

**2025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)

2024年11月12日

2025年6月期の1Q業績: 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

2025年6月期 1Q 連結業績

| 売上高 | 営業利益 | EBITDA (1) |
|-----------|---------|------------|
| 5,403 百万円 | 138 百万円 | 167 百万円 |

- 利益創出フェーズとして、グループ全体で過去最高の営業利益を更新
- 営業利益300百万円、EBITDA 400百万円の通期計画に対し、進捗率は46%、41%
- 更なる成長加速を目指し、2024年内を目途に3カ年の中期経営計画の公表を予定

2025年6月期 1Q 単体業績

| 売上高 | 営業損益 | EBITDA (2) |
|---------|--------|------------|
| 687 百万円 | 72 百万円 | 75 百万円 |

- 第1四半期は過去最高の四半期売上高と営業利益を更新(黒字転換)
- 引き続き積極的な新規採用の先行投資は継続(採用費: 55百万円)
- 充実した組織基盤をもとに今期は利益創出フェーズとして72百万円の営業利益を達成

メールカスタマーセンター

- グループイン前後で粗利率が改善。DX推進やAI活用等の施策により高付加価値化を推進する
- 直近1Qは案件ミックスの悪化により粗利率が低下
- 中長期: 約2億円のEBITDAを、2-3倍に増大させることを目指す

新規のM&A

- 2025年6月期1Qは38件の案件をソーシングし買収検討を行い、案件進行中
- 新規のM&Aについて、AI/DXを用いて価値を高められるアセットを中心に積極的に検討中

事業・顧客(単体)

- 2024年9月期末時点の大口顧客⁽³⁾ 32社
- 全顧客の平均単価は11百万円と2024年6月期4Qより増加
- 継続顧客比率は60%で安定的に推移

組織(単体)

- 24年9月末時点 正社員数: 105名
- 24年10月以降で既に9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)

目次

1 2025年6月期 第1四半期連結業績

2 2025年6月期 第1四半期単体業績

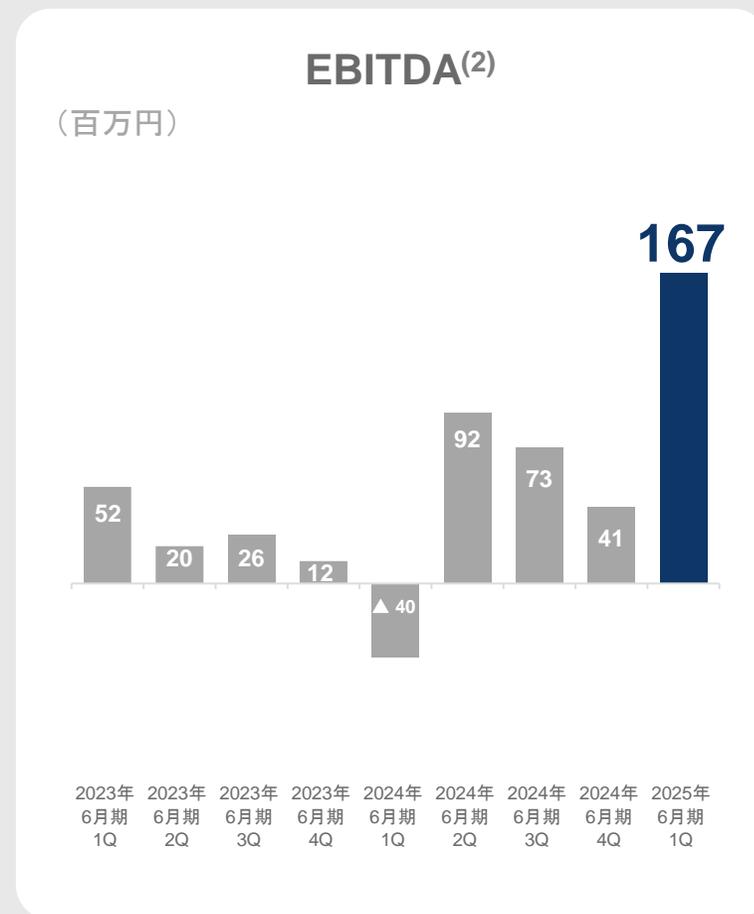
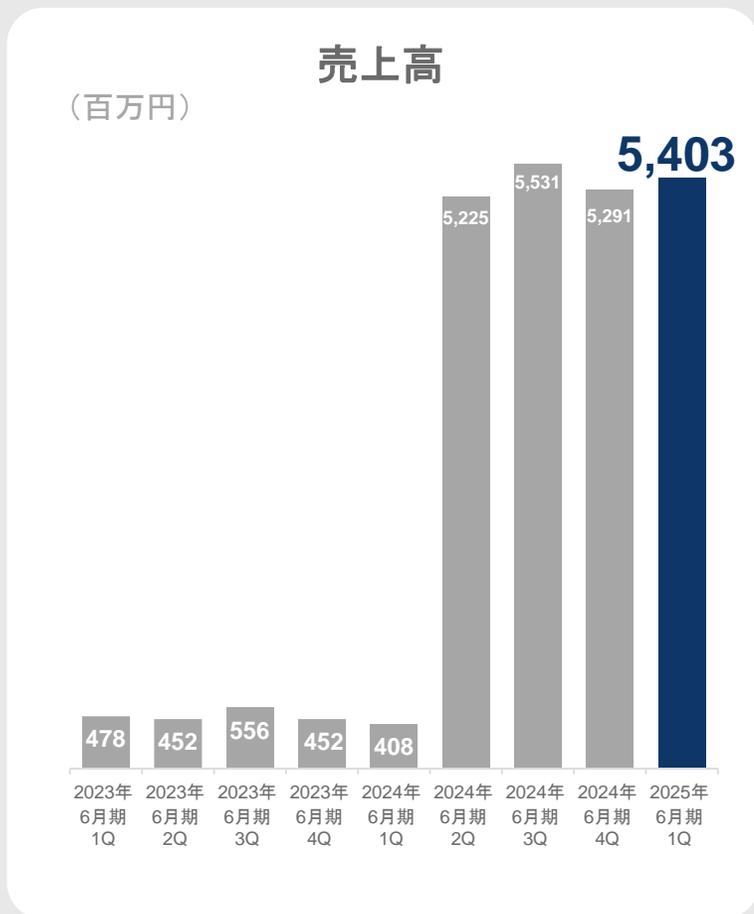
3 事業の進捗及び成長戦略

4 2025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⁾

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。
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。



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、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

2025年6月期 1Q 連結業績

セグメント別 売上高、営業利益及びEBITDA

| (百万円) | 2023年 6月期 | | | | | 2024年 6月期 | | | | | 2025年 6月期 |
|----------------------------------|--------------|-----|-----|-----|----------|--------------|-------|-------|-------|----------|--------------|
| | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 通期 累計 | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 通期 累計 | 1Q |
| JDSC連結 | | | | | | | | | | | |
| 売上高 | 478 | 452 | 556 | 452 | 1,939 | 408 | 5,225 | 5,531 | 5,291 | 16,457 | 5,403 |
| 営業利益 | 44 | 9 | 13 | 1 | 68 | ▲50 | 55 | 40 | 4 | 50 | 138 |
| EBITDA | 52 | 20 | 26 | 12 | 110 | ▲40 | 92 | 73 | 41 | 166 | 167 |
| セグメント別 | | | | | | | | | | | |
| AIソリューション事業⁽¹⁾ | | | | | | | | | | | |
| 売上高 | 478 | 452 | 522 | 413 | 1,866 | 385 | 437 | 499 | 574 | 1,896 | 687 |
| 営業利益 | 44 | 9 | 21 | 3 | 77 | ▲36 | 18 | ▲6 | ▲55 | ▲79 | 69 |
| EBITDA | 52 | 20 | 28 | 8 | 108 | ▲33 | 21 | ▲2 | ▲50 | ▲64 | 72 |
| ファイナンシャル・アドバイザー事業 | | | | | | | | | | | |
| 売上高 | — | — | 33 | 38 | 72 | 22 | 50 | 41 | 50 | 164 | 78 |
| 営業利益 | — | — | ▲8 | ▲1 | ▲9 | ▲13 | 10 | 2 | 9 | 8 | 45 |
| EBITDA | — | — | ▲1 | 4 | 3 | ▲7 | 17 | 8 | 15 | 33 | 46 |
| マーケティング支援事業 | | | | | | | | | | | |
| 売上高 | — | — | — | — | — | — | 4,738 | 4,991 | 4,668 | 14,397 | 4,637 |
| 営業利益 | — | — | — | — | — | — | 26 | 45 | 50 | 121 | 24 |
| EBITDA | — | — | — | — | — | — | 54 | 67 | 75 | 196 | 49 |
| 正社員数 | | | | | | | | | | | |
| AIソリューション事業 | 65 | 67 | 51 | 58 | — | 67 | 66 | 72 | 90 | — | 105 |
| ファイナンシャル・アドバイザー事業 | — | 4 | 5 | 5 | — | 5 | 5 | 5 | 5 | — | 5 |
| マーケティング支援事業 | — | — | — | — | — | — | 30 | 30 | 29 | — | 28 |

1. AIソリューション事業はJDSC単体に相当するが、連結調整の項目が存在するためJDSC単体の営業利益およびEBITDAとは一致しない

PLサマリー

グループ各社ともトップラインが伸長した結果、売上総利益率が向上。
採用費等の販管費に先行投資を行いつつも、営業利益をしっかりと創出。

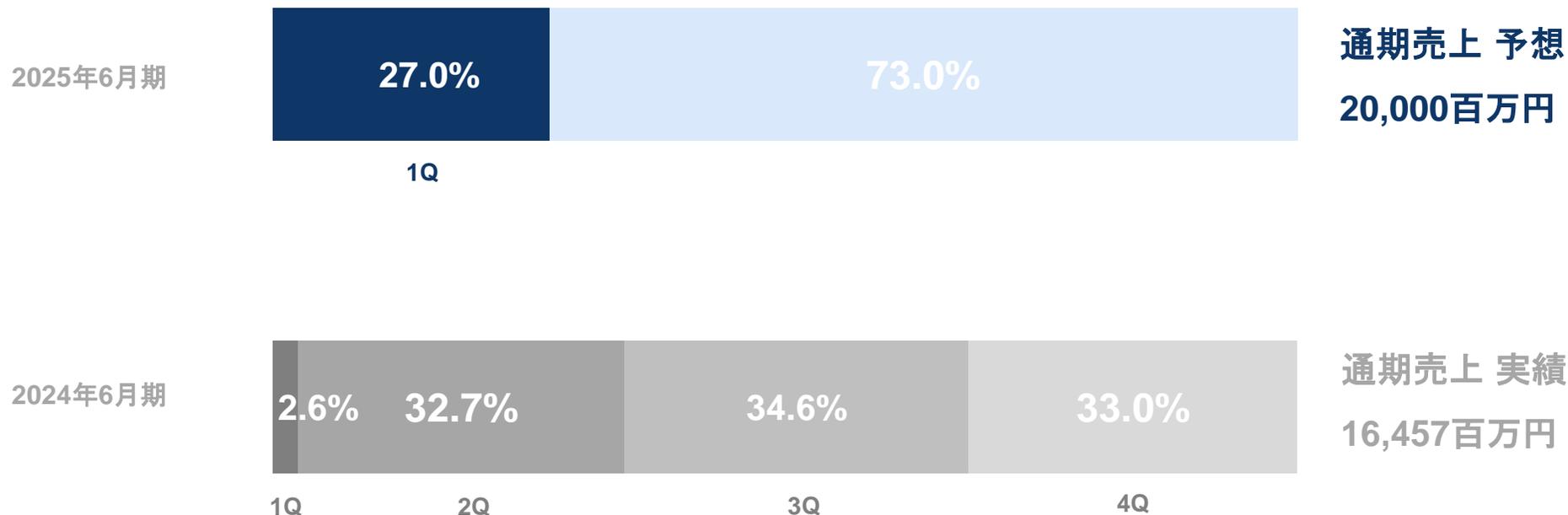
(百万円)

| | 2024年 6月期 | | | | | 2025年 6月期 | | |
|---------------------|--------------|-------|-------|-------|----------|--------------|----------|-------|
| | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 通期 累計 | 1Q | 通期 予想 | 進捗率 |
| 売上高 | 408 | 5,225 | 5,531 | 5,291 | 16,457 | 5,403 | 20,000 | 27.0% |
| 原価 | 182 | 4,788 | 5,055 | 4,817 | 14,844 | 4,839 | — | — |
| 売上総利益 | 225 | 437 | 476 | 474 | 1,613 | 563 | — | — |
| 売上総利益率 (%) | 55.2% | 8.4% | 8.6% | 9.0% | 9.8% | 10.4% | — | — |
| 販管費 | 275 | 381 | 435 | 469 | 1,562 | 424 | — | — |
| 営業利益 | ▲50 | 55 | 40 | 4 | 50 | 138 | 300 | 46.2% |
| 営業利益率 (%) | ▲12.3% | 1.1% | 0.7% | 0.1% | 0.3% | 2.6% | 1.5% | — |
| EBITDA | ▲40 | 92 | 73 | 41 | 166 | 167 | 400 | 41.8% |
| EBITDAマージン | ▲10.0% | 1.8% | 1.3% | 0.8% | 1.0% | 3.1% | 2.0% | — |
| 経常利益 | ▲54 | 26 | 28 | ▲12 | ▲12 | 123 | — | — |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | ▲92 | 19 | 8 | ▲213 | ▲278 | 89 | — | — |

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27.0%となった。
今後も組織拡大による売上の拡大を見込む。

業績予想進捗率

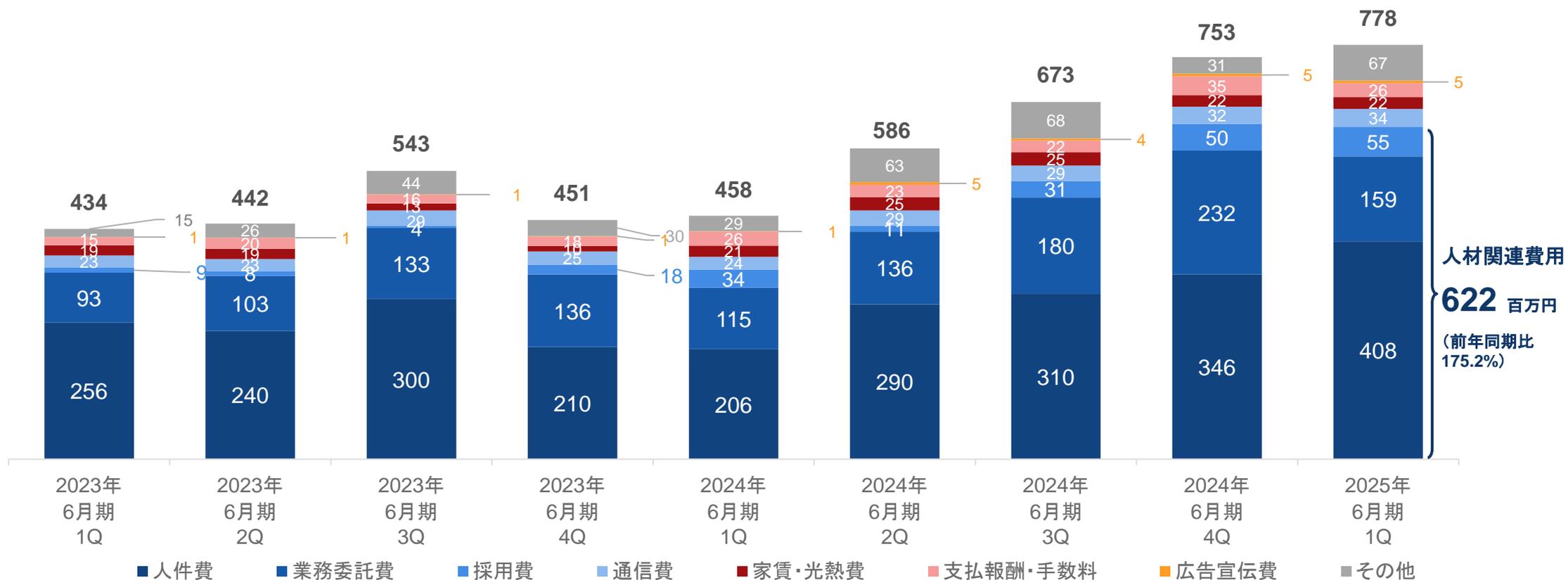


コスト構造

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。
一時的に膨らんだ業務委託費は、正社員の採用進捗により適正化が進んでいる。

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)



2025年6月期 1Q 連結業績

コスト詳細

| (百万円) | 2024年 6月期 | | | | 2025年 6月期 1Q | 2025年 6月期 | | 2024年 6月期 通期 累計 | 増減の要因 |
|----------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------------|-----------------|-------------|--------------------------|----------------------|
| | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | | YoY | QoQ | | |
| 人件費 | 206 | 290 | 310 | 346 | 408 | 98.2% | 18.1% | 1,153 | ・ グループ会社の損益取り込みによる増 |
| 業務委託費 | 115 | 136 | 180 | 232 | 159 | 37.5% | ▲31.6% | 665 | ・ 正社員の採用進捗により適正化 |
| 採用費 | 34 | 11 | 31 | 50 | 55 | 60.6% | 8.8% | 128 | ・ 積極的な採用を継続 |
| 通信費 | 24 | 29 | 29 | 32 | 34 | 42.3% | 6.2% | 115 | ・ グループ会社の損益取り込みによる増 |
| 家賃・光熱費 | 21 | 25 | 25 | 22 | 22 | 3.5% | ▲1.5% | 95 | ・ - |
| 支払報酬・ 支払手数料 | 18 | 22 | 22 | 35 | 26 | 43.1% | ▲26.9% | 100 | ・ - |
| 広告宣伝費 | 1 | 5 | 4 | 5 | 5 | 455.3% | 3.2% | 16 | ・ - |
| 配送外注費 | — | 4,584 | 4,817 | 4,500 | 4,485 | — | ▲0.3% | 13,902 | ・ メールカスタマーセンター社の配送費用 |
| その他 | 23 | 63 | 68 | 31 | 67 | 190.3% | 111.7% | 187 | ・ - |
| 合計 | 444 | 5,170 | 5,490 | 5,257 | 5,264 | 1,084.1% | 0.1% | 16,363 | |

投資余力を確保した健全なバランスシート

2024年9月末時点（連結ベース）



(百万円)

- 2024年9月末時点で、約23億円の現預金を保有。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
 - 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
 - 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 2億円を上限とした自己株式の取得を決議(2024年9月末時点で進捗率7%)

目次

1 2025年6月期 第1四半期連結業績

2 2025年6月期 第1四半期単体業績

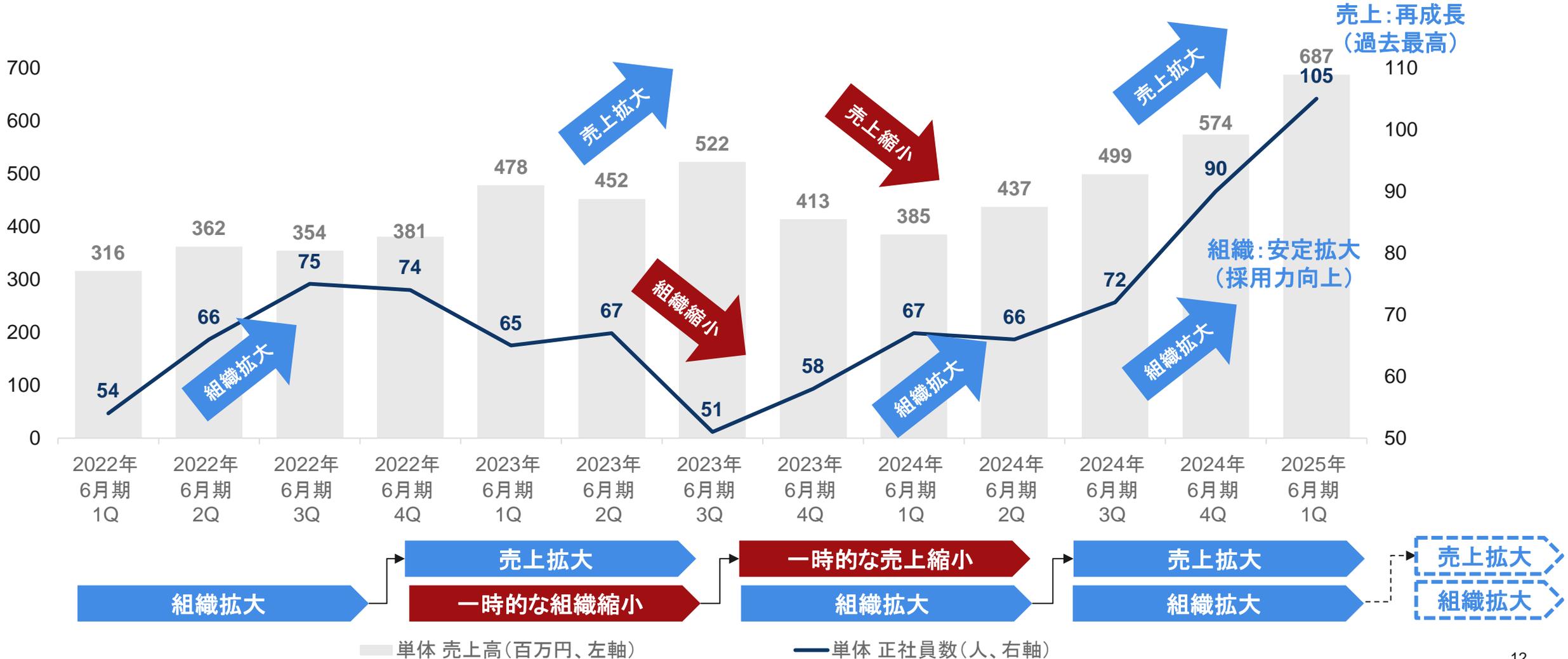
3 事業の進捗及び成長戦略

4 2025年6月期 通期連結業績見通し

5 参考資料

JDSC単体(AIソリューション事業)は、組織・売上の再成長フェーズが順調に継続

2024年6月期1Qをボトムに「組織拡大」→「売上拡大」の成長サイクルが継続。
2025年6月期は2Q以降で既に9名の入社が内定しており、成長を更に加速させていく方針。



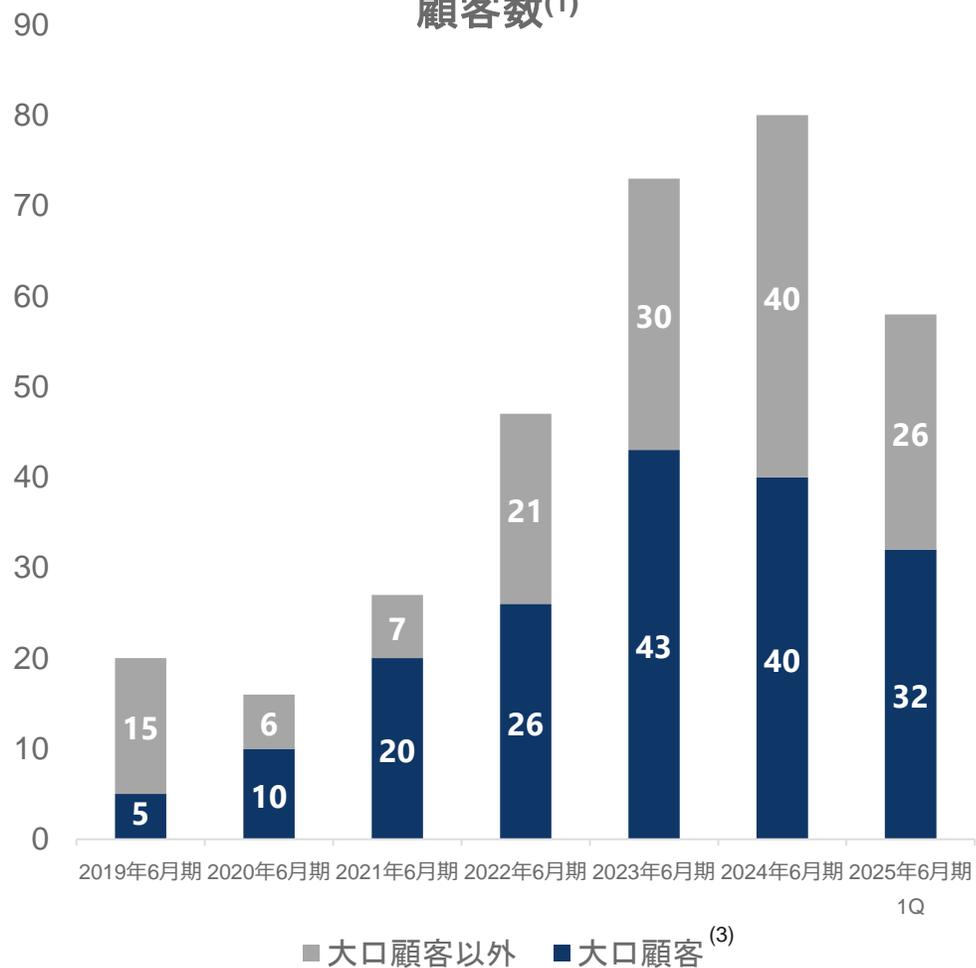
PLサマリー

売上高は前四半期対比で上昇した一方、人材採用費等の販管費で積極的な投資を実行。
業務委託の活用を適正化することで売上総利益率も改善基調。

| (百万円) | 2024年 6月期 | | | | | 2025年 6月期 | QoQ増減の要因 |
|------------|--------------|-------|-------|-------|----------|--------------|---------------------|
| | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 通期 累計 | 1Q | |
| 売上高 | 385 | 437 | 499 | 574 | 1,896 | 687 | ・ 案件増により過去最高の四半期売上 |
| 原価 | 170 | 189 | 222 | 303 | 885 | 340 | ・ 急増する案件に一部外注を活用 |
| 売上総利益 | 215 | 248 | 276 | 271 | 1,011 | 347 | ・ - |
| 売上総利益率 (%) | 55.9% | 56.7% | 55.4% | 47.2% | 53.3% | 50.5% | ・ 外注活用の適正化で利益率が増加 |
| 販管費 | 243 | 229 | 282 | 326 | 1,082 | 274 | ・ 外注活用の適正化で業務委託費が減少 |
| 営業利益 | ▲28 | 18 | ▲6 | ▲55 | ▲71 | 72 | ・ 黒字転換 |
| 営業利益率 (%) | ▲7.3% | 4.2% | ▲1.3% | ▲9.6% | ▲3.8% | 10.5% | ・ - |
| EBITDA | ▲24 | 21 | ▲2 | ▲50 | ▲55 | 75 | ・ 黒字転換 |
| EBITDAマージン | ▲6.5% | 4.9% | ▲0.5% | ▲8.7% | ▲2.9% | 11.0% | ・ - |
| 経常利益 | ▲27 | ▲5 | ▲13 | ▲61 | ▲107 | 65 | ・ 黒字転換 |
| 当期純利益 | ▲71 | 12 | ▲10 | ▲263 | ▲332 | 65 | ・ 黒字転換 |

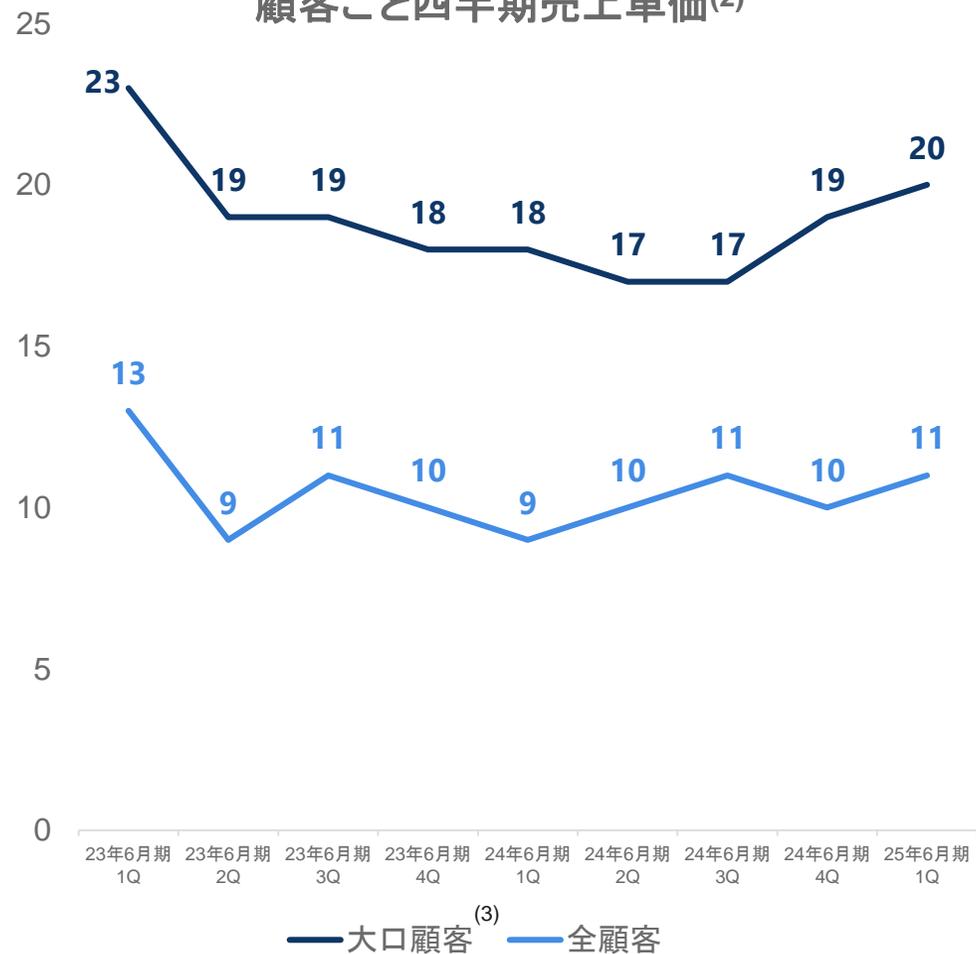
顧客単価を増加させつつ、顧客基盤を着実に拡大させている

顧客数⁽¹⁾



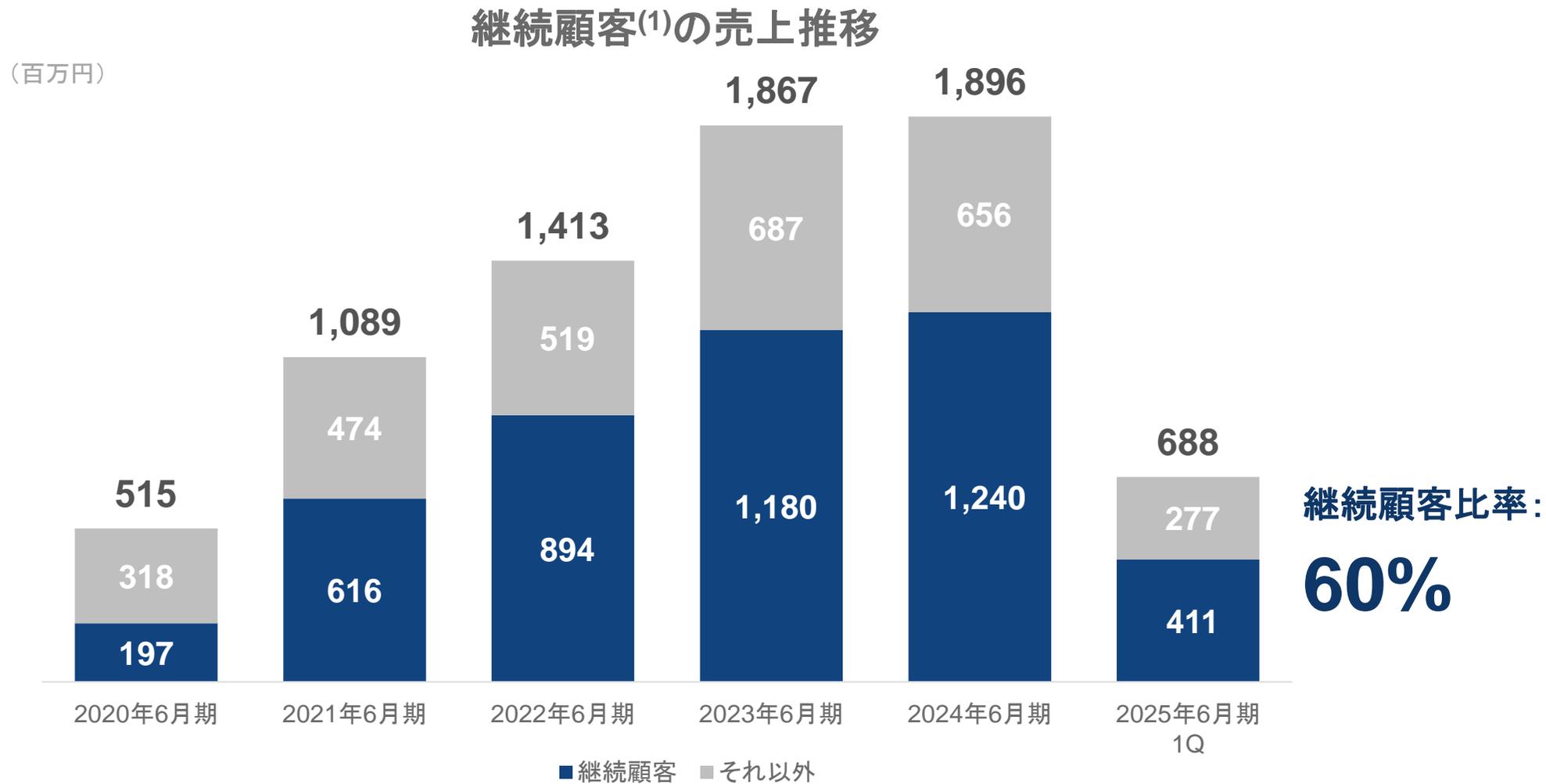
(百万円)

顧客ごと四半期売上単価⁽²⁾



1. 2024年6月期以前は、各期における通期の累計顧客数、2025年6月期は1Qのみの累計顧客数を記載
 2. 四半期ごとの売上・顧客を対象に各単価を算出。大口顧客の単価＝大口顧客の売上÷大口顧客数、全顧客の単価＝全顧客の売上÷全顧客数
 3. 通期売上高500万円以上の大口顧客

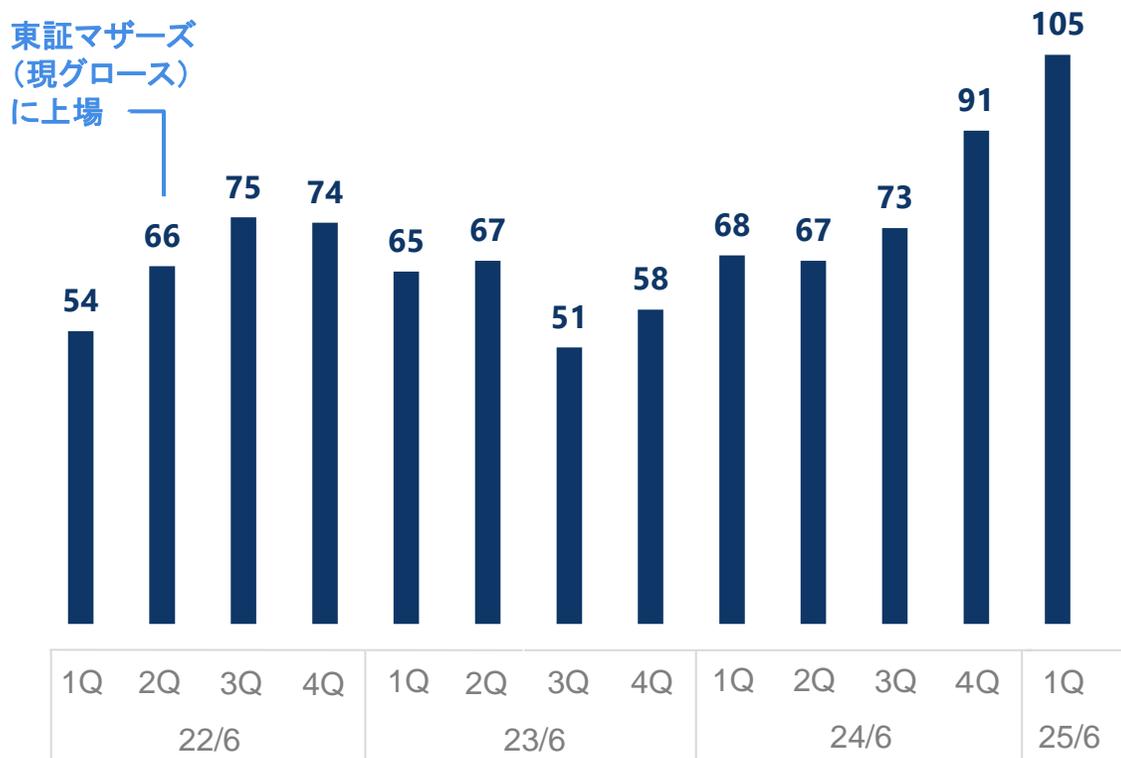
新規顧客増により継続顧客比率は若干減少したものの、売上高は新規・継続顧客とも増加傾向



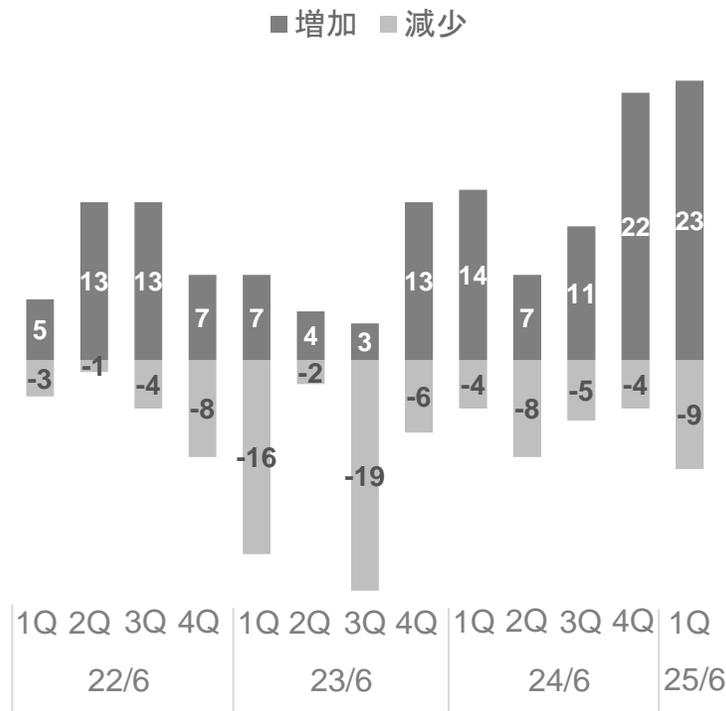
正社員数の推移

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、正社員数は9月末時点で100名を超える。

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
- 24/6期と同程度の正社員採用を計画。10月以降で9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

目次

1 2025年6月期 第1四半期連結業績

2 2025年6月期 第1四半期単体業績

3 事業の進捗及び成長戦略

4 2025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

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
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6年弱で取引実績を有する主要企業(1)



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

2024年8月19日
株式会社 JDSC

データサイエンスの力で「腹膜透析」の普及拡大と 新サービス開発を目指す情報提供サービスの拡充について

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、データサイエンスの力で「腹膜透析」の普及拡大と新サービス開発を目指すヘルスケア事業において、慢性腎臓病および人工透析治療を必要としている患者およびその家族が適切な情報にアクセスし、サポートを受けられるよう支援する[医療情報サイト「慢性腎臓病のことなら！キド兄さん」](#)を2024年8月19日に大幅更新し、情報提供サービスの拡充を行いました。

「UPGRADE JAPAN」をミッションに掲げる JDSC は、全ての人が日本に生まれたからには、心身ともに健康で天寿を全うし、社会的な存在にいられるようにしたいと考えています。全ての患者に腹膜透析が適切ではなく、血液透析が適する場合もあるものの、臓疾患も持つ患者やその家族に、通院回数や身体的負担の少なさなど血液透析と比べて利点が多くある腹膜透析という選択肢を提示し、治療方法の決定の一助となるべく、2024年5月に「キド兄さん」を公開しました。開設以降、記事「専門家にきいてみよう」の掲載やコラム「腎臓あれこれ」の定期更新を行い、慢性腎臓病および人工透析治療を必要としている患者およびその家族への情報発信を行い、多くの関係者から好評を得るなか、さらなる有益な情報を提供するため、このたび掲載施設情報を大幅に更新しました。



報道関係者各位

2024年9月30日
株式会社 JDSC

三井物産グループの東洋船舶株式会社と JDSC が共同開発した 大規模言語モデル（LLM）活用ソリューション「AI 番頭」のサービスを開始

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、用船関連総合サービスの提供等、幅広く船舶関連ビジネスを手掛ける東洋船舶株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：大熊 一宏、以下「東洋船舶」）と大規模言語モデル（膨大なテキストデータを処理することで、人間の言語を理解及び生成できる AI システム。以下「LLM」）の活用により、業務の効率化と調査や確認作業の手間を最大限に削減する新ソリューション『AI 番頭』を共同開発しました。東洋船舶は2024年10月1日からサービスを開始します。『AI 番頭』は Anthropic 社（米国）が提供する生成 AI サービスである“Claude”を利用し、インターネットを介してお客様が本サービスに入力した問合せに対し、海事産業特有の各種契約書や技術情報、規則情報、FAQ、メールなどの膨大なドキュメントを横断的に調査、回答することが可能です。これにより、従業者の問合せ対応時間を大幅に削減し、専門知識や経験に依存せず、一貫した結果が得られるようになります。

■『AI 番頭』の特徴

『AI 番頭』は、船舶運航管理上で生じる多種多様な課題を社内に蓄積されたドキュメントやメールをベースに、RAG(※)の技術を用い調査し、LLM が要約、回答、メールドラフト作成などの機能を提供します。また、これまで高度な知識を有する経験者でなければ回答できなかった専門性の高い内容や多言語による対応にも、経験の浅い社員が対応できるようになるなど、業務の平準化と人材活用の幅拡大、後継者への業務手法の引継ぎ、知識継承といった業務環境の改善に寄与します。

その他、直近の主要な進捗



報道関係者各位

2024年9月30日
株式会社JDSC

ダイキン工業、センコー、オープンハウスグループ、東洋船舶、
STNet、日本政策投資銀行、岩手銀行が登壇！
ウェビナー「UPGRADE JAPAN !! JDSC DAY 2024～AI時代を勝ち抜く、
リーディングカンパニーのDX最前線と今後の展望～」を10月23日に開催

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2024年10月23日（水）、自社ウェビナー「UPGRADE JAPAN !! JDSC DAY 2024～AI時代を勝ち抜く、リーディングカンパニーのDX最前線と今後の展望～」を開催します。

AI・データサイエンスの力で、ヘルスケア・製造・エネルギー・物流・マーケティングを中心とした各種業界のDXを推進するJDSCは、個社の課題だけでなく、業界の共通課題を解決し、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提供しています。本ウェビナーには、JDSCと協業する業界のリーディングカンパニーであるダイキン工業株式会社、センコー株式会社、株式会社オープンハウスグループ、三井物産グループの東洋船舶株式会社、四国電力グループの株式会社STNet、株式会社日本政策投資銀行、株式会社岩手銀行をお招きし、AIとデータを利活用した各種課題解決やDXの最新事例と今後の展望を余すところなくご紹介します。また、基調対談では、データサイエンスやIoT、スマートシティ研究の権威である東京大学大学院情報学環の越塚 登 教授とJDSC代表の加藤 エルテス 聡志が「ビジネスにおけるデータ活用とAIのこれから～未来の市場で勝つ戦略～」について語ります。



報道関係者各位

2024年10月10日
株式会社JDSC

神戸大学が推進し、空調消費エネルギーを約40%超削減する
「AIスマート空調」の確実な社会実装にJDSCが技術提供

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、国立大学法人神戸大学（所在地：神戸市、学長：藤澤 正人、以下「神戸大学」）が推進する「AIスマート空調」の社会実装において、神戸大学発のスタートアップKOB E イノベーションガレージ合同会社（本社：神戸市、代表：長廣 剛）とともに技術提供します。JDSCは、所有するAIとデータサイエンスの高い技術力とコンソーシアムの知見を活用し、「AIスマート空調」のエラーや不具合検出の自動化とアルゴリズムの改良を支援し、本技術の更なる高度化と普及拡大を通じて、CO2排出削減によるエネルギー効率の高い社会の実現を目指します。

「AIスマート空調」は、IoTデータ等を用い、外気温や人流、顧客の服装などから熱需要を予測することで、快適性を保ちながらエネルギー消費を抑制する空調制御技術で、神戸大学の実証実験では約40%を超える空調消費エネルギーの大幅削減に成功しました。本技術の更なる高度化には、取得したデータの分析によるエラーや不具合の解消が必要である一方、供給系・需要系・気流系など複数のモジュールによって構成された複雑なシステムであるため、不具合の原因特定には高度な専門性が必要です。

JDSCは、これまでにも[ダイキン工業株式会社と空調機器のIoTデータを用いた不具合監視・運転異常予兆検出AIを共同開発](#)し、AIを活用した空調への取り組みを実現しており、豊富な知見や技術を保有しています。

その他、直近の主要な進捗



報道関係者各位

2024年10月21日
株式会社 JDSC

JDSCも参画する九州大学の研究プロジェクト「昆虫科学共創拠点」が 科学技術振興機構（JST）の「共創の場形成支援プログラム」に採択

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、九州大学 昆虫科学・新産業創生研究センター長 日下部 宜宏 教授をプロジェクトリーダーとし、JDSCも参画する研究プロジェクト「生物多様性・生態系と食料生産・感染症対策のトレードオフを解消するための昆虫科学共創拠点」が、国立研究開発法人 科学技術振興機構（以下「JST」）が公募した令和6年度「共創の場形成支援プログラム」地域共創分野の育成型に採択されたことをお知らせします。

JSTの「共創の場形成支援プログラム」は、大学を中心とした産学官共創によってSDGsに基づく未来のありたい社会像を拠点ビジョンとして掲げ、その実現に向け、研究開発成果の創出と産学官共創システムの構築を一体的に推進するものです。本年度は66件の応募に対し6件のみが採択されました。九州大学の研究プロジェクトは、昆虫科学を複合的に利用することにより、生物多様性と地球環境を損なわずに「人の幸せ、豊さ（多様な Well-being）」を実現できる持続可能な未来社会デザインと昆虫新産業の創生を目指すもので、JDSCは「昆虫資源の産業資源への転換」として、専門知見の有識者との事業開発経験と実用的なデータベース構築経験、所有するコンソーシアムの知見が評価されプロジェクトへの参画が決定しました。プロジェクトの概要は以下の通りです。

2024年10月29日

株式会社 Hacobu
株式会社 JDSC
キリンビバレッジ株式会社
アサヒ飲料株式会社

Hacobu の新 AI サービス「MOVO PSI」で輸送量の平準化を推進

キリンビバレッジ・アサヒ飲料が導入開始し、
持続可能な物流インフラ構築を Hacobu・JDSC と共に目指す

HACOBU

JDSC
UPGRADE JAPAN

よろこびがつなく世界へ
KIRIN

Asahi

株式会社 Hacobu（本社：東京都港区、代表取締役社長 CEO 佐々木 太郎、以下「Hacobu」）は、輸送量の平準化を実現する生産・販売・在庫管理サービス「MOVO PSI^{※1}」を2024年11月1日より提供開始します。「MOVO PSI」は、基盤の企画と販売を Hacobu が担当し、AI やデータサイエンスを活用した共通データ基盤の開発と提供を株式会社 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」）が担当します。

※1 PSI とは、Production, Sales, and Inventory の略で、生産計画、販売計画、在庫計画を統合的に管理することでより効率的なサプライチェーンを実現するための方法論のこと。

本サービスの開発と提供にあたり、2021年より Hacobu とキリンビバレッジ株式会社（本社：東京都野区、代表取締役社長 井上一弘、以下「キリン」）は、物流課題解決に向けた「輸送量平準化 共同プロジェクト」を開始しました。Hacobu とキリンは「MOVO PSI」のB版を活用した実証実験を実施し、在庫日数や欠品率の削減など一定の成果が確認できました。

さらに、2023年より新たにアサヒ飲料株式会社（本社：東京都墨田区、代表取締役社長 米女 太一、以下「アサヒ飲料」）が本プロジェクトに参画し、キリン・アサヒ飲料の両社が各々で運用している VMI^{※2} 拠点を対象に「MOVO PSI」を活用した検証を行ったところ、両社ともに輸送・在庫・欠品率での効果が確認できました。

※2 Vendor Managed Inventory：納品する側が納品先の在庫管理を実施する手法。

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) |



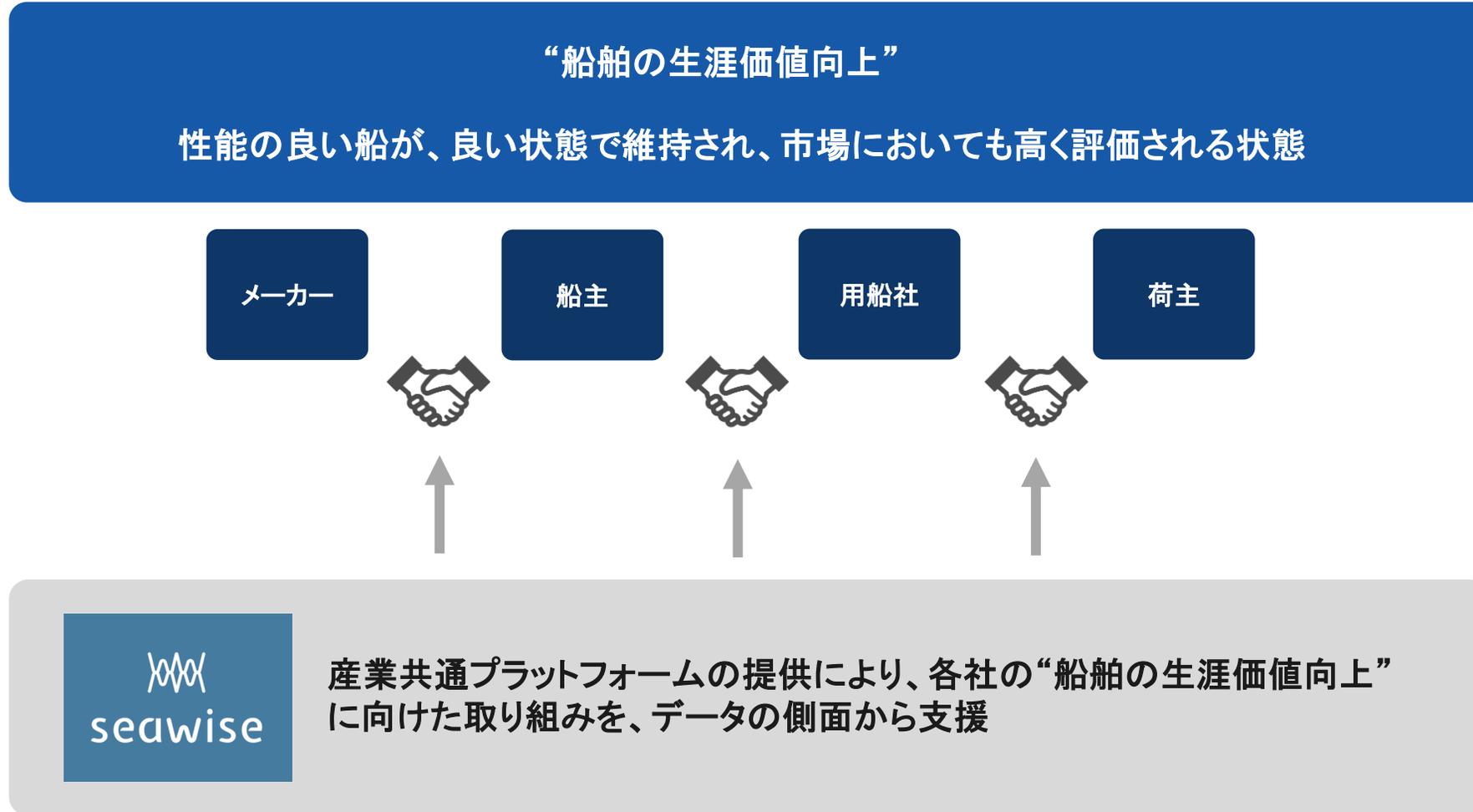
seawise

UPGRADE YOUR FLEET

Connecting the world's oceans
through data-driven intelligence

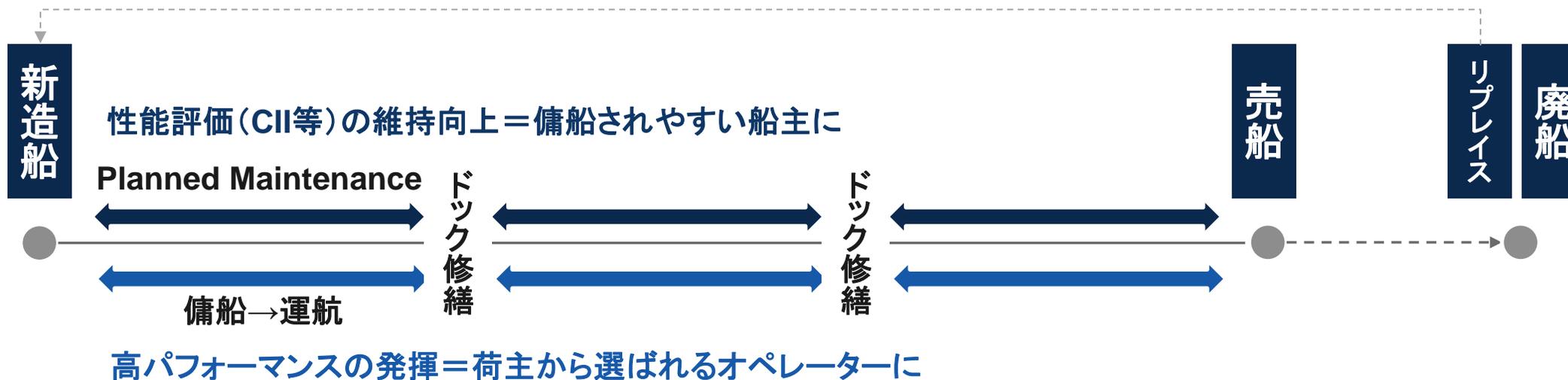


プラットフォーム事業者 = データ基盤 + アプリ市場 を通じたサービス提供を行う



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 ...



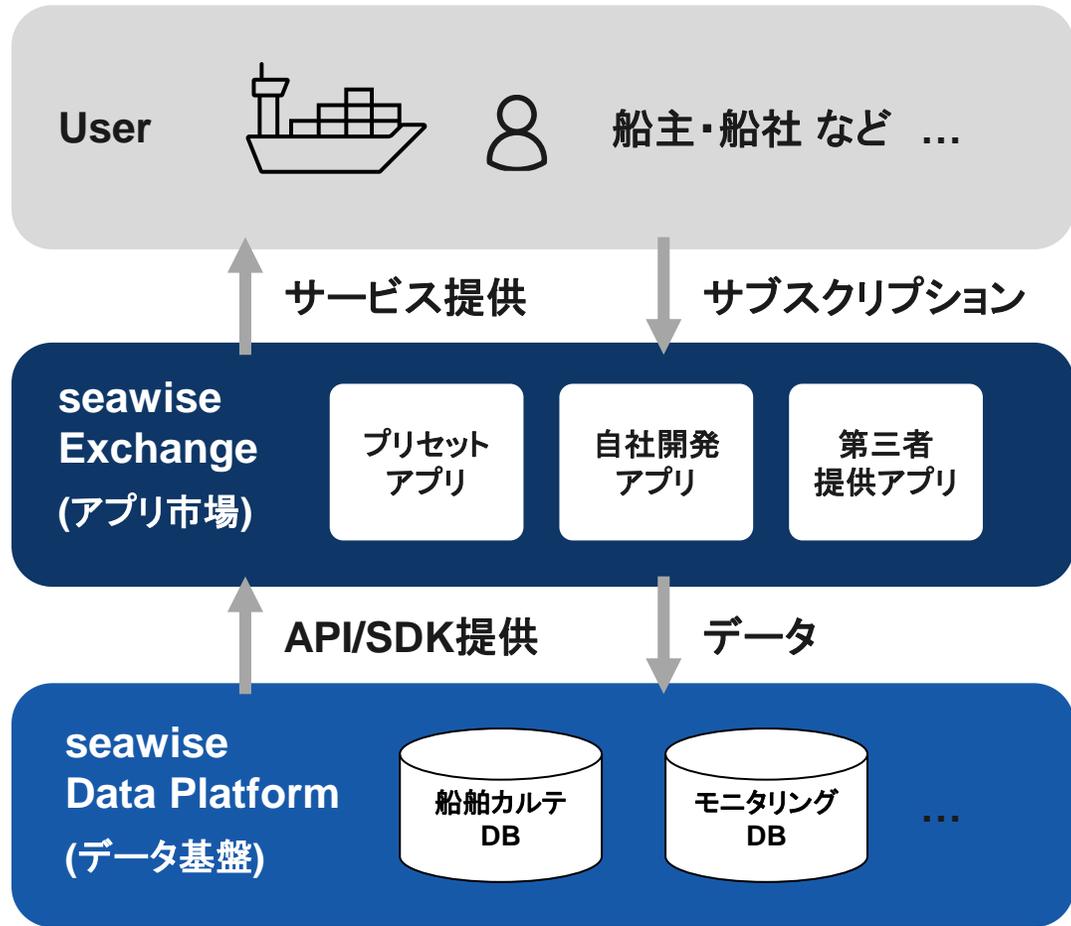
ドックオーダー
修繕結果 ...



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

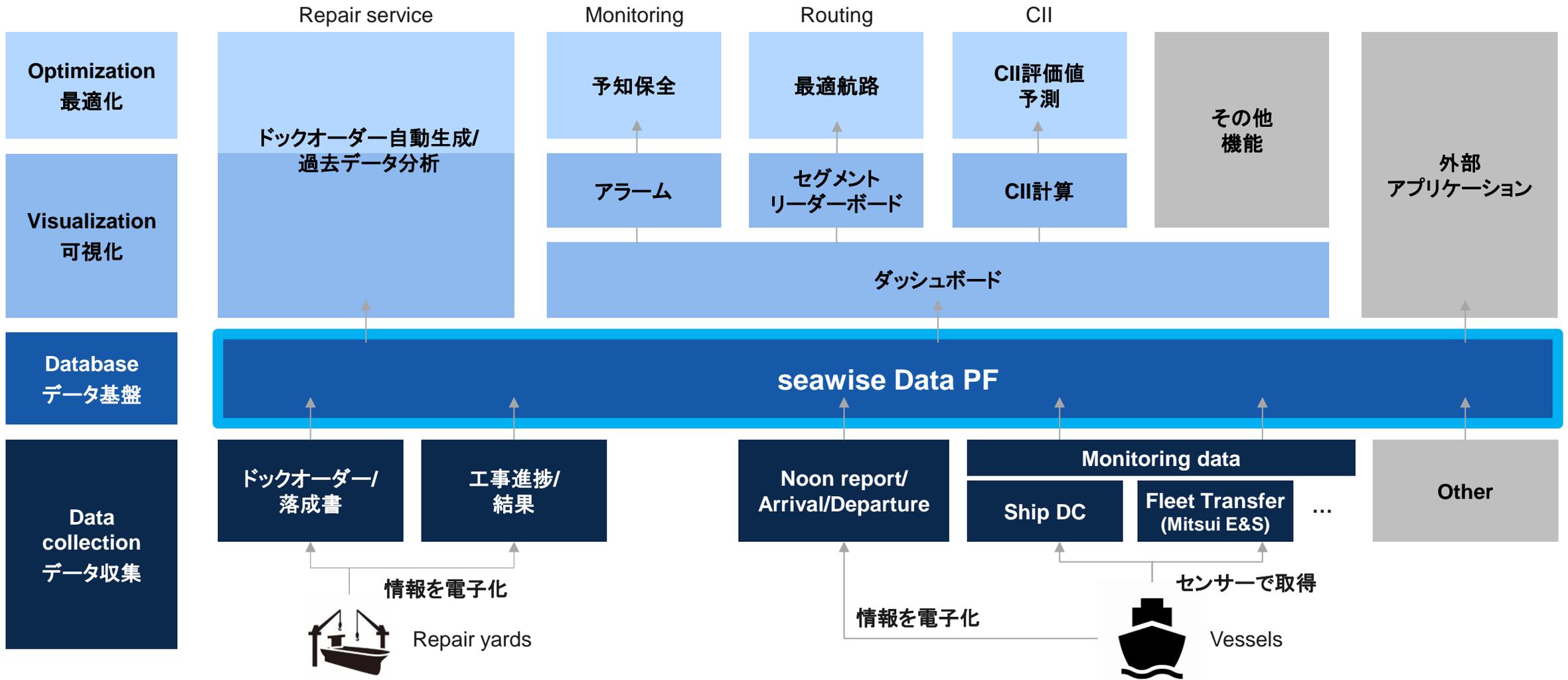
Close - Platform = データの量・質が担保されたデータソースに限って収集

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

- 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
- アライアンス等の進行により今年度中に70隻以上の導入を見込む
- 新造船案件への標準搭載が進行しており、今後年間で数十隻単位で導入が進む見込み
- レトロフィットによるハードウェア(データ収集装置、軸馬力センサ等)搭載と組み合わせた導入が活発化



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も開始
- 海外の船主との商談が順調に進行し、受注も発生
- 海外の船級協会、メーカー等とのアライアンスによる商品開発が進み、近日リリース予定
- 船主に加え、船舶管理会社への提案・導入事例が増加



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

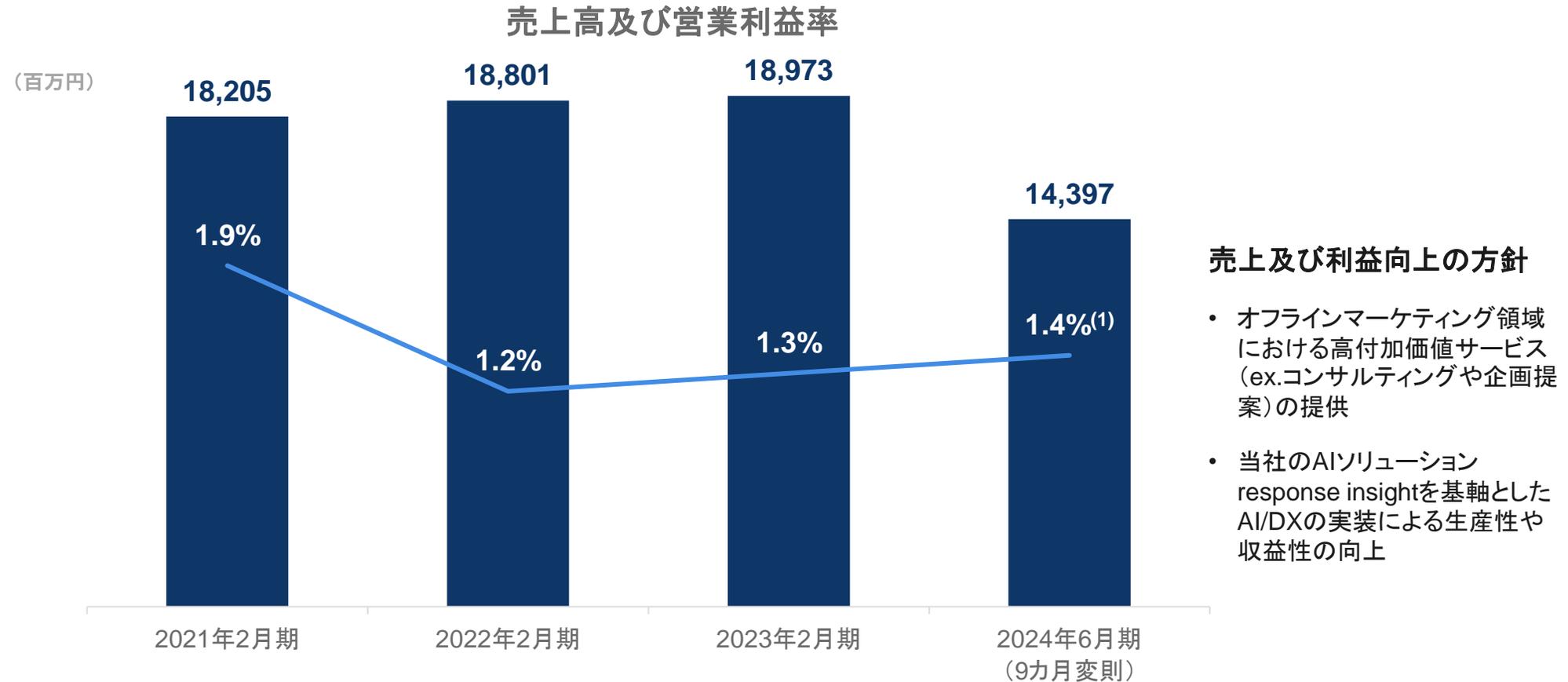
札幌から福岡まで
全国規模で拠点/業務を展開



| | |
|-------|-----------------------------------|
| 本社 | 東京都文京区小石川1-4-1 住友不動産後楽園ビル16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

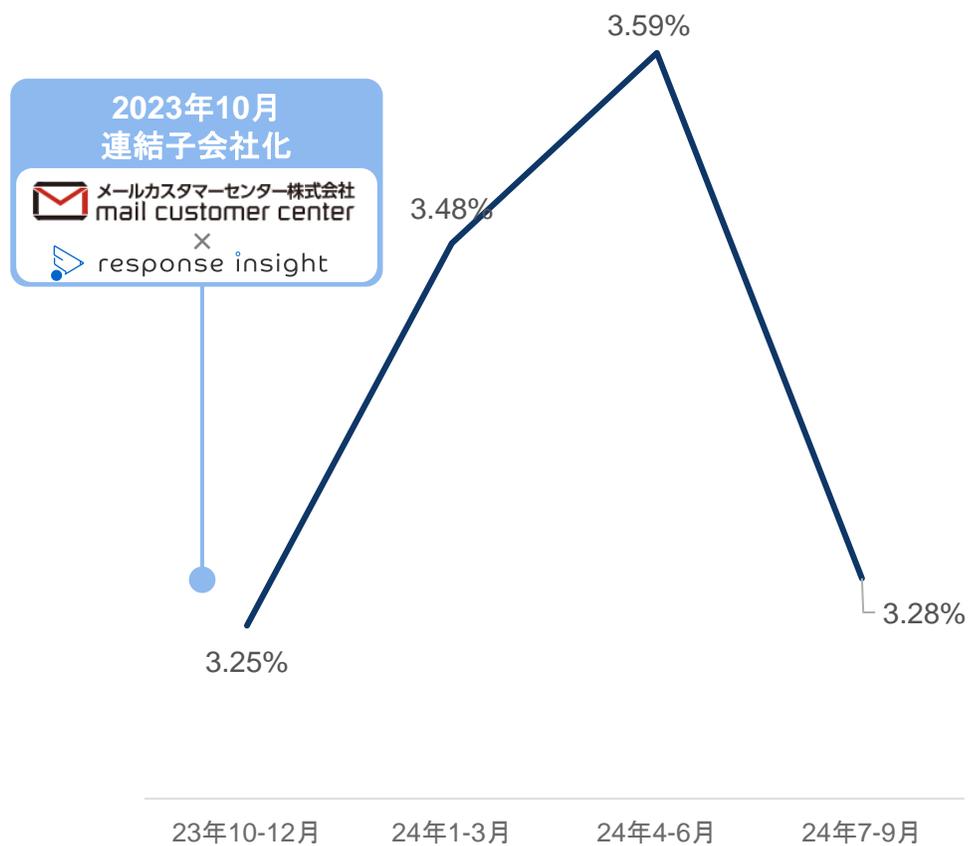
国内トップクラスのDM取扱量を誇っており、収益の安定性が高い



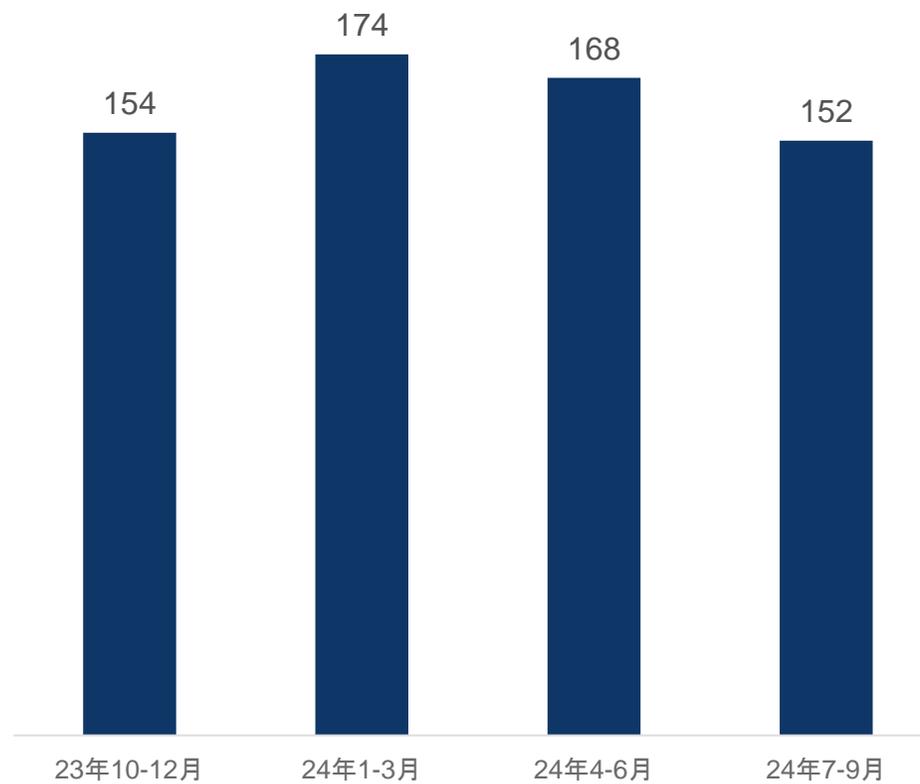
1. のれん償却及び顧客関連資産の償却は含めていない

粗利率は直近案件ミックスの変化で下落したものの、安定した粗利額を創出している

グループイン後の粗利率の推移



グループイン後の粗利額の推移
(単位:百万円)



今後の方針

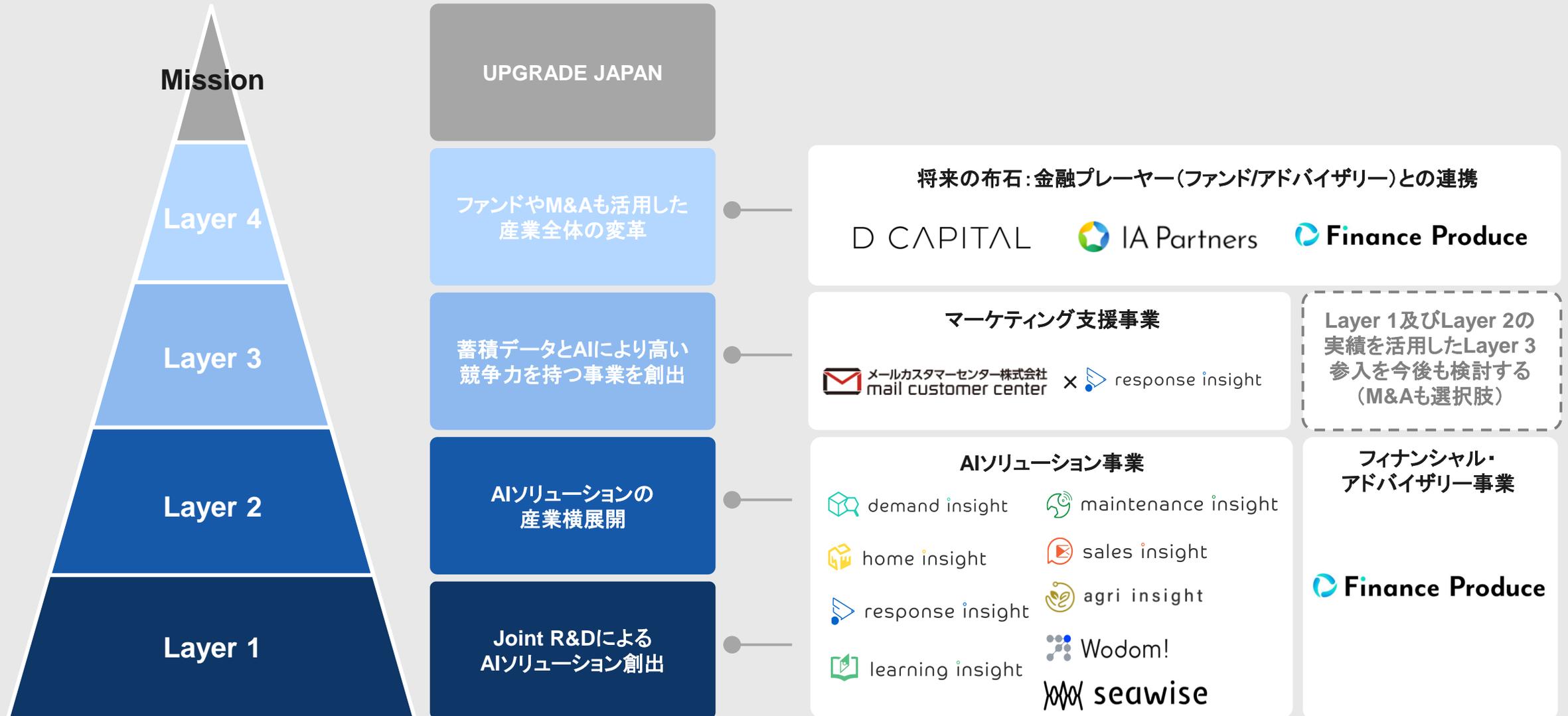
1 JDSCグループ参画後、どのような姿を目指していくか

- **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

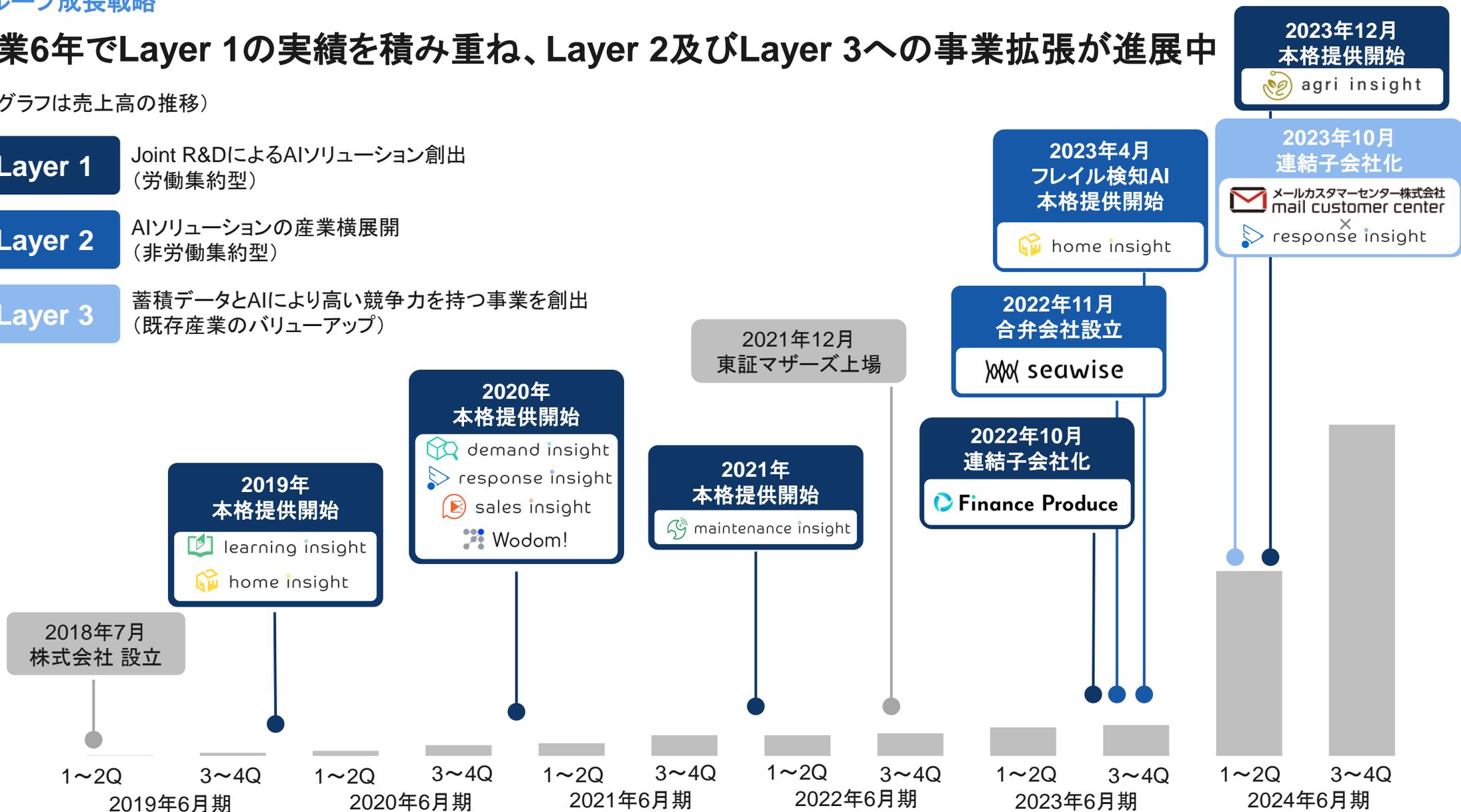
グループビジョン: AIでデータの真価を解き放ち産業の常識を塗り替える



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)



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

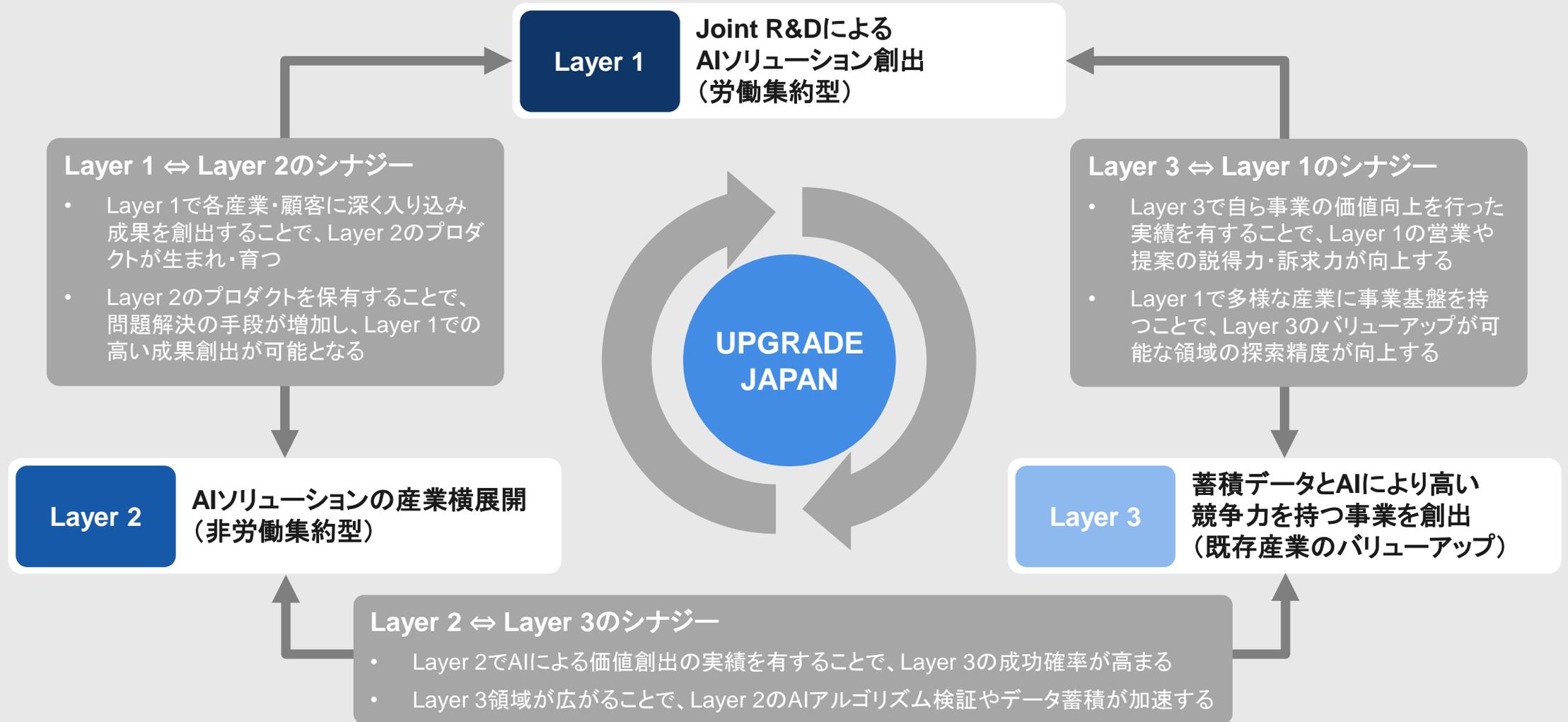
M&Aの重点検討領域

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)

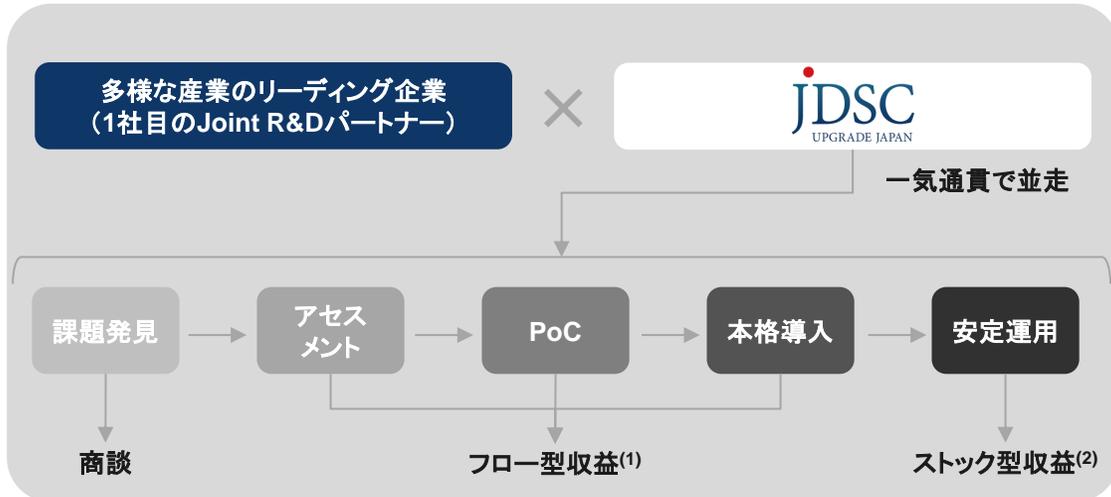
Layer 3. AIで生産性向上や価値創出が可能な事業領域 (実績を有する領域を優先検討)

“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



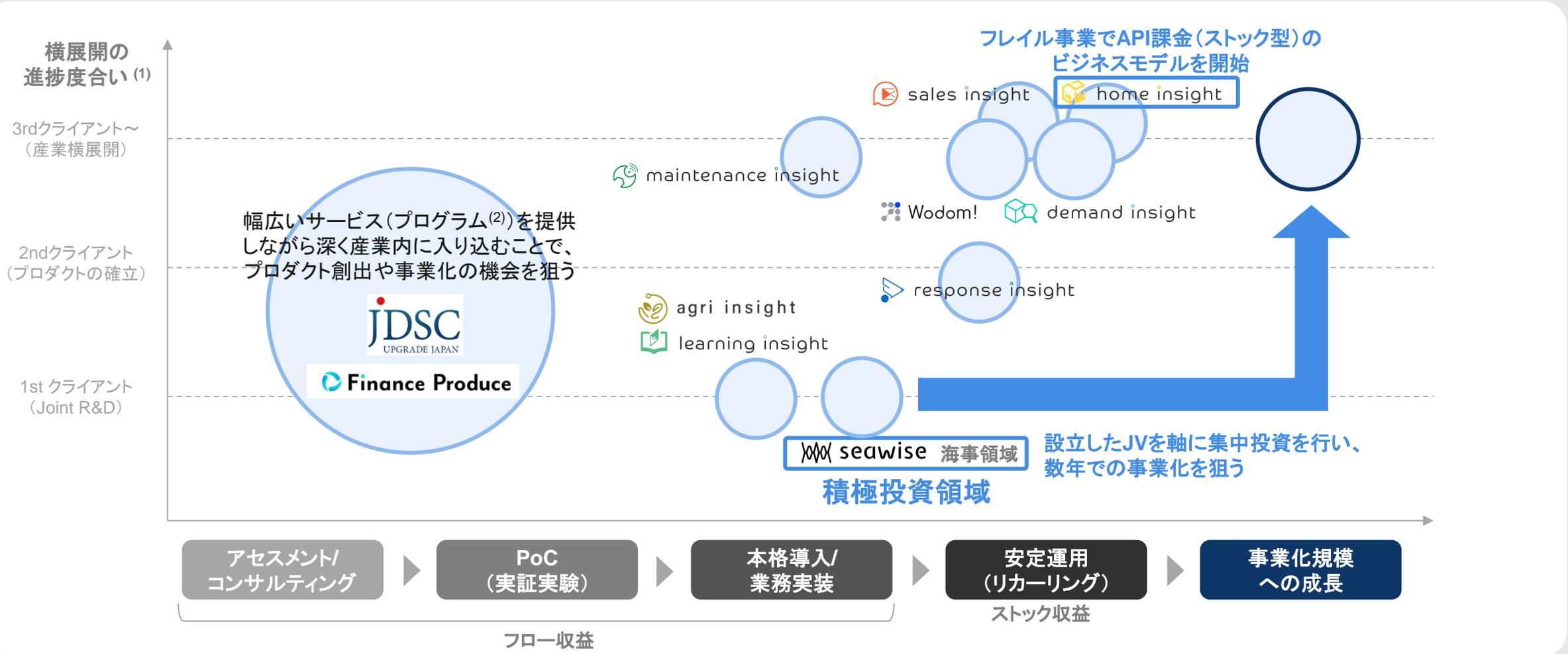
創出したAIソリューションを自社SaaSとして産業全体へ提供し、個別企業の課題解決だけでなく、産業全体のSDGsの達成を推進する。

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」

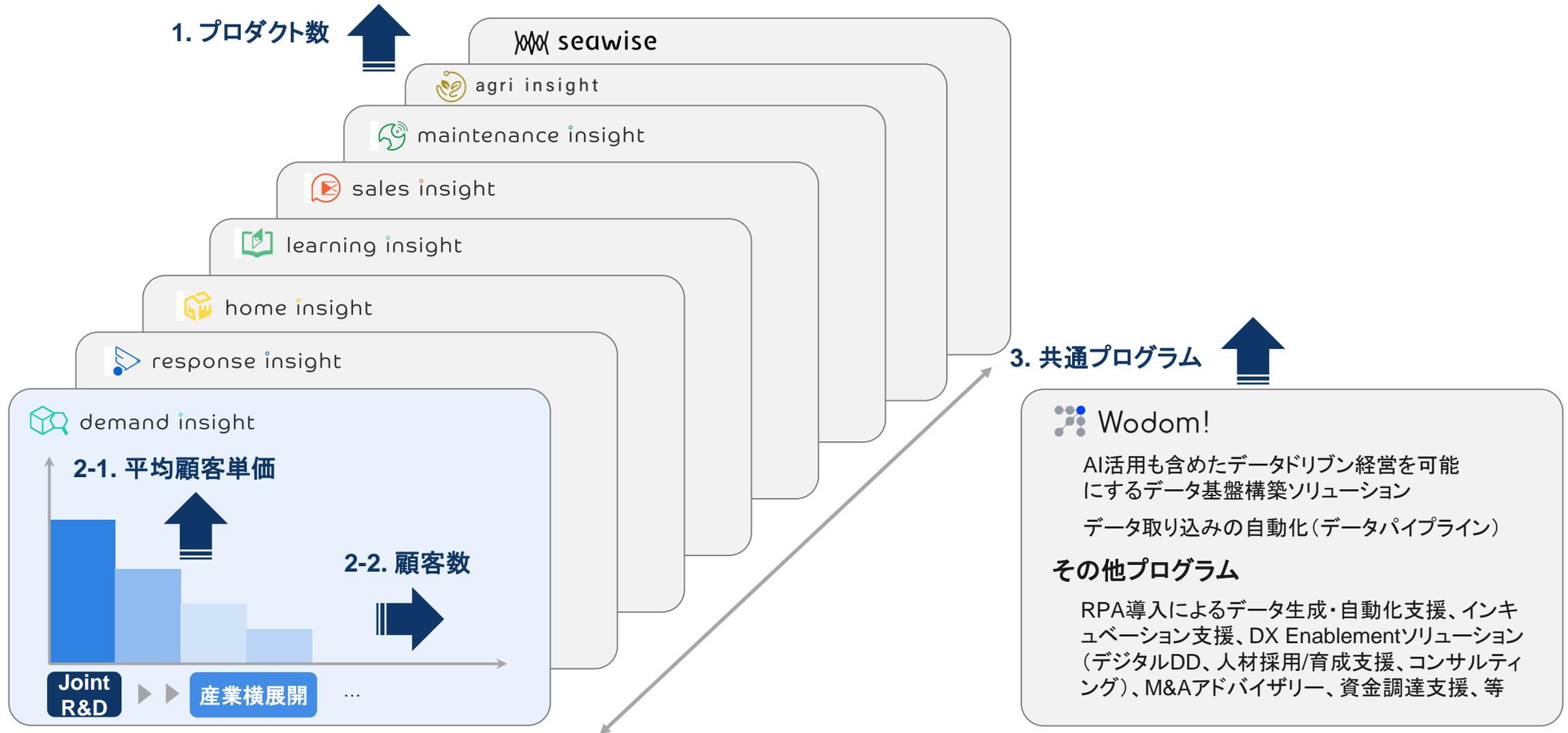
主な戦術

- 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

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

- 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

- 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

- 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

- 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

- 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

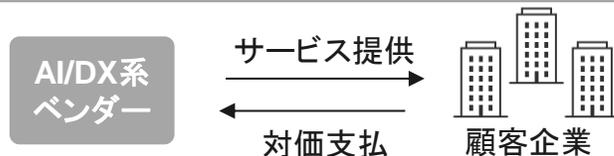
seawise

- 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

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

進行中の戦略的アライアンスにおける、大手企業マネジメント層から当社への評価の声



ダイキン工業株式会社
常務執行役員
米田祐二 様

ダイキン工業とJDSCの 長期的な協創を見据えて⁽¹⁾

- どのプロジェクトも「課題設定」が非常に重要で、これが仕事の半分だと思えます。このプロセスは非常に大切なもので、JDSCさんとダイキンの双方の強みを生かして何をするのか、その課題を共に検討し、両社で共有すること。これが非常に上手くいきました。
- JDSCの関与メンバーは皆、ダイキンや空調機器について理解すること、課題の解決に対して熱心だったことにもありがたく思いました。誠実で優秀な方が多く、推進しやすかったと感じます。両社が同じ方向を向けたからこそ、成果につながりましたね。
- 今後もどう社会貢献につながる協創ができるか、日頃からコミュニケーションを続けていき、課題設定から課題解決の最後まで並走、併走していただきたいと思えます。非常に期待しています。



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⁽²⁾

- JDSCに出資を決めた少し前の2019年という時期は、スマートメーターのデータをどのように活用していくのかということに対して、国主導で法整備等の制度の改革に着手していた時期です。
- 膨大な量のスマートメーターのデータを、どのように社会課題に対して役立たせるかという検討が事業創造本部で成され、データサイエンスのプロであるJDSCさんにお声がけをした。
- スマートデータを活用する初めての取り組みであったため、当初は全て上手くいくという確信はなく、チャレンジ的なものと認識しておりました。しかし、eフレイルナビというサービスが特許も含め技術的な観点がいっしょに出来上がってきた段階で、非常にいい形で答えが出てきたという感触を得ることができました。



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⁽³⁾

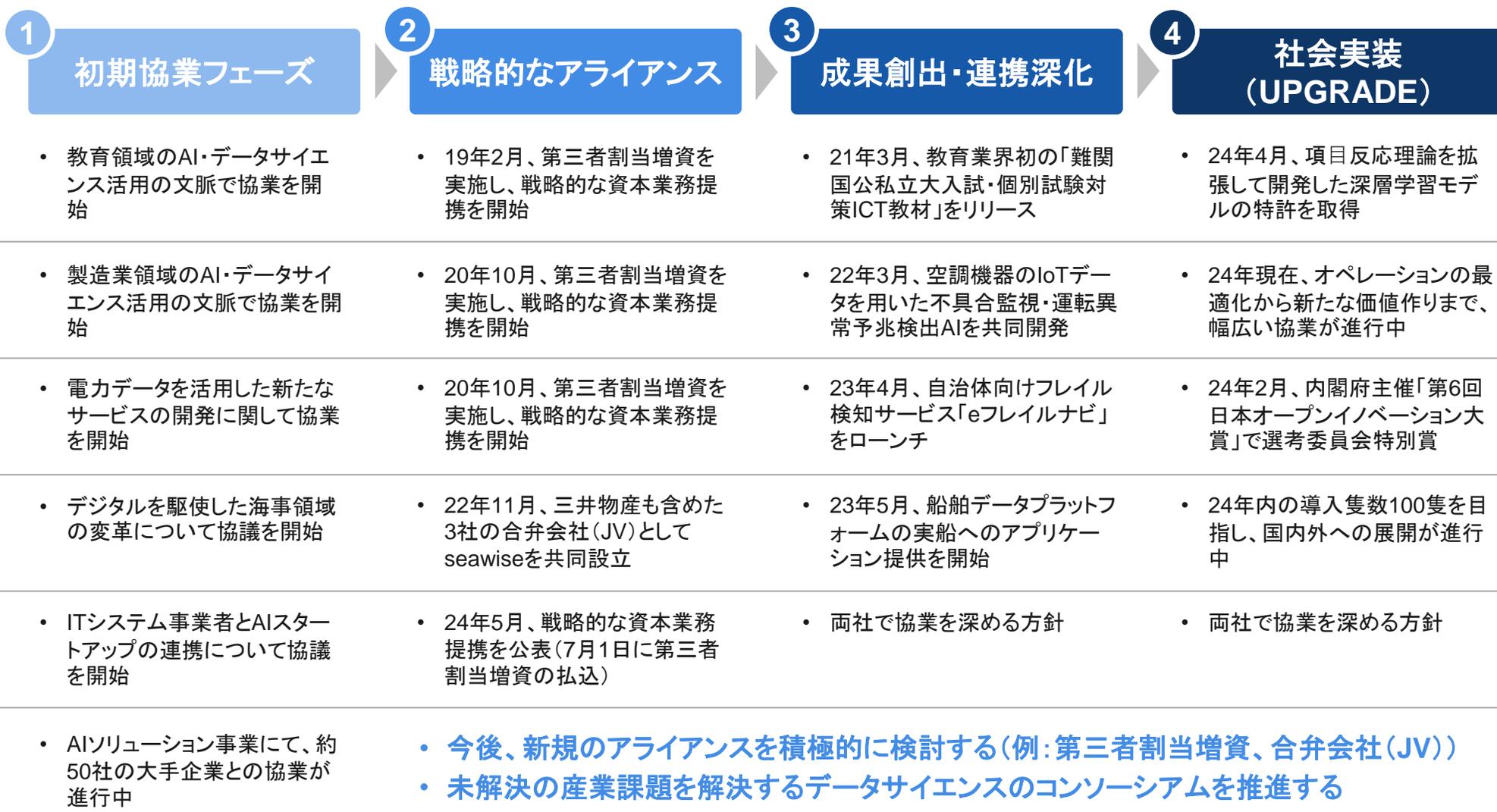
- 最も印象が深いのは、やはりジョイントベンチャーを設立したところ。志を同じくできる3社が集まって、まずやってみようというようなことからスタートした会社ということで、私としても非常に期待しております。
- データ分析については力を入れていきたいと考えております。JDSCに依頼したデータサイエンス研修に関しては、初回は会社に散らばっているデータをいかに集めて処理するか、そして会社に対してどのような示唆を出すかというようなことをやりました。
- 近い将来トライしたいのは生成AIです。こちらを使える環境を作りたいということで、ナレッジベースをもう一度見直そうということで、取り組みを始めたところでございます。現在もJDSCさんには色々とお手伝いいただいております。

1. <https://jdsc.ai/service/casestudy/daikin-senior-executive-officer/>

2. <https://jdsc.ai/service/casestudy/casestudy-4389/>

3. <https://jdsc.ai/service/casestudy/casestudy-4466/>

今後の資本政策：多様な産業で戦略的なアライアンスを構築し、UPGRADE JAPANを加速させる



目次

1 2025年6月期 第1四半期連結業績

2 2025年6月期 第1四半単体業績

3 事業の進捗及び成長戦略

4 2025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

利益創出フェーズへ移行したことで、着実に利益創出が進行。
好調な進捗ではあるものの、現時点では通期業績予想は変更せず、2Q以降の進捗を見つつ検討を行う。

| (百万円) | 2024年 6月期 | 2025年 6月期 | | | |
|---------------|--------------|--------------|------------|--------|---------|
| | 通期 実績 | 1Q 実績 | 通期 業績予想 | 前期比 | 成長率(%) |
| 売上高 | 16,457 | 5,403 | 20,000 | +3,543 | +21.5% |
| 営業利益 | 50 | 138 | 300 | +249 | +491.9% |
| 営業利益率(%) | 0.3% | 2.6% | 1.5% | +1.2pt | - |
| EBITDA | 166 | 167 | 400 | +234 | +141.0% |
| EBITDAマージン(%) | 1.0% | 3.1% | 2.0% | +1.0pt | - |

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ものの、2025年6月期は利益回収フェーズとして利益の増加を計画する

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、2-3倍に増大させる
- 新規のM&Aについても積極的に検討する。AI/DXを用いて価値を高められるアセットを探索する

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

目次

1 2025年6月期 第1四半期連結業績

2 2025年6月期 第1四半期単体業績

3 事業の進捗及び成長戦略

4 2025年6月期 通期連結業績見通し

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

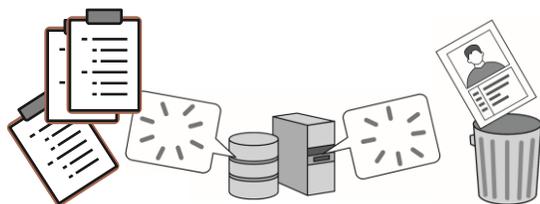


膨大なデータのリアルタイム収集の実現

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

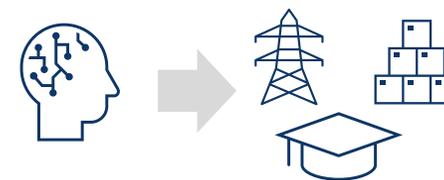


企業側にDX/AI人材が不足

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

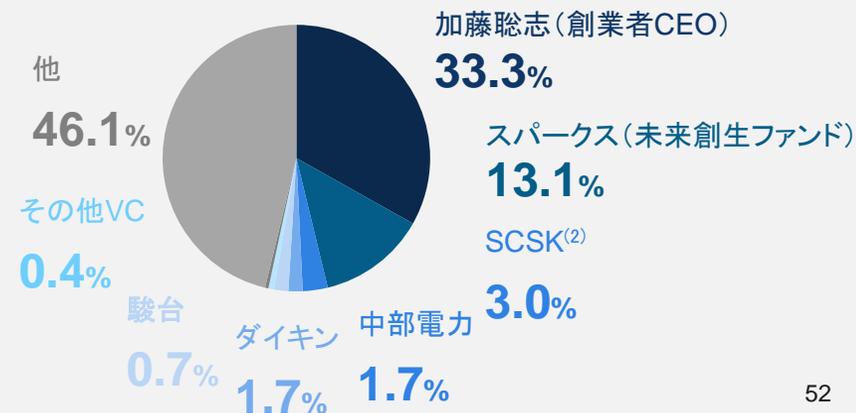
1. 株主及び連携先

2. 2024年7月1日の第三者割当増資実施後の数値

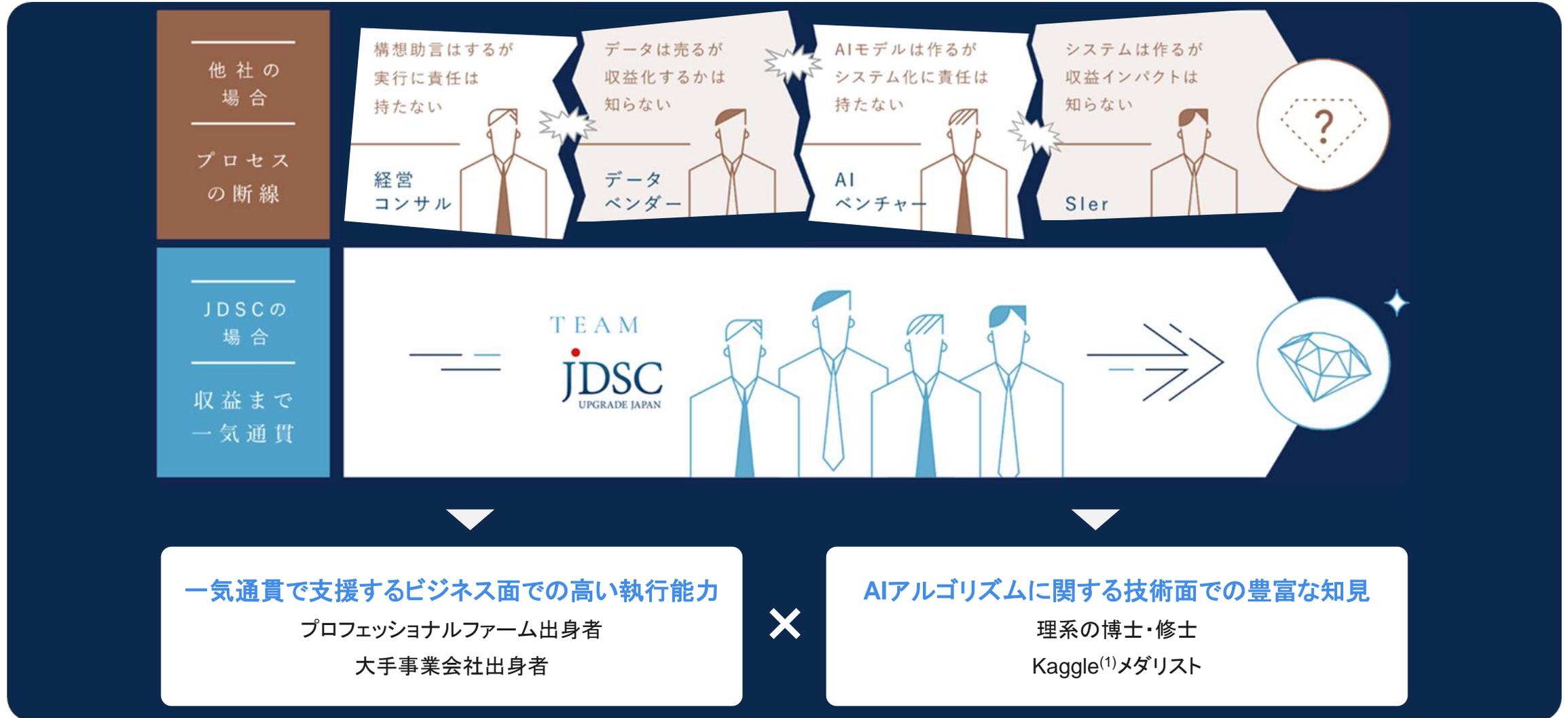
主要なアライアンス先 (1)



株主構成(2)

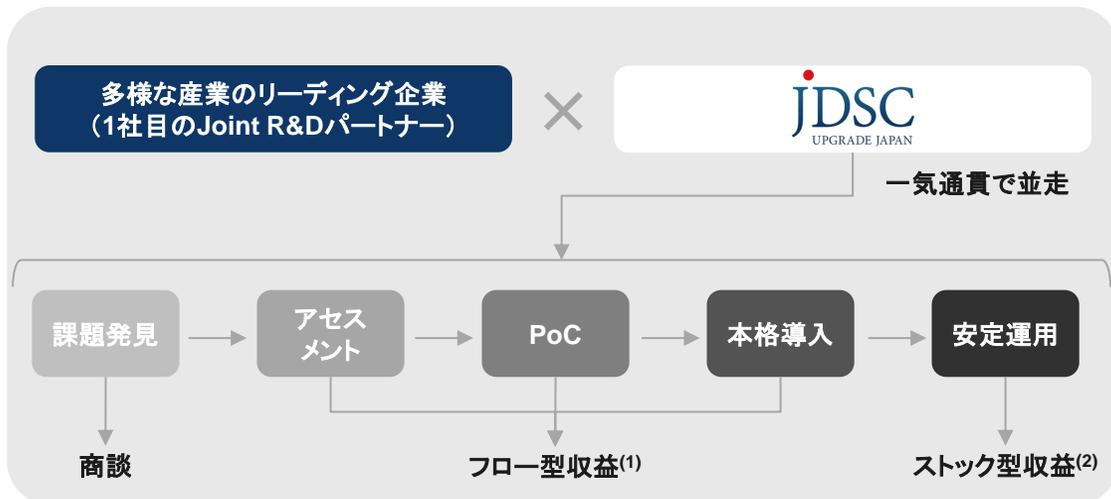


一気通貫型で高付加価値なAIビジネス創出能力



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

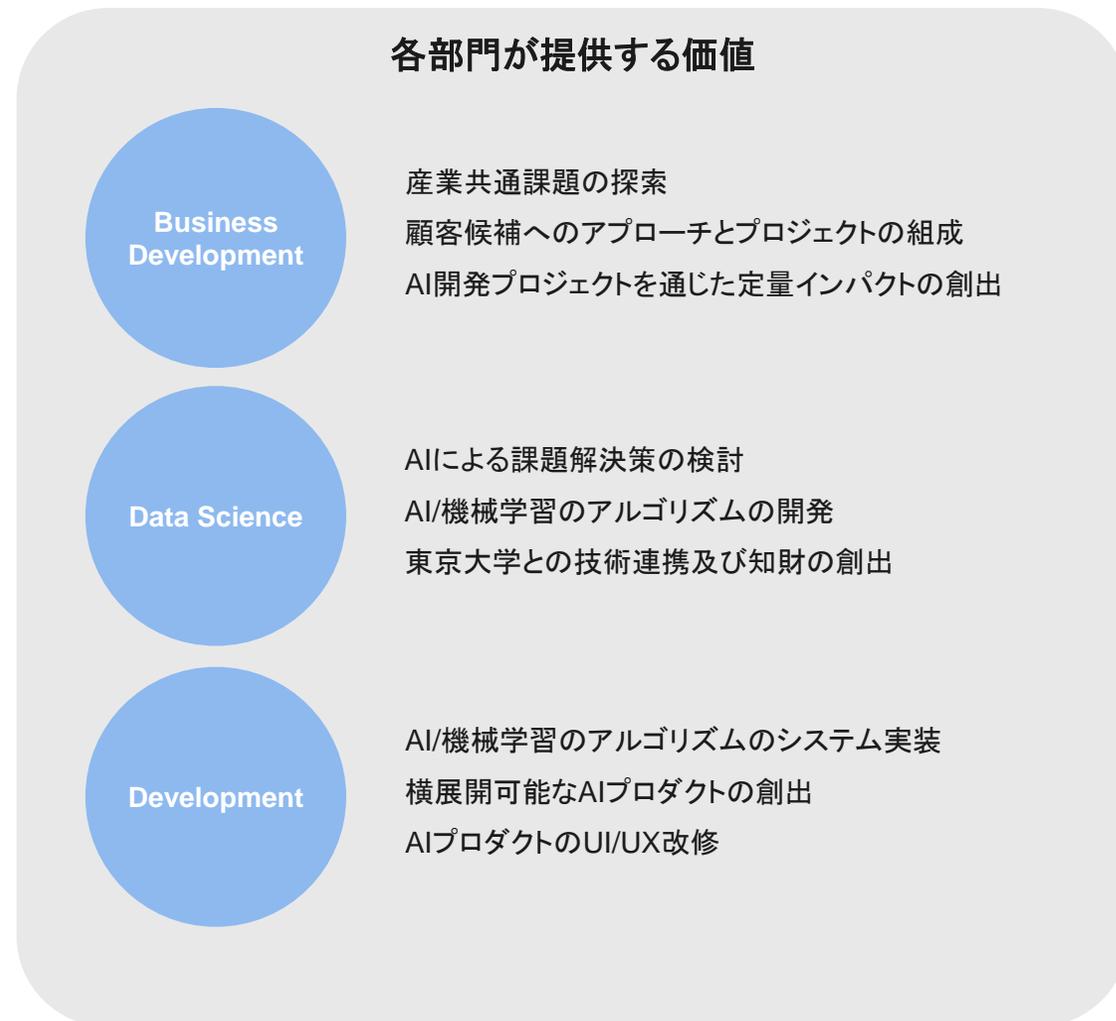
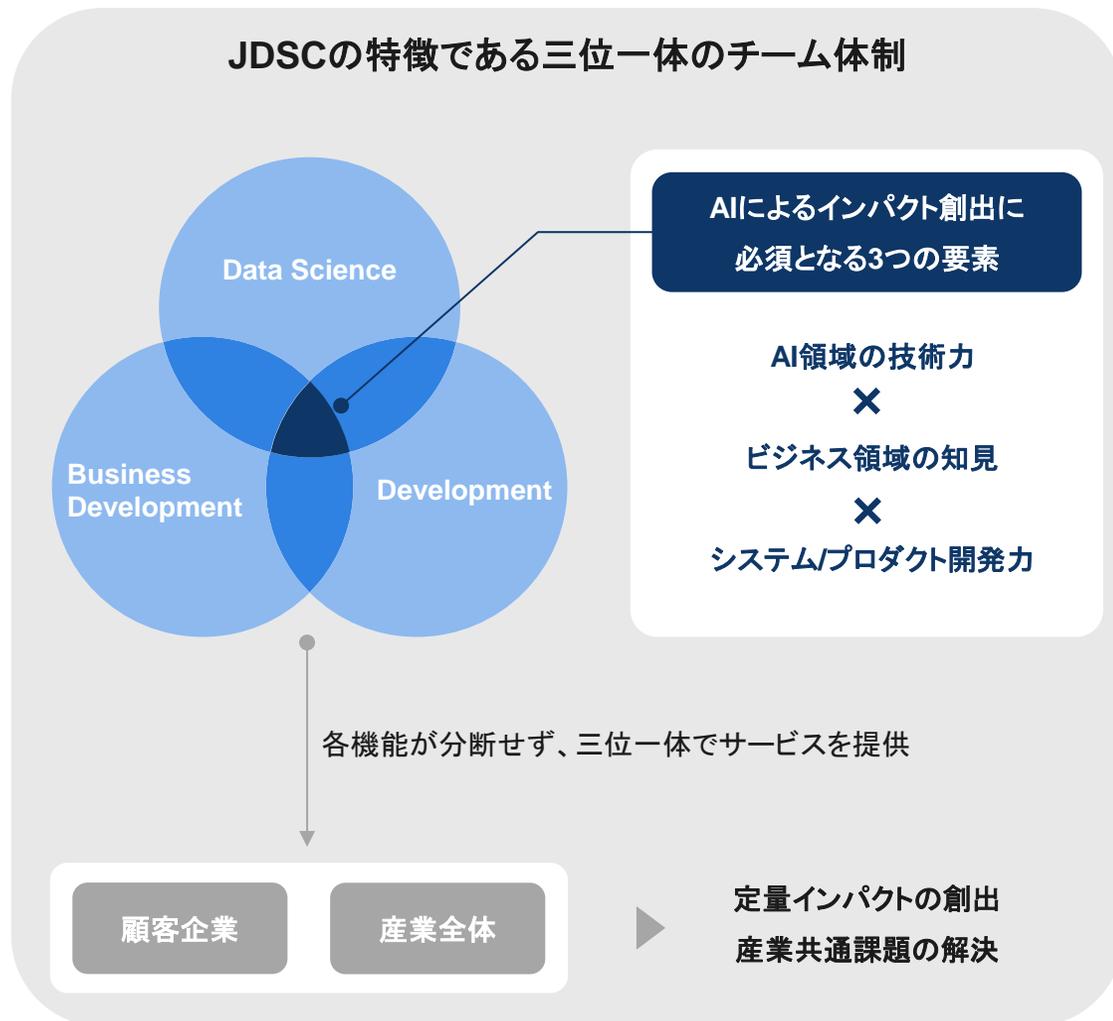
個別企業ではなく産業共通の課題(SDGs)を解決



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



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

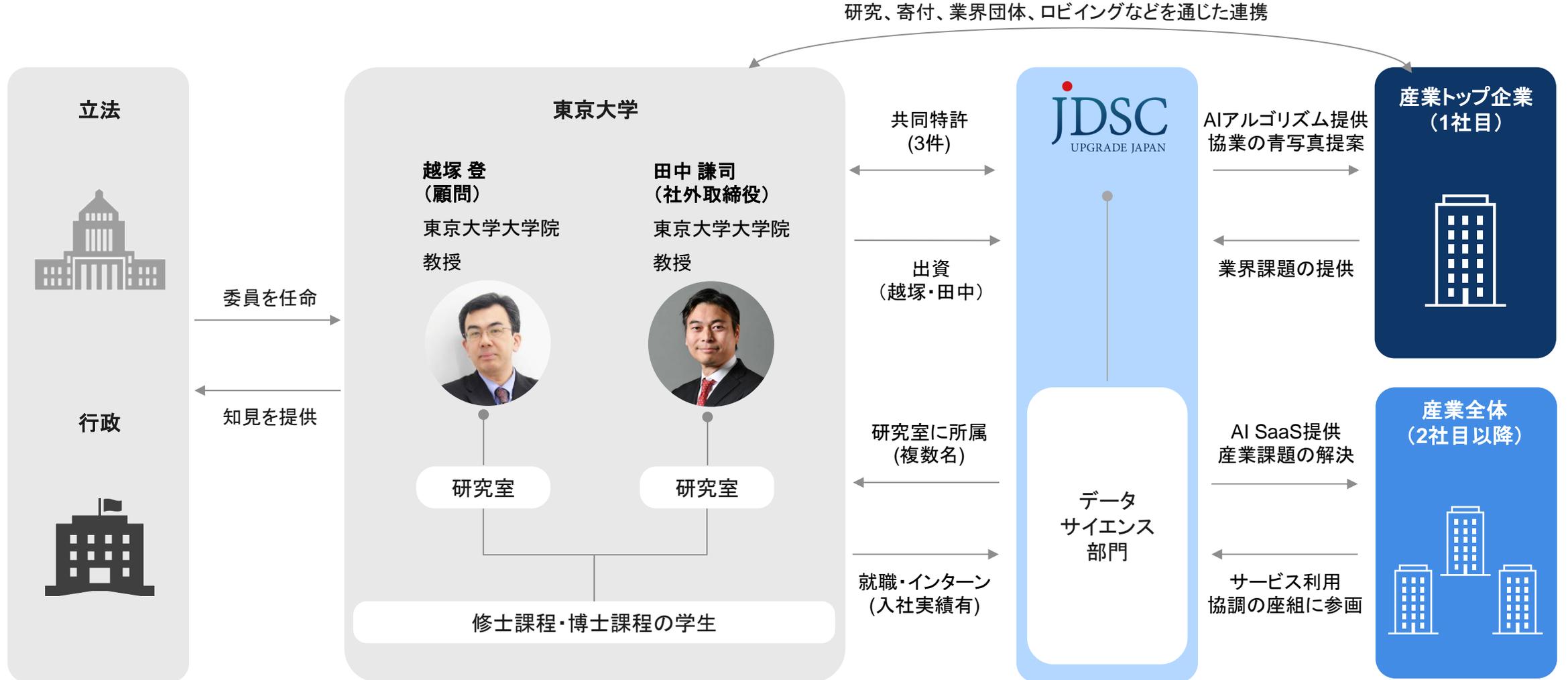


田中 謙司
社外取締役
東京大学大学院 教授

職歴: マッキンゼー

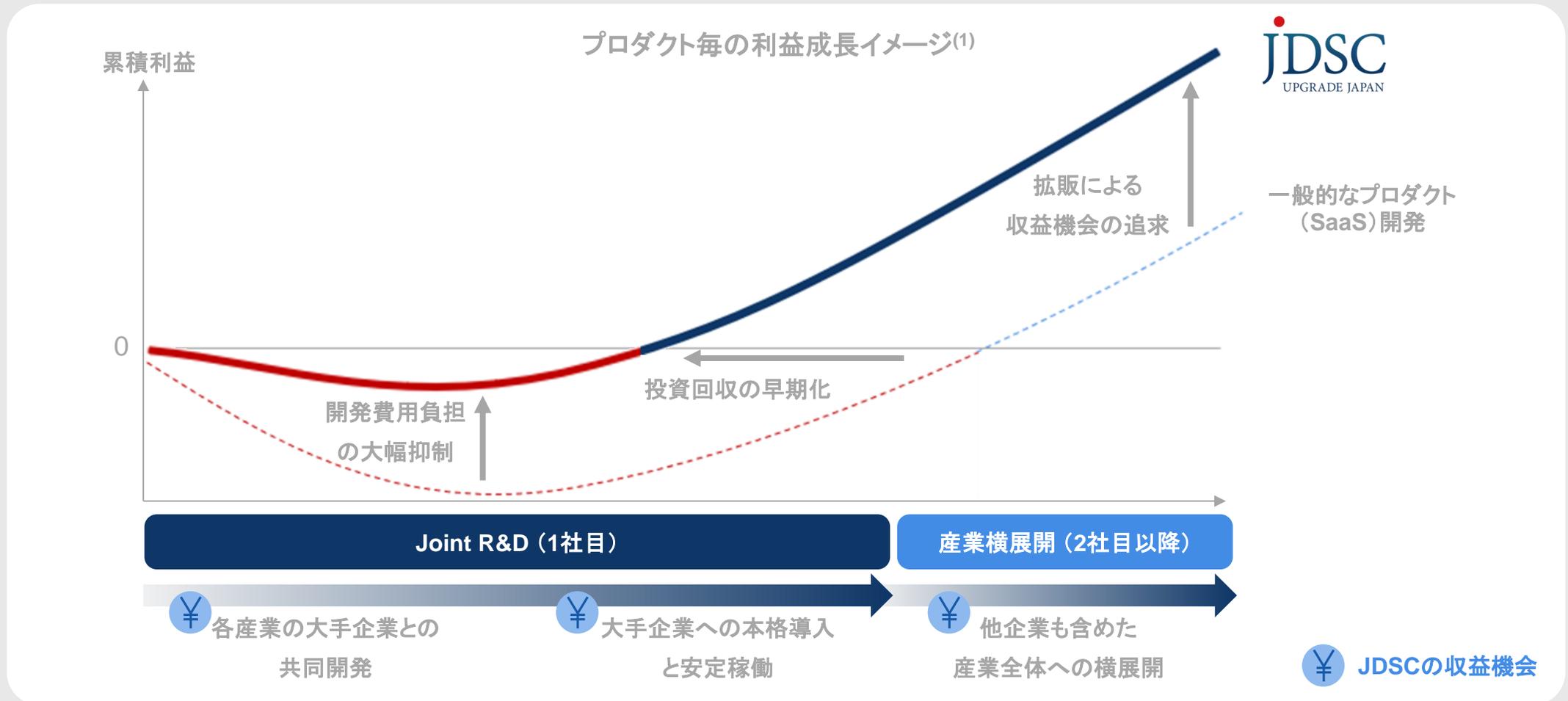
東京大学との連携による価値創出の座組

「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

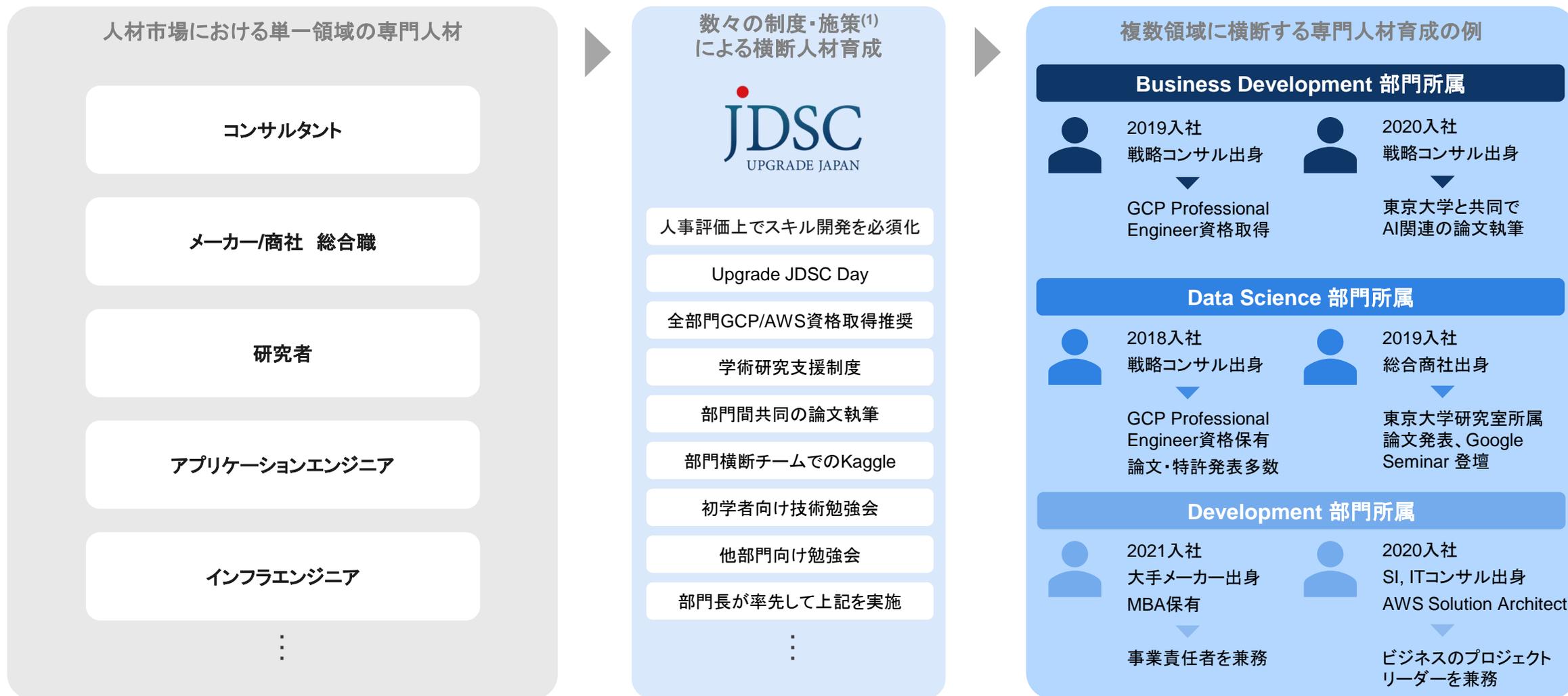
各産業のリーディングカンパニーとの共同研究開発により、高成長と黒字化を両立



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

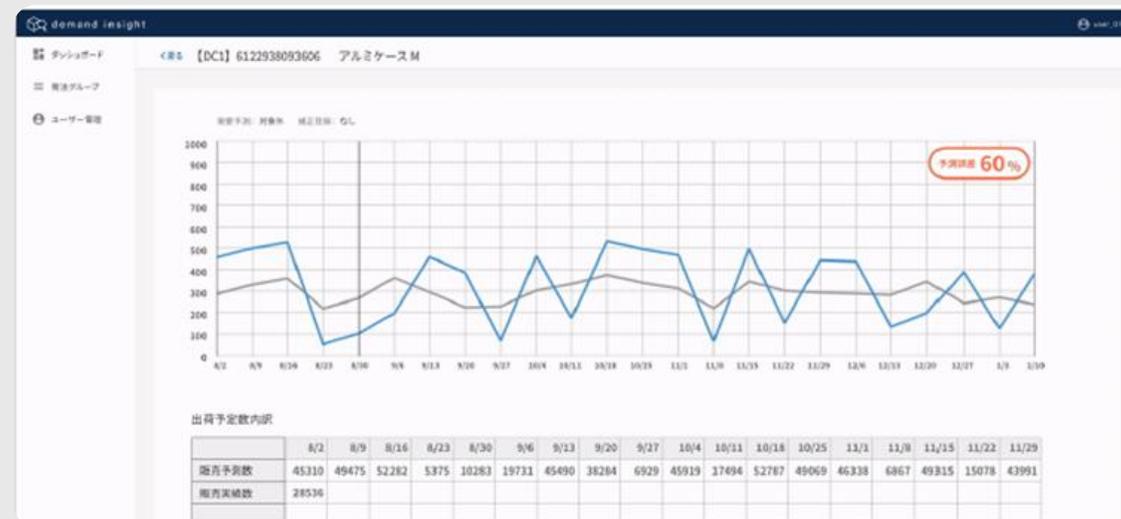
(実現済) AIによる適正在庫量算出と、廃棄ロスの削減

(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

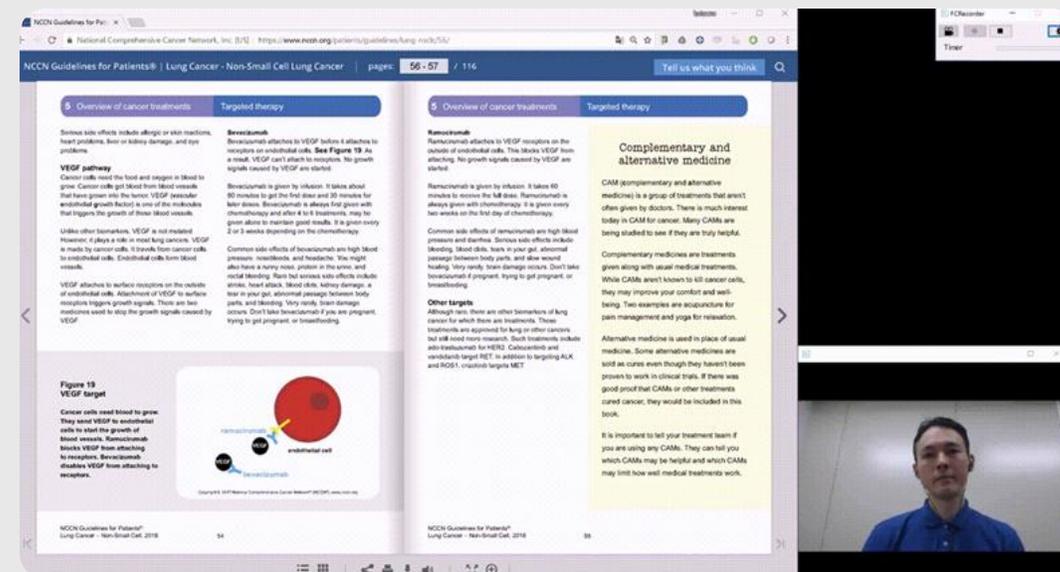
ユーザーへの定量インパクト(大手製薬の例)

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

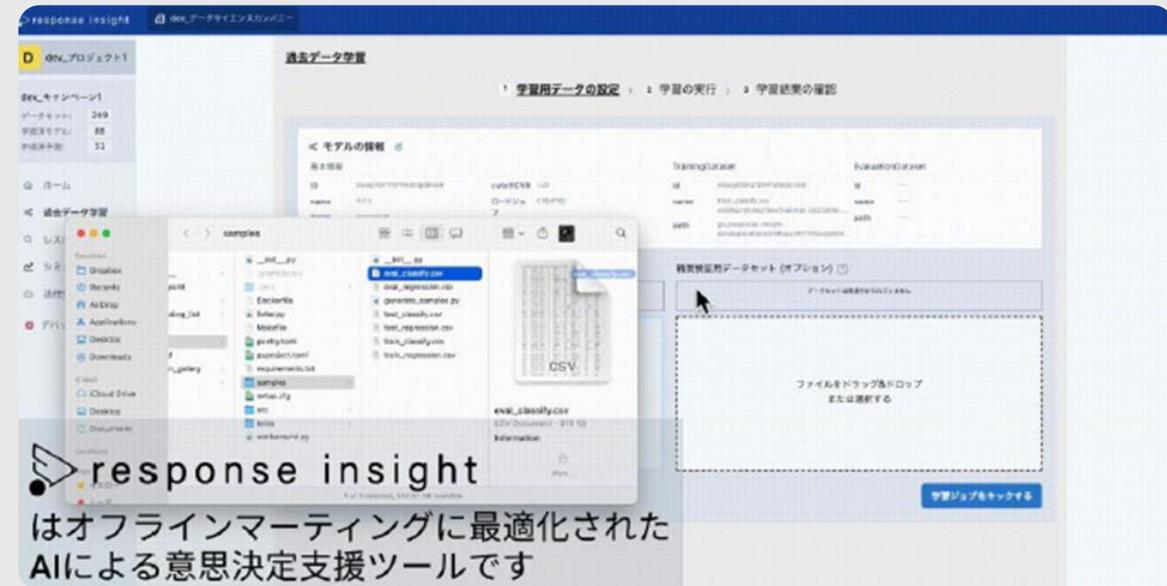
ユーザーへの定量インパクト(大手観光業の例)

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

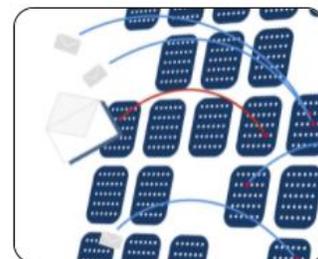
SaaS利用料⁽⁴⁾: 0.5百万円/月



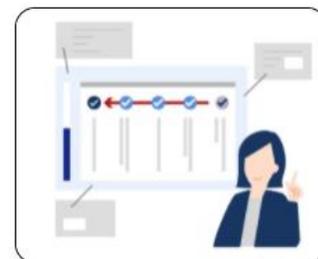
response insight
はオフラインマーケティングに最適化されたAIによる意思決定支援ツールです



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

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

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

| | |
|------|---|
| 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

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.