

2024年6月期 通期決算説明資料

株式会社 JDSC（証券コード：4418）

2024年8月13日

JDSC
UPGRADE JAPAN

2024年6月期の通期業績: エグゼクティブ・サマリー

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

Layer 1: パートナー大手企業とのAI/DX領域の協業を推進し、産業の内側に深く・速く入り込み、事業機会やデータを獲得する

Layer 2: AIプロダクト(特に海事領域のseawise、ヘルスケア領域のフレイル検知AI)の横展開実績を積み上げる

Layer 3: AIにより高い競争力を持つ事業を創出する、もしくは、メールカスタマーセンターを筆頭に自ら事業を買収しAIを実装することで成果を生み出す

2024年6月期 連結業績

| 売上高 | 営業利益 | EBITDA (1) |
|------------|--------|------------|
| 16,457 百万円 | 50 百万円 | 166 百万円 |

- 売上高・営業利益・EBITDAのいずれも、**通期予想(2)**を上回って着地
- 2025年6月期は、利益創出フェーズとして**営業利益300百万円、EBITDA 400百万円**を計画。また、2024年内を目標に**3カ年の中期経営計画**の策定及び公表を予定

メールカスタマーセンター

- グループイン前後で粗利率が3.25%→3.59%に改善。DX推進やAI活用等の施策により高付加価値化を推進する
- 中長期: 約2億円のEBITDAを、2-3倍に増大させることを目指す

新規のM&A

- 2024年6月期は213件の案件をソーシングし買収検討を行い、1件の買収を実行
- 新規のM&Aについて、AI/DXを用いて価値を高められるアセットを中心に積極的に検討中

2024年6月期 単体業績

| 売上高 | 営業損益 | EBITDA (1) |
|-----------|---------|------------|
| 1,896 百万円 | ▲71 百万円 | ▲55 百万円 |

- 第4四半期は**過去最高の四半期売上高を更新**
- 積極的な新規採用の**先行投資を実施**(採用費: 128百万円)
- 充実した組織基盤をもとに、**2025年6月期は利益創出フェーズに移行**

事業・顧客(単体)

- 2024年6月期末時点の大口顧客(3) 39社
- 全顧客の平均単価は24百万円で推移
- 継続顧客比率は65%で安定的に推移

組織(単体)

- 24年6月末時点 正社員数: 90名
- 24年7月以降で既に27名の入社が決定している
- 採用は好調に推移。人材への積極的な先行投資は今後も継続する

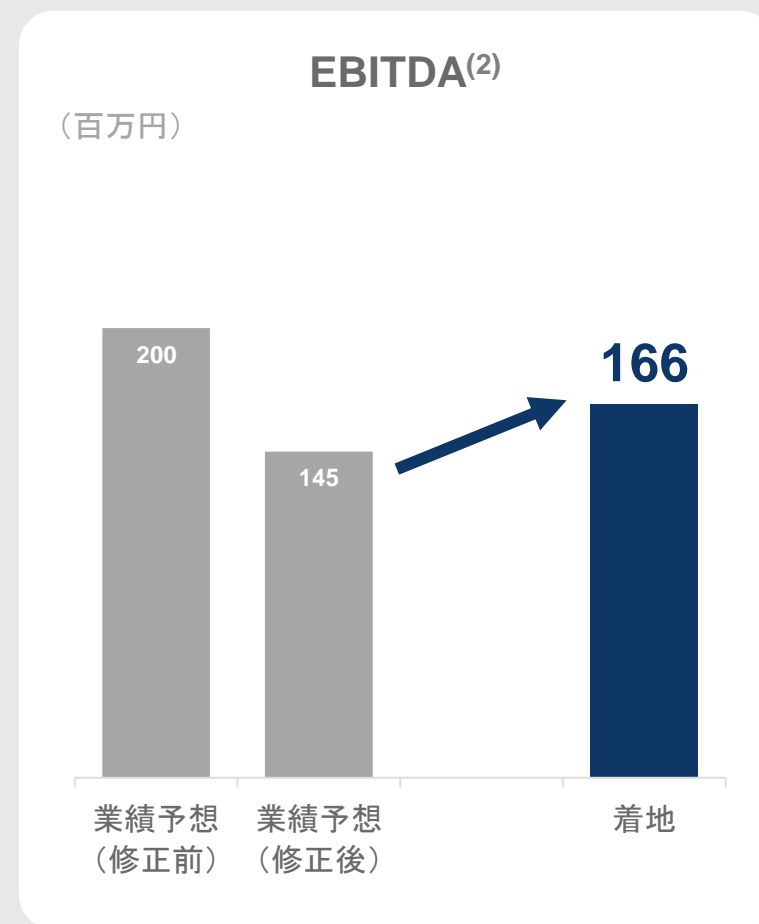
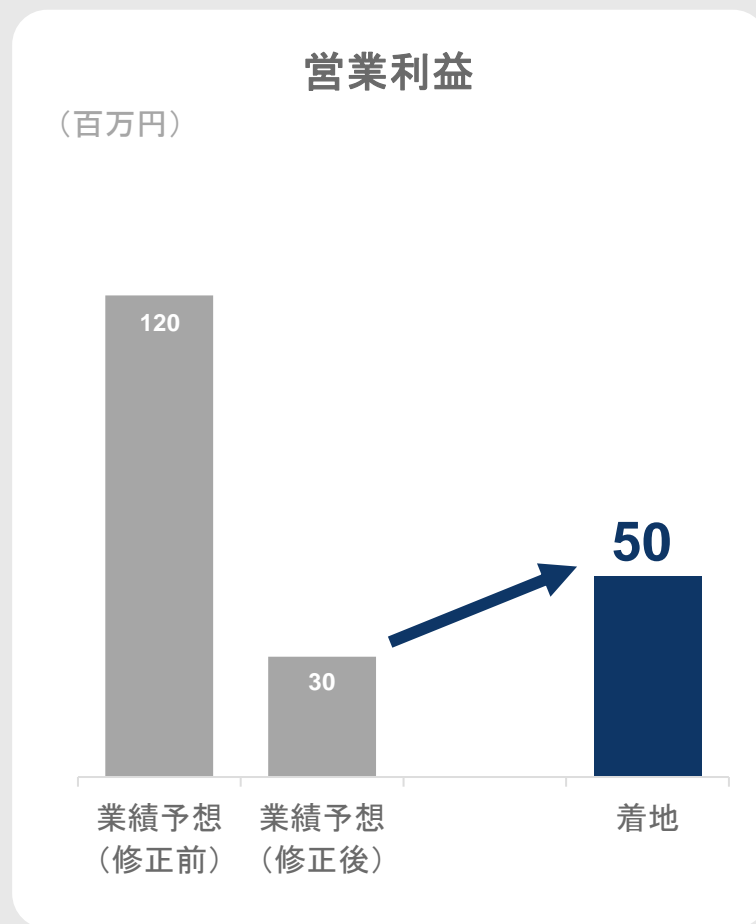
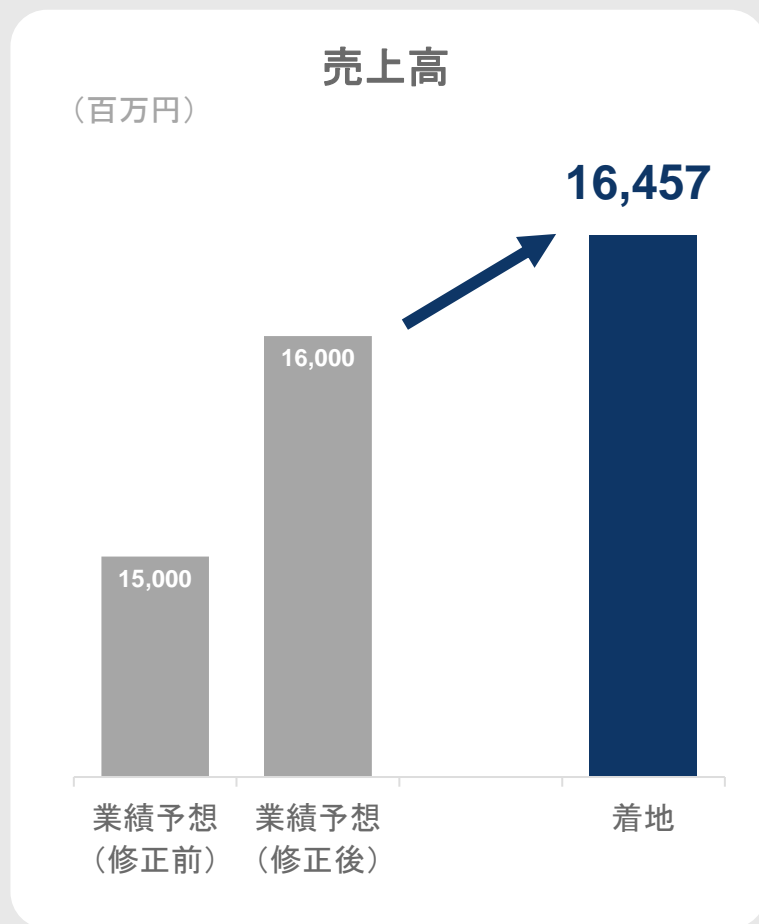
1. EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費 + 株式報酬費 + 顧客関連資産償却

2. 2024年6月に公表した修正後の通期業績予想の数値

3. 通期売上高500万円以上の大口顧客(全社売上高の97%を占めている)

2024年6月期 通期業績: 予想に対する着地

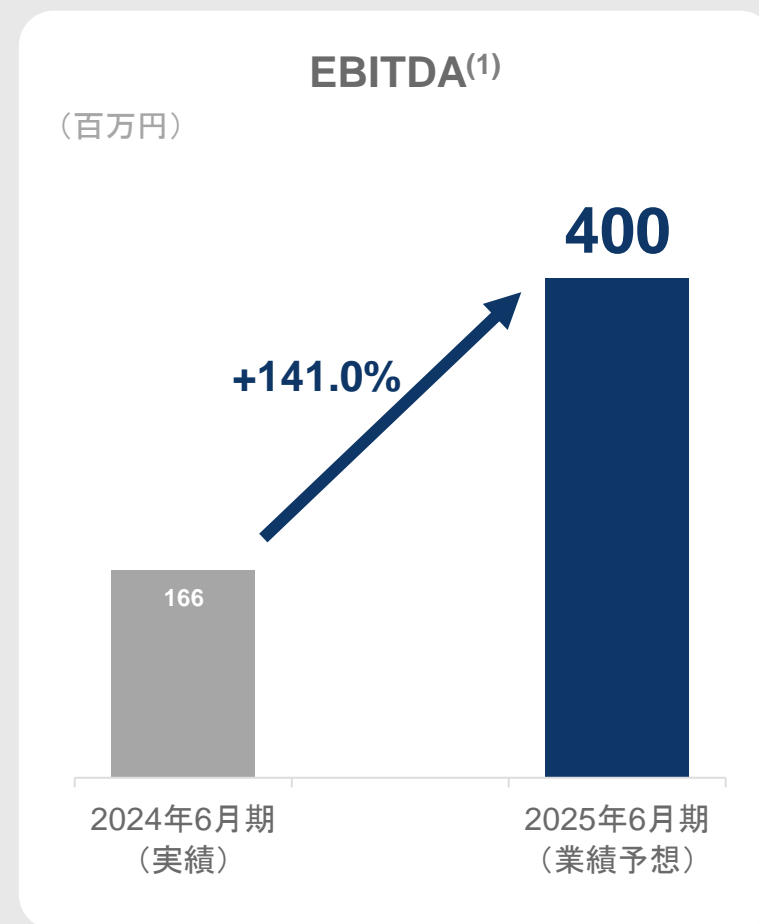
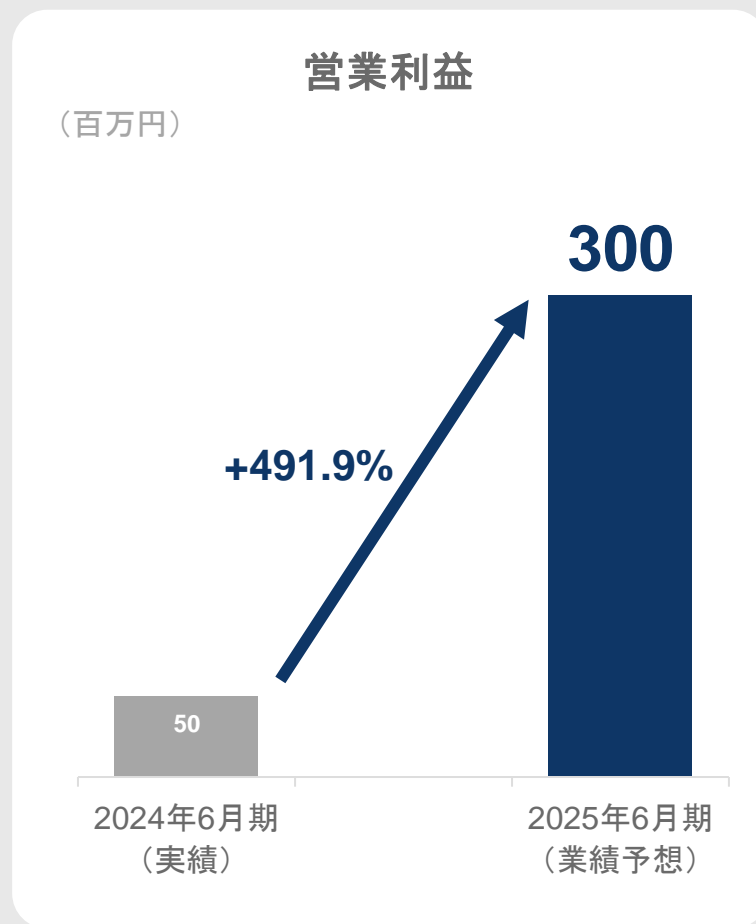
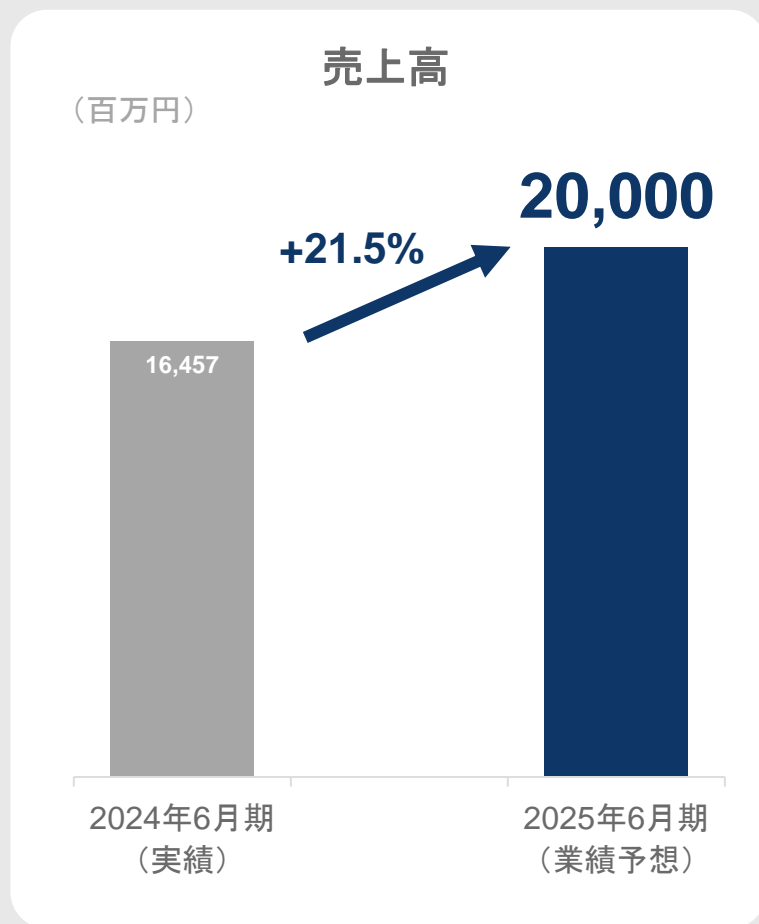
修正後の業績予想⁽¹⁾に対して、売上・営業利益・EBITDAのいずれも上方で着地した。
修正前の業績予想に対しては利益未達となったが、2025年6月期に先行投資の回収を計画する。



1. 2024年6月に公表した修正後の通期業績予想の数値
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 通期業績予想(本日公表)

2025年6月期は、着実にトップラインを成長させつつ、利益創出フェーズへの移行を計画。
また、今後3カ年の中期の見通しを2024年内を目途に策定・公表を予定。



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

目次

1 2024年6月期 通期連結業績

2 2024年6月期 通期単体業績

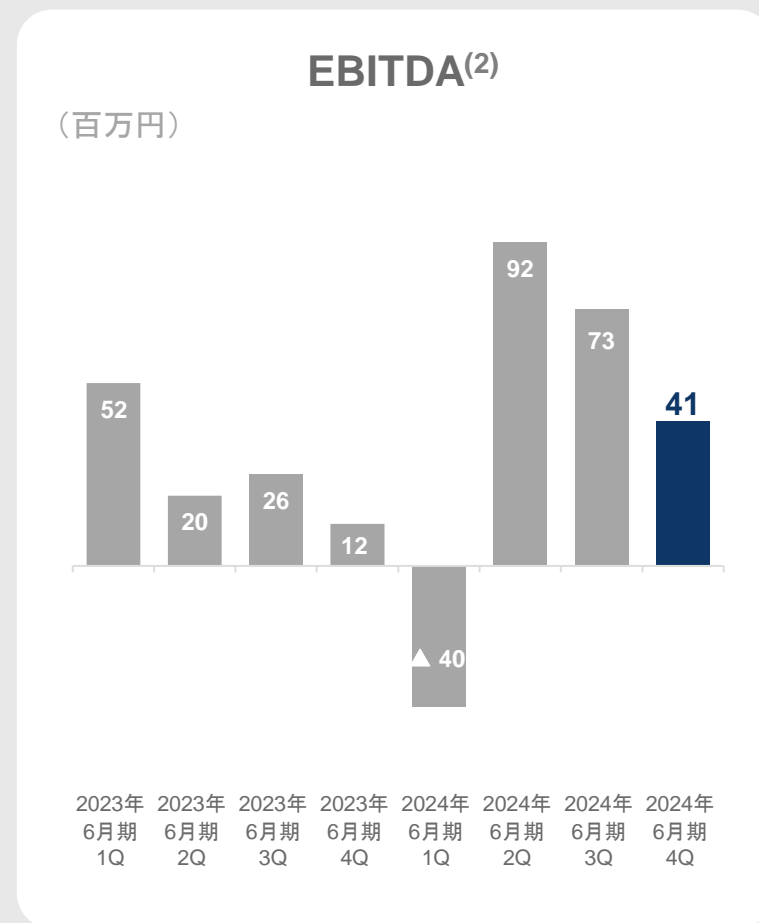
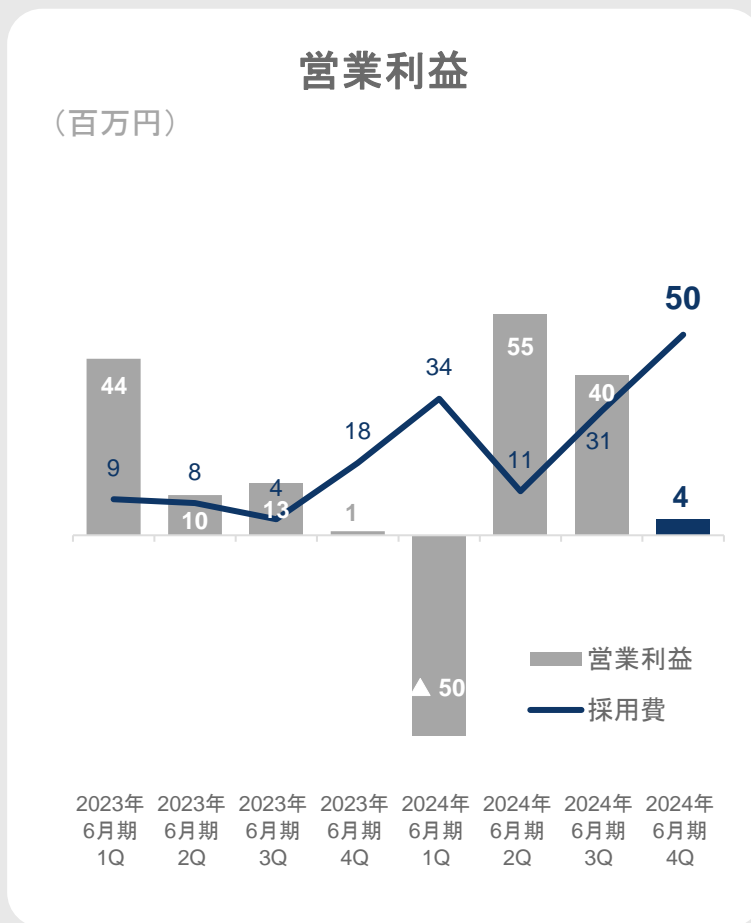
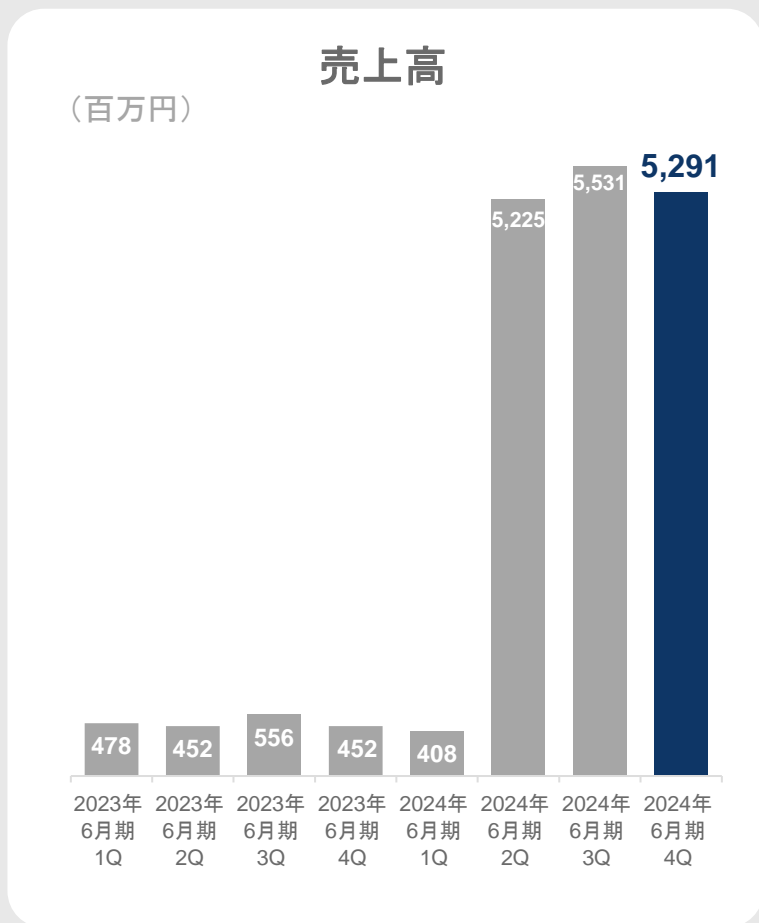
3 事業の進捗及び成長戦略

4 2025年6月期 通期連結業績見通し

5 参考資料

売上高、営業利益及びEBITDAの四半期推移⁽¹⁾

2024年6月期は人材採用に関する積極的な先行投資を実施したため、採用費が利益を圧迫した。
2025年6月期も人材採用は継続するものの、より多くの利益を創出できる体質に移行する。



1. 100%子会社化し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

2024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 | | | | |
|--------------------------|--------------|-----|-----|-----|----------|--------------|-------|-------|-------|----------|
| | 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 |
| 営業利益 | 44 | 9 | 13 | 1 | 68 | ▲50 | 55 | 40 | 4 | 50 |
| EBITDA | 52 | 20 | 26 | 12 | 110 | ▲40 | 92 | 73 | 41 | 166 |
| セグメント別 | | | | | | | | | | |
| AIソリューション事業 | | | | | | | | | | |
| 売上高 | 478 | 452 | 522 | 413 | 1,866 | 385 | 437 | 499 | 574 | 1,896 |
| 営業利益 | 44 | 9 | 21 | 3 | 77 | ▲36 | 18 | ▲6 | ▲55 | ▲79 |
| EBITDA | 52 | 20 | 28 | 8 | 108 | ▲33 | 21 | ▲2 | ▲50 | ▲64 |
| ファイナンシャル・アドバイザー事業 | | | | | | | | | | |
| 売上高 | — | — | 33 | 38 | 72 | 22 | 50 | 41 | 50 | 164 |
| 営業利益 | — | — | ▲8 | ▲1 | ▲9 | ▲13 | 10 | 2 | 9 | 8 |
| EBITDA | — | — | ▲1 | 4 | 3 | ▲7 | 17 | 8 | 15 | 33 |
| マーケティング支援事業 | | | | | | | | | | |
| 売上高 | — | — | — | — | — | — | 4,738 | 4,991 | 4,668 | 14,397 |
| 営業利益 | — | — | — | — | — | — | 26 | 45 | 50 | 121 |
| EBITDA | — | — | — | — | — | — | 54 | 67 | 75 | 196 |
| 正社員数 | | | | | | | | | | |
| AIソリューション事業 | 65 | 67 | 51 | 58 | — | 67 | 66 | 72 | 90 | — |
| ファイナンシャル・アドバイザー事業 | — | 4 | 5 | 5 | — | 5 | 5 | 5 | 5 | — |
| マーケティング支援事業 | — | — | — | — | — | — | 30 | 30 | 29 | — |

PLサマリー

グループインしたメールカスタマーセンターの高付加価値化により売上総利益率が向上。
一方、人材採用費等の販管費に先行投資を行ったことで営業利益は減少した。

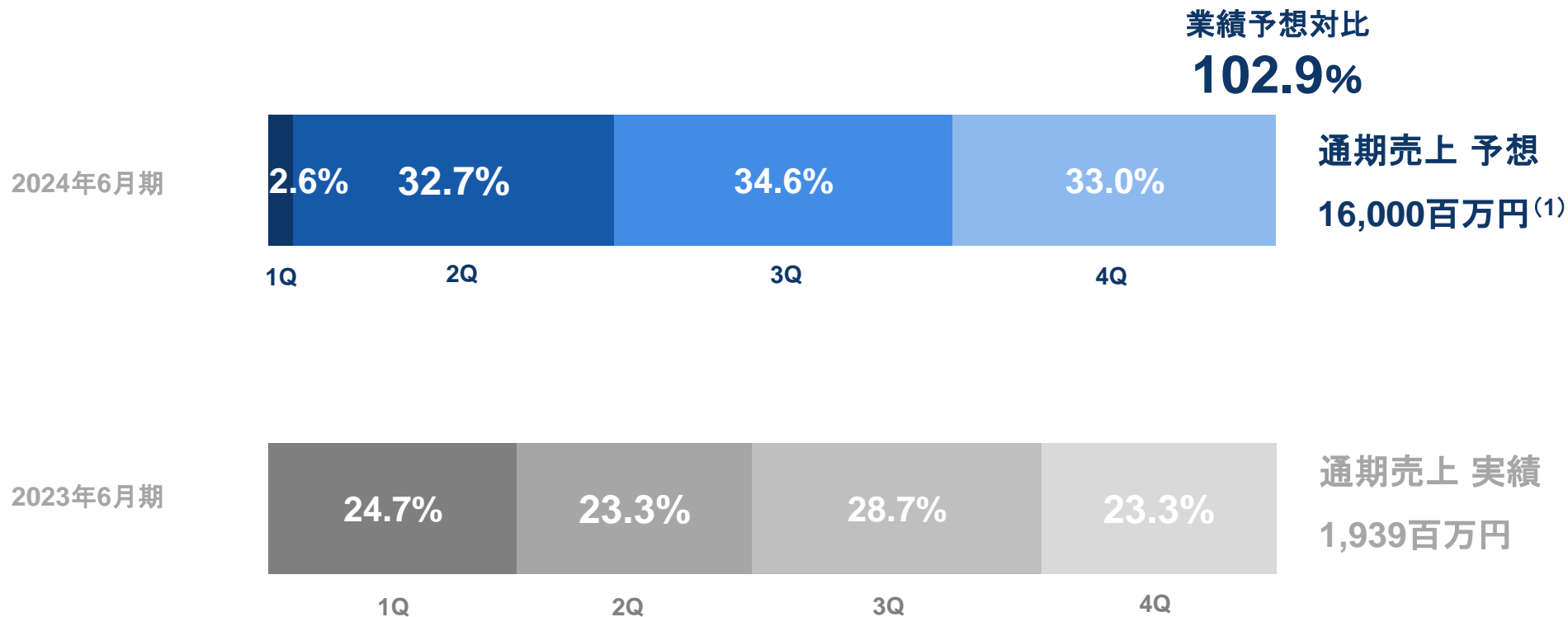
| (百万円) | 2023年 6月期 | | | | | 2024年 6月期 | | | 2024年 6月期 | | |
|---------------------|--------------|-------|-------|-------|----------|--------------|-------|-------|--------------|----------|-------------------------|
| | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 通期 累計 | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 通期 累計 | 通期 予想 ⁽¹⁾ |
| 売上高 | 478 | 452 | 556 | 452 | 1,939 | 408 | 5,225 | 5,531 | 5,291 | 16,457 | 16,000 |
| 原価 | 219 | 225 | 282 | 215 | 943 | 182 | 4,788 | 5,055 | 4,817 | 14,844 | — |
| 売上総利益 | 259 | 226 | 273 | 236 | 996 | 225 | 437 | 476 | 474 | 1,613 | — |
| 売上総利益率 (%) | 54.1% | 50.1% | 49.6% | 52.3% | 51.4% | 55.2% | 8.4% | 8.6% | 9.0% | 9.8% | — |
| 販管費 | 215 | 216 | 260 | 235 | 927 | 275 | 381 | 435 | 469 | 1,562 | — |
| 営業利益 | 44 | 9 | 13 | 1 | 68 | ▲50 | 55 | 40 | 4 | 50 | 30 |
| 営業利益率 (%) | 9.2% | 2.2% | 4.1% | 0.3% | 3.5% | ▲12.3% | 1.1% | 0.7% | 0.1% | 0.3% | 0.2% |
| EBITDA | 52 | 20 | 26 | 12 | 112 | ▲40 | 92 | 73 | 41 | 166 | 145 |
| EBITDAマージン | 10.9% | 4.6% | 4.8% | 2.7% | 5.8% | ▲10.0% | 1.8% | 1.3% | 0.8% | 1.0% | 0.9% |
| 経常利益 | 43 | 6 | 6 | ▲29 | 24 | ▲54 | 26 | 28 | ▲12 | ▲12 | — |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 43 | ▲10 | ▲9 | ▲18 | 1 | ▲92 | 19 | 8 | ▲213 | ▲278 | — |

1. 2024年6月に公表した修正後の通期業績予想の数値

2. 2023年6月期の各四半期の原価および販管費には、役職員向け賞与引当金繰入額が合計184百万円(原価:82百万円、販管費:101百万円)計上されている

売上高の進捗

売上高の通期業績予想⁽¹⁾に対して、実績の着地は102.9%となった。



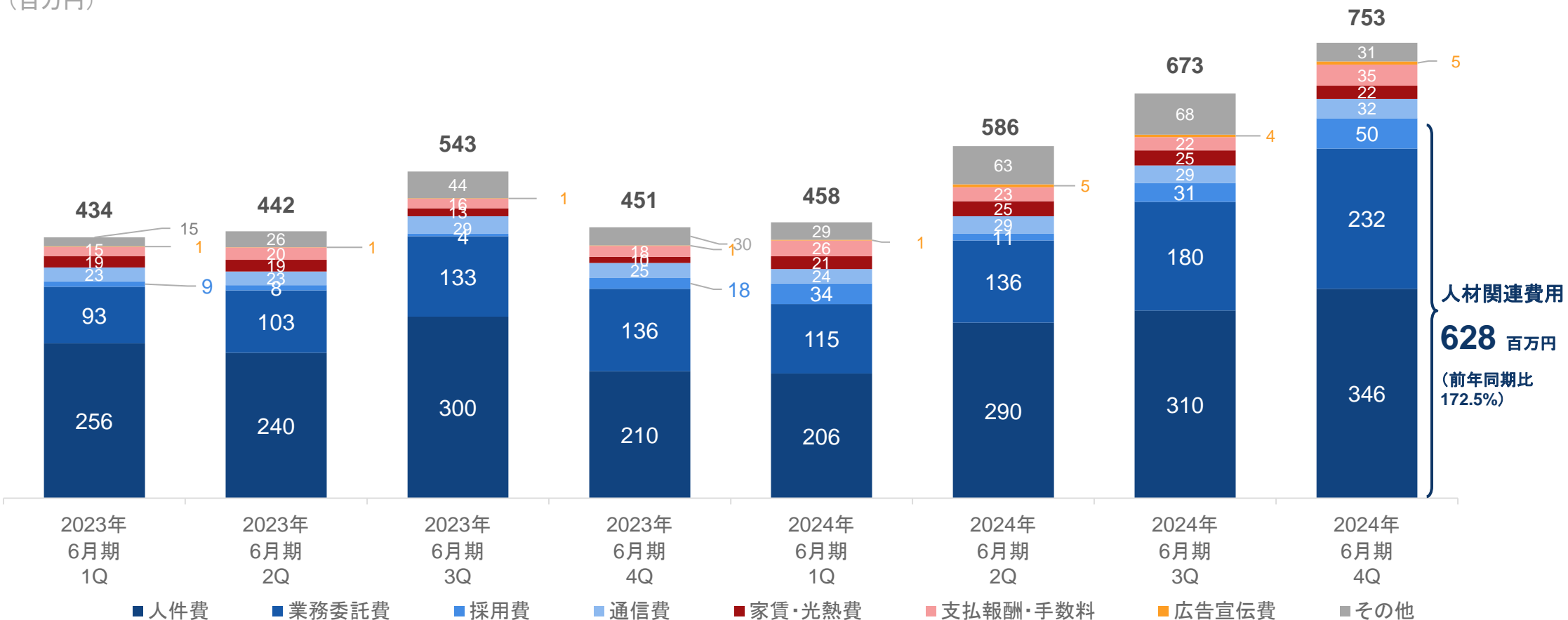
1. 2024年6月に公表した修正後の通期業績予想の数値

コスト構造

中長期的な成長を目的として、人材関連費用に積極的に先行投資を実施している

配送外注費を除く営業費用(売上原価及び販売管理費)の内訳

(百万円)



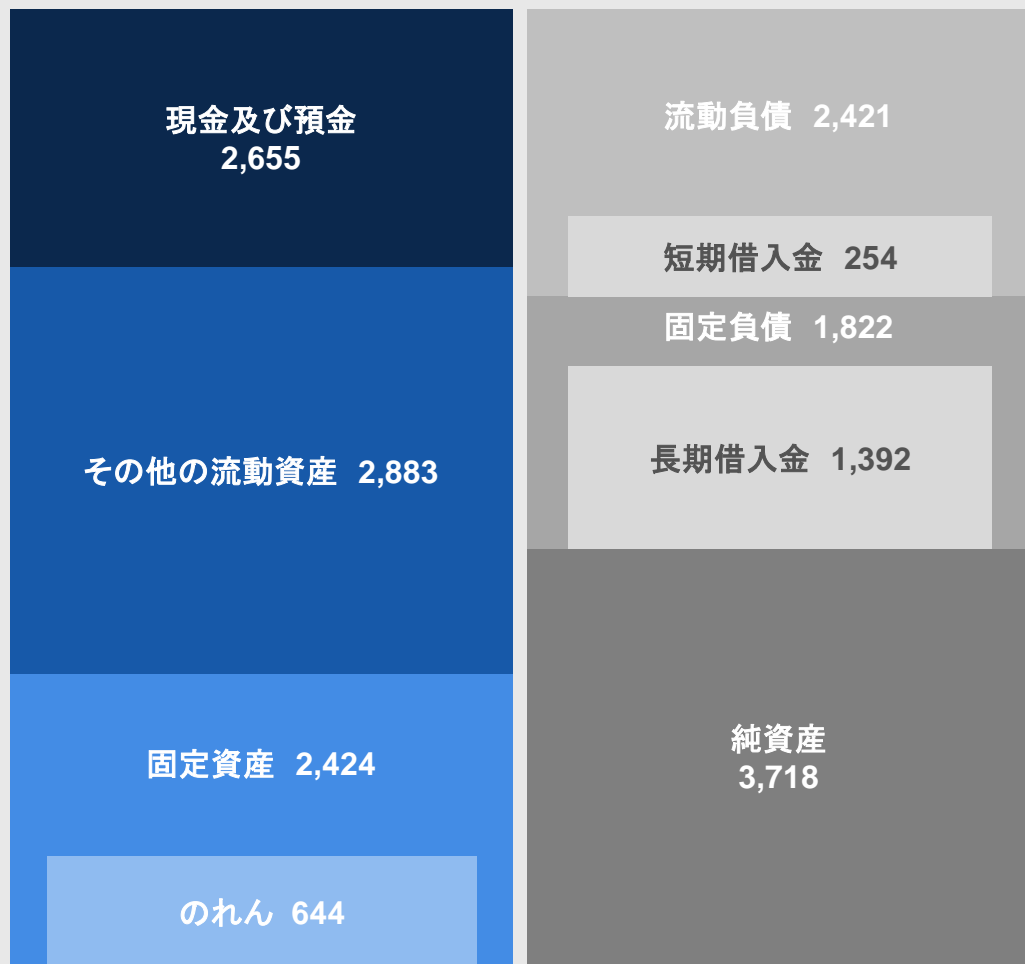
2024年6月期 通期 連結業績

コスト詳細

| (百万円) | 2023年 6月期 | | | | 2024年 6月期 | | | | | | 2023年 6月期 | 2024年 6月期 | YoY | 通期YoY増減の要因 |
|----------------|--------------|------------|------------|------------|--------------|--------------|--------------|--------------|-----------------|--------------|--------------|---------------|---------------|----------------------|
| | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | YoY | QoQ | 通期 累計 | 通期 累計 | | |
| 人件費 | 256 | 240 | 300 | 210 | 206 | 290 | 310 | 346 | 64.4% | 11.6% | 1,007 | 1,153 | 14.4% | ・ グループ会社の損益取り込みによる増 |
| 業務委託費 | 93 | 103 | 133 | 136 | 115 | 136 | 180 | 232 | 70.5% | 29.0% | 466 | 665 | 42.7% | ・ フリーランス人材の積極活用 |
| 採用費 | 9 | 8 | 4 | 18 | 34 | 11 | 31 | 50 | 170.2% | 61.4% | 41 | 128 | 208.1% | ・ 採用の積極化による増 |
| 通信費 | 23 | 23 | 29 | 25 | 24 | 29 | 29 | 32 | 26.1% | 7.7% | 102 | 115 | 12.2% | ・ グループ会社の損益取り込みによる増 |
| 家賃・光熱費 | 19 | 19 | 13 | 10 | 21 | 25 | 25 | 22 | 123.8% | ▲10.6% | 63 | 95 | 51.5% | ・ グループ会社の損益取り込みによる増 |
| 支払報酬・ 支払手数料 | 15 | 20 | 16 | 18 | 26 | 22 | 22 | 35 | 99.4% | 56.7% | 69 | 100 | 43.9% | ・ 監査報酬の増 |
| 広告宣伝費 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 5 | 4 | 5 | 570.1% | 15.7% | 2 | 16 | 536.7% | ・ グループ会社の損益取り込みによる増 |
| 配送外注費 | — | — | — | — | — | 4,584 | 4,817 | 4,500 | — | ▲6.6% | — | 13,902 | — | ・ メールカスタマーセンター社の配送費用 |
| その他 | 15 | 26 | 44 | 30 | 29 | 63 | 68 | 31 | 3.3% | ▲53.4% | 117 | 187 | 59.1% | ・ - |
| 合計 | 434 | 442 | 543 | 451 | 458 | 5,170 | 5,490 | 5,257 | 1,065.7% | ▲4.2% | 1,871 | 16,363 | 774.6% | |

投資余力を確保した健全なバランスシート

2024年6月末時点⁽¹⁾ (連結ベース)



(百万円)

- 2024年6月末時点⁽¹⁾で、約26億円の現預金を保有。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10月7日公表 株式会社ファイナンス・プロデュースとの戦略的な資本業務提携及び連結子会社化に伴い、現預金を2.3億円充当済
 - 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
 - 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
 - 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日決議 2億円を上限とした自己株式の取得**

1. 2024年7月1日にSCSK株式会社から払込みを受けた第三者割当増資による出資金357百万円を含む

目次

1 2024年6月期 通期連結業績

2 2024年6月期 通期単体業績

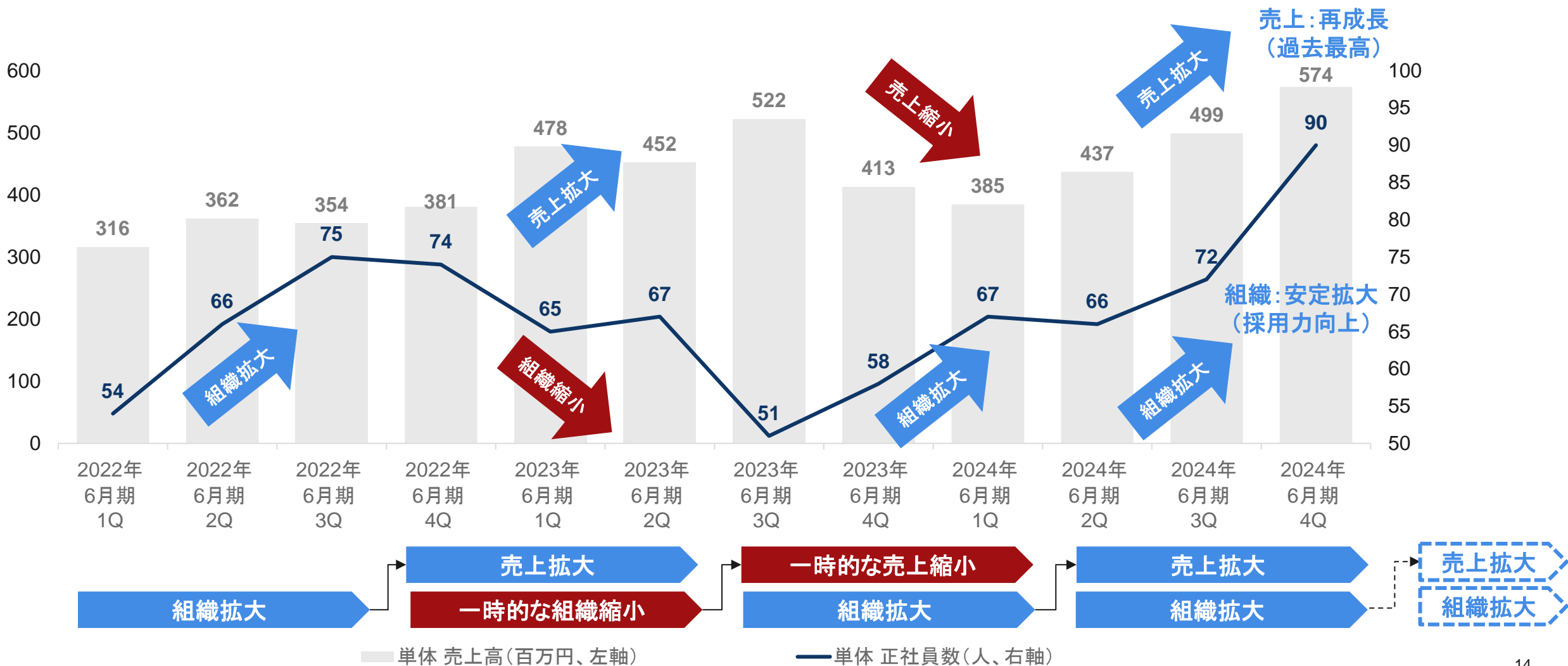
3 事業の進捗及び成長戦略

4 2025年6月期 通期連結業績見通し

5 参考資料

JDSC単体(AIソリューション事業)は、組織・売上の再成長フェーズが順調に継続

2024年6月期1Qをボトムに「組織拡大」→「売上拡大」の成長サイクルが継続。
2025年6月期は既に27名の入社が内定しており、成長を更に加速させていく方針。



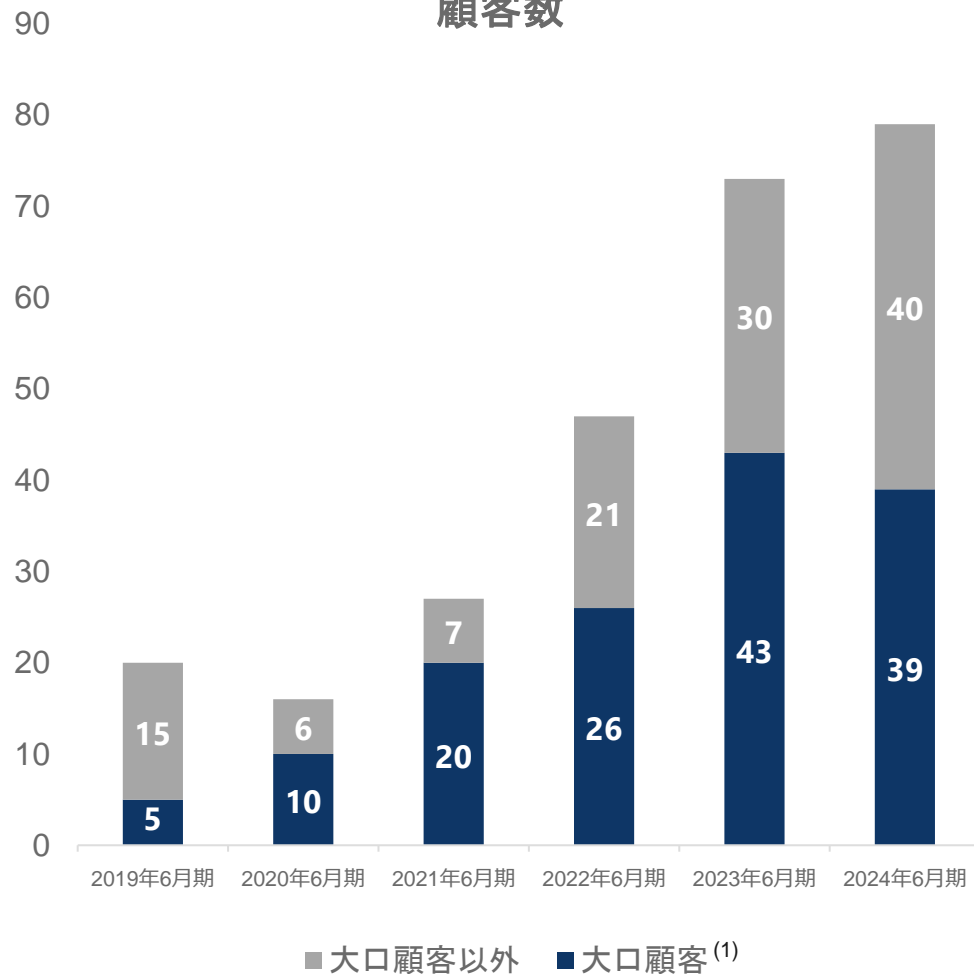
PLサマリー

売上高は前四半期対比で上昇した一方、人材採用費等の販管費で積極的な投資を実行。
4Qの売上総利益率は、急増する案件への業務委託活用で一時的に低下。今後は正社員増により改善見込み。

| (百万円) | 2023年 6月期 | | | | | 2024年 6月期 | | | | | QoQ増減の要因 |
|------------|--------------|-------|-------|-------|----------|--------------|-------|-------|-------|----------|--|
| | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 通期 累計 | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 通期 累計 | |
| 売上高 | 478 | 452 | 522 | 413 | 1,866 | 385 | 437 | 499 | 574 | 1,896 | ・ 案件増により過去最高の四半期売上 |
| 原価 | 219 | 225 | 263 | 205 | 913 | 170 | 189 | 222 | 303 | 885 | ・ 急増する案件に一部外注を活用 |
| 売上総利益 | 259 | 226 | 258 | 208 | 953 | 215 | 248 | 276 | 271 | 1,011 | ・ - |
| 売上総利益率 (%) | 54.1% | 50.1% | 49.6% | 50.4% | 51.1% | 55.9% | 56.7% | 55.4% | 47.2% | 53.3% | ・ 外注活用で利益率が若干低下 |
| 販管費 | 215 | 216 | 237 | 200 | 869 | 243 | 229 | 282 | 326 | 1,082 | ・ 採用費が3Q→4Qで19百万円増 ・ 業務委託費が3Q→4Qで52百万円増 |
| 営業利益 | 44 | 9 | 21 | 8 | 83 | ▲28 | 18 | ▲6 | ▲55 | ▲71 | ・ - |
| 営業利益率 (%) | 9.2% | 2.2% | 4.1% | 2.0% | 4.5% | ▲7.3% | 4.2% | ▲1.3% | ▲9.6% | ▲3.8% | ・ - |
| EBITDA | 52 | 20 | 28 | 12 | 114 | ▲24 | 21 | ▲2 | ▲50 | ▲55 | ・ - |
| EBITDAマージン | 10.9% | 4.6% | 5.5% | 3.0% | 6.1% | ▲6.5% | 4.9% | ▲0.5% | ▲8.7% | ▲2.9% | ・ - |
| 経常利益 | 43 | 6 | 19 | ▲17 | 52 | ▲27 | ▲5 | ▲13 | ▲61 | ▲107 | ・ - |
| 当期純利益 | 43 | ▲10 | 2 | ▲4 | 31 | ▲71 | 12 | ▲10 | ▲263 | ▲332 | ・ - |

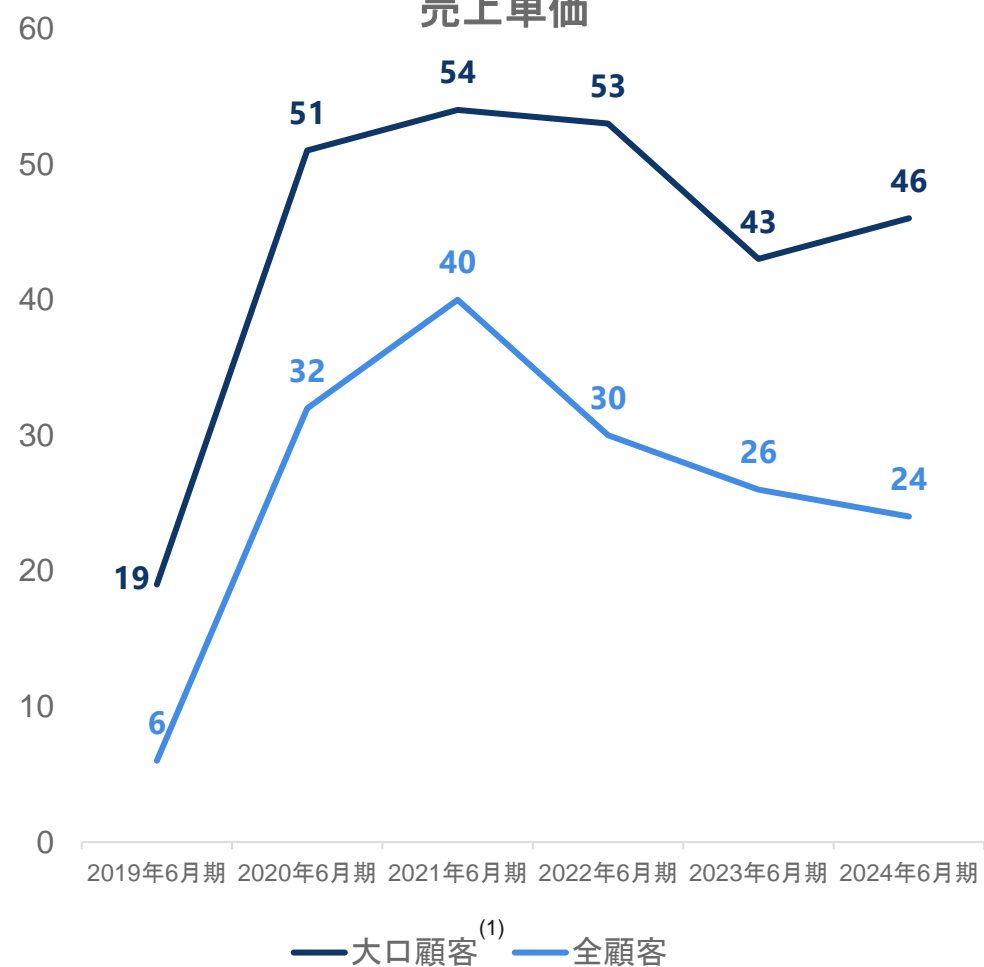
顧客単価を大幅に低下させない範囲で、顧客基盤を着実に拡大させている

顧客数



(百万円)

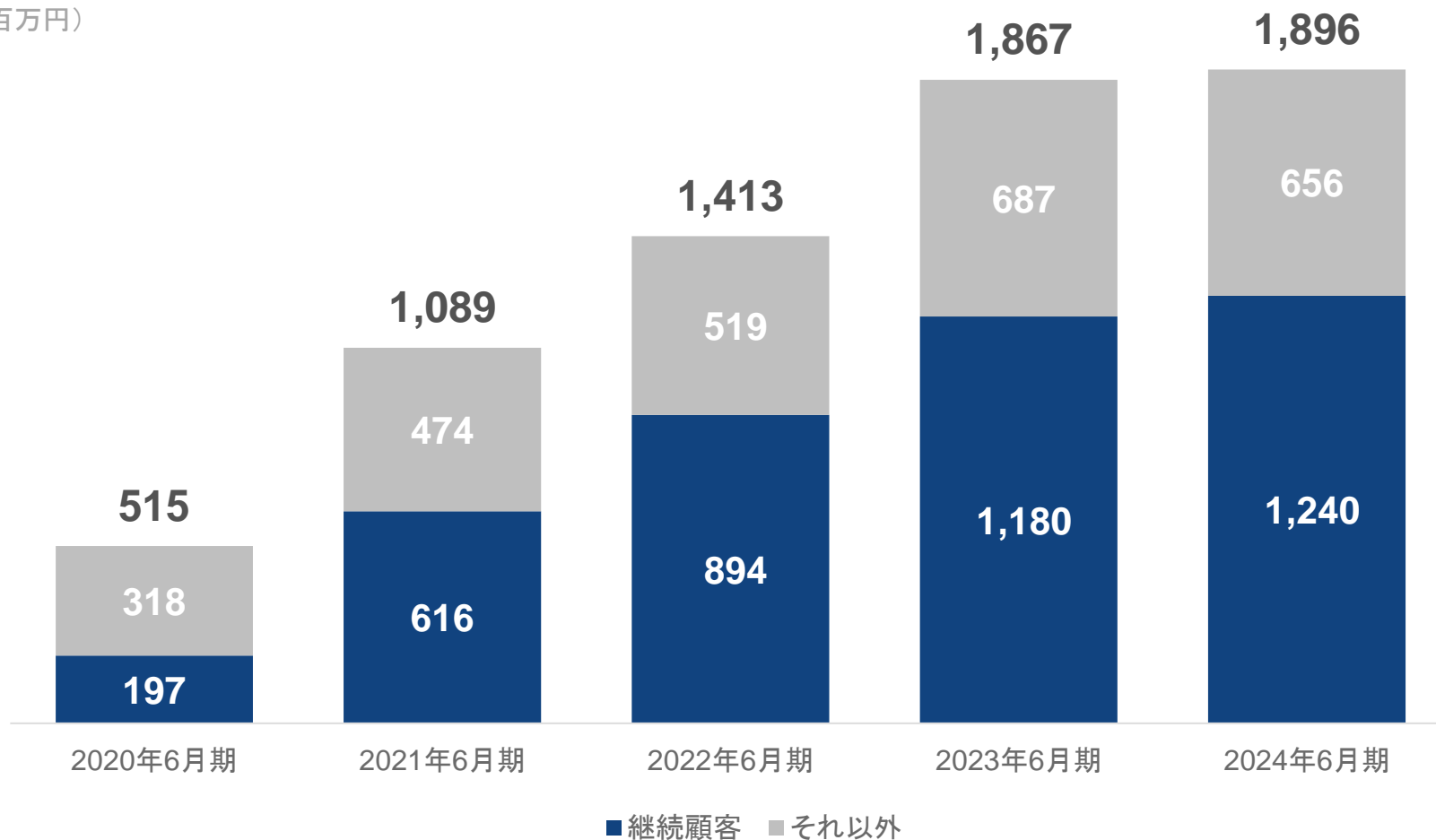
売上単価



継続顧客との関係性は安定しているものの、一時的な組織縮小の影響で新規開拓が若干遅延した

継続顧客⁽¹⁾の売上推移

(百万円)



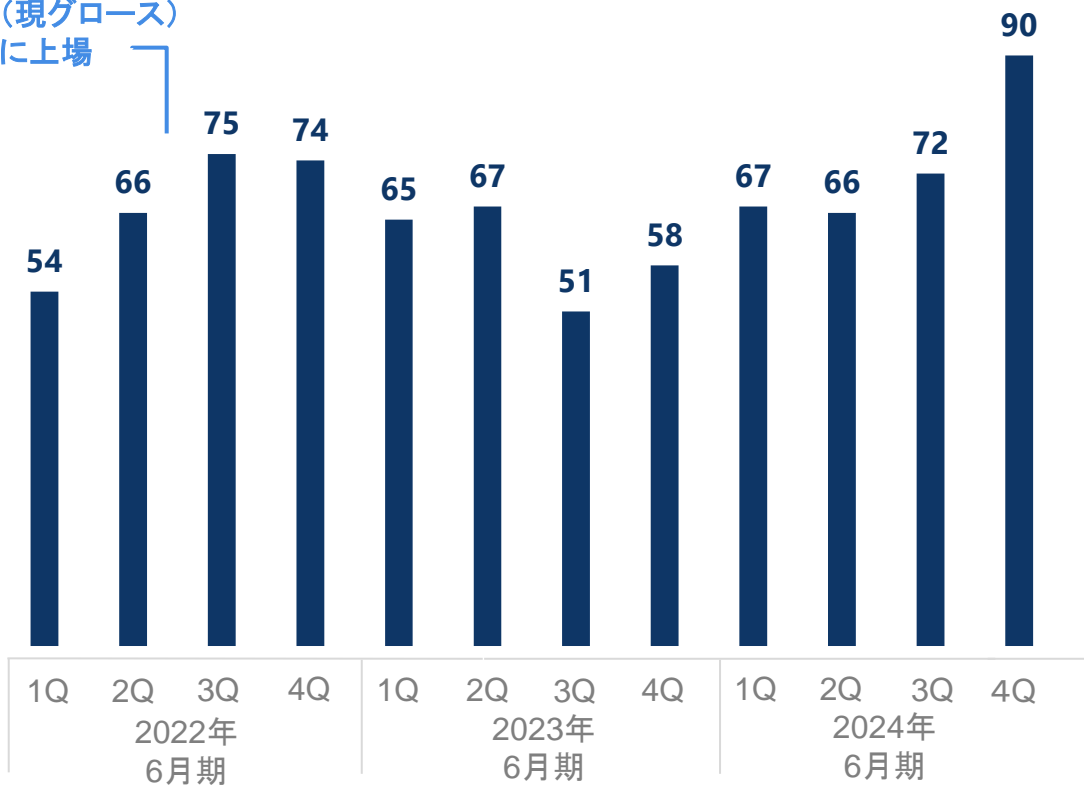
継続顧客比率:
65%

正社員数の推移

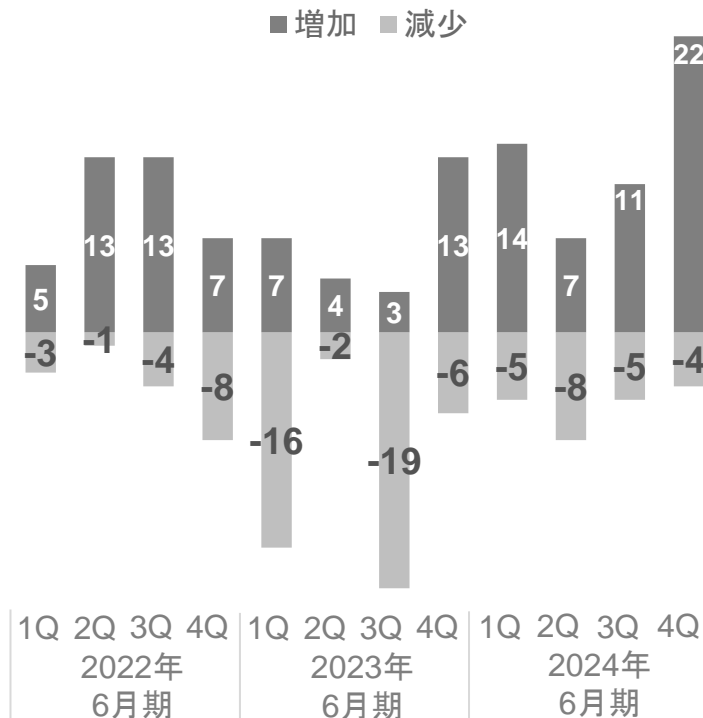
上場後の組織の急拡大や従業員のストックオプションの行使等の一時的な離職が一巡。
新規の人材採用は順調に進捗しており、順調に組織が拡大している。

正社員数

東証マザーズ
(現グロース)
に上場



増加と減少の人数内訳



- 上場後の組織変更や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
- 正社員は年間で30名強の採用目標に対し55名の採用を達成
- 正社員に限定せず、フリーランスの業務委託の活用、他社とのアライアンス等にも注力

目次

1 2024年6月期 通期連結業績

2 2024年6月期 通期単体業績

3 事業の進捗及び成長戦略

4 2025年6月期 通期連結業績見通し

5 参考資料

Mission

日本をアップグレードする

UPGRADE JAPAN

Vision

AIでデータの真価を解き放ち産業の常識を塗り替える

AI that Drive Industry Transformation

社名



Japan Data Science Consortium

産業全体の生産性課題の解決を目的とし、AIを核とした産業協調を実現する
定量的な成果を創出し、AIを社会実装することにコミットする

新たな産業の開拓が進み展開領域が大きく広がった

創業6年弱で取引実績を有する主要企業(1)



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

LLMの活用事例

問い合わせ工数を約97%短縮し、海事産業のDXと働き方改革を推進するソリューションを開発
～Amazon Bedrockを利用し、回答精度を30%向上～

概要

- LLMを活用し、海事産業特有の問い合わせ対応業務の工数を削減し、業界のDXと働き方改革を推進するソリューションを開発
- 本ソリューションではAWSの生成AIサービスAmazon Bedrock上でClaude 3 Opus / Sonnet / Haiku (Anthropic Claude on Amazon Bedrock)を利用
- 関連する各種契約書や技術情報、規制情報、FAQ、メールなど約1万の専門ドキュメントを横断的に調査、回答が可能

効果

- これまで従業者が要した対応時間
- これまで1時間要していた対応
- 問い合わせに対する回答精度

97%削減

1～2分で完了

30%向上

powered by  aws

AI/DXを活用した業界変革に欠かせないGPU関連のケイパビリティを強化

モルゲンロット社との戦略的アライアンスの加速



モルゲンロットと JDSC が戦略的なアライアンスを加速 ～GPU 関連の研究開発成果の早期社会実装を目指す～

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、以下「JDSC」）は、分散型コンピューティングパワー（計算力）を提供するモルゲンロット株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役 CEO：森本 竜英、以下「モルゲンロット」）と、最新の GPU 技術と高度な計算能力を活用する戦略的なアライアンスを加速する方針となりましたのでお知らせいたします。

モルゲンロットは、独自の分散処理コア技術「Excalibur®」を中核としたソフトウェア開発力と、NVIDIA 社や AMD 社等の最新の GPU 技術をいち早く採用した先端ハードウェアシステムにより、高度な計算能力をクラウドベースで提供するスタートアップ技術集団です。2023 年 11 月 9 日にモルゲンロットと戦略的な業務提携を締結した後、以下の文脈において、JDSC が戦略的アライアンスパートナー 兼 販売代理人として両社の連携の加速に努めています。

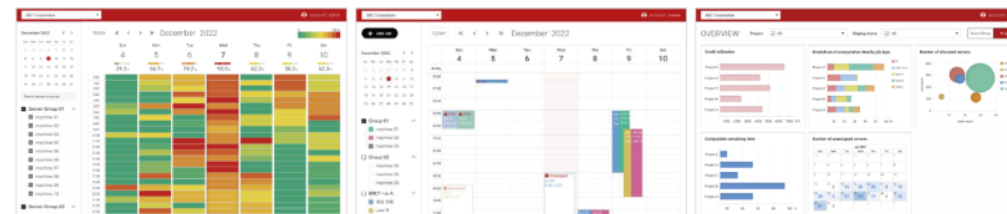
業務提携締結後のモルゲンロットの取り組み（抜粋）

- HPC システムの最適な利用および運用方法の構築に向けた JAXA との共同研究契約を締結
- 計算力マッチングサービス「Cloud Bouquet™」で NVIDIA 製のサーバーを提供開始
- 株式会社ダイキアクシス・サステイナブル・パワー、株式会社ミライト・ワンと GPU クラウドサービスへの太陽光発電所併設型データセンター活用で協業する事に合意
- GPU を使った数値流体シミュレーションの研究開発を開始

モルゲンロット社のGPU関連サービス



HPCのワークロード管理を
かんたんに
M:Arthurは、HPC向けジョブ管理サービスです。既存ジョブスケジューラーの可視化、GUIを提供する事でHPC環境の運用最適化を実現します。



USAGE VIEW

サーバーの稼働状況を可視化

ユーザーフレンドリーなダッシュボードを通じて、稼働率、リソース消費、システムのパフォーマンスを瞬時に把握可能です。

CALENDAR VIEW

スケジュールをカレンダー表示

カレンダー形式で全体の稼働状況を把握。計画的なメンテナンスと効果的なリソース配分を可能にします。

CUSTOM DASHBOARD

サマリー表示をカスタマイズ

カスタマイズ可能なダッシュボードで、サーバーの重要な指標を一覧できるため、効率的な運用管理を実現します。



GPUクラウドマッチング

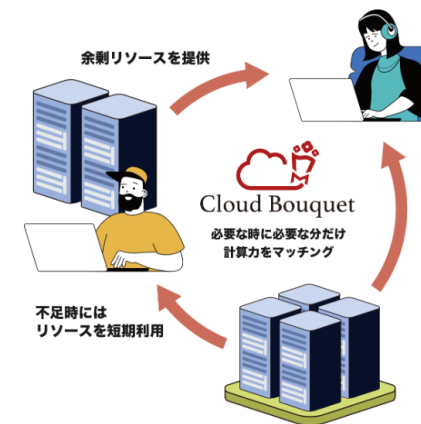
CloudBouquetは、GPUクラウドマッチングサービスです。CloudBouquetは計算力を必要としているお客様と、計算力を保有している事業者をマッチングし、必要な時に、必要なだけ計算力を提供するサービスです。

余剰時、不足時など状況に合わせてリソースマネジメント

CloudBouquetのマッチングソリューションは、リソース需要の変動に柔軟に対応するために設計されています。余剰時にはリソースを効率的に調整し、遊休状態のサーバーやシステムの稼働を抑えることで、運用コストを削減。一方、リソースが不足している時には、クラウドリソースを利用し、ビジネスの継続性を確保します。

仮想化による安全なリソース共有

当社のマッチングプラットフォームは、自社リソースを仮想化して安全に共有します。リアルタイムでのセキュリティ監視により、安心してリソースを共有し、ビジネスの拡大とイノベーションの加速をサポートします。



Layer 1: 事業の進捗及び成長戦略

その他、直近の主要な進捗



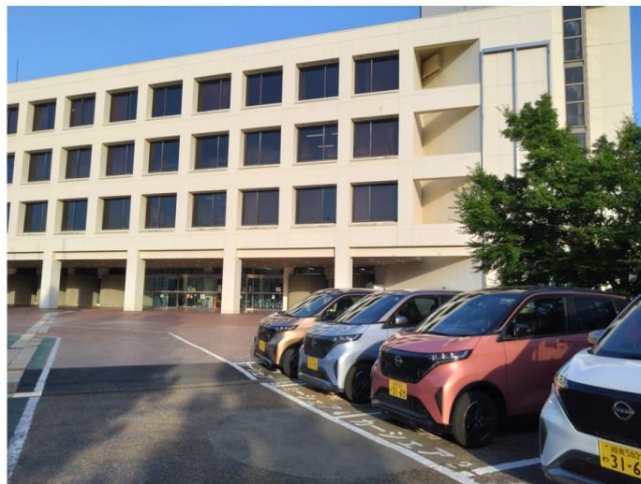
報道関係者各位

2024年5月22日
株式会社 JDSC

JDSCが「小田原市 EV 宿場町コンソーシアム」に参画 ～AIとデータサイエンスを活用し「環境保全」と「地域活性」の両立を目指す～

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、以下「JDSC」）は2024年5月22日、神奈川県小田原市と東京電力パワーグリッド株式会社、日産自動車株式会社、日本交通横浜株式会社、パナソニック株式会社ほか民間企業複数社が公民連携で、小田原市における電気自動車（以下「EV」）の普及促進およびEV利用者の集客を図ることを目的に設立した「小田原市 EV 宿場町コンソーシアム」に入会しましたのでお知らせします。同コンソーシアム参加企業にハードウェアを扱う企業が名を連ねる中、JDSCはコンソーシアムの発想や所有するAI、データサイエンスの知見を活用しEVの利用促進と経済活性を通じた「EV宿場町」の実現にソフトウェアの観点から貢献します。

 小田原市



報道関係者各位

2024年5月28日
株式会社 JDSC

データサイエンスの力で「腹膜透析」の普及拡大と 新サービス開発を目指すヘルスケア領域の新事業を開始

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、データサイエンスの力で「腹膜透析」の普及拡大と新サービス開発を目指すヘルスケア領域の新事業を開始し、2024年5月28日、医療情報サイト「慢性腎臓病のことなら！キド兄さん」 (<https://kidney3.com>) を開設しました。当サイトでは、英語で腎臓を示す「Kidney（キドニー）」から命名した「キド兄さん」がナビゲーターとなり、慢性腎臓病および人工透析治療を必要としている患者およびその家族が適切な情報にアクセスし、サポートを受けられるよう支援します。JDSCは、「キド兄さん」を通じて血液透析に比べて通院回数や身体的負担の少なさなど利点が多い腹膜透析の認知拡大に努めるとともに、トラフィックデータを活用し、地域別の患者統計データの作成およびデータサイエンスを活用した新サービスの開発を目指します。

慢性腎臓病のことなら！
キド兄さん

みなさん、こんにちは。
このホームページでは、
腎臓に疾患がある方やそのご家族の方のために、
腎臓や腎臓病のこと、治療方法や病院の紹介など
お役に立てる情報をご紹介いたします。

あなたの状態別オススメページ

- 腎臓が心配...
もしかして腎臓病？
方には...
 - 基本のき！腎臓について知ろう [読む](#)
 - 慢性腎臓病について知ろう [読む](#)
 - とにかく病院に相談してみよう [読む](#)
- 腎臓病と診断され、
治療をしている
方には...
 - 腎臓病の治療法について知ろう [読む](#)
 - 食事療法で生活改善しよう [読む](#)
 - 薬物療法について知ろう [読む](#)
- 医師に透析が必要
と診断された
方には...
 - 透析の種類について知ろう [読む](#)
 - 腹膜透析について知ろう [読む](#)
 - 血液透析について知ろう [読む](#)

その他、直近の主要な進捗



報道関係者各位

2024年6月17日
株式会社 JDSC

LLM（大規模言語モデル）で、問い合わせ工数を約97%短縮し、 海事産業のDXと働き方改革を推進するソリューションを開発 ～Amazon Bedrockを利用し、回答精度を30%向上～

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、LLMを活用し、海事産業特有の問い合わせ対応業務の工数を削減し、業界のDXと働き方改革を推進するソリューションを開発しました。本ソリューションではAWSの生成AIサービスAmazon Bedrock上でClaude 3 Opus / Sonnet / Haiku（Anthropic Claude on Amazon Bedrock）を利用し、関連する各種契約書や技術情報、規制情報、FAQ、メールなど約1万の専門ドキュメントを横断的に調査、回答することが可能で、これまでに従業者が要した対応時間を約97%削減します。

powered by 

日本は四面環海で資源の乏しい国土であるゆえに、海上輸送は国民生活や経済活動を支える重要性の高い領域である一方、近年ではデジタル化への遅れや、温室効果ガス（GHG）削減をはじめとした環境性能への要求の高まりなど、国際競争における各種課題が指摘されています。また、物流の2024年問題が取り沙汰されている中、海上も含めた物流サイクル全体において、従業者の減少と高齢化、事業の継続性が大きな課題となっています。



報道関係者各位

2024年6月19日
株式会社 JDSC

センコーとJDSCが、物流センターの作業工数削減に向けて AIとデータサイエンスで物流にDX革命を起こす 次世代オペレーションシステム「SAIFOMW（サイフォーム）」の運用を開始 ～工数算出や適正配置、作業進捗管理などの運用業務を自動化～

物流大手センコーグループホールディングス株式会社（本社：東京都江東区、代表取締役社長：福田 泰久）傘下の中核会社であるセンコー株式会社（本社：大阪市北区、代表取締役社長：杉本 健司、以下「センコー」）と株式会社 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」）は共同で、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「SAIFOMW（サイフォーム：Senko AI FOreMan and Woman）」の運用を2024年7月1日から開始します。センコーは、「SAIFOMW」を3拠点（合計で400人超の大規模センター）に導入し、今後、全国の拠点に導入を拡大することで物流センターのローコストオペレーションの確立を目指します。

センコーとJDSCは2022年1月から、この課題解決にAIとデータサイエンスを用い「AI職長プロジェクト」と題したテスト運用を重ね、印西ロジスティクスセンターにおいて、物量の様相から最適な工数算出を可能とし、待機時間を原資とした14%の工数削減余地を確認しました。これらの成果をもとに、オペレーションシステムを「SAIFOMW」と命名し、本運用を開始するに至りました。

センコー代表取締役社長の杉本 健司氏は次のように述べています
「JDSCさんと共同開発した『SAIFOMW』は物流センターのDX革命のスタートに位置付けています。今後当社はさまざまな施策を、スピード感を持って実行し、重要な社会インフラである「物流」の持続可能性を高めていきたいと考えています」

その他、直近の主要な進捗



報道関係者各位

2024年7月4日

株式会社 JDSC

「ネイチャーポジティブ」と「カーボンニュートラル」の同時実現を目指す国内初の技術実証公募として環境省に採択された「再生可能エネルギー推進技術等の評価・実証事業」を東急不動産と共同で推進

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」）は、東急不動産株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：星野 浩明、以下「東急不動産」）、株式会社石勝エクステリア、株式会社リエネが事業主体として応募し、2024年6月27日付で環境省から採択の通知を受けた「令和6年度 ネイチャーポジティブとカーボンニュートラルの同時実現に向けた再生可能エネルギー推進技術等の評価・実証事業」を各社と共同で推進します。

本技術実証事業は、環境省がエネルギー対策特別会計によるCO2削減の一環として実施し、ネイチャーポジティブ（自然再興）とカーボンニュートラルの同時達成を目指す初の公募です。複数にわたる実証事業の中で、今回採択された事業は「自然を生かした解決法（Nature Based Solution：NbS）による、ネイチャーポジティブに資する再生可能エネルギー技術の実証事業」であり、再エネ事業地の太陽光パネルの設置において、パネル下部の植生管理を適切に行うことで、植物の蒸散作用を生かしたパネル温度の低下や、施設周辺の自然生態系を豊かにする取り組みの導入拡大を目的としています。



報道関係者各位

2024年7月29日

株式会社 JDSC

「令和6年度 事業者向け行政手続の各府省庁調査」をデジタル庁より受託
～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6年度 事業者向け行政手続の各府省庁調査」を受託しましたのでお知らせします。

デジタル庁では、個人向けの行政手続がマイナンバーカードとマイナポータルに集約されている一方、事業者向けの行政手続は、府省ごとに仕様や情報が揃っていないという課題に対して、政府の事業者手続システムの全体像を整理することで、事業者行政手続体験の改善による利用者中心の行政サービス実現と、システムの共通機能の特定による重複開発の低減、システム間の連携強化による効率的な政府システム全体の開発・運用の実現を目指しており、本取組の一環として、下記の受託業務の契約事業者に JDSC が選出されました。

JDSC は、本受託において、各府省の手続や情報が揃っていないという課題に対し、JDSC がこれまで取り組んできた「データ基盤」関係のノウハウ、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。

Layer 2注力領域: seawise

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) |



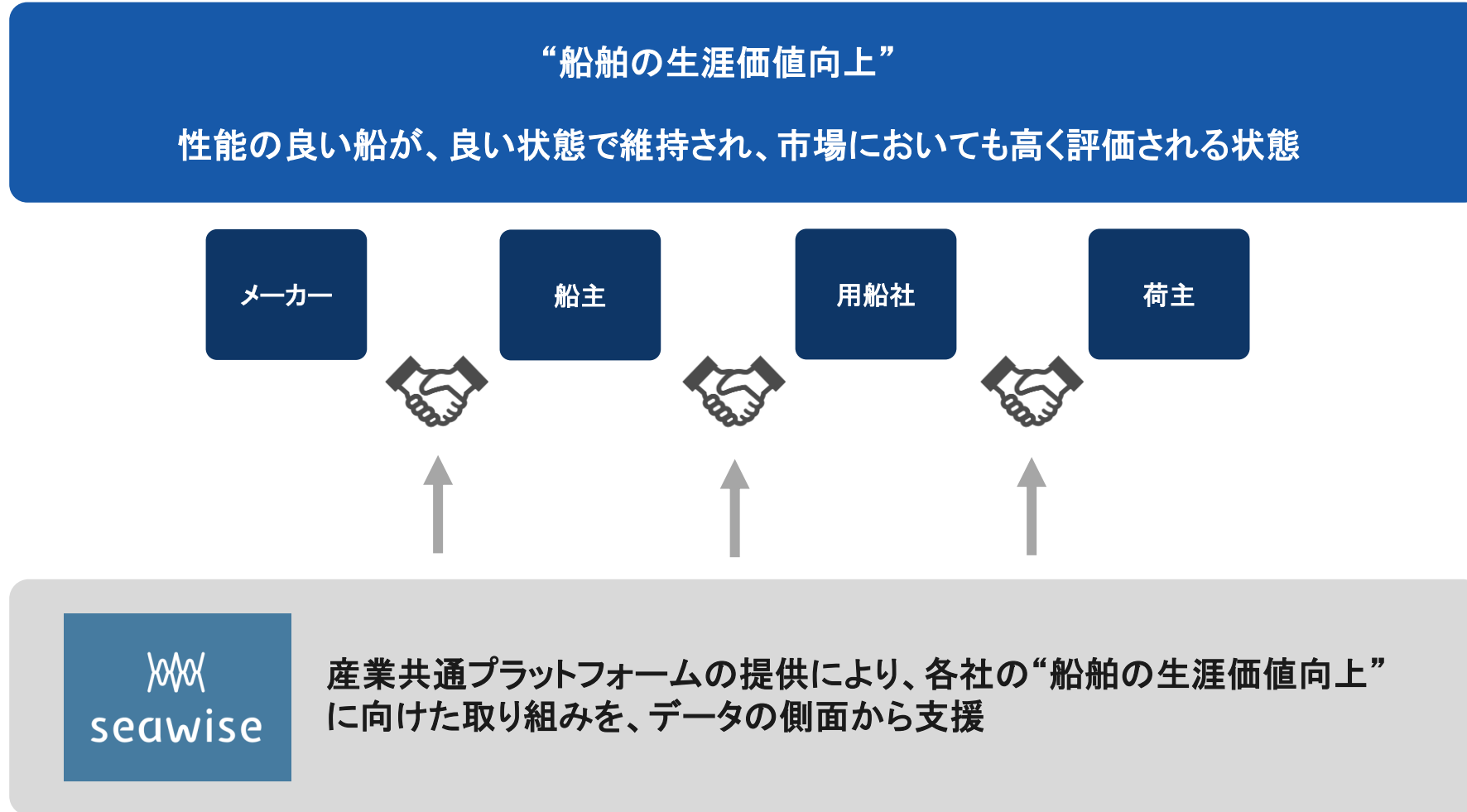
seawise

UPGRADE YOUR FLEET

Connecting the world's oceans
through data-driven intelligence

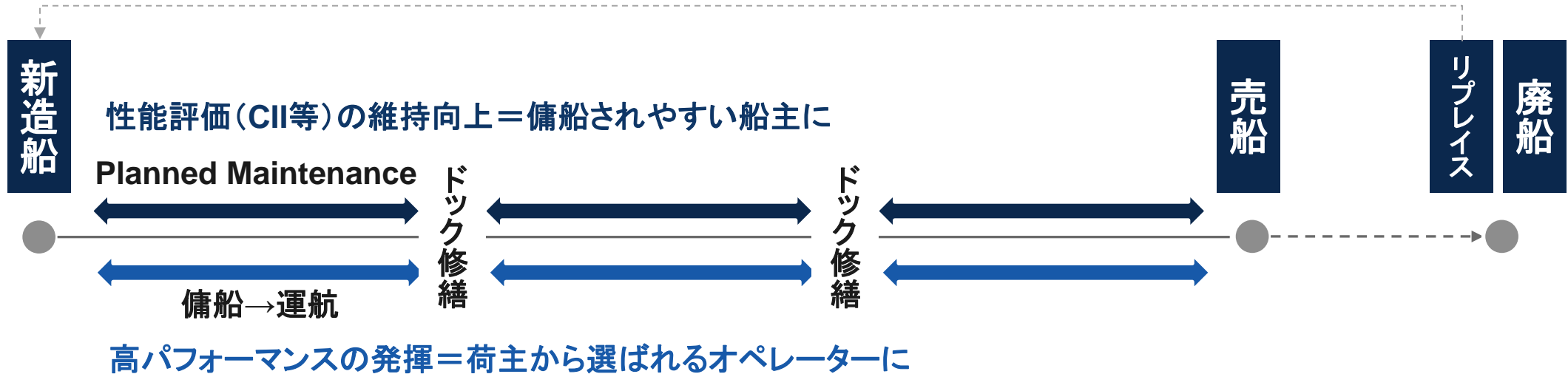


プラットフォーム事業者 = データ基盤 + アプリ市場 を通じたサービス提供を行う



Layer 2注力領域: seawise

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



データを預かる レポートを提供する 改善への示唆を出す サービスを提案する



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 ...



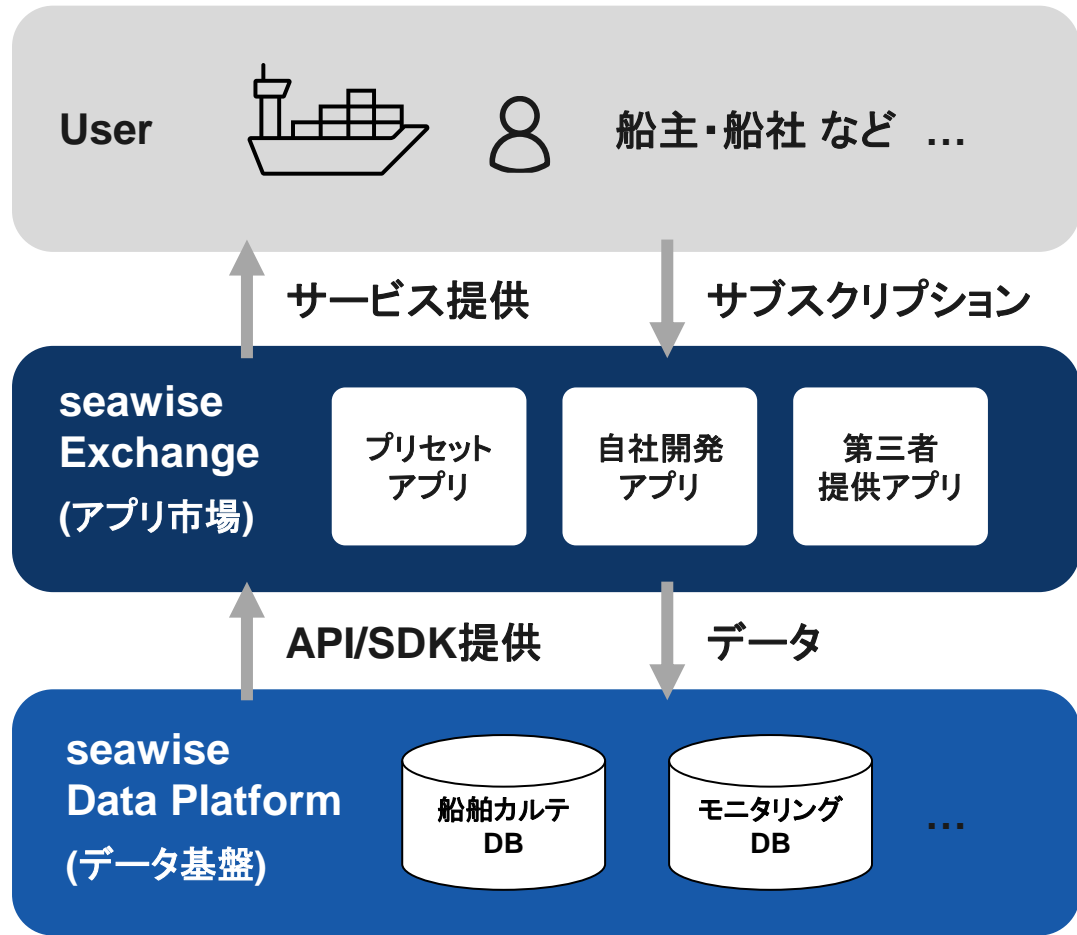
ドックオーダー
修繕結果 ...



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



Open - Platform = 一定の審査をクリアすれば誰でも参画可能

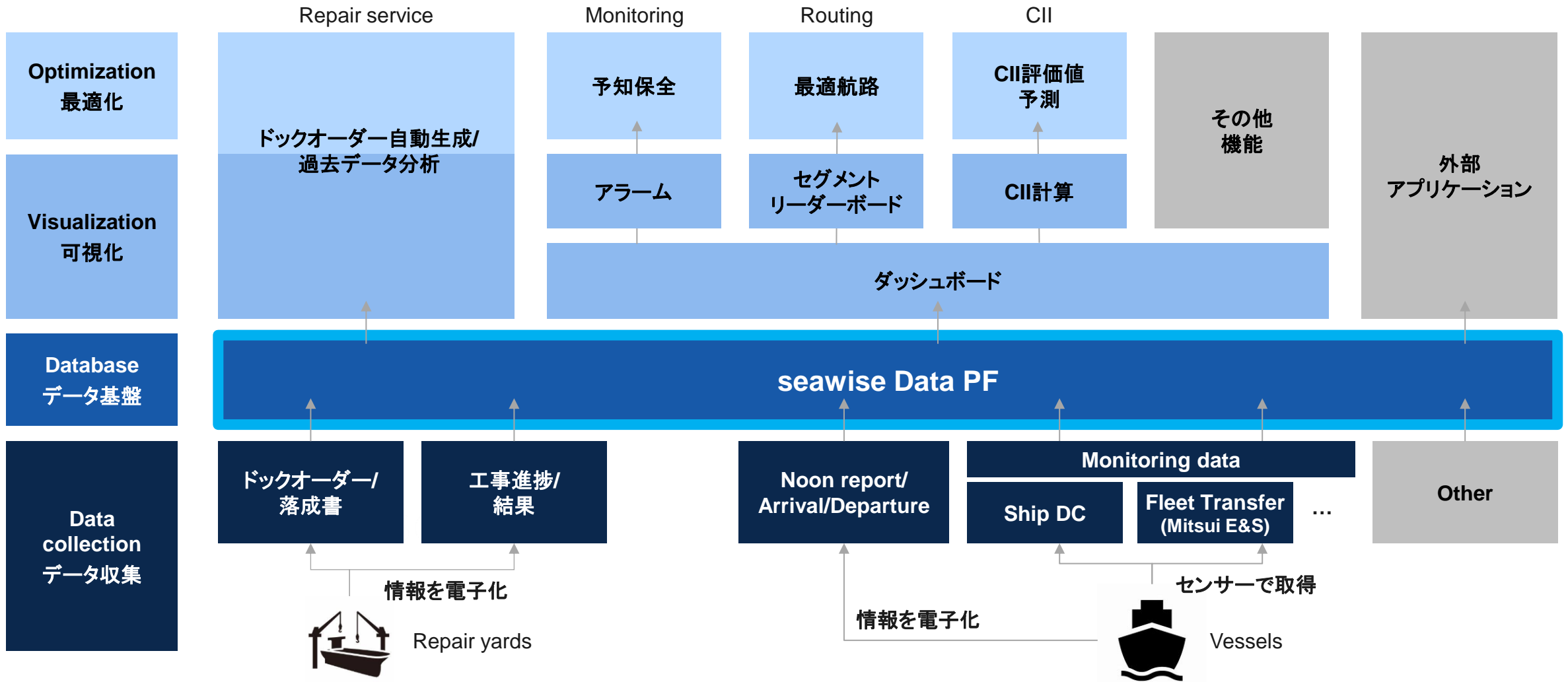
Close - Platform = データの量・質が担保されたデータソースに限って収集

プラットフォームサービス事業者



Layer 2注力領域: seawise

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



直近の主な進捗: 受注が発生する等、事業開発が順調に進んでいる

国内

- 実際に船舶上での運用が始まっており、成果の確認及びデータの蓄積が進行
- アライアンス等の進行により今年度中に70隻以上の導入を見込む
- 新造船案件への標準搭載が進行しており、今後年間で数十隻単位で導入が進む見込み



海外

- ギリシャやシンガポール等、海外市場へのアプローチも開始
- 海外の船主との商談が順調に進行し、受注も発生
- 海外の船級協会、メーカー等とのアライアンスによる商品開発が進み、近日リリース予定



今後の方針

2022年～現在

3社共同でのJVが実現

「船舶の生涯価値向上」
という共通ビジョンを策定

現在～2024年末

年内に100隻の導入を目指す

1隻当たりの単価は、
競合製品を見つつ最適化

中長期の展望

事業単体としての利益創出

グローバル市場
におけるデファクトへ

MCC社の概要

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

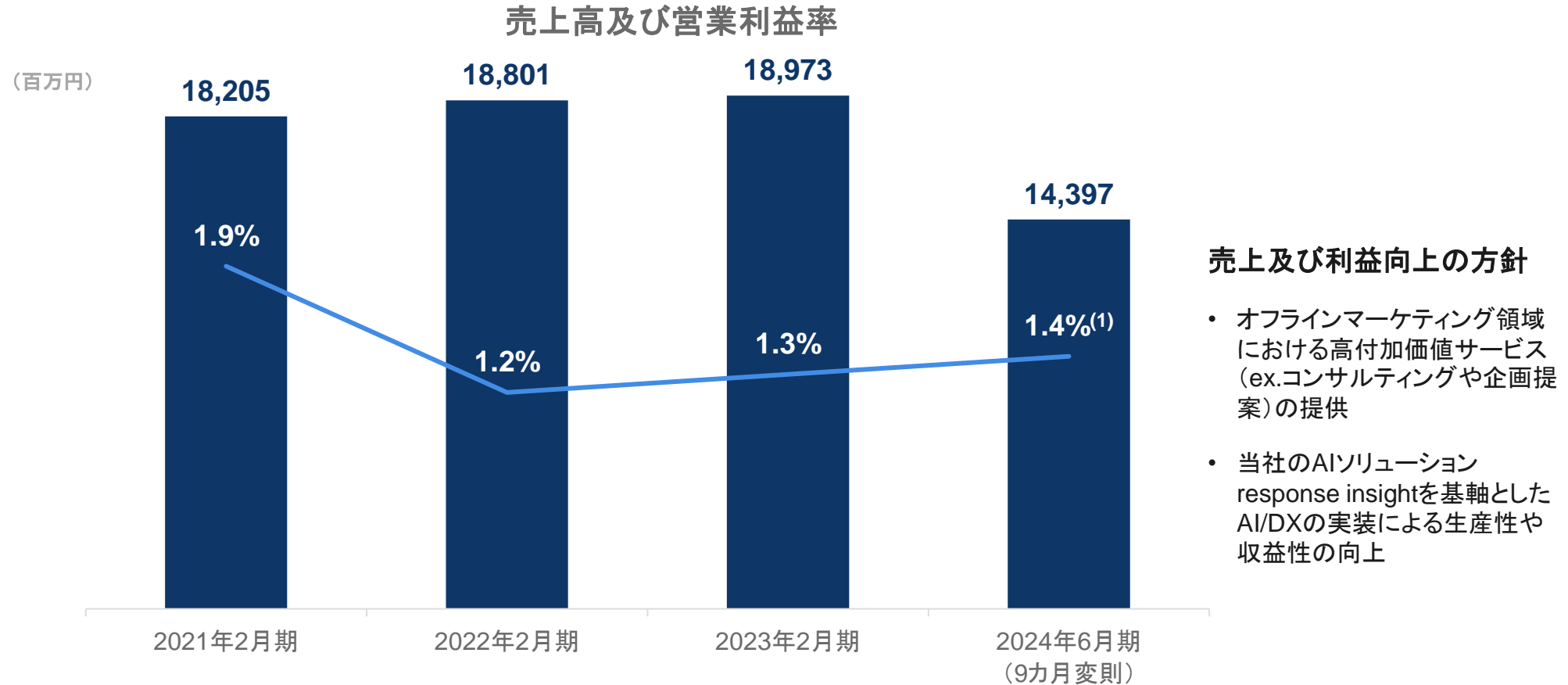
札幌から福岡まで
全国規模で拠点/業務を展開



| | |
|-------|-----------------------------------|
| 本社 | 東京都文京区小石川1-4-1 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 |

過去の業績推移

国内トップクラスのDM取扱量を誇っており、収益の安定性が高い



1. のれん償却及び顧客関連資産の償却は含めていない

直近のリリース: 「QRDM」の提供、「response insight」の導入キャンペーンを開始



報道関係者各位

2024年4月3日

メールカスタマーセンター株式会社

QRコード付きDMで顧客反応を追跡し購入機会を最大化する トータルソリューション「QRDM」を提供開始 ～保険代理店への試験導入では成約率を1.8倍に伸張～

JDSCグループでダイレクトメール(DM)の企画、制作、発送代行を手がけるメールカスタマーセンター株式会社(本社:東京都文京区、代表取締役:濱崎 勝海、以下「メールカスタマーセンター」)は、2024年4月3日より、DMの送付先ごとに個別のQRコードを添付することで顧客の反応や行動を可視化し、高度なリマインドができるDMトータルソリューション「QRDM」のサービスの提供を開始します。本ソリューションは、JDSCが持つデータサイエンスの知見を用いたDMの価値向上施策の一つであり、今後もメールカスタマーセンターはJDSCグループとして、AIやデータサイエンスを活用した新たなDMの開発、提案を行ってまいります。

近年、紙媒体が若年層から新鮮で新しい体験として捉えられるなど、紙DMの価値が見直されています。その一方で、広告出稿企業にとって紙DMは送付効率化と効果測定がWeb広告と比べて難しく、多くの企業が印刷物の開封率や反響の収集、受領後のアクション追跡といった効果測定に課題を抱えています。紙DMの効果測定するQRコードを活用したDMソリューションも各社から提供されていますが、流入経路とアクセス数を計測するに過ぎず、送付先のユーザー反応を計測するには不十分なものが多いのが現状です。

メールカスタマーセンターは、これらのクライアントが持つ共通課題を解決するために、送付先別のQRコード付きDMの発送からWebマーケティングまでを管理、効率化する画期的なトータルソリューション「QRDM」の提供を開始します。「QRDM」では、個別QRコードの発行だけでなく、ランディングページ(LP)の作成、受信者のアクション状況の管理、反応に応じた顧客別Webマーケティングの実施などを一気通貫で行うことが可能です。高スコアの顧客への発送回数を重ねれば重ねるほど好反応顧客をソートできるユーザースコアリング機能を活用することで、PDCAサイクルによる効率化向上を図ることができます。



報道関係者各位

2024年5月10日

メールカスタマーセンター株式会社

AIがダイレクトメールの無駄打ちを削減し、届けるべき顧客を 見つけ出す「response insight」の導入キャンペーンを実施 ～コスト20%ダウン、売り上げ10%アップも期待可能～

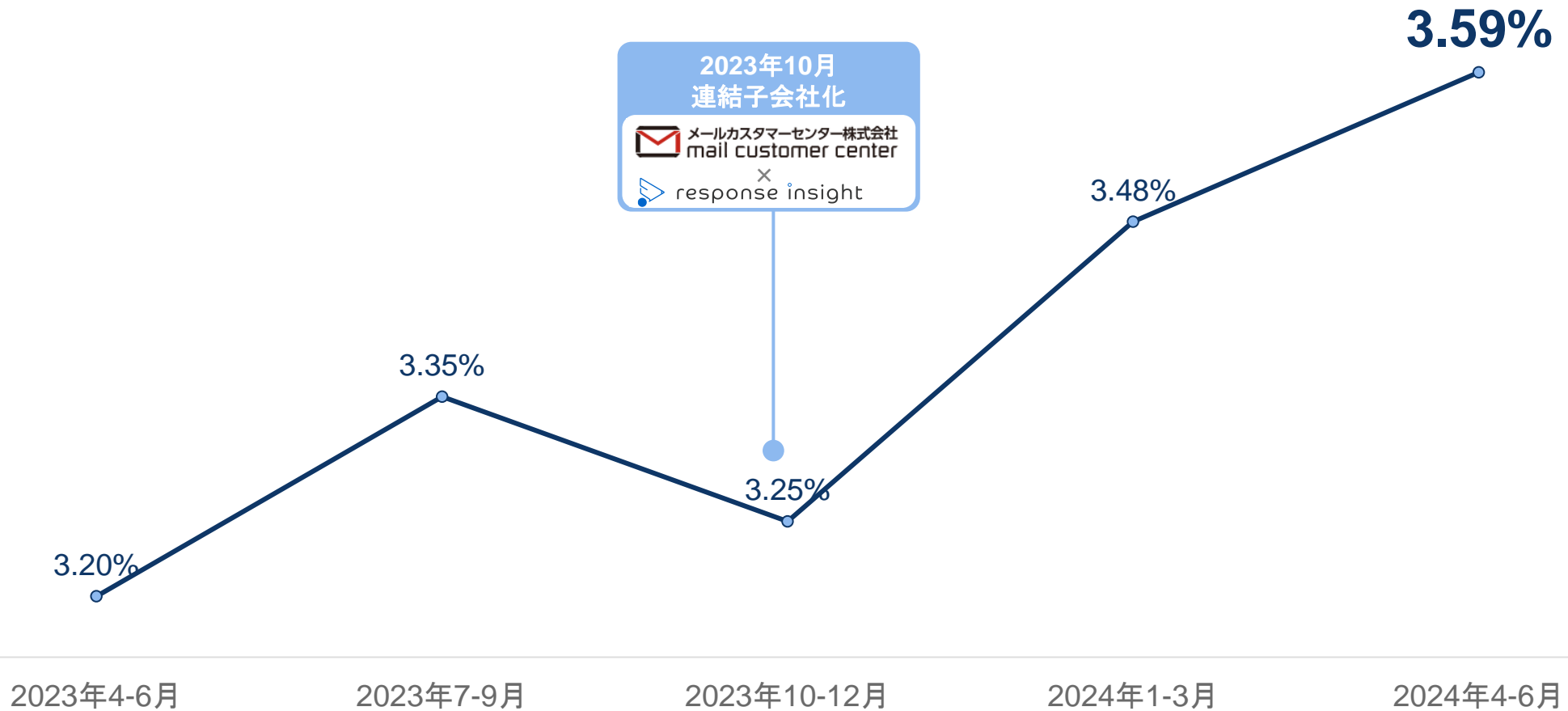
JDSCグループでダイレクトメール(DM)の企画、制作、発送代行を手がけるメールカスタマーセンター株式会社(本社:東京都文京区、代表取締役:濱崎 勝海、以下「メールカスタマーセンター」)は、2024年5月10日より、AIが蓄積されたデータを学習し、顧客一人一人の反応を予測することで俗人的なセグメンテーション作業を自動化するAIプラットフォーム「response insight」(レスポンス・インサイト)をお得にお試しいただける導入キャンペーンを実施します。「response insight」は、JDSCが開発したAIとデータサイエンスを活用したDMの価値向上ソリューションで、今後もメールカスタマーセンターはJDSCグループの知見を生かした新たなDMの開発、提案を行ってまいります。

DMやカタログ送付を用いたオフラインマーケティングは、各社が大規模な予算を投下し関心の奪い合いが苛烈となっているオンライン中心のマーケティングトレンドの中で、高い確度で顧客にリーチできる手段として再度注目が集まっています。一方で、一人当たりのコストが高くなりがちなおフラインマーケティングにおいて投資回収をするには、高い精度で送付先を選定する必要があるものの、過去データの管理や複雑な条件の構築など人力でのセグメンテーションの精度向上には限界があるのが実情です。「response insight」は蓄積されたデータをAIが学習し、顧客一人一人の反応を予測することで従来までの俗人的なセグメンテーション作業を自動化し、オフラインマーケティング施策の投資対効果を最大化します。DM発送にあたり、予算に対して思ったような効果が出ない、データを活用したいが専門家がない、複雑なワークフローで属人化しているなど各社が抱える共通の課題解決に貢献します。

Layer 3注力領域: メールカスタマーセンター(MCC)

グループイン後に粗利率が大幅に改善。DX推進やAI活用等の施策により高付加価値化を推進する

グループイン前後の粗利率の推移



今後の方針

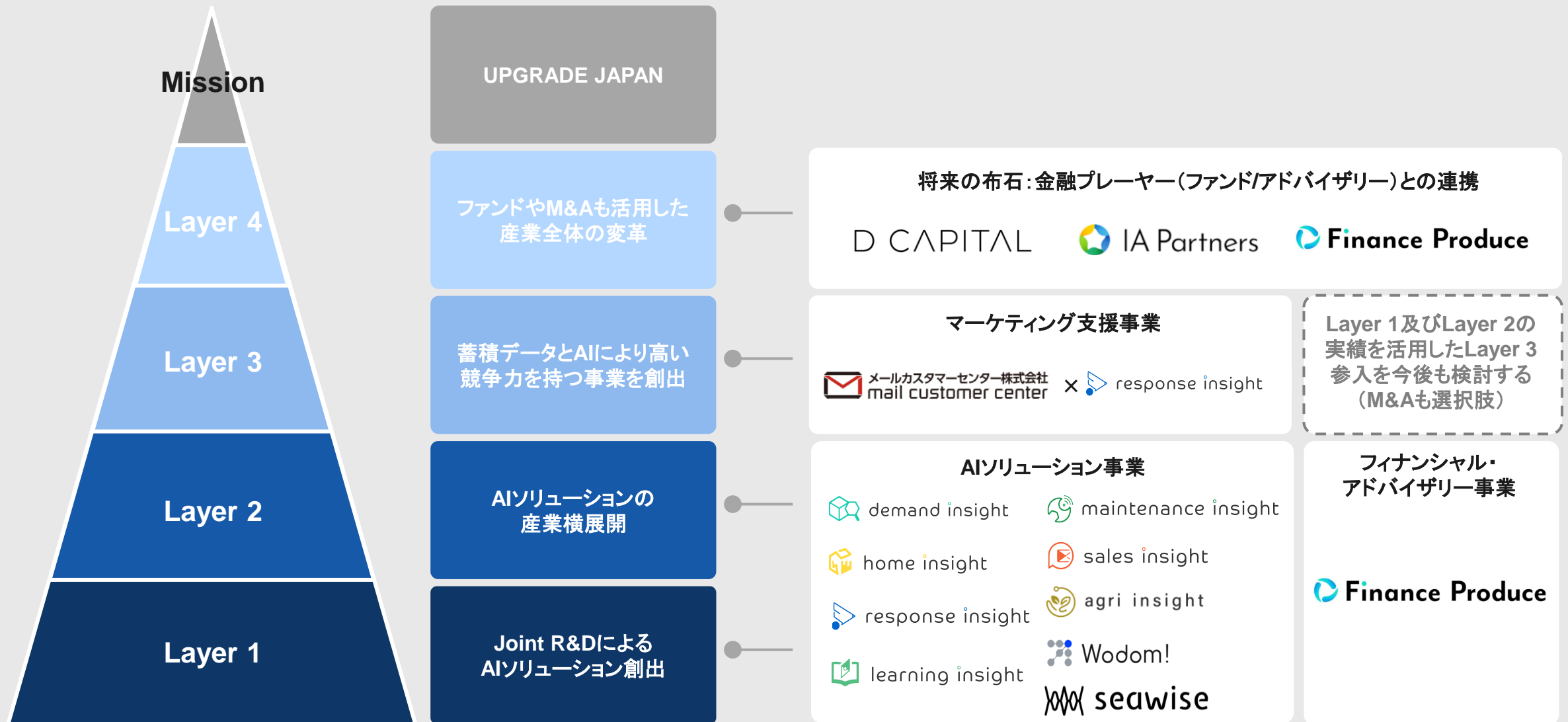
1 JDSCグループ参画後、どのような姿を目指していくか

- **DM業界で質・量ともにNo.1となる**
 - 取扱数:最大手のポジションを維持
- **AIやデータサイエンス、コンサルティングを用いた高付加価値なサービスを提供する**
 - AI(response insight)を用いてDMの効果を最適化
 - 長期的かつ一貫通貫のマーケティング戦略支援の提供

2 今後目指していく業績のイメージ

- **短期:事業環境の大きな変化に対応し、切替需要を取り込む**
 - 取扱通数・売上高の増加を目指す
 - ヤマト運輸の一部サービスの終了(2024年1月)
 - 日本郵政のはがき・封書の値上げ(2024年10月)
- **中長期:約2億円のEBITDAを、2-3倍に増大させる**
 - 引き続き売上・通数の増加を目指しつつ、利益水準の向上に取り組む

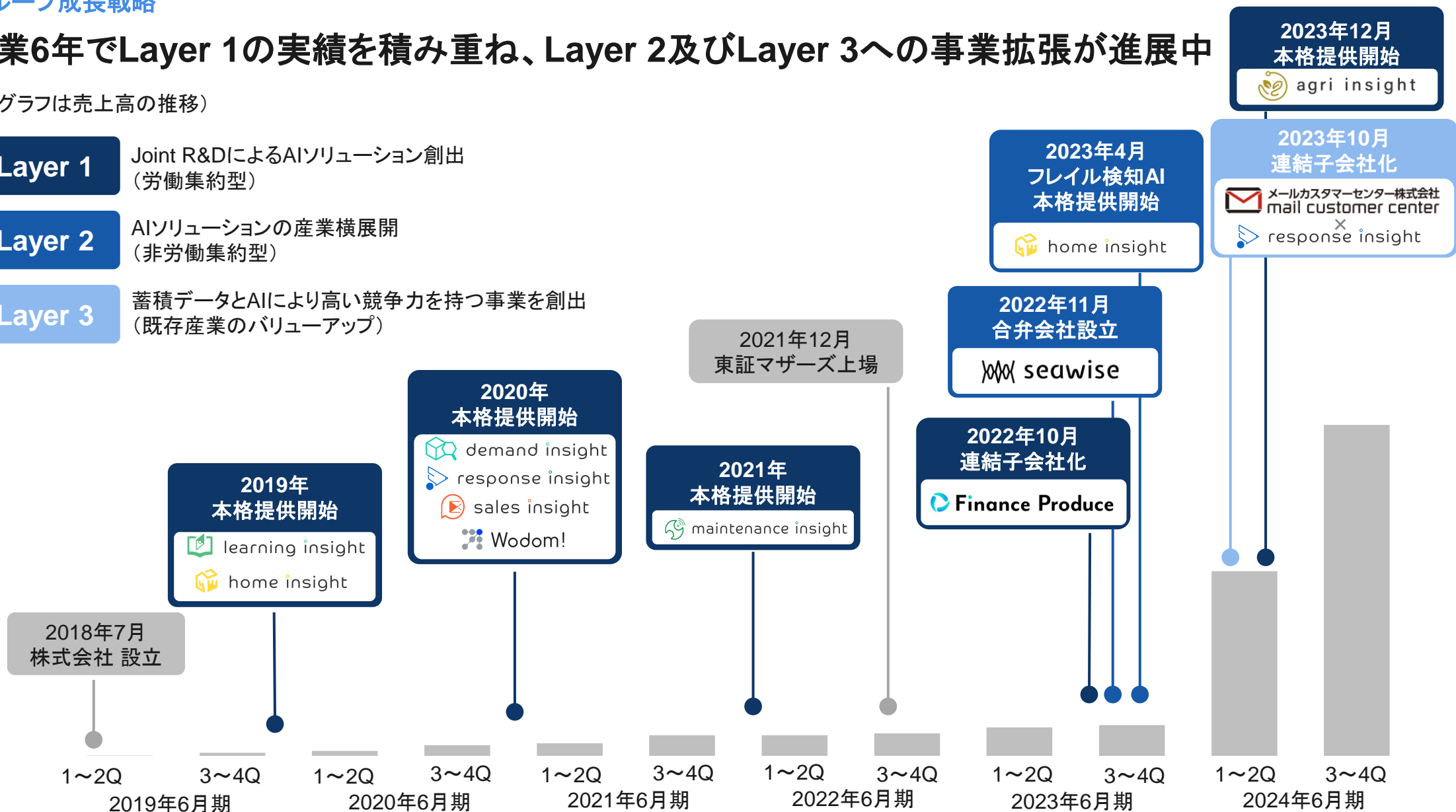
グループビジョン: AIでデータの真価を解き放ち産業の常識を塗り替える



創業6年でLayer 1の実績を積み重ね、Layer 2及びLayer 3への事業拡張が進展中

(棒グラフは売上高の推移)

- 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)



AIソリューションプロバイダーのポジショニングを活かし、事業領域を拡張していく

AIを実社会や企業活動に実装する経験やノウハウを活用し、中長期では事業創出や産業変革を目指す



AI×ソリューションプロバイダー

既存ソリューションの拡大 × 新規ソリューションの創出

demand insight home insight sales insight
response insight learning insight maintenance insight
agri insight Wodom! seawise

AI×事業創出プレーヤー

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

2023年10月

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

AI×産業変革プレーヤー

M&Aの実績を積極的に活用
ファンドやアドバイザーと連携

2021年10月
D CAPITAL

2022年5月
IA Partners

2022年10月
Finance Produce

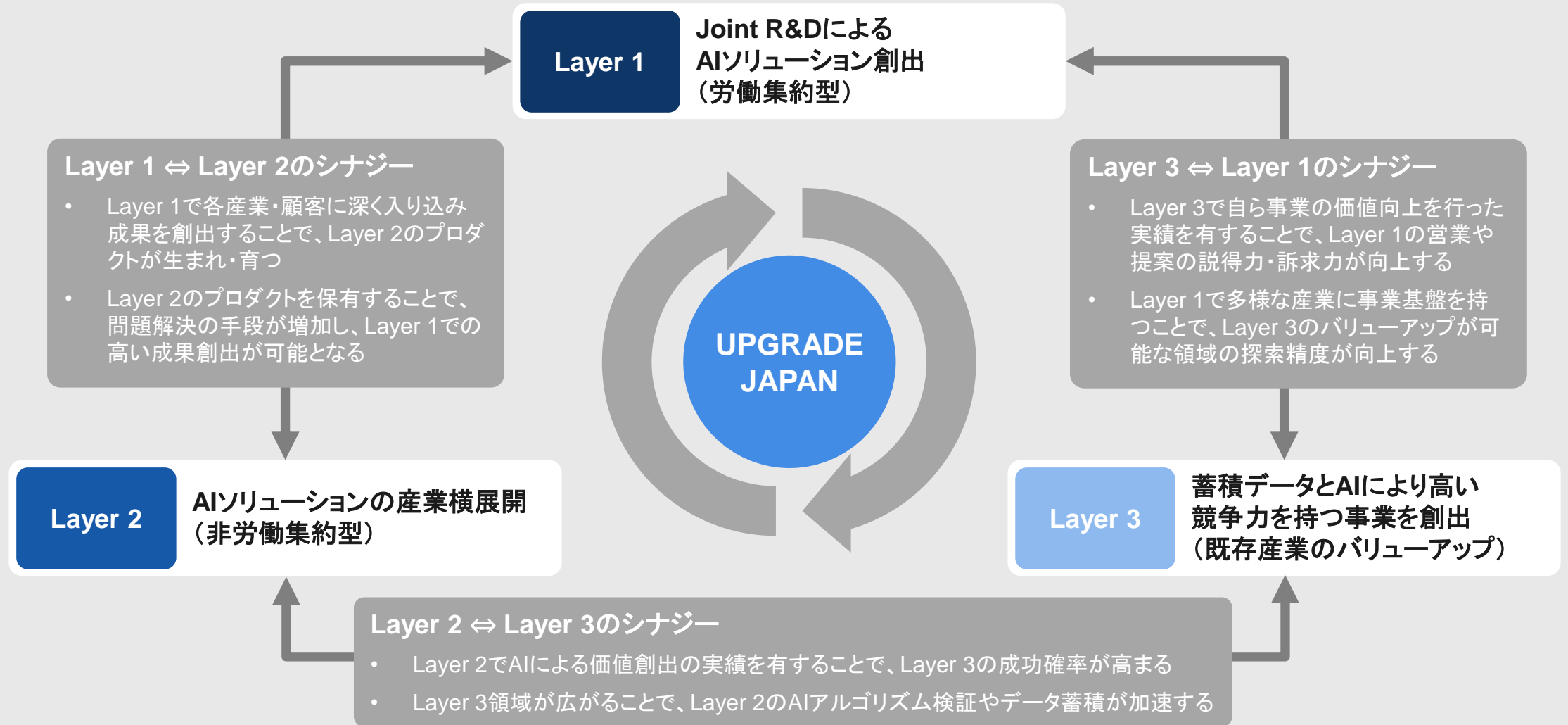
M&Aの重点検討領域

Layer 1. 労働集約ビジネス領域 (ex. システム開発、コンサルティング、アドバイザー)

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

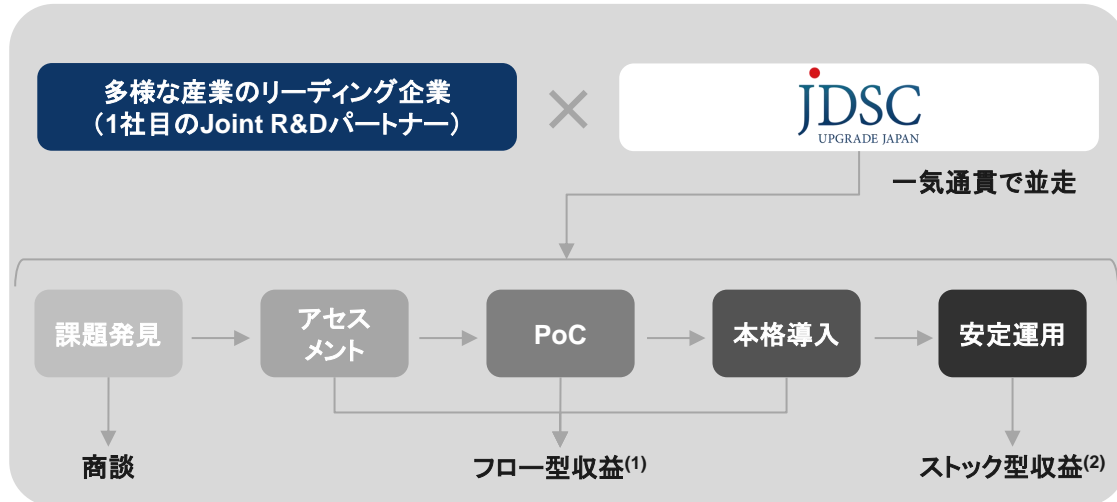
Layer 3. AIで生産性向上や価値創出が可能な事業領域 (実績を有する領域を優先検討)

“UPGRADE JAPAN”を共通軸に、事業ポートフォリオを構築する



2つの収益源

AIソリューションの共同開発（Joint R&D）



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

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

1. フロー型収益: 共同研究開発フェーズや本格導入フェーズにおける準委任型の開発収入、初期設定費用、等
2. ストック型収益: 導入後の稼働フェーズにおける保守運用費用、サービス利用料、ライセンス利用料、コンソーシアム会費、等

産業全体への横展開



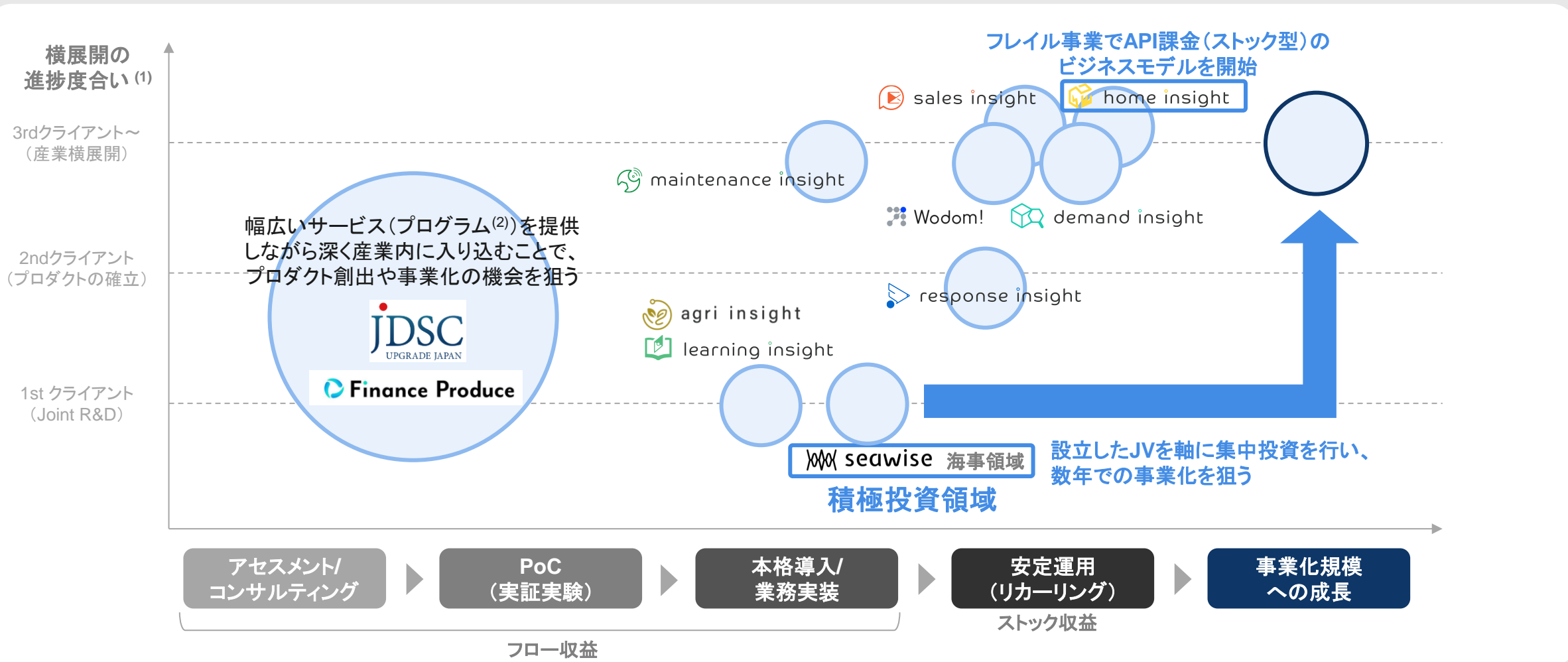
創出したAIソリューションを自社SaaSとして産業全体へ提供し、個別企業の課題解決だけでなく、産業全体のSDGsの達成を推進する。

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

Layer 1及びLayer 2におけるAIプロダクト及びプログラムの戦略的位置づけ

海事領域(合併会社seawise)への投資を強化し、事業化を目指す。

home insightのフレイル事業では、中部電力の自治体向けサービス「eフレイルナビ」でAPI課金を実現。



1. クライアント数は導入中のものを含む

2. DX人材育成、RPA自動化、新規事業のインキュベーション支援、デジタルデューデリジェンス支援、DXコンサルティング、M&Aアドバイザー、資金調達支援、等

事業フェーズごとの成長戦略

対象プロダクト・プログラム

seawise

home insight
(フレイル検知AI-API)

↑ ↓ 優先度を見極め、
適宜入れ替え

demand insight

learning insight

sales insight

maintenance insight

response insight

agri insight

Wodom!

各種プログラム⁽¹⁾

新たなJoint R&Dプロジェクト

戦略

「積極投資
フェーズ」

事業化
を狙う

「産業の内側
への入り込み」

「新たなプロダクト・
事業化の探索」

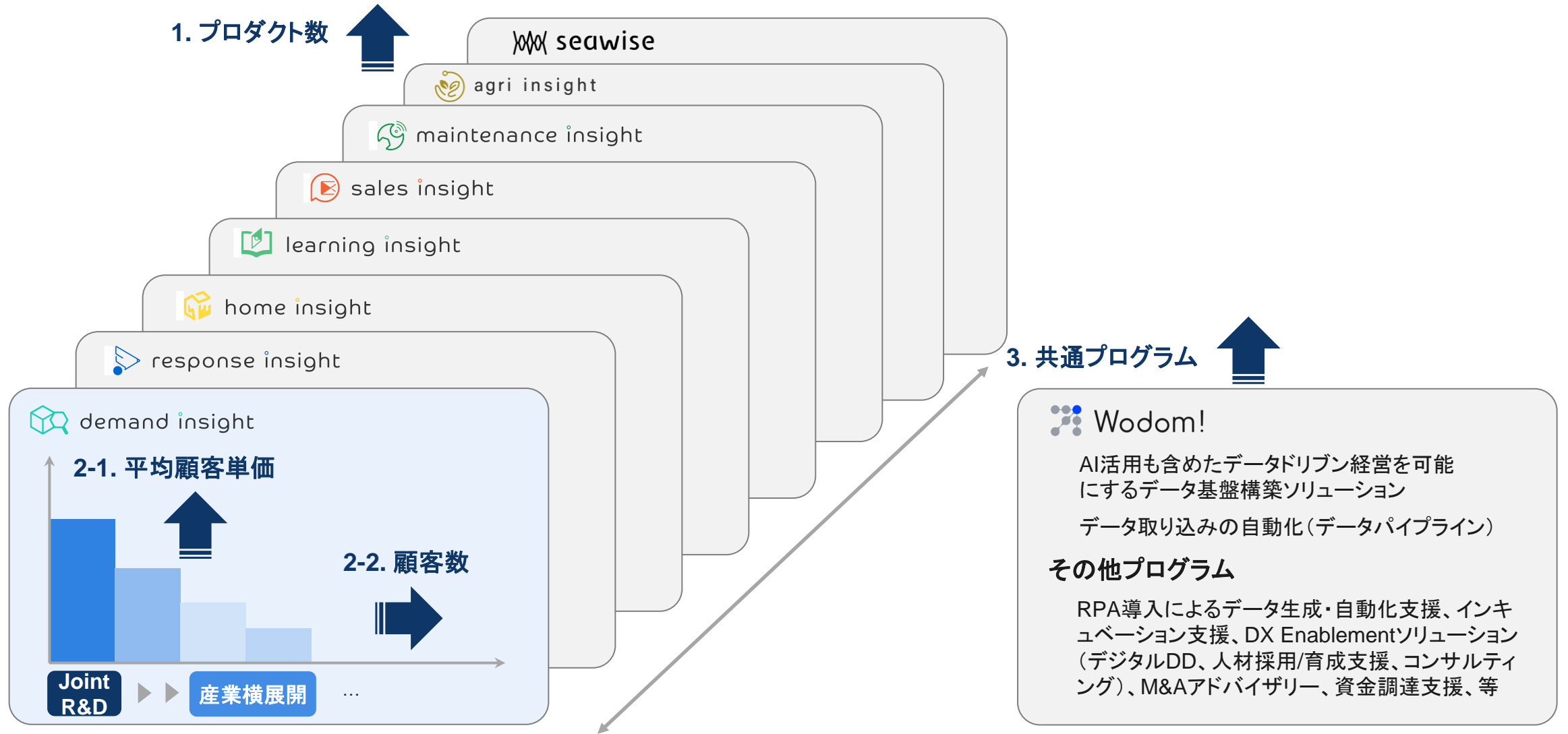
主な戦術

- 全社の研究開発リソースを海事領域(合併会社seawise社が軸)及びフレイル検知AI-APIに集中的に投下
- 船舶に係るデータプラットフォームとしての事業化、フレイル検知AIの利用者拡大・サービス機能拡充、を狙う

- 将来の競合優位となる下記を獲得しつつ、幅広い探索を実行
 - 産業共通の課題(プロダクト・事業の種)
 - 公開されていない膨大なデータ(AIアルゴリズムの精度向上に繋がる)
 - 大手顧客との強固な関係、取引実績
- 技術とビジネスの双方に特化した三位一体の人材によって、大手顧客の内側、産業全体へと深く入り込む
- Joint R&Dモデルによって、開発初期から一定の収益性を確保しつつ新たなプロダクトを開発

1. DX人材育成、RPA自動化、新規事業のインキュベーション支援、デジタルデューデリジェンス支援、DXコンサルティング、M&Aアドバイザー、資金調達支援、等

1.製品数 × 2.製品ごとの平均売上 + 3.共通プログラムの売上、の3点の成長を目指す



1. あくまで当社の現在の想定に基づくイメージであり、将来における事業拡大の詳細を保証するものではありません

技術展望: ChatGPT等の大規模言語モデル(LLM)により当社AIプロダクトの価値向上が期待できる

AIプロダクト

ChatGPT等により期待できる機能改善

learning insight

- 自然言語処理を得意とすることから、これまで対象外としてきた文章題への応用が考えられ、例えば設問と回答との関係を学習することで注目すべき単語や文をサジェストするような機能強化が期待される
- 言語の翻訳・要約・生成・言い換えなどの機能から、特に英語問題の出題や添削に利用でき、大幅な学習速度の向上が期待できる

maintenance insight

- 製造機器に設置されたセンサーのログを定期的に読み込ませることで異常の有無やそのパターンに応じてレポートを生成・管理者に送付する機能の開発が期待される
- 機器をモニタリングした結果や定時報告などの文章を要約させることで人手による確認作業を削減することが可能となる

demand insight

- 画像やPDFの読み込みなどマルチモーダルな情報処理が可能になることで、システムで利用するデータソースをより充実させることができ、AIの精度向上を狙うことや、業務効率化のための機能拡張が期待される
- 商品データの埋め込み表現を作成することで類似商品の判断が可能となり、販売実績のない新商品の一部の需要予測も期待できる

home insight

- 電力等のインフラデータを読み込ませることで高齢者の活動状況を類推するなど現在のフレイル検知AIの精度向上が期待される
- 高齢者の生活状況からフレイルの予防・改善に必要な行動を促すコミュニケーションを自律的に行うエージェントの開発が可能であり、検知から介入へつなげることで高齢者のフレイル・認知機能の改善への寄与が期待できる

response insight

- DMを送付する顧客の埋め込み表現を作成することでコンバージョンしやすい顧客の予測するモデルの精度向上が期待される
- DMの文面と送付結果を読み込ませることで顧客のコンバージョンを促進する文章を自律的に修正することができ、従来は難しかった顧客ごとにカスタマイズした文章でDMを送付することが可能となる

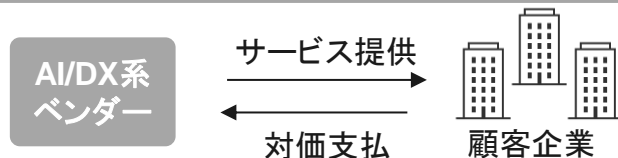
seawise

- 船舶に設置されたセンサーのログを定期的に読み込ませることで異常の有無やそのパターンに応じてレポートを生成・管理者に送付する機能の開発が期待される
- 船内機器をモニタリングした結果や定時報告などの文章を要約させることで人手による確認作業を削減することが可能となる

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 | | | | |

: 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)

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

- 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

進行中の戦略的アライアンスにおける、大手企業マネジメント層から当社への評価の声



ダイキン工業株式会社
常務執行役員
米田祐二 様

ダイキン工業とJDSCの 長期的な協創を見据えて⁽¹⁾

- どのプロジェクトも「課題設定」が非常に重要で、これが仕事の半分だと思えます。このプロセスは非常に大切なもので、JDSCさんとダイキンの双方の強みを生かして何をするのか、その課題を共に検討し、両社で共有すること。これが非常に上手くいきました。
- JDSCの関与メンバーは皆、ダイキンや空調機器について理解すること、課題の解決に対して熱心だったこともありがたく思いました。誠実で優秀な方が多く、推進しやすかったと感じます。両社が同じ方向を向けたからこそ、成果につながりましたね。
- 今後もどう社会貢献につながる協創ができるか、日頃からコミュニケーションを続けていき、課題設定から課題解決の最後まで並走、併走していただきたいと思えます。非常に期待しています。



中部電力株式会社
専務執行役員 事業創造本部長
野田英智 様

日本初のフレイル検知AIを社会実装！ 中部電力の新規事業戦略⁽²⁾

- JDSCに出資を決めた少し前の2019年という時期は、スマートメーターのデータをどのように活用していくのかということに対して、国主導で法整備等の制度の改革に着手していた時期です。
- 膨大な量のスマートメーターのデータを、どのように社会課題に対して役立たせるかという検討が事業創造本部で成され、データサイエンスのプロであるJDSCさんにお声がけをした。
- スマートデータを活用する初めての取り組みであったため、当初は全て上手くいくという確信はなく、チャレンジ的なものと認識しておりました。しかし、eフレイルナビというサービスが特許も含め技術的な観点がしっかりと出来上がってきた段階で、非常にいい形で答えが出てきたという感触を得ることができました。



常石造船株式会社
取締役常務執行役員
芦田琢磨 様

AI・デジタルで実現する 海事業界のアップグレード⁽³⁾

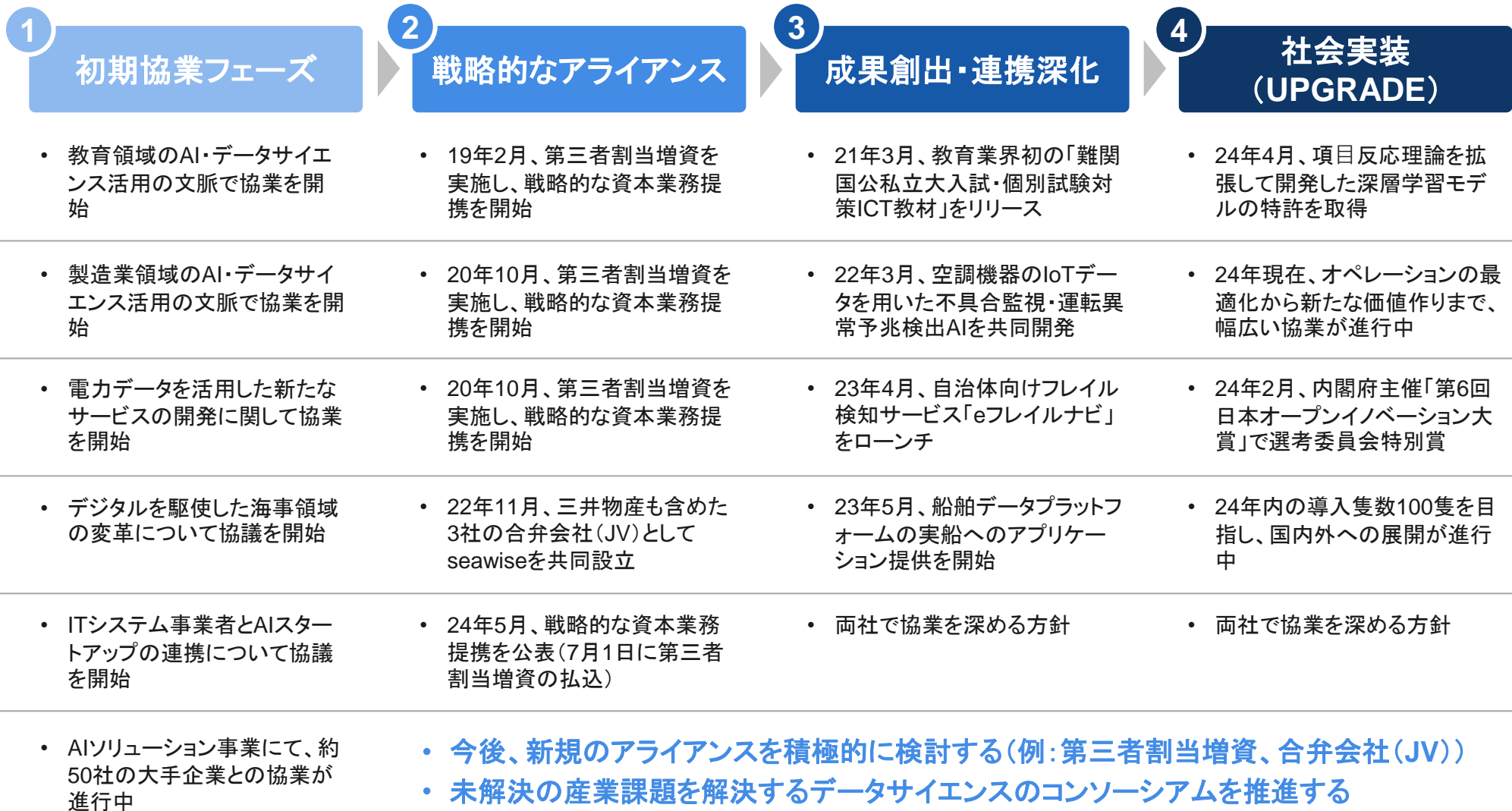
- 最も印象が深いのは、やはりジョイントベンチャーを設立したところ。志を同じくできる3社が集まって、まずやってみようというようなことからスタートした会社ということで、私としても非常に期待しております。
- データ分析については力を入れていきたいと考えております。JDSCに依頼したデータサイエンス研修に関しては、初回は会社に散らばっているデータをいかに集めて処理するか、そして会社に対してどのような示唆を出すかというようなことをやりました。
- 近い将来トライしたいのは生成AIです。こちらを使える環境を作りたいということで、ナレッジベースをもう一度見直そうということで、取り組みを始めたところでございます。現在もJDSCさんには色々とお手伝いいただいております。

1. <https://jdsc.ai/service/casestudy/daikin-senior-executive-officer/>

2. <https://jdsc.ai/service/casestudy/casestudy-4389/>

3. <https://jdsc.ai/service/casestudy/casestudy-4466/>

今後の資本政策：多様な産業で戦略的なアライアンスを構築し、UPGRADE JAPANを加速させる



目次

1 2024年6月期 通期連結業績

2 2024年6月期 通期単体業績

3 事業の進捗及び成長戦略

4 2025年6月期 通期連結業績見通し

5 参考資料

連結売上高、営業利益及びEBITDAの見通し

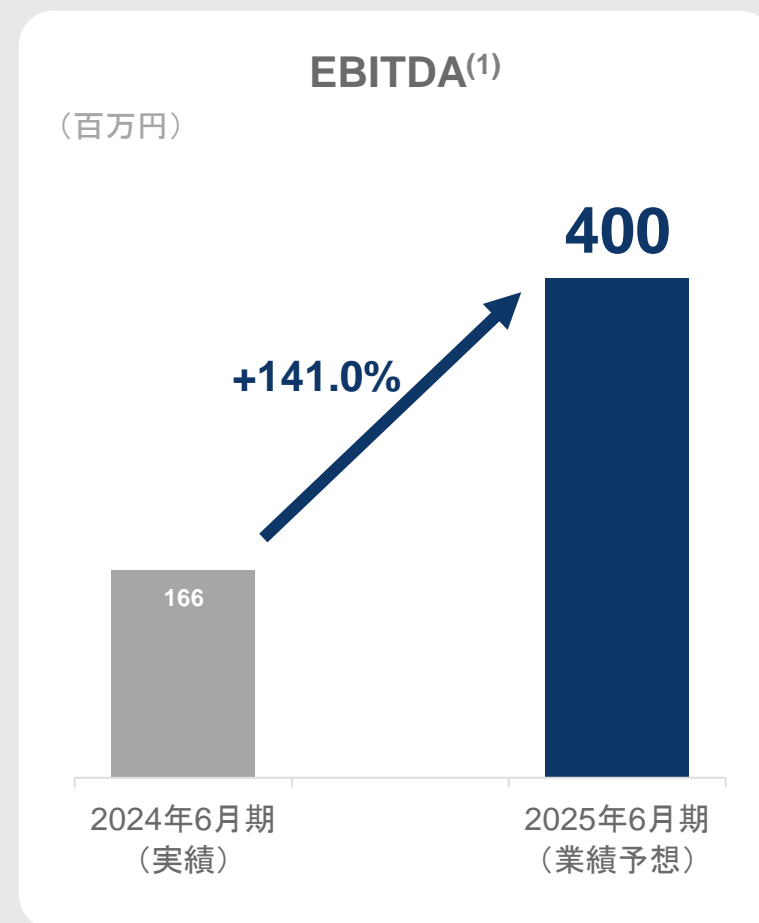
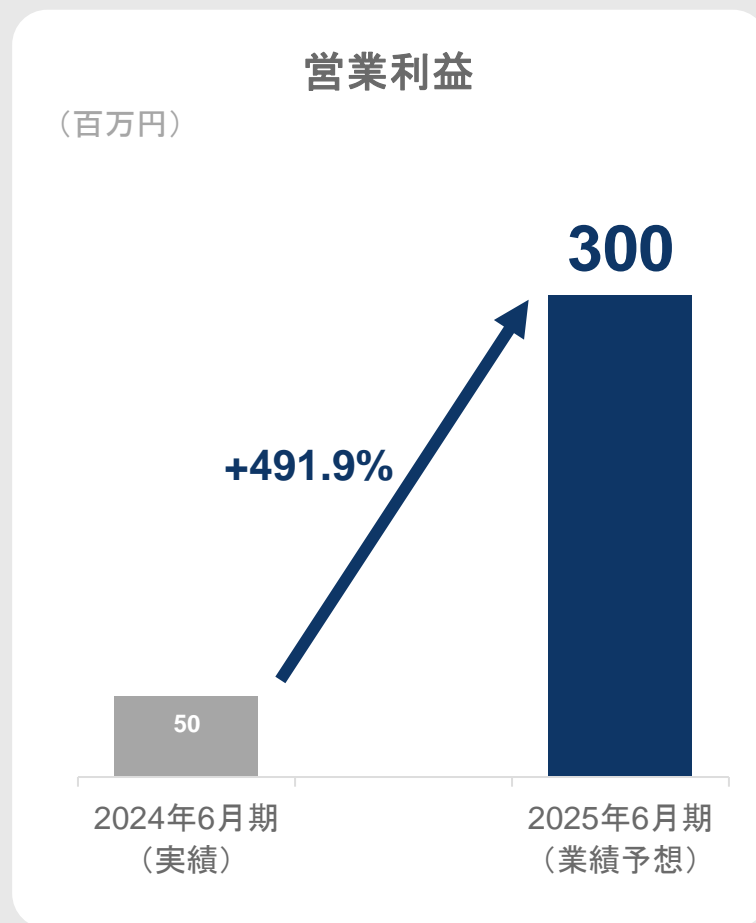
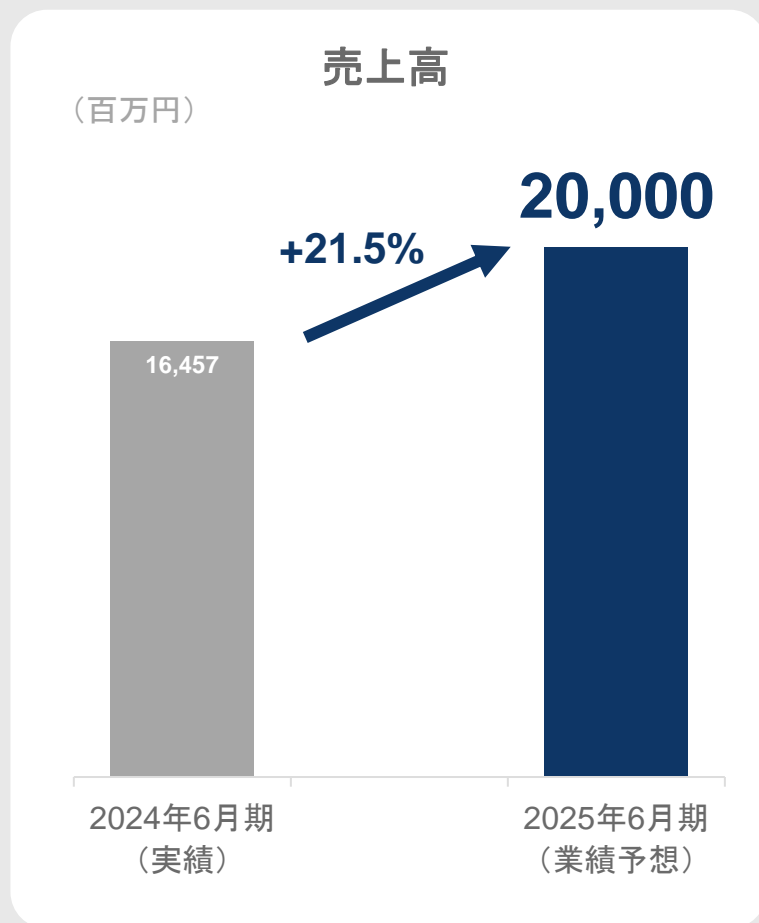
利益創出フェーズへの移行を目指し、売上成長と利益創出の両立を実現する。

組織基盤が整ってきたことを背景に、2024年内を目途に3カ年の中期経営計画の策定及び公表を予定。

| (百万円) | 2023年 6月期 | 2024年 6月期 | 通期 業績予想 | 2025年 6月期 | 成長率(%) |
|---------------|--------------|--------------|---------------|--------------|---------|
| | 通期 実績 | 通期 実績 | | 前期比 | |
| 売上高 | 1,939 | 16,457 | 20,000 | +3,543 | +21.5% |
| 営業利益 | 68 | 50 | 300 | +249 | +491.9% |
| 営業利益率(%) | 3.5% | 0.3% | 1.5% | +1.2pt | - |
| EBITDA | 112 | 166 | 400 | +234 | +141.0% |
| EBITDAマージン(%) | 5.8% | 1.0% | 2.0% | +1.0pt | - |

連結売上高、営業利益及びEBITDAの見通し

2025年6月期は、着実にトップラインを成長させつつ、利益創出フェーズへの移行を計画。
今後3カ年の中期の見通しを2024年内を目途に策定・公表を予定。



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

グループ全体の中長期の方向性

1 外部環境

- AI/DX領域は旺盛な需要が継続しているため、人材採用や育成によって組織全体の供給力を高め、継続的なトップライン成長及び利益創出を図る

2 JDSC単体

- 年間20-30%程度を目安としたトップラインの成長を実現しながら、営業利益の黒字確保と利益率向上を目指す
- 引き続き、優秀なメンバーの採用や育成といった人材への先行投資は積極的に実施するものの、2025年6月期は利益回収フェーズとして利益の増加を計画する

3 グループ企業

- 2023年10月に連結子会社化したメールカスタマーセンターについては、営業利益率の改善を優先テーマと掲げ、約2億円のEBITDAを、2-3倍に増大させる
- 新規のM&Aについても積極的に検討する。AI/DXを用いて価値を高められるアセットを探索する

組織基盤が整ってきたことを背景に、2024年内を目途に3カ年の中期経営計画の策定及び公表を予定

目次

1 2024年6月期 通期連結業績

2 2024年6月期 通期単体業績

3 事業の進捗及び成長戦略

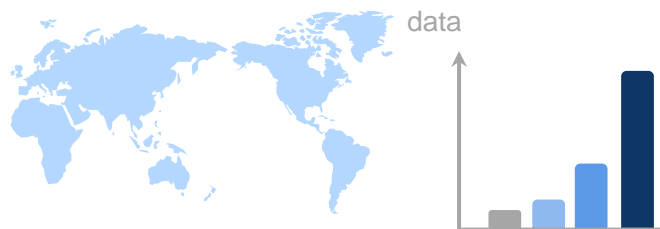
4 2025年6月期 通期連結業績見通し

5 参考資料

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

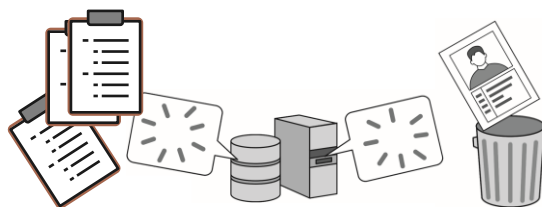


膨大なデータのリアルタイム収集の実現

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

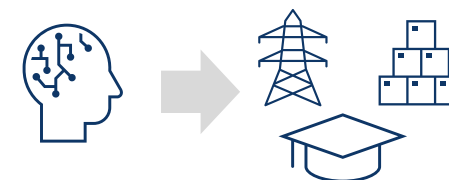


企業側にDX/AI人材が不足

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

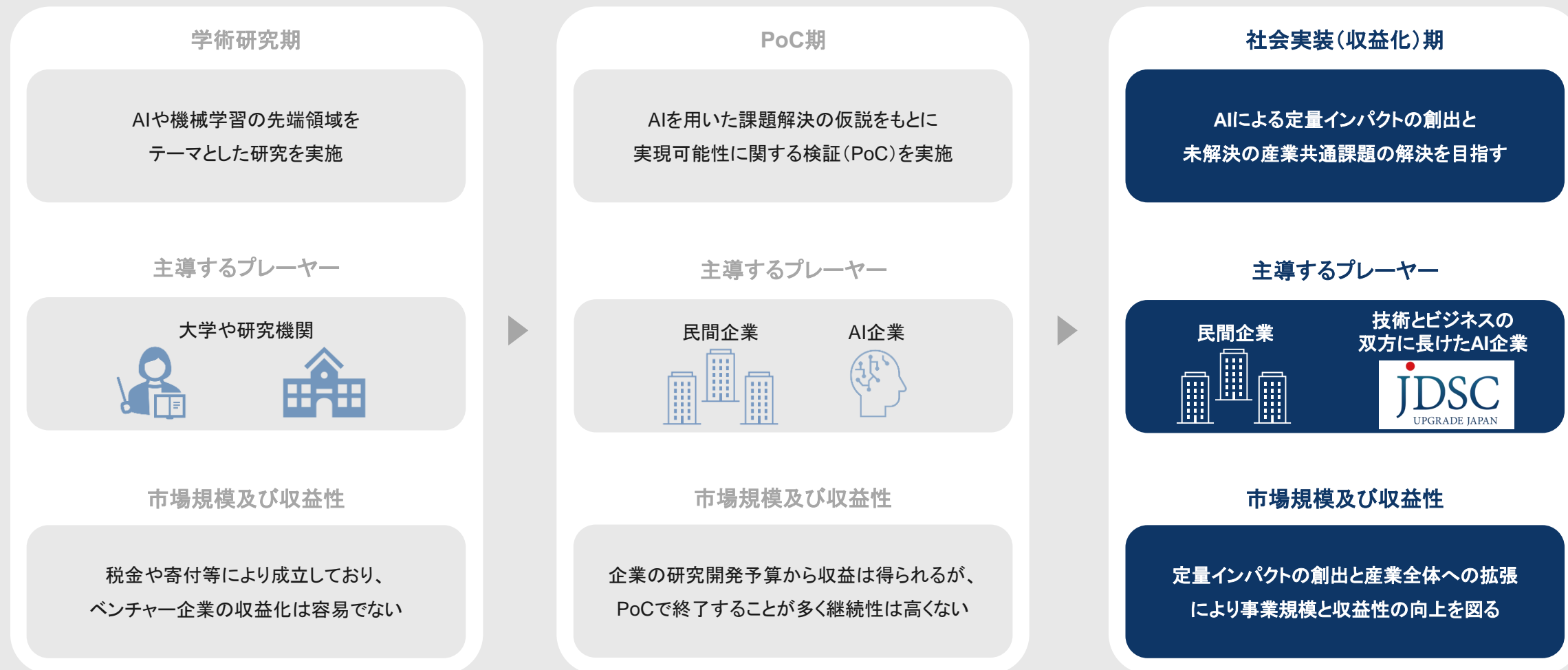
東京大学の複数の研究室と連携し、技術を社会実装可能な形へ革新

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



参考資料

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CFO 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

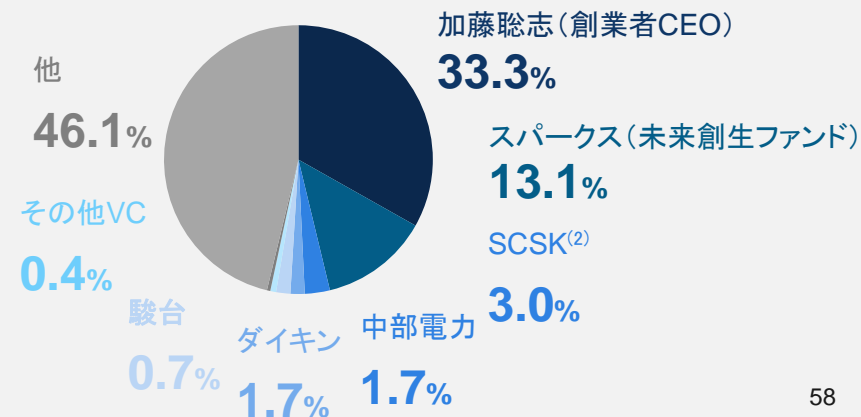
1. 株主及び連携先

2. 2024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)



株主構成(2)

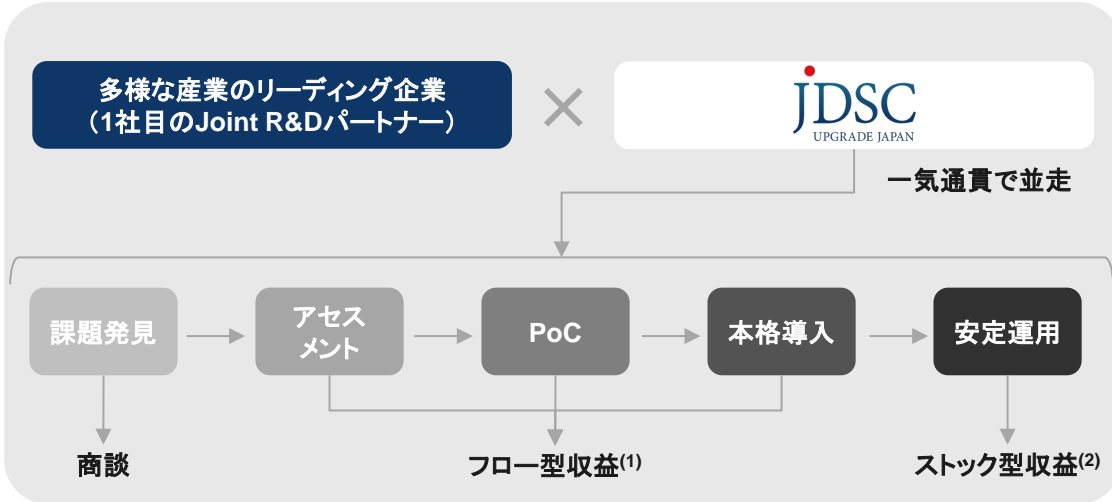


一気通貫型で高付加価値なAIビジネス創出能力



2つの収益源

AIソリューションの共同開発 (Joint R&D)



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

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

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

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

産業全体への横展開



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

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

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

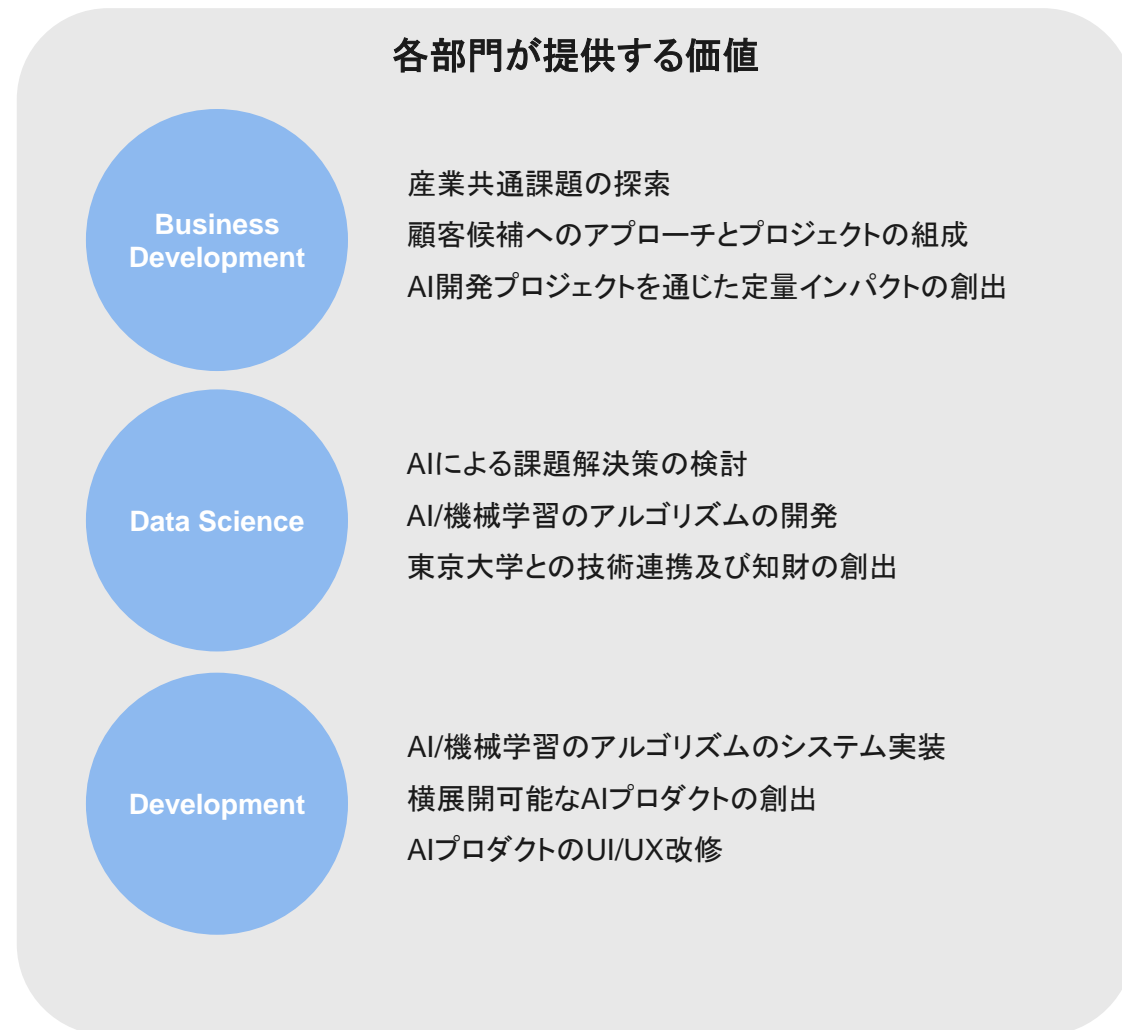
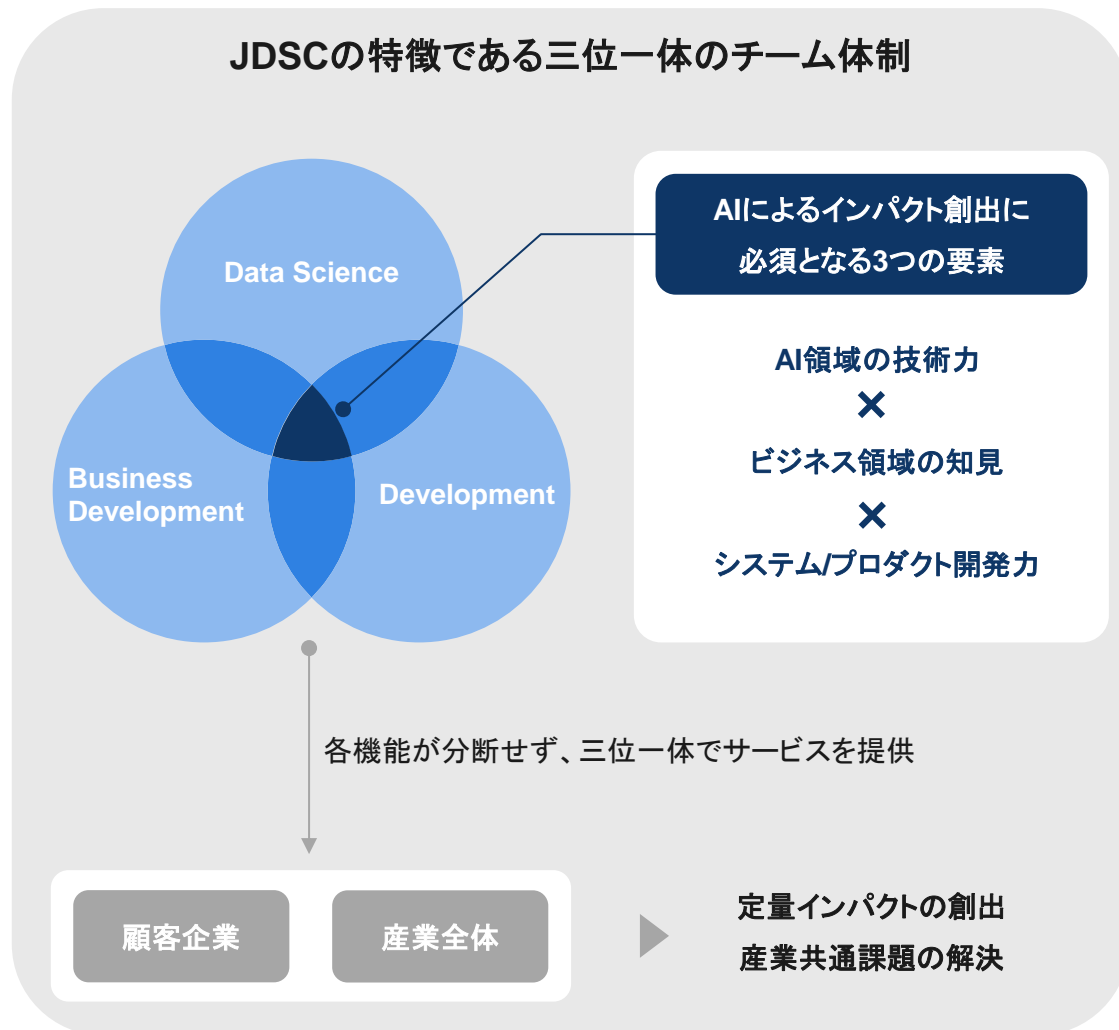
個別企業ではなく産業共通の課題(SDGs)を解決



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



三位一体のチーム体制により、AI活用を強力に推進する



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CFO
コーポレート部門 部門長

職歴: UBS証券、メリルリンチ、
Azit



吉井 勇人
取締役
DX Strategy事業部長

職歴: アクセンチュア



佐藤 飛鳥
常務執行役員COO
DX Strategy

職歴: アクセンチュア



城戸崎 由美香
執行役員
DX Solution

職歴: P&G、アストラゼネカ、
アラガン・ジャパン



筒井 一彰
seawise 代表取締役社長
DX Solution

職歴: アクセンチュア



富長 裕久
執行役員
DX Strategy

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



田中 大輔
ディレクター
DX Strategy

職歴: 三菱化学、バイカレント、
エムスリー、JMDC



中橋 良信
VP of Data Science
DX Strategy

職歴: PwC、Deloitte、E&Y



岩永 公就
VP of Public Relations
コーポレート部門 副部門長

職歴: ソフトバンク、第一勧
業銀行(現みずほ銀行)

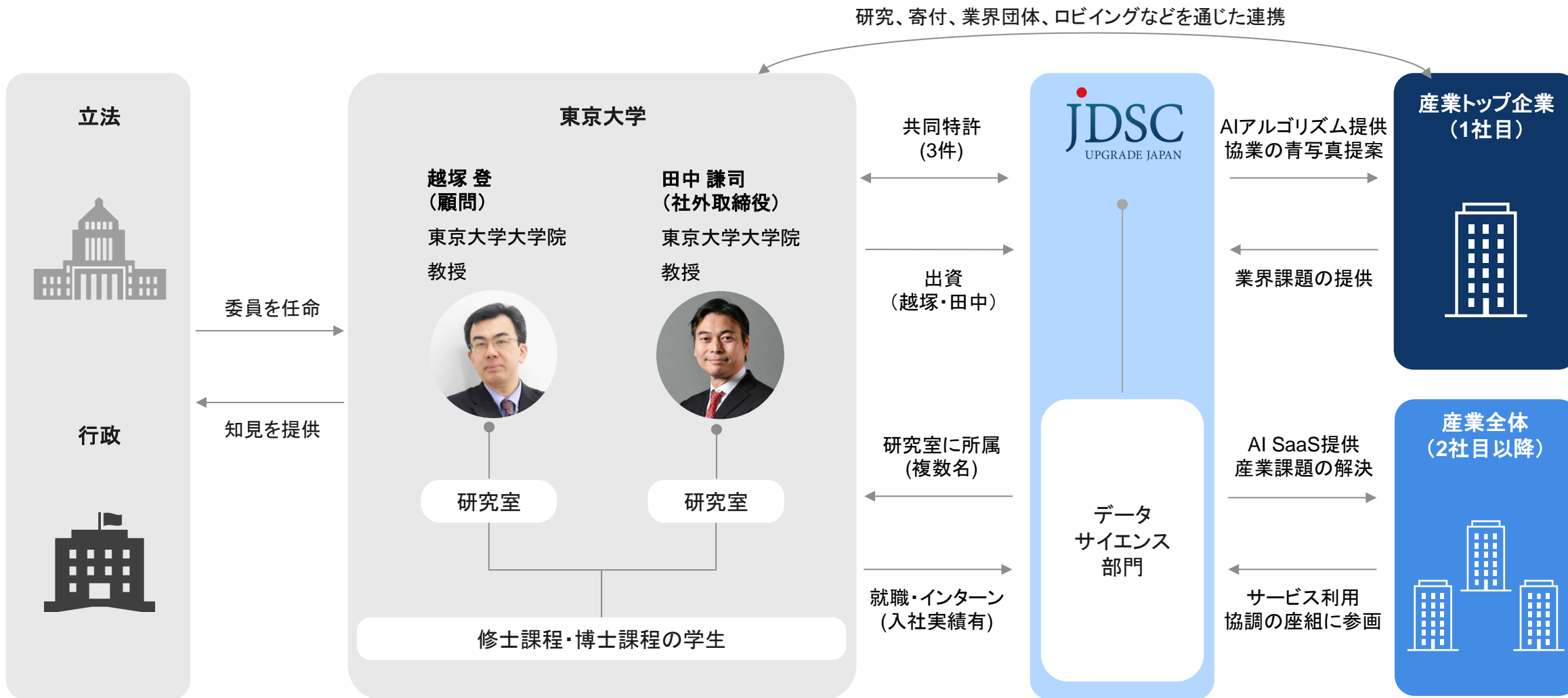


田中 謙司
社外取締役
東京大学大学院 教授

職歴: マッキンゼー

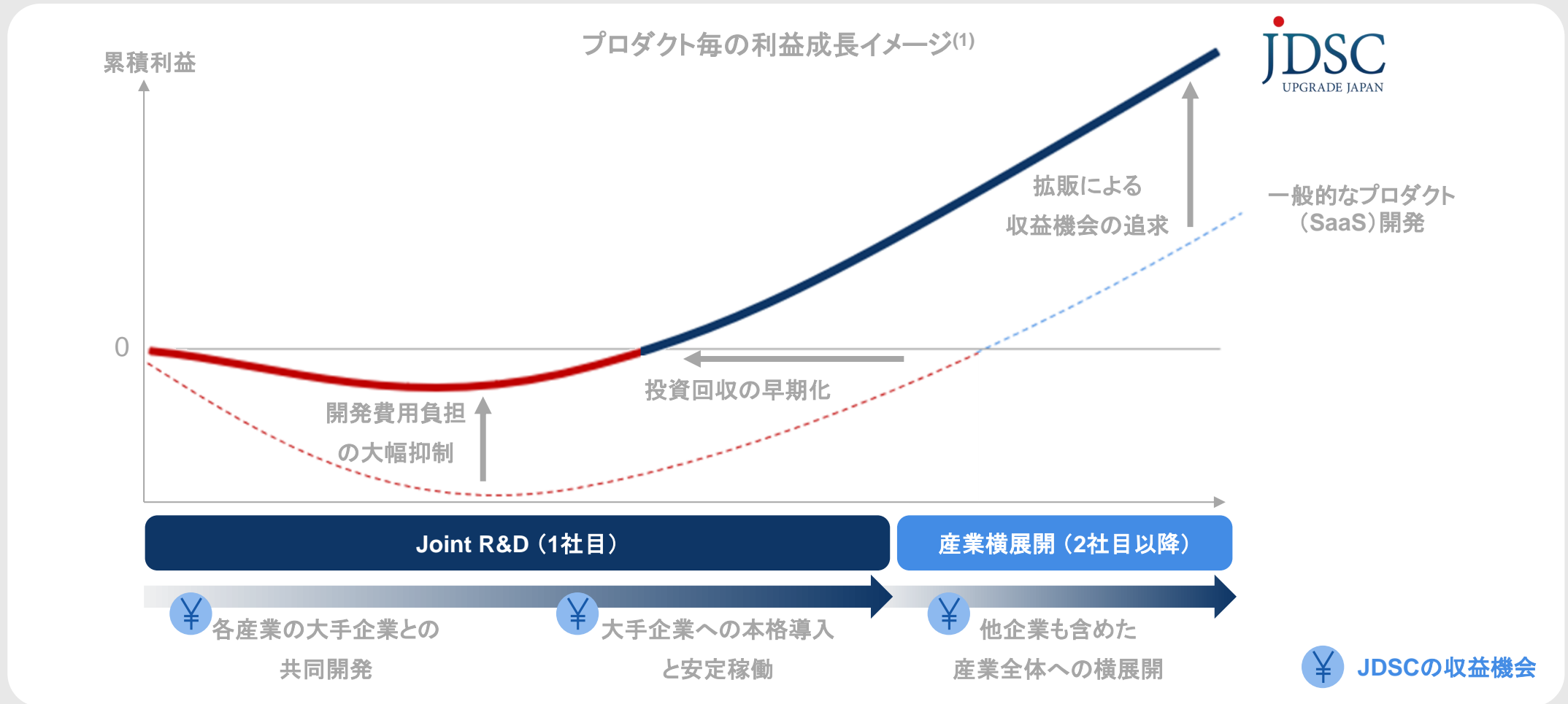
東京大学との連携による価値創出の座組

「大学の技術シーズ」と「産業が抱えるニーズ」の分断を解消し、実社会へのAI実装を推進する



Joint R&Dという収益性と再現性を両立可能なユニークな成長モデル

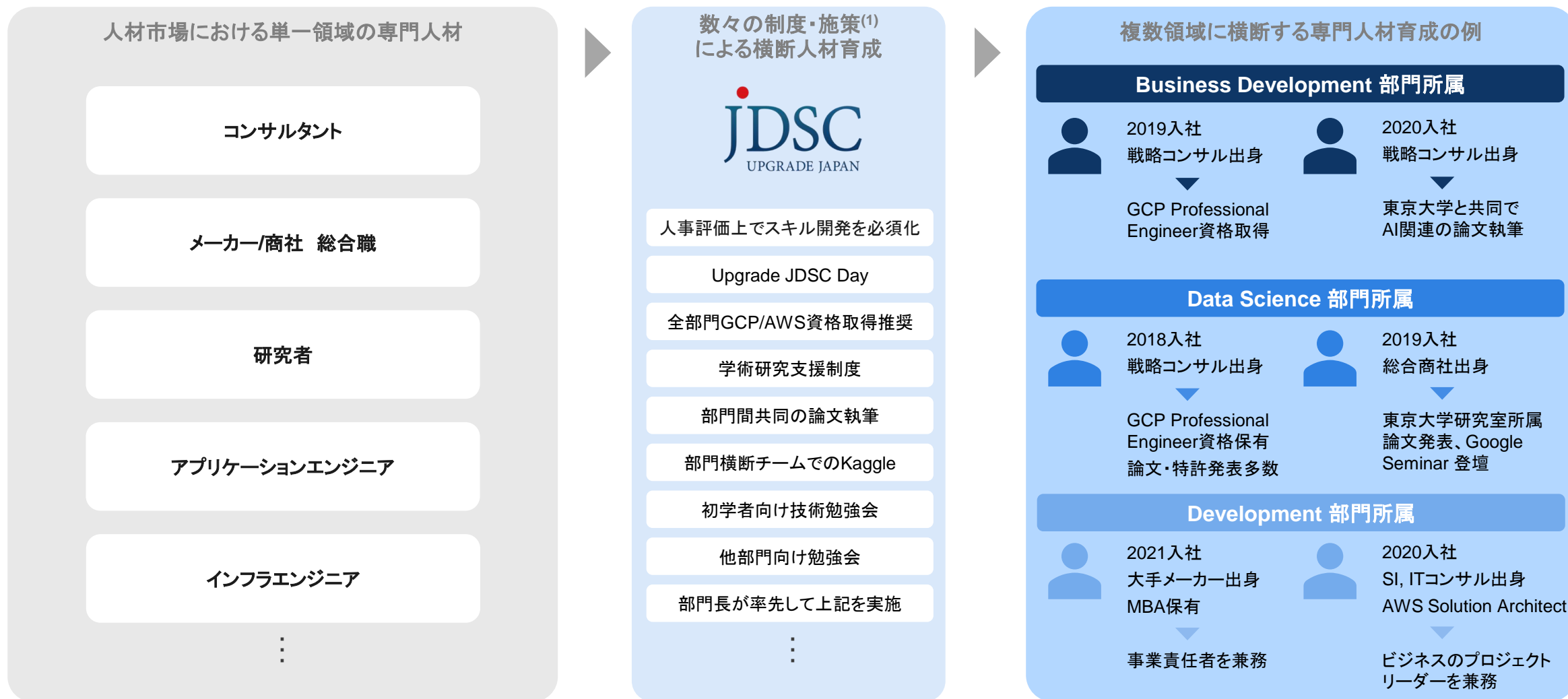
各産業のリーディングカンパニーとの共同研究開発により、高成長と黒字化を両立



1. あくまで当社の現在の実績に基づくイメージであり、将来における収益性の上昇を保証するものではありません

「事業・ビジネス」×「AI・エンジニアリング」の領域横断型の人材を持続的に育成するシステム

優秀な人材の採用・育成は当社の成長戦略における重要なポイントとなる



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

参考資料



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

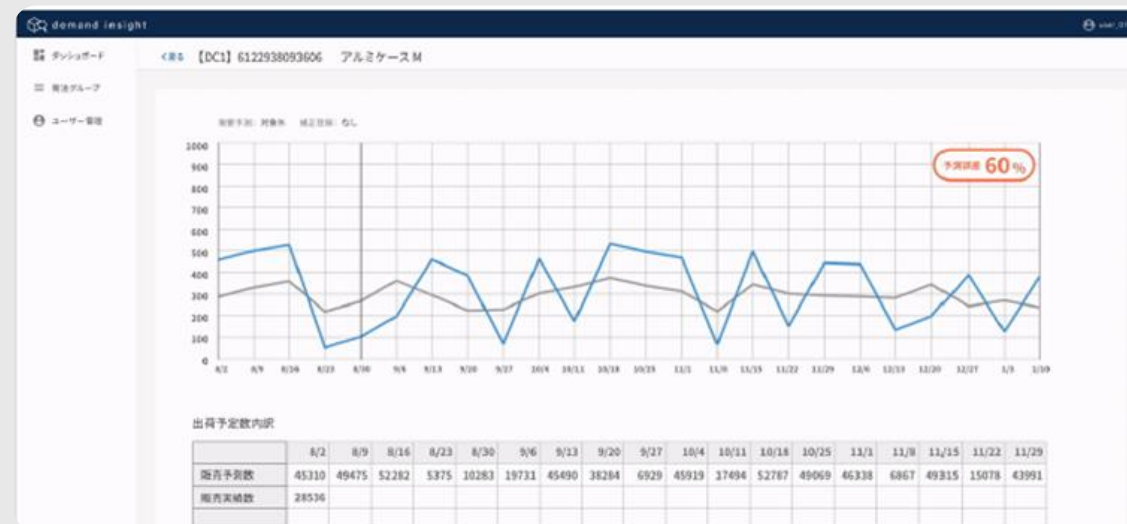
(実現済) AIによる適正在庫量算出と、廃棄ロスの削減

(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

ユーザーへの定量インパクト(大手ホームセンターの例)

在庫の年間削減効果⁽¹⁾ 144億→121億円(16%減)

SaaS利用料⁽²⁾ 3.5百万円 / 月



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

© Japan Data Science Consortium. 2. 2021年9月時点で実際に提供しているdemand insightの月額保守運用費

参考資料



×

営業
人件費



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

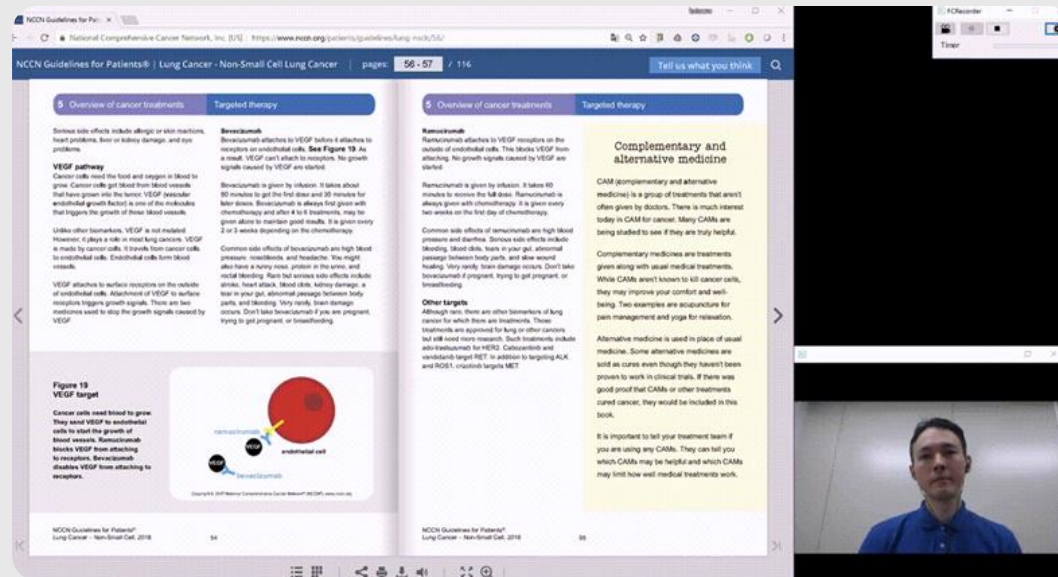
(将来展開の可能性) リモートでの発言内容の自動文字起こしとAIによる示唆提供、複数社間での医師反応モデルの共有による情報提供の質の向上

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べた費用削減額 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

参考資料



広告
費用



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

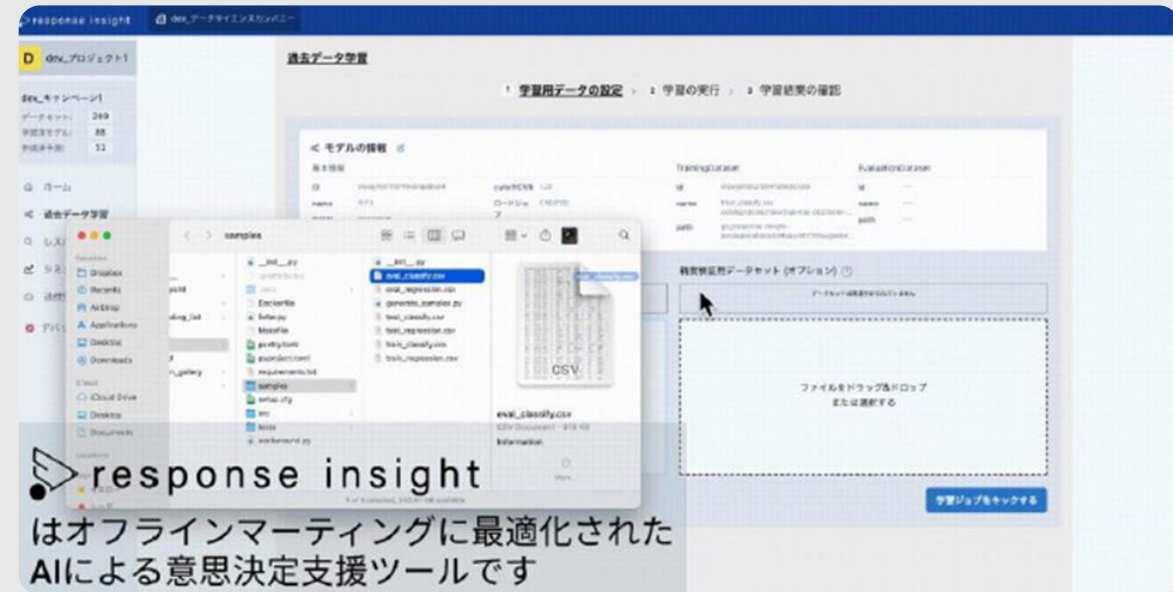
ユーザーへの定量インパクト(大手観光業の例)

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⁾の効果を創出

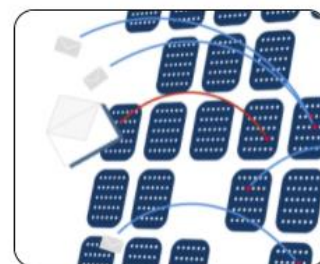
SaaS利用料⁽⁴⁾: 0.5百万円/月



response insight
はオフラインマーケティングに最適化された
AIによる意思決定支援ツールです



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

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

参考資料



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

ポストコロナ時代におけるオンライン教育の更なる普及の必要性
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

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

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』

DX/AIによるバリューアップ支援の実績

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170百万円の創出に貢献

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

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日に組成シファースト・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。

連結子会社ファイナンス・プロデュース

Finance Produce

| | |
|------|---|
| 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(役職員5名、業務委託3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



藪内 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、2021年3月に取得したプライバシーマークの運用を徹底する。更なる体制強化のため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、JIS Q 27001:2014)の運用も徹底する。 |

1. 投資者の判断にとって特に重要であると当社が考える事項について、積極的な情報開示の観点から記載しております。本項の記載内容は当社株式の投資に関する全てのリスクを網羅しているものではありません。当社は、これらのリスクの発生可能性を認識した上で、発生回避及び発生した場合の迅速な対応に努める方針ですが、当社株式に関する投資判断は、本項及び本項以外の記載内容並びに有価証券届出書「事業等のリスク」をあわせて参照し、慎重に検討した上で行われる必要があると考えております。なお、文中の将来に関する事項は、本書提出日現在において当社が判断したものであります。

本資料の取り扱いについて

本資料は、本資料の日付現在において有効な経済、規制、市場及びその他の条件に基づいており、当社、当社のアドバイザー又は当社の代表者のいずれも、本資料の情報が正確又は完全であることを保証するものではありません。今後の動向が本資料に含まれる情報に影響を与える可能性があります。当社、当社のアドバイザー又は当社の代表者のいずれも、本資料に含まれる情報を更新、改訂又は確認する義務を負いません。本資料に含まれる情報は、事前に通知することなく変更されることがあり、当該情報の変更が重大なものとなる可能性もあります。本資料及びその記載内容について、当社の書面による事前の同意なしに、公開又は利用することはできません。

本資料には、1995年米国私的証券訴訟改革法上の将来予想に関する記述を構成する記載(推定値、予想値、目標値及び計画値を含みます。)が含まれております。当該将来予想に関する記述は、将来の業績について当社の経営陣が保証していることを示すものではありません。当社は、将来予想に関する記述を特定するために、「目指す」、「予測する」、「確信する」、「継続する」、「試みる」、「見積もる」、「予期する」、「施策」、「意図する」、「可能性がある」、「計画」、「潜在的な」、「蓋然性」、「企画」、「リスク」、「追求する」、「はずである」、「努力する」、「目標とする」、「予定である」等の用語及びこれらに類似する表現を使用する場合があります。また、将来予想に関する記述は、戦略、計画又は意図に関する議論により特定可能な場合もあります。本資料に記載されている将来予想に関する記述は、当社が現在入手可能な情報を勘案した上での、当社の現時点における仮定及び判断に基づくものであり、既知及び未知のリスク、不確実性その他の要因を含んでおります。当該リスク、不確実性その他の要因により、当社の実際の業績又は財務状態が、将来予想に関する記述により表示又は示唆されている将来の業績又は財務状態から大きく乖離する可能性があります。

当社以外の会社又は当事者に関連する情報又はそれらにより作成された情報は、一般的に入手可能な情報及び本資料で引用されているその他の情報に基づいており、当社及び当社のアドバイザーは、当該情報の正確性及び適切性を独自に検証しておらず、また、当該情報に関して何らの保証もするものではありません。

◆ 次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示時期

2024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.