

2023年8月10日

株式会社 JDSC

2023年6月期 第4四半期 決算発表 FAQ

2023年6月期 第4四半期決算に関して、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。

[2023年6月期 第4四半期業績 実績]

- Q. 売上高 19.3 億円(累計)について、2023年5月10日に開示された修正後の通期見通し 19.0 億円を上回ったが、ビジネスの実態はどういう状況か？
- 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、想定を上回る好調な結果となりました。第3四半期決算でお示していた通り、3月決算の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に前倒して発生し、反動により4Qの売上が下振れましたが、想定内の着地となりました。
- Q. 売上高は前期までは特段の季節性が見られなかったが、今期から季節性が発生した理由は何か？
- A. 創業以来の4期までは規則的な季節変動は見受けられませんでした。顧客数が増加してきた中で、3月決算の顧客との取引において先方の予算消化・予算策定等の都合から期末を挟む前後の収益に季節変動が発生するケースが増加したことが理由です。
- Q. 営業利益 68 百万円(累計)について、2023年5月10日に開示された修正後の通期見通し 40 百万円を上回ったが、要因は何か？
- A. 当社のAIソリューション事業に対する旺盛な需要を背景に売上高が好調に推移したことに加えて、上場後に取り組んできた組織変更や徹底したコスト管理の結果として1名あたりの生産性が向上したことによるもので、4Qには13名の新規採用や賞与引当金の計上等の人材関連の先行投資を行いました。通期業績目標を上回る営業利益を確保することができました。

Q. 原価及び販管費に役職員向けの賞与引当金繰入額が 184 百万円計上されているが、背景は？

A. 優秀な人材の採用およびリテンションの目的で、パフォーマンスに応じた報酬制度として全社業績及びチーム単位の業績に連動する賞与制度を採用しております。また、2023 年 6 月期は上場後の組織変更やストックオプション行使による従業員の離職等の一時的な要素が存在したため、在籍して成果を創出したメンバーに対して積極的な還元を実施する方針を採用しております。当該方針のもと、期初に公表した業績予想及び期中に上方修正した修正業績予想を踏まえつつ、賞与の金額を決定しております。2024 年 6 月期以降については事業環境や業績動向、組織の状況等を総合的に勘案しつつ決定してまいります。

Q. 連結子会社のファイナンス・プロデュースの収益貢献はどの程度か？

A. 損益計算書の連結は 3Q から開始しており、売上面では 72 百万円程度の貢献となっています。利益面ではのれん償却費を含めて 10 百万円程度のマイナス影響（のれん償却費を除くと 2 百万円のプラス影響）となっています。

[2024年6月期 通期業績 予想]

Q. 売上高 24.0 億円(前期比+23%)とした背景は？

A. 既存顧客と新規顧客の双方からの受注が好調で、AI/DX 領域で具体的な成果を創出した事例を多数公表しています。月次や四半期という時間軸で見ると収益が上下に変動するリスクや、継続的な人材やプロダクトへの積極的な先行投資、組織変更に伴う離職などのリスクも引き続き存在しますが、現時点の情報を基に通期業績見通しとして公表しております。

Q. 営業利益 120 百万円(前期比+77%)とした背景は？

A. 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への先行投資を積極的に実施していきたいと考えております。その中でも、当社事業・サービスの付加価値を示す売上総利益(粗利益)率で 50%程度の水準を安定的に維持しながら事業が拡大しており、先行投資を実施しながらも創出可能と考えられる営業利益の水準に修正を実施しました。

Q. AI プロダクトごとの業績予想の内訳は？

A. 個別の AI プロダクト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。

Q. 今後3年の中期的な業績のイメージは？

A. 中期の数値計画は未公表です。当社が属する AI/DX 領域は旺盛な需要が継続しており、引き続きトップラインの成長および事業拡大を志向していく方針です。営業利益は黒字を維持する規律をもちながら、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への先行投資を積極的に実施していきたいと考えております。具体的な数値目標は適切なタイミングで開示してまいります。

[事業内容]

Q. 解約率はどの程度か？

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。解約に至る事例も限定的ではありますが存在しております。特定の顧客に依存せず安定的な事業拡大を目指してまいります。

Q. 収益の継続性を示す指標は？

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。収益の継続性という観点では、継続顧客*からの売上比率を開示(2023年6月期61%)しております。

※ 4四半期連続で売上がある顧客。4四半期目以降の売上を継続的な売上として計上

Q. 顧客当たりの売上高は？

A. 2023年6月期において、年間売上500万円以上の大口顧客が全社売上の98%を占めており、その平均売上は約43百万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。

Q. 今後注力する領域は？

A. 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します。直近では、ヘルスケア・物流・エネルギー・製造業等で、AI/DXを用いた課題解決・生産性向上・価値創出の取り組みが増加しております。AIプロダクトとしては、海事領域の seawise 及びヘルスケア領域のフレイル検知 AI に特に注力してまいります。

Q. 生成 AI、「Chat GPT」をはじめとする LLM(大規模言語モデル)の影響は？

A. 「Chat GPT」をはじめとする LLM(大規模言語モデル)の活用をテーマとするプロジェクトの引き合いが増加しており、業績の観点ではポジティブに働くと捉えております。また、当社が保有する各 AI プロダクトにおいても LLM(大規模言語モデル)の利活用により価値向上が期待できると考えております。

[AI プロダクト]

Q. 注力領域の海事領域(含む seawise 社を通じた取り組み)の現在の状況は？

A. 船舶の生涯価値向上を目指し、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ています。既に実船へのアプリケーション提供を開始しており、ハードウェアセンサーも活用したデータ解析及びデータの利活用を進めています。あらゆるデータをもとに価値向上への示唆を出す、船の“かかりつけ医”として、船主・オペレーターが、共に船舶の生涯価値向上を目指すことができるプラットフォームを構築してまいります。詳細は 2023 年 8 月 10 日に開示した決算説明会資料をご参照ください。

Q. フレイル検知のAPI課金のビジネスについて将来性を教えてほしい。

A. 特許を所有している電力データ解析によるフレイル検知 AI 技術を活用し、電力データから外出回数や睡眠情報、活動量などの情報を抽出し、フレイル状態の方および健康な方それぞれの生活習慣に関するパターンを大量に学習することで、高齢者のフレイル状態を検知できます。本技術を用いて、システム上でフレイルの判定が行われる度に従量課金で収益を得る API 課金(ストック型)のビジネスモデルを構築しています。今後は他事業者に向けた汎用的な API の有償提供についても積極的に検討していきます。詳細は 2023 年 4 月 13 日に開示したプレスリリースをご参照ください。

Q. どのプロダクトにも該当しない「その他」の売上構成比が増加している背景は？

A. 強化に取り組んできた営業組織による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」の収益が増加傾向にあります。具体的な中身は非開示となりますが、特定産業の大型案件によるものではなく、多様な産業で多くの新規の顧客との取引が開始しており、今後の当社の事業成長にとってはポジティブなものとして捉えております。組織の拡大に伴い、2024 年 6 月期からはプロダクト領域の区分にこだわらず事業を展開する方針で、開示区分も修正を予定していません。

[組織・人材採用]

Q. 入社と離職の内訳は？

A. 第2四半期決算から、決算説明会資料に正社員数の増加と減少の内訳スライドを追加しておりますので、そちらをご参照ください。2021年11月以降、上場によるアナウンスメント効果で一時的に入社が急増し、組織の急拡大フェーズにおいて一定の離職が発生いたしました。また、2022年12月にストックオプションが行使可能となったことで追加的な離職が発生しておりますが、新規採用の加速やフリーランスの業務委託パートナーの活用等で十分なキャパシティを確保しております。

Q. 人材採用の状況は？

A. 2023年6月の時点で連結ベースの正社員数は63名と、前期末対比で11名減少となりました。業務委託パートナー等の積極活用により総リソース量を維持しており、新規採用も順調に進捗しております。正社員は年間で30名強の採用を想定しており、7月以降で既に9名の入社が決定しております。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。

Q. 信託型ストックオプションの昨今の動向で業績や人材獲得に影響はあるか？

A. 国税庁から公表された見解に基づき源泉所得税の納税を実施した上で、求償を行ってまいりましたが、全額について求償が完了していないため、当四半期において貸倒引当金繰入額18,998千円を営業外費用として計上いたしました。今後は、当社の上場後のインセンティブ制度はストックオプションに限定せず現金による賞与等も積極的に活用しておりますので影響は軽微と考えております。なお、詳細につきましては2023年8月10日に開示したプレスリリースをご参照ください。

[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。成長投資を最優先で実行する方針のもと、還元も含めた最適なキャッシュアロケーションを検討してまいります。直近の経営環境及び財務状況に鑑みて、2022 年 11 月 8 日に 2 億円を上限とした自己株式取得の実施を決議しており、進捗率 30%で取得期間が終了いたしました。

以上

本資料に記載されている事項は、2023 年 8 月 10 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。