

2025年2月13日  
株式会社 JDSC

## 2025年6月期 第2四半期決算発表 FAQ

2025年6月期 第2四半期決算に関して、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2四半期連結業績 実績 及び 今後の見通し]

Q. 売上高 119 億円について、2024 年 8 月 13 日に開示された通期見通し 200 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、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。

Q. 営業利益 328 百万円、EBITDA 385 百万円について、2024 年 8 月 13 日に開示された通期見通し 営業利益 300 百万円、EBITDA 400 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、四半期ベースでは過去最高の連結営業利益となりました。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上方修正しています。上期と同程度の成長投資を下期も継続するという前提で、営業利益 500 百万円、EBITDA 600 百万円の達成を見込みます。

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、EBITDA 21億円、ROE 18%、を目指しています。

#### **[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った明確な成果が生まれています。結果として、AIソリューション事業の売上・利益の増加が見込まれますが、業績への具体的な影響数値は現時点では開示しておりません。

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。

Q. 人材採用の状況は？

A. 2024年12月末時点のJDSC単体の正社員数は111名となり、さらに2025年1月以降で14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. 今後の資本政策の方針は？

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。

Q. 配当や株主優待についての考え方は？

A. UPGRADE JAPAN という当社ミッションに対し現状の事業規模は依然小さく、AI 活用や DX 推進への需要(市場規模)は非常に大きいため、現在は成長のための人材投資や技術投資を優先するグロースフェーズにあると認識しております。成長投資を最優先で実行する方針のもと、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、2024 年 8 月 13 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いたしました。2024 年 12 月末時点の進捗率は約 7%となっています。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 2 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。