

2024年5月10日  
株式会社 JDSC

## 2024年6月期 第3四半期 決算発表 FAQ

2024年6月期 第3四半期決算に関して、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3四半期連結業績 実績]**

Q. 売上高 111.6 億円について、2023 年 11 月 9 日に開示された通期見通し 150 億円に対してどういう進捗と捉えているか？

A. AI ソリューション事業は、AI や DX への旺盛な需要に対して、新規採用による組織拡大が順調に進展しており、第3四半期は第1四半期や第2四半期と比べて売上が増加しました。組織拡大フェーズが続いており、今後も順調な組織拡大に伴う売上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3四半期 68%と増加、また、大口顧客の平均年換算売上は約 69 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。また、2023 年 10 月に連結取り込みを開始したメールカスタマーセンター社についても、当初見込み通りに堅調に売上を計上しております。通期の着地見込みについては、第4四半期の状況を見定めている段階ではありますが堅調に着地をする想定でおります。

Q. 営業利益 46 百万円、EBITDA 125 百万円について、2023 年 11 月 9 日に開示された通期見通し 営業利益 120 百万円、EBITDA 200 百万円に対してどういう進捗と捉えているか？

A. 上述した売上の堅調な推移により、第1四半期の営業赤字 50 百万円から第2四半期の営業利益 55 百万円、第3四半期の営業利益 40 百万円と黒字転換しております。JDSC 単体で第3四半期に 16 名の新規採用の先行投資を行う等、第2四半期対比で採用費が 19 百万円増加しています。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行する方針のため、短期的には人件費や採用費が先行して利益を圧迫する可能性があります。

Q. 連結子会社のファイナンス・プロデュース及びメールカスタマーセンターの業績貢献はどの程度か？

A. セグメント情報をご参照ください。AIソリューション事業がJDSC単体、フィナンシャル・アドバイザー事業がファイナンス・プロデュース、マーケティング支援事業がメールカスタマーセンター、に相当します。JDSC単体では第3四半期累計期間で32名の新規採用・77百万円の採用費を先行投資していることから、短期的には損益を圧迫しています。今後も人材獲得には積極的に投資を行う方針です。

II 当第3四半期連結累計期間（自 2023年7月1日 至 2024年3月31日）

1. 報告セグメントごとの売上高及び利益又は損失の金額に関する情報

(単位：千円)

	報告セグメント			合計
	AIソリューション事業	フィナンシャル・アドバイザー事業	マーケティング支援事業	
売上高				
外部顧客への売上高	1,322,011	114,260	9,729,698	11,165,970
セグメント間の内部売上高又は振替高	-	-	-	-
計	1,322,011	114,260	9,729,698	11,165,970
セグメント利益又は損失(△)	△24,241	△1,008	71,382	46,132

(注) セグメント利益又は損失の合計額は、四半期連結損益計算書の営業利益と一致しております。

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。JDSC単体では年間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します。また、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を積極的に実施していきたいと考えております。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、数年で営業利益を2-3倍に増大させることを目指してまいります。グループ全体の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:JDSC単体]

Q. SCSK社との戦略的なアライアンスにより業績にどのような影響が見込まれるか？

A. 「ITシステム大手」×「AIスタートアップ」の強みを持ち寄る戦略的なアライアンスとして連携を進める方針です。SCSKが有する顧客基盤やITシステム関連の知見及びノウハウを積極活用し、これまで以上に各産業に深く・速く入り込み、UPGRADEを推進してまいります。また、当社グループのAI・データサイエンスの技術力や事業開発力を活用した社会実装も加速が見込まれます。あらゆる業種に渡り約8,000社の顧客基盤を有するSCSKとの協業によって、AIソリューション

ン事業の売上・利益の増加が見込まれますが、業績への具体的な影響数値は現時点では開示しておりません。

Q. AIソリューション事業におけるフロー収益とストック収益の内訳は？

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3四半期68%)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. 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。例えば、2024年2月8日付で公表した通り、教育領域において生成 AI を活用した日本語学習教材作成ソリューション「にちぶん」の提供を開始しております。

Q. 注力領域の海事領域(含む seawise 社を通じた取り組み)の概要を教えてください

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。

Q. seawise の直近の進捗と今後目標とする指標は？

A. 直近では、複数の新造船案件への導入が決定するなど、国内において複数企業でトライアル利用が開始しており、実際に船舶上で運用され成果とデータが蓄積されています。また、ギリシャやシンガポールといった海外市場にも進出しており、海外の船主から受注を獲得、海外造船所では、既存船への seawise、SAIL-FT (データ収集装置, Fleet Transfer), SAIL-SHP (軸馬力センサー) の設置工事・導入が完了いたしました。2024 年内に 100 隻規模への導入が視野に入っております。中長期的にはグローバルの大型船舶市場に対して、更に多くの導入実績の積み上げを目指してまいります。また、複数の第三者アプリケーションとの連携も合意しており、将来的なプラットフォーム構想の実現に向けても進展しています。

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ください。

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. 人材採用の状況は？

A. 2024 年 6 月期 第3四半期末時点の JDSC 単体の正社員数は 72 名となり、第 4 四半期以降で既に 16 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。

### **[事業内容:連結グループ会社]**

Q. メールカスタマーセンターのシナジー創出 (PMI) はどのような状況か？

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取り組んでいます。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メールカスタマーセンター社と、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。グループインした 2023 年 10 月時点の第 2 四半期の粗利率が 3.25%であったところから、グループイン後の第 3 四半期の粗利率は 3.48%に改善しております。今後も利益率の改善に取り組んでまいります。

Q. メールカスタマーセンター社の直近の動向やトピックは？

A. 2024 年4月3日に、QR コード付き DM で顧客反応を追跡し購入機会を最大化するトータルソリューション「QRDM」の新サービスを提供開始したことを発表しています。保険代理店への試験導入では成約率が 1.8 倍に向上する等、データサイエンスを活用したダイレクトメール業界の UPGRADE に向けて取り組みを進めています。2024 年5月 10 日には、AI がダイレクトメールの無駄打ちを削減し、届けるべき顧客を見つけ出す「response insight」の導入キャンペーンの開始も公表しました。

Q. メールカスタマーセンター社の売上と利益は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開示しておりませんが、数年で利益を 2-3 倍に増大させることを目指します。

### **[財務・資本政策]**

Q. SCSK 社との資本提携について概要と財務上の目的は？

A. 第三者割当増資により 413,200 株の普通株式新規発行し、約 3.5 億円を調達する見込みです(7 月 1 日払込完了予定)。調達した資金は人材投資、研究開発および経営基盤の強化に充当を予定しています。割当後の SCSK の持分は約 3.0%となり、事業会社の最大株主となる予定です。2024 年 3 月末時点で、約 24 億円の現預金を保有する等、健全なバランスシートを有しておりますが、今回の資本増強により更に財務体質が強固になります。

Q. 今後の資本政策の方針は？

A. UPGRADE JAPAN の達成に向けて、事業面での連携ポテンシャルやシナジーが見込まれる企業との資本も絡めた戦略的なアライアンスは、第三者割当による出資受け入れや共同での合弁会社(JV)等の形態を問わず、今後も積極的に検討する方針です。

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、2024 年 5 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。