

2026年6月期 通期決算説明資料

株式会社 JDSC（証券コード:4418）

2026年8月14日

目次

1 2026年6月期 通期トピックス

2 2026年6月期 通期単体業績

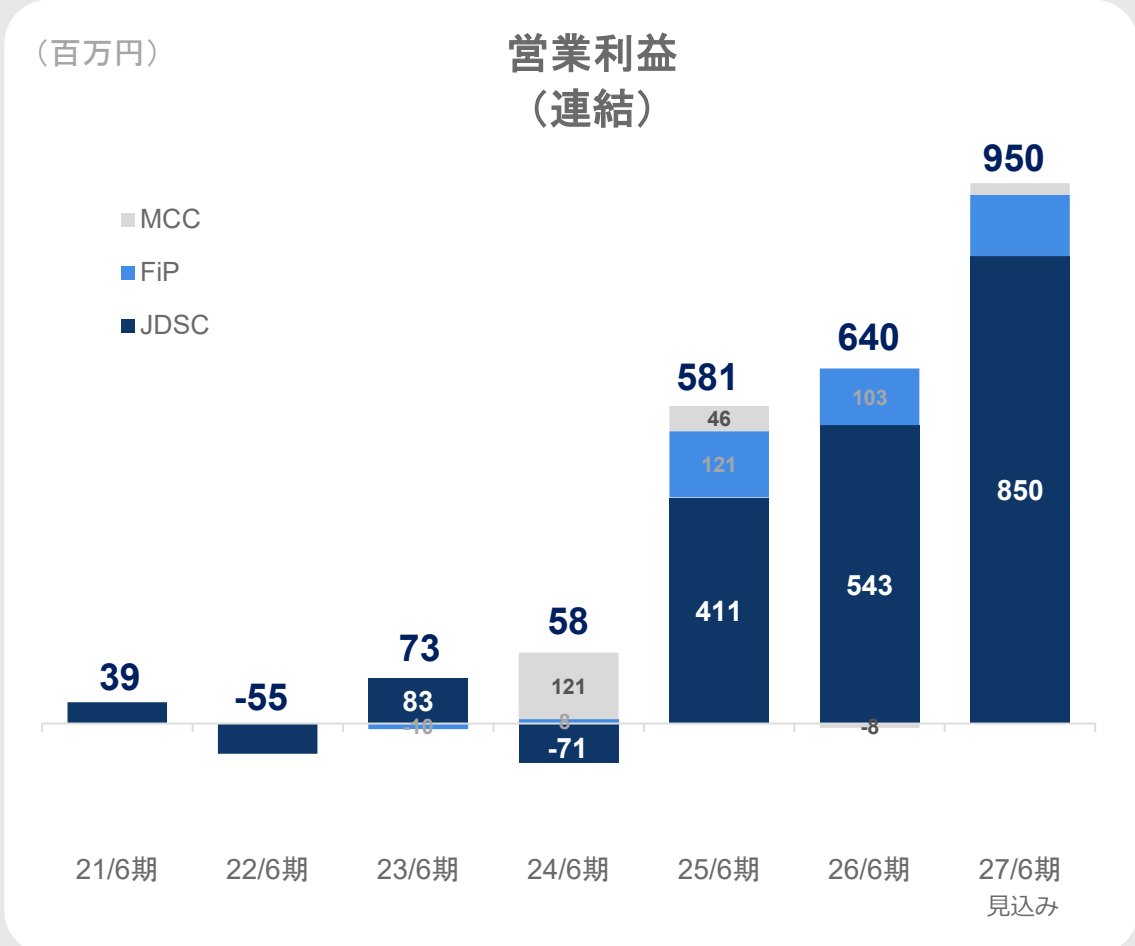
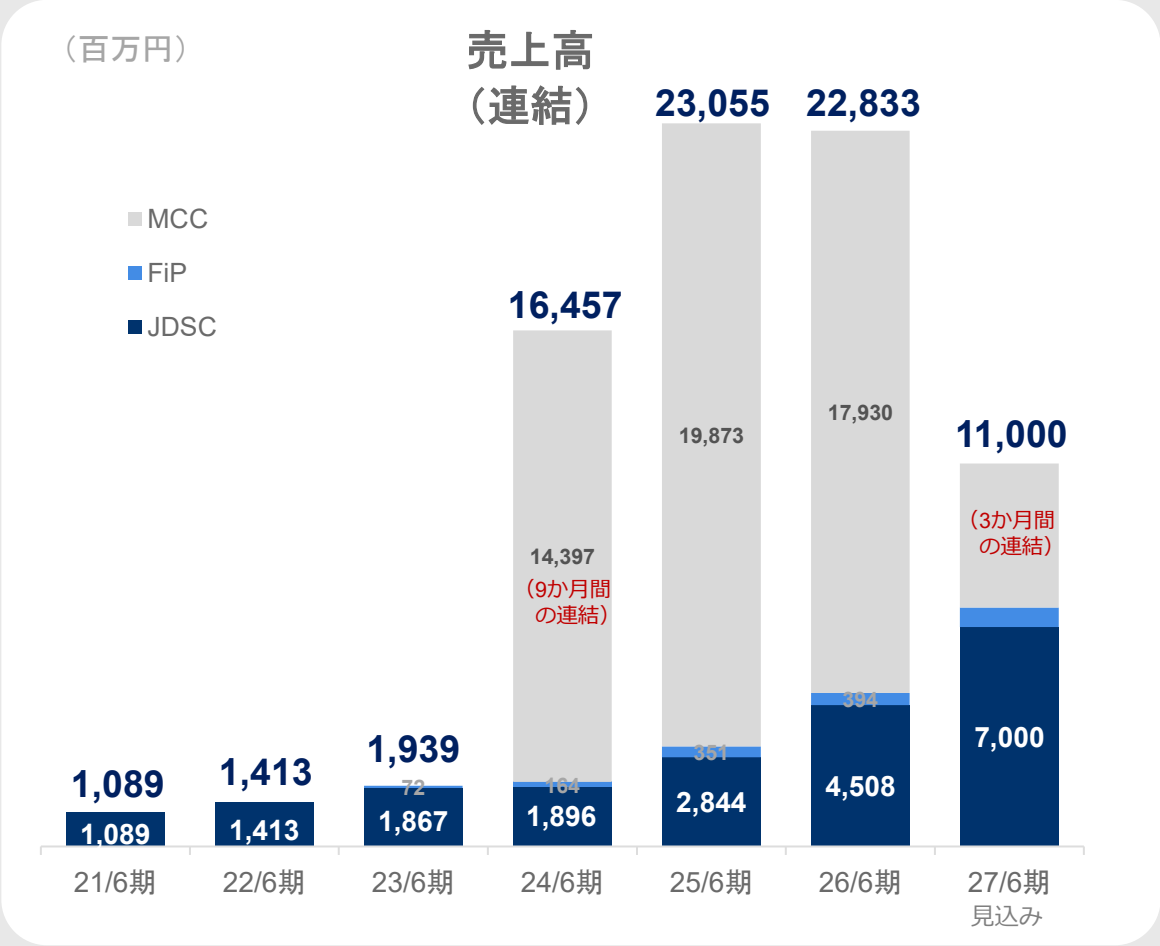
3 2026年6月期 通期連結業績

4 事業の進捗及び成長戦略

5 参考資料

グループ業績の推移

当社連結子会社であるメールカスタマーセンター株式会社(MCC)の全株式を譲渡することを決議
関係会社株式売却益として約4.5億円を計上予定であり経済的合理性を確保。AIに関する需要増加に
対応するためグループの経営資源・事業ポートフォリオを最適化し、利益成長をさらに加速させる。



1.MCCに関して、24/6期は10/1～6/30の9か月間、27/6期は7/1～9/30の3か月間の連結取り込み

2026年6月期の通期業績:エグゼクティブ・サマリー

2026年6月期 通期累計 連結業績

売上高	営業利益	EBITDA ⁽¹⁾
22,833 百万円	640 百万円	764 百万円
(▲1.0%)	(+10.2%)	(+9.8%)

- 本業のAIソリューション事業が堅調に推移し増収・増益も、マーケティング支援事業の減収により連結ベースで減収
- グループとして人材採用と育成を強化、積極的に成長投資を実施する方針を継続し、採用費を通期で364百万円計上

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、成長投資として人材採用を加速させつつ、案件は堅調に獲得し103百万円の営業利益を創出

マーケティング支援事業

- 郵便料金変更の影響で通期で減収も高付加価値案件に注力
- MCC株式の譲渡を決議。経営資源の最適化、国内外での更なるM&A機会を、AI・Physical AI領域中心に積極的に実行する

2026年6月期 通期累計 単体業績

売上高	営業利益	EBITDA ⁽¹⁾
4,508 百万円	543 百万円	566 百万円
(+58.5%)	(+32.1%)	(+33.1%)

- DX活用/AI導入の支援に関する豊富な需要を背景に、通期として売上高、営業利益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238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
- 2025年11月よりソフトバンクと資本提携、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、27/6 1Q末までに入社が決定している内定者数(18名)を足した人数

3. Forward Deployed Engineer

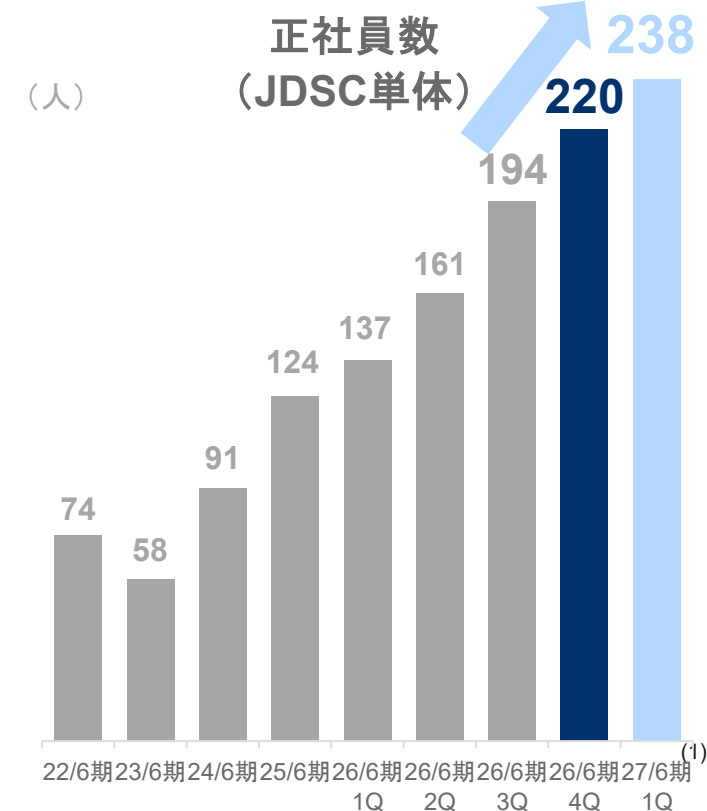
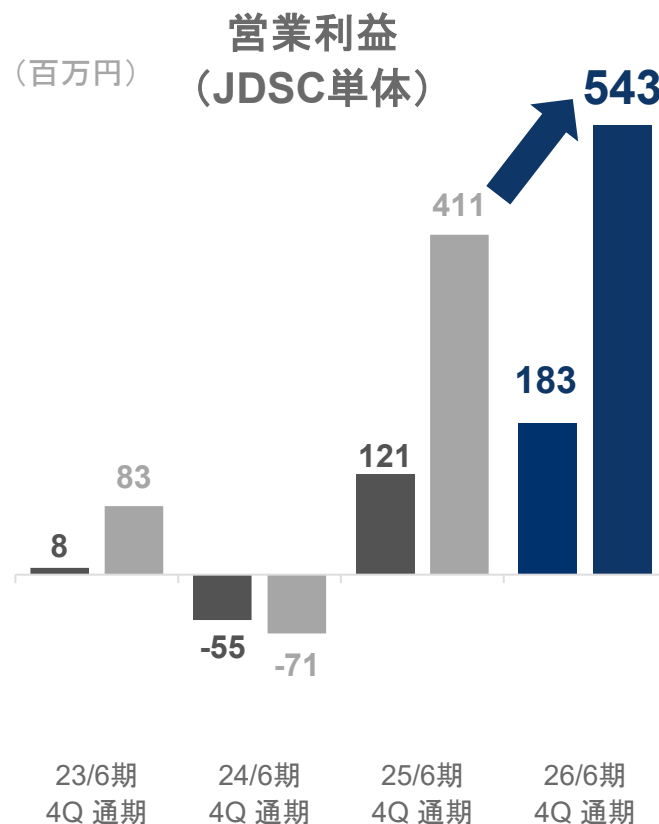
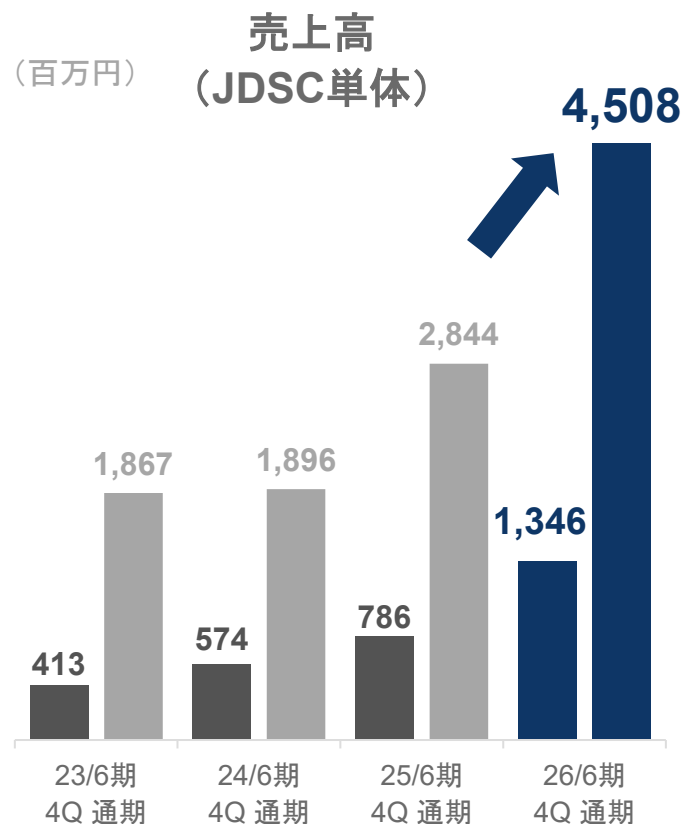
4. 比率はYoY

AIソリューション事業は需要拡大により堅調に推移し、業績予想を上回る売上高で着地
年度を通じて成長投資としての採用を積極的に継続し、採用費は364百万円を計上
投資事業組合運用益の計上や積極的な賃上げによる税額控除等の影響で大幅な最終増益を達成

(百万円)	2025年 6月期			2026年 6月期		
	通期 実績	通期 実績	(業績予想)	前期比	増減率	達成率
売上高	23,055	22,833	23,100	▲221	▲1.0%	98.8%
うち、AIソリューション事業	2,844	4,508	4,000	+1,664	+58.5%	112.7%
営業利益	581	640	750	+59	+10.2%	85.5%
うち、AIソリューション事業	411	543	600	+132	+32.1%	90.6%
営業利益率(%)	2.5%	2.8%	3.3%	-	+0.3pt	-
EBITDA	696	764	870	+68	+9.8%	87.9%
EBITDAマージン(%)	3.0%	3.3%	3.8%	-	+0.3pt	-
経常利益	524	853	700	+329	+62.8%	121.9%
当期純利益(親会社株主に帰属する)	345	809	520	+463	+134.2%	155.7%

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、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6月時点の正社員数に、27/6 1Q末までに入社が決定している内定者数(18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QoQでも継続して増収・増益を実現

(百万円)	2025年 6月期	2026年 6月期			
	4Q	3Q	4Q	YoY (前年同期比)	QoQ
売上高	786	1,210	1,346	+71.2%	+11.2%
人件費	368	562	694	+40.0%	+23.4%
業務委託費	129	261	216	+47.0%	▲17.4%
採用費	73	133	87	+18.6%	▲34.8%
その他	92	119	164	+77.6%	+37.1%
営業利益	121	132	183	+51.2%	+39.2%
営業利益率 (%)	15.5%	10.9%	13.7%	▲1.8pt	+2.8pt
経常利益	119	138	418	+251.0%	+201.7%
当期純利益	126	120	456	+262.5%	+280.4%

売上高が堅調に推移

- 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

- 採用費を中心に組織拡大への積極的な成長投資を通期にわたり継続して実施

経常利益、当期純利益の増加

- DX/AI活用の観点でのPEファンドとの連携、積極的な賃上げによる税額控除の影響等により大幅な最終増益を達成

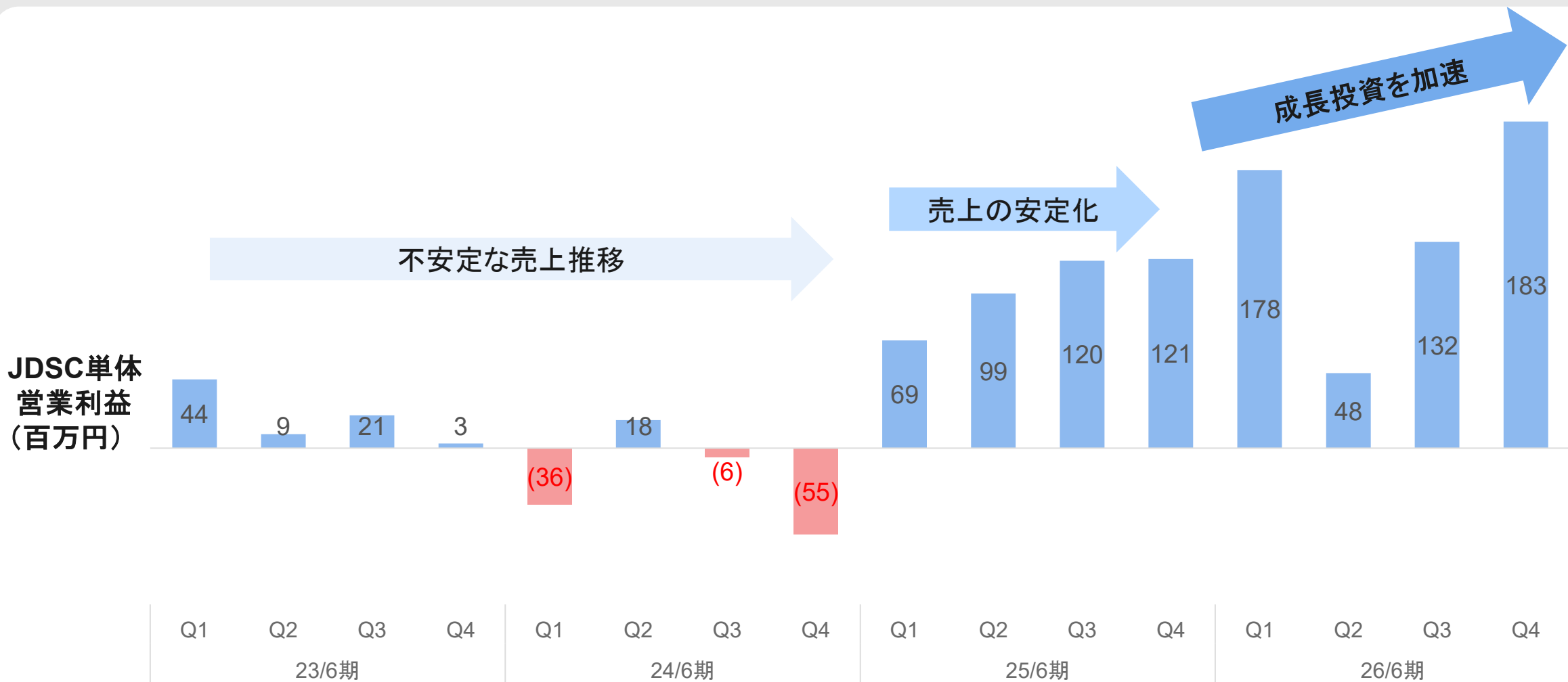
JDSC単体 売上成長の推移

23年~24年6月期にかけては売上が不安定だったが、25年6月期で一定の安定性を確保
26年6月から成長フェーズとして期を通して組織拡大とともに継続的な成長を実現



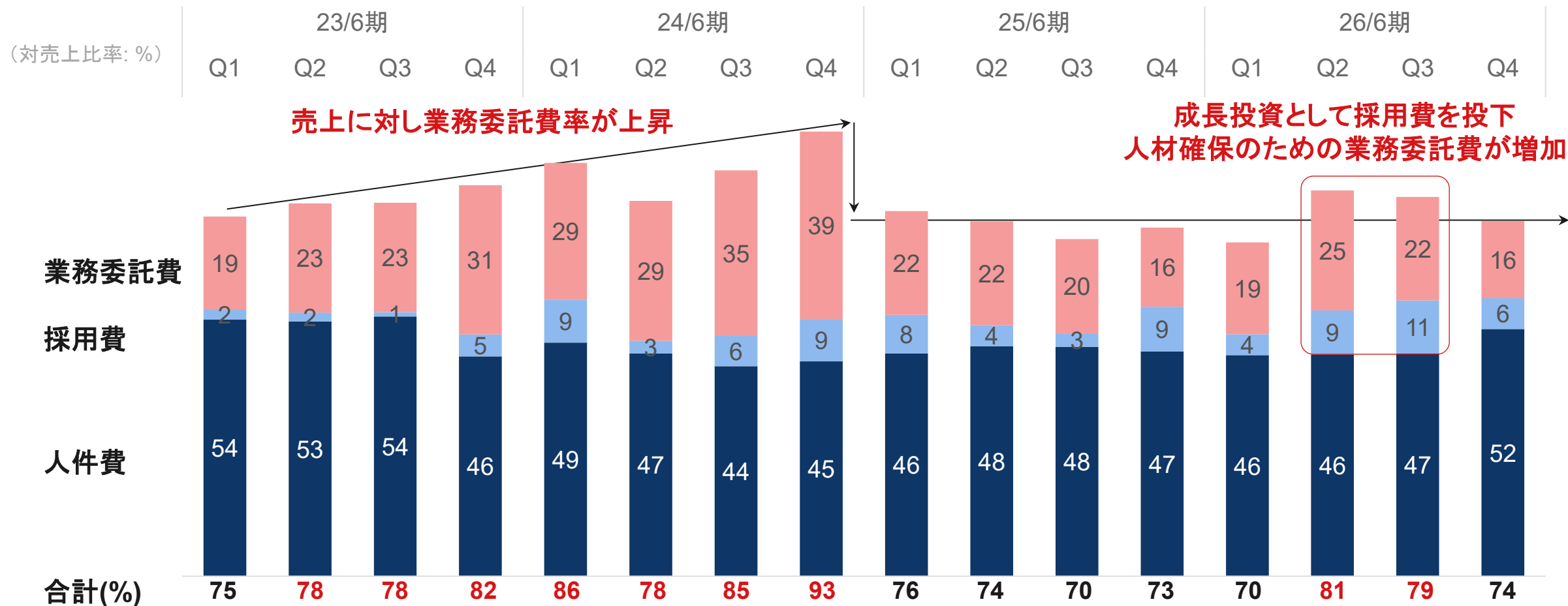
JDSC単体 営業利益推移

23年~24年6月期にかけては不安定な売上の中で営業利益も変動、25年6月期から売上の安定化に伴い
確実な営業利益の確保が実現、25年6月期Q4からはさらなる拡大のための成長投資を加速



JDSC単体 人件費・採用費・業務委託費(対売上比率)

24年6月期までは、業務委託費が大きく利益を圧迫していたが、25年6月期より業務委託比率を抑えながら、業務遂行が可能となってきた。26年6月期は案件拡大に伴う業務委託・採用費が拡大し一時的に利益を圧迫



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



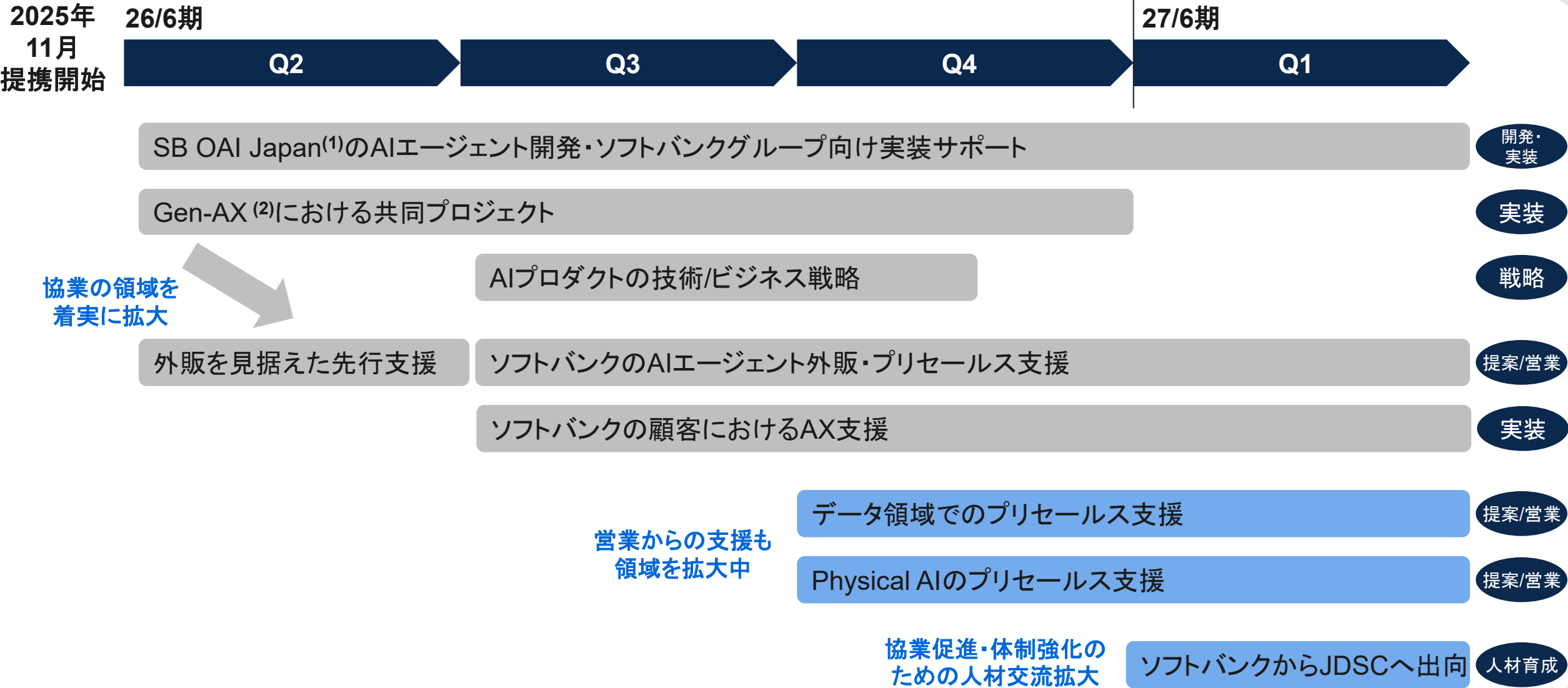
JDSCグループアライアンス:

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	• 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	• 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	• 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	• 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	• 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	• 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	• 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:ソフトバンクとの資本業務提携における進捗

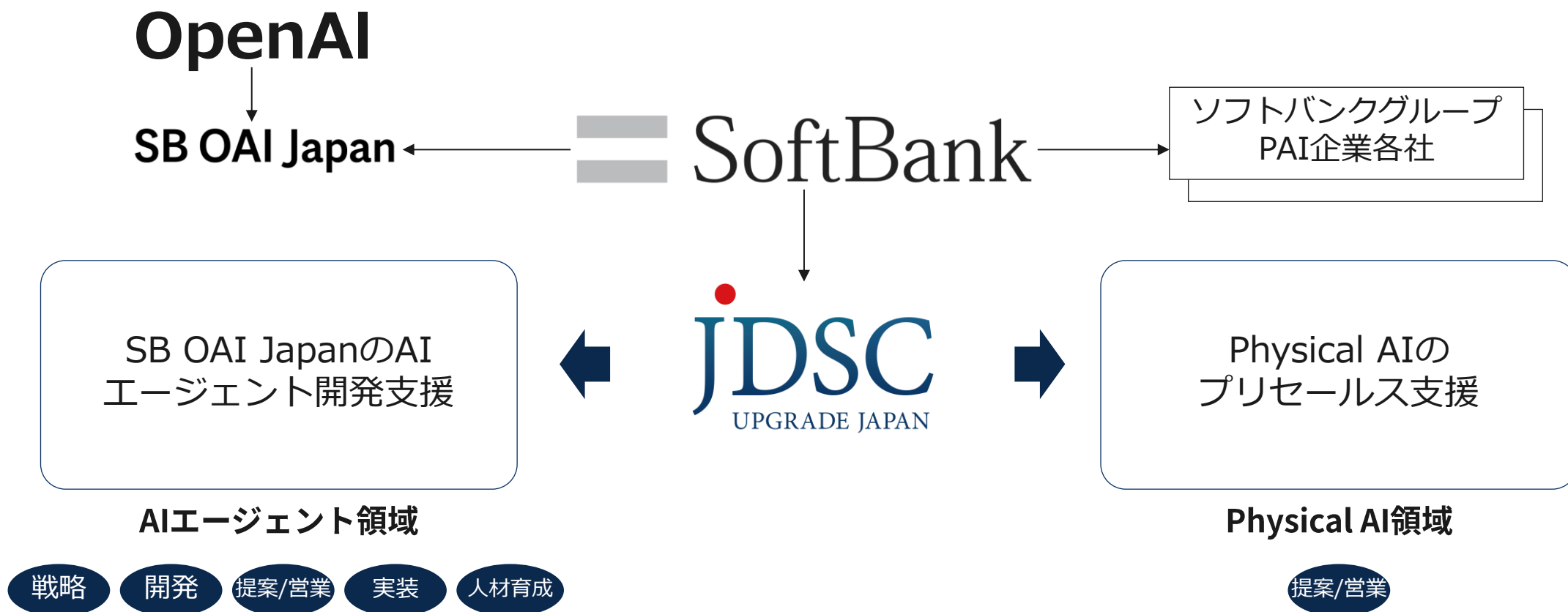
中長期AI戦略パートナーとして、協業領域を着実に広げており、
ソフトバンクの営業体制と連携したAI/Physical AIプロダクトの提案/営業・実装支援領域が拡大



1).ソフトバンクグループとOpenAIによる合弁会社 2)ソフトバンク株式会社の100%子会社

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

JDSCはソフトバンクとの業務提携を通じ、SB OAI JapanのAIエージェント開発支援やPhysical AI領域でのソフトバンク顧客への支援機会を持つ稀有な立ち位置



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

今期のQ1に提携が開始し、ソフトバンクグループ各社への累積売上は堅調に拡大。2027/6月期のQ1も確実なる拡大が予想されている。出向スキームを通じた関係強化とともに、支援領域の拡大を進める。

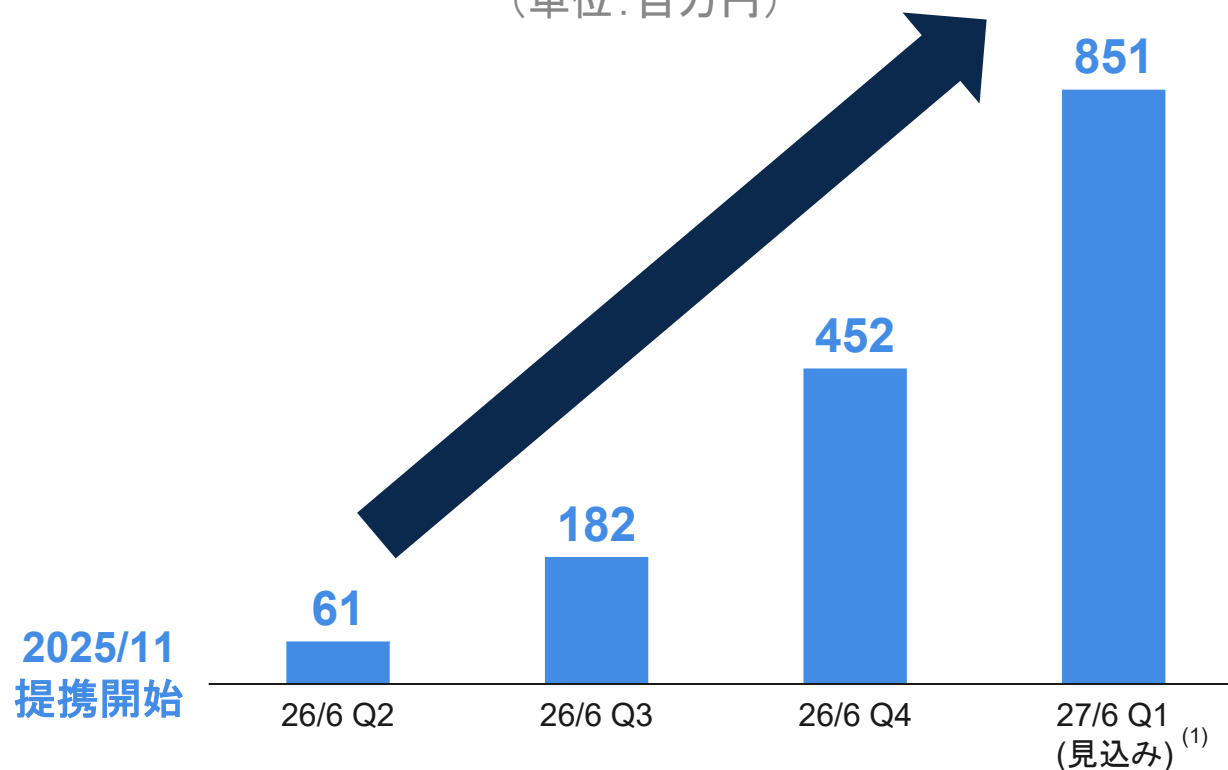
更なる支援領域の拡大

- ソフトバンク顧客に対するAIエージェント開発・実装の加速
- フィジカルAI領域での提案/営業の推進

ソフトバンクとの関係強化

今後ソフトバンクとAIプロダクトの提案・開発/実装・導入での協業を促進していくため、8月よりソフトバンクからの出向者の受け入れを開始

ソフトバンクのグループ各社とのアライアンス関係の累積売上の推移
(単位:百万円)



1. 意向獲得済みの案件を含む

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

SCSKとのパートナーシップによるビジネス創出に向けた体制強化と実績

SCSK事業別の協業ステータス

対象事業を拡大 ↓	SCSKの 事業単位	主要インダストリー	1 →		
			クロス セリング	共同 ソリューション	一体体制 構築
	製造	- 自動車OEM/ 自動車部品 - 電気精密/機械 - 素材 - 食品	✓	✓ ⁽¹⁾	✓
	産業	- 商社 - 航空	✓	3 ✓	✓
	通信・社会 インフラ	- 通信 - 不動産 - 電力/ガス	✓		✓
	金融	- 銀行 - カード/リース - 保険 - 証券	✓	2 ✓ ⁽²⁾	✓

2026年6月期の協業振り返り

- 1
クロスセリング体制から、共同ソリューション、一体体制構築へ拡張・移行
- 2
共同ソリューションとして製造業向け・不動産向けのパッケージを開発
- 3
BDX事業の立ち上げ
上流設計～AI開発・運用の事業化

1. “Success Chain for DataPlatform” 2.統合ソリューション“Value EstateX”

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

特に大手自動車顧客のプロジェクトが拡大、コア業務をAIで高度化する案件を推進中
BDX事業支援においては、プロダクト開発が進行中で、既に1号案件は開始済み

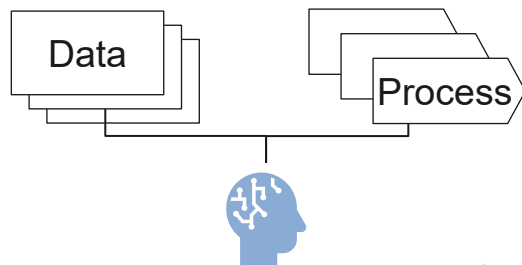
自動車業界へのAI活用案件が拡大中

不具合車両の
将来予測AI

PF開発レイアウト
AI支援システム構築

自動車設計開発領域
でのAI適用

自動車業界におけるコア業務の
品質管理・開発領域:
膨大な情報整理とプロセスをAIで
自動化・高度化することで、属人
化を解消



意思決定の整流化

特に、自動車業界における具体的な成果が実り始めた

BDX事業支援

SCSK BDX事業本部

顧客業務の深い理解 ×
住友商事の実践知

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

× 共創

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

JDSC

AI・データサイエンス ×
高度人材・アルゴリズム

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

プロダクト開発が進行中
第1号案件を開始済み

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、両社の強みを活かした更なる飛躍に向けた連携を進めている

SCSK 2025 Award データアナリティクス戦略パートナー



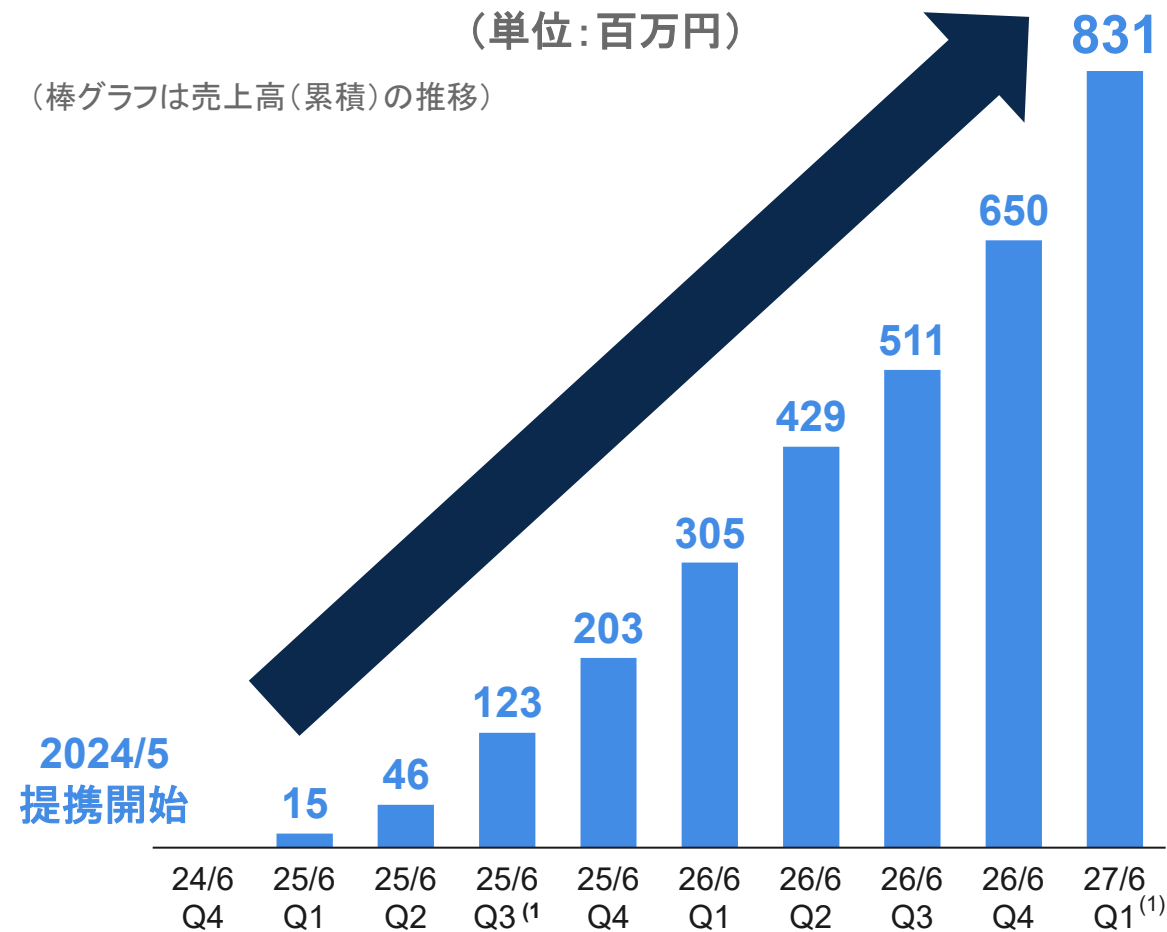
SCSKパートナー550社中、
表彰8社に選出。
データアナリティクス戦略
パートナーを受賞

SCSKパートナーカンファ
レンス2026でJDSC COO
の佐藤飛鳥が乾杯の挨拶

SCSKとのパートナーシップ深化により
SCSKにとっての価値創造に大きく貢献できたこと
を評価いただいております、今後、更なる協業を強化する

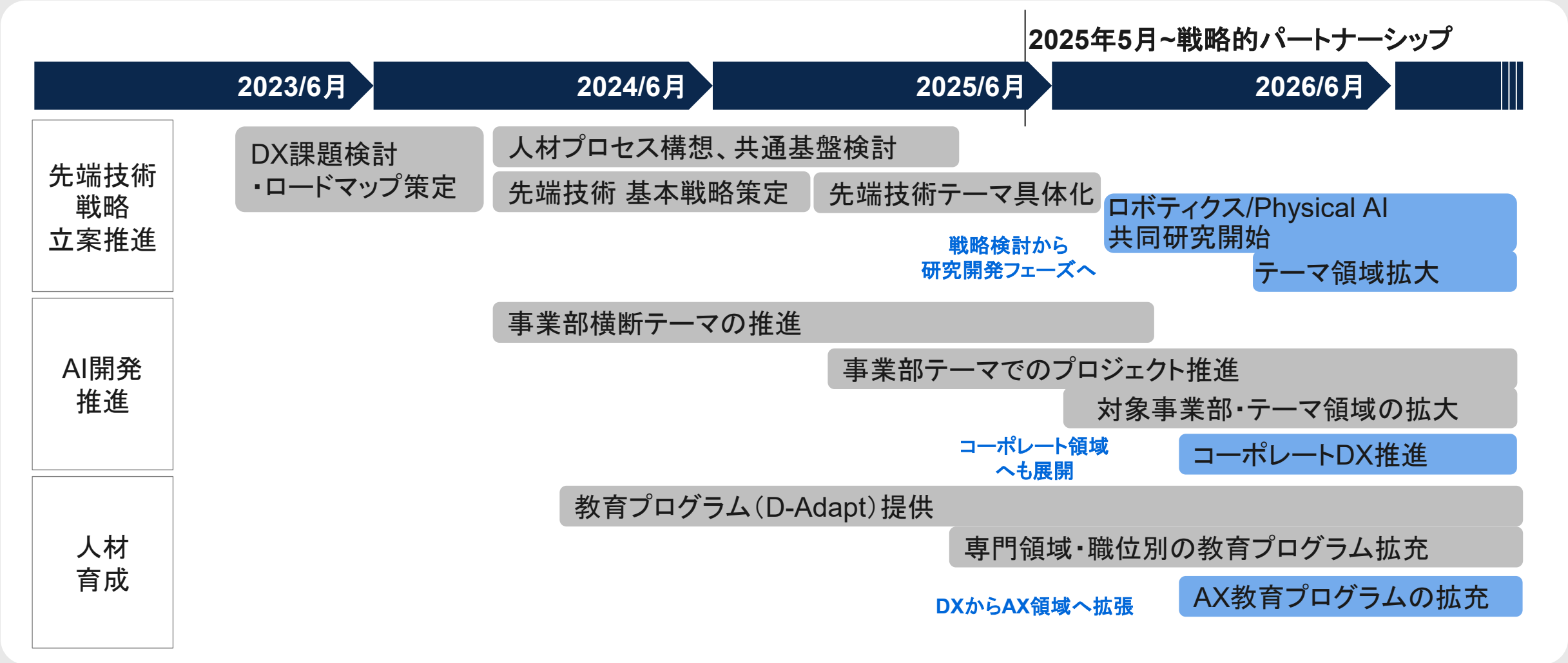
SCSKとのアライアンス関係の売上推移 (単位:百万円)

(棒グラフは売上高(累積)の推移)



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

中長期的なパートナーとしてのダイフクとの協業は、着実にその領域を広げ、事業部におけるテーマや先端技術領域でのロボティクス・Physical AIにまで広がってきている。



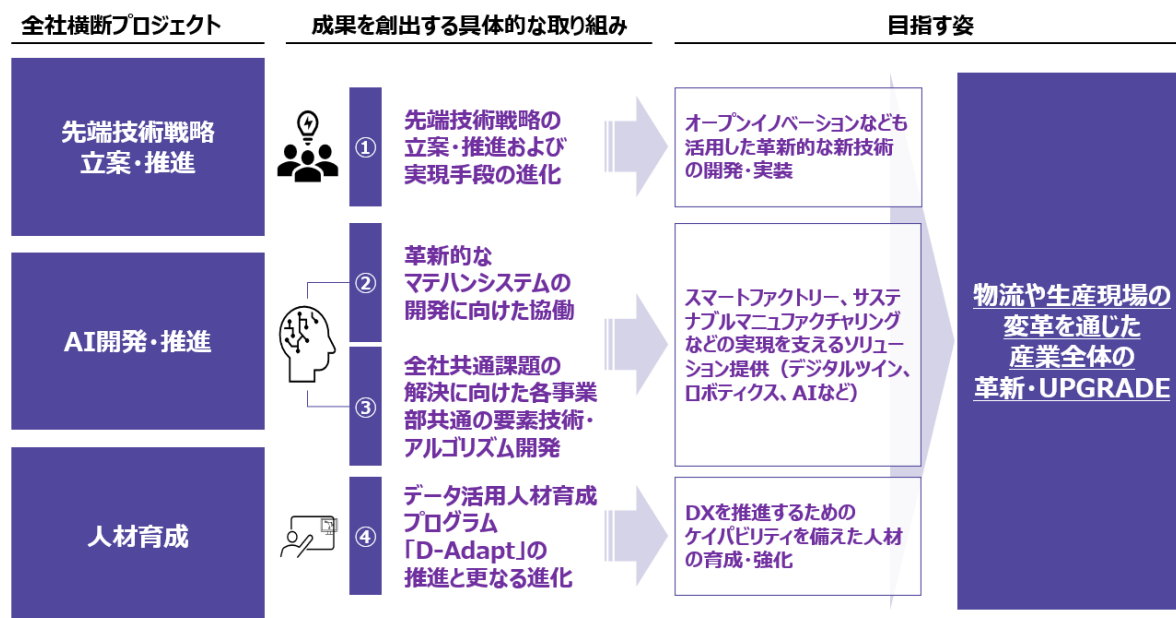
JDSCグループアライアンス:ダイフクとの戦略的パートナーシップにおける次世代マテハン開発の進捗

戦略的パートナーシップでの関係強化に伴い、協業領域の拡大と、Physical AIやAI/AXにフォーカスした共同研究や開発のプロジェクトが加速している。

アライアンスの概要(開示資料より)

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



アライアンスの主な進捗

- ① 先端技術戦略での協業として、**フィジカルAIに関する共同研究**が進行中
- ② ビジネスイノベーション本部を中心とした協業に加え、**各事業業部**との商品力・提案力向上を見据えた次世代マテリアル・ハンドリング・ソリューション開発を推進
- ③ **全社横断業務変革**に向け、コーポレート領域起点の業務高度化AI開発を推進
- ④ 教育プログラム(D-Adapt⁽¹⁾)を”生成AI/AIエージェントを前提とした**人×AI協働のあり方をデザイン**し、全社生産性と価値創出を最大化する“ためのコンテンツ/推進方法に改定

1. D-Adapt: Daifuku AI & Data science Advanced Pursuit Trainingの頭文字

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の枯渇や暗黙知の形式知化の課題に対して更に高度な解決方法に展開



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



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)



受賞後、海事業界現場の課題で
更に広くお役立て頂けるようヒアリング
やデータ収集を実施。

GENIAC-PRIZE応募時に構想したAI
マルチエージェントの業務実装プロジェクト
を開始済み、当年度内にリリース予定

JDSCグループアライアンス: RELEXとの提携概要

グローバルに展開する予測・最適化技術を持つRELEXと協業。独自ソリューション開発で磨いた技術・変革経験からの日本特有の業務理解を活かし、導入1号案件を皮切りに、協業を拡大していく。



報道関係者各位

2025 年 10 月 16 日
株式会社 JDSC

**JDSC、RELEX と提携し AI によるサプライチェーン改革を加速
～グローバルスタンダードの SCM 技術と融合し日本の流通・生産体制の高度化を推進～**

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、サプライチェーンおよび小売計画ソリューションを世界的に展開する RELEX Solutions 社（本社：Helsinki, Finland、CEO 兼 共同創業者：Mikko Kärkkäinen、以下「RELEX」）と業務提携し、新たなAIを活用した需要予測・在庫最適化ソリューションの提供を開始しました。本取り組みにより、国内小売・流通企業における在庫削減、欠品抑制、利益率向上を実現し、サプライチェーン全体の効率化を支援します。



案件始動:

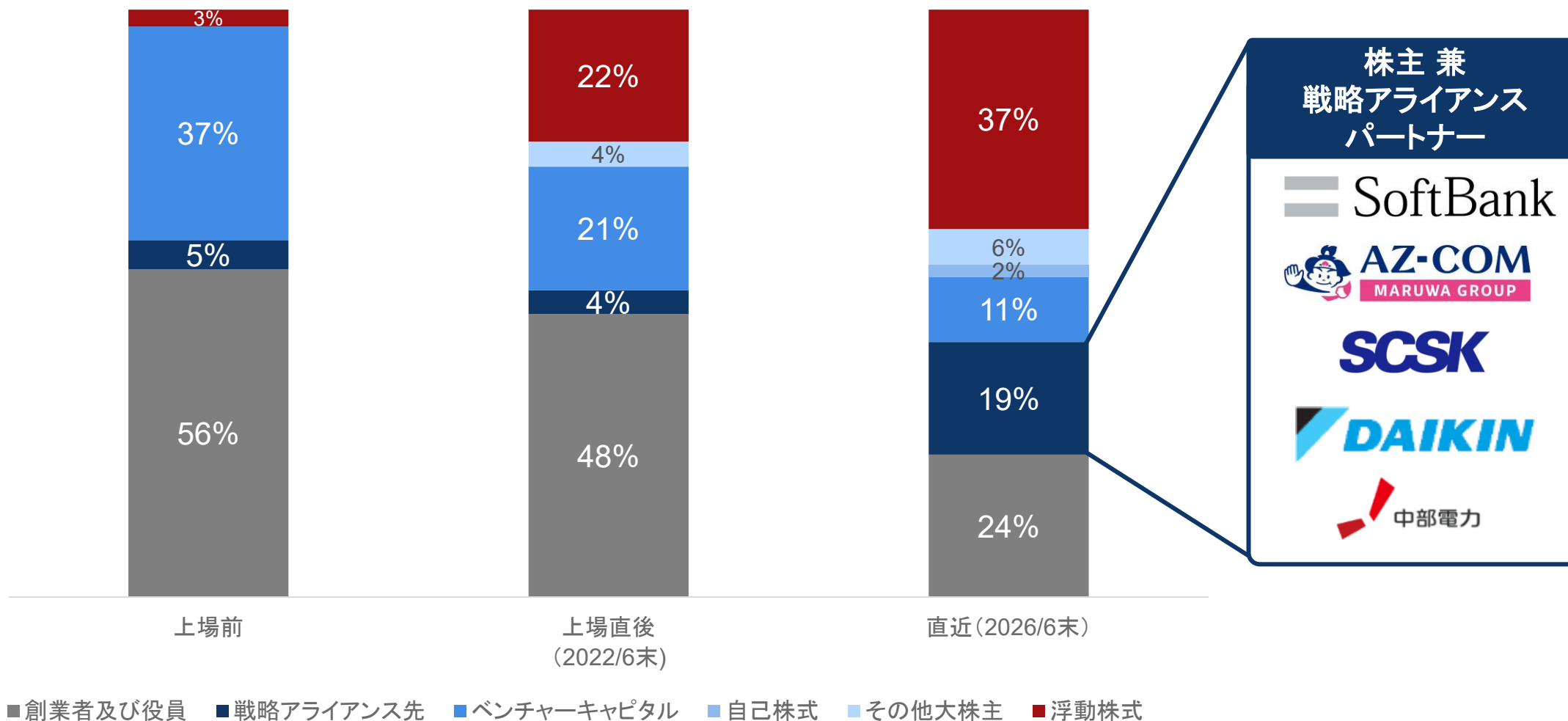
RELEX導入1号案件が確定済み
2026年8月からプロジェクト開始予定

協業強化:

RELEXが担う需要予測や在庫管理領域
を補完する形で、JDSCが持つAI・物流領域
でのケイパビリティを融合

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

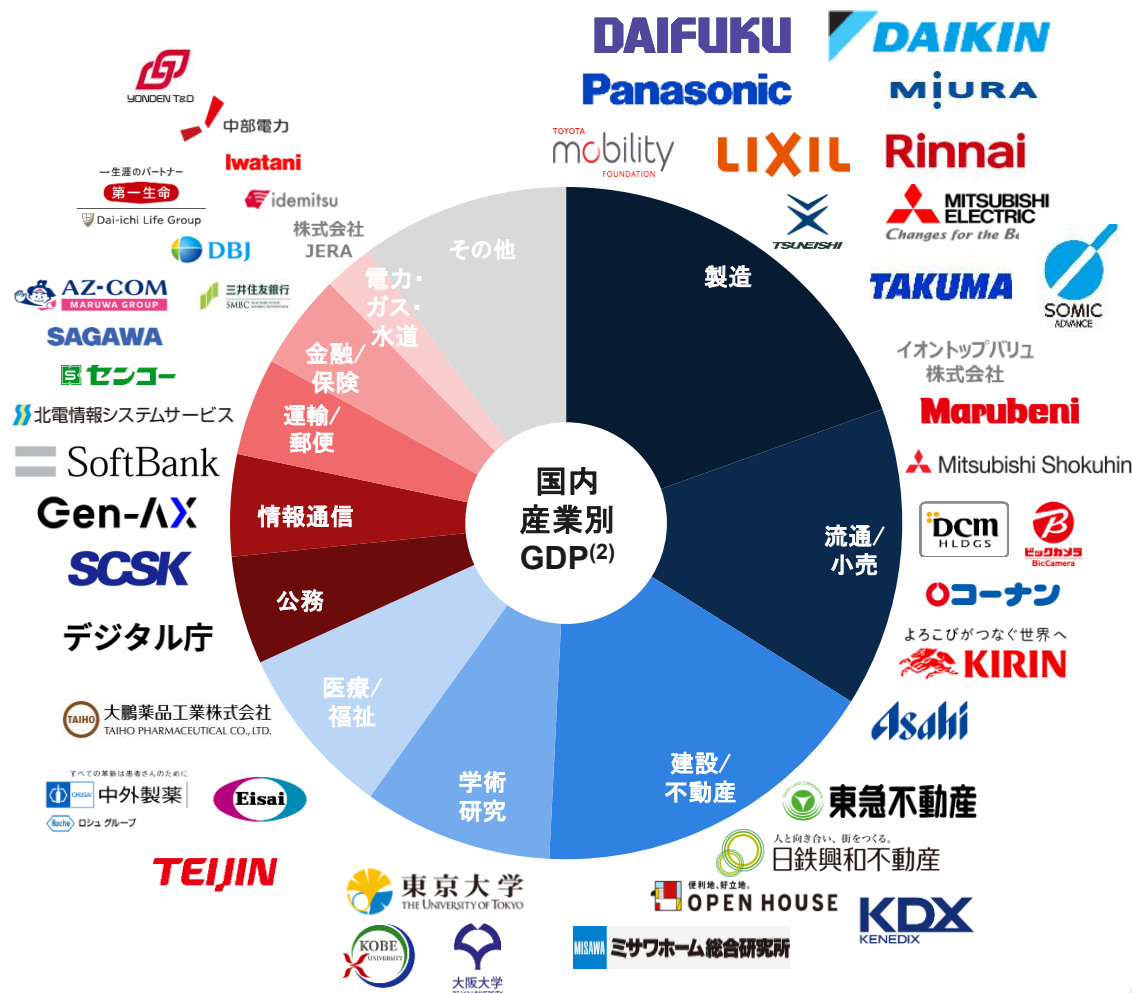
株主構成の推移



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

スマート
ファクトリー・
ものづくりDX

- ・ダイキン工業:空調の不具合監視・予兆検知AI、製品PDCA高速化
- ・大鵬薬品:スマートファクトリー化、他

物流2024年問題・
海洋政策

- キリン/アサヒ飲料:輸送量の平準化を推進
- センコー:工数予測・シフト最適化
- 東洋船舶:LLM「AI番頭」で応答時間約97%削減、他

GX・地域実装

- ・岩手銀行・NTT東日本:スマート農業→営農型太陽光へ拡大、域内循環を設計
- ・東京都:フラクタル型太陽光発電の社会実装
- ・アグリルーツ:農業AIエージェント開発
- ・広島県:畜産デジタルツイン開発、他

行政DX

- デジタル庁:補助金申請システム・Gビズポータル等を3年連続受託

リスク・データ人材育成

- STNet: 分析基盤実証+データ人材の内製化育成
- ダイフク: DX・AI教育プログラム「D-Adapt」の企画・運営、他

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. 内閣府経済社会総合研究所「2023年度（令和5年度）国民経済計算年推計」
3. 内閣府「骨太の方針2025」、経済産業省「2025年版ものづくり白書」

AIソリューション事業を中心に経営資源・ポートフォリオを最適化、売上・利益成長を実現させ、利益率を改善させる
投資原資を強化した上で、国内外での更なるM&A機会を、AI・Physical AI領域中心に積極的に実行
中期経営計画の数値目標は、事業環境の変化やポートフォリオの見直しにより今年中にアップデートを予定

(百万円)	2026年 6月期	2027年 6月期	増減額	成長率(%)
	通期 実績	通期 業績予想		
売上高	22,833	11,000	▲11,833	▲51.8%
うち、AIソリューション事業	4,508	7,000	+2,491	+55.3%
営業利益	640	950	+309	+48.2%
うち、AIソリューション事業	543	850	+307	+56.5%
営業利益率(%)	2.8%	8.6%	+5.8pt	-
EBITDA	764	1,000	+235	+30.7%
EBITDAマージン(%)	3.3%	9.1%	+5.8pt	-
経常利益	853	950	+96	+11.3%
当期純利益(親会社株主に帰属する)	809	1,050	+240	+29.7%

目次

1 2026年6月期 通期トピックス

2 2026年6月期 通期単体業績

3 2026年6月期 通期連結業績

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
27/6 1Q末までに18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6月時点の正社員数に、27/6 1Q末までに入社が決定している内定者数(18名)を足した人数

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

	2025年 6月期					2026年 6月期					YoY (通期 累計)	QoQ	増減の要因(YoY)
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期 累計	1Q	2Q	3Q	4Q	通期 累計			
売上高	687	685	685	786	2,844	899	1,053	1,210	1,346	4,508	58.5%	11.2%	・ AIに関する需要拡大を背景に増収
原価	340	361	344	366	1,413	447	584	654	699	2,385	68.8%	7.0%	・ 案件拡大に伴う増加
売上総利益	347	323	341	419	1,431	452	468	556	646	2,123	48.3%	16.2%	・ -
売上総利益率 (%)	50.5%	47.3%	49.7%	53.3%	50.3%	50.3%	44.5%	46.0%	48.0%	47.1%	▲3.2pt	2.0pt	・ 案件拡大に伴う業務委託費の増加
販管費	274	227	220	297	1,019	273	419	424	462	1,579	54.9%	9.0%	・ 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	121	411	178	48	132	183	543	32.1%	39.2%	・ 堅調な案件獲得により増益
営業利益率 (%)	10.0%	14.6%	17.6%	15.5%	14.5%	19.9%	4.6%	10.9%	13.7%	12.1%	▲2.4pt	2.8pt	・ 積極的な成長投資の実施に伴う減少
EBITDA	72	102	124	126	425	182	53	138	192	566	33.1%	38.9%	・ -
EBITDAマージン(%)	10.5%	15.0%	18.1%	16.1%	15.0%	20.3%	5.1%	11.4%	14.3%	12.6%	▲2.4pt	2.9pt	・ -
経常利益	65	85	130	119	400	175	37	138	418	769	92.1%	201.7%	・ 投資事業組合運用益の計上
当期純利益	65	69	161 ⁽¹⁾	126	422 ⁽¹⁾	152	▲13	120	456	716	69.5%	280.4%	・ 積極的な賃上げによる税額控除等の影響で大幅な最終増益

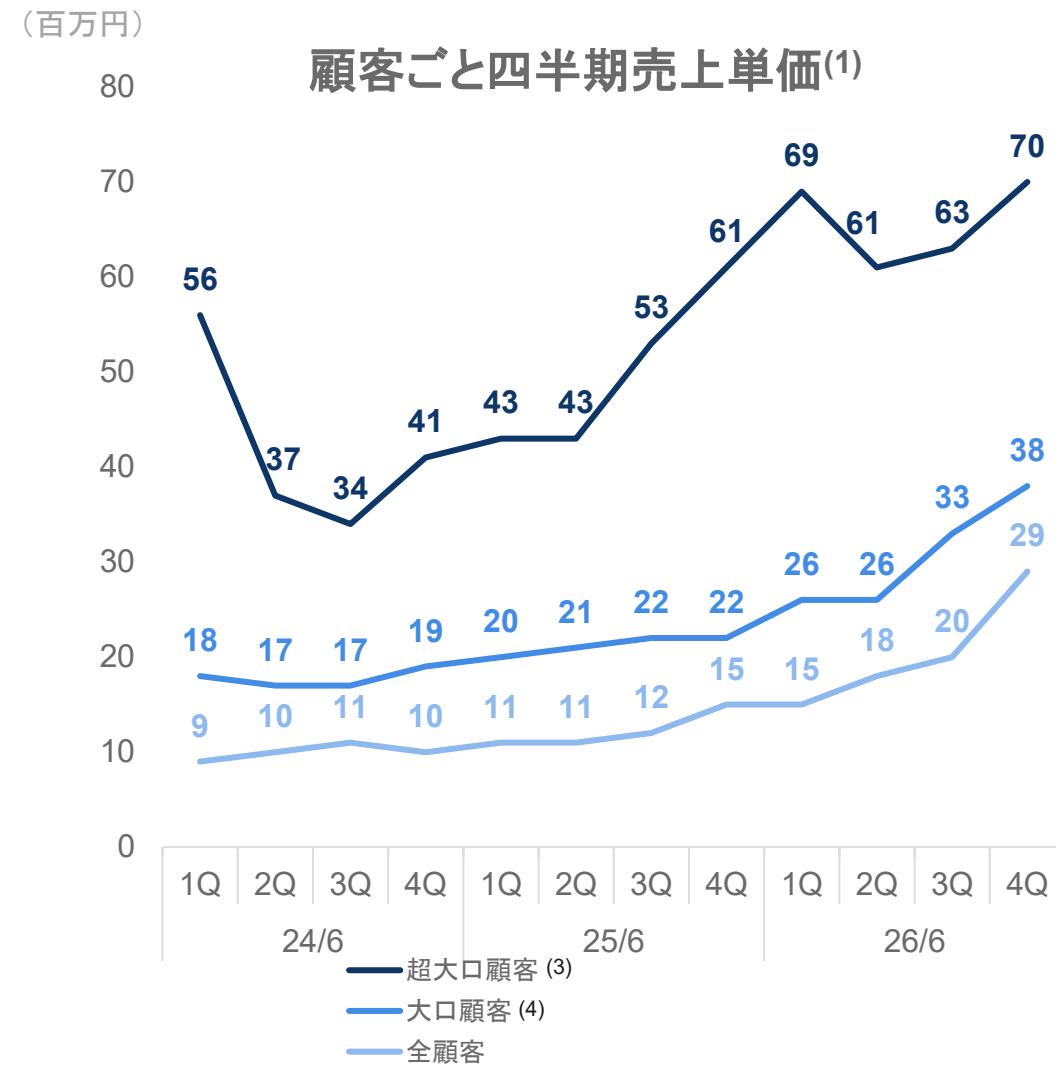
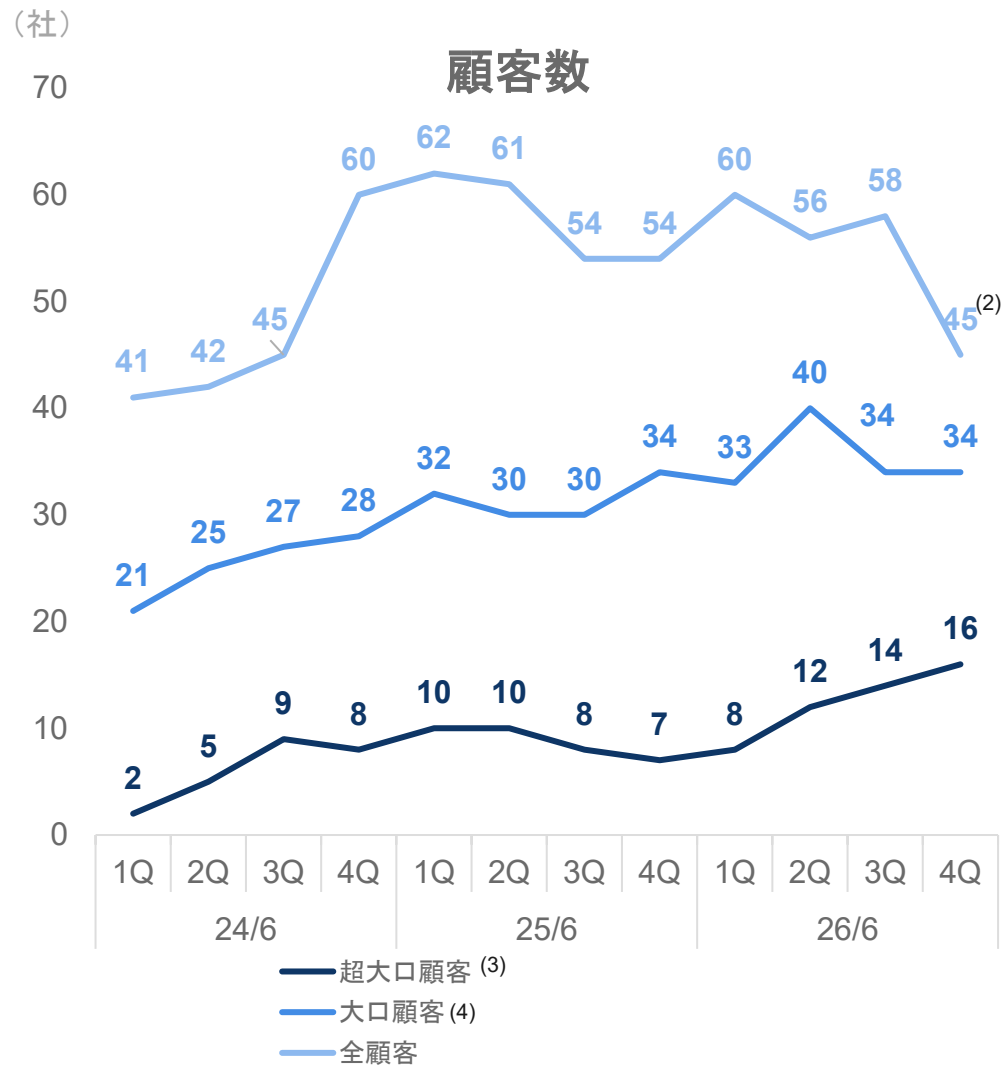
2026年6月期 通期 単体業績

コスト詳細

(百万円)

	2025年 6月期					2026年 6月期					YoY (通期 累計)	QoQ	増減の要因(YoY)
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期 累計	1Q	2Q	3Q	4Q	通期 累計			
人件費	319	329	328	368	1,345	415	487	562	694	2,160	60.5%	23.4%	・ 成長投資として、賃上げを含む、人材・組織関連の費用を積極的に実施
業務委託費	149	148	134	129	562	172	263	261	216	914	62.7%	▲17.4%	・ 案件拡大に伴う増加
採用費	55	29	19	73	178	39	96	133	87	357	100.6%	▲34.8%	・ 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	35	126	41	50	58	77	227	80.8%	31.3%	・ 案件拡大及びAI活用に伴う増加
家賃・光熱費	16	16	17	17	67	18	21	29	30	99	47.7%	3.4%	・ オフィス拡張による増加
支払報酬・支払手数料	22	16	17	15	71	10	23	18	20	71	0.2%	12.7%	・ -
広告宣伝費	0.5	0.6	0.3	1	2	0.4	1	0.3	0.5	2	7.6%	31.3%	・ -
その他	20	16	18	24	80	23	59	13	35	132	64.2%	171.2%	・ 組織拡大に伴う諸費用
合計	615	588	565	664	2,433	720	1,004	1,078	1,162	3,965	63.0%	7.8%	

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

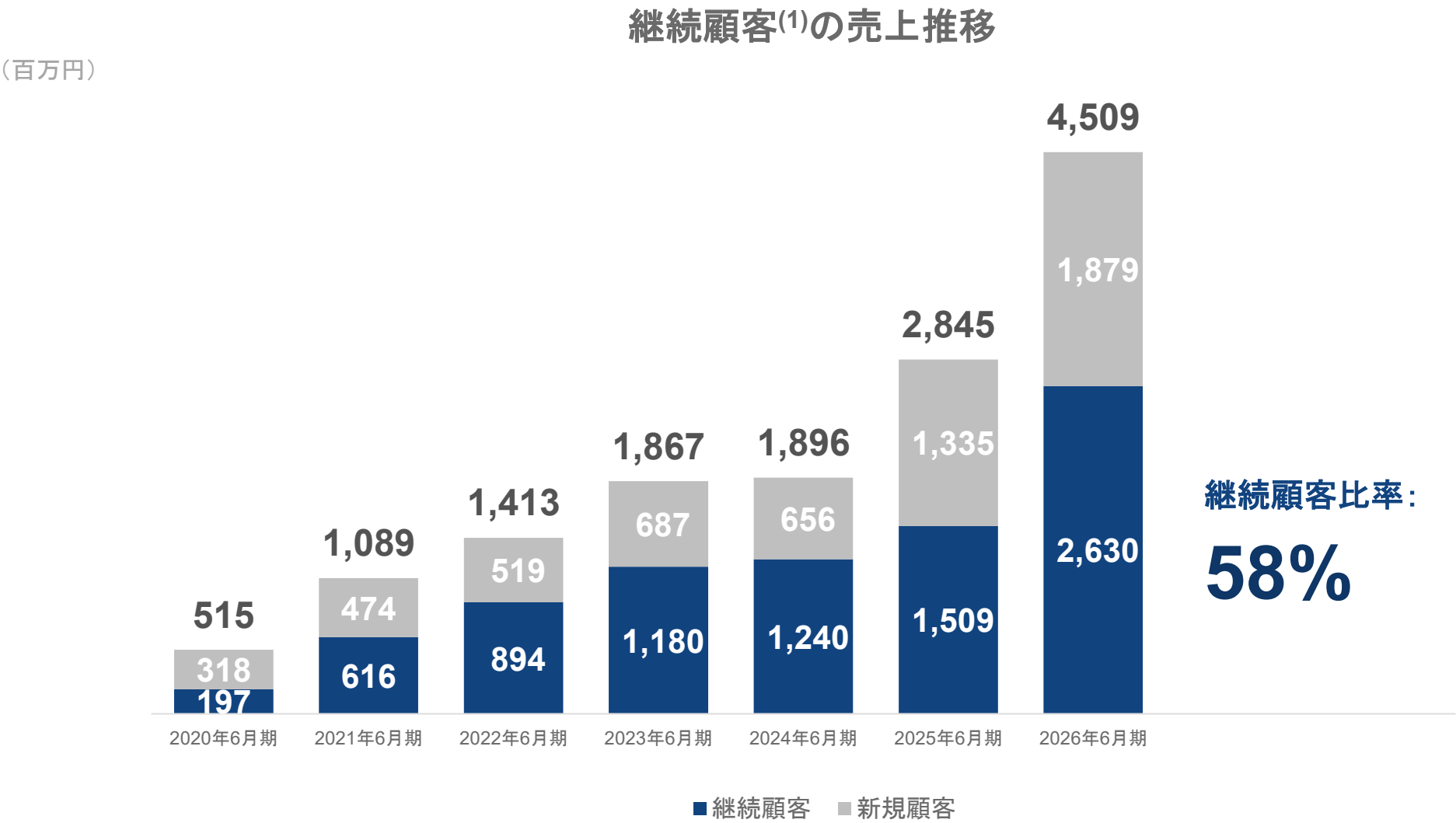


1. 四半期ごとの売上・顧客を対象に各単価を算出。大口顧客の単価＝大口顧客の売上÷大口顧客数、全顧客の単価＝全顧客の売上÷全顧客数

2. SCSKとの共同提案等、連携して獲得した顧客については商流により一つの顧客としてまとめている

3. 四半期の売上高2,500万円以上の大口顧客 4. 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



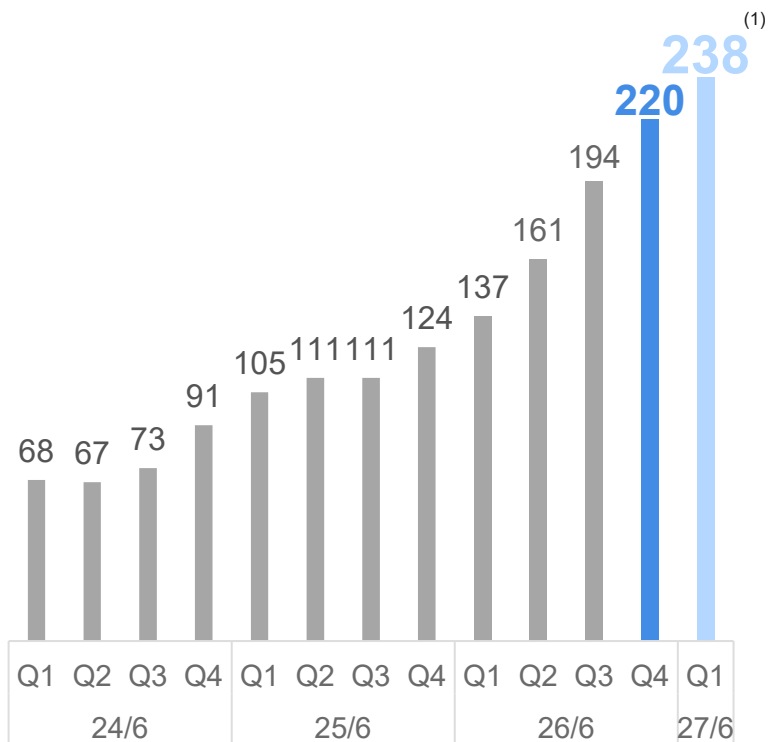
1. 4四半期連続で売上有る顧客。4四半期目以降の売上を継続的な売上として計上

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220名
1人当たり生産性を適正水準に維持しつつ、組織の安定拡大を図る

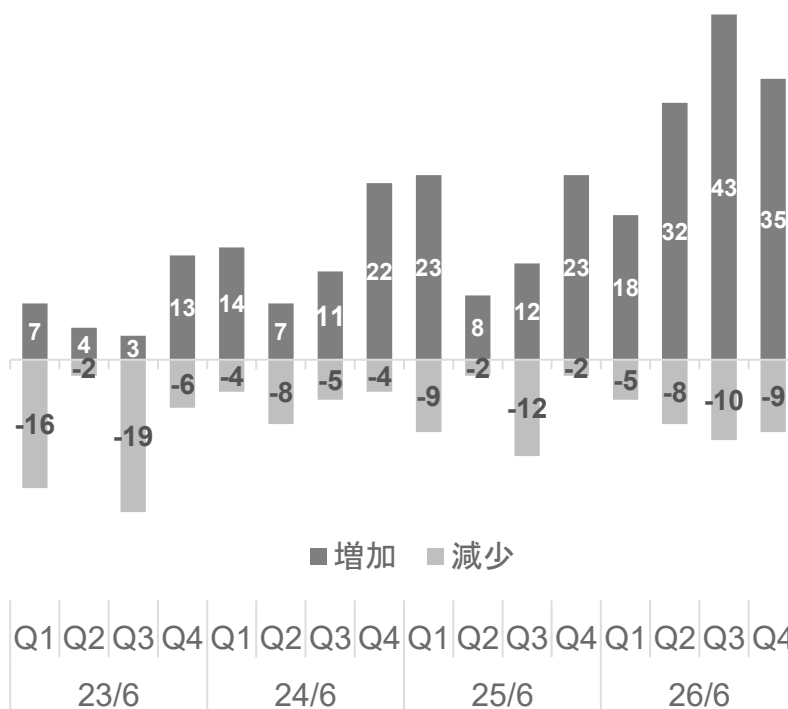
正社員数

- 27/6 1Q末までに**18名の内定者**が既に決定



増加と減少の人数内訳

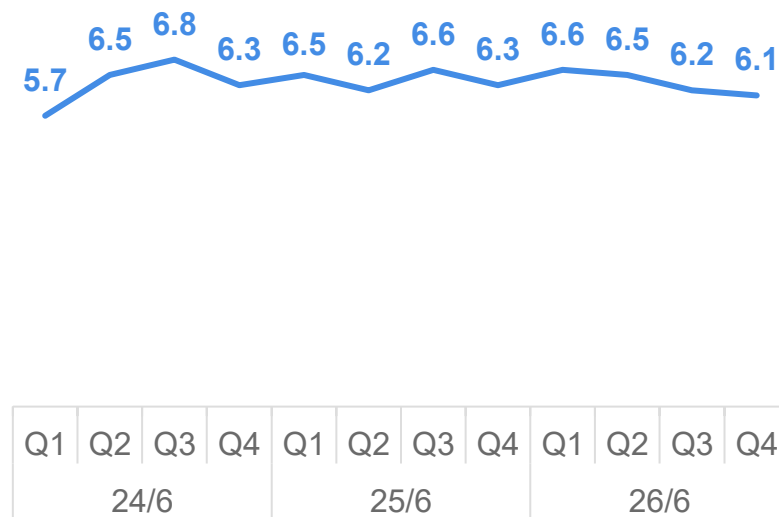
- 上場(2021年12月)後の組織変更や22年12月のストックオプション行使可能期間到来による離職が一巡し安定化



正社員1人当たり売上

- 単価は安定的に推移

(百万円)



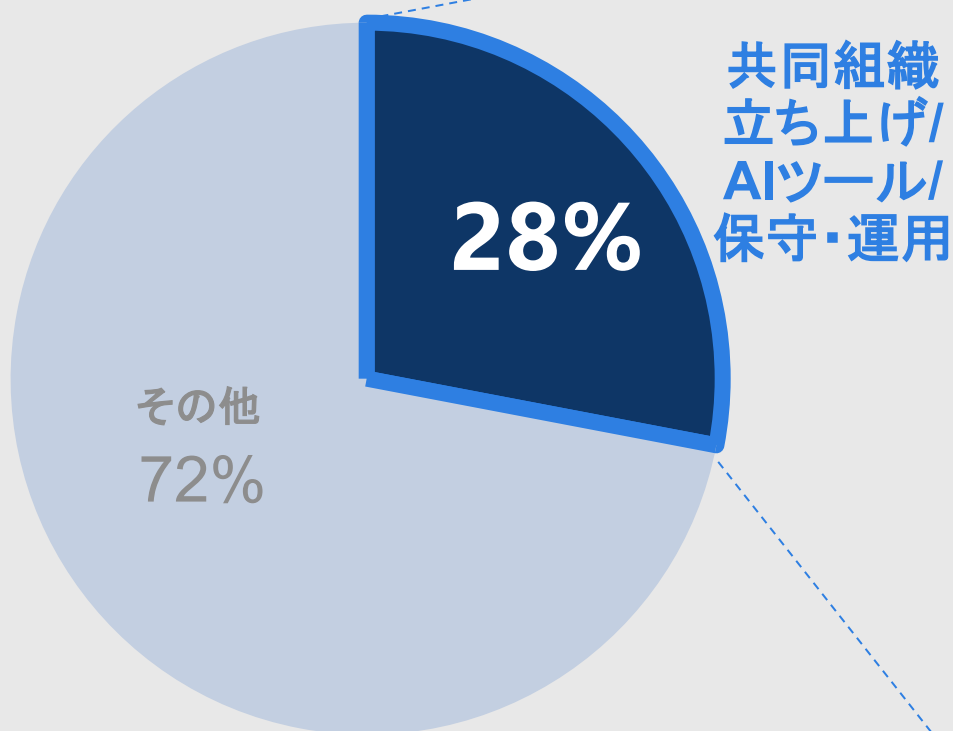
1. 2026年6月時点の正社員数に、27/6 1Q末までに入社が決定している内定者数(18名)を足した人数

Joint R&Dによるビジネスの安定性

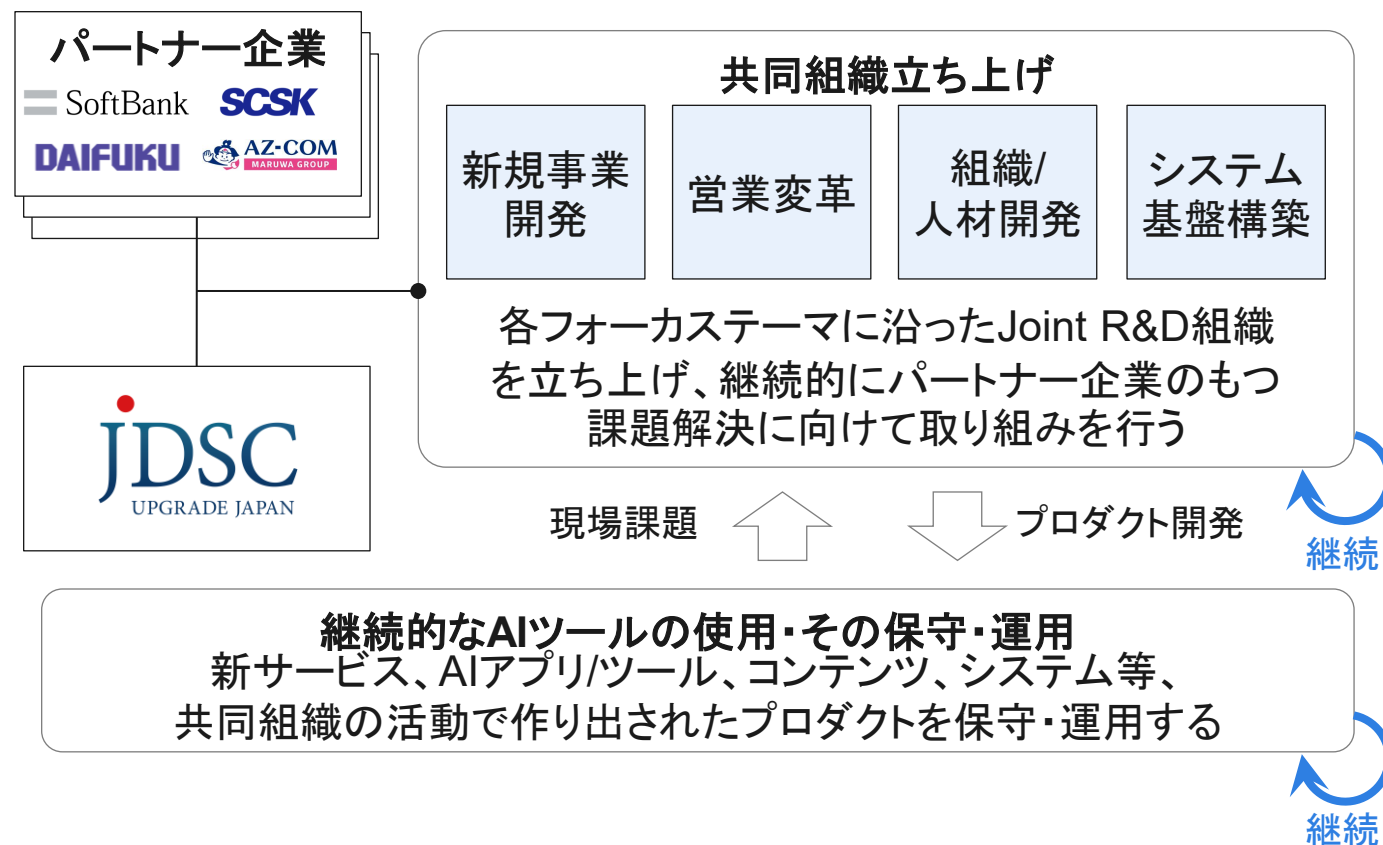
共同組織立ち上げ/AIツール/保守・運用が売上全体に対して28%を占める。パートナー企業の課題を継続的に解決する共同組織として、プロダクト開発をリードし、保守・運用までを担う。ここから生まれたプロダクトを産業に還元していく。

売上構成比:

継続性のある案件
が売上全体の28%



共同組織立ち上げによる継続性の高いビジネスを構築



目次

1 2026年6月期 通期トピックス

2 2026年6月期 通期単体業績

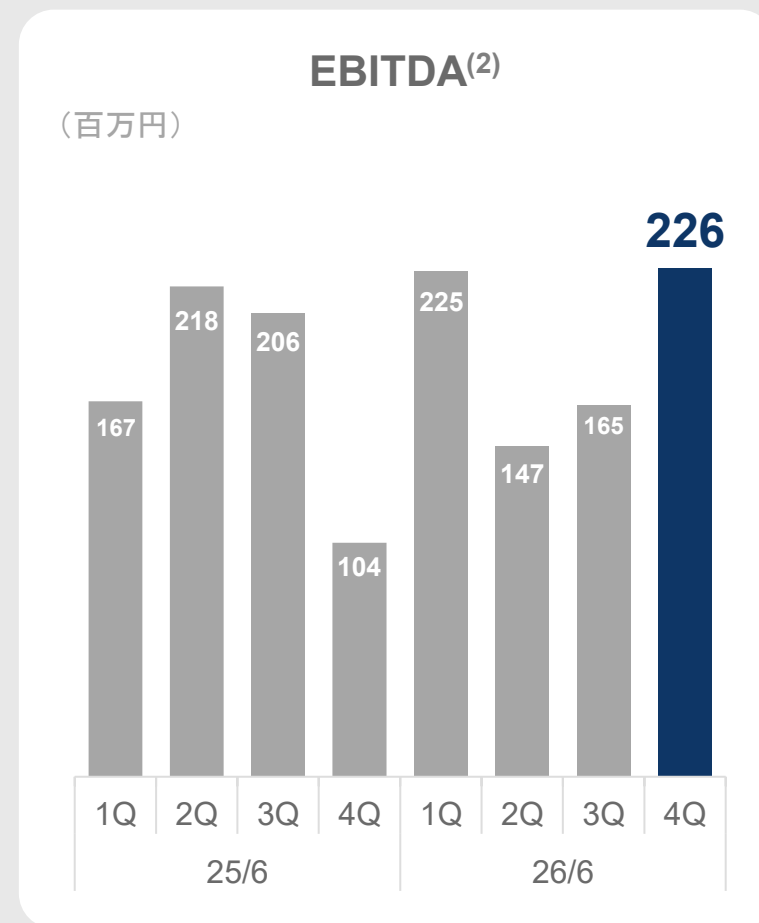
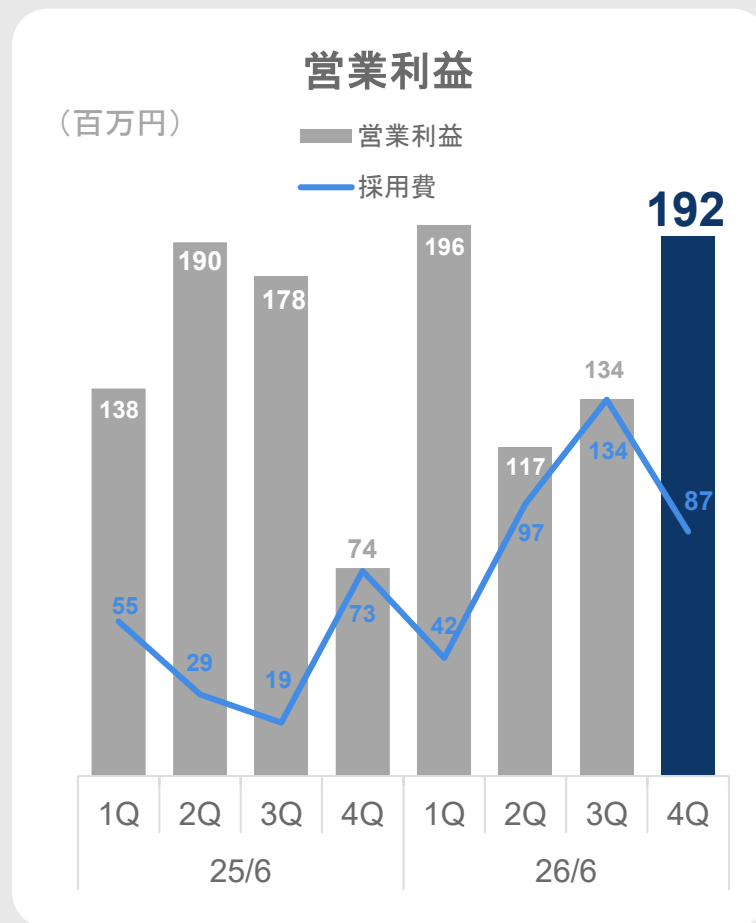
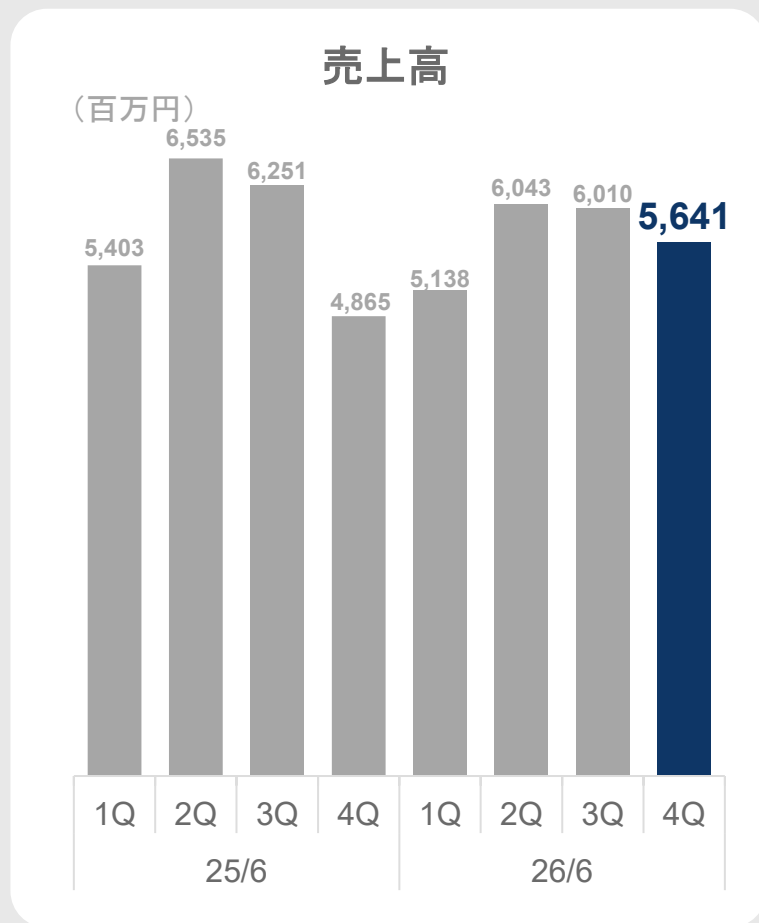
3 2026年6月期 通期連結業績

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

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	4Q	通期 累計	1Q	2Q	3Q	4Q	通期 累計
JDSC連結										
売上高	5,403	6,535	6,251	4,865	23,055	5,138	6,043	6,010	5,641	22,833
営業利益	138	190	178	74	581	196	117	134	192	640
EBITDA	167	218	206	104	696	225	147	165	226	764
セグメント別										
AIソリューション事業⁽¹⁾										
売上高	687	685	685	786	2,844	899	1,053	1,210	1,346	4,508
営業利益	69	99	120	121	411	178	48	132	183	543
EBITDA	72	102	124	126	425	182	53	138	192	566
フィナンシャル・アドバイザリー事業										
売上高	78	144	70	59	351	91	145	63	94	394
営業利益	45	87	19	▲30	121	25	56	3	17	103
EBITDA	46	87	19	▲30	122	25	56	3	17	103
マーケティング支援事業										
売上高	4,637	5,711	5,503	4,020	19,873	4,148	4,848	4,733	4,201	17,930
営業利益	24	3	37	▲18	46	▲8	11	▲2	▲9	▲8
EBITDA	49	28	62	7	147	16	36	23	16	92
正社員数										
AIソリューション事業	105	111	111 ⁽²⁾	124	—	137	161	194	220	—
フィナンシャル・アドバイザリー事業	5	5	5	7	—	8	8	8	10	—
マーケティング支援事業	31	35	35	32	—	32	32	33	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月入社の双方が増加したため、4月入社の人数も含めている

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					通期 予想 ⁽¹⁾	達成率
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期 累計	1Q	2Q	3Q	4Q	通期 累計		
売上高	5,403	6,535	6,251	4,865	23,055	5,138	6,043	6,010	5,641	22,833	23,100	98.8%
原価	4,839	5,903	5,688	4,285	20,716	4,505	5,335	5,279	4,796	19,915	—	—
売上総利益	563	632	562	580	2,339	633	708	730	845	2,918	—	—
売上総利益率 (%)	10.4%	9.7%	9.0%	11.9%	10.1%	12.3%	11.7%	12.2%	15.0%	12.8%	—	—
販管費	424	442	384	506	1,757	436	591	596	652	2,277	—	—
営業利益	138	190	178	74	581	196	117	134	192	640	750	85.5%
営業利益率 (%)	2.6%	2.9%	2.8%	1.5%	2.5%	3.8%	1.9%	2.2%	3.4%	2.8%	3.3%	—
EBITDA	167	218	206	104	696	225	147	165	226	764	870	87.9%
EBITDAマージン(%)	3.1%	3.3%	3.3%	2.2%	3.0%	4.4%	2.4%	2.8%	4.0%	3.3%	3.8%	—
経常利益	123	166	182	51	524	178	106	140	428	853	700	121.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	89	16	187	52	345	137	93	124	453	809	520	155.7%

1. 2025年12月に公表した通期業績予想の数値

2026年6月期 通期 連結業績

コスト詳細

(百万円)	2025年 6月期					2026年 6月期					YoY (通期 累計)	QoQ	増減の要因(YoY)
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期 累計	1Q	2Q	3Q	4Q	通期 累計			
人件費	408	444	428	496	1,776	517	614	668	824	2,625	47.8%	23.4%	・ 賃上げ及び正社員数の増加
業務委託費	159	160	148	147	615	194	290	280	237	1,002	62.9%	▲15.4%	・ 案件拡大に伴う増加
採用費	55	29	19	73	178	42	97	134	89	364	104.6%	▲33.9%	・ 積極的な採用費の投下を継続
通信費	34	34	33	39	140	45	55	63	82	246	75.1%	29.5%	・ 案件拡大に伴う増加
家賃・光熱費	22	23	23	22	91	24	28	35	37	126	38.1%	5.9%	・ オフィス拡張による増加
支払報酬・ 支払手数料	26	20	20	19	86	14	27	21	28	91	6.0%	29.5%	・ -
広告宣伝費	5	7	6	10	29	7	5	7	5	26	▲12.0%	▲28.0%	・ -
配送外注費	4,485	5,527	5,328	3,904	19,246	4,027	4,702	4,603	4,065	17,398	▲9.6%	▲11.7%	・ 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	78	308	68	103	60	78	311	0.7%	31.3%	・ -
合計	5,264	6,345	6,073	4,791	22,474	4,942	5,926	5,876	5,448	22,193	▲1.3%	▲7.3%	

投資余力を確保した健全なバランスシート

国内外での更なるM&A機会を、AI・Physical AI領域中心に積極的に実行する

2026年6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51億円の現預金を保有。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 通期トピックス

2 2026年6月期 通期単体業績

3 2026年6月期 通期連結業績

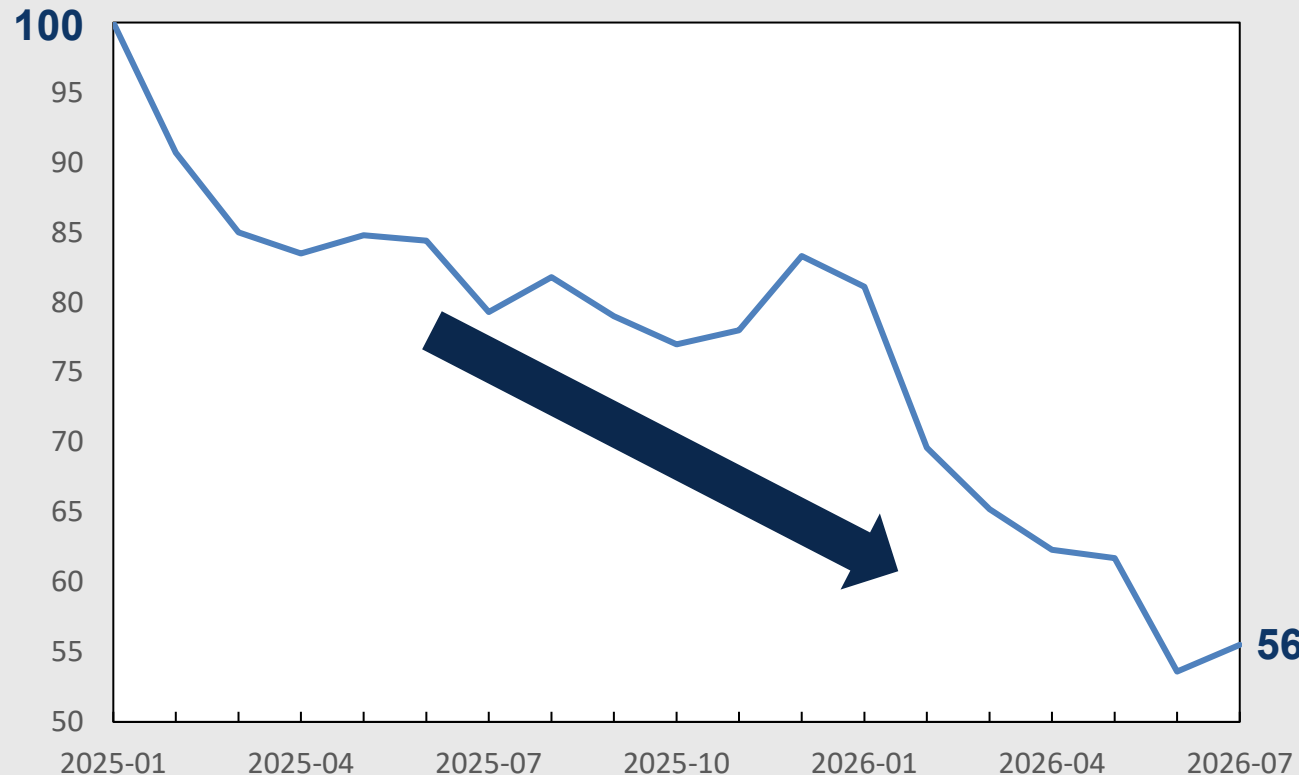
4 事業の進捗及び成長戦略

5 参考資料

AI進化によるコンサルビジネスの変化

調査・データ分析を通じて論理的にビジネスの方向性や判断を支援するコンサルビジネスの価値は、AIの進化により、高付加価値を訴求し続けることに対してのプレゼンスが低下し、この1年半でその価値がほぼ半減した。

グローバルコンサル10社株価Index



今市場で起きていること

“2026年の決算シーズンにおいて、グローバル大手各社がAI主導の人員再編や新規受注の鈍化を相次いで開示”

- 各社のIR/発表資料

“上場ITサービス企業の評価倍率はこの12ヶ月で20-50%圧縮し、これは需要の弱さではなくAIによる代替可能性への懸念による”

- Carlsquare, IT Services Outlook 2026

助言だけでは選ばれなくなる。問われるのは実装力

AI大手のDeployCo — モデルから『実装』への主戦場シフト

AIのフロンティアモデルを提供するグローバル3社も、モデル開発での機能要件は一定レベルに達し、社会実装を加速するフェーズ。各社の競争は実装力勝負にシフトしており、JDSCの実装力が価値を生む段階にきている。

組織
の組成

OpenAI

OpenAI Deployment Company

子会社: OAI過半数+TPG主導の
19の投資家: Advent・Bain Capital, Bain
& Co・Capgemini・McKinsey等

Anthropic

DeployCo

独立実装会社: Blackstone・Hellman &
Friedman・Goldman Sachs

Google

Deloitte × Google Agentic
Transformation Practice

アライアンス拡張:
Google側FDEがDeloitteとチーム組成

対象
領域

大企業の
mission-critical 業務
汎用～横断

中堅企業・PE傘下企業
金融/製造/医療

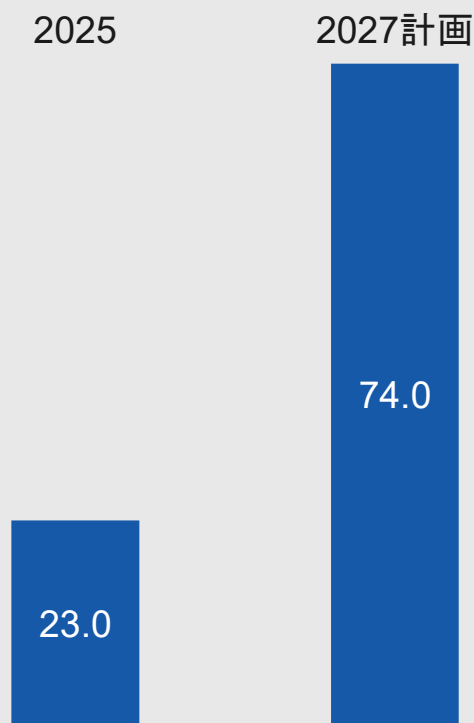
大企業DX
小売/医療/金融/公共

モデルでの競争から、AIエージェント実装力での競争にシフト

今後AIエージェント市場拡大には実装力が鍵

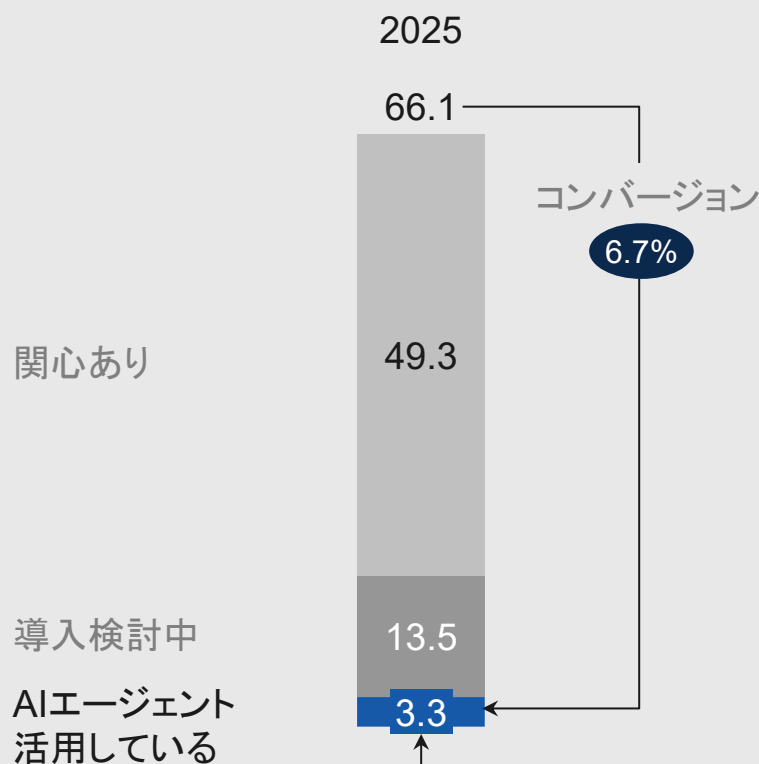
AIエージェント導入で日本はグローバルに後れを取っている。関心を持つ企業が活用に踏み込めない背景にあると推察されるのは、誤った情報の採用や機密情報の流出等で、ガバナンス・RAG・アクセス制御を組み込んだ実装が重要

グローバルのAIエージェント活用状況と
今後の拡大想定 (%: 2025年時点) ⁽¹⁾



日本はグローバルに大きく後れを取っている

日本企業のAIエージェントの
活用状況(%: 2025年時点) ⁽²⁾



日本におけるAIエージェント普及の鍵

関心ある層から活用に至るには6.7%という低いコンバージョンレート

生成AIへの懸念は「誤った情報の採用」(74.0%)と「機密情報の流出」(71.2%) ²⁾

自律的に行動するAIエージェントでは、この2つの懸念がより深刻化するため

ガバナンス・RAG・アクセス制御を組み込んだ「実装」が普及のボトルネック

1. Deloitte「State of AI in the Enterprise 2026」(24カ国・3,235名のリーダー調査、2025年8-9月実施)
2. 矢野経済研究所『2026年版 生成AI/AIエージェントの活用実態と展望』(生成AIを既に活用している215社が対象)

実装力をより強化していくJDSCの特徴

新「三位一体」:顧客の変革を前線で先導し、確実な成果へ導くForward型の人材に転換

Business Consultant → Deployment Strategist

変革ビジョンを具現化し、全社展開を牽引

- AI変革ビジョンと投資対効果を経営目線で定義し、意思決定へ導く
- 変革ロードマップを業務・技術・組織で構造化し、実装シナリオへ落とし込む
- プロトタイプ化を通して現場のリアルな課題を紐解き、変革の全社定着を推進する

Engineer → Forward Deployed Engineer

顧客に深く入り込み、最先端テクノロジーでビジネス「価値」を迅速に実装する

- 課題の発掘から解決策の実装まで一気通貫で担い、顧客のビジネスを加速
- 最新技術を最適に統合し、スケーラブルな変革基盤を構築する
- 技術進化を反映し、顧客の競争優位性と価値提供の限界を更新し続ける

Data Scientist → Forward Deployed Data Scientist

データ資産の価値を最大化し、ビジネス課題を解決する仕組みを構築する

- 顧客の散在・未整備な生データ環境の深部から、変革の基盤となるデータ群へ昇華させる
- 現場ドメイン知識を反映して評価軸を定義し、実効性の高い予測・最適化モデルを構築
- 「現場で使われ、成果を出す」を絶対基準に、顧客チームへの技術移転・自走化まで導く

三位一体 ←

AIによる底上げ・スキル拡張 / 相互オーバーラップ促進

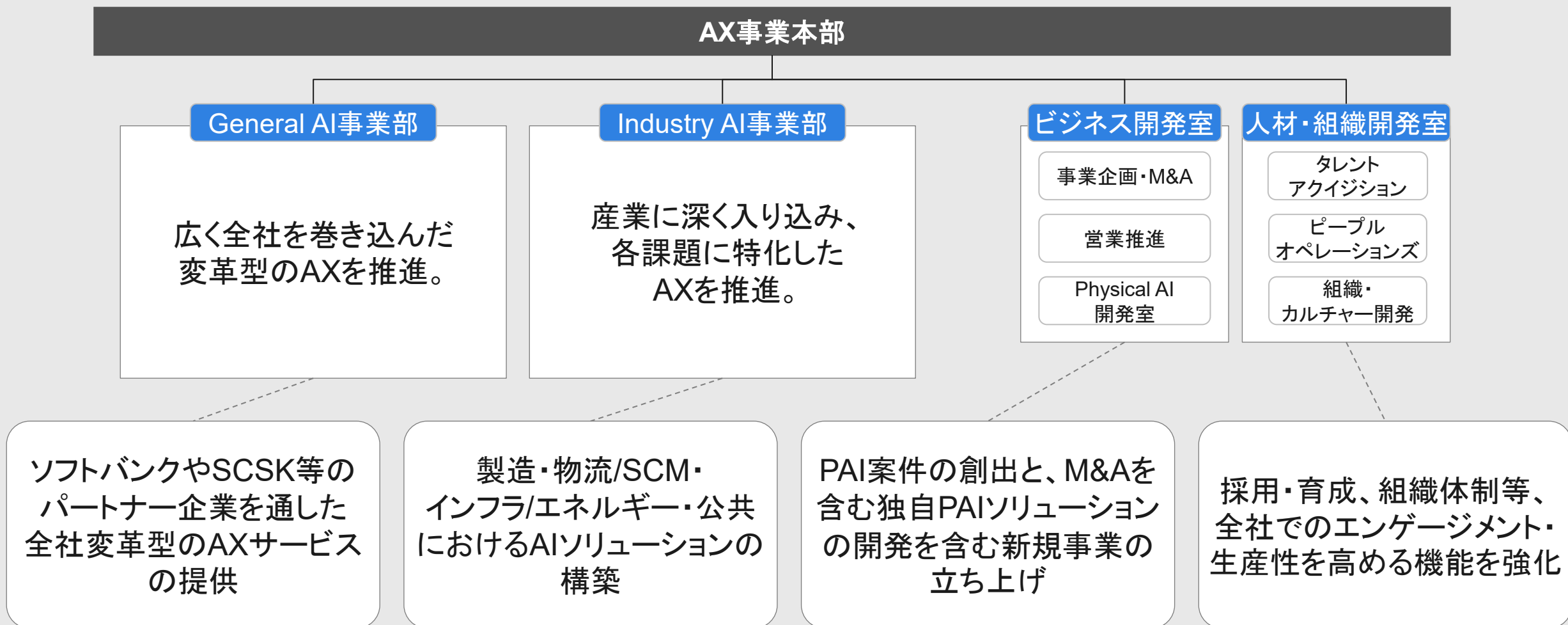
Mission-Vision-Valueの再定義

AIの進化により産業・社会全体が大きな変革期を迎える中で、JDSC自身も急激に組織規模が拡大しており、企業としての在り方・価値創造に対する向き合い方を再確認・再定義し、組織としての力を最大限に発揮する指針を明確化

Mission	UPGRADE JAPAN 日本の産業が強さを取り戻すために、変革を自ら仕掛け、実装まで引き受ける。現場と知をつなぐ"産業の変革者"として、動かし続ける。
Vision	産業の価値源泉に深く入り込み、その潜在力をデータ・AI・テクノロジーで解き放つ。 産業の核心に入り込み、AI・データ・テクノロジーと現場の"知"を結集して、その力を解き放つ。共創で生まれた知は型化・実装され、産業に根を張り続ける。
Value	Core-to-Value 産業の核心に深く入り込む 産業の競争力は、外から見ているだけでは変えられない。現場に入り込み、その力を引き出すことでしか、本質的な変革は起こせない。
	Orchestration 個が持つ価値を、繋ぎ、解き放つ 個社が個別に戦っても、世界の変化の速度には追いつけない。私たちが触媒として産業・テクノロジー企業・アカデミア等をつなぎ、価値創出を加速することで初めて、産業の変革が可能になる。
	Tech-Vanguard 最先端の技術をもった先導者 私たちは単なる外部からの支援者や伴走者ではない。先端技術を誰よりも深く理解し、産業が進むべき道をテクノロジーを使って照らし先導する

新組織体制

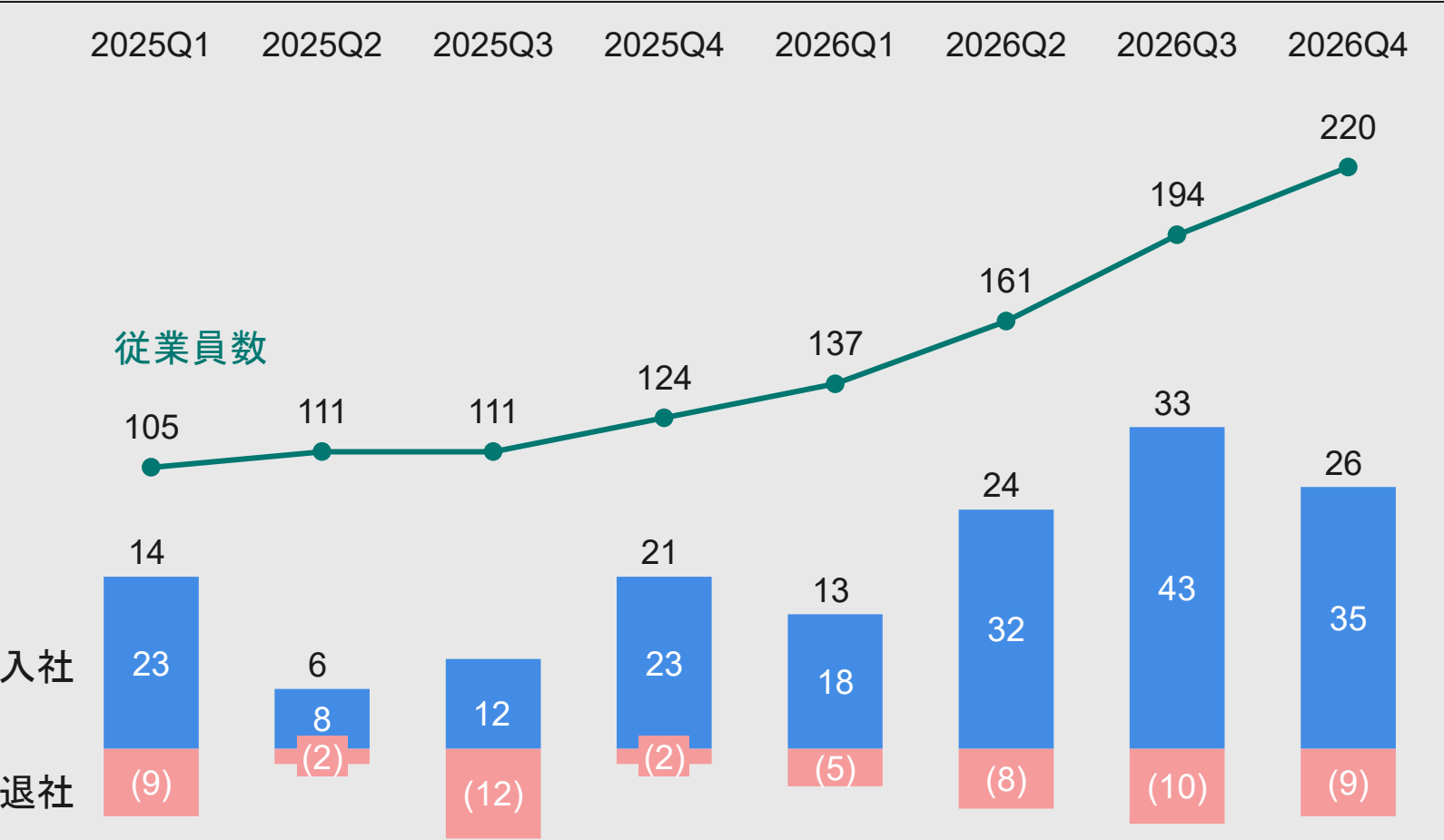
「大きく」全社改革を進めるGeneral AI事業部、「深く」産業に特化したIndustry AI事業部、新規事業としてのPAIビジネス開発室、それらを支える人材・組織開発室で明確にビジネスと組織全体の強化を図る組織体制に改変



組織拡大のEnabler

従業員数は1年で2倍近くに拡大し、採用力強化により入社人数も拡大中。一方で退社人数は月2-3人の水準で推移しており、今後の人員強化に向け、育成や従業員サポートを更に強化すべく、人材開発組織を切り出して強化

組織規模の拡大(JDSC単体:人数)



採用力の強化:
AI活用の現実性の高まりや、ソフトバンク連携案件での活躍の場が明確になったことから採用拡大

人材・組織開発室の発足

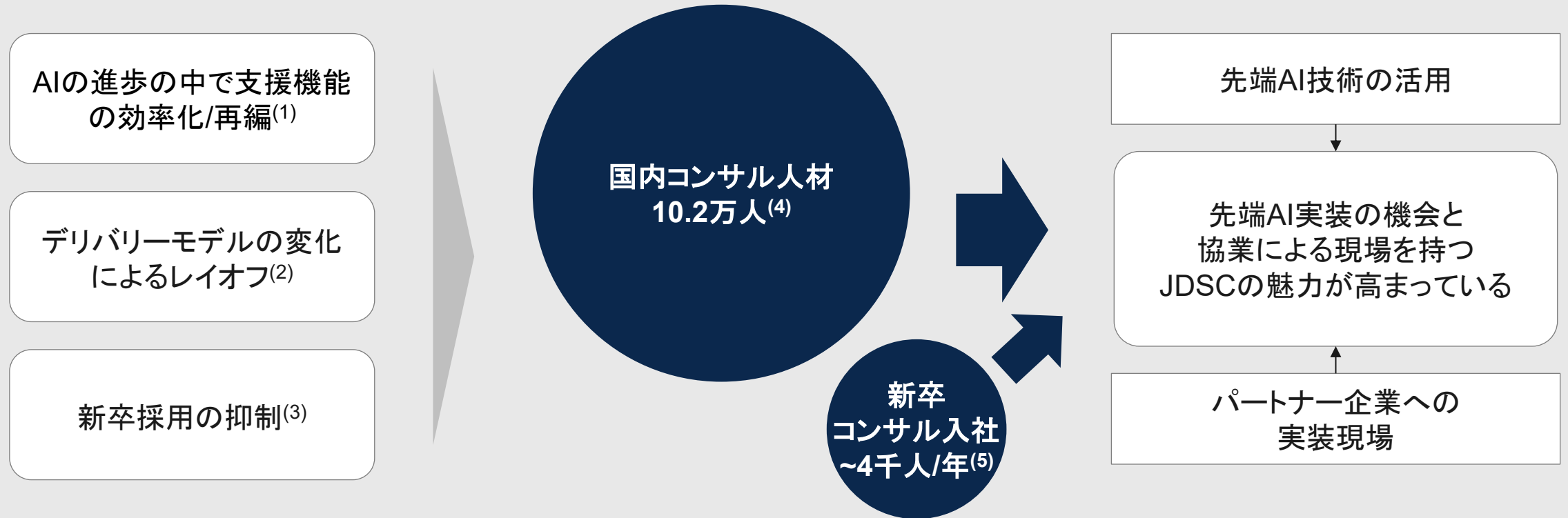
育成・リテンションの強化:
組織的な育成や労働環境の改善を目的とした施策や人事規定の見直し・改訂の実施

採用力の強化:国内の巨大な採用プール活用

コンサル業界は、日本国内10.2万人を誇る一大産業。AIが価値の再定義を迫る中でAIを操る側(設計・実装・運用)に回りたいコンサル人材が、弊社が人材獲得するにあたっての主な流入源となっている

グローバルでの動き:
グローバルコンサル企業の
AI登場による採用への影響

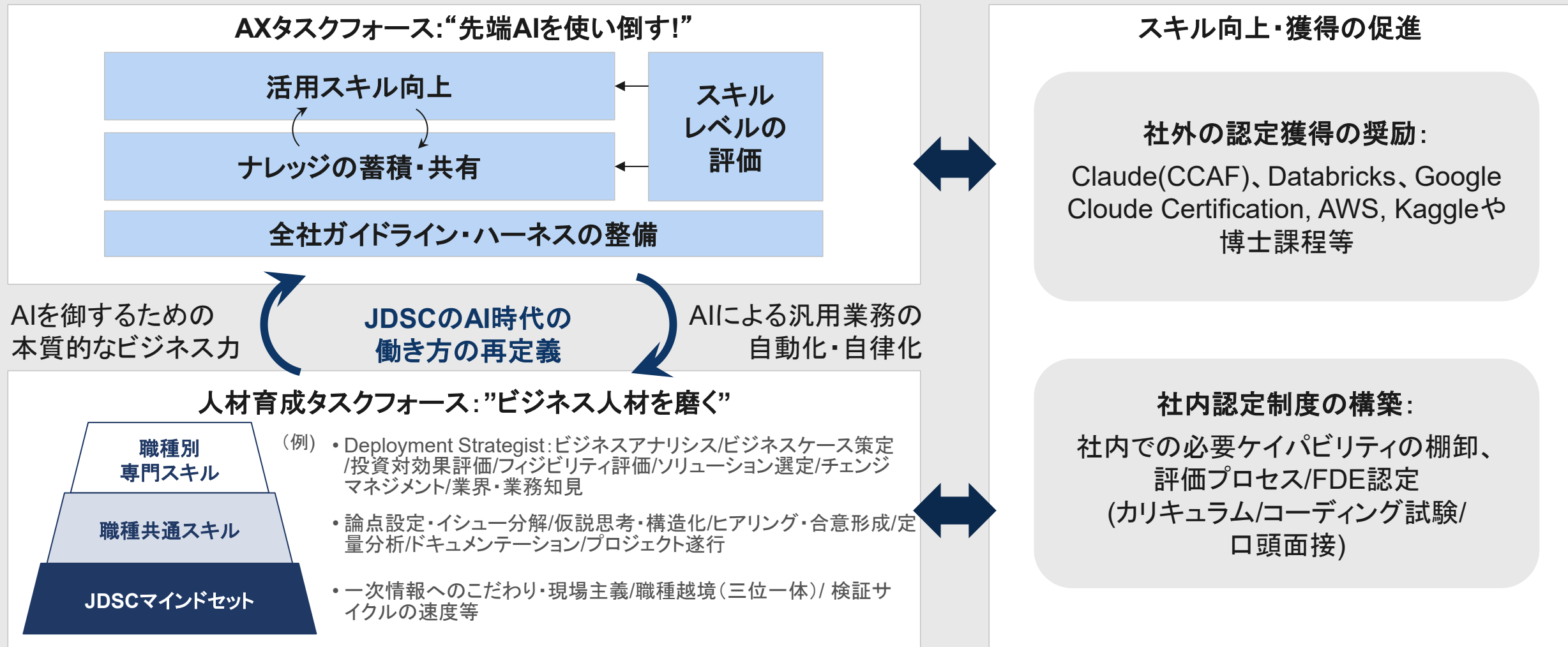
国内におけるコンサル人材獲得の機会



1. McKinsey Executives Plot Job Cuts in Slowdown for Consulting Industry (<https://www.bloomberg.com/news/articles/2025-12-15/mckinsey-executives-plot-job-cuts-in-slowdown-for-consulting-industry>), PwC Eliminates 150 Support Jobs(<https://news.bloombergtax.com/financial-accounting/pwc-eliminates-150-support-jobs-as-part-of-modernization-bid>) 2. Cognizant(<https://www.outlookbusiness.com/corporate/cognizant-plans-4000-job-cuts-as-ai-slows-it-demand>), 3. PwC Confirms They're Majorly Cutting Campus Recruiting (<https://www.goingconcern.com/pwc-confirms-theyre-majorly-cutting-campus-recruiting/>) 4. Nikkei (<https://www.nikkei.com/article/DGKKZO97044370Z10C26A6EA3000/>) 5. 大手12社(MBB,Big4, Accenture, Abeam, NRI, Baycurrent)の新卒数(~3千人)に加え、その他中堅・専門ファーム20社(ATK、RB、DI、ZSA、CDI、ノースサンド、シグマクシス、JMAC、ライズ、IGPI、DI、フォーティエンス、フロンティアマネジメント、スカイライト、オリバーワイマン等)のコンサルタント数(推計4~6千人)の20%程度が新卒と想定した場合の新卒数(0.8~1.2千人)から推定

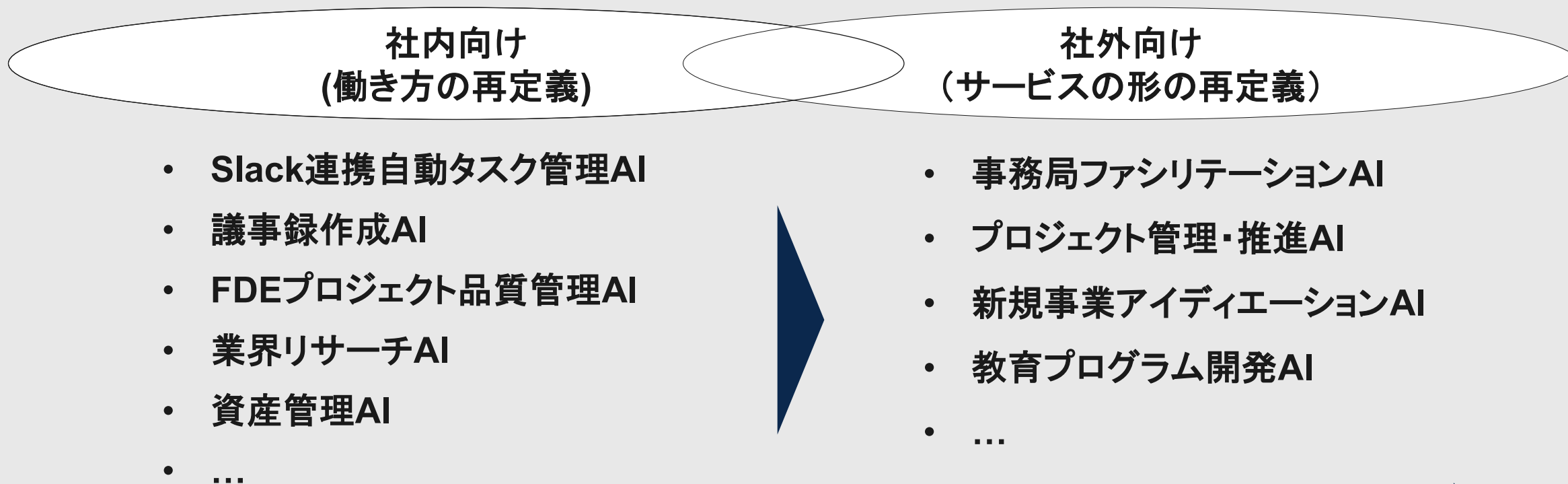
育成・リテンションの強化

業務の中での育成・評価・フィードバックに加え、AI時代の働き方・スキル習得に向けて、技術やナレッジ獲得を促進する仕組み構築しており、急拡大による従業員数と進化する技術へのキャッチアップを両立させる



自社AIツールの拡充

個別でのAIツール開発はもちろんだが、自社AIツールとして汎用的に社内で使用できるもの、また顧客との業務において、共有・活用可能なツールの開発が進んでいる



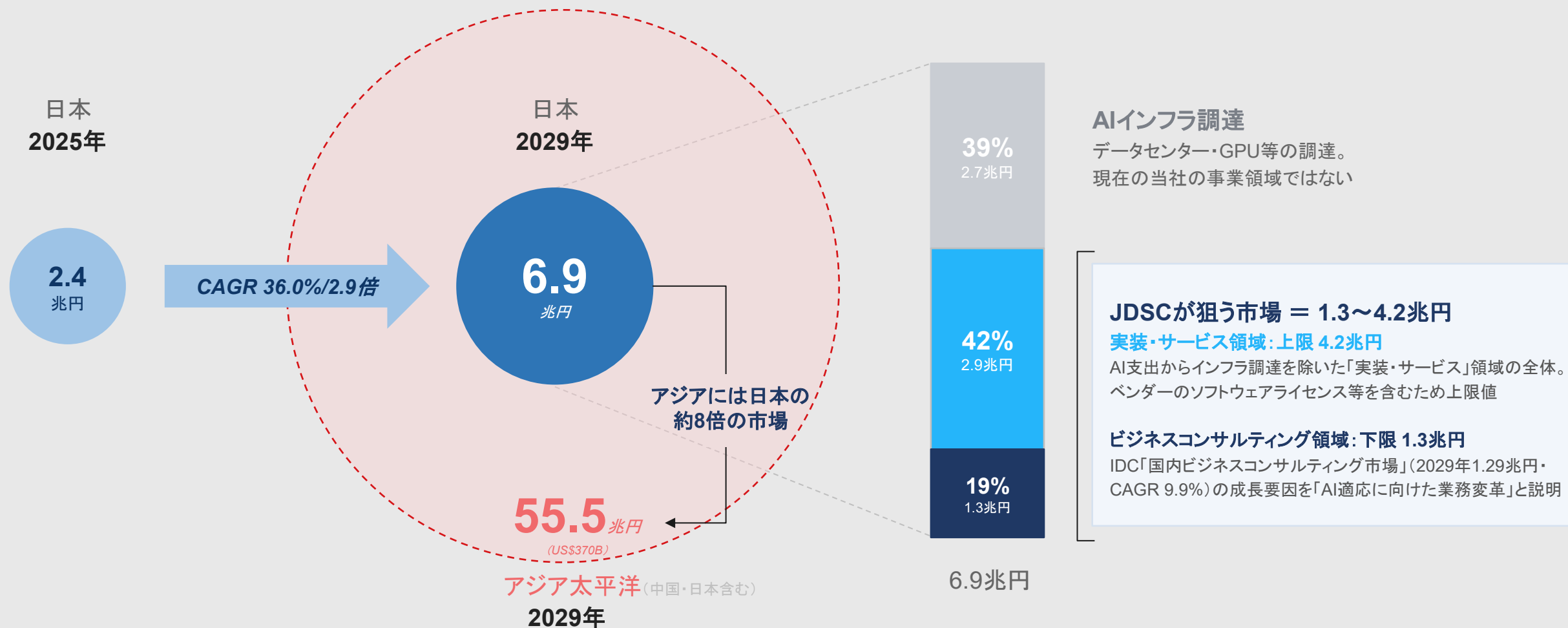
既存の業務をAI化し、業務効率化と共に働き方の再定義を行うだけでなく
クライアント向けのAIツールとして、提供サービスの形の再定義・商材化を進める。

拡大するAI市場規模

高度な技術アドバンテージを活かし、加速度的に拡大するAI市場における機会を捉える

AI市場支出額の広がり (IDC)

国内AI市場支出額(2029年)6.9兆円の内訳



1. IDC「Worldwide AI and Generative AI Spending Guide 2026V1」(2026年3月)。国内AI市場支出額 2025年2兆3,725億円→2029年6兆8,897億円。支出額ベース(内製投資を含む)
2. 同ガイド。アジア太平洋(中国・日本含む)2024年US\$73B→2029年US\$370B(CAGR 38.4%)。円換算は1ドル150円(140~160円で52~59兆円、日本比率11.6~13.3%)
3. 同ガイド。アジア太平洋の最大ユースケースは「AIインフラ調達」で全体の約39% 4. IDC「国内ビジネスコンサルティング市場予測」2029年1兆2,832億円(2024~2029年CAGR 9.9%)

JDSCのビジネスドメイン・アプローチ

全社変革のためのDX/AIエージェント、産業特化型のAIソリューションに加えPhysical AIを、クライアントニーズに合わせて現場実装やAI-BPO、Joint R&D型で実現していく

JDSCの競争力の源泉

先端技術・ナレッジ
学術・テック・現場の知見を融合した高度な技術基盤

パートナー現場アクセス
大手パートナー企業との共創、社会実装の現場へのアクセス

三位一体
ビジネス(Dep Str)・データサイエンス(FDDS)・開発(FDE)のOneチーム

Physical AI:

ロボティクスによる物理制御の自動化

PAI開発室

産業特化型:

顧客Value Chainのコア領域へのAIソリューション組み込み

製造業

物流・SCM

インフラ・エネルギー

公共

その他
(金融・海事等)

Industry AI事業部

全社変革型:

コーポレート/間接領域におけるDX/AIエージェントでの変革

General AI事業部

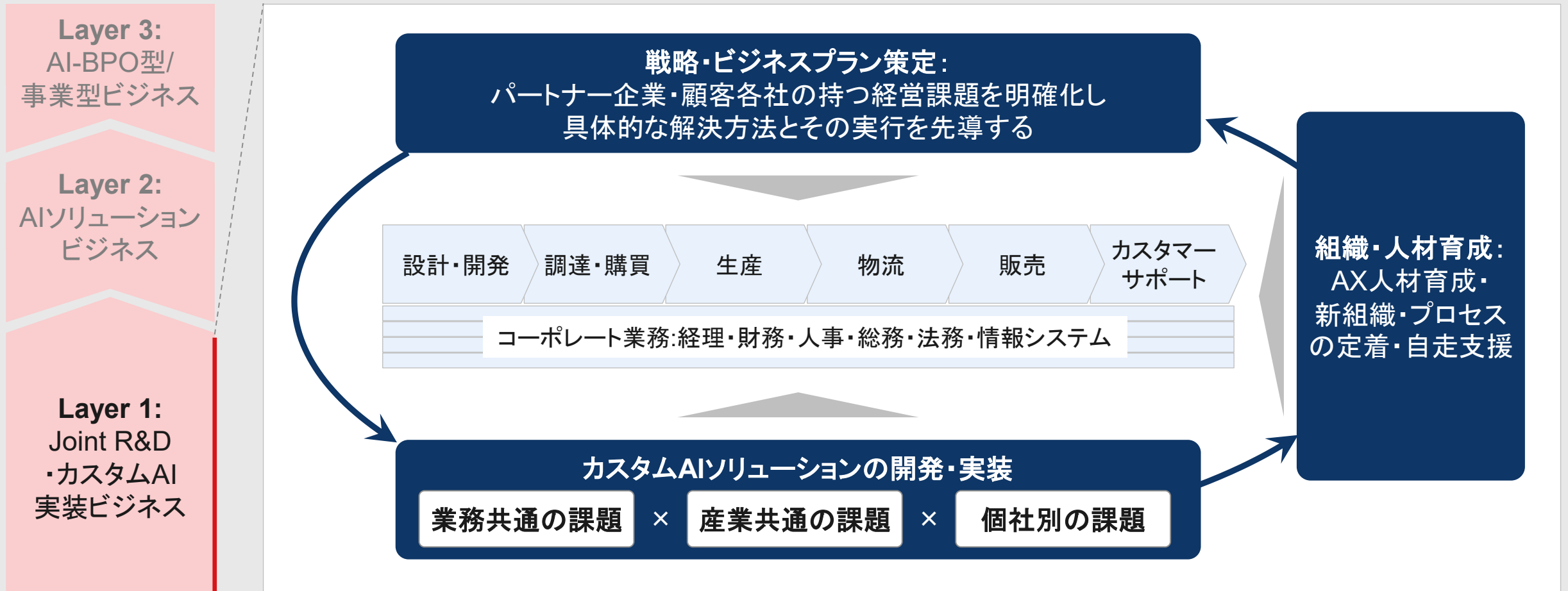
Layer 3:
AI-BPO型/
事業型ビジネス

Layer 2:
AIソリューション
ビジネス

Layer 1:
Joint R&D
・カスタムAI
実装ビジネス

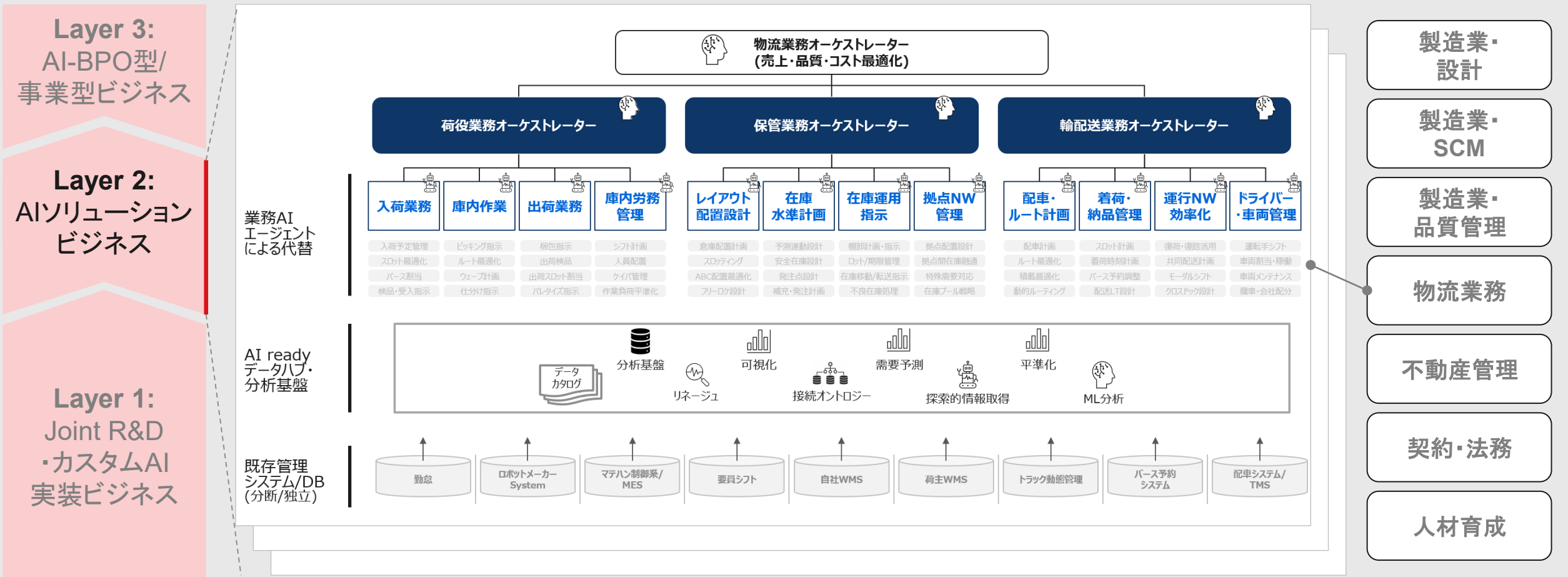
Layer 1: Joint R&D・カスタムAI実装ビジネス

AIが企業経営における重要な要素に格上げされる中で、パートナー・顧客企業の課題に向き合い、戦略・ビジネスプランからカスタムAIソリューションの開発・実装、そして組織・人材育成を通じた自走化までを支援する。



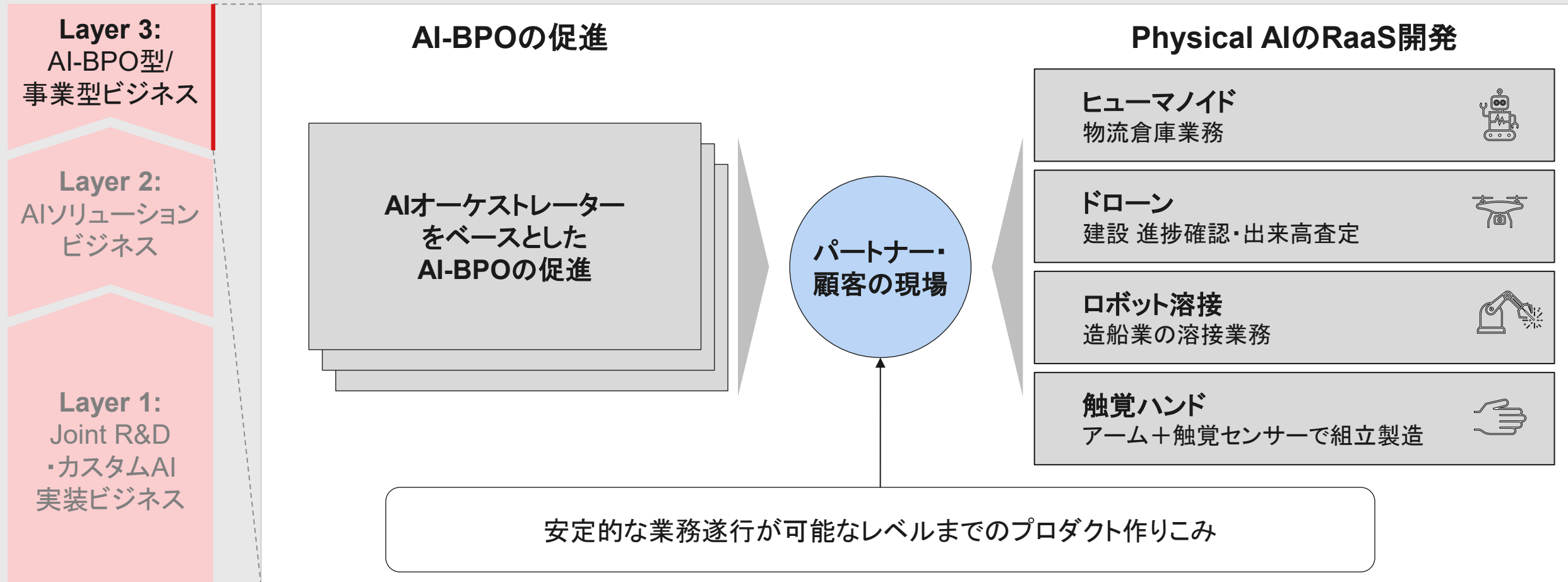
Layer 2: AIソリューション・ビジネス

Layer 1における業務共通課題と産業共通課題の理解・解決を通して、企業の広範囲における業務を自律的に遂行するAIオーケストレーターに転化しており、汎用化の磨きこみと横展開に注力



Layer 3: AI-BPO型/事業型ビジネス

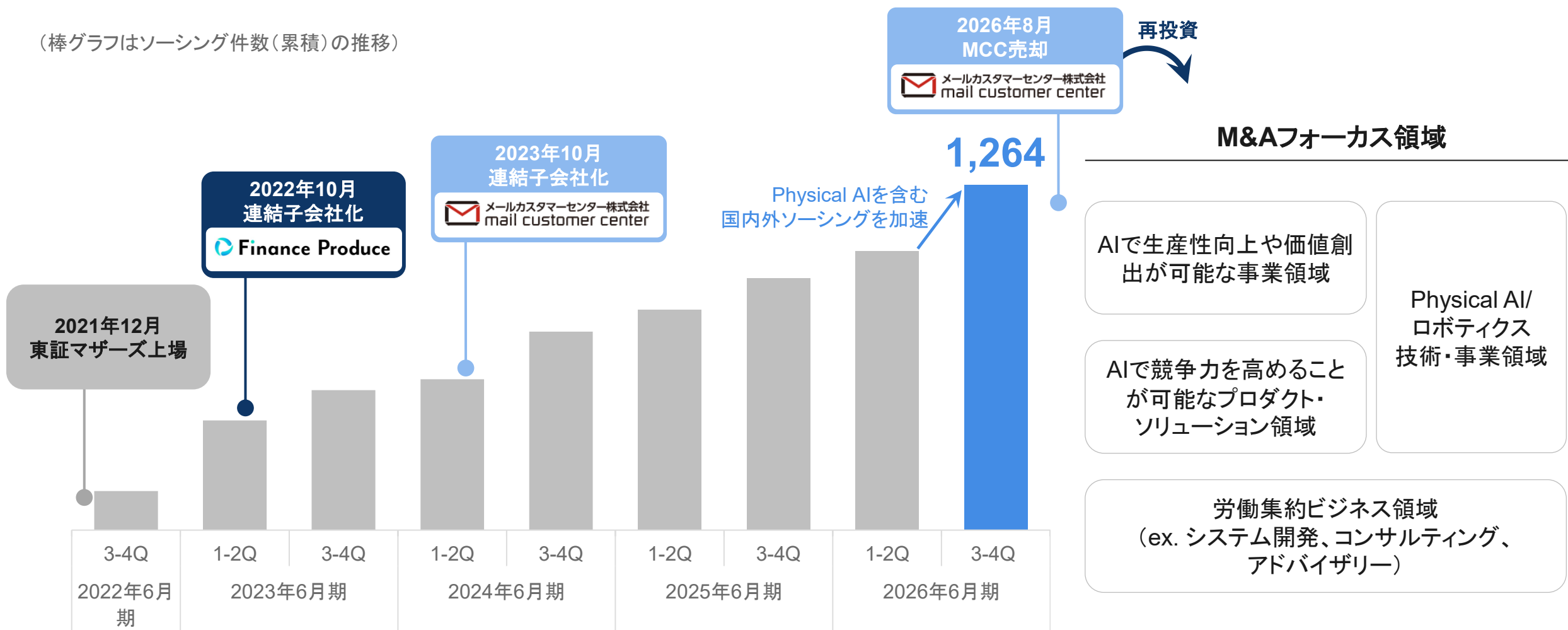
スケーラビリティのあるビジネスモデルへ向けた取り組みを、積極的に推進。パートナー・顧客の現場を通して、業務代替が可能なレベルの自動化プロダクトの作り込みを行い、リカーリングビジネスを拡大させる。



M&A戦略

上場後約1,200のM&A案件をソーシングし、2社の買収を実行。そしてMCC売却が確定。
投資原資を強化した上で、国内外での更なるM&A機会を、AI・Physical AI領域中心に積極的に実行する。

(棒グラフはソーシング件数(累積)の推移)



目次

1 2026年6月期 通期トピックス

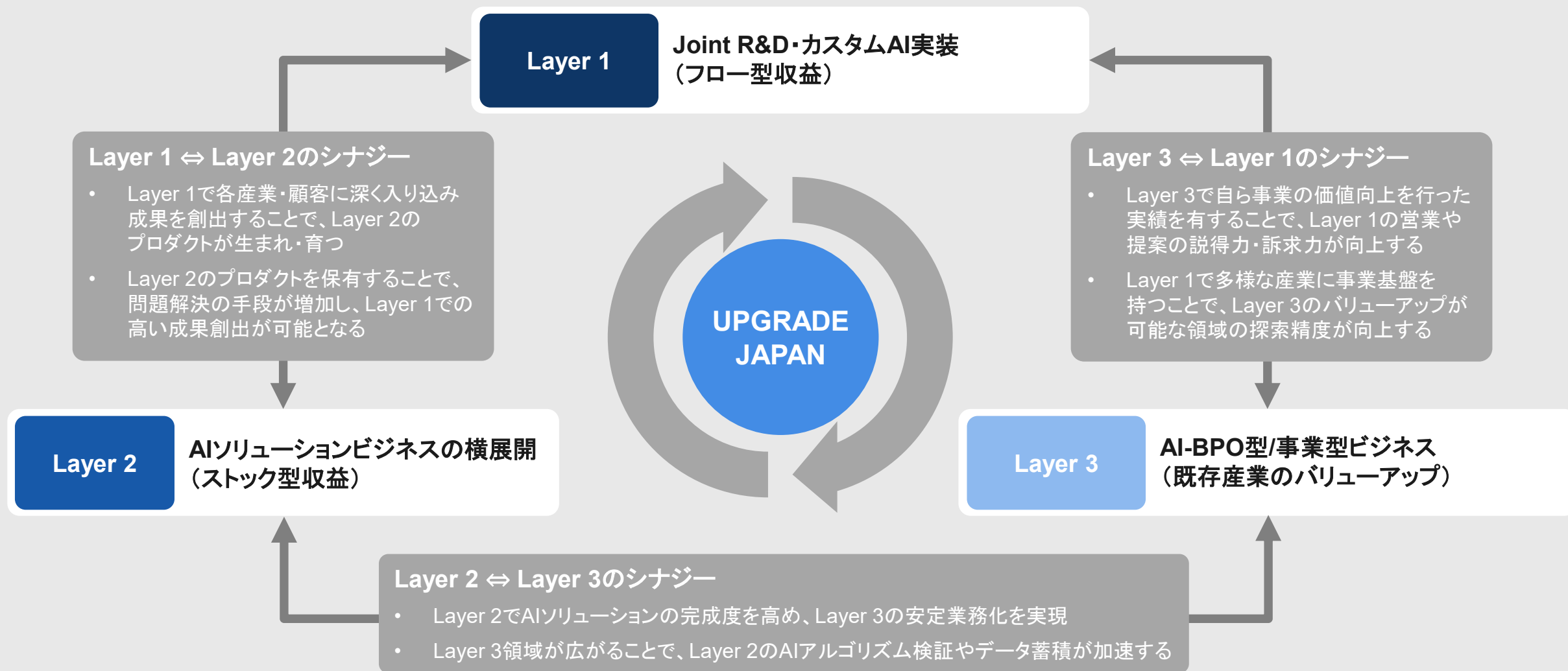
2 2026年6月期 通期単体業績

3 2026年6月期 通期連結業績

4 事業の進捗及び成長戦略

5 参考資料

“UPGRADE JAPAN”を共通軸に、事業ポートフォリオを構築する

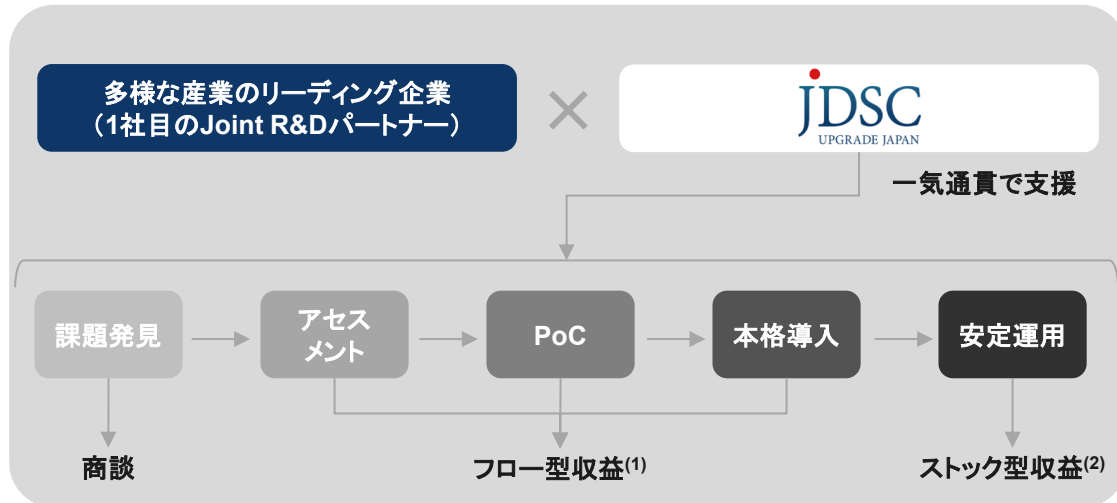


1. フロー型収益: 共同研究開発フェーズや本格導入フェーズにおける準委任型の開発収入、初期設定費用、等

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

2つの収益源

AIソリューションの共同開発（Joint R&D）



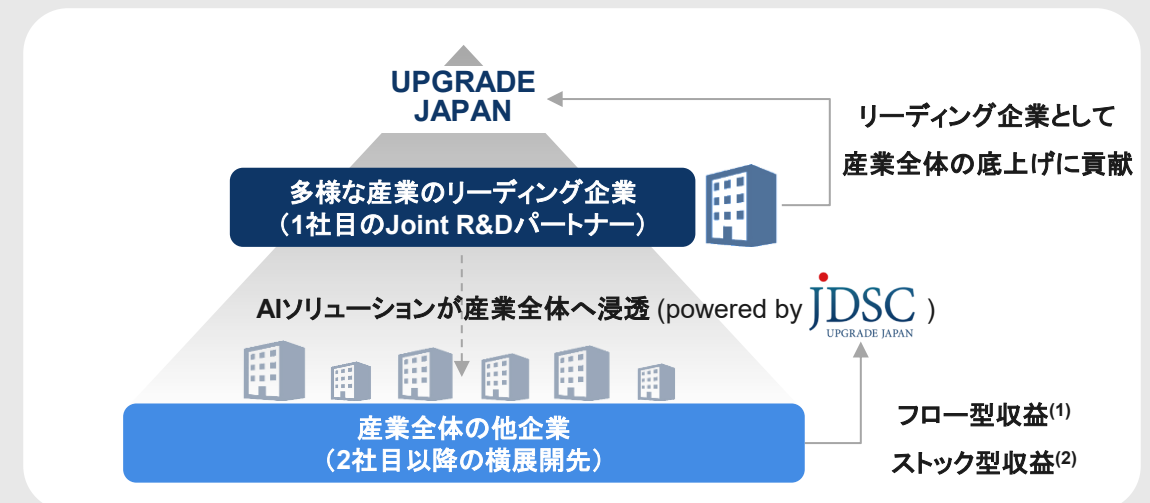
成果物の横展開を可能とする契約を業界をリードする企業と締結し、産業課題を解決するAIソリューションを新たに創出する。

戦略策定からAIアルゴリズム/エージェント開発、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

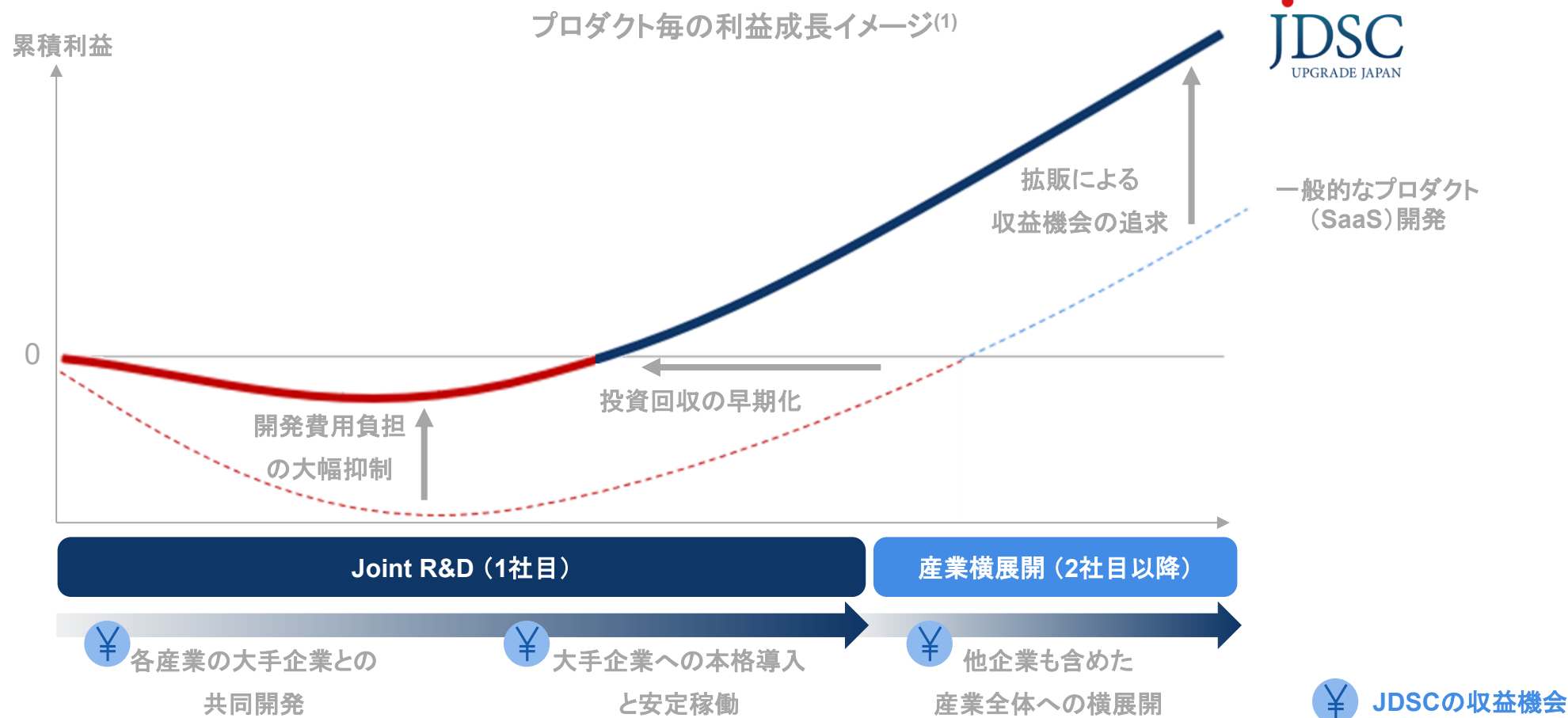


創出したAIソリューションを産業全体へ提供し、個別企業の課題解決だけでなく、産業全体の底上げを推進する。

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。

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

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

職歴: P&G、マッキンゼー、
Baxter



佐藤 飛鳥
代表取締役COO

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
Industry AI事業部長
Ph.D.

職歴: Deloitte



大崎 邦彦
General AI事業部長

職歴: アクセンチュア、
Xspear Consulting



高見 英幸
執行役員
VP of FDE

職歴: ワークスアプリケーションズ、
リヴァンプ



中橋 良信
執行役員
VP of FDDS Ph.D.

職歴: PwC、Deloitte、
E&Y



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

職歴: ソニー、COMPASS



橋本 圭輔
共同創業者
Technical Co-Founder

職歴: NTTコムウェア



山中 和彦
ビジネス開発室 室長

職歴: Mars&Co.



佐久間 友美
人材・組織開発室 室長

職歴: エン、
アクセンチュア



佐藤 義彰
グループIT・セキュリティ
統括

職歴: A.T. カーニー



森 浩太
データサイエンスディレク
ター
Ph.D.

職歴: Nielsen、McCann
Erickson、Teradata、
Datawise



鈴木 徳馬
Principal Physical AI
Scientist

職歴: 三菱UFJトラスト
投資工学研究所



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、
日本産業パートナーズ

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と致しましたので、下記のとおりお知らせいたします。

その他、直近の主要な進捗



報道関係者各位

2026年6月16日

株式会社 JDSC

JDSC、官公庁の「令和8年度補助金申請システムの調査研究」案件を受託 ～官公庁案件を3年連続で受託、 「事業者向け行政サービスの高度化」領域で本年度3案件目～

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年度補助金申請システムの調査研究」を受託したことをお知らせいたします。JDSCは令和6年度以降、デジタル庁案件を3年連続で受託しており、本件は5月14日に公表した2案件と合わせ、デジタル庁「事業者向け行政サービスの高度化」領域における当社3案件目の受託となります。

JDSCは、令和6年度の「事業者向け行政手続の各府省庁調査」、令和7年度の「補助金申請システムの利用促進・調査研究」と、デジタル庁における事業者向け行政サービスの高度化領域を継続的に支援してまいりました。これらの取り組みを通じて、行政手続・補助金申請業務に関する深い業務理解とAI・データサイエンスを核とした技術力を積み上げてきました。本案件においても、こうした蓄積に加え、弊社の特長でもあるビジネス、データサイエンス、エンジニアの三位一体の体制で、本業務を強力に推進してまいります。

G ビズポータル、行政手続・補助金の共通機能、補助金申請システム（J グランツ）という事業者接点の中核領域を横断的に支援することで、事業者向け行政サービスのシームレスな高度化に貢献してまいります。



報道関係者各位

2026年7月6日

株式会社 JDSC

JDSC、広島県「ひろしま AI サンドボックス」第2期の採択者に決定 ～気候変動に挑む畜産産業初^{※1}のデジタルツイン、広島大学と共同実証～

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、広島県が実施する「ひろしま AI サンドボックス」第2期の採択者に決定しました。国立大学法人広島大学 酪農エコシステム技術開発センターと連携し、牛舎環境デジタルツインアプリケーションの開発・実証に取り組みます。

※1 畜産産業における商用デジタルツインの導入は当社調べで国内初の取り組みです

<プロジェクト概要>

内容：畜産産業へのデジタルツインの投入と飼養最適化アプリケーションの構築 — 牛舎の"見えない暑さ"を可視化する仕組み

マッチング先：国立大学法人 広島大学 酪農エコシステム技術開発センター

実証期間：2026年6月～2027年2月（約8か月間）

実証フィールド：広島大学附属農場（搾乳牛30頭規模）

<背景>

気候変動の加速により、酪農経営における暑熱ストレス対策の重要性が急速に高まっており、THI（温湿度指数）^{※2}が72を超えると乳牛は1頭1日あたり約2kgの乳量低下を起こす^{※3}とされます。しかし、現場では「見えない暑さ」が放置され、設備投資の効果も検証できないままになっているのが実情です。

※2 THI = Temperature-Humidity Index（温湿度指数）。家畜の暑熱ストレスを評価する国際標準指標

※3 West, J.W. (2003)

その他、直近の主要な進捗



報道関係者各位

2026 年 7 月 21 日
株式会社 JDSC

JDSC、公益社団法人日本ロジスティクスシステム協会（JILS）に加盟 ～データサイエンス・AI エージェント・Physical AI の知見を物流業界へ～

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 / 佐藤飛鳥、以下「JDSC」）は、このたび、公益社団法人日本ロジスティクスシステム協会（JILS）に加盟いたしました。本加盟を通じて、JDSC が強みとするデータサイエンス・AI エージェント・Physical AI の知見を物流業界に展開し、業界が直面する構造的課題の解決と生産性向上に貢献してまいります。

■ 加盟の背景

物流業界は、いわゆる「2024 年問題」に象徴される慢性的な人手不足、業務の非効率、持続可能な働き方の実現など、複数の構造的課題に直面しています。こうした課題の解決には、現場オペレーションの最適化やデータに基づく意思決定、そしてロボットをはじめとする Physical AI の社会実装が不可欠です。

JDSC は東京大学発の AI スタートアップとして、データサイエンス・AI エージェント・Physical AI を通じて日本の産業をアップグレードすることをミッションに掲げてきました。物流領域はその知見が最も生かせるフィールドの一つであり、業界の発展に主体的に関わるべく、このたび JILS への加盟に至りました。



報道関係者各位

2026 年 8 月 4 日
株式会社 JDSC

JDSC、都市部向け「フラクタル型太陽光発電」の構築実証を開始 ～東京都「令和 8 年度 次世代再生可能エネルギー技術社会実装推進事業」に採択～

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、都市部における再生可能エネルギー導入の新たな選択肢となる「フラクタル型太陽光発電活用システム」の構築実証を開始します。

本実証は、東京都環境局及び公益財団法人東京都環境公社が公募する「令和 8 年度 次世代再生可能エネルギー技術社会実装推進事業」に採択されたもので、東京都品川区内の日鉄興和不動産株式会社が保有するオフィスビル敷地を実証フィールドとして、令和 9 年度より実施する予定です。

<実証開始の背景>

東京都は「ゼロエミッション東京戦略」において、2030 年までに温室効果ガス排出量を 2000 年比 50%削減する「カーボンハーフ」、さらに 2035 年までに 60%以上削減する目標を掲げ、都内における次世代再生可能エネルギー技術の社会実装を推進しています。

一方、都市部では建物密集による設置スペースの不足や景観規制、近年の酷暑やヒートアイランド現象などにより、従来型太陽光発電の導入余地が限られています。

JDSC は、この都市特有の課題に対応する技術として、要素技術が TRIL5 以上に達した「フラクタル構造」を太陽光発電に応用。本技術が東京都「令和 8 年度 次世代再生可能エネルギー技術社会実装推進事業」に採択され、このたび構築実証を開始します。

その他、直近の主要な進捗



報道関係者各位

2026 年 8 月 7 日

株式会社 JDSC

JDSC、Databricks Brickbuilder Partner Network において

「ブロンズ」認定を取得

～AI 社会実装を支えるデータ基盤構築を強化～

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 / 佐藤飛鳥、以下「JDSC」）は、Databricks, Inc.（本社：米国カリフォルニア州サンフランシスコ、以下「Databricks」）が提供する Brickbuilder Partner Network において、2026 年 7 月より「ブロンズ」認定を取得したことをお知らせいたします。

<背景>

JDSC は「UPGRADE JAPAN（日本をアップグレードする）」をミッションに掲げ、東京大学発の AI 企業として、製造・物流・エネルギー・ヘルスケア・公共など基幹産業を対象に、AX（AI トランスフォーメーション）による事業変革を支援してきました。個別のアルゴリズム開発にとどまらず、AI エージェントによる業務オーケストレーション、AI-BPO による業務代行まで含め、構想立案から実装・運用までを一気通貫で提供しています。

一方、AX の実現には、データが事業部門ごとに散在し、活用基盤の構築・運用に高いコストと専門人材を要するという課題が伴います。JDSC はこの課題に対し、データ基盤構築を支援領域として強化してきました。今回 Databricks の Data + AI Platform との連携を深めることで、顧客企業のデータ基盤構築をより迅速かつ高品質に実現できる体制を整えました。



報道関係者各位

2026 年 8 月 10 日

株式会社 JDSC

JDSC、アグリルーツと露地栽培における AI 農業アシスタントの実証を開始

～熟練農家の知見を AI で継承し、農業の人材育成・負担軽減を目指す～

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、株式会社アグリルーツ（本社：群馬県前橋市、代表者：井上優、以下「アグリルーツ」）と共同で、露地栽培における「AI 農業アシスタント」の実証を開始します。

本実証では、生育状況や作業判断の標準化が難しい露地栽培にデータ・AI を活用し、熟練農家の経験や判断を AI に取り込むことで、現場作業者がその場で適切な判断やアドバイスを得られる仕組みの実現を目指します。管理者の負担軽減や人材育成を支援するとともに、農業現場における知識・ノウハウの継承に貢献します。

露地栽培は、ハウス栽培と異なり気象条件や土壌状態の影響を受けやすく、生育状況の把握や栽培管理が難しいことが課題とされています。また、栽培管理のノウハウは熟練農家の経験や勘に依存する部分が大きく、技術継承や人材育成が進みにくいほか、特定の管理者に判断やノウハウが集中してしまう点も課題です。

こうした課題に対し、本実証では熟練農家の判断ロジックを AI で再現する「AI 農業アシスタント」の構築を目指します。熟練農家の経験を誰もが活用できる形で現場へ展開することで、技術継承や人材育成を支援するとともに、管理者の負担軽減につなげます。将来的には、生育状況や土壌環境などのセンサーデータも活用し、生育予測や施肥・防除などの栽培判断まで支援する AI へと発展させていく方針です。

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。

66

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

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.