

# 2022年6月期 通期決算説明資料

株式会社 JDSC（証券コード：4418）

2022年8月12日



# 目次

**1 2022年6月期 通期決算ハイライト**

**2 2022年6月期 通期業績**

**3 事業の進捗及び成長戦略**

**4 2023年6月期 通期業績見通し**

**5 参考資料**

## 2022年6月期 通期業績、事業の状況

### 2022年6月期 通期業績

売上高: **14.1億円(前年比+29.7%)**

- 2022年5月10日公表の修正後の予想値に対して、13百万円上回って着地
- 第4四半期単体(3ヶ月): 3.8億円(前年比+20.0%)

売上総利益(粗利益): **8.2億円(前年比+40.4%)**

- 第4四半期単体(3ヶ月): 2.2億円(前年比+22.1%)

営業損益: **54百万円の営業赤字(前年は38百万円の黒字)**

- 2022年5月10日公表の修正後の予想値に対して、74百万円上回って着地
- 第4四半期単体(3ヶ月): 0.1百万円の営業黒字(前年は21百万円の営業黒字)

### 事業の状況

既存顧客: **安定的かつ強固な関係性を維持**

- **前年度の売上高上位10社のうち、全顧客と今年度も取引を継続**
- 年間売上高500万円以上の主要顧客数<sup>(1)</sup>は26社に増加(前年は20社)。**単価は53百万円(前年とほぼ同水準)**

新規顧客: **将来の成長に向けた開拓に注力**

- 前年度には存在しなかった**新たな顧客を32社<sup>(2)</sup>開拓**し、取引を開始
- 一方、採用を含めた組織変更を優先したため、新規顧客の単価引き上げ・大型化が不十分となり、**期初に見込んでいた売上高の通期目標の未達(約60百万円)の主因となった**

プロダクト: **SCM<sup>(3)</sup>領域における総合ソリューションの創出を目指す(積極投資フェーズへ)**

- **ストック収益が最も多い需要予測・在庫最適化のAIソリューションdemand insightへのR&D投資を増強**
- **権限移譲による高スピードの意思決定と積極的なR&D投資を実行するための体制に移行**

1. 売上高500万円以上の主要顧客からの売上高が、全社売上高の98%を占めている

2. 売上高500万円未満の少額取引の顧客も含む

3. SCM: サプライチェーンマネジメント

## 組織の状況、2023年6月期 通期業績見通し

### 組織の状況

#### 今後の成長に向けて新たなメンバーが多数入社

- **2022年6月時点の正社員数：74名**（前年は52名）
- 上場後に一部の従業員の離職が見込まれたため、採用を含めた組織変更を実施

#### 採算や生産性の向上を目指した経営管理手法へ移行

- 小集団ごとにチームを編成
- **積極的な権限移譲と採算意識の向上を図る**

#### 当社の強みである三位一体<sup>(1)</sup>の人材を育成

- ビジネス職の事例： ビジネスコンサルタントがデータサイエンスコンペティションに出場し、上位入賞
- 技術職の事例： データサイエンティストが、顧客との事業開発からAIアルゴリズムの実装までを一気通貫で対応

#### Upgrade Japanの実現に向けて、事業基盤の拡大を目指す

- 既存顧客： EBITDA等の**定量的なインパクトを創出することで取引を拡大する**
- 新規顧客： 過去の実績を活用することで幅広い産業の新規顧客を開拓し、**業界の内側深くに入り込む**
- プロダクト： demand insightへのR&D投資を増強し、**SCM領域で事業展開を加速する**

#### 事業の成長率や人材の確保といった要素を考慮し、レンジ方式にて開示

- **売上高： 16.2 ～ 17.6億円**（前年比 15.0 ～ 25.0%）
- **営業利益： 0.01 ～ 0.2億円**（前年赤字からの黒字化）

### 2023年6月期 通期業績見通し

1. データサイエンス、ビジネス、エンジニアリング、の複数領域を横断するスキルを有する人材を称する当社用語

# 目次

1 2022年6月期 通期決算ハイライト

2 2022年6月期 通期業績

3 事業の進捗及び成長戦略

4 2023年6月期 通期業績見通し

5 参考資料

## 業績ハイライト

### 売上高

通期 実績

前年同期比

通期業績予想<sup>(1)</sup>  
との対比

**1,413** 百万円 **+29.7%**

**101.0%**

- 4Q単体では381百万円(前年比+20.0%)

### 営業利益

通期 実績

前年同期からの減少幅

通期業績予想<sup>(1)</sup>  
からの上振れ額

**▲54** 百万円

**▲93** 百万円

**74** 百万円

- 4Q単体では0.1百万円の営業黒字を確保
- 通期では、研究開発費、人件費及び採用費が先行した結果として赤字

### 売上総利益

通期 実績

前年同期比

売上総利益率

**817** 百万円

**+40.4%**

**57.9%**

- 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

### 正社員数

2022年6月末時点

2021年6月からの増加数

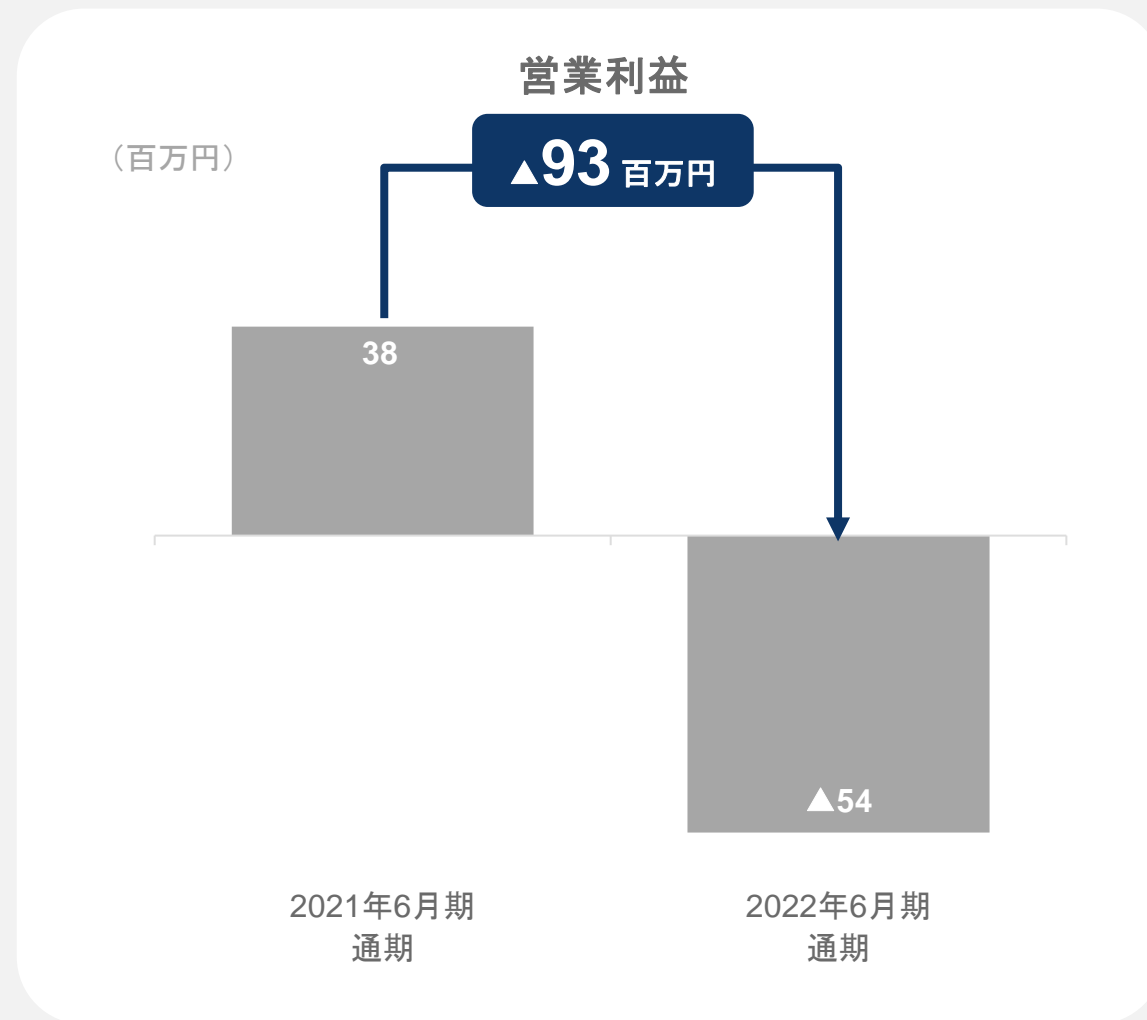
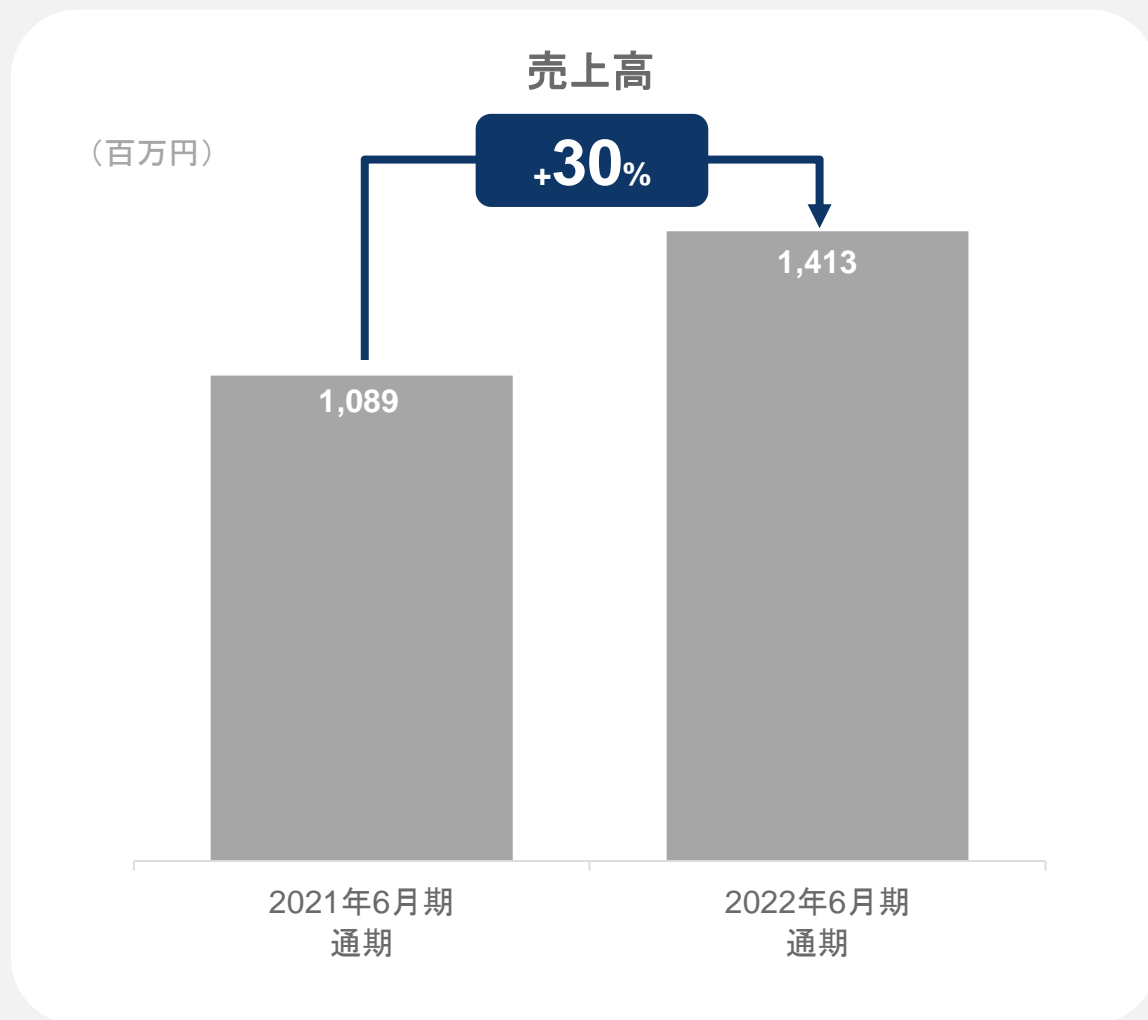
**74** 名

**+22** 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
- 採用を含めた組織変更を実施

## 売上高及び営業利益

売上高は30%の成長。研究開発費、人件費及び採用費等のコストが先行した結果、営業赤字を計上



## PLサマリー

売上高は修正後の通期予想値を13百万円上回って着地し、売上総利益率も健全な水準を維持  
 営業利益は、コスト管理徹底の結果、修正後の予想に対して74百万円上回って着地

(百万円)	2021年 6月期				2022年 6月期				YoY	QoQ	2021年 6月期 通期 累計	2022年 6月期 通期 累計	YoY	2022年 6月期 通期 予想 <sup>(2)</sup>
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q						
売上高	190	226	356 <sup>(1)</sup>	318	316	362	354	381	20.0%	7.6%	1,089	1,413	29.7%	1,400
原価	82	121	169	135	113	166	159	158	17.1%	▲0.4%	507	596	17.5%	—
売上総利益	108	105	187	183	204	196	195	223	22.1%	14.1%	582	817	40.4%	—
売上総利益率 (%)	56.6%	46.6%	52.5%	57.5%	64.4%	54.1%	55.1%	58.5%	1.0%	3.3%	53.5%	57.9%	4.4%	—
販管費	122	126	134	162	153	227	270	223	37.5%	▲17.4%	543	873	60.6%	—
営業利益	▲14	▲20	53	21	51	▲32	▲74	0	▲99.4%	—	38	▲54	—	▲129
営業利益率 (%)	▲7.5%	▲8.9%	14.8%	6.5%	16.1%	▲8.7%	▲21.0%	0.0%	▲6.5%	▲21.0%	3.6%	▲3.9%	▲7.5%	▲9.2%
経常利益	▲14	▲31	53	20	51	▲51	▲77	▲2	—	—	27	▲79	—	▲151
当期純利益	▲18	▲30	49	26	42	▲48	▲77	▲0	—	—	27	▲82	—	▲157

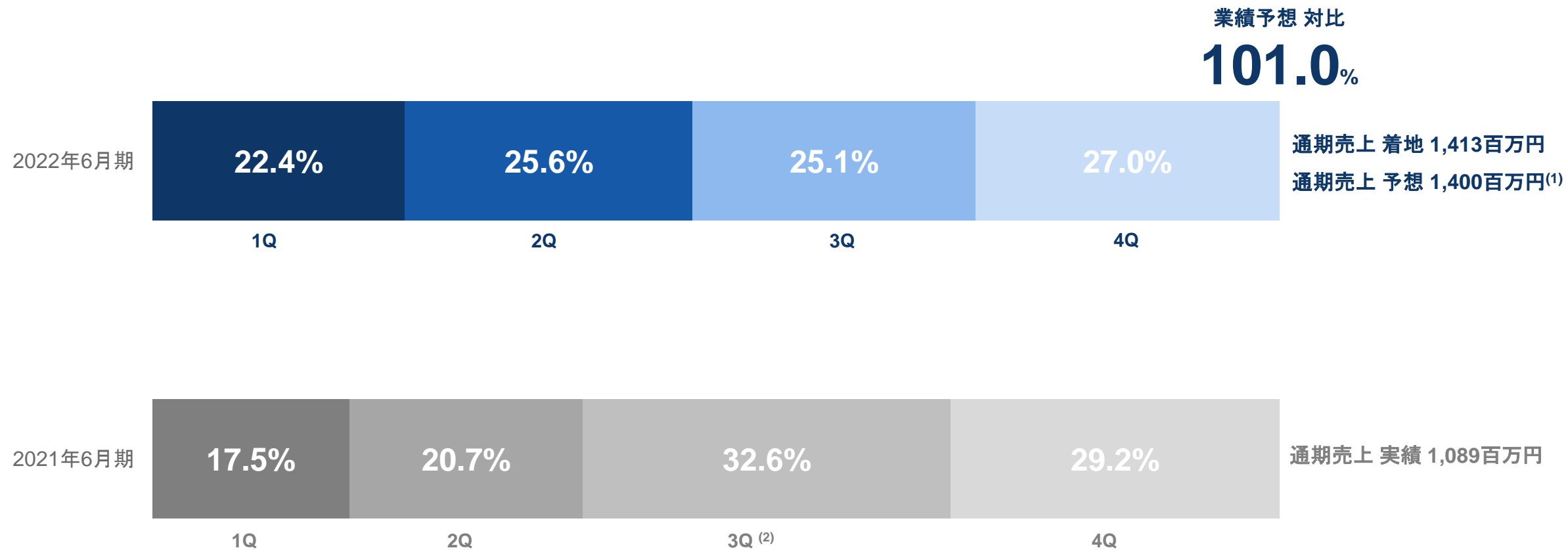
1. 2021年6月期の3Q売上高のうち38.5百万円は一括完成基準の特殊な案件が含まれている

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<sup>(1)</sup>に対して、実績の着地は101.0%となった



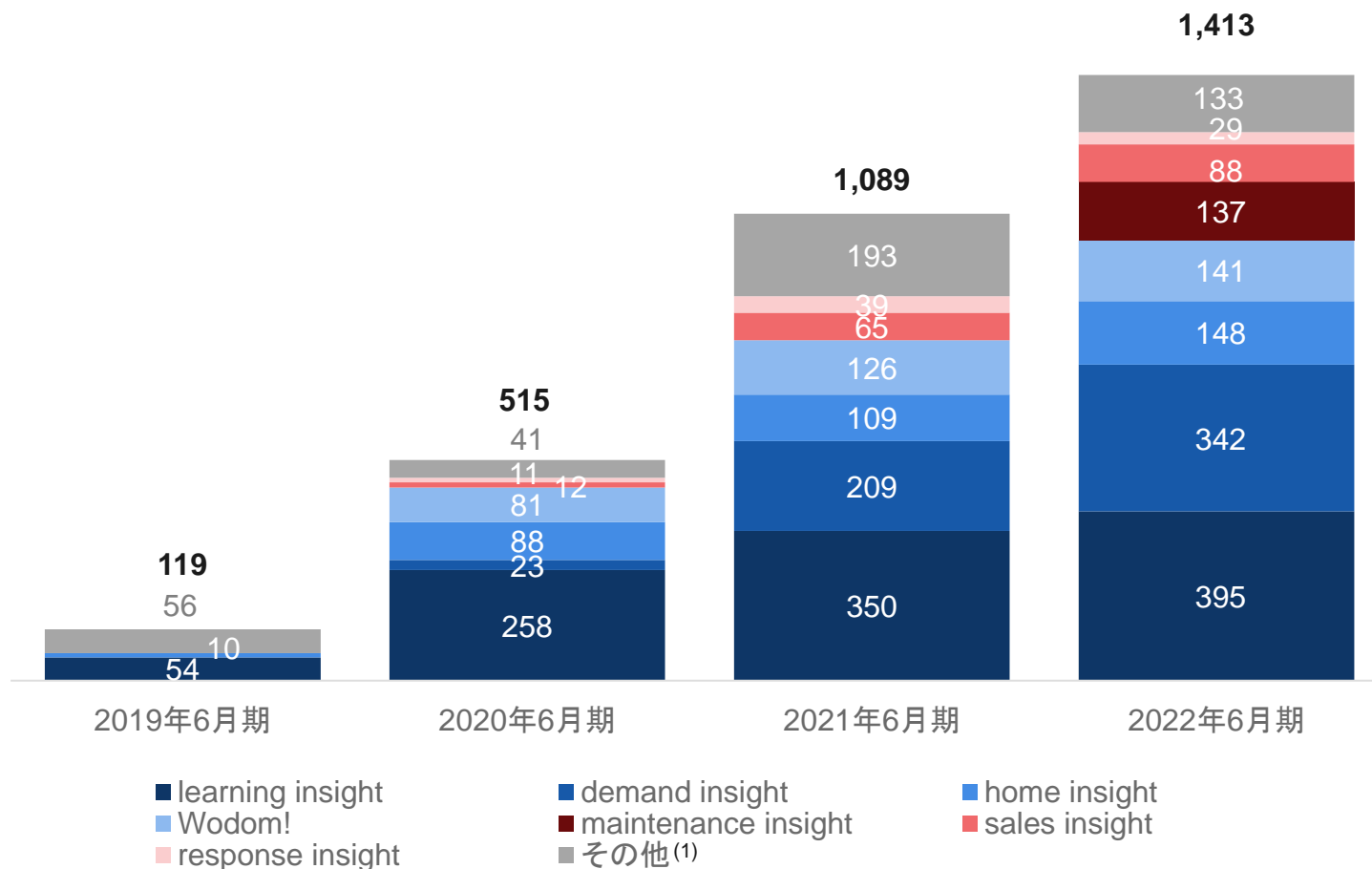
1. 2022年5月10日公表の修正後の予想値

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

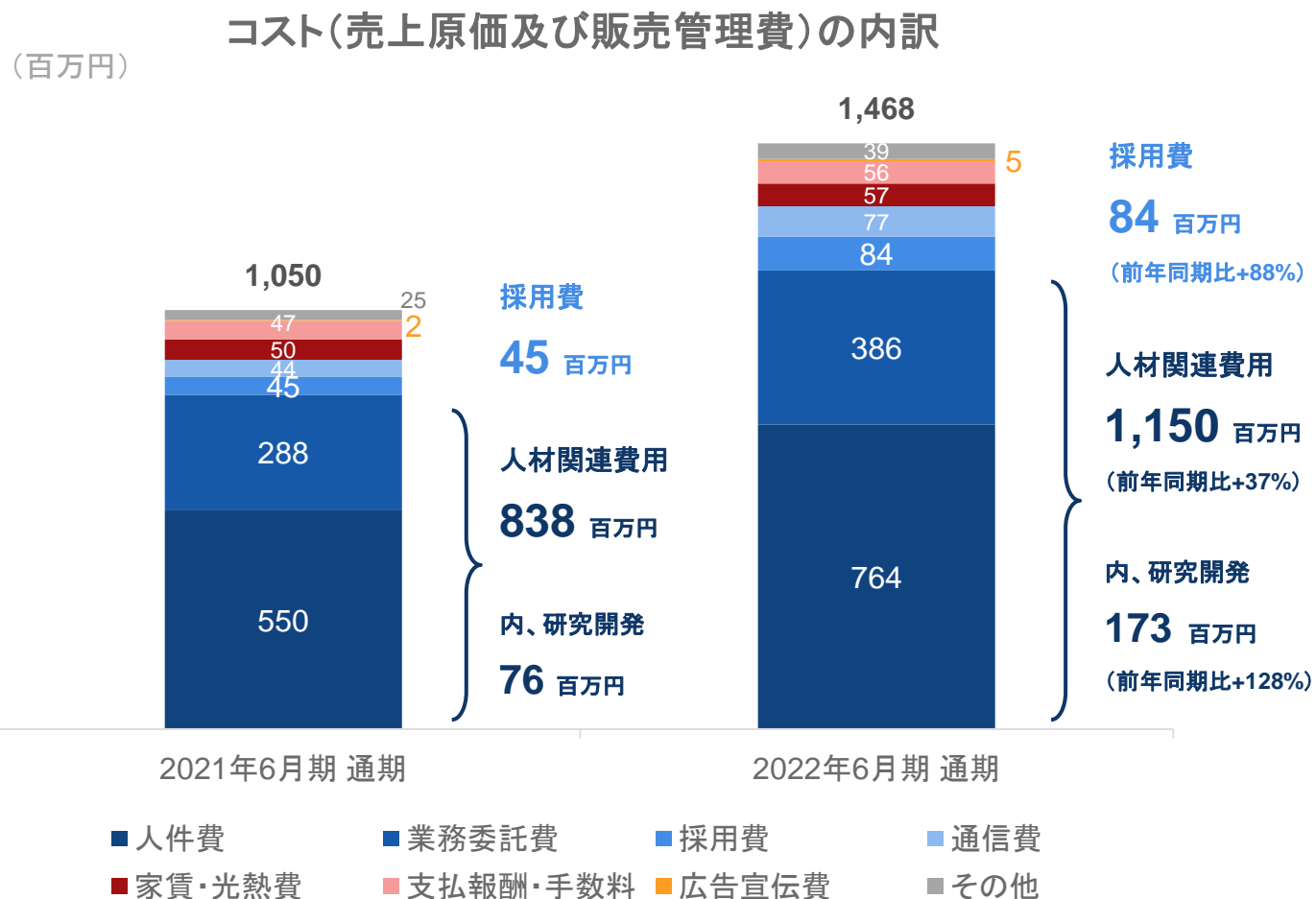


- 特定のプロダクトに依存しない形で多様化が進んでいる
- **SCM領域でdemand insightへのプロダクト投資を増強**
- 今後も特定の事業領域に依存せず、**幅広い産業において再現性高く成果を創出することを目指す方針**
- フロー型とストック型の収益構成比率については、フロー型が大半を占める(詳細数値は非開示)

1. その他: いずれのAIプロダクト領域にも属さない、横断的なDX/AIプロジェクトや各種プログラム提供が含まれる

## コスト構造

中長期的な成長を目的とした、研究開発費(R&D)と人件費及び採用費(人材投資)が先行している



- 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37%の増加
- 2022年6月末の従業員数は74名と1年間で22名の増員。結果として、採用費が前年比88%増の84百万円に拡大
- 引き続き、広告宣伝費はほぼ発生させずに事業を拡大させている
- 今後も積極的な人材投資を継続する
- R&Dは、サプライチェーンマネジメントの領域(demand insight)に注力していく

## 2022年6月期 通期業績

### コスト詳細

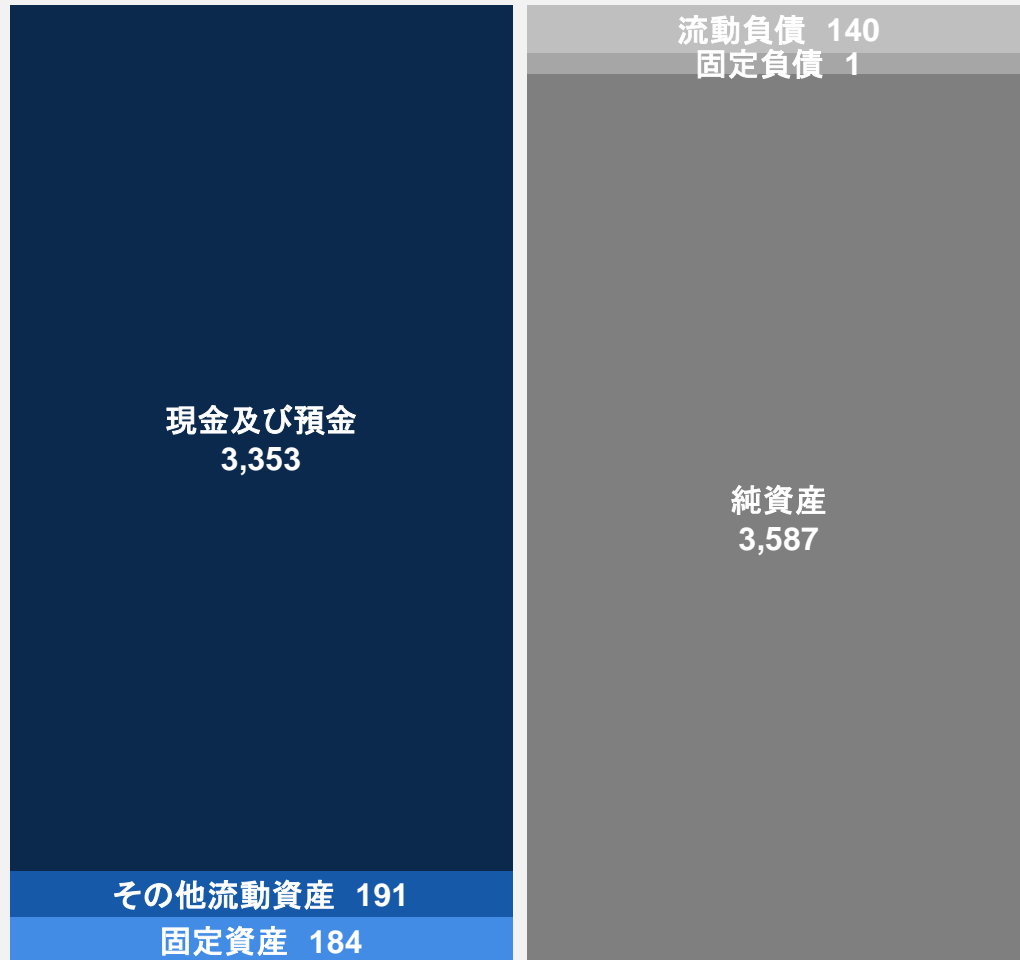
(百万円)

	2021年 6月期				2022年 6月期				YoY	QoQ	2021年 6月期 通期 累計	2022年 6月期 通期 累計	YoY	増減の要因
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q						
人件費	121	128	145	157	151	169	222	221	52.9%	▲0.4%	550	764	38.7%	<ul style="list-style-type: none"> <li>積極的な採用活動</li> <li>上場による採用力の向上</li> </ul>
業務委託費	36	71	98	83	61	120	105	99	7.3%	▲5.6%	288	386	34.4%	<ul style="list-style-type: none"> <li>フリーランス人材の積極活用</li> </ul>
採用費	13	12	15	6	4	41	33	7	122.5%	▲79.9%	45	84	88.6%	<ul style="list-style-type: none"> <li>積極的な採用活動を継続</li> </ul>
通信費	8	10	13	12	14	17	22	24	71.3%	7.5%	44	77	76.7%	<ul style="list-style-type: none"> <li>クラウドサービスの利用料増加</li> <li>セキュリティ投資の増強</li> </ul>
家賃・光熱費	13	13	12	12	12	13	15	17	23.5%	10.7%	50	57	12.6%	<ul style="list-style-type: none"> <li>人員増加に伴う上昇</li> </ul>
支払報酬・手数料	10	8	8	21	15	11	13	17	58.2%	25.8%	47	56	19.5%	<ul style="list-style-type: none"> <li>上場に伴う監査報酬等の増加</li> </ul>
広告宣伝費	1	1	0	0	1	1	1	2	353.6%	32.9%	2	5	131.5%	<ul style="list-style-type: none"> <li>セミナー等の集客施策の実施</li> </ul>
その他	2	5	11	7	6	22	16	▲5	52.1%	—	25	39	58.4%	<ul style="list-style-type: none"> <li>-</li> </ul>
<b>合計</b>	<b>204</b>	<b>246</b>	<b>303</b>	<b>297</b>	<b>266</b>	<b>393</b>	<b>429</b>	<b>381</b>	<b>41.6%</b>	<b>▲11.1%</b>	<b>1,050</b>	<b>1,468</b>	<b>39.8%</b>	
参考： 研究開発費 <sup>(1)</sup>	10	11	23	32	33	44	54	42	132.7%	▲22.1%	76	173	128.9%	<ul style="list-style-type: none"> <li>積極的なR&amp;D投資を実行</li> </ul>

参考：  
研究開発費<sup>(1)</sup>

1. 研究開発費は各コスト項目の内数として含まれている

## 投資余力を確保した健全なバランスシート



(百万円)

- 2022年6月末時点で、約33億円の現預金を保有。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 人材投資
  - 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

# 目次

1 2022年6月期 通期決算ハイライト

2 2022年6月期 通期業績

3 事業の進捗及び成長戦略

4 2023年6月期 通期業績見通し

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

# 当社が保有するAIプロダクト及びプログラム

創業5期目で幅広い業界の大手企業との取り組み実績を有しており、多数の横展開を実現している

	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	駿台 SUNDAI	駿台グループ SATT
	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	DCM HLDGS コーナン YOKU MOKU ANEST IWATA
	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 necolico	SAGAWA 三井住友銀行 Iwatani GLOBAL KITCHEN 第一生命 MISAWA RIZAP NOVARIS Dai-ichi Life Group
	sales insight オンライン営業ツール 顧客反応の可視化	製薬	TEIJIN TSUNEISHI トヨタモビリティ神奈川
	response insight マーケティング最適化 無駄な紙のDM削減	UNISON CAPITAL ゆこゆこ	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	DAIKIN	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	TOHAN	AB&Company. Cassina IXC. 駿台 SUNDAI YOKU MOKU
プログラム	DX人材育成、RPA自動化、新規事業のインキュベーション支援、デジタルデュエリジェンス支援、DXコンサルティング、等	TSUNEISHI JGIA Sciseed	他多数

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



## 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
- learning insightに使われている技術、アダプティブラーニングについて特許を出願中

### response insight

- 大手家電量販店にて複数テーマに渡るDMLレスポンス予測モデルを安定運用中
- AI導入効果の検証スキームをPoCソリューションとして型化、PoC実施余力を大幅に向上
- 通販事業社へのPoCソリューション導入をはじめとし、多数の商談においてDM配送代理業者と連携を実施
- response insightの予測精度向上技術に関して特許を申請

### 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プロジェクトが進行中。他、既存顧客への追加導入が進行
- 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
- 再エネ・発電事業者向けに、異常監視、発電予測ソリューションを提供中

## プロダクト・事業の進捗 (2/2)



- 株主である中部電力以外の電力会社とも、フレイル領域における具体的な協業検討を開始
- 岩谷産業との協業を通じ、電力データにガスデータを加えたAIの高度化可能性を確認



- データ入力バリエーションの多様化に向け、他社とのアライアンス契約を締結
- データを一括で高速処理する機能をリリース、データ活用の自由度を大幅に向上
- データ基盤の社内向け横展開を実施、複数のデータ基盤開発に関して大幅なコスト圧縮を実現



- 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
- 常石造船株式会社にて、顧客企業向け動画配信の視聴完了率60%超を実現し顧客エンゲージメント強化を確認
- 神奈川トヨタ自動車株式会社にて、toC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

- データサイエンティスト育成プログラムを複数社に提供開始。今後はDX人材育成プログラムへと拡張する方針
- 新規事業×DX/AI活用の軸で、複数社を支援中

Upgrade Japanの実現  
に向けたアライアンス

• 戦略的な業務提携



AI/DXを活用したファンド  
投資先のバリューアップ



AI x RPAによる  
DXの実現

• パートナー認定



Googleのパートナーとして  
販売/マーケティングリソース  
の利用が可能に

多様な産業における  
定量的なインパクトの創出

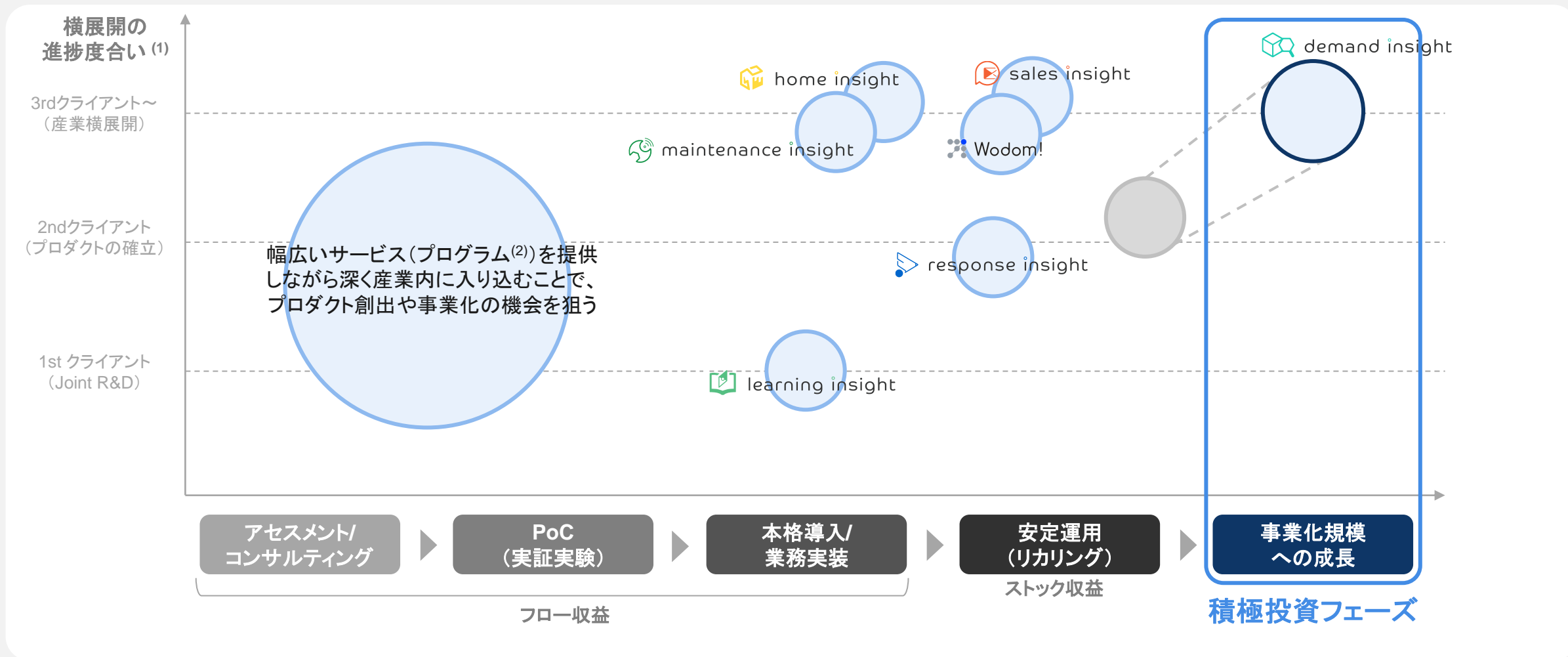
• 直近の公表事例

- イオントップバリュの輸入発注業務にdemand insightを導入することで、**倉庫在庫の改善と作業時間の約60%を改善**
- RIZAPおよびユカイ工学との実証実験で、高齢者介護予防のハードルを下げることにより、**体力年齢が「▲27歳」、参加者平均年齢と比べて「▲14.8歳」改善**
- 常石造船で実施した2.5ヶ月間のデータサイエンティスト育成プログラムによって、**10名の社員がデータサイエンティストとしてのスキルを獲得**
- 常石造船がsales insightを用いて顧客企業向けに配信した**営業動画の累計再生率<sup>(1)</sup>147.9%、視聴完了率<sup>(2)</sup>が61.5%と高水準を記録し、営業効率向上に寄与**

1. 累計再生率は、案内の総数に対する、動画再生回数の割合  
2. 視聴完了率は、総再生回数に対し、最後まで視聴された割合

# AIプロダクト及びプログラムの戦略的位置づけ

事業化規模へ成長したdemand insightへのプロダクト投資を増強する。  
他のプロダクト領域では幅広い産業に深く入り込み、中長期的な事業化の機会を狙う。



1. クライアント数は導入中のものを含む

2. DX人材育成、RPA自動化、新規事業の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

## 事業フェーズごとの成長戦略

### 対象プロダクト・プログラム

 demand insight

 learning insight

 sales insight

 maintenance insight

 home insight

 response insight

 Wodom!

各種プログラム<sup>(1)</sup>

新たなJoint R&Dプロジェクト

### 戦略

「積極投資  
フェーズ」

事業化  
第1号

「産業の内側  
への入り込み」

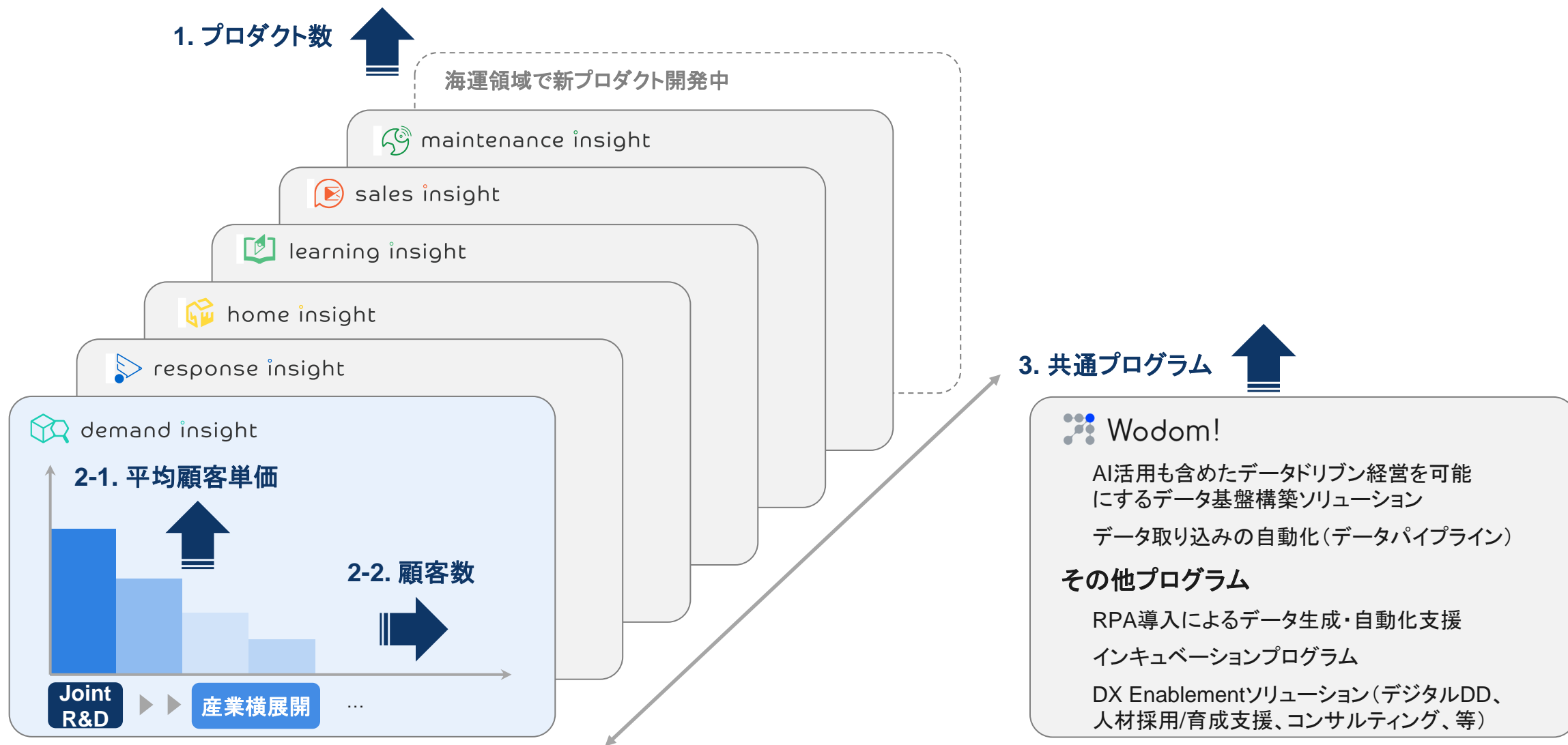
「新たなプロダクト・  
事業化の探索」

### 主な戦術

- **SCM領域における総合ソリューションの創出を目指す**
  - 注力領域としての積極的なR&Dの実施
  - マーケットニーズに速やかに対応するための権限移譲
  - 需要予測、在庫管理、発注業務等の専門性の追求
- **R&Dの対象として、製造業向けの横展開を可能とする“demand insight for Manufacturers”の市場投入を目指していく**
- **将来の競争優位となる下記を獲得しつつ、幅広い探索を実行**
  - 産業共通の課題(プロダクト・事業の種)
  - 公開されていない膨大なデータ(AIアルゴリズムの精度向上に繋がる)
  - 大手顧客との強固な関係、取引実績
- **技術とビジネスの双方に特化した三位一体の人材によって、大手顧客の内側、産業全体へと深く入り込む**
- **Joint R&Dモデルによって、開発初期から一定の収益性を確保しつつ新たなプロダクトを開発**

1. DX人材育成、RPA自動化、新規事業の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

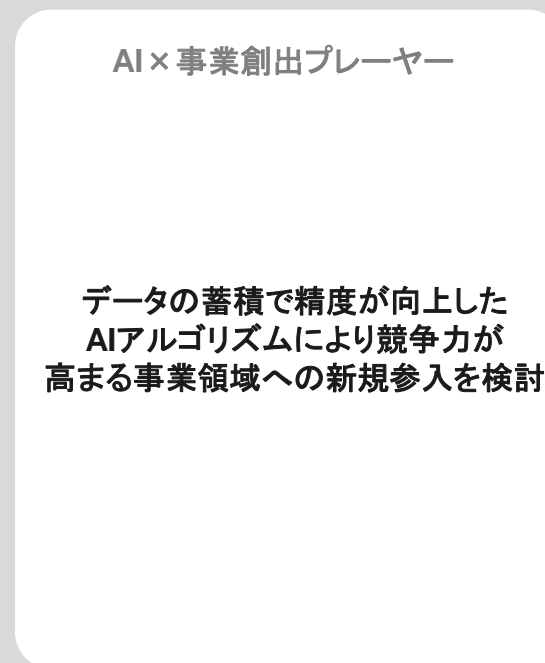
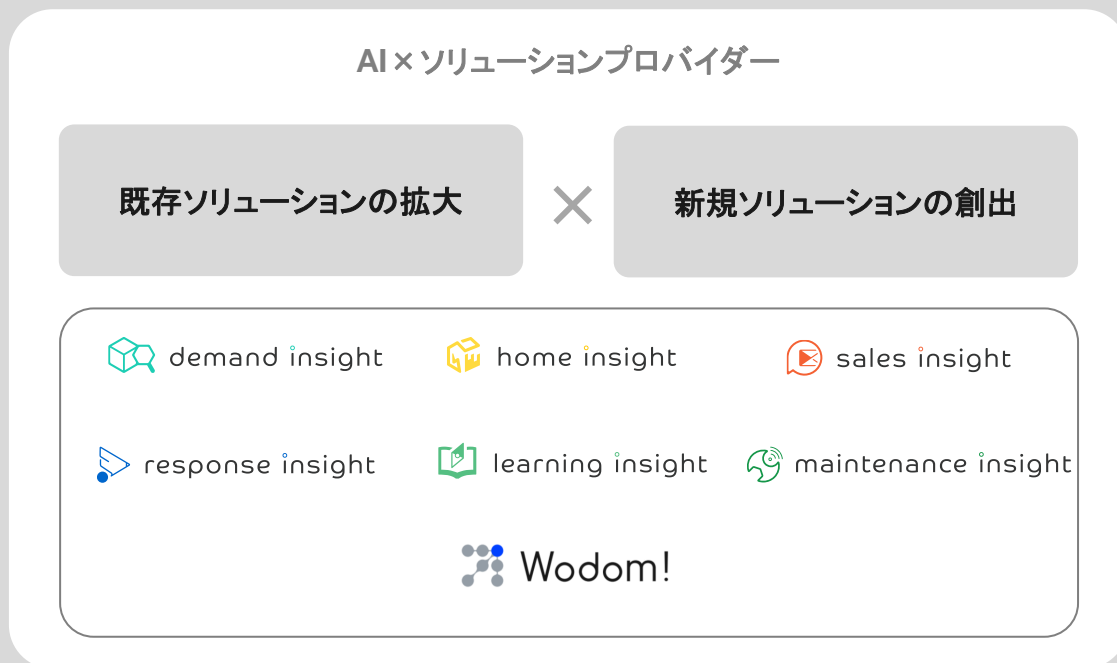
# 1.製品数 × 2.製品ごとの平均売上 + 3.共通プログラムの売上、の3点の成長を目指す



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

## 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



## DX/AIによるバリューアップ支援の実績

AIを「利益に直結」させる実績が認められ、プライベート・エクイティファンドとの提携が複数実現

### プライベート・エクイティファンドとの共同プロジェクトの実績

#### 観光業

- マーケティング最適化ソリューションの導入によって、ダイレクトマーケティングによる利益170百万円の創出に貢献

#### To Cフランチャイズ事業

- データ基盤の導入によって、経営管理指標を効率的に多軸分析が可能な環境を構築
- 結果として、投資家に対象会社の成長余地を定量的に示すことに成功し、IPOロードショーにて高評価を獲得

#### 小売販売業

- 投資実行に際して、IT組織およびデータの活用余地を評価すると共に、ECの成長余地を試算
- 投資実行後は、デジタルマーケティングの効率化とデジタル人材採用を支援し、EC売上の伸長に貢献

### プライベート・エクイティファンドとの戦略提携

## D CAPITAL

2021年10月8日  
株式会社JDSC

#### D Capital 1号ファンドへの出資及び連携強化に関するお知らせ

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、D Capital 株式会社(以下、「D Capital」)が、2021年10月1日に組成シファースト・クローズを完了した D Capital 1号投資事業有限責任組合(以下、「本ファンド」)へ出資を実行するとともに業務上の連携を強化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。



2022年5月10日  
株式会社JDSC

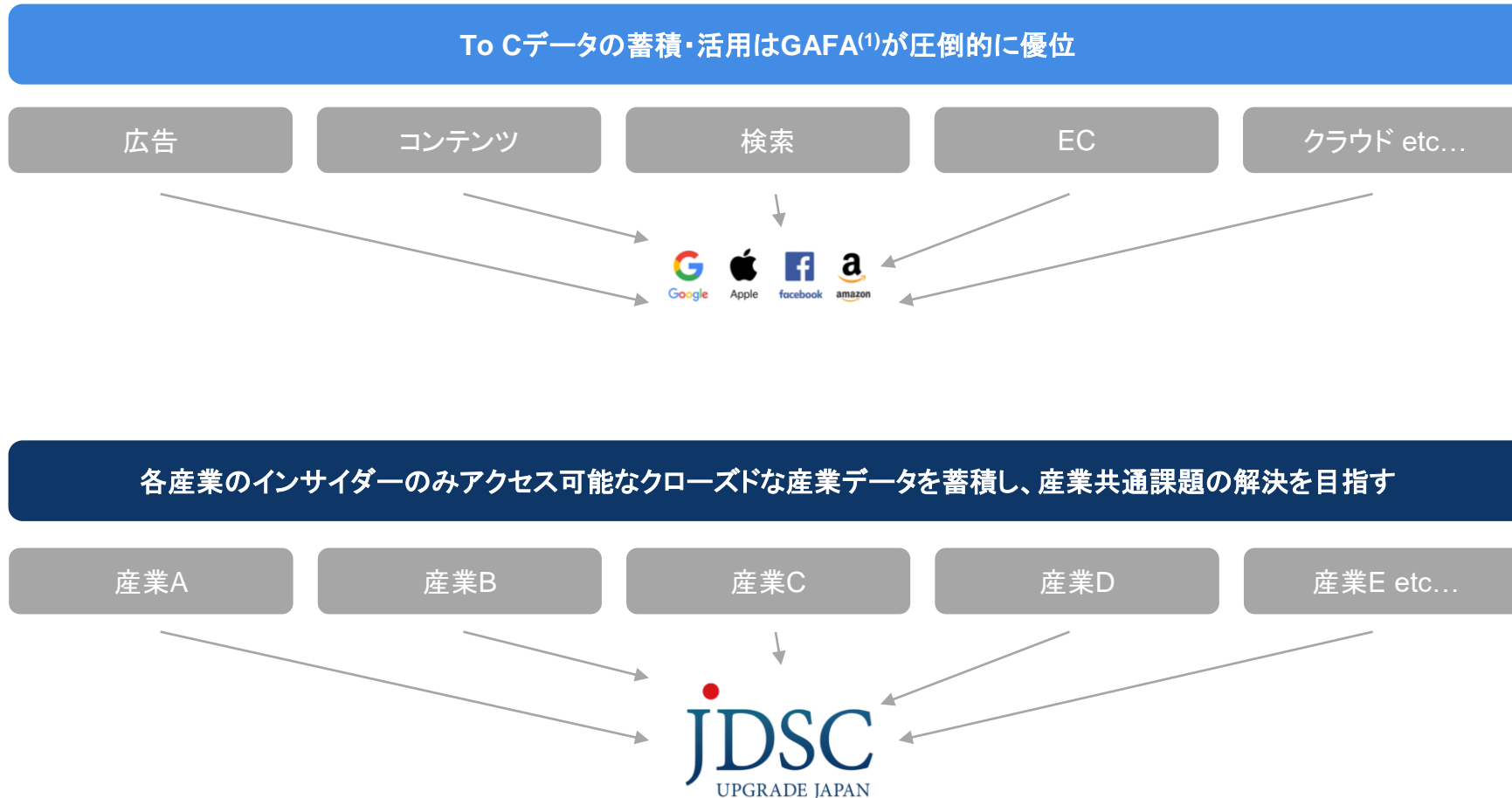
#### IA パートナーズ株式会社との戦略的な業務提携に関するお知らせ

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。



## 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 2022年6月期 通期決算ハイライト

2 2022年6月期 通期業績

3 事業の進捗及び成長戦略

4 2023年6月期 通期業績見通し

5 参考資料

## 売上高及び営業利益の見通し

事業成長を継続しつつも、営業利益ベースでの黒字を目指す

(百万円)	2021年6月期	2022年6月期	2023年6月期		
	実績	実績	業績予想	前期比	成長率(%)
売上高	1,089	1,413	1,625 ~ 1,766	+212 ~ 353	15.0 ~ 25.0%
営業利益	38	▲54	1 ~ 20	+56 ~ 75	—
営業利益率(%)	3.6%	▲3.9%	0.1 ~ 1.1%	+4.0 ~ 5.0pt	—

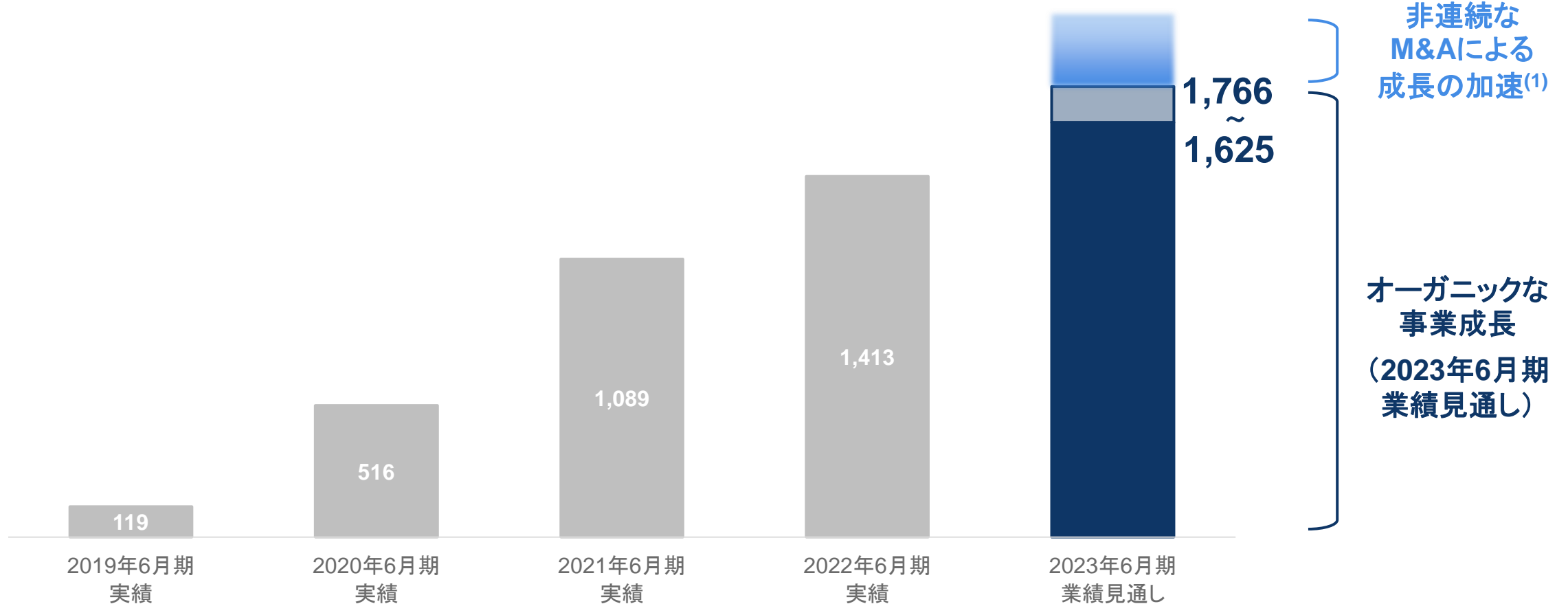
1. 事業の成長率や人材の確保といった要素を考慮し、レンジ方式にて開示

2. 経常利益及び当期純利益については、各段階利益の変動の影響を考慮し、それらの着地見込みが精緻になり次第、具体的な予想数値を開示予定

## 売上高の成長イメージ

プライベート・エクイティファンドのバリューアップ支援の豊富な実績を活用し、  
自社による戦略的なM&Aについても積極的に検討していく

(百万円)



1. M&A実施等により業績見通しに修正がある場合、随時適時開示を行っていく予定

# 目次

1 2022年6月期 通期決算ハイライト

2 2022年6月期 通期業績

3 事業の進捗及び成長戦略

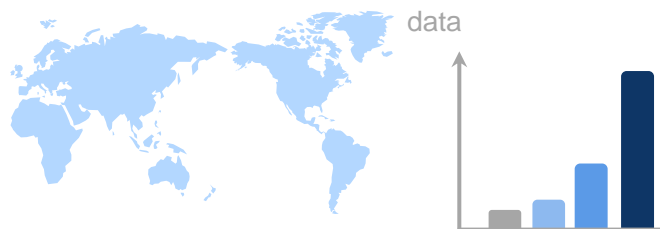
4 2023年6月期 通期業績見通し

5 参考資料

## 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

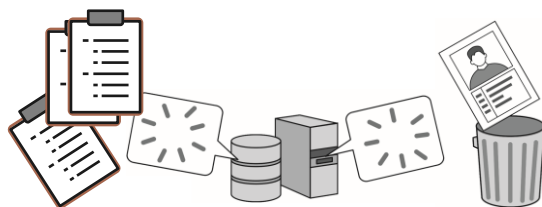


膨大なデータのリアルタイム収集の実現

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<sup>(1)</sup>)

### 日本の現状

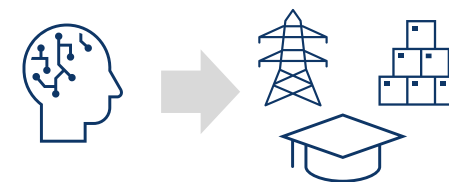


企業側にDX/AI人材が不足

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

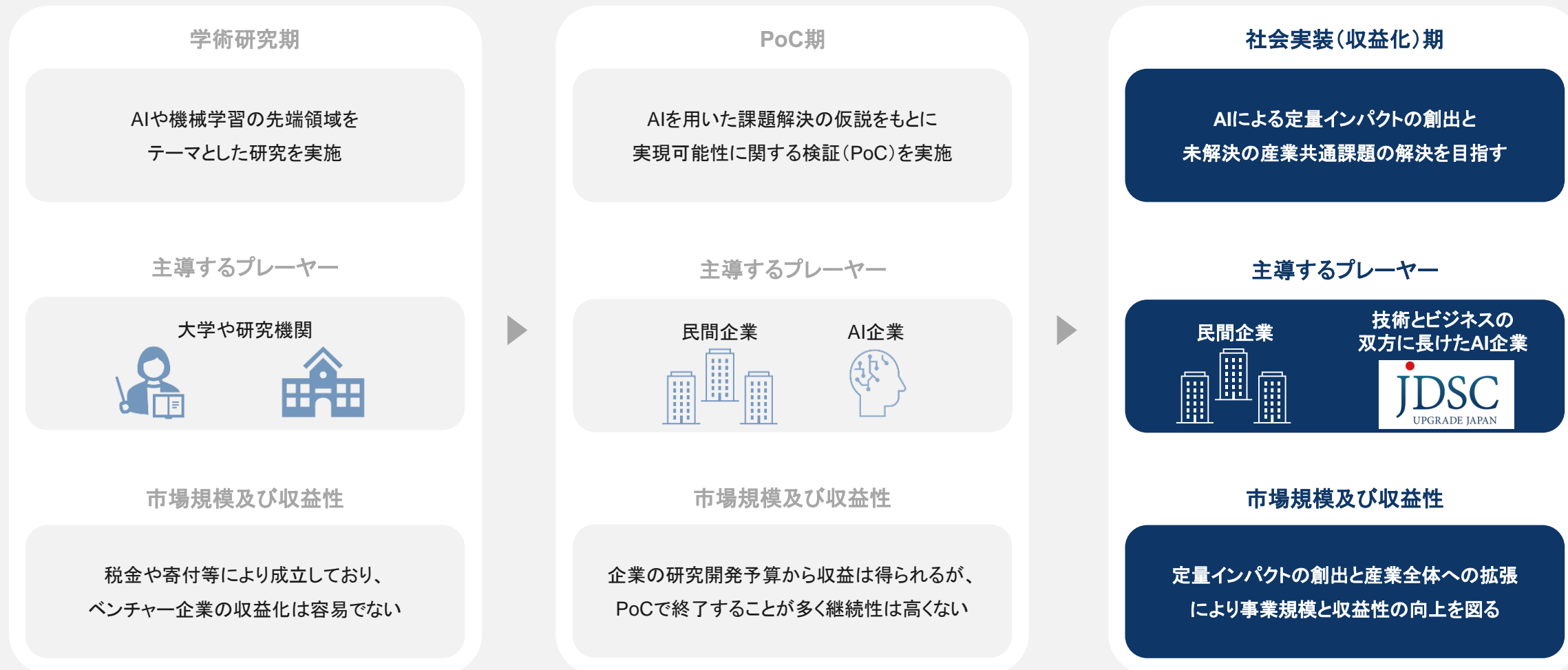
**東京大学の複数の研究室と連携し**、技術を社会実装可能な形へ革新

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. 株主及び業務提携先

## 主要なアライアンス先 (1)



**事業提携先**



**メガバンク系列**



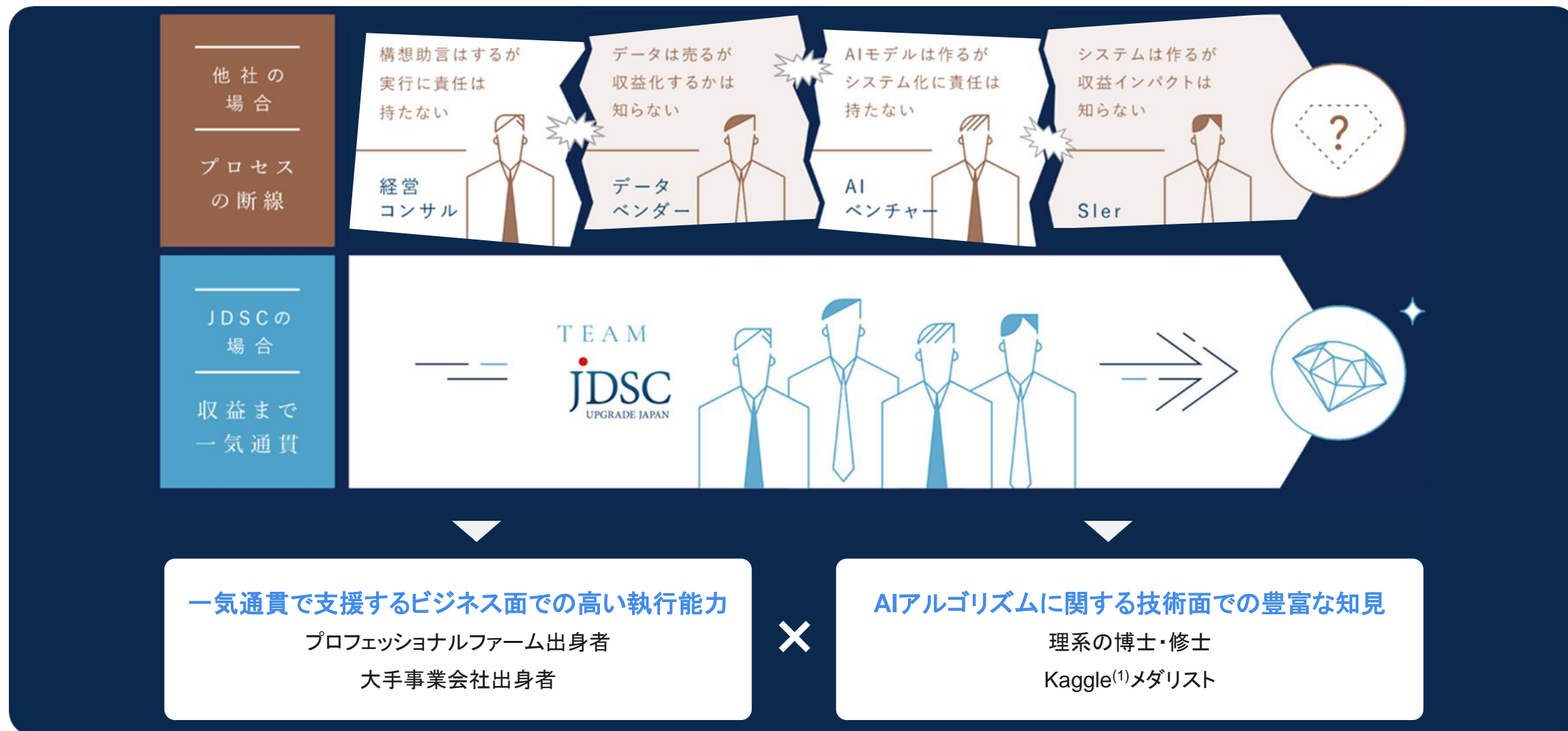
**トップティアベンチャーキャピタル**



**AIテクノロジー / 東京大学関係**

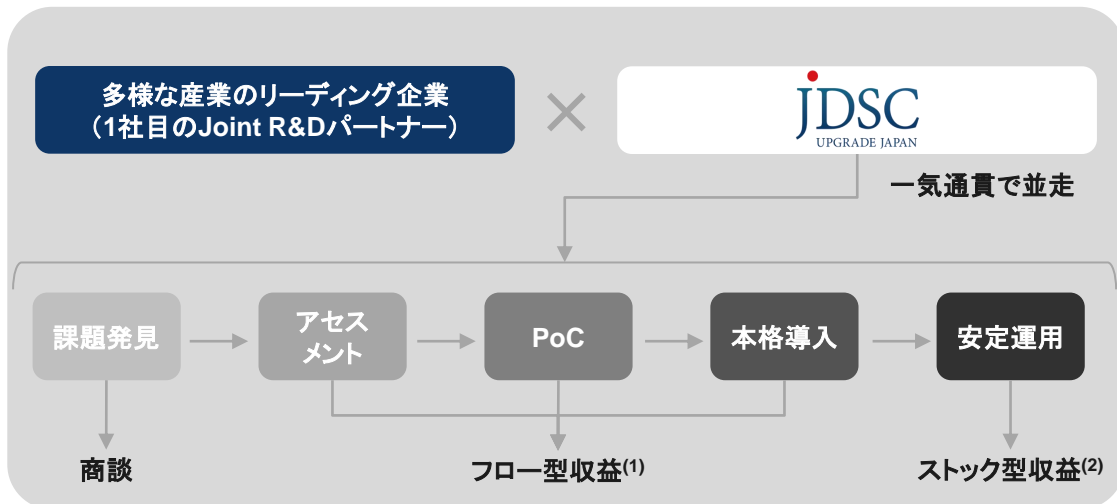


# 一気通貫型で高付加価値なAIビジネス創出能力



## 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。

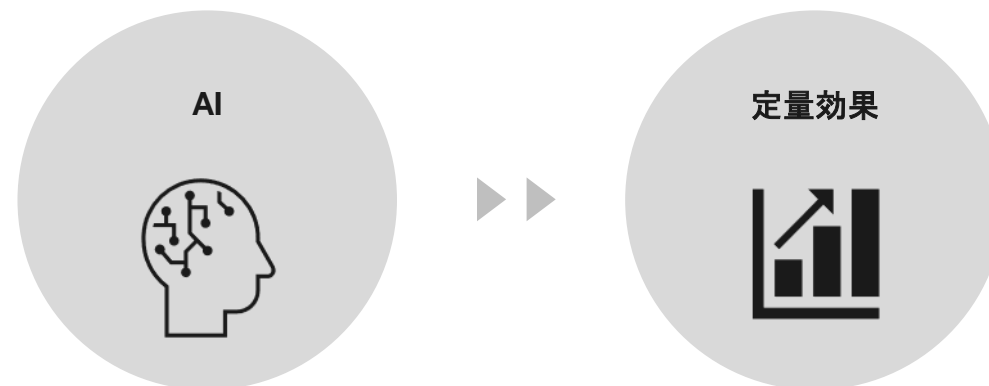
## 当社のAIプロダクトの2つの特徴

「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

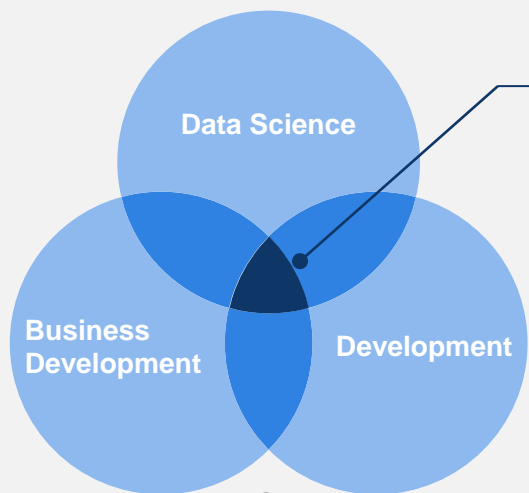


利益やキャッシュフロー等に対して定量的な改善効果を創出



# 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  
(24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  
(17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  
(24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6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



**佐藤 飛鳥**  
執行役員  
DXソリューション

早稲田大学  
職歴: アクセンチュア



**吉井 勇人**  
執行役員  
DXソリューション

京都大学  
職歴: アクセンチュア



**城戸崎 由美香**  
執行役員  
DXソリューション

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



**杉崎 琢人**  
執行役員  
DXソリューション

東京大学 大学院 客員研究員  
職歴: 三菱商事



**木村 豊**  
執行役員  
DXソリューション

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



**榎原 竜**  
ディレクター  
SCMソリューション

職歴: ワークスアプリケーションズ、  
ペイカレント・コンサルティング、  
KPMGコンサルティング、  
Cogent Labs



**富長 裕久**  
執行役員  
SCMソリューション

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



**宮川 大輔**  
シニアエンジニア  
SCMソリューション

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



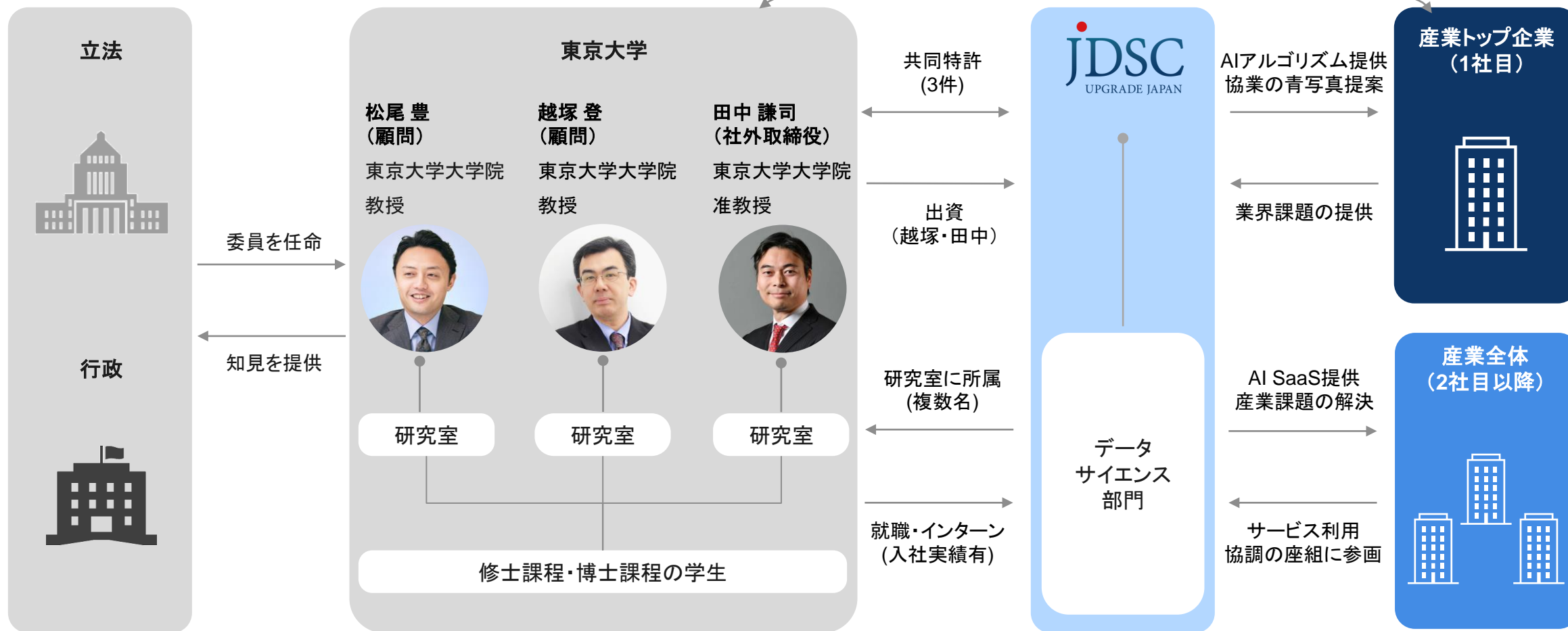
**橋本 圭輔**  
共同創業者  
Technical Co-Founder

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

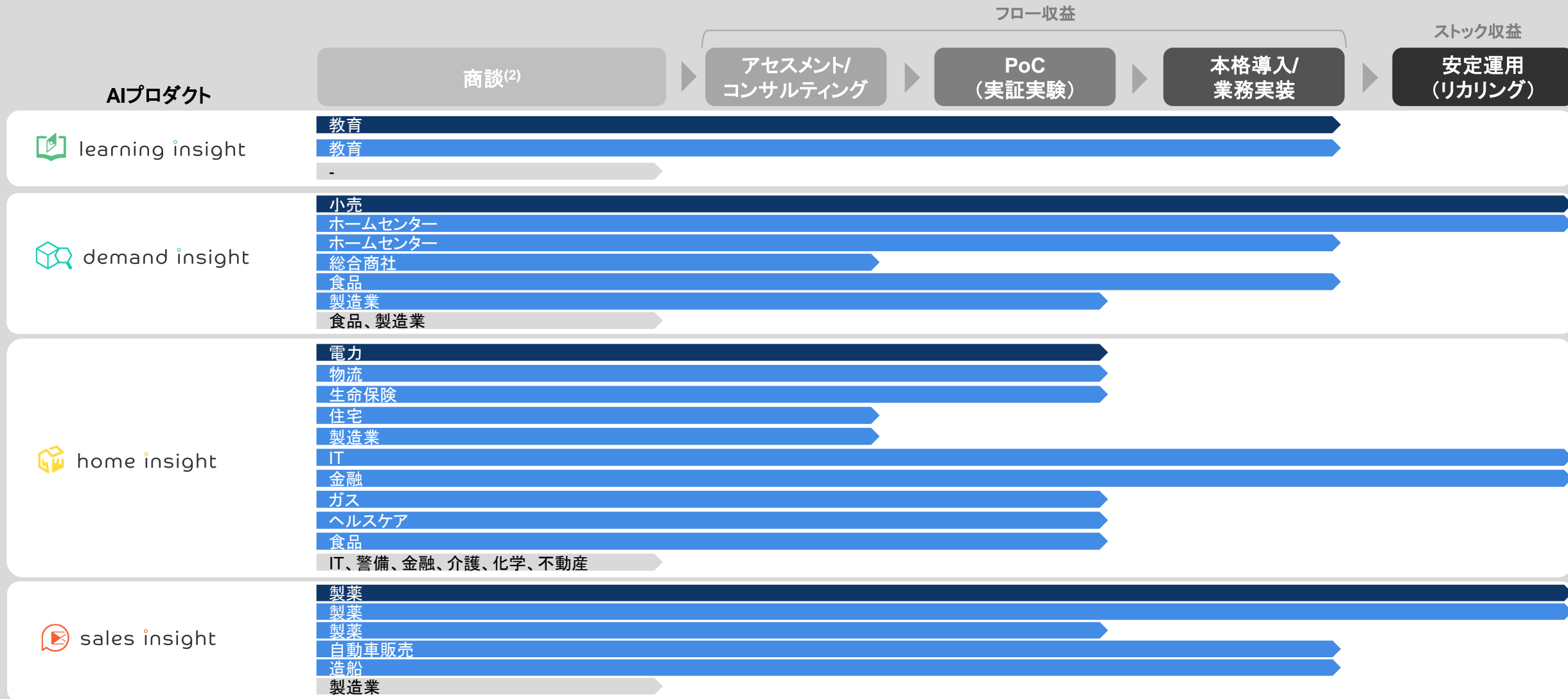
## 東京大学との連携による価値創出の座組

「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



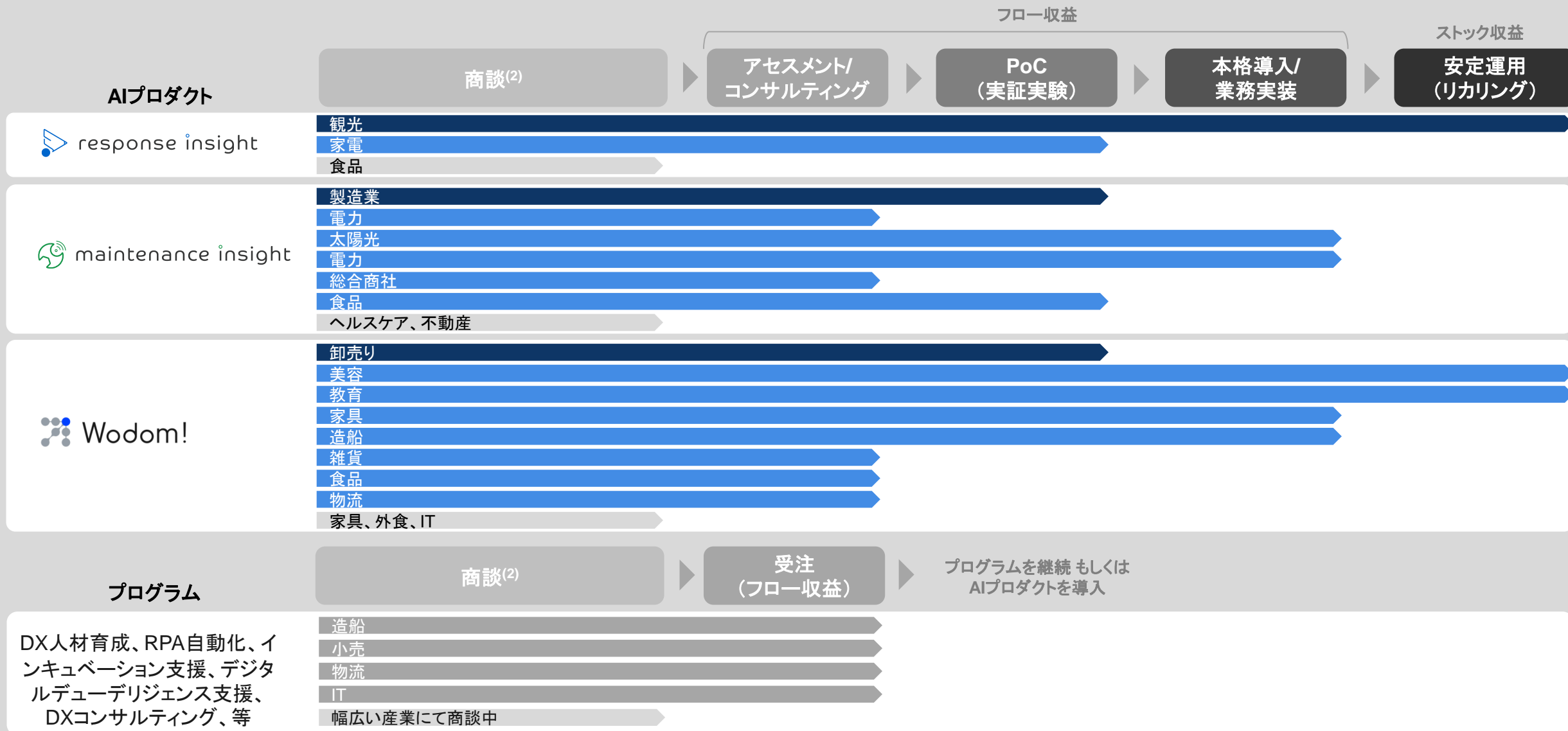
# 着実な価値創出により、多様な産業でパイプラインが進行<sup>(1)</sup>



1. 2022年8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)

# 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<sup>(1)</sup>



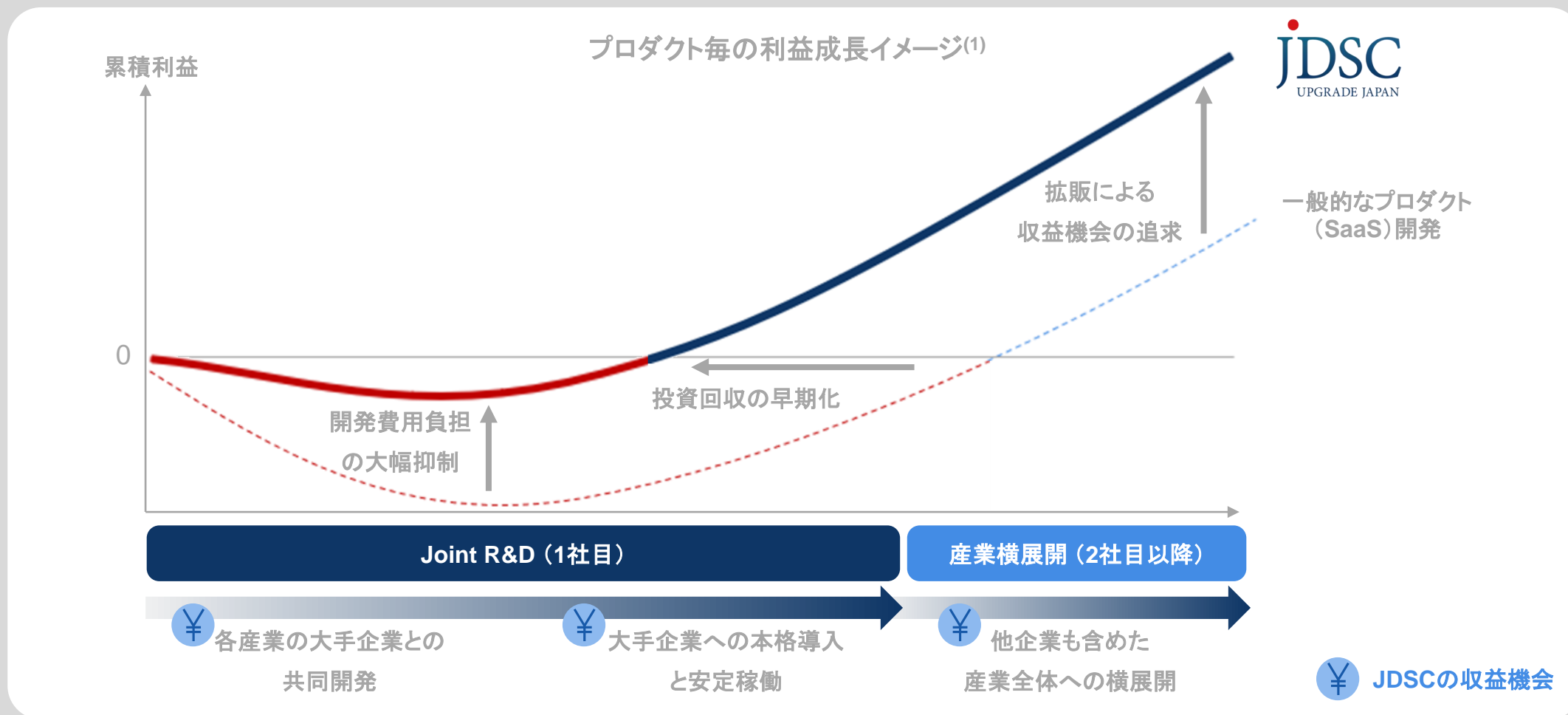
1. 2022年8月時点

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)



## 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

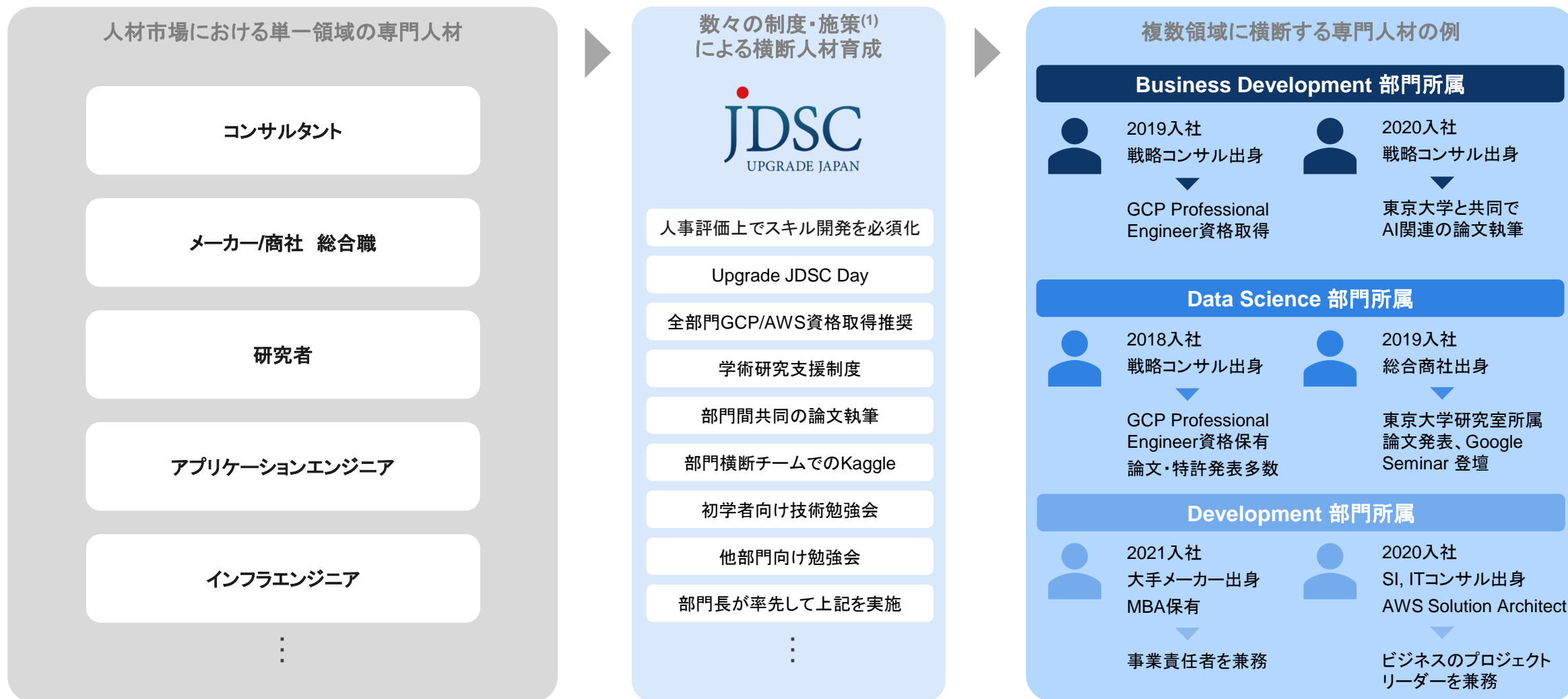
各産業のリーディングカンパニーとの共同研究開発により、高成長と黒字化を両立



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



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

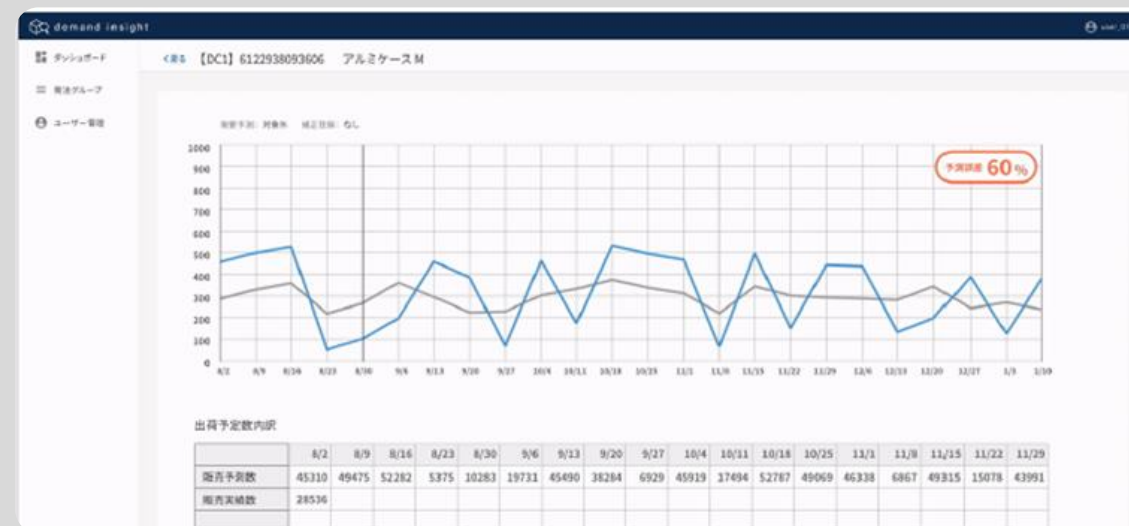
(実現済) AIによる適正在庫量算出と、廃棄ロスの削減

(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した費用削減額 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

frontconnect  
動画メッセージと効果検証を可能にする  
新時代のコミュニケーションツール

- ✓ 医師向けに個別の動画メッセージ
- ✓ 医師の反応をリアルタイムに把握
- ✓ 業界の厳しいコンプライアンスに対応
- ✓ 月額固定ライセンス料の低コスト導入

NCCN Guidelines for Patients: Lung Cancer - Non-Small Cell Lung Cancer

5 Overview of cancer treatments Targeted therapy

Bevacizumab  
Bevacizumab attaches to VEGF receptors on the outside of endothelial cells. See Figure 19. As a result, VEGF can't attach to receptors. Its growth signals caused by VEGF are stopped.

Bevacizumab is given by infusion. It takes about 90 minutes to get the first dose and 30 minutes for later doses. Bevacizumab is always first given with chemotherapy and then 4 to 6 treatments, with 10 given alone to maintain good results. It is given every 2 or 3 weeks depending on the chemotherapy.

Common side effects of bevacizumab are high blood pressure, nosebleeds, and headache. You might also have a dry nose, pain in the arms, and social bleeding. Some bad serious side effects include stroke, heart attack, blood clots, kidney damage, a tear in your gut, abnormal passage between body parts, and bleeding. Very rarely, brain damage occurs. Don't take bevacizumab if you are pregnant, trying to get pregnant, or breastfeeding.

Figure 19  
VEGF target  
Cancer cells need blood to grow. They need VEGF to send signals to start the growth of blood vessels. Bevacizumab blocks VEGF from attaching to receptors. Bevacizumab disables VEGF from attaching to receptors.

Complementary and alternative medicine  
CAM (complementary and alternative medicine) is a group of treatments that aren't often given by doctors. There is much interest today in CAM for cancer. Many CAMs are being studied to see if they are truly helpful. While CAMs aren't known to kill cancer cells, they may improve your quality of life and well-being. Two examples are acupuncture for pain management and yoga for relaxation. Complementary medicines are treatments given along with usual medical treatments. While CAMs aren't known to kill cancer cells, they may improve your quality of life and well-being. Two examples are acupuncture for pain management and yoga for relaxation. Alternative medicine is used in place of usual medicine. Some alternative medicines are sold as cures even though they haven't been proven to work in clinical trials. If there was good proof that CAMs or other treatments cured cancer, they would be included in this book. It is important to tell your treatment team if you are using any CAMs. They can tell you which CAMs may be helpful and which CAMs may limit how well medical treatments work.

## 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)

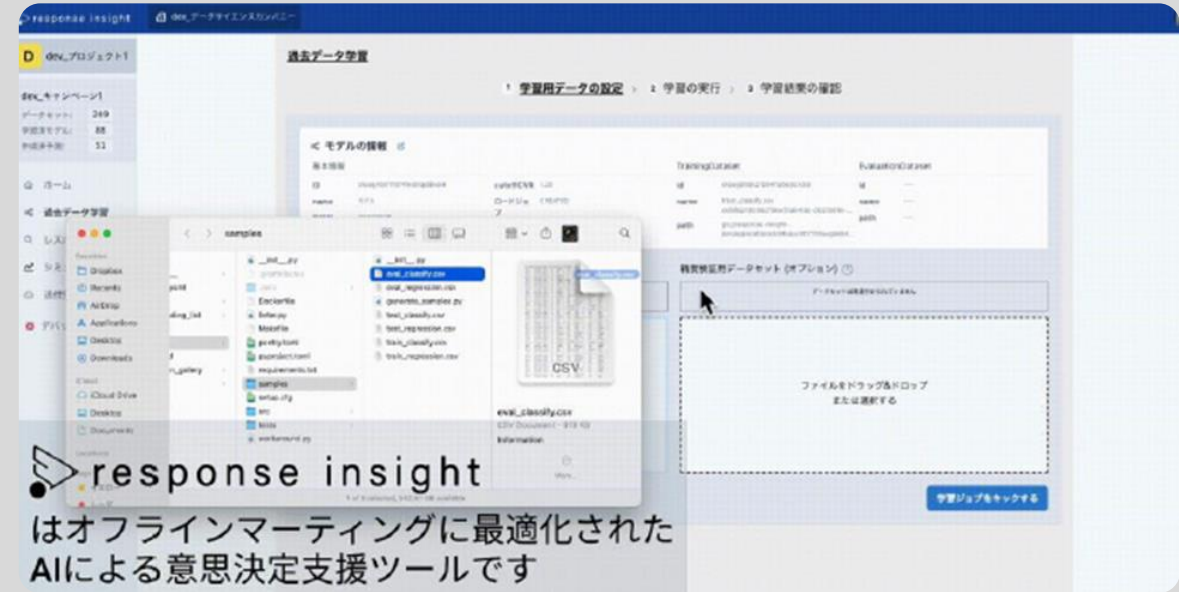
顧客のCVRが1.94倍改善<sup>(1)</sup>

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  
1 to 1 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.