

2024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）

2023年11月9日



2024年6月期の経営方針:エグゼクティブ・サマリー

グループビジョン:AIでデータの真価を解き放ち産業の常識を塗り替える

Layer 1: パートナー大手企業とのAI/DX領域の協業を推進し、産業の内側に深く・速く入り込み、事業機会やデータを獲得する

Layer 2: AIプロダクト(特に海事領域のseawise、ヘルスケア領域のフレイル検知AI)の横展開実績を積み上げる

Layer 3: AIにより高い競争力を持つ事業を創出する、もしくは、自ら事業を買収しAIを実装することで成果を生み出す

2024年6月期 1Q 連結業績

売上高

408 百万円

YoY ▲14.7%

売上総利益

225 百万円

YoY ▲13.1%

営業利益

▲50 百万円

赤字化

- 100%子会社化を完了したメールカスタマーセンター社の業績は1Qには含まれておらず、2Qからの損益取り込みとなる
- 1Qの連結業績は、売上高及び営業利益ともに想定よりも下振れて着地
 - 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、想定を下回って着地した
 - 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、2024年6月期 1Qに顕在化した
 - 2024年6月期 1Q末 74名、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、2Q以降は業績回復を見込む

事業・顧客

- 1Qで新たに5社の新規顧客を獲得
- 継続顧客⁽¹⁾の売上比率は61%から73%に増加
- 新規顧客の初期フェーズ案件減に伴い、大口顧客⁽²⁾平均単価は43百万円から71百万円⁽³⁾に増加

組織

- ビジネスと技術の双方で新規採用が好調に進捗
- 23年9月末時点の正社員数:74名
- 23年10月以降で既に14名の入社が決定
- 人材への積極的な先行投資は今後も継続する

連結グループ

- 常石造船・三井物産等との合弁会社seawiseにてプロダクト開発が進行中
- 100%子会社化したメールカスタマーセンター社のPMIが進行中(1Q業績には連結されていない)
- 新規M&Aを積極的に検討中

1. 4四半期連続で売上が発生した顧客。4四半期目以降の売上を継続的な売上として計上

2. 通期売上高500万円以上の大口顧客(全社売上高の97%を占めている)

3. 第一四半期(3か月)×4で年換算した数値

目次

1 2024年6月期 第1四半期業績

2 事業の進捗及び成長戦略

3 2024年6月期 通期業績見通し

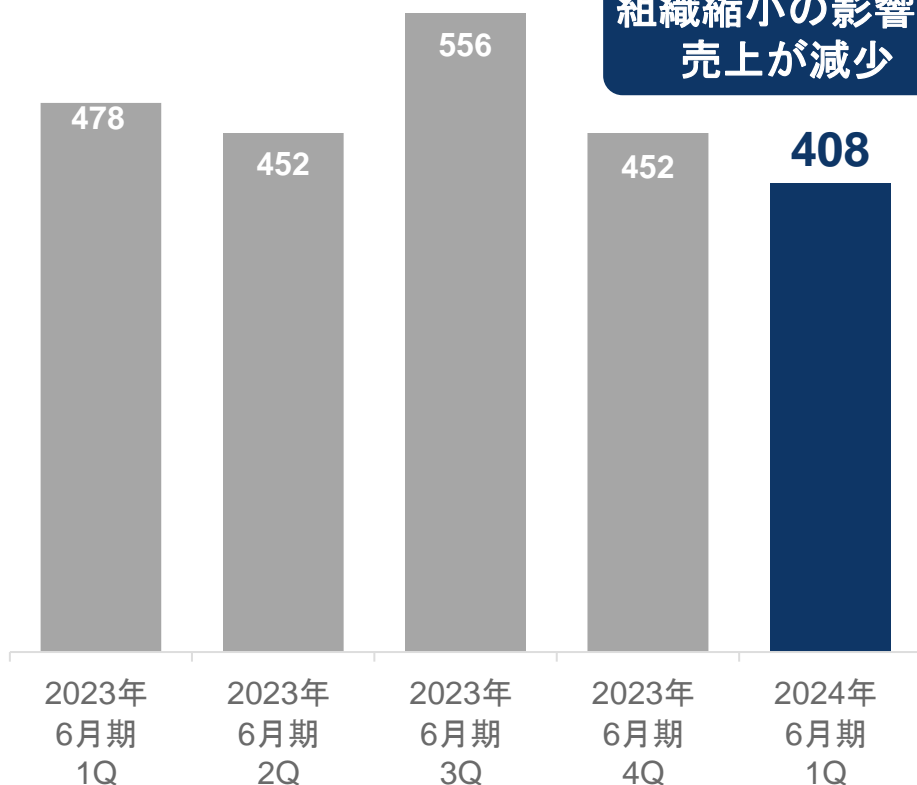
4 参考資料

売上高及び営業利益の四半期推移⁽¹⁾

旺盛な需要に対して、組織拡大のスピードが追い付かず、売上利益ともに想定を下回って着地。
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、2Q以降は業績回復を見込む。

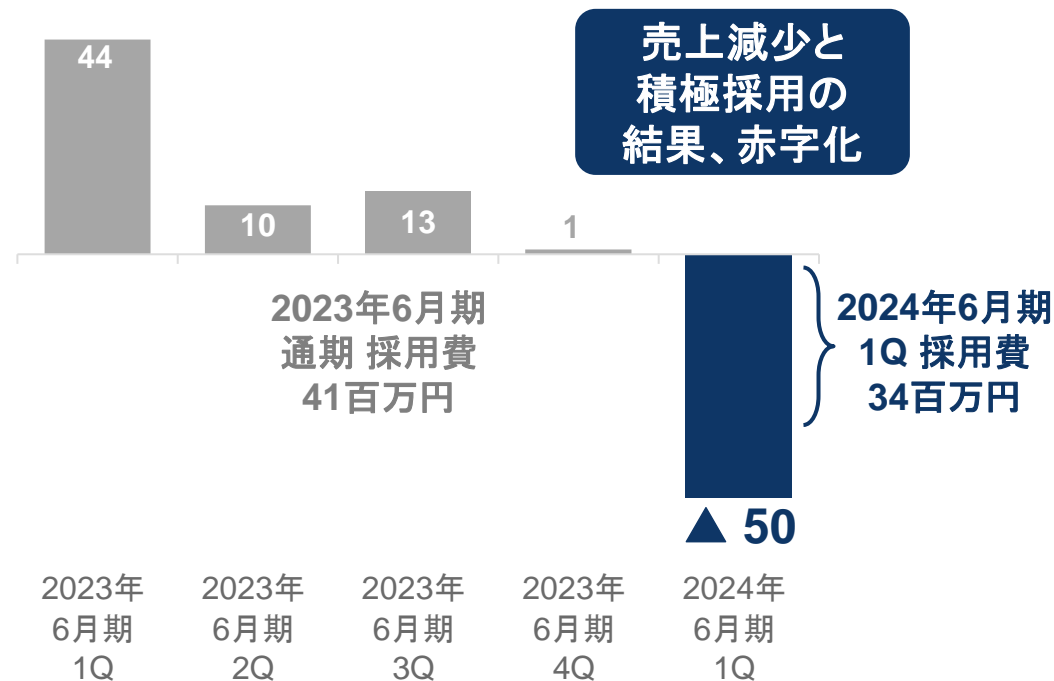
売上高

(百万円)



営業利益

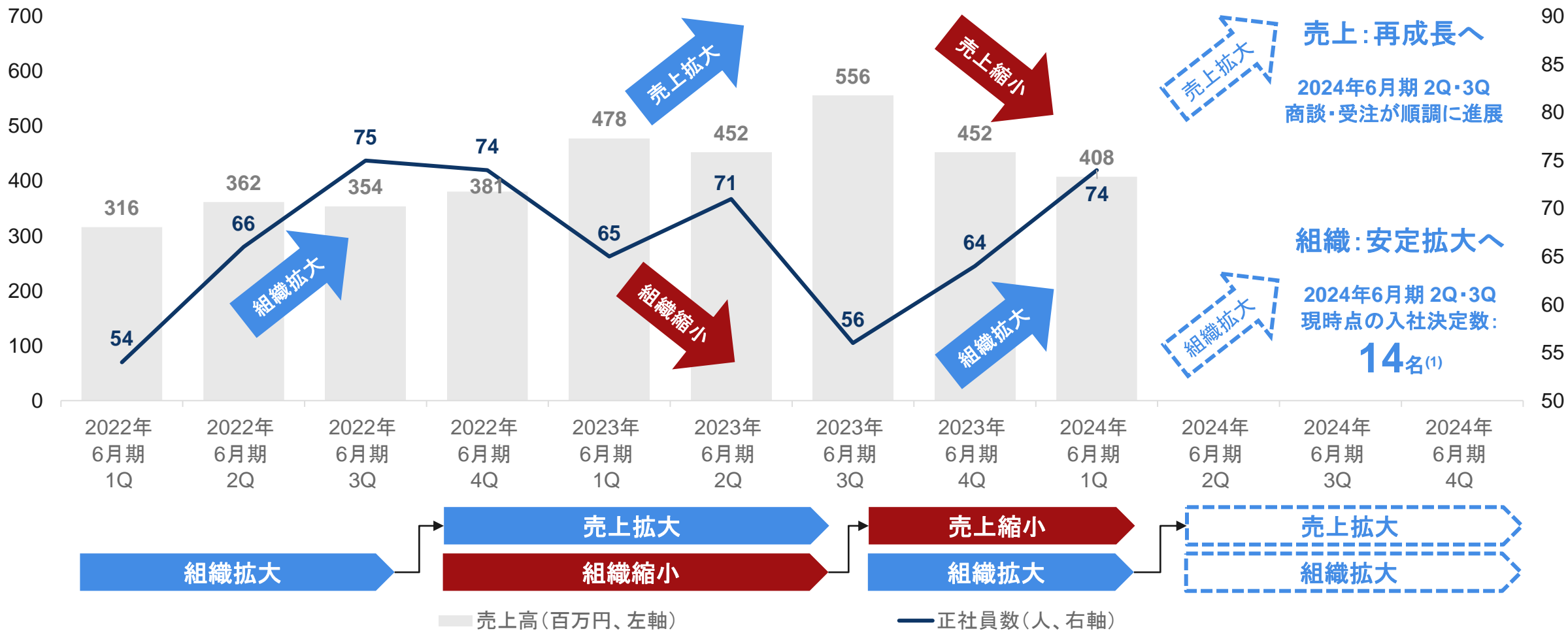
(百万円)



1. 100%子会社化となったメールカスタマーセンター社の業績は1Qには含まれておらず、2Qからの損益取り込みとなる

売上の減少要因： 正社員数と売上の連関

「組織の拡大/縮小」が「売上の拡大/縮小」に反映されるまで、半年程度のタイムラグが発生。
 一時的な組織縮小フェーズは一巡し、組織拡大基調に戻っていることから、今後は売上の再拡大を見込む。



1. 2023年11月9日時点で内定受諾しており、2024年6月期2Q/3Qで入社する予定の人数

PLサマリー

事業の採算性を示す売上総利益率は安定的に50-55%を維持している。
採用等の積極的な人材への先行投資を行った結果、販管費が増加。

(百万円)	2023年 6月期				2024年 6月期 1Q	2024年 6月期		2023年 6月期 通期 累計	2024年 6月期 通期予想 修正前 / 修正後 ⁽¹⁾	
	1Q	2Q	3Q	4Q		YoY	QoQ		修正前	修正後
売上高	478	452	556	452	408	▲14.7%	▲9.8%	1,939	2,400	15,000
原価	219	225	282	215	182	▲16.7%	▲15.2%	943	—	—
売上総利益	259	226	273	236	225	▲13.1%	▲4.8%	996	—	—
売上総利益率 (%)	54.1%	50.1%	49.6%	52.3%	55.2%	1.1%	2.9%	51.4%	—	—
販管費	215	216	260	235	275	28.0%	17.1%	927	—	—
営業利益	44	10	13	1	▲50	赤字化	赤字化	68	120	120
営業利益率 (%)	9.2%	2.2%	4.1%	0.3%	▲12.3%	赤字化	赤字化	3.5%	5.0%	0.8%
EBITDA	52	20	26	12	▲40	赤字化	赤字化	112	—	200
EBITDAマージン	10.9%	4.6%	4.8%	2.7%	▲10.0%	赤字化	赤字化	5.8%	—	1.3%
経常利益	44	6	2	▲29	▲54	赤字化	—	24	—	—
当期純利益	43	▲10	▲13	▲18	▲95	赤字化	—	1	—	—

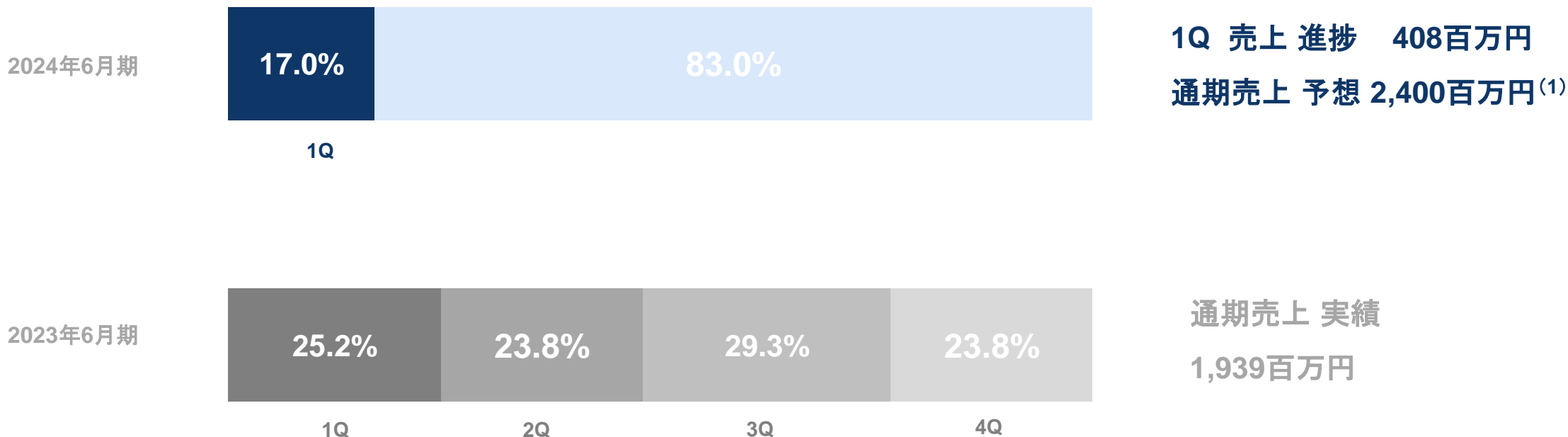
1. 2023年11月9日公表の修正後の予想値

2. 2023年6月期の各四半期の原価および販管費には、役職員向け賞与引当金繰入額が合計184百万円(原価:82百万円、販管費:101百万円)計上されている

売上高の進捗

売上高の通期業績予想に対して、実績の進捗率は17.0%となった。
今後は組織拡大フェーズに入ることから売上の拡大を見込む。

業績予想 進捗率

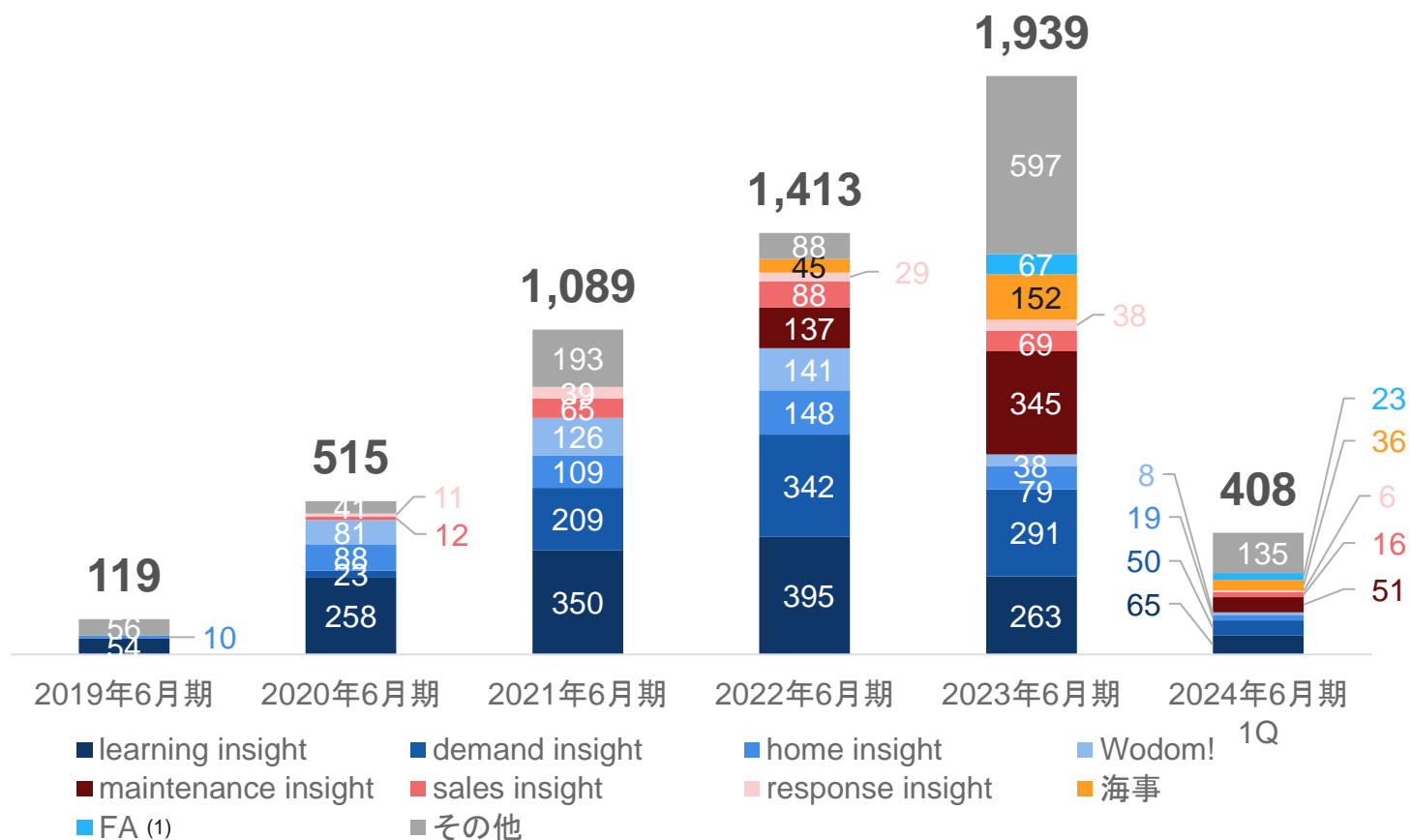


1. 業績予想修正前の数値

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

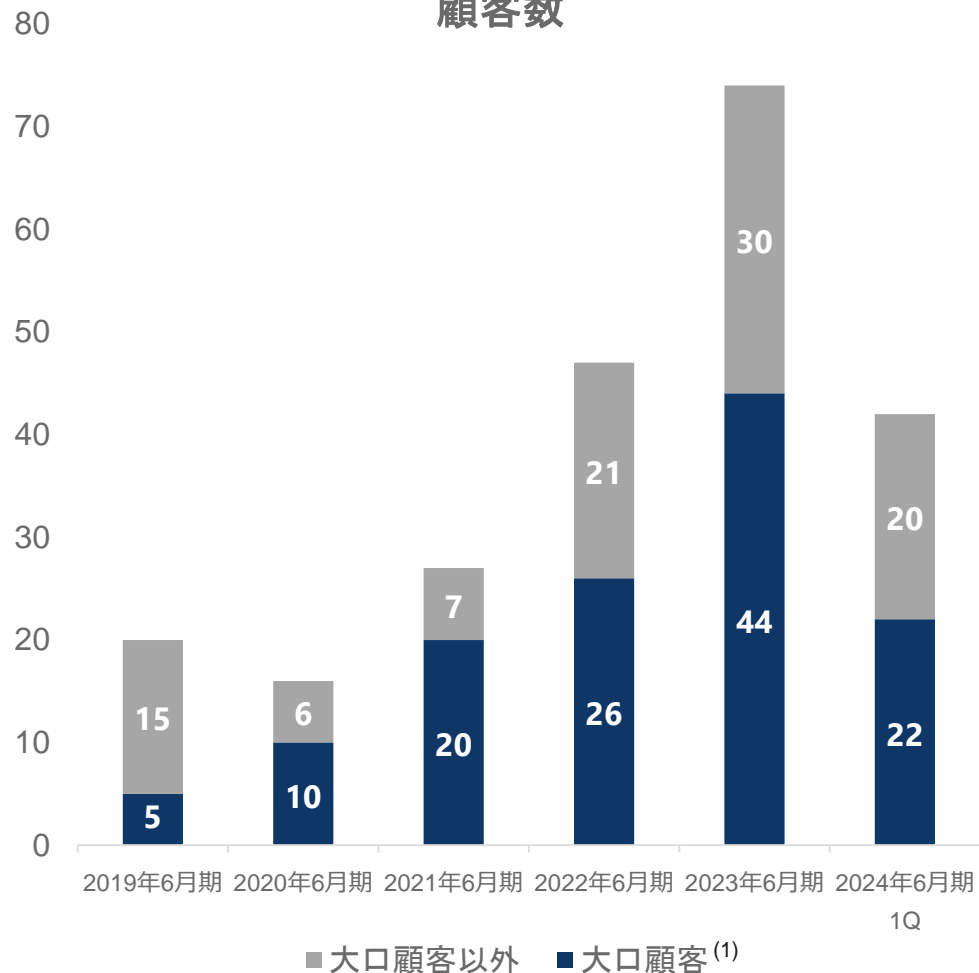


- 今後も特定の事業領域に依存せず、幅広い産業において再現性高く成果を創出することを目指す
- メールカスタマーセンター社のM&Aによる事業ポートフォリオ及び収益内訳の大幅な変更に伴い、2024年6月期2Qからはプロダクト領域ごとの区分開示は終了する方針

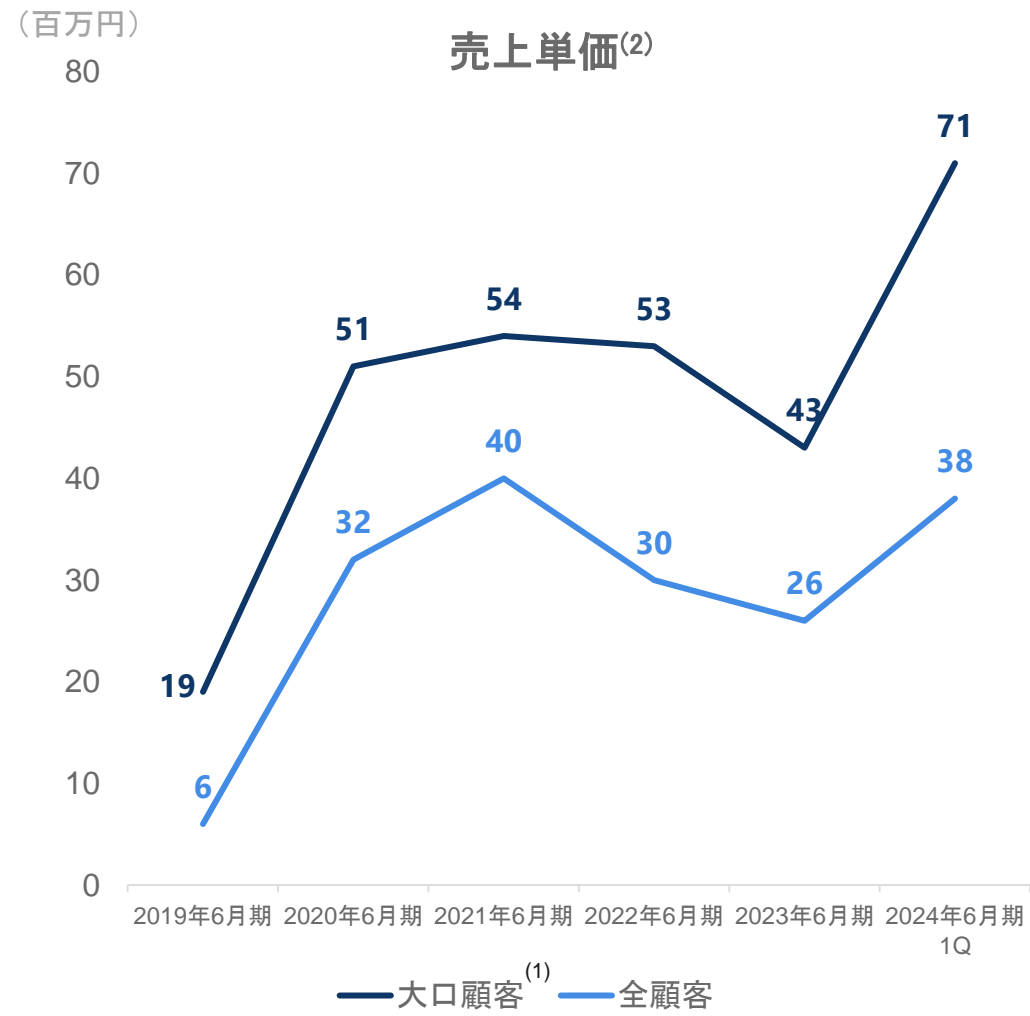
2024年6月期 1Q業績

平均売上単価は上昇。大口顧客との関係は引き続き良好で、今後の成長基盤は維持されている

顧客数



売上単価⁽²⁾



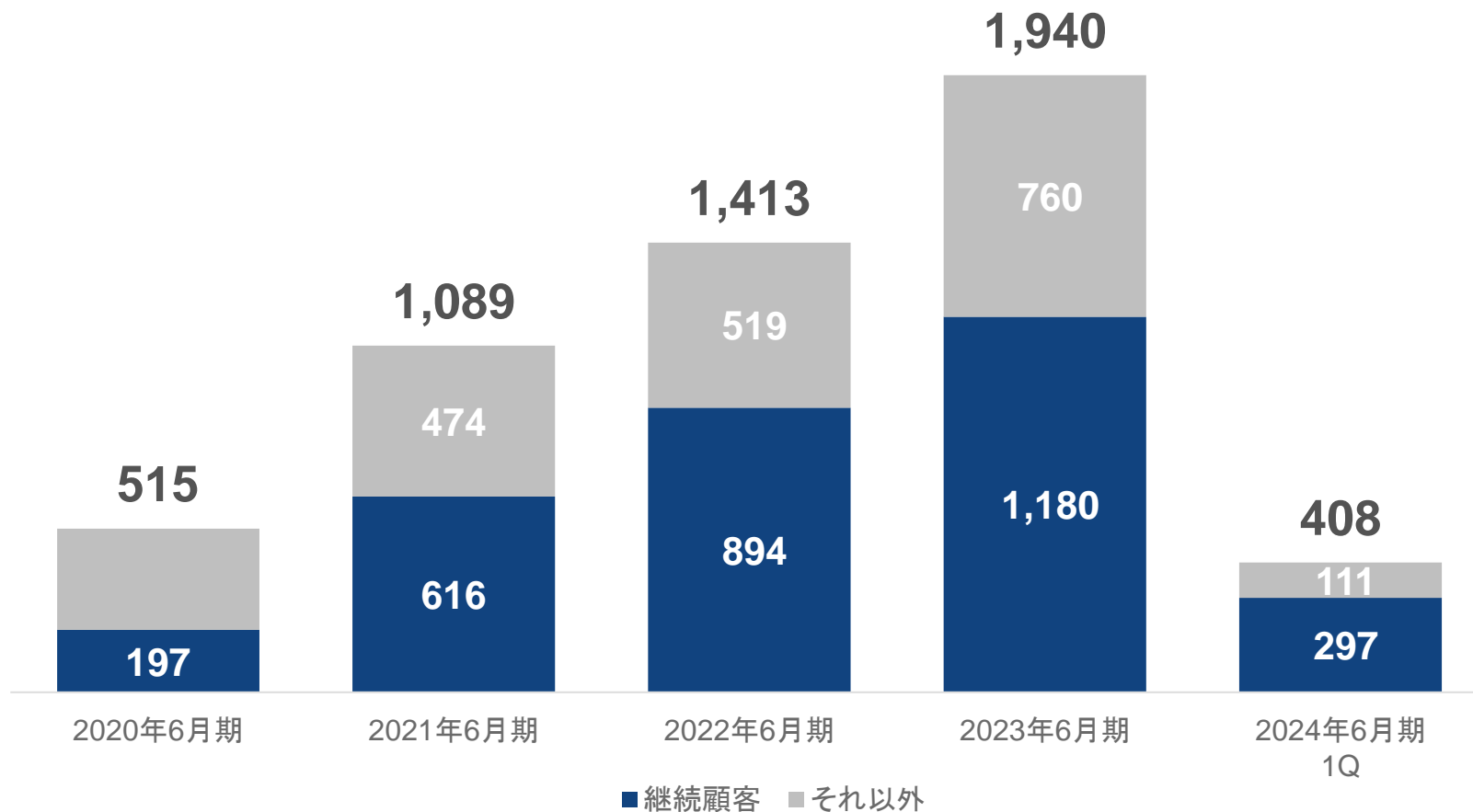
1. 通期売上高500万円以上の大口顧客

2. 1Qの数値は、第一四半期(3か月)×4で年換算した数値

継続顧客からの安定的な売上を拡大させると同時に、それ以外の新規顧客も多数開拓し、成長を実現

継続顧客⁽¹⁾の売上推移

(百万円)



継続顧客比率:

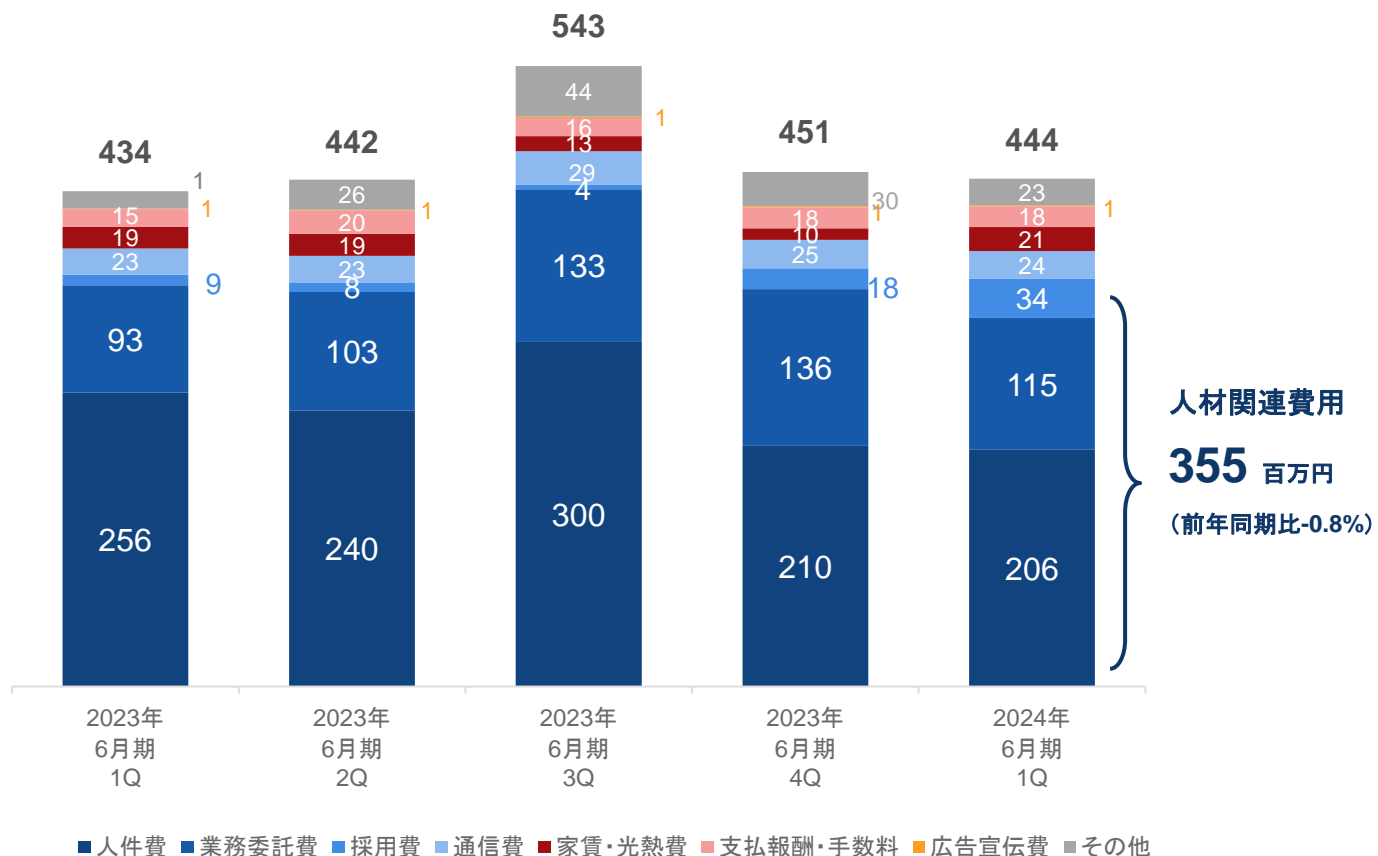
72%

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9月末時点の連結従業員数は74名。新規採用や業務委託パートナー等の活用により十分なキャパシティを確保
- 今後も積極的な人材投資を継続する

2024年6月期 1Q業績

コスト詳細

(百万円)

	2023年 6月期				1Q	2024年 6月期		2023年 6月期	増減の要因
	1Q	2Q	3Q	4Q		YoY	QoQ	通期 累計	
人件費	256	240	300	210	206	▲19.6%	▲2.1%	1,007	・ -
業務委託費	93	103	133	136	115	24.0%	▲15.1%	466	・ フリーランス人材の積極活用
採用費	9	8	4	18	34	255.2%	83.1%	41	・ 積極的な採用活動を継続
通信費	23	23	29	25	24	0.2%	▲5.9%	102	・ -
家賃・光熱費	19	19	13	10	21	10.0%	113.1%	63	・ 人員増加に伴う上昇
支払報酬・手数料	15	20	16	18	18	19.9%	1.9%	69	・ -
広告宣伝費	1	1	1	1	1	—	—	2	・ -
その他	15	26	44	30	23	47.1%	▲24.7%	117	・ -
合計	434	442	543	451	444	2.2%	▲1.4%	1,871	
参考： 研究開発費 ⁽¹⁾	10	16	7	▲4	0.04	▲99.6%	—	29	・ プロダクトの研究開発費を抑制

参考：
研究開発費⁽¹⁾

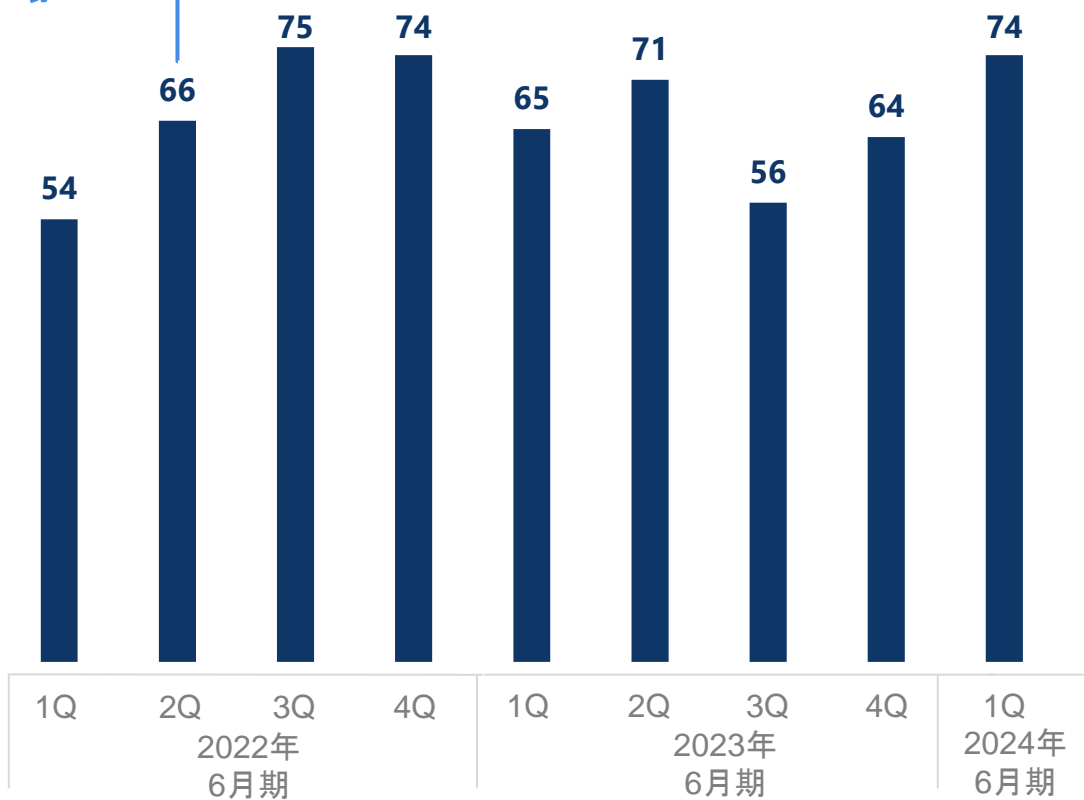
1. 研究開発費は各コスト項目の内数として含まれている

正社員数の推移⁽¹⁾

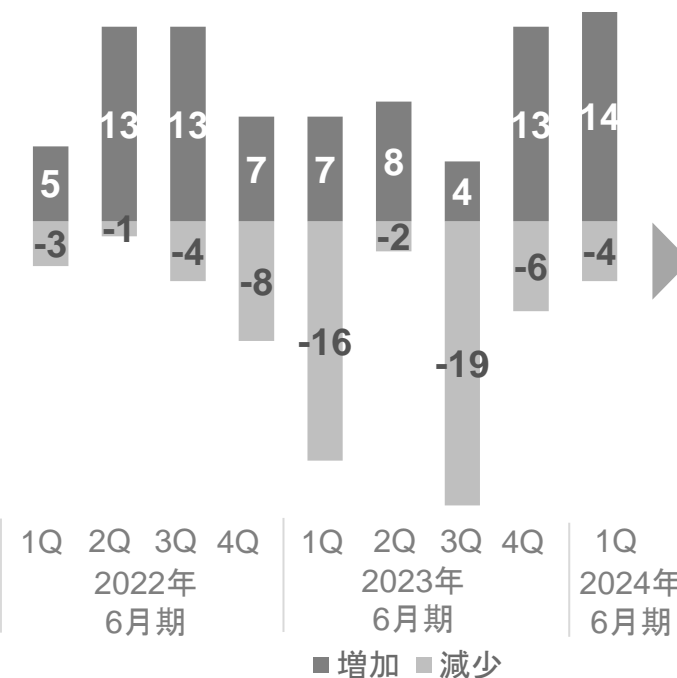
上場後の組織の急拡大や従業員のストックオプションの行使等の一時的な離職が一巡。
新規の人材採用は順調に進捗しており、今後は組織安定化へ。

東証マザーズ
(現グロース)
に上場

正社員数



増加と減少の人数内訳



- 上場後の組織変更や22年12月のストックオプション行使可能期間到来による離職が一巡
- 正社員は年間で30名強の採用を想定。10月以降で既に14名の入社が決定
- 正社員に限定せず、フリーランスの業務委託の活用、他社とのアライアンス等にも注力

投資余力を確保した健全なバランスシート

2023年9月末時点(連結ベース)



(百万円)

- 2023年9月末時点で、約27億円の現預金を保有。加えて金融機関からの借り入れ枠(当座貸越)が6.0億円存在しており、**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
 - 2023年10月2日にメールカスタマーセンター株式会社の100%子会社化に伴い、現預金を22.1億円充当済(同時に借入を17.6億円実施済)。**適切な財務レバレッジを実現**

目次

1 2024年6月期 第1四半期業績

2 事業の進捗及び成長戦略

3 2024年6月期 通期業績見通し

4 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

Als 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

創業5年強で取引実績を有する主要企業(1)



イオントップバリュ株式会社

トヨタ・モビリティ基金

株式会社JERA

中外製薬株式会社

1. 当社グループとの取引実績がある内、ロゴまたは社名の掲載許可を頂いた企業を掲載

グループ初となる大規模なAI/DXウェビナーを実施した

SPECIAL WEBINAR

UPGRADE
JAPAN!!
JDSC DAY
2023

2023
10.24^{Tue}
13:30 START
@Zoom

AI・データサイエンスの力で業界DXはここまで進化する

各産業のリーディング企業と協業し、AI/DXの取り組みで創出した成果を発表

Session 1



中部電力株式会社
専務執行役員 事業創造本部長
野田 英智 様

日本初のフレイル検知AIを社会実装！
中部電力の新規事業戦略

Session 2



常石造船株式会社
取締役常務執行役員
芦田 琢磨 様

AI・デジタルで実現する
海事業界のアップグレード

Session 3



ダイキン工業株式会社
テクノロジー・イノベーションセンター
副センター長 兼 CVC 室長
三谷 太郎 様

ダイキンとJDSCの協創
～スタートアップ連携で描くダイキンの
CVC戦略～

Session 4



株式会社ソミックマネジメントホールディングス
取締役副社長／
石川 彰吾 様

ものづくり企業の戦略的変革！
暗黙知のAI化で提案型企业へ

Session 5

株式会社日本政策投資銀行

株式会社日本政策投資銀行
企業金融第2部兼経営企画部デジタル戦略室 課長
北村 研一 様

金融機関×AI×デジタルが解決する
業界共通課題とDXのこれから

メールカスタマーセンター社の100%子会社化を完了。銀行からの借入も実行済

100%子会社化の内容



- 本件取引の結果、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、取締役及び監査役を派遣することにより、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
 4. 引受対価 現金と借入
 5. 払込日 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。

銀行からの借入の内容

1. 借入れの内容

(1) 借入先	三井住友銀行
(2) 借入金額	1,760,000 千円
(3) 利率	基準金利+スプレッド
(4) 借入実行日	2023年10月2日
(5) 借入方法	上記借入先との間で2023年10月2日に借入契約を締結
(6) 返済期日	2023年12月29日
(7) 返済方法	期限一括返済
(8) 担保	メールカスタマーセンター株式会社の株式 ⁽¹⁾
(9) 保証	メールカスタマーセンター株式会社による債務保証 ⁽¹⁾

2. 借入れの理由

2023年8月17日公表の「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」において「本件増資引受」として記載した株式（取得予定価格2,217,500千円）の取得資金に充当するため。

3. 業績への影響

本件借入が2024年6月期の当社連結業績に与える影響は軽微です。なお、メールカスタマーセンター株式会社の連結子会社化に伴う2024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。

4. その他

1. の借入金返済後に、株式会社三井住友銀行をアレンジャーとする同額のシンジケートローンにより資金調達を行う予定ですが、その詳細については条件が確定し次第開示する予定です。

1. 借り換えを予定しているシンジケートローンで前提として想定されている条件を記載

その他、直近の主要な進捗



報道関係者各位

2023年11月9日

株式会社 JDSC

モルゲンロット株式会社

モルゲンロットと JDSC が戦略的な業務提携契約を締結 ～最新の GPU 技術と高度な計算能力を活用し、AI/DX による社会変革を加速～

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、分散型コンピューティングパワー（計算力）を提供するモルゲンロット株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役 CEO/CTO：井上 博隆、以下「モルゲンロット」）と、最新の GPU 技術と高度な計算能力を活用した協業を視野に、2023年10月10日、戦略的な業務提携契約を締結しました。

1. 戦略的な業務提携の背景および目的

モルゲンロットは、独自の分散処理コア技術「Excalibur®」を中核としたソフトウェア開発力と、NVIDIA 社や AMD 社等の最新の GPU 技術をいち早く採用した先端ハードウェアシステムにより、高度な計算能力をクラウドベースで提供するスタートアップ技術集団です。モルゲンロットの高い技術力は超高解像度 3D レンダリング、シミュレーション、AI/機械学習/深層学習などの先端分野、各種研究開発機関の現場で採用されています。また高性能 GPU サーバーのノウハウを活かして、再生可能エネルギーや余剰電力を活用した、コンテナ型を中心としたグリーンデータセンターも展開しています。モルゲンロットはクリーンな計算力を安価に提供していくことで、人と地球にやさしいデジタル社会のインフラエコシステムの実現を目指します。モルゲンロットは、各産業を代表する大手企業との豊富な実績を有する JDSC との戦略的な業務提携により、自社製品や自社ソリューションを更に普及させていきます。



報道関係者各位

2023年10月19日

株式会社 JDSC

株式会社オープンハウスグループ

データサイエンスを駆使した不動産領域のアップグレードで協業発表 オープンハウスグループと JDSC、当初は営業活動分野でデータ活用をスタート

株式会社 JDSC（本社東京都文京区、代表取締役 CEO：加藤エルテス聡志、以下「JDSC」）と株式会社オープンハウスグループ（本社 東京都千代田区、代表取締役社長：荒井正昭、以下「オープンハウスグループ」）は、JDSC が専門とするデータサイエンスを、オープンハウスグループの不動産事業の案件と営業活動に関する膨大なデータに活用し、データからの価値創出を進める取り組みについて協業することとし、本日発表します。



その他、直近の主要な進捗



報道関係者各位

2023年8月28日
株式会社 JDSC

ソーラーシェアリングにおける太陽光パネルの最適な配置を実現する 日射量推定機械学習モデルを東京大学大学院と共同で構築

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、ソーラーシェアリング（営農型太陽光発電）における太陽光パネルの最適な配置を実現する日射量推定機械学習モデルを構築し、本研究成果を取りまとめた論文「Forecasting Insolation Shaded by Solar Panels for Optimal Layout in Agrivoltaic System（営農型太陽光発電における最適なパネル配置のための日射量予測モデルの構築）」を、2023年10月に奈良県で開催される「2023 IEEE 12th Global Conference on Consumer Electronics（IEEE GCCE 2023）」で発表します。



■論文概要

Title：「Forecasting Insolation Shaded by Solar Panels for Optimal Layout in Agrivoltaic System（営農型太陽光発電における最適なパネル配置のための日射量予測モデルの構築）」
Author：Yusuke Sasaki, Tamae Itabashi, Takeo Hamada and Noboru Koshizuka



報道関係者各位

2023年8月30日
グローバルキッチン株式会社
株式会社 JDSC

グローバルキッチンとJDSCがAIを活用した献立作成アプリを開発

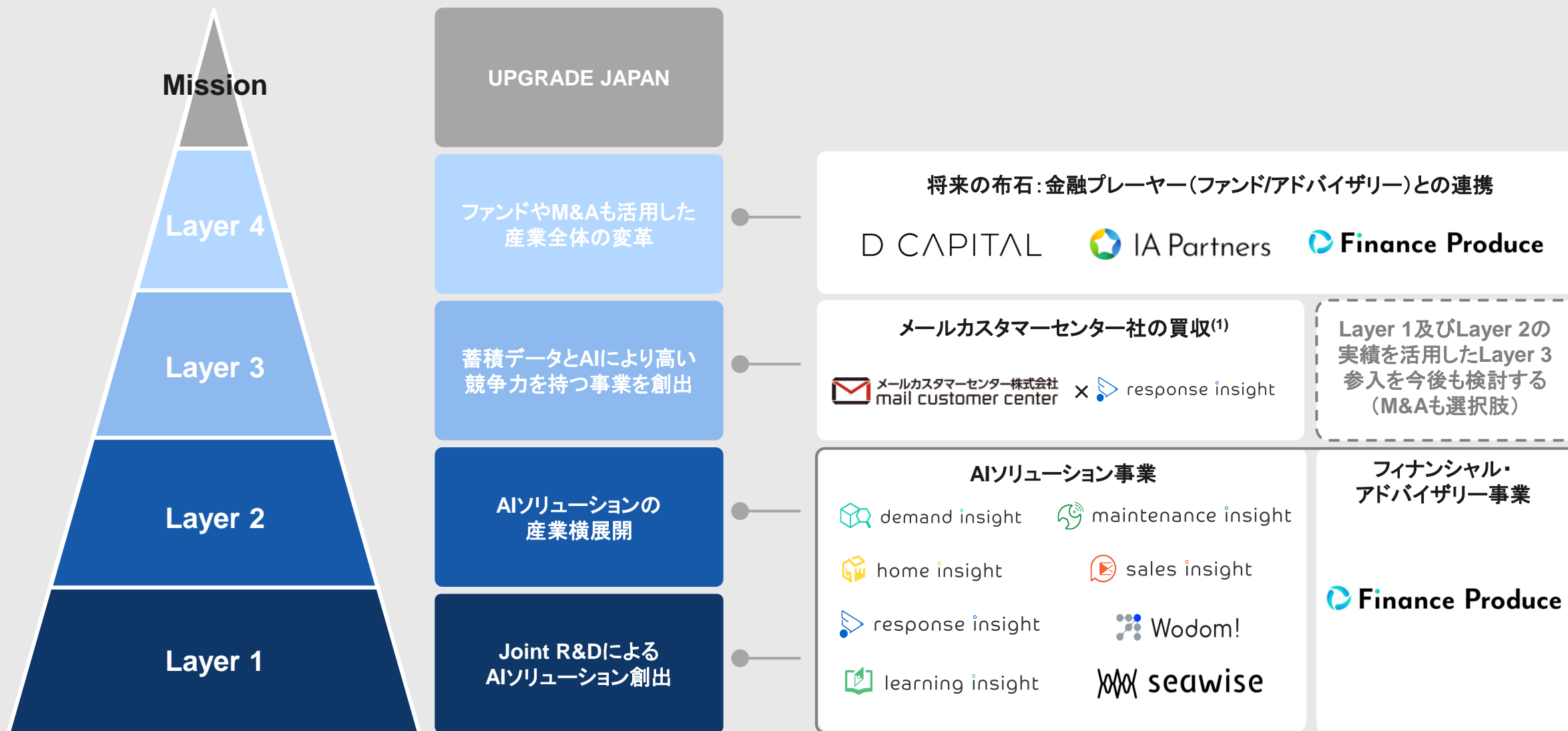
グローバルキッチン株式会社（本社：神奈川県茅ヶ崎市、代表取締役社長：亀井 泰人、以下「グローバルキッチン」）と株式会社 JDSC（本社：東京都文京区、代表取締役：加藤 エルテス 聡志、以下「JDSC」）は、AIとデータを活用し、栄養価や価格、食材の組み合わせ、色合いなど指定した条件通りに献立を自動作成する SaaS 型アプリケーションを開発し、グローバルキッチンでは、利用施設へより良い献立提供が可能となりました。グローバルキッチンは、このアプリケーションで作成した献立表を高齢者施設・介護施設向け食材提供サービス「まごの手キッチン」の会員企業向け Web サイトで公開しており、現在約 5,000 施設が AI の作成した献立を活用しています。

「食」の重要性と多様性が進む中、介護施設や福祉施設、教育機関などで提供される給食は、栄養価の細かな計算やコスト管理の複雑さに加え、飽きのこないバラエティに富んだメニューの開発が必要であり、施設や管理栄養士にとって献立作成は負担の大きい業務です。また、そしゃく機能の低下した人や、栄養指導を受けている人向けには個別の調整食を提供する必要があり、高齢者の増加と食の多様化に対応するためには、多大な労力と時間が必要です。

グローバルキッチンと JDSC は、これらの課題を解決するために AI とデータを活用した献立作成アプリを開発しました。グローバルキッチンが培った献立作成のノウハウを定式化し、数理最適化モデルによって、栄養価や価格、メニューのかぶり、色合いなど指定条件を満たす 1 か月分の献立を自動作成することで満足度の高い献立をお客さまにご提供できるようになりました。

	1	2	3	4	5	6	7
朝食							
昼食							
夕食							

グループビジョン: AIでデータの真価を解き放ち産業の常識を塗り替える



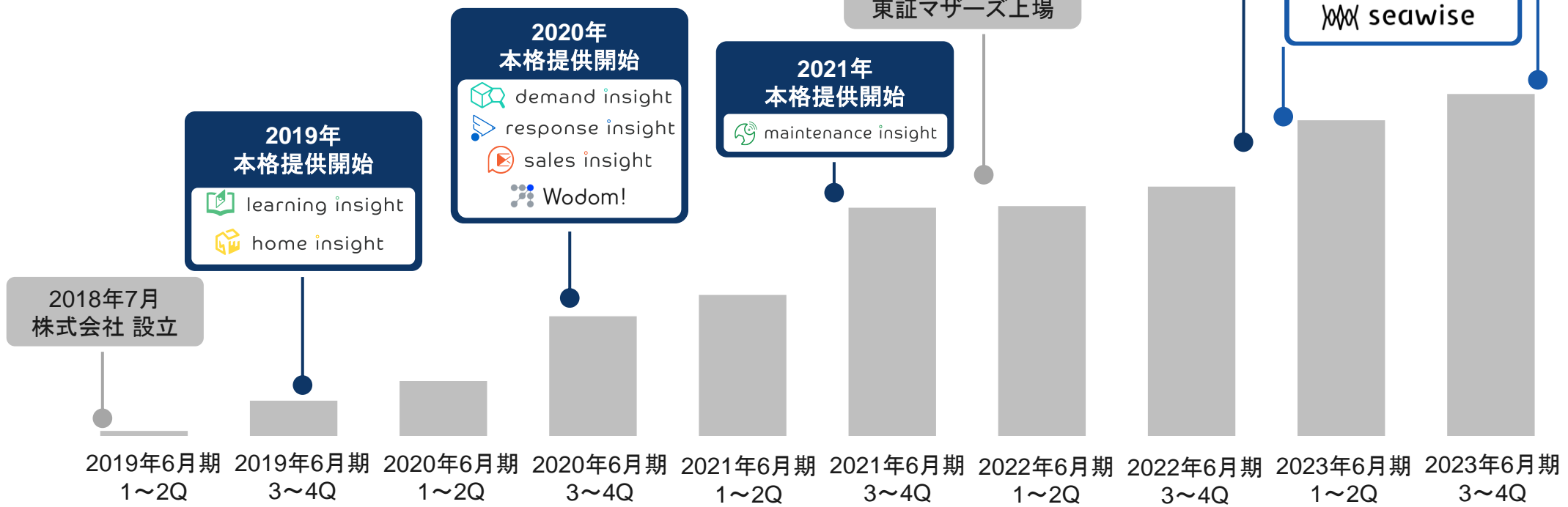
現状の会計上のセグメント区分

1. 2023年10月2日クローニング完了(クローニングをもって連結子会社に移行)

創業5年でLayer 1の実績を積み重ね、Layer 2及びLayer 3への事業拡張が進展中

(棒グラフは売上高の推移)

- Layer 1** Joint R&DによるAIソリューション創出 (労働集約型)
- Layer 2** AIソリューションの産業横展開 (非労働集約型)
- Layer 3** 蓄積データとAIにより高い競争力を持つ事業を創出 (既存産業のバリューアップ)



2023年10月
連結子会社化 (1)

✉ メールカスタマーセンター株式会社
mail customer center

✕
response insight

2023年4月
フレイル検知AI
本格提供開始

home insight

2022年11月
合併会社設立

seawise

2022年10月
連結子会社化

Finance Produce

2021年12月
東証マザーズ上場

2021年
本格提供開始

maintenance insight

2020年
本格提供開始

demand insight
response insight
sales insight
Wodom!

2019年
本格提供開始

learning insight
home insight

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、事業領域を拡張していく

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



AI×ソリューションプロバイダー

既存ソリューションの拡大 × 新規ソリューションの創出

demand insight home insight sales insight
response insight learning insight maintenance insight

Wodom! seawise

AI×事業創出プレーヤー

データの蓄積で精度が向上したAIアルゴリズムにより競争力が
高まる事業領域への参入
(M&Aも積極検討)

2023年10月⁽¹⁾

メールカスタマーセンター株式会社
mail customer center
×
response insight

AI×産業変革プレーヤー

M&Aの実績を積極的に活用
ファンドやアドバイザーと連携

2021年10月
D CAPITAL

2022年5月
IA Partners

2022年10月
Finance Produce

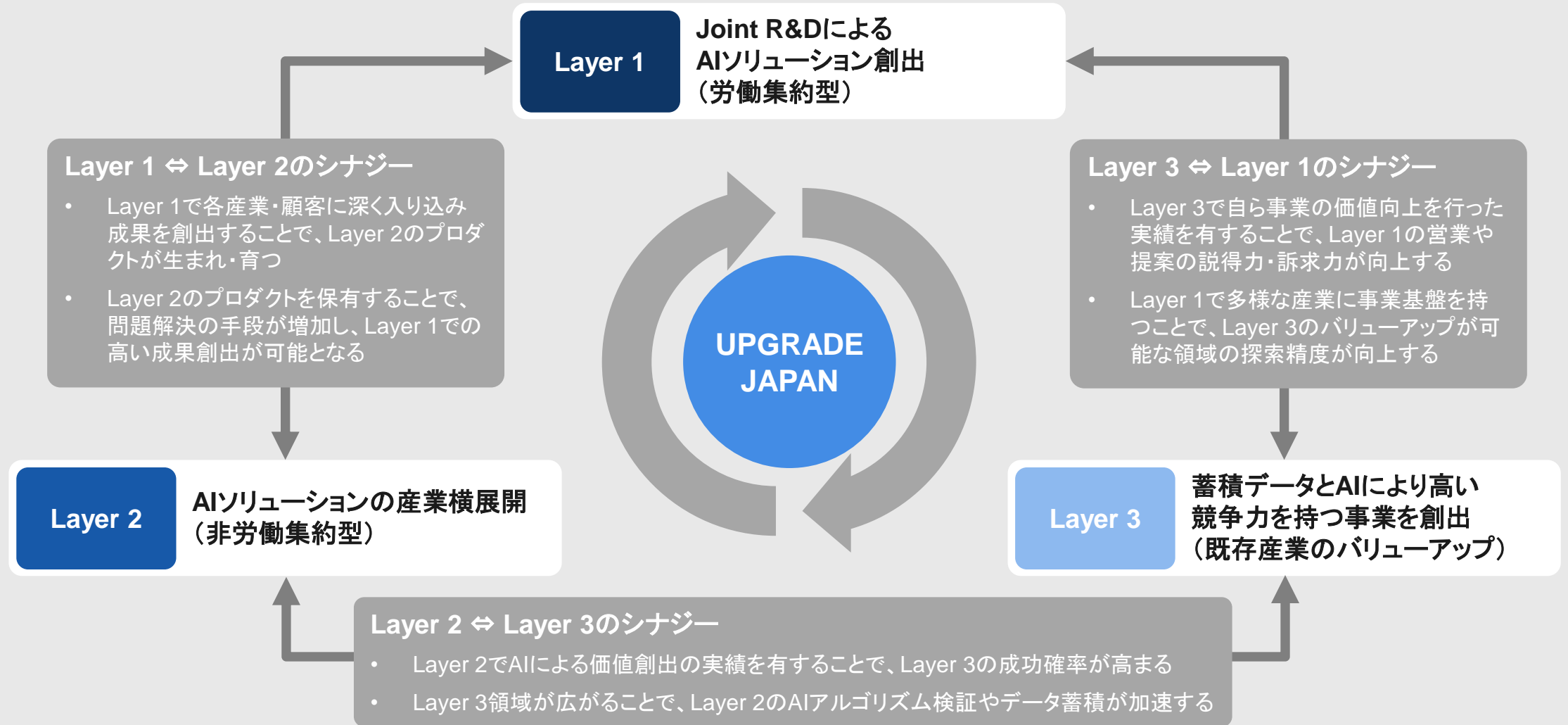
M&Aの重点検討領域

Layer 1. 労働集約ビジネス領域 (ex. システム開発、コンサルティング、アドバイザー)

Layer 2. AIで競争力を高めることが可能なプロダクト・ソリューション領域 (AI x SaaS)

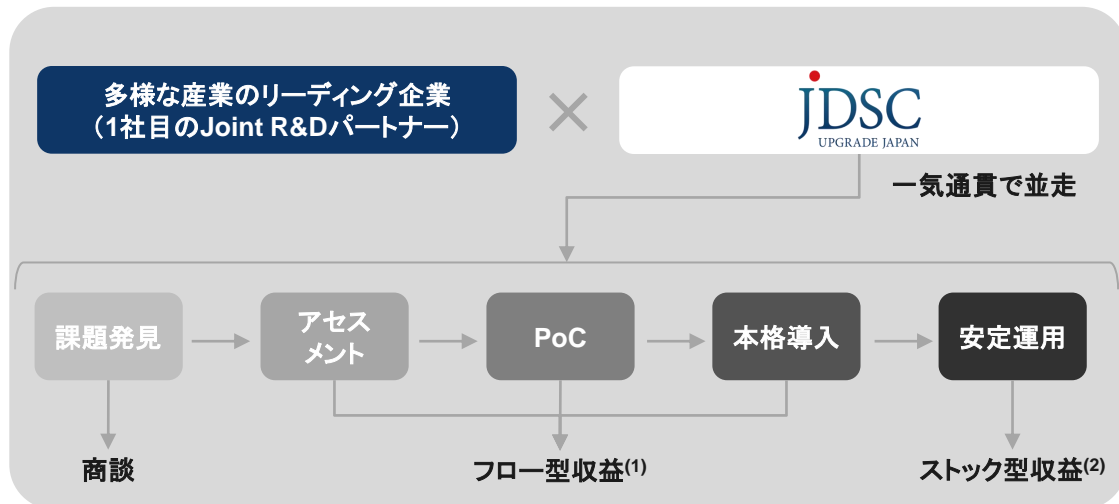
Layer 3. AIで生産性向上や価値創出が可能な事業領域 (実績を有する領域を優先検討)

“UPGRADE JAPAN”を共通軸に、事業ポートフォリオを構築する



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



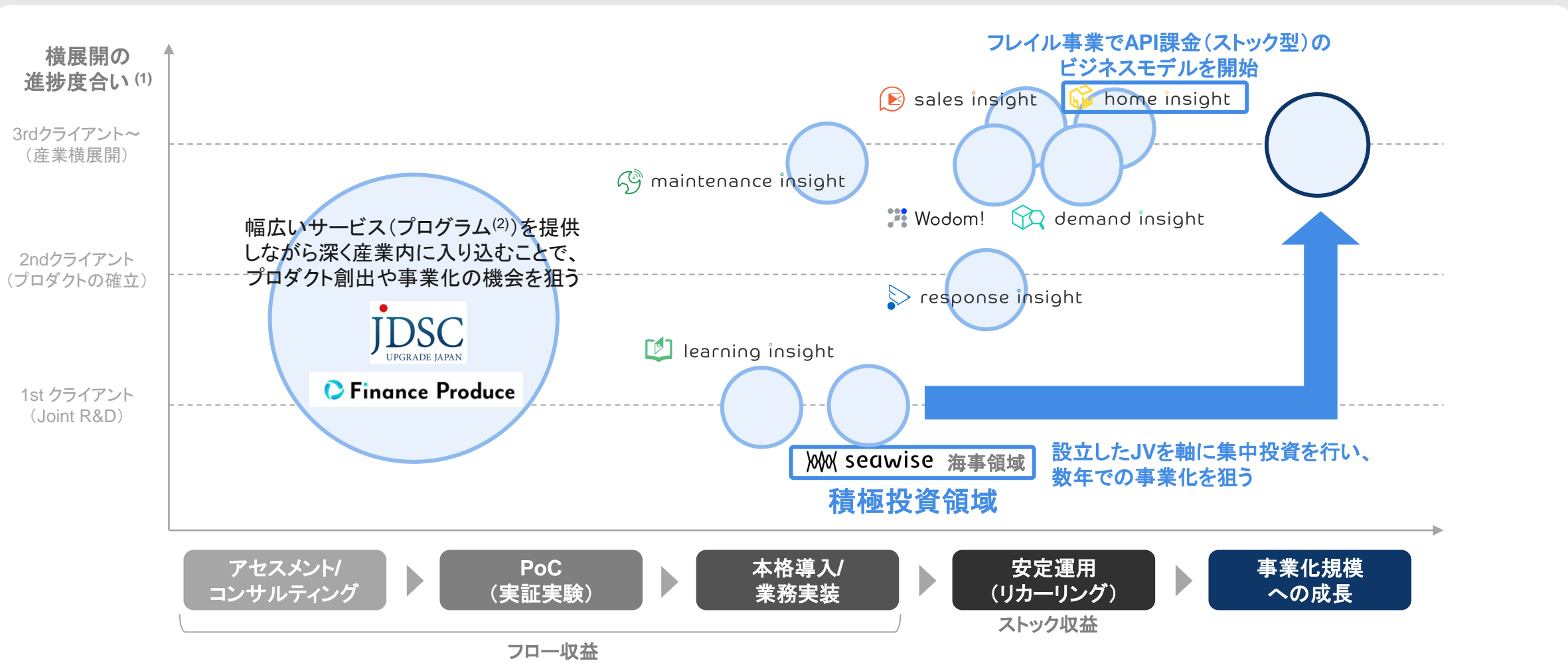
創出したAIソリューションを自社SaaSとして産業全体へ提供し、個別企業の課題解決だけでなく、産業全体のSDGsの達成を推進する。

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。

Layer 1及びLayer 2における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

 home insight
(フレイル検知AI-API)

↑ ↓
優先度を見極め、
適宜入れ替え

 demand insight

 learning insight

 sales insight

 maintenance 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」

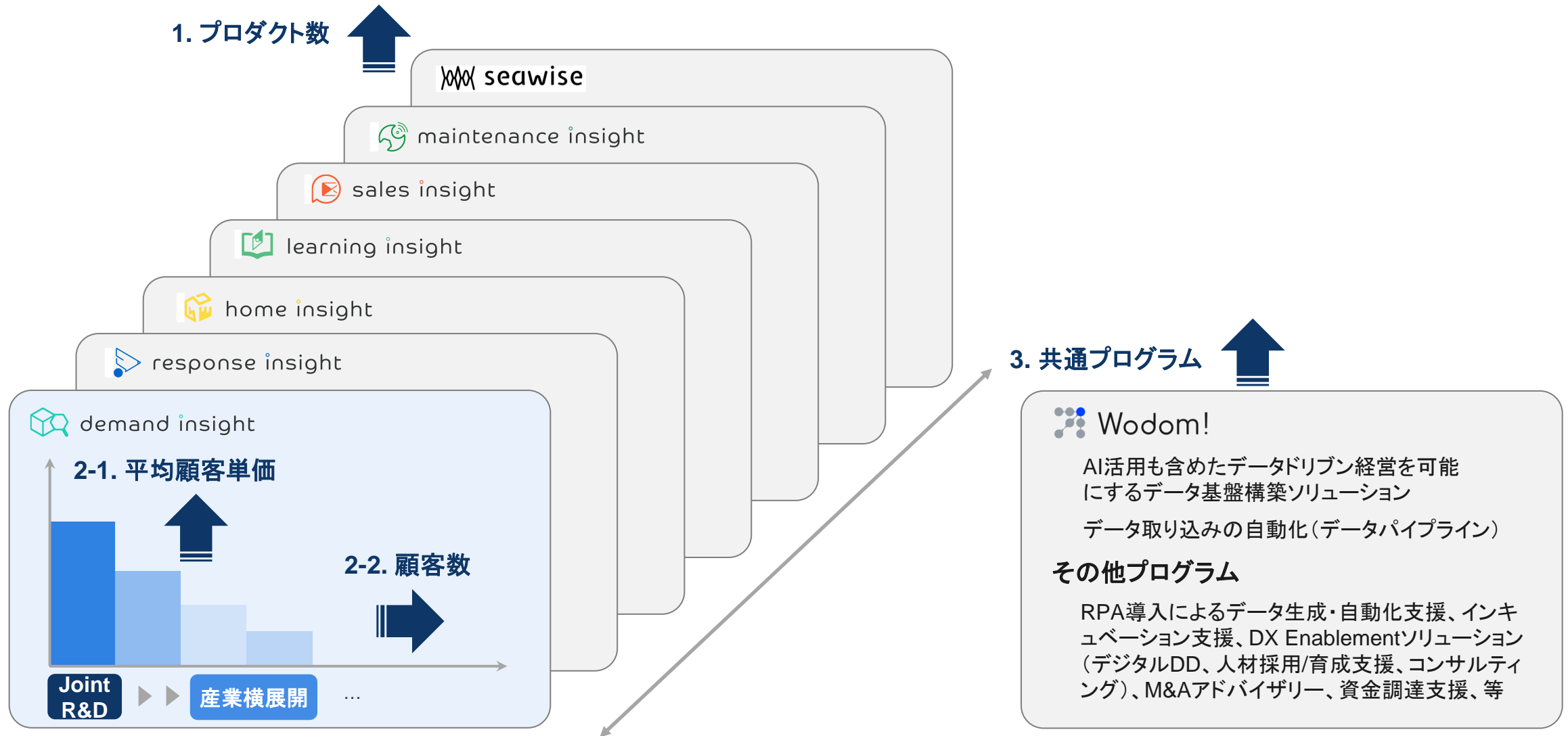
主な戦術

- 全社の研究開発リソースを海事領域(合併会社seawise社が軸)及びフレイル検知AI-APIに集中的に投下
- 船舶に係るデータプラットフォームとしての事業化、フレイル検知AIの利用者拡大・サービス機能拡充、を狙う

- 将来の競合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

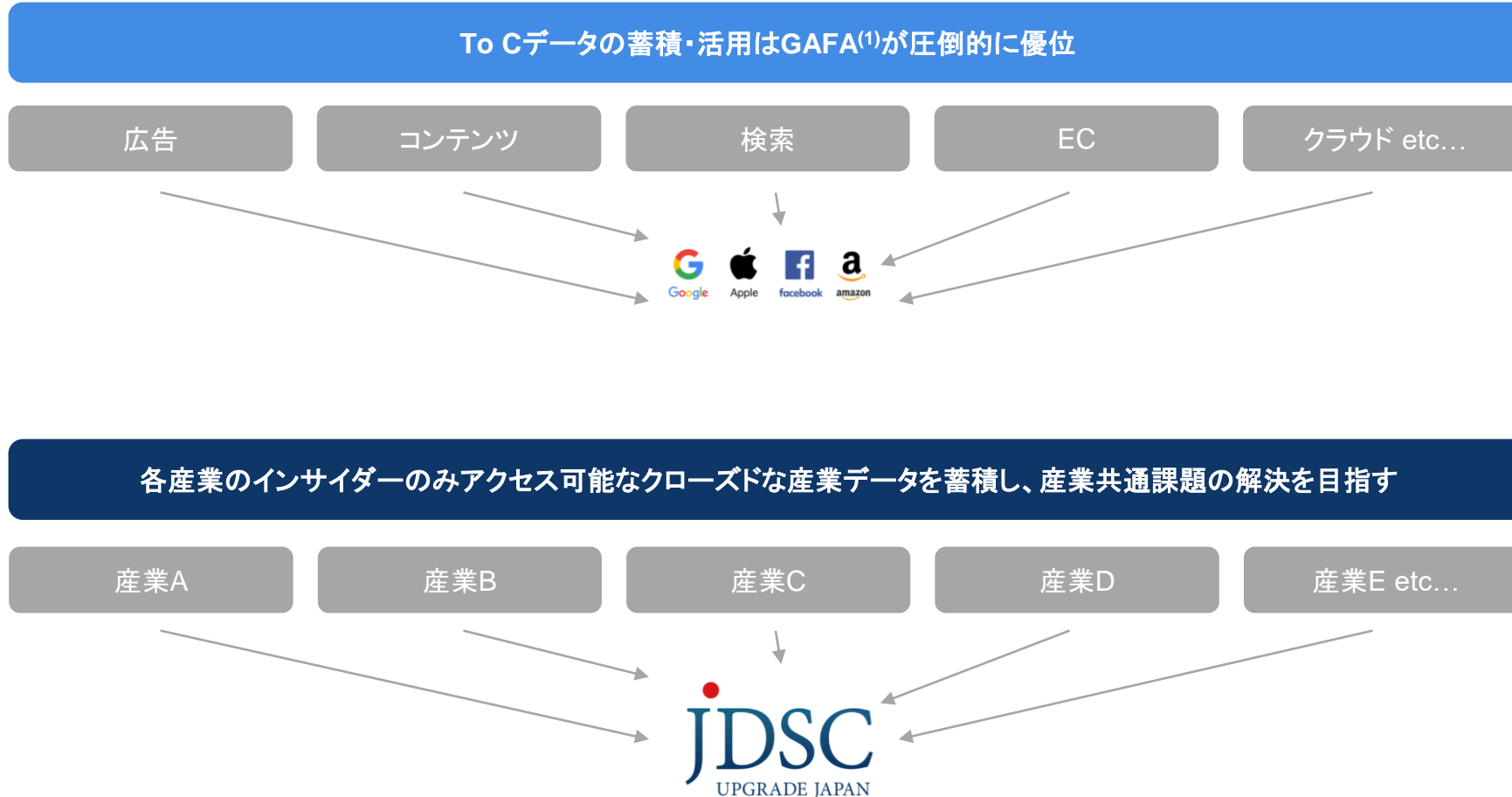
1.製品数 × 2.製品ごとの平均売上 + 3.共通プログラムの売上、の3点の成長を目指す



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







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. GAFAs: 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取り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取り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 2024年6月期 第1四半期業績

2 事業の進捗及び成長戦略

3 2024年6月期 通期業績見通し

4 参考資料

連結売上高、営業利益及びEBITDAの見通し

直近の業績動向とメールカスタマーセンター社の100%子会社化の影響を反映し、通期業績予想を上方修正。人材やプロダクトへの積極投資を継続しつつ、前年比で売上を7倍強、EBITDAを+78%、と大幅に増加させる。

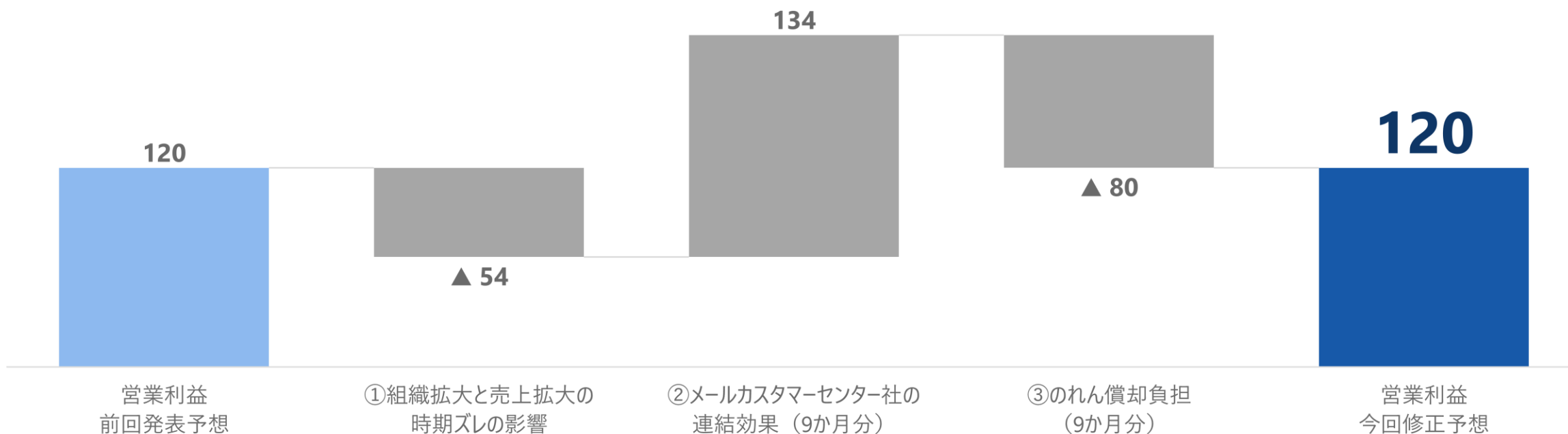
(百万円)	2023年 6月期	2024年 6月期		増減率 (%)	前年比 (%)
	通期 実績	通期 業績予想 (修正前)	通期 業績予想 (修正後) ⁽¹⁾		
売上高	1,939	2,400	15,000	+525.0%	+673.6%
営業利益	68	120	120	—	+77.9%
営業利益率 (%)	3.5%	5.0%	5.0%	—	+1.5pt
EBITDA	112	—	200	—	+78.6%
EBITDAマージン(%)	5.8%	—	1.3%	—	▲4.5%

1. 今後の監査法人との協議において、のれんの残高及び償却年数などの前提条件が変更された場合は業績予想の数値も変わり得る

連結営業利益の見通し

- ① 「組織の拡大/縮小」が「売上の拡大/縮小」に反映されるまで半年程度のタイムラグが存在していることから、利益が想定よりも下回る見込み
- ② 100%子会社化に伴う一過性の費用や成長に向けたITシステム投資等を見込むものの、業績自体は堅調に推移している。
- ③ のれんの償却については残高及び償却年数を現時点で合理的に見積もった上で試算している⁽¹⁾

(百万円)



1. 今後の監査法人との協議において、のれんの残高及び償却年数などの前提条件が変更された場合は業績予想の数値も変わり得る

目次

1 2024年6月期 第1四半期業績

2 事業の進捗及び成長戦略

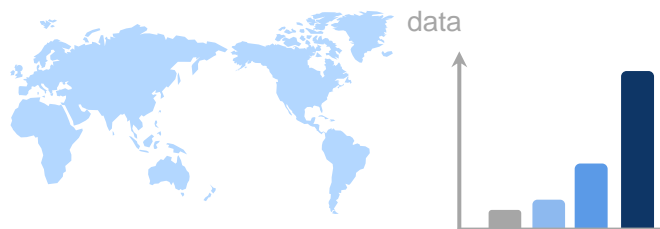
3 2024年6月期 通期業績見通し

4 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

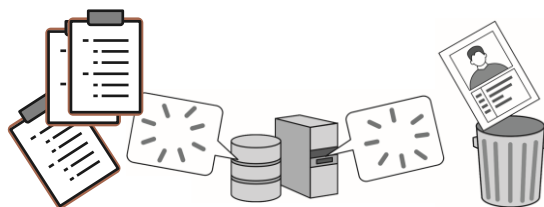


膨大なデータのリアルタイム収集の実現

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

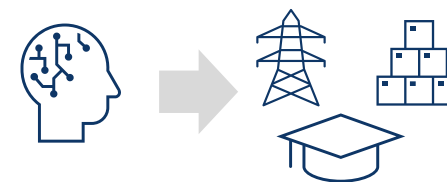


企業側にDX/AI人材が不足

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

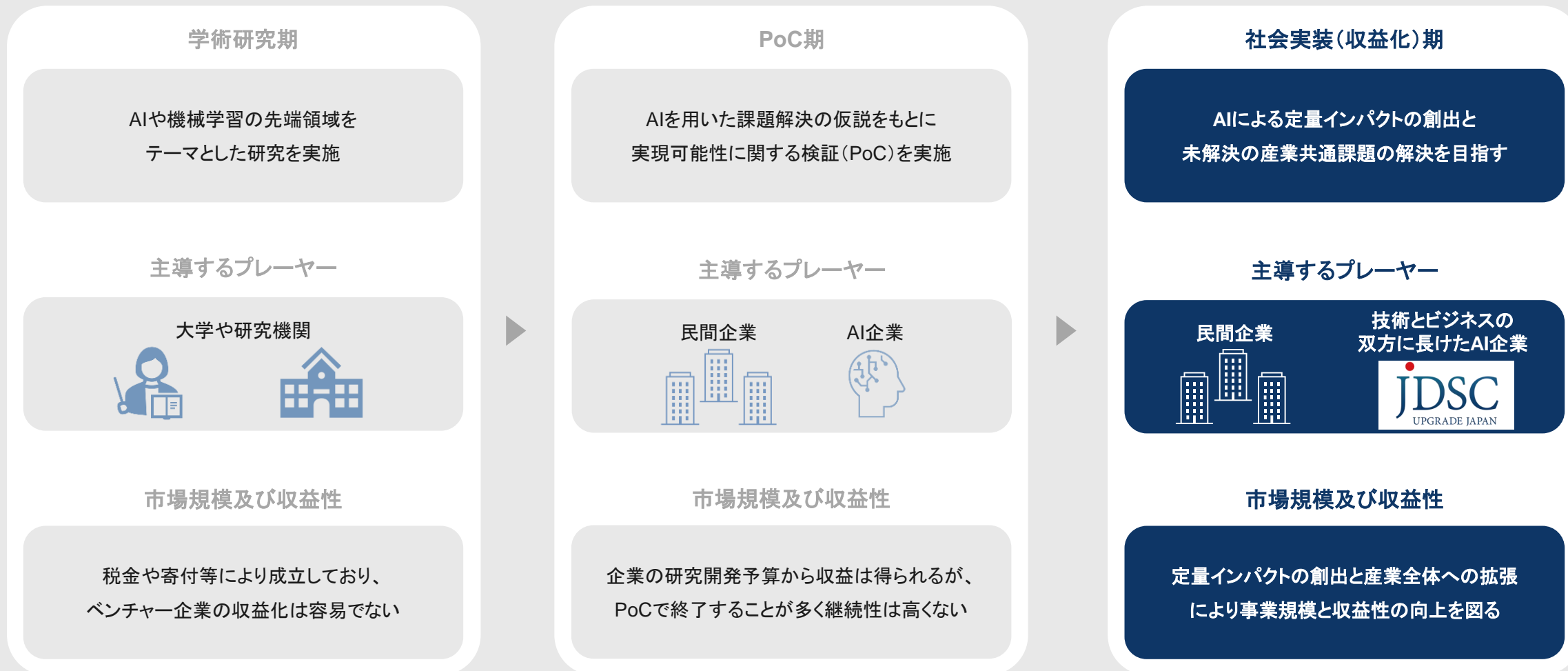
東京大学の複数の研究室と連携し、技術を社会実装可能な形へ革新

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

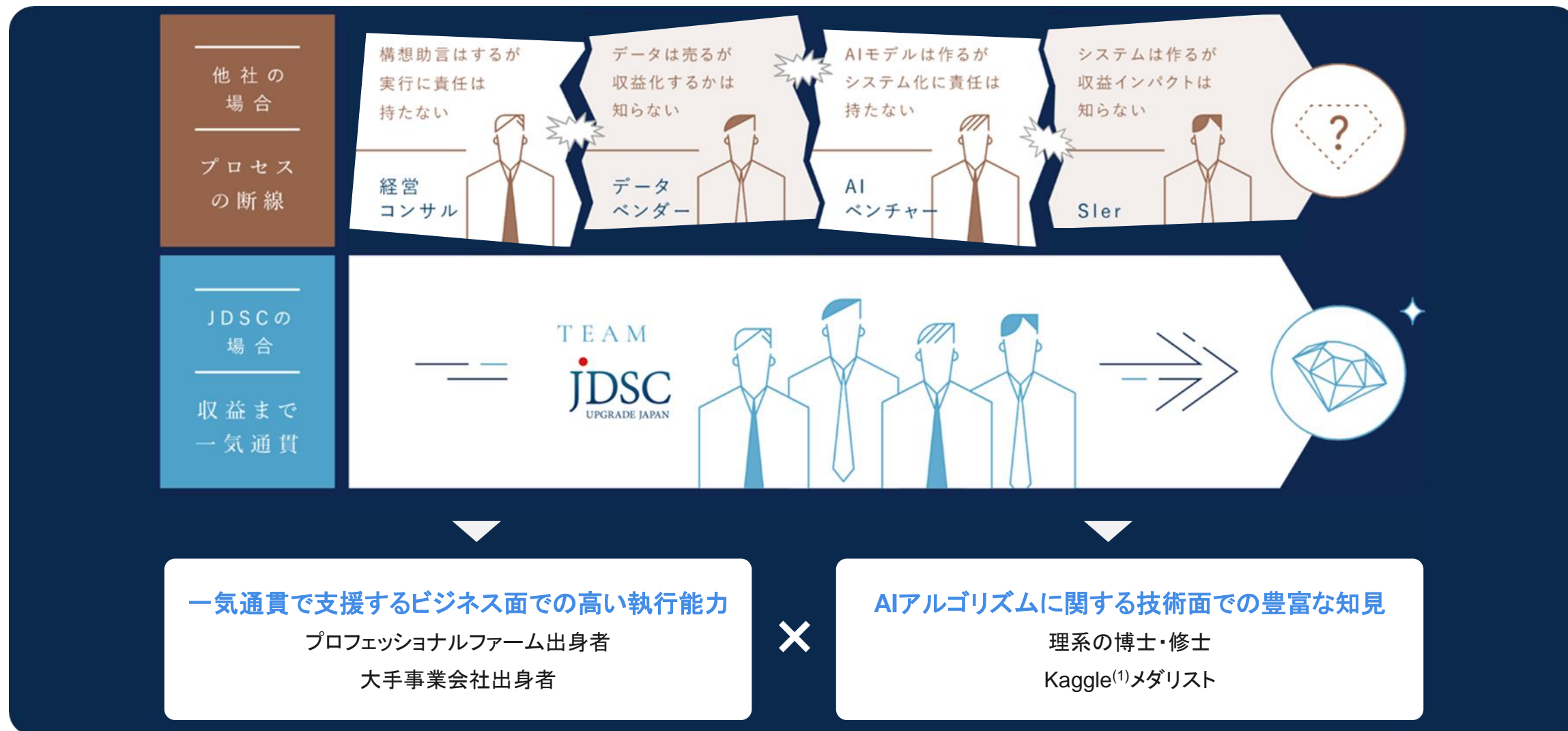
会社名	株式会社 JDSC	
所在地	東京都文京区小石川1-4-1 住友不動産後楽園ビル16階	
設立	2013年 一般社団法人 日本データサイエンス研究所 を設立 2018年 株式会社に移行	
経営陣	代表取締役CEO	加藤 聡志
	取締役CFO	作井 英陽
	取締役	吉井 勇人
	社外取締役	田中 謙司
	社外取締役	出路 貴規
	社外監査役(常勤)	湯本 和伯
	社外監査役	高橋 知洋
	社外監査役	畠山 登志弘
事業内容	ディープラーニング等を活用したAIアルゴリズムモジュールの開発、AIライセンス提供事業 DX導入のシステム開発・運用保守事業	
技術顧問	 越塚 登	東京大学大学院 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)

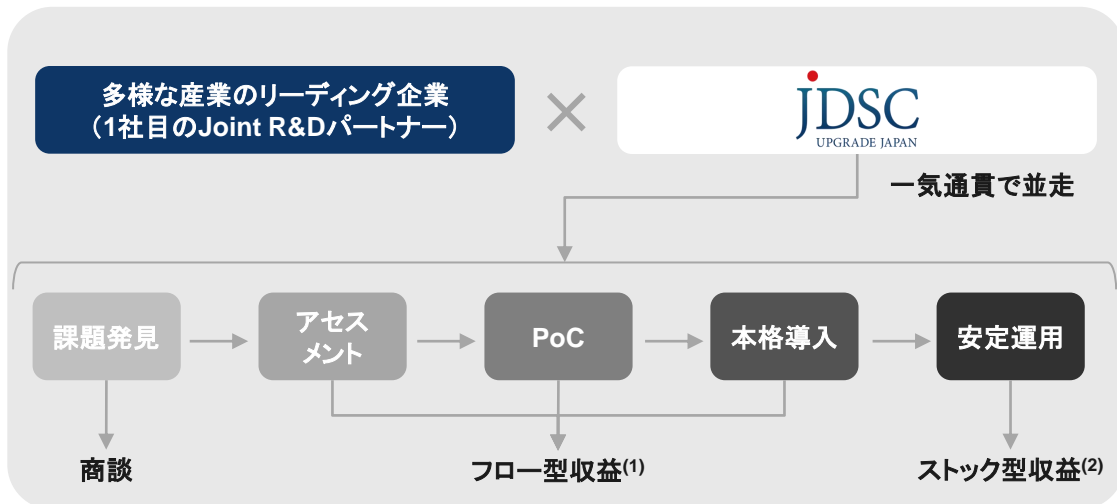


一貫通貫型で高付加価値なAIビジネス創出能力



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

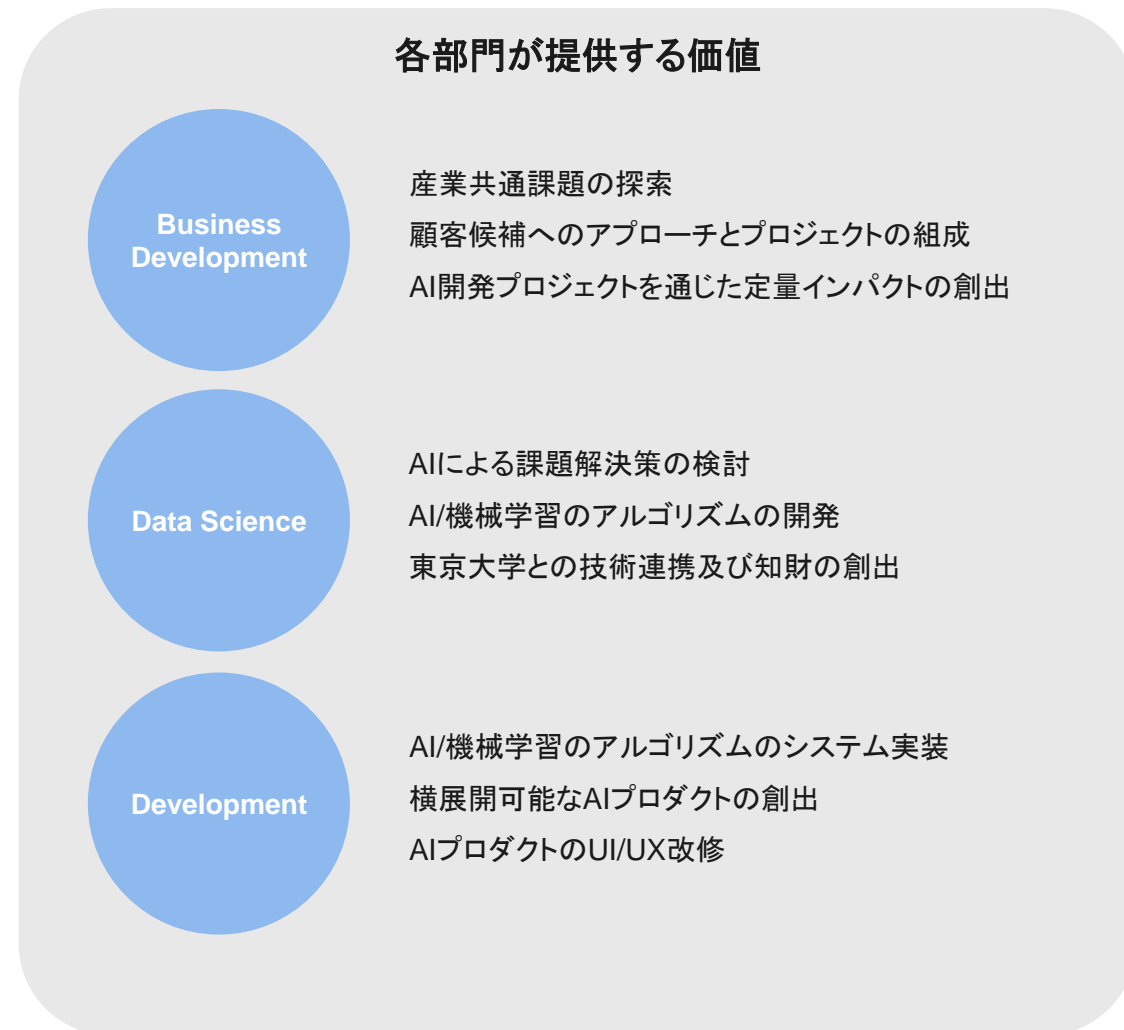
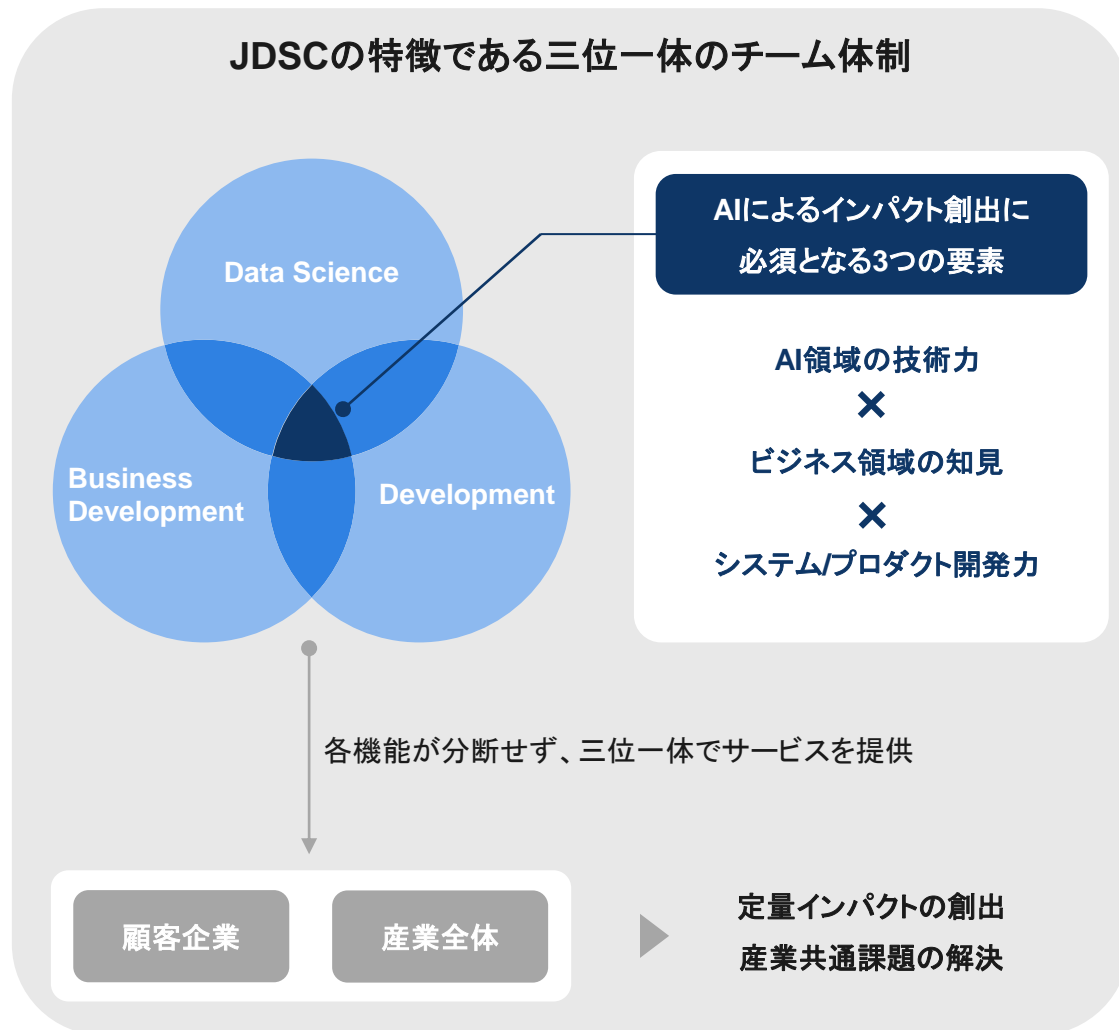
個別企業ではなく産業共通の課題(SDGs)を解決



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



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

職歴: P&G、マッキンゼー、
Baxter



作井 英陽
取締役
CFO

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

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

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、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

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

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

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

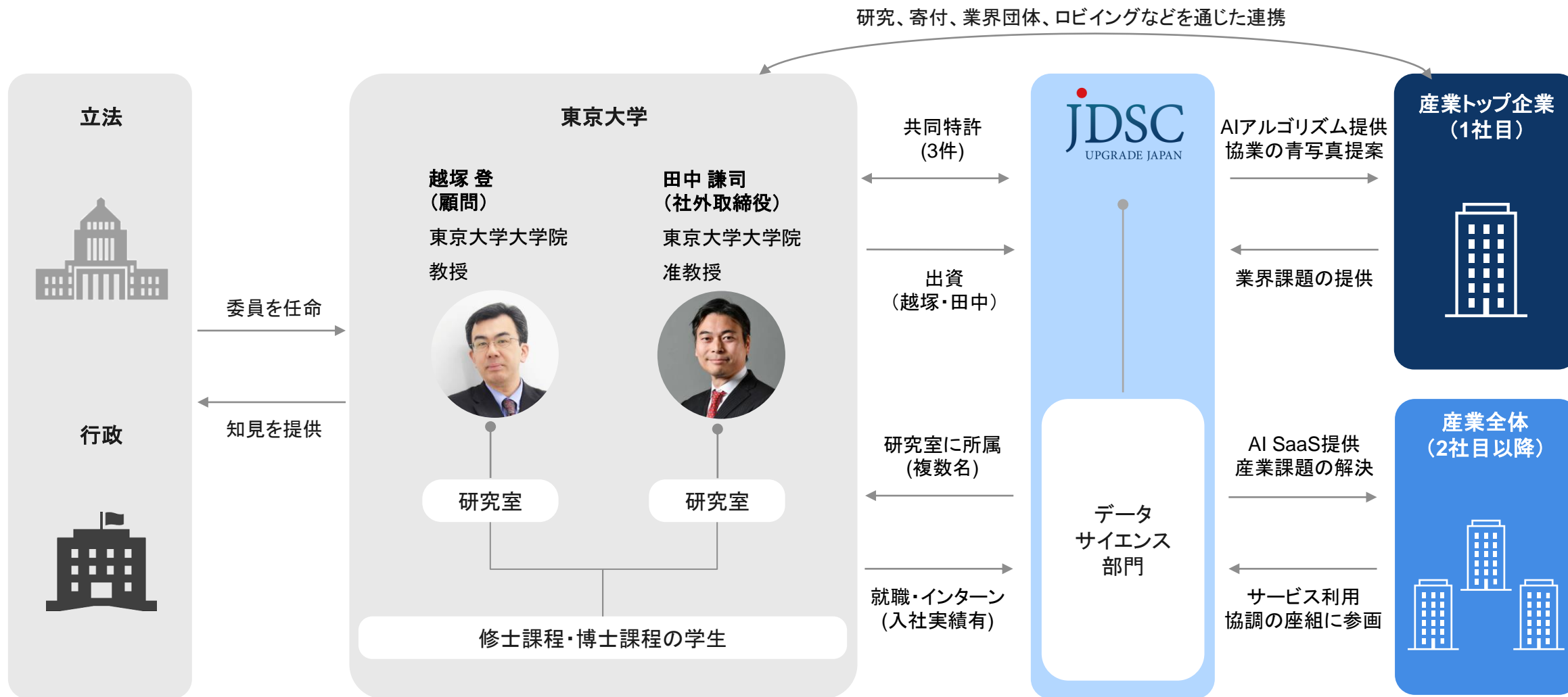


筒井 一彰
seawise 代表取締役社長

職歴: アクセンチュア

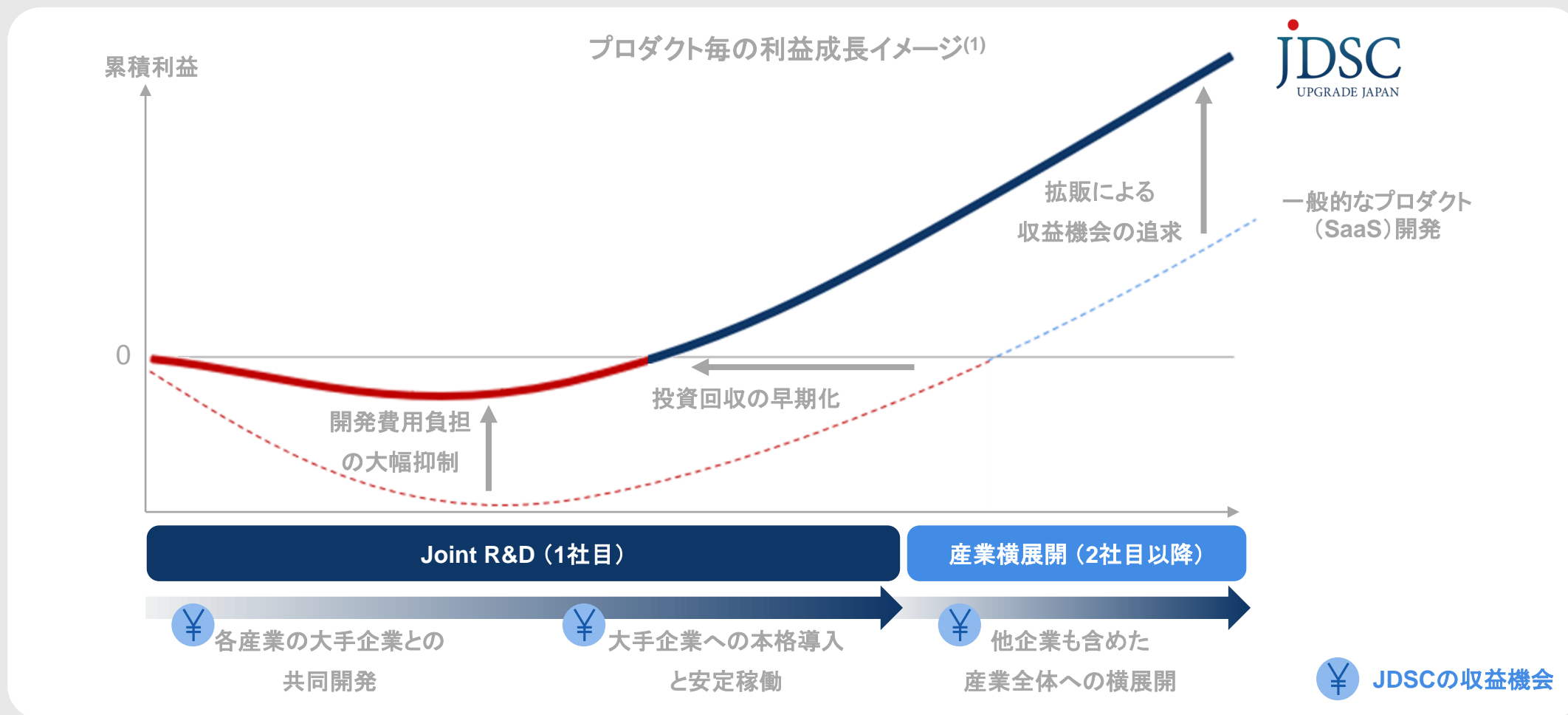
東京大学との連携による価値創出の座組

「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



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

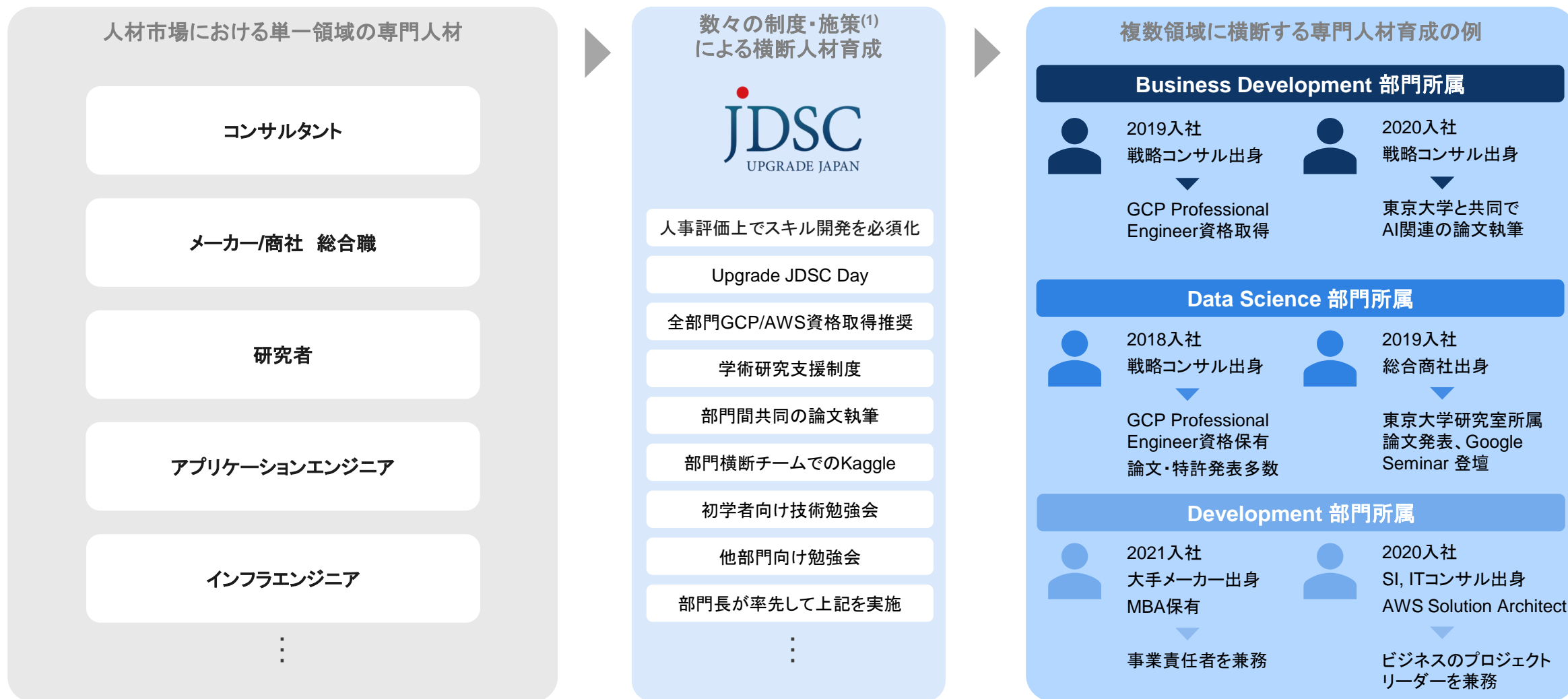
各産業のリーディングカンパニーとの共同研究開発により、高成長と黒字化を両立



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

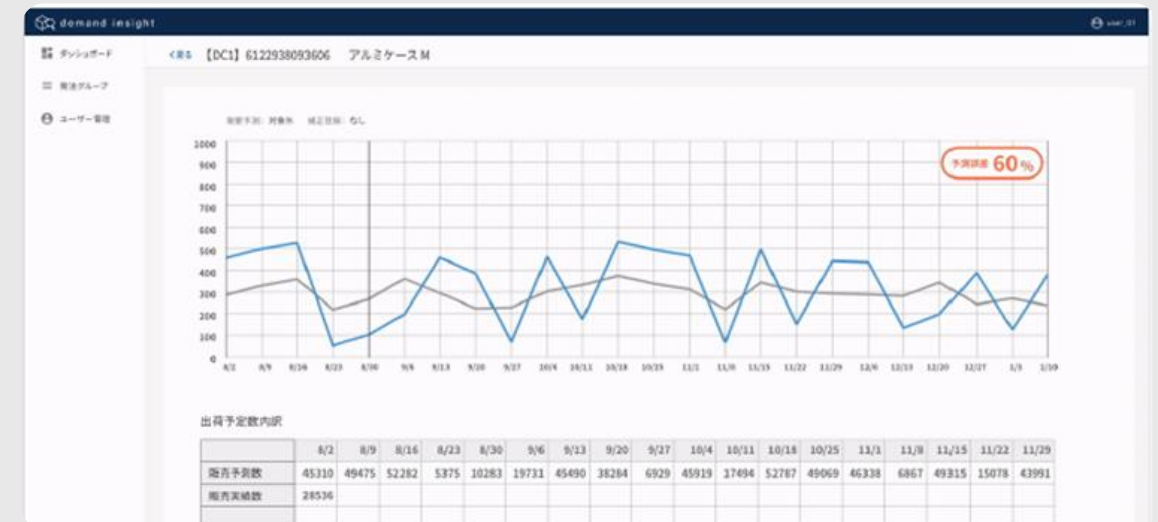
(実現済) AIによる適正在庫量算出と、廃棄ロスの削減

(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

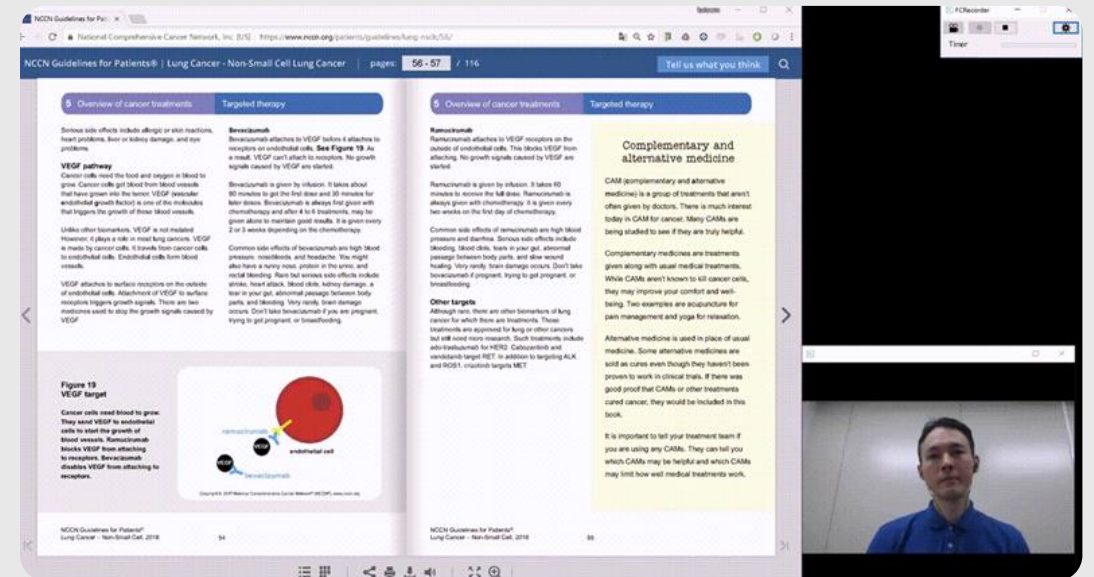
ユーザーへの定量インパクト(大手製薬の例)

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

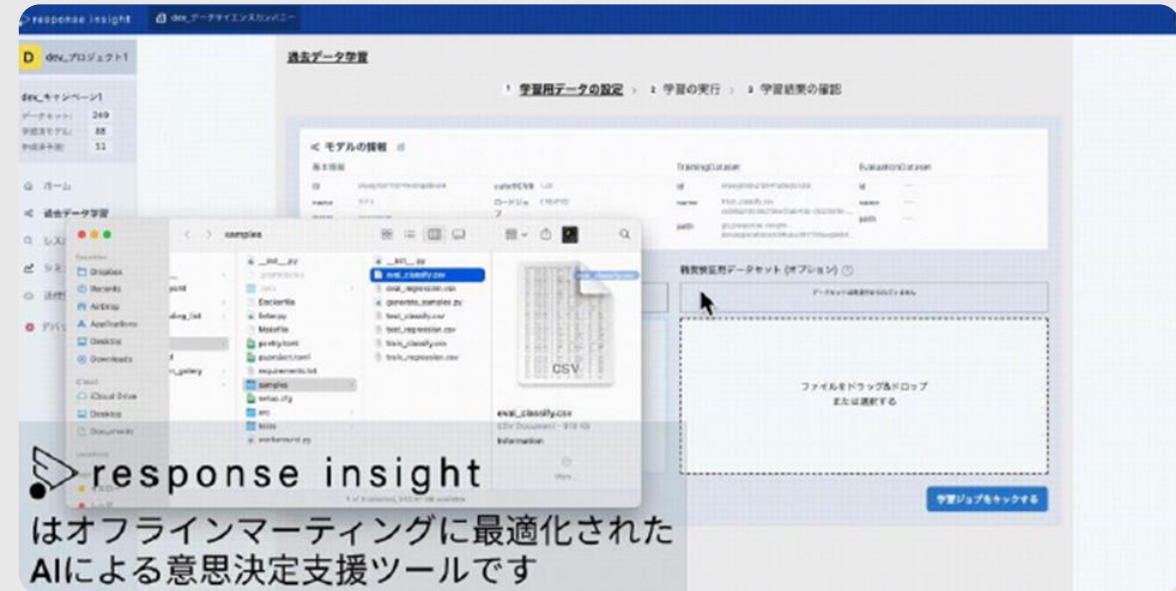
ユーザーへの定量インパクト(大手観光業の例)

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

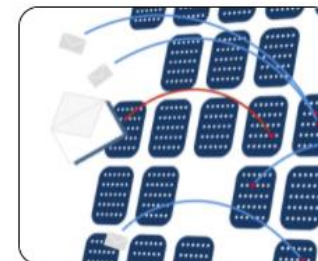
SaaS利用料⁽⁴⁾: 0.5百万円/月



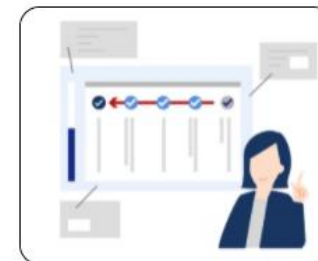
response insight
はオフラインマーケティングに最適化された
AIによる意思決定支援ツールです



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

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

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

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

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

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』

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)
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



数内 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

2024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.