

**2026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)

2026年5月14日

目次

1 2026年6月期 第3四半期トピックス

2 2026年6月期 第3四半期連結業績

3 2026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 参考資料

2026年6月期の3Q業績:エグゼクティブ・サマリー

2026年6月期 3Q累計 連結業績

売上高	営業利益	EBITDA ⁽¹⁾
17,192 百万円	448 百万円	537 百万円

- 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
- グループとして、人材採用と育成、組織強化に関するコストに関し、積極的に成長投資を実施する方針。採用費は275百万円を計上
- 売上高は17,192百万円で着地し通期予想に対する進捗率は74.4% 3Qまでは積極的な成長投資を実施。通期見通しは据え置き

フィナンシャル・アドバイザー事業

- スタートアップのM&A市場が拡大傾向にあるなかで、案件を堅調に獲得し85百万円の営業利益を創出、今後の組織拡大を図る

マーケティング支援事業

- 郵便料金変更の影響で一時的に減収も期末に向けて改善を図る
- 高付加価値案件に注力。既存顧客の平均粗利率約3%に対して、直近1年の新規獲得顧客の平均粗利率は約10%に改善

2026年6月期 3Q累計 単体業績

売上高	営業利益	EBITDA ⁽¹⁾
3,162 百万円	359 百万円	374 百万円

- DX活用/AI導入の支援に関する豊富な需要を背景に、3Q累計として売上高(前年同期比+53.6%)、営業利益(前年同期比+24.1%)ともに過去最高を更新、AIソリューション事業がグループ業績を牽引
- 組織規模が期初計画を超える水準で拡大。正社員数228名⁽²⁾を見込み、豊富な需要に応える強いチーム体制を構築中
- Joint R&Dパートナーと、業界内のプライベートデータの活用に向け、技術/ソリューションアセットを構築中
- 2025年11月よりソフトバンクが加わり、最先端のAIエージェント開発・社会実装に向けて複数PJが進行し、アライアンス関連の売上も拡大、今後の大型案件の対応と飛躍に向けて人材関連投資を更に加速
- 各産業のアライアンス・パートナー企業とAI活用/AX推進の案件が拡大、全社的なAX構想から現場の課題対応など、フルレンジでの支援を展開中。高度AI人材(FDE⁽³⁾等)のさらなる拡充・内部育成に注力
- Physical AIビジネス開発室を発足、AWS開発支援プログラムに採択され、本格的に新ビジネスモデル構築に向けた取組みを開始

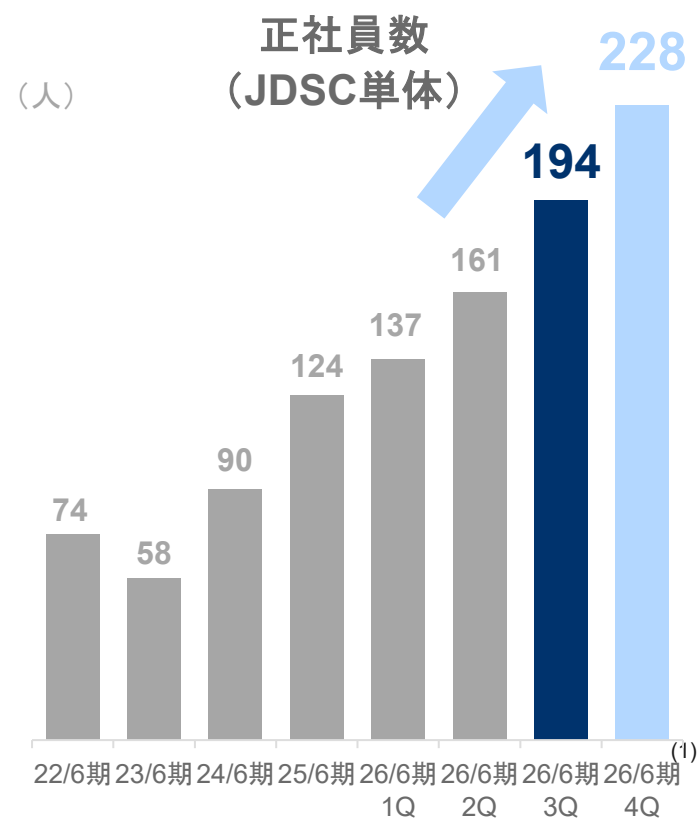
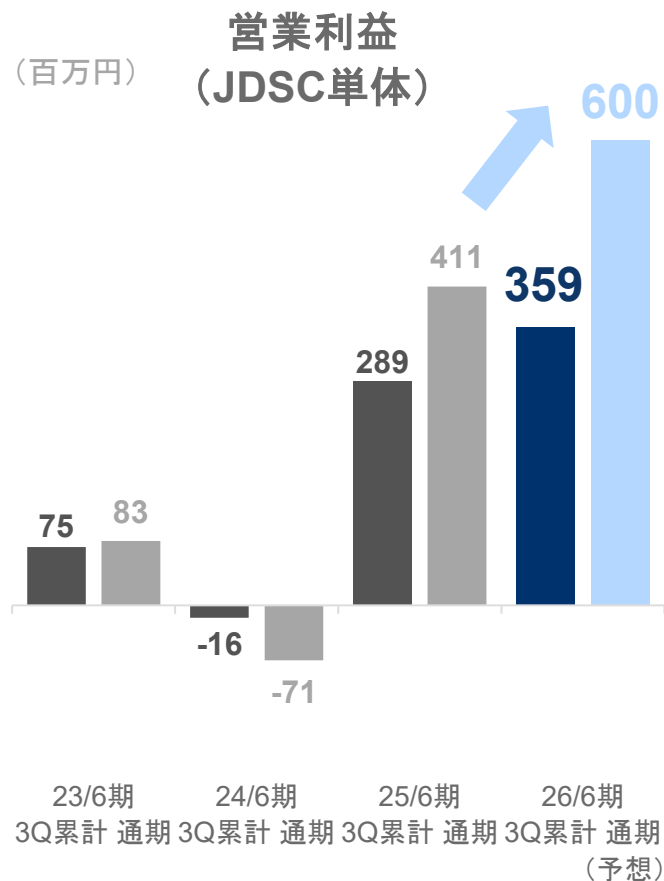
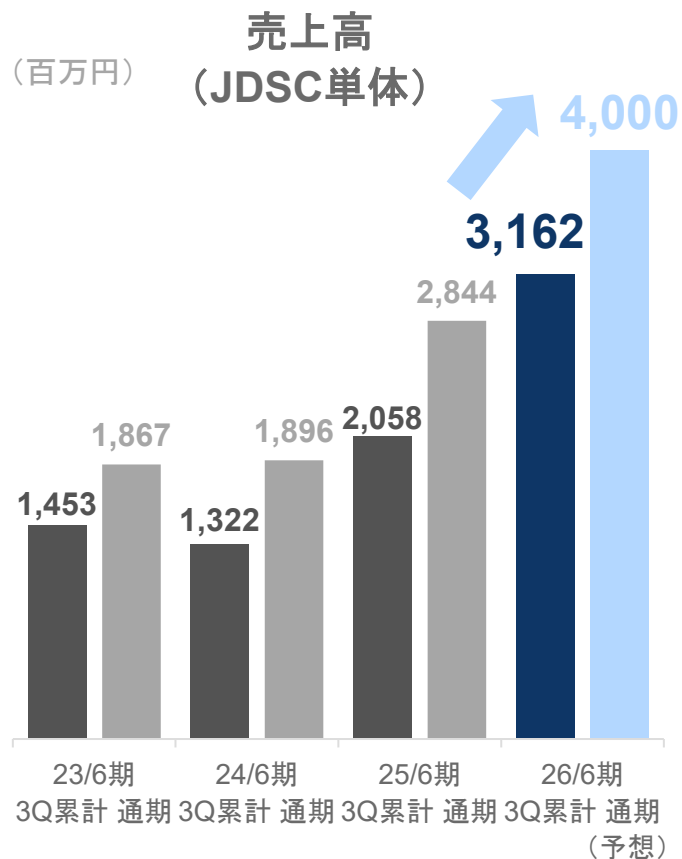
1. EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費+株式報酬費+顧客関連資産償却

2. 2026年3月時点の正社員数に、4Q末までに入社が決定している内定者数(34名)を足した人数

3. Forward Deployed Engineer

JDSC単体 AIソリューション事業がグループ業績を牽引

DX活用/AI導入の支援に関する豊富な需要を背景に、3Q累計の売上高、利益ともに過去最高値を更新
AIエージェントに関する引き合いも多く、今後の飛躍的な成長に向けて人材の拡充・組織体制の強化をさらに加速



1. 2026年3月時点の正社員数に、4Q末までに入社が決定している内定者数(34名)を足した人数

AIソリューション事業 積極的な成長投資を実施しながら増収・増益を実現

(百万円)	2025年 6月期		2026年 6月期		
	3Q	2Q	3Q	YoY (前年同期比)	QoQ
売上高	685	1,053	1,210	76.5%	14.9%
人件費	328	487	562	71.6%	15.4%
採用費	19	96	133	598.7%	38.3%
その他	217	420	381	75.2%	▲9.2%
営業利益	120	48	132	9.3%	171.7%
営業利益率 (%)	17.6%	4.6%	10.9%	-6.7pt	+6.3pt
経常利益	130	37	138	6.5%	272.8%
当期純利益 (親会社株主に 帰属する)	161 ⁽¹⁾	▲13	120	▲25.9%	黒字化

- 売上高が堅調に推移(前年同期比+76.5%)**
- DX活用/AI導入の支援やAIエージェント開発に関する豊富な需要を背景に、高い売上高成長を実現
 - 四半期ベースで過去最高額を継続して更新
- 人材、採用に関する費用を積極的に投下**
- 採用費1.3億円(四半期ベースで最高額)など組織拡大への積極的な成長投資を実施
- 確実な営業利益を創出(前年同期比+9.3%)**
- 人材に関する積極的な成長投資を実施しながらも、前年同期比及び2Q比ともに増益を達成

1. 法人税等の還付額57百万円を含む

JDSCグループアライアンス:








業界大手企業とのJoint R&Dにより、産業内のクローズドデータ活用を促進
蓄積した技術/ソリューションアセットを業界内外へ展開することにより、日本のあらゆる産業をアップグレードする

業界内外の他企業へ技術/ソリューションアセットを展開し、産業変革を推進



JDSCグループアライアンス:

Joint R&Dパートナーと、業界内のプライベートデータの活用に向け、技術/ソリューションアセットを構築中
2025年11月よりソフトバンクが加わり、各産業においてAIエージェント開発・導入に関する案件が拡大

製造		2020年 資本業務提携	<ul style="list-style-type: none">• O&Mを含む空調ソリューションの拡充等を対象とした協業• また、その基盤となるデジタルツインの開発を共同推進
エネルギー		2020年 資本業務提携	<ul style="list-style-type: none">• 電力データの利活用について協業• 一例として、フレイル検知AIの事業化を共同推進 (2024年に日本オープンイノベーション大賞を受賞)
海事		2022年 合併会社設立	<ul style="list-style-type: none">• AIにより船舶の生涯価値向上に貢献するプラットフォーム構築にJVの形で挑戦、事業継続のスキームが確立した• 当社が担う役割が完了し、2025年12月株式売却によりバトンを渡す
物流		2025年 戦略パートナーシップ 締結	<ul style="list-style-type: none">• 物流・生産現場を変革するマテハンソリューション共同開発に向けた協業• 現場人材のDX人材化、2050年に向けた先進技術の共同研究
		2025年 資本業務提携	<ul style="list-style-type: none">• 最先端技術を活用した物流サービスの高付加価値に向けた協業• 生産性・収益性改善のためのAI・データ活用、BCP物流サービスの強化、AZ-COMネットワークの強化に関して、共創
IT		2024年 資本業務提携	<ul style="list-style-type: none">• ITシステムの開発・蓄積データ利活用におけるパートナーとして協業• 共同のデータ活用ソリューションの開発や、データ活用人材の共同育成を推進
AI		2025年 資本業務提携	<ul style="list-style-type: none">• 企業ごとにカスタマイズされた最先端の顧客向けAIエージェントの開発と社会実装を、中長期AI戦略パートナーとして共同推進• 協業体制が確立し、複数のプロジェクトが進行し拡大中

JDSCグループアライアンス: SCSKとの資本業務提携における進捗

共同ソリューションの連続立ち上げに加え、共同の営業・デリバリー体制の構築が進展
協業の成果創出は順調に進み、両社の強みを生かした大きな変革案件の実例も創出している

顧客課題解決に向けた営業・提案からの案件例

自動車OEM: Engineering Chainにおける設計プロセスにおける暗黙知のAI化

電子部品: 品質データにおける不良解析技術の検討/開発

機械: AX (AI Transformation)体制のための組織・プロセス構築支援

食品: 調達業務におけるAIエージェント活用/業務プロセス改善

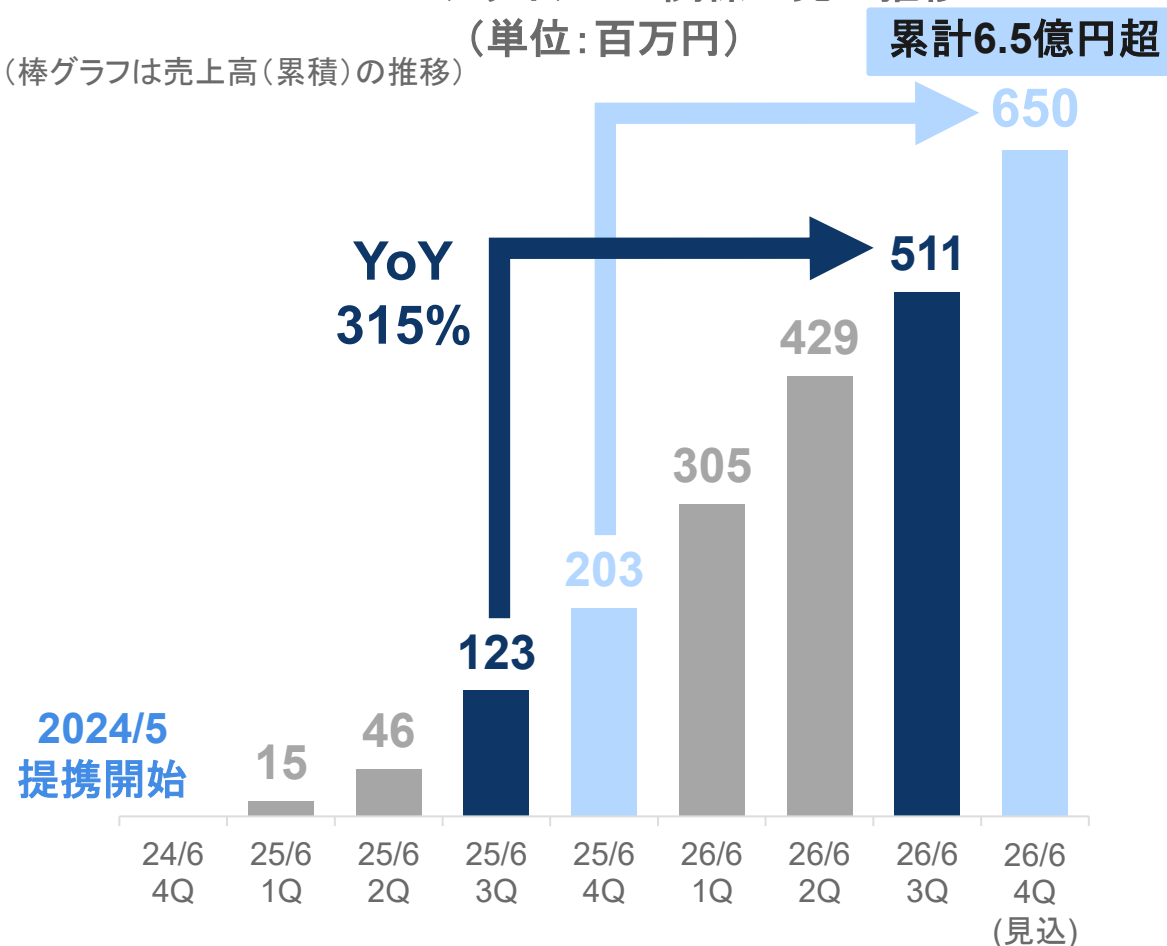
航空: 業務/財務のデータ可視化と業務効率KPI/経営意思決定サポート

不動産: データドリブン経営の実現に向けたデータ基盤構築の構想策定/開発

⋮

SCSKとのアライアンス関係の売上推移

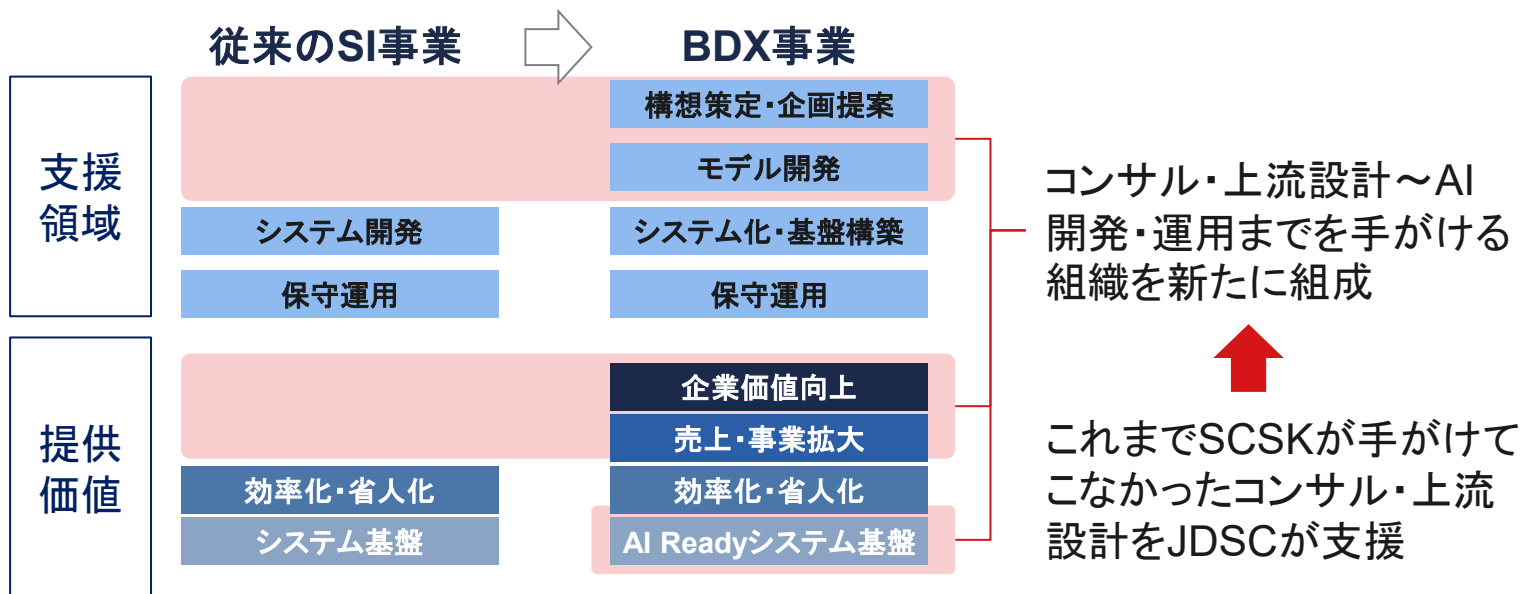
(単位: 百万円)
(棒グラフは売上高(累積)の推移)



JDSCグループアライアンス:SCSKとの業務提携におけるさらなる深化

JDSCのコンサル・AIケイパビリティ活用したSCSKビジネスのコンサル・上流設計~AI開発・運用への拡張支援

SCSKのBDX事業が目指すもの



JDSCへのビジネスインパクト

安定的な収益基盤

SCSK既存顧客群(航空・通信・不動産・商社等)へのアクセスにより、大手企業との安定的な取引基盤を獲得

高付加価値シフト

従来のPoC・モデル開発に留まらず、上流の構想策定から下流の業務変革まで関与。案件単価・継続性が向上

スケーラブルな事業モデル

AI BPO・バーティカルSaaS等、住友商事グループで磨いたソリューションをオフリングとして横展開

先行ポジションの確立

「データ資本経営」時代におけるAI-readyなデータ基盤の共同開発者として、市場でのポジションを確保

SCSK BDX事業本部

顧客業務の深い理解 × 住友商事の実践知

× 共創

JDSC

AI・データサイエンス × 高度人材・アルゴリズム

上流コンサル~実装の一気通貫

構想策定・PoC・本開発・業務変革まで、JDSC人材がBDX事業に深く入り込む

高度AI人材の供給

FDE・ドメインスペシャリスト・セマンティックアーキテクト等の新職種を提供

AI-readyなデータ基盤の共同開発

データに「意味」と「文脈」を付与、AIエージェントが活用できる次世代基盤を共同構築

JDSCグループアライアンス: AIエージェント開発・導入ビジネスの拡大

パートナー企業とのAI活用/AX推進の案件が拡大。全社的なAX構想やロードマップ策定の戦略的領域から、より現場でのニーズ・課題に対応する具体的な開発案件など、フルレンジでの支援を展開中

具体的なAXプロジェクト例

自動車OEM/
自動車部品

- 設計プロセスでの、熟練エンジニアの経験・知識ベースを学習し、若手エンジニアの設計サポートを行うAIエージェント構築

海事

- 船舶運航管理上で生じる様々な課題を、社内に蓄積された知識ベースを検索・要約・回答・メール作成等を実現するAI開発

[次ページ詳細](#)

素材

- 社内技術者の持つ技術的な知識ベースと営業の持つ顧客情報/ニーズ情報を統合した、提案型営業の自動生成

食品

- AIエージェント適用可能領域の特定と、適用による効果検証
- 特定された適用領域から、具体的な開発・実装/BPRプランの策定

不動産

- AXカンパニーに向けたビジョン策定
- ビジョン実現に向けたロードマップ/投資計画の策定

電力

- 社内でのAI活用ニーズ/シーンの理解をベースとした、AXグランドデザイン策定
- 顧客接点における問い合わせAIを介した顧客ニーズ/営業連携プロセスの構築

⋮

JDSCグループアライアンス: 海事AIエージェント「AI番頭」がGENIAC-PRIZEで第2位を受賞

深い専門知識を要する実業務において、高度なAIエージェント開発・実装を通じ、
日本が直面する人材不足、暗黙知の形式知化の課題に正面から向き合う

GENIAC-PRIZE成果報告のページより抜粋



経済産業省および国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構(NEDO)が推進する生成AIプロジェクト「GENIAC (Generative AI Accelerator Challenge)」が主催。生成AIアプリケーションの開発・実証成果を公募し、生成AIの全国的な開発・利活用を促進するNEDO懸賞金活用型プログラム



第2位

東洋船舶株式会社
株式会社JDSC



カスタマーサポートの生産性向上領域

第2位を受賞

(懸賞金4,000万円)

【提案タイトル】

「船主支援のAI番頭。メールと社内文書を資産に変える！」
(東洋船舶株式会社⁽¹⁾)

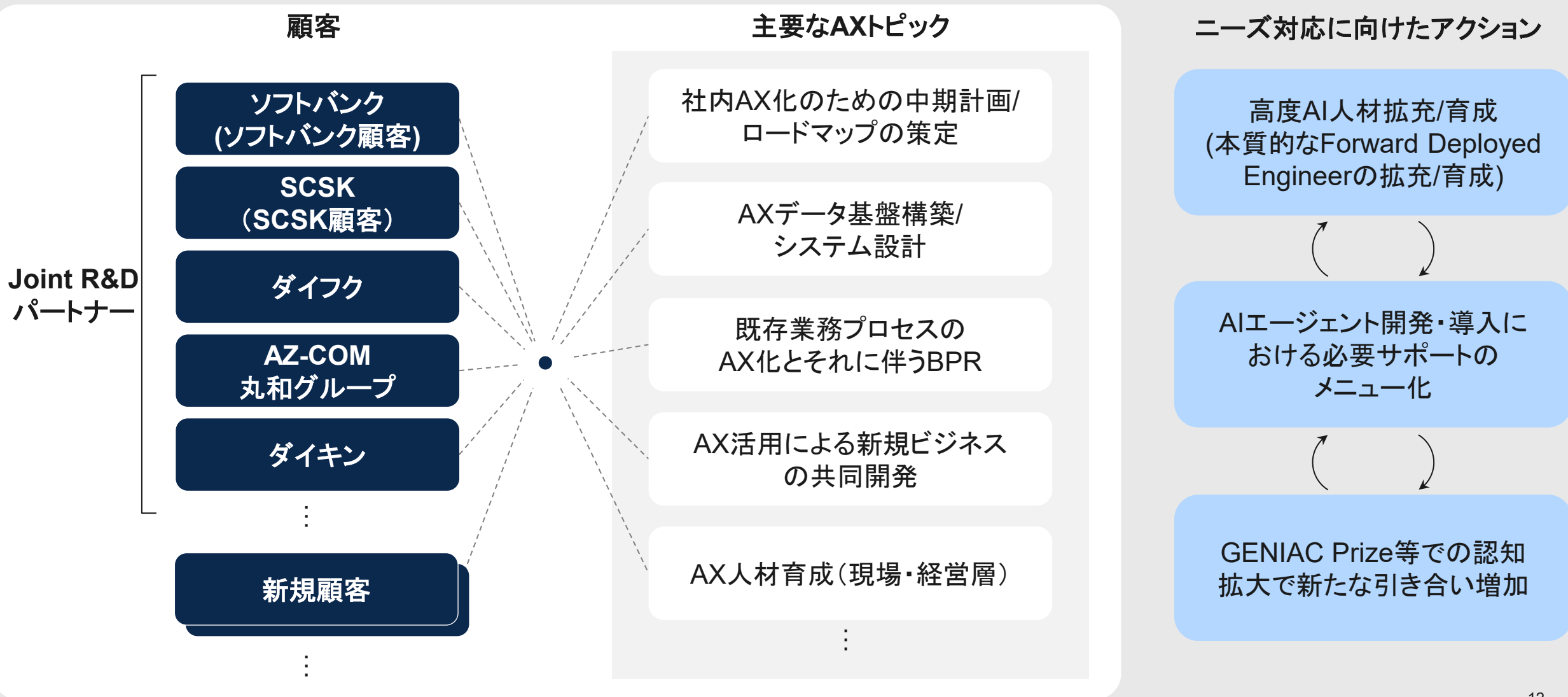
【提案概要】

船主業務の属人化や知見継承不足の課題を解決するためLLMとRAGを活用したAI番頭を導入。業務効率と意思決定の質を大幅に向上させ、属人化を排除し業務を標準化。

The screenshot shows a proposal page for the GENIAC-PRIZE competition. The title is 「船主支援のAI番頭。メールと社内文書を資産に変える！」 (AI Head for Shipowner Support: Turning Emails and Internal Documents into Assets!). The proposer is 東洋船舶株式会社 (Toyo Kisen Kaisha, Ltd.). The proposal is categorized under 「領域01 国産基盤モデル等を活用した社会課題解決AIエージェント開発 II. カスタマーサポートの生産性向上」 (Area 01: Development of AI Agents for Social Issue Resolution Using Domestic Foundation Models, etc. II. Improving Productivity of Customer Support). The page includes a company overview, background/issue, and proposal content. The proposal content describes the problem of knowledge inheritance and the solution of using LLM and RAG to create an AI Head that can process emails and documents. It also mentions the evaluation method and the expected benefits of the solution.

JDSCグループアライアンス: AIエージェント開発・導入ビジネスの拡大

ソフトバンクとの提携やGENIAC Prizeの影響もあり、AIエージェントの引き合いが増加中。AIエージェントビジネス拡大のための高度AI人材(FDE等)の拡充・育成とAIエージェント開発・導入のメニュー化を加速



JDSCグループアライアンス:ソフトバンクとの資本業務提携における進捗

中長期AI戦略パートナーとして、企業ごとにカスタマイズされた最先端の顧客向けAIエージェントの開発と社会実装の実績が積みあがってきており、今後の協業領域拡大が加速中

協業プロジェクト領域が急速に拡大中

Q2までの協業

実装

Gen-AX⁽¹⁾における共同プロジェクトの進行・継続

営業

ソフトバンクのAIエージェントの外販を見据えた先行プロジェクト

実装

SB OAI Japan⁽²⁾のAIエージェント開発サポート

営業

ソフトバンクのAIエージェント外販・プリセールス支援

実装

ソフトバンクの顧客におけるAX支援

戦略

AIプロダクトの技術/ビジネス戦略

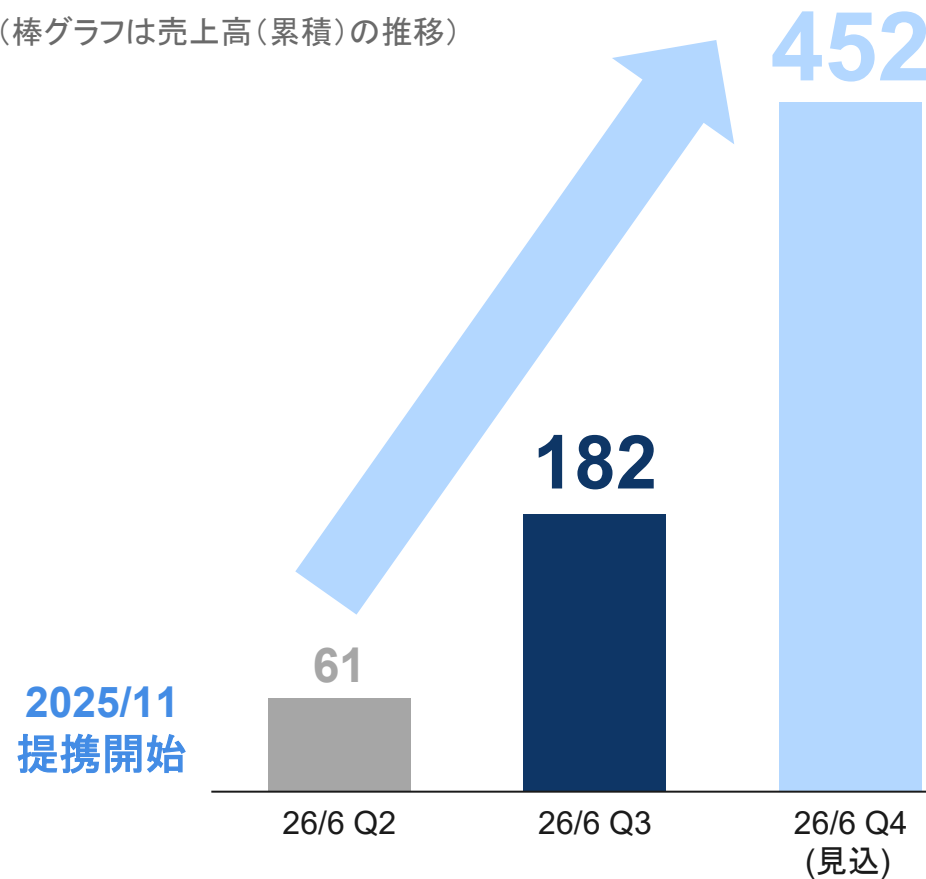
業務設計

Gen-AXの外部顧客への導入コンサル支援

Q3以降に拡大した協業

ソフトバンクのグループ各社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)



2025/11
提携開始

26/6 Q2

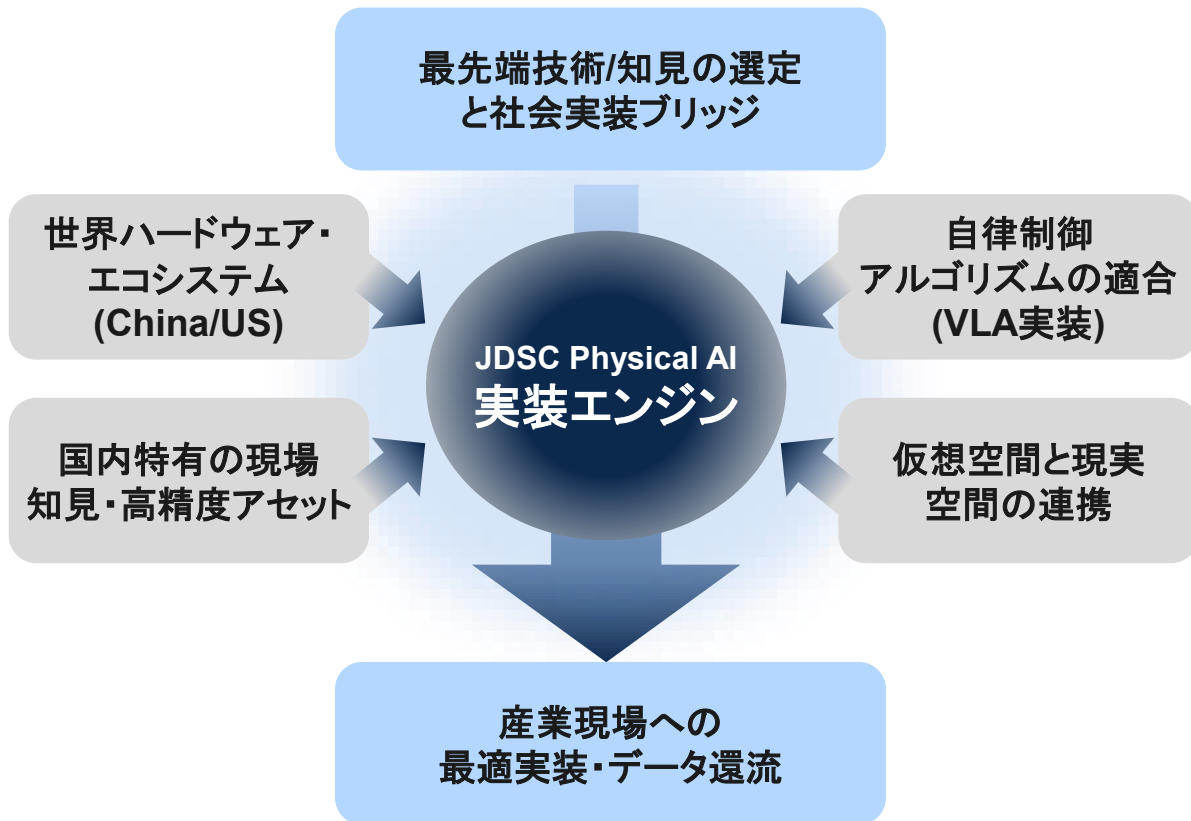
26/6 Q3

26/6 Q4
(見込)

JDSCグループアライアンス: Physical AIでのプレゼンスの確立に向けたアプローチ

Physical AIビジネス開発室を発足し、AWS開発支援プログラムに採択され、本格的に新ビジネスモデル構築に向けた活動を開始

Physical AIにおけるポジション確立の方向性



2月20日にPhysical AIビジネス開発室を独立組織として新設：開発・導入から運用までの新ビジネスモデルを構築

「AWS フィジカルAI開発支援プログラム」に採択

JDSC、AWS日本の「フィジカルAI開発支援プログラム」に採択～ロボット基盤モデルの開発を加速し、製造・物流業界を起点とした新しいビジネスモデルを構築～

2026年3月5日

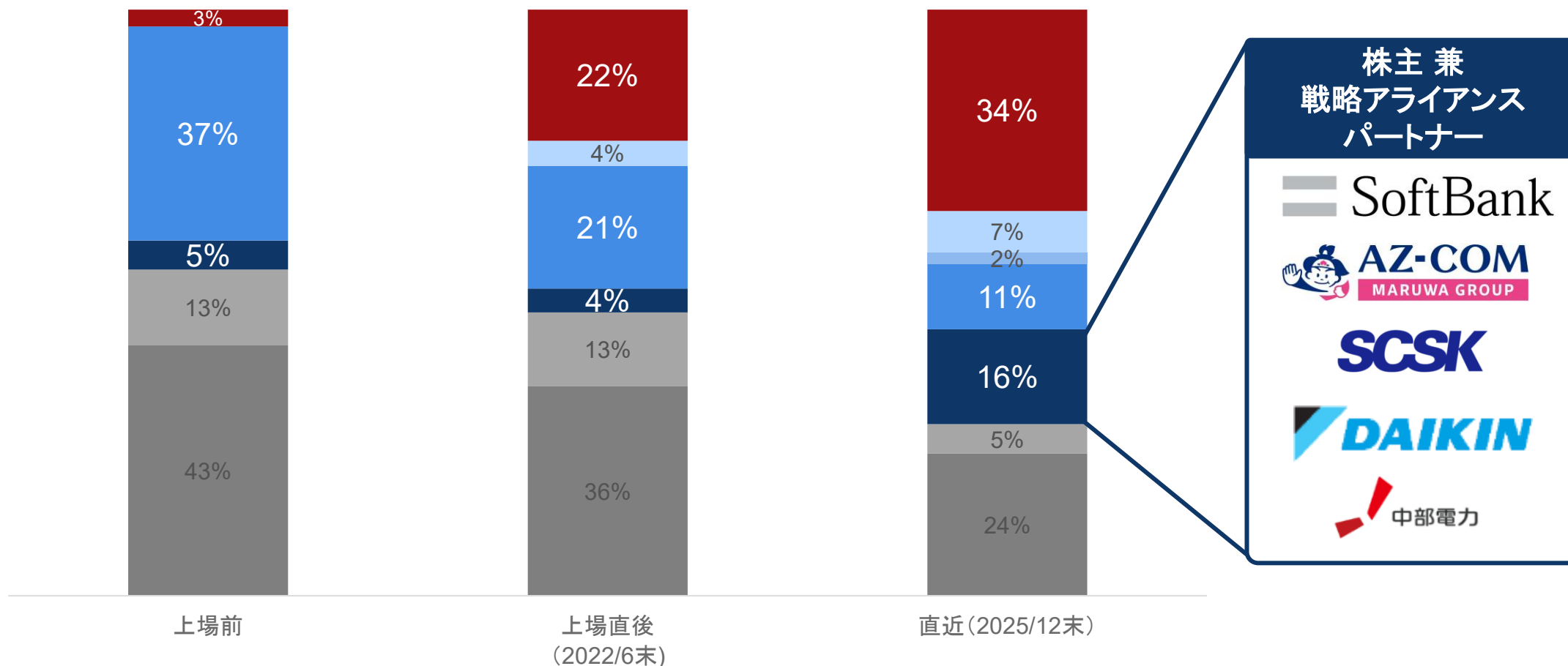


【プレスリリース抜粋】

- 本プログラムは、Vision-Language-Action (VLA) をはじめとしたロボット基盤モデルの開発を支援する目的で創設されたもので、JDSCは本プログラムを活用し、製造・物流領域を起点としたロボット基盤モデルの開発を加速するとともに、新たなビジネスモデルの構築を目指します。(中略)
- JDSCは、こうした産業実装上の課題に正面から取り組むべく、パートナー企業との協業のもと、VLA技術を用いたロボット基盤モデルの実証開発を推進してまいりました。研究段階の技術を実際の産業環境に適用するための開発体制と実装知見を有している点が、今回の採択において評価されたものと考えています。

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

連結売上高、営業利益及びEBITDAの見通し

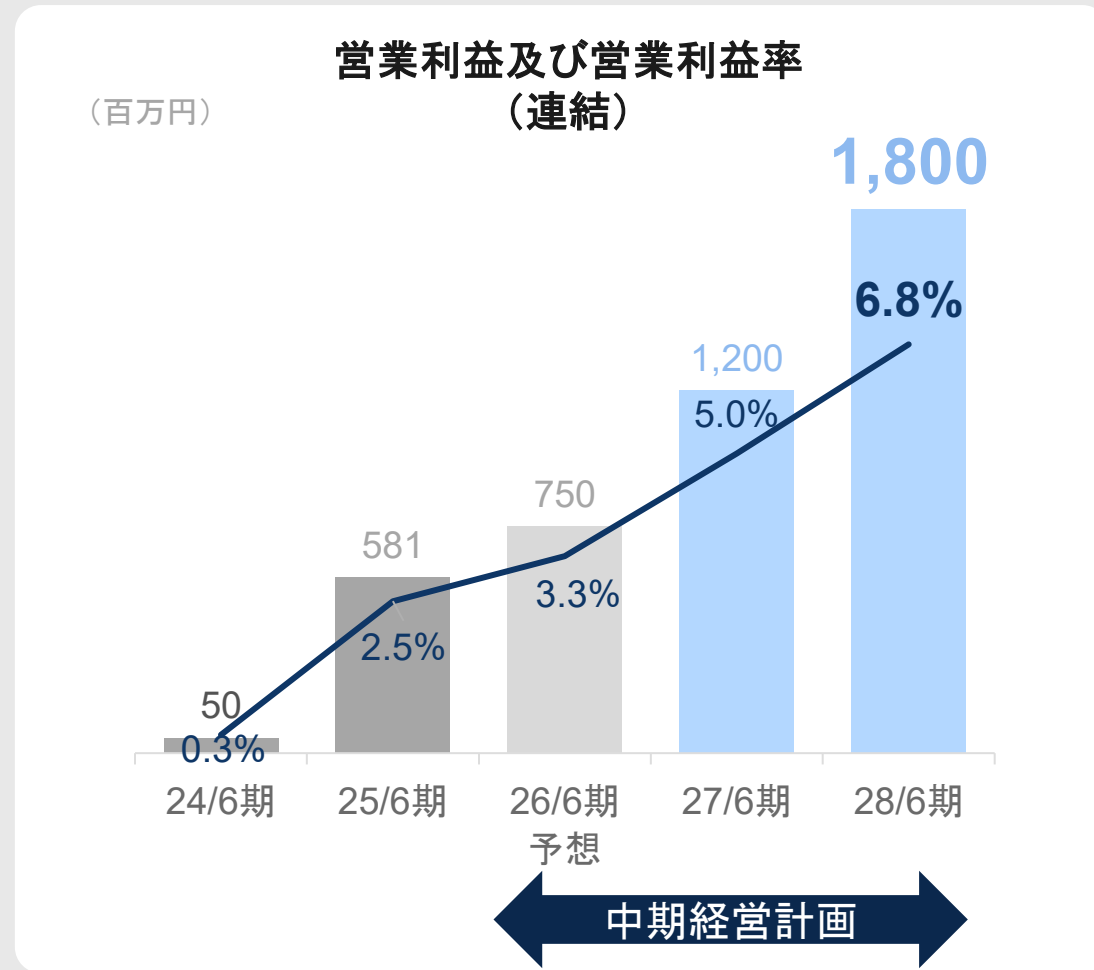
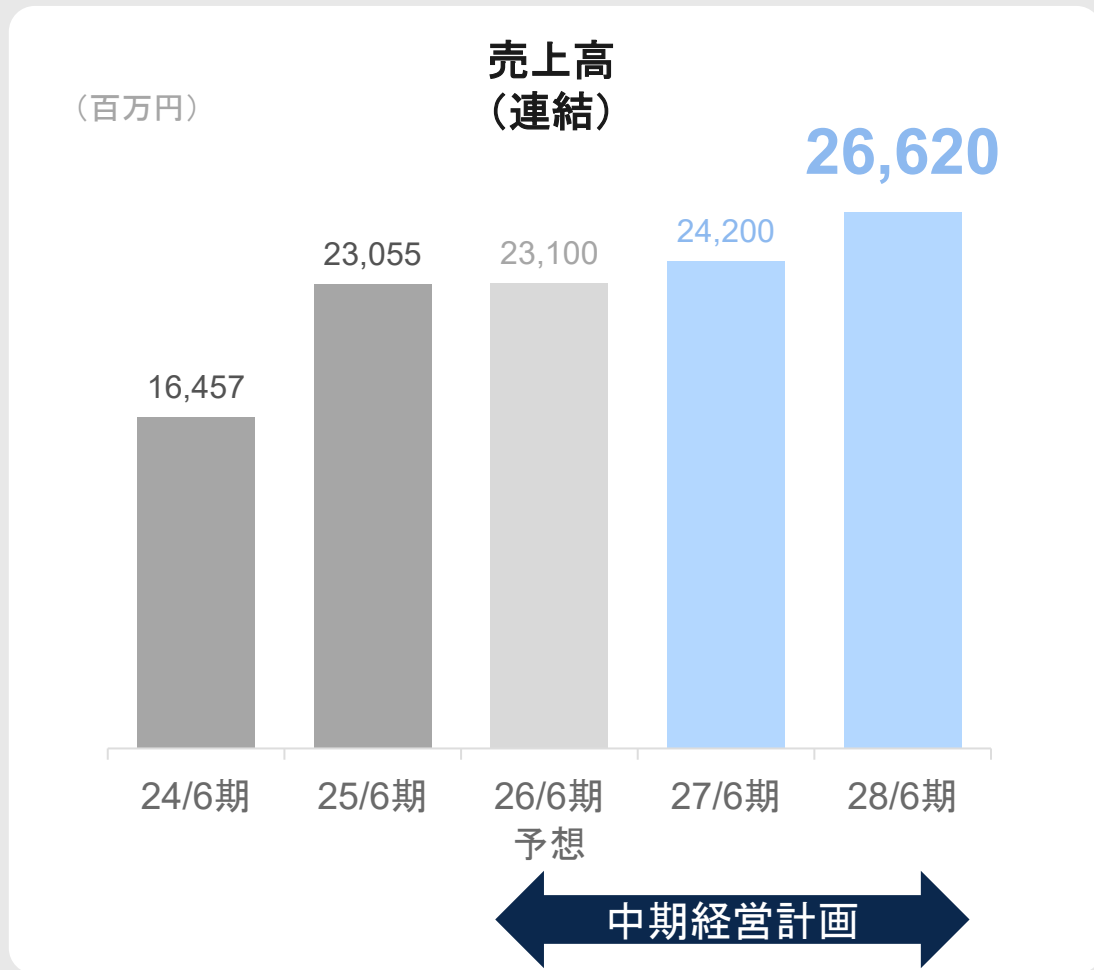
売上高は17,192百万円で着地。通期予想に対する進捗率は74.4%と順調に推移
3Qまでは積極的な成長投資を実施、4Qは適切なコスト管理を前提として通期見通しは据え置き

(百万円)	2025年	2026年		進捗率	前期比	成長率(%)
	6月期 通期実績	3Q 累計	通期 業績予想			
売上高	23,055	17,192	23,100	74.4%	+45	0.2%
うち、AIソリューション事業	2,844	3,162	4,000 ⁽¹⁾	79.1%	+1,156	+40.6%
営業利益	581	448	750	59.8%	+169	+29.0%
うち、AIソリューション事業	411	359	600 ⁽¹⁾	59.9%	+189	+45.8%
営業利益率(%)	2.5%	2.6%	3.3%	-	+0.8pt	-
EBITDA	696	537	870	61.8%	+174	+24.9%
EBITDAマージン(%)	3.0%	3.1%	3.8%	-	+0.8pt	-
経常利益	524	425	700	60.8%	+176	+33.5%
当期純利益(親会社株主に帰属する)	345	355	520	68.4%	+175	+50.4%

1. AIソリューション事業については決算説明資料に記載している見込み値

中期経営計画：連結売上高及び営業利益の見通し⁽¹⁾

本業のAIソリューション事業が堅調に推移したことで、利益創出ペースが順調に加速
中期経営計画達成に向け、今後も人材採用や育成に関する成長投資を積極的に実施する計画



1. 新規のM&Aについては計画数値に含めていない

目次

1 2026年6月期 第3四半期トピックス

2 2026年6月期 第3四半期連結業績

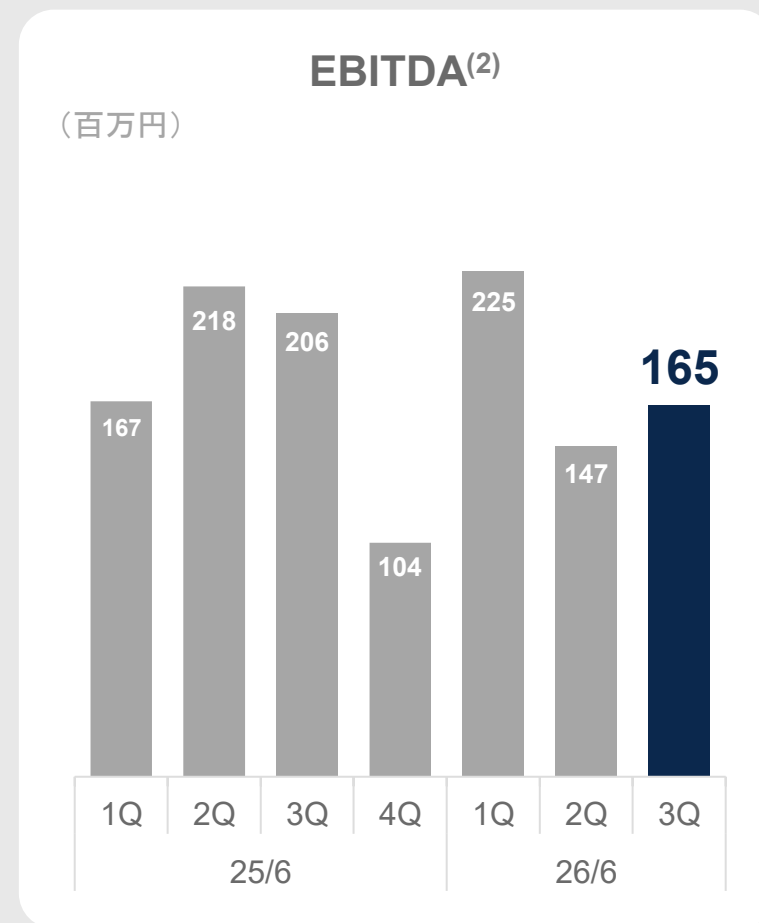
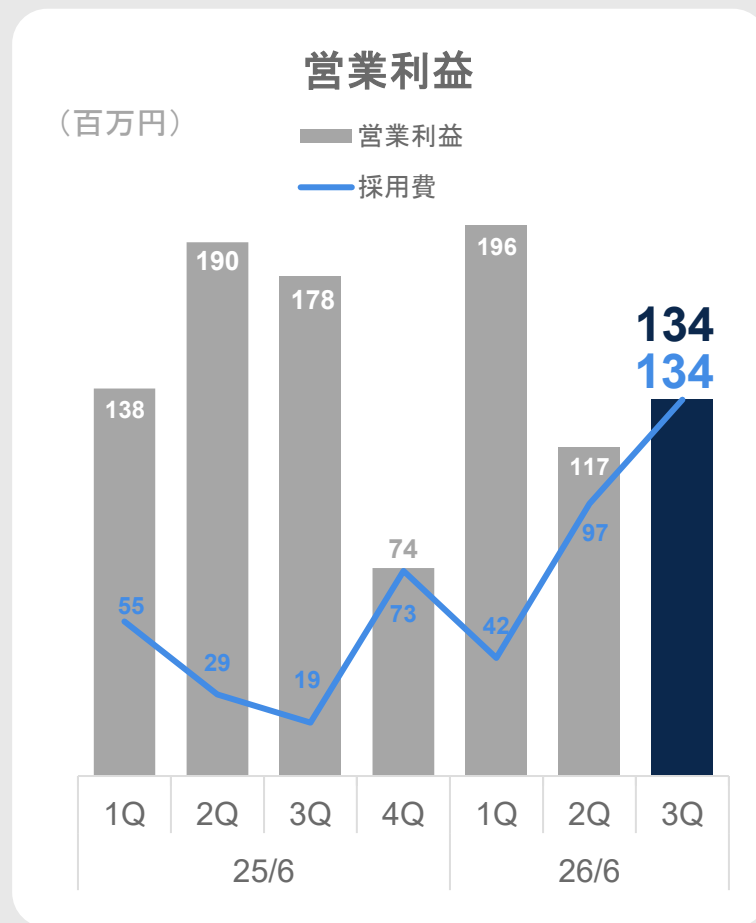
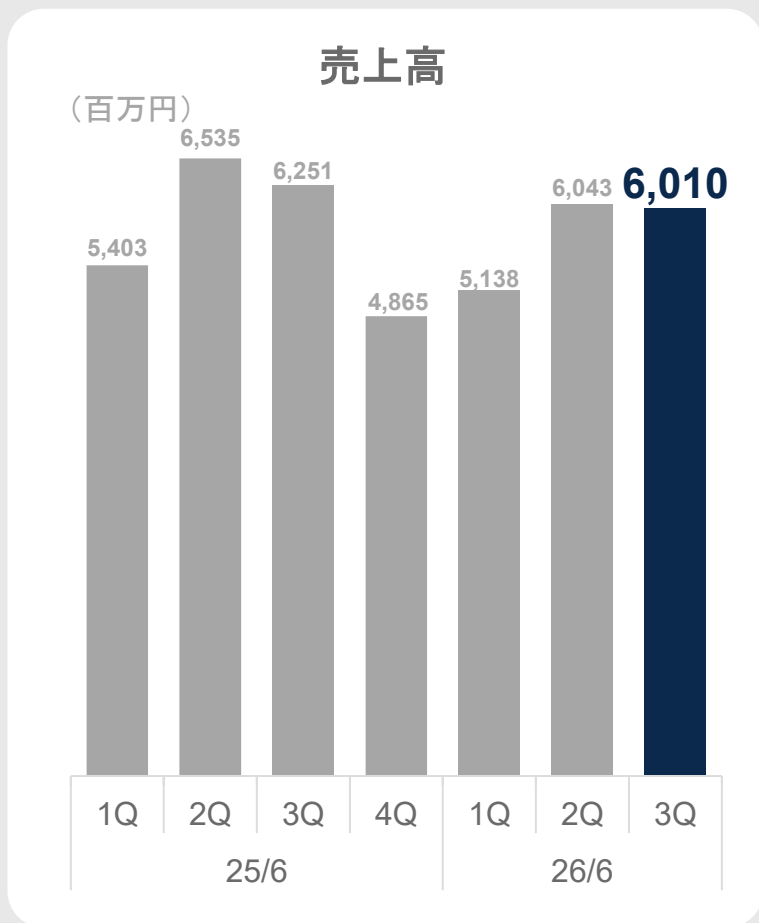
3 2026年6月期 第3四半期単体業績

4 事業の進捗及び成長戦略

5 参考資料

売上高、営業利益及びEBITDAの四半期推移⁽¹⁾

本業のAIソリューション事業が堅調に推移し増収・増益でグループを牽引するも、マーケティング支援事業において減収の影響で連結ベースでは減収。グループ全体で人材・組織強化に関する成長投資を積極的に実施している



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

2026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)

	2025年 6月期						2026年 6月期			
	1Q	2Q	3Q	3Q 累計	4Q	通期 累計	1Q	2Q	3Q	3Q 累計
JDSC連結										
売上高	5,403	6,535	6,251	18,189	4,865	23,055	5,138	6,043	6,010	17,192
営業利益	138	190	178	506	74	581	196	117	134	448
EBITDA	167	218	206	591	104	696	225	147	165	537
セグメント別										
AIソリューション事業⁽¹⁾										
売上高	687	685	685	2,058	786	2,844	899	1,053	1,210	3,162
営業利益	69	99	120	289	121	411	178	48	132	359
EBITDA	72	102	124	299	126	425	182	53	138	374
フィナンシャル・アドバイザー事業										
売上高	78	144	70	292	59	351	91	145	63	300
営業利益	45	87	19	151	▲30	121	25	56	3	85
EBITDA	46	87	19	152	▲30	122	25	56	3	86
マーケティング支援事業										
売上高	4,637	5,711	5,503	15,853	4,020	19,873	4,148	4,848	4,733	13,729
営業利益	24	3	37	64	▲18	46	▲8	11	▲2	1
EBITDA	49	28	62	140	7	147	16	36	23	76
正社員数										
AIソリューション事業	105	111	111 ⁽²⁾	—	124	—	137	161	194	—
フィナンシャル・アドバイザー事業	5	5	5	—	7	—	8	8	8	—
マーケティング支援事業	31	35	35	—	32	—	32	32	33	—

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月入社が双方が増加したため、4月入社の数も含めている

PLサマリー

グループとして人材・組織強化に関する成長投資を積極的に実施しながら、着実に利益を創出

(百万円)

	2025年 6月期						2026年 6月期					
	1Q	2Q	3Q	3Q 累計	4Q	通期 累計	1Q	2Q	3Q	3Q 累計	通期 予想 ⁽¹⁾	進捗率
売上高	5,403	6,535	6,251	18,189	4,865	23,055	5,138	6,043	6,010	17,192	23,100	74.4%
原価	4,839	5,903	5,688	16,431	4,285	20,716	4,505	5,335	5,279	15,119	—	—
売上総利益	563	632	562	1,758	580	2,339	633	708	730	2,072	—	—
売上総利益率 (%)	10.4%	9.7%	9.0%	9.7%	11.9%	10.1%	12.3%	11.7%	12.2%	12.1%	—	—
販管費	424	442	384	1,251	506	1,757	436	591	596	1,624	—	—
営業利益	138	190	178	506	74	581	196	117	134	448	750	59.8%
営業利益率 (%)	2.6%	2.9%	2.8%	2.8%	1.5%	2.5%	3.8%	1.9%	2.2%	2.6%	3.3%	—
EBITDA	167	218	206	591	104	696	225	147	165	537	870	61.8%
EBITDAマージン(%)	3.1%	3.3%	3.3%	3.3%	2.2%	3.0%	4.4%	2.4%	2.8%	3.1%	3.8%	—
経常利益	123	166	182	472	51	524	178	106	140	425	700	60.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	89	16	187	293	52	345	137	93	124	355	520	68.4%

1. 2025年12月に公表した通期業績予想の数値

2026年6月期 3Q 連結業績

コスト詳細

(百万円)	2025年 6月期						2026年 6月期						増減の要因(YoY)
	1Q	2Q	3Q	3Q 累計	4Q	通期 累計	1Q	2Q	3Q	3Q 累計	YoY (3Q累計)	QoQ	
人件費	408	444	428	1,280	496	1,776	517	614	668	1,801	40.6%	8.7%	• 正社員数の増加
業務委託費	159	160	148	468	147	615	194	290	280	765	63.5%	▲3.3%	• 案件拡大に伴う増加
採用費	55	29	19	104	73	178	42	97	134	275	163.5%	37.7%	• 積極的な採用費の投下を継続
通信費	34	34	33	101	39	140	45	55	63	164	61.8%	14.3%	• 案件拡大に伴う増加
家賃・光熱費	22	23	23	68	22	91	24	28	35	88	28.9%	26.2%	• オフィス拡張による増加
支払報酬・ 支払手数料	26	20	20	67	19	86	14	27	21	63	▲5.5%	▲20.2%	• -
広告宣伝費	5	7	6	19	10	29	7	5	7	20	6.2%	29.7%	• -
配送外注費	4,485	5,527	5,328	15,342	3,904	19,246	4,027	4,702	4,603	13,333	▲13.1%	▲2.1%	• 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	67	96	66	230	78	308	68	103	60	232	0.7%	▲42.0%	• -
合計	5,264	6,345	6,073	17,683	4,791	22,474	4,942	5,926	5,876	16,744	▲5.3%	▲0.8%	

投資余力を確保した健全なバランスシート

2026年3月末時点（連結ベース）



(百万円)

- 2025年11月、ソフトバンクとの資本業務提携により約15億円を資本増強。約46億円の現預金を保有。加えて金融機関からの借り入れ枠（当座貸越）が6億円存在しており、財務基盤は非常に強固
- 強固な財務基盤をベースに、今後の飛躍的な成長のため人材の確保・育成や組織拡大のための積極的な成長投資を実施する
- 過去に実施した戦略的な資本政策（実績）
 - 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から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）
 - 2025年10月20日 ソフトバンクへの第三者割当増資による資金調達約15億円（11月7日払い込み）**

目次

1 2026年6月期 第3四半期トピックス

2 2026年6月期 第3四半期連結業績

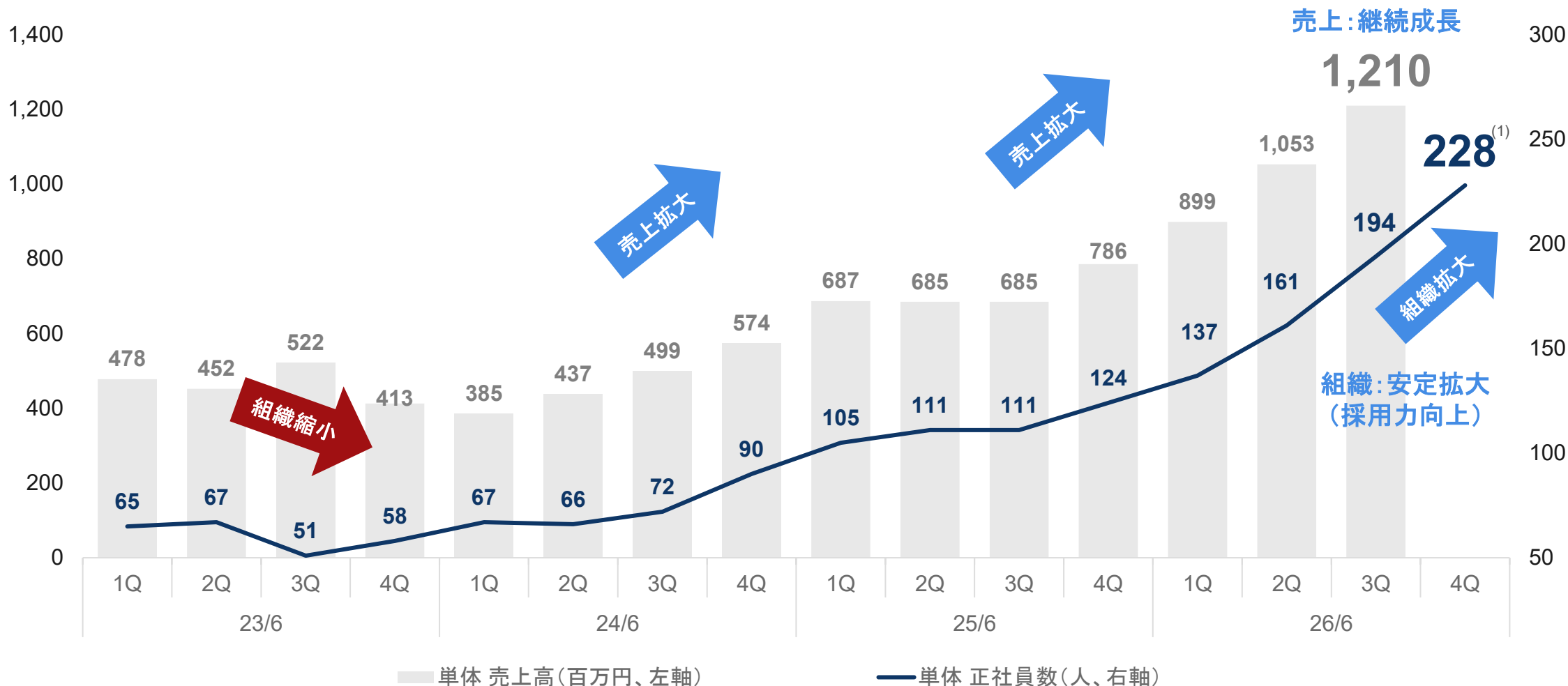
3 2026年6月期 第3四半期単体業績

4 事業の進捗及び成長戦略

5 参考資料

JDSC単体(AIソリューション事業)は、組織・売上の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
 4Q末までに既に34名の入社が決定しており、成長を更に加速させていく

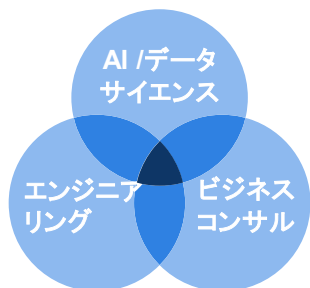


1. 2026年3月時点の正社員数に、4Q末までに入社が決定している内定者数(34名)を足した人数

人材採用市場における独自のポジショニングと差別化により優れた人材を獲得

採用候補者から見たJDSCの魅力

1
領域横断型
スキルの獲得
▼
「高度専門人材」



- AIやデータサイエンスの先端技術を社会に実装し成果を創出する、というプロセスを一貫通貫で遂行
- 異なる強みを持つ職種同士で切磋琢磨し学び合う文化の中での自己成長

2
産業変革・
事業立ち上げの
機会獲得
▼
「事業家」



- 大手企業と共同で立ち上げたJVの代表取締役就任し、新規事業立ち上げを主導



- 異業種の企業や大学を巻き込むコンソーシアムを企画・立ち上げ

3
企業経営・
マネジメントの
経験獲得
▼
「経営者」



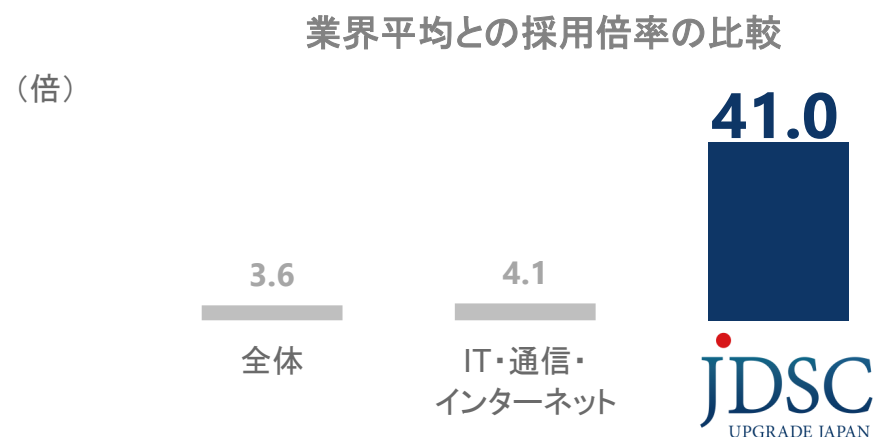
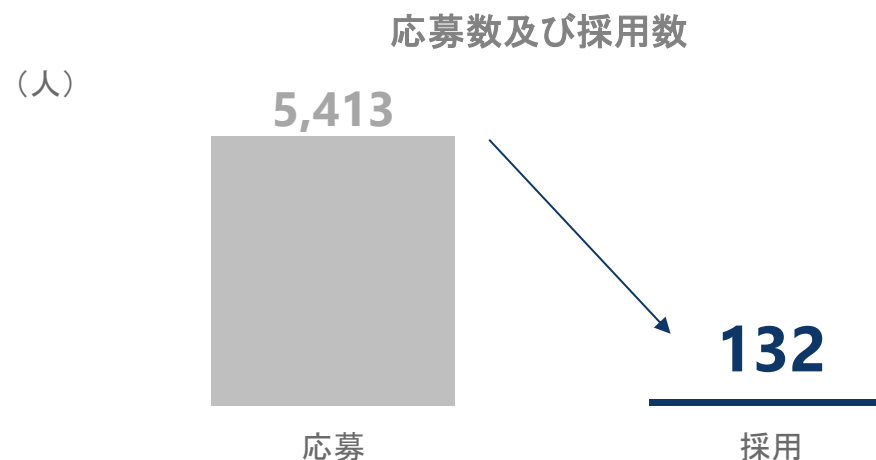
- グループインした企業の買収後PMIプロセスに参画



- 戦略提携するPEファンドの投資検討先や投資実行先のデジタル変革案件に関与



優れた人材を選抜する選考プロセス⁽¹⁾



1. JDSCの数値は2025年4月～2026年3月の入社数÷応募流入数 2.業界数値の出典:株式会社マイナビ「中途採用状況調査2024年版(2023年実績)」

PLサマリー

DX活用/AI導入の支援に関する豊富な需要を背景に、案件が堅調に推移
AIエージェントに関する引き合いも多く、今後の飛躍的な成長に向けて人材の拡充・組織体制の強化をさらに加速

(百万円)

	2025年 6月期						2026年 6月期						増減の要因(YoY)
	1Q	2Q	3Q	3Q 累計	4Q	通期 累計	1Q	2Q	3Q	3Q 累計	YoY (3Q累計)	QoQ	
売上高	687	685	685	2,058	786	2,844	899	1,053	1,210	3,162	53.6%	14.9%	・ AIに関する需要拡大を背景に増収
原価	340	361	344	1,046	366	1,413	447	584	654	1,686	61.1%	11.9%	・ 案件拡大に伴う増加
売上総利益	347	323	341	1,012	419	1,431	452	468	556	1,476	45.9%	18.7%	・ -
売上総利益率 (%)	50.5%	47.3%	49.7%	49.2%	53.3%	50.3%	50.3%	44.5%	46.0%	46.7%	▲2.5pt	1.5pt	・ 積極的な成長投資の実施に伴う低下
販管費	274	227	220	722	297	1,019	273	419	424	1,117	54.7%	1.0%	・ 成長投資として人材・組織関連の費用を積極的に実施
営業利益	69	99	120	289	121	411	178	48	132	359	24.1%	171.7%	・ -
営業利益率 (%)	10.0%	14.6%	17.6%	14.1%	15.5%	14.5%	19.9%	4.6%	10.9%	11.4%	▲2.7pt	6.3pt	・ 積極的な成長投資の実施に伴う減少
EBITDA	72	102	124	299	126	425	182	53	138	374	25.0%	160.1%	・ -
EBITDAマージン(%)	10.5%	15.0%	18.1%	14.5%	16.1%	15.0%	20.3%	5.1%	11.4%	11.8%	▲2.7pt	6.4pt	・ -
経常利益	65	85	130	281	119	400	175	37	138	351	24.8%	272.8%	・ -
当期純利益	65	69	161 ⁽¹⁾	296 ⁽¹⁾	126	422 ⁽¹⁾	152	▲13	120	259	▲12.4%	黒字化	・ 前期の法人税等の還付額57百万円の影響

1. 法人税等の還付額57百万円を含む

2026年6月期 3Q 単体業績

コスト詳細

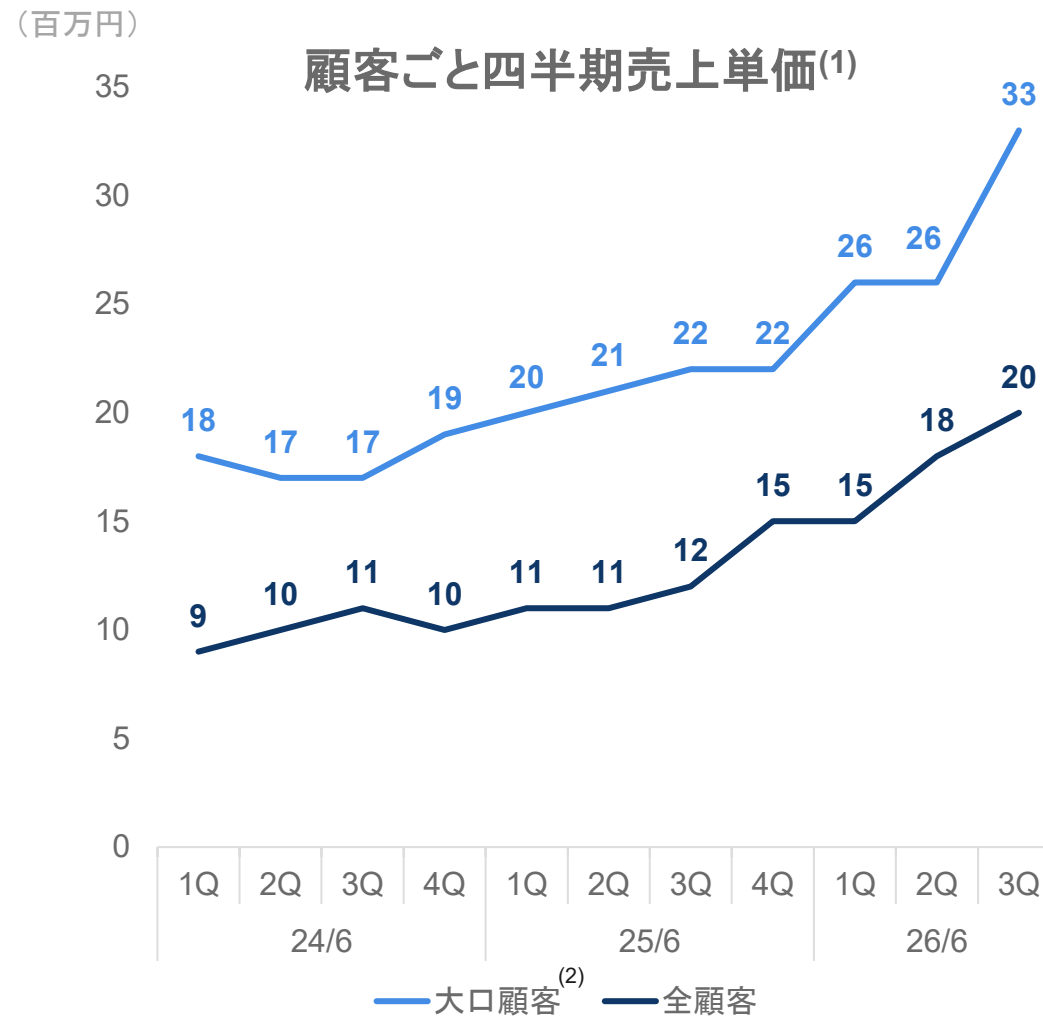
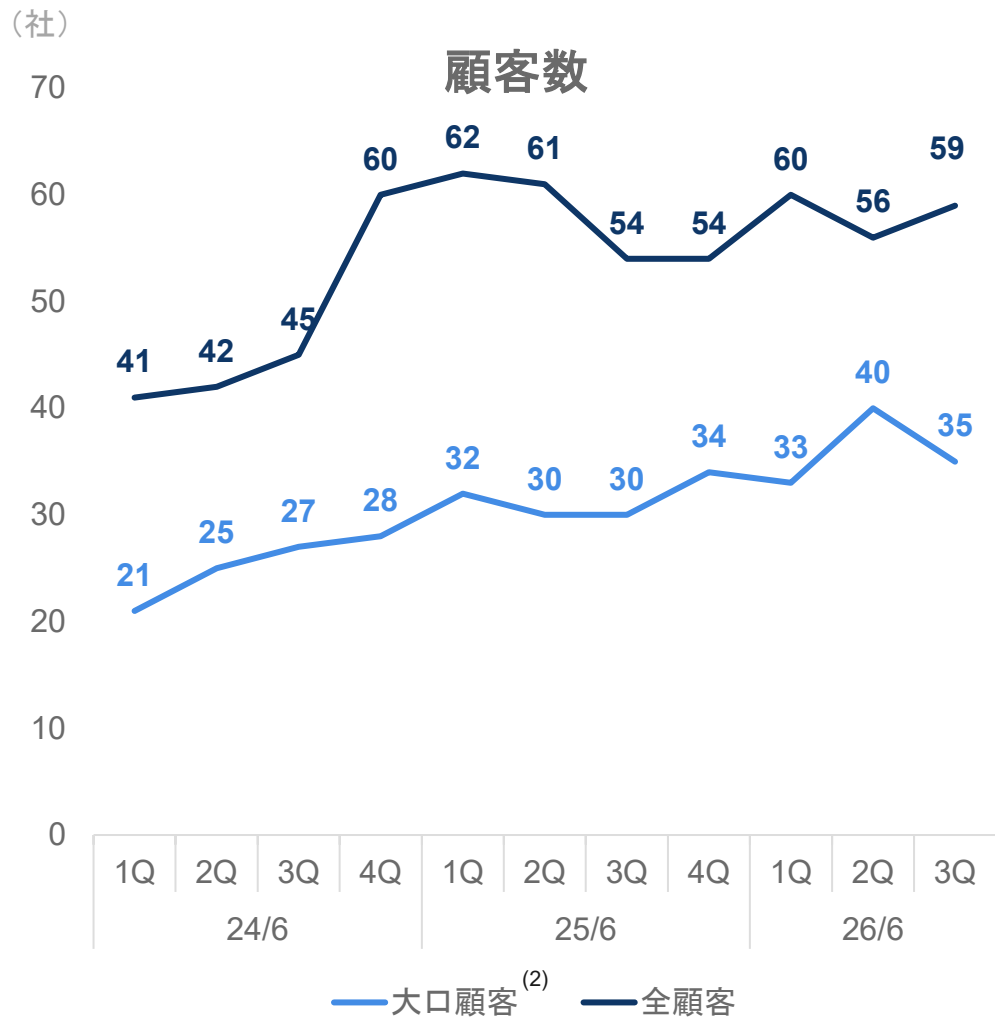
(百万円)

2025年
6月期

2026年
6月期

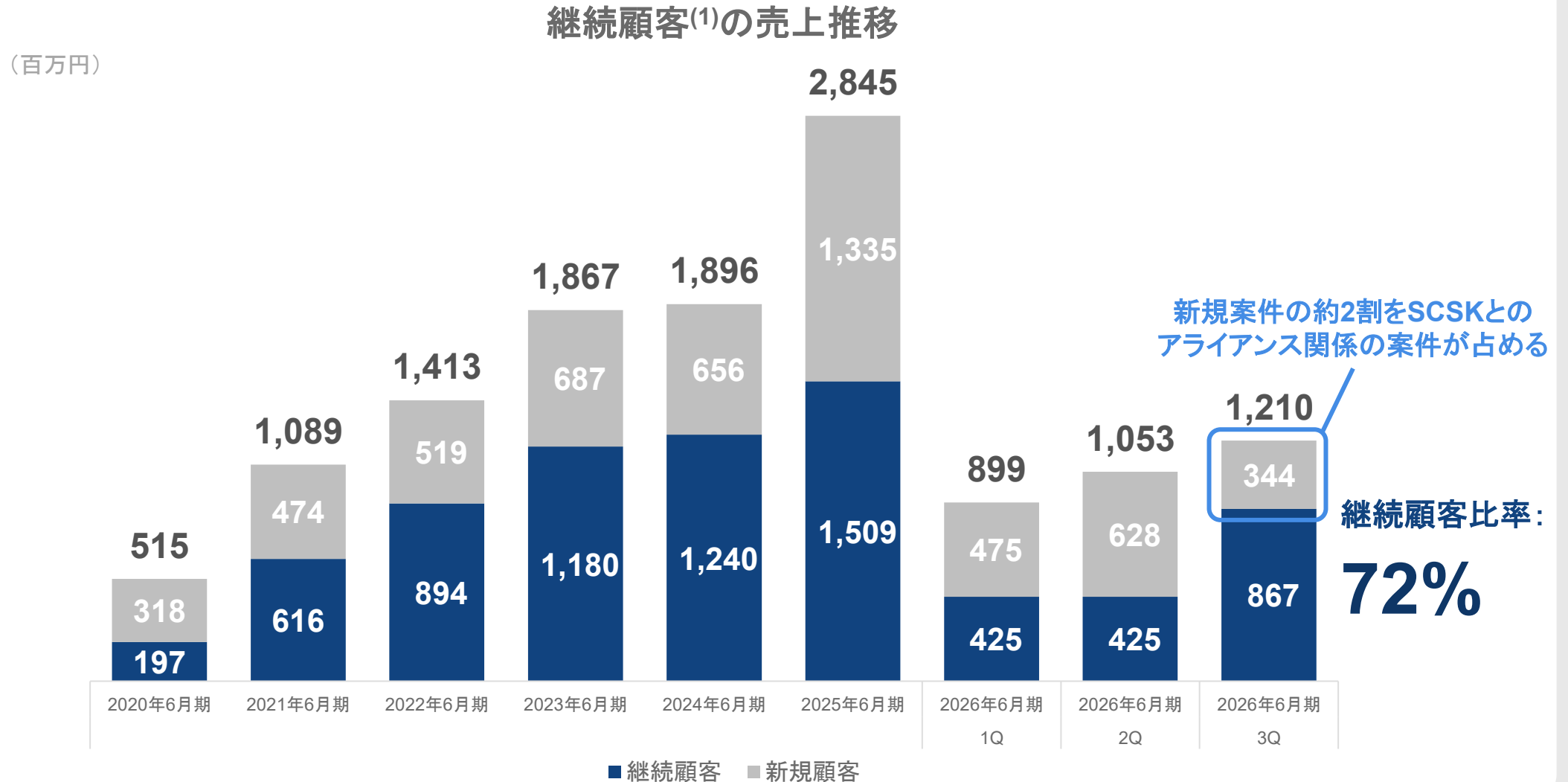
	2025年 6月期						2026年 6月期						増減の要因(YoY)
	1Q	2Q	3Q	3Q 累計	4Q	通期 累計	1Q	2Q	3Q	3Q 累計	YoY (3Q累計)	QoQ	
人件費	319	329	328	976	368	1,345	415	487	562	1,465	50.1%	15.4%	・ 成長投資として人材・組織関連の費用を積極的に実施
業務委託費	149	148	134	432	129	562	172	263	261	698	61.5%	▲0.8%	・ 案件拡大に伴う増加
採用費	55	29	19	104	73	178	39	96	133	269	158.4%	38.3%	・ 成長投資として人材・組織関連の費用を積極的に実施
通信費	30	30	29	90	35	126	41	50	58	150	65.7%	17.6%	・ 案件拡大に伴う増加
家賃・光熱費	16	16	17	50	17	67	18	21	29	69	37.4%	33.7%	・ オフィス拡張による増加
支払報酬・支払手数料	22	16	17	56	15	71	10	23	18	51	▲9.1%	▲22.4%	・ -
広告宣伝費	0.5	0.6	0.3	1	1	2	0.4	1	0.3	2	51.4%	▲73.3%	・ -
その他	20	16	18	56	24	80	23	59	13	96	71.4%	▲77.9%	・ -
合計	615	588	565	1,768	664	2,433	720	1,004	1,078	2,803	58.5%	7.3%	

顧客基盤を維持しつつ、顧客単価が安定的に上昇
新規顧客を今後大口顧客に発展させていくことで更なる売上成長を図る



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

継続顧客の割合を維持・拡大しつつ、新規アライアンスとの共同体制で新規顧客を獲得
 今後はそれら顧客の継続により売上成長を加速させる



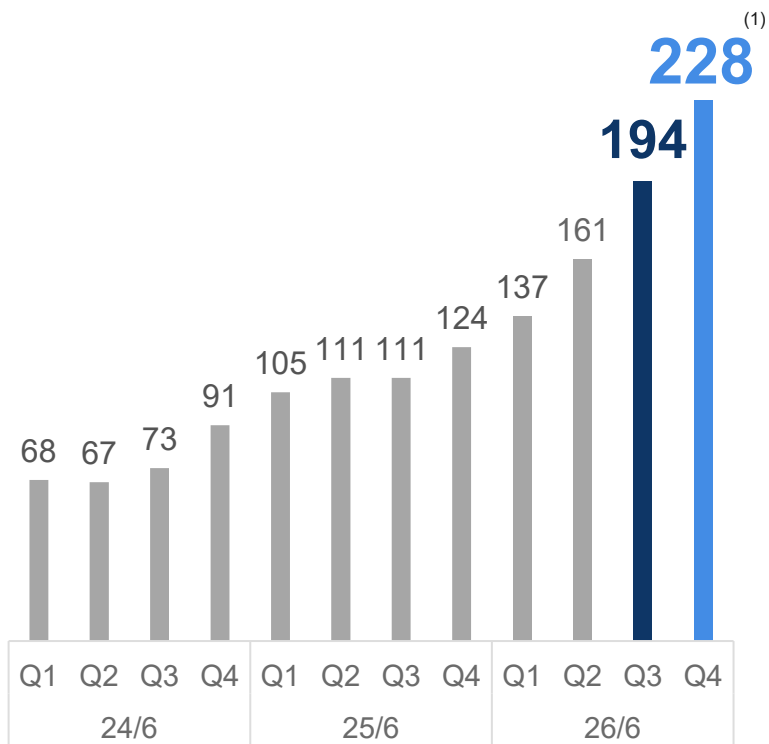
1. 4四半期連続で売上がある顧客。4四半期目以降の売上を継続的な売上として計上

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3月末時点で194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

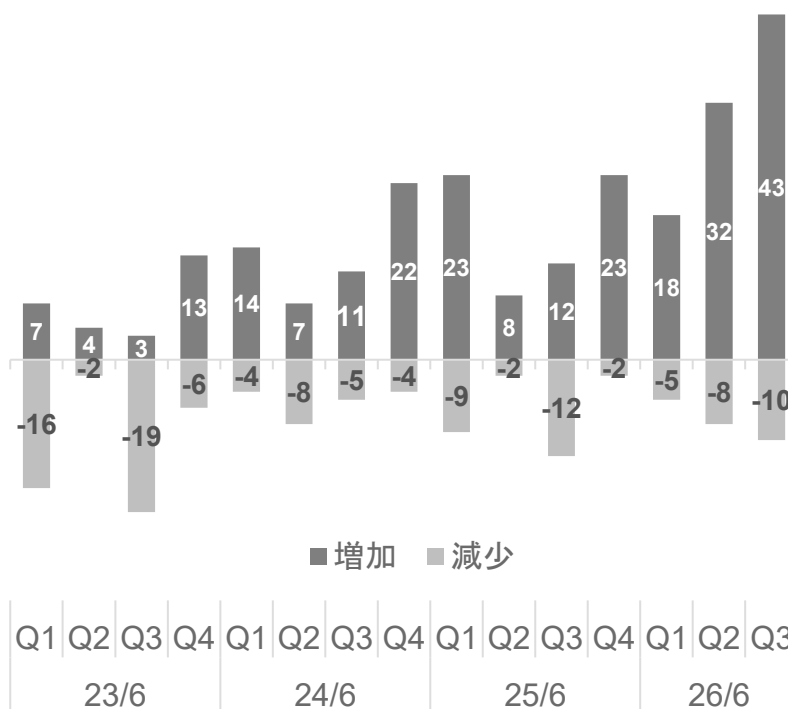
正社員数

- 26/6 4Q末までに**34名の内定者**が既に決定



増加と減少の人数内訳

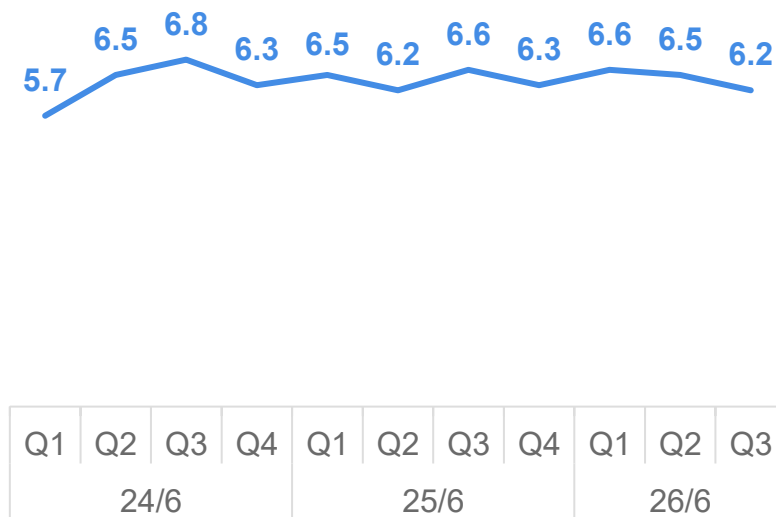
- 上場(2021年12月)後の組織変更や22年12月のストックオプション行使可能期間到来による離職が一巡し安定化



正社員1人当たり売上

- 単価は安定的に推移

(百万円)



1. 2026年3月時点の正社員数に、4Q末までに入社が決定している内定者数(34名)を足した人数

目次

1 2026年6月期 第3四半期トピックス

2 2026年6月期 第3四半期連結業績

3 2026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 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

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

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)

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

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

「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

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

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

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

連結財務
目標

21/6期 実績
営業利益 0.3億円

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%

長期展望
営業利益率 20%以上
ROE 30%以上

政府IT予算の多くを占めるデジタル庁から、新領域の案件も受託 事業者向け行政手続領域において多面的にプロジェクトを推進するとともに、更なる事業拡大を進める

直近のデジタル庁案件の受注実績



報道関係者各位

2026年5月14日
株式会社JDSC

JDSC、官公庁の「事業者向け行政手続の高度化」2案件を受託 ～行政手続DXの知見を生かし、事業者向け行政サービスの高度化と社会実装を推進～

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 / 佐藤飛鳥、以下「JDSC」）は、デジタル庁から「事業者向け行政手続の高度化」に関する以下2案件を受託しました。

- 令和8年度G Bizポータルシステムの機能要件・技術検証等に係る調査研究
- 令和8年度各省庁等の行政手続・補助金調査及び共通機能展開支援業務

JDSCは、令和6年4月に受託した「令和6年度事業者向け行政手続の各府省庁調査」以降、本領域における支援を継続して推進してきました。その中で蓄積してきた行政手続のDX化に関するノウハウに加え、コンソーシアム型での課題解決のアプローチや、各産業におけるDX事業の実績を生かし、本業務を強力に推進してまいります。

JDSCが掲げる「UPGRADE JAPAN」は、AIやデータサイエンスの力で産学官や業界を横断した課題解決を推進し、日本のアップグレードに貢献するというミッションです。本件は、行政手続体験の改善を目指すデジタル庁の取り組みとも合致するものです。



報道関係者各位

2026年5月14日
株式会社JDSC

JDSC、国のWell-Being指標サイトに関する調査業務を受託 ～自治体活用実態の分析とデータ連携強化により、EBPM推進に貢献～

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 / 佐藤飛鳥、以下「JDSC」）は、デジタル庁より「令和8年度地域幸福度（Well-Being）指標サイトの改善に向けた現状評価及び調査業務」を受託したことをお知らせいたします。本業務は、地域幸福度（Well-Being）指標の活用に向け、現行サイトの活用実態を整理するとともに、データ連携の可能性や将来の活用方針を検討するものです。

デジタル庁では、地域幸福度（Well-Being）指標の活用促進を重要政策の一つに位置づけています。本業務では、実態把握から将来設計までを一体的に整理し、将来の施策検討に資する知見の提供が求められています。

JDSCは本業務において、以下の3つの観点から調査・分析を実施します。

- 自治体における活用実態の把握
- 政策支援に資するデータの接続可能性分析
- 将来設計に向けた論点整理

農林水産省が推進する、農山漁村振興への貢献活動に係る取り組み証明書を取得 AI・データ活用による一次産業の高度化と域内循環モデルの構築

農山漁村振興への貢献活動に係る取り組み

3社による連携

岩手銀行

NTT東日本

JDSC



農林水産省が交付する
「農山漁村振興への貢献活動に
係る取り組み証明書」取得

取り組み

2024年より複数年度によるスマート農業
(センサー、水管理デバイス、ドローン等)
を活用したデータ取得・分析

生育状況と収量、水温と収量の関係を実証

現時点での 成果

農作業の意思決定・負担軽減に有効
収量が安定するのであれば農家にとって価値

今後の活動 目標

農業の効率化、高収益化に向けた地域実装

プレスリリースより抜粋



報道関係者各位

2026年3月16日

株式会社 JDSC

JDSC、農林水産省が交付する「農山漁村振興への貢献活動に係る 取組証明書」を取得 ～ AI・データ活用による一次産業の高度化と域内循環モデルの構築へ～

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 / 佐藤飛鳥、以下「JDSC」）は、株式会社岩手銀行（本社：岩手県盛岡市、頭取：岩山 徹、以下「岩手銀行」）および NTT 東日本株式会社岩手支店（所在地：岩手県盛岡市、支店長：後藤 高宏、以下「NTT 東日本」）と連携して推進してきた取り組みにおいて、農林水産省が創設した「農山漁村振興への貢献活動に係る取組証明書」を取得しましたので、お知らせいたします。

1. 農山漁村振興への貢献活動に係る取組証明書の概要

認定機関	農林水産省
制度名	令和7年度 農山漁村振興への貢献活動に係る取組証明書
制度内容	農山漁村の課題解決に向けた個々の取組が企業等によって行われていることを農林水産省が証明する制度

2. 証明書を取得した取組

取組名	食とエネルギーの総合産地化プロジェクト
実施者	JDSC、岩手銀行、NTT 東日本 ※3社共同で取得

その他、直近の主要な進捗



報道関係者各位

2026年2月20日
株式会社 JDSC

JDSC、「Physical AI ビジネス開発室」を新設

～ 独立組織にて、開発・導入から運用までの新ビジネスモデルを構築～

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 / 佐藤 飛鳥、以下「JDSC」）は、物理空間における自律化を推進し、新たな産業構造を創造する事業開発組織「Physical AI ビジネス開発室」を新設することを、2026年2月19日の取締役会にて承認しました。

本組織は、代表取締役 COO 直下の組織として、ハード・ソフトにまたがった導入にとどまらず、運用までを含む Physical AI 事業を新たなビジネスモデルとして構築してまいります。製造・物流といった早期社会実装が見込まれる領域を起点に、街づくり（不動産・都市開発）やインフラ（電力等）への展開を目指します。

設立の背景

生成AIの進展によりデジタル領域での自動化は加速しましたが、物理空間には依然として人手による高度な判断と作業が不可欠な領域が広大に残されています。AIの対象領域は「情報の処理」から「物理的な動作の制御（Physical AI）」へと拡張し、その技術は急激な進化を遂げています。この流れを受け、日本政府も AI・ロボティクスを重点領域として位置づけています。

JDSC ではこれまで、製造・物流・街づくりなどを対象に、パートナー企業と共にフィジカル領域におけるAI活用に取り組んできました。こうした取り組みを拡張し、新たなビジネスモデルとして本格展開するため、本組織を新設しました。



報道関係者各位

2026年3月5日
株式会社 JDSC

JDSC、AWS ジャパンの「フィジカル AI 開発支援プログラム」に採択

～ ロボット基盤モデルの開発を加速し、製造・物流業界を起点とした
新しいビジネスモデルを構築～

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 / 佐藤 飛鳥、以下「JDSC」）は、アマゾン ウェブサービス ジャパン合同会社（以下「AWS ジャパン」）が提供する「フィジカル AI 開発支援プログラム」に採択されたことをお知らせします。



その他、直近の主要な進捗



報道関係者各位

2026年3月11日

株式会社JDSC

海運 AI エージェント「AI 番頭」が経産省・NEDO の「GENIAC-PRIZE」 最終審査に選定

～海事領域における AI エージェント活用の先進事例～

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 / 佐藤 飛鳥、以下「JDSC」）が開発した船主向け AI エージェント「AI 番頭」が、経済産業省および NEDO が推進する生成 AI の社会実装を目的とした「GENIAC（Generative AI Accelerator Challenge）」のコンペティション「GENIAC-PRIZE」において、「カスタマーサポートの生産性向上に資する国産基盤モデル等を活用した AI エージェントの開発・実証領域」の最終審査対象として選定されました。本取り組みは、海事領域において AI エージェントを実務に組み込んだ先進的な事例として評価されたものです。

最終審査は、2026年3月24日に公開形式のプレゼンテーション審査として実施される予定です。

「AI 番頭」について

「AI 番頭」は、船舶運航に関するデータや業務知識、文書情報などを統合し、自然言語での対話を通じて業務を支援する AI エージェントです。海運業界では、船舶運航管理、燃料管理、契約・手続き、法規対応など、多岐にわたる専門業務が存在し、経験豊富な担当者の知識や判断に依存する場面も多くあります。AI 番頭は、こうした海事領域の知識や情報を横断的に参照しながら必要な情報を提示することで、業務効率化と意思決定の高度化を支援します。

「AI 番頭」という名称には、船舶運航を支える“番頭役”として業務を支援する AI という意味が込められています。



報道関係者各位

2026年3月25日

株式会社JDSC

JDSC、海運 AI エージェント「AI 番頭」が 経産省・NEDO 「GENIAC-PRIZE」最終審査で第2位を獲得 ～専門性の高い領域における生成 AI の“現場実装”を高く評価～

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/佐藤飛鳥、以下「JDSC」）は、当社が開発した船主向け AI エージェント「AI 番頭」が、経済産業省および国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構（NEDO）が推進する生成 AI プロジェクト「GENIAC（Generative AI Accelerator Challenge）」のコンペティション「GENIAC-PRIZE」において、最終審査の結果、第2位を獲得したことをお知らせいたします。

「GENIAC-PRIZE」は、生成 AI の社会実装を目的に、実業務における課題解決に資する AI エージェントの開発・実証成果を評価するコンペティションです。今回、JDSC の「AI 番頭」は、海事領域における実務への組み込みによる業務変革の実効性と、現場での活用を前提とした設計が高く評価され、最終審査でのカスタマーサポートの生産性領域において第2位を受賞し、懸賞金 4,000 万円を獲得いたしました。今後、全国4都市（大阪・名古屋・福岡・東京）で開催される「成果発表キャラバン」にも参加します。

その他、直近の主要な進捗



報道関係者各位

2026年4月30日
日鉄興和不動産株式会社
株式会社 SANU
株式会社 JDSC

日鉄興和不動産・SANU・JDSCの3社、 多拠点生活とウェルビーイングに関する共同研究を開始 ～都市と自然を行き来する多拠点居住の効果、初期分析結果を公表～

日鉄興和不動産株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：三輪正浩、以下「日鉄興和不動産」）

背景

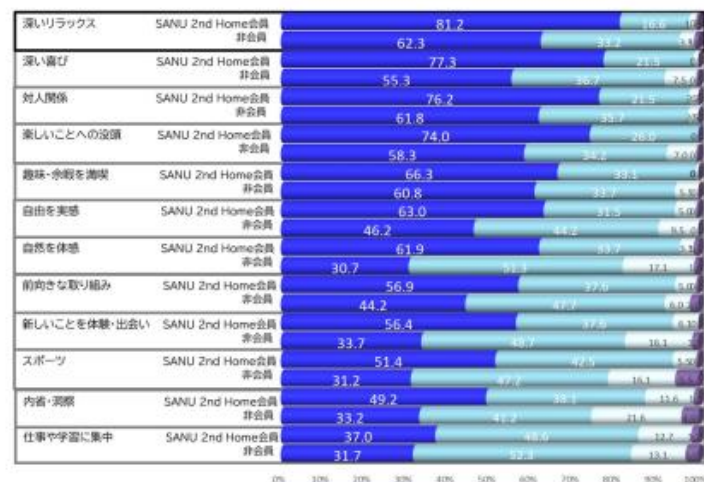
働き方の柔軟化や価値観の多様化を背景に、都市住民の生活は単一拠点から複数拠点へと拡張しつつあります。国土交通省の調査（※1）では都市住民の約3割が二地域居住に関心を示すなど、多拠点生活は現役世代が自ら選ぶ新たなライフスタイルとして広がりを見せています。一方で、その心理的・生理的影響を構造的に捉えた研究は、国内外において十分に体系化されていません。本研究は、生活様式の変化を個人の体験レベルにととまらず社会構造として捉え直し、次世代の住環境・都市設計に資する知見の創出を目的としています。「住まい×生活フィールド×AI・データ分析」という3つの専門性が交わる、国内でも類例の少ない取り組みです。

初期分析で見えてきた主な示唆

本調査では、都市と自然を日常的に行き来するライフスタイルを実践する2つの属性「SANU 2nd Home 会員 196名」、「非会員 218名」を対象に、ウェルビーイングに関わる価値意識（時間の大切さ）と自宅および宿泊先における心身状態（充足状況）等に関するオンラインアンケート調査を実施しました。宿泊先は、SANU 2nd Home 会員は SANU 2nd Home 施設、非会員はホテル・旅館等を指します。なお、SANU 2nd Home 会員は、非会員に比べ自宅外の宿泊頻度が多い傾向にあります（統計的に有意 $p < 0.001$ ）。

1. SANU 2nd Home 会員では、ウェルビーイングに関わる時間への期待水準が高い傾向
両属性とも「ウェルビーイングに関わる時間」を重視する傾向は共通して確認されましたが、「極めて大切」と回答した割合に着目すると、SANU 2nd Home 会員が非会員に比べ、多くの項目で高値を示していることが明らかになりました（図1参照）。特に、「深いリラククス」「深い喜び」「対人関係」「楽しいことへの没頭」「趣味・余暇を満喫」「自由を実感」や「自然の体感」などに関わる項目で、期待水準の高さが確認されました。

図1. ウェルビーイングに関わる時間への期待水準—「極めて大切」と回答した割合の2群間比較—



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

供給側(AIテクノロジー / 組織 / 採用)

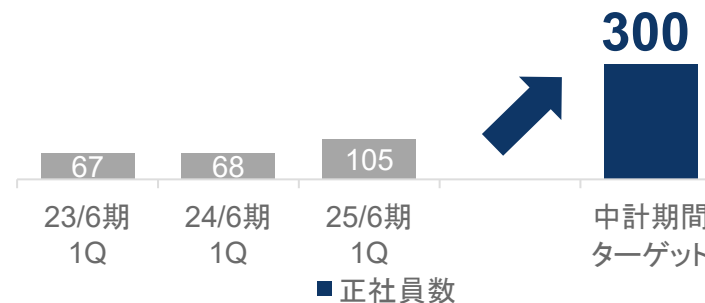
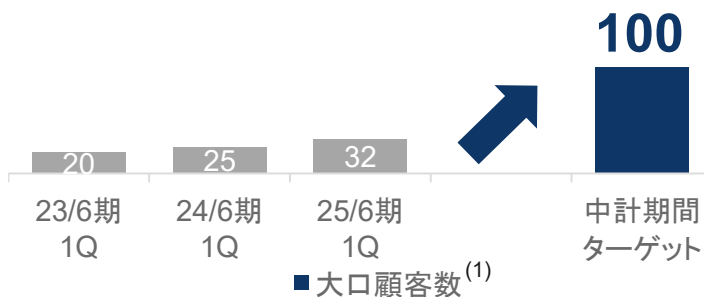
- 生成AI / LLMを活用する高度化・効率化・自動化の取り組み実績と、RAGも含めた最適化ノウハウを蓄積する
- データサイエンス、エンジニアリング、ビジネスコンサル、の全ての領域における高い採用力を維持・向上させる
- 収益獲得に直結するハイレイヤー層の採用を強化する
- データプラットフォームやAIアルゴリズムの知見を活かしたデータプロダクトの安定的な運営体制を構築する

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

- 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

重視する指標



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



成果報酬を積み上げることで利益を創出する

AI/DXによる高付加価値化で収益性を高める

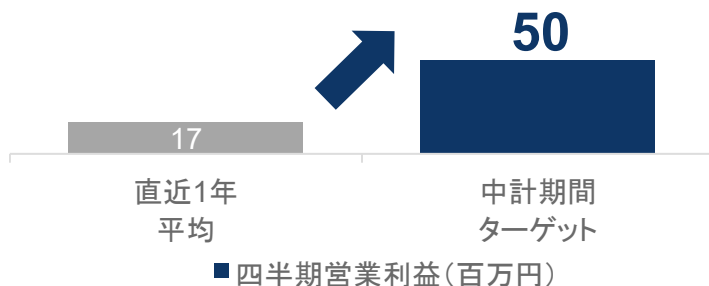
注力テーマ

- 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

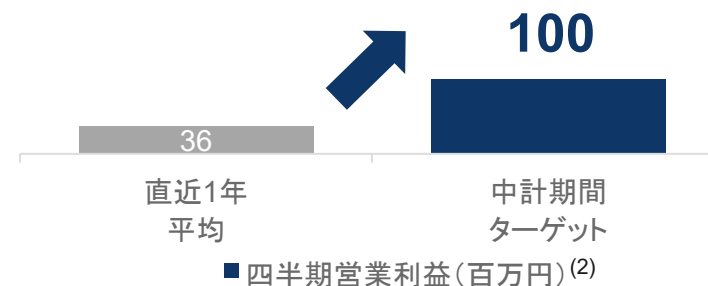
- 業界最大手の一角としての安定的な収益基盤を維持する
- AI/DXによる高度化、データマーケティング知見の導入により、収益性が高い新規案件獲得を加速させる
- 国内の同業他社対比で大幅に引き上げ余地のある営業利益率の改善を目指す(同業A社 7.3% B社 5.5% MCC 0.8%⁽¹⁾)
- 全社のあらゆるオペレーションにおける内部統制の強化(不正の疑いがある取引の根絶)

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



- 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

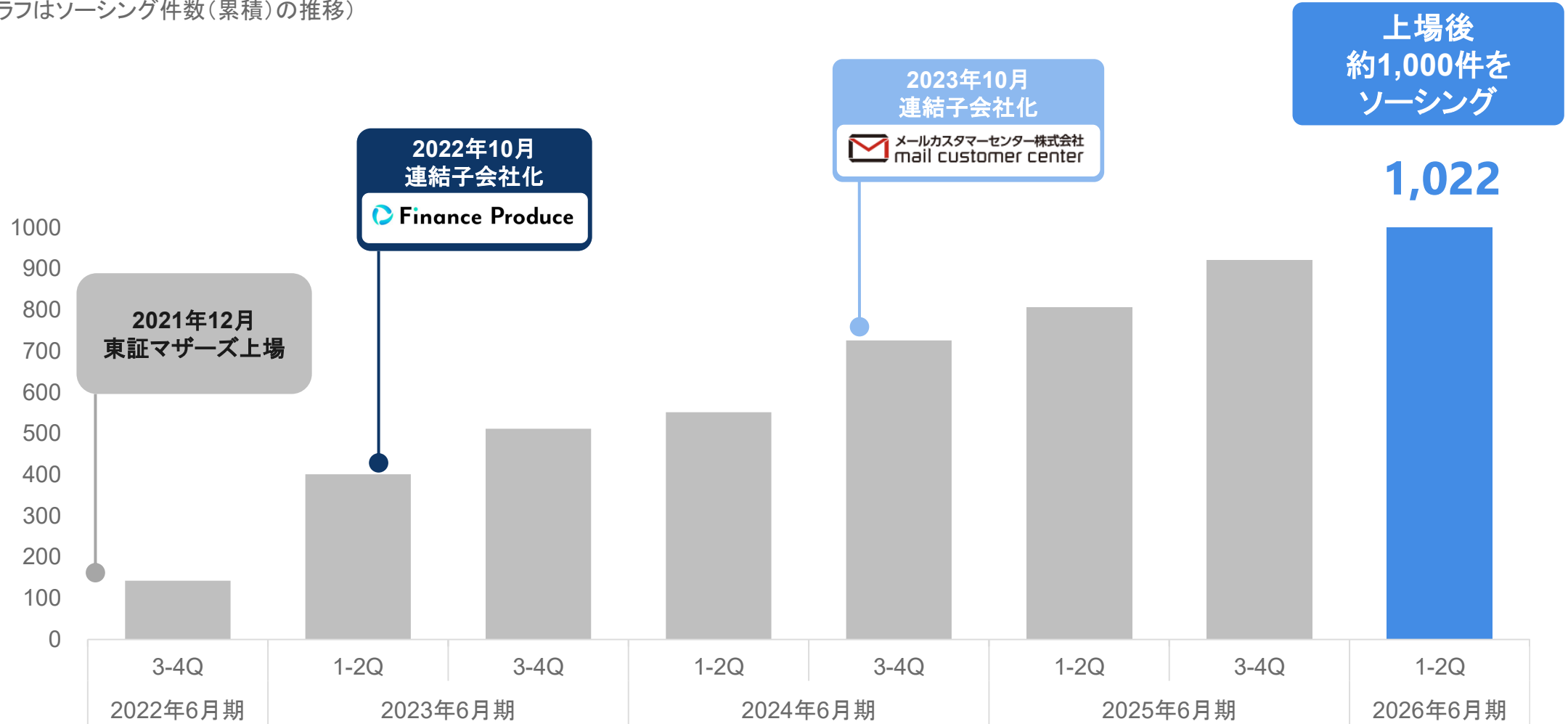


1. MCCはグループインした2024年6月期の実績を使用。他社のデータは24年3月期のIR資料のセグメント利益率を記載。

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

上場後約1,000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)



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



SAIYOUBU



Finance Produce

Exclusive Financial Advisor to SAIYOUBU
on the sale to DmMiX



ROYAL

ロイヤルホールディングス株式会社



たびスル
Tabisul.co., Ltd.

WM PARTNERS

ファイナンス・プロデュースは、ロイヤルホールディングス社のバイサイドFAとして、たびスル社のM&Aを助言

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



Finance Produce

Almondo社のセルサイドFAとしてM&Aをご支援



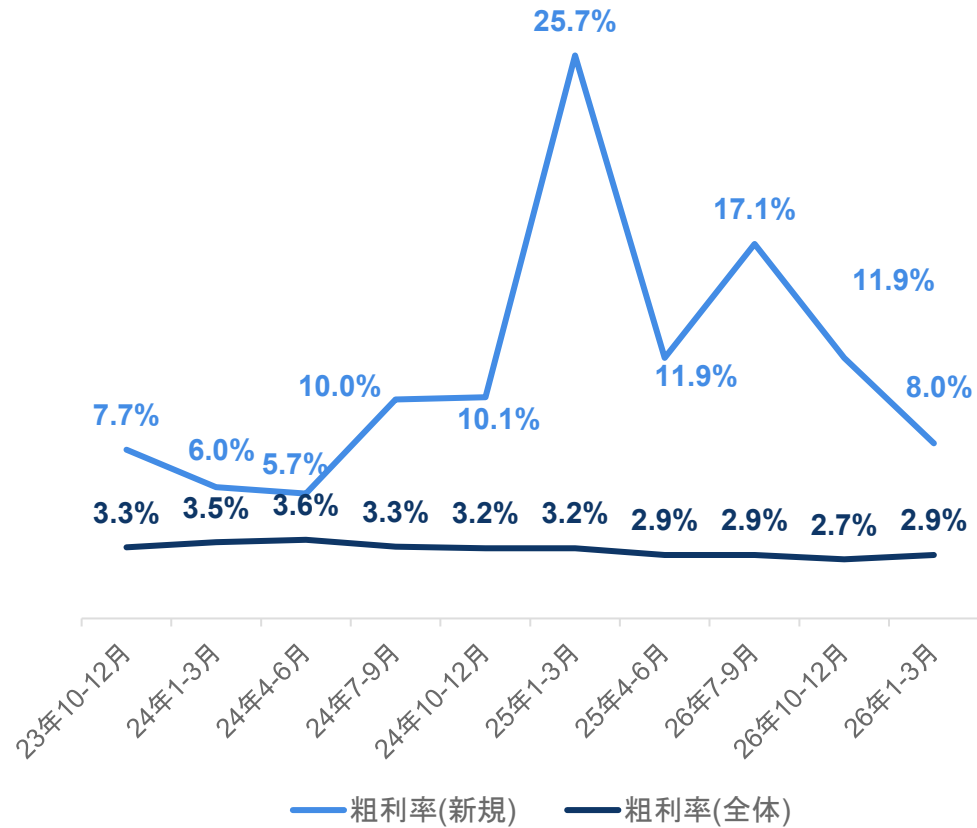
AIMONDO



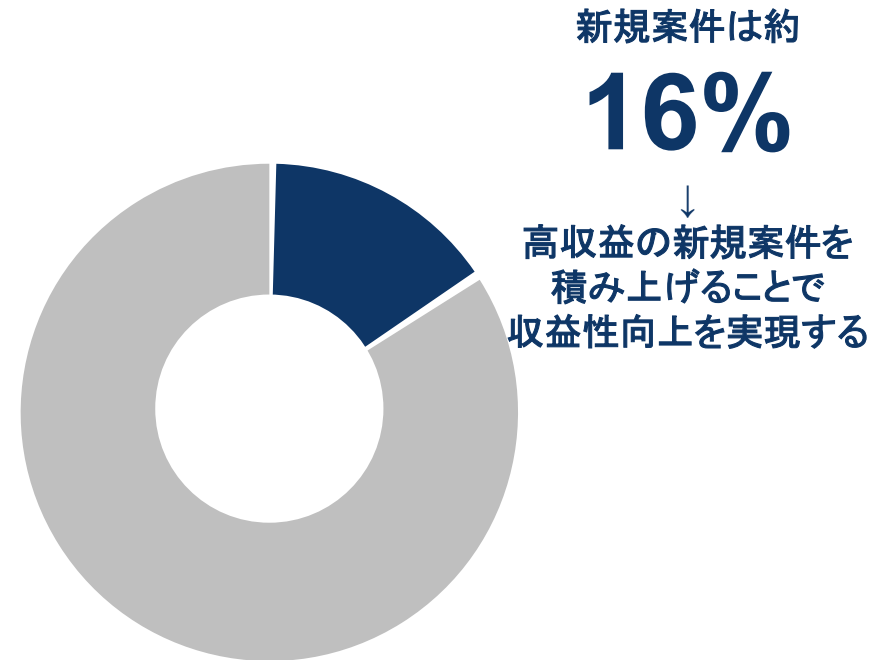
Finance Produce

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～2026年3月のデータ

目次

1 2026年6月期 第3四半期トピックス

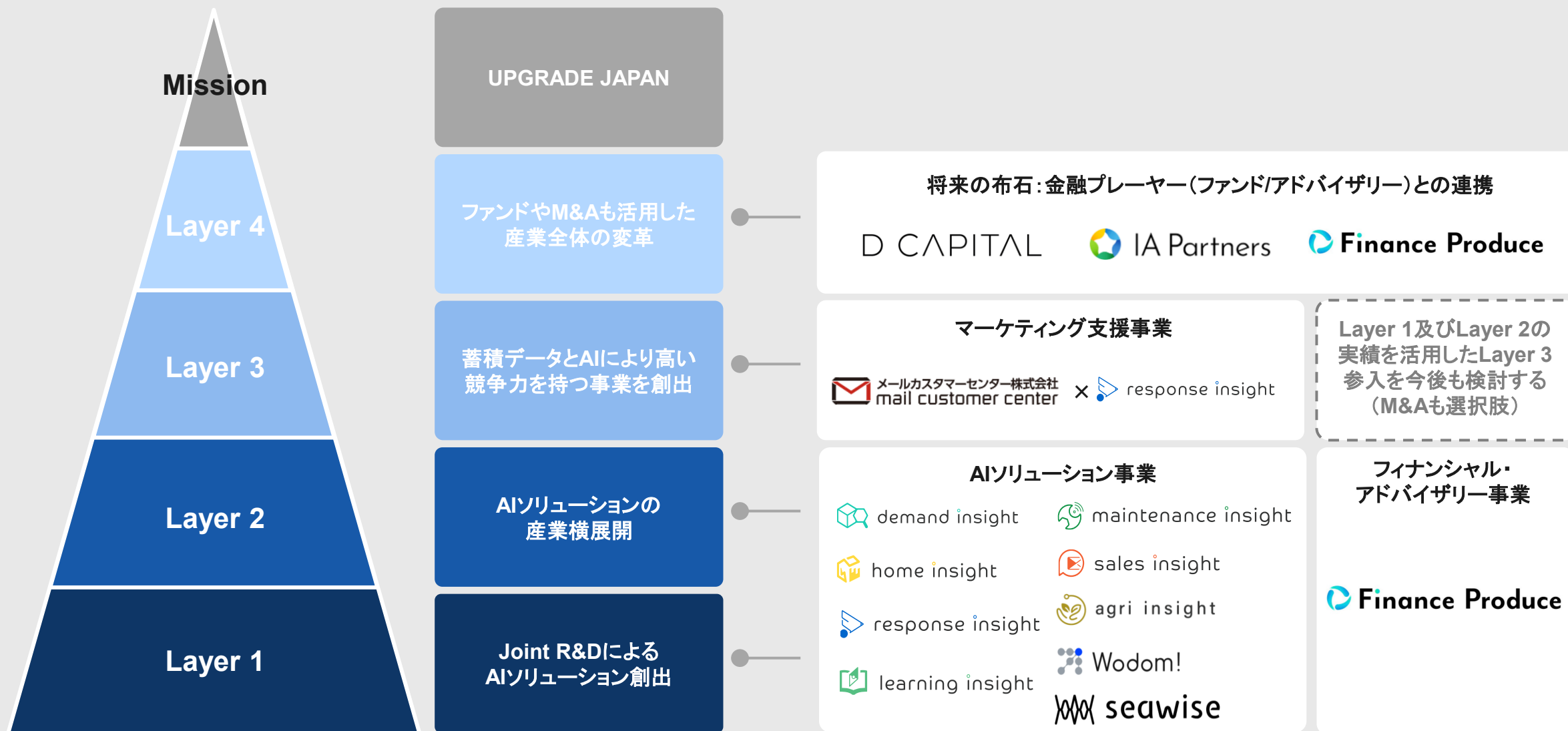
2 2026年6月期 第3四半期連結業績

3 2026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 参考資料

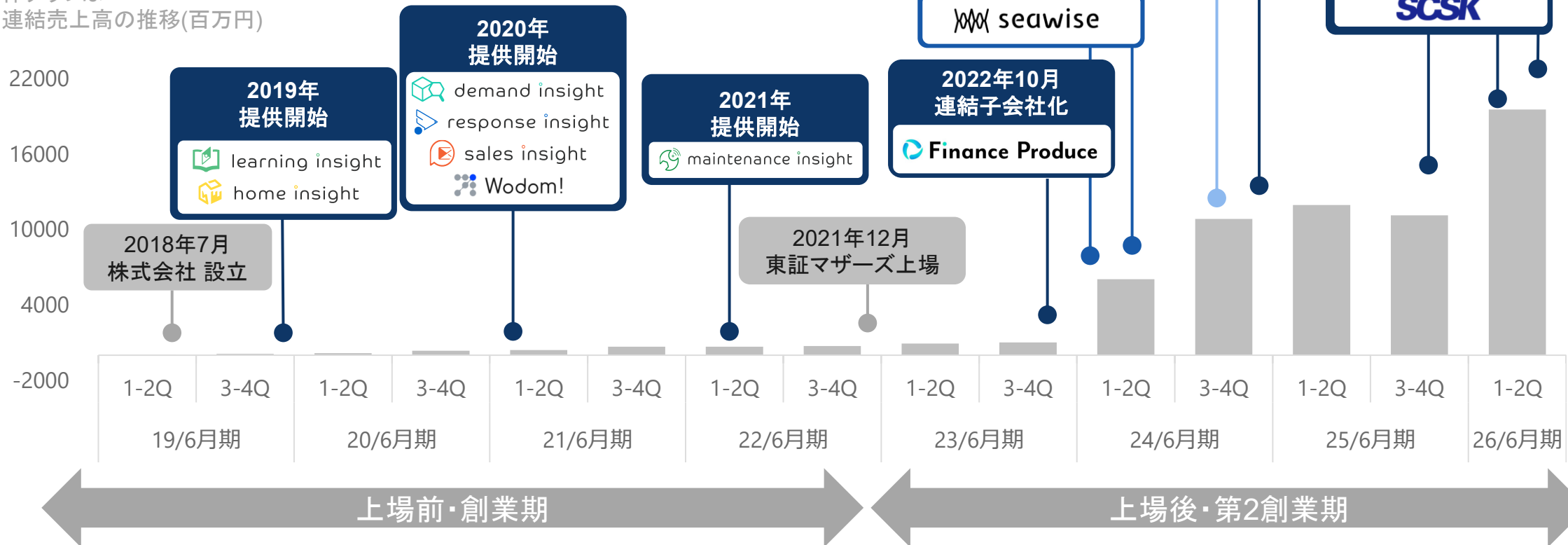
グループビジョン: AIでデータの真価を解き放ち産業の常識を塗り替える



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)



2023年12月
提供開始
agri insight

2025年11月
資本業務提携
SoftBank

2023年4月
フレイル検知AI
サービスローンチ
home insight

2023年10月
連結子会社化
メールカスタマーセンター株式会社
mail customer center
×
response insight

2025年7月
資本業務提携
AZ-COM
MARUWA GROUP

2022年11月
合併会社設立
seawise

2024年7月
資本業務提携
SCSK

2022年10月
連結子会社化
Finance Produce

2021年
提供開始
maintenance insight

2020年
提供開始
demand insight
response insight
sales insight
Wodom!

2019年
提供開始
learning insight
home insight

2018年7月
株式会社 設立

2021年12月
東証マザーズ上場

上場前・創業期

上場後・第2創業期

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

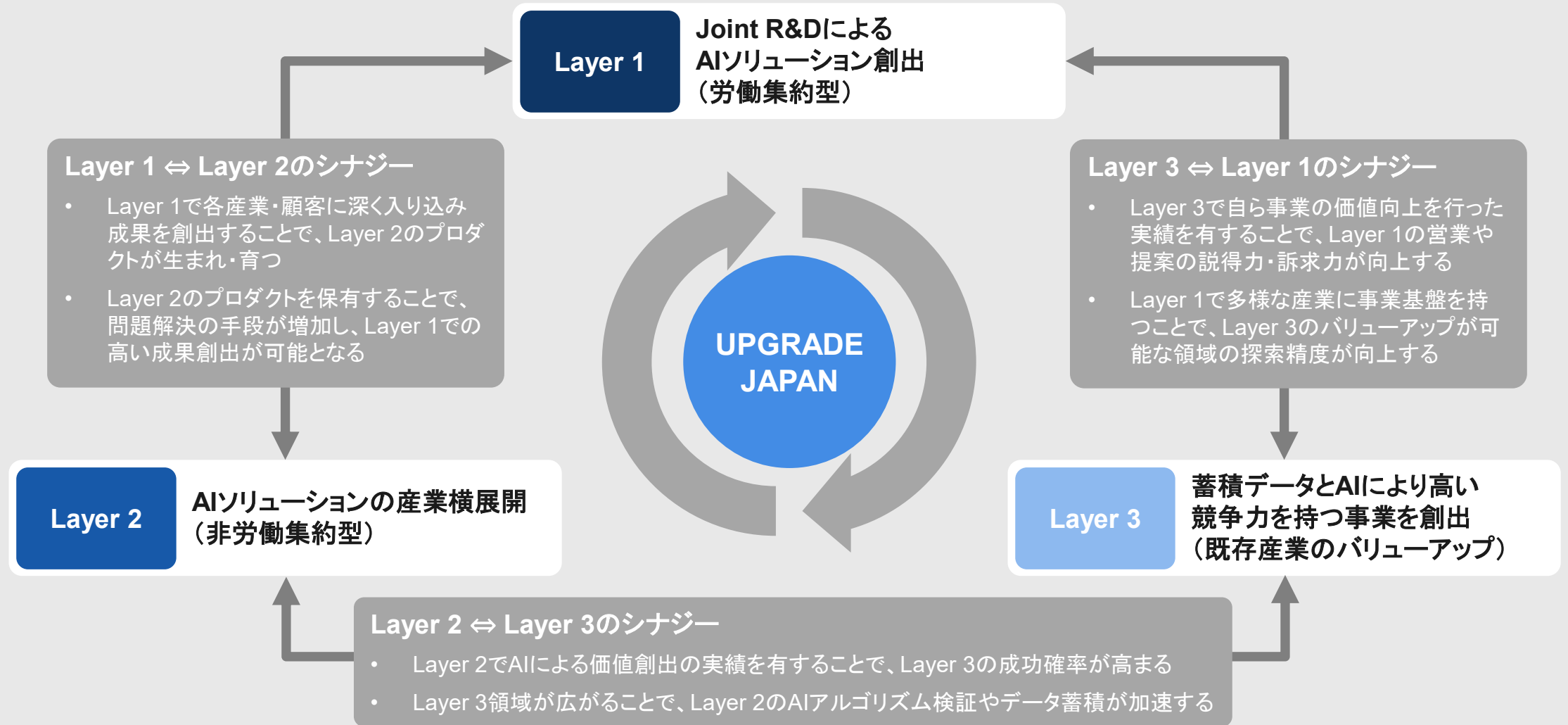
M&Aの重点検討領域

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)

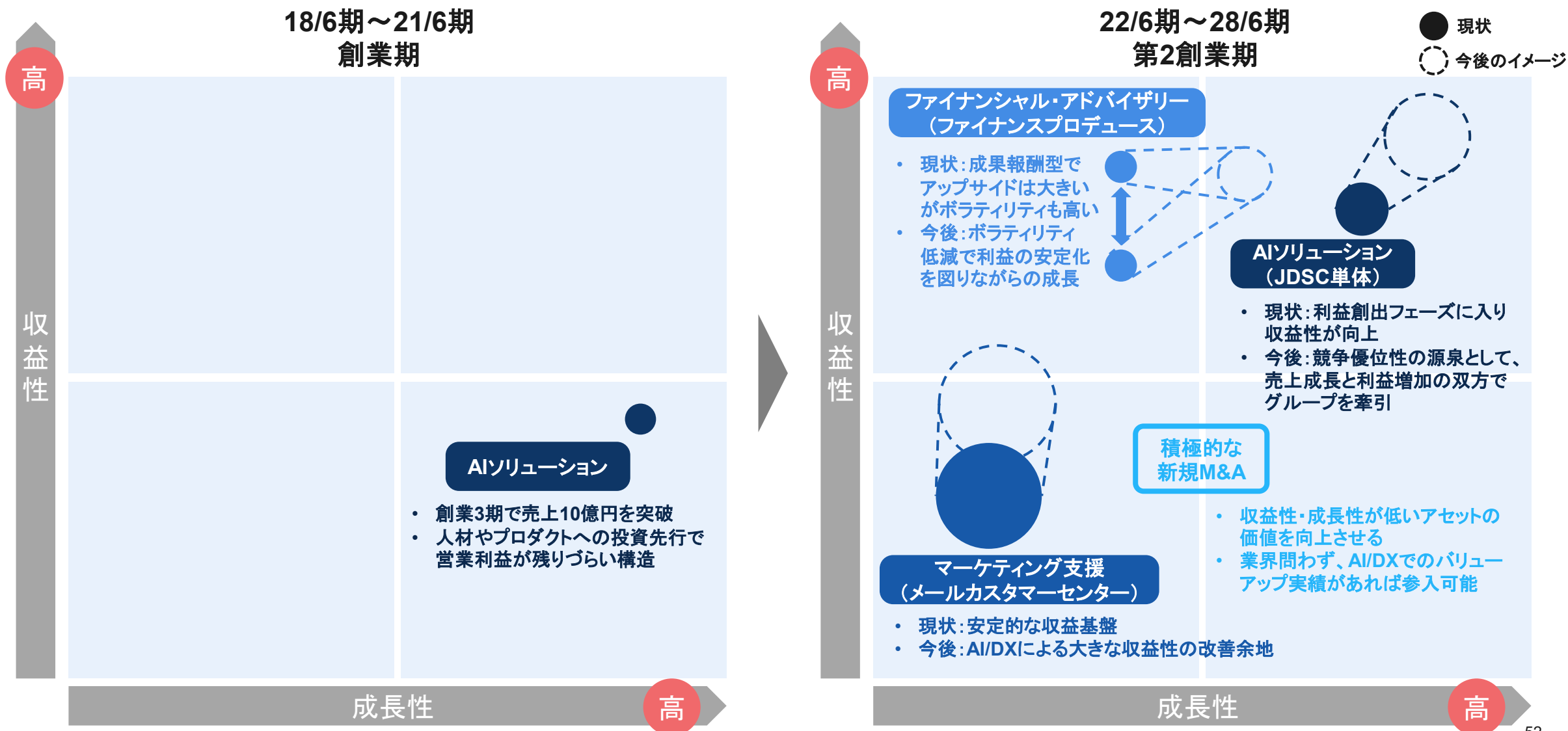
Layer 2. AIで競争力を高めることが可能なプロダクト・ソリューション領域 (AI x SaaS)

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

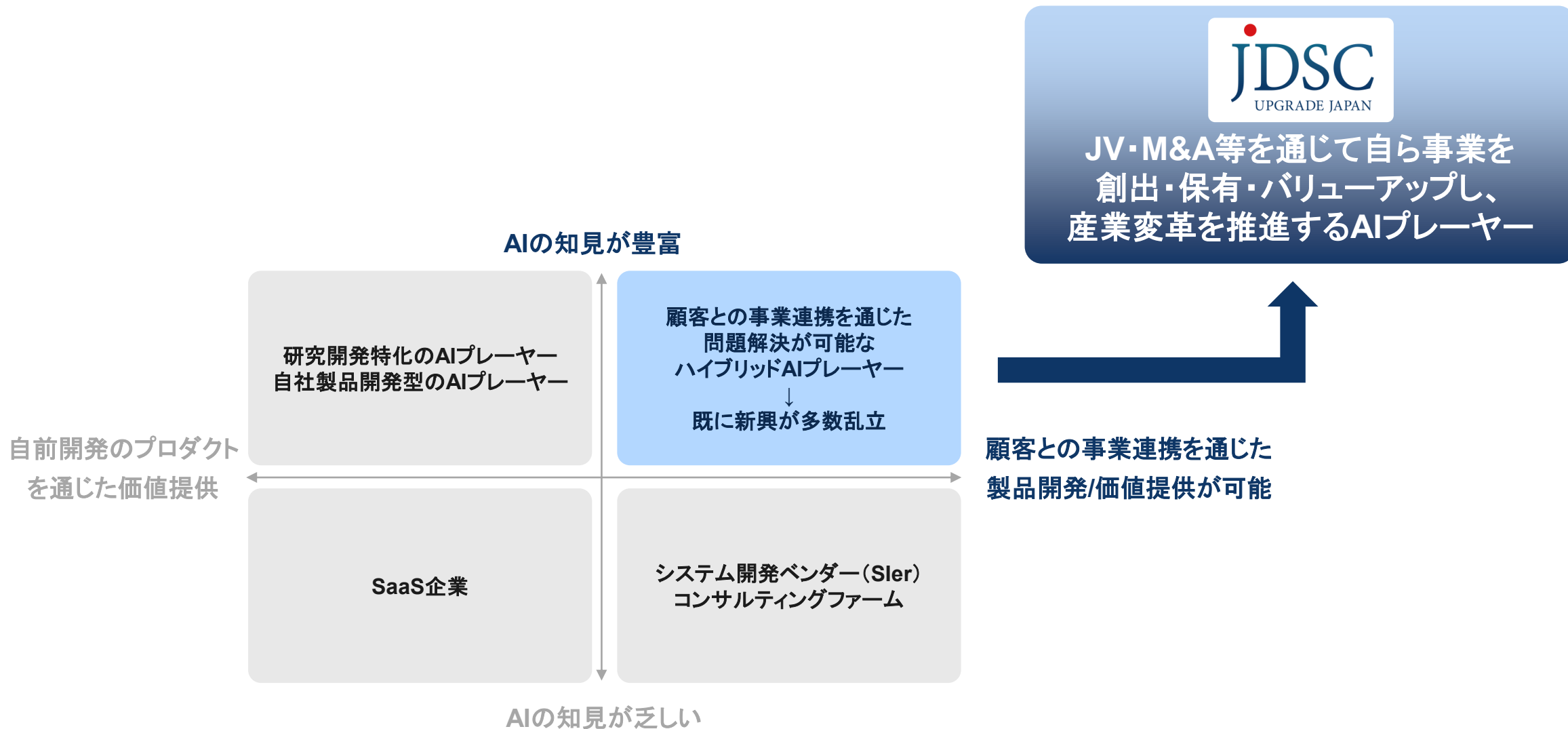


広がりのある事業ポートフォリオを構築し、重層的な事業成果と利益を創出することで企業価値を高める

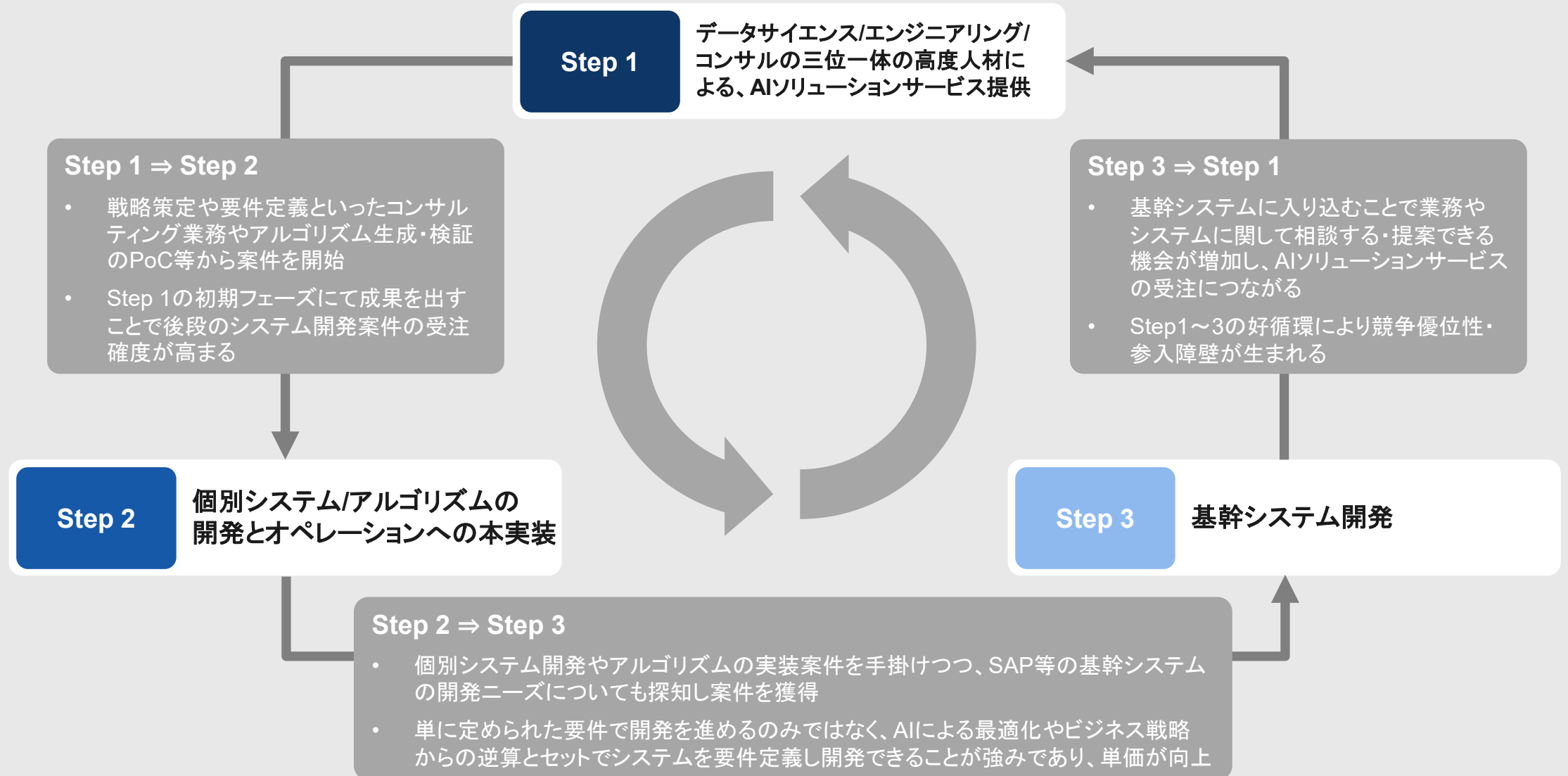


AIに関するプレイヤーの中での独自のポジショニング

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

国際物流事業

- 老朽化された仕組みの利用やデジタル化されてない領域が多く、デジタル戦略を策定中
- 今後、基盤刷新によるAI Readyな状態と、データ活用の実施、デジタル化による顧客獲得を実施予定

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。



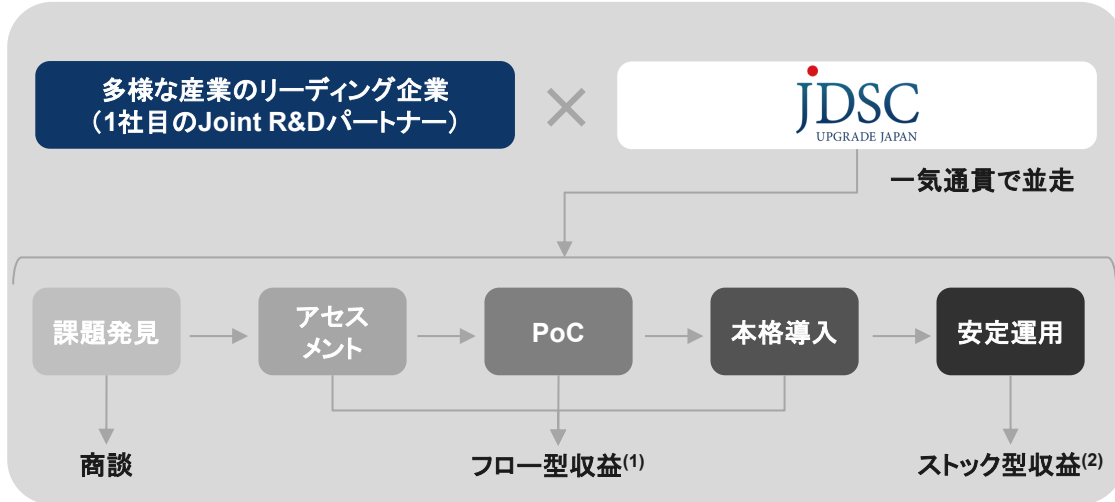
2022年5月10日
株式会社JDSC

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）



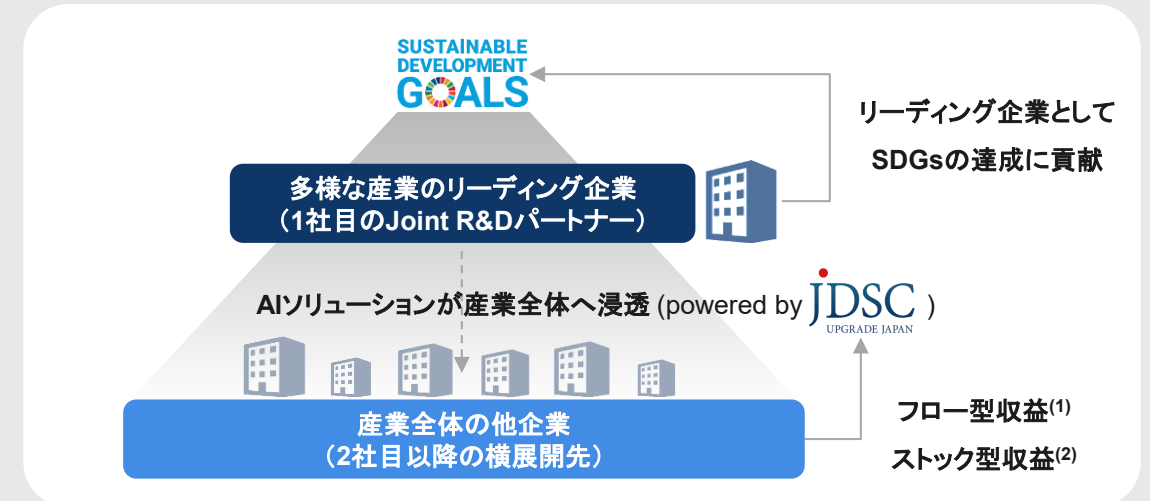
成果物の横展開を可能とする契約を業界をリードする企業と締結し、産業課題(SDGsテーマ)を解決するAIソリューションを新たに創出する。

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



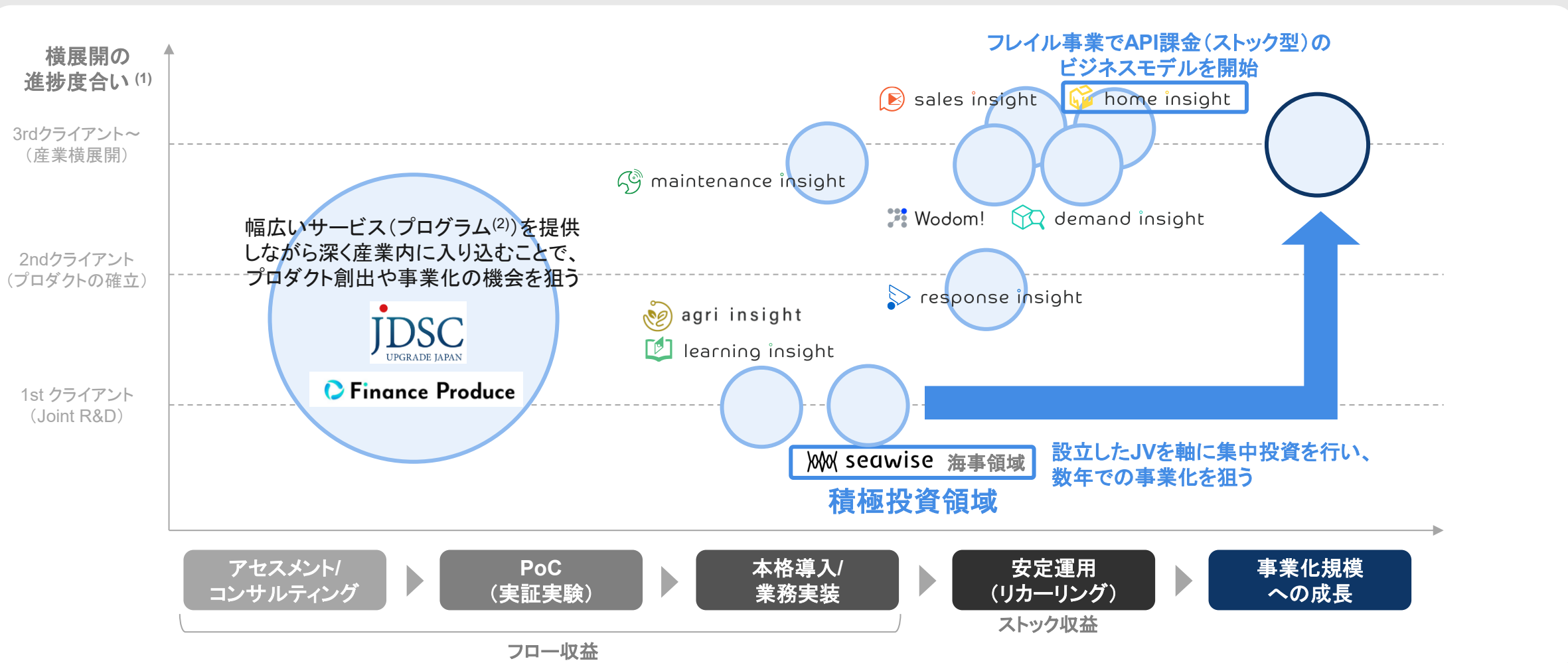
創出したAIソリューションを自社SaaSとして産業全体へ提供し、個別企業の課題解決だけでなく、産業全体のSDGsの達成を推進する。

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」

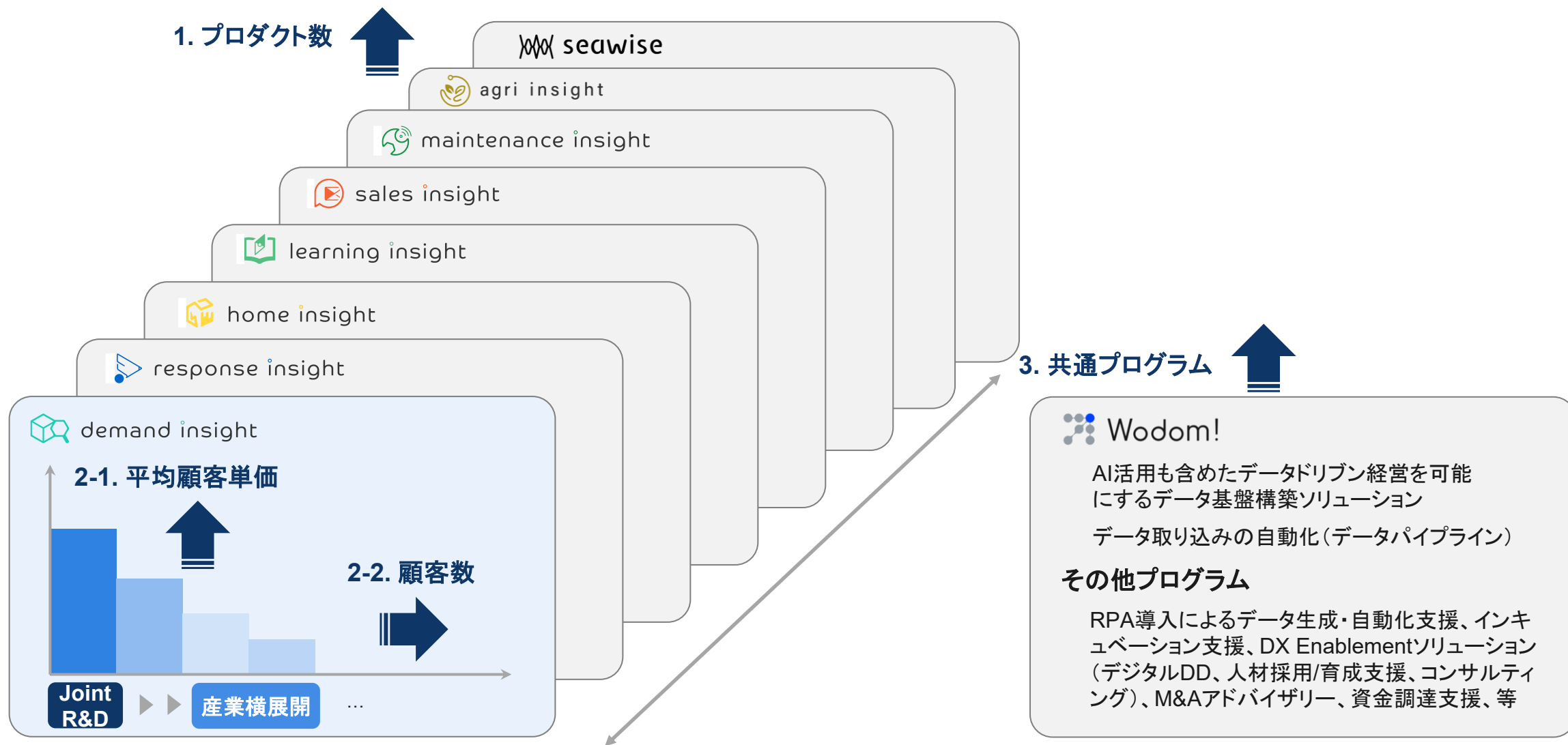
主な戦術

- 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	<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取り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取り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

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

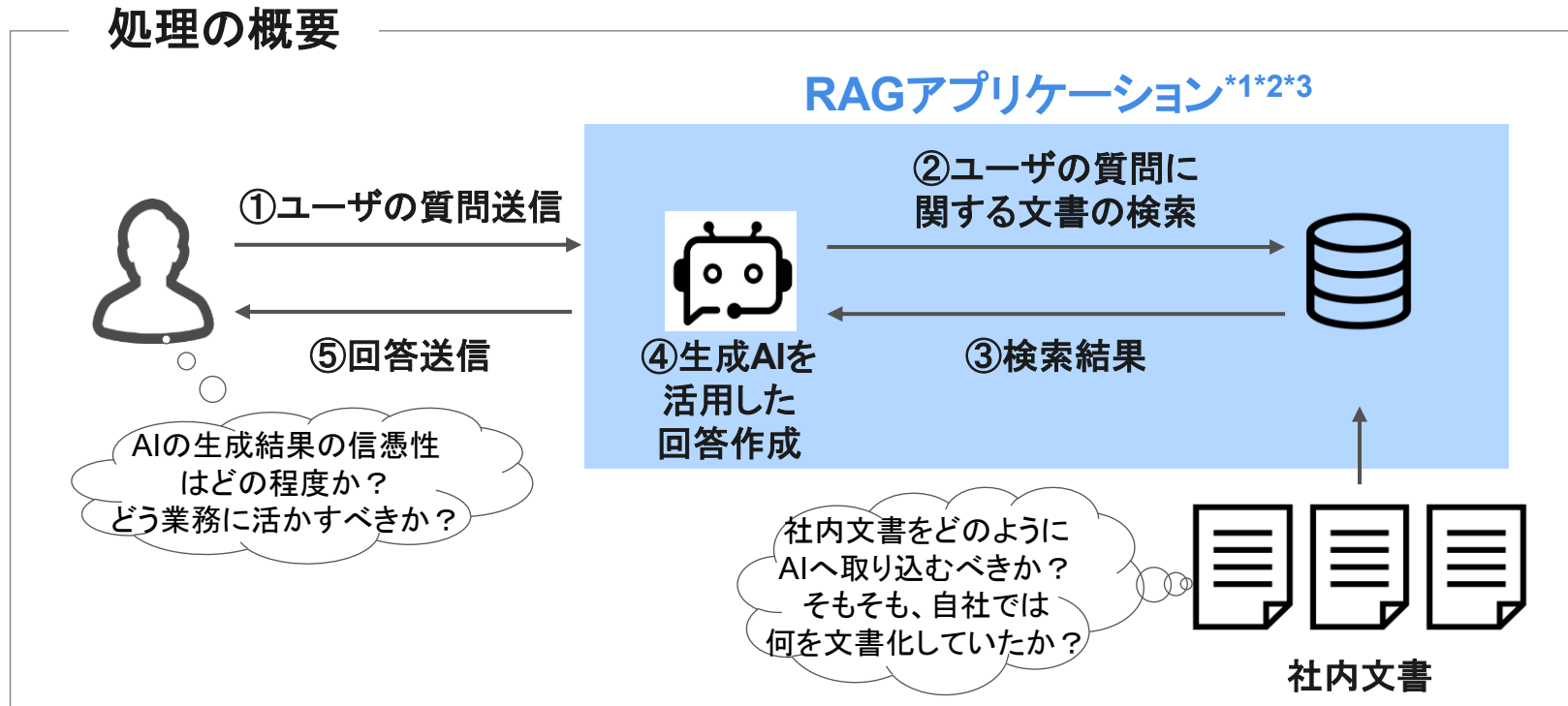
- 回答時間が1時間から1~2分に短縮。
- 15年以上の経験者でなければ答えられなかった専門性の高い内容を、3年目の社員でも回答できるようになり、人材活用の幅が広がった。
- 回答精度が約30%向上。
- LLM側のコストを約3分の1、RAG側のコストを約5分の1に削減。
- AWSのServerlessサービスとの連携により、パイプラインの運用効率改善を実現。

“ 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

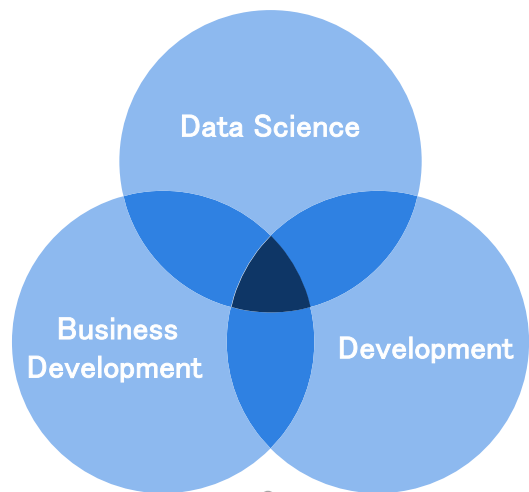
*3 さらに高度化の観点では、NVIDIAやAWSの専用チップを活用した独自モデル開発にも取り組む

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



AIによるインパクト創出に必須となる3つの要素

AI領域の技術力

ビジネス領域の知見

システム/プロダクト開発力

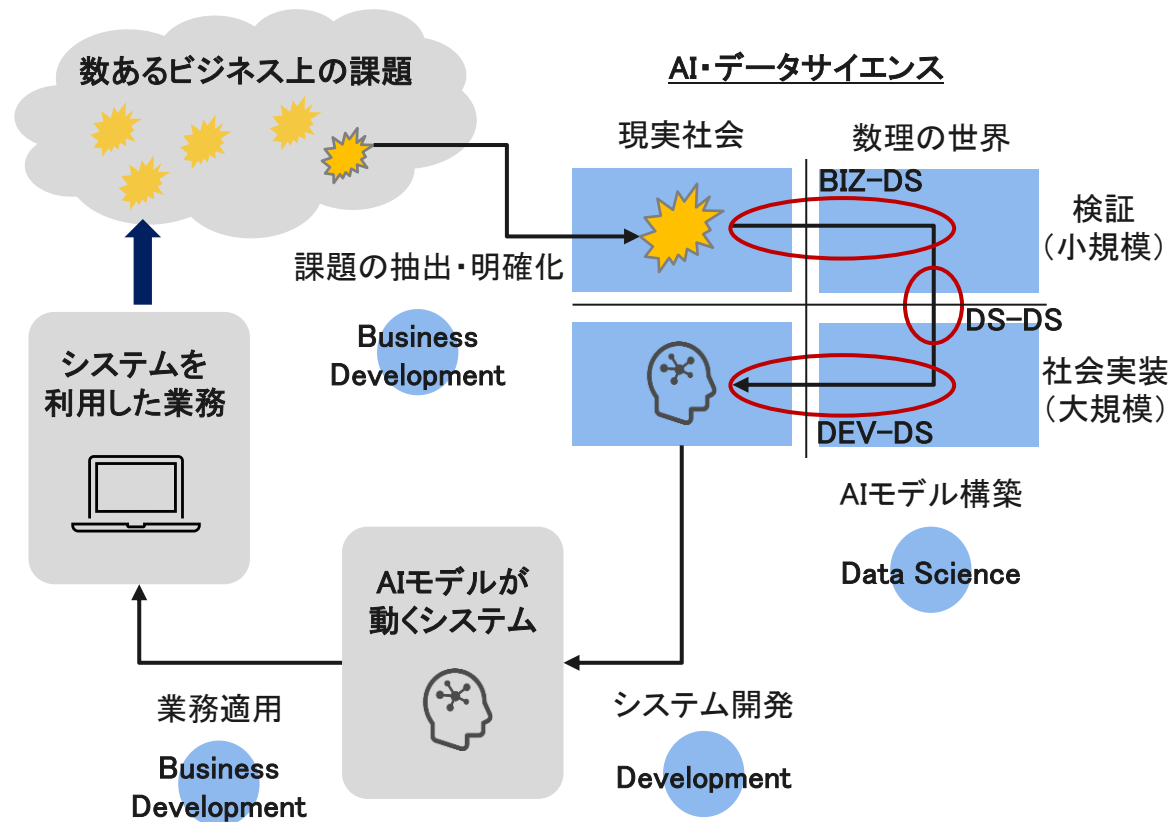
各機能が分断せず、三位一体でサービスを提供

顧客企業

産業全体

定量インパクトの創出
産業共通課題の解決

BIZ-DEV-DS三位一体の連携



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



佐藤 飛鳥
代表取締役COO
DX Strategy事業部長

職歴: アクセンチュア



平井 良介
取締役CFO
コーポレート部門長

職歴: 有限責任監査法人
トーマツ



田口 裕之
執行役員
Ph.D

職歴: Deloitte



城戸崎 由美香
執行役員

職歴: P&G、アストラゼネカ、
アラガン・ジャパン



富長 裕久
執行役員
Technology Consultant Head

職歴: ソニー、COMPASS



中橋 良信
執行役員VPoDS
Ph.D

職歴: PwC、Deloitte、E&Y



森 浩太
ディレクター
Ph.D

職歴: Nielsen、McCann
Erickson、Teradata、
Datawise



高見 英幸
ディレクター

職歴: ワークスアプリ
ケーションズ、リヴァンプ



橋本 圭輔
共同創業者
Technical Co-Founder

職歴: NTTコムウェア



筒井 一彰
ディレクター
seawise(株) 前社長

職歴: アクセンチュア

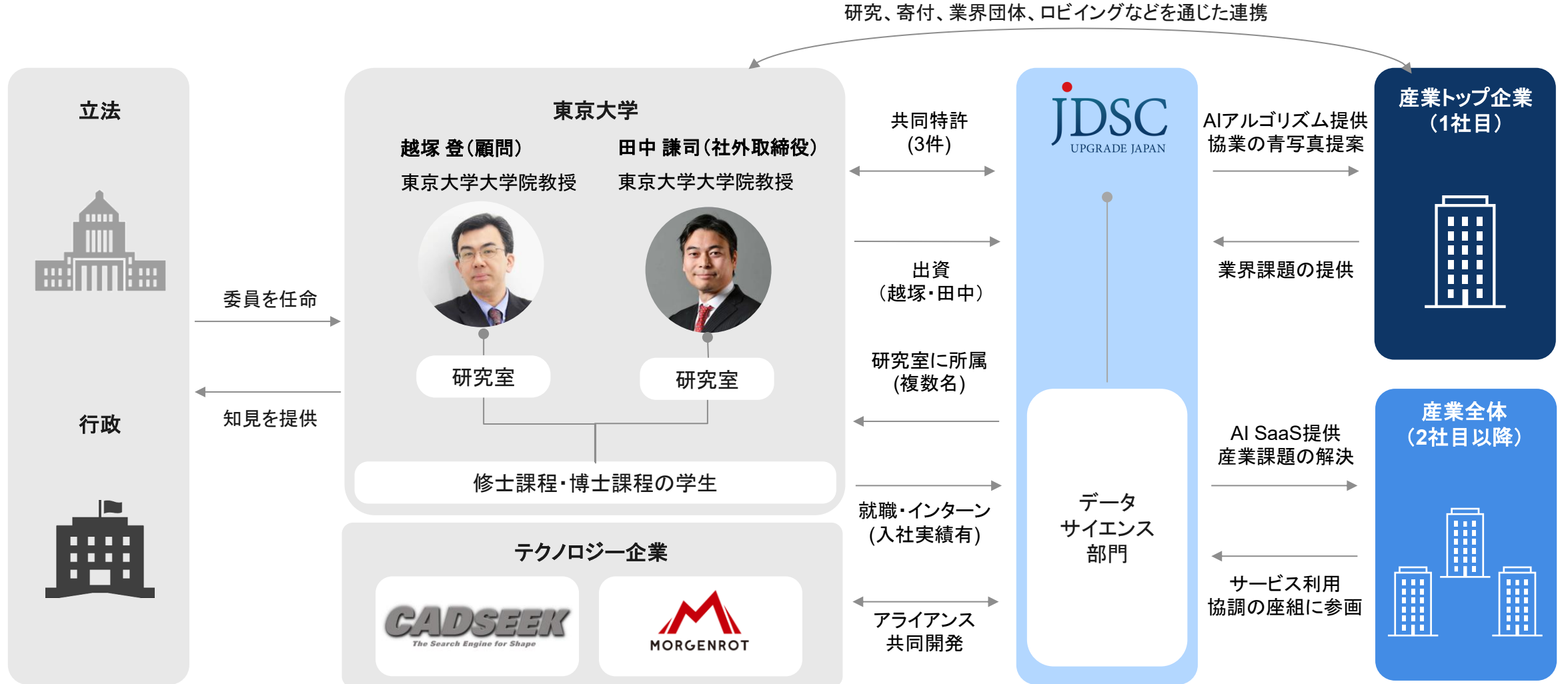


田中 謙司
社外取締役
東京大学大学院 教授

職歴: マッキンゼー

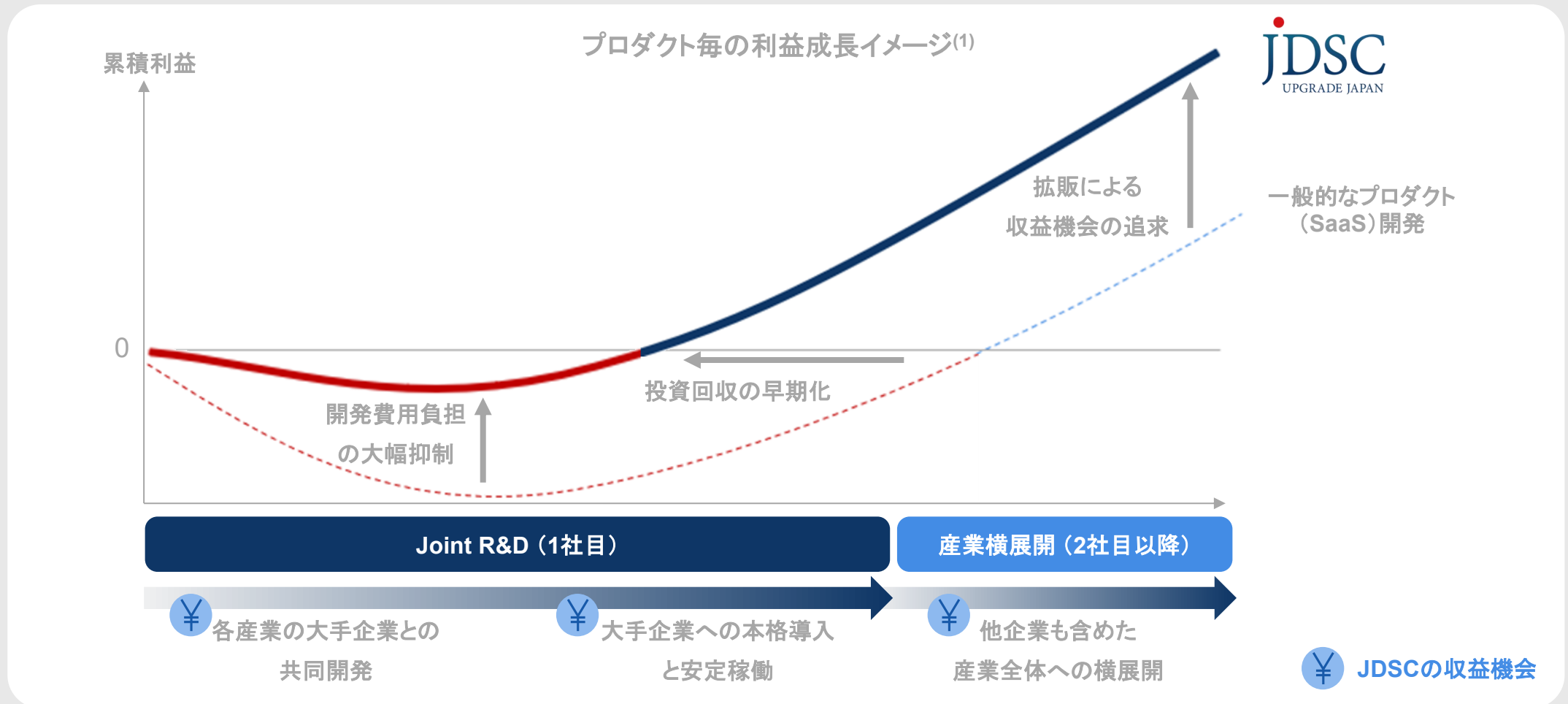
東京大学やテクノロジー企業との連携による価値創出の座組

「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

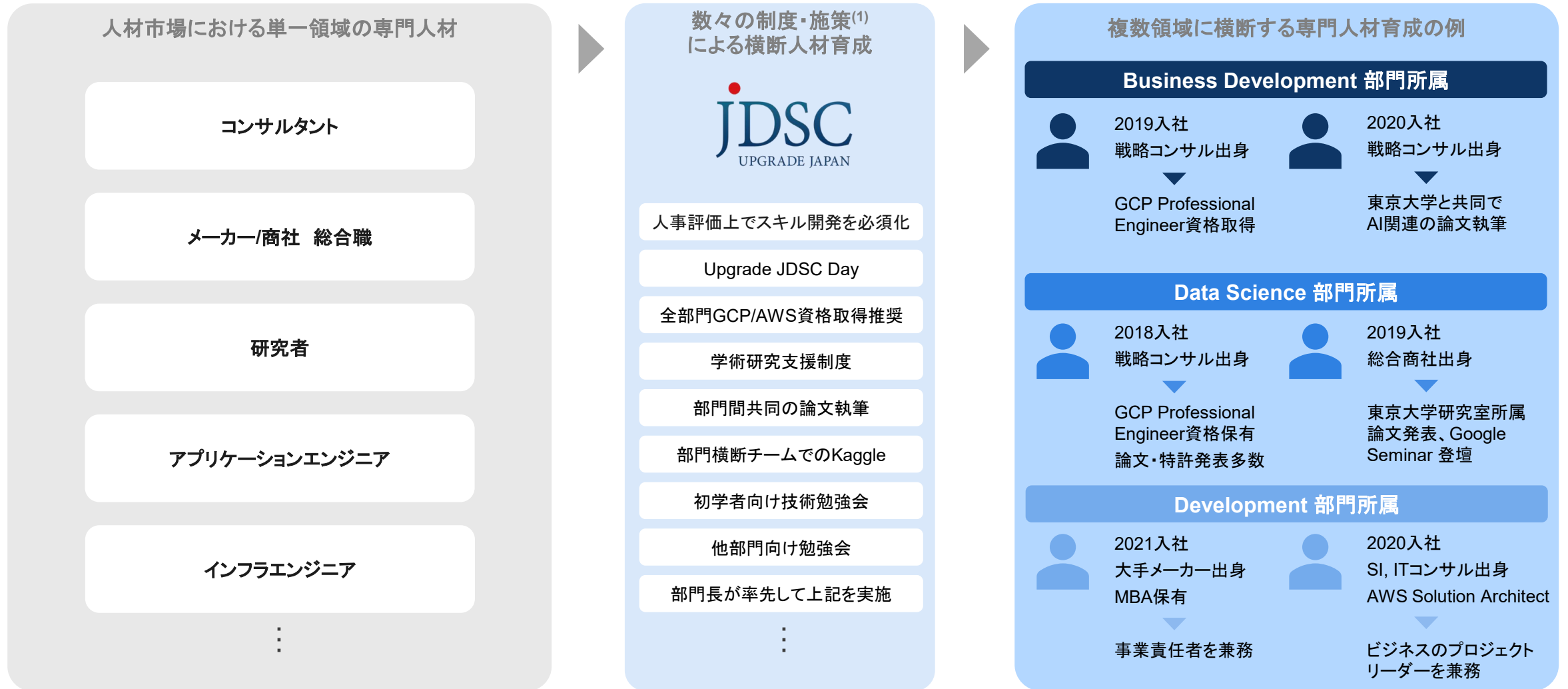
各産業のリーディングカンパニーとの共同研究開発により、高成長と黒字化を両立



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おります。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

2026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.