

メールカスタマーセンター株式会社の連結子会社化について

株式会社 JDSC（証券コード：4418）

2023年8月17日



案件概要

メールカスタマーセンター株式会社の100%子会社化について本日適時開示を実施



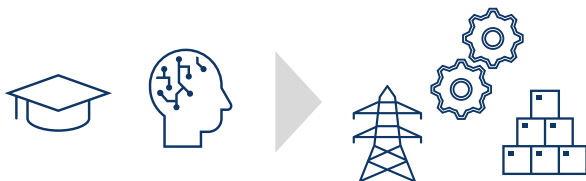
案件概要	メールカスタマーセンター株式会社の第三者割当引受による100%子会社化
対象会社概要	<ul style="list-style-type: none">ダイレクトメール(DM)発送代行及びマーケティング支援。国内最大規模の取扱ボリューム(年間3.2億通)を誇る当社のAIプロダクト response insightのDM発送最適化との事業シナジーが見込まれる領域
2023年2月期 実績	売上高 189.7億円、売上総利益5.8億円、営業利益2.4億円
クロージング	2023年10月2日(予定)
譲受価格	22.1億円(事業価値 17.2億円+ネットキャッシュ4.9億円)
資金手当て	手許現金及び借入(予定)
連結業績への影響	<ul style="list-style-type: none">当社の第2四半期連結会計年度からの業績取り込みを予定。9カ月分の取り込みとなる想定で、2024年6月期の連結業績への影響は、売上高+140億円程度、売上総利益+4億円程度、営業利益+1.5億円程度(注:のれん償却年数が未定のため、のれん償却費を考慮しない数値を記載)案件クロージング後に監査法人等とも協議し影響数値を精査した上で、正式に連結業績予想の数値を開示する予定

本件の意義と狙い: インベストメントハイライト

過去に蓄積したAIソリューションプロバイダーとしての実績・ノウハウを基に、AI x 事業変革に取り組む

1

AIソリューションプロバイダーから、
AI x 事業変革への挑戦



創業から5年強で、AIソリューションプロバイダーとして、東京大学の複数の研究室と連携しながらアルゴリズム開発や社会実装の実績を蓄積

価値創出の実績を有する当社のAIソリューション response insightの関連領域において、**自ら事業に進出することで当社ミッションであるUPGRADE JAPANを加速させる**

本件で蓄積する実績とノウハウを用いて、**その他のAIソリューションに関連する領域への事業進出も今後検討していく**

2

マーケティングを活用した
変革とアップグレードへの布石



DXやAI、データ活用といった取り組みを大手企業と進める中で、マーケティング領域に係るプロジェクトが多数存在

当社が有する**経営課題に対するコンサルティング能力や問題解決能力**を組み合わせることで、マーケティング領域の高付加価値サービス提供が可能

オフラインマーケティングにおけるDM領域で国内トップクラスの取扱量を獲得し、**マーケティング支援の機能を強化・拡充する**

3

顧客基盤の獲得と連結業績への貢献

2023年2月期 実績

顧客数:
756社

売上高:
189億円

営業利益:
2.4億円

700社を超える顧客を有しており、当社グループの現時点の**顧客基盤(約70社)が大きく拡張**される

過去3年間にわたって**非常に安定的な売上及び営業利益を創出**している

当社の**AI/DXでの価値向上により更なる売上及び利益の創出**が見込まれる

メールカスタマーセンター株式会社の会社概要

国内最大規模の取扱ボリュームを誇るダイレクトメール(DM)発送代行企業

基礎情報

- DM発送代行業務の専門企業
- 創業 1999年(業歴20年以上)
- 代表者 濱寄 勝海
- 業界最大規模のDM取扱ボリューム(約3億通/年)

DM業界のリーディングカンパニーとしての強み

事業性

- 業界ナンバーワンの取引量
- 大手配送会社とのパートナーシップ関係
- 発送における価格競争力
- 幅広い顧客基盤(顧客数 700社超)

収益性

- 事業効率的かつ安定的な収益力
- 設備投資を必要としないアセットライトなビジネスモデル

拠点情報

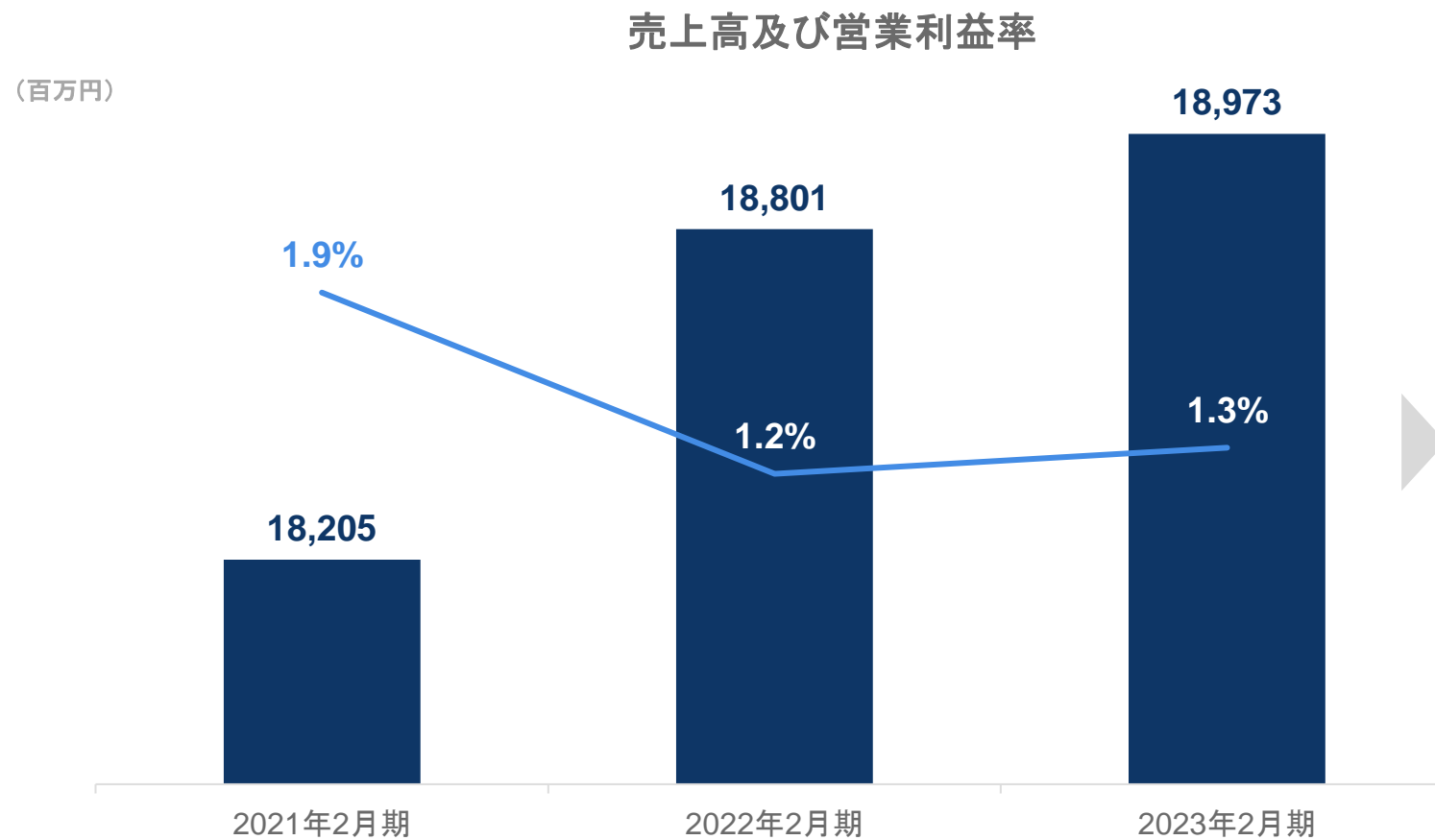
札幌から福岡まで
全国規模で拠点/業務を展開



本社	東京都港区海岸1丁目2番20号 汐留ビルディング21階
札幌営業所	北海道札幌市東区北23条東8丁目2番3号 あららぎビル2階205号
新潟支店	新潟県長岡市上除町甲197番地
名古屋支店	愛知県名古屋市千種区今池4丁目15番3号 浅井ビル3階
大阪支店	大阪府大阪市中央区谷町1-4-2大阪オルガンビル204号
福岡支店	福岡県福岡市中央区舞鶴1丁目1番11号 天神グラスビルディング7階

メールカスタマーセンター株式会社の業績推移

国内トップクラスのDM取扱量を誇っており、収益の安定性が高い

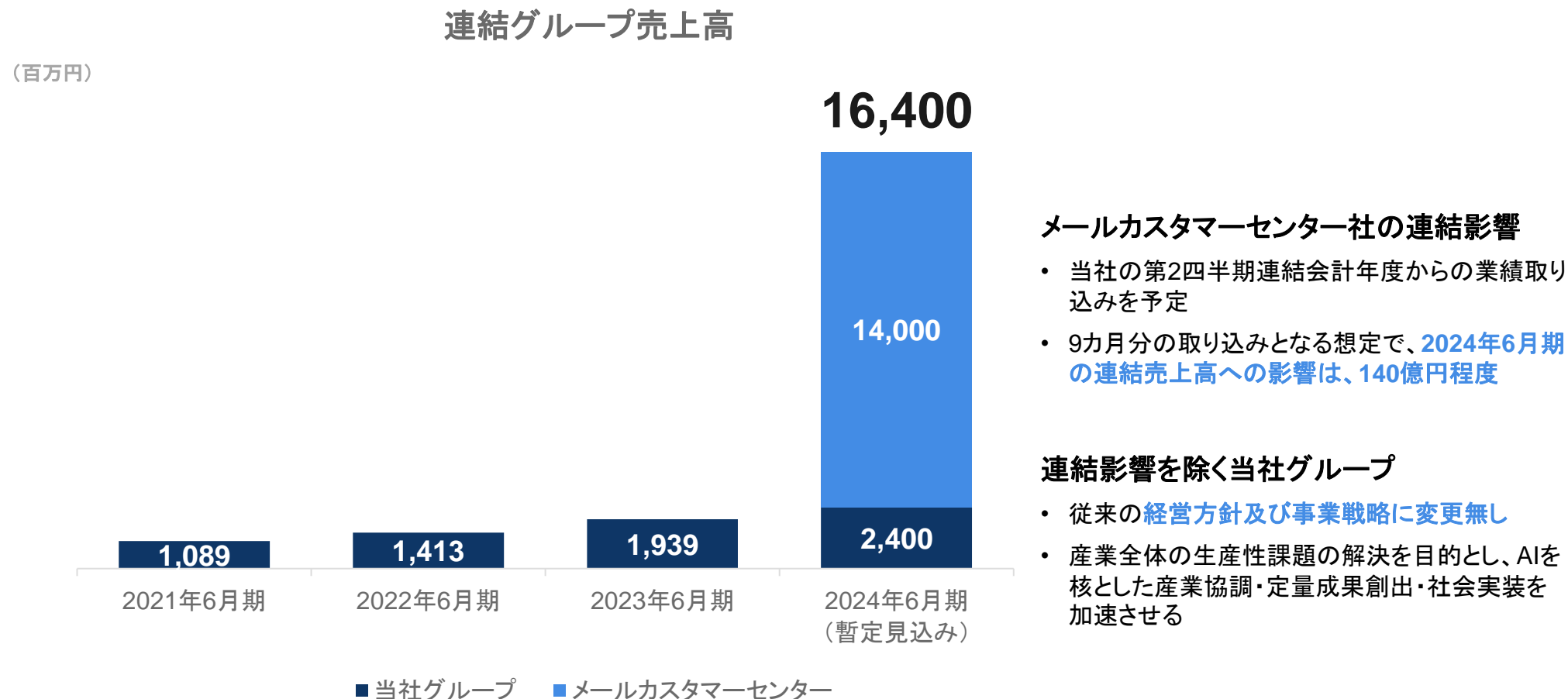


2024年2月期以降の 売上及び利益向上の方針

- オフラインマーケティング領域における高付加価値サービス (ex.コンサルティングや企画提案) の提供
- 当社のAIソリューション response insightを基軸とした AI/DXの実装による生産性や収益性の向上

連結グループ売上高のイメージ(1)

影響数値を精査した上で、クロージング後に正式に連結業績予想の数値を開示する予定



1. 連結取り込みのタイミングや業績予想の精査の結果、数値は変動する可能性があります

オフラインマーケティング(DM)領域において当社がAIで価値向上を行った過去事例

DM最適化AIのresponse insightを活用し、広告効果の高い顧客への送付を実施。
高いCVRの実現により短期間で大幅な利益創出に成功。

オフラインマーケティング(DM送付)における従来の課題



セグメンテーションの限界:
セグメント単位でしか送付有無を選べない

当社顧客の実際の声

- 「広告効果の高い顧客」への効率的な送付ができていない
- 属人的な勤と経験の業務により年間1,200時間以上もの送付先選定業務が発生している

AIプロダクトresponse insightにより創出された効果

従来の顧客リスト

- 社内マーケターが過去の反響や商品特性をもとに、反応の良いと考えられるセグメントから必要数を抽出
- CVRの高い人と低い人が混在している

セグメント	過去実績	送付数
都内60代以上男性	3%	10000件
女性	0.5%	0件
18ヶ月以内宿泊 30-50代男性	2%	3000件

response insight AIによる顧客リスト

- 数十の特徴量をもとに、AIが対象商品と親和性の高い個人を識別（更にルールベースの制限を加えることも可能）
- 一人ひとりの特徴を細かく見て判別することができる

会員ID	予想CVR	送付有無
00001	2.5%	送付
00002	0.5%	非送付
00003	4%	送付

実証実験	ご案内商品	従来セグメントからの改善(CVR)
第1回	非開示	2.9倍
第2回	健康食品	2.7倍
第3回	化粧品	1.6倍
全体平均	-	2.4倍

**営業利益が10~20億円程度の企業にて、
年間1.7億円相当の広告費用の削減を実現**

本買収資金の手当て

2023年6月末時点(連結ベース)



- 2023年6月末時点で、約31億円の現預金を保有。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**
- 本件の事業価値評価(株式価値ーネットキャッシュ)は17.2億円となり、**支払対価については手元現金及び借入を予定(詳細は未定)**。**適切な財務レバレッジを実現する方針**
- 買収実行後も、**現預金水準や自己資本比率等の財務健全性の指標は適正範囲を維持**する見込み
- 本件で蓄積する実績とノウハウを用いて、**その他のAIソリューションに関連する領域への事業進出(M&A含む)**も今後検討する

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 (M&Aも積極検討)

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

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)

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。



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