



2023年3月期（2Q）決算説明資料

データセクション株式会社

2022年11月11日

証券コード：3905



1. 2023年3月期（2Q） 実績
2. 2023年3月期 見通し
3. 中長期戦略
4. Appendix
5. 参考資料
(会社概要・事業概要・サービス)

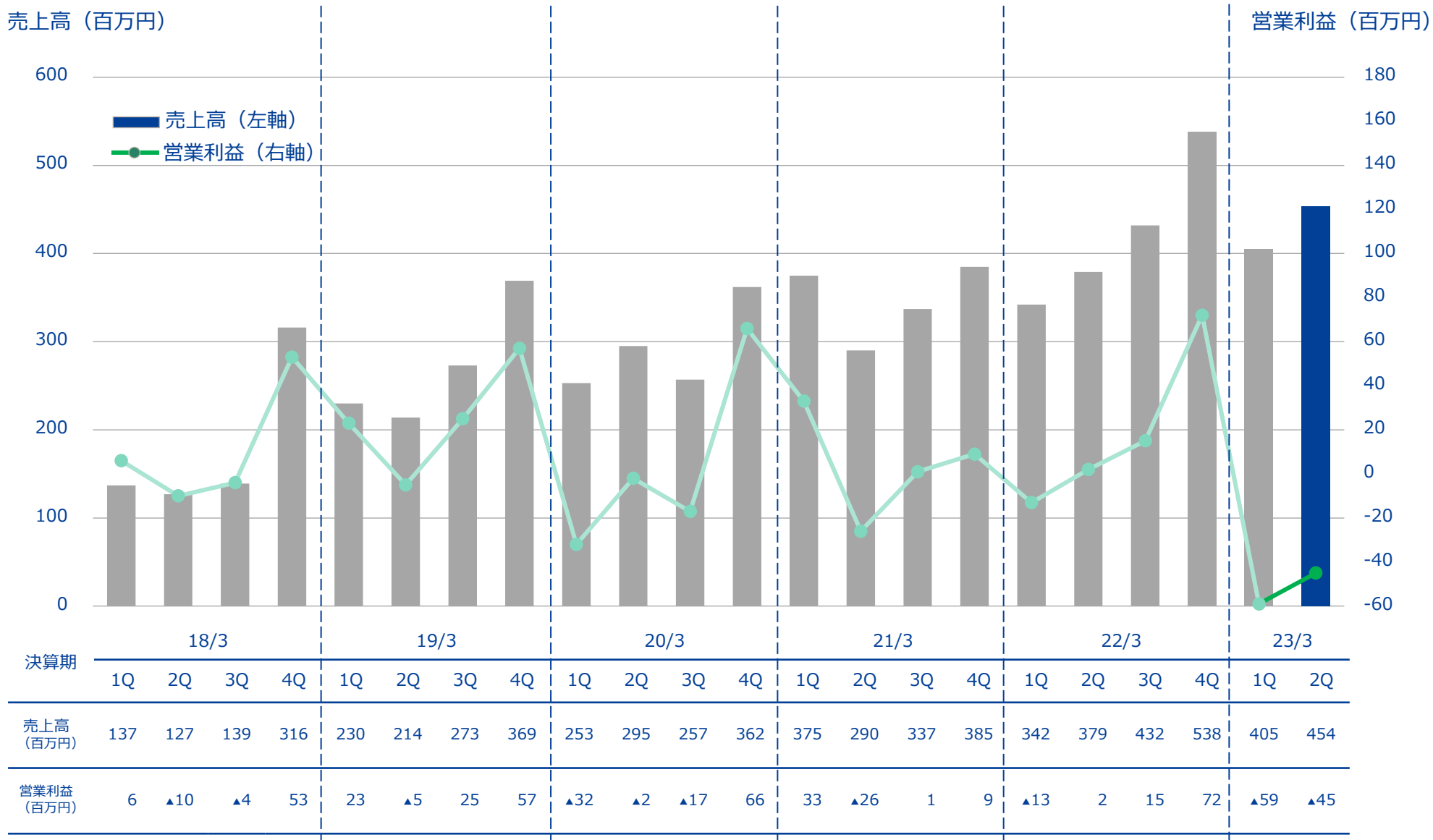
1. 2023年3月期 (2Q) 実績

- ・ 成長力の維持と、投資フェーズの本格化を図る1年であり、概ね計画通りの増収減益
- ・ 国内・海外ともに売上高は拡大しており、引き続き事業・人材等の投資を継続

(百万円)	22年3月期 2Q(通期)	23年3月期 2Q(通期)		
	実績	実績	YoY (金額)	YoY (伸率)
売上高	721	859	+138	19.2%
営業利益	▲10	▲104	▲93	-
調整後 EBITDA	88	38	▲50	-
経常利益	22	▲8	▲31	-
親会社株主に帰属 する当期純利益	▲0	75	75	-

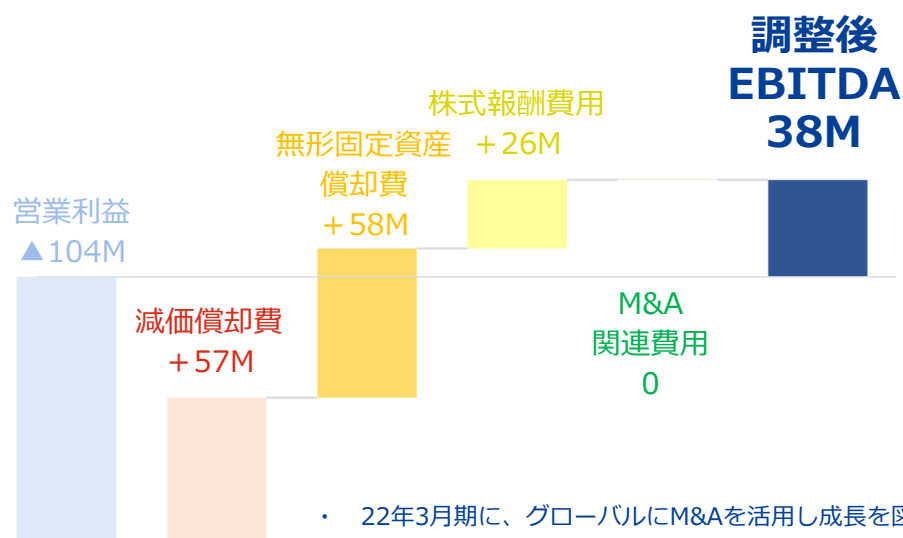
－トピックス－

- 売上高：+138
－国内・海外ともに伸長
- 営業費用：+232
－業容拡大、体制及び
リテンション強化に向けた
人件費増が主因
- 営業外損益：+62
－円安進行による為替差益
が主因
- 特別損益：+101
－投資有価証券売却益を計上

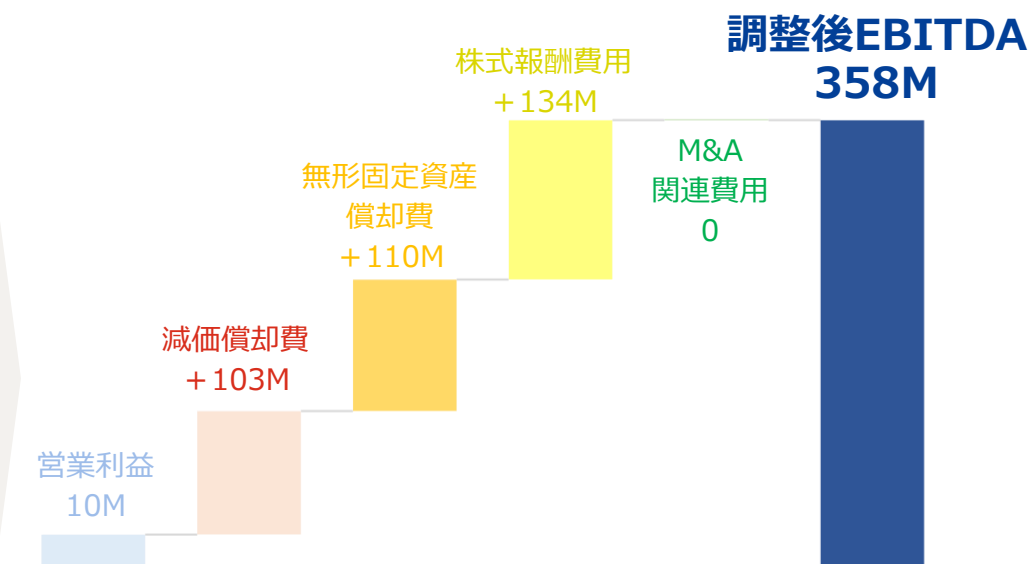


- ・ 開示指標として重視する調整後EBITDAはプラスを維持
- ・ 今後も、実質的なキャッシュフロー創出力を維持しながら、将来の成長に向けた投資を積極的に実施

<23年3月期2Q 実績>



<23年3月期 計画（上限値）>



- ・ 22年3月期に、グローバルにM&Aを活用し成長を図る当社グループの事業特性を踏まえ、**実質的な事業キャッシュフロー創出力**として開示指標に追加

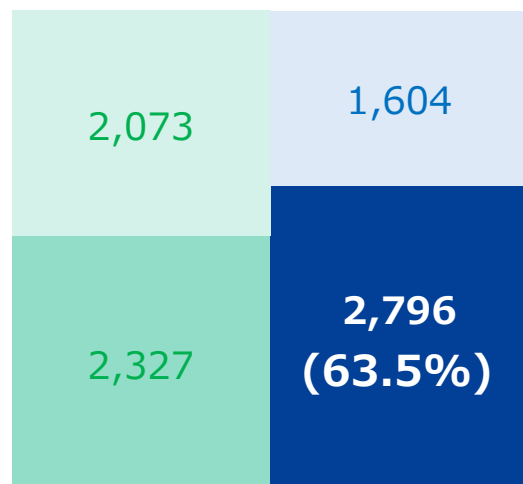
※調整後EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 無形固定資産償却費 + 株式報酬費用 + M&A 関連費用

- 自己資本比率は70%台の高水準を維持
- 今後は投資の拡大に合わせ、健全なレバレッジと財務規律を堅持しつつ、必要な資金調達を検討する方針

2022年3月期 期末
(2022年3月31日)

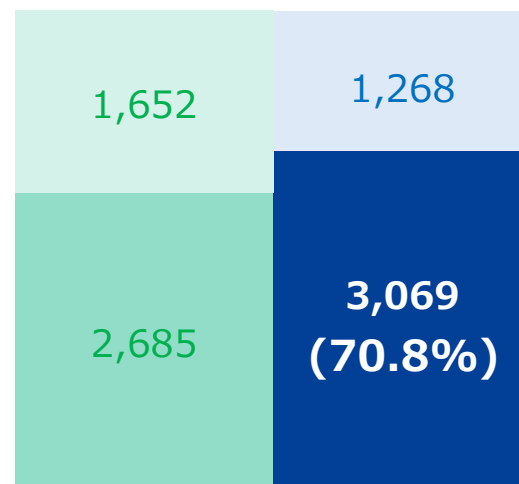
総資産 4,400

(単位：百万円)



2023年3月期 2Q期末
(2022年9月30日)

総資産 4,338



－主要な増減要因－

- 流動資産：▲420
 - ・現預金：▲433
 - －借入金返済、資材購入等
- 固定資産：+358
 - ・投資その他資産：+226
 - ・無形固定資産：+85
 - ・有形固定資産：+46
 - －為替の影響による外貨建資産の増加、事業資産の購入、リテンション強化費用等
- 負債その他：▲335
 - ・借入金：▲342
- 自己資本：+272
 - ・資本金及び資本剰余金：+116
 - ・利益剰余金：+78
 - ・為替換算調整勘定：+77

流動資産
 固定資産
 自己資本
 負債その他

- ・ **IR強化の観点から、当社は今年度初めて、個人投資家向け会社説明会を実施**
 - 計3回を予定
 - 直近は9月18日（日）に参加（@東京/大和インベスターズ・リレーションズ株式会社主催）
- ・ 今後、会社説明会を中心に、**積極的なIR活動を展開していく方針**
- ◆ 会社説明会の内容については、以下の当社HPをご確認ください
<https://www.datasection.co.jp/news/media-2022093001>



- ・行使価額修正条項付第13回及び第14回新株予約権（ワラント）の取得及び消却を2022年10月11日に完了
- ・当初調達計画に対する不足分等に関しては、手元資金を充当するほか、財務規律を意識しつつ、都度適切な資金調達手法により、資金調達を行う方針

◆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/2184160/00.pdf>

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/3905/tdnet/2188258/00.pdf>

2022年10月11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 取締役 CFO 岩 田 真 一
TEL. 050-3649-4858

第三者割当による行使価額修正条項付第13回及び第14回新株予約権の 取得及び消却完了に関するお知らせ

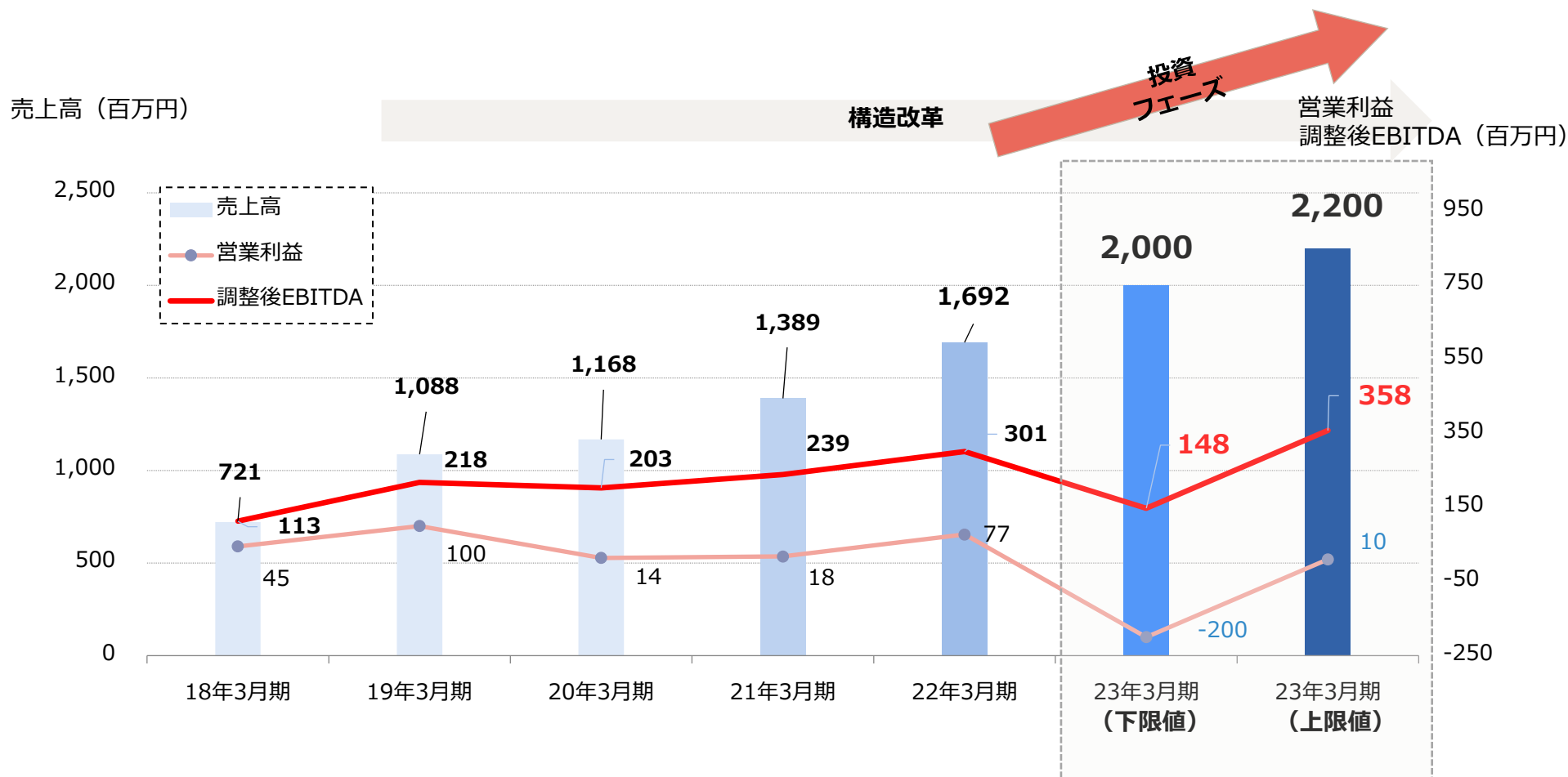
当社は、2022年9月27日付で開示いたしました「第三者割当による行使価額修正条項付第13回及び第14回新株予約権の取得及び消却に関するお知らせ」にてお知らせのとおり、2022年10月15日に発行いたしました当社行使価額修正条項付第13回及び第14回新株予約権につき、残存する本新株予約権の全部を取得するとともに、取得後直ちにその全部を消却いたしましたので、下記の通り、お知らせいたします。

2. 2023年3月期 見通し

- ・ 好調な海外事業を軸に、引き続き**高い成長性を追求**
- ・ 構造改革（19年度～）の総決算、かつ投資フェーズ本格化初年度と位置付け、**戦略的に事業・人材・基盤への必要投資を併進するため、大幅にコスト増**

(百万円)	22年3月期	23年3月期					
	実績	業績予想 (下限)	YoY (金額)	YoY (伸率)	業績予想 (上限)	YoY (金額)	YoY (伸率)
売上高	1,692	2,000	+308	18.2%	2,200	+508	30.0%
営業利益	77	▲200	▲277	-	10	▲67	▲87.1%
調整後 EBITDA	301	148	▲153	▲50.8%	358	+57	18.9%
経常利益	165	▲215	▲380	-	▲5	▲170	-
親会社株主に帰属 する当期純利益	2	▲275	▲277	-	▲72	▲74	-

- ・ 構造改革を完結し、トップライン成長を維持しつつ、投資フェーズに舵切り
- ・ 事業・人材・基盤等、必要な投資を確りコスト認識しており、営業利益は減益を計画するも、重視する調整後EBITDAベースで増益を狙う（上限値）



テーマ

構造改革の完遂と、将来の収益基盤構築に向けた投資フェーズへの転換

基本方針

●投資の加速化

- 成長スピードの速い海外への戦略的な**事業投資推進**
(M&A等のインオーガニックな成長も有効な選択肢と認識)
- 各事業の安定的な運営・成長を担う**人材採用強化**
- 受注・顧客層拡大に資する**新規プロダクトの開発およびプロモーション費用投下**

●成長を下支えする基盤強化

- グローバルな成長・規模拡大に伴う**経営体制・管理部門の機能強化**
- 組織強化のための**人事関連制度の再構築、電子化等の社内DX推進**
- **ESG、SDGs、ダイバーシティ等への取組強化**



国内

- 販促及び、デジタルマーケティング等で得られたリード・商談件数に対応すべく、人材採用を強化
- 顧客ニーズを踏まえた機能のエンハンスによる顧客単価向上、また、ターゲット市場拡大のため、業種特性等顧客ニーズに最適化した新サービスの市場投入を目指す

海外

- PMIとして一定のオーガニックな成長を進行
- 大型のショッピングモールを運営するディベロッパーへのアプローチを開始しており、FollowUPのモールへの一括納入等、案件の大型化と投資を見込む
- 特に南米圏においては、現地代理店・競合等を傘下に取り込む、域内での面戦略が有効

人材
強化

プロダクト
投入

事業
投資

M&A
等



- 当社においては、効率的なアサインが可能な人材強化を進め、リテールマーケティング事業とのシナジーが狙える大型案件の獲得を目指す
- 連結子会社ディーエスエスでは、受注の安定性に対するリソースの不安を解消すべく、人材と体制を強化



- 当社においては、Insight Intelligence Q等プロダクトの機能・サービスを見直すとともに、稼働率の観点から受注体制の効率化を推進
- 連結子会社ソリッドインテリジェンスでは、得意領域であるインバウンド・官公庁案件の安定的な受託を目指す



- 民間企業やパブリックセクターとの連携による、AIでの医療系データ解析案件等に注力
- 小売業向けの新規事業開発の継続



売上高の先行指標は前年同期比で大幅に増加

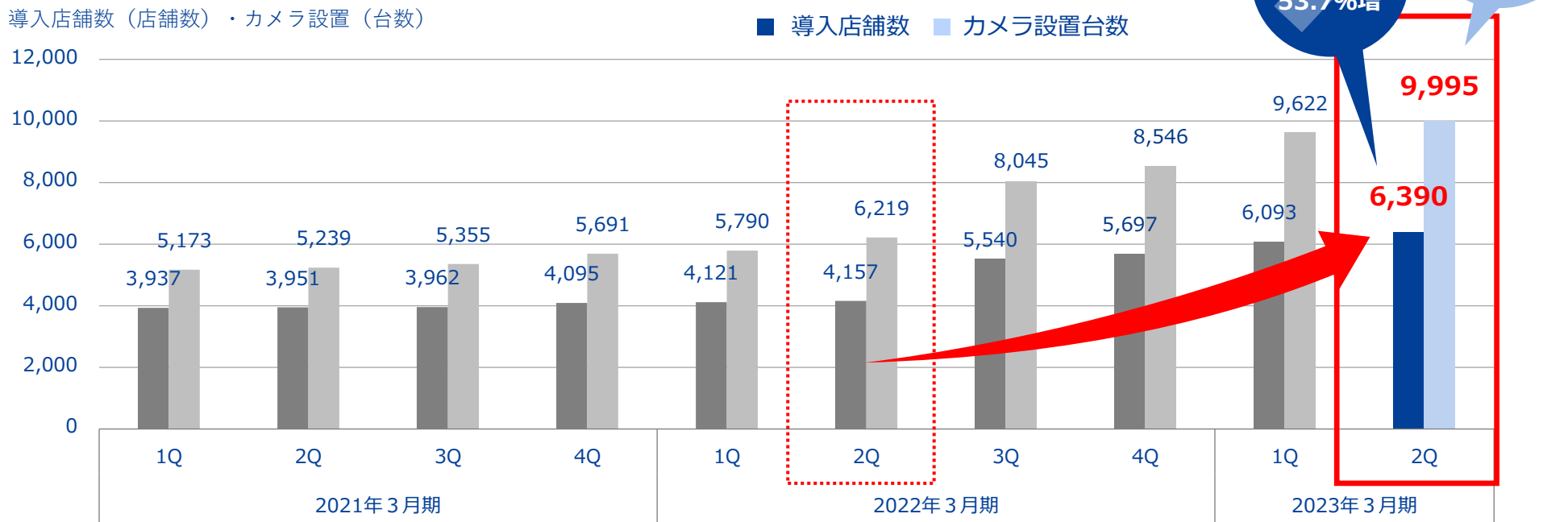
- 中期的に売上高の先行指標として重視する導入店舗数・カメラ設置台数は、①アパレル以外の業態へのサービス提供、②Inteligenxia S.A.の連結子会社化及び非連結子会社であったFollow UP Peru S.A.C.の連結子会社化、③ショッピングモールからの受注等による案件の大型化により大きく伸長

－導入店舗数（非連結子会社を合算）：6,834店舗

カメラ設置台数（非連結子会社を合算）：10,603台

<導入店舗数とカメラ設置台数累計（連結ベース）>

導入店舗数（店舗数）・カメラ設置（台数）



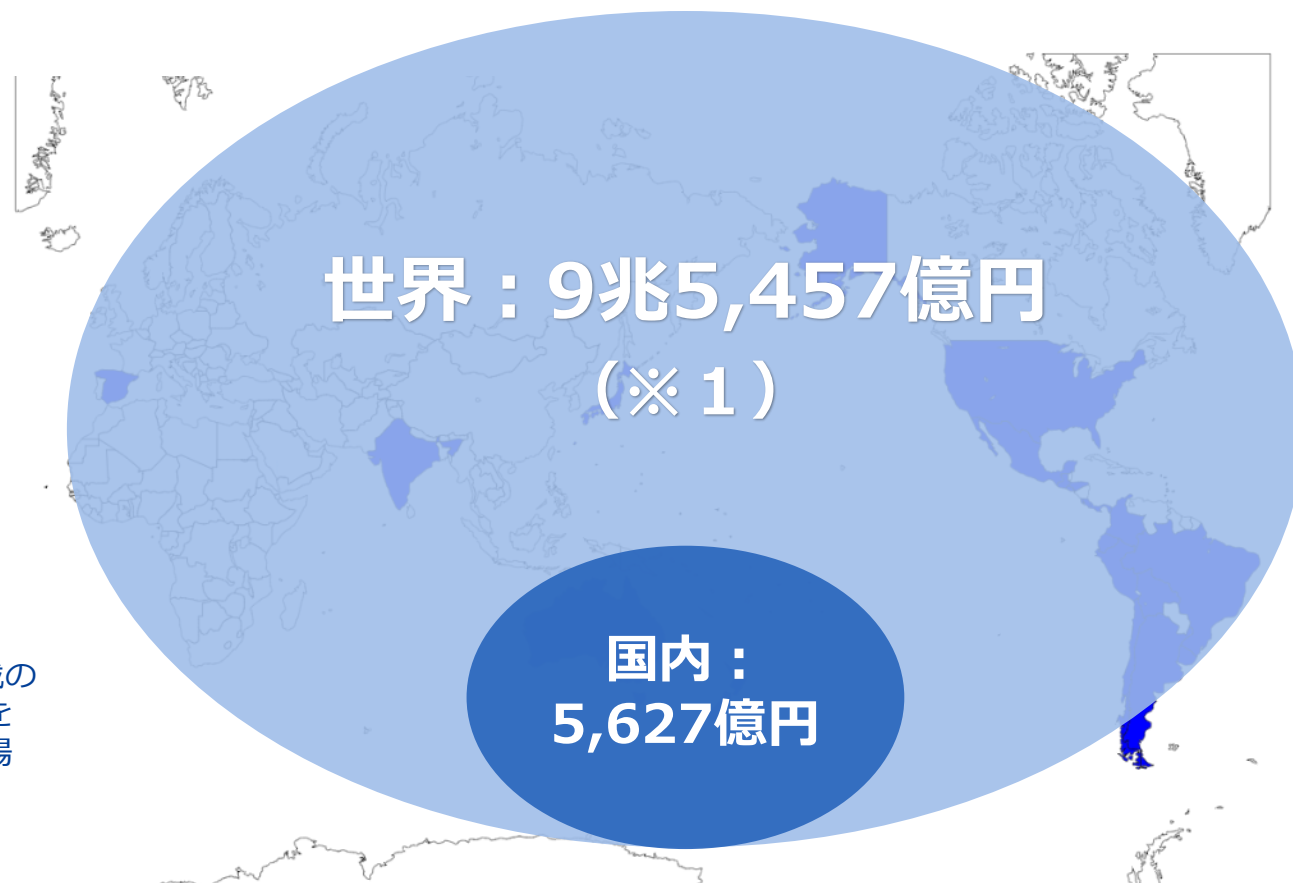
3. 中長期戦略

グローバル市場の規模は約10兆円

より成長性を見込めるグローバル市場にターゲット

<リテールテック市場規模>

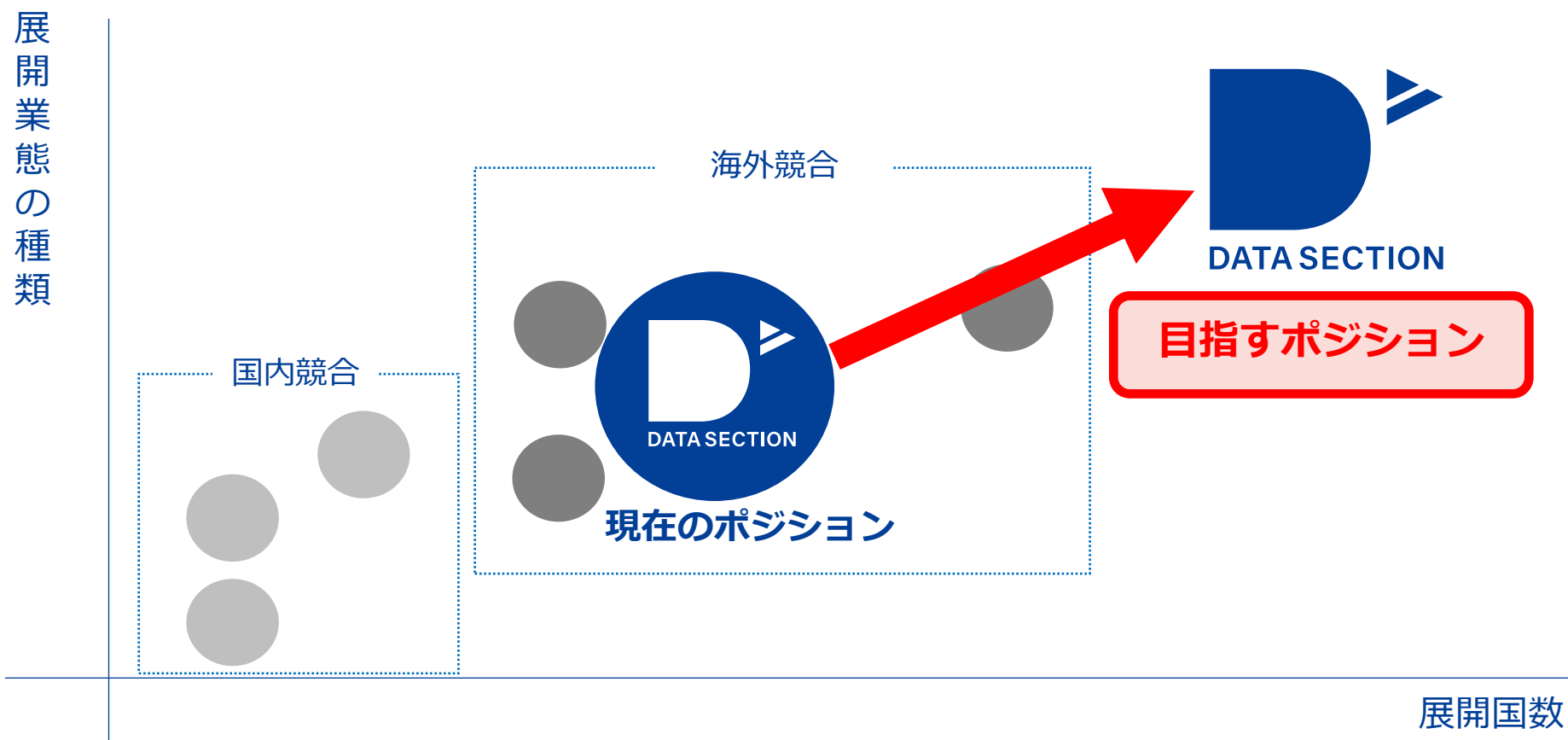
(小売・外食・宿泊業向け機器・
システム&サービス)



※1 富士経済「リテールテック関連機器・システム市場の将来展望 2019」掲載の国内市場規模を国内GDPで除した値を係数として各国GDPに乘じ、各国市場規模を当社算出

「展開業態の種類」「展開国数」を増加し差別化

- 強みである大容量のデータ解析技術を軸に、プロダクト開発力とグローバルでの同時展開力を活かし、小売業界からディベロッパーや大規模モール自体へ対象業種を拡大中



コア技術である『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



オンライン

オフライン

当社のコア技術

[集める]

ビッグデータ収集

コア技術

[解析]

自然言語処理

画像・動画解析

音声解析

[使う]

分析ダッシュボード/分析コンサルティングによる活用ノウハウ

事業領域



リテール
マーケティング事業



ソーシャルメディア
分析事業



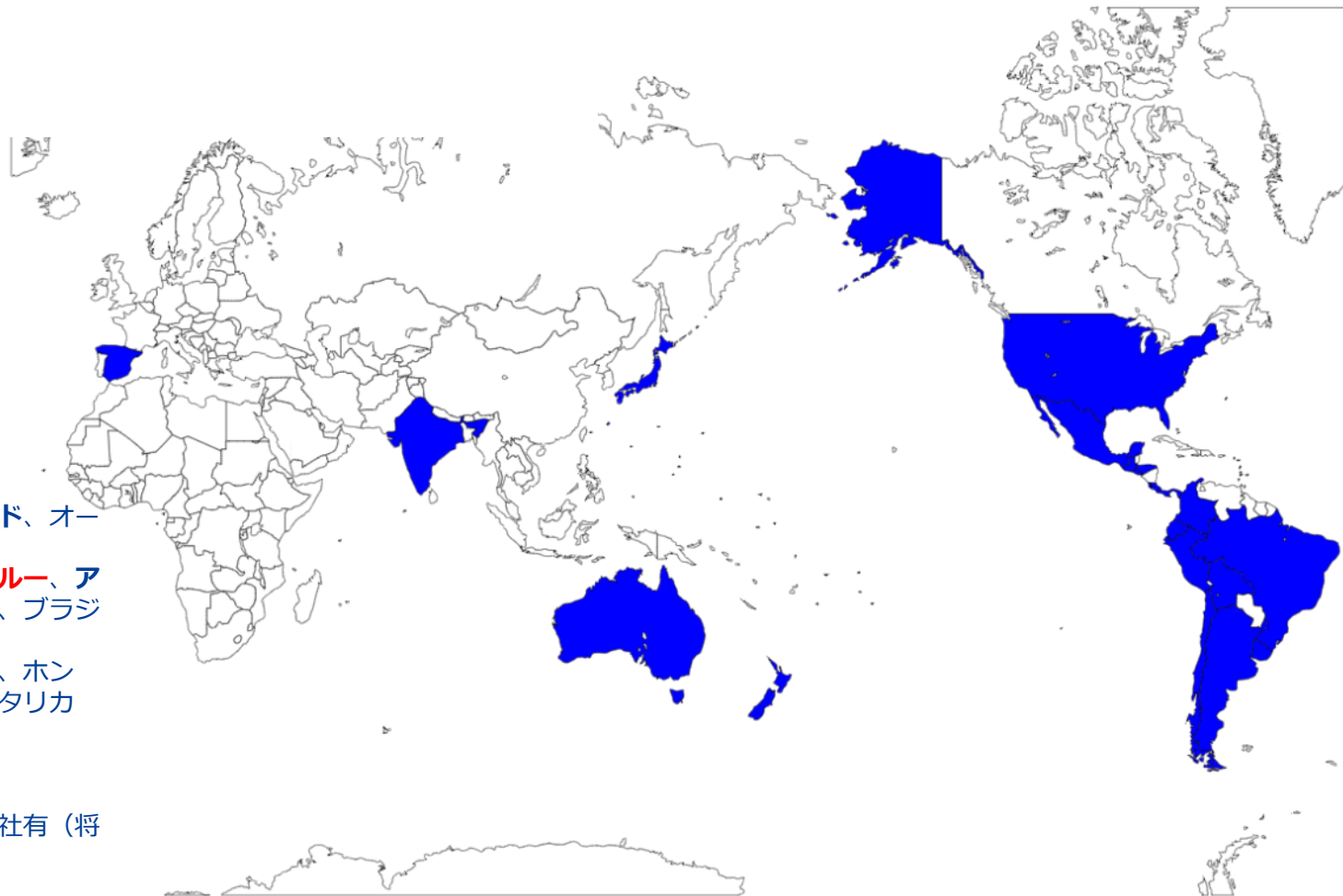
AI・システム
開発事業



新規事業

自社サービスをグローバルに同時展開可能

- 開発した自社サービスについて、既に世界20か国以上に同時展開中であり、今後も他地域へ拡大予定

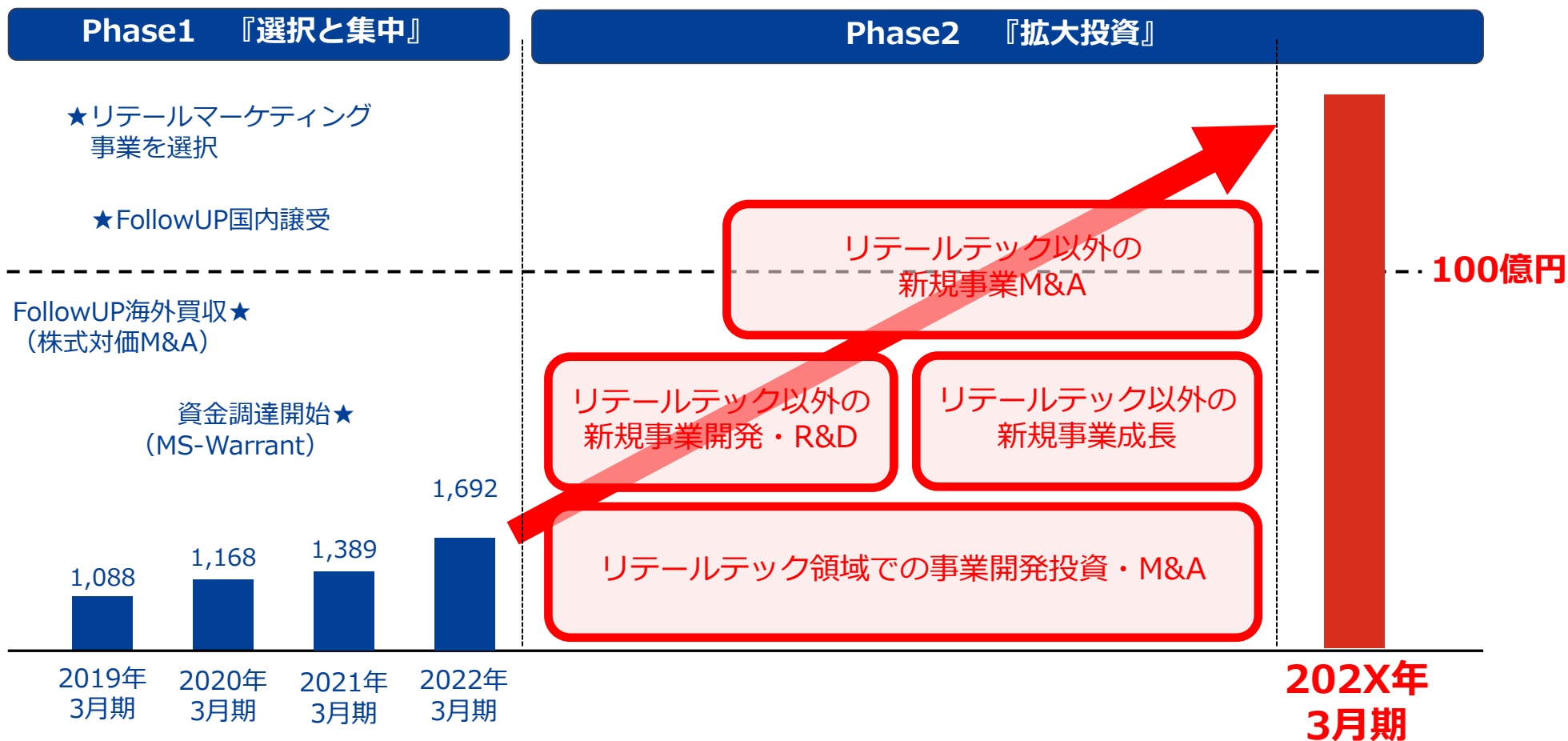


アジア・パシフィック：日本、インド、オーストラリア、ニュージーランド
南アメリカ：チリ、コロンビア、ペルー、アルゼンチン、エクアドル、ボリビア、ブラジル、ウルグアイ
中央アメリカ：パナマ、グアテマラ、ホンジュラス、エル・サルバドル、コスタリカ
ヨーロッパ：スペイン
北アメリカ：メキシコ、USA
※赤太字：現地法人有
※青太字：投資している販売代理会社有（将来的に子会社化）

『選択と集中』から『拡大投資』フェーズへ

- 事業ポートフォリオ転換を完遂し、リテールテック領域の成長に加え、M&Aや新規事業開発へグローバルベースで積極投資を行い、売上高100億円以上を目指す

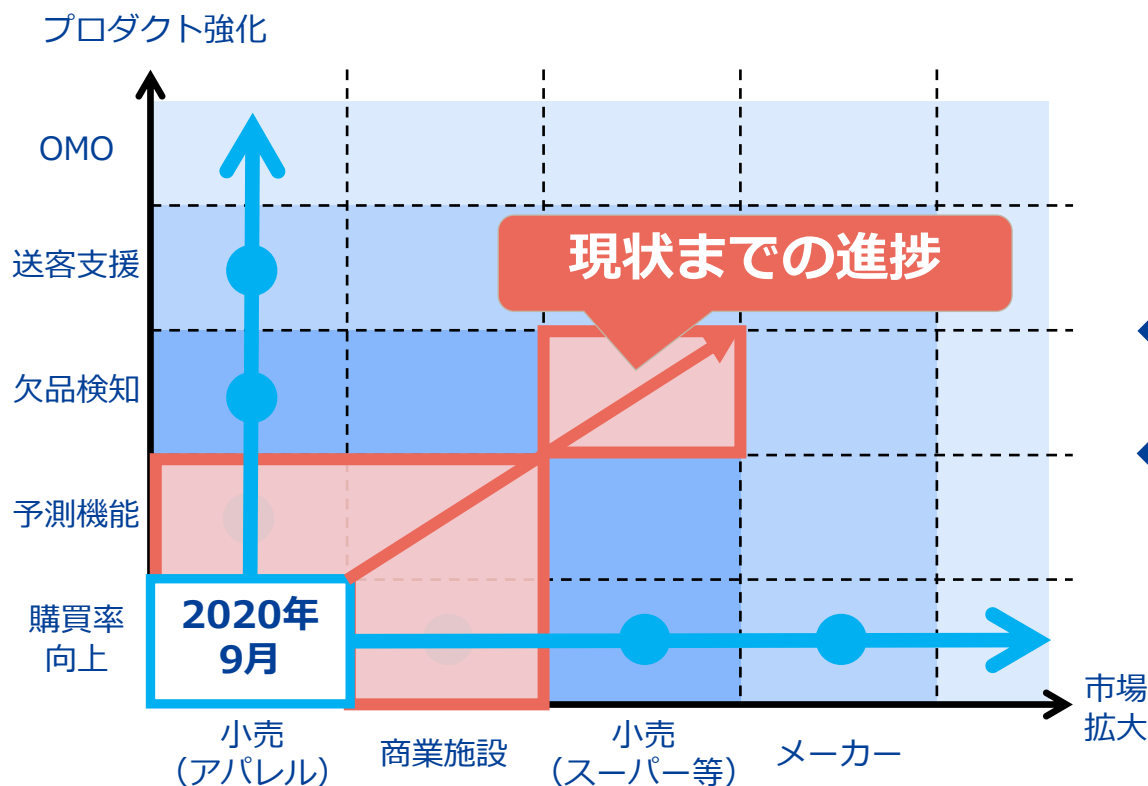
売上高 (単位: 百万円)



成長ドライバーである3要素をバランス良く併進



<成長戦略>



Facebook・Twitterの公式アカウントはこちらです

-IR情報に加え、各種コンテンツや当社グループの取組などを発信していきます

Facebook



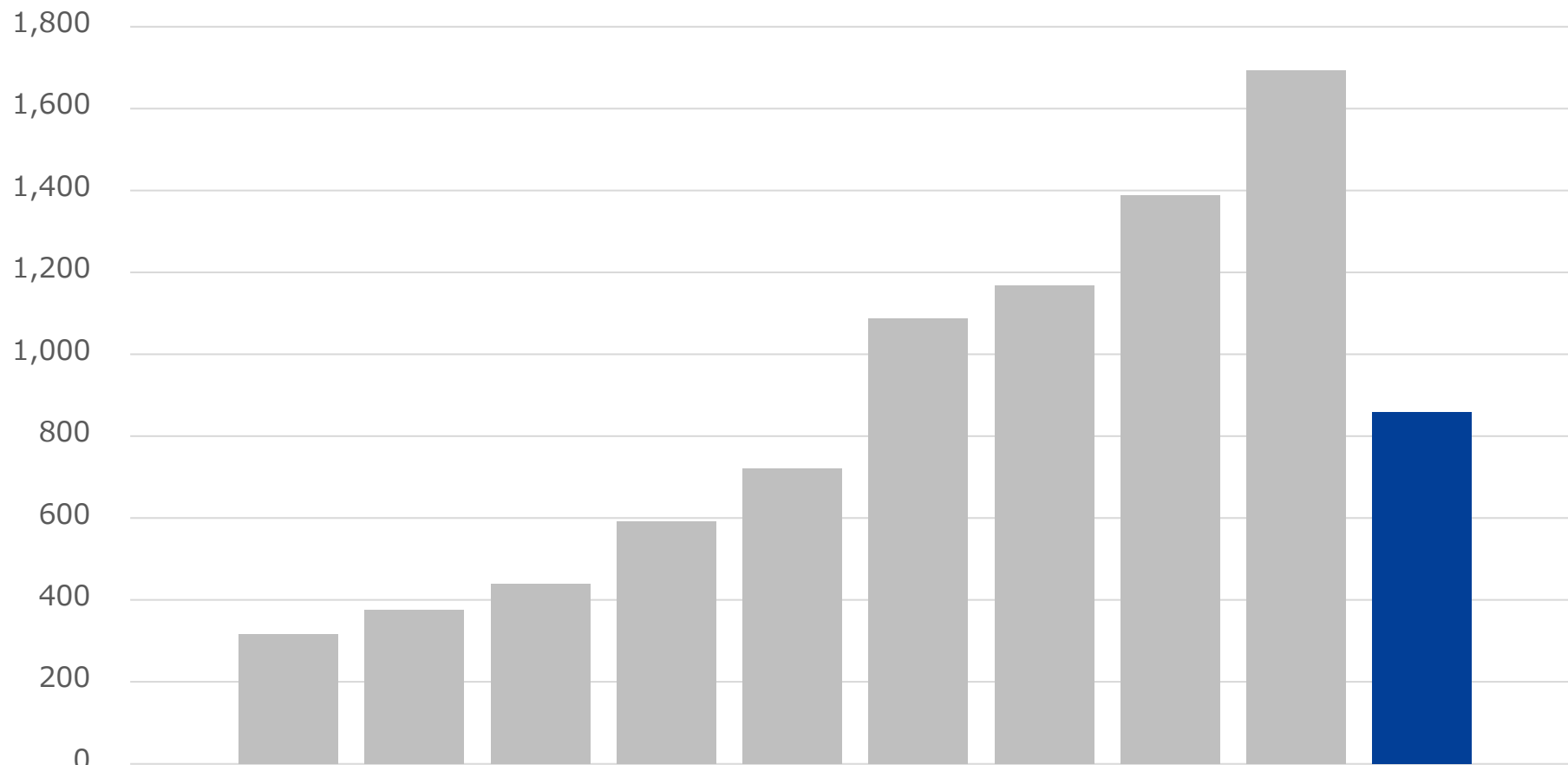
Twitter



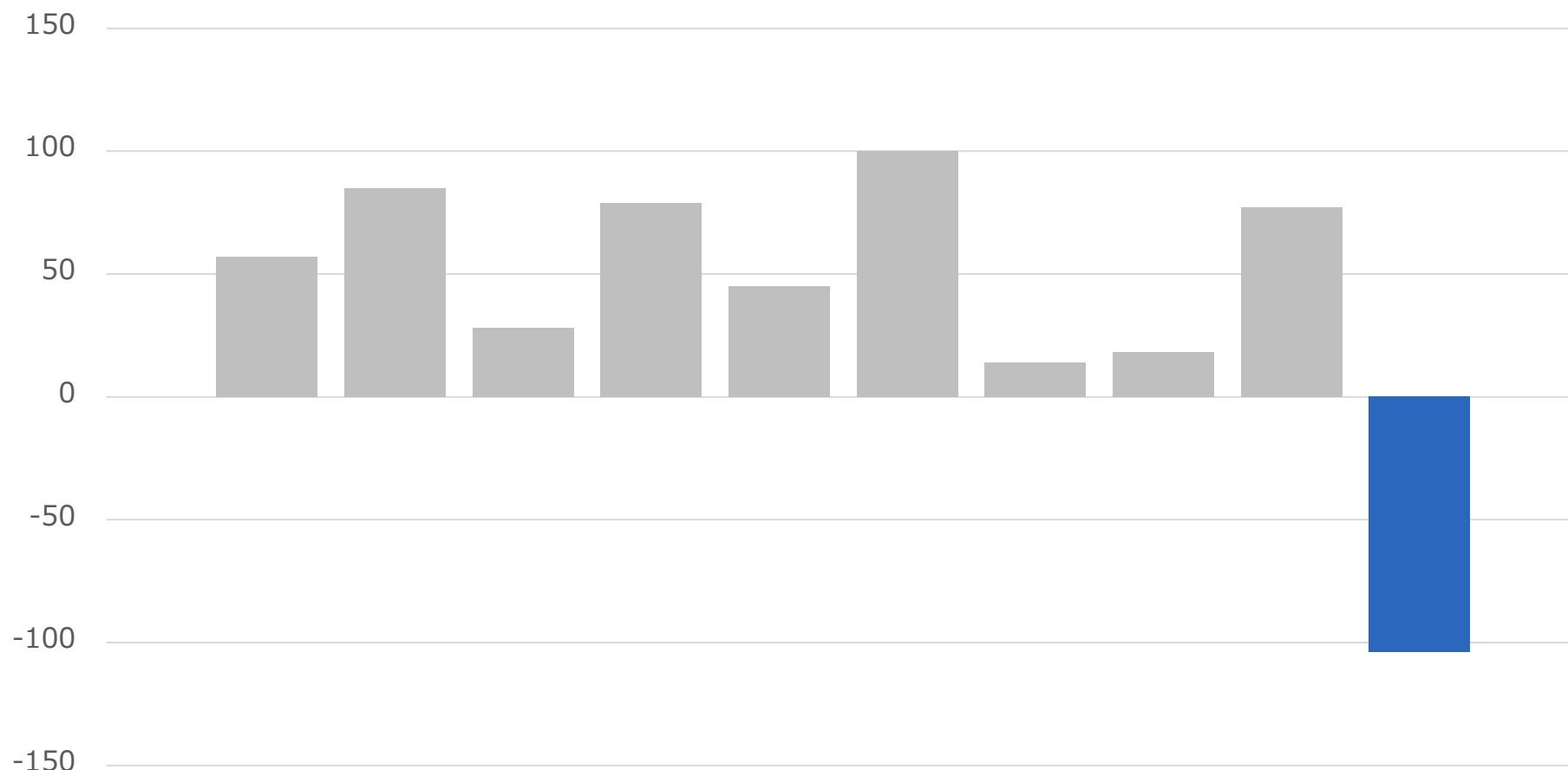
2023年3月期 3Q の決算発表は以下の予定です

・決算発表 : 2023年2月10日(金) 15:00以降

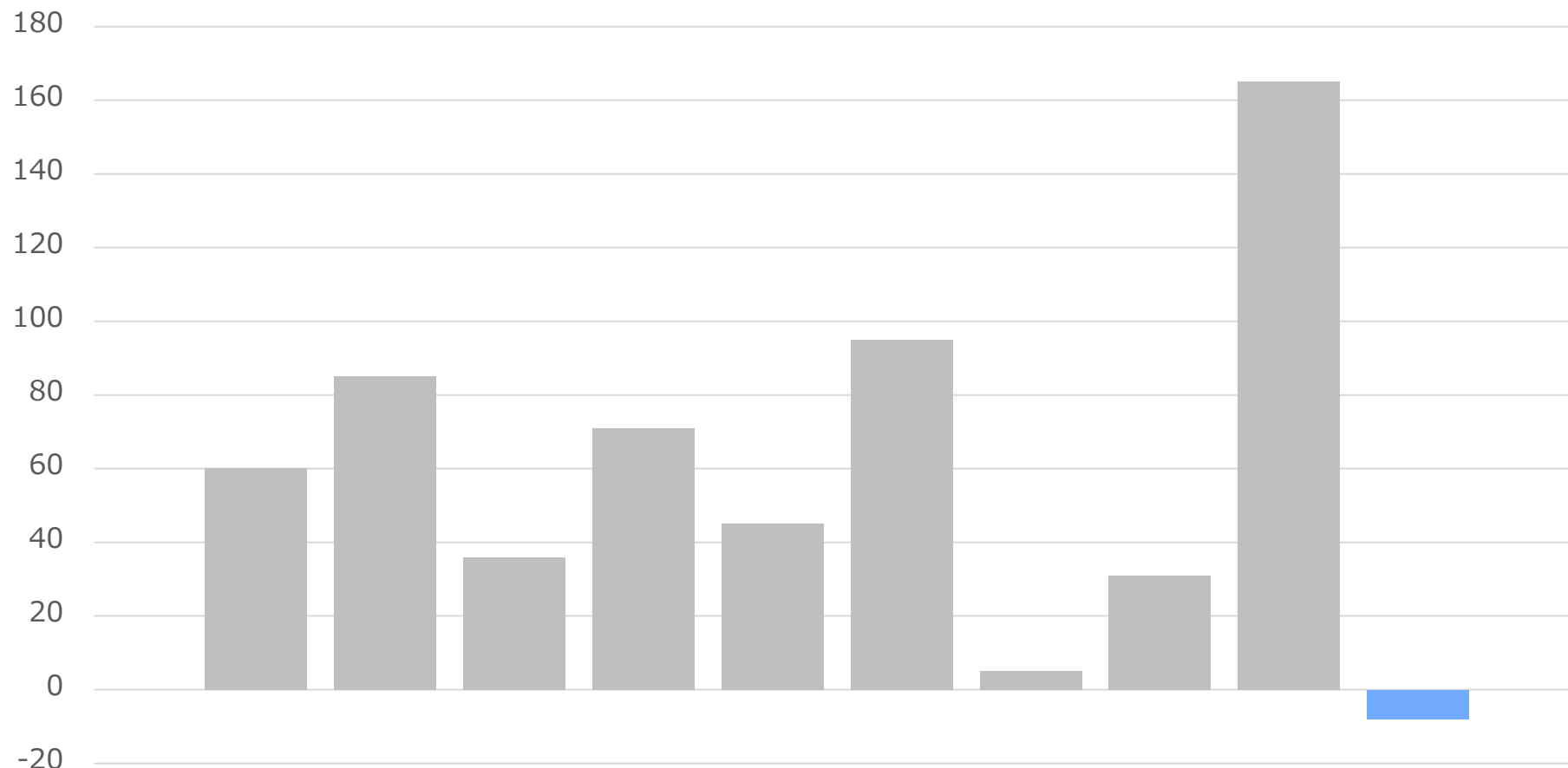
4 . Appendix



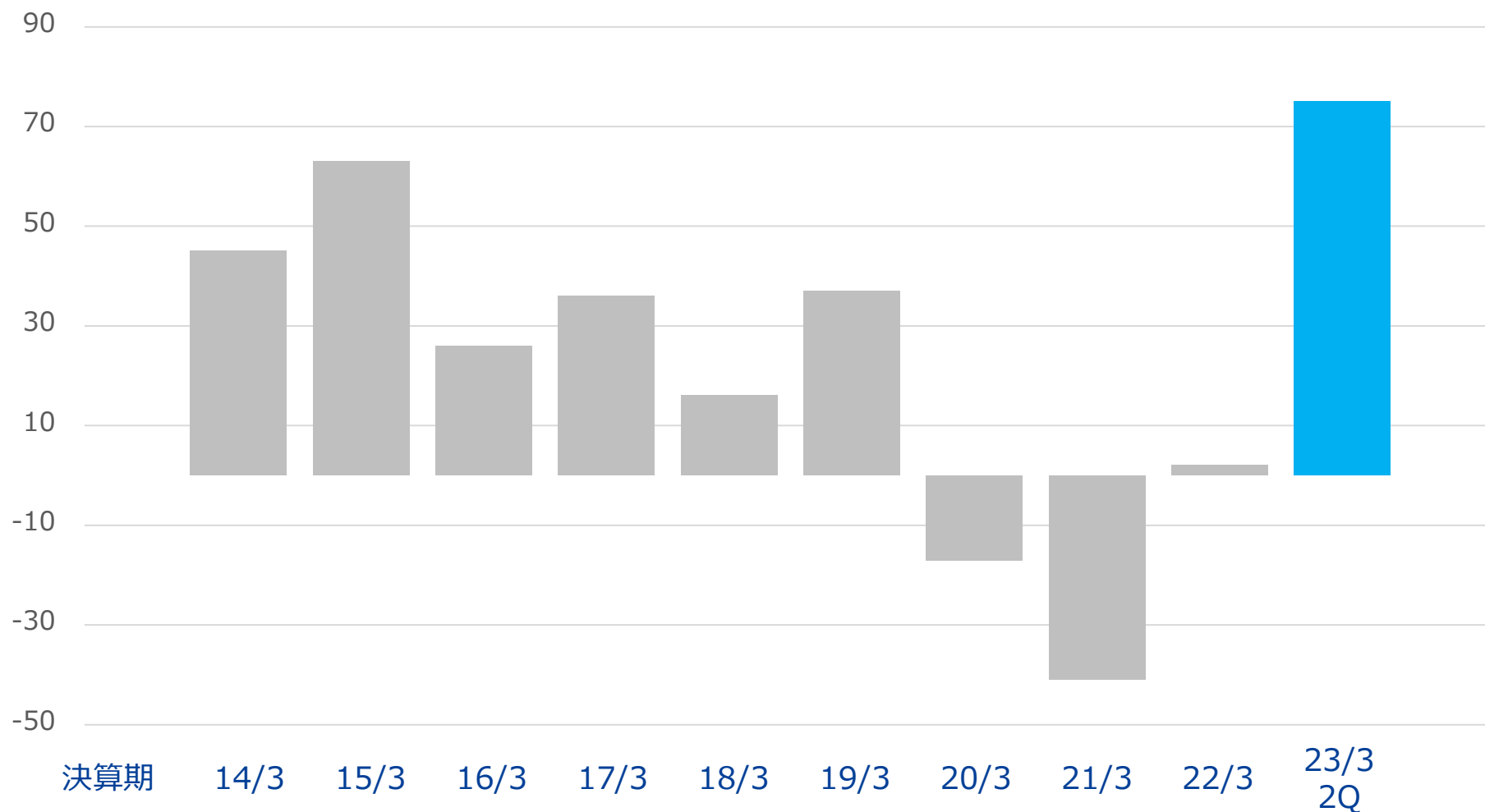
決算期	14/3	15/3	16/3	17/3	18/3	19/3	20/3	21/3	22/3	23/3 2Q
売上高 (百万円)	317	376	439	593	721	1,088	1,168	1,389	1,692	859



決算期	14/3	15/3	16/3	17/3	18/3	19/3	20/3	21/3	22/3	23/3 2Q
営業利益 (百万円)	57	85	28	79	45	100	14	18	77	▲104



決算期	14/3	15/3	16/3	17/3	18/3	19/3	20/3	21/3	22/3	23/3 2Q
経常利益 (百万円)	60	85	36	71	45	95	5	31	165	▲8



決算期	14/3	15/3	16/3	17/3	18/3	19/3	20/3	21/3	22/3	23/3 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	75

5. 參考資料

会社概要

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

社名 データセクション株式会社

所在地 東京都品川区西五反田1丁目3番8号 五反田PLACE 8階

ウェブサイト <https://www.datasection.co.jp/>

設立年月日 2000年7月11日

資本金 1,515,378千円（2022年9月30日現在）

事業内容

- ・ ソーシャルメディア分析
- ・ リテールマーケティング
- ・ AI・システム開発



林 健人

代表取締役社長 兼 CEO

早稲田大学卒業後、日本IBM（旧PwCコンサルティング）に入社。

その後、SCSK（旧CSK-IS）にて事業開発投資を推進。その際にデータセクションとソーシャルメディア分析サービスの開発を行った経緯から2009年当社取締役COOに就任。

ビッグデータ分析における当社グループの様々な事業開発を行い、2018年4月より代表取締役社長兼CEOに就任。



平本 義人

取締役 兼 COO

法政大学卒業後、富士通株式会社に入社。その後、企業の内側から経営再建・組織改革を行うため様々な事業会社に入社し、「戦略立案、構造改革、新規事業開発」や、「IT、マーケティング、会計、物流業務等の再構築」など幅広い業務に従事。

2014年2月当社に入社。

2019年12月に取締役兼COOに就任。



Christian Cafatti

取締役

Industrial Engineer。

チリのカトリック大学卒業後、技術開発の分野でキャリアを重ね、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。



岩田 真一

取締役 兼 CFO

大阪大学卒業後、大手金融機関に入社。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。



中嶋 淳
取締役（社外）

一橋大学卒業後、株式会社電通に入社。その後、株式会社インスパイアにて、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等を担当。2006年に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、その他数々の企業の社外取締役、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等を兼職。2009年7月に当社社外取締役に就任。



坂田 幸樹
取締役（社外）

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）

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。



田代 彰
常勤監査役（社外）

九州大学卒業後、富士通株式会社に入社。その後、ニフティ株式会社に転籍し、ネット広告、EC、コンテンツ配信など各種のネットビジネスを推進。同社退職後は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月に当社常勤監査役に就任。



石崎 俊
監査役（社外）

東京大学卒業後、産業技術総合研究所（旧通産省工技院電子技術総合研究所）に勤務し、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年に退職して名誉教授、（一財）SFCフォーラム理事、現在に至る。その他、ISO/TC37言語資源標準化委員会委員長、言語処理学会会長、日本認知科学会会長などを歴任。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。早稲田大学卒業後、有限責任あずさ監査法人（旧朝日監査法人）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。KPMGアムステルダムへの出向を経て、海外展開支援のアドバイザーにも従事。その後、横山公認会計士事務所に入所。2018年6月に当社社外監査役に就任。



- データ解析技術・データ活用ノウハウを強みとする当社グループのビジネスを、**グローバルに同時展開しており、今後の拡大に向けた体制も構築済**

	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
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
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
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

事業概要

コア技術である『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



オンライン

オフライン

当社のコア技術

[集める]

ビッグデータ収集

コア技術

[解析]

自然言語処理

画像・動画解析

音声解析

[使う]

分析ダッシュボード/分析コンサルティングによる活用ノウハウ

事業領域



リテール
マーケティング事業



ソーシャルメディア
分析事業



AI・システム
開発事業



新規事業

『データ解析技術』を強みに、成長性と収益基盤拡大を追求

- グローバルベースの成長市場を勘案し、店舗DXの推進を主としたリテールマーケティング事業を軸に、**日本のみならずグローバルへ各種サービスを同時展開**
 - 新型コロナウイルス感染症の影響もあり、世界の小売業界はOMO（Online Merges with Offline）へ急速にシフト。今後も、リアル店舗内のデータを可視化する等店舗DX（デジタルトランスフォーメーション）が、一層加速する見込
- ソーシャルメディア分析事業、AI・システム開発事業は、**将来の安定成長や収益基盤につながる「SaaS型サービス」やシステム運用保守等ストック型中心**のビジネスモデル
- 中長期的なビジネスの柱となる**新規事業開発も継続**

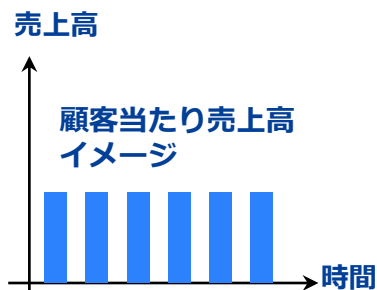




リテールマーケティング事業

小売店舗のDXを推進し、業務最適化

店舗AIカメラから来店客行動をビッグデータ分析により可視化



SaaS・ストック型

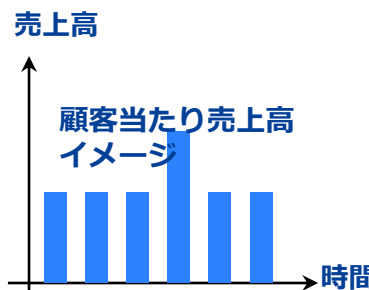
- カメラ画像から来店客データを分析し、POSデータと連動した購買率の把握と向上
- カスタマーサクセス部隊がSaaS型の分析システムを顧客が業務活用するための支援を実施
- 新型コロナ対策ソリューションの提供



ソーシャルメディア分析事業

クチコミ分析からマーケティングを支援

ネット上の投稿ビッグデータ自然言語処理により可視化



SaaS・ストック型
+
コンサルティング・スポット型

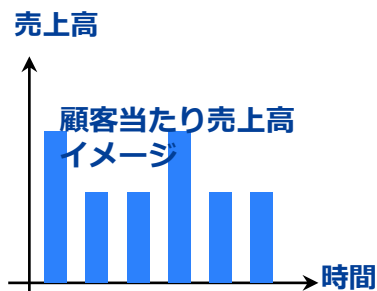
- ネット上のクチコミを分析して企業のマーケティングリサーチや風評リスクの検知に活用
- 日本語のみならず海外SNSを多言語で分析し、省庁や自治体向けに観光施策のコンサルティングサービスを実施



AI・システム開発事業

個社毎にビッグデータ分析を活用支援

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



開発・スポット型
+
月額運用・ストック型

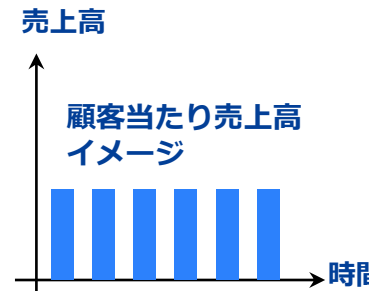
- 大企業が保有するビッグデータを分析するセミオーダー型システム開発を実施
- ビッグデータ分析を業務改善に組み込むコンサルティング
- 開発後のシステム運用保守



新規事業

当社コア技術を活用した新事業の展開

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

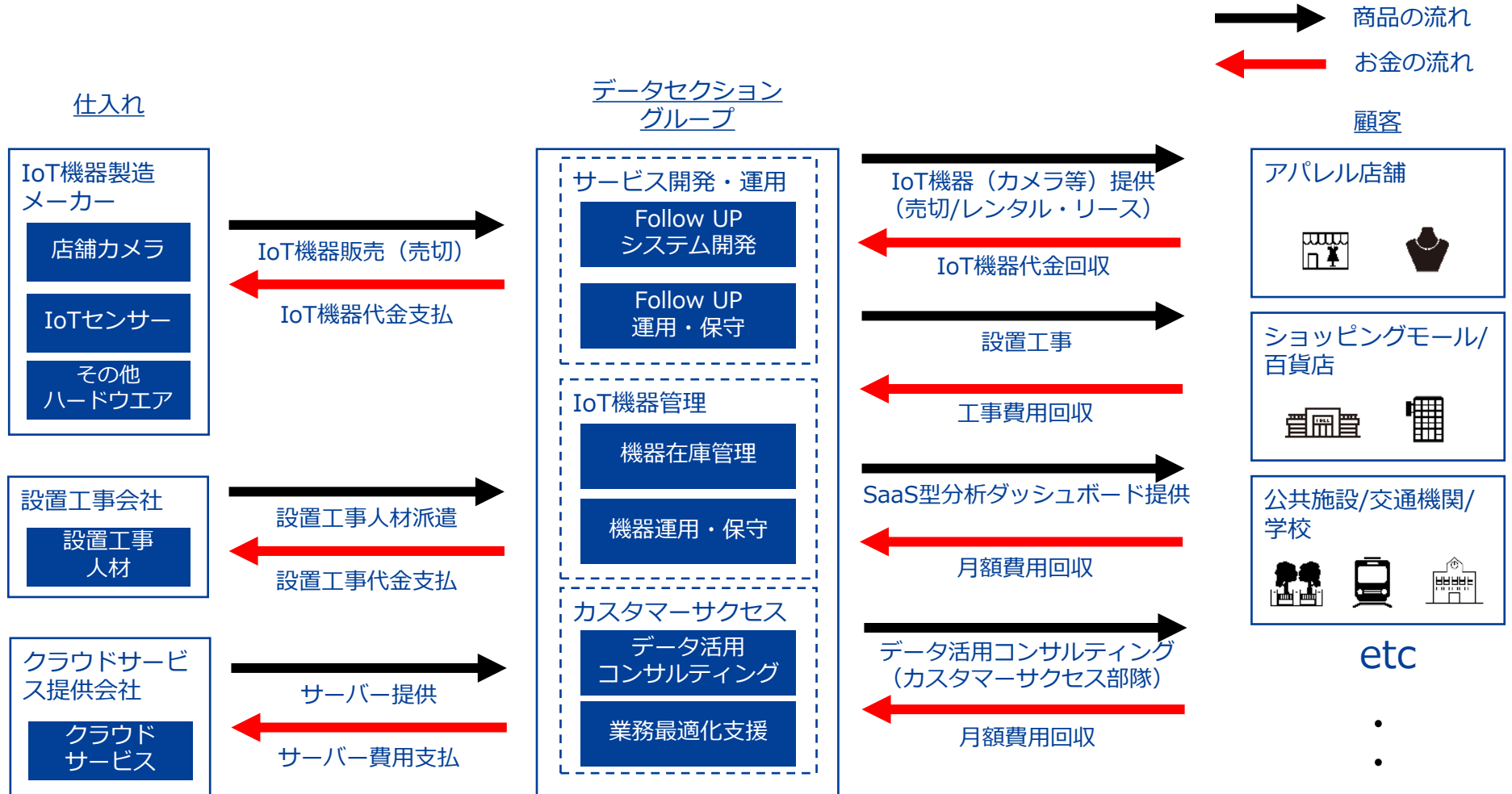


SaaS・ストック型

- 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

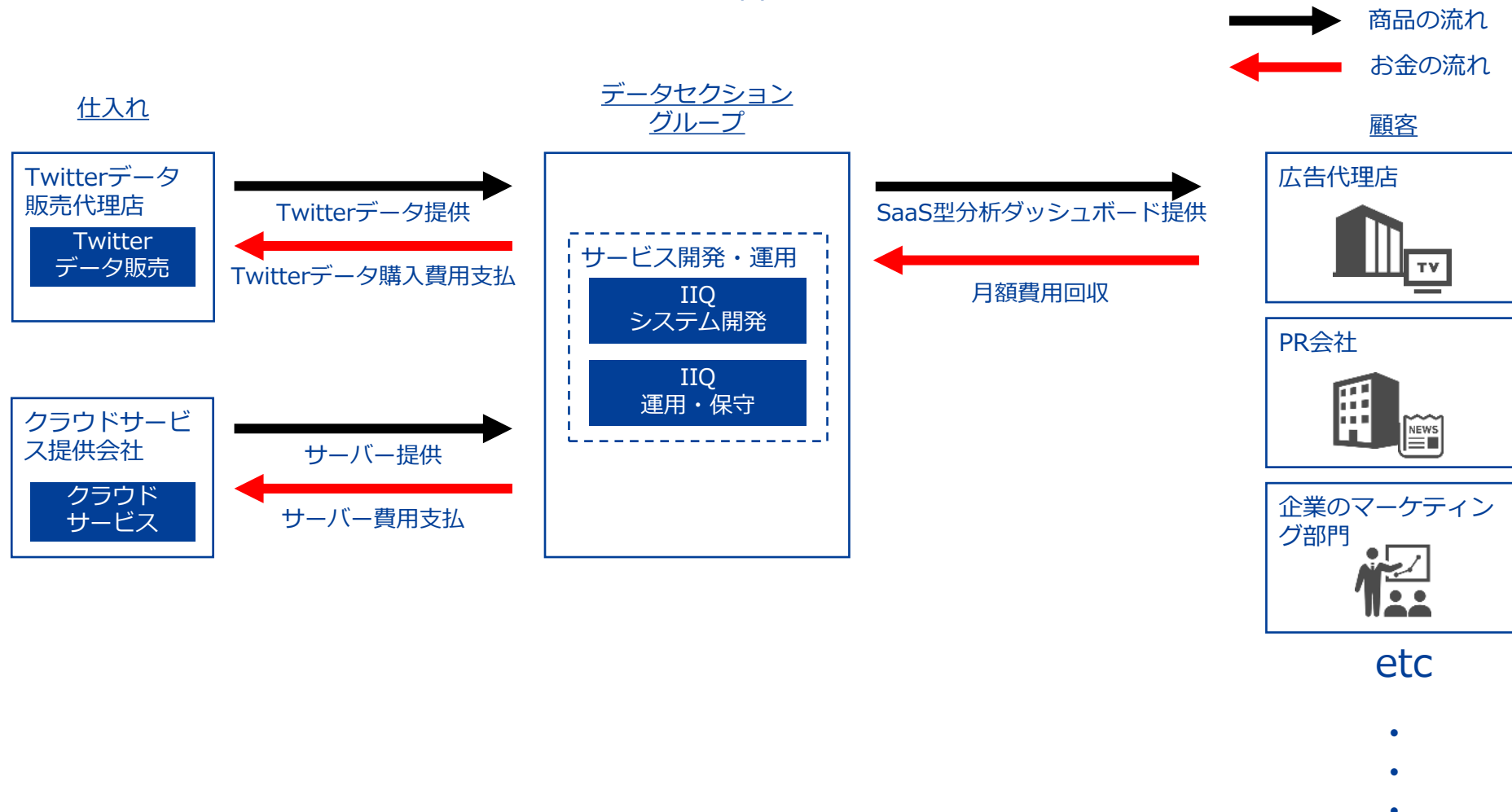
AIカメラにて店舗のDXを促進する「SaaS型サービス」

- 店舗にAIカメラなどのIoT機器を設置し、解析したデータをダッシュボードで把握し**店舗オペレーションを最適化する**



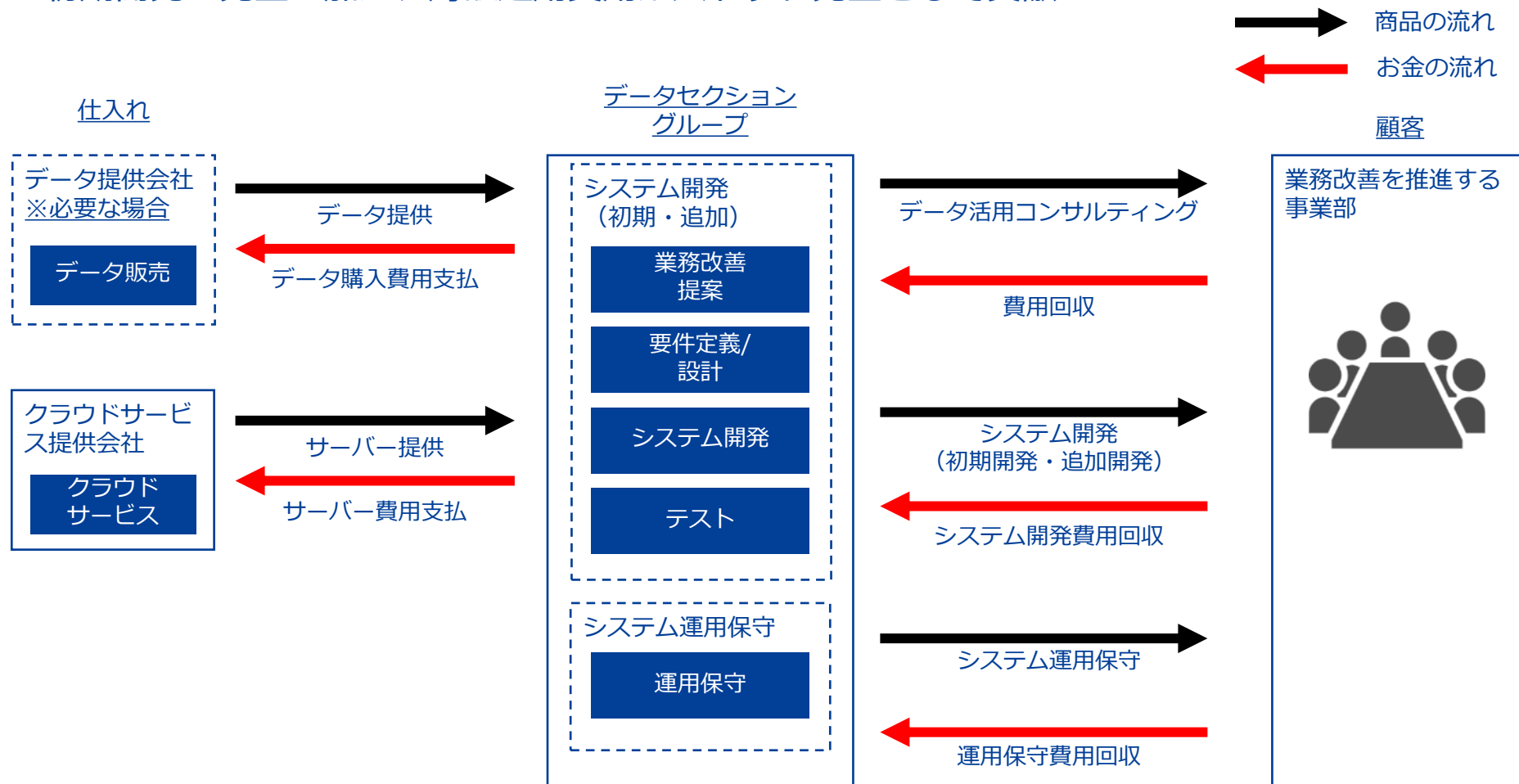
Twitterにおける販促効果測定を分析する「SaaS型サービス」

- Insight Intelligence Q（以下、「IIQ」）はTwitterデータにて拡散した口コミを分析し、**企業のデジタルマーケティング活動を支援する月額課金型のサービス**



企業の業務改善・DXを推進し、開発から保守運用までを受託

- ビッグデータ解析技術をベースとし、**各社クライアントの業務改善**のためのDXを推進する事業。
初期開発の売上に加え、月額運用費用がストック売上として貢献



データセクションの目指す姿とSDGs

我々の目指す「グローバルでのテクノロジースタートアップ連合」は現在国際社会で求められているSDGsに貢献する



データセクションの目指す姿とSDGs

我々の目指す「グローバルでのテクノロジースタートアップ連合」は現在国際社会で求められているSDGsに貢献する



8.3

生産活動や適切な雇用創出、起業、創造性及びイノベーションを支援する開発重視型の政策を促進するとともに、金融サービスへのアクセス改善などを通じて中小零細企業の設立や成長を奨励する



9.3

特に開発途上国における小規模の製造業その他の企業の、安価な資金貸付などの金融サービスやバリューチェーン及び市場への統合へのアクセスを拡大する

9.b

産業の多様化や商品への付加価値創造などに資する政策環境の確保などを通じて、開発途上国の国内における技術開発、研究及びイノベーションを支援する

データセクションの目指す姿とSDGs

我々の目指す「グローバルでのテクノロジースタートアップ連合」は現在国際社会で求められているSDGsに貢献する



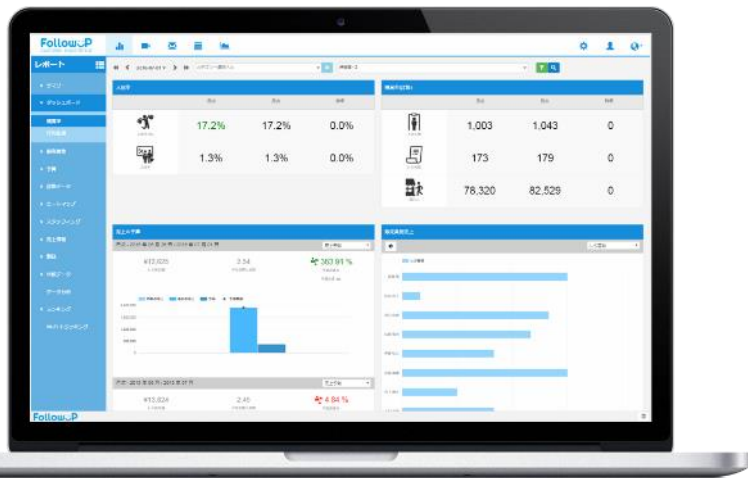
17.5
後発開発途上国のための投資促進枠組みを導入及び実施する

17.16
全ての国々、特に開発途上国での持続可能な開発目標の達成を支援すべく、知識、専門的知見、技術及び資金源を動員、共有するマルチステークホルダー・パートナーシップによって補完しつつ、持続可能な開発のためのグローバル・パートナーシップを強化する

17.17
さまざまなパートナーシップの経験や資源戦略を基にした、効果的な公的、官民、市民社会のパートナーシップを奨励・推進する

データセクショングループのサービス

- ・ 店舗に入店人数を計測できる3Dカメラを設置し、入店人数を正確に計測
- ・ POSと連携することで、購買率を算出することが可能
- ・ 購買率を軸として、オペレーションの改善を目的としたサービス



FollowUPによってできること

①店舗のポテンシャル / 課題の抽出

- ・ 店舗で発生している様々な事象を可視化し、経験則や感覚値でないニュートラルな視点から、店舗のポテンシャルや課題を把握

②データに基づく店舗改善サイクルの構築

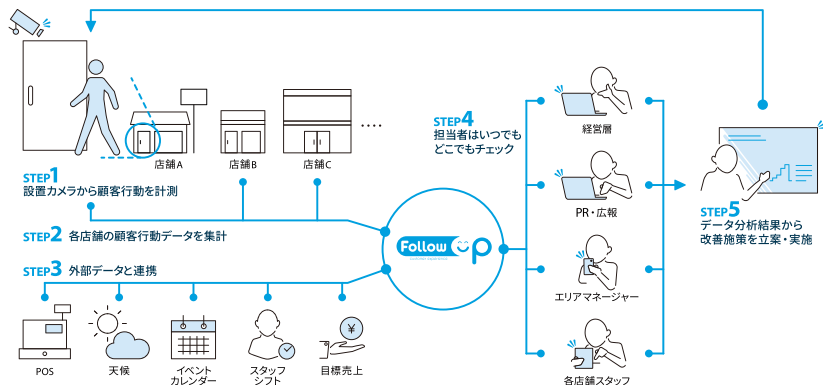
- ・ 蓄積されたデータに基づく「課題の発見」「施策立案/実施」「効果測定」という店舗改善サイクルを構築

③店舗報告の共通言語化によるコミュニケーションの円滑化

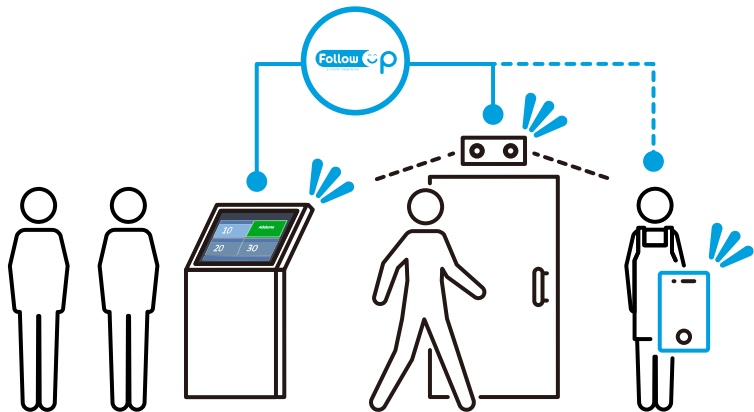
- ・ これまで定性的だった店舗からの報告を定量化し、店舗と本部が同じ目線でチェックできる体制にすることで、コミュニケーションを円滑化

④店舗オペレーションの最適化

- ・ 顕在化したポテンシャルや課題を店舗ごとのオペレーションに落とし込むことで売上利益の向上を図る



- 新型コロナウイルス感染拡大防止における3密のうちの「密集」「密接」を避けるための入場制限などの判断を、誰もが行える環境を整備
- 来店客及び従業員が、安心・安全に行動できる環境づくりにも貢献



主な機能

①入退店情報を取得



- 専用の3Dカメラを設置し、入退店情報を取得
- 入口が複数ある場合や、入り口が広い場合も対応可能

②リアルタイムに計測



- 取得したデータは、インターネットを通じ、リアルタイムにデータを反映（専用のルーターを設置）

③混雑状況/アラートの表示



- 最大人数を自由に設定することが出来、最大人数に応じた割合で画面を表示することが可能（閾値は4段階）

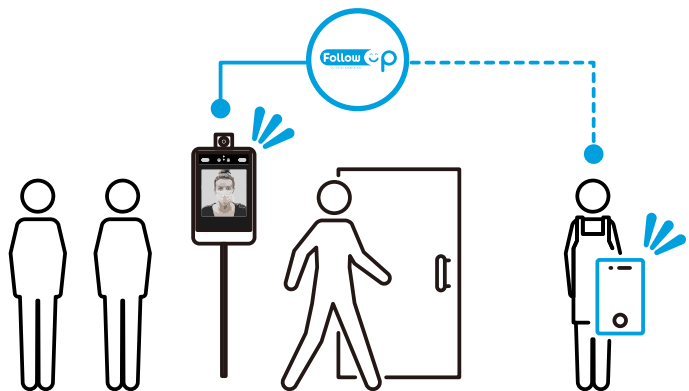
④複数デバイスで表示



- PC、タブレット・スマホ様々なデバイスで表示することが可能（APIもご用意しているため、貴社サイトでも表示が可能）



- 新型コロナウイルス感染拡大防止において欠かせない、マスク着用や体調不良時の入店ご遠慮を促しやすくする、感染防止策の啓蒙をサポート
- 来店客及び従業員が、安心・安全に行動できる環境づくりにも貢献



主な機能

①体温測定



- 来店客の体温を自動計測
- 体温測定は0.3秒以内にて計測（判定人数は1人ずつ）

②マスク着用チェック



- マスクを着けていない場合は「マスクを付けてください」と音声で通知

③測定結果表示

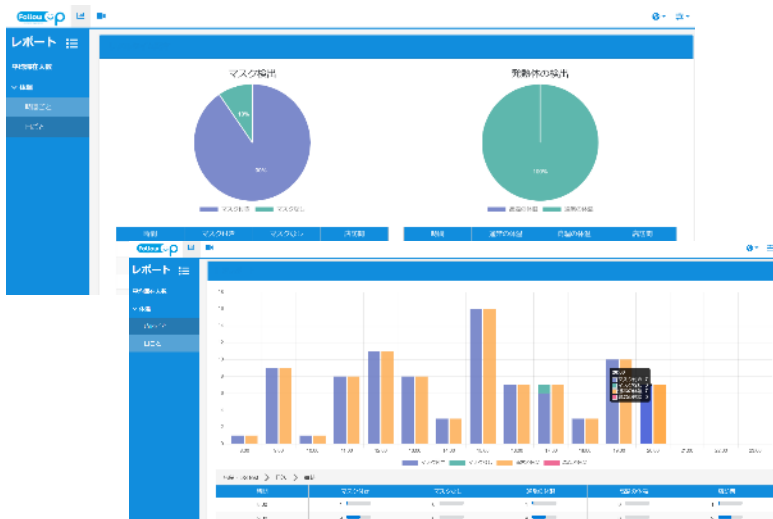


- デバイスの画面に体温が表示されるとともに、マスク非着用の場合は、マスク着用の旨表示

④ダッシュボードで結果表示



- 判定した人数や、体温の正常・高温、マスク着用在りなしのデータがダッシュボード上で表示（オプション機能）



Insight Intelligence Q の特長

① 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

② 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

③ 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



Insight Intelligence Q の機能

マーケター視点の 分析機能

トピック分析

話題分析

拡散プロセス分析

プレ/ポスト分析

ブランド比較

性別・年代

影響力のある
ユーザー影響力のある
ニュース影響力のある
メディア

アカウント分析

投稿活動の傾向

エンゲージ
メントの傾向

クイックな探索を 支えるUI

シンプルな操作性

簡易
スパムフィルター

CSVデータ出力

分析結果を
URLで共有

詳細サイドパネル

キーワードで
ドリルダウン

検索条件保存

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。