

2024年6月期 第2四半期決算説明資料

株式会社 JDSC (証券コード:4418)

2024年2月8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、メールカスタマーセンターを筆頭に自ら事業を買収しAIを実装することで成果を生み出す

2024年6月期 2Q累計 連結業績

売上高	営業利益	EBITDA (1)
5,634 百万円	5 百万円 黒字転換	52 百万円 黒字転換

- 組織拡大及びM&A連結効果により、**営業黒字に転換**
- 1Q 営業赤字 ▲50百万円 → 2Q 営業黒字 55百万円、と**損益が大幅改善**

2024年6月期 2Q累計 単体業績

売上高	営業利益	EBITDA (1)
822 百万円	▲9 百万円 赤字縮小	▲3 百万円 赤字縮小

- 1Qから2Qにかけて売上が回復し、**赤字幅が大幅に縮小**
- 1Q 営業赤字 ▲28百万円 → 2Q 営業黒字 18百万円、と**損益が大幅改善**

メールカスタマーセンター

- AIやデータサイエンス、コンサルティングを活用し付加価値を向上させる
- 短期: 事業環境の大きな変化に対応し、切替需要を取り込む
- 中長期: 約2億円のEBITDAを、来期以降で2-3倍に増大させる

seawise

- グローバル市場におけるデファクト向け、受注獲得などが順調に進捗
- 年内に100隻の導入を目指す
- 1隻当たりの単価は、競合製品を見つづ最適化する方針

事業・顧客(単体)

- 大口顧客(2)は1Q→2Qで6社増加
- 全顧客の平均単価は38百万円から40百万円(3)に増加
- 継続顧客比率は68%で安定的に推移している

組織(単体)

- 23年12月末時点正社員数: 66名
- 24年1月以降で既に20名の入社が決定している
- 採用は好調に推移。人材への積極的な先行投資は今後も継続する

1. EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費+株式報酬費+顧客関連資産償却

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. 第二四半期累計(6か月)×2で年換算した数値

目次

1 2024年6月期 第2四半期連結業績

2 2024年6月期 第2四半期単体業績

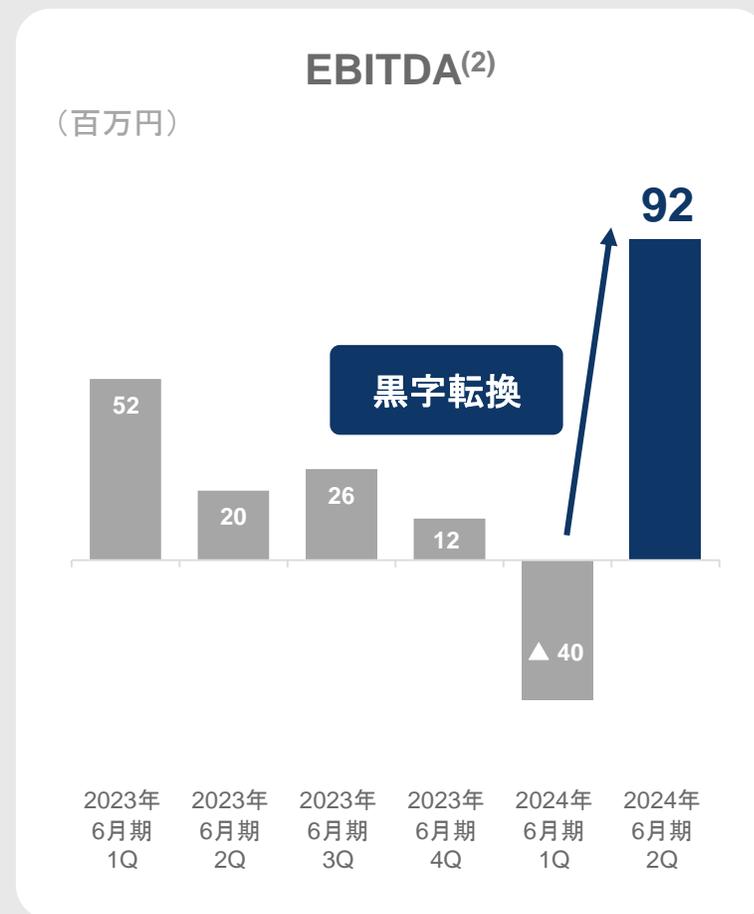
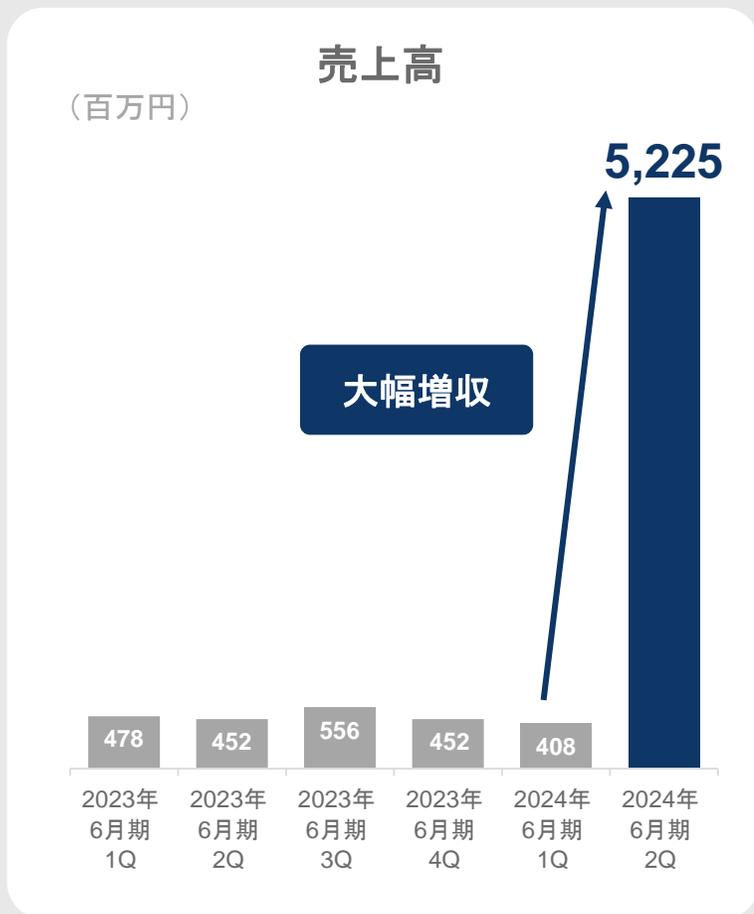
3 事業の進捗及び成長戦略

4 2024年6月期 通期連結業績見通し

5 参考資料

売上高、営業利益及びEBITDAの四半期推移⁽¹⁾

AIソリューション事業の好調な結果に加え、メールカスタマーセンターの連結で大幅増収、黒字転換。
AIソリューション事業は組織拡大フェーズが継続しており、3Q以降も業績続伸を見込む。



1. 100%子会社化したメールカスタマーセンター社の業績は、2024年6月期2Qからの損益取り込み
2. EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費 + 株式報酬費 + 顧客関連資産償却

PLサマリー

メールカスタマーセンターの取り込みにより売上高・粗利が増加。
採用等の積極的な人材への先行投資を継続しつつも、1Q→2Qで大幅に損益が改善。

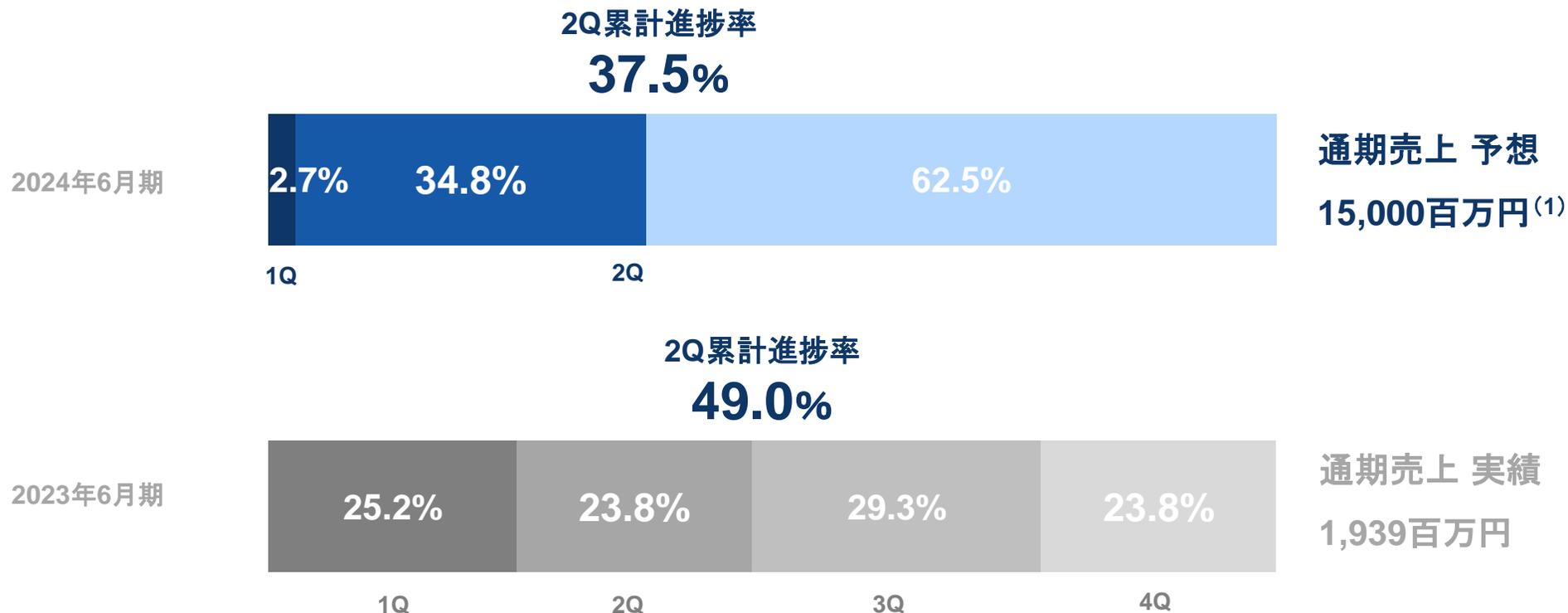
(百万円)	2023年 6月期				2024年 6月期		2023年 6月期	2024年 6月期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	通期 累計	通期 予想 ⁽¹⁾
売上高	478	452	556	452	408	5,225	1,939	15,000
原価	219	225	282	215	182	4,788	943	—
売上総利益	259	226	273	236	225	437	996	—
売上総利益率 (%)	54.1%	50.1%	49.6%	52.3%	55.2%	8.4%	51.4%	—
販管費	215	216	260	235	275	381	927	—
営業利益	44	9	13	1	▲50	55	68	120
営業利益率 (%)	9.2%	2.2%	4.1%	0.3%	▲12.3%	1.1%	3.5%	0.8%
EBITDA	52	20	26	12	▲40	92	112	200
EBITDAマージン	10.9%	4.6%	4.8%	2.7%	▲10.0%	1.8%	5.8%	1.3%
経常利益	43	6	6	▲29	▲54	26	24	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	43	▲10	▲9	▲18	▲92	19	1	—

1. 2023年11月9日公表の予想値

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37.5%と順調
(メールカスタマーセンターの取り込みが2Q以降であることから、2Qの進捗率は低く見えている)



1. 2023年11月9日公表の予想値

セグメント別 売上高、営業利益及びEBITDA

AIソリューション事業は

2024年6月期（2Q累計）

(百万円)	売上高	営業利益	EBITDA	売上高構成比
AIソリューション事業	822	▲18 ⁽¹⁾	▲12 ⁽¹⁾	14.6%
ファイナンシャル・アドバイザリー事業	73	▲3	10	1.3%
マーケティング支援事業	4,738	26	54	84.1%
合計	5,634	5	52	100%

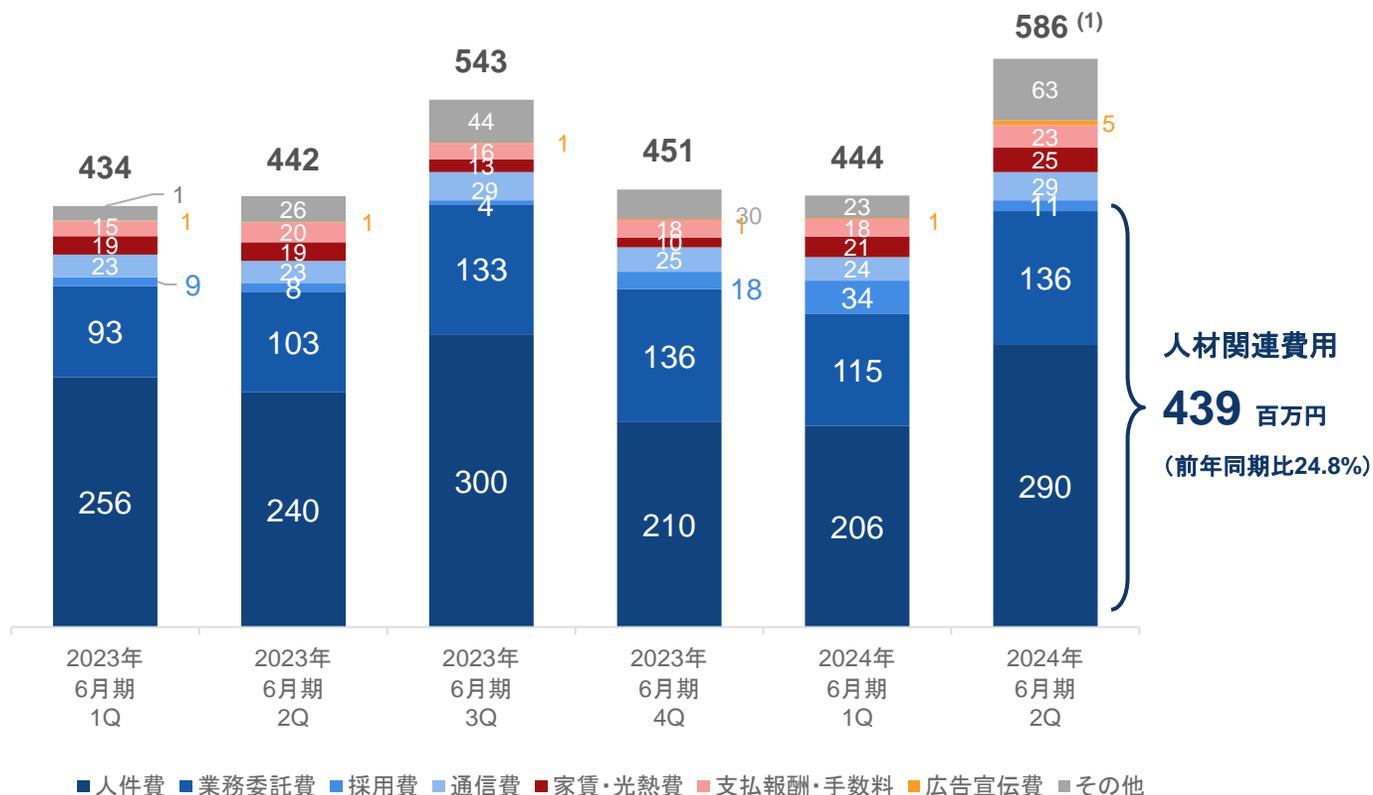
1. メールカスタマーセンターの取得関連費用8百万円を含めて集計

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

配送外注費を除く営業費用(売上原価及び販売管理費)の内訳

(百万円)



- 2023年12月末時点の正社員数:101名
 - JDSC:66名
 - ファイナンス・プロデュース:5名
 - メールカスタマーセンター:30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 2Q 連結業績

コスト詳細

(百万円)

	2023年 6月期				2024年 6月期			2023年 6月期		YoY増減の要因
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	YoY (累計)	QoQ	通期 累計	
人件費	256	240	300	210	206	290	▲0%	41.0%	1,007	・ グループ会社の損益取り込みによる増
業務委託費	93	103	133	136	115	136	28.5%	18.0%	466	・ フリーランス人材の積極活用
採用費	9	8	4	18	34	11	155.5%	▲66.2%	41	・ 採用チャネルにより変動
通信費	23	23	29	25	24	29	11.9%	23.1%	102	・ -
家賃・光熱費	19	19	13	10	21	25	21.8%	19.0%	63	・ グループ会社の損益取り込みによる増
支払報酬・手数料	15	20	16	18	18	23	16.9%	26.7%	69	・ -
広告宣伝費	1	1	1	1	1	5	446.0%	442.6%	2	・ グループ会社の損益取り込みによる増
配送外注費	—	—	—	—	—	4,584	—	—	—	・ メールカスタマーセンター社の配送費用
その他	15	26	44	30	23	63	105.9%	172.1%	117	・ -
合計	434	442	543	451	444	5,170	540.3%	1062.9%	1,871	

参考：
研究開発費⁽¹⁾

10 16 7 ▲4 0.04 0.00 ▲99.8% — 29

・ プロダクトの研究開発費を抑制

投資余力を確保した健全なバランスシート

2023年12月末時点(連結ベース)



(百万円)

- 2023年12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2四半期連結業績

2 2024年6月期 第2四半期単体業績

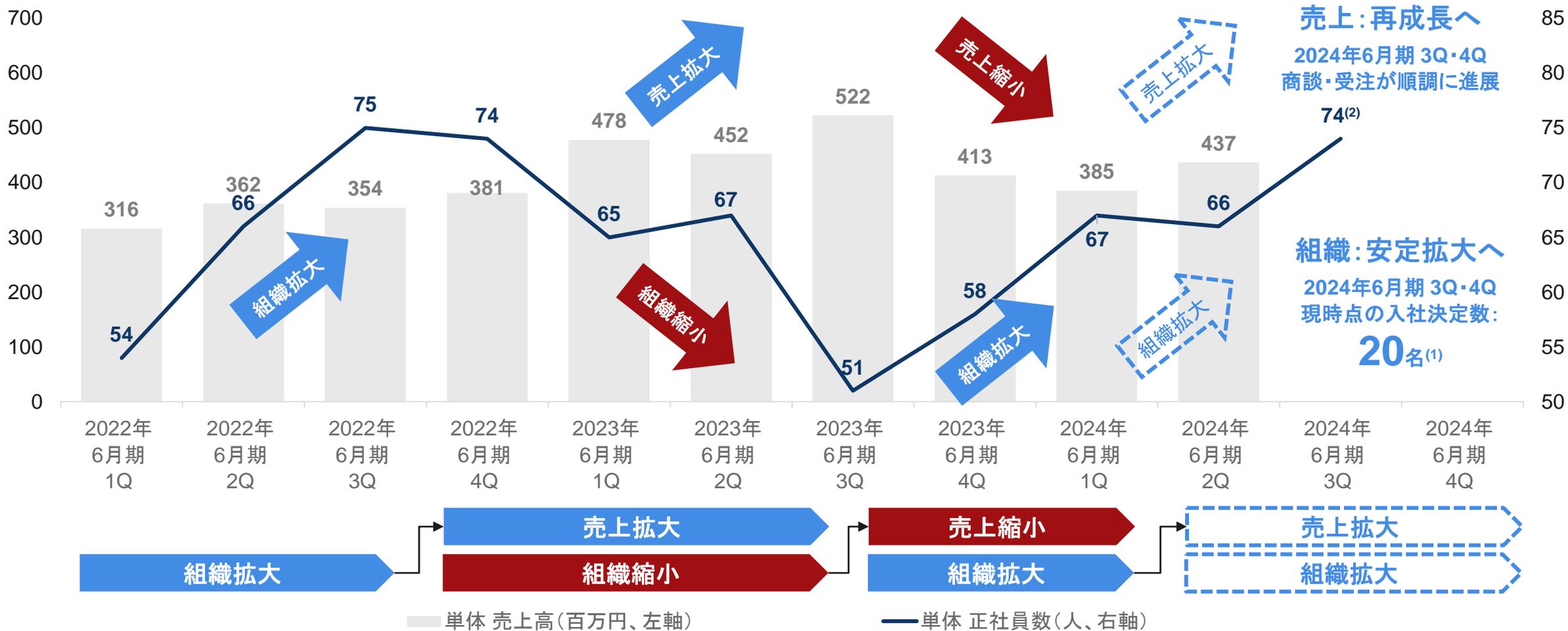
3 事業の進捗及び成長戦略

4 2024年6月期 通期連結業績見通し

5 参考資料

売上の増減要因： 正社員数と売上の連関

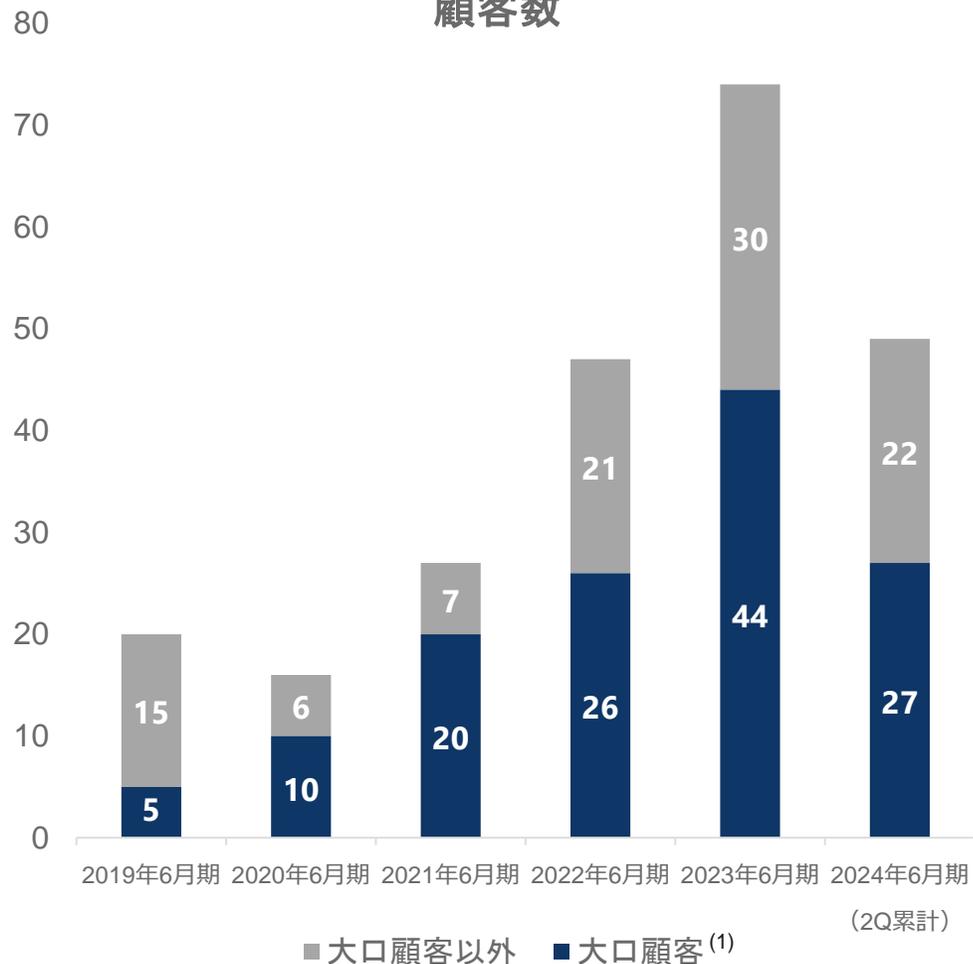
「組織の拡大/縮小」が「売上の拡大/縮小」に反映されるまで、半年程度のタイムラグが発生。
 2024年6月期1Qをボトムに2Qは売上が回復。組織拡大フェーズの継続により今後も売上の拡大を見込む。



1. 2024年1月31日時点で内定受諾しており、2024年6月期3Q/4Qで入社する予定の人数
 2. 2024年2月頭の人数

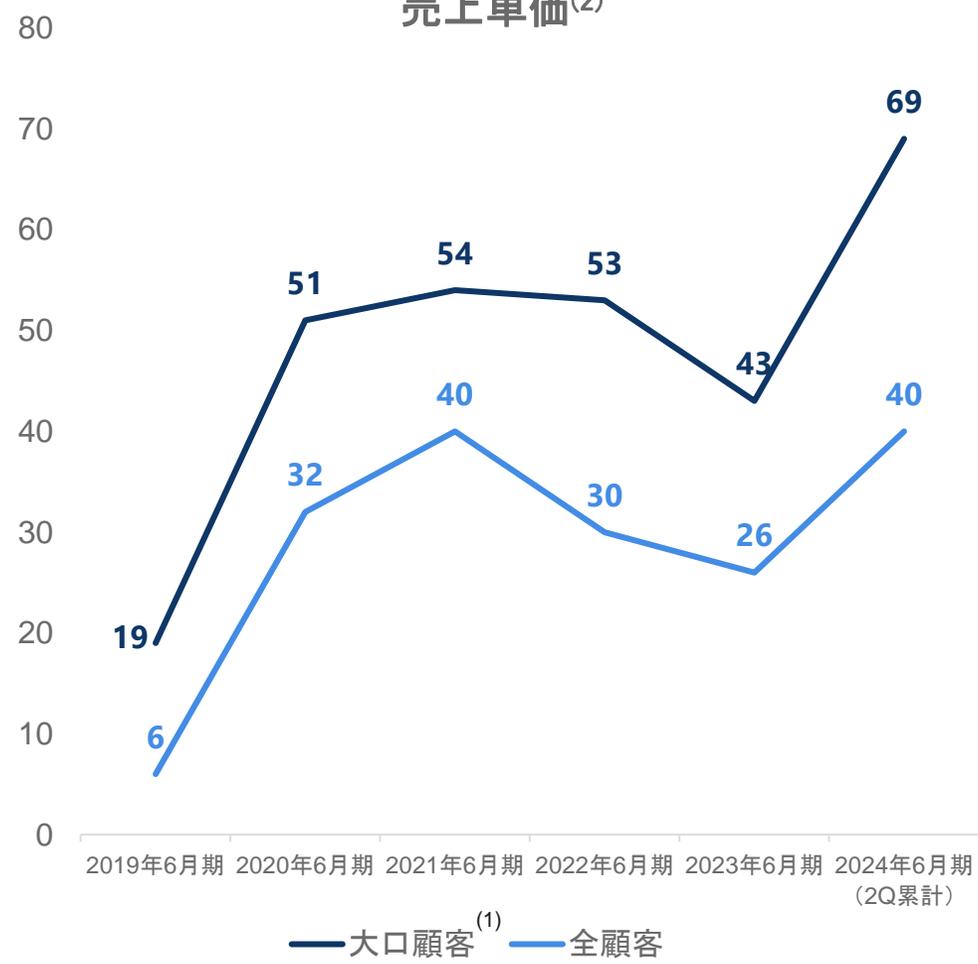
平均売上単価は上昇。大口顧客数が増えており、今後の成長基盤は維持されている

顧客数



(百万円)

売上単価⁽²⁾



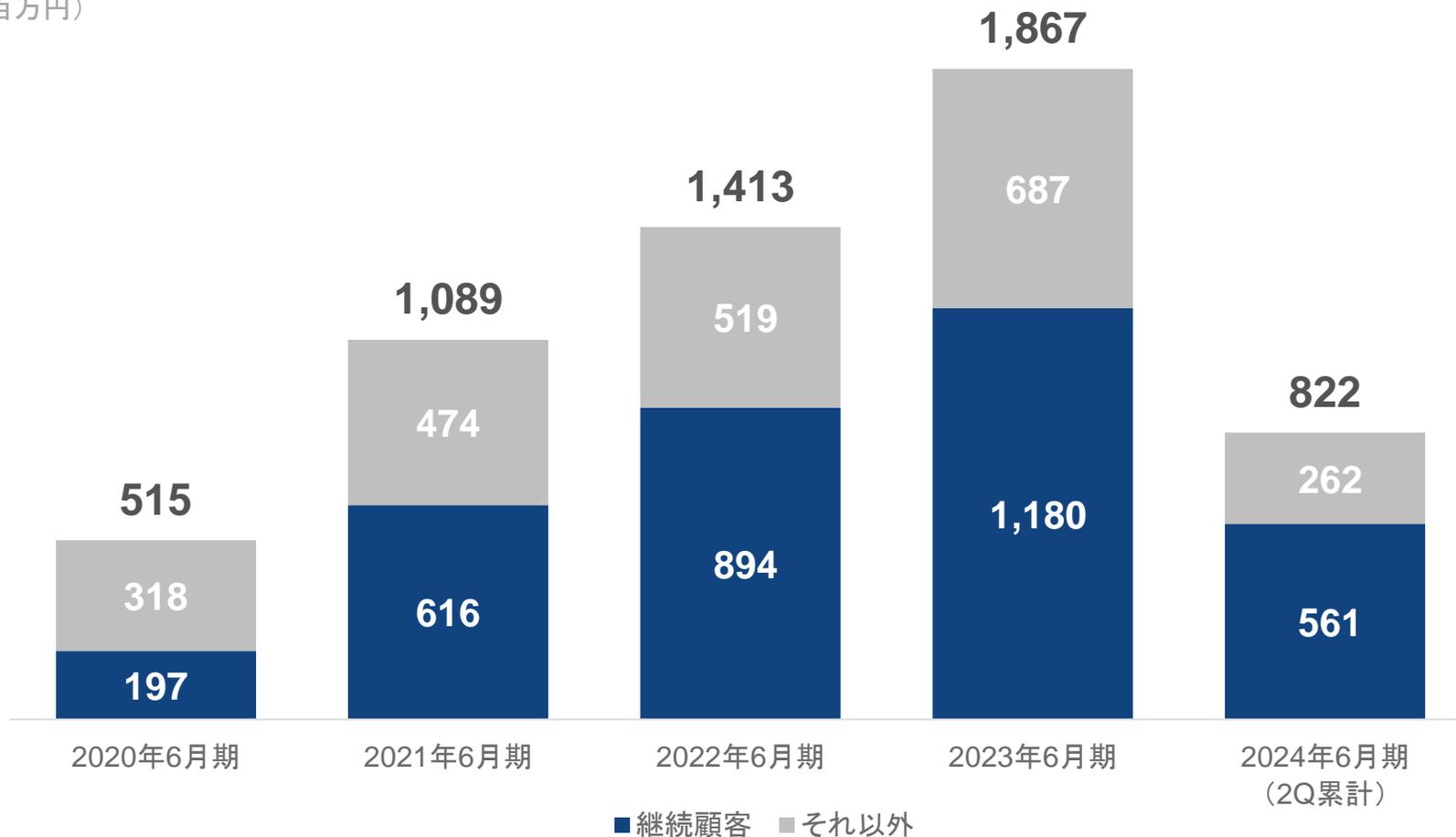
1. 通期売上高500万円以上の大口顧客

2. 2024年6月期(2Q累計)の数値は、第二四半期までの累計(6か月)×2で年換算した数値

継続顧客からの安定的な売上を維持しつつ、新規顧客を開拓することで成長を実現

継続顧客⁽¹⁾の売上推移

(百万円)



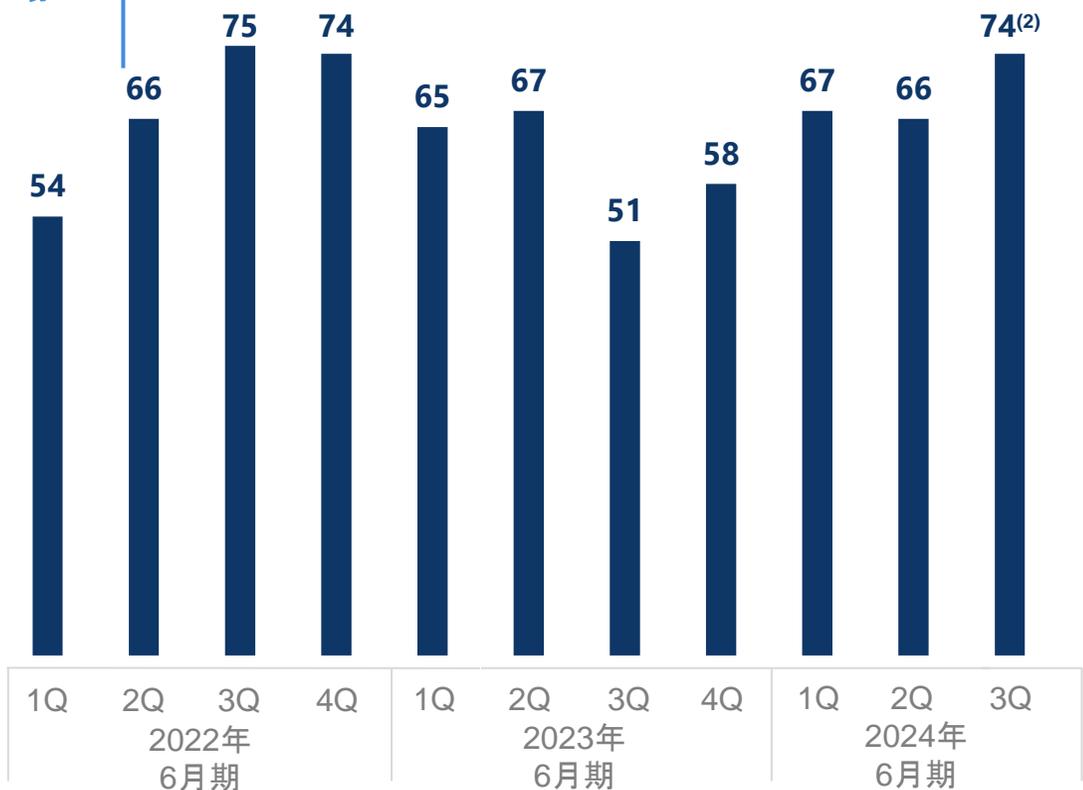
継続顧客比率:
68%

正社員数の推移⁽¹⁾

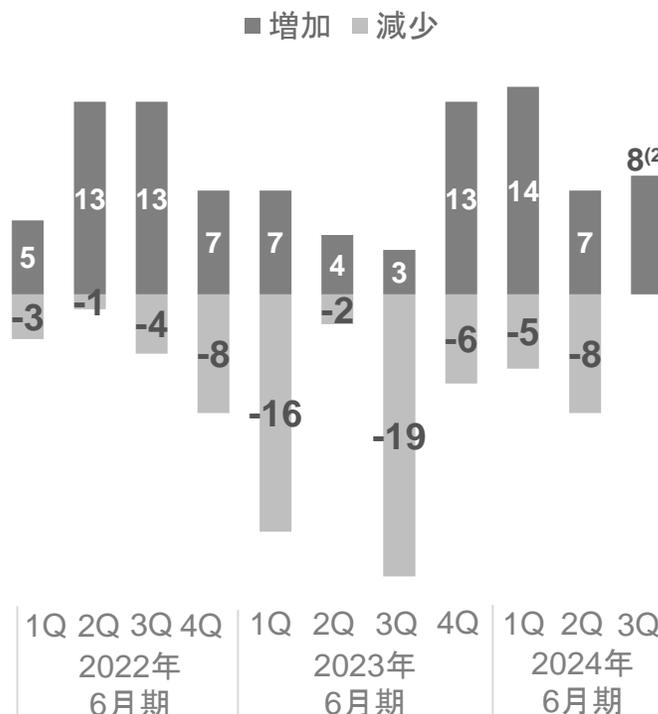
上場後の組織の急拡大や従業員のストックオプションの行使等の一時的な離職が一巡。
新規の人材採用は順調に進捗しており、今後は組織安定化へ。

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。1月以降で既に20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

1. 連結ベース
2. 2024年2月頭の人数

目次

1 2024年6月期 第2四半期連結業績

2 2024年6月期 第2四半期単体業績

3 事業の進捗及び成長戦略

4 2024年6月期 通期連結業績見通し

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

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

その他、直近の主要な進捗



報道関係者各位

2023年12月1日
株式会社 JDSC

JDSC、5業界を中心とした産業全体の課題解決とDXを更に推進 ～日本経済新聞で「注目の企業」として紹介～

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の技術力とビジネス力の双方を駆使し、ヘルスケア、エネルギー、物流/SCM、製造業、マーケティングの5業界（領域）を中心に、産業全体の課題解決、DXを更に推進します。本戦略に合わせ、JDSCは2023年12月1日、Webサイトをリニューアルしました。新しいWebサイトでは、5業界（領域）ごとのDX支援の特長や、プロダクト・プログラム、当社スペシャリストを紹介しています。



報道関係者各位

2023年12月20日
株式会社 JDSC

AIとデータサイエンスで農業課題の解決とDXを実現！ 新ソリューション「agri insight」を提供開始

～東急不動産の営農型太陽光発電施設でデータ取得を継続し、最適な営農手法の確立を目指す～

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とデータサイエンスで農業課題の解決とDXを実現するソリューション「agri insight」（アグリ・インサイト）の提供を2024年1月9日から開始します。

食を支える「農業」は、就農者の高齢化や後継者不在によって深刻な労働者不足に直面しています。農地集約によって経営規模が拡大するなか、新規就農も技術やコストの観点や熟練農家の技術伝承の難しさからハードルが高く、就農人口は低迷を続けています。日本の食糧自給率は先進国で最下位を記録しており、日本の一次産業の低迷を止めることは喫緊の課題です。

JDSCは、これらの農業課題をAIとデータサイエンスの力で解決に導き、DXを推進する「agri insight」を提供します。「agri insight」は、農地における環境データのシミュレーションや収穫量の予測、データ活用の取り組み支援を行うサービスで、農業の省力化と効率化の実現に寄与します。



その他、直近の主要な進捗



報道関係者各位

2024年2月8日
株式会社 JDSC

JDSC が教育事業で、生成 AI を活用したソリューションを新たに開発 ～日本語学習教材作成ソリューション「にちぶん」を提供開始～

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、教育事業で生成 AI を活用したソリューションを新たに開発し、第一弾として、学習者のニーズに応じたオリジナルの日本語学習教材を自動生成する「にちぶん」の提供を 2024 年 2 月 8 日より開始します。

日本国内で就業、学習する外国人材の急増に伴い、日本語学習ニーズは非常に高まっています。外国人材では、人口減に伴う国内市場の縮小や生産労働人口の減少に対応するために、高度な専門性を持ち、研究者や技術者として来日する高度外国人材の受け入れが進み、学習者では、政府が 2033 年までに外国人留学生の年間受入 40 万人の実現（2023 年 4 月、教育未来創造会議第 2 次提言）を掲げているように、留学生の増加が見込まれています。

高度外国人材や留学生は、就業する業種や職種、本人の意向によって習得したい日本語の種類や学習内容が異なり、日本語学校は多様化する学習ニーズへの対応が求められています。一方で、日本語教師は高齢化や待遇面の課題から減少傾向にあり、多様化するニーズにきめ細やかに対応するには人材が不足しています。

JDSC が提供する「にちぶん」は、これらの課題を解決し、学習者のニーズに対応するオリジナルの日本語教材を自動生成するソリューションです。作成を希望する分野とレベル、文章形式、文字数、使用文法などを選択することで、指定条件に応じた日本語文章を自動生成します。画面上で条件を指定するだけのシンプルな操作性も特長で、PC 操作に不慣れな教員の方でも簡単にご利用いただけます。JDSC は「にちぶん」を月額課金型モデルで提供します。



報道関係者各位

2024年2月8日
メールカスタマーセンター株式会社

「ゆうメール」の格安 DM 発送は、メールカスタマーセンターへ！ クロネコ DM 便終了に伴うのりかえプランを提供開始

JDSC グループでダイレクトメール（DM）の企画、制作、発送代行を手がけるメールカスタマーセンター株式会社（本社：港区、代表取締役：濱寄 勝海、以下「メールカスタマーセンター」）は、2024 年 2 月 8 日より、クロネコ DM 便終了に伴い「ゆうメール」を格安で利用いただけるのりかえプランの提供を開始します。

メールカスタマーセンターは、全国に 700 を超える顧客を持ち、年間 3 億通の DM を取り扱う国内トップクラスの発送代行企業です。現在、多くの企業が DM に使用しているヤマト運輸株式会社の「クロネコ DM 便」が 2024 年 1 月 31 日で終了したことに伴い、顧客企業は「ゆうメール」への切り替えが求められています。メールカスタマーセンターは、日本郵便株式会社と大口割引契約を締結しており、顧客の差し出しを代行することで「ゆうメール」を格安で提供し、クロネコ DM 便に比べて格安な送料を実現します（料金は数量や重量などにより変動します。詳細はお問い合わせください）。

■メールカスタマーセンターが提供する「ゆうメール」の特長

1. 格安発送を実現
 - 日本郵便株式会社との大口割引契約締結により、格安でサービス提供
 - コスト削減前提のプランを提案
2. 返送の削減
 - 受取先が転居済みであっても、転居届によって住所不備返送を削減
 - 宛先住所から部屋番号情報が抜けていても送付可能
3. 高い配達精度
 - 郵便局員による安心の配達

Layer 2注力領域: seawise

海事領域 合併会社seawiseを軸に展開する

MISSION

船舶の生涯価値向上を目指す。

データの価値を最大限に引き出すことで海運業界のさらなる可能性を切り拓く。

船との関わり方、船を通じた海事市場との関わり方をUPGRADEし、

新しい価値観、新しい時代に備える。

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16F
設立	2022年11月 当社、常石造船株式会社、三井物産株式会社、の合併会社として設立
代表者	代表取締役 筒井 一彰（当社社員）
株主	株式会社JDSC (40%) 、常石造船株式会社、三井物産株式会社
事業内容	データプラットフォームの構築・運用 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
資格等	Ship DC会員 (IoS-OPコンソーシアム Solution Provider)



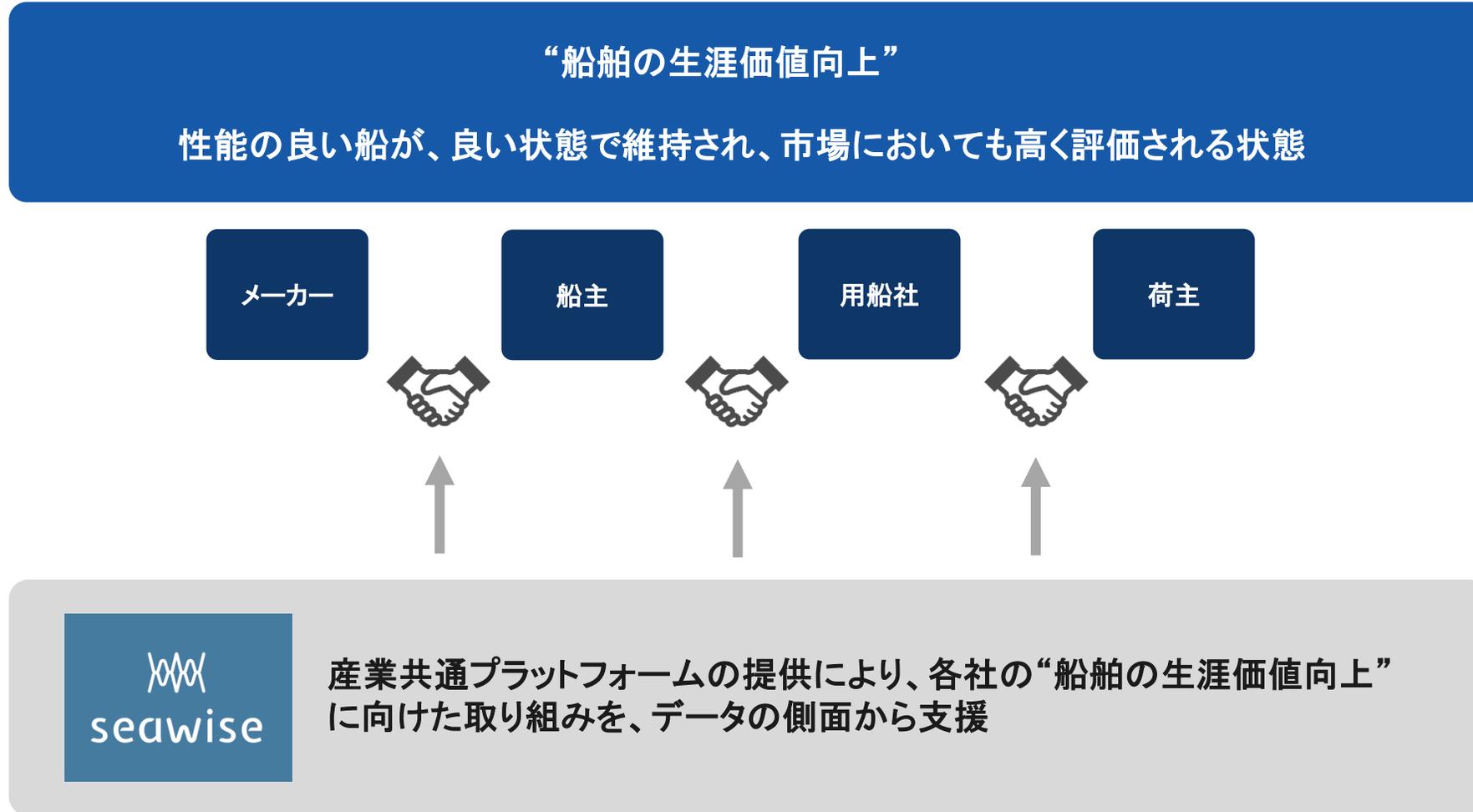
seawise

UPGRADE YOUR FLEET

Connecting the world's oceans
through data-driven intelligence

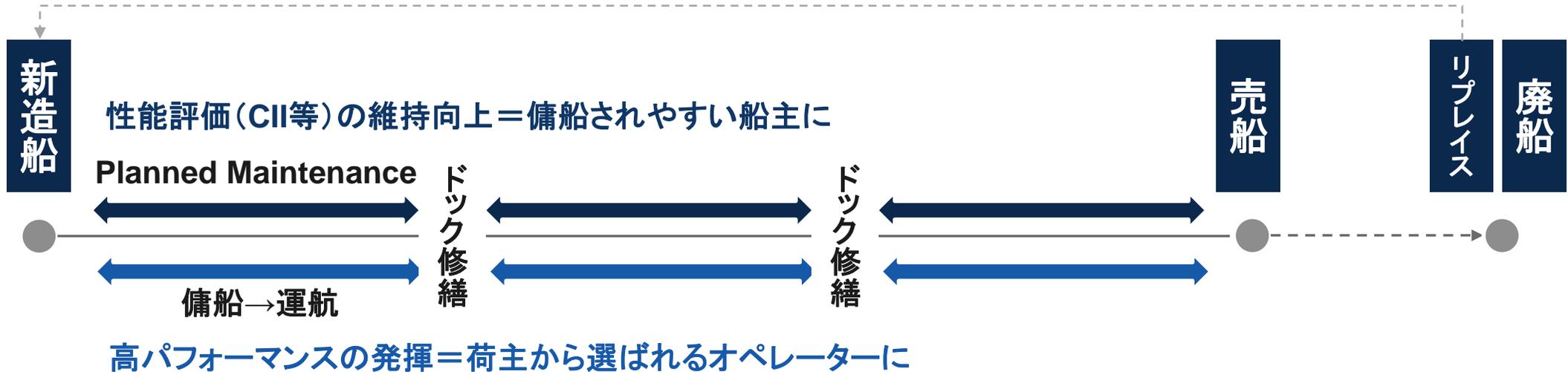


プラットフォーム事業者 = データ基盤 + アプリ市場 を通じたサービス提供を行う



Layer 2注力領域: seawise

目指す世界観は、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”
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する



データを預かる レポートを提供する 改善への示唆を出す サービスを提案する



seawise Data platform
(= “かかりつけ医”)



仕様
登録情報 ...



運航情報
燃料消費/速度 ...



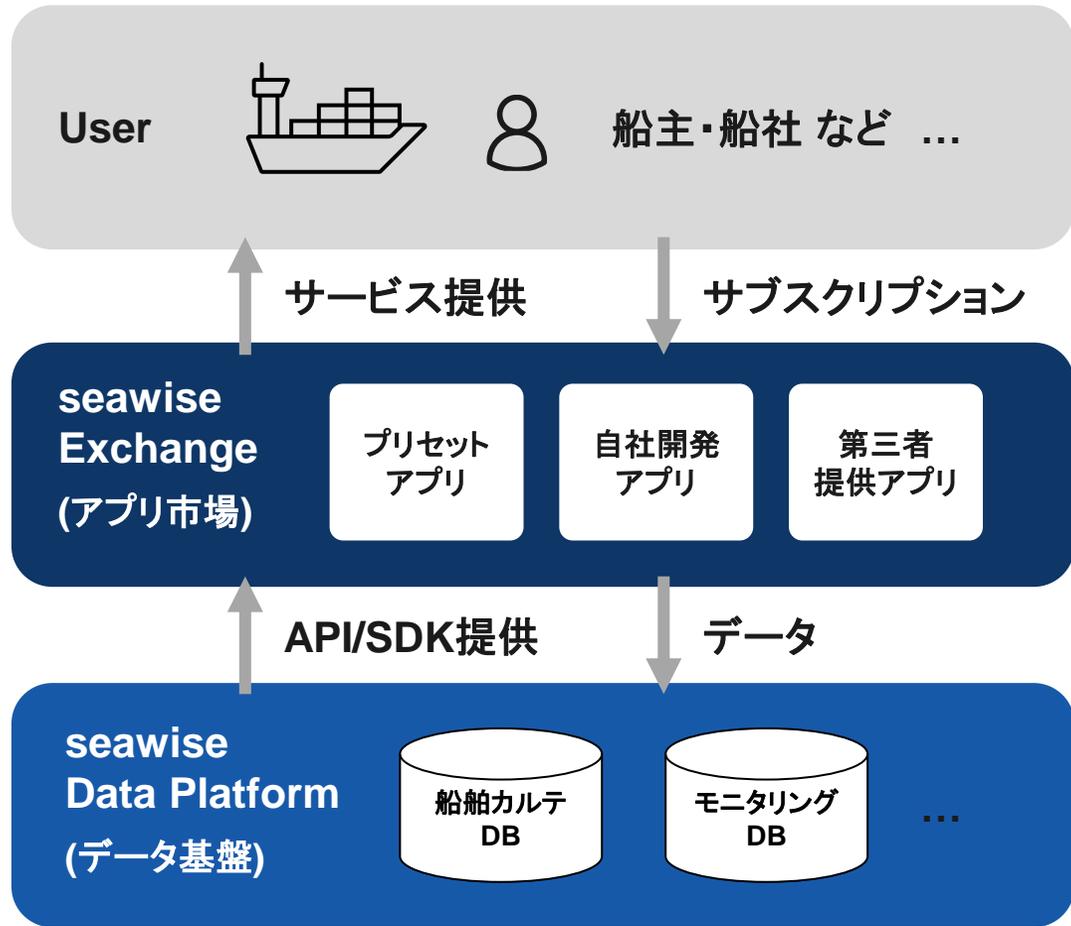
ドックオーダー
修繕結果 ...



気象海象
...

外部のアプリケーション(= “専門医”)への接続

プラットフォーム事業者 = データ基盤 + アプリ市場 を通じたサービス提供を行う



Open - Platform = 一定の審査をクリアすれば誰でも参画可能

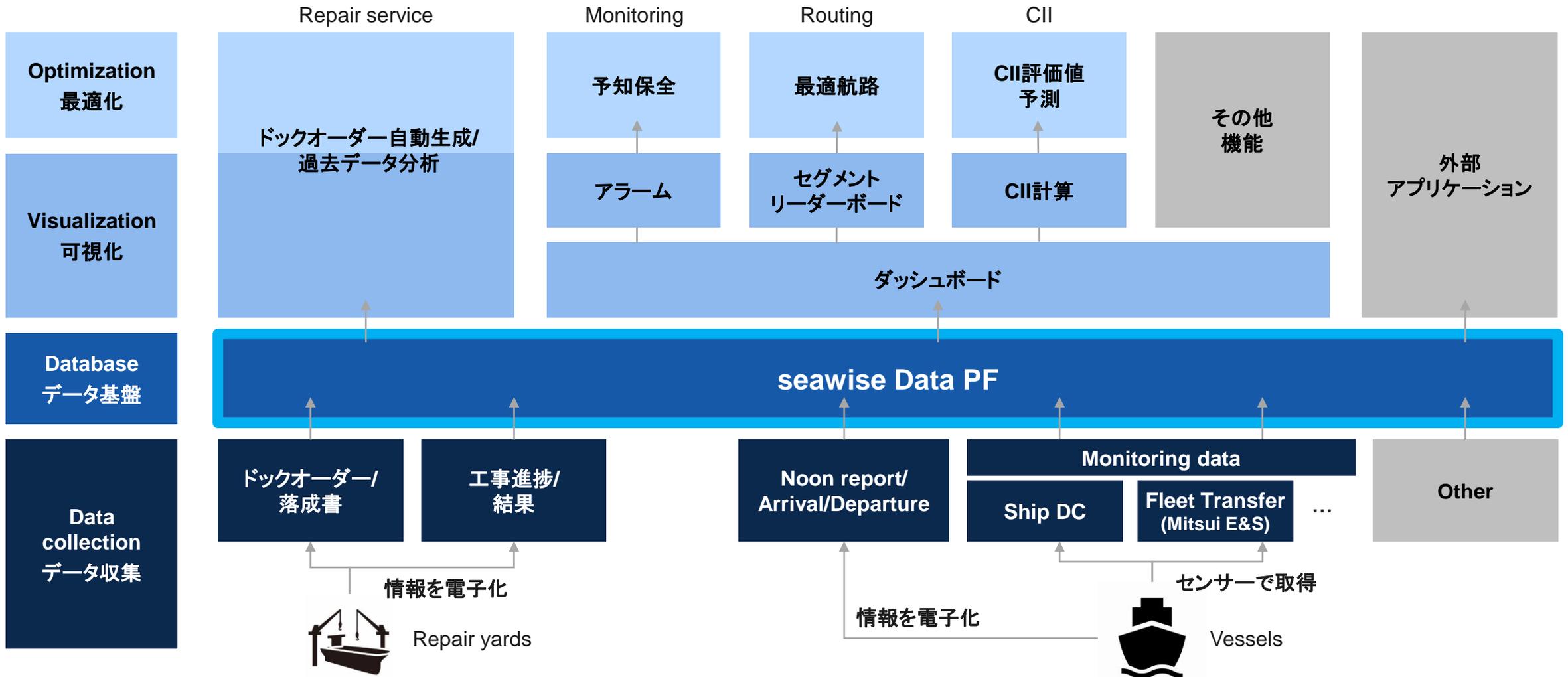
Close - Platform = データの量・質が担保されたデータソースに限って収集

プラットフォームサービス事業者



Layer 2注力領域: seawise

データ基盤は主要なデータソースと連携し、アプリは多様なユースケースに対応



直近の主な進捗: 受注が発生する等、事業開発が順調に進んでいる

国内

- 複数企業でトライアル利用が開始
- 実際に船舶上での運用が始まっており、成果の確認及びデータの蓄積が進行
- 営業及びフォローアップの体制強化を行っている



海外

- ギリシャやシンガポール等、海外市場へのアプローチを開始
- 海外の船主との商談が順調に進行し、受注も発生
- 実際の船舶への機器搭載工事を実行。ハードウェア関連の実績・ノウハウを蓄積



今後の方針

2022年～現在

3社共同でのJVが実現

「船舶の生涯価値向上」
という共通ビジョンを策定

現在～2024年末

年内に100隻の導入を目指す

1隻当たりの単価は、
競合製品を見つつ最適化

中長期の展望

事業単体としての利益創出

グローバル市場
におけるデファクトへ

MCC社の概要

国内最大規模の取扱ボリュームを誇るダイレクトメール(DM)発送代行企業

基礎情報

- DM発送代行業務の専門企業
- 創業 1999年 (業歴20年以上)
- 代表者 濱寄 勝海
- 業界最大規模のDM取扱ボリューム(約3億通/年)

DM業界のリーディングカンパニーとしての強み

事業性

- 業界ナンバーワンの取引量
- 大手配送会社とのパートナーシップ関係
- 発送における価格競争力
- 幅広い顧客基盤(顧客数 700社超)

収益性

- 事業効率的かつ安定的な収益力
- 設備投資を必要としないアセットライトなビジネスモデル

拠点情報

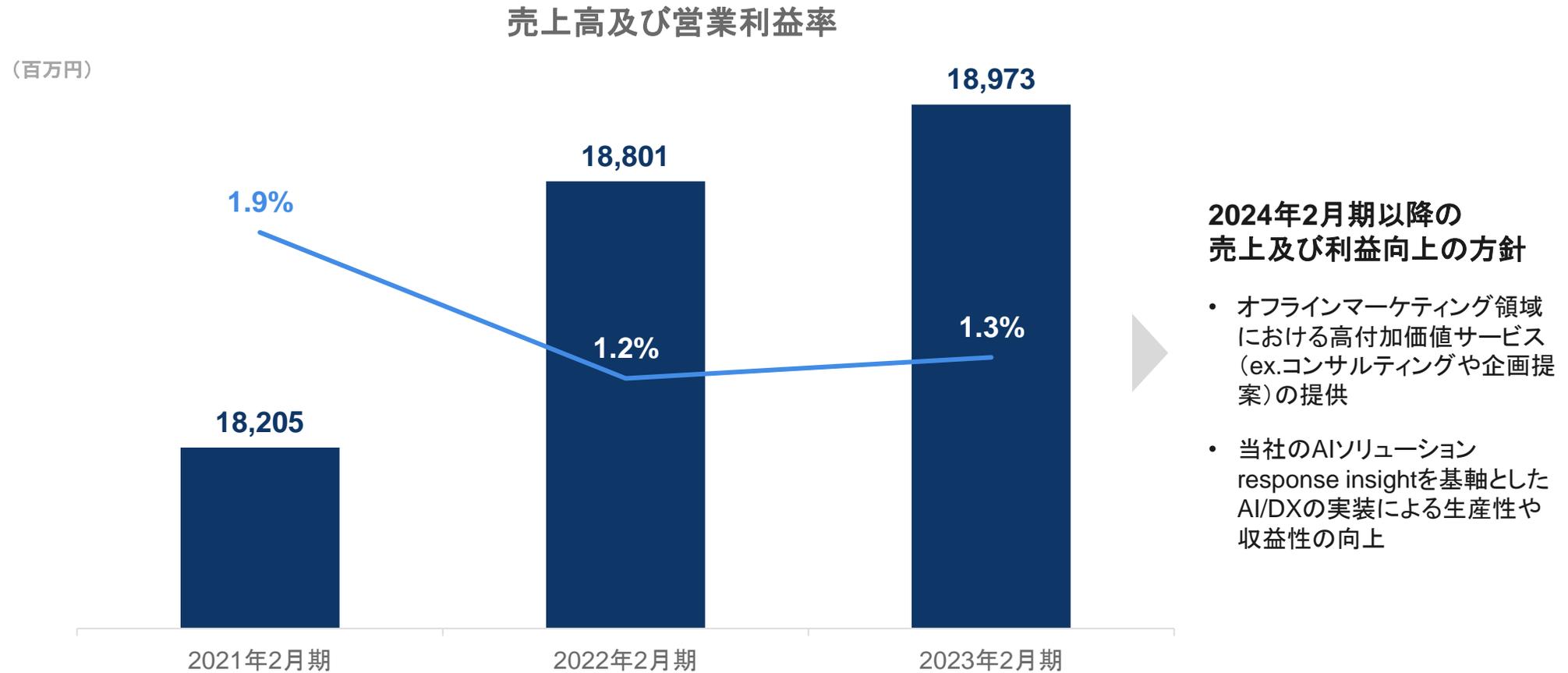
札幌から福岡まで
全国規模で拠点/業務を展開



本社	東京都港区海岸1丁目2番20号 汐留ビルディング21階
札幌営業所	北海道札幌市東区北23条東8丁目2番3号 あららぎビル2階205号
新潟支店	新潟県長岡市上除町甲197番地
名古屋支店	愛知県名古屋市千種区今池4丁目15番3号 浅井ビル3階
大阪支店	大阪府大阪市中央区谷町1-4-2大阪オルガンビル204号
福岡支店	福岡県福岡市中央区舞鶴1丁目1番11号 天神ガラスビルディング7階

過去の業績推移

国内トップクラスのDM取扱量を誇っており、収益の安定性が高い



直近のポジティブな業界トレンド: 切替需要の発生



報道関係者各位

2024年2月8日

メールカスタマーセンター株式会社

「ゆうメール」の格安DM発送は、メールカスタマーセンターへ！ クロネコDM便終了に伴うのりかえプランを提供開始

JDSCグループでダイレクトメール(DM)の企画、制作、発送代行を手がけるメールカスタマーセンター株式会社(本社:港区、代表取締役:濱崎 勝海、以下「メールカスタマーセンター」)は、2024年2月8日より、クロネコDM便終了に伴い「ゆうメール」を格安で利用いただけるのりかえプランの提供を開始します。

メールカスタマーセンターは、全国に700を超える顧客を持ち、年間3億通のDMを取り扱う国内トップクラスの発送代行企業です。現在、多くの企業がDMに使用しているヤマト運輸株式会社の「クロネコDM便」が2024年1月31日で終了したことに伴い、顧客企業は「ゆうメール」への切り替えが求められています。メールカスタマーセンターは、日本郵便株式会社と大口割引契約を締結しており、顧客の差し出しを代行することで「ゆうメール」を格安で提供し、クロネコDM便に比べて格安な送料を実現します(料金は数量や重量などにより変動します。詳細はお問い合わせください)。

■メールカスタマーセンターが提供する「ゆうメール」の特長

1. 格安発送を実現
 - 日本郵便株式会社との大口割引契約締結により、格安でサービス提供
 - コスト削減前提のプランを提案
2. 返送の削減
 - 受取先が転居済みであっても、転居届によって住所不備返送を削減
 - 宛先住所から部屋番号情報が抜けていても送付可能
3. 高い配達精度
 - 郵便局員による安心の配達

今後の方針

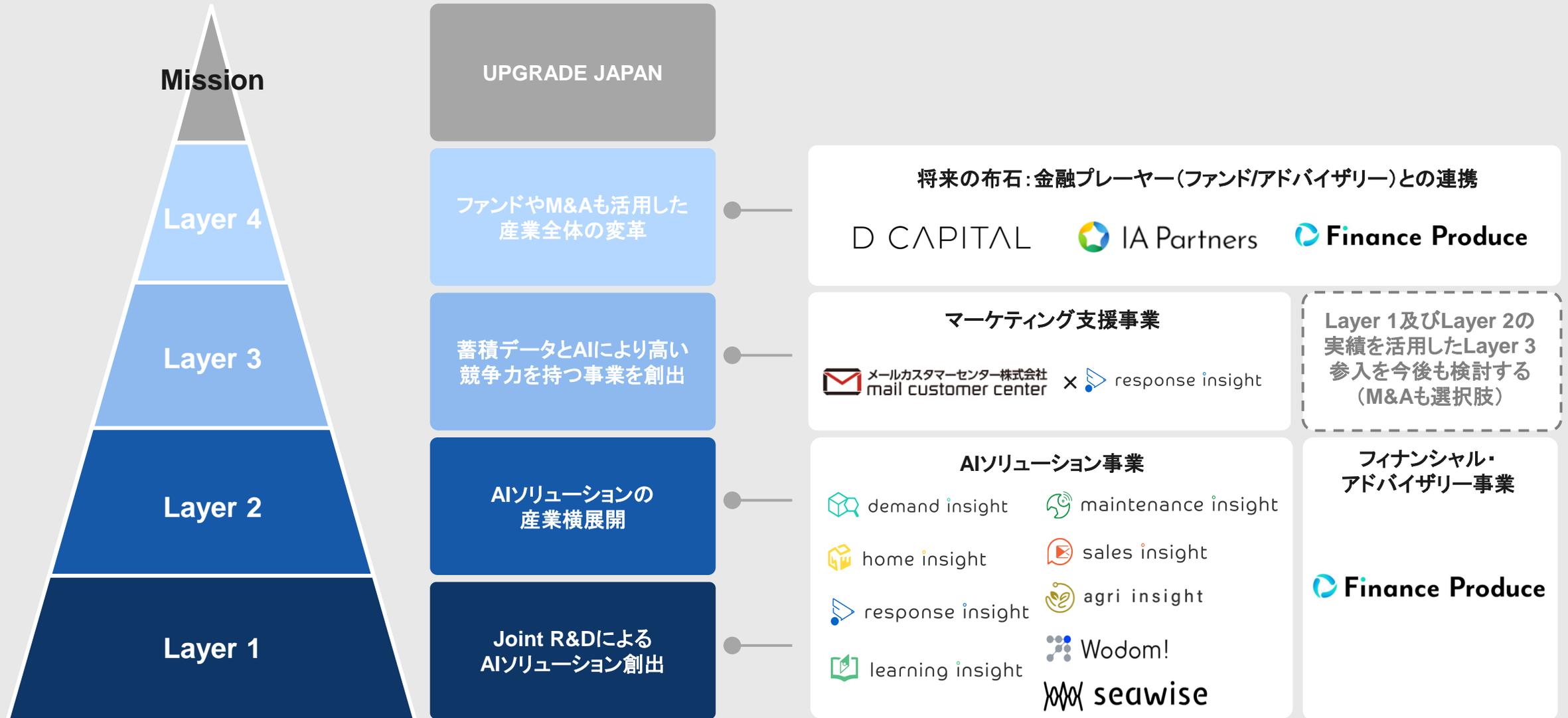
1 JDSCグループ参画後、どのような姿を目指していくか

- **DM業界で質・量ともにNo.1となる**
 - 取扱数:最大手のポジションを維持
- **AIやデータサイエンス、コンサルティングを用いた高付加価値なサービスを提供する**
 - AI(response insight)を用いてDMの効果を最適化
 - 長期的かつ一貫通貫のマーケティング戦略支援の提供

2 今後目指していく業績のイメージ

- **短期:事業環境の大きな変化に対応し、切替需要を取り込む**
 - 取扱通数・売上高の増加を目指す
 - ヤマト運輸の一部サービスの終了(2024年1月)
 - 日本郵政のはがき・封書の値上げ(見込み)
- **中長期:約2億円のEBITDAを、来期以降で2-3倍に増大させる**
 - 引き続き売上・通数の増加を目指しつつ、利益水準の向上に取り組む

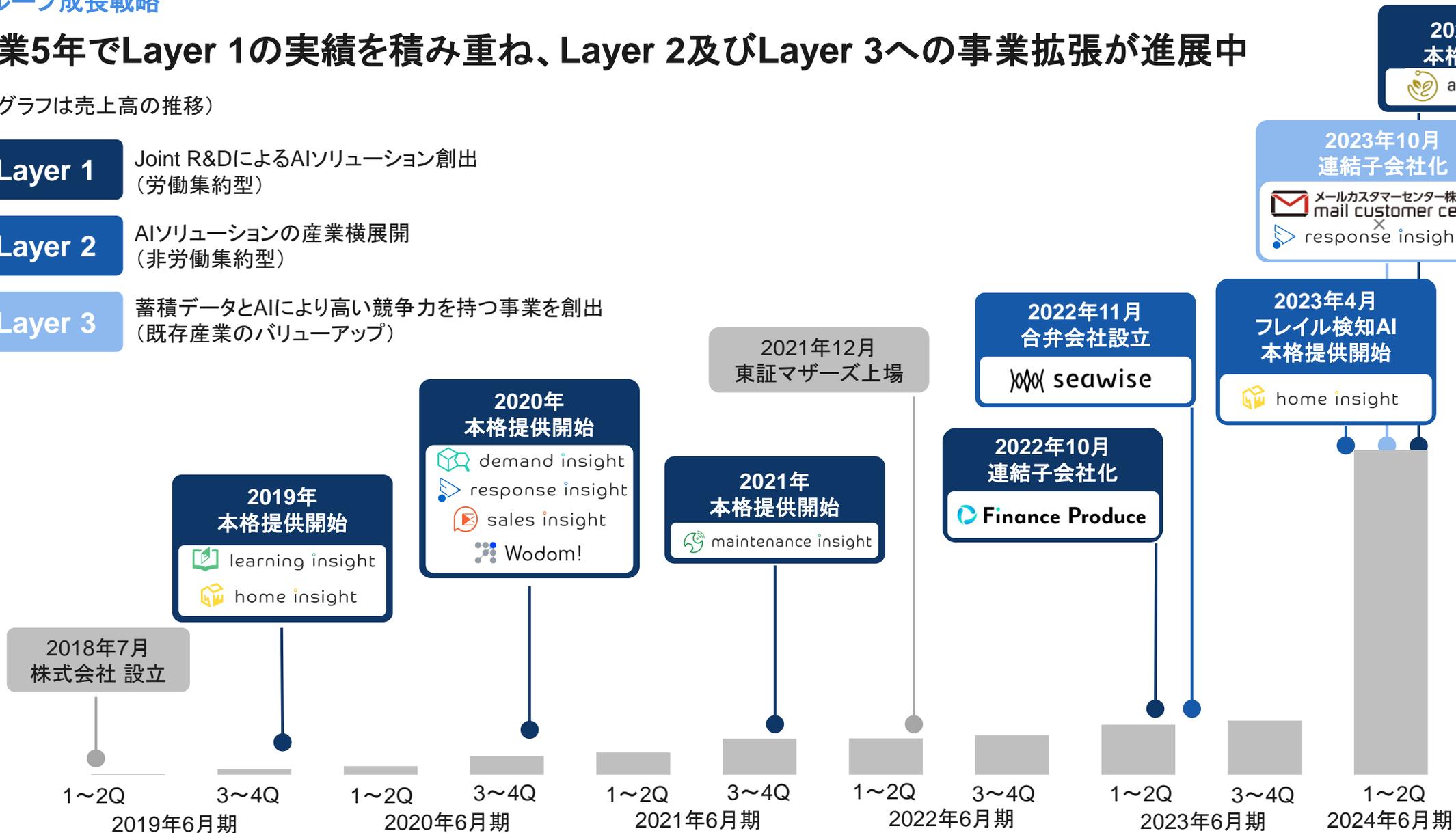
グループビジョン: AIでデータの真価を解き放ち産業の常識を塗り替える



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)



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
agri 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

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リーと連携

2021年10月
D CAPITAL

2022年5月
IA Partners

2022年10月
Finance Produce

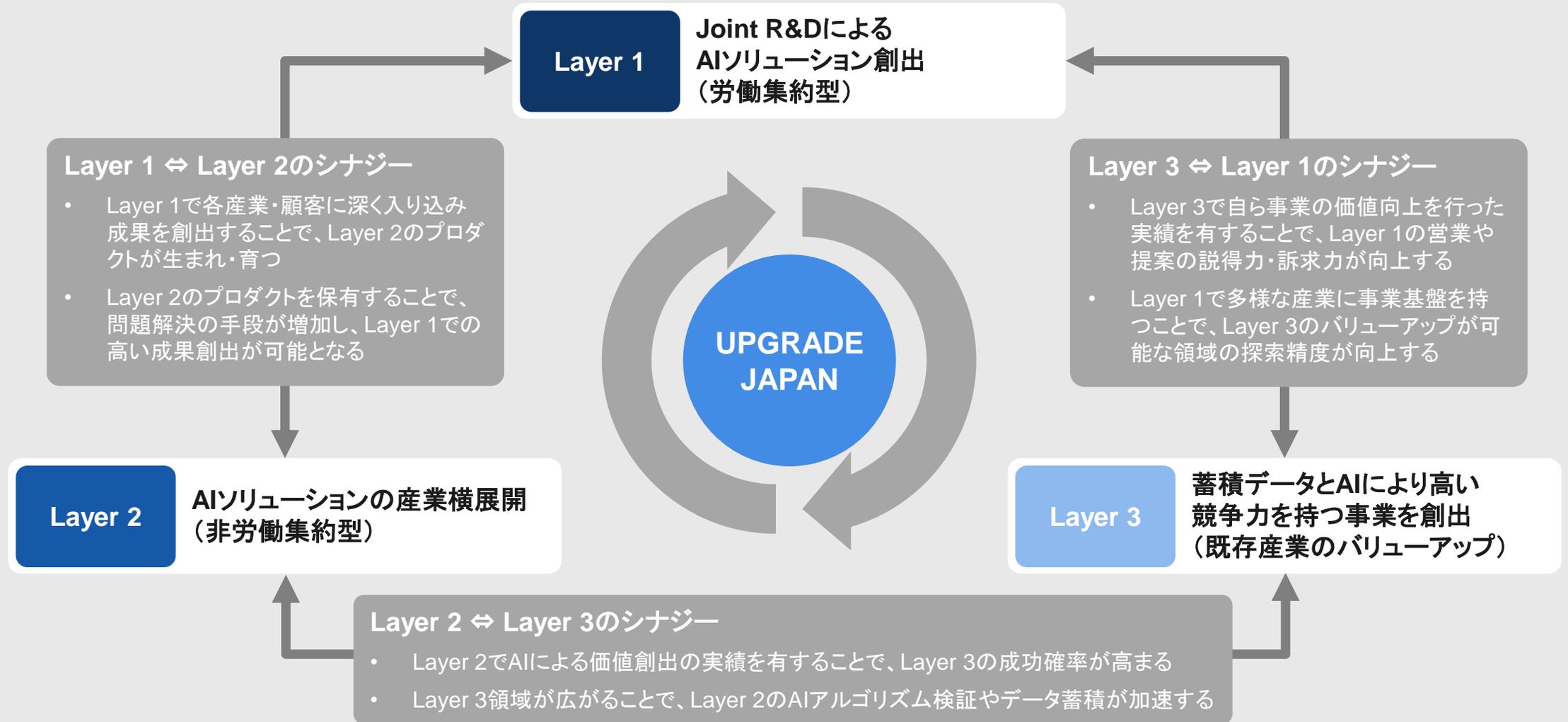
M&Aの重点検討領域

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、アドバイザリー)

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)

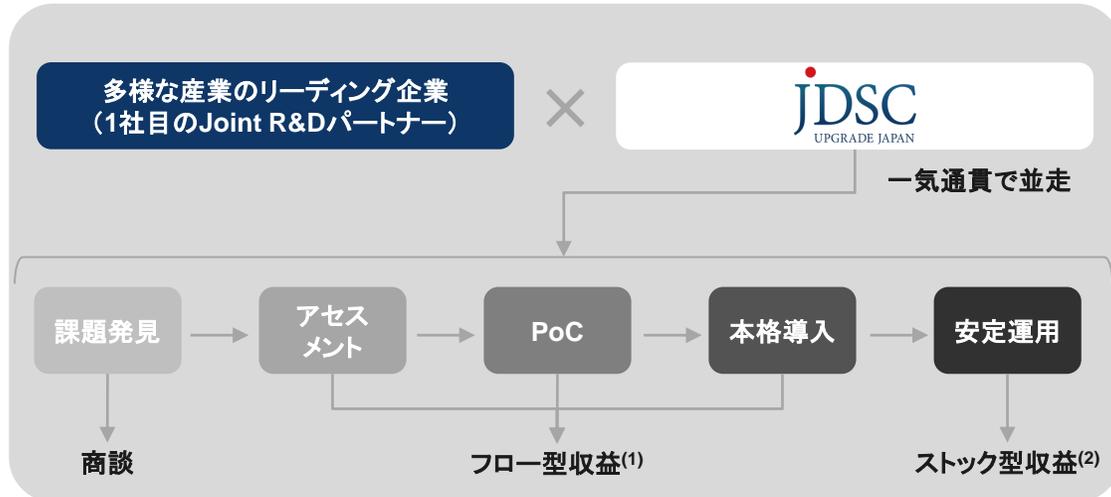
Layer 3. AIで生産性向上や価値創出が可能な事業領域 (実績を有する領域を優先検討)

“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



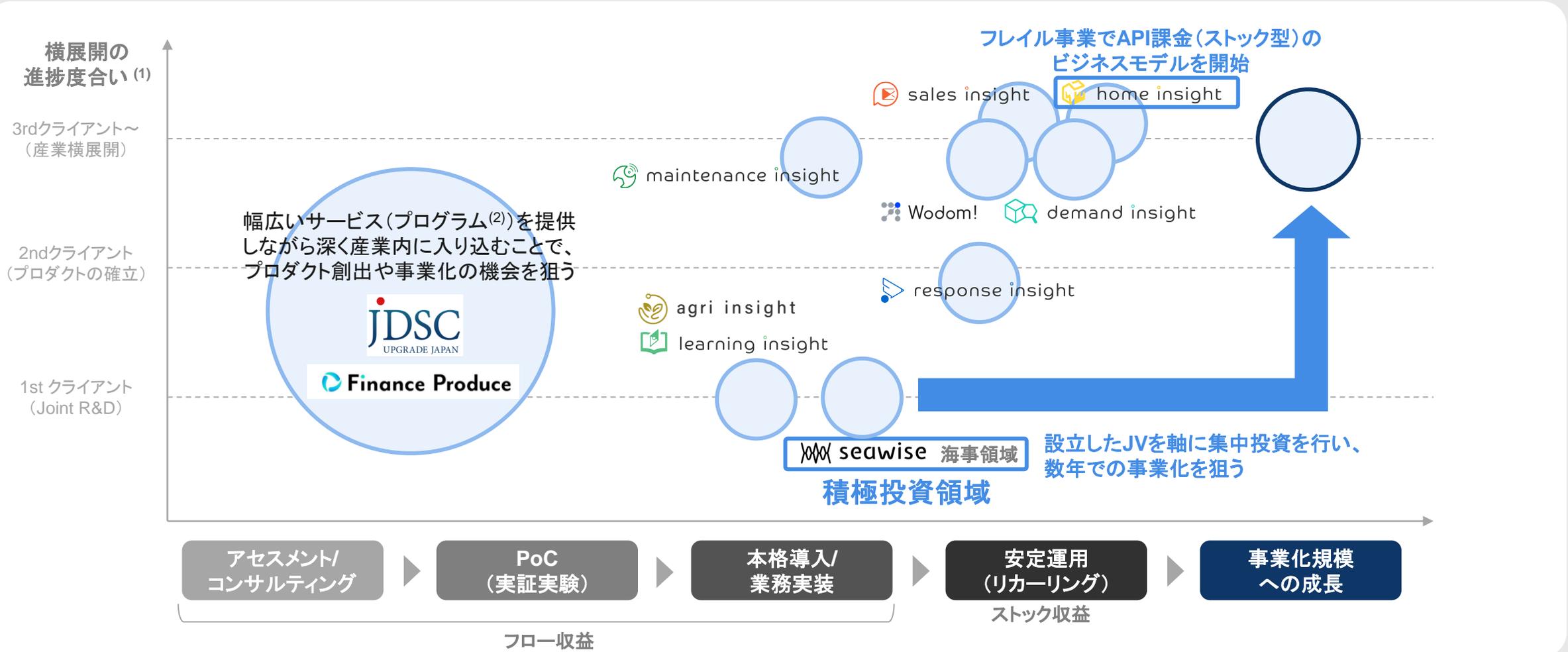
創出したAIソリューションを自社SaaSとして産業全体へ提供し、個別企業の課題解決だけでなく、産業全体のSDGsの達成を推進する。

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

 agri 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」

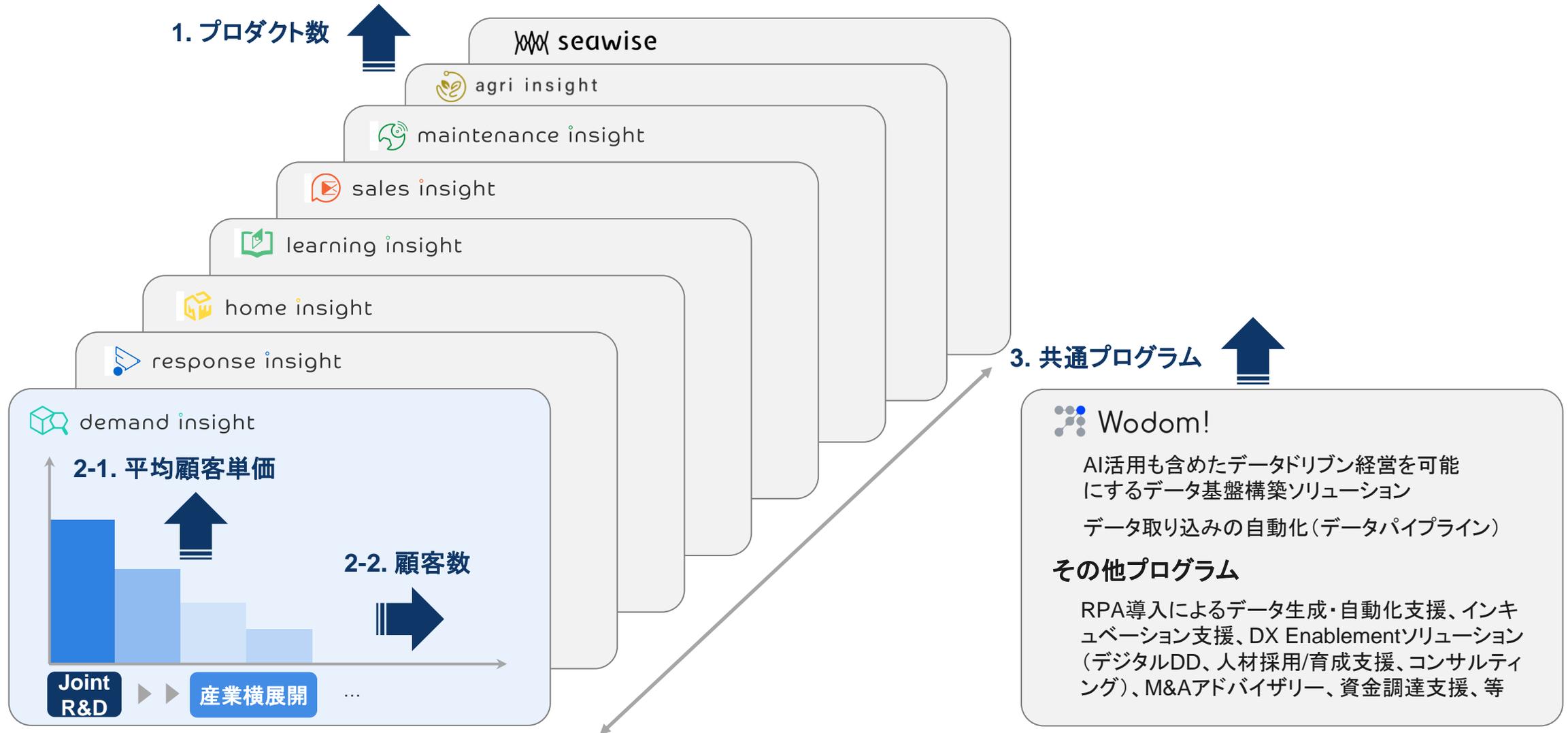
主な戦術

- 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

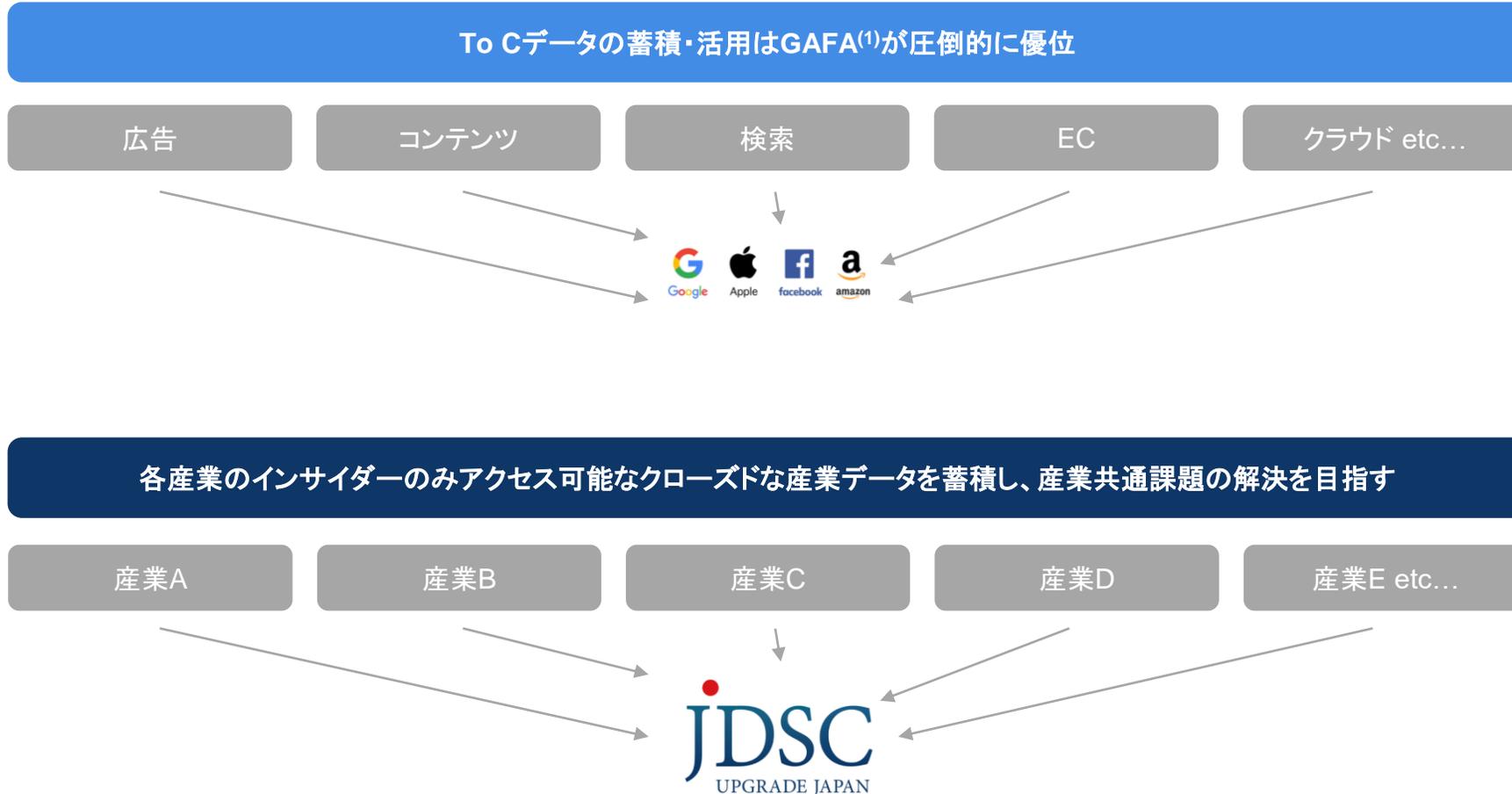
1.製品数 × 2.製品ごとの平均売上 + 3.共通プログラムの売上、の3点の成長を目指す



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 2024年6月期 第2四半期連結業績

2 2024年6月期 第2四半期単体業績

3 事業の進捗及び成長戦略

4 2024年6月期 通期連結業績見通し

5 参考資料

連結売上高、営業利益及びEBITDAの見通し

通期業績予想は変更無し。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 7倍強、EBITDA +78%を目指す。

(百万円)	2023年 6月期	2024年 6月期			
	通期 実績	2Q(累計)	通期 業績予想 ⁽¹⁾	増減率 (%)	前年比 (%)
売上高	1,939	5,634	15,000	+525.0%	+673.6%
営業利益	68	5.2	120	—	+77.9%
営業利益率 (%)	3.5%	0.1%	0.8%	▲4.2pt	▲2.7pt
EBITDA	112	52	200	—	+78.6%
EBITDAマージン(%)	5.8%	0.9%	1.3%	—	▲4.5pt

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

グループ全体の中長期の方向性

1 外部環境

- AI/DX領域は旺盛な需要が継続しているため、人材採用や育成によって組織全体の供給力を高め、継続的なトップライン成長及び利益創出を図る

2 JDSC単体

- 年間20-30%程度を目安としたトップラインの成長を実現しながら、営業利益の黒字確保と利益率向上を目指す
- 引き続き、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は積極的に実施する

3 グループ企業

- 2023年10月に連結子会社化したメールカスタマーセンターについては、営業利益率の改善を優先テーマと掲げ、約2億円のEBITDAを、来期以降で2-3倍に増大させる

目次

1 2024年6月期 第2四半期連結業績

2 2024年6月期 第2四半期単体業績

3 事業の進捗及び成長戦略

4 2024年6月期 通期連結業績

5 参考資料

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

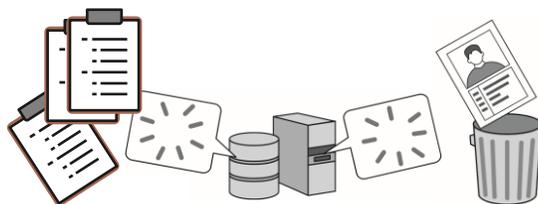


膨大なデータのリアルタイム収集の実現

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

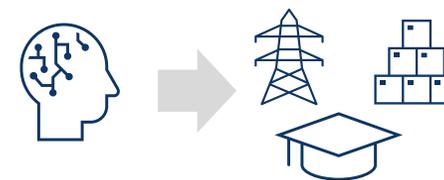


企業側にDX/AI人材が不足

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

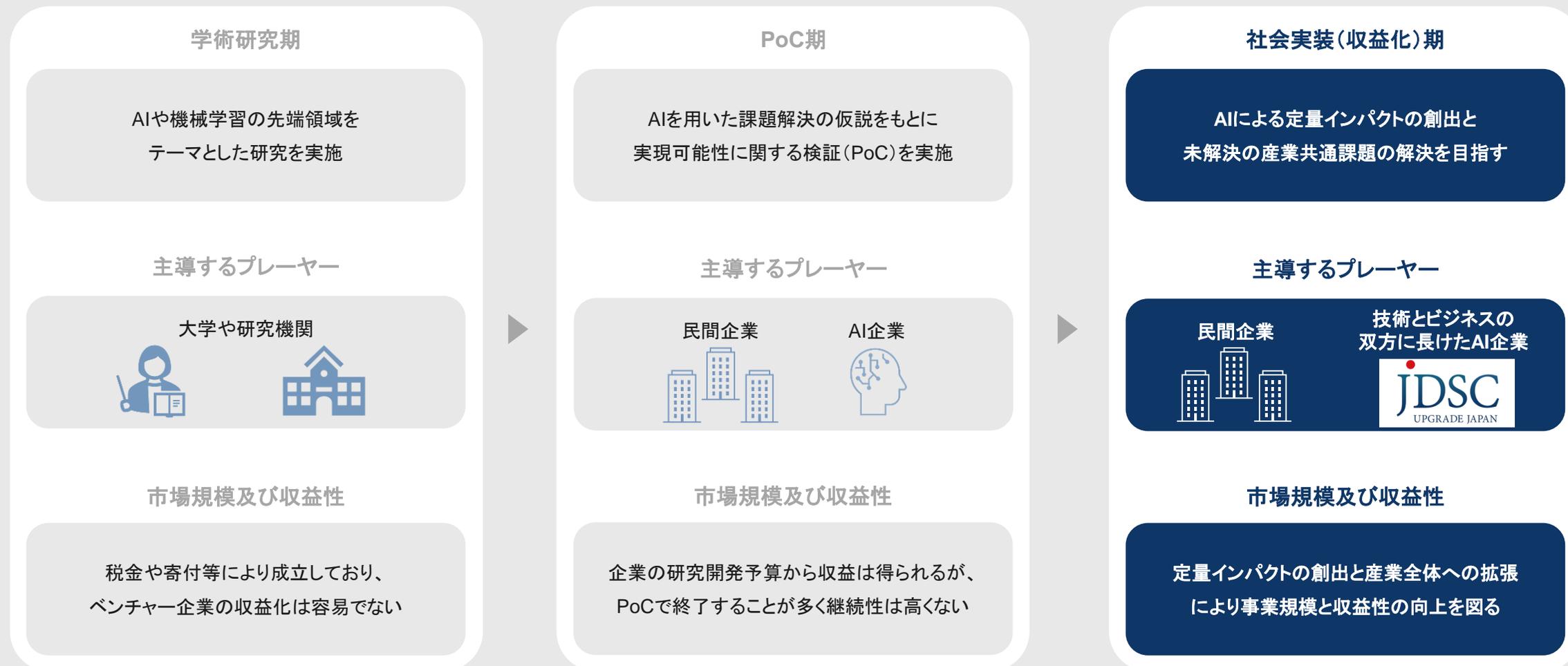
東京大学の複数の研究室と連携し、技術を社会実装可能な形へ革新

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



参考資料

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

技術連携	 越塚 登 東京大学大学院 情報学環 教授
	 田中 謙司 東京大学大学院 工学系研究科 教授

1. 株主及び連携先

主要なアライアンス先 (1)



事業提携先

- 駿台 SUNDAI
- DAIKIN
- 中部電力

メガバンク系列

- みずほキャピタル
- SMBCベンチャーキャピタル
- 三菱UFJキャピタル

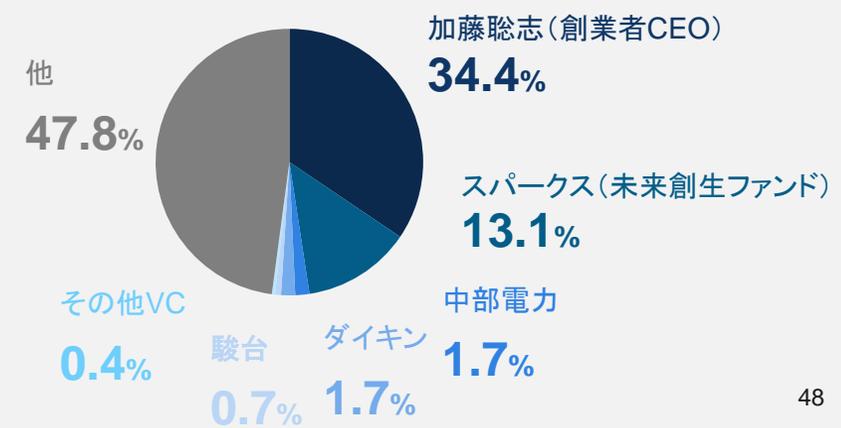
プライベート・エクイティ (PE) ファンド

- D CAPITAL
- IA Partners

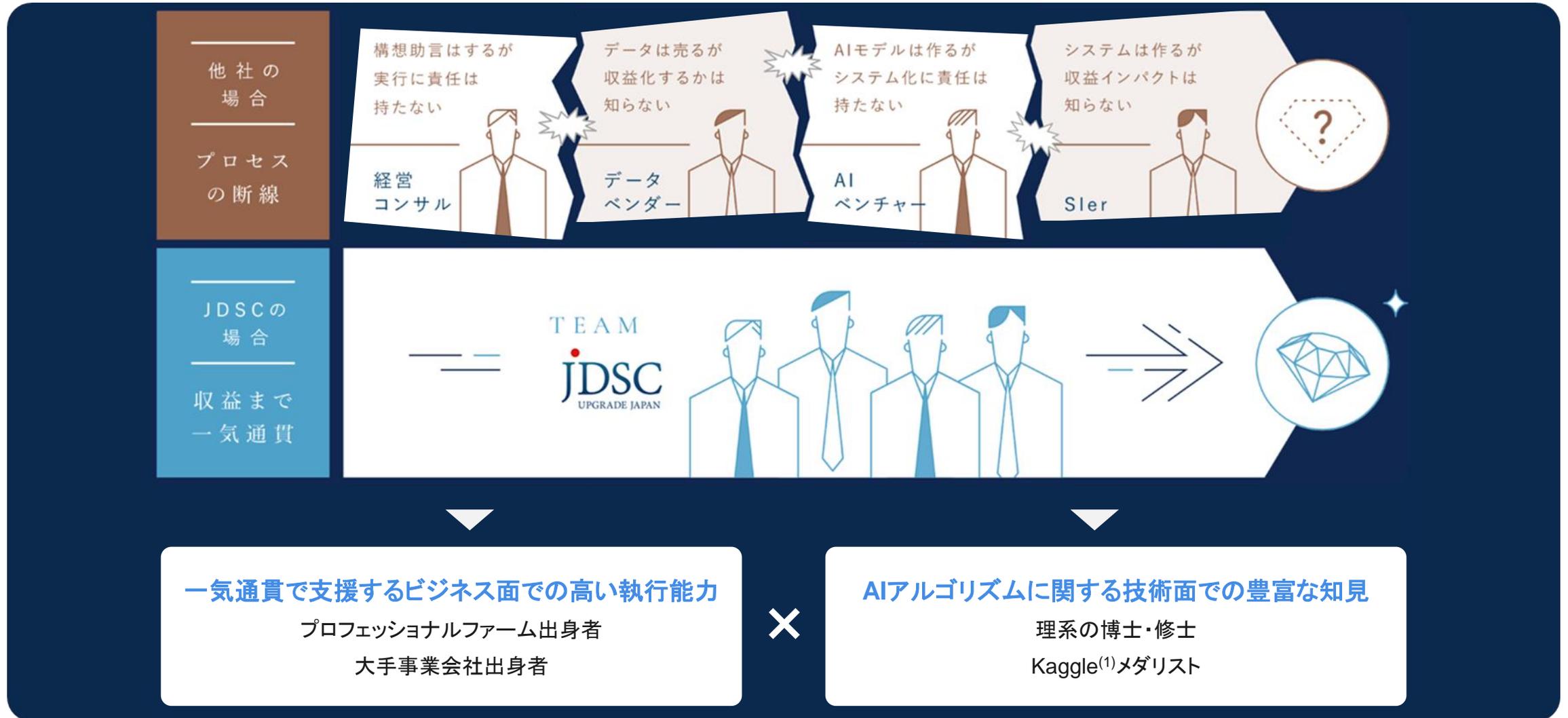
AI特化VC

- 越塚 登 (東京大学大学院 情報学環 教授)
- 田中 謙司 (東京大学 工学系研究科 教授)

株主構成 (23年12月末時点)

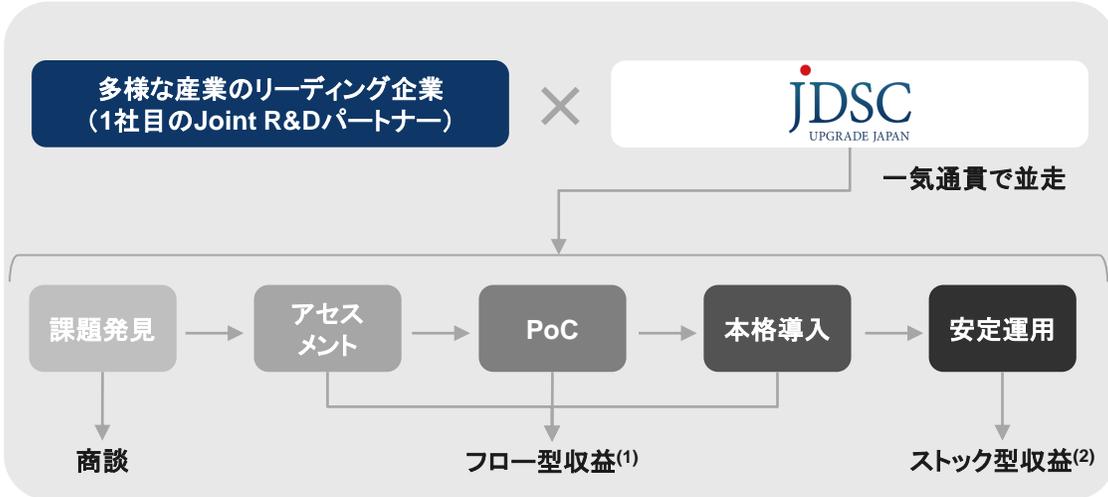


一貫通型で高付加価値なAIビジネス創出能力



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。

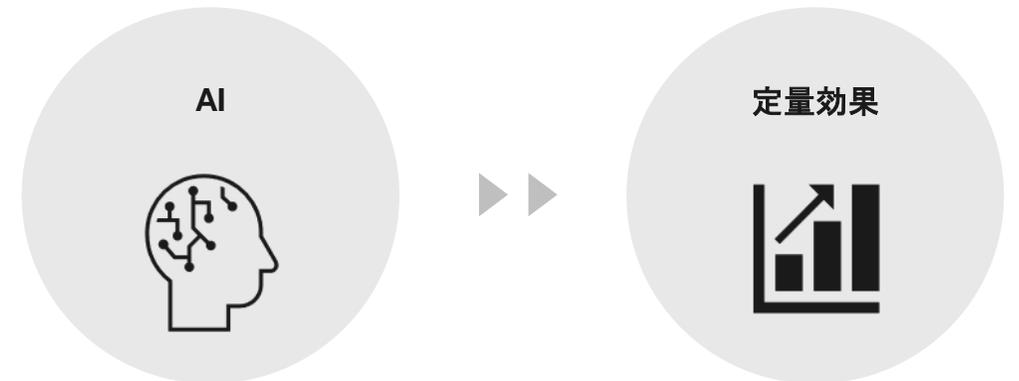
当社のAIプロダクトの2つの特徴

「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

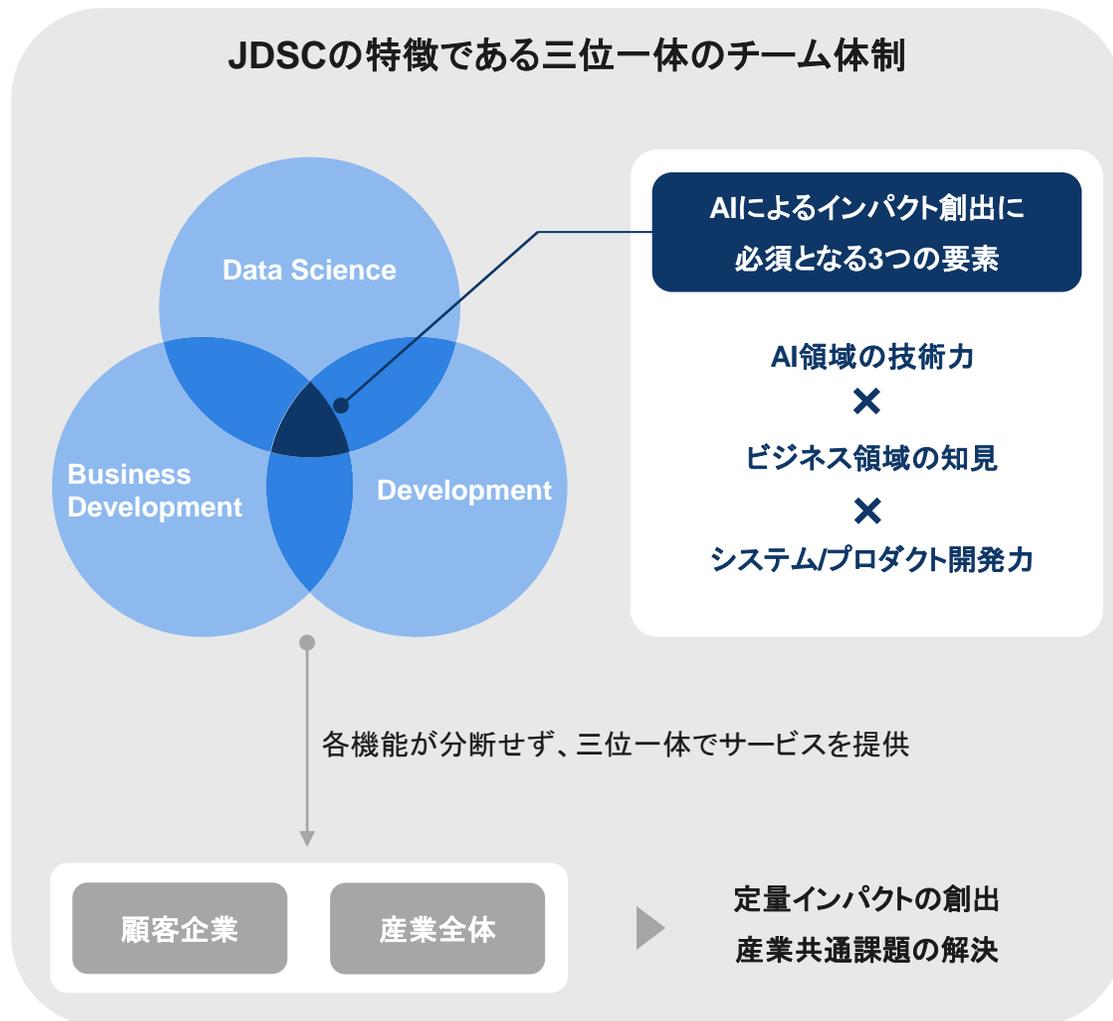
個別企業ではなく産業共通の課題(SDGs)を解決



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

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



筒井 一彰
seawise 代表取締役社長

職歴: アクセンチュア



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
VP of Engineering
DXソリューション

職歴: Google (日本及び本社)
PKSHA Technology



中橋 良信
VP of Data Science
DXソリューション

職歴: PwC、Deloitte、E&Y



岩永 公就
VP of Public Relations
コーポレート部門 副部門長

職歴: ソフトバンク、第一勧
業銀行(現みずほ銀行)

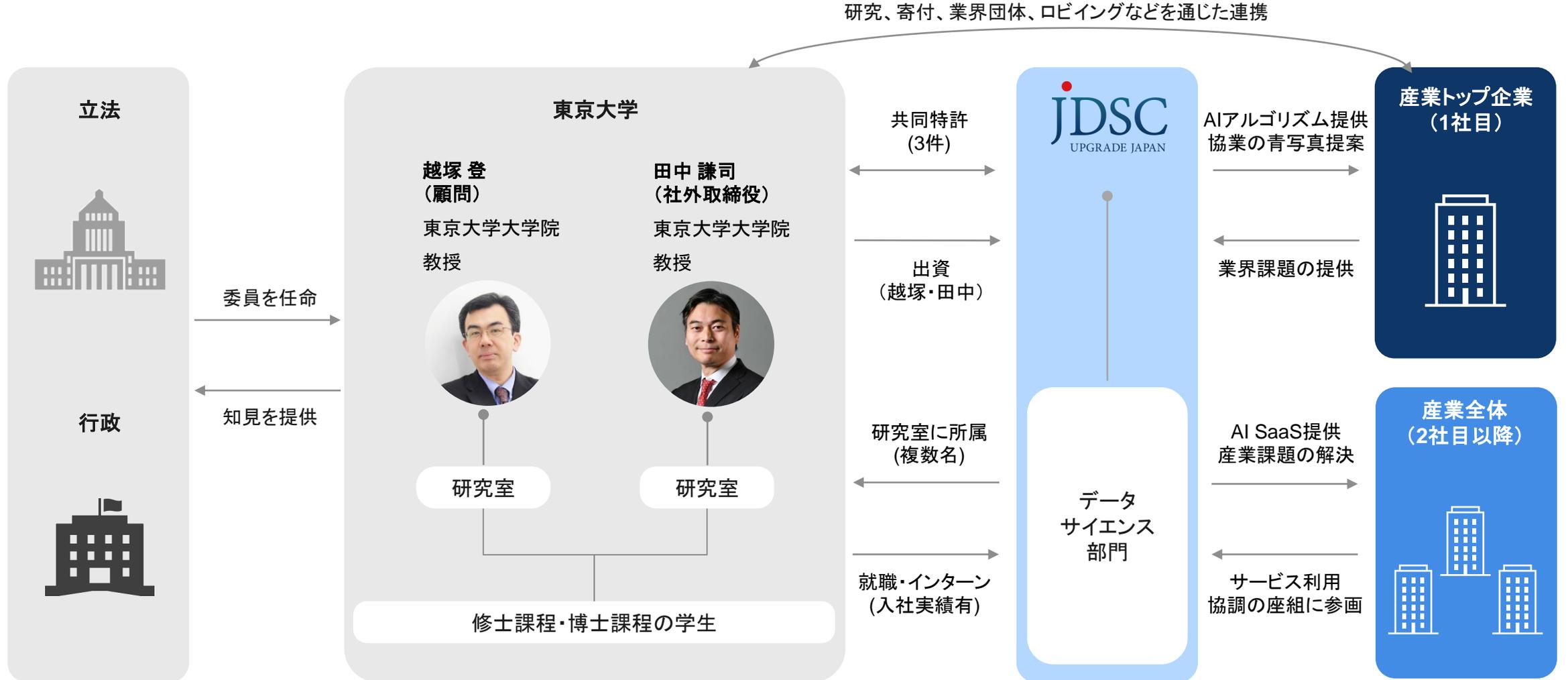


田中 謙司
社外取締役
東京大学大学院 教授

職歴: マッキンゼー

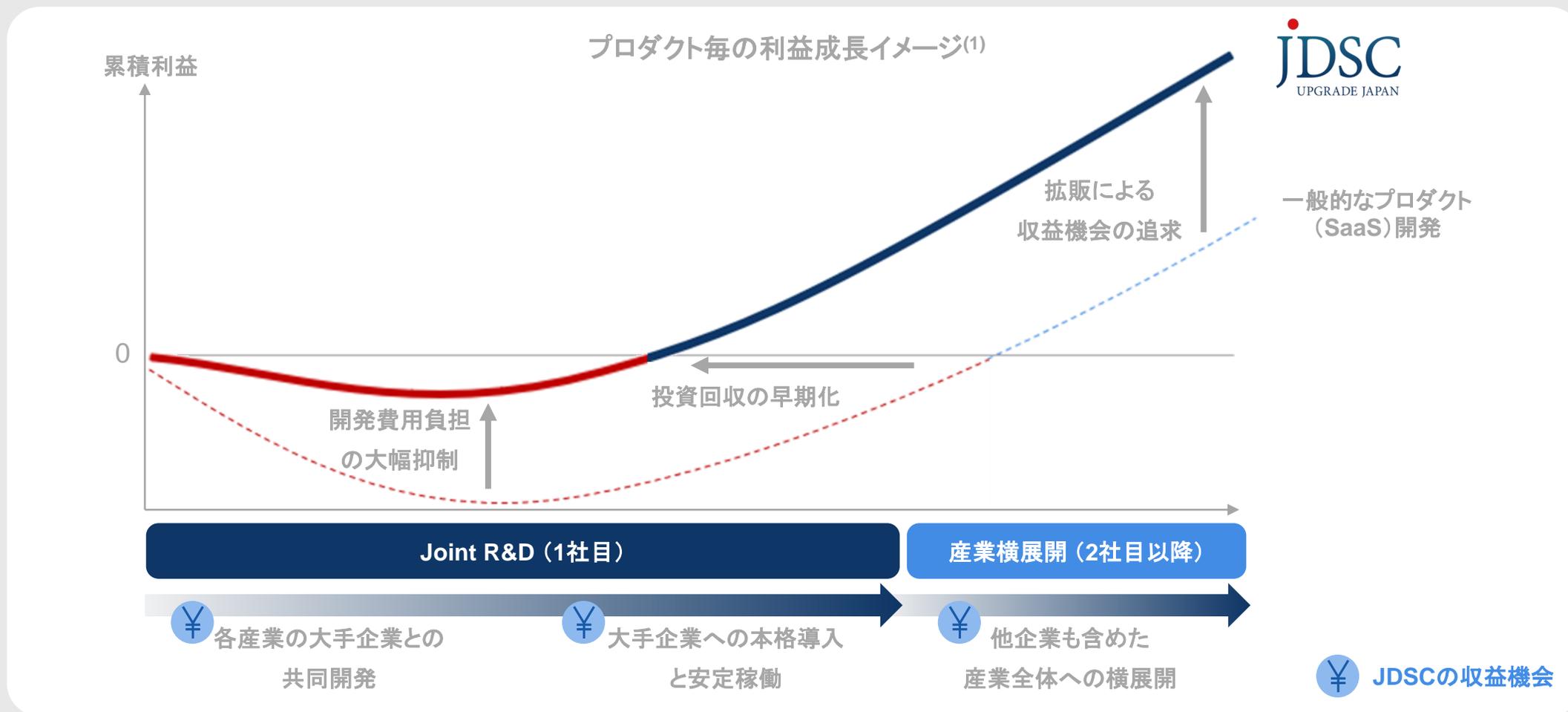
東京大学との連携による価値創出の座組

「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



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

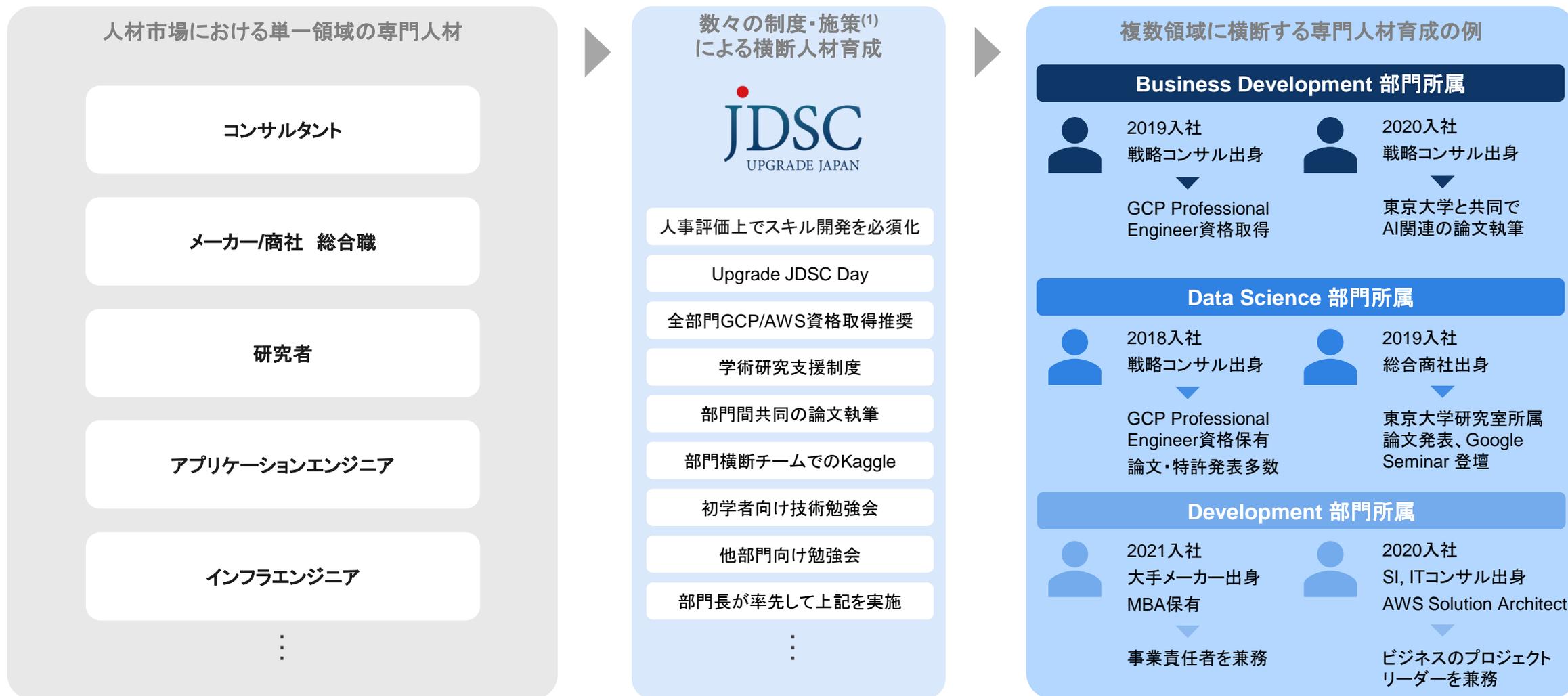
各産業のリーディングカンパニーとの共同研究開発により、高成長と黒字化を両立



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

参考資料



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

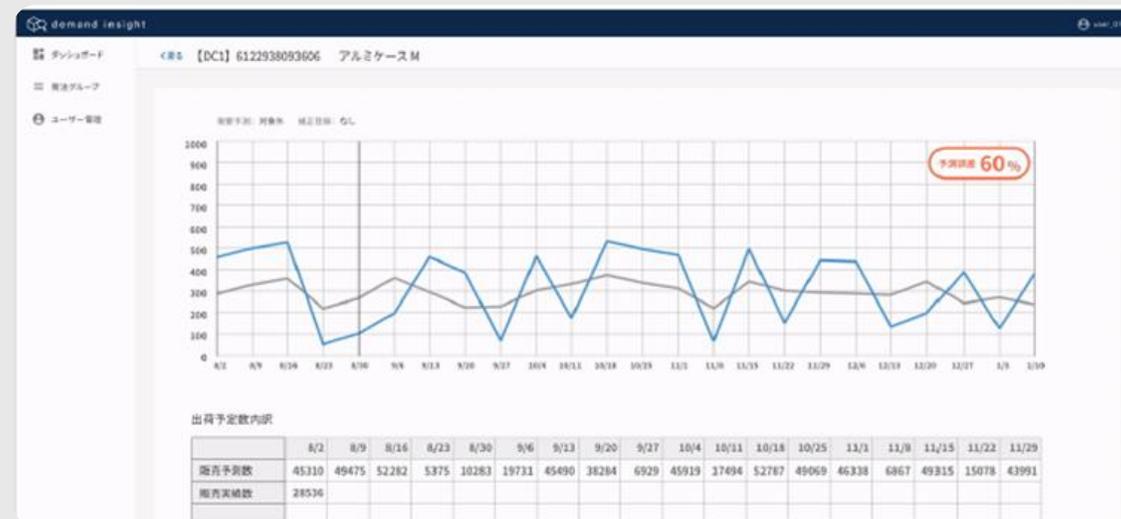
(実現済) AIによる適正在庫量算出と、廃棄ロスの削減

(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

参考資料



×

営業
人件費



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

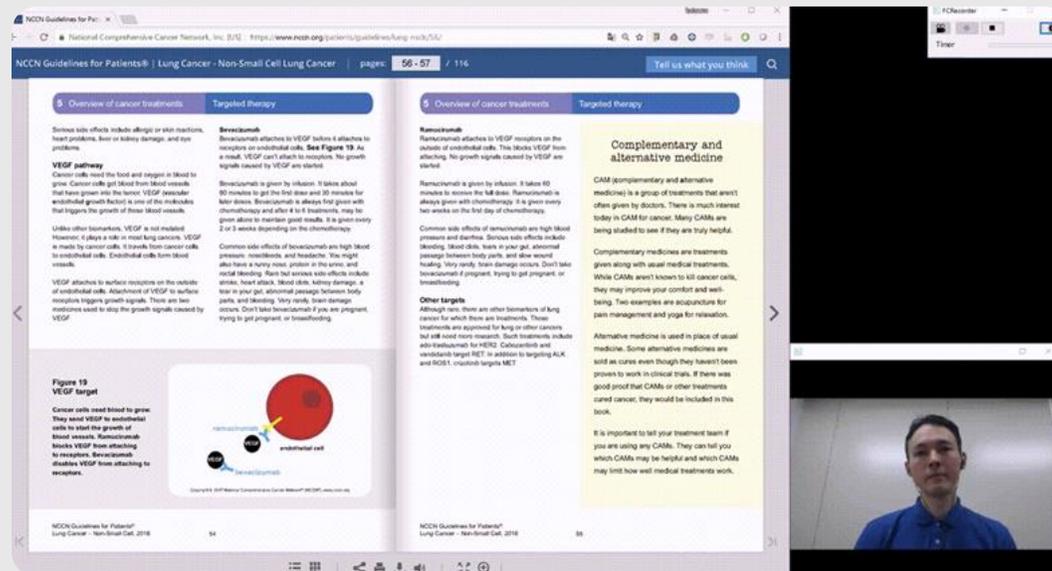
ユーザーへの定量インパクト(大手製薬の例)

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





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)

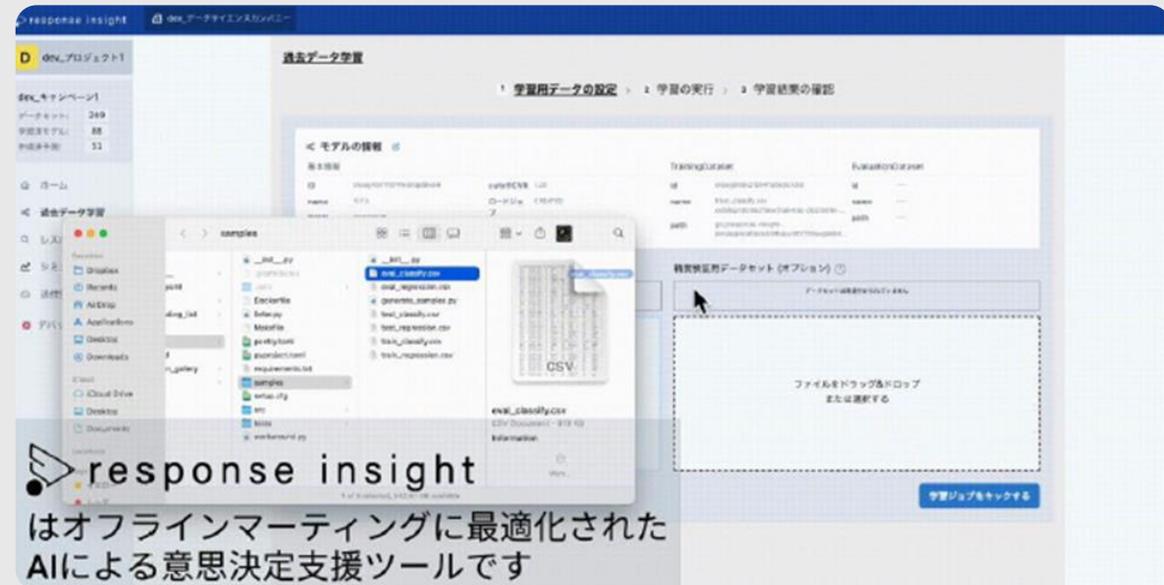
顧客のCVRが1.94倍改善⁽¹⁾

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

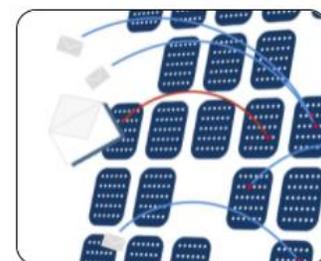
1. 2020年5月から2021年3月のプロジェクト期間において実施したマーケティングキャンペーン施策でresponse insightの使用と不使用で比較した際の数値
2. 2020年5月から2021年3月のプロジェクト期間を経て観測された2か月間の削減実績である1名×24か月分を年換算して試算
3. 2020年5月から2021年3月のプロジェクト期間で観測された改善効果をコロナ前の2018年10月から2019年8月までの実績データに当てはめて年換算して試算
4. 2021年9月時点で実際に顧客から受領しているresponse insightの月額収益



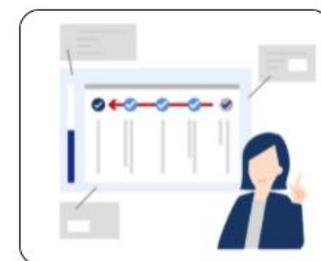
response insight
はオフラインマーケティングに最適化されたAIによる意思決定支援ツールです



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

参考資料



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 パートナース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 パートナース株式会社 (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.