2020年11月20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11月17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：　2021年3月期　第2四半期　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

DATA SECTION

2021年3月期 第2四半期 決算説明資料

データセクション株式会社

2020年11月13日

証券コード：3905

2021年3月期第2四半期の活動サマリーは以下の通り

- **新規連結の海外子会社Jach Technology SpA（以下「Jach」）の売上を計上し、上半期連結売上高は、過去最高を更新**

- **成長戦略の施策を柔軟に実行するため資金調達を開始**

- **南米の小売大型店舗へ「FollowUP」導入の案件を受注**
  - ✓ 南米大手小売企業のFalabella S.A.が展開するチリの百貨店に全店導入が決定
  - ✓ ウルグアイの大手ショッピングモール「Punta Carretas Shopping」に導入が決定

© 2020 Datasection Inc.

目次

1. 2021年３月期決算に関する事項 P.３

2. 中長期戦略 P.９

3. 事業内容 P.17

4. トピックス P.21

5. 参考資料 P.27

© 2020 Datasection Inc.

目次

1. 2021年３月期決算に関する事項 P.３

2. 中長期戦略 P.９

3. 事業内容 P.17

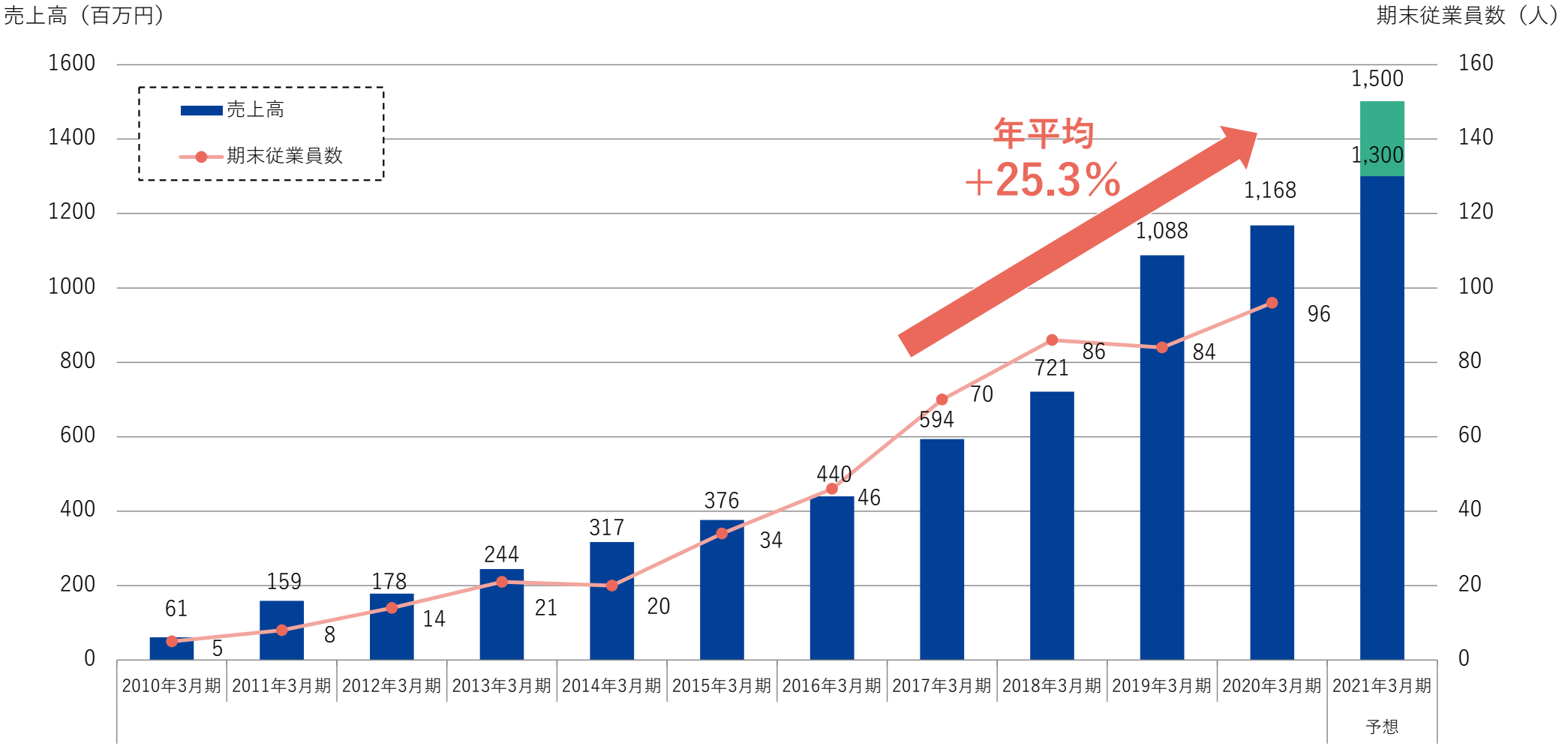
4. トピックス P.21

5. 参考資料 P.27

© 2020 Datasection Inc.

2021年３月期の業績予想を開示

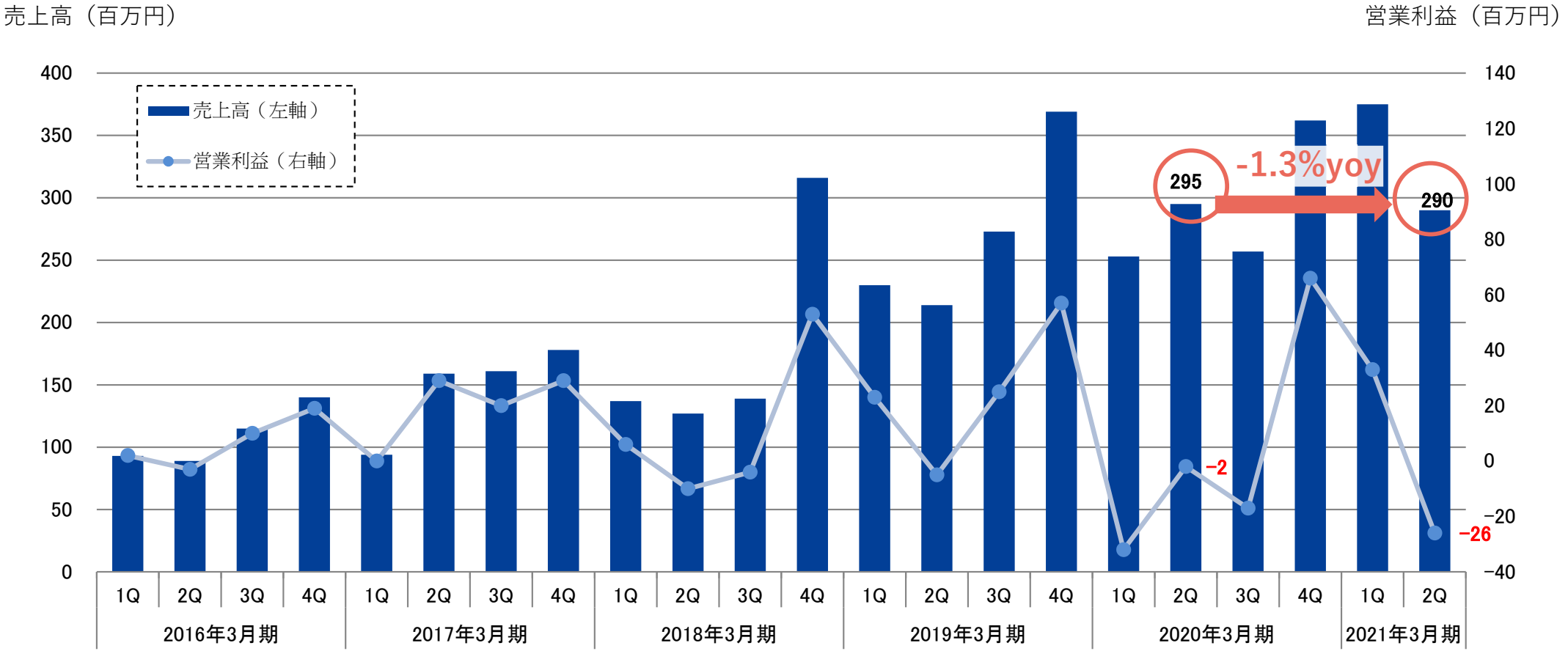
- 2018年３月期から2020年３月期までの３カ年の売上高平均成長率実績は+25.3%
- 2021年３月期の業績予想をレンジにて開示



© 2020 Datasection Inc.

売上高と営業利益の推移（連結）

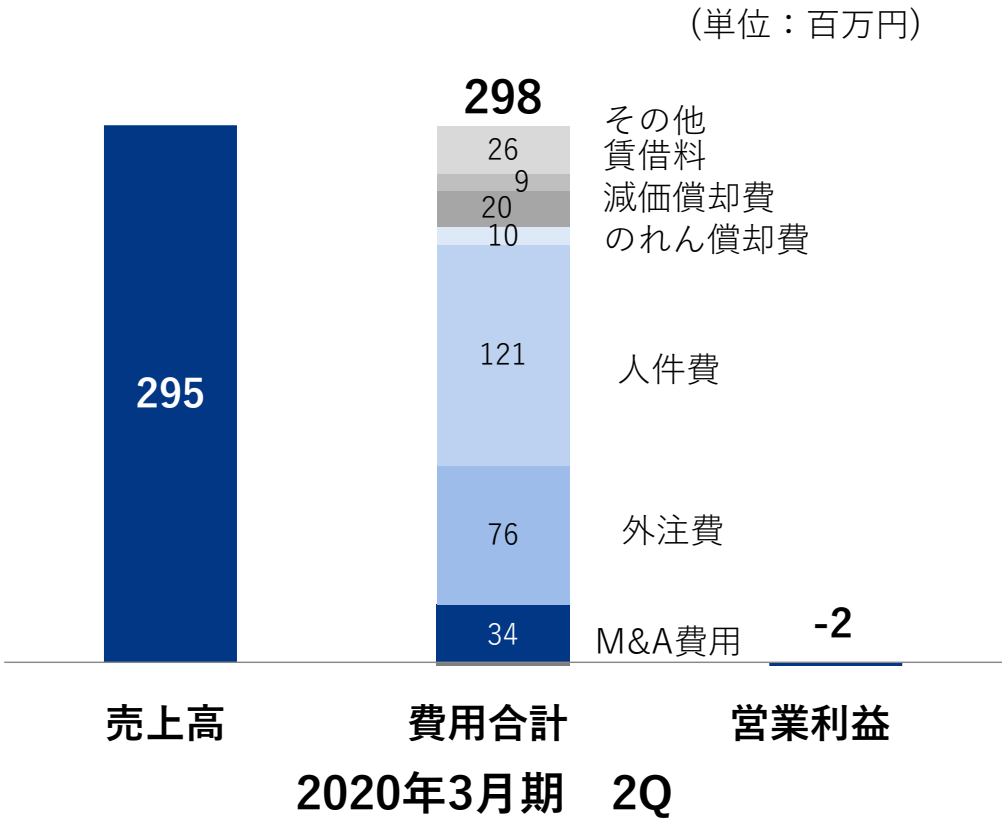
- 当第２四半期会計期間の売上は、海外のロックダウンの影響を受け、前年同期と横ばいとなるものの、上半期の売上は過去最高を更新
- 当第２四半期会計期間の営業利益は、上記から赤字となるものの、上半期の営業利益は黒字

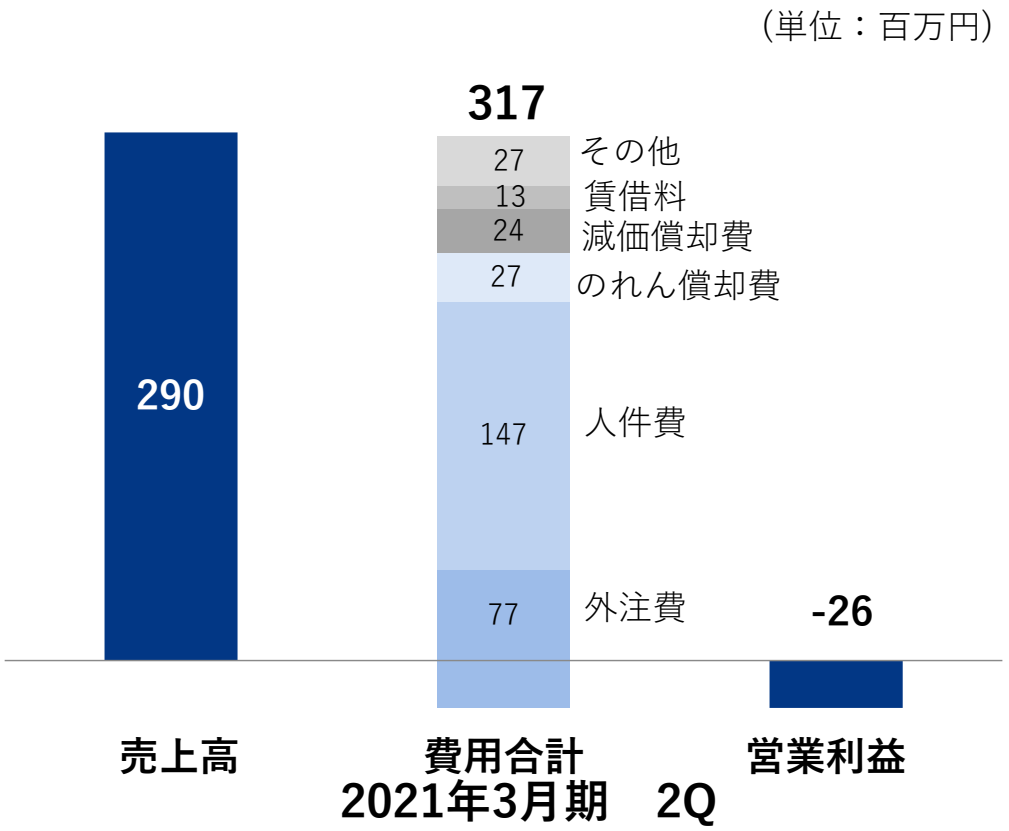


© 2020 Datasection Inc.

営業費用内訳

- 当第２四半期会計期間の前年同期との違いは以下のとおり
  - ✓ 営業費用が増加した主な要因は海外子会社の連結による人件費やのれんの償却費用の増加によるもの
  - ✓ 前年同期にあった海外子会社のM&Aのアドバイザリー費用（M&A費用）34百万円は今期計上なし
- 海外のロックダウンの影響を受け、営業利益が赤字となった

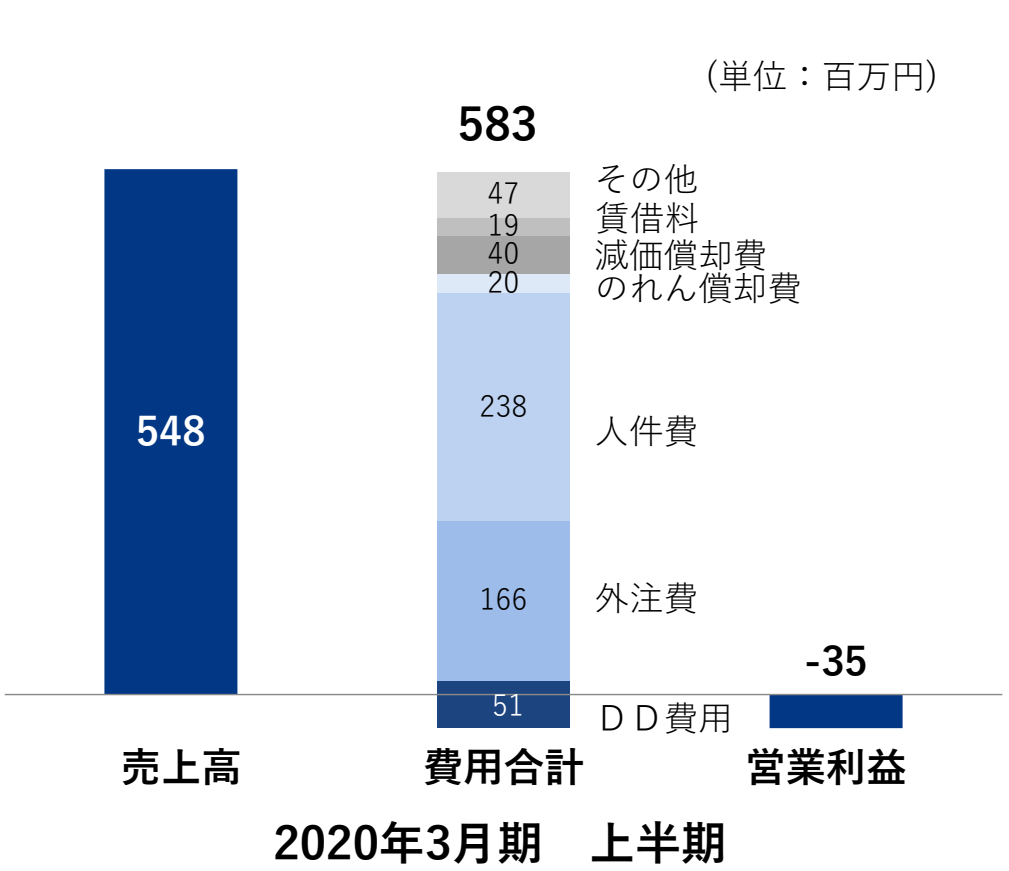


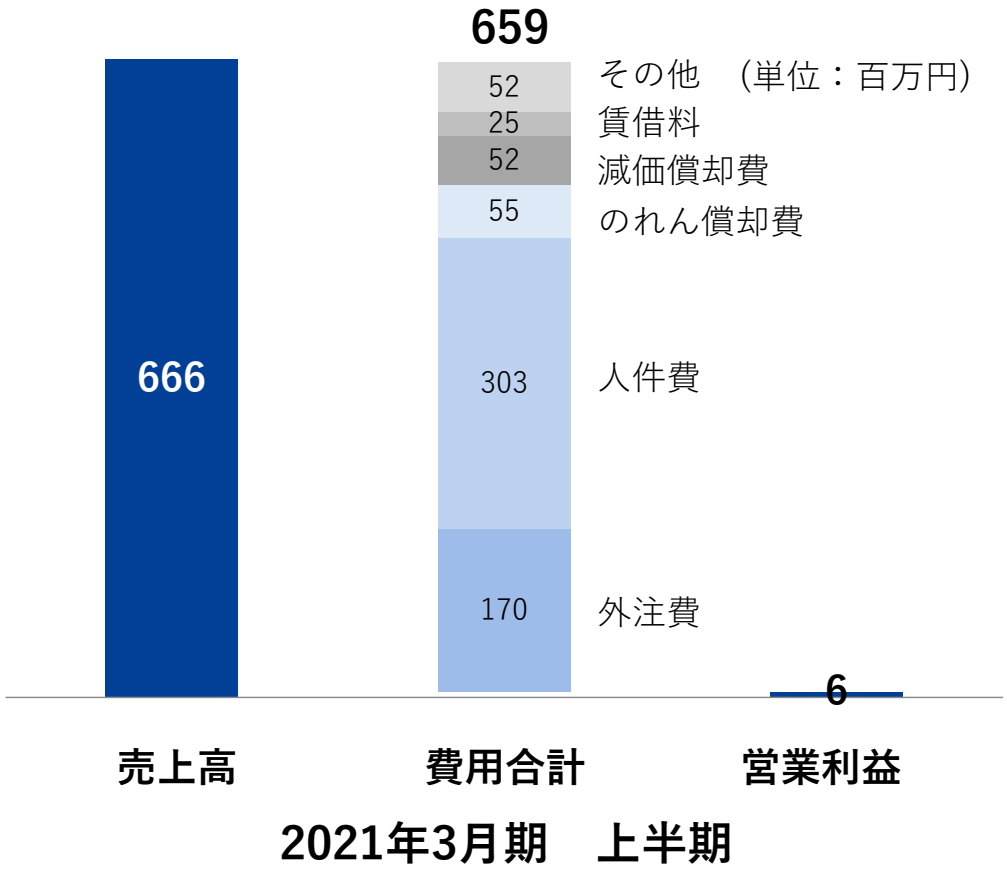


© 2020 Datasection Inc.

営業費用内訳

- 当上半期の前年同期との違いは以下のとおり
  - ✓ 営業費用が増加した主な要因は海外子会社の連結による人件費やのれんの償却費用の増加によるもの
  - ✓ 前年同期にあった海外子会社のM&Aのアドバイザリー費用（M&A費用）51百万円は今期計上なし
- 当上半期の売上高は海外子会社におけるロックダウンの影響前の数字を取り込むことができ営業費用の増加を上回ったため、営業利益が黒字となった

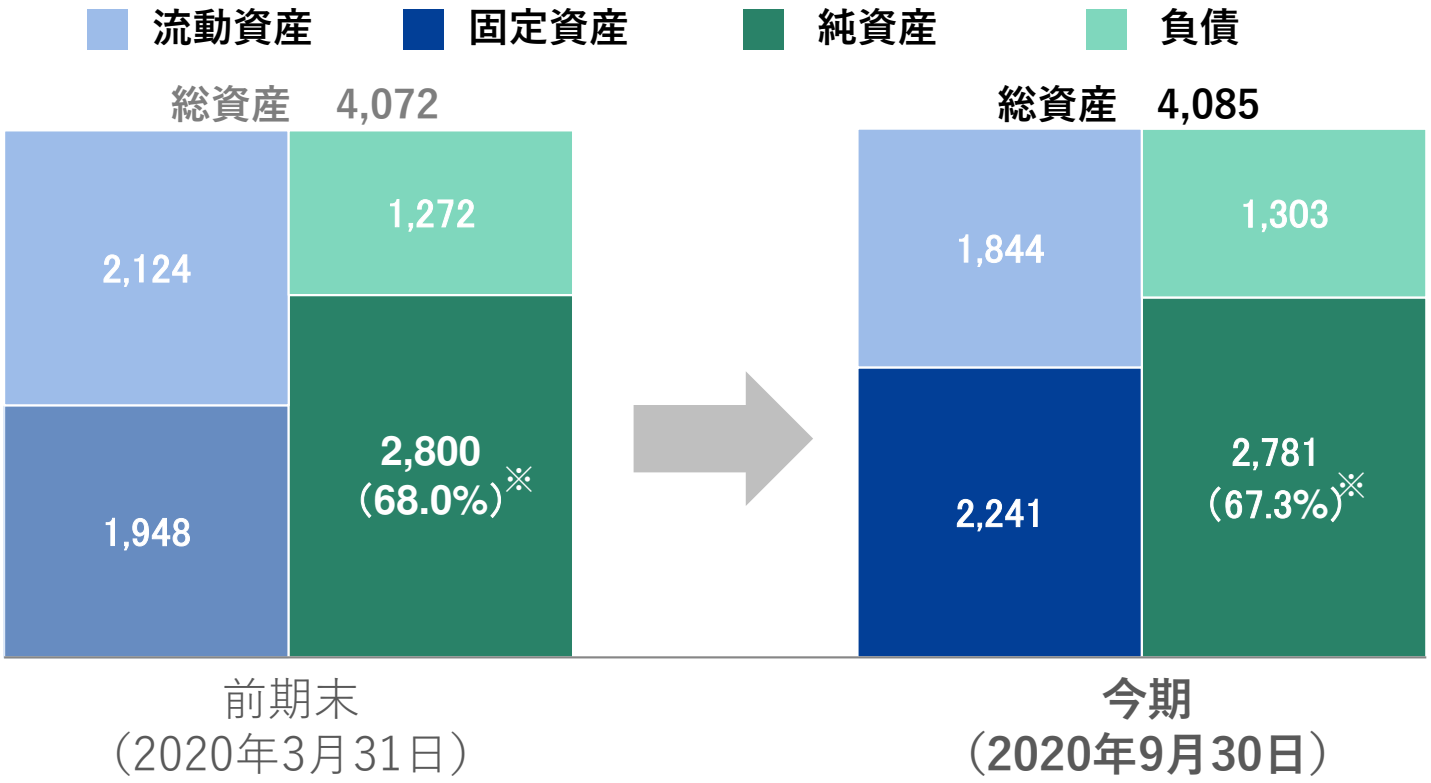




© 2020 Datasection Inc.

貸借対照表（連結）

- 総資産はほぼ変動なし
- 資産の内訳の主な変動は、現金及び預金が225百万円、受取手形及び売掛金が80百万円それぞれ減少したものの、固定資産の投資その他の資産が344百万円増加



（単位：百万円）

※：（）内は自己資本比率

© 2020 Datasection Inc.

目次

1. 2021年３月期決算に関する事項 P. 3

2. 中長期戦略 P. 9

3. 事業内容 P.17

4. トピックス P.21

5. 参考資料 P.27

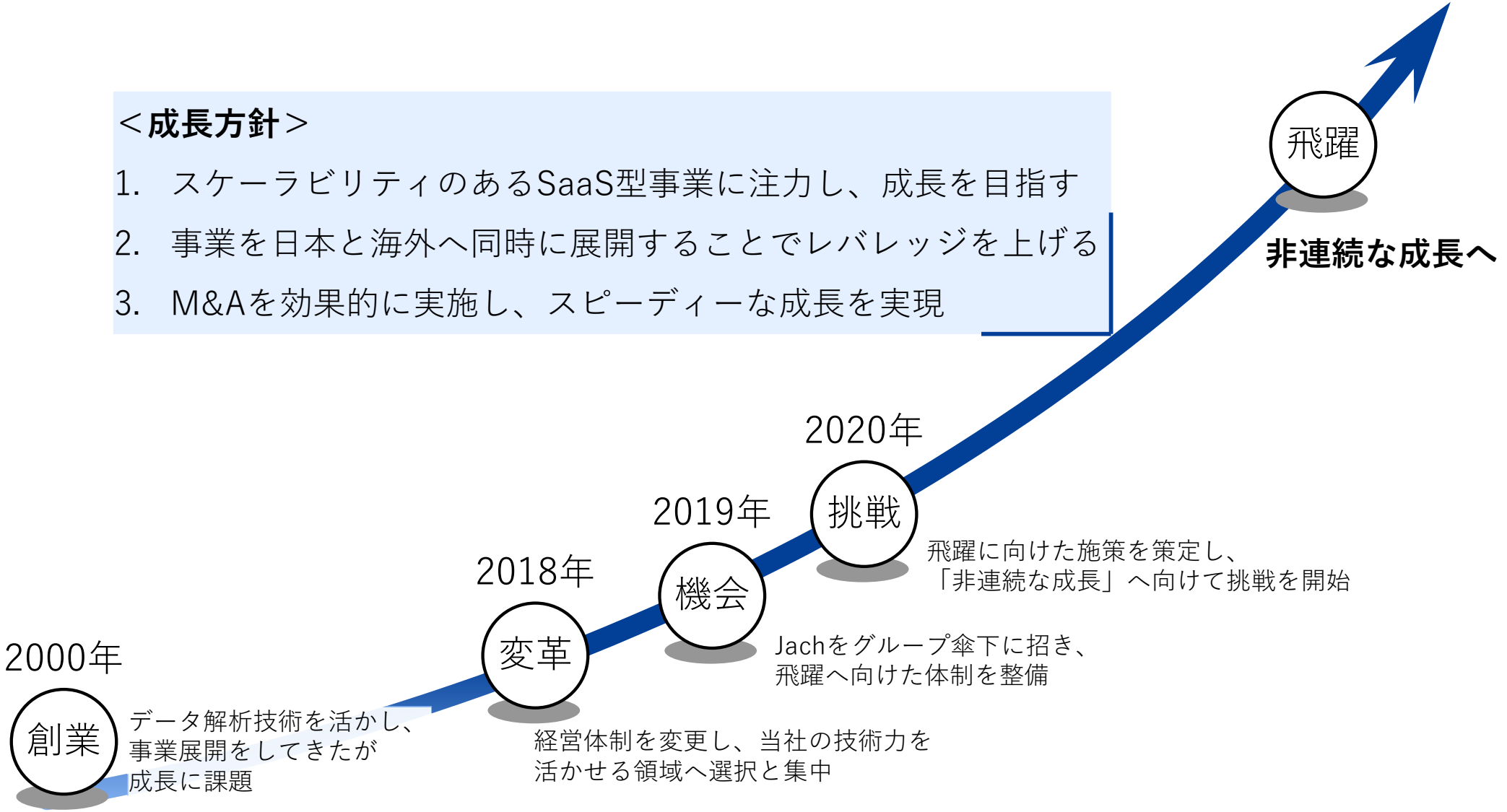
© 2020 Datasection Inc.

収益構造を改善し、非連続な成長を目指す

- 下記の方針を掲げ、グループ全体での成長を推進する

＜成長方針＞

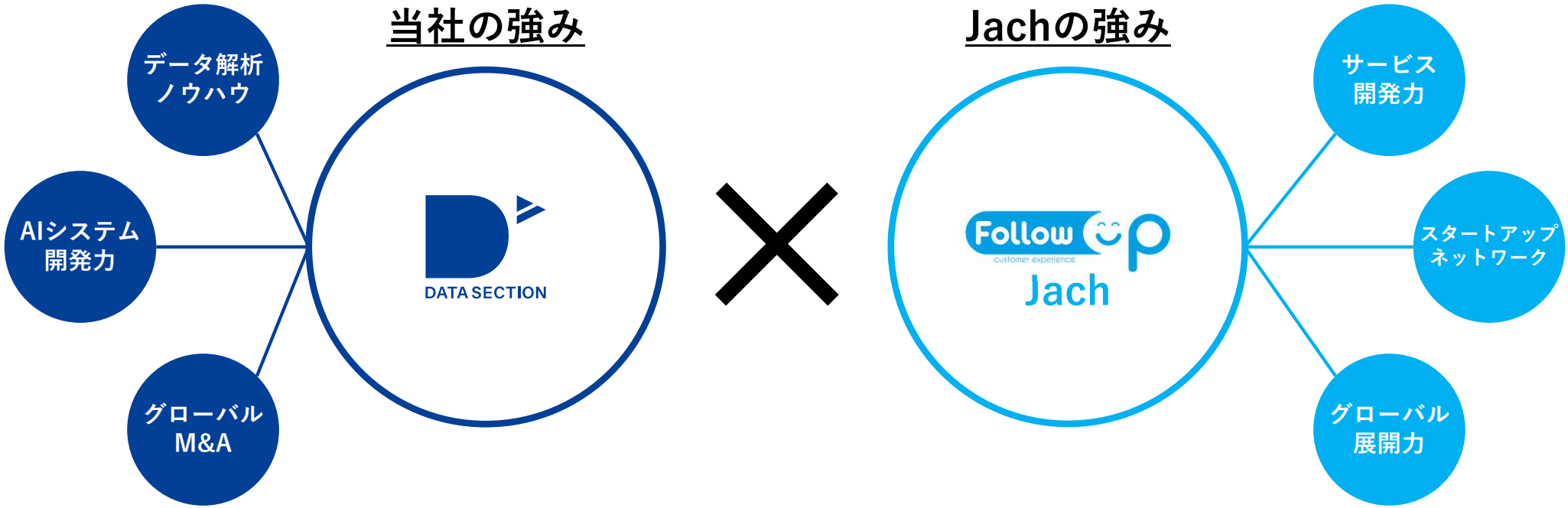
1. スケーラビリティのあるSaaS型事業に注力し、成長を目指す
2. 事業を日本と海外へ同時に展開することでレバレッジを上げる
3. M&Aを効果的に実施し、スピーディーな成長を実現



© 2020 Datasection Inc.

Jachとの経営統合により得られた相乗効果

- 両社が持つ強みは補完関係にあり、日本発のグローバルIoT企業となる素地を構築した



当社グループの優位性

1 プロダクトの自社開発力

- ✓ 「データ解析技術」×「AI」の知見とノウハウ
- ✓ マーケットニーズに合わせたスピーディーなプロダクト開発力

2 グローバルM&Aによる事業開発力

- ✓ 南米のローカルスタートアップ企業とのネットワークとM&Aのためのディールフロー
- ✓ プロダクト強化のための海外スタートアップ企業のM&A

3 進出国でグローバルにサービスを展開する力

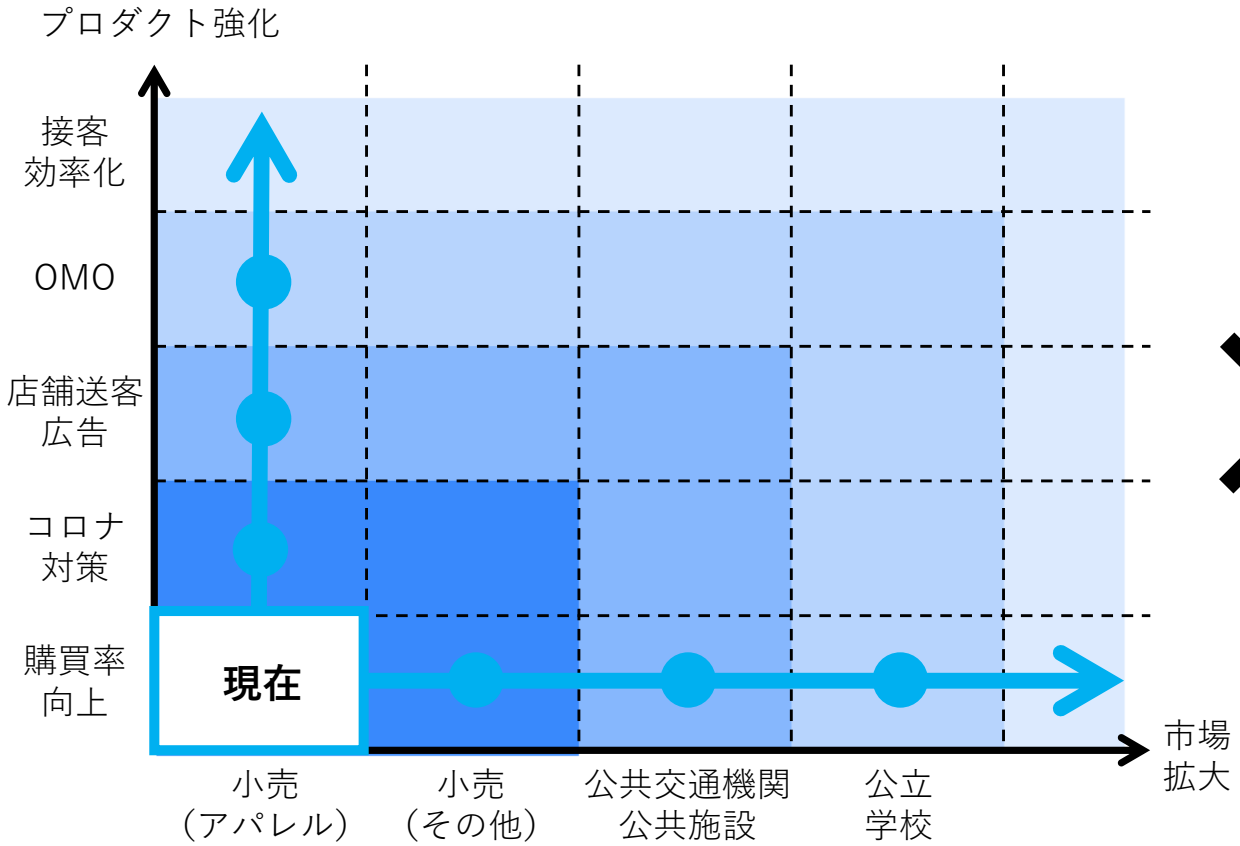
- ✓ 南米、ヨーロッパ、南アジア等に拠点を持ち、世界20カ国でサービスを展開
- ✓ 自社プロダクトをグローバル同時サービス・インが可能

© 2020 Datasection Inc.

当社が成長するための３大要素

① プロダクト強化 × ② ターゲット市場拡大 × ③ 進出国の拡大

- リテールマーケティング事業の成長を加速させる構造



×



© 2020 Datasection Inc.

小売業者の課題をプロダクト強化で解決

- FollowUPはオフライン店舗の購買率改善と運営効率向上のソリューションであり、顧客の購買行動の可視化と定量化が可能
- コロナ対策ソリューションを新たに提供することで、コロナ禍で実店舗の運営を支援
- オフライン店舗の購買行動の可視化に強みを持ったOMO(Online Merges with Offline)を実現し、送客を含む店舗運営支援を更に充実させる

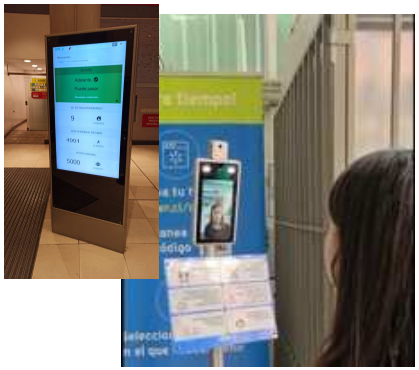
強化

コロナ対策ソリューション

コロナ禍における安心・安全の店舗運営を可能にするサービスを展開

✓ Store Capacity Control
店舗内の混雑状況を可視化するサービス

✓ Healthy Up
カメラとセンサーにて検温とマスク着用有無を検知するサービス

Follow up customer experience × 

強化

OMO～店舗への送客支援～ (Online Merges with Offline)

✓ 小売のOMOによりデータに基づいた送客を含む店舗運営支援を実現

Follow up customer experience

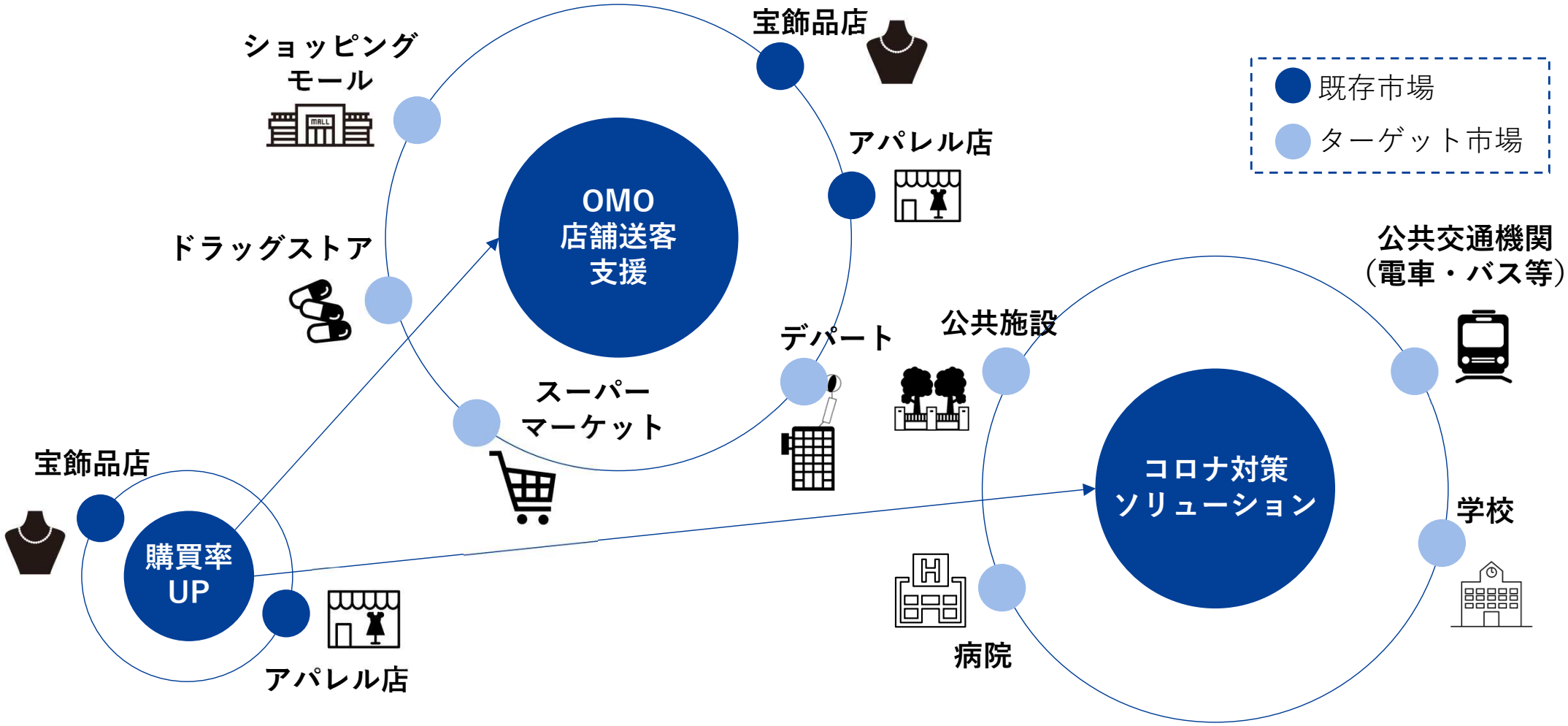
オフライン分析 × ECサイト分析

店舗への送客 & 購買率の改善

© 2020 Datasection Inc.

FollowUPのプロダクト強化とともに新たな市場へ進出

- オフライン店舗での購買率向上のみならず店舗への送客支援をすることで、幅広く小売業界へ市場を拡大
- コロナ対策ソリューションにより、小売業界以外のオフライン施設へ市場を拡大



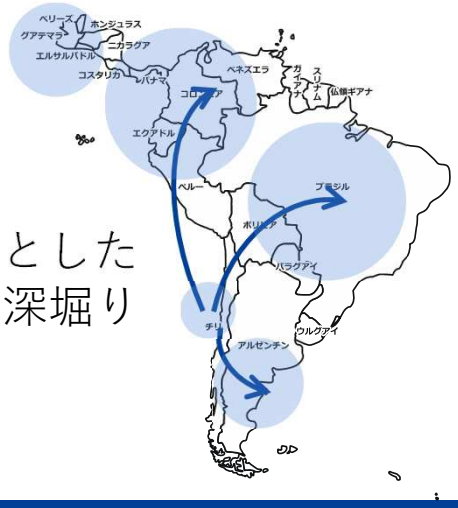
© 2020 Datasection Inc.

現状20カ国に加え、欧州・ASEANへ展開国を拡大

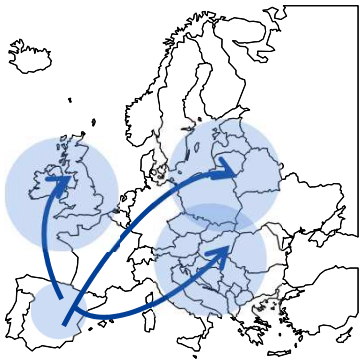
- 当社グループの優位性を活かし、未進出であった国々へも順次進出し、市場を拡大
- 南米をはじめ、ローカルスタートアップ企業との協業も狙う

現在 **20カ国** ＋ 今後 **欧州 ASEAN**

南米
チリを中核とした
南米諸国の深堀り



欧州
スペインから
欧州諸国へ進出



ASEAN
日本から東南アジア諸国へ進出

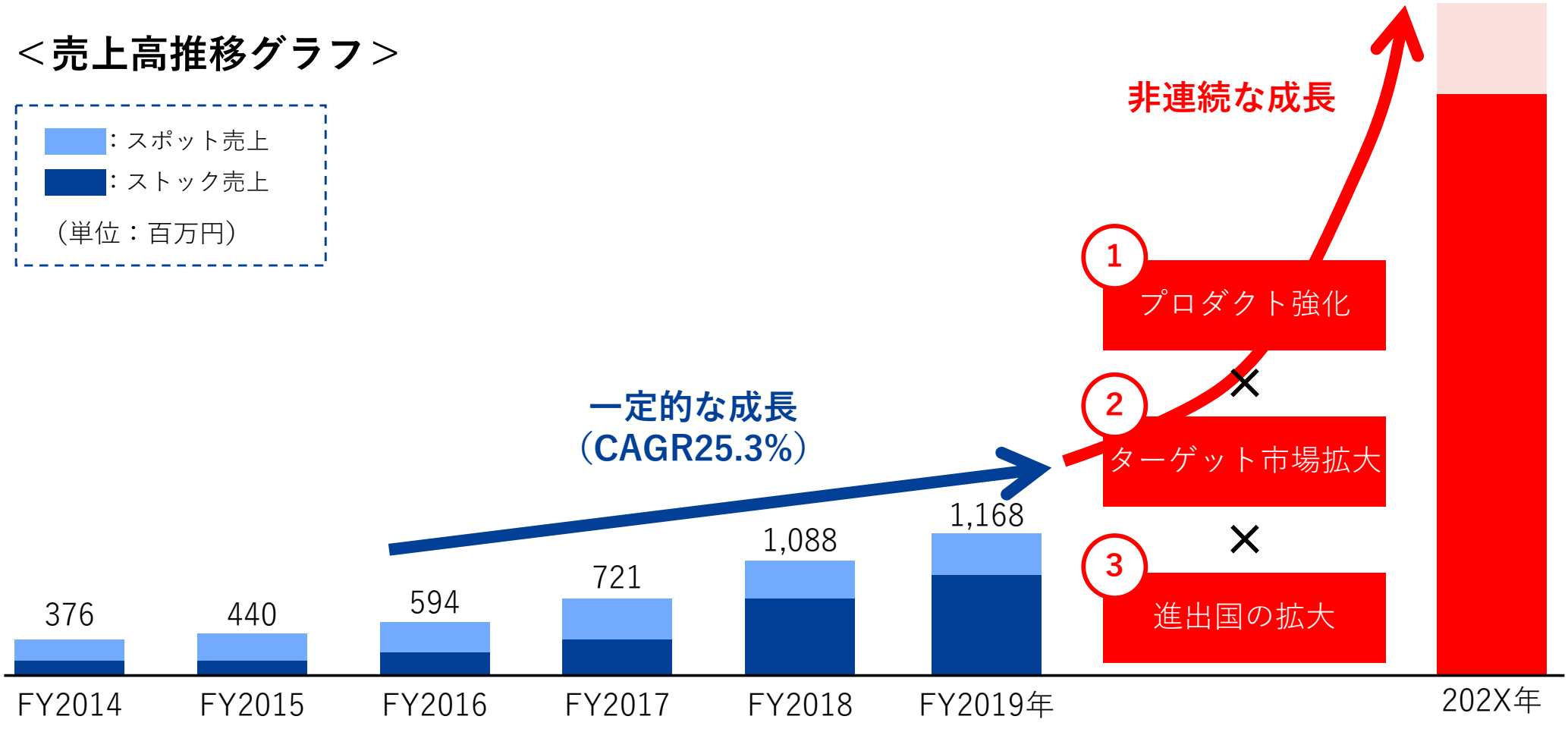


© 2020 Datasection Inc.

３大要素が掛け合わさり、成長に結びつく

- 直近3カ年の売上高CAGR25.3%を凌駕する成長を実現
- 売上高に占めるSaaS型ストック比率を上げた、高収益モデルの実現
- M&A等を活用しリテールマーケティング事業のグローバル展開を強化

＜売上高推移グラフ＞



© 2020 Datasection Inc.

目次

1. 2021年３月期決算に関する事項 P. 3

2. 中長期戦略 P. 9

3. 事業内容 P.17

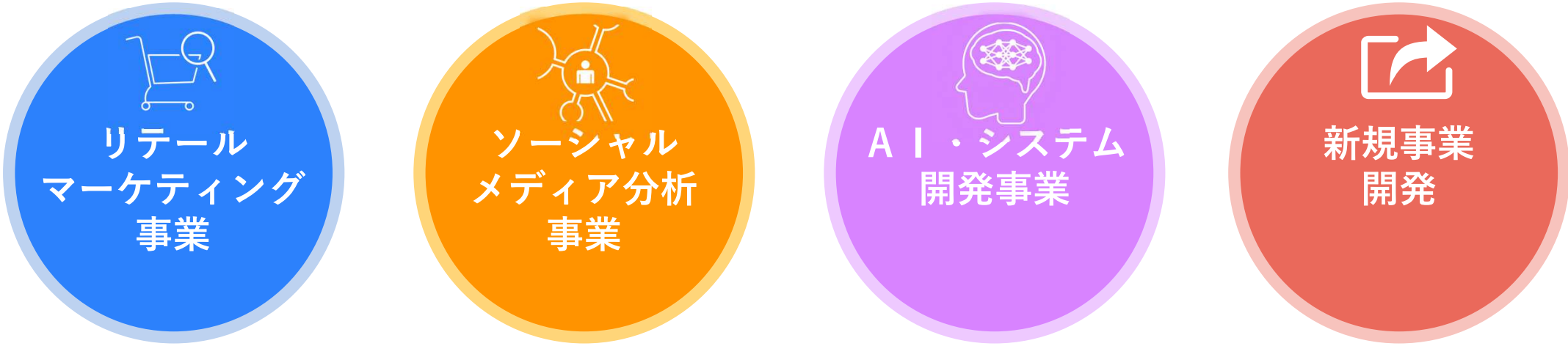
4. トピックス P.21

5. 参考資料 P.27

© 2020 Datasection Inc.

３つの主力事業に加え、新規事業開発を実施

- リテールマーケティング事業に経営リソースを集中すると共に、経済成長の著しい新興国へも進出することで日本発のIoTグローバルカンパニーとなり事業を成長させる
- 創業当初から実施しているソーシャルメディア分析事業はストック型ビジネスモデルによる定常的な売上を確保
- ビッグデータ分析を得意とする当社の技術力を活かし、顧客企業へAI・システム開発事業を展開することで安定的な収益基盤を確保

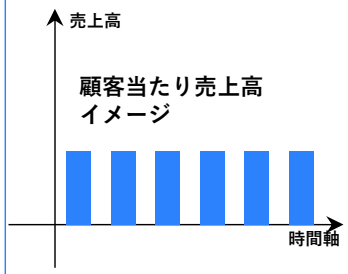


© 2020 Datasection Inc.

データセクションの事業内容

リテールマーケティング事業

小売店舗の運営を最適化



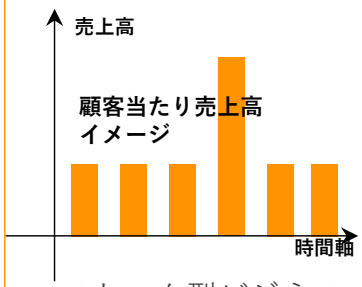
ストック型ビジネス

店舗カメラ画像分析
購買率向上コンサルティング

- カメラ画像から来店客データを分析し、POSデータと連動した購買率の把握と向上
- 月額課金のSaaS型サービス
- 分析コンサルティングサービス

ソーシャルメディア分析事業

ネット上のプレゼンス維持・向上支援



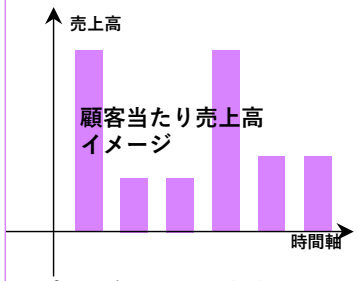
ストック型ビジネス

ネット上の投稿ビッグデータ
自然言語処理による分析自動化

- ネット上のクチコミを分析から企業のマーケティングリサーチや風評リスクの検知に活用
- 月額課金のSaaS型サービス
- 分析コンサルティングサービス

AI・システム開発事業

ビックデータ分析による業務改善支援



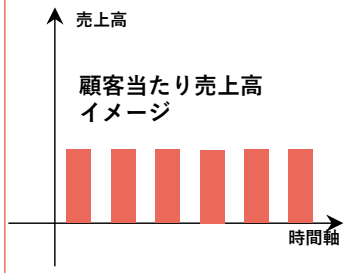
プロジェクト単位で
受注するフロー型ビジネス

ビッグデータ収集・分析技術
業務活用へのコンサルティング

- 大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開発を実施
- ビッグデータ分析を業務改善に組み込むコンサルティング
- 開発後のシステム運用保守

新規事業

当社コア技術を活用した新事業の展開



ストック型ビジネス

当社のデータ分析ノウハウ
新たなマーケットの課題解決

- PoCでは終わらせずサービス化までを実現
- ストック型の拡張性の高いビジネスモデルを構築
- R&Dにより新たな技術を当社の既存事業に反映

© 2020 Datasection Inc.

新型コロナウイルス感染症の各事業への影響



リテールマーケティング事業

感染症の影響を考慮した店舗運営支援

懸念事項

- 日本・海外共に緊急事態宣言等による小売店舗の閉店・休業から契約数の減少

影響と対策

- 新型コロナウイルス感染症対策ソリューションを6月にリリース
- オフラインのみならずオンラインにおけるリテール企業の支援をOMOソリューションとして展開する方針
- これら対策ソリューションを世界同時展開



ソーシャルメディア事業

ネット調査の真価が問われる

懸念事項

- 企業のリサーチ・マーケティングの予算を縮小する可能性
- オリンピックの延期や訪日観光客の減少による海外SNS分析ニーズの鈍化

影響と対策

- 現状国内SNS分析のニーズは影響が見られない、ニューノーマル時代の消費者心理を把握出来るように支援するニーズが高まる
- 海外SNS分析は観光関連の調査ではなくメーカーの海外市場調査の領域に展開



AI・システム開発事業

オルタナティブデータ活用の推進

懸念事項

- 新型コロナウイルス感染症の影響により企業の新規システム開発予算の縮小と鈍化

影響と対策

- 緊急事態宣言時は顧客企業における新システム開発予算の様子見が見られたが、回復基調
- ビッグデータ分析を業務に活かすための業務改善ニーズは顕在
- オープンデータの収集と分析を得意とする当社はオルタナティブデータ活用により顧客ニーズに対応

＜当社のポリシー＞
常に環境変化に応じ、
ソリューションやサービスを
進化し続けることを目指す

© 2020 Datasection Inc.

目次

1. 2021年３月期決算に関する事項 P. 3

2. 中長期戦略 P. 9

3. 事業内容 P.17

4. トピックス P.21

5. 参考資料 P.27

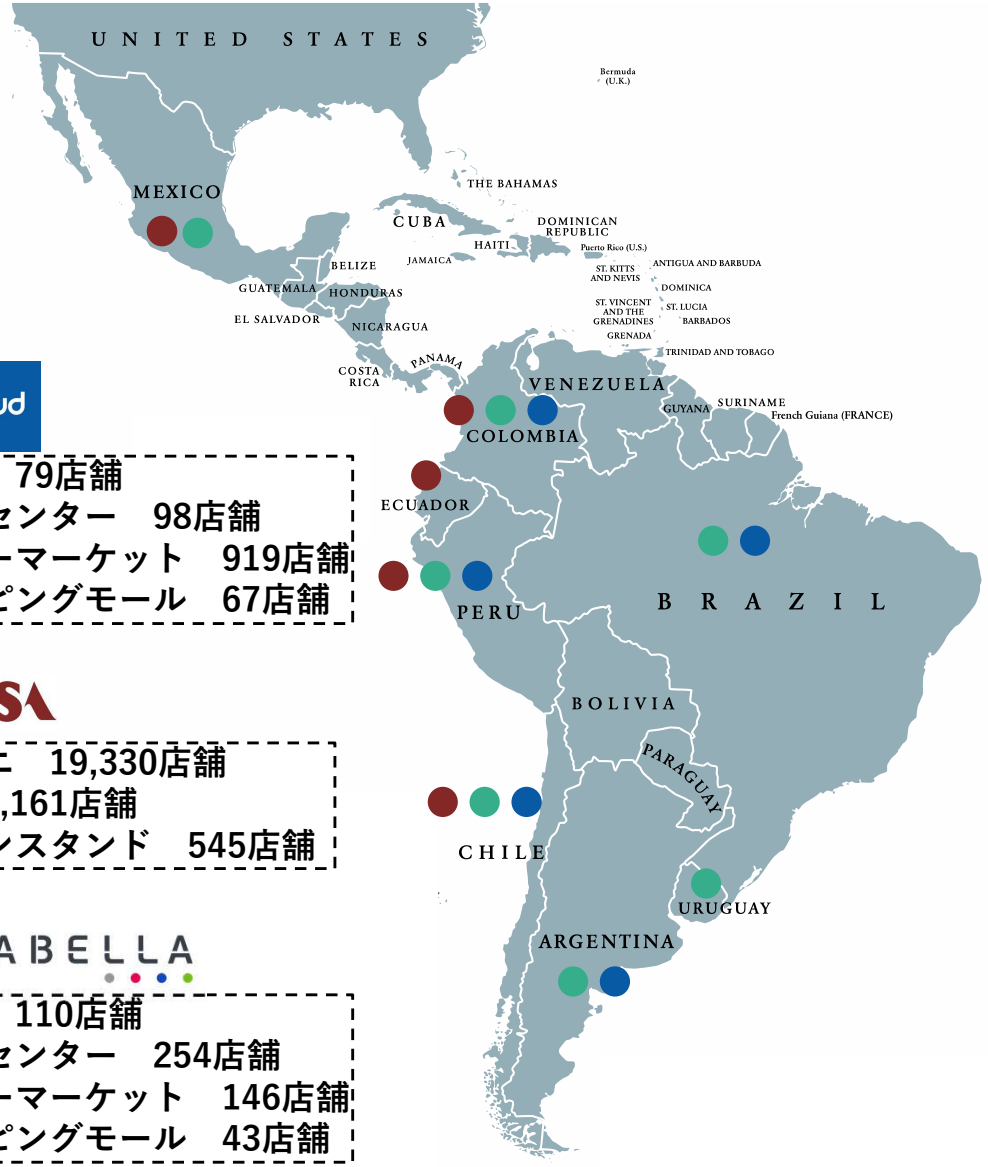
© 2020 Datasection Inc.

南米の大手小売事業者は様々な業態で複数カ国に展開

＜南米小売企業売上高ランキング＞

順位	企業名	
1	**Cencosud S.A.**	●
2	**FEMSA Comercio, S.A. de C.V.**	●
3	**S.A.C.I. Falabella**	●
4	Organización Soriana, S.A.B. de C.V.	
5	Via Varejo S.A.	
6	Grupo Coppel	
7	El Puerto de Liverpool, S.A.B. de C.V.	
8	Grupo Comercial Chedraui, S.A.B. de C.V.	
9	Lojas Americanas S.A.	
10	Magazine Luiza S.A.	

※参照元 Deloitte「Global Powers of Retailing 2020」より抜粋
※2019年S.A.C.I. FalabellaはFalabella S.A.と改名
※各社進出国及び店舗数は各社の開示文書などを参照し作成



cencosud

百貨店　79店舗
ホームセンター　98店舗
スーパーマーケット　919店舗
ショッピングモール　67店舗

FEMSA

コンビニ　19,330店舗
薬局　3,161店舗
ガソリンスタンド　545店舗

FALABELLA

百貨店　110店舗
ホームセンター　254店舗
スーパーマーケット　146店舗
ショッピングモール　43店舗

© 2020 Datasection Inc.

Falabella S.A.が展開するチリの百貨店に全店導入が決定

Falabella S.A.とは

- サンティアゴ証券取引所及びチリ電子証券取引所に上場
- 南米を中心に百貨店、ショッピングモール、スーパーマーケット、銀行等を展開

決定事項

- チリにおいて展開する全46施設の百貨店に店舗購買率向上ソリューション「FollowUP」、及びコロナ対策ソリューションの「Store Capacity Control」を導入
- スケジュールは年内に36施設、年明けに10施設へ導入

今後の展開

- チリ以外のペルー、コロンビア、アルゼンチンに展開する全百貨店110店舗へ導入を狙う
- Fallabellaグループが展開する百貨店以外の業態への導入を狙う



詳しくはこちらへ： https://ssl4.eir-parts.net/doc/3905/tdnet/1901809/00.pdf

© 2020 Datasection Inc.

大手ショッピングモール「Punta Carretas Shopping」に導入決定

- ウルグアイ大手ショッピングモール「Punta Carretas Shopping」との間で、FollowUPを全テナントに導入し、テナントの店舗運営支援を目的とした業務提携を締結



Punta Carretas Shopping

- プンタカレータス地区はウルグアイの首都モンテビデオの沿岸部に位置し人口密度が最も高いエリア
- Punta Carretas Shoppingはプンタカレータス地区に3階建て150店舗以上のテナントがある大型ショッピングモール
- 月平均120万人来訪、空港近く観光客も多数

決定事項

- Punta Carretas Shoppingの入り口・通路にFollowUPを設置すると共に、150店舗全てのテナントにも導入と業務改善支援を実施
- 新たな購買体験実現へ向けた支援を実施

詳しくはこちらへ： https://ssl4.eir-parts.net/doc/3905/tdnet/1892656/00.pdf

© 2020 Datasection Inc.

非連続な成長の施策を柔軟に実行するための資金調達

- M&A及び資本業務提携に関する費用や事業拡大のための設備調達資金・人材採用費用等を調達する目的で、新株予約権を発行
- 同資金の主な使途は以下の通り

● 事業拡大のための設備調達資金	550百万円
● グループ会社への投融資資金	450百万円
● 財務基盤の向上を目的とした借入金の返済	100百万円
● M&A及び資本業務提携に関する費用	844百万円

募集の概要

- 新株予約権数：　24,000個（１個当たり100株）
  第13回新株予約権 12,000個
  第14回新株予約権 12,000個
- 発行価格：　第13回新株予約権１個当たり162円
  第14回新株予約権１個当たり143円
  本新株予約権の払込総額366万円
- 当該発行による潜在株式数：　計2,400,000株
- 資金調達の額：　1,944,460,000円
- 本新株予約権の行使期間：　2020年10月16日～2022年10月17日
- 最大希薄化率：　17.64%　対発行済株式総数
  17.65%　対総議決権数

最大希薄化率の基準は、2020年３月31日現在の発行済株式数13,607,791株、総議決権数135,968個

詳しくはこちらへ：　https://ssl4.eir-parts.net/doc/3905/tdnet/1885875/00.pdf

© 2020 Datasection Inc.

行使状況についてご報告

- 当第２四半期連結会計期間後、当社が2020年10月15日に発行した第13回新株予約権（行使価額修正条項付）を大和証券が権利行使
- 新株予約権が行使され、2020年10月16日から11月12日までに発行した株式の概要は以下の通り

概要	
①行使された新株予約権の個数	1,128個
②発行した株式の種類及び株式数	112,800株
③資本金増加額	27,255千円
④資本準備金増加額	27,255千円

以上により、発行した株式数は、112,800株、資本金及び資本準備金はそれぞれ27,255千円増加し、2020年11月12日現在の発行済株式総数は13,950,753株、資本金は1,389,526千円、資本準備金は1,161,309千円となっております。

なお、新株予約権の行使に伴う希薄化によりＫＤＤＩ株式会社の議決権比率はが 15％を下回った場合、同社は当社のその他の関係会社でなくなる見込みです。

© 2020 Datasection Inc.

目次

1. 2021年３月期決算に関する事項 P. 3

2. 中長期戦略 P. 9

3. 事業内容 P.17

4. トピックス P.21

5. 参考資料 P.27

© 2020 Datasection Inc.

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継続

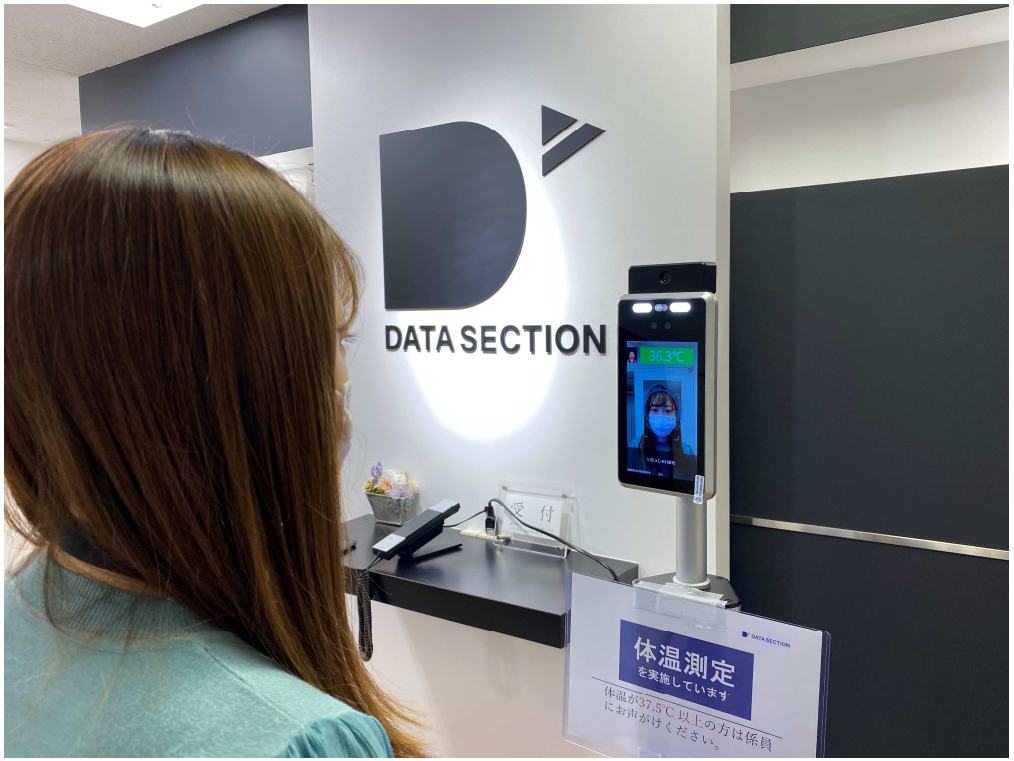
- ミッション・ステートメントである「テクノロジーで実社会に変革をもたらし、新しい暮らしを作り上げる」に則り、新型コロナウイルス感染症が拡大している状況においても営業を継続し、顧客へのサービス向上をもって社会への貢献

業務の安全確保

- 新型コロナウイルス感染症に対応した事業の運営方針を決定
- リモートワークを適切に行えるように就業規則やガイドラインを改定
- 従業員の一部出社を再開し体温管理を徹底

円滑な業務推進（リモート環境）

- リモートワークでのコミュニケーション充実のため社内コミュニケーション手段の強化
- ISMSに準拠し、リモートワークにおける当社と顧客の情報を守る



© 2020 Datasection Inc.

南米諸国の人口増加とGDPの成長について

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
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)	282,318	323,802	226,848	1,258,286	1,839,758	5,081,769
GDP成長率2019	1.1%	3.3%	2.2%	-0.1%	1.1%	0.7%
一人当たりGDP	14,896ドル	6,432ドル	6,978ドル	9,863ドル	8,717ドル	40,247ドル

出典：外務省、国連、世界銀行、OECD

© 2020 Datasection Inc.

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

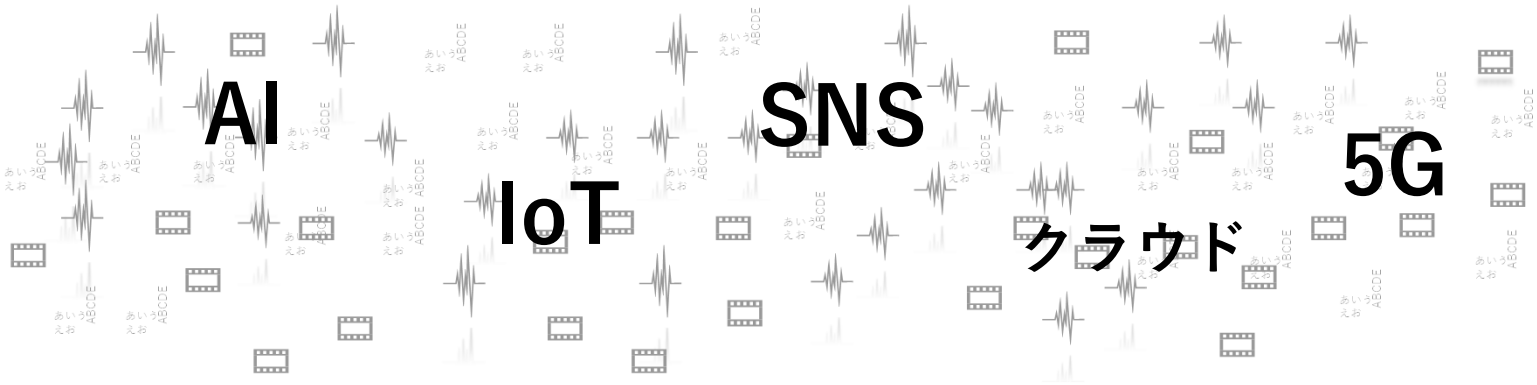
テクノロジーで実社会に変革をもたらし、新しい暮らしをつくりあげる

© 2020 Datasection Inc.

当社のコア技術は『大容量のデータ解析技術』

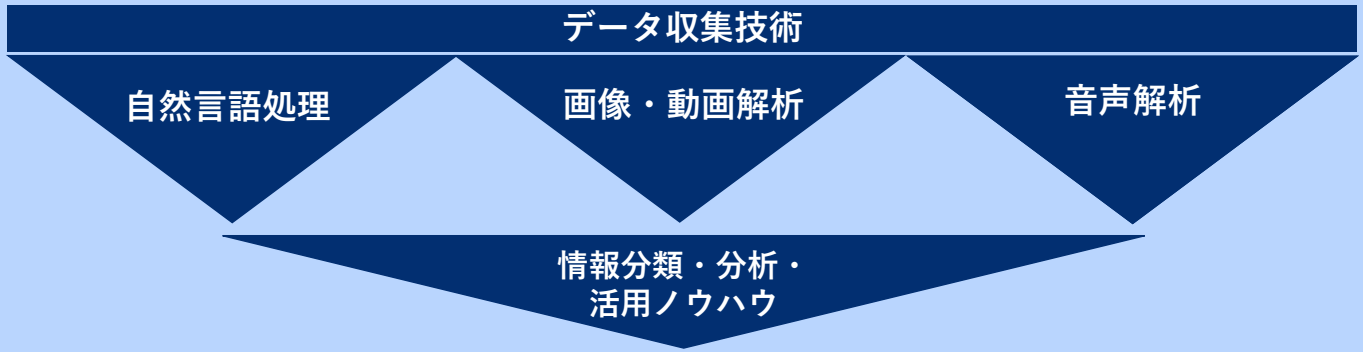
- 爆発的に増加するデータから必要なデータを収集・分析する機能が求められており、優れた解析技術でデータを情報へ変換し、自社サービスを開発

データ



当社のコア技術

解析技術



自社サービス

リテールマーケティング
- FollowUP
- コロナ対策ソリューション

ソーシャルメディア分析
- Insight Intelligence Q
- Social Monitor
- 海外SNS分析

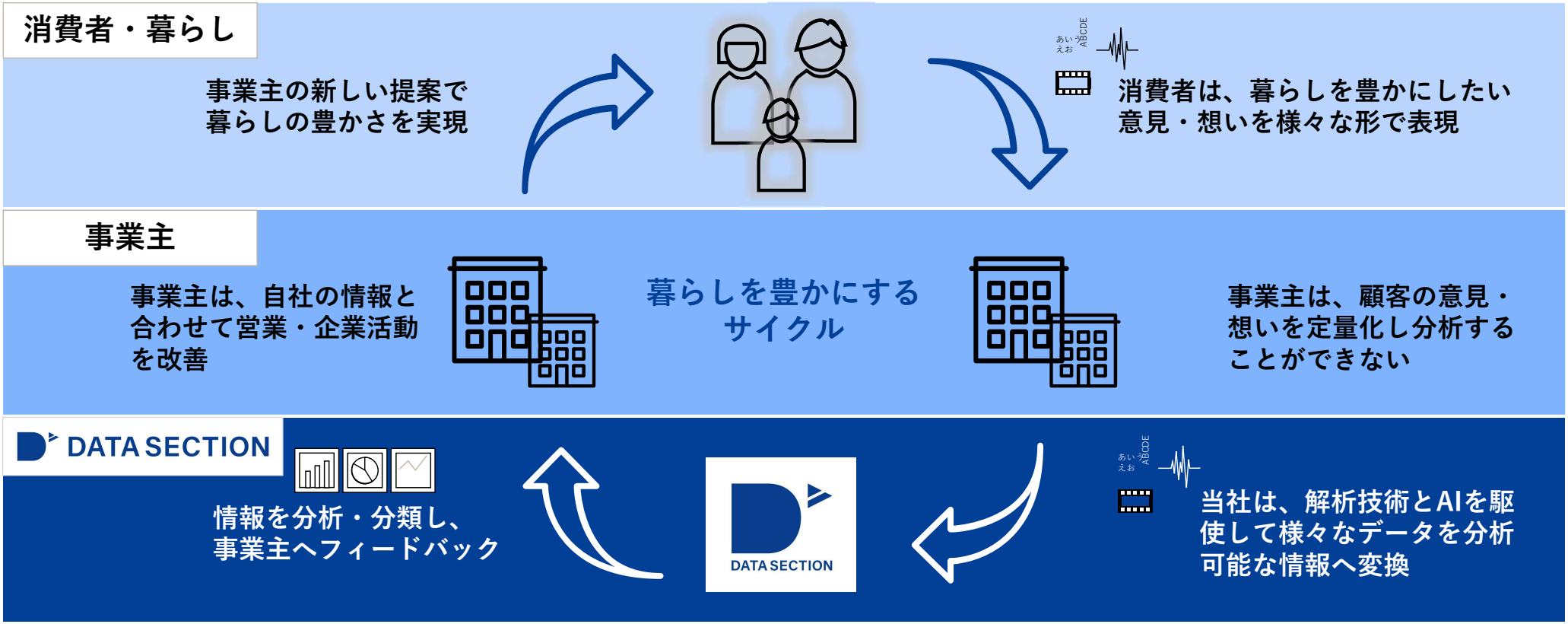
AI・システム開発
- クローリングシステム開発
- Image 2 Graph
- 運用・保守

新規事業
- 医療AIソリューション
- 音声AIソリューション

© 2020 Datasection Inc.

「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*を定量分析可能な**情報**へ変換する解析技術を保有
- この**情報**を用いて、事業主は業務を改善し、消費者へ**より良いサービス**を提供
- この**暮らしを豊かにするサイクルに情報提供で貢献**することが、当社の**社会的価値**



*：様々なデータとは、「テキスト情報」、「画像、動画」、「音声」をいう

© 2020 Datasection Inc.



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

注意事項

- 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。

© 2020 Datasection Inc.