

2023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）

2023年5月10日



目次

1 2023年6月期 第3四半期決算ハイライト

2 2023年6月期 第3四半期業績

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3四半期業績、事業の状況

2023年6月期 第3四半期業績 (累計)

売上高: **14.8億円(前年比+44.1%)**

- 2022年8月12日公表の通期予想値に対して、進捗率は84~91%と好調なことから、**業績予想の修正を実施**

売上総利益(粗利益): **7.5億円(前年比+27.7%)**

- 粗利率は51.2%で健全な水準を維持

営業損益: **0.67億円の営業黒字(前年の0.55億円の営業赤字から黒字化)**

- 2022年8月12日公表の通期予想値0.01~0.2億円を超えて順調であることから、**業績予想の修正を実施**

事業の状況 (公表済の プレスリリース)

顧客: **幅広い産業の大手企業や自治体とのAI/DXの取り組みで、多数の成果を創出**

- 営農型の太陽光発電施設「ソーラーシェア」事業拡大に向け、**東急不動産**など12社と連携
- 東急不動産**が参画する仙台空港のカーポート型太陽光発電所建設における反射光シミュレーションを実施
- アイデミー**と「DX人材育成」の体制拡充に向けて業務提携
- 電力データとAIによるフレイルリスク検知と保険会社の社会貢献活動を組み合わせた官民連携でのフレイル予防を社会実装(中部電力の関連会社**ネコリコ**との共同発表)
- 駿河台学園**と共同開発した学習指導の高度化と標準化を実現するコーチング・マネジメント・システムを運用開始
- 中部電力**の自治体向けフレイル検知サービス「eフレイルナビ」に、「電力データ解析によるフレイル検知AI技術(特許取得済)」を提供

プロダクト: **海事領域にて研究開発及びプロダクト開発を実施中**

- 海事領域の合弁会社**seawise**において、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開発中
- 実船へのアプリケーション提供を開始⁽¹⁾**

アカデミア: **大学との技術連携・人材交流を加速**

- 東京大学大学院・田中謙司研究室**との人材と知見の共有を通じた連携を更に強化
- 田中謙司研究室の**特別技術研究員である吉井勇人が取締役**に就任

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

- **2023年5月時点の連結ベース正社員数：65名**（2022年6月：74名、2022年12月：71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
- 従業員のストックオプションの大部分が2022年12月に行使可能となったため、一定の離職が発生
- **新規の人材採用は順調に進捗**しており、今後は組織安定化へ

採算や生産性の向上を目指した経営管理手法の磨き込み

- 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： DXソリューション事業部長の吉井が東京大学大学院の特別技術研究員に就任
- 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を拡大し、「成果を創出する企業」としての認知を強化する

- 既存顧客： AI/DXの取り組みで、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： 設立した合弁会社seawiseを軸に、**海事領域のプロダクト開発を加速**する

足元の業績動向を反映する形で業績予想の修正を実施

- **売上高： 19.0億円**（修正前：16.2～17.6億円）
- **営業利益： 0.4億円**（修正前：0.01～0.2億円）

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日の取締役会にて決議した**2億円を上限とした自己株式取得は進捗率30%で取得期間が終了**

目次

1 2023年6月期 第3四半期決算ハイライト

2 2023年6月期 第3四半期業績

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(連結ベース)

売上高

3Q 実績(累計)

前年同期比

通期業績予想⁽¹⁾
の進捗率

1,487 百万円 **+44.1%**

78.3%

- ・ 既存顧客と新規顧客の双方からの受注が好調
- ・ AI/DX領域で具体的な成果を創出した事例を多数公表

営業利益

3Q 実績(累計)

前年同期比

通期業績予想⁽¹⁾
の超過額

67 百万円

黒字化

27 百万円

- ・ 社員1名当たりの生産性が向上し、通期の業績予想を既に超過
- ・ 一時的な組織変更に伴う役職員向け賞与引当金を販管費に88百万円計上

売上総利益

3Q 実績(累計)

前年同期比

売上総利益率

759 百万円 **+27.7%**

51.1%

- ・ 事業の付加価値を示す売上総利益は50%以上の健全な水準を維持
- ・ 一時的な組織変更に伴う役職員向け賞与引当金を原価に107百万円計上

正社員数

2023年5月時点

2022年6月対比

2022年12月対比

65 名

▲9 名

▲6 名

- ・ 上場後のストックオプションの行使により一部の従業員の離職が発生している
- ・ 新規の人材採用は順調に進捗しており、今後は組織安定化へ

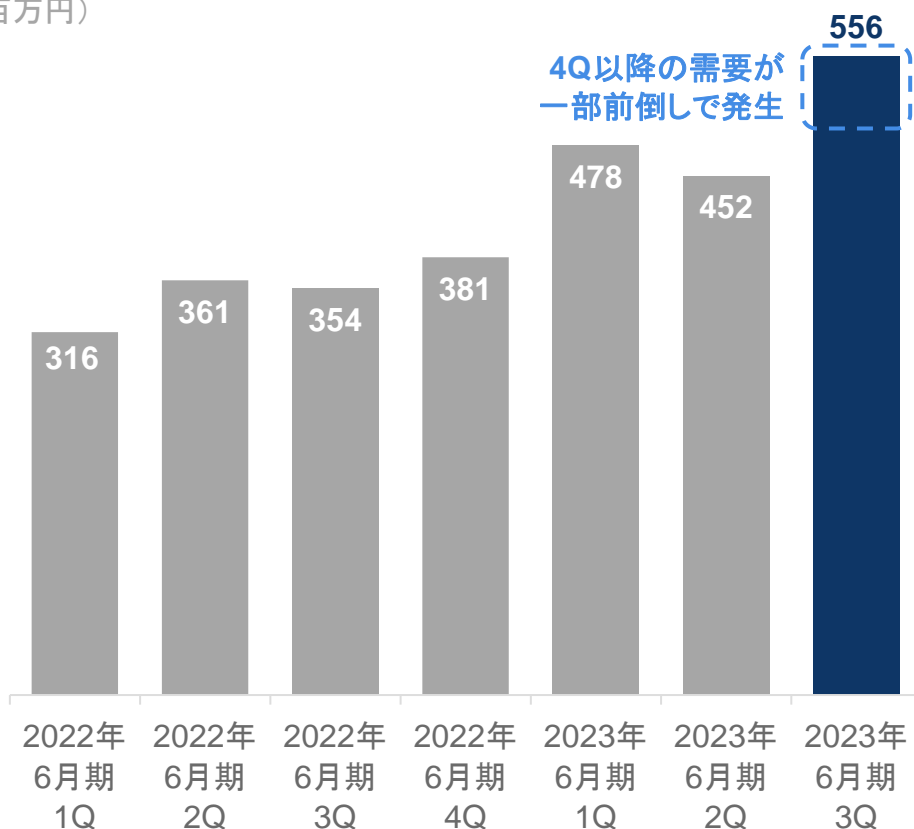
売上高及び営業利益

顧客の決算時期等の季節性要因により4Q以降の需要が一部3Qに前倒しで発生。
3Qの売上が上振れたため、その反動により4Qの売が一時的に下振れる見込みが高い⁽¹⁾

売上高

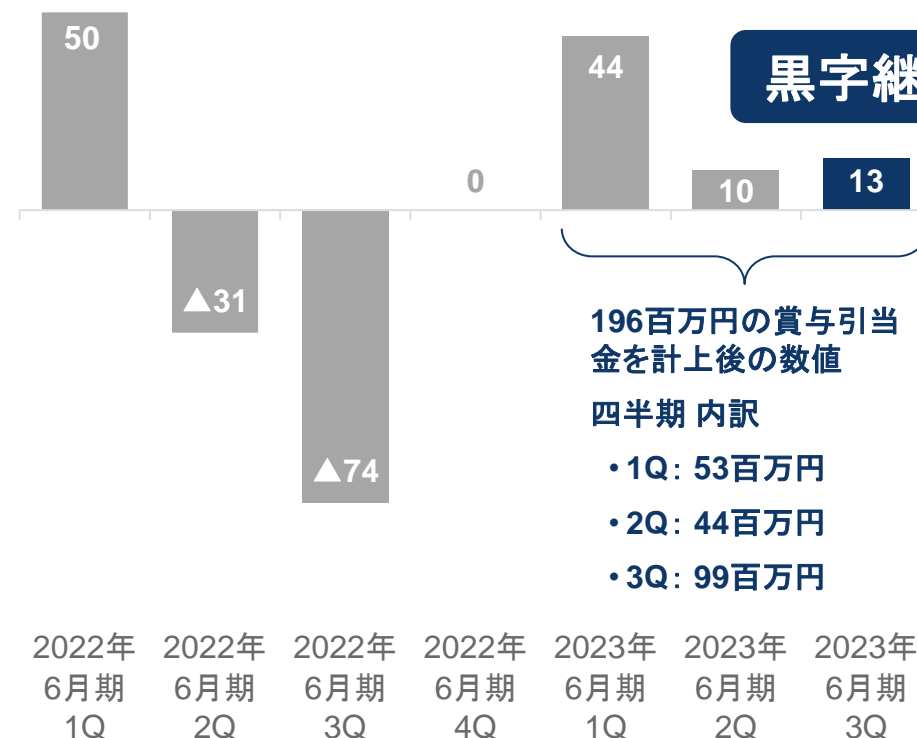
売上堅調

(百万円)



営業利益

(百万円)



1. 2023年5月10日発表の修正予想値は、4Qの売上下振れの見込みを反映済

2023年6月期 3Q業績

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は堅調。
社員1名当たりの生産性も向上し、賞与引当金の計上後でも営業利益を確保。

(百万円)

	2022年 6月期				2023年 6月期		2023年 6月期	YoY (累計)	QoQ	2022年 6月期	2023年 6月期		修正後 通期予想 ⁽²⁾
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q					3Q	通期 累計	
売上高	316	361	354	381	478	452	556	44.1%	23.0%	1,413	1,625	1,766	1,900
原価	112	165	158	158	219 ⁽³⁾	225 ⁽³⁾	282 ⁽³⁾	66.4%	25.1%	595	—	—	—
売上総利益	203	195	195	222	259	226	273	27.7%	20.9%	817	—	—	—
売上総利益率 (%)	64.4%	54.1%	55.1%	58.5%	54.1%	50.1%	49.2%	▲6.6%	▲0.9%	57.9%	—	—	—
販管費	152	227	269	222	215 ⁽³⁾	216 ⁽³⁾	260 ⁽³⁾	6.5%	20.4%	872	—	—	—
営業利益	50	▲31	▲74	0	44	10	13	黒字化	31.5%	▲54	1	20	40
営業利益率 (%)	16.1%	▲8.7%	▲21.0%	0.0%	9.2%	2.2%	2.4%	9.9%	0.2%	▲3.9%	0.1%	1.1%	2.1%
経常利益	50	▲51	▲76	▲2	44	6	2	黒字化	▲58.4%	▲79	—	—	—
当期純利益	42	▲47	▲77	▲0	43	▲10	▲13	黒字化	—	▲82	—	—	—

1. 2022年8月12日公表の予想値

2. 2023年5月10日発表の修正予想値

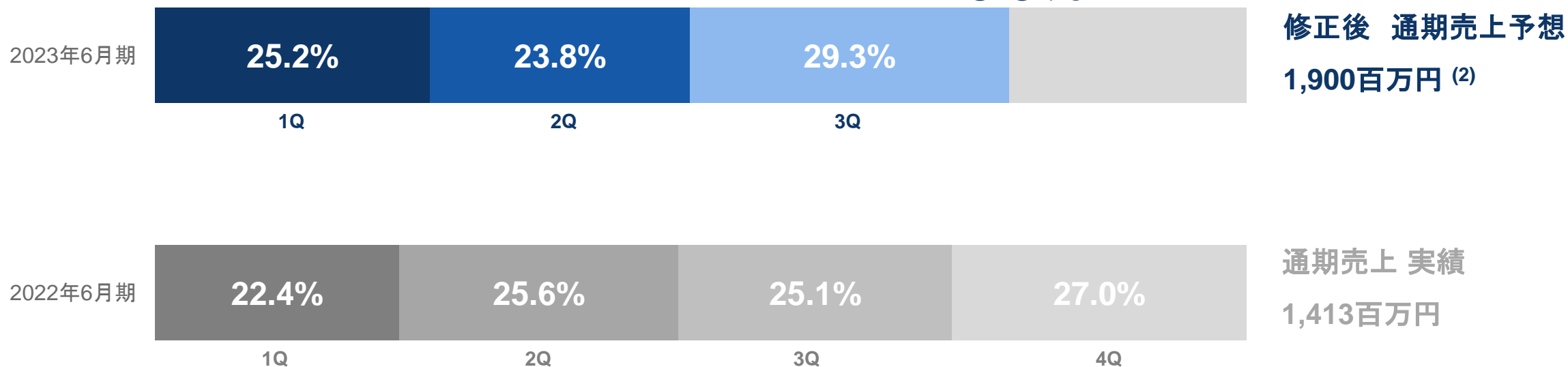
3. 原価および販管費に、役職員向け賞与引当金繰入額が196百万円計上されている(内訳:1Q 53百万円、2Q 44百万円、3Q 99百万円)

売上高の進捗

修正後の通期業績予想⁽¹⁾に対して、進捗率は78.3%と順調な進捗となった。
3Qの売上が上振れたため、その反動により4Qの売が一時的に下振れる見込みが高い⁽¹⁾

業績予想 進捗率

78.3%

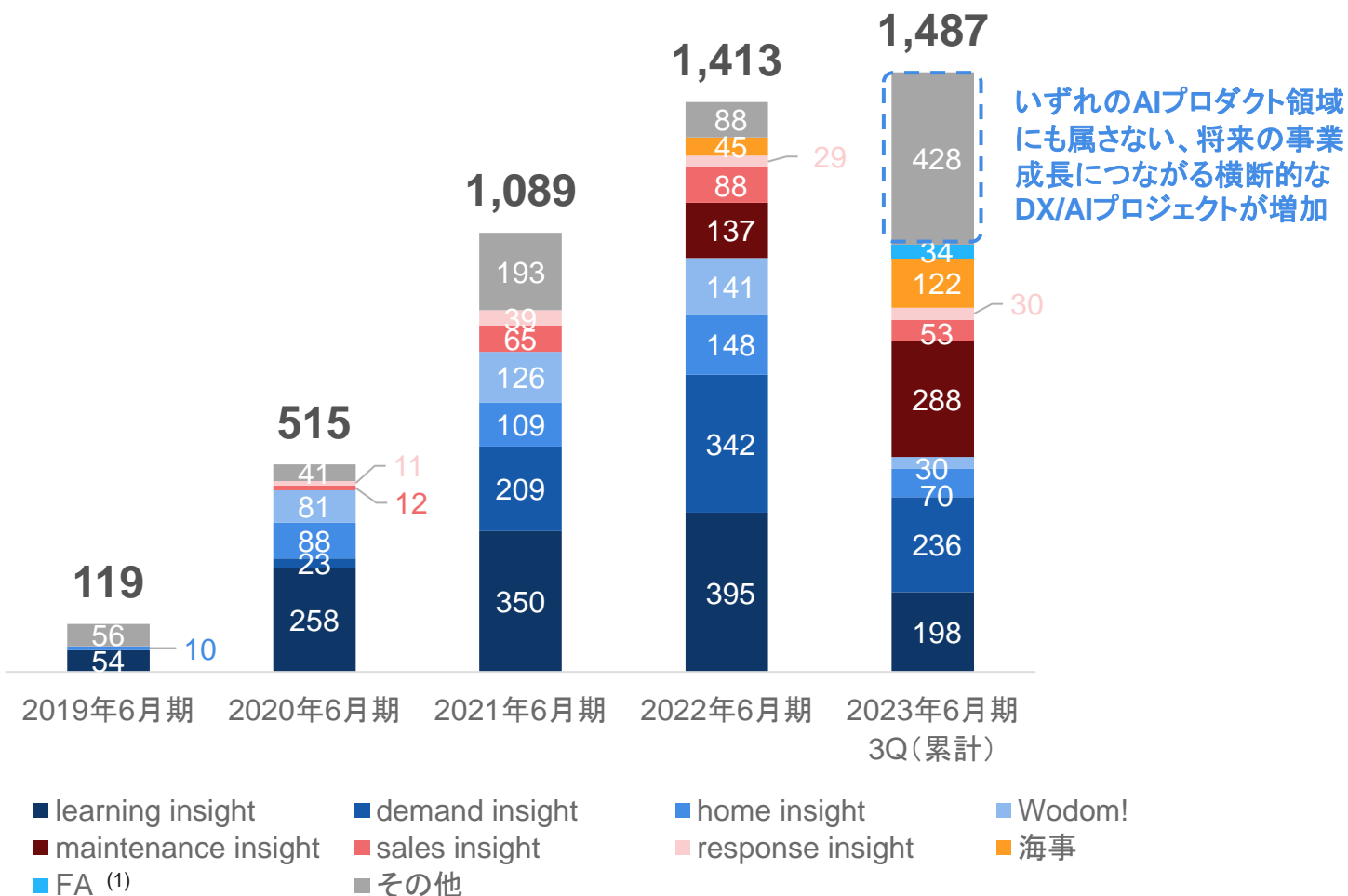


1. 2023年5月10日発表の修正予想値は、4Qの売上下振れの見込みを反映済
2. 2023年5月10日発表の修正予想値

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



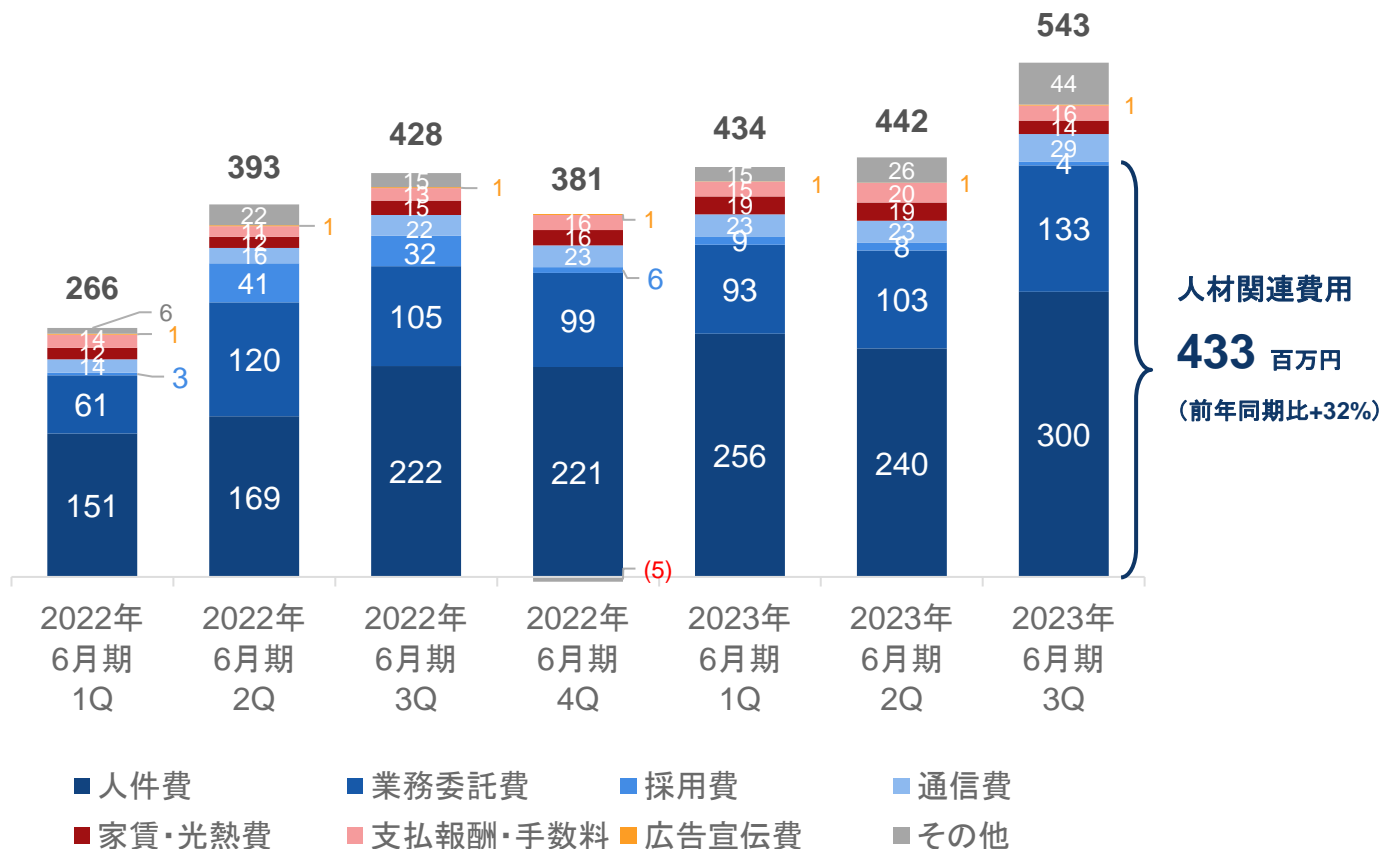
- maintenance insight及び海事領域で売上が順調に拡大
- 新たな産業の開拓が進み、展開領域が広がった結果、「その他」の収益が増加傾向。2024年6月期から開示上の区分変更を予定
- 今後も特定の事業領域に依存せず、幅広い産業において再現性高く成果を創出することを目指す方針
- フロー型とストック型の収益構成比率については、フロー型が大半を占める(詳細数値は非開示)

コスト構造

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

営業費用(売上原価及び販売管理費)の内訳

(百万円)



- 2023年6月期の人件費には、役職員向け賞与引当金繰入額が196百万円計上されている(内訳: 1Q 53百万円、2Q 44百万円、3Q 99百万円)
- 2023年5月時点の連結従業員数は65名。新規採用や業務委託パートナー等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

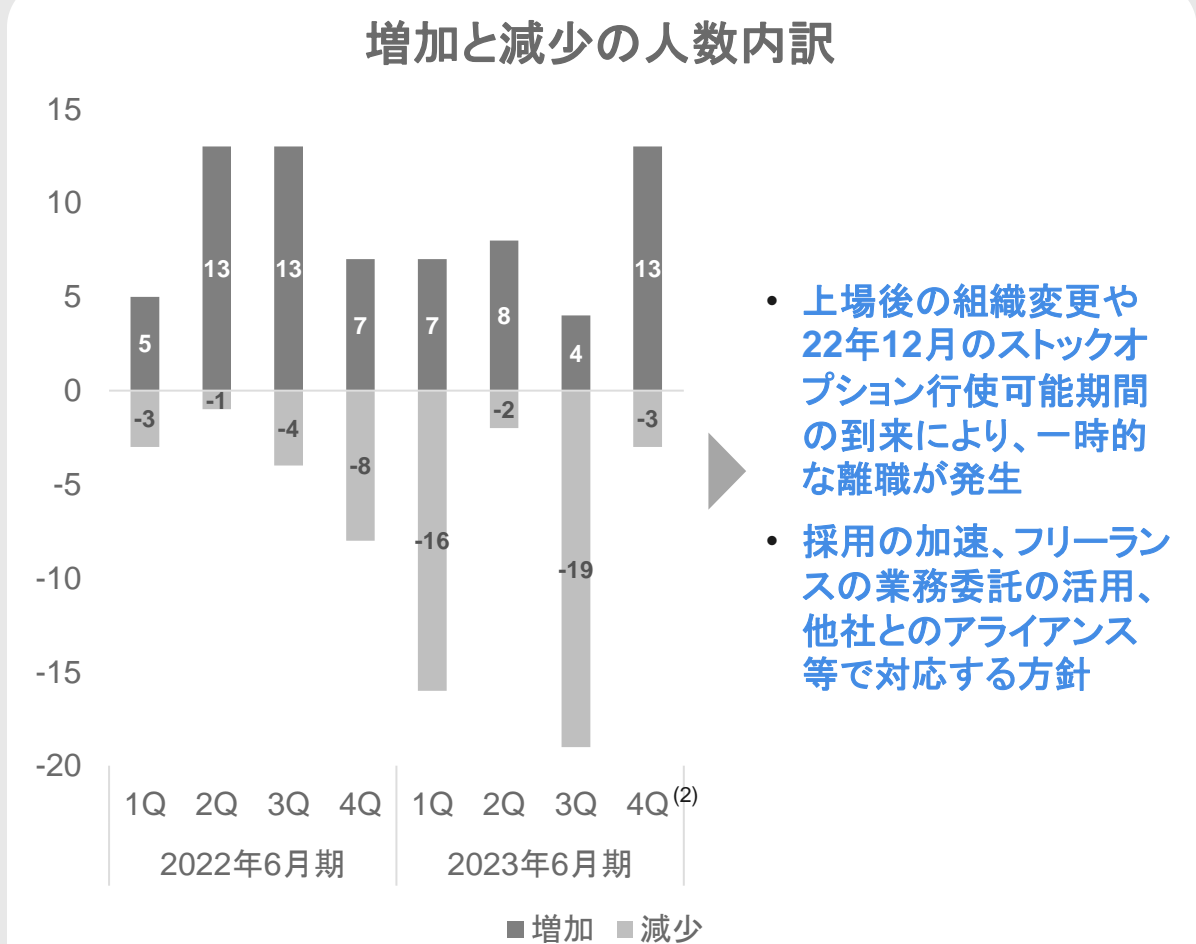
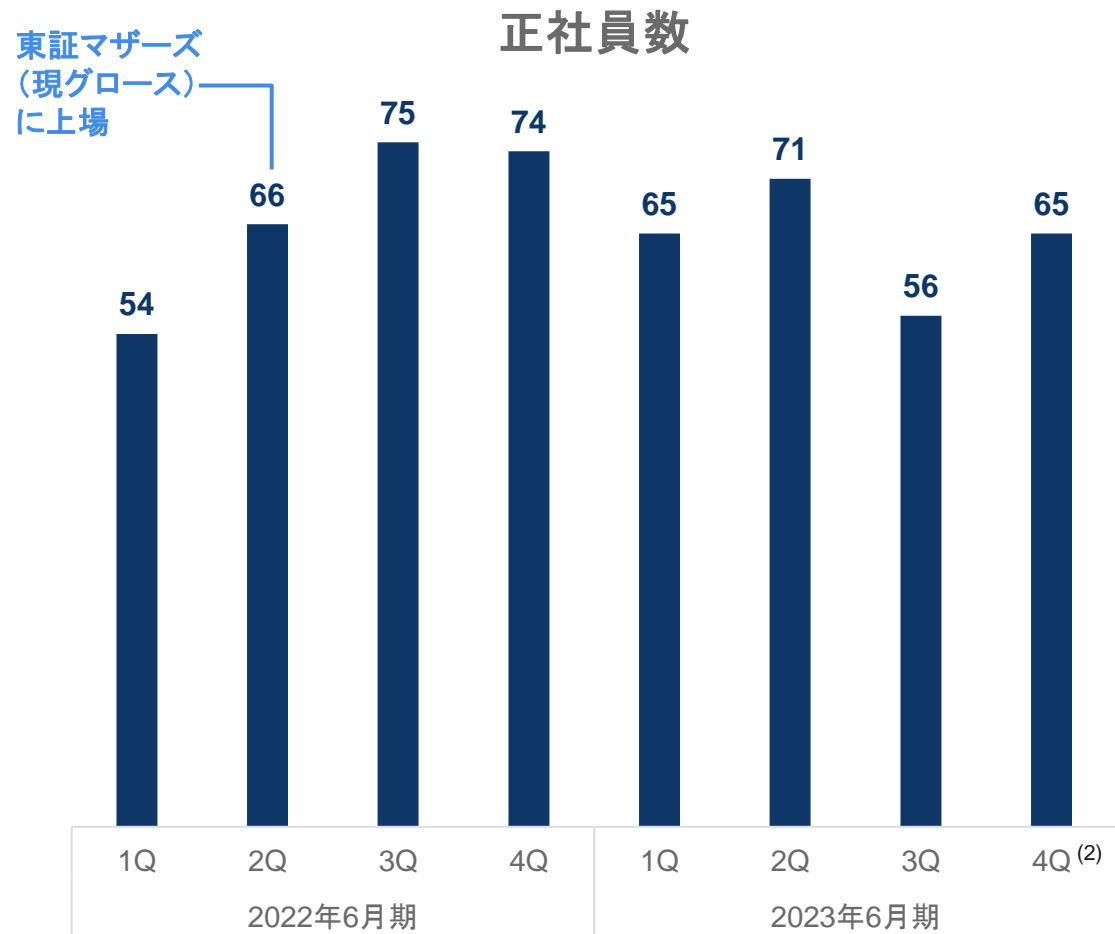
2023年6月期 3Q業績

営業費用の詳細

	2022年 6月期						2023年 6月期	YoY (累計)	QoQ	2022年 6月期 通期 累計	YoY増減の要因
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q				
人件費	151	169	222	221	256	240	300	46.9%	24.8%	763	• 賞与引当金(3Q累計 196百万円)の計上
業務委託費	61	120	105	99	93	103	133	14.9%	29.2%	386	• 一時的な正社員の離職に伴う増加 • フリーランス人材の積極活用
採用費	3	41	32	6	9	8	4	▲70.5%	▲42.2%	84	• 前期は上場直後の採用効果で上振れ
通信費	14	16	22	23	23	23	29	46.0%	23.9%	76	• 事業拡大による通信インフラ費の上昇
家賃・光熱費	12	12	15	16	19	19	14	31.6%	▲27.4%	56	• 事業拡大による上昇
支払報酬・手数料	14	11	13	16	15	20	16	31.6%	▲20.2%	56	• 外部サービス利用の拡大
広告宣伝費	1	1	1	1	1	1	1	▲47.9%	▲1.7%	5	• -
その他	6	22	15	▲5	15	26	44	95.7%	69.8%	39	• のれん償却費用の増加
合計	266	393	428	381	434	442	543	30.6%	22.8%	1,468	
参考: 研究開発費 ⁽¹⁾	32	43	54	42	10	16	7	▲74.0%	▲57.2%	173	• R&Dの対象範囲を最適化

正社員数の推移⁽¹⁾

上場後の組織の急拡大や従業員のストックオプションの行使等、一時的な現象が組織内で発生している。
新規の人材採用は順調に進捗しており、今後は組織安定化へ。



1. 連結ベース

2. 2023年6月期の第4四半期は5月1日時点の情報を記載

投資余力を確保した健全なバランスシート

2023年3月末時点(連結ベース)



(百万円)

- 2023年3月末時点で、約28億円の現預金を保有。加えて金融機関からの借り入れ枠(当座貸越)が5.0億円存在しており、**財務基盤は非常に強固**
- 過去に実施した戦略的投資(実績)
 - 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2.3億円充当済
 - 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3億円充当済
 - 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は進捗率30%**で取得期間が終了
- 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 2023年6月期 第3四半期決算ハイライト

2 2023年6月期 第3四半期業績

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

定量的な成果を創出し、AIを社会実装することにコミットする

新たな産業の開拓が進み展開領域が大きく広がった。2024年6月期から開示上の区分変更を予定

	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	4 質の高い教育をみんなに 	
	demand insight 需要予測・在庫ロス削減 発注自動化	12 つくる責任 つかう責任 	
	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	3 すべての人に健康と福祉を 	
	sales insight オンライン営業ツール 顧客反応の可視化	8 働きがい 経済成長 	
	response insight マーケティング最適化 無駄な紙のDM削減	15 陸の豊かさも守ろう 	
	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	7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに 	
	Wodom! ビッグデータ基盤構築 データ取り込み自動化	9 産業と技術革新の基盤をつくろう 	
	seawise (海事) 船舶に係るデータプラットフォーム	9 産業と技術革新の基盤をつくろう 	
その他領域 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、デジタルデュレリジエンス支援、DXコンサルティング、等		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コーチング・マネジメント・システム(CMS)の運用を、2023年4月から開始。クラス担任の指導経験の多寡を問わず、教員全員が駿台ならではの良質かつ高度な受験指導を可能とすることで、学習指導の高度化と標準化を実現。2020年から稼働しているラーニング・マネジメント・システム(LMS)の拡張機能
- 同じく共同開発した「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、「物理」「化学」「数学」「英語:リスニング」「英語:文法・語法」を継続使用中
- learning insightに使用されている技術、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
- 学習用データ向けABテストの最適化を通じてDM送出先拡大の取組を実施
- パートナー契約の締結に向けて候補企業と協議中
- DMS社と両社連携したデータ形成のスキームを作成、PoC実施スピードを格段に向上
- コニカミノルタ社が主催するAccurioDXIに「共創」企業として参画

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
- 一定の事業検証を終えたため、短期的な研究開発を減少させる方針(全社の研究開発リソースを海事領域(seawise社)へシフト)

maintenance insight

- 異常検知(具体的な不具合箇所や交換必要箇所)の特定のみならず、運転異常が出る予兆の検出にまで拡大(参考: ダイキン工業との2022年3月1日付の共同発表)。他企業からも同様の課題について引き合いが増加
- ダイキン工業が開催したメディア向け説明会「設立から丸3年、スタートアップとの協創を加速するCVCの活動」において、JDSCとの「協創」が紹介された
- 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の構築・運用を推進(参考: 株式会社JERAとの2022年11月24日付の共同発表)

プロダクト・事業の進捗 (2/2)



- 中部電力の自治体向けフレイル検知サービス「eフレイルナビ (2023年4月4日よりサービス提供開始)」に、JDSCが特許を持つ「電力データ解析によるフレイル検知AI技術」を提供し、収益化を実現。並行して、フレイル検知APIの汎用版構築推進中
- フレイル早期検知～早期介入の実現に向けて、四国電力送配電、市原市、松本市、入間市、シミックソリューションズ、ユカリア、パナソニックホールディングス、がフレイル対策コンソーシアムに参画
- 上記取組みとロビイングも合わせて、社会実装に向けてより一層展開を加速



- 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
- 複数の企業からデータ活用基盤構築への技術支援の依頼が拡大中



- 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・新規顧客成約を実現し顧客エンゲージメント強化を確認
- 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



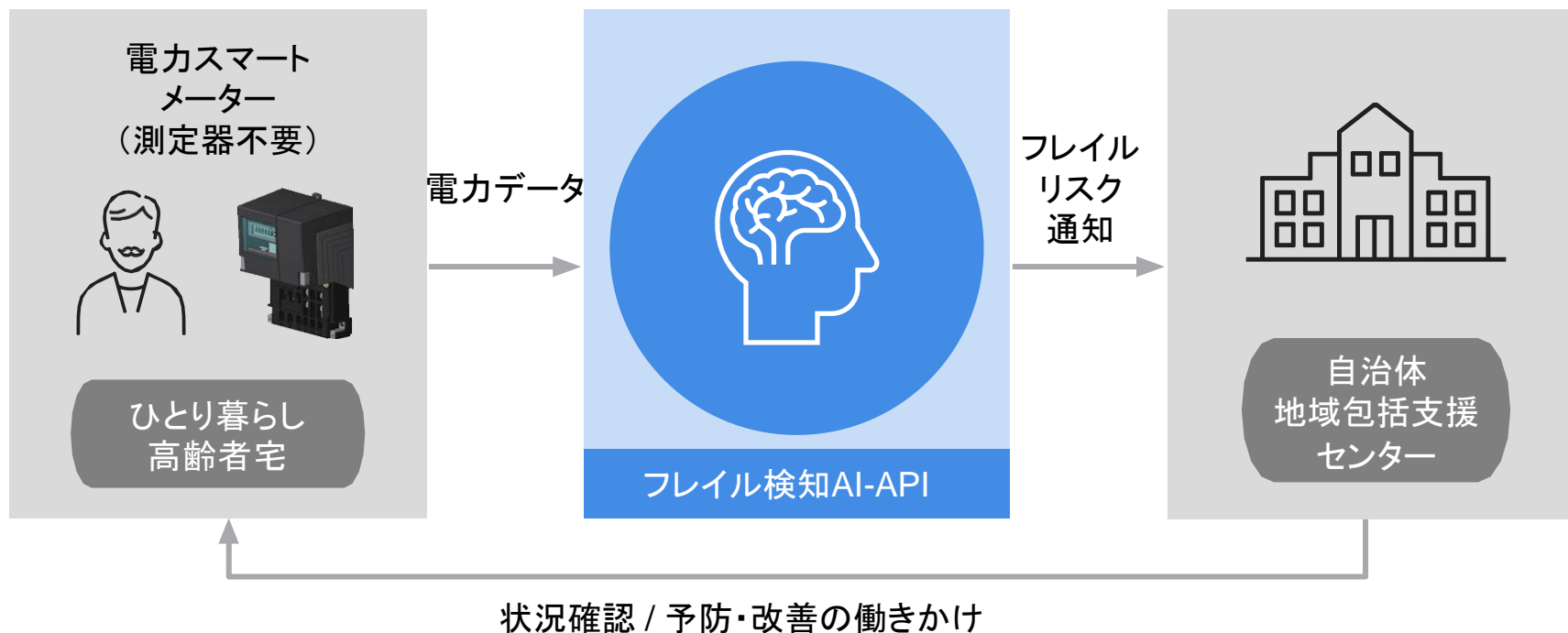
- seawise社として、船舶に係るデータプラットフォーム事業の展開を開始
- seawise事業に寄与する各種ソフトウェア、ハードウェアを開発
- 造船会社向けのデータサイエンティスト育成プログラムを拡大

フレイル事業の取り組み： 全国の自治体を対象にサービス提供・拡大中

中部電力株式会社の自治体向けフレイル検知サービス「eフレイルナビ」に、JDSCが特許を持つ「電力データ解析によるフレイル検知AI技術(API連携)」の有償提供を開始⁽¹⁾し、収益化を実現



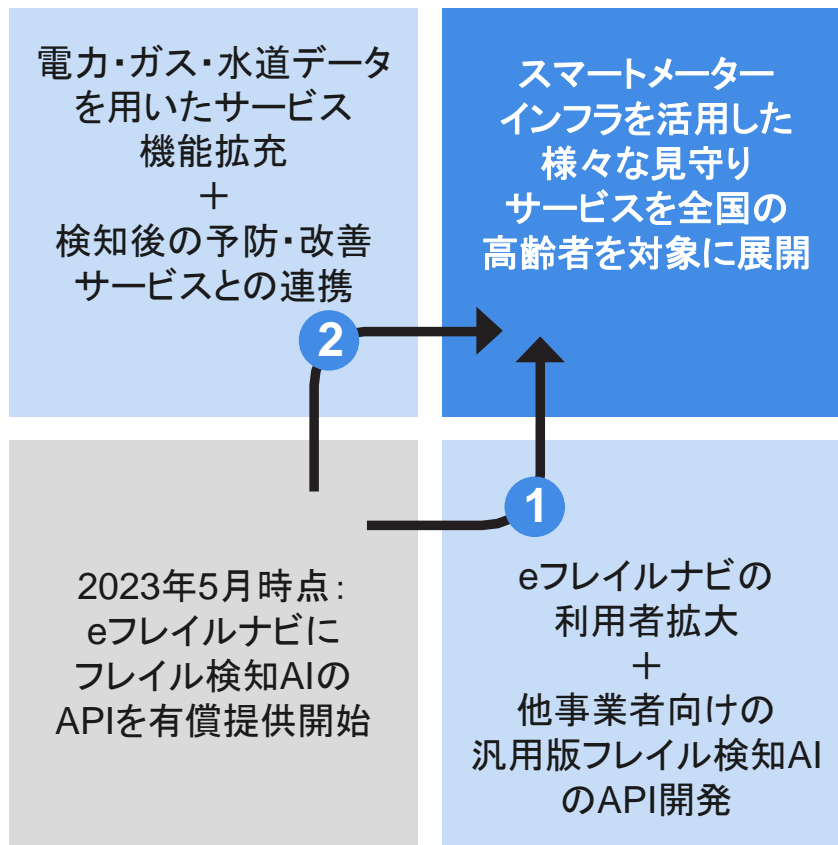
自治体向けフレイル検知サービス「eフレイルナビ」の概要(2023年4月4日提供開始)



※フレイル検知AIは居住者のフレイル有症の可能性を推定するものであり、フレイルであることを確定するものではありません。

1. 三重県東員町および長野県松本市にサービス提供開始中
2. 詳細は2023年4月13日に公表したプレスリリースをご参照ください

フレイル事業の今後の方向性：フレイル検知AIの利用者拡大・サービス機能拡充に向けて取り組む



1 事業拡大に向けた取り組み

- eフレイルナビ利用者拡大に向けてマーケティング・営業強化
- 他事業者も利用可能な汎用版のフレイル検知AIのAPI構築（現在開発中）

2 サービスラインナップ拡大に向けた取り組み

- 電力データに限らず、ガス・水道データを活用し、認知機能低下・孤立検知などサービス機能拡充
- フレイル検知後の予防・改善サービスと連携し、一気通貫のサービス構築

海事事業の取り組み： 実船へのアプリケーション提供を開始



報道関係者各位

2023年5月10日
株式会社 JDSC

JDSC、海事領域への投資を更に強化し、船舶データプラットフォームの事業化を推進
～実船へのアプリケーション提供も開始～

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、研究開発リソースを海事領域にフォーカスし、JDSC と三井物産が出資する合弁会社 seawise 株式会社（本社：東京都文京区、代表取締役：筒井 一彰、以下「seawise」）を通じて、船舶に係るデータプラットフォームの事業化を推進しています。2023年4月までに実船へのアプリケーション提供も開始しており、JDSC は 2023年5月以降、海事領域への投資を更に強化し、産業全体のアップグレードに貢献していきます。



JDSC、海事領域への投資を更に強化し、船舶データプラットフォームの事業化を推進
～実船へのアプリケーション提供も開始～

日本は四面環海で資源の乏しい国土であり、海事産業は重要性の高い領域です。一方で、日本の海事産業は近年、デジタル化への遅れや、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。海事産業のアップグレードおよび国際競争力の向上を目指すために設立された seawise は、海事産業の各種課題を AI 技術で解決し、船舶の生涯価値向上に貢献するプラットフォームを構築するために、海事向けデータプラットフォームの構築と、自社開発ソフトウェアと他社開発ソフトウェアの SaaS 提供を行い、ストック型の収益モデルの確立を目指します。JDSC は当該取り組みにおける技術研究およびプロダクト開発を担当しており、また、seawise 代表取締役を JDSC の社員が務めるなど、主導的な役割を担っています。

海事領域におけるこれまでの取り組み



1. 顧客獲得(収益獲得)

- seawise親会社のネットワークを活用した国内船主への訪問
- 実船へのアプリケーション利用・サポートの開始

2. 開発支援

(1)データプラットフォーム機能の開発・運用

- データプラットフォームで収集したデータを用いた解析
- メンテナンス履歴データの応用
- 船の動静 (Noon Report、IoTモニタリング) データの応用

(2)ハードウェアセンサーの開発

- 実船へのテスト機の取り付け、データ収集を開始

3. その他の取り組み

- 造船会社向けデータサイエンティスト育成研修の提供
- 船主向けの営業に動画配信ソリューション「sales insight」の活用

今後は、海事向けデータプラットフォームの構築と、
自社開発ソフトウェアと他社開発ソフトウェアのSaaS提供を行い、
ストック型の収益モデルの確立を目指す

直近の主要な進捗

外部との戦略的な アライアンス

- **他社とのアライアンスを強化**
 - アイデミーとJDSCが「DX人材育成」の体制拡充に向けて業務提携
 - AI/DXの受託開発を得意とする複数の企業とのアライアンスに向けて具体案件の協業を開始
- **アカデミア(大学)との技術連携・人材交流を加速**
 - 東京大学大学院・田中謙司研究室との人材と知見の共有を通じた連携を更に強化
 - 田中謙司研究室の特別技術研究員である吉井勇人が取締役に就任

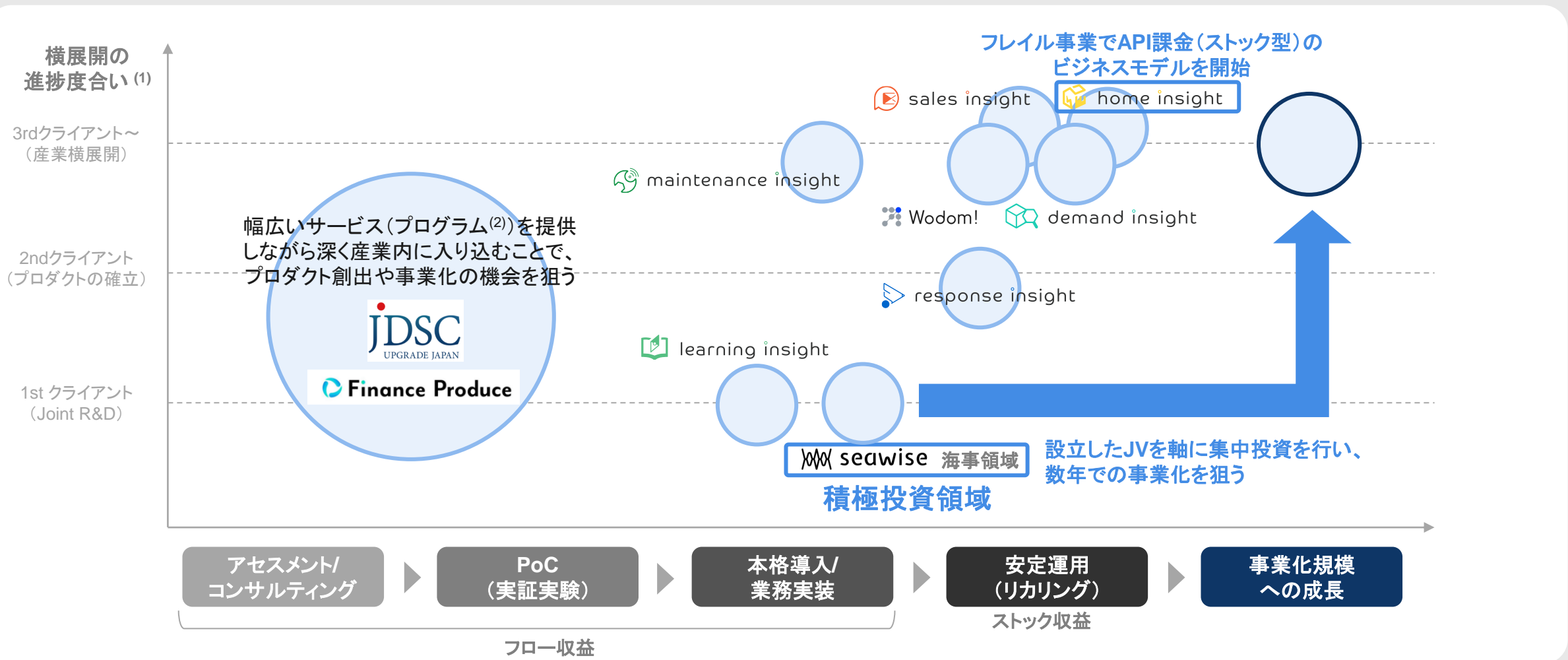
多様な産業における 定量的なインパクトの創出

- **直近の公表事例**
 - 営農型の太陽光発電施設「ソーラーシェア」事業拡大に向け、東急不動産など12社と連携
 - 東急不動産が参画する仙台空港のカーポート型太陽光発電所建設における反射光シミュレーションを実施
 - 電力データとAIによるフレイルリスク検知と保険会社の社会貢献活動を組み合わせた官民連携でのフレイル予防を社会実装(中部電力の関連会社ネコリコとの共同発表)
 - 駿河台学園と共同開発した学習指導の高度化と標準化を実現するコーチング・マネジメント・システムを運用開始
 - 中部電力の自治体向けフレイル検知サービス「eフレイルナビ」に、「電力データ解析によるフレイル検知AI技術(特許取得済)」を提供

AIプロダクト及びプログラムの戦略的位置づけ

海事領域(合併会社seawise)への投資を強化し、事業化を目指す。

home insightのフレイル事業では、中部電力の自治体向けサービス「eフレイルナビ」でAPI課金を実現。



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

 seawise
海事領域

優先度を見極め、
適宜入れ替え

-  demand insight
 -  learning insight
 -  sales insight
 -  maintenance insight
 -  home insight
 -  response insight
 -  Wodom!
- 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
を狙う

「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」

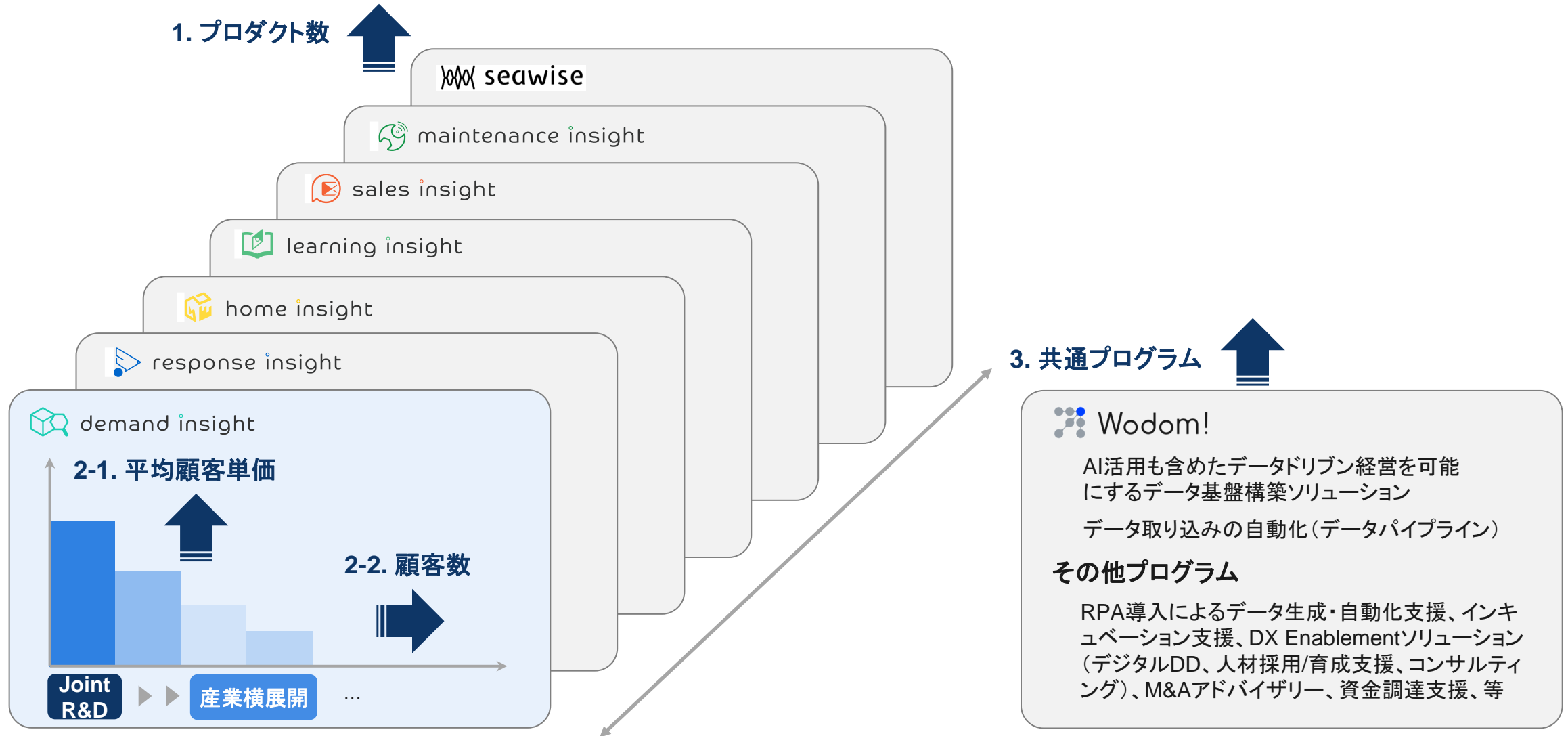
主な戦術

- 全社の研究開発リソースを海事領域(合併会社seawise社が軸)に投下
- 船舶に係るデータプラットフォームとしての事業化を狙う

- 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

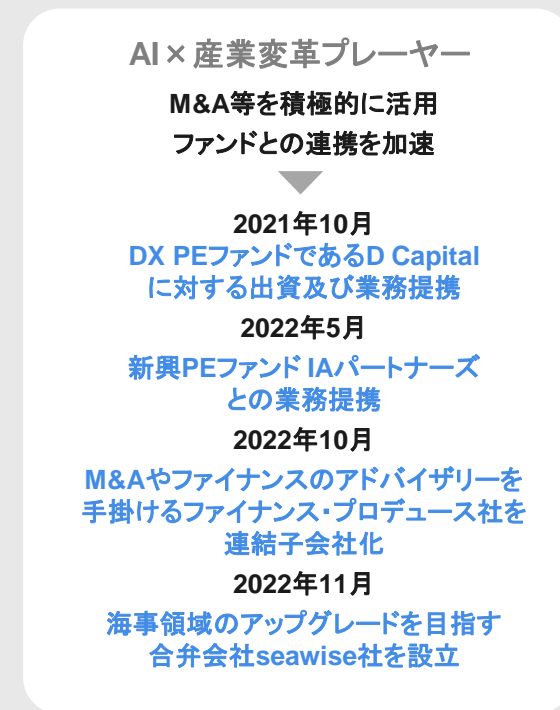
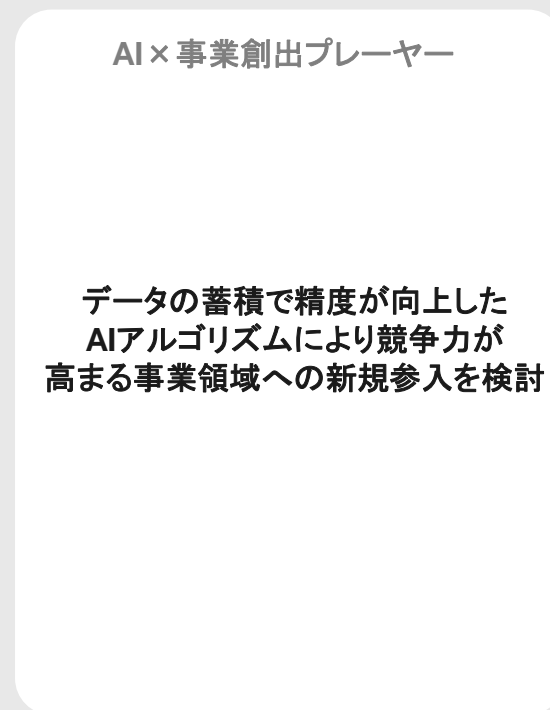
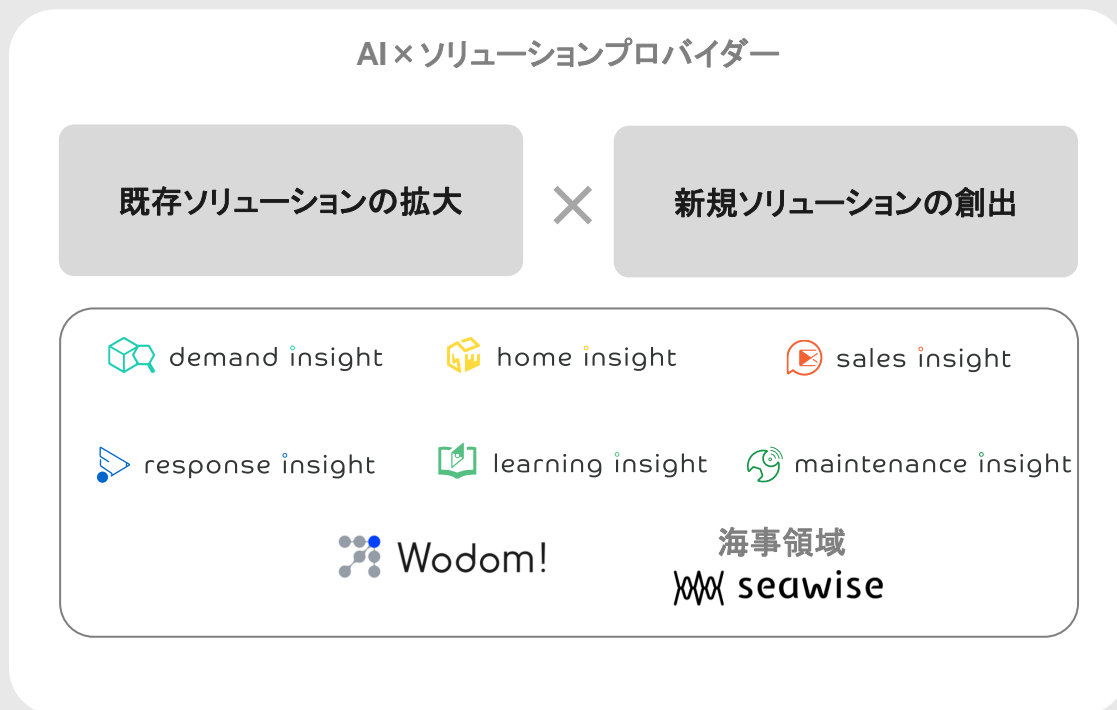
1.製品数 × 2.製品ごとの平均売上 + 3.共通プログラムの売上、の3点の成長を目指す



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

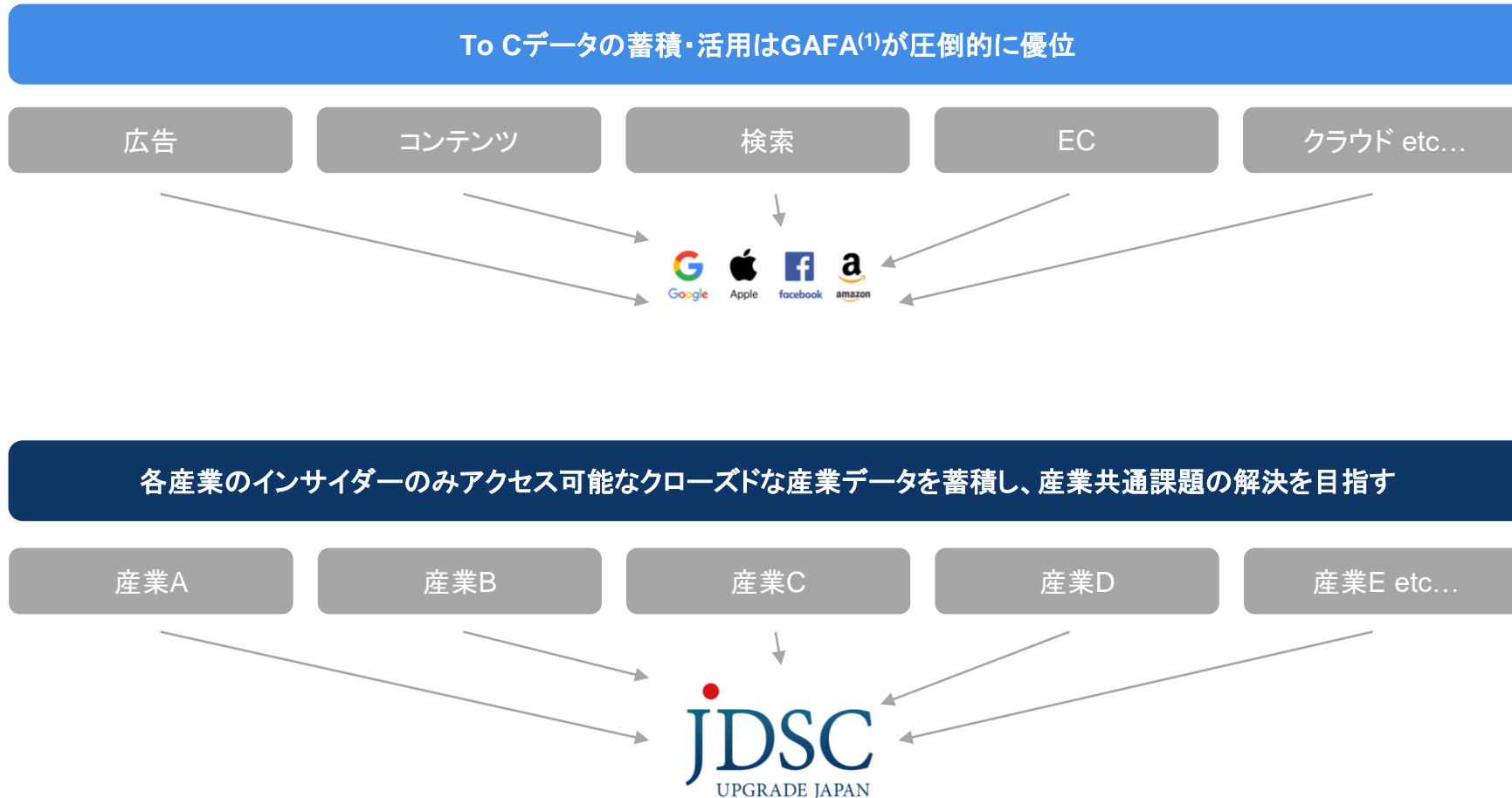
AIソリューションプロバイダーのポジショニングを活かした展望

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









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

技術展望: ChatGPT等の大規模言語モデル(LLM)により当社AIプロダクトの価値向上が期待できる

AIプロダクト	ChatGPT等により期待できる機能改善
 learning insight	<ul style="list-style-type: none">• 自然言語処理を得意とすることから、これまで対象外としてきた文章題への応用が考えられ、例えば設問と回答との関係を学習することで注目すべき単語や文をサジェストするような機能強化が期待される• 言語の翻訳・要約・生成・言い換えなどの機能から、特に英語問題の出題や添削に利用でき、大幅な学習速度の向上が期待できる
 maintenance insight	<ul style="list-style-type: none">• 製造機器に設置されたセンサーのログを定期的に取り込ませることで異常の有無やそのパターンに応じてレポートを生成・管理者に送付する機能の開発が期待される• 機器をモニタリングした結果や定時報告などの文章を要約させることで人手による確認作業を削減することが可能となる
 demand insight	<ul style="list-style-type: none">• 画像やPDFの読み込みなどマルチモーダルな情報処理が可能になることで、システムで利用するデータソースをより充実させることができ、AIの精度向上を狙うことや、業務効率化のための機能拡張が期待される• 商品データの埋め込み表現を作成することで類似商品の判断が可能となり、販売実績のない新商品の一部の需要予測も期待できる
 home insight	<ul style="list-style-type: none">• 電力等のインフラデータを読み込ませることで高齢者の活動状況を類推するなど現在のフレイル検知AIの精度向上が期待される• 高齢者の生活状況からフレイルの予防・改善に必要な行動を促すコミュニケーションを自律的に行うエージェントの開発が可能であり、検知から介入へつなげることで高齢者のフレイル・認知機能の改善への寄与が期待できる
 response insight	<ul style="list-style-type: none">• DMを送付する顧客の埋め込み表現を作成することでコンバージョンしやすい顧客の予測するモデルの精度向上が期待される• DMの文面と送付結果を読み込ませることで顧客のコンバージョンを促進する文章を自律的に修正することができ、従来は難しかった顧客ごとにカスタマイズした文章でDMを送付することが可能となる
 seawise	<ul style="list-style-type: none">• 船舶に設置されたセンサーのログを定期的に取り込ませることで異常の有無やそのパターンに応じてレポートを生成・管理者に送付する機能の開発が期待される• 船内機器をモニタリングした結果や定時報告などの文章を要約させることで人手による確認作業を削減することが可能となる

目次

1 2023年6月期 第3四半期決算ハイライト

2 2023年6月期 第3四半期業績

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

好調な事業拡大を踏まえ、通期業績予想の修正を実施

(百万円)	2021年 6月期	2022年 6月期	3Q 実績	通期 業績予想 (修正前)	2023年 6月期 通期 業績予想 (修正後)	前期比	成長率(%)
	通期 実績	通期 実績		通期 業績予想 (修正前)	通期 業績予想 (修正後)		
売上高	1,089	1,413	1,487	1,625 ~ 1,766	1,900	+487	34.4%
営業利益	38	▲54	67	1 ~ 20	40	+94	黒字化
営業利益率 (%)	3.6%	▲3.9%	4.5%	0.1 ~ 1.1%	2.1%	+6.0pt	黒字化

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
- 2023年6月期の第3四半期より連結ベースの損益計算書の連結を実施

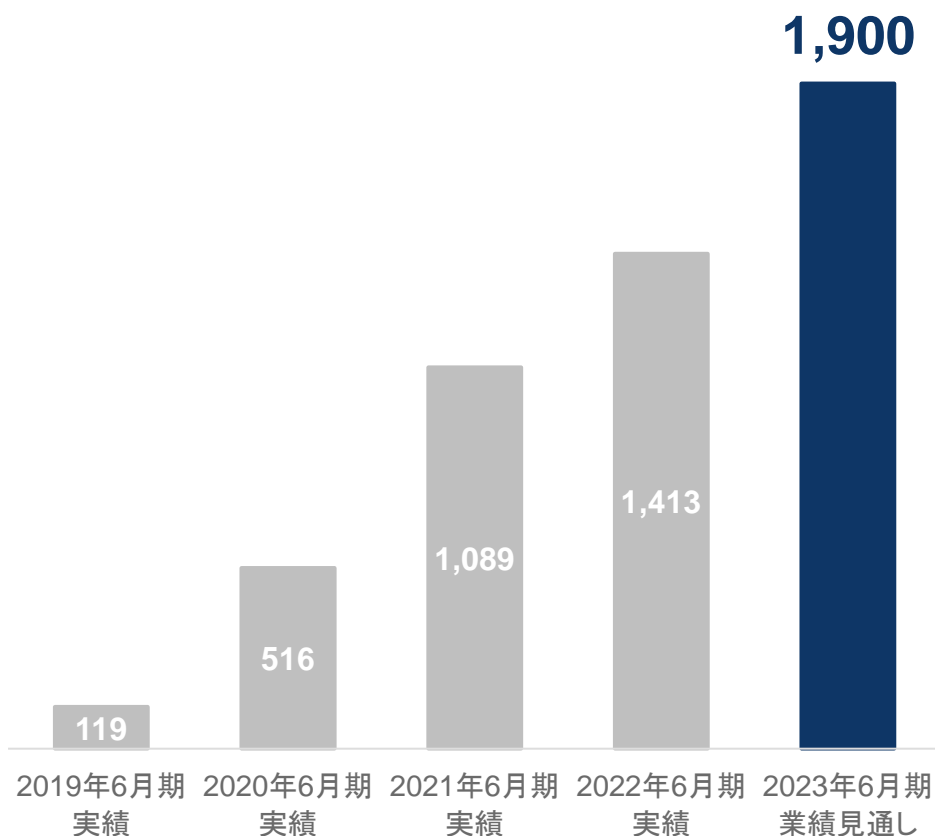
	2023年6月期			
	Q1 (2022年7～9月)	Q2 (2022年10～12月)	Q3 (2023年1～3月)	Q4 (2023年4～6月)
当社	単体決算	連結決算へ移行		
ファイナンス・プロデュース社	—	BSのみ連結	PL/BSの連結	

当社連結売上のイメージ

オーガニックな事業成長に加えて、非連続な成長機会を探索する

(百万円)

連結売上高のイメージ



- 2023年6月期の連結売上高へのファイナンス・プロデュース社の貢献は2023年1月～6月の6か月分
- 今後も非連続なM&Aによる成長機会を模索していく方針

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。

2. 2024年6月期の業績予想の数値は未公表です。今後適切なタイミングで適時開示を行っていく予定です。

目次

1 2023年6月期 第3四半期決算ハイライト

2 2023年6月期 第3四半期業績

3 事業の進捗及び成長戦略

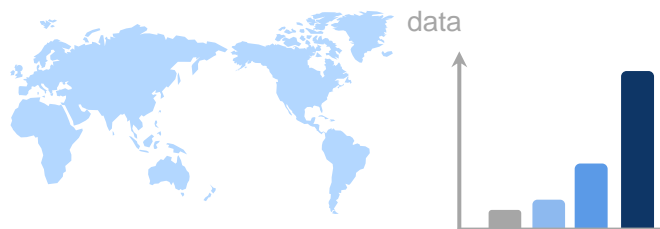
4 2023年6月期 通期業績見通し

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

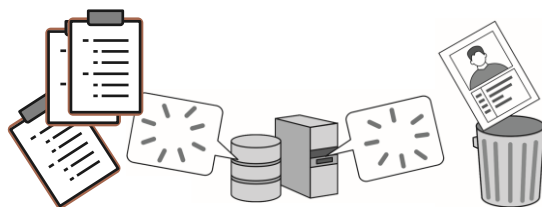


膨大なデータのリアルタイム収集の実現

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

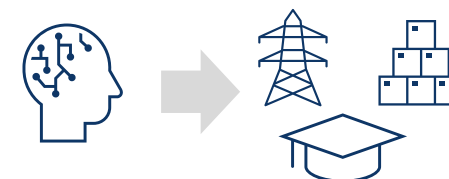


企業側にDX/AI人材が不足

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

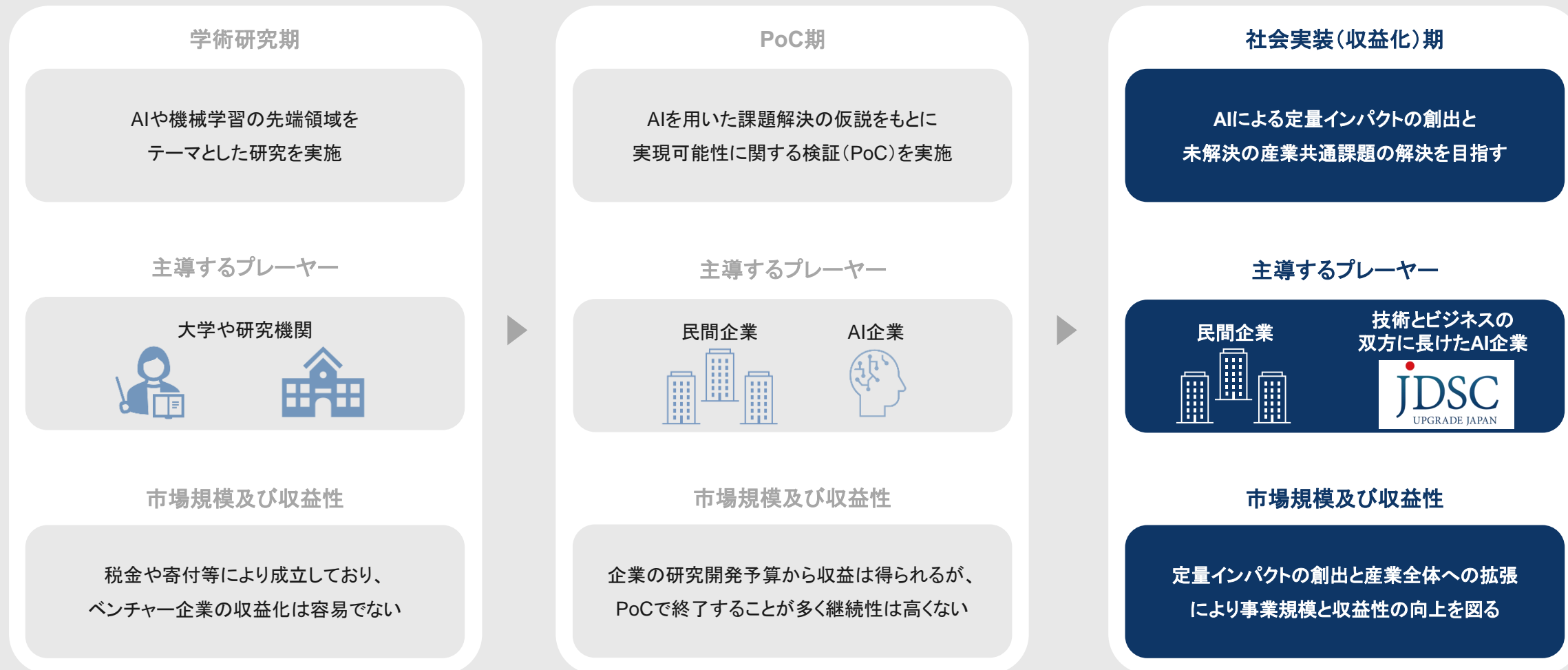
東京大学の複数の研究室と連携し、技術を社会実装可能な形へ革新

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	東京都文京区小石川1-4-1 住友不動産後楽園ビル16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
	取締役	吉井 勇人
	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	

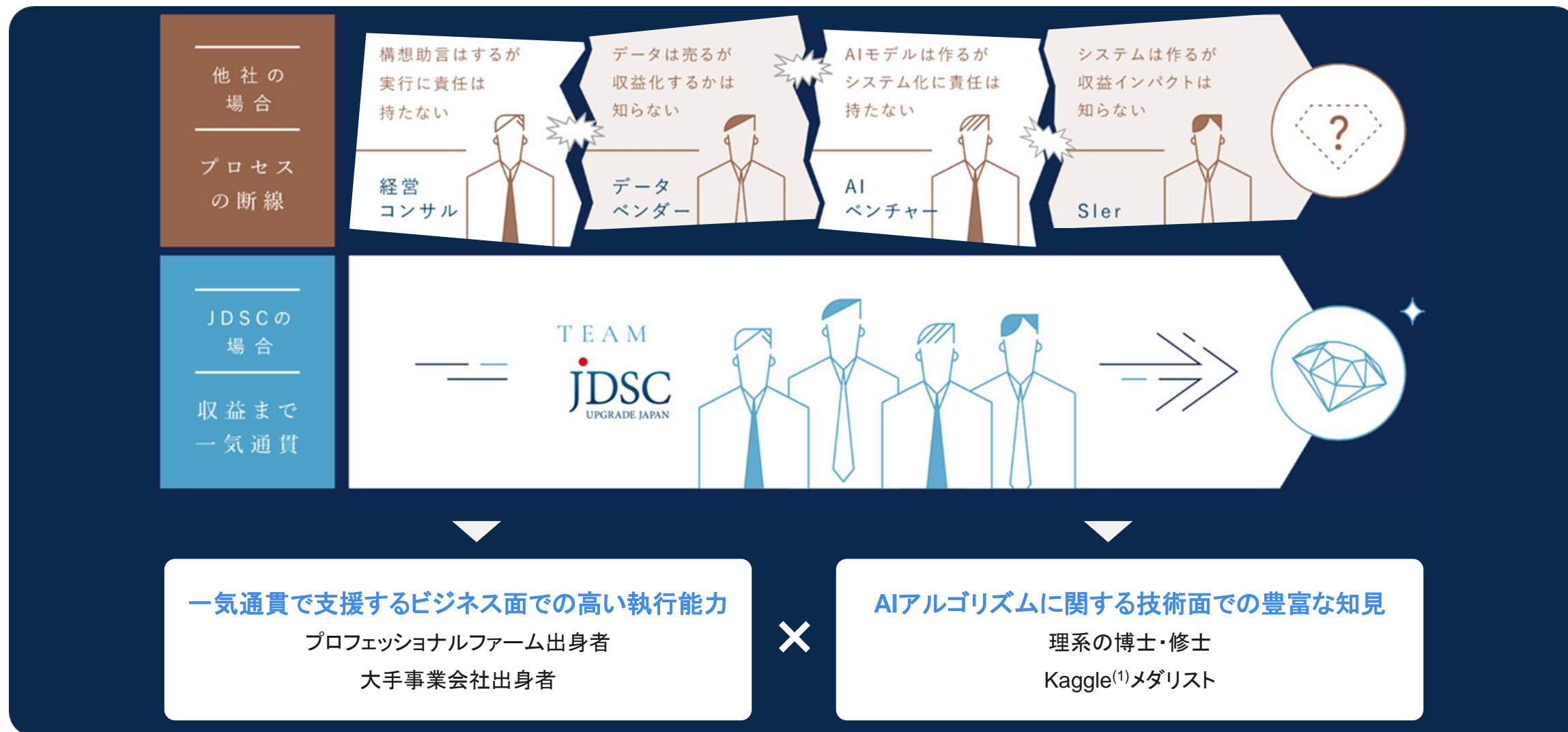
技術顧問		松尾 豊 東京大学 工学系研究科 教授 日本ディープラーニング協会 理事長
		越塚 登 東京大学大学院 情報学環 教授

1. 株主及び業務提携先

主要なアライアンス先 (1)

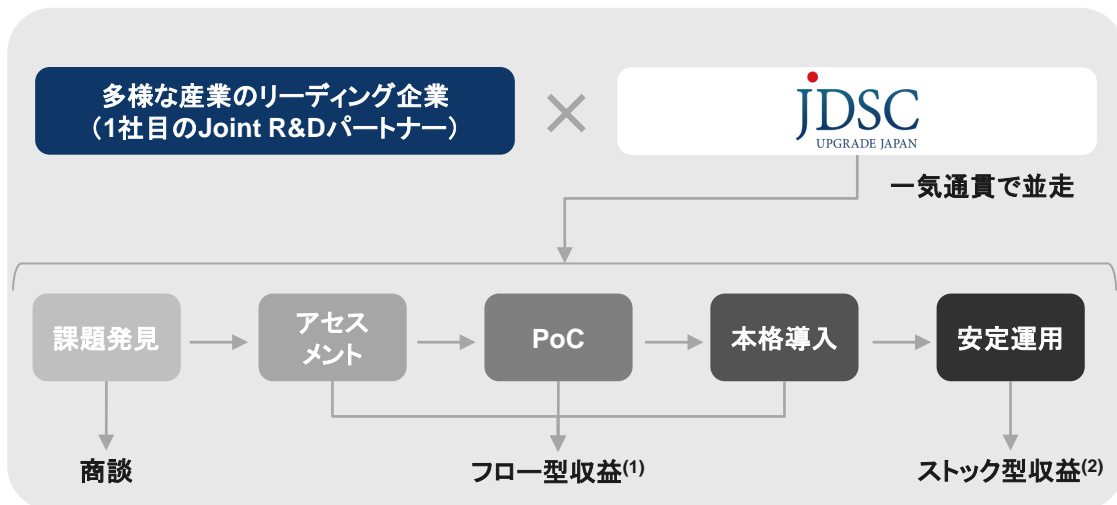


一貫通貫型で高付加価値なAIビジネス創出能力



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

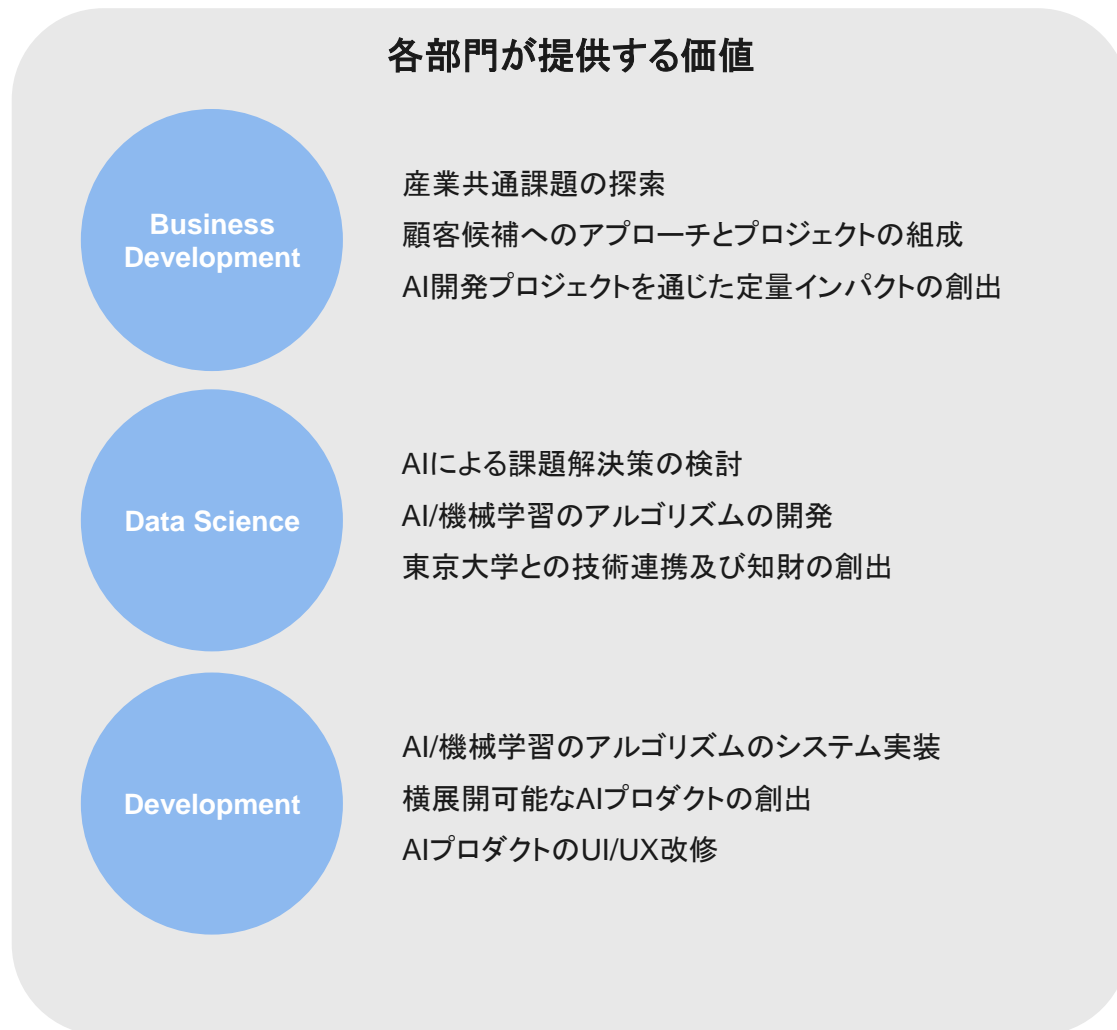
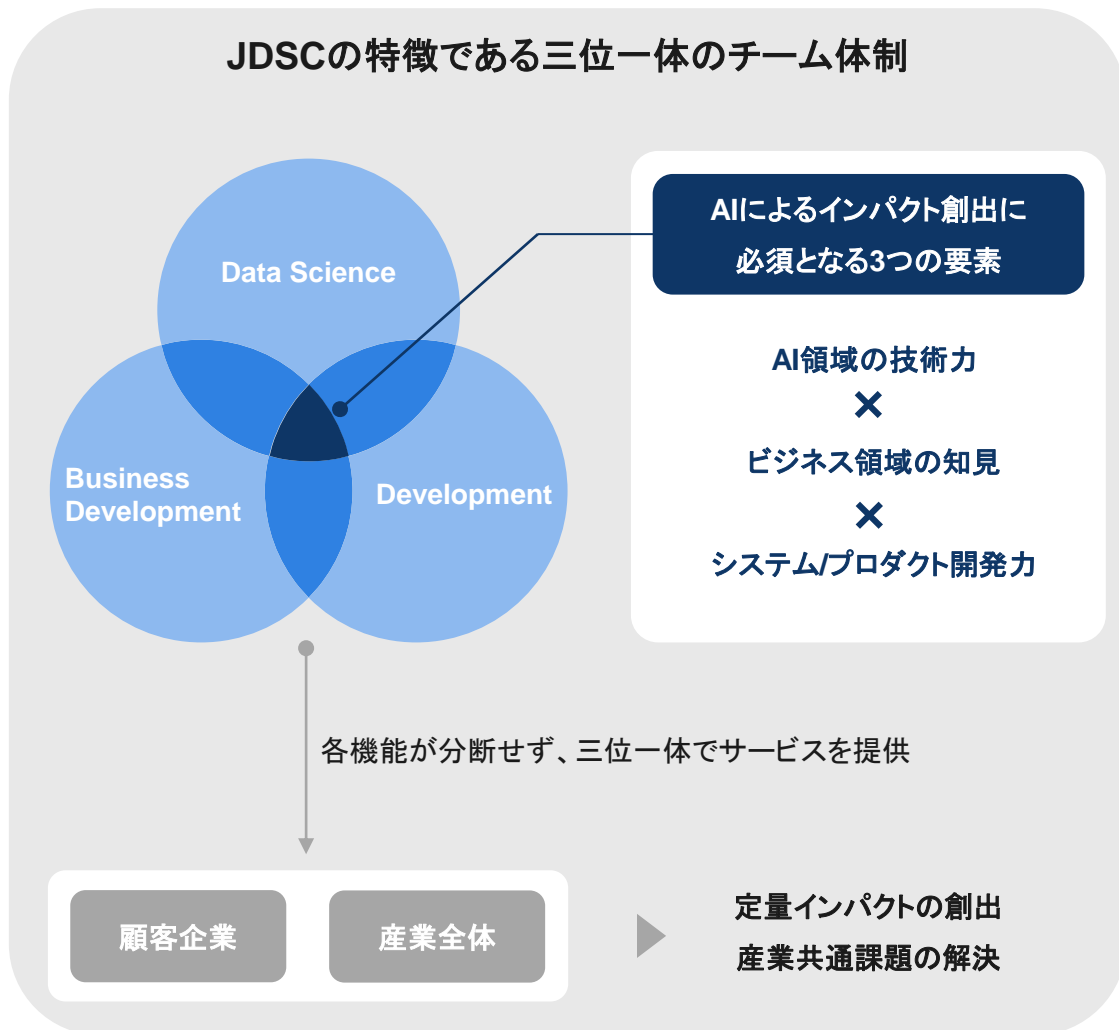
個別企業ではなく産業共通の課題(SDGs)を解決



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



三位一体のチーム体制により、AI活用を強力に推進する



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



作井 英陽
取締役
CFO

東京大学
職歴: UBS証券、メリルリンチ、
Azit



吉井 勇人
取締役
DXソリューション事業部長

京都大学
職歴: アクセンチュア



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



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



富長 裕久
執行役員
DIユニット

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



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
DXソリューション

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



中橋 良信
シニアデータサイエンティスト
DXソリューション

職歴: PwC、Deloitte、E&Y



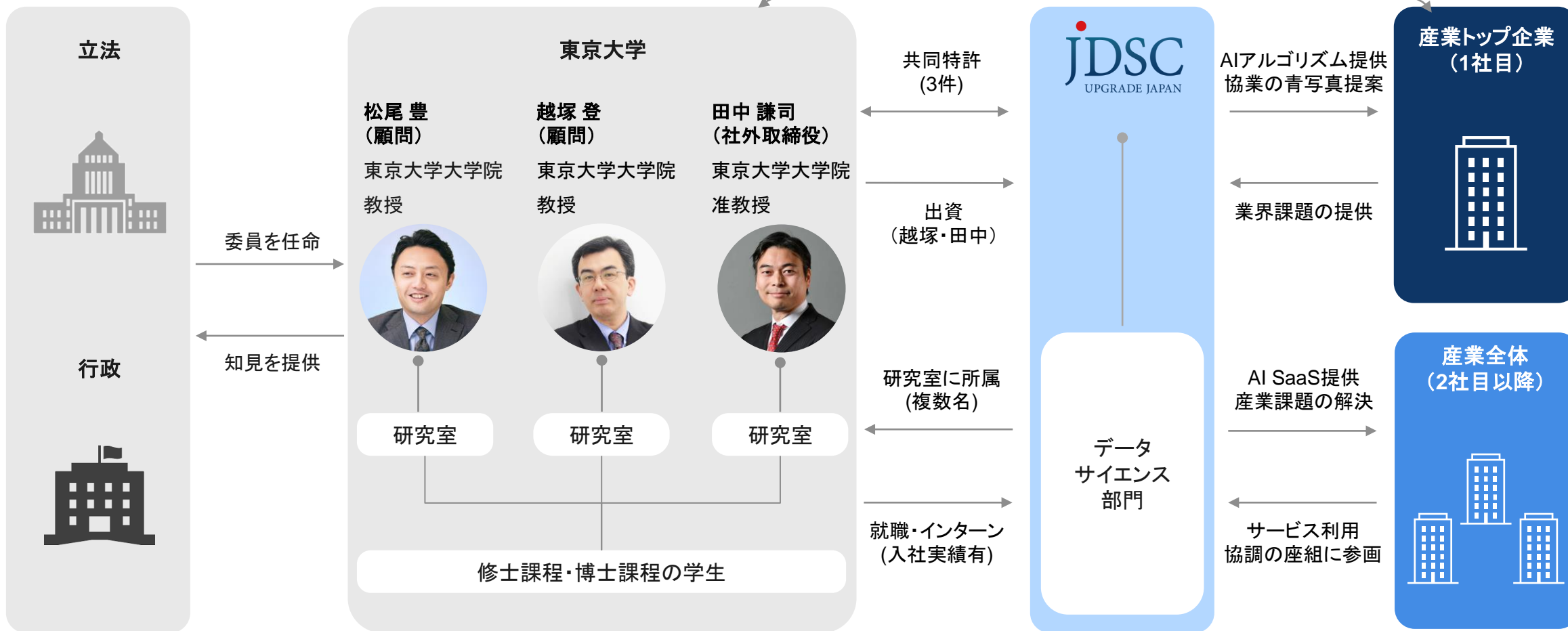
大杉 慎平
共同創業者
フェロー

東京大学(修士) MBA講師
職歴: Teach for Japan、
マッキンゼー

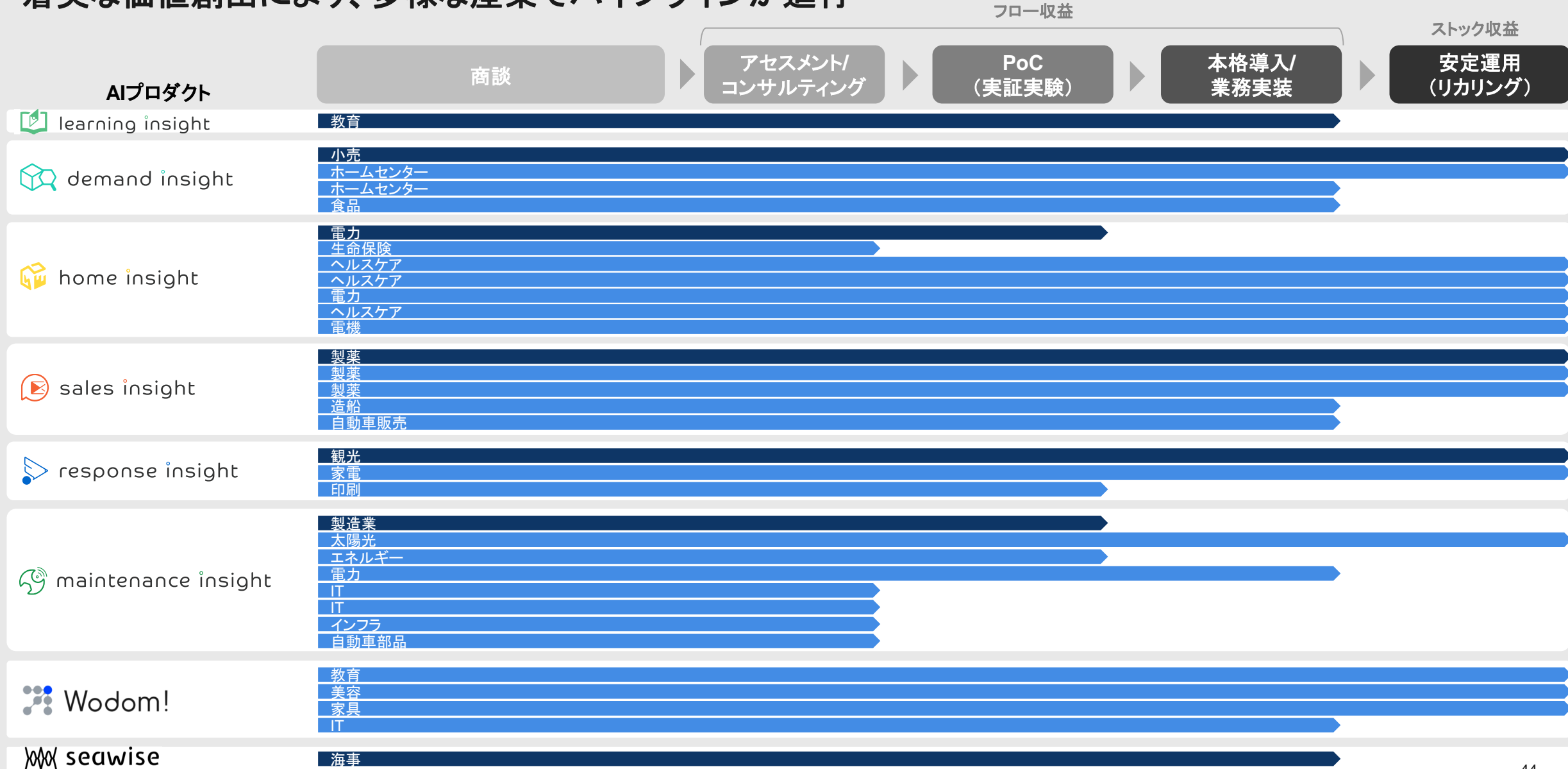
東京大学との連携による価値創出の座組

「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

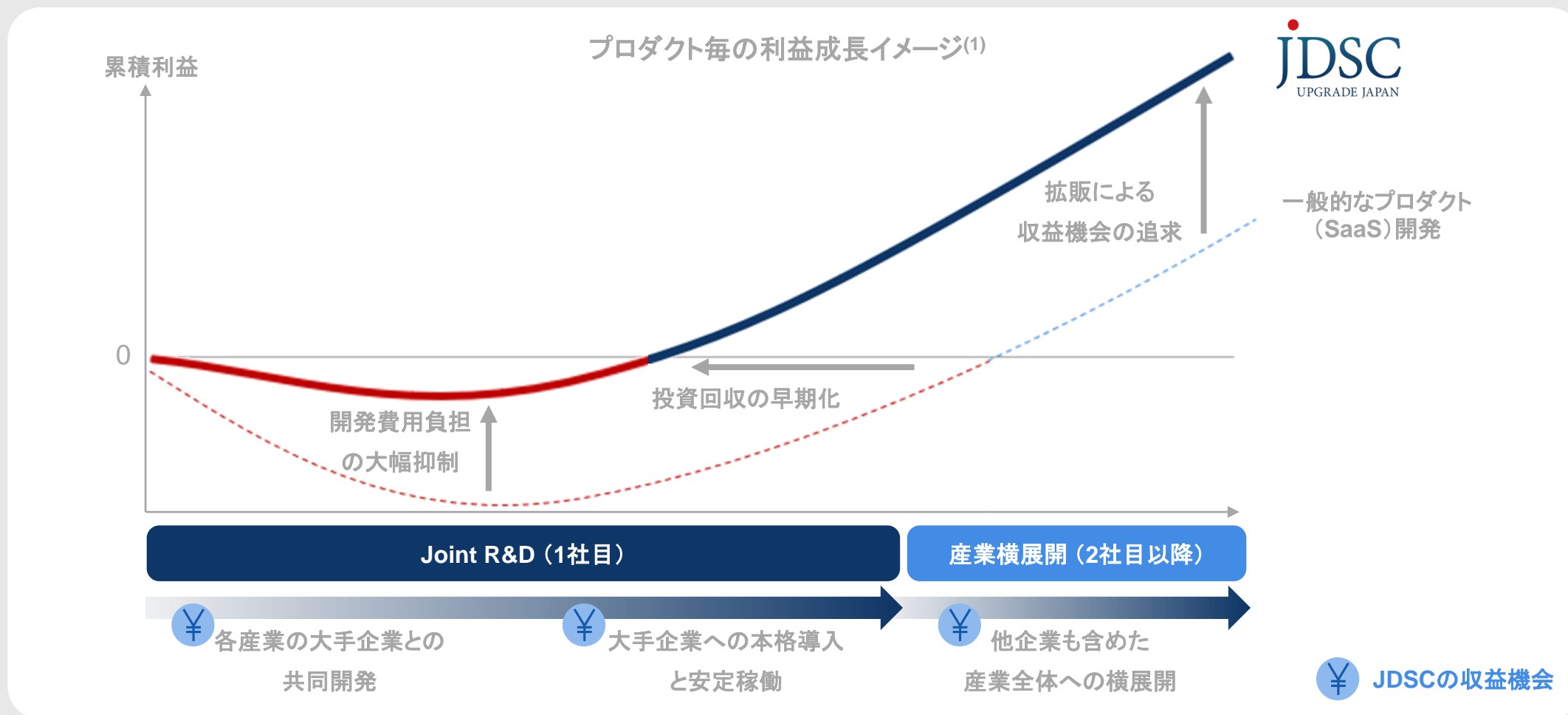


着実な価値創出により、多様な産業でパイプラインが進行⁽¹⁾



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

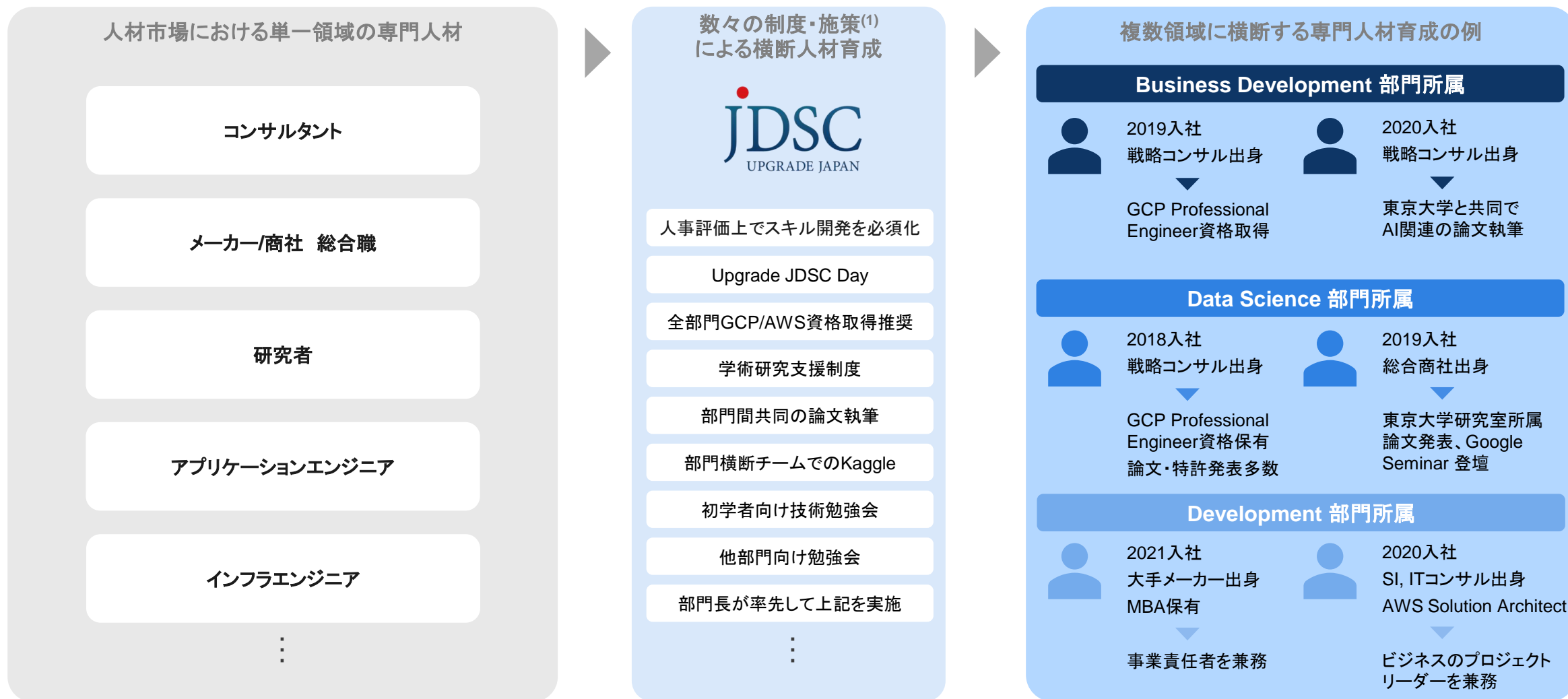
各産業のリーディングカンパニーとの共同研究開発により、高成長と黒字化を両立



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⁽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



×



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

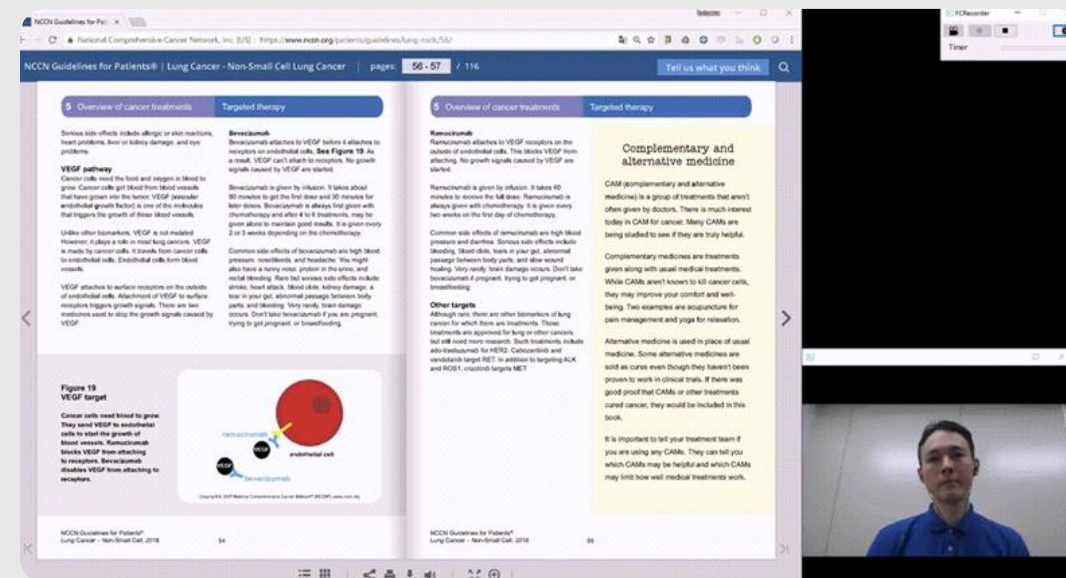
(将来展開の可能性) リモートでの発言内容の自動文字起こしとAIによる示唆提供、複数社間での医師反応モデルの共有による情報提供の質の向上

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)

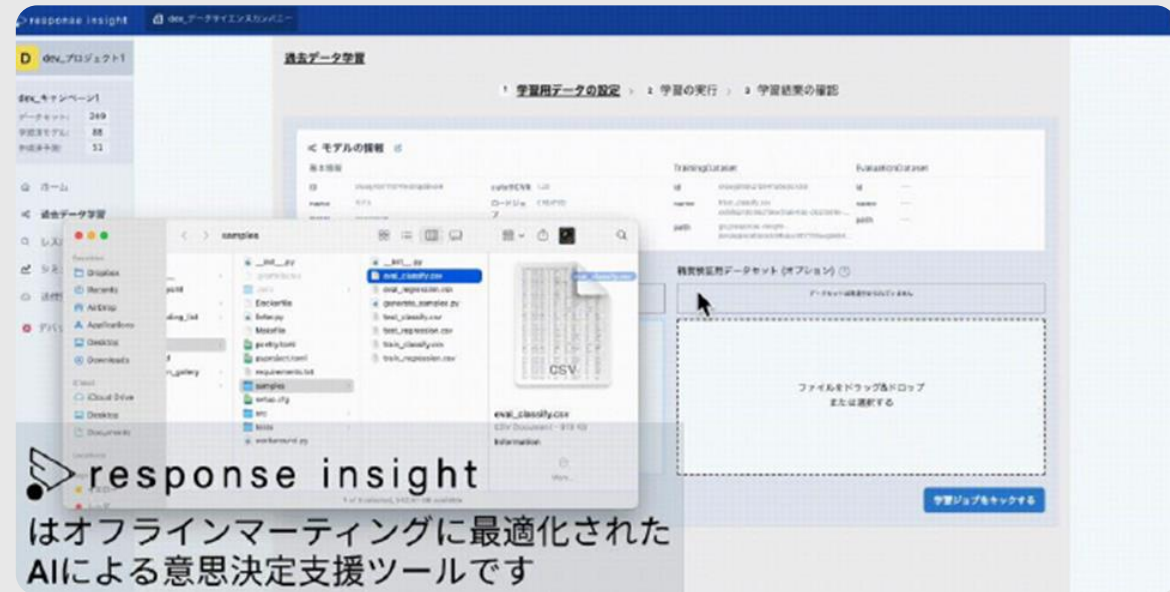
顧客のCVRが1.94倍改善⁽¹⁾

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

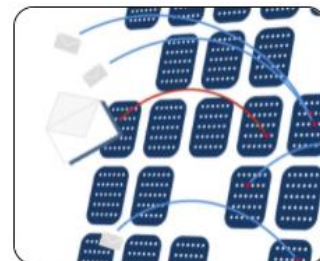
1. 2020年5月から2021年3月のプロジェクト期間において実施したマーケティングキャンペーン施策でresponse insightの使用と不使用で比較した際の数値
2. 2020年5月から2021年3月のプロジェクト期間を経て観測された2か月間の削減実績である1名×24か月分を年換算して試算
3. 2020年5月から2021年3月のプロジェクト期間で観測された改善効果をコロナ前の2018年10月から2019年8月までの実績データに当てはめて年換算して試算
4. 2021年9月時点で実際に顧客から受領しているresponse insightの月額収益



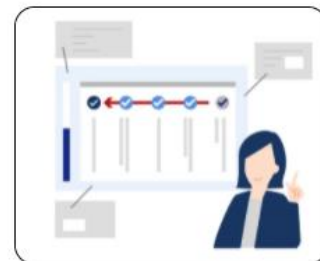
response insight
はオフラインマーケティングに最適化された
AIによる意思決定支援ツールです



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



人件費



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



売上



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



修繕費用



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



IT費用



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』

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 出資比率 株式会社JDSC 40%、三井物産株式会社 20%、他 40%
- ⑧ 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

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。

連結子会社ファイナンス・プロデュース

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
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

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.