

2023年8月17日

各位

会社名 株式会社 JDSC
代表者名 代表取締役社長 加藤 聡志
(コード: 4418、東証グロース)
問合せ先 取締役 CFO 作井 英陽
(TEL. 03-6773-5348)

メールカスタマーセンター株式会社の第三者割当増資引受及び連結子会社化に関するお知らせ

当社は、2023年8月17日開催の取締役会において、以下のとおり、メールカスタマーセンター株式会社（以下「メールカスタマーセンター」といいます）の第三者割当増資の引き受け及び連結子会社化（以下「本件 M&A 取引」といいます）について決定いたしましたので、お知らせいたします。

1. 本件 M&A 取引の理由

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います。

当社の AI ソリューション事業においては、各産業を代表する大手企業とのパートナーシップを活用し、AI・データサイエンスを用いた定量的な利益やキャッシュフローの改善にこだわり、多数の成果を創出してまいりました。特に、当社は予めからオフラインマーケティング領域でダイレクトメール（以下「DM」といいます）発送に関連する分野で、「response insight」という DM 発送業務の最適化を AI で支援するソリューションを展開しており、複数の大手企業の顧客に対して AI による定量的な価値貢献を行ってまいりました。

メールカスタマーセンターは、DM 発送代行業務の業界における長年の実績と信頼を築いており、700 社超の顧客基盤を有しております。そうした企業体としての信用・ブランドや、業界でも大手と位置付けられるポジショニングと事業展開上の大きなアドバンテージを活用し、年間約 3 億通の DM を取り扱うことで膨大なデータを保有しております。

当社は事業の非連続的な成長のための重要なアプローチとして、M&A 等を活用することを選択しており、当社が保有する AI ソリューションを通じて既に実績を有する領域を優先し機会を探索してまいりました。メールカスタマーセンターを当社の子会社とすることは、当社にとって以下の意義があると考えております。

(1) AI ソリューションプロバイダーから、AI×事業変革への挑戦

当社は創業から 5 年強で、AI ソリューションプロバイダーとして、アルゴリズム開発や社会実装の実績を蓄積してまいりました。また、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する取り組みを多数公表しております。

AI/DX で価値向上をもたらした実績を有する事業領域を見定めた上で、自ら事業に進出し AI/DX で変革をもたらすことで、当社ミッションである UPGRADE JAPAN を加速させていきたいと考えております。

(2) マーケティングを活用した変革とアップグレードへの布石

当社が DX や AI、データ活用といった取り組みを大手企業と進める中で、マーケティング領域に係るプロジェクトも多数発生しており、マーケティングを活用した事業変革という領域には大きなポテンシャルがあると認識しております。

メールカスタマーセンターのオフラインマーケティング領域の事業基盤と、当社が有する経営課題に対するコンサルティング能力や問題解決能力を組み合わせることで、マーケティング領域の高付加価値サービス提供が可能となり、当社グループ全体の競争優位性が高まると見込んでおります。また、本件 M&A 取引による DM 領域での国内トップクラスの取扱量の獲得を起点とし、マーケティング支援の機能を強化・拡充してまいります。

(3) 顧客基盤の獲得と連結業績への貢献

メールカスタマーセンターは直近期で 700 社を超える顧客を有しており、本件 M&A 取引によって当社グループの顧客基盤が大幅に拡張されることとなります。当社の AI ソリューション事業のサービスをメールカスタマーセンターの既存顧客に提供する等、グループ内でのクロスセルの機会を積極的に模索してまいります。

また、メールカスタマーセンターは過去 3 年間にわたって安定的な売上及び営業利益を創出しており、当社グループの連結業績への貢献が見込まれます。当社の AI/DX のノウハウ活用による更なる売上及び利益の向上を目指してまいります。

当社からは取締役及び監査役を派遣し、ガバナンスを確保すると同時に、当社グループ全体のシナジー創出及び企業価値の向上に貢献してまいります。

2. 本件 M&A 取引の方法

本件 M&A 取引の結果、当社はメールカスタマーセンターの議決権の 100%を取得し、取締役の過半数を占めることにより、同社を連結対象会社といたします。

第三者割当増資の引受の概要は以下のとおりであります。

- ① 引受株式数 A 種種類株式 100 株
- ② 払込価額 1 株につき 22,175,000 円
- ③ 払込価額の総額 2,217,500,000 円

引受対価は現金と借入（予定）を想定しており、決定次第改めてお知らせいたします。

- ④ 払込予定日 2023 年 10 月 2 日（予定）

注：本第三者割当増資は、メールカスタマーセンターの完全子会社化を目的としたものです。メールカスタマーセンターは本第三者割当増資の実行後に、既存株主が保有する普通株式全株について自己株式取得を行い、その結果として当社議決権比率が 100%となります。

3. 異動する子会社（メールカスタマーセンター株式会社）の概要

(1) 名 称	メールカスタマーセンター株式会社		
(2) 所 在 地	東京都港区海岸 1 丁目 2 番 20 号		
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役 濱寄 勝海		
(4) 事 業 内 容	ダイレクトメールの企画、制作、発送代行等		
(5) 資 本 金	2 億 2,380 万円		
(6) 設 立 年 月 日	平成 11 年（1999 年）7 月 2 日		
(7) 大株主及び持株比率	株式会社トライステージ 100%		
(8) 上場会社と当該会社との間の関係	資 本 関 係	無し	
	人 的 関 係	無し	
	取 引 関 係	無し	
(9) 当該会社の最近 3 年間の経営成績及び財政状態			
決 算 期	2021 年 2 月期	2022 年 2 月期	2023 年 2 月期
純 資 産	1,203 百万円	1,389 百万円	1,555 百万円
総 資 産	3,014 百万円	3,299 百万円	3,499 百万円
1 株 当 たり 純 資 産	525,878 円	607,299 円	679,843 円
売 上 高	18,205 百万円	18,801 百万円	18,972 百万円
営 業 利 益	341 百万円	225 百万円	244 百万円
経 常 利 益	340 百万円	226 百万円	244 百万円
当 期 純 利 益	263 百万円	186 百万円	165 百万円
1 株 当 たり 当 期 純 利 益	115,328 円	81,421 円	72,544 円
1 株 当 たり 配 当 金	0 円	0 円	0 円

4. 取得株式数、取得価額及び取得前後の所有株式の状況

(1) 異動前の所有株式数	一株 (議決権の数：一個) (議決権所有割合：－%)
(2) 取得株式数	100株 (議決権の数：100個)
(3) 取得価額	メールカスタマーセンター株式会社の種類株式 2,217,500,000円 アドバイザー費用等(概算額) 8,100,000円 合計(概算額) 2,225,600,000円
(4) 異動後の所有株式数	100株 (議決権の数：100個) (議決権所有割合：100.0%)

5. 日程

(1) 取締役会決議日	2023年8月17日
(2) 契約締結日	2023年8月17日
(3) 株式譲渡実行日	2023年10月2日(予定)

6. 今後の見通し

当社は、2023年8月10日に開示いたしました「2023年6月期 通期決算説明資料」のとおり、積極的なM&Aを成長戦略の一つに掲げております。メールカスタマーセンターの連結子会社化により、これまで培ってきたAI活用によるDM発送の最適化等の実装を行い、当社ミッションの「UPGRADE JAPAN」(「AIでデータの真価を解き放ち産業の常識を塗り替える」)を実践してまいります。

本件M&A取引に伴う2024年6月期の当社連結業績に与える影響は、連結会計処理として、損益計算書への収益貢献は、2024年6月期の第2四半期決算から(2023年10月～)を予定しております。9カ月分の取り込みとなる想定で、暫定的な2024年6月期の連結業績への影響は、売上高+140億円程度、売上総利益+4億円程度、営業利益+1.5億円程度(注：のれん償却年数が未定のため、のれん償却費を考慮しない数値を記載)となります。詳細の影響額は精査中であり、精査の完了次第、速やかにお知らせいたします。したがって、2023年8月10日に開示いたしました「2023年6月期 決算短信」で開示した2024年6月期の当社業績予想は本件M&A取引の影響を考慮しておりません。

なお、本件M&A取引に伴う、当社の役員体制、株主構成、所在地、商号等の変更予定はございません。

以上