

2022年6月期 第3四半期決算説明資料

株式会社 JDSC（証券コード：4418）

2022年5月10日



目次

1 ミッション及び事業概要

2 2022年6月期 第3四半期 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



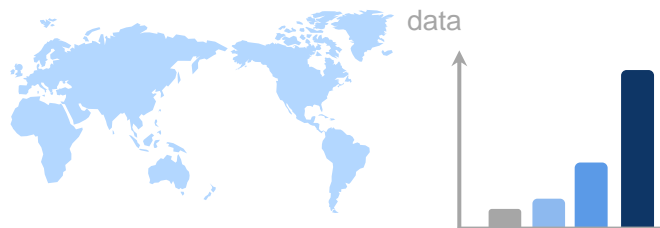
Japan Data Science Consortium

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

AIのポテンシャル 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

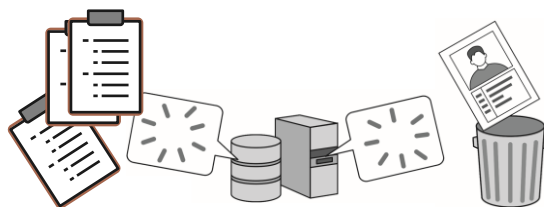


膨大なデータのリアルタイム収集の実現

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

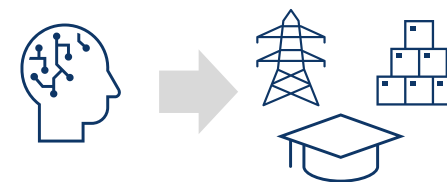


企業側にDX/AI人材が不足

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

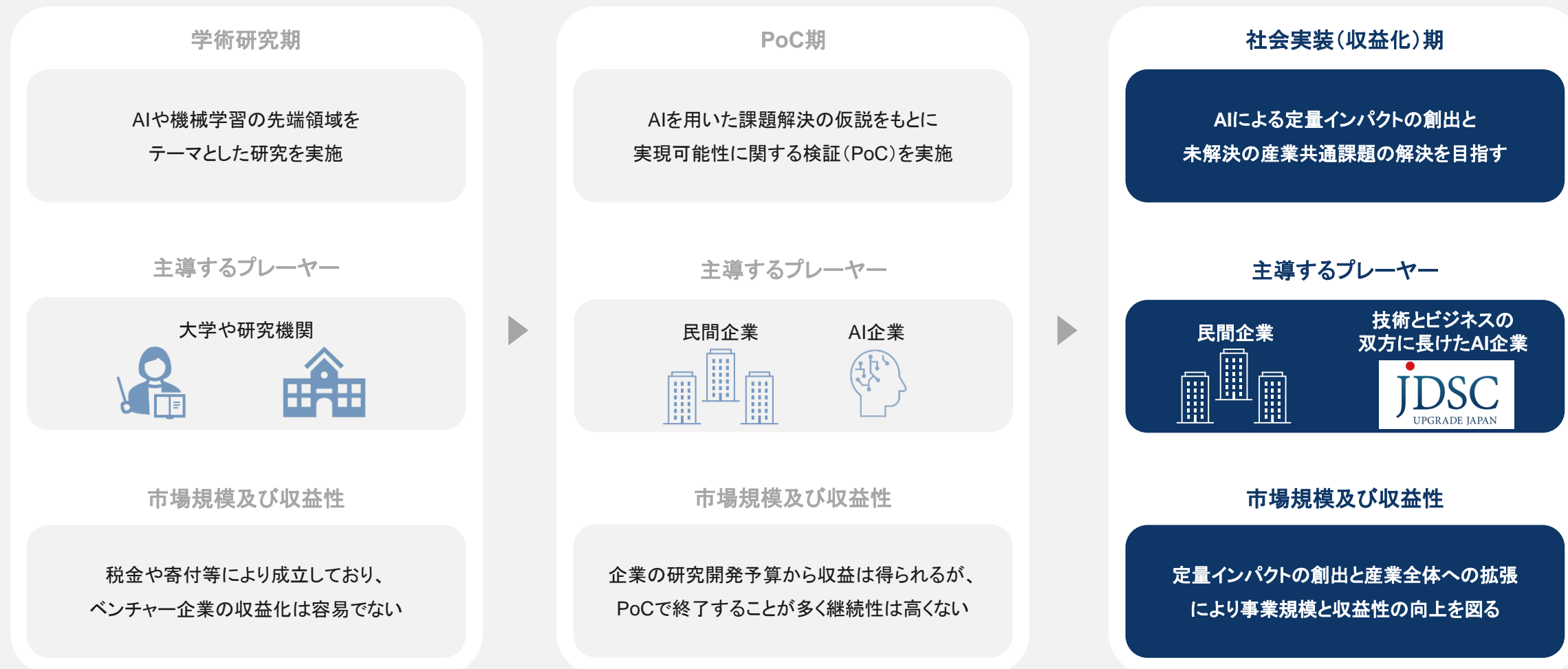
東京大学の複数の研究室と連携し、技術を社会
実装可能な形へ革新

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



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5月10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

メガバンク系列



SPARX
(未来創生2号ファンド)
UTECH

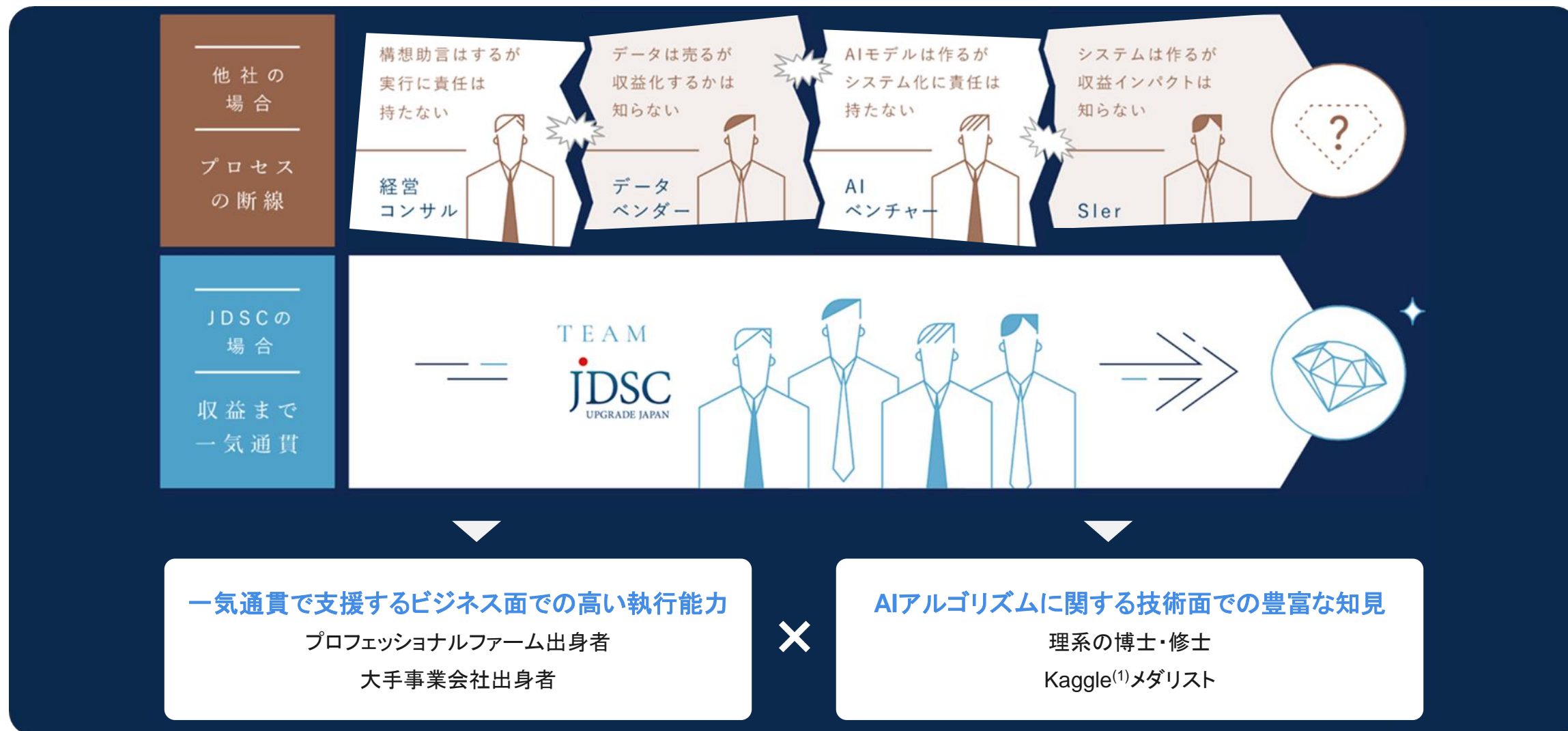
トップティア
ベンチャーキャピタル



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)

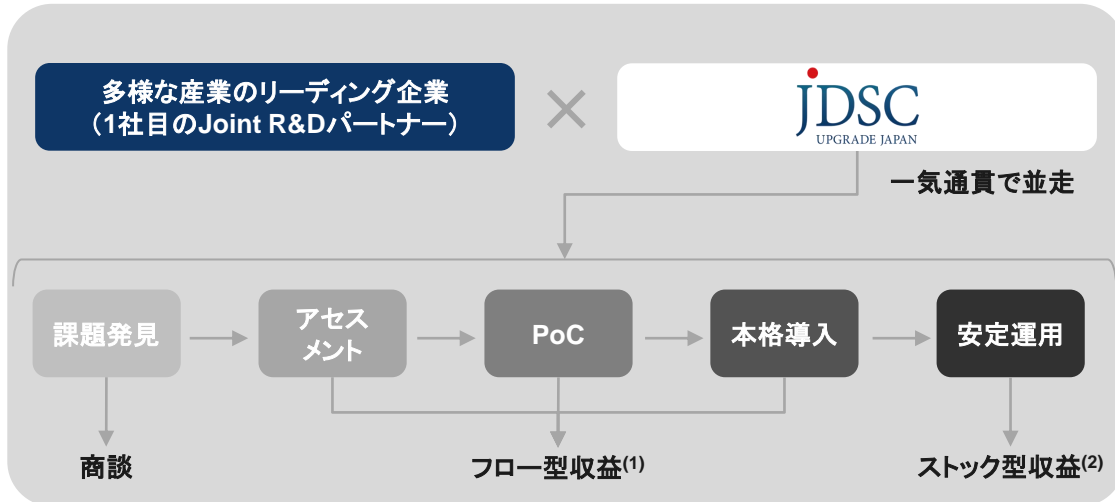
AIテクノロジー /
東京大学関係

一貫通貫型で高付加価値なAIビジネス創出能力



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プロダクト及びプログラム

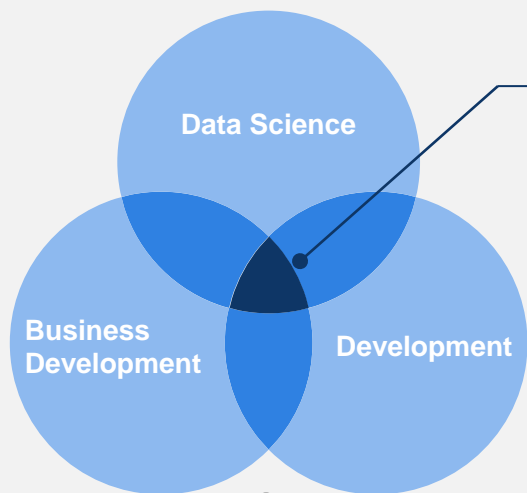
創業から4年弱で各業界のリーディングカンパニーとの共同開発を多数実現。横展開で更に顧客開拓

	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)
AI プロダクト	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	 総合商社 ホームセンター
	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 	       
	sales insight オンライン営業ツール 顧客反応の可視化	製薬	 自動車販売
	response insight マーケティング最適化 無駄な紙のDM削減	 UNISON CAPITAL 	 
	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 電力
	Wodom! ビッグデータ基盤構築 データ取り込み自動化		   
プログラム	DX人材育成、RPA自動化、インキュベーション支援、デジタルデューデリジェンス支援、DXコンサルティング、等	造船 コンサル ベンチャーキャピタル 物流	

1. 掲載の許諾が存在する顧客企業については、社名またはロゴを記載。許諾がない場合は産業名称を記載

三位一体のチーム体制により、AI活用を強力に推進する

JDSCの特徴である三位一体のチーム体制



AIによるインパクト創出に
必須となる3つの要素

- AI領域の技術力
×
- ビジネス領域の知見
×
- システムプロダクト開発力

各機能が分断せず、三位一体でサービスを提供

顧客企業

産業全体

定量インパクトの創出
産業共通課題の解決

各部門が提供する価値

Business Development
(27名)

産業共通課題の探索
顧客候補へのアプローチとプロジェクトの組成
AI開発プロジェクトを通じた定量インパクトの創出

Data Science
(19名)

AIによる課題解決策の検討
AI/機械学習のアルゴリズムの開発
東京大学との技術連携及び知財の創出

Development
(26名)

AI/機械学習のアルゴリズムのシステム実装
横展開可能なAIプロダクトの創出
AIプロダクトのUI/UX改修

括弧内には3部門の正社員数を記載
(2022年5月時点)

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

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
執行役員
Head of 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



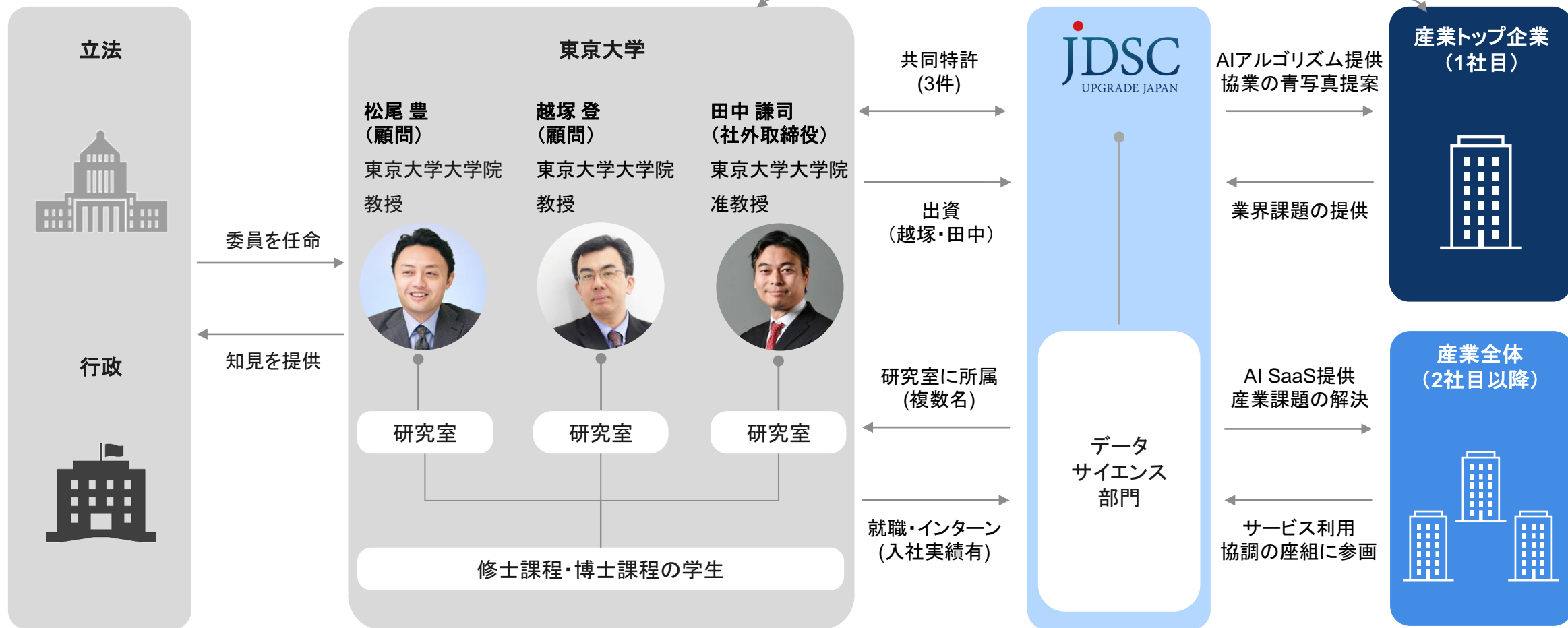
長岡 大輔
社長室長
Head of CEO office

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3四半期 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

3Q累積実績

前年同期比

通期進捗率⁽¹⁾

1,032 百万円 **+33.8%**

73.7%

- 3Q累積では30%超の増収
- 3Q単体では前年同期に売上一括計上案件(約38百万円)が存在した影響で、前年同期比で▲0.3%と微減(その影響を除くと12%の増収)

営業利益

3Q累積実績

前年同期からの減少幅

通期進捗率⁽¹⁾

▲55 百万円

▲73 百万円

n.a

- 2021年6月～2022年6月で26名の新規採用計画に対して、採用が順調に進捗し、計画を超過する39名⁽²⁾を採用予定
- 結果として、人件費及び採用費が先行して発生し、赤字化

売上総利益

3Q累積実績

前年同期比

売上総利益率

594 百万円

+48.8%

57.6%

- 事業の付加価値を示す売上総利益は順調に拡大
- 売上総利益率は50%以上の健全な水準を維持

役職員数⁽³⁾

2022年5月10日時点

直近6か月の新規入社数

82 名

+30 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
- 優秀な人材の採用が順調に進捗するも、急速な組織拡大で生産性が低下

1. 2022年5月10日発表の修正後予想に対する進捗率。営業利益は通期で△137百万円となるため、進捗率はna

2. 2022年6月末までに入社予定の内定者を含む数値

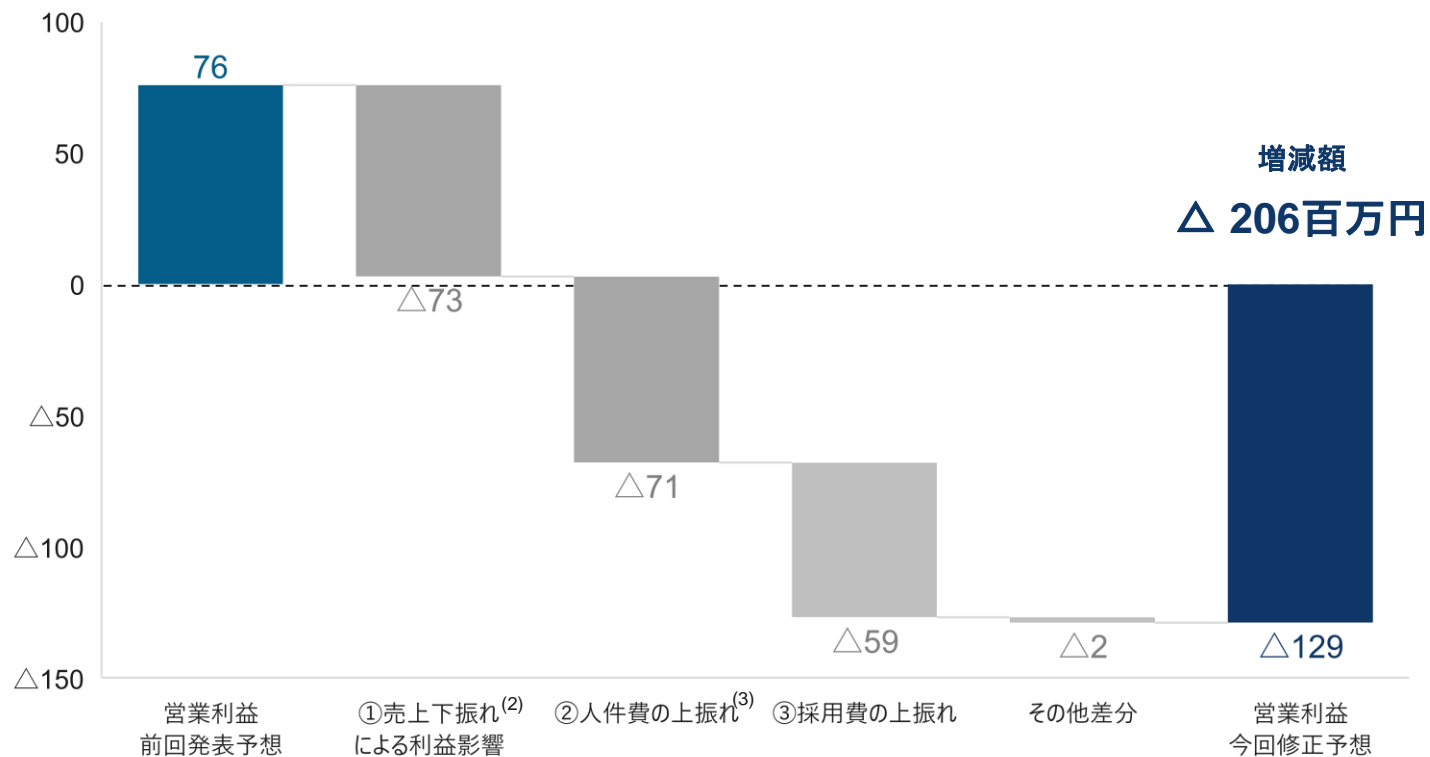
3. 正社員及び社内取締役の合算

通期業績予想の修正について

- ① 入社直後の正社員⁽¹⁾が占める割合が35%となり、教育・マネジメントコストが増加。営業の活動量が一時的に減少した結果、売上成長が鈍化
- ② 採用が順調に進捗し、正社員の固定費が増加。業務委託から正社員の切り替えも一定進むが、コスト増を吸収しきれず費用が増加
- ③ 積極的な採用スタンスの継続により人材紹介エージェントに支払う報酬(採用費)が増加

(百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	純利益
前回発表予想(A)	1,473	76	32	30
今回修正予想(B)	1,400	△129	△151	△157
増減額(B-A)	△73	△206	△184	△187
増減率(%)	△5.0	—	—	—
(参考) 前期実績 (2021年6月期)	1,089	38	27	27



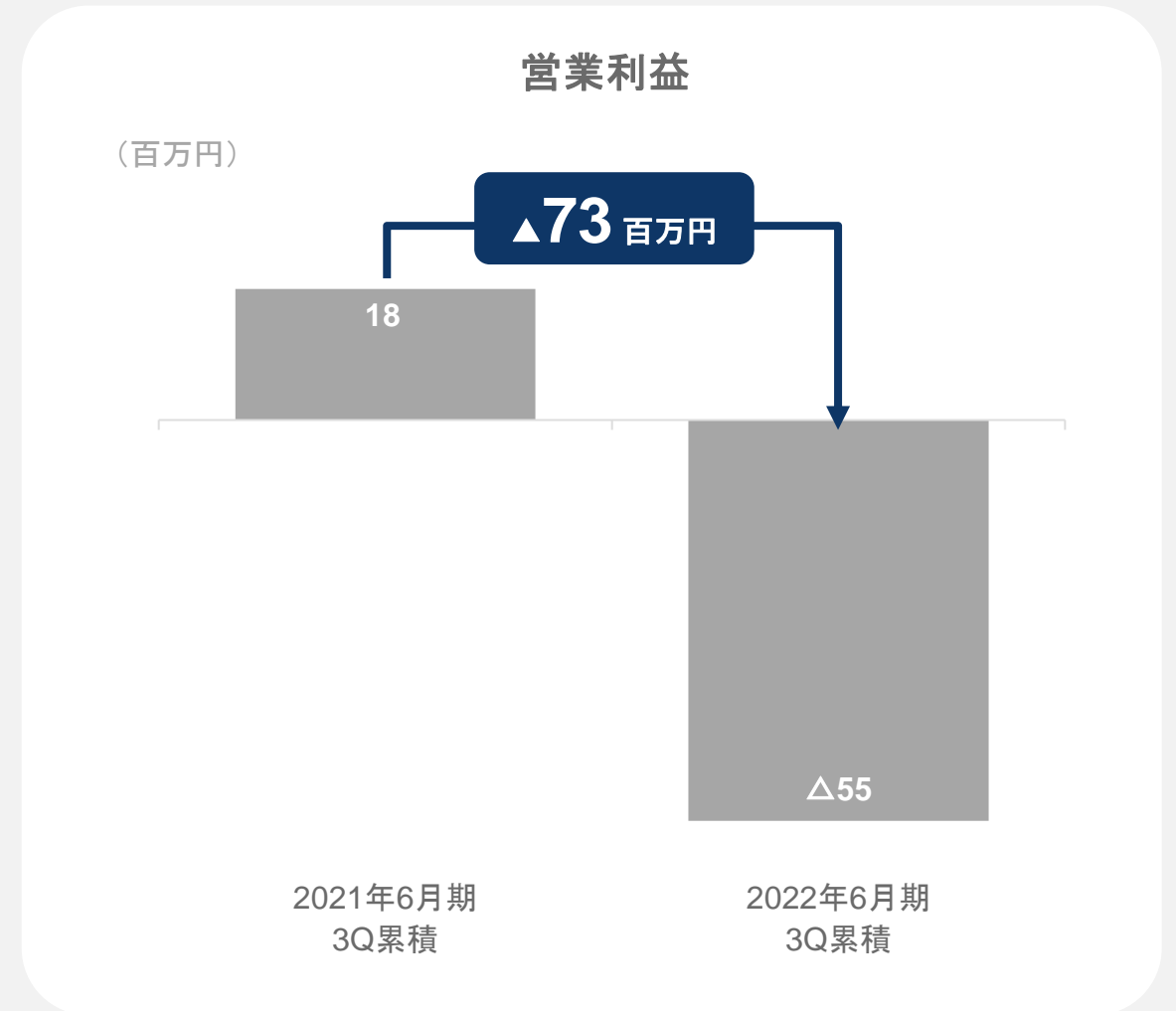
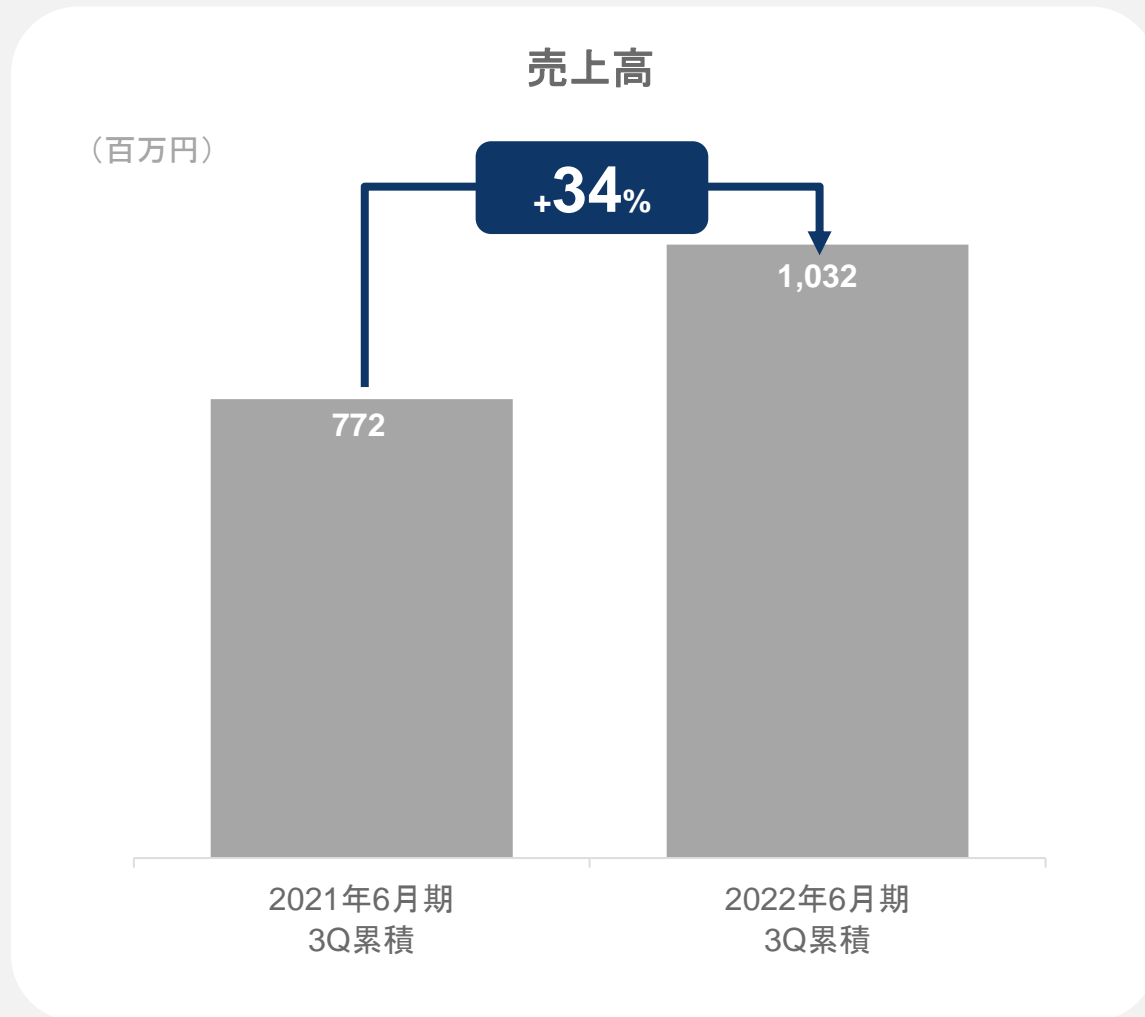
1. 直近6ヵ月で入社した正社員

2. 売上の獲得を前提に人材等のリソースを確保していたため、売上減少額と同額が利益に影響したと想定(詳細は『2022年6月期 第3四半期決算FAQ』をご参照ください)

3. 社員及び業務委託に関わる人件費

売上高及び営業利益

組織の急拡大に伴う生産性悪化により売上成長率が鈍化。人件費及び採用費等のコストが先行し営業赤字



PLサマリー

急速な人員拡大で営業活動量が低下した結果、売上成長率が鈍化

売上総利益率は悪化していない一方、採用費等の増加により営業赤字幅が拡大

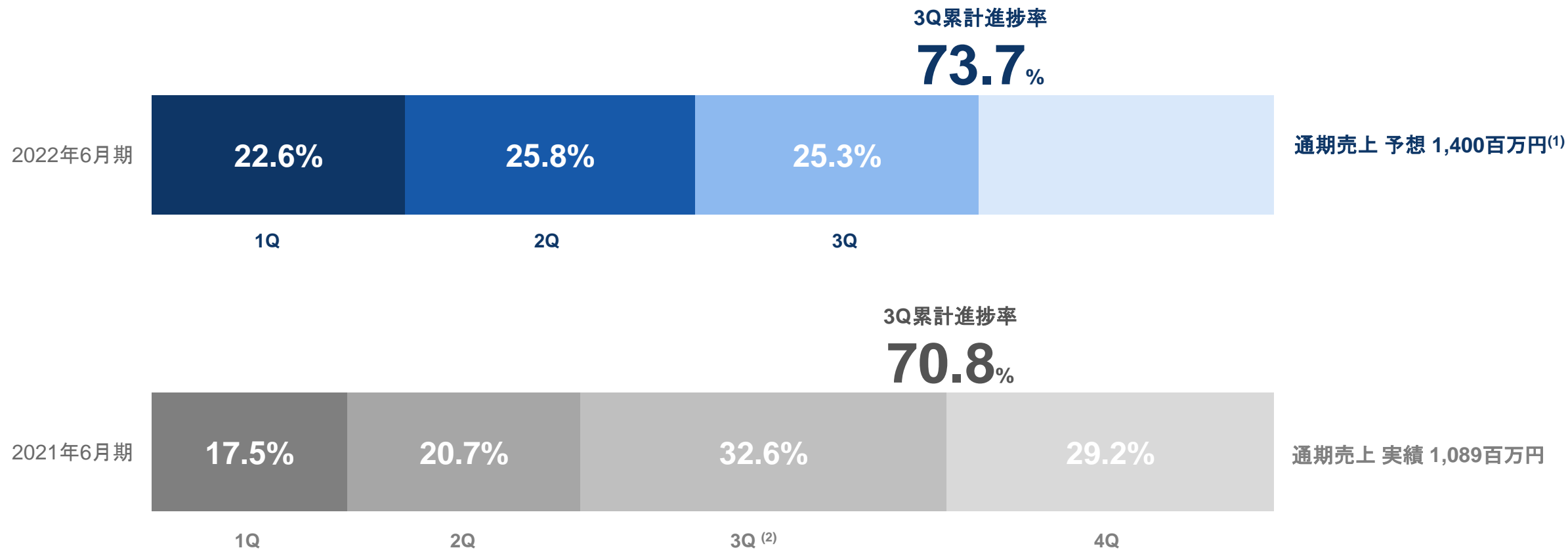
(百万円)	2021年 6月期				2022年 6月期				2021年 6月期	2022年 6月期	2022年 6月期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	YoY	QoQ	1Q-3Q 累計	1Q-3Q 累計	YoY	通期 予想 ⁽²⁾
売上高	190	226	356 ⁽¹⁾	318	316	362	354	△0.3%	△2.0%	772	1,032	33.8%	1,400
原価	82	121	169	135	113	166	159	△5.9%	△4.2%	372	437	17.6%	-
売上総利益	108	105	187	183	204	196	195	4.6%	△0.2%	400	594	48.8%	-
売上総利益率 (%)	56.6%	46.6%	52.5%	57.5%	64.4%	54.1%	55.1%	2.6%	1.0%	51.8%	57.6%	5.8%	-
販管費	122	126	134	162	153	227	270	101.3%	18.6%	381	650	70.4%	-
営業利益	△14	△20	53	21	51	△32	△74	-	-	18	△55	-	△129
営業利益率 (%)	△7.5%	△8.9%	14.8%	6.5%	16.1%	△8.7%	△21.0%	△35.8%	△12.2%	2.4%	△5.3%	△7.7%	△9.2%
経常利益	△14	△31	53	20	51	△51	△77	-	-	7	△77	-	△151
当期純利益	△18	△30	49	26	42	△48	△77	-	-	1	△82	-	△157

1. 2021年6月期の3Q売上高のうち38.5百万円は一括完成基準の特殊な案件が含まれている

2. 2022年5月10日公表の修正後の予想値

売上高の進捗

売上高の通期業績予想に対して、第3四半期における進捗率は73.7%



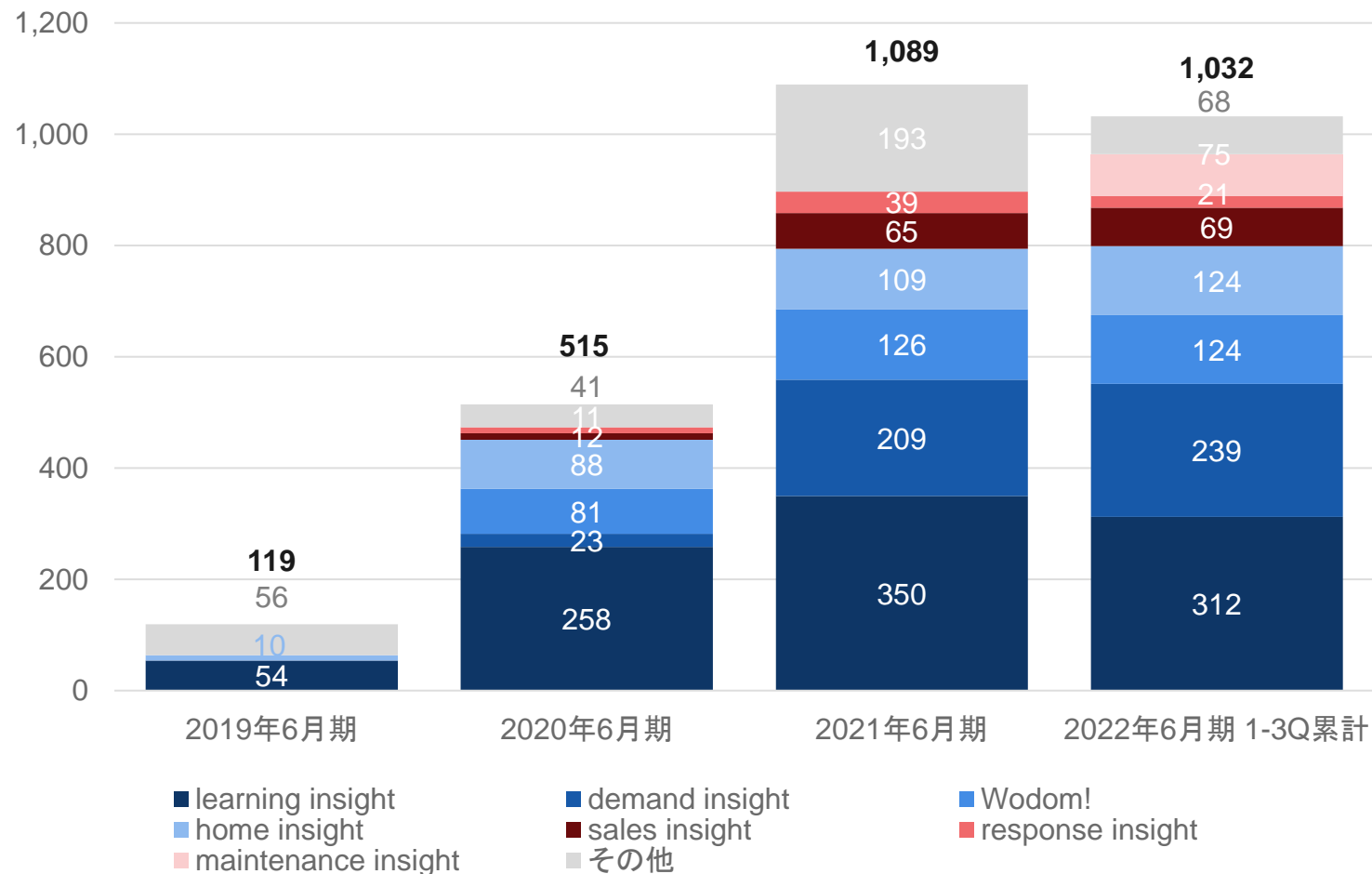
1. 2022年5月10日公表の修正後の予想値

2. 2021年6月期の第3四半期には、例外的に売上一括計上の特殊な案件の売上38.5百万円が含まれている

多様化されたバランスの良い収益ポートフォリオ

(百万円)

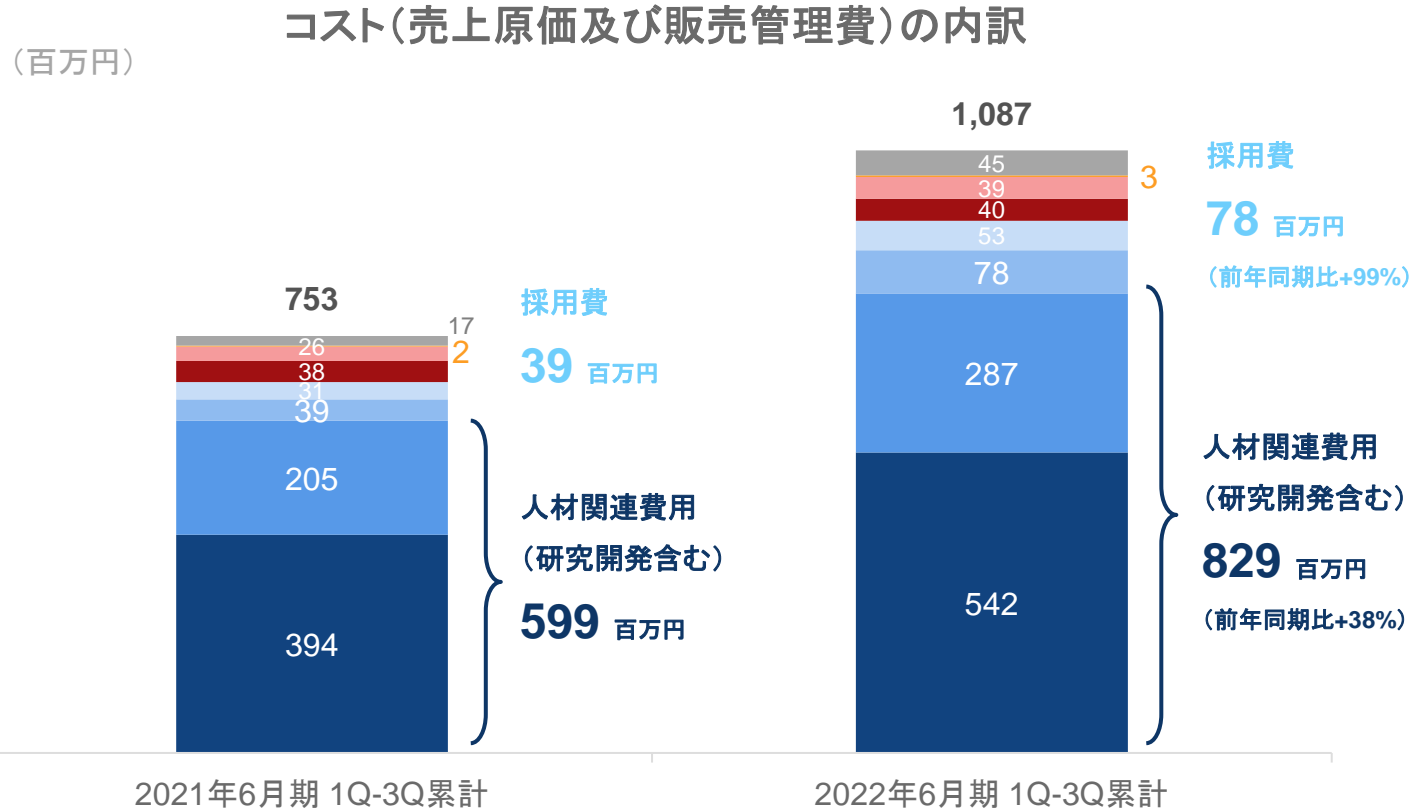
AIプロダクトごとの売上構成



- 特定のプロダクトに依存しない形で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
- フロー型とストック型の収益構成比率については、フロー型が大半を占める(詳細数値は非開示)

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



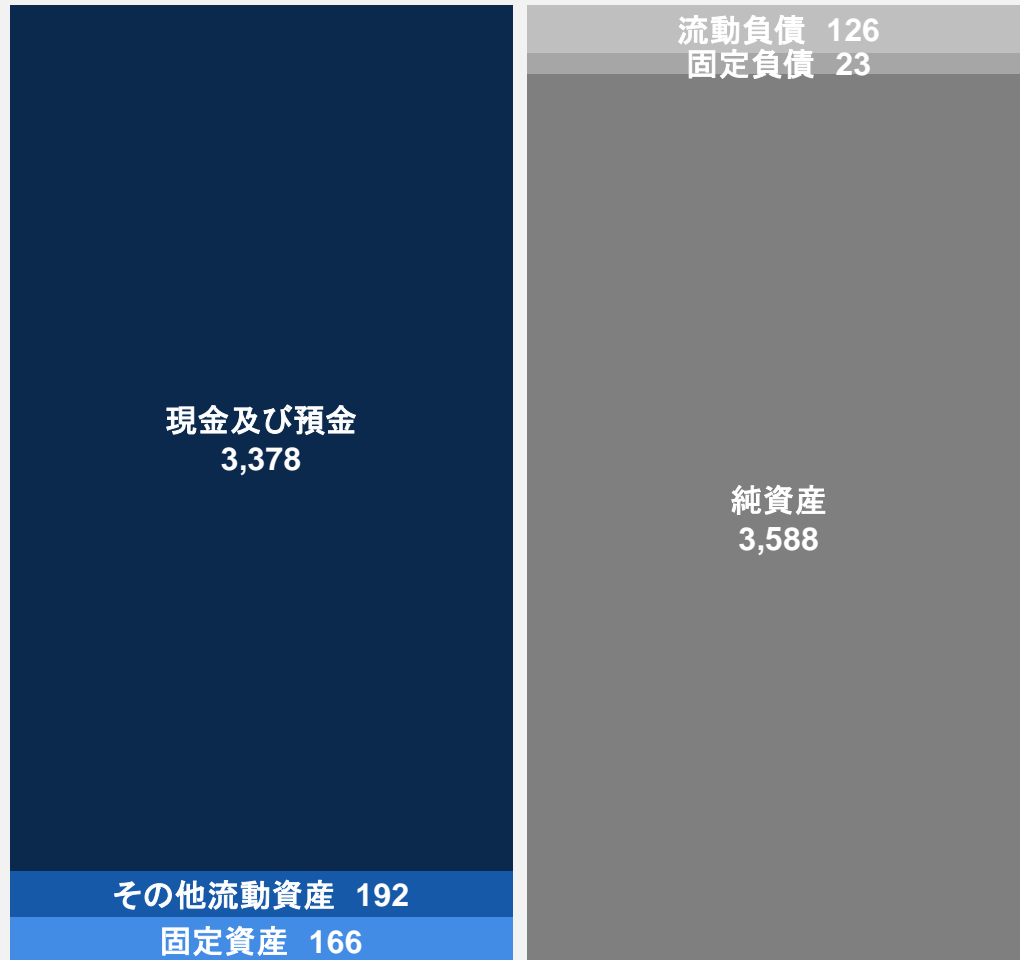
- 事業拡大に伴い、社員と業務委託の人材関連費用は前年同期比38%の増加
- 将来の更なる成長に備え、優秀な人材の採用を加速させた結果、直近6ヵ月で30名の正社員を採用。採用費が約78百万円に拡大
- 引き続き、広告宣伝費はほぼ発生していない状態
- 上場によって人材流入は増加しており、今後も積極的な採用は継続する方針

■ 人件費 ■ 業務委託費 ■ 採用費 ■ 通信費
 ■ 家賃・光熱費 ■ 支払報酬・手数料 ■ 広告宣伝費 ■ その他

コスト詳細

	2021年 6月期				2022年 6月期					2021年 6月期	2022年 6月期		増減の要因
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	YoY	QoQ	1Q-3Q 累計	1Q-3Q 累計	YoY	
人件費	121	128	145	157	151	169	222	52.9%	31.4%	394	542	37.7%	<ul style="list-style-type: none"> 積極的な採用活動 上場による採用力の向上
業務委託費	36	71	98	83	61	120	105	7.3%	▲12.2%	205	287	40.0%	<ul style="list-style-type: none"> 業務委託から正社員への切り替えを進めるも、減らしきれず
採用費	13	12	15	6	4	41	33	122.5%	▲20.0%	39	78	98.8%	<ul style="list-style-type: none"> 積極的な採用活動を継続
通信費	8	10	13	12	14	17	22	71.3%	34.5%	31	53	69.4%	<ul style="list-style-type: none"> クラウドサービスの利用料増加
家賃・光熱費	13	13	12	12	12	13	15	23.5%	17.4%	38	40	5.0%	<ul style="list-style-type: none"> 人員増加に伴う上昇
支払報酬・手数料	10	8	8	21	15	11	13	58.2%	20.1%	26	39	48.8%	<ul style="list-style-type: none"> 上場に伴う監査報酬等の増加
広告宣伝費	1	1	0	0	1	1	1	353.6%	161.0%	2	3	54.9%	<ul style="list-style-type: none"> セミナー等の集客施策の実施
その他	2	5	11	7	6	22	16	52.1%	▲26.9%	17	45	156.9%	<ul style="list-style-type: none"> 人員増加に伴う上昇 資本金増に伴う外形標準課税
合計	204	246	303	297	266	393	429	41.6%	9.0%	753	1,087	44.3%	

投資余力を確保した健全なバランスシート



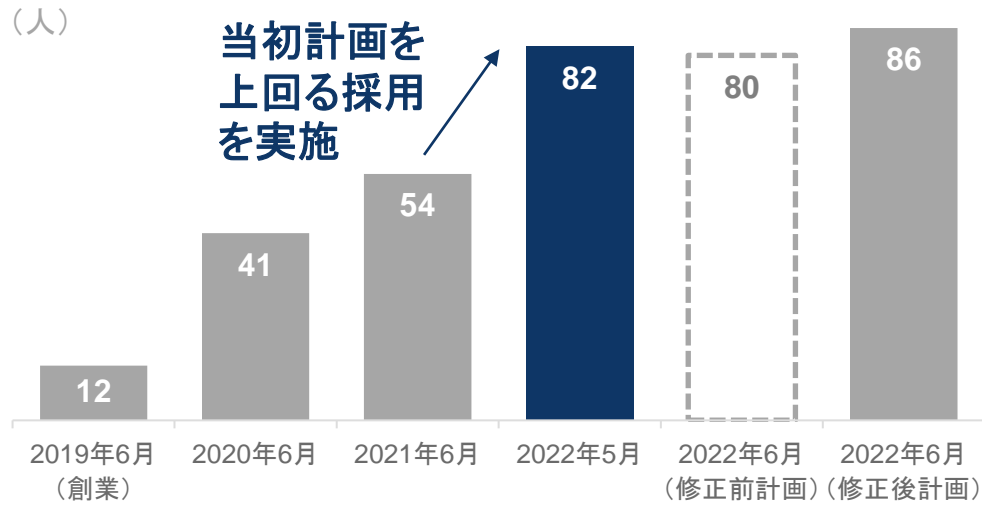
(百万円)

- 2022年3月末時点で、約34億円の現預金を保有。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

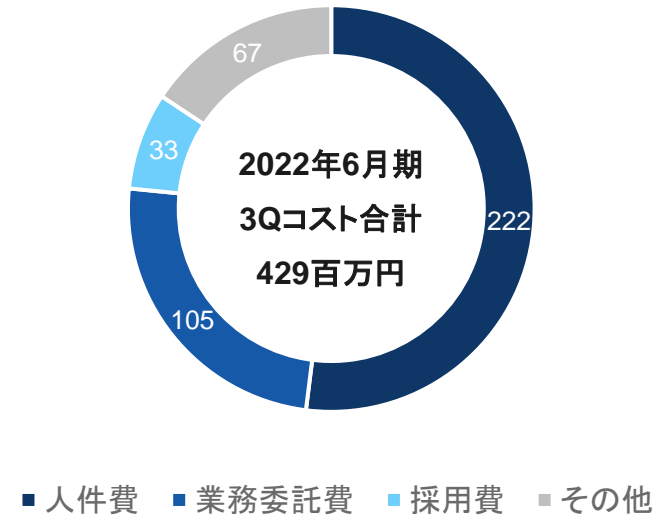
役職員数⁽¹⁾の推移

- 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
- 2021年6月から2022年6月にかけて26名の新規採用を予定していたところ、同期間で39名を採用。離職者も加味すると2022年6月の役職員数は86名と計画を上回る見込み



2022年6月期 第3四半期(単体)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、採用費の上振れによって短期的には全社利益を圧迫する
- 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



1. 正社員及び社内取締役の合算

目次

1 ミッション及び事業概要

2 2022年6月期 第3四半期 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

- 学校法人駿河台学園とエスエイティーティー 株式会社と共同開発した「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、既に運用していた「物理」「化学」「数学」「英語:リスニング」に加え、4月から「英語:文法・語法」も運用開始
- LMS(Learning management system)の改善・機能追加を4月より運用開始

response insight

- 大手家電量販店におけるPoCで好成績を収め、本導入を実現。
- 開発開始から約1年で数千万円のARRに成長
- 広告代理店と連携しながら通販業界を中心に横展開営業中

demand insight

- 小売業への導入が予定通り進行
 - 大手ホームセンターへの導入案件を受注。他、大手小売企業との導入商談が進捗
- 他業界への横展開も同時並行で進む
 - 産業機械メーカー、菓子メーカーへの導入プロジェクトが進行中

maintenance insight

- 異常検知アルゴリズムを汎用ソリューションとして型化し、製造業を中心に拡販を推進
- 企業の脱炭素化のニーズを確認し、再生エネルギー関連事業支援に進出。低圧太陽光向け異常監視ソリューションに加えて、大手発電事業者への太陽光発電予測・監視の提供を開始

プロダクト・事業の進捗 (2/2)

home insight

- 電力データによるフレイル検知を社会実装すべく、サービス化実証を松本市とスタート
- 第一生命・RIZAP・市原市 等と協業し、食・運動の組み合わせによるフレイル改善プログラムの開発に着手
- 岩谷産業と協業し、電力データにガスデータを加えたAIの高度化に取り組む中

Wodom!

- データ基盤部分とシームレスに連携する多店舗飲食、ホテル、人材採用向けダッシュボードの提供を開始。データの整理から活用まで一気通貫での支援が可能に
- 2社目のクライアントにおいて開発を完了し保守運用へ移行

sales insight

- 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
- 神奈川トヨタ自動車株式会社、常石造船株式会社にて、それぞれtoC、toBの顧客アプローチでの利用を開始
- 製造、住宅などの他業界において、KPI向上を目指した活用を検討中

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
- 太陽光パネルの遠隔監視に係るデータ収集をRPAにて補完・自動化するプロジェクトが進行中
- 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

AIを用いて定量的な成果を創出し、ダイレクトメールのマーケティングの精度を2倍以上に改善



シニアマーケティングのゆこゆこ、DM 等による販促サポートサービスへ

JDSC の AI を導入。複数の実証実験において CVR が平均 2.4 倍に。

株式会社 JDSC（本社：東京都文京区、代表取締役社長：加藤エルテス聡志、以下：JDSC）は、ゆこゆこホールディングス（本社：東京都中央区、代表取締役社長：徳田 和嘉子、以下：ゆこゆこ）の持つアクティブシニアを中心とした 530 万人の会員データベースを使った実証実験を 2021 年 5 月より実施しておりました。ゆこゆこの提供している DM（ダイレクトメール）等による販促サポートサービスに JDSC が開発協力した AI を活用することで、通常の人の手によるセグメント指定に比べて、平均 2.4 倍の CVR を達成したことをご報告いたします。

今後、JDSC では本取り組みで得られた知見を、マーケティング最適化 AI SaaS である response insight®の精度改善に活かし、無駄な紙の DM の送付を抑え、真に関心が高い人のみが広告を受け取れる社会の実現を目指します。

※イメージ

従来の顧客リスト

- 社内マーケターが過去の反響や商品特性をもとに、反応の良いと考えられるセグメントから必要数を抽出
- CVRの高い人と低い人が混在している

セグメント	過去実績	送付数
都内60代以上男性	3%	10000件
女性	0.5%	0件
18ヶ月以内宿泊 30-50代男性	2%	3000件

AIによる顧客リスト

- 数十の特徴量をもとに、AIが対象商品と親和性の高い個人を識別（更にルールベースの制限を加えることも可能）
- 一人ひとりの特徴を細かく見て判別することができる

会員ID	予想CVR	送付有無
00001	2.5%	送付
00002	0.5%	非送付
00003	4%	送付

グローバル企業の運転異常の予兆検出AIにて成果を創出



報道関係各位

2022年3月1日
ダイキン工業株式会社
株式会社JDSC

ダイキン工業とJDSCが、空調機器のIoTデータを用いた 不具合監視・運転異常予兆検出AIを共同開発

～「業務効率化」と「製品対応・改善のPDCAサイクル高速化」に成功～

ダイキン工業株式会社（本社：大阪府大阪市、代表取締役社長 兼 CEO：十河政則、以下「ダイキン工業」）と株式会社JDSC（本社：東京都文京区、代表取締役：加藤エルテス聡志、以下「JDSC」）は、空調機の不具合監視・運転異常予兆検出を可能にするAIを共同開発し、このたび試験運用を通じて業務効率化や製品対応・改善のPDCAサイクル高速化の効果を確認しました。今後、業務への本格適用とさらなる高度化を目指します。

両社は2020年10月の資本提携以降、IoTデータとAIを用いた空調事業のアップグレードと顧客体験の向上に共同で取り組んできました。今回共同開発した市場投入製品の不具合を監視するAI、ならびに運転異常予兆を検出するAIは、2021年夏より実際の業務にて試験運用を開始しました。検証の結果、不具合監視AIは発生した事象やお客様の声を製品対応・改善に活かす一連のPDCAサイクルを、従来比で1年以上短縮することに成功しました。また、運転異常予兆検出AIは、従来検出できなかった故障要因や予兆の検出に成功し、その有効性と効果を確認できました。



ダイキン工業・JDSCによる共同開発の概要

1. 2022年3月1日発表のプレスリリースより抜粋

産学官を巻き込んだ新事業創出に向けた取り組みを開始

フレイル予防・改善に貢献する新事業創出に向けて産学官7者で連携協定を締結

2022年4月より市原市で実証事業を開始

株式会社JDSC（代表取締役社長 加藤エルテス聡志、以下「JDSC」）は、千葉県市原市、東京大学大学院 情報学環・学際情報学府、第一生命保険株式会社（以下「第一生命」）、グローバルキッチン株式会社（以下「グローバルキッチン」）、RIZAP株式会社（以下「RIZAP」）、および合同会社ネコリコ（以下「ネコリコ」）とフレイル（※）予防・改善に向けた新たな事業の構築に向けて連携協定を締結したことをお知らせいたします。

事業構築に向けた取組みの第一歩として、2022年4月より共同実証事業を開始。電力データを用いたAIでのフレイル検知、健康状態の改善を目指す運動指導および個に応じた食事の提供を実施いたします。

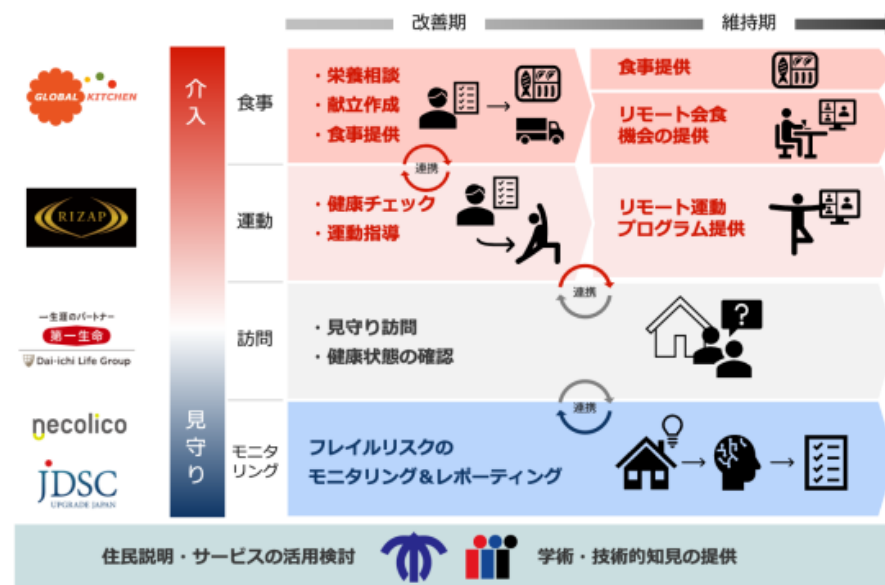
JDSCはこれまで電力データからフレイルリスクや日常生活の変化を検知するAI技術を開発してきました。その技術を用いて、高齢者のフレイル状態や介入サービスの提供によるフレイル状態の変化を可視化することで、継続的なフレイル予防を実現するプラットフォームの構築に寄与します。



2022年3月16日に市原市役所で実施した発表会の様子

※「フレイル」とは、健康な状態と要介護状態の中間に位置し、身体的機能や認知機能の低下が見られる状態を指します。適切な治療や予防を行うことで要介護状態に進まずにすむ可能性があることから、フレイルの早期発見、早期対応が重要なものとなっています。（参考：厚生労働省）

<実証のイメージ>



1. 2022年3月17日発表のプレスリリースより抜粋

フレイルリスクAI検知の事業領域を電力データからガスデータに拡大


UPGRADE JAPAN

フレイルリスク検知の高度化・予防サービスの開発に向け協業 ～イワタニゲートウェイを活用した行動可視化の実証実験を開始～

岩谷産業株式会社（本社：大阪・東京、社長：間島寛、資本金：350億円、以下「岩谷産業」）と株式会社JDSC（代表取締役 加藤エルテス聡志、以下「JDSC」）は、フレイルリスク検知の高度化・予防サービスの開発に向け協業することで合意しました。

フレイルとは、介護が必要となる前段階の虚弱状態をいいます。一度要介護になってしまうと健康状態に戻ることは困難といわれていますが、フレイルであれば食事の改善や運動不足の解消などにより健康状態を維持・改善することが可能とされています。65歳以上の高齢者では11.5%がフレイル状態に陥っているという研究結果もあり、今後の少子高齢化による要介護者の増加といった社会的な課題に対応していくために、フレイルの予防・改善が注目されています。

本協業では、フレイルリスク検知の高度化・予防サービスの開発に向け、ガス・電力使用量データから家庭内の行動を可視化するAI開発の実証実験を2022年3月7日より開始しました。実証実験では、岩谷産業が展開するIoTプラットフォーム「イワタニゲートウェイ」で家庭のガス・電力使用量データを収集し、データ解析技術を持つJDSCが分析することで、電力使用量データだけでは読み取りづらい「食事」や「入浴」といった宅内行動の変化を読み取り、可視化することを目指します。

JDSCはこれまで、AIを用いた電力使用量データの解析や技術開発を行っており、2020年には三重県東員町において東京大学・合同会社ネコリコ（中部電力グループ）と共に電力使用量データからフレイルリスクを検知するAIを開発しました。「イワタニゲートウェイ」は電力だけでなくガス使用量のデータも収集できるため、JDSCが開発してきた電力使用量データを解析するAIにガス使用量データを組み合わせる今回の実証実験で、精度の高い行動の推定が可能となることが期待できます。

今後、岩谷産業とJDSCは、開発したAIを活用し、フレイル検知の高度化・予防サービスの提供を目指してまいります。

■実証実験の概要

期間：2022年3月7日～4月30日

対象：岩谷産業のLPガス顧客 ※データ使用を許可頂いたお客様

内容：

「イワタニゲートウェイ」をお客様宅に設置し、ガス・電力の使用量データを自動収集します。お客様には宅内行動を記録していただき、両データを教師データとしてJDSCが解析、宅内行動を可視化します。

AIによるフレイル検知を社会に実装すべく現場実証を継続

長野県松本市における介護予防事業実現に向け 電力データとAIによるフレイル検知の実証を開始 ～2022年5月から実証を開始します～

松本市（市長：臥雲義尚）、中部電力株式会社（代表取締役社長：林 欣吾）、合同会社ネコリコ（代表社員 中部電力・職務執行者：木全英彰）および株式会社 JDSC（代表取締役：加藤エルテス聡志）は、本日、電力使用実績データ（以下「電力データ」）を活用したフレイル検知の実証実施に関する協定を締結しました。2022年5月から、100世帯を対象に実証を開始します。

松本市は2013年に健康寿命延伸都市宣言を行い、市民一人ひとりの命と暮らしを尊重するまちづくりを進めており、2021年に策定した「第11次基本計画」の中でも、データに基づいた健康づくりや、フレイル予防の推進を掲げています。

また今年度より、和田・新村・波田・梓川・安曇・奈川地区6地区を「フレイル予防モデル地区」に指定し、国の実証への参加や、医療と連携したフレイル予防など積極的に取り組みを実施しています。

一方、コロナ禍により職員による訪問やフレイル予防講座など高齢者との接点の維持が難しくなったことで、介護予防事業において重要となる、フレイルの早期かつ網羅的な把握や予防改善の働きかけが困難となっていました。

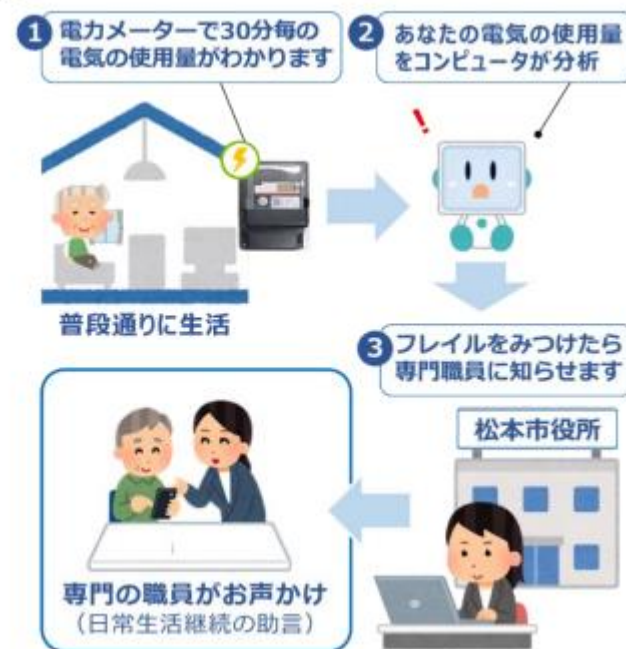
そこで、本協定により、三重県東員町などで中部電力株式会社・合同会社ネコリコ・株式会社 JDSC が開発した電力データとAIによるフレイル検知技術を活用し、フレイルと推定される高齢者を早期かつ網羅的に把握することで、松本市職員が予防改善のための適切な働きかけを行うことを目指します。

実証は、2022年5月上旬からモニター募集を開始し、2022年5月中旬から2023年3月末までの期間、「フレイル予防モデル地区」の6地区で参加に同意いただいた、ひとり暮らしの高齢者100世帯を対象に実施します。

4者は、フレイルリスクの高い高齢者を早期に検知することにより、市民の健康増進を図りながら医療費や介護給付費の抑制を目指してまいります。



実証イメージ

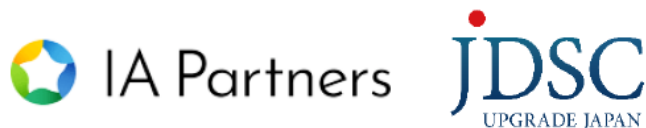


1. 2022年4月22日発表のプレスリリースより抜粋

PEファンドのIAパートナーズとの戦略的な業務提携

IA パートナーズ株式会社との戦略的な業務提携に関するお知らせ

株式会社 JDSC（本部：東京都文京区、代表取締役：加藤エルテス聡志、以下：「JDSC」）は、プライベートエクイティファンドの管理・運営及び投資助言業務を行う IA パートナーズ株式会社（本部：東京都港区、代表取締役：村上寛、以下、「IAP」）と業務提携を行い、IAP の投資先企業に対し、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、AI 導入/DX 推進/ビジネスモデルの変革を強力に支援することと致しましたので、下記のとおりお知らせいたします。



1. JDSC×IAP 業務提携の背景

IAP の運用するファンド（「IA パートナーズ 1 号投資事業有限責任組合」）は、大企業や中堅企業のグループ会社や事業部門のカーブアウトを支援し、経営基盤の強化、事業再編や業界再編を通じて成長のポテンシャルを開花させることを投資活動の中心に据えています。

JDSC は、AI の技術を活用してビジネス面で定量的なインパクトを創出するという強みを活かし、IAP の投資後のバリュウアップを強力に支援いたします。

<IA パートナーズ 1 号投資事業有限責任組合>

設立日	2022 年 3 月 31 日
無限責任組合員	IA パートナーズ株式会社
有限責任組合員	株式会社産業革新投資機構、株式会社三井住友銀行他
投資対象	国内企業（上場企業含む）の発行する株式、新株予約権付転換社債、優先株式等

ファンド側のニーズ

結果を創出できるパートナー

- 投資リターンの創出に向けて、「EBITDAの持続的拡大」および「成長ストーリーに裏打ちされたマルチプル拡大」が必要

デジタル・AI活用した取組み

- バリュウアップの新たな手段として、AI、データサイエンス、デジタルトランスフォーメーションを活用したい

従来のバリュウアップ手法からの脱却

- これまでのバリュウアップ手法
 - 適切なガバナンス設計
 - 経営体制構築、戦略設計
 - オペレーション遂行

JDSCの特徴・提供価値

トップレベルの技術 x ビジネス人材

- 技術を目的化せず、ビジネス面の定量的なインパクトにフォーカス
- 先端技術/経営の両側面の知見を持つ

AIプロダクト・プログラムの保有

- 多数の自社AIプロダクト・プログラムを持ち、幅広い業界へ実装可能
- データを活用したエクイティストーリーの構築も支援可能

ファンド案件でのバリュウアップ実績

- 従来手法+AI・データサイエンスの徹底活用アプローチ
- ファンド傘下で経営陣のコミットを確保しながらDXを成功に導く手法を確立

目次

1 ミッション及び事業概要

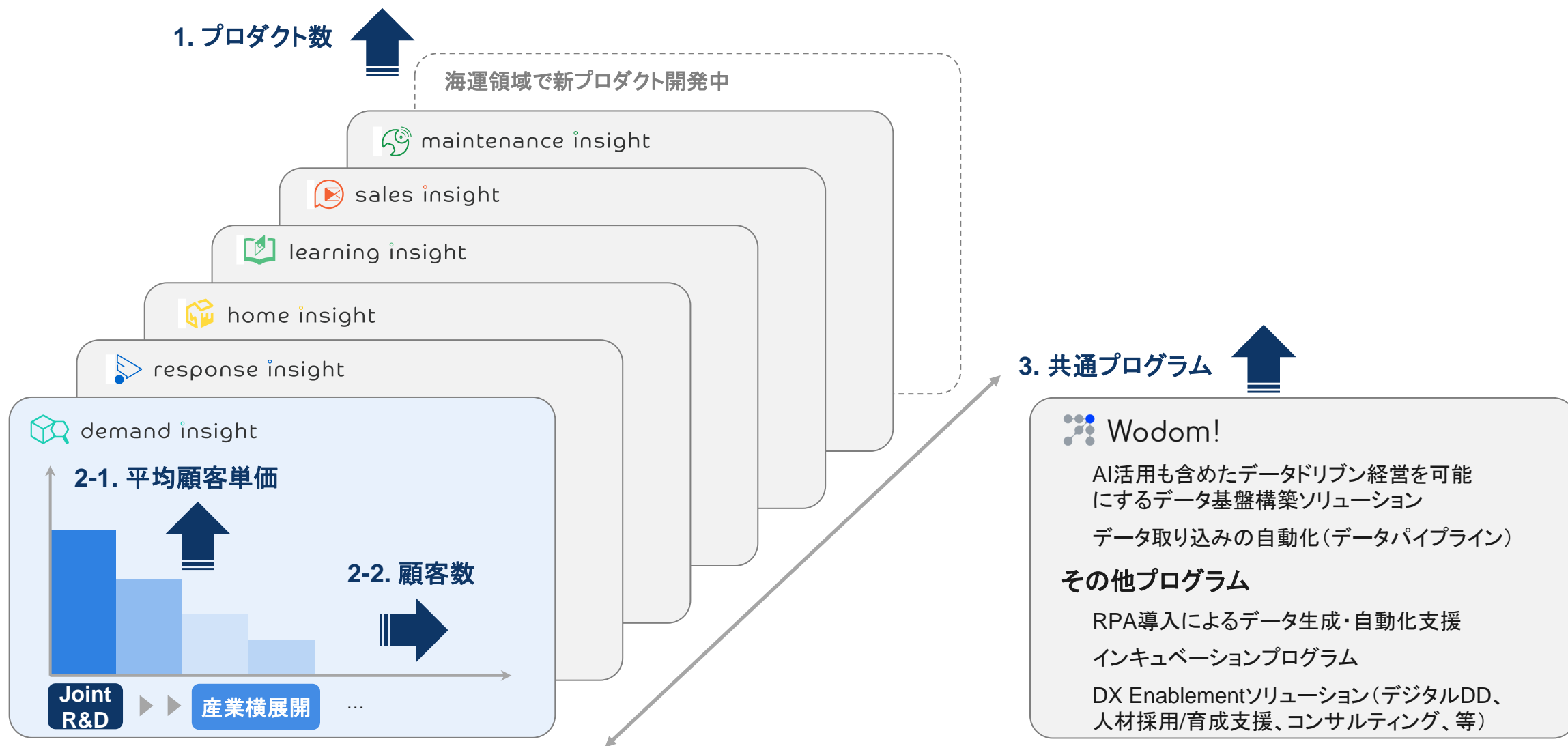
2 2022年6月期 第3四半期 業績ハイライト

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

demand insight home insight sales insight
response insight learning insight maintenance 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

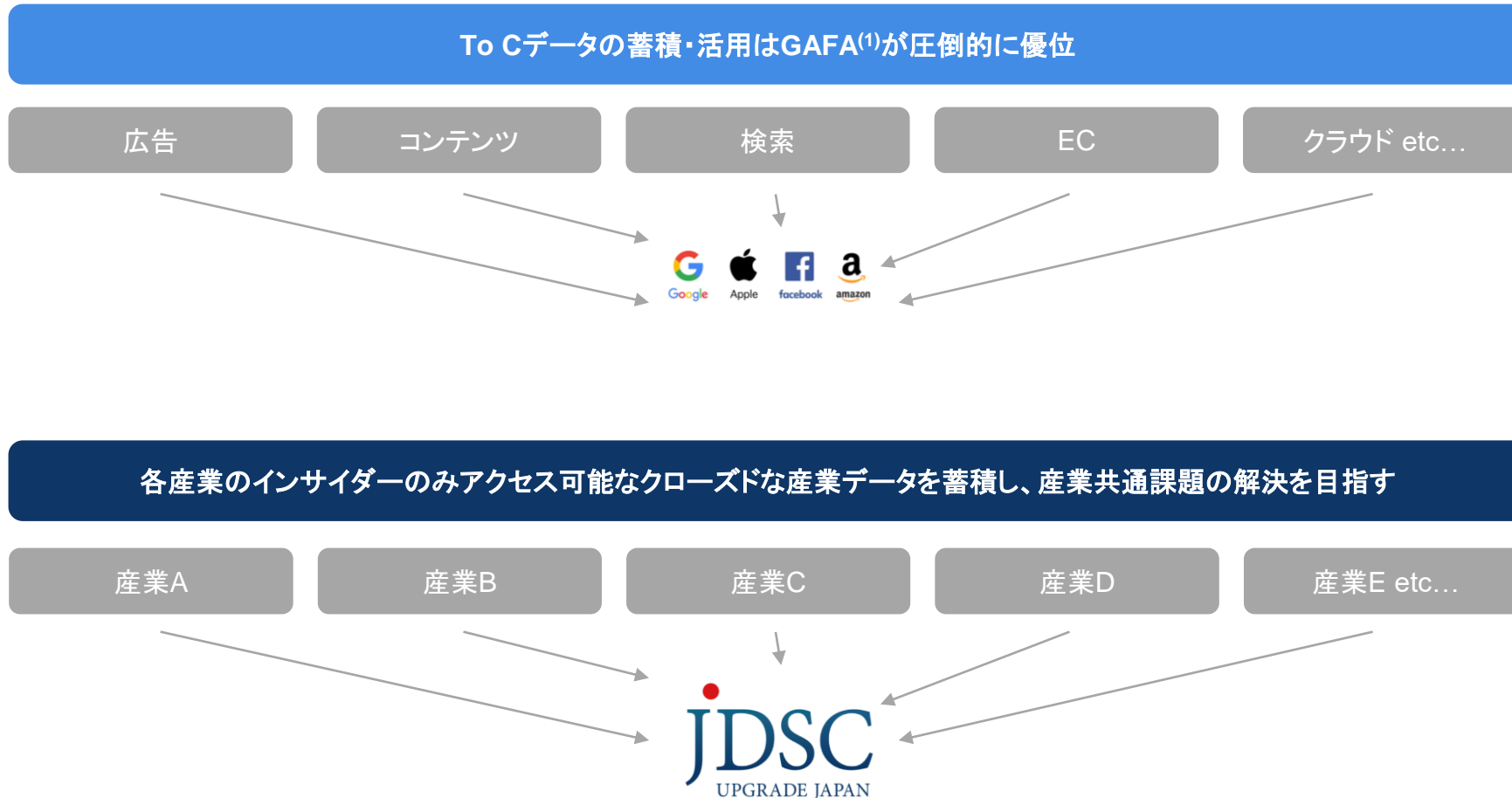
M&A等を積極的に活用
ファンドとの連携を加速

2021年10月
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

2022年5月
IAパートナーズとの業務提携を発表

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. GAFAM: Google, Apple, Facebook (Meta), Amazon

今後の注力テーマ

1

営業強化によるフロー型収益の安定的な獲得

2

ストック型のプロダクトへの厳選投資

3

組織全体の生産性の向上

4

採用や教育等、人材への積極投資

5

戦略提携やM&A等による非連続な成長

目次

1 ミッション及び事業概要

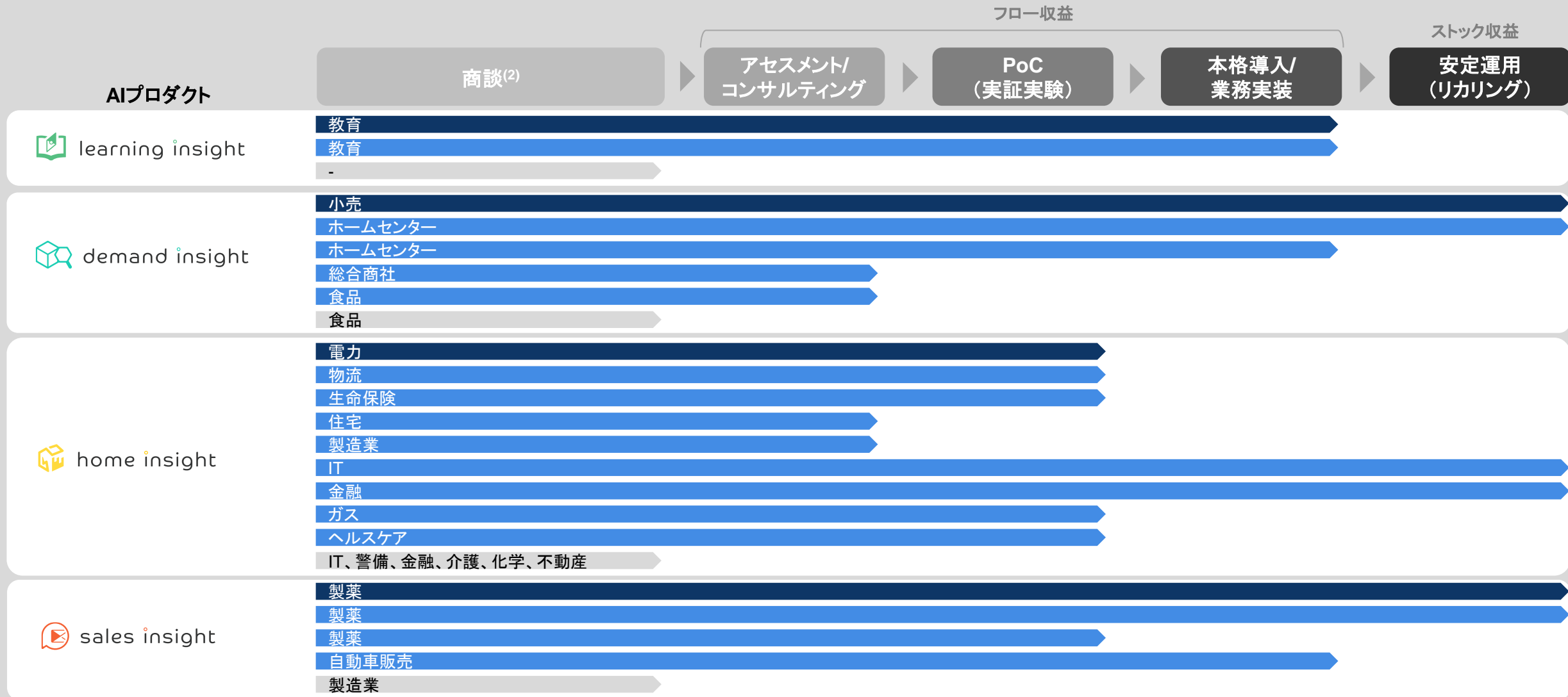
2 2022年6月期 第3四半期 業績ハイライト

3 事業の進捗

4 成長戦略

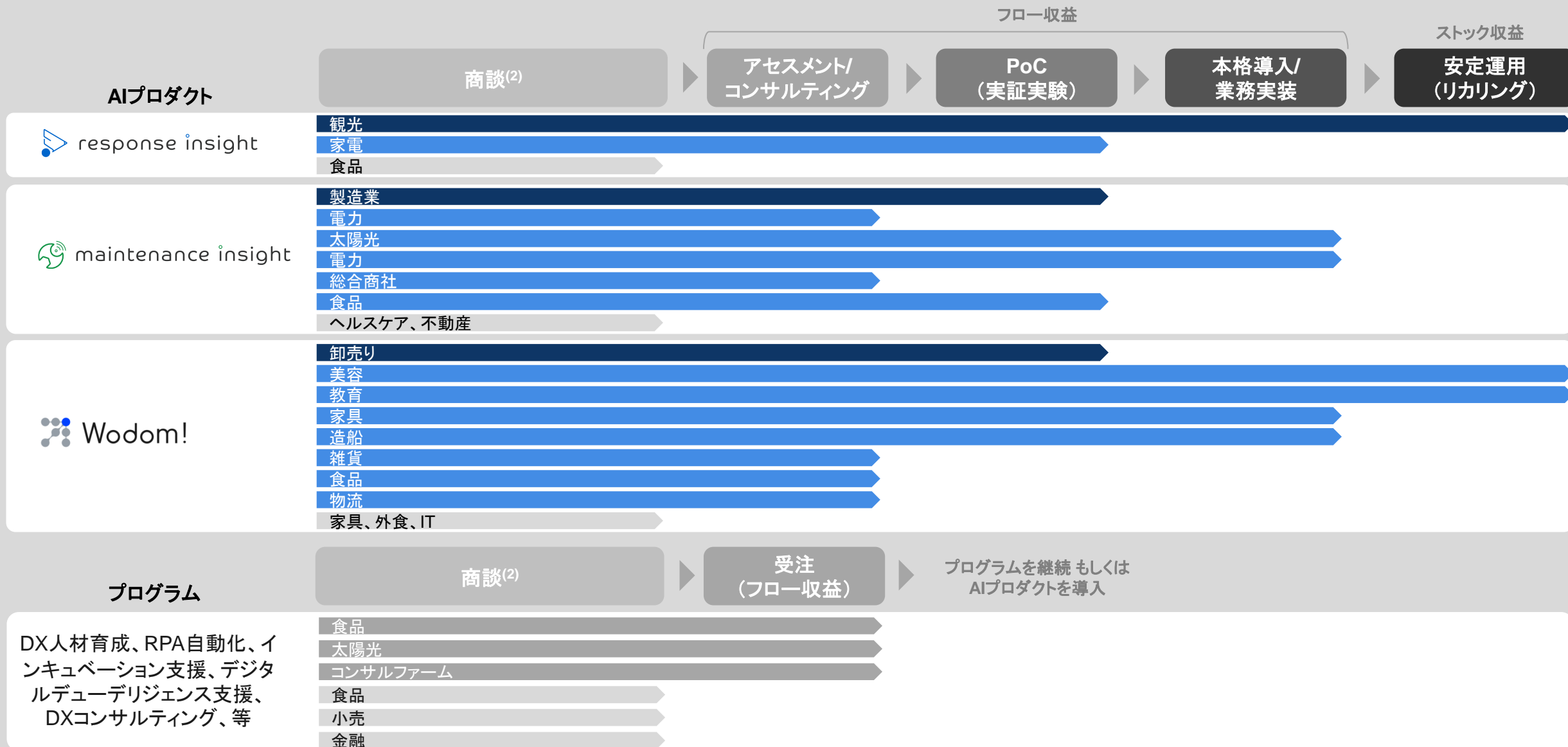
5 参考資料

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⁾



1. 2022年4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)

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⁾

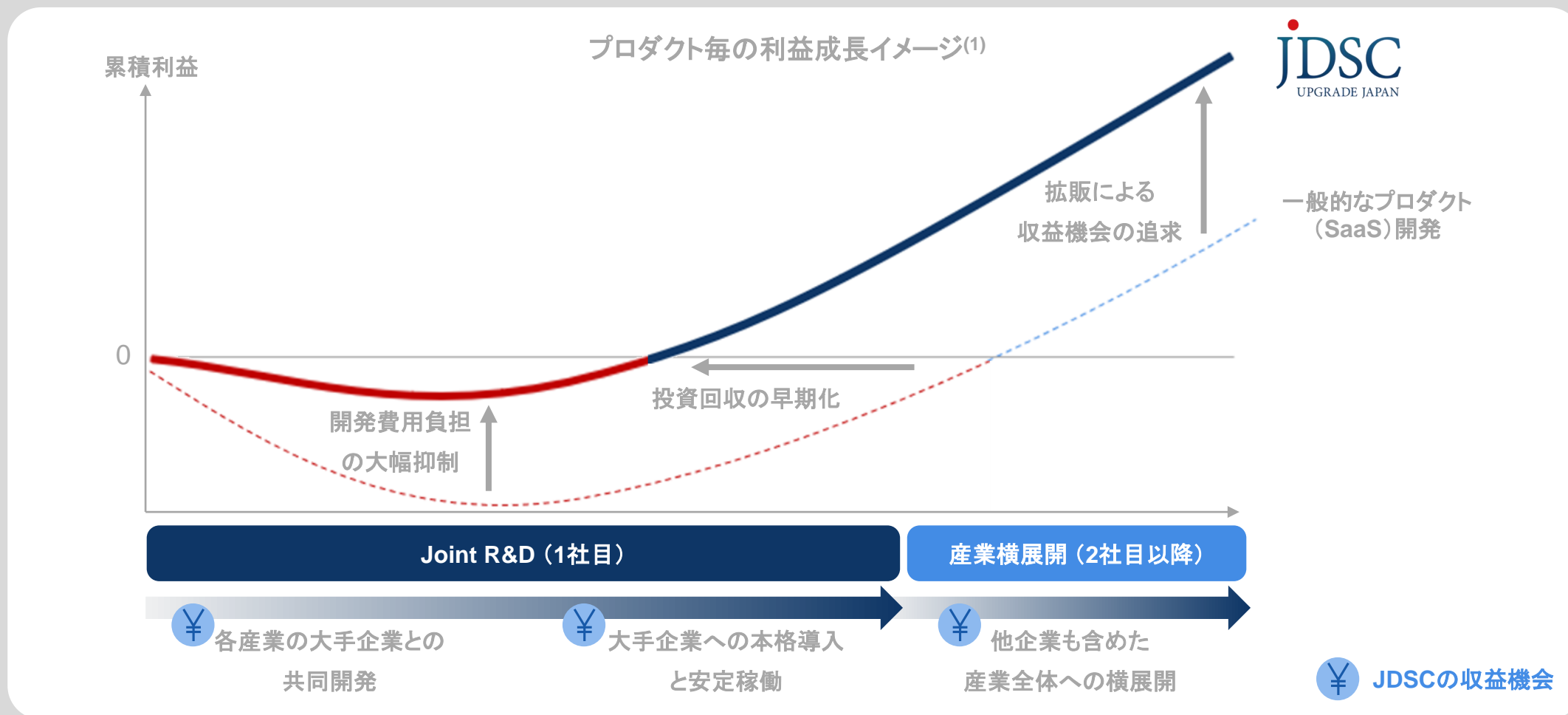


1. 2022年4月末時点、

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)

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

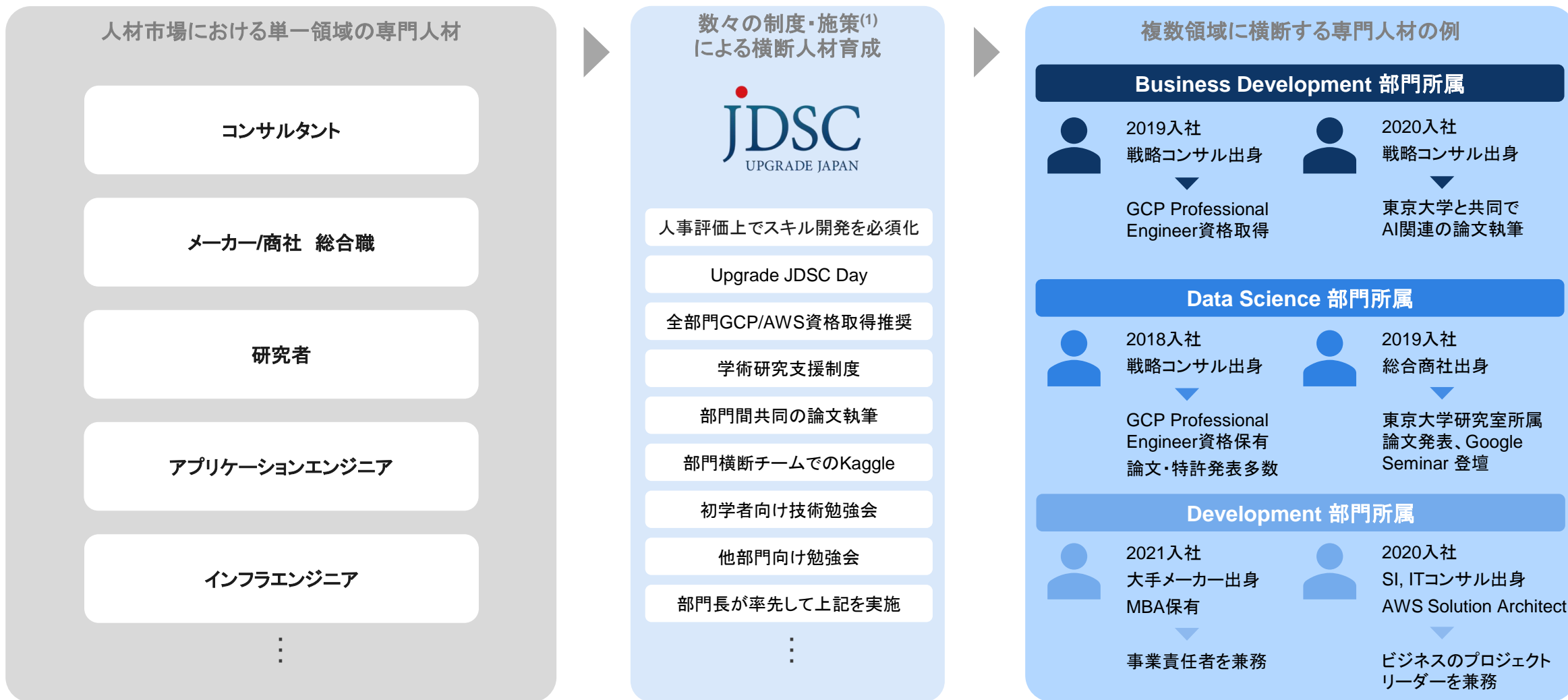
各産業のリーディングカンパニーとの共同研究開発により、高成長と黒字化を両立



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

「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

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

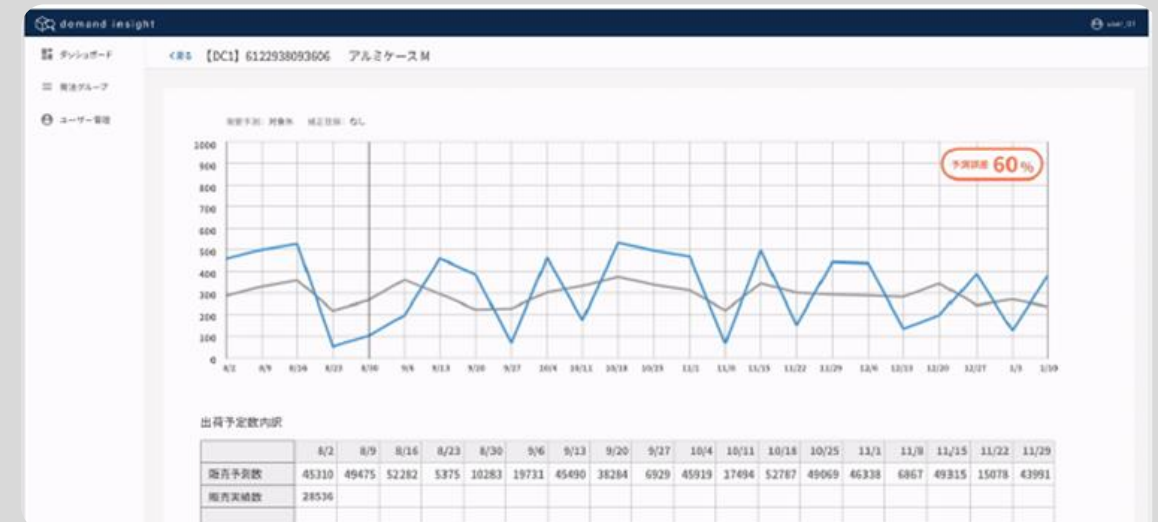
(実現済) AIによる適正在庫量算出と、廃棄ロスの削減

(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

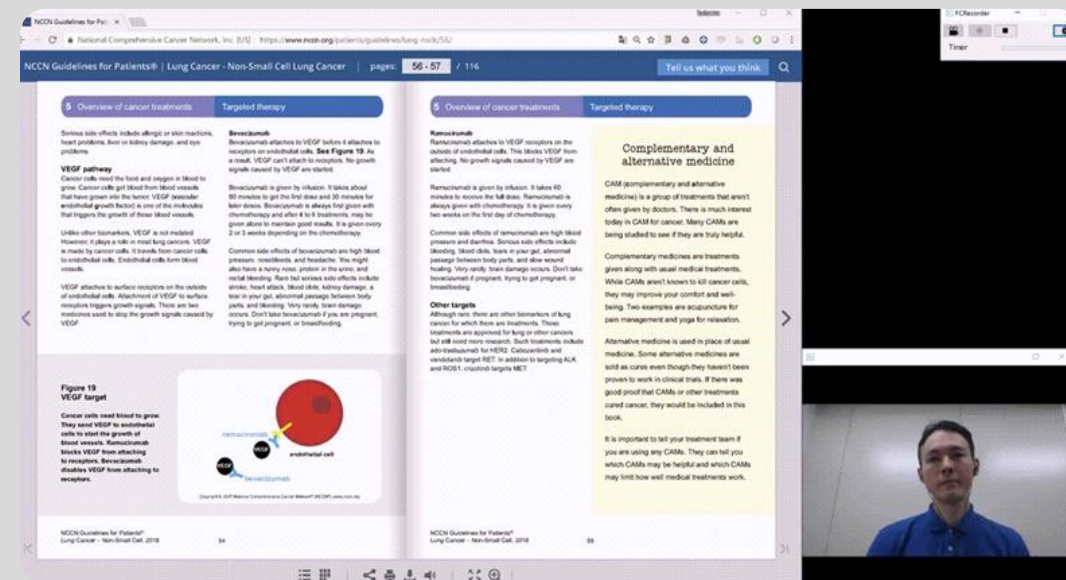
ユーザーへの定量インパクト(大手製薬の例)

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)

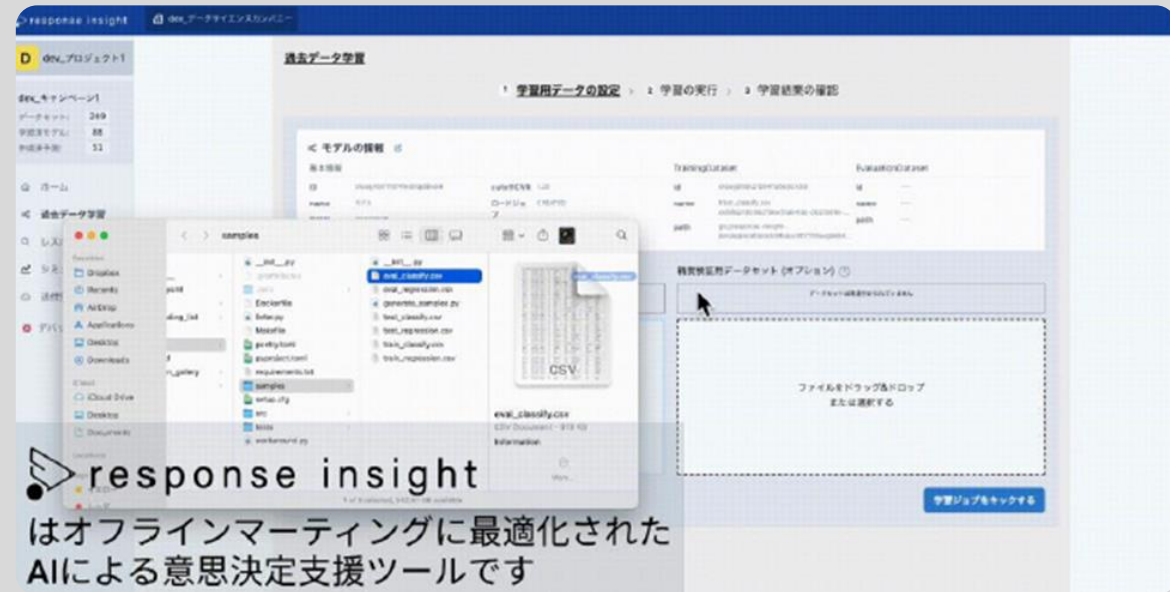
顧客のCVRが1.94倍改善⁽¹⁾

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

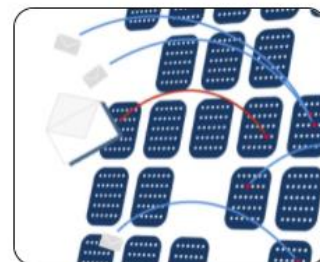
1. 2020年5月から2021年3月のプロジェクト期間において実施したマーケティングキャンペーン施策でresponse insightの使用と不使用で比較した際の数値
2. 2020年5月から2021年3月のプロジェクト期間を経て観測された2か月間の削減実績である1名×24か月分を年換算して試算
3. 2020年5月から2021年3月のプロジェクト期間で観測された改善効果をコロナ前の2018年10月から2019年8月までの実績データに当てはめて年換算して試算
4. 2021年9月時点で実際に顧客から受領しているresponse insightの月額収益



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

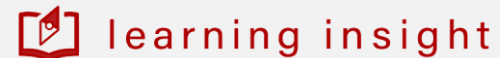
属人的な管理や確認によるメンテナンスコストの増大

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』

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.