

**2025年6月期
第2四半期決算説明資料**

株式会社 JDSC (証券コード:4418)

2025年2月13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

中期経営計画(2025年6月期～2028年6月期)

19/6期～22/6期
(創業～4期目での上場)

創業期

23/6期～28/6期
(中計最終年度で創業10期)

第2創業期

29/6期～
(創業11期以降)

長期ビジョン

フェーズ

祖業AIソリューション事業の立ち上げ

AI/DXプロフェッショナルとしての地位確立
+
事業ポートフォリオの拡張

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)

強み

顧客との事業連携を通じた問題解決が
可能なハイブリッドAIプレーヤー

AI/DXだけでなく、ファイナンスや
マーケティングも含めて変革を推進

「データ」を基軸にあらゆる国策を推進し、
産業共通課題を解決する唯一無二の存在

事業内容

データサイエンス/エンジニアリング/コンサルの
三位一体の高度人材による、
労働集約型のAIソリューションサービス

AIソリューションサービスを基軸としながら、
JVやM&Aも駆使してSaaSプロダクトや
ファイナンス/マーケティング領域に展開

あらゆる産業において変革の実績を有し、
AI/DXで高度化された高収益な事業群で
構成されるコングロマリット

連結財務
目標

21/6期 実績
営業利益 0.3億円

28/6期 目標
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%

長期展望
営業利益率 20%以上
ROE 30%以上

2025年6月期の2Q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 2Q累計 連結業績

売上高	営業利益	EBITDA (1)
11,938 百万円	328 百万円	385 百万円

- 利益創出フェーズとして**過去最高の営業利益を更新し、通期の利益目標を超過**
- 通期の**業績目標を上方修正**: 売上 200→210億円、営業利益 3→5億円、EBITDA 4→6億円

2025年6月期 2Q累計 単体業績

売上高	営業利益	EBITDA (2)
1,372 百万円	168 百万円	175 百万円

- 第2四半期は第1四半期に続いて**過去最高の営業利益を更新**
- 2024年5月に資本業務提携を開始した**SCSKとの戦略的アライアンスが順調に進展し**、両社の強みを持ち寄る形での案件受注の実績も発生

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
- JDSCグループイン後は、既存顧客の平均粗利率3%台に対して、新規獲得した顧客の平均粗利率が5-10%と高まっている

新規のM&A

- 2025年6月期2Qは58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)

- 大口顧客数(3)は30社で、第1四半期から2社減少
- 顧客平均単価は第1四半期と同程度の11百万円
- 継続顧客比率は56%で安定推移

組織(単体)

- 24年12月末時点 正社員数:111名
- 25年1月以降で既に14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. 四半期の売上高500万円以上の大口顧客

損益分岐を上回る利益創出フェーズに入ったことから、通期連結業績予想を上方修正

人材採用や技術開発等への成長投資を継続しながらも順調に利益を創出できている。
上期と同程度の成長投資を下期も継続するという前提で、営業利益5億円・EBITDA6億円の達成を見込む。

通期業績予想の修正（上方修正）に関するお知らせ

当社は、2025年2月13日開催の取締役会において、最近の業績の動向等を踏まえ、以下のとおり2024年8月13日に公表いたしました2025年6月期（2024年7月1日～2025年6月30日）の業績予想を修正することといたしましたので、お知らせいたします。

1. 当期の業績予想数値の修正（2024年7月1日～2025年6月30日）

（単位：百万円）

	売上高	営業利益	EBITDA
前回発表予想（A）	20,000	300	400
今回修正予想（B）	21,000	500	600
増減額（B-A）	1,000	200	200
増減率（%）	5.0	66.7	50.0
（参考）前期実績 （2023年6月期）	16,457	50	166

AIソリューション事業

- 2024年6月期に人材採用や技術開発等の積極的な先行投資を実施
- 生成AIやLLMといった先端技術の実装事例が増加するとともに、産業固有の課題を解決するAIエージェントへの関心が高まる中、当社のAIソリューションへの旺盛な需要が発生
- 2024年5月に資本業務提携を開始したSCSK株式会社との戦略的なアライアンスが順調に進展し、共同での案件受注事例が発生
- 2024年7月から12月の6ヶ月累計で85百万円の採用費を投下し、データサイエンティストやエンジニア、コンサルタントといった人材市場において獲得競争が激しい職種の優秀な人材を積極的に採用する形で成長投資は継続
- 損益分岐を上回る利益創出フェーズに入ったことから、前回発表時の想定を上回る営業利益を創出

ファイナンシャル・アドバイザー事業

- 国内大手企業とスタートアップ企業との間での資本提携やM&Aが増加するトレンドが追い風となり収益性の高い成果報酬案件が増加

マーケティング支援事業

- 紙のダイレクトメール配送のビジネスにAIやDXを取り入れることで、グループイン後は、既存顧客の平均粗利率が3%台であったのに対して、新規に獲得した顧客の平均粗利率は5-10%と向上

連結子会社の元従業員による不正行為に関する調査結果

売上高、営業利益及びEBITDAへの影響は軽微。
当連結会計年度の一過性費用として法人税、住民税及び事業税の56百万円を計上。

3. 調査結果

(1) 影響金額

① 不正の累積的金額

	当社連結子会社化前 2016年4月 ～2023年9月	前連結会計年度 2023年10月 ～2024年6月	当連結会計年度 2024年7月 ～2024年12月
売上原価の過大計上	199百万円	24百万円	—

② 当社連結財務諸表への影響

当社は前連結会計年度（2024年6月期）第2四半期よりメールカスタマーセンター株式会社を連結子会社化しておりますが、連結子会社化するよりも以前の影響については、過大であった売上原価を取り消し、返還請求権を計上すると共に、同債権のうち回収可能性を確実に見込むことができない金額に対して同額の貸倒引当金を設定し、貸倒引当金繰入額を計上することで、経常利益及び当期純利益への影響は軽微であり、結果として当社におけるメールカスタマーセンター株式会社の取得に係る会計処理に重要な影響はないと判断しております。

当社による連結子会社化後の2024年6月期及び2025年6月期第1四半期につきましては、業績の影響は営業利益、経常利益、税金等調整前当期純利益及び親会社株主に帰属する当期純利益のいずれに対する影響も軽微であることから、過年度の有価証券報告書、四半期報告書及び2025年6月期第1四半期決算短信の訂正は行わないことといたします。

なお、当連結会計年度において本件に係る法人税等の追徴見込み税額として、法人税、住民税及び事業税に56百万円を計上しております。

(2) 本件不正の発生原因

本件は元従業員による個人の不正行為であるものの、不十分な職務分掌等、内部管理体制の不備及び元従業員のコンプライアンス意識の欠如が直接的な発生原因であると認識しております。

(3) 類似案件の有無について

本件行為の発生を踏まえ、不正実行者である元従業員が取引を行っていた他の案件及びメールカスタマーセンター株式会社における他の従業員による類似の不正行為の有無について調査いたしました。同様の不正行為は確認されませんでした。

4. 再発防止策

本件の発生原因を踏まえて、再発防止策の策定、内部統制の整備を進めてまいります。

- 取引担当者と承認者の職務分掌及び取引担当者のローテーション制度の採用
- 取引に関する管理簿の作成及び承認ルールの整備
- 内部監査機能の強化

5. 関係者の処分

(1) 元従業員

当該元従業員に対しては刑事告訴を含めた法的措置を行う予定です。

(2) メールカスタマーセンター株式会社の役員等関係者の処分

役職	処分内容
代表取締役	月額報酬30%を3か月返上
取締役（営業担当）	月額報酬10%を3か月返上
取締役（当社代表取締役）	月額報酬10%を3か月返上
取締役（当社管理担当取締役）	月額報酬10%を3か月返上

6. 今後の対応

当社及び当社グループは、本件不正を厳粛に受け止めるとともに、当社グループ全体の内部統制の強化、役職員に対するコンプライアンス遵守の意識徹底を図ることにより、今後の再発防止と信頼回復に真摯に取り組んでまいります。

目次

1 2025年6月期 第2四半期連結業績

2 2025年6月期 第2四半期単体業績

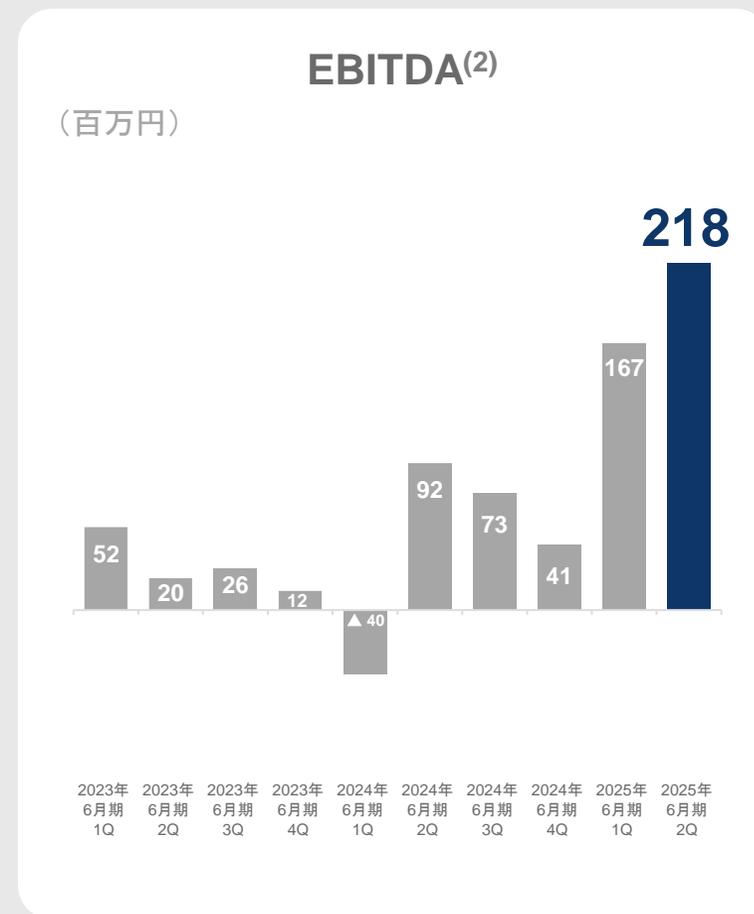
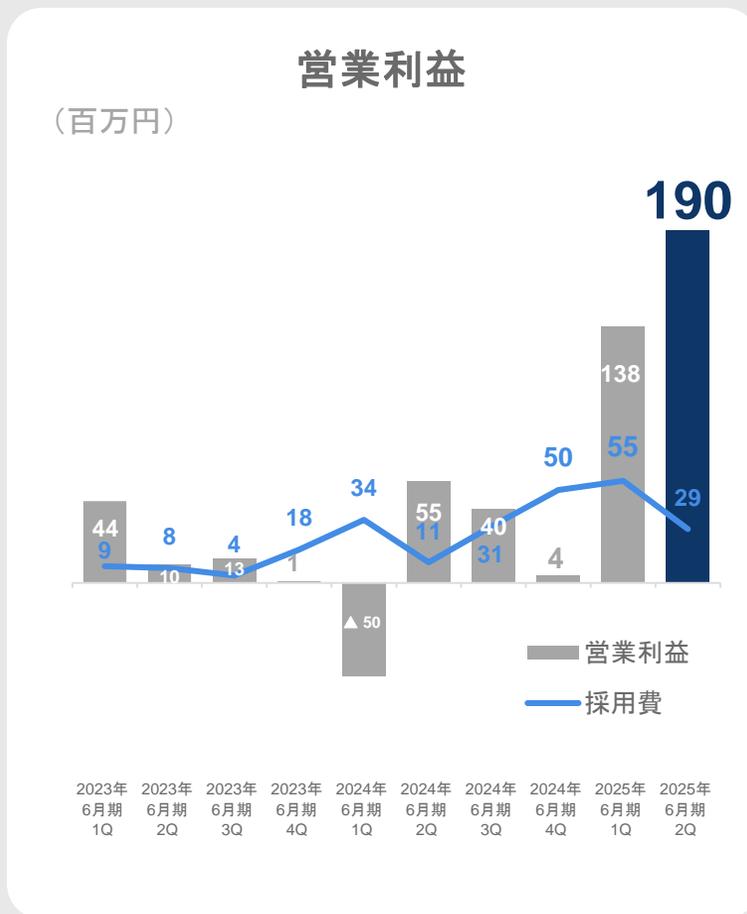
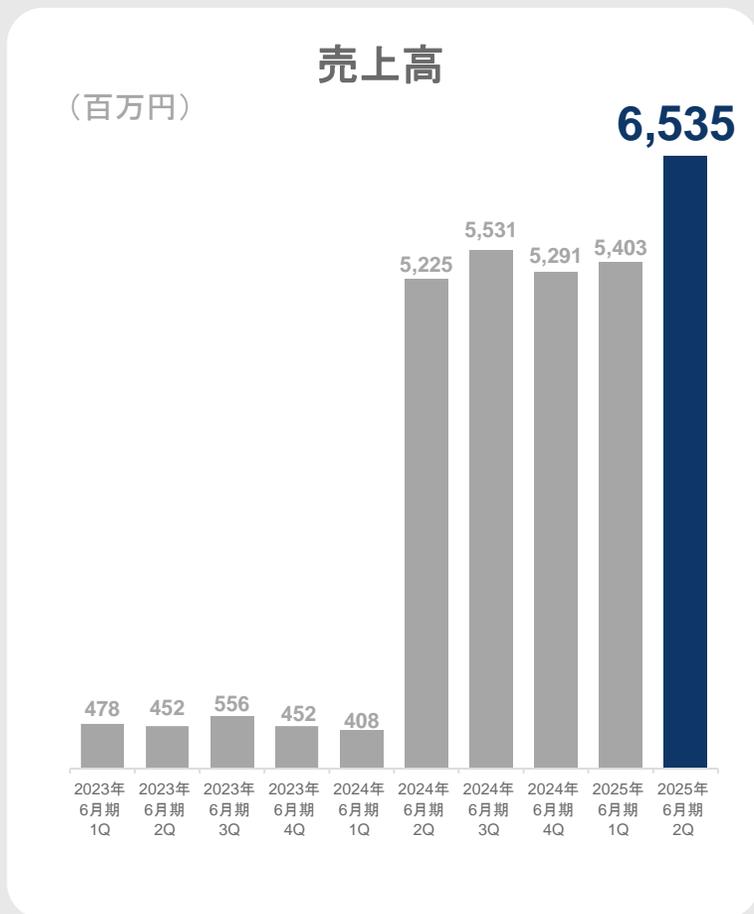
3 事業の進捗及び成長戦略

4 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)

利益創出フェーズと位置付ける2025年6月期は、
成長投資である採用費を投下しながらも過去最高の営業利益を2四半期連続で更新。



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 2Q 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	2Q	2Q 累計
JDSC連結													
売上高	478	452	556	452	1,939	408	5,225	5,531	5,291	16,457	5,403	6,535	11,938
営業利益	44	9	13	1	68	▲50	55	40	4	50	138	190	328
EBITDA	52	20	26	12	110	▲40	92	73	41	166	167	218	385
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	685	1,372
営業利益	44	9	21	3	77	▲36	18	▲6	▲55	▲79	69	99	168
EBITDA	52	20	28	8	108	▲33	21	▲2	▲50	▲64	72	102	175
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	144	222
営業利益	—	—	▲8	▲1	▲9	▲13	10	2	9	8	45	87	132
EBITDA	—	—	▲1	4	3	▲7	17	8	15	33	46	87	132
マーケティング支援事業													
売上高	—	—	—	—	—	—	4,738	4,991	4,668	14,397	4,637	5,711	10,349
営業利益	—	—	—	—	—	—	26	45	50	121	24	51	75
EBITDA	—	—	—	—	—	—	54	67	75	196	49	76	125
正社員数													
AIソリューション事業	65	67	51	58	—	67	66	72	90	—	105	111	—
ファイナンシャル・アドバイザー事業	—	4	5	5	—	5	5	5	5	—	5	5	—
マーケティング支援事業	—	—	—	—	—	—	29	28	29	—	31	35	—

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

利益創出フェーズとして過去最高の営業利益を更新し、通期の利益目標を超過。

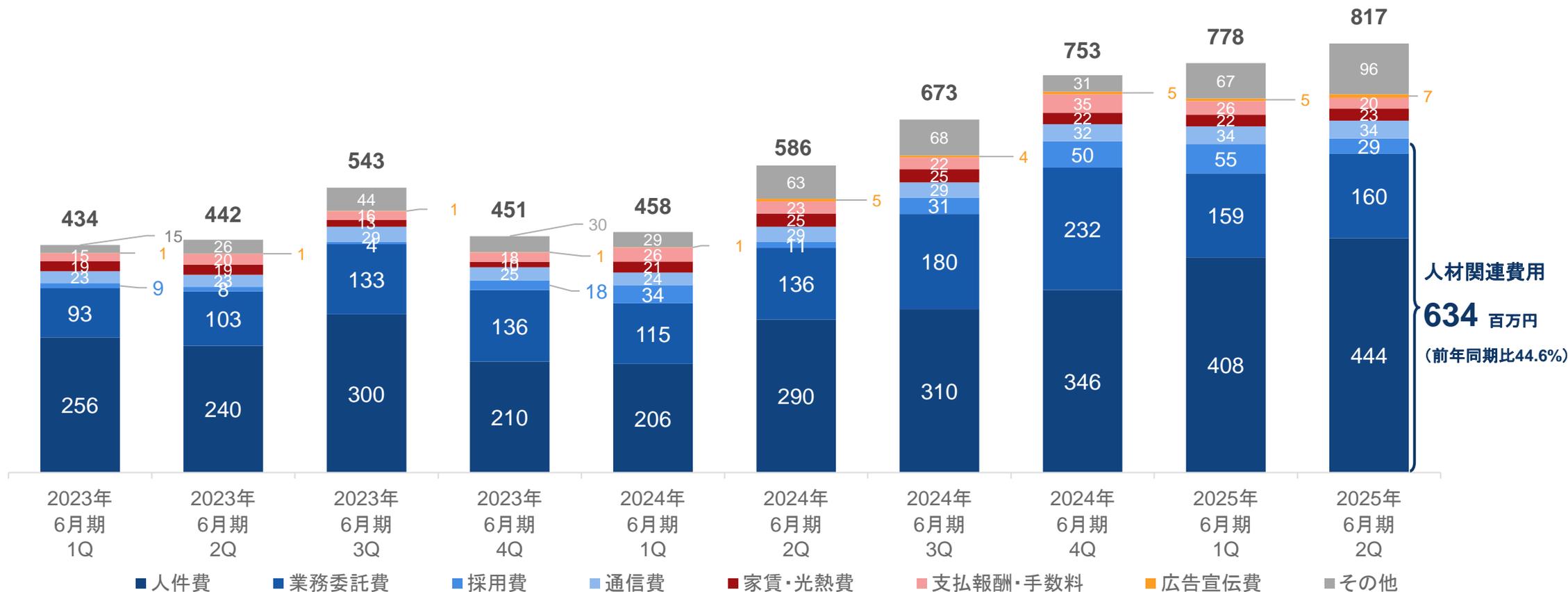
(百万円)	2024年 6月期					2025年 6月期						
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期 累計	1Q	2Q	2Q 累計	修正前 通期 予想	進捗率	修正後 通期 予想	進捗率
売上高	408	5,225	5,531	5,291	16,457	5,403	6,535	11,938	20,000	59.7%	21,000	56.9%
原価	182	4,788	5,055	4,817	14,844	4,839	5,903	10,742	—	—	—	—
売上総利益	225	437	476	474	1,613	563	632	1,195	—	—	—	—
売上総利益率 (%)	55.2%	8.4%	8.6%	9.0%	9.8%	10.4%	9.7%	10.0%	—	—	—	—
販管費	275	381	435	469	1,562	424	442	867	—	—	—	—
営業利益	▲50	55	40	4	50	138	190	328	300	109.6%	500	65.7%
営業利益率 (%)	▲12.3%	1.1%	0.7%	0.1%	0.3%	2.6%	2.9%	2.8%	1.5%	—	2.4%	—
EBITDA	▲40	92	73	41	166	167	218	385	400	96.3%	600	64.2%
EBITDAマージン(%)	▲10.0%	1.8%	1.3%	0.8%	1.0%	3.1%	3.3%	3.2%	2.0%	—	2.9%	—
経常利益	▲54	26	28	▲12	▲12	123	166	290	—	—	—	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲92	19	8	▲213	▲278	89	16	106	—	—	—	—

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。
正社員の採用進捗により業務委託費の適正化が進んだ。

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 2Q 連結業績

コスト詳細

(百万円)	2024年 6月期				2025年 6月期			YoY	QoQ	2024年 6月期 通期 累計	増減の要因(QoQ)
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	2Q 累計				
人件費	206	290	310	346	408	444	852	52.8%	8.7%	1,153	・ 正社員採用による固定費増
業務委託費	115	136	180	232	159	160	319	17.6%	1.0%	665	・ 正社員の採用進捗により適正化
採用費	34	11	31	50	55	29	85	155.4%	▲46.2%	128	・ 積極的な採用方針の中での上下
通信費	24	29	29	32	34	34	68	16.4%	0.7%	115	・ -
家賃・光熱費	21	25	25	22	22	23	45	▲10.4%	3.1%	95	・ -
支払報酬・ 支払手数料	18	22	22	35	26	20	47	▲10.4%	▲20.7%	100	・ -
広告宣伝費	1	5	4	5	5	7	13	49.4%	45.9%	16	・ -
配送外注費	—	4,584	4,817	4,500	4,485	5,527	10,013	20.6%	23.2%	13,902	・ メールカスタマーセンター社の配送費 (売上高と連動)
その他	23	63	68	31	67	96	164	52.5%	42.9%	187	・ メールカスタマーセンター社の貸倒引当 金の増加
合計	444	5,170	5,490	5,257	5,264	6,345	11,610	22.7%	20.5%	16,363	

投資余力を確保した健全なバランスシート

2024年12月末時点（連結ベース）



(百万円)

- 2024年12月末時点で、約25億円の現預金を保有。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12月末時点で進捗率7%)

目次

1 2025年6月期 第2四半期連結業績

2 2025年6月期 第2四半期単体業績

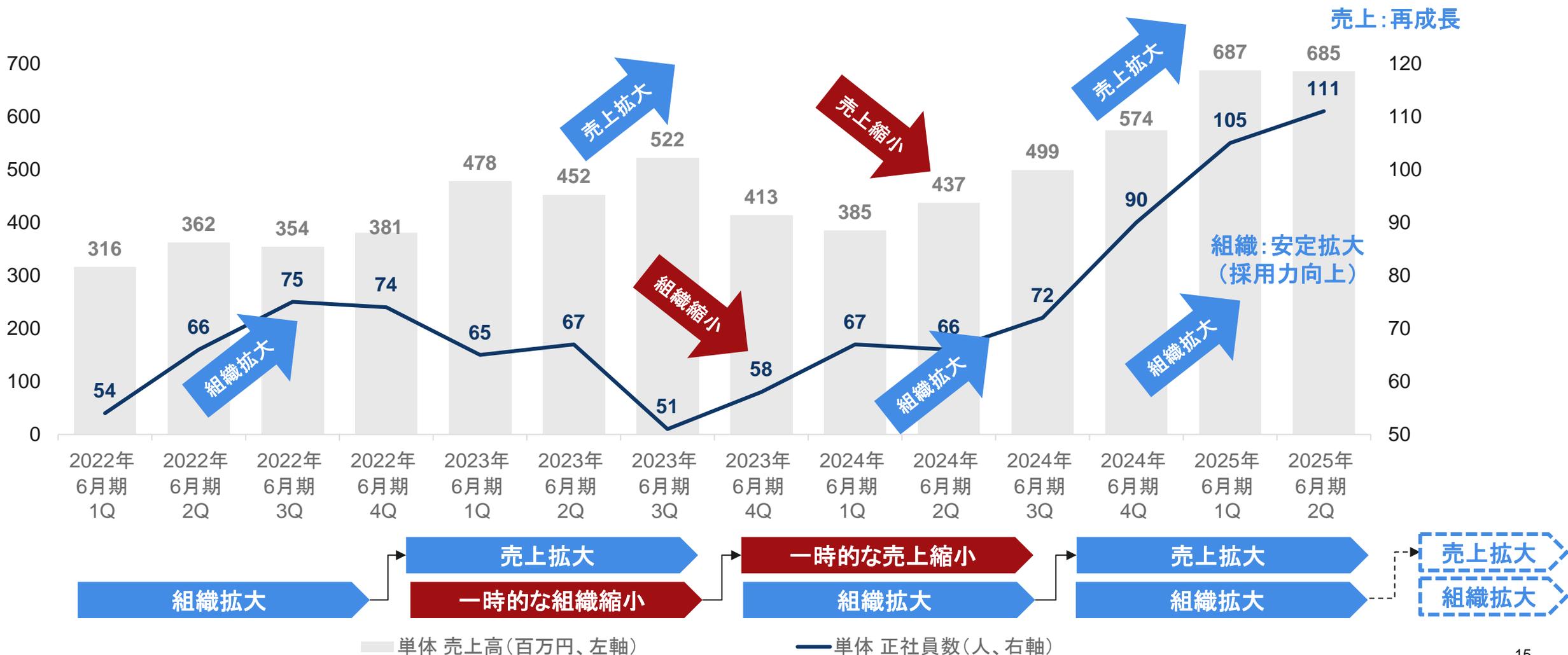
3 事業の進捗及び成長戦略

4 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3Q以降で既に14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。

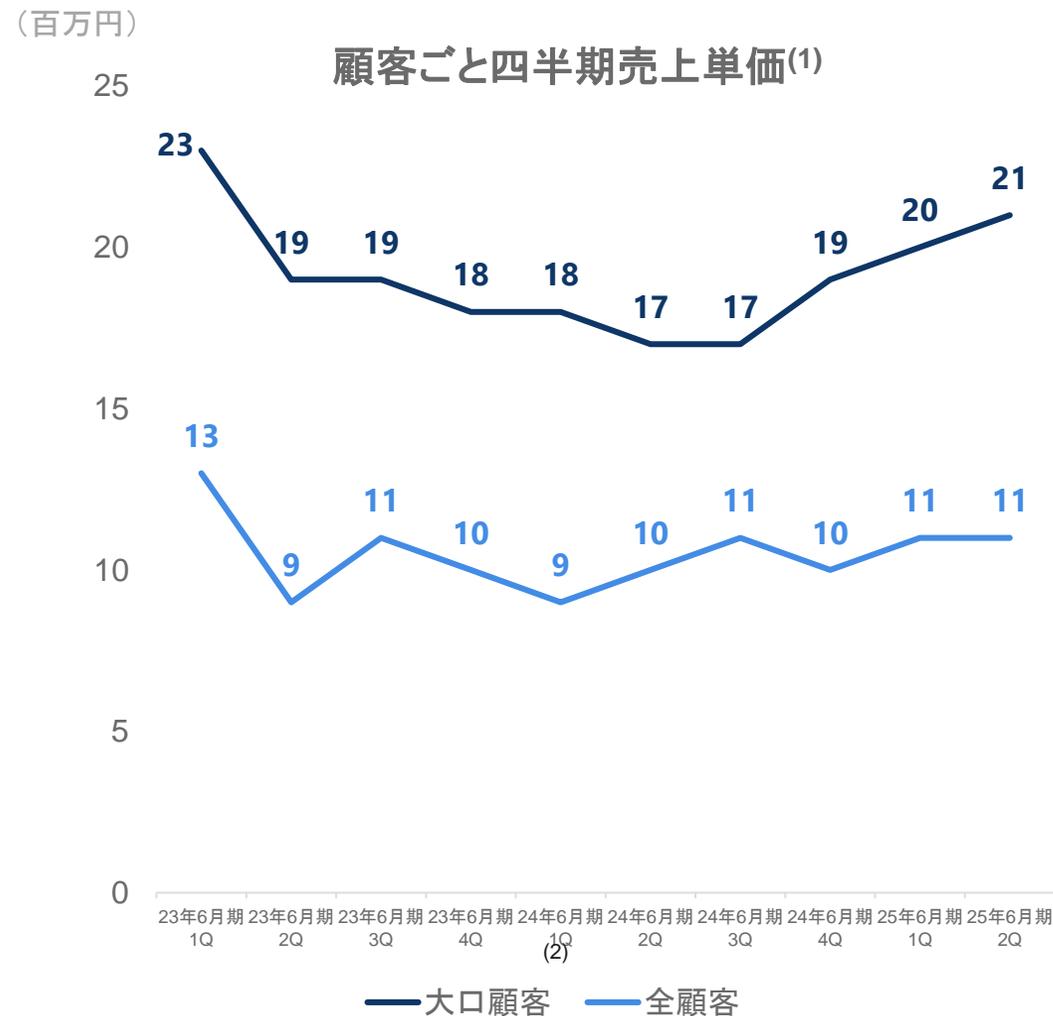
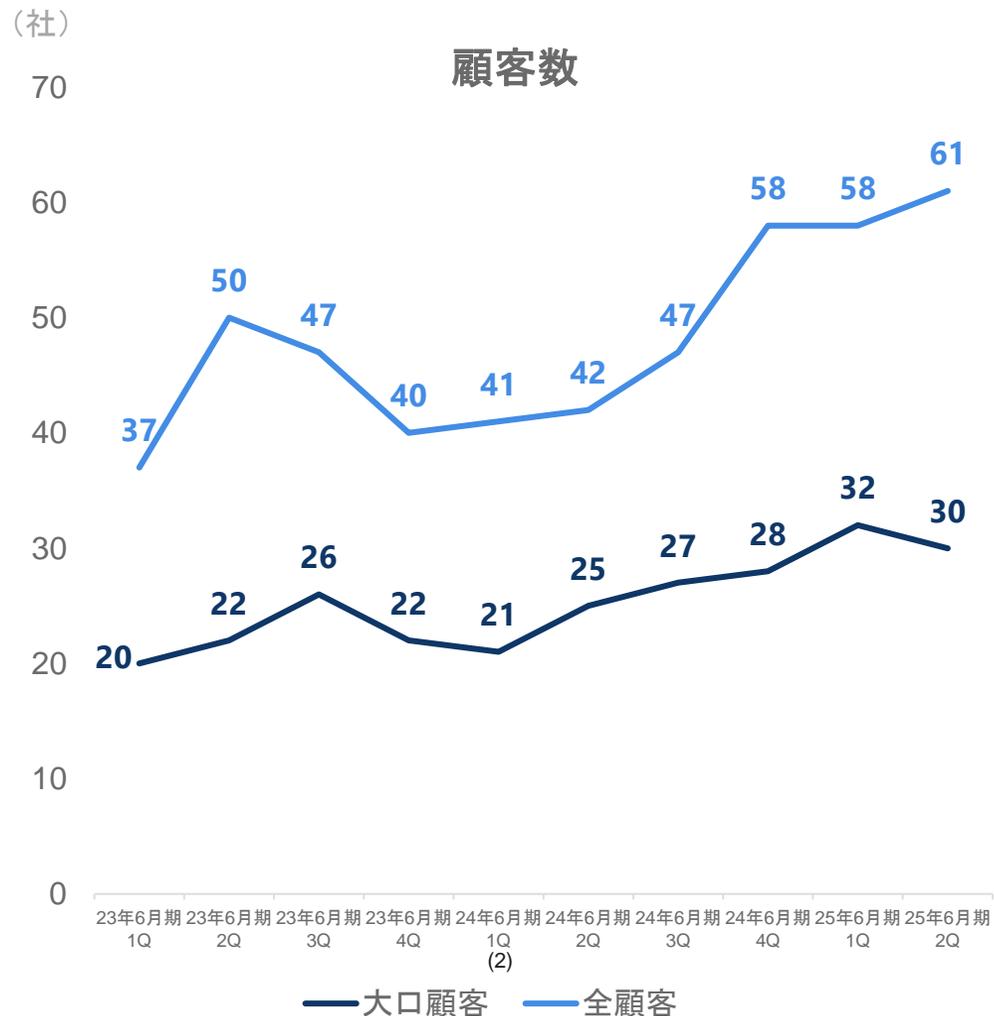


PLサマリー

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。

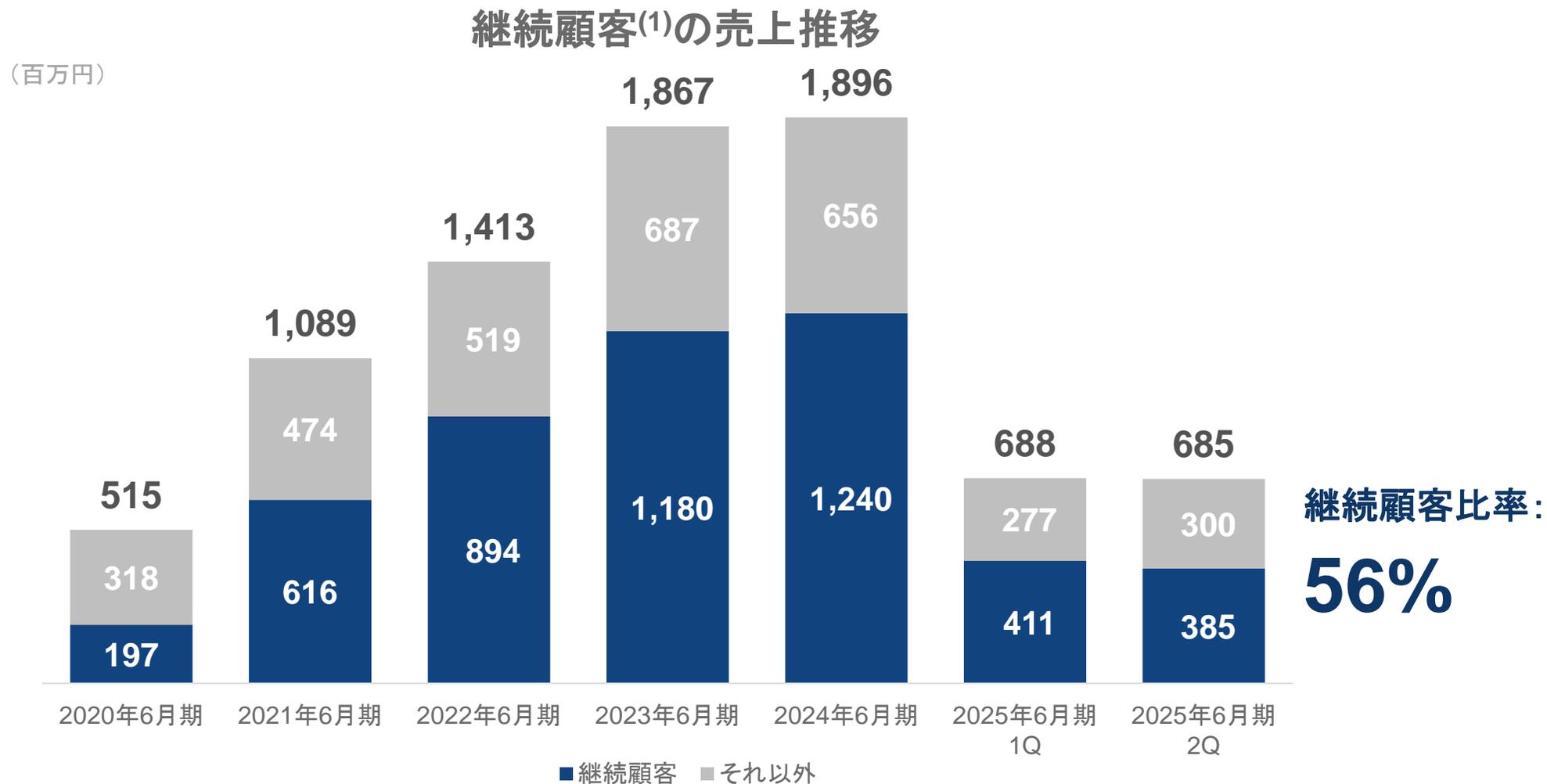
(百万円)	2024年 6月期					2025年 6月期			QoQ増減の要因
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期 累計	1Q	2Q	2Q 累計	
売上高	385	437	499	574	1,896	687	685	1,372	・ -
原価	170	189	222	303	885	340	361	701	・ 正社員採用により固定費増
売上総利益	215	248	276	271	1,011	347	323	670	・ -
売上総利益率 (%)	55.9%	56.7%	55.4%	47.2%	53.3%	50.5%	47.3%	48.9%	・ 適正範囲内で上下
販管費	243	229	282	326	1,082	274	227	502	・ 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	69	99	168	・ -
営業利益率 (%)	▲7.3%	4.2%	▲1.3%	▲9.6%	▲3.8%	10.0%	14.6%	12.3%	・ -
EBITDA	▲24	21	▲2	▲50	▲55	72	102	175	・ -
EBITDAマージン(%)	▲6.5%	4.9%	▲0.5%	▲8.7%	▲2.9%	10.5%	15.0%	12.8%	・ -
経常利益	▲27	▲5	▲13	▲61	▲107	65	85	151	・ -
当期純利益	▲71	12	▲10	▲263	▲332	65	69	134	・ -

顧客単価を安定的に維持しつつ、顧客基盤を着実に拡大させている。
直近増加している新規顧客を今後大口顧客に発展させていくことで売上成長を図る。



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. 四半期の売上高500万円以上の大口顧客

新規顧客の売上が増加したことで、継続顧客比率は若干減少したものの適正な水準で推移。

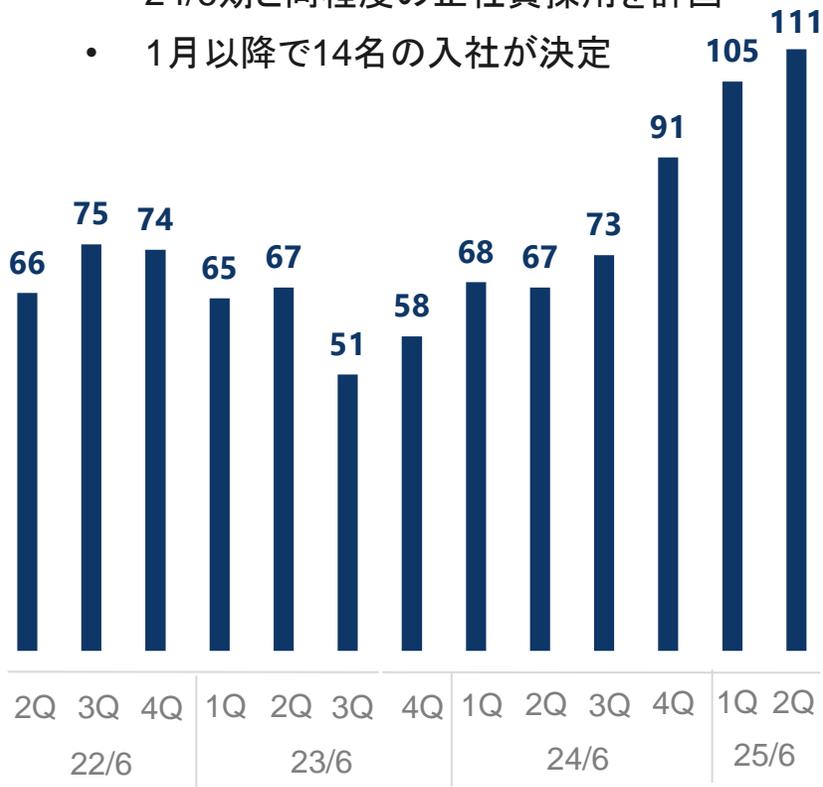


正社員数の推移

新規の人材採用は順調に進捗しており、正社員数は12月末時点で110名を超える。
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。

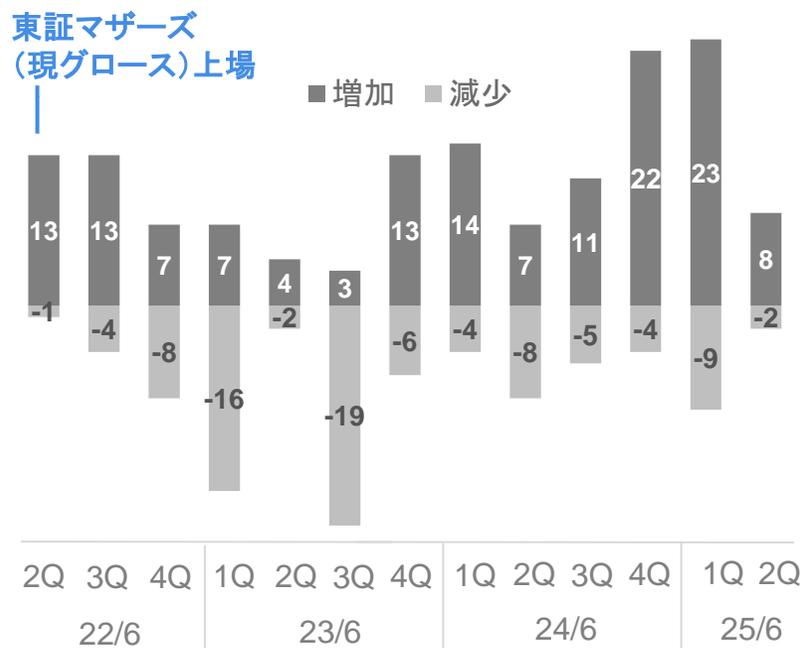
正社員数

- 24/6期と同程度の正社員採用を計画
- 1月以降で14名の入社が決定



増加と減少の人数内訳

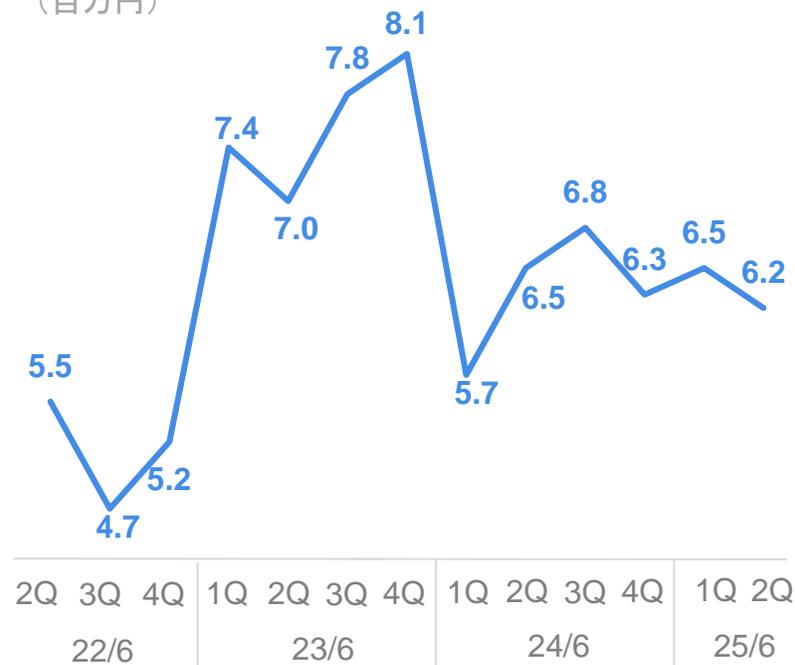
- 上場後の組織変更や22年12月のストックオプション行使可能期間到来による離職が一巡



正社員1人当たり売上

- 凸凹はあるものの直近の単価は安定的に推移

(百万円)



目次

1 2025年6月期 第2四半期連結業績

2 2025年6月期 第2四半期単体業績

3 事業の進捗及び成長戦略

4 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

Als that Drive Industry Transformation

社名

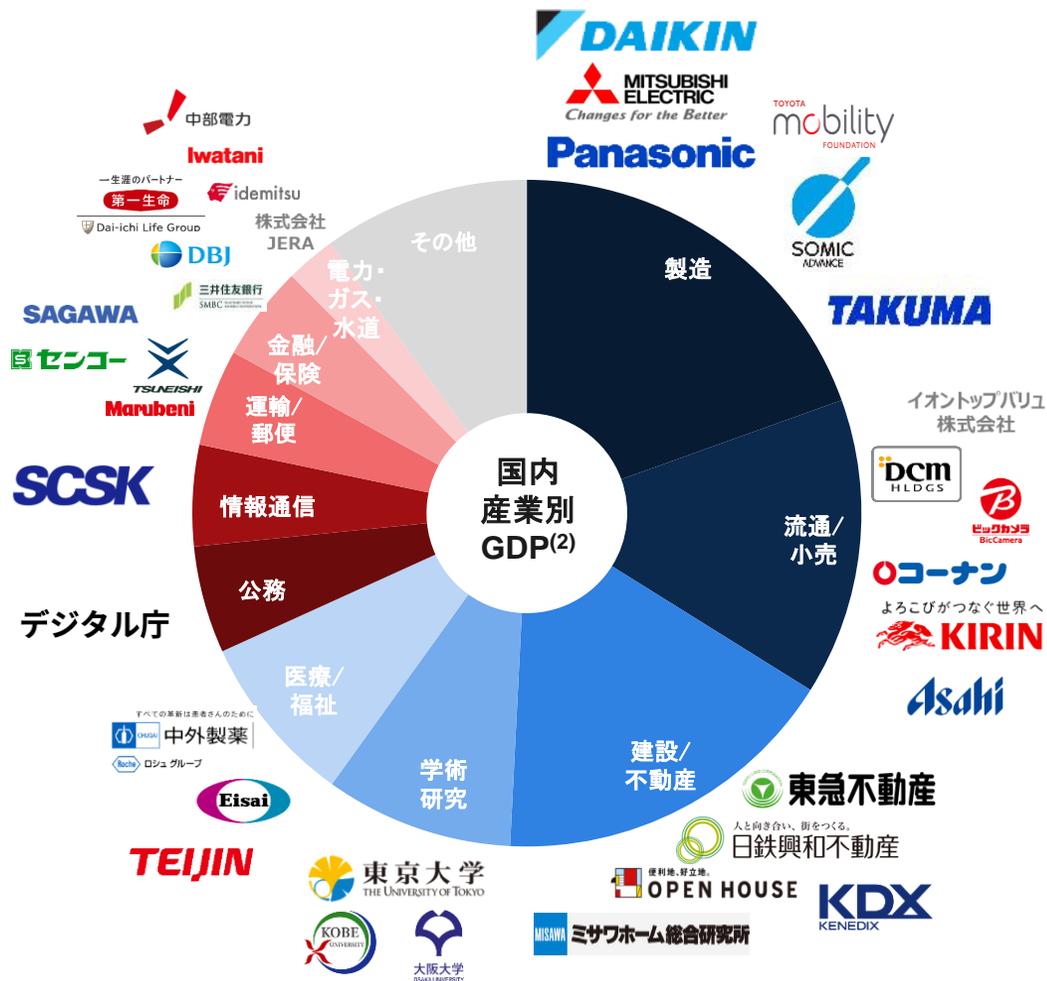


Japan Data Science Consortium

産業全体の生産性課題の解決を目的とし、AIを核とした産業協調を実現する
定量的な成果を創出し、AIを社会実装することにコミットする

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⁾



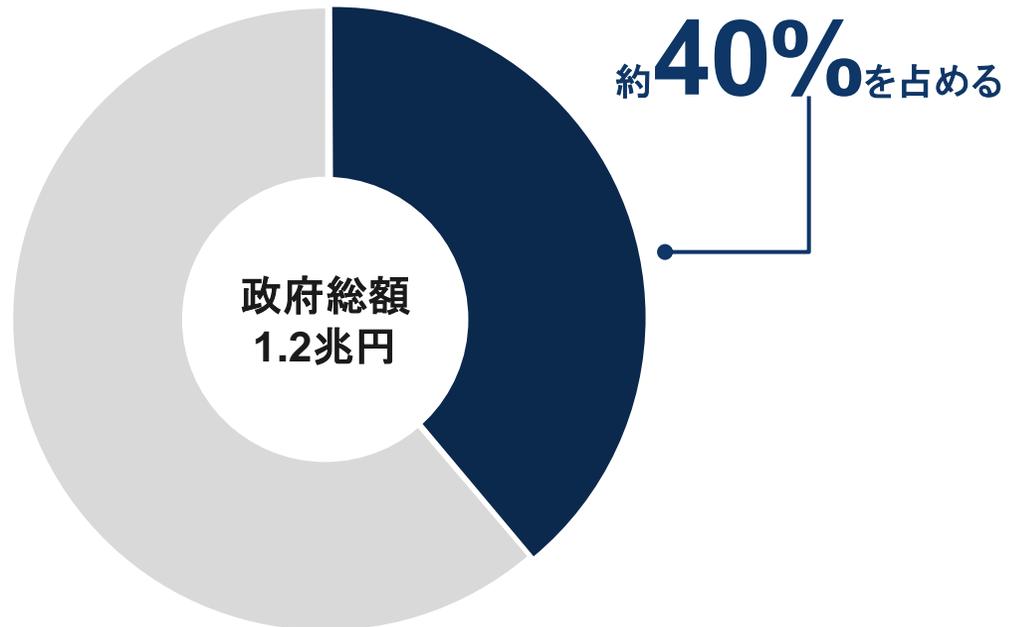
国策テーマに合致する取り組みも多数進展

国策テーマ ⁽³⁾	公表済のJDSC実績
医療・介護DX フレイル対策	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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に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。

その他、直近の主要な進捗



報道関係者各位

2024年11月14日
株式会社 JDSC

JDSCが「ぐんまデジタルソリューションコンソーシアム」に参画 ～課題解決の実績をもとに群馬県のスマートファクトリー化に貢献～

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、群馬県（県知事：山本 一太）が設立した、IT 企業や SIer、関連機関と連携し、スマートファクトリー化を目指す企業をワンストップで支援する「ぐんまデジタルソリューションコンソーシアム」に参画しました。

群馬県は、株式会社 SUBARU や協和キリン株式会社、PHC 株式会社（本社：大泉町）、株式会社ミツバ（本社：桐生市）、太陽誘電株式会社など、大手製造業が本社または工場を持つ同産業が盛んな県であり、また同県は、県知事を本部長とする「群馬県デジタルトランスフォーメーション（DX）推進本部」を設置し、DX 施策の総合的かつ計画的な推進を行っています。

群馬県は、産業振興基本計画（2024～2027 年度）において、デジタル化やカーボンニュートラルが急速に進展し、産業構造の急激な変化で先行きの見通しを立てることが難しい中、10 年後、20 年後の未来を見据えた、群馬ならではの未来産業の創造を目指し、「最先端の実証実験フィールド」「人間中心の新しい価値と新しい働き方の実現」「強みを生かした地産地消と群馬モデルの創出・発信」といったコンセプト、将来像のもと各種施策に取り組んでおり、先進的な DX を推進しています。



報道関係者各位

2024年11月19日
株式会社アーキテクト・ディベロッパー
株式会社 JDSC

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～

株式会社アーキテクト・ディベロッパー（本社：東京都中央区、代表取締役 CEO：木本 啓紀、以下「ADI」）と株式会社 JDSC（本社：東京都文京区、代表取締役：加藤 エルテス 聡志、以下「JDSC」）は AI とデータサイエンスを活用した不動産業界の DX で協業し、ADI の物件仕入や営業、建築、管理における業務高度化を共同で推進します。

ADI は、12 年連続で入居率 99%以上、管理戸数も 46,000 戸を超えるなど事業を順調に拡大しています。その一方で、不動産業界では AI や IoT などの DX 技術の普及が進んでおり、さまざまな企業が競争力確保に向けてこれらの技術の積極的な導入を進めています。ADI は今後のさらなる事業拡大や企業価値向上を図るにあたり、DX の活用による業務の高度化が不可欠であると判断し、JDSC との協業を決定しました。

ADI と JDSC は 2024 年 5 月から「ADI 企業価値向上プログラム」を共同で立ち上げ、当社の事業全体における DX 推進計画の策定に着手しました。策定においては、物件仕入や営業、建築、管理などの事業領域ごとに課題の解決順位を設定し、同社が直面する業務課題や蓄積したデータ、不動産業界の外部環境、最新の DX 技術の発展状況を勘案し、各施策の実現可能性の検討や定量効果の試算、施策評価および実施計画を策定しました。各事業領域における具体的な施策例は以下の通りです。

その他、直近の主要な進捗



報道関係者各位

2025年1月23日
株式会社 JDSC

JDSC、テクノロジー企業成長率ランキング「Technology Fast 50 2024 Japan」で4位を受賞

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）は、デロイト トーマツ グループが発表したテクノロジー・メディア・通信（以下、TMT）業界の収益（売上高）に基づく成長率のランキング、「Technology Fast 50 2024 Japan」において、過去3決算期の収益（売上高）に基づく成長率1,064%を記録し、50位中4位を受賞しました。

Technology Fast 50 2024 Japan は、デロイトが世界規模で開催している TMT 業界における成長企業を表彰する国毎のランキングプログラムの日本版です。TMT 業界での成長性や成功のベンチマークであり、今回で 22 回目の開催です。上場・未上場企業を問わず TMT 業界に含まれる企業からの応募をもとに、過去3決算期の収益（売上高）成長率の上位50社がランキングされます。プログラムの詳細は、<http://www.deloitte.com/jp/fast50> をご覧ください。

50

Technology Fast 50 2024 Japan WINNER



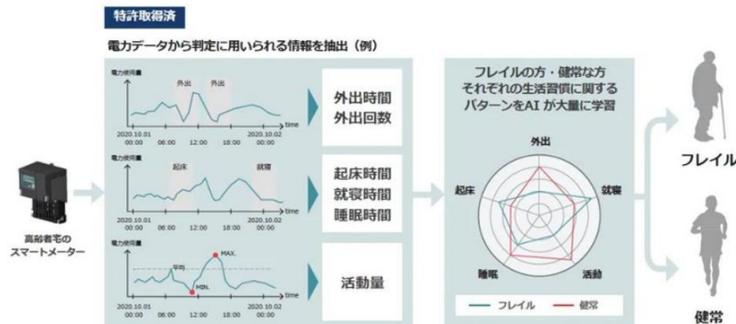
報道関係者各位

2025年2月12日
株式会社 JDSC

JDSCが「一般社団法人 電力データ管理協会」に入会 ～電力データ×AIで高齢社会の課題解決を加速～

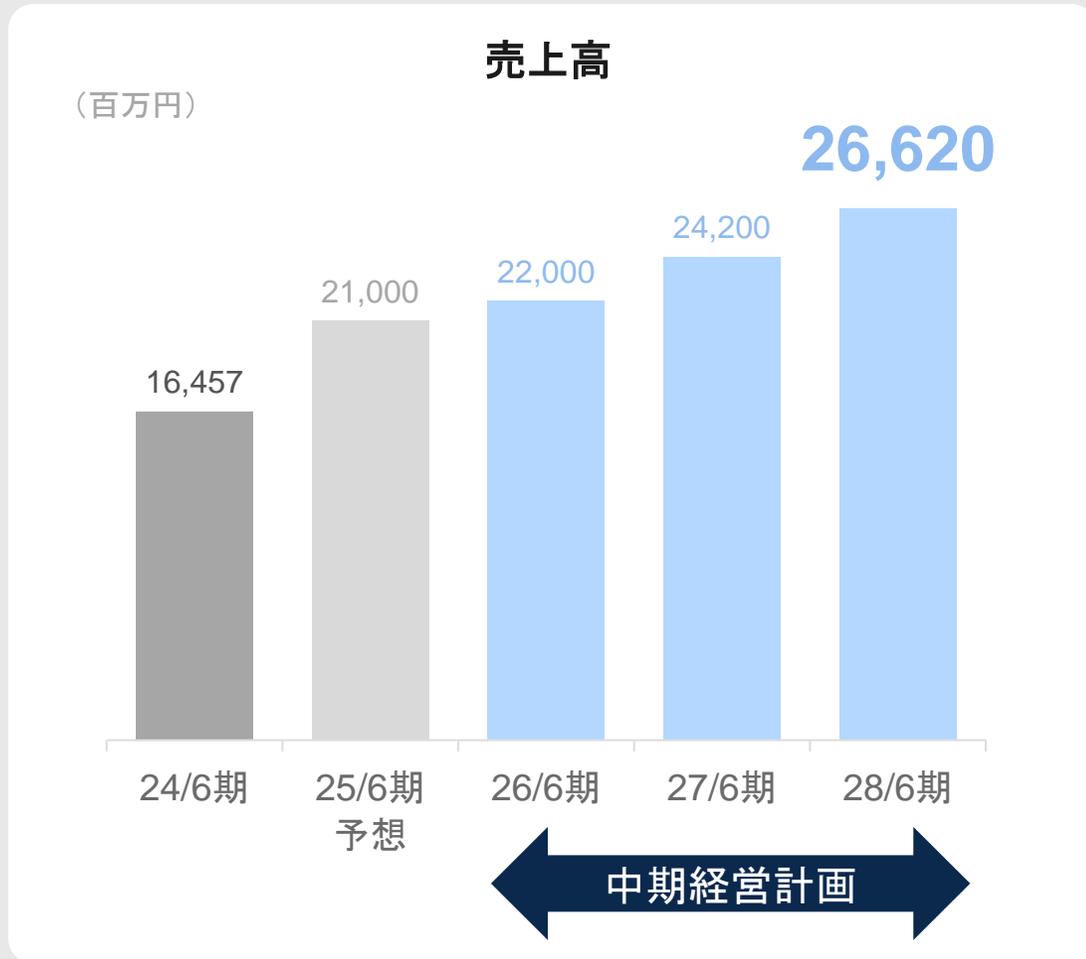
株式会社 JDSC（本社：東京都文京区、代表取締役：加藤 エルテス 聡志、以下「JDSC」）は、認定電気使用者情報利用者等協会制度に基づき電力データの有償提供サービスを行う一般社団法人 電力データ管理協会（本社：東京都千代田区、代表理事：森川 博之、柳瀬 徹、以下「電力データ管理協会」）に入会し、データ利用会員となりましたのでお知らせいたします。

JDSC は、2020 年より中部電力株式会社（本社：名古屋市、代表取締役社長 社長執行役員：林 欣吾、以下「中部電力」）、合同会社ネコリコ（本社：東京都千代田区、職務執行者：山中 泰介、以下「ネコリコ」）、三重県東員町、東京大学と連携し、「電力データ解析によるフレイル検知AI技術」（特許第6830298号）を開発しました。電気使用量から外出回数や睡眠時間、活動量などの情報をAIが分析し、健康状態と要介護状態の中間に位置するフレイル状態を検知するものです。高齢者の介護予防事業に繋げる取り組みとして、中部電力がこの技術を使い2023年4月より「eフレイルナビ」のサービス提供を全国の自治体向けに開始しています。



中期経営計画：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)

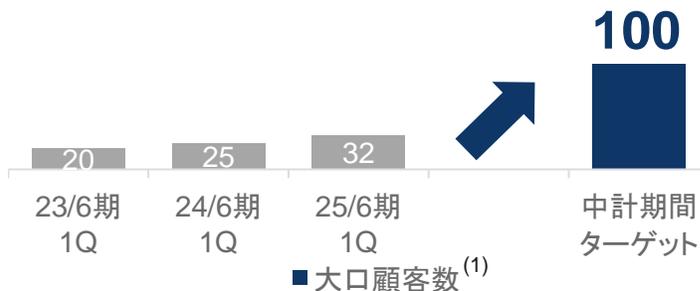
- 生成AI / LLMを活用する高度化・効率化・自動化の取り組み実績と、RAGも含めた最適化ノウハウを蓄積する
- データサイエンス、エンジニアリング、ビジネスコンサル、の全ての領域における高い採用力を維持・向上させる
- 収益獲得に直結するハイレイヤー層の採用を強化する
- データプラットフォームやAIアルゴリズムの知見を活かしたデータプロダクトの安定的な運営体制を構築する

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

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

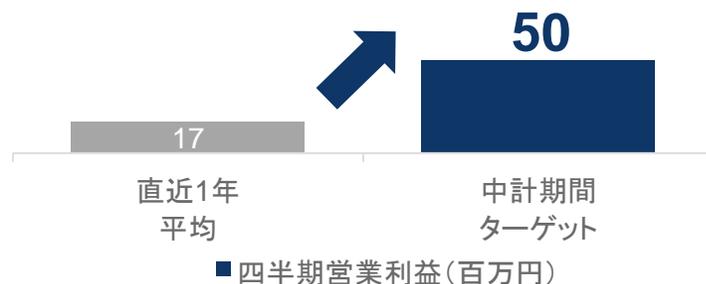
注力テーマ

- 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

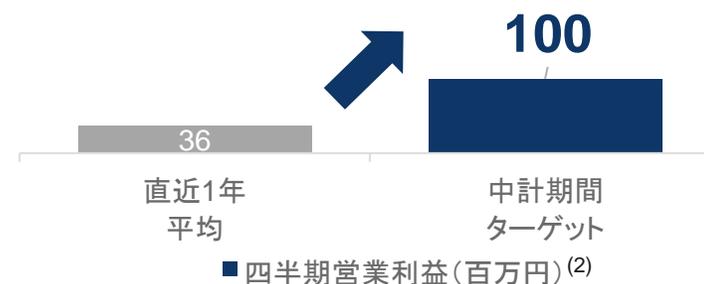
- 業界最大手の一角としての安定的な収益基盤を維持する
- AI/DXによる高度化、データマーケティング知見の導入により、収益性が高い新規案件獲得を加速させる
- 国内の同業他社対比で大幅に引き上げ余地のある営業利益率の改善を目指す(同業A社 7.3% B社 5.5% MCC 0.8%⁽¹⁾)
- 全社のあらゆるオペレーションにおける内部統制の強化(不正の疑いがある取引の根絶)

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

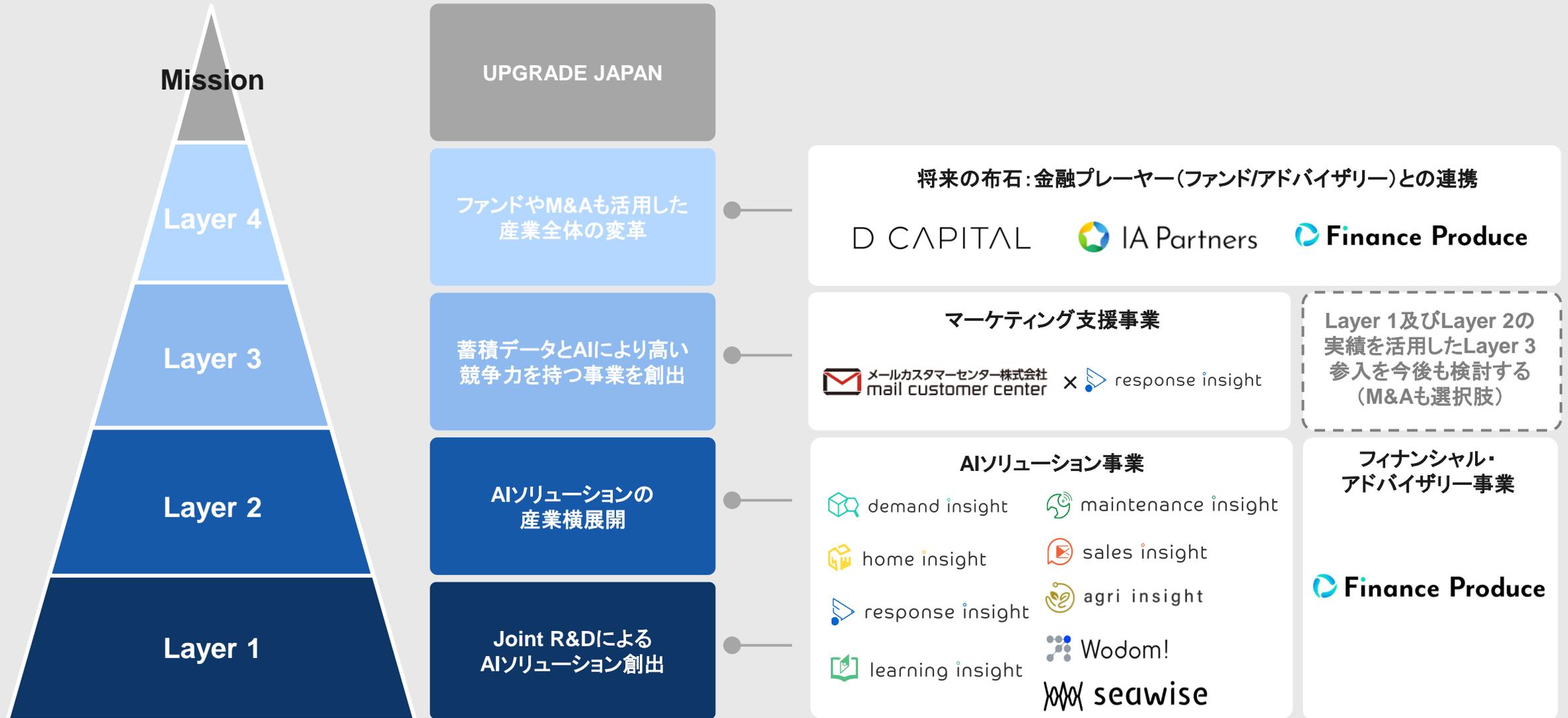


- 代理店経由の大口既存顧客の動向等により収益性は上下するが、中期的には収益力を大幅に改善させる



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

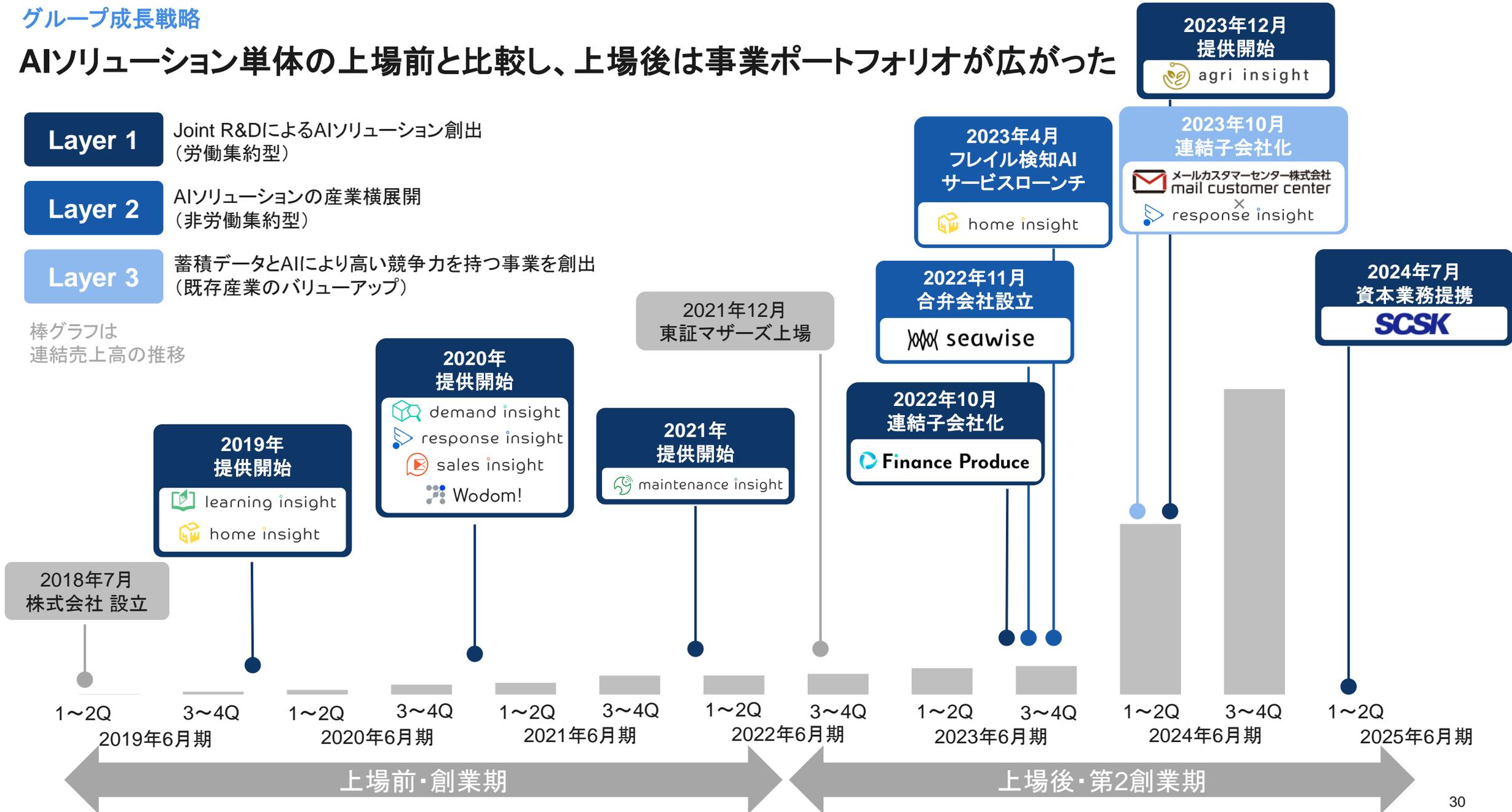
グループビジョン: AIでデータの真価を解き放ち産業の常識を塗り替える



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



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

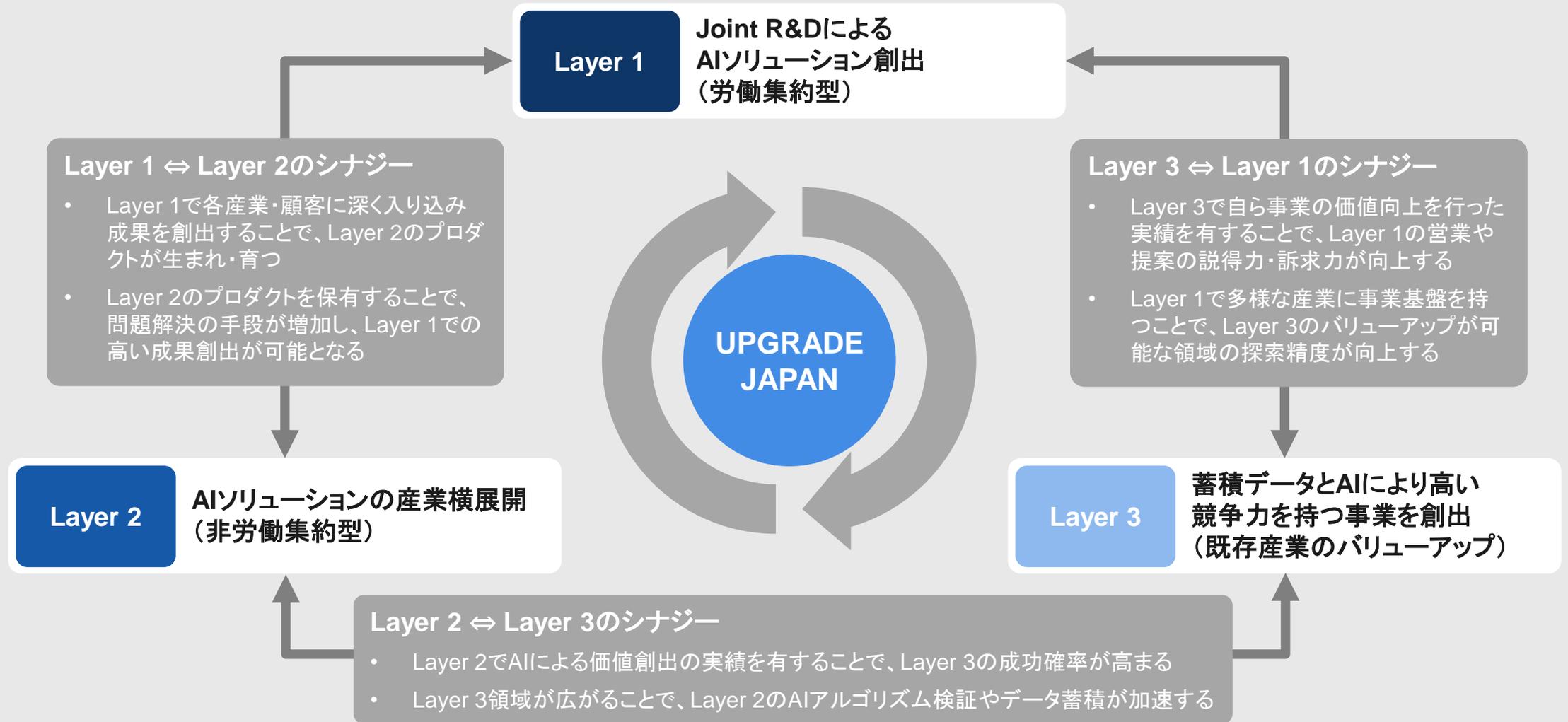
M&Aの重点検討領域

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)

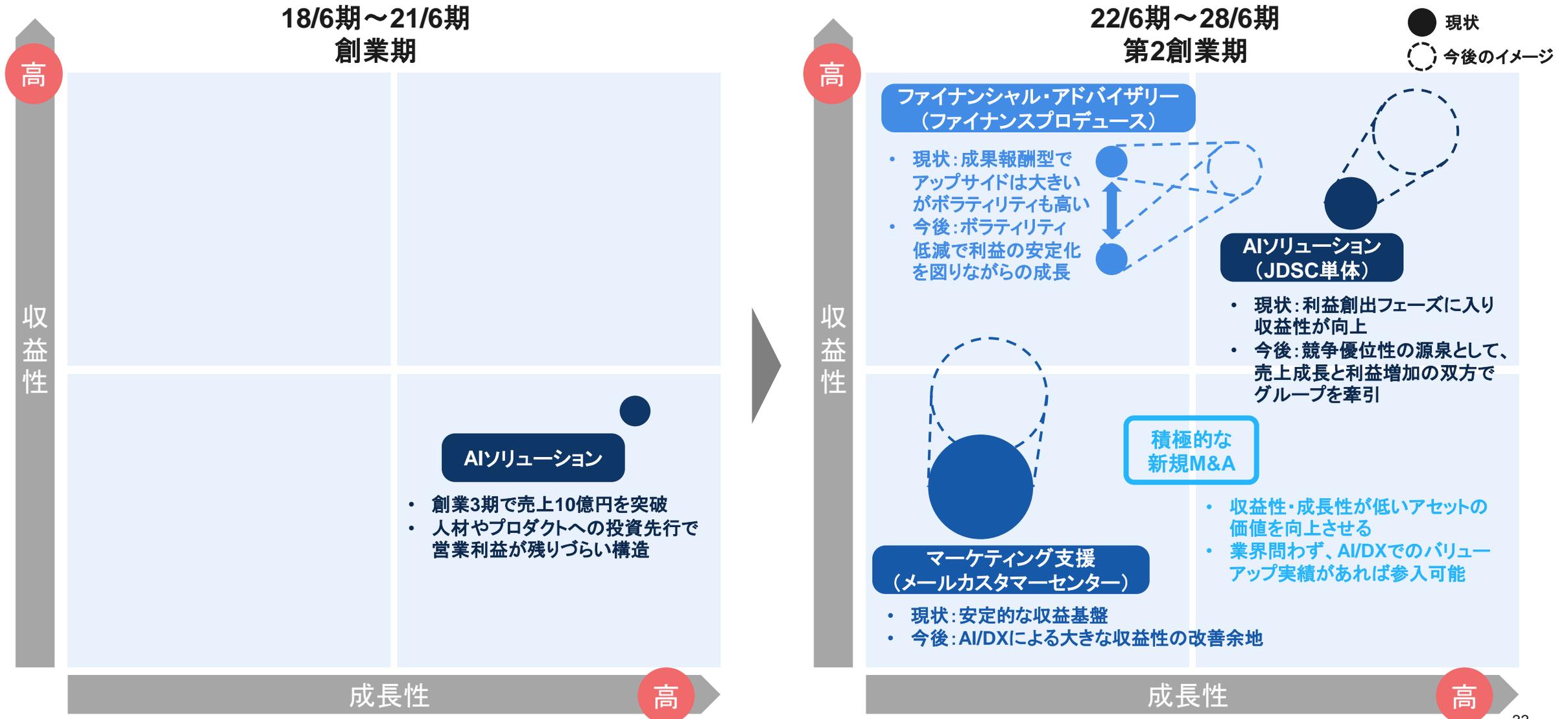
Layer 2. AIで競争力を高めることが可能なプロダクト・ソリューション領域 (AI x SaaS)

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

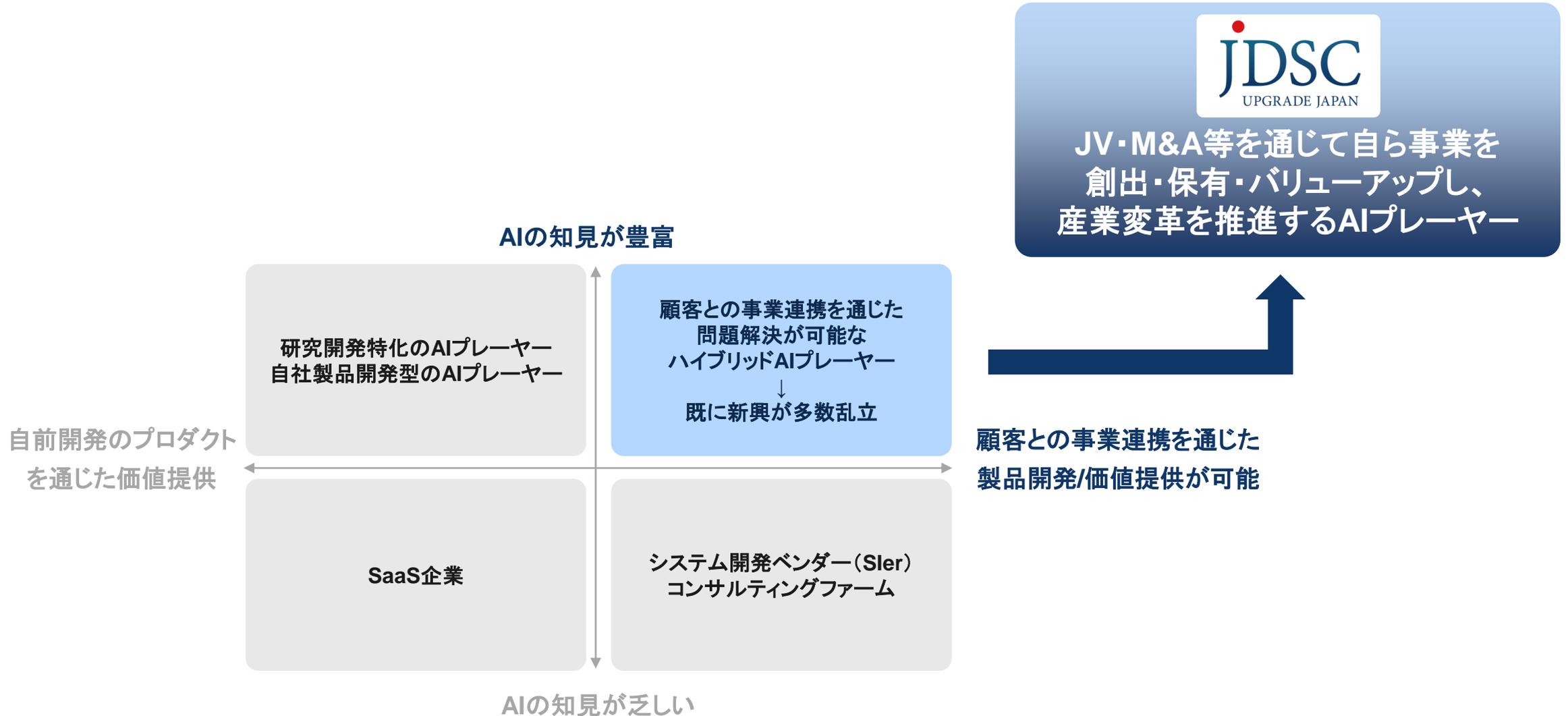


広がりのある事業ポートフォリオを構築し、重層的な事業成果と利益を創出することで企業価値を高める

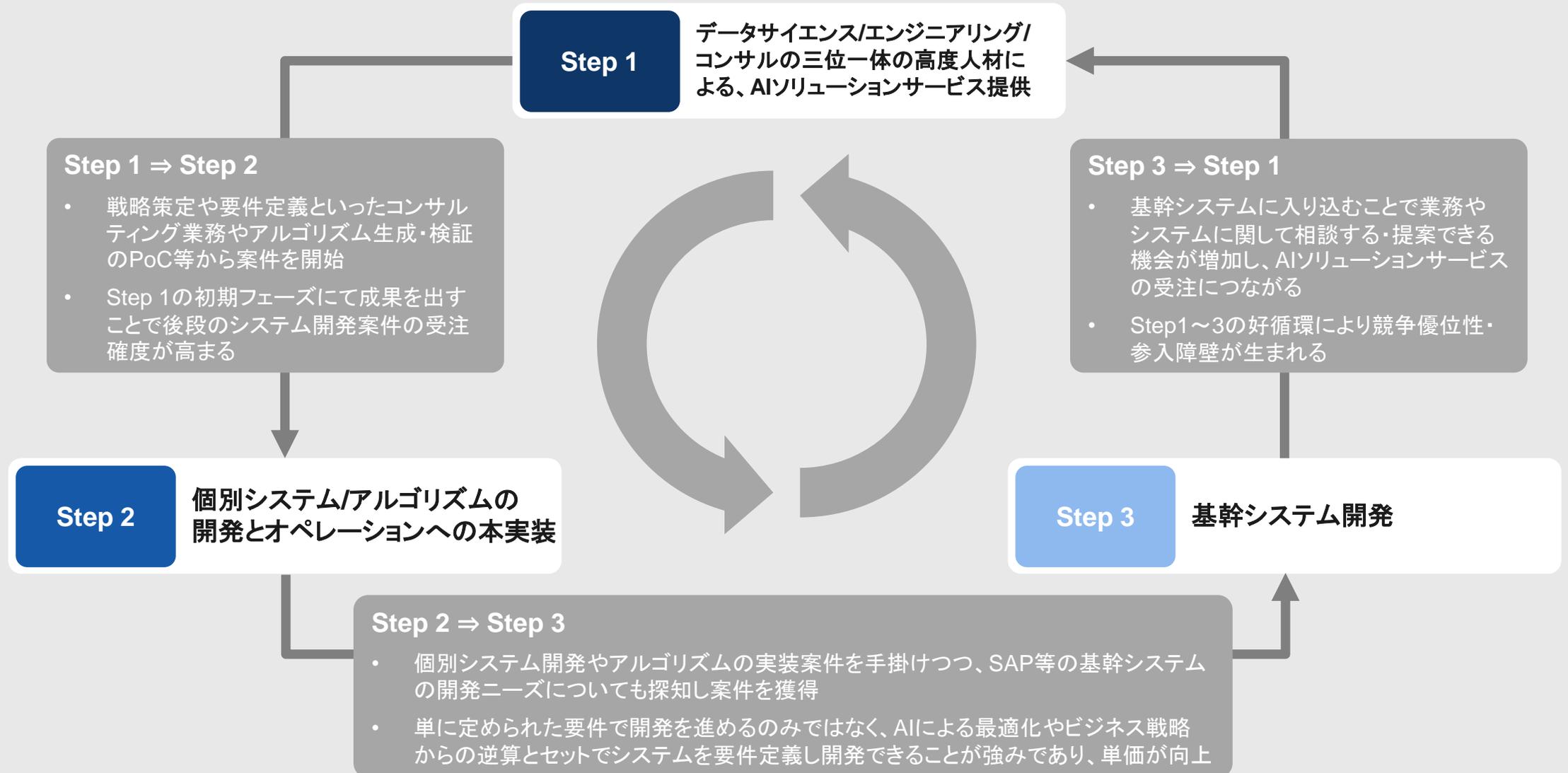


AIに関するプレイヤーの中での独自のポジショニング

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。



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



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日に組成しファースト・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」）へ出資を行う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。



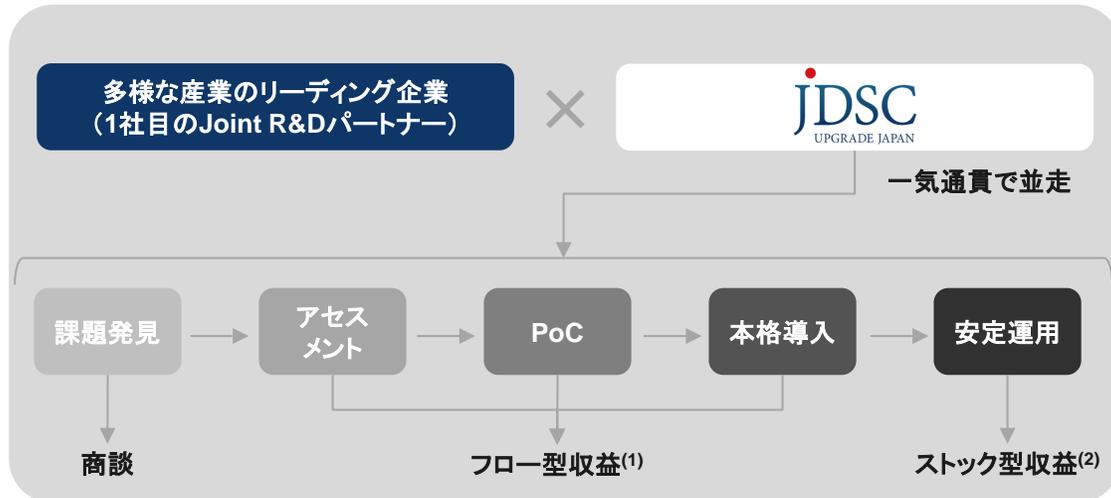
2022年5月10日
株式会社JDSC

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。

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



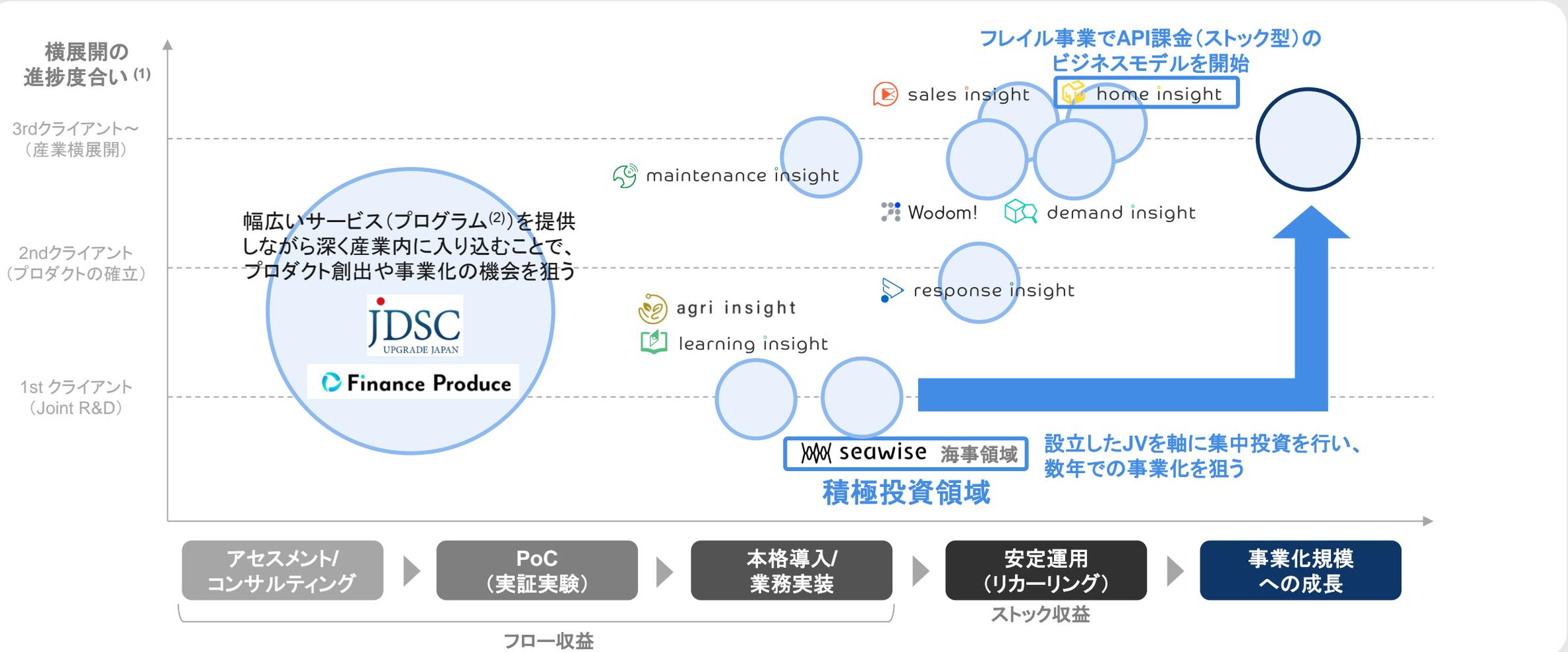
創出したAIソリューションを自社SaaSとして産業全体へ提供し、個別企業の課題解決だけでなく、産業全体のSDGsの達成を推進する。

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」

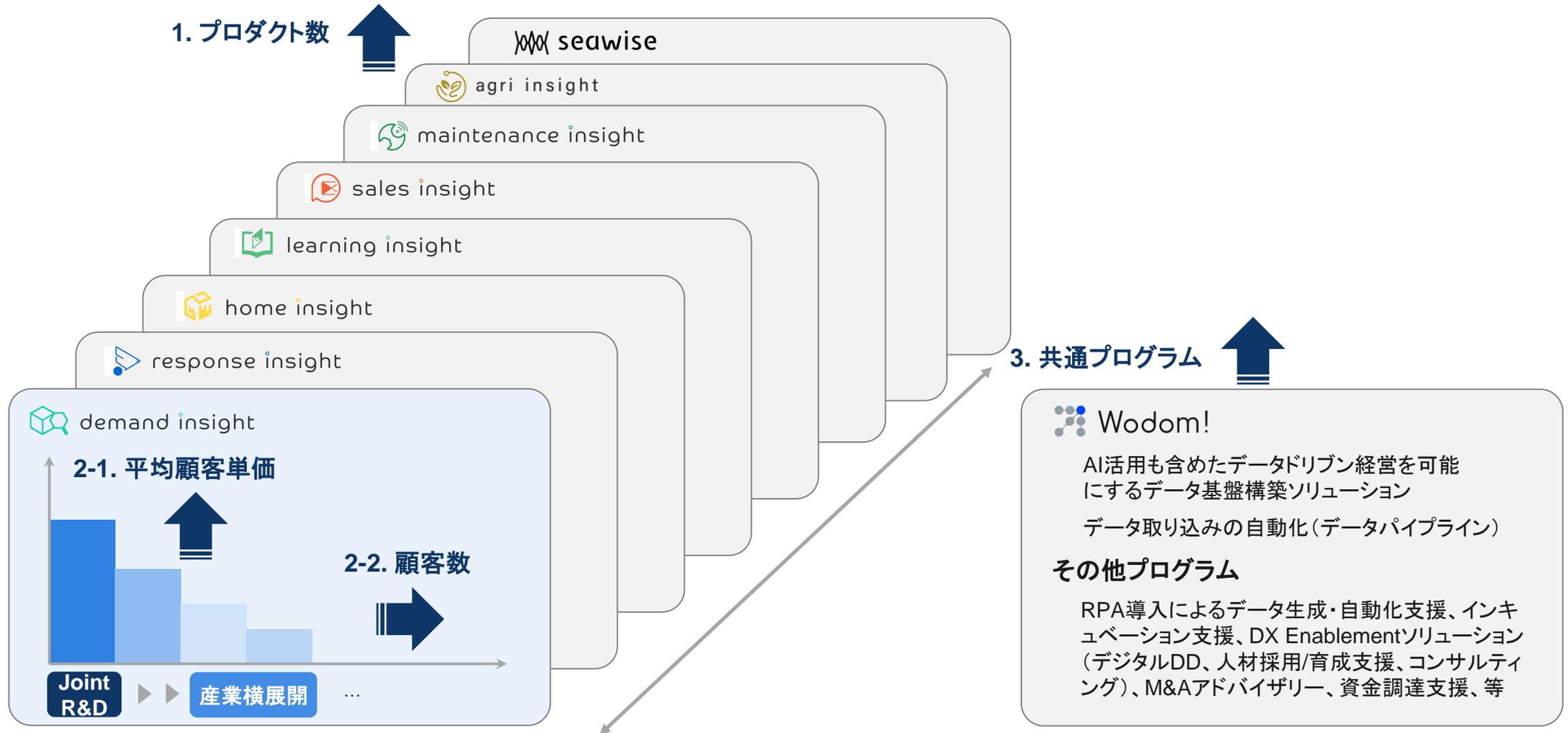
主な戦術

- 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取り込ませることで異常の有無やそのパターンに応じてレポートを生成・管理者に送付する機能の開発が期待される
- 機器をモニタリングした結果や定時報告などの文章を要約させることで人手による確認作業を削減することが可能となる

demand insight

- 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取り込ませることで異常の有無やそのパターンに応じてレポートを生成・管理者に送付する機能の開発が期待される
- 船内機器をモニタリングした結果や定時報告などの文章を要約させることで人手による確認作業を削減することが可能となる

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

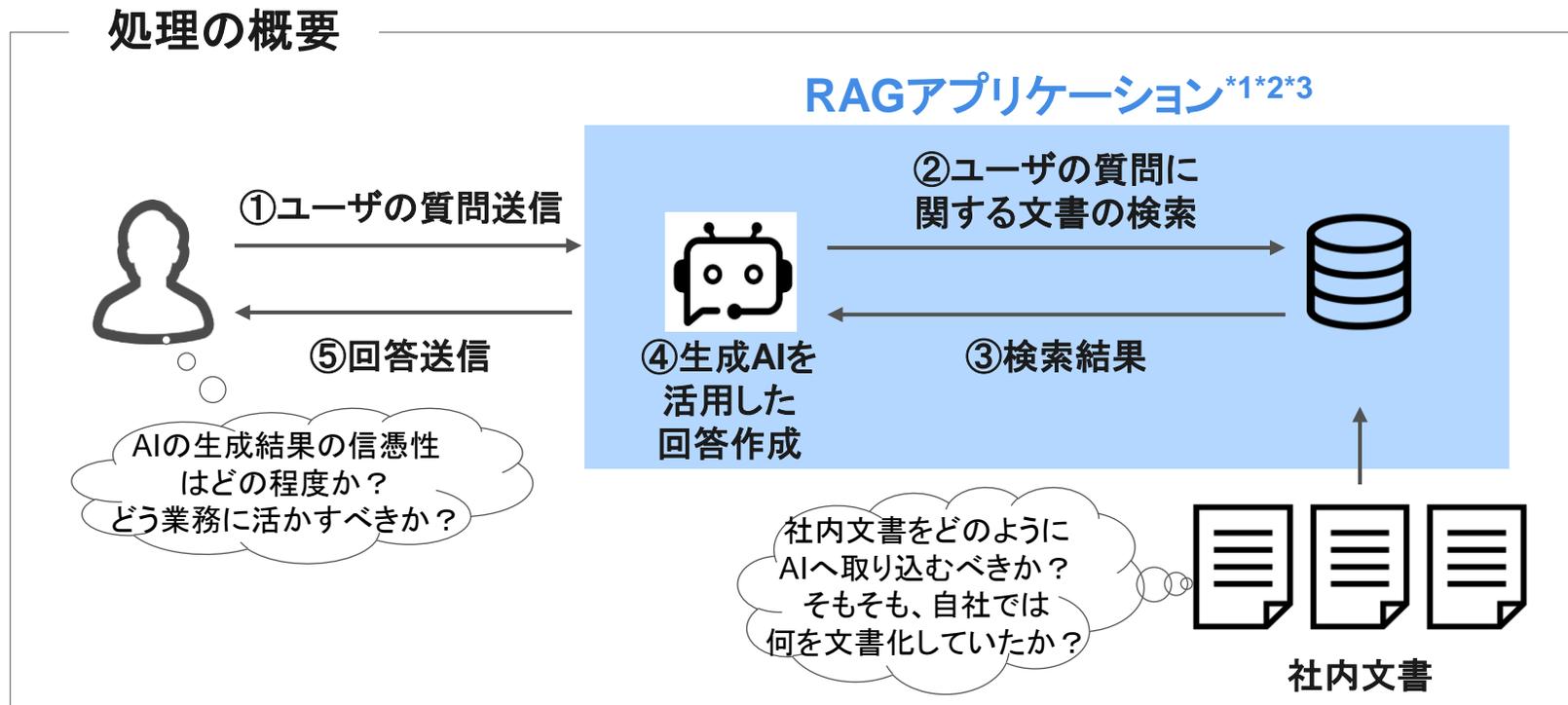
- 回答時間が1時間から1~2分に短縮。
- 15年以上の経験者でなければ答えられなかった専門性の高い内容を、3年目の社員でも回答できるようになり、人材活用の幅が広がった。
- 回答精度が約30%向上。
- LLM側のコストを約3分の1、RAG側のコストを約5分の1に削減。
- AWSのServerlessサービスとの連携により、パイプラインの運用効率改善を実現。

“ 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

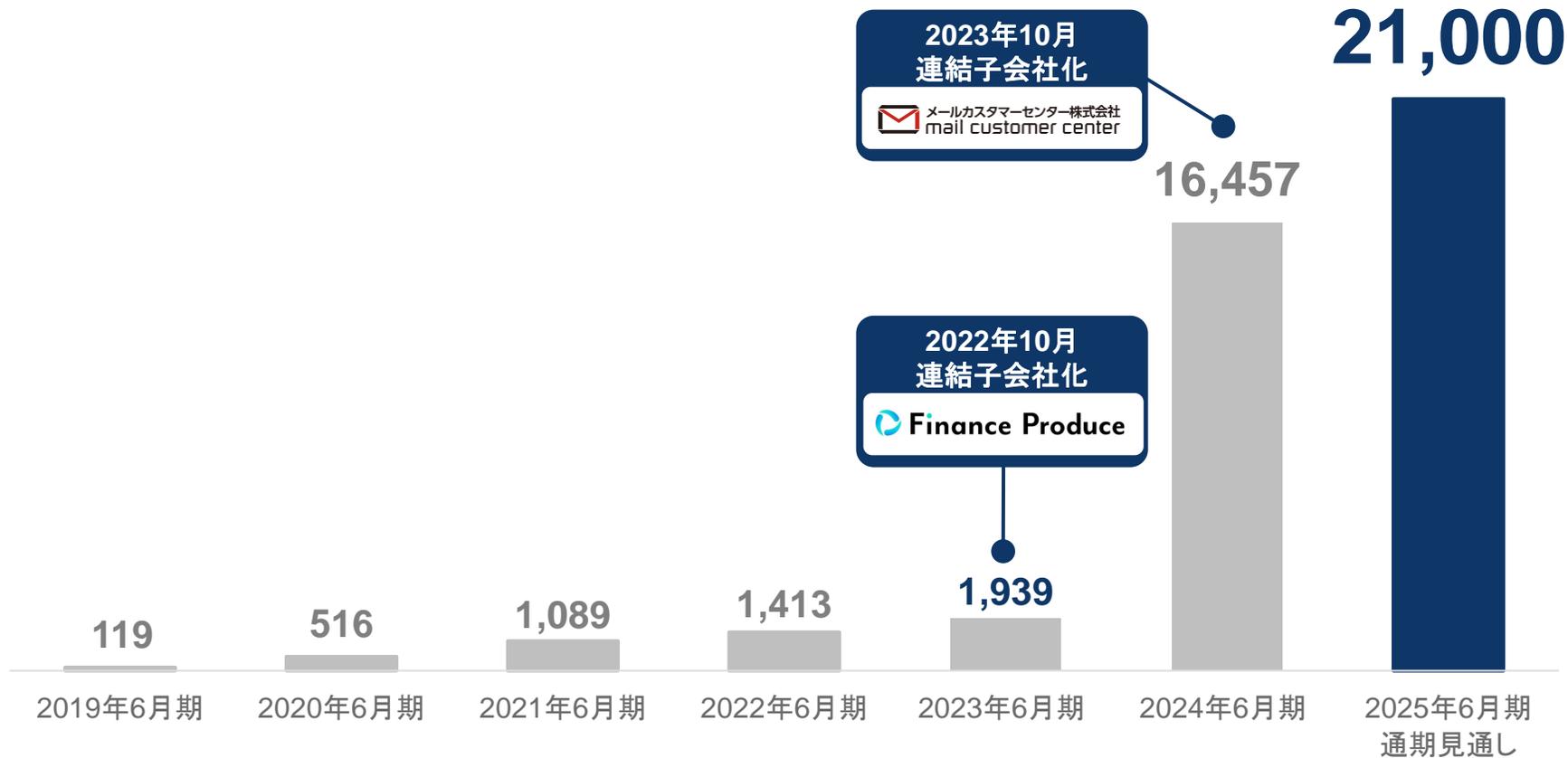
*3 さらに高度化の観点では、NVIDIAやAWSの専用チップを活用した独自モデル開発にも取り組む

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。

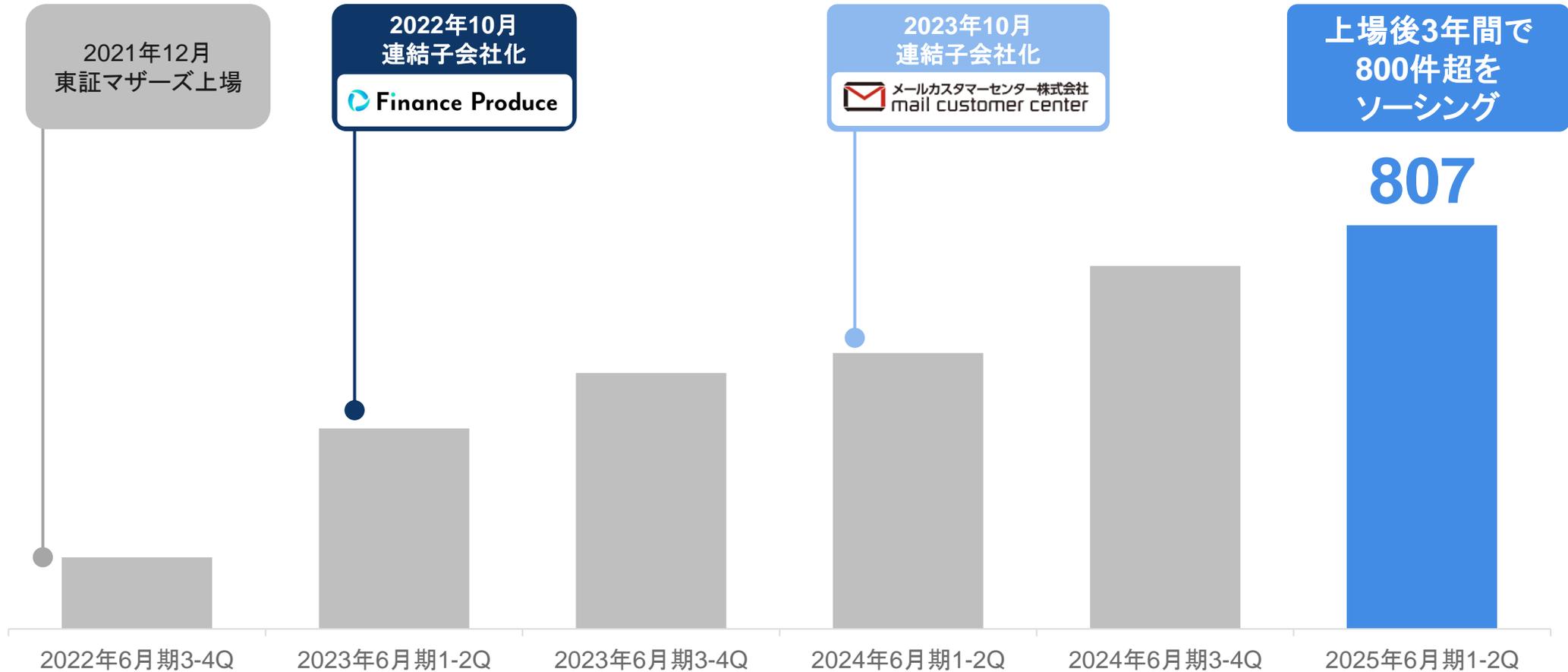
(百万円)

連結売上高のイメージ



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



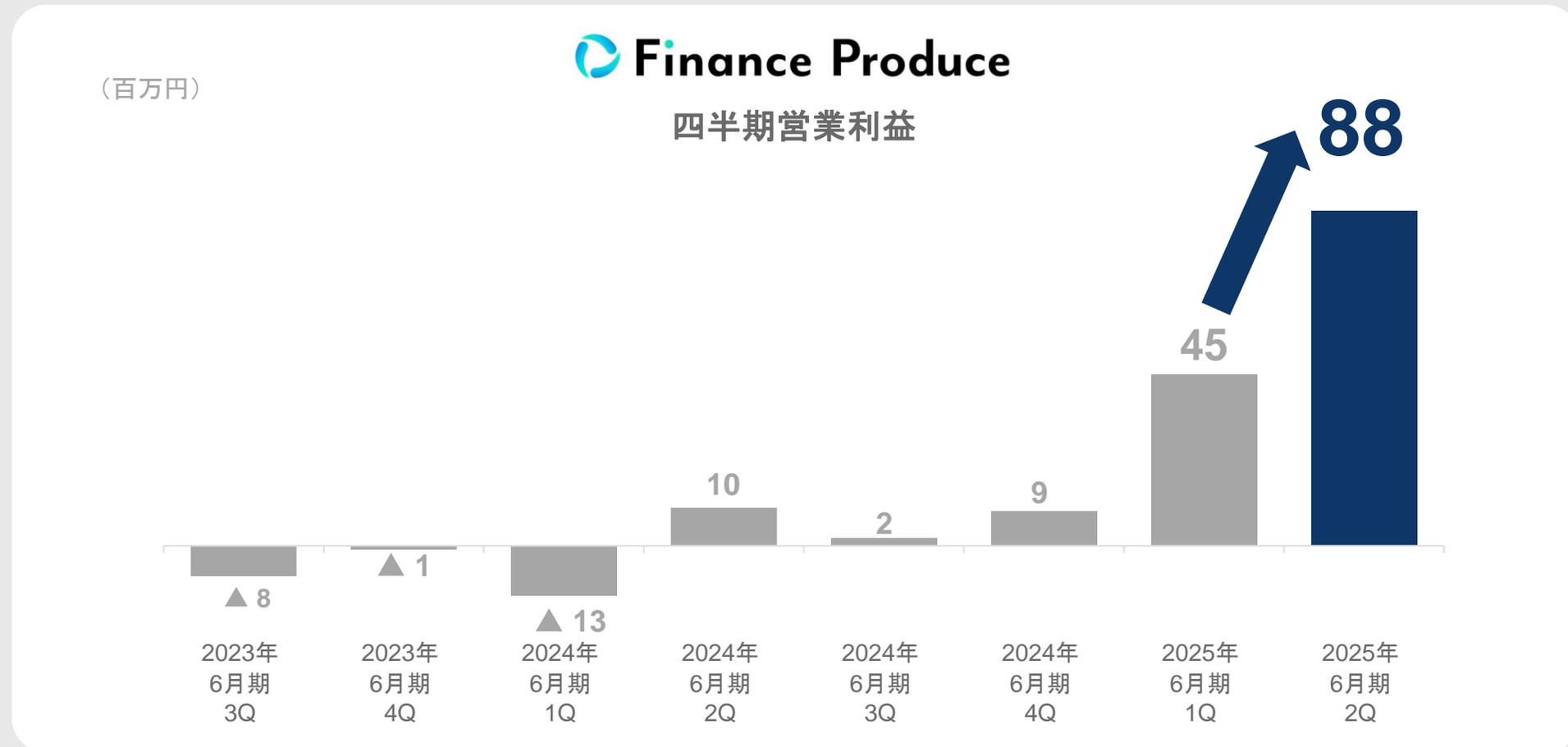
- 外資系投資銀行出身



- 外資系戦略コンサル
ファーム出身

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

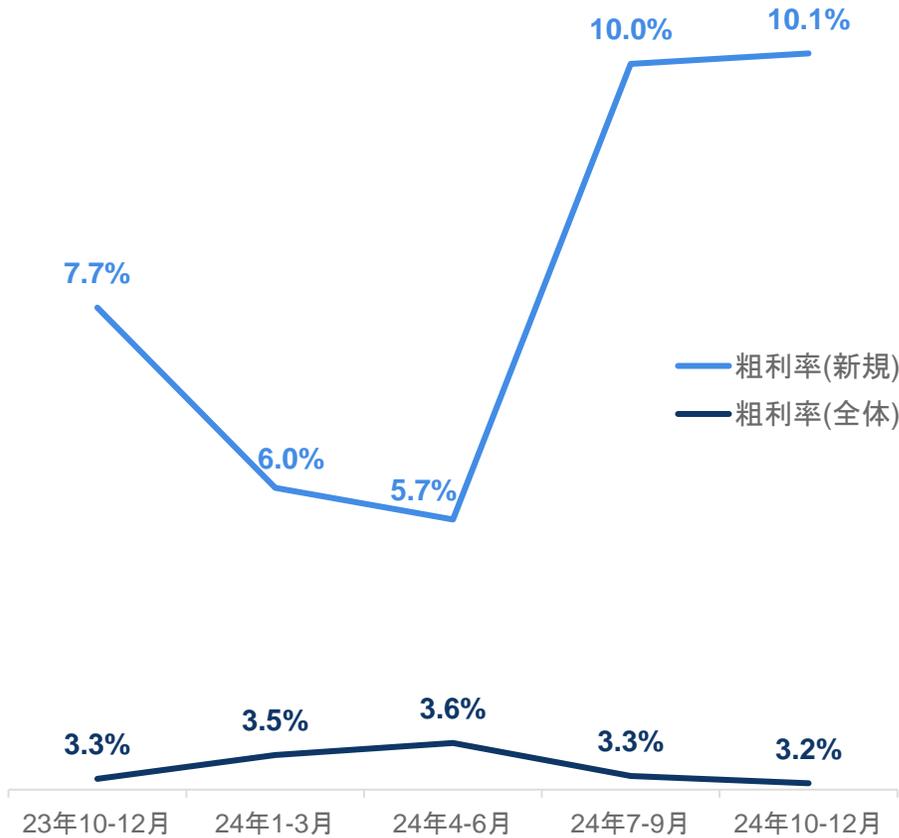
web3ヘルスケアアプリ
HEAL-III

累計約2.1億円の資金調達を実施

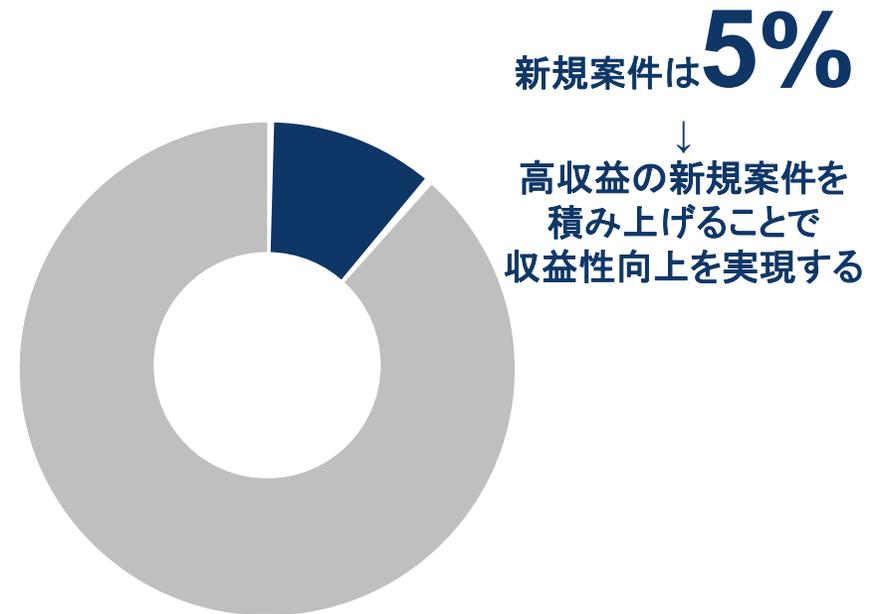
Finance Produce

グループイン後に獲得した新規案件の粗利率は高く、全体利益率も今後上昇に転じる見込み

グループイン後の粗利率の推移



既存顧客と新規顧客の粗利構成比⁽¹⁾



1. グループイン後の2023年10月～2024年12月のデータ

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まいります。

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

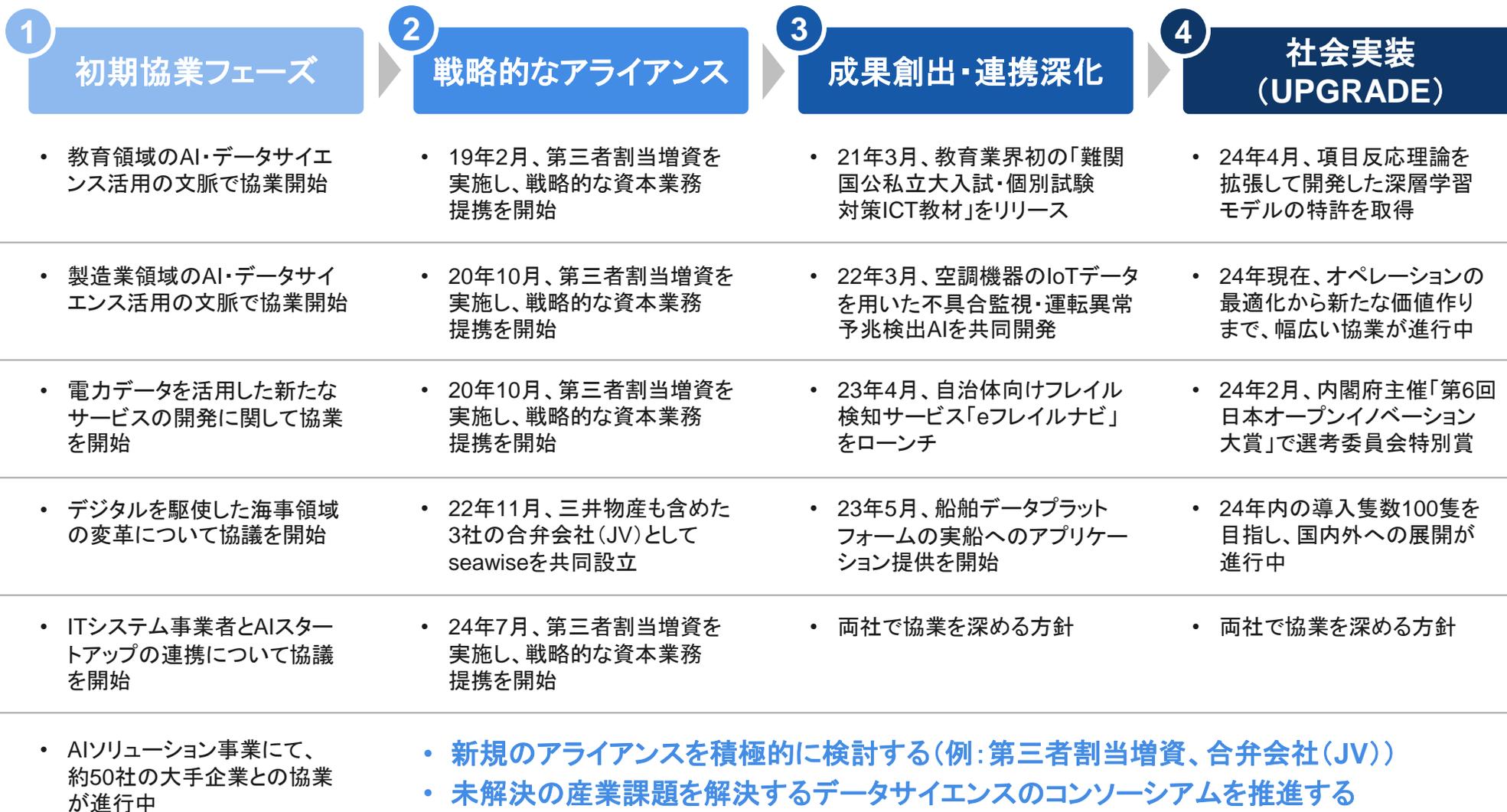
QRコード付きDMで顧客反応を追跡し購入機会を最大化する トータルソリューション「QRDM」を提供開始 ～保険代理店への試験導入では成約率を1.8倍に伸張～

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。

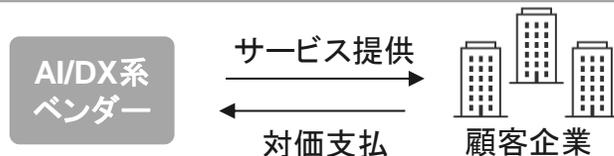
多様な産業で戦略的なアライアンスを構築し、UPGRADE JAPANを加速させている



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

- 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/>

目次

1 2025年6月期 第2四半期連結業績

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

利益創出フェーズとして過去最高の営業利益を更新し、通期の利益目標を超過。
人材採用等の成長投資が上期と同程度に継続することを前提に、業績予想を上方修正。

(百万円)	2024年 6月期	2025年 6月期		前期比	成長率(%)	
	通期 実績	2Q累計 実績	通期 業績予想 (前回発表)			通期 業績予想 (今回発表)
売上高	16,457	5,403	20,000	21,000	+4,543	+27.6%
営業利益	50	138	300	500	+450	+886.5%
営業利益率(%)	0.3%	2.6%	1.5%	2.4%	+2.1pt	-
EBITDA	166	167	400	600	+434	+260.4%
EBITDAマージン(%)	1.0%	3.1%	2.0%	2.9%	+1.9pt	-

目次

1 2025年6月期 第2四半期連結業績

2 2025年6月期 第2四半期単体業績

3 事業の進捗及び成長戦略

4 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

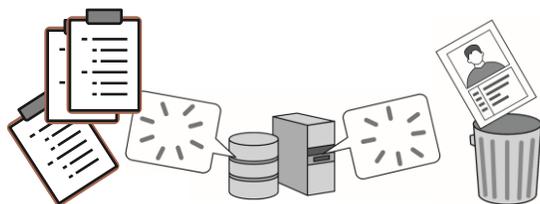


膨大なデータのリアルタイム収集の実現

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

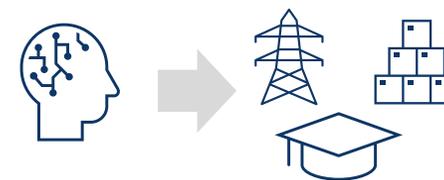


企業側にDX/AI人材が不足

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

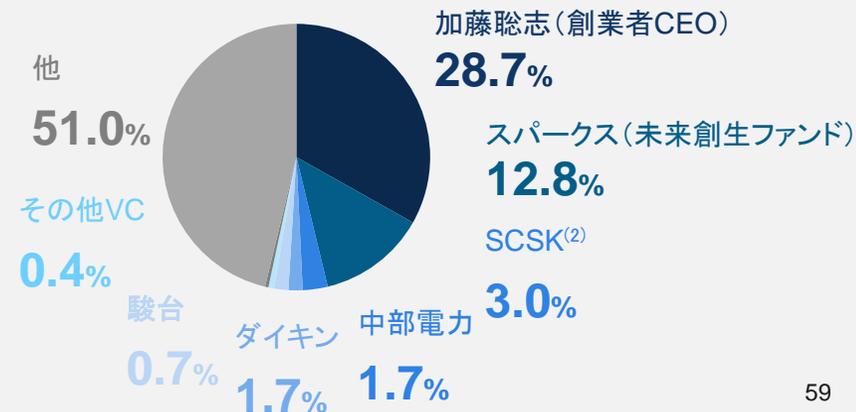
1. 株主及び連携先

2. 2024年7月1日の第三者割当増資実施後の数値

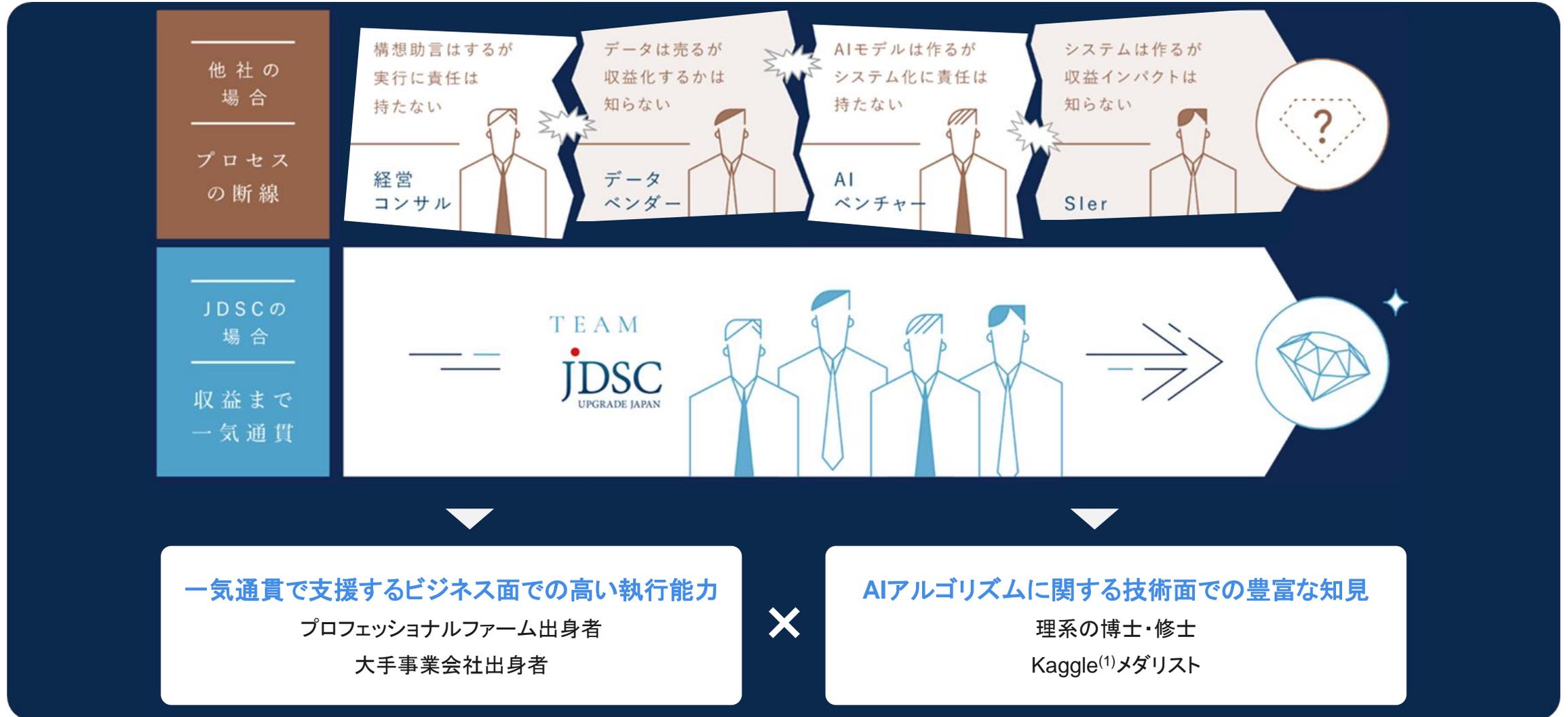
主要なアライアンス先 (1)



株主構成(2)

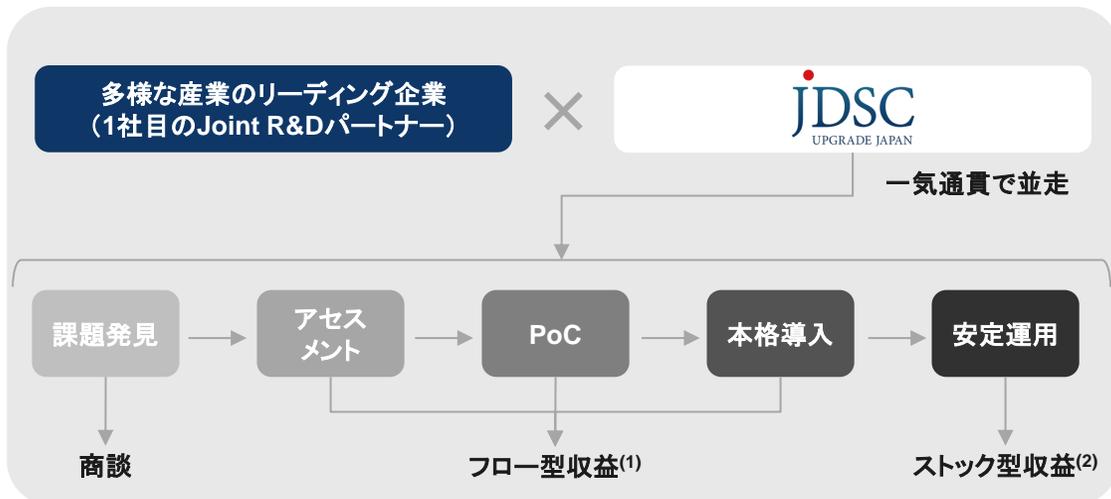


一気通貫型で高付加価値なAIビジネス創出能力



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

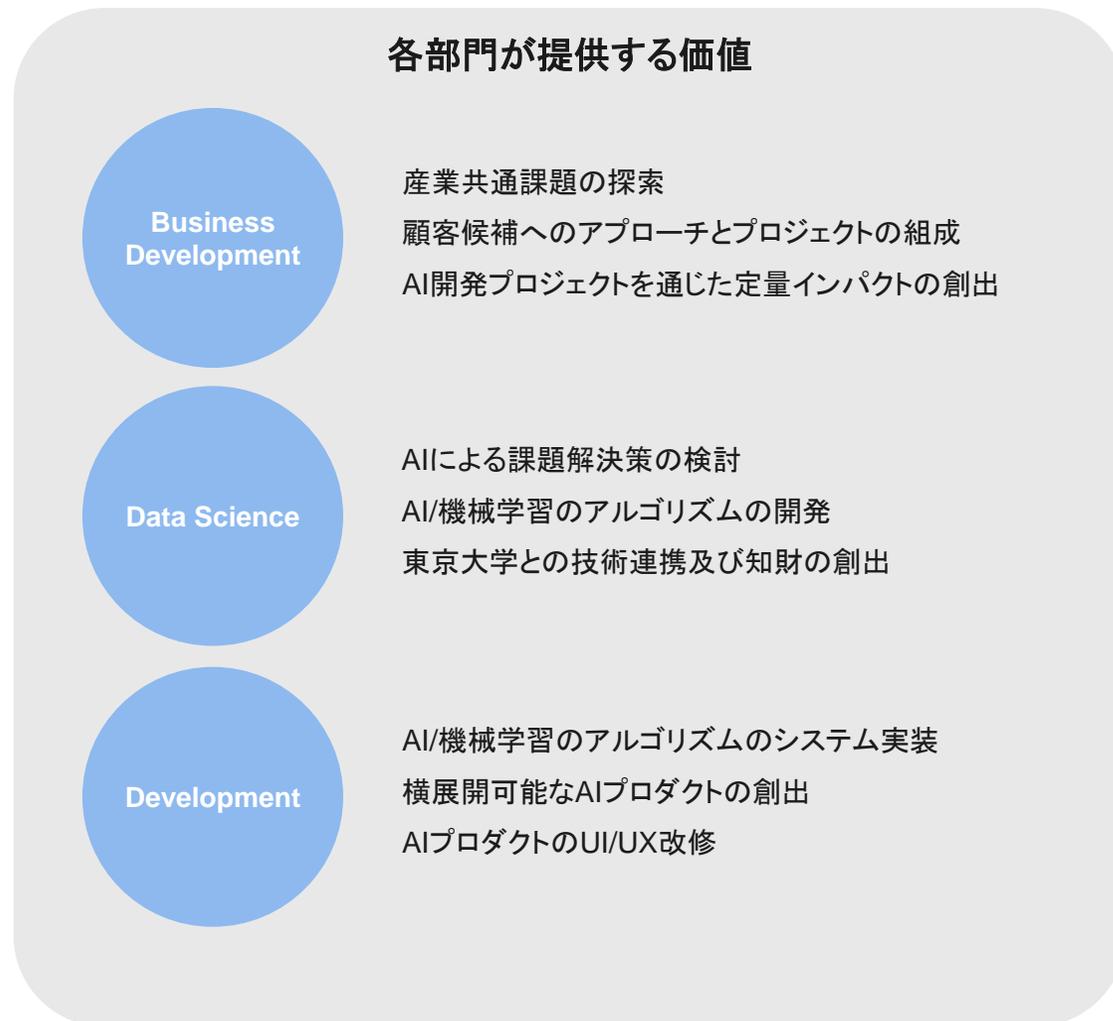
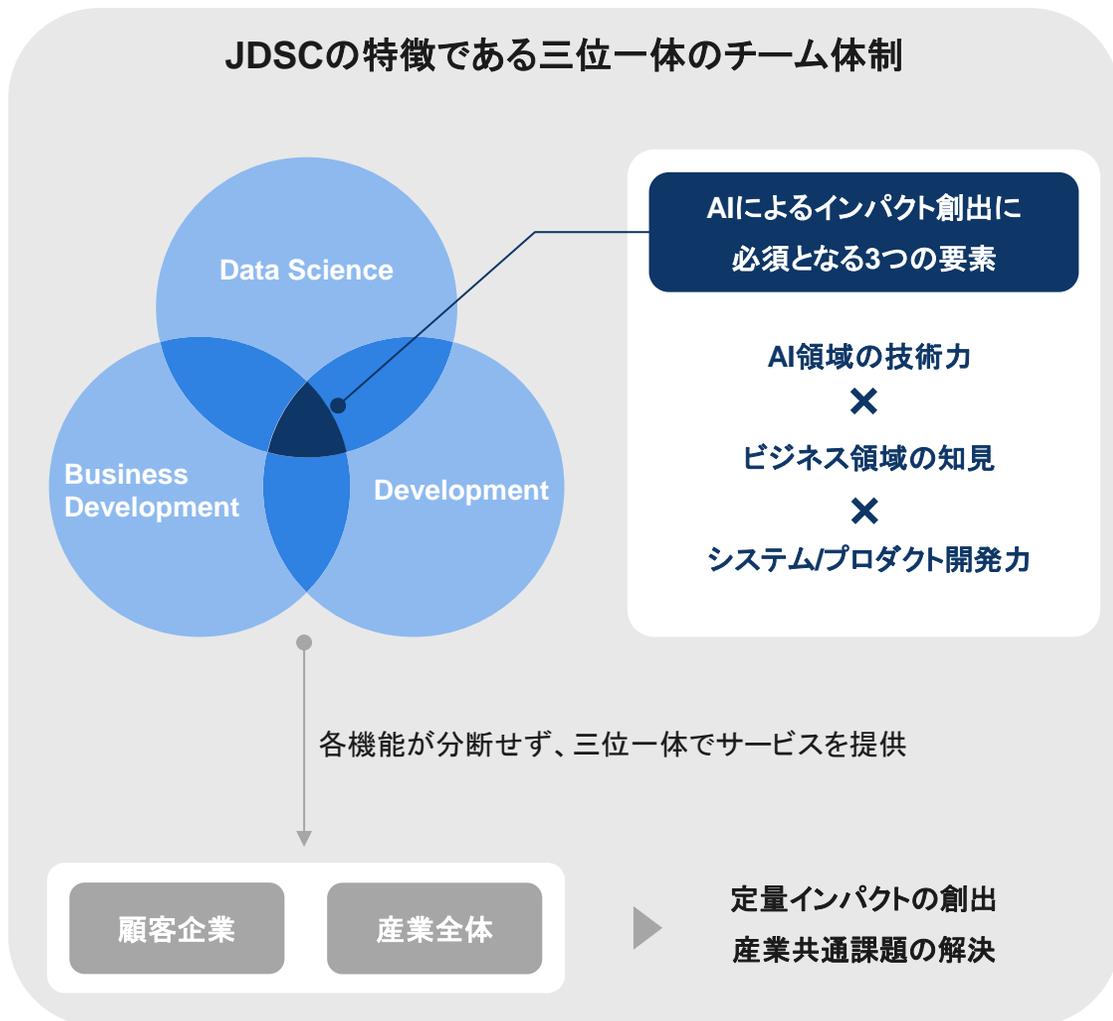
個別企業ではなく産業共通の課題(SDGs)を解決



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



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

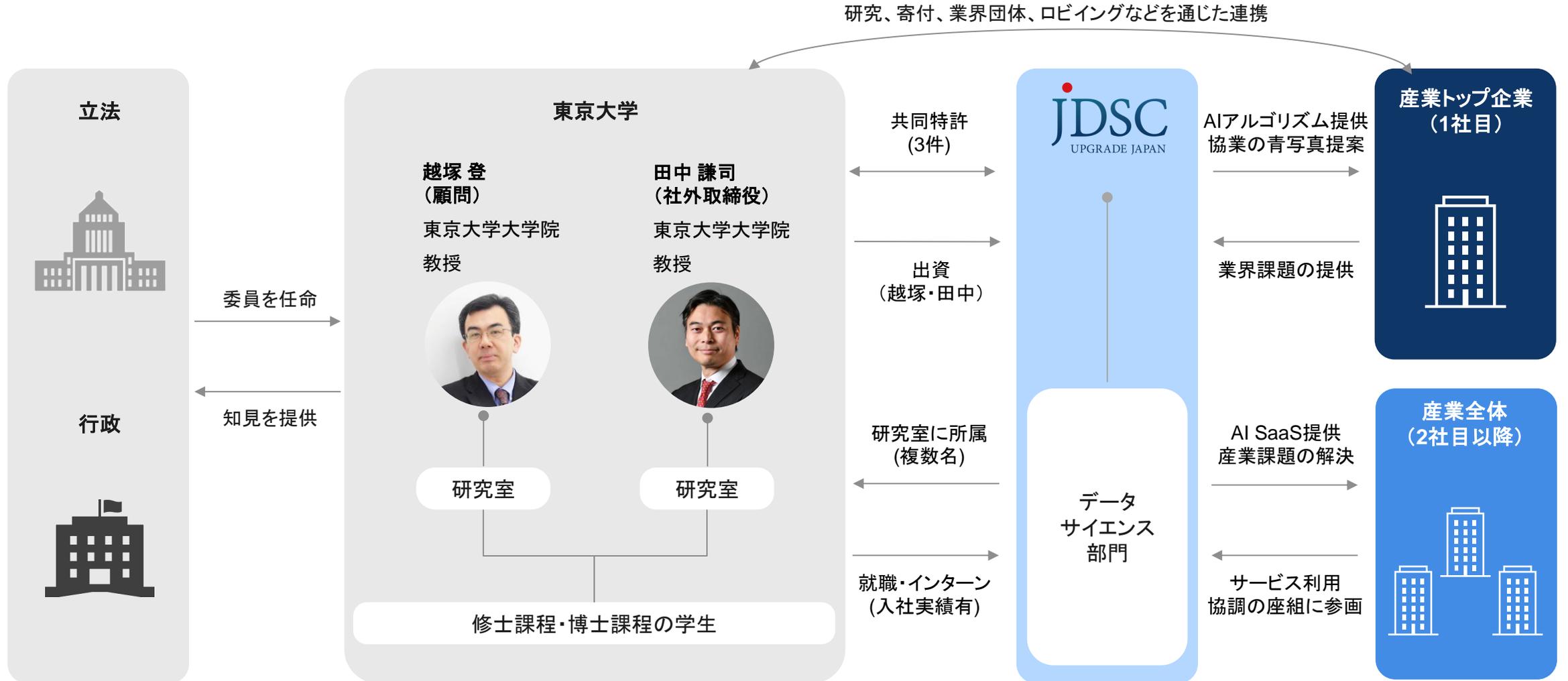


田中 謙司
社外取締役
東京大学大学院 教授

職歴: マッキンゼー

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 cardiomyovasculopathy、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

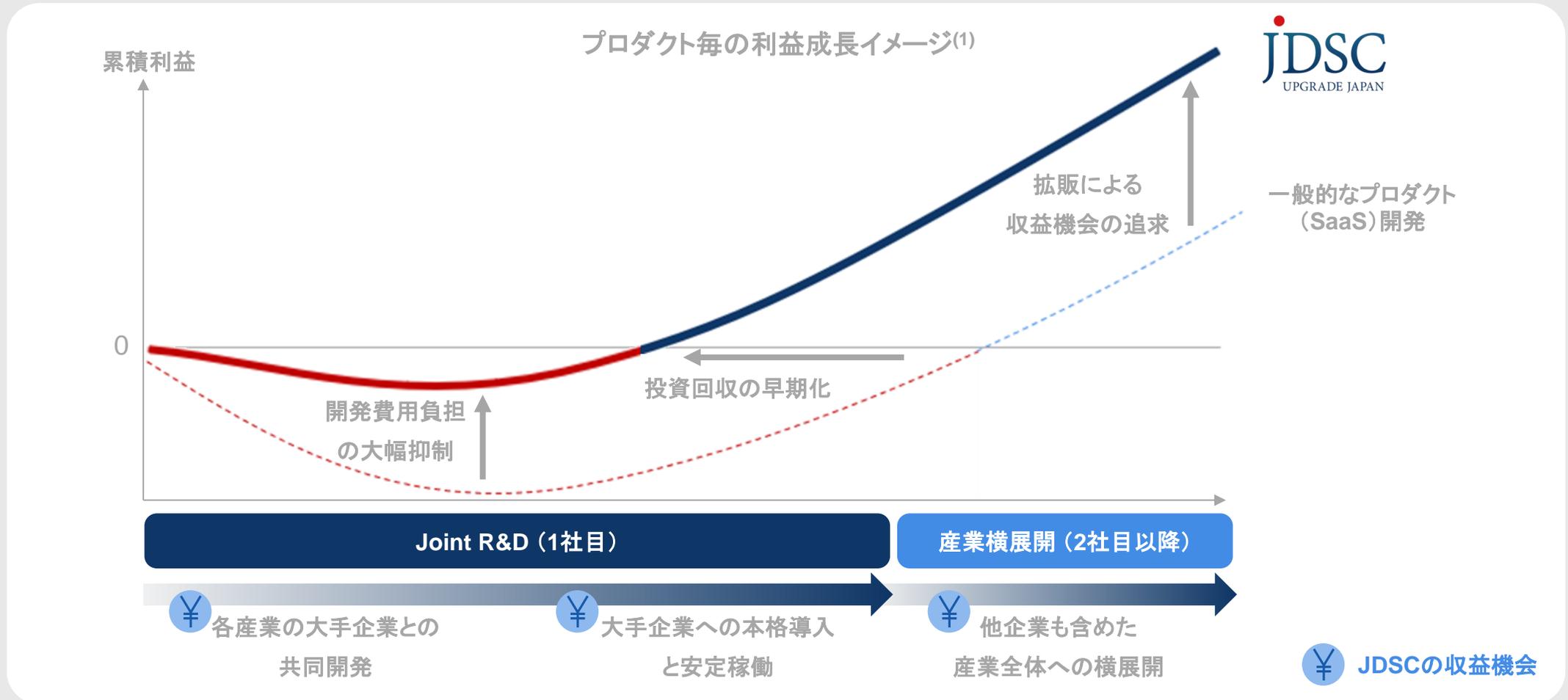
神戸大学が推進し、空調消費エネルギーを約 40%超削減する 「AI スマート空調」の確実な社会実装に JDSC が技術提供

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。

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

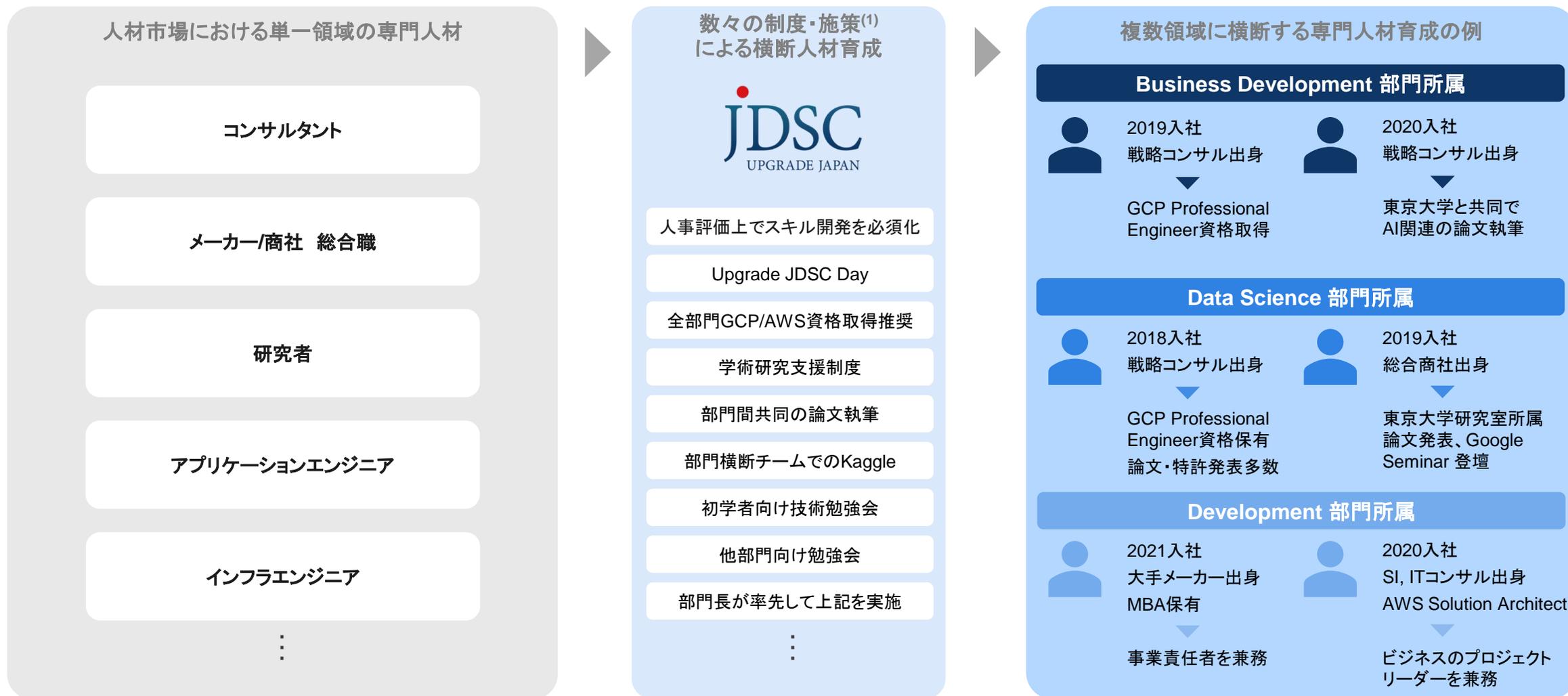
各産業のリーディングカンパニーとの共同研究開発により、高成長と黒字化を両立。



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

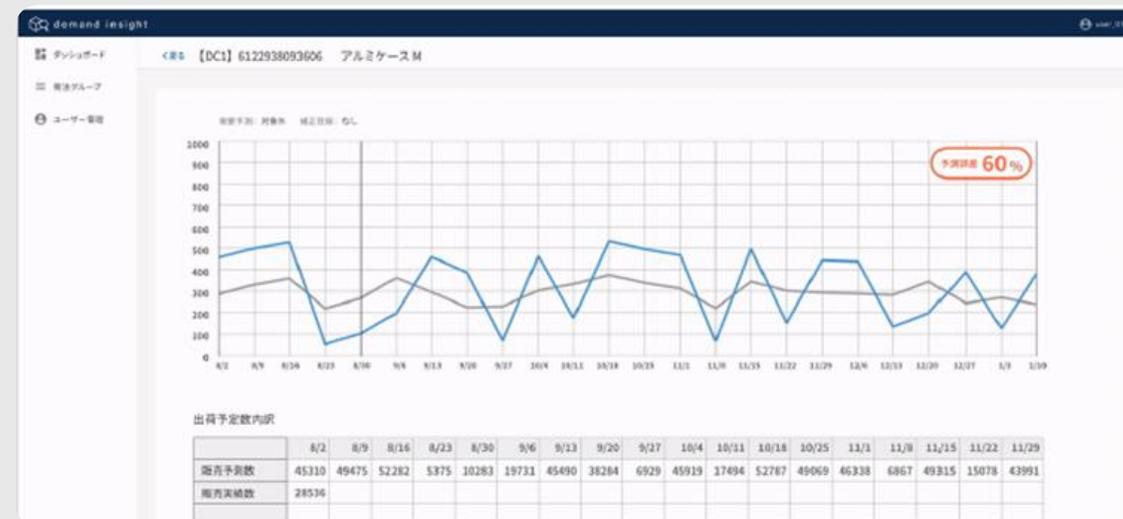
(実現済) AIによる適正在庫量算出と、廃棄ロスの削減

(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

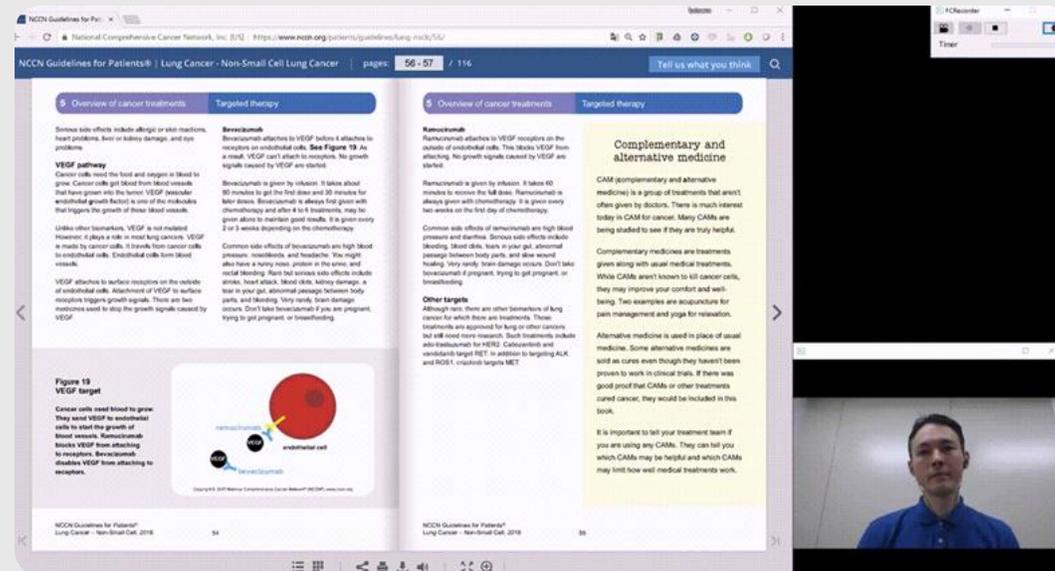
(将来展開の可能性) リモートでの発言内容の自動文字起こしとAIによる示唆提供、複数社間での医師反応モデルの共有による情報提供の質の向上

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

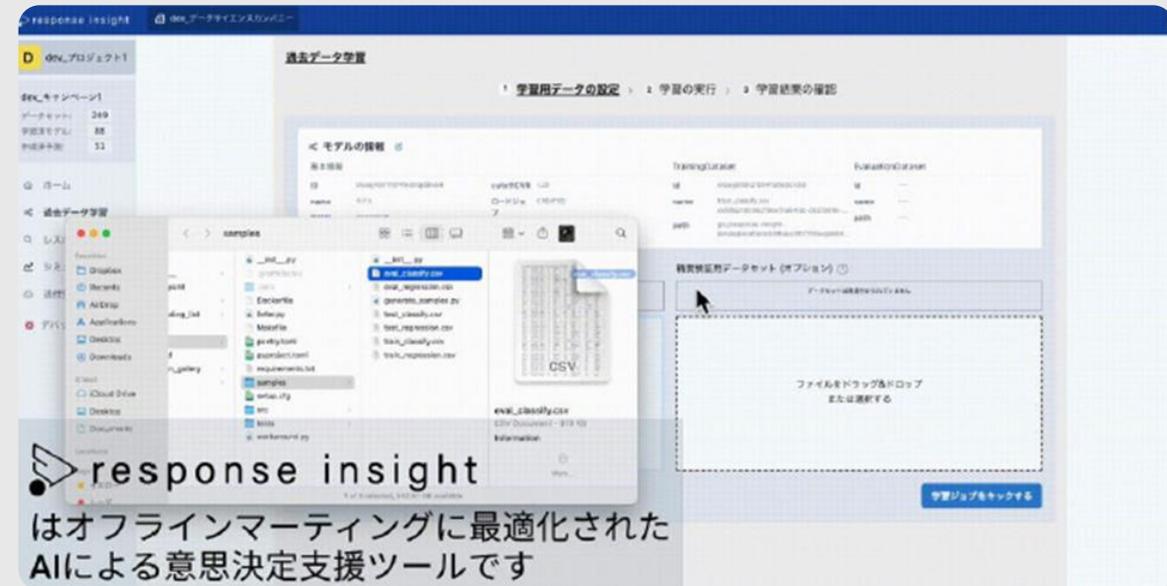
ユーザーへの定量インパクト(大手観光業の例)

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

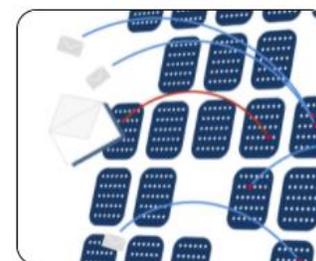
SaaS利用料⁽⁴⁾: 0.5百万円/月



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』

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、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.