

2022年8月12日

株式会社 JDSC

## 2022年6月期 通期決算発表 FAQ

2022年6月期 通期決算に関して、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、個別で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。

### [2022年6月期 通期業績 実績]

Q. 売上高 14.1 億円について、5月10日に開示された予想数値 14.0 億円と大きく乖離がないように見えるが、ビジネスの実態としても想定通りの着地となったか？

A. 既存顧客との取り組み継続および新規顧客の開拓のいずれについても、想定通りの着地となりました。

Q. 営業赤字▲54 百万円について、5月10日に開示された予想数値▲129 百万円に対して赤字幅が大きく縮小しているが、要因は？

A. 個別のプロジェクトの収益性や、人材採用ペースおよび人材紹介エージェントへの支払いフィー、その他の諸経費等について、保守的な想定を置いて予想数値を算出しておりましたが、全社的なコスト管理の徹底等の結果として、想定よりも赤字幅が圧縮されました。

Q. 新型コロナウイルスの蔓延やグローバルの地政学リスク等、マクロ環境要因が業績に与えている影響はあるか？

A. 各産業を代表する国内の大企業をメインの顧客としているため、予算承認のスピードなどに影響が一定生じている可能性はありますが、当社業績に大きな影響を与えているとは認識しておりません。

**[2023年6月期 通期業績 予想]**

Q. 業績予想をレンジで開示している理由は？

A. 当社事業の成長率や人材の獲得及び離職といった要素を考慮した結果、投資家の皆様に対してより有用かつ合理的な情報提供を行う観点から、レンジ方式による通期業績予想開示を採用することとしました。

Q. 売上高 16.2～17.6 億円について、前期対比で 15～25%成長となり、前期までの成長率から鈍化しているように見えるが、理由は？

A. 当社として今後継続的に達成したい成長率の水準を反映しております。また、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しておりますが、その点が業績に及ぼす影響等も勘案しつつ、現在見通すことが可能な範囲にて予想を算出しております。

Q. 営業利益 1～20 百万円について、この水準とした背景は？

A. 全社として営業利益を創出するという規律を持ちつつも、AI プロダクトへの研究開発投資や、優秀なメンバーの採用や育成といった人材投資を積極的に実施していきたいと考えております。また、当社事業・サービスの付加価値を示す売上総利益(粗利益)率は、50%超の水準を安定的に維持しておりますので、先行投資を実施しながらも営業利益を創出することは可能と考えております。

Q. AI ソリューションごとの業績予想の内訳は？

A. 個別の AI ソリューションごとの内訳は開示しておりません。当社が取り組む AI/DX の領域は世の中に存在しない新たな取り組みが多く含まれるため、個別の産業ごとにあらゆる可能性を予測することは困難ですが、特定の産業や事業に依存せず多様な収益源を確保する戦略のもと、全社の業績目標を達成していきたいと考えております。

## [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4期について、規則的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。尚、単価の大きい顧客やプロジェクトの開始時期や契約内容が変更になった場合、月次や四半期で変動する可能性はあり得ます。

Q. 解約率ほどの程度か？

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？

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。収益の継続性という観点では、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%、2022年6月期 78%)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？

A. 年間売上 500 万円以上の主要顧客が全社売上の 98%を占めており、その平均売上は約 53 百万円となっております。当社の事業は、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おりますので、平均数値はあくまで参考値として開示しております。

### [AIプロダクト]

Q. 新規プロダクト開発の状況は？

A. 当社は創業から約4年で7つのプロダクトを再現性高く開発しており、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。公表可能になったタイミングで適切に開示をしてまいります。

Q. 今後特に注力していくプロダクトは？

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を避けて多様化を進めていく方針です。その中で、直近ではSCM(サプライチェーンマネジメント)領域において、需要予測・在庫最適化のAIプロダクトである demand insight への R&D 投資を増強しております。今後も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。

### [組織・人材採用]

Q. 人材採用の状況は？

A. 2022年6月末の時点で正社員数は74名と、前年対比で22名増加しております。今後も積極的に優秀な人材を採用していく方針ですが、コンサルタントやデータサイエンティスト、エンジニア等の人気職種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。

### [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。

以上

本資料に記載されている事項は、2022年8月12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。