

# 2022年6月期 第2四半期決算説明資料

株式会社 JDSC（証券コード：4418）

2022年2月7日



# 目次

**1 ミッション及び事業概要**

**2 2022年6月期 第2四半期 業績ハイライト**

**3 事業の進捗**

**4 成長戦略**

**5 参考資料**

## 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

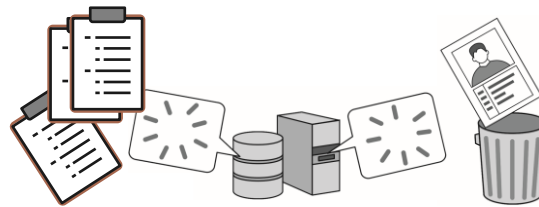


膨大なデータのリアルタイム収集の実現

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<sup>(1)</sup>)

## 日本の現状

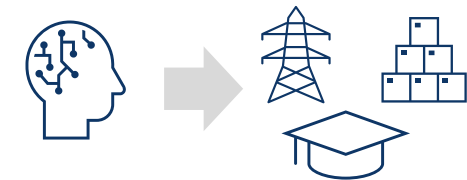


企業側にDX/AI人材が不足

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

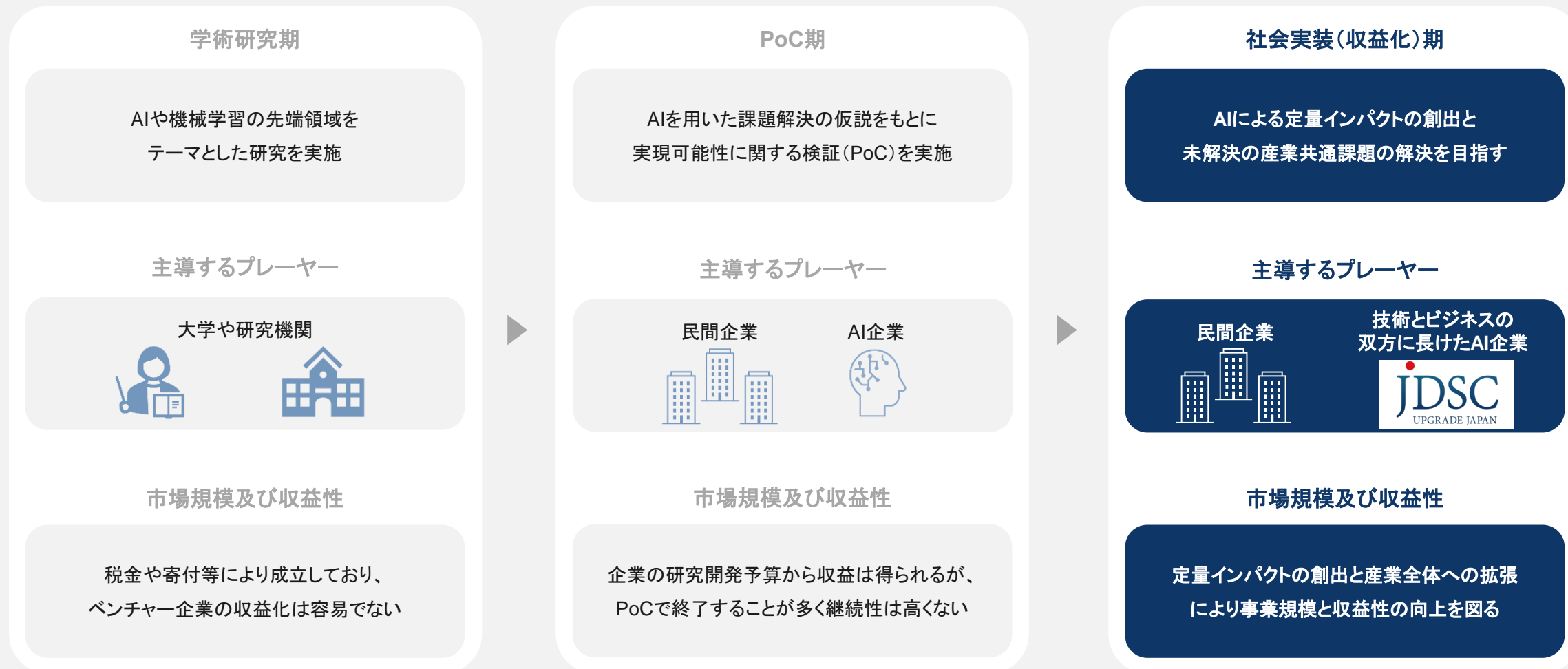
**東京大学の複数の研究室と連携し**、技術を社会実装可能な形へ革新

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



# 会社概要 – 外部との多様なアライアンスが特徴

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
	社外監査役(常勤)	湯本 和伯
	社外監査役	高橋 知洋
	社外監査役	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. 2022年2月7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



SPARX  
(未来創生2号ファンド)  
UTECH

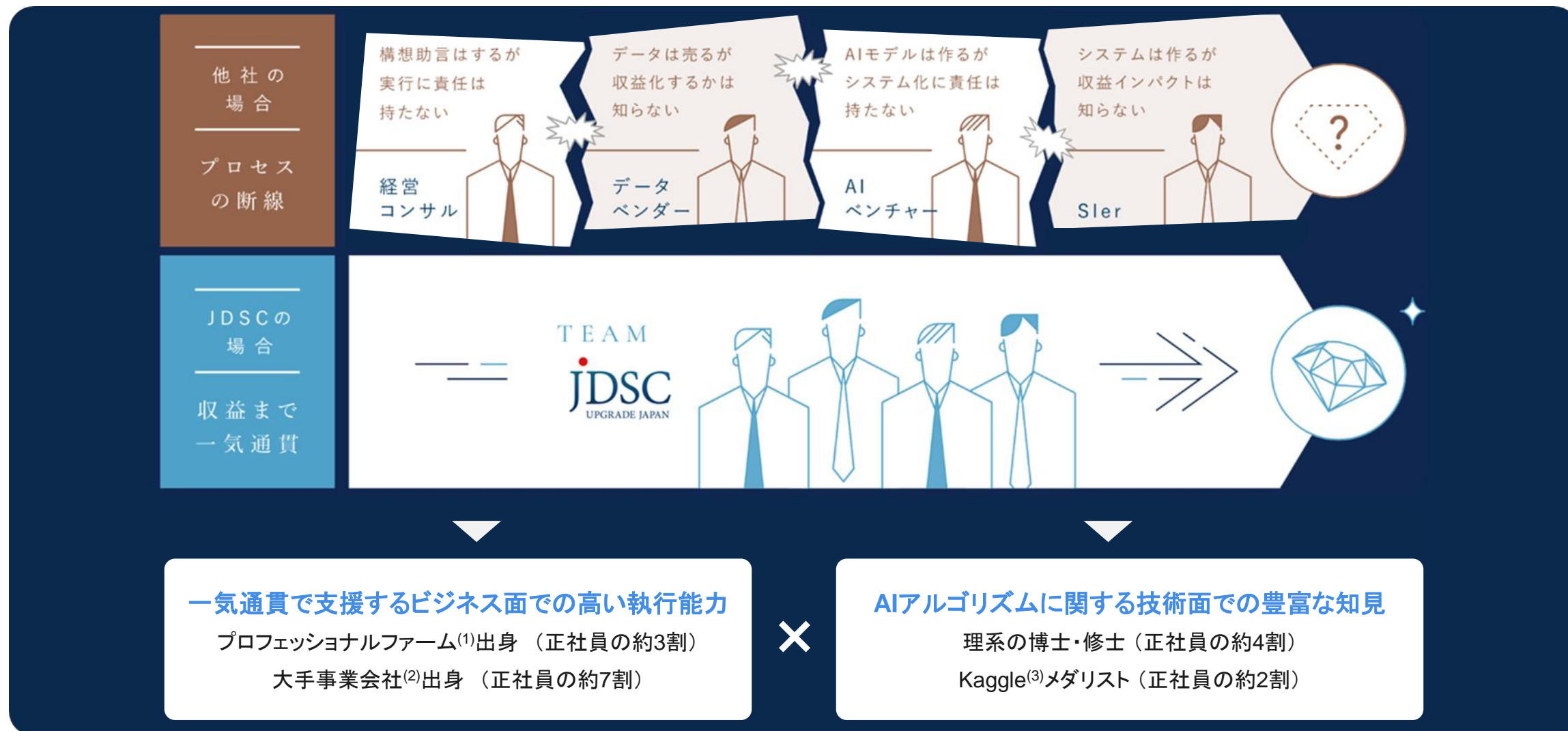
トップティア  
ベンチャーキャピタル



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

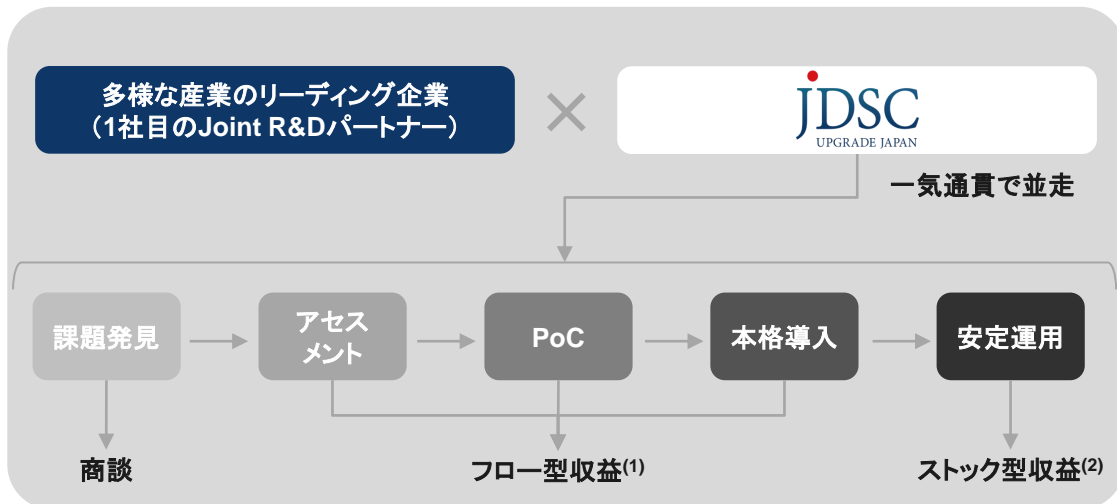
# 一気通貫型で高付加価値なAIビジネス創出能力



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

## 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。



## 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



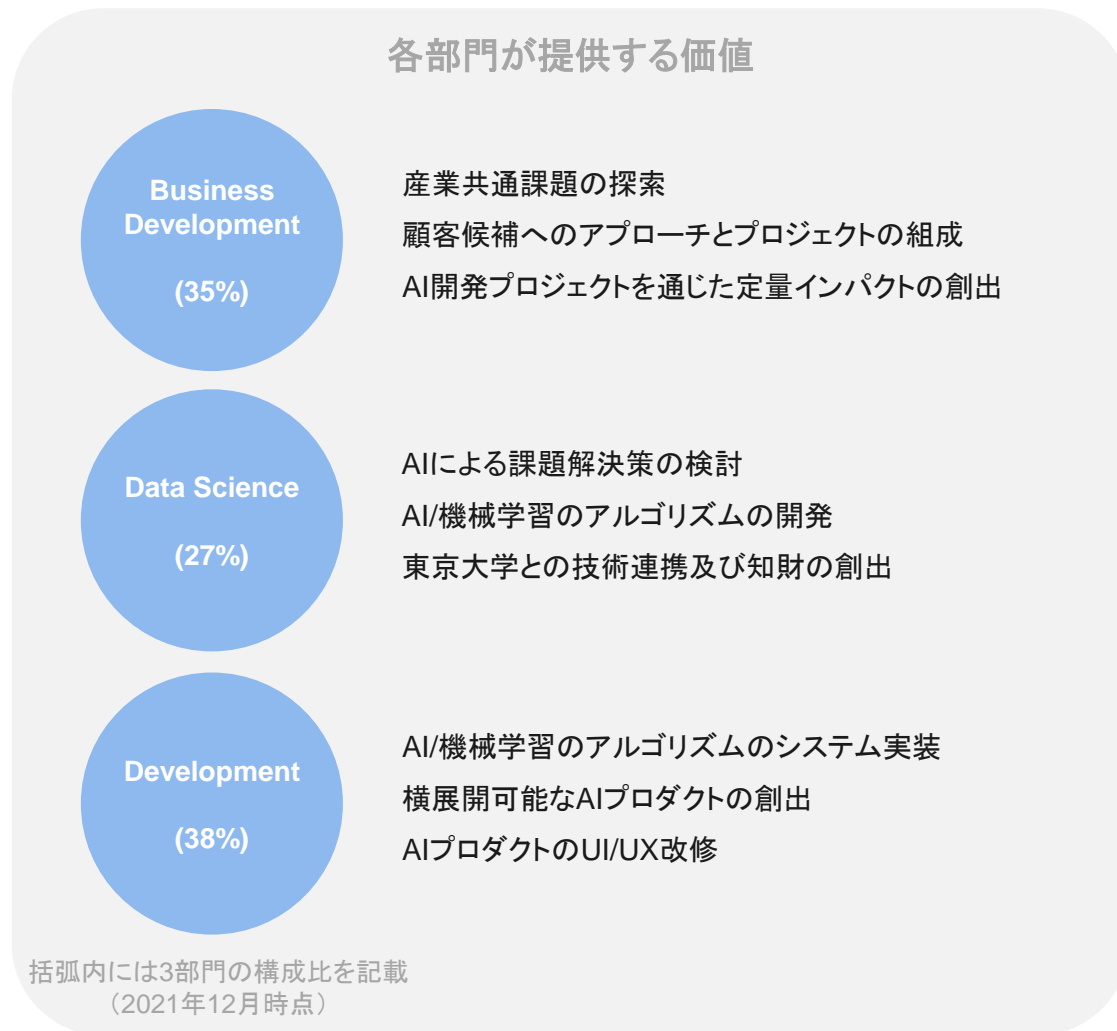
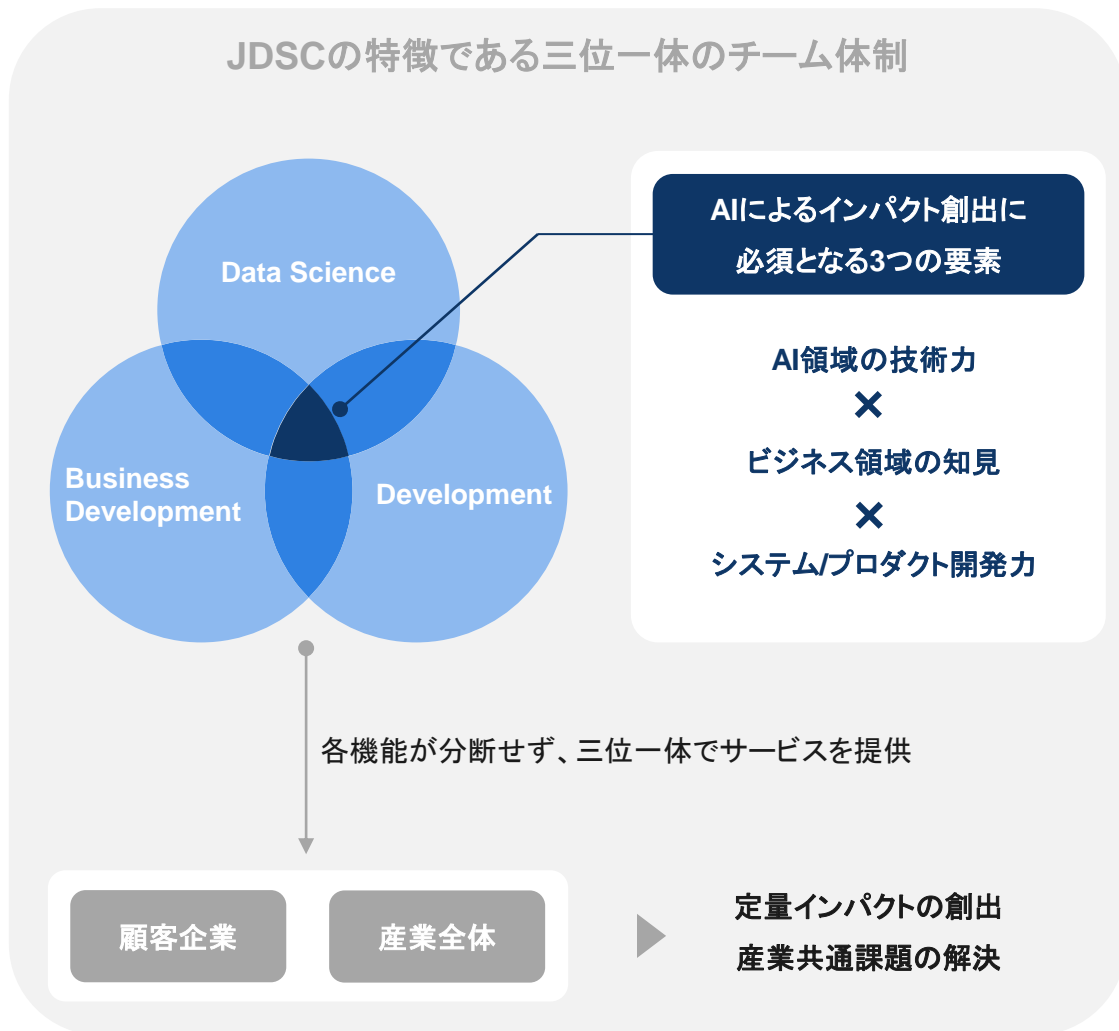
# 当社が保有するAIプロダクト

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 	 <b>BIC CAMERA</b> 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 		 中部電力ミライズ
 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.  YOKU MOKU

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

# 三位一体のチーム体制により、AI活用を強力に推進する



## 組織体制

# 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**  
執行役員  
CHRO

職歴: SMBC日興、リクルート、  
シナモンAI



**杉崎 琢人**  
執行役員  
VP of Data Science

東京大学 大学院 客員研究員  
職歴: 三菱商事



**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



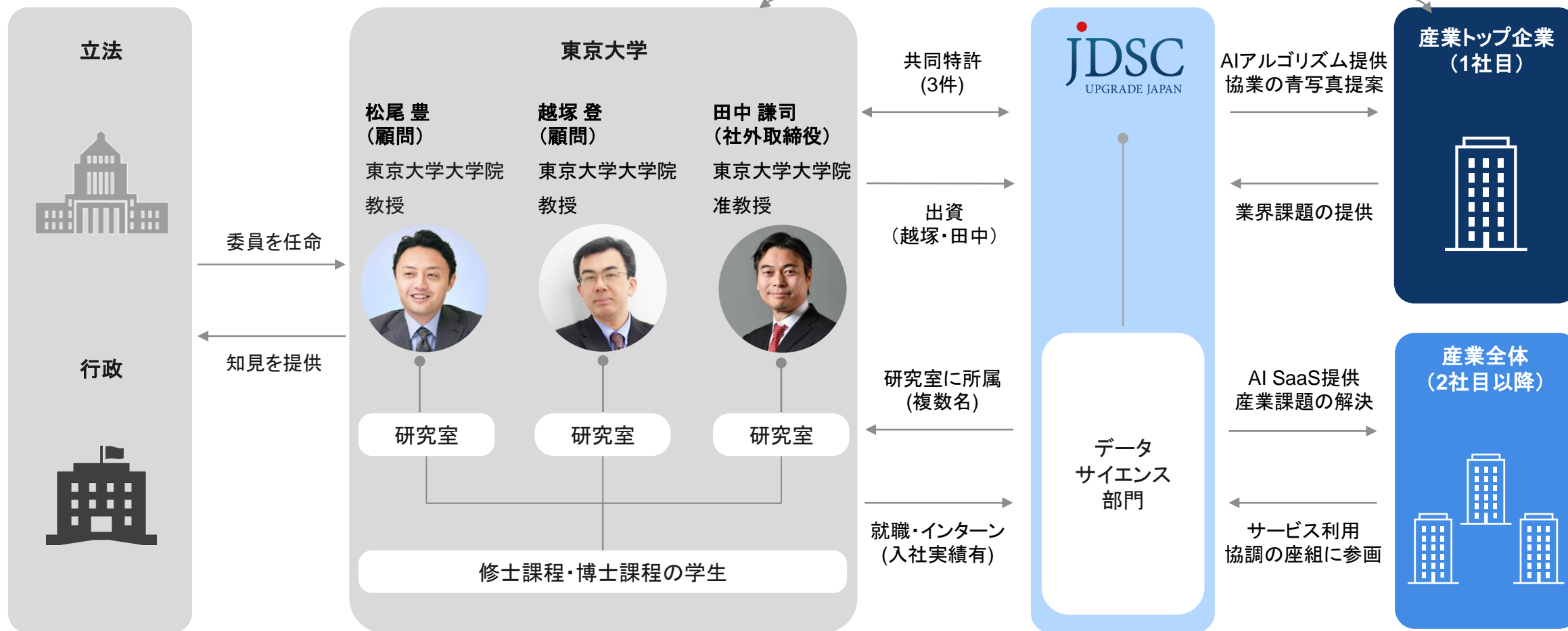
**長岡 大輔**  
社長室長  
Head of CEO office

職歴: マッキンゼー、ソフ  
トバンク、  
新生銀行

## 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 ミッション及び事業概要

2 2022年6月期 第2四半期 業績ハイライト

3 事業の進捗

4 成長戦略

5 参考資料

## 業績ハイライト

### 売上高

2Q累積実績

前年同期比

通期進捗率

**678** 百万円

**+62.9%**

**46.0%**

- 売上高は、AIプロダクトの拡販により順調に成長
- 通期目標に対する進捗率46.0%は、前年同期比 +7.8pと順調に進捗

### 営業利益

2Q累積実績

前年同期比

通期進捗率

**19** 百万円

**+53** 百万円

**25.0%**

- 営業利益は、売上増加等により前年同期の赤字に対して黒字に転じた
- 10-12月の3ヶ月で正社員が12名増加するなど、先行コストが発生

### 売上総利益

2Q累積実績

前年同期比

**399** 百万円

**+87.5%**

- 売上総利益は、AIプロダクトの横展開が進んだ結果、マージンが改善
- 売上総利益率は58.9%を確保

### 正社員数

2Q期末時点

前年同期比

**66** 名

**+20** 名

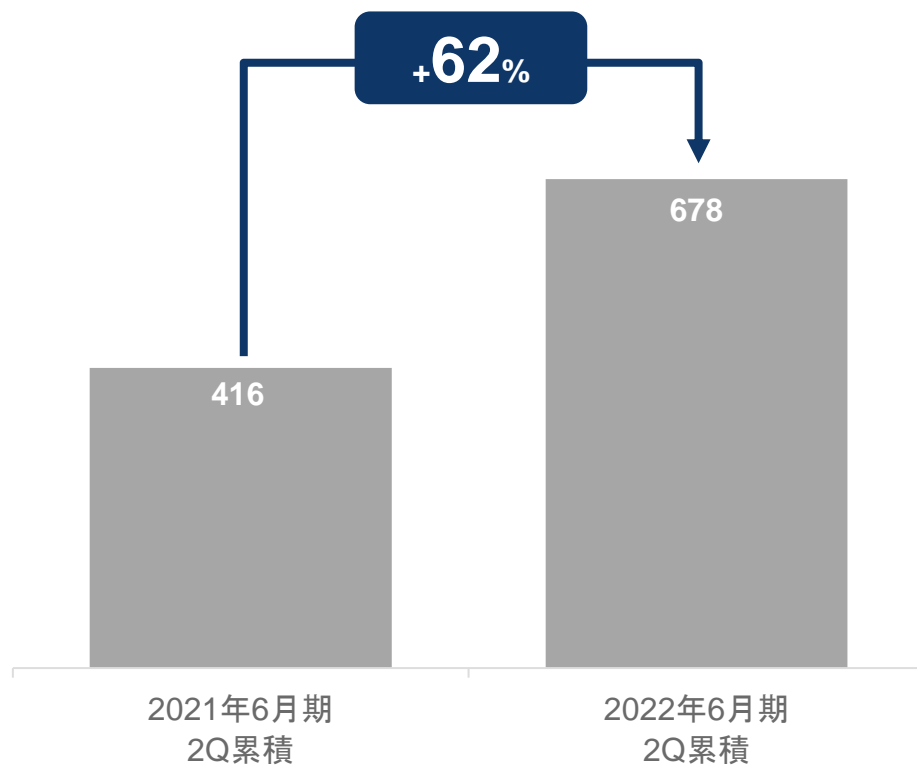
- データサイエンティストやエンジニア、事業開発など、幅広いメンバーが入社
- 優秀な人材の採用について順調に進捗

## 売上高及び営業利益

売上高は高成長が継続している。人員拡大による採用費の増加があったものの営業黒字を確保

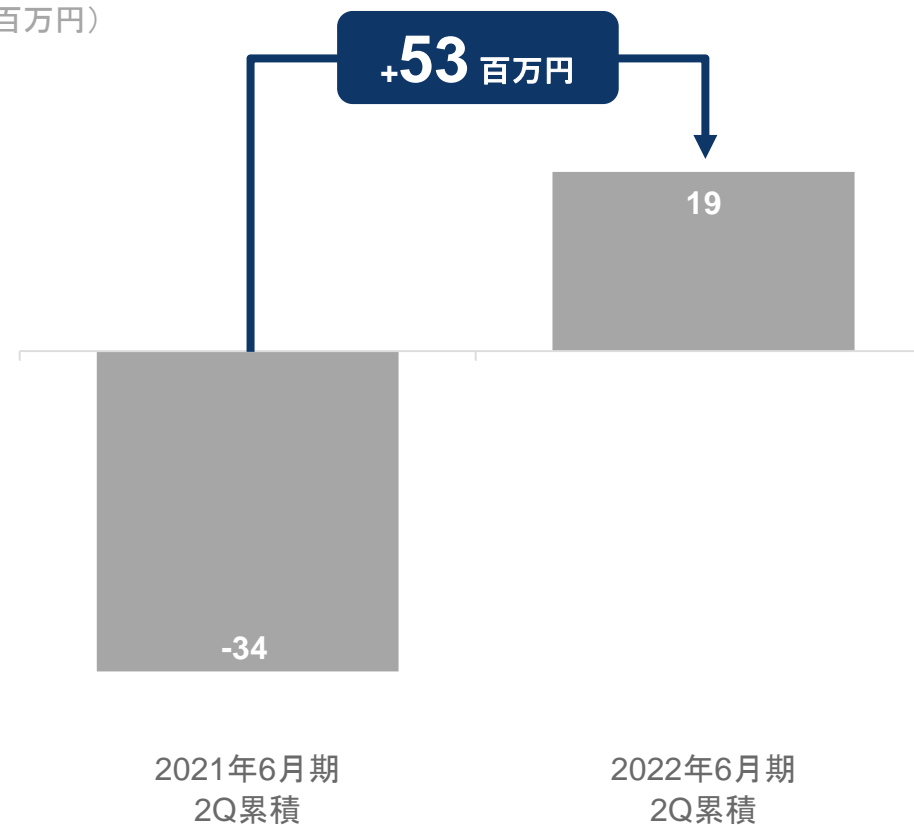
### 売上高

(百万円)



### 営業利益

(百万円)





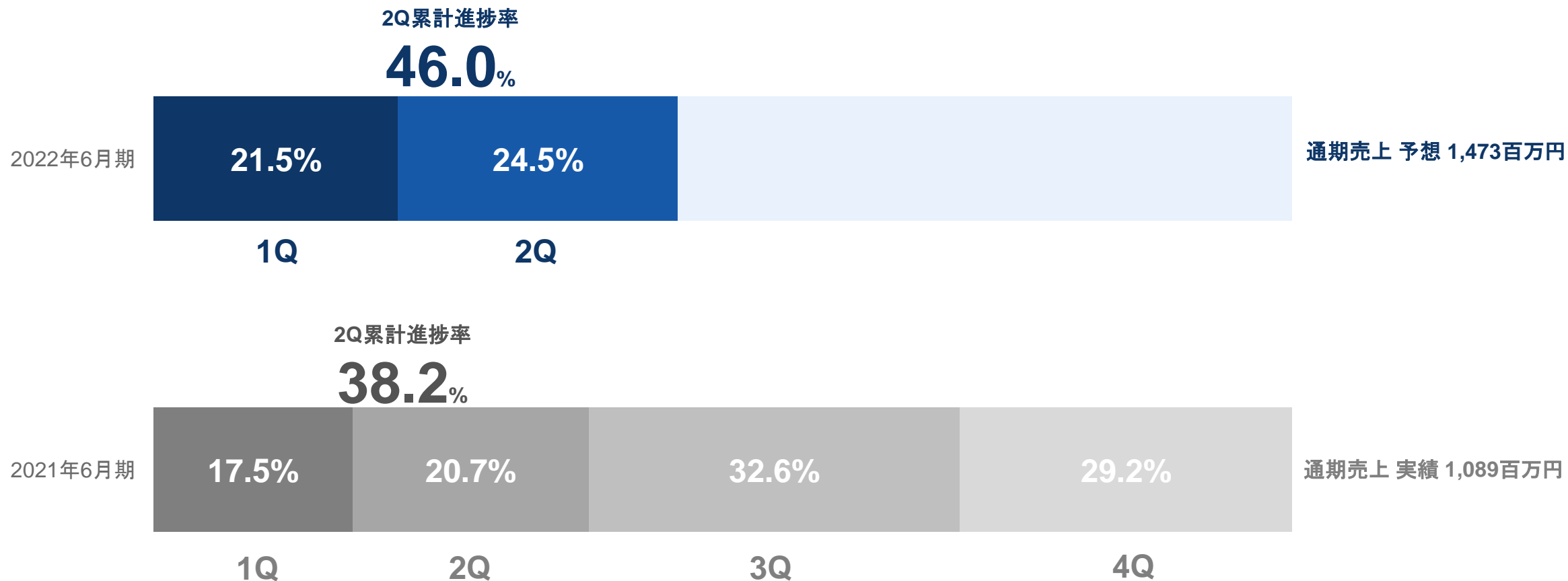
## PLサマリー

営業利益は黒字を確保したが、採用費の増加により第1四半期対比で利益幅は縮小した  
 経常利益及び当期純利益は、上場関連の一時費用が約20百万円発生したため赤字となった

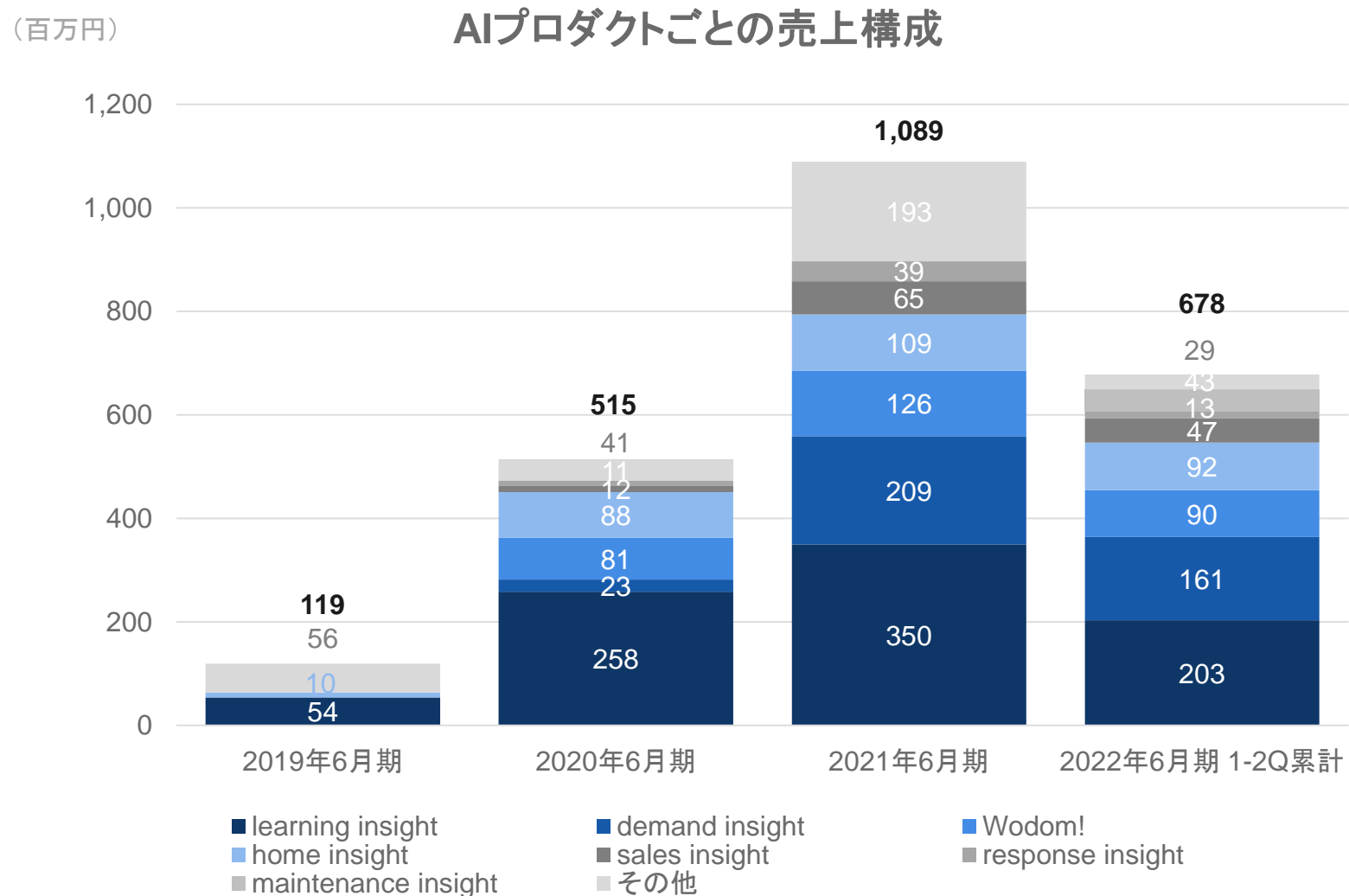
(百万円)	2021年 6月期				2022年 6月期				2021年 6月期	2022年 6月期	2022年 6月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	YoY	QoQ	1Q-2Q 累計	1Q-2Q 累計	YoY	通期 予想
売上高	190	226	356	318	316	362	60.0%	14.3%	416	678	62.9%	1,473
売上総利益	108	105	187	183	204	196	85.8%	-3.9%	213	399	87.5%	-
売上総利益率 (%)	56.6%	46.6%	52.5%	57.5%	64.4%	54.1%	7.5%	-10.3%	51.2%	58.9%	7.7%	-
営業利益	-14	-20	53	21	51	-32	56.7%	-	-34	19	-	76
営業利益率 (%)	-7.5%	-8.9%	14.8%	6.5%	16.1%	-8.7%	0.2%	-24.8%	-8.3%	2.8%	11.1%	5.2%
経常利益	-14	-31	53	20	51	-51	-	-	-45	-1	-	32
当期純利益	-18	-30	49	26	42	-48	-	-	-48	-6	-	30

## 売上高の進捗

売上高の通期業績予想に対して、第2四半期における進捗率は46.0%と前年よりも早いペースで進捗している



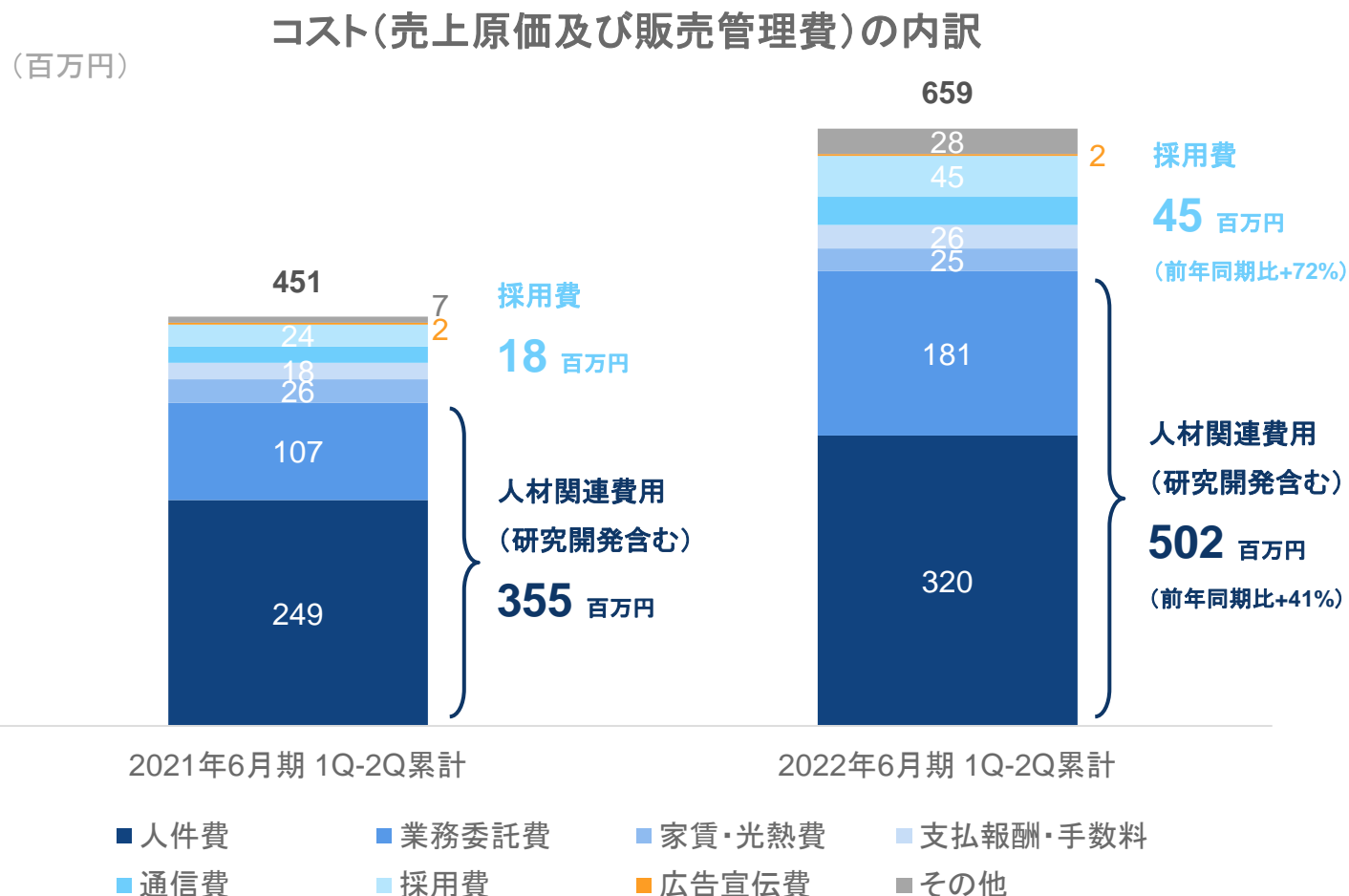
## 多様化されたバランスの良い収益ポートフォリオ



- AIプロダクトごとの売上構成の多様化が進んでいる
- 今後も特定の事業領域に依存せず、幅広い産業において再現性高く成果を創出することを目指す方針

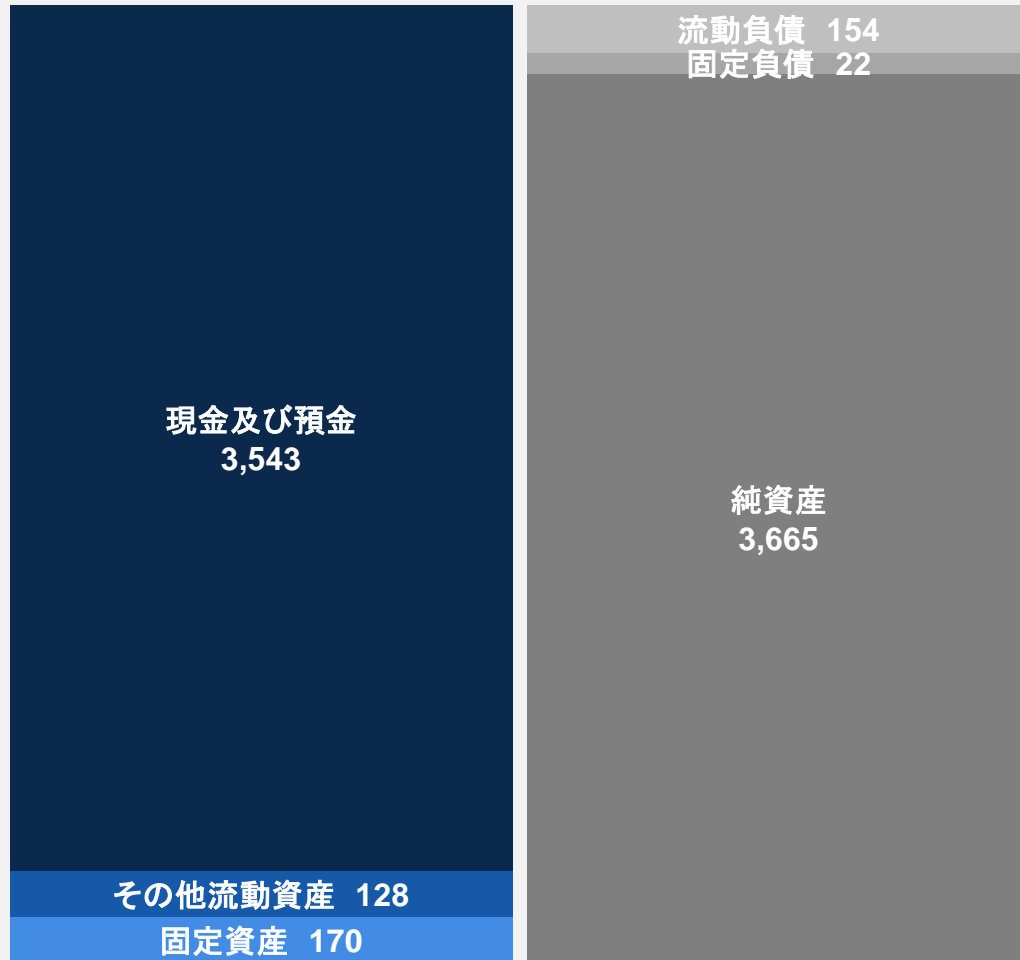
## コスト構造

成長加速のための優秀な人材確保を加速させており、人材関連費用及び採用費が増大



- 事業拡大に伴い、正社員と業務委託の人材関連費用は前年同期比41%の増加
- 将来の更なる成長に備え、優秀な人材の採用を加速させた結果、前年同期比で正社員数は20名増加し、採用費が約45百万円に拡大
- 引き続き、広告宣伝費はほぼ発生していない状態
- 上場によって人材流入は増加しており、今後も積極的な採用は継続する方針

## 投資余力を確保した健全なバランスシート



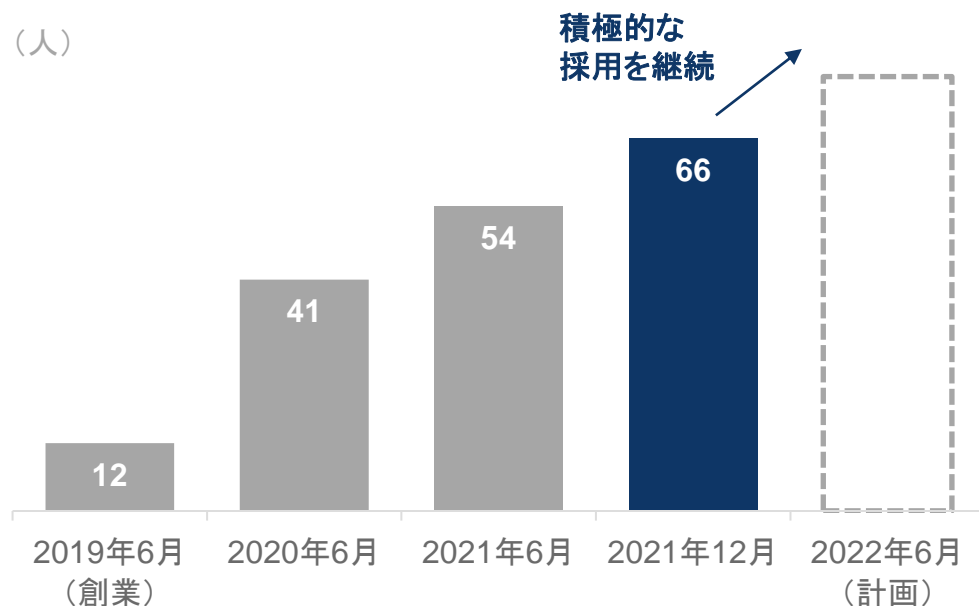
(百万円)

- 2021年12月末時点で、約35億円の現預金を保有。加えて金融機関からの借り入れ枠(当座貸越)が3.5億円存在しており、**財務基盤は非常に強固**
- 今後の主な投資領域は、以下の3点となる
  - ① 優秀な人材の採用
  - ② AIプロダクトに関連する研究開発
  - ③ 非連続な出資やM&A

## 人材採用 — 中長期の成長に向けて、優秀な人材獲得を優先する方針

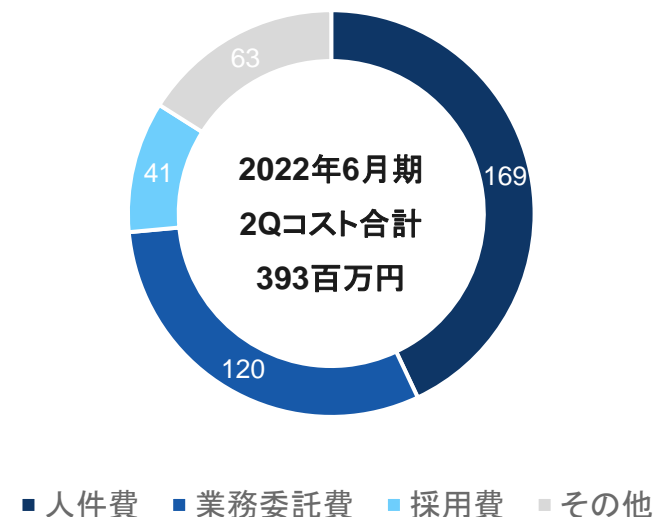
### 正社員数の推移

- 人材採用ペースが順調に加速しており、ビジネス開発、データサイエンティスト、エンジニア、等の幅広い職種をバランス良く採用している
- 上場の1つの目的としていた「採用力の強化」について、想定通りに効果が生じており、当初計画よりも早いペースで採用が進んでいる



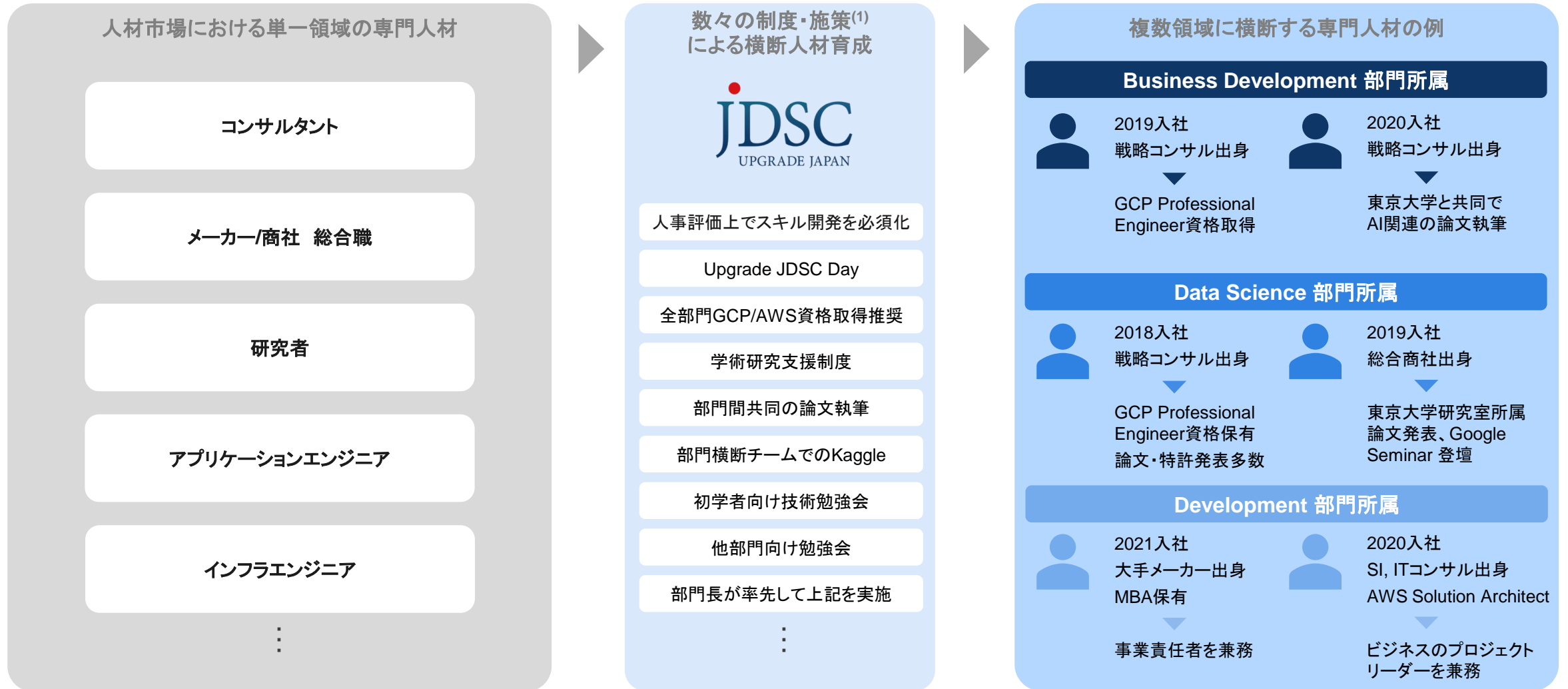
### 2022年6月期 第2四半期のコスト内訳

- 人材関連費用及び採用費がコストの大きな割合を占めている
- 人材エージェント経由か社員紹介経由か等により、1名あたりの採用費は大きく変動するため、人材獲得の加速の結果、採用費が上振れて全社利益を圧迫する可能性がある
- 当社のAIプロダクトへの需要(TAM)は大きく、現在は事業拡大の成長フェーズにあるため、成長のための人材確保を優先する方針



# 「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

# 目次

1 ミッション及び事業概要

2 2022年6月期 第2四半期 業績ハイライト

3 **事業の進捗**

4 成長戦略

5 参考資料



## プロダクト・事業の進捗 (1/2)

### learning insight

- 駿河台学園及びエスエイティーティー社と共同開発した「教育業界初の難関国公立大入試・個別試験対策ICT教材『スルメ』」について、4月から運用開始の「物理」「化学」に加え、9月から「数学」「英語リスニング」が運用開始
- 校舎業務の整理とICT化により、生徒、保護者様との対話時間を増やす活動の一環として、業務標準化やLMS(Learning Management System)の導入・改善を実行中

### response insight

- モデル、シミュレーションのカスタマイズ機能を強化。企業ごとに最適化されたカスタムモデル、シミュレーションを実行可能に
- 協力企業のリストマーケティングにおけるリスト最適化の实地検証において、CVRが2.4倍に改善
- 国勢調査データを利用したエリアポスティングにおけるエリア最適化の机上実験で、CVRが20%改善

### demand insight

- GMSやホームセンター等の大手小売企業への本格的な導入が進展。在庫削減等の定量効果が確認されている
- 製造業への横展開の候補先として、アネスト岩田社との業務提携を開始
- 小売やホームセンター、製造業など、幅広く商談を実施中

### maintenance insight

- ダイキン工業社にて、共同開発したmaintenance insight(異常検知アルゴリズム)が安定稼働中。適用業務範囲を拡大中
- 低圧太陽光向けの異常監視ソリューションをアソシエイトグループ及び東京大学と共同開発。埼玉県の複数事業者向けにトライアル提供を開始

## プロダクト・事業の進捗 (2/2)



- 明治安田生命と協業し、高齢者へ情報発信することでフレイルを予防する実証実験をスタート
- 三重県の補助事業「クリ”ミエ”イティブ」にRIZAP×ユカイ工学と共同で採択され、ITリテラシーに弱い高齢者もフレイル対策に取り組めるプログラム開発に着手
- リコーのアクセラレータープログラムTRIBUS2021において、約20倍の競争率の中で採択



- v1.0をリリース。ファイル取り込みやETLパイプラインの定期安定実行とBIツール連携が可能に
- 1社のクライアントにおいて開発を完了し保守運用へ移行
- 特定産業に依存することなく、幅広い業界への導入に向けて商談を実施中



- 帝人ヘルスケア株式会社及びその他の製薬企業において、製薬企業向けsales insight (frontconnect) が安定稼働中
- 保険、金融、カーディーラー等、他業界に合わせたカスタマイズも視野に幅広く商談実施中

### その他

- 造船業界において、業界大手の造船企業とMOUを締結し、データPFの開発が進行中
- RPAプログラムの提供を開始。AIプロダクト活用の土台となるデータ生成を効率化し、自社事業へのシナジーを見込む
- AIプロダクトを多数立ち上げたノウハウを集約したインキュベーショントレーニングプログラムの外部提供を開始。産業課題の解決を行える企業を増やし、自社事業とのシナジーを見込む

## 生命保険領域と連携したフレイル早期検知・予防スキーム実証の開始

株式会社JDSC（代表取締役 加藤 エルテス 聡志、以下「JDSC」）は、東員町（町長 水谷 俊郎）、合同会社ネコリコ（代表社員 中部電力株式会社・職務執行者 木全 英彰、以下「ネコリコ」）、および明治安田生命保険相互会社四日市支社（支社長 福谷 充広、以下「明治安田生命四日市支社」）および株式会社明治安田総合研究所ヘルスケア・デジタル研究部（取締役執行役員 加藤 大策）と、本日、電力データとAIによるフレイルリスク検知技術と生命保険営業職員の訪問活動を組み合わせることでフレイルを早期検知・予防する、新たなスキームの実証を目的とした共同研究契約を締結しました。



## AI需要予測・在庫最適化プロダクトを製造業向けに拡大

株式会社JDSC（代表取締役 加藤 エルテス 聡志、以下「JDSC」）とアネスト岩田株式会社（代表取締役 社長執行役員 壺田 貴弘、以下、「アネスト岩田」）は、製造業の製品及び部品の在庫最適化を行う AI を搭載した発注システムの開発にむけ、業務提携を開始いたしました。



製造業の製品・部品  
在庫最適化  
AI発注システム



JDSC は独自に開発した AI 需要予測・在庫最適化ソリューションである demand insight® (<https://aide-demand.com>) を大手 GMS・ホームセンターに提供しており、機会損失を抑えながら在庫過多を解決していく在庫最適化と、AI アシスト機能による業務効率化を提供しております。demand insight®は需要予測結果のレコメンドにとどまらず、発注システムとして業務を完結させることができるため、予測業務の作業時間の約 6 割を削減するという実績があります。

本提携を通じて、これまで小売事業者提供してきた demand insight®を、少量多品種のサービスパーツを管理する製造業にも提供拡大します。GMS・ホームセンターと業態は異なるものの、在庫問題における AI 活用ニーズは製造業でも顕在するため、demand insight®の知見を活かしてこの課題解決に取り組んで参ります。

## 健康寿命延伸プラットフォーム事業の実証実験を開始

フレイル予防での結果の見える化と継続化を実現するプラットフォーム構築を目指す

- ・共同プログラム開発
- ・ビジネスモデル構築



- ・「結果にコミット」のノウハウ提供
- ・全体監修/体力年齢の若返り

【目的】

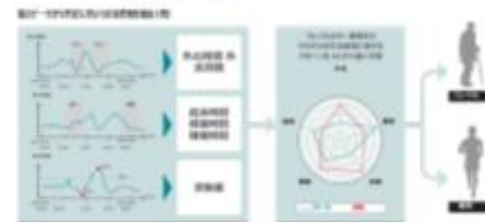
- ・健康寿命の延伸（筋力）
- ・遠隔での指導方法確立

・Y・U・K・A・I・  
・E・N・G・I・N・E・E・R・I・N・G・



- ・コミュニケーションロボット「BOCCO emo」を活用した自宅での実施状況の確認やリマインド機能
- ・会話機能を通してのモチベーションアップ

JDSC  
UPGRADE JAPAN



- ・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
- ・電力消費量からのフレイル検知と予防



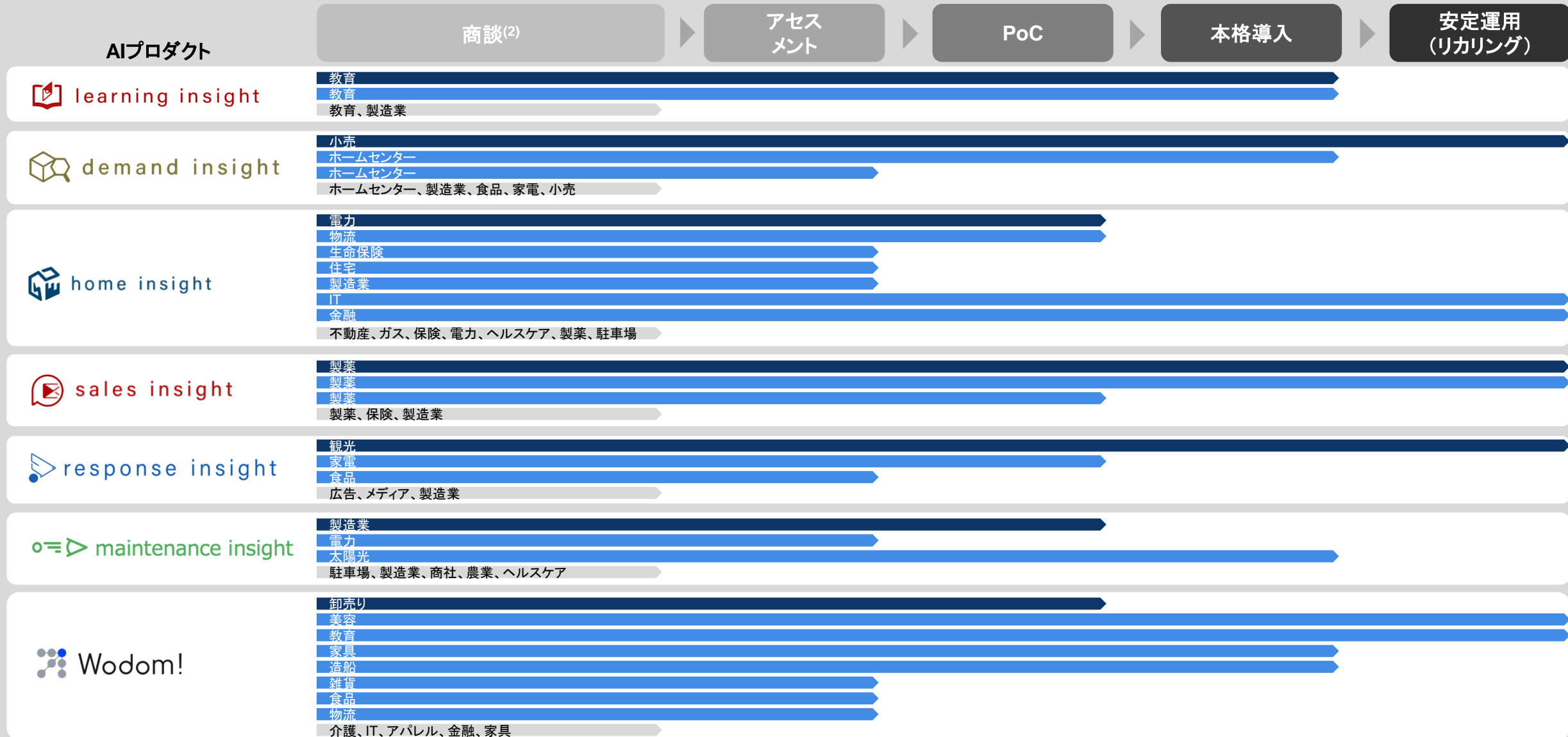
## 現在進行中のプロダクトごとの案件パイプライン

# 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



1. 2021年12月末時点、

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)

# 目次

1 ミッション及び事業概要

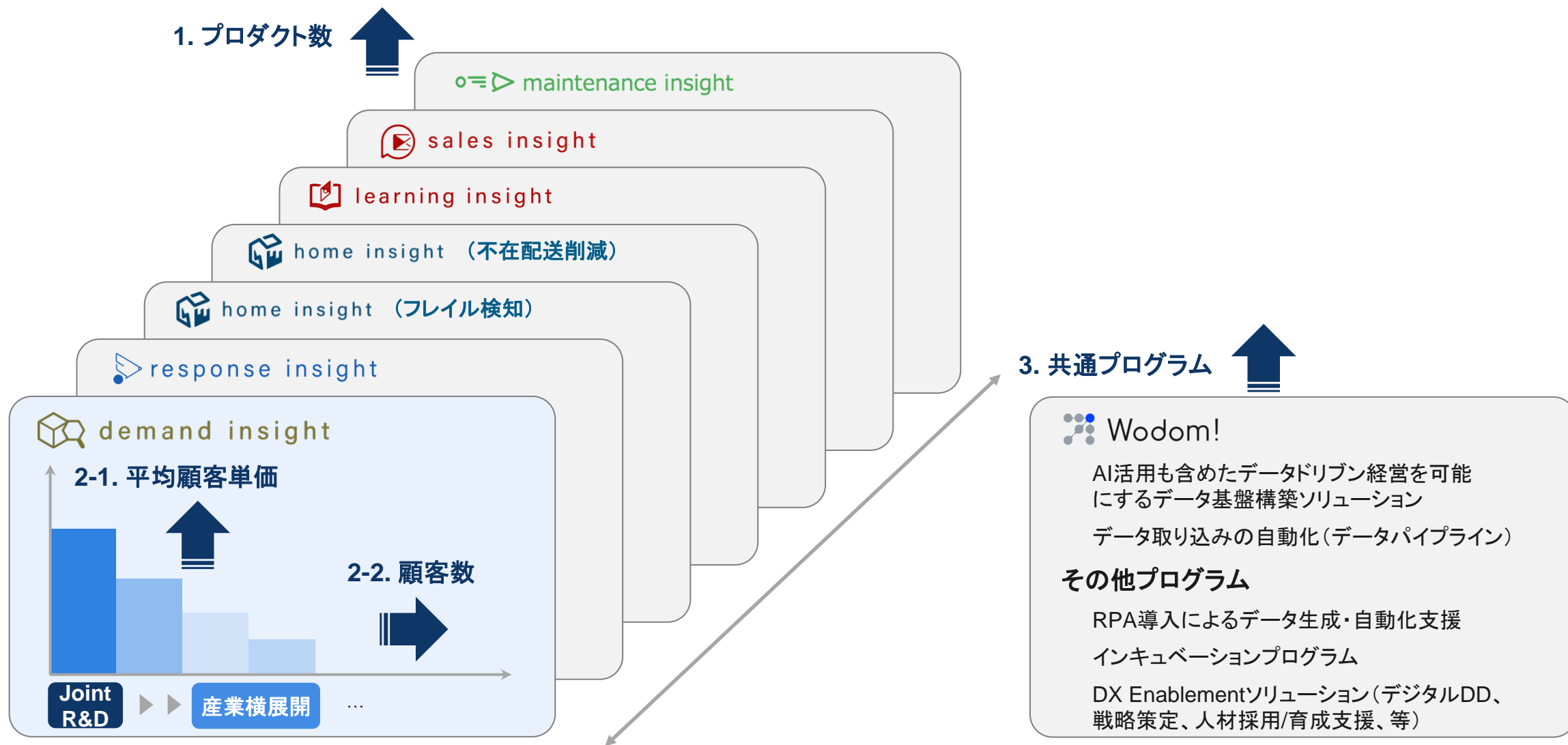
2 2022年6月期 第2四半期 業績ハイライト

3 事業の進捗

4 成長戦略

5 参考資料

# 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



## 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

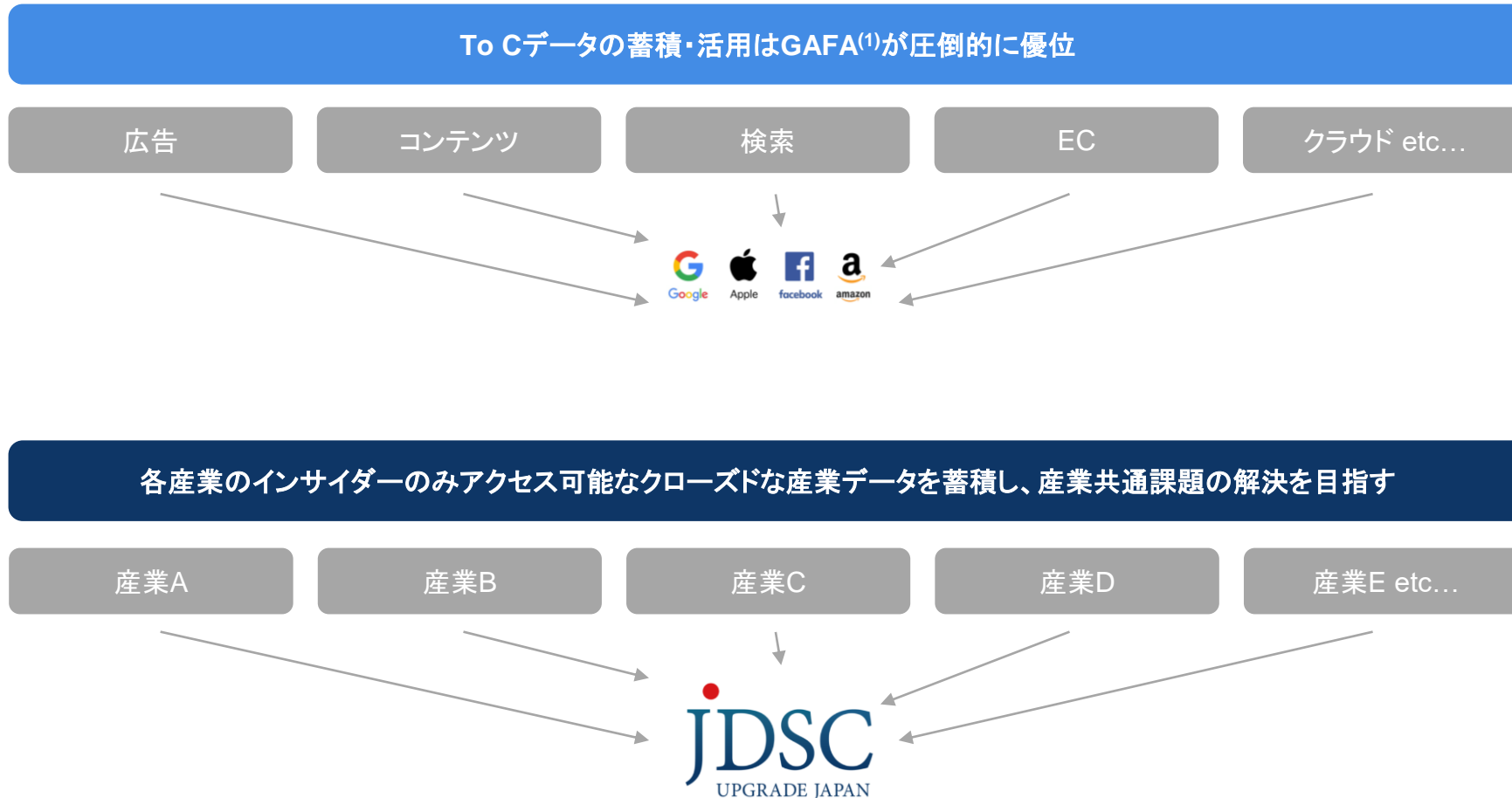
AI×産業変革プレーヤー

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

1 ミッション及び事業概要

2 2022年6月期 第2四半期 業績ハイライト

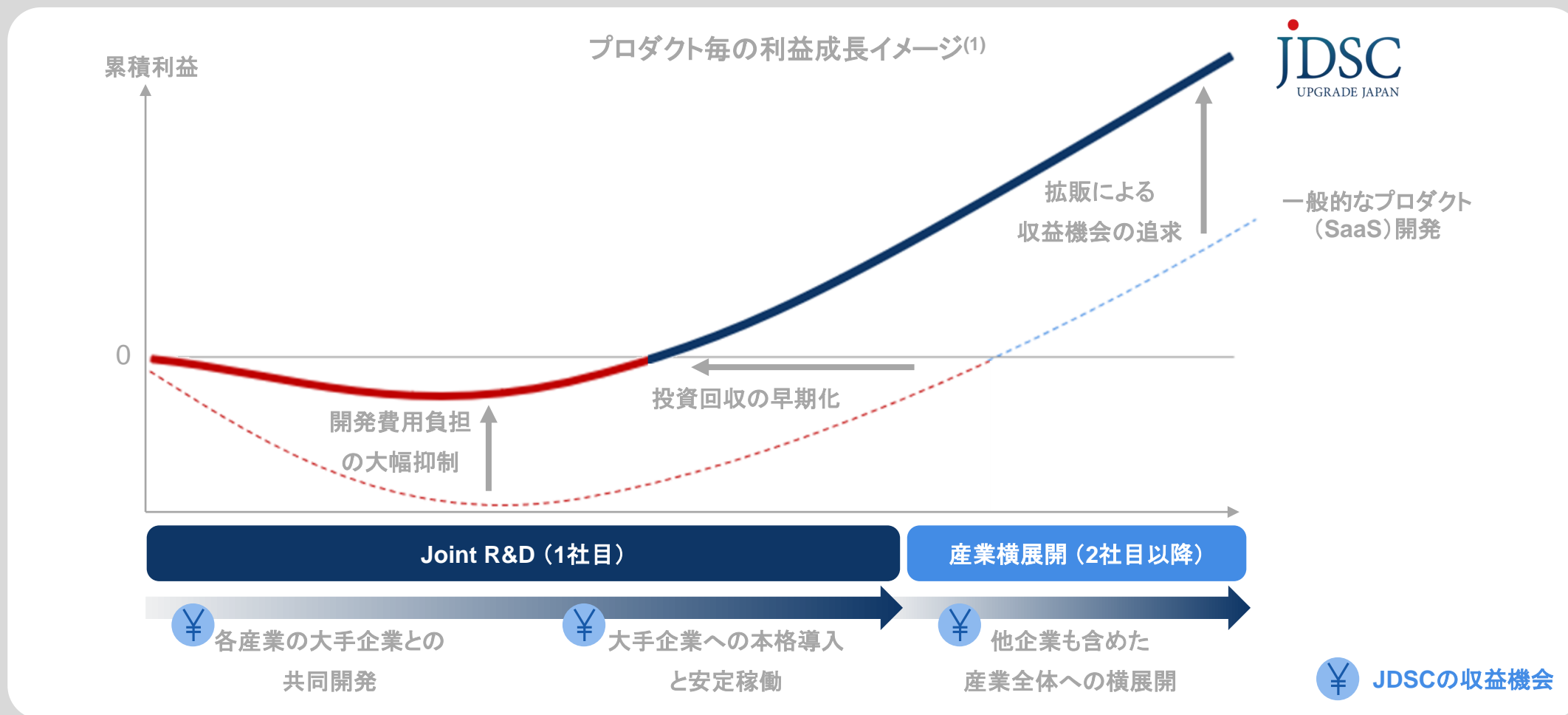
3 事業の進捗

4 成長戦略

5 参考資料

## 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

## 保有するAIプロダクト例

 demand insight



×

在庫  
費用



### 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

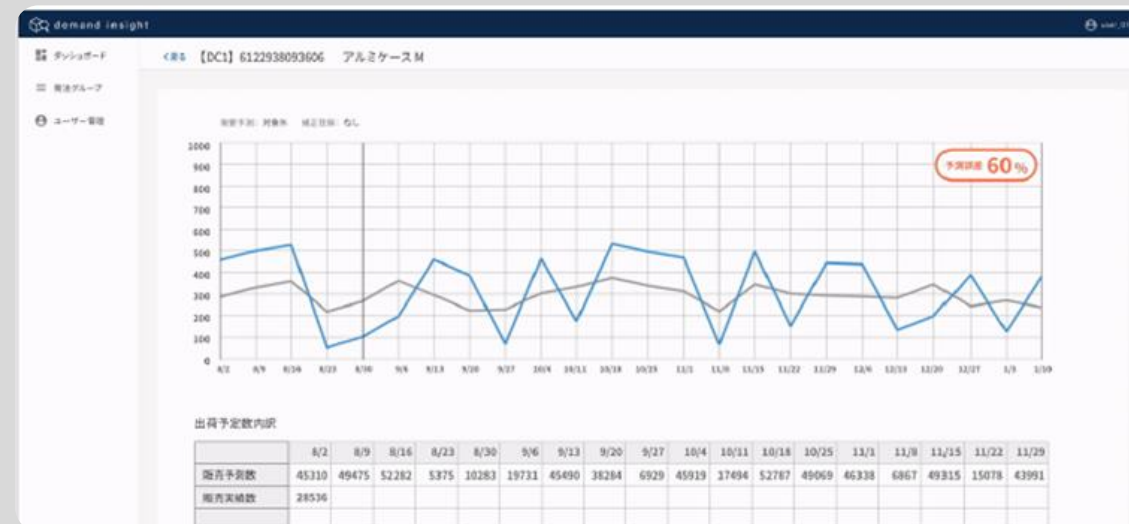
(実現済) AIによる適正在庫量算出と、廃棄ロスの削減

(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<sup>(1)</sup> 144億→121億円(16%減)

SaaS利用料<sup>(2)</sup> 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

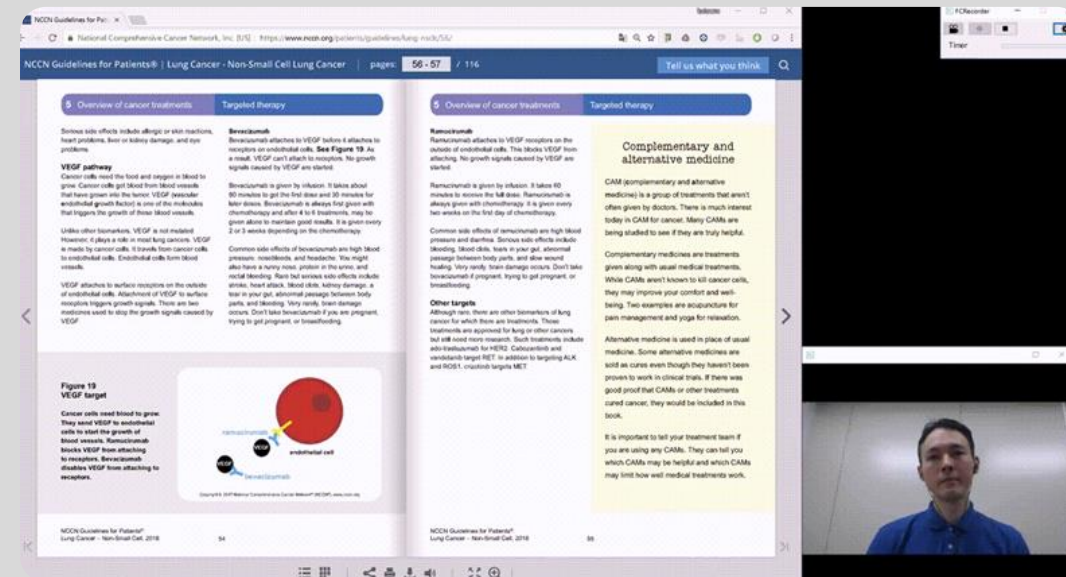
### ユーザーへの定量インパクト(大手製薬の例)

リモートでのDr説明実現数 210件/月<sup>(1)</sup>

訪問だった場合に比べた費用削減額 4.2百万円/月<sup>(2)</sup>

SaaS利用料<sup>(3)</sup> 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

 response insight



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)

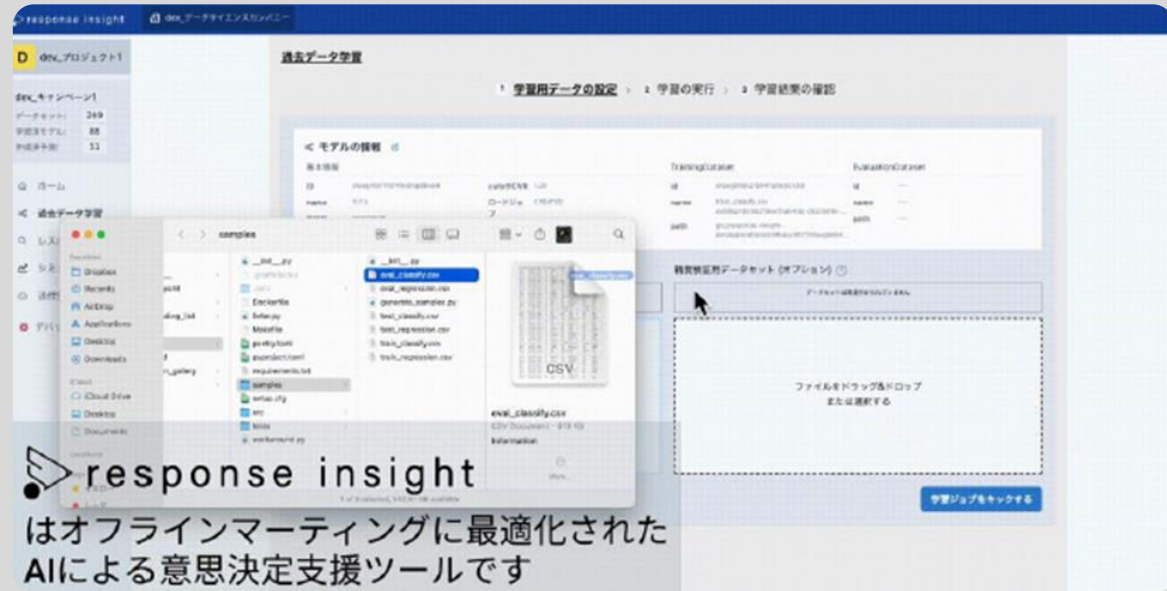
顧客のCVRが1.94倍改善<sup>(1)</sup>


送付リスト作成作業の工数が1名×144ヶ月分削減<sup>(2)</sup>

EBITDA換算で1.7億円/年<sup>(3)</sup>の効果を創出

SaaS利用料<sup>(4)</sup>: 0.5百万円/月

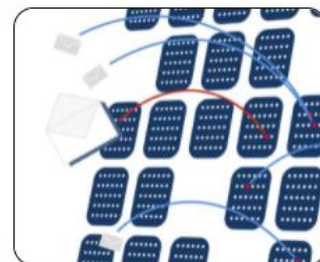
1. 2020年5月から2021年3月のプロジェクト期間において実施したマーケティングキャンペーン施策でresponse insightの使用と不使用で比較した際の数値
2. 2020年5月から2021年3月のプロジェクト期間を経て観測された2か月間の削減実績である1名×24か月分を年換算して試算
3. 2020年5月から2021年3月のプロジェクト期間で観測された改善効果をコロナ前の2018年10月から2019年8月までの実績データに当てはめて年換算して試算
4. 2021年9月時点で実際に顧客から受領しているresponse insightの月額収益



 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<sup>(1)</sup>

2035年の介護給付額は2016年から倍増見込み(22.4兆円)<sup>(2)</sup>

### 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』



# 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います。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。



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