

2023年11月9日

株式会社 JDSC

## 2024年6月期 第1四半期 決算発表 FAQ

2024年6月期 第1四半期決算に関して、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。

### **[2024年6月期 第1四半期連結業績 実績]**

Q. 売上高 4.1 億円について、2023 年 8 月 10 日に開示された通期見通し 24.0 億円に対してどういう進捗と捉えているか？

A. AI や DX への旺盛な需要に対して、案件化及び収益化のスピードが追い付かず、売上が想定を下回って着地しました。2023 年 6 月期 2Q 末 71 名→3Q 末 56 名と、一時的に組織縮小した影響が、半年程度の期ずれをもって 2024 年 6 月期 1Q に顕在化したものと分析しています。一方で、2024 年 6 月期 第1四半期末 74 名となり、10 月以降で既に 14 名の入社が決定する等、組織拡大フェーズに戻っており、第 2 四半期以降は順調な組織拡大に伴う売上高及び営業利益の増加を見込んでおります。なお、継続顧客からの売上比率は 2023 年 6 月期通期 61%→2024 年 6 月期 第 1 四半期 73%と増加、また、大口顧客の平均年換算売上(※3 か月分の売上を 4 倍した数値)は約 71 百万円(2023 年 6 月期通期 43 百万円)となったことにも表れている通り、継続顧客や大口顧客との関係は引き続き良好で、将来の成長基盤は維持されております。

Q. 営業赤字 50 百万円について、2023 年 8 月 10 日に開示された通期見通し 1.2 億円の黒字に対して進捗が悪い背景は何か？

A. 上述した売上の下振れに加えて、採用費を第 1 四半期に 34 百万円計上(2023 年 6 月期通期の採用費は 41 百万円)する等、人材への積極的な先行投資を実施したことによります。今後も長期的な成長に資する人材には積極的に投資を実施する方針のため、短期的には採用費が先行する可能性があります。

Q. 連結子会社のファイナンス・プロデュースの業績はどの程度か？

A. 売上面では 22 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 13 百万円程度のマイナス影響(のれん償却費を除くと 7 百万円のマイナス影響)となっています。

**[2024年6月期 通期連結業績 予想]**

Q. 売上高 24.0 億円(前期比+23%)から 150 億円(前期比+525%)に上方修正した背景は？

A. 2023年8月17日に開示したメールカスタマーセンター株式会社(以下「MCC」)の子会社化に伴い、同社のPL(第2四半期以降の9か月分)の取り込みを反映しております。

Q. 営業利益 120 百万円(前期比+77%)を据え置きとした背景は？また、EBITDAの目標値 200 百万円を新たに開示した理由は？

A. MCC社の子会社化の狙いである「AI×事業変革」を本格的に推進すべく、ITシステムや人材に積極的な先行投資を実行する方針であることから、連結営業利益は据え置きとしております。また、今後も積極的にM&Aを推進する戦略であることから、EBITDAの算出と開示を開始いたしました。なお、MCC社の子会社化に伴い計上するのれんの償却費(第2四半期以降の9か月分)は80百万円程度と現時点において合理的に見積もっており、今後のれんの残高及び償却年数の精緻化に伴い変更となる可能性があります。変更が生じた場合は速やかに開示いたします。

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。営業利益は黒字確保を目指しながら、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(2024年6月期 第1四半期 73%)しております。

※ 4四半期連続で売上有る顧客。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. 2024年6月期 第1四半期において、年間売上500万円以上の大口顧客が全社売上の97%を占めており、その平均年換算売上(※3か月分の売上を4倍した数値)は約71百万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AIソリューション事業で注力する領域は？

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. 常石造船及び三井物産との合弁会社(JV)である seawise 社にて、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 31 日に開示した成長可能性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」の売上には何が含まれるか？

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となります。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。なお、M&A による事業ポートフォリオ及び収益内訳の変更に伴い、2024 年 6 月期第 2 四半期からプロダクト領域ごとの区分開示は終了する方針です。

## **[組織・人材採用]**

Q. 入社と離職の内訳は？

A. 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. 2024年6月期 第1四半期末時点の正社員数は74名となり、10月以降で既に14名の入社が決定する等、順調に進展しております。業務委託パートナー等も積極活用しております。正社員は年間で30名強の採用を想定しており、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。

### **[メールカスタマーセンター(MCC)社]**

Q. クロージングは 10 月 2 日に予定通り実行されたか？

A. 2023 年 8 月 17 日に開示した内容の通りクロージングが実行され、100%子会社化となっております。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。

Q. MCC 社の子会社化後のシナジー創出 (PMI) はどういった方針か？

A. 既存のマネジメントやメンバーは続投となり、既存の事業基盤やカルチャーを尊重しつつ、当社グループ一体でのシナジー創出にも取り組んでまいります。紙のダイレクトメールで年間 3 億通の取り扱い数量と社歴 20 年超の実績を有する MCC 社と、紙のダイレクトメールの最適化 AI ソリューションも含め AI やデータサイエンスで定量的な成果を多数創出してきた当社が相互に連携し、顧客に最適な提案を行ってまいります。

Q. MCC 社の売上と利益は中長期的にどの水準を目指しているのか？

A. 売上(事業規模)という観点では、紙のダイレクトメール配送での国内 No.1 のポジションを目指します。利益(収益性)という観点では、同事業を行う競合他社の利益水準をベンチマークしながら収益性の向上を目指してまいります。具体的な数値計画は現状は開示しておりません。

### **[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。

以上

本資料に記載されている事項は、2023 年 11 月 9 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。