

2025 年 8 月 8 日

株式会社 JDSC

2025 年 6 月期 通期決算発表 FAQ

2025 年 6 月期 通期決算に関して、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 通期連結業績 実績]

- Q. 売上高 230 億円について、2025 年 5 月 13 日に上方修正した通期見通し 231 億円に対してどういう着地と捉えているか？
- A. JDSC 単体の 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、通期で過去最高の売上高を更新しました。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・プロデュース社については、スタートアップの M&A や大手企業によるスタートアップとのアライアンス等、政策的にも増加傾向にあるトレンドの中で、引き合いが増加していることを背景に、前期の 2 倍以上の売上高を計上しました。メールカスタマーセンター社については、2025 年 4 月の郵便料金の改訂に伴い一時的に取引量が減少しておりますが、グループ全体の売上高としてはほぼ予想通りの着地となりました。
- Q. 営業利益 581 百万円、EBITDA 696 百万円について、2025 年 5 月 13 日に上方修正した通期見通し 営業利益 550 百万円、EBITDA 650 百万円に対してどういう着地と捉えているか？
- A. 利益創出フェーズとして、順調な結果となりました。第 1 四半期の営業利益 138 百万円から第 2 四半期の営業利益 190 百万円、第 3 四半期の営業利益 178 百万円、第 4 四半期の営業利益 74 百万円、と高い水準で推移しております。特に JDSC 単体の AI ソリューション事業は、第 3 四半期までの好調を引き続き維持し、第 1 四半期から第 4 四半期まで、最高益を連続して更新することができました。単体の組織に関しては、2025 年 6 月期において正社員数が前期末 91 名から 33 名増加の 124 名となり、先行投資としての採用費は 178 百万円を投下いたしました。今後も長期的な成長に資する人材には、利益を創出しつつ積極的に投資を実行する方針です。

- 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。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。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、成長のため人材投資として採用費や決算賞与引当金繰入額(主にフィナンシャル・アドバイザー事業:30 百万円)が含まれております。
- 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%、を目指しております。
- Q. 2026 年 6 月期連結業績予想値について、どういった計画か？
- A. 25/6 期は、JDSC 単体で過去最高の売上高と営業利益を達成し、連結業績についても当初計画を大きく上回る業績で着地しました。26/6 期の業績予想は期初時点のものであり、不確定要素を考慮した数値となっています。また、特に売上の連結売上高に占める割合が大きいマーケティング支援事業においては、取引ボリュームとしては比較的小さいながらも、より高付加価値の取引である新規顧客やクロスセル案件を獲得することで、マーケティング支援事業全体としての利益率改善に注力して取り組んでいく方針です。
- 中期経営計画の達成に向けて、成長投資を積極的に継続していきながらも、利益創出を目指してまいります。
- なお、業績予想値には新規 M&A は含まれておりません。
- Q. P.14 の売上高、営業利益及び EBITDA の四半期推移を見ると、25/6 期 4Q の売上高が 4,865 百万円に減少しています。これはなぜですか？
- A. マーケティング支援事業において、2025 年 4 月からの郵便料金の改訂に伴い一時的に取引量が減少したことが主な要因です。
- メールカスタマーセンター社がグループインした後、既存顧客と比較してより高付加価値の新規案件にも注力することで粗利率を改善しており、グループ全体としては成長投資を積極的に行いながらも、営業利益を拡大してまいります。

[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、両社連携により受注に至るという明確な成果が生まれています。社名はお伝えできませんが、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 JDSC への発注が生まれており、SCSK 社とのアライアンス関係の売上は四半期ごとに 15 百万円→31 百万円→77 百万円→80 百万円、と拡大しており累計で 2 億円超の実績となっております。

Q. 今後 AI ソリューション事業で特に注力する領域は？

A. 今後も特定の事業領域には依存せず、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。

また、通期決算説明資料 P.12 にも記載しておりますとおり、あらゆる主要産業におけるリーディングカンパニーとの連携を引き続き強化しておりますが、足元の主な進捗としては、AI 事業へフォーカス、投資を加速しているソフトバンクグループの中核会社である Gen-AX 社との取引を開始しました。

具体的な成果については現時点ではまだお示しできませんが、今後、連携をより強固なものとして取り組みを拡大してまいります。

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おります。AI エージェントの案件受注の本格化に伴い専門チームを大幅に増強する方針も、

2025 年 4 月 11 日に発表しております。

Q. 人材採用の状況は？

A. 2025 年 6 月時点の JDSC 単体の正社員数は 124 名となり、さらに 7 月以降で 32 名の入社が決定している等、採用について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おります。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、直近 1 年の新規獲得した顧客の平均粗利率は 12% 超と高まっています。

[財務・資本政策]

Q. AZ-COM 丸和ホールディングスとの資本業務提携の狙い及び進捗状況は？

A. 当社は 2024 年から、AZ-COM 丸和グループと同社が提供する物流プラットフォームシステムの構築支援プロジェクトにおいて、輸送・倉庫領域における DX 化を推進しております。

AZ-COM 丸和グループと協議を重ねた結果、プロジェクト単位での枠組みを超え、中長期的な DX 戦略パートナーとして顧客及び社会の物流領域の課題解決に貢献し、物流サービスの高付加価値に取り組む際に必要となる最先端技術の活用において、本業務提携により協力していくことで合意しました。

具体的には、AZ-COM 丸和グループの持つ物流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、AZ-COM 丸和グループの生産性・収益性改善に資する物流 DX プラットフォームの構築を推進するほか、BCP 物流領域におけるデジタル活用、同社が主導する AZ-COM ネットワークの加盟事業者の DX 化も支援してまいります。

現在の進捗状況として、パートナーシップを経てコミッティ体制が整備され、JDSC

としても専属のチームを組成しました。リリース資料に記載の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等も検討を開始するなど、より強固な連携関係を構築し、プロジェクトを進捗させております。

Q. ダイフクとの戦略的なパートナーシップの狙い及び進捗状況は？

A. ダイフクグループは、「モノを動かす技術」であるマテリアルハンドリング(マテハン)システムで物流や生産現場などの社会インフラを支えてきました。そして2030年のありたい姿を定めた長期ビジョン「Driving Innovative Impact 2030」を策定し、食や環境などの新たな領域でも社会課題解決に貢献することを掲げています。この実現にはAIなどの先端技術の活用やDXの推進が不可欠となることから、AI開発やデータ活用によるDX支援実績を多数保有する当社と連携します。なお、ダイフクとJDSCは2023年4月から、人材育成などですでに連携を進めております。両社による具体的な取り組みは以下の通りです。

- ① 先端技術戦略の立案・推進および実現手段の進化:ダイフクグループ全体の技術水準と競争力の向上を目指し、想定する10~20年先の社会像から、研究開発に着手すべき技術の選定とシステム開発を推進します。
- ② 革新的なマテハンシステムの開発に向けた協働:一般製造業・流通業向け、半導体生産ライン向け、自動車生産ライン向け、空港向けの各事業の付加価値を向上する、未来を見据えた新たな発想のマテハンシステム、および、そのために必要なシステムの開発を計画・実行します。
- ③ 全社共通課題の解決に向けた各事業部共通の要素技術・アルゴリズム開発:ダイフクグループ社内の業務高度化・効率化に向けて、JDSCが有するAI・アルゴリズム開発能力を活用します。
- ④ データ活用人材育成プログラム「D-Adapt※」の推進とさらなる進化:ダイフクが国内主要拠点で段階的に進めているプログラムに加え、さらに専門性の高いプログラムへの拡張、国内外の拠点への展開を推進します。研修と実務を通じて、2030年までに社員の10%をデータサイエンティストに育成することを目指しています。

現在の進捗状況として、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)を展開しております。

また、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するなど、目指す姿である、物流や生産現場の変革を通じた産業全体の革新によるアップグレードを、プロジェクトを通じて加速してまいります。

※Daifuku AI & Data science Advanced Pursuit Training の頭文字

Q. 今後の資本政策において事業会社との資本業務提携を継続すると、固定的な株主が増加し、市場の流動性が低下してしまうのではないかと？

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。データサイエンスのコンソーシアムである当社が様々な業界の大手企業とのアライアンスを構築することで、日本のあらゆる産業で蓄積されたクラウドデータを AI により利活用し、産業変革の推進を目指します。

なお、上場直後(2022 年 6 月末)には 22%程度であった浮動株比率は、その後流動性が高まっており、直近の AZ-COM 丸和ホールディングスとの資本業務提携を踏まえ約 31%となっております。今後も十分な市場流動性を確保しつつ、戦略的なアライアンスパートナーとの資本業務提携も模索します。

Q. 配当や株主優待についての考え方は？

A. 現在の中期経営計画において既に利益創出フェーズが順調に進展していることから、優先して実施すべき成長投資を実行しながらも、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、2025 年 3 月 19 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し、その後の米国を発端とする関税問題により市況が大きく下落した際に割安な価格で 2 億円全額を取得しています。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 8 月 8 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ください。ご自身で判断いただくようお願いいたします。