

2026 年 8 月 14 日

株式会社 JDSC

2026 年 6 月期 通期 決算発表 FAQ

2026 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併せてご覧いただけますと幸いです。

【本日公表の適時開示について】

Q. 2026 年 8 月 14 日に適時開示「連結子会社の異動(株式譲渡)」に関するお知らせ」が公表されているが、どのような背景か？

A. 当社は、2026 年 8 月 14 日開催の取締役会において、連結子会社であるメールカスタマーセンター株式会社(以下「MCC」といいます。)の全株式を、ラクスル株式会社(以下「ラクスル」といいます。)に譲渡すること(以下「本件株式譲渡」といいます。)を決議し、株式譲渡契約を締結いたしました。

当社は、2023 年 10 月に MCC を完全子会社化し、マーケティングを活用した事業変革やグループ内でのクロスセルの取り組みを進めてまいりました。

その結果、2025 年 4 月の郵便料金の改訂に伴う一時的な取引量の減少による減収の影響はありましたが、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 8% に改善するなど高付加価値商材の拡大にも注力し、また将来の収益改善につながる事業構造の変革についても一定の成果をあげてまいりました。

当社グループを取り巻く環境としては、各産業における企業の AI 投資が急拡大しているなか、AI エージェント開発を中心とした AX(AI Transformation) や AI が現実世界の動きを認識して最適な行動を起こす「フィジカル AI」といった領域が成長分野として注目されており、当社においても自社の AI ソリューションを活用した DX/AI 導入の支援や新たな AI エージェント開発など最先端 AI 技術の活用・実装支援に関する引き合いが高まっているなかで、今後も見込まれる急速な需要増加に対応していくために、当社グループとして経営資源を適切に配分し、グループの事業ポートフォリオの最適化に向けた検討を続けてまいりました。

その中で、新たな株主候補としてラクスルとの交渉を重ねてきた結果、当社グループとして経済的合理性のある取引であり、且つ MCC としてもラクスルグループのプラットフォームのもとでダイレクトメール配送体制を整備させることが今後の事業価値向上につながると判断したことから、両社の合意に至り株式を譲渡することといたしました。

た。

Q. 本件株式譲渡による影響と、中期的な業績のイメージは？

A. 本件株式譲渡により、関係会社株式売却益として約 4.5 億円が翌期に計上される予定であります。今後、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とともに、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してまいります。

なお、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し改めて公表することを予定しております。

Q. 2026 年 6 月期を踏まえて、2027 年 6 月期連結業績予想値について、どういった計画か？

A. 2026 年 6 月期は、本業の AI ソリューション事業(JDSC 単体)で過去最高の売上高と営業利益を達成し、堅調に推移しました。連結業績については、マーケティング支援事業の減収の影響はありましたが、売上高は概ね計画どおりの業績で着地し、営業利益についてはグループ全体で計画を上回るペースで積極的な成長投資を継続したことにより業績予想値を下回る結果となりました。

MCC 株式譲渡に伴い、2027 年 6 月期 2Q より、MCC は当社の連結子会社から除外されることとなり、当社グループのセグメントは「AI ソリューション事業」及び「フィナンシャル・アドバイザリー事業」の 2 事業が報告セグメントとなる予定です。

AI ソリューション事業については、当社を取り巻く AI に関する市場環境においては、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に入り、その競争は実装力での勝負にシフトしていることから、当社の実装力がより価値を生む段階にきております。

そのような環境のなか、JDSC の競争力の源泉である「ビジネス(Dep Str)・データサイエンス(FDDS)・開発(FDE)の三位一体のチーム体制」「パートナーとの共創、社会実装の現場へのアクセス」「学術・テック・現場の知見を融合した高度な技術基盤」を活かして、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 型で実現してまいります。

フィナンシャル・アドバイザリー事業については、特に需要が拡大しているスタートアップの M&A において、売却価額最大化に専念したファイナンシャル・アドバイザリー(FA)サービスの提供を通じてスタートアップ企業を支援してまいります。

当社グループとしては、産業及び顧客基盤の拡張、既存ソリューションの強化や新規ソリューションの開発、優秀な人材の確保と育成への注力等、今後の事業拡大に向けた取り組みを進めております。特に人材の確保と育成については、今後の成長に向けた重要テーマと捉えており、コスト管理及び利益規律を重視しつつ、人材、技術ならびに AI ソリューションへの投資を今後も積極的に行ってまいります。

以上の要素を考慮した結果、当社グループの 2027 年 6 月期の業績は、MCC 株式売却の影響で売上高は 11,000 百万円(前年同期比 51.8%減)、一方で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ていくことで、営業利益 950 百万円(前年同期比 48.2%増)、EBITDA1,000 百万円(前年同期比 30.7%増)、経常利益 950 百万円(前年同期比 11.3%増)、親会社株主に帰属する当期純利益 1,050 百万円(前年同期比 29.7%増)を見込んでおります。

なお、業績予想値には新規 M&A は含まれておりません。

[2026 年 6 月期 通期 連結業績 実績]

- Q. 売上高 228 億円(通期累計)について、2025 年 12 月 22 日に発表した通期見通し 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、2026 年 6 月期 4Q は四半期 3 か月で過去最高となる 13 億円超の売上高を更新するなど、グループの売上高を牽引しました。今後も順調な組織拡大に伴う売上高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、2026 年 6 月期 4Q は 9 千万円を超える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の影響により、年度を通じて通数が減少し減収となったことから、グループ全体の売上高としては通期業績見通しに対して達成率 98.8%の着地となりました。
- Q. 営業利益 640 百万円、EBITDA764 百万円について、2025 年 12 月 22 日に発表した通期見通し 営業利益 750 百万円、EBITDA 870 百万円に対してどういう着地と捉えているか？
- A. 前期に引き続き、利益創出フェーズとして着実に利益を創出しつつも、通期目標や中期経営計画の達成に必要な成長投資を 3Q に引き続き行いました。具体的には、賃上げや採用費などの人件費、また組織が拡大する中で増加する案件に

対応するため、3Qと比較し適正化により減少したものの業務委託費等に投下しました。単体の組織に関しては、2026年6月における正社員数が、3Q末の194名から26名増加の220名となり、2027年6月期1Q末までに入社が決定している内定者数18名を足した人数は238人と計画を上回るペースで順調に拡大しております。それに伴い、先行投資としての採用費は前期累計178百万円から今期累計364百万円と約2倍に増加しました。また、組織規模が拡大しているなかでオフィス拡張費用等も増加しております。

グループ全体として通期業績見通しに対する利益の達成率は積極的なコスト投下により約85%の着地となりましたが、来期に向けて長期的な成長のための投資は継続しつつ、適切なコスト管理に取り組んでまいります。

Q. 連結子会社のファイナンス・プロデュース社及びメールカスタマーセンター社の業績貢献はどの程度か？

A. セグメント情報をご参照ください。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、MCC Logistics社に相当します。

[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ております。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 JAPAN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、共同ソリューションとして先行ローンチした”SuccessChain for DataPlatform(2025年3月発表)”の導入プロジェクトのほか、不動産領域等、製造業以外においても共同ソリューションの立ち上げ、共同の営業・デリバリー体制の構築が進展しております。協業に当たっては、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・運用への拡張支援を実施しており、BDX事業の立ち上げ支援においては、プロダクト開発が進行中で、既に1号案件が開始しております。引き続き、両社の強みを生かした大きな変革案件の創出を進めてまいります。社名はお伝えできませんが、共同で支援中のクライアントは電子部品、機械、食品、航空、不動産、通信等、業種を問わず他領域に渡り、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ます。SCSK社とのアライアンス

関係の売上は 2026 年 6 月期までの累計で 650 百万円、2027 年 6 月期 1Q 見込みで 831 百万円と増加しております。

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、人材育成などで既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、先端技術戦略での協業として、フィジカル AI に関する共同研究や開発のプロジェクトが加速しております。

また、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中です。

加えて、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 開発も推進しております。

教育プログラム(D-Adapt※)については、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、推進方法に改定して実施しております。

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

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。足元では、AI エージェントに関する関心の高まりから多くの引き合いを受けている状況です。また各産業のアライアンスパートナーと AI 活用/AX 推進の案件が拡大しており、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しております。

今後は、決算説明資料 P.24 にも記載しているとおり、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、国策テーマにも合致する取り組みを進めてまいります。

Q. AX、AI エージェント、Physical AI 等に関するプロジェクトは進んでいる？

A. ソフトバンクとの提携の影響もあり、AI エージェントに関する関心の高まりから多くの引き合いを受けております。それを受け、AI エージェントビジネス拡大のための高度 AI 人材(FDE 等)の拡充に注力している状況です。また、パートナー企業との AI 活用、AX 推進の案件が増加しており、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です。具体的には、不動産会社における AX カンパニーに向けたビジョン策定支援のほか、電力会社における AX グランドデザイン策定等を推進しております。

また、2026 年 3 月に、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位を獲得しました(懸賞金 4,000 万円)。今回、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、第2位の獲得に繋がりました。

Physical AI については、ダイフク社との共同研究、開発が加速しております。また、2026 年 2 月に Physical AI ビジネス開発室を独立組織として新設しており、開発・導入から運用までの新ビジネスモデルの構築を進めております。2026 年 3 月には、AWS ジャパンの「フィジカル AI 開発支援プログラム」に採択されるなど、Physical AI でのプレゼンス確立に向けた取り組みが進行しております。

Q. 人材採用の状況は？

A. 2026 年 6 月時点の JDSC 単体の正社員数は 2026 年 3 月時点の 194 名から 26 名増加の 220 名となり、2026 年 9 月末までに入社が決定している内定者数 18 名を足した人数は 238 名に達する等、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。

[財務・資本政策]

Q. ソフトバンクとの資本業務提携の狙いと影響、進捗状況は？

A. 2025 年 10 月にソフトバンク株式会社(以下、ソフトバンク)と AI エージェント開発での戦略的協業を目的とする資本業務提携契約を締結し、11 月に第三者割当による新株式の払込みが完了いたしました。

これまで当社とソフトバンクは、AI 関連ソリューションや、ソフトバンクの子会社である Gen-AX 株式会社の AI ソリューション開発などにおいて協業を行ってまいりましたが、本資本業務提携により、優秀な人材を獲得・育成するための人材投資や研究開発等へ資金を充当することは、当社グループの競争優位性やさらなる収益性の向上に繋がることが期待されます。一方で、ソフトバンクは、最先端の AI 技術やデータサイエンスに関する知見と優れた技術力に加えて、日本の産業課題に対する深い見識を備え、国内の有力企業との協業実績を有する当社を、AI 事業における重要なパートナーの 1 社として位置づけており、今後、当社の強みを生かしながら、AI エージェントをはじめとする革新的ソリューションの社会実装を推進していくべく、本資本業務提携を決定しました。

当社及びソフトバンクは、資本提携及び中長期的な業務提携により、個々の企業のシステム・データを統合し企業ごとにカスタマイズされた最先端 AI 技術の活用を支援するとともに、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してまいります。

なお、ソフトバンクとの戦略的協業の一環として、子会社 Gen-AX の自律思考型 AI 音声対応ソリューション「X-Ghost」のパートナープログラムに加盟しました。「X-Ghost」を核とする高品質な音声対話体験について、共同で開発・実装を進めてまいります。当件の詳細は 2025 年 11 月 10 日公表の IR 資料をご参照ください。

その後、2025 年 12 月には、ソフトバンクの AX 担当部署との連携が開始し、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が進行中です。2026 年 1 月以降には、SB OAI Japan(OpenAI との合併により設立されたソフトバンク株式会社の子会社)の AI エージェント開発サポートのほか、ソフトバンクの顧客における AX 支援、Gen-AX の外部顧客への導入コンサル支援を開始しております。直近では、データ領域やフィジカル AI 領域でのプリセールス支援やソフトバンクから JDSC への出向による人材交流も拡大しております。

これらの連携による、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は、今期累計で 452 百万円、2027 年 6 月期 1Q 累計では 851 百万円を見込みます。引き続き、今後の大型案件に対応するため、人材投資を実施し、チーム体制の強化をさらに加速させてまいります。

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、「物流 DX プラットフォーム」の開発を推進し、輸送領域での開発を先行してスタートしております。全業務システムの連携を通じた効率化・高度化実現のための、PoC/構想設計に着手している状況です。また、AI 活用/AX (AI Transformation) の推進として、全社展開を見据えて販管費率の低減を進めるほか、次世代物流サービスを担う AI 活用/AX 人材の育成プログラムもスタートしました。

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ローズドデータを 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、直近のソフトバンクとの資本業務提携を経て、約 37% 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についても検討してまいります。

Q. 配当や株主優待についての考え方は？

A. 中期経営計画の達成に向けて、優先して実施すべき成長投資を積極的に実行しながらも、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。
なお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、2026年8月14日現在において当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいて作成しております。社会情勢や経済・経営環境の変化などの事由により変更される可能性があります。

また、投資を行う際には、当社が開示しております法定開示・適時開示資料をご覧いただいたうえで、ご自身で判断いただくようお願いいたします。