



2024年3月期（2Q）決算説明資料

データセクション株式会社

2023年11月21日

証券コード：3905



1. 2024年3月期（2Q） 実績
2. 2024年3月期 計画
3. Appendix
4. 参考資料
(会社概要・サービス)

1. 2024年3月期 (2Q) 実績

- ・ 海外子会社が牽引し、**連結ベース増収（海外売上高は前年同期対比41%増）**
- ・ 国内、特に単体の構造改革要因により連結赤字となるも、ラップ計画には織り込み済

(百万円)	23年3月期 2Q	24年3月期 2Q		
	実績	実績	YoY (金額)	YoY (伸率)
売上高	859	978	+118	13.8%
営業利益	▲104	▲162	▲58	-
調整後 EBITDA	38	▲53	▲91	-
経常利益	▲8	▲123	▲115	-
親会社株主に帰属 する当期純利益	75	▲99	▲174	-

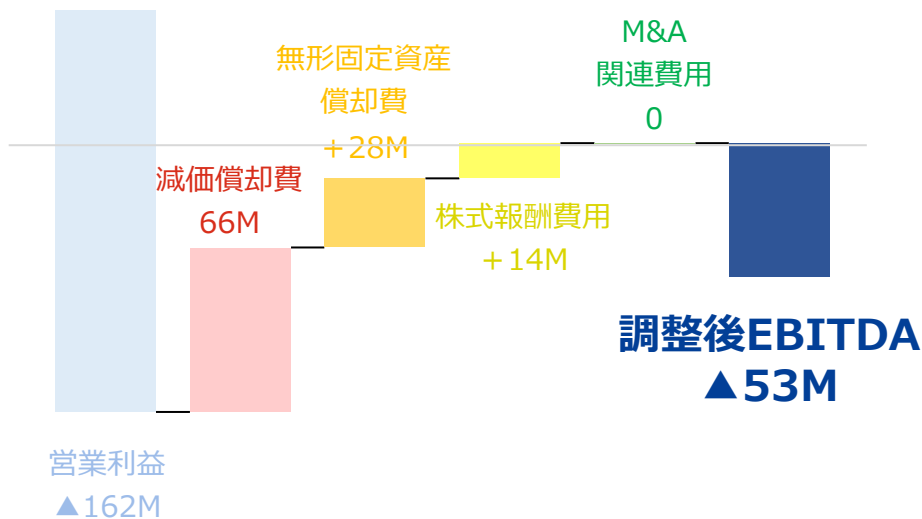
－トピックス－

- 売上高：+118
 - －主に海外子会社の伸長
 - －新規連結2社
- 営業費用：+176
 - －単体の体制強化費用
(広義の人件費)
 - －子会社受注増に伴う外注増
- 営業外損益：▲57
 - －為替差益幅の減少
- 特別損益：▲59
 - －前年度の株式売却益なし

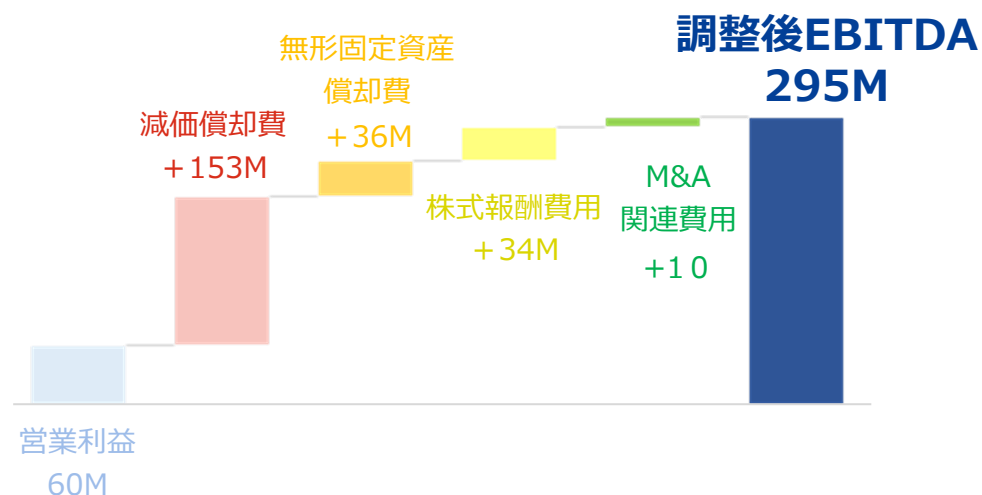
- 実質的なCF創出力の源泉となる各種償却費用等は、**23年3月期の減損後の今期も、年間295Mとなる計画**
- 営業利益ラップの関係で、当第2四半期はマイナスで推移

※調整後EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 無形固定資産償却費 + 株式報酬費用 + M&A 関連費用

<24年3月期2Q 実績>

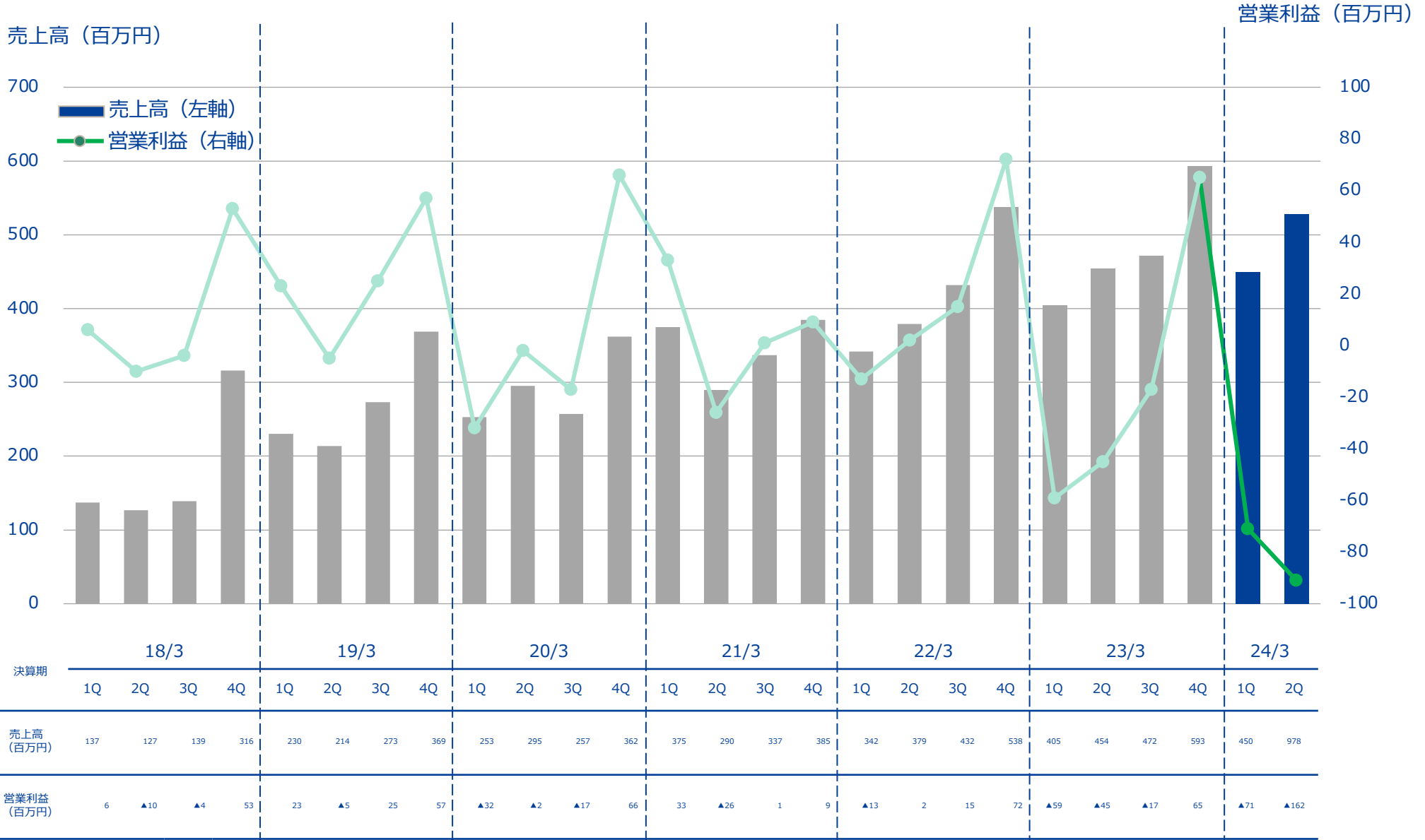


<24年3月期通期 計画>



四半期毎売上高・営業利益推移（連結）

1. 2024年3月期（2Q）実績



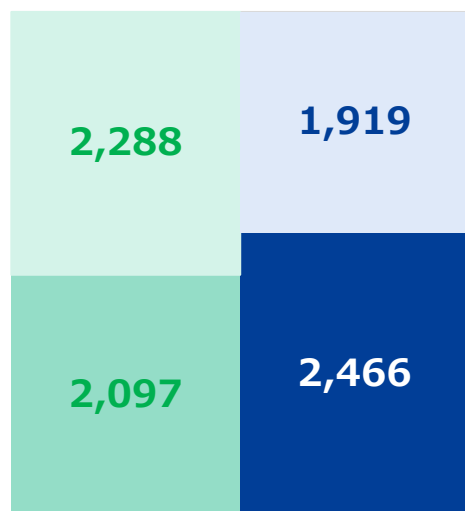
- 利益要因で総資産規模は若干減少（自己資本比率は57%をキープ）
- 上期は手元資金からの支出を先行したため、下期は資産活用や資金調達も検討

－主要な増減要因－

2023年3月期 期末
(2023年3月31日)

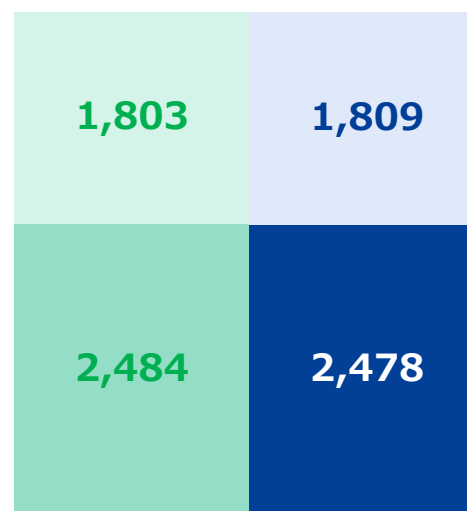
総資産 4,386

(単位：百万円)



2024年3月期 2Q期末
(2023年9月30日)

総資産 4,287



流動資産
 固定資産
 自己資本
 負債その他

○流動資産：▲484

・現預金：▲445

・前渡金：▲51

・その他：+12

○固定資産：+386

・有形固定資産：+190

・無形固定資産：+159

・投資その他の資産：+37

○負債その他：▲110

・短期借入金：▲14

・長期借入金：▲151

○自己資本：+12

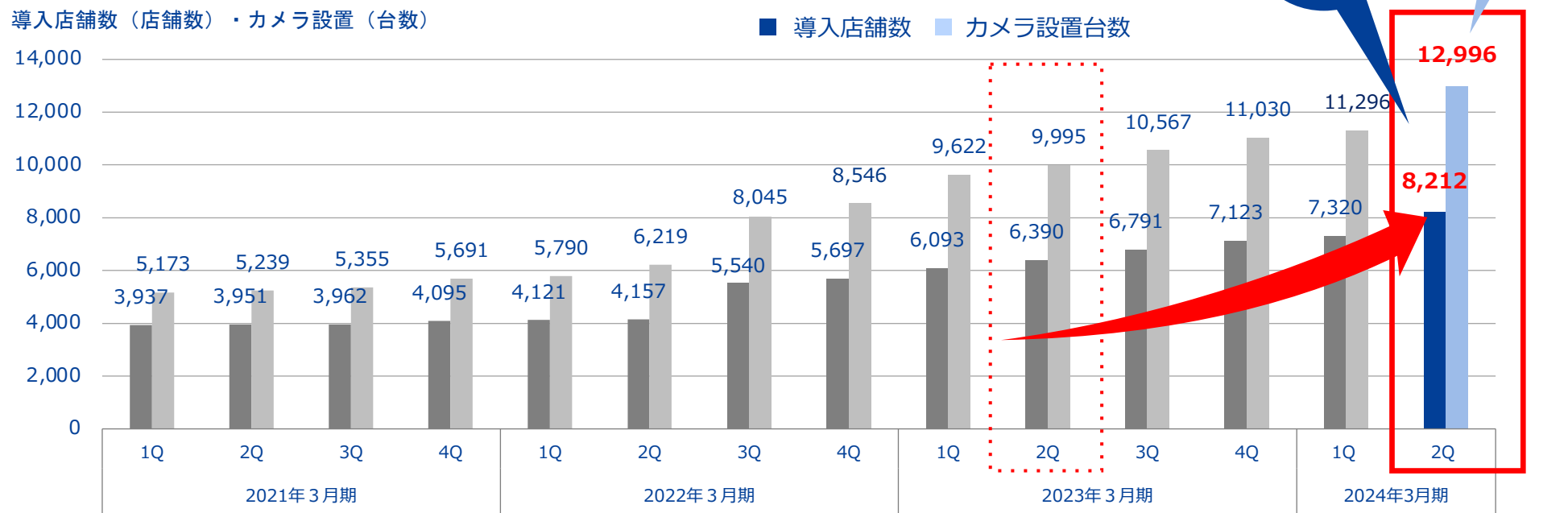
・利益剰余金：▲105

・為替換算調整勘定：+58

売上高の先行指標は前年同期比で順調に増加

- 売上高の中期的なKPIとなる導入店舗数・カメラ設置台数は、特にチリでの大型ショッピングモールへの全店導入が寄与し、オーガニックに前年対比30%成長で推移
- パナマ・スペインの新規連結により、ほぼフル連結化
 - 導入店舗数（非連結子会社を合算）：8,355店舗・カメラ設置台数（非連結子会社を合算）：13,206台
 - ※国内は2023年9月30日時点（海外は2023年6月30日時点）

<導入店舗数とカメラ設置台数累計（連結ベース）>












報告セグメントを「国内」「海外」の2つに再編

- マネジメント・アプローチの観点から、経営管理・業績管理体制を見直し高度化
- 投資家はじめ、ステークホルダーの皆様からの分かりやすさ
- 国内・海外双方にバランスの良い投資・成長を目指す将来事業戦略との整合

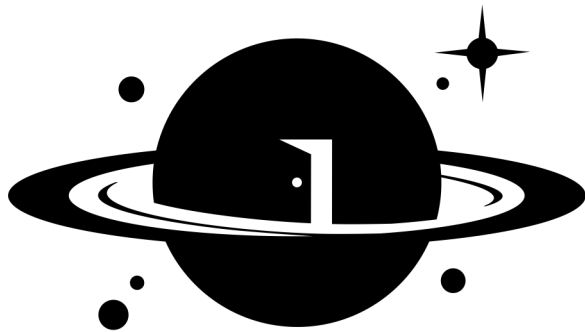
<セグメントの構成比較>

エンティティ	DS	DSS	SI	Jach	INX	Alianza	Peru	Spain	Panama
変更前	リテール	データ分析ソリューション		リテールマーケティング					
変更後	国内			海外					

Alianza FollowUP Panamá S.A（パナマ）・FollowUP Customer Experience S.I（スペイン）の2社を新規連結

	連結化 年度	保有議決 割合	主要な事業の内容
データセクション株式会社 	2000	—	データ分析の技術力で実社会の変革（企業の業務改善や消費者生活の向上）を推進
ソリッドインテリジェンス株式会社 	2013	86.9%	多言語ソーシャルメディア分析・コンサルティング事業
株式会社ディーエスエス 	2018	100.0%	金融系システム運用保守及びアプリケーション開発
Jach Technology SpA 	2019	100.0%	チリにおけるリテールマーケティング事業
Alianza FollowUP S.A.S. 	2019	100.0%	コロンビアにおけるリテールマーケティング事業
Inteligencia S.A. 	2021	100.0%	チリにおけるリテールマーケティング事業
Follow UP Peru S.A.C. 	2022	55.0%	ペルーにおけるリテールマーケティング事業
FollowUP Customer Experience S.I 	2023	95.0%	スペインにおけるリテールマーケティング事業
Alianza FollowUP Panamá S.A 	2023	100.0%	パナマにおけるリテールマーケティング事業

- ・ 生成AIなど、成長性が見込まれる事業領域での事業買収
- ・ 当社グループに強みのあり、コアな事業領域であるデータ分析・AIソリューションの分野で、SESを含むエンジニア人材を強化し、更に競争力を高めていく方針



The ROOM 4D

◆詳細については、以下の当社HPからご確認いただけます
<https://ssl4.eir-parts.net/doc/3905/tdnet/2316827/00.pdf>



2023年7月28日

各 位

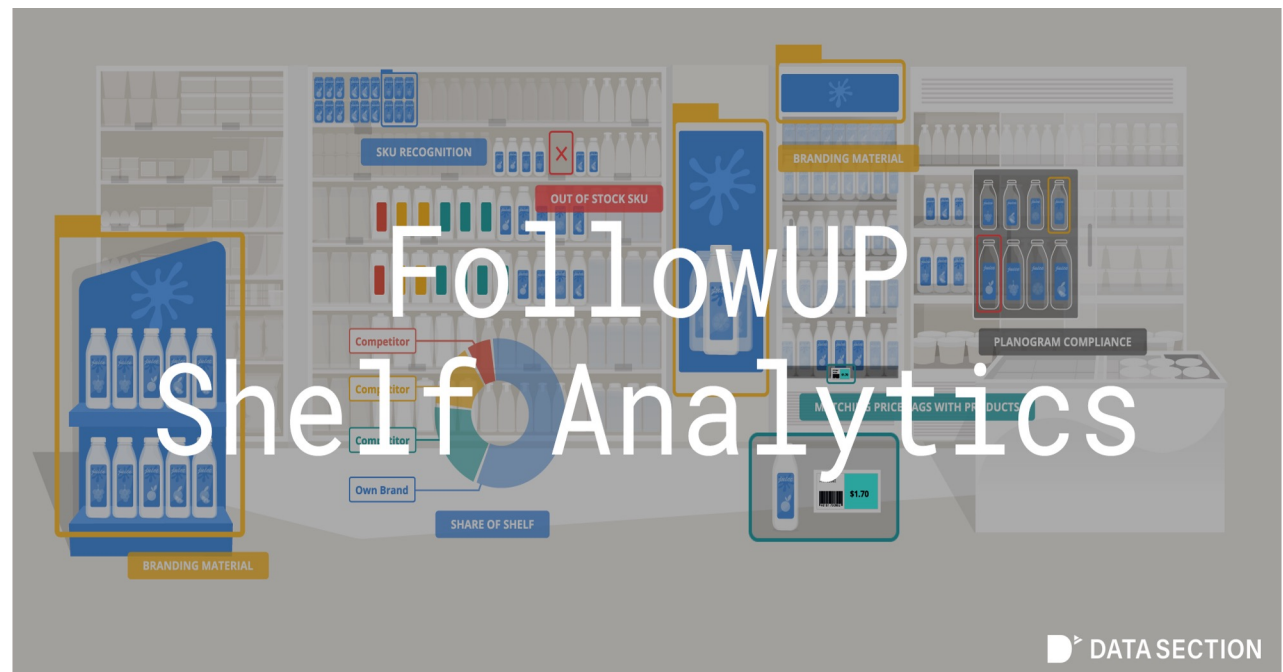
会 社 名 データセクション株式会社
代 表 者 名 代表取締役社長 CEO 林 健 人
(コード番号: 3905 東証グロース)
問い合わせ先 代表取締役副社長 CFO 岩 田 真 一
TEL. 050-3649-4858

事業譲受に関するお知らせ

当社及び当社の連結子会社である株式会社ディーエスエス (以下「DSS」といいます。) は、本日開催の取締役会において、The ROOM4D株式会社 (以下「4D」といいます。) の事業を当社が、4Dの子会社であるThe ROOM Door株式会社 (以下「Door」) の事業をDSSが譲り受けることを決議いたしましたので、お知らせいたします。

- ・ スーパーマーケット向け商品棚解析ソリューション「FollowUP Shelf Analytics」をリリース（2023年6月28日(水)）
- ・ リアルタイムに商品棚上の欠品、誤配置、フェイス数違い、価格違いをAIで検知し、顧客側の機会損失を削減

◆ 詳細については、以下の当社HPからご確認いただけます
<https://www.datasection.co.jp/news/pressrelease-20230628>



アナリストカバレッジの開始（初回2023年10月30日（月））

本件始め、更なる情報開示の充実に努めてまいります
（当社HPより）

10月30日に、株式会社フィスコによる企業調査レポートが配信
されましたので、ここにお知らせいたします。

会社概要から、事業概要、業績動向や今後の見通しと詳細に解説
されています

詳細については以下のページからご確認いただけます。

<https://www.fisco.co.jp/wordpress/wp-content/uploads/FISCO/datasection20231030.pdf>



FISCO
企業調査レポート

サステナビリティ方針

100年後の世界と人々の暮らしに貢献する。

トップメッセージ

世界中で人々の暮らしを向上させ続けるという強い意志を胸に、持続可能な成長と企業の飛躍を目指します。

2000年の創業以来、データセクション株式会社は「技術と実社会の融合」という価値観を大切にしてきました。新しいテクノロジー、例えばビッグデータ解析やAI、深層学習（ディープラーニング）などを活用し、それらを社会に実装することで、より良い未来を作ることが可能だと信じています。

私たちは地球規模の課題—少子高齢化、労働力人口の減少、食糧問題、セキュリティ—そして社会構造自体に対しても、企業としての責任を強く意識しています。このビジョンを実現するため、グループ企業の全従業員が一丸となって取り組み、企業価値の向上に努力を続けます。

さらに、これらの取組を具体的かつ持続的に推進する方針として、「データセクション株式会社のグループサステナビリティ方針」を策定しました。

サステナビリティビジョン

100年後の世界と人々の暮らしに貢献する。

「Change the Frame」というミッションには、私たちの核となるビジョンである「世界中で人々の暮らしを進化させ続ける」という意志が強く反映されています。データセクショングループとして、グローバルなビジネスフィールドで活動を展開しており、その目標は100年後も人と地球が共存し、繁栄する未来の形成です。この目標に向かって、私たちはテクノロジーの先駆者としての役割を果たし、持続可能な社会の実現に全力で取り組んでまいります。

グローバルなパートナーシップをもとに イノベーションを生み出します

南米の子会社を中心に安定した経営のサポートをすることにより、発展途上国の開発技術の創出、新たなビジネスの拡大の手助けとなっています。さらにグローバルでの継続定期的なパートナーシップを基に、総務省と共にチリの公共機関でのオペレーションの改善に自社サービスを導入し、国境を超えたイノベーションを生み出しました。



グローバルベースでダイバーシティと インクルージョンを推進します

東南アジアの企業とパートナーシップを組み、国の制度に基づいた労働環境を守りながら多様性の推進を実現しています。2022年より男性の育児休暇制度を導入、女性社員は増員傾向にあり、性別や家庭環境などへの理解を示し柔軟な組織体制へ変化してきました。すでに多国籍のエンジニアの採用は積極的に行っており、生まれ、人種、文化の違いに関係なく働ける環境があります。



未来の世界を担う多様な人材を 育成し輩出します

データサイエンスがビジネスの中核となっていく近未来に向けて、データの活用方法や分析結果を様々な立場の人に分かりやすく伝えることができる人材を育てるための教育プログラムを提供。データサイエンスへの理解の促進、あらゆる業界で活躍できるデータサイエンティストの人材輩出に貢献します。



コンプライアンスを徹底し コーポレートガバナンスの強化に努めます

定期的な上層部と全社員との1on1や希望者は経営会議を傍聴可能とする制度を設けるなど、透明性のある風通しの良い会社を目指しています。目的別に外部の人材に対応しており、ビジネスにおいては専門家のアドバイスと共にスケールを試み、産業界と連携することで社員の心身の健康をサポート。



2. 2024年3月期 計画

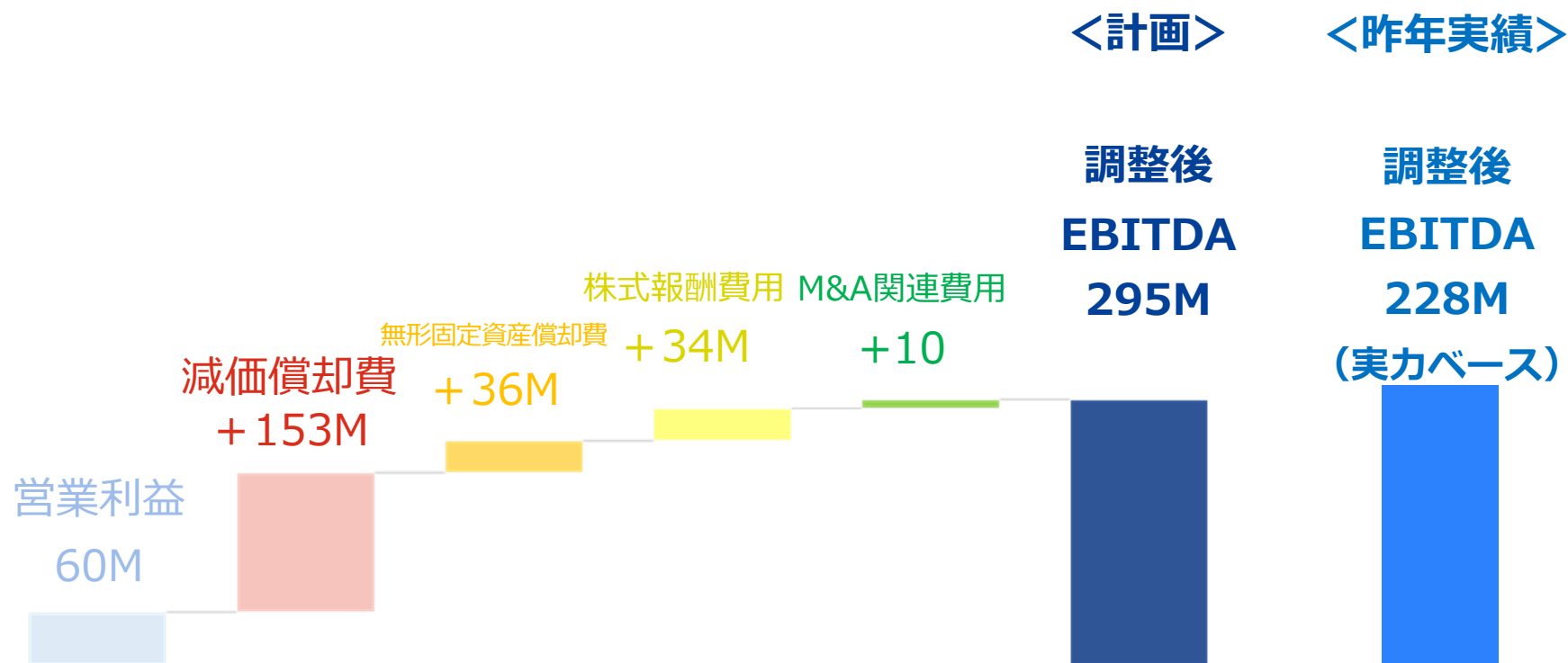
- 市場へのコミットメント強化の観点から、**業績予想値を一本化**
- 国内・南米の各マーケット特性を踏まえ、それぞれが着実な増収を図るとともに、一過性要因のあった調整後EBITDAを除き、**増益及び黒字化**を計画

項目	23年3月期 実績	24年3月期業績予想		
		業績予想	差分 (金額)	差分 (増減率)
売上高	1,925	2,000	+75	3.9%
営業利益	▲56	60	+116	—
調整後EBITDA	688	295	▲393	▲57.2%
経常利益	41	42	+1	1.5%
親会社純利益	▲534	5	+539	—

- ・ 事業成長に必要な投資は実行しつつ、国内・海外双方で増収を計画
- ・ 採算及びコスト管理も行いながら、**営業利益の確実な黒字化**を図るとともに、平年度ベースに戻る**調整後EBITDA**も相応の水準を目指す



- ・ プロダクト開発等に伴う償却費用を相応に計画しており、調整後EBITDAは昨年度の実力ベースの実績に対しての増益を計画



1. 事業ポートフォリオ

- ・海外は新規連結・M&A等も視野に、資源投下とのバランスも考慮し、成長を継続
- ・要素技術の強みを生かした国内事業の再構築
- ・ChatGPT関連などの将来ビジネスへの布石

2. グローバルな体制強化

- ・グローバルベースでの事業セグメント見直し
- ・マネジメント観点からの組織設計と幹部層の強化
- ・バリューチェーンに基づくグループ連携強化及び、横断的な機能の設置

3. 顧客提供価値の向上

- ・開発済自社プロダクトの新規投入
- ・クロスセルあるいはアカウント営業
- ・SaaS型の直線的ビジネスに、コンサルティング機能を発揮し、高付加価値化

①人材投資・HR機能強化

優秀な幹部層、エンジニアの確保と、グローバルベースのリテンション強化及びMVV昇華

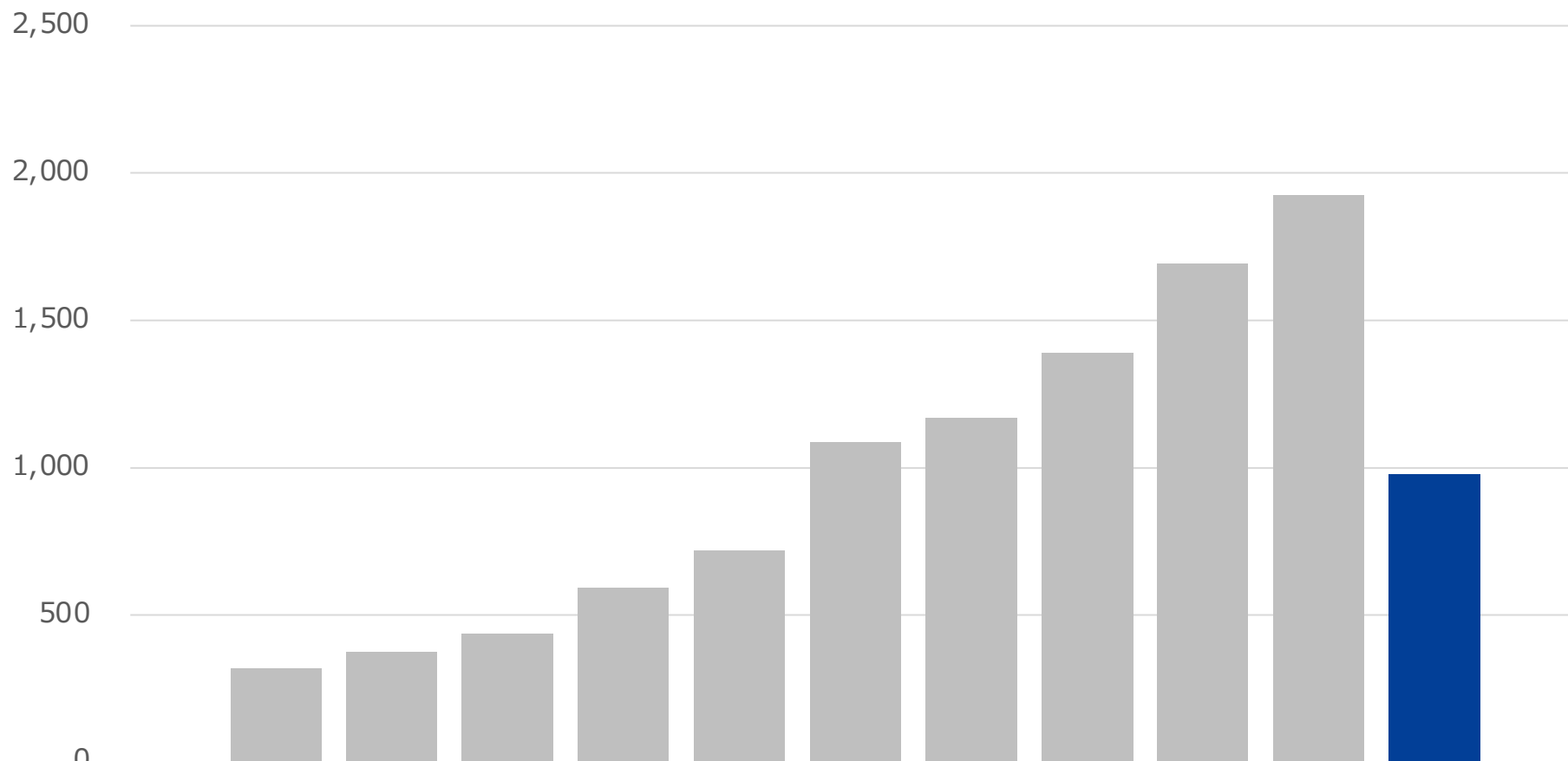
②コーポレート・ブランディング

IR/PRの強化拡大による認知度向上と、ESG・SDGs等非財務部分での企業価値向上を併進

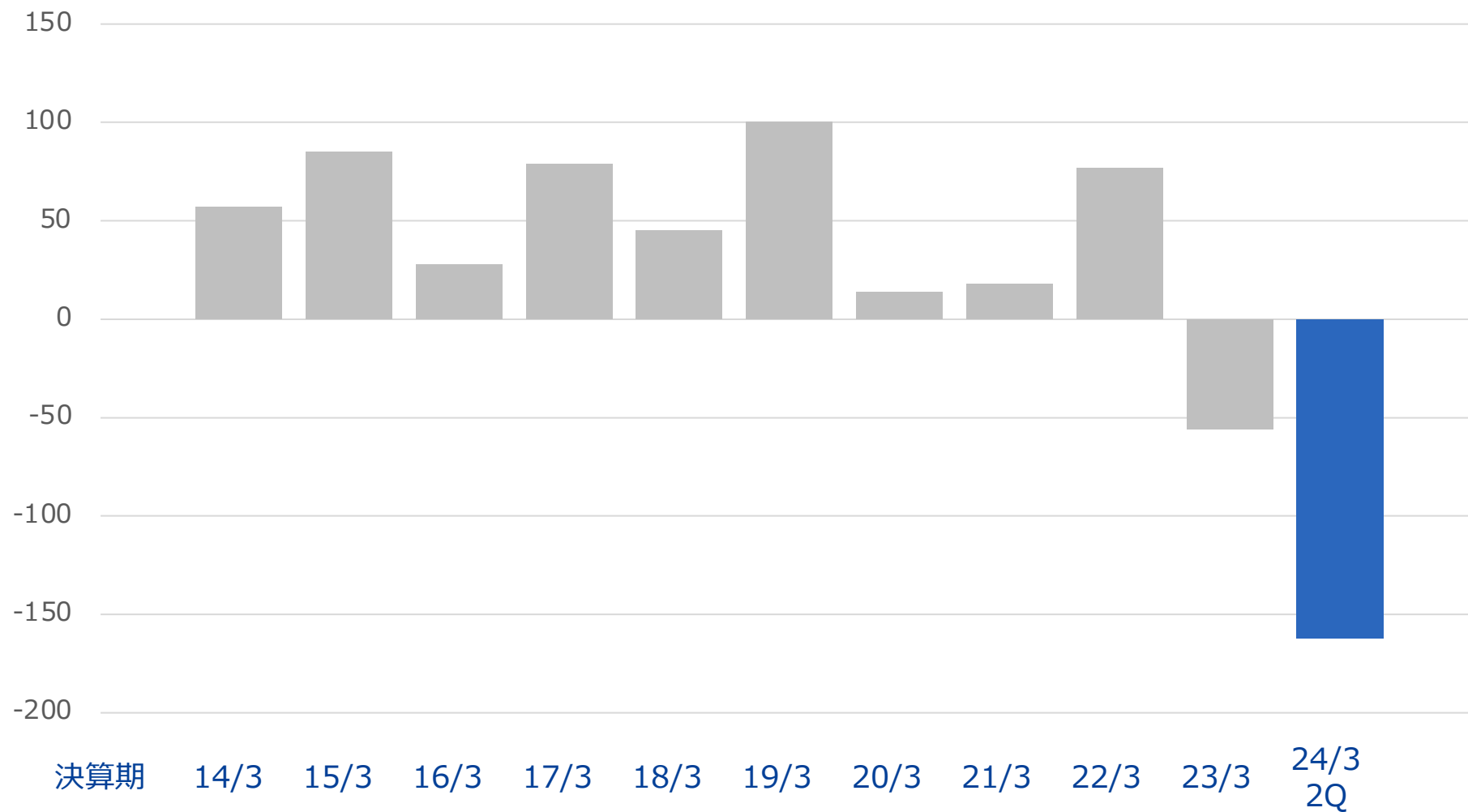
③ガバナンス

グローバル上場企業としての強固な礎作りと、コンプライアンス意識の更なる徹底

3 . Appendix



決算期	14/3	15/3	16/3	17/3	18/3	19/3	20/3	21/3	22/3	23/3	24/3 2Q
売上高 (百万円)	317	376	439	593	721	1,088	1,168	1,389	1,692	1,925	978



営業利益
(百万円)

57

85

28

79

45

100

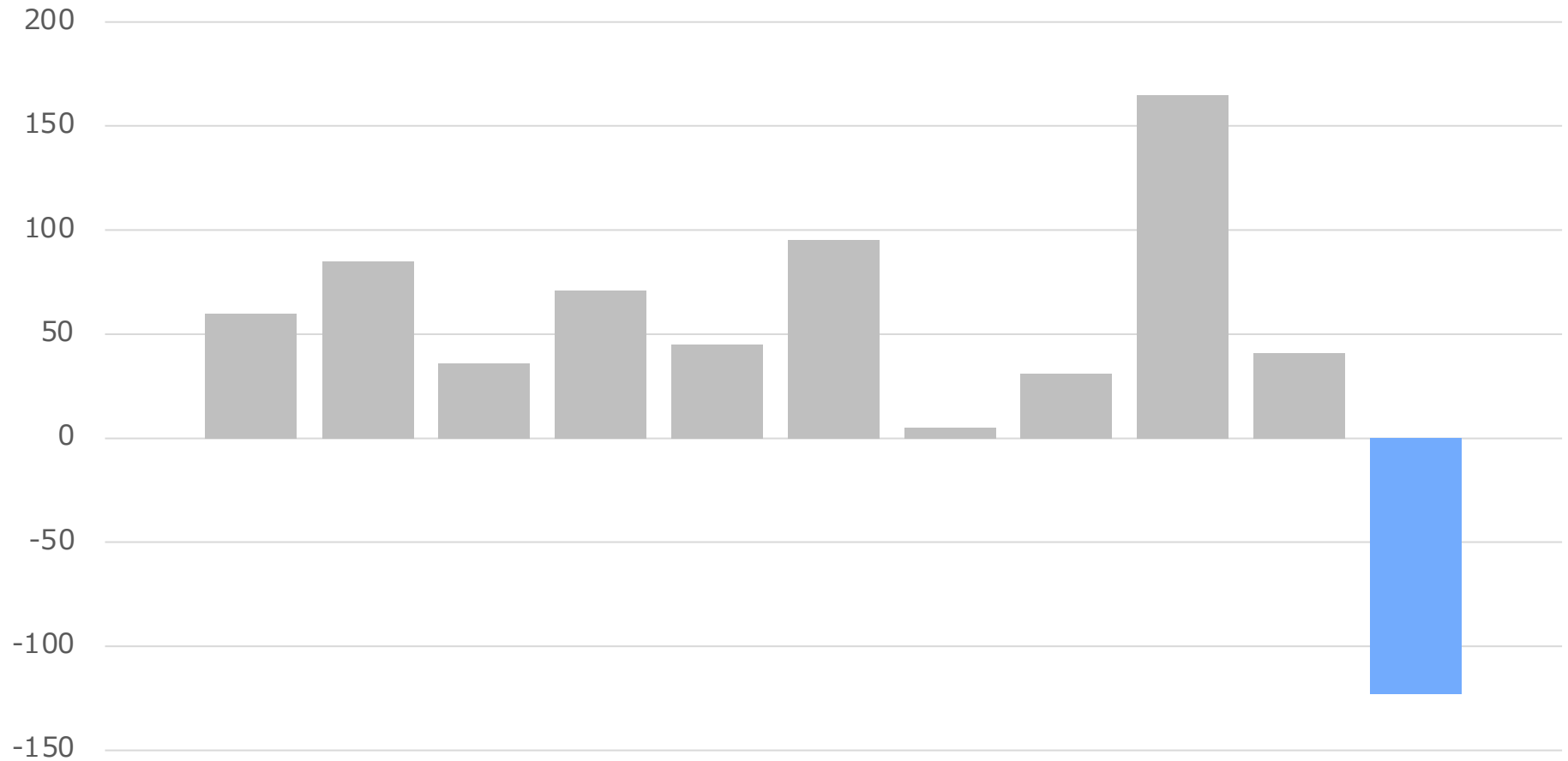
14

18

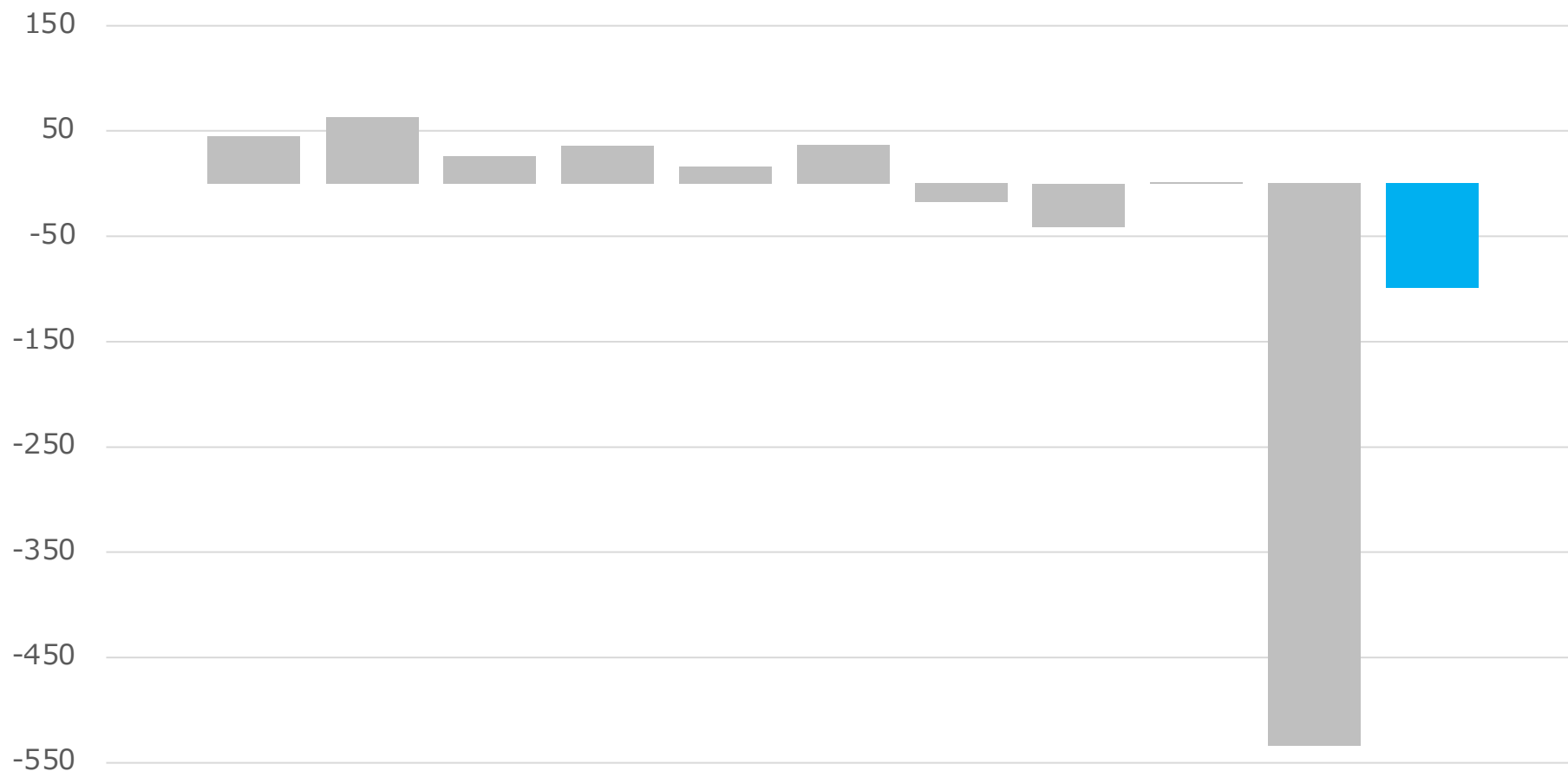
77

▲56

▲162



決算期	14/3	15/3	16/3	17/3	18/3	19/3	20/3	21/3	22/3	23/3	24/3 2Q
經常利益 (百万円)	60	85	36	71	45	95	5	31	165	41	▲123



決算期	14/3	15/3	16/3	17/3	18/3	19/3	20/3	21/3	22/3	23/3	24/3 2Q
親会社株主に 帰属する当期 純利益 (百万円)	45	63	26	36	16	37	▲17	▲41	2	▲534	▲99

4. 參考資料

会社概要

We ARE...

What we will be...

What we should do...

Change the Frame

世界のデータ部「セクション」として
人々の暮らしを世界中でバージョンアップし続ける
テクノロジーで実社会に変革をもたらし、
新しい暮らしをつくりあげる

会社概要

データセクション株式会社

所在地 〒141-0031
東京都品川区西五反田1丁目3-8五反田PLACE 8F

設立日 2000年 7月 11日

資本金 1,516,478千円（2023年3月31日現在）

役員構成	代表取締役社長 兼 CEO	林 健人
	代表取締役副社長 兼 CFO	岩田 真一
	取締役	Christian Cafatti
	取締役 (社外)	中嶋 淳
	取締役 (社外)	坂田 幸樹
	取締役 (社外)	内山 雄輝
	常勤監査役	田代 彰
	監査役 (社外)	石崎 俊
	監査役 (社外)	監査役 (社外) 横山 大輔
	最高顧問	最高顧問 澤 博史
顧問	橋本 大也	

事業内容

国内事業
データサイエンス領域
マーケティングソリューション領域
システムインテグレーション領域

海外事業

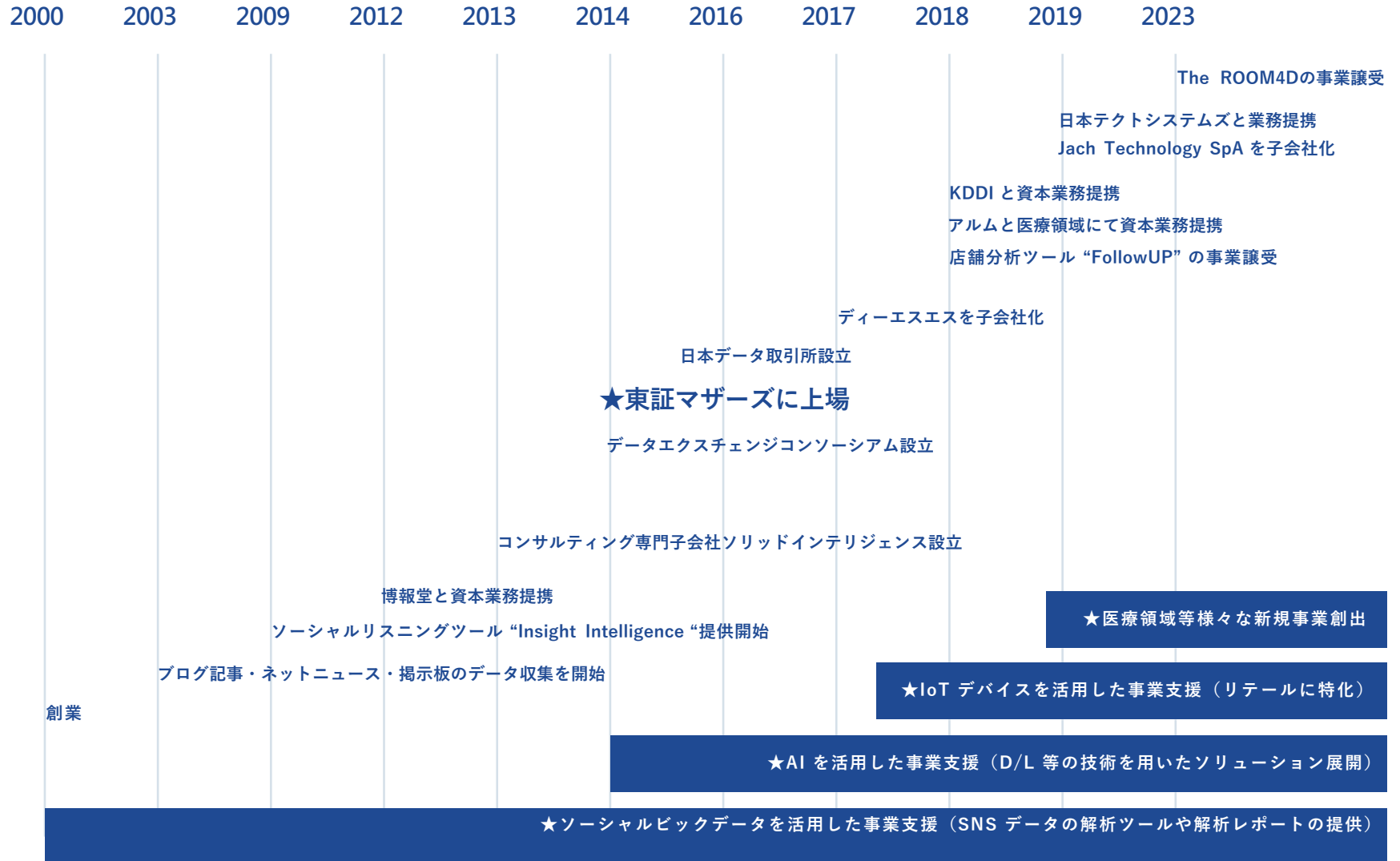
証券コード 3905

主要株主

KDDI株式会社
日本生命保険相互会社
株式会社博報堂
その他



会社沿革





創業者 はしもと だいや 橋本 大也

現 顧問

1970年10月14日生まれ

データサイエンス 人材育成の第一人者

データセクション株式会社創業者（現在当社顧問） / デジタルハリウッド大学教授
メディア・ライブラリー館長 / 多摩大学大学院客員教授
早稲田情報技術研究所取締役 / 書評家・翻訳者

2000年代初頭からアルファブロガーとして日本有数のインフルエンサーとして長年に渡る人気ブログである「情報考学 Passion for the future」を執筆。書評ブログとして月間約30万UUの人気ブログとなった。現在では日英両方で書評ブログ執筆しており著書として「情報考学Web時代の羅針盤 213 冊 主婦と生活社」 / 翻訳書として「アナロジアAIの次に来るもの」がある。

2000年前後のシリコンバレースタートアップ・ベンチャーを調査し大企業向けにコンサルティングサービスを展開しながら、2000年にビッグデータと人工知能企業のデータセクションを創業。

2014年に東証マザーズ（現東証グロース）市場に上場

し、現在は当社顧問に就任。以降、大学を始めとする教育の場にて教育者・事業家として活躍。デジタルハリウッド大学では教授として「テクノロジー特論（旧データサイエンス基礎）」担当。多摩大学大学院では客員教授として「先端Tマーケティングイノベーション」担当。現在は、ChatGPTを始めとする生成AIの技術領域にて研究を重ね、講演を行うと共に、著名な研究者と共に スタートアップの事業開発を準備中。

2000

- ビッグデータと人工知能の企業データセクション創業
- アルファブロガーとして「Passion for the future」を執筆
- シリコンバレースタートアップ・ベンチャーを調査し、大企業向けにコンサルティングサービスを展開

2014

- 当社が東証マザーズ（現東証グロース）市場に上場
- 当社顧問に就任
- 以降大学を始めとする教育の場にて教育者・事業家として活躍

2023 現在

- ChatGPTを始め生成AI技術領域にて研究講演
- 著名な研究者と共にスタートアップ事業開発 日
- 英両方で書評ブログ執筆
- デジタルハリウッド大学教授、多摩大学大学院教授

経営陣紹介



林 健人

代表取締役社長
兼 CEO

2002年、早稲田大学商学部経営コースを経て、大手外資系コンサルティング会社に入社。CRMソリューションにおけるコンサルタントとして従事。大手自動車メーカーやコンビニエンス企業、百貨店企業等へ、CRM戦略を始め様々な領域におけるビジネスプロセスの改革を実施。2007年、大手事業投資会社へ入社し、企業のビジネスプラン作成による資金調達・事業開発から、新規サービスの立上げ、グループ会社へのM&A等を実行すると共に、CGM分野での新規事業開発を行う。大手事業投資会社時代にデータセクションと共同でCGMを活用した事業・サービスを開発した経緯から2009年、データセクション株式会社取締役COOに就任。2018年4月代表取締役社長兼CEOに就任。



岩田 真一

代表取締役副社長
兼 CFO

1998年、大阪大学経済学部経営学科を経て、大手金融機関に入社。キャリアの大半を投資銀行業務・企画業務に従事し、上場企業のDebt・Equity双方のファイナンス、IR、事業戦略・M&A案件等に多く関与したほか、経営戦略等のプランニングも実行。2018年以降は、会計系ブティックに転じ、M&A (FA部門)の責任者としてその立ち上げを実行した後、複数の事業会社にてファイナンス部門の責任者・CFOを歴任。2022年4月、データセクションに入社し、同年6月に取締役兼CFOに就任。2023年6月代表取締役副社長兼CFOに就任。



Christian Cafatti

取締役

チリのカトリック大学卒。情報技術を専門とするIndustrial Engineerであり、技術開発の分野で優れたキャリアを持つ。同時に、南米における様々なスタートアップやVC関連のイニシアチブでCEO、共同設立者、投資家としても活躍。また、Jach Technology SpAの共同創業者兼CEOとしてFollowUPをグローバルに展開。2020年6月に当社取締役に就任。

経営陣紹介



中嶋 淳
取締役 (社外)

1989年株式会社電通入社。各種企業コミュニケーション立案業務のち、1994年からインターネットビジネス・スペシャリストとして100社以上のマーケティング・事業戦略立案、サービス/ブランド構築に携わる。2000年、株式会社インスパイア創業直後から合流。事業会社に対する新規事業コンサルティング、ベンチャー企業へのインキュベーションを担当。2005年取締役副社長就任。2006年5月アーキタイプ株式会社設立、代表取締役に就任。アーキタイプベンチャーズ代表取締役兼任。現在、クウジット株式会社/データセクション株式会社/INCLUSIVE株式会社/株式会社ソニックス/ファイルフォース株式会社/アーキタイプ・コミュニケーションズ株式会社等の社外取締役に兼職、独立行政法人情報通信研究機構ICTメンタープラットフォームメンター。



坂田 幸樹
取締役 (社外)

2002年、早稲田大学政治経済学部卒業後、外資系コンサルティング会社、外資系消費財メーカーを経て、株式会社リヴァンプに入社。2011年に株式会社経営共創基盤 (IGPI) に入社後は、グローバル企業や政府機関へのアドバイザー業務に従事。2017年、IGPIの共同経営者 (パートナー) 及びIGPIシンガポールの取締役CEOに就任。2022年6月、当社社外取締役に就任。



内山 雄輝
取締役 (社外)

2004年、早稲田大学第一文学部中国語・中国文学科卒業後、SALES ROBOTICS株式会社の前身となる株式会社WEICを設立し、語学教育のSaaSビジネスを日中両国で展開。その後、CRMとコールセンターを組み合わせた営業支援事業を開始。2014年、salesforce.com社と資本業務提携。インサイドセールス管理システム・BPOサービスのトータルソリューション"SALES BASE"を開発・提供し、1000社2000商材以上の導入を実現。2019年、東証一部ヒト・コミュニケーションズ社にグループイン。2022年6月、当社社外取締役に就任。

監査役紹介



田代 彰

常勤監査役 (社外)

1978年九州大学工学部を卒業後、富士通株式会社に入社。主に流通・金融業の業界ネットワークやインターネットサービスInfowebの企画、開発に携わった後、米国法人のR&D部門長、国内Webサービス部門の統括部長等を歴任。2003年にニフティ株式会社に転籍し、ネット広告、EC、コンテンツ配信を始め各種のネットビジネスを推進した。2015年にニフティを退職後はIT系企業や国立大学の情報部門向けのコンサルティング等を実施。2018年6月に常勤監査役に就任。



石崎 俊

監査役 (社外)

1970年、東京大学工学部卒業、同学部助手を経て、1972年から通産省工業技術院電子技術総合研究所(現、産業技術総合研究所)入所、音声情報処理で博士号(東京大学)取得後、1981年から2年まで米国イェール大学客員フェロー、その後、同所推論システム研究室長、自然言語研究室長を経て、1992年から慶應義塾大学環境情報学部教授。2013年から名誉教授、慶應義塾大学SFCフォーラム理事、ISO/TC37言語資源標準化委員会委員長など、現在に至る。言語処理学会会長、日本認知科学会会長などを歴任。自然言語処理(著書)、言語処理学事典(編集委員長)などを出版。2014年6月に当社社外監査役に就任。



横山 大輔

監査役 (社外)

公認会計士・税理士。早稲田大学商学部を卒業後、2002年に朝日監査法人(現 有限責任あずさ監査法人)に入所。国内大手メーカー、商社、外資系企業などの監査に従事。2009年よりKPMGアムステルダムに出向し、在蘭日系企業および現地企業の監査に従事。帰任後は大手メーカーの監査のほか、海外展開支援のアドバイザーに従事。2016年に横山公認会計士事務所に入所。2018年6月に社外監査役に就任。

DATA SECTION GROUP

データセクション グループの紹介

データセクションは世界中の仲間たちと共に成長します。データとAIで未来を形作る冒険が今、始まります。

データセクショングループは、大容量のデータ分析、AIによる高性能の画像解析等に強みを持ち、グローバルベースで、小売業界など幅広い企業のDX化・業務合理化をサポートしています。そのほか、顧客ニーズに応じた受託開発事業、Fintech事業、ソーシャルメディア分析事業など幅広く展開しています。

DATA SECTION



世界中のソーシャルビッグデータの調査・活用およびコンサルティング



金融システムを中心に、オンプレミス/クラウド基盤におけるセキュアなシステム環境の構築
セキュリティ面を意識したアプリケーションを提供



公正性・安全性・信頼性を備えた最適なデータ取引市場の提供

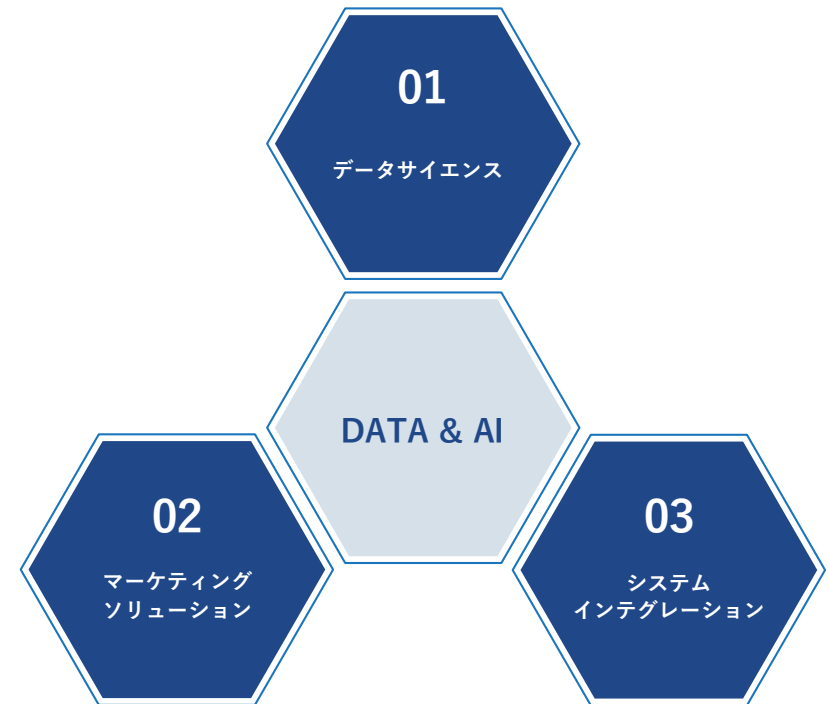
Jach Technology SpA
Alianza FollowUP S.A.S.
INTELIGENXIA S.A.

小売店舗分析ツールの開発およびグローバルでの提供

データセクショングループの事業

国内事業

データとAI。ビジネスを進化させる
DATA SECTIONのコアテクノロジー。



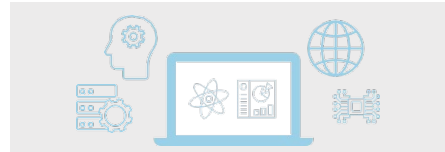
国内事業

データサイエンス

データ統合基盤の設計、構築、運用まで、あらゆるフェーズにおいて専門的なサポートとコンサルティングを提供。データに精通した組織を育成するための教育プログラムも実施しております。

ビジネスデータコンシェルジュとして、豊富な実績と確かな技術力でお応えします。

コンサルティング& データ分析/AI開発



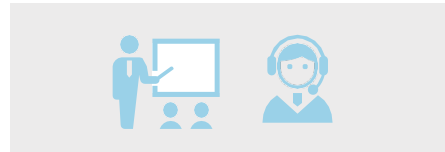
データ分析からインサイトの抽出、AIと機械学習の統合、自動化技術開発、及びビジネス戦略のための企画書作成までデータのビジネス活用を包括的にサポートするコンサルティングサービスを提供しております。

データ統合基盤& ダッシュボード構築



BIツールを用いたダッシュボード開発やGCP,AWS,Azureなど各種クラウドでのダッシュボード構築などデータに関する総合的な基盤構築サービスを提供しております。

教育・研修



AI・DX人材育成のデータ活用、データサイエンティスト養成研修などの座学研修から、Pythonなどのプログラミングの入門基礎や機械学習・統計学などハンズオンで研修可能です。ビジネスユーザー、エンジニアのための幅広いカリキュラムをご用意しております。

データ人材の派遣事業

(DSS株式会社)



高いコストがかかるデータサイエンティストを活用するのではなく、データ抽出、データマート作成、BI開発等の単純作業部分を担うデータ人材を派遣いたします。

データサイエンス

コンサルティング&データ分析/AI開発

データセクションでは、経験豊富なコンサルタントとプロジェクトに最適なデータサイエンティストが様々な課題に寄り添い、ご支援いたします。

コンサルティング&データ分析

- データに関するコンサルティング支援
- 統計的データ分析と示唆の提示
- BI開発
- 社内起案のための企画書作成のご支援
- その他、ご要望に合わせたご支援

期間:3か月~

契約:準委任契約

内容:週1回1~2時間

AI 開発

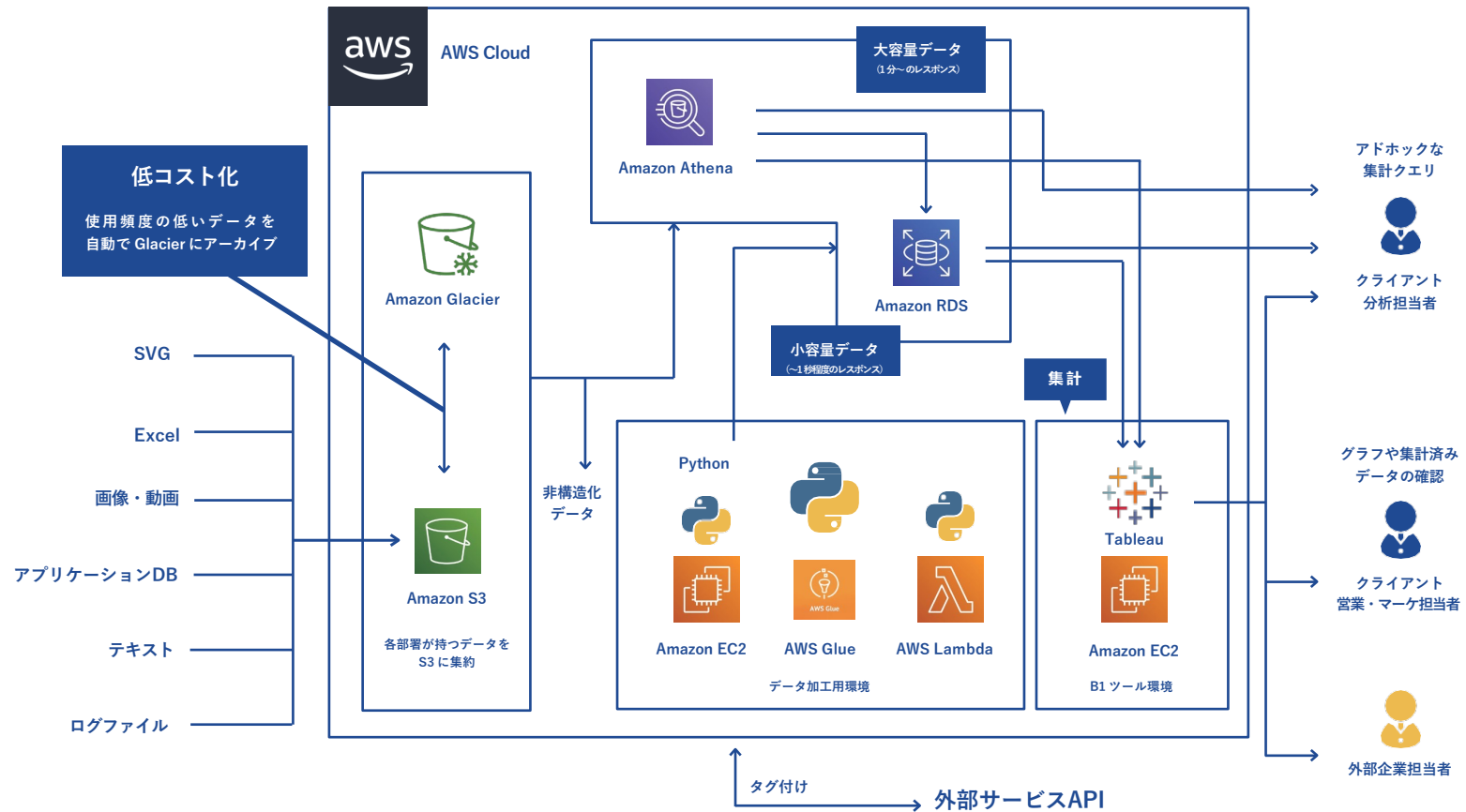
- AIモデルの開発
- 自動化システムの開発



データサイエンス

データ基盤構築

分析・可視化まで一貫したサービスを提供いたします。AWS, Azure, GCP各種クラウドへの対応が可能です。



データサイエンス

教育・研修

経験豊富なコンサルタント、データサイエンティストが講師を担当いたします。

ビジネスユーザー向け

DXに取り組むための
データ分析の活用方法

基本的な考え方・KPIのとらえ方



エンジニア向け

統計的データ分析

機械学習とは

データの可視化

データ分析Pythonハンズオン研修



データ分析よろず相談窓口

データ分析に関するご相談窓口の開設

3か月単位の更新～



データサイエンス

主な事例

データ統合基盤&ダッシュボード構築

複数のデータソース統合DMPの構築と可視化

定量データ活用分析&画像解析

需要予測・在庫最適化・生産最適化

広告効果シミュレータの作成

生産工場におけるパラメータ自動決定

ゲーム行動ログを用いたユーザー成長要因分析

上空からの写真画像解析

自動運転技術系の画像認識

店内センサーログを用いた行動経路マイニング

水質センサーログを用いた生物の成長要因分析

クローラーデータを用いた製品輸入量の予測

通信ログデータを用いた通信機器の異常検知

製品画像データを用いた不良品検知

顧客行動データを用いた顧客セグメント分析

新型コロナウイルス流行下における顔認証

購買データを用いたダイレクトメールの最適化

反応データを用いたクーポン・DM配布の最適化

購買データによるECサイト売上向上分析

振動センサーデータを用いた品質管理の自動化

機器ログデータを用いたリアルタイム故障予知

倉庫ロケーション最適化

配送ルート最適化

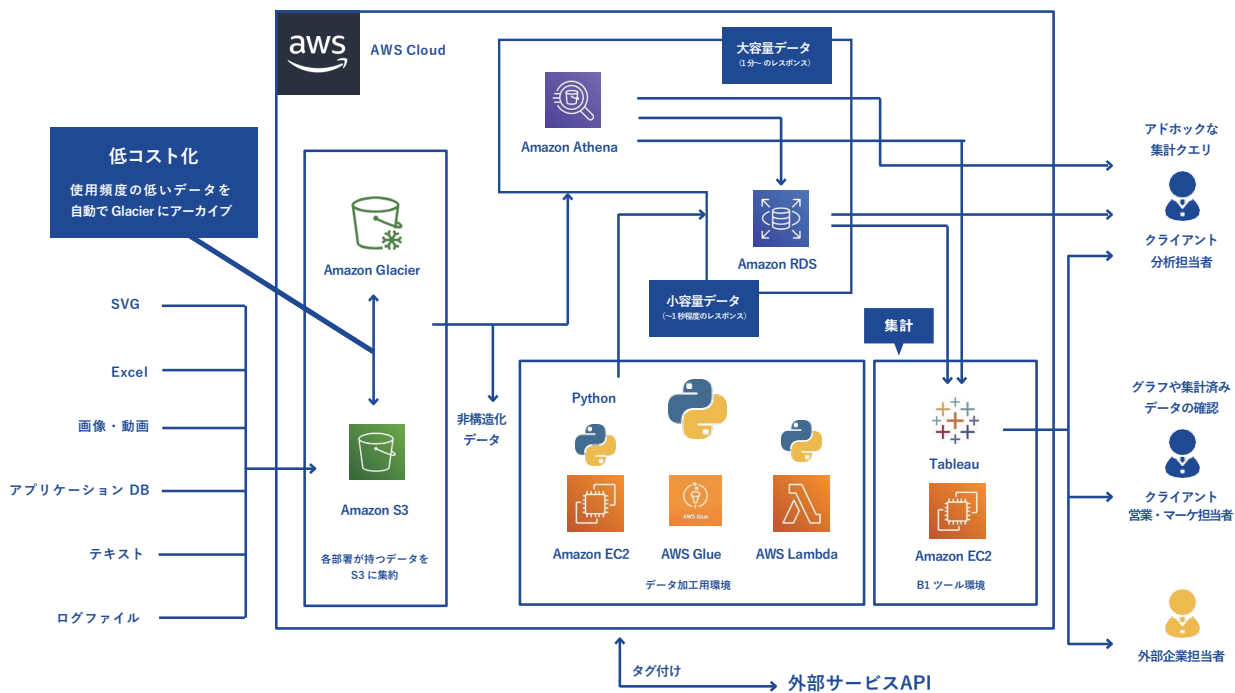
収益を最大化する販売価格の最適化

データサイエンス

プロジェクト事例 01

複数のデータソース統合DMPの構築と可視化

- 自社データ(1st party data)、パートナー企業から入手したデータ(2nd party data)、外部から入手したデータ(3rd party data)データを統合、一元管理して取り扱うためのデータ統合基盤ソリューションを構築
- 事前に適切な形でDMPを構築しておくことで、効率よくデータを取得
- AIでの活用だけでなく、各種BIツール・Excelなどのツールでのデータ活用を実現

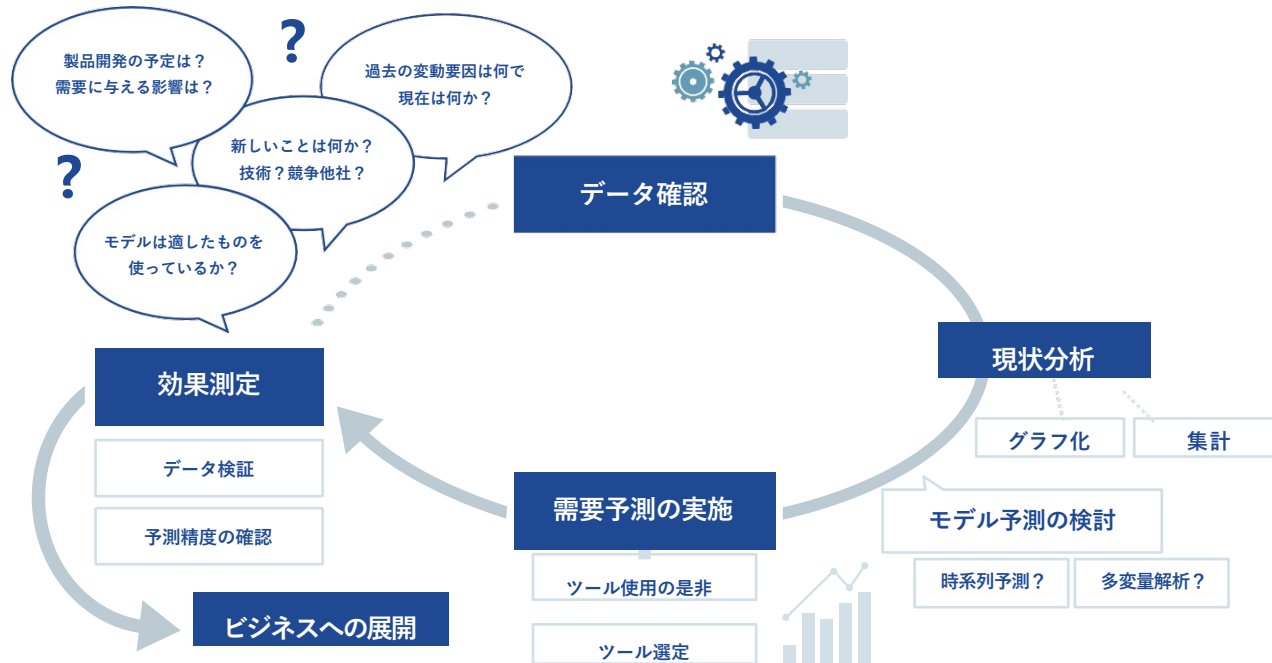


データサイエンス

プロジェクト事例 02

需要予測・在庫最適化・生産最適化

- ・ 既存データを詳細に可視化し、時系列の傾向や影響する因子を分析
- ・ 特徴量をアルゴリズムに投入し、全体的な予測精度を確認
- ・ 誤差の大きい要因を分析して、精度を向上
- ・ さらに知見を加えて、小売・工場などで精度の高い安定モデルを実現



データサイエンス

プロジェクト事例 03

クローラーデータを用いた製品輸入量の予測

課題： Web上に公開されている情報から、担当者が勘と経験により製品輸入量を予測していた

- Web上の指標を取得するクローラーを開発し、製品輸入量の予測モデルを構築
- クローリング情報と製品輸入量の情報を学習したモデルにより、高精度の予測モデルを構築



国内事業

マーケティング ソリューション

オンライン、オフラインの垣根を超えて
どこまでも続くカスタマージャーニー。
データセクションが顧客の行動を解き明かし
インサイトの発見をお手伝いします。

IoTデバイスを用いた、オフライン店舗のデータ化及びデータ活用支援。また、ソーシャルビッグデータの分析、エンジン等、マーケティング領域でのソリューションの提供。

インストアアナリティクス

- IoTデバイス (AIカメラやセンサー等)を用いたセンシングデータの収集解析
- 店前通行・来店人数カウントデータの取得・解析サービス (FollowUP)の提供
- 来店者の属性分析 (性別・年代解析)
- 来店者の店内動線解析サービスの提供

ソーシャルリスニング

- X(旧Twitter)データの解析サービス (InsightIntelligenceQ)の提供
- 訪日外国人のSNS分析 (グループ会社Solid Intelligence社)

インストアアナリティクス

店舗にIoTデバイスを設置し来店したお客様の興味関心 (≒お客様の行動)をデータ化して分析

- ・今まで目視や店員の経験や勘で考えられていたお客様の購買行動のデータ分析を実施
- ・お客様の行動の変化を捉え、彼らの行動に合わせた店舗改善などの意思決定支援をサポート



IoTデバイスでデータの構造化

店舗にIoTデバイスを設置しお客様の興味関心を数値化。



ダッシュボードでの行動分析

取得したデータをダッシュボードで確認。
様々な切り口でデータを分析。



データ活用支援

取得したデータを弊社CSチームと貴社
で共同分析。データ活用の伴走者として
活用支援を実施。

インストアアナリティクス サービス

店舗分析ツール FollowUP

FollowUPは、来店客の店内行動から、販売パフォーマンスの向上や改善の施策を導き出す店舗分析ツール。店舗の現状を常時把握できる分析機能や、店舗の運営改善に結びつく充実したサポート体制により、売り上げ向上に貢献します。



動線解析ツール ATIKO

来店したお客様に一意のIDを割り振り行動を追跡。エリアや滞在時間などをもとに店内での行動を分析。立ち寄りの多いエリア、逆に少ないエリア、滞在時間などを分析し、商品配置やスタッフ配置等の検討するための基盤として活用が可能に。



マーケティングソリューション

お取引先企業様 (抜粋)




<p>アパレル</p>                         	<p>雑貨</p>       <p>釣り</p> 
<p>リユース</p>    	<p>コスメ</p>   
<p>ジュエリー</p>  	
<p>文具</p>  	

過去実績含む

ソーシャルリスニング

膨大に存在するソーシャルビッグデータから、 消費者インサイト発掘・リスク投稿を抽出

ソーシャルメディアは、生活者の「生の声」の宝庫。それらは企業のマーケティングにおいて重要なデータです。
わたしたちは、ソーシャルメディアの膨大なデータの中から消費者の隠れた本音を発見し、貴社のマーケティングを加速させます。

消費者マーケティング	プロモーション効果測定	リスク検知	世論調査
<ul style="list-style-type: none">商品クチコミ調査利用シーン発掘ライフスタイル分析 	<ul style="list-style-type: none">認知度変化の調査ブランドイメージ変化の調査 	<ul style="list-style-type: none">風評リスクの検知災害情報検知 	<ul style="list-style-type: none">社会問題・政治に対するリアルな意見をスピーディーに把握 

ソーシャルリスニング サービス

ネット上の声を的確・瞬時に分析

マーケター視点の
”かゆいところに手が届く”分析機能

日々ソーシャルデータ分析を行っている
マーケターのノウハウを分析機能に反映

クイックな探索を支えるUI

Googleで検索するようなシンプルな操作で結果にたどり着くことができ、深掘り探索も容易

過去に遡って試行錯誤しながら
仮説出しできる

過去13カ月間のデータを試行錯誤しながら分析できるので、
マーケティングに欠かせない調査～仮説出しが可能

X (旧Twitter) データの解析サービス

Insight Intelligence Q

マーケターの声から生まれたソーシャルリスニングツール



ソーシャルリスニング

ソーシャルリスニングの活用事例

商品クチコミ調査

既存消費者のリアルなクチコミを把握でき、商品改善や販売促進に活かせる。
新商品反響の初速測定も可能。



マーケティング

商品開発

ファネルの競合比較調査

商品・サービスの消費者への浸透度を競合と比較することで今後のプロモーションに活かせる。



マーケティング

広告・宣伝

キャンペーン反響調査

どんなキャンペーン・PRが話題にされたのかを把握し、ソーシャルメディアで話題になるPR施策の立案に活かせる。



広告・宣伝

プロモーション効果測定

各プロモーションの前後で商品・サービスへのクチコミを比較し、話題の変化からその効果を測定できる。



広告・宣伝

リスクモニタリング 定期レポート

商品・企業に対するネガティブな投稿を定期的にモニタリングしておくことでリスクの早期発見、対応が可能となる。



総務・労務

政治・社会課題 に関する調査

政治・社会課題に対するよりリアルな意見をスピーディーに把握できる。



その他

利用シーン・ 潜在ニーズ発掘

商品・サービスのクチコミのうち、想定外の新しい利用シーン・潜在ニーズを発掘。新商品開発へのヒントとなる。



マーケティング

商品開発

ライフスタイル・ペ ルソナの深掘り

商品・サービス利用者の過去投稿から、日常生活や趣味嗜好を深掘し、ターゲットの拡大等に活かせる。



マーケティング

国内事業

システム インテグレーション

データとAI、最先端のデジタル技術がより賢く、迅速かつ効率的なビジネスプロセスを実現。企業が次のデジタル変革を実現するための強力なパートナーとなることをお約束します。

AI受託開発・システム受託開発ではお客様の個別要件に基づき、上流工程から下流の保守運用まで一気通貫でご支援可能

AI受託開発

- AI・機械学習技術を用いた受託開発
- 自然言語処理、生成系AIの研究開発
- 音声解析領域での旧開発
- 医療業界、自動車業界等、様々な業界での事例を多数保有
- 最新の論文を常にキャッチアップし実装に活用

システム開発受託

- 上流工程から下流の保守運用まで一貫してご提供可能
- 検索エンジンの開発
- 大規模データ処理技術（and検索技術）
- Webアプリ開発
- AWS/オンプレ
- スマホアプリ開発

システムインテグレーション

主な事例

AI受託開発

生体情報（脳波・心電図波形）の分析

音声解析エンジンの開発

不適切画像のフィルタリングエンジンの開発

太陽光パネルの異常検知システムの開発

防犯カメラ映像からの来店カウント

ドライビングレコーダーの映像からの異常検知

新聞記事自動生成

画像PDFデータからのデータ抽出

スパムコメントの判定エンジン

定量データ活用分析&画像解析

監査データ解析ダッシュボードの開発

SNS&広告出稿データ分析ダッシュボード開発

製造業向け検索エンジン開発

大規模データクロールシステム運用保守基盤開発。

競合企業WEBサイトクロール&検索ダッシュボード開発

システムインテグレーション

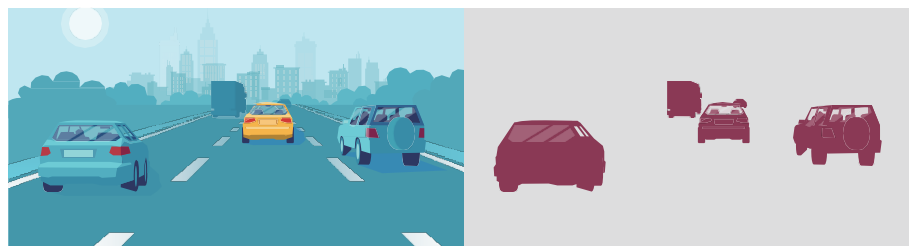
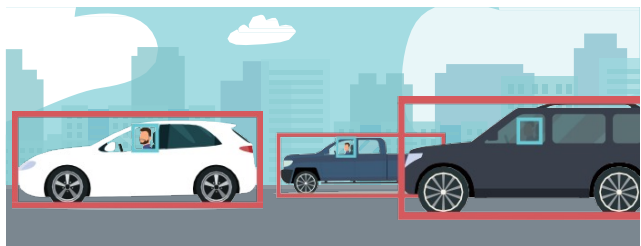
プロジェクト事例 01

自動運転技術系の画像認識

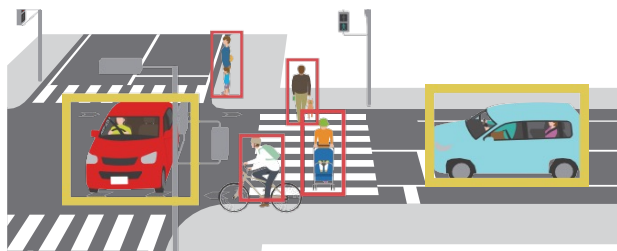
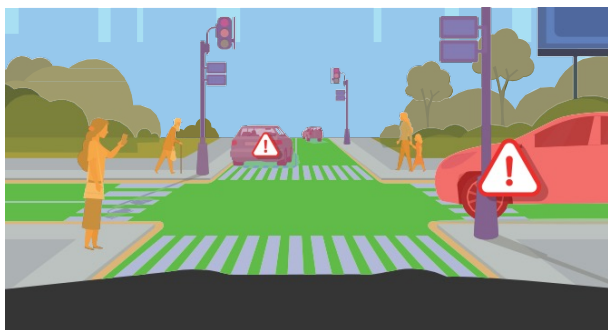
課題：自動車分野では、リアルタイム動画データをもとに現在の車が置かれている状況を瞬時に判断し、自動操作のための入力情報を作る仕組みの開発が最大課題

- 最先端の論文に基づき正確かつ、高速な処理を両立させるためのアルゴリズムを開発

自動運転に関わる画像認識



物体認識・識別 (歩行者検知等)



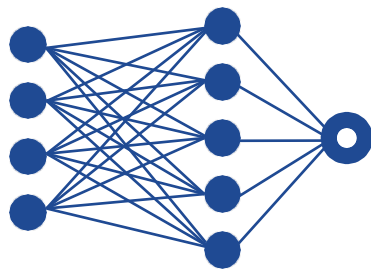
システムインテグレーション

プロジェクト事例 02

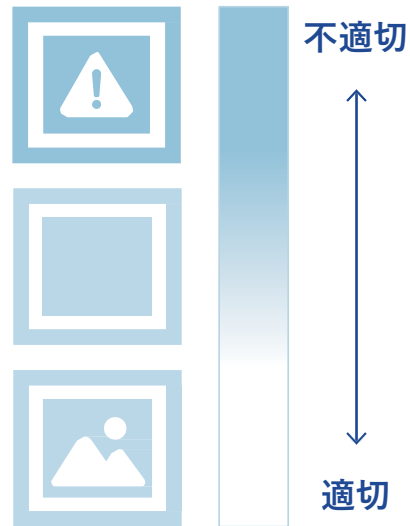
不適切画像フィルタリングエンジン

課題： 大手企業では有害なコンテンツサイトをブロックしている。従来、人手で有害なコンテンツサイトをブロックを行っていた

- ディープラーニングやその他画像解析技術を用い有害なサイトを自動でフィルタリングを行いブロックを行った
- 不適切度を 10 段階のスコアリング判定



ディープニューラルネットワーク

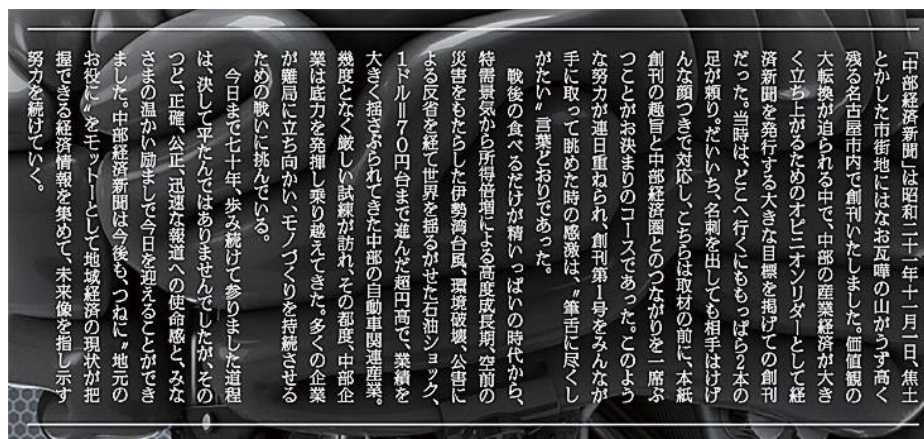
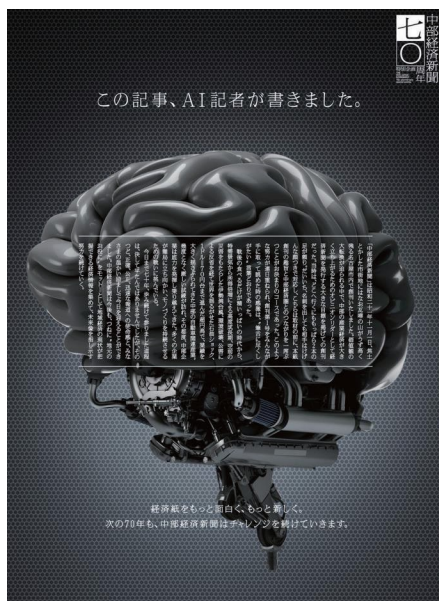


システムインテグレーション

プロジェクト事例 03

AI記者

- 中部経済新聞70周年プロジェクトにおいて、AIが文書を生成するというプロジェクトを実施。既存文書におけるワードのつながりを機械学習
- 過去のオンライン記事数100万文書 → 日本語としての基本的な語のつながりを学習
- 中部経済新聞社の過去記事7,000文書 → 中部経済新聞社の記事らしさ（言葉遣い/内容など）を学習（キーワードを人間が指定。確率的に自然につながる語を導き出し、自動的に文章を生成

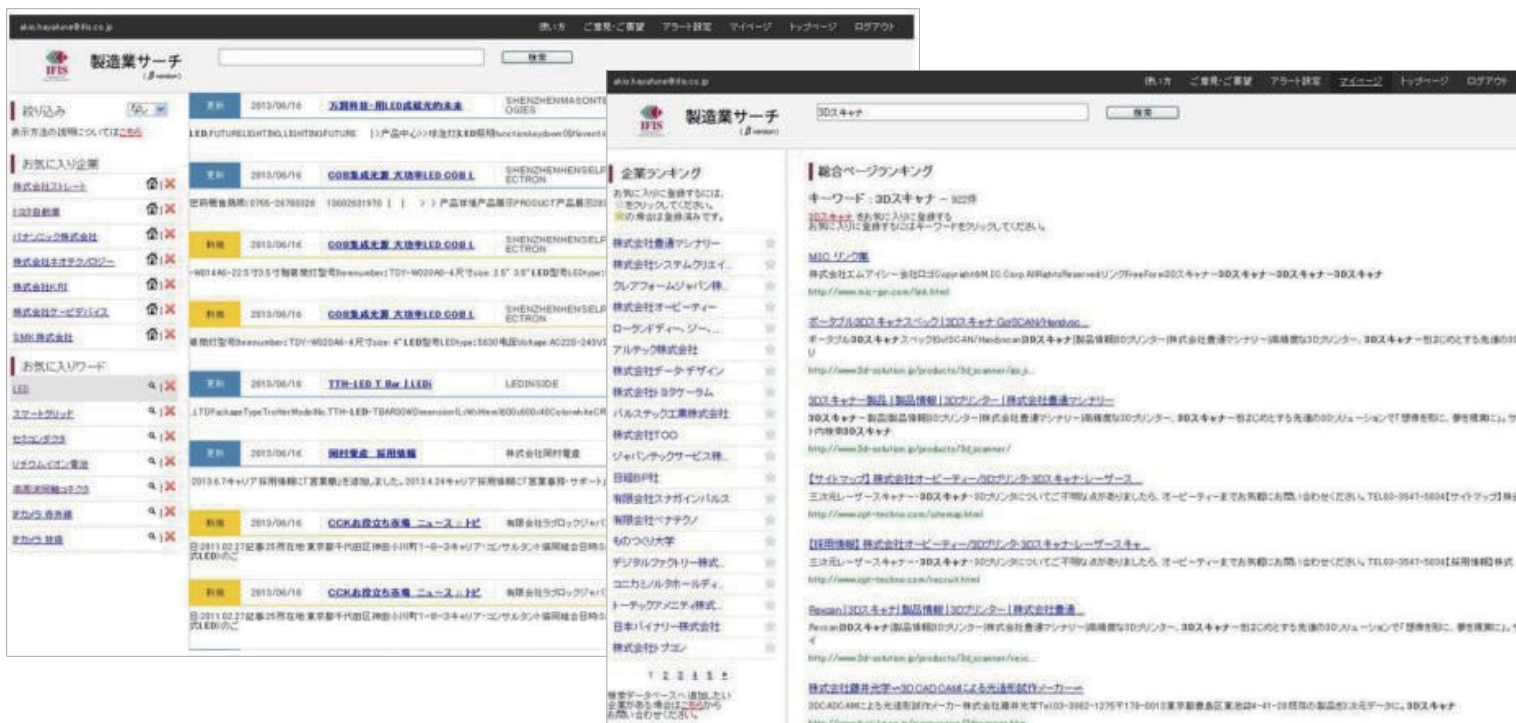


システムインテグレーション

プロジェクト事例 04

製造業検索エンジン開発

- 日本全国約4万社のWEBサイトをクロールを行い、閲覧ができるWEBサービスを開発
- 事業内容や提供商材ごとにタグ付けを行い、自由に検索できるダッシュボードを提供



海外事業

世界をつなぐデータの架け橋。
DATA SECTIONのサービスは南米を中心に
グローバルで展開しています。

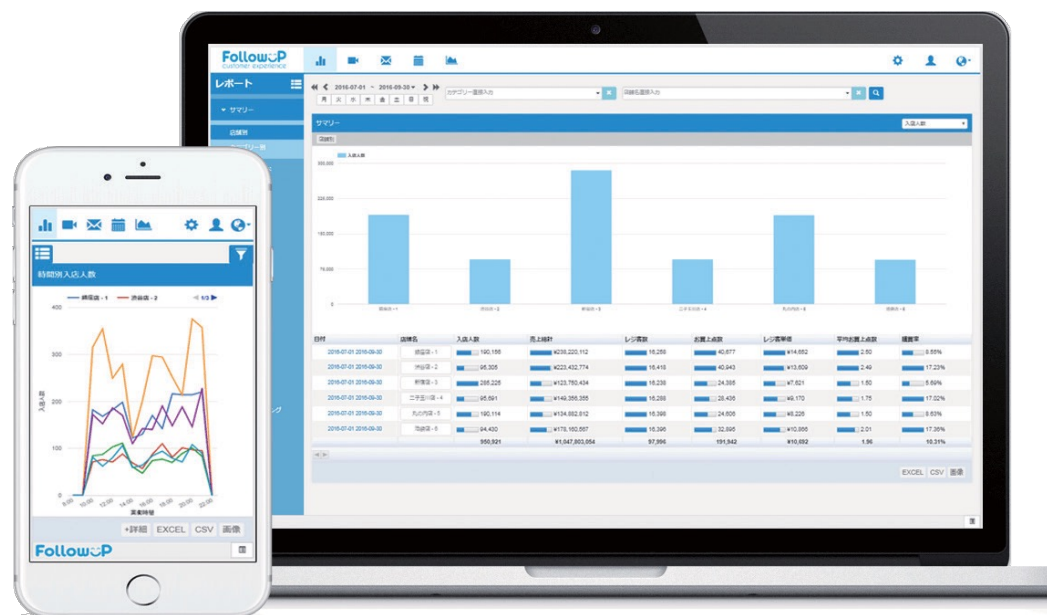


FollowUP

「FollowUP」

入店客の行動分析から販売パフォーマンスを向上します。

FollowUPは、入店客の店内行動から、販売パフォーマンスの向上や改善の施策を導き出す店舗分析ツールです。店舗の現状を常時把握できる分析機能や、店舗改善に結びつく充実したサポート体制により、売り上げアップに貢献します。



FollowUP

世界を舞台に活躍する リテール企業と共に。

FollowUPは南米大手リテールグループのFalabella S.A.が運営する百貨店47施設をはじめ、また同社がライセンスを取得してチリにて展開するClarks、Aldo、Mangoなど12ブランドにおける路面店58店舗にも導入。

データセクションは国境を越え、世界中のリテールに信頼されるパートナーであることを目指しています。

2023年6月時点

展開している国

20ヶ国

企業導入

100社

導入店舗

約 **7,000** 店舗

設置されたAIカメラ

約 **11,000** 台

*日本、インド、オーストラリア、ニュージーランド、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、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、スペイン、メキシコ、米国



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。