

2022年2月7日
株式会社 JDSC

2022年6月期第2四半期決算発表 FAQ

2022年6月期第2四半期決算に関して、株主・投資家・メディア等の皆様から想定されるご質問内容、また、昨年12月20日の東京証券取引所マザーズ市場上場後に皆様から頂きました主なご質問について、FAQとして取りまとめております。決算短信及び決算説明資料と合わせてご覧いただけますと幸いです。

[決算数値]

- Q. 第1四半期の粗利益率が64%と高く、第2四半期が54%と低下した理由は？
- A. 過去トレンドから見ると、粗利益率64%という第1四半期の数値はやや高くなっておりましたが、その要因としては新入社員が相対的に少なかったという点が挙げられます。一方で、第2四半期は12名の入社があったため、1名当たりの生産性(売上に対してコストの比率)が若干悪化しておりますが、入社した社員の順調な稼働を促進し生産性を高めることで改善を図ります。
- Q. 第1四半期の営業黒字から第2四半期の営業赤字になった要因は？
- A. 上記の粗利益率の低下要因に加えて、人材採用の加速により第2四半期で正社員が12名増加した結果、販管費ベースでは採用費が第1四半期の約4百万円から第2半期は41百万円に増大しました。今後も優秀な人材の確保を優先してまいりますので、短期的な販管費の上昇はあり得ますが、中長期的な企業価値の向上に資する投資と捉えております。
- Q. 新型コロナウイルス感染症の影響はあったか？
- A. 事業上のネガティブな影響は大きくは見受けられませんでした。また、各産業においてDX推進やAI活用が加速する場面もあると感じております。当社としてはリモートワークを積極的に進めており、流行下においても業務に支障が出ないような体制を整備しております。

[事業内容]

Q. 業績に四半期や月次等の季節変動はあるか？

A. 創業以来の3期について、顕著な季節変動は見受けられませんでした。顧客ごとに予算策定のタイミング等の季節変動はあるものの、全社業績においては極端な季節変動は想定しておりません。

Q. 解約率はどの程度か？

A. 社歴が浅くまだ母数が少ないため、解約率は開示しておりませんが、安定運用フェーズに至った後に解約に至った事例は、現時点では一部の例外を除きございません。

Q. フロー型収益とストック型収益の割合はどのような状況か？

A. 現時点においてはフロー型収益の方が多い状況です。DX推進やAI活用が加速する環境下で、ストック型収益を増やすことを目指しつつも、将来のストック型収益拡大につながるフロー型収益の増加も会社としては重要と考えております。また、現状においては個別プロジェクトの状況によりフロー/ストックの割合が大きく変動する可能性があることから、現時点においては具体的な数字は開示しておりません。継続顧客という観点では、有価証券届出書等で継続顧客※からの売上比率を開示(2021年6月期73%)しておりますので、こちらをご覧ください。

※ 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

Q. 顧客当たりの売上高はどうなっているか？

A. 定型的な料金表等による価格設定ではなく、個別プロダクトごとの特徴や創出される定量的な成果等を考慮した柔軟な価格設定をしているため、顧客単価の単純平均は開示しておりません。今後事業規模が拡大し顧客数の増加等によって価格の平準化が進んだ際には、開示を検討してまいります。

Q. AIソリューションの共同開発(JointR&D)の開始から安定運用のストック型収益に至るまでの期間はどのくらいかかるのか？

A. JointR&Dはプロジェクトの内容・難易度・規模等によりその期間に差があるため一概には言えませんが、1社目の顧客開拓には基本的には半年以上といった長い期間を要します。2社目以降の横展開フェーズにおいても、同様にアセスメントやPoCといった導入プロセスは発生しますが、既に自社所有のプロダクトが存在するため1社目よりは相対的に安定運用までの期間が短くなる傾向があります。現状では個別案件ごとに様々であるため平均的な期間は開示しておりません。

[今後の見通し]

Q. 今後の売上の成長イメージは？

A. 中期経営計画については、現時点において不確実性が高いと考えており開示は差し控えさせて頂いております。

会社としての正式なガイダンスではありませんが、ご参考として、主要なマネジメントメンバーに付与済のストック・オプション(第2回、第2-2回)の行使条件として、売上高の前年対比 50%成長が含まれており、2022年6月期から2025年6月期までの4年間にわたって行使条件の判定がなされます。ストック・オプションの詳細は、IPO時に提出しました有価証券届出書をご覧ください。

Q. 今後の利益率のイメージは？

A. 中期経営計画については、現時点において不確実性が高いと考えており開示は差し控えさせて頂いております。

会社としては事業規模拡大のグロースフェーズにあると認識しているため、短期的な利益確保よりも売上成長および人材確保を優先してまいりますが、それぞれのAIプロダクトで一定の粗利益は確保できており全社でも粗利益率は50%以上となっているため、大規模な赤字を計上するような事態は想定しておりません。

[AIプロダクト]

Q. 今後の新規プロダクトについてはどのように考えているか？

A. 当社は創業から約3年半で7つのプロダクトを再現性高くリリースしており、今後も新規プロダクトの創出は積極的に行ってまいります。

Q. Wodom!は単体で導入することはあるのか、それとも他のAIプロダクトと合わせ導入されるのか？

A. Wodom!単体での導入も可能であり実績もありますが、当社がAIプロダクトを導入する際にデータが整備されていないことも多いため、他のAIプロダクトの導入と同時にWodom!のクロスセル導入も積極的に進めております。

Q. 今後特に注力していくプロダクトはどれか？

A. AIという新規性も難易度も高い領域で事業展開をしているため、特定のプロダクト領域に依存をすることは避けて多様化を進めていく方針です。よって、既存のAIプロダクトについてはいずれもバランス良く拡大を進めてまいります。営業の進捗状況や各産業におけるニーズの増大等に応じて、経営戦略上の優先度は柔軟に検討してまいります。

[人材採用]

Q. 人材採用は順調か？

A. 2022年6月期第2四半期においては正社員が12名入社しており、優秀な人材の流入が継続しております。また、2022年1月以降も入社・内定ともに順調で、持続的な高成長を続けるための人材を確保できているものと認識しています。データサイエンティストやエンジニア等は獲得競争が激化しており、人材採用エージェント等に支払う手数料が今後上昇するリスクは存在しております。そのため、リファラル採用を進めるなど、コストを抑えながら優秀な人材を採用できるような施策を実施しております。

Q. 積極的な人材採用を行っていくとのことだが、どの部門の人材を採用するのか？

A. 当社は、データサイエンス、エンジニアリング、ビジネスのそれぞれが三位一体のチームとなり高い付加価値を提供することを目指しているため、今後も各領域をバランス良く採用することを目指しております。また今期については、プロダクトが確立してきたこともあり、販売促進のためのセールスやカスタマーサクセスなどの採用も強化してまいります。

[財務・資本政策]

Q. 配当や株主優待についての考え方は？

A. Upgrade Japanという当社ミッションに対し現状の事業規模は依然小さく、AI活用やDX推進への需要(市場規模)は非常に大きいため、現在は成長のための人材投資や技術投資を優先するグロースフェーズにあると認識しております。よって、短期的には配当や株主優待等の還元策よりも、機動的な成長投資を実行するための財務基盤の確保を優先してまいります。

Q. D Capitalとの事業提携、同社が運営するファンドへ出資目的は？

A. 当社が出資しておりますD Capital 1号投資事業有限責任組合は、「DX×PE」をコンセプトに掲げ、第一線で活躍する投資プロフェッショナルとDXプロフェッショナルから構成される日本初のプライベート・エクイティ・ファンドです。当社はAIやデータサイエンス領域のプロフェッショナルとして、本ファンドの投資先企業に対してJDSCのAIソリューション(Insightシリーズ)やデータ基盤構築サービス(Wodom!)を提供することで、フィナンシャルリターンだけでなく事業上のメリットを得ることを目的としております。

以上

本資料に記載されている事項は、2022年2月7日現在において当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいて作成しております。社会情勢や経済・経営環境の変化などの事由により変更される可能性があります。

また、投資を行う際には、当社が開示しております法定開示・適時開示資料をご覧いただいたうえで、ご自身で判断いただくようお願いいたします。