

2025年2月13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)

### 通期業績予想の修正（上方修正）に関するお知らせ

当社は、2025年2月13日開催の取締役会において、最近の業績の動向等を踏まえ、以下のとおり2024年8月13日に公表いたしました2025年6月期（2024年7月1日～2025年6月30日）の業績予想を修正することといたしましたので、お知らせいたします。

#### 1. 当期の業績予想数値の修正（2024年7月1日～2025年6月30日）

(単位: 百万円)

	売上高	営業利益	EBITDA
前回発表予想 (A)	20,000	300	400
今回修正予想 (B)	21,000	500	600
増減額 (B-A)	1,000	200	200
増減率 (%)	5.0	66.7	50.0
(参考) 前期実績 (2024年6月期)	16,457	50	166

#### 2. 修正の理由

当社はミッションである「UPGRADE JAPAN」、グループビジョンである「AIでデータの真価を解き放ち産業の常識を塗り替える」の実現に向けて、AIソリューション事業、ファイナンシャル・アドバイザー事業及びマーケティング支援事業の3つの領域において事業展開を進めております。

売上高については、2024年6月期に人材採用や技術開発等の積極的な先行投資を実施したAIソリューション事業において、生成AIやLLMといった先端技術の実装事例が増加するとともに、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、当社のAIソリューションへの旺盛な需要が発生しました。また、2024年5月に資本業務提携を開始したSCSK株式会社との戦略的なアライアンスが順調に進展し、共同での案件受注事例が発生しています。ファイナンシャル・アドバイザー事業及びマーケティング支援事業についても堅調な売上高となりました。

営業利益及びEBITDAについては、2025年6月期より損益分岐を上回る利益創出フェーズに入っており、AIソリューション事業において2024年7月から12月の6ヶ月累計で85百万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する形で成長投資は継続しておりますが、1人当たりの生産性向上の取り組みやコスト意識の徹

底等により前回発表時の想定を上回る営業利益が創出されました。ファイナンシャル・アドバイザー事業においては、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しました。マーケティング支援事業においては、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%と高まっています。

今後につきましては、安定拡大傾向にある組織基盤を活用して、AIソリューション事業、ファイナンシャル・アドバイザー事業及びマーケティング支援事業のいずれの領域でも売上高及び営業利益の増加と企業価値向上を実現していきたいと考えております。

#### 【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、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おり、実際の業績は様々な要因によって異なる場合があります。

以 上