

2025年6月期 通期決算説明資料

株式会社 JDSC（証券コード:4418）

2025年8月8日

目次

1 2025年6月期 通期トピックス

2 2025年6月期 通期連結業績

3 2025年6月期 通期単体業績

4 事業の進捗及び成長戦略

5 2026年6月期 通期連結業績見通し

6 参考資料

2025年6月期の通期業績: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

2025年6月期 通期累計 連結業績

売上高	営業利益	EBITDA ⁽¹⁾
23,055 百万円	581 百万円	696 百万円

- 利益創出ペースが順調に加速しており、2025年2月に続き5月に再度上方修正した**通期の営業利益の目標を達成**
- 2026年6月期は売上高231億円、営業利益7.5億円、EBITDA8.7億円を計画。業績予想値については期初時点なので様々な不確定要素を考慮

メールカスタマーセンター

- グループイン後、既存顧客の平均粗利率3%台に対して、直近1年の新規獲得顧客の平均粗利率は12%超

ファイナンス・プロデュース

- グループイン前の営業利益76百万円に対して、今期は121百万円。先行投資の人件費を除くと約2倍に増加

新規のM&A

- 2025年6月期4Qは62件の案件をソーシングし買収検討を行い、案件進行中
- 新規のM&Aについて、AI/DX分野、それらを用いて価値を高められるアセットを中心に積極的に検討中
- M&Aをより推進できる共同代表の体制に移行

2025年6月期 通期累計 単体業績

売上高	営業利益	EBITDA ⁽¹⁾
2,844 百万円	411 百万円	425 百万円

- 生成AI関連の案件増もあり、1Qから4Qにかけて**最高益を連続して更新**
- SCSKとの戦略的アライアンスは、両社の強みを持ち寄る共同戦線により、製造業、飲料メーカー、通信キャリア、エアライン、など業種を問わずいずれも時価総額1兆円を超える企業から案件を受注。本アライアンス関係の売上は**今期の1Qから4Qにかけて四半期ごとに15百万円→31百万円→77百万円→80百万円と拡大し累計2億円を超える**

事業・顧客(単体)

- 大口顧客数⁽²⁾は34社、顧客平均単価は15百万円、と堅調に推移
- 新規の戦略的アライアンスについて、足元で複数社との協議が進行中

組織(単体)

- 25年6月時点 正社員数:124名(前期末時点の91名から33名増)
- 25年7月以降で既に32名の内定者が決定している
- 採用は好調に推移。人材への積極的な先行投資により26年6月期は前期以上に増員していく計画

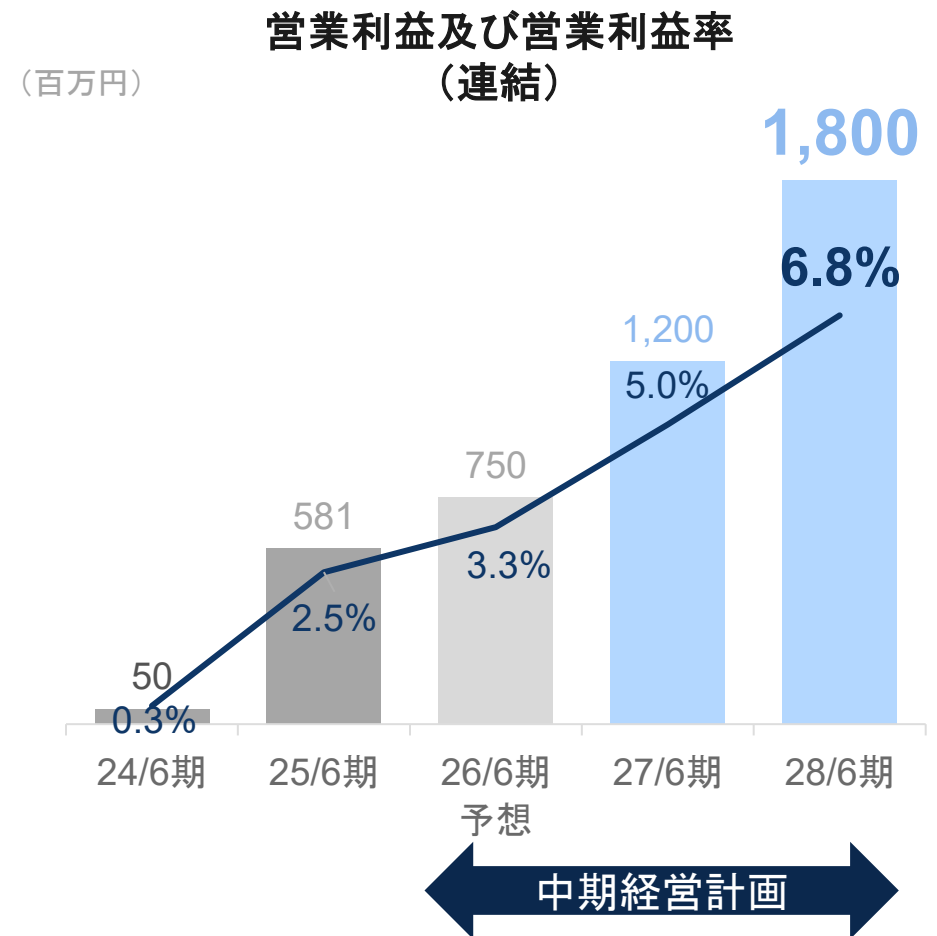
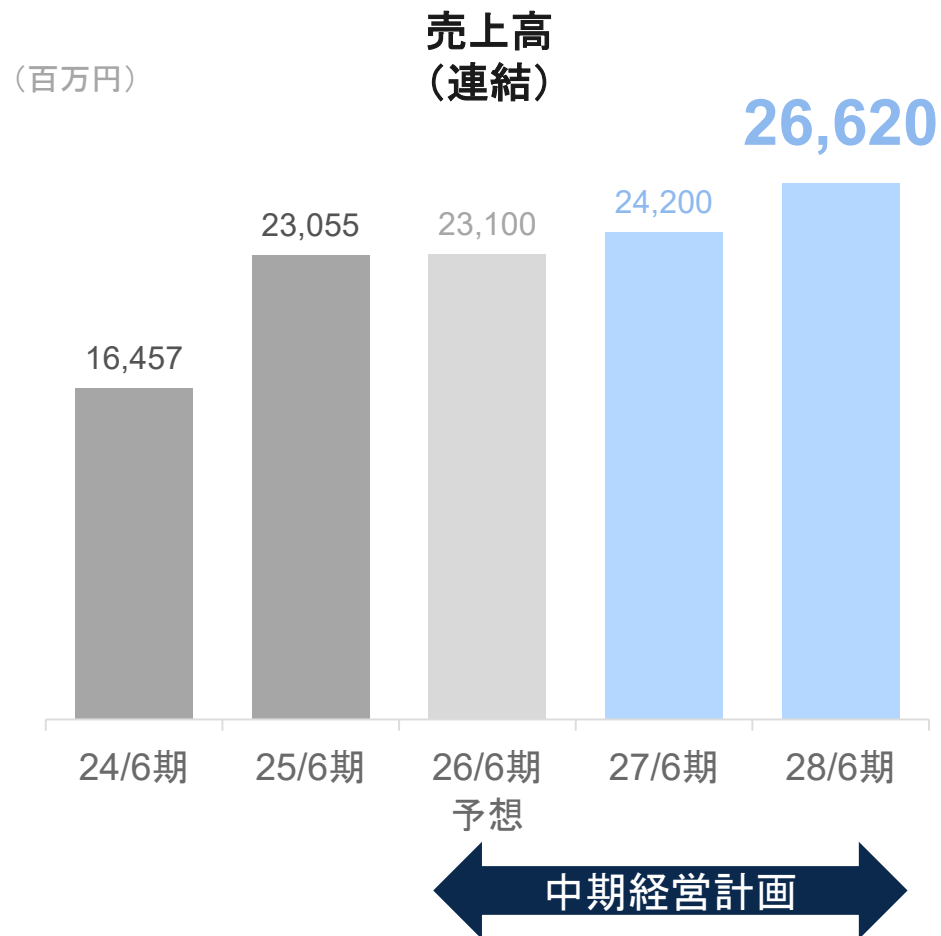
1. EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費+株式報酬費+顧客関連資産償却

2. 四半期の売上高500万円以上の大口顧客

中期経営計画：連結売上高及び営業利益の見通し⁽¹⁾

25/6期はJDSC単体で過去最高の売上高、営業利益を創出し、当初計画を大きく上回る着地となった。

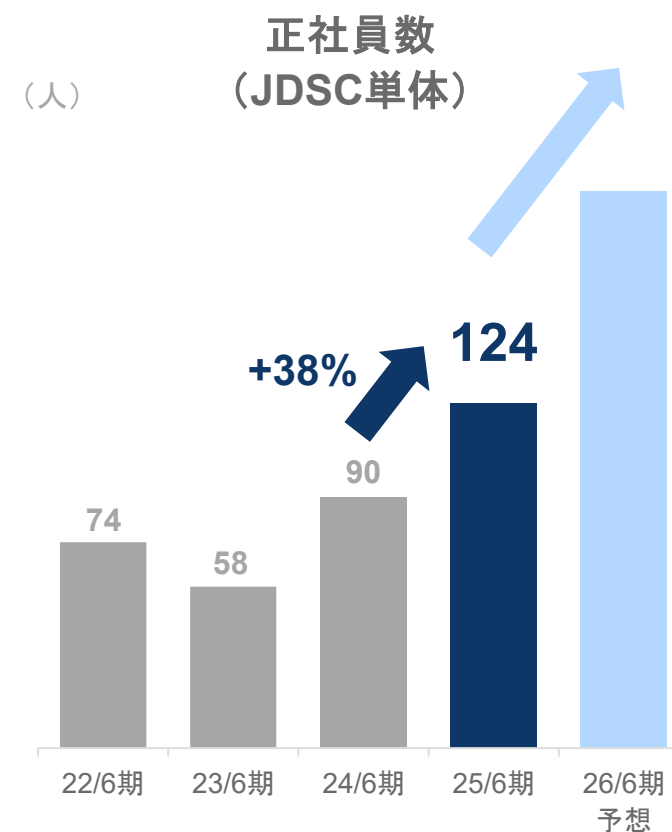
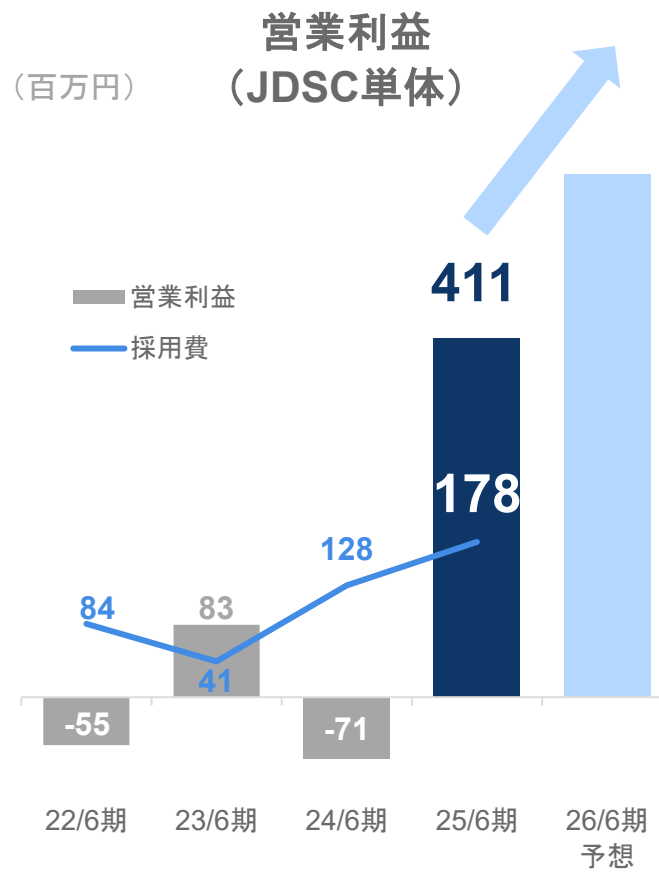
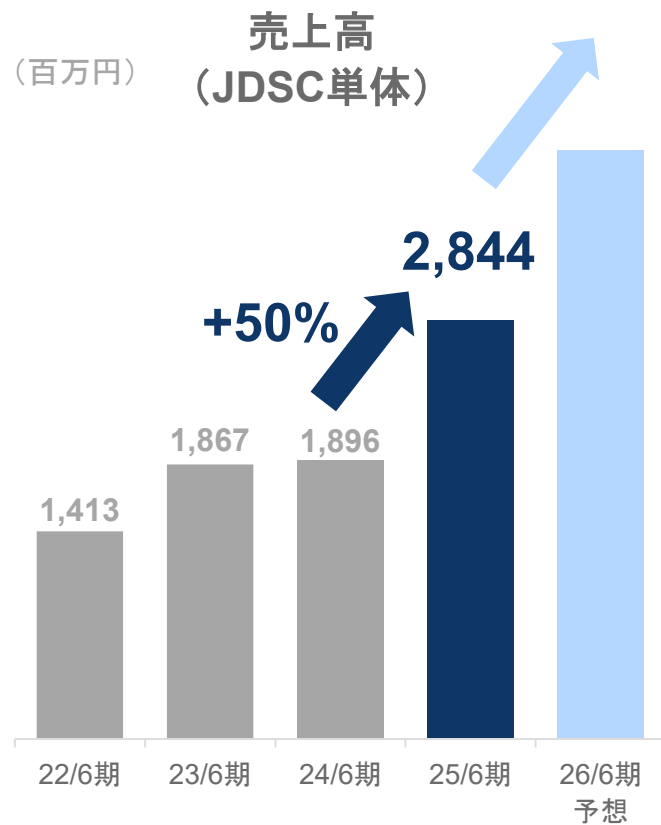
26/6期予想は期初時点なので不確定要素を考慮しつつ、中期経営計画達成のための成長投資を加速させる。



1. 新規のM&Aについては計画数値に含めていない

JDSC単体の売上高、営業利益及び正社員数の通期推移

売上高、利益ともに過去最高値を更新。成長投資である採用費を大幅に投下して組織を拡大しつつ利益を創出。
正社員の増加率を上回る売上高の増加を達成した。



JDSCグループ資本政策：
コンソーシアム型のアライアンス戦略により、日本のあらゆる産業をアップグレードする

コンソーシアムとして様々な業界の大手企業とのアライアンスを構築し、産業変革を推進



JDSCグループ資本政策： 成果に直結するデータサイエンスのコンソーシアムとして各方面で選ばれ続け取り組みが進行している



- 2020年に資本業務提携
- 空調機器領域の戦略パートナーとして、家庭用から業務用空調にまで取り組み対象が拡大中
- ソリューション拡充でデジタルツイン開発を推進
- テクノロジーイノベーションセンター(TIC)・生産本部に加え、グローバル調達本部とも共同検討



中部電力

- 2020年に資本業務提携
- 電力データの利活用における戦略パートナーとして、フレイル検知AIの事業化を推進
- 2024年に日本オープンイノベーション大賞を受賞



- 2022年にAIを活用し船舶生涯価値向上に貢献するプラットフォームを構築する合弁会社 seawise株式会社を設立
- 海事領域の戦略パートナーとして、実船でのプロダクト実績を蓄積
- 常石造船、新造船への標準搭載が開始



さらに幅広い産業での アライアンスを現在協議中



- 2024年に資本業務提携
- ITシステム開発領域におけるAI利活用の戦略パートナーとして、製造業サプライチェーンマネジメントの高度化・業務効率化などを推進



- 2025年に戦略パートナーシップ締結
- マテリアルハンドリング領域の戦略パートナーとして、物流や生産現場の変革を通じた産業全体のUPGRADEを推進



- 2025年に資本業務提携
- 物流領域の戦略パートナーとして、社会の物流領域の課題解決に貢献し、最先端技術を活用した物流サービスの高付加価値に取り組む

JDSCグループアライアンス:2024年5月公表のSCSKとの資本業務提携における進捗

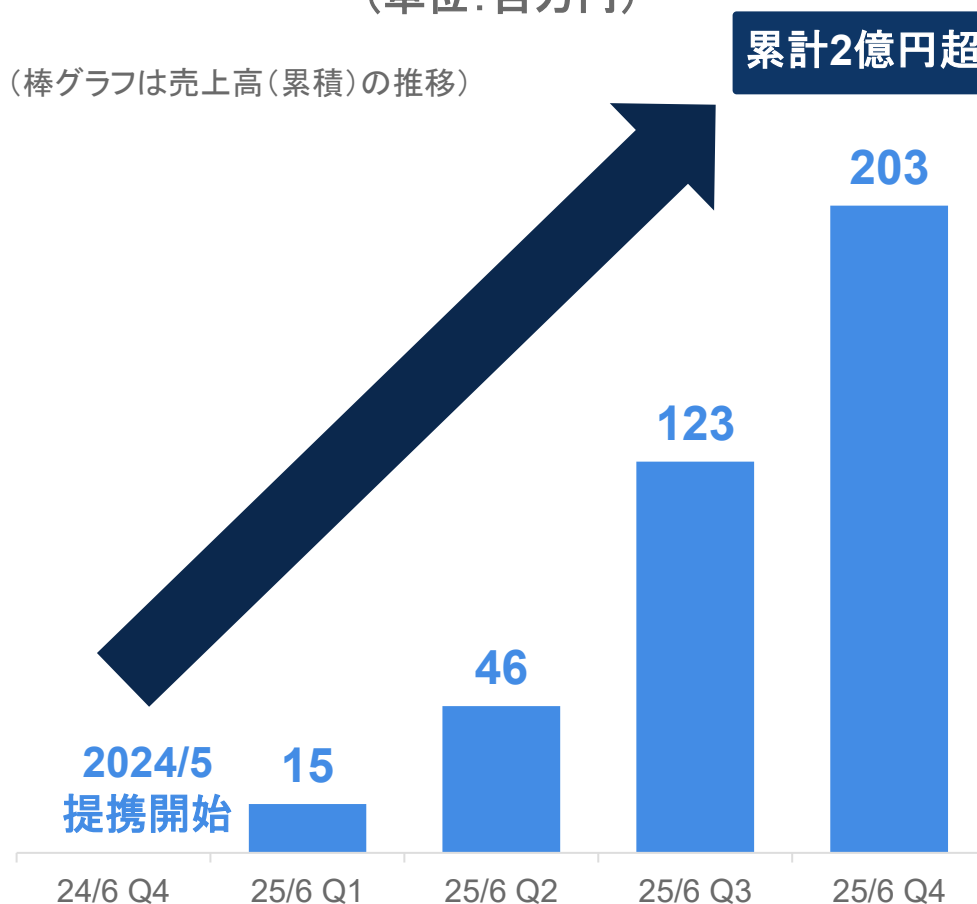
SuccessChain for DataPlatformの提案活動を共同で推進中。
本アライアンス関係の売上高は累計で2億円を超える。

アライアンスの進捗

- SuccessChain for DataPlatformは大阪・東京で開催したお披露目会に約40社が参加する等、提案活動を共同で推進中
- 今後も製造業の各業務領域へ展開を目指し、SuccessChainシリーズとしての開発を計画
- 共同で提案/支援中の某社案件は、基幹システムにおけるSCSKの実績を起点に、複数機能におけるデータ活用支援やデータサイエンティスト育成を新たな支援範囲として獲得。データ基盤構築への支援範囲拡大を見据える
- 産業事業グループ・製造事業グループでの連携に加え、金融事業グループにおける連携も開始

SCSKとのアライアンス関係の売上推移 (単位:百万円)

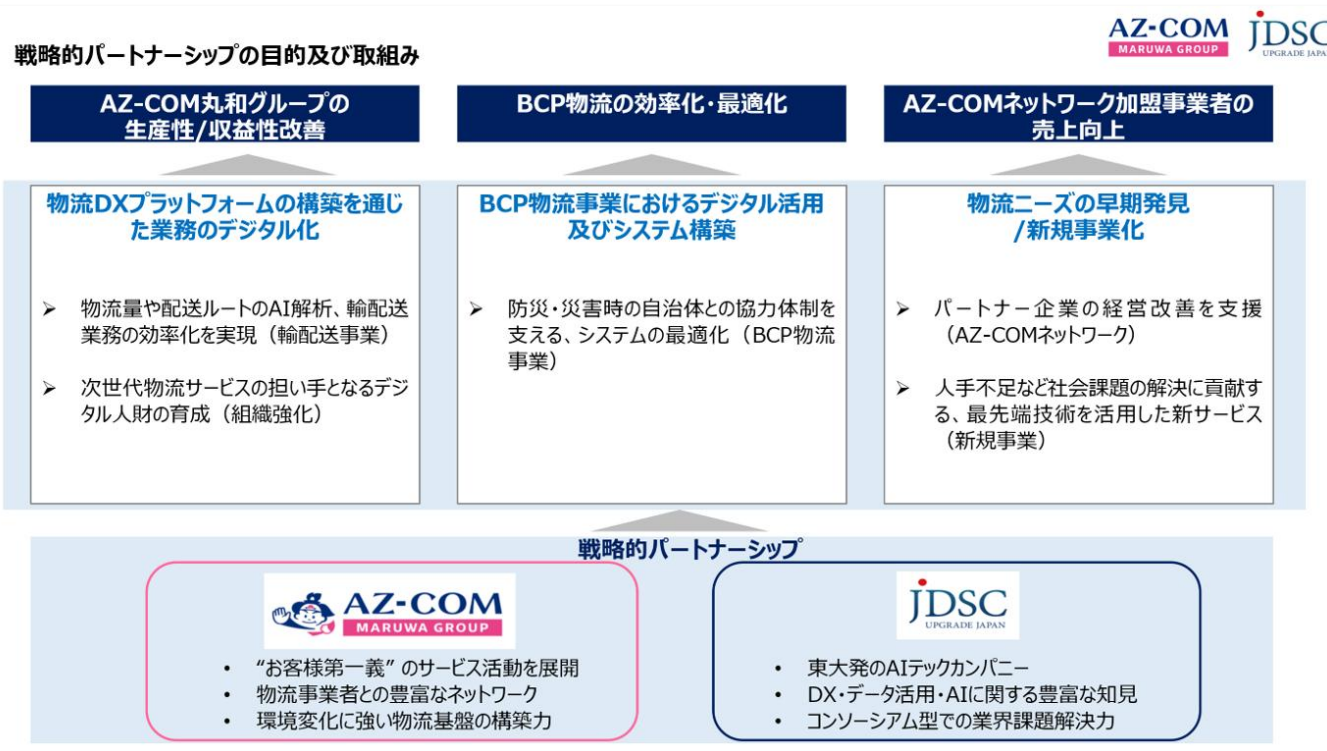
(棒グラフは売上高(累積)の推移)



JDSCグループアライアンス: 2025年5月公表のAZ-COM丸和グループとの資本業務提携における進捗

アライアンスを促進するためにJDSCの専属チームが立ち上がり。
3つのテーマに加え他テーマでも検討が開始。

アライアンスの概要



アライアンスの進捗

- パートナーシップを経て、コミッティ体制が整備。JDSCとしても**専属チームが立ち上がり**
- グループ各社の役員向けの勉強会の講師を務める等、徐々に浸透しつつある
- リリース資料に書かれている3テーマに加え、戦略ロードマップ作りや、多業種知見×AIで最適化するテーマも検討開始

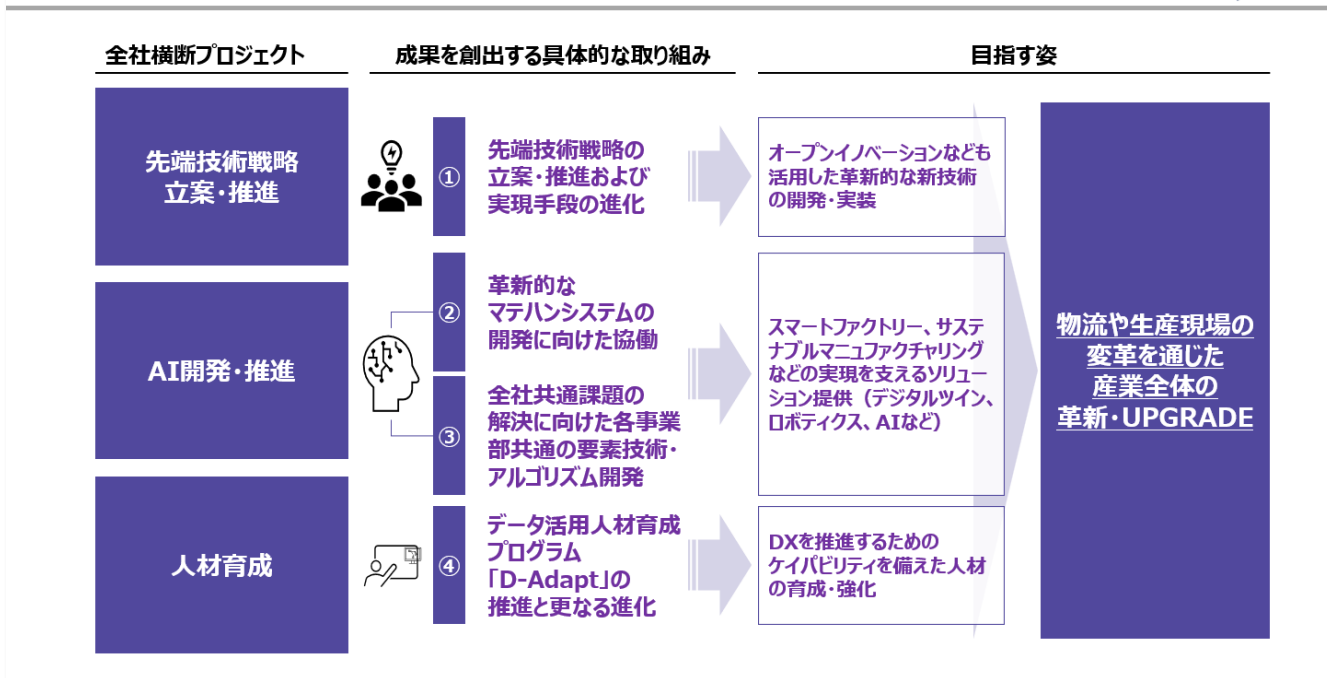
JDSCグループアライアンス:2025年5月公表のダイフクとの戦略的パートナーシップにおける進捗

データサイエンス(DS)やAIの専門家によるチームを編成し教育プログラムを展開中。
AIをベースとしたマテリアルハンドリングの高度化も実施。

アライアンスの概要

戦略的パートナーシップにおける具体的な取り組み

DAIFUKU JDSC

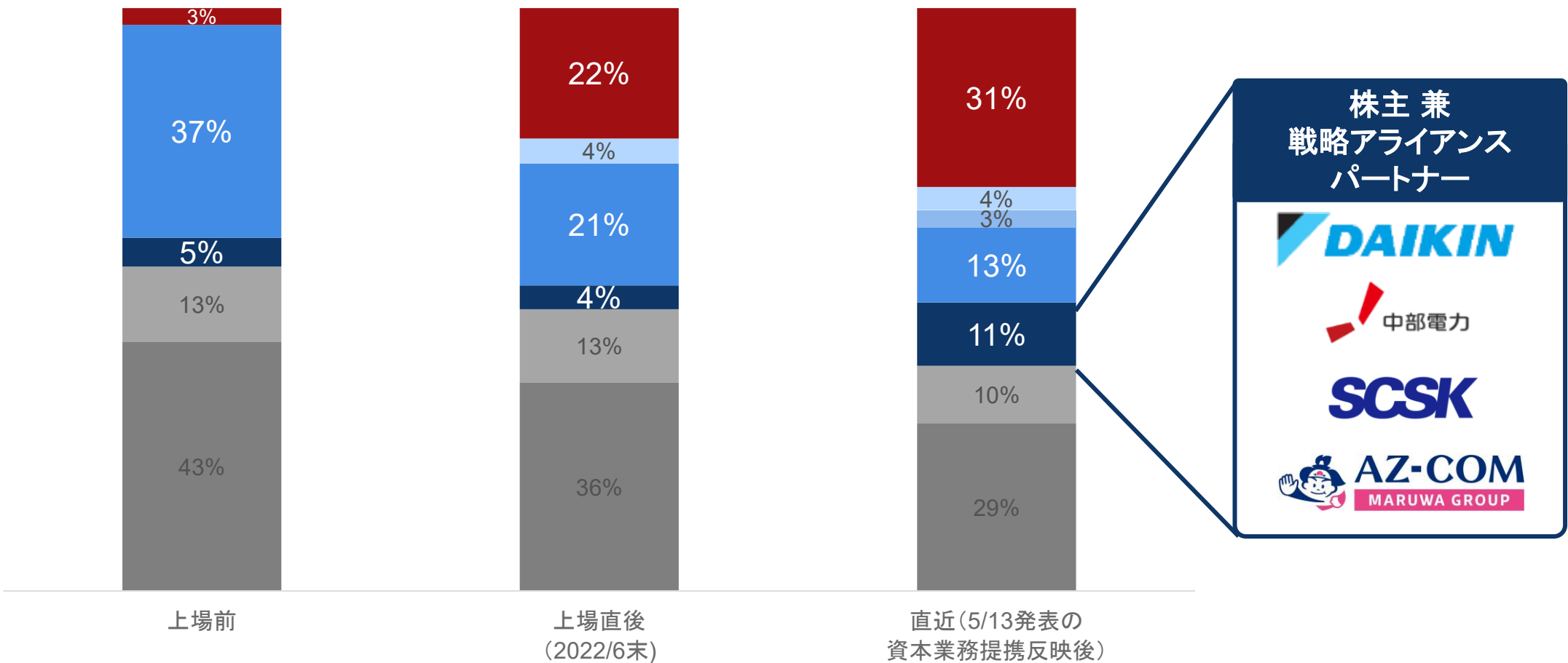


アライアンスの進捗

- データサイエンス(DS)やAIの専門家によるチームを編成
- ダイフクの4拠点(東京・大阪・滋賀・小牧)にて2023年よりDSやAIの教育プログラム(※ D-Adapt)を展開中
※Daifuku AI & Data science Advanced Pursuit Trainingの頭文字
- D-Adapt修了生とも共同で、AIをベースとしたマテリアルハンドリングの高度化の支援を複数実施

JDSCグループ資本政策：
十分な市場流動性(浮動株)を確保しつつ、戦略的なアライアンスパートナーへの割当を実施

株主構成の推移

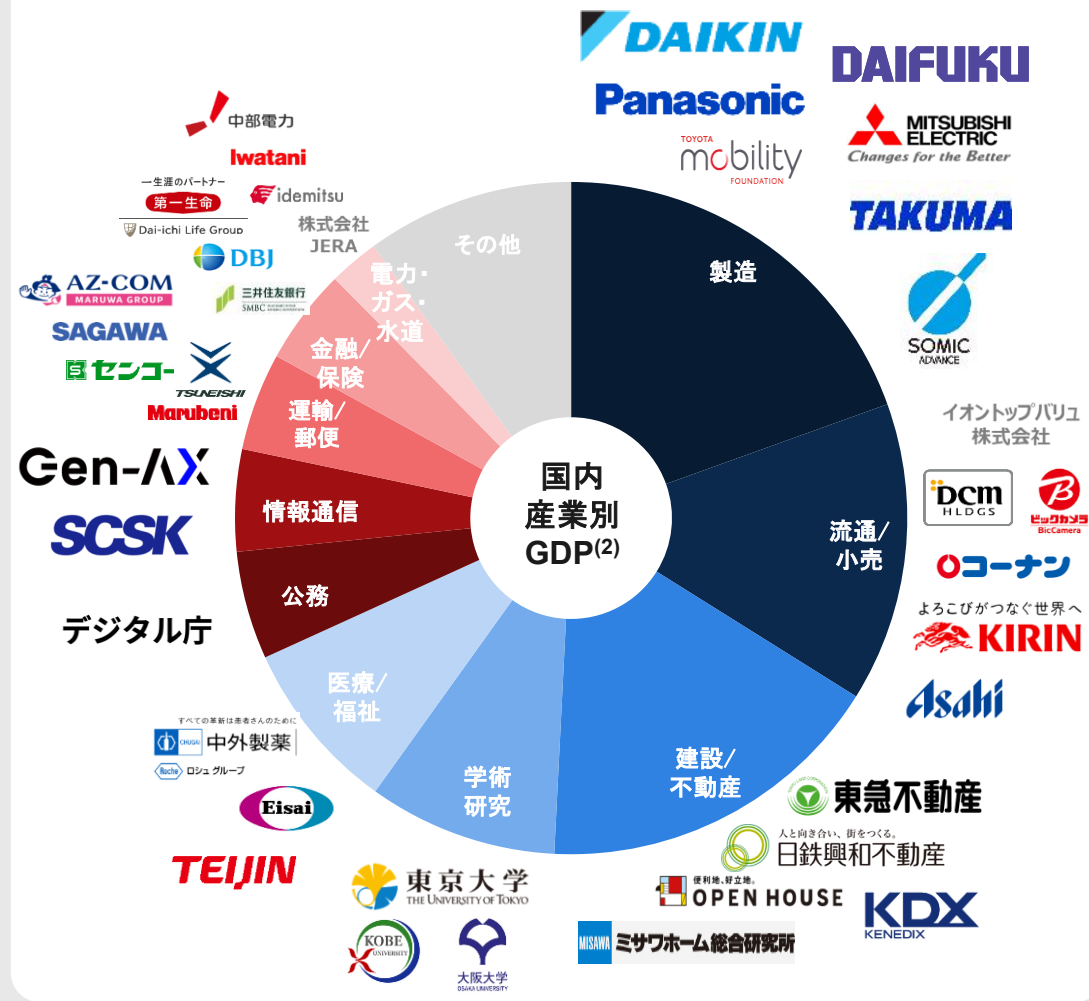


■ 創業者 ■ 創業者除く役員 ■ 戦略アライアンス先 ■ ベンチャーキャピタル ■ 自己株式 ■ その他大株主 ■ 浮動株式

1. 浮動株の計算は、『浮動株比率に関するQ&A株式会社JPX総研インデックスビジネス部(2025/1/31版)』の記載の手法による

事業進捗：
幅広い産業と国策テーマに深く入り込み、UPGRADE JAPANを推進中

あらゆる主要産業で豊富な顧客実績を有する⁽¹⁾



国策テーマに合致する取り組みも多数進展

国策テーマ ⁽³⁾	公表済のJDSC実績
医療・介護DX フレイル対策	- フレイル検知AIによる高精度検知 - フレイル対策コンソーシアム立ち上げ
物流DX	- AIを活用した輸送量の平準化による持続可能な物流インフラ構築 - 次世代AIオペレーションシステムによる物流センターの作業工数削減 - AIを活用した在不在予測に基づく不在配送削減
行政DX	事業者向け行政手続の各府省庁調査のデジタル改善
海洋政策	- グローバル規模での船舶データのクラウドプラットフォームへの統合 - 大規模言語モデル(LLM)活用ソリューション「AI番頭」
カーボン ニュートラル	国内初のネイチャーポジティブ技術実証

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
2. 内閣府「2022年 経済社会総合研究所 国内経済計算(GDP)」
3. 内閣府「骨太の方針2024」

目次

1 2025年6月期 通期トピックス

2 2025年6月期 通期連結業績

3 2025年6月期 通期単体業績

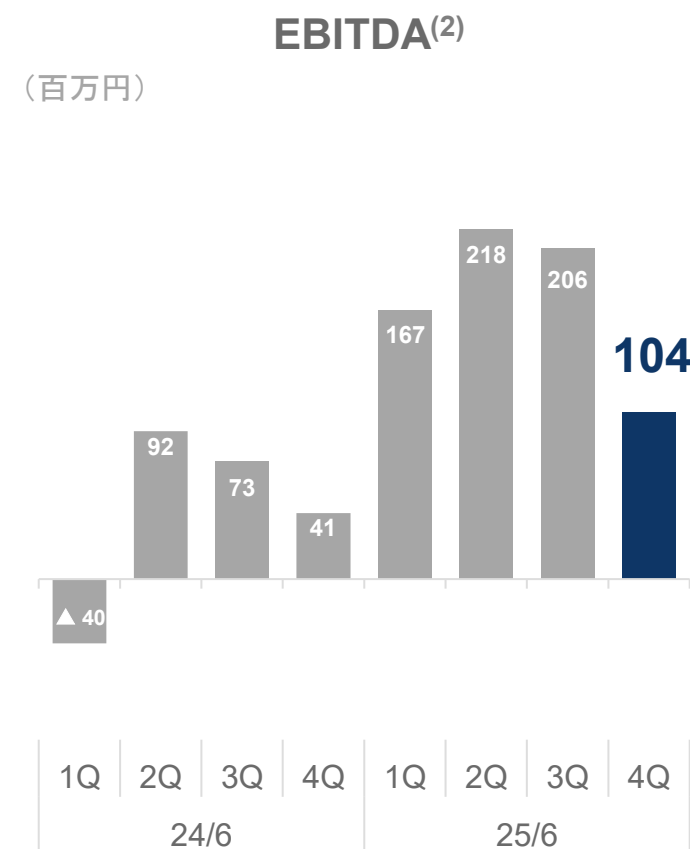
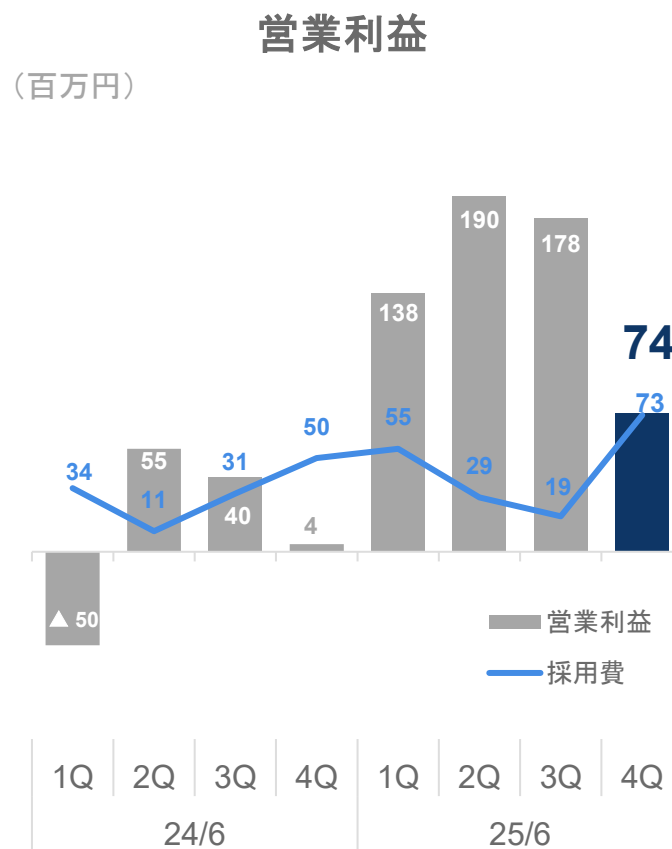
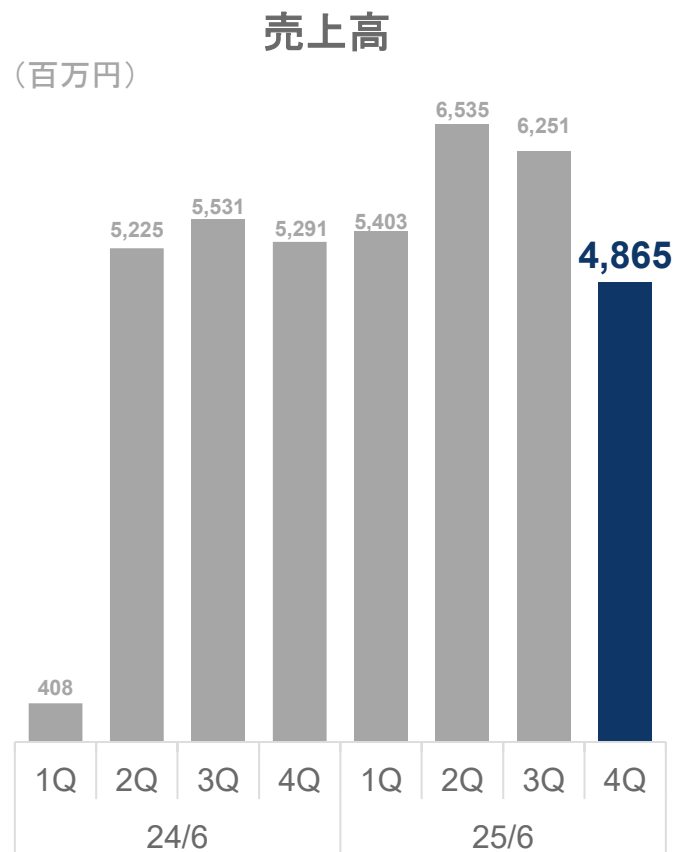
4 事業の進捗及び成長戦略

5 2026年6月期 通期連結業績見通し

6 参考資料

売上高、営業利益及びEBITDAの四半期推移⁽¹⁾

マーケティング支援事業において、郵便料金の改訂に伴い一時的に取引量が減少、より高付加価値案件に注力。
グループ全体を通じて、成長投資を積極的に投下しながらも営業利益を創出した。



1. 100%子会社化となっ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

2025年6月期 通期 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					2025年 6月期				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期 累計	1Q	2Q	3Q	4Q	通期 累計	1Q	2Q	3Q	4Q	通期 累計
JDSC連結															
売上高	478	452	556	452	1,939	408	5,225	5,531	5,291	16,457	5,403	6,535	6,251	4,865	23,055
営業利益	44	9	13	1	68	▲50	55	40	4	50	138	190	178	74	581
EBITDA	52	20	26	12	110	▲40	92	73	41	166	167	218	206	104	696
セグメント別															
AIソリューション事業⁽¹⁾															
売上高	478	452	522	413	1,866	385	437	499	574	1,896	687	685	685	786	2,844
営業利益	44	9	21	3	77	▲36	18	▲6	▲55	▲79	69	99	120	121	411
EBITDA	52	20	28	8	108	▲33	21	▲2	▲50	▲64	72	102	124	126	425
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	50	164	78	144	70	59	351
営業利益	—	—	▲8	▲1	▲9	▲13	10	2	9	8	45	87	19	▲30	121
EBITDA	—	—	▲1	4	3	▲7	17	8	15	33	46	87	19	▲30	122
マーケティング支援事業															
売上高	—	—	—	—	—	—	4,738	4,991	4,668	14,397	4,637	5,711	5,503	4,020	19,873
営業利益	—	—	—	—	—	—	26	45	50	121	24	3	37	▲18	46
EBITDA	—	—	—	—	—	—	54	67	75	196	49	28	62	7	147
正社員数															
AIソリューション事業	65	67	51	58	—	67	66	72	90	—	105	111	111 ⁽²⁾	124	—
ファイナンシャル・アドバイザリー事業	—	4	5	5	—	5	5	5	5	—	5	5	5	7	—
マーケティング支援事業	—	—	—	—	—	—	29	28	29	—	31	35	35	32	—

通期の営業費用には一過性の貸倒引当金繰入額(主にマーケティング支援事業:57百万円)や、成長のための人材投資として採用費や決算賞与引当金繰入額(主にファイナンシャル・アドバイザリー事業:30百万円)が含まれている

1. AIソリューション事業はJDSC単体に相当するが、連結調整の項目が存在するためJDSC単体の営業利益およびEBITDAとは一致しない

2. AIソリューション事業における25/6 Q3の正社員数は、年度切り替わりのタイミングで3月末退社と4月入社の双方が増加したため、4月入社的人数も含めている

2025年6月期 通期 連結業績

PLサマリー

利益創出フェーズとして採用費を投下しつつ営業利益を創出し、前回修正した通期の利益目標を超過。

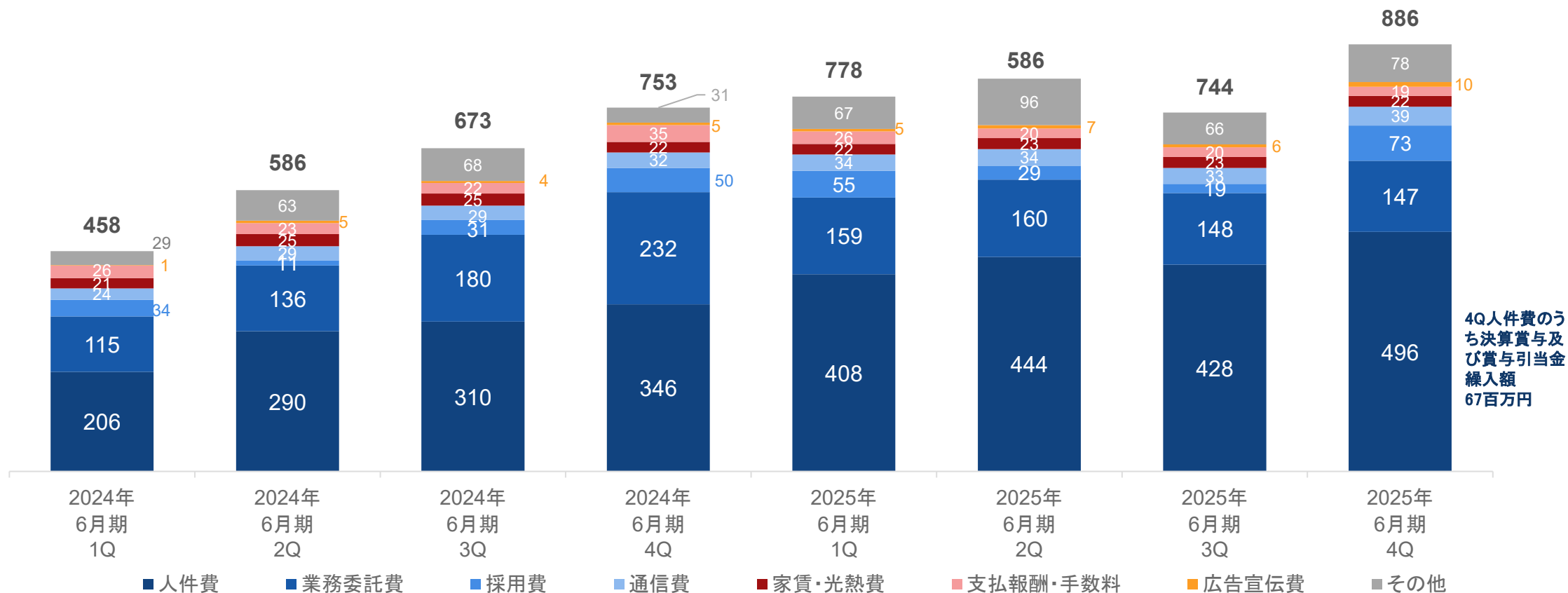
(百万円)	2024年 6月期					2025年 6月期						
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期 累計	1Q	2Q	3Q	4Q	通期 累計	通期 予想 ⁽¹⁾	進捗率
売上高	408	5,225	5,531	5,291	16,457	5,403	6,535	6,251	4,865	23,055	23,100	99.8%
原価	182	4,788	5,055	4,817	14,844	4,839	5,903	5,688	4,285	20,716	—	—
売上総利益	225	437	476	474	1,613	563	632	562	580	2,339	—	—
売上総利益率 (%)	55.2%	8.4%	8.6%	9.0%	9.8%	10.4%	9.7%	9.0%	11.9%	10.1%	—	—
販管費	275	381	435	469	1,562	424	442	384	506	1,757	—	—
営業利益	▲50	55	40	4	50	138	190	178	74	581	550	105.7%
営業利益率 (%)	▲12.3%	1.1%	0.7%	0.1%	0.3%	2.6%	2.9%	2.8%	1.5%	2.5%	2.4%	—
EBITDA	▲40	92	73	41	166	167	218	206	104	696	650	107.1%
EBITDAマージン(%)	▲10.0%	1.8%	1.3%	0.8%	1.0%	3.1%	3.3%	3.3%	2.2%	3.0%	2.8%	—
経常利益	▲54	26	28	▲12	▲12	123	166	182	51	524	—	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲92	19	8	▲213	▲278	89	16	187	52	345	—	—

コスト構造

中長期的な成長を目的として、人材関連費用(期末決算賞与及び賞与引当金繰入額67百万円含む)に積極的に先行投資。正社員の採用進捗により業務委託費の適正化が進んだ。

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)



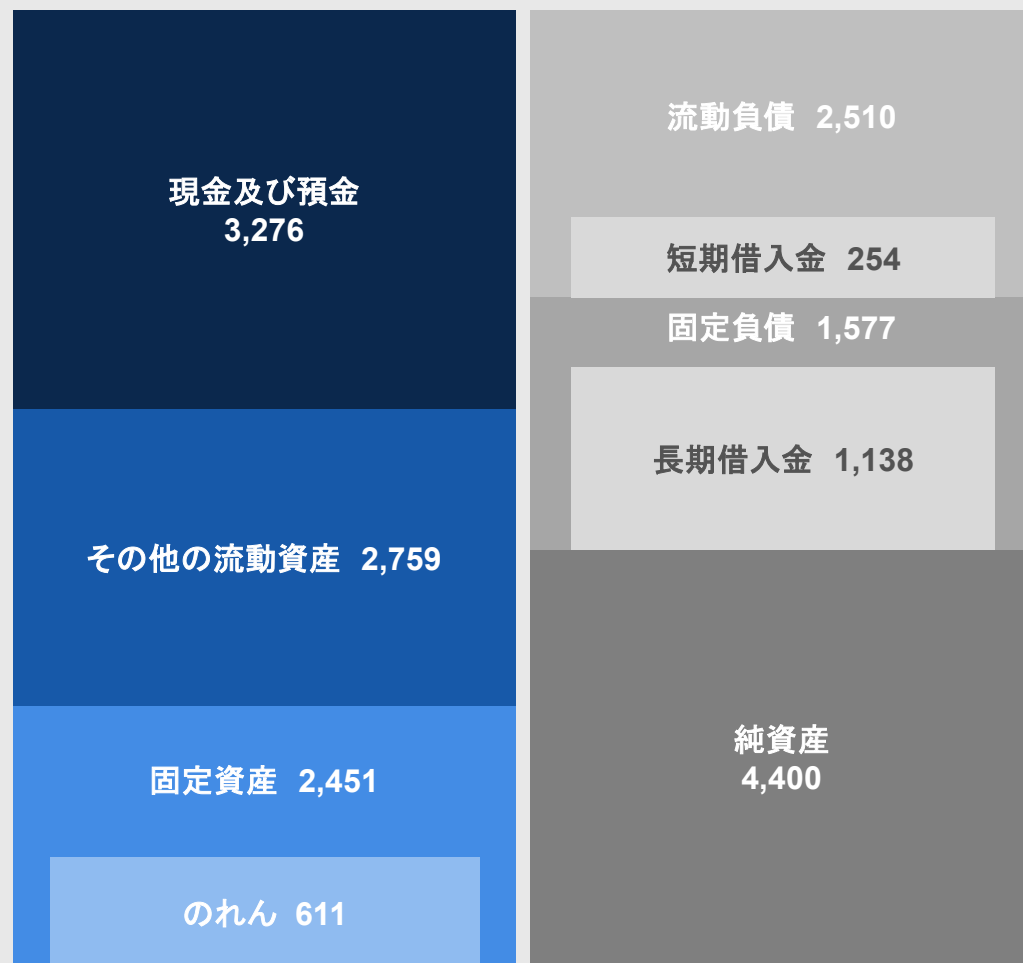
2025年6月期 通期 連結業績

コスト詳細

(百万円)	2024年 6月期				2025年 6月期						2024年 6月期		増減の要因(QoQ)
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	通期 累計	YoY	QoQ	通期 累計	
人件費	206	290	310	346	408	444	428	496	1,776	43.3%	15.9%	1,153	・ 決算賞与及び賞与引当金繰入額(67 百万円)の計上
業務委託費	115	136	180	232	159	160	148	147	615	▲36.7%	▲0.8%	665	・ 正社員の採用進捗により適正化
採用費	34	11	31	50	55	29	19	73	178	44.5%	283.8%	128	・ 積極的な採用
通信費	24	29	29	32	34	34	33	39	140	21.9%	18.5%	115	・ -
家賃・光熱費	21	25	25	22	22	23	23	22	91	0.4%	▲2.8%	95	・ -
支払報酬・ 支払手数料	18	22	22	35	26	20	20	19	86	▲45.8%	▲3.1%	100	・ -
広告宣伝費	1	5	4	5	5	7	6	10	29	97.0%	66.7%	16	・ -
配送外注費	—	4,584	4,817	4,500	4,485	5,527	5,328	3,904	19,246	▲13.2%	▲26.7%	13,902	・ メールカスタマーセンター社の配送費 (売上高と連動)
その他	23	63	68	31	67	96	66	78	308	144.9%	18.0%	187	・ -
合計	444	5,170	5,490	5,257	5,264	6,345	6,073	4,791	22,474	▲8.9%	▲21.1%	16,363	

投資余力を確保した健全なバランスシート

2025年6月末時点⁽¹⁾ (連結ベース)



(百万円)

- 2025年6月末時点のBSにAZ-COM丸和ホールディングスとの資本業務提携による約5億円の資本増強(7月1日払い込み)を加味すると、約32億円の現預金を保有。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
 - 2022年11月9日公表 海事領域でのJV新会社seawise株式会社の設立に伴い、現預金を3億円充当済
 - 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7月1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
 - 2024年8月13日 2億円を上限とした自己株式の取得を決議(2024年12月末時点で進捗率7%)
 - 2025年3月19日 2億円を上限とした自己株式の取得を決議(2025年4月末時点で進捗率100%)
 - 2025年5月13日 AZ-COM丸和ホールディングスへの第三者割当増資による資金調達5億円(7月1日払い込み)**

1. 2025年7月1日にAZ-COM丸和ホールディングス株式会社から払い込みを受けた第三者割当増資による出資金499百万円を含む

目次

1 2025年6月期 通期トピックス

2 2025年6月期 通期連結業績

3 2025年6月期 通期単体業績

4 事業の進捗及び成長戦略

5 2026年6月期 通期連結業績見通し

6 参考資料

JDSC単体(AIソリューション事業)は、組織・売上の再成長フェーズが順調に継続

「組織拡大」→「売上拡大」の成長サイクルが継続。
 今後は既に32名の入社が決定しており、成長を更に加速させていく。



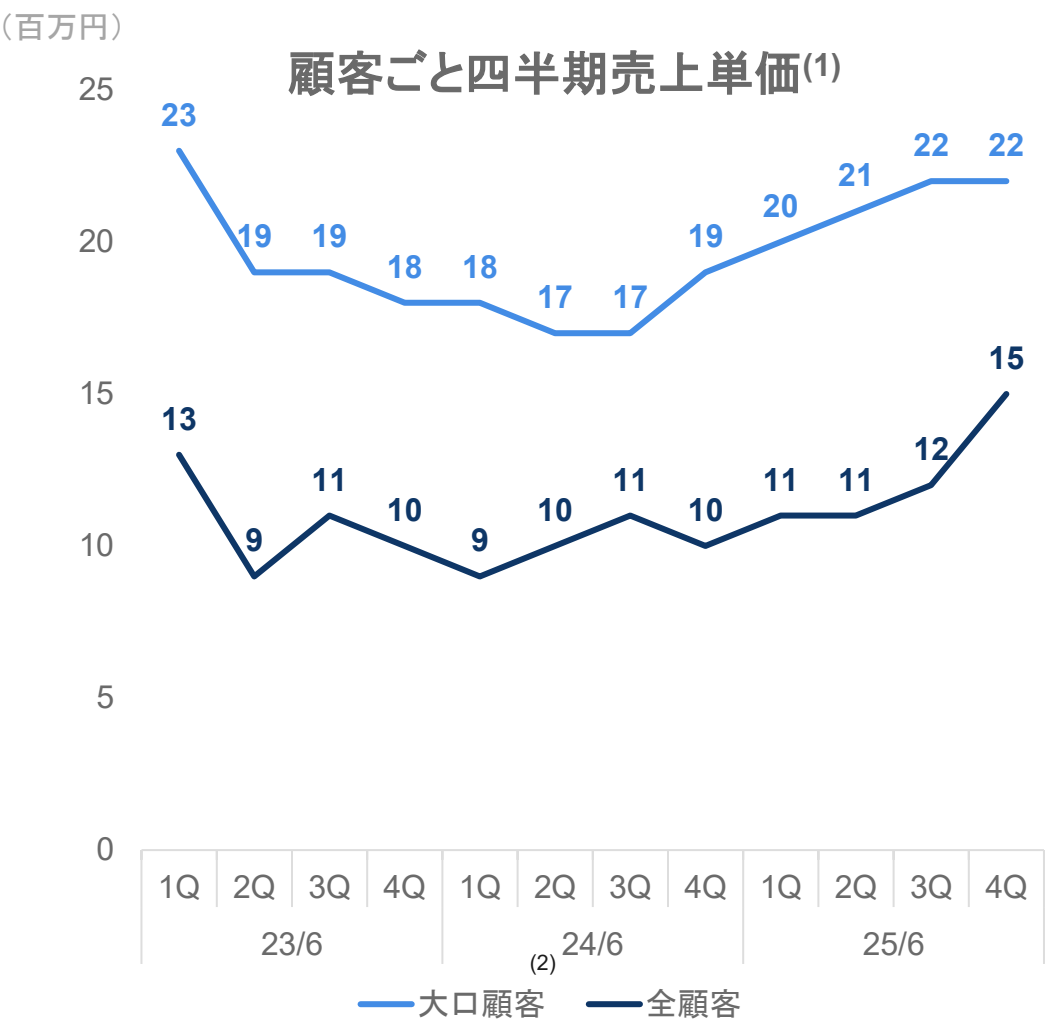
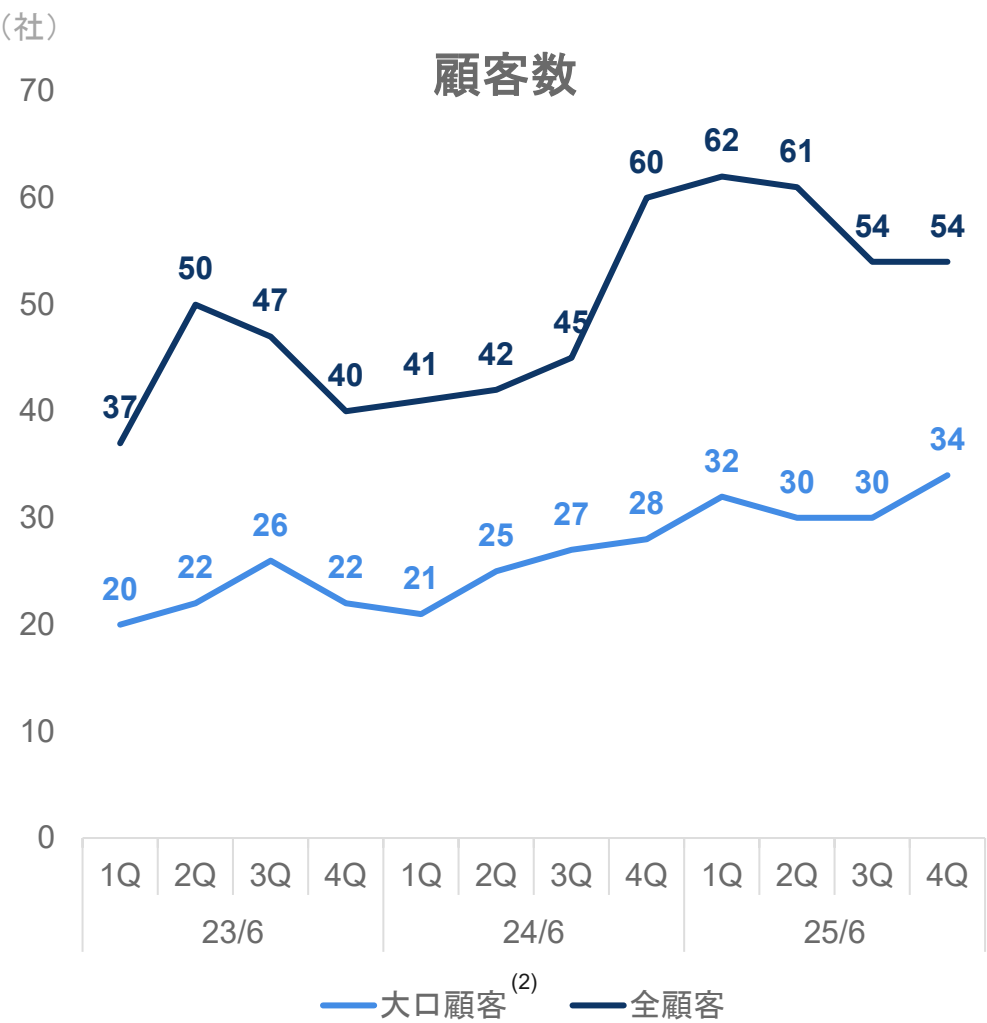
1. 2025年6月時点の正社員数に、7月以降に入社決定している内定者数を足した人数

PLサマリー

売上高が前四半期の高い水準から更に増加することで売上総利益率が改善。
利益を創出しつつ人材採用費等の販管費で積極的な投資を実行。

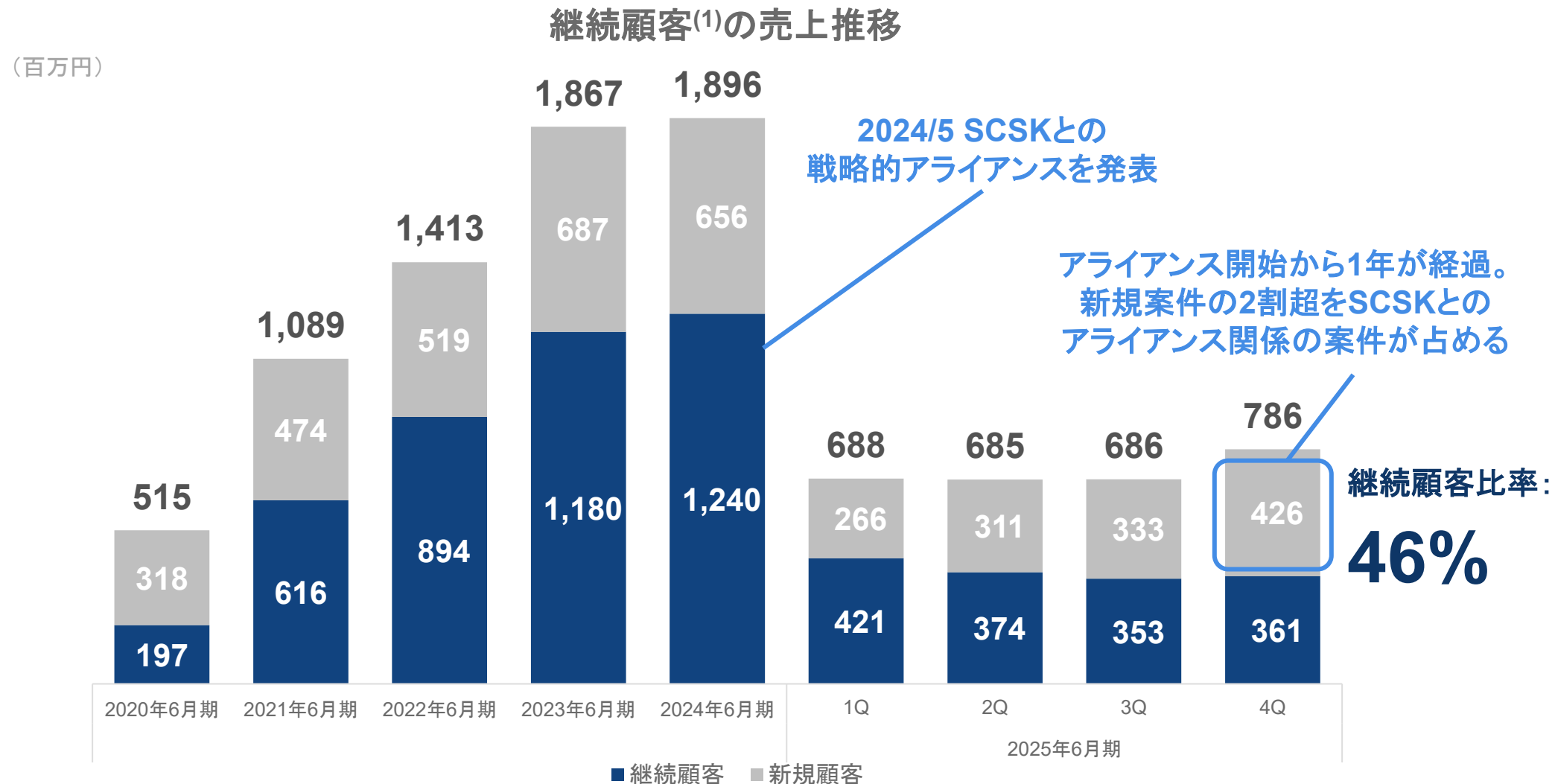
(百万円)	2024年 6月期					2025年 6月期					QoQ増減の要因
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期 累計	1Q	2Q	3Q	4Q	通期 累計	
売上高	385	437	499	574	1,896	687	685	685	786	2,844	・ -
原価	170	189	222	303	885	340	361	344	366	1,413	・ 適正範囲内で上下
売上総利益	215	248	276	271	1,011	347	323	341	419	1,431	・ -
売上総利益率 (%)	55.9%	56.7%	55.4%	47.2%	53.3%	50.5%	47.3%	49.7%	53.3%	50.3%	・ -
販管費	243	229	282	326	1,082	274	227	220	297	1,019	・ 積極採用による採用費の増
営業利益	▲28	18	▲6	▲55	▲71	69	99	120	121	411	・ -
営業利益率 (%)	▲7.3%	4.2%	▲1.3%	▲9.6%	▲3.8%	10.0%	14.6%	17.6%	15.5%	14.5%	・ -
EBITDA	▲24	21	▲2	▲50	▲55	72	102	124	126	425	・ -
EBITDAマージン(%)	▲6.5%	4.9%	▲0.5%	▲8.7%	▲2.9%	10.5%	15.0%	18.1%	16.1%	15.0%	・ -
経常利益	▲27	▲5	▲13	▲61	▲107	65	85	130	119	400	・ -
当期純利益	▲71	12	▲10	▲263	▲332	65	69	161	126	422	・ -

顧客単価を安定的に維持しつつ、顧客基盤を着実に拡大。
直近増加している新規顧客を今後大口顧客に発展させていくことで売上成長を図る。



1. 四半期ごとの売上・顧客を対象に各単価を算出。大口顧客の単価＝大口顧客の売上÷大口顧客数、全顧客の単価＝全顧客の売上÷全顧客数
2. 四半期の売上高500万円以上の大口顧客

SCSKとのアライアンスによる新規売上獲得に注力。今後はそれら顧客の継続により売上成長が加速する見込み



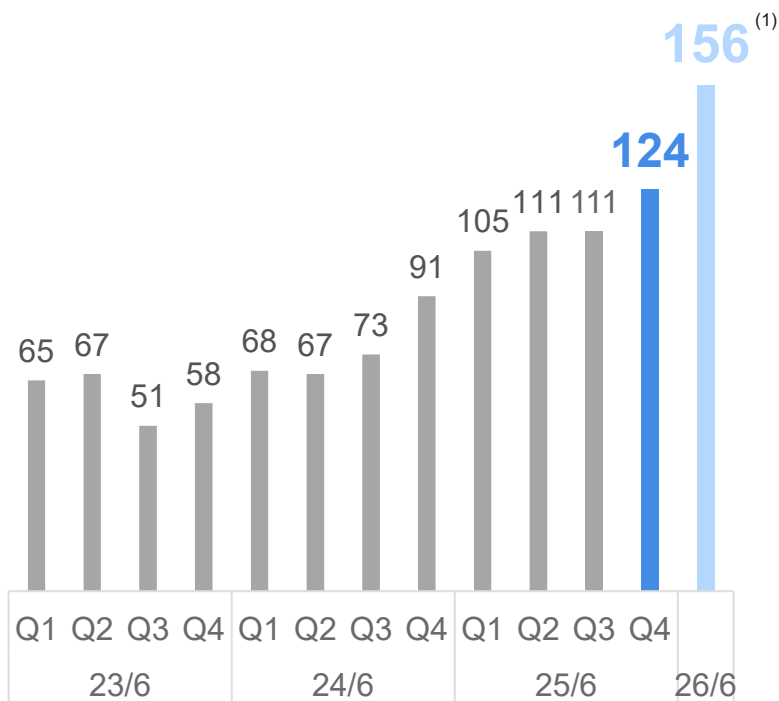
1. 4四半期連続で売上がある顧客。4四半期目以降の売上を継続的な売上として計上

正社員数の推移

新規の人材採用は順調に進捗しており、正社員数は6月末時点で124名。
1人当たり生産性を維持しつつ、組織の安定拡大を図る。

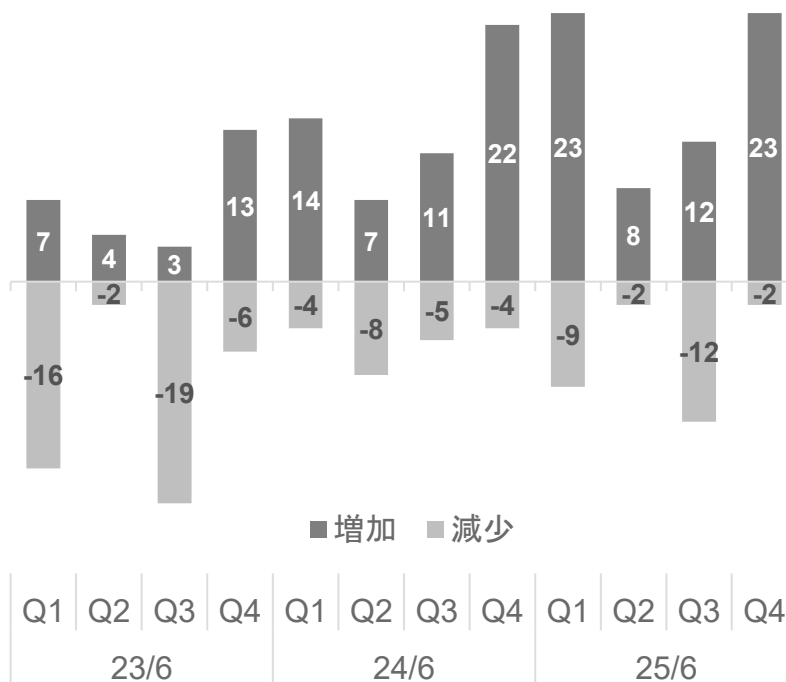
正社員数

- 24/6期と同程度の正社員採用を計画
- 26/6 Q1以降で32名の内定者が既に決定



増加と減少の人数内訳

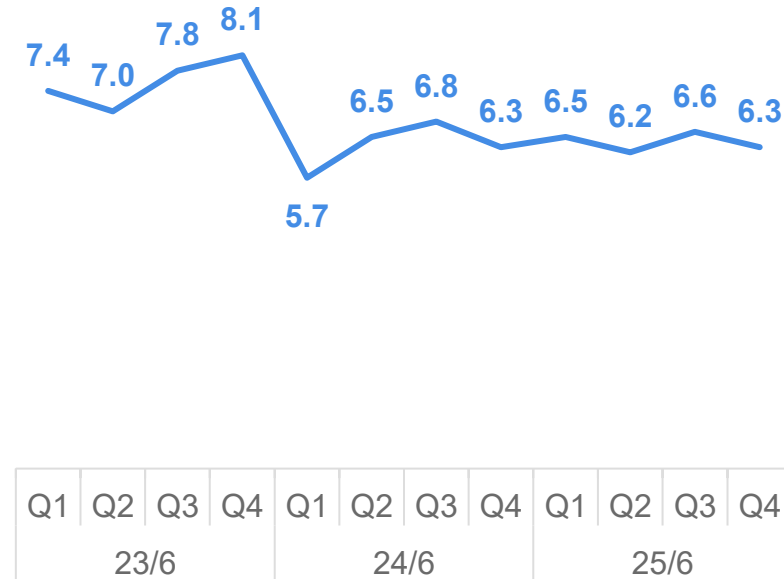
- 上場(2021年12月)後の組織変更や22年12月のストックオプション行使可能期間到来による離職が一巡し安定化



正社員1人当たり売上

- 凸凹はあるものの直近の単価は安定的に推移

(百万円)



1. 2025年6月時点の正社員数に、7月以降に入社決定している内定者数を足した人数

目次

1 2025年6月期 通期トピックス

2 2025年6月期 通期連結業績

3 2025年6月期 通期単体業績

4 事業の進捗及び成長戦略

5 2026年6月期 通期連結業績見通し

6 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

中期経営計画(2025年6月期～2028年6月期)

JDSCグループ長期ビジョン: AIでデータの真価を解き放ち産業の常識を塗り替える(“UPGRADE JAPAN”)

中期経営計画のキーメッセージ

グループ全体での「重層的な事業成果」と「営業利益」の創出によって企業価値を飛躍的に高める

競争優位の源泉である
AIソリューション事業の
再現性ある成長と人材採用

“PoCで途絶させず、AI/DXプロフェッショナル集団として最終成果にコミット”

成長性x収益性の双方でバランス
の取れたポートフォリオによる
事業成果と利益の創出

“AI/DXだけでなく、ファイナンスやマーケティングも駆使して変革を推進”

AI/DXでの価値向上実績をもとに
あらゆる産業に進出
(JVやM&Aを積極活用)

“外部の助言者・ベンダーに留まらず、自ら事業を持ち産業変革を推進”

アライアンス戦略に
基づく強固なバランスシート
(機動的な株主還元)

“非連続な戦略アクションの遂行に十分な財務基盤とパートナーを確保”

中期経営計画の財務目標(2028/6期)⁽¹⁾

売上

266億円

(3年CAGR 10%)

営業利益

18億円

(営業利益率 6.8%)

EBITDA

21億円

(EBITDAマージン 7.9%)

ROE

18%

1. 将来のM&Aは合理的な算定が困難なことから、財務目標数値には含めていない

中期経営計画(2025年6月期～2028年6月期)

19/6期～22/6期
(創業～4期目での上場)

創業期

23/6期～28/6期
(中計最終年度で創業10期)

第2創業期

29/6期～
(創業11期以降)

長期ビジョン

フェーズ

祖業AIソリューション事業の立ち上げ

強み

顧客との事業連携を通じた問題解決が
可能なハイブリッドAIプレーヤー

事業内容

データサイエンス/エンジニアリング/コンサルの
三位一体の高度人材による、
労働集約型のAIソリューションサービス

連結財務
目標

21/6期 実績
営業利益 0.3億円

AI/DXプロフェッショナルとしての地位確立
＋
事業ポートフォリオの拡張

AI/DXだけでなく、ファイナンスや
マーケティングも含めて変革を推進

外部の助言者・ベンダーに留まらず、
M&A・JVも駆使して産業構造を転換

AIソリューションサービスを基軸としながら、
JVやM&Aも駆使してSaaSプロダクトや
ファイナンス/マーケティング領域に展開

28/6期 目標

営業利益 18億円(営業利益率 6.8%)
EBITDA 21億円(EBITDAマージン 7.9%)
ROE 18%

AIでデータの真価を解き放ち産業の常識
を塗り替える(UPGRADE JAPAN)

「データ」を基軸にあらゆる国策を推進し、
産業共通課題を解決する唯一無二の存在

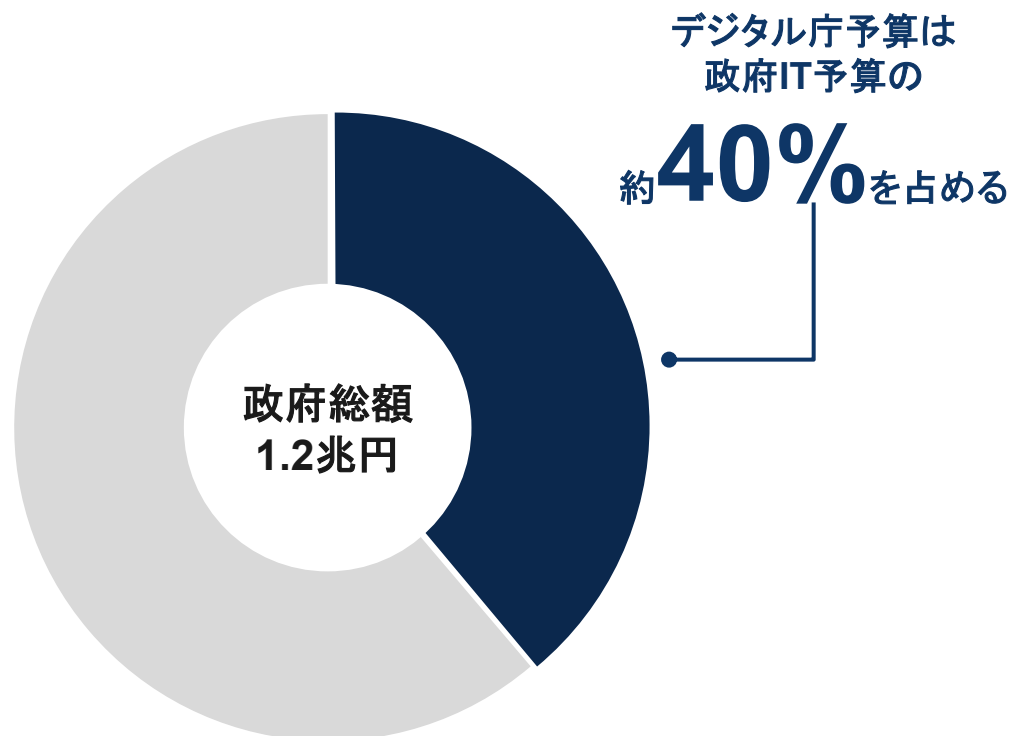
あらゆる産業において変革の実績を有し、
AI/DXで高度化された高収益な事業群で
構成されるコングロマリット

長期展望

営業利益率 20%以上
ROE 30%以上

政府IT予算の約40%を占めるデジタル庁から追加の大型案件を獲得し公共領域への展開を進める

2023年 政府のIT予算額⁽¹⁾



直近のデジタル庁案件の受注実績

デジタル庁

JDSC
UPGRADE JAPAN

JDSC
UPGRADE JAPAN

報道関係者各位

2025年5月7日
株式会社JDSC

JDSCがデジタル庁の「令和7年度 補助金申請システムの利用促進・調査研究」を受託

～行政手続の改善を通じ、行政のアップグレードに貢献～

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、デジタル庁から「令和7年度 補助金申請システムの利用促進・調査研究」を受託しましたのでお知らせします。

デジタル庁では、2025年度以降全ての事業者向け補助金申請について、原則電子化を目指し、事業者や行政機関のJグランツ利用開始を支援する取り組みを進めています。本取り組みの一環として、令和7年度におけるJグランツ利用促進業務の契約事業者にJDSCが選出されました。

JDSCがこれまで取り組んできた行政手続のDX化に関するノウハウ、及びJDSCのコンソーシアムの発想や知見、各産業におけるこれまでのDX事業の実績が評価されたものと考えられます。

AIやデータサイエンスの力で産学官や業界を問わず課題解決を推進し、日本のアップグレードに貢献するJDSCのミッション「UPGRADE JAPAN」は、行政手続体験の改善というデジタル庁の本取り組みの目標にも沿うものです。Jグランツの利用促進により、事業者の行政手続コスト低減、政府におけるシステム投資・運用費用の適正化が期待されます。

その他、直近の主要な進捗



報道関係者各位

2025 年 6 月 25 日
株式会社 JDSC

LIXIL 製造工場にて設備保全支援 AI アルゴリズムを構築

～設備不具合を予測することで未然にトラブルを防止し

工場全体の生産性向上を可能とする、データ活用型スマートファクトリー変革を支援～

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、株式会社 LIXIL のインテリア製造拠点である福島 LIXIL 製作所（所在地：福島県須賀川市、工場長：青木 和彦、以下「LIXIL 須賀川工場」）から工場設備の効率的なメンテナンス計画の実現に向けた設備保全支援 AI アルゴリズムの構築を受注し、LIXIL 須賀川工場への実装を完了しましたのでお知らせします。本取り組みは、LIXIL 須賀川工場をモデルとして実施し、将来的に全工場への導入を検討しています。JDSC は LIXIL のデータ活用型スマートファクトリー変革を支援します。

製造業において工場設備の安定的な稼働は、品質維持や従業員の安全性確保の観点から極めて重要であり、実現にあたっては定期メンテナンスが必要不可欠です。一方で、定期メンテナンスは、設備の一時停止や作業工数の増加、また異常がない場合であっても一定の工数やコストがかかる課題があります。

JDSC は所有する AI とデータサイエンスの知見を活用し、LIXIL 須賀川工場内の 26 ライン 100 台以上の設備データをエアシリンダーや配線、エアバルブなどの原因別に分類、学習期間における工場およびラインの生産維持、設備保全の分析を行い、機械学習によるアプローチで不具合発生確率の予測モデルを開発しました。開発したモデルは LIXIL 須賀川工場のシステムに組み込まれ、現場担当者はデータを更新することで最新の予測結果を享受することが可能です。



報道関係者各位

2025 年 6 月 26 日
株式会社 JDSC

JDSC が、業界最高峰の技能が連携する新しい製造プラットフォームを主宰

～「ものづくり Job Shop コンソーシアム (MOJO)」が始動

日本の製造業を次のステージへ～

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、日本のものづくりの力を次世代に継承し、持続的な進化を実現するため、国内屈指の高度な技能を持つ中小製造企業と連携し、新しいかたちの製造プラットフォーム「ものづくり Job Shop コンソーシアム（通称「MOJO」）」を立ち上げました。業種や技術領域を越えた企業がつながり、提案・開発・試作・量産を一気通貫で提供していきます。多様な専門性が融合することで、複雑かつ高度化する製造ニーズに柔軟に対応し、日本の製造業全体の競争力と技術力の底上げを目指します。

「ものづくり Job Shop コンソーシアム (MOJO)」が提供する新たな価値

1. 多企業・多工程連携による高付加価値製品の創出
切削加工、溶接、表面処理、組立など、各社が誇る高度な技能を有機的に組み合わせることで、単独企業では難しかった複雑部品の製造や新技術への対応を可能にします。また、異なる分野の技術をつなぎ、新しい市場の開拓を加速します。
2. フラットな受発注と情報連携によるエコシステム構築
従来のピラミッド型の下請け構造を脱却し、フラットで透明性の高い受発注の仕組みを実現します。オープンなデジタルプラットフォームを活用し、加工条件や品質データのリアルタイム共有を可能にすることで、以下のようなメリットを発注・受注の双方にもたらします。
 - ・ 生産リードタイムの短縮
 - ・ コスト最適化
 - ・ 品質の安定化

その他、直近の主要な進捗



報道関係者各位

2025 年 7 月 14 日
株式会社 JDSC

令和 6 年度補正「電力データ活用支援等事業」補助金の交付決定について ～フレイル検知・在宅予測 AI を強化し、介護予防と防災への活用を目指す～

このたび、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、一般社団法人低炭素投資促進機構の令和 6 年度補正「再生可能エネルギー導入拡大・分散型エネルギーリソース導入支援等事業費補助金（電力データ活用支援等事業）」について、2025 年 5 月 23 日付で申請した内容が採択され、交付規程（低炭素機構・2024-第 1483 号）第 7 条第 1 項に基づき、本事業に対する補助金の交付が決定されましたので、お知らせいたします。今回の公募は、民間・学術研究機関等が、スマートメーターから得られる電力データを活用して、省エネルギーやエネルギーマネジメントの高度化、DR の取り組みや電力システムの DX 化推進など、エネルギーシステムの高度化に資する事業を支援し、分散型電力システム構築の効率化や新ビジネスの展開を目的としています。

日本では高齢化が急速に進行しており、医療費や介護費の抑制、健康寿命の延伸が社会全体の課題となっています。特に「フレイル（加齢に伴う心身の虚弱状態）」は、適切な介入を行うことで健康な状態への回復が可能とされているため、早期発見が重要です。

JDSC ではこの課題に対し、中部電力株式会社（本社：愛知県名古屋市、代表取締役社長：林 欣吾、以下「中部電力」）と協業して、スマートメーターから得られる電力データ（以下「電力データ」）と AI・データサイエンス技術を活用し、高齢者のフレイル状態を検知する取り組みを進めてきました。このフレイル検知においては、高齢者の外出・在宅状況が重要な要素であり、JDSC が以前より開発・保有する、電力データから高齢者の在宅を AI で予測する技術も寄与しています。



報道関係者各位

2025 年 8 月 8 日
株式会社 JDSC

JDSC が一般社団法人スマートビルディング共創機構に参画 ～スマートビルによる社会課題の解決と、持続可能な都市の実現を加速～

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、一般社団法人スマートビルディング共創機構（本社：東京都千代田区、代表理事：竹田真二、以下「スマートビルディング共創機構」）に、会員企業として参画したことをお知らせします。



スマートビルディング共創機構
Smart Building Co-Creation Organization

スマートビルとは、デジタル技術と多様なデータを活用し、建物の価値や機能を高度化する次世代型の建築物です。快適性・安全性・生産性の向上に加え、脱炭素や人手不足といった社会課題の解決にも資するものとして、国もその整備と標準化を後押ししています。現在、建物に関わる膨大なデータを統合・可視化し、AI や IoT、ロボティクスなどの先端技術と連携させることで、管理の効率化やエネルギーの最適化、さらには入居者体験の向上といった新たな価値創出が進んでいます。将来的には、ビル単体の最適化にとどまらず、スマートビル同士のデータ連携によって、都市全体、ひいては社会全体のウェルビーイングやスマートシティ化に貢献することが期待されています。スマートビルディング共創機構は、こうした社会的潮流を背景に設立された産業連携団体であり、人材育成、技術標準の整備、データ利活用の促進などを通じ、スマートビル産業の健全な発展と DX の加速を支援しています。

その他、直近の主要な進捗



報道関係者各位

2025 年 8 月 8 日

株式会社 JDSC

JDSC が粒子法による解析技術の技術提携を開始 ～流体解析シミュレーションの再現精度を向上し、製造業の設計・工程革新の支援を強化～

このたび、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、株式会社ゴードルブロック（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：田中昭雄、以下「ゴードルブロック」）の田中昭雄氏と、粒子法（Particle Method）による解析技術の高度化と製造業への応用展開を目的とした技術提携を開始したことをお知らせいたします。

粒子法は、従来の格子ベースの解析手法では困難とされてきた自由表面流・粉体・混相流などの複雑な物理現象を柔軟に再現できる解析手法であり、空力・流体解析、射出成形・鋳造の最適化や、粉末・顆粒の混練・搬送の改善などに対する高度な可視化と最適化を可能にします。また、ゴードルブロックが開発したシミュレーションソフトウェアの最大の特長は、従来のシミュレーターに比べて高速・軽量であり、一般的な PC 環境で手軽に利用が可能であることです。

本技術提携では、ゴードルブロックが有する粒子法アルゴリズム・数理解析の豊富な実績と、JDSC の AI・機械学習・データ利活用のノウハウを融合し、製造業における流体解析技術の高度化と、シミュレーションベースの開発手法の刷新を目指します。

計画達成に向けたグループ各社の今後のアクション方向性



質の高い組織で旺盛なAI/DXへの需要を取り込み、再現性が高い成長を継続する

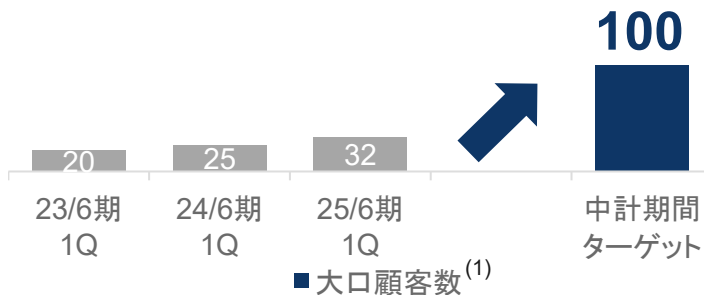
需要側(対産業 / 対顧客)

- 幅広い産業の国策テーマに対して、AI/DXの文脈で貢献し、既存産業を変革するという成功事例を積み上げる
- 戦略提携先のSCSKの8,000社の顧客基盤に対してアプローチを実施することで、営業効率を高める
- デジタル庁を筆頭に、“公共xDX”への展開を加速する
- AI/DXプロフェッショナルとしての実績とノウハウを武器に、大型のシステム開発(SI)案件を増加させていく

注力テーマ

- 顧客ごと平均単価が安定推移し、顧客数の増加が売上拡大を牽引している現状を踏まえ、大口顧客数を重視する
- 平均単価を悪化させず、顧客数を増加させる方針

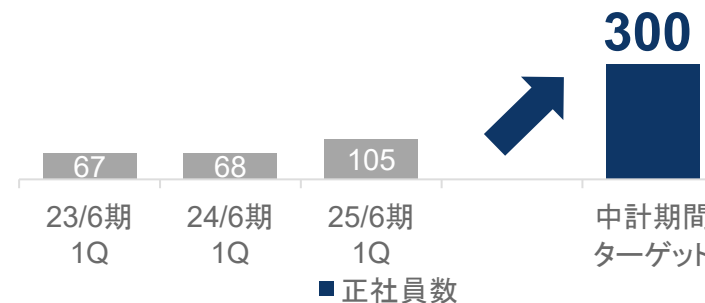
重視する指標



供給側(AIテクノロジー / 組織 / 採用)

- 生成AI / LLMを活用する高度化・効率化・自動化の取り組み実績と、RAGも含めた最適化ノウハウを蓄積する
- データサイエンス、エンジニアリング、ビジネスコンサル、の全ての領域における高い採用力を維持・向上させる
- 収益獲得に直結するハイレイヤー層の採用を強化する
- データプラットフォームやAIアルゴリズムの知見を活かしたデータプロダクトの安定的な運営体制を構築する

- 1人当たりの平均売上は概ね安定であるため、組織全体のキャパシティ拡大にとって重要な指標は正社員数となる
- 1人当たりの平均売상을悪化させず、組織を拡大する方針



1. 通期売上高500万円以上の大口顧客

計画達成に向けたグループ各社の今後のアクション方向性



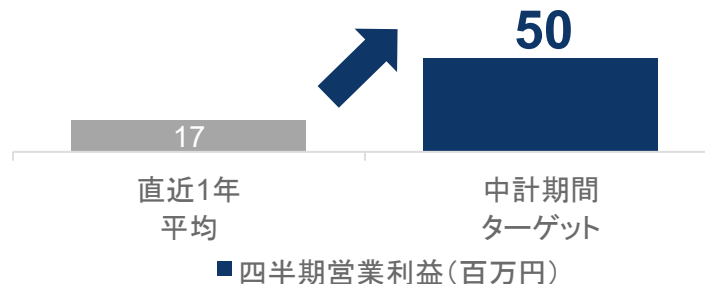
注力テーマ

成果報酬を積み上げることで利益を創出する

- ・ M&Aが増加するトレンドの中で、顧客の利益を最大化するスタートアップFA専業で国内No.1の実績を活かし、事業を拡大する
- ・ 利益規律を維持しつつも、スタートアップ経営者の信頼を獲得できる優秀な人材採用に積極的な投資を行う
- ・ 常時抱える約100件程度の良質なスタートアップのパイプラインをもとに、JDSCの顧客基盤に対してクロスセルを行うことでグループシナジーを最大化する

重視する指標

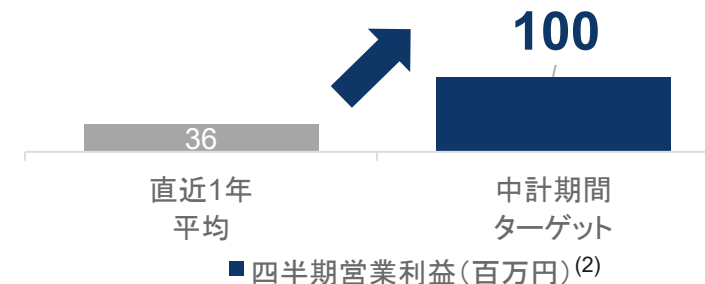
- ・ 成果報酬型のためボラティリティは高いが、四半期ベースでは安定的な利益創出が可能な状態を目指す



AI/DXによる高付加価値化で収益性を高める

- ・ 業界最大手の一角としての安定的な収益基盤を維持する
- ・ AI/DXによる高度化、データマーケティング知見の導入により、収益性が高い新規案件獲得を加速させる
- ・ 国内の同業他社対比で大幅に引き上げ余地のある営業利益率の改善を目指す(同業A社 7.3% B社 5.5% MCC 0.8% ⁽¹⁾)
- ・ 全社のあらゆるオペレーションにおける内部統制の強化(不正の疑いがある取引の根絶)

- ・ 代理店経由の大口既存顧客の動向等により収益性は上下するが、中期的には収益力を大幅に改善させる

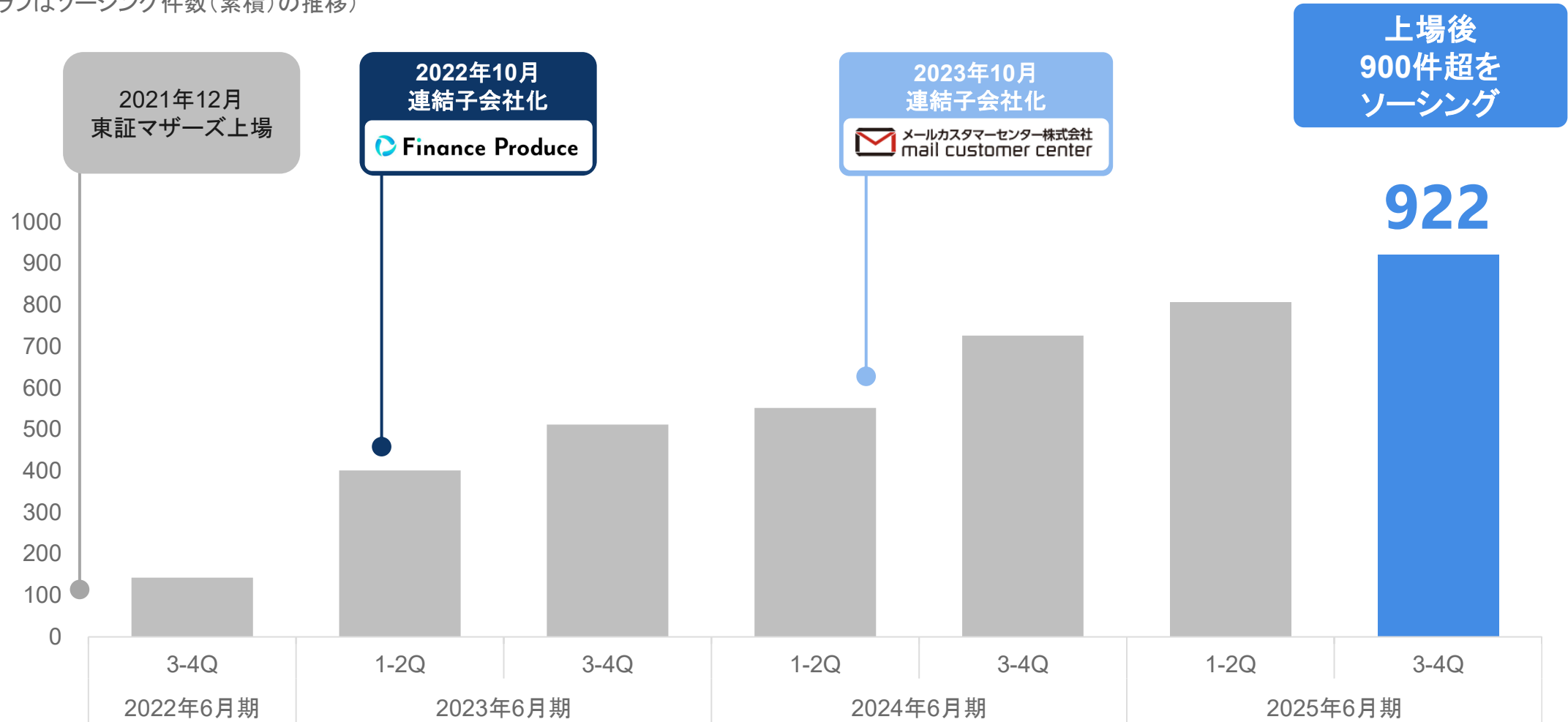


1. MCCはグループインした2024年6月期の実績を使用。他社のデータは24年3月期のIR資料のセグメント利益率を記載。

2. メールカスタマーセンターの営業利益は、のれん及び顧客関連資産の償却費負担を含めた数値

上場後900超のM&A案件をソーシングし2社の買収を実行。今後も積極的に検討を進める

(棒グラフはソーシング件数(累積)の推移)



現代表の加藤に加え佐藤が新たに代表に内定。
それぞれが得意とする事業領域により注力することで企業価値の向上を目指す。

各 位

2025 年 7 月 17 日

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 執行役員 CFO 平井 良介
(TEL . 03-6773-5348)

代表取締役の異動（追加選定）に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、下記のとおり代表取締役の異動について内定し、取締役の選任について、本年 9 月 25 日開催予定の第 7 期定時株主総会で承認を求めることといたしました。

記

1. 異動の内容（追加選定）

氏名	新役職名	現役職名
さとう あすか 佐 藤 飛 鳥	代表取締役 COO	常務執行役員 COO

2. 異動の理由

当社及び当社グループを取り巻く変化の激しい事業環境に対応し、機動的・横断的かつ迅速で適切なグループ経営の判断及び推進を目的として、本日開催の取締役会において、代表取締役の異動（追加選定）を決議いたしました。

新体制において、より綿密なコミュニケーションが図れるように現代表取締役 CEO である加藤聡志と現常務執行役員 COO である佐藤飛鳥の両名による共同代表制とし、それぞれが得意とする事業領域により注力することで機動的な意思決定を行い、グループ全体としてのブランド価値向上や成長戦略を推進し、企業価値の向上を目指してまいります。

3. 異動日

2025 年 9 月 25 日（予定）

4. 新任代表取締役の略歴

氏名 (生年月日)	略歴		所有株式数
さとう あすか 佐 藤 飛 鳥 (1981 年 1 月 31 日生)	2005 年 4 月	アクセンチュア株式会社 入社	44,500 株
	2012 年 1 月	起業を経て、アクセンチュア株式会社 再入社	
	2020 年 1 月	株式会社 JDSC 入社	
	2024 年 7 月	当社常務執行役員 COO 就任（現任）	

以上

CEO主導のもと広範な領域でのM&AとPMIを実行できるチーム体制を組んでいる

M&Aの実施方針

1

当社が過去にAI・データサイエンスで
変革・価値向上を行った経験を有する領域

→ 幅広い産業領域が対象となる点が当社の強み

2

データサイエンティストやシステムエンジニアや
コンサルタントなどの高度人材を確保できる領域

3

過度に高い価格でないこと(グループへの利益貢献が
のれん償却負担を超える水準で期待できること)

幅広い領域でのM&Aの実行とPMIを可能とする社内専門チーム

CEO(M&Aを主導)



- ・ 代表取締役
- ・ 外資系戦略コンサルファーム出身

管理部門(M&Aを実行)



- ・ 取締役
- ・ 外資系投資銀行出身



- ・ 執行役員CFO
- ・ 公認会計士
- ・ 4大監査法人出身



- ・ M&A責任者
- ・ ソフトバンク社長室、
PEファンド出身



- ・ M&A担当者
- ・ 大手証券会社、
4大監査法人出身

事業部門(案件ごとに関与)



- ・ 外資系戦略コンサル
ファーム、外資系
メーカー 出身



- ・ 外資系戦略コンサル
ファーム M&A チーム
出身



- ・ 外資系投資銀行出身



- ・ 外資系戦略コンサル
ファーム出身

ファイナンス・プロデュース: スタートアップと大企業の結節点となりUPGRADE JAPANを加速させる

公表済の支援実績例

FrontAct社のセルサイドFAとして
大企業の新規事業視点での
スタートアップM&Aをご支援



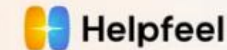
Almondo社のセルサイドFAとしてM&Aをご支援



Surpass社のセルサイドFAとして
M&Aをご支援

営業/マーケティング/DXにおける女性活躍支援

東証プライム | 経営コンサルティング



シリーズD
資金調達

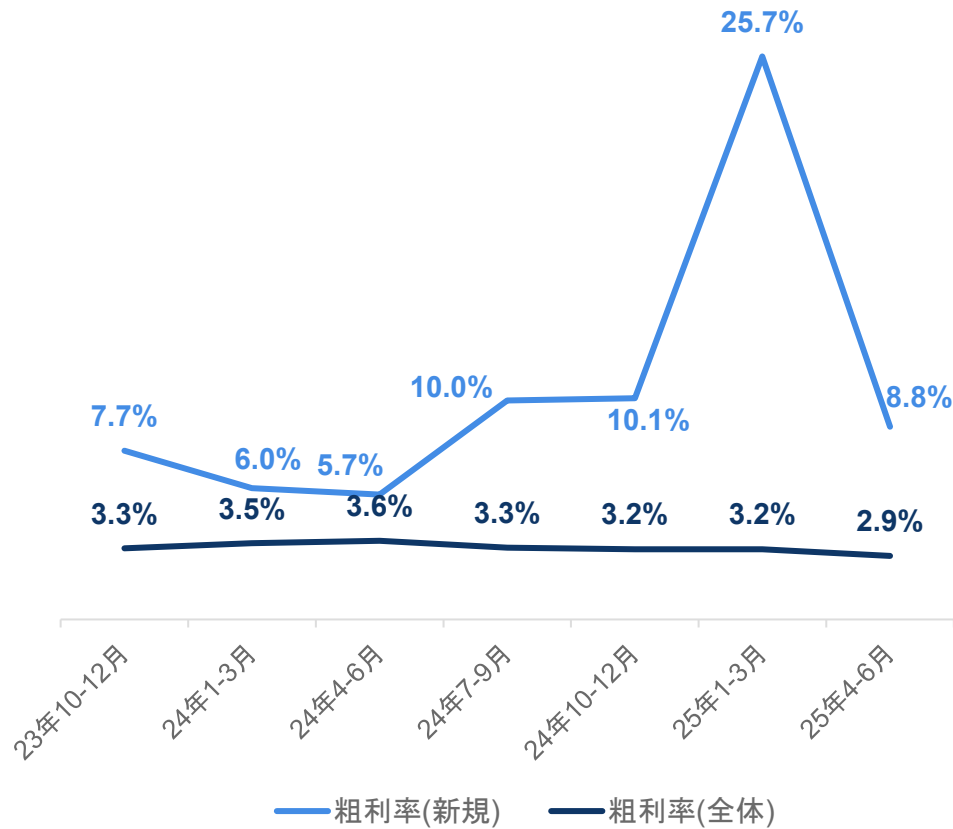
20 億円
累計 33億円

生成AI × 検索SaaS あらゆるユーザー接点をDX化

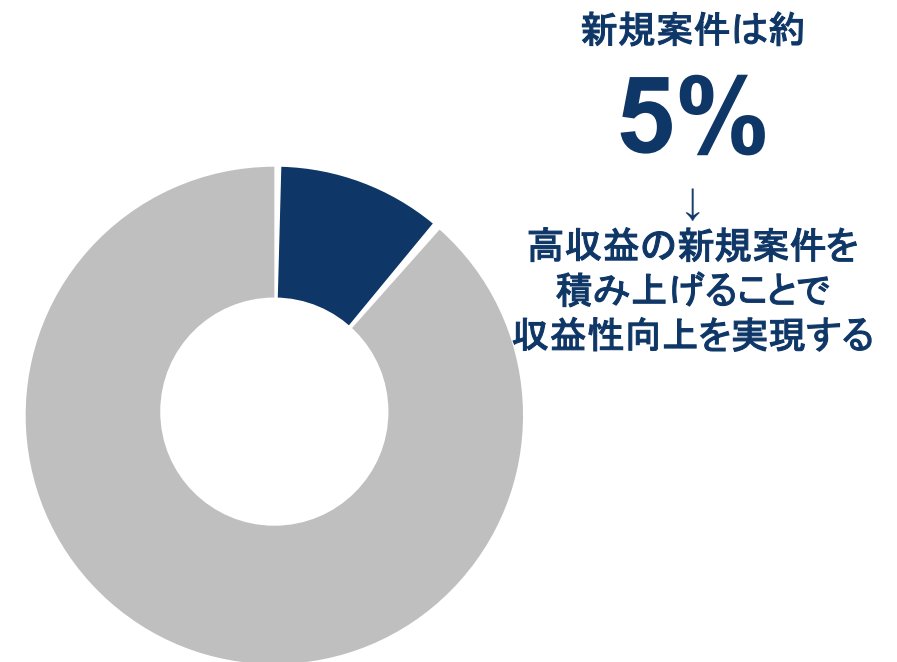


グループイン後に獲得した新規案件の粗利率は高く、全体利益率も今後上昇に転じる見込み

グループイン後の粗利率の推移



既存顧客と新規顧客の粗利構成比⁽¹⁾



1. グループイン後の2023年10月～2025年6月のデータ

目次

1 2025年6月期 第3四半期トピックス

2 2025年6月期 第3四半期連結業績

3 2025年6月期 第3四半期単体業績

4 事業の進捗及び成長戦略

5 2026年6月期 通期連結業績見通し

6 参考資料

連結売上高、営業利益及びEBITDAの見通し

利益創出フェーズとして過去最高の営業利益を更新し、通期の利益目標を超過。
来期以降の更なる利益創出に向けて、人材採用や技術開発等への成長投資は継続している。

(百万円)	2024年 6月期 通期 実績	2025年 6月期 通期 実績	通期 業績予想	2026年 6月期 前期比	成長率(%)
売上高	16,457	23,055	23,100	+45	0.2%
営業利益	50	581	750	+169	+29.0%
営業利益率(%)	0.3%	2.5%	3.3%	+0.8pt	-
EBITDA	166	696	870	+174	+24.9%
EBITDAマージン(%)	1.0%	3.0%	3.8%	+0.8pt	-
経常利益	▲12	524	650	+126	+24.0%
当期純利益(親会社 株主に帰属する)	▲278	345	380	+35	+9.9%

目次

1 2025年6月期 第3四半期トピックス

2 2025年6月期 第3四半期連結業績

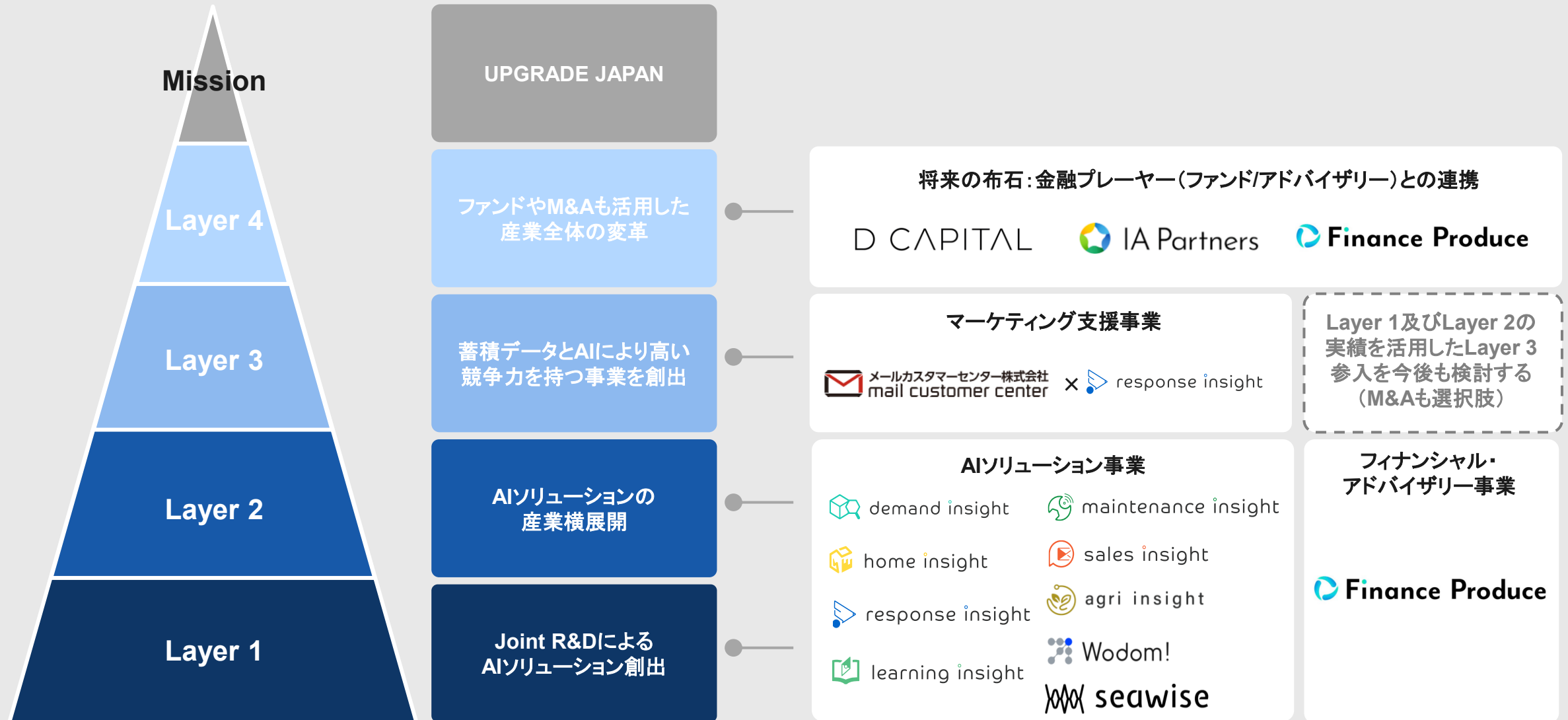
3 2025年6月期 第3四半期単体業績

4 事業の進捗及び成長戦略

5 2026年6月期 通期連結業績見通し

6 参考資料

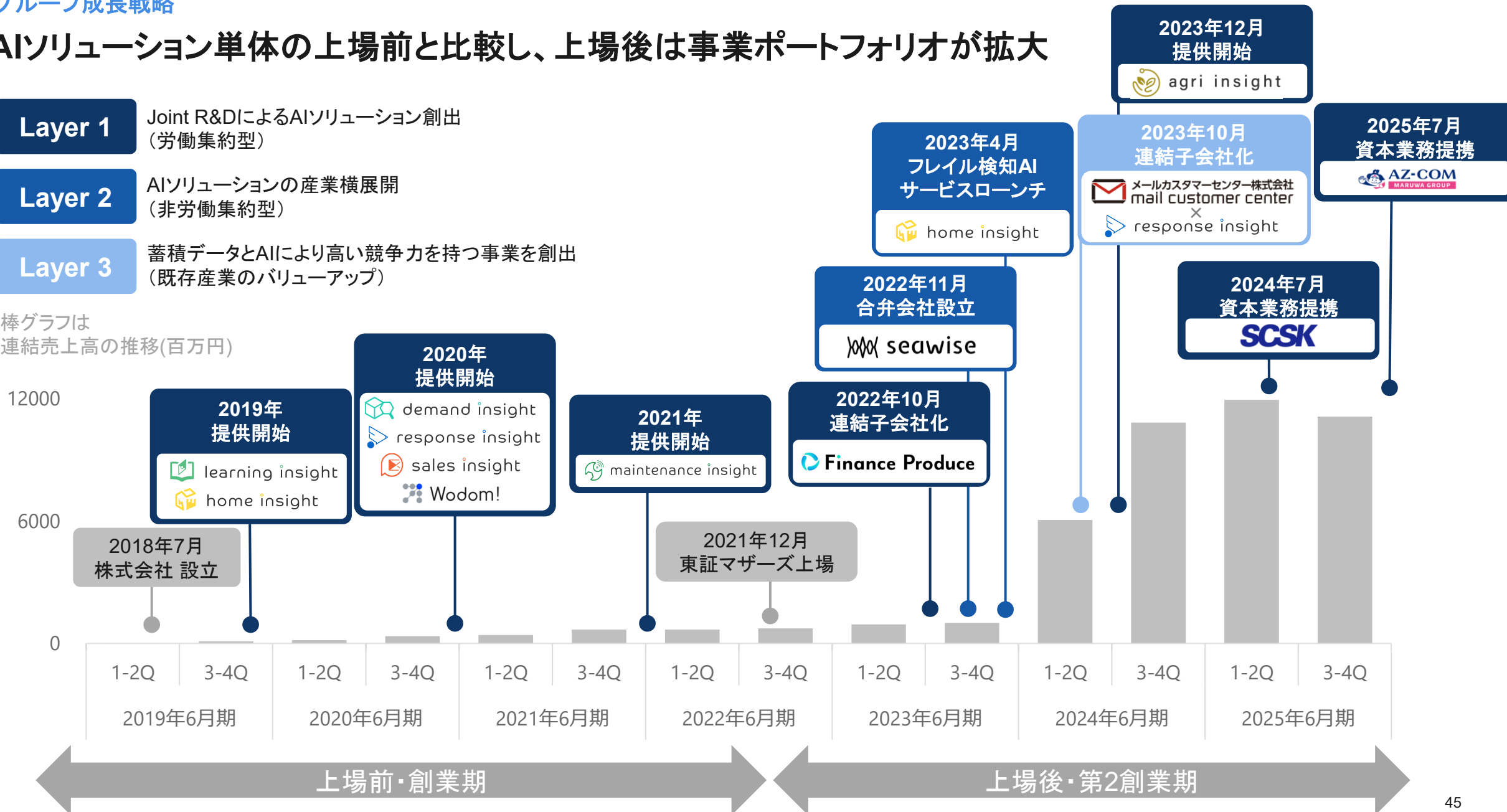
グループビジョン: AIでデータの真価を解き放ち産業の常識を塗り替える



AIソリューション単体の上場前と比較し、上場後は事業ポートフォリオが拡大

- 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)

棒グラフは
連結売上高の推移(百万円)



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。

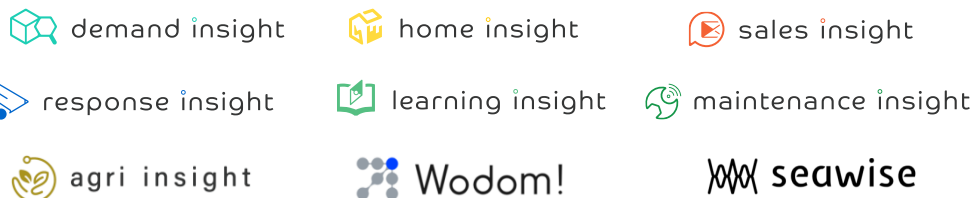


AI×ソリューションプロバイダー

既存ソリューションの拡大



新規ソリューションの創出



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



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リーと連携

2021年10月

D CAPITAL

2022年5月

IA Partners

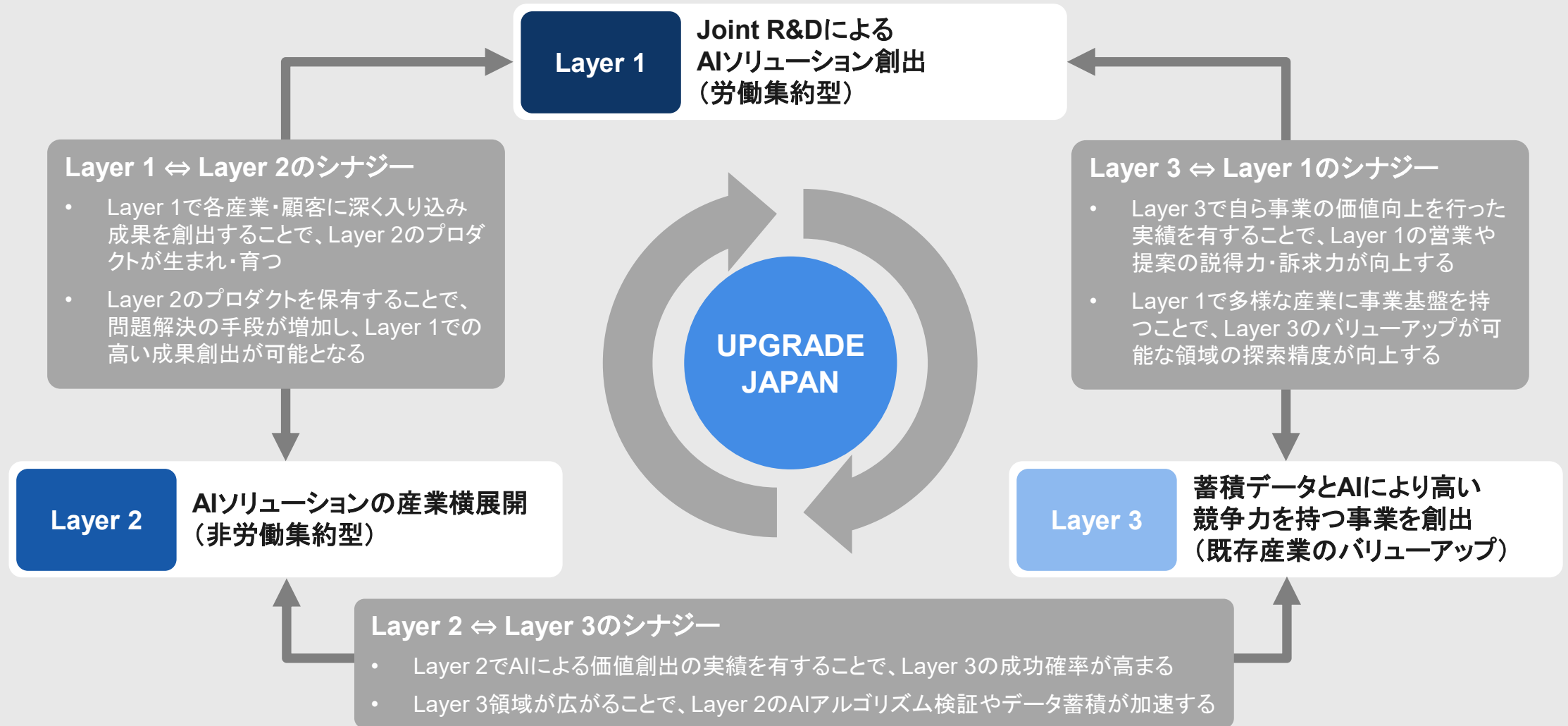
2022年10月

Finance Produce

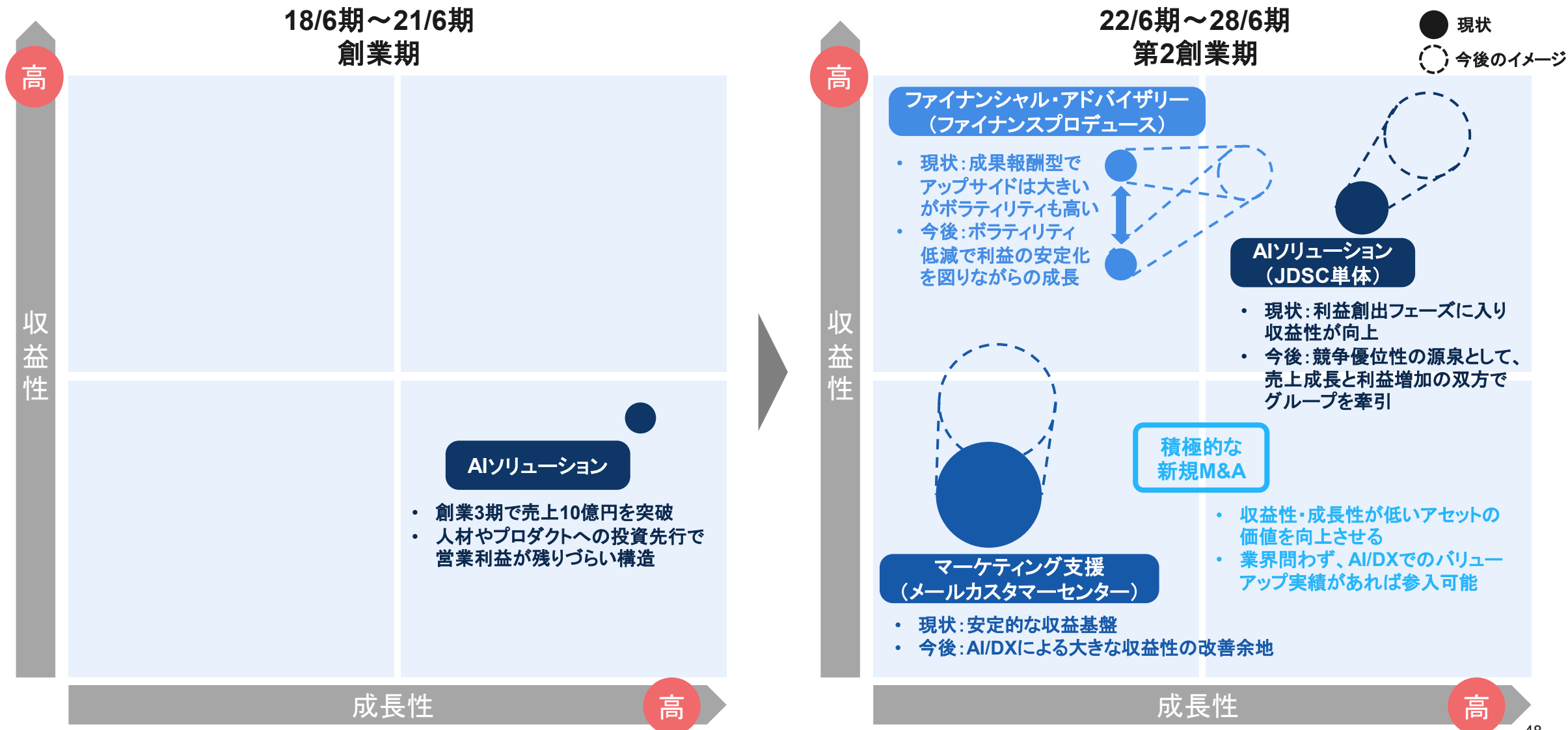
M&Aの重点検討領域

- 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、アドバイザリー)
- 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

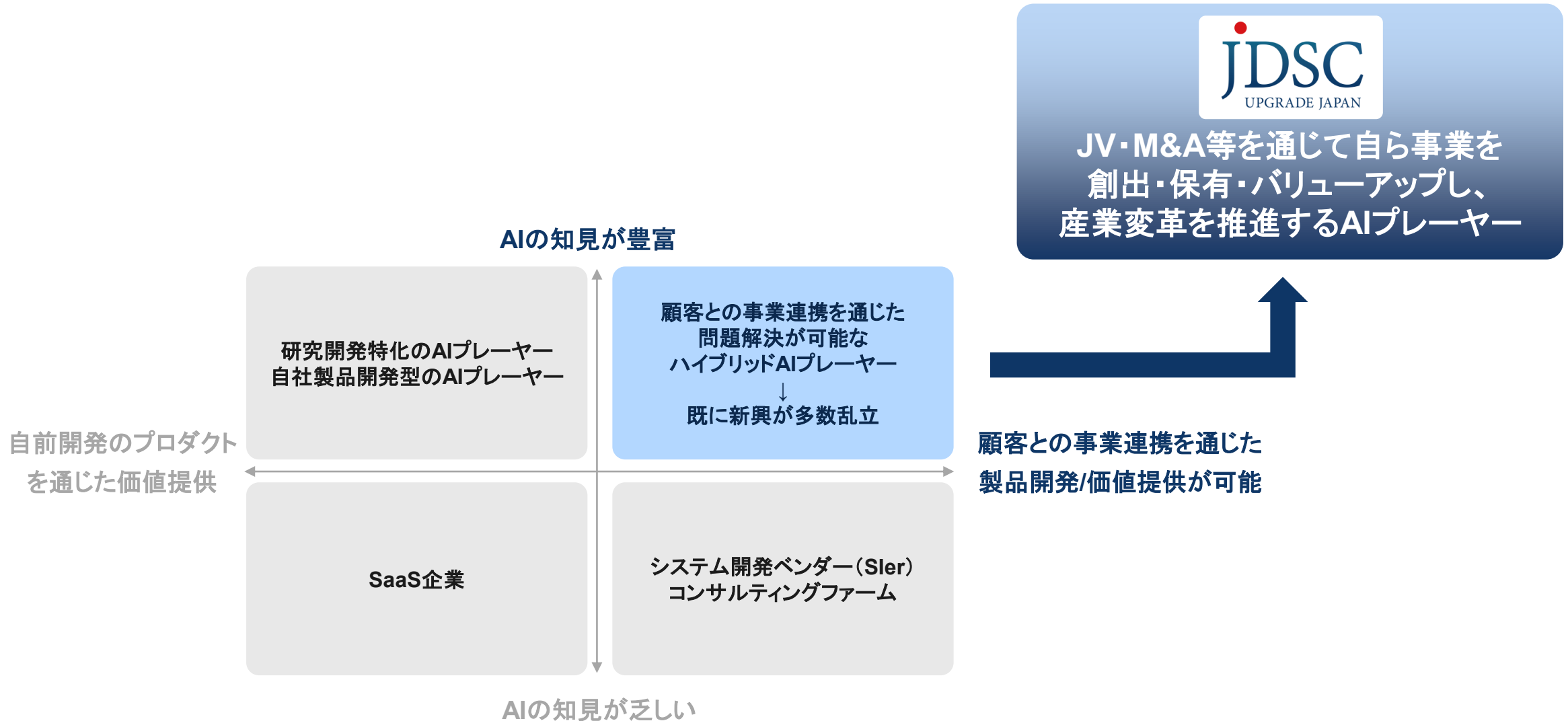


広がりのある事業ポートフォリオを構築し、重層的な事業成果と利益を創出することで企業価値を高める

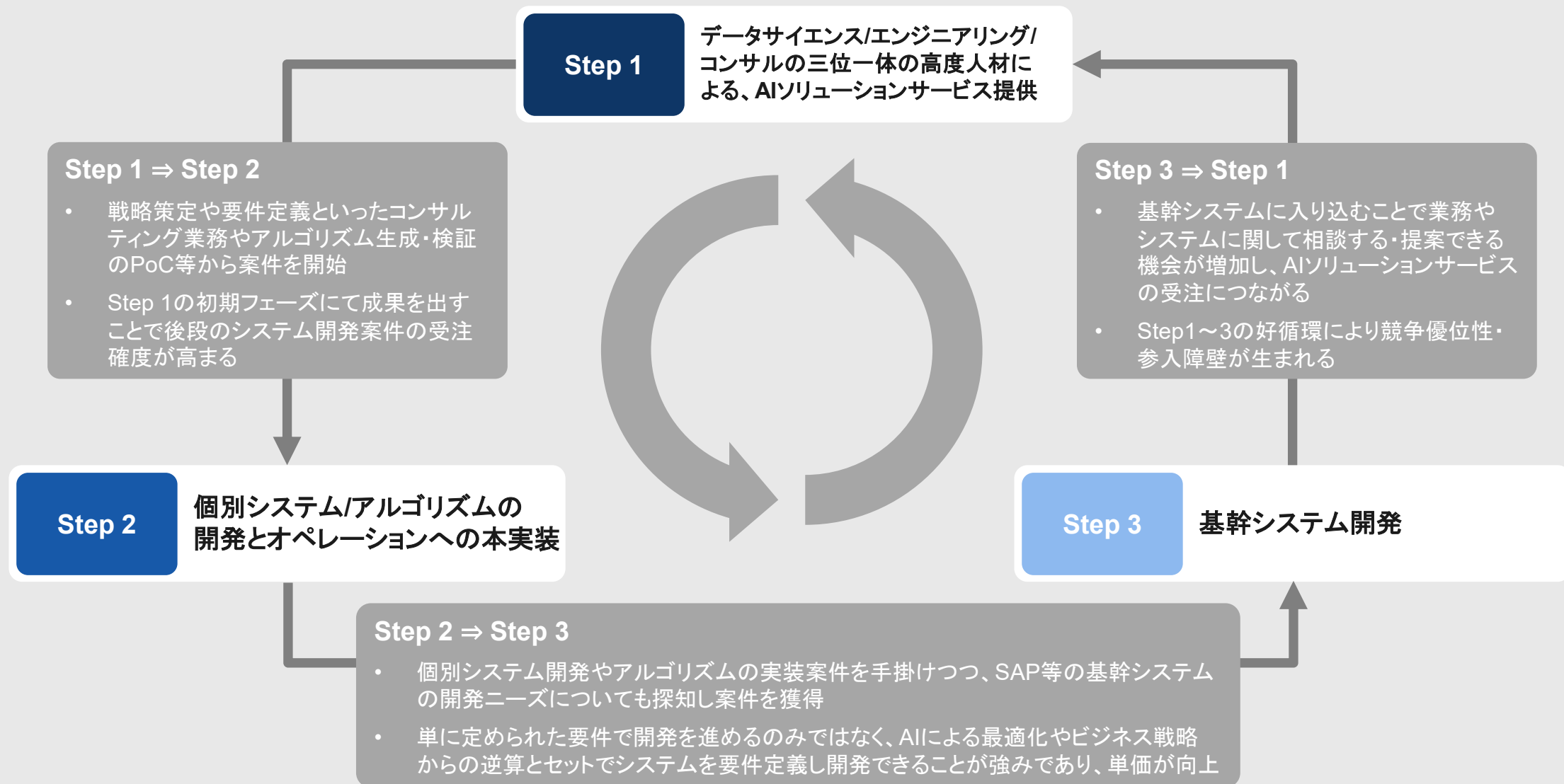


AIに関与するプレイヤーの中での独自のポジショニング

AI系の新興企業やブティックファームが乱立する中で、「外部の支援者」から「変革の実行者」に転換。



AI/DXプロフェッショナルとしての実績を武器に、大型のシステム開発(SI実装)案件も手掛けていく



DX/AIを用いて変革を実行しバリューアップを行った豊富な実績

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が170百万円増加
- ・ 属人的な経験と勘で実行していたDMの送付をAI/データサイエンスの導入により効率化

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日に組成しファースト・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。



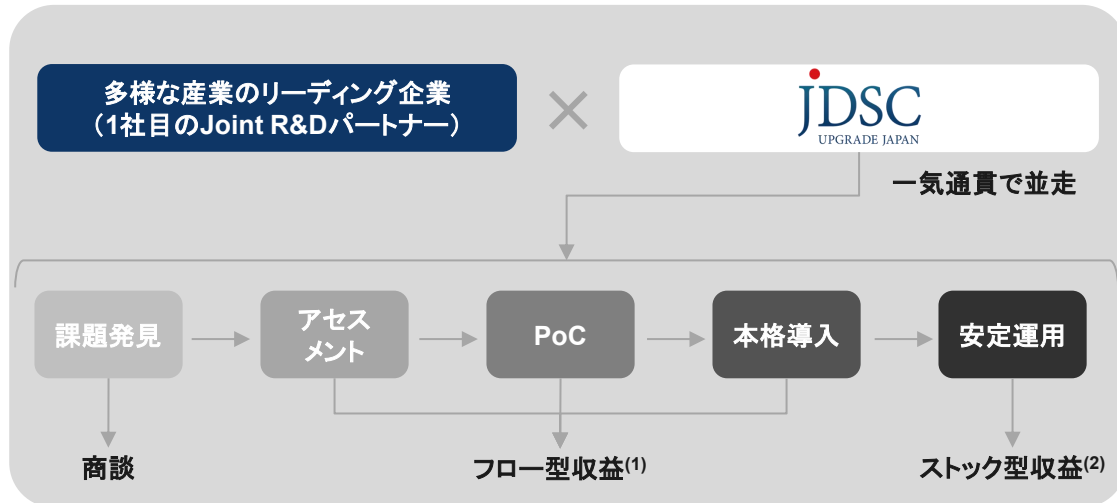
2022年5月10日
株式会社 JDSC

IA パートナース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 パートナース株式会社（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。

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



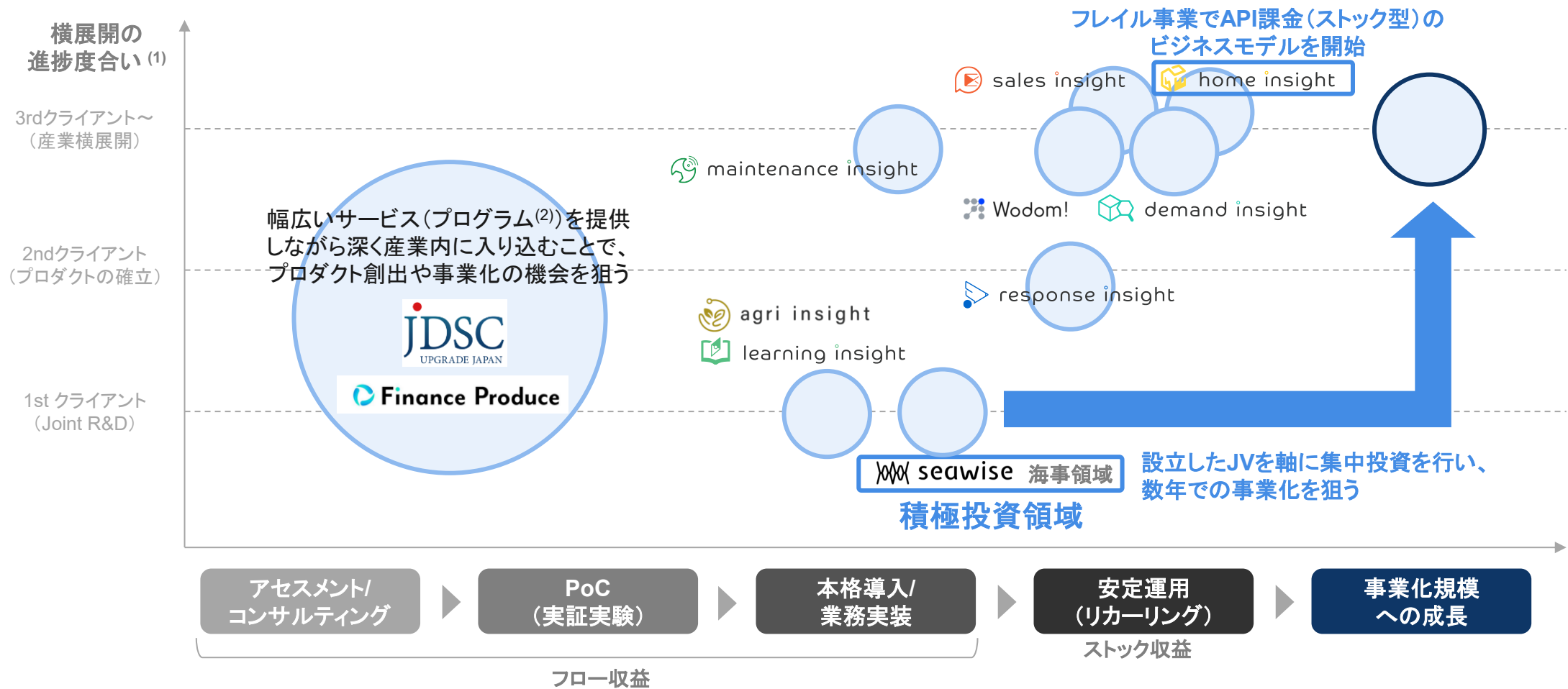
創出したAIソリューションを自社SaaSとして産業全体へ提供し、個別企業の課題解決だけではなく、産業全体のSDGsの達成を推進する。

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

 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

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」

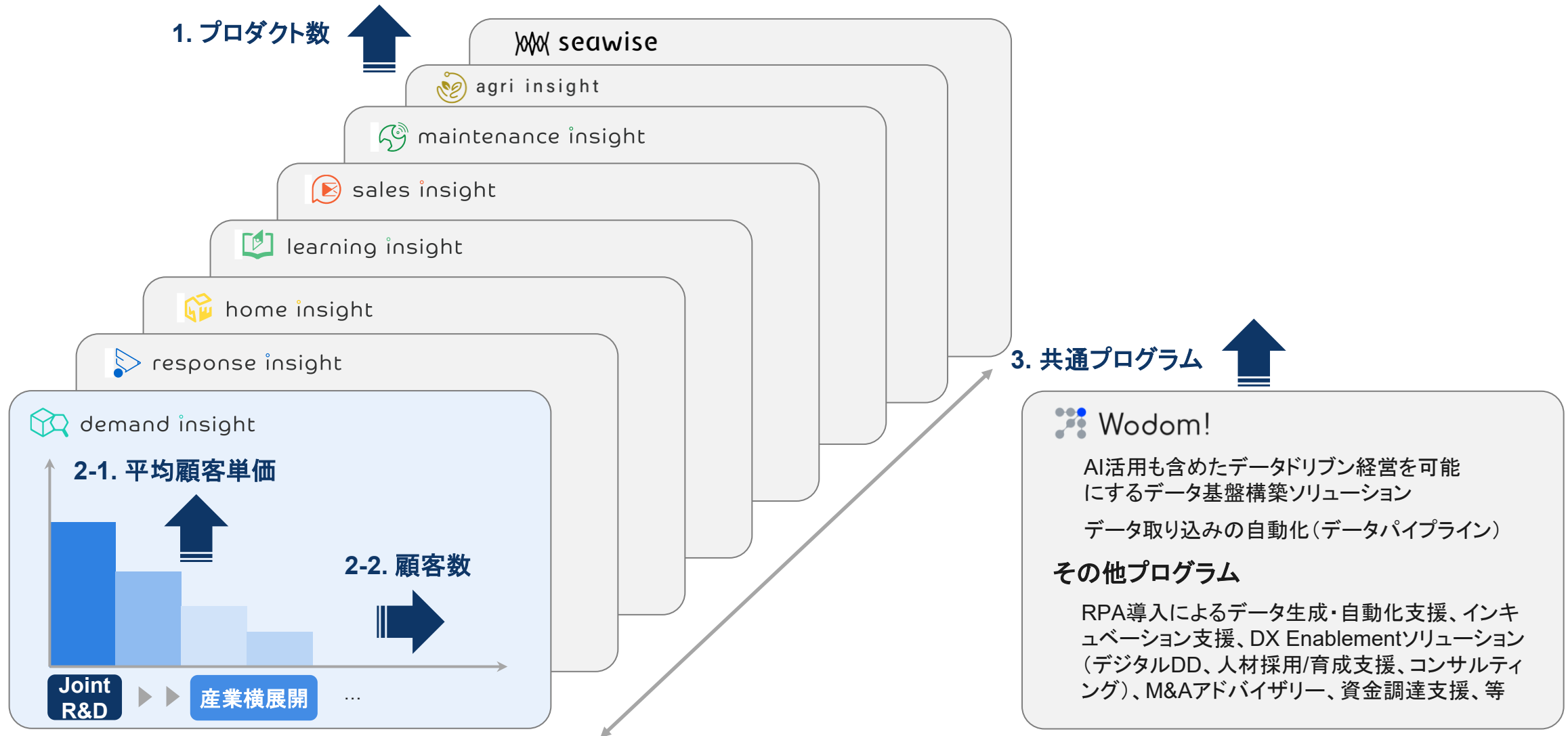
主な戦術

- 全社の研究開発リソースを海事領域(合併会社seawise社が軸)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アドバイザリー、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

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	- 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	- 製造機器に設置されたセンサーのログを定期的に読み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	- 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	- 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	- 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	- 船舶に設置されたセンサーのログを定期的に読み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

生成AIや大規模言語モデル(LLM)を用いたオペレーション変革プロジェクトが増加

LLMのコストを削減しつつ、煩雑かつ専門性が高いドキュメントからの情報取得工数が劇的に削減された。

株式会社JDSC : Amazon Bedrock を活用した、
業界特化のドキュメント横断検索を構築。
専門的な問合せの回答時間を約 97% 短縮



お客様プロフィール



INDUSTRY
Software & Internet

COUNTRY
Japan

株式会社JDSC は、ヘルスケア・製造・エネルギー・物流を中心とした各種業界の DX を推進します。
AI とデータサイエンスの力で、個社の課題解決だけでなく産業全体の課題解決を行い、産業協調を実現します。

© 2024, Amazon Web Services, Inc. or its affiliates.
All rights reserved. Amazon Confidential and Trademark.



ビジネスの課題

- 契約書、技術情報、規制情報、FAQ やメール等、様々な情報からなる約 1 万の専門性の高いドキュメントを横断的に調査し回答する業務を行う。
- 即時性が必要な規制への対応もあれば、過去事例を参考にした回答が必要な場合もあり、長年の熟練者でも確実な回答に 1 時間以上かかる。また、精度は個人の力量にもよるため人材育成上も課題があった。
- 当初 GPT-4、Azure AI Search で実装したが、精度とコストに課題があった。



ソリューション

- Amazon Bedrock Claude 3 では 20 万トークンの大きなデータを扱える。
- Bedrock 上で Claude 3 Haiku / Sonnet / Opus の 3 つを 速さ / バランス / 高精度の組合せと使い分けで、低コストで高品質の回答を生成できる。
- Claude 3 はプロンプト追従性が高く、専門的な質問に対し、逸脱やハルシネーションの少ない回答が得られる。
- ベクトル DB として RDS for PostgreSQL を採用。RAG の精度向上、開発効率向上、コスト削減効果を得られる。



導入効果

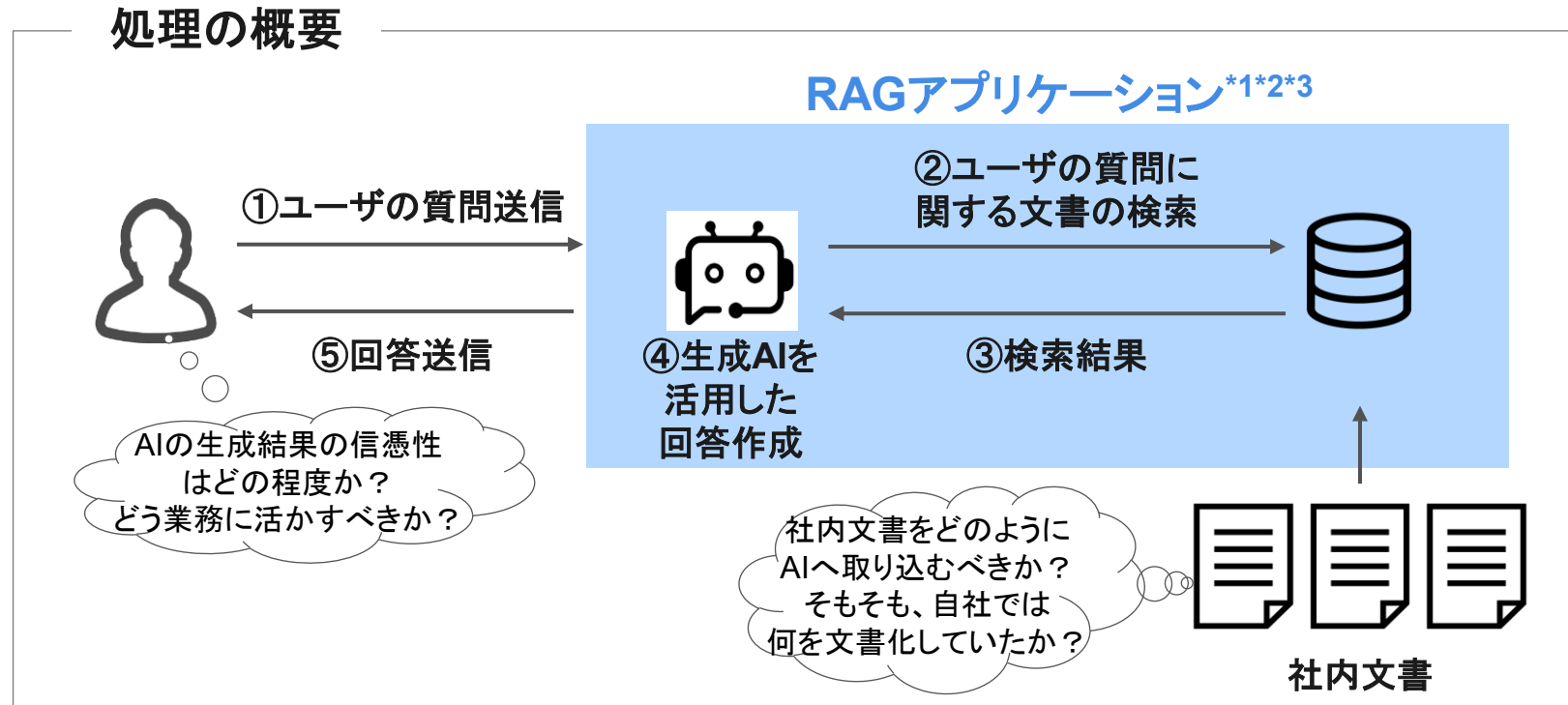
- 回答時間が 1 時間から 1~2 分に短縮。
- 15 年以上の経験者でなければ答えられなかった専門性の高い内容を、3 年目の社員でも回答できるようになり、人材活用の幅が広がった。
- 回答精度が約 30% 向上。
- LLM 側のコストを約 3 分の 1、RAG 側のコストを約 5 分の 1 に削減。
- AWS の Serverless サービスとの連携により、パイプラインの運用効率改善を実現。

“ Amazon Bedrock ではセキュアにデータを用い LLM が活用できます。また、用途により最適なモデルを切り替えて利用できるので、コストを抑えながら速度・精度を高めることができました。”

橋本 圭輔
株式会社JDSC 技術共同創業者



RAGも活用しながら投資対効果の高いアシストツールを様々な業界にて実装中

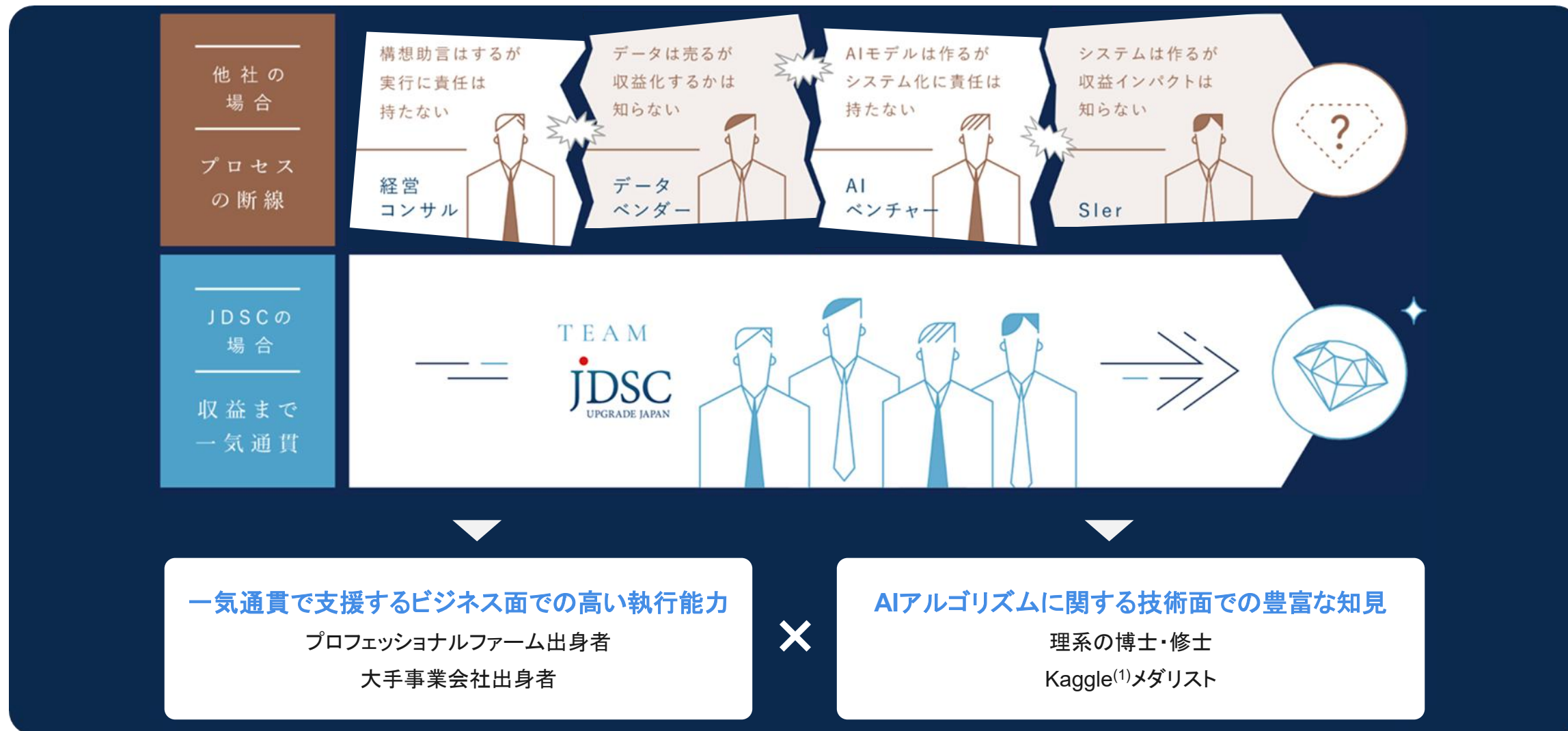


*¹ RAGとは: 文書検索を併用することで、追加学習を行うことなく生成AI(LLM)による回答を作成するアーキテクチャである(Retrieval Augmented Generation; 検索拡張生成)

*² 展開の背景: 独自にLLMを開発すると、かなりのコスト。また半年単位でLLMの精度が大きく向上するため、コストをかけて開発しても性能面で後れをとる可能性も有り

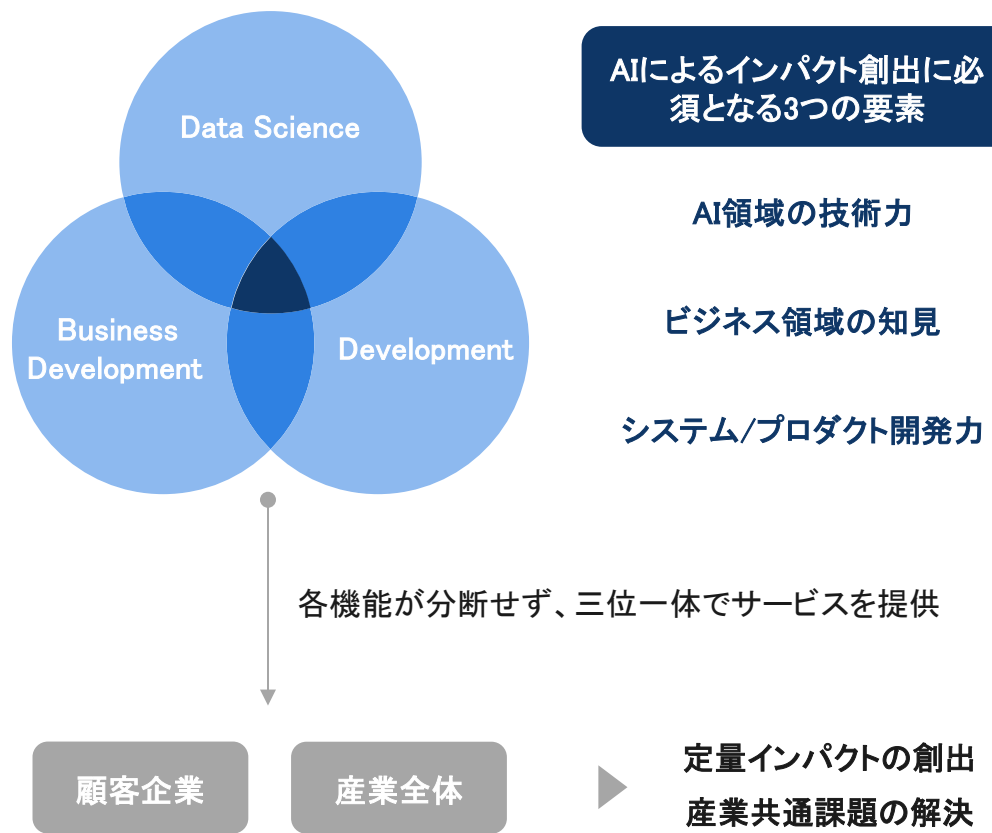
*³ さらなる高度化の観点では、NVIDIAやAWSの専用チップを活用した独自モデル開発にも取り組む

一気通貫型で高付加価値なAIビジネス創出能力

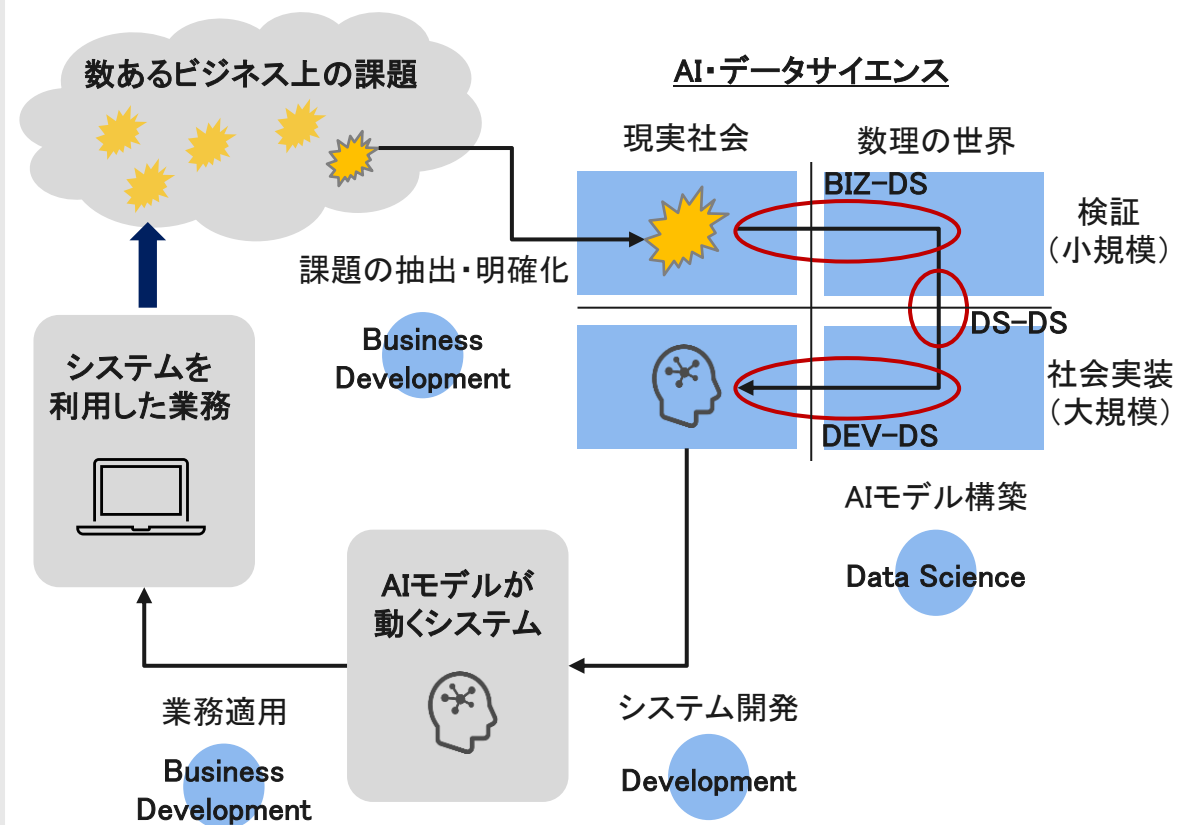


BIZ-DEV-DSが三位一体で連携することでビジネス課題に即した問題設計・業務実装の推進が可能

JDSCの特徴である三位一体のチーム体制



BIZ-DEV-DS三位一体の連携



現実の世界

抽象化された仮定の世界

Issues

問題

Real

数学的に考える

Mathematics

問題の定義・定式化

- ・ 現実の問題を数学的問題へと置き換え、分析に入るための準備を整える
- ・ Research Question を設定し、それが妥当であるかを確認する
- ・ 分析対象、影響要因、分析条件、前提を検討する
- ・ 最大化・最小化したい指標、最大化・最小化の上での制約条件、それらを改善した時の経済的価値を考える

現実的に考える

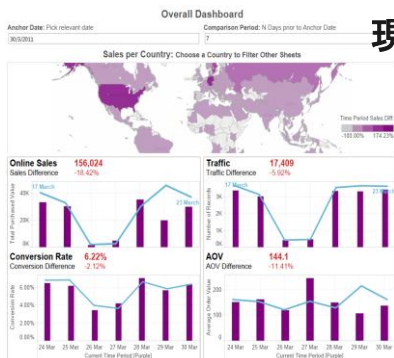
$$G_n = S + \int q(x) \log \frac{q(x)}{p^*(x)} dx$$
$$p(X, \Theta | G) = \prod_{i=1}^N \prod_{j=1}^{q_i} \frac{\Gamma(\sum_{k=1}^{r_i} \alpha_{ijk})}{\prod_{k=1}^{r_i} \Gamma(\alpha_{ijk})} \prod_{k=1}^{r_i} \theta_{ijk}^{\alpha_{ijk} + n_{ijk} - 1}$$
$$d_t = \frac{(\phi^{-1} - \beta)(\phi - \beta)}{1 - \beta^2} \sum_{k=-\infty}^{\infty} \beta^{|k|} y_{t+k}$$

業務・社会実装

- モデルの利用を阻害する原因、促進する方法を考える
- 対象とするドメインの法律や制度、クライアントのマチュリティやオペレーション上の制約に合わせた実装を検討する
- モデルの精度改善プロセスを設計し、データの蓄積・モデルの再学習・効果検証・フィードバックの仕組みを構築する

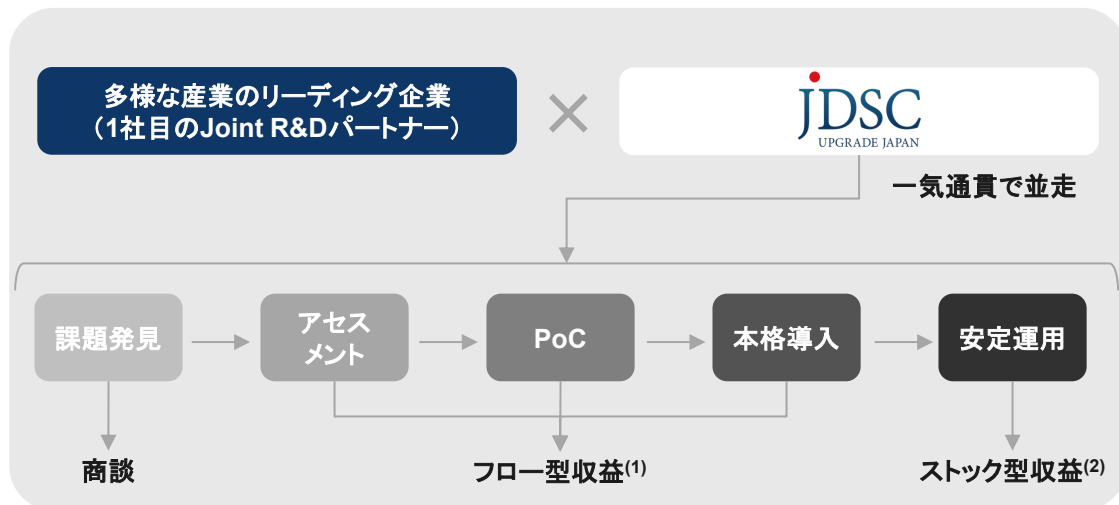
Solution

解法



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tock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はなく、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。

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
DX Solution事業部長

職歴: P&G、マッキンゼー、
Baxter



作井 英陽
取締役

職歴: UBS証券、メリルリンチ、
Azit



吉井 勇人
取締役

職歴: アクセンチュア



佐藤 飛鳥
常務執行役員COO
DX Strategy事業部長

職歴: アクセンチュア



平井 良介
執行役員CFO
コーポレート部門長

職歴: デロイトトーマツ



中橋 良信
執行役員VPoDS
DX Strategy

職歴: PwC、Deloitte、E&Y



富長 裕久
執行役員
DX Strategy

職歴: ソニー、COMPASS



城戸崎 由美香
執行役員
DX Solution

職歴: P&G、アストラゼネカ、
アラガン・ジャパン



田口 裕之
執行役員
DX Strategy

職歴: デロイトトーマツ
コンサルティング



橋本 圭輔
共同創業者
Technical Co-Founder

職歴: NTTコムウェア



筒井 一彰
seawise 代表取締役社長

職歴: アクセンチュア

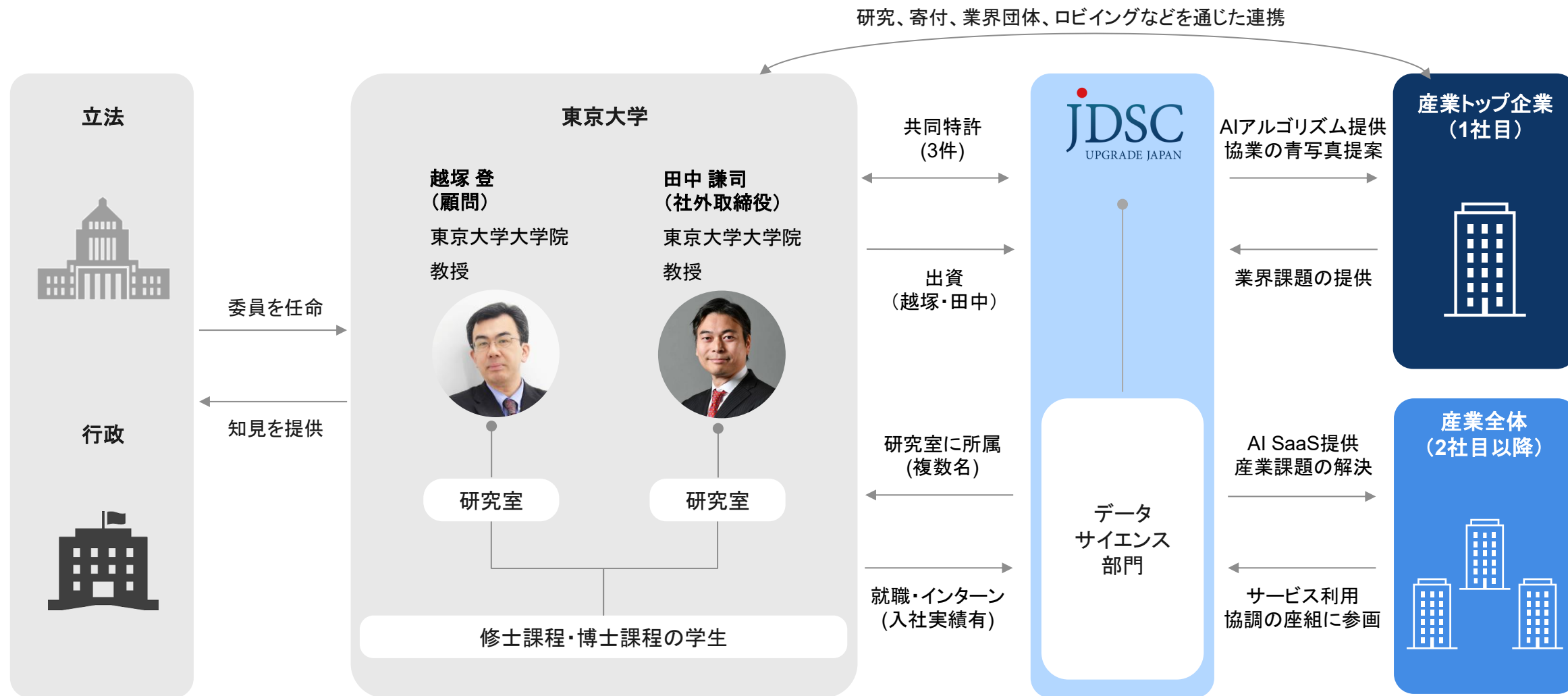


田中 謙司
社外取締役
東京大学大学院 教授

職歴: マッキンゼー

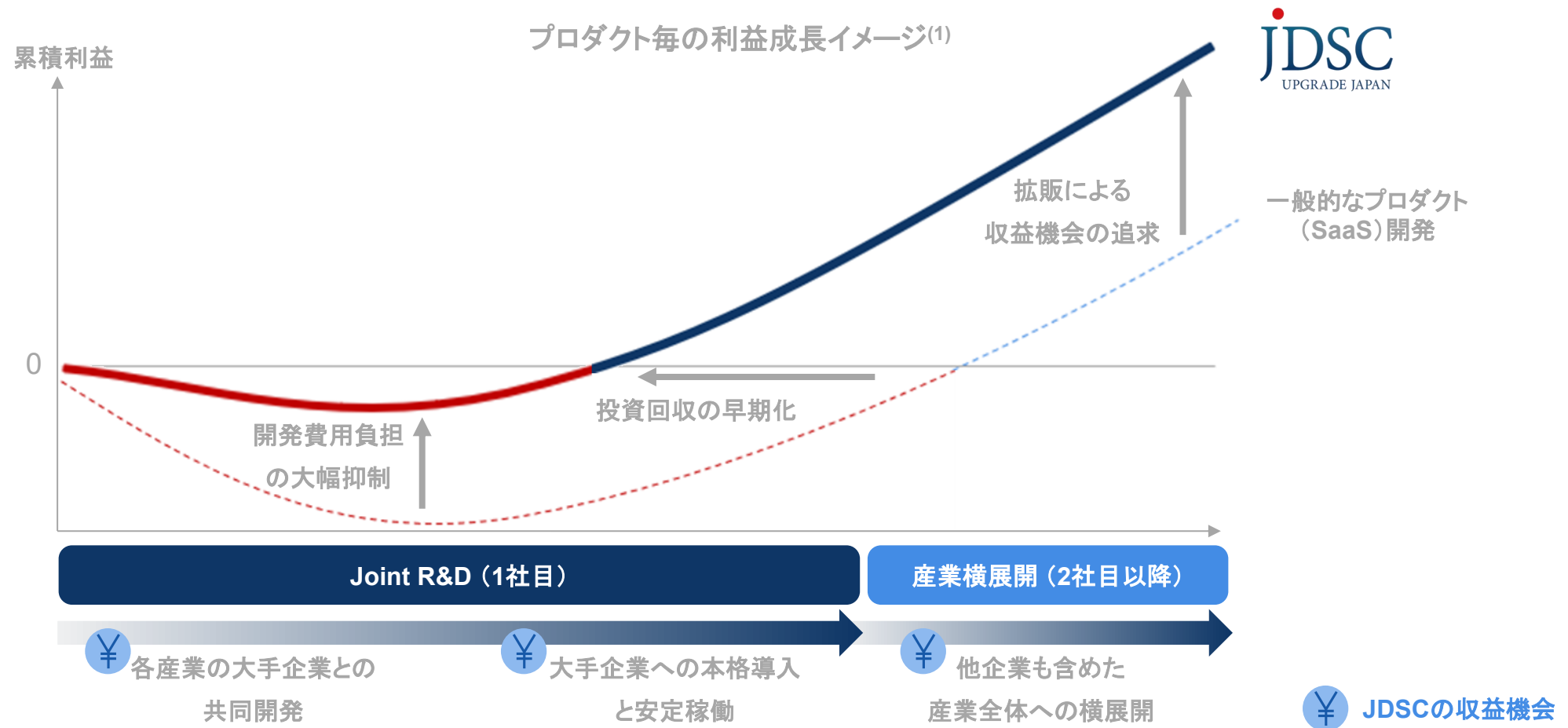
東京大学との連携による価値創出の座組

「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

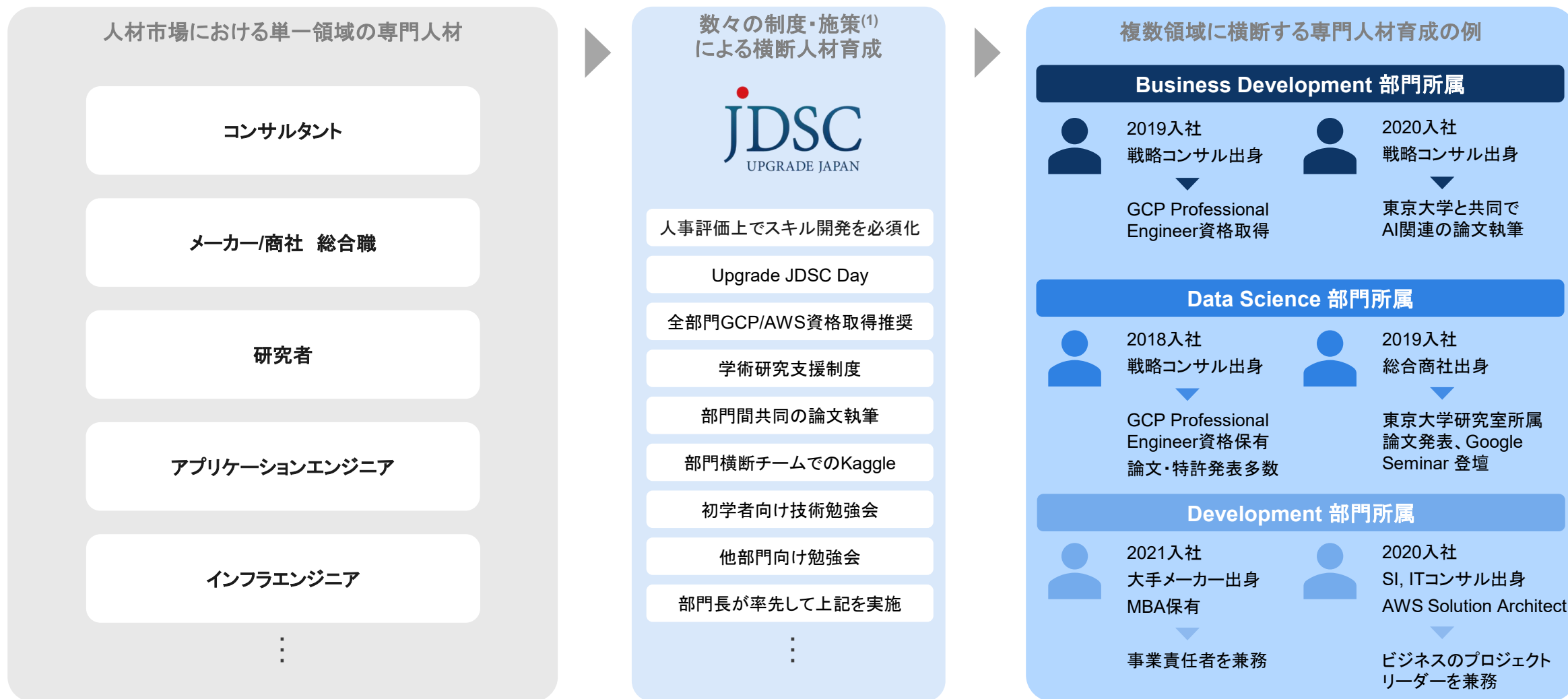
各産業のリーディングカンパニーとの共同研究開発により、高成長と黒字化を両立。



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

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、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)の運用を徹底するとともに、J-SOX等の内部管理体制(内部統制)の強化を行う

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

2025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.