

事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社 JDSC

2021年12月

目次

1 創業ミッション及び会社概要

2 取り巻く市場環境

3 保有するAIプロダクト

4 競争環境及び比較優位性

5 財務情報

6 中長期の成長戦略

会社概要

会社名	株式会社 JDSC
所在地	東京都文京区本郷二丁目38-16 JEI本郷ビル8階
設立	2013年 一般社団法人 日本データサイエンス研究所 を設立 2018年 株式会社に移行
経営陣	代表取締役CEO 加藤 聡志 取締役CDSO 大杉 慎平 取締役CFO 作井 英陽 社外取締役 田中 謙司 社外取締役 出路 貴規 常勤監査役 湯本 和伯 非常勤監査役 高橋 知洋 非常勤監査役 畠山 登志弘
事業内容	ディープラーニング等を活用したAIアルゴリズムモジュールの開発、AIライセンス提供事業 DX導入のシステム開発・運用保守事業

技術顧問	 松尾 豊 東京大学 工学系研究科 教授 日本ディープラーニング協会 理事長
	 越塚 登 東京大学大学院 情報学環 教授

1. 2021年11月15日時点

主要な株主(1)



駿台 SUNDAI
DAIKIN
中部電力

事業提携先



MIZUHO みずほキャピタル
SMBC SMBCベンチャーキャピタル
三菱UFJキャピタル MUFG

メガバンク系列



UTEC
SPARX
(未来創生2号ファンド)

トップティア
ベンチャーキャピタル



30
(AI特化VC)
越塚 登
(東京大学大学院 情報学環 教授)
田中 謙司
(東京大学 工学系研究科 准教授)

AIテクノロジー /
東京大学関係

Mission

日本をアップグレードする

UPGRADE JAPAN

Vision

AIでデータの真価を解き放ち産業の常識を塗り替える

AI that Drive Industry Transformation

社名



Japan Data Science Consortium

産業全体の生産性課題の解決を目的とし、AIを核とした産業協調を実現する

創業の背景

個社課題でなく産業共通の未解決課題を解決するAIプロダクトを、産業の主要全社に導入することを目指す

技術・世界の変化

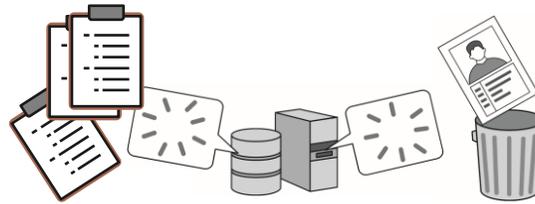


膨大なデータのリアルタイム収集の実現

計算能力やAI技術の飛躍的な進歩

「データ x AI」のビジネス転用における世界的成功 (例: GAFAやBATH⁽¹⁾)

日本の現状

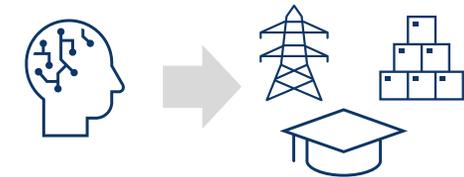


企業側にDX/AI人材が不足

外部には、SIer(システム開発ベンダー)、DXコンサル、AIベンチャー等が乱立

電子化やリモートワーク等といった、目先で取り組みやすいテーマが「DX」として推進されているが、未解決課題が多い

当社の強み



個社受託ではなく**産業共通の課題**に対してAIプロダクトを開発・提供

東京大学の複数の研究室と連携し、技術を社会実装可能な形へ革新

単なるツール提供やコンサルではなく、**ビジネスモデルの転換や定量インパクトの創出**まで一気通貫で支援する

1. GAFA: Google, Apple, Facebook (Meta), Amazon、 BATH: Baidu, Alibaba, Tencent, HUAWEI

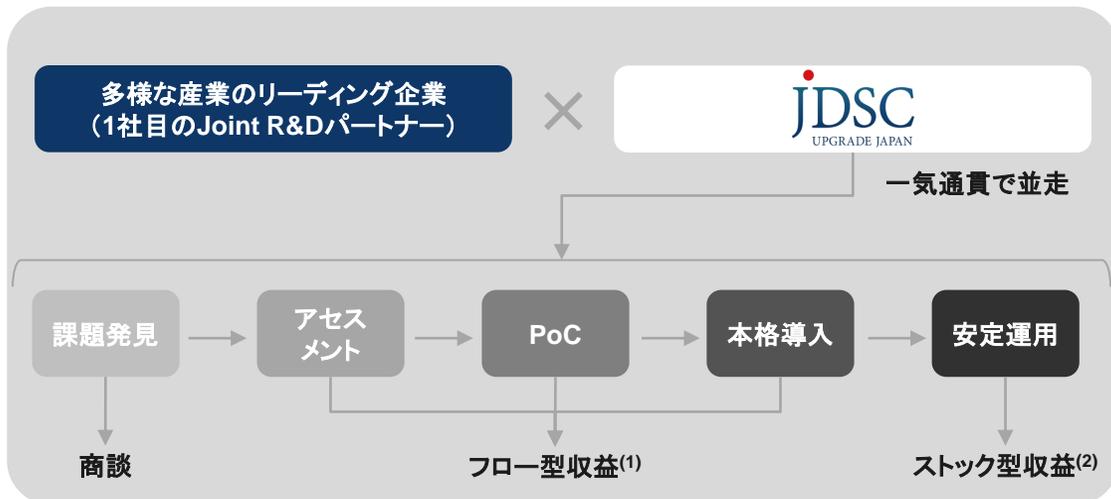
PoCや学術研究フェーズから実社会におけるインパクト創出フェーズへ

当社の特徴は、「AIによるEBITDAやキャッシュフローへの定量インパクトの創出」と「産業共通課題の解決」の2点



2つの収益源

AIソリューションの共同開発（Joint R&D）



成果物の横展開を可能とする契約を業界をリードする企業と締結し、産業課題（SDGsテーマ）を解決するAIソリューションを新たに創出する。

戦略策定からAIアルゴリズム開発、システム実装までを一気通貫で提供し、顧客企業からフロー型収益及びストック型収益を受領する。

1. フロー型収益: 共同研究開発フェーズや本格導入フェーズにおける準委任型の開発収入、初期設定費用、等

2. ストック型収益: 導入後の稼働フェーズにおける保守運用費用、サービス利用料、ライセンス利用料、コンソーシアム会費、等

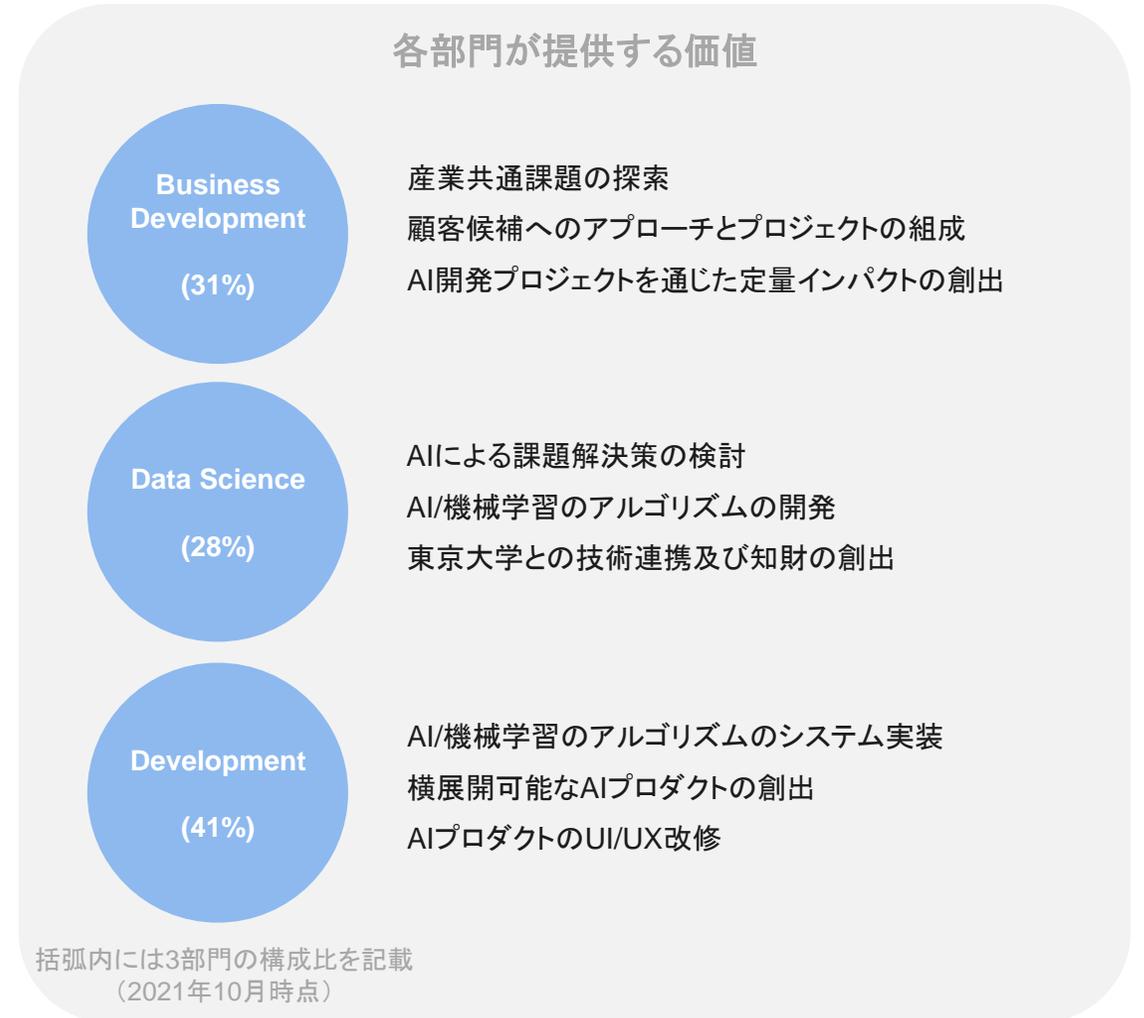
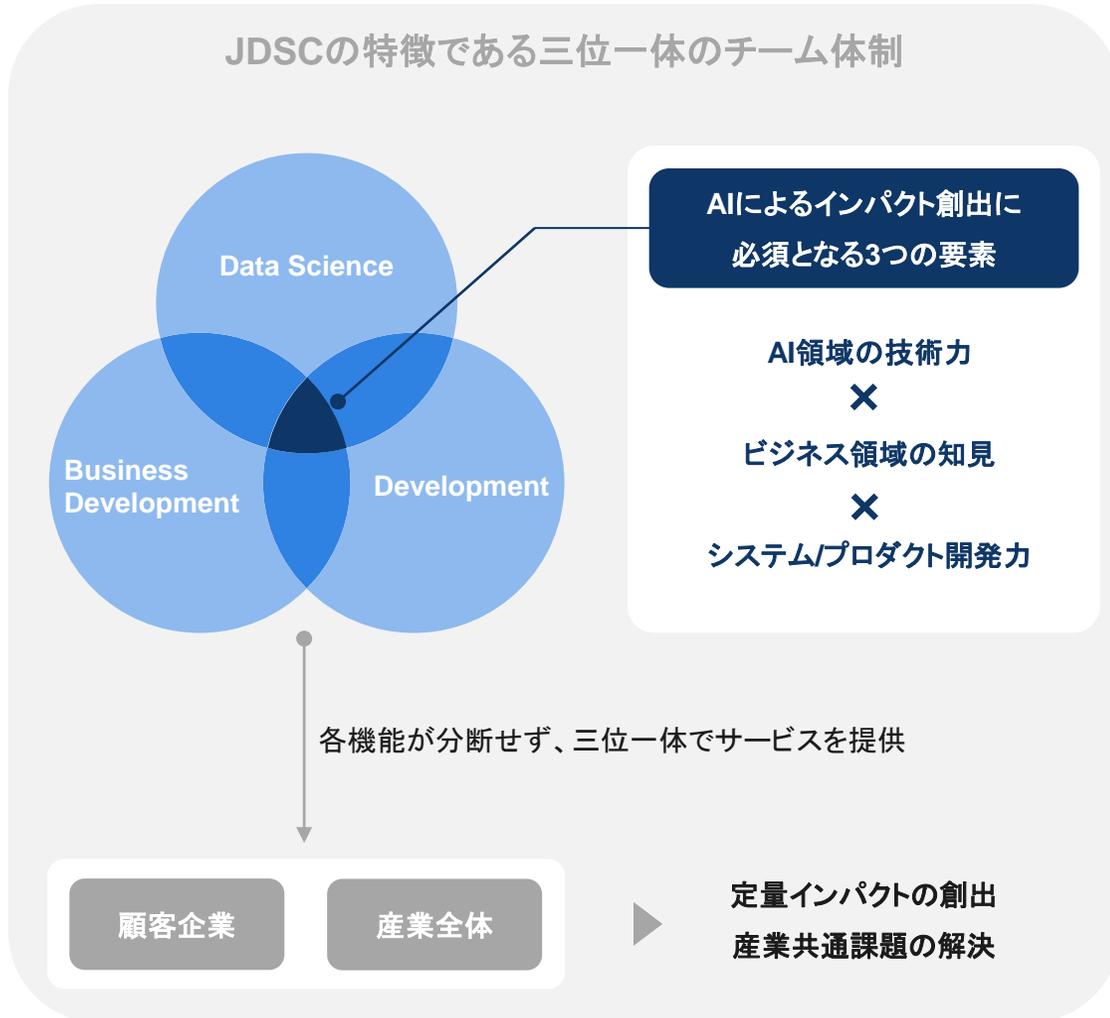
産業全体への横展開



創出したAIソリューションを自社SaaSとして産業全体へ提供し、個別企業の課題解決だけでなく、産業全体のSDGsの達成を推進する。

顧客企業からフロー型収益及びストック型収益を受領するが、JDSCのコスト（生産性）はJoint R&Dフェーズよりも向上する。

三位一体のチーム体制により、AI活用を強かに推進する



技術とビジネスの双方に経験豊富なチームでUPGRADE Japanを実現する



加藤 聡志
代表取締役
CEO

東京大学 MBA講師
職歴: P&G、マッキンゼー、
Baxter



大杉 慎平
取締役
Chief Data Science Officer

東京大学(修士) MBA講師
職歴: Teach for Japan、
マッキンゼー



作井 英陽
取締役
CFO

東京大学
職歴: UBS証券、メリルリンチ、
Azit



中村 大介
執行役員
Head of Business Development

東京大学(修士)
職歴: マッキンゼー、モルガン
スタンレー、JMDC取締役副社長



城戸崎 由美香
副部門長
Business Development

職歴: P&Gマーケティング、
アストラゼネカ、アラガン・ジャパン



加藤 紘二郎
人事責任者
CHRO

職歴: SMBC日興、リクルート、
シナモンAI



長岡 大輔
社長室長
Head of CEO office

職歴: マッキンゼー、ソフトバンク、
新生銀行



富長 裕久
執行役員
Head of Development

東京大学(修士)、MBA保有
職歴: ソニーにて通信、暗号、
映像等の多様な分野に従事
教育AIベンチャー取締役CSO



木村 豊
執行役員
VPoP incubation

東京大学(修士)
職歴: ソニー、楽天等にデータ
プロジェクトに従事



橋本 圭輔
共同創業者
Technical Co-Founder

北海道大学(修士)
職歴: NTTコムウェア、起業等を
経て現職。特許化案件多数



宮川 大輔
シニアエンジニア
Development

東京大学(修士)
職歴: Google (日本及び本社)
PKSHA Technology



田中 謙司
社外取締役
Board Member

東京大学
大学院工学系研究科 准教授
職歴: マッキンゼー、投資ファンド
の日本産業パートナーズ

目次

1 創業ミッション及び会社概要

2 取り巻く市場環境

3 保有するAIプロダクト

4 競争環境及び比較優位性

5 財務情報

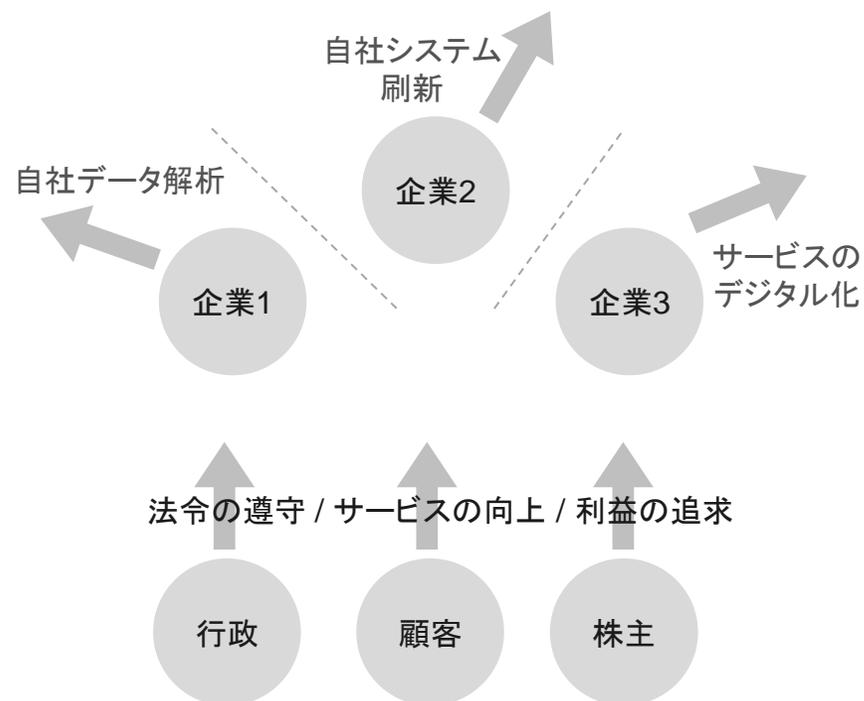
6 中長期の成長戦略

何故AIの産業連携が必要なのか？

AI/機械学習によるデータ利活用でSDGs実現が加速する

当社はAIの技術力とビジネス力の双方を駆使し、産業全体の改革に貢献する

個別企業に限定した問題解決



これまでは、ステークホルダーからのプレッシャーに各社が個別に対応を図ってきた

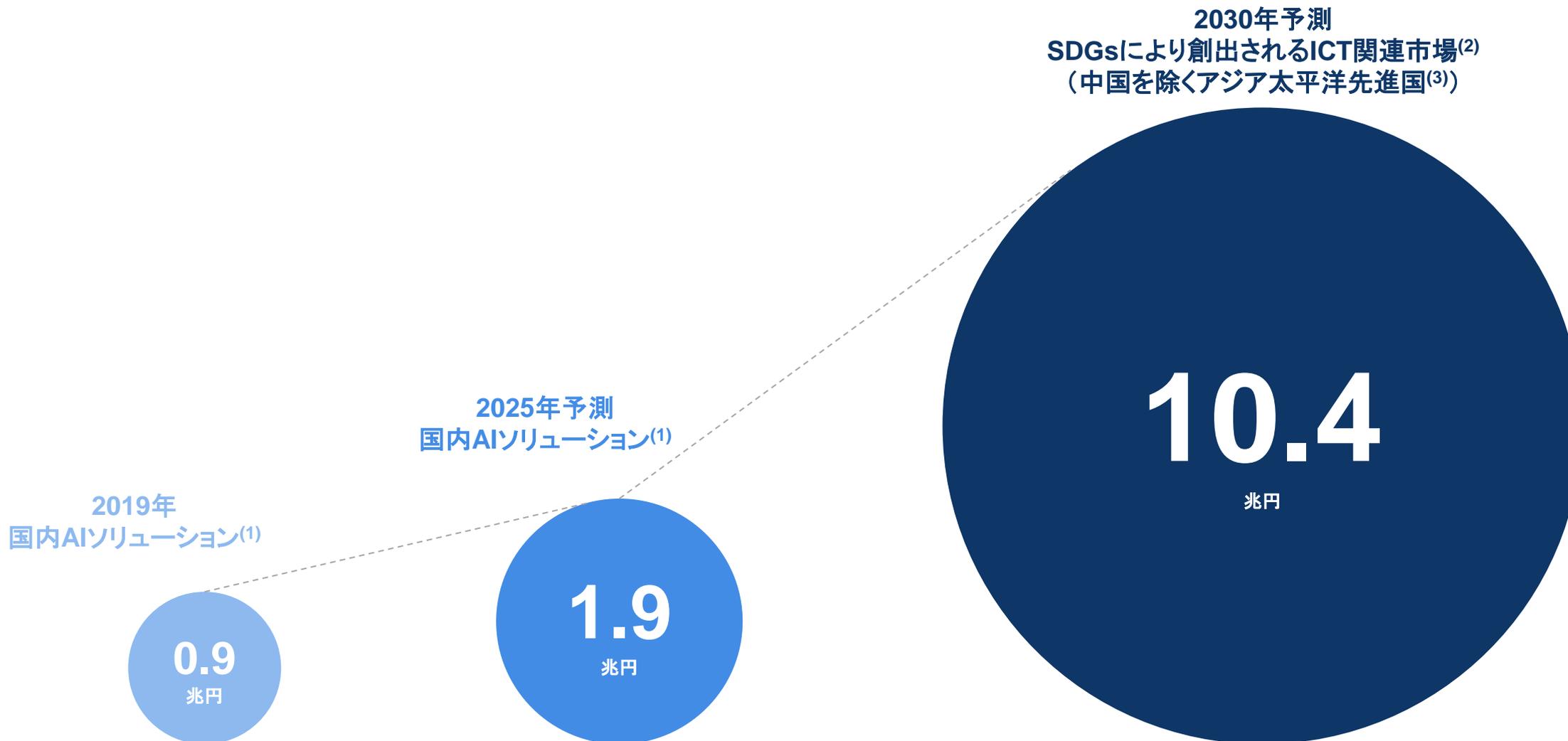
産業構造そのものの変革



今後は、個社では解決できないSDGs・産業共通課題をAIによるデータ利活用で解決する流れが加速する

当社がアクセスするAI x SDGs市場の規模 (TAM)

個別企業だけではなく産業全体にAIソリューションを展開することで大きな市場機会を捉える



1. 株式会社富士キメラ総研「2020 人工知能ビジネス総調査」
2. 三菱総合研究所「デジタル化の社会的・経済的効果について」における中国除くアジア太平洋先進国の数値
3. 中長期的には海外展開も視野に入れて検討する予定

目次

1 創業ミッション及び会社概要

2 取り巻く市場環境

3 保有するAIプロダクト

4 競争環境及び比較優位性

5 財務情報

6 中長期の成長戦略

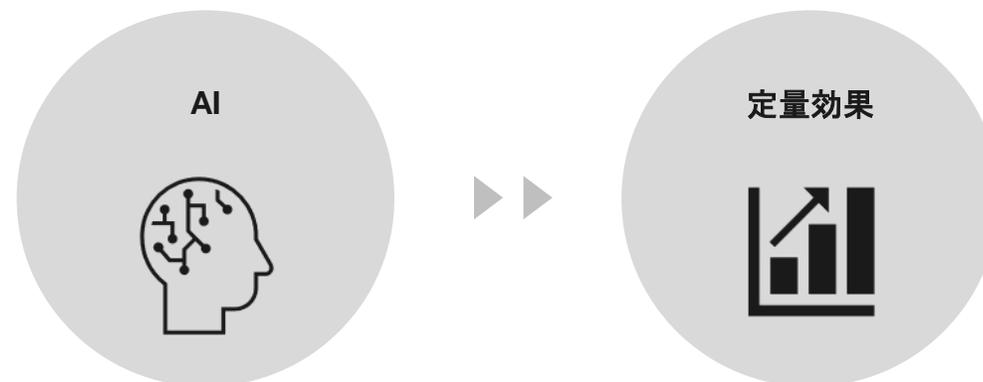
当社のAIプロダクトの2つの特徴

「産業共通課題(SDGs)の解決」と「定量インパクトの創出」の2点をAIによって実現することを目指す

個別企業ではなく産業共通の課題(SDGs)を解決



利益やキャッシュフロー等に対して定量的な改善効果を創出



当社が保有するAIプロダクト

創業から3年強で各業界のリーディングカンパニーとの共同開発を多数実現。横展開で更に顧客開拓

AIプロダクト	取り組むテーマ(SDGs)	1社目のJoint R&Dパートナー(1)	2社目以降の産業横展開の実績(1)
 learning insight	アダプティブラーニング 学習支援アルゴリズム 		
 demand insight	需要予測・在庫ロス削減 発注自動化 	イオントップバリュ株式会社	
 home insight	フレイル/世帯属性在不在判定API ルート最適化・不在配送削減 	 中部電力 	   三井住友銀行  第一生命  
 sales insight	オンライン営業ツール 顧客反応の可視化 	国内大手製薬企業	
 response insight	マーケティング最適化 無駄な紙のDM削減 	 UNISON CAPITAL 	 BIC CAMERA ビックカメラ
 maintenance insight	製造装置運転の異常検知 太陽光発電運転の異常検知 		
 Wodom!	ビッグデータ基盤構築 データ取り込み自動化 		 AB&Company.   Cassina IXC. 

1. 社名またはロゴ掲載の許諾が存在する顧客企業のみを記載

保有するAIプロダクト例



社会課題・産業課題・SDGs

市場細分化によるSKU増加

サプライチェーンの複雑化による在庫ロス、廃棄の増加

AIソリューションの機能

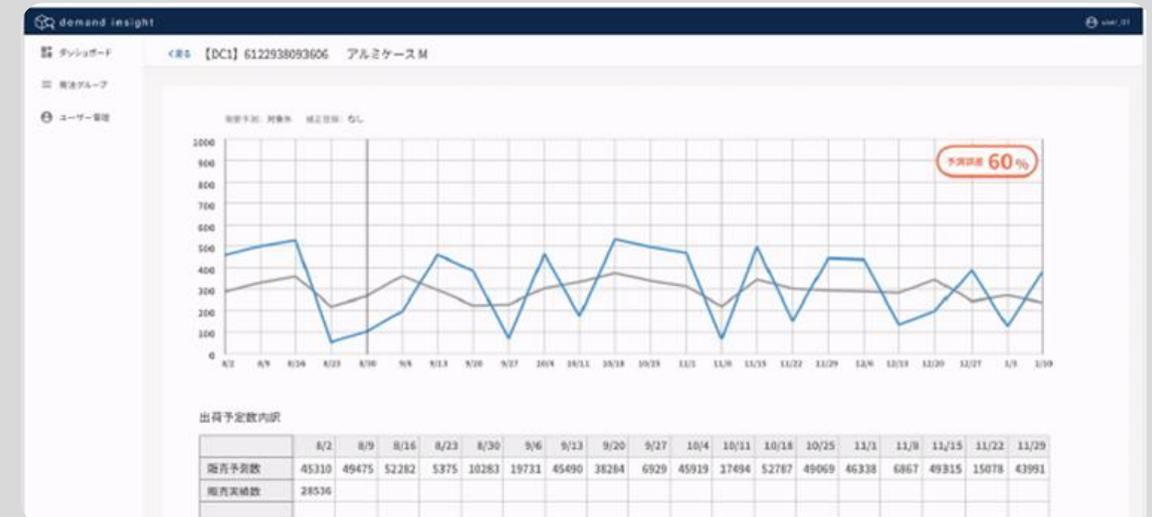
(実現済) AIによる適正在庫量算出と、廃棄ロスの削減

(将来展開の可能性) 在庫の二次流通市場の創出とユーザー間での在庫相互融通による社会的廃棄ロスの削減、調達網の人権侵害排除

ユーザーへの定量インパクト(大手ホームセンターの例)

在庫の年間削減効果⁽¹⁾ 144億→121億円(16%減)

SaaS利用料⁽²⁾ 3.5百万円 / 月



1. 2020年12月時点で、PoCで観測された削減効果を全輸入品カテゴリに適用して試算した数値

© Japan Data Science Consortium. 2. 2021年9月時点で実際に提供しているdemand insightの月額保守運用費

保有するAIプロダクト例



×

営業
人件費



社会課題・産業課題・SDGs

コロナにより医療機関での非接触規制が強化

正しい医薬品情報のタイムリーな提供が必要

AIソリューションの機能

(実現済) AI実装のためのデータ収集フェーズとしての、製薬会社によるリモートでの医療機関サポート

(将来展開の可能性) リモートでの発言内容の自動文字起こしとAIによる示唆提供、複数社間での医師反応モデルの共有による情報提供の質の向上

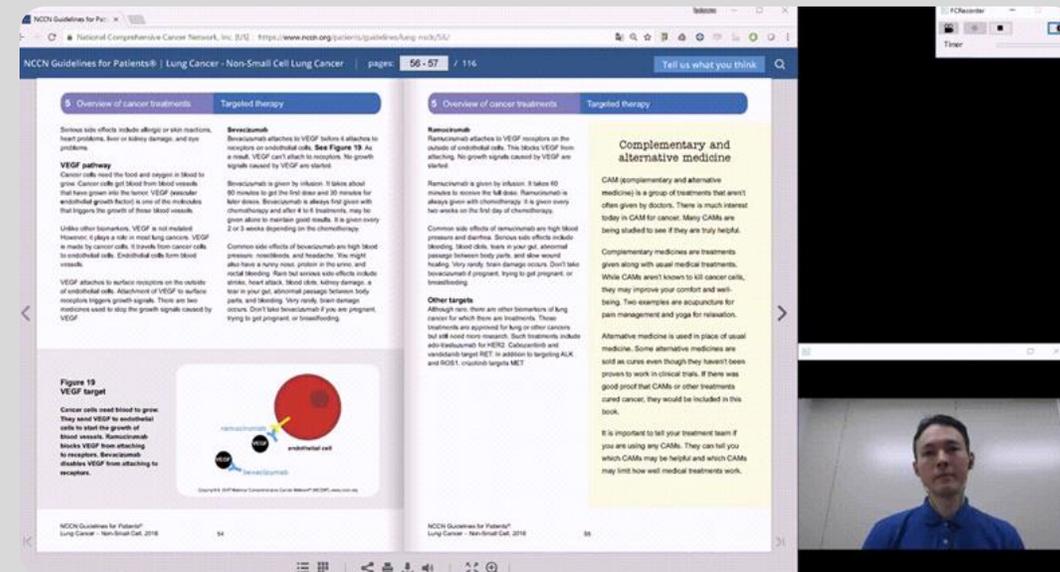
ユーザーへの定量インパクト(大手製薬の例)

リモートでのDr説明実現数 210件/月⁽¹⁾

訪問だった場合に比べた費用削減額 4.2百万円/月⁽²⁾

SaaS利用料⁽³⁾ 3.0百万円/月

- 21年7月の実績
- MRの対面による営業活動の費用を1回2万円と仮定して当社試算
- 2021年9月時点で実際に顧客から受領しているsales insightの月額収益



保有するAIプロダクト例



広告
費用



社会課題・産業課題・SDGs

ダイレクトメール(DM)送付は、属人的な勘・ノウハウで運用されており、無駄な紙のDMが大量に発生

AIソリューションの機能

(実現済) DM・カタログ送付等のマーケティング施策対象をAIを用いて選定、CVR等の分析機能も搭載

(将来展開の可能性) 記名DM以外のアウトバウンドコールやエリアポスティング最適化へも拡大

ユーザーへの定量インパクト(大手観光業の例)

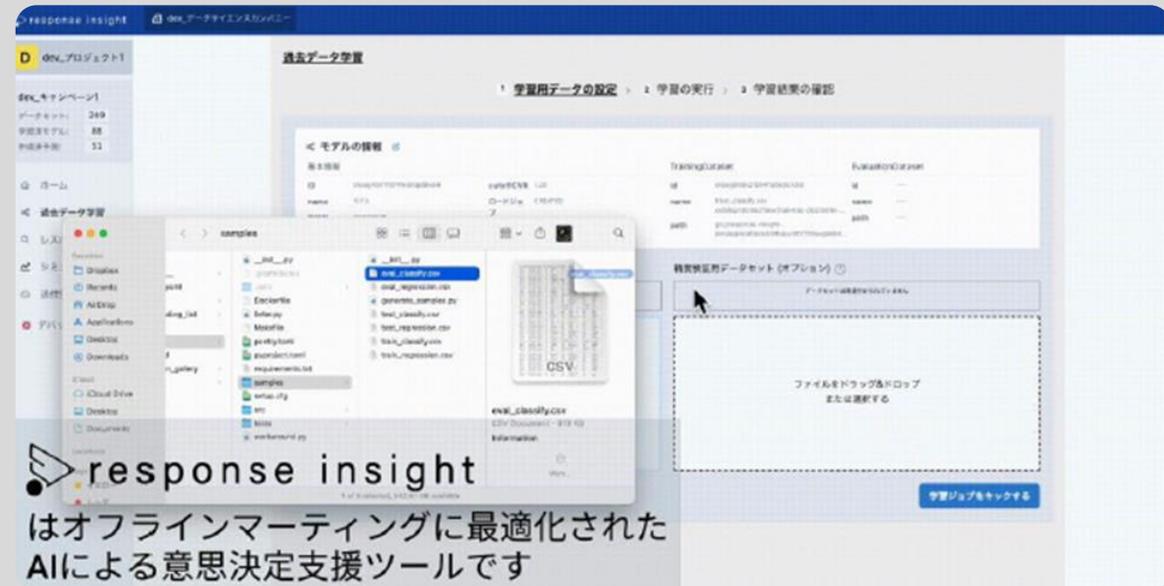
顧客のCVRが1.94倍改善⁽¹⁾

送付リスト作成作業の工数が1名×144ヶ月分削減⁽²⁾

EBITDA換算で1.7億円/年⁽³⁾の効果を創出

SaaS利用料⁽⁴⁾: 0.5百万円/月

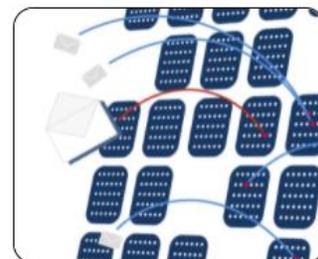
1. 2020年5月から2021年3月のプロジェクト期間において実施したマーケティングキャンペーン施策でresponse insightの使用と不使用で比較した際の数値
2. 2020年5月から2021年3月のプロジェクト期間を経て観測された2か月間の削減実績である1名×24か月分を年換算して試算
3. 2020年5月から2021年3月のプロジェクト期間で観測された改善効果をコロナ前の2018年10月から2019年8月までの実績データに当てはめて年換算して試算
4. 2021年9月時点で実際に顧客から受領しているresponse insightの月額収益



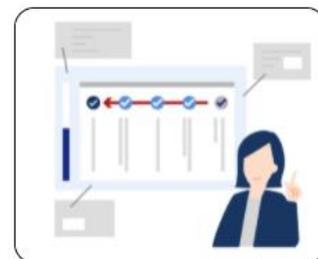
response insight
はオフラインマーケティングに最適化された
AIによる意思決定支援ツールです



専門知識不要で
高度なAIの活用



AIによる高精度な
1to1ターゲティング



過去データ保存から
新規キャンペーン分析まで
一元管理

その他のAIプロダクト



社会課題・産業課題・SDGs

年間45億個の宅配便の20%が不在配送となっている⁽¹⁾

2035年の介護給付額は2016年から倍増見込み(22.4兆円)⁽²⁾

AIソリューションの機能

電力スマートメータのデータ解析によるフレイル状態の検知

同上のデータ解析による配送ルート最適化及び不在配送削減



社会課題・産業課題・SDGs

属人的な管理や確認によるメンテナンスコストの増大

異常運転による意図せぬ事故の発生

AIソリューションの機能

製造装置運転の異常検知

太陽光発電運転の異常検知



社会課題・産業課題・SDGs

ポストコロナ時代におけるオンライン教育の更なる普及の必要性

同質的ではなく生徒ごとの状態に応じた教育が求められている

AIソリューションの機能

生徒ごとの学習進度に柔軟に対応(アダプティブラーニング)

類似問題の自動検出による学習効率の向上



社会課題・産業課題・SDGs

データが整備されていないため、経験と勘に基づいて判断

意思決定に多大な工数を要するが、判断の精度が高まらない

AIソリューションの機能

AI活用も含めたデータドリブン経営を可能にするデータ基盤構築

データ取り込みの自動化(データパイプライン)

1. 2020年2月成長戦略ワーキング・グループ参考資料『AIと電力データを用いた不在配送解消について』

2. 2018年3月NIRA総合研究開発機構『社会保障に係る費用の将来推計の方法及び手順について』

目次

1 創業ミッション及び会社概要

2 取り巻く市場環境

3 保有するAIプロダクト

4 競争環境及び比較優位性

5 財務情報

6 中長期の成長戦略

当社の競争優位性



1. 需要拡大に供給が追いつかない**急成長AI市場 x 産業共通課題 (SDGs)**というユニークなポジショニング



2. 収益性と再現性の高い**Joint R&D**と**産業全体への横展開**という2つの収益源



3. PoCで終わらず、AIによる**定量インパクト創出**から**スケールさせるビジネス化**まで**一貫通貫**で可能



4. 多数の巨大産業における**リーディングカンパニー**の**顧客基盤**及び**豊富な導入実績**



5. 東京大学の研究室との**強固な連携**から得られる**日本有数のAI技術水準**

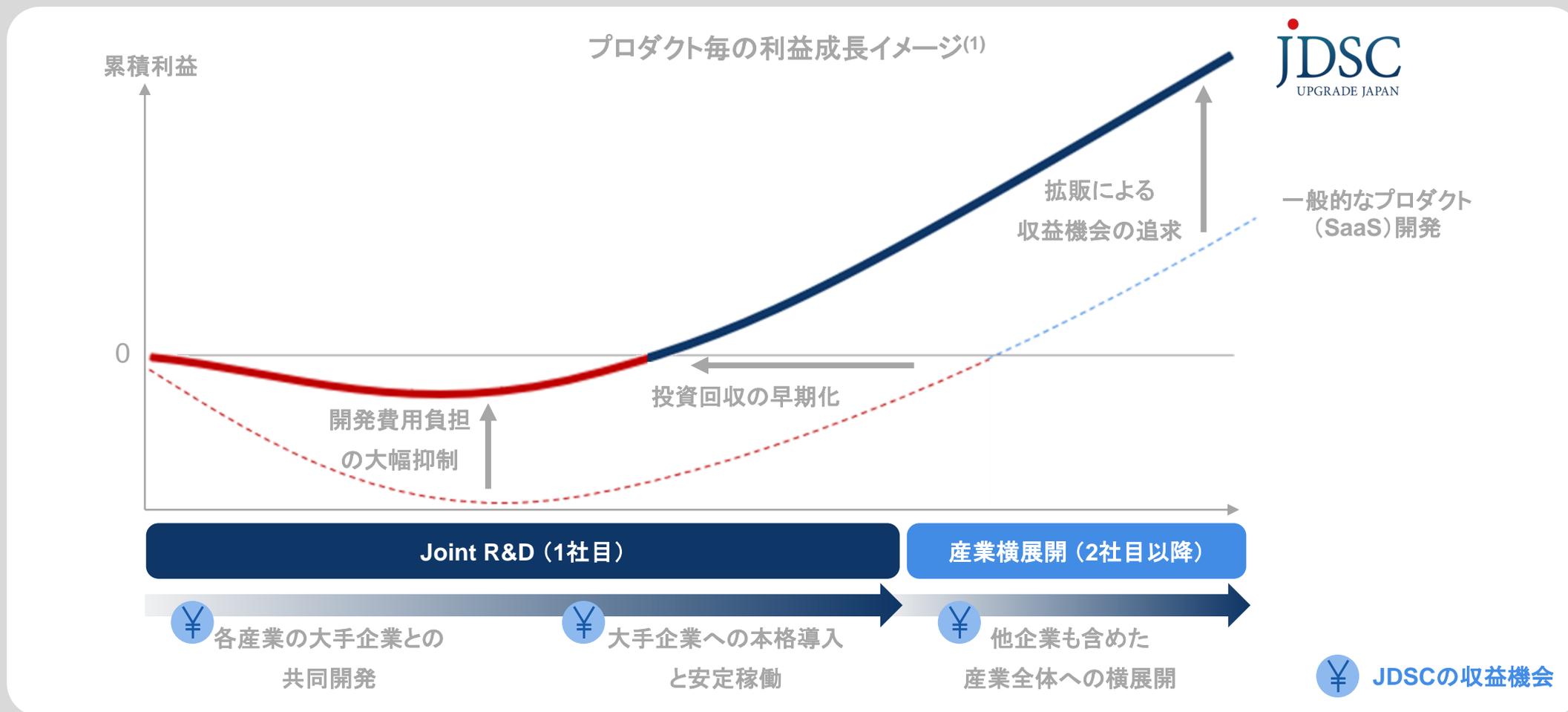
AIに関与するプレイヤーの中での独自のポジショニング

AIの知見を有しつつ、多様な産業に価値提供ができるプレイヤーが産業の変革には必須



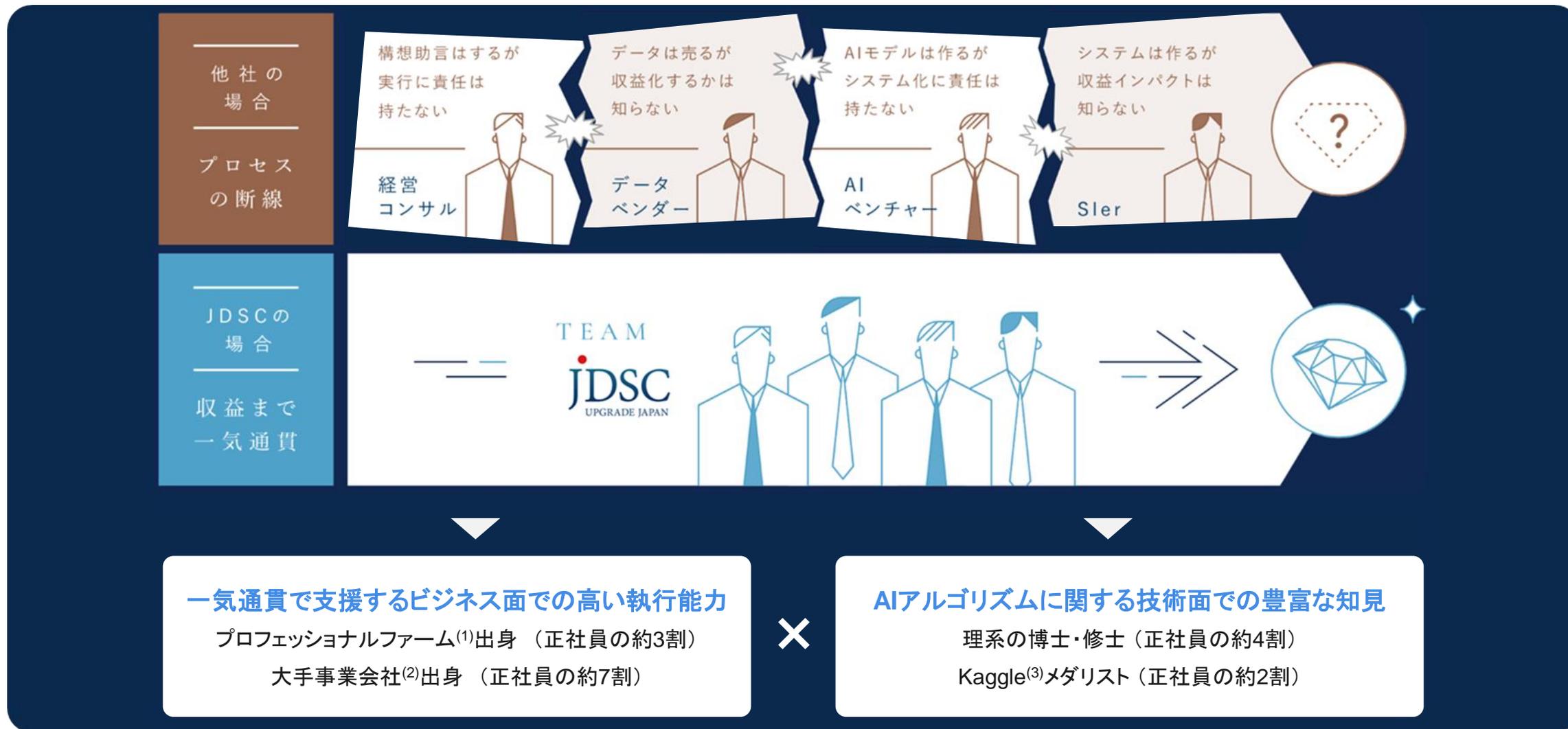
Joint R&Dという収益性と再現性を両立可能なユニークな成長モデル

各産業のリーディングカンパニーとの共同研究開発により、高成長と黒字化を両立



1. あくまで当社の現在の実績に基づくイメージであり、将来における収益性の上昇を保証するものではありません

一貫通貫型で高付加価値なAIビジネス創出能力



一貫通貫で支援するビジネス面での高い執行能力

プロフェッショナルファーム⁽¹⁾出身 (正社員の約3割)

大手事業会社⁽²⁾出身 (正社員の約7割)

AIアルゴリズムに関する技術面での豊富な知見

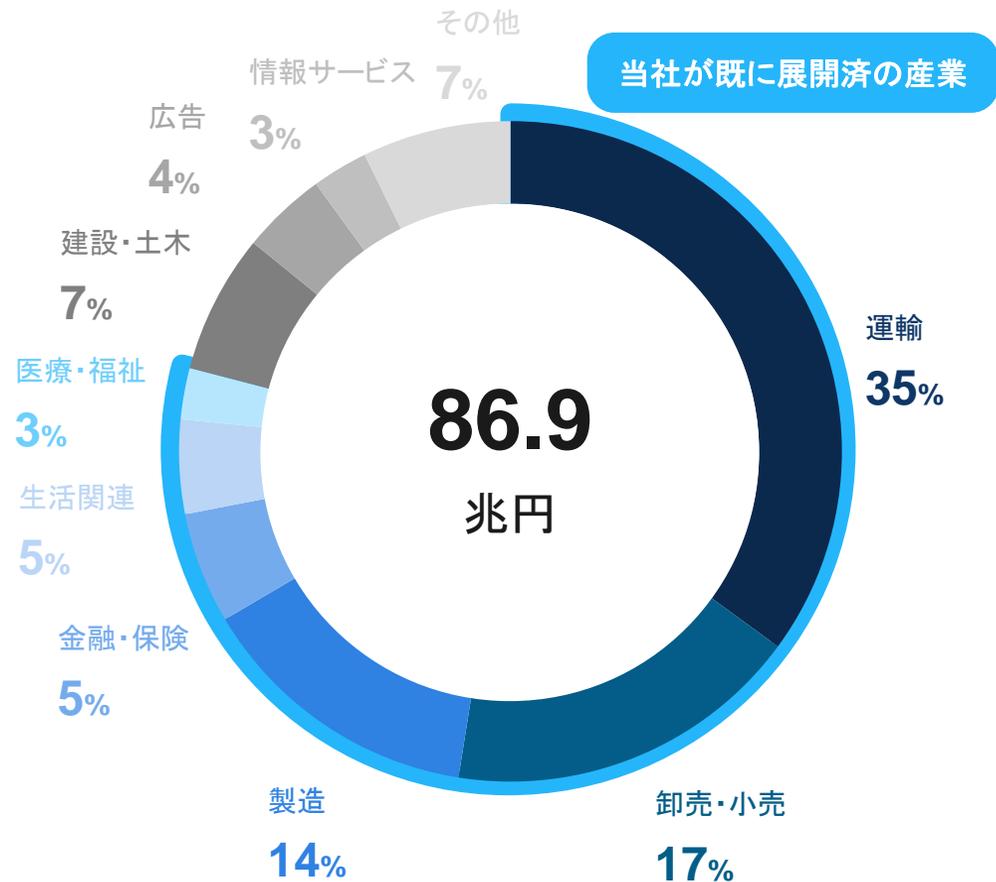
理系の博士・修士 (正社員の約4割)

Kaggle⁽³⁾メダリスト (正社員の約2割)

1. コンサルティングファーム、投資銀行、外資系メーカー等を指す
2. 売上規模で百億円以上もしくはそれに準ずる資金調達(20億円以上を目安)を実施している企業を指す
3. 一般参加が可能なAI/機械学習の著名な世界的コンペティション
4. 割合の数値はいずれも2021年10月時点

今後AIの活用が更に期待される産業に、既に幅広く展開している

2030年の国内AI関連市場の産業別内訳 予測 (1)



今後新たに展開する産業の選定基準

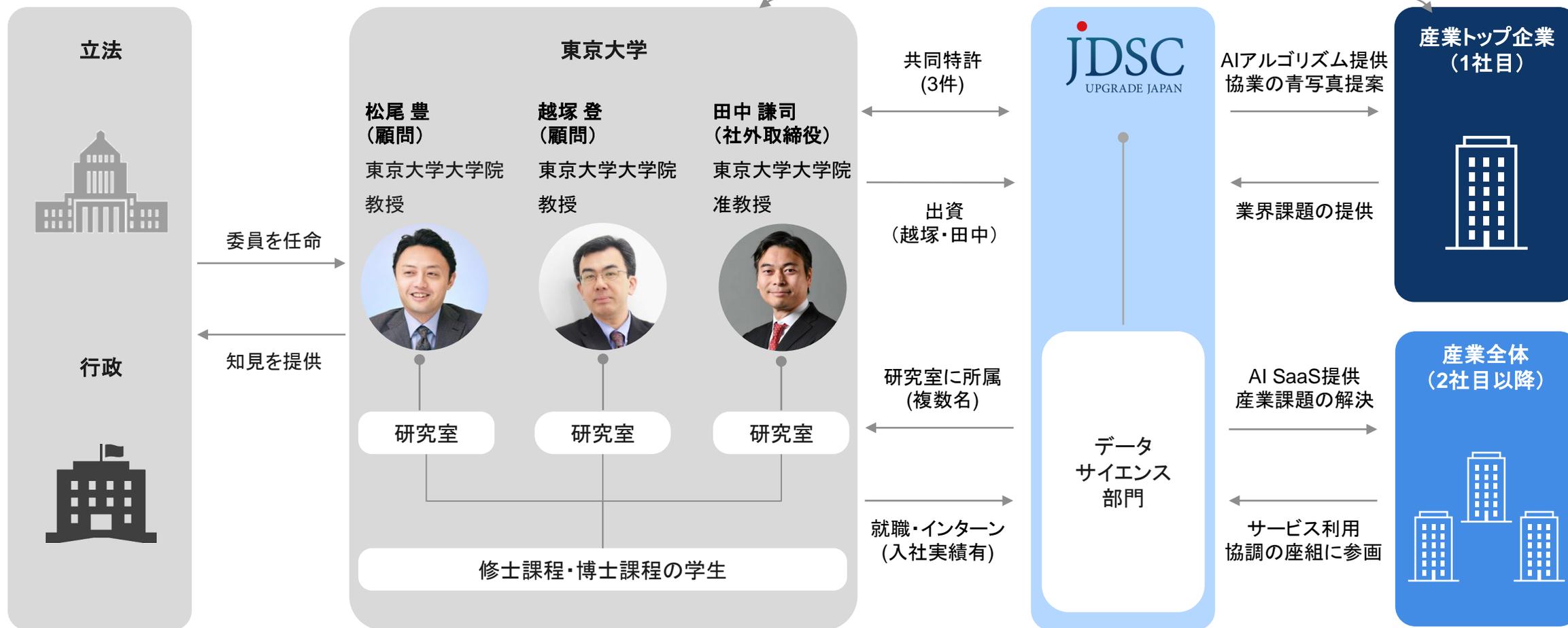
- 1 市場規模が大きい(産業別GDP等)
- 2 活用可能なデータが整備されている
- 3 未解決の産業課題が残っている
- 4 ビジョンに賛同するJoint R&Dパートナー企業が存在する

1. EY総合研究所「人工知能が経営にもたらす創造と破壊」

東京大学との連携による価値創出の座組

「大学の技術シーズ」と「産業が抱えるニーズ」の分断を解消し、実社会へのAI実装を推進する

研究、寄付、業界団体、ロビイングなどを通じた連携



目次

1 創業ミッション及び会社概要

2 取り巻く市場環境

3 保有するAIプロダクト

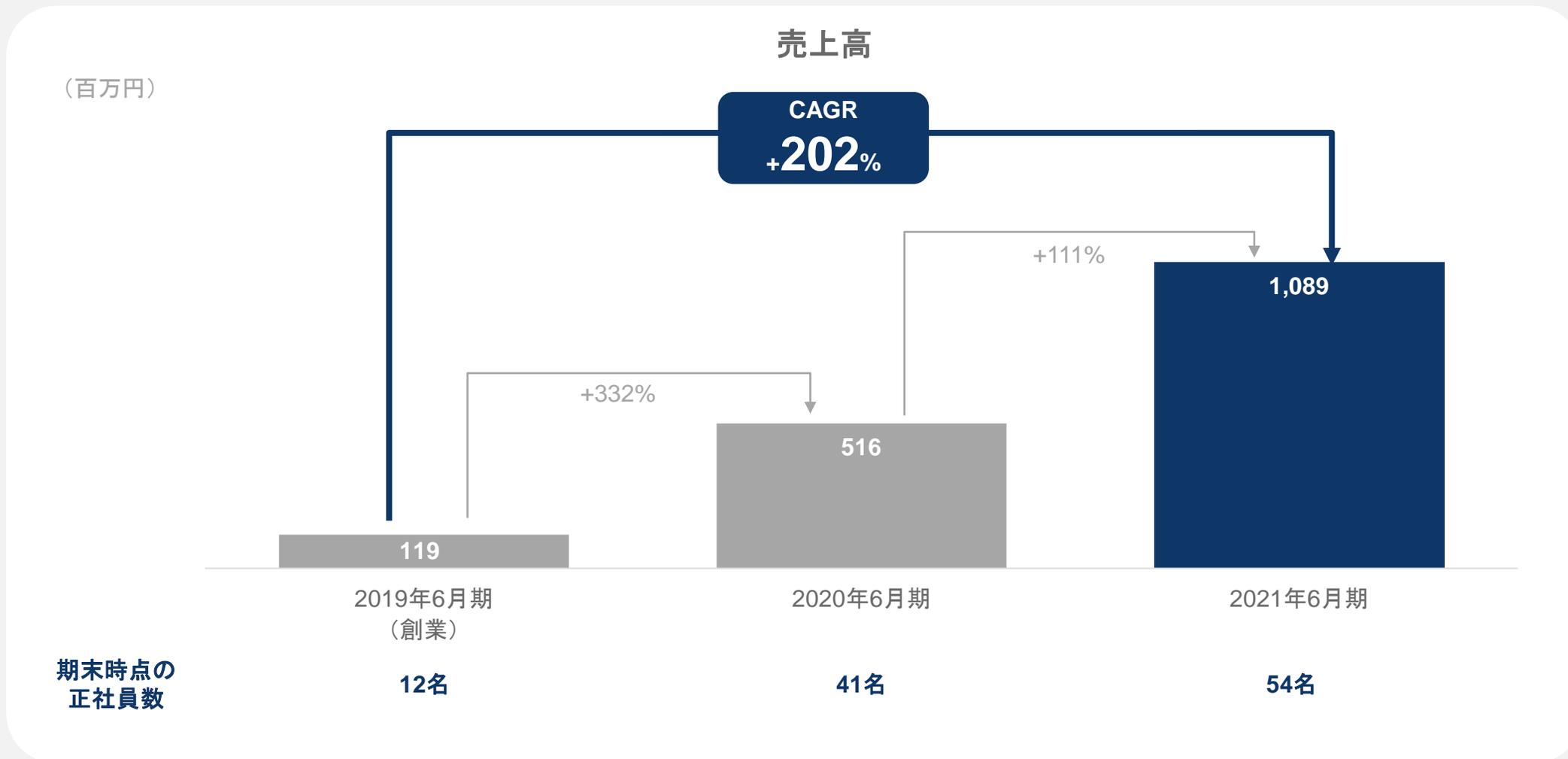
4 競争環境及び比較優位性

5 財務情報

6 中長期の成長戦略

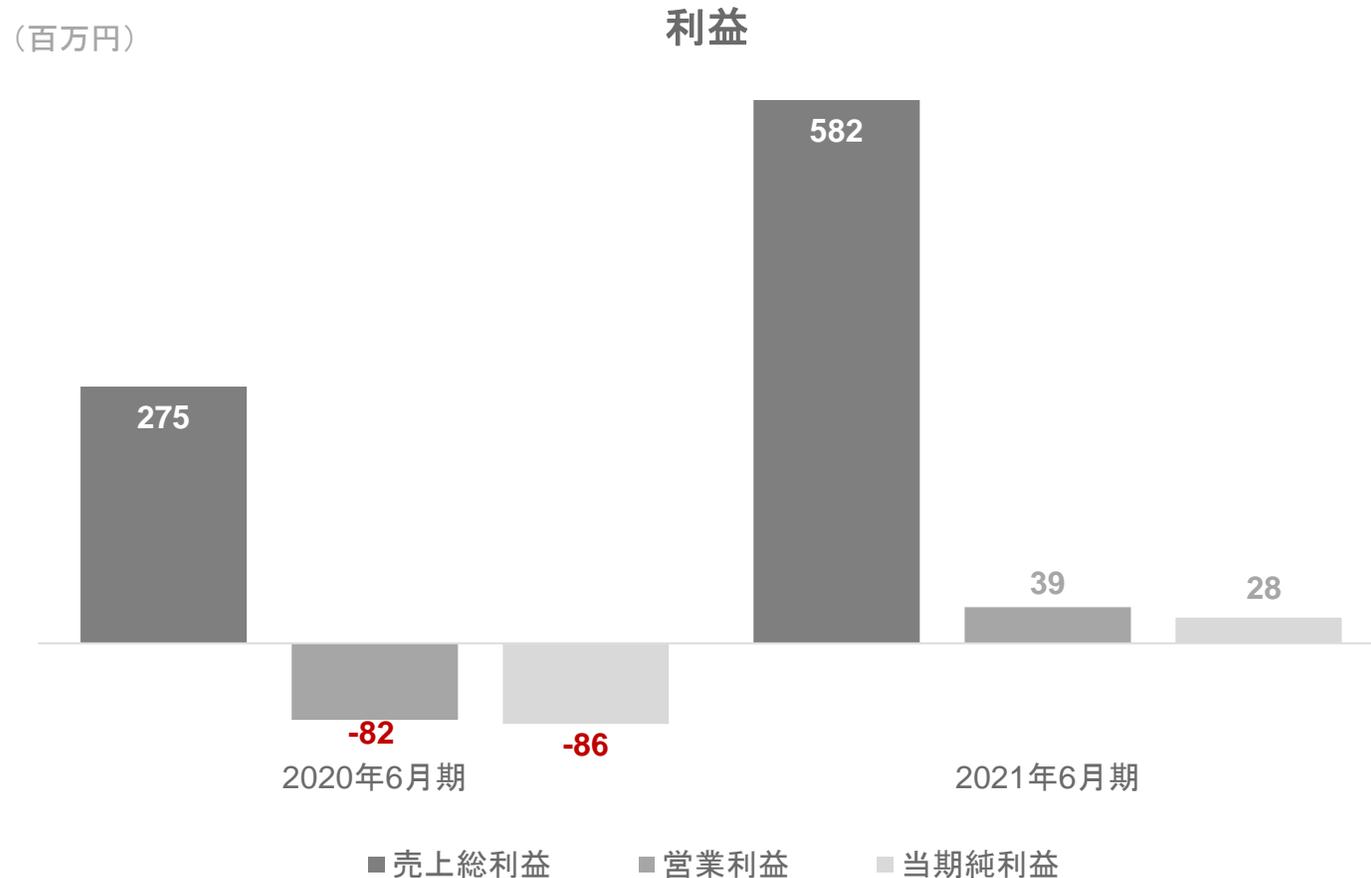
収益性の高いJoint R&Dと産業全体への横展開、という2つの収益源で売上高は急成長

労働集約的な収益からストック型のプロダクト収益へのシフトにより、人員数に依存しないスケールを図る



創出したAI製品の横展開により収益性も向上

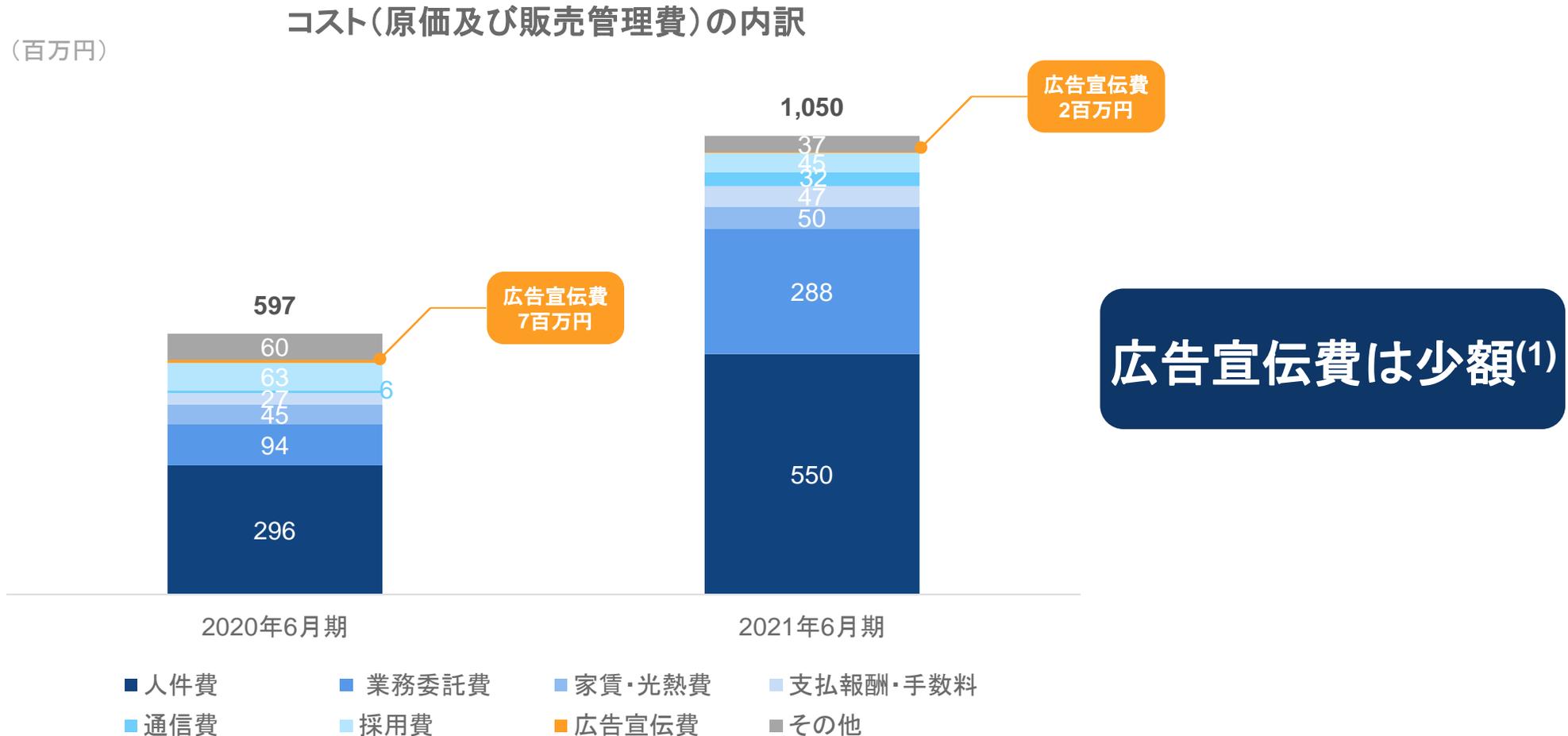
新規製品のJoint R&Dによりフロー型収益が拡大。横展開の進展によりストック型収益も増加し、利益率も向上



創業3期目から
黒字化

高いコスト効率性

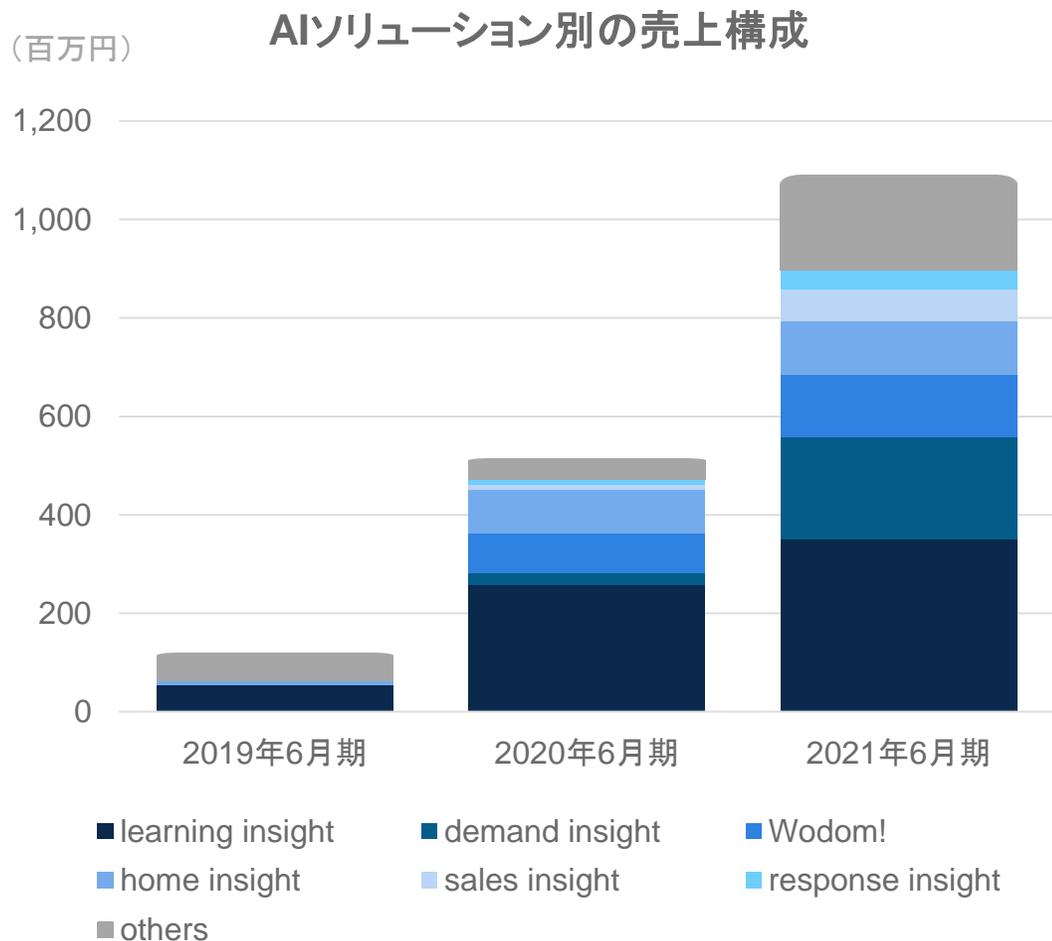
多額の広告宣伝費の投下に依存することなく、売上の拡大を実現している



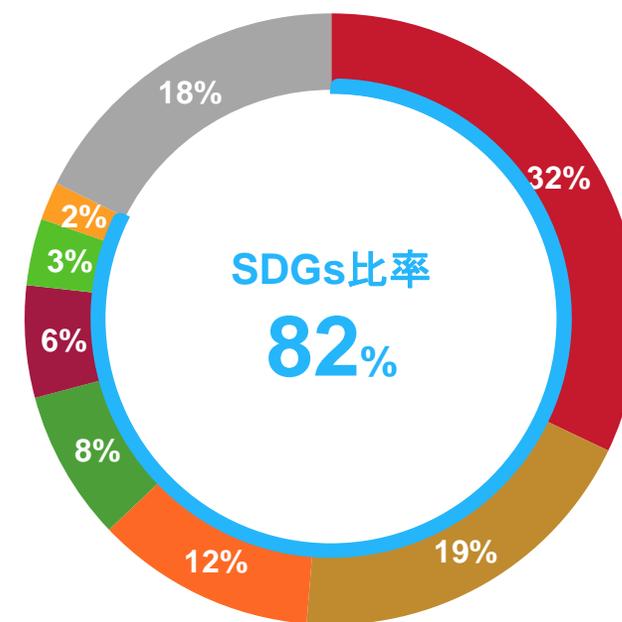
1. 市場状況の変化に応じて大幅な収入増が見込まれる場合、将来広告を投下することを否定するものではありません

多様化されたバランスの良い収益ポートフォリオ

特定産業に依存せずAI市場全体の成長を享受。収益の大半を占めるSDGsテーマを追い風に成長を継続する



SDGsテーマ別の売上構成(2021年6月期)

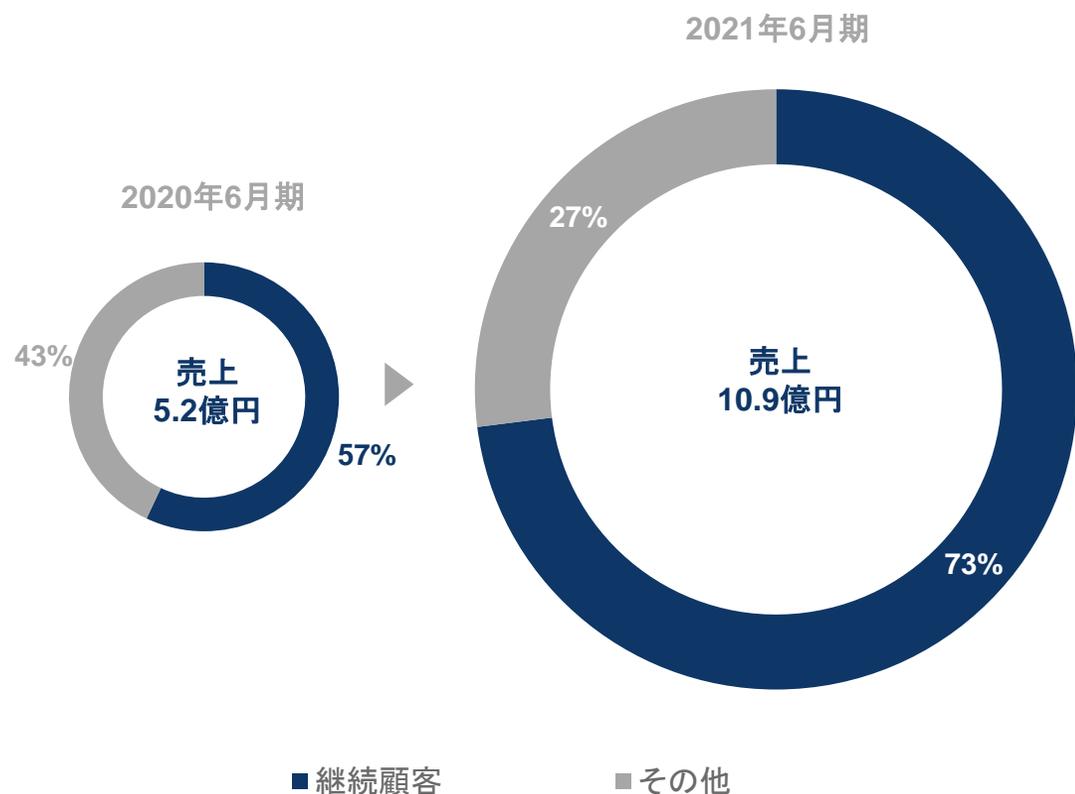


- 質の高い教育をみんなに
- つくる責任 つかう責任
- 産業と技術革新の基盤をつくろう
- すべての人に健康と福祉を
- 働きがいも経済成長も
- 陸の豊かさを守ろう
- 住み続けられるまちづくりを
- 公正な社会と法の支配
- 該当無し

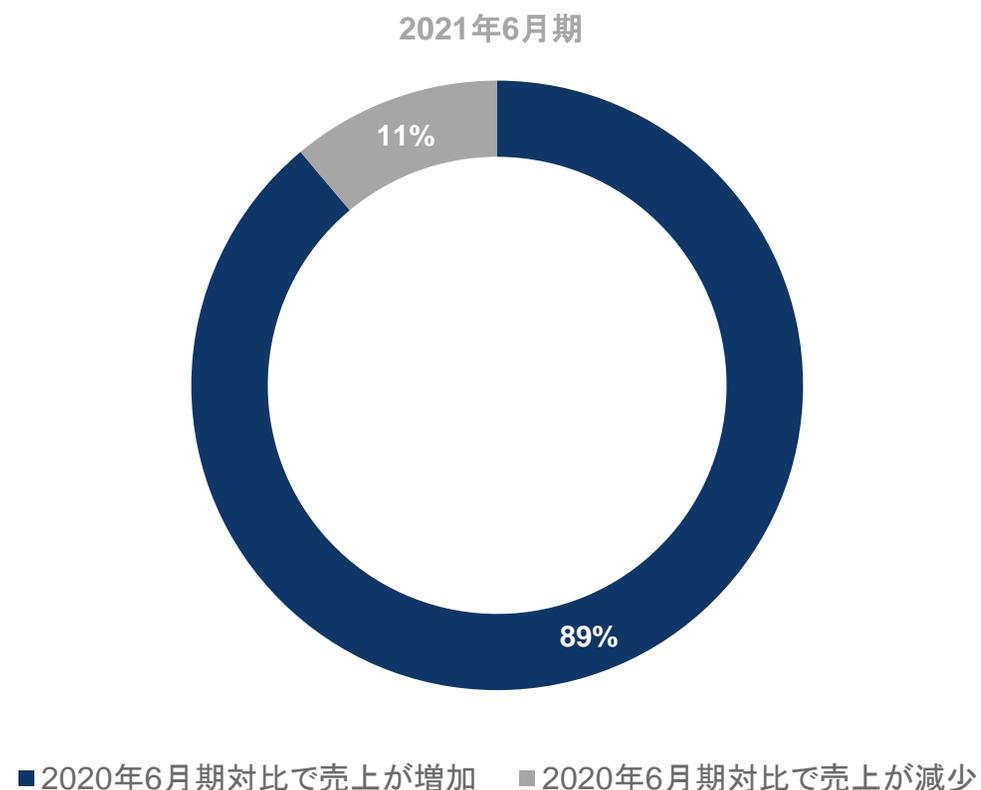
高い顧客継続率とアップセルによる売上成長

定量インパクトを創出するAIソリューションの提供で、顧客の継続性を高めつつアップセルも実現する

継続顧客⁽¹⁾からの売上比率



継続顧客⁽¹⁾のうち前年対比で売上が増加(アップセル)した割合



1. 前年度に売上を計上しており、かつ、当年度も売上を計上した顧客

将来の数値計画及び資金使途

「収益性の高いJoint R&D」と「産業全体への横展開」の2つの収益源により、今後も売上高の拡大を目指す

成長戦略の実行・実現に向けた投資として、上場時の調達資金を主に人材に充当する予定

(百万円)

	20/6期 実績	21/6期 実績	22/6期 計画 ⁽¹⁾
売上高	515	1,089	1,473
売上原価	240	507	632
売上総利益	275	582	840
販売費及び一般管理費	357	543	763
営業利益	▲81	38	76
経常利益	▲81	27	32
当期純利益	▲86	27	30

22/6期 売上高計画の前提

AIソリューションごとに、商談のフェーズ、契約締結状況、案件獲得の確度及び継続の蓋然性等を見積もり、金額を積み上げることで策定

22/6期 コスト計画の前提

前期実績及び事業拡大も踏まえた今期の売上対比の水準等も勘案しつつ、人員計画を策定しており、人員数及び人件費の単価について一定の想定を置いた上でコストを算出

(百万円)

	資金使途(計画)		
	22/6期	23/6期	24/6期
運転資金の増加(人件費等)	163	307	55
内、賃金給料	116	250	55
内、雑給	5	6	0
内、法定福利費	23	39	0
内、採用費	20	13	0
運転資金の増加(通信費)	19	9	10
研究開発費	25	0	20
借入金の返済	0	0	0
設備投資	0	0	0
合計	207	316	85

1. 2021年11月15日開示「2022年6月期の業績予想について」より抜粋

目次

1 創業ミッション及び会社概要

2 取り巻く市場環境

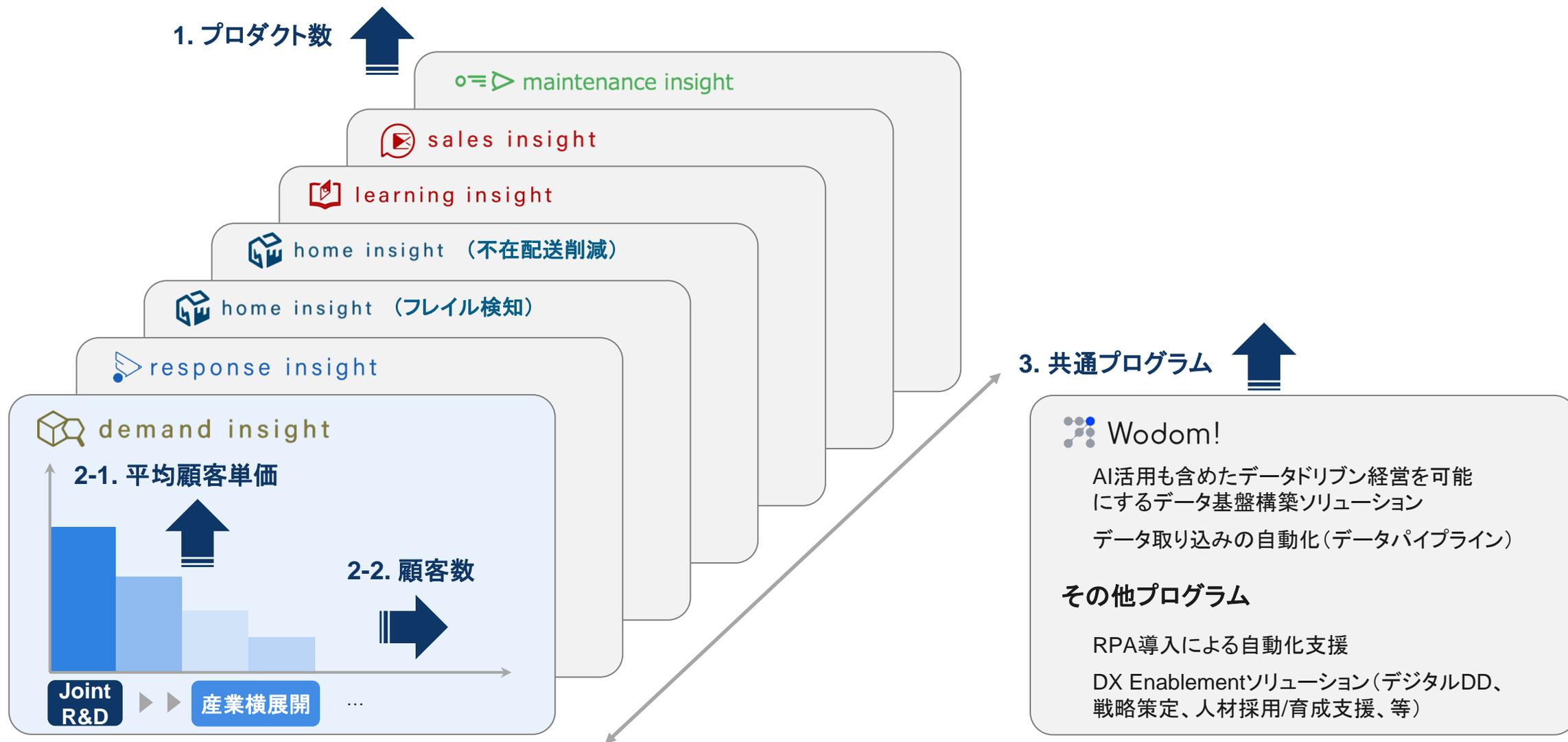
3 保有するAIプロダクト

4 競争環境及び比較優位性

5 財務情報

6 中長期の成長戦略

1.製品数 × 2.製品ごとの平均売上 + 3.共通プログラムの売上、の3点の成長を目指す



1. あくまで当社の現在の想定に基づくイメージであり、将来における事業拡大の詳細を保証するものではありません

当社が新たな1st moverを目指す業界(例)

新たなAIプロダクトの創出に向けて様々な産業で取り組みを進めている

対象業界と業界共通の課題

対象業界

造船



業界共通の課題

国際競争(中国、韓国勢との価格競争力)の激化
海外シフトによる国内部材需要の減少
多数企業が乱立(合従連衡が進まない)

AIやデータ活用による 価値創出の構想と進捗

AIによる最適化の構想



進捗と方針

業界大手の造船企業とMOUを締結し、
既にデータPFの開発に着手している。
今後他社も巻き込み業界全体の変革を推進する。

潜在的な市場規模

国内造船業界の市場規模

1.9兆円⁽¹⁾

国内造船業界の営業利益率

▲3.8%⁽¹⁾

仮に営業利益が黒転する場合の改善効果

732億円⁽²⁾

1. 業界動向サーチの造船カテゴリ記載の企業群のうち、SPEEDAより売上高、営業利益のデータ取得が可能な11社の売上高合計及び営業利益率の平均値

三菱重工業、住友重機械工業、IHI、川崎重工業については、造船事業を行う子会社もしくは造船のセグメントの売上高、営業利益率を使用

2. 業界全体の生産性改善に取り組むとした場合に、少なくとも目指す目標水準として業界全体の損益分岐を想定した場合の試算数値(業界全体の売上規模×営業利益率の平均)

JDSCが現時点でアクセスする業界のAI/DX需要は非常に大きい

AIプロダクト	対象となる主な業界	業界全体のAI/DX需要
 learning insight	教育	国内eラーニングの市場規模は2020年度 2,880億円 (前年比+22%の拡大) ⁽¹⁾
 demand insight	小売、ホームセンター	2025年に国内の需要予測市場規模が 300億円超 に拡大見込み (国内企業のAI活用/活用検討の調査において、比率が最も高い13.8%) ⁽²⁾
 home insight	電力、物流、保険	国内介護保険料は2000年の3.6兆円から2019年は 11.7兆円 へ増加(フレイル検知) ⁽³⁾ 不在配送で国内業界全体で年間 2,000億円 の損失(不在配送) ⁽⁴⁾
 sales insight	製薬、製造業	2020年度のエムスリー社のメディカルプラットフォーム事業の売上高は 770億円 (前年比+50%の拡大) ⁽⁵⁾
 response insight	観光	国内のカスタマーリレーションシップマネジメント市場は、AIシステムとの連携やAI機能の組み込みなどを追い風に、2022年に 2,248億円 の市場規模へ拡大する見込み ⁽⁶⁾
 maintenance insight	製造業、エネルギー	AIを利用した国内予兆検知ソリューション市場規模は2020年度 125億円 (前年比+10%) ⁽⁷⁾
 Wodom!	業界問わずデータ活用ニーズあれば導入可	国内クラウド基盤(IaaS/PaaS)サービス市場規模は2024年に 1.7兆円 に拡大する見込み ⁽⁸⁾

1. 矢野経済研究所『国内eラーニング市場に関する調査結果』
 2. 富士キメラ総研『2020人口知能ビジネス総調査』、MM総研『人工知能(AI)技術のビジネス活用状況について』
 3. NIRA総合研究開発機構『社会保障に係る費用の将来推計の方法及び手順について』
 4. 成長戦略ワーキング・グループ参考資料『AIと電力データを用いた不在配送解消について』
 5. エムスリー株式会社『会社説明資料』
 6. IDC Japan『国内CRM市場調査』
 7. ミック経済研究所『予兆検知ソリューション市場の実態と将来展望』
 8. 矢野経済研究所『クラウド・ITアウトソーシング市場の現状と展望』

各産業の1社目クライアントとのJoint R&Dと2社目以降の獲得

自社プロダクトとしてデータを蓄積しAIアルゴリズムの精度を向上することで、効率的な横展開を実現

1社目とのJoint R&D

開拓

顧客獲得チャンネル

コンソーシアム会員、東大教授、株主やメガバンク等の金融機関、経団連、等でアウトバウンドが中心

アプローチ

AI活用/DX推進の担当役員、SDGsの担当役員

提案・交渉

提案

人月ベースではなく定量インパクトを重視

交渉

ディスカウント価格の提示と引き換えに、産業横展開が可能な条件で契約を締結

Joint R&D
実行

顧客がJDSCを選ぶ理由

東大との連携によるAIの技術力 x 大企業の経営戦略から実装まで一気通貫で並走可能なビジネス力

リーディング企業として先進的なAI x SDGsの取り組みを対外的にも訴求可能になる

2社目以降への横展開

開拓

顧客獲得チャンネル

産業トップ企業との取り組み実績によりインバウンドが増加

アプローチ

1社目に導入した際の改善実績を活用可能

提案・交渉

提案

産業課題を認識済なので課題の発見及び提案がしやすい

交渉

初期開発フェーズを伴わないため、交渉コストが低下

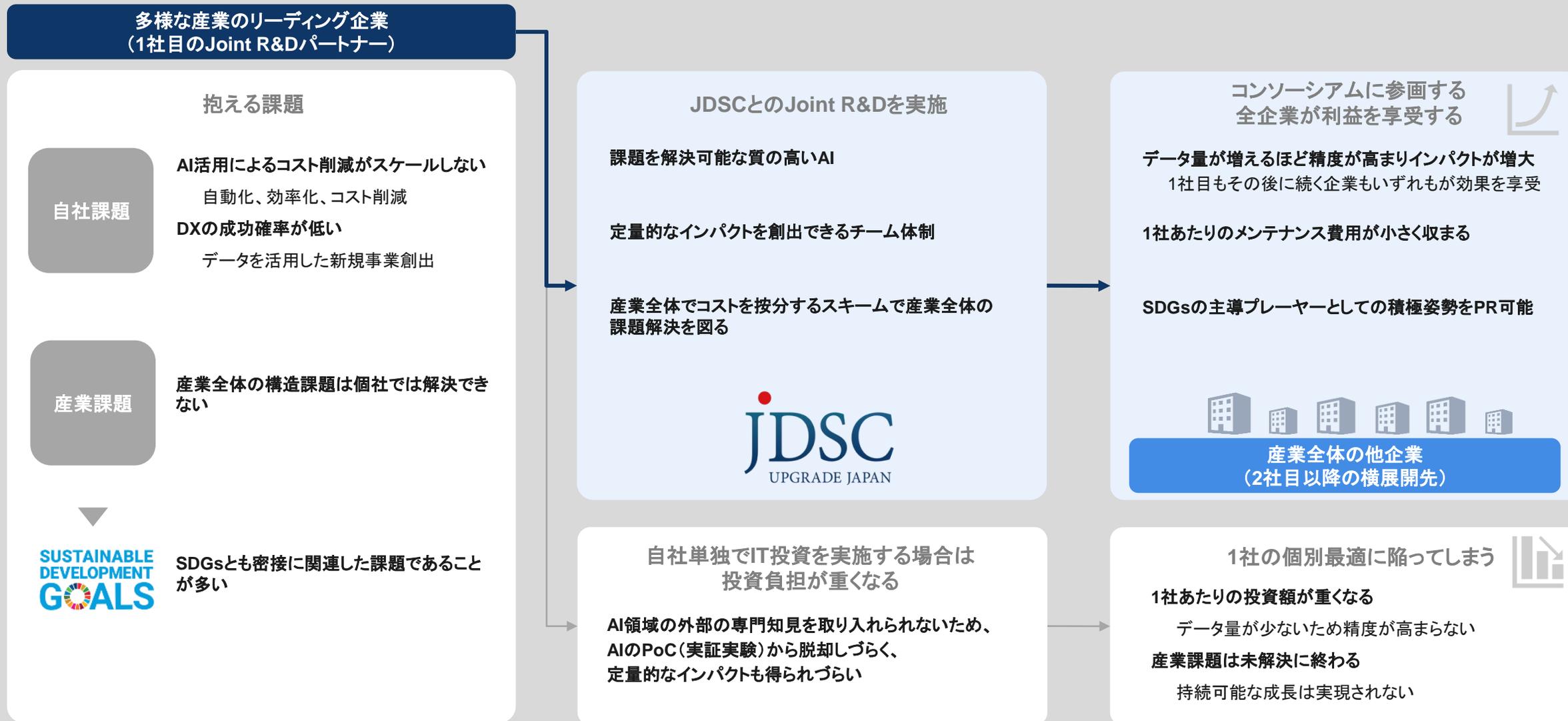
プロダクトの
産業横展開

顧客がJDSCを選ぶ理由

1社目との取り組みでAIによる改善効果が実証されているため、投資実行の意思決定が容易

データが蓄積され精度が向上したAIアルゴリズムを活用することで得られる経済的な便益

1社目のリーディング企業がJDSCとJoint R&Dを実施した場合に想定されるメリット



着実な価値創出により、多様な産業でパイプラインが進行(1)

Joint R&D 業界横展開
矢印の本数は社数を表す



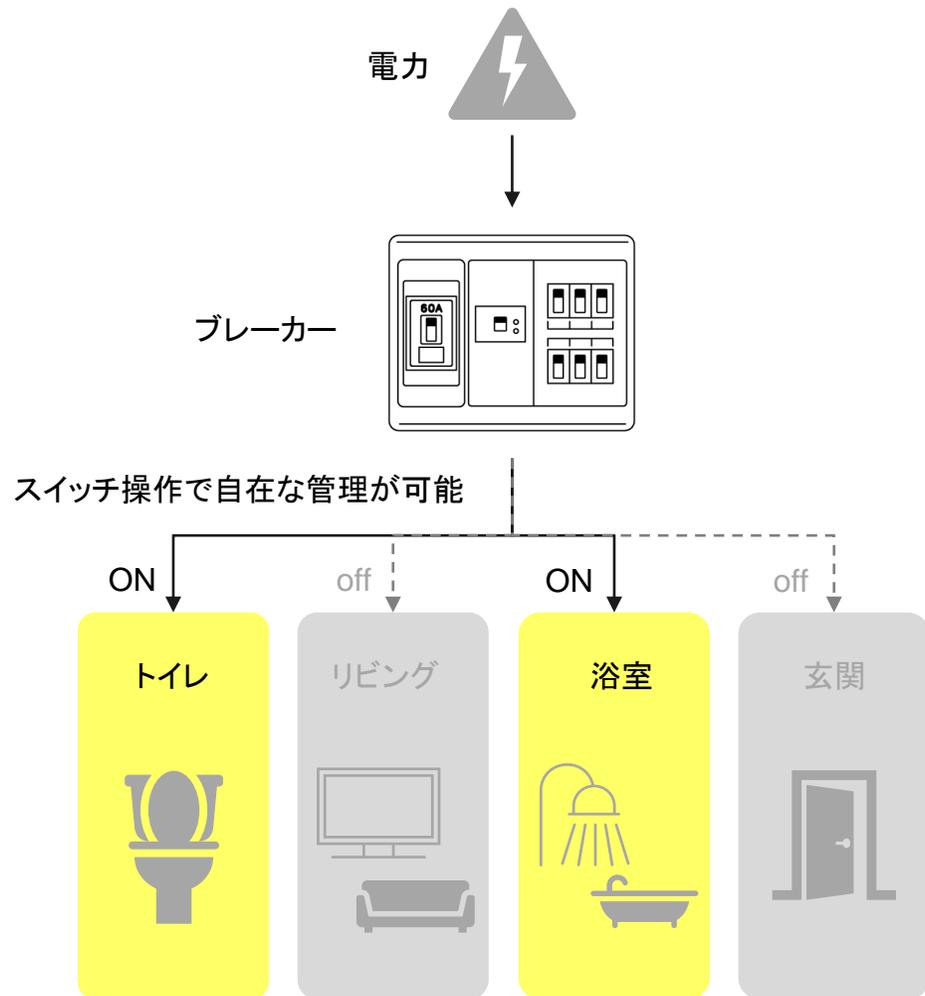
AIプロダクト	商談(2)	アセスメント	PoC	本格導入	安定運用(リカリング)
learning insight	教育 教育、製造業				
demand insight	小売 ホームセンター ホームセンター ホームセンター、製造業				
home insight	電力 物流 生命保険 住宅 製造業 IT 金融 不動産、教育、保健、電力、ヘルスケア				
sales insight	製薬 製薬 製薬 製薬、保険				
response insight	観光 家電 食品 広告				
maintenance insight	製造業 電力 太陽光 不動産、駐車場、製造業				
Wodom!	卸売り 美容 教育 家具 造船 雑貨 製薬、IT、アパレル、金融				

1. 2021年10月時点
2. 守秘義務契約を締結して具体的な内容をベースに商談を実施している顧客候補企業(守秘義務契約締結前の初期的な商談先は含めない)

データ基盤ソリューション(Wodom!)の戦略的意義

顧客はデータ基盤を導入することでAI活用が容易となり、当社のAIソリューションとのクロスセルが期待できる

ブレーカーによる電力の制御(一般事例)

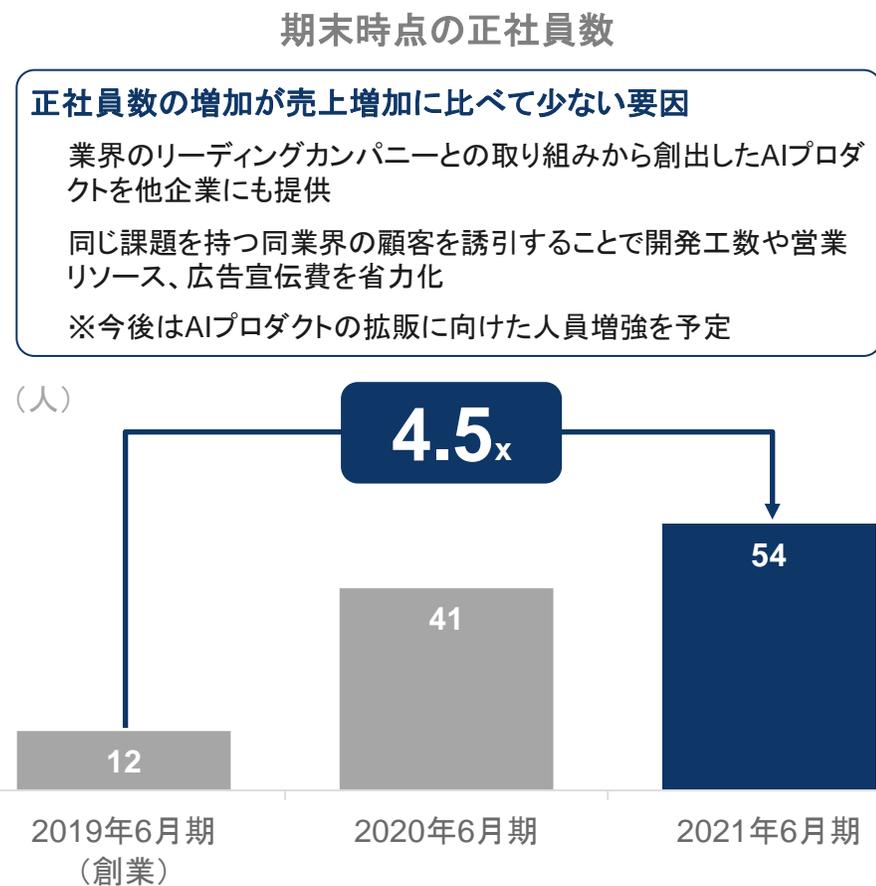
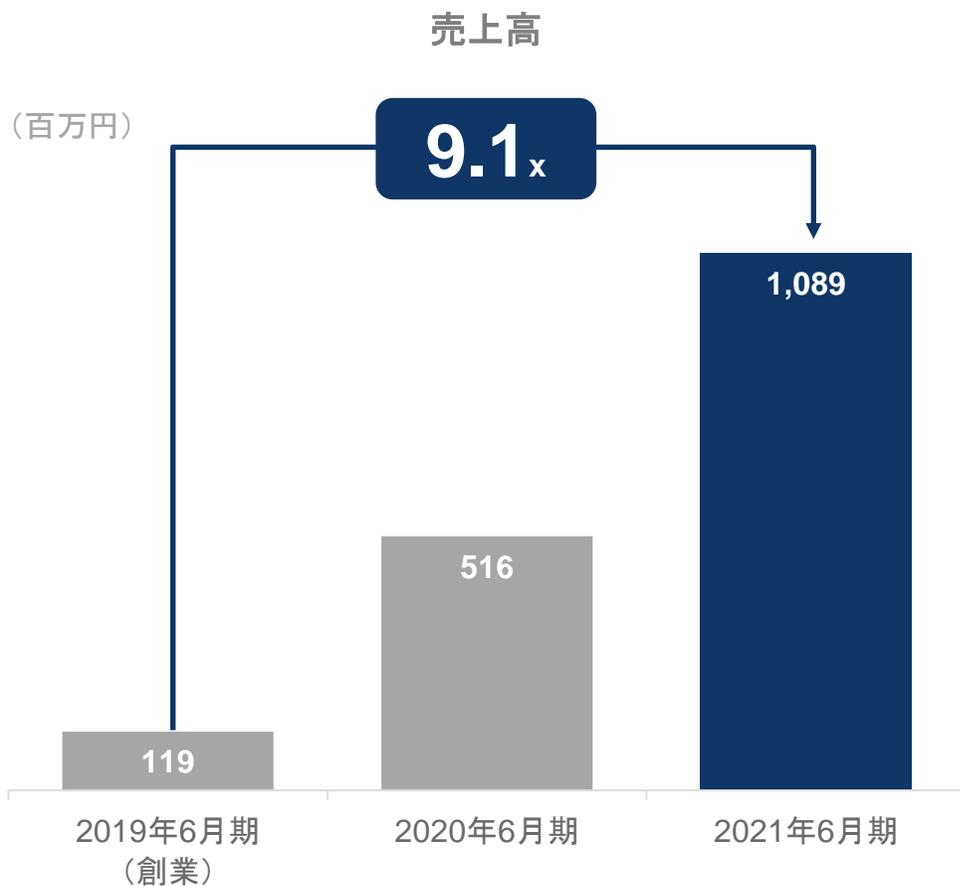


Wodom!基盤でのデータ連携(イメージ)



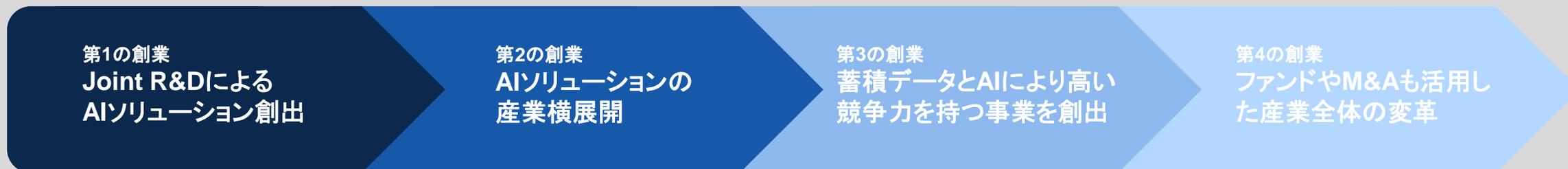
非労働集約的な売上の拡大を目指す

非労働集約な収益を増加させることで安定的な売上成長を実現する方針



現時点のAIソリューションプロバイダーのポジショニングを活かした展望

AIを実社会や企業活動に実装する経験やノウハウを活用し、中長期では事業創出や産業変革を目指す方針



AI×ソリューションプロバイダー

既存ソリューションの拡大 × 新規ソリューションの創出

learning insight home insight maintenance insight
demand insight response insight sales insight
Wodom!

AI×事業創出プレーヤー

データの蓄積で精度が向上したAIアルゴリズムにより競争力が
高まる事業領域への新規参入を検討

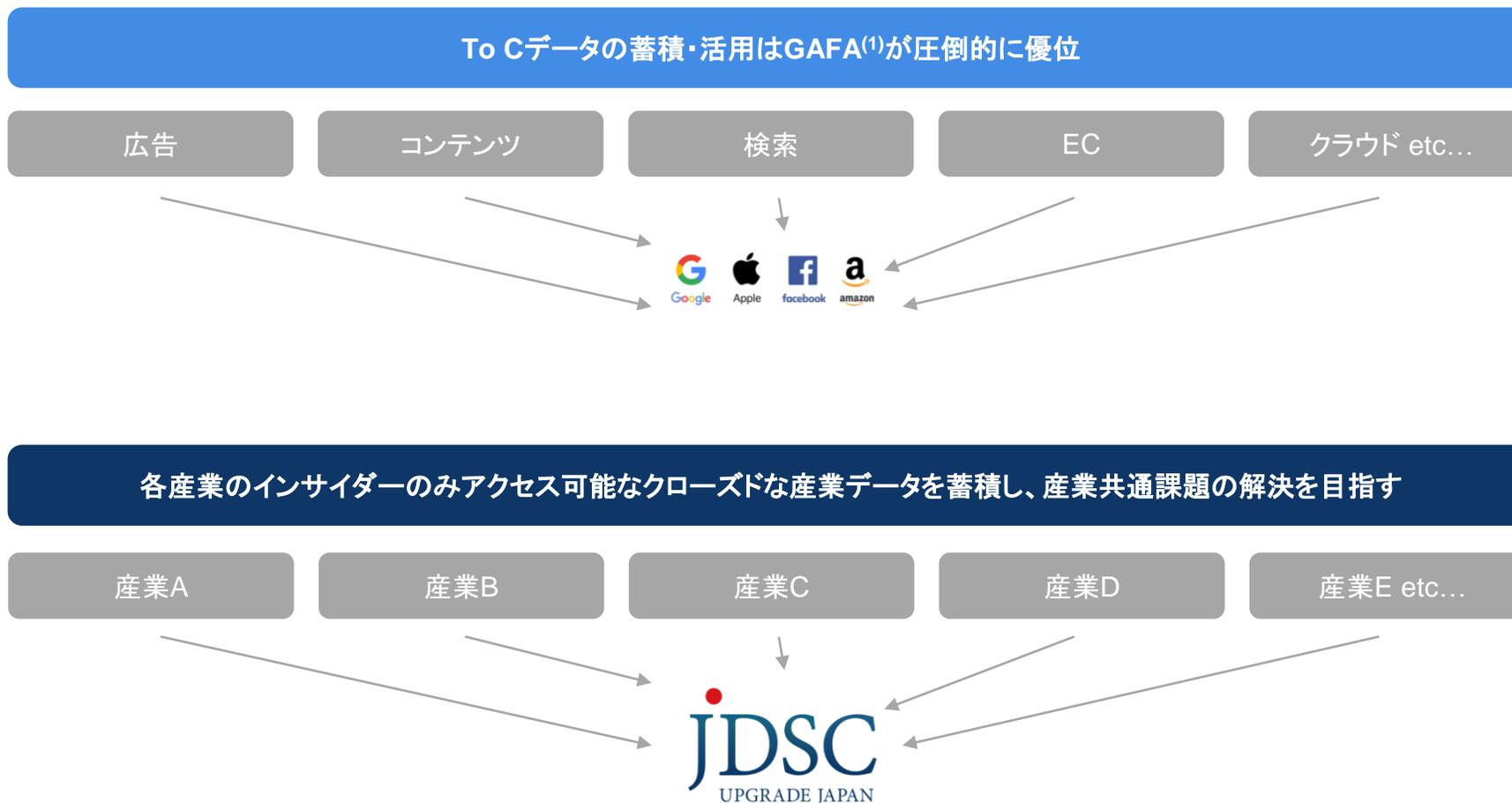
AI×産業変革プレーヤー

M&A等を積極的に活用

2021年10月には
DX PEファンドであるD Capital
に対する出資及び業務提携を締結

各産業領域のAIデータ活用によりUPGRADE Japanを加速

日本の各産業におけるAIデータ蓄積をリードすることで強固なポジションを築く



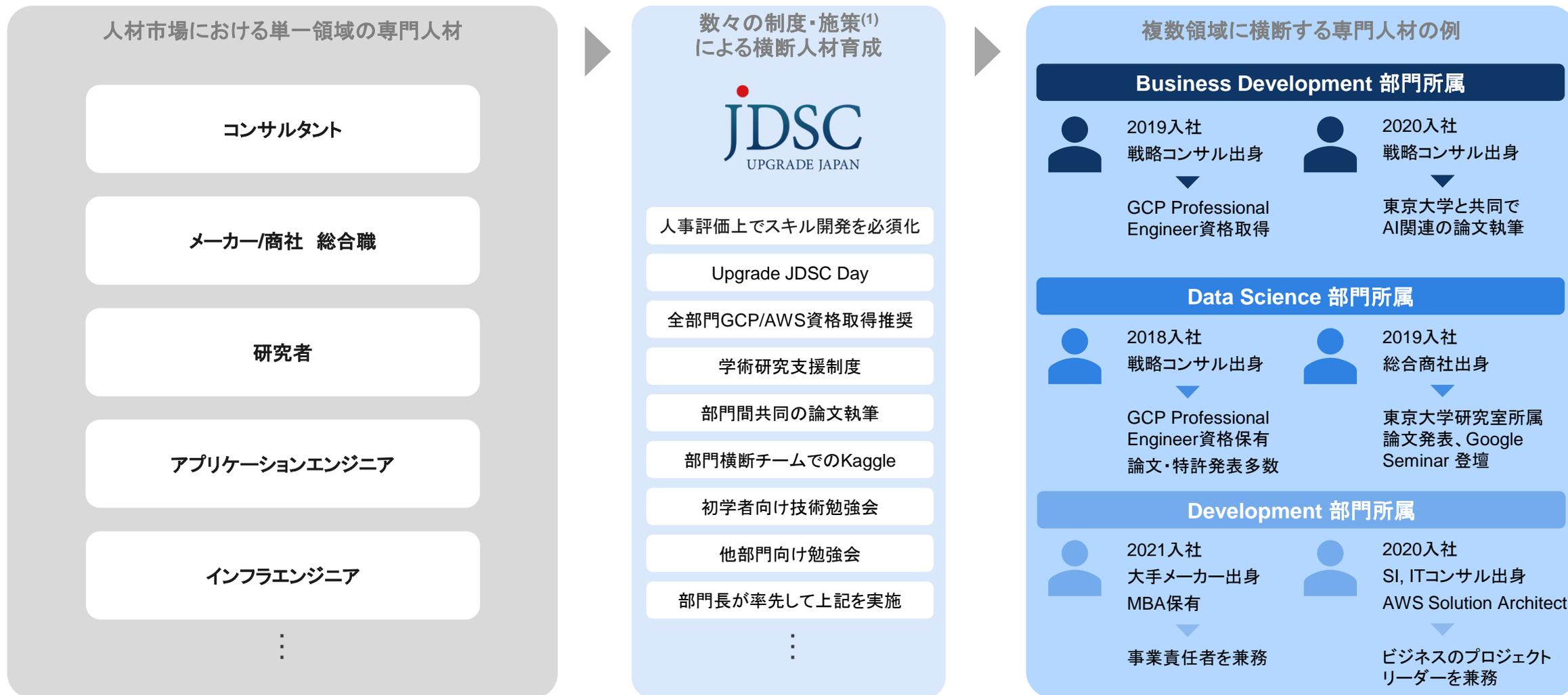
1. GAFAs: Google, Apple, Facebook (Meta), Amazon

目次

Appendix

「事業・ビジネス」×「AI・エンジニアリング」の領域横断型の人材を持続的に育成するシステム

優秀な人材の採用・育成は当社の成長戦略における重要なポイントとなる



1. その一部が「JDSC 高度デジタル人材育成プログラム」として企業にも提供されている

事業等のリスク

項目	主要なリスク	可能性	時期	影響度	リスク対応策
プロジェクトの進捗等	AIソリューション導入前のコンサルティングサービスやアセスメントサービス、PoC、本導入のシステム開発、導入後の継続的な運用保守等の各フェーズにおいて、多数のプロジェクトが早期のフェーズで終了する場合や各フェーズにおいて想定以上に工数が発生するリスク	中	短期	小	成果物の納入責任を負わない準委任型の契約を締結することで、過大な工数が発生するリスクを低減する。課題を明確化した上でAIの活用によって定量インパクトを創出することに重きを置くことで、投資効果を高め、継続性を向上させる。
新規ソリューションの開発・提供	横展開可能なAIソリューションを開発するための、最初のリーディングカンパニーとの共同研究開発が順調に進捗せず想定以上に工数が発生するリスク 創出したAIソリューションを産業全体の他社に横展開をする際に、他社への導入が順調に進まず想定以上に工数が発生するリスク	中	長期	中	産業課題を熟知しデータを豊富に保有するリーディングカンパニーと緊密に連携をすることで、新たなAIソリューションの開発リスクを低減する。 AIソリューションを新規開発する際に、将来の横展開を見据えた上で転用可能なシステムやアルゴリズムを設計・開発することを目指す。
人材の確保及び育成	積極的な採用及び社内育成を進めるものの、人材市場の獲得競争が激化する、もしくは、当社の求める水準に合致する人材の確保及び入社後の育成が計画どおりに進まず、事業拡大の制約や競争力の低下、人材採用コストの増加が発生するリスク	高	短期	中	人事組織の体制強化を行い、人材エージェントとの連携強化や社員紹介制度の整備等を進めることで、優秀な人材へのアクセスを増やし採用力を強化する。入社後のオンボーディングや単一領域の専門人材が複数領域の横断人材になるための教育制度への投資を強化し、優秀な人材を再現性高く育成する。
情報セキュリティ体制	業務で顧客の機密情報及び顧客が保有する個人情報が含まれるデータを取扱う場合において、人為的なミスや不正アクセスによる情報漏えいが発生し、顧客への損害賠償や当社の社会的信用の失墜等により、当社の事業及び業績に影響が及ぶリスク	低	中期	大	情報セキュリティ体制や情報管理体制を構築するとともに、2021年3月に取得したプライバシーマークの運用を徹底する。更なる体制強化のため情報セキュリティマネジメントシステム(ISO 27001、JIS Q 27001:2014)の認証取得の検討も進める。

1. 投資者の判断にとって特に重要であると当社が考える事項について、積極的な情報開示の観点から記載しております。本項の記載内容は当社株式の投資に関する全てのリスクを網羅しているものではありません。当社は、これらのリスクの発生可能性を認識した上で、発生回避及び発生した場合の迅速な対応に努める方針ですが、当社株式に関する投資判断は、本項及び本項以外の記載内容並びに有価証券届出書「事業等のリスク」をあわせて参照し、慎重に検討した上で行われる必要があると考えております。なお、文中の将来に関する事項は、本書提出日現在において当社が判断したものであります。

本資料の取り扱いについて

本資料は、本資料の日付現在において有効な経済、規制、市場及びその他の条件に基づいており、当社、当社のアドバイザー又は当社の代表者のいずれも、本資料の情報が正確又は完全であることを保証するものではありません。今後の動向が本資料に含まれる情報に影響を与える可能性があります。当社、当社のアドバイザー又は当社の代表者のいずれも、本資料に含まれる情報を更新、改訂又は確認する義務を負いません。本資料に含まれる情報は、事前に通知することなく変更されることがあり、当該情報の変更が重大なものとなる可能性もあります。本資料及びその記載内容について、当社の書面による事前の同意なしに、公開又は利用することはできません。

本資料には、1995年米国私的証券訴訟改革法上の将来予想に関する記述を構成する記載(推定値、予想値、目標値及び計画値を含みます。)が含まれております。当該将来予想に関する記述は、将来の業績について当社の経営陣が保証していることを示すものではありません。当社は、将来予想に関する記述を特定するために、「目指す」、「予測する」、「確信する」、「継続する」、「試みる」、「見積もる」、「予期する」、「施策」、「意図する」、「可能性がある」、「計画」、「潜在的な」、「蓋然性」、「企画」、「リスク」、「追求する」、「はずである」、「努力する」、「目標とする」、「予定である」等の用語及びこれらに類似する表現を使用する場合があります。また、将来予想に関する記述は、戦略、計画又は意図に関する議論により特定可能な場合もあります。本資料に記載されている将来予想に関する記述は、当社が現在入手可能な情報を勘案した上での、当社の現時点における仮定及び判断に基づくものであり、既知及び未知のリスク、不確実性その他の要因を含んでおります。当該リスク、不確実性その他の要因により、当社の実際の業績又は財務状態が、将来予想に関する記述により表示又は示唆されている将来の業績又は財務状態から大きく乖離する可能性があります。

当社以外の会社又は当事者に関連する情報又はそれらにより作成された情報は、一般的に入手可能な情報及び本資料で引用されているその他の情報に基づいており、当社及び当社のアドバイザーは、当該情報の正確性及び適切性を独自に検証しておらず、また、当該情報に関して何らの保証もするものではありません。

◆ 次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示時期

2022年8月を予定しております。



Reproducing all or any part of the contents is prohibited without the author's permission.