

2020 年 5 月 26 日

各 位

会 社 名 デ ー タ セ ク シ ョ ン 株 式 会 社

代 表 者 名 代表取締役社長 CEO 林 健 人

(コード番号：3905 東証マザーズ)

問い合わせ先 取締役 CFO 望 月 俊 男

TEL. 03-6427-2565

<マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

開催状況

開催日時： 2020 年 5 月 25 日 15：30～16：30

開催方法： ライブ配信による開催（機関投資家・アナリスト向け）
視聴者からチャットにて質問を受け付け、回答を実施

開催場所： 東京都港区海岸一丁目 2 番 20 号 汐留ビルディング 5 階

説明会資料： 2020 年 3 月期 決算説明資料

【添付資料】

投資説明会において使用した資料

以上



2020年3月期 決算説明資料

データセクション株式会社

2020年5月25日

証券コード：3905

当社グループにて感染予防策を定め、持続的な成長への活動を推進

- ✓ ミッション・ステートメントである「テクノロジーで実社会に変革をもたらし、新しい暮らしを作り上げる」に則り、新型コロナウイルス感染症が拡大している状況においても下記の施策を推進し、経済活動を実施

施策① 活動量の維持 質の向上

- ✓ お客様・当社・関係各社の従業員の安全を最優先に確保します

- プレスリリース等で当社の運営方針を伝える
- 就業規則に加えて、ガイドラインを制定

- ✓ グループ従業員のリモートワーク実施と衛生管理の徹底を実施

- 社内コミュニケーション手段の多様化
- ISMSに準拠し、当社と顧客の情報を守る

施策をバージョンアップしつつ、罹患者を出さない（5/22現在）安全な営業で活動量を高めます

施策② 環境変化により 事業方針を適応

- ✓ リテール
マーケティング

- EC事業向け集客支援
- 実店舗における安全な購買活動支援
- OMOソリューションの開発

- ✓ ソーシャルメディア

- 顧客理解ソリューション
- 自社ソリューションの差別化研究

- ✓ AI・システム開発

- データ活用ニーズが高まることによる企業競争強化支援

詳細な活動については、スライド27を参照

2020年3月期の活動サマリーは以下の通り

- ✓ 通期実績として過去最高売上高を更新
- ✓ グループ全体で「選択と集中」を実践し、リテールマーケティング事業を中期的な成長軸の一つとする
- ✓ 音声解析AI領域を事業内容とする株式会社iVOICEを設立

1. 2020年3月期決算に関する事項	p4
2. 中長期戦略	p13
3. 事業内容	p26
4. 参考資料	p33

1. 2020年3月期決算に関する事項

2. 中長期戦略

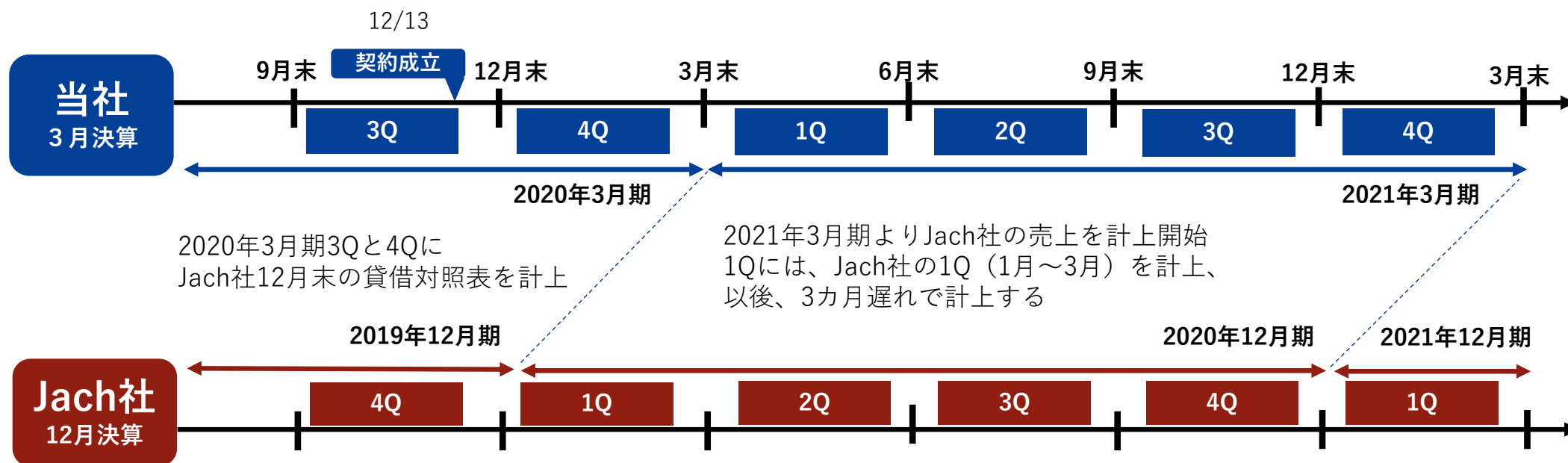
3. 事業内容

4. 参考資料

売上は、2021年3月期第1四半期より計上

- ✓ Jach社の2019年12月期の売上高は、412百万円（対前年13.0%増）と計画通り
- ✓ 当社連結の第1四半期（4月～6月）に、Jach社の第1四半期（1月～3月）を計上、以後、3カ月遅れでJach社の四半期財務諸表を計上

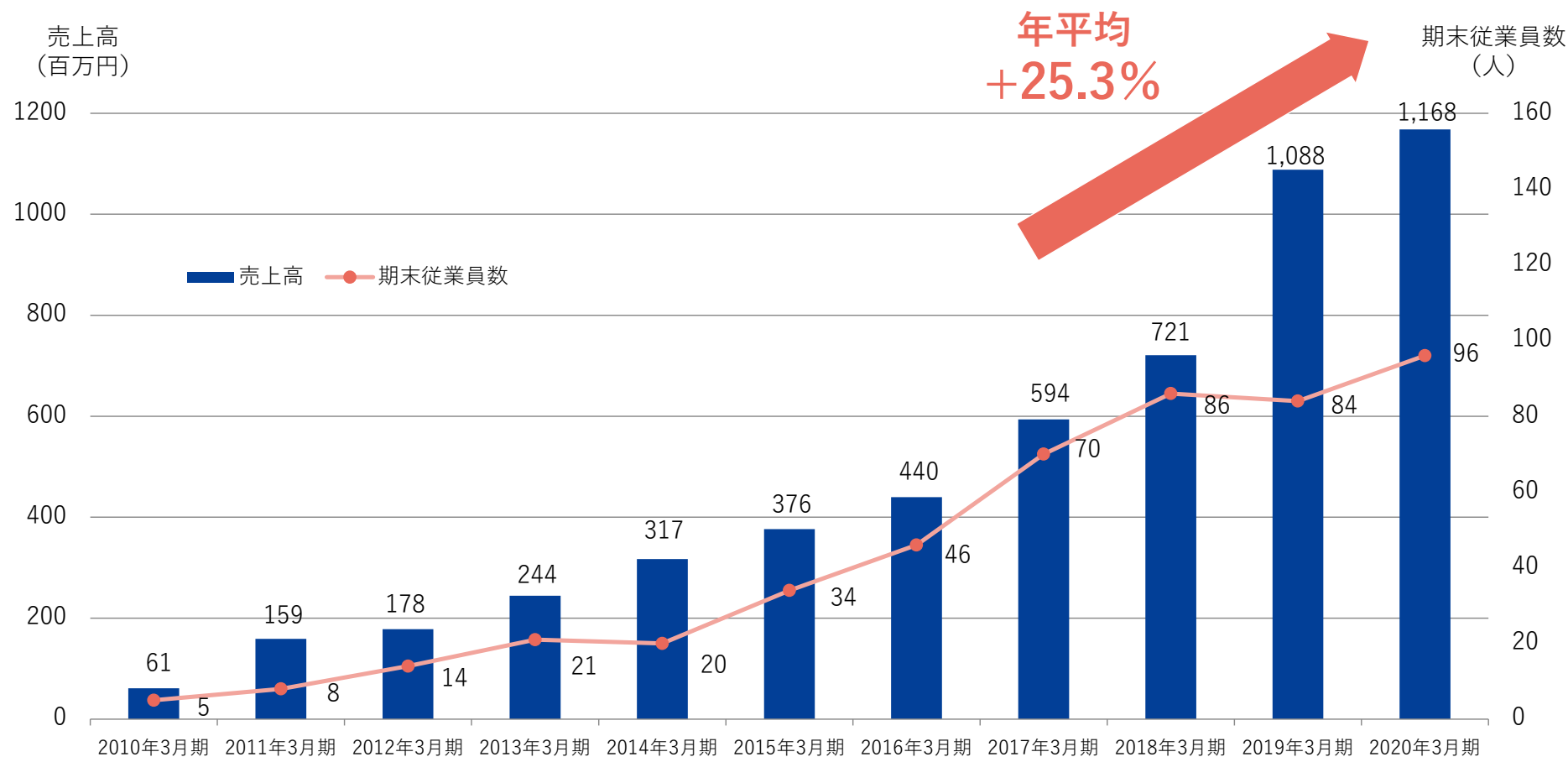
財務諸表への影響



※新型コロナウイルス感染症の世界的な拡大により、Jach社の成長スピードが鈍化する可能性があります。

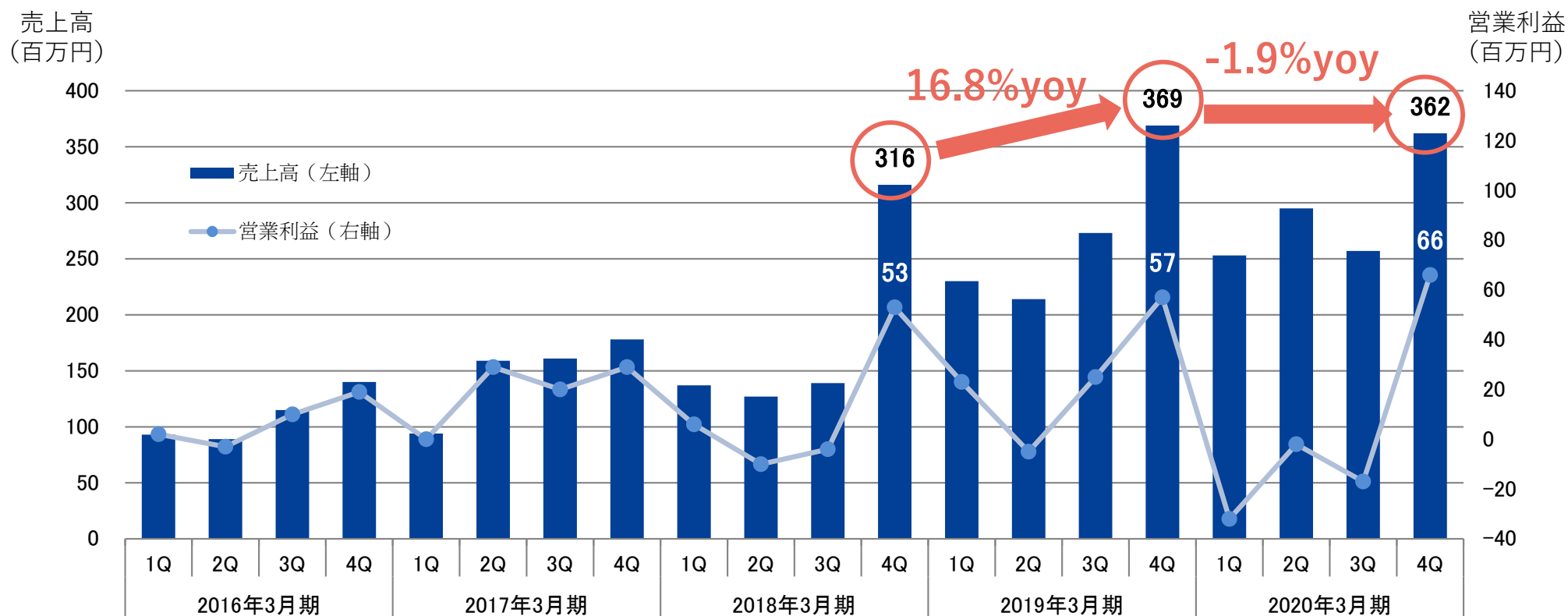
売上高は順調な拡大を継続

- ✓ 直近3年間の売上高平均成長率実績は+25.3%



売上高と営業利益の推移（連結）

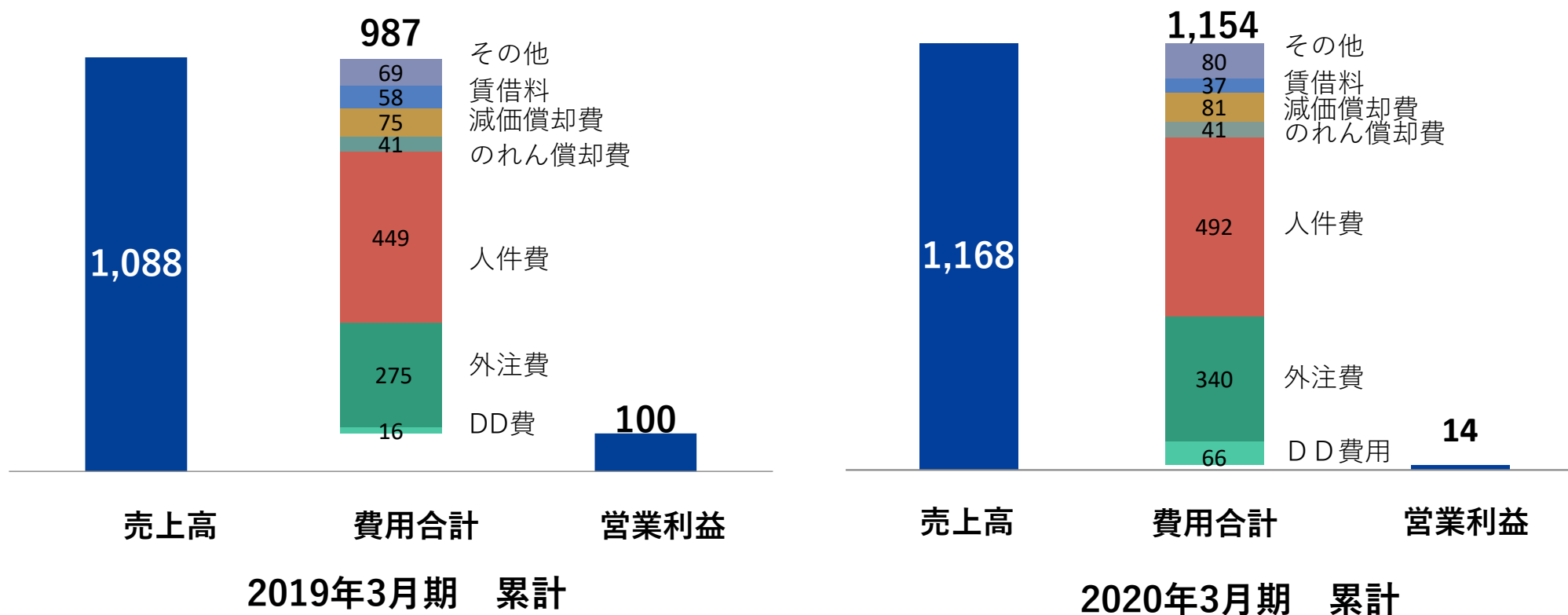
- ✓ 当社連結の売上計上は第4四半期に偏重しており当第4四半期連結会計期間の売上高は362百万円（前年同期比1.9%減）と前年同期に比べほぼ横ばい
- ✓ 第2四半期連結累計期間での売上高増加により、当連結会計年度における売上高は過去最高を更新



営業費用内訳

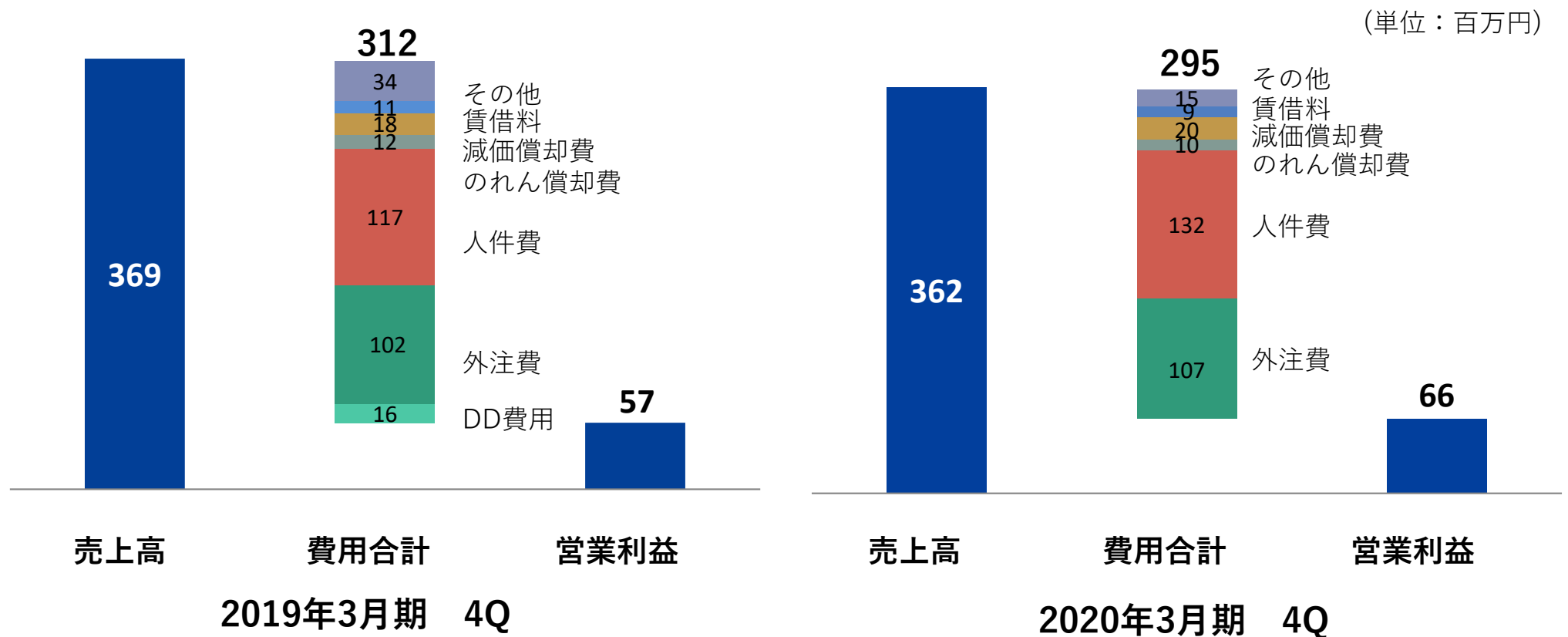
- ✓ 外注費の増加は主にJach社のM&Aのアドバイザリー費、エンジニアに対する業務委託費、採用費の増加によるものである。
- ✓ 人件費の増加は主に従業員の増加及び給与水準上昇によるものである。

（単位：百万円）



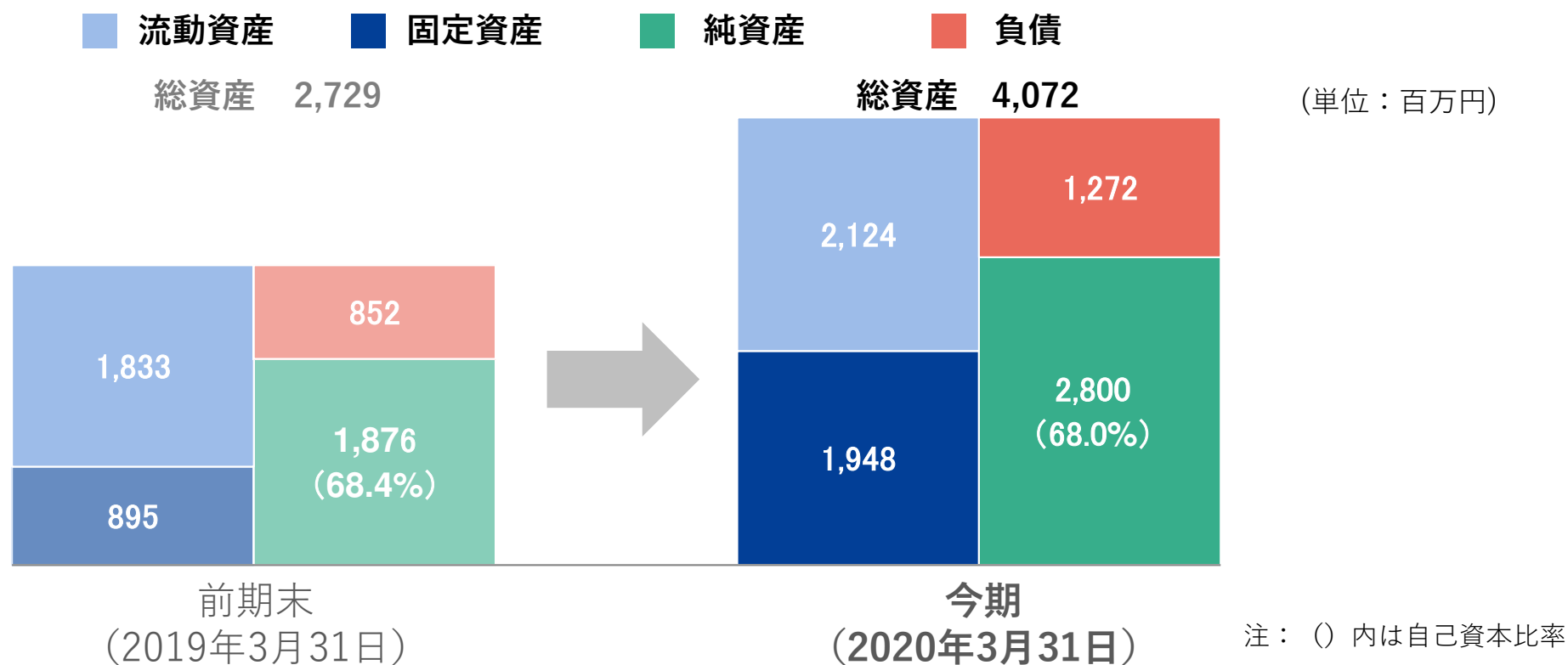
営業費用内訳

- ✓ 人件費の増加は主に従業員の増加及び給与水準上昇によるもの
- ✓ 外注費の減少は、2019年3月期の第4四半期よりJach社のM&Aのアドバイザーフィーが発生し、当期の第3四半期に終了したため



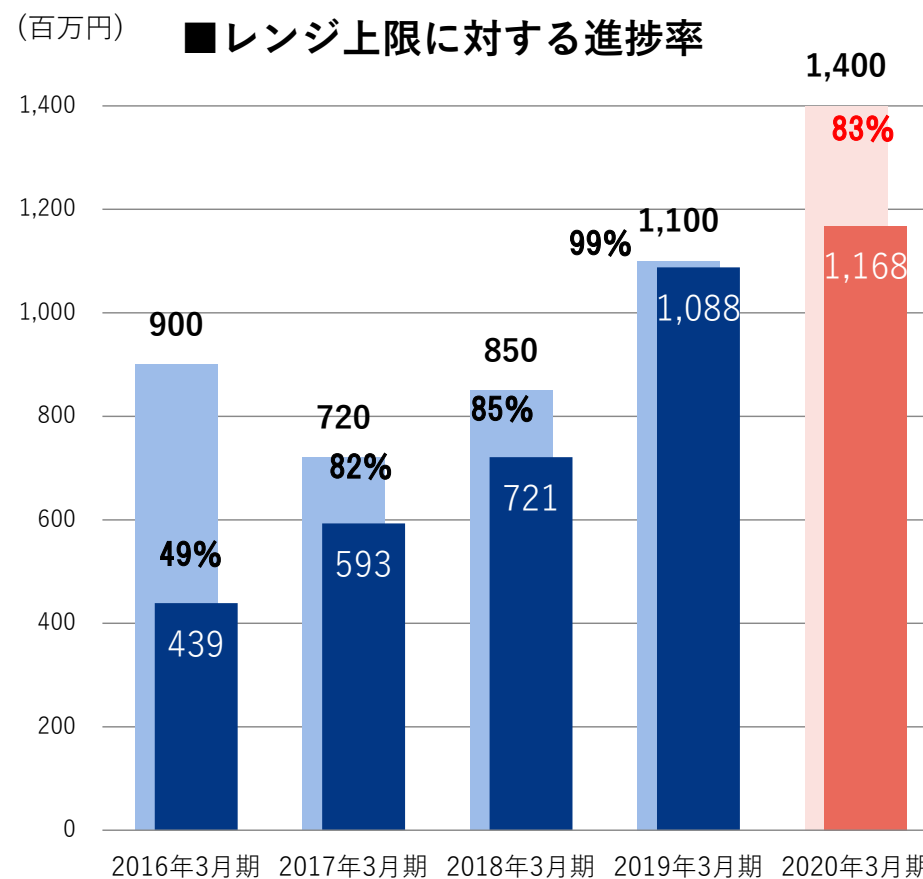
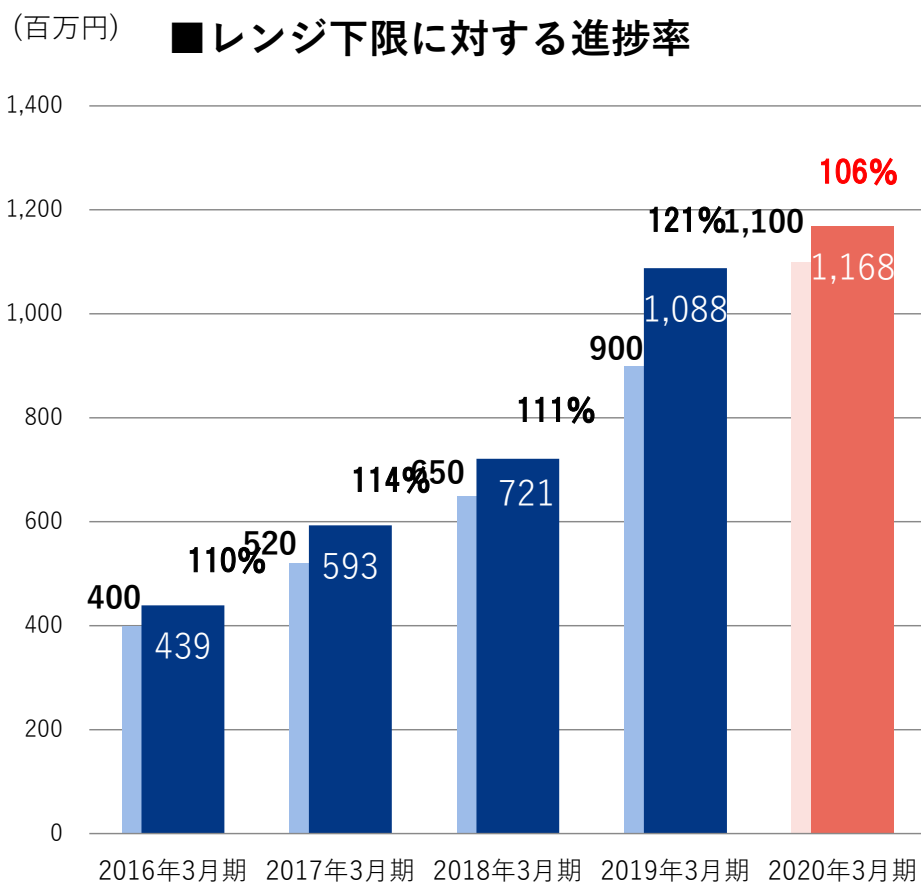
貸借対照表（連結）

- ✓ 流動資産、固定資産、負債及び純資産の増加の主な要因は、Jach社の取得とそれに伴う第三者割当増資によるもの
- ✓ 主な内訳は、のれんが657百万円、現金及び預金が195百万円増加し、ソフトウェアが150百万円増加し、受取手形及び売掛金が99百万円増加



目標に対する売上高達成率の推移

- ✓ 当社では業績予想は新規事業の不確実性を考慮し、每期レンジ開示としている
- ✓ 2020年3期は、売上高累計の達成率は上限に予想に対して83%、下限予想に対して106%となった



新型コロナウイルス感染症の世界的拡大により、国内外の経済活動への影響が広がっています。当社が進める各事業の成長施策の進捗スピードの鈍化が懸念材料となっております。

2021年3月期も収益の拡大を進めてまいりますが、同感染症が国内外の景気や消費動向に与える影響も未知数であり収束時期を見通すことも困難である現段階では、合理的な業績予想の算定を行うことが困難な状況であります。

そのため、2021年3月期の業績予想につきましては現時点において未定とし、合理的に予測可能となった時点で公表させていただきます。

1. 2020年3月期決算に関する事項

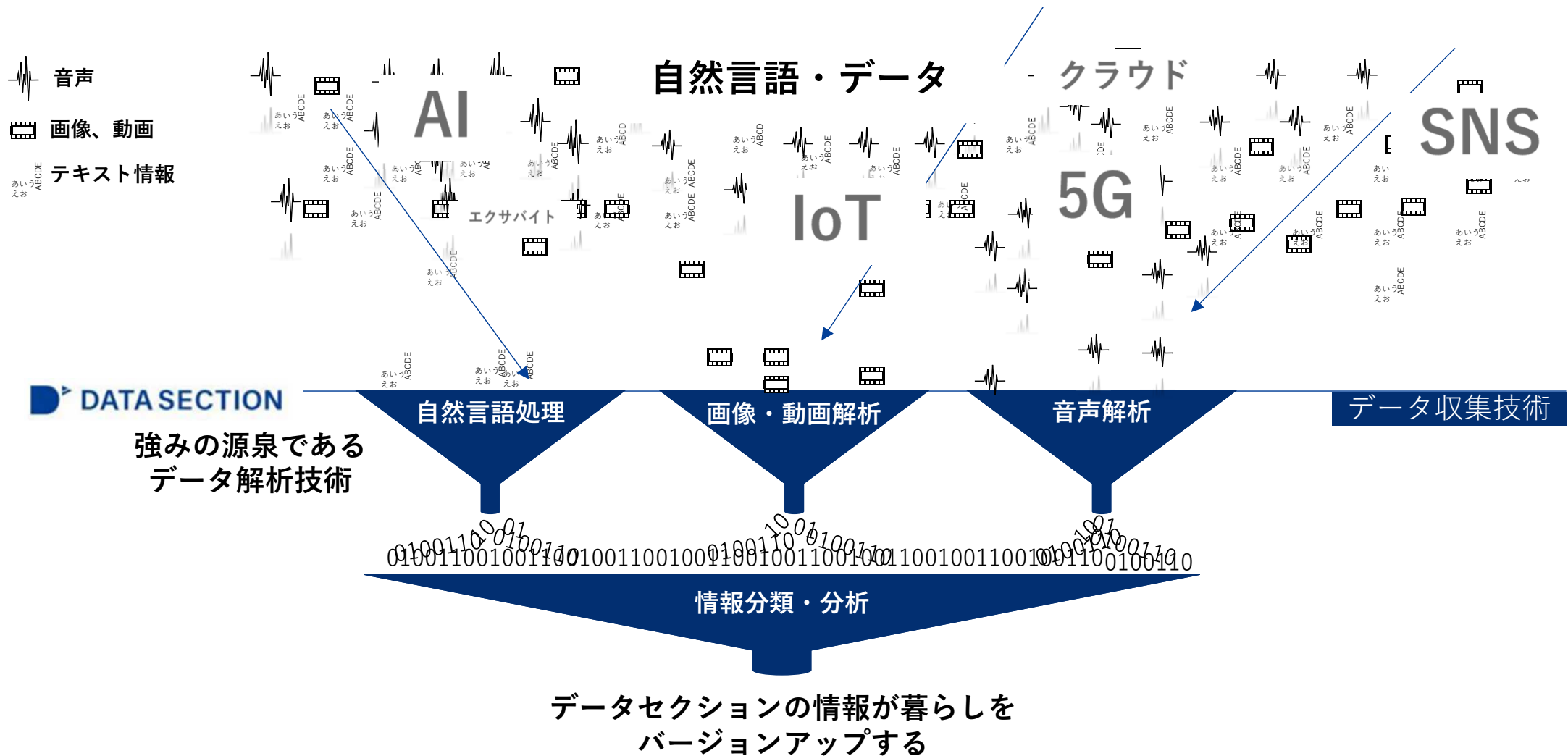
2. 中長期戦略

3. 事業内容

4. 参考資料

データセクションの原点と強みの源泉

爆発的に増加するデータから必要なデータを収集し、分析する機能が求められている
優れた解析技術でデータを情報へ変換し、独自サービスを開発



We **ARE** ...

世界のデータ部（セクション）として

Vision : What we will be ...

人々の暮らしを世界中でバージョンアップし続ける

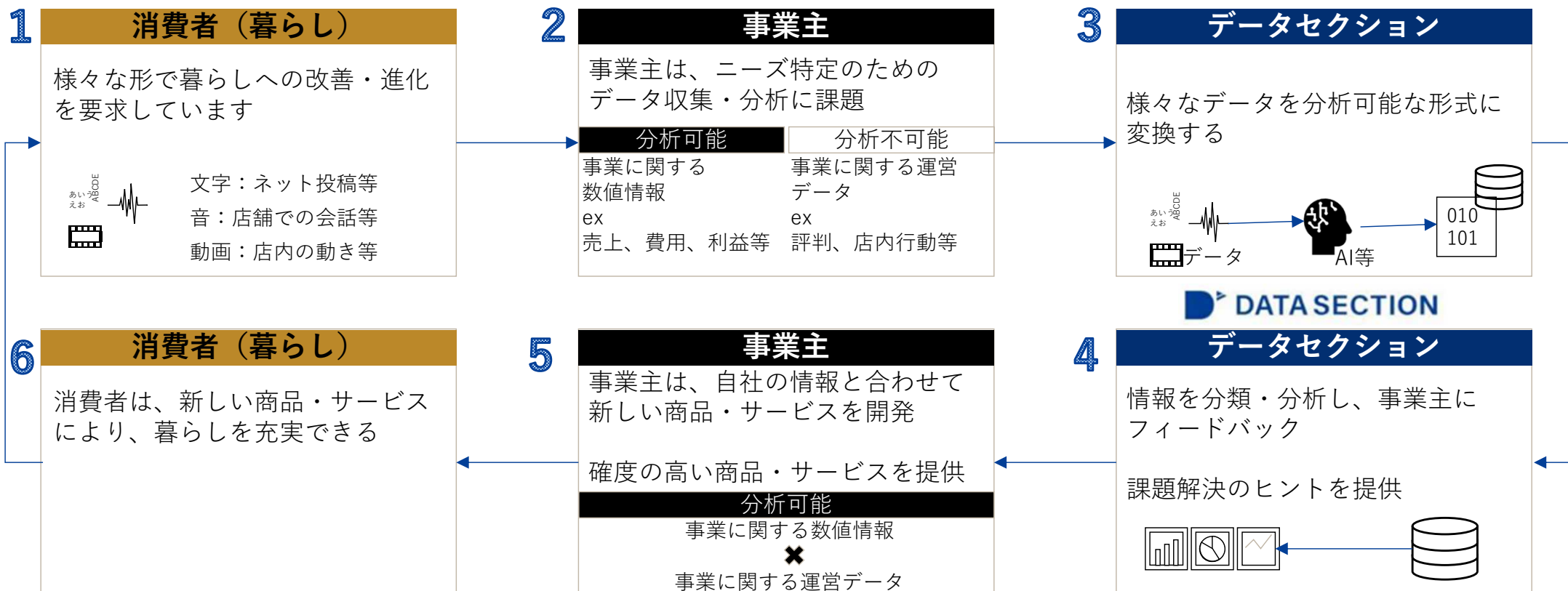
Mission : What we should do...

Change the Frame

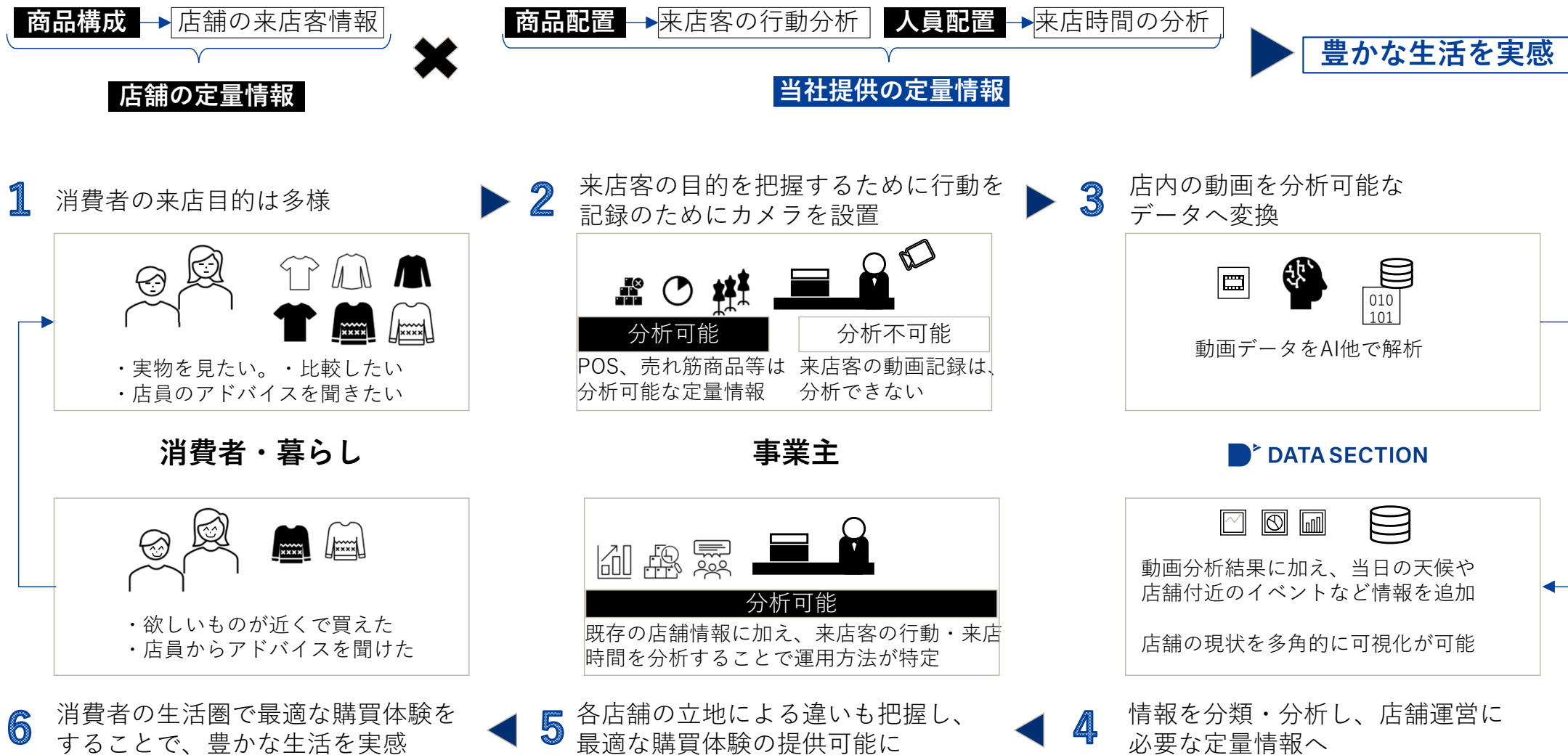
テクノロジーで実社会に変革をもたらし、新しい暮らしをつくりあげる

「技術と実社会の融合」で暮らしをバージョンアップし続ける

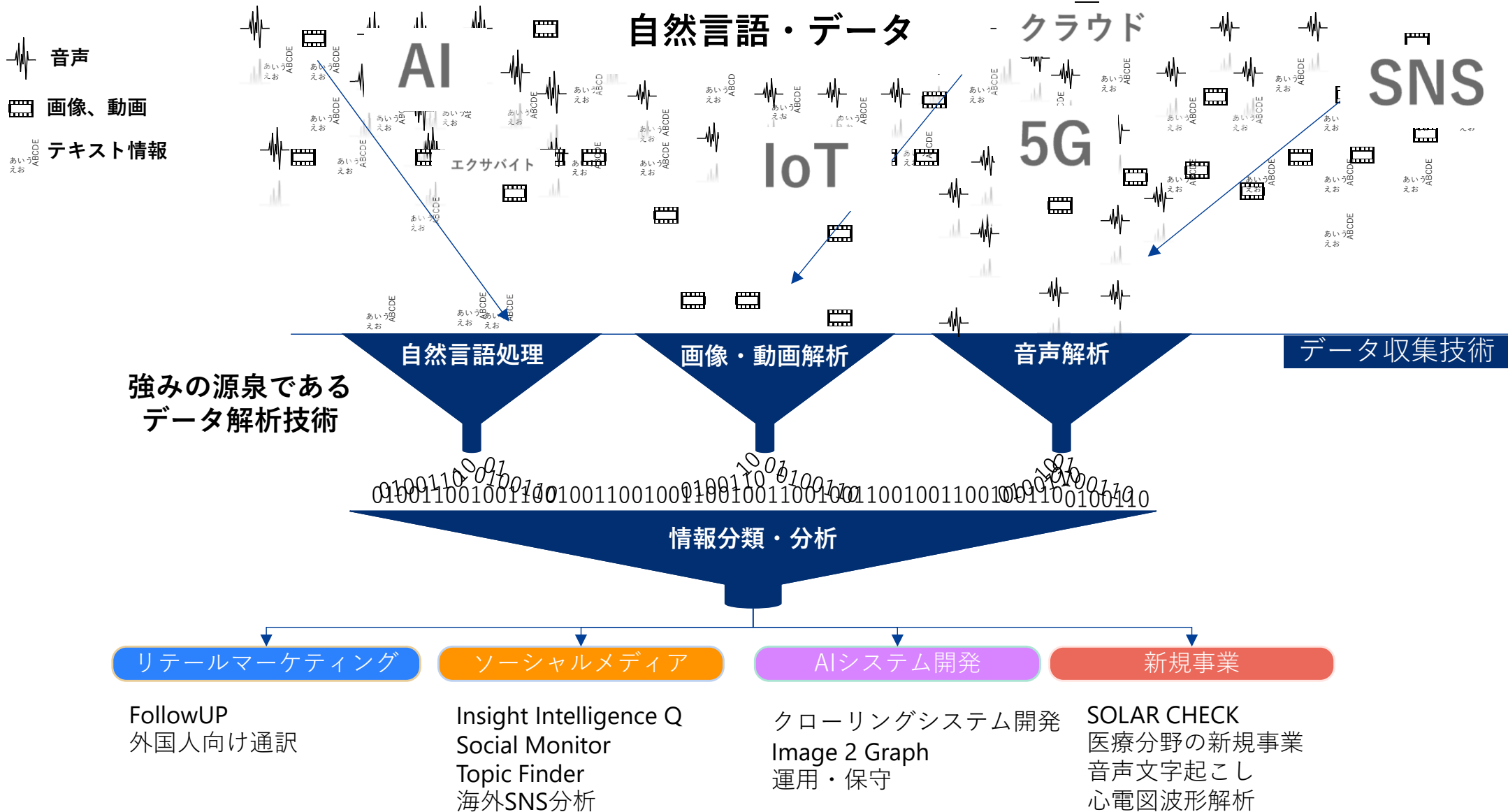
- ✓ 当社は、様々なデータを収集・解析・分析し、事業価値を高める情報を提供
- ✓ 事業主は、情報を活用することでより良いサービス・商品を提供し、消費者の暮らしを向上
- ✓ 情報により、暮らしを新しい価値で豊かにするサイクルへの貢献が当社の価値



事業主が消費者へ最適な購買体験を提供できる情報をデータセクションが提案

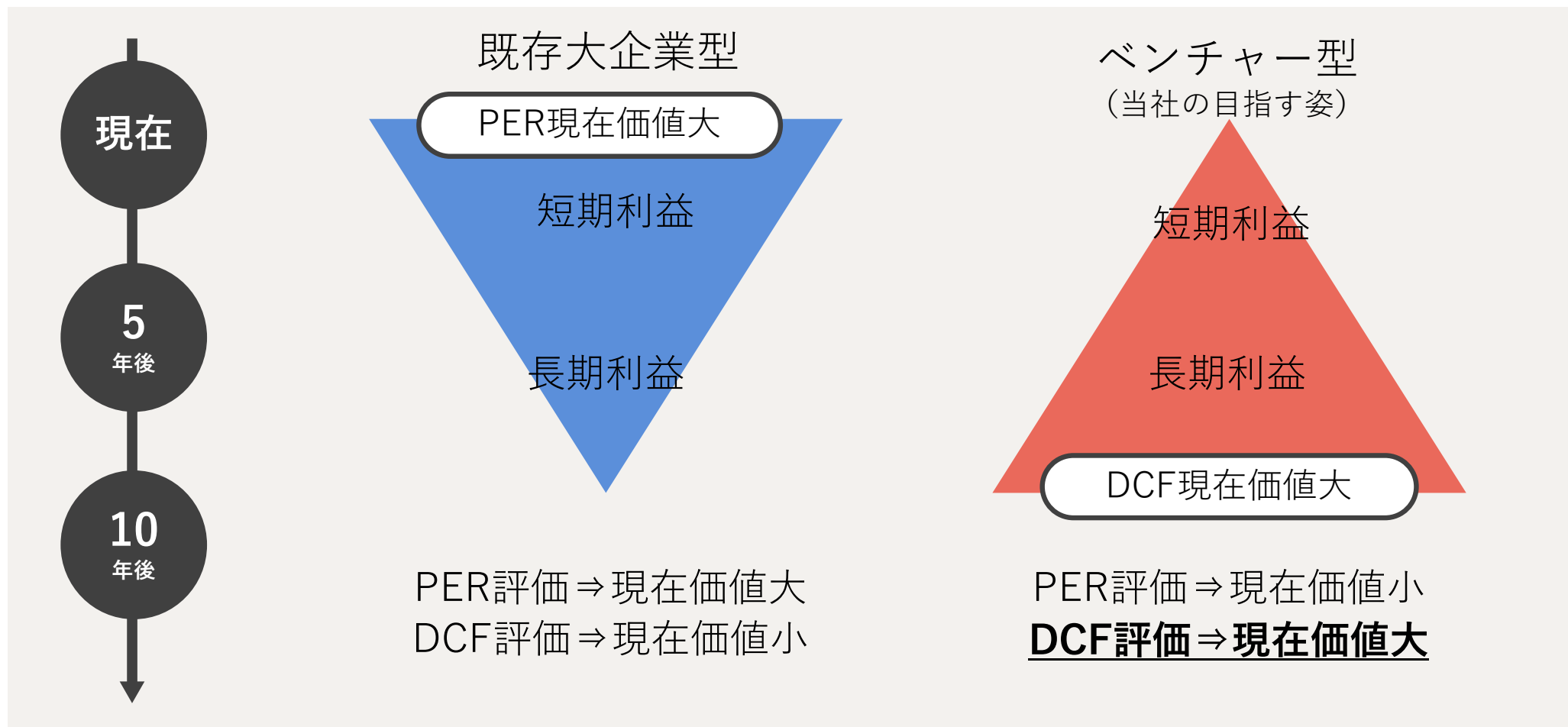


データ解析技術を強みとして独自サービスを開発

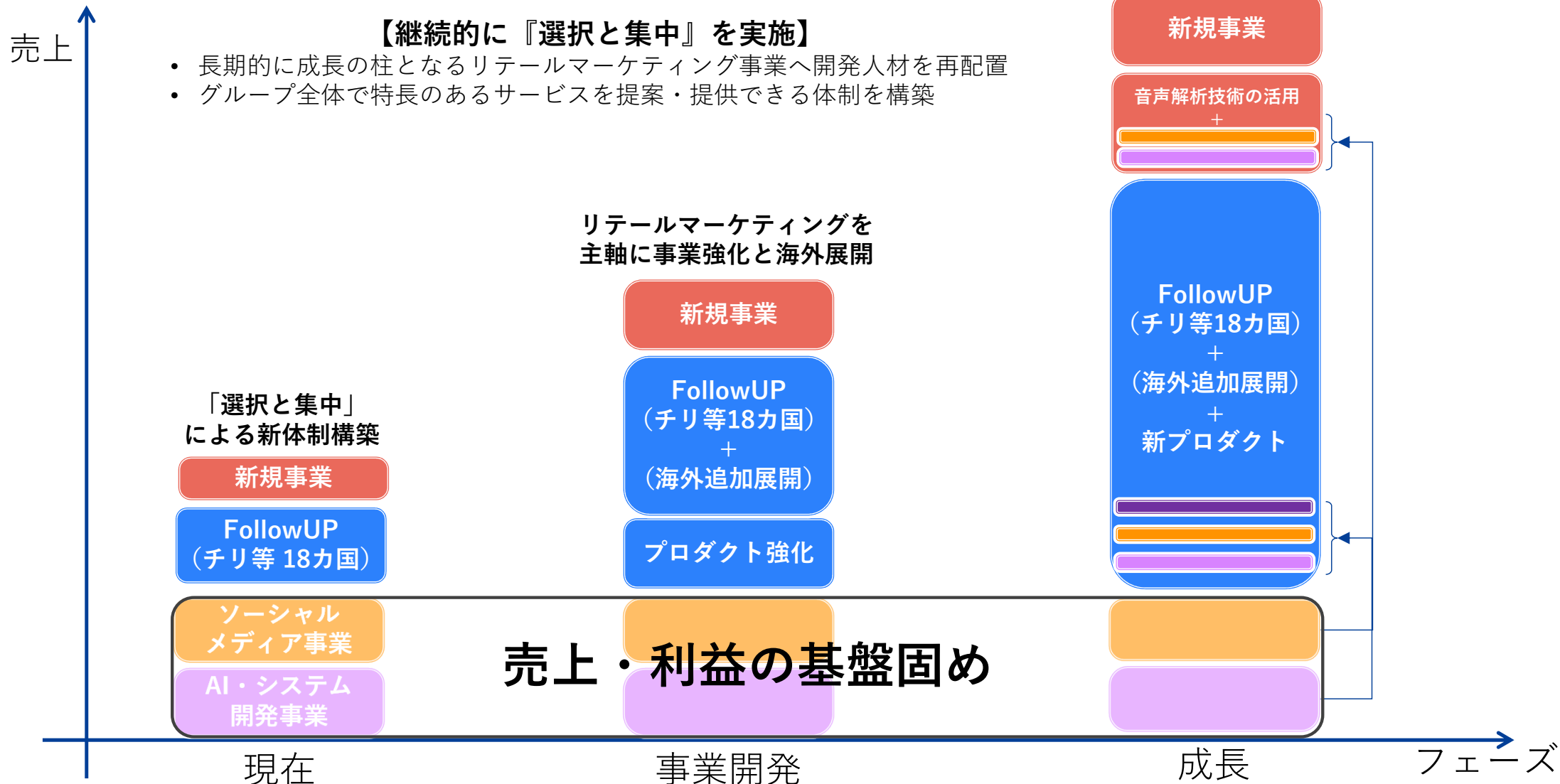


長期的な成長を重視して人材・開発に投資

- ✓ 短期的な利益最大化だけではなく、長期的な利益に基づく現在価値最大化を重視

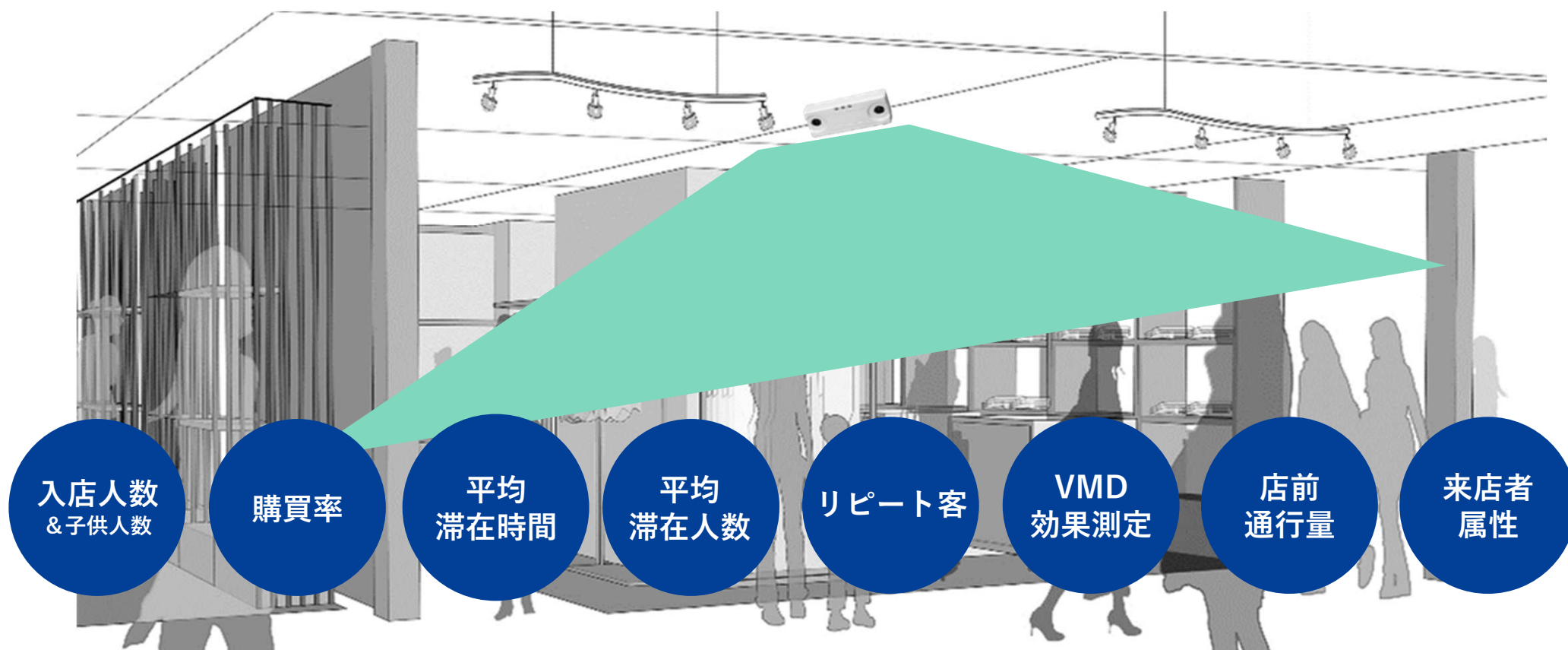


持続的に成長する事業構造へ



店舗内に設置したカメラの映像とPOSデータを解析

- ✓ 店舗の課題や機会損失を可視化することで業績の向上とオペレーションの改善を支援
- ✓ IoTソリューション+データ活用コンサルティングにより、効果を最大化することに注力



日本を含め、20カ国にサービス展開

- ✓ 約5,000店舗、7,000台のIoTデバイスを設置

APAC：**日本**、インド、オーストラリア、ニュージーランド

南米：**チリ**、**コロンビア**、**ペルー**、**アルゼンチン**、エクアドル、ボリビア、ブラジル、（ウルグアイ）

中米：**パナマ**、グアテマラ、ホンジュラス、エルサルバドル、コスタリカ

欧州：**スペイン**

北米：**メキシコ**、USA

※**赤字**は現地に法人がある国

※**黒字**は出資している代理店がある国（将来的には子会社化を予定）

※ウルグアイについては子会社はあるが顧客はなし



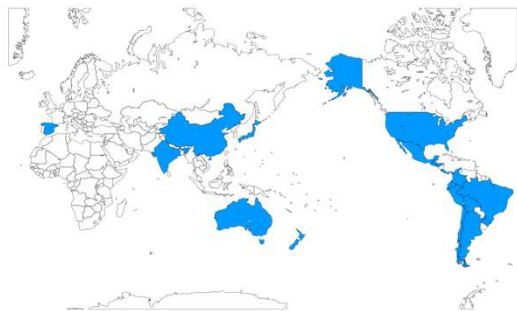
機能強化による製品価値の向上および海外展開の強化

- ✓ OMO(オンラインとオフラインの融合)の実現にむけた機能強化
- ✓ FollowUPの市場参入済み20ヵ国での拡販と、未参入国への順次進出することで売上増を狙う

独自のOMOサービスモデルを構築し、顧客の売上向上を実現

- ▶ アフターコロナにおけるオン・オフラインの価値を再定義し、特にオフラインにおける顧客体験の向上に強みを持った独自のOMOの実現
- ▶ 顧客体験だけでなく、売上向上に向けた来店数、購買率、客単価をオン・オフトータルで最適化させる仕組みの実現

FollowUPの経済発展の著しい新興国への進出



- 経済発展の著しい新興国では、今後社会インフラの発展に合わせて、新しい消費文化の形成が見込めるため、以下の施策を持って海外展開を加速
 - ▶ 参入済みの既存市場におけるシェア拡大
 - ▶ 経済発展の著しい新興国への新規参入

データ解析技術＋データ活用ノウハウ

- POCで終わるのではなく、実用化まで技術を研鑽できる深層学習を中心としたAIに関連する技術力
- 創業時（2000年）よりデータの活用に注力してきたことにより蓄積してきたIoT含むデータ活用ノウハウ

海外での事業展開

- 日本を含む20か国にて現地のローカル企業に事業を展開している販売チャネル
- 海外進出後の黒字化を実現している海外進出ノウハウ
- 優秀な海外人材の獲得、融合、活用が可能

シナジーのある海外ローカルスタートアップとの共栄

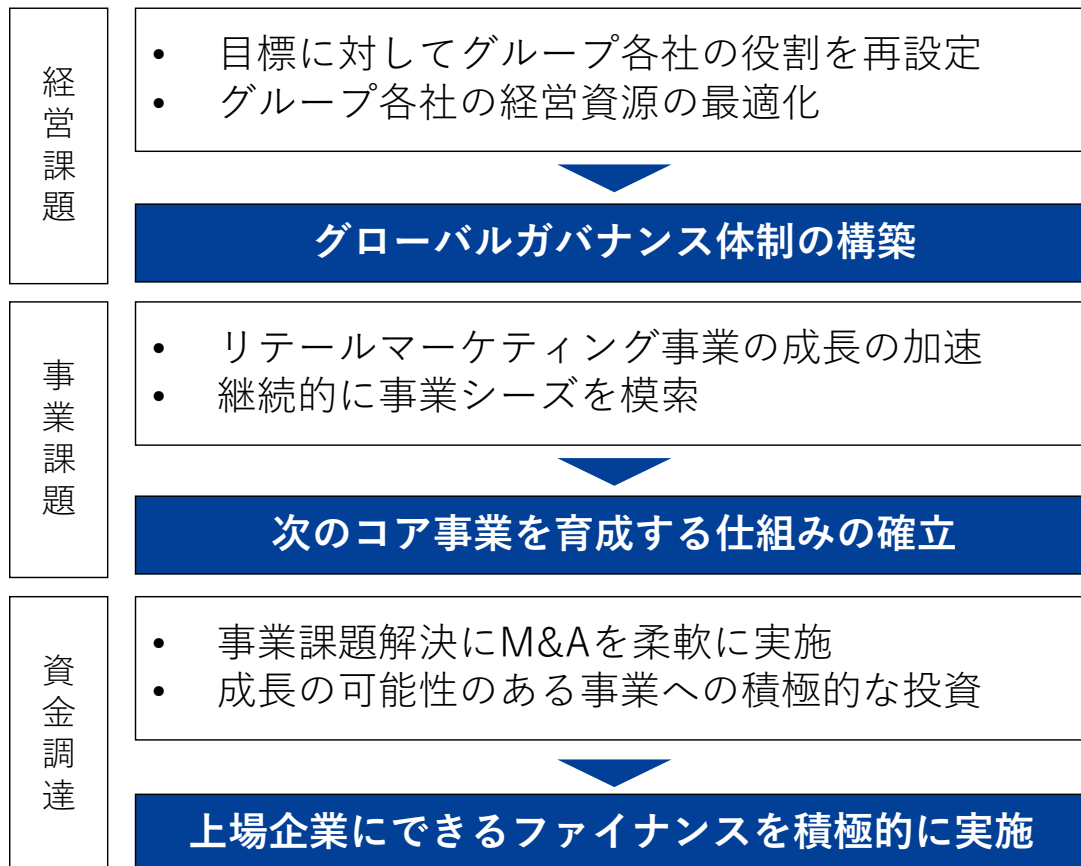
- 資金とグローバル販売チャネルを提供することでWin-Winかつリスクの低い投資戦略の構築が可能（短期間に両社が事業拡大することが可能）

日本発のIoTグローバルカンパニーを目指す

- ✓ 世界各国に遍在するスタートアップ企業と連携し、グローバルで事業を推進

成長へ向けたアクション

To-Be（あるべき姿）



グローバルでの
事業拡大と業績伸長

事業の成長に伴い
株価が向上する

1. 2020年3月期決算に関する事項

2. 中長期戦略

3. 事業内容

4. 参考資料

当社のソリューションを進化させることで新型コロナウイルス感染症の拡大する状況での新たなニーズに対応

クライアントの環境変化

リテールマーケティング

- ・ オフライン店舗への来店や購買活動が慎重になる
- ・ オンライン、オフラインの垣根をなくした販売の最適化が求められる

ソーシャルメディア

- ・ 集団・密集状況における活動が控えられ、購買行動が変化する中、消費者ニーズをよりの確に把握し、対応する必要がある
- ・ オンラインでの購買が増える消費者に対してどのような販促が有効かを検討する必要がある

AI・システム開発

- ・ リモートワークを推奨する環境にて帳票類のデジタル化が進む
- ・ データ化された情報の分析を行い、サービス・商品の改善を望む

当社のソリューション（提供予定含む）

- ・ 店舗にてソーシャルディスタンス等の対応に役立つソリューションを開発
- ・ オンライン、オフラインにおける販促・マーケティング支援システムを開発
- ・ OMOソリューションの開発を加速

- ・ ソーシャルメディアの投稿から消費者の購買シーンを把握
- ・ オンラインでの購買に流れる消費者に対し、競合他社含めどのような販促・マーケティングを行っているか把握
- ・ 情報を収集・分析し、より感度の高い情報の提供方法を模索

- ・ AI画像解析技術により帳票類の情報をデジタル化
- ・ 更に、デジタル化されたデータ分析を行うことでクライアントの業務改善やサービス向上を支援

現在のデータセクションの事業内容および成長戦略

- ✓ 独自ソリューション（技術）群を**3つの事業**に分類し、進化を計る
- ✓ **リテールマーケティング事業**を注力領域とし、経営リソースを集中することで更なる事業拡大を目指す
- ✓ 経済成長の著しい新興国へ進出し、**日本発のIoTグローバルカンパニー**を目指す

3つの事業領域

①

リテール
マーケティング
事業

小売店舗の業績向上支援

- AIを活用し店舗の顧客行動分析に基づいた業績向上支援ソリューション

②

ソーシャル
メディア
事業

ネット上の声や意見を分析

- ソーシャルメディア上の書き込みデータを活用した企業のマーケティングや風評リスク対策を支援するソリューション

③

AI・システム
開発事業

AIシステムの受託開発

- 顧客が持つビッグデータの活用コンサルから当社の深層学習等のAIを活用したシステムの受託開発・運用保守までのワンストップソリューション

④

新規事業
開発

事業の種蒔き

- 深層学習等のAIを用いて、将来当社の主軸事業になりうる新たな領域にて事業を開発

① リテールマーケティング事業

店舗内の画像分析



データ活用コンサルティング



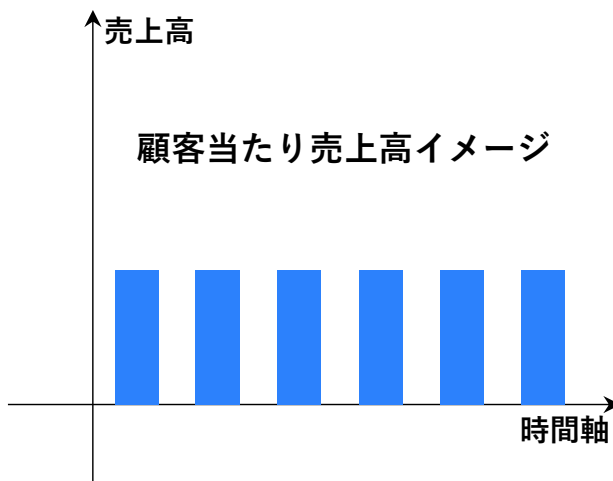
顧客の小売店舗運営の最適化

店舗接客の
品質向上

棚卸在庫の
最適化

購買率の向上

事業モデル



- スtock型ビジネス
- 継続率が高い
- 小売店舗を運営するチェーンオペレーター対象

特徴

- 店舗内のデバイスからデータを取得し、POSと連携させた購買分析
- 店舗のチャンスロスを実視化・定量化
- 分析結果を用いてコンサルティング

取り組み

- Jach社を含むFollowUPのグローバル体制の構築・強化
- AIを活かしたプロダクトの機能強化
 - OMOの実現に向けたプロダクトの強化
 - オペレーションの効率化、標準化
 - 新興国への新規進出
 - 販売体制の強化

② ソーシャルメディア事業

ソーシャルメディア分析



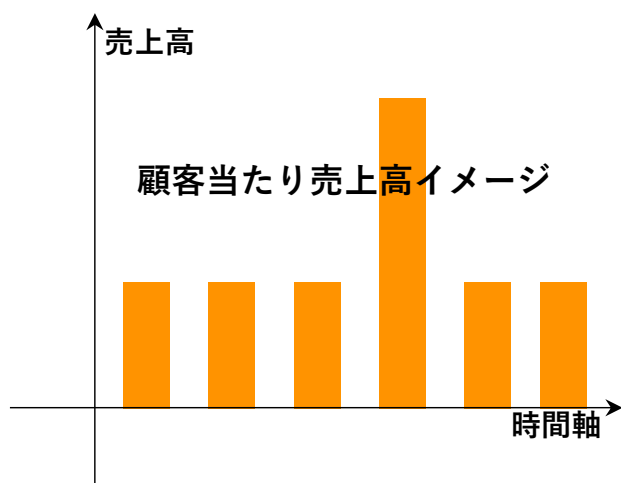
投稿監視システム

ネットにおけるプレゼンスの維持・
向上支援

マーケティング
リサーチ

風評リスク検知

事業モデル



- スtock型ビジネス
- 定期分析・評価コンサルティング

特徴

- SaaSでソーシャルメディア分析ツールや、不適切投稿監視システムを提供
- 話題分析/拡散プロセス分析/性別年代分析等
リスクモニタリング・商品プロモーションツールが充実

取り組み

- インバウンド需要増加に伴う外国人行動分析事業の強化
- トランス・コスモスグループとの戦略的アライアンスを推進

③ AI・システム開発事業

データ解析の技術力



データ活用のコンサルティング力



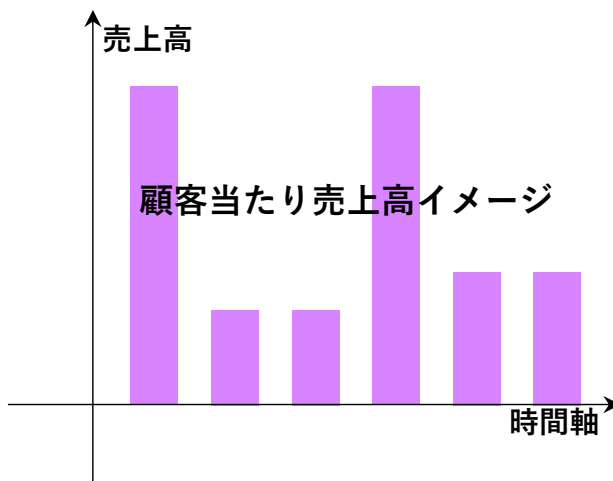
ビッグデータの利活用支援

要件定義・
コンサルティング

ビッグデータ分析
システムの開発

ビッグデータ分析
システムの運用保守

事業モデル



- ・ プロジェクト単位で受注するフロー型ビジネス
運用/保守のストック型ビジネスが付随
- ・ 運用/保守費用は、継続のプロジェクト案件後に
新機能搭載で定額費用が増加傾向
- ・ 主な対象顧客はデータを保有する大企業

特徴

- ・ 大手企業が保有するビッグデータを分析する
セミオーダー型システム受託開発
- ・ 短期開発で、顧客が保有するデータを有効活用
- ・ データ活用のコンサルティングに強み

取り組み

- ・ 大型システム開発の推進
ディーエスエスにて金融領域の開発を推進
- ・ 運用体制の強化

④ 新規事業

社会貢献度の高さ

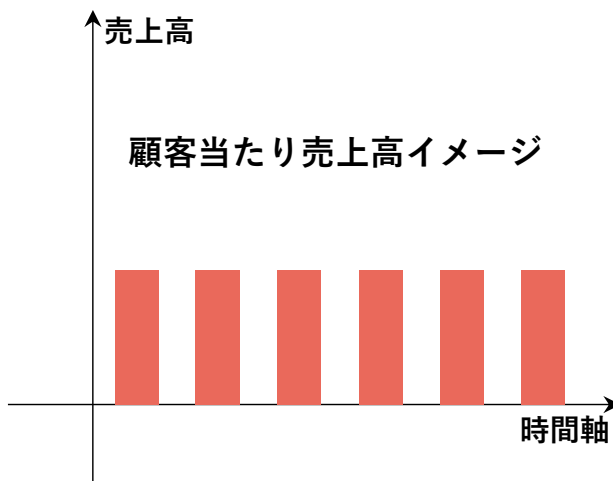


データ解析技術



実社会の変革に繋がるシーズを創る

事業モデル



- ストック型ビジネス
- 継続率が高い
- 多数のユーザーに展開が可能

特徴

- データセクションのデータ解析技術を活かす
- ストック型かつスケーラビリティのある事業

取り組み

- iVOICEの設立及びiFLYTEC社との業務提携基本契約締結

1. 2020年3月期決算に関する事項

2. 中長期戦略

3. 事業内容

4. 参考資料

当社グループ会社である株式会社iVOICEとiFLYTEK Co.Ltd.の 日本子会社iFLYTEK JAPAN AI SOLUTIONS株式会社は、 iFLYTEK Co.Ltd.が提供する製品及びサービスの日本語化並びに 日本市場への展開に関する業務提携に向けた基本合意を締結

日本の少子高齢化による労働人口の減少によって、長期的に国内の経済規模を維持するための労働生産性を向上させる取り組みが喫緊の課題

当社グループは、この課題に対して、積極的に国の垣根を越えてグローバルなスキームを組むことで、スピーディーに課題を解決し、日本の持続的発展に貢献

合意の内容

- ✓ iFLYTEK Co.Ltd.の製品及びサービスの日本市場へのテストマーケティングの実施
- ✓ iFLYTEK Co.Ltd.の製品及びサービスのローカライズ（日本語化）の実施
- ✓ iFLYTEK Co.Ltd.の製品及びサービスの日本語化並びに日本市場への展開における両社の役割分担等の協業ストラクチャーの検討

iFLYTEK Co.Ltd.とは

- ✓ 人工知能分野では世界的に先進的な中国企業（科大讯飞股份有限公司）
- ✓ 2019年世界人工知能大会（World Artificial Intelligence Conference 2019）においてSuper AI Leader賞を受賞
- ✓ 音声を認識し自動翻訳を行う技術において世界トップレベルの技術力の音声解析AIを保有

南米諸国の経済情報

想定利用人口増

人口増が期待され、Follow UPが利用される店舗が展開する都心の労働人口が増える可能性が高い

高い経済成長力

今後、GDPの成長が見込め、個人の消費が高くなることが期待される

国名	チリ共和国	コロンビア	ペルー	メキシコ	ブラジル	日本
言語	スペイン語	スペイン語	スペイン語	スペイン語	ポルトガル語	日本語
国土面積	756,000km ²	1,139,000km ²	1,290,000km ²	1,960,000km ²	8,512,000km ²	377,975km ²
人口	1,873万人	4,965万人	3,199万人	12,619万人	21,255万人	12,616万人
人口伸び率	1.24	1.37	1.58	1.13	0.78	-0.24
都市人口 (増減率)	1,640万人 (1.5%)	4,010万人 (1.9%)	2,492万人 (2.0%)	10,114万人 (1.5%)	18,133万人 (1.0%)	11,592万人 (-0.1%)
都市人口割合	87.6%	80.8%	78.0%	80.2%	86.6%	91.6%
労働人口(15-64) 全体の割合	13,098千人 (68.5%)	34,985千人 (68.8%)	21,954千人 (66.6%)	85,800千人 (66.6%)	148,151 千人 (69.7%)	74,816千人 (59.2%)
GDP(百万ドル)	298,231	331,047	222,044	1,220,699	1,868,626	4,971,323
GDP成長率2018	4.0%	2.6%	4.0%	2.1%	1.1%	0.8%
一人当たりGDP	15,923ドル	6,668ドル	6,941ドル	9,673ドル	8,920ドル	39,290ドル

出典：外務省、国連、世界銀行、OECD

データセクション株式会社

info@datasection.co.jp
03-6427-2565

〒141-0031

東京都品川区西五反田 1 丁目 3 - 8 五反田PLACE 8階

<https://www.datasection.co.jp>

- 本資料は投資家の参考に資するため、当社の現状をご理解いただくことを目的として、当社が作成したものです。
- 当資料に記載された内容は、一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。
- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- 上記の業績予想は、現時点で入手可能な情報に基づき当社の経営者が判断した見通しで、リスクや不確実性を含んでおり、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。従いまして、これらの業績予想のみに全面的に依拠して投資判断を下すことは控えるようお願いいたします。