

2023年6月期 第1四半期決算説明資料

株式会社 JDSC（証券コード：4418）

2022年11月9日



目次

1 2023年6月期 第1四半期決算ハイライト

2 2023年6月期 第1四半期業績

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

2023年6月期 第1四半期業績、事業の状況

2023年6月期 第1四半期業績

売上高: **4.7億円(前年比+51.4%)**

- 2022年8月12日公表の通期予想値に対して、進捗率は27.1~29.5%

売上総利益(粗利益): **2.5億円(前年比+27.3%)**

- 粗利率は54.1%で健全な水準を維持

営業損益: **44百万円の営業黒字(前年は51百万円の黒字)**

- 2022年8月12日公表の通期予想値の1~20百万円を超過

事業の状況 (公表済の プレスリリース)

顧客: **新たに大手企業との取り組みを開始**

- 四国電力送配電が「フレイル対策コンソーシアム」に参加
- 四国電カグループのSTNetと共同で「データ活用人材」を育成(データ分析基盤の実現性も検証)
- Francfranc ECサイトのLTV向上を成果報酬モデルで受注し、データサイエンスを活用したCRM施策で購入率を改善

プロダクト: **SCM⁽¹⁾領域を軸として研究開発を実施**

- SCM領域で、Google Cloud パートナー エキスパティーズ認定を取得(日系企業では4社のみ)
- primeNumber 社とパートナーシップ契約を締結し、データ基盤構築サービス「Wodom!」を進化
- AIと自動搬送ロボット活用による工場・物流倉庫業務の生産性向上に向けた共同研究を開始(パーソルR&D株式会社との共同発表)

戦略投資: **初のM&Aを実行。海事領域にて新たに合併会社を設立**

- 株式会社ファイナンス・プロデュースとの戦略的な資本業務提携及び連結子会社化
- 海事領域にて新たに合併会社seawiseを設立⁽²⁾

1. SCM: サプライチェーンマネジメント

2. 詳細は2022年11月9日に開示したプレスリリースをご参照ください

組織の状況、2023年6月期 通期業績見通し及び資本政策

組織の状況

今後の成長に向けて組織変更を実施中

- **2022年9月時点の正社員数：64名**（前年は54名）
- 上場後に一部の従業員の離職が発生しており、採用を含めた組織変更を実施
- 組織変更後の再拡大に備えて、本社移転を実施

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し、**積極的な権限移譲と採算意識の向上を図った結果、1名当たりの生産性が向上**

当社の強みである三位一体⁽¹⁾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

2023年6月期 通期業績見通し 及び 資本政策

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（従来から変更なし）

- **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）

経営環境に応じた最適なキャッシュアロケーションを実施

- 2022年11月8日の取締役会にて、**2億円を上限とした自己株式取得⁽²⁾を決議**

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

2. 詳細は2022年11月9日に開示したプレスリリースをご参照ください

目次

1 2023年6月期 第1四半期決算ハイライト

2 2023年6月期 第1四半期業績

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

1Q 実績	前年同期比	通期業績予想 ⁽¹⁾ の進捗率
478 百万円	+51.4%	27.1~29.5%

- 既存顧客と新規顧客の双方からの受注が好調

営業利益

1Q 実績	前年同期比	通期業績予想 ⁽¹⁾ の超過額
44 百万円	▲13.2%	24~43 百万円

- 組織変更に伴う費用の発生等があったものの、営業黒字を確保
- 社員1名当たりの生産性が向上し、1Qの3か月で通期の業績予想を超過

売上総利益

1Q 実績	前年同期比	売上総利益率
259 百万円	+27.3%	54.1%

- 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9月末時点	2021年9月からの増加数
64 名	+10 名

- 上場後に一部の従業員の離職が発生しており、採用を含めた組織変更を実施
- 業務委託パートナーやインターンの積極活用により、総リソース量は維持

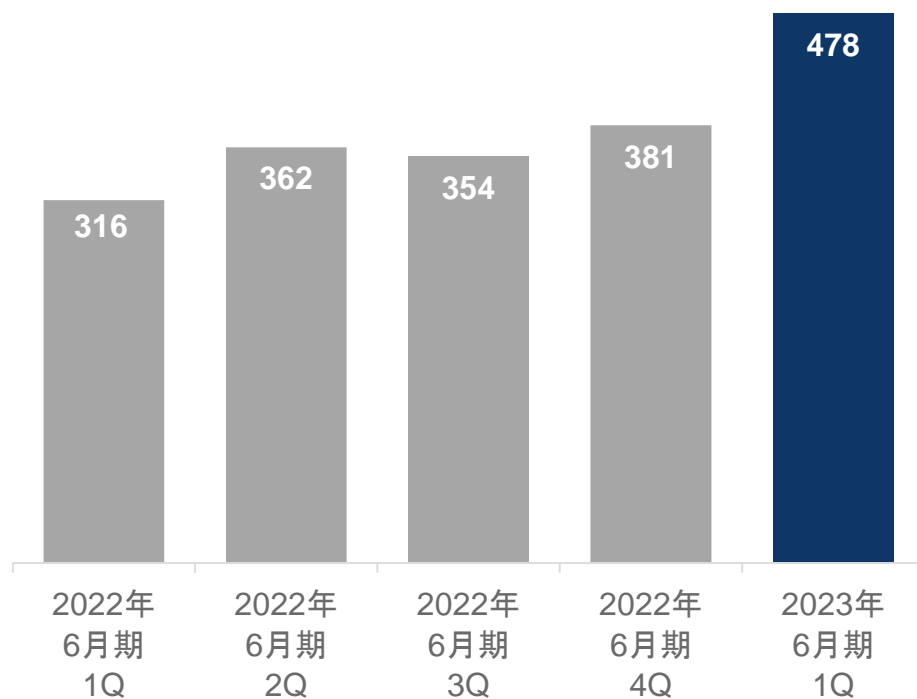
売上高及び営業利益

既存顧客の深耕および新たな大手企業との取り組み開始により売上が拡大し、営業黒字を確保した

売上高

(百万円)

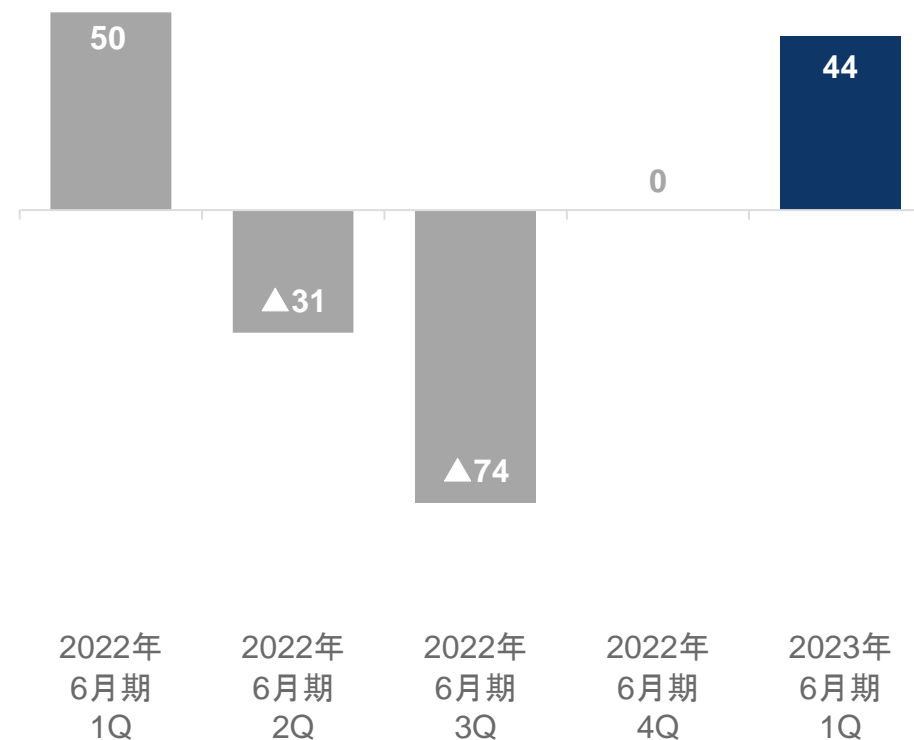
売上拡大



営業利益

(百万円)

黒字確保



PLサマリー

当社のAIソリューション事業への旺盛な需要を背景に、新規・既存顧客ともに売上高が堅調に拡大。
社員1名当たりの生産性も向上し、営業利益率が向上した。

(百万円)	2022年 6月期				2023年 6月期 1Q	2023年 6月期		2022年 6月期 通期 累計	2023年 6月期 通期予想 ⁽¹⁾ 下限 / 上限	
	1Q	2Q	3Q	4Q		YoY	QoQ			
売上高	316	362	354	381	478	51.4%	25.7%	1,413	1,625	1,766
原価	113	166	159	158	219 ⁽²⁾	95.1%	38.8%	596	—	—
売上総利益	204	196	195	223	259	27.3%	16.3%	817	—	—
売上総利益率 (%)	64.4%	54.1%	55.1%	58.5%	54.1%	▲10.3%	▲4.3%	57.9%	—	—
販管費	153	227	270	223	215 ⁽²⁾	40.8%	▲3.4%	873	—	—
営業利益	51	▲32	▲74	0	44	▲13.2%	—	▲54	1	20
営業利益率 (%)	16.1%	▲8.7%	▲21.0%	0.0%	9.2%	▲6.9%	9.2%	▲3.9%	0.1%	1.1%
経常利益	51	▲51	▲77	▲2	44	—	—	▲79	▲22	▲29
当期純利益	42	▲48	▲77	▲0	43	—	—	▲82	▲3	▲10

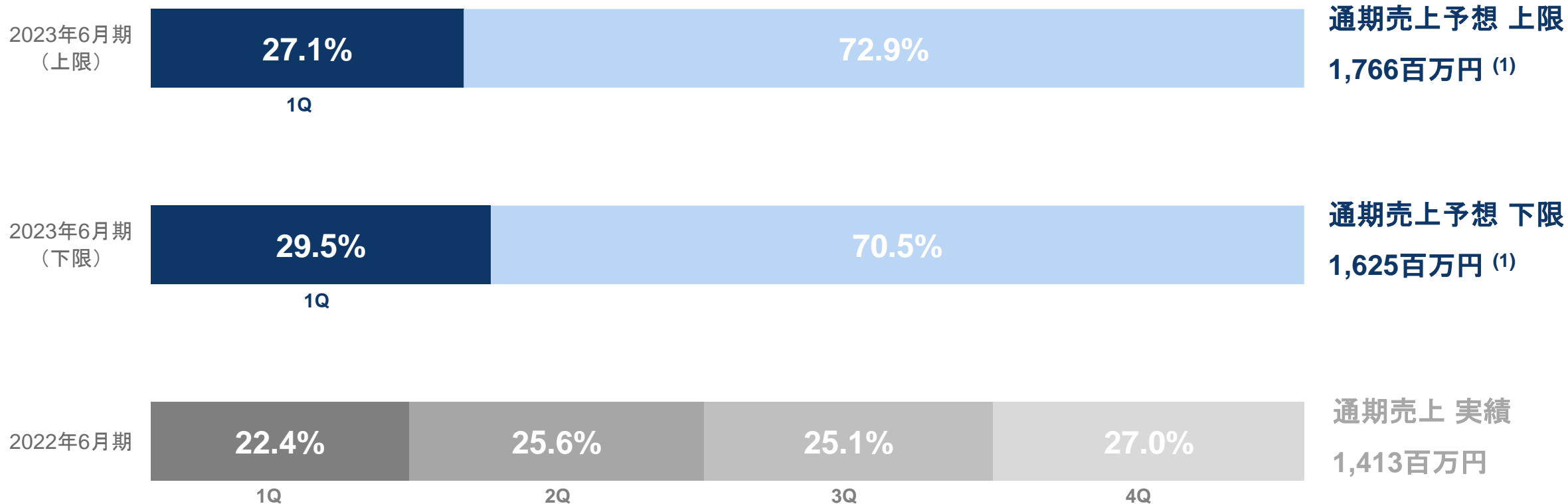
1. 2022年8月12日公表の修正後の予想値

2. 2023年6月期1Qの原価および販管費に、賞与引当金繰入額が53百万円計上されている

売上高の進捗

売上高の通期業績予想⁽¹⁾に対して、進捗率は27.1～29.5%となった

業績予想 進捗率

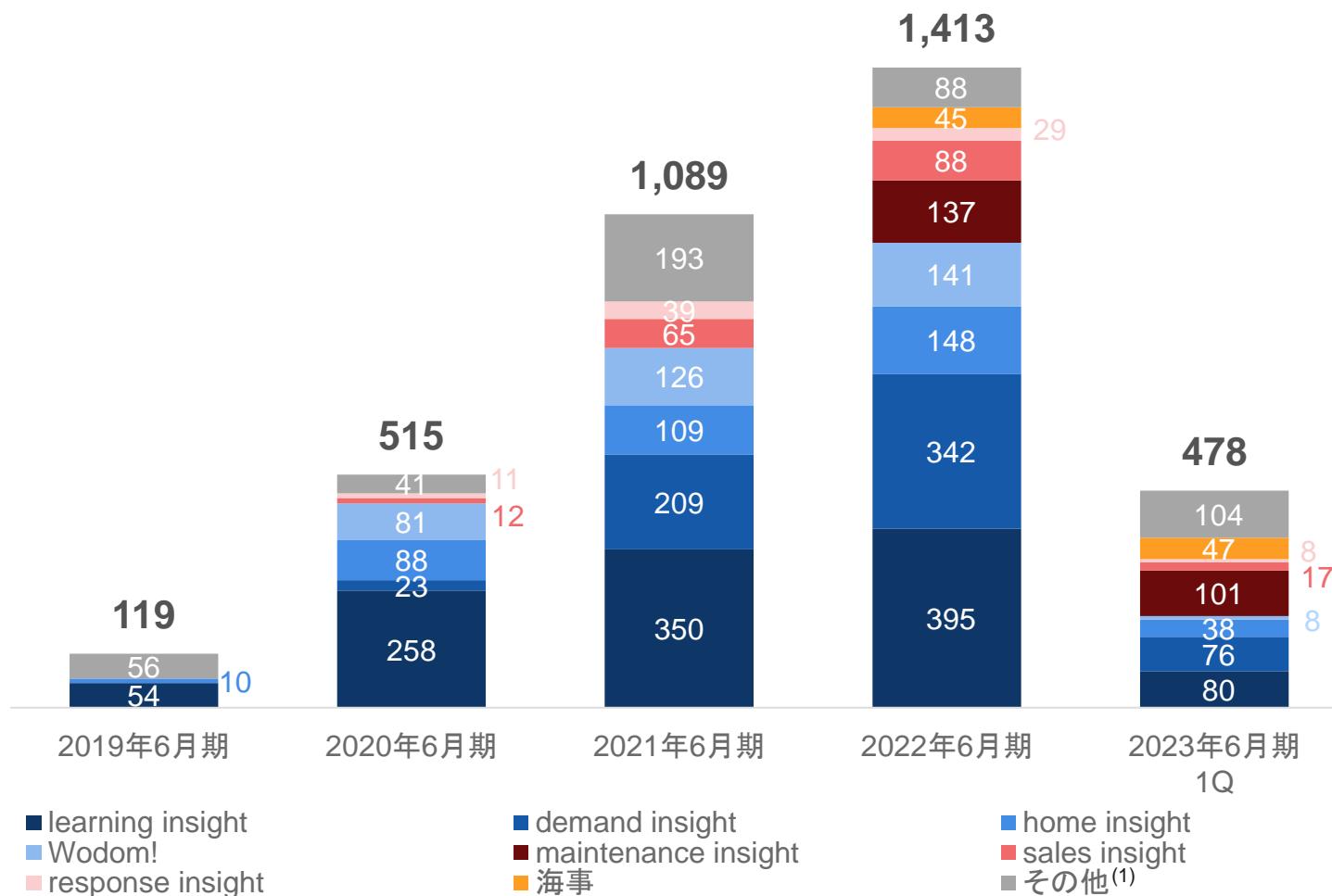


1. 2022年8月12日公表の予想値

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プロダクト領域ごとの売上構成



- **SCM領域でdemand insightへのプロダクト投資を増強**
- 2022年6月期から新規で取り組みを進めてきた**maintenance insight**及び**海事領域**で売上が順調に拡大⁽²⁾
- 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)

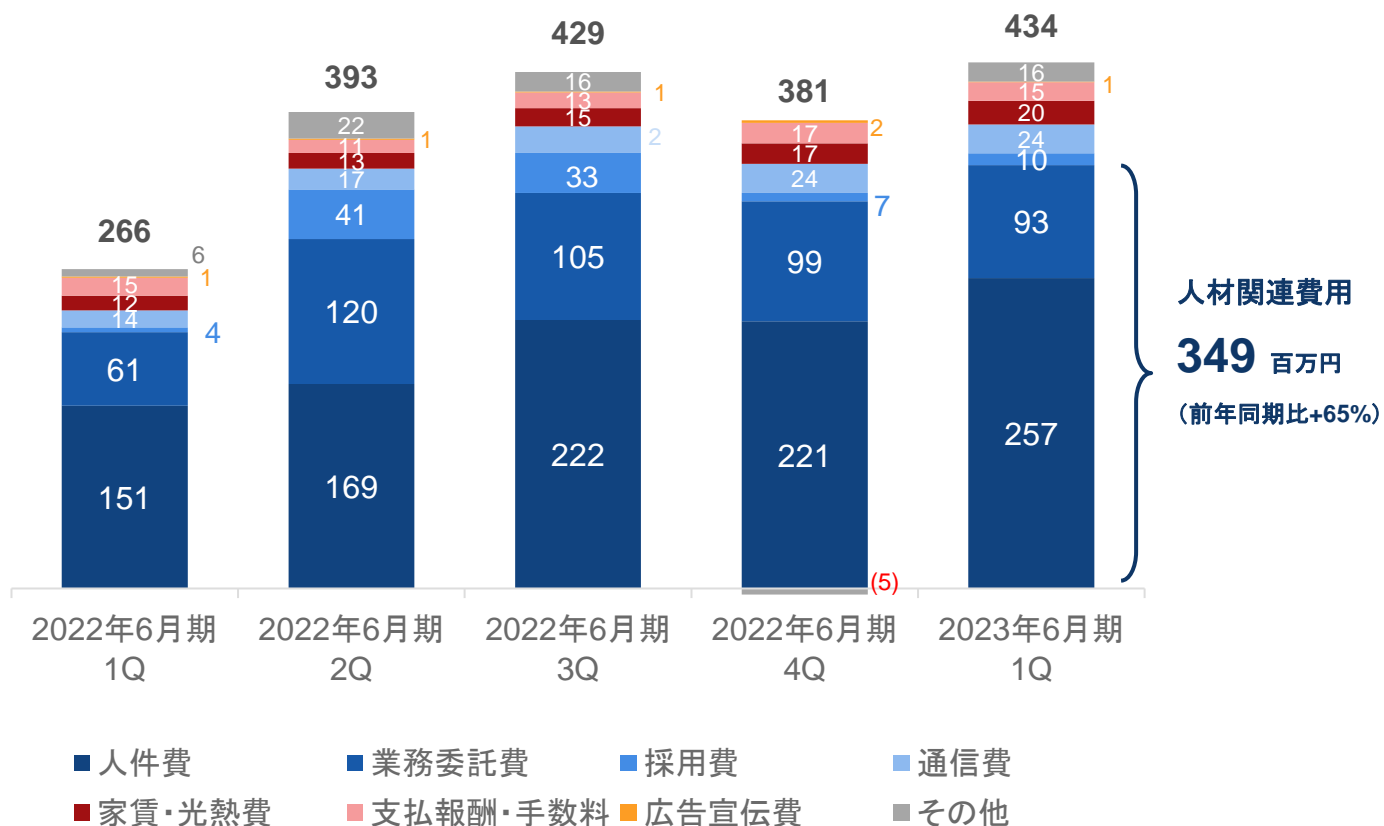
1. その他: いずれのAIプロダクト領域にも属さない、横断的なDX/AIプロジェクトや各種プログラム提供が含まれる
 2. 海事領域の取り組みの詳細については非公開。過去資料においてはその他に計上されていたが、今回資料から別掲

コスト構造

中長期的な成長を目的として、人材関連費用に積極的に先行投資を実施している

コスト(売上原価及び販売管理費)の内訳

(百万円)



- 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65%の増加
- 2022年9月末の従業員数は64名。上場後の離職が一定発生しているが、業務委託パートナーやインターンの活用により総リソース量は維持
- 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

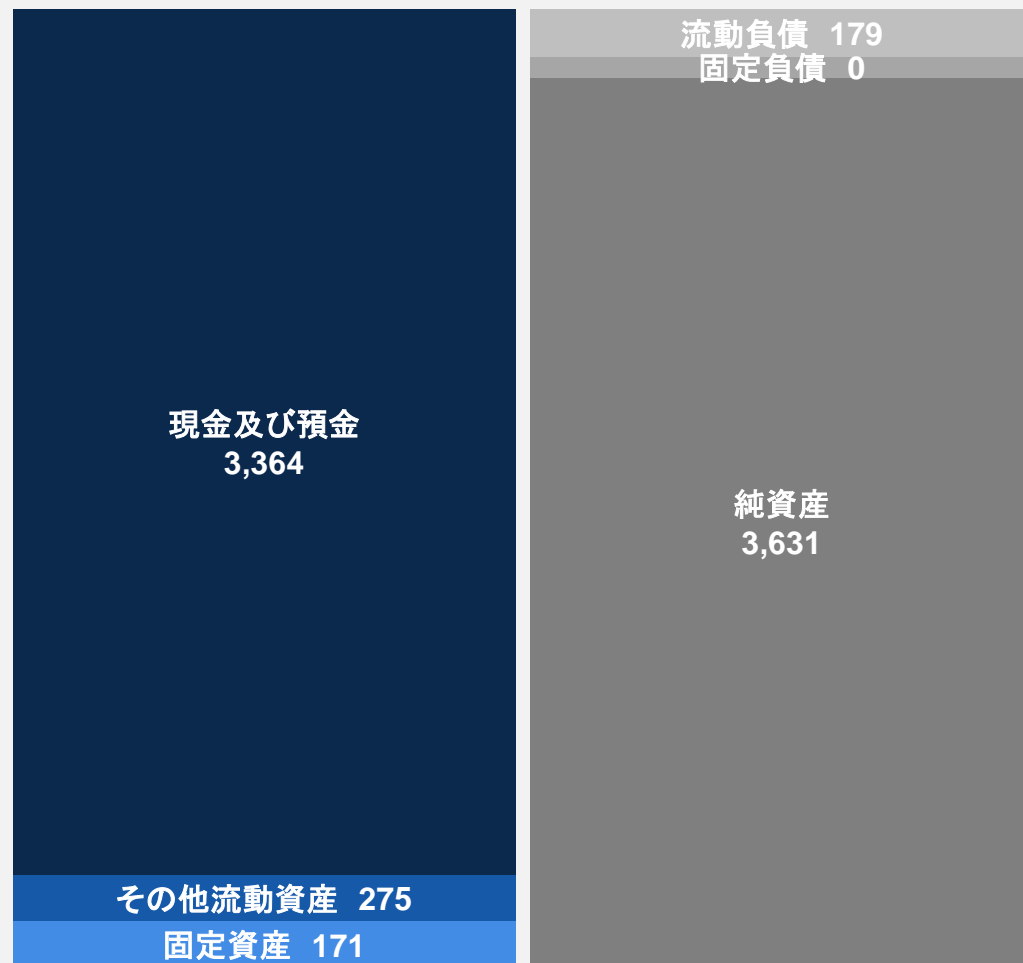
2023年6月期 1Q業績

コスト詳細

	2021年 6月期				1Q	2022年 6月期		2021年 6月期	増減の要因
	1Q	2Q	3Q	4Q		YoY	QoQ	通期 累計	
人件費	151	169	222	221	256	41.3%	16.0%	550	<ul style="list-style-type: none"> 積極的な採用活動 賞与引当金繰入額(53百万円)の計上
業務委託費	61	120	105	99	93	20.5%	▲6.1%	288	<ul style="list-style-type: none"> フリーランス人材の積極活用
採用費	4	41	33	7	9	17.6%	46.9%	45	<ul style="list-style-type: none"> 積極的な採用活動を継続
通信費	14	17	22	24	23	95.3%	0.0%	44	<ul style="list-style-type: none"> クラウドサービスの利用料増加 セキュリティ投資の増強
家賃・光熱費	12	13	15	17	19	36.6%	18.4%	50	<ul style="list-style-type: none"> 人員増加に伴う上昇
支払報酬・手数料	15	11	13	17	15	▲18.2%	▲9.1%	47	<ul style="list-style-type: none"> -
広告宣伝費	1	1	1	2	1	-	▲70.1%	2	<ul style="list-style-type: none"> -
その他	6	22	16	▲5	15	-	-	25	<ul style="list-style-type: none"> -
合計	266	393	429	381	434	28.2%	14.1%	1,050	
参考： 研究開発費 ⁽¹⁾	33	44	54	42	10	34.3%	▲75.8%	76	<ul style="list-style-type: none"> SCM領域中心に投資

投資余力を確保した健全なバランスシート

2022年9月末時点



(百万円)

- 2022年9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**
- 2022年9月末以降の変動
 - 2022年10月7日に公表済の**株式会社ファイナンス・プロデュースとの戦略的な資本業務提携及び連結子会社化**に伴い、現預金を2.3億円充当
 - 2022年11月9日に公表済の**海事領域でのJV新会社 seawiseの設立**に伴い、現預金を3億円充当予定
 - 2022年11月8日に決議した**2億円を上限とした自己株式の取得**を今後実行予定
- 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

最適なキャッシュアロケーションを追求する目的で、自己株式の取得を決議

自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ
(会社法第165条第2項の規定による定款の定めに基づく自己株式の取得)

記

当社は、2022年11月8日開催の取締役会において、以下のとおり、会社法第165条第3項の規定により読み替えて適用される同法第156条の規定に基づき、自己株式取得に係る事項について決議しましたので、お知らせいたします。

1. 自己株式の取得を行う理由

経営環境に応じた機動的な資本政策の遂行、および M&A における活用等を目的として、自己株式の取得を行うものであります。

2. 取得に係る事項の内容

- | | |
|----------------|--|
| (1) 取得対象株式の種類 | 当社普通株式 |
| (2) 取得し得る株式の総数 | 256,200株(上限)
(発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合2.0%) |
| (3) 株式の取得価額の総額 | 199,836千円(上限) |
| (4) 取得期間 | 2022年11月10日～2023年5月9日 |
| (5) 取得方法 | 東京証券取引所における市場買付 |

(ご参考) 2022年9月29日時点の自己株式の保有

発行済株式総数(自己株式を除く)	12,811,700株
自己株式数	0株

足元の経営環境及び財務状況に鑑み、2億円を上限として自己株式取得を実施する

成長投資を最優先で実行する方針のもと、キャッシュアロケーションとして、今後も以下の4点の最適な組み合わせを検討

1. オーガニックな成長投資(ex. 人材、プロダクト、研究開発)
2. インオーガニックな成長投資(ex. M&A、出資、JV)
3. 内部留保(ex. 現預金確保による財務基盤充実)
4. 株主還元(ex. 配当、株主優待、自己株式取得)

目次

1 2023年6月期 第1四半期決算ハイライト

2 2023年6月期 第1四半期業績

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 SMBC Dai-ichi Life Group MISAWA NOVARS Iwatani GLOBAL KITCHEN YONDEN T&D
	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 STNet
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、2022年4月から運用開始した「英語:文法・語法」も引き続き運用中
- LMS (Learning management system) の改善・機能追加を2022年4月より運用開始。さらに、2023年4月の運用開始に向け、コーチング強化のための拡張機能を開発中
- 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

- 大手家電量販店で複数テーマに渡る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
- response insightの予測精度向上技術に関して特許を申請
- DM送付先リスト購買の最適化に関する研究開発に着手
- 通販大手のカタログ送付先最適化PoCに着手
- パートナー契約の締結に向けて候補企業と協議中

demand insight

- 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
- 菓子メーカーへの導入プロジェクトが進行中
- 産業機械メーカー、卸売業への実証実験完了
- 在庫・欠品削減シミュレーションを提供開始

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(参考: ダイキン工業社との2022年3月1日付の共同発表)
- 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: 大手発電事業者向けの太陽光予測システムについて近日発表予定

プロダクト・事業の進捗 (2/2)

home insight

- 三重県東員町での実証においてAIの強化に成功。社会実装にむけた残検証事項を下期にて検証
- 水道データの活用可能性の見極めにむけ、四国電力グループと協業の協議を開始
- フレイルと関連した疾患の検知に向け複数社と協業の協議を開始

Wodom!

- 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
- 宅食業界にて導入前フェーズが新たに進行中
- primeNumber社とパートナー契約締結、wodomと組み合わせることでDX推進を加速

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
- 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

- 海事領域
 - 船舶に係るデータの業界標準化に向けたデータプラットフォームを開発
 - 海事業界のUPGRADEを目指し三井物産等のパートナー企業と合併会社 seawise を立ち上げ
 - 造船会社向けにデータサイエンティスト育成プログラムなどを展開
- 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

直近の主要な進捗

Upgrade Japanの実現
に向けたアライアンス

多様な産業における
定量的なインパクトの創出

- 戦略的な投資実行



M&Aおよびファイナンス領域の
プロフェッショナルファームの株式を
49%取得し、連結子会社化とした



JV新会社設立

海事領域の
アップグレードに
挑戦する

- パートナー認定



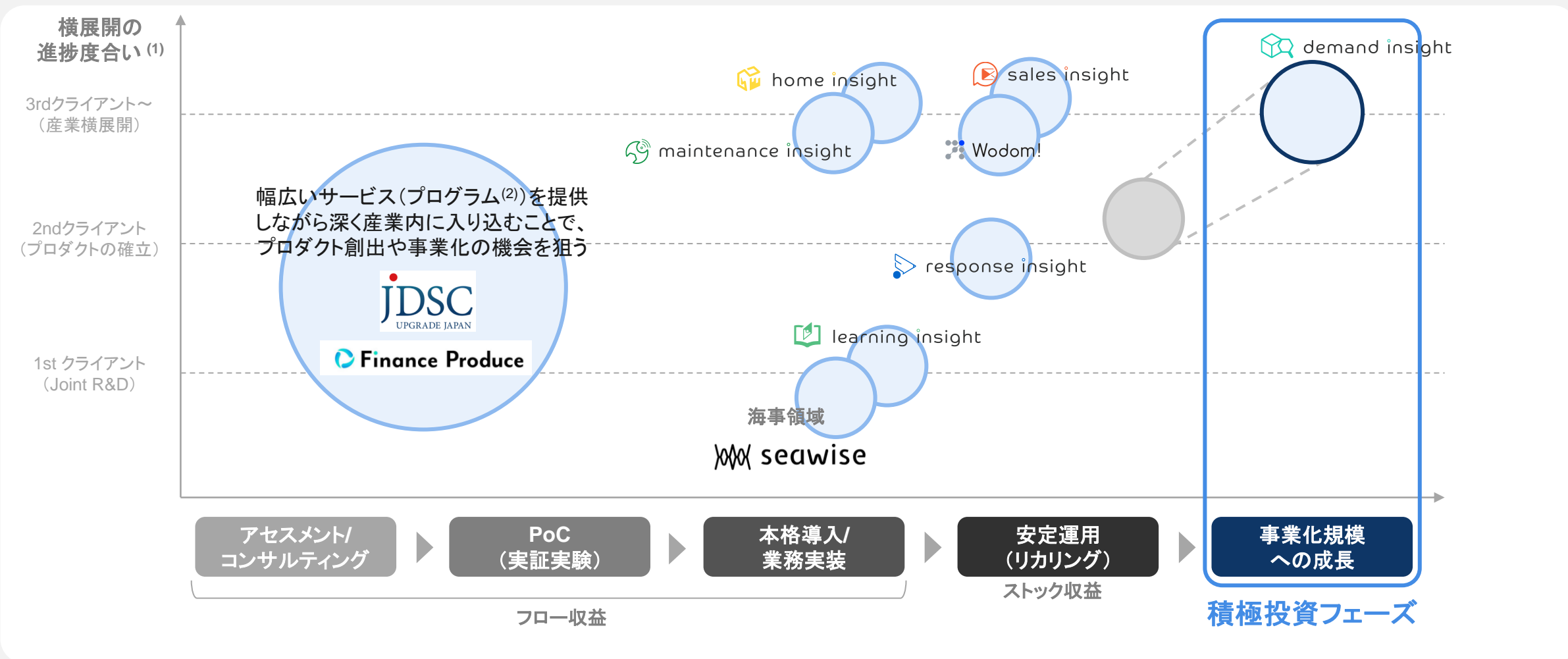
SCM領域で、Google Cloud パートナー
エクスパティーズ認定を取得(日系企業では4社のみ)

- 直近の公表事例

- 四国電力送配電が「フレイル対策コンソーシアム」に参加
- 四国電カグループのSTNetと共同で「データ活用人材」を育成(データ分析基盤の実現性も検証)
- Francfranc ECサイトのLTV向上を成果報酬モデルで受注し、データサイエンスを活用したCRM施策で購入率を改善
- primeNumber 社とパートナーシップ契約を締結し、データ基盤構築サービス「Wodom!」を進化
- AIと自動搬送ロボット活用による工場・物流倉庫業務の生産性向上に向けた共同研究を開始(パーソナルR&D株式会社との共同発表)

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、M&Aアドバイザー、資金調達支援、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!
海事領域  seawise
各種プログラム⁽¹⁾
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」

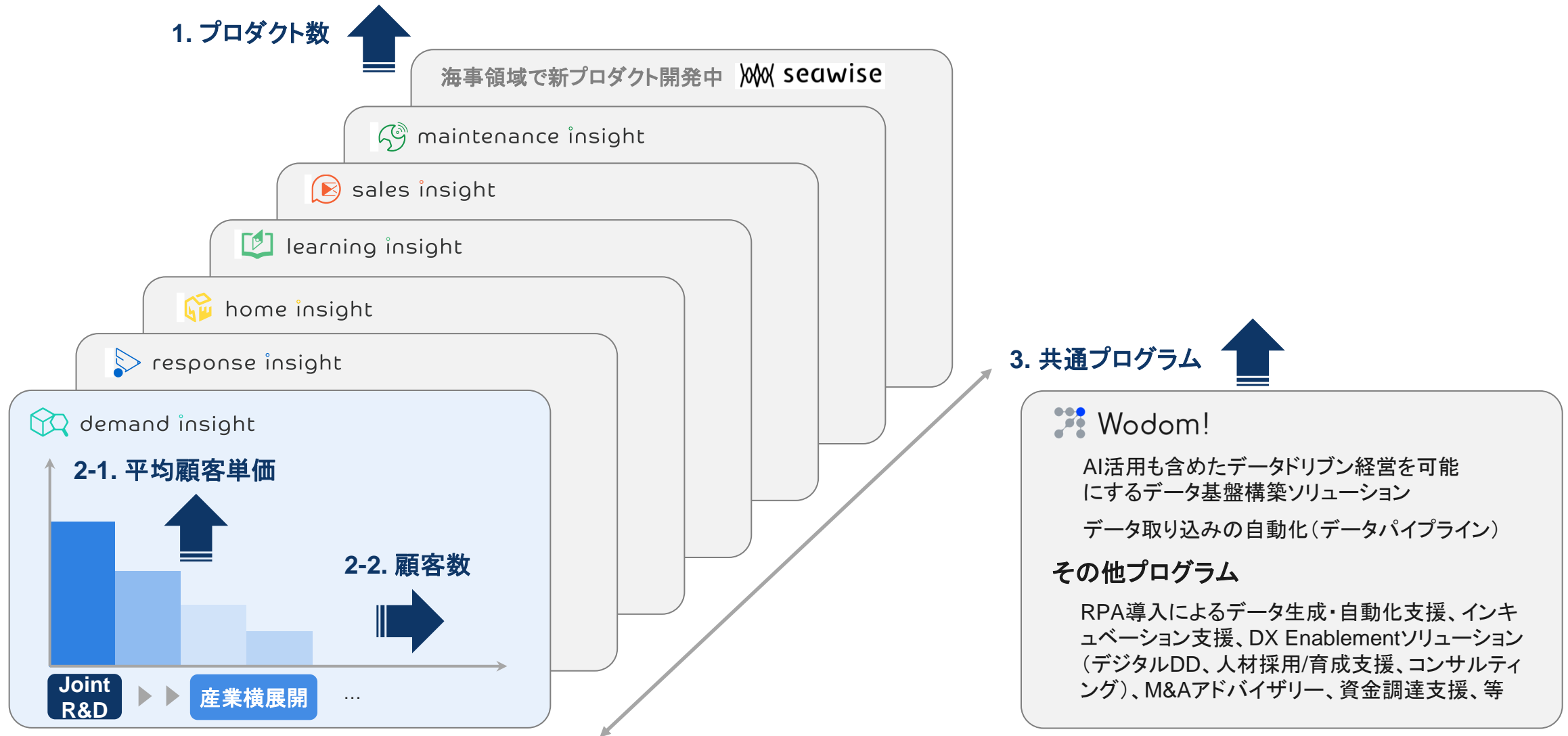
「新たなプロダクト・
事業化の探索」

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、M&Aアドバイザー、資金調達支援、等

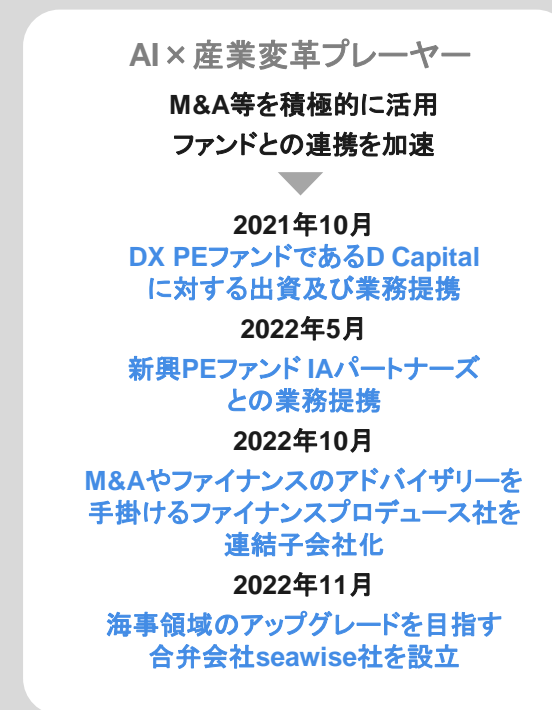
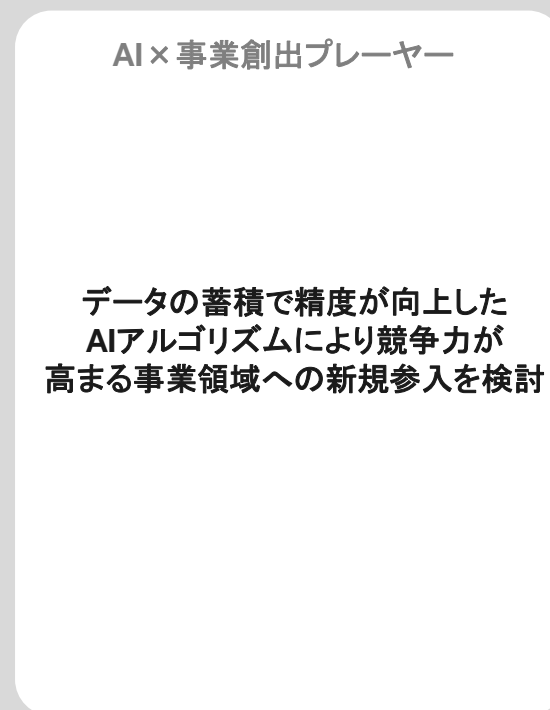
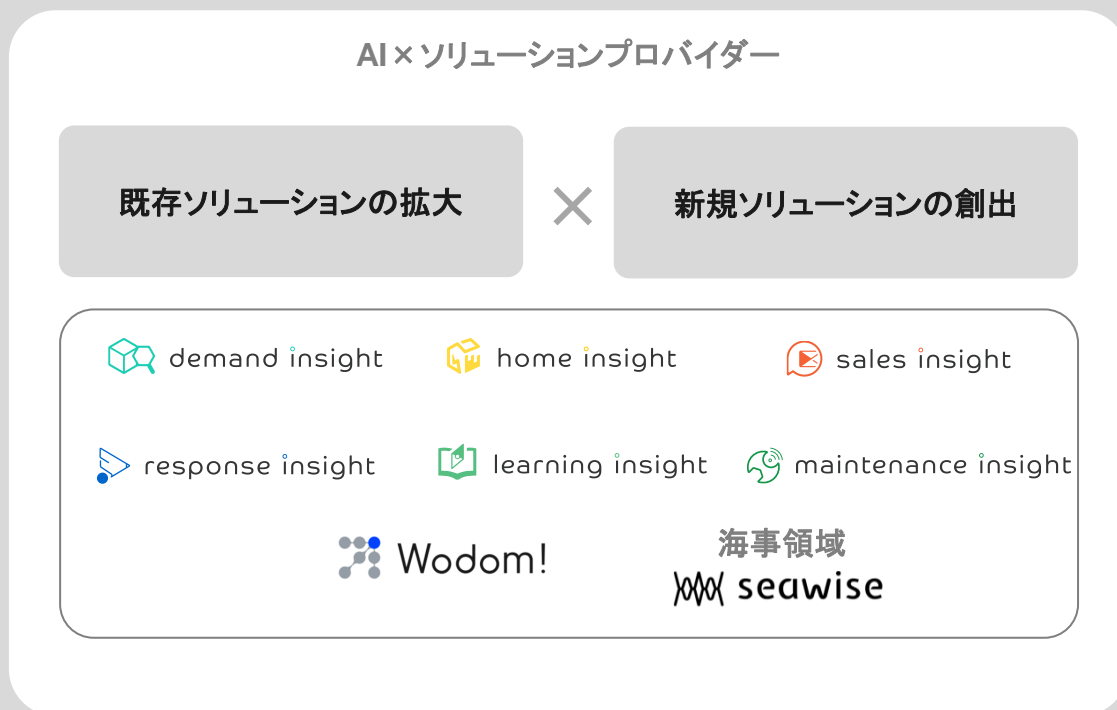
1.製品数 × 2.製品ごとの平均売上 + 3.共通プログラムの売上、の3点の成長を目指す



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。

ファイナンス・プロデュース社の連結子会社化を実施

Finance Produce

所在地	東京都港区六本木7-15-7 新六本木ビル
設立	2019年 株式会社ドリームインキュベータ(以下、DI)にて、 ファイナンス・プロデュース事業を新規事業として立ち上げ 2021年 株式会社ファイナンス・プロデュースとしてカーブアウトにより独立
代表者	代表取締役 松井 克成
従業員	8名(役職員5名、業務委託3名)
業績 (2022年4月期)	売上高 164百万円、営業利益76百万円、当期純利益47百万円
株主構成 (本件実行前)	共同創業者 81%、DI 19%
事業内容	ファイナンス戦略アドバイザー、スタートアップM&A助言、大型IPO資本政策・資金調達助言、ナレッジ・ネットワーク提供、AIを用いたM&A業務ツールの開発

顧問		藪内 悠貴 enechain CFO 元Paidy (現PayPalグループ) 取締役CFO 元JPモルガン証券、カーライルグループ
		小高 功嗣 投資銀行家・弁護士 元ゴールドマン・サックス証券 パートナー
		伊藤 光茂 元ミラティブ CFO 元Gunosy CFO

ミッション

社会を変える事業を創るための
ファイナンスをプロデュースする

事業の特徴

スタートアップ特化の投資銀行として業界トップクラス⁽¹⁾

スタートアップ起業家・新規事業向け専業

- ・ 主に10億円～300億円規模のスタートアップM&Aや資金調達を「助言」
- ・ シリーズB以降等のスタートアップ向けにファイナンス助言が中心
- ・ アドバイザーの立場でクライアント利益の実現に取り組むため、M&A「仲介」は同業ではなく、殆ど競合しない

支援実績

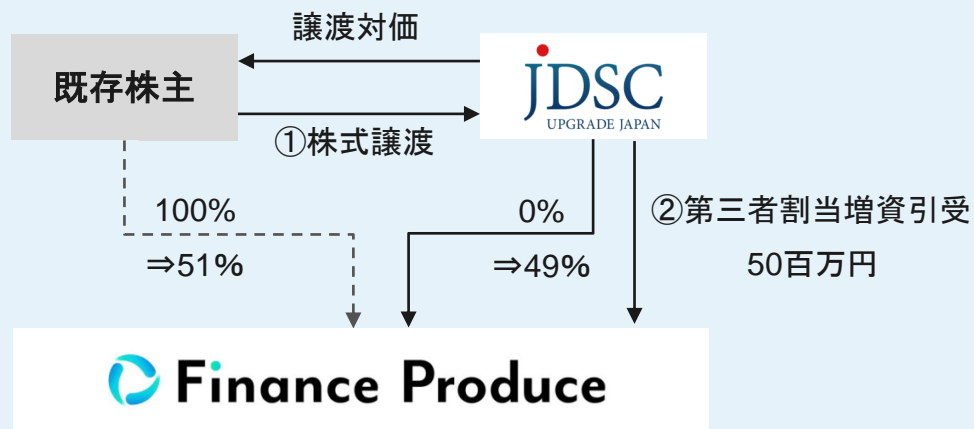
- ・ SaaSスタートアップのカーブアウト・MBO
- ・ コスメ業界DXスタートアップのシリーズC資金調達
- ・ 建設テック・スタートアップのノンコア事業売却 (M&A)
- ・ DX事業者のPEファンドへのM&A売却
- ・ 上場企業から新規事業のカーブアウト・MBO
- ・ 飲食人材DX事業者の上場後のPIPEs資金調達

1. ファイナンス・プロデュース社による推定・試算

資本業務提携のストラクチャー

M&Aおよびファイナンス領域のプロフェッショナルファームである、ファイナンス・プロデュース社の株式を49%取得し、連結子会社化とする

ストラクチャー: ①株式譲渡 + ②第三者割当増資引受



- 当社からの増資資金50百万円は、人材投資やプロダクト投資等のファイナンス・プロデュース社の成長投資に充当される予定
- 49%株式持分取得と過半の役員派遣により当社の連結子会社化となる予定
- 連結PLへの貢献は第3四半期からを予定⁽¹⁾

契約締結日	2022年10月6日
株式取得日	2022年10月21日
株式取得価格	233百万円
取得方法	株式譲渡 + 第三者割当増資引受
取得資金	現預金から充当

1. 今期業績への影響については、現在精査中。公表すべき事項が生じた場合には速やかに開示予定。

本件の意義に関する両社代表コメント



ファイナンス・プロデュース社 代表取締役 松井克成のコメント

ファイナンス・プロデュースは、足元はスタートアップM&Aの規模拡大と質の向上、という日本のスタートアップや大企業の新規事業に関する産業としてのボトルネック解消に向けて、スタートアップと大企業間のM&Aや資本業務提携等のアドバイザリー事業を展開しております。

まだまだ小規模ながらも、スタートアップに特化した助言事業としては国内トップクラスと自負しており、引き合いも増えております。弊社が今後さらに関連産業の発展に貢献していくためには、AI・データサイエンスの知見を活用した取り組みが不可欠と考えております。

この度、JDSC様のUPGRADE JAPANというミッションに共感し、クライアントに対するアドバイザリー事業の独立性についてもご理解頂けたことから、今回のJDSC様からの資金調達と資本業務提携を機に、弊社単独では困難であった取り組みを強化する所存です。

当社 代表取締役 加藤エルテス聡志のコメント

JDSCはミッションとして「UPGRADE JAPAN(データサイエンス、テクノロジーを駆使し、生産性を高め、産業の仕組みを革新する等)」を掲げ、AI・データサイエンスの知見を活用し、日本の産業全体のアップグレードを目指しています。

今回、ファイナンス・プロデュースと歩みを共にすることとなり、誠に喜ばしく思います。ファイナンス・プロデュースのサービス対象である金融関連市場の規模や、AI・データサイエンスとの親和性については非常に高い可能性を感じております。

弊社単独では難しい、または非常に時間のかかる事業展開をファイナンス・プロデュースとともに行うことで実現できると考えております。まずは双方顧客基盤の活用によるDX・ファイナンス事業機会の拡大や、AI・データサイエンスノウハウを投入した金融関連市場での企画開発を推進して参る所存です。

AI/データサイエンス関連の既存事業において、高い親和性(シナジー)が期待される

JDSCが実際に手掛けるAI関連のプロジェクトにおいては、M&Aやアライアンス戦略を助言するケースも存在する



ファイナンス・プロデュース社と親和性が高く、シナジーが見込まれる事業領域

AIプロダクト及びプログラムの戦略的位置づけ

ファイナンス・プロデュース社の提供サービスを新たにプログラムとして追加し、
産業の内側に深く入り込みながらAIプロダクトの開発・事業化を行う当社の事業戦略を強化する

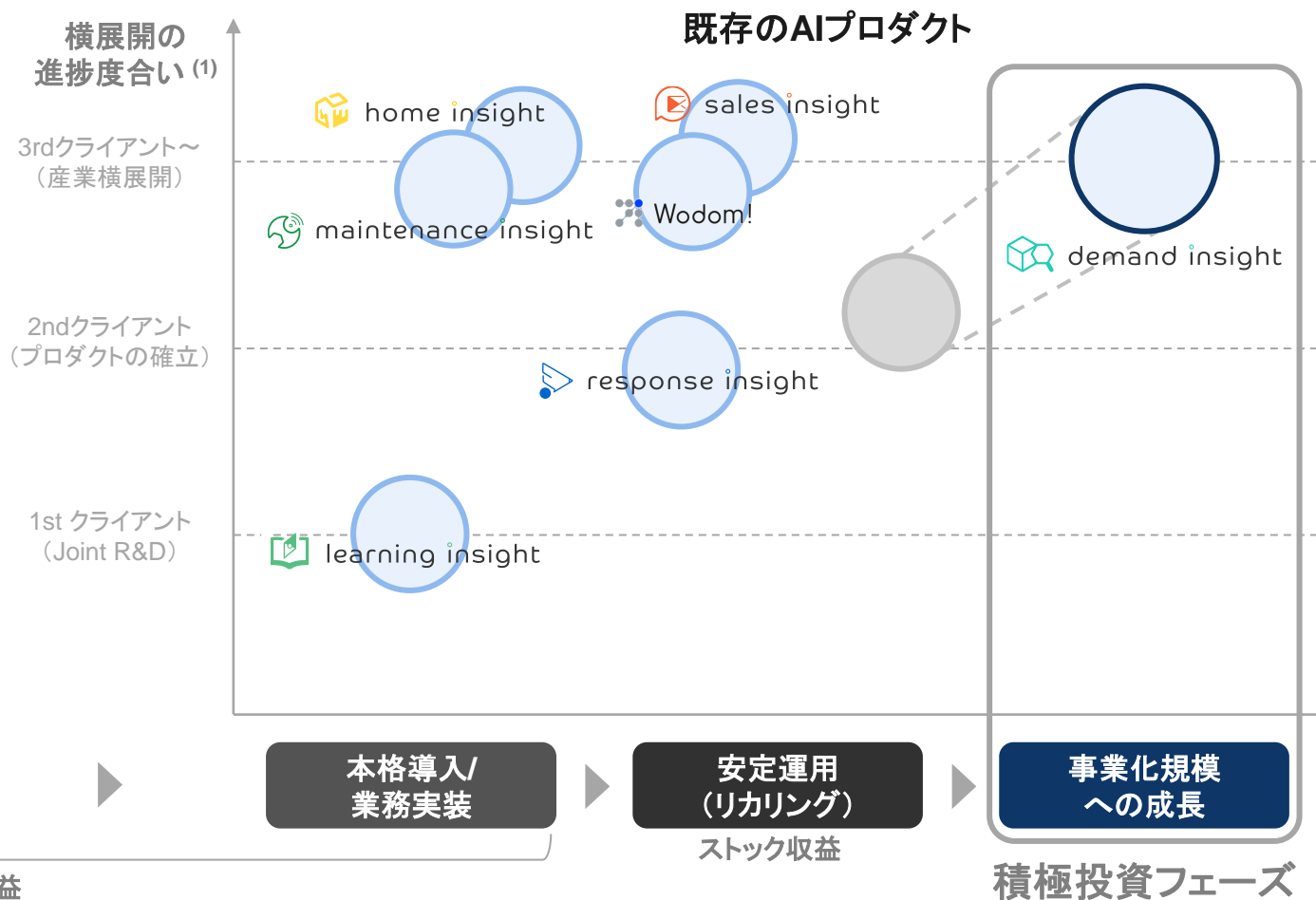
今回、新たに獲得するプログラム

1. スタートアップ支援: スタートアップM&A・資金調達の助言
2. 大企業支援: M&A、カーブアウト支援
3. PEファンド支援: スタートアップM&A案件等を提案
4. CVC支援: 投資案件ソーシング、スタートアップM&A等EXIT支援



既存のプログラム

- ・ 幅広いサービス(プログラム⁽²⁾)を提供しながら深く産業内に入り込むことで、プロダクト創出や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

プライベート・エクイティファンドとの戦略提携を最大限に活用する

プライベート・エクイティファンドとの戦略提携 (公表済)

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日に組成しファースト・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。

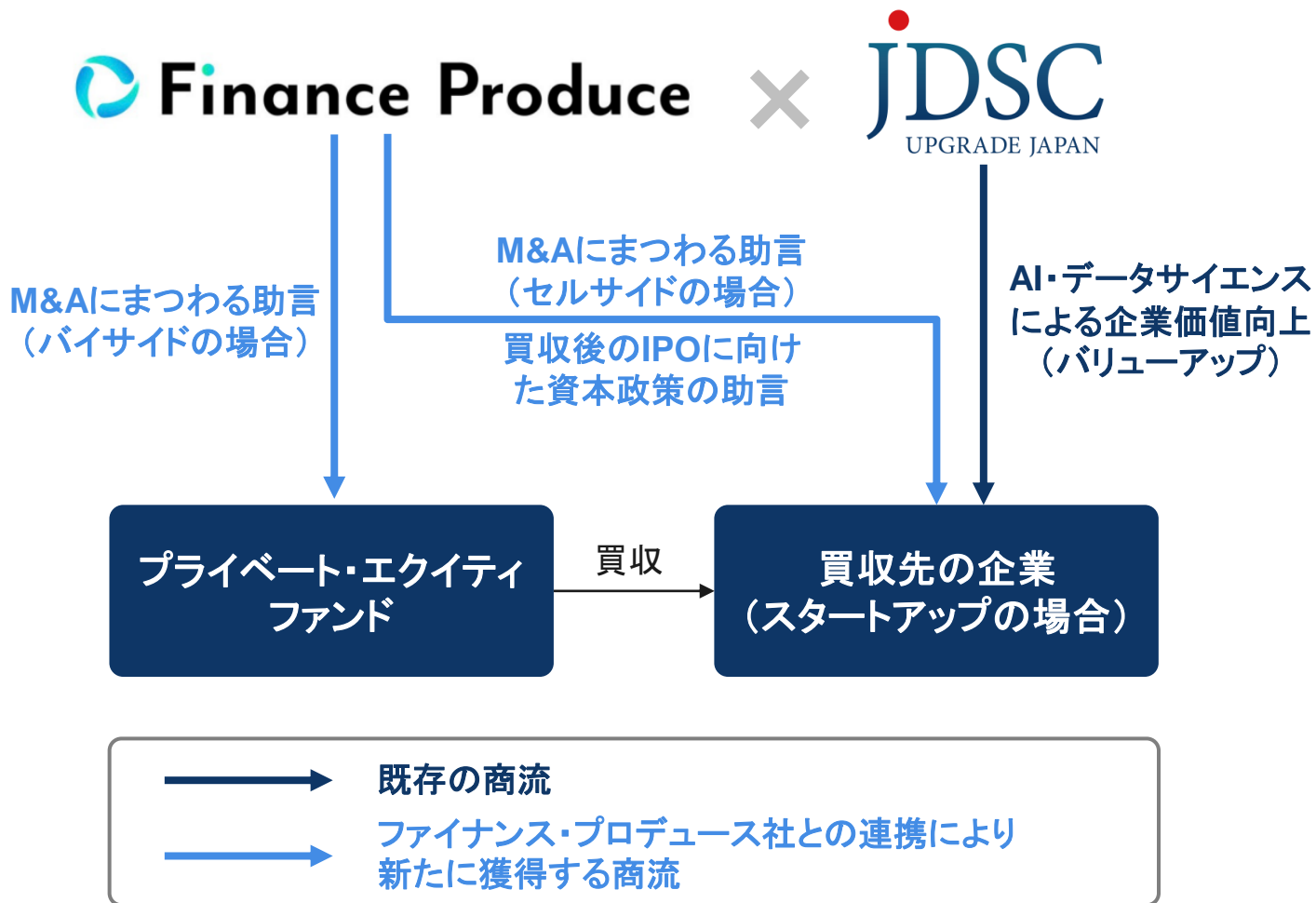
IA Partners

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。



海事領域にて新たに合弁会社seawiseを設立⁽¹⁾

パートナー企業と協働し海事領域でのアップグレードを目指す⁽²⁾



1. 合弁会社の概要

- ① 名称 seawise株式会社
- ② 所在地 東京都文京区
- ③ 代表者 代表取締役 筒井一彰
- ④ 事業内容 データプラットフォームの構築、自社開発ソフトウェアと他社開発ソフトウェアのSaaS提供
- ⑤ 資本金 750,000千円(資本準備金を含む)
- ⑥ 設立年月日 2022年11月1日
- ⑦ 決算期 12月
- ⑧ 出資比率 株式会社JDSC 40%、三井物産株式会社 20%、他 40%
- ⑨ 当社との関係

資本関係: 当社は当該会社の発行済み株式の40%を保有する予定

人的関係: 当社の従業員1名が、当該会社の取締役を兼務する

取引関係: 現時点における当該事項はありません

2. 合弁会社設立を行う主な理由

当社は、「UPGRADE JAPAN」をミッションとして掲げ、「AIでデータの真価を解き放ち産業の常識を塗り替える」というビジョンを実現すべく、データサイエンスや機械学習、AIといった最先端の技術を社会に実装することを目指しております。日本は四面環海で資源の乏しい国土であるゆえに、従来より海事産業は重要性の高い領域である一方で、近年ではデジタル化への遅れ、温室効果ガス(GHG)削減をはじめとした環境性能への要求の高まりなど、国際競争における各種課題が指摘されています。当社としては、**合弁会社seawise株式会社を通じた各種事業展開により、これらの課題解決、延いては海事産業のアップグレード・国際競争力の向上に貢献してまいります。**

3. 今後の見通しについて

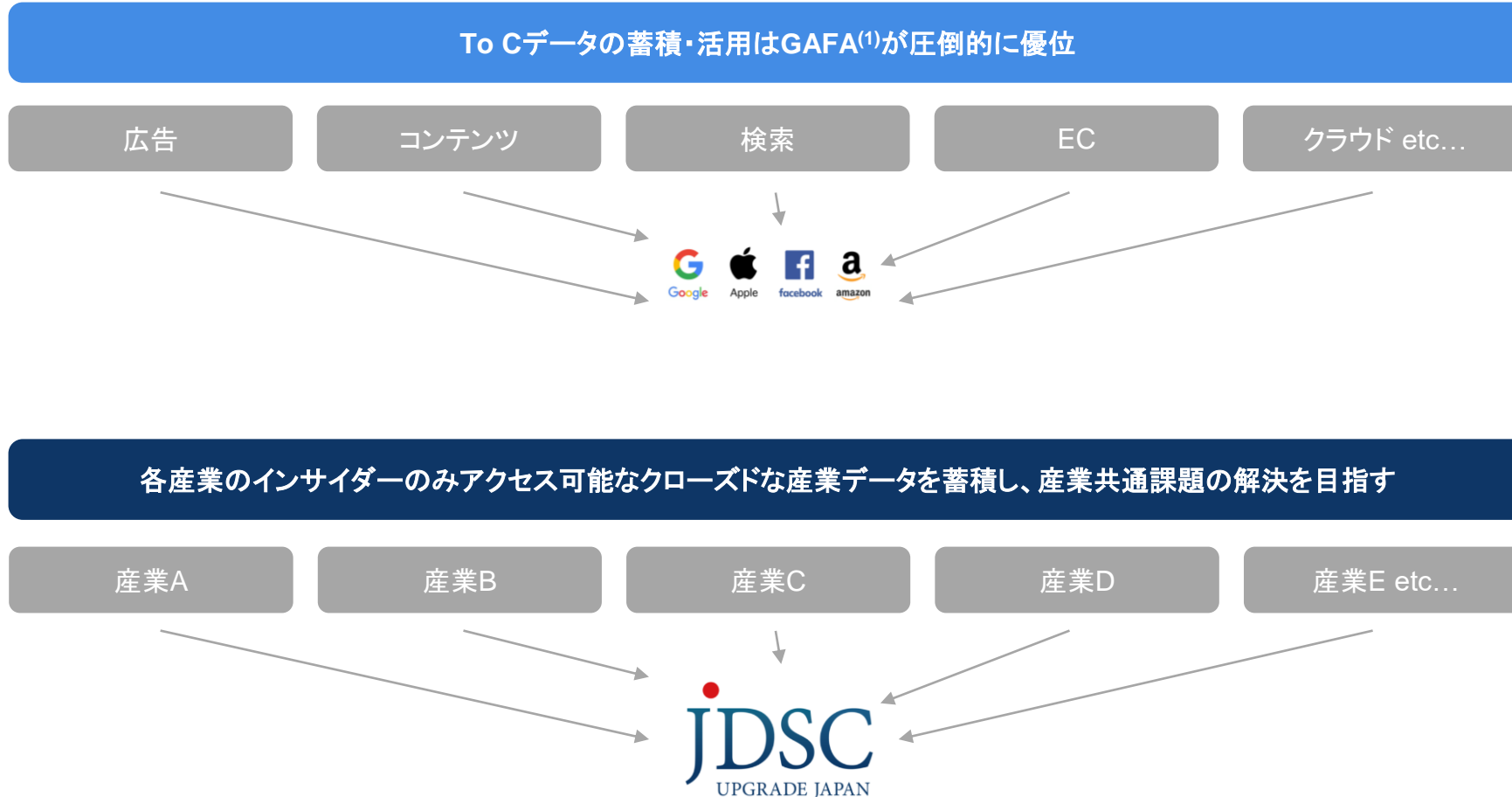
本件が当社連結業績へ与える影響額については、軽微であると考えておりますが、今後開示すべき事項が発生した場合は、速やかに開示いたします。

1. 2022年11月9日に開示のプレスリリースより引用

2. 取り組みの詳細は非開示

長期展望: 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

目次

1 2023年6月期 第1四半期決算ハイライト

2 2023年6月期 第1四半期業績

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

第1四半期は好調な結果で通期の営業利益予想を超過したものの、人材やプロダクトへの積極的な先行投資を継続する方針であり、上場後の組織変更や離職などのリスクも考慮し、通期業績見通しは変更せず

(百万円)	2021年6月期	2022年6月期	2023年6月期			
	通期実績	通期実績	1Q実績	通期業績予想	前期比	成長率(%)
売上高	1,089	1,413	478	1,625 ~ 1,766	+212 ~ 353	15.0 ~ 25.0%
営業利益	38	▲54	44	1 ~ 20	+56 ~ 75	—
営業利益率(%)	3.6%	▲3.9%	9.2%	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

連結決算への移行について

- ・ ファイナンス・プロデュース社の株式取得は2022年10月21日
- ・ 2023年6月期の第2四半期より当社は連結決算へ移行
- ・ 連結ベースの損益計算書への収益貢献は、2023年6月期の第3四半期決算から(2023年1月～)を予定

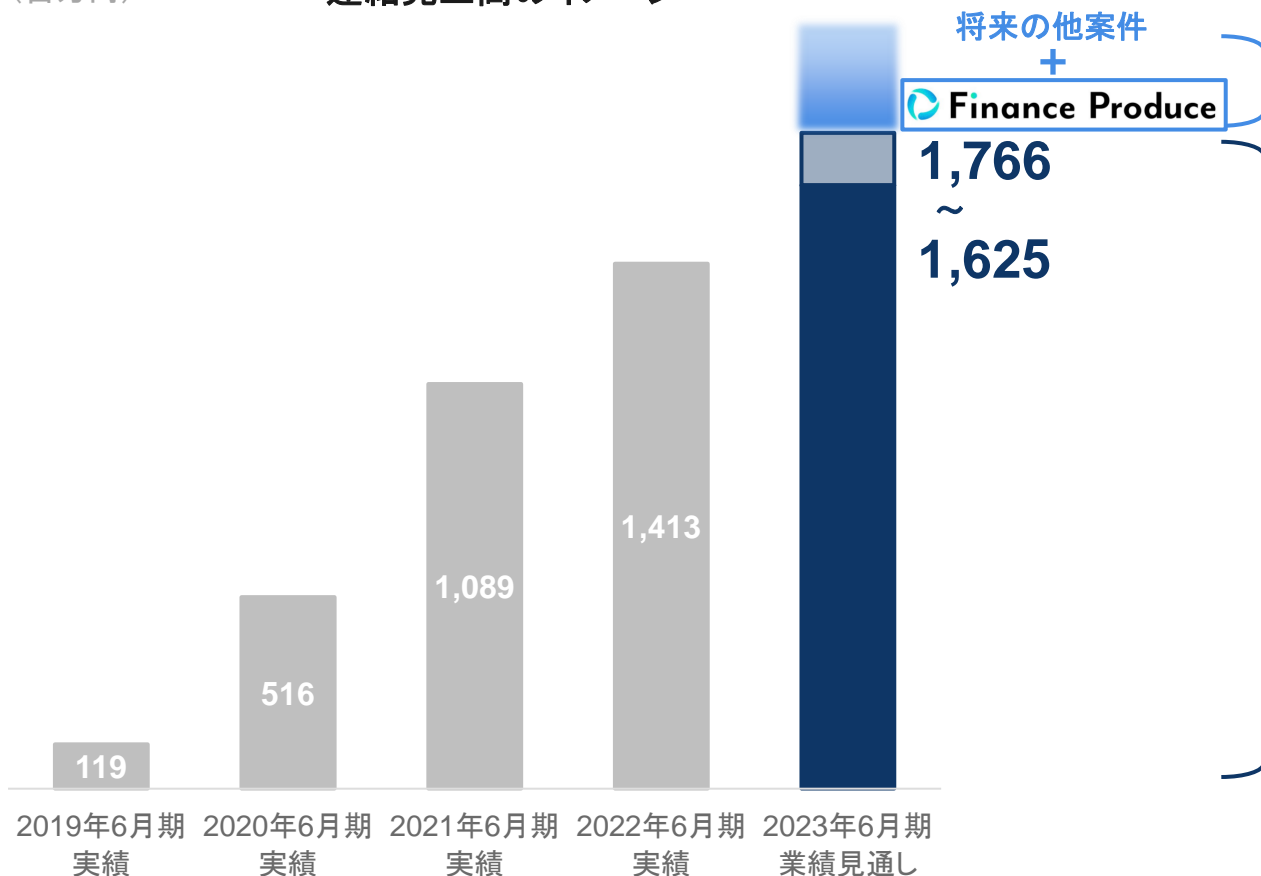
	2023年6月期			
	Q1 (2022年7～9月)	Q2 (2022年10～12月)	Q3 (2023年1～3月)	Q4 (2023年4～6月)
当社	単体決算	連結決算へ移行		
ファイナンス・プロデュース社	—	BSのみ連結	PL/BSの連結	

当社連結業績への影響イメージ

本件株式取得に伴う2023年6月期の当社連結業績に与える影響は、精査中であり、精査の完了次第、速やかにお知らせいたします。

(百万円)

連結売上高のイメージ



オーガニックな
事業成長
(2023年6月期
業績見通し)

※2022年8月12日公表

非連続な
M&Aによる
成長の加速⁽¹⁾

- 連結売上高への貢献は、2023年1月～6月の6か月分となる予定
- 連結営業利益への貢献は、2023年1月～6月の6か月分のファイナンス・プロデュース社の営業利益および本件に伴い発生するのれんの償却費等により変動するため、精査が完了次第、速やかにお知らせ予定
- ご参考:ファイナンス・プロデュース社の2022年4月期の実績数値
 - 売上高 164百万円
 - 営業利益 76百万円
 - 当期純利益 47百万円

1. 将来の他案件については現時点で決まっているものはありません。追加の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です。

目次

1 2023年6月期 第1四半期決算ハイライト

2 2023年6月期 第1四半期業績

3 事業の進捗及び成長戦略

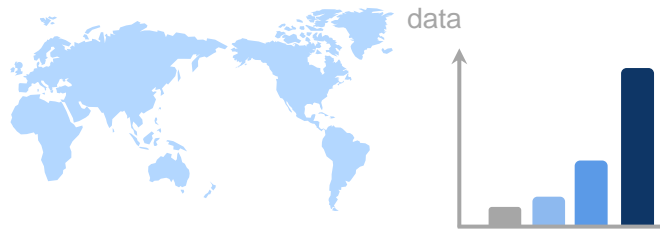
4 2023年6月期 通期業績見通し

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

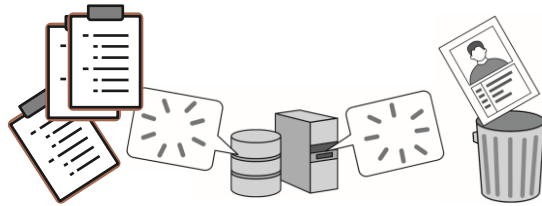


膨大なデータのリアルタイム収集の実現

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⁽¹⁾)

日本の現状

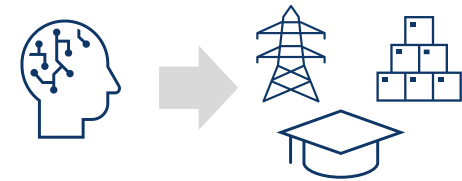


企業側にDX/AI人材が不足

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

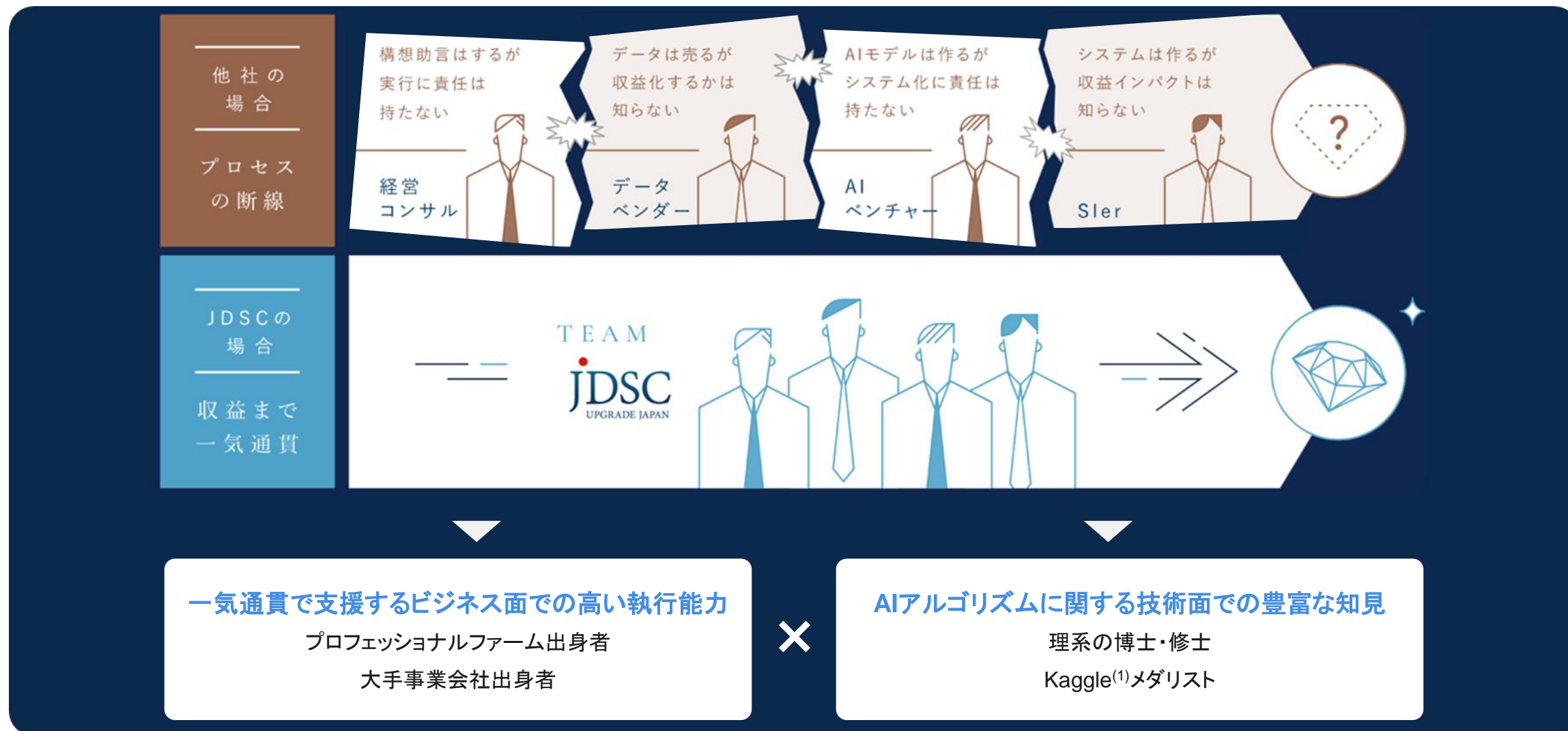


プライベート・エクイティ (PE)ファンド



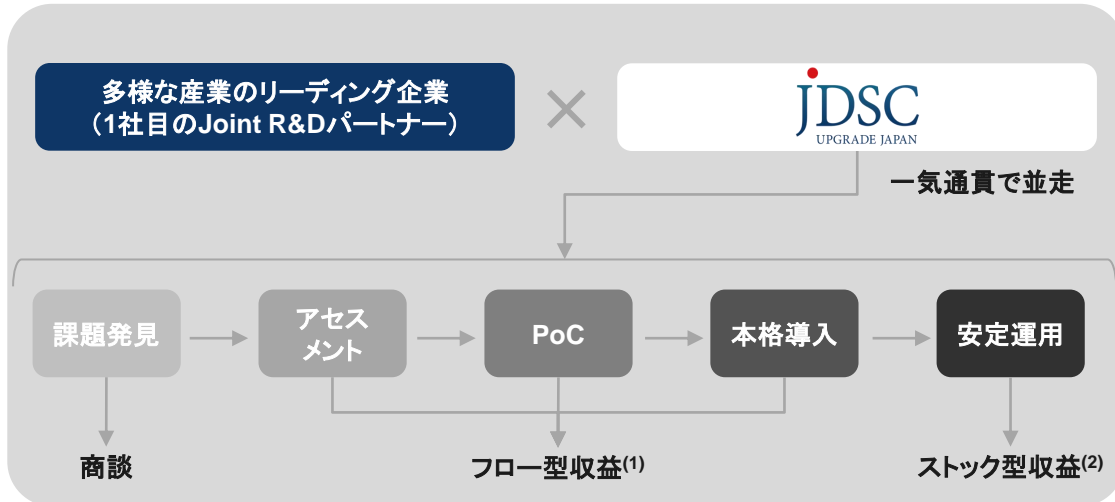
AIテクノロジー / 東京大学関係

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

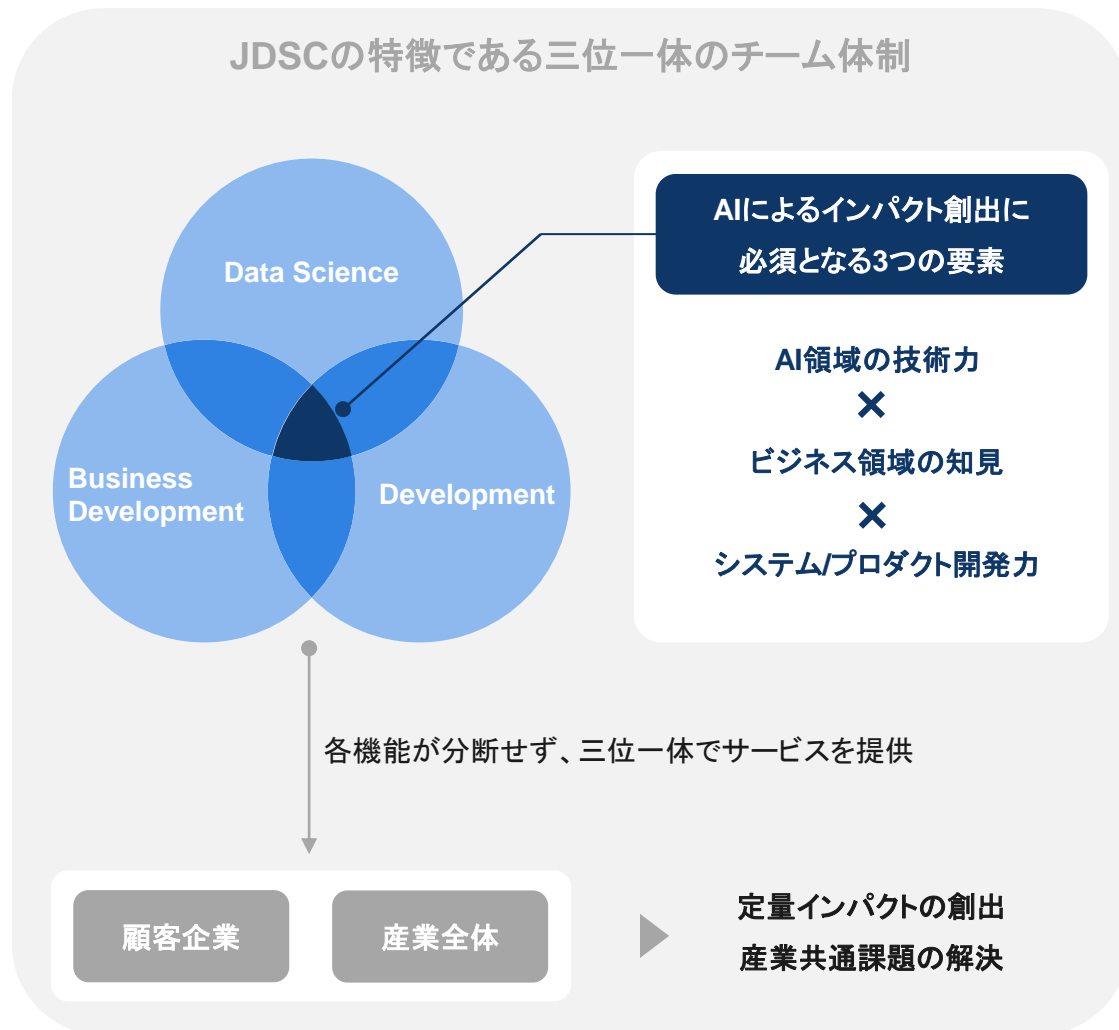
個別企業ではなく産業共通の課題(SDGs)を解決



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



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
共同創業者
フェロー

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



榎田 和洋
DXソリューション

東京大学
職歴: Cap Gemini Ernst & Young、
スカイライトコンサルティング、
ジグザ



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



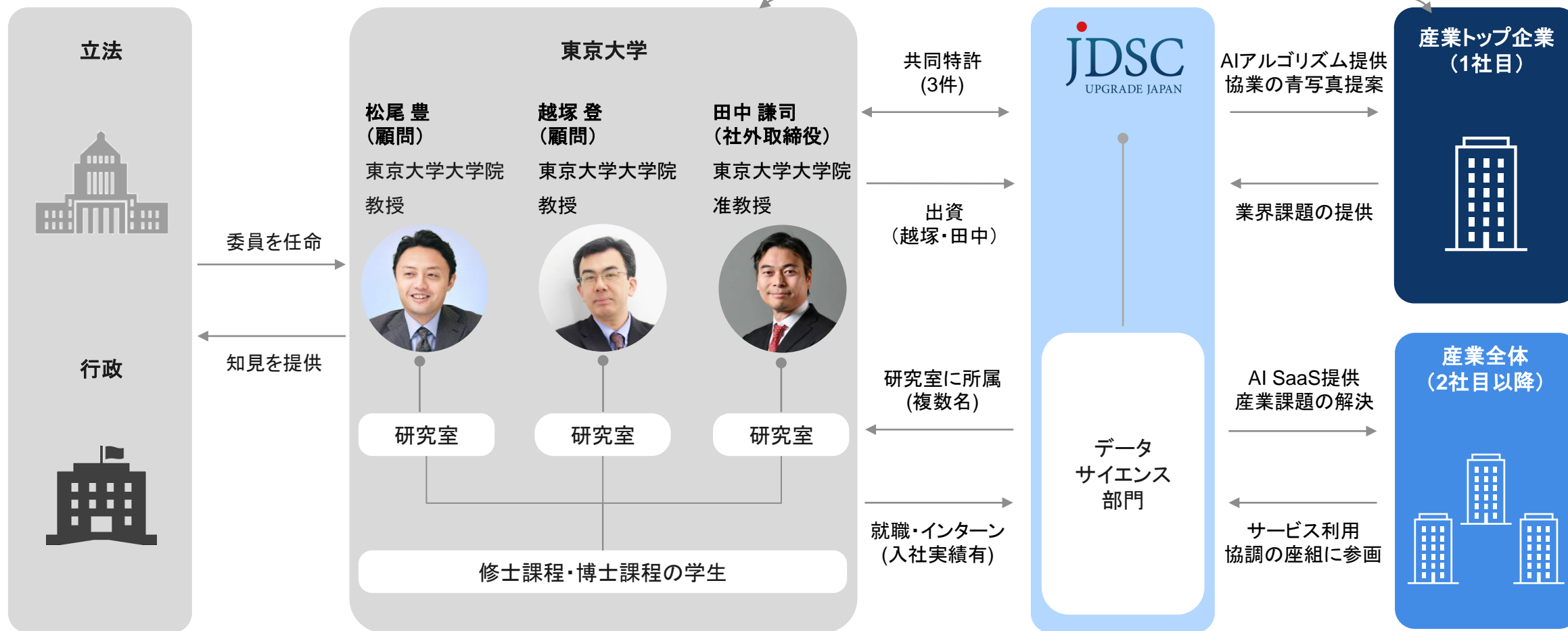
橋本 圭輔
共同創業者
Technical Co-Founder

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

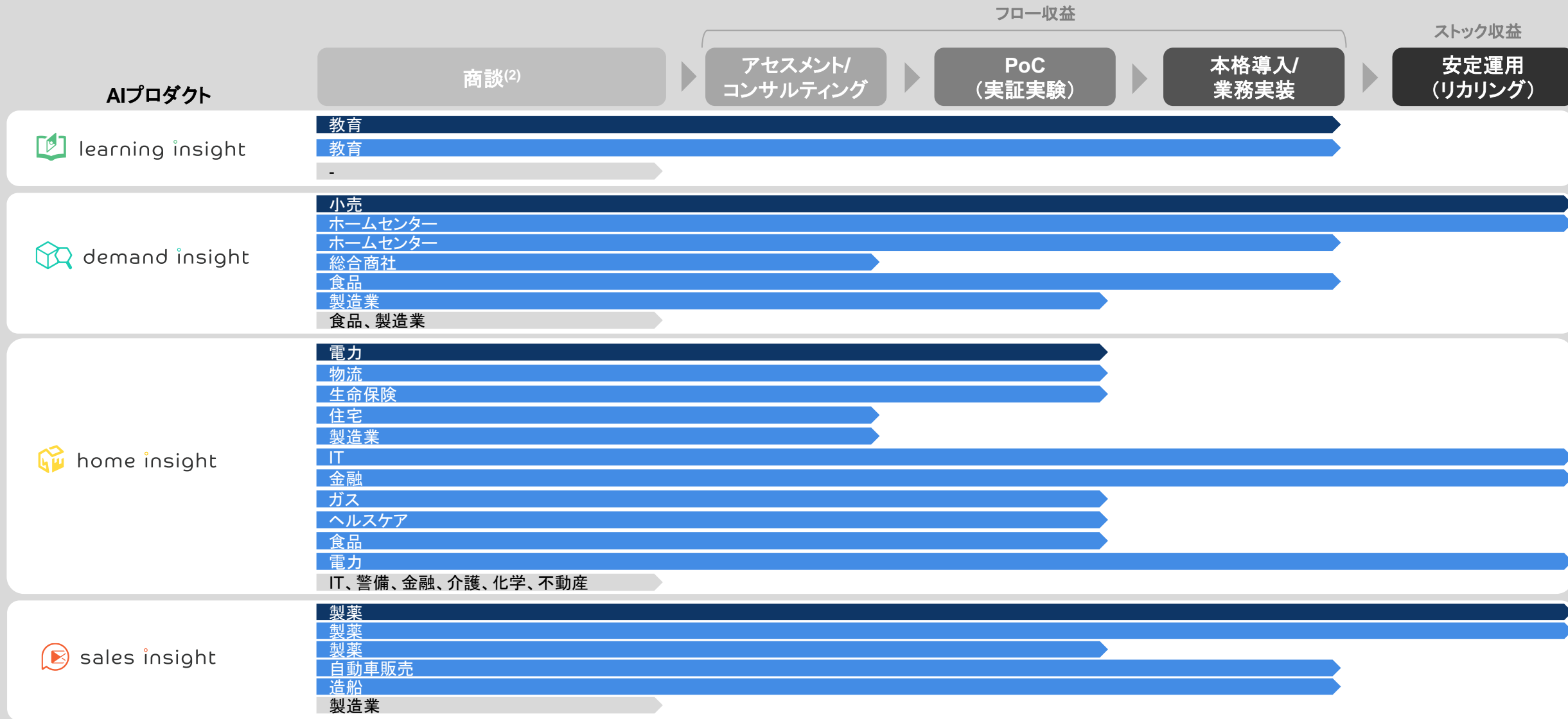
東京大学との連携による価値創出の座組

「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



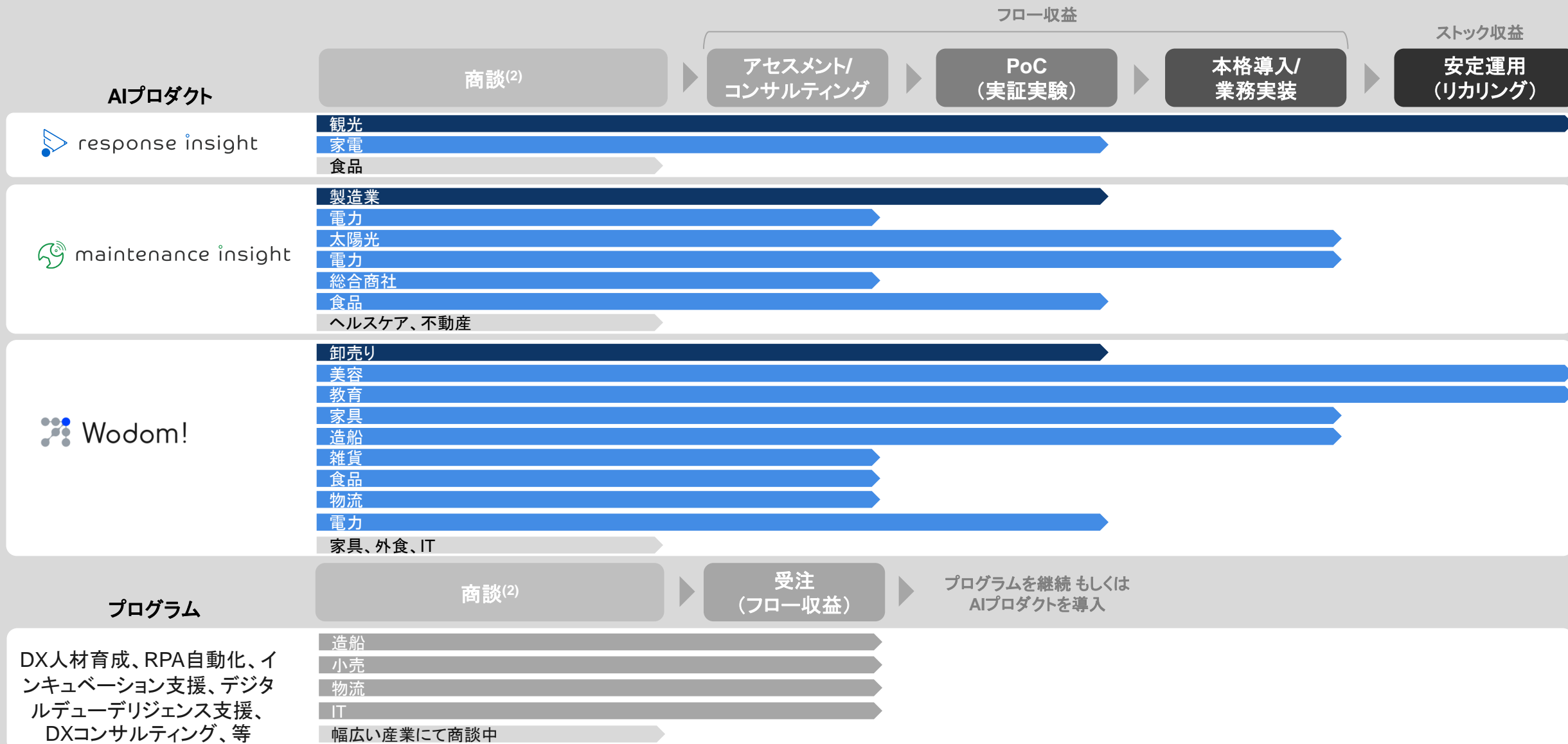
着実な価値創出により、多様な産業でパイプラインが進行⁽¹⁾



1. 2022年11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⁽¹⁾

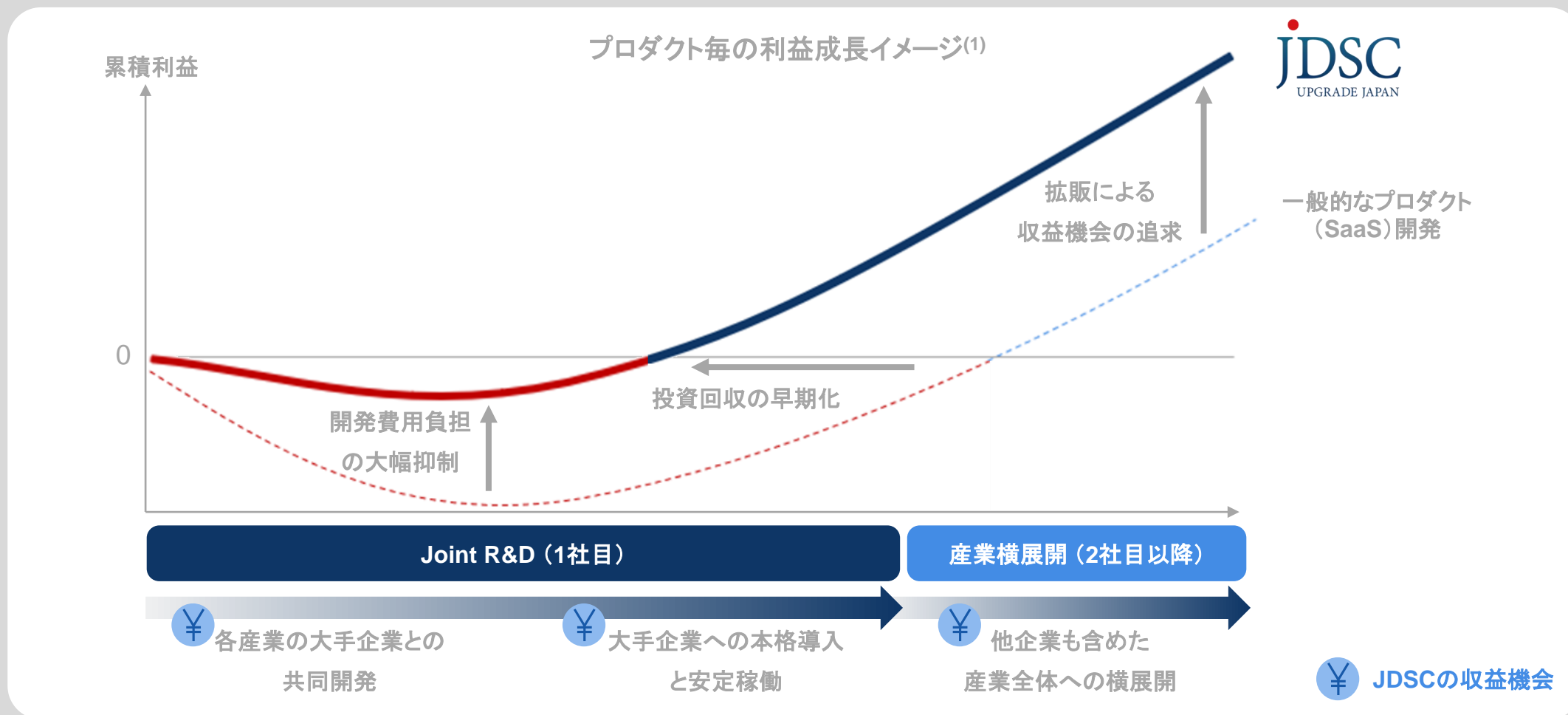


1. 2022年11月時点

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

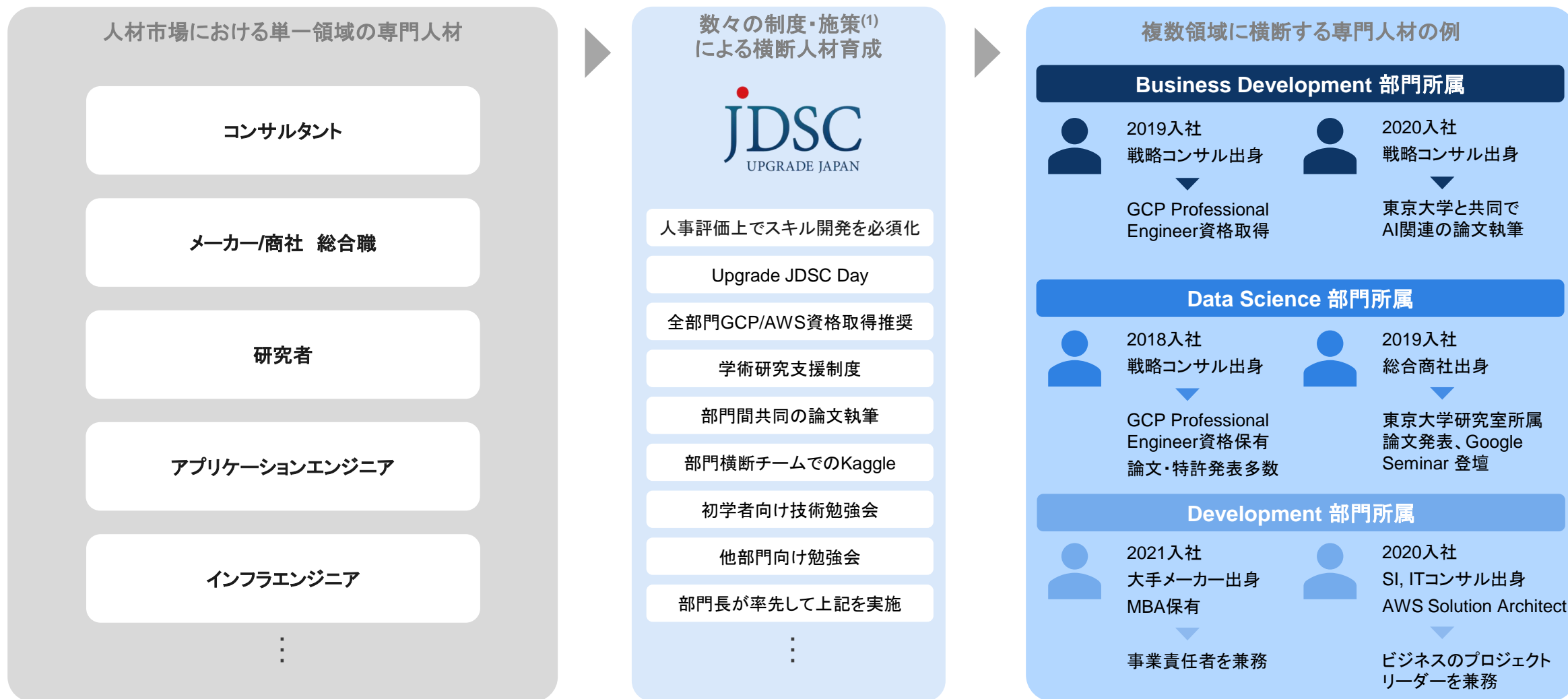
各産業のリーディングカンパニーとの共同研究開発により、高成長と黒字化を両立



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

 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

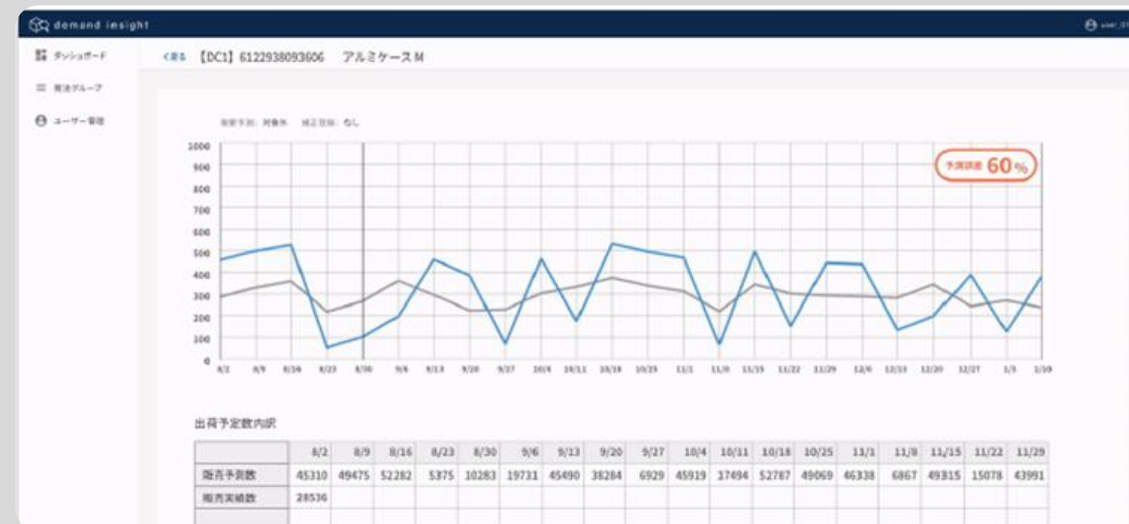
(実現済) AIによる適正在庫量算出と、廃棄ロスの削減

(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⁽¹⁾ 144億→121億円(16%減)

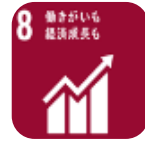
SaaS利用料⁽²⁾ 3.5百万円 / 月



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

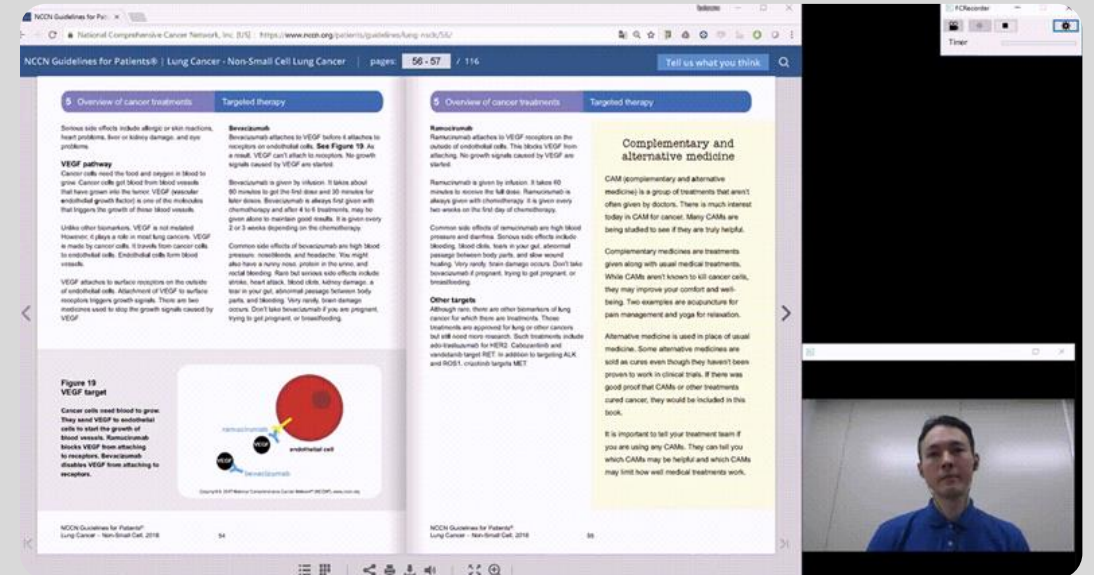
ユーザーへの定量インパクト(大手製薬の例)

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)

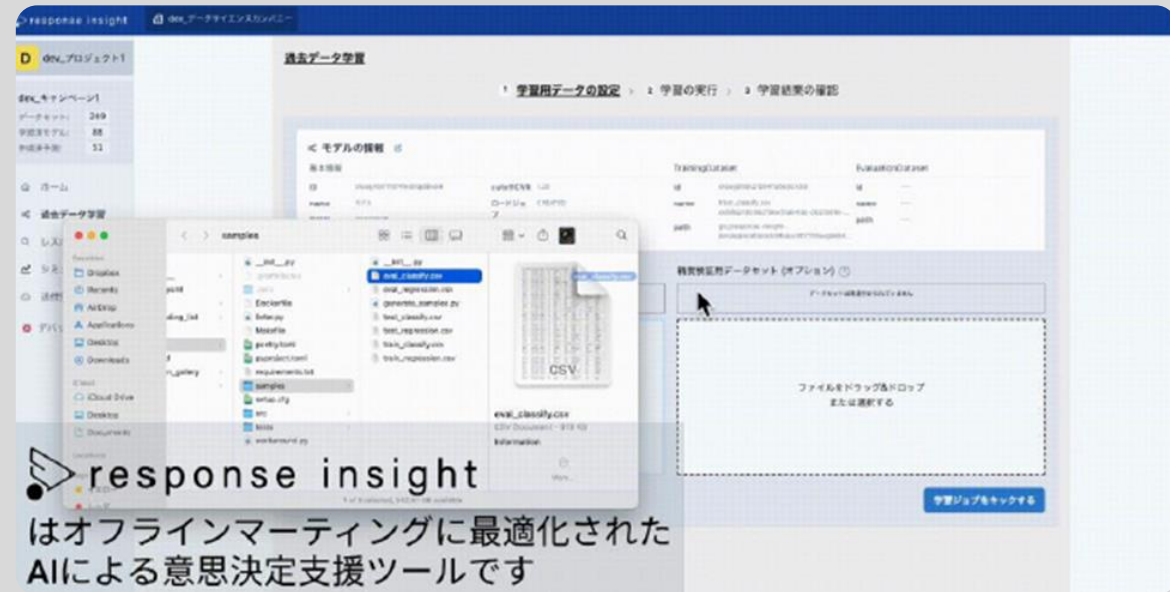
顧客のCVRが1.94倍改善⁽¹⁾

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

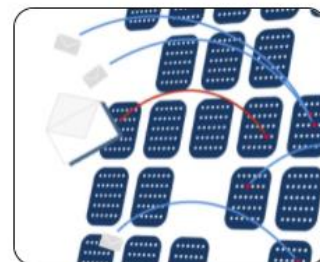
1. 2020年5月から2021年3月のプロジェクト期間において実施したマーケティングキャンペーン施策でresponse insightの使用と不使用で比較した際の数値
2. 2020年5月から2021年3月のプロジェクト期間を経て観測された2か月間の削減実績である1名×24か月分を年換算して試算
3. 2020年5月から2021年3月のプロジェクト期間で観測された改善効果をコロナ前の2018年10月から2019年8月までの実績データに当てはめて年換算して試算
4. 2021年9月時点で実際に顧客から受領しているresponse insightの月額収益



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
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⁽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

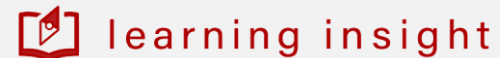
属人的な管理や確認によるメンテナンスコストの増大

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

2023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.