

**2025年6月期  
第3四半期決算説明資料**

**株式会社 JDSC (証券コード:4418)**

**2025年5月13日**

# 目次

**1 2025年6月期 第3四半期トピックス**

**2 2025年6月期 第3四半期連結業績**

**3 2025年6月期 第3四半期単体業績**

**4 事業の進捗及び成長戦略**

**5 2025年6月期 通期連結業績見通し**

**6 参考資料**

# 2025年6月期の3Q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 3Q累計 連結業績

売上高	営業利益	EBITDA (1)
18,189 百万円	506 百万円	591 百万円

- 利益創出ペースが順調に加速しており、2025年2月に上方修正した**通期の営業利益の目標を3Qで前倒し達成**
- 通期の**業績目標を再度上方修正**: 売上 210→231億円、営業利益 5→5.5億円、EBITDA 6→6.5億円

### メールカスタマーセンター

- グループイン後、既存顧客の平均粗利率3%台に対して、新規獲得顧客の平均粗利率は5-10%

### ファイナンス・プロデュース

- グループイン前の営業利益76百万円に対して、今期は3Q時点で151百万円と利益が倍増

### 新規のM&A

- 2025年6月期3Qは51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

### 2025年6月期 3Q累計 単体業績

売上高	営業利益	EBITDA (1)
2,058 百万円	289 百万円	299 百万円

- 生成AI関連の案件増もあり、3Qは2Qに続き**過去最高の営業利益を更新**
- SCSKとの戦略的アライアンスは、両社の強みを持ち寄る共同戦線により、製造業、飲料メーカー、通信キャリア、エアライン、など業種を問わずいずれも時価総額1兆円を超える企業から案件を受注。本アライアンス関係の売上は**今期の1Qから3Qにかけて四半期ごとに15百万円→31百万円→77百万円、と急拡大**

### 事業・顧客(単体)

- 大口顧客数(2)は30社、顧客平均単価は12百万円、と堅調に推移
- 新規の戦略的アライアンスとして、**AZ-COM丸和ホールディングスとの資本業務提携、ダイフクとの戦略的パートナーシップ**、を締結

### 組織(単体)

- 25年4月頭時点 正社員数: 111名
- 25年5月以降で既に21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

# 本日発表の新規アライアンス: AZ-COM丸和ホールディングスとの資本業務提携

AZ-COM丸和グループの生産性・収益性改善に加えて、日本全国のBCP物流変革や新規事業にも取り組む。



- “お客様第一義”のサービス活動を展開
- 物流事業者との豊富なネットワーク
- 環境変化に強い物流基盤の構築力



- 東大発のAIテックカンパニー
- DX・データ活用・AIに関する豊富な知見
- コンソーシアム型での業界課題解決力

# 本日発表の新規アライアンス: AZ-COM丸和ホールディングスとの資本業務提携

売上高1兆円を目指すAZ-COM丸和ホールディングスの戦略パートナーとして、標準化・DX推進、生産性向上、新規事業開発、等を伴走する。

## 中期経営計画2028



### 「高収益企業づくり」の実現

**経営理念** “お客様第一義”を基本に、サードパーティ・ロジスティクス業界のNo.1企業を目指し同志の幸福と豊かな社会づくりに貢献する。

#### 事業課題/社会課題

労働力不足	輸送力減少	EC化伸長	地政学リスク
テクノロジー進化	気候変動	人口の都市部集中	

2025

中期経営計画2025  
(2023年3月期～2025年3月期)

2028

### AZ-COM丸和グループの目指す姿

小売業に特化した  
3PL&プラットフォームカンパニーの実現

2040

1兆円

### 中期経営計画2028

(2026年3月期～2028年3月期)

- ・環境変化に強い高収益企業づくり
- ・グループ機能の強化 (最大活用・再編)
- ・オペレーションの進化 (標準化・DX)
- ・新規事業開発と新規顧客開拓 (M&Aなど)
- ・経営資源の強化

# 本日発表の新規アライアンス:ダイフクとの戦略的パートナーシップ

マテハン領域のグローバルトップ企業であるダイフクとの協業により、物流・生産現場のアップグレードを推進する。

## 戦略的パートナーシップの目的・狙い

DAIFUKU JDSC

DAIFUKU



JDSC

「モノを動かす」技術で

- 物流や生産現場などの社会インフラを支える
- 食や環境などの新たな領域で社会課題解決へ貢献する

ミッション  
ビジョン

- 製造、物流といった基幹産業を中心に、社会課題や産業共通課題の解決による日本のUPGRADEに貢献

- マテハンのリーディングカンパニーとしての豊富な知見・製品・ソリューションと課題解決ノウハウ

知見  
強み

- DX・データ活用・AIに関する豊富な技術知見
- 大手企業との協業で産業全体を変革するビジネスモデル

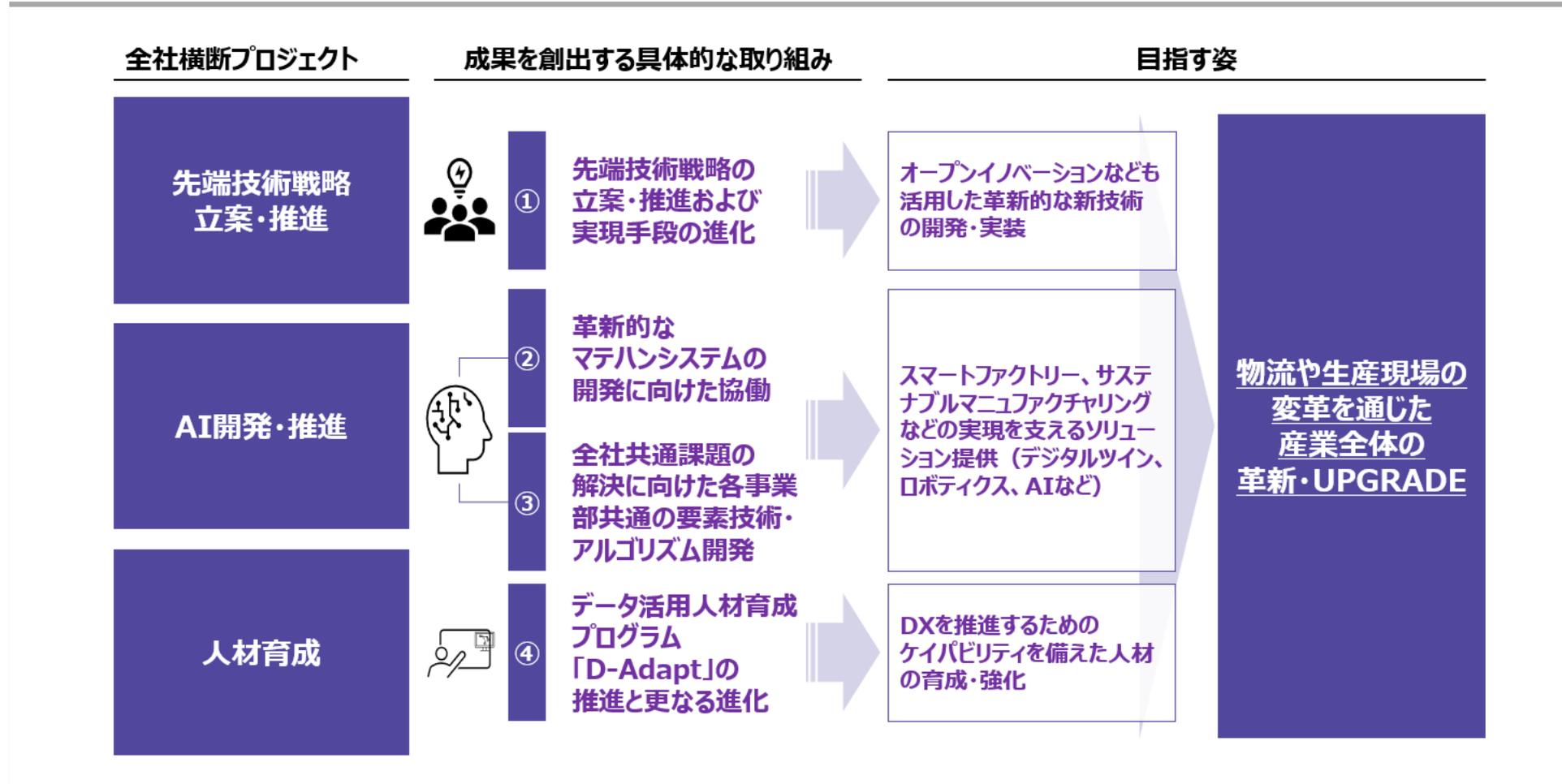
物流や生産現場の変革を通じた産業全体の革新・UPGRADE

# 本日発表の新規アライアンス:ダイフクとの戦略的パートナーシップ

先端技術戦略の立案、システムの開発、必要な要素技術・アルゴリズム開発、人材育成による内製化支援、など、大きな組織のDXに必要なあらゆる要素を包括的に支援する。

## 戦略的パートナーシップにおける具体的な取り組み

DAIFUKU JDSC



# 発表済のアライアンス：2024年5月公表のSCSKとの資本業務提携における1年の成果

両社の強みを持ち寄る共同戦線により、製造業、飲料メーカー、通信キャリア、エアライン、など業種を問わずいずれも時価総額1兆円を超える企業から案件を受注。本アライアンス関係の売上も急拡大。

## 新規ソリューションの共同開発



報道関係者各位

2025年3月21日  
株式会社JDSC

### JDSCがSCSK株式会社と共同でデータプラットフォーム「SuccessChain for DataPlatform」を開発

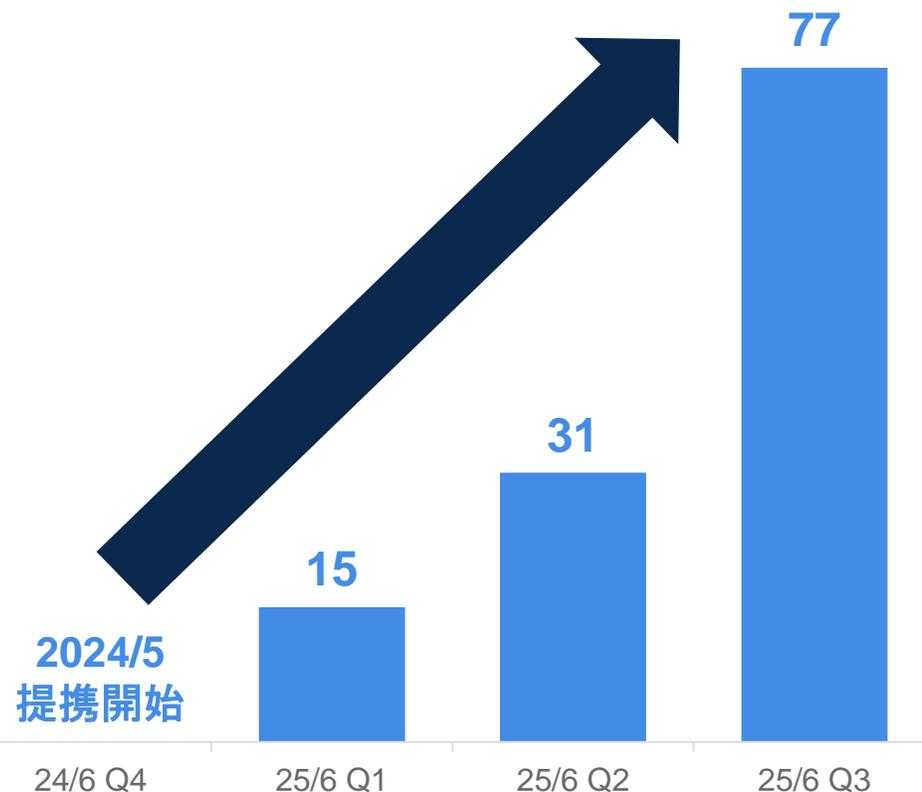
～製造業サプライチェーンマネジメントの高度化・業務効率化を強力に支援～

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、SCSK株式会社（本社：東京都江東区、代表取締役 執行役員 社長：富麻 隆昭、以下「SCSK」）と共同で、AIによるデータ活用のためのデータプラットフォーム「SuccessChain for DataPlatform」を開発しました。製造業のバリューチェーン全体における各業務システムの分散データを集約し、業務課題を可視化することで、経営の高度化と業務効率化向上に貢献します。本サービスは、2025年4月1日より提供を開始します。

# SuccessChain

「SuccessChain for DataPlatform」は、JDSCがこれまで開発したAIによる高精度な需要予測ソリューション「demand insight」や製造業の各種サプライチェーン業務のDX支援で培った知見や経験を生かし、主に基幹システムやその周辺システムの構築を含む多様なサービス提供と豊富な実績を持つSCSKと共同で開発したものです。本サービスの導入時のコンサルティングや導入後のさらなるAI開発や機能の追加をJDSCが支援します。

## SCSKとのアライアンス関係の売上推移 (単位:百万円)



## JDSCグループ資本政策:

コンソーシアム型のアライアンス戦略により、日本のあらゆる産業をアップグレードする

コンソーシアムとして様々な業界の大手企業とのアライアンスを構築し、産業変革を推進



# JDSCグループ資本政策： 成果に直結するデータサイエンスのコンソーシアムとして各方面で選ばれ続けている



- 2020年に資本業務提携
- 空調機器領域の戦略パートナーとして、DX・AI活用を推進
- 全社のデータサイエンス人材育成も担う



- 2020年に資本業務提携
- 電力データの利活用における戦略パートナーとして、フレイル検知AIの事業化を推進
- 2024年に日本オープンイノベーション大賞を受賞



- 2022年にAIを活用し船舶生涯価値向上に貢献するプラットフォームを構築する合弁会社seawise株式会社を設立
- 海事領域の戦略パートナーとして、実船でのプロダクト実績を蓄積



## さらに幅広い産業での アライアンスを現在協議中



- 2024年に資本業務提携
- ITシステム開発領域におけるAI利活用の戦略パートナーとして、製造業サプライチェーンマネジメントの高度化・業務効率化などを推進



Automation that Inspires

本日発表の  
新規案件

- 2025年に戦略パートナーシップ締結
- マテリアルハンドリング領域の戦略パートナーとして、物流や生産現場の変革を通じた産業全体のUPGRADEを推進



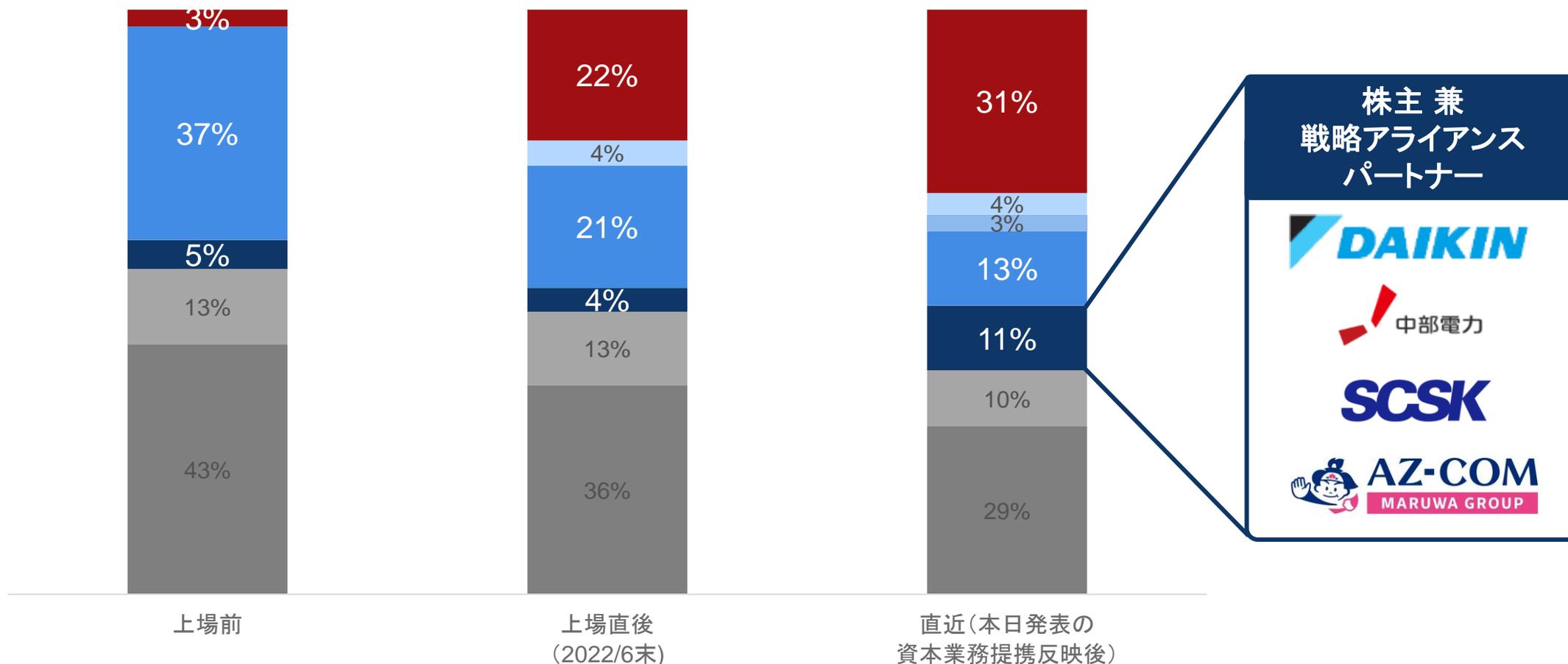
AZ-COM  
MARUWA GROUP

本日発表の  
新規案件

- 2025年に資本業務提携(予定)
- 物流領域の戦略パートナーとして、社会の物流領域の課題解決に貢献し、最先端技術を活用した物流サービスの高付加価値に取り組む

# JDSCグループ資本政策： 十分な市場流動性(浮動株)を確保しつつ、戦略的なアライアンスパートナーへの割当を実施

## 株主構成の推移



■ 創業者 ■ 創業者除く役員 ■ 戦略アライアンス先 ■ ベンチャーキャピタル ■ 自己株式 ■ その他大株主 ■ 浮動株式

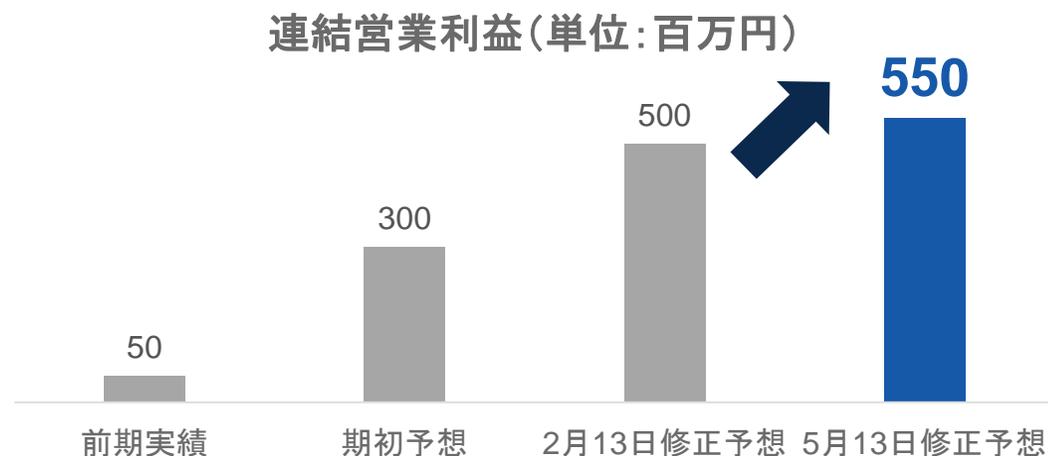
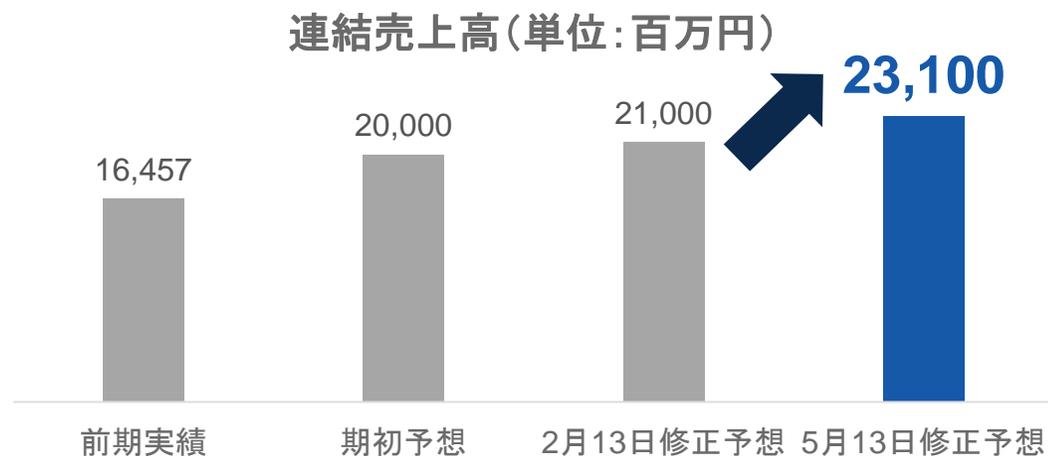
1. 浮動株の計算は、『浮動株比率に関するQ&A株式会社JPX総研インデックスビジネス部(2025/1/31版)』の記載の手法による

# JDSCグループ資本政策： 財務基盤拡充により将来のM&Aに備えつつ、市場下落時は機動的に自己株式を取得



# 利益創出のペースが加速しており、今期連結業績予想を再度上方修正

来期以降の更なる利益創出に向けて、人材採用や技術開発等への成長投資は継続している



## AIソリューション事業

- 生成AIやLLMといった先端技術の実装事例が増加。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、AIソリューションへの旺盛な需要が発生
- SCSKとの戦略的アライアンスは、両社の強みを持ち寄る共同戦線により、製造業、飲料メーカー、通信キャリア、エアライン、など業種を問わずいずれも時価総額1兆円を超える企業から案件を受注。本アライアンス関係の売上は今期の1Qから3Qにかけて四半期ごとに15百万円→31百万円→77百万円、と急拡大
- 新規の戦略的アライアンスとして、AZ-COM丸和ホールディングスとの資本業務提携、ダイフクとの戦略的パートナーシップ、を締結
- 2024年7月から2025年3月の9ヶ月累計で104百万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

## 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

# 目次

1 2025年6月期 第3四半期トピックス

2 2025年6月期 第3四半期連結業績

3 2025年6月期 第3四半期単体業績

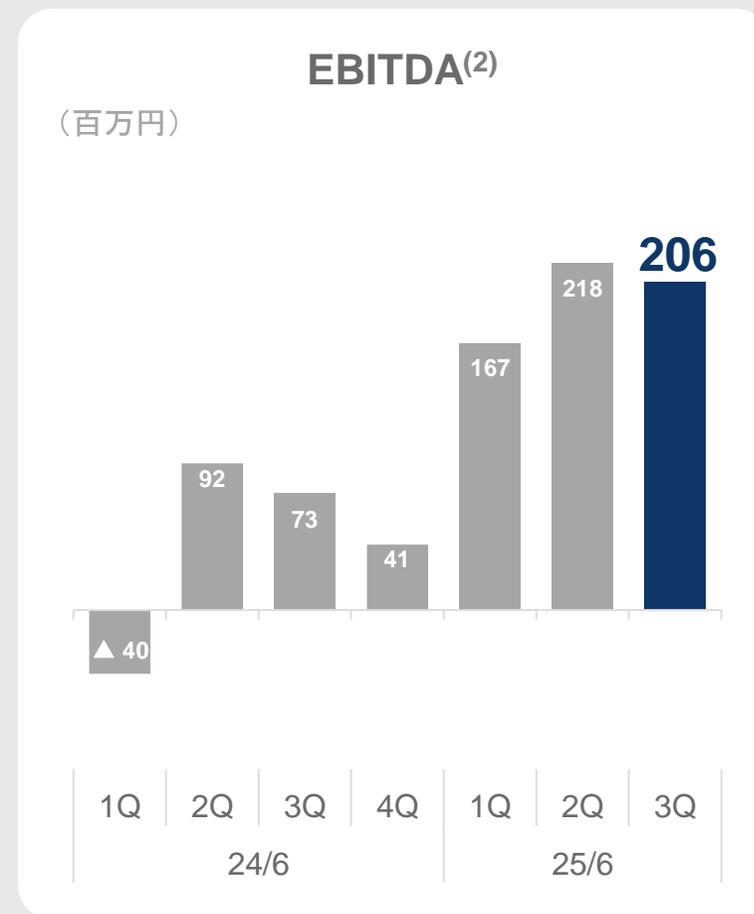
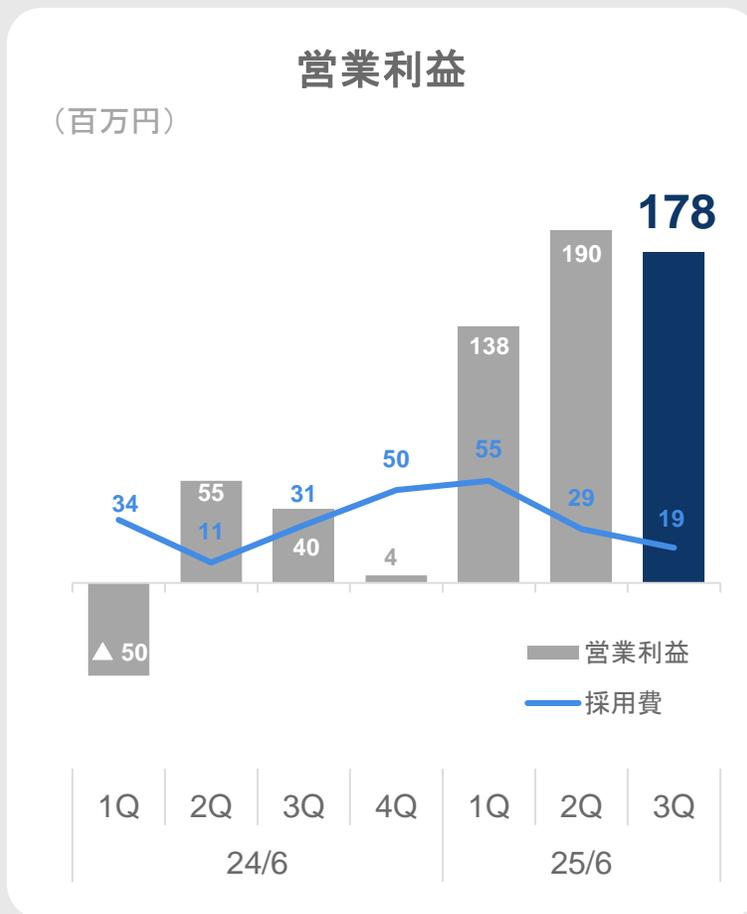
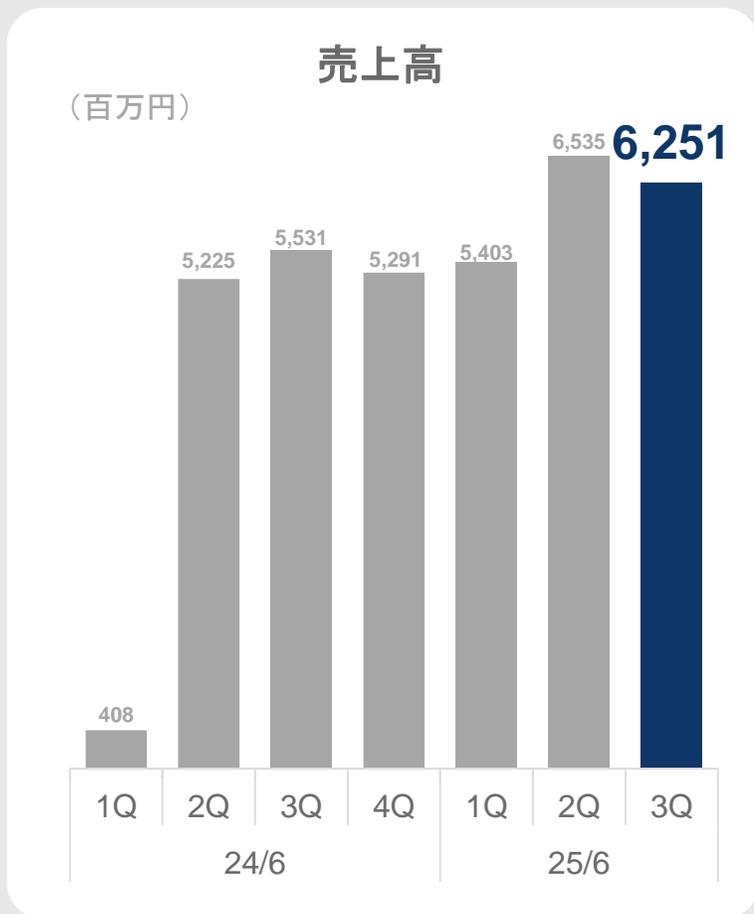
4 事業の進捗及び成長戦略

5 2025年6月期 通期連結業績見通し

6 参考資料

## 売上高、営業利益及びEBITDAの四半期推移(1)

利益創出フェーズが順調に進行し、成長投資である採用費を投下しながらも2Qに続き高い営業利益を創出。



1. 100%子会社化したメールカスタマーセンター社の業績は、2024年6月期2Qからの損益取り込み  
 2. EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費+株式報酬費+顧客関連資産償却

## 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	3Q	3Q 累計
<b>JDSC連結</b>														
売上高	478	452	556	452	1,939	408	5,225	5,531	5,291	16,457	5,403	6,535	6,251	18,189
営業利益	44	9	13	1	68	▲50	55	40	4	50	138	190	178	506
EBITDA	52	20	26	12	110	▲40	92	73	41	166	167	218	206	591
<b>セグメント別</b>														
<b>AIソリューション事業<sup>(1)</sup></b>														
売上高	478	452	522	413	1,866	385	437	499	574	1,896	687	685	685	2,058
営業利益	44	9	21	3	77	▲36	18	▲6	▲55	▲79	69	99	120	289
EBITDA	52	20	28	8	108	▲33	21	▲2	▲50	▲64	72	102	124	299
<b>ファイナンシャル・アドバイザー事業</b>														
売上高	—	—	33	38	72	22	50	41	50	164	78	144	70	292
営業利益	—	—	▲8	▲1	▲9	▲13	10	2	9	8	45	87	19	151
EBITDA	—	—	▲1	4	3	▲7	17	8	15	33	46	87	19	152
<b>マーケティング支援事業</b>														
売上高	—	—	—	—	—	—	4,738	4,991	4,668	14,397	4,637	5,711	5,503	15,853
営業利益	—	—	—	—	—	—	26	45	50	121	24	3	37	64
EBITDA	—	—	—	—	—	—	54	67	75	196	49	28	62	139
<b>正社員数</b>														
AIソリューション事業	65	67	51	58	—	67	66	72	90	—	105	111	111 <sup>(2)</sup>	—
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	5	—
マーケティング支援事業	—	—	—	—	—	—	29	28	29	—	31	35	35	—

営業費用に一過性の貸倒引当金繰入額が  
46百万円含まれていることから、本来の実力値よりも低く見えている

- 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
- AIソリューション事業における25/6 Q3の正社員数は、年度切り替わりのタイミングで3月末退社と4月入社の方が増加したため、4月入社の人数も含めている

## PLサマリー

利益創出フェーズとして2Qに続き高い営業利益を創出し、前回修正した通期の利益目標を超過。

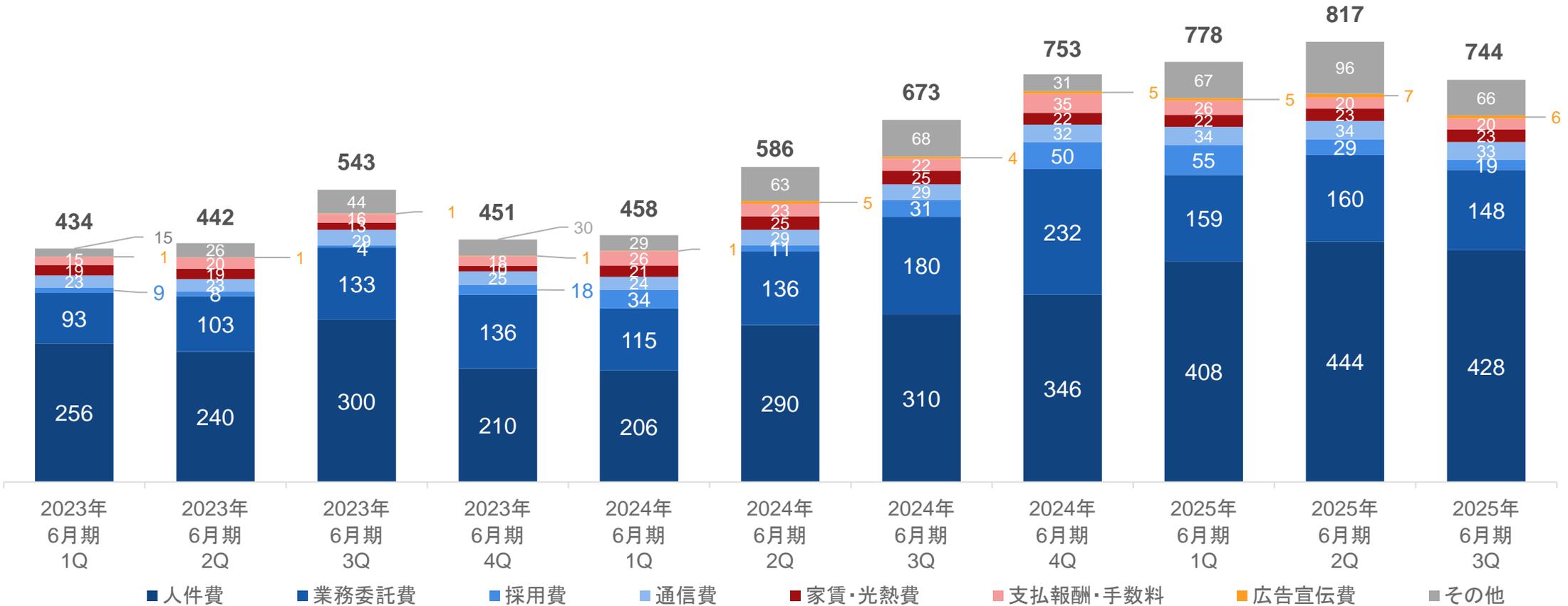
(百万円)	2024年 6月期					2025年 6月期							
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期 累計	1Q	2Q	3Q	3Q 累計	修正前 通期 予想	進捗率	修正後 通期 予想	進捗率
売上高	408	5,225	5,531	5,291	16,457	5,403	6,535	6,251	18,189	21,000	86.6%	23,100	78.7%
原価	182	4,788	5,055	4,817	14,844	4,839	5,903	5,688	16,431	—	—	—	—
売上総利益	225	437	476	474	1,613	563	632	562	1,758	—	—	—	—
売上総利益率 (%)	55.2%	8.4%	8.6%	9.0%	9.8%	10.4%	9.7%	9.0%	9.7%	—	—	—	—
販管費	275	381	435	469	1,562	424	442	384	1,251	—	—	—	—
営業利益	▲50	55	40	4	50	138	190	178	506	500	101.3%	550	92.1%
営業利益率 (%)	▲12.3%	1.1%	0.7%	0.1%	0.3%	2.6%	2.9%	2.8%	2.8%	2.4%	—	2.4%	—
EBITDA	▲40	92	73	41	166	167	218	206	591	600	98.6%	650	91.0%
EBITDAマージン(%)	▲10.0%	1.8%	1.3%	0.8%	1.0%	3.1%	3.3%	3.3%	3.3%	2.9%	—	2.8%	—
経常利益	▲54	26	28	▲12	▲12	123	166	182	472	—	—	—	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲92	19	8	▲213	▲278	89	16	187	293	—	—	—	—

# 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 3Q 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	3Q	3Q 累計				
人件費	206	290	310	346	408	444	428	1,280	38.0%	▲3.7%	1,153	• -
業務委託費	115	136	180	232	159	160	148	468	▲17.7%	▲7.6%	665	• 正社員の採用進捗により適正化
採用費	34	11	31	50	55	29	19	104	▲39.2%	▲35.7%	128	• 積極的な採用方針の中での上下
通信費	24	29	29	32	34	34	33	101	10.8%	▲3.7%	115	• -
家賃・光熱費	21	25	25	22	22	23	23	68	▲7.6%	1.7%	95	• -
支払報酬・ 支払手数料	18	22	22	35	26	20	20	67	▲12.4%	▲3.6%	100	• -
広告宣伝費	1	5	4	5	5	7	6	19	36.7%	▲21.5%	16	• -
配送外注費	—	4,584	4,817	4,500	4,485	5,527	5,328	15,342	10.6%	▲3.6%	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	66	230	▲3.3%	▲31.4%	187	• -
<b>合計</b>	<b>444</b>	<b>5,170</b>	<b>5,490</b>	<b>5,257</b>	<b>5,264</b>	<b>6,345</b>	<b>6,073</b>	<b>17,683</b>	<b>10.6%</b>	<b>▲4.3%</b>	<b>16,363</b>	

## 投資余力を確保した健全なバランスシート

2025年3月末時点のBSに  
本日発表の資本業務提携を反映（連結ベース）



(百万円)

- 2025年3月末時点のBSに本日発表のAZ-COM丸和ホールディングスとの資本業務提携による5億円の資本増強を加味すると、約29億円の現預金を保有。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%）
  - 2025年3月19日 2億円を上限とした自己株式の取得を決議（2025年4月末時点で進捗率100%）**
  - 2025年5月13日 AZ-COM丸和ホールディングスへの第三者割当増資による資金調達5億円（7月クローリング予定）**

# 目次

1 2025年6月期 第3四半期トピックス

2 2025年6月期 第3四半期連結業績

3 2025年6月期 第3四半期単体業績

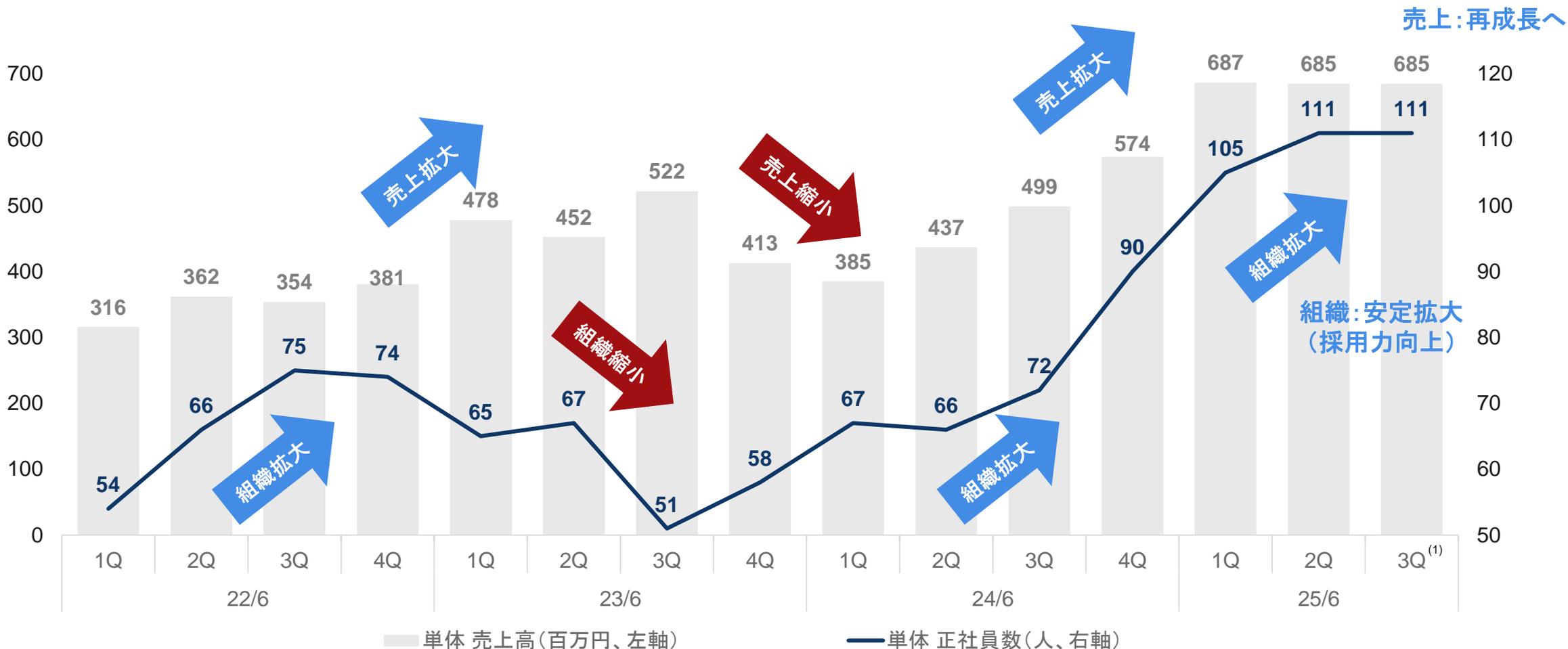
4 事業の進捗及び成長戦略

5 2025年6月期 通期連結業績見通し

6 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。  
 今後は既に22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。



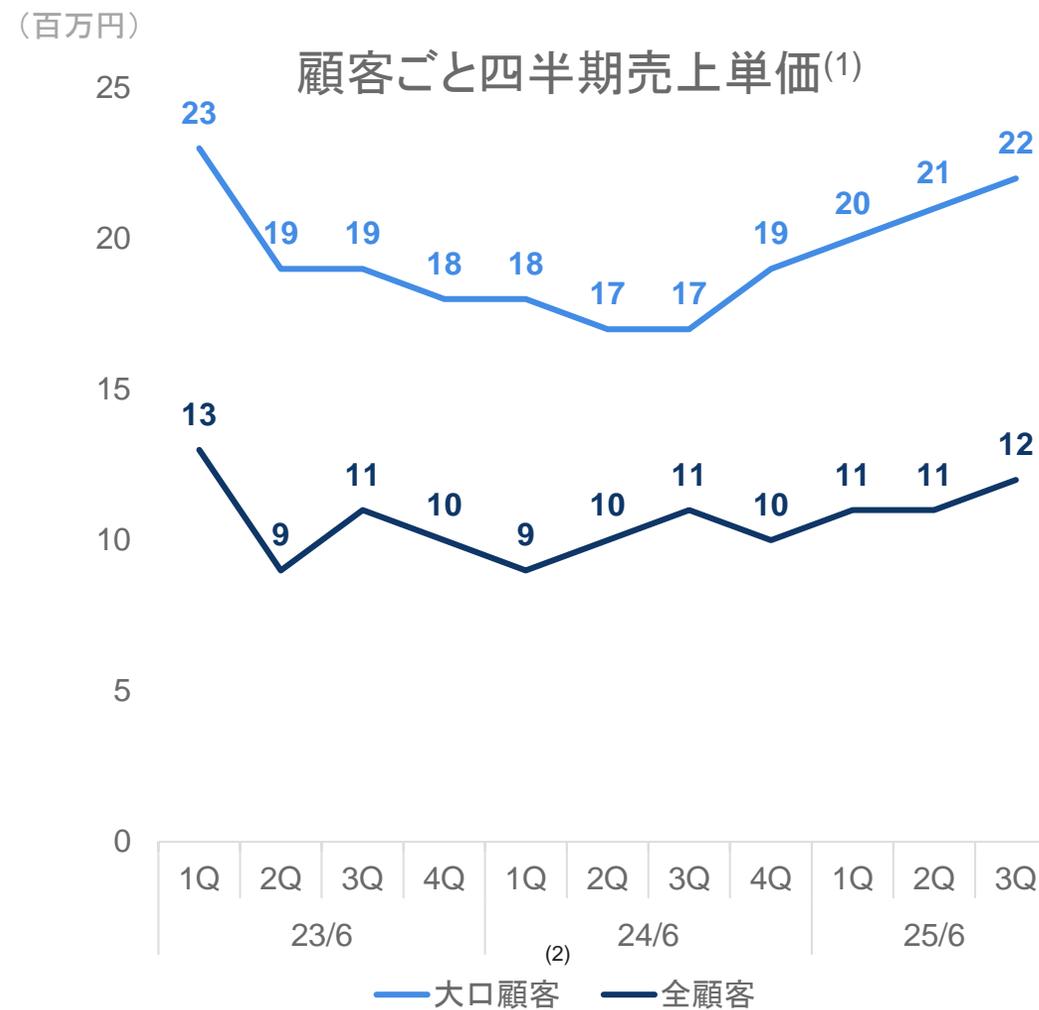
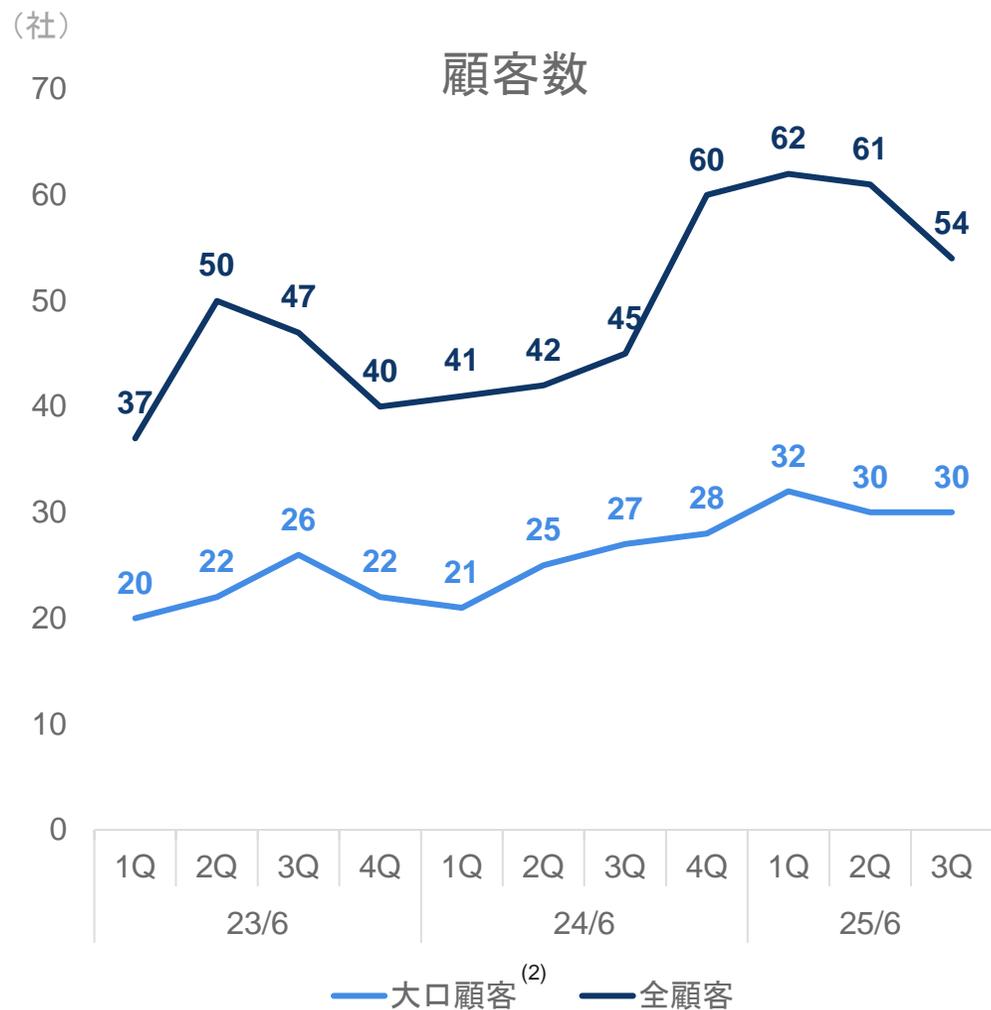
1. 25/6のQ3は、年度切り替わりのタイミングで3月末退社と4月入社の双方が増加したため、4月入社的人数も含めている

## PLサマリー

売上高は前四半期同様の高い水準を維持しつつ、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。

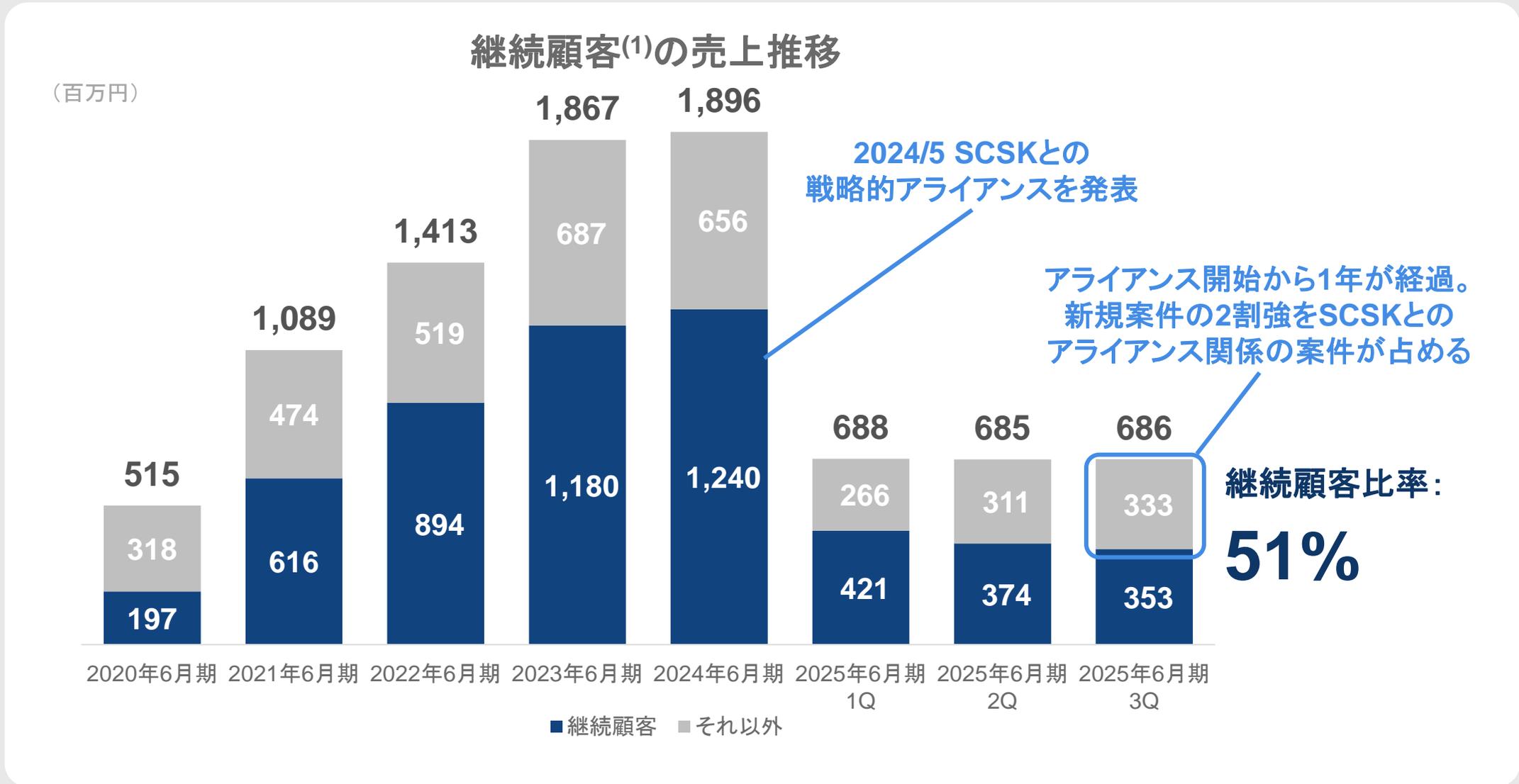
(百万円)	2024年 6月期					2025年 6月期				QoQ増減の要因
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期 累計	1Q	2Q	3Q	3Q 累計	
売上高	385	437	499	574	1,896	687	685	685	2,058	・ -
原価	170	189	222	303	885	340	361	344	1,046	・ 適正範囲内で上下
売上総利益	215	248	276	271	1,011	347	323	341	1,012	・ -
売上総利益率 (%)	55.9%	56.7%	55.4%	47.2%	53.3%	50.5%	47.3%	49.7%	49.2%	・ -
販管費	243	229	282	326	1,082	274	227	220	722	・ 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	120	289	・ -
営業利益率 (%)	▲7.3%	4.2%	▲1.3%	▲9.6%	▲3.8%	10.0%	14.6%	17.6%	14.1%	・ -
EBITDA	▲24	21	▲2	▲50	▲55	72	102	124	299	・ -
EBITDAマージン(%)	▲6.5%	4.9%	▲0.5%	▲8.7%	▲2.9%	10.5%	15.0%	18.1%	14.5%	・ -
経常利益	▲27	▲5	▲13	▲61	▲107	65	85	130	281	・ -
当期純利益	▲71	12	▲10	▲263	▲332	65	69	161	296	・ -

顧客単価を安定的に維持しつつ、顧客基盤を着実に拡大。  
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

SCSKとのアライアンスによる新規売上獲得に注力。今後はそれら顧客の継続により売上成長が加速する見込み。

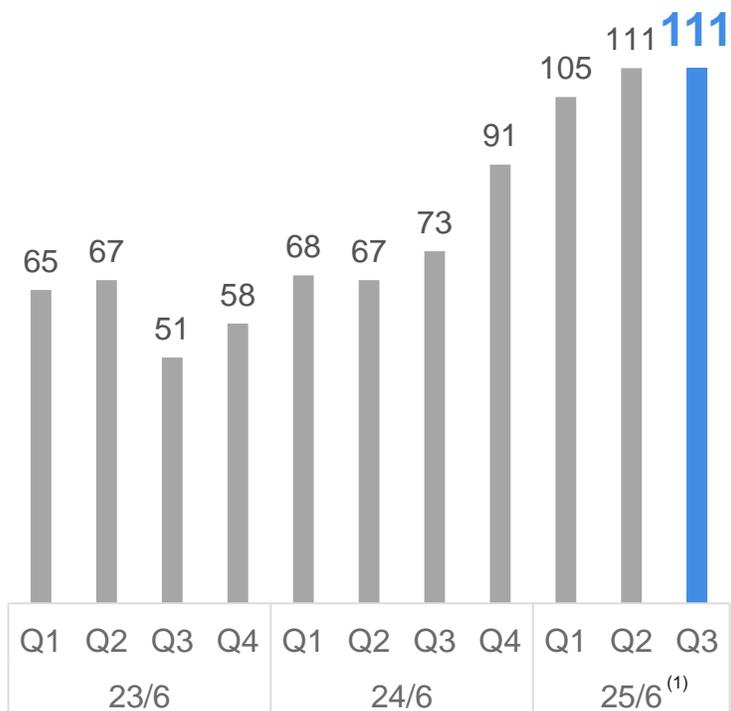


## 正社員数の推移

3月末の離職と4月頭の入社が共に増加したが、5月以降は純増ペースに戻る見込み

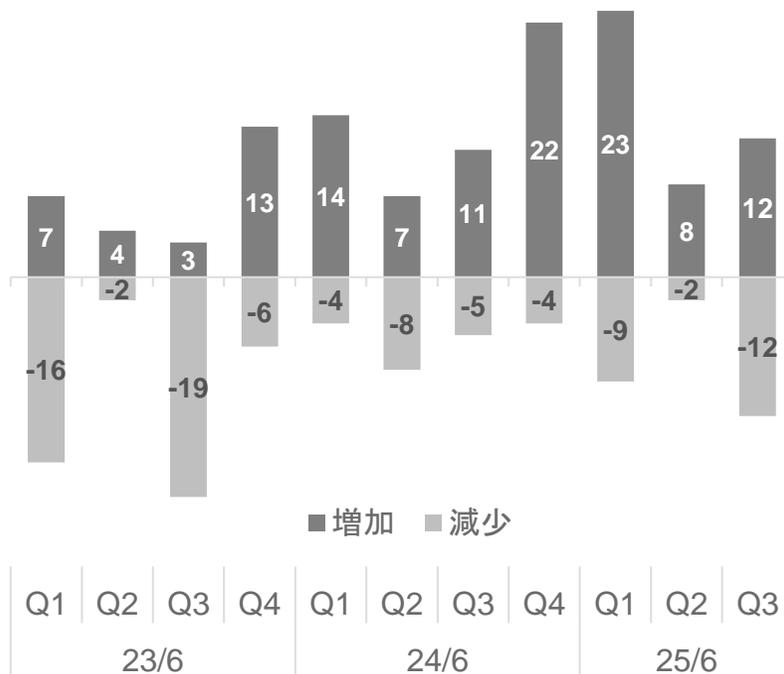
### 正社員数

- 24/6期と同程度の正社員採用を計画
- 25/6 Q4以降で22名の入社が既に確定



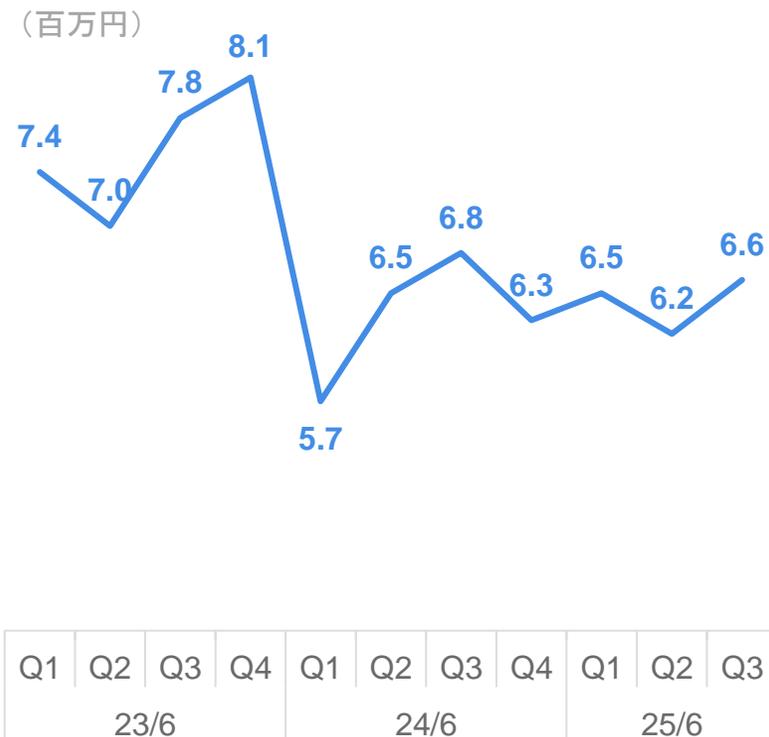
### 増加と減少の人数内訳

- 上場(2021年12月)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



1. 25/6のQ3は、年度切り替わりのタイミングで3月末退社と4月入社の双方が増加したため、4月入社の人数も含めている

# 目次

1 2025年6月期 第3四半期トピックス

2 2025年6月期 第3四半期連結業績

3 2025年6月期 第3四半期単体業績

4 事業の進捗及び成長戦略

5 2025年6月期 通期連結業績見通し

6 参考資料

## Mission

日本をアップグレードする

UPGRADE JAPAN

## Vision

AIでデータの真価を解き放ち産業の常識を塗り替える

AI that Drive Industry Transformation

## 社名



Japan Data Science Consortium

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

## 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)<sup>(1)</sup>

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

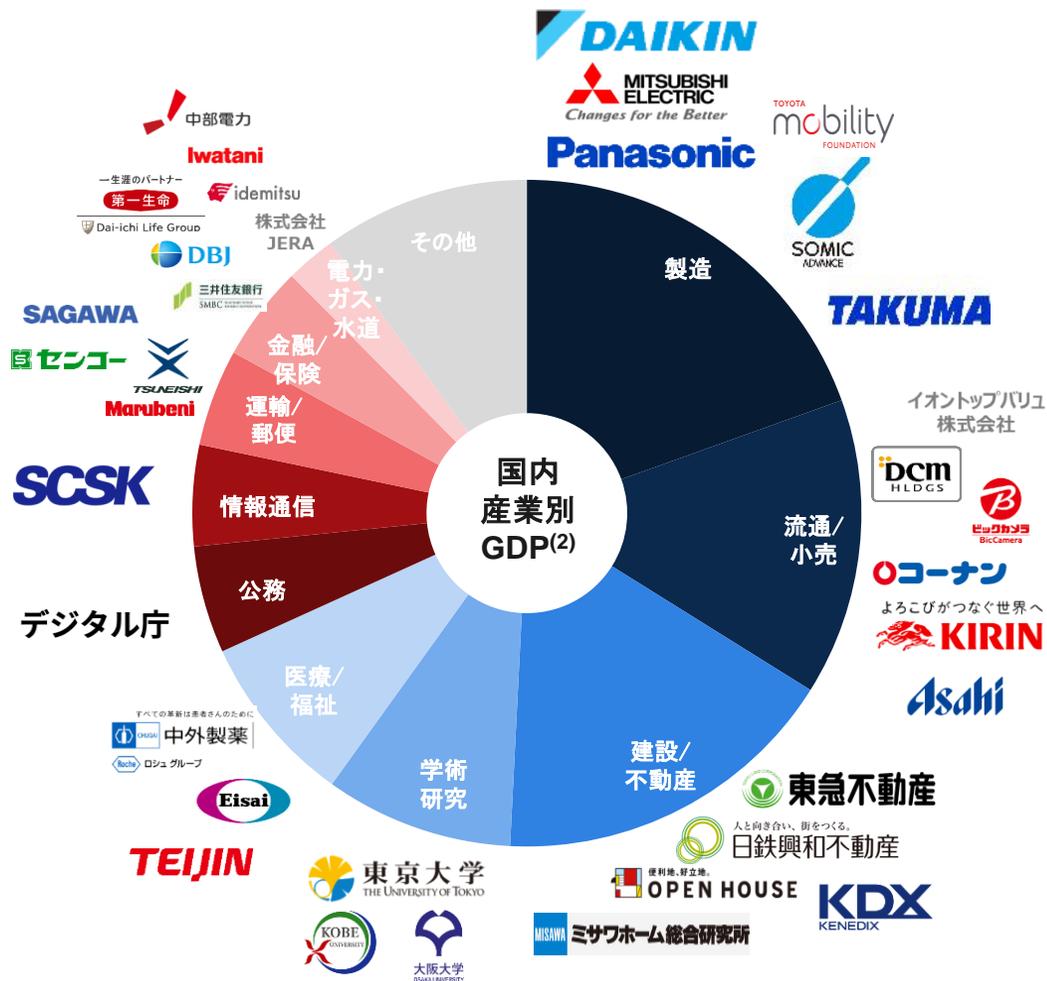
21/6期 実績  
営業利益 0.3億円

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

# 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<sup>(1)</sup>



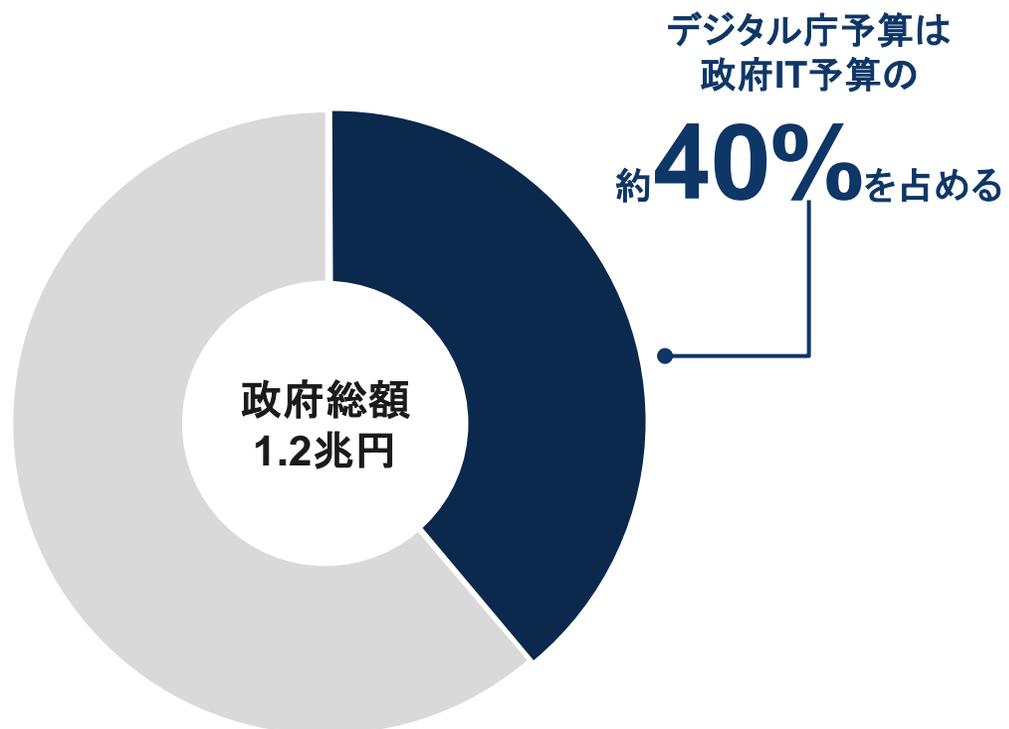
国策テーマに合致する取り組みも多数進展

国策テーマ <sup>(3)</sup>	公表済のJDSC実績
医療・介護DX フレイル対策	<ul style="list-style-type: none"> <li>フレイル検知AIによる高精度検知</li> <li>フレイル対策コンソーシアム立ち上げ</li> </ul>
物流DX	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> <li>AIを活用した在不在予測に基づく不在配送削減</li> </ul>
行政DX	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業者向け行政手続の各府省庁調査のデジタル改善</li> </ul>
海洋政策	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>大規模言語モデル(LLM)活用ソリューション「AI番頭」</li> </ul>
カーボンニュートラル	<ul style="list-style-type: none"> <li>国内初のネイチャーポジティブ技術実証</li> </ul>

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から追加の大型案件を獲得し公共領域への展開を進める

## 2023年 政府のIT予算額<sup>(1)</sup>



## 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

2025年5月7日  
株式会社JDSC

JDSCがデジタル庁の「令和7年度 補助金申請システムの利用促進・調査研究」を受託

～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7年度 補助金申請システムの利用促進・調査研究」を受託しましたのでお知らせします。

デジタル庁では、2025年度以降全ての事業者向け補助金申請について、原則電子化を目指し、事業者や行政機関のJグラント利用開始を支援する取り組みを進めています。本取り組みの一環として、令和7年度におけるJグラント利用促進業務の契約事業者にJDSCが選出されました。

JDSCがこれまで取り組んできた行政手続のDX化に関するノウハウ、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り組みの目標にも沿うものです。Jグラントの利用促進により、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

2025年2月25日  
株式会社 JDSC

### JDSC 関西オフィスを開設

～初の地方拠点を通じ、AI・データを活用した産業のDX・課題解決をさらに推進～

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」）は、業務拡大に向け、2025年3月1日、初の地方拠点となる関西オフィス（所在地：大阪市北区）を開設します。

JDSCは「UPGRADE JAPAN」をミッションに掲げ、蓄積されたデータサイエンスの知見を基に、AIや機械学習、数理最適化などの先端技術を社会実装することで、日本のアップグレードを目指すスタートアップ企業です。東京大学や各産業におけるリーディングカンパニーと連携し、製造・物流・エネルギー・ヘルスケアを中心とした各種業界のDXを推進し、個社の課題だけでなく、業界の共通課題を解決し、定量インパクトの創出からスケールさせるビジネス化まで一気通貫で提供しています。

今回、関西に拠点を開設することにより、西日本地域の企業や行政との新規連携の創出や、既存取引先企業とのさらなる業務拡大を行い、各種業界のDX推進、課題解決を加速していきます。



報道関係者各位

2025年3月6日  
株式会社 JDSC

### JDSCが「AWS ジャパン 生成 AI 実用化推進プログラム」のモデル開発に採択

～各ソリューションの技術向上を加速し、産業のアップグレードを推進～

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」）は、アマゾン ウェブ サービス ジャパン（以下「AWS ジャパン」）が企業の生成 AI 活用を支援する「AWS ジャパン生成 AI 実用化推進プログラム」において、「モデル開発者」として採択されました。



## その他、直近の主要な進捗



報道関係者各位

2025年3月14日  
株式会社 JDSC

### JDSC が米 iSEEK 社と業務提携し、「CADseek」の正規提供を開始 ～製造業の ECM/SCM 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、米 iSEEK 社（CMnet, Inc. dba iSEEK Corporation、本社：Ames, Iowa, USA、Founder and CEO：Abir Qamhiyah、以下「iSEEK」）と業務提携し、類似形状検索エンジン「CADseek」の正規提供を開始しましたのでお知らせいたします。

# CADSEEK

*The Search Engine for Shape*

類似形状検索エンジン「CADseek」は、3次元形状のベクトルデータベースおよび検索プラットフォームで、内部形状を含むオブジェクトの幾何学的要素等の情報を完全に数値化するアルゴリズム（特許公開番号：US 20070192302A1）により、高精度かつ高速での類似形状検索が可能です。その他にも、以下の特長を有します。



報道関係者各位

2025年4月11日  
株式会社 JDSC

### AI エージェント開発案件の受注が本格化。専門チームを大幅に増強し、さらなる加速を目指す

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 エージェントの案件受注の本格化に伴い専門チームを大幅に増強し、AI エージェントによるさらなる価値創出を加速していきます。

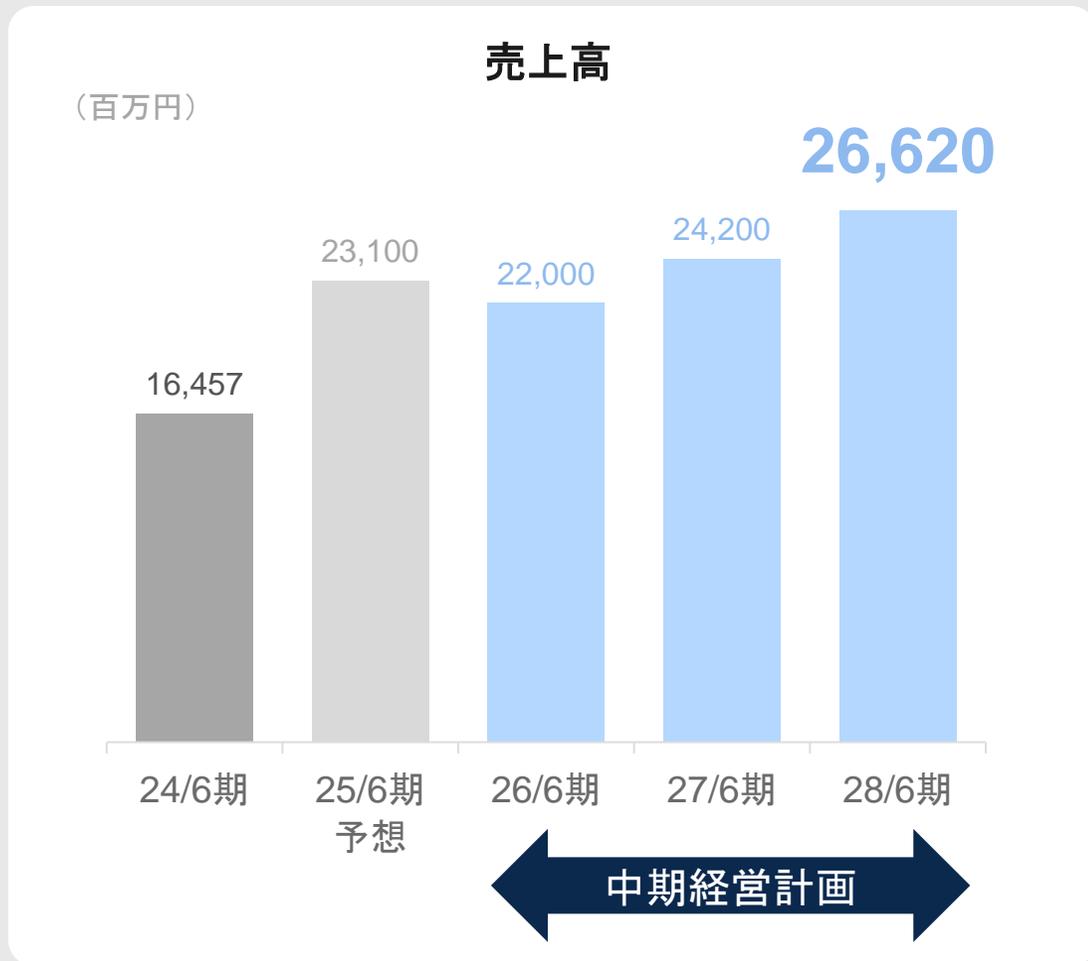
近年、生成 AI や大規模言語モデル（LLM）の技術革新が加速する中で、複雑なタスクであっても自律的に実行できる AI エージェントの社会実装が進みつつあります。AI エージェントとは、予測・最適化にとどまらず、利用者の目的や状況を理解した上で提案し、意思決定の支援や作業の代替までをサポートする AI システムです。一般には、情報の収集・分析、タスクの自動化など、専属のアシスタントとしてのユースケースが実現されつつあります。

JDSC はこれまで、調達・物流・営業/マーケティング・アフターサービスといった多様な業務領域において、現場の深い理解や専門性を強みに、各企業の固有なデータと AI を活用した実践的なソリューションを開発・実装し、企業の経営課題および現場課題の解決に取り組んできました。これまで培ってきた実績をもとに AI エージェントの社会実装を加速し、各業界における固有業務の高度化、意思決定支援を行い業務内での横展開を推進していくことで、JDSC のミッションである「UPGRADE JAPAN」に貢献してまいります。

## 中期経営計画：連結売上高及び営業利益の見通し<sup>(1)</sup>

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。

25/6期の好調な結果を踏まえ、26/6期の業績予想を再設定する予定（25年8月の本決算にて公表予定）



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)

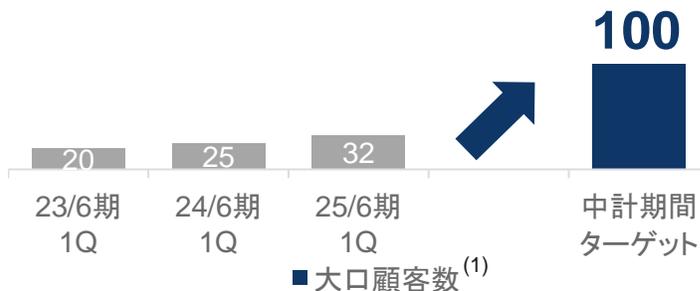
- 生成AI / LLMを活用する高度化・効率化・自動化の取り組み実績と、RAGも含めた最適化ノウハウを蓄積する
- データサイエンス、エンジニアリング、ビジネスコンサル、の全ての領域における高い採用力を維持・向上させる
- 収益獲得に直結するハイレイヤー層の採用を強化する
- データプラットフォームやAIアルゴリズムの知見を活かしたデータプロダクトの安定的な運営体制を構築する

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

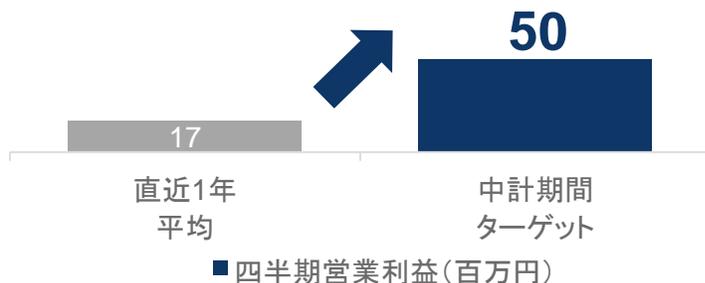
注力テーマ

- 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%<sup>(1)</sup>)
- 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



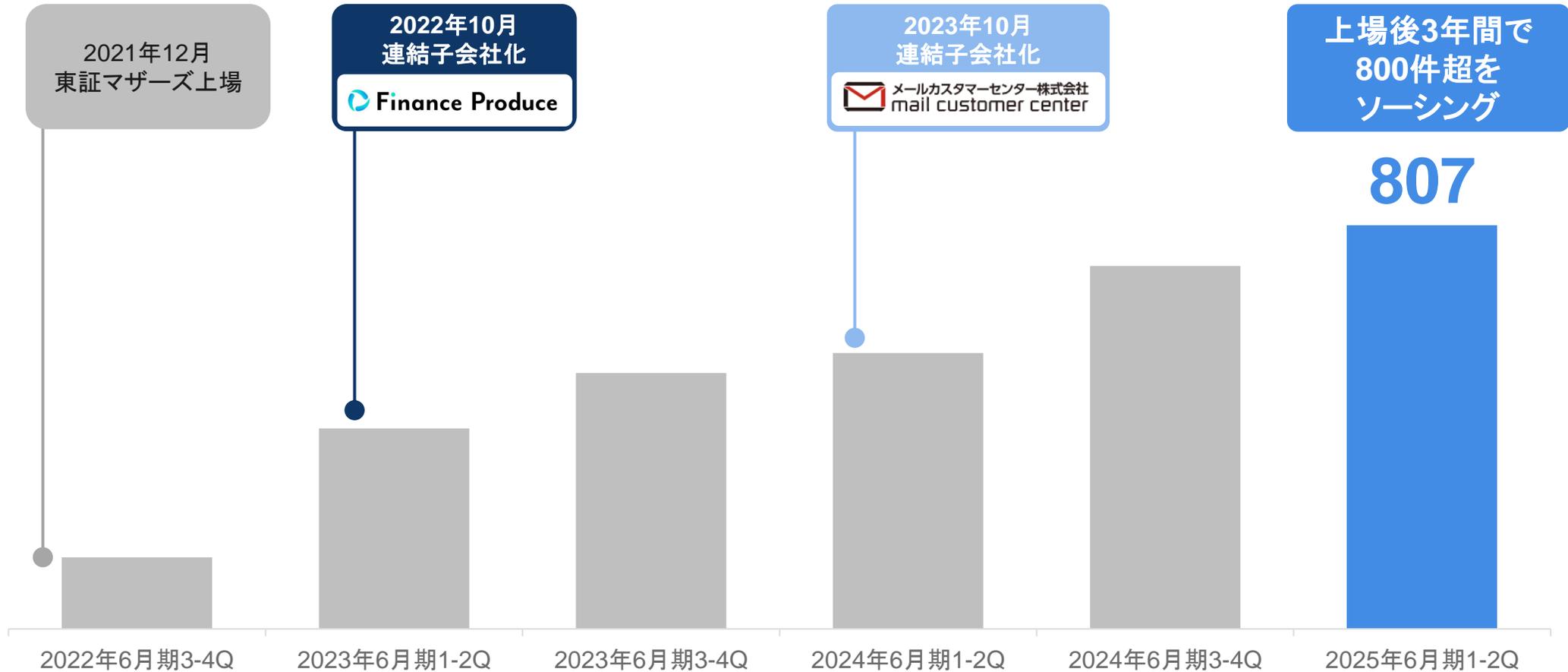
- 代理店経由の大口既存顧客の動向等により収益性は上下するが、中期的には収益力を大幅に改善させる



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

# 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



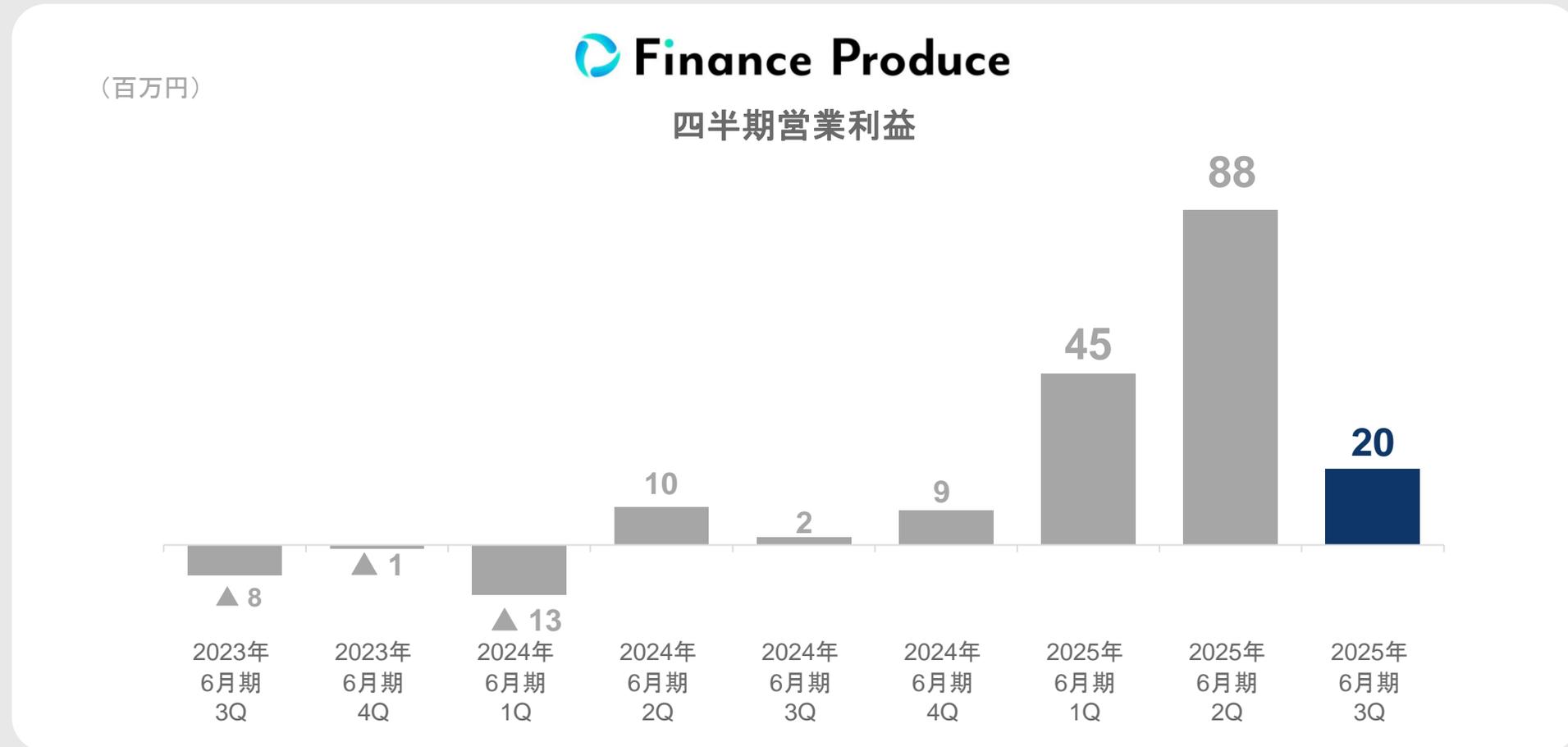
- 外資系投資銀行出身



- 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

### Almondo社のセルサイドFAとしてM&Aをご支援



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



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



web3ヘルスケアアプリ

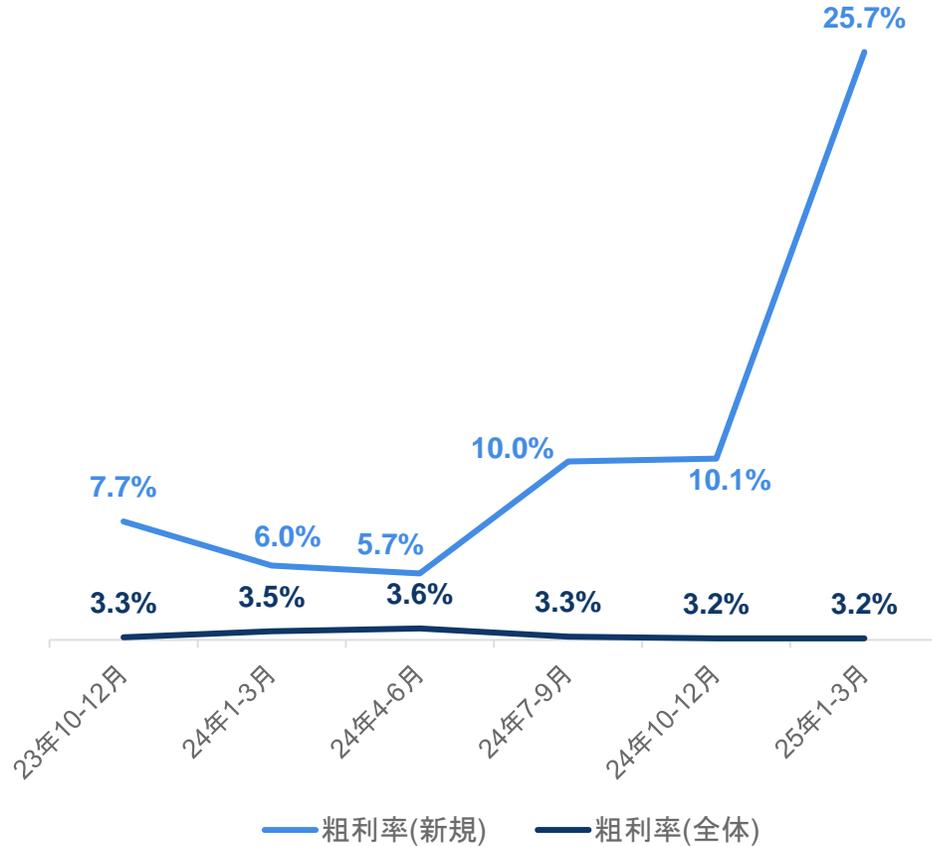
### HEAL-III

累計約2.1億円の資金調達を実施

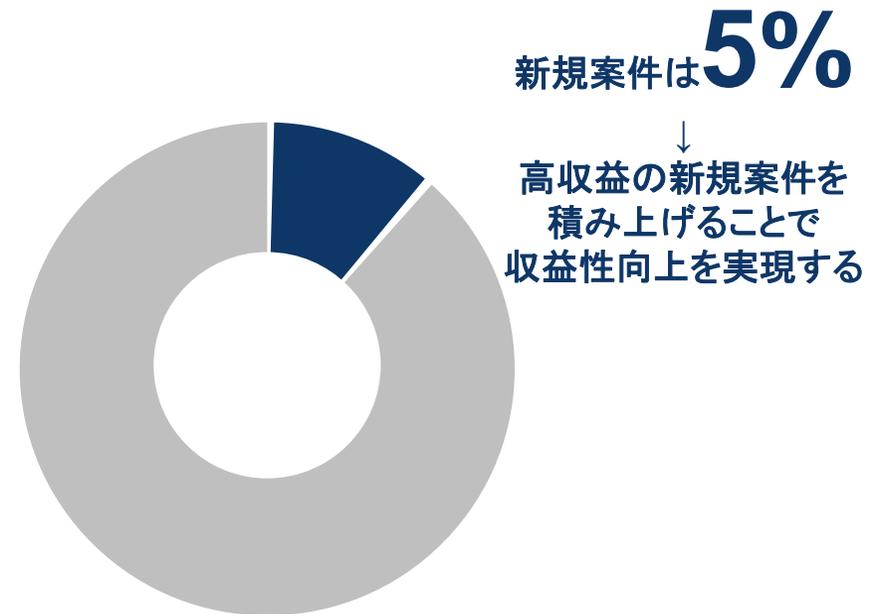


## グループイン後に獲得した新規案件の粗利率は高く、全体利益率も今後上昇に転じる見込み

### 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<sup>(1)</sup>



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。

# 目次

1 2025年6月期 第3四半期トピックス

2 2025年6月期 第3四半期連結業績

3 2025年6月期 第3四半期単体業績

4 事業の進捗及び成長戦略

5 2025年6月期 通期連結業績見通し

6 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。  
来期以降の更なる利益創出に向けて、人材採用や技術開発等への成長投資は継続している。

(百万円)	2024年 6月期	通期		2025年 6月期	前期比	成長率(%)
	通期 実績	3Q累計 実績	業績予想 (前回発表)	業績予想 (今回発表)		
売上高	16,457	18,189	21,000	23,100	+6,643	+40.4%
営業利益	50	506	500	550	+500	+985.1%
営業利益率(%)	0.3%	2.8%	2.4%	2.4%	+2.1pt	-
EBITDA	166	591	600	650	+484	+290.5%
EBITDAマージン(%)	1.0%	3.3%	2.9%	2.8%	+1.8pt	-

# 目次

1 2025年6月期 第3四半期トピックス

2 2025年6月期 第3四半期連結業績

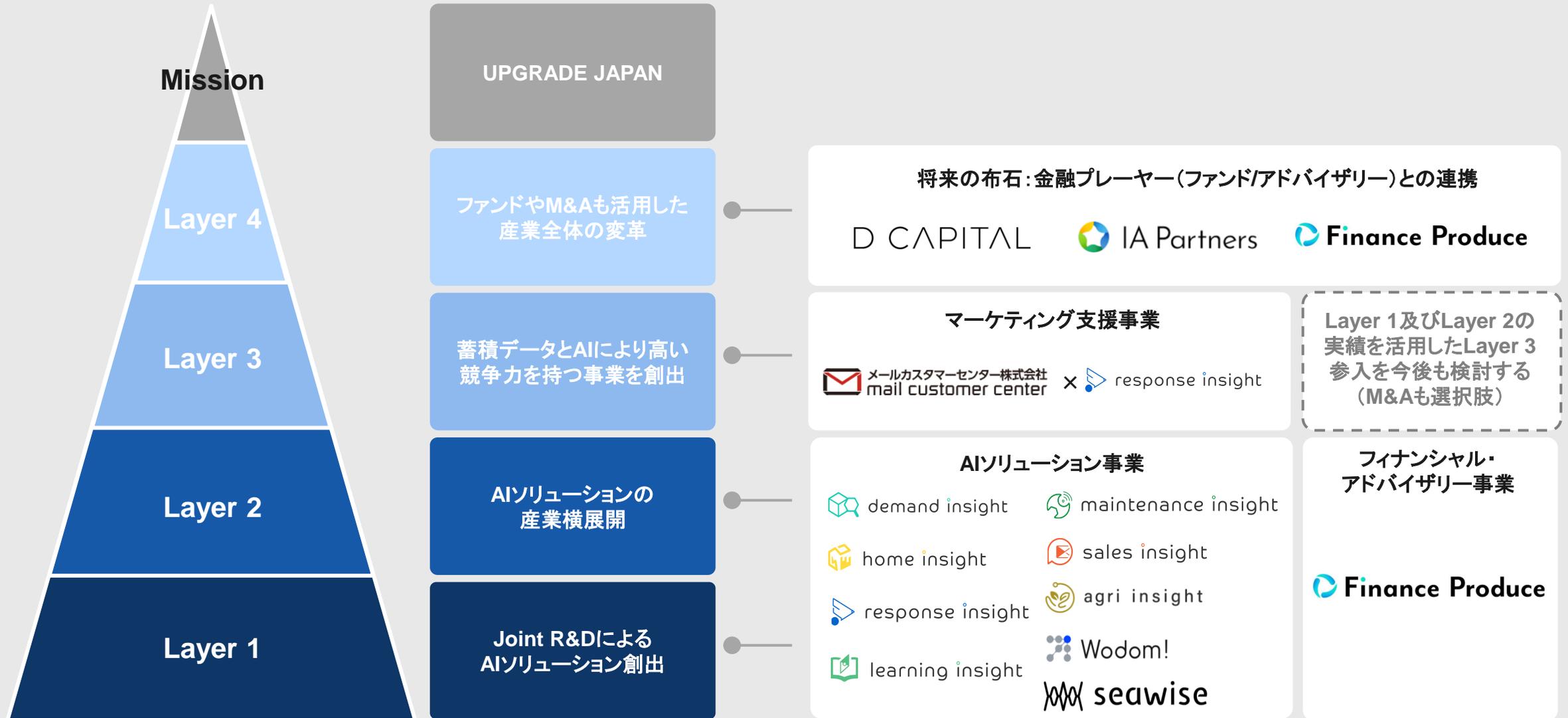
3 2025年6月期 第3四半期単体業績

4 事業の進捗及び成長戦略

5 2025年6月期 通期連結業績見通し

6 参考資料

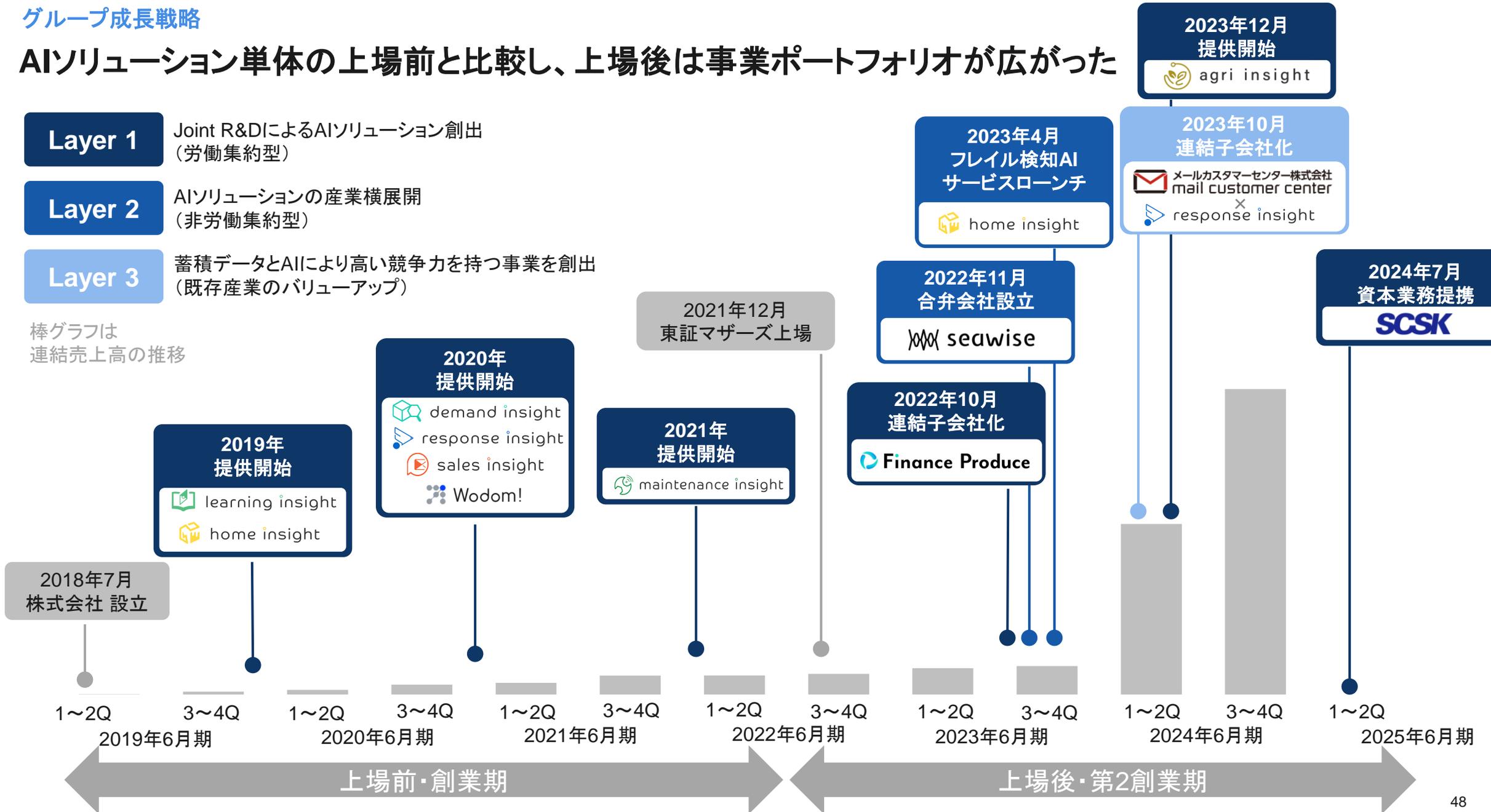
# グループビジョン: AIでデータの真価を解き放ち産業の常識を塗り替える



# 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

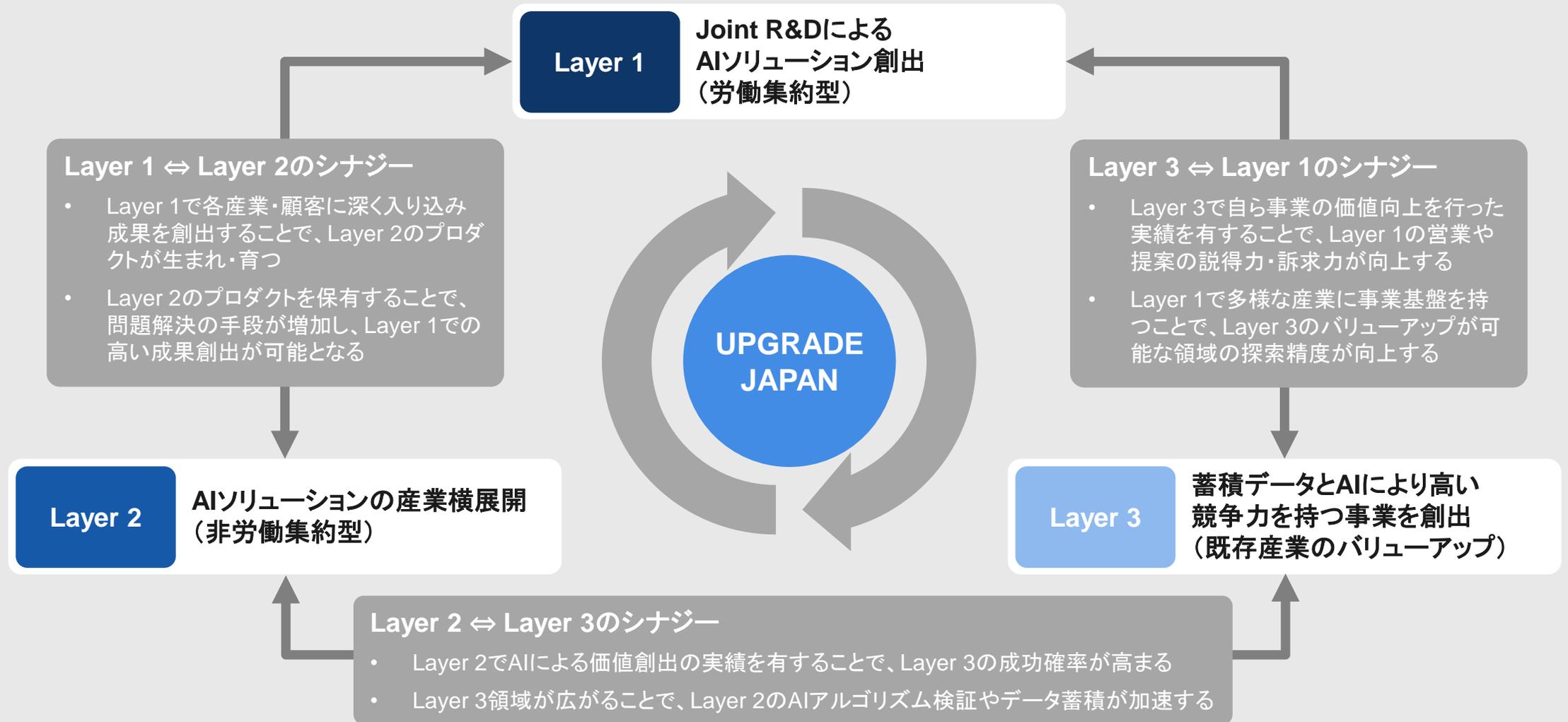
M&Aの重点検討領域

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)

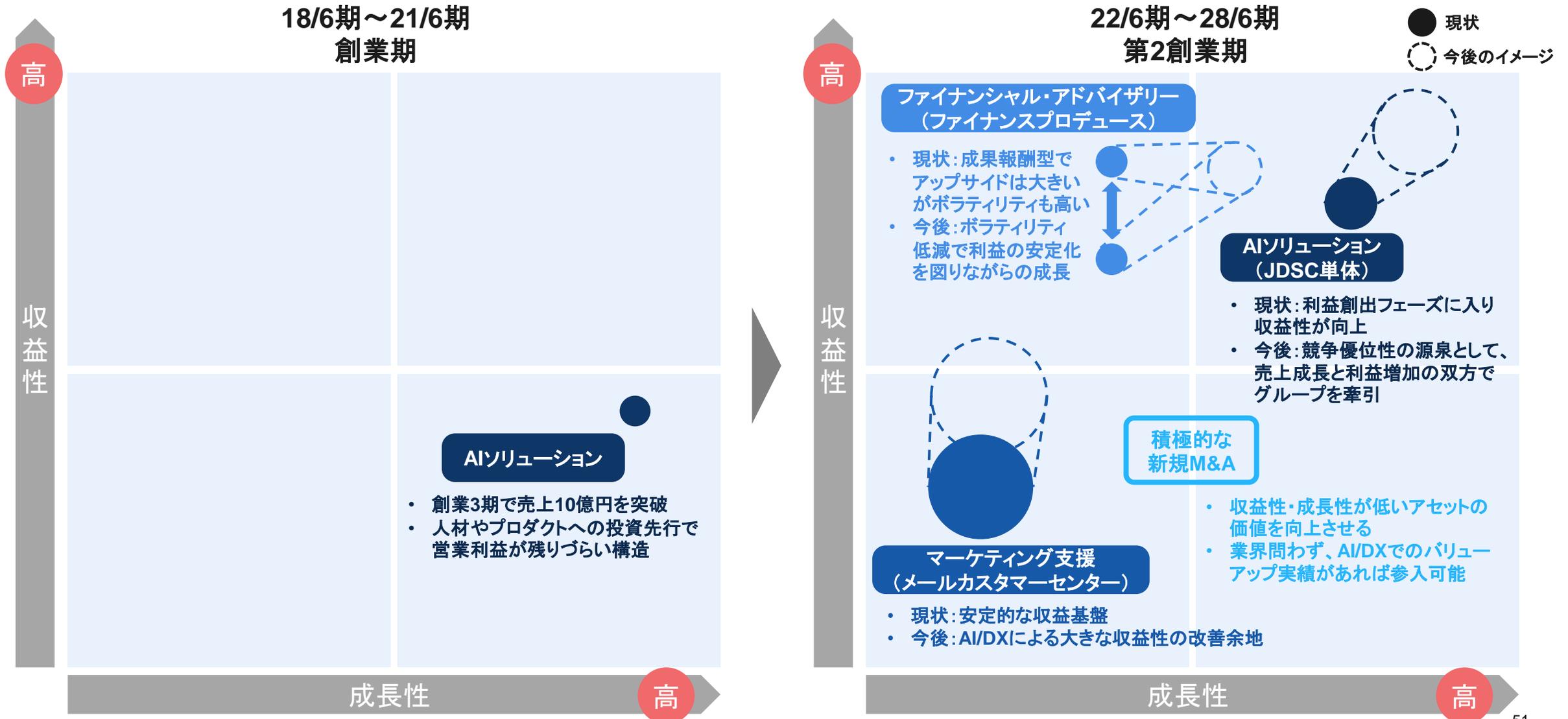
Layer 2. AIで競争力を高めることが可能なプロダクト・ソリューション領域 (AI x SaaS)

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

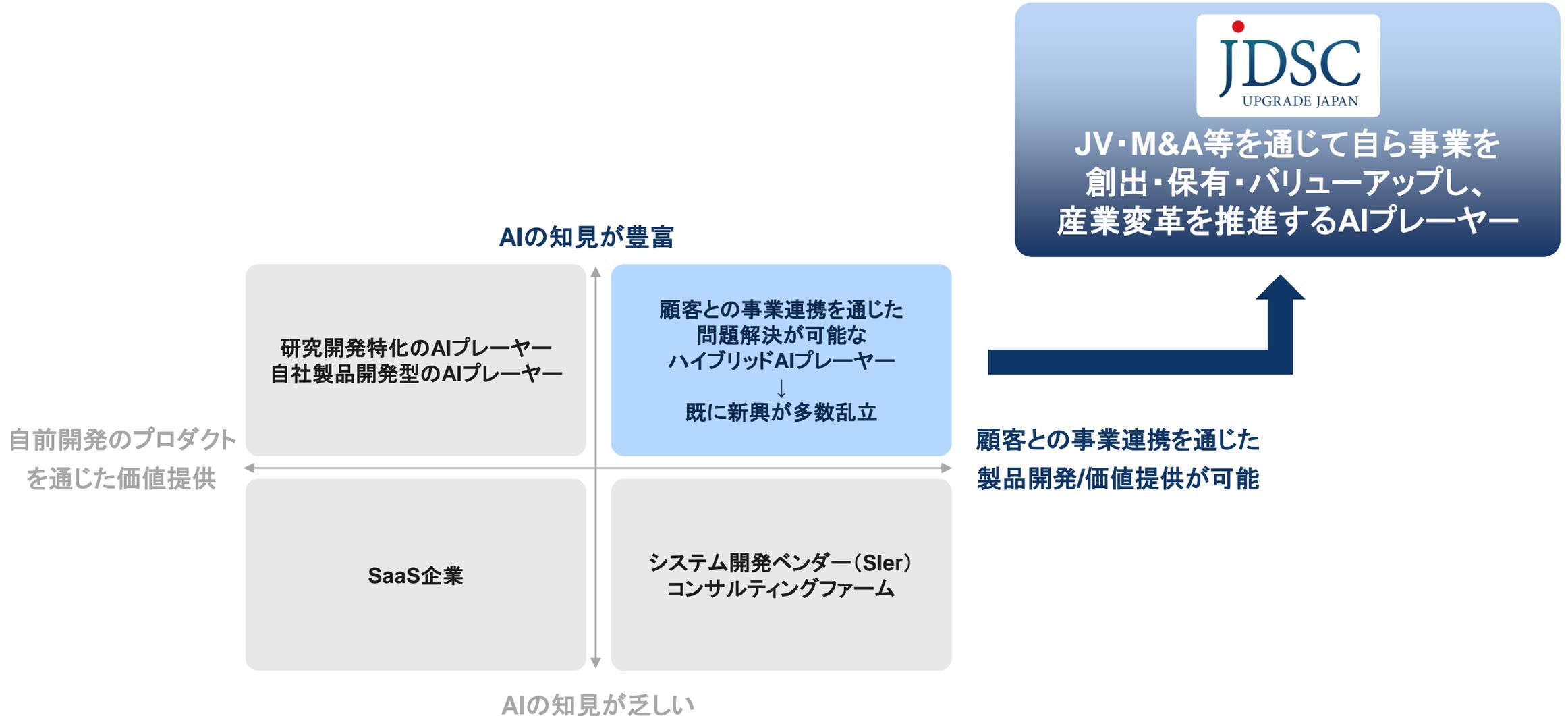


広がりのある事業ポートフォリオを構築し、重層的な事業成果と利益を創出することで企業価値を高める

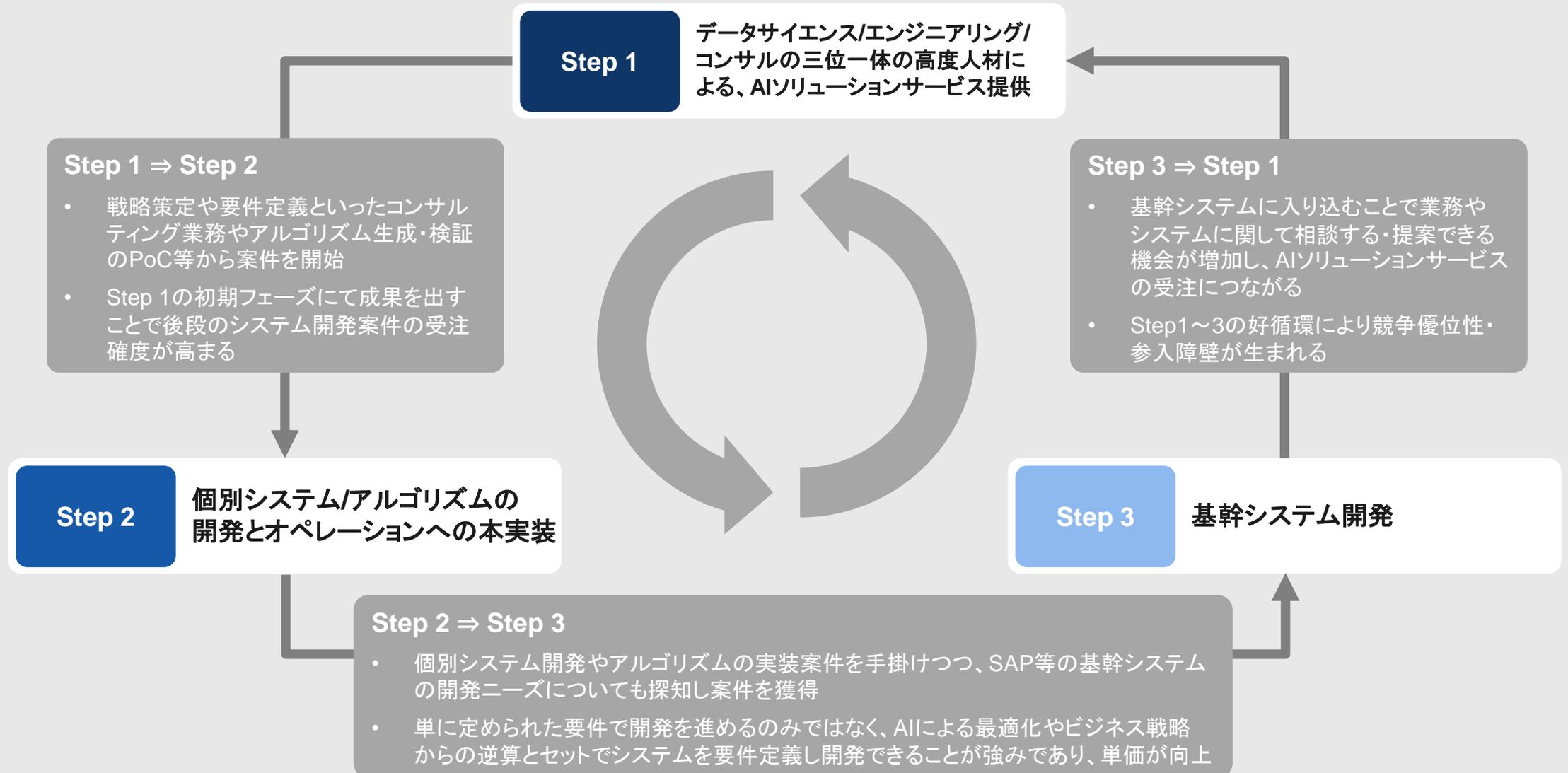


## AIに関するプレイヤーの中での独自のポジショニング

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。



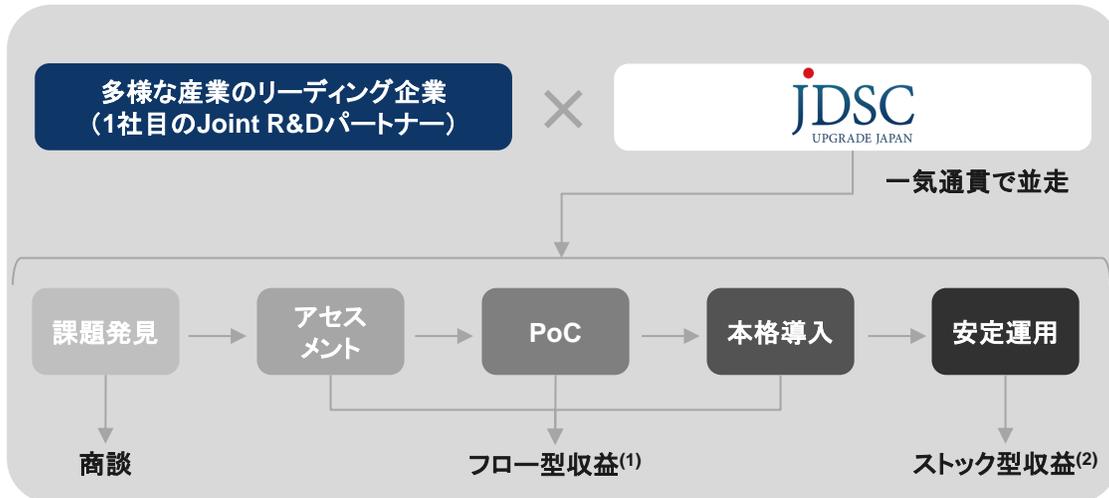
2022年5月10日  
株式会社JDSC

#### 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。

## 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



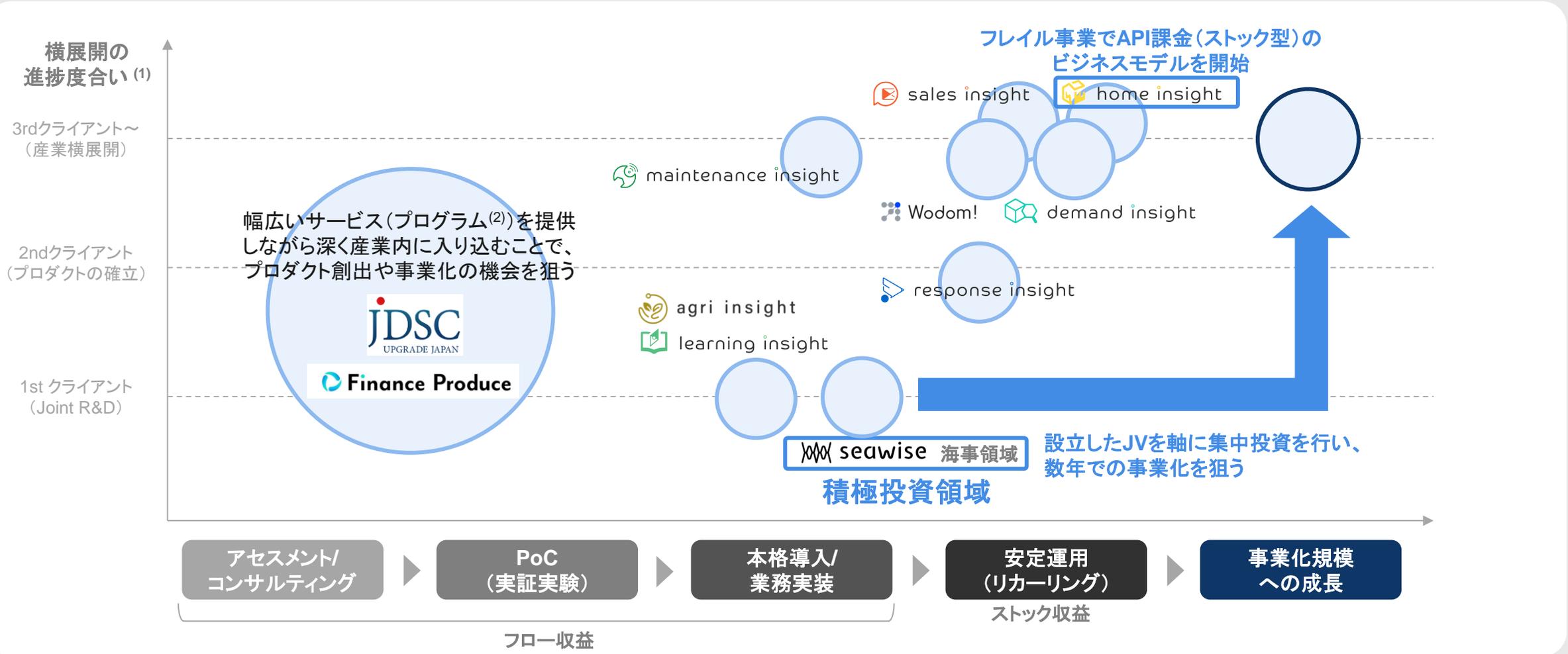
創出したAIソリューションを自社SaaSとして産業全体へ提供し、個別企業の課題解決だけでなく、産業全体のSDGsの達成を推進する。

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

## 戦略

## 主な戦術

 seawise

 home insight  
(フレイル検知AI-API)

「積極投資  
フェーズ」

- 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

↑ ↓ 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<sup>(1)</sup>  
新たなJoint R&Dプロジェクト

↑ 事業化  
を狙う

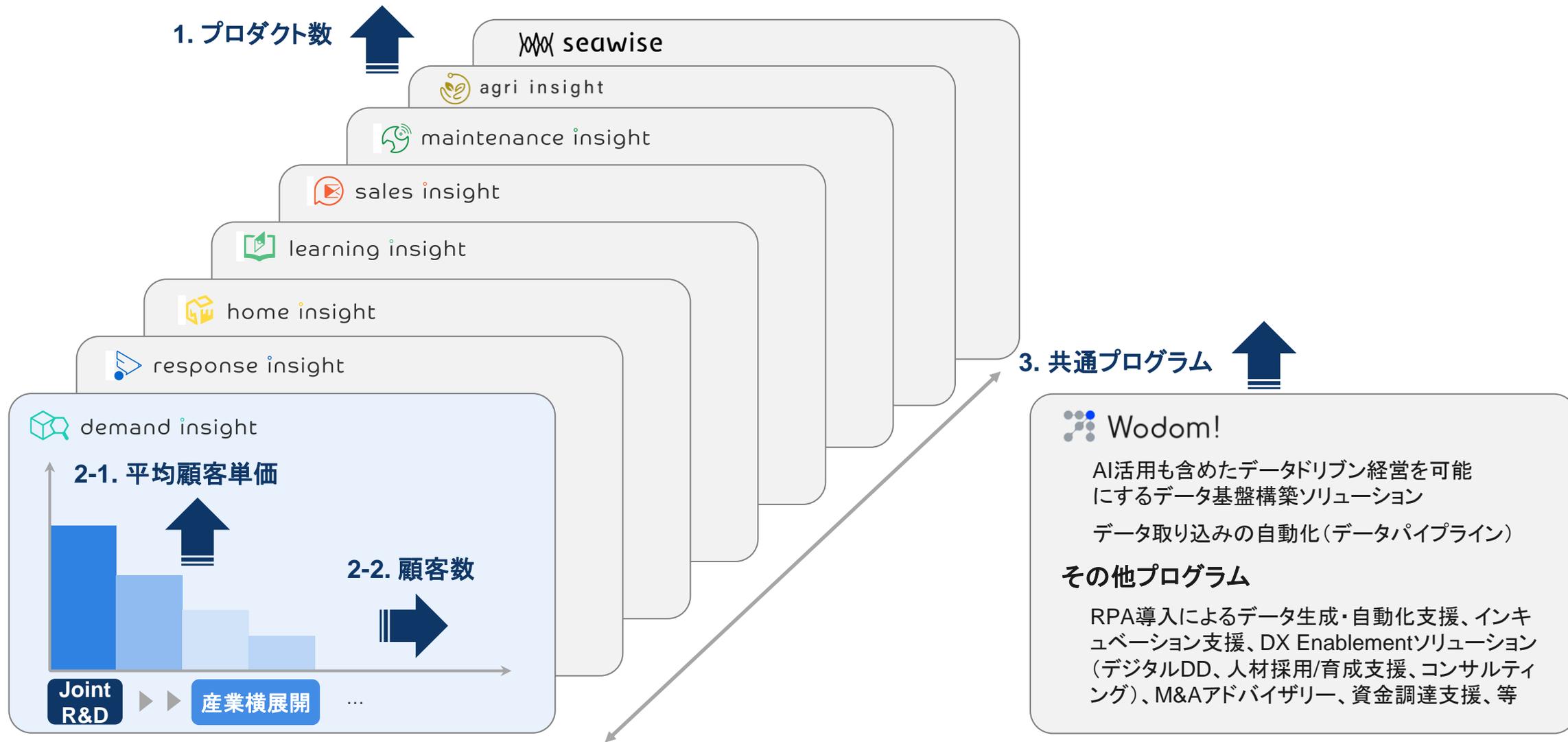
「産業の内側  
への入り込み」

「新たなプロダクト・  
事業化の探索」

- 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

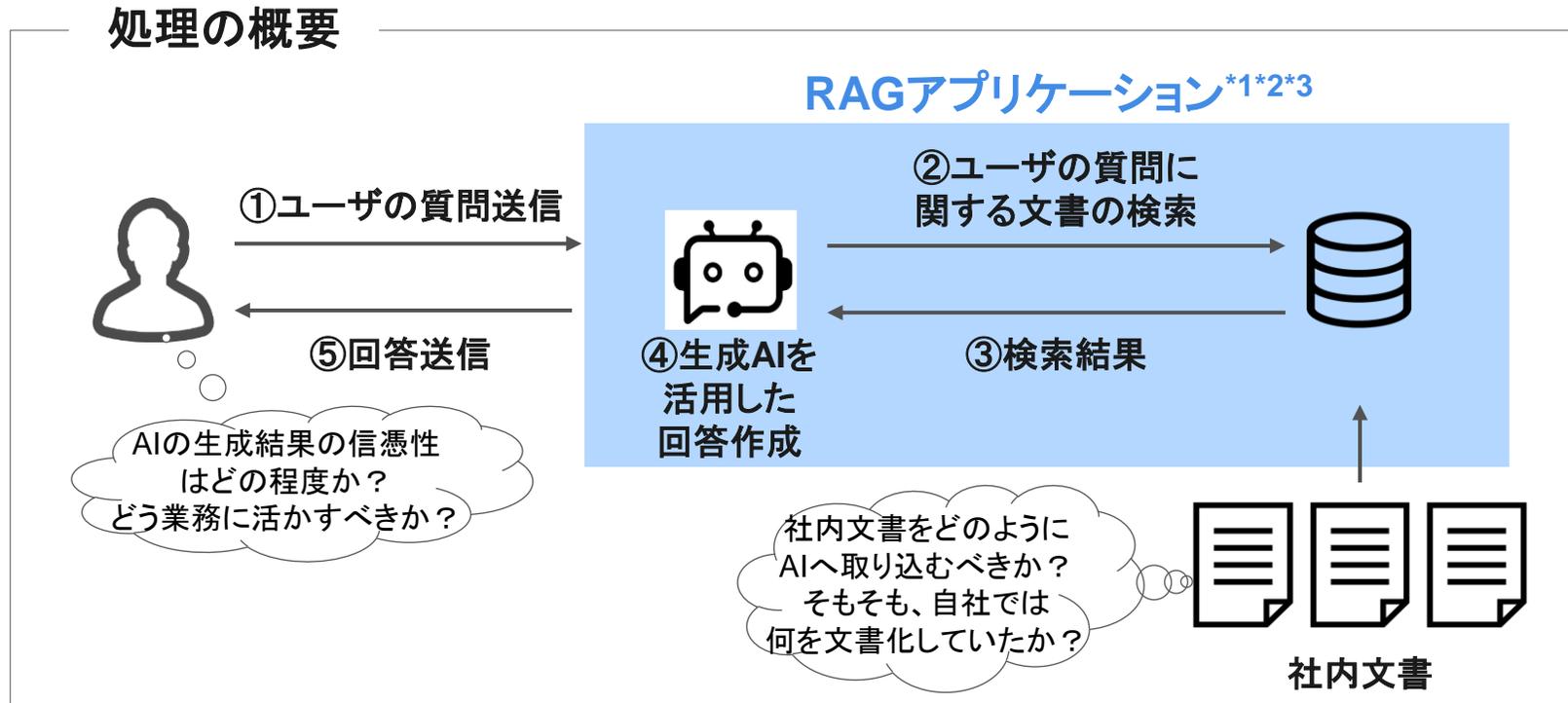
- 回答時間が1時間から1~2分に短縮。
- 15年以上の経験者でなければ答えられなかった専門性の高い内容を、3年目の社員でも回答できるようになり、人材活用の幅が広がった。
- 回答精度が約30%向上。
- LLM側のコストを約3分の1、RAG側のコストを約5分の1に削減。
- AWSのServerlessサービスとの連携により、パイプラインの運用効率改善を実現。

“ 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

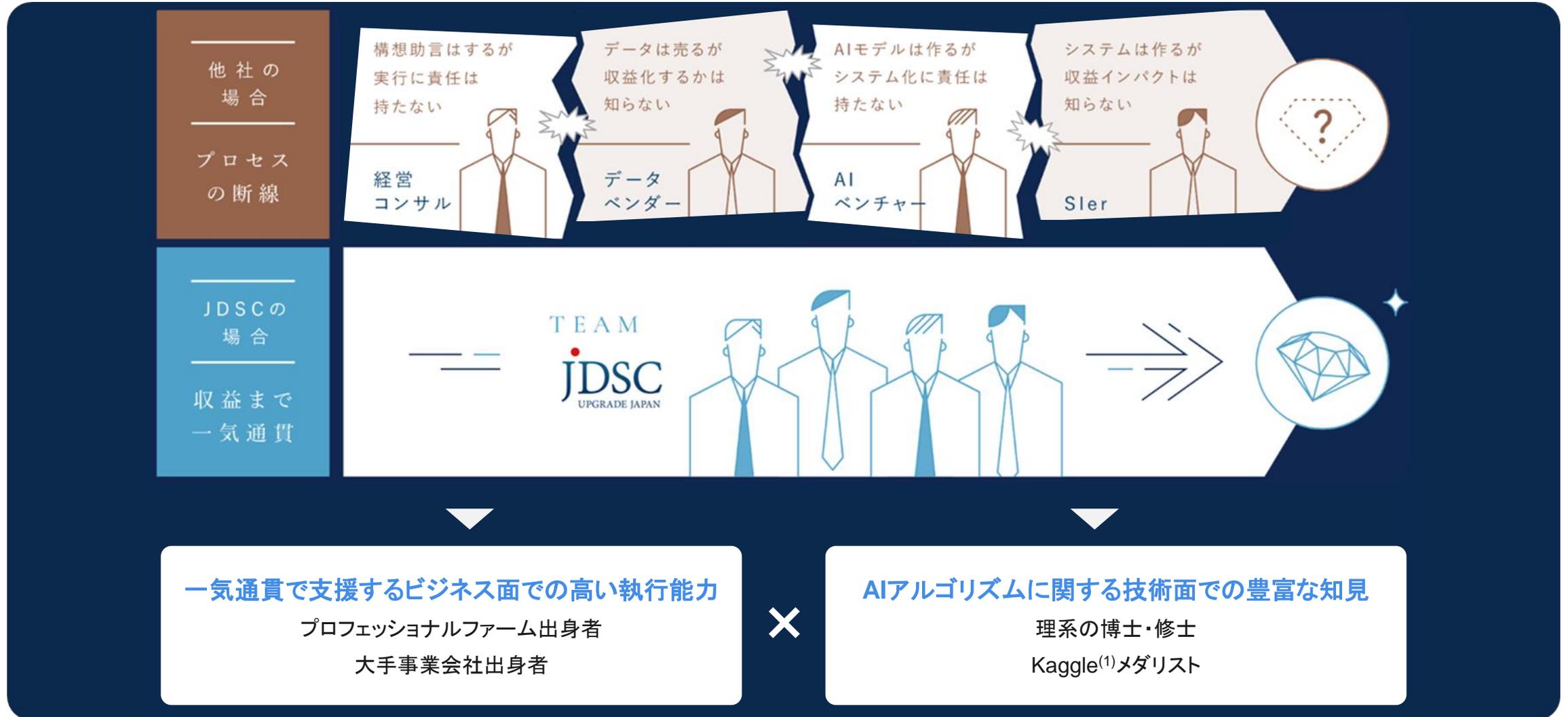


\*1 RAGとは: 文書検索を併用することで、追加学習を行うことなく生成AI(LLM)による回答を作成するアーキテクチャである (Retrieval Augmented Generation; 検索拡張生成)

\*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

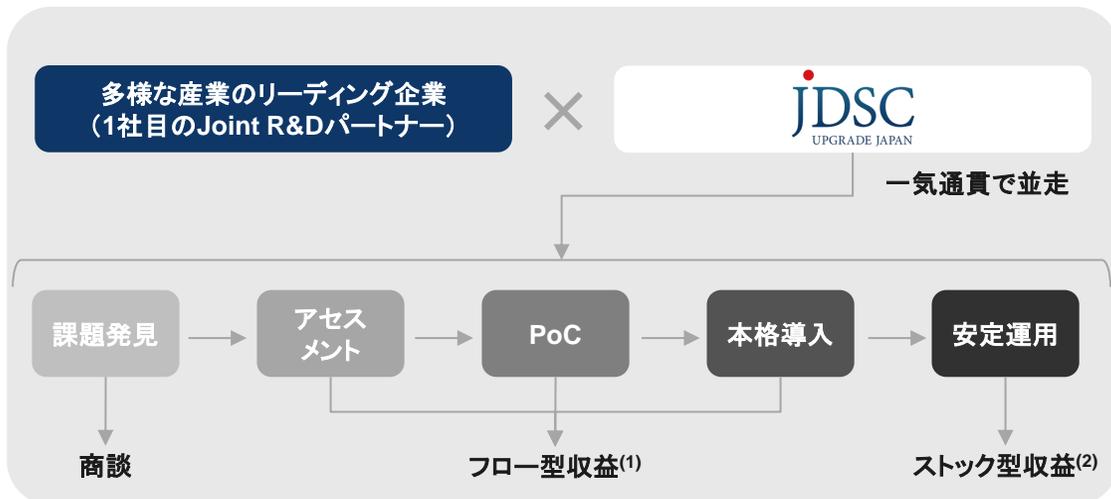
\*3 さらに高度化の観点では、NVIDIAやAWSの専用チップを活用した独自モデル開発にも取り組む

# 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

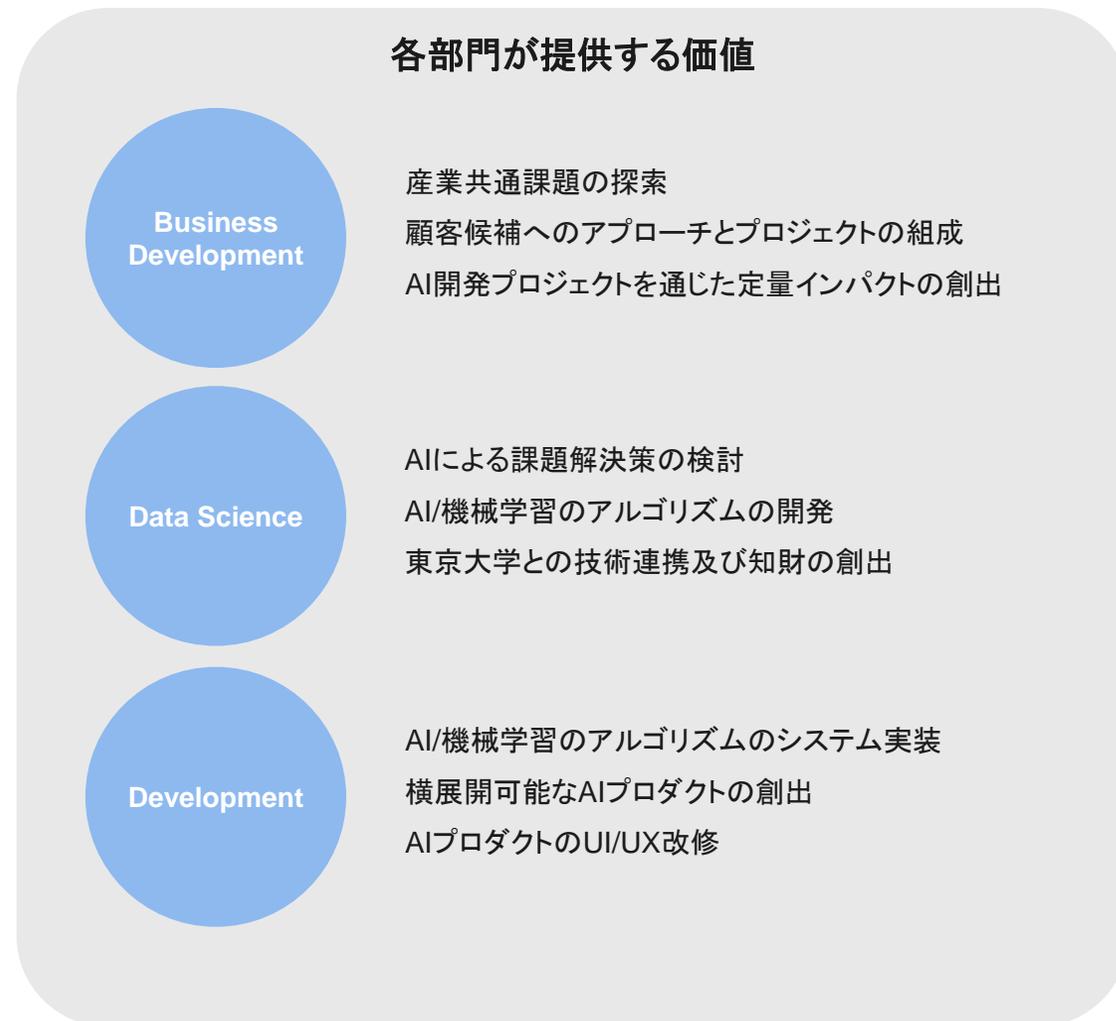
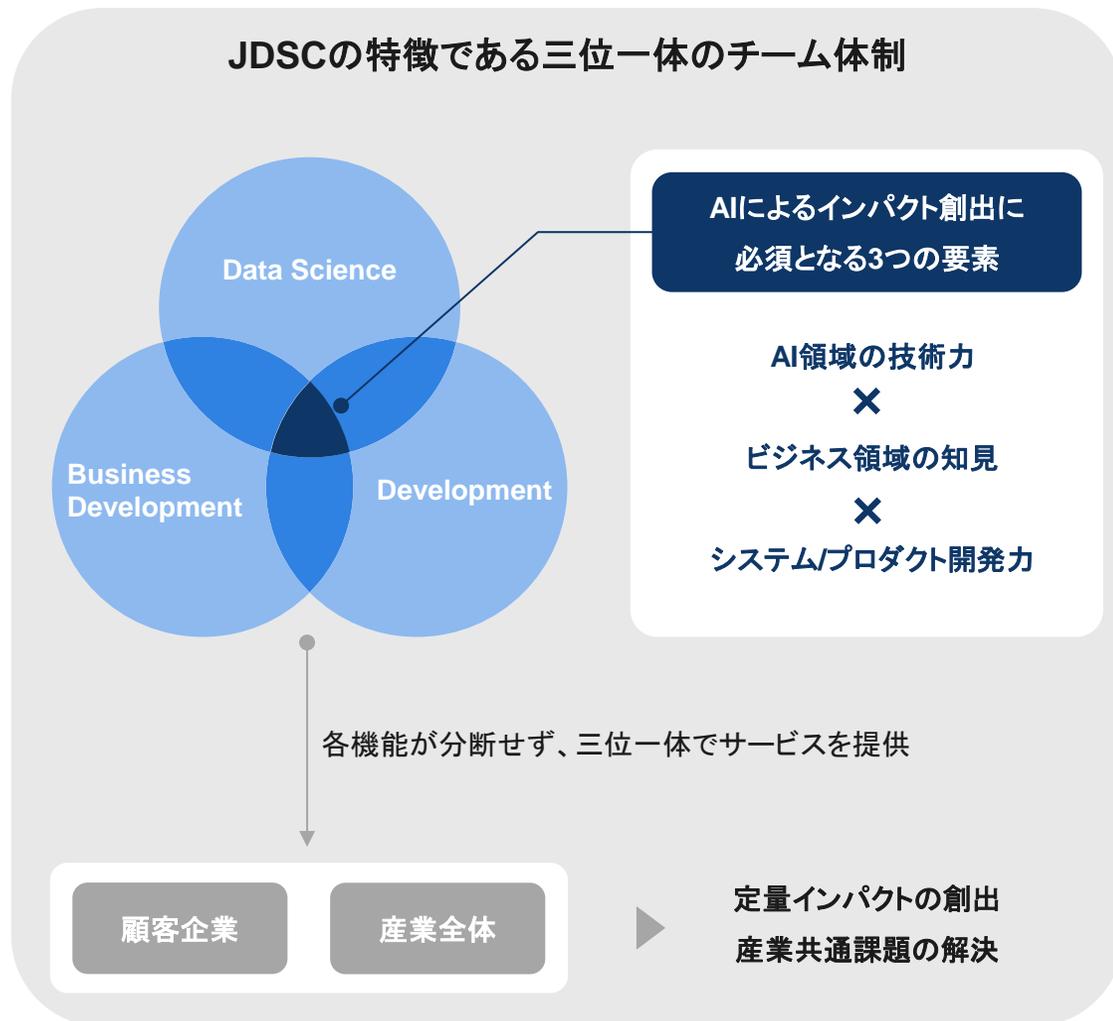
### 産業全体への横展開



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。

## 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

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



**平井 良介**  
執行役員CAO  
コーポレート部門長

職歴: デロイトトーマツ

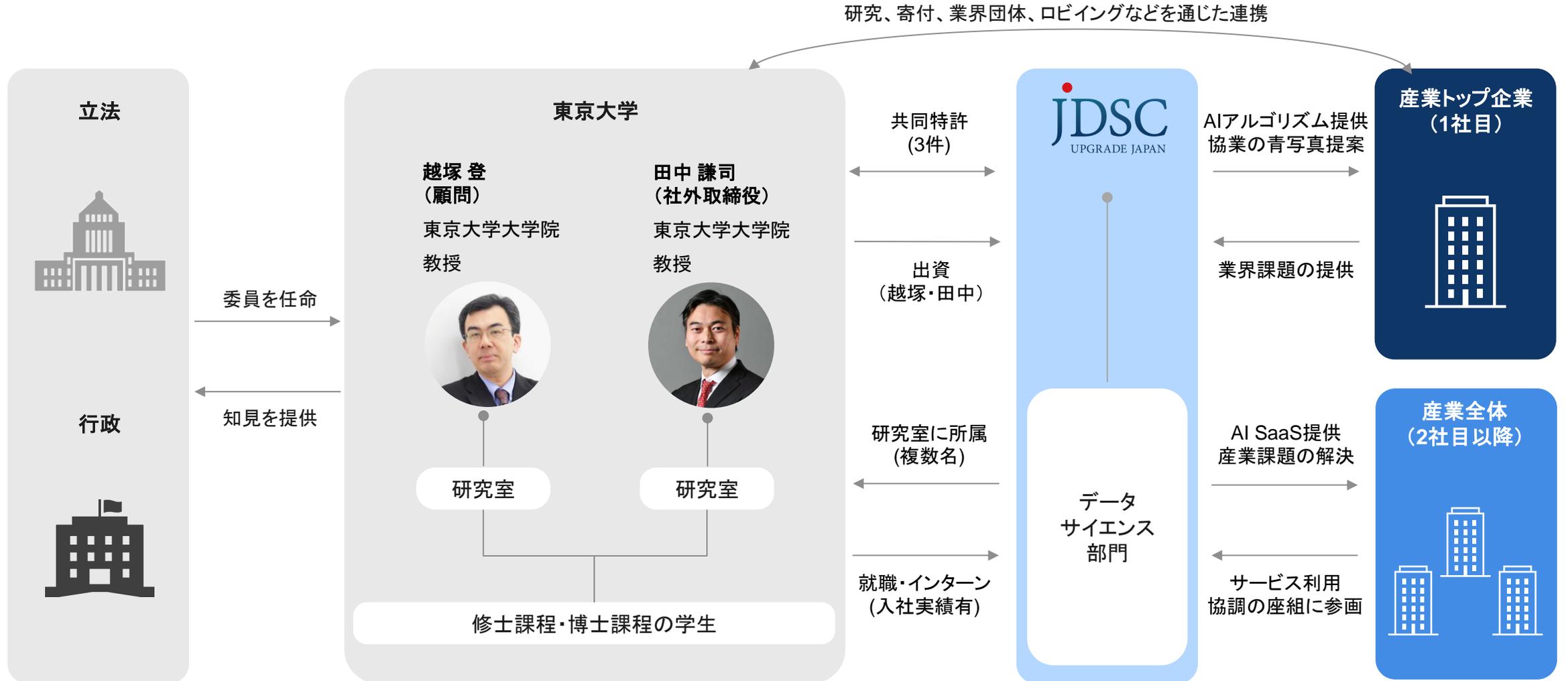


**田中 謙司**  
社外取締役  
東京大学大学院 教授

職歴: マッキンゼー

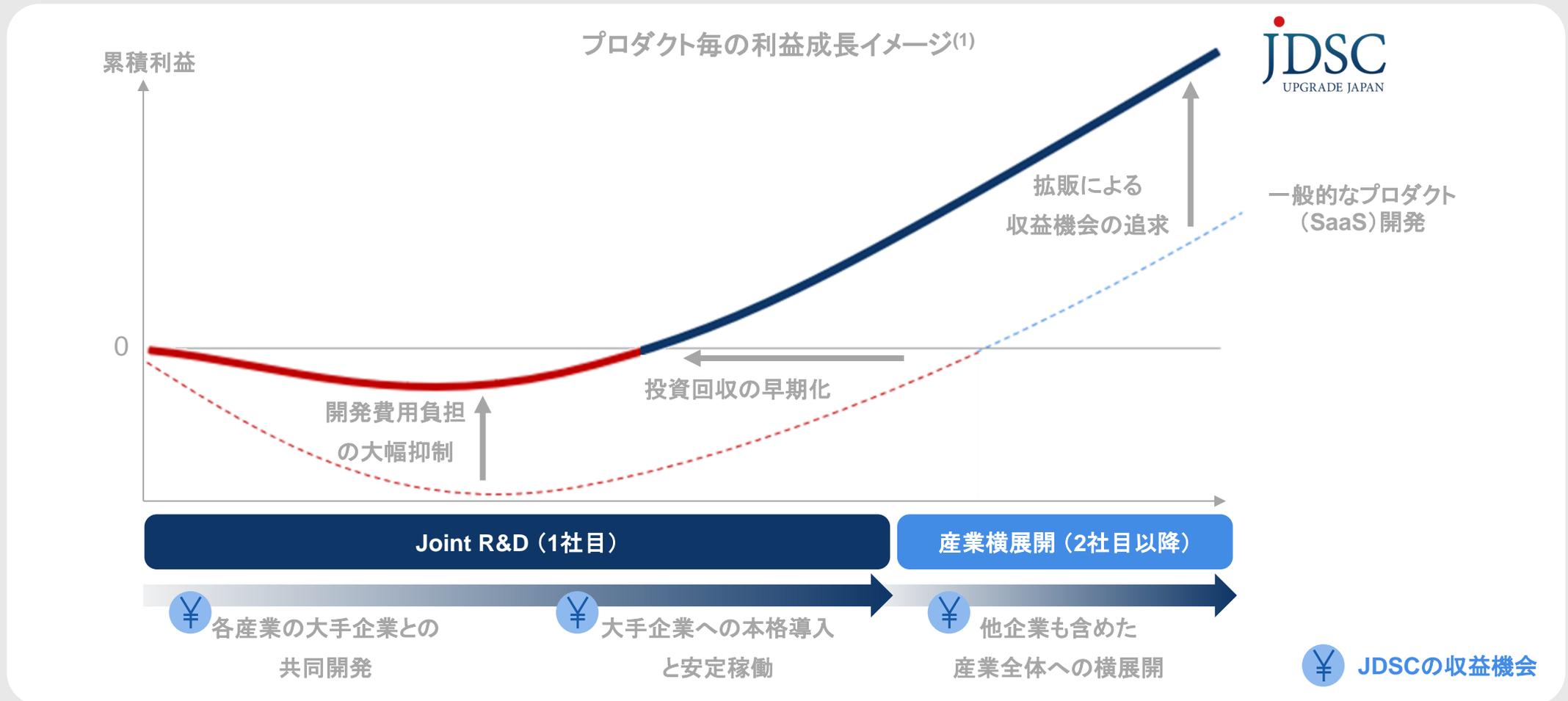
# 東京大学との連携による価値創出の座組

「大学の技術シーズ」と「産業が抱えるニーズ」の分断を解消し、実社会へのAI実装を推進する。



# Joint R&Dという収益性と再現性を両立可能なユニークな成長モデル

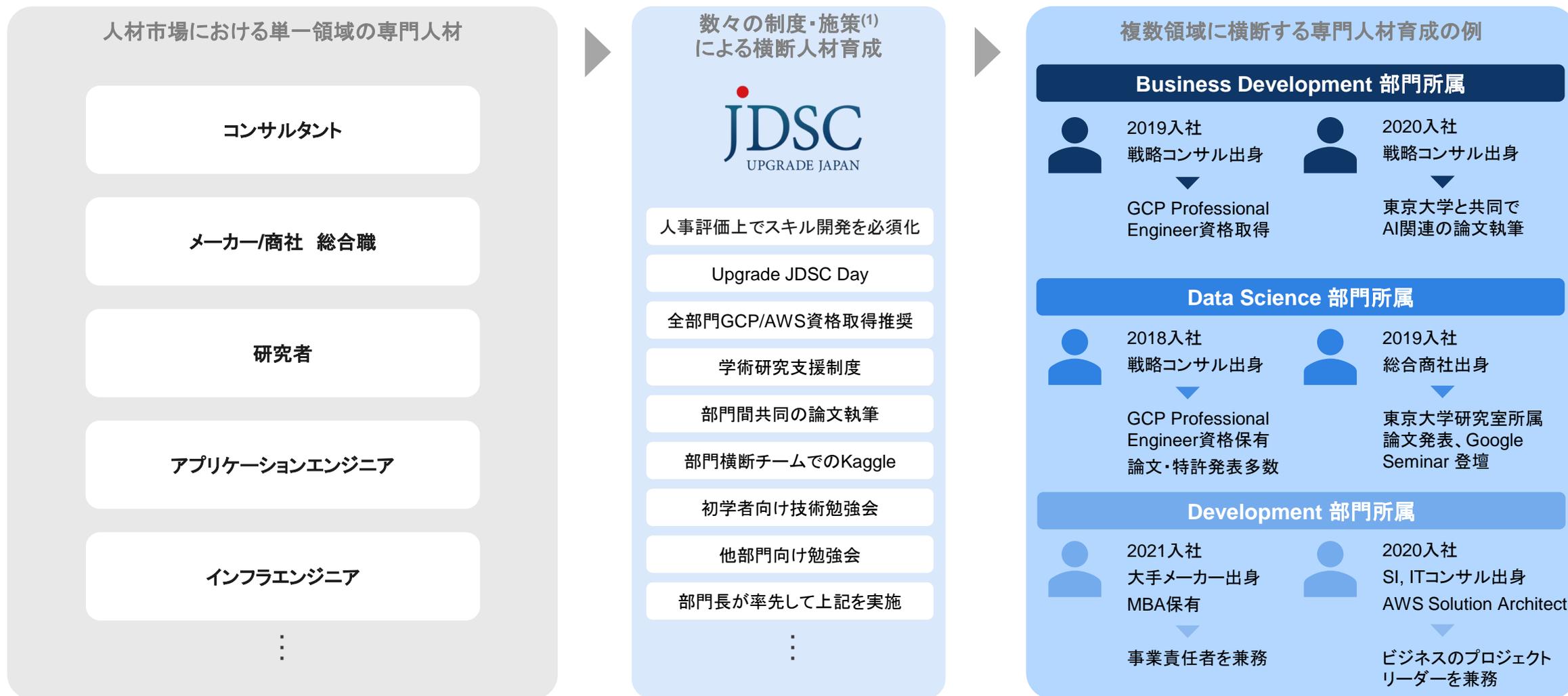
各産業のリーディングカンパニーとの共同研究開発により、高成長と黒字化を両立。



1. あくまで当社の現在の実績に基づくイメージであり、将来における収益性の上昇を保証するものではありません

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

## 優秀な人材の採用・育成は当社の成長戦略における重要なポイントとなる



1. その一部が「JDSC 高度デジタル人材育成プログラム」として企業にも提供されている

# 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います。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.