

事業計画及び成長可能性に関する説明資料

株式会社 JDSC (証券コード: 4418)

2024年8月30日

目次

1 創業ミッション

2 競合優位性

3 市場環境

4 事業内容

5 中長期の成長戦略

6 財務情報

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

AI that Drive Industry Transformation

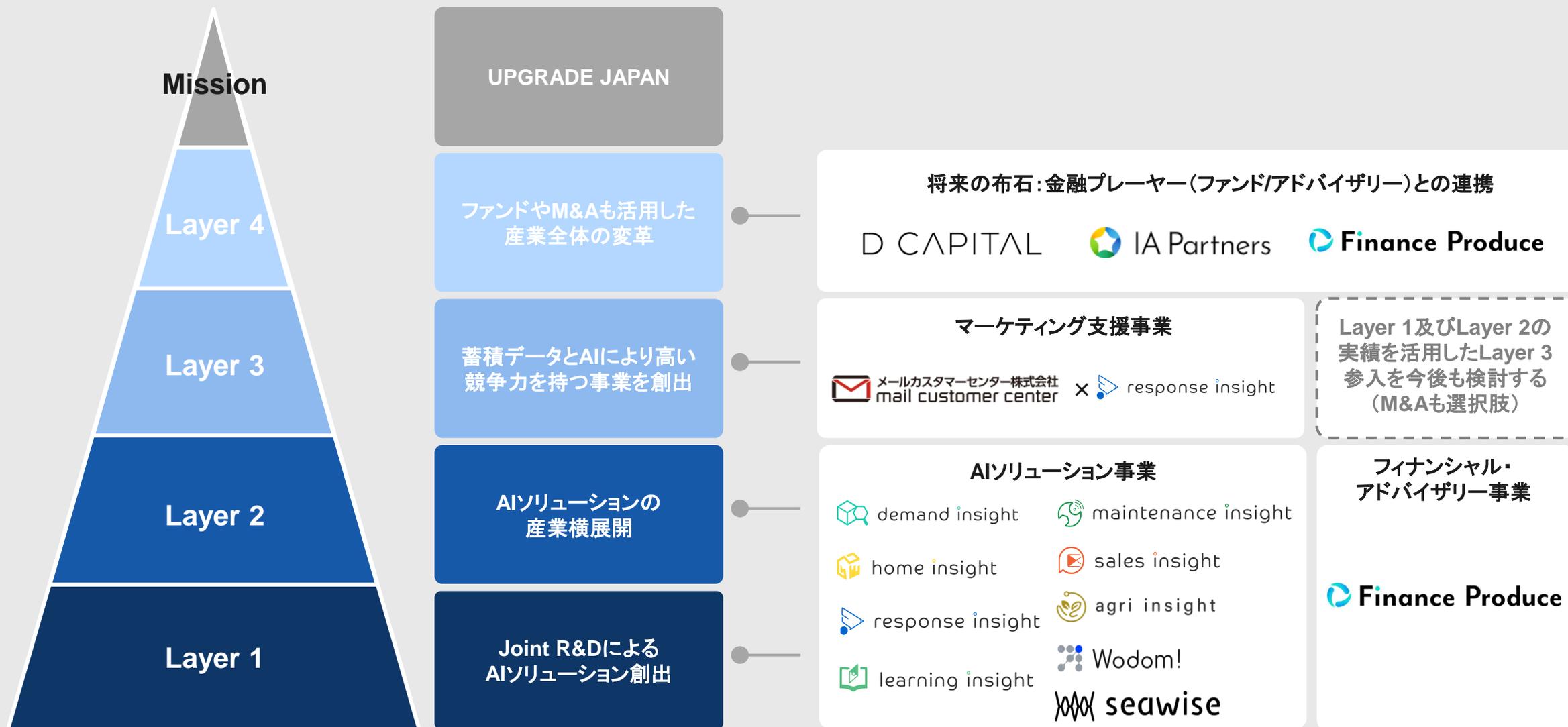
社名



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

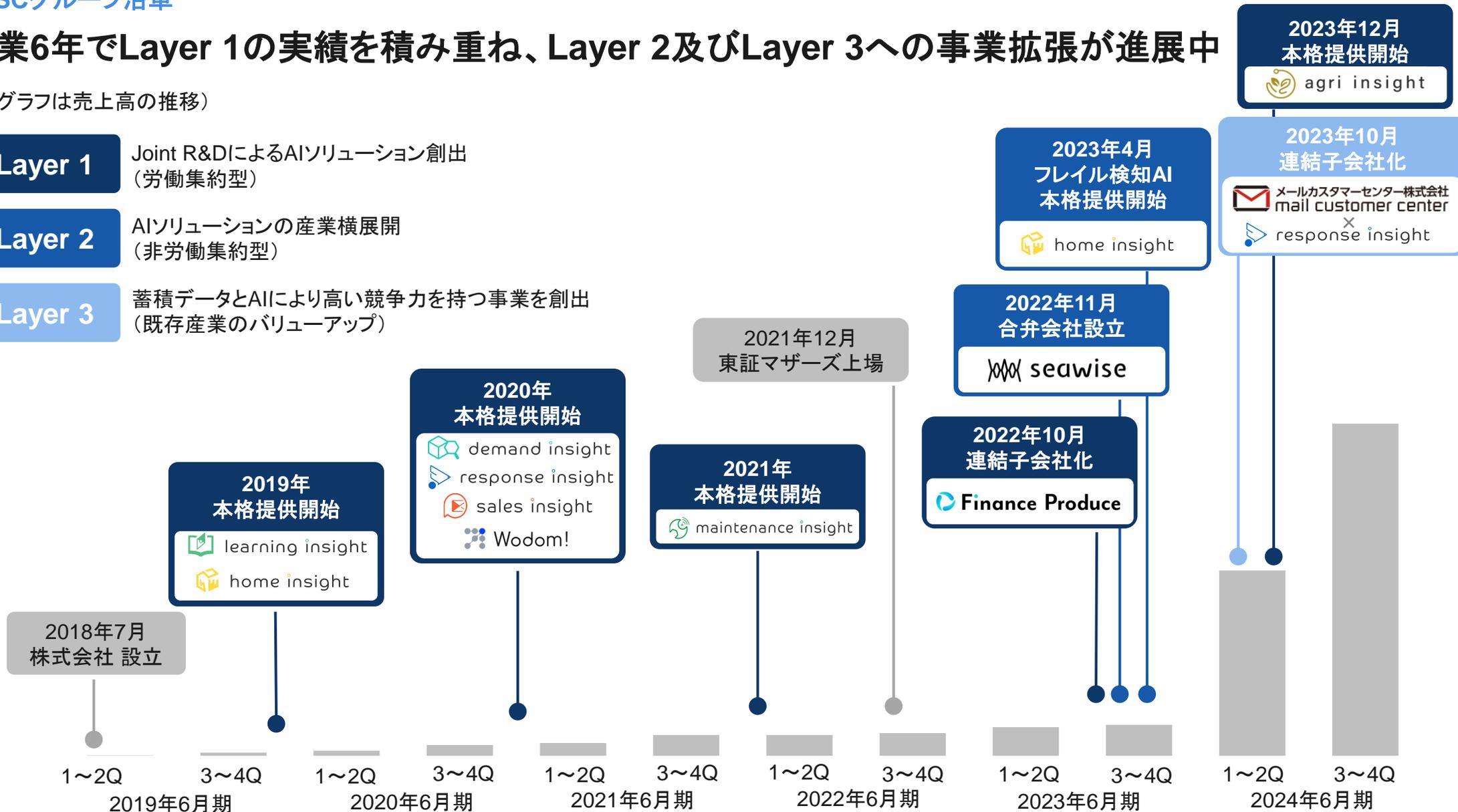
グループビジョン: AIでデータの真価を解き放ち産業の常識を塗り替える



創業6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)



目次

1 創業ミッション

2 競合優位性

3 市場環境

4 事業内容

5 中長期の成長戦略

6 財務情報

JDSCグループの競合優位性



1. 需要拡大に供給が追いつかない**急成長AI市場 x 産業共通課題(SDGs)**というユニークなポジショニング



2. PoCで終わらず、**AIによる定量インパクト創出からスケールさせるビジネス化まで一貫通貫**で可能



3. 多数の**巨大産業**におけるリーディングカンパニーの顧客基盤及びアライアンス戦略



4. 東京大学の研究室との強固な連携から得られる**日本有数のAI技術水準**



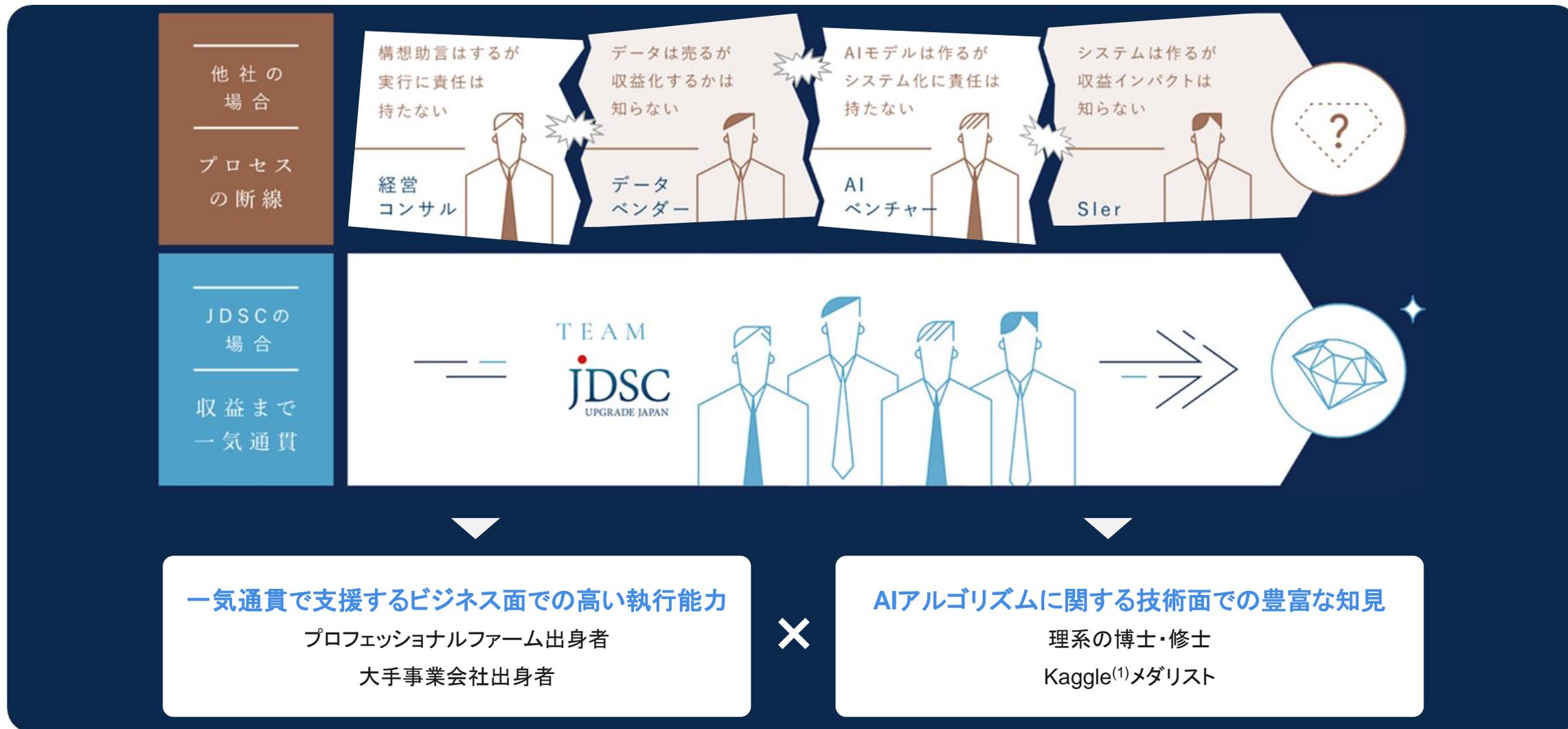
5. オーガニックな事業成長に加えた、**非連続な成長を可能とするM&Aの買収実績**

AIに関するプレイヤーの中での独自のポジショニング

AIの知見を有しつつ、多様な産業に価値提供ができるプレイヤーが産業の変革には必須



一気通貫型で高付加価値なAIビジネス創出能力



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6年弱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

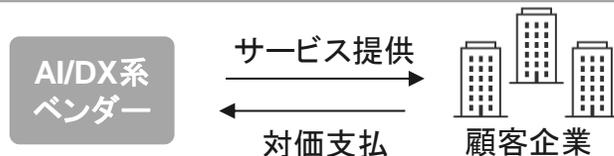
トヨタ・モビリティ基金

株式会社JERA

SCSKとの戦略的なアライアンスの意義： ITシステム大手との協業によるビジネスモデルの深化

AI・DX系ベンダーの従来のビジネスモデル：

顧客企業に対して、AI・DX関連のコンサルティング、PoC、プロダクト等を提供し、対価を受け取る



現時点のJDSCのビジネスモデル：

- 各産業の大手企業を単なる顧客に留まらない戦略パートナーと定義
- 戦略アライアンス(出資やJV等)も活用。データサイエンスを軸とするコンソーシアムを推進し、産業全体のUPGRADEに共同で取り組む

物流				
製造・電機				
金融				
ヘルスケア				
社会インフラ				
教育				
不動産				
小売				

: 出資またはJVでのアライアンス先 (今後新規のアライアンスも積極的に検討)

今後のJDSCのビジネスモデル：

- 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することで、これまで以上に各産業に深く・速く入り込み、UPGRADEを推進する
- 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を加速

- ITサービス業界において、基幹システムやその周辺システムを中心にシステム構築をはじめとする様々なサービス提供を行ってきた豊富な実績

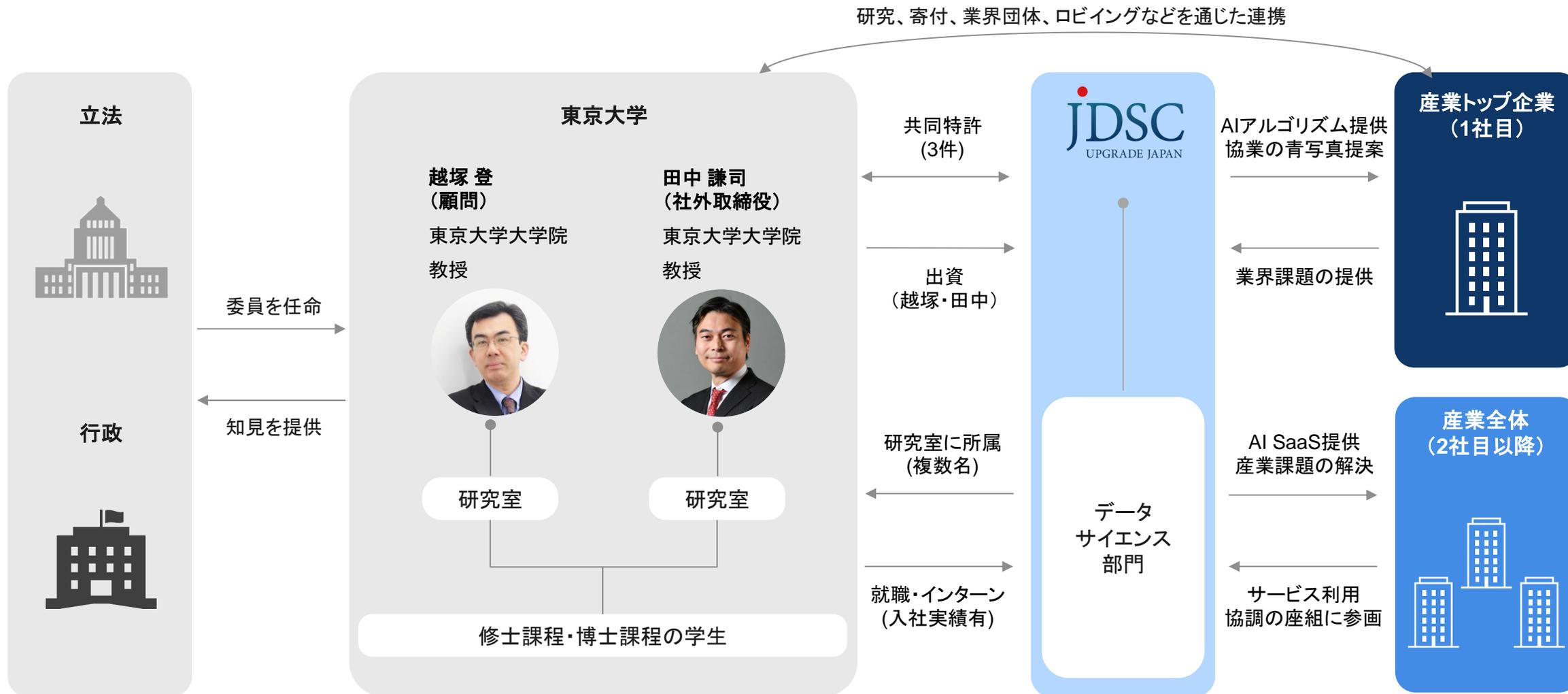
- あらゆる業種に渡る約8,000社の顧客基盤

「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アライアンス

- 東大研究室や大手企業のCxOと連携しながらAI/データサイエンスで定量成果を創出した実績
- コンサル・ベンダーに留まらず、JVや事業買収を通じた変革へのコミットメント
- コンソーシアムとして業界全体のアップグレードを志向する創業時からのDNA

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

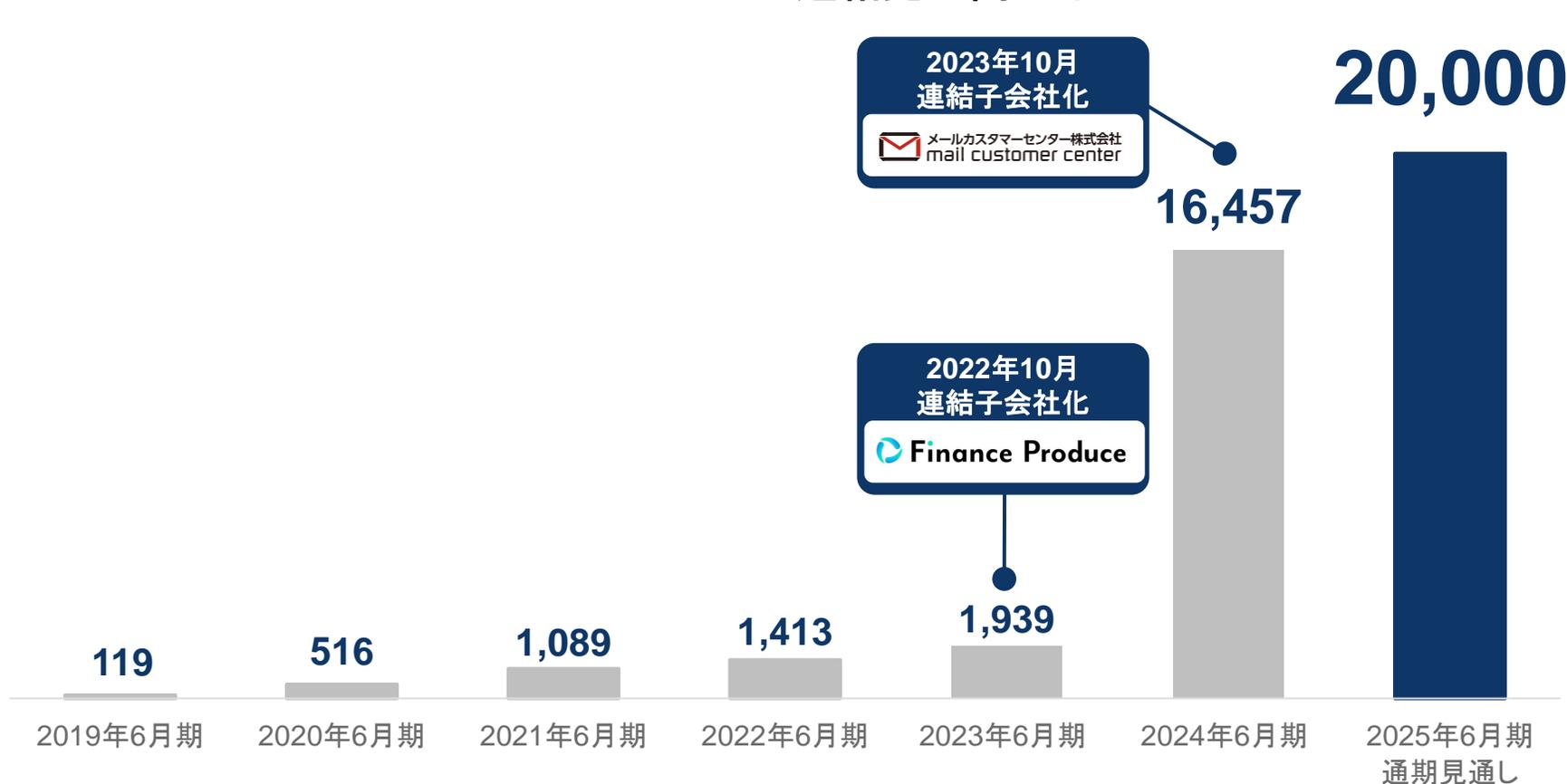


当社連結売上イメージ

オーガニックな事業成長に加えて、M&A含む非連続な成長機会を積極的に探索する

(百万円)

連結売上高のイメージ



目次

1 創業ミッション

2 競合優位性

3 市場環境

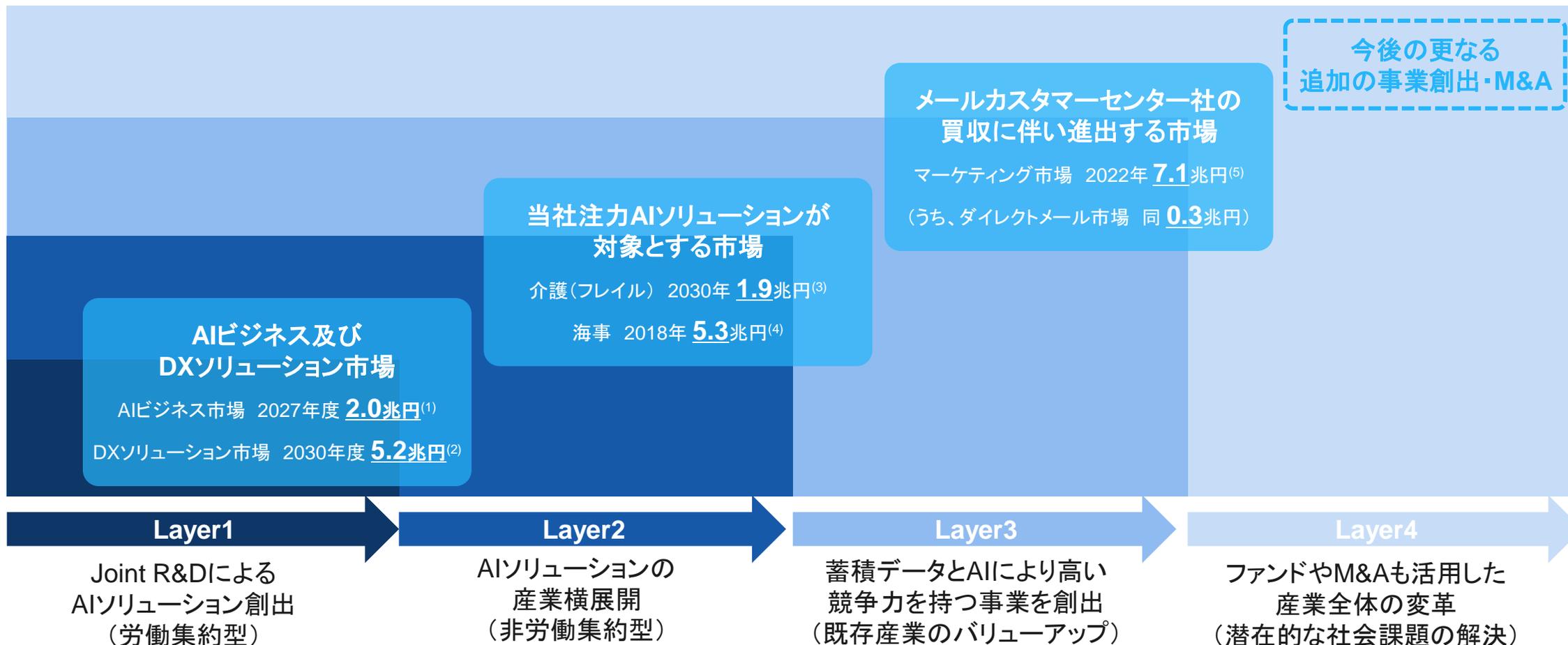
4 事業内容

5 中長期の成長戦略

6 財務情報

当社の事業領域のポテンシャル

産業全体の課題解決を推進するアプローチで、AI・DXの広大な市場(TAM)へアクセス
未解決課題が残る産業に自ら進出し、“UPGRADE JAPAN”を実現する唯一無二のAIカンパニー



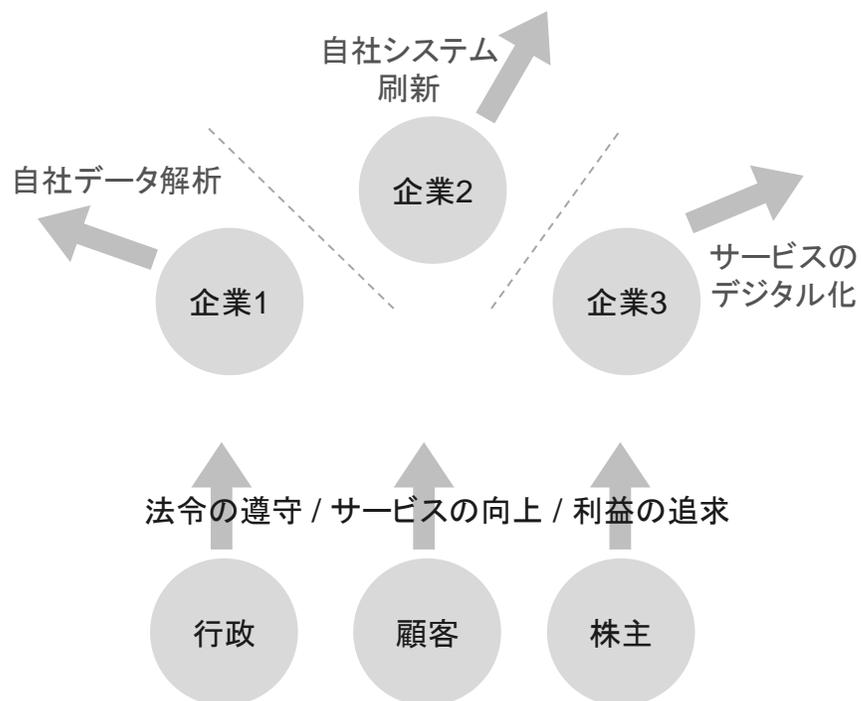
1. 株式会社富士キメラ総研「2022 人工知能ビジネス総調査」
2. 株式会社富士キメラ総研「2022 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編/ベンダー戦略編」
3. 株式会社富士経済「注目高齢者施設・住宅&介護関連市場の商圏分析と将来性 2021」
4. 国土交通省「物流を取り巻く動向について」
5. 株式会社電通「2022年 日本の広告費」

何故AIの産業連携が必要なのか？

AI/機械学習によるデータ利活用でSDGs実現が加速する

当社はAIの技術力とビジネス力の双方を駆使し、産業全体の改革に貢献する

個別企業に限定した問題解決



これまでは、ステークホルダーからのプレッシャーに各社が個別に対応を図ってきた

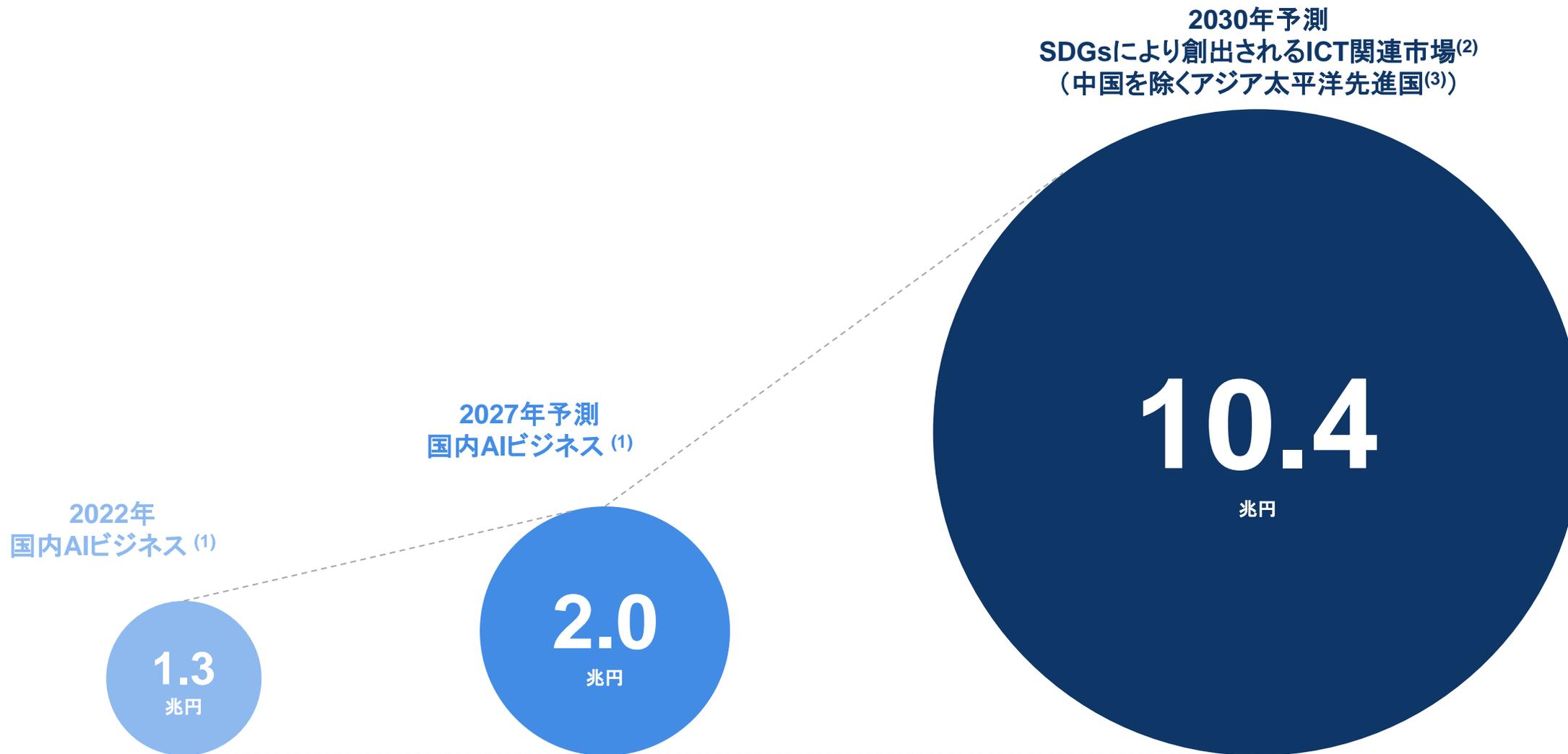
産業構造そのものの変革



今後は、個社では解決できないSDGs・産業共通課題をAIによるデータ利活用で解決する流れが加速する

当社がアクセスするAI x SDGs市場の規模 (TAM)

個別企業だけではなく産業全体にAIソリューションを展開することで大きな市場機会を捉える



1. 株式会社富士キメラ総研「2022 人工知能ビジネス総調査」
2. 三菱総合研究所「デジタル化の社会的・経済的効果について」における中国除くアジア太平洋先進国の数値
3. 中長期的には海外展開も視野に入れて検討する予定

目次

1 創業ミッション

2 競合優位性

3 市場環境

4 事業内容

5 中長期の成長戦略

6 財務情報

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

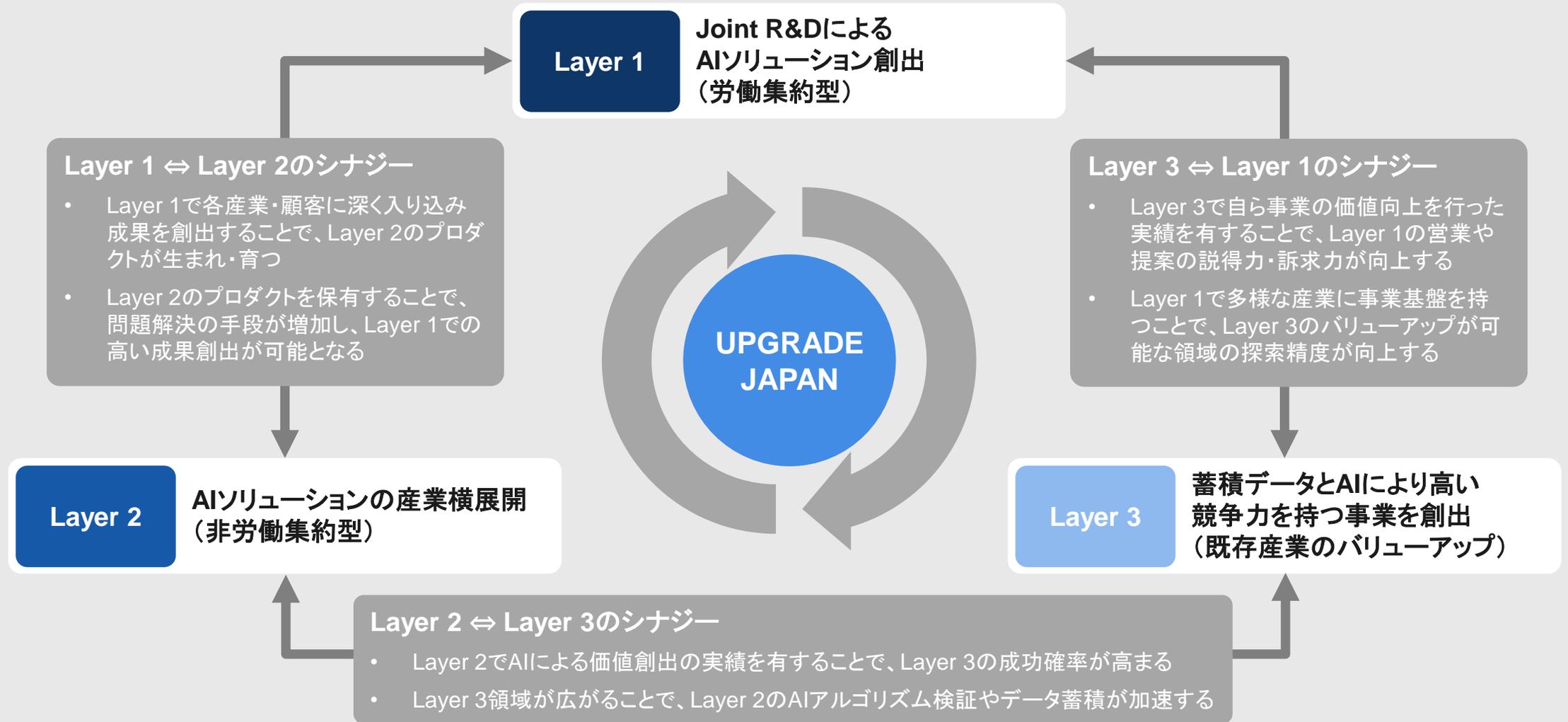
M&Aの重点検討領域

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)

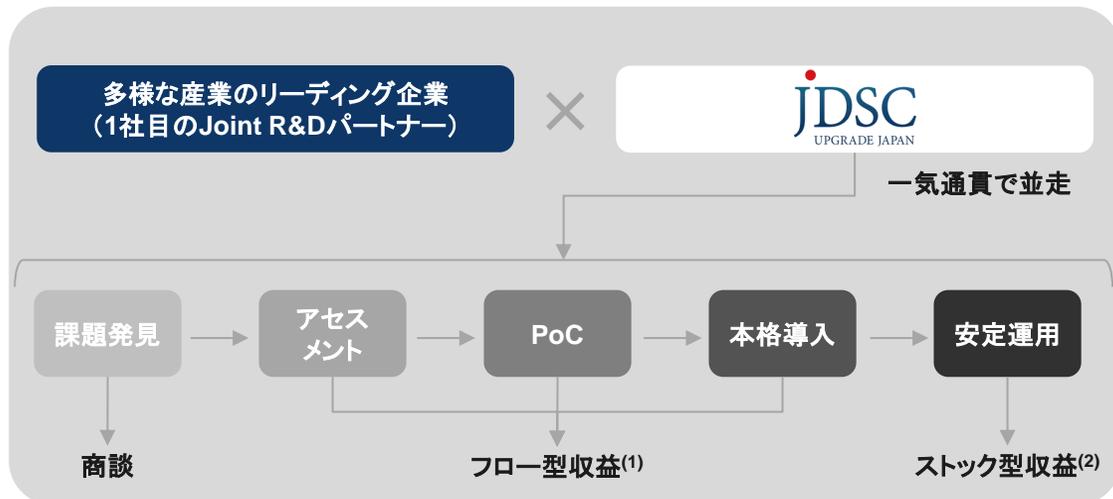
Layer 3. AIで生産性向上や価値創出が可能な事業領域 (実績を有する領域を優先検討)

“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



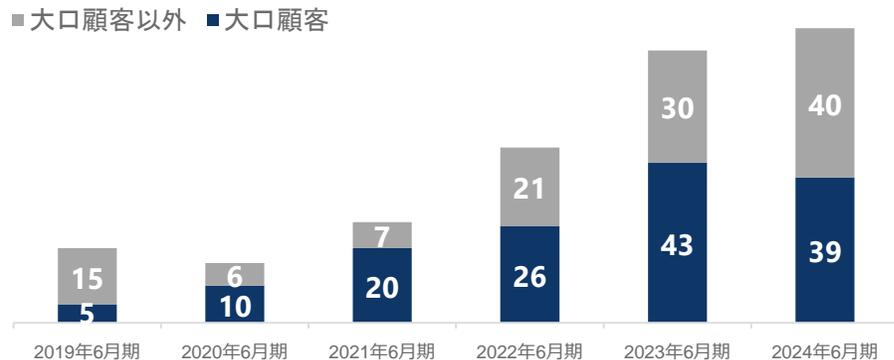
創出したAIソリューションを自社SaaSとして産業全体へ提供し、個別企業の課題解決だけでなく、産業全体のSDGsの達成を推進する。

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。

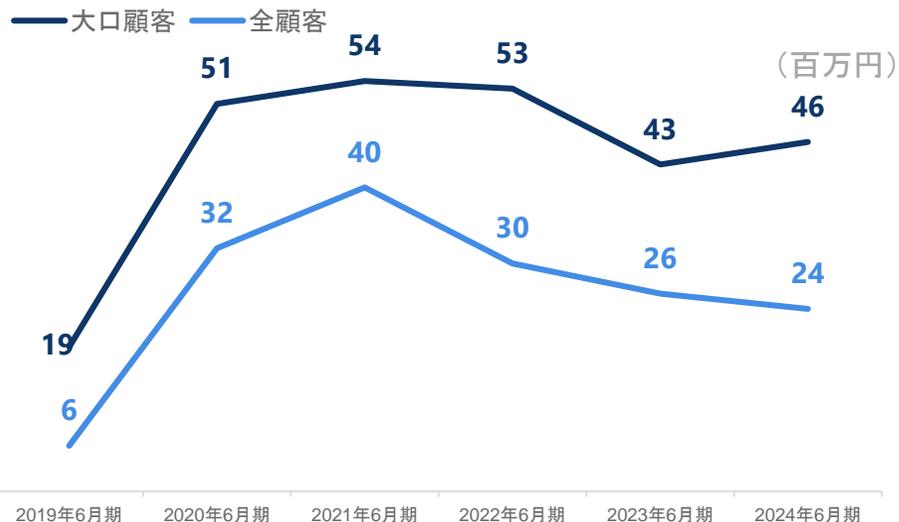
Layer 1及びLayer 2において重視するKPI

顧客単価を大幅に低下させない範囲で、顧客基盤を着実に拡大

年間顧客数⁽¹⁾

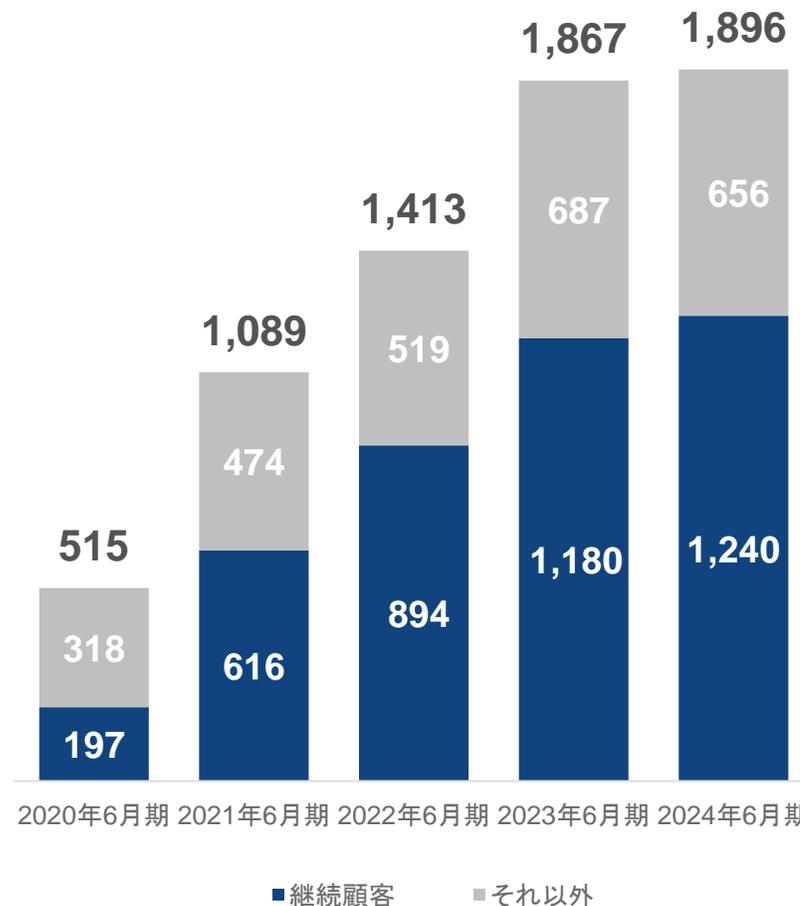


年間売上単価⁽¹⁾



継続顧客⁽²⁾の売上推移

(百万円)



継続顧客比率:
65%

1. 大口顧客: 通期売上高500万円以上の顧客
2. 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
3. 2023年6月期の数値はグループ会社に対する数値を除外

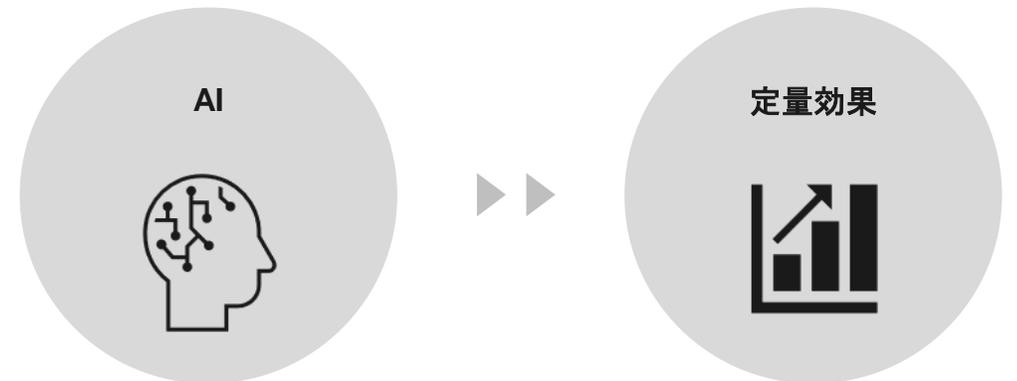
当社のAIプロダクトの2つの特徴

「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

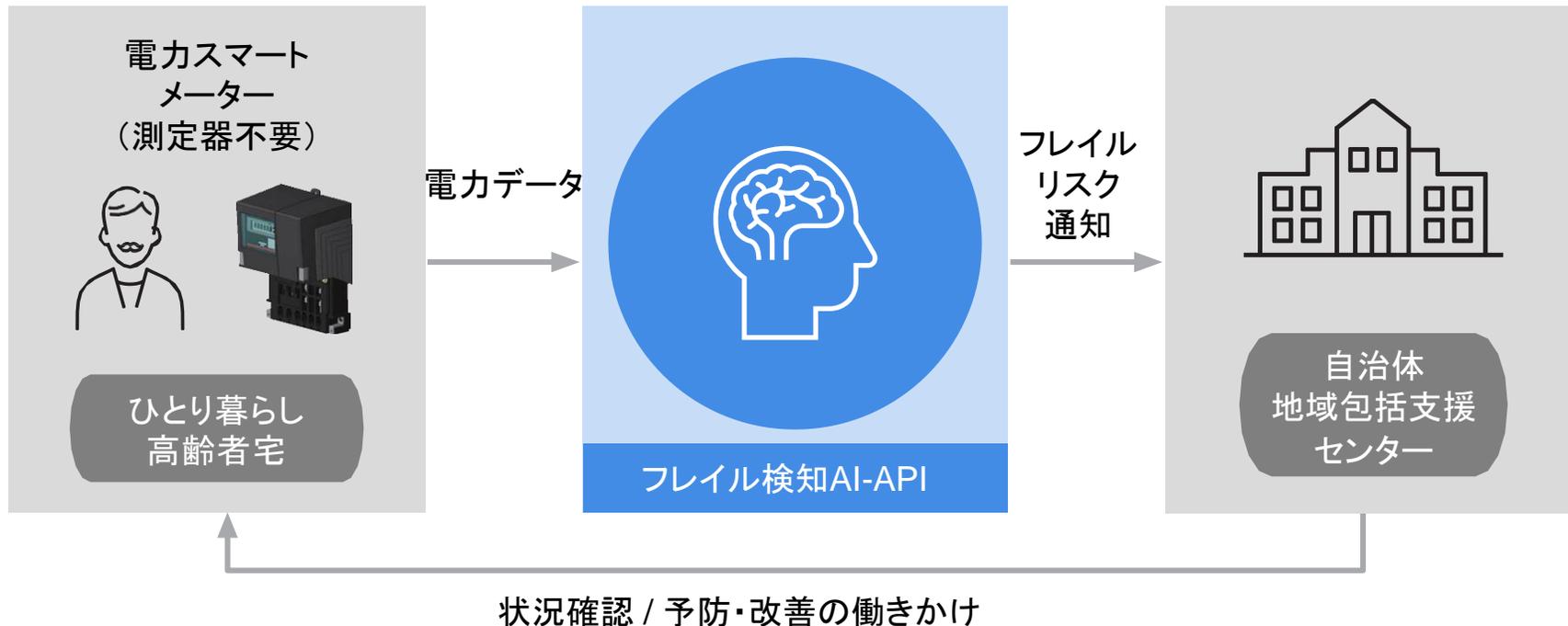


フレイル事業の取り組み： 全国の自治体を対象にサービス提供・拡大中

中部電力株式会社の自治体向けフレイル検知サービス「eフレイルナビ」に、JDSCが特許を持つ「電力データ解析によるフレイル検知AI技術(API連携)」の有償提供を開始⁽¹⁾し、収益化を実現



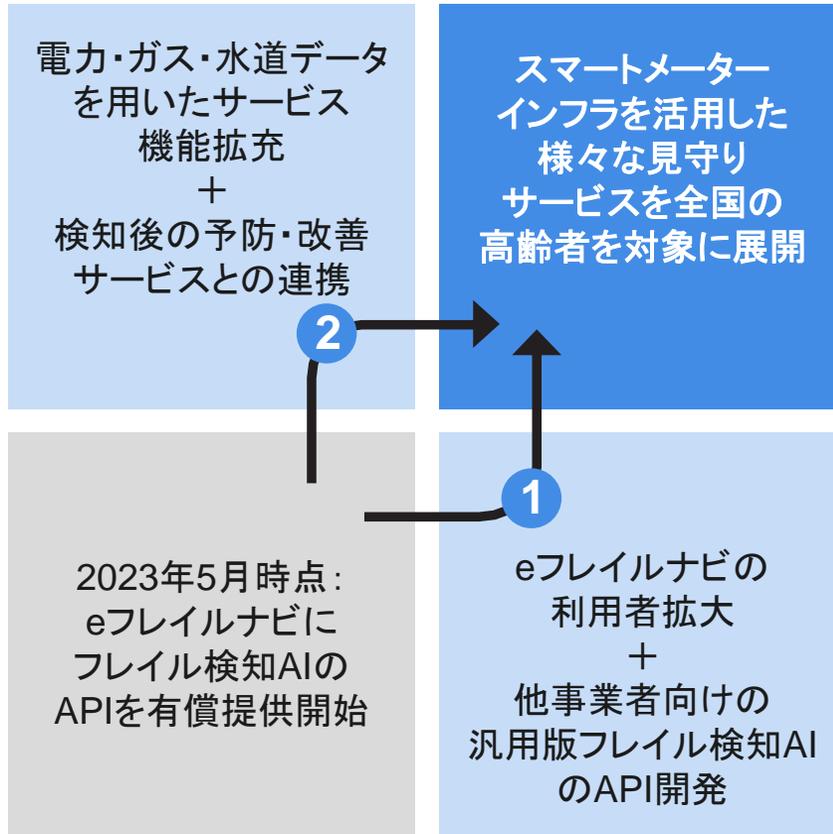
自治体向けフレイル検知サービス「eフレイルナビ」の概要(2023年4月4日提供開始)



※フレイル検知AIは居住者のフレイル有症の可能性を推定するものであり、フレイルであることを確定するものではありません。

1. 三重県東員町および長野県松本市にサービス提供開始中
2. 詳細は2023年4月13日に公表したプレスリリースをご参照ください

フレイル事業の今後の方向性：フレイル検知AIの利用者拡大・サービス機能拡充に向けて取り組む



1 事業拡大に向けた取り組み

- eフレイルナビ利用者拡大に向けてマーケティング・営業強化
- 他事業者も利用可能な汎用版のフレイル検知AIのAPI構築（現在開発中）

2 サービスラインナップ拡大に向けた取り組み

- 電力データに限らず、ガス・水道データを活用し、認知機能低下・孤立検知などサービス機能拡充
- フレイル検知後の予防・改善サービスと連携し、一気通貫のサービス構築

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、三井物産株式会社、海事大手企業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%) 、三井物産株式会社、海事大手企業
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

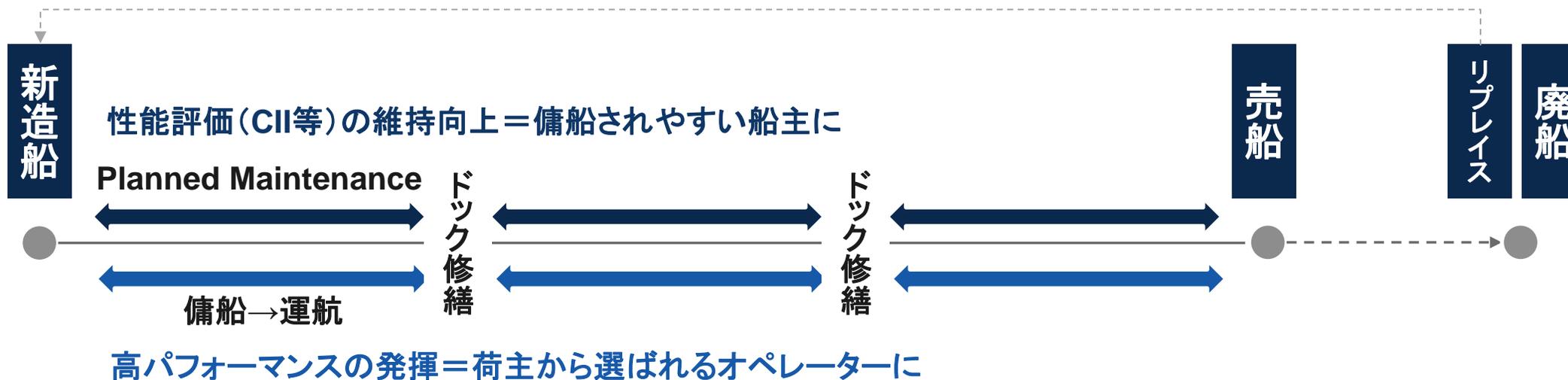
UPGRADE YOUR FLEET

Connecting the world's oceans
through data-driven intelligence



かかりつけ医モデル(“Prime care doctor” MODEL)

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 ...



動静
運航情報
燃料消費/速度 ...



修繕
ドックオーダー
修繕結果 ...

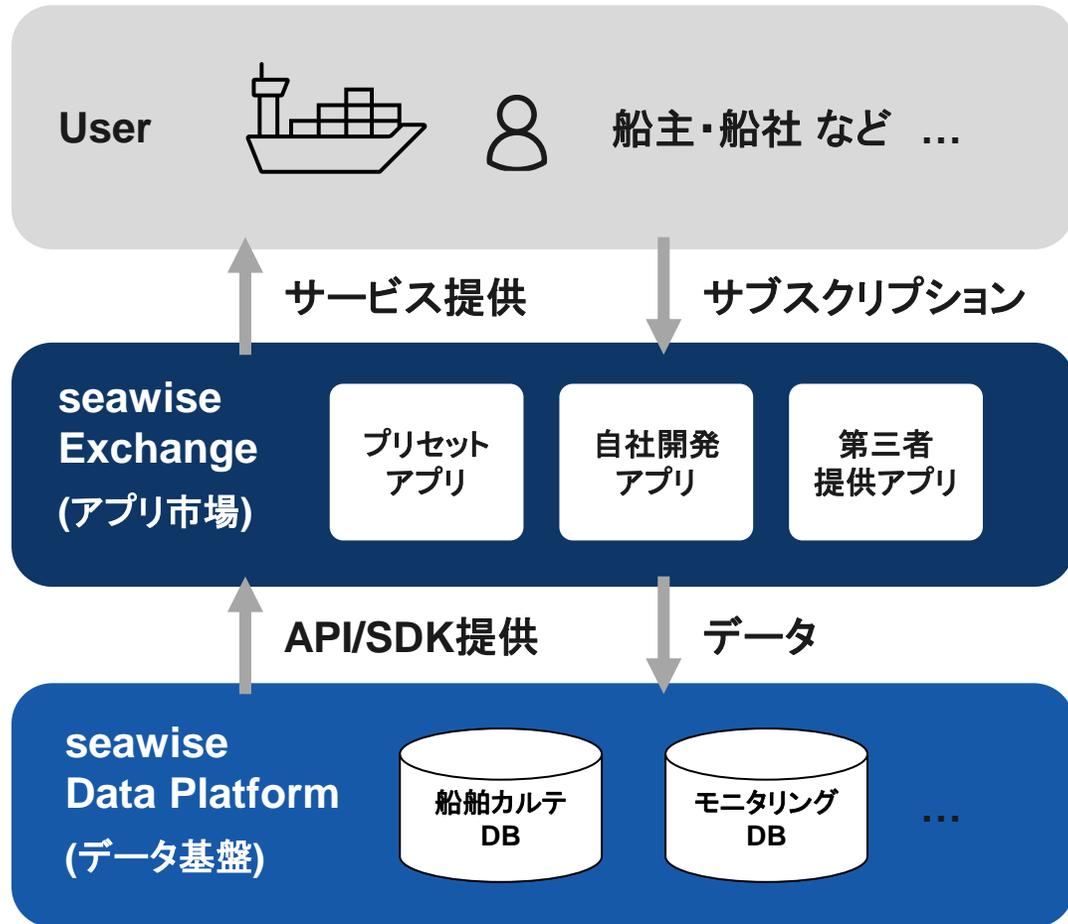


他
気象海象
...

外部のアプリケーション(= “専門医”)への接続

プラットフォーム構想

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

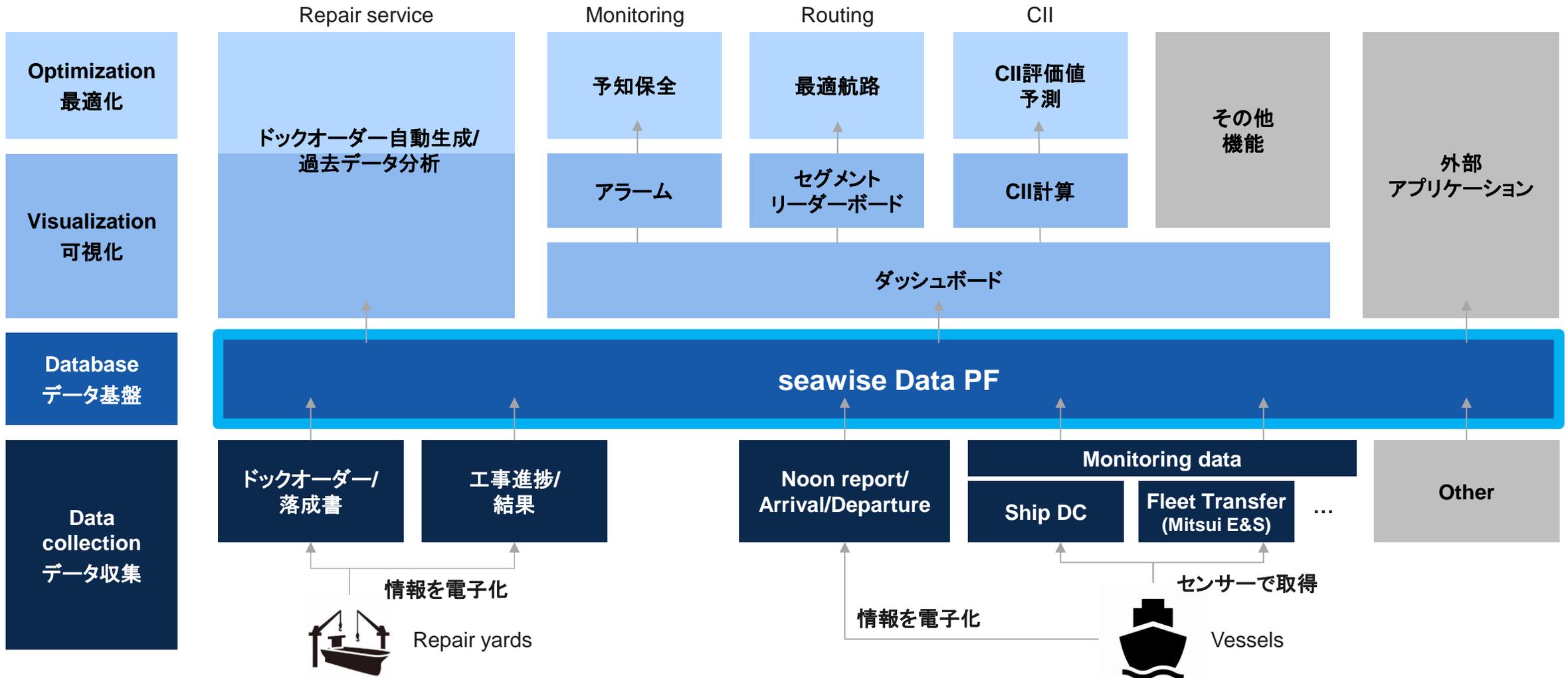
Close - Platform = データの量・質が担保された
データソースに限って収集

プラットフォーム
サービス事業者



プラットフォーム事業の概要

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



保有するAIプロダクト例



×



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

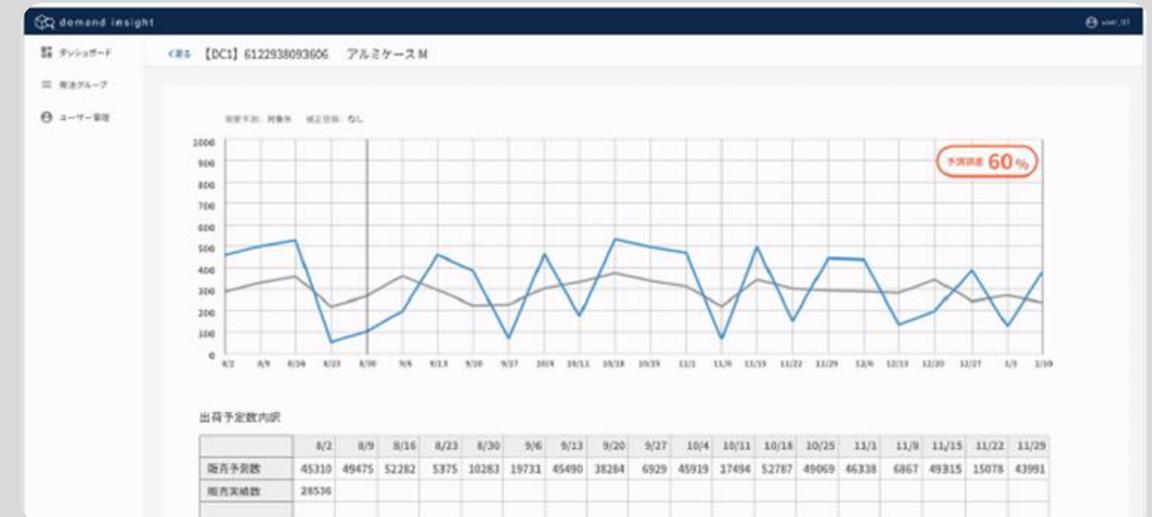
(実現済) AIによる適正在庫量算出と、廃棄ロスの削減

(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)

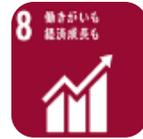
SaaS利用料⁽²⁾ 3.5百万円 / 月



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

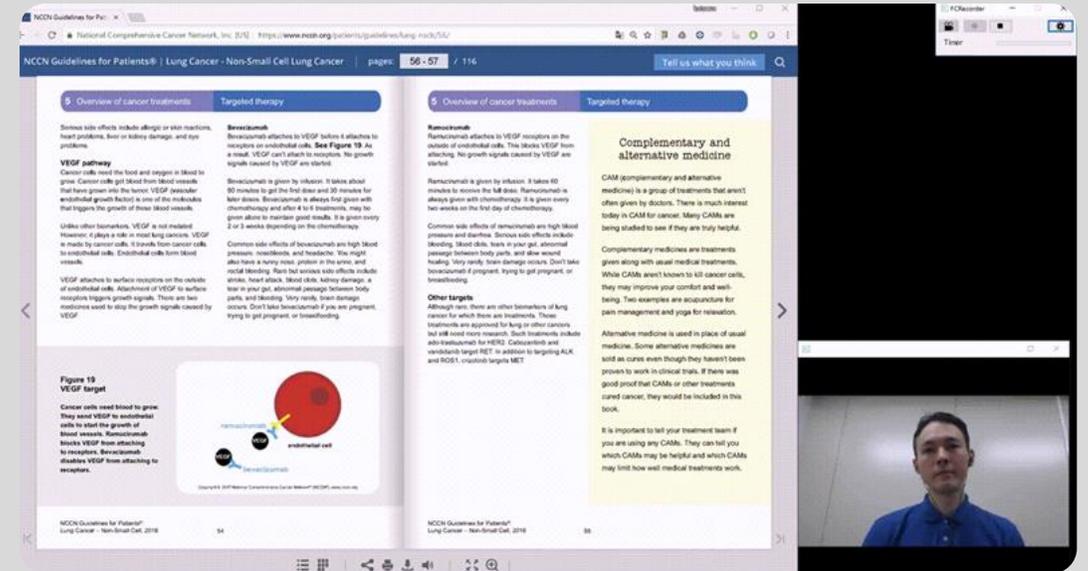
ユーザーへの定量インパクト(大手製薬の例)

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)

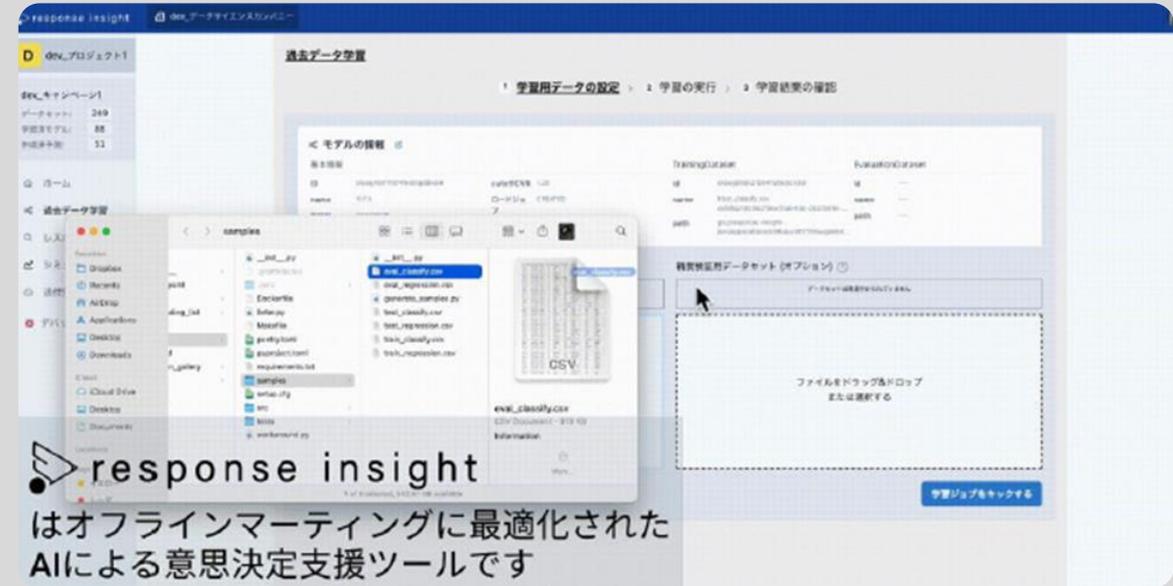
顧客のCVRが1.94倍改善⁽¹⁾

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

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
1to1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

その他のAIプロダクト

home insight



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

maintenance insight



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

learning insight



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

Wodom!



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』

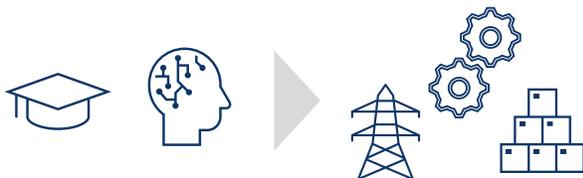
2. 2018年3月NIRA総合研究開発機構『社会保障に係る費用の将来推計の方法及び手順について』

過去に蓄積したAIソリューションプロバイダーとしての実績・ノウハウを基に、AI x 事業変革に取り組む

足掛かりとして、メールカスタマーセンター社を100%子会社化し、マーケティング領域に進出

1

AIソリューションプロバイダーから、AI x 事業変革への挑戦



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、東京大学の複数の研究室と連携しながらアルゴリズム開発や社会実装の実績を蓄積

価値創出の実績を有する当社のAIソリューション response insightの関連領域において、**自ら事業に進出することで当社ミッションであるUPGRADE JAPANを加速**させる

本件で蓄積する実績とノウハウを用いて、**その他のAIソリューションに関連する領域への事業進出も今後検討**していく

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



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が多数存在

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

オフラインマーケティングにおけるDM領域で国内トップクラスの取扱量(年間3.2億通)を獲得し、**マーケティング支援の機能を強化・拡充**する

3

顧客基盤の獲得と連結業績への貢献



2023年2月期 実績

顧客数:
756社

売上高:
189億円

営業利益:
2.4億円

700社を超える顧客を有しており、当社グループの現時点の**顧客基盤(約70社)が大きく拡張**される

過去3年間にわたって**非常に安定的な売上及び営業利益を創出**している

当社の**AI/DXでの価値向上により更なる売上及び利益の創出**が見込まれる

1. 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

メールカスタマーセンター株式会社の会社概要



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 濱崎 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

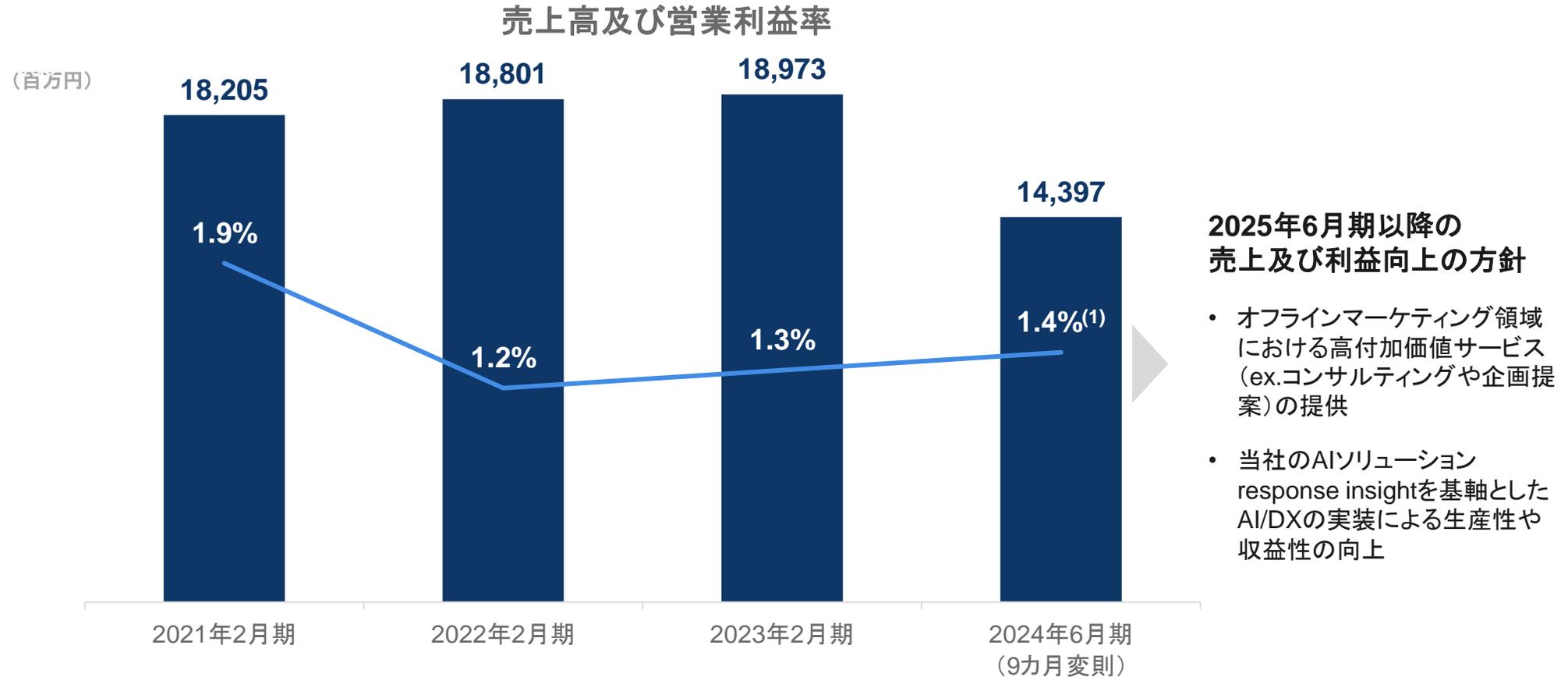
札幌から福岡まで
全国規模で拠点/業務を展開



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

メールカスタマーセンター株式会社の業績推移

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



1. のれん償却及び顧客関連資産の償却は含めていない

2. 2024年に2月期から6月期への決算期変更を実施。2024年は財務の連結取込を開始した10月から6月までの9か月分

オフラインマーケティング(DM)領域において当社がAIで価値向上を行った過去事例

DM最適化AIのresponse insightを活用し、広告効果の高い顧客への送付を実施。
高いCVRの実現により短期間で大幅な利益創出に成功。

オフラインマーケティング(DM送付)における従来の課題



セグメンテーションの限界:
 セグメント単位でしか送付有無を選べない

当社顧客の実際の声

- 「広告効果の高い顧客」への効率的な送付ができていない
- 属人的な勤と経験の業務により年間1,200時間以上もの送付先選定業務が発生している

AIプロダクトresponse insightにより創出された効果

従来の顧客リスト

- 社内マーケターが過去の反響や商品特性をもとに、反応の良いと考えられるセグメントから必要数を抽出
- CVRの高い人と低い人が混在している

セグメント	過去実績	送付数
都内60代以上男性	3%	10000件
女性	0.5%	0件
18ヶ月以内宿泊 30-50代男性	2%	3000件

response insight AIによる顧客リスト

- 数十の特徴量をもとに、AIが対象商品と親和性の高い個人を識別（更にルールベースの制限を加えることも可能）
- 一人ひとりの特徴を細かく見て判別することができる

会員ID	予想CVR	送付有無
00001	2.5%	送付
00002	0.5%	非送付
00003	4%	送付

実証実験	ご案内商品	従来セグメントからの改善(CVR)
第1回	非開示	2.9倍
第2回	健康食品	2.7倍
第3回	化粧品	1.6倍
全体平均	-	2.4倍

**営業利益が10~20億円程度の企業にて、
 年間1.7億円相当の広告費用の削減を実現**

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。

目次

1 創業ミッション

2 競合優位性

3 市場環境

4 事業内容

5 中長期の成長戦略⁽¹⁾

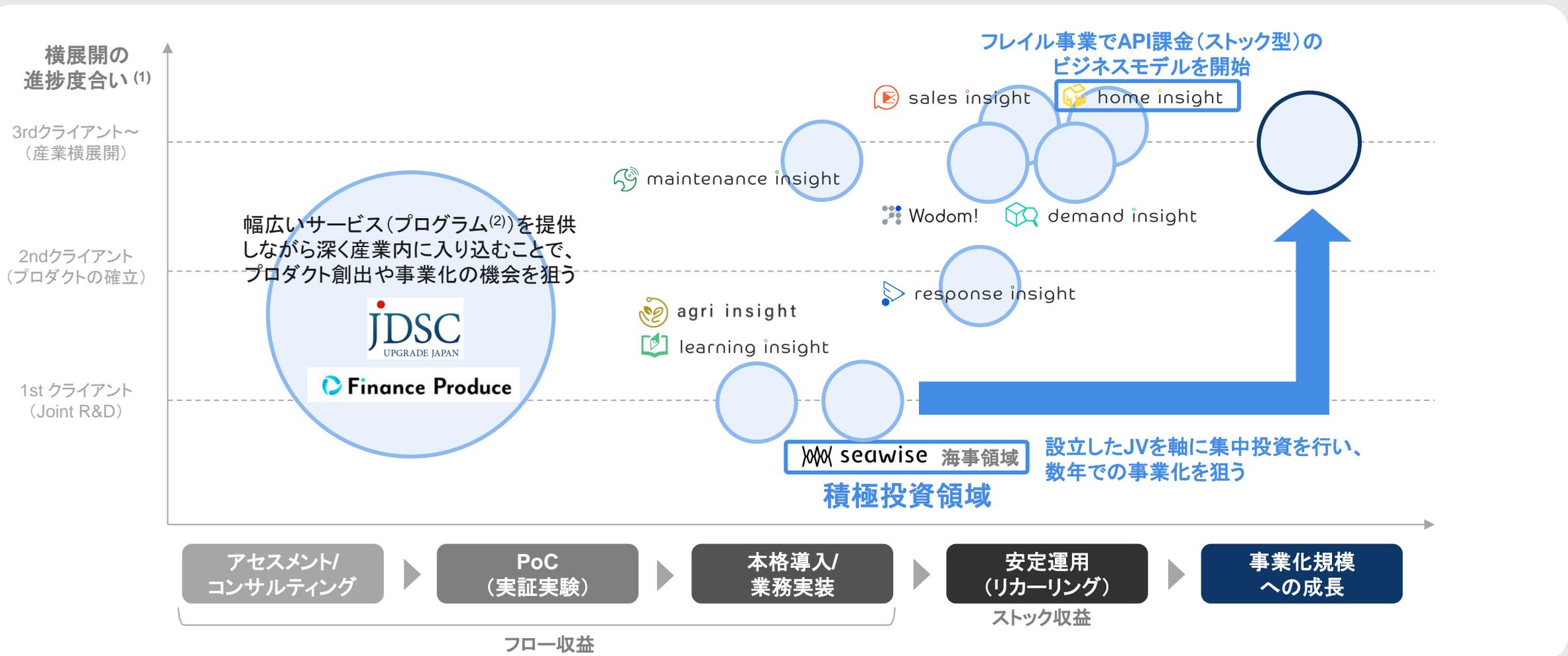
6 財務情報

1. 具体的な事業の進捗については2024年8月13日公表の決算説明資料をご参照ください

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」

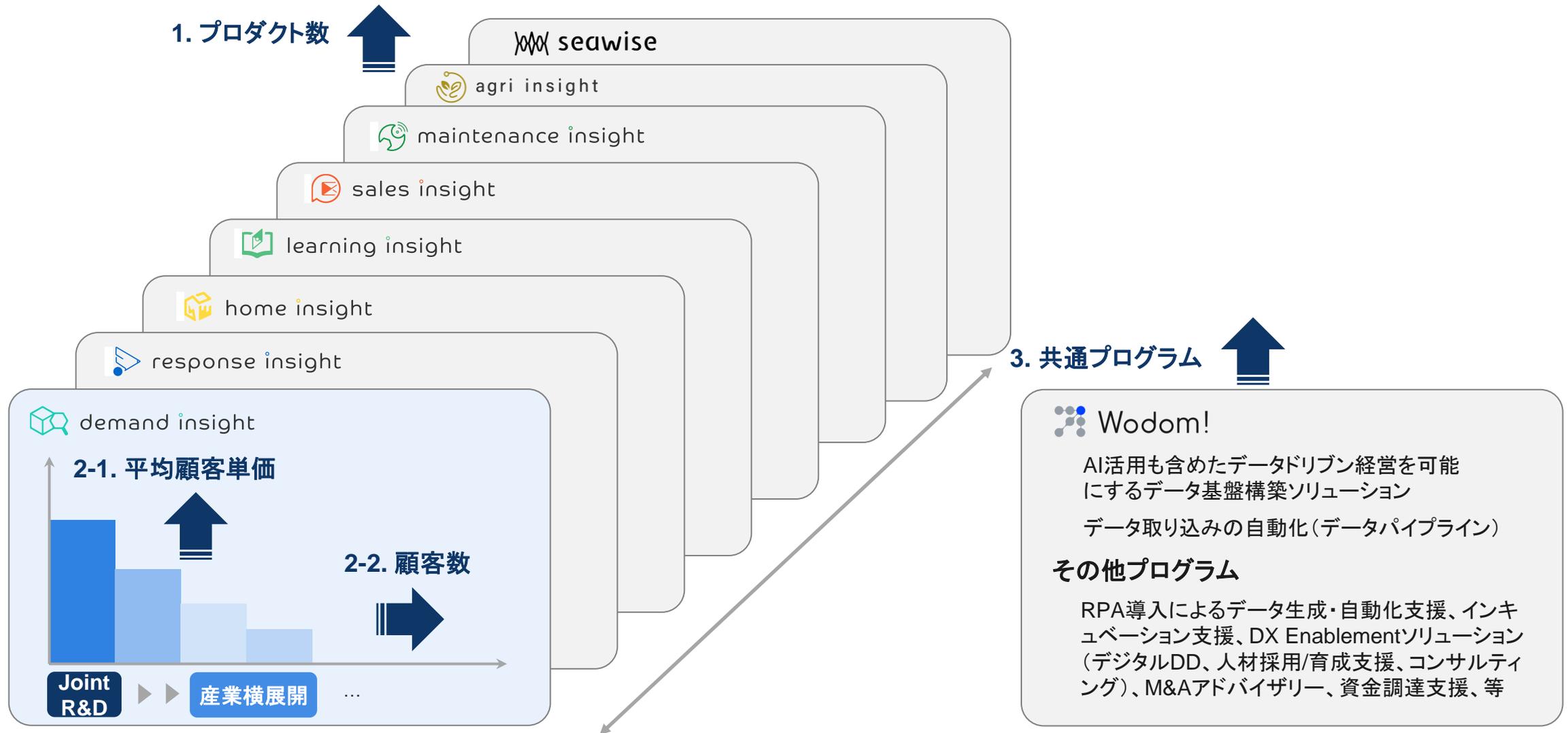
主な戦術

- 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

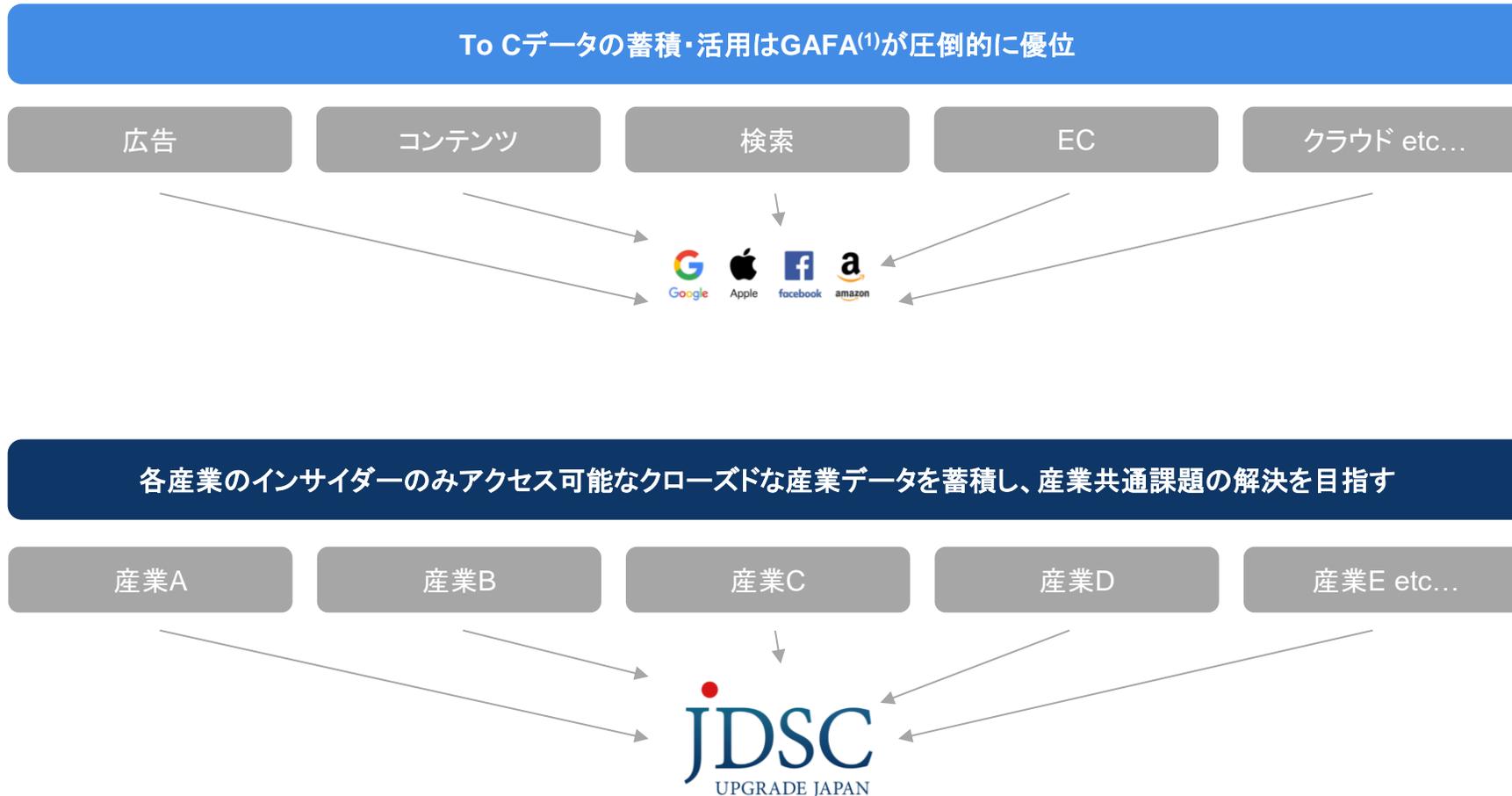
1.製品数 × 2.製品ごとの平均売上 + 3.共通プログラムの売上、の3点の成長を目指す



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読み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読み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

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

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(2024年10月)
- **中長期:約2億円のEBITDAを、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

目次

1 創業ミッション

2 競合優位性

3 市場環境

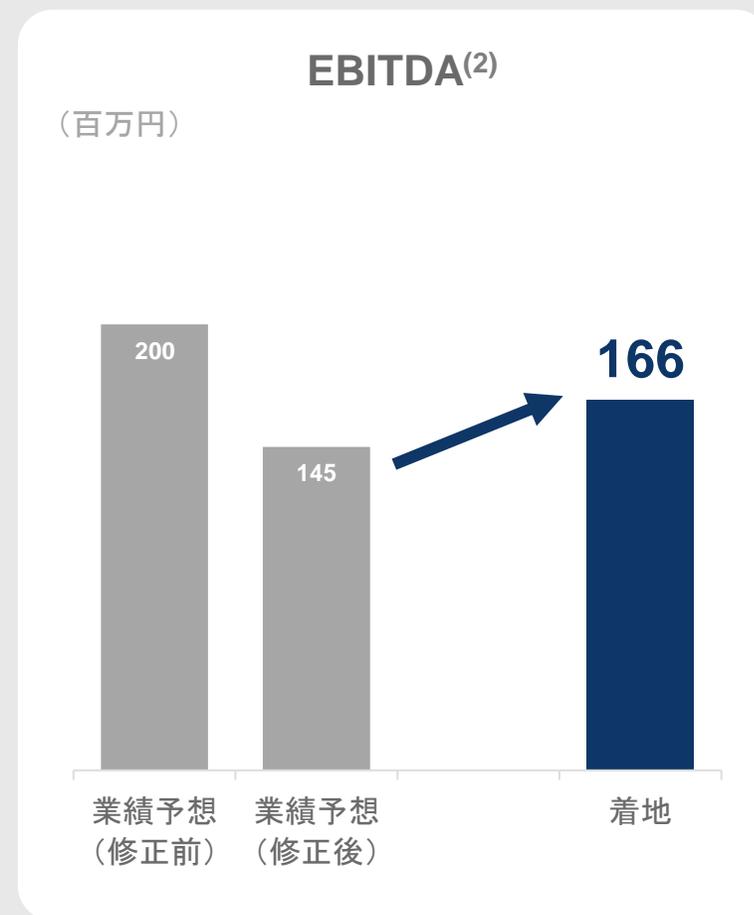
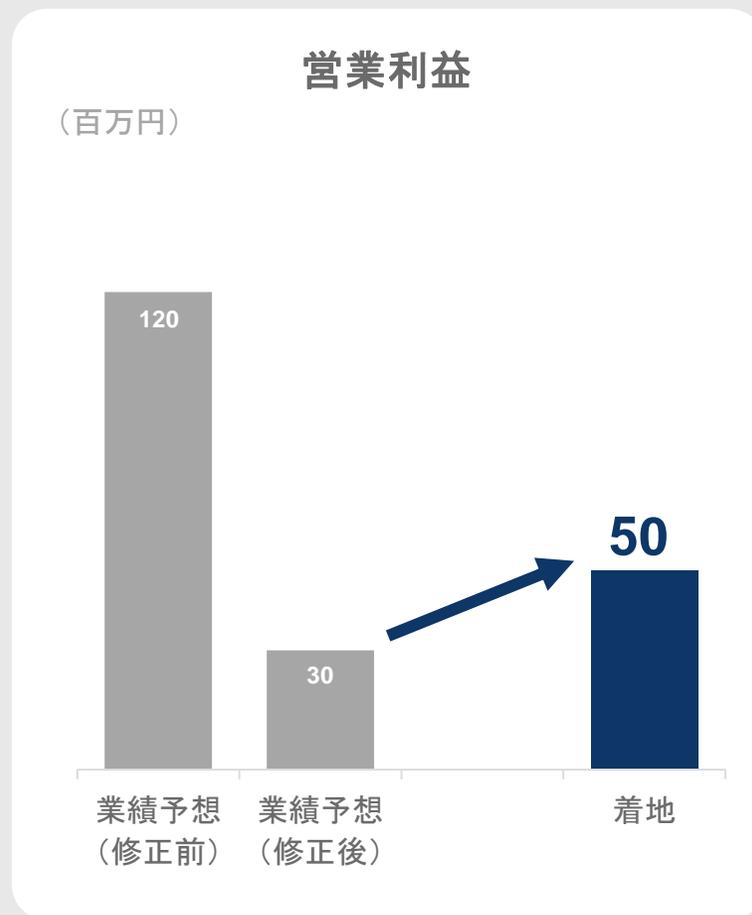
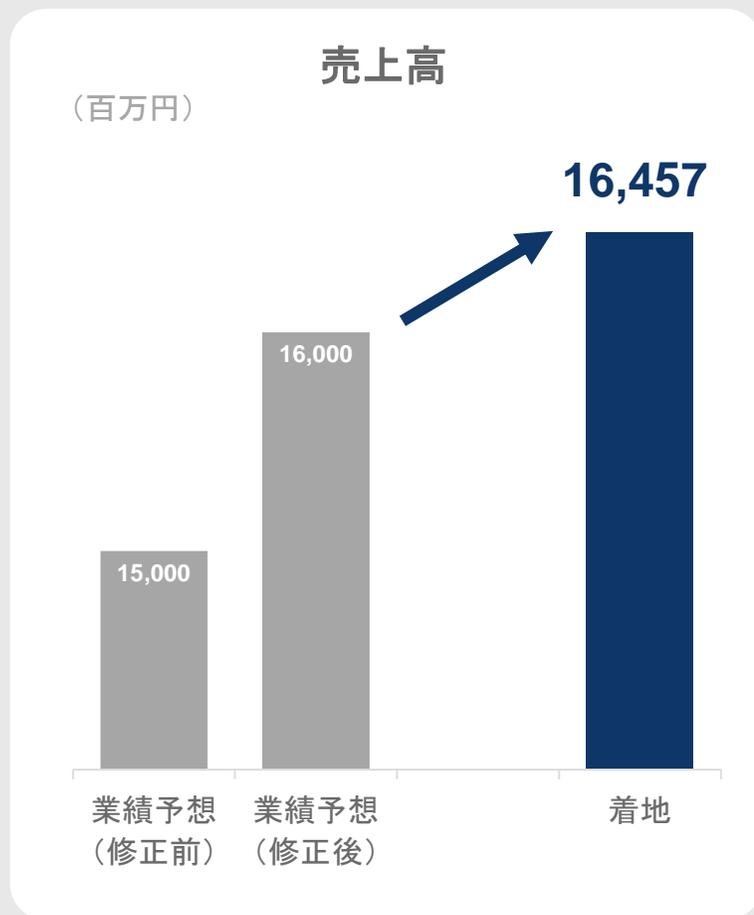
4 事業内容

5 中長期の成長戦略

6 財務情報

予想に対する着地

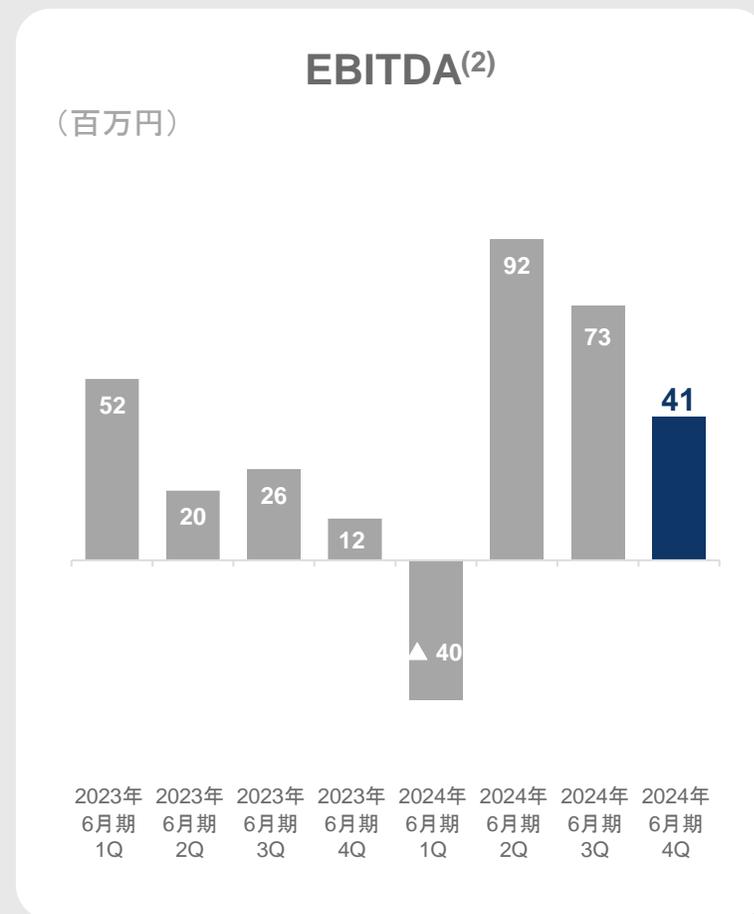
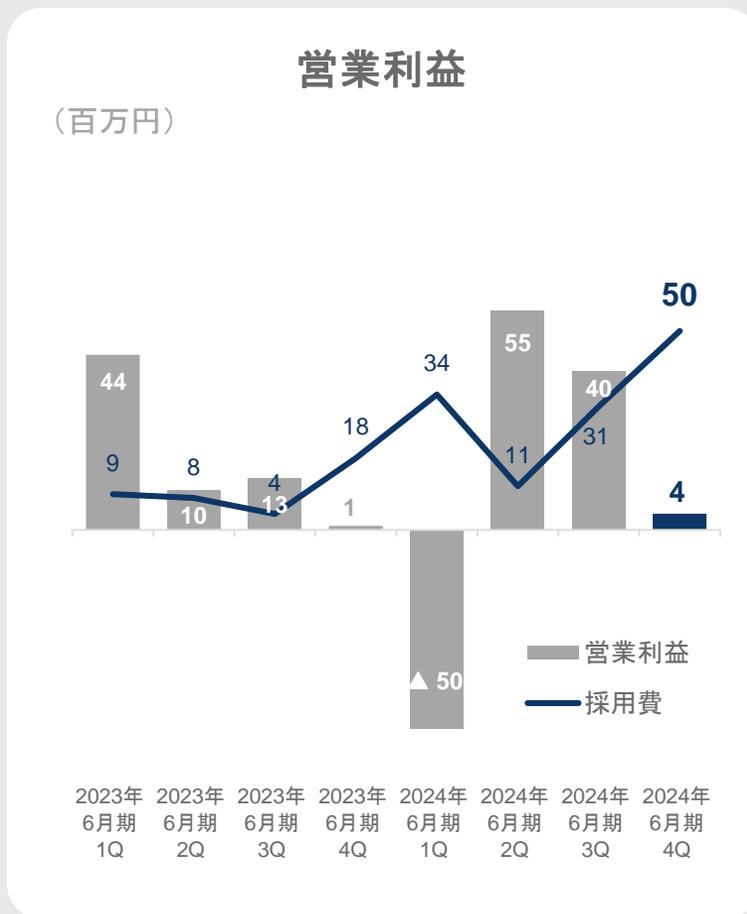
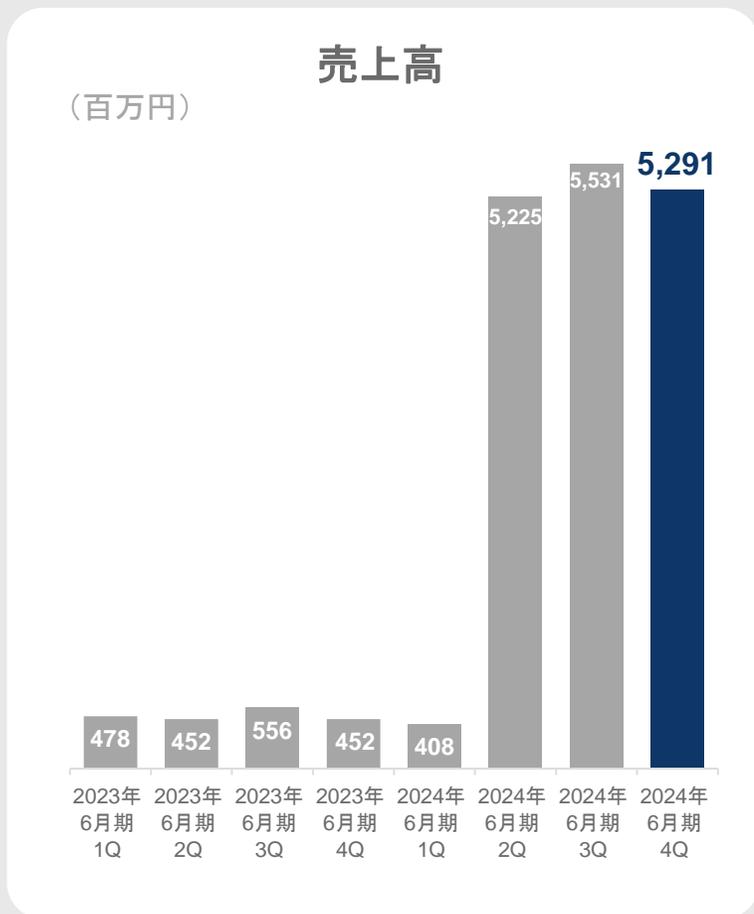
修正後の業績予想⁽¹⁾に対して、売上・営業利益・EBITDAのいずれも上方で着地した。
修正前の業績予想に対しては利益未達となったが、2025年6月期に先行投資の回収を計画する。



1. 2024年6月に公表した修正後の通期業績予想の数値
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

売上高、営業利益及びEBITDAの四半期推移⁽¹⁾

2024年6月期は人材採用に関する積極的な先行投資を実施したため、採用費が利益を圧迫した。
2025年6月期も人材採用は継続するものの、より多くの利益を創出できる体質に移行する。



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

グループインしたメールカスタマーセンターの高付加価値化により売上総利益率が向上。
一方、人材採用費等の販管費に先行投資を行ったことで営業利益は減少した。

(百万円)	2023年 6月期					2024年 6月期			2024年 6月期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期 累計	1Q	2Q	3Q	4Q	通期 累計	通期 予想 ⁽¹⁾
売上高	478	452	556	452	1,939	408	5,225	5,531	5,291	16,457	16,000
原価	219	225	282	215	943	182	4,788	5,055	4,817	14,844	—
売上総利益	259	226	273	236	996	225	437	476	474	1,613	—
売上総利益率 (%)	54.1%	50.1%	49.6%	52.3%	51.4%	55.2%	8.4%	8.6%	9.0%	9.8%	—
販管費	215	216	260	235	927	275	381	435	469	1,562	—
営業利益	44	9	13	1	68	▲50	55	40	4	50	30
営業利益率 (%)	9.2%	2.2%	4.1%	0.3%	3.5%	▲12.3%	1.1%	0.7%	0.1%	0.3%	0.2%
EBITDA	52	20	26	12	112	▲40	92	73	41	166	145
EBITDAマージン	10.9%	4.6%	4.8%	2.7%	5.8%	▲10.0%	1.8%	1.3%	0.8%	1.0%	0.9%
経常利益	43	6	6	▲29	24	▲54	26	28	▲12	▲12	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	43	▲10	▲9	▲18	1	▲92	19	8	▲213	▲278	—

1. 2024年6月に公表した修正後の通期業績予想の数値

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

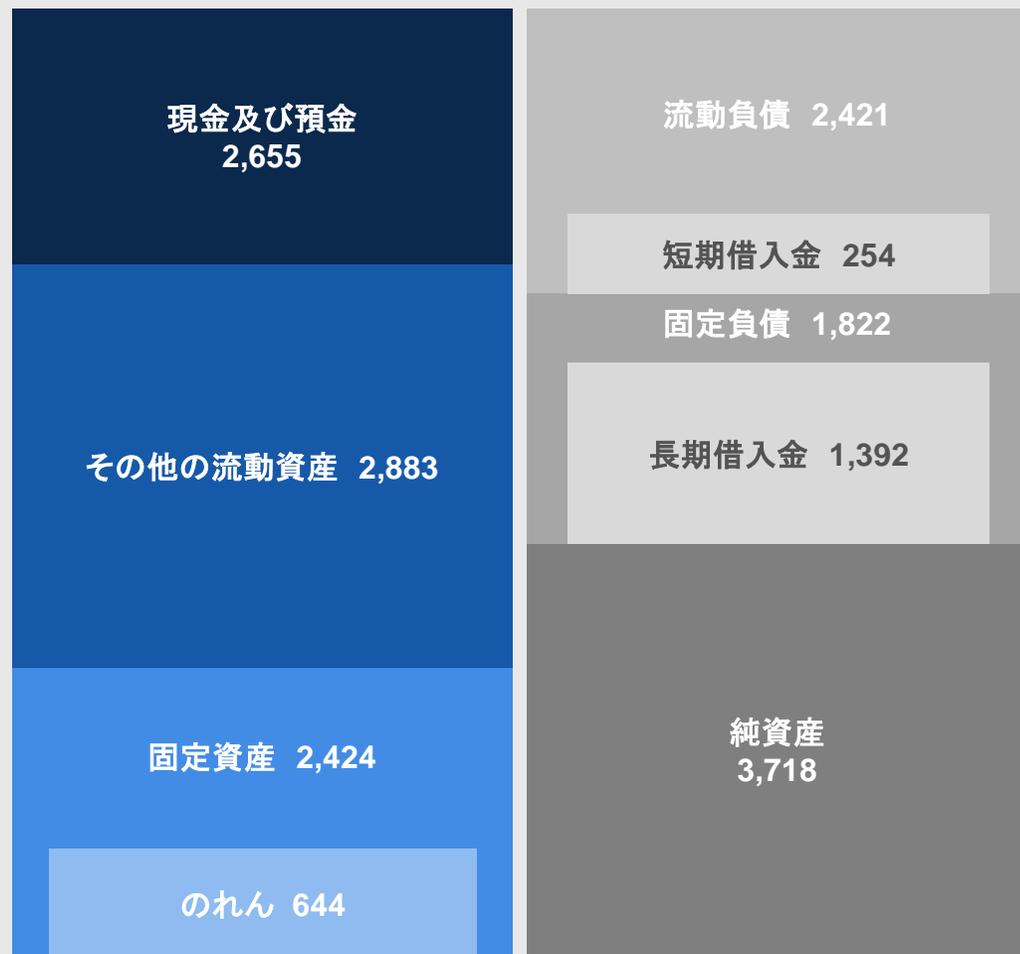
2024年6月期 通期 連結業績

コスト詳細

(百万円)	2023年 6月期				2024年 6月期						2023年 6月期	2024年 6月期	YoY	通期YoY増減の要因
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	YoY	QoQ	通期 累計	通期 累計		
人件費	256	240	300	210	206	290	310	346	64.4%	11.6%	1,007	1,153	14.4%	・ 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	180	232	70.5%	29.0%	466	665	42.7%	・ フリーランス人材の積極活用
採用費	9	8	4	18	34	11	31	50	170.2%	61.4%	41	128	208.1%	・ 採用の積極化による増
通信費	23	23	29	25	24	29	29	32	26.1%	7.7%	102	115	12.2%	・ グループ会社の損益取り込みによる増
家賃・光熱費	19	19	13	10	21	25	25	22	123.8%	▲10.6%	63	95	51.5%	・ グループ会社の損益取り込みによる増
支払報酬・ 支払手数料	15	20	16	18	26	22	22	35	99.4%	56.7%	69	100	43.9%	・ 監査報酬の増
広告宣伝費	1	1	1	1	1	5	4	5	570.1%	15.7%	2	16	536.7%	・ グループ会社の損益取り込みによる増
配送外注費	—	—	—	—	—	4,584	4,817	4,500	—	▲6.6%	—	13,902	—	・ 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	29	63	68	31	3.3%	▲53.4%	117	187	59.1%	・ -
合計	434	442	543	451	458	5,170	5,490	5,257	1,065.7%	▲4.2%	1,871	16,363	774.6%	

投資余力を確保した健全なバランスシート

2024年6月末時点⁽¹⁾ (連結ベース)



(百万円)

- 2024年6月末時点⁽¹⁾で、約26億円の現預金を保有。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な資本政策(実績)
 - 2022年10月7日公表 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日公表 海事領域でのJV新会社seawise株式会社の設立に伴い、現預金を3億円充当済
 - 2022年11月8日決議 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 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)
 - 2024年7月1日、SCSK株式会社への第三者割当増資による資金調達3.5億円**
 - 2024年8月13日決議 2億円を上限とした自己株式の取得**

1. 2024年7月1日にSCSK株式会社から払込みを受けた第三者割当増資による出資金357百万円を含む

連結売上高、営業利益及びEBITDAの見通し

利益創出フェーズへの移行を目指し、売上成長と利益創出の両立を実現する。

組織基盤が整ってきたことを背景に、2024年内を目途に3カ年の中期経営計画の策定及び公表を予定。

(百万円)	2023年 6月期	2024年 6月期	通期 業績予想	2025年 6月期	成長率(%)
	通期 実績	通期 実績		前期比	
売上高	1,939	16,457	20,000	+3,543	+21.5%
営業利益	68	50	300	+249	+491.9%
営業利益率(%)	3.5%	0.3%	1.5%	+1.2pt	-
EBITDA	112	166	400	+234	+141.0%
EBITDAマージン(%)	5.8%	1.0%	2.0%	+1.0pt	-

上場時の調達資金の使途

成長戦略の実行・実現に向けた投資として、上場時の調達資金を主に人材に充当

(百万円)

	資金使途		
	22/6期 (実績)	23/6期 (実績)	24/6期 (実績)
運転資金の増加(人件費等)	163	307	74
内、賃金給料	116	250	35
内、雑給	5	6	2
内、法定福利費	23	39	24
内、採用費	20	13	13
運転資金の増加(通信費)	19	9	10
研究開発費	25	20	0
借入金の返済	0	0	0
設備投資	0	0	0
合計	207	336	84

1. 次の数値について前回資料より訂正。24/6期で予定していた研究開発費「20」は23/6期にて充当。24/6期の合計額「204」は「84」、運転資金の増加「174」は「74」、賃金給料「135」は「35」

目次

Appendix

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
DX Solution事業部長

職歴: P&G、マッキンゼー、
Baxter



作井 英陽
取締役CFO
コーポレート部門 部門長

職歴: UBS証券、メリルリンチ、
Azit



吉井 勇人
取締役
DX Strategy事業部長

職歴: アクセンチュア



佐藤 飛鳥
常務執行役員COO
DX Strategy

職歴: アクセンチュア



城戸崎 由美香
執行役員
DX Solution

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
DX Solution

職歴: アクセンチュア



富長 裕久
執行役員
DX Strategy

職歴: ソニー、COMPASS



橋本 圭輔
共同創業者
Technical Co-Founder

職歴: NTTコムウェア



田中 大輔
ディレクター
DX Strategy

職歴: 三菱化学、バイカレント、
エムスリー、JMDC



中橋 良信
VP of Data Science
DX Strategy

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

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

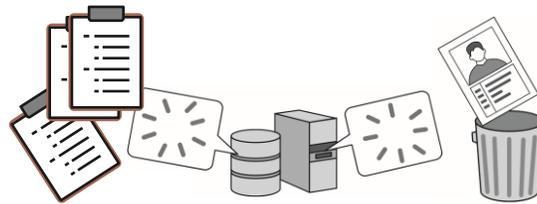


膨大なデータのリアルタイム収集の実現

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

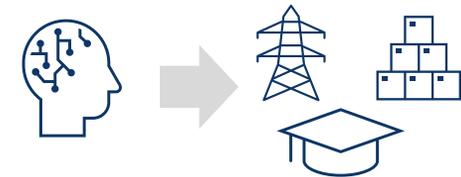


企業側にDX/AI人材が不足

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**

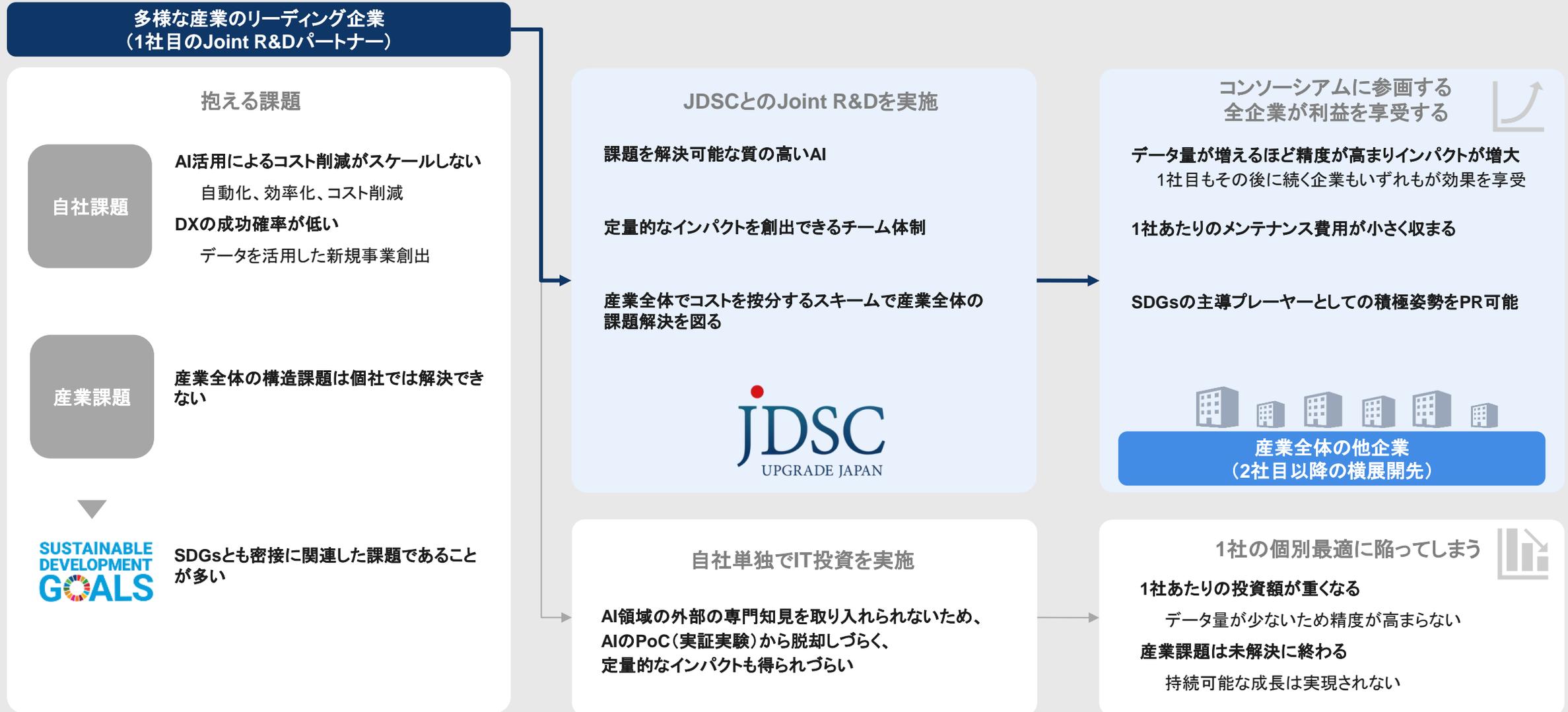
1. GAFA: Google, Apple, Facebook (Meta), Amazon、 BATH: Baidu, Alibaba, Tencent, HUAWEI

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



1社目のリーディング企業がJDSCとJoint R&Dを実施した場合に想定されるメリット



各産業の1社目クライアントとのJoint R&Dと2社目以降の獲得

自社プロダクトとしてデータを蓄積しAIアルゴリズムの精度を向上することで、効率的な横展開を実現

1社目とのJoint R&D



顧客獲得チャンネル

コンソーシアム会員、東大教授、株主やメガバンク等の金融機関、経団連、等でアウトバウンドが中心

アプローチ

AI活用/DX推進の担当役員、SDGsの担当役員

提案

人月ベースではなく定量インパクトを重視

交渉

ディスカウント価格の提示と引き換えに、産業横展開が可能な条件で契約を締結

顧客がJDSCを選ぶ理由

東大との連携によるAIの技術力 x 大企業の経営戦略から実装まで一気通貫で並走可能なビジネス力

リーディング企業として先進的なAI x SDGsの取り組みを対外的にも訴求可能になる



2社目以降への横展開



顧客獲得チャンネル

産業トップ企業との取り組み実績によりインバウンドが増加

アプローチ

1社目に導入した際の改善実績を活用可能

提案

産業課題を認識済なので課題の発見及び提案がしやすい

交渉

初期開発フェーズを伴わないため、交渉コストが低下

顧客がJDSCを選ぶ理由

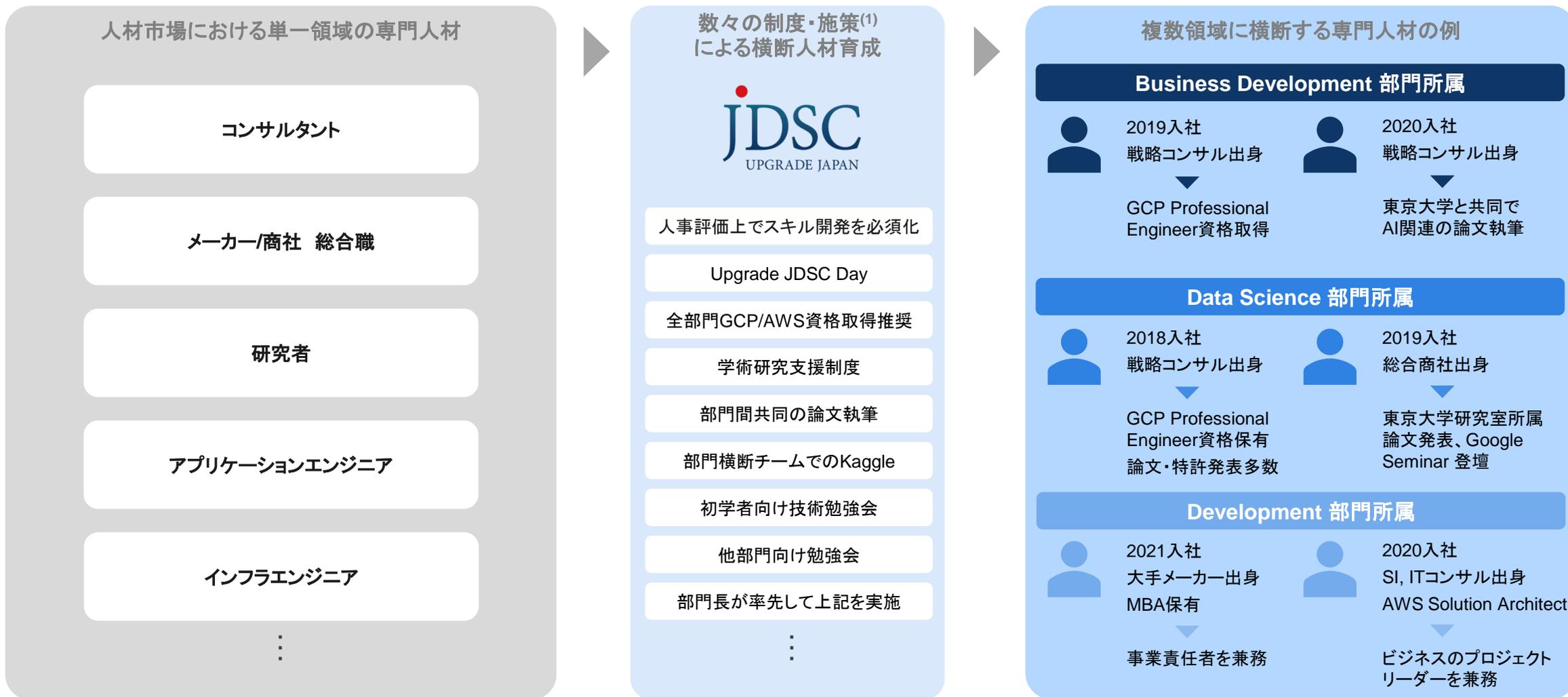
1社目との取り組みでAIによる改善効果が実証されているため、投資実行の意思決定が容易

データが蓄積され精度が向上したAIアルゴリズムを活用することで得られる経済的な便益



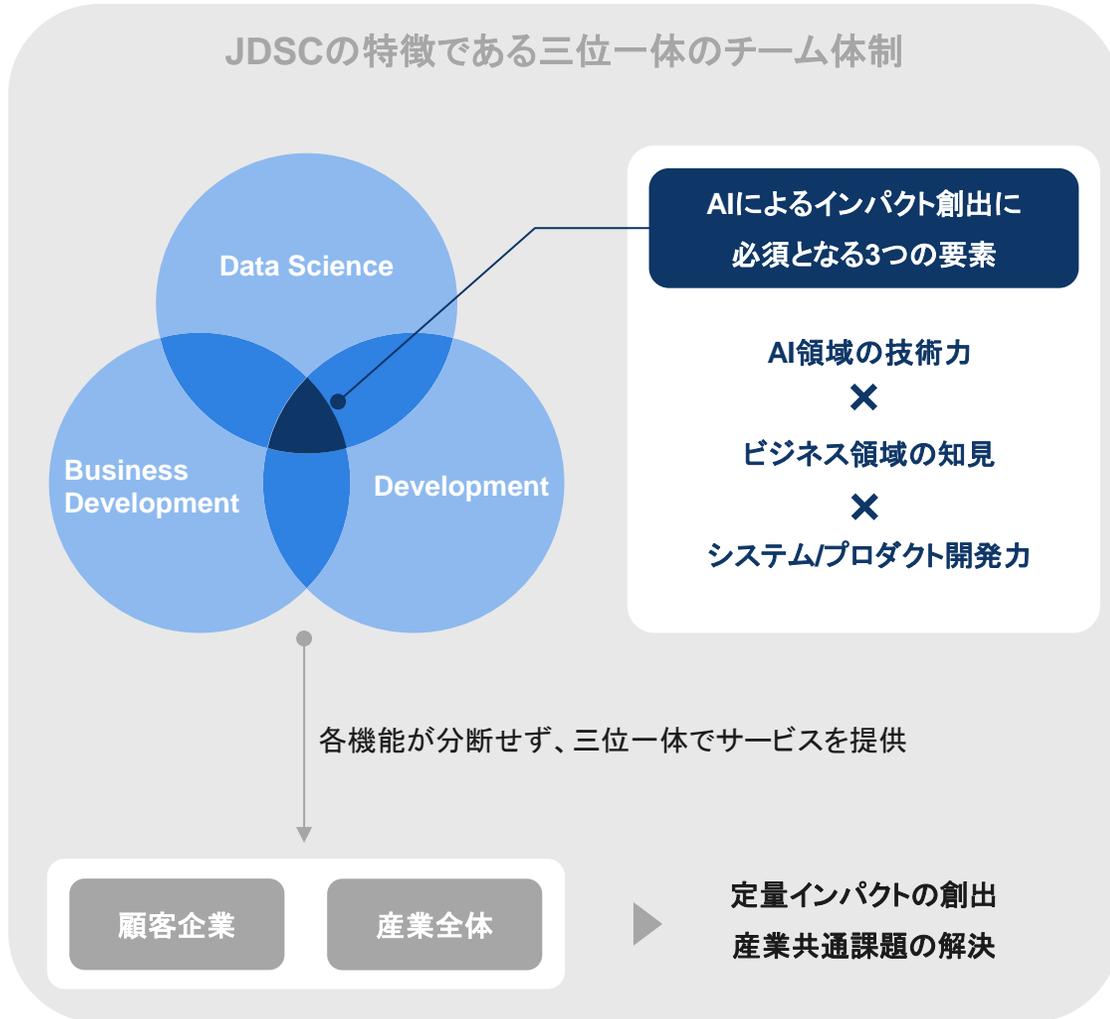
「事業・ビジネス」×「AI・エンジニアリング」の領域横断型の人材を持続的に育成するシステム

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

三位一体のチーム体制により、AI活用を強力に推進する



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



藪内 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2023年5月に取得した情報セキュリティマネジメントシステム(ISO 27001、JIS Q 27001:2014)の運用も徹底する。

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報告書「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いません。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

2025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.