

2023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）

2023年2月9日



目次

1 2023年6月期 第2四半期決算ハイライト

2 2023年6月期 第2四半期業績

3 事業の進捗及び成長戦略

4 2023年6月期 通期業績見通し

5 参考資料

2023年6月期 第2四半期業績、事業の状況

2023年6月期 第2四半期業績 (累計)

売上高: **9.3億円(前年比+37.3%)**

- 2022年8月12日公表の通期予想値に対して、進捗率は52.7~57.3%と好調に進捗

売上総利益(粗利益): **4.8億円(前年比+21.6%)**

- 粗利率は52.2%で健全な水準を維持

営業損益: **54百万円の営業黒字(前年比+181.5%)**

- 2022年8月12日公表の通期予想値1~20百万円を超える順調な進捗

事業の状況 (公表済の プレスリリース)

顧客: 幅広い産業の大手企業や自治体とのAI/DXの取り組みで、多数の成果を創出

- センコーグループホールディングスと物流倉庫作業工数の削減に向け「AI職長プロジェクト」のパイロット運用を開始
- ディーエムエスと業務提携。AIを活用したダイレクトメール送付先選定ソリューションを共同提供する方針
- JERAと太陽光発電の発電電力量を高精度で予測するシステムを共同開発
- AI・データを活用した高齢者見守りサービスが、静岡銀行主催コンペティション「ジョイント LAB.」に選定
- パナソニックホールディングスが「フレイル対策コンソーシアム」に参加
- 三重県東員町とデジタル化推進に関する連携協定を締結し、CIO補佐に就任

プロダクト: 研究開発のフォーカスを、SCM⁽¹⁾領域から海事領域にシフト

- 海事領域の合弁会社seawise⁽²⁾において、船舶に係るデータの業界標準化に向けたデータプラットフォーム開発中
- SCM領域は、一定の事業検証が完了。海事領域への投資増強も踏まえ、今後SCMへの投資は減少させる方針

グループ会社: 今後の更なる戦略投資に備え、グループ経営の基盤を整備

- 連結子会社の株式会社ファイナンス・プロデュースのPMIが進行中
- 合弁会社seawiseが発足し、海事領域の取り組みが加速

1. SCM: サプライチェーンマネジメント

2. seawise社の詳細は2022年11月9日に開示したプレスリリースをご参照ください

組織の状況、2023年6月期 通期業績見通し及び資本政策

組織の状況

今後の成長に向けて組織変更を実施中

- **2022年12月時点の連結ベース正社員数：71名**（2021年12月：66名、2022年6月：74名）
- 上場後に一部の従業員の離職が発生しており、採用を含めた組織変更を実施
- 従業員のストックオプションの大部分が2022年12月に行使可能となったため、今後も一定の離職が見込まれる

採算や生産性の向上を目指した経営管理手法の磨き込み

- 小集団ごとにチームを編成し、**積極的な権限移譲と採算意識の向上を図った結果、1名当たりの生産性が向上**

当社の強みである三位一体⁽¹⁾の人材を育成

- ビジネス職の事例： ビジネスコンサルタントがデータサイエンスコンペティションに出場し、上位入賞
- 技術職の事例： データサイエンティストが、顧客との事業開発からAIアルゴリズムの実装までを一気通貫で対応

2023年6月期 通期業績見通し 及び 資本政策

Upgrade Japanの実現に向けて事業基盤を拡大し、「成果を創出する企業」としての認知を強化する

- 既存顧客： AI/DXの取り組みで、EBITDA等の**定量的なインパクトを創出することで取引を拡大**する
- 新規顧客： 過去の実績を活用することで幅広い産業の新規顧客を開拓し、**業界の内側深くに入り込む**
- プロダクト： 設立した合弁会社seawiseを軸に、**海事領域のプロダクト開発を加速**する

事業の成長率や人材の確保といった要素を考慮し、レンジ方式にて開示（従来から変更なし）

- **売上高： 16.2 ～ 17.6億円**（前年比 15.0 ～ 25.0%の成長）
- **営業利益： 0.01 ～ 0.2億円**（前年赤字からの黒字化）

経営環境に応じた最適なキャッシュアロケーションを実施

- 2022年11月8日の取締役会にて決議した**2億円を上限とした自己株式取得の進捗率は12%⁽²⁾**

1. データサイエンス、ビジネス、エンジニアリング、の複数領域を横断するスキルを有する人材を称する当社用語

2. 2022年12月31日時点の数値

目次

1 2023年6月期 第2四半期決算ハイライト

2 2023年6月期 第2四半期業績

3 事業の進捗及び成長戦略

4 2023年6月期 通期業績見通し

5 参考資料

業績ハイライト

売上高

2Q 実績(累計)	前年同期比	通期業績予想 ⁽¹⁾ の進捗率
931 百万円	+37.3%	52.7~57.3%

- ・ 既存顧客と新規顧客の双方からの受注が好調
- ・ AI/DX領域で具体的な成果を創出した事例を多数公表

営業利益

2Q 実績(累計)	前年同期比	通期業績予想 ⁽¹⁾ の超過額
54 百万円	+181.5%	34~53 百万円

- ・ 社員1名当たりの生産性が向上し、通期の業績予想を既に超過
- ・ 一時的な組織変更に伴う役職員向け賞与引当金を販管費に45百万円計上

売上総利益

2Q 実績(累計)	前年同期比	売上総利益率
485 百万円	+21.6%	52.2%

- ・ 事業の付加価値を示す売上総利益は50%以上の健全な水準を維持
- ・ 一時的な組織変更に伴う役職員向け賞与引当金を原価に52百万円計上

正社員数⁽²⁾

2022年12月末時点	2022年6月対比	2021年12月対比
71 名	▲3 名	+5 名

- ・ 上場後に一部の従業員の離職が発生している
- ・ 業務委託パートナーやインターンの積極活用により、総リソース量を維持

1. 2022年8月12日発表の予想値
2. 連結ベース

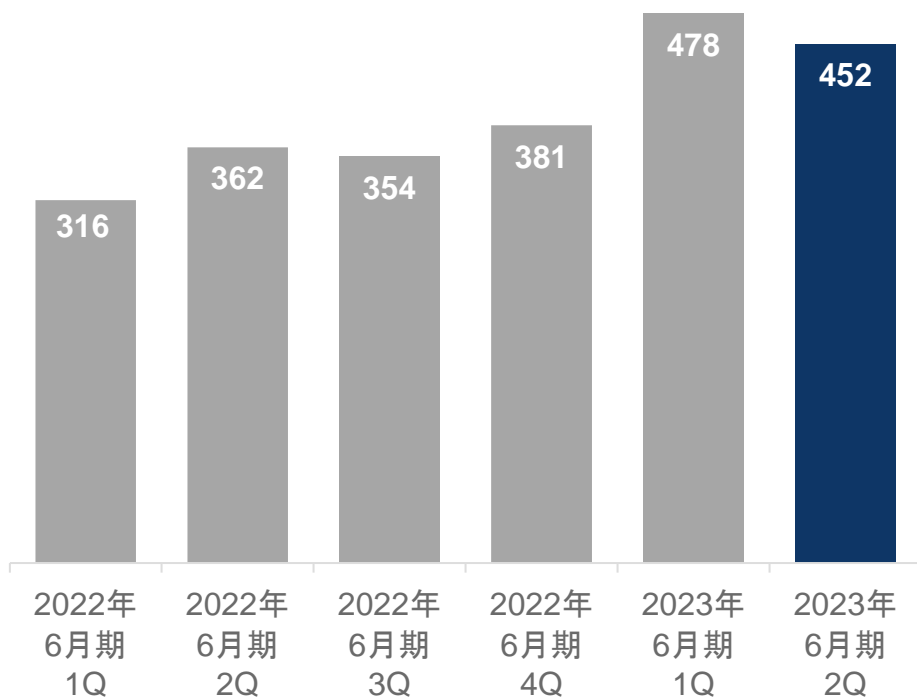
売上高及び営業利益

1Qに続き2Qも幅広い領域で収益を獲得。一時的な組織変更に伴う賞与引当金の計上後でも営業黒字を確保した

売上高

(百万円)

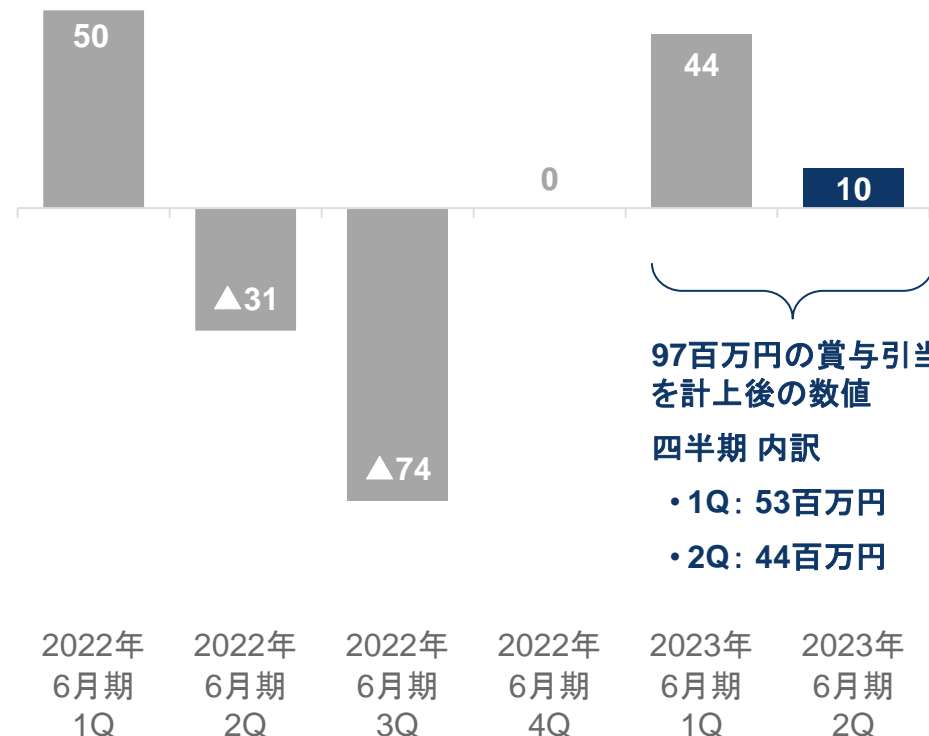
売上堅調



営業利益

(百万円)

黒字確保



PLサマリー

当社のAIソリューション事業への旺盛な需要を背景に、新規・既存顧客ともに売上高は堅調。
社員1名当たりの生産性も向上し、賞与引当金の計上後でも営業利益を確保。

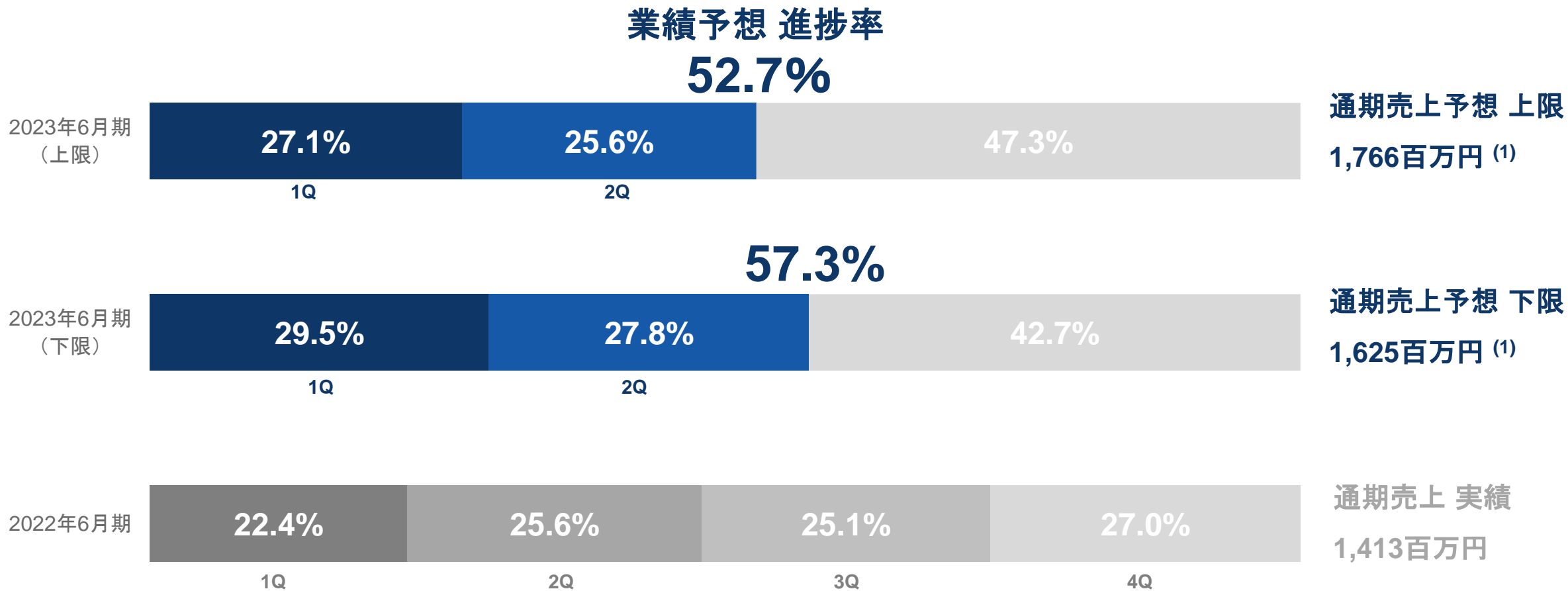
(百万円)	2022年 6月期				2023年 6月期				2022年 6月期	2023年 6月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	YoY (累計)	QoQ	通期 累計	通期予想 ⁽¹⁾ 下限 / 上限	
売上高	316	362	354	381	478	452	37.3%	▲5.6%	1,413	1,625	1,766
原価	113	166	159	158	219 ⁽²⁾	225 ⁽²⁾	59.9%	2.7%	596	—	—
売上総利益	204	196	195	223	259	226	21.6%	▲12.7%	817	—	—
売上総利益率 (%)	64.4%	54.1%	55.1%	58.5%	54.1%	50.1%	▲6.8%	▲4.1%	57.9%	—	—
販管費	153	227	270	223	215 ⁽²⁾	216 ⁽²⁾	13.5%	0.5%	873	—	—
営業利益	51	▲32	▲74	0	44	10	181.5%	—	▲54	1	20
営業利益率 (%)	16.1%	▲8.7%	▲21.0%	0.0%	9.2%	2.2%	3.0%	▲7.0%	▲3.9%	0.1%	1.1%
経常利益	51	▲51	▲77	▲2	44	2	—	—	▲79	—	—
当期純利益	42	▲48	▲77	▲0	43	▲14	—	—	▲82	—	—

1. 2022年8月12日公表の修正後の予想値

2. 原価および販管費に、役職員向け賞与引当金繰入額が97百万円計上されている(内訳: 1Q 53百万円、2Q 44百万円)

売上高の進捗

売上高の通期業績予想⁽¹⁾に対して、進捗率は52.7~57.3%と順調な進捗となった

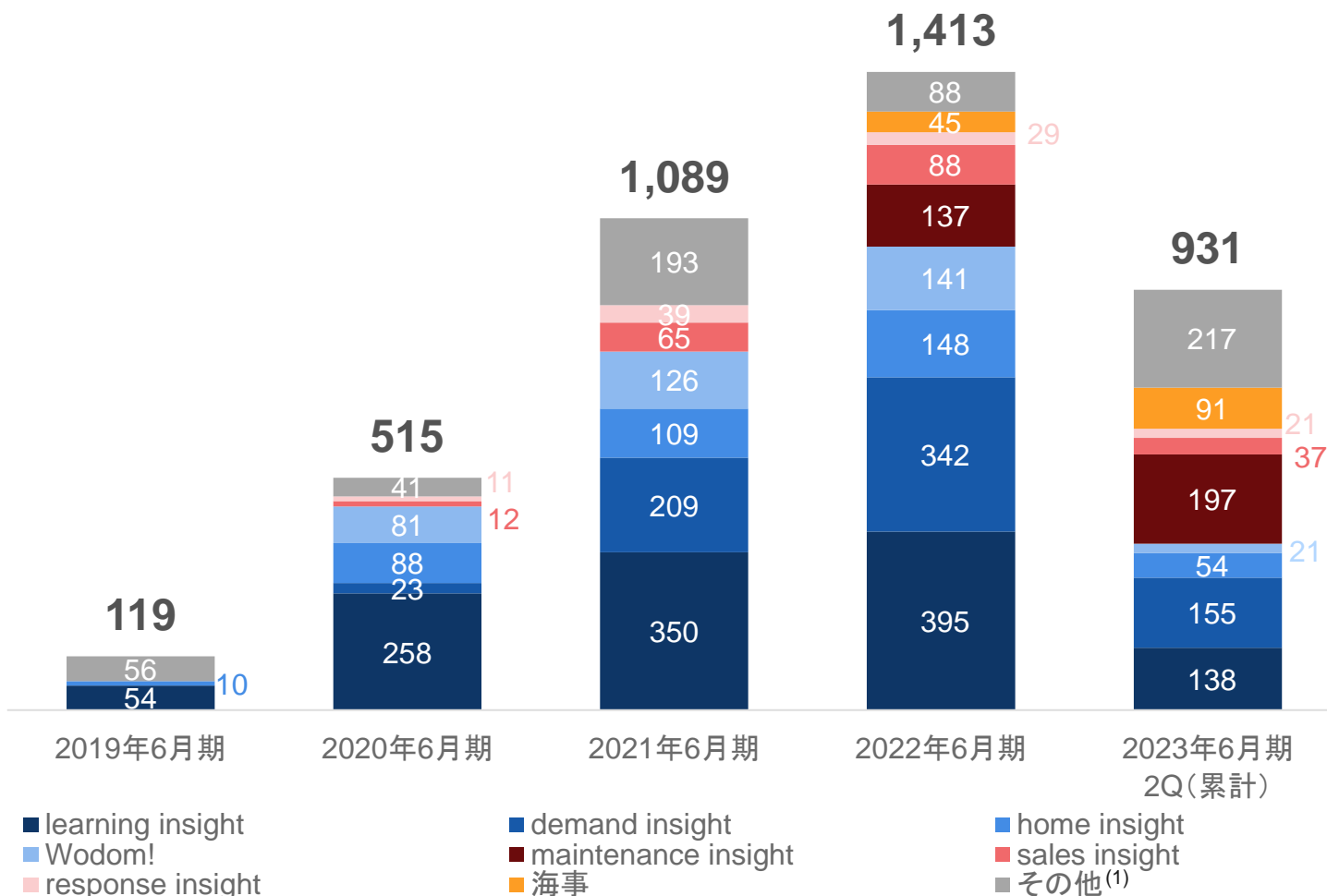


1. 2022年8月12日公表の予想値

多様化されたバランスの良い収益ポートフォリオ

(百万円)

AIプロダクト領域ごとの売上構成



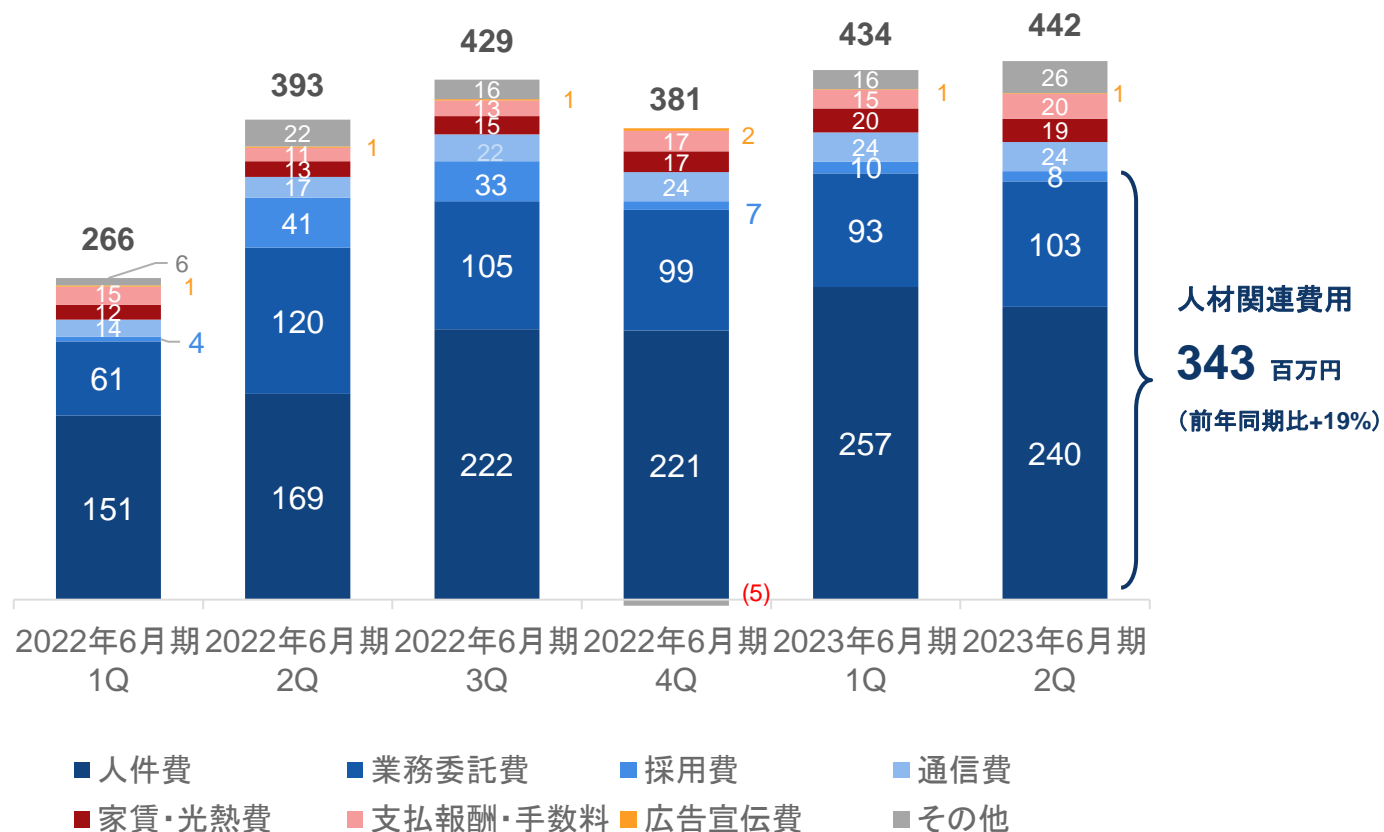
- maintenance insight及び海事領域で売上が順調に拡大
- 新たな産業の開拓が進み、展開領域が広がった結果、「その他」の収益が増加傾向。開示上の区分変更も今後検討していく
- SCM領域(demand insight)は、一定の事業検証が完了。海事領域への投資増強も踏まえ、今後SCMへの投資は減少させる方針
- 今後も特定の事業領域に依存せず、幅広い産業において再現性高く成果を創出することを目指す方針
- フロー型とストック型の収益構成比率については、フロー型が大半を占める(詳細数値は非開示)

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

営業費用(売上原価及び販売管理費)の内訳

(百万円)



- 前四半期とコスト構造はほぼ同じ
- 上場後の一時的な正社員離職を受けて、正社員人件費の一部が業務委託費に転嫁されている状況
- 2022年12月末の連結従業員数は71名。**業務委託パートナーやインターンの活用により総リソース量は維持**
- 引き続き、広告宣伝費はほぼ発生させずに事業を拡大させている
- **今後も積極的な人材投資を継続する**

2023年6月期 2Q業績

営業費用の詳細

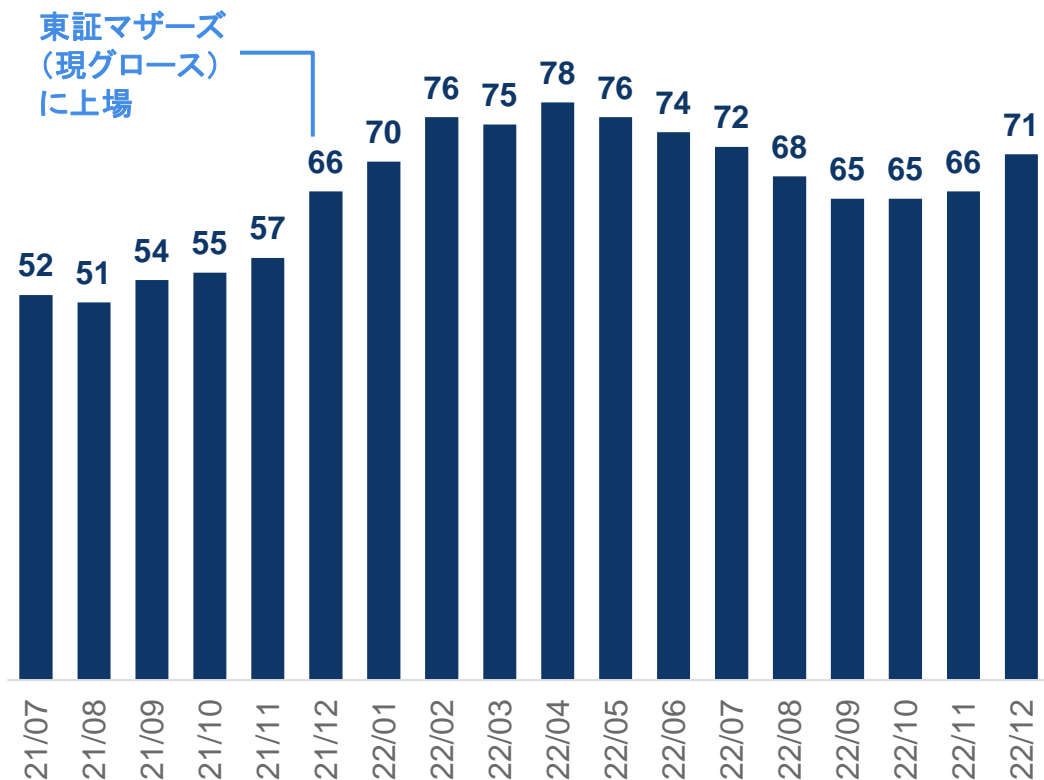
(百万円)

	2022年 6月期				2023年 6月期			2022年 6月期	YoY増減の要因	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	YoY (累計)	QoQ		通期 累計
人件費	151	169	222	221	256	240	55.1%	▲6.3%	550	• 賞与引当金(2Q累計 97百万円)の計上
業務委託費	61	120	105	99	93	103	8.3%	10.4%	288	• 一時的な正社員の離職に伴う増加 • フリーランス人材の積極活用
採用費	4	41	33	7	9	8	▲59.5%	▲13.9%	45	• 前期は上場直後の採用効果で上振れ
通信費	14	17	22	24	23	24	55.5%	▲0.2%	44	• 事業拡大による通信インフラ費の上昇
家賃・光熱費	12	13	15	17	19	19	54.5%	▲2.2%	50	• 事業拡大による上昇
支払報酬・手数料	15	11	13	17	15	20	37.1%	32.5%	47	• 外部サービス利用の拡大
広告宣伝費	1	1	1	2	1	1	▲41.4%	9.7%	2	• -
その他	6	22	16	▲5	15	26	47.8%	65.9%	25	• オフィス移転費用の増加
合計	266	393	429	381	434	442	33.1%	1.7%	1,050	
参考: 研究開発費 ⁽¹⁾	33	44	54	42	10	16	▲64.8%	62.5%	76	• R&Dの対象範囲を最適化

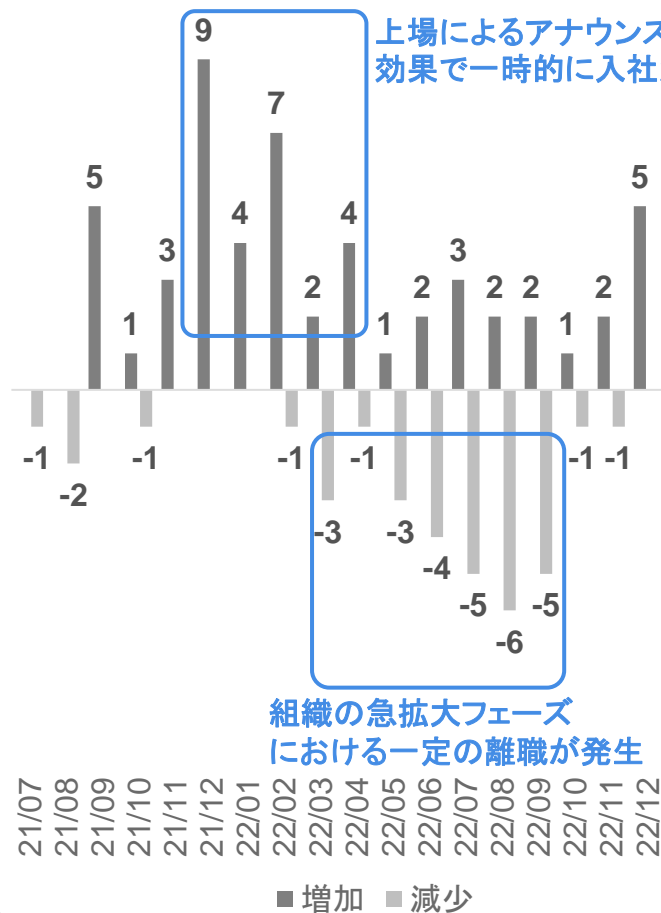
正社員数の推移(1)

上場後の組織の急拡大や従業員のストックオプションの行使等、一時的な現象が組織内で発生している

正社員数



増加と減少の人数内訳



- 22年12月にストックオプションが行使可能となったことで追加的な離職が発生する見込み
- 採用の加速、フリーランスの業務委託やインターンの活用、等に対応する方針

投資余力を確保した健全なバランスシート

2022年12月末時点(連結ベース)



(百万円)

- 2022年12月末時点で、約27億円の現預金を保有。加えて金融機関からの借り入れ枠(当座貸越)が3.5億円存在しており、**財務基盤は非常に強固**
- 直近実施した戦略的投資(実績)
 - 2022年10月7日に公表済の**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9日に公表済の**海事領域でのJV新会社 seawiseの設立**に伴い、現預金を3億円充当済
 - 2022年11月8日に決議した**2億円を上限とした自己株式の取得の進捗率が12%**(2022年12月31日時点)
- 今後の主な投資領域は、以下の3点となる
 - ① 人材投資
 - ② AIプロダクトに関連する研究開発
 - ③ 非連続な出資やM&A

目次

1 2023年6月期 第2四半期決算ハイライト

2 2023年6月期 第2四半期業績

3 事業の進捗及び成長戦略

4 2023年6月期 通期業績見通し

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

新たな産業の開拓が進み展開領域が大きく広がった。開示上の区分変更も今後検討していく

	取り組むテーマ (SDGs)	1社目のJoint R&Dパートナー(1)	2社目以降の産業横展開の実績(1)
AI プロダクト	learning insight アダプティブラーニング 学習支援アルゴリズム	駿台 SUNDAI	駿台グループ SATT
	demand insight 需要予測・在庫ロス削減 発注自動化	イオントップバリュ株式会社	DCM HLDGS コーナン YOKU MOKU ANEST IWATA
	home insight フレイル/世帯属性在不在判定API ルート最適化・不在配送削減	中部電力 necolico	SAGAWA 三井住友銀行 SMBC GLOBAL KITCHEN YONDEN T&D 第一生命 MISAWA NOVARIS Iwatani
	sales insight オンライン営業ツール 顧客反応の可視化	製薬	TEIJIN TSUNEISHI トヨタ モビリティ 神奈川
	response insight マーケティング最適化 無駄な紙のDM削減	UNISON CAPITAL ゆこゆこ	BIC CAMERA ビックカメラ
	maintenance insight 製造装置運転の異常検知 太陽光発電運転の異常検知	DAIKIN	中部電力ミライズ 株式会社 JERA SOMIC
	Wodom! ビッグデータ基盤構築 データ取り込み自動化	TOHAN	AB&Company. Cassina IXC. 駿台 SUNDAI YOKU MOKU STNet
	seawise (海事) 船舶に係るデータプラットフォーム	海事	na
その他領域 プログラム	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、等	TSUNEISHI J GIA Sciseed センコー watami 人と向き合い、夢をつくる。 日鉄興和不動産 他多数	

1. 掲載の許諾が存在する顧客企業については、社名またはロゴを記載。許諾がない場合は産業名称を記載

プロダクト・事業の進捗 (1/2)

learning insight

- 学校法人駿河台学園とエスエイティーティー 株式会社と共同開発した「教育業界初の難関国公立大入試・個別試験対策ICT教材『スルメ』」について、「物理」「化学」「数学」「英語:リスニング」「英語:文法・語法」を継続使用中。
- learning insightに使われている技術、アダプティブラーニングについて特許を出願中

response insight

- 大手家電量販店で複数テーマに渡るDMLレスポンス予測モデルを安定運用中。先方のデータ人材育成に向けた支援も並行して実施中
- AI導入効果の検証スキームを型化し、PoCコストの大幅な圧縮に成功
- 予測精度向上技術に関して特許を申請中。DM送付先リスト購買の最適化とダイレクトコミュニケーションへの応用研究を開始
- 通販大手のカタログ送付先最適化の机上検証で、機械学習を用いた送付先最適化の優位性が確認でき、現在実地検証中
- ダイレクトコミュニケーション事業を中核とするディーエムエス社とパートナー契約を締結。共同でのセミナー・営業活動を通じて、多数の商談を創出

demand insight

- 大手ホームセンターへの導入プロジェクトが進行中。他、既存顧客への追加導入が進行
- 一定の事業検証を終えたため、短期的な研究開発を減少させる方針(全社の研究開発リソースを海事領域(seawise社)へシフト)

maintenance insight

- 異常検知(具体的な不具合箇所や交換必要箇所)の特定のみならず、運転異常が出る予兆の検出にまで拡大(参考:ダイキン工業との2022年3月1日付の共同発表)。他企業からも同様の課題について引き合いが増加
- ダイキン工業が開催したメディア向け説明会「設立から丸3年、スタートアップとの協創を加速するCVCの活動」において、JDSCとの「協創」が紹介された
- 再エネ・発電事業者向けに、異常監視、発電予測ソリューションを提供中: 大手発電事業者向けの太陽光予測システムの構築・運用を推進(参考:株式会社JERAとの2022年11月24日付の共同発表)

プロダクト・事業の進捗 (2/2)



- 中部電力グループと協働しフレイルAIを自治体の業務へ適用
- 三重県東員町のCIO補佐に就任したことを契機に、自治体の業務/データへの理解を深める
- フレイル早期検知～早期介入の実現に向けて、四国電力送配電、松本市、シミックソリューションズ、ユカリア、パナソニックホールディングス、がフレイル対策コンソーシアムに参画
- 上記取組みとロビイングも合わせて、社会実装に向けてより一層展開を加速



- データ基盤の社内向け横展開を実施、複数のデータ基盤開発に関して大幅なコスト圧縮を実現
- 複数の企業からデータ活用基盤構築への技術支援の依頼が拡大中



- 帝人ヘルスケア株式会社及びその他の製薬企業において、製薬企業向け sales insight (frontconnect) が安定稼働中
- 常石造船株式会社にて、顧客企業向け動画配信の視聴完了率 60%超を実現し顧客エンゲージメント強化を確認
- 製造、住宅などの他業界において、KPI向上を目指した活用を検討中



- seawise社として、船舶に係るデータプラットフォーム事業の展開を開始
- seawise事業に寄与する各種ソフトウェア、ハードウェアを開発
- 造船会社向けのデータサイエンティスト育成プログラムを拡大

直近の主要な進捗

今後の新規開拓に向けた
組織的な営業力の強化

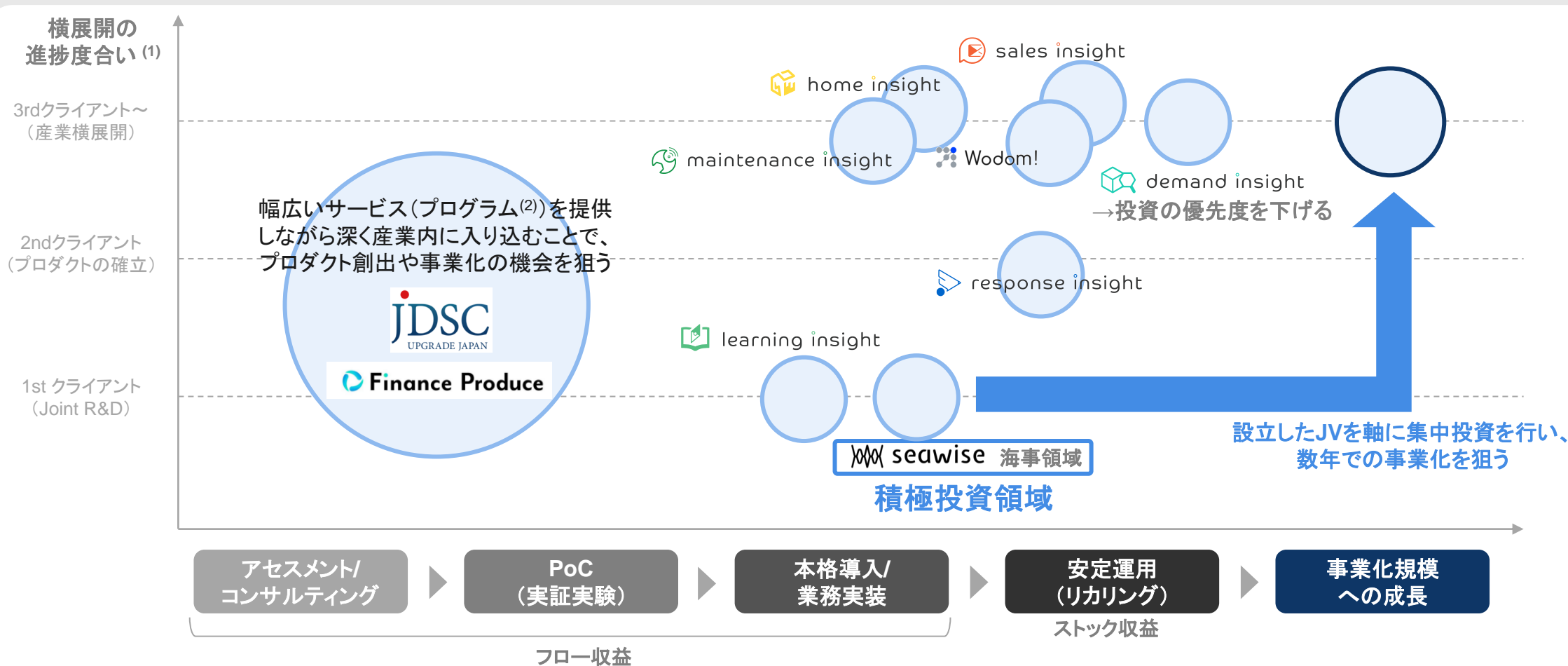
- 提供サービスの型化および質向上
 - AI活用/DX推進を支援する「アドバイザー」と「チケット」の2種類のサービス提供を開始
 - IT導入補助金2022の認定取得⁽¹⁾
 - AI活用による在庫・欠品削減効果を低コストで検証できる「過剰在庫・欠品削減シミュレーション」提供開始
- 対外PR・イベント登壇
 - 札幌市で開かれた「2022北海道ビジネスEXPO」のビジネスセミナーに代表の加藤が登壇
 - 「Manufacturing DX Summit 2023 製造業DXとものづくりの未来」に執行役員の佐藤が登壇

多様な産業における
定量的なインパクトの創出

- 直近の公表事例
 - センコーグループホールディングスと物流倉庫作業工数の削減に向け「AI 職長プロジェクト」のパイロット運用を開始
 - ダイキン工業が開催したメディア向け説明会「設立から丸3年、スタートアップとの協創を加速するCVCの活動」において、JDSCとの「協創」が紹介された
 - ディーエムエスと業務提携(AIを活用したダイレクトメール送付先選定ソリューションの共同提供)
 - JERAと太陽光発電の発電電力量を高精度で予測するシステムを共同開発
 - AI・データを活用した高齢者見守りサービスが、静岡銀行主催コンペティション「ジョイントLAB.」選定
 - パナソニックホールディングスが「フレイル対策コンソーシアム」に参加
 - 三重県東員町とデジタル化推進に関する連携協定を締結し、CIO補佐に就任

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、事業化を目指していく。
他領域は、引き続き多様な産業に深く入り込み、中長期的な事業化の機会を狙う。



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

海事領域

優先度を見極め、
適宜入れ替え

- demand insight
- learning insight
- sales insight
- maintenance insight
- home insight
- response 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」

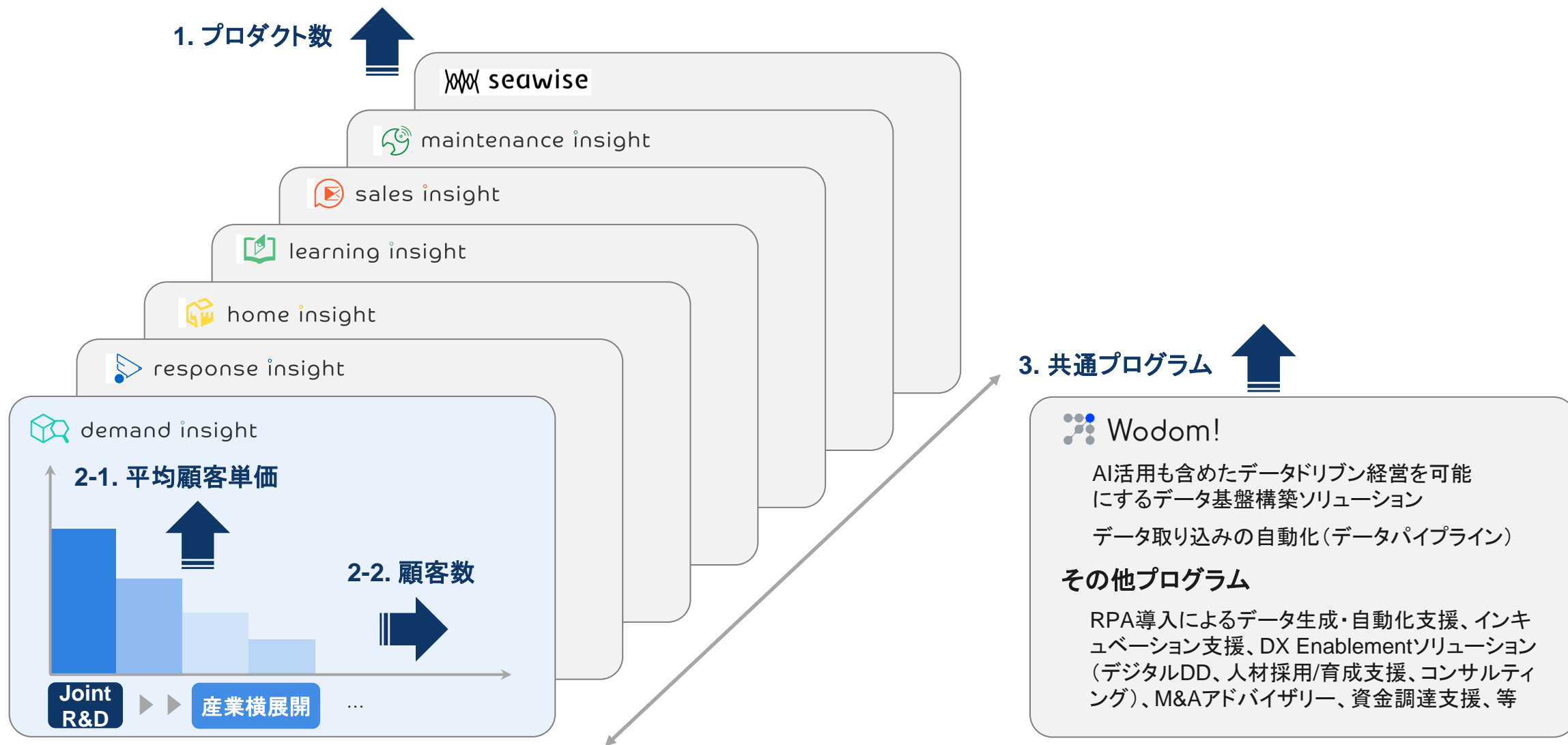
主な戦術

- 全社の研究開発リソースを海事領域(合併会社seawise社が軸)へシフト
- 船舶に係るデータプラットフォームとしての事業化を狙う
- 投資に注力していたdemand insightは一定の事業検証を終えたため、今後は短期的な研究開発を減少させる方針

- 将来の競争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

DX/AIによるバリューアップ支援の実績

AIを「利益に直結」させる実績が認められ、プライベート・エクイティファンドとの提携が複数実現

プライベート・エクイティファンドとの共同プロジェクトの実績

観光業

- マーケティング最適化ソリューションの導入によって、ダイレクトマーケティングによる利益170百万円の創出に貢献

To Cフランチャイズ事業

- データ基盤の導入によって、経営管理指標を効率的に多軸分析が可能な環境を構築
- 結果として、投資家に対象会社の成長余地を定量的に示すことに成功し、IPOロードショーにて高評価を獲得

小売販売業

- 投資実行に際して、IT組織およびデータの活用余地を評価すると共に、ECの成長余地を試算
- 投資実行後は、デジタルマーケティングの効率化とデジタル人材採用を支援し、EC売上の伸長に貢献

プライベート・エクイティファンドとの戦略提携

D CAPITAL

2021年10月8日
株式会社JDSC

D Capital 1号ファンドへの出資及び連携強化に関するお知らせ

株式会社 JDSC (本部：東京都文京区、代表取締役：加藤エルテス聡志、以下：「JDSC」) は、D Capital 株式会社(以下、「D Capital」)が、2021年10月1日に組成シファースト・クローズを完了した D Capital 1号投資事業有限責任組合(以下、「本ファンド」)へ出資を実行するとともに業務上の連携を強化することと致しましたので、下記のとおりお知らせいたします。



2022年5月10日
株式会社JDSC




IA パートナーズ株式会社との戦略的な業務提携に関するお知らせ

株式会社 JDSC (本部：東京都文京区、代表取締役：加藤エルテス聡志、以下：「JDSC」) は、プライベートエクイティファンドの管理・運営及び投資助言業務を行う IA パートナーズ株式会社 (本部：東京都港区、代表取締役：村上寛、以下、「IAP」) と業務提携を行い、IAP の投資先企業に対し、JDSC の AI ソリューション (insight シリーズ) やデータ基盤構築サービス (Wodom!) を提供することで、AI 導入/DX 推進/ビジネスモデルの変革を強力に支援することと致しましたので、下記のとおりお知らせいたします。

連結子会社ファイナンス・プロデュースのPMI進行中

Finance Produce

所在地	東京都港区六本木7-15-7 新六本木ビル
設立	2019年 株式会社ドリームインキュベータ(以下、DI)にて、ファイナンス・プロデュース事業を新規事業として立ち上げ 2021年 株式会社ファイナンス・プロデュースとしてカーブアウトにより独立
代表者	代表取締役 松井 克成
従業員	8名(役職員5名、業務委託3名)
業績 (2022年4月期)	売上高 164百万円、営業利益76百万円、当期純利益47百万円
株主構成 (本件実行前)	共同創業者 81%、DI 19%
事業内容	ファイナンス戦略アドバイザー、スタートアップM&A助言、大型IPO資本政策・資金調達助言、ナレッジ・ネットワーク提供、AIを用いたM&A業務ツールの開発

顧問		藪内 悠貴 enechain CFO 元Paidy (現PayPalグループ) 取締役CFO 元JPモルガン証券、カーライルグループ
		小高 功嗣 投資銀行家・弁護士 元ゴールドマン・サックス証券 パートナー
		伊藤 光茂 元ミラティブ CFO 元Gunosy CFO

ミッション

社会を変える事業を創るための
ファイナンスをプロデュースする

事業の特徴

スタートアップ特化の投資銀行として業界トップクラス⁽¹⁾

スタートアップ起業家・新規事業向け専業

- ・ 主に10億円～300億円規模のスタートアップM&Aや資金調達を「助言」
- ・ シリーズB以降等のスタートアップ向けにファイナンス助言が中心
- ・ アドバイザーの立場でクライアント利益の実現に取り組むため、M&A「仲介」は同業ではなく、殆ど競合しない

支援実績

- ・ SaaSスタートアップのカーブアウト・MBO
- ・ コスメ業界DXスタートアップのシリーズC資金調達
- ・ 建設テック・スタートアップのノンコア事業売却 (M&A)
- ・ DX事業者のPEファンドへのM&A売却
- ・ 上場企業から新規事業のカーブアウト・MBO
- ・ 飲食人材DX事業者の上場後のPIPEs資金調達

1. ファイナンス・プロデュース社による推定・試算

海事領域にて新たに合弁会社seawiseを設立⁽¹⁾

パートナー企業と協働し海事領域でのアップグレードを目指す⁽²⁾



1. 合弁会社の概要

- ① 名称 seawise株式会社
- ② 所在地 東京都文京区
- ③ 代表者 代表取締役 筒井一彰
- ④ 事業内容 データプラットフォームの構築、自社開発ソフトウェアと他社開発ソフトウェアのSaaS提供
- ⑤ 資本金 750,000千円(資本準備金を含む)
- ⑥ 設立年月日 2022年11月1日
- ⑦ 決算期 12月
- ⑧ 出資比率 株式会社JDSC 40%、三井物産株式会社 20%、他 40%
- ⑨ 当社との関係

資本関係: 当社は当該会社の発行済み株式の40%を保有する予定

人的関係: 当社の従業員1名が、当該会社の取締役を兼務する

取引関係: 現時点における当該事項はありません

2. 合弁会社設立を行う主な理由

当社は、「UPGRADE JAPAN」をミッションとして掲げ、「AIでデータの真価を解き放ち産業の常識を塗り替える」というビジョンを実現すべく、データサイエンスや機械学習、AIといった最先端の技術を社会に実装することを目指しております。日本は四面環海で資源の乏しい国土であるゆえに、従来より海事産業は重要性の高い領域である一方で、近年ではデジタル化への遅れ、温室効果ガス(GHG)削減をはじめとした環境性能への要求の高まりなど、国際競争における各種課題が指摘されています。当社としては、**合弁会社seawise株式会社を通じた各種事業展開により、これらの課題解決、延いては海事産業のアップグレード・国際競争力の向上に貢献してまいります。**

3. 今後の見通しについて

本件が当社連結業績へ与える影響額については、軽微であると考えておりますが、今後開示すべき事項が発生した場合は、速やかに開示いたします。

1. 2022年11月9日に開示のプレスリリースより引用

2. 取り組みの詳細は非開示

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た展望

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方針



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

Wodom! 海事領域
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新規参入を検討

AI×産業変革プレーヤー

M&A等を積極的に活用
ファンドとの連携を加速

2021年10月
DX PEファンドであるD Capital
に対する出資及び業務提携

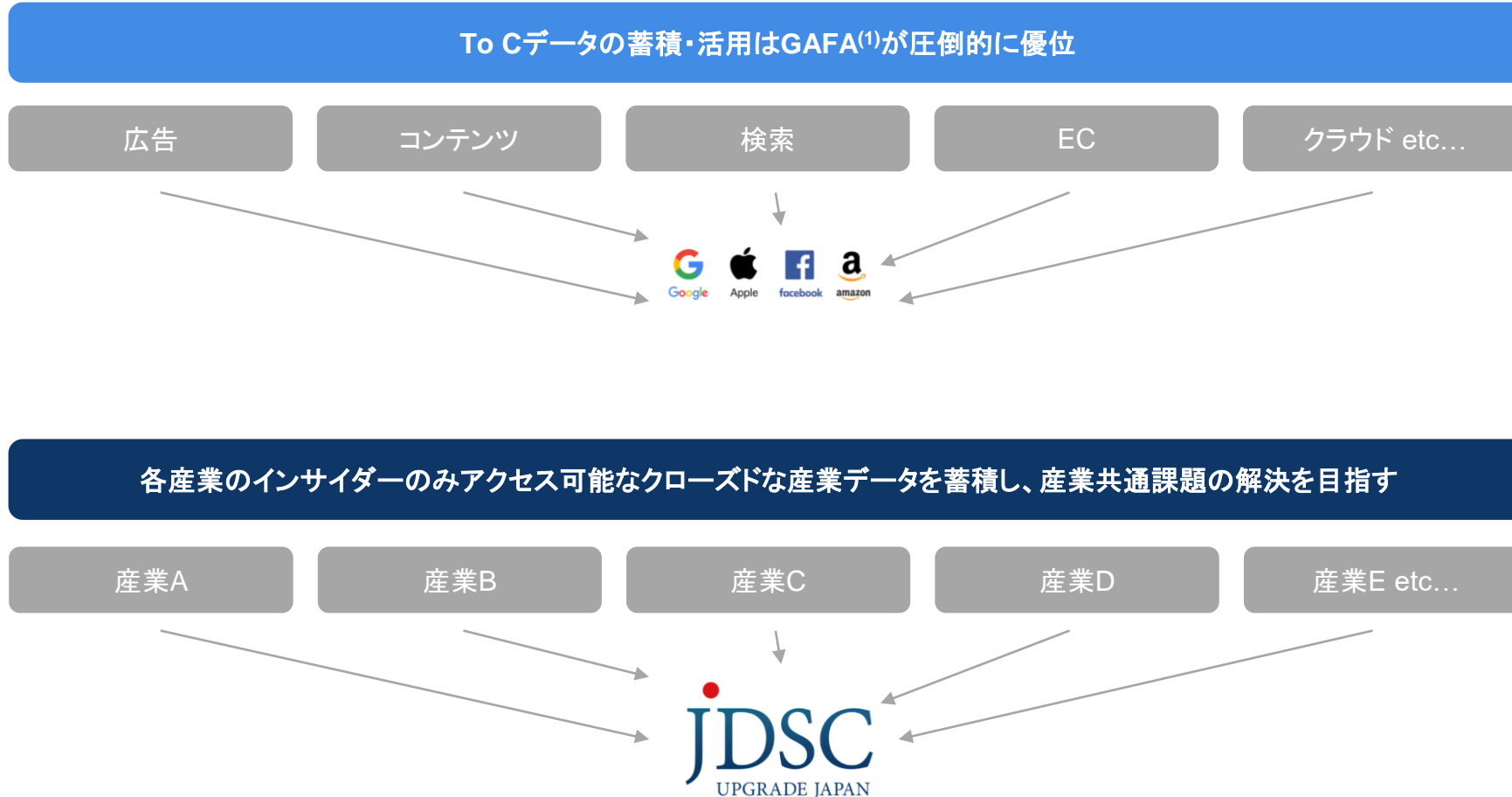
2022年5月
新興PEファンドIAパートナーズ
との業務提携

2022年10月
M&Aやファイナンスのアドバイザーを
手掛けるファイナンス・プロデュース社を
連結子会社化

2022年11月
海事領域のアップグレードを目指す
合弁会社seawise社を設立

長期展望: 各産業領域のAIデータ活用によりUPGRADE Japanを加速

日本の各産業におけるAIデータ蓄積をリードすることで強固なポジションを築く



1. GAFAs: Google, Apple, Facebook (Meta), Amazon

目次

1 2023年6月期 第2四半期決算ハイライト

2 2023年6月期 第2四半期業績

3 事業の進捗及び成長戦略

4 2023年6月期 通期業績見通し

5 参考資料

売上高及び営業利益の見通し

人材やプロダクトへの積極的な先行投資の方針と、上場後の一時的な社員離職リスクも考慮し、現段階では通期業績見通しは据え置きとしている。

(百万円)	2021年6月期		2022年6月期		2023年6月期	
	通期実績	通期実績	2Q実績	通期業績予想	前期比	成長率(%)
売上高	1,089	1,413	931	1,625 ~ 1,766	+212 ~ 353	15.0 ~ 25.0%
営業利益	38	▲54	54	1 ~ 20	+56 ~ 75	—
営業利益率(%)	3.6%	▲3.9%	5.8%	0.1 ~ 1.1%	+4.0 ~ 5.0pt	—

1. 事業の成長率や人材の確保といった要素を考慮し、レンジ方式にて開示

2. 経常利益及び当期純利益については、各段階利益の変動の影響を考慮し、それらの着地見込みが精緻になり次第、具体的な予想数値を開示予定

連結決算への移行について

- ・ ファイナンス・プロデュース社の株式取得は2022年10月21日
- ・ 2023年6月期の第2四半期より当社は連結決算へ移行
- ・ 連結ベースの損益計算書への収益貢献は、2023年6月期の第3四半期決算から(2023年1月～)を予定

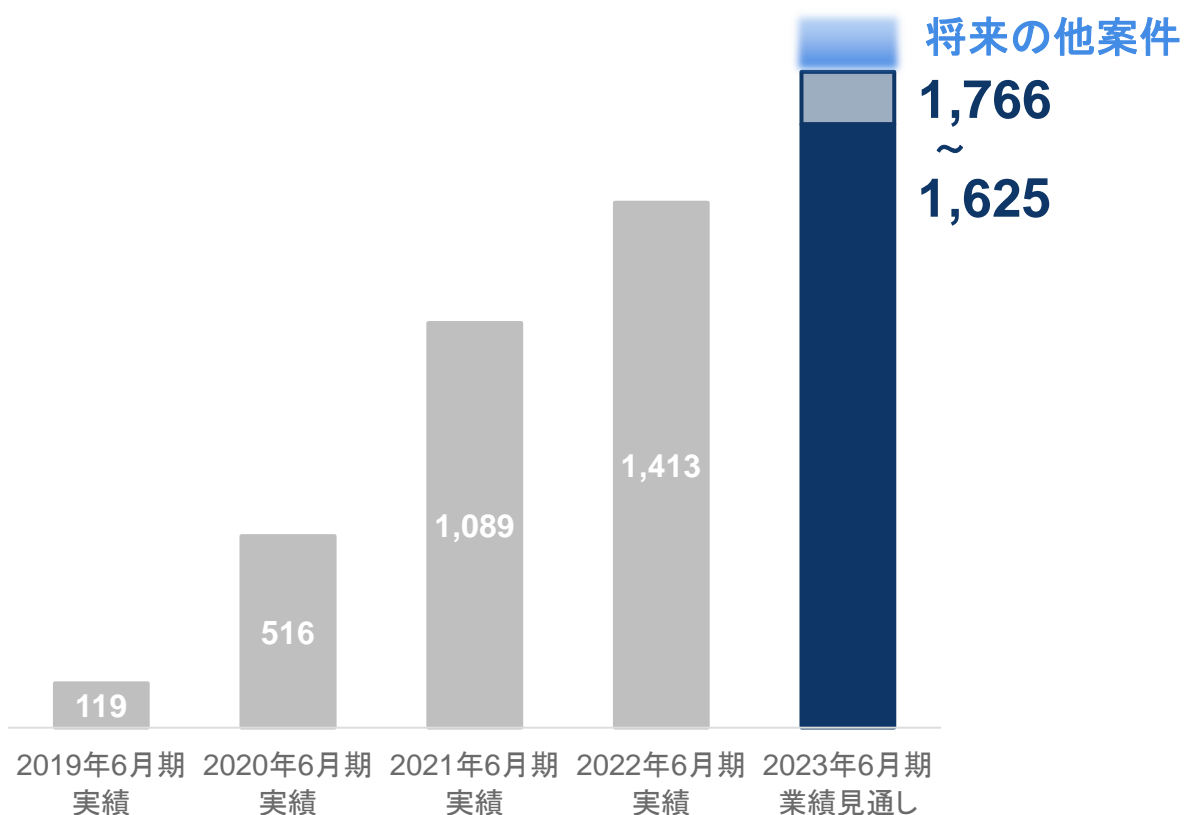
	2023年6月期			
	Q1 (2022年7～9月)	Q2 (2022年10～12月)	Q3 (2023年1～3月)	Q4 (2023年4～6月)
当社	単体決算	連結決算へ移行		
ファイナンス・プロデュース社	—	BSのみ連結	PL/BSの連結	

M&Aによる当社連結業績への影響イメージ

ファイナンス・プロデュース社の株式取得に伴う2023年6月期の当社連結業績に与える影響は限定的

(百万円)

連結売上高のイメージ



非連続な
M&Aによる
成長の加速⁽¹⁾

オーガニックな
事業成長
(2023年6月期
業績見通し)

※2022年8月12日公表



- ファイナンス・プロデュース社の連結売上高への貢献は、2023年1月～6月の6か月分となる予定
- 連結営業利益への貢献は、2023年1月～6月の6か月分のファイナンス・プロデュース社の営業利益および本件に伴い発生するのれんの償却費等により変動する
- ご参考:ファイナンス・プロデュース社の2022年4月期の実績数値
 - 売上高 164百万円
 - 営業利益 76百万円
 - 当期純利益 47百万円

1. 将来の他案件については現時点で決まっているものはありません。追加のM&A実施等により業績見通しに修正がある場合、随時適時開示を行っていく予定です。

目次

1 2023年6月期 第2四半期決算ハイライト

2 2023年6月期 第2四半期業績

3 事業の進捗及び成長戦略

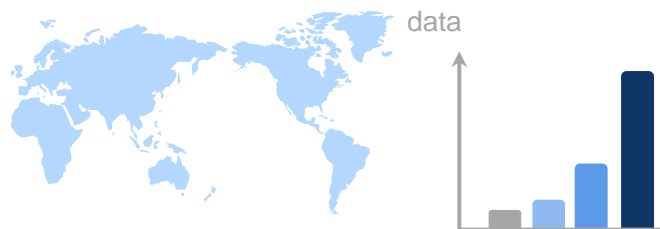
4 2023年6月期 通期業績見通し

5 参考資料

AIのポテンシャル 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

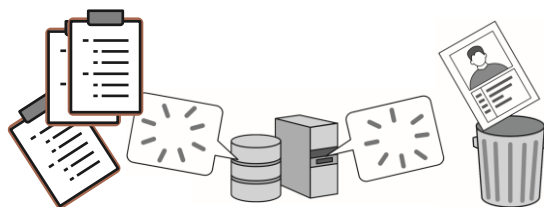


膨大なデータのリアルタイム収集の実現

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

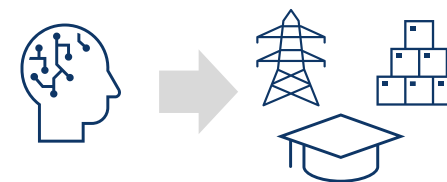


企業側にDX/AI人材が不足

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

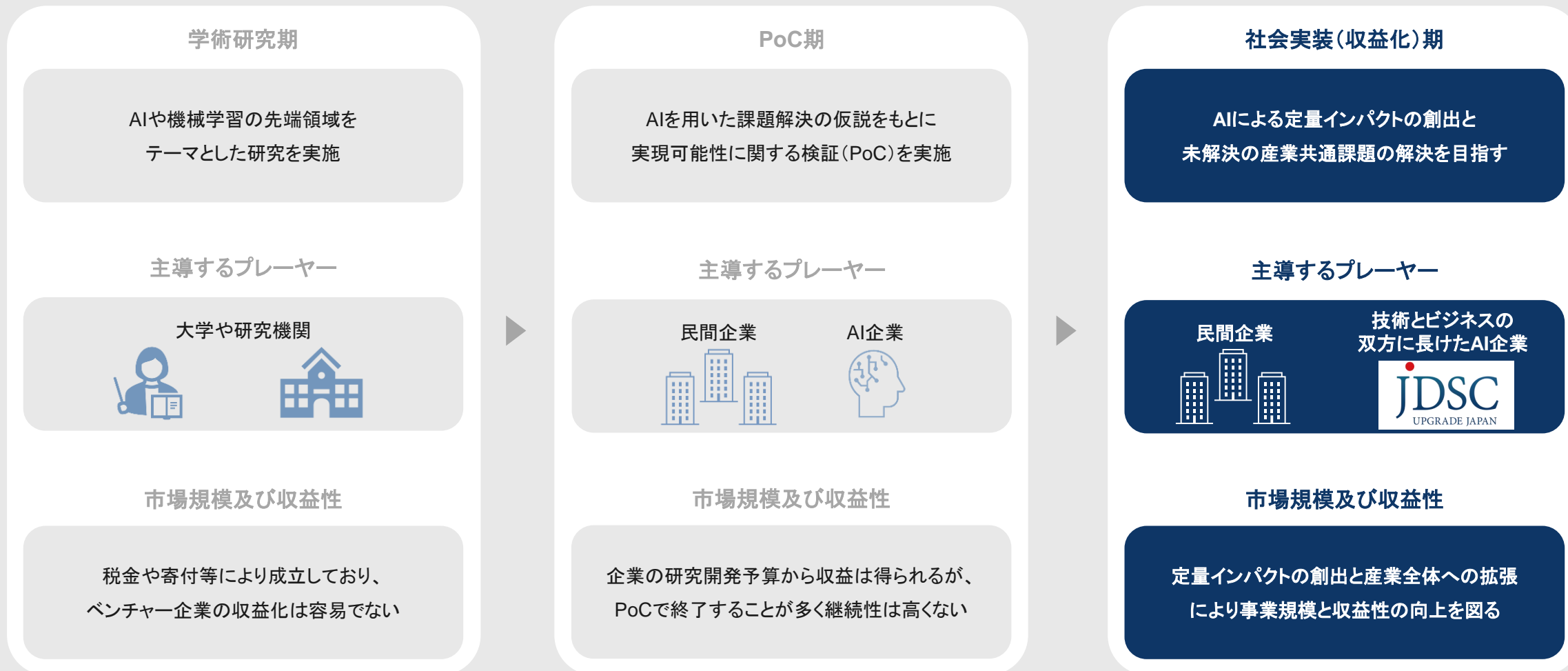
東京大学の複数の研究室と連携し、技術を社会実装可能な形へ革新

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

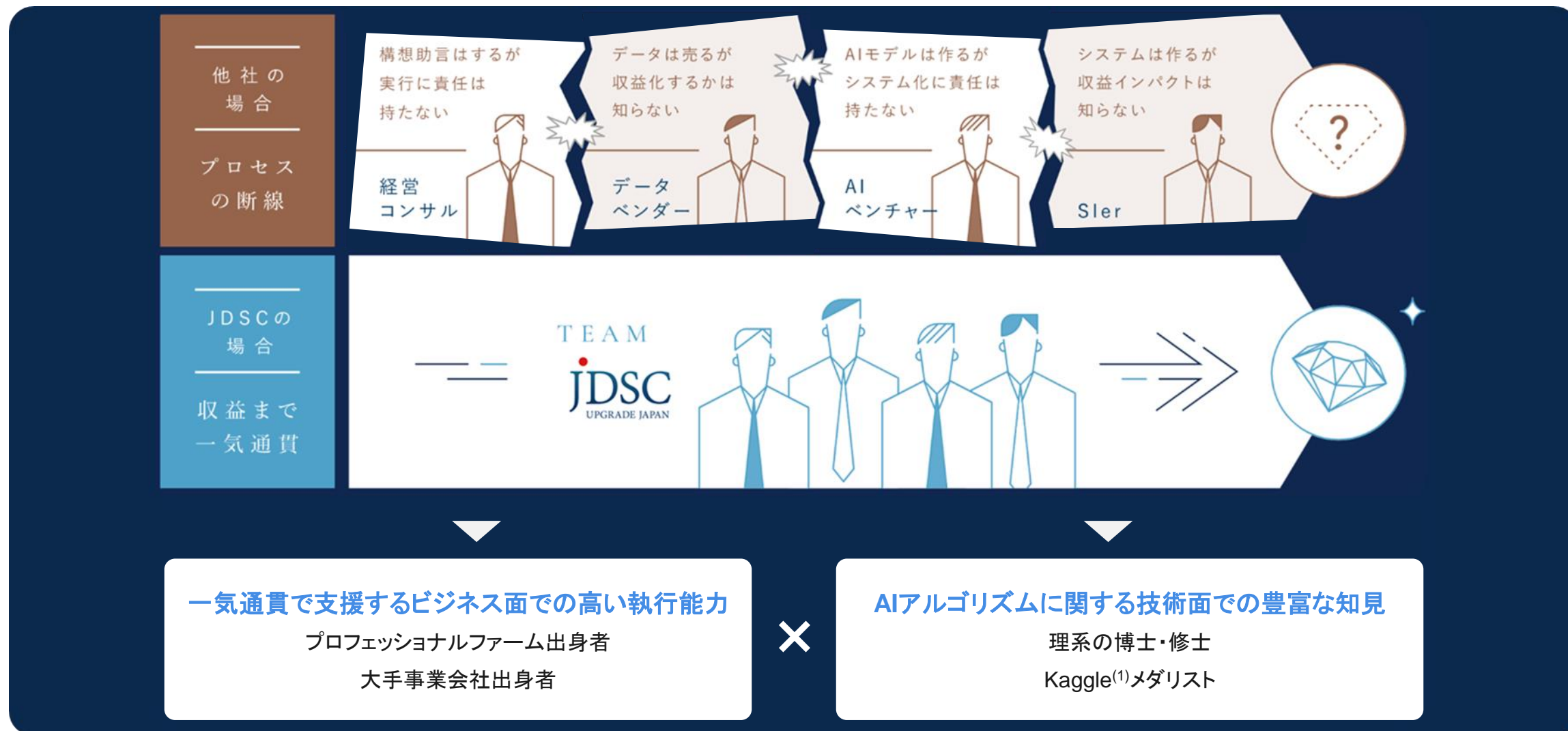
1. GAFA: Google, Apple, Facebook (Meta), Amazon、 BATH: Baidu, Alibaba, Tencent, HUAWEI

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

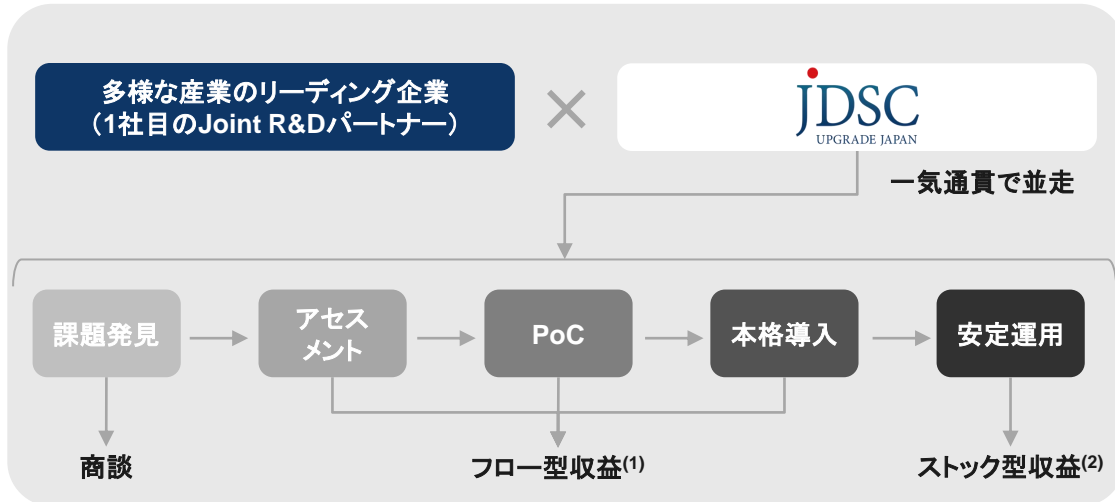


一気通貫型で高付加価値なAIビジネス創出能力



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

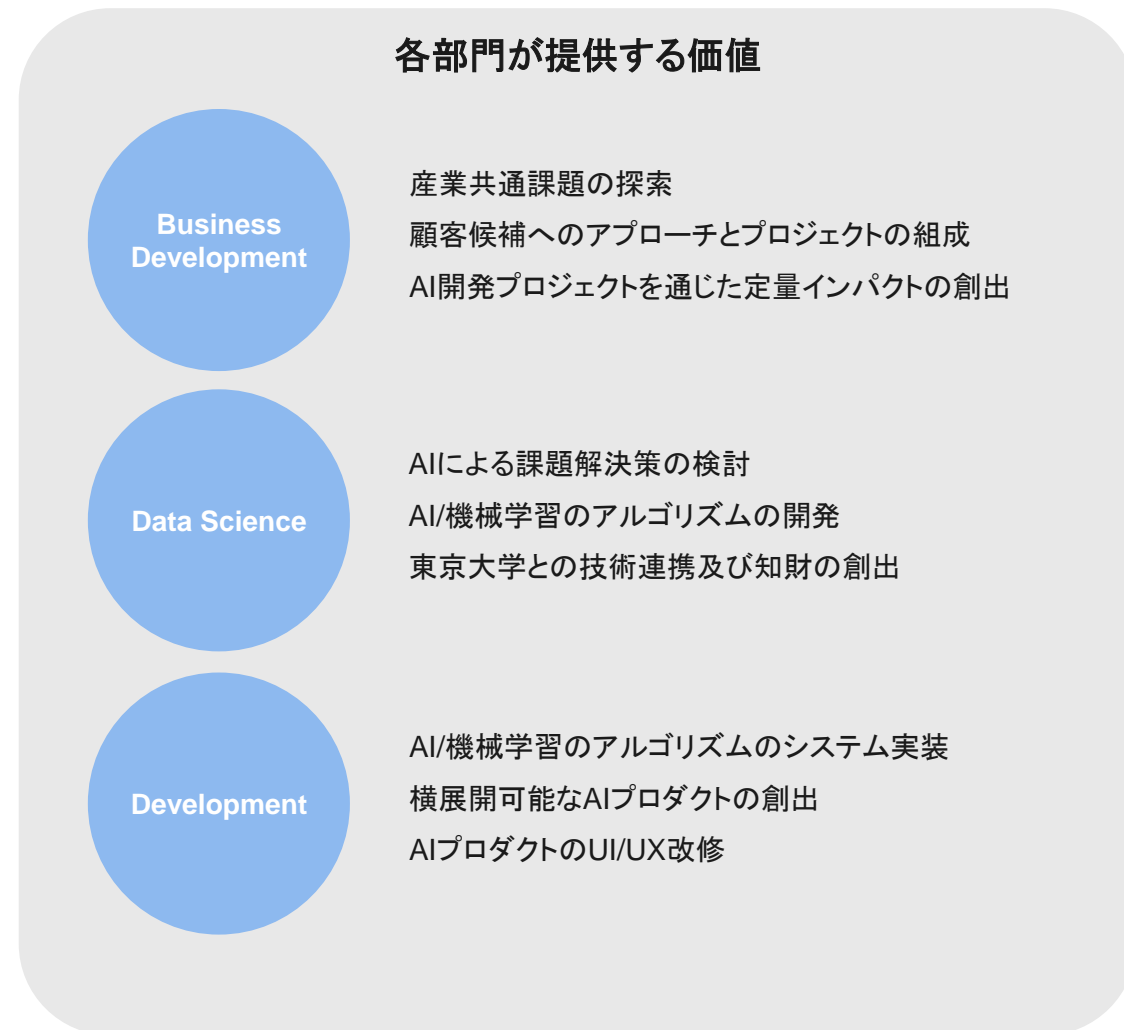
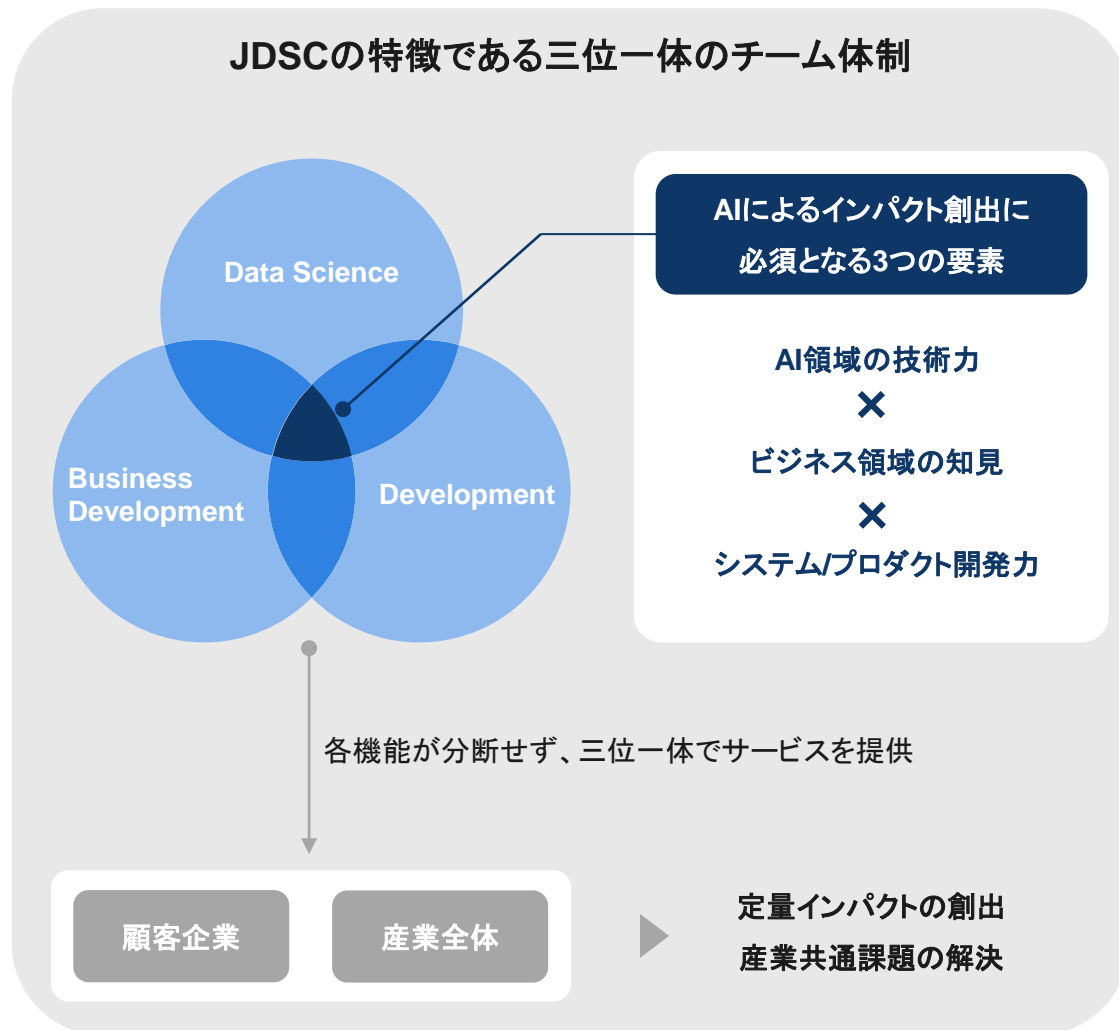
個別企業ではなく産業共通の課題(SDGs)を解決



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

東京大学 MBA講師
職歴: P&G、マッキンゼー、
Baxter



作井 英陽
取締役
CFO

東京大学
職歴: UBS証券、メリルリンチ、
Azit



吉井 勇人
執行役員
DXソリューション

京都大学
職歴: アクセンチュア



佐藤 飛鳥
執行役員
DXソリューション

早稲田大学
職歴: アクセンチュア



城戸崎 由美香
執行役員
DXソリューション

職歴: P&Gマーケティング、
アストラゼネカ、アラガン・ジャパン



富長 裕久
執行役員
SCMソリューション

東京大学(修士)、MBA保有
職歴: ソニーにて通信、暗号、
映像等の多様な分野に従事
教育AIベンチャー取締役CSO



榎田 和洋
DXソリューション

東京大学
職歴: Cap Gemini Ernst & Young、
スカイライトコンサルティング、
ジグザ



宮川 大輔
シニアエンジニア
SCMソリューション

東京大学(修士)
職歴: Google (日本及び本社)
PKSHA Technology



大杉 慎平
共同創業者
フェロー

東京大学(修士) MBA講師
職歴: Teach for Japan、
マッキンゼー



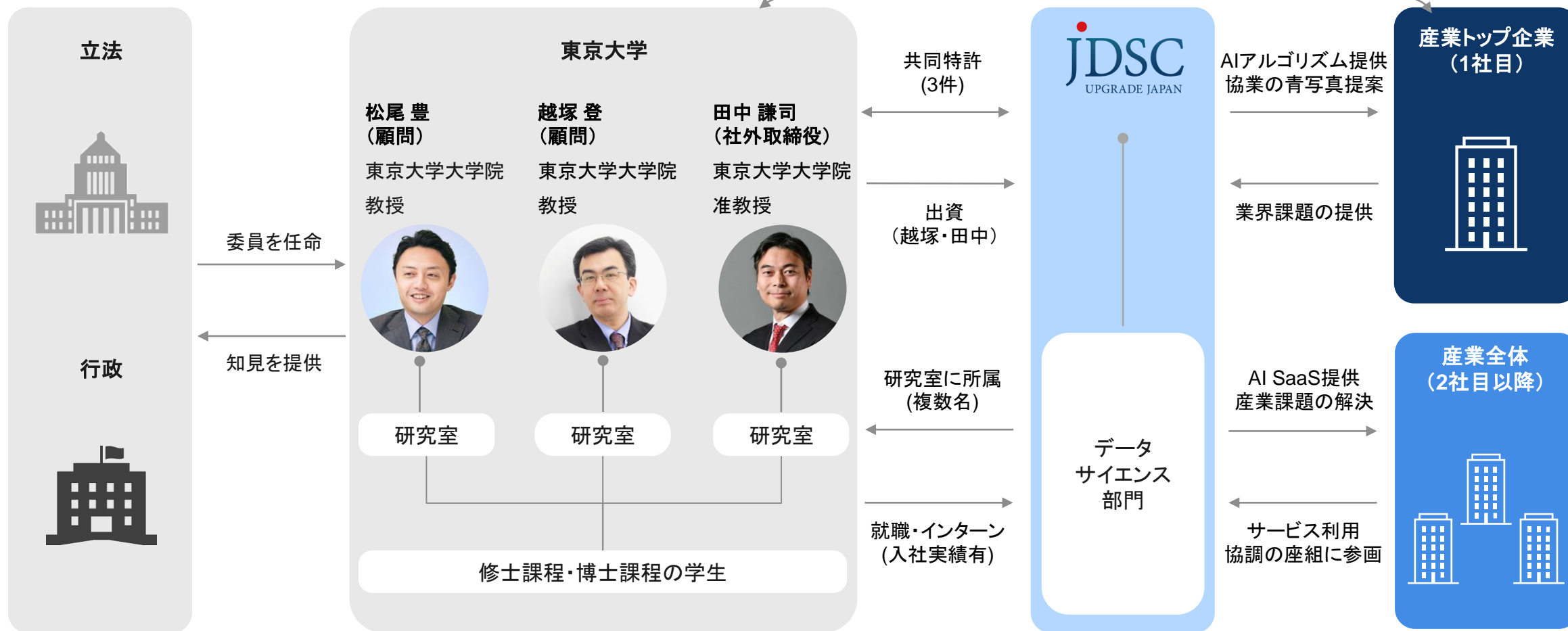
橋本 圭輔
共同創業者
Technical Co-Founder

北海道大学(修士)
職歴: NTTコムウェア、起業等
を経て現職。特許化案件多数

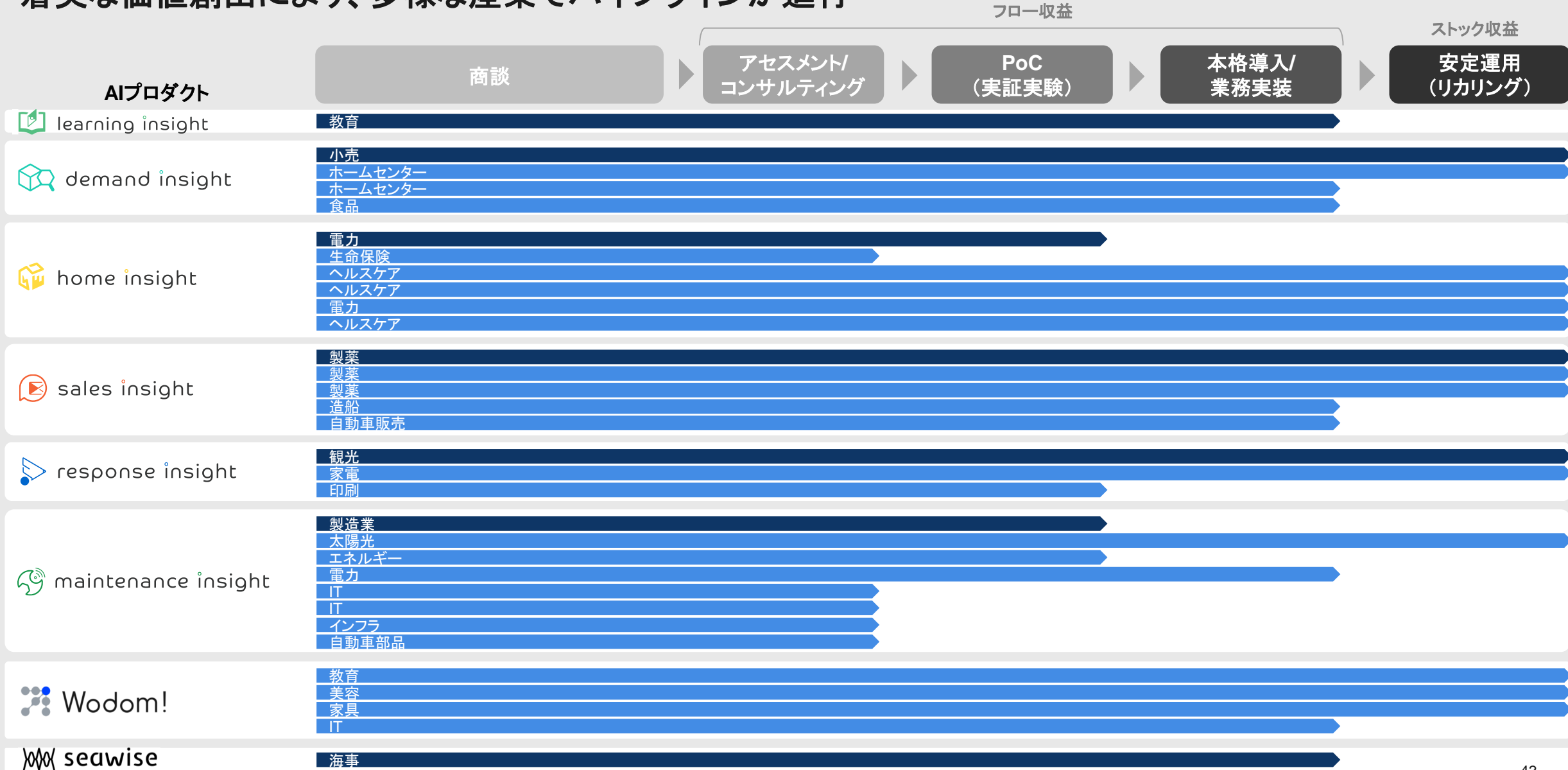
東京大学との連携による価値創出の座組

「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

研究、寄付、業界団体、ロビイングなどを通じた連携

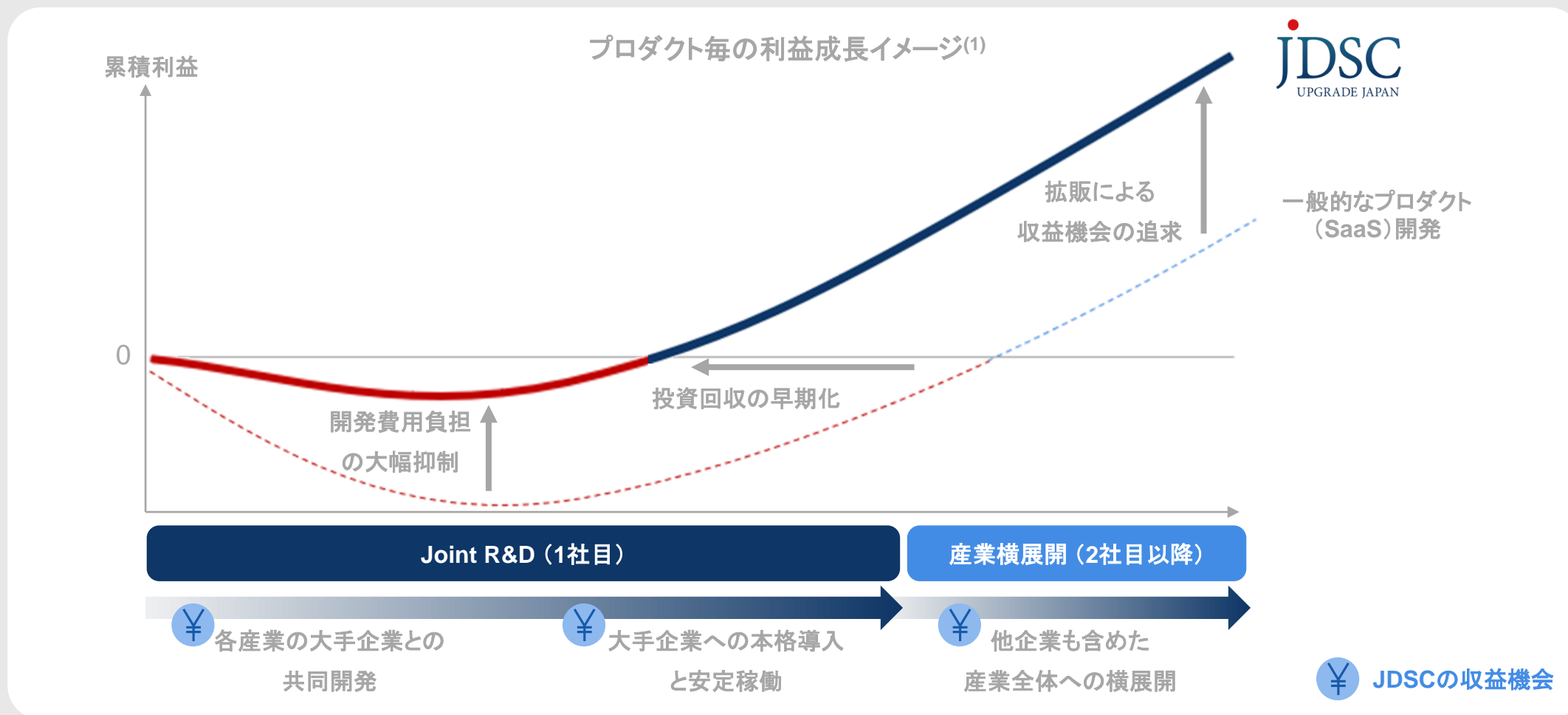


着実な価値創出により、多様な産業でパイプラインが進行⁽¹⁾



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

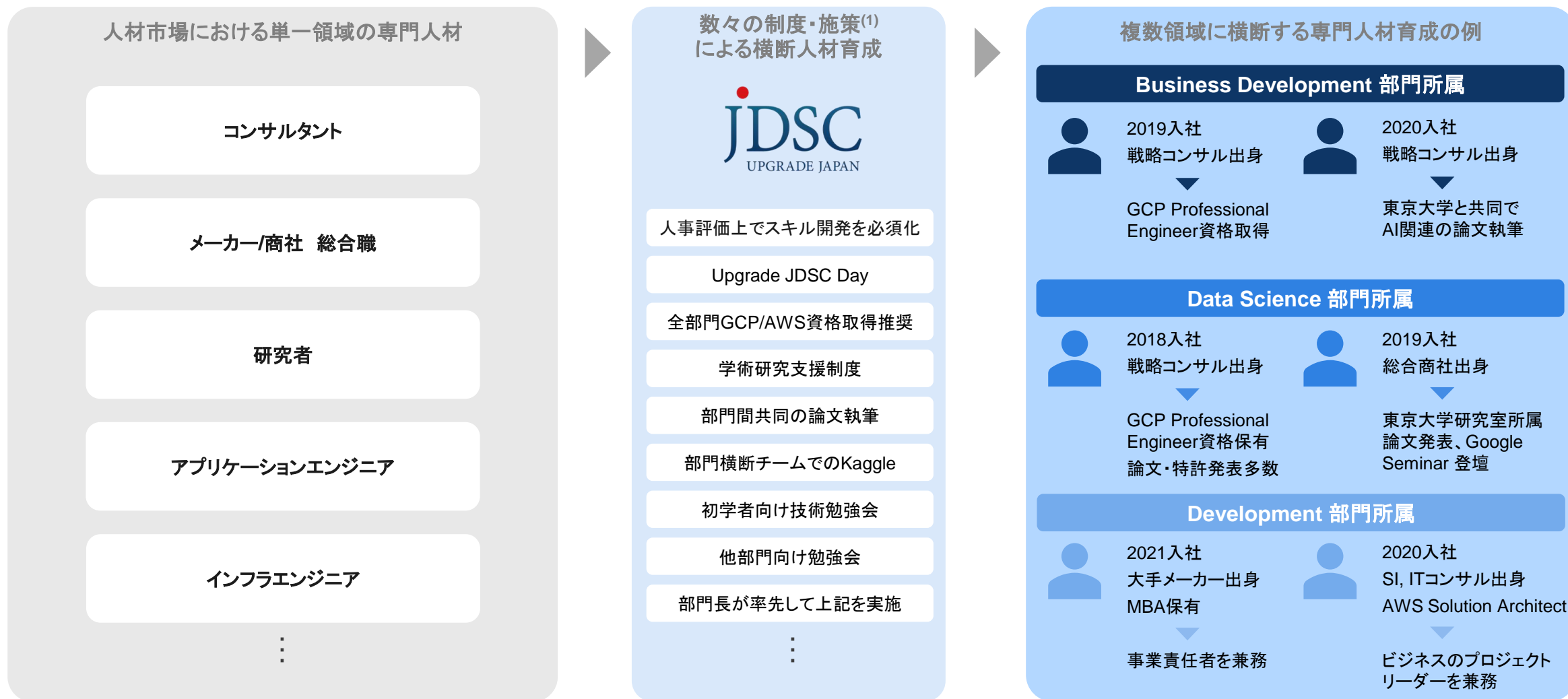
各産業のリーディングカンパニーとの共同研究開発により、高成長と黒字化を両立



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

保有するAIプロダクト例



在庫
費用



社会課題・産業課題・SDGs

市場細分化によるSKU増加

サプライチェーンの複雑化による在庫ロス、廃棄の増加

AIソリューションの機能

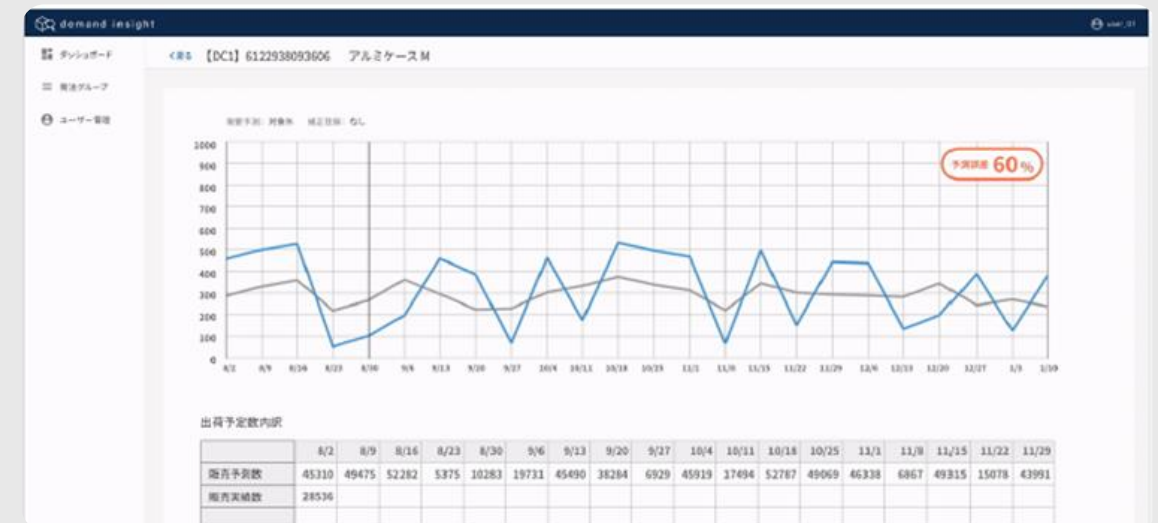
(実現済) AIによる適正在庫量算出と、廃棄ロスの削減

(将来展開の可能性) 在庫の二次流通市場の創出とユーザー間での在庫相互融通による社会的廃棄ロスの削減、調達網の人権侵害排除

ユーザーへの定量インパクト(大手ホームセンターの例)

在庫の年間削減効果⁽¹⁾ 144億→121億円(16%減)

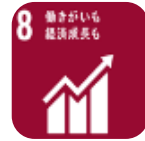
SaaS利用料⁽²⁾ 3.5百万円 / 月



1. 2020年12月時点で、PoCで観測された削減効果を全輸入品カテゴリに適用して試算した数値

© Japan Data Science Consortium. 2. 2021年9月時点で実際に提供しているdemand insightの月額保守運用費

保有するAIプロダクト例



×



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

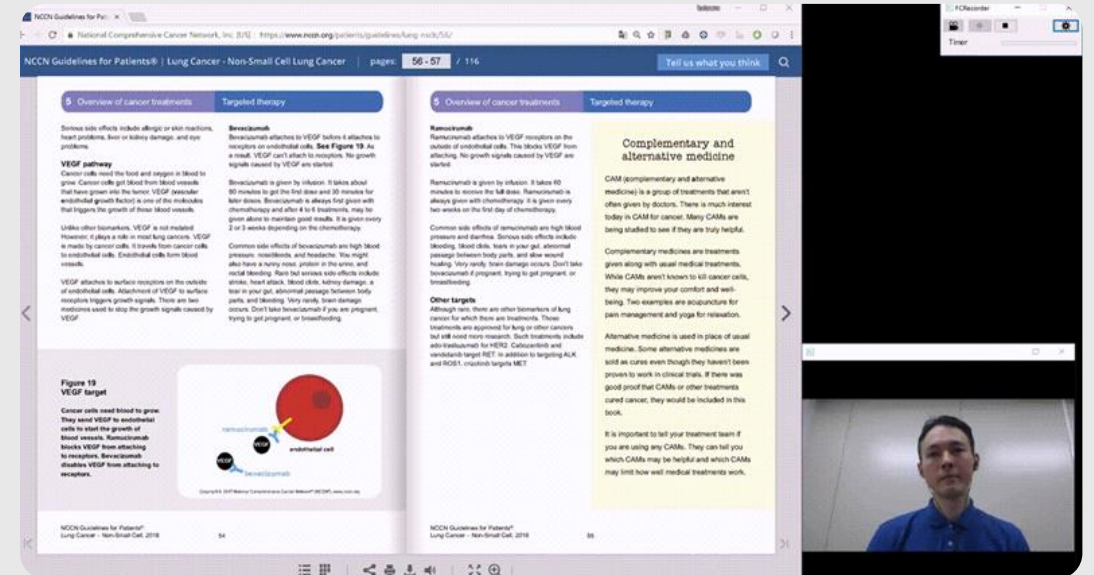
(将来展開の可能性) リモートでの発言内容の自動文字起こしとAIによる示唆提供、複数社間での医師反応モデルの共有による情報提供の質の向上

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

保有するAIプロダクト例



広告
費用



社会課題・産業課題・SDGs

ダイレクトメール(DM)送付は、属人的な勘・ノウハウで運用されており、無駄な紙のDMが大量に発生

AIソリューションの機能

(実現済) DM・カタログ送付等のマーケティング施策対象をAIを用いて選定、CVR等の分析機能も搭載

(将来展開の可能性) 記名DM以外のアウトバウンドコールやエリアポスティング最適化へも拡大

ユーザーへの定量インパクト(大手観光業の例)

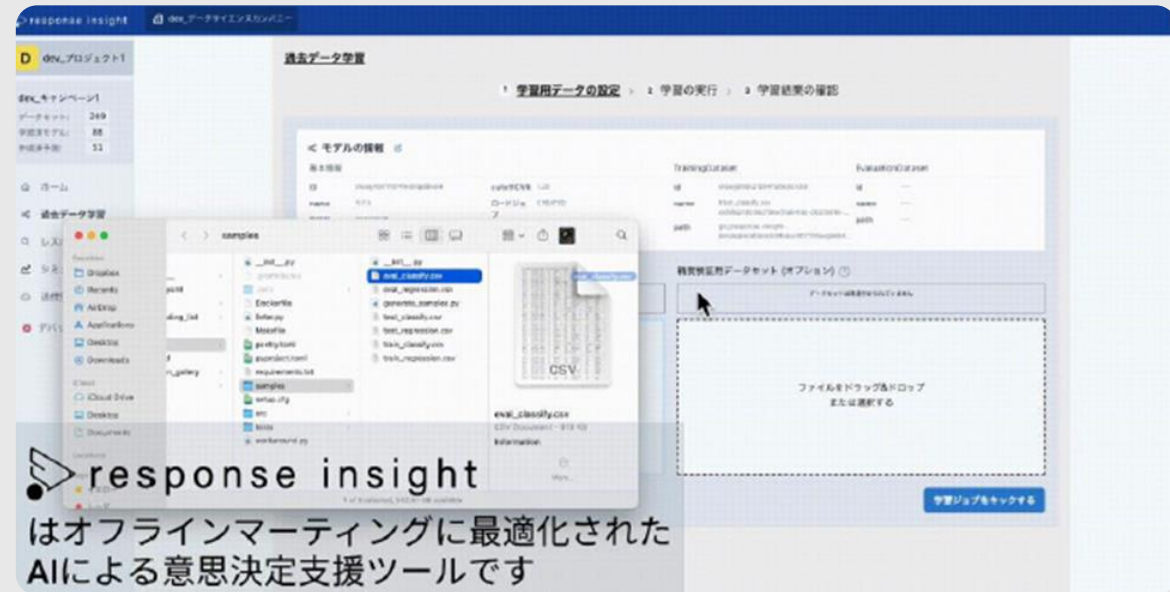
顧客のCVRが1.94倍改善⁽¹⁾

送付リスト作成作業の工数が1名×144ヶ月分削減⁽²⁾

EBITDA換算で1.7億円/年⁽³⁾の効果を創出

SaaS利用料⁽⁴⁾: 0.5百万円/月

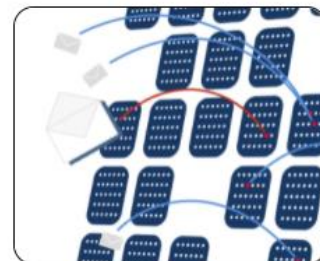
- 2020年5月から2021年3月のプロジェクト期間において実施したマーケティングキャンペーン施策でresponse insightの使用と不使用で比較した際の数値
- 2020年5月から2021年3月のプロジェクト期間を経て観測された2か月間の削減実績である1名×24か月分を年換算して試算
- 2020年5月から2021年3月のプロジェクト期間で観測された改善効果をコロナ前の2018年10月から2019年8月までの実績データに当てはめて年換算して試算
- 2021年9月時点で実際に顧客から受領しているresponse insightの月額収益



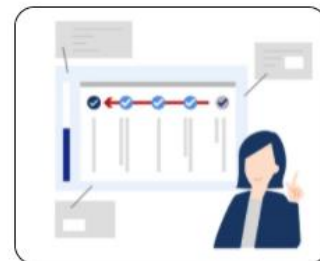
response insight
はオフラインマーケティングに最適化されたAIによる意思決定支援ツールです



専門知識不要で
高度なAIの活用



AIによる高精度な
1 to 1ターゲティング



過去データ保存から
新規キャンペーン分析まで
一元管理

その他のAIプロダクト



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

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

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』



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

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)

事業等のリスク

項目	主要なリスク	可能性	時期	影響度	リスク対応策
プロジェクトの進捗等	AIソリューション導入前のコンサルティングサービスやアセスメントサービス、PoC、本導入のシステム開発、導入後の継続的な運用保守等の各フェーズにおいて、多数のプロジェクトが早期のフェーズで終了する場合や各フェーズにおいて想定以上に工数が発生するリスク	中	短期	小	成果物の納入責任を負わない準委任型の契約を締結することで、過大な工数が発生するリスクを低減する。課題を明確化した上でAIの活用によって定量インパクトを創出することに重きを置くことで、投資効果を高め、継続性を向上させる。
新規ソリューションの開発・提供	横展開可能なAIソリューションを開発するための、最初のリーディングカンパニーとの共同研究開発が順調に進捗せず想定以上に工数が発生するリスク 創出したAIソリューションを産業全体の他社に横展開をする際に、他社への導入が順調に進まず想定以上に工数が発生するリスク	中	長期	中	産業課題を熟知しデータを豊富に保有するリーディングカンパニーと緊密に連携をすることで、新たなAIソリューションの開発リスクを低減する。 AIソリューションを新規開発する際に、将来の横展開を見据えた上で転用可能なシステムやアルゴリズムを設計・開発することを目指す。
人材の確保及び育成	積極的な採用及び社内育成を進めるものの、人材市場の獲得競争が激化する、もしくは、当社の求める水準に合致する人材の確保及び入社後の育成が計画どおりに進まず、事業拡大の制約や競争力の低下、人材採用コストの増加が発生するリスク	高	短期	中	人事組織の体制強化を行い、人材エージェントとの連携強化や社員紹介制度の整備等を進めることで、優秀な人材へのアクセスを増やし採用力を強化する。入社後のオンボーディングや単一領域の専門人材が複数領域の横断人材になるための教育制度への投資を強化し、優秀な人材を再現性高く育成する。
情報セキュリティ体制	業務で顧客の機密情報及び顧客が保有する個人情報が含まれるデータを取扱う場合において、人為的なミスや不正アクセスによる情報漏えいが発生し、顧客への損害賠償や当社の社会的信用の失墜等により、当社の事業及び業績に影響が及ぶリスク	低	中期	大	情報セキュリティ体制や情報管理体制を構築するとともに、2021年3月に取得したプライバシーマークの運用を徹底する。更なる体制強化のため情報セキュリティマネジメントシステム(ISO 27001、JIS Q 27001:2014)の認証取得の検討も進める。

1. 投資者の判断にとって特に重要であると当社が考える事項について、積極的な情報開示の観点から記載しております。本項の記載内容は当社株式の投資に関する全てのリスクを網羅しているものではありません。当社は、これらのリスクの発生可能性を認識した上で、発生回避及び発生した場合の迅速な対応に努める方針ですが、当社株式に関する投資判断は、本項及び本項以外の記載内容並びに有価証券届出書「事業等のリスク」をあわせて参照し、慎重に検討した上で行われる必要があると考えております。なお、文中の将来に関する事項は、本書提出日現在において当社が判断したものであります。

本資料の取り扱いについて

本資料は、本資料の日付現在において有効な経済、規制、市場及びその他の条件に基づいており、当社、当社のアドバイザー又は当社の代表者のいずれも、本資料の情報が正確又は完全であることを保証するものではありません。今後の動向が本資料に含まれる情報に影響を与える可能性があります。当社、当社のアドバイザー又は当社の代表者のいずれも、本資料に含まれる情報を更新、改訂又は確認する義務を負いません。本資料に含まれる情報は、事前に通知することなく変更されることがあり、当該情報の変更が重大なものとなる可能性もあります。本資料及びその記載内容について、当社の書面による事前の同意なしに、公開又は利用することはできません。

本資料には、1995年米国私的証券訴訟改革法上の将来予想に関する記述を構成する記載(推定値、予想値、目標値及び計画値を含みます。)が含まれております。当該将来予想に関する記述は、将来の業績について当社の経営陣が保証していることを示すものではありません。当社は、将来予想に関する記述を特定するために、「目指す」、「予測する」、「確信する」、「継続する」、「試みる」、「見積もる」、「予期する」、「施策」、「意図する」、「可能性がある」、「計画」、「潜在的な」、「蓋然性」、「企画」、「リスク」、「追求する」、「はずである」、「努力する」、「目標とする」、「予定である」等の用語及びこれらに類似する表現を使用する場合があります。また、将来予想に関する記述は、戦略、計画又は意図に関する議論により特定可能な場合もあります。本資料に記載されている将来予想に関する記述は、当社が現在入手可能な情報を勘案した上での、当社の現時点における仮定及び判断に基づくものであり、既知及び未知のリスク、不確実性その他の要因を含んでおります。当該リスク、不確実性その他の要因により、当社の実際の業績又は財務状態が、将来予想に関する記述により表示又は示唆されている将来の業績又は財務状態から大きく乖離する可能性があります。

当社以外の会社又は当事者に関連する情報又はそれらにより作成された情報は、一般的に入手可能な情報及び本資料で引用されているその他の情報に基づいており、当社及び当社のアドバイザーは、当該情報の正確性及び適切性を独自に検証しておらず、また、当該情報に関して何らの保証もするものではありません。

◆ 次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示時期

2023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.