

事業計画及び成長可能性に関する説明資料

株式会社 JDSC(証券コード:4418)

2025年8月29日

目次

1 創業ミッション

2 競合優位性

3 市場環境

4 事業内容

5 中長期の成長戦略

6 財務情報

Mission

日本をアップグレードする

UPGRADE JAPAN

Vision

AIでデータの真価を解き放ち産業の常識を塗り替える

Als that Drive Industry Transformation

社名



Japan Data Science Consortium

産業全体の生産性課題の解決を目的とし、AIを核とした産業協調を実現する

会社概要

外部との多様なアライアンスが特徴

会社名	株式会社 JDSC	
所在地	東京都文京区小石川1-4-1 住友不動産後楽園ビル16階	
設立	2013年 一般社団法人 日本データサイエンス研究所 を設立 2018年 株式会社に移行	
経営陣	代表取締役CEO	加藤 聡志
	取締役	作井 英陽
	取締役	吉井 勇人
	社外取締役	田中 謙司
	社外取締役	出路 貴規
	社外監査役(常勤)	湯本 和伯
	社外監査役	高橋 知洋
	社外監査役	畠山 登志弘
事業内容	ディープラーニング等を活用したAIアルゴリズムモジュールの開発、AI ライセンス提供事業 DX導入のシステム開発・運用保守事業	

技術連携



越塚 登

東京大学大学院 情報学環 教授



田中 謙司

東京大学大学院 工学系研究科 教授

1. 株主及び連携先
2. 2025年7月1日の第三者割当増資実施後の数値

主要なアライアンス先 (1)



事業提携先



(AI特化VC)

越塚 登

(東京大学大学院 情報学環 教授)

田中 謙司

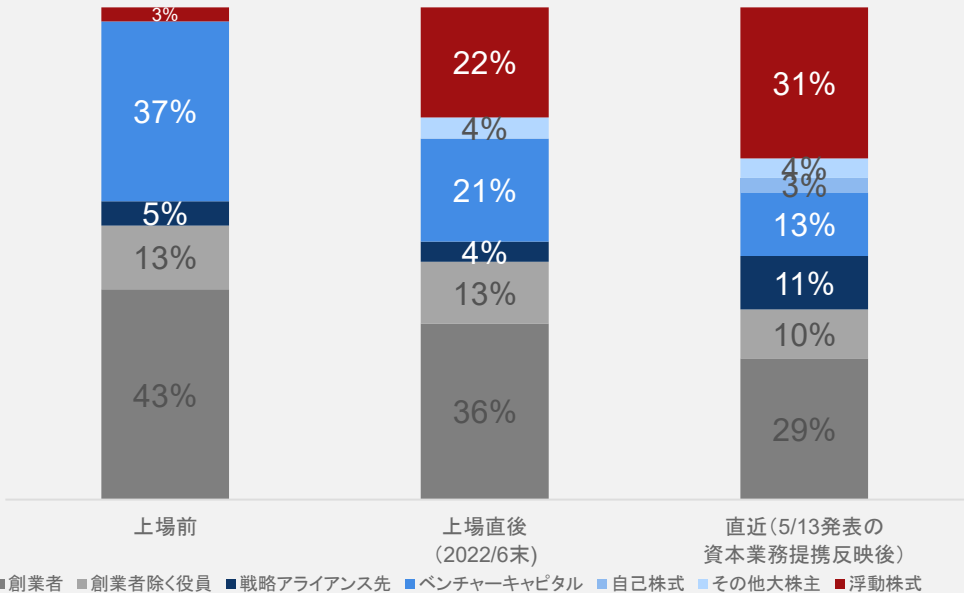
(東京大学 工学系研究科 教授)

AIテクノロジー /
東京大学関係



プライベート・エクイティ
(PE)ファンド

株主構成の推移(2)



主要なアライアンス

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



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



中部電力

- 2020年に資本業務提携
- 電力データの利活用における戦略パートナーとして、フレイル検知AIの事業化を推進
- 2024年に日本オープンイノベーション大賞を受賞
- 「eフレイルナビ」が29の自治体で導入



MITSUI & CO.

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



さらに幅広い産業での
アライアンスを現在協議中



- 2024年に資本業務提携
- ITシステム開発領域におけるAI利活用の戦略パートナーとして、製造業サプライチェーンマネジメントの高度化・業務効率化などを推進
- 2025年6月末時点での本アライアンス関係の売上高は累計で2億円を超える



Automation that Inspires

- 2025年に戦略パートナーシップ締結
- マテリアルハンドリング領域の戦略パートナーとして、物流や生産現場の変革を通じた産業全体のUPGRADEを推進
- データサイエンス(DS)やAIの専門家によるチームを編成してアライアンスを推進

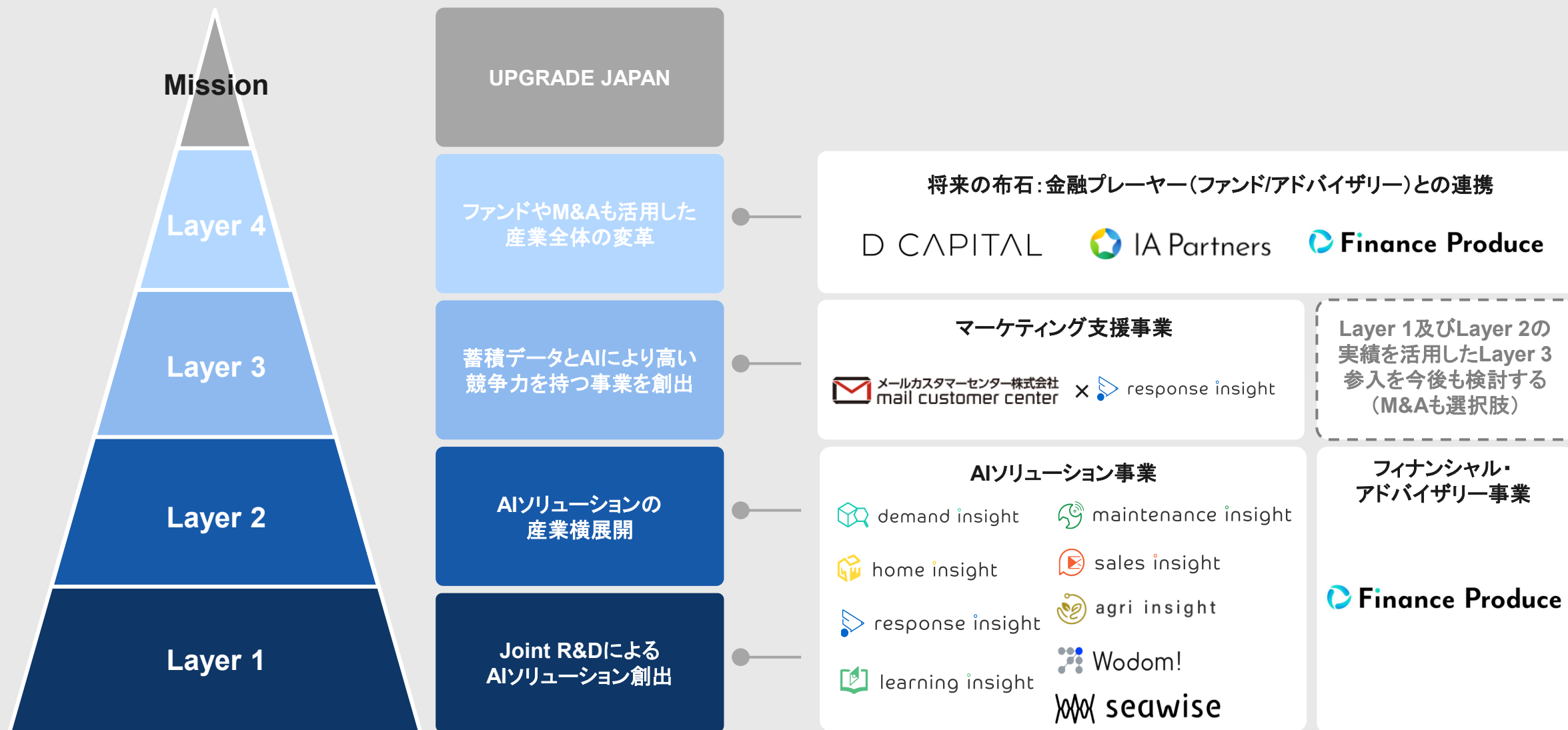


AZ-COM

MARUWA GROUP

- 2025年に資本業務提携
- 物流領域の戦略パートナーとして、物流領域の課題解決に貢献し、最先端技術を活用した物流サービスの高付加価値に取り組む
- JDSCとしても専属チームが立ち上がる

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

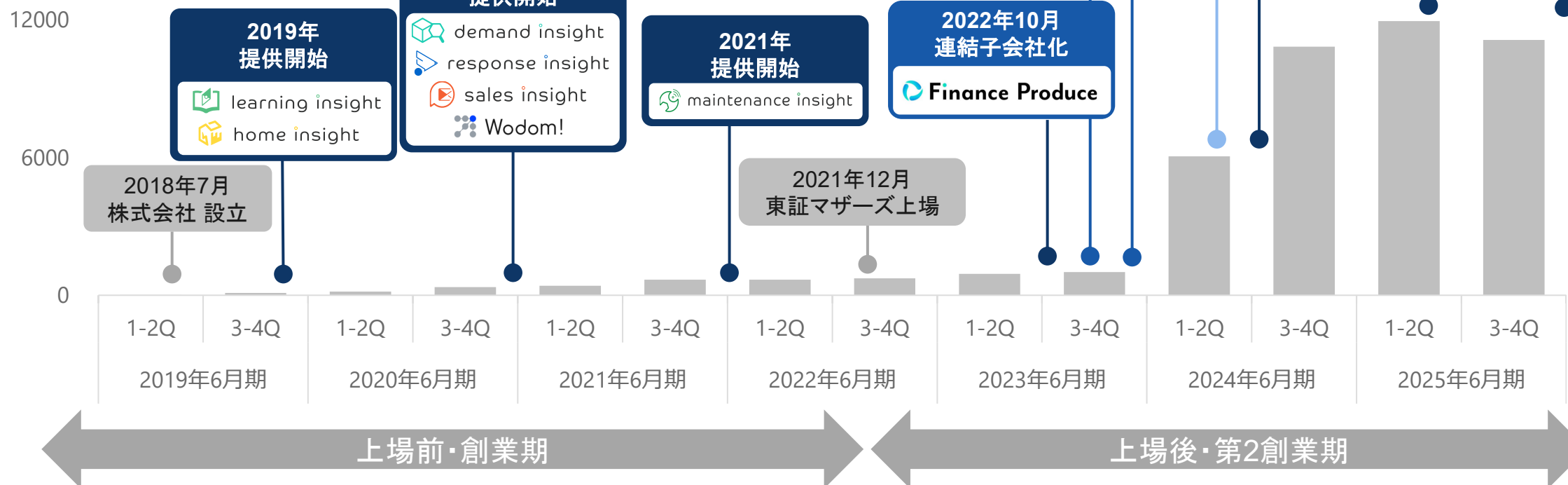
Layer 1

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)

目次

1 創業ミッション

2 競合優位性

3 市場環境

4 事業内容

5 中長期の成長戦略

6 財務情報

JDSCグループの競合優位性



1. 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



2. PoCで終わらず、AIによる定量インパクト創出からスケールさせるビジネス化まで一気通貫で可能



3. 多数の巨大産業におけるリーディングカンパニーの顧客基盤及びアライアンス戦略



4. 東京大学等の研究室との連携やBiz-Dev-DS三位一体のスペシャリストによる日本有数のAI技術水準

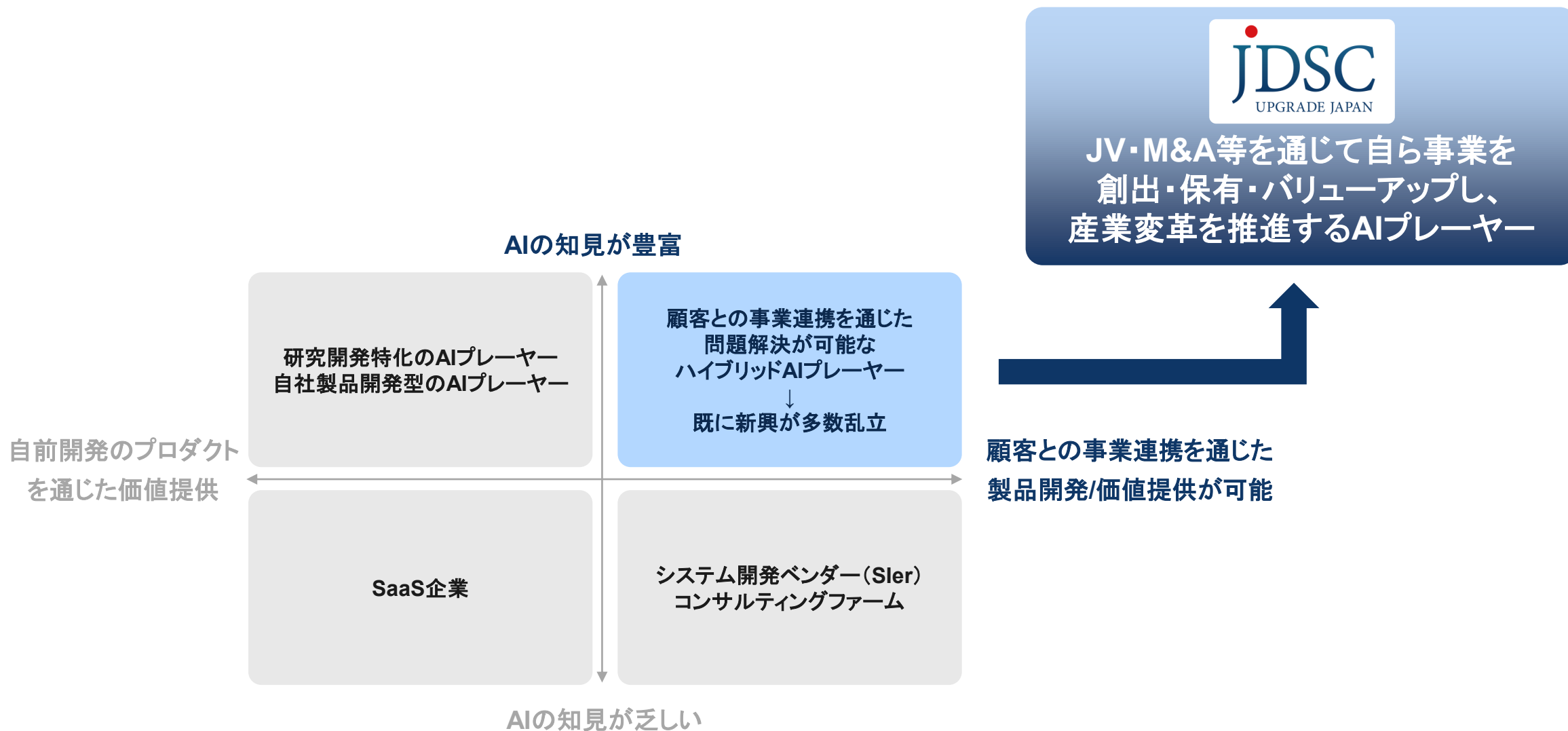


5. オーガニックな事業成長に加えた、非連続な成長を可能とするM&AやJVの実績

競争優位性 1. 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に関与するプレー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。



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。



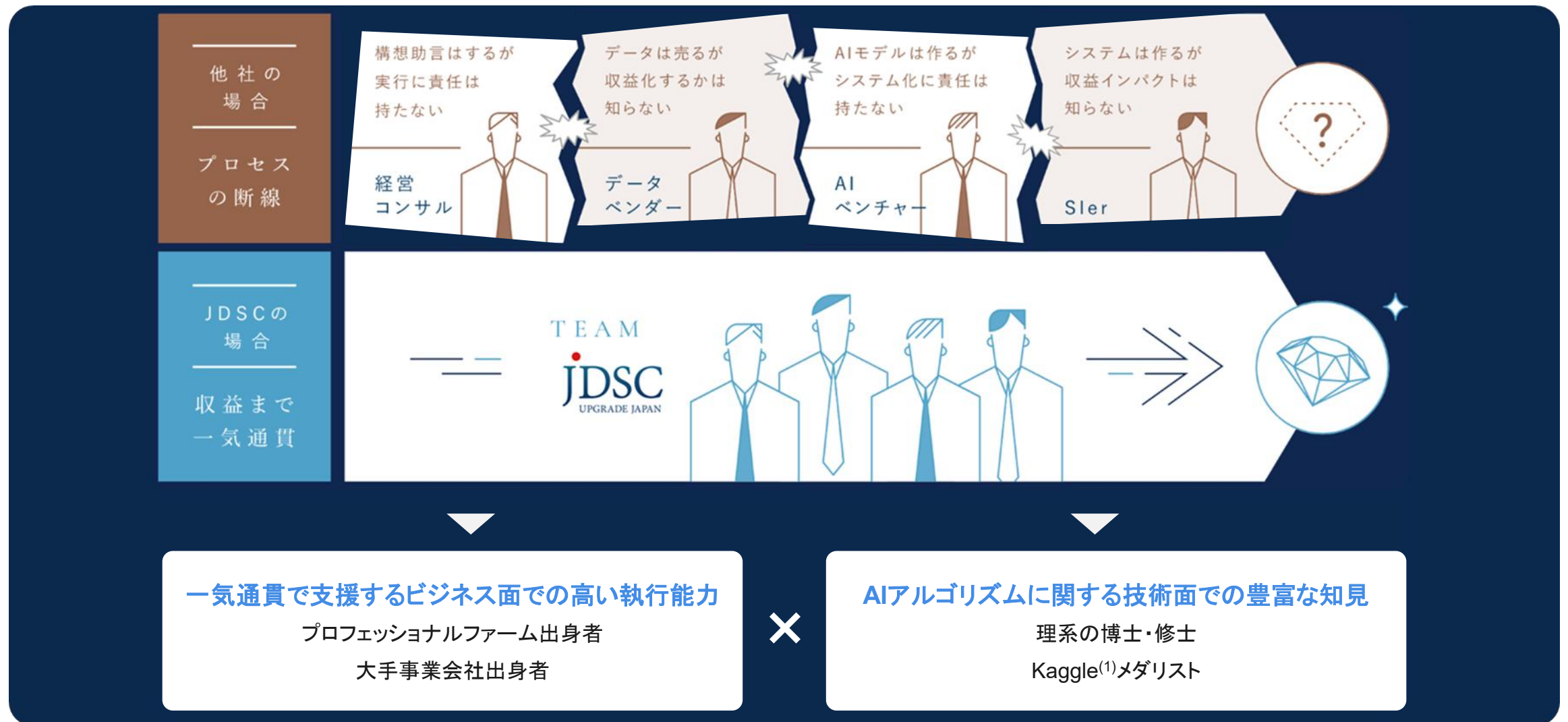
2022年5月10日
株式会社JDSC

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。

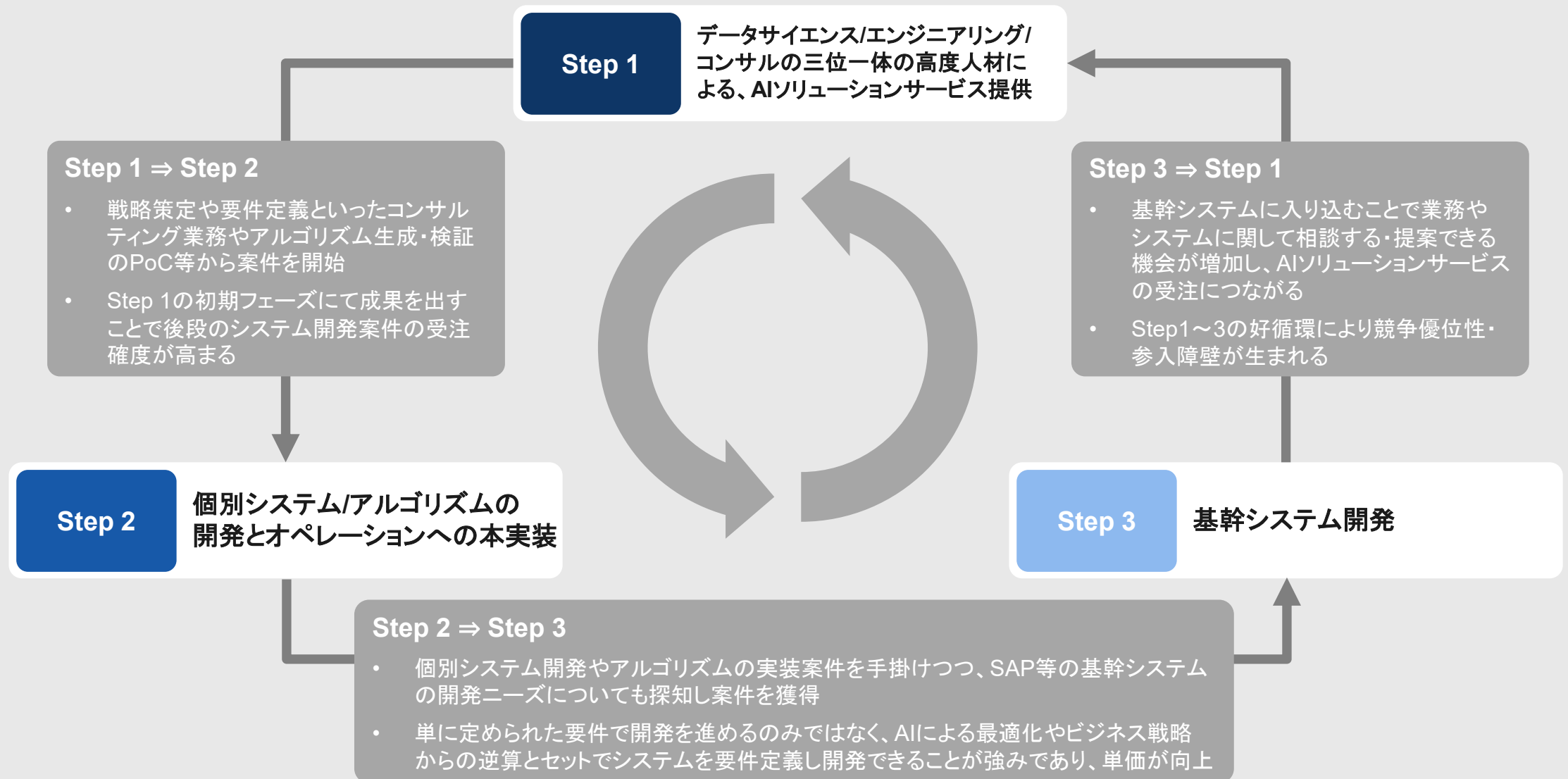
競合優位性 2. PoCで終わらず、AIによる定量インパクト創出からスケールさせるビジネス化まで一気通貫で可能

一気通貫型で高付加価値なAIビジネス創出能力



競争優位性 2. PoCで終わらず、AIによる定量インパクト創出からスケールさせるビジネス化まで一貫通貫で可能

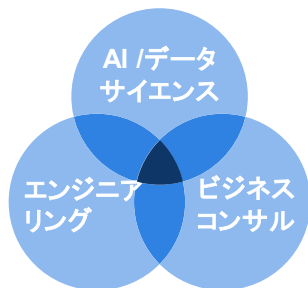
AI/DXプロフェッショナルとしての実績を武器に、大型のシステム開発(SI実装)案件も手掛けていく



人材採用市場における独自のポジショニングと差別化要素

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」

seawise

FRAILITY
PREVENTION CONSORTIUM

- 大手企業と共同で立ち上げたJVの代表取締役役に就任し、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」

Finance Produce

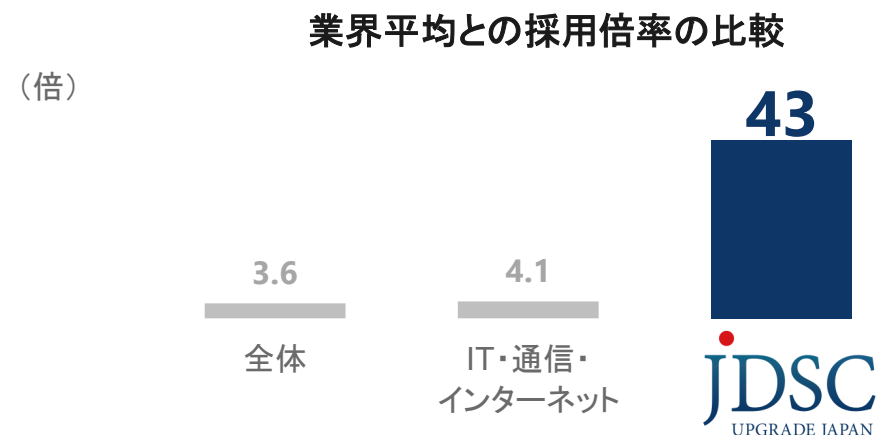
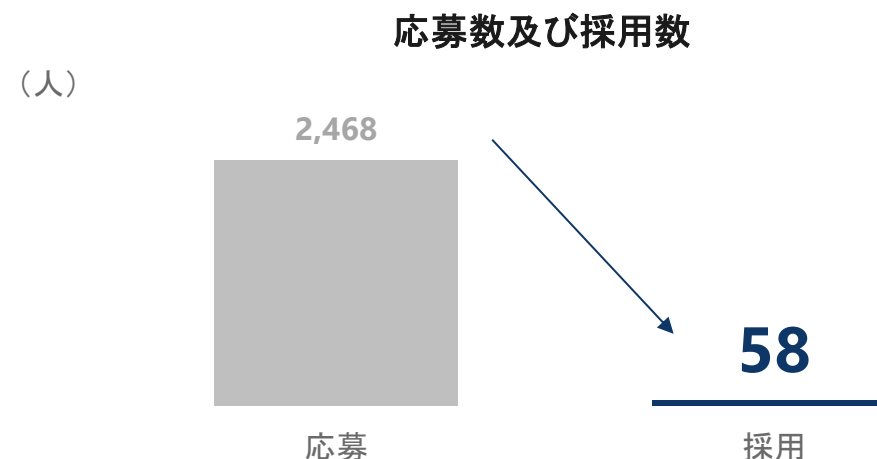
メールカスタマーセンター株式会社
mail customer center

D CAPITAL

IA Partners

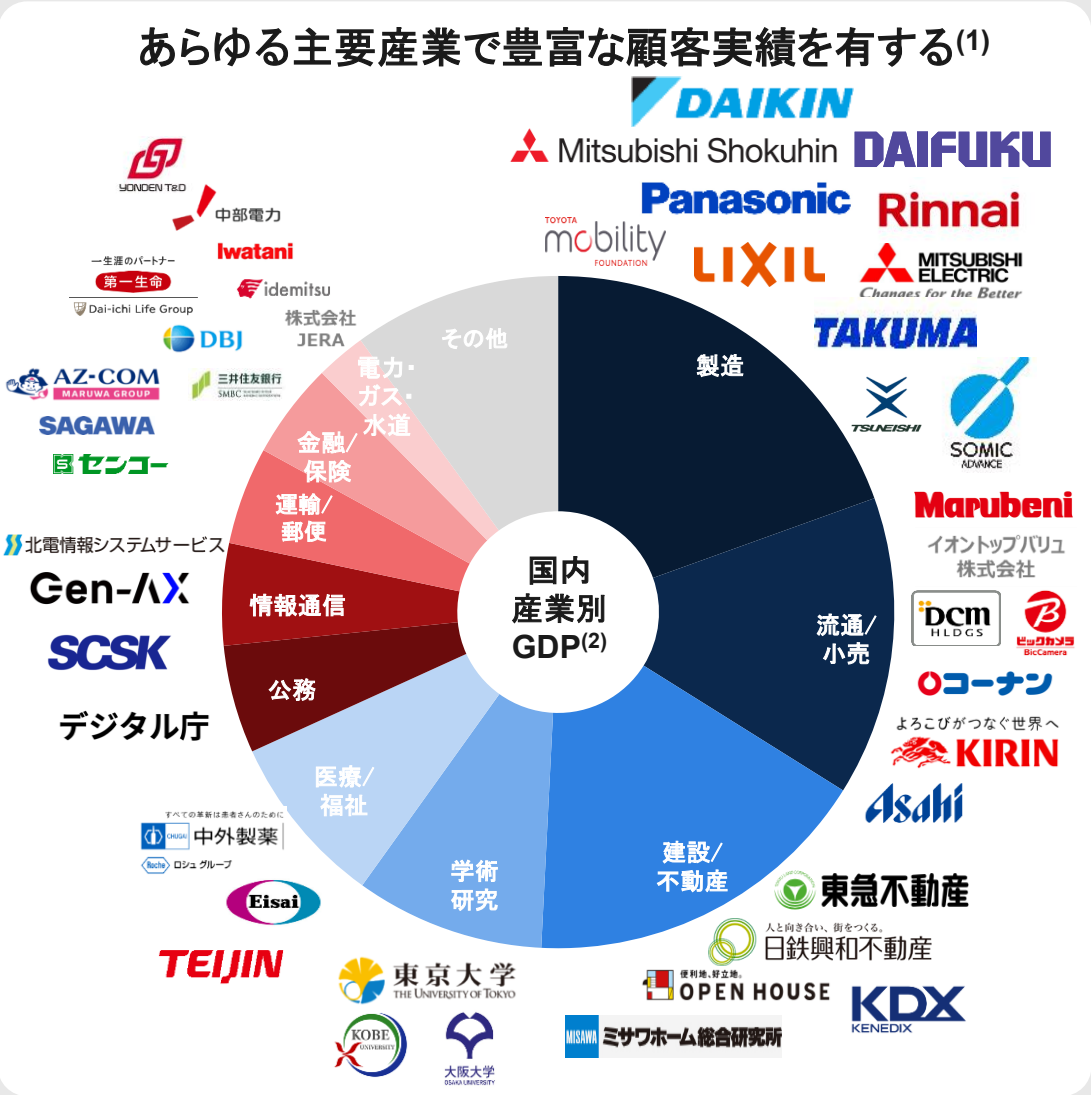
- グループインした企業の買収後PMIプロセスに参画
- 戦略提携するPEファンドの投資検討先や投資実行先のデジタル変革案件に関与

優れた人材を選抜する選考プロセス⁽¹⁾



1. JDSCの数値は2024年7月～2025年6月の入社数÷応募流入数。業界数値は株式会社マイナビ「中途採用状況調査2024年版(2023年実績)」。

競争優位性 3. 多数の巨大産業におけるリーディングカンパニーの顧客基盤及びアライアンス戦略
幅広い産業と国策テーマに深く入り込み、UPGRADE JAPANを推進中



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
製造DX スマートファクトリー	- 製造プラットフォーム「ものづくりJob Shop コンソーシアム(通称「MOJO」)」立ち上げ - 医薬品製造プロセス高度化に向けたスマートファクトリー化プロジェクトを開始
医療・介護DX フレイル対策	- フレイル検知AIによる高精度検知 - フレイル対策コンソーシアム立ち上げ
物流DX	- 次世代AIオペレーションシステムによる物流センターの作業工数削減 - AIを活用した在不在予測に基づく不在配送削減
行政DX	事業者向け行政手続の各府省庁調査のデジタル改善
海洋政策	大規模言語モデル(LLM)活用ソリューション「AI番頭」
GX	国内初のネイチャーポジティブ技術実証

1. 当社グループとの取引実績がある内、ロゴまたは社名の掲載許可を頂いた企業を掲載
2. 内閣府「2022年 経済社会総合研究所 国内経済計算(GDP)」
3. 内閣府「骨太の方針2025」、経済産業省「2025年版ものづくり白書」

多様な産業で戦略的なアライアンスを構築し、UPGRADE JAPANを加速させている

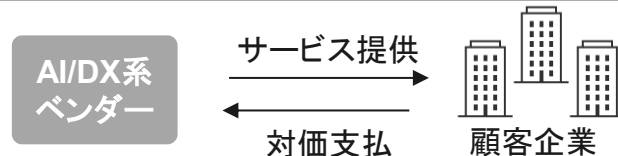


競合優位性 3. 多数の巨大産業におけるリーディングカンパニーの顧客基盤及びアライアンス戦略

SCSKとの戦略的なアライアンスの意義： ITシステム大手との協業によるビジネスモデルの深化

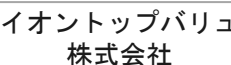
AI・DX系ベンダーの従来のビジネスモデル：

顧客企業に対して、AI・DX関連のコンサルティング、PoC、プロダクト等を提供し、対価を受け取る



現時点のJDSCのビジネスモデル：

- 各産業の大手企業を単なる顧客に留まらない戦略パートナーと定義
- 戦略アライアンス(出資やJV等)も活用。データサイエンスを軸とするコンソーシアムを推進し、産業全体のUPGRADEに共同で取り組む

物流				
製造・電機				
金融				
ヘルスケア				
社会インフラ				
教育				
不動産				
小売				

今後のJDSCのビジネスモデル：

- SCSK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することで、これまで以上に各産業に深く・速く入り込み、UPGRADEを推進する
- 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を加速

SCSK

- ✓ ITサービス業界において、基幹システムやその周辺システムを中心にシステム構築をはじめとする様々なサービス提供を行ってきた豊富な実績
- ✓ あらゆる業種に渡る約8,000社の顧客基盤

「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アライアンス

- ✓ 東大研究室や大手企業のCxOと連携しながらAI/データサイエンスで定量成果を創出した実績
- ✓ コンサル・ベンダーに留まらず、JVや事業買収を通じた変革へのコミットメント
- ✓ コンソーシアムとして業界全体のアップグレードを志向する創業時からのDNA

JDSC
UPGRADE JAPAN

：出資またはJVでのアライアンス先（今後新規のアライアンスも積極的に検討）

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

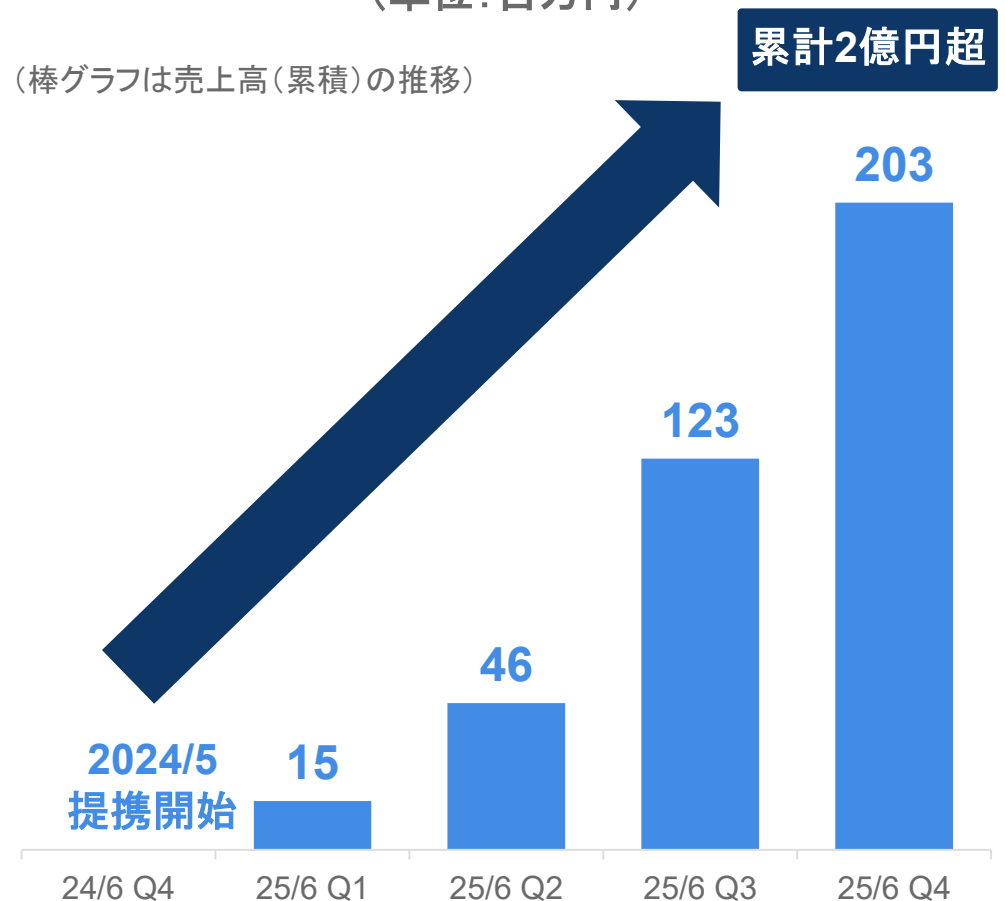
本アライアンス関係の売上高は累計で2億円を超える。

アライアンスの進捗

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

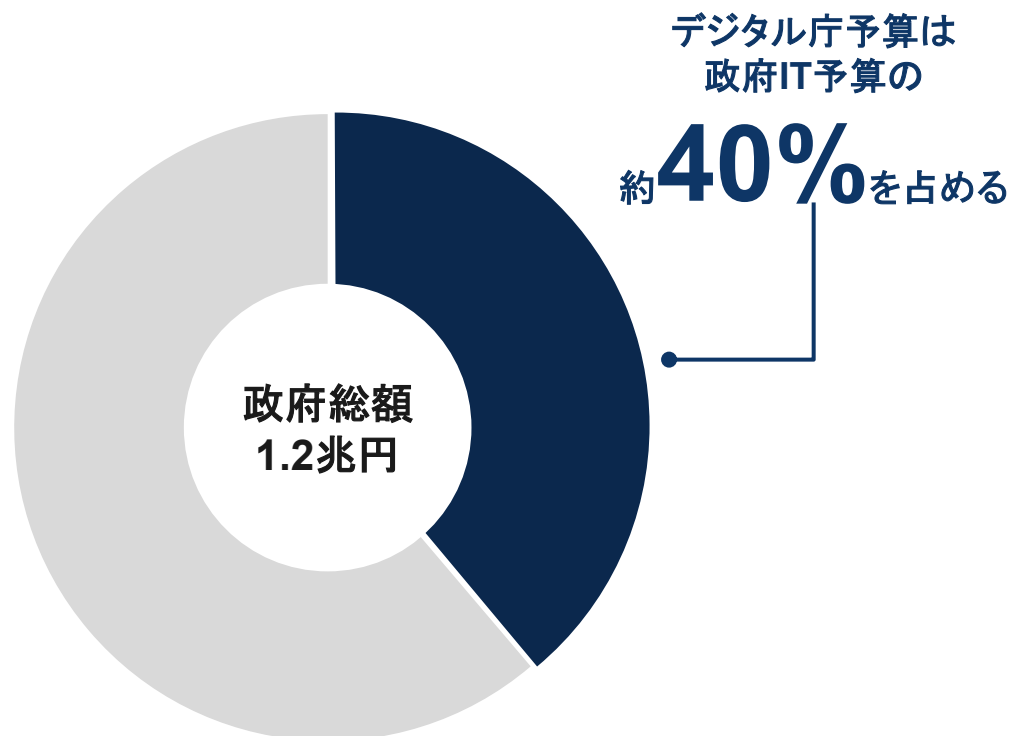
SCSKとのアライアンス関係の売上推移 (単位:百万円)

(棒グラフは売上高(累積)の推移)



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

2023年 政府のIT予算額⁽¹⁾



直近のデジタル庁案件の受注実績

デジタル庁

JDSC
UPGRADE JAPAN

JDSC
UPGRADE JAPAN

報道関係者各位

2025年5月7日
株式会社JDSC

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

～行政手続の改善を通じ、行政のアップグレードに貢献～

株式会社JDSC（本社：東京都文京区、代表取締役：加藤エルテス聡志、以下「JDSC」）は、デジタル庁から「令和7年度 補助金申請システムの利用促進・調査研究」を受託しましたのでお知らせします。

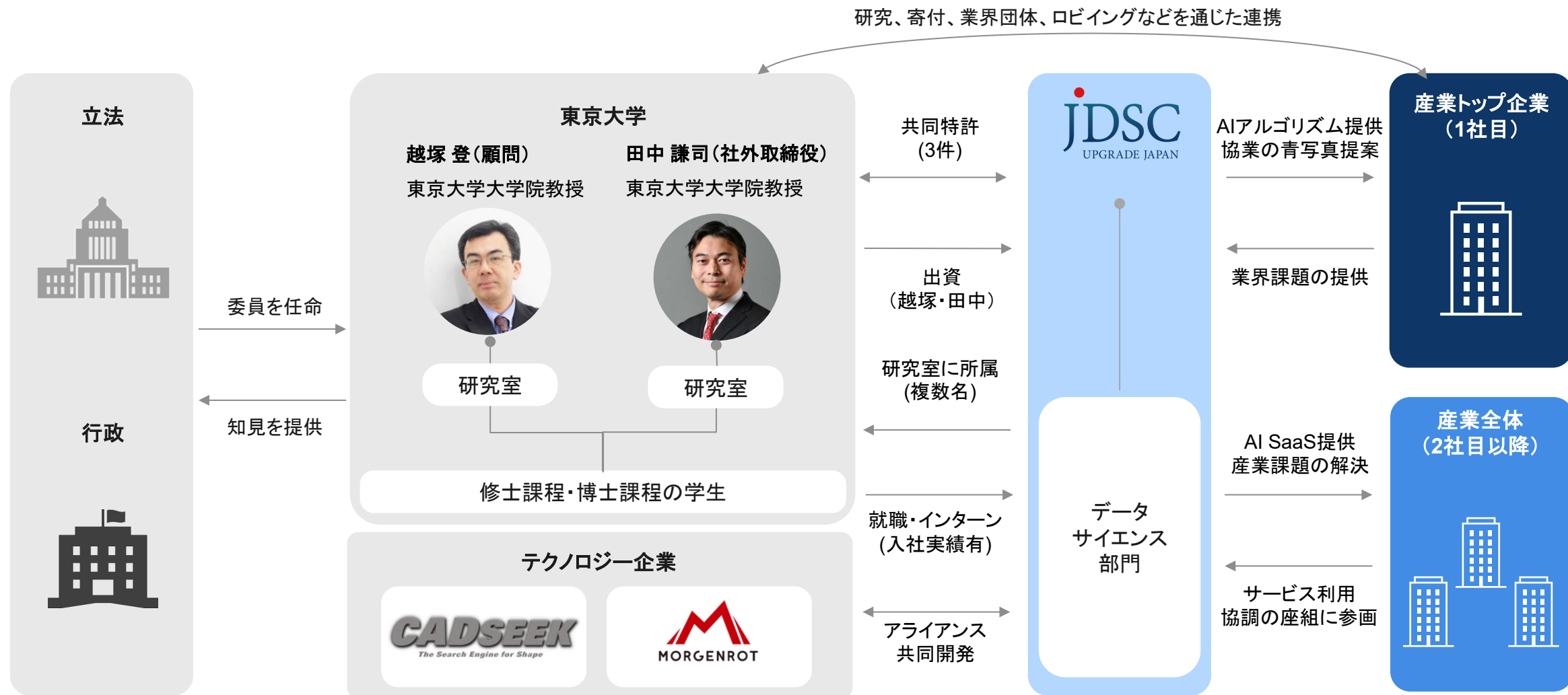
デジタル庁では、2025年度以降全ての事業者向け補助金申請について、原則電子化を目指し、事業者や行政機関のJグランツ利用開始を支援する取り組みを進めています。本取り組みの一環として、令和7年度におけるJグランツ利用促進業務の契約事業者にJDSCが選出されました。

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

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

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。



競合優位性 4.東京大学等の研究室との連携やBiz-Dev-DS三位一体のスペシャリストによる日本有数のAI技術水準 他にも多数の先端研究室とのコラボレーションが進展している

大阪大学との協業事例



報道関係者各位

2024年2月27日
株式会社 JDSC
大阪大学

JDSC が大阪大学大学院医学系研究科中性脂肪学共同研究講座と 共同研究契約を締結 人工知能を用いた末梢血塗抹標本の解析による中性脂肪蓄積心筋血管症 (TGCV) の新規スクリーニング手法の研究を推進

株式会社 JDSC（本社：東京都文京区、代表取締役：加藤エルテス聡志、以下「JDSC」）と大阪大学大学院医学系研究科 中性脂肪学共同研究講座（所在地：大阪府吹田市、特任教授（常勤）：平野 賢一、以下「平野研究室」）は、2024年2月27日、人工知能を用いた末梢血塗抹標本（まっしょうけつ・とまつひょうほん）の解析による中性脂肪蓄積心筋血管症（Triglyceride deposit cardiomyovasculopathy、以下「TGCV」）の新規スクリーニング手法開発に係る共同研究契約を締結しました。

TGCV は、2008 年に日本で見出された新しい疾患概念で、心臓の筋肉や血管に中性脂肪 (TG) が蓄積する結果、重症心不全、心筋症、狭心症、不整脈などを来す難病で、脂質異常症や高トリグリセリド血症とは異なり、心筋・心血管細胞の TG 分解障害に起因します。TGCV では、心臓細胞内の TG 蓄積量は血液中の TG 値、肥満度や体格指数とは相関せず、心臓が TG を筋肉や血管に蓄えてしまう「心臓の肥満症」と言える疾病です。TGCV は主に成人以降の壮年期に症状が出現し、胸痛などの虚血性心疾患の症状のほか息苦しさ、息切れ、むくみなどの心不全症状、疲れやすいなどのエネルギー不全症状など、これらが複雑に絡んだ症状が見られます。

神戸大学との協業事例



報道関係者各位

2024年10月10日
株式会社 JDSC

神戸大学が推進し、空調消費エネルギーを約 40%超削減する 「AI スマート空調」の確実な社会実装に JDSC が技術提供

株式会社 JDSC（本社：東京都文京区、代表取締役：加藤 エルテス 聡志、以下「JDSC」）は、国立大学法人神戸大学（所在地：神戸市、学長：藤澤 正人、以下「神戸大学」）が推進する「AI スマート空調」の社会実装において、神戸大学発のスタートアップ K O B E イノベーションガレージ合同会社（本社：神戸市、代表：長廣 剛）とともに技術提供します。JDSC は、所有する AI とデータサイエンスの高い技術力とコンソーシアムの知見を活用し、「AI スマート空調」のエラーや不具合検出の自動化とアルゴリズムの改良を支援し、本技術の更なる高度化と普及拡大を通じて、CO2 排出削減によるエネルギー効率の高い社会の実現を目指します。

「AI スマート空調」は、IoT データ等を用い、外気温や人流、顧客の服装などから熱需要を予測することで、快適性を保ちながらエネルギー消費を抑制する空調制御技術で、神戸大学の実証実験では約 40% を超える空調消費エネルギーの大幅削減に成功しました。本技術の更なる高度化には、取得したデータの分析によるエラーや不具合の解消が必要である一方、供給系・需要系・気流系など複数のモジュールによって構成された複雑なシステムであるため、不具合の原因特定には高度な専門性が必要です。

JDSC は、これまでに [ダイキン工業株式会社と空調機器の IoT データを用いた不具合監視・運転異常予兆検出 AI を共同開発](#)し、AI を活用した空調への取り組みを実現しており、豊富な知見や技術を保有しています。

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

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

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



お客様プロフィール



INDUSTRY
Software & Internet

COUNTRY
Japan

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

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



ビジネスの課題

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



ソリューション

- Amazon Bedrock Claude 3 では 20 万トークンの大きなデータを扱える。
- Bedrock 上で Claude 3 Haiku / Sonnet / Opus の 3 つを 速さ / パラメータ / 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

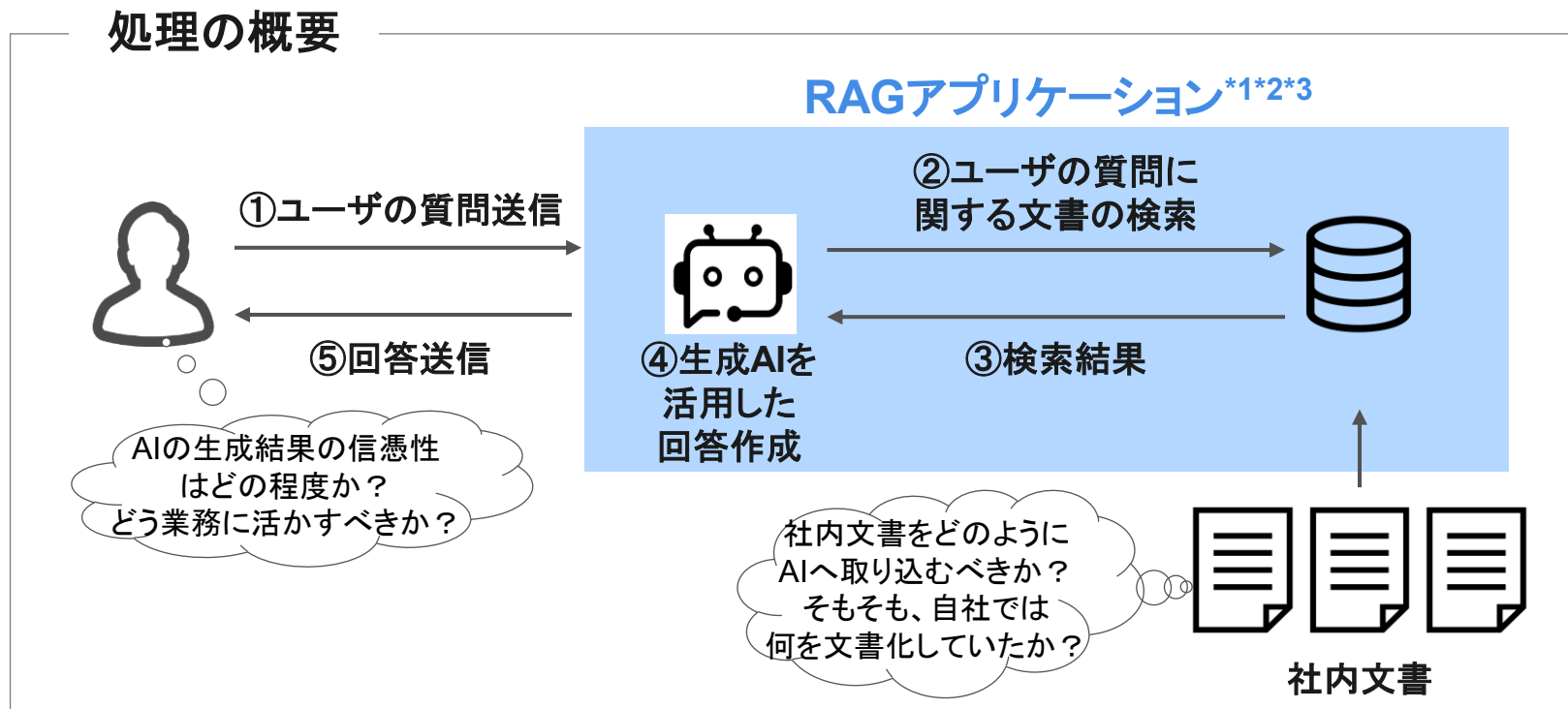
- 回答時間が 1 時間から 1~2 分に短縮。
- 15 年以上の経験者でなければ答えられなかった専門性の高い内容を、3 年目の社員でも回答できるようになり、人材活用の幅が広がった。
- 回答精度が約 30% 向上。
- LLM 側のコストを約 3 分の 1、RAG 側のコストを約 5 分の 1 に削減。
- AWS の Serverless サービスとの連携により、パイプラインの運用効率改善を実現。

“ 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



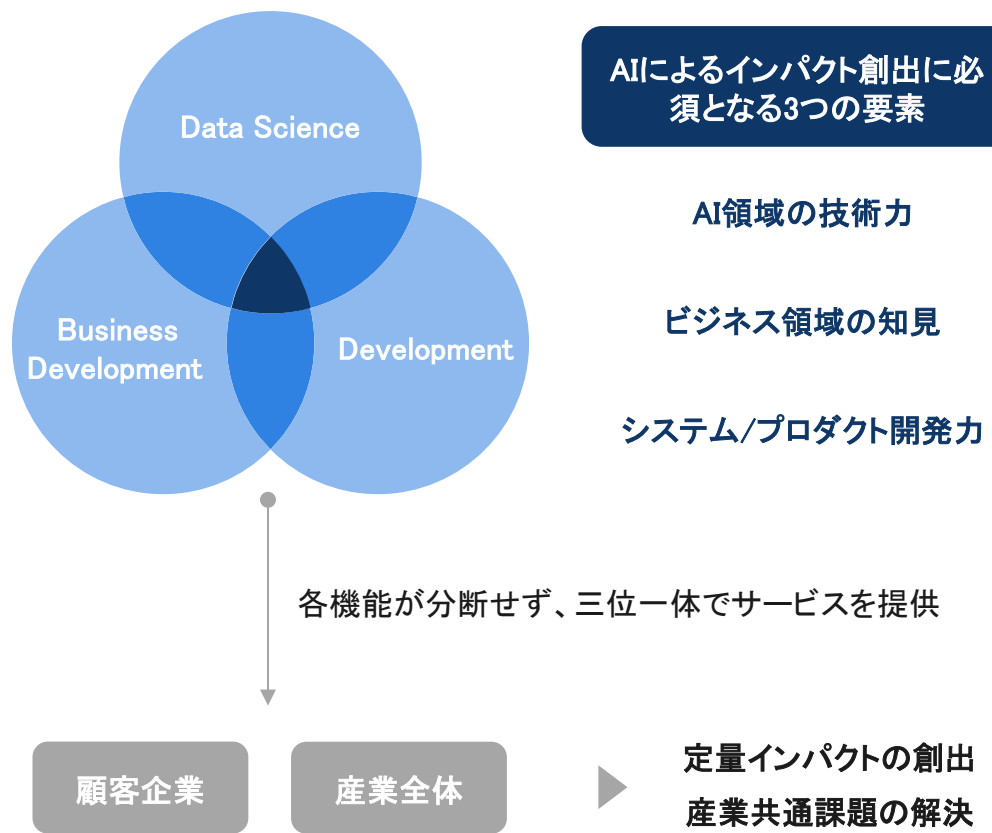
*1 RAGとは: 文書検索を併用することで、追加学習を行うことなく生成AI(LLM)による回答を作成するアーキテクチャである(Retrieval Augmented Generation; 検索拡張生成)

*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

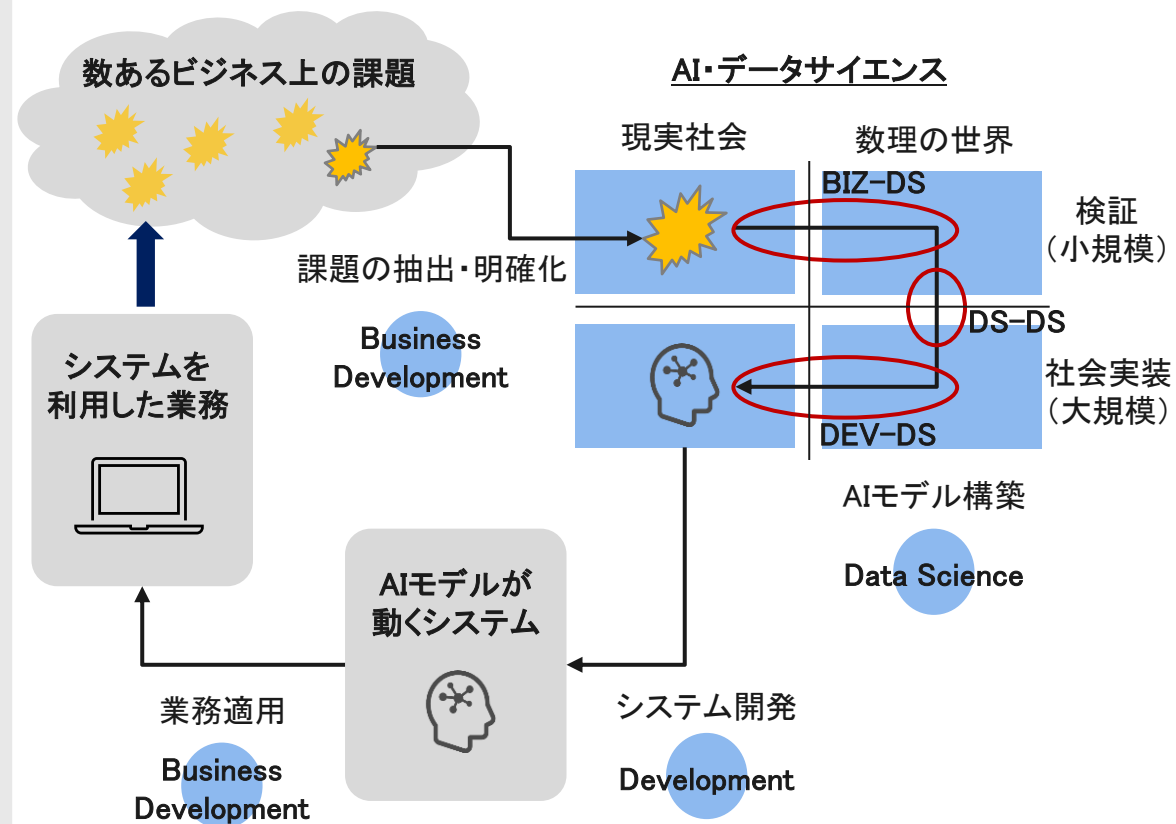
*3 さらに高度化の観点では、NVIDIAやAWSの専用チップを活用した独自モデル開発にも取り組む

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

JDSCの特徴である三位一体のチーム体制

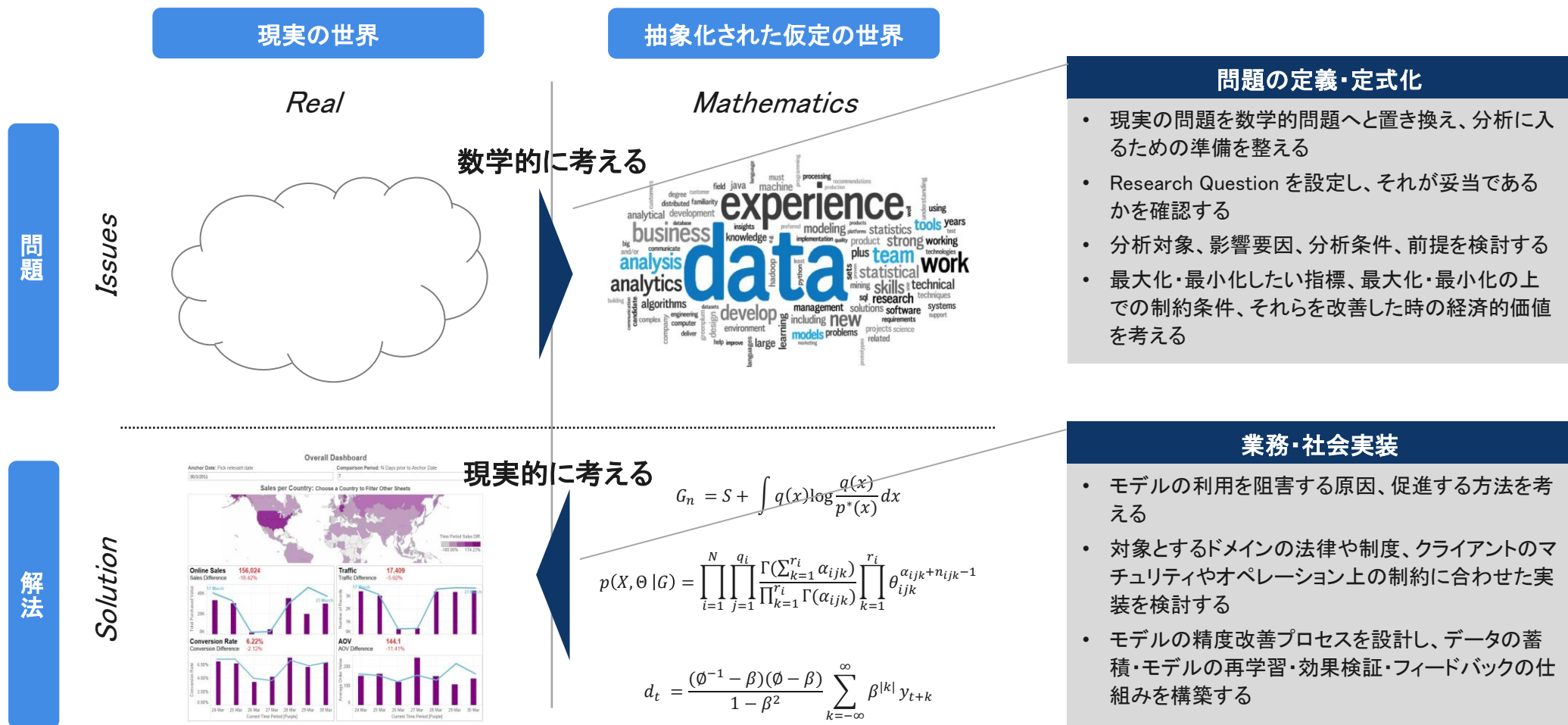


BIZ-DEV-DS三位一体の連携



JDSCの強みは「ドメイン×データサイエンス」。ビジネス課題に即した問題設計・業務実装の推進を強化

データサイエンスを用いた問題解決のプロセスとJDSCの注力ポイント

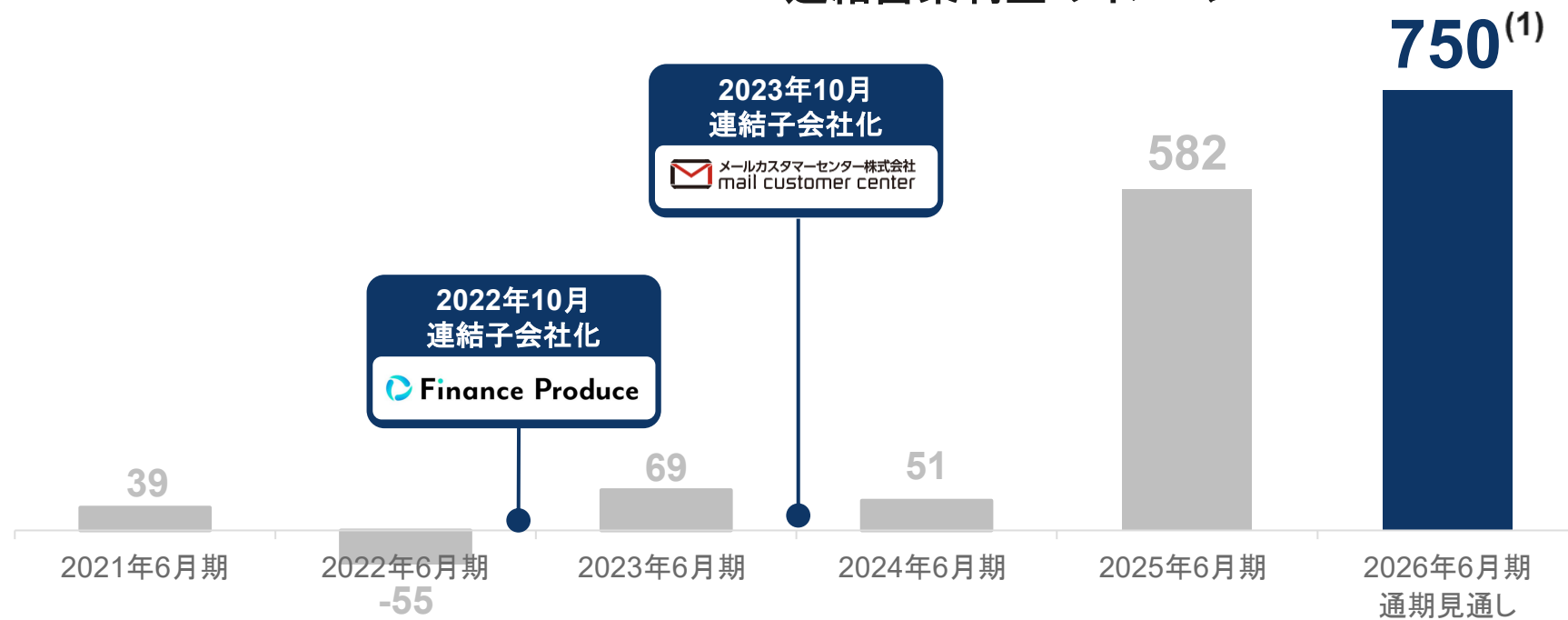


当社連結営業利益のイメージ

オーガニックな事業成長に加えて、M&A含む非連続な成長機会を積極的に探索する。

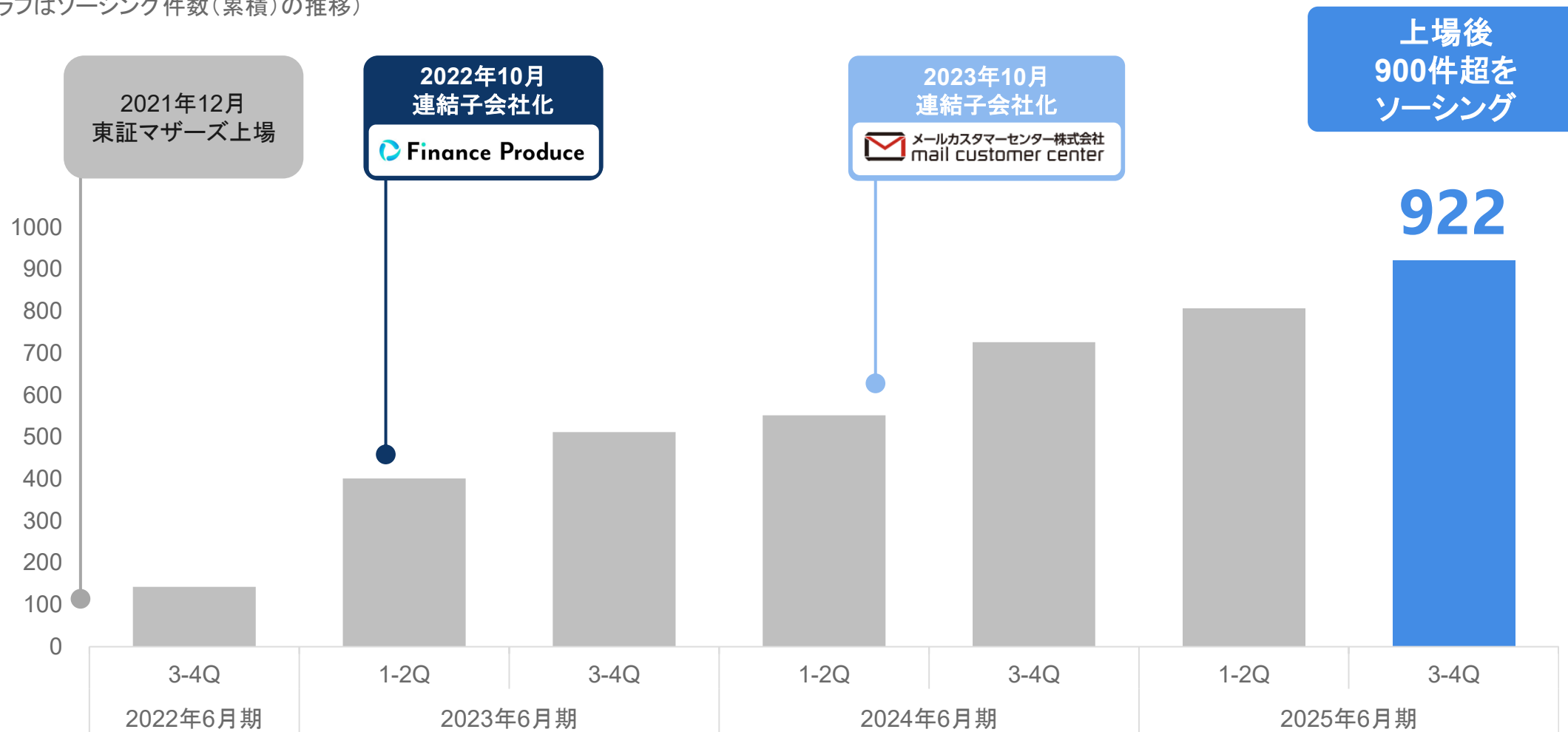
(百万円)

連結営業利益のイメージ



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

(棒グラフはソーシング件数(累積)の推移)



海事領域 合併会社seawiseを軸に事業が進行中。ギリシャ船主にサービス導入が決定

MISSION

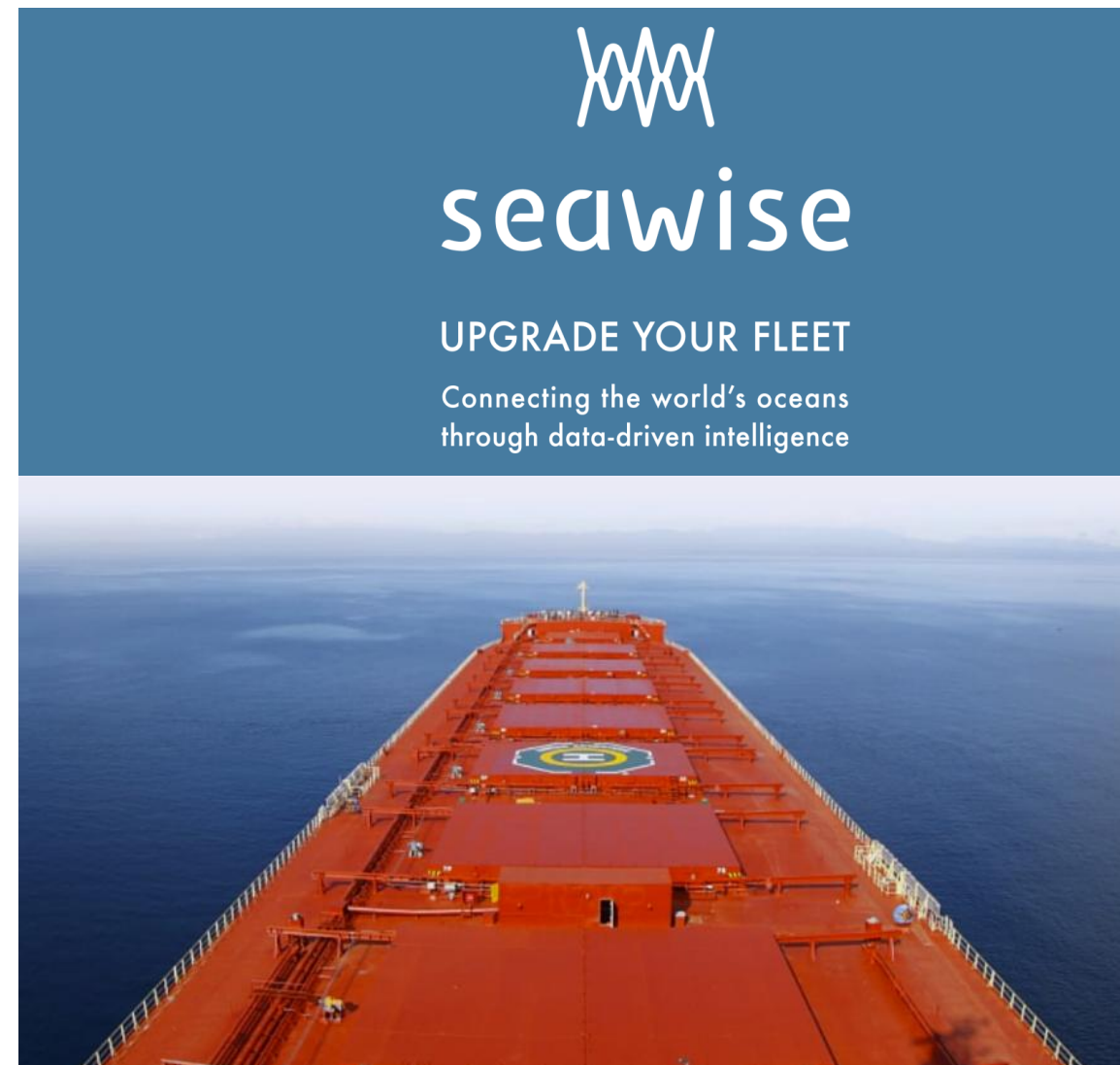
船舶の生涯価値向上を目指す。

データの価値を最大限に引き出すことで海運業界のさらなる可能性を切り拓く。

船との関わり方、船を通じた海事市場との関わり方をUPGRADEし、

新しい価値観、新しい時代に備える。

設立	2022年11月 当社、常石造船株式会社、三井物産株式会社、 の合併会社として設立
代表者	代表取締役 筒井 一彰（当社社員）
株主	株式会社JDSC (40%)、常石造船株式会社、三井物産株式会社
事業内容	データプラットフォームの構築・運用 自社開発ソフトウェアと他社開発ソフトウェアのSaaS提供
資格等	Ship DC会員 (IoS-OPコンソーシアム Solution Provider)



目次

1 創業ミッション

2 競合優位性

3 市場環境

4 事業内容

5 中長期の成長戦略

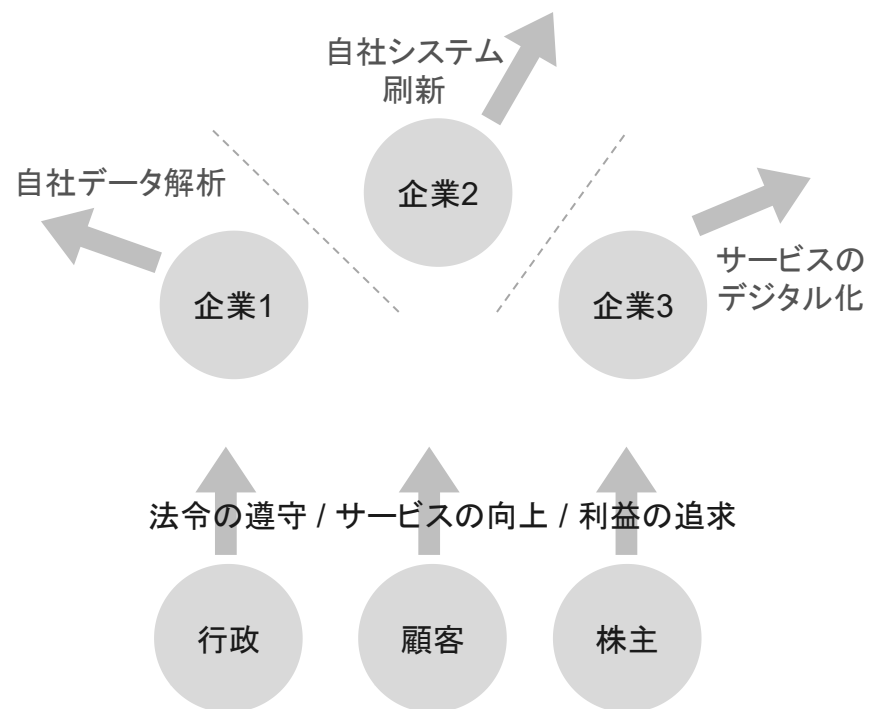
6 財務情報

何故AIの産業連携が必要なのか？

AI/機械学習によるデータ利活用でSDGs実現が加速する

当社はAIの技術力とビジネス力の双方を駆使し、産業全体の改革に貢献する。

個別企業に限定した問題解決



これまでは、ステークホルダーからのプレッシャーに
各社が個別に対応を図ってきた

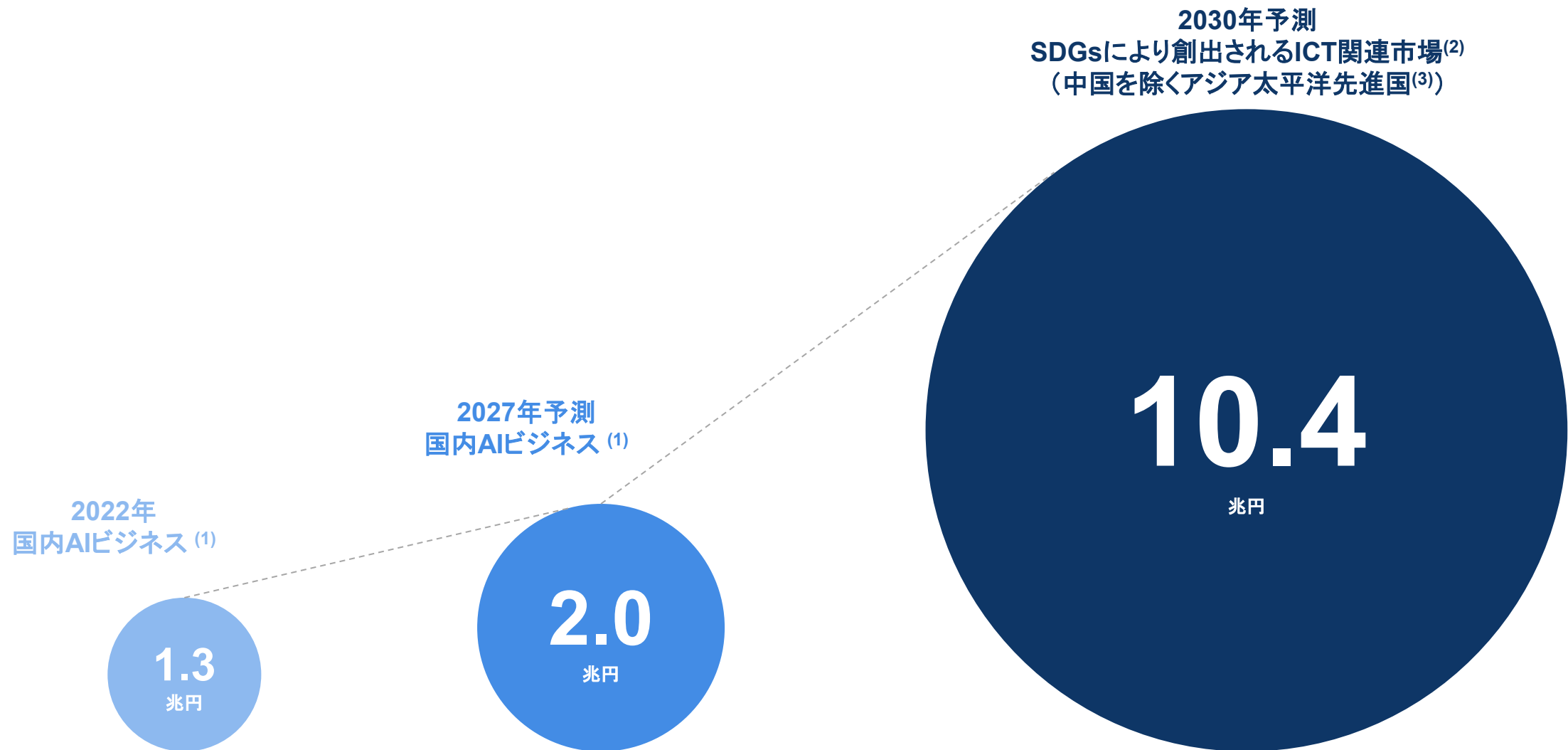
産業構造そのものの変革



今後は、個社では解決できないSDGs・産業共通課題を
AIによるデータ利活用で解決する流れが加速する

当社がアクセスするAI x SDGs市場の規模（TAM）

個別企業だけではなく産業全体にAIソリューションを展開することで大きな市場機会を捉える



1. 株式会社富士キメラ総研「2022 人工知能ビジネス総調査」

2. 三菱総合研究所「デジタル化の社会的・経済的効果について」における中国除くアジア太平洋先進国の数値

3. 中長期的には海外展開も視野に入れて検討する予定

目次

1 創業ミッション

2 競合優位性

3 市場環境

4 事業内容

5 中長期の成長戦略

6 財務情報

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。

Layer 1
Joint R&Dによる
AIソリューション創出

Layer 2
AIソリューションの
産業横展開

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

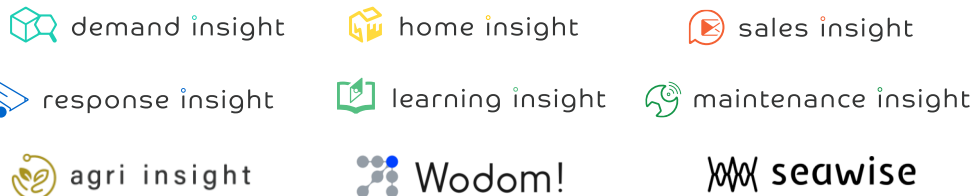
Layer 4
ファンドやM&Aも活用し
た産業全体の変革

AI×ソリューションプロバイダー

既存ソリューションの拡大



新規ソリューションの創出



AI×事業創出プレーヤー

データの蓄積で精度が向上した
AIアルゴリズムにより競争力が
高まる事業領域への参入
(M&Aも積極検討)

2023年10月



AI×産業変革プレーヤー

M&Aの実績を積極的に活用
ファンドやアドバイザリーと連携

2021年10月

D CAPITAL

2022年5月

IA Partners

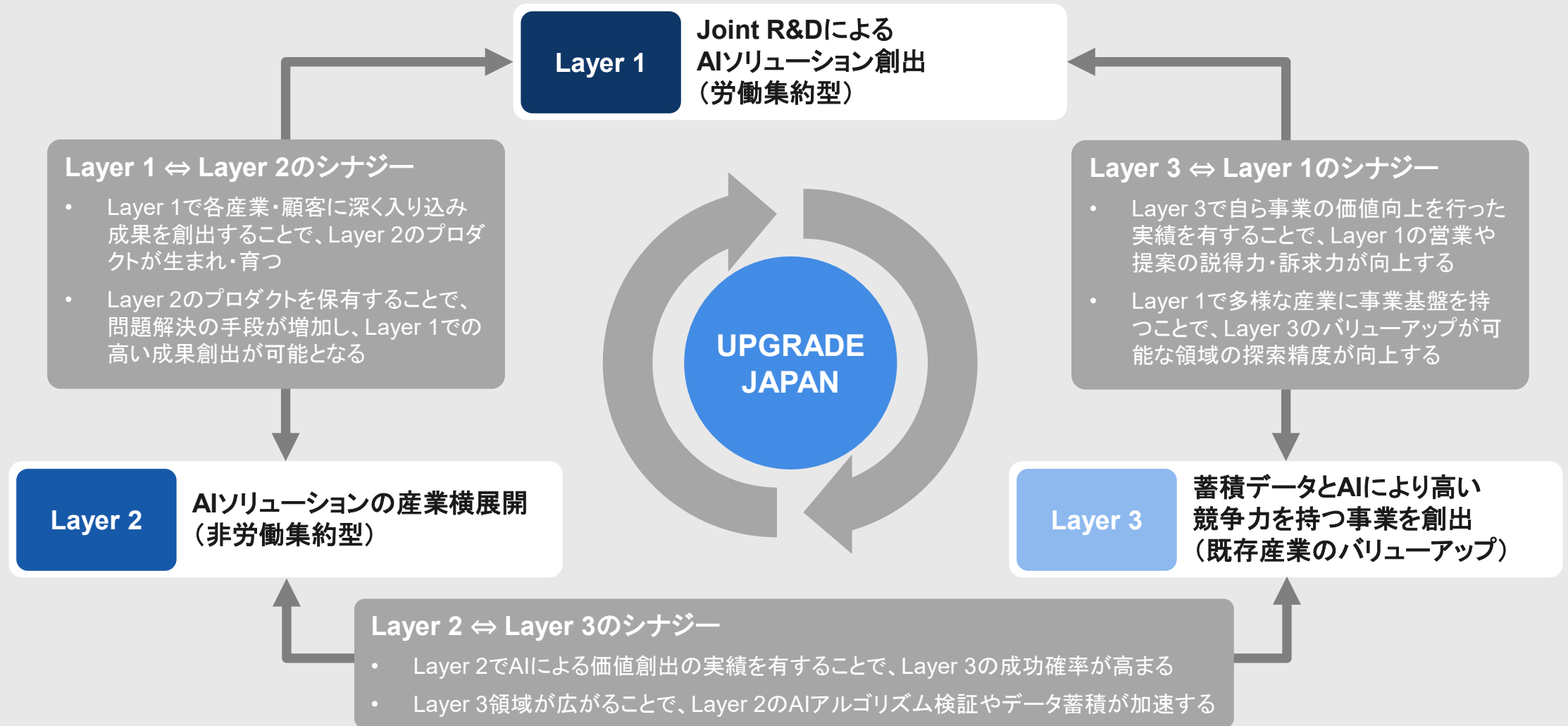
2022年10月

Finance Produce

M&Aの重点検討領域

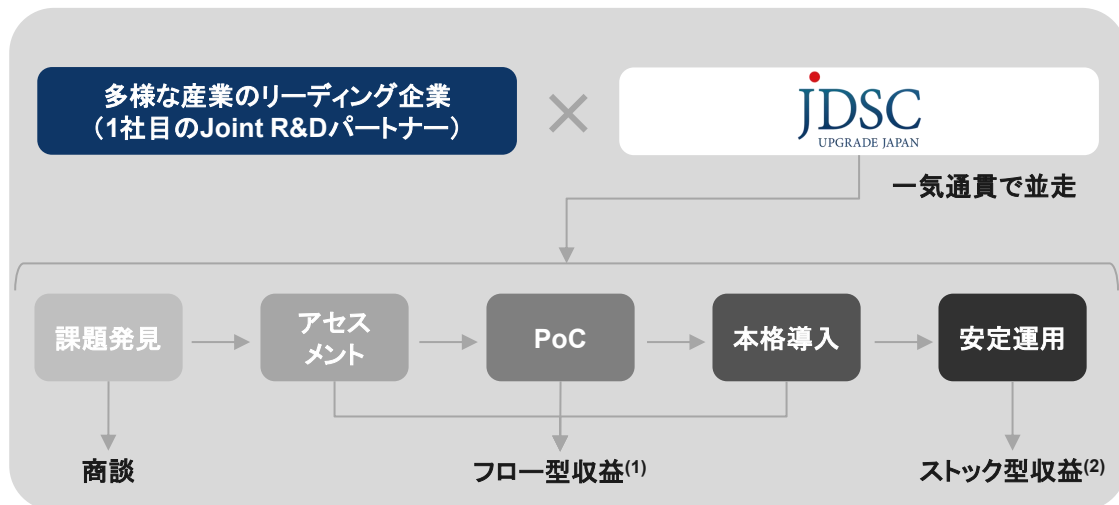
- Layer 1. 労働集約ビジネス領域(ex. システム開発、コンサルティング、アドバイザリー)
- Layer 2. AIで競争力を高めることが可能なプロダクト・ソリューション領域(AI x SaaS)
- Layer 3. AIで生産性向上や価値創出が可能な事業領域(実績を有する領域を優先検討)

“UPGRADE JAPAN”を共通軸に、事業ポートフォリオを構築する



2つの収益源

AIソリューションの共同開発（Joint R&D）



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

戦略策定からAIアルゴリズム開発、システム実装までを一気通貫で提供し、顧客企業からフロー型収益及びストック型収益を受領する。

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

2. ストック型収益: 導入後の稼働フェーズにおける保守運用費用、サービス利用料、ライセンス利用料、コンソーシアム会費、等

産業全体への横展開

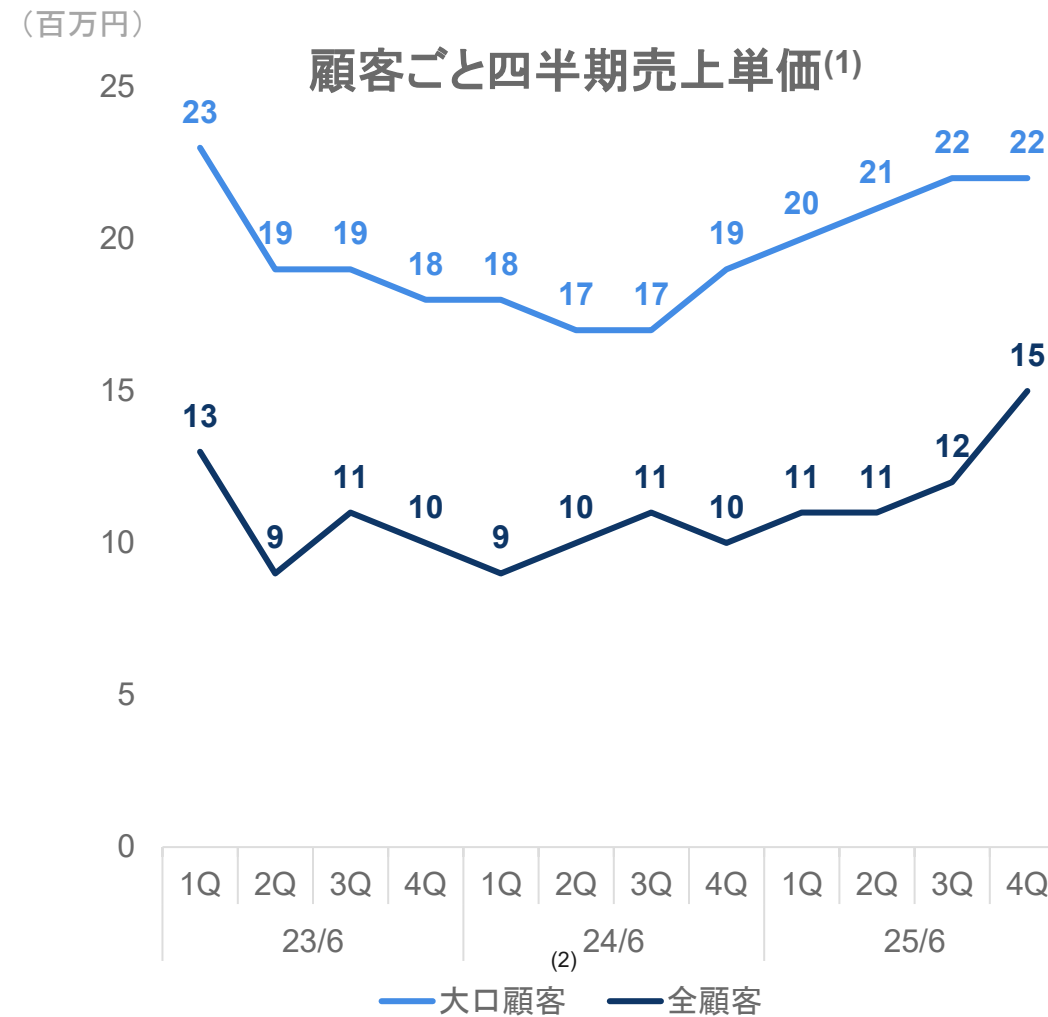
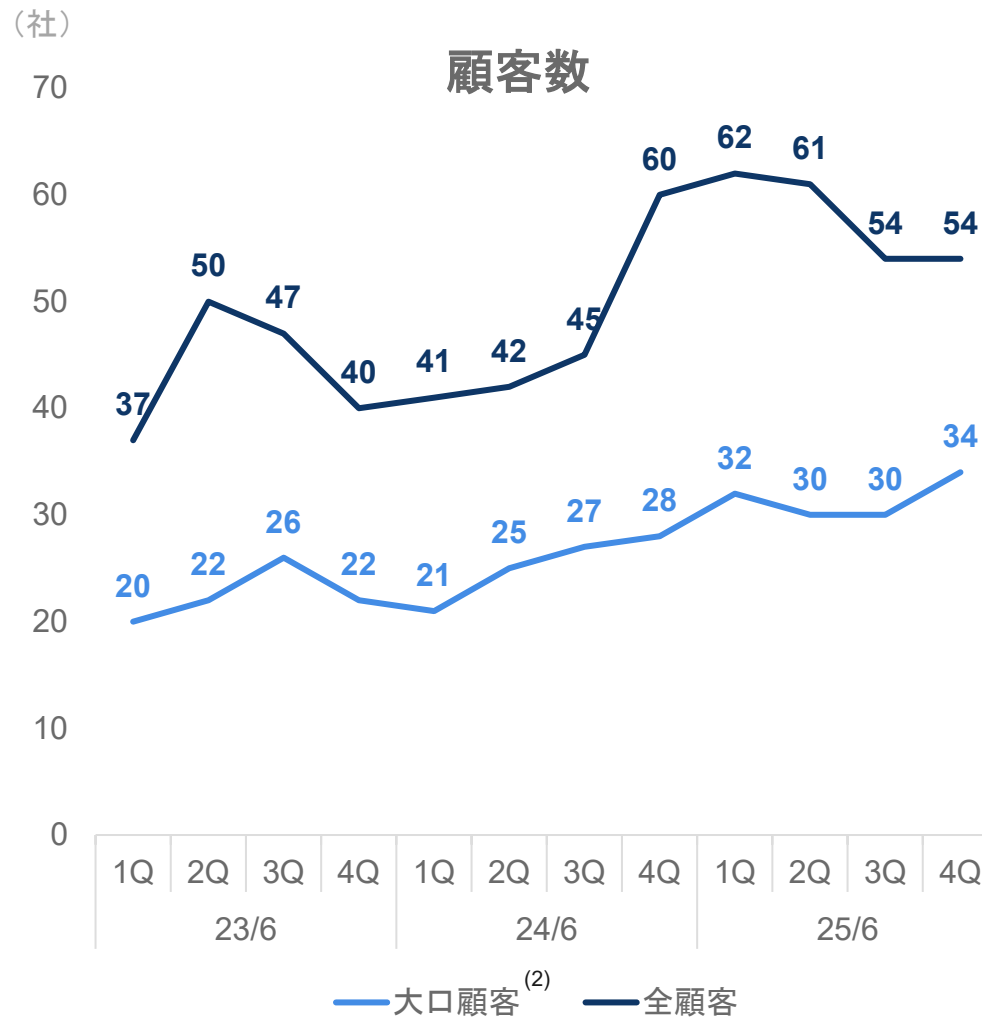


創出したAIソリューションを自社SaaSとして産業全体へ提供し、個別企業の課題解決だけではなく、産業全体のSDGsの達成を推進する。

顧客企業からフロー型収益及びストック型収益を受領するが、JDSCのコスト（生産性）はJoint R&Dフェーズよりも向上する。

Layer 1及びLayer 2において重視するKPI

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

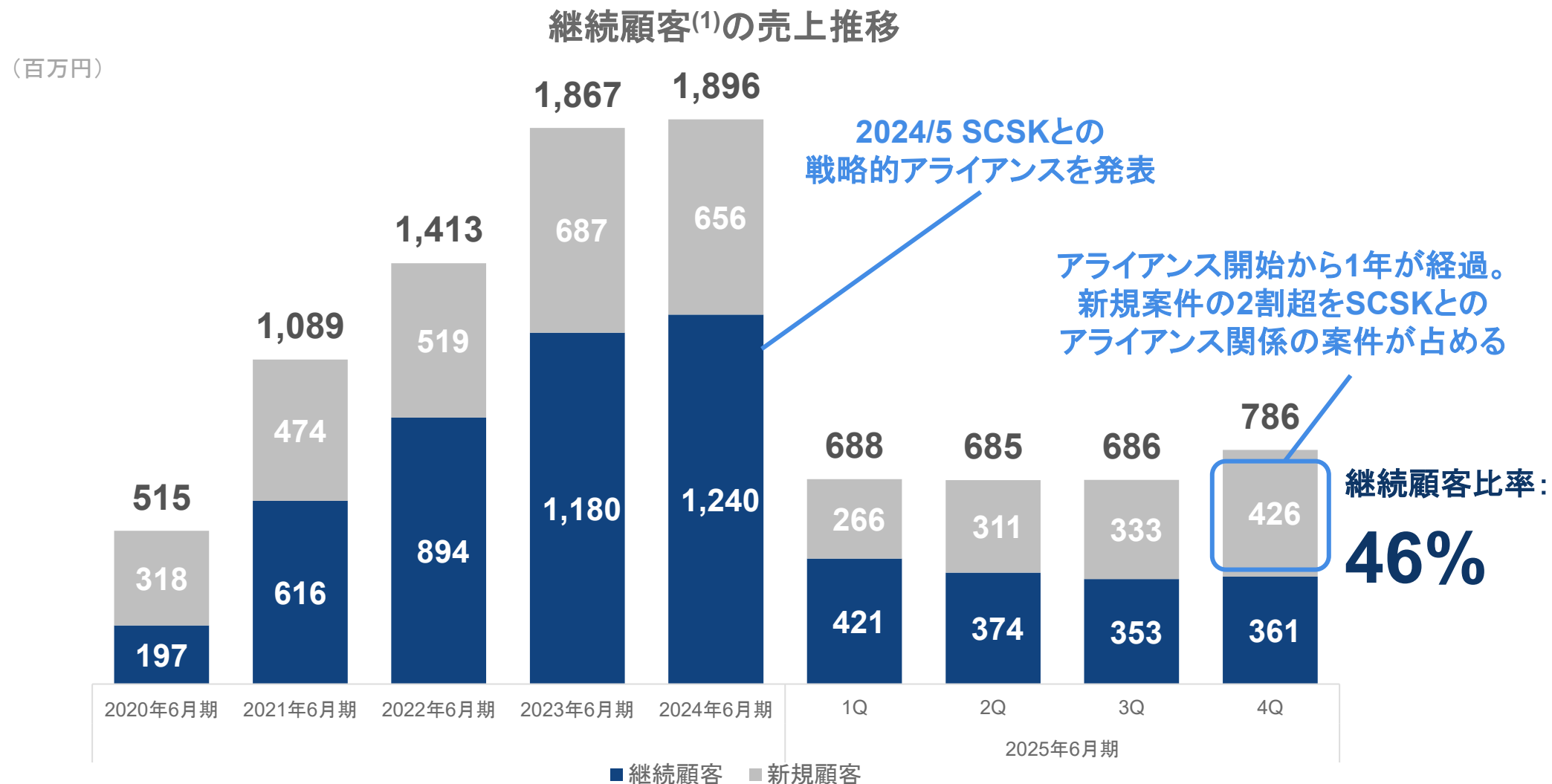


1. 四半期ごとの売上・顧客を対象に各単価を算出。大口顧客の単価＝大口顧客の売上÷大口顧客数、全顧客の単価＝全顧客の売上÷全顧客数

2. 四半期の売上高500万円以上の大口顧客

Layer 1及びLayer 2において重視するKPI

継続顧客比率は適正範囲内で推移。SCSKとのアライアンスでの新規顧客獲得により売上成長が加速している。



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

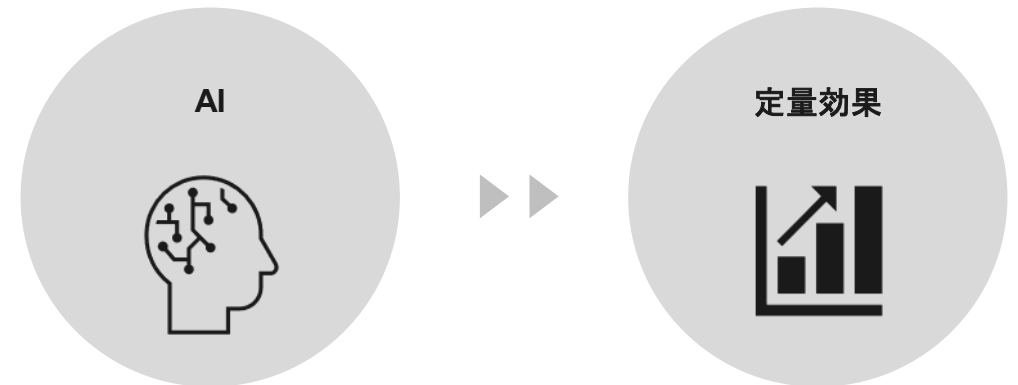
当社のAIプロダクトの2つの特徴

「産業共通課題(SDGs)の解決」と「定量インパクトの創出」の2点をAIによって実現することを目指す。

個別企業ではなく産業共通の課題(SDGs)を解決



利益やキャッシュフロー等に対して定量的な改善効果を創出

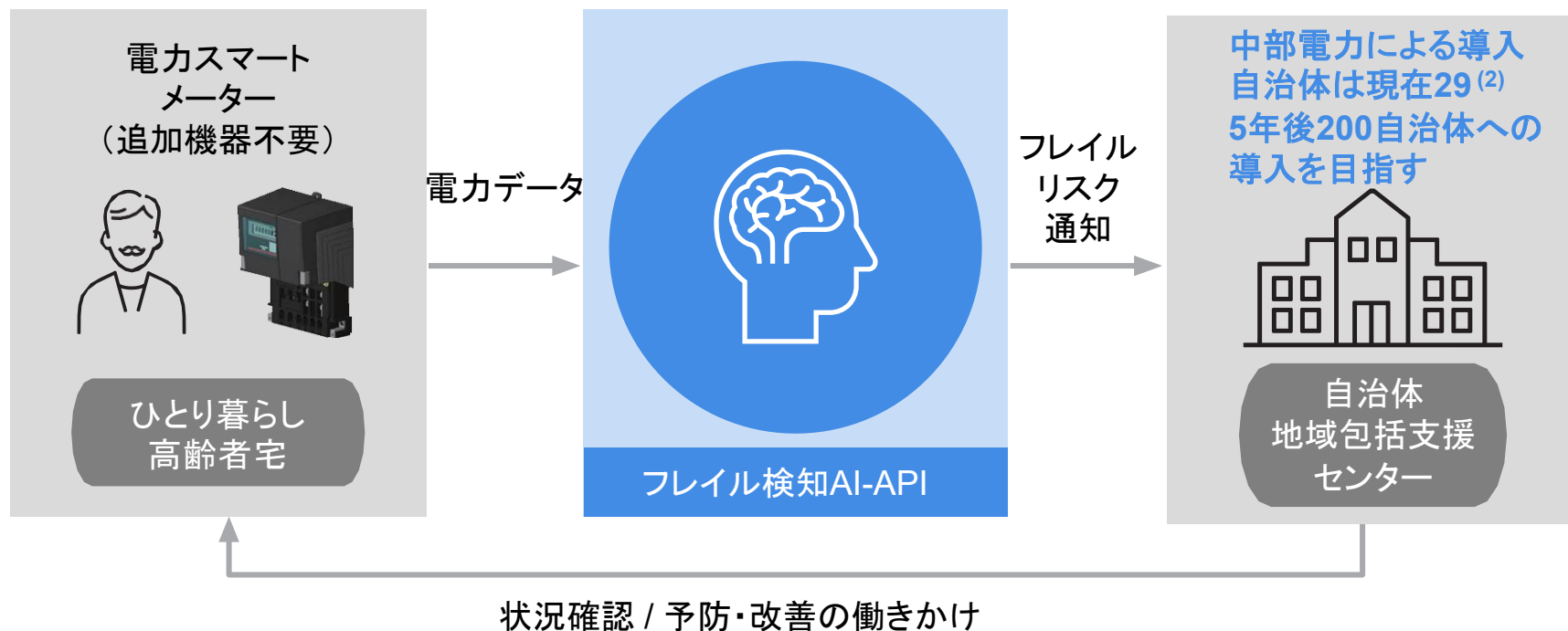


フレイル事業の取り組み： 全国の自治体を対象にサービス提供・拡大中

中部電力株式会社の自治体向けフレイル検知サービス「eフレイルナビ」に、JDSCが特許を持つ「電力データ解析によるフレイル検知AI技術(API連携)」を有償提供し、収益化を実現。



自治体向けフレイル検知サービス「eフレイルナビ」の概要(2023年4月4日提供開始)



※フレイル検知AIは居住者のフレイル有症の可能性を推定するものであり、フレイルであることを確定するものではありません。

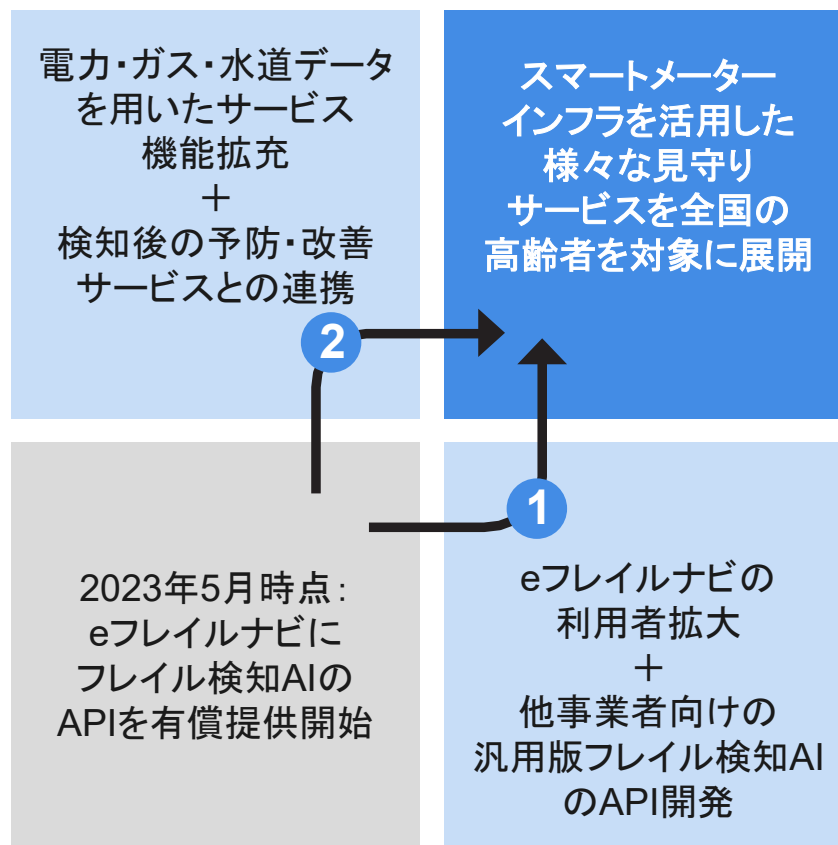
「電力データ活用支援等事業」補助金に採択

- 一般社団法人低炭素投資促進機構の令和6年度補正「電力データ活用支援等事業」について、2025年5月23日付でJDSCが申請した内容が採択された
- 今回の採択によって、高齢者在宅状況の予測AIの精度向上へのさらなる技術的チャレンジが可能となり、**フレイル検知の継続的な精度向上が期待される**

1. 詳細は2023年4月13日に公表したプレスリリースをご参照ください

2. 2025年6月時点

フレイル事業の今後の方向性:フレイル検知AIの利用者拡大・サービス機能拡充に向けて取り組む



1 事業拡大に向けた取り組み

- eフレイルナビ利用者拡大に向けてマーケティング・営業強化
- 他事業者も利用可能な汎用版のフレイル検知AIのAPI構築(現在開発中)

2 サービスラインナップ拡大に向けた取り組み

- 電力データに限らず、ガス・水道データを活用し、認知機能低下・孤立検知などサービス機能拡充
- フレイル検知後の予防・改善サービスと連携し、一気通貫のサービス構築

海事領域 合併会社seawiseを軸に展開する

MISSION

船舶の生涯価値向上を目指す。

データの価値を最大限に引き出すことで海運業界のさらなる可能性を切り拓く。

船との関わり方、船を通じた海事市場との関わり方をUPGRADEし、

新しい価値観、新しい時代に備える。

所在地	東京都文京区小石川1-4-1 住友不動産後楽園ビル16F
設立	2022年11月 当社、常石造船株式会社、三井物産株式会社、 の合併会社として設立
代表者	代表取締役 筒井 一彰（当社社員）
株主	株式会社JDSC (40%)、常石造船株式会社、三井物産株式会社
事業内容	データプラットフォームの構築・運用 自社開発ソフトウェアと他社開発ソフトウェアのSaaS提供
資格等	Ship DC会員 (IoS-OPコンソーシアム Solution Provider)



seawise

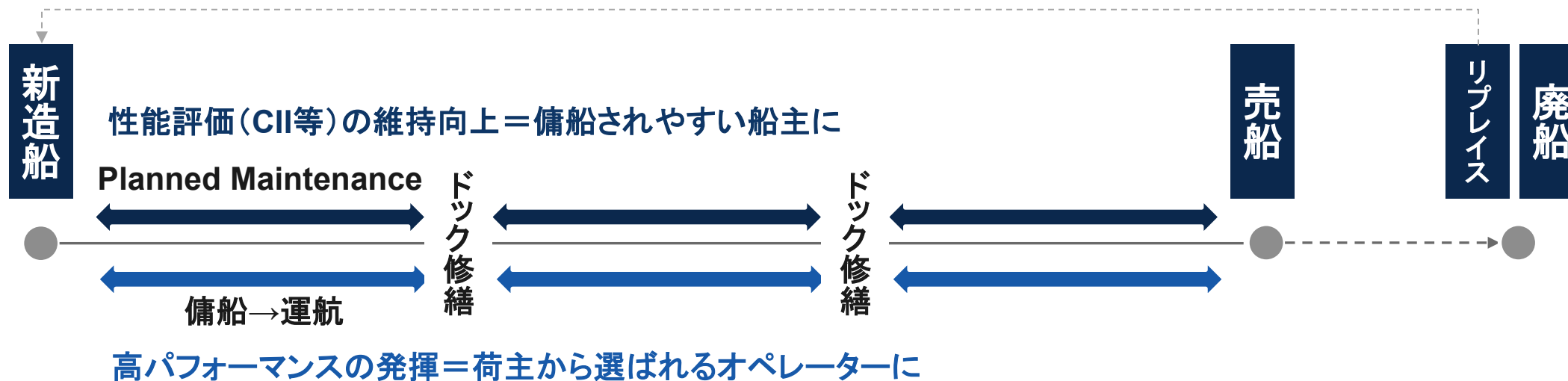
UPGRADE YOUR FLEET

Connecting the world's oceans
through data-driven intelligence



かかりつけ医モデル(“Prime care doctor” MODEL)

目指す世界観は、あらゆるデータをもとに価値向上への示唆を出す、船の“かかりつけ医”
船主・オペレーターが、共に船舶の生涯価値向上を目指すことができるプラットフォームを構築する



seawise Data platform
(= “かかりつけ医”)



・仕様
・登録情報 ...



・運航情報
・燃料消費/速度 ...



・ドックオーダー
・修繕結果 ...

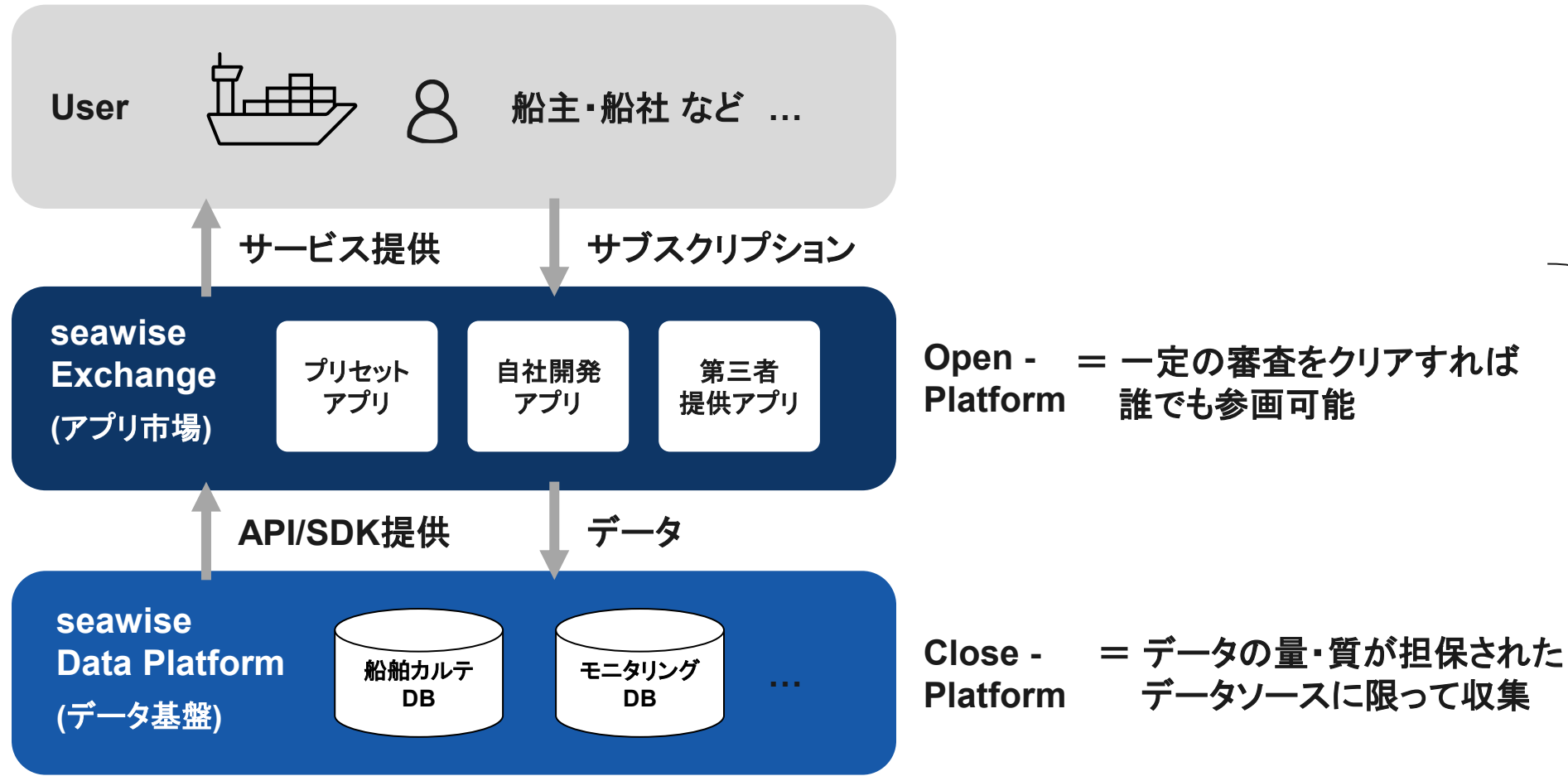


・気象海象
・...

外部のアプリケーション(= “専門医”)への接続

プラットフォーム構想

プラットフォーム事業者 = データ基盤 + アプリ市場 を通じたサービス提供を行う



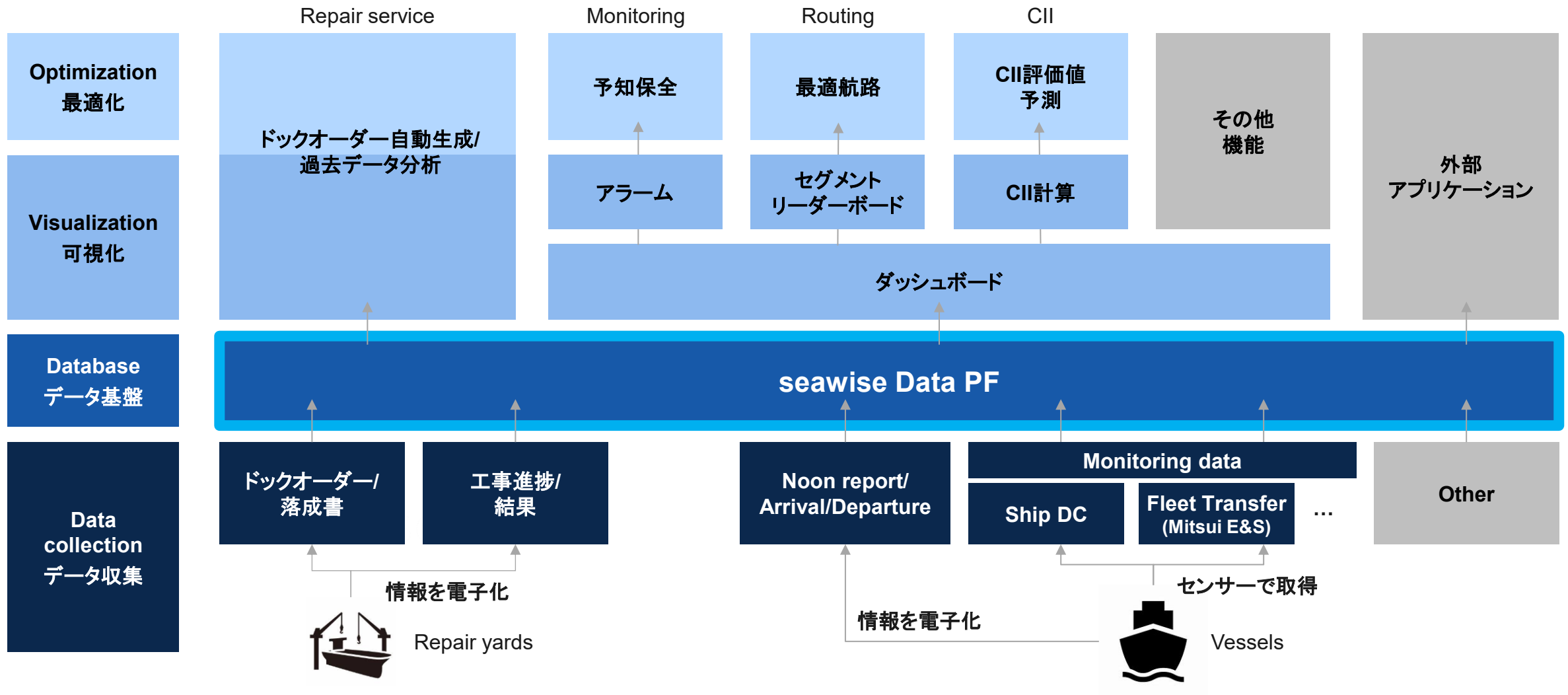
プラットフォーム
サービス事業者

=



プラットフォーム事業の概要

データ基盤は主要なデータソースと連携し、アプリは多様なユースケースに対応



保有するAIソリューション例



社会課題・産業課題・SDGs

市場細分化によるSKU増加

サプライチェーンの複雑化による在庫ロス、廃棄の増加

AIソリューションの機能

(実現済) AIによる適正在庫量算出と、廃棄ロスの削減

(将来展開の可能性) 在庫の二次流通市場の創出とユーザー間での在庫相互融通による社会的廃棄ロスの削減、調達網の人権侵害排除

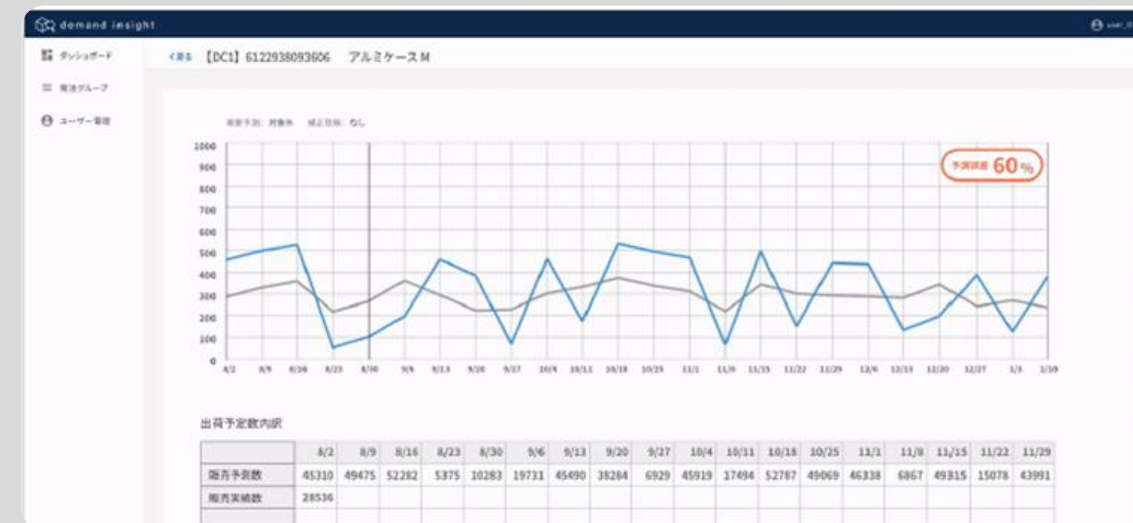
初期ユースケース: 大手ホームセンター

AIによる適正在庫量算出と、廃棄ロスの削減→他の大手ホームセンターにも横展開

拡張ユースケース

物流倉庫におけるスタッフの工数算出や適正配置、作業進捗管理などの運用業務をAIとデータサイエンスで自動化し、生産性の向上で物流にDX革命を起こす次世代オペレーションシステムを運用

AIやデータサイエンスを活用した共通データ基盤の開発により、輸送量の平準化を実現する生産・販売・在庫管理サービスをアライアンス先と共同で開発



1. 2020年12月時点で、PoCで観測された削減効果を全輸入品カテゴリに適用して試算した数値

保有するAIソリューション例



サービス名: frontconnect

社会課題・産業課題・SDGs

コロナにより医療機関での非接触規制が強化

正しい医薬品情報のタイムリーな提供が必要

AIソリューションの機能

(実現済) AI実装のためのデータ収集フェーズとしての、製薬会社によるリモートでの医療機関サポート

(将来展開の可能性) リモートでの発言内容の自動文字起こしとAIによる示唆提供、複数社間での医師反応モデルの共有による情報提供の質の向上

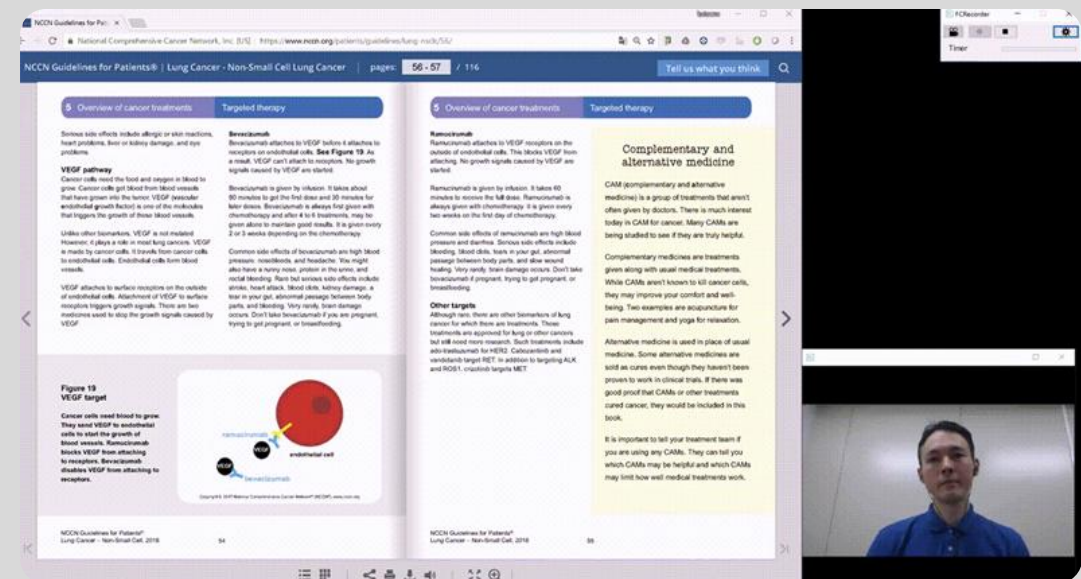
ユーザーへの定量インパクト(大手製薬の例)

リモートでのDr説明実現数 210件/月⁽¹⁾

訪問だった場合に比した費用削減額 4.2百万円 / 月⁽²⁾

SaaS利用料⁽³⁾ 3.0百万円 / 月

- 21年7月の実績
- MRの対面による営業活動の費用を1回2万円と仮定して当社試算
- 2021年9月時点で実際に顧客から受領しているsales insightの月額収益





社会課題・産業課題・SDGs

ダイレクトメール(DM)送付は、属人的な勘・ノウハウ
で運用されており、無駄な紙のDMが大量に発生

AIソリューションの機能

(実現済) DM・カタログ送付等のマーケティング施策対象をAIを用いて選定、CVR等の
分析機能も搭載

(将来展開の可能性) 記名DM以外のアウトバウンドコールやエリアポスティング最適化
へも拡大

ユーザーへの定量インパクト(大手観光業の例)

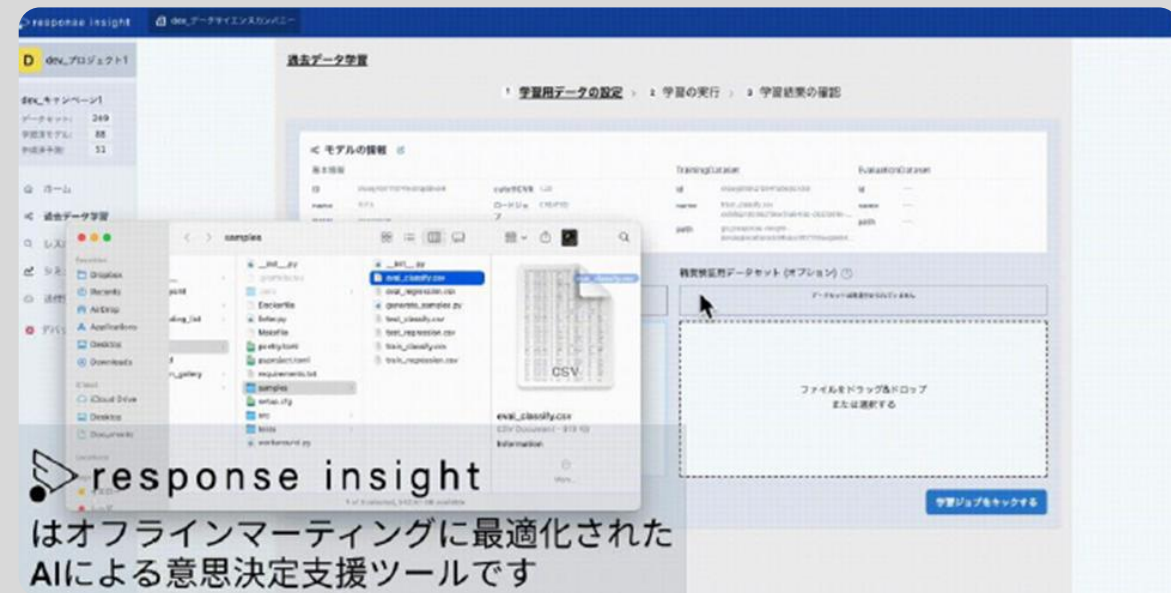
顧客のCVRが1.94倍改善⁽¹⁾

送付リスト作成作業の工数が1名×144ヶ月分削減⁽²⁾

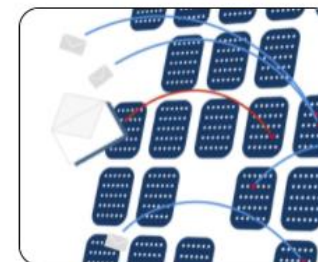
EBITDA換算で1.7億円 / 年⁽³⁾の効果を生み出す

SaaS利用料⁽⁴⁾ : 0.5百万円 / 月

1. 2020年5月から2021年3月のプロジェクト期間において実施したマーケティングキャンペーン施策でresponse insightの使用と不使用で比較した際の数値
2. 2020年5月から2021年3月のプロジェクト期間を経て観測された2か月間の削減実績である1名×24か月分を年換算して試算
3. 2020年5月から2021年3月のプロジェクト期間で観測された改善効果をコロナ前の2018年10月から2019年8月までの実績データに当てはめて年換算して試算
4. 2021年9月時点で実際に顧客から受領しているresponse insightの月額収益



専門知識不要で
高度なAIの活用



AIによる高精度な
1to1ターゲティング



過去データ保存から
新規キャンペーン分析まで
一元管理

その他のAIソリューション



社会課題・産業課題・SDGs

年間45億個の宅配便の20%が不在配送となっている⁽¹⁾

2035年の介護給付額は2016年から倍増見込み(22.4兆円)⁽²⁾

AIソリューションの機能

電力スマートメータのデータ解析によるフレイル状態の検知

同上のデータ解析による配送ルート最適化及び不在配送削減



社会課題・産業課題・SDGs

属人的な管理や確認によるメンテナンスコストの増大

異常運転による意図せぬ事故の発生

AIソリューションの機能

製造装置運転の異常検知

太陽光発電運転の異常検知



社会課題・産業課題・SDGs

AX(AIトランスフォーメーション)に向けて、AIリテラシーの向上が必要

同質的ではなく生徒ごとの状態に応じた教育が求められている

AIソリューションの機能

生徒ごとの学習進度に柔軟に対応(アダプティブラーニング)

類似問題の自動検出による学習効率の向上



社会課題・産業課題・SDGs

データが整備されていないため、経験と勘に基づいて判断

意思決定に多大な工数を要するが、判断の精度が高まらない

AIソリューションの機能

AI活用も含めたデータドリブン経営を可能にするデータ基盤構築

データ取り込みの自動化(データパイプライン)

1. 2020年2月成長戦略ワーキング・グループ参考資料『AIと電力データを用いた不在配送解消について』

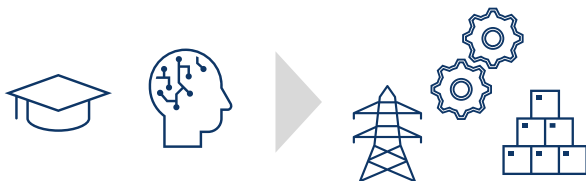
2. 2018年3月NIRA総合研究開発機構『社会保障に係る費用の将来推計の方法及び手順について』

過去に蓄積したAIソリューションプロバイダーとしての実績・ノウハウを基に、AI x 事業変革に取り組む

足掛かりとして、メールカスタマーセンター社を100%子会社化し、マーケティング領域に進出。

1

AIソリューションプロバイダーから、 AI x 事業変革への挑戦



創業から5年強で、AIソリューションプロバイダーとして、東京大学の複数の研究室と連携しながらアルゴリズム開発や社会実装の実績を蓄積

価値創出の実績を有する当社のAIソリューション response insightの関連領域において、**自ら事業に進出することで当社ミッションであるUPGRADE JAPANを加速**させる

本件で蓄積する実績とノウハウを用いて、**その他のAIソリューションに関連する領域への事業進出も今後検討**していく

2

マーケティングを活用した 変革とアップグレードへの布石



DXやAI、データ活用といった取り組みを大手企業と進める中で、マーケティング領域に係るプロジェクトが多数存在

当社が有する**経営課題に対するコンサルティング能力や問題解決能力**を組み合わせることで、マーケティング領域の高付加価値サービス提供が可能

オフラインマーケティングにおけるDM領域で国内トップクラスの取扱量(年間3.2億通)を獲得し、**マーケティング支援の機能を強化・拡充**する

3

顧客基盤の獲得と連結業績への貢献



2023年2月期 実績

顧客数:
756社

売上高:
189億円

営業利益:
2.4億円

700社を超える顧客を有しており、当社グループの現時点の顧客基盤(約70社)を大きく拡張することが可能

過去3年間にわたって**非常に安定的な売上及び営業利益を創出**している

当社の**AI/DXでの価値向上により更なる利益の創出**が見込まれる。今後は高付加価値で収益性の高い案件の獲得に注力する

メールカスタマーセンター株式会社の会社概要



国内最大規模の取扱ボリュームを誇るダイレクトメール(DM)発送代行企業

基礎情報

- DM発送代行業務の専門企業
- 創業 1999年（業歴20年以上）
- 代表者 濱寄 勝海
- 業界最大規模のDM取扱ボリューム（約3億通/年）

DM業界のリーディングカンパニーとしての強み

事業性

- 業界ナンバーワンの取引量
- 大手配送会社とのパートナーシップ関係
- 発送における価格競争力
- 幅広い顧客基盤（顧客数 700社超）

収益性

- 事業効率的かつ安定的な収益力
- 設備投資を必要としないアセットライトなビジネスモデル

拠点情報

札幌から福岡まで
全国規模で拠点/業務を展開



本社	東京都文京区小石川1丁目4番1号 住友不動産後楽園ビル16階
札幌営業所	北海道札幌市東区北23条東8丁目2番3号 あららぎビル2階205号
新潟支店	新潟県長岡市上除町甲197番地
名古屋支店	愛知県名古屋市千種区今池4丁目15番3号 浅井ビル3階
大阪支店	大阪府大阪市中央区谷町1-4-2大阪オルガンビル204号
福岡支店	福岡県福岡市中央区舞鶴1丁目1番11号 天神ガラスビルディング7階

オフラインマーケティング(DM)領域において当社がAIで価値向上を行った過去事例

DM最適化AIのresponse insightを活用し、広告効果の高い顧客への送付を実施。
高いCVRの実現により短期間で大幅な利益創出に成功。

オフラインマーケティング(DM送付)における従来の課題



セグメンテーションの限界:
セグメント単位でしか送付有無を選べない

当社顧客の実際の声

- 「広告効果の高い顧客」への効率的な送付ができていない
- 属人的な勘と経験の業務により年間1,200時間以上もの送付先選定業務が発生している

AIプロダクトresponse insightにより創出された効果

従来の顧客リスト

- 社内マーケターが過去の反響や商品特性をもとに、反応の良いと考えられるセグメントから必要数を抽出
- CVRの高い人と低い人が混在している

セグメント	過去実績	送付数
都内60代以上男性	3%	10000件
女性	0.5%	0件
18ヶ月以内宿泊 30-50代男性	2%	3000件

response insight AIによる顧客リスト

- 数十の特徴量をもとに、AIが対象商品と親和性の高い個人を識別（更にルールベースの制限を加えることも可能）
- 一人ひとりの特徴を細かく見て判別することができる

会員ID	予想CVR	送付有無
00001	2.5%	送付
00002	0.5%	非送付
00003	4%	送付

実証実験	ご案内商品	従来セグメントからの改善(CVR)
第1回	非開示	2.9倍
第2回	健康食品	2.7倍
第3回	化粧品	1.6倍
全体平均	-	2.4倍

営業利益が10~20億円程度の企業にて、
年間1.7億円相当の広告費用の削減を実現

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。

目次

1 創業ミッション

2 競合優位性

3 市場環境

4 事業内容

5 中長期の成長戦略⁽¹⁾

6 財務情報

1. 具体的な事業の進捗については2024年8月13日公表の決算説明資料をご参照ください

中期経営計画(2025年6月期～2028年6月期) (1)

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) (2)

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. 中期経営計画の1年目となる2025年6月期の進捗状況については、2025年8月8日に開示した「2025年6月期 通期決算説明資料」中の「④事業の進捗及び成長戦略」をご参照ください

2. 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

外部の助言者・ベンダーに留まらず、
M&A・JVも駆使して産業構造を転換

「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

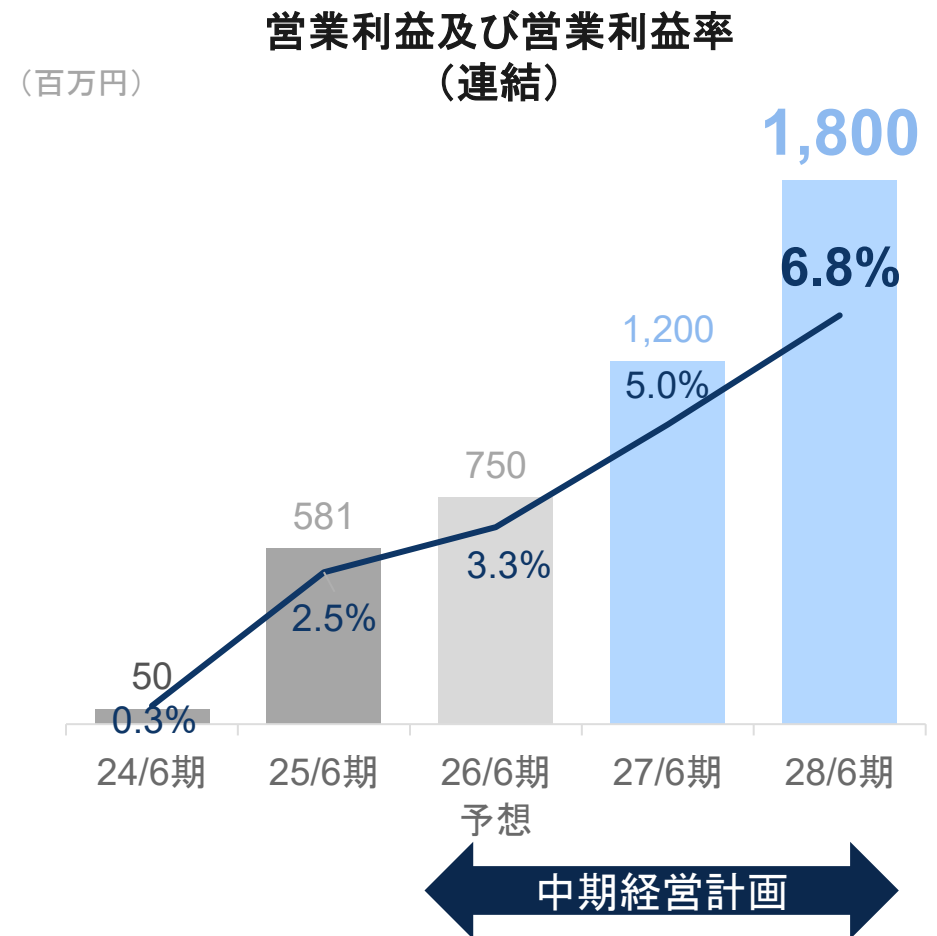
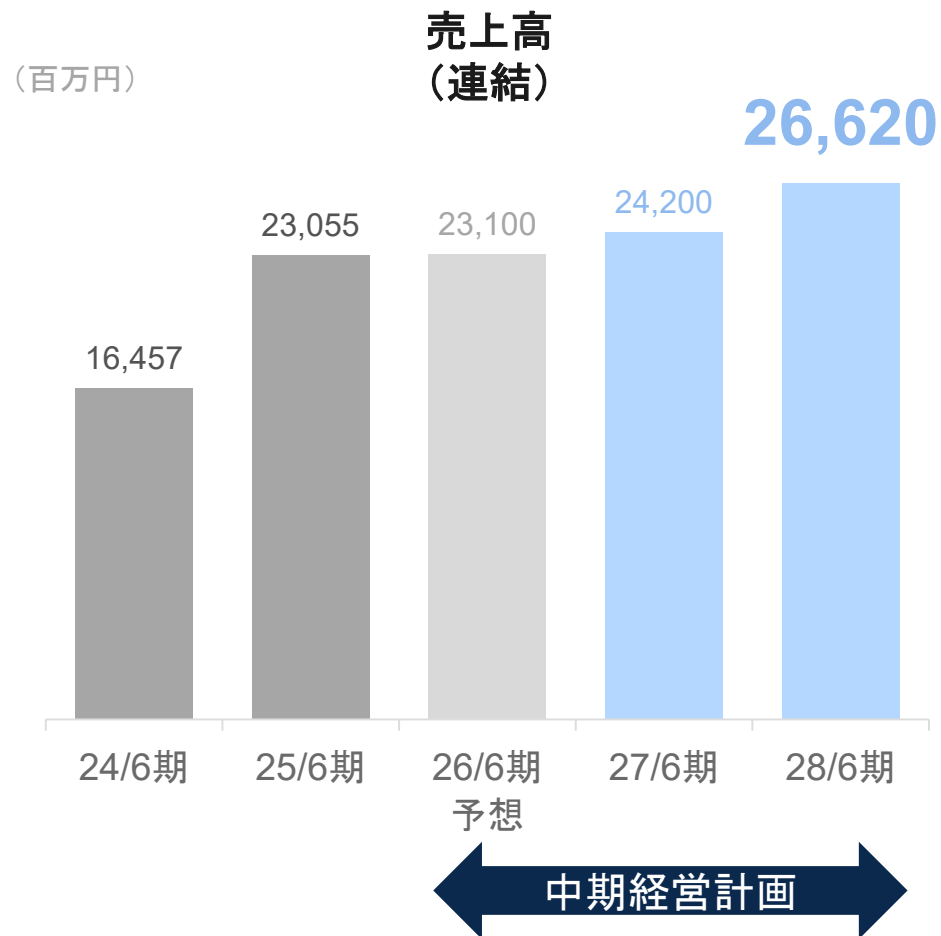
28/6期 目標
営業利益 18億円(営業利益率 6.8%)
EBITDA 21億円(EBITDAマージン 7.9%)
ROE 18%

長期展望
営業利益率 20%以上
ROE 30%以上

中期経営計画：連結売上高及び営業利益の見通し⁽¹⁾

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

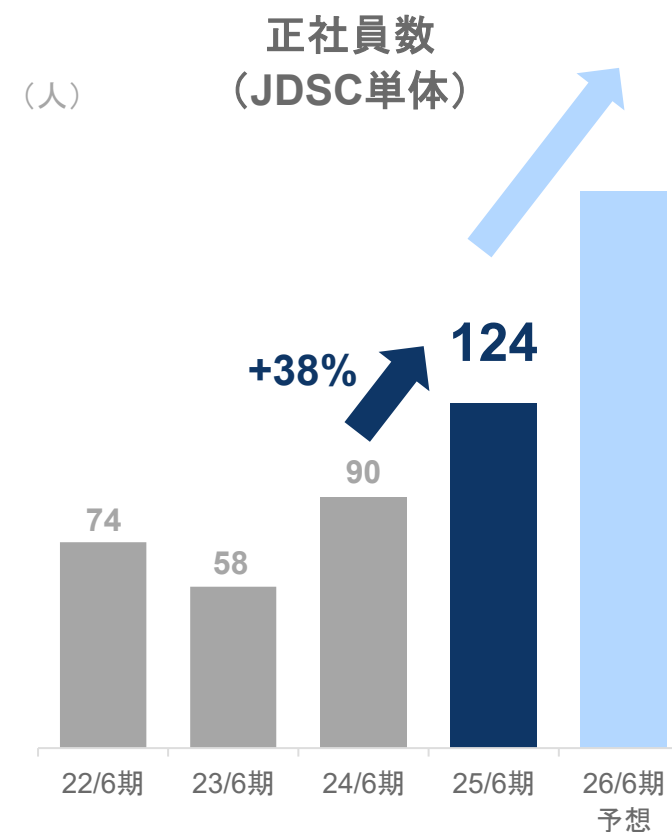
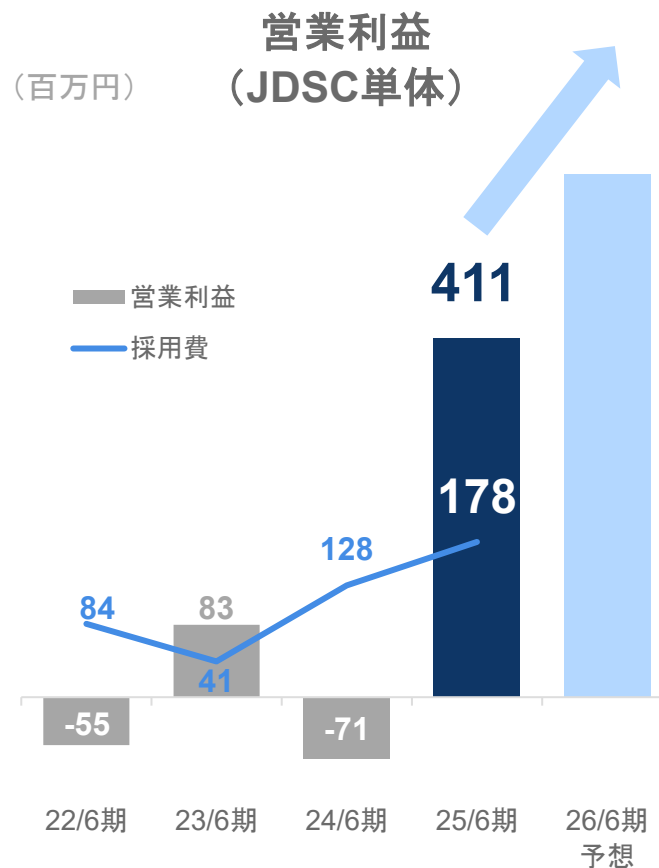
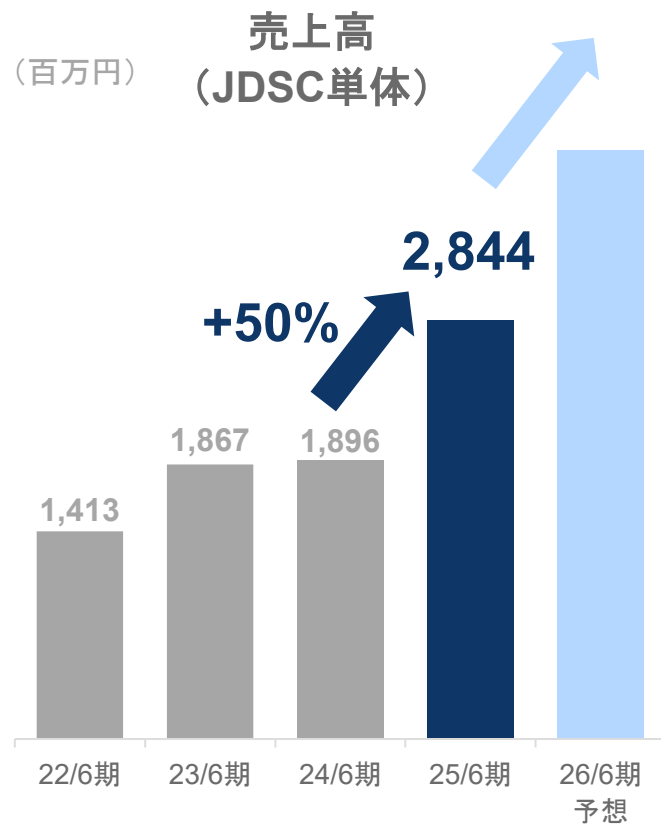
26/6期予想は期初時点なので不確定要素を考慮しつつ、中期経営計画達成のための成長投資を加速させる。



1. 新規のM&Aについては計画数値に含めていない

JDSC単体の売上高、営業利益及び正社員数の通期推移

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



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

注力テーマ

需要側(対産業 / 対顧客)

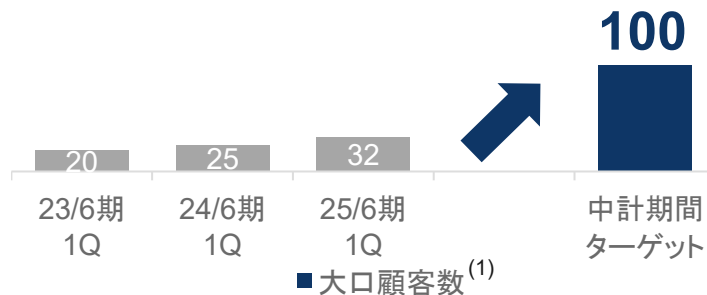
- 幅広い産業の国策テーマに対して、AI/DXの文脈で貢献し、既存産業を変革するという成功事例を積み上げる
- 戦略提携先のSCSKの8,000社の顧客基盤に対してアプローチを実施することで、営業効率を高める
- デジタル庁を筆頭に、“公共xDX”への展開を加速する
- AI/DXプロフェッショナルとしての実績とノウハウを武器に、大型のシステム開発(SI)案件を増加させていく

供給側(AIテクノロジー / 組織 / 採用)

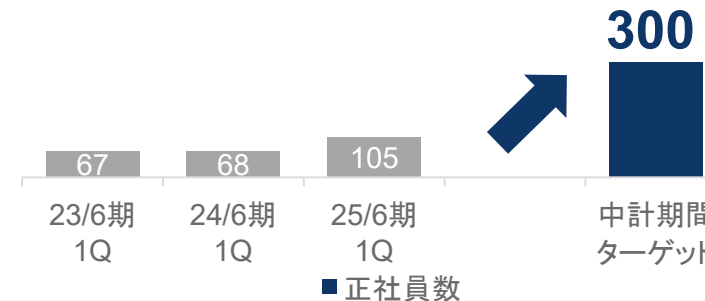
- 生成AI / LLMを活用する高度化・効率化・自動化の取り組み実績と、RAGも含めた最適化ノウハウを蓄積する
- データサイエンス、エンジニアリング、ビジネスコンサル、の全ての領域における高い採用力を維持・向上させる
- 収益獲得に直結するハイレイヤー層の採用を強化する
- データプラットフォームやAIアルゴリズムの知見を活かしたデータプロダクトの安定的な運営体制を構築する

重視する指標

- 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



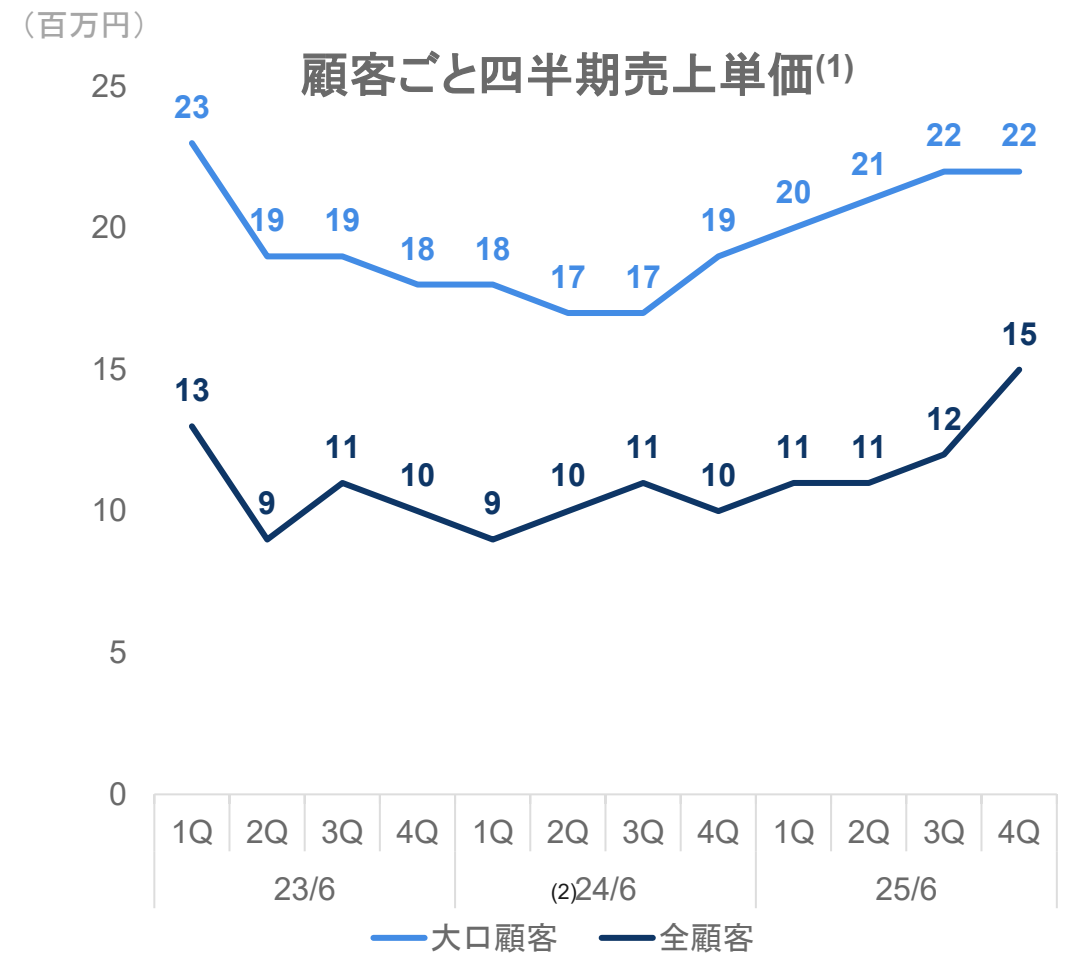
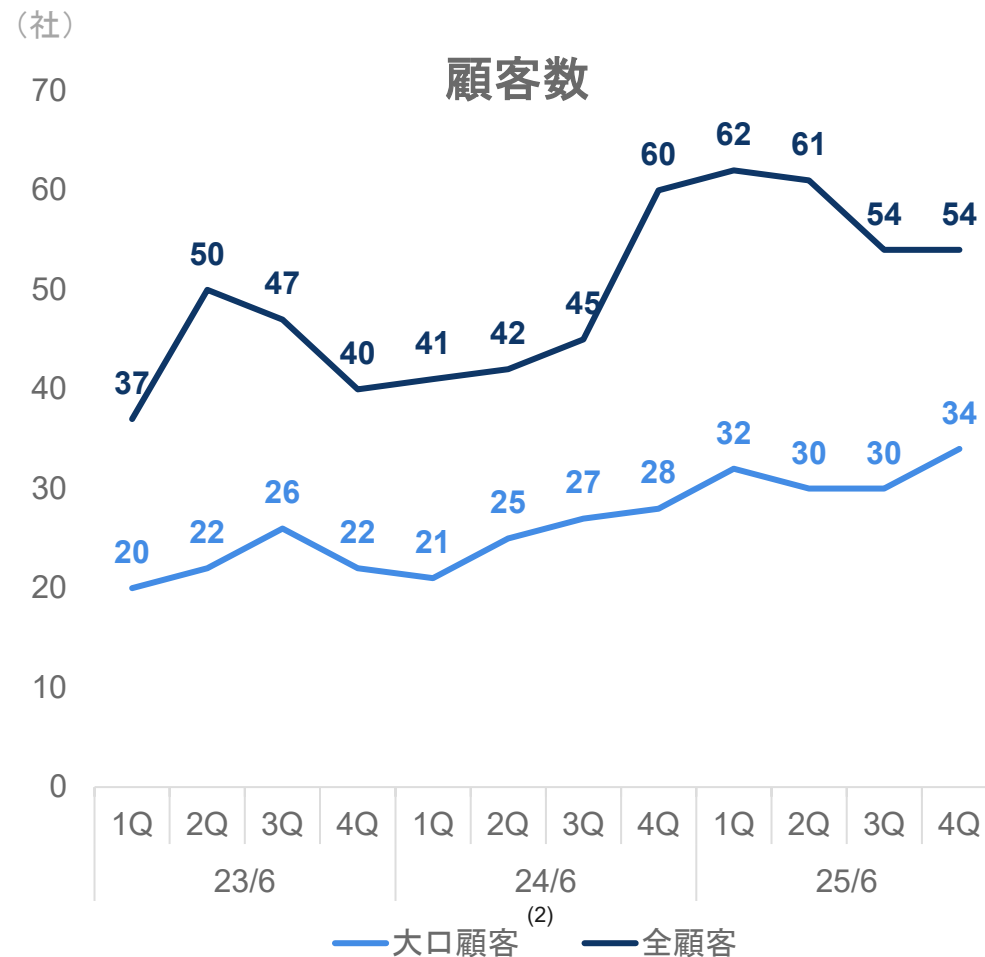
- 1人当たりの平均売上は概ね安定であるため、組織全体のキャパシティ拡大にとって重要な指標は正社員数となる
- 1人当たりの平均売상을悪化させず、組織を拡大する方針



1. 通期売上高500万円以上の大口顧客

JDSC単体：顧客数及び単価

顧客当たり単価を大きく悪化させることなく、大口顧客数を増加させていく。



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

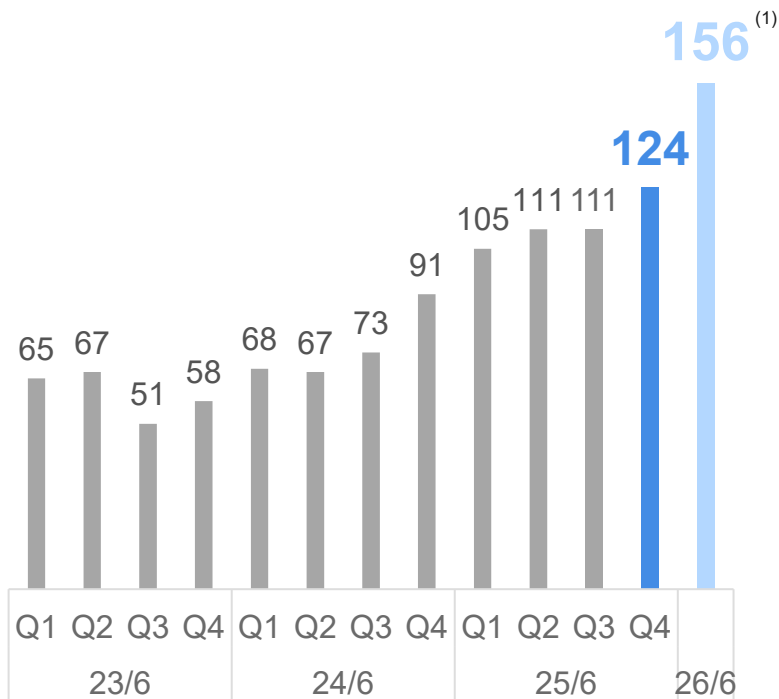
2. 四半期の売上高500万円以上の大口顧客

JDSC単体：正社員数及び1人当たり生産性

1人当たり生産性を大きく悪化させることなく、組織の安定拡大基調を維持する。

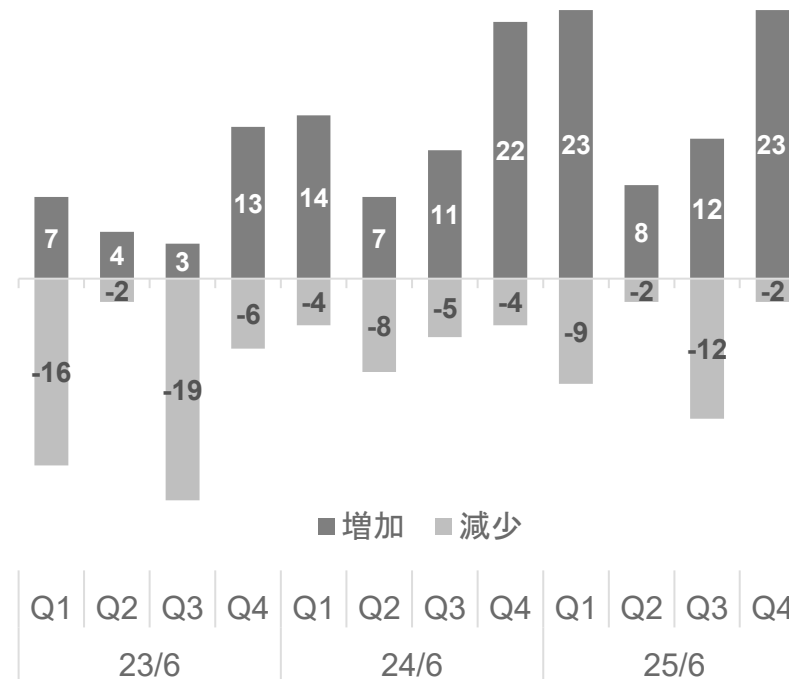
正社員数

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



増加と減少の人数内訳

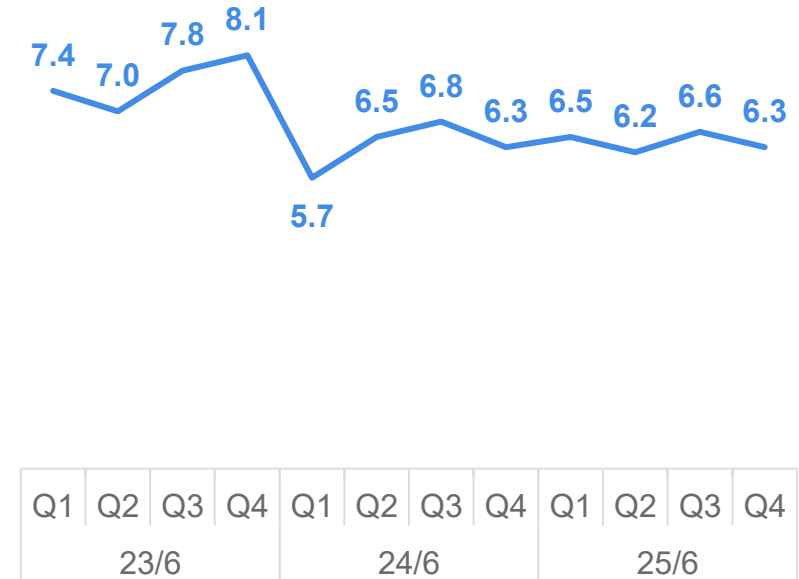
- 上場(2021年12月)後の組織変更や22年12月のストックオプション行使可能期間到来による離職が一巡し安定化



正社員1人当たり売上

- 凸凹はあるものの直近の単価は安定的に推移

(百万円)



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

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



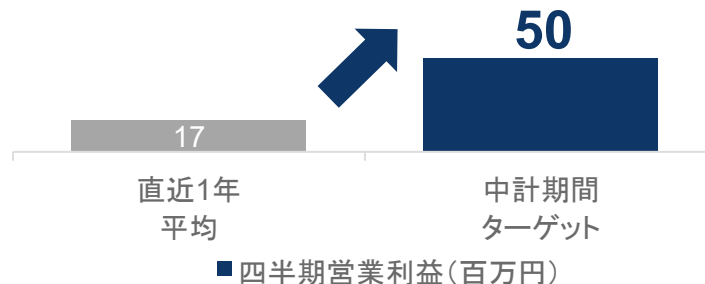
成果報酬を積み上げることで利益を創出する

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

重視する指標

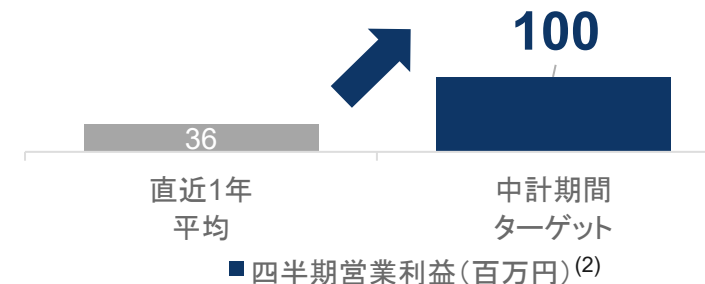
- ・ 成果報酬型のためボラティリティは高いが、四半期ベースでは安定的な利益創出が可能な状態を目指す



AI/DXによる高付加価値化で収益性を高める

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

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

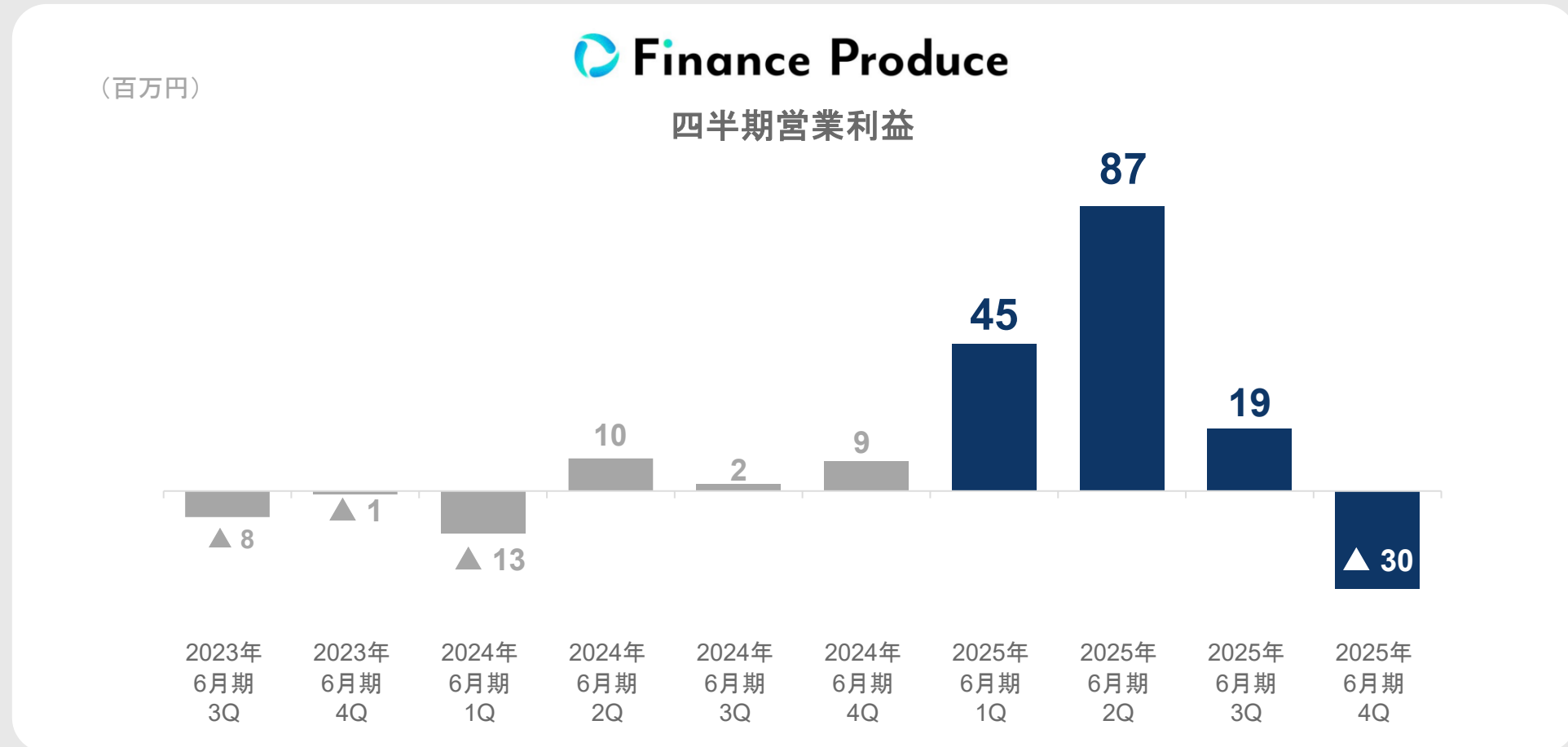


1. MCCはグループインした2024年6月期の実績を使用。他社のデータは24年3月期のIR資料のセグメント利益率を記載。

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

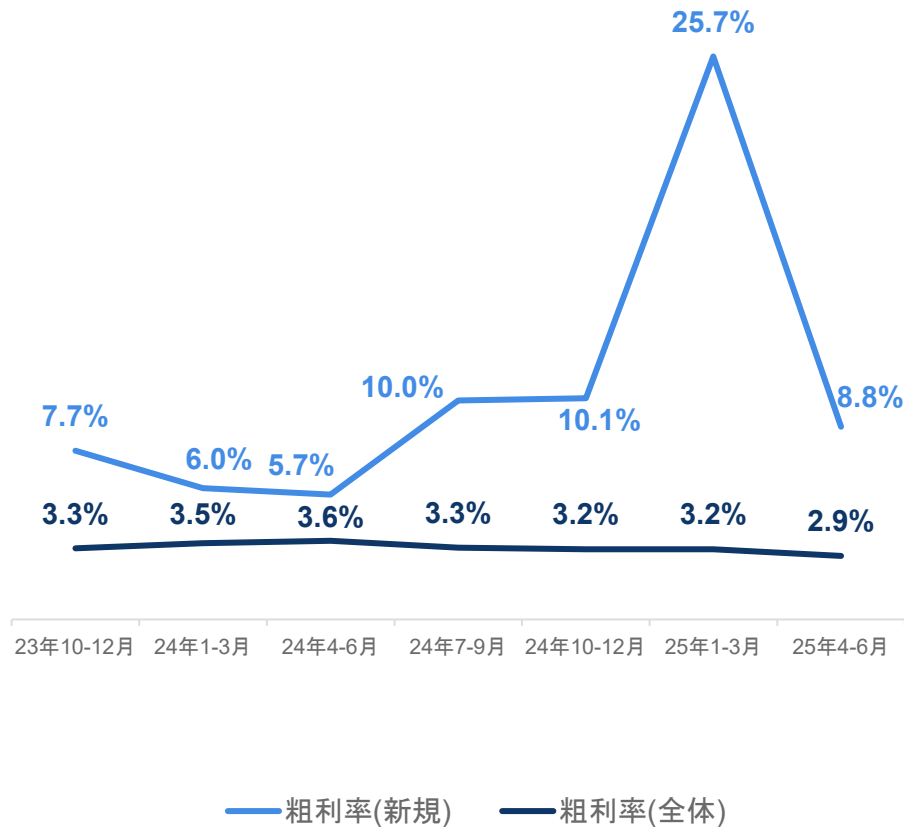
ファイナンス・プロデュース：グループ内のクロスセルによるシナジー創出もあり利益が改善傾向

2025年6月期は主に4Qで成長投資を行いつつも、通期の利益は先行投資人件費を除くと前期の約2倍に増加。

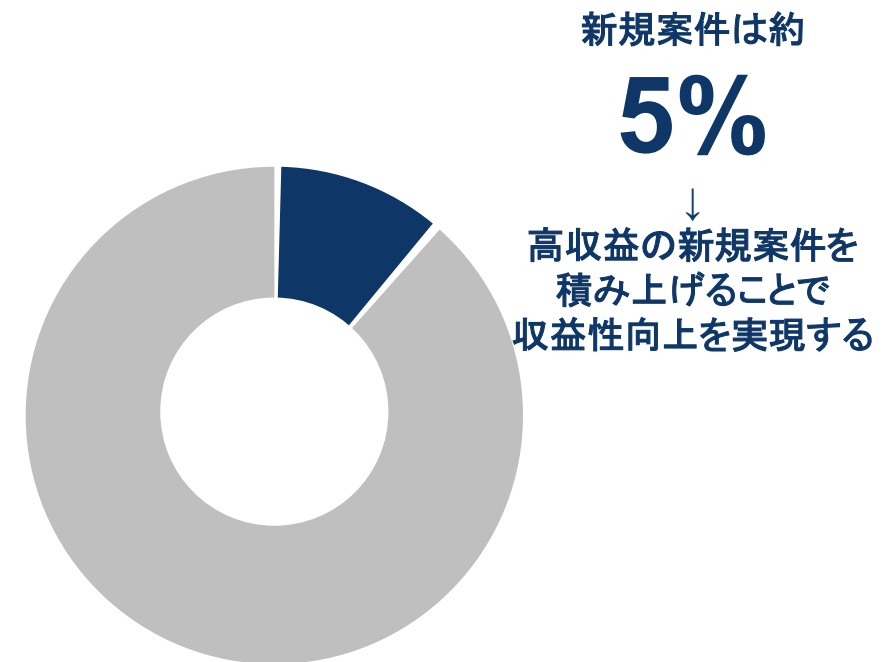


メールカスタマーセンター：AI/DXによる高付加価値化により高利益率の新規案件獲得が進行中

グループイン後の粗利率の推移



既存顧客と新規顧客の粗利構成比⁽¹⁾



1. グループイン後の2023年10月～2025年6月のデータ

目次

1 創業ミッション

2 競合優位性

3 市場環境

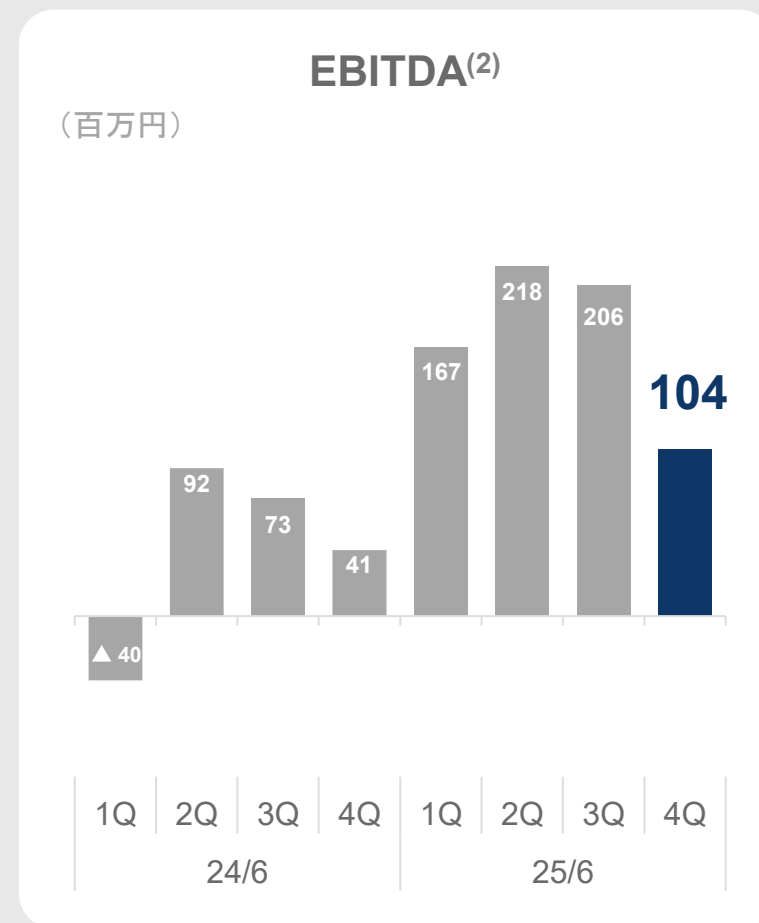
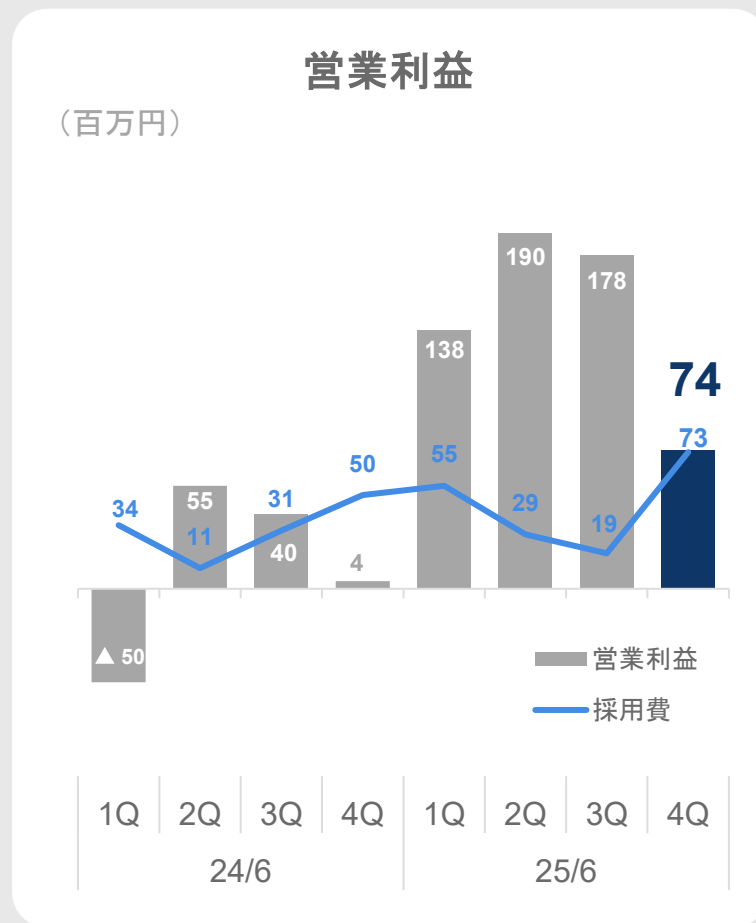
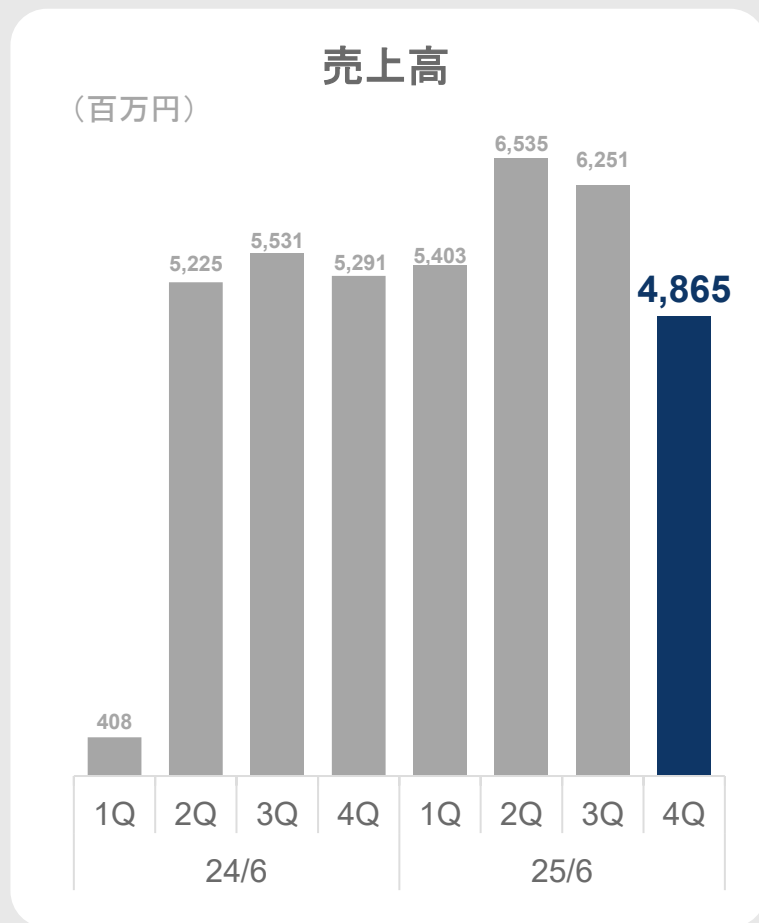
4 事業内容

5 中長期の成長戦略

6 財務情報

売上高、営業利益及びEBITDAの四半期推移⁽¹⁾

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



1. 100%子会社化となったメールカスタマーセンター社の業績は、2024年6月期2Qからの損益取り込み

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

2025年6月期 通期 連結業績

セグメント別 売上高、営業利益及びEBITDA

(百万円)

	2023年 6月期					2024年 6月期					2025年 6月期				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期 累計	1Q	2Q	3Q	4Q	通期 累計	1Q	2Q	3Q	4Q	通期 累計
JDSC連結															
売上高	478	452	556	452	1,939	408	5,225	5,531	5,291	16,457	5,403	6,535	6,251	4,865	23,055
営業利益	44	9	13	1	68	▲50	55	40	4	50	138	190	178	74	581
EBITDA	52	20	26	12	110	▲40	92	73	41	166	167	218	206	104	696
セグメント別															
AIソリューション事業⁽¹⁾															
売上高	478	452	522	413	1,866	385	437	499	574	1,896	687	685	685	786	2,844
営業利益	44	9	21	3	77	▲36	18	▲6	▲55	▲79	69	99	120	121	411
EBITDA	52	20	28	8	108	▲33	21	▲2	▲50	▲64	72	102	124	126	425
ファイナンシャル・アドバイザリー事業															
売上高	—	—	33	38	72	22	50	41	50	164	78	144	70	59	351
営業利益	—	—	▲8	▲1	▲9	▲13	10	2	9	8	45	87	19	▲30	121
EBITDA	—	—	▲1	4	3	▲7	17	8	15	33	46	87	19	▲30	122
マーケティング支援事業															
売上高	—	—	—	—	—	—	4,738	4,991	4,668	14,397	4,637	5,711	5,503	4,020	19,873
営業利益	—	—	—	—	—	—	26	45	50	121	24	3	37	▲18	46
EBITDA	—	—	—	—	—	—	54	67	75	196	49	28	62	7	147
正社員数															
AIソリューション事業	65	67	51	58	—	67	66	72	90	—	105	111	111 ⁽²⁾	124	—
ファイナンシャル・アドバイザリー事業	—	4	5	5	—	5	5	5	5	—	5	5	5	7	—
マーケティング支援事業	—	—	—	—	—	—	29	28	29	—	31	35	35	32	—

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

1. AIソリューション事業はJDSC単体に相当するが、連結調整の項目が存在するためJDSC単体の営業利益およびEBITDAとは一致しない
2. AIソリューション事業における25/6 Q3の正社員数は、年度切り替わりのタイミングで3月末退社と4月入社の双方が増加したため、4月入社の人数も含めている

2025年6月期 通期 連結業績
PLサマリー

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

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

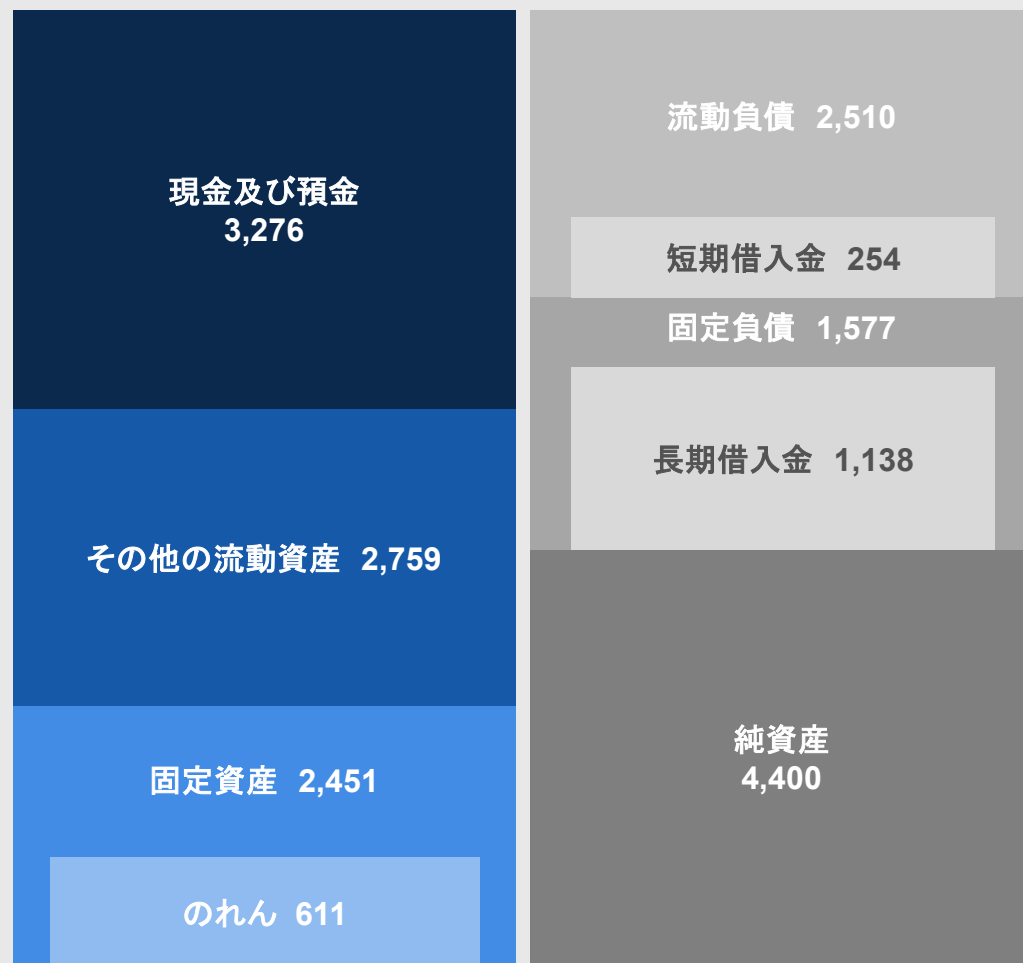
2025年6月期 通期 連結業績

コスト詳細

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

投資余力を確保した健全なバランスシート

2025年6月末時点⁽¹⁾ (連結ベース)



(百万円)

- 2025年6月末時点のBSにAZ-COM丸和ホールディングスとの資本業務提携による約5億円の資本増強(7月1日払い込み)を加味すると、約32億円の現預金を保有。加えて金融機関からの借り入れ枠(当座貸越)が6.0億円存在しており、財務基盤は非常に強固。
- 過去に実施した戦略的な資本政策(実績)
 - 2022年11月8日決議 2億円を上限とした自己株式の取得は進捗率30%で取得期間が終了
 - 2022年11月9日公表 海事領域でのJV新会社seawise株式会社の設立に伴い、現預金を3億円充当済
 - 2023年10月2日 メールカスタマーセンター株式会社の100%子会社化に伴い、現預金を22.1億円充当済(同時に借入を17.6億円実施済)
 - 2024年7月1日、SCSK株式会社への第三者割当増資による資金調達3.5億円
 - 2024年8月13日 2億円を上限とした自己株式の取得を決議(2024年12月末時点で進捗率7%)
 - 2025年3月19日 2億円を上限とした自己株式の取得を決議(2025年4月末時点で進捗率100%)
 - 2025年5月13日 AZ-COM丸和ホールディングスへの第三者割当増資による資金調達5億円(7月1日払い込み)**

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

連結売上高、営業利益及びEBITDAの見通し

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

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

目次

Appendix

技術とビジネスの双方に経験豊富なチームでUPGRADE Japanを実現する



加藤 聡志
代表取締役CEO
DX Solution事業部長

職歴: P&G、マッキンゼー、
Baxter



作井 英陽
取締役

職歴: UBS証券、メリルリンチ、
Azit



吉井 勇人
取締役
東京大学大学院特別
技術研究院
東員町CIO補佐官

職歴: アクセンチュア



佐藤 飛鳥
常務執行役員COO
DX Strategy事業部長

職歴: アクセンチュア



平井 良介
執行役員CFO
コーポレート部門長

職歴: 有限責任監査法人
トーマツ



中橋 良信
執行役員VPoDS
Ph.D

職歴: PwC、Deloitte、E&Y



富長 裕久
執行役員
Technology Consultant Head

職歴: ソニー、COMPASS



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



田口 裕之
執行役員
Ph.D

職歴: Deloitte



橋本 圭輔
共同創業者
Technical Co-Founder

職歴: NTTコムウェア



筒井 一彰
seawise 代表取締役社長

職歴: アクセンチュア



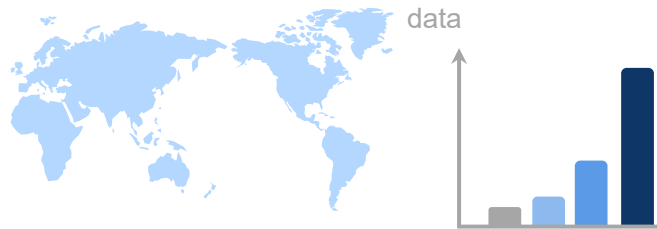
田中 謙司
社外取締役
東京大学大学院 教授

職歴: マッキンゼー

AIのポテンシャル 創業の背景

個社課題でなく産業共通の未解決課題を解決するAIプロダクトを、産業の主要全社に導入することを目指す

技術・世界の変化

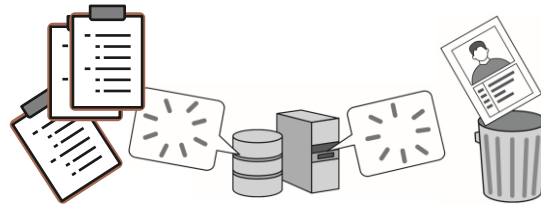


膨大なデータのリアルタイム収集の実現

計算能力やAI技術の飛躍的な進歩

「データ x AI」のビジネス転用における
世界的成功 (例: GAFAやBATH⁽¹⁾)

日本の現状

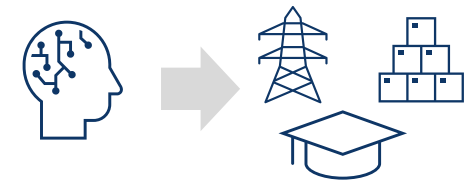


企業側にDX/AI人材が不足

外部には、Sier(システム開発ベンダー)、DXコン
サル、AIベンチャー等が乱立

電子化やリモートワーク等といった、目先で取り組
みやすいテーマが「DX」として推進
されているが、未解決課題が多い

当社の強み



個社受託ではなく**産業共通の課題**に対してAIプロ
ダクトを開発・提供

東京大学の複数の研究室と連携し、技術を社会
実装可能な形へ革新

単なるツール提供やコンサルではなく、
**ビジネスモデルの転換や定量インパクトの創出ま
で一気通貫で支援する**

1. GAFA: Google, Apple, Facebook (Meta), Amazon、 BATH: Baidu, Alibaba, Tencent, HUAWEI

PoCや学術研究フェーズから実社会におけるインパクト創出フェーズへ

当社の特徴は、「AIによるEBITDAやキャッシュフローへの定量インパクトの創出」と「産業共通課題の解決」の2点。



1社目のリーディング企業がJDSCとJoint R&Dを実施した場合に想定されるメリット



各産業の1社目クライアントとのJoint R&Dと2社目以降の獲得

自社プロダクトとしてデータを蓄積しAIアルゴリズムの精度を向上することで、効率的な横展開を実現。

1社目とのJoint R&D

開拓

顧客獲得チャネル

コンソーシアム会員、東大教授、株主やメガバンク等の金融機関、経団連、等でアウトバウンドが中心

アプローチ

AI活用/DX推進の担当役員、SDGsの担当役員

提案・交渉

提案

人月ベースではなく定量インパクトを重視

交渉

ディスカウント価格の提示と引き換えに、産業横展開が可能な条件で契約を締結

Joint R&D
実行

顧客がJDSCを選ぶ理由

東大との連携によるAIの技術力 x 大企業の経営戦略から実装まで一気通貫で並走可能なビジネス力

リーディング企業として先進的なAI x SDGsの取り組みを対外的にも訴求可能になる

2社目以降への横展開

開拓

顧客獲得チャネル

産業トップ企業との取り組み実績によりインバウンドが増加

アプローチ

1社目に導入した際の改善実績を活用可能

提案・交渉

提案

産業課題を認識済なので課題の発見及び提案がしやすい

交渉

初期開発フェーズを伴わないため、交渉コストが低下

プロダクトの
産業横展開

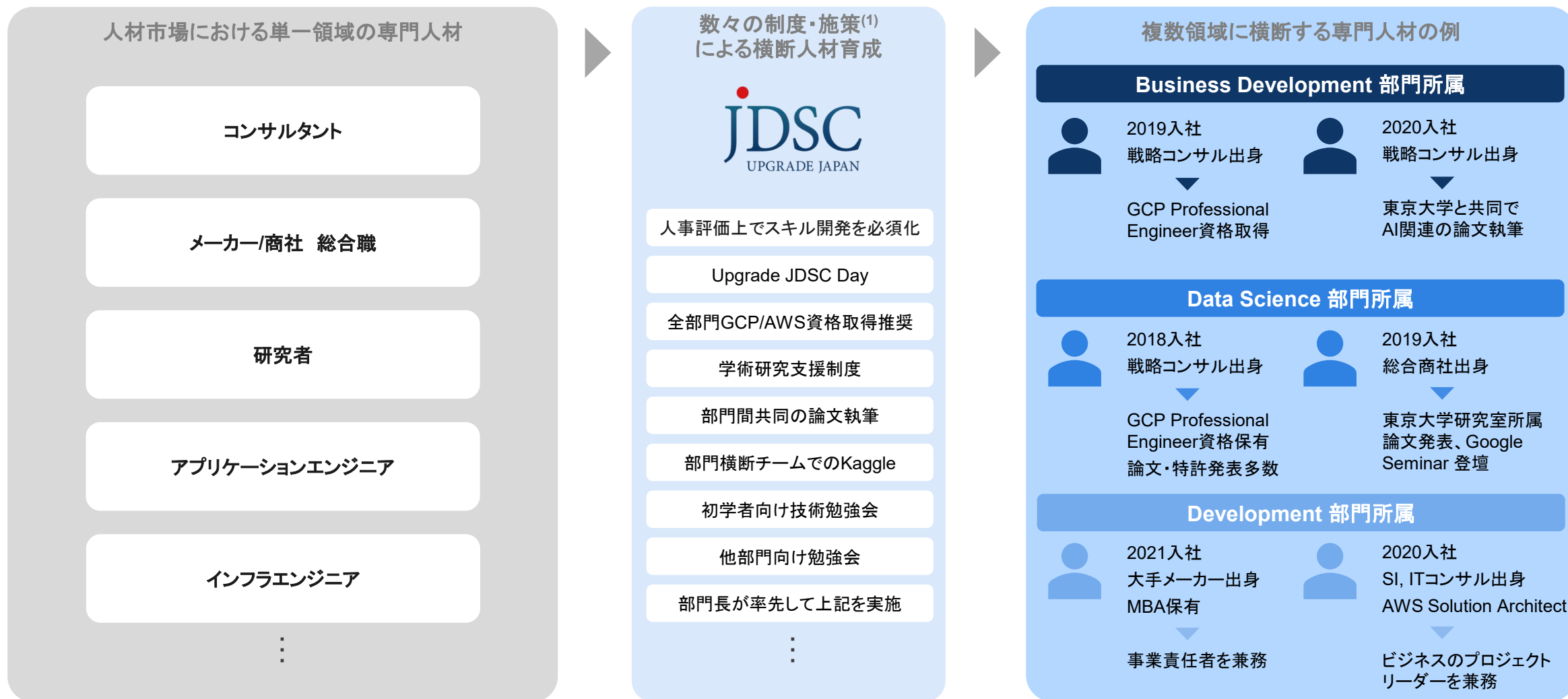
顧客がJDSCを選ぶ理由

1社目との取り組みでAIによる改善効果が実証されているため、投資実行の意思決定が容易

データが蓄積され精度が向上したAIアルゴリズムを活用することで得られる経済的な便益

「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

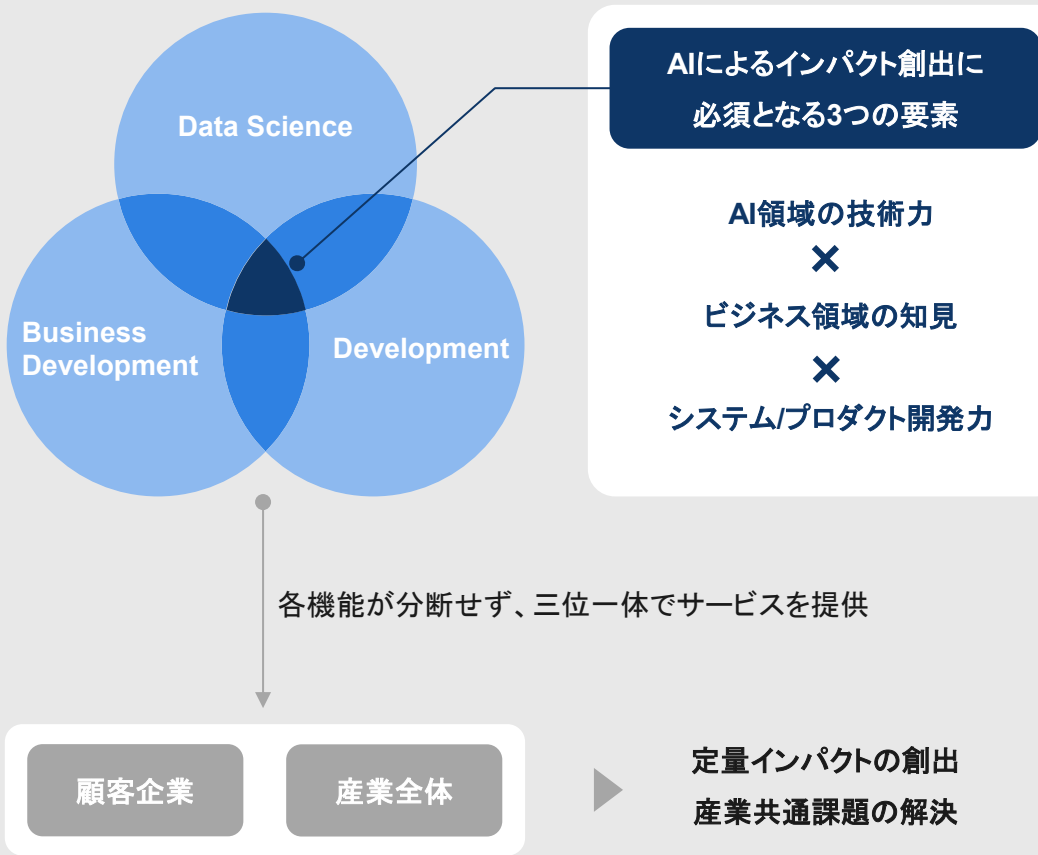
優秀な人材の採用・育成は当社の成長戦略における重要なポイントとなる。



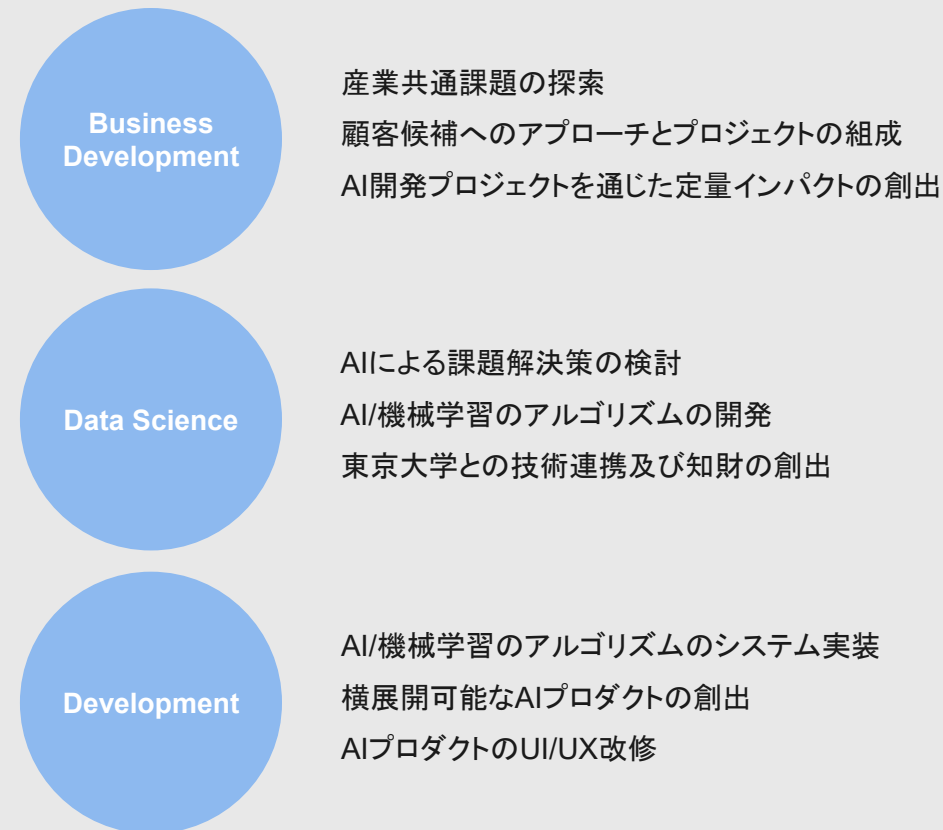
1. その一部が「JDSC 高度デジタル人材育成プログラム」として企業にも提供されている

三位一体のチーム体制により、AI活用を強力に推進する

JDSCの特徴である三位一体のチーム体制



各部門が提供する価値



連結子会社ファイナンス・プロデュース

Finance Produce

所在地	東京都港区東麻布1-9-11
設立	2019年 株式会社ドリームインキュベータ(以下、DI)にて、 ファイナンス・プロデュース事業を新規事業として立ち上げ 2021年 株式会社ファイナンス・プロデュースとしてカーブアウトにより独立
代表者	代表取締役 松井 克成
従業員	8名
事業内容	ファイナンス戦略アドバイザー、スタートアップM&A助言、大型IPO資本政策・資金調達助言、ナレッジ・ネットワーク提供、AIを用いたM&A業務ツールの開発

顧問



荻内 悠貴 enechain CFO
元Paidy(現PayPalグループ) 取締役CFO
元JPモルガン証券、カーライルグループ



小高 功嗣 投資銀行家・弁護士
元ゴールドマン・サックス証券 パートナー



伊藤 光茂 元ミラティブ CFO
元Gunosy CFO

ミッション

社会を変える事業を創るための
ファイナンスをプロデュースする

事業の特徴

スタートアップ特化の投資銀行として業界トップクラス⁽¹⁾

スタートアップ起業家・新規事業向け専業

- ・ 主に10億円～300億円規模のスタートアップM&Aや資金調達を「助言」
- ・ シリーズB以降等のスタートアップ向けにファイナンス助言が中心
- ・ アドバイザーの立場でクライアント利益の実現に取り組むため、M&A「仲介」は同業ではなく、殆ど競合しない

支援実績

- ・ SaaSスタートアップのカーブアウト・MBO
- ・ コスメ業界DXスタートアップのシリーズC資金調達
- ・ 建設テック・スタートアップのノンコア事業売却(M&A)
- ・ DX事業者のPEファンドへのM&A売却
- ・ 上場企業から新規事業のカーブアウト・MBO
- ・ 飲食人材DX事業者の上場後のPIPEs資金調達

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、人材エージェンツ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.