

2024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）

2024年5月10日



2024年6月期の経営方針: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

2024年6月期 3Q累計 連結業績

売上高	営業損益	EBITDA (1)
11,165 百万円	46 百万円	125 百万円

- グループ全体で**売上高が堅調で、想定より上振れ**。第4四半期の着地を見定めていく
- 営業利益は第2四半期に続き第3四半期も黒字を確保。積極的な新規採用の先行投資により、**第4四半期は人件費と採用費が上振れる見通し**

メールカスタマーセンター

- グループイン後の6カ月で粗利率が3.25%→3.48%に改善。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
- 中長期:約2億円のEBITDAを、来期以降で2-3倍に増大させる

seawise

- グローバル市場におけるデファクトへ向け、受注獲得などが順調に進捗
- 年内に100隻の導入を目指す
- 1隻当たりの単価は、競合製品を見つづ最適化する方針

2024年6月期 3Q累計 単体業績

売上高	営業損益	EBITDA (1)
1,322 百万円	▲16 百万円	▲5 百万円

- 旺盛な需要と順調な組織拡大を背景に、第2四半期対比で**第3四半期は売上が増加**
- 人材採用が好調で想定より早いペースでの組織が拡大している**。積極的な新規採用の先行投資により、**営業損益及びEBITDAは赤字**。今後も先行投資は継続する方針

事業・顧客(単体)

- 第3四半期末時点の大口顧客⁽²⁾ 52社
- 全顧客の平均単価は40百万円⁽³⁾で安定的に推移
- 継続顧客比率は68%で安定的に推移

組織(単体)

- 24年3月末時点 正社員数:72名
- 24年4月以降で既に16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. 通期売上高500万円以上の大口顧客(全社売上高の97%を占めている)

3. 第3四半期累計(9か月)を年換算した数値

目次

1 2024年6月期 第3四半期連結業績

2 2024年6月期 第3四半期単体業績

3 事業の進捗及び成長戦略

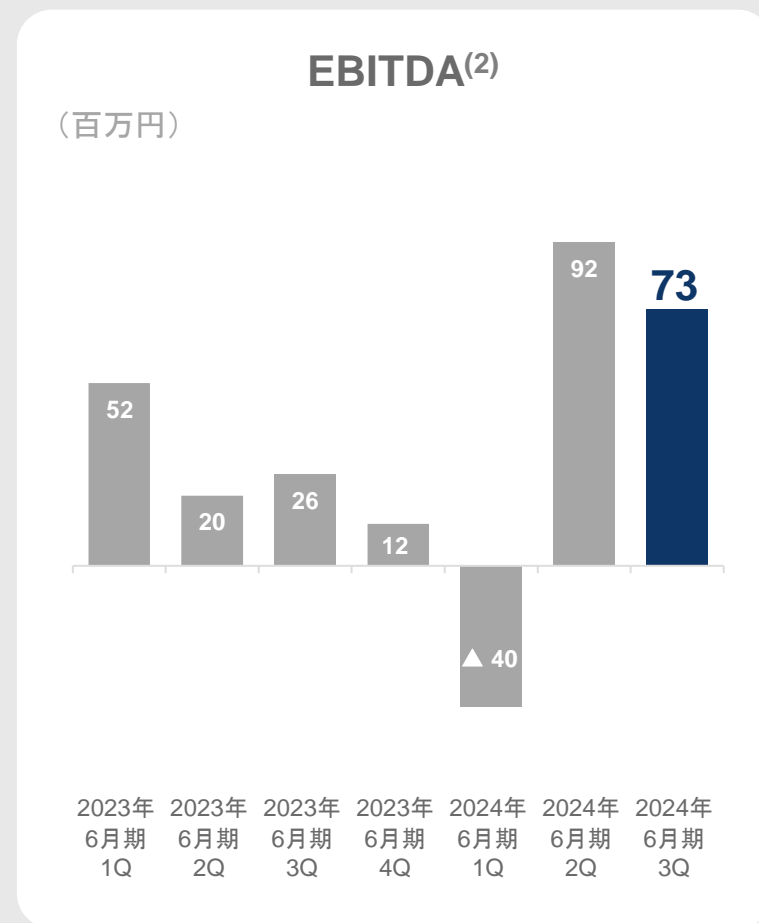
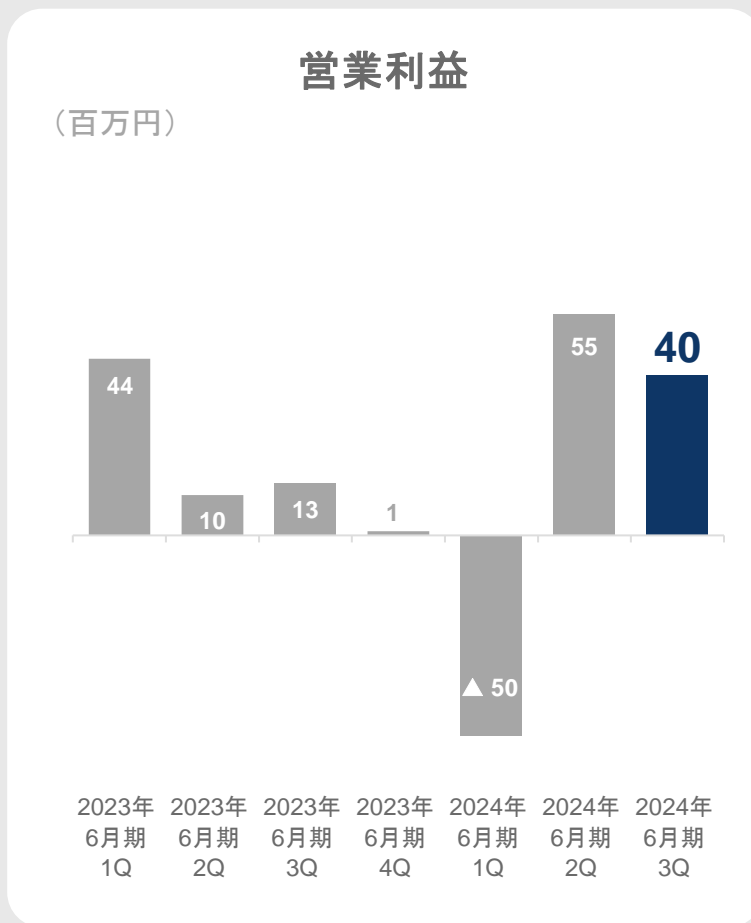
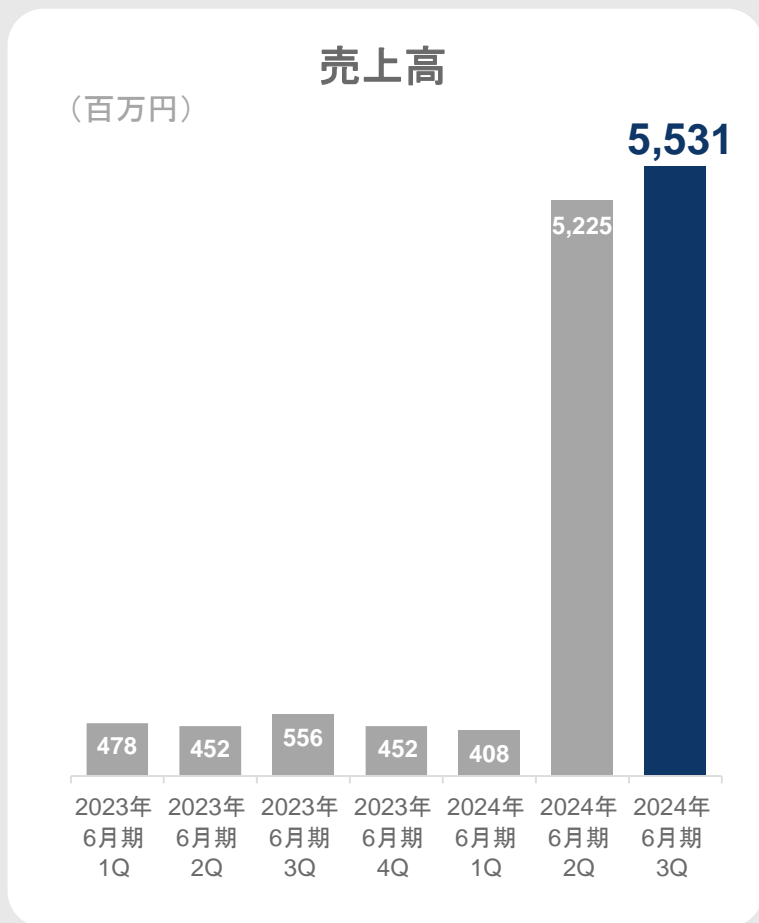
4 2024年6月期 通期連結業績見通し

5 参考資料

売上高、営業利益及びEBITDAの四半期推移⁽¹⁾

AIソリューション事業とマーケティング支援事業の双方で売上は堅調に推移。

3Qに16名の新規採用の先行投資を行い、2Q対比で採用費が19M増加したこと等により前四半期対比で減益。



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

PLサマリー

売上総利益率は前四半期対比で上昇した一方、
人材採用費等の販管費に積極的に投資を行ったことで営業利益は減少した。

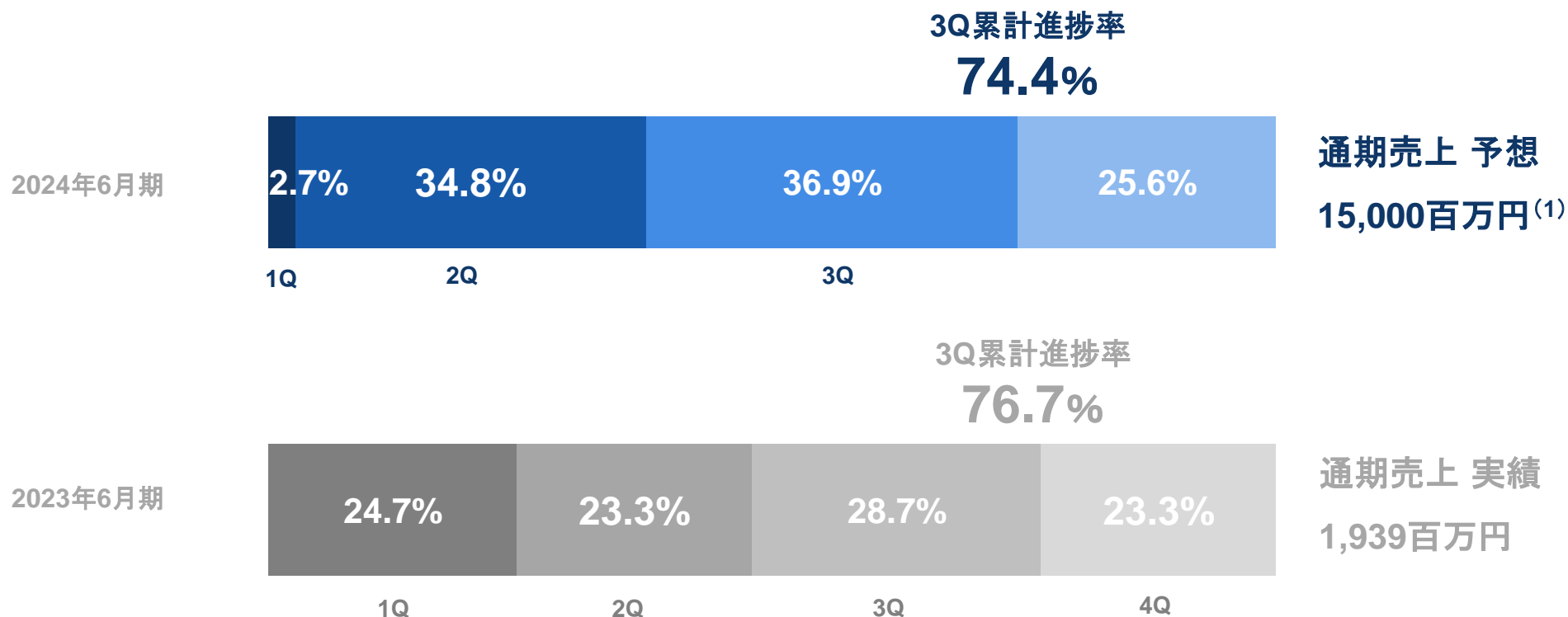
(百万円)	2023年 6月期					2024年 6月期			2024年 6月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期 累計	1Q	2Q	3Q	3Q 累計	通期 予想 ⁽¹⁾
売上高	478	452	556	452	1,939	408	5,225	5,531	11,165	15,000
原価	219	225	282	215	943	182	4,788	5,055	10,026	—
売上総利益	259	226	273	236	996	225	437	476	1,139	—
売上総利益率 (%)	54.1%	50.1%	49.6%	52.3%	51.4%	55.2%	8.4%	8.6%	10.2%	—
販管費	215	216	260	235	927	275	381	435	1,093	—
営業利益	44	9	13	1	68	▲50	55	40	46	120
営業利益率 (%)	9.2%	2.2%	4.1%	0.3%	3.5%	▲12.3%	1.1%	0.7%	0.4%	0.8%
EBITDA	52	20	26	12	112	▲40	92	73	125	200
EBITDAマージン	10.9%	4.6%	4.8%	2.7%	5.8%	▲10.0%	1.8%	1.3%	2.3%	1.3%
経常利益	43	6	6	▲29	24	▲54	26	28	0.1	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	43	▲10	▲9	▲18	1	▲92	19	8	▲65	—

1. 2023年11月9日公表の予想値

2. 2023年6月期の各四半期の原価および販管費には、役職員向け賞与引当金繰入額が合計184百万円(原価:82百万円、販管費:101百万円)計上されている

売上高の進捗

売上高の通期業績予想に対して、実績の進捗率は74.4%と順調。
第4四半期の着地の状況を見定めているものの、堅調に着地をする見込み。



1. 2023年11月9日公表の予想値

2024年6月期 3Q 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

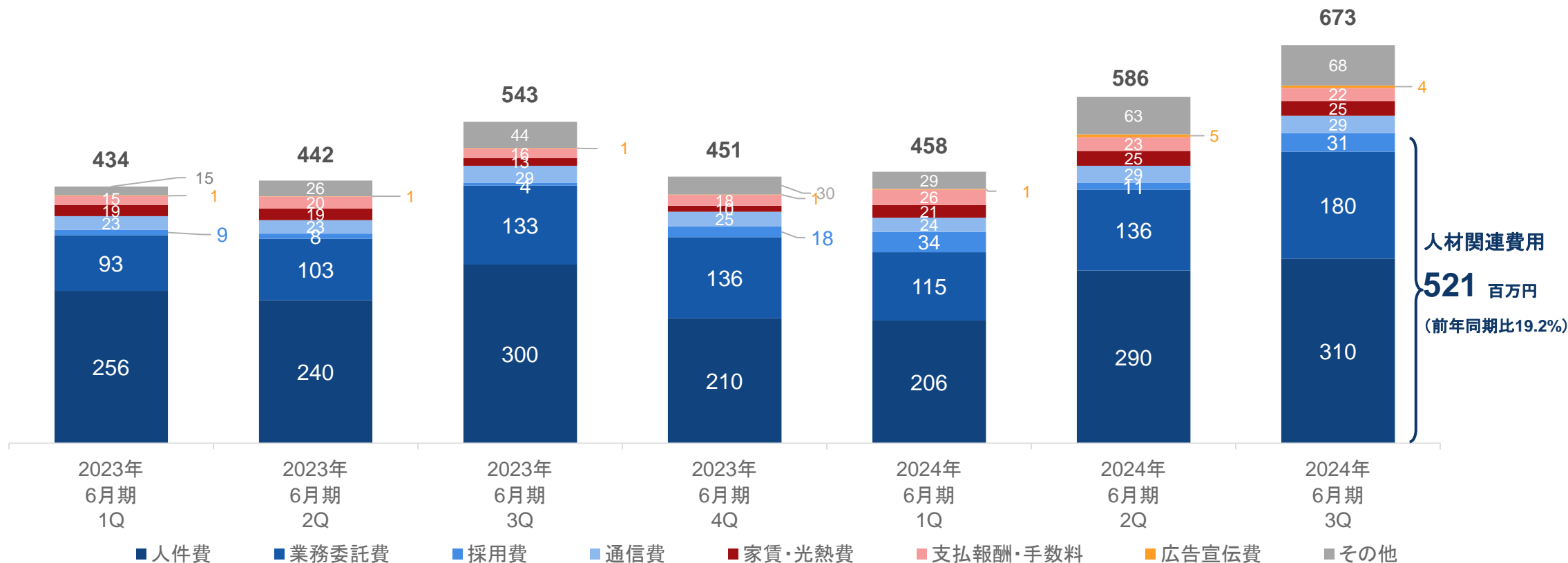
	2023年 6月期					2024年 6月期			2024年 6月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期 累計	1Q	2Q	3Q	3Q 累計	
JDSC連結										
売上高	478	452	556	452	1,939	408	5,225	5,531	11,165	
営業利益	44	9	13	1	68	▲50	55	40	46	
EBITDA	52	20	26	12	110	▲40	92	73	125	
セグメント別										
AIソリューション事業										
売上高	478	452	522	413	1,866	385	437	499	1,322	
営業利益	44	9	21	3	77	▲36	18	▲6	▲24	
EBITDA	52	20	28	8	108	▲32	21	▲2	▲13	
ファイナンシャル・アドバイザリー事業										
売上高	—	—	33	38	72	22	50	41	114	
営業利益	—	—	▲8	▲1	▲9	▲13	10	2	▲1	
EBITDA	—	—	▲1	4	3	▲7	17	8	18	
マーケティング支援事業										
売上高	—	—	—	—	—	—	4,738	4,991	9,729	
営業利益	—	—	—	—	—	—	26	45	71	
EBITDA	—	—	—	—	—	—	54	67	121	
正社員数										
AIソリューション事業	65	67	51	58	—	67	66	72	—	
ファイナンシャル・アドバイザリー事業	—	4	5	5	—	5	5	5	—	
マーケティング支援事業	—	—	—	—	—	—	30	30	—	

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

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)



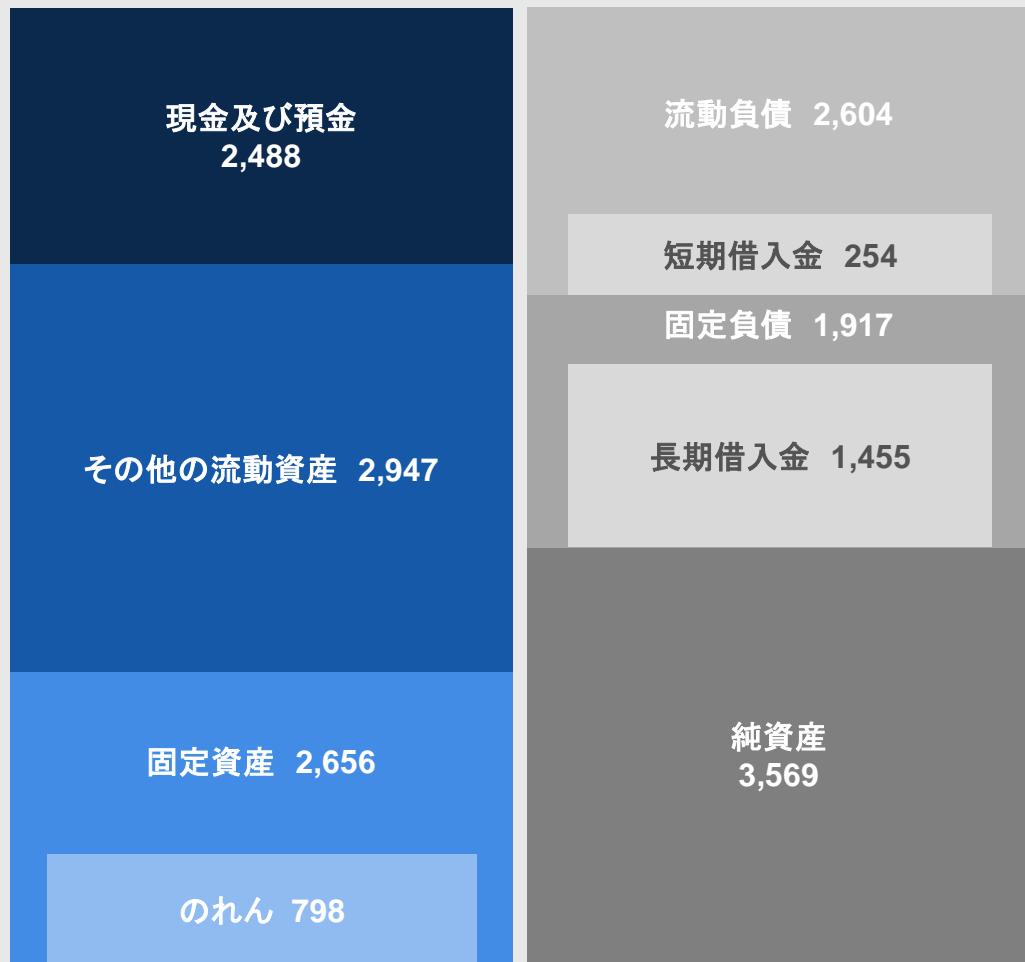
2024年6月期 3Q 連結業績

コスト詳細

(百万円)	2023年 6月期						2024年 6月期	YoY (累計)	QoQ	2023年 6月期 通期 累計	YoY増減の要因
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q				
人件費	256	240	300	210	206	290	310	1.2%	6.7%	1,007	・ グループ会社の損益取り込みによる増
業務委託費	93	103	133	136	115	136	180	31.3%	32.0%	466	・ フリーランス人材の積極活用
採用費	9	8	4	18	34	11	31	239.3%	170.0%	41	・ 採用チャンネルにより変動
通信費	23	23	29	25	24	29	29	7.6%	1.1%	102	・ -
家賃・光熱費	19	19	13	10	21	25	25	37.7%	▲1.3%	63	・ グループ会社の損益取り込みによる増
支払報酬・手数料	15	20	16	18	26	22	22	39.3%	0.9%	69	・ -
広告宣伝費	1	1	1	1	1	5	4	521.7%	▲14.3%	2	・ グループ会社の損益取り込みによる増
配送外注費	—	—	—	—	—	4,584	4,817	—	5.1%	—	・ メールカスタマーセンター社の配送費用
その他	15	26	44	30	29	63	68	86.5%	7.0%	117	・ -
合計	434	442	543	451	458	5,170	5,490	683.1%	6.2%	1,871	

投資余力を確保した健全なバランスシート

2024年3月末時点(連結ベース)



(百万円)

- 2024年3月末時点で、約24億円の現預金を保有。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9日公表 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
 - 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5月10日、SCSK株式会社への第三者割当増資による資金調達3.5億円を決議(7月1日払込予定)**

目次

1 2024年6月期 第3四半期連結業績

2 2024年6月期 第3四半期単体業績

3 事業の進捗及び成長戦略

4 2024年6月期 通期連結業績見通し

5 参考資料

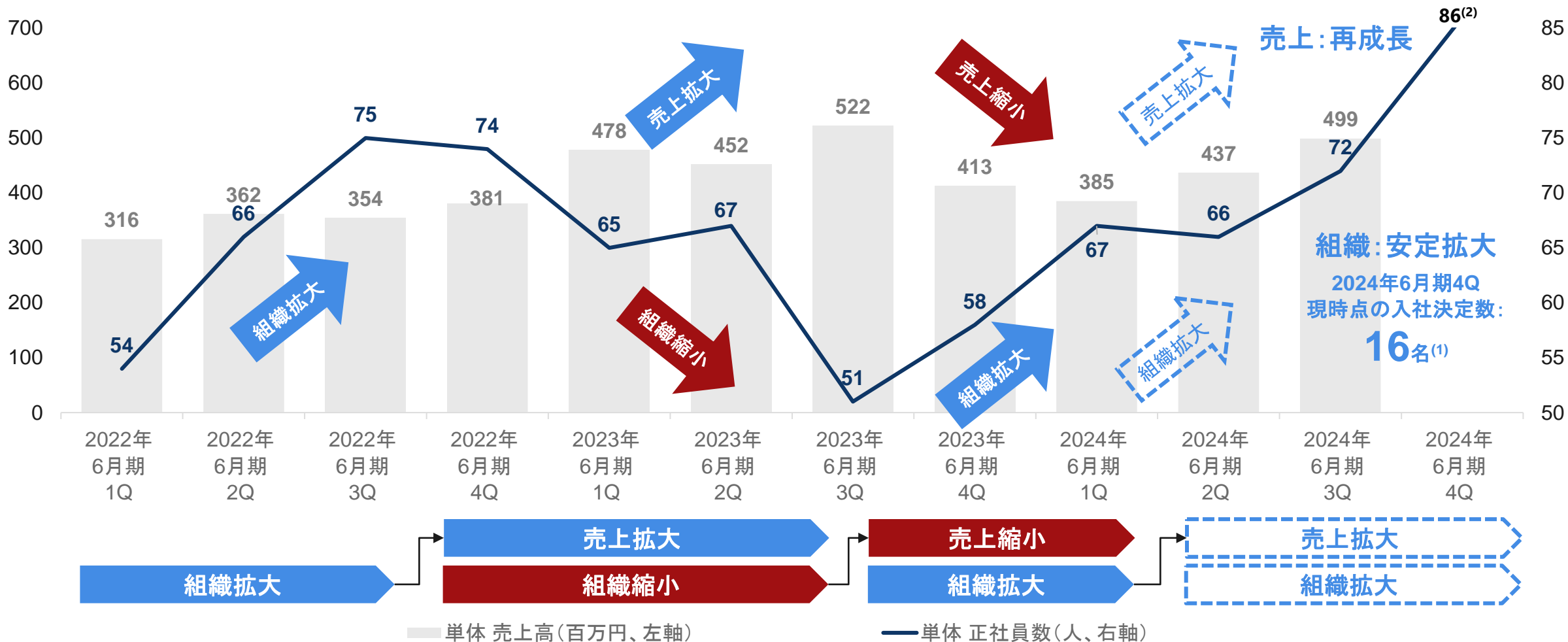
PLサマリー

売上総利益率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。

(百万円)	2023年 6月期					2024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	478	452	522	413	1,866	385	437	499	1,322	• 案件の引き合い増により売上が増加
原価	219	225	263	205	913	170	189	222	582	• -
売上総利益	259	226	258	208	953	215	248	276	739	• -
売上総利益率 (%)	54.1%	50.1%	49.6%	50.4%	51.1%	55.9%	56.7%	55.4%	56.0%	• 採算性は健全水準で安定的に推移
販管費	215	216	237	200	869	243	229	282	756	• 採用費が2Q→3Qで19百万円増 • 業務委託費が2Q→3Qで17百万円増
営業利益	44	9	21	8	83	▲28	18	▲6	▲16	• -
営業利益率 (%)	9.2%	2.2%	4.1%	2.0%	4.5%	▲7.3%	4.2%	▲1.3%	▲1.2%	• -
EBITDA	52	20	28	12	114	▲24	21	▲2	▲5	• -
EBITDAマージン	10.9%	4.6%	5.5%	3.0%	6.1%	▲6.5%	4.9%	▲0.5%	▲0.5%	• -
経常利益	43	6	19	▲17	52	▲27	▲5	▲13	▲46	• -
当期純利益	43	▲10	2	▲4	31	▲71	12	▲10	▲69	• -

売上の増減要因： 正社員数と売上の連関

「組織の拡大/縮小」が「売上の拡大/縮小」に反映されるまで、半年程度のタイムラグが発生。
 2024年6月期1Qをボトムに3Qも売上が続伸。組織拡大フェーズの継続により今後も売上の拡大を見込む。



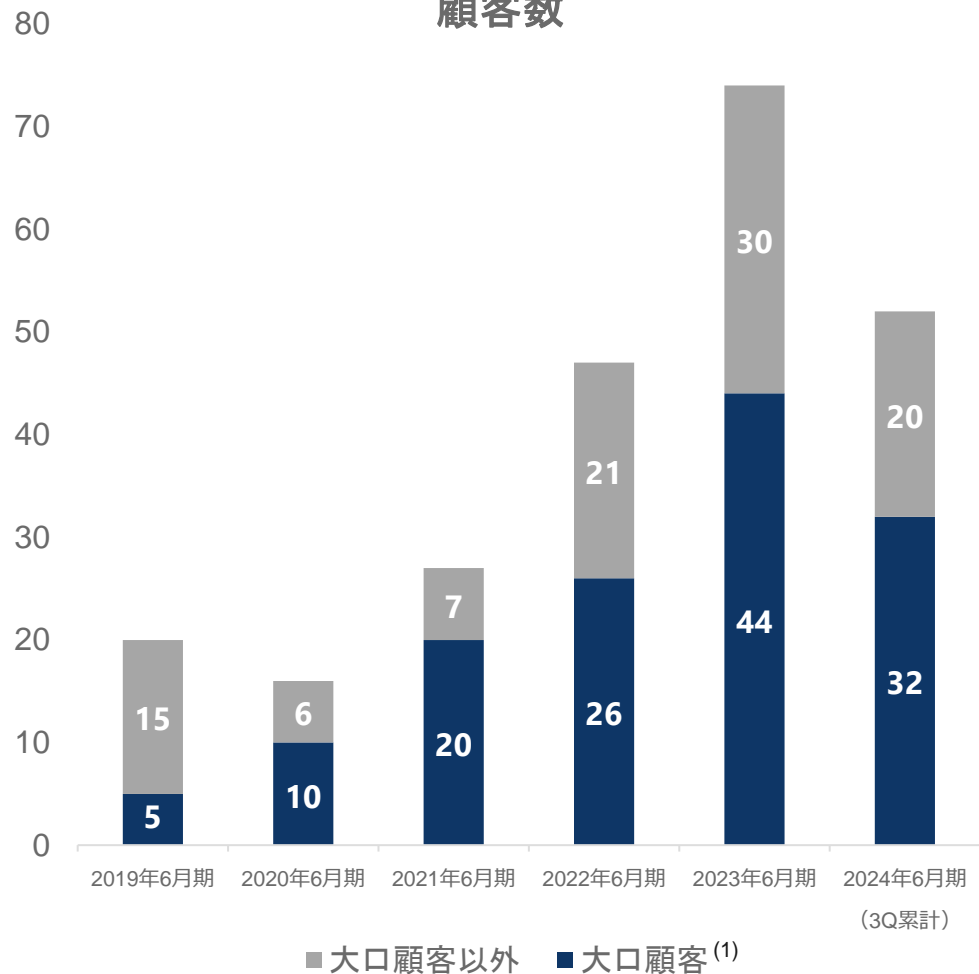
組織: 安定拡大
 2024年6月期4Q
 現時点の入社決定数:
16名⁽¹⁾

1. 2024年3月31日時点で内定受諾しており、2024年6月期4Qで入社する予定の人数
 2. 入社予定及び離職予定を加味した現時点における人数

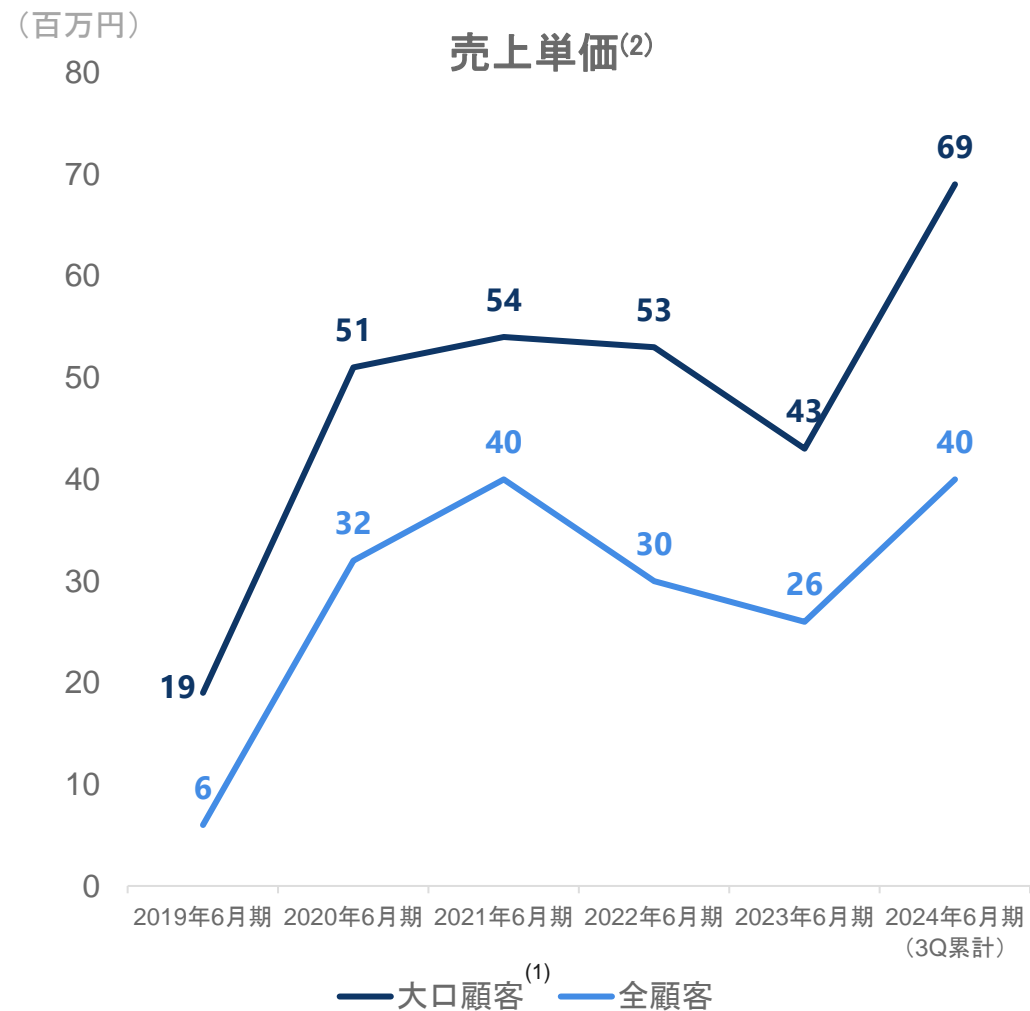
2024年6月期 3Q 単体業績

平均売上単価は2Q並の高水準を維持。大口顧客数が増えており、今後の成長基盤は維持されている

顧客数



売上単価⁽²⁾



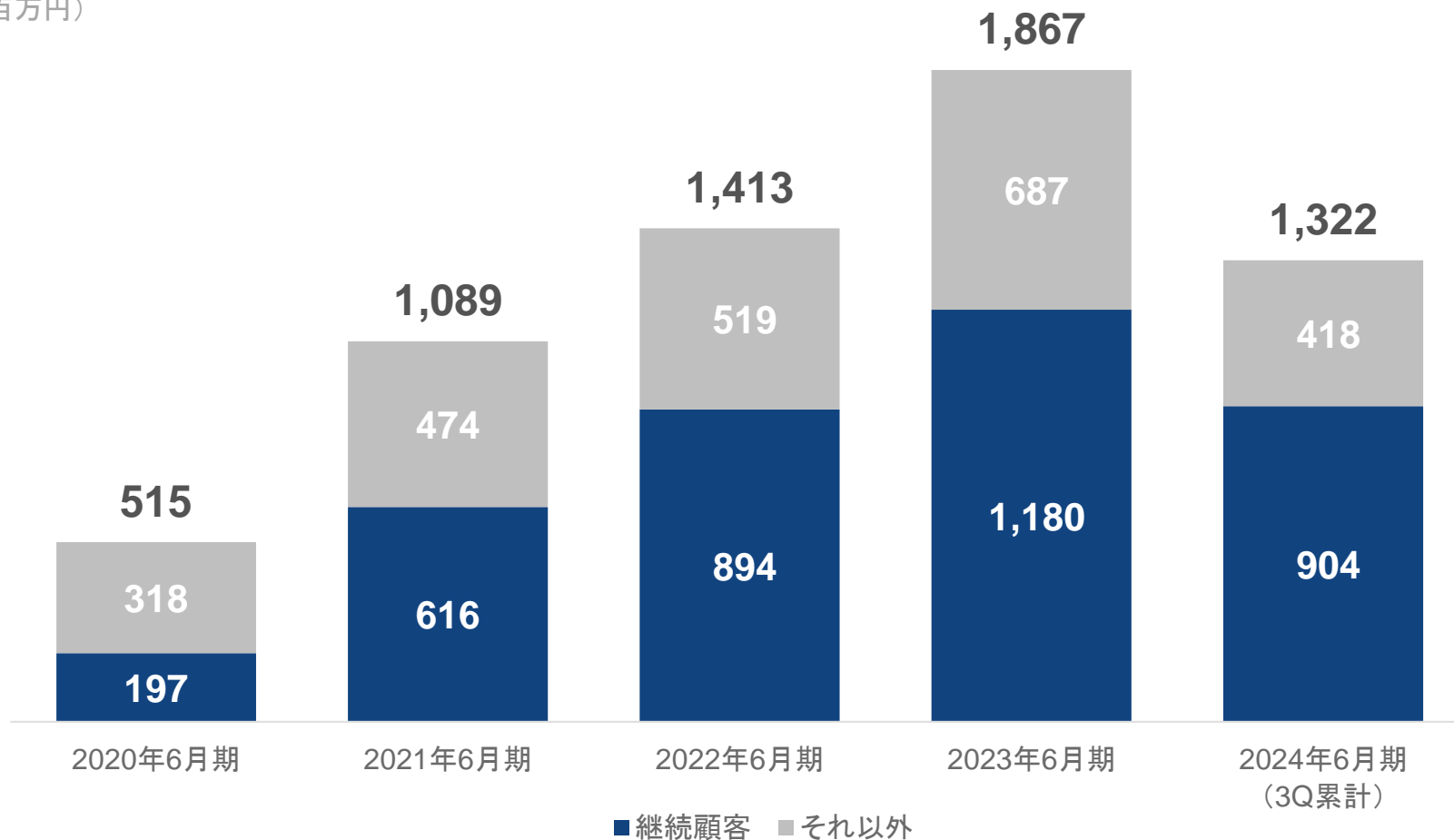
1. 通期売上高500万円以上の大口顧客

2. 2024年6月期(3Q累計)の数値は、第三四半期までの累計(9か月)×4/3で年換算した数値

継続顧客からの安定的な売上を維持しつつ、新規顧客を開拓することで成長を実現

継続顧客⁽¹⁾の売上推移

(百万円)



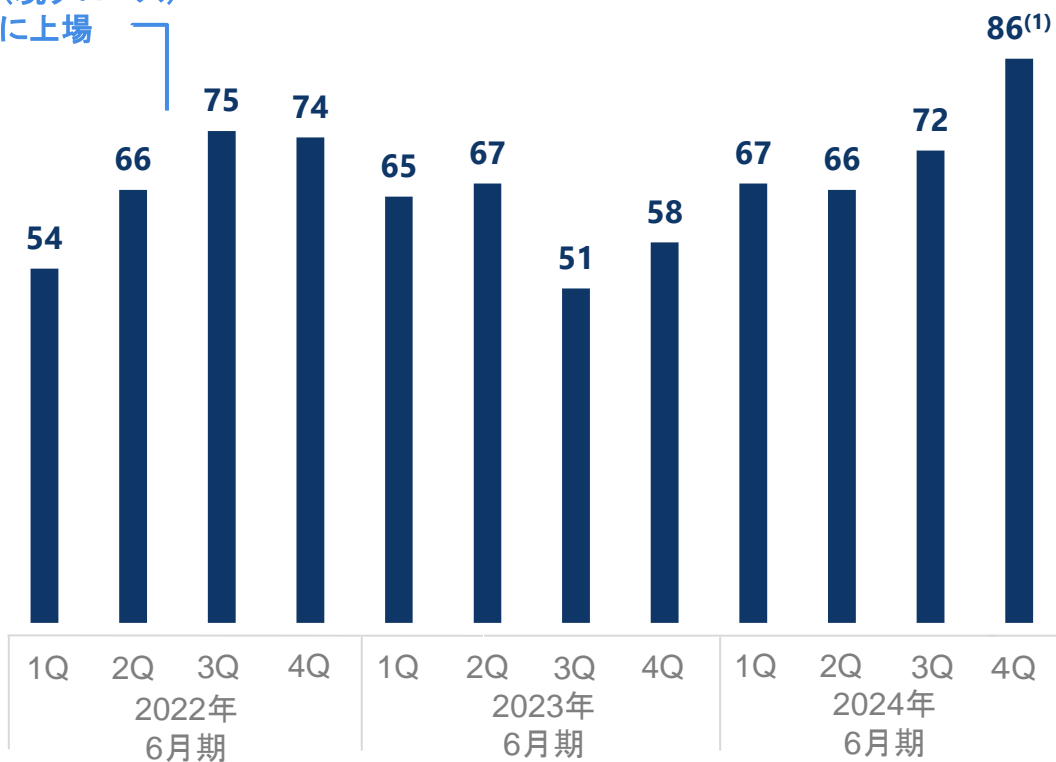
継続顧客比率:
68%

正社員数の推移

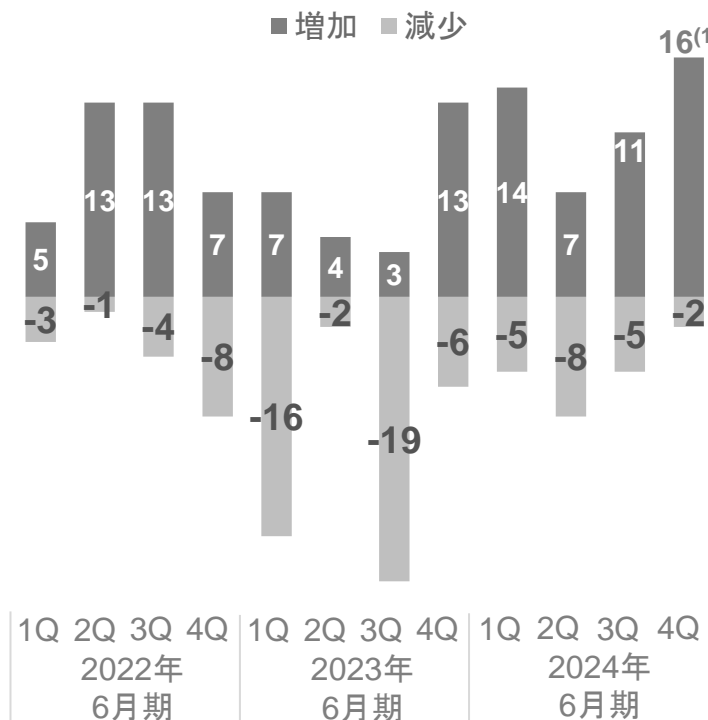
上場後の組織の急拡大や従業員のストックオプションの行使等の一時的な離職が一巡。
新規の人材採用は順調に進捗しており、順調に組織が拡大している。

正社員数

東証マザーズ
(現グロース)
に上場



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
- 正社員は年間で30名強の採用目標から上振れており、4月以降で16名の入社が決定
- 正社員に限定せず、フリーランスの業務委託の活用、他社とのアライアンス等にも注力

目次

1 2024年6月期 第3四半期連結業績

2 2024年6月期 第3四半期単体業績

3 事業の進捗及び成長戦略

4 2024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

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

新たな産業の開拓が進み展開領域が大きく広がった

創業6年弱で取引実績を有する主要企業(1)



イオントップバリュ株式会社

トヨタ・モビリティ基金

株式会社JERA

中外製薬株式会社

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

SCSKとの戦略的な資本業務提携により、UPGRADE JAPANをさらに加速させる

2024年5月10日

各位

会社名	株式会社 JDSC
代表者名	代表取締役社長 加藤エルテス聡志 (コード: 4418、グロース市場)
問合せ先	取締役 CFO 作井英陽 広報責任者 岩永公就 (TEL. 03-6773-5348)

SCSK 株式会社との資本業務提携及び第三者割当による新株式の発行に関するお知らせ

当社は、2024年5月10日付の取締役会決議により、以下のとおり、SCSK 株式会社（以下「SCSK」といいます）との戦略的な資本業務提携（以下「本資本業務提携」という。）を行うこと並びに割当予定先に対する第三者割当による新株式の発行（以下「本第三者割当」という、また本第三者割当により発行される株式を「本新株式」という。）を決議し、本資本業務提携についての契約を締結いたしました。

(2) 業務提携の内容

当社及びSCSKは、パートナーシップ関係を構築し、新たなサービスの共同開発や両社の事業を拡大させることを目指して以下のような業務提携を行います。

- (i) 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の更なる高度化
- (ii) 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の加速

本第三者割当により、グループにおける成長事業への投資資金に充当することは、当社グループの売上増加や収益率の向上に繋がり、ひいては企業価値の向上が期待されます。一方で、SCSKグループは、当社グループの強みである、ビジネスデベロップメント、データサイエンス及びエンジニアリングの三位一体のチーム体制による産業課題の掘り起こし、AIによる解決策の提示、AIアルゴリズムの開発及びAIソリューションの実装などの競争優位性を活用することで事業拡大が見込まれることから本第三者割当を決定いたしました。今後、SCSKグループ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、当社の企業価値を更に向上すべく、SCSKグループ及び当社グループの事業面における提携関係の強化・発展に向けた協議を進めてまいります。

業務提携

SCSKグループ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

(i) 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の更なる高度化

(ii) 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の加速

SCSKグループ及び当社グループの事業面における提携関係の強化・発展に向けた協議を進める



資本提携

第三者割当増資により413,200株の普通株式新規発行

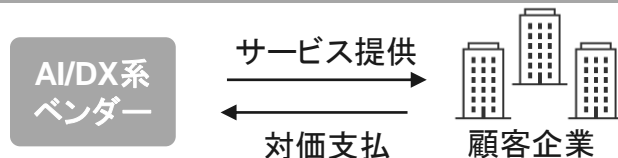
増資により3.5億円を調達(7月1日払込完了予定)

割当後のSCSKの持分3.0%(事業会社の最大株主へ)

SCSKとの戦略的なアライアンスの意義： ITシステム大手との協業によるビジネスモデルの深化

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⁾

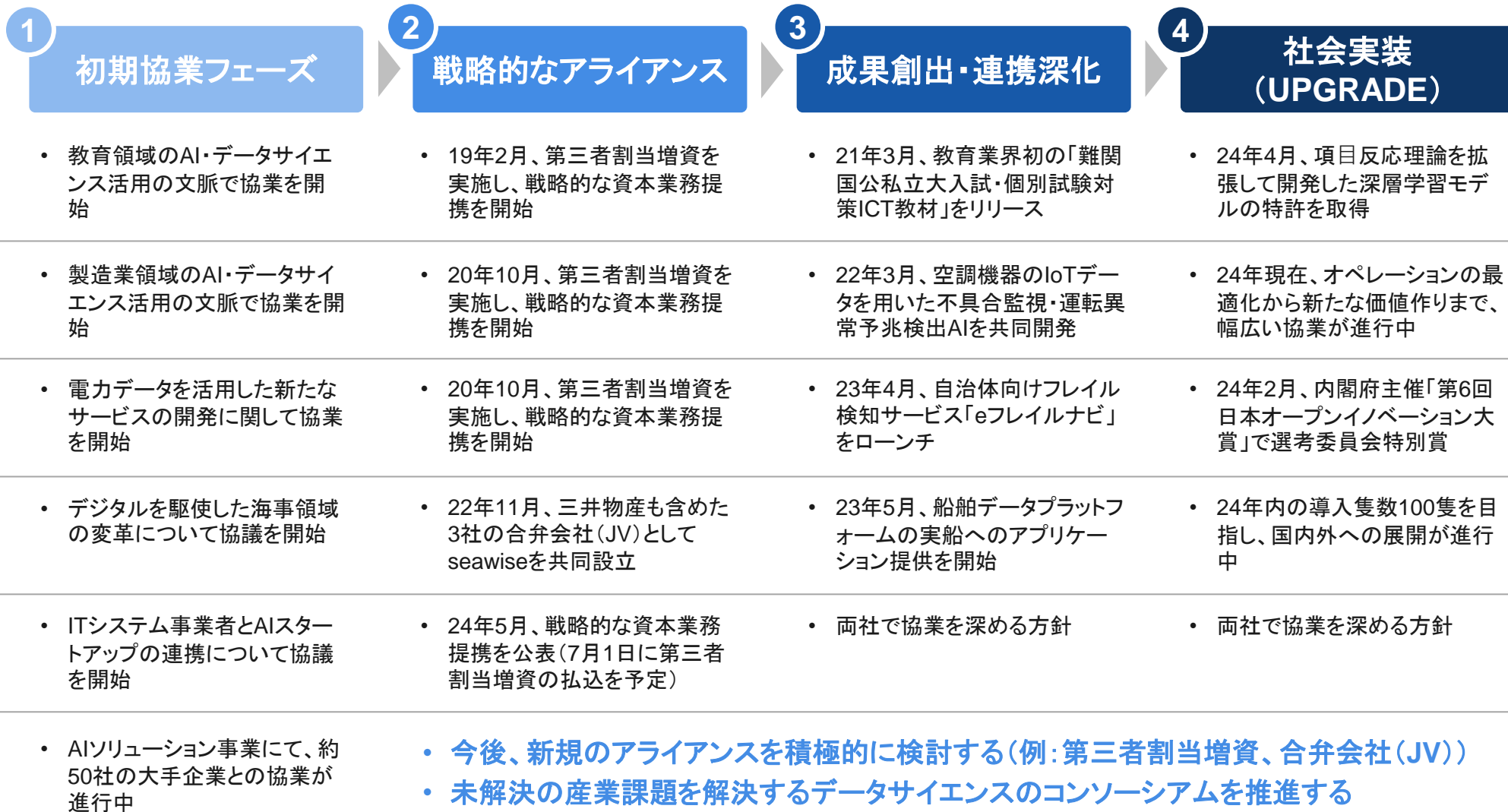
- 最も印象が深いのは、やはりジョイントベンチャーを設立したところ。志を同じくできる3社が集まって、まずやってみようというようなことからスタートした会社ということで、私としても非常に期待しております。
- データ分析については力を入れていきたいと考えております。JDSCに依頼したデータサイエンス研修に関しては、初回は会社に散らばっているデータをいかに集めて処理するか、そして会社に対してどのような示唆を出すかというようなことをやりました。
- 近い将来トライしたいのは生成AIです。こちらを使える環境を作りたいということで、ナレッジベースをもう一度見直そうということで、取り組みを始めたところでございます。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/>

今後の資本政策：多様な産業で戦略的なアライアンスを構築し、UPGRADE JAPANを加速させる



Layer 1: 事業の進捗及び成長戦略 その他、直近の主要な進捗



報道関係者各位

2024年2月15日
株式会社 JDSC

内閣府主催「第6回日本オープンイノベーション大賞」で
選考委員会特別賞を受賞
～「電力データ×AIによるフレイル検知」で高齢化社会課題に挑む～

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、内閣府が主催する「[第6回日本オープンイノベーション大賞](#)」において、東京大学大学院、中部電力株式会社（本社：名古屋市中区、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：木全 英彰、以下「ネコリコ」）、三重県東員町と共同で取り組んだ『「電力データ×AI」でのフレイル検知』産官学連携で高齢化社会課題に挑む』で、2024年2月14日、選考委員会特別賞を受賞しました。



日本オープンイノベーション大賞は、社会的ニーズの解決や新たな価値の創造が大きな課題とされる昨今において、研究開発等の成果を迅速に社会実装し、今後のロールモデルとして期待される先導性や独創性の高い取り組みを政府が表彰するものです。



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筋血管症 (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筋血管症（Triglyceride deposit cardiomyovascuopathy、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。

現在、TGCV については診断症例が蓄積されつつあり、その病態や確定診断のための検査、特異的治療法の解明が進む一方で、いまだ患者の多くは TGCV の診断に至らないまま心不全、心筋症、狭心症などの診断名で治療を受けています。これには、TGCV は血清 TG 値や体格指数、肥満度では診断できず、結果としてスクリーニングが難しいという背景があります。平野研究室と JDSC はこの課題を解決するために、TGCV 診断において極めて重要なスクリーニング手法を新規開発する基礎研究を行います。具体的には、TGCV 患者の顆粒球（かりゅうきゅう：白血球の一種で、細胞質内に豊富な顆粒を有することを特徴）に見られる異常所見に注目し、人工知能を用いた血液塗抹標本の解析を行うプログラムを作成することでスクリーニングが可能か否かを検証します。共同研究において平野研究室は臨床的知見の提供を担い、JDSC は機械学習モデルの構築を行います。

その他、直近の主要な進捗



報道関係者各位

2024年3月12日
株式会社 JDSC

JDSC、女性活躍推進企業として「えるぼし」最高位の3つ星認定を取得

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、2024年3月5日、女性活躍推進法第9条に基づく「女性の活躍推進に関する取り組みの実施状況などが優良な企業」として、「えるぼし認定」の最高位である3つ星（3段階目）を取得しました。



「えるぼし認定」は、女性活躍推進法に基づく一般事業主行動計画の策定と届け出を行った事業主のうち、女性の活躍推進に関する取り組みの実施状況が優良であるなど一定の条件を満たした企業について、厚生労働大臣が認定を行う制度です。厚生労働省が定める5つの項目（採用、継続就業、労働時間等の働き方、管理職比率、多様なキャリアコース）において、基準を満たした数に応じて3段階で評価されます。



OPEN HOUSE
GROUP



報道関係者各位

2024年3月15日
株式会社オープンハウスグループ
株式会社 JDSC

オープンハウスグループとJDSCが「営業活動」をデータサイエンスで解明 「働き方改革」実現へ、効果的な行動を導く実証をスタート

株式会社オープンハウスグループ（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：荒井正昭、以下「オープンハウスグループ」）と株式会社 JDSC（本社：東京都文京区、代表取締役 CEO：加藤エルテス聡志、以下「JDSC」）は、オープンハウスグループが持つ膨大な営業活動に関するデータを JDSC が専門とするデータサイエンスで分析し、営業スタッフの効果的な行動を導くための実証（以下「本実証」）を開始したことをお知らせします。本実証は、不動産業界の生産性を向上させ人材不足の解消ひいては2024年問題にとどまらない「働き方改革」の実現に資する取り組みです。

不動産業界では、開発、仕入、流通、管理などのプロセスにおけるサプライ・バリューチェーンでデジタルトランスフォーメーション（DX）が進み、これにかなり早い段階から内製したシステムで取り組んできたオープンハウスグループには、膨大なデータが蓄積されております。オープンハウスグループと JDSC は、オープンハウスグループが内製した営業支援ツール「AetA（アエタ）」※に蓄積された膨大な営業活動に関するデータや物件データにデータサイエンスを活用し、営業スタッフへの効果的行動のフィードバックと分析ノウハウの蓄積を目指す PoC（概念実証、以下「本 PoC」）を2023年10月から11月に実施しました。本 PoC では、新規案件獲得・顧客紹介という成果に対する仲介業者との接触時間・回数の影響評価と、仲介業者の位置情報を利用した営業スタッフの移動行動の分析を行いました。接触行動と成果の関連性を評価する分析 PDCA（以下「本 PDCA」）を複数回繰り返すことで、データ分析の進め方・プロセスに関するノウハウを得ました。また、データの品質および過不足を確認し、データ上の課題を明らかにすることができました。本 PoC の結果を踏まえたデータの改善などを行った上で、本実証では本 PDCA を積み重ねて、営業スタッフの効果的な行動を導く仮説構築を目指します。

その他、直近の主要な進捗



2024年3月26日

報道関係者各位

株式会社岩手銀行
東日本電信電話株式会社 岩手支店
株式会社 JDSC

岩手銀行、NTT 東日本、JDSC が、 「岩手県の『食とエネルギーの総合産地化』プロジェクト」を共同推進

株式会社岩手銀行（本社：盛岡市、頭取：岩山 徹、以下「岩手銀行」）、東日本電信電話株式会社 岩手支店（所在地：盛岡市、支店長：後藤 高宏、以下「NTT 東日本」）および、AI スタートアップの株式会社 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、ICT・IoT を活用したスマート農業システムと AI・データサイエンスを活用した岩手県の一次産業およびエネルギーの流通と循環を実現することを目的として「食とエネルギーの総合産地化プロジェクト」を推進します。

1. 背景と目的

岩手県は、県土の 8 割を中山間地域が占め、農業が主要産業の一つとして地域社会を支えている一方で、平地地域に比べ人口減少の割合が大きく、農業者の高齢化、従事者不足が進行しており、今後急激に地域活力が低下するといった課題を抱えています。

本プロジェクトは、岩手県の強みである一次産業の営業基盤を強化するため、先端技術スマート農業や営農型太陽光発電（ソーラーシェアリング）などを組み合わせた食とエネルギーの生産・流通の域内循環を目指した岩手モデルを構築することを目的としております。また、岩手モデルを地域に還元しつつ、得た生産物やエネルギー・データを活用して、域外に向けた新たなソーシャルインパクト事業を創出することで収益化を目指すものです。



報道関係者各位

2024年4月18日
株式会社 JDSC

JDSC、「健康経営アライアンス」に参画 フレイル検知 AI や創薬領域におけるデータサイエンスの知見を活用した 健康経営の将来的な実現を目指す

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、2023年6月30日に設立した健康経営アライアンス®に参画しましたのでお知らせします。

健康経営アライアンスは、「社員の健康をつうじた日本企業の活性化と健保の持続可能性の実現」というビジョンに共感する 372 の企業・団体（2024年3月29日時点）が活動する組織です。健康経営アライアンスでは、企業と健保が連携したコラボヘルスの推進を通じて、データドリブンの課題特定と解決策の実行、各種施策の評価を行っていきます。また、データヘルス計画に基づく PDCA サイクルの着実な遂行を通じて、健康経営®の型づくりと成果創出のためのソリューションの共創および産業界への実装を実現していきます。

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している企業です。東京大学や各産業界におけるリーディングカンパニーと連携し、個社の課題だけでなく、業界の共通課題を解決していくためには、人的資本が最重要であり、社員の健康増進、健康経営の継続は自社にとっても重要な課題です。

また、JDSC はライフラインデータからフレイル状態を検知する AI 開発や創薬へのデータサイエンス活用など、ヘルスケア業界の課題解決にも努めています。「健康経営アライアンス」に参画し業界を超えた会員企業・団体との連携を深めることで、自社の社員のみならず、アライアンス関係者、ひいては日本で働くすべての人の心身の健康維持に貢献していきたいと考えています。

その他、直近の主要な進捗



報道関係者各位

2024年4月24日
株式会社 JDSC

JDSC、項目反応理論を拡張して開発した新しい深層学習モデル 「learning insight」の特許を取得 ～需要旺盛な教育領域の UPGRADE 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、学習者一人一人に最適化された学習内容を提供するアダプティブラーニング（適応型学習）領域において、教育現場で問題の難易度調整に使われる項目反応理論（Item Response Theory、以下「IRT」）を拡張して開発した新しい深層学習モデル「learning insight（ラーニング・インサイト）」の特許を取得しました。

昨今、社会人の学び直しであるリカレント教育市場（受講料ベース）が2019年度以降、年20～30億円ずつ拡大し（※）、また外国人労働者の受け入れ増に伴う日本語教育の需要が拡大するなど、教育市場の需要が旺盛です。特に、外国人労働者の受け入れに関しては、政府が特定技能を持つ在留資格者について2024年度から5年間の上限を80万人超とすることを計画しており、来日外国人向け教育のニーズは高まる一方です。これに対し、教育機関では教員の数や教材の質を高め、一人一人に最適化した教育の提供が求められますが、急増するニーズに迅速に対応することは容易ではありません。AI技術を活用した「learning insight」は高い学習効果をもたらす特許技術であるとともに、教育業界の課題解決に貢献し、今後さまざまな教育機関へ導入拡大が目指せるものです。

※出典：株式会社矢野経済研究所「リカレント教育市場に関する調査（2021年）」（2022年2月14日発表）
注1. 2021年度は見込値、2022年度は予測値（2022年1月時点）、注2. 大学が社会人を対象に提供する履修証明プログラム、科目等履修生制度、大学院の修士課程・専門職学位課程および民間事業者が社会人を対象に提供する「リカレント教育」に資する学習プログラムを対象とする。

IRTは、TOEICや大学入試などの共通テストの難易度調整に用いられる理論で、問題ごとに難易度を計算し、各年度の出題レベルが一定になるよう保つ仕組みとして活用されています。この理論は問題を個別に取り扱うため、例えば「数学の得意な人が幾何学にも優れていて、その影響で地理も得意」といった関係性を考慮することはできず、加えて学習者の能力は時間的変化をしない前提で成り立っています。「learning insight」は、このIRTに学習者の能力遷移を推定できるモデルを組み込んだことで、学習者の個性の分析や時系列分析を可能にした新しいAIモデルです。



報道関係者各位

2024年5月8日
フレイル対策コンソーシアム

フレイル対策コンソーシアムがウェビナー 「AIとデータで実現する健康寿命の延伸～産官学連携の最前線～」を開催

産官学の連携でフレイルの予防改善モデルの構築および社会実装を目指す「フレイル対策コンソーシアム」（事務局：合同会社ネコリコ、株式会社 JDSC）は、ウェビナー「AIとデータで実現する健康寿命の延伸～産官学連携の最前線～」を2024年5月29日に開催します。

フレイルは、健康な状態から要介護状態に至る中間に位置し、可逆性があることから、早期発見、早期対応が重要なものとなっています。「フレイル対策コンソーシアム」は、2021年7月に中部電力株式会社（本社：名古屋市、代表取締役社長：林 欣吾）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）が発起人となって設立されて以来、電力データ等を用いたフレイルの早期発見・早期予防など複数の取り組みを行ってまいりました。産官学からなる会員間の連携を強化し、電力データをはじめとしたライフラインデータを活用してフレイルの早期発見や、地域における予防体制の構築など、高齢者がいきいきと活躍できる社会を目指し、超高齢社会の課題解決に努めています。

本ウェビナーでは、ライフラインデータを用いたフレイルの早期発見の取り組みの最新状況のご紹介するほか、自治体や企業の健康寿命延伸に向けた取り組みを共有します。また、経済産業省や東京大学 高齢社会総合研究機構の飯島教授の講演、アカデミアの知見を織り交ぜたディスカッションなども用意しています。参加無料です。ぜひご参加ください。

Layer 2注力領域: seawise

海事領域 合併会社seawiseを軸に展開する

MISSION

船舶の生涯価値向上を目指す。

データの価値を最大限に引き出すことで海運業界のさらなる可能性を切り拓く。

船との関わり方、船を通じた海事市場との関わり方をUPGRADEし、

新しい価値観、新しい時代に備える。

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16F
設立	2022年11月 当社、常石造船株式会社、三井物産株式会社、 の合併会社として設立
代表者	代表取締役 筒井 一彰（当社社員）
株主	株式会社JDSC (40%)、常石造船株式会社、三井物産株式会社
事業内容	データプラットフォームの構築・運用 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
資格等	Ship DC会員 (IoS-OPコンソーシアム Solution Provider)



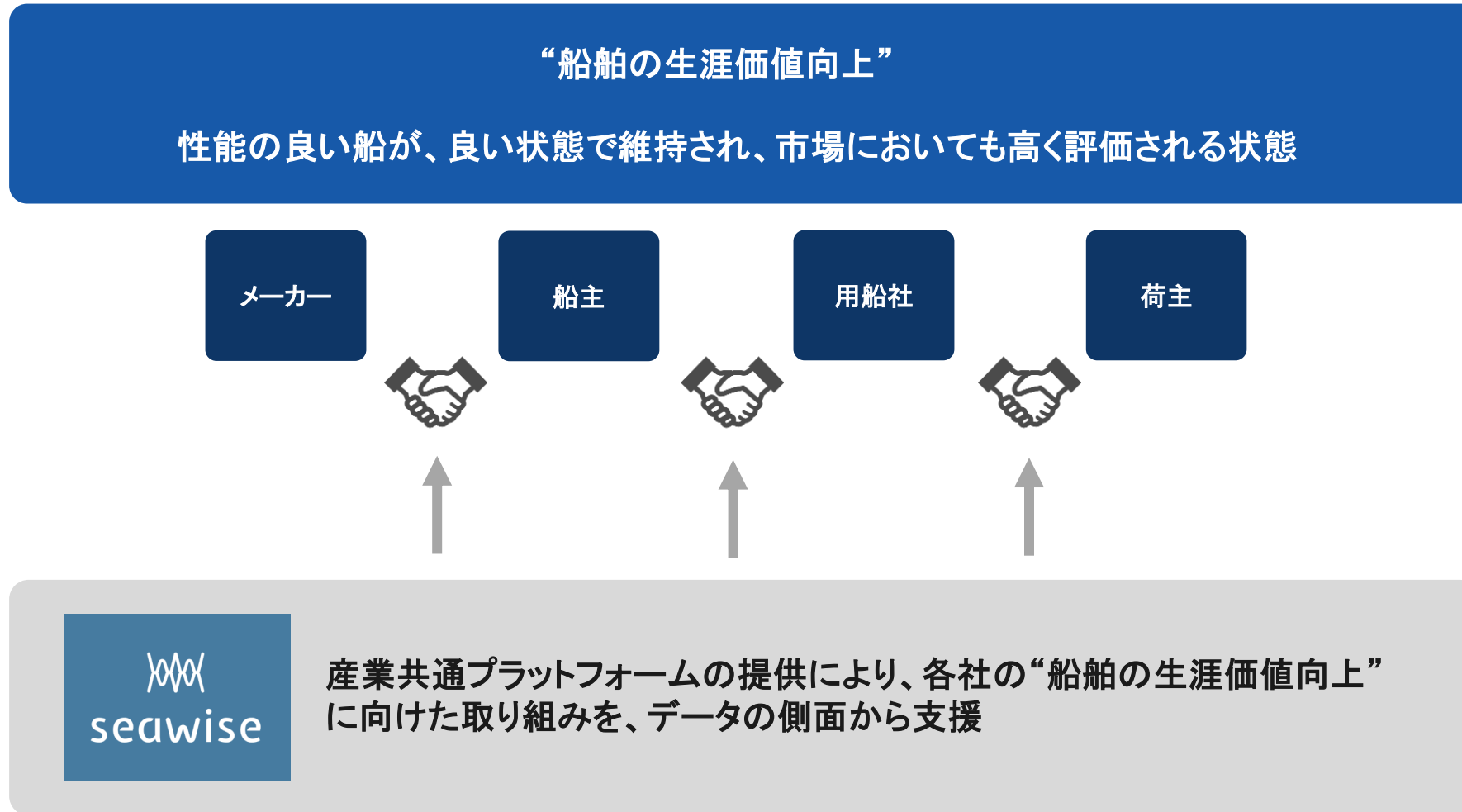
seawise

UPGRADE YOUR FLEET

Connecting the world's oceans
through data-driven intelligence

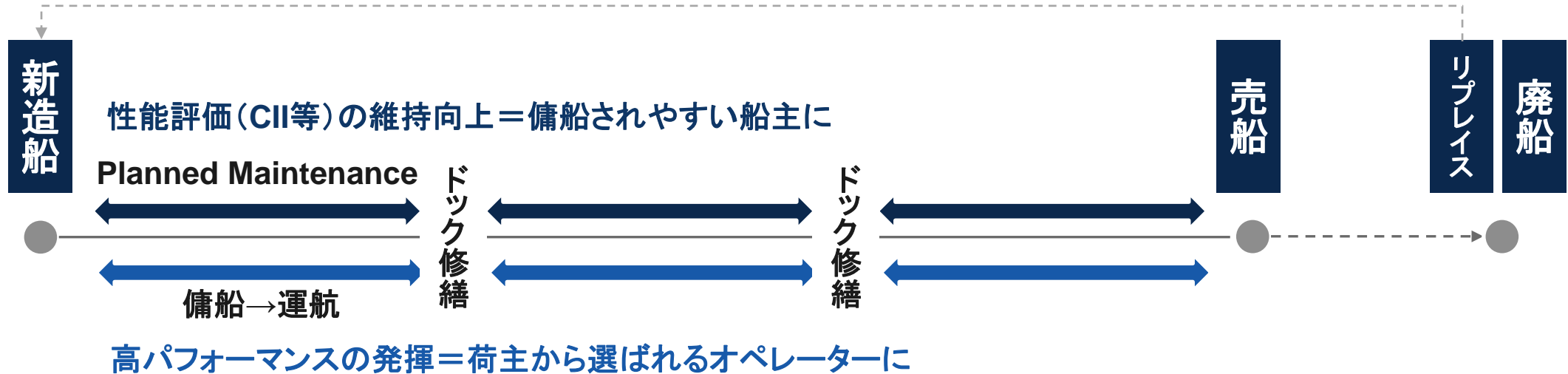


プラットフォーム事業者 = データ基盤 + アプリ市場 を通じたサービス提供を行う



Layer 2注力領域: seawise

目指す世界観は、あらゆるデータをもとに価値向上への示唆を出す、船の“かかりつけ医”
船主・オペレーターが、共に船舶の生涯価値向上を目指すことができるプラットフォームを構築する



データを預かる レポートを提供する 改善への示唆を出す サービスを提案する



seawise Data platform
(= “かかりつけ医”)



仕様
登録情報 ...



運航情報
燃料消費/速度 ...



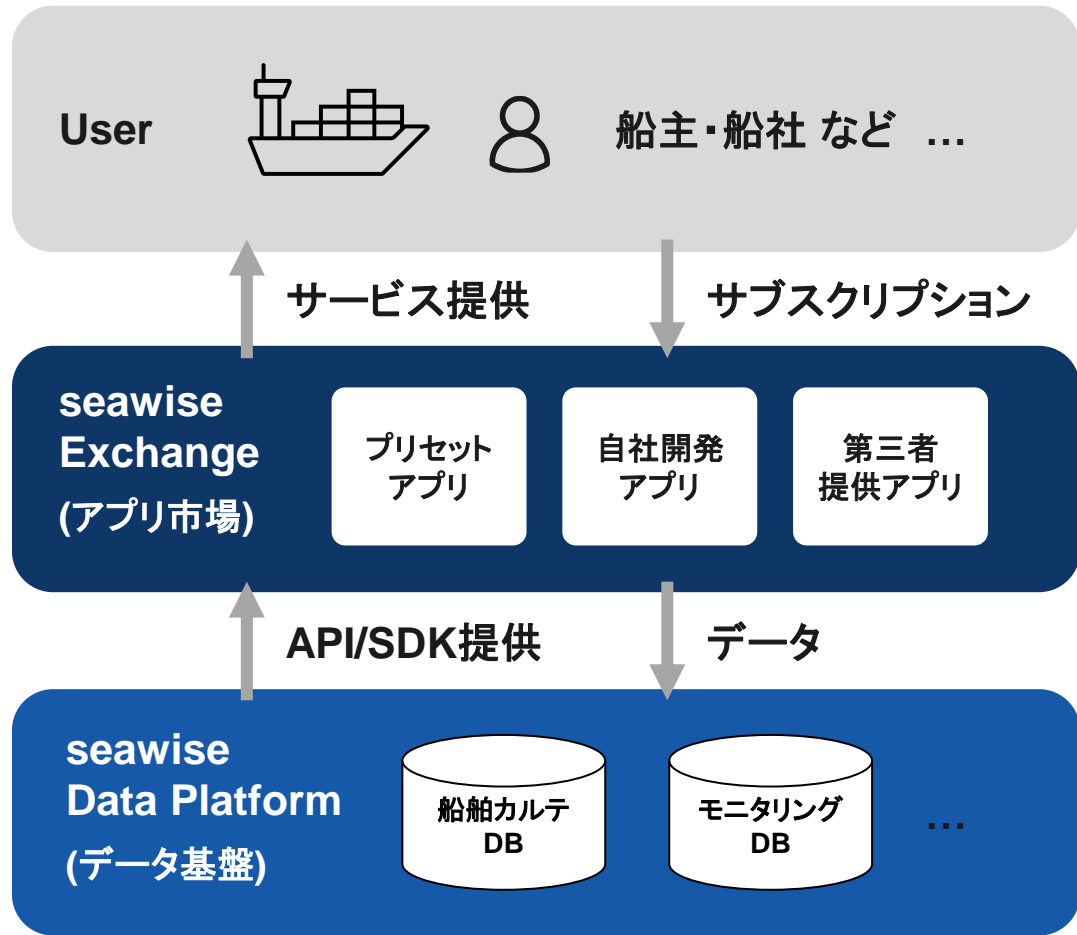
ドックオーダー
修繕結果 ...



気象海象
...

外部のアプリケーション(= “専門医”)への接続

プラットフォーム事業者 = データ基盤 + アプリ市場 を通じたサービス提供を行う



Open - Platform = 一定の審査をクリアすれば誰でも参画可能

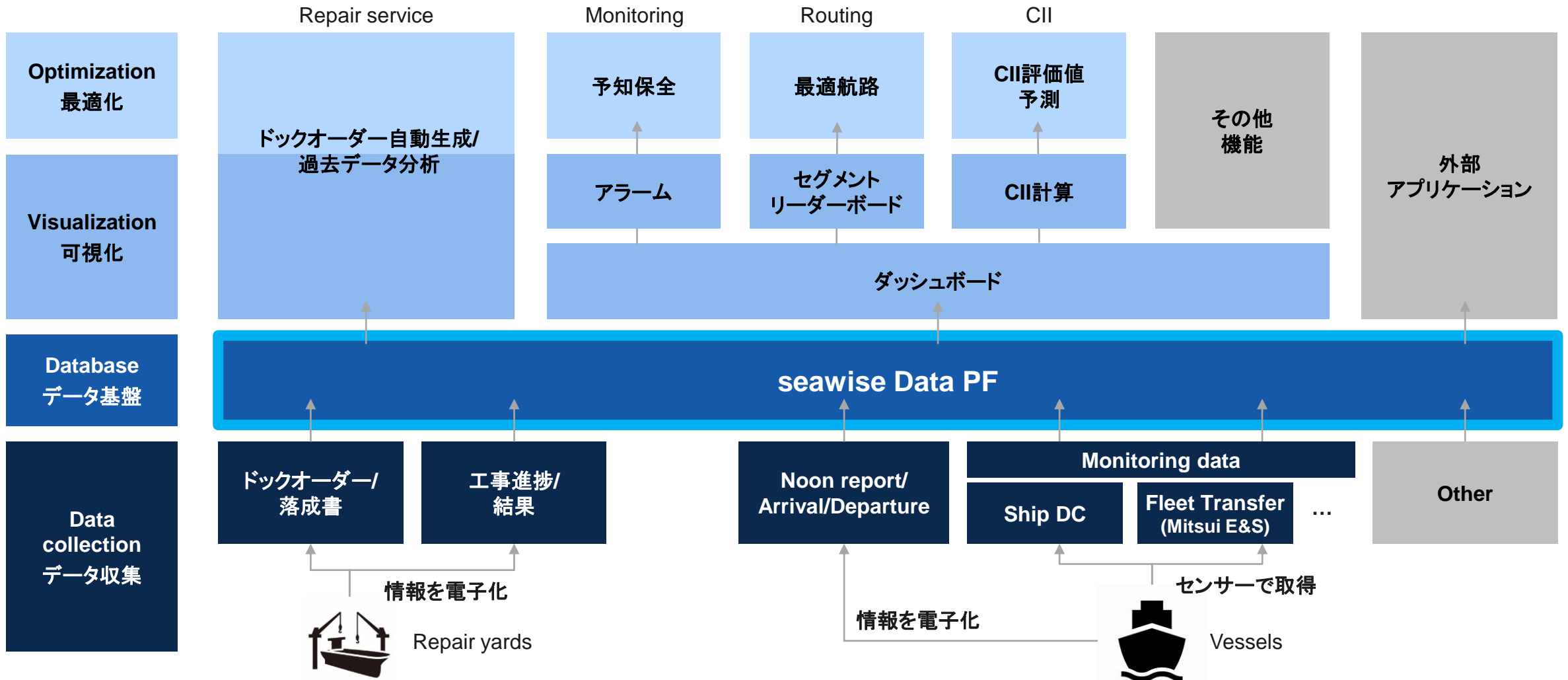
Close - Platform = データの量・質が担保されたデータソースに限って収集

プラットフォームサービス事業者



Layer 2注力領域: seawise

データ基盤は主要なデータソースと連携し、アプリは多様なユースケースに対応



直近の主な進捗: 受注が発生する等、事業開発が順調に進んでいる

国内

- 複数企業でトライアル利用が開始
- 実際に船舶上での運用が始まっており、成果の確認及びデータの蓄積が進行
- 複数の新造船案件への導入が決定
- 複数の第三者アプリケーションとの連携を合意。接続検証中



海外

- ギリシャやシンガポール等、海外市場へのアプローチを開始
- 海外の船主との商談が順調に進行し、受注も発生
- 海外造船所にて、既存船へのseawise、SAIL-FT (データ収集装置, Fleet Transfer) , SAIL-SHP (軸馬力センサー) の設置工事・導入が完了



今後の方針

2022年～現在

3社共同でのJVが実現

「船舶の生涯価値向上」
という共通ビジョンを策定

現在～2024年末

年内に100隻の導入を目指す

1隻当たりの単価は、
競合製品を見つつ最適化

中長期の展望

事業単体としての利益創出

グローバル市場
におけるデファクトへ

MCC社の概要

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

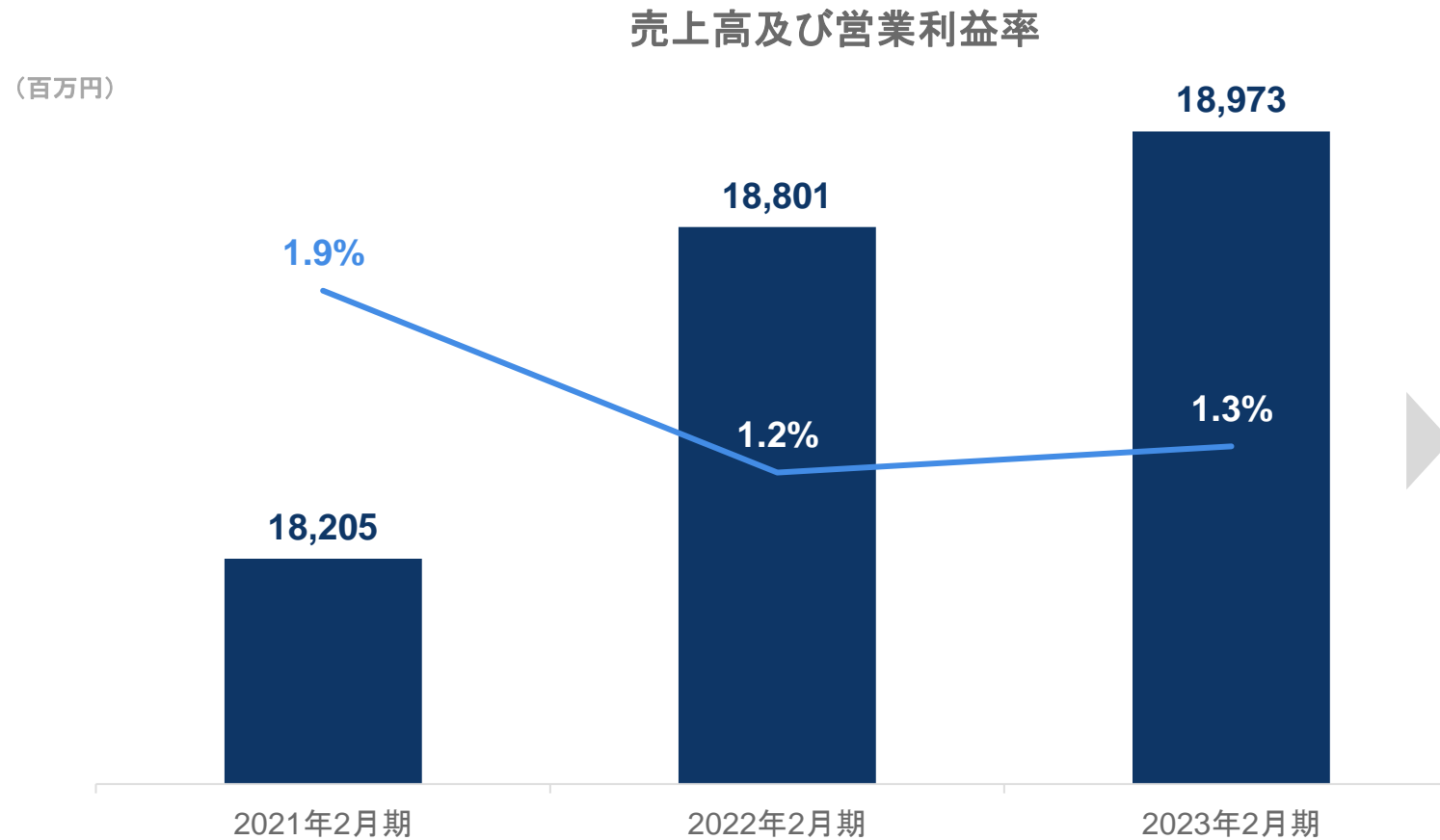
札幌から福岡まで
全国規模で拠点/業務を展開



本社	東京都文京区小石川1-4-1 住友不動産後楽園ビル16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 天神ガラスビルディング7階

過去の業績推移

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

直近のリリース: 「QRDM」の提供、「response insight」の導入キャンペーンを開始



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くが現状です。

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。



報道関係者各位

2024年5月10日

メールカスタマーセンター株式会社

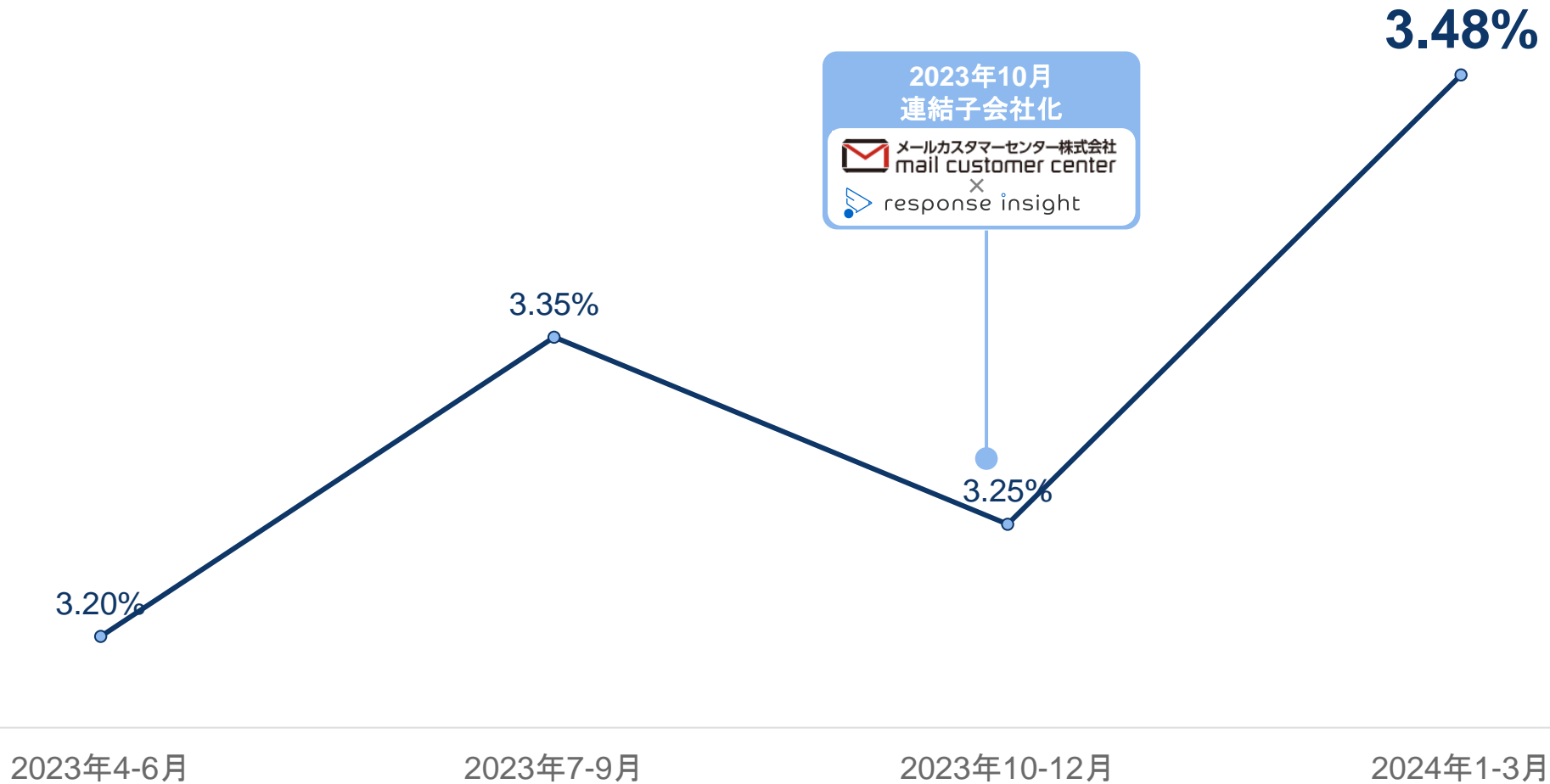
AIがダイレクトメールの無駄打ちを削減し、届けるべき顧客を 見つけ出す「response insight」の導入キャンペーンを実施 ～コスト20%ダウン、売り上げ10%アップも期待可能～

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5月10日より、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俗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)をお得にお試しいただける導入キャンペーンを実施します。「response insight」は、JDSCが開発したAIとデータサイエンスを活用したDMの価値向上ソリューションで、今後もメールカスタマーセンターはJDSCグループの知見を生かした新たなDMの開発、提案を行ってまいります。

DMやカタログ送付を用いたオフラインマーケティングは、各社が大規模な予算を投下し関心の奪い合いが苛烈となっているオンライン中心のマーケティングトレンドの中で、高い確度で顧客にリーチできる手段として再度注目が集まっています。一方で、一人当たりのコストが高くなりがちなおフラインマーケティングにおいて投資回収をするには、高い精度で送付先を選定する必要があるものの、過去データの管理や複雑な条件の構築など人力でのセグメンテーションの精度向上には限界があるのが実情です。「response insight」は蓄積されたデータをAIが学習し、顧客一人一人の反応を予測することで従来までの俗人的なセグメンテーション作業を自動化し、オフラインマーケティング施策の投資対効果を最大化します。DM発送にあたり、予算に対して思ったような効果が出ない、データを活用したいが専門家がない、複雑なワークフローで属人化しているなど各社が抱える共通の課題解決に貢献します。

グループイン後の6カ月で粗利率が改善。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

グループイン前後の粗利率の推移



今後の方針

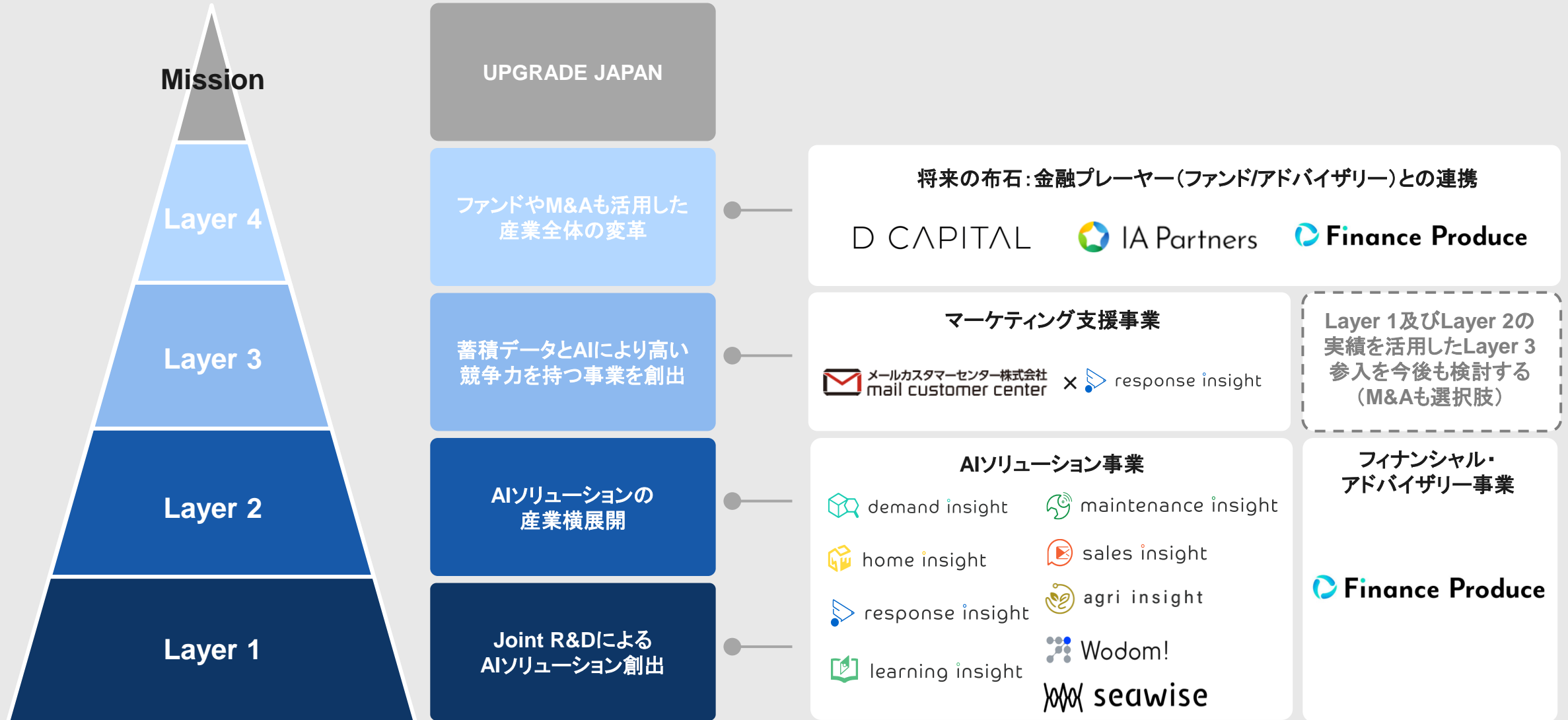
1 JDSCグループ参画後、どのような姿を目指していくか

- **DM業界で質・量ともにNo.1となる**
 - 取扱数:最大手のポジションを維持
- **AIやデータサイエンス、コンサルティングを用いた高付加価値なサービスを提供する**
 - AI(response insight)を用いてDMの効果を最適化
 - 長期的かつ一貫通貫のマーケティング戦略支援の提供

2 今後目指していく業績のイメージ

- **短期:事業環境の大きな変化に対応し、切替需要を取り込む**
 - 取扱通数・売上高の増加を目指す
 - ヤマト運輸の一部サービスの終了(2024年1月)
 - 日本郵政のはがき・封書の値上げ(見込み)
- **中長期:約2億円のEBITDAを、来期以降で2-3倍に増大させる**
 - 引き続き売上・通数の増加を目指しつつ、利益水準の向上に取り組む

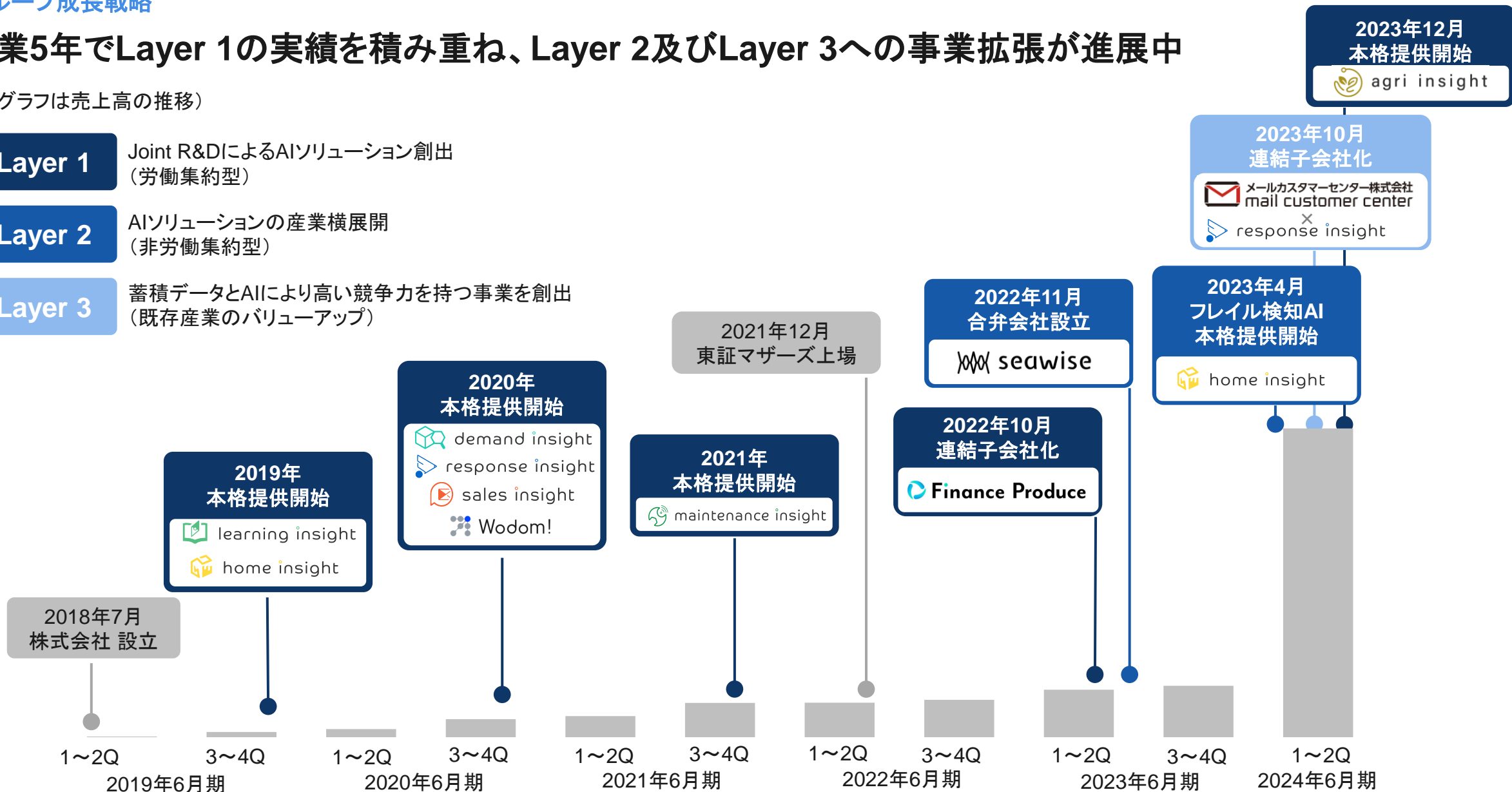
グループビジョン: AIでデータの真価を解き放ち産業の常識を塗り替える



創業5年でLayer 1の実績を積み重ね、Layer 2及びLayer 3への事業拡張が進展中

(棒グラフは売上高の推移)

- 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)



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

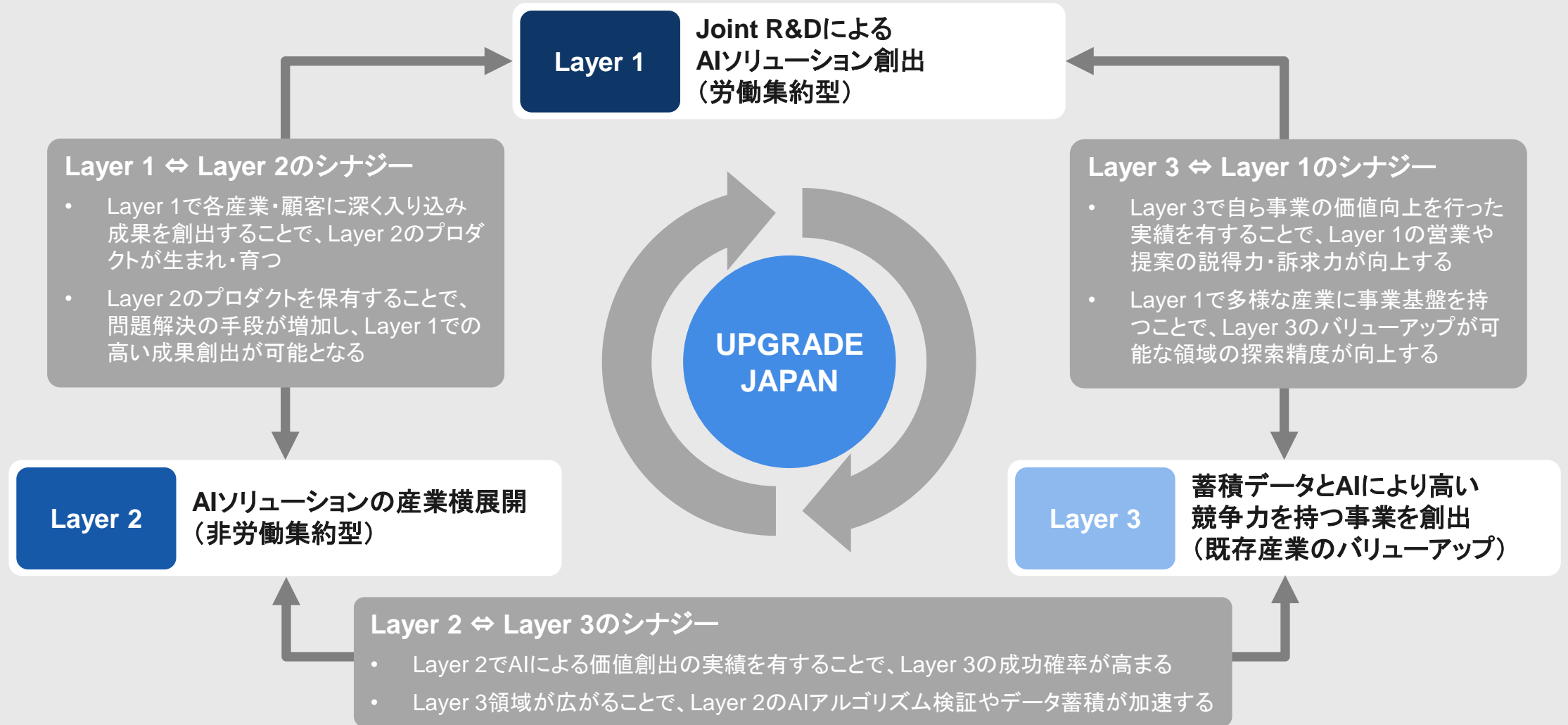
M&Aの重点検討領域

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)

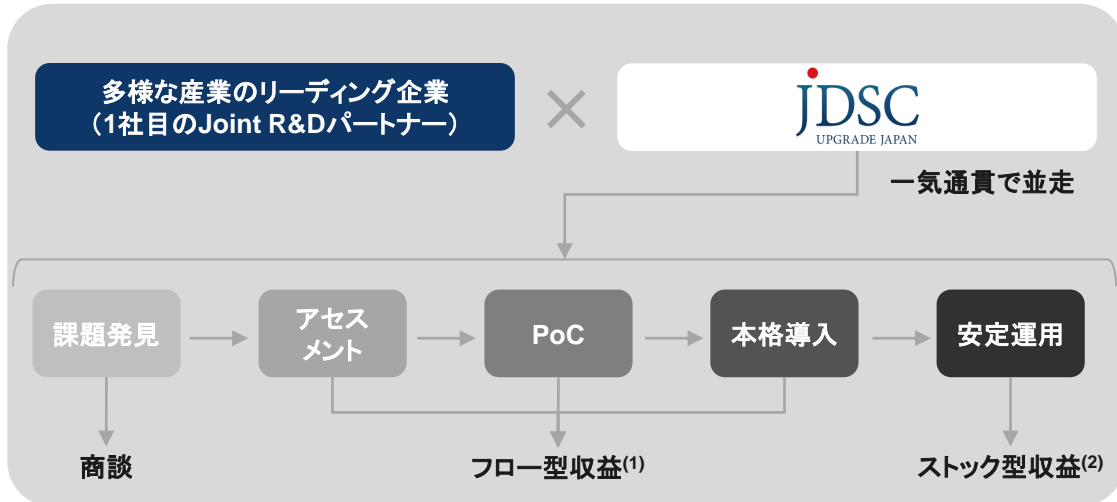
Layer 3. AIで生産性向上や価値創出が可能な事業領域 (実績を有する領域を優先検討)

“UPGRADE JAPAN”を共通軸に、事業ポートフォリオを構築する



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



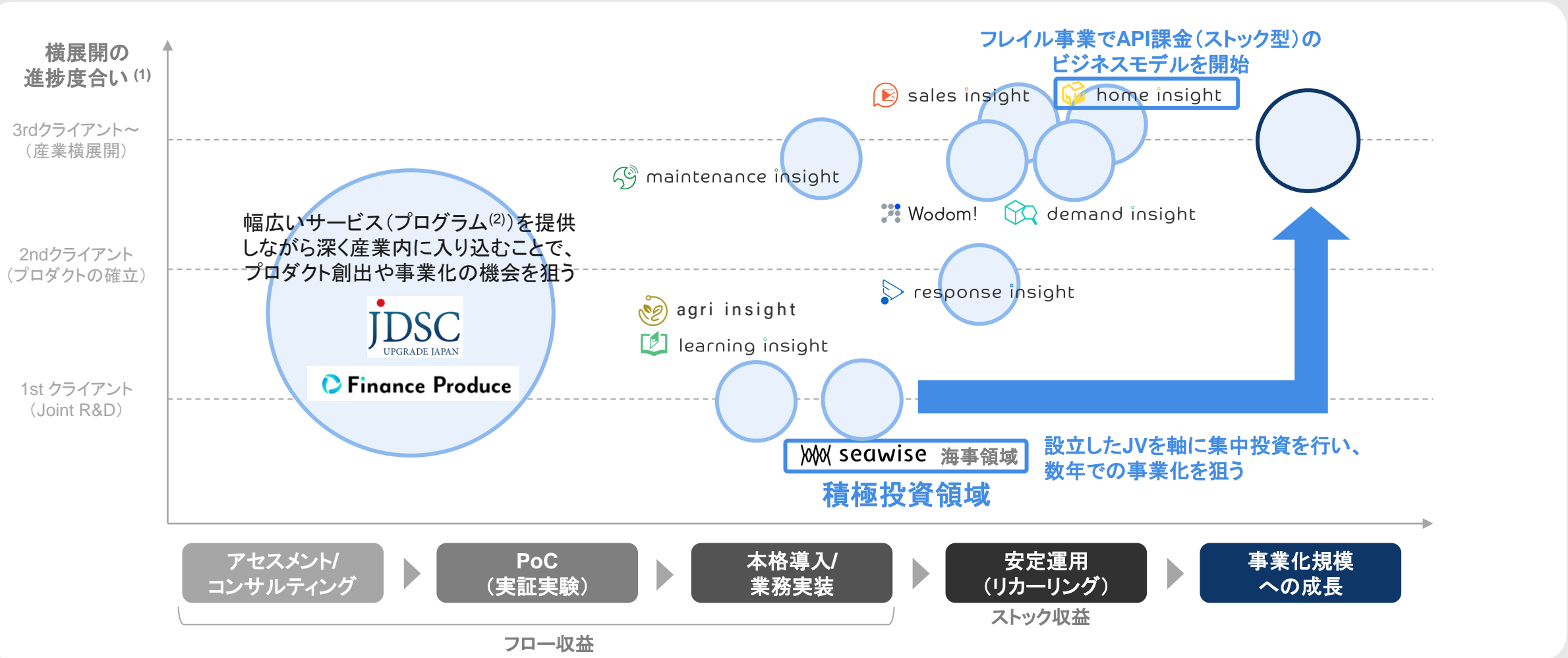
創出したAIソリューションを自社SaaSとして産業全体へ提供し、個別企業の課題解決だけでなく、産業全体のSDGsの達成を推進する。

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)

↑ ↓ 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

「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」

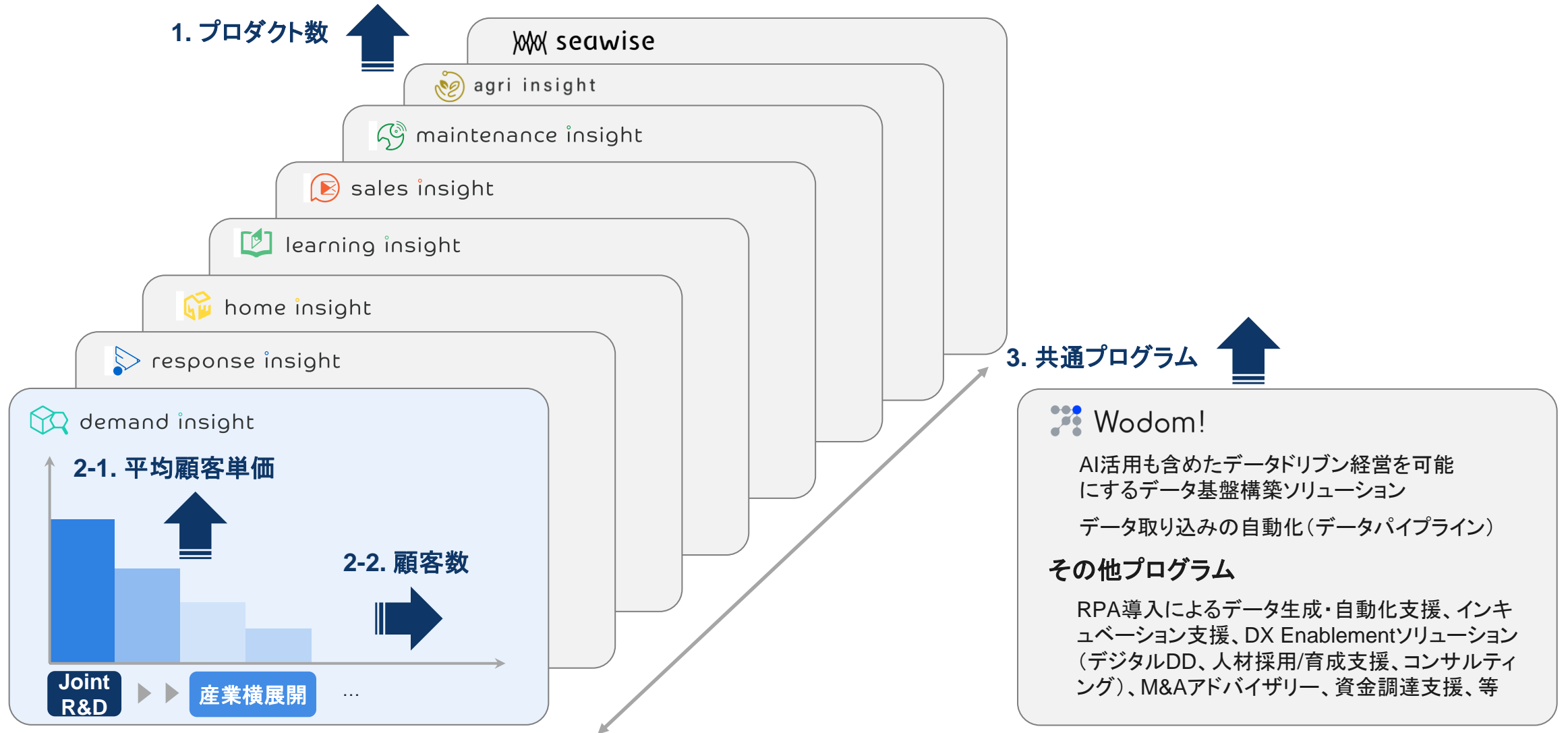
「新たなプロダクト・
事業化の探索」

- 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

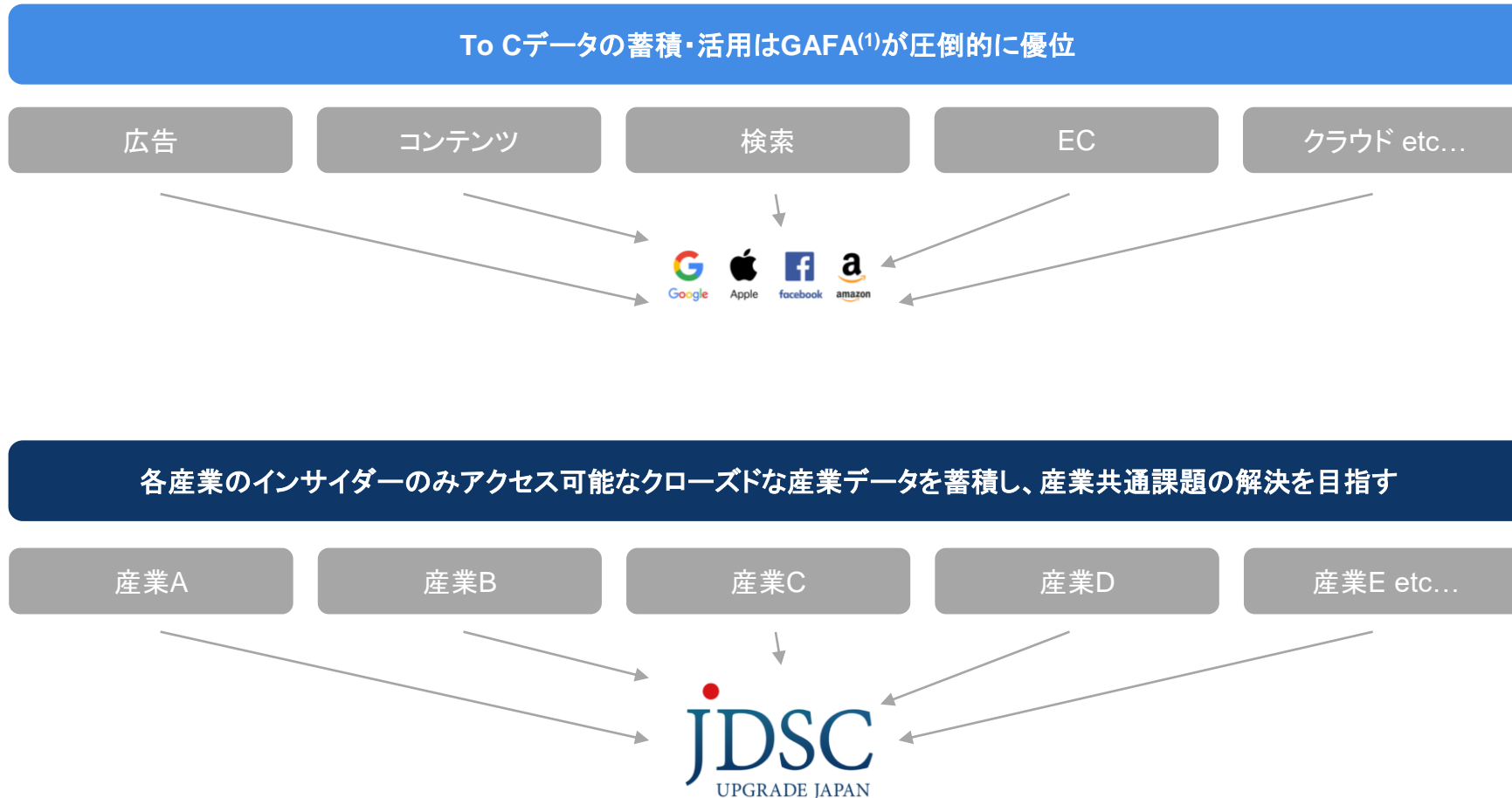
1.製品数 × 2.製品ごとの平均売上 + 3.共通プログラムの売上、の3点の成長を目指す



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







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

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	<ul style="list-style-type: none">• 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	<ul style="list-style-type: none">• 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	<ul style="list-style-type: none">• 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	<ul style="list-style-type: none">• 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	<ul style="list-style-type: none">• 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	<ul style="list-style-type: none">• 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

目次

1 2024年6月期 第3四半期連結業績

2 2024年6月期 第3四半期単体業績

3 事業の進捗及び成長戦略

4 2024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

通期業績予想は変更無し。売上高は堅調に推移している一方で、人材への積極的な先行投資によりコストは上振れ傾向にある。

(百万円)	2023年 6月期	2024年 6月期		
	通期 実績	3Q(累計)	通期 業績予想 ⁽¹⁾	前年比(%)
売上高	1,939	11,165	15,000	+673.6%
営業利益	68	46	120	+76.4%
営業利益率(%)	3.5%	0.4%	0.8%	▲2.7pt
EBITDA	112	125	200	+78.6%
EBITDAマージン(%)	5.8%	2.3%	1.3%	▲4.5pt

1. 今後の監査法人との協議において、のれんの残高及び償却年数などの前提条件が変更された場合は業績予想の数値も変わり得る

グループ全体の中長期の方向性

1 外部環境

- AI/DX領域は旺盛な需要が継続しているため、人材採用や育成によって組織全体の供給力を高め、継続的なトップライン成長及び利益創出を図る

2 JDSC単体

- 年間20-30%程度を目安としたトップラインの成長を実現しながら、営業利益の黒字確保と利益率向上を目指す
- 引き続き、優秀なメンバーの採用や育成といった人材への先行投資は積極的に実施する

3 グループ企業

- 2023年10月に連結子会社化したメールカスタマーセンターについては、営業利益率の改善を優先テーマと掲げ、約2億円のEBITDAを、来期以降で2-3倍に増大させる

目次

1 2024年6月期 第3四半期連結業績

2 2024年6月期 第3四半期単体業績

3 事業の進捗及び成長戦略

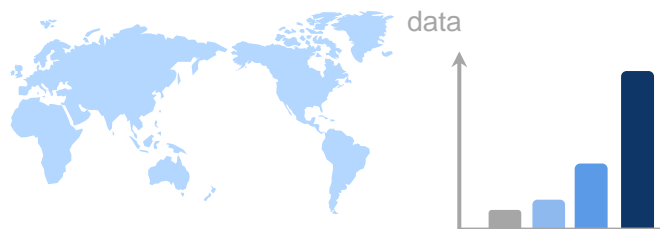
4 2024年6月期 通期連結業績

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

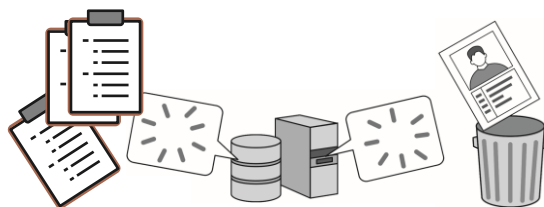


膨大なデータのリアルタイム収集の実現

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

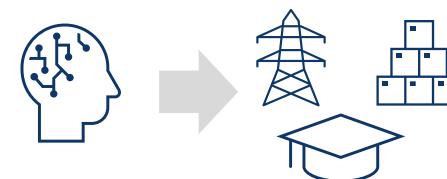


企業側にDX/AI人材が不足

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

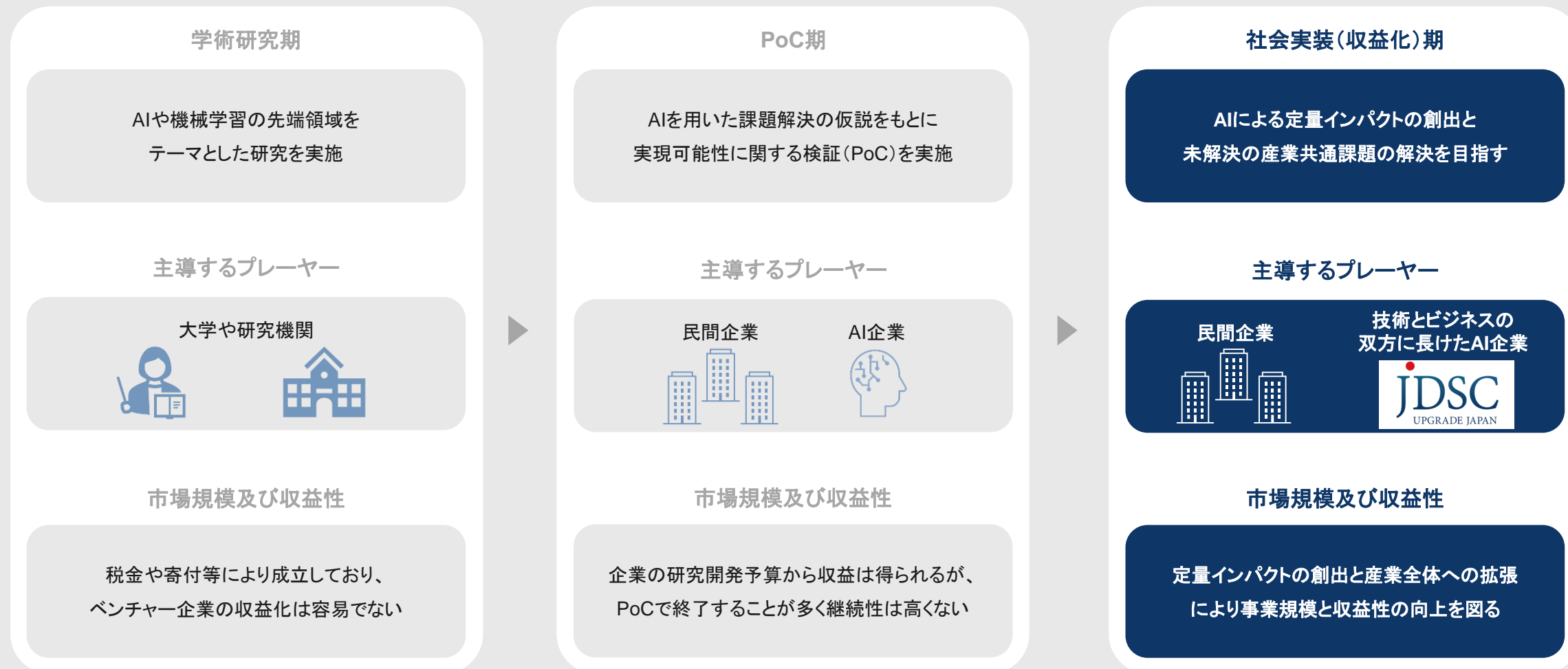
東京大学の複数の研究室と連携し、技術を社会実装可能な形へ革新

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

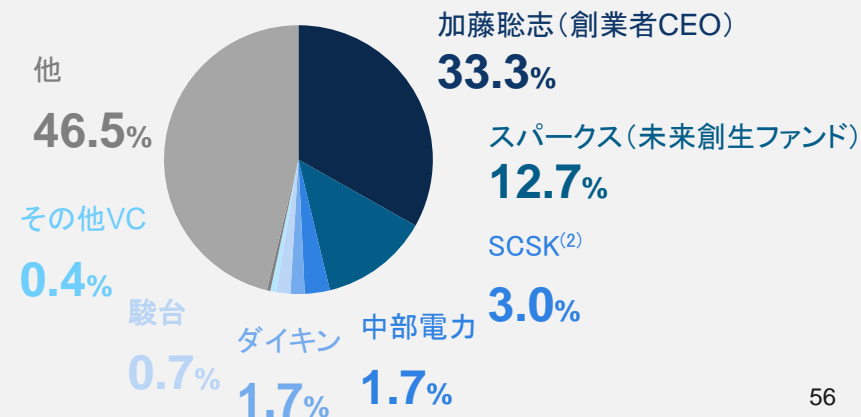
1. 株主及び連携先

2. 2024年7月1日予定の第三者割当増資実施後の数値

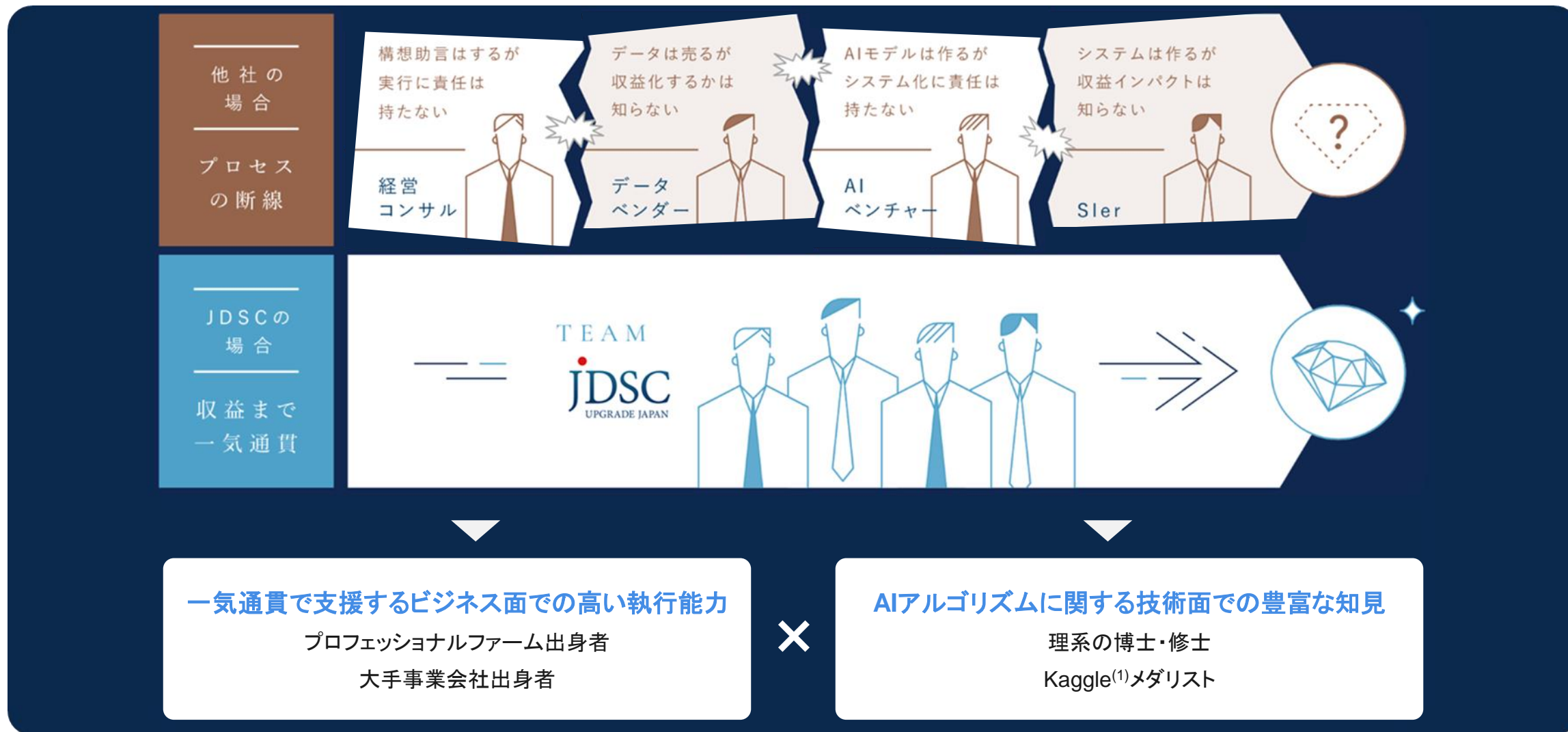
主要なアライアンス先 (1)



株主構成(2)

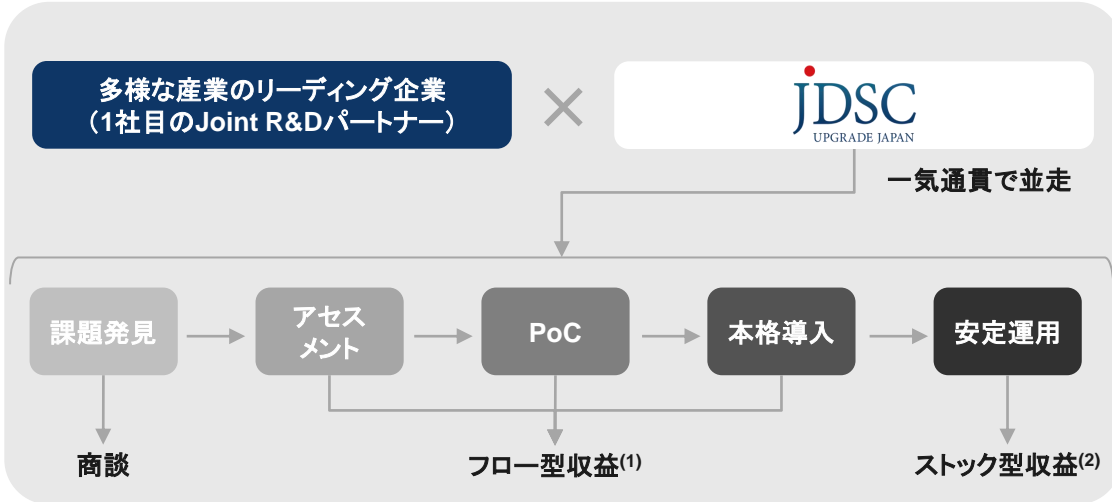


一貫通型で高付加価値なAIビジネス創出能力



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

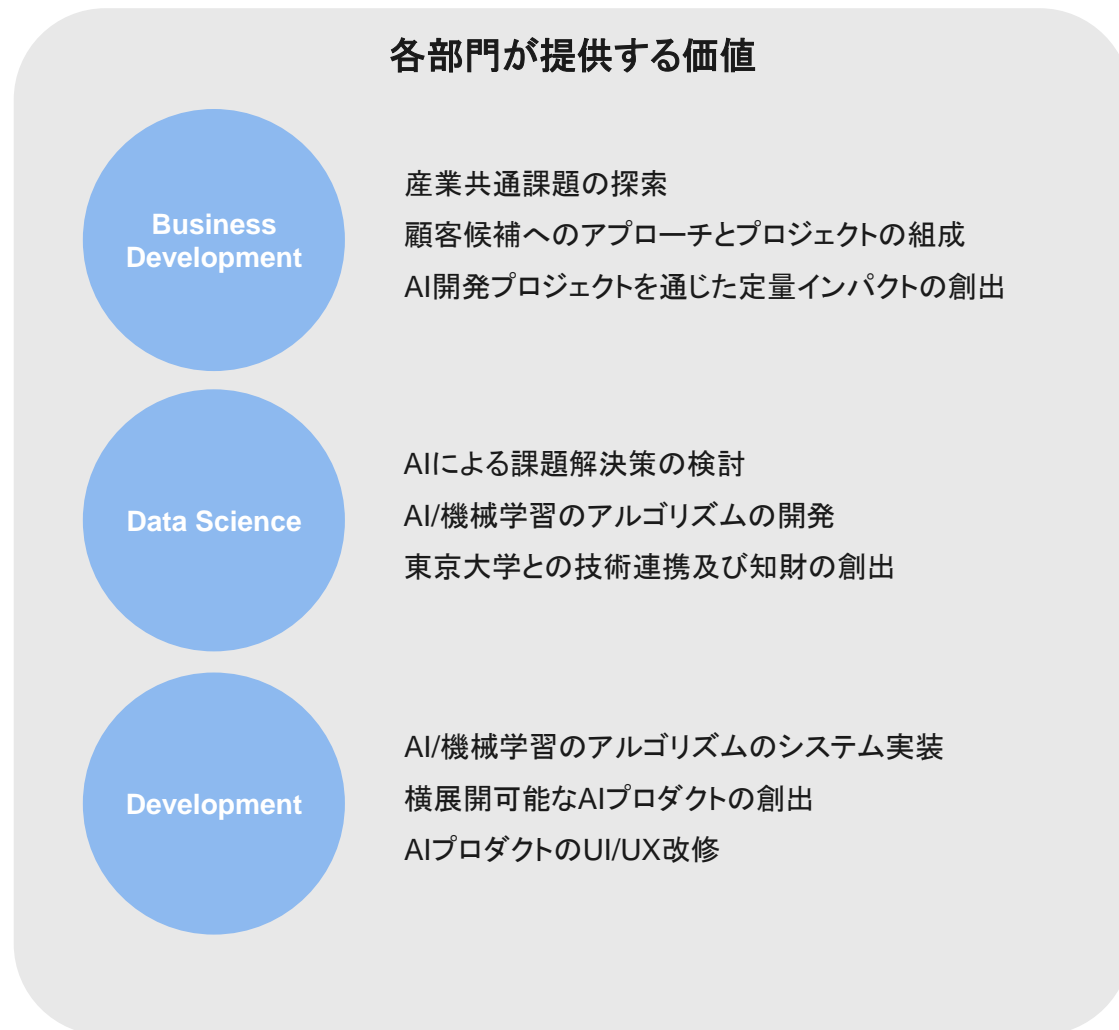
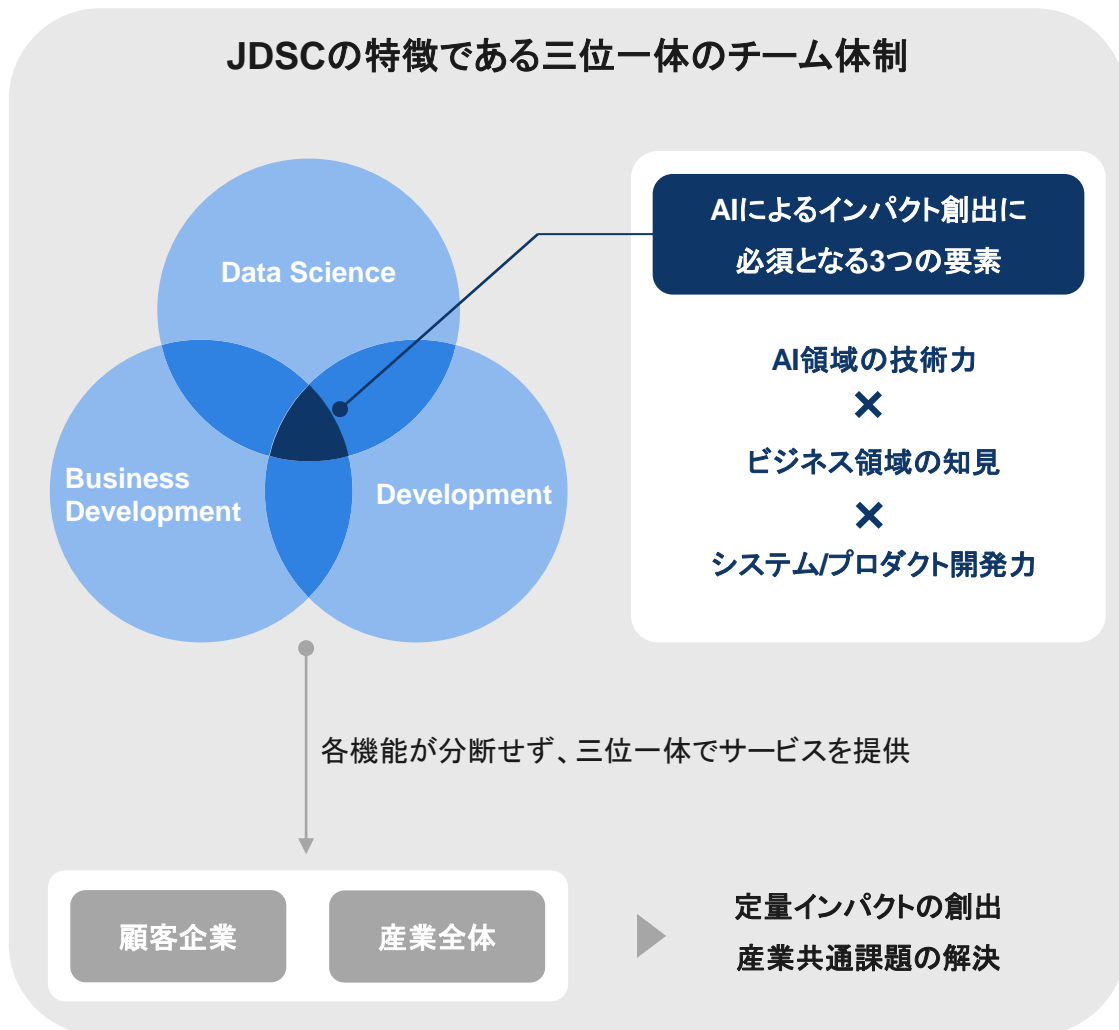
個別企業ではなく産業共通の課題(SDGs)を解決



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

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ソリューション事業部長

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

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、アストラゼネカ、
アラガン・ジャパン



筒井 一彰
seawise 代表取締役社長

職歴: アクセンチュア



富長 裕久
執行役員
DIユニット

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



橋本 圭輔
共同創業者
Technical Co-Founder

職歴: NTTコムウェア、起業等を
経て現職。特許化案件多数



宮川 大輔
VP of Engineering
DXソリューション

職歴: Google (日本及び本社)
PKSHA Technology



中橋 良信
VP of Data Science
DXソリューション

職歴: PwC、Deloitte、E&Y



岩永 公就
VP of Public Relations
コーポレート部門 副部門長

職歴: ソフトバンク、第一勧
業銀行(現みずほ銀行)

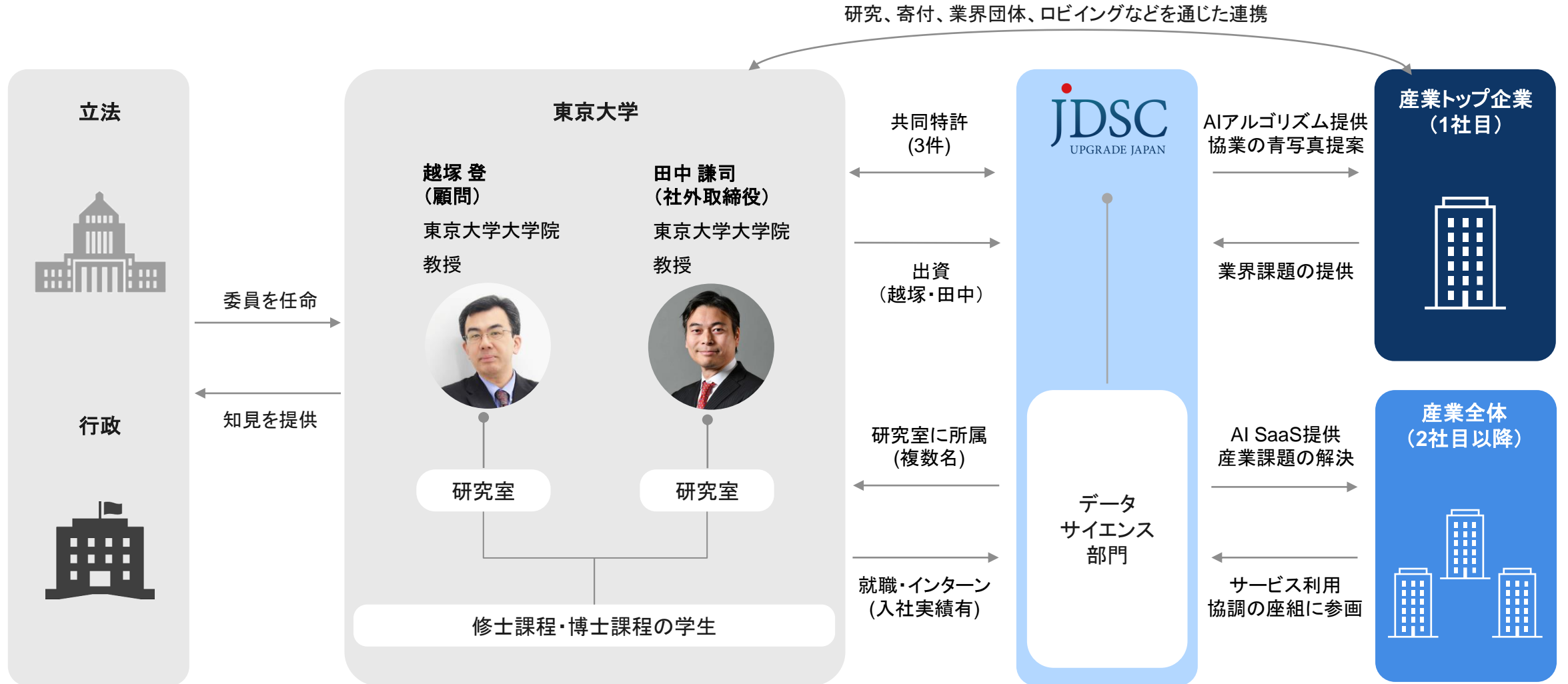


田中 謙司
社外取締役
東京大学大学院 教授

職歴: マッキンゼー

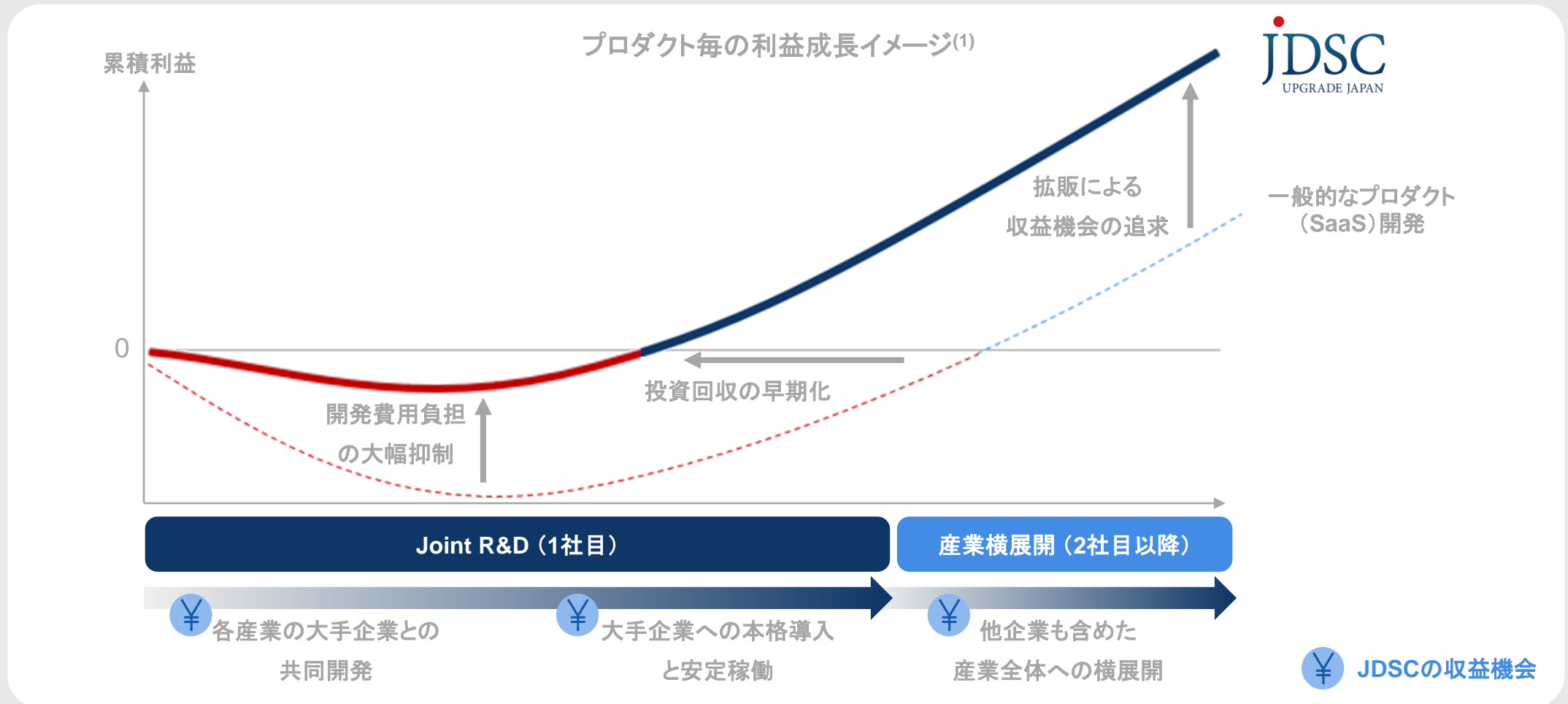
東京大学との連携による価値創出の座組

「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

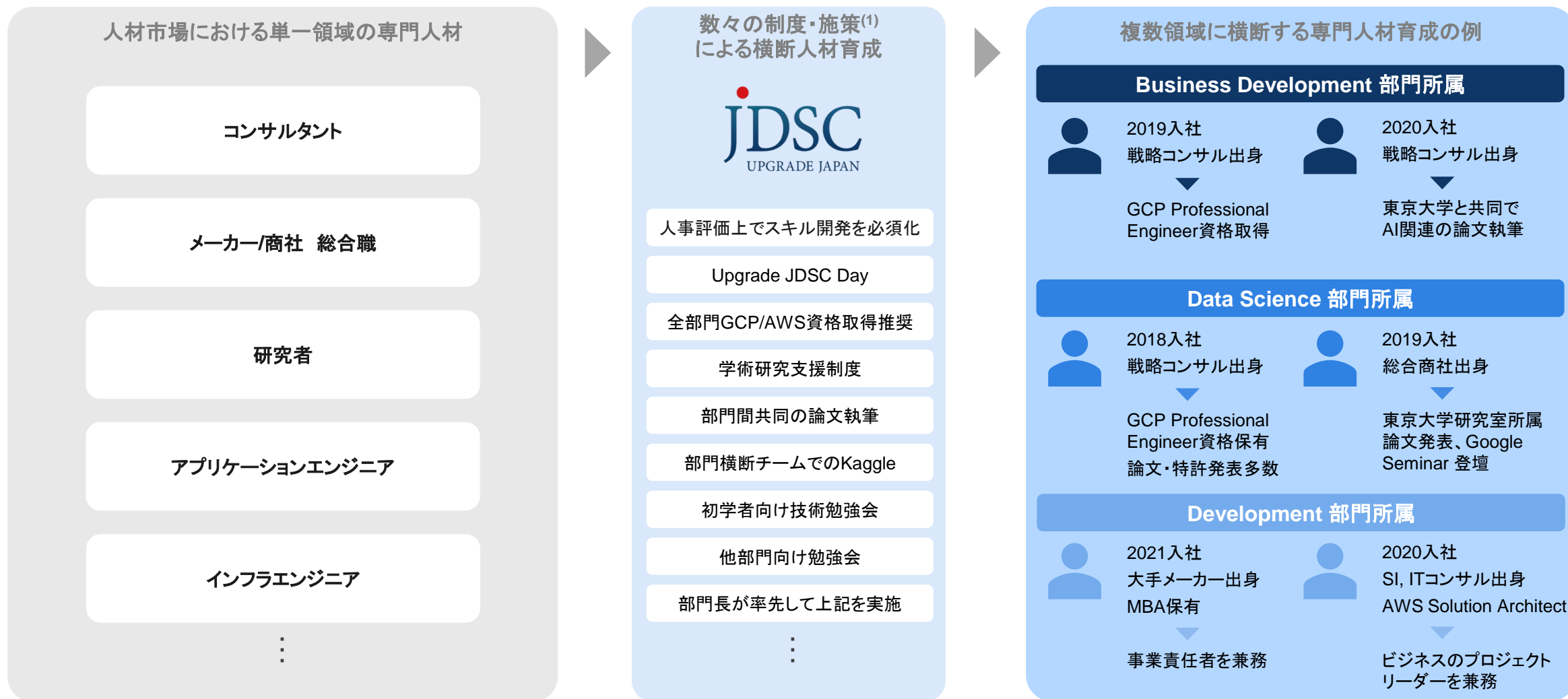
各産業のリーディングカンパニーとの共同研究開発により、高成長と黒字化を両立



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

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

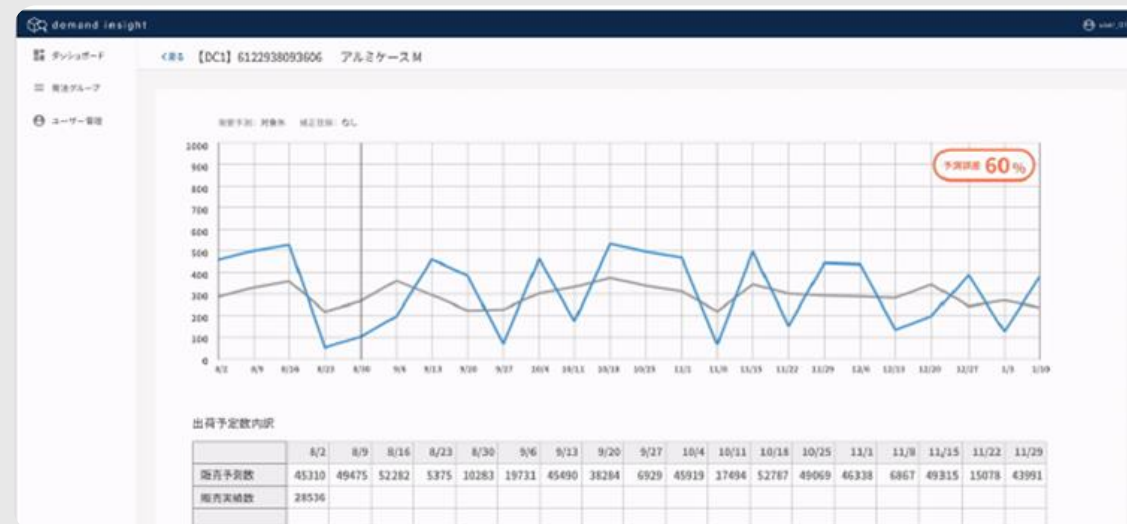
(実現済) AIによる適正在庫量算出と、廃棄ロスの削減

(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

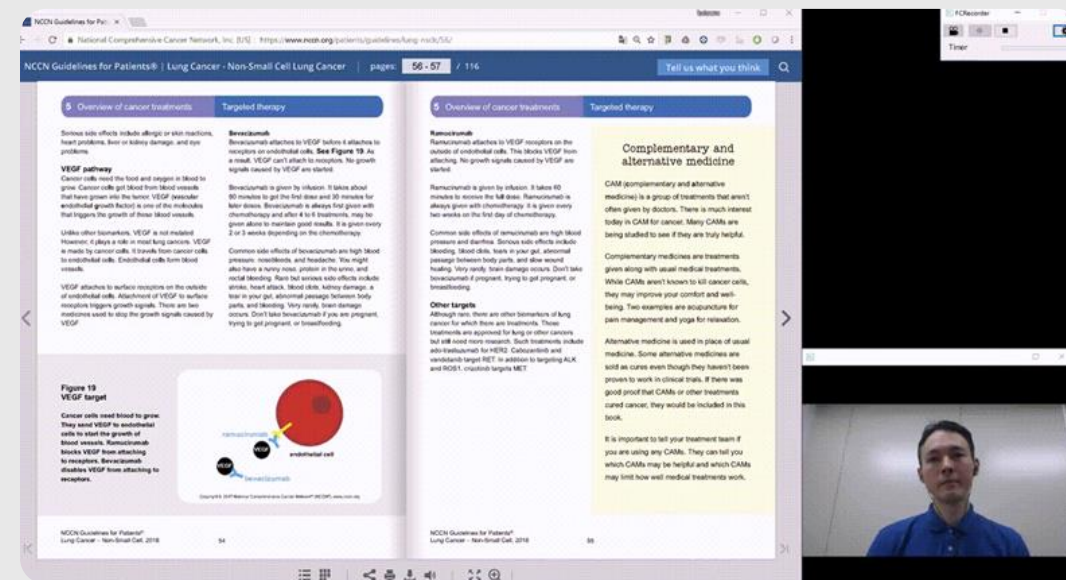
ユーザーへの定量インパクト(大手製薬の例)

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した費用削減額 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



参考資料



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

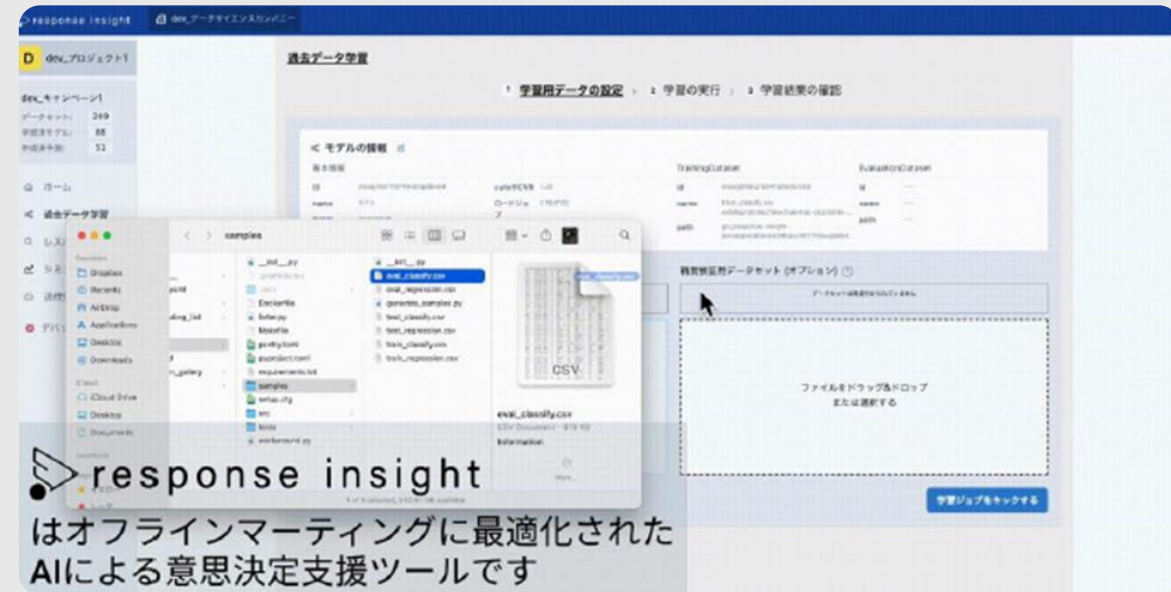
ユーザーへの定量インパクト(大手観光業の例)

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

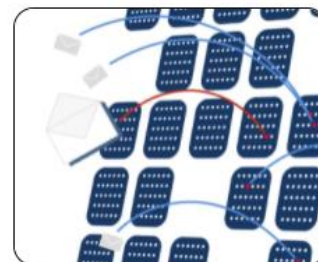
SaaS利用料⁽⁴⁾: 0.5百万円/月



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』

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

Finance Produce

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)
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

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)の運用も徹底する。

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

2024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.