

2024年12月19日

各位

会社名	株式会社JDSC
代表者名	代表取締役社長 加藤 聡志 (コード：4418、東証グロース)
問合せ先	取締役 CFO 作井 英陽 (TEL. 03-6773-5348)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当グループは、2025年度を初年度とする「中期経営計画（2025年6月期～2028年6月期）」を策定しましたのでお知らせいたします。

当グループは、「AI でデータの真価を解き放ち産業の常識を塗り替える（“UPGRADE JAPAN”）」を長期ビジョンとして掲げ、更なる成長に向けて邁進いたします。

内容につきましては、添付資料「中期経営計画（2025年6月期～2028年6月期）」をご覧ください。

以上

中期経営計画(2025年6月期～2028年6月期)

株式会社 JDSC(証券コード:4418)

2024年12月19日

中期経営計画(2025年6月期～2028年6月期)

JDSCグループ長期ビジョン: AIでデータの真価を解き放ち産業の常識を塗り替える(“UPGRADE JAPAN”)

中期経営計画のキーメッセージ

グループ全体での「重層的な事業成果」と「営業利益」の創出によって企業価値を飛躍的に高める

競争優位の源泉である
AIソリューション事業の
再現性ある成長と人材採用

“PoCで途絶させず、AI/DXプロフェッショナル集団として最終成果にコミット”

成長性x収益性の双方でバランス
の取れたポートフォリオによる
事業成果と利益の創出

“AI/DXだけでなく、ファイナンスやマーケティングも駆使して変革を推進”

AI/DXでの価値向上実績をもとに
あらゆる産業に進出
(JVやM&Aを積極活用)

“外部の助言者・ベンダーに留まらず、自ら事業を持ち産業変革を推進”

アライアンス戦略に
基づく強固なバランスシート
(機動的な株主還元)

“非連続な戦略アクションの遂行に十分な財務基盤とパートナーを確保”

中期経営計画の財務目標(2028/6期)⁽¹⁾

売上

266億円

(3年CAGR 10%)

営業利益

18億円

(営業利益率 6.8%)

EBITDA

21億円

(EBITDAマージン 7.9%)

ROE

18%

1. 将来のM&Aは合理的な算定が困難なことから、財務目標数値には含めていない

目次

1 上場後の3年間の総括

2 中期経営計画における成長戦略

3 中期経営計画における財務目標とアクションプラン

4 非連続なM&Aへの取り組み

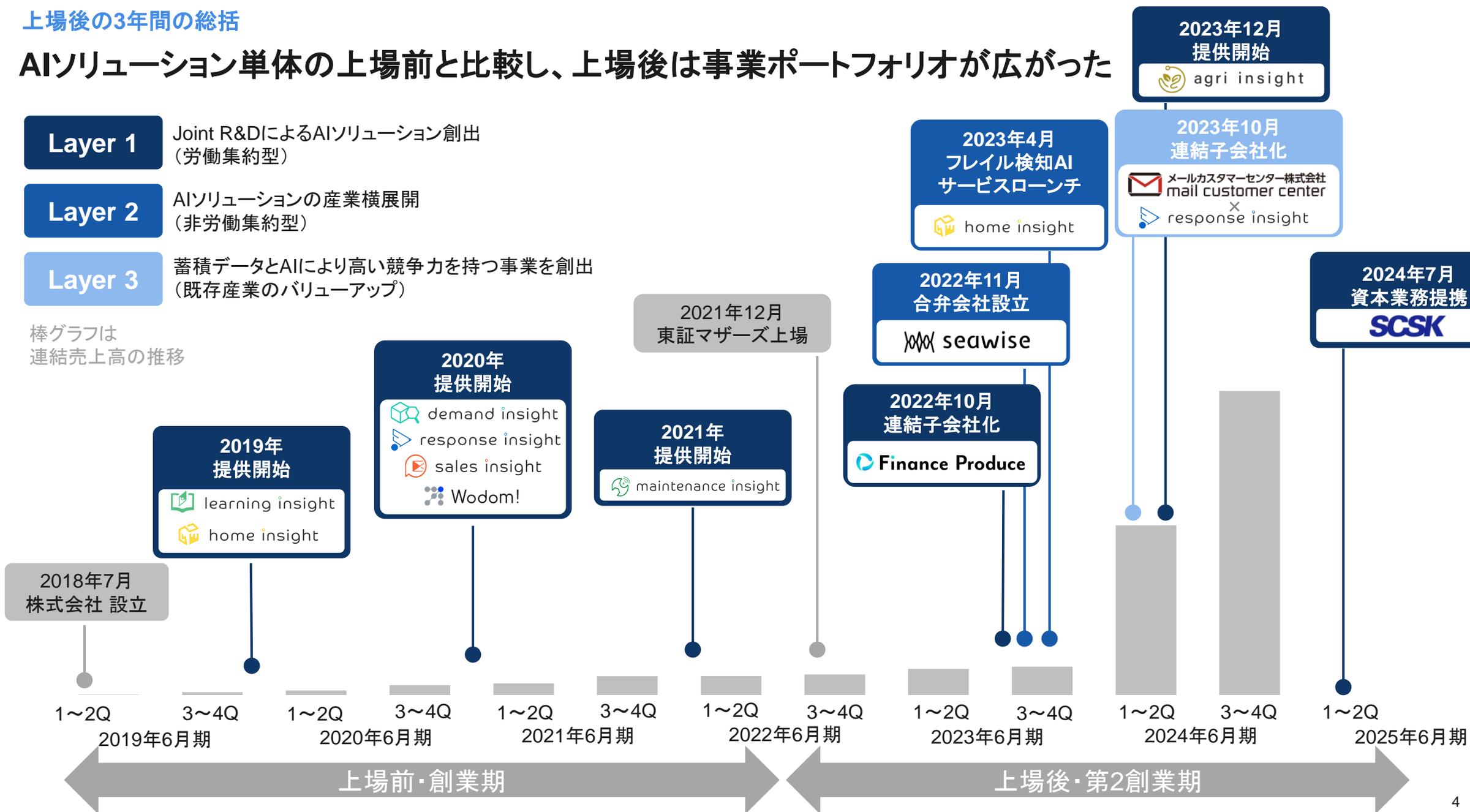
5 ESGに関する取り組み

上場後の3年間の総括

AIソリューション単体の上場前と比較し、上場後は事業ポートフォリオが広がった

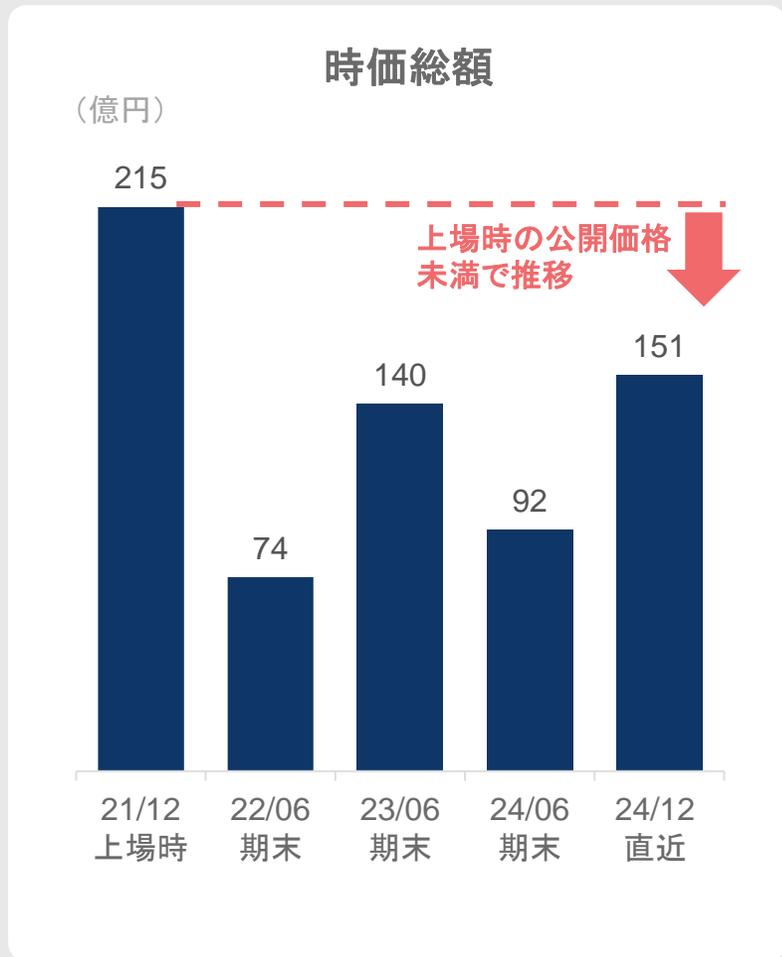
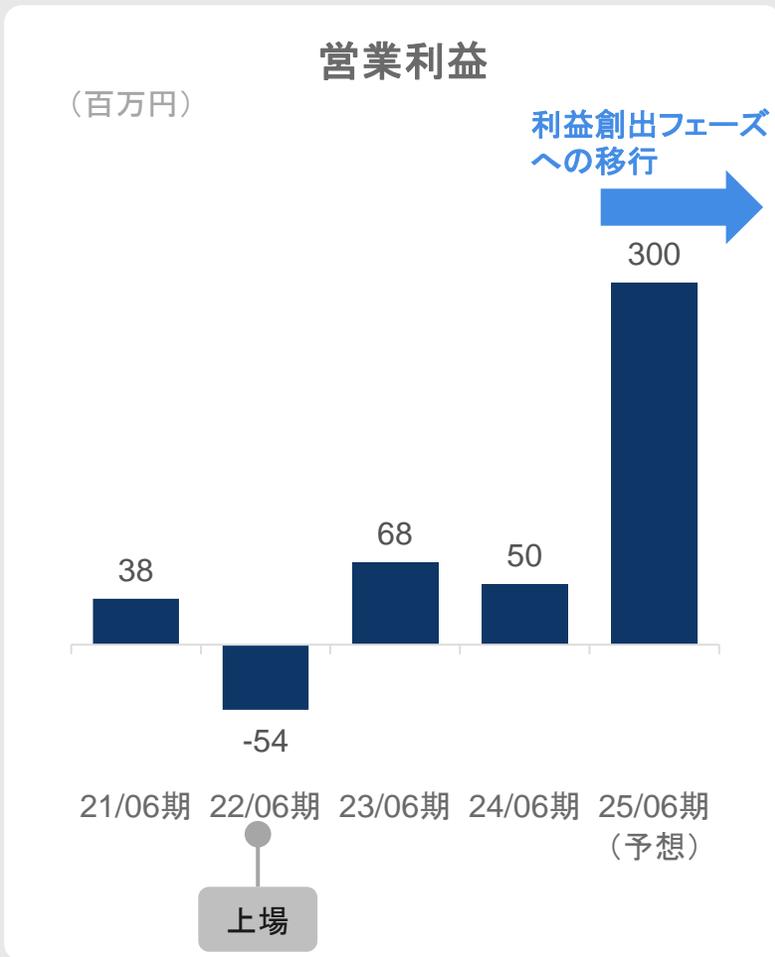
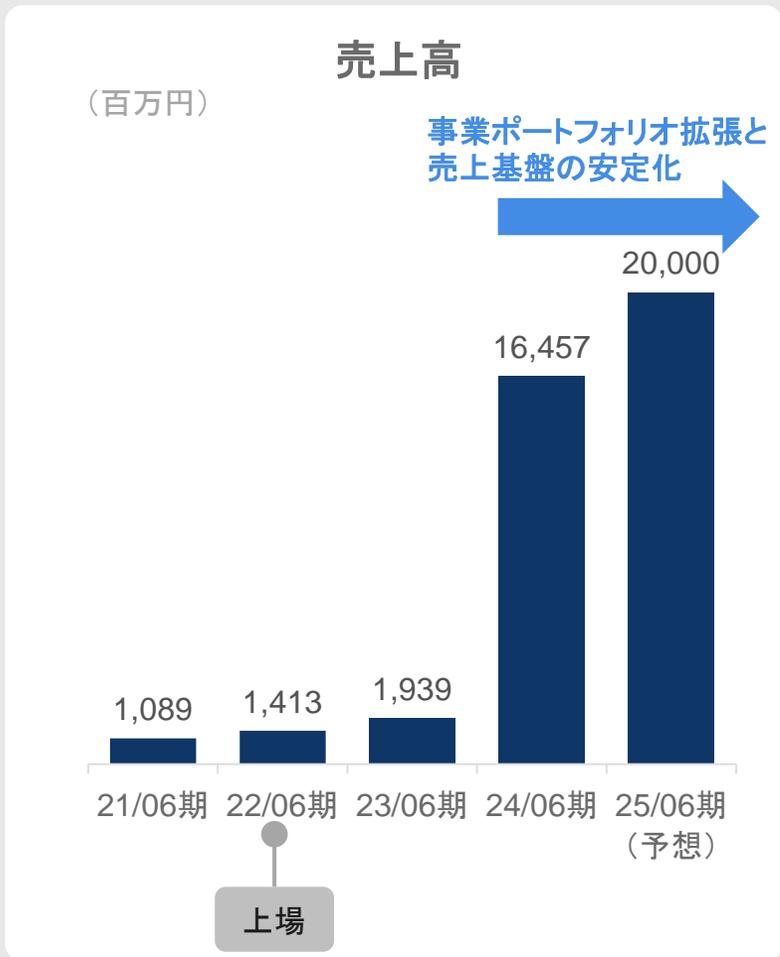
- Layer 1** Joint R&DによるAIソリューション創出 (労働集約型)
- Layer 2** AIソリューションの産業横展開 (非労働集約型)
- Layer 3** 蓄積データとAIにより高い競争力を持つ事業を創出 (既存産業のバリューアップ)

棒グラフは
連結売上高の推移



自ら事業を保有しAI/DXによる価値向上に取り組む事業体に転換し、収益構造も大きく変容

売上基盤が安定し利益創出フェーズに入ったものの、上場時の時価総額を超えられていない。



1. 予想値は2024年8月13日に公表した数値を記載

大手企業/官公庁/自治体/大学と協業し、3年間で56件の成果をプレスリリースという形で公表

表面的なPoCやコンサルティングではなく、変革による成果創出にこだわり続けた。

2024.11.19	アーキテクト・ディベロッパー とJDSCがAIとデータサイエンスによる不動産業界のDXで協業 -物件仕入や営業、建築、管理における業務高度化を共同で推進
2024.10.29	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
2024.09.30	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
2024.07.29	「令和6年度 事業者向け行政手続の各府省庁調査」を デジタル庁 より受託
2024.07.04	国内初のネイチャーポジティブの技術実証公募として環境省に採択された「再生可能エネルギー推進技術等の評価・実証事業」を 東急不動産 と共同で推進
2024.06.19	センコー とJDSCが、物流センターの作業工数削減に向けてAIとデータサイエンスで物流にDX革命を起こす次世代オペレーションシステム「SAIFOMW」の運用を開始
2024.05.10	SCSK株式会社 との資本業務提携及び第三者割当による新株式の発行に関するお知らせ
2024.03.26	岩手銀行、NTT東日本 、JDSCが「岩手県の『食とエネルギーの総合産地化』プロジェクト」を共同推進
2024.03.15	オープンハウスグループ とJDSCが「営業活動」をデータサイエンスで解明「働き方改革」実現へ、効果的な行動を導く実証をスタート
2024.02.27	JDSCが 大阪大学大学院 医学系研究科中性脂肪学共同研究講座と共同研究契約を締結
2023.12.20	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
2023.10.19	データサイエンスを駆使した不動産領域のアップグレードで協業発表 オープンハウスグループ とJDSC
2023.08.30	グローバルキッチン とJDSCがAIを活用した献立作成アプリを開発
2023.08.28	ソーラーシェアリングにおける太陽光パネルの最適な配置を実現する日射量推定機械学習モデルを 東京大学大学院 と共同で構築
2023.08.01	JDSCが 中外製薬 とデジタルバイオマーカー技術を活用した創薬価値最大化に向けて協業
2023.07.25	岩谷産業 と共同構築したガス使用データと電力データを用いた宅内行動検知モデルの優位性を「IEEE SMC 2023」で論文発表
2023.06.29	常石造船 がJDSCの「データサイエンティスト育成プログラム」を実施し、社内データ分析で船舶建造時の船殻重量・材料費の予測精度を改善
2023.06.12	JDSC、 トヨタ・モビリティ 基金アイデアコンテスト「Make a Move PROJECT」の「Mobility for ALL」部門に採択
2023.05.10	JDSC、海事領域への投資を更に強化し、船舶データプラットフォームの事業化を推進
2023.04.20	仙台空港 のカーポート型太陽光発電所建設における反射光シミュレーションを実施(東急不動産)
2023.04.13	中部電力 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」を提供
2023.03.13	志望大学合格へと導く学習指導の高度化と標準化を実現するコーチング・マネジメント・システムを運用開始(駿河台学園)
2023.03.01	MR向けリモートコミュニケーションDXツール「frontconnect」の導入で生産性を向上させた 帝人ヘルスケア
2023.02.28	「メガネスーパー」を運営する ビジュナリーホールディングス の戦略的DX推進の支援を開始
2023.02.27	電力データとAIによるフレイルリスク検知と保険会社の社会貢献活動を組み合わせた官民連携でのフレイル予防を社会実装(ネコリコ)
2023.02.21	アイデミー とJDSCが「DX人材育成」の体制拡充に向けて業務提携
2023.02.10	営農型の太陽光発電施設「ソーラーシェア」事業拡大に向け 東急不動産 など関連する12社が連携～農業と再生可能エネルギーに関する実証実験開始～

2023.01.24	三重県東員町 とJDSC がデジタル化推進に関する連携協定を締結
2023.01.05	パナソニック ホールディングス が「フレイル対策コンソーシアム」に参加
2022.12.15	アネスト岩田 とJDSCがデータサイエンスを活用した在庫適正化を共同実現
2022.12.06	AI発注支援ソリューション「demand insight」と「JDSC 過剰在庫・欠品削減シミュレーション」が「IT導入補助金 2022」の対象に認定～お手軽安全在庫分析が実質75万円から利用可能に～
2022.12.05	JDSCのAI・データを活用した高齢者見守りサービスが、 静岡銀行 主催アイデアコンペティション「ジョイントLAB.」の事業アイデアに選定
2022.11.24	JERA とJDSCが太陽光発電の発電電力量を高精度で予測するシステムを共同開発
2022.11.18	ディーエムエス とJDSCが業務提携～AIを活用したダイレクトメール送付先選定ソリューションを共同提供～
2022.11.17	JDSCと センコー が物流倉庫作業工数の削減に向け「AI職長プロジェクト」のパイロット運用を開始 ～経験と勘にAIを組み合わせて、意思決定の標準化・高度化を実現～
2022.11.09	合弁会社seawiseの設立に関するお知らせ(三井物産)
2022.11.08	国内最高級精度の日本語音声認識AI、 サイシード とJDSCが共同開発
2022.10.13	AIと自動搬送ロボット活用による工場・物流倉庫業務の生産性向上に向けた共同研究を開始(パーソル)
2022.10.11	四国電力グループのSTNet とJDSCが共同で「データ活用人材」を育成 ～データ分析基盤の実現性も検証～
2022.10.07	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ついて(補足説明資料)
2022.09.12	Francfranc ECサイトのLTV向上を成果報酬モデルで受注し、データサイエンスを活用したCRM施策で購入率を改善
2022.09.01	四国電力送配電 が「フレイル対策コンソーシアム」に参加
2022.08.23	primeNumber社 とパートナーシップ契約を締結し、データ基盤構築サービス「Wodom!」を進化
2022.08.08	「sales insight」で営業動画の視聴完了率60%超を実現! - 常石造船 の顧客企業向け動画配信で、顧客エンゲージメント強化を確認-
2022.07.05	輸入商品の発注業務負担を6割削減! (イオンリテール 様)
2022.07.05	イオントップバリュ の輸入発注業務に、demand insightを導入 倉庫在庫の改善と、作業時間の約60%を改善
2022.06.16	フレイル予防実証事業、更に健康寿命延伸を強化 オンラインの高齢者向け健康プログラム×コミュニケーションロボット×AI解析 ～体力年齢マイナス27歳の若返りを達成～(ライザップ・ユカイ工学)
2022.06.15	常石造船 が、JDSCが提供するデータサイエンティスト育成プログラムに参加 社員のデータサイエンティスト化で、データドリブン経営が加速
2022.06.06	JDSCと Robo Co-op で業務提携を締結 RPA×AIを通じた多様なデジタル人「財」活躍を加速
2022.05.10	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
2022.04.22	長野県松本市 における介護予防事業実現に向け 電力データとAIによるフレイル検知の実証を開始 ～2022年5月から実証を開始します～
2022.04.20	フレイルリスク検知の高度化・予防サービスの開発 に向け協業 ～ イワタニゲートウェイ を活用した 行動可視化の実証実験を開始～
2022.03.17	フレイル予防・改善に貢献する新事業創出に向けて 産学官7者 で連携協定を締結 2022年4月より市原市で実証事業を開始
2022.03.01	ダイキン工業 とJDSCが、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
2022.02.16	シニアマーケティングの ゆこゆこ 、DM等による販促サポートサービスへJDSCのAIを導入。複数の実証実験においてCVRが平均2.4倍に。
2022.01.18	健康寿命延伸プラットフォーム事業の実証実験を開始 - 高齢者の筋力維持・体力年齢改善を顧客目線で実現へ(ライザップ・ユカイ工学)

これまでの振り返りと中期経営計画の策定に向けた考慮点

これまでの達成事項

- PoCで途絶させず、AI/DXプロフェッショナルとして最終成果にコミットする集団としての地位の確立
- 国内主要産業を網羅する形での、大手企業顧客との成果をアセット(AIアルゴリズムやITシステム)として蓄積
- 業界トップクラスの採用倍率を維持しながらの、積極的な人材採用による組織拡大
- 非連続な戦略アクション(2件のM&A、1件のJV、1件のSIerとの戦略提携、2件のPEファンドとの戦略提携)

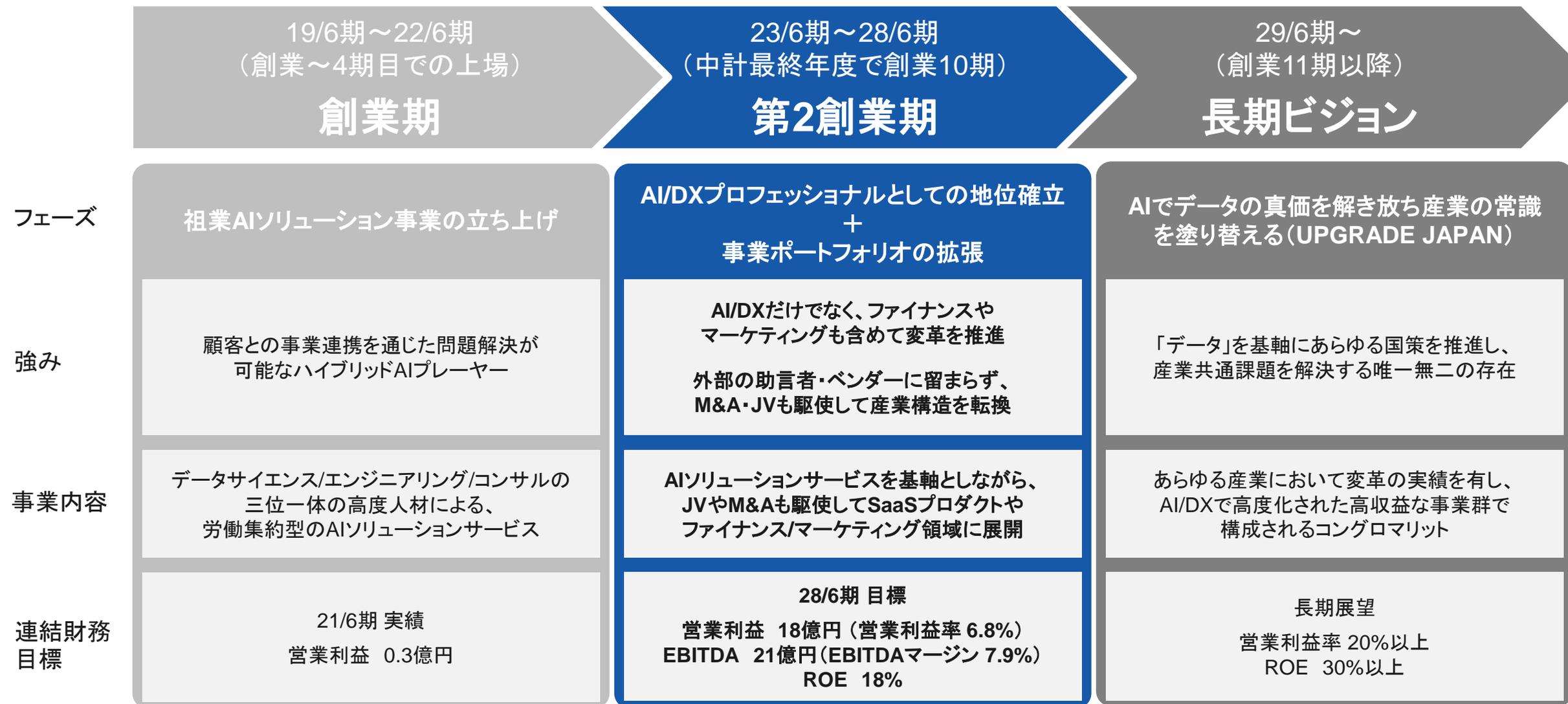
直面した課題

- 上場直後の一過性な大量離職を主因とした、年度利益目標の下方修正
- AI/DX系スタートアップやブティックファームの乱立による競争環境の激化
- 買収した連結子会社の内部統制の改善余地(不正の疑いのある取引の発覚)
- グロース市場全体に対する逆風(東証グロース指数 21/12末 987 → 24/11末 643)

中期経営計画で 柱となる要素

1. 競争優位の源泉であるAIソリューション事業の再現性ある成長と人材採用
2. 成長性x収益性の双方でバランスの取れたポートフォリオによる事業成果と利益の創出
3. AI/DXでの価値向上実績をもとにあらゆる産業に進出(JVやM&Aを積極活用)
4. アライアンス戦略に基づく強固なバランスシート(機動的な株主還元)

中期経営計画(25/6期～28/6期)の位置づけと長期ビジョン



目次

1 上場後の3年間の総括

2 中期経営計画における成長戦略

3 中期経営計画における財務目標とアクションプラン

4 非連続なM&Aへの取り組み

5 ESGに関する取り組み

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

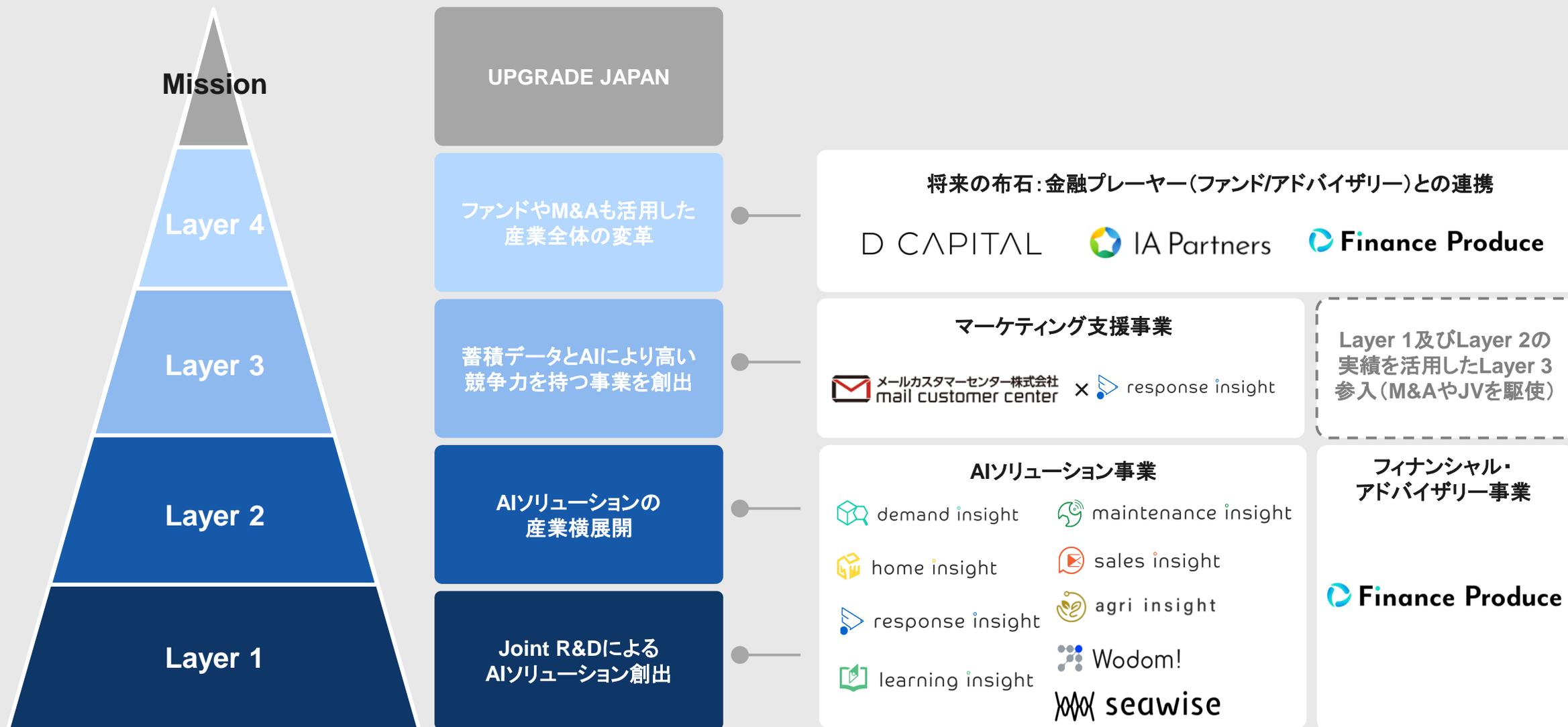
社名



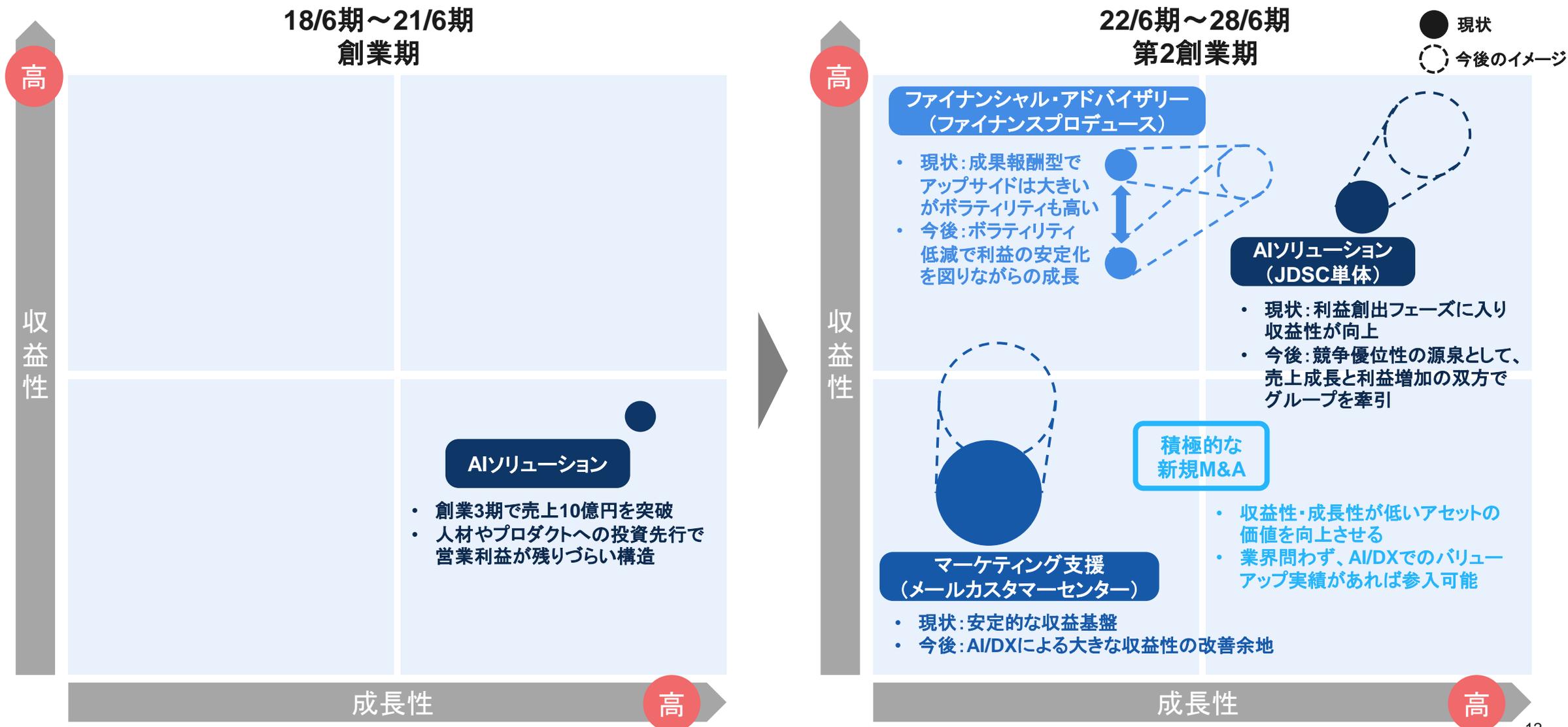
Japan Data Science Consortium

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と産業変革を実現する

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



広がりのある事業ポートフォリオを構築し、重層的な事業成果と利益を創出することで企業価値を高める



JDSCグループの競合優位性



1. AI系の新興企業やブティックファームが乱立する中で、「外部の支援者」から「変革の実行者」に転換



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気通貫で可能



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. 東京大学をはじめとするアカデミア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

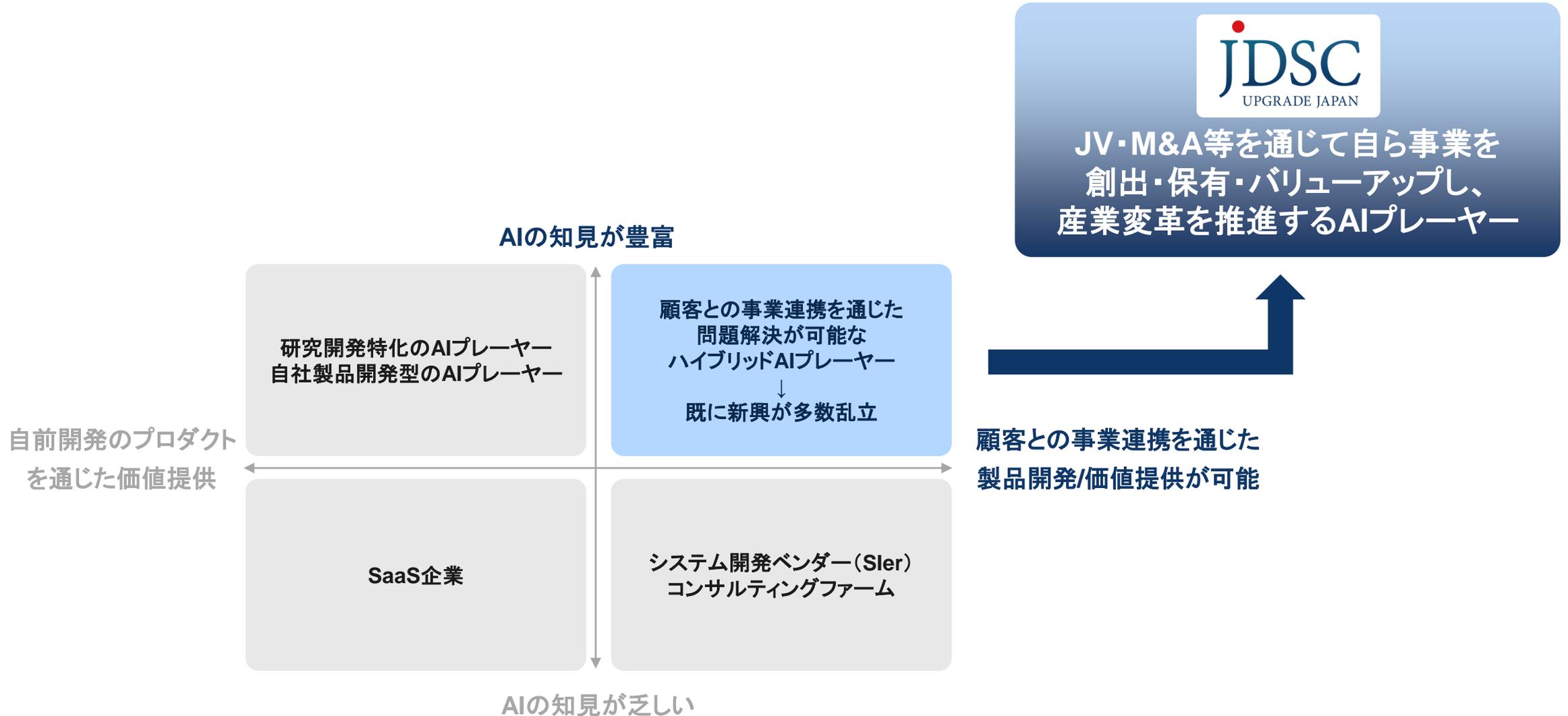


5. オーガニックな事業成長に加えた、非連続な成長を可能とするM&AやJVの実績

競争優位性 1. AI系の新興企業やブティックファームが乱立する中で、「外部の支援者」から「変革の実行者」に転換

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系の新興企業やブティックファームが乱立する中で、「外部の支援者」から「変革の実行者」に転換。



DX/AIを用いて変革を実行しバリューアップを行った豊富な実績

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が170百万円増加
- 属人的な経験と勘で実行していたDMの送付をAI/データサイエンスの導入により効率化

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。



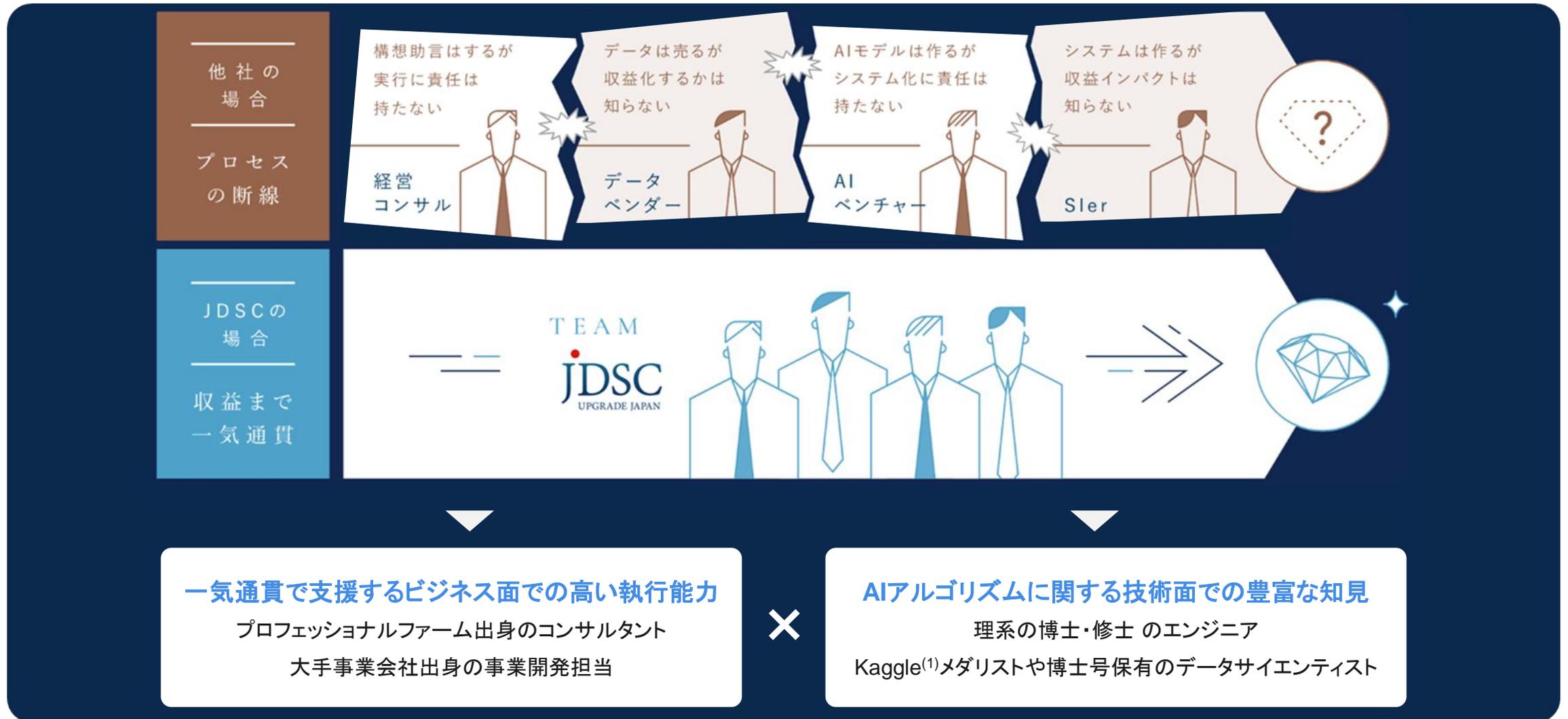
2022年5月10日
株式会社JDSC

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。

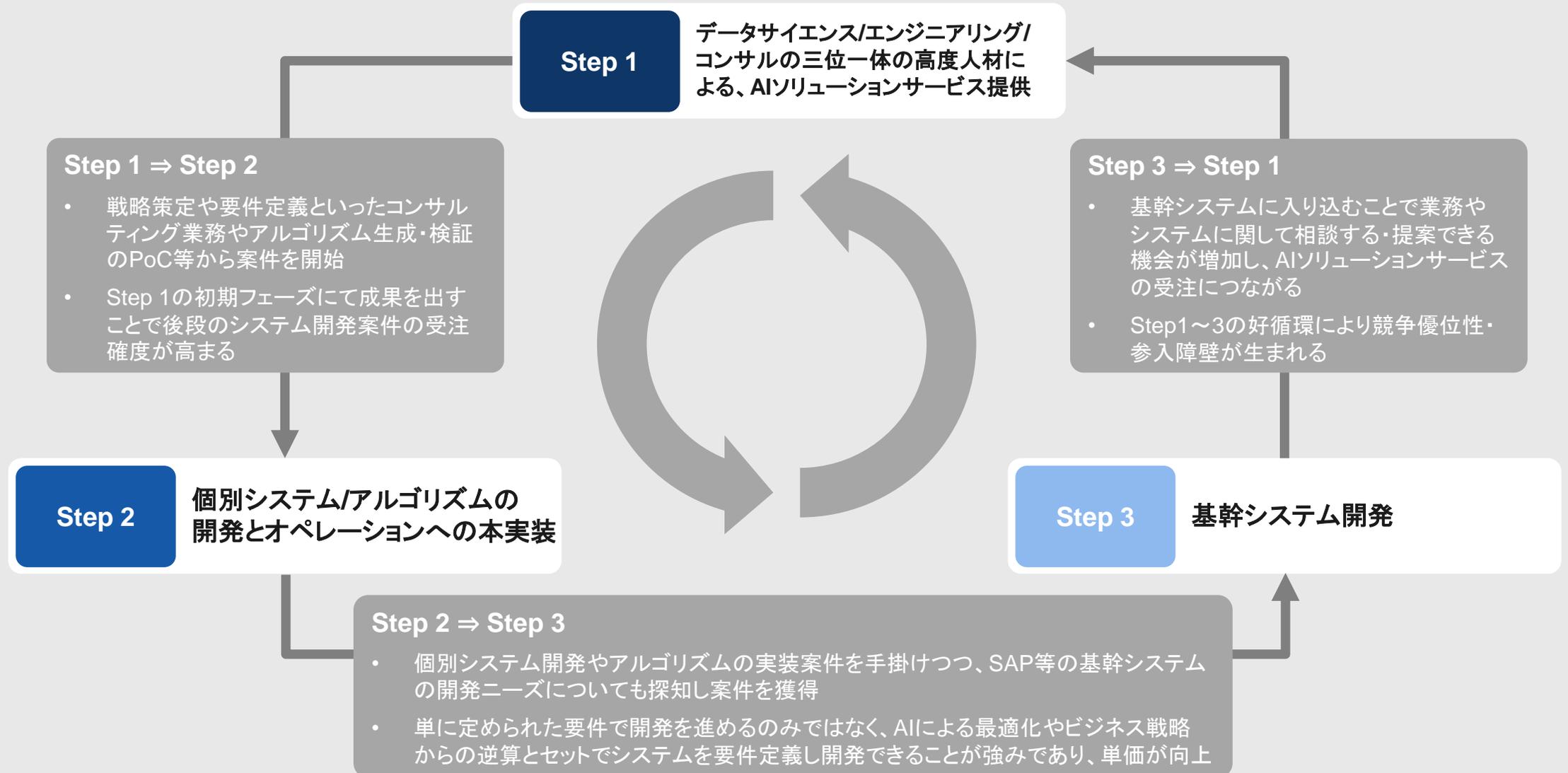
競争優位性 2. PoCで終わらず、AIによる定量インパクト創出からスケールさせるビジネス化まで一貫通貫で可能

一貫通貫型で高付加価値なAIビジネス創出能力



競争優位性 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

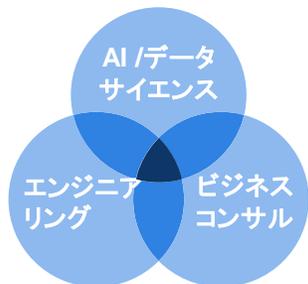
AI/DXプロフェッショナルとしての実績を武器に、大型のシステム開発(SI実装)案件も手掛けていく



人材採用市場における独自のポジショニングと差別化要素

採用候補者から見たJDSCの魅力

1
領域横断型
スキルの獲得
▼
「高度専門人材」



- AIやデータサイエンスの先端技術を実社会に実装し成果を創出する、というプロセスを一貫通貫で遂行
- 異なる強みを持つ職種同士で切磋琢磨し学び合う文化の中での自己成長

2
産業変革・
事業立ち上げの
機会獲得
▼
「事業家」



- 大手企業と共同で立ち上げたJVの代表取締役就任し、新規事業立ち上げを主導



- 異業種の企業や大学を巻き込むコンソーシアムを企画・立ち上げ

3
企業経営・
マネジメントの
経験獲得
▼
「経営者」



- グループインした企業の買収後PMIプロセスに参画

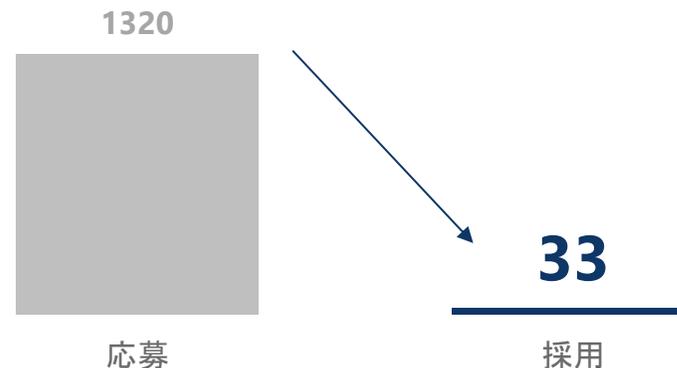


- 戦略提携するPEファンドの投資検討先や投資実行先のデジタル変革案件に関与

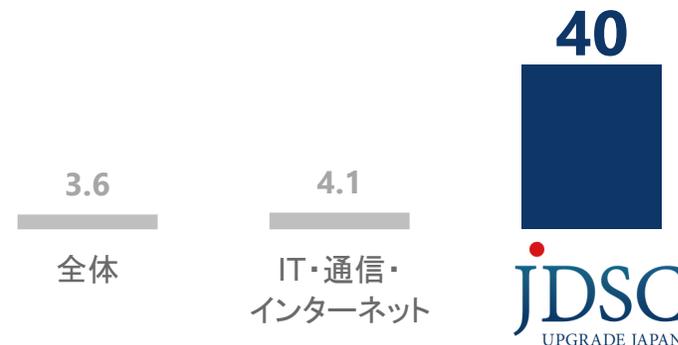


優れた人材を選抜する選考プロセス⁽¹⁾

応募数及び採用数



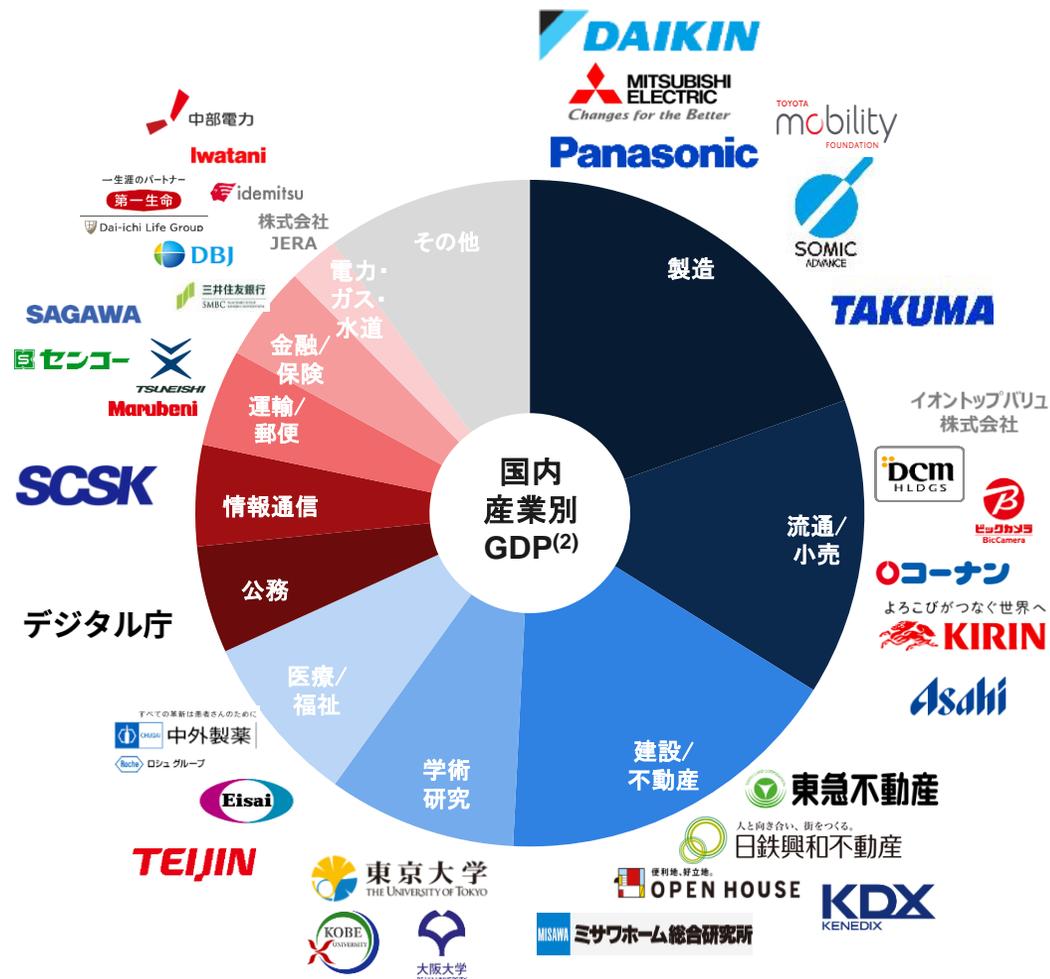
業界平均との採用倍率の比較



1. JDSCの数値は2024年1~6月の入社決定数÷応募流入数。業界数値は株式会社マイナビ「中途採用状況調査2024年版(2023年実績)」。

幅広い産業と国策テーマに深く入り込み、UPGRADE JAPANを推進中

あらゆる主要産業で豊富な顧客実績を有する⁽¹⁾



国策テーマに合致する取り組みも多数進展

国策テーマ⁽³⁾

公表済のJDSC実績

医療・介護DX
フレイル対策

- ・ フレイル検知AIによる高精度検知
- ・ フレイル対策コンソーシアム立ち上げ

物流DX

- ・ AIを活用した輸送量の平準化による持続可能な物流インフラ構築
- ・ 次世代AIオペレーションシステムによる物流センターの作業工数削減
- ・ AIを活用した在不在予測に基づく不在配送削減

行政DX

- ・ 事業者向け行政手続の各府省庁調査のデジタル改善

海洋政策

- ・ グローバル規模での船舶データのクラウドプラットフォームへの統合
- ・ 大規模言語モデル(LLM)活用ソリューション「AI番頭」

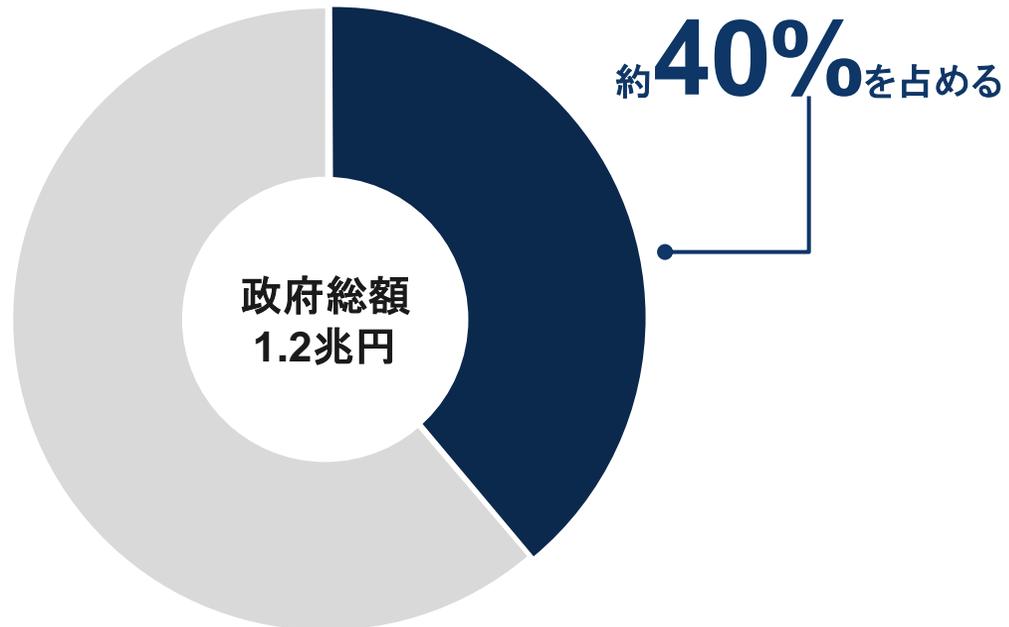
カーボン
ニュートラル

- ・ 国内初のネイチャーポジティブ技術実証

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
 2. 内閣府「2022年 経済社会総合研究所 国内経済計算(GDP)」
 3. 内閣府「骨太の方針2024」

政府IT予算の約40%を占めるデジタル庁の案件獲得を皮切りに公共領域にも攻め込む

2023年 政府のIT予算額⁽¹⁾



直近のデジタル庁案件の受注実績

デジタル庁



報道関係者各位

2024年7月29日

株式会社JDSC

「令和6年度 事業者向け行政手続の各府省庁調査」をデジタル庁より受託
～行政手続の改善を通じ、行政のアップグレードに貢献～

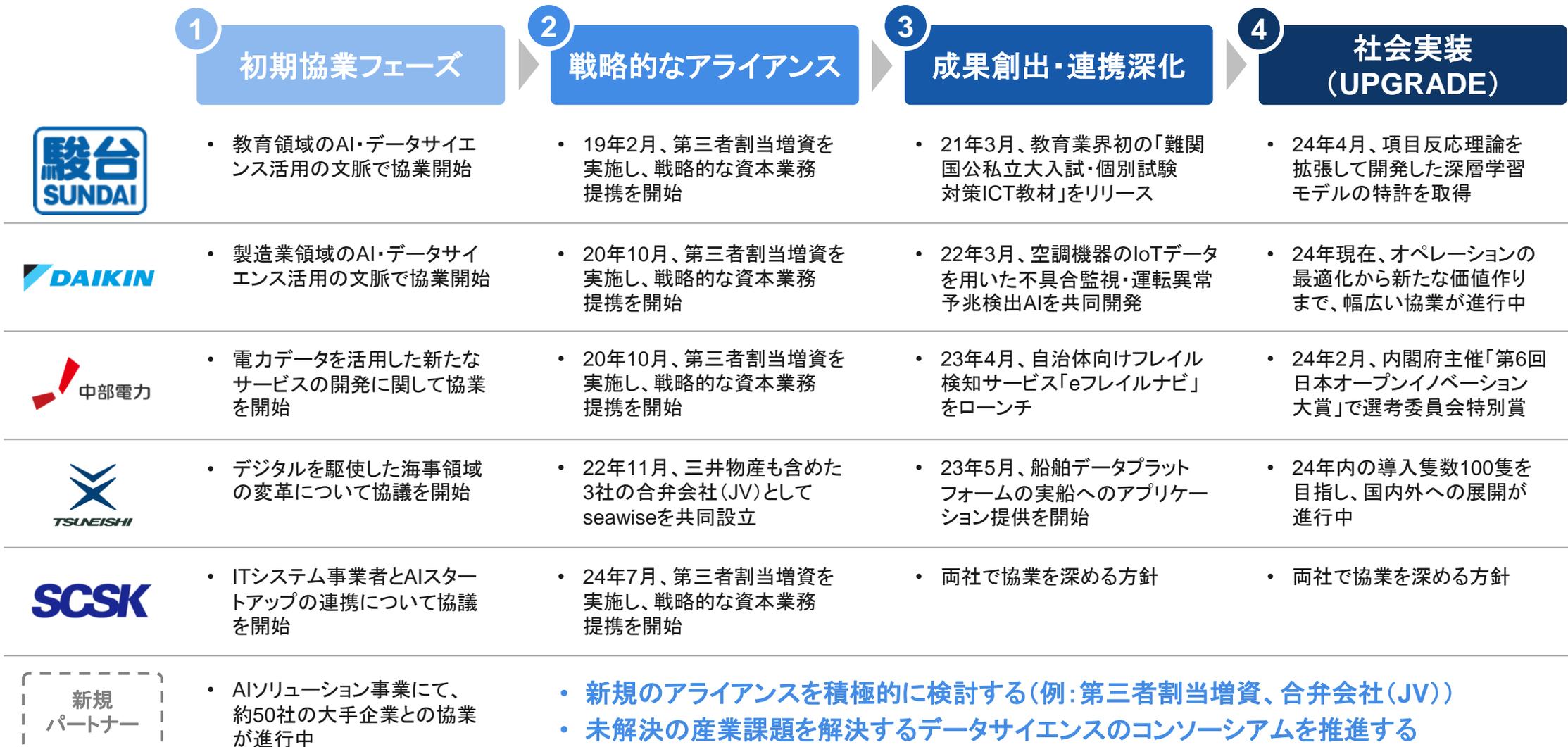
株式会社JDSC（本社：東京都文京区、代表取締役：加藤 エルテス 聡志、以下「JDSC」）は、デジタル庁から「令和6年度 事業者向け行政手続の各府省庁調査」を受託しましたのでお知らせします。

デジタル庁では、個人向けの行政手続がマイナンバーカードとマイナポータルに集約されている一方、事業者向けの行政手続は、府省ごとに仕様や情報が揃っていないという課題に対して、政府の事業者手続システムの全体像を整理することで、事業者行政手続体験の改善による利用者中心の行政サービス実現と、システムの共通機能の特定による重複開発の低減、システム間の連携強化による効率的な政府システム全体の開発・運用の実現を目指しており、本取組の一環として、下記の受託業務の契約事業者としてJDSCが選出されました。

JDSCは、本受託において、各府省の手続や情報が揃っていないという課題に対し、JDSCがこれまで取り組んできた「データ基盤」関係のノウハウ、及びJDSCのコンソーシアムの発想や知見、各産業におけるこれまでのDX事業の実績が評価されたものと考えられます。

AIやデータサイエンスの力で産学官や業界を問わず課題解決を推進し、日本のアップグレードに貢献するJDSCのミッション「UPGRADE JAPAN」は、行政手続体験の改善というデジタル庁の本取組の目標にも沿うものです。行政手続体験の改善により、事業者の行政手続コスト低減、政府におけるシステム投資・運用費用の適正化が期待されます。

多様な産業で戦略的なアライアンスを構築し、UPGRADE JAPANを加速させている

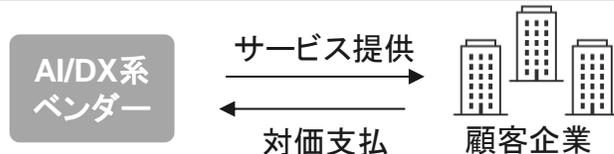


競合優位性 3. 多数の巨大産業におけるリーディングカンパニーの顧客基盤及びアライアンス戦略

SCSKとの戦略的なアライアンスにより、AI/DXを用いた変革が更に加速する

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

SCSK

- 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

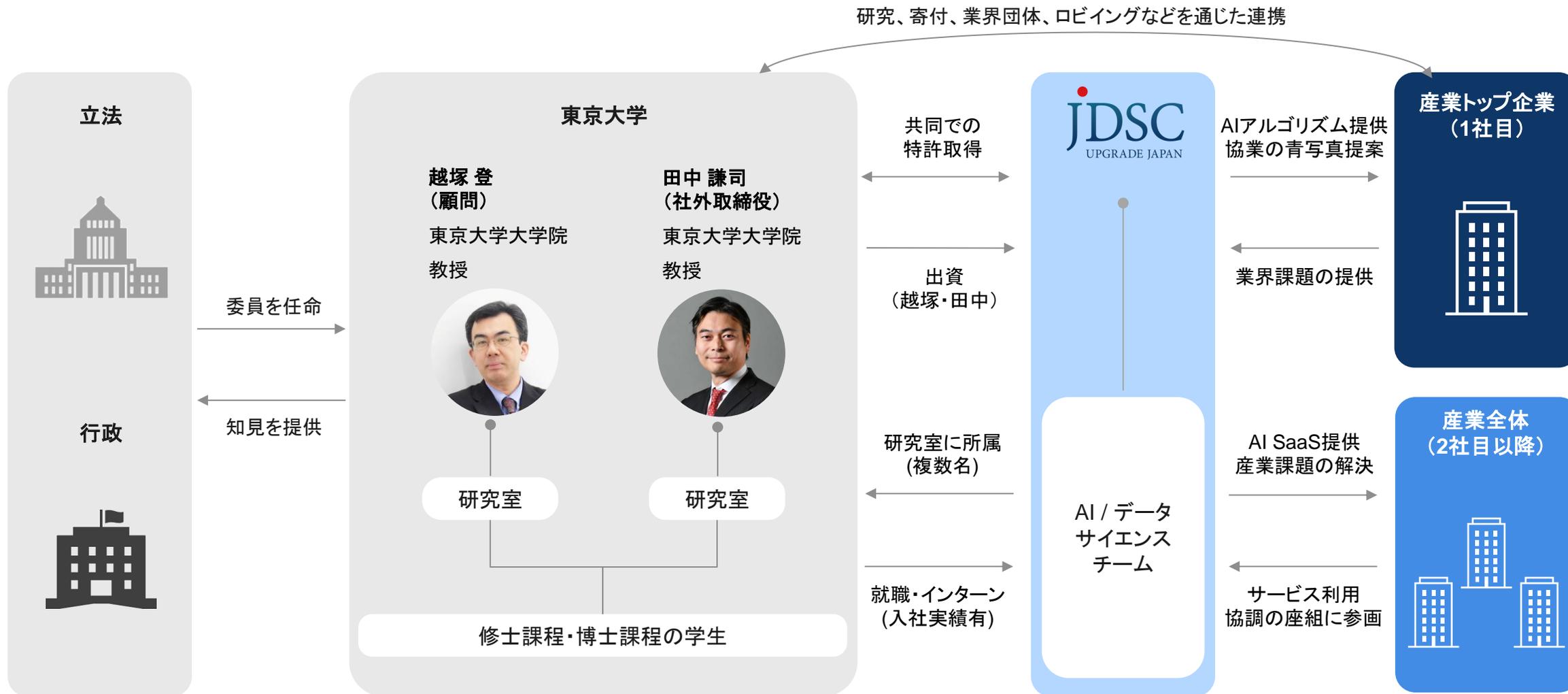
「ITシステム大手」×「AIスタートアップ」の強みを持ち寄る戦略的アライアンス

- 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

JDSC
UPGRADE JAPAN

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



他にも多数の先端研究室とのコラボレーションが進展している

大阪大学との協業事例



報道関係者各位

2024年2月27日
株式会社 JDSC
大阪大学

JDSC が大阪大学大学院医学系研究科中性脂肪学共同研究講座と 共同研究契約を締結 人工知能を用いた末梢血塗抹標本の解析による中性脂肪蓄積心血管症 (TGCV) の新規スクリーニング手法の研究を推進

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」）と大阪大学大学院医学系研究科 中性脂肪学共同研究講座（所在地：大阪府吹田市、特任教授（常勤）：平野 賢一、以下「平野研究室」）は、2024年2月27日、人工知能を用いた末梢血塗抹標本（まっしょうけつ・とまつひょうほん）の解析による中性脂肪蓄積心血管症（Triglyceride deposit cardiomyovascuopathy、以下「TGCV」）の新規スクリーニング手法開発に係る共同研究契約を締結しました。

TGCV は、2008年に日本で見出された新しい疾患概念で、心臓の筋肉や血管に中性脂肪 (TG) が蓄積する結果、重症心不全、心筋症、狭心症、不整脈などを来す難病で、脂質異常症や高トリグリセリド血症とは異なり、心筋・心血管細胞の TG 分解障害に起因します。TGCV では、心臓細胞内の TG 蓄積量は血液中の TG 値、肥満度や体格指数とは相関せず、心臓が TG を筋肉や血管に蓄えてしまう「心臓の肥満症」と言える疾病です。TGCV は主に成人以降の壮年期に症状が出現し、胸痛などの虚血性心疾患の症状のほか息苦しさ、息切れ、むくみなどの心不全症状、疲れやすいなどのエネルギー不全症状など、これらが複雑に絡んだ症状が見られます。

神戸大学との協業事例



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 K O B E イノベーションガレッジ合同会社（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。

生成AIや大規模言語モデル(LLM)を用いたオペレーション変革プロジェクトが増加

LLMのコストを削減しつつ、煩雑かつ専門性が高いドキュメントからの情報取得工数が劇的に削減された。

株式会社JDSC : Amazon Bedrock を活用した、
業界特化のドキュメント横断検索を構築。
専門的な問合せの回答時間を約 97% 短縮



お客様プロフィール



INDUSTRY
Software & Internet

COUNTRY
Japan

株式会社JDSCは、ヘルスケア・製造・エネルギー・物流を中心とした各種業界のDXを推進します。AIとデータサイエンスの力で、個社の課題解決だけでなく産業全体の課題解決を行い、産業協調を実現します。

© 2024, Amazon Web Services, Inc. or its affiliates. All rights reserved. Amazon Confidential and Trademark.



ビジネスの課題

- 契約書、技術情報、規制情報、FAQやメール等、様々な情報からなる約1万の専門性の高いドキュメントを横断的に調査し回答する業務を行う。
- 即時性が必要な規制への対応もあれば、過去事例を参考にした回答が必要な場合もあり、長年の熟練者でも確実な回答に1時間以上かかる。また、精度は個人の力量にもよるため人材育成上も課題があった。
- 当初 GPT-4、Azure AI Search で実装したが、精度とコストに課題があった。



ソリューション

- Amazon Bedrock Claude 3 では 20 万トークンの大きなデータを扱える。
- Bedrock 上で Claude 3 Haiku / Sonnet / Opus の 3 つを 速さ / バランス / 高精度の組合せと使い分けで、低コストで高品質の回答を生成できる。
- Claude 3 はプロンプト追従性が高く、専門的な質問に対し、逸脱やハルシネーションの少ない回答が得られる。
- ベクトル DB として RDS for PostgreSQL を採用。RAG の精度向上、開発効率向上、コスト削減効果を得られる。



導入効果

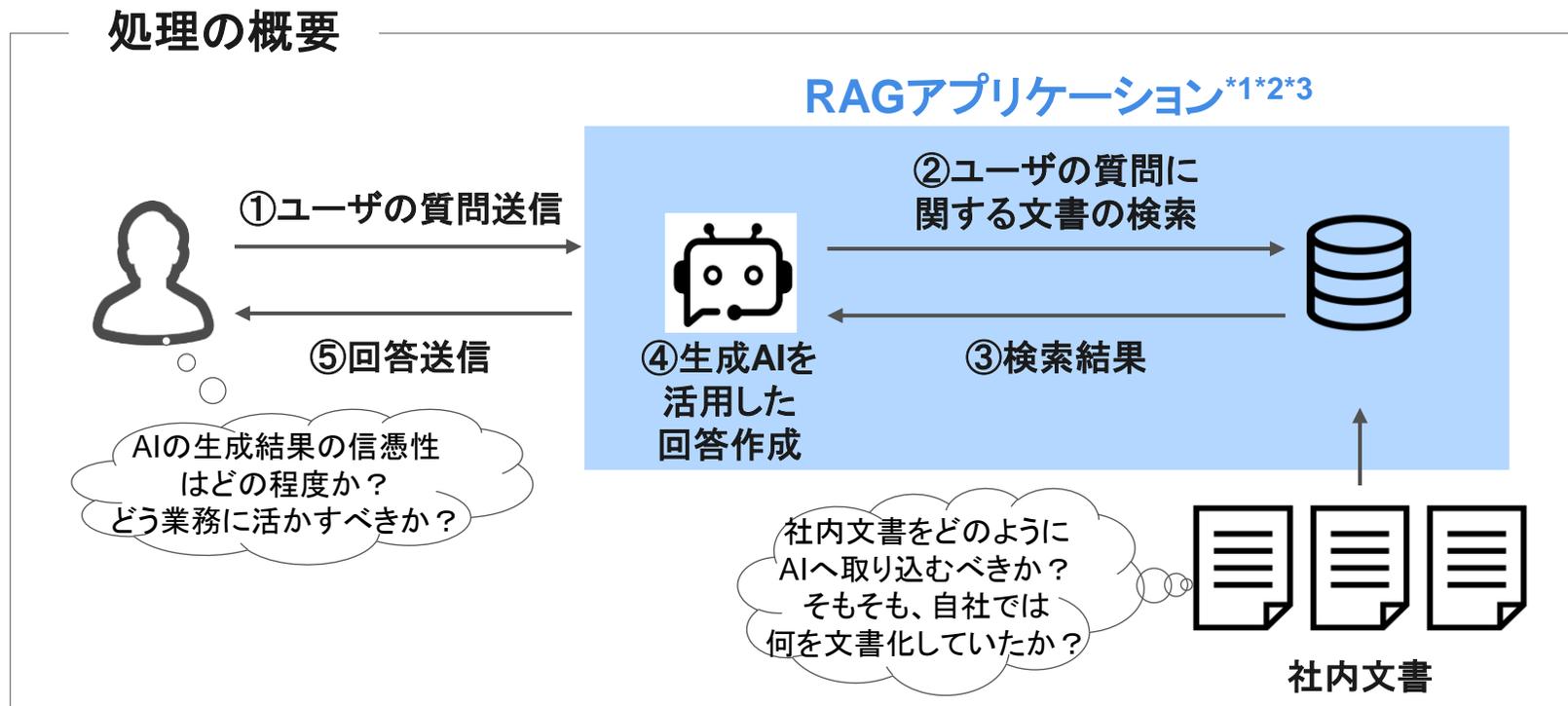
- 回答時間が1時間から1~2分に短縮。
- 15年以上の経験者でなければ答えられなかった専門性の高い内容を、3年目の社員でも回答できるようになり、人材活用の幅が広がった。
- 回答精度が約30%向上。
- LLM側のコストを約3分の1、RAG側のコストを約5分の1に削減。
- AWSのServerlessサービスとの連携により、パイプラインの運用効率改善を実現。

“ Amazon Bedrock ではセキュアにデータを用い LLM が活用できます。また、用途により最適なモデルを切り替えて利用できるので、コストを抑えながら速度・精度を高めることができました。”

橋本 圭輔
株式会社JDSC 技術共同創業者



RAGも活用しながら投資対効果の高いアシストツールを様々な業界にて実装中



*1 RAGとは: 文書検索を併用することで、追加学習を行うことなく生成AI(LLM)による回答を作成するアーキテクチャである (Retrieval Augmented Generation; 検索拡張生成)

*2 展開の背景: 独自にLLMを開発すると、かなりのコスト。また半年単位でLLMの精度が大きく向上するため、コストをかけて開発しても性能面で後れをとる可能性も有り

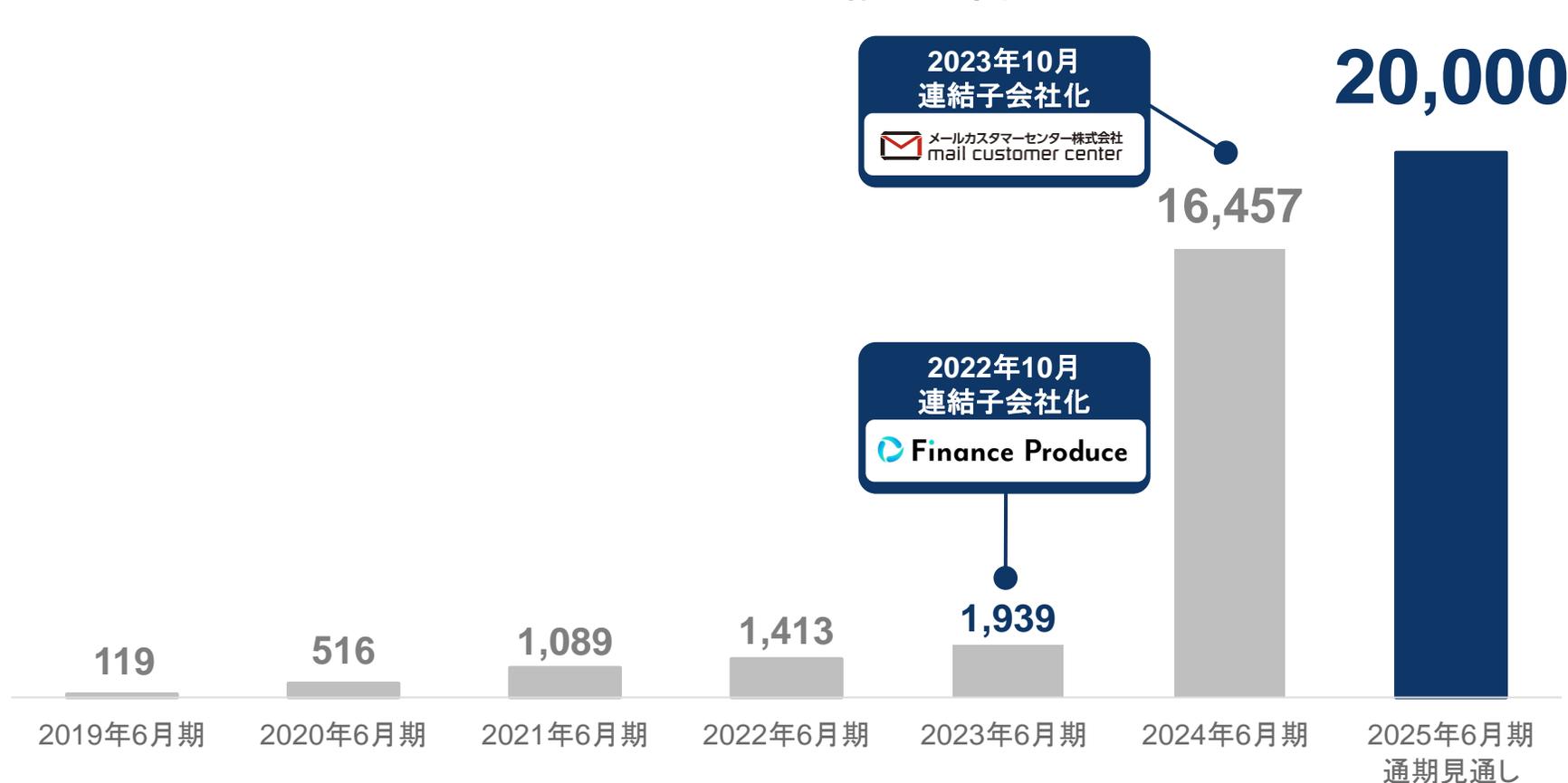
*3 さらに高度化の観点では、NVIDIAやAWSの専用チップを活用した独自モデル開発にも取り組む

当社連結売上のイメージ

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



海事領域 合併会社seawiseを軸に事業立ち上げ中

MISSION

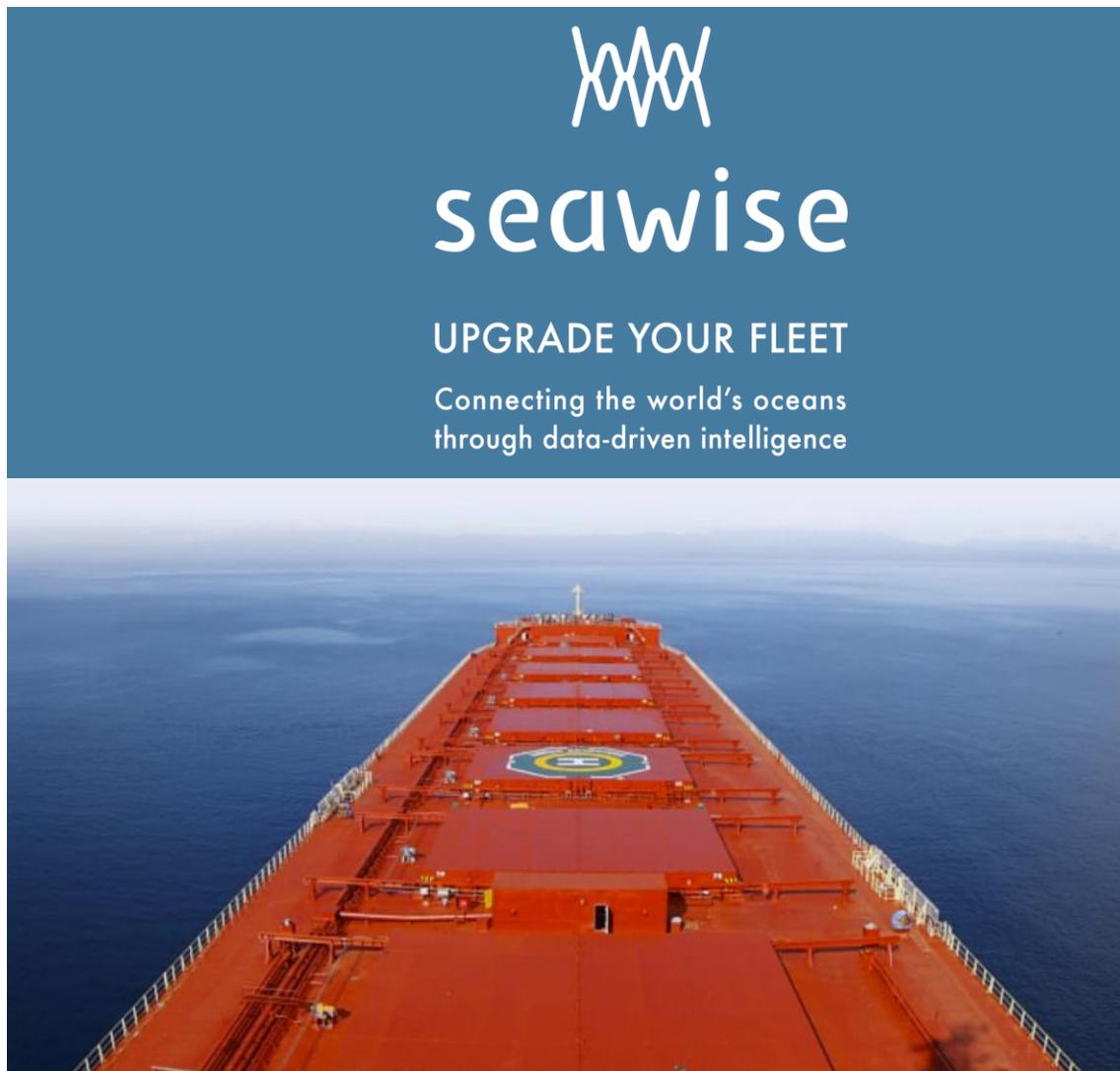
船舶の生涯価値向上を目指す。

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。

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)



目次

1 上場後の3年間の総括

2 中期経営計画における成長戦略

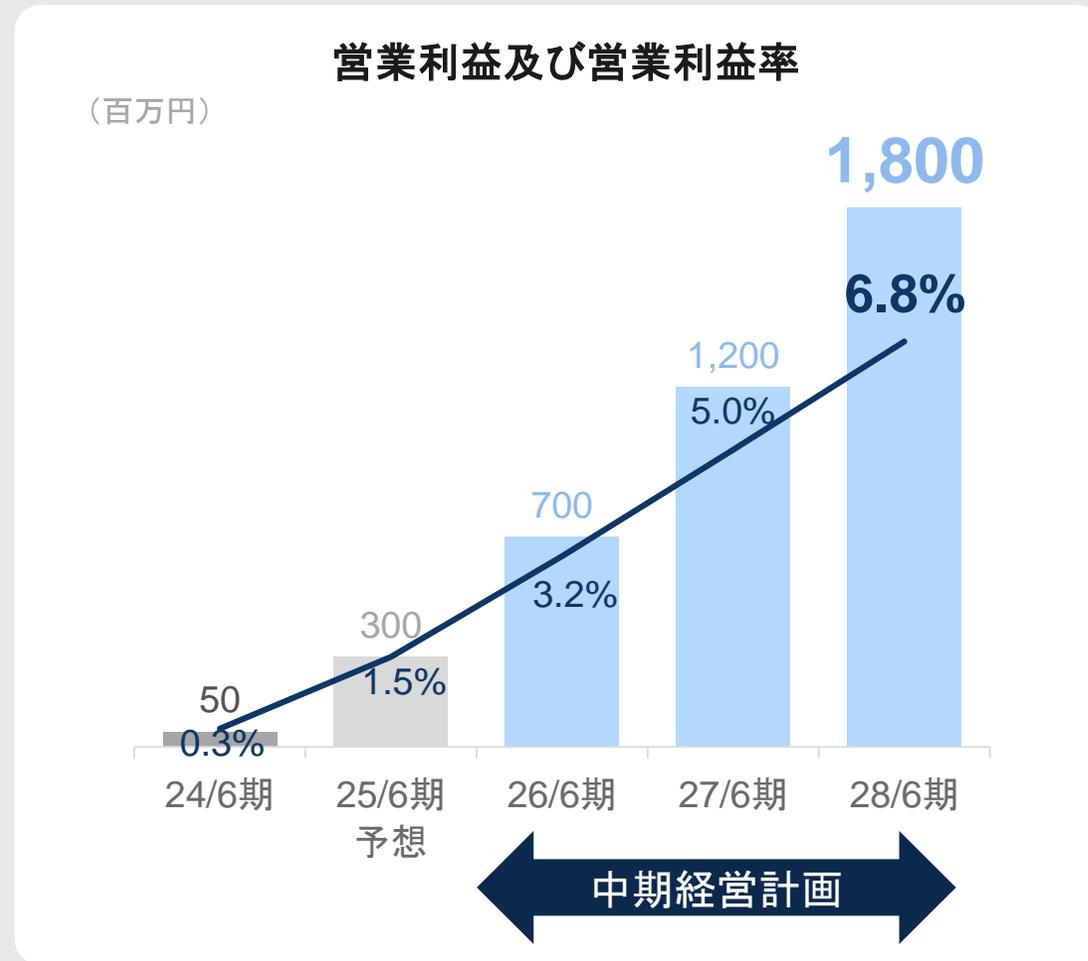
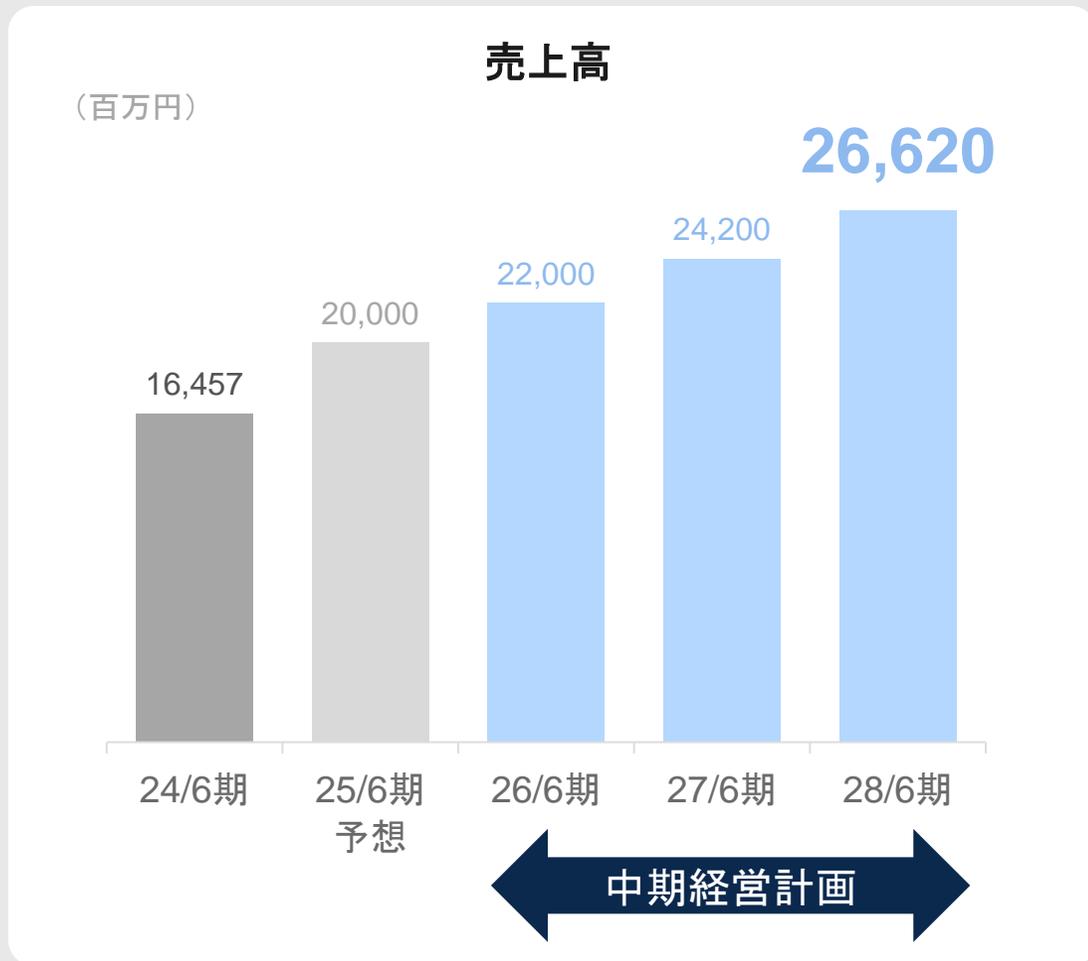
3 中期経営計画における財務目標とアクションプラン

4 非連続なM&Aへの取り組み

5 ESGに関する取り組み

連結売上高及び営業利益の見通し⁽¹⁾

グループ全体での「重層的な事業成果」と「営業利益」の創出によって企業価値を飛躍的に高める。



1. 新規のM&Aについては計画数値に含めていない

計画達成に向けたグループ各社の今後のアクション方向性



質の高い組織で旺盛なAI/DXへの需要を取り込み、再現性が高い成長を継続する

需要側(対産業 / 対顧客)

- 幅広い産業の国策テーマに対して、AI/DXの文脈で貢献し、既存産業を変革するという成功事例を積み上げる
- 戦略提携先のSCSKの8,000社の顧客基盤に対してアプローチを実施することで、営業効率を高める
- デジタル庁を筆頭に、“公共xDX”への展開を加速する
- AI/DXプロフェッショナルとしての実績とノウハウを武器に、大型のシステム開発(SI)案件を増加させていく

供給側(AIテクノロジー / 組織 / 採用)

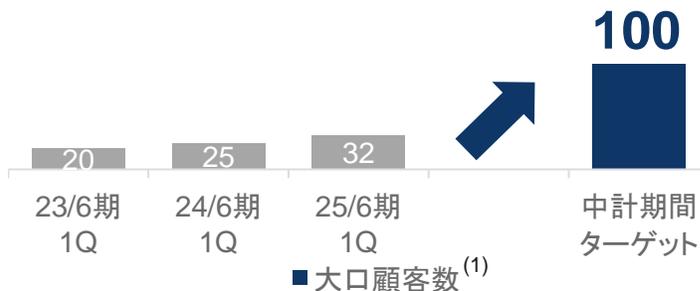
- 生成AI / LLMを活用する高度化・効率化・自動化の取り組み実績と、RAGも含めた最適化ノウハウを蓄積する
- データサイエンス、エンジニアリング、ビジネスコンサル、の全ての領域における高い採用力を維持・向上させる
- 収益獲得に直結するハイレイヤー層の採用を強化する
- データプラットフォームやAIアルゴリズムの知見を活かしたデータプロダクトの安定的な運営体制を構築する

注力テーマ

- 顧客ごと平均単価が安定推移し、顧客数の増加が売上拡大を牽引している現状を踏まえ、大口顧客数を重視する
- 平均単価を悪化させず、顧客数を増加させる方針

- 1人当たりの平均売上は概ね安定であるため、組織全体のキャパシティ拡大にとって重要な指標は正社員数となる
- 1人当たりの平均売상을悪化させず、組織を拡大する方針

重視する指標

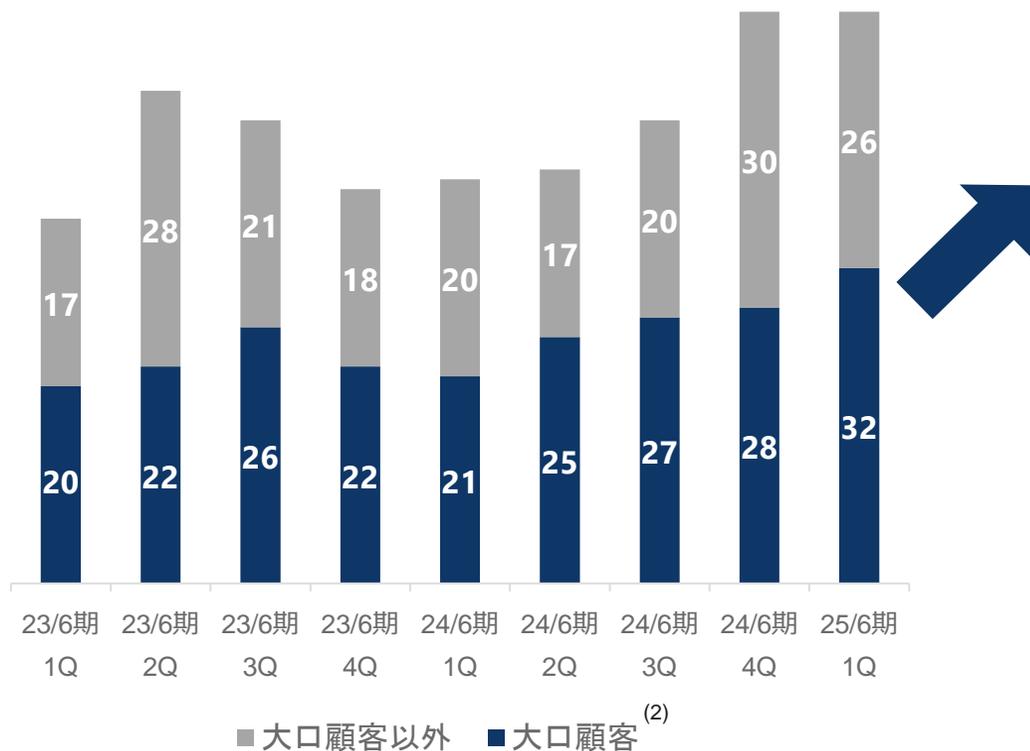


1. 通期売上高500万円以上の大口顧客

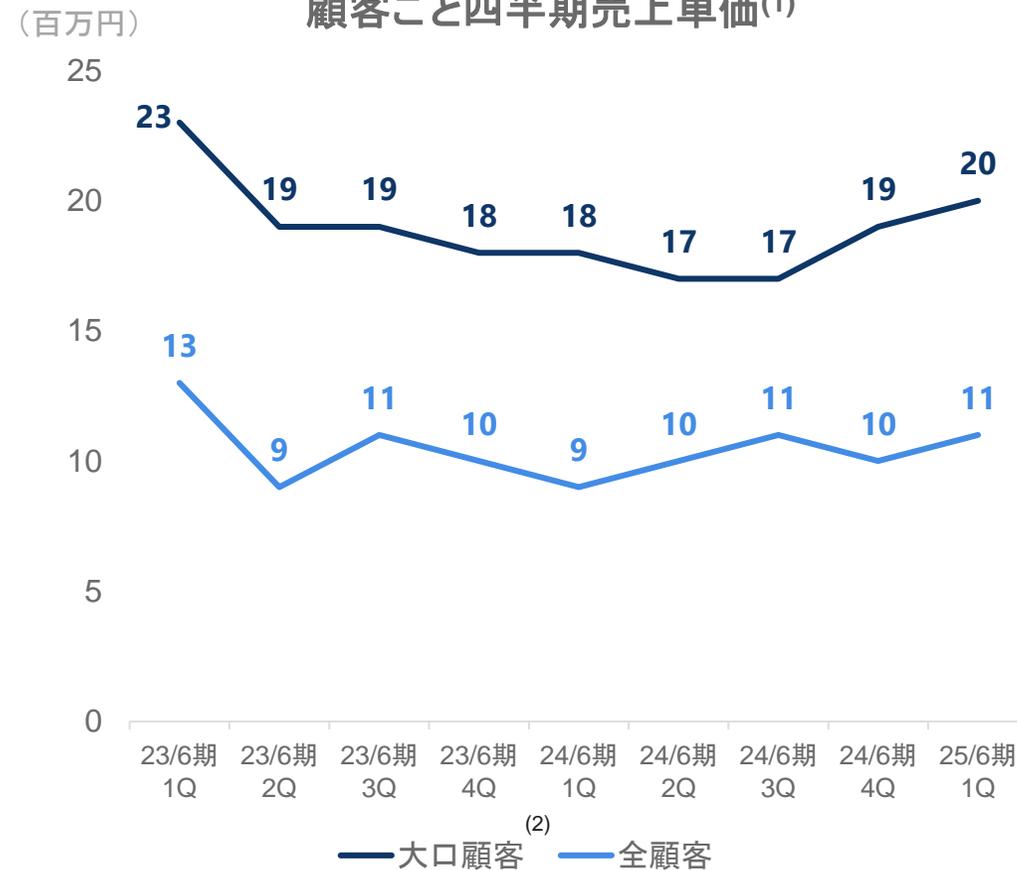
JDSC単体：顧客数及び単価

顧客当たり単価を大きく悪化させることなく、大口顧客数を増加させていく

顧客数



顧客ごと四半期売上単価⁽¹⁾

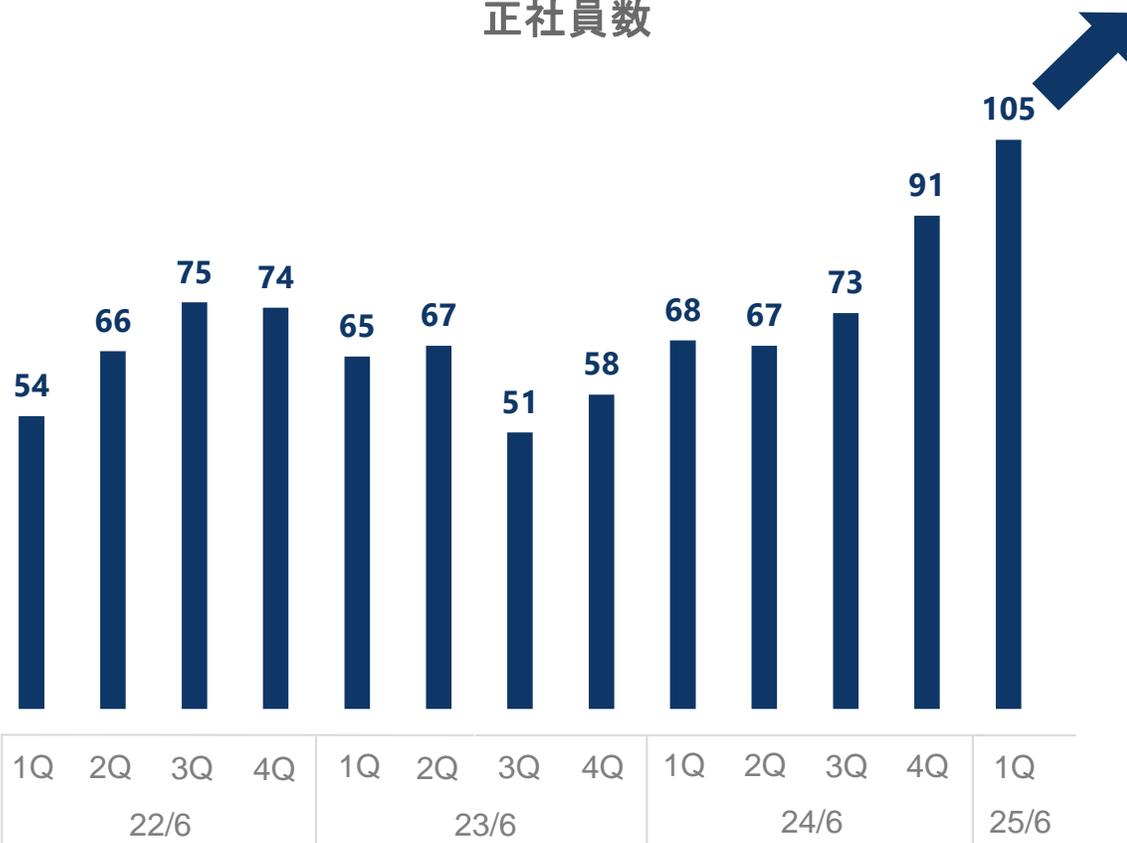


1. 四半期ごとの売上・顧客を対象に各単価を算出。大口顧客の単価＝大口顧客の売上÷大口顧客数、全顧客の単価＝全顧客の売上÷全顧客数
 2. 通期売上高500万円以上の大口顧客

JDSC単体：正社員数及び1人当たり生産性

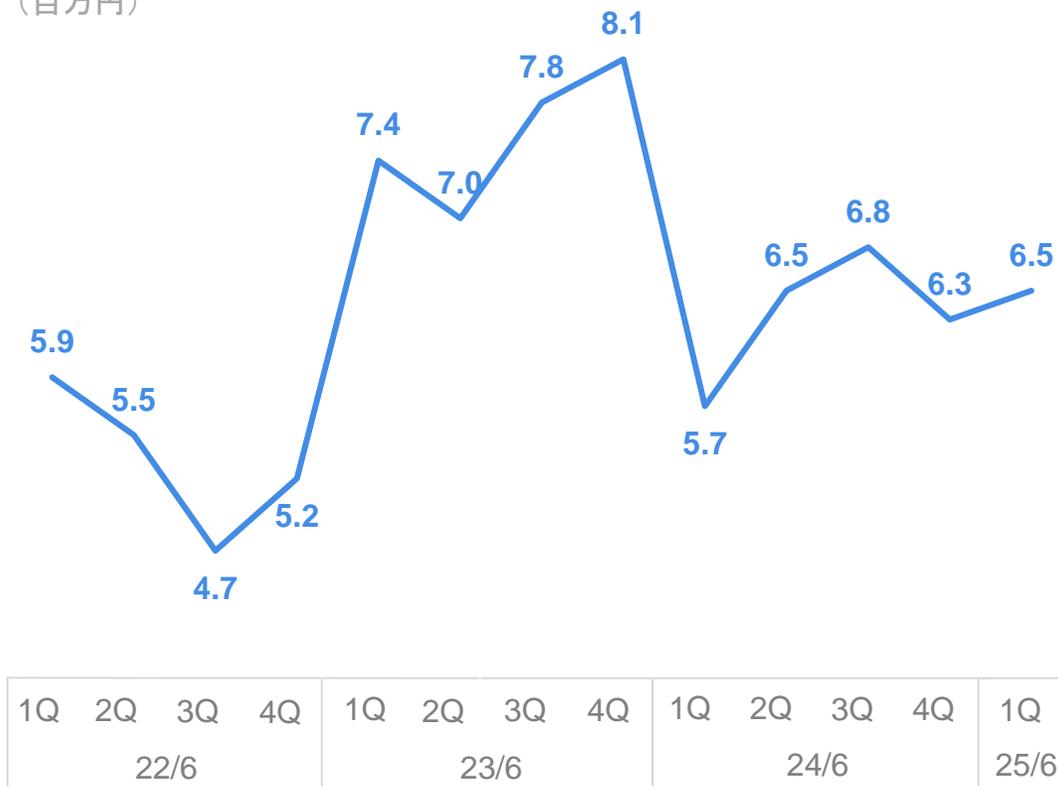
1人当たり生産性を大きく悪化させることなく、組織の安定拡大基調を維持する

正社員数



正社員1人当たり売上

(百万円)



計画達成に向けたグループ各社の今後のアクション方向性



成果報酬を積み上げることで利益を創出する

AI/DXによる高付加価値化で収益性を高める

注力テーマ

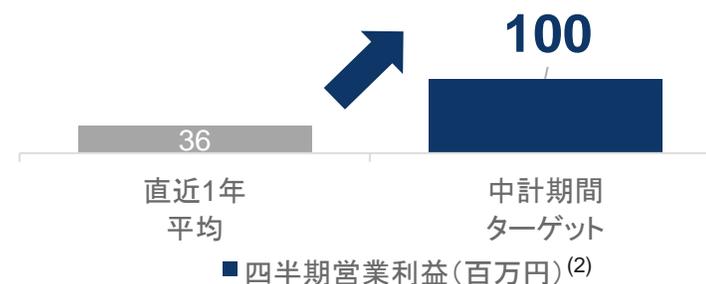
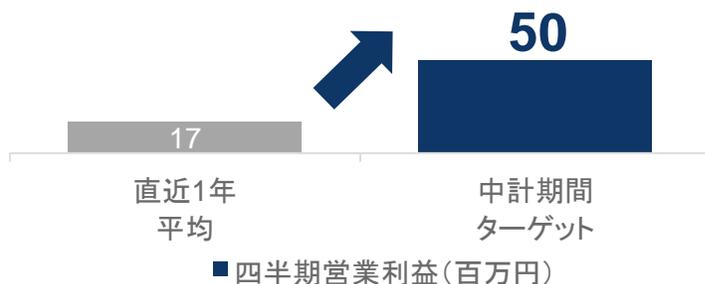
- M&Aが増加するトレンドの中で、顧客の利益を最大化するスタートアップFA専業で国内No.1の実績を活かし、事業を拡大する
- 利益規律を維持しつつも、スタートアップ経営者の信頼を獲得できる優秀な人材採用に積極的な投資を行う
- 常時抱える約100件程度の良質なスタートアップのパイプラインをもとに、JDSCの顧客基盤に対してクロスセルを行うことでグループシナジーを最大化する

- 業界最大手の一角としての安定的な収益基盤を維持する
- AI/DXによる高度化、データマーケティング知見の導入により、収益性が高い新規案件獲得を加速させる
- 国内の同業他社対比で大幅に引き上げ余地のある営業利益率の改善を目指す(同業A社 7.3% B社 5.5% MCC 0.8%⁽¹⁾)
- 全社のあらゆるオペレーションにおける内部統制の強化(不正の疑いがある取引の根絶)

重視する指標

- 成果報酬型のためボラティリティは高いが、四半期ベースでは安定的な利益創出が可能な状態を目指す

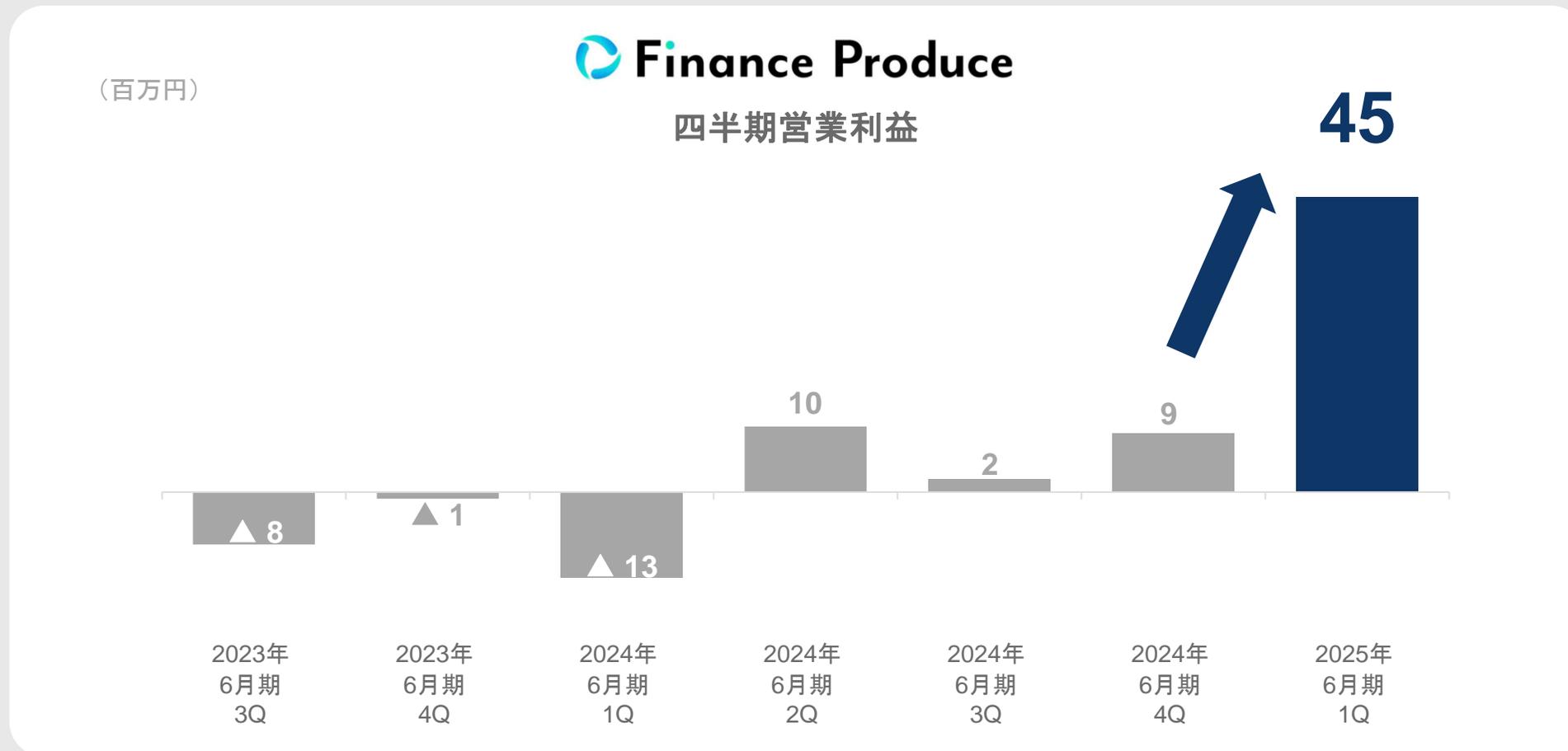
- 代理店経由の大口既存顧客の動向等により収益性は上下するが、中期的には収益力を大幅に改善させる



1. 他社のデータは24年3月期のIR資料のセグメント利益率を記載。MCCは2024年6月期の実績を使用
2. メールカスタマーセンターの営業利益は、のれん及び顧客関連資産の償却費負担を含めた数値

ファイナンス・プロデュース：グループ内のクロスセルによるシナジー創出もあり利益が改善傾向

今後も成果報酬型の案件を安定的に成約させ、グループ利益への貢献を目指していく。



ファイナンス・プロデュース：スタートアップと大企業の結節点となりUPGRADE JAPANを加速させる

公表済の支援実績例

【CRISP社ご支援】
資金調達しないことを助言
約1年半後に、資金調達することを助言



日本の外食を、
ひっくり返せ。

CRISP SALAD WORKS

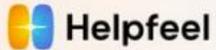
 Finance Produce

Surpass社のセルサイドFAとして
M&Aをご支援

営業 / マーケティング / DXにおける女性活躍支援 東証プライム | 経営コンサルティング

 × 

 Finance Produce

 Helpfeel

シリーズD
資金調達 **20** 億円 累計 33億円

生成AI × 検索SaaS あらゆるユーザー接点をDX化

 Finance Produce

web3ヘルスケアアプリ
HEAL-III

累計約2.1億円の資金調達を実施

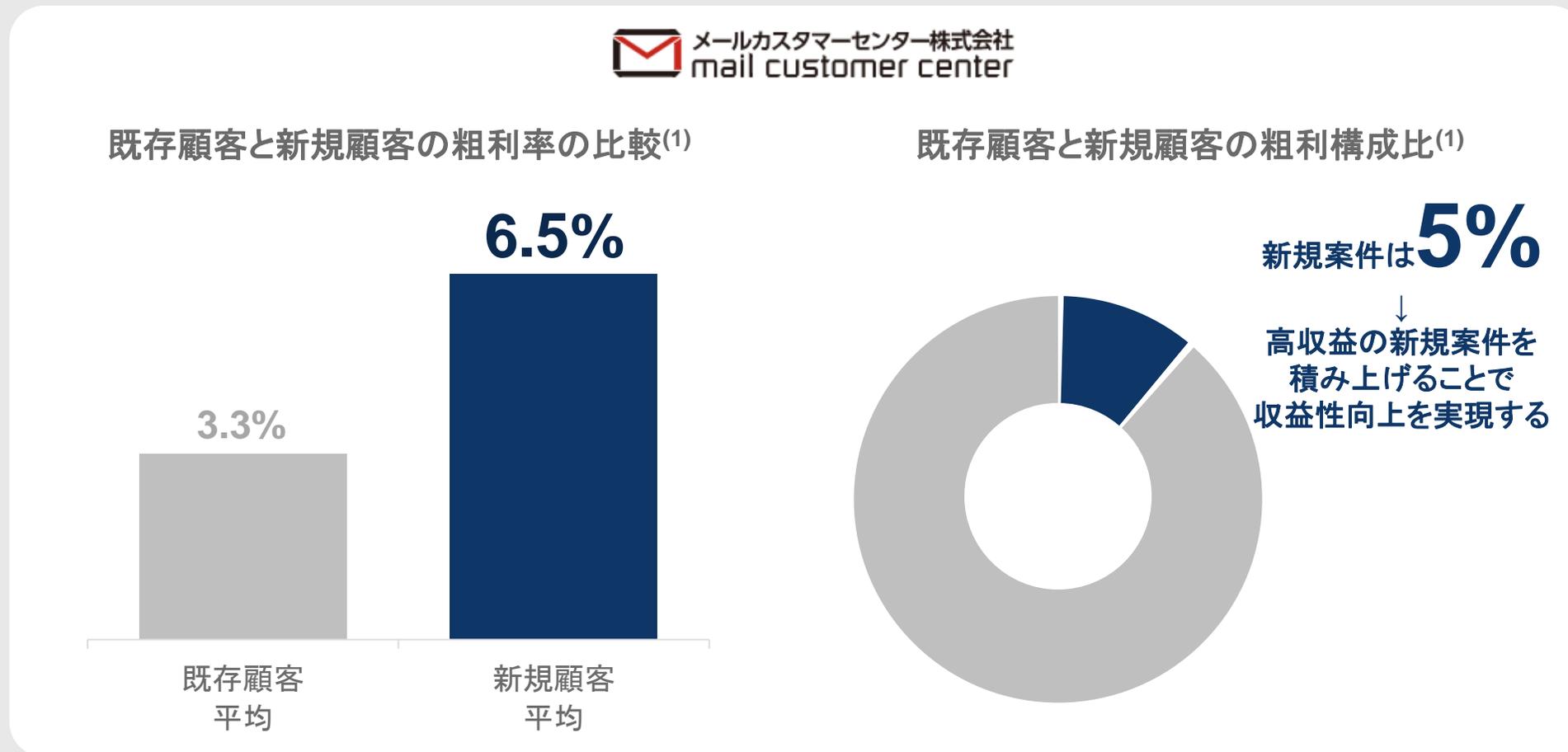
    



 Finance Produce

メールカスタマーセンター：AI/DXによる高付加価値化により高利益率の新規案件獲得が進行中

収益性が高い新規案件を積み上げることで、全体の案件ミックスを改善させ利益率の向上を図る。



1. グループイン後の2023年10月~2024年10月の数値

メールカスタマーセンター：データマーケティング領域への進出でデータ起点の顧客支援が可能となる

データベースの買収による データマーケティング領域への参入

2024年12月19日

各位

会社名 株式会社JDSC
代表者名 代表取締役社長 加藤 聡志
(コード：4418、東証グロース)
問合せ先 取締役 CFO 作井 英陽
(TEL. 03-6773-5348)

連結子会社におけるデータマーケティング領域への参入に関するお知らせ

当社の連結子会社であるメールカスタマーセンター株式会社（本社：東京都文京区、代表取締役：濱崎勝海、以下「メールカスタマーセンター」という）は、100万社超の企業と600万超の事業所のデータが含まれるデータベースの買収によりデータマーケティング領域に参入することになりましたのでお知らせいたします。

1. 新規事業開始の背景

当社グループは、グループのミッションであるUPGRADE JAPANに向けて、AIソリューションの創出であるLayer 1、AIソリューションの横展開であるLayer 2に加え、M&Aを通じた事業取得とデータサイエンス・AIによる価値向上を進めるLayer 3の拡大を戦略的に進めております。

これまで、Layer 3の領域において、AIが蓄積されたデータを学習し、顧客一人一人の反応を予測することで属人的なセグメンテーション作業を自動化するAIプラットフォーム「response insight」（レスポンス・インサイト）等のAI技術を、ダイレクトメール（DM）ソリューションに掛け合わせることで、送付先の最適化を図るなど、高単価なサービスの創出を行ってまいりました。また、DMの送付先ごとに個別のQRコードを添付することで顧客の反応や行動を可視化し、高度なリマインドができるDMソリューション「QRDM」のサービス提供も行っております。

今回、Layer 3領域での更なる拡大を計画していた所、100万社超の企業と600万超の事業所のデータが含まれるデータベースの買収によりデータマーケティング領域に参入することになりました。これにより、ダイレクトメールの顧客にはリスト販売を、リストの顧客にはダイレクトメール販売を相互に営業促進できることから、効率的に売上、利益の増大が期待されます。

また今後は、データマーケティングの機能を駆使しながら、データサイエンス・AIの知見、DMソリューションを掛け合わせることで、より付加価値の高いサービスを積極的に展開してまいります。

QRコード付きDMによる 顧客反応の可視化ソリューションの開発

報道関係者各位

2024年4月3日

メールカスタマーセンター株式会社

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」を提供開始 ～保険代理店への試験導入では成約率を1.8倍に伸張～

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：東京都文京区、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4月3日より、DMの送付先ごとに個別のQRコードを添付することで顧客の反応や行動を可視化し、高度なリマインドができるDMトータルソリューション「QRDM」のサービスの提供を開始します。本ソリューションは、JDSCが持つデータサイエンスの知見を用いたDMの価値向上施策の一つであり、今後もメールカスタマーセンターはJDSCグループとして、AIやデータサイエンスを活用した新たなDMの開発、提案を行ってまいります。

近年、紙媒体が若年層から新鮮で新しい体験として捉えられるなど、紙DMの価値が見直されています。その一方で、広告出稿企業にとって紙DMは送付効率化と効果測定がWeb広告と比べて難しく、多くの企業が印刷物の開封率や反響の収集、受領後のアクション追跡といった効果測定に課題を抱えています。紙DMの効果を測定するQRコードを活用したDMソリューションも各社から提供されていますが、流入経路とアクセス数を計測するに過ぎず、送付先のユーザー反応を計測するには不十分なものが多いのが現状です。

メールカスタマーセンターは、これらのクライアントが持つ共通課題を解決するために、送付先別のQRコード付きDMの発送からWebマーケティングまでを管理、効率化する画期的なトータルソリューション「QRDM」の提供を開始します。「QRDM」では、個別QRコードの発行だけでなく、ランディングページ（LP）の作成、受信者のアクション状況の管理、反応に応じた顧客別Webマーケティングの実施などを一気通貫で行うことが可能です。高スコアの顧客への発送回数を重ねれば重ねるほど好反応顧客をソートできるユーザースコアリング機能を活用することで、PDCAサイクルによる効率化向上を図ることができます。

投資余力を確保した健全なバランスシート運営と機動的な株主還元

2024年9月末時点（連結ベース）

資本政策の方針



(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
 - 関係が強いパートナー企業に対する第三者割当による資本増強は今後も前向きに検討
- 成長投資の方向性
 - 競争優位の源泉であるAIソリューション事業におけるデータサイエンティスト/エンジニア/コンサルタントといった高度人材の採用コスト
 - 生成AIやLLM関連のテクノロジーに対する開発投資や先端技術の調査費用や検証コスト
 - 非連続なM&AやJVに伴う支出
- 株主還元の方向性
 - 中計最終年度の創業10期目までの第2創業期においては、引き続き成長のための人材投資や技術投資を優先
 - 資本市場動向の大幅な変動や自社の株価動向を注視しつつ、自己株式取得等の機動的な形での株主還元を検討

目次

1 上場後の3年間の総括

2 中期経営計画における成長戦略

3 中期経営計画における財務目標とアクションプラン

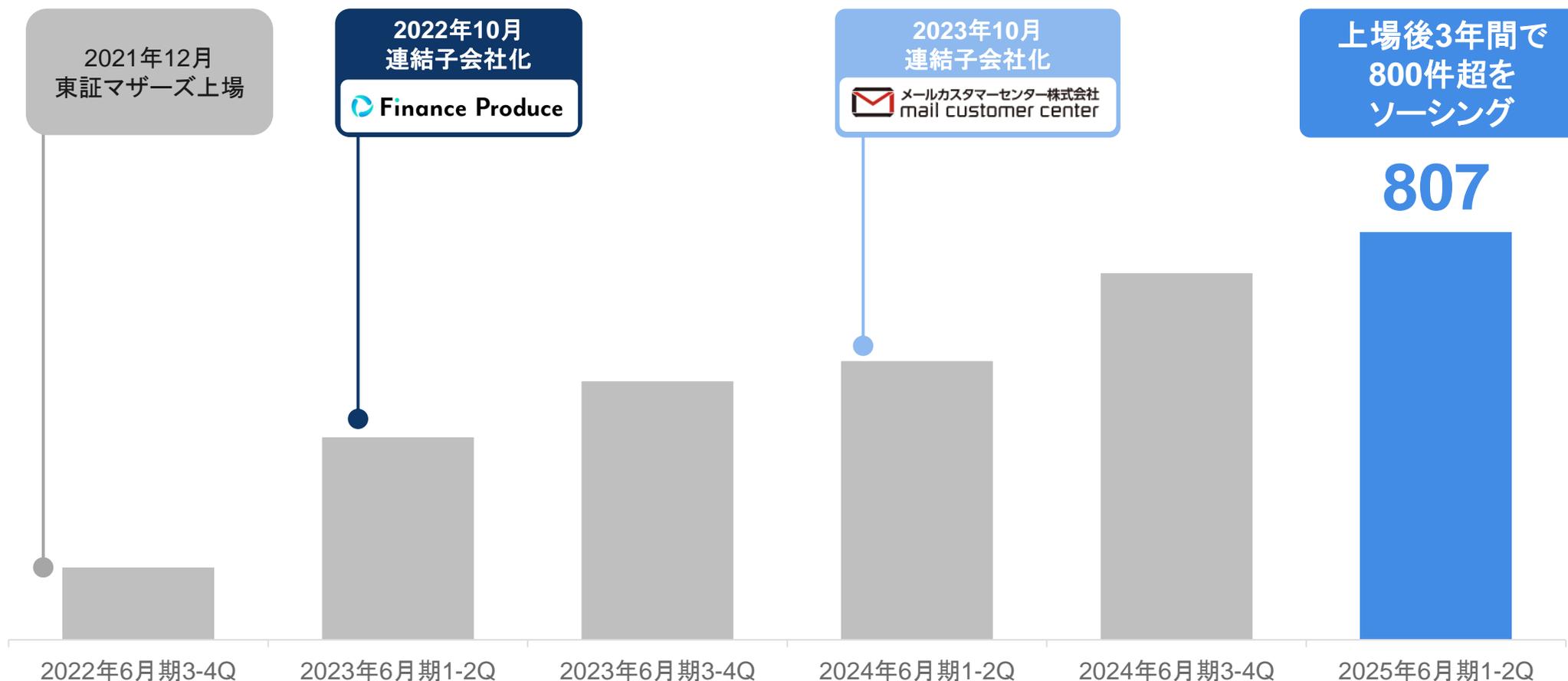
4 非連続なM&Aへの取り組み

5 ESGに関する取り組み

非連続なM&Aへの取り組み

上場後800超のM&A案件をソーシングし2社の買収を実行。今後も積極的に検討を進める

(棒グラフはソーシング件数(累積)の推移)



広範な領域でのM&Aの実行とPMIを行う上で十分な社内体制を有している

M&Aの実施方針

1

当社が過去にAI・データサイエンスで
変革・価値向上を行った経験を有する領域

→ 幅広い産業領域が対象となる点が当社の強み

2

データサイエンティストやシステムエンジニアや
コンサルタントなどの高度人材を確保できる領域

3

過度に高い価格でないこと(グループへの利益貢献が
のれん償却負担を超える水準で期待できること)

幅広い領域でのM&Aの実行とPMIを 可能とする社内専門チーム

管理部門(M&Aを全般主導)



- 取締役CFO
- 外資系投資銀行出身



- M&A責任者
- ソフトバンク社長室、
PEファンド出身



- 経営管理責任者
- 公認会計士
- 4大監査法人出身



- M&A担当者
- 大手証券会社、
4大監査法人出身

事業部門(案件ごとに関与)



- 外資系戦略コンサル
ファーム、外資系
メーカー 出身



- 外資系戦略コンサル
ファーム M&A チーム
出身



- 外資系投資銀行出身



- 外資系戦略コンサル
ファーム出身

目次

1 上場後の3年間の総括

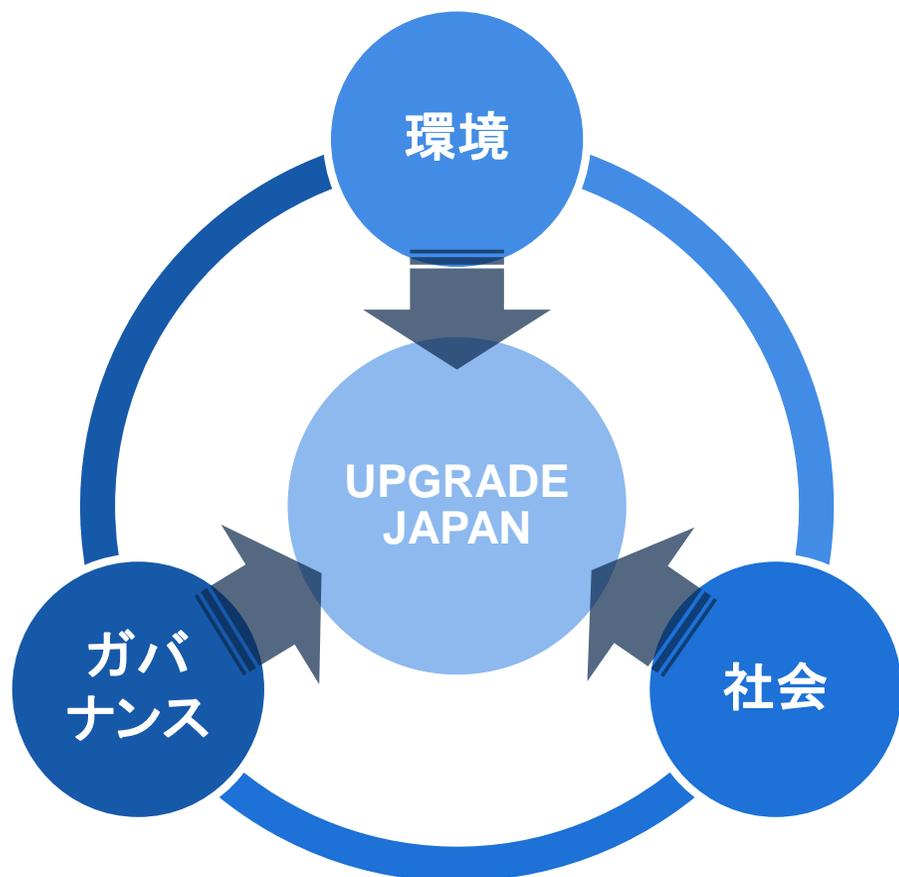
2 中期経営計画における成長戦略

3 中期経営計画における財務目標とアクションプラン

4 非連続なM&Aへの取り組み

5 ESGに関する取り組み

ESGの各領域における取組を推進することで、持続可能な企業価値向上とミッション実現を目指す



環境

環境負荷低減への積極的な取り組み

- 先進的且つ革新的サービスの提供により環境負荷低減のための改善に努める。
- 各産業のリーディング企業との連携を通じて持続可能なエコシステムを実現するとともに、業界内の環境保全活動に貢献する。
- 取り組み事例：東急不動産と共同での再生可能エネルギー推進技術等の評価・実証事業、JERAとの太陽光発電 電力量の高精度予測システムの共同開発

社会

魅力的な職場環境整備への取り組み

- 従業員の成長意欲に応え、高いモチベーションを持って働くことができる環境整備に努め、従業員の定着を促進する。
- 取り組み事例：女性の活躍推進に関する取り組みの実施状況などが優良な企業として、「えるぼし認定」の最高位である3つ星を2024年3月に取得

コンソーシアム形成を通じた社会連携強化への取り組み

- 当社の先進技術を活用したイノベーション創出やネットワーク構築を促進することで、社会活動の活性化と持続可能な社会の実現に貢献する。
- 取り組み事例：中部電力とともに発起人として「フレイル対策コンソーシアム」を設立

ガバナンス

コーポレートガバナンス強化への取り組み

- 健全な事業活動の継続のために、透明性と説明責任を重視したガバナンス体制構築及びリスク管理体制の整備に努める。

子会社管理の強化への取り組み

- グループ会社の内部管理体制を強化し、不正行為が発生しない組織風土と仕組みを構築する。

目次

Appendix

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	
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

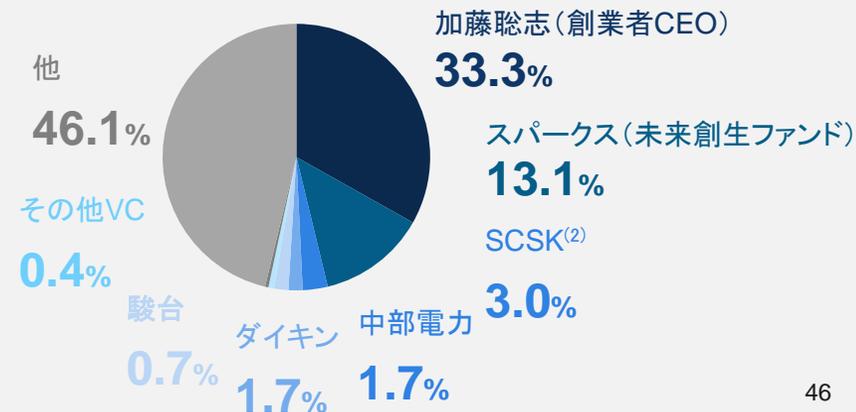
1. 株主及び連携先

2. 2024年7月1日の第三者割当増資実施後の数値

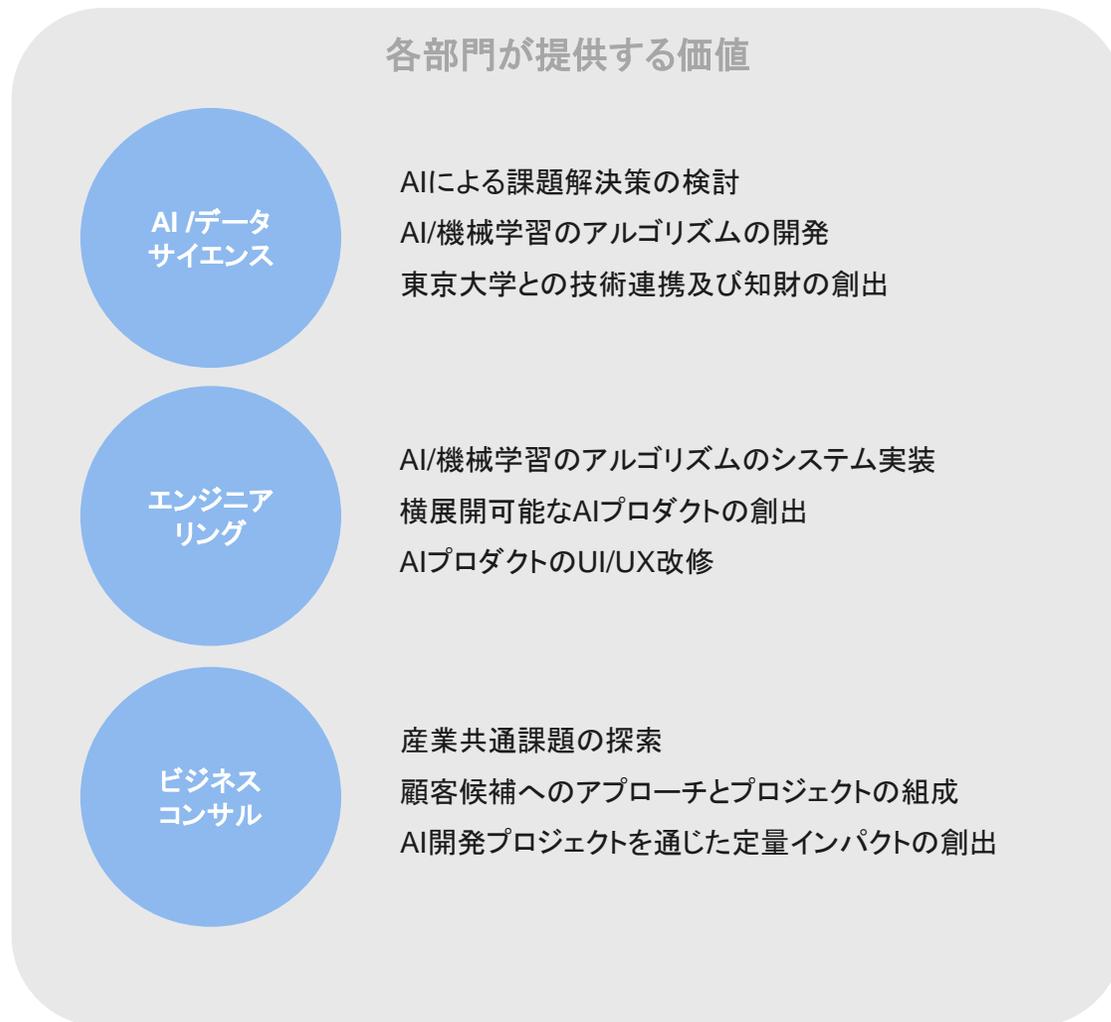
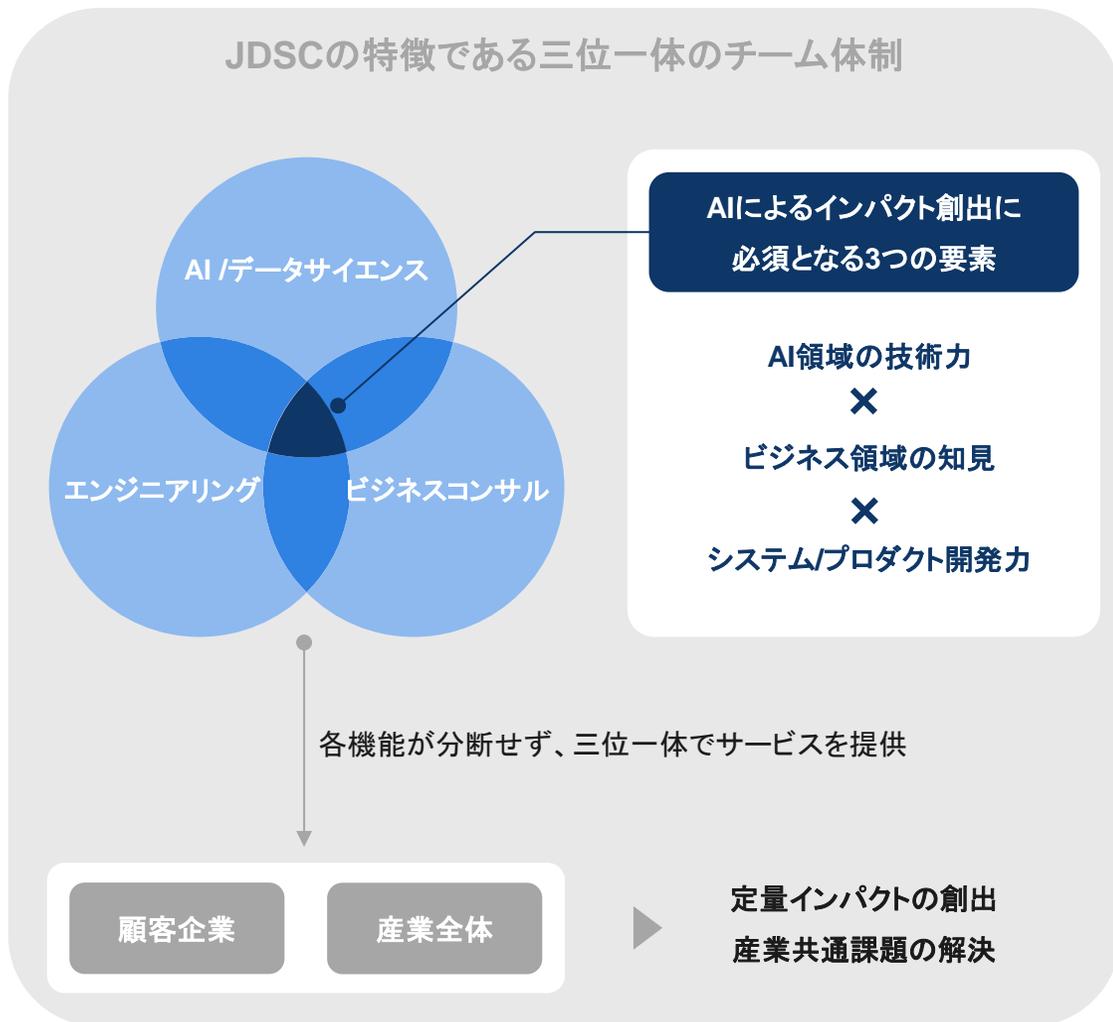
主要なアライアンス先 (1)



株主構成(2)

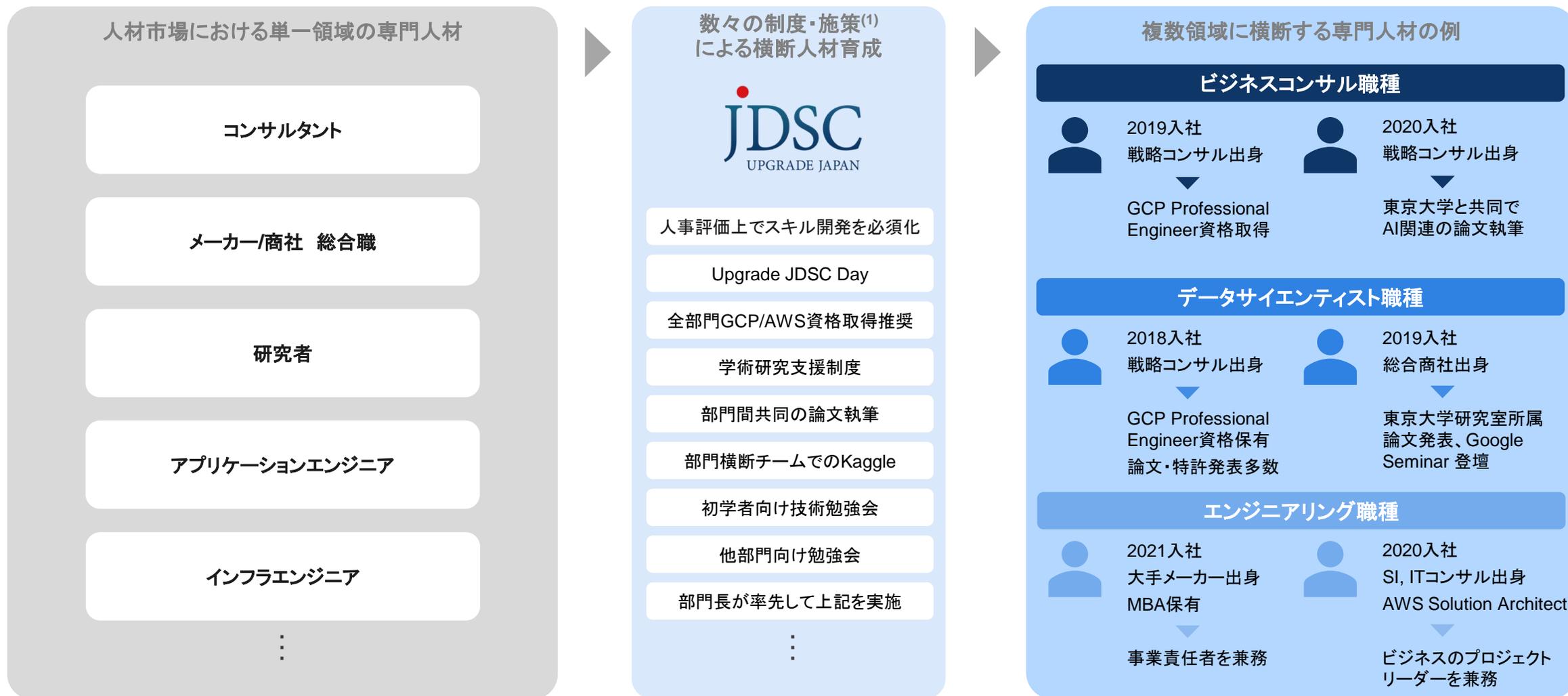


三位一体のチーム体制により、AI活用を強力に推進する



「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

競合優位を生み出す組織体制

技術とビジネスの双方に経験豊富なチームでUPGRADE Japanを実現する



加藤 聡志
代表取締役CEO
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



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



中橋 良信
VP of Data Science
DX Strategy

職歴: PwC、Deloitte、E&Y



筒井 一彰
seawise 代表取締役社長
DX Solution

職歴: アクセンチュア



田中 謙司
社外取締役
東京大学大学院 教授

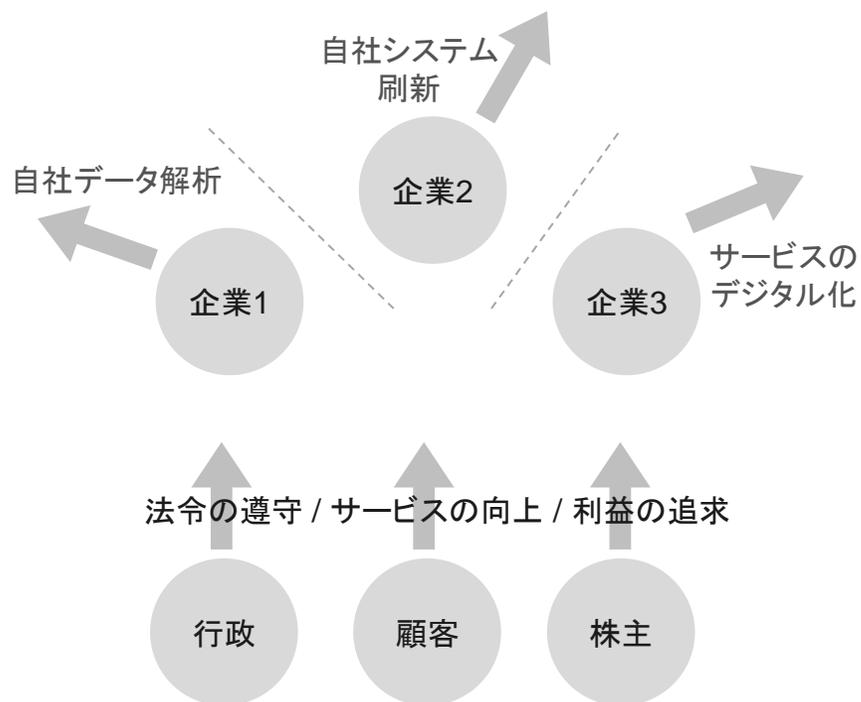
職歴: マッキンゼー

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



これまでの、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

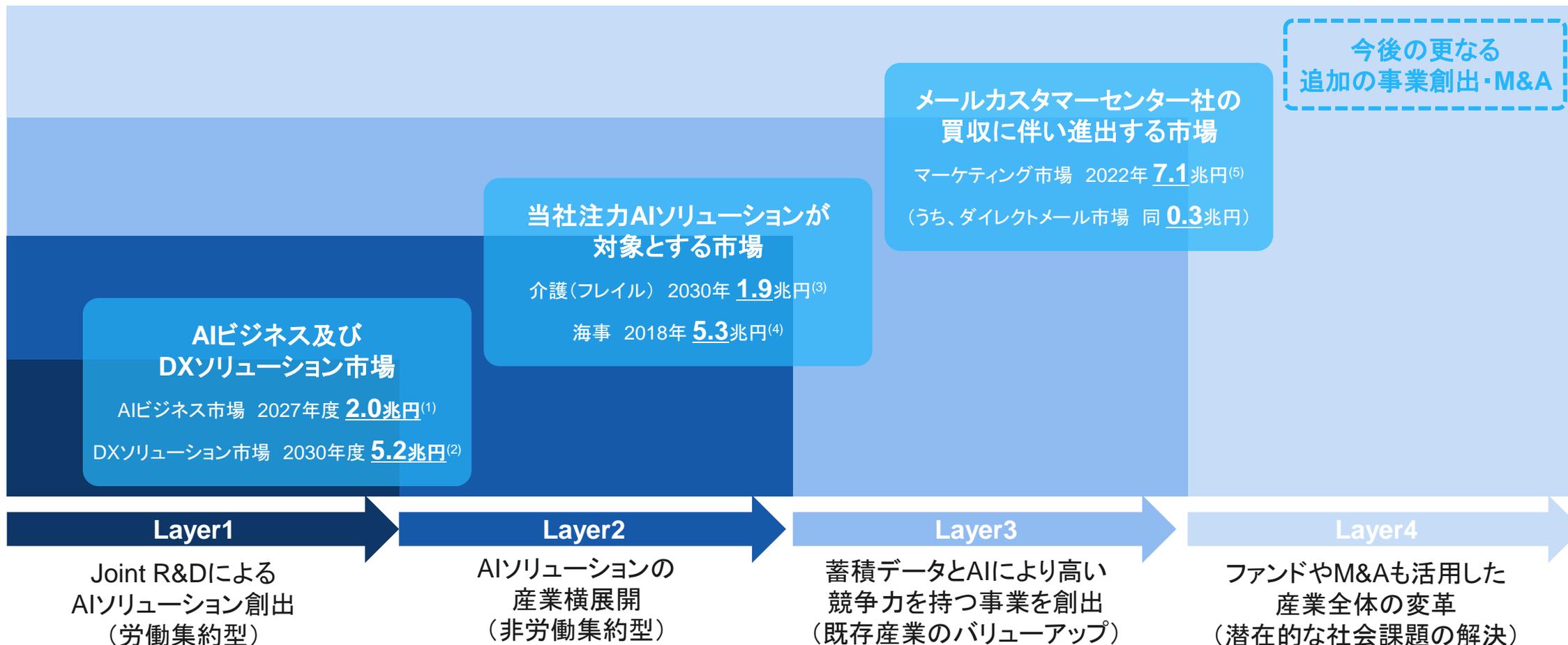
産業構造そのものの変革



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

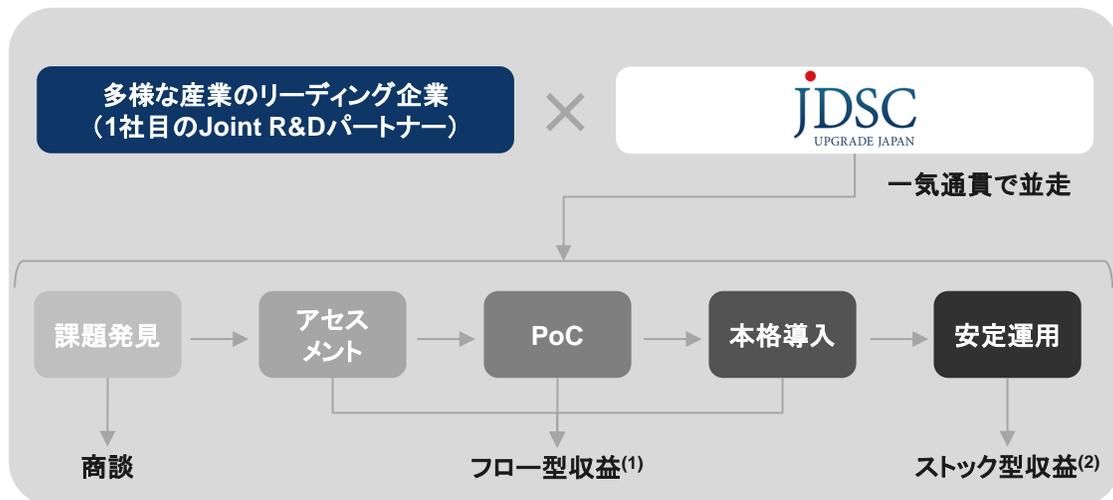
産業全体の課題解決を推進するアプローチで、AI・DXの広大な市場(TAM)へアクセス
未解決課題が残る産業に自ら進出し、“UPGRADE JAPAN”を実現する唯一無二のAIカンパニー



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」

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。

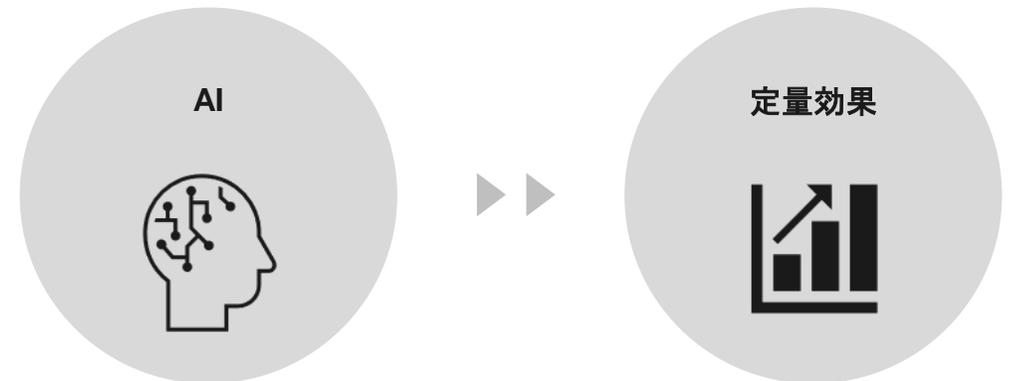
当社のAIプロダクトの2つの特徴

「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

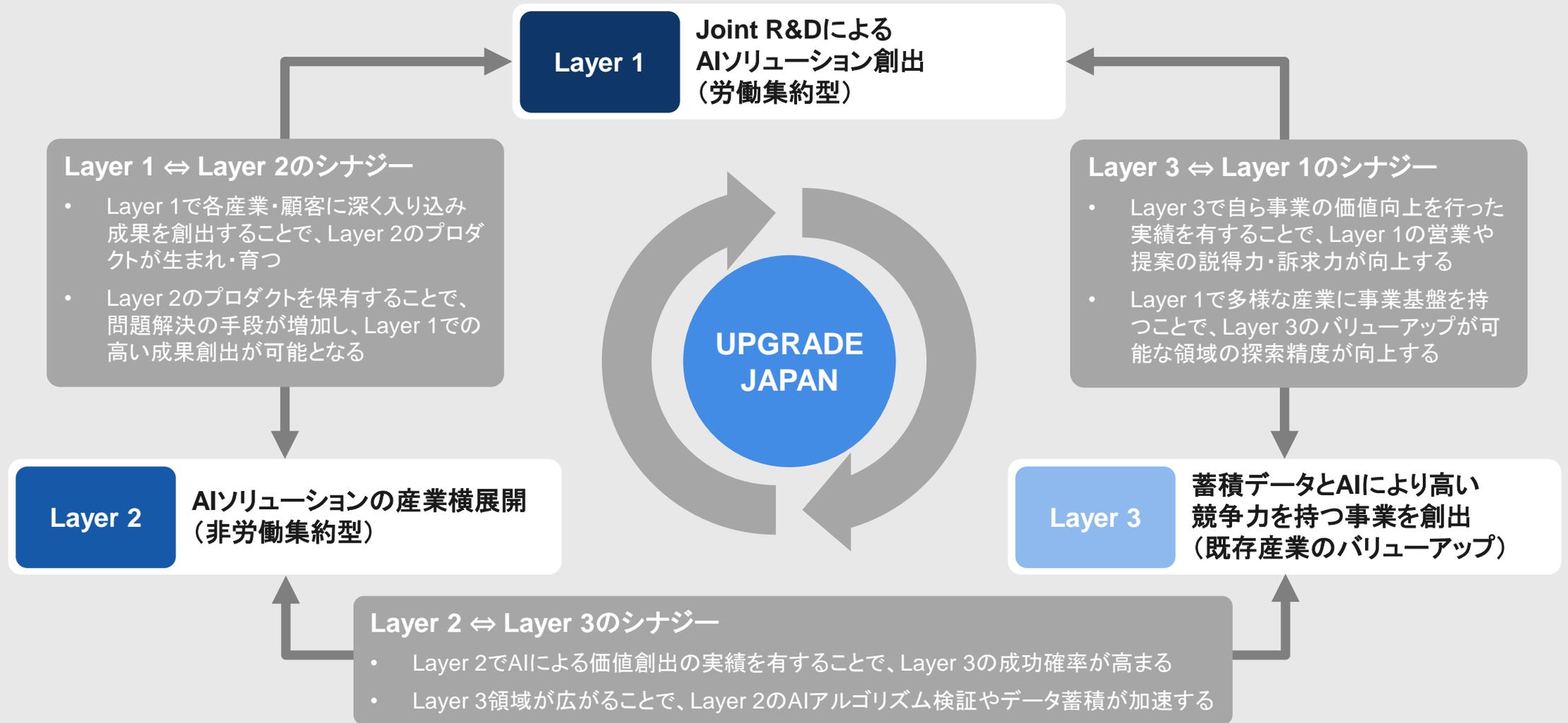
個別企業ではなく産業共通の課題(SDGs)を解決



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



“UPGRADE JAPAN”を共通軸に、事業ポートフォリオを構築する

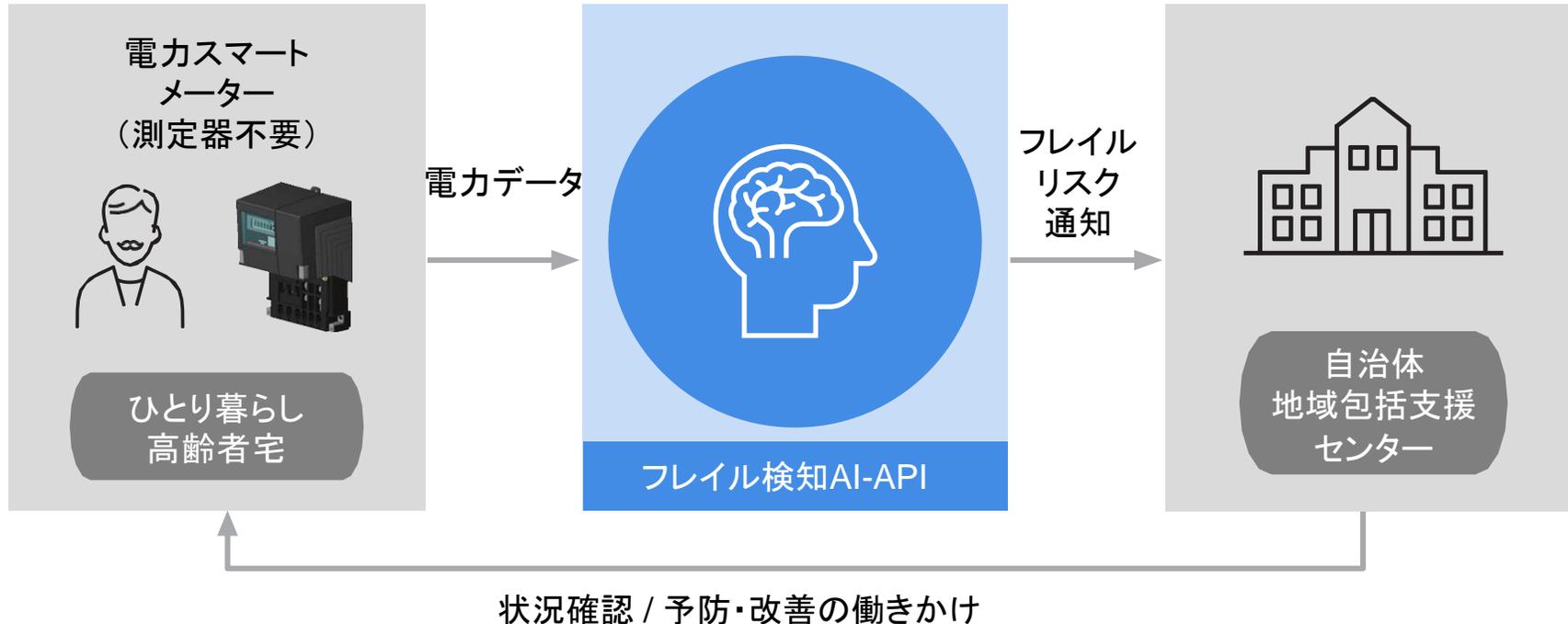


フレイル事業の取り組み： 全国の自治体を対象にサービス提供・拡大中

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



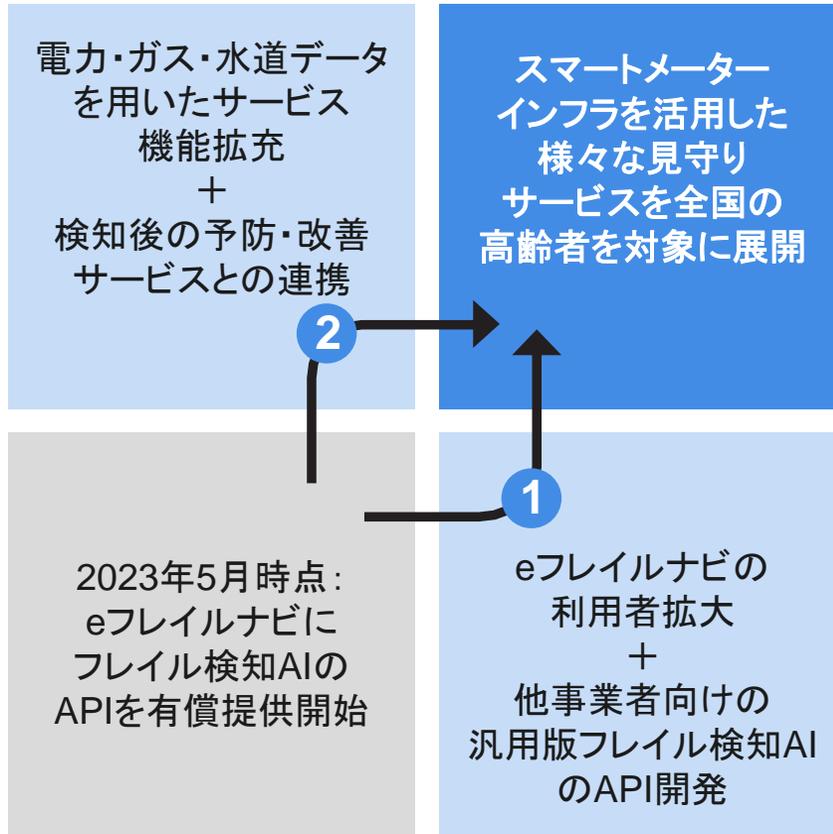
自治体向けフレイル検知サービス「eフレイルナビ」の概要(2023年4月4日提供開始)



※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



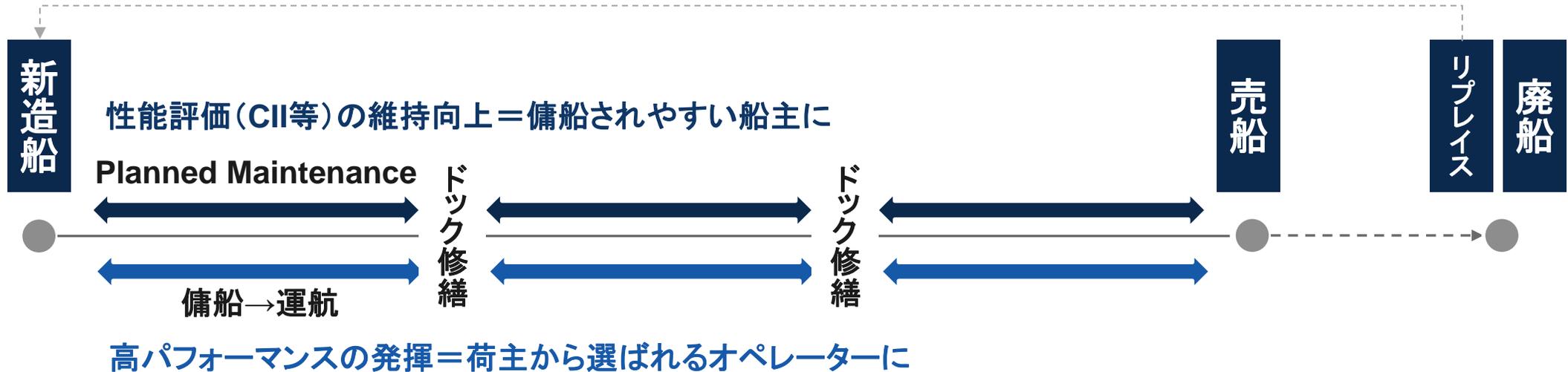
1 事業拡大に向けた取り組み

- 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

seawiseが目指す世界観は、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 ...



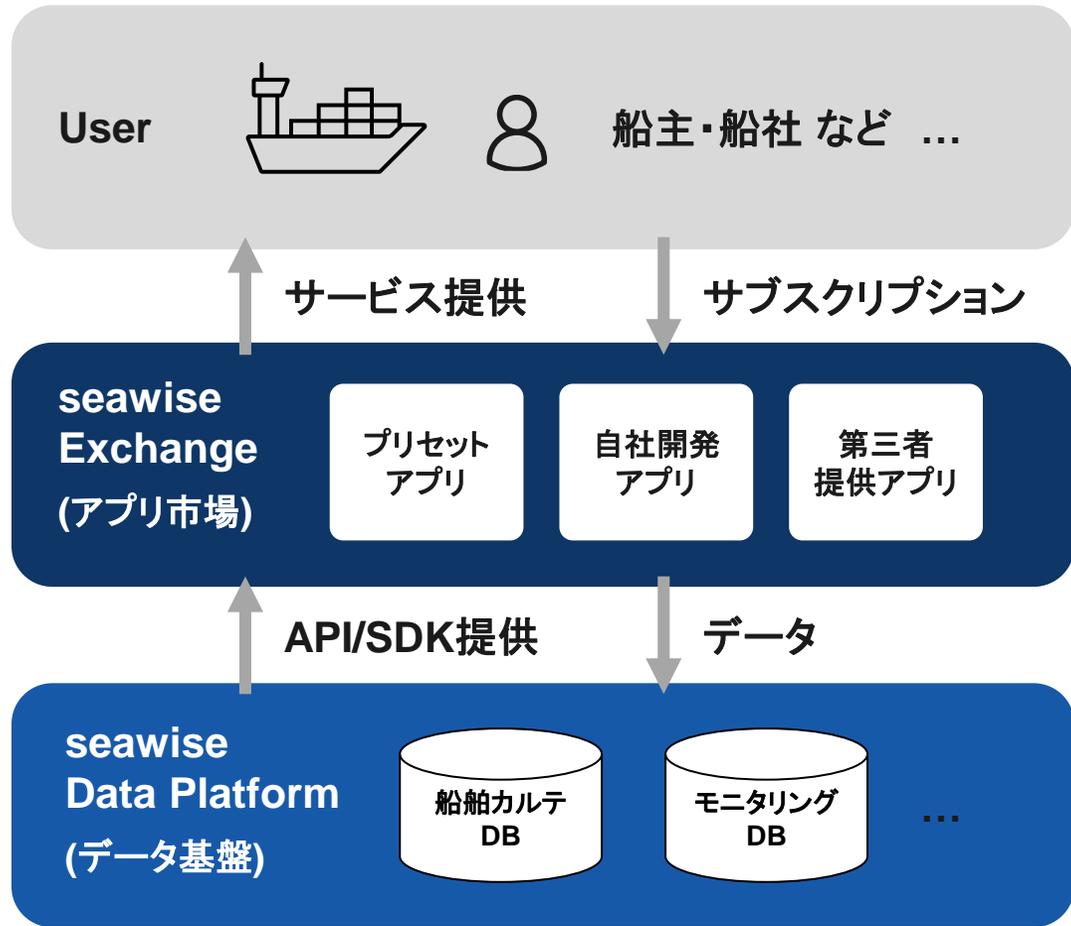
ドックオーダー
修繕結果 ...



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

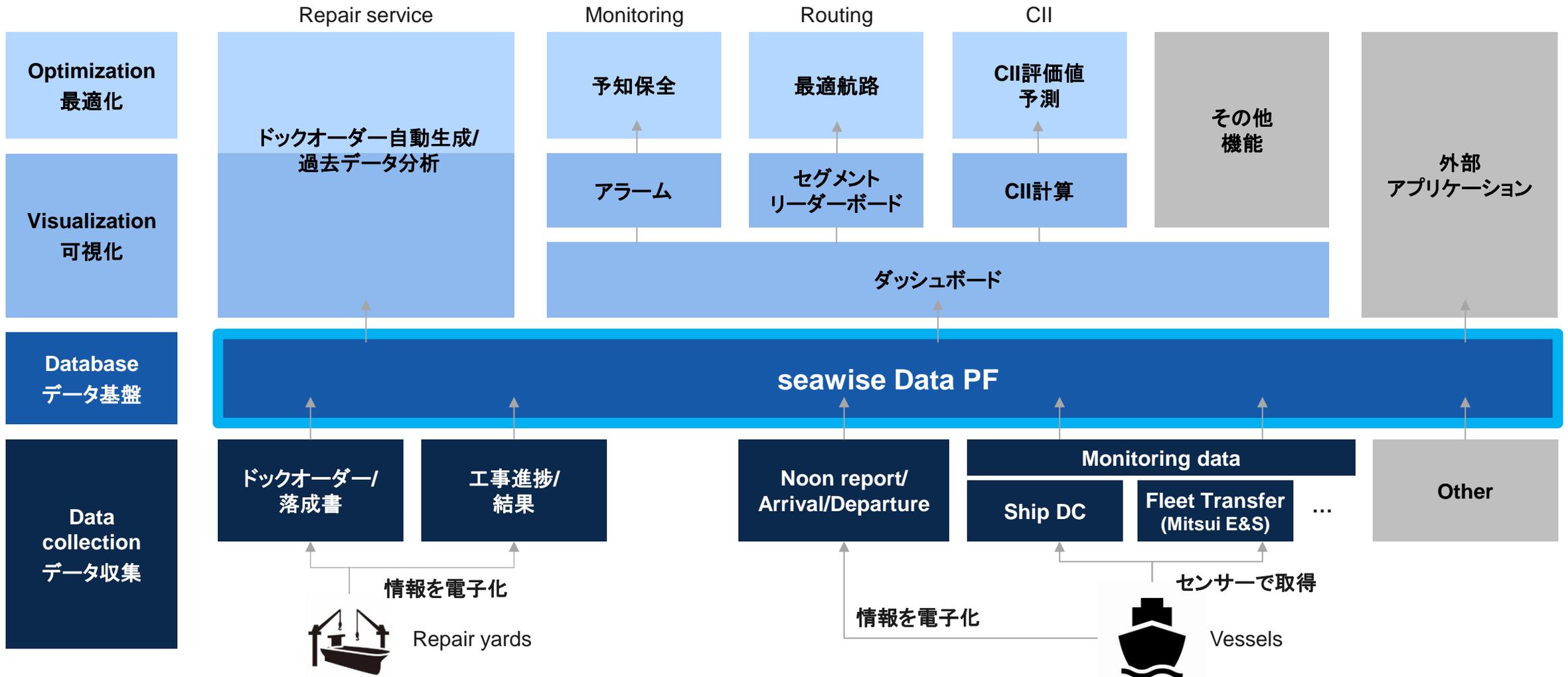
Close - Platform = データの量・質が担保されたデータソースに限って収集

プラットフォームサービス事業者



Layer 2注力領域

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

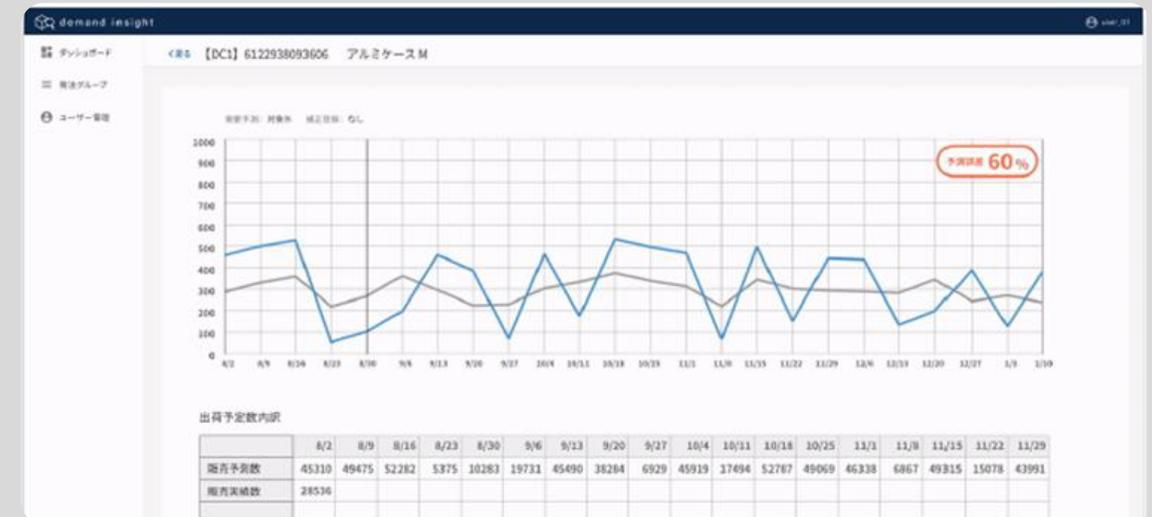
(実現済) AIによる適正在庫量算出と、廃棄ロスの削減

(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



×

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、製薬会社などの企業の営業・マーケティング活動の支援機能提供

(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

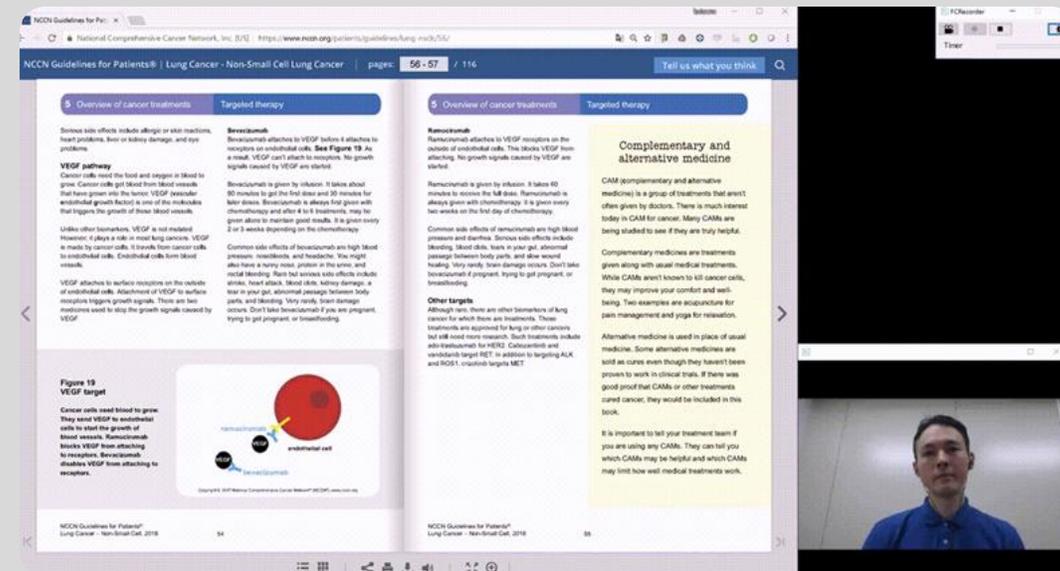
ユーザーへの定量インパクト(大手製薬の例)

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)

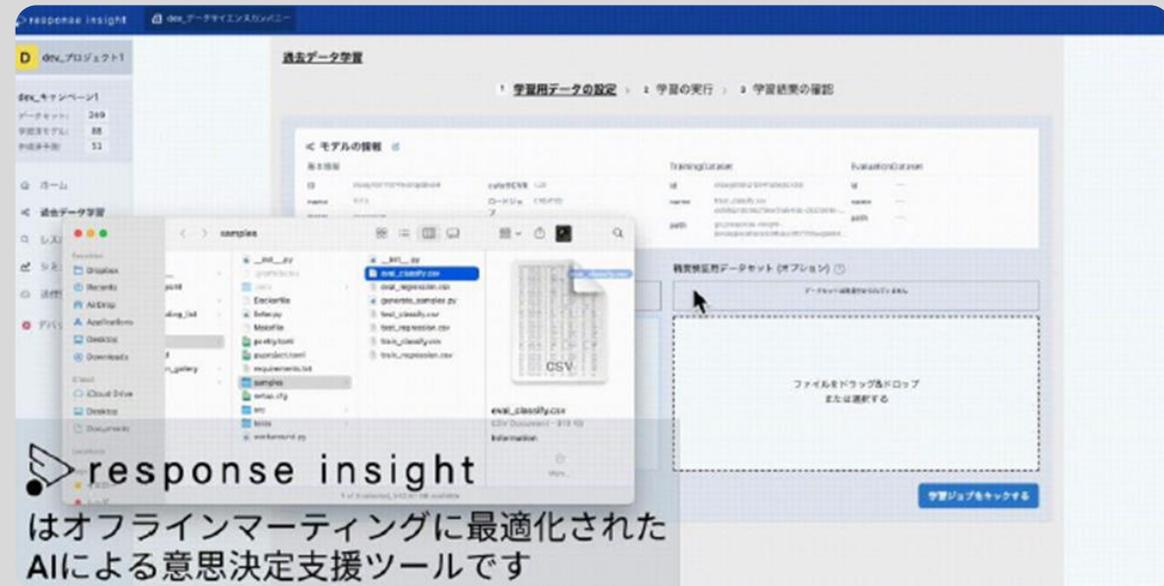
顧客のCVRが1.94倍改善⁽¹⁾

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

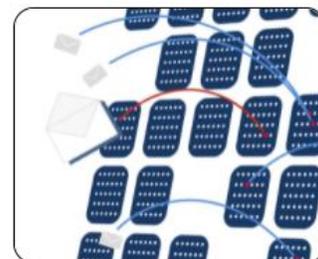
1. 2020年5月から2021年3月のプロジェクト期間において実施したマーケティングキャンペーン施策でresponse insightの使用と不使用で比較した際の数値
2. 2020年5月から2021年3月のプロジェクト期間を経て観測された2か月間の削減実績である1名×24か月分を年換算して試算
3. 2020年5月から2021年3月のプロジェクト期間で観測された改善効果をコロナ前の2018年10月から2019年8月までの実績データに当てはめて年換算して試算
4. 2021年9月時点で実際に顧客から受領しているresponse insightの月額収益



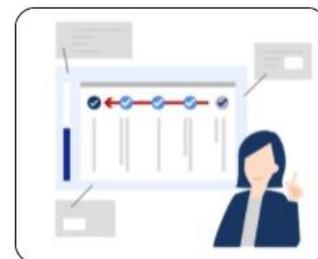
response insight
はオフラインマーケティングに最適化された
AIによる意思決定支援ツールです



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』

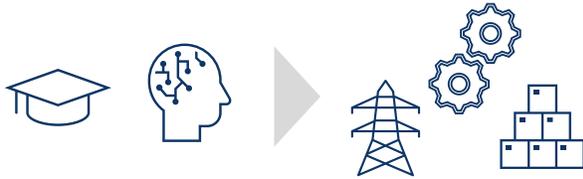
2. 2018年3月NIRA総合研究開発機構『社会保障に係る費用の将来推計の方法及び手順について』

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



2024年6月期(9カ月変則) 実績

顧客数:
769社

売上高:
143億円

営業利益:
1.2億円⁽¹⁾

700社を超える顧客を有しており、当社グループの**顧客基盤が大きく拡張**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. のれん及び顧客関連資産の償却費を含めた数値

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



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**

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
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。
情報セキュリティを含む内部管理体制	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や、情報セキュリティ以外のその他の不正行為等が発生するリスク	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、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)の運用を徹底するとともに、J-SOX等の内部管理体制(内部統制)の強化を行う

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。



Reproducing all or any part of the contents is prohibited without the author's permission.