

2025年5月13日
株式会社 JDSC

2025年6月期 第3四半期決算発表 FAQ

2025年6月期 第3四半期決算に関して、株主・投資家・メディア等の皆様から想定される質問内容、また、個別で頂きました主なご質問について、FAQとして取りまとめております。決算短信及び決算説明資料と合わせてご覧いただけますと幸いです。

[2025年6月期 第3四半期連結業績 実績 及び 今後の見通し]

- Q. 売上高 181 億円について、2025 年 2 月 13 日に上方修正した通期見通し 210 億円に対してどういう着地と捉えているか？
- A. AI ソリューション事業は、AI や DX への旺盛な需要に対して、新規採用による組織拡大が順調に進展しており、1 年が経過した SCSK との戦略的アライアンスの成果も相まって堅調な売上を計上しました。組織拡大フェーズが続いており、今後も順調な組織拡大に伴う売上の増加を見込んでおります。また、グループ会社のファイナンス・プロデュース社、メールカスタマーセンター社についても、安定的な組織基盤を背景に堅調に売上を計上しました。上記を踏まえ、連結売上高の通期予想を 210 億円から 231 億円に再度上方修正しました。
- Q. 営業利益 506 百万円、EBITDA 591 百万円について、2025 年 2 月 13 日に上方修正した通期見通し 営業利益 500 百万円、EBITDA 600 百万円に対してどういう着地と捉えているか？
- A. 上述した売上の堅調な推移により、順調な利益の結果となりました。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おり、損益分岐を上回る利益創出フェーズに入ったとの認識から、通期連結業績予想を再度上方修正しています。成長投資を Q4 も継続するという前提で、営業利益 550 百万円、EBITDA 650 百万円の達成を見込みます。
- Q. 上方修正後の営業利益と EBITDA は保守的な水準に見えるが、グループ各社の利益内訳など、どのような前提で作成しているか？
- A. グループ各社のそれぞれについて上振れ・下振れの双方の不確実性があるため、将来の利益予想値についてグループ各社ごとの内訳は開示しておらず、グループ全体の利益水準の予想値のみ開示しています。成長投資も継続しながら上方修正後の通期予想を高い確度で達成するために、不確実要素やリスクも考慮の上で作成しています。

- Q. 連結子会社のファイナンス・プロデュース社及びメールカスタマーセンター社の業績貢献はどの程度か？
- A. セグメント情報をご参照ください。連結調整の影響を除くと、AIソリューション事業がJDSC単体、フィナンシャル・アドバイザー事業がファイナンス・プロデュース社、マーケティング支援事業がメールカスタマーセンター社、に相当します。
- Q. 今後3年の中期的な業績のイメージは？
- A. 2024年12月19日に開示した中期経営計画をご参照ください。利益創出及びROE向上に重点を置いており、2028年6月期には営業利益18億円、EBITDA21億円、ROE18%、を目指しています。
- Q. 今期の着地が、期初時点から売上高が200億円から231億円、営業利益が3億円から5.5億円と大きく上振れているが、中期経営計画で示されている来期の売上高220億円、営業利益7億円の目標に変更はあるのか？
- A. 利益創出フェーズの二年目となる2026年6月期の連結通期予想は2025年8月に予定する本決算のタイミングで最新の状況を踏まえて策定・公開します。グループ各社の事業が堅調で上振れている要素と、中長期的な飛躍に向けて必要な成長投資との最適なバランスを勘案して決定してまいります。

[事業内容:JDSC単体]

- Q. SCSK社との戦略的なアライアンスにより業績にどのような影響が見込まれるか？また、現状の進捗は？
- A. 「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なアライアンスとして連携を進める方針です。SCSK社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し、これまで以上に各産業に深く・速く入り込み、UPGRADEを推進してまいります。また、当社グループの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も加速が見込まれます。あらゆる業種に渡り約8,000社の顧客基盤を有するSCSK社との協業によって、既に共同でのソリューション構想や顧客提案が進行しており、既に両社連携により受注に至るという明確な成果が生まれています。社名はお伝えできませんが、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JDSCへの発注が生まれており、SCSKとのアライアンス関係の売上は四半期ごとに15百万円→31百万円→77百万円、と急拡大しています。

Q. 今後AIソリューション事業で注力する領域は？

A. 今後も特定の事業領域に依存せず、幅広い産業において再現性高く成果を創出することを目指します。直近では、ヘルスケア・物流・エネルギー・製造業等で、AI/DXを用いた課題解決・生産性向上・価値創出の取り組みが増加しております。AIソリューション事業におけるAIプロダクトという観点に限定すると、海事領域の seawise 及びヘルスケア領域のフレイル検知 AI に特に注力してまいります。

Q. 生成 AI、「Chat GPT」をはじめとする LLM(大規模言語モデル)の影響は？

A. 「Chat GPT」をはじめとする LLM(大規模言語モデル)の活用をテーマとするプロジェクトの引き合いが増加しており、業績の観点ではポジティブに働くと捉えております。また、当社が保有する各 AI プロダクトにおいても LLM(大規模言語モデル)の利活用により価値向上が期待できると考えております。例えば、2024 年 6 月 17 日付で公表した通り、海事産業特有の問い合わせ対応業務の工数を削減する LLM ソリューションを開発し、工数を約 97%削減することに成功しています。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する方針も、2025 年 4 月 11 日に発表しています。

Q. 人材採用の状況は？

A. 2025 年 4 月頭時点の JDSC 単体の正社員数は 111 名となり、さらに 2025 年 5 月以降で 22 名の入社が決定している等、順調に進展しております。今後も積極的に優秀な人材を採用していく方針ですが、コンサルタントやデータサイエンティスト、エンジニア等の人気職種は獲得競争が激化しており、人材採用エージェント等に支払う手数料が今後上昇するリスクは存在しております。

[事業内容:連結グループ会社]

Q. メールカスタマーセンター社のシナジー創出(PMI)はどのような状況か？

A. 既存のマネジメントやメンバーは続投となり、既存の事業基盤やカルチャーを尊重しつつ、当社グループ一体でのシナジー創出に取り組んでいます。紙のダイレクトメールで年間 3 億通の取り扱い数量と社歴 20 年超の実績を有するメールカスタマーセンター社と、紙のダイレクトメールの最適化 AI ソリューションも含め AI やデータサイエンスで定量的な成果を多数創出してきた当社が相互に連携し、顧客に最適な提案を行ってまいります。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%と高まっています。

- Q. メールカスタマーセンター社の元従業員による不正の疑いのある取引について、業績への影響、発生原因、再発防止策、を教えてください。
- A. まずはじめに、株主の皆様をはじめとする関係者の皆様に、多大なご迷惑とご心配をおかけしておりますことを深くお詫び申し上げます。
- 詳細につきましては、2025年2月13日付の「当社連結子会社の元従業員による不正の疑いのある取引に関するお知らせ」をご参照ください。
- 本件を真摯に受け止め、当社及びメールカスタマーセンター社の関連する役員の報酬返上を行います。内部統制システムやコンプライアンス体制を一層強化するとともに、当社グループの役員・社員が一丸となって、再発防止策の具体的な施策に取り組んでまいります。

[財務・資本政策]

- Q. AZ-COM 丸和ホールディングスとの資本業務提携の狙い及び今後の業績への影響は？
- A. 当社は2024年から、AZ-COM 丸和グループと同社が提供する物流プラットフォームシステムの構築支援プロジェクトにおいて、輸送・倉庫領域におけるDX化を推進しています。
- AZ-COM 丸和グループと協議を重ねた結果、プロジェクト単位での枠組みを超え、中長期的なDX戦略パートナーとして顧客及び社会の物流領域の課題解決に貢献し、物流サービスの高付加価値に取り組む際に必要となる最先端技術の活用において、本業務提携により協力していくことで合意しました。
- 具体的には、AZ-COM 丸和グループの持つ物流関連の知見及びノウハウと、当社グループのAI・データサイエンスの技術力や未解決の産業課題を解決する事業開発力を掛け合わせることで、AZ-COM 丸和グループの生産性・収益性改善に資する物流DXプラットフォームの構築を推進するほか、BCP物流領域におけるデジタル活用、同社が主導するAZ-COM ネットワークの加盟事業者のDX化も支援してまいります。
- なお、AZ-COM 丸和グループは既に当社の大口顧客の1社ですが、今後の両社協業の成果創出により当社の連結業績へのインパクトも高まる想定です。詳細の影響は今後精緻化したタイミングで適切にご説明いたします。
- Q. ダイフクとの戦略的なパートナーシップの狙い及び今後の業績への影響は？
- A. ダイフクグループは、「モノを動かす技術」であるマテリアルハンドリング(マテハン)システムで物流や生産現場などの社会インフラを支えてきました。そして2030年のありたい姿を定めた長期ビジョン「Driving Innovative Impact 2030」を策定

し、食や環境などの新たな領域でも社会課題解決に貢献することを掲げています。この実現には AI などの先端技術の活用や DX の推進が不可欠となることから、AI 開発やデータ活用による DX 支援実績を多数保有する当社と連携します。なお、ダイフクと JDSC は 2023 年 4 月から、人材育成などですでに連携を進めています。両社による具体的な取り組みは以下の通りです。

- ① 先端技術戦略の立案・推進および実現手段の進化:ダイフクグループ全体の技術水準と競争力の向上を目指し、想定する 10~20 年先の社会像から、研究開発に着手すべき技術の選定とシステム開発を推進します。
- ② 革新的なマテハンシステムの開発に向けた協働:一般製造業・流通業向け、半導体生産ライン向け、自動車生産ライン向け、空港向けの各事業の付加価値を向上する、未来を見据えた新たな発想のマテハンシステム、および、そのために必要なシステムの開発を計画・実行します。
- ③ 全社共通課題の解決に向けた各事業部共通の要素技術・アルゴリズム開発:ダイフクグループ社内の業務高度化・効率化に向けて、JDSC が有する AI・アルゴリズム開発能力を活用します。
- ④ データ活用人材育成プログラム「D-Adapt※」の推進とさらなる進化:ダイフクが国内主要拠点で段階的に進めているプログラムに加え、さらに専門性の高いプログラムへの拡張、国内外の拠点への展開を推進します。研修と実務を通じて、2030 年までに社員の 10%をデータサイエンティストに育成することを目指しています。

なお、ダイフクは既に当社の大口顧客の 1 社ですが、今後の両社協業の成果創出により当社の連結業績へのインパクトも高まる想定です。詳細の影響は今後精緻化したタイミングで適切にご説明いたします。

- Q. 今後の資本政策において事業会社との資本業務提携を継続すると、固定的な株主が増加し、市場の流動性が低下してしまうのではないかと？
- A. UPGRADE JAPAN の達成に向けて、事業面での連携ポテンシャルやシナジーが見込まれる企業との資本も絡めた戦略的なアライアンスは、第三者割当による出資受け入れや共同での合弁会社(JV)等の形態を問わず、今後も積極的に検討する方針です。データサイエンスのコンソーシアムである当社が様々な業界の大手企業とのアライアンスを構築することで、日本のあらゆる産業で蓄積されたクラウドデータを AI により利活用し、産業変革の推進を目指します。
- なお、上場直後(2022 年 6 月末)には 22%程度であった浮動株比率は、その後流動性が高まっており、本日公表の AZ-COM 丸和ホールディングスとの資本業務提携を反映した後には約 31%となる見込みです。今後も十分な市場流動性を確保しつつ、戦略的なアライアンスパートナーとの資本業務提携も模索します。

Q. 配当や株主優待についての考え方は？

A. 現在の中期経営計画において既に利益創出フェーズが順調に進展していることから、優先して実施すべき成長投資を実行しながらも、還元も含めた最適なキャッシュアロケーションを検討してまいります。直近の資本市場動向の大幅な変動や当社の株価動向を踏まえ、2025年3月19日付の取締役会にて上限2億円とする自己株式取得を決議し、その後の米国を発端とする関税問題により市況が大きく下落した際に割安な価格で2億円全額を取得しています。今後も資本市場や自社の株価動向を睨みつつ機動的な対応を行ってまいります。

以上

本資料に記載されている事項は、2025年5月13日現在において当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいて作成しております。社会情勢や経済・経営環境の変化などの事由により変更される可能性があります。

また、投資を行う際には、当社が開示しております法定開示・適時開示資料をご覧いただいたうえで、ご自身で判断いただくようお願いいたします。