

2026年6月期 第1四半期決算説明資料

株式会社 JDSC（証券コード:4418）

2025年11月14日

目次

1 2026年6月期 第1四半期トピックス

2 2026年6月期 第1四半期連結業績

3 2026年6月期 第1四半期単体業績

4 事業の進捗及び成長戦略

5 2026年6月期 通期連結業績見通し

6 参考資料

2026年6月期の1Q業績:エグゼクティブ・サマリー

2026年6月期 1Q 連結業績

売上高	営業利益	EBITDA ⁽¹⁾
5,138 百万円	196 百万円	225 百万円

- 各産業における企業のAI投資が拡大、「AIエージェント」開発を中心としたAXや「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いるなか、本業のAIソリューション事業における組織拡大と利益創出ペースが順調に推移し、グループ業績を牽引
- フィナンシャル・アドバイザー事業では、スタートアップのM&A市場が拡大傾向にあるなかでFA案件を複数執行
- マーケティング支援事業では、郵便料金改訂の影響で減収も高付加価値案件に注力
- 2026年6月期は売上高231億円、営業利益7.5億円、EBITDA8.7億円を計画。人材採用と育成による組織強化に関して成長投資として積極的に投資する方針

メールカスタマーセンター

- 高付加価値案件に注力。グループイン後、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13%超

ファイナンス・プロデュース

- グループイン前の通期営業利益76百万円に対して、今期は1Q時点で25百万円と順調に利益を創出

seawise

- 新たなパートナーシップを発表。2025年9月時点で200隻以上に導入され、船舶データの収集、保管、利活用に関する基盤を構築

新規のM&A

- 2026年6月期1Qは58件の案件をソーシングし買収検討を行い、共同代表の体制で案件を進行中

2026年6月期 1Q 単体業績

売上高	営業利益	EBITDA ⁽¹⁾
899 百万円	178 百万円	182 百万円

- DX活用/AI導入の支援に関する豊富な需要を背景に、売上高、利益ともに過去最高値を更新
- Joint R&Dパートナーと、業界内のプライベートデータの活用に向け、技術/ソリューションアセットを構築中。2025年11月よりソフトバンクが加わり、最先端のAIエージェント開発・社会実装に向けての協業を開始
- SCSKとの戦略的アライアンスは、両社の強みを持ち寄る共同戦線により、製造業、飲料メーカー、通信キャリア、エアライン、など業種を問わずいずれも時価総額1兆円を超える企業から案件を受注。本アライアンス関係の売上は今期1Qで1億円、累計3.2億円を超える

事業・顧客(単体)

- 大口顧客数⁽²⁾は33社、顧客平均単価は15百万円、と堅調に推移
- ソフトバンクと資本業務提携を締結。企業ごとにカスタマイズされた最先端の顧客向けAIエージェントの開発と社会実装を、中長期AI戦略パートナーとして共同推進。戦略的協業の一環として「X-Ghost」のパートナープログラムに加盟

組織(単体)

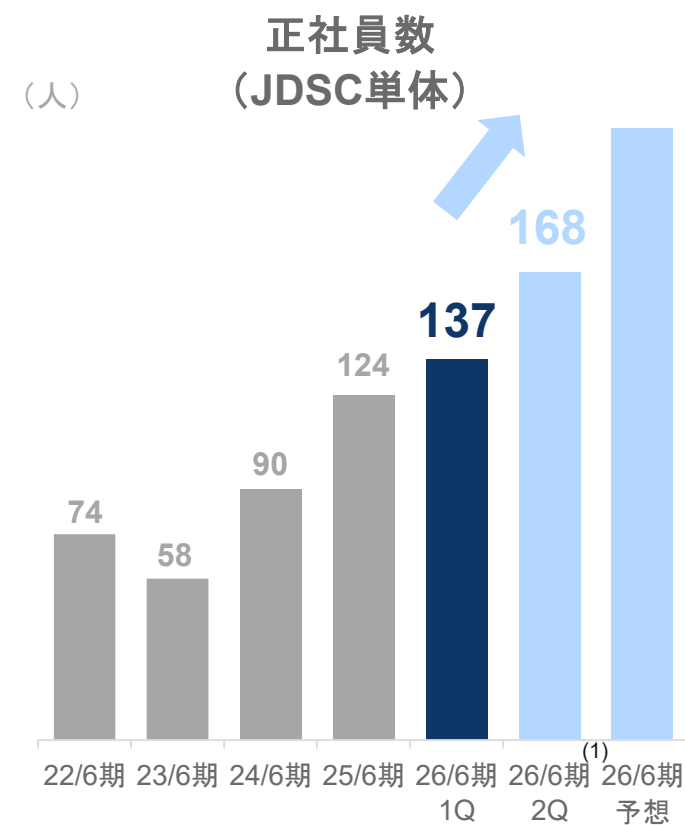
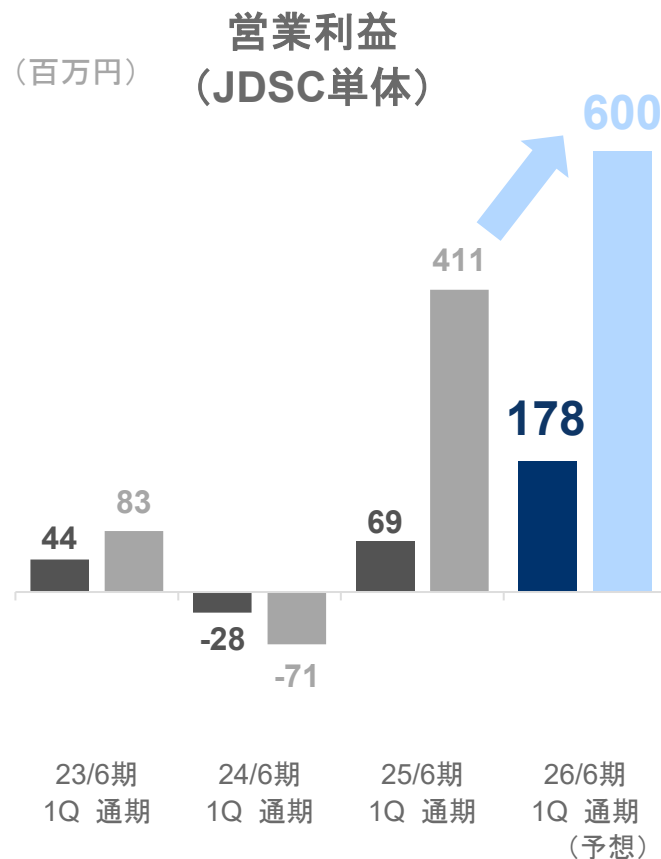
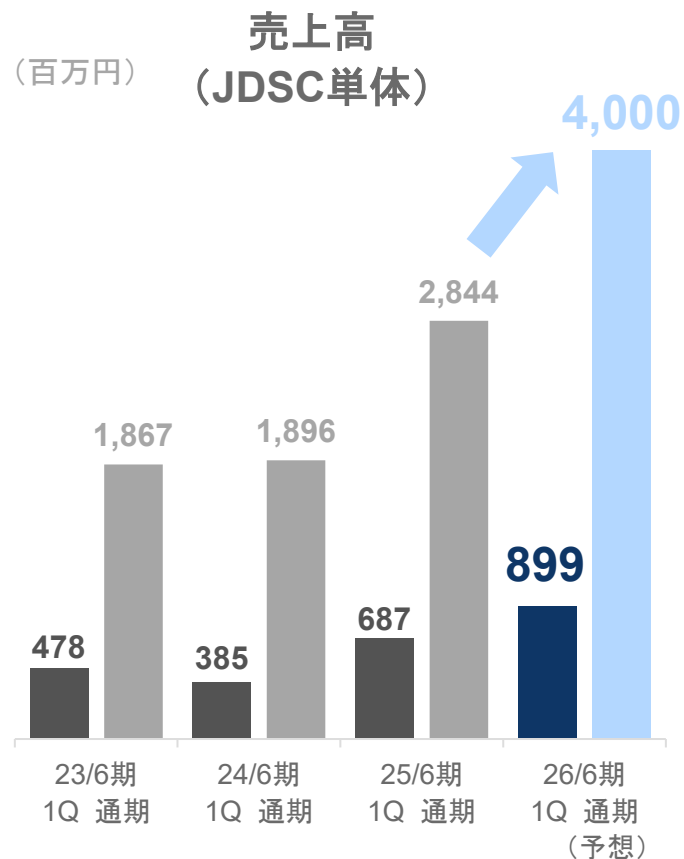
- 25年9月時点 正社員数:137名
- 上記に2Qに入社決定している内定者数31名を足した正社員数:168名
- 採用は好調に推移。26/6期は人材採用や育成に関する費用を積極的に投下するが、ソフトバンクとの資本業務提携により組織体制の拡大・強化をさらに加速させる

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. 四半期の売上高500万円以上の大口顧客

JDSC単体の売上高、営業利益及び正社員数の推移

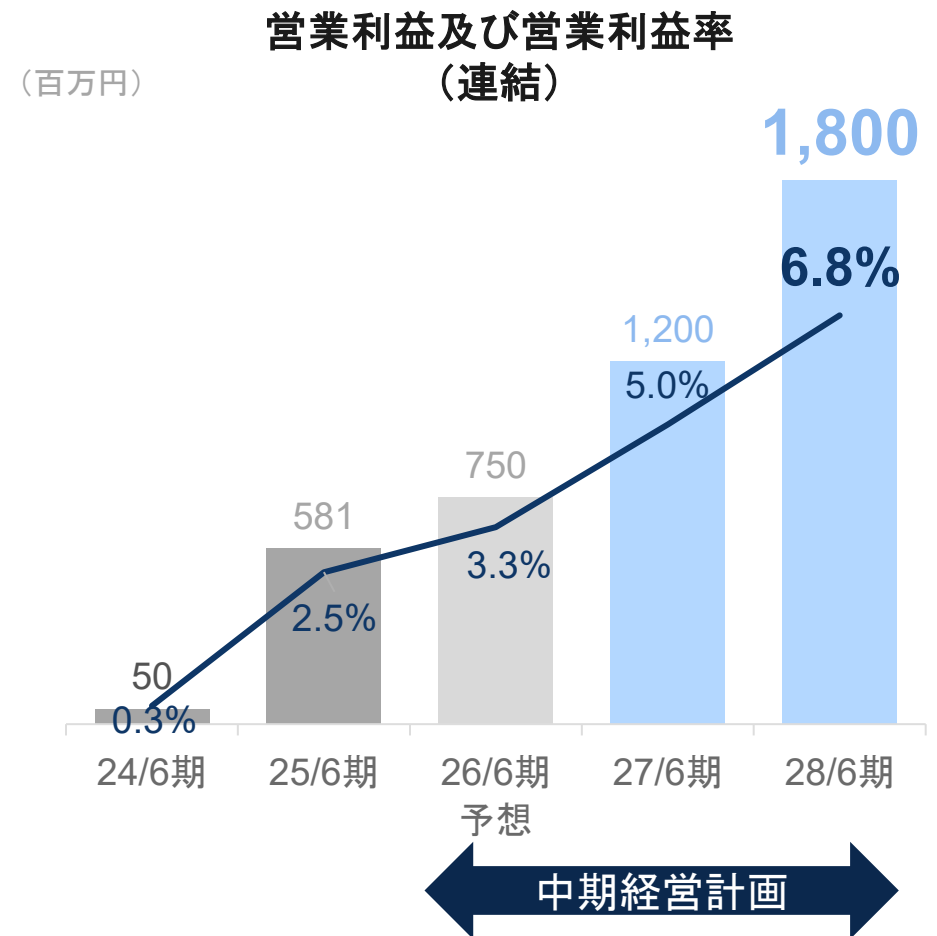
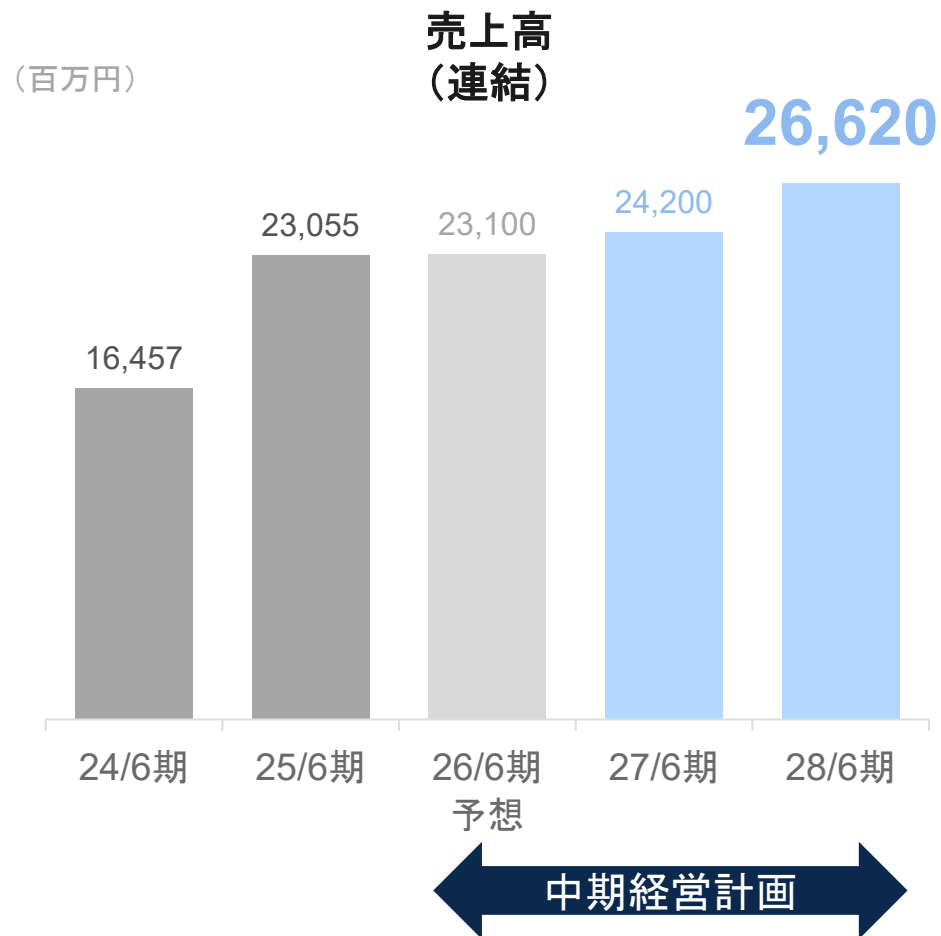
DX活用/AI導入の支援に関する豊富な需要を背景に、売上高、利益ともに過去最高値を更新
2025年10月に公表したソフトバンクとの資本業務提携により組織体制の拡大・強化をさらに加速させる



1. 2025年9月時点の正社員数に、2Q末までに入社が決定している内定者数(31名)を足した人数
2. 営業利益は賞与引当金考慮前

中期経営計画：連結売上高及び営業利益の見通し⁽¹⁾

本業のAIソリューション事業がグループ業績を牽引し、利益創出ペースが順調に加速
中期経営計画達成のための成長投資として、26/6期は人材採用や育成に関する費用を積極的に投下する



1. 新規のM&Aについては計画数値に含めていない

JDSCグループアライアンス:

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

業界内外の他企業へ技術/ソリューションアセットを展開し、産業変革を推進



JDSCグループアライアンス:

Joint R&Dパートナーと、業界内のプライベートデータの活用に向け、技術/ソリューションアセットを構築中
2025年11月よりソフトバンクが加わり、最先端のAIエージェント開発・社会実装に向けての協業を開始

製造		2020年 資本業務提携	• O&Mを含む空調ソリューションの拡充等を対象とした協業 • また、その基盤となるデジタルツインの開発を共同推進
エネルギー		2020年 資本業務提携	• 電力データの利活用について協業 • 一例として、フレイル検知AIの事業化を共同推進 (2024年に日本オープンイノベーション大賞を受賞)
海事		2022年 合併会社設立	• 海事領域の戦略パートナーとして、seawise社(3社JV)を設立 • AIにより船舶の生涯価値向上に貢献するプラットフォームを構築
物流		2025年 戦略パートナーシップ 締結	• 物流・生産現場を変革するマテハンソリューション共同開発に向けた協業 • 現場人材のDX人材化、2050年に向けた先進技術の共同研究
		2025年 資本業務提携	• 最先端技術を活用した物流サービスの高付加価値に向けた協業 • 生産性・収益性改善のためのAI・データ活用、BCP物流サービスの強化、AZ-COMネットワークの強化に関して、共創
IT		2024年 資本業務提携	• ITシステムの開発・蓄積データ利活用におけるパートナーとして協業 • 共同のデータ活用ソリューションの開発や、データ活用人材の共同育成を推進
AI		2025年 資本業務提携	• 企業ごとにカスタマイズされた最先端の顧客向けAIエージェントの開発と社会実装を、中長期AI戦略パートナーとして共同推進

JDSCグループアライアンス:ソフトバンクとの資本業務提携の概要(2025年10月公表)

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
中長期AI戦略パートナーとして、最先端の顧客向けAIエージェントの開発と社会実装を共同で推進する

アライアンスの目的

- 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実施してきた
- 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として位置づけ**
- 中長期的な業務提携により、企業ごとにカスタマイズされた最先端の顧客向け**AIエージェントの開発と社会実装を、中長期AI戦略パートナーとして共同推進**
- 人材投資及び経営基盤の強化のために積極的な投資を継続して行い、当社の強みである三位一体のチーム体制をさらに強化する

2025年10月20日

各位

会社名	株式会社 JDSC
代表者名	代表取締役 加藤 聡志 (コード:4418、東証グロース)
問合せ先	取締役 CFO 平井 良介 (TEL. 03-6773-5348)

ソフトバンク株式会社との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 及び第三者割当による新株式の発行及び主要株主の異動に関するお知らせ

当社は、2025年10月20日付の取締役会決議により、以下のとおり、ソフトバンク株式会社（以下「ソフトバンク」といいます）との顧客向けAIエージェント開発領域での中長期的な戦略的協業を目的とする資本業務提携（以下「本資本業務提携」といいます）を行うこと及び割当予定先に対する第三者割当による新株式の発行（以下「本第三者割当」という、また本第三者割当により発行される株式を「本新株式」といいます）を決議し、本資本業務提携についての契約を締結いたしました。なお、本第三者割当増資により、主要株主である筆頭株主の異動が生じますので、あわせてお知らせします。

I. 本資本業務提携の概要

1. 本資本業務提携の理由

当社グループは、「UPGRADE JAPAN」をミッションとして掲げ、「AIでデータの真価を解き放ち産業の常識を塗り替える」というビジョンを実現すべく、データサイエンスや機械学習、AIといった最先端の技術を社会に実装することを目指しております。

上記ビジョンの下で、当社グループは、各産業を代表するパートナー企業と共同で産業全体に共通する課題を解決するAI関連のサービスやソリューションを多数創出しております。当社グループとしては、AIを単なる先進技術としてではなく、実際に利益やキャッシュ・フロー等の観点で定量的な改善効果を創出し、産業共通課題を解決する手段として社会に実装することを目指しております。

また、当社グループは、ビジネスデベロップメント、データサイエンス及びエンジニアリングの三位一体のチーム体制により、産業課題の掘り起こし、AIによる解決策の提示、AIアルゴリズムの開発及びAIソリューションの実装までを包括的に推進しております。

ソフトバンクは、「情報革命で人々を幸せに」というソフトバンクグループの経営理念の下、ライフスタイルやワークスタイルに変革をもたらす、さまざまな通信サービスやソリューションを提供しています。また、2023年5月に「デジタル化社会の発展に不可欠な次世代社会インフラを提供する企業」を目指すという長期ビジョンを公表しました。このビジョンの実現に向けて、分散型AIデータセンターやAIとの共存社会を支えるデジタルインフラの整備、通信ネットワークの高度化などに取り組み、来たるAI社会を支える基盤の構築とAIの社会実装を推進しています。

JDSCグループアライアンス: Gen-AX(ソフトバンク子会社)のパートナープログラムへの加盟

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。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・実装を進める。

アライアンスの目的

- X-Ghostは、AIが自律的に思考し、自然な音声対話で顧客対応を行う「AIオペレーター」として、企業の業務効率化と顧客体験の両立を支援する
- 両社の技術・資産・ノウハウを結合し、X-Ghostを核とする高品質な音声対話体験を共同で開発・実装支援をしていく
- JDSCは、X-Ghostのデリバリー側面、顧客独自のサービスとX-Ghostの連携による価値創出や、両社の技術を掛け合わせた新しい顧客ニーズやユースケースの創出といったテック側面の両方にて伴走
- Gen-AXと協業して、「早く・確実に・現場に定着するAI導入」を実現し、企業がAIと共に成長し続ける仕組みを構築する



報道関係者各位

2025 年 11 月 10 日

株式会社 JDSC

JDSC が Gen-AX の自律思考型 AI 音声対応ソリューション「X-Ghost」のデリバリーパートナープログラムに参加し開発・実装推進を開始
～ AI が現場に定着する、新しい顧客体験基盤の共創へ～

このたび、株式会社 JDSC（本社：東京都文京区、代表取締役：加藤 エルテス 聡志 / 佐藤飛鳥、以下「JDSC」）は、ソフトバンクの100%子会社である Gen-AX 株式会社（ジェナックス、本社：東京都港区、代表取締役社長 CEO：砂金信一郎、以下「Gen-AX」）と共に、コンタクトセンターにおける自律思考型 AI 音声対応ソリューション「X-Ghost（クロスゴースト）」のパートナープログラムに加盟したことをお知らせします。

X-Ghost は、AI が自律的に思考し、自然な音声対話で顧客対応を行う「AI オペレーター」として、企業の業務効率化と顧客体験の両立を支援します。本加盟を基に、両社の技術・資産・ノウハウを結合し、X-Ghost を核とする高品質な音声対話体験を共同で開発・実装支援をまいります。

近年、コールセンター市場では、SaaS 型システムの需要拡大が進み、2025 年には 5,000 億円規模に達すると予測されています※1。また、音声認識技術の進歩により、市場は年平均 16.9%の成長が見込まれ、2028 年度には 300 億円を超えるとされています※2。

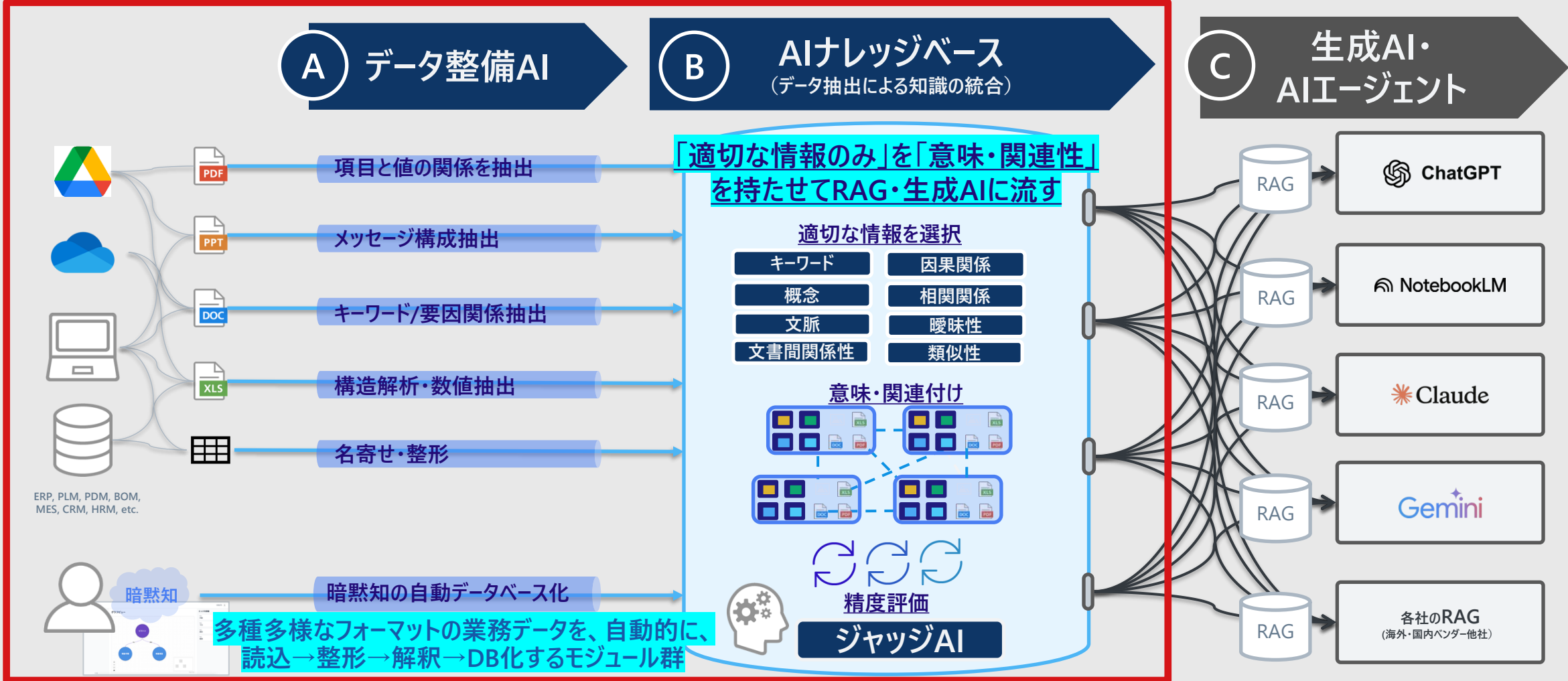
一方で、「AI 導入後のユースケース設計」や「データ品質の維持・改善」といった課題が浮き彫りになっています。その結果、「AI を導入しても成果が持続しない」「現場への定着が進まない」といった問題が多く企業の発生しています。

さらに、日本の多くのコンタクトセンターでは、慢性的な人手不足と高い離職率により、対応品質の維持や業務知識の継承が困難な状況が続いています。

JDSCグループアライアンス:EAGLYS社との協業概要(2025年10月公表)

データの80-90%を占めるといわれている企業個別保有の一次情報(プライベートデータ)の効率的活用に向け、非構造データ整備パッケージを共同開発

EAGLYS社のソリューションをベースに共同開発



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

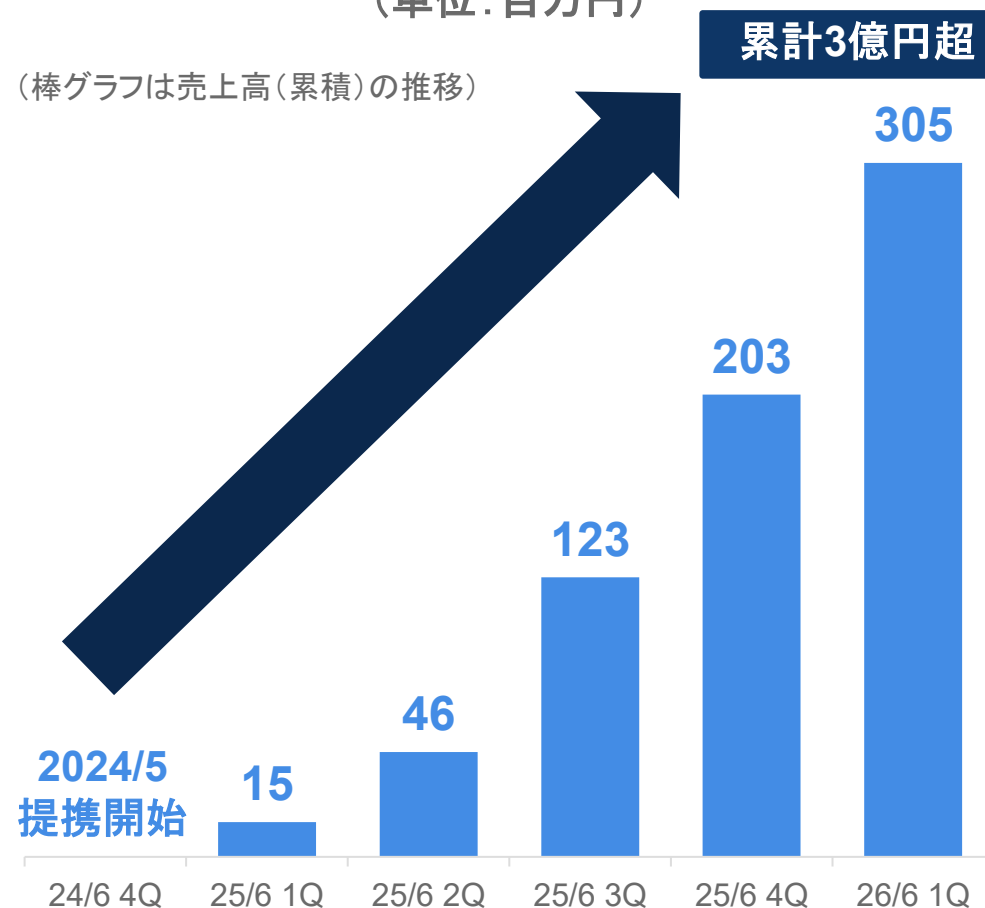
共同ソリューションの連続立ち上げに加え、共同の営業・デリバリー体制の構築が進展
協業の成果創出は順調に進み、両社の強みを生かした大きな変革案件の実例も創出している

アライアンスの主な進捗

- 共同ソリューションとして**先行ローンチした”SuccessChain for DataPlatform(25年3月発表)”**に関し、既に導入プロジェクトが開始
- 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を推進中
- 上記も含めた提案活動の加速に向けた**共同営業・共同デリバリー体制の立ち上げ**を推進
- 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、多領域に渡る
- 当社の支援は、基幹システムにおけるSCSKの実績を起点に、複数機能におけるデータ活用支援・データサイエンティスト育成支援を経て、**全社のAX(AI Transformation)支援に内容拡大**
AI Readyなシステムへの変革支援やAI Centricな業務/組織設計支援へ、支援範囲拡大を見据える

SCSKとのアライアンス関係の売上推移 (単位:百万円)

(棒グラフは売上高(累積)の推移)



JDSCグループアライアンス:AZ-COM丸和グループとの資本業務提携における進捗(2025年5月公表)

輸送部分を皮切りに、輸送・構内の業務効率化を目的とした統合プラットフォームの開発を推進
また、グループ全体のデータ戦略構想やBPR活動についても拡大。社内の人材育成にも着手

アライアンスの概要(開示資料より)



アライアンスの主な進捗

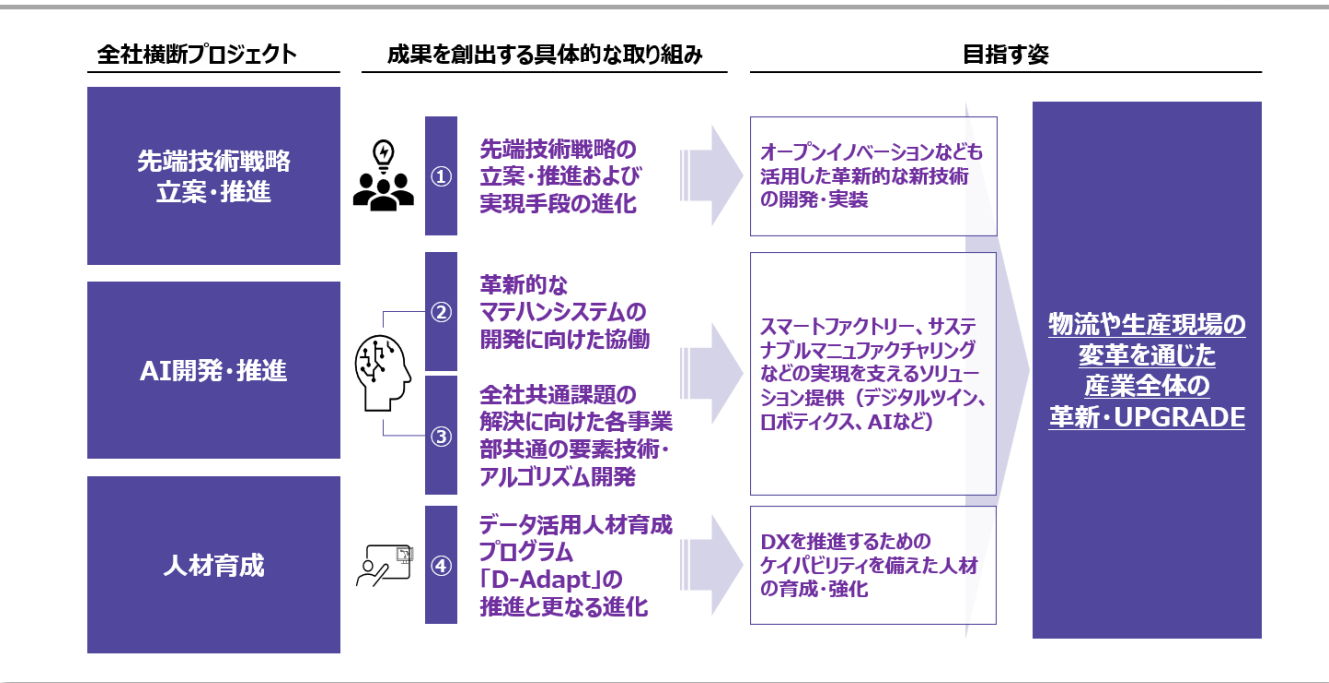
1. 輸送・構内の業務全体の効率化を目的とした「**統合プラットフォーム**」の開発を推進
上記以外も含め、データ利活用を軸とした**グループ全体のデータ戦略構想**及び、**グループ全体での業務効率化/高度化**を目指したBPRを開始
2. DX・システム部門を対象に、AX(AI Transformation)及びエンジニアリングのトレーニングで育成を強化

JDSCグループアライアンス:ダイフクとの戦略的パートナーシップにおける進捗(2025年5月公表)

コア人材育成のための教育プログラム展開が拡大。プログラム修了人材とも連携し、AIをベースとしたマテリアルハンドリング高度化ソリューション開発や、ロボット基盤モデルの共同研究にも着手。

アライアンスの概要(開示資料より)

戦略的パートナーシップにおける具体的な取り組み



アライアンスの主な進捗

- ④ DX/AX推進のコア人材を育成することを目的としたデータサイエンス・AIの教育プログラム(D-Adapt)を、ダイフクの4拠点にて開催中
※D-Adapt: Daifuku AI & Data science Advanced Pursuit Trainingの頭文字
- ② ③ 滋賀は2期に突入するとともに、新たに「管理職向けカリキュラム」も提供開始
- ① D-Adapt修了生とも共同で、AIベースのマテリアルハンドリング高度化ソリューションを複数開発中
- ① 加えて、ロボティクスの将来技術であるロボット基盤モデル(フィジカル AI)に関する共同研究を開始

JDSCグループアライアンス: 海事領域 常石造船、三井物産との合併会社seawise社を2022年に設立

MISSION

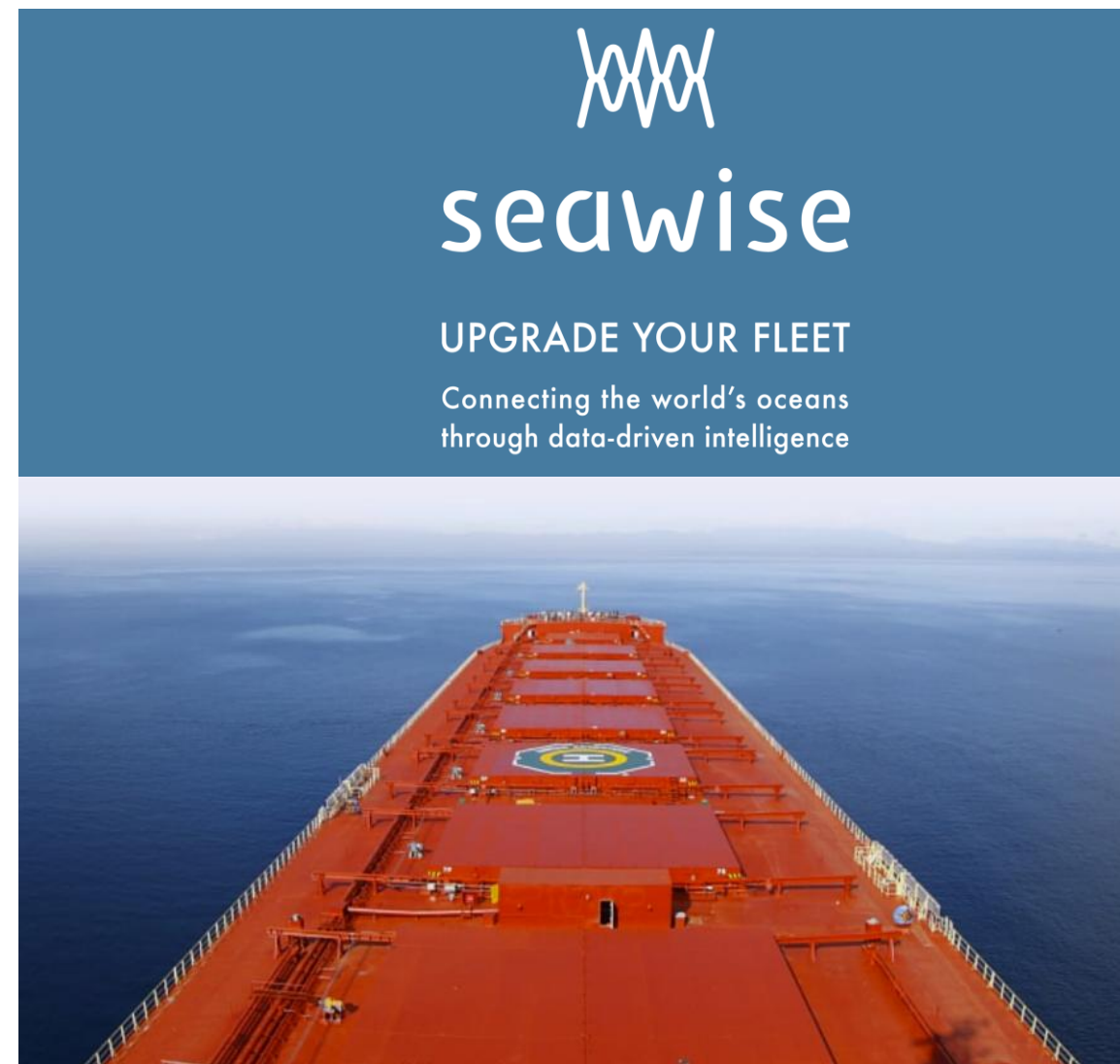
船舶の生涯価値向上を目指す。

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)

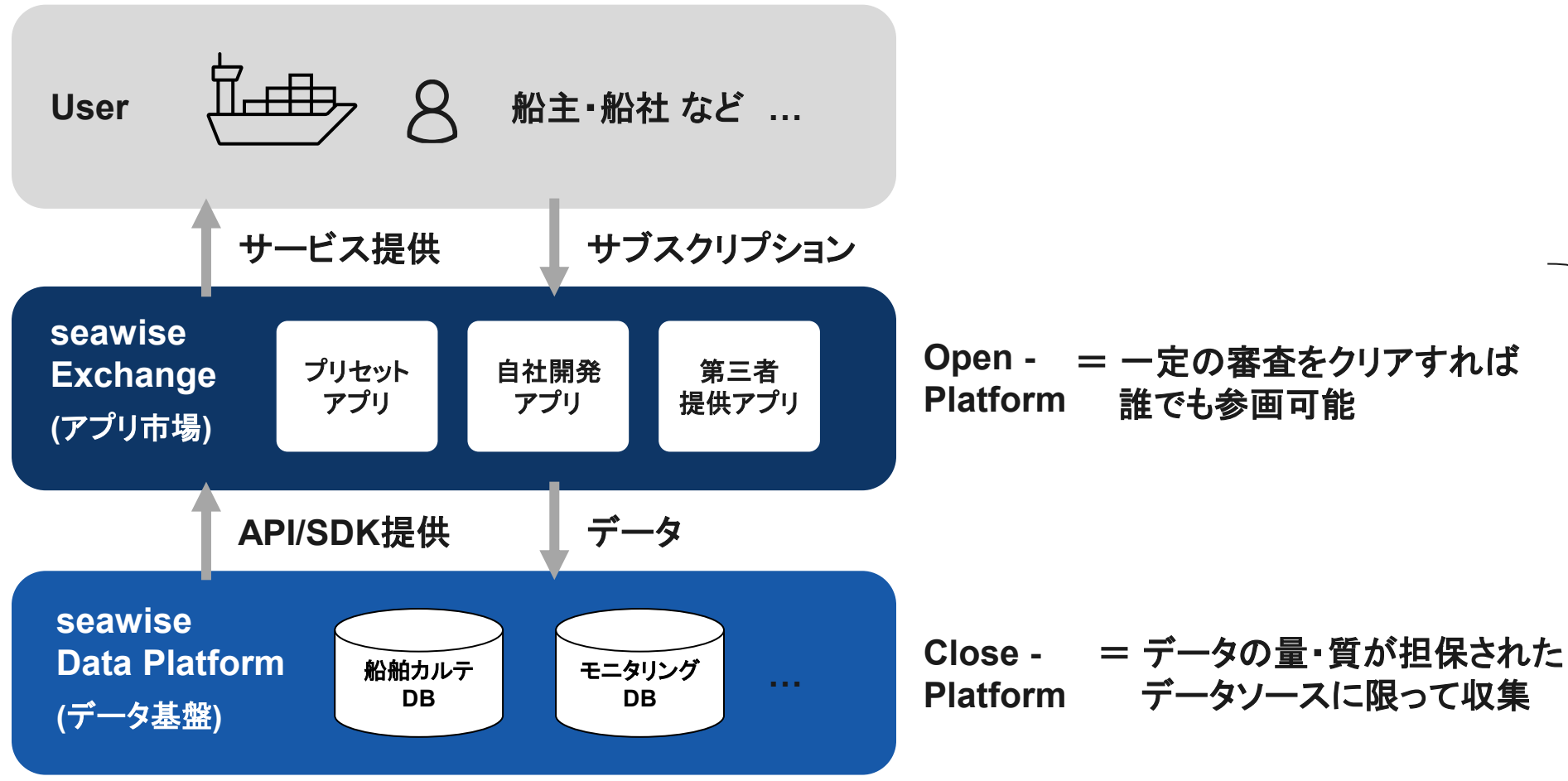


目指す世界観は、あらゆるデータをもとに価値向上への示唆を出す、船の“かかりつけ医”
船主・オペレーターが、共に船舶の生涯価値向上を目指すことができるプラットフォームを構築する



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



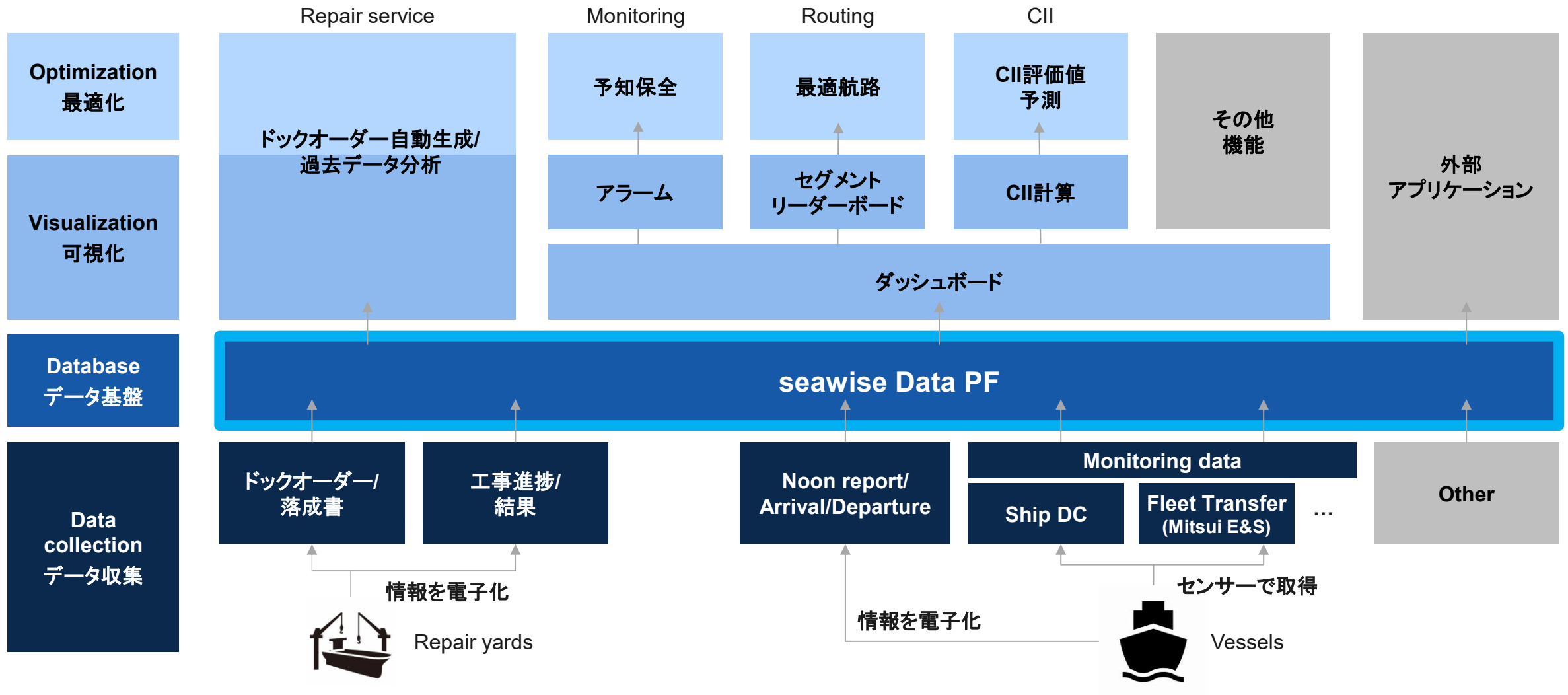
プラットフォーム
サービス事業者

=



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



AIにより船舶の生涯価値向上に貢献するプラットフォームを構築

2025年9月時点で200隻以上に導入され、船舶データの収集、保管、利活用に関する基盤が構築されている

事業の進捗

- 実船へのアプリケーション提供が開始されており、ハードウェアセンサーも活用したデータ解析及びデータの利活用が行われ、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”として、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の構築が進行
- ギリシャやシンガポールといった海外市場にも進出しており、海外の船主から受注も獲得。また、船主に加え、船舶管理会への提案・導入事例も増加
- 2025年11月13日にseawise社より「Accelleronのデジタルソリューションがseawiseの船舶データプラットフォームに搭載、日本での新たなパートナーシップを発表」のプレスリリースが公表されており、より一層の事業の加速が期待される



Accelleron のデジタルソリューションが seawise の船舶データプラットフォームに搭載、日本での新たなパートナーシップを発表

- seawise 株式会社（以下、seawise）、Accelleron Switzerland Ltd（本社・スイス、以下 Accelleron）、ターボシステムズユナイテッド株式会社（以下、TSU）の3社が、日本で初となるデジタルパートナーシップを締結
- Accelleron の LOREKA360° Tekomar XPRT Engine をはじめとするデジタルソリューションが seawise のデータプラットフォーム（swDPF）のオプションとして採用可能に。
- Loreka360° TekomarXPRT Engine は船舶のパフォーマンス最適化を支援するデジタルソリューションで、世界 130 社以上・3,000 隻以上の船舶に導入済。

seawise、Accelleron、TSU の 3 社は、パートナーシップアグリーメントを締結し、日本の海運業界におけるデジタルソリューションの展開をさらに加速します。本契約により、Loreka360° Tekomar XPRT を含む Accelleron のデジタルソリューションの一部が seawise の船舶データプラットフォーム swDPF のオプションとして提供されます。日本国内でこのような連携が実現するのは初の事例であり、船舶データプラットフォーム swDPF の利便性の向上とともに Accelleron のデジタルソリューションの国内展開が一層加速することが期待できます。

JDSCグループアライアンス: RELEXとの提携概要(2025年10月公表)

グローバルに展開する予測・最適化技術を持つRELEXと協業。独自ソリューション開発を通じて磨いた技術・変革経験を通じた日本特有の業務理解を活かし、ソリューション開発から実装までを行う

アライアンスの目的(開示資料より)

- RELEX プラットフォームの導入支援・カスタマイズ
 - JDSCは、クライアントの業務要件を踏まえた導入設計、システム連携、現場運用定着まで一貫して支援
- 共同ソリューション開発・拡張機能提供
 - 日本市場特化の要件(例: 国内物流制約、商習慣、販促制度など)を反映した拡張モジュールを共同で企画・提供
- ナレッジの相互補完と人材育成
 - RELEXのグローバル知見と JDSCの現場ノウハウを融合させ、共同研修・セミナーを実施し、国内企業向けの最適解を構築できる人材育成を進める



報道関係者各位

2025 年 10 月 16 日

株式会社 JDSC

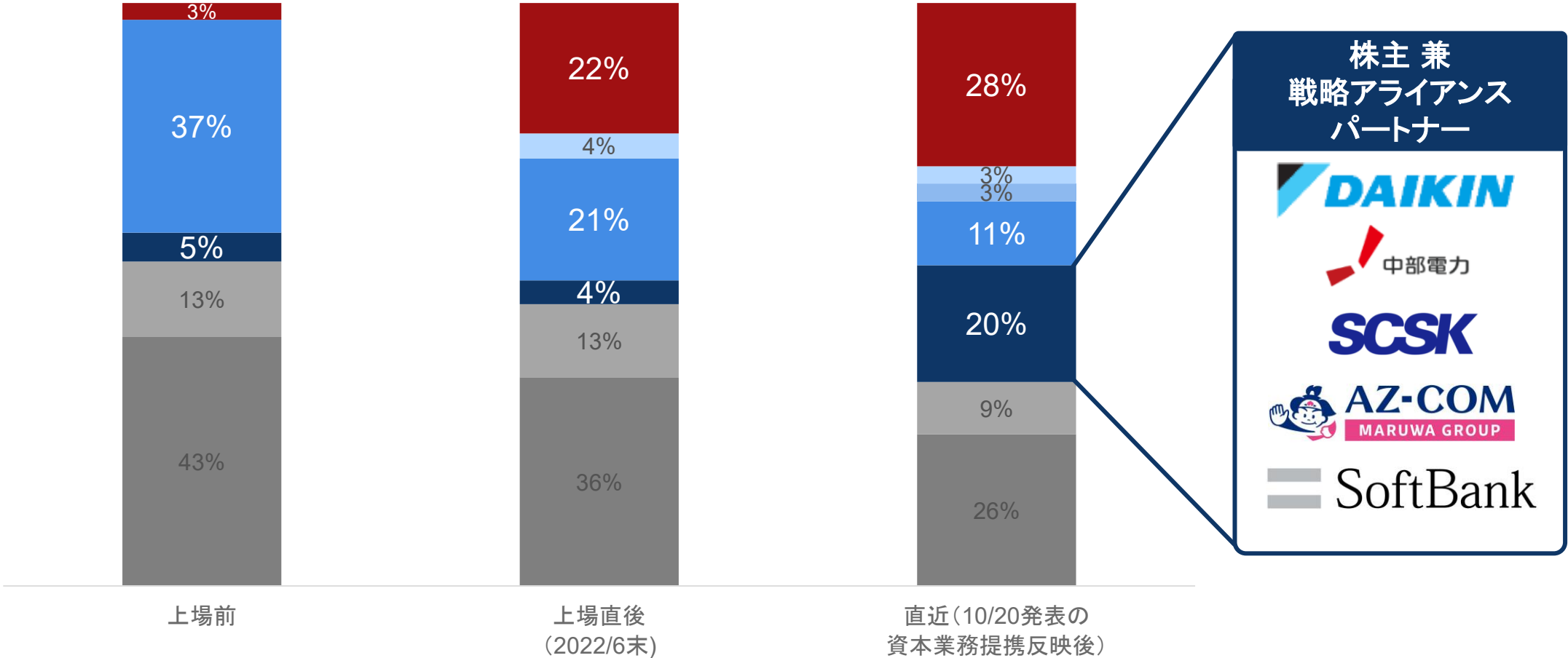
JDSC、RELEX と提携し AI によるサプライチェーン改革を加速
～グローバルスタンダードの SCM 技術と融合し日本の流通・生産体制の高度化を推進～

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



JDSCグループ資本政策：
十分な市場流動性(浮動株)を確保しつつ、戦略的なアライアンスパートナーへの割当を実施

株主構成の推移



■ 創業者 ■ 創業者除く役員 ■ 戦略アライアンス先 ■ ベンチャーキャピタル ■ 自己株式 ■ その他大株主 ■ 浮動株式

1. 浮動株の計算は、『浮動株比率に関するQ&A株式会社JPX総研インデックスビジネス部(2025/1/31版)』の記載の手法による

目次

1 2026年6月期 第1四半期トピックス

2 2026年6月期 第1四半期連結業績

3 2026年6月期 第1四半期単体業績

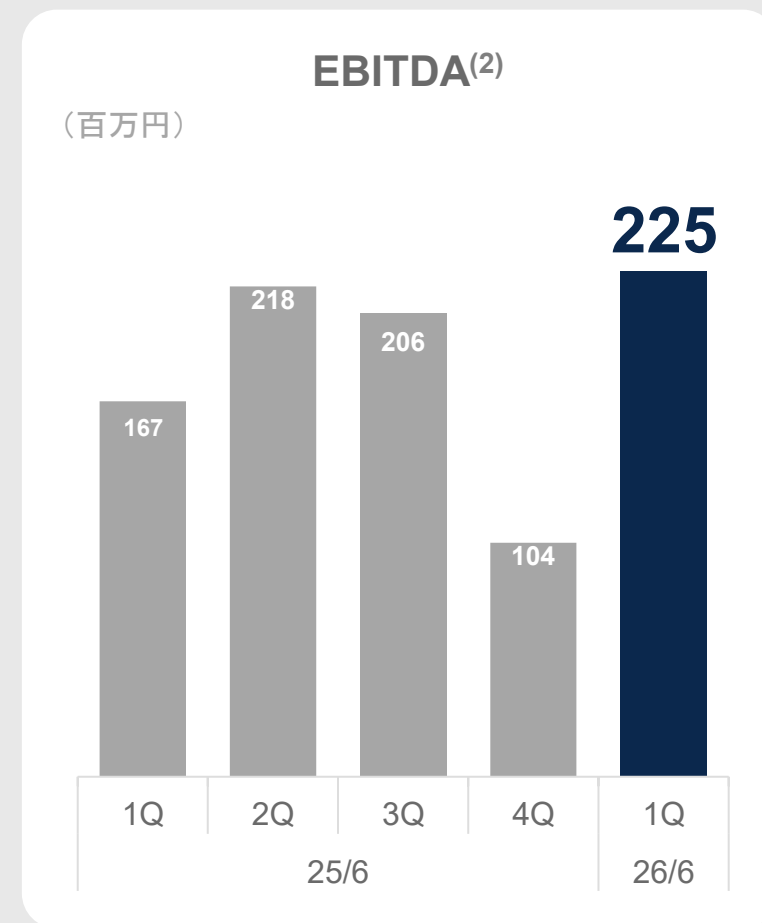
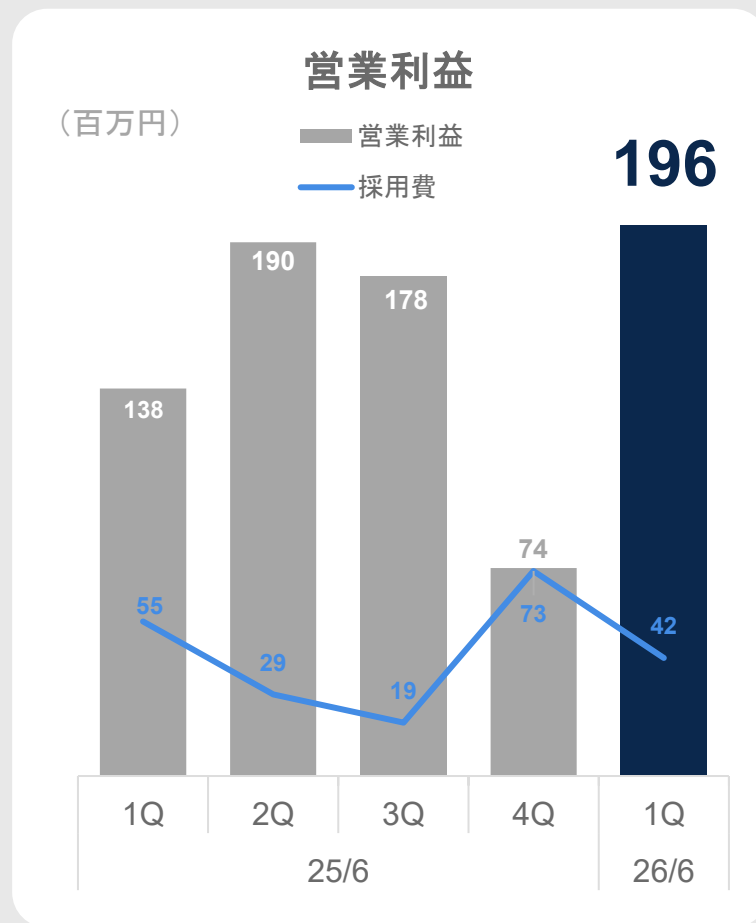
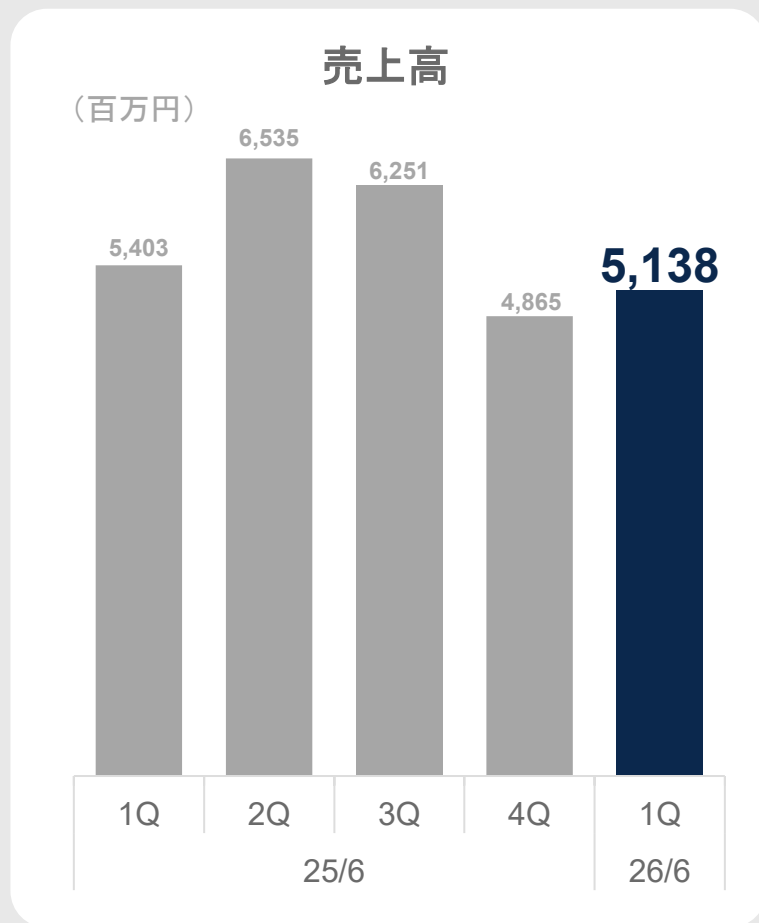
4 事業の進捗及び成長戦略

5 2026年6月期 通期連結業績見通し

6 参考資料

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四半期として過去最高の営業利益を創出



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

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

2026年6月期 連結業績

セグメント別 売上高、営業利益及びEBITDA

(百万円)

	2024年 6月期					2025年 6月期					2026年 6月期
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期 累計	1Q	2Q	3Q	4Q	通期 累計	1Q
JDSC連結											
売上高	408	5,225	5,531	5,291	16,457	5,403	6,535	6,251	4,865	23,055	5,138
営業利益	▲50	55	40	4	50	138	190	178	74	581	196
EBITDA	▲40	92	73	41	166	167	218	206	104	696	225
セグメント別											
AIソリューション事業⁽¹⁾											
売上高	385	437	499	574	1,896	687	685	685	786	2,844	899
営業利益	▲36	18	▲6	▲55	▲79	69	99	120	121	411	178
EBITDA	▲33	21	▲2	▲50	▲64	72	102	124	126	425	182
ファイナンシャル・アドバイザリー事業											
売上高	22	50	41	50	164	78	144	70	59	351	91
営業利益	▲13	10	2	9	8	45	87	19	▲30	121	25
EBITDA	▲7	17	8	15	33	46	87	19	▲30	122	25
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	4,148
営業利益	—	26	45	50	121	24	3	37	▲18	46	▲8
EBITDA	—	54	67	75	196	49	28	62	7	147	16
正社員数											
AIソリューション事業	67	66	72	90	—	105	111	111 ⁽²⁾	124	—	137
ファイナンシャル・アドバイザリー事業	5	5	5	5	—	5	5	5	7	—	8
マーケティング支援事業	—	29	28	29	—	31	35	35	32	—	32

1. AIソリューション事業はJDSC単体に相当するが、連結調整の項目が存在するためJDSC単体の営業利益およびEBITDAとは一致しない

2. AIソリューション事業における25/6 Q3の正社員数は、年度切り替わりのタイミングで3月末退社と4月入社の双方が増加したため、4月入社の人数も含めている

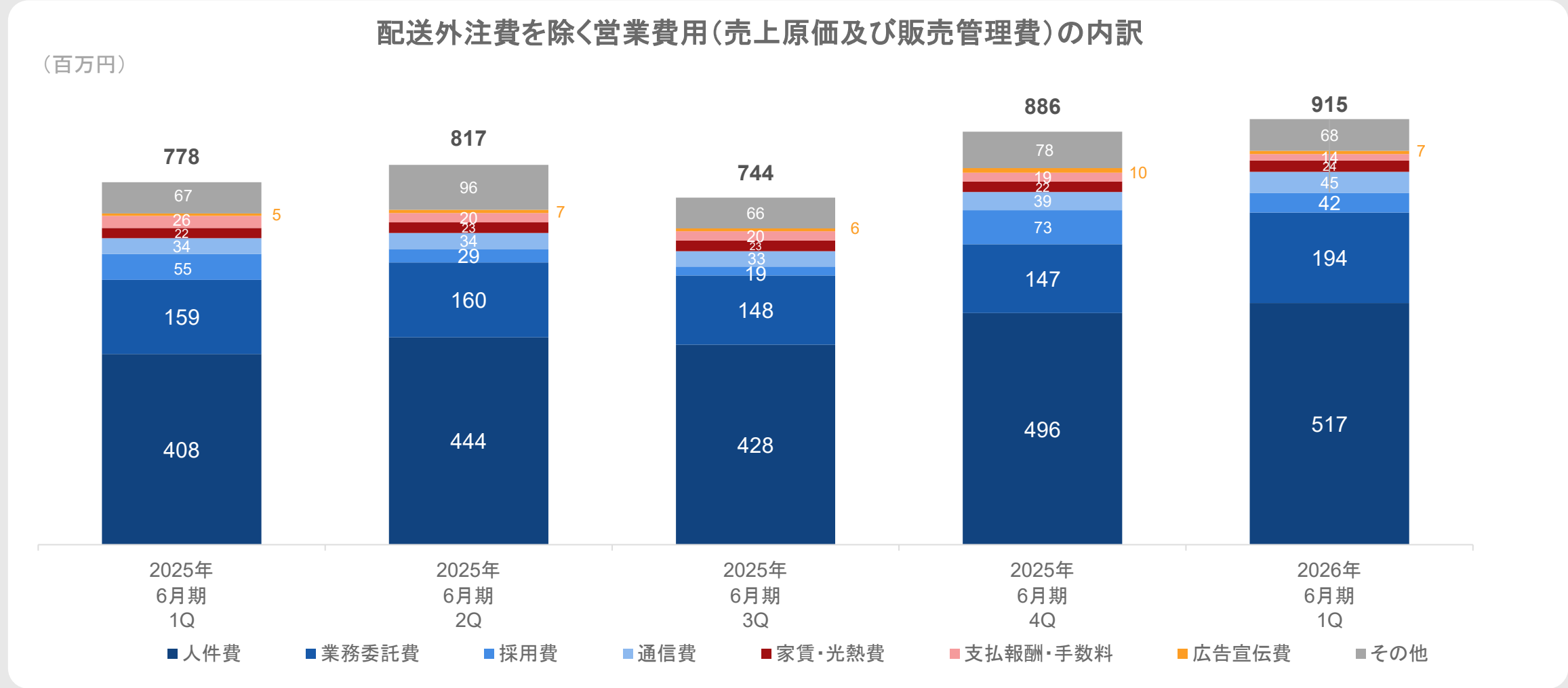
PLサマリー

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

(百万円)	2025年 6月期					2026年 6月期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期 累計	1Q	通期 予想 ⁽¹⁾	進捗率
売上高	5,403	6,535	6,251	4,865	23,055	5,138	23,100	22.2%
原価	4,839	5,903	5,688	4,285	20,716	4,505	—	—
売上総利益	563	632	562	580	2,339	633	—	—
売上総利益率 (%)	10.4%	9.7%	9.0%	11.9%	10.1%	12.3%	—	—
販管費	424	442	384	506	1,757	436	—	—
営業利益	138	190	178	74	581	196	750	26.2%
営業利益率 (%)	2.6%	2.9%	2.8%	1.5%	2.5%	3.8%	3.3%	—
EBITDA	167	218	206	104	696	225	870	25.9%
EBITDAマージン(%)	3.1%	3.3%	3.3%	2.2%	3.0%	4.4%	3.8%	—
経常利益	123	166	182	51	524	178	650	27.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	89	16	187	52	345	137	380	36.3%

コスト構造

中長期的な成長を目的として、人材関連費用を引き続き積極的に先行投資



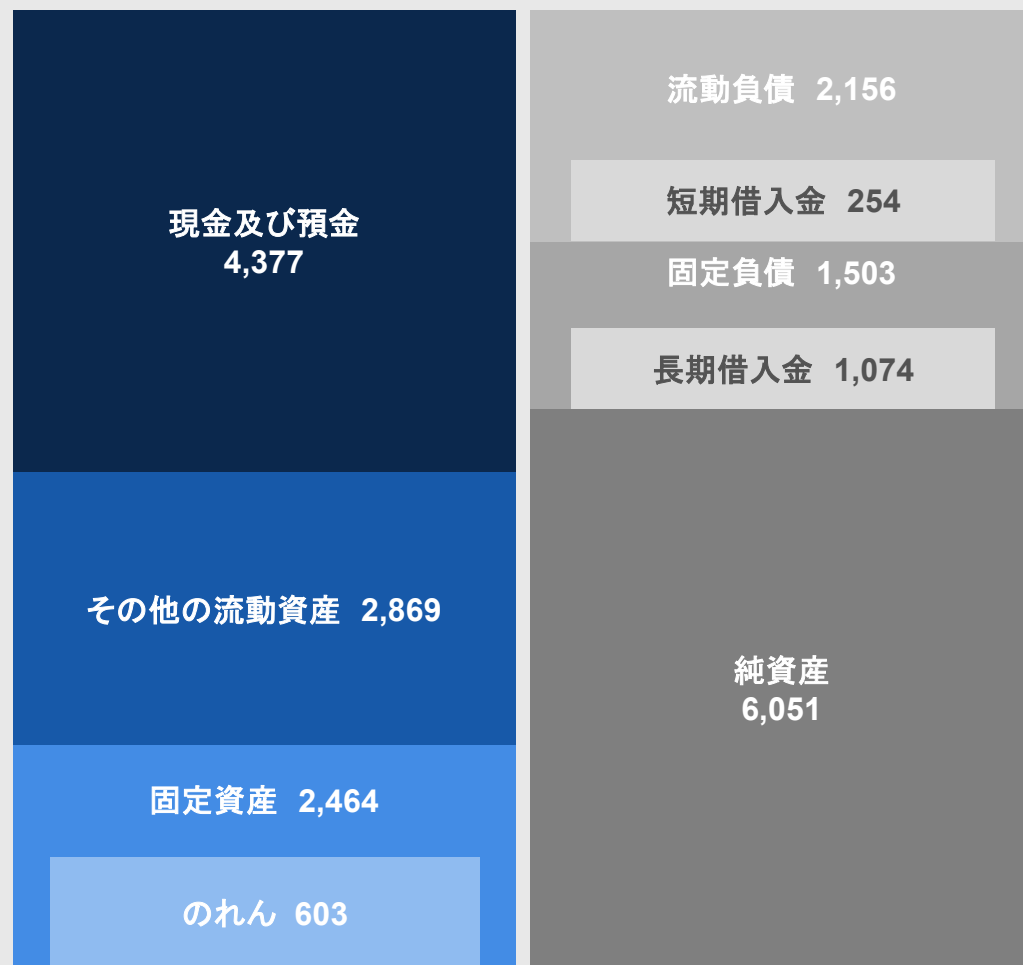
2026年6月期 1Q 連結業績

コスト詳細

(百万円)	2025年 6月期				1Q	2026年 6月期		2025年 6月期 通期 累計	増減の要因(QoQ)
	1Q	2Q	3Q	4Q		YoY	QoQ		
人件費	408	444	428	496	517	26.7%	4.4%	1,776	・ 正社員数の増加
業務委託費	159	160	148	147	194	22.2%	32.1%	615	・ 案件拡大に伴う増加
採用費	55	29	19	73	42	▲23.6%	▲42.5%	178	・ 積極的な採用費の投下を継続
通信費	34	34	33	39	45	33.0%	15.8%	140	・ 案件拡大に伴う増加
家賃・光熱費	22	23	23	22	24	10.9%	8.9%	91	・ -
支払報酬・ 支払手数料	26	20	20	19	14	▲46.1%	▲27.2%	86	・ -
広告宣伝費	5	7	6	10	7	32.1%	▲30.8%	29	・ -
配送外注費	4,485	5,527	5,328	3,904	4,027	▲10.2%	3.1%	19,246	・ メールカスタマーセンター社の配送費 (売上高と連動)
その他	67	96	66	78	68	1.9%	▲11.9%	308	・ -
合計	5,264	6,345	6,073	4,791	4,942	▲6.1%	3.2%	22,474	

投資余力を確保した健全なバランスシート

2025年9月末時点⁽¹⁾ (連結ベース)



(百万円)

- 2025年9月末時点のBSにソフトバンクとの資本業務提携による約15億円の資本増強(11月7日払込み)を加味すると、約44億円の現預金を保有。加えて金融機関からの借り入れ枠(当座貸越)が6億円存在しており、財務基盤は非常に強固
- 将来に向けて人材採用等の積極的な成長投資や戦略的な資本政策について検討
- 過去に実施した戦略的な資本政策(実績)
 - 2022年11月9日公表 海事領域でのJV新会社seawise株式会社の設立に伴い、現預金を3億円充当済
 - 2023年10月2日 メールカスタマーセンター株式会社の100%子会社化に伴い、現預金を22.1億円充当済(同時に借入を17.6億円実施済)
 - 2024年7月1日、SCSK株式会社への第三者割当増資による資金調達3.5億円
 - 2024年8月13日 2億円を上限とした自己株式の取得を決議(2024年12月末時点で進捗率7%)
 - 2025年3月19日 2億円を上限とした自己株式の取得を決議(2025年4月末時点で進捗率100%)
 - 2025年5月13日 AZ-COM丸和ホールディングス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)
 - 2025年10月20日 ソフトバンクへの第三者割当増資による資金調達約15億円(11月7日払い込み)**

1. 2025年11月7日にソフトバンク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1,490百万円を含む

目次

1 2026年6月期 第1四半期トピックス

2 2026年6月期 第1四半期連結業績

3 2026年6月期 第1四半期単体業績

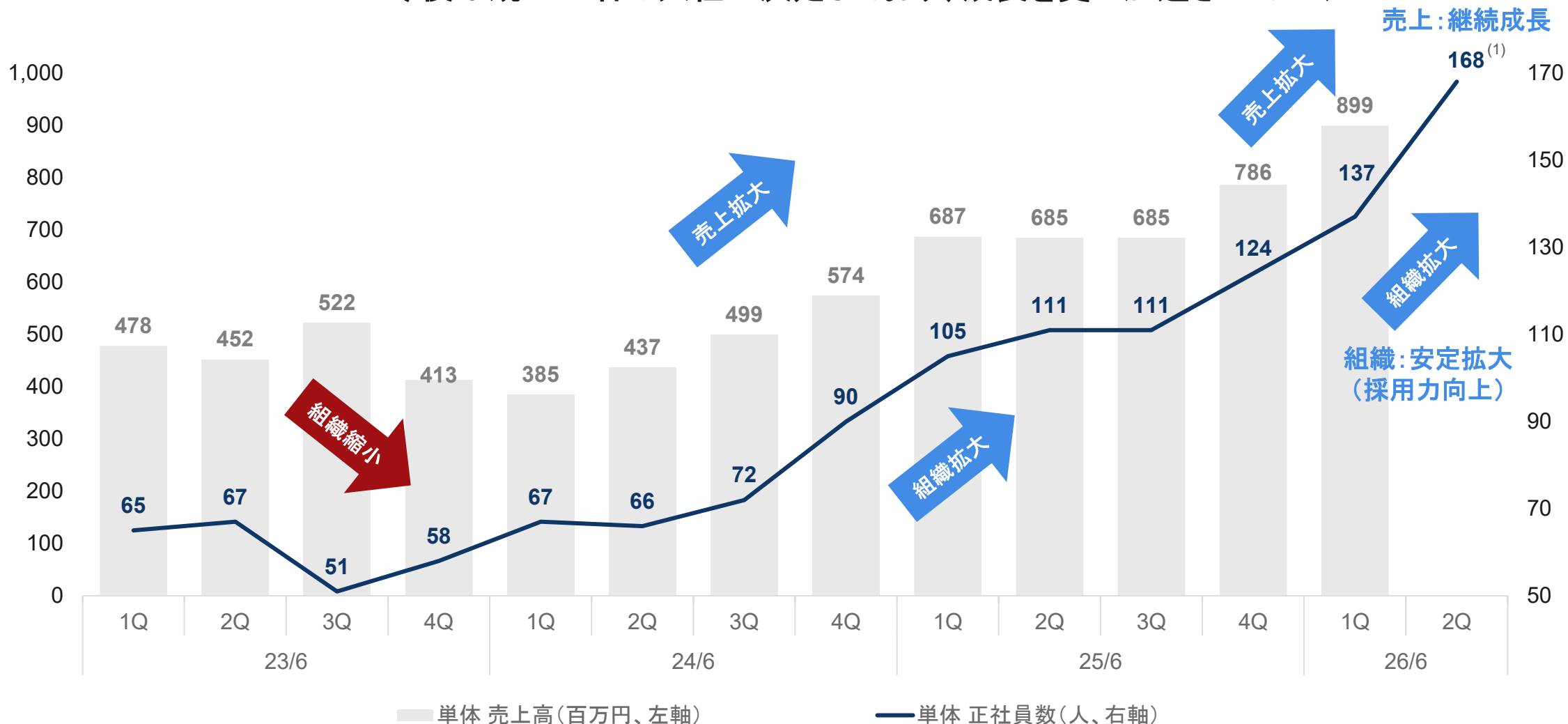
4 事業の進捗及び成長戦略

5 2026年6月期 通期連結業績見通し

6 参考資料

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

「組織拡大」→「売上拡大」の成長サイクルが継続
 今後は既に53名の入社が決定しており、成長を更に加速させていく



1. 2025年9月時点の正社員数に、2Q末までに入社が決定している内定者数(31名)を足した人数

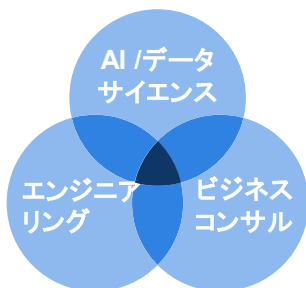
人材採用市場における独自のポジショニングと差別化により優れた人材を獲得

採用候補者から見たJDSCの魅力

1

領域横断型
スキルの獲得

「高度専門人材」



- AIやデータサイエンスの先端技術を社会に実装し成果を創出する、というプロセスを一気通貫で遂行
- 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

FRAILTY
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⁾

(人)

応募数及び採用数

2,849

68

応募

採用

(倍)

業界平均との採用倍率の比較

3.6

全体

4.1

IT・通信・
インターネット

41.8

JDSC
UPGRADE JAPAN

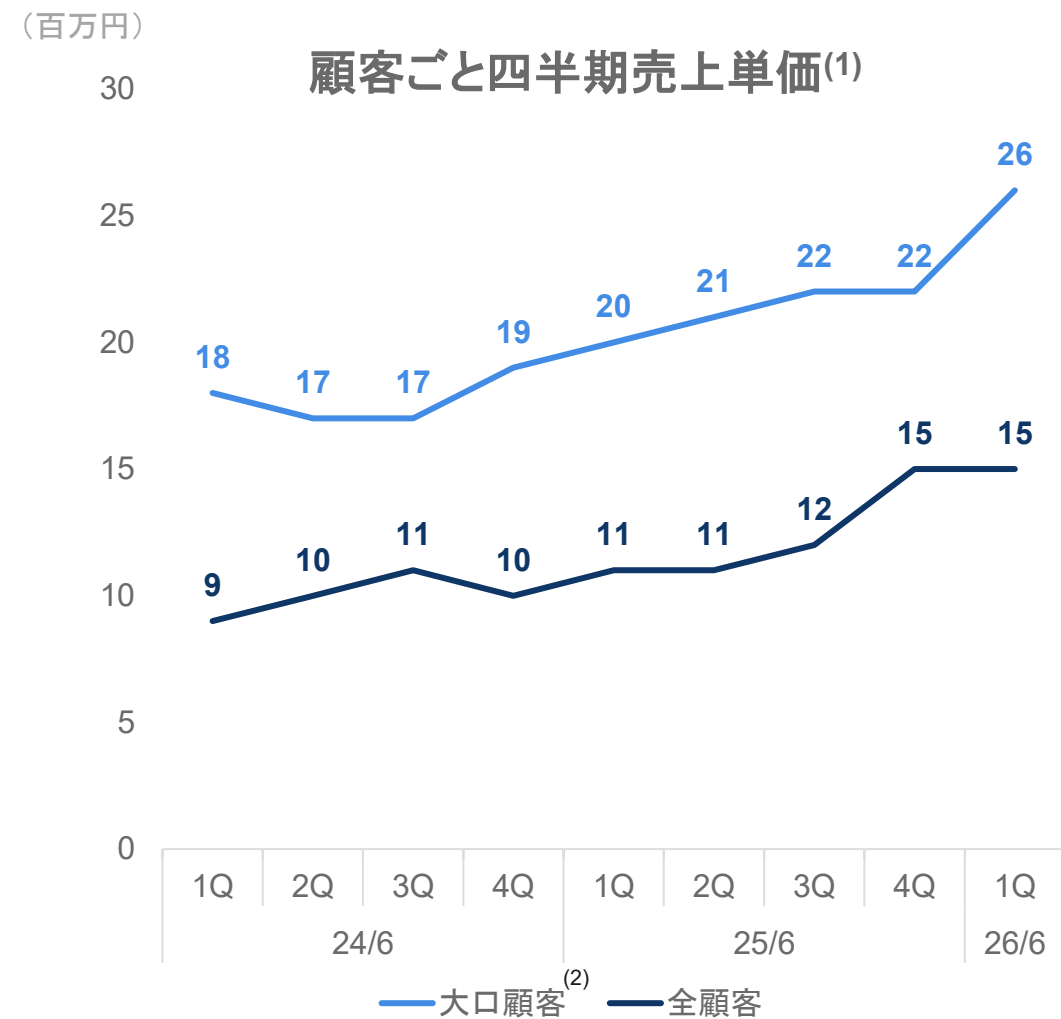
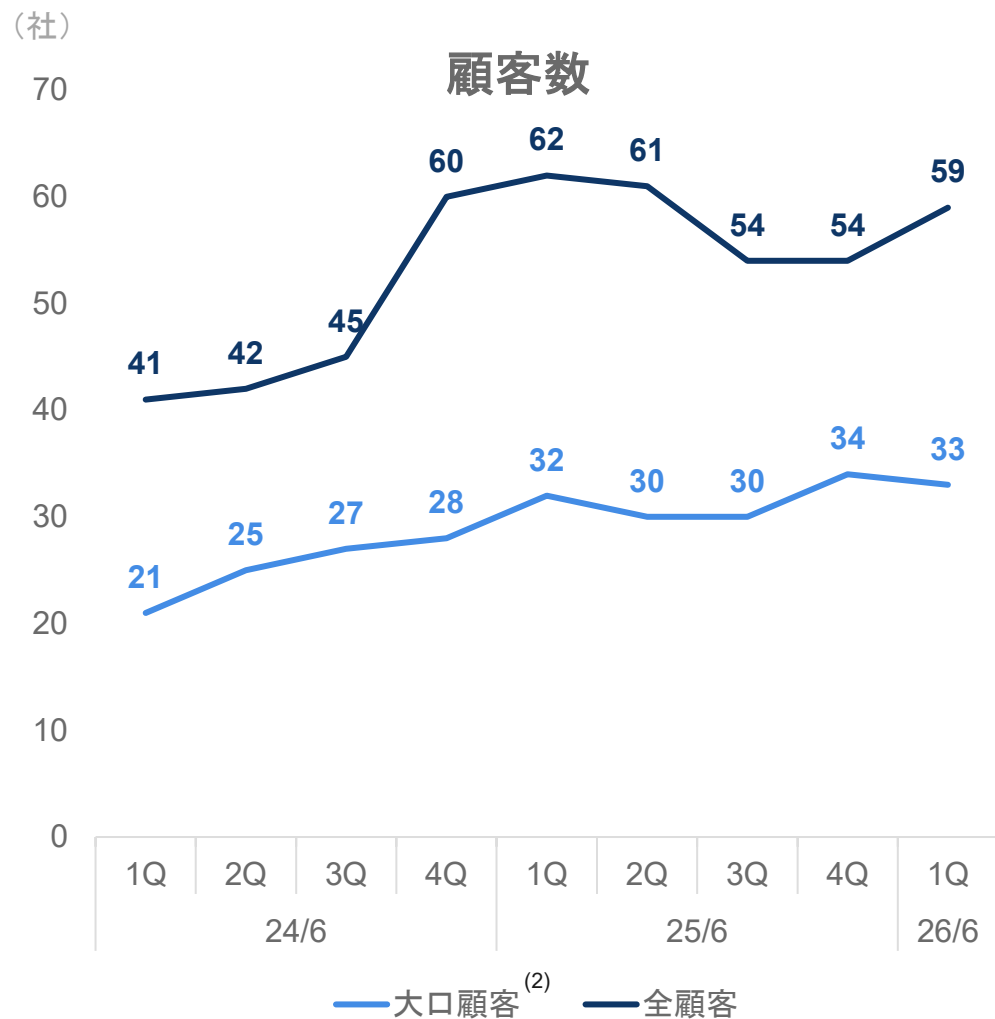
1. JDSCの数値は2024年10月～2025年9月の入社数÷応募流入数。業界数値は株式会社マイナビ「中途採用状況調査2024年版(2023年実績)」。

PLサマリー

売上高が前四半期の高い水準から更に増加することで売上総利益率が改善
利益を創出しつつ人材採用費等の販管費で積極的な投資を実行

(百万円)	2025年 6月期					2026年 6月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期 累計	1Q	YoY	QoQ	QoQ増減の要因
売上高	687	685	685	786	2,844	899	30.8%	14.4%	・ AIに関する需要拡大を背景に増収
原価	340	361	344	366	1,413	447	31.4%	22.0%	・ 案件拡大に伴う増加
売上総利益	347	323	341	419	1,431	452	30.2%	7.8%	・ -
売上総利益率 (%)	50.5%	47.3%	49.7%	53.3%	50.3%	50.3%	▲0.4%	▲5.8%	・ 適正水準で推移
販管費	274	227	220	297	1,019	273	▲1.8%	▲8.2%	・ 積極採用による採用費の投下
営業利益	69	99	120	121	411	178	159.1%	47.1%	・ -
営業利益率 (%)	10.0%	14.6%	17.6%	15.5%	14.5%	19.9%	98.1%	28.6%	・ -
EBITDA	72	102	124	126	425	182	152.2%	44.4%	・ -
EBITDAマージン(%)	10.5%	15.0%	18.1%	16.1%	15.0%	20.3%	92.8%	26.2%	・ -
経常利益	65	85	130	119	400	175	166.7%	47.5%	・ -
当期純利益	65	69	161	126	422	152	133.5%	21.3%	・ -

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



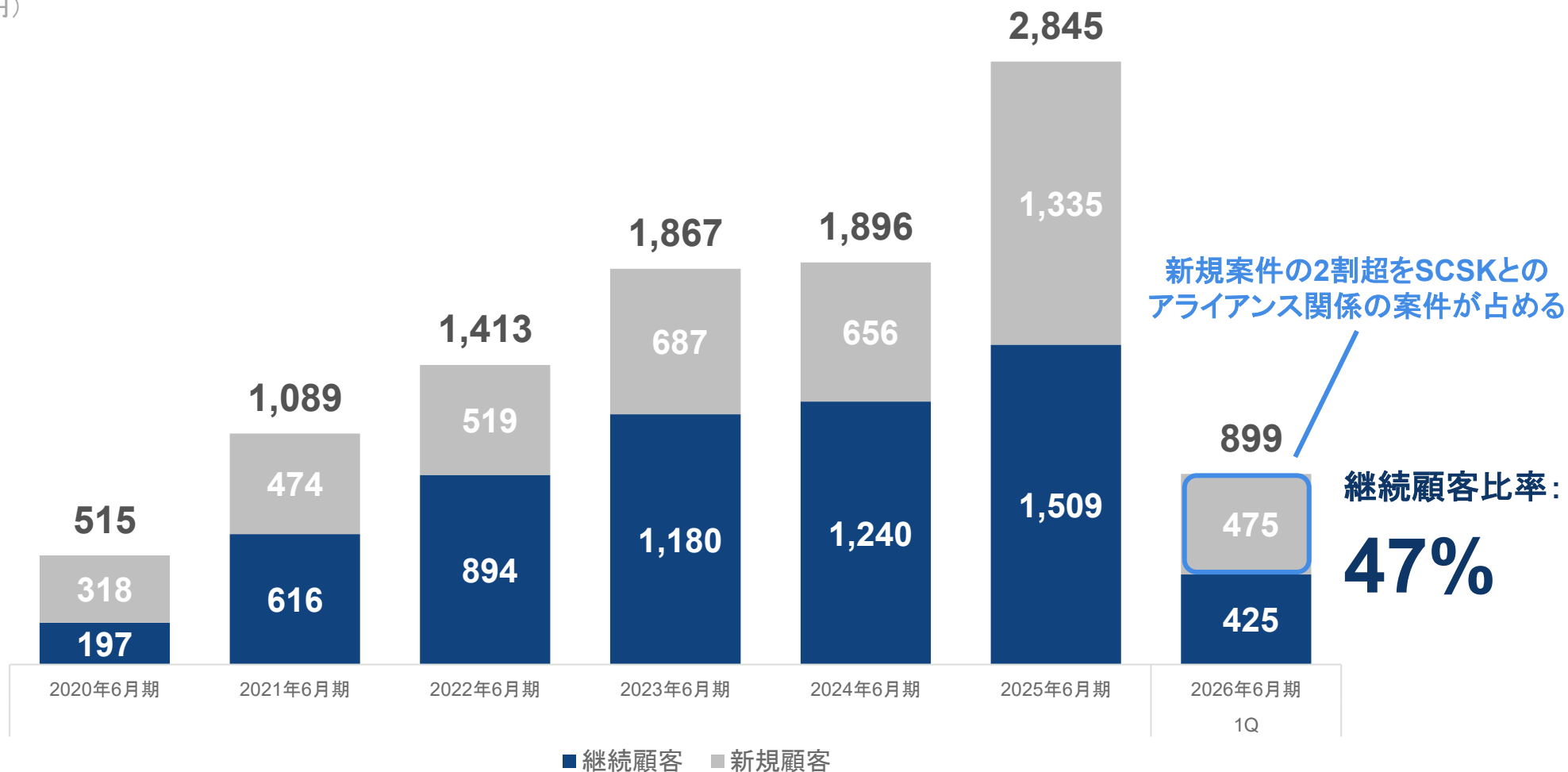
1. 四半期ごとの売上・顧客を対象に各単価を算出。大口顧客の単価＝大口顧客の売上÷大口顧客数、全顧客の単価＝全顧客の売上÷全顧客数

2. 四半期の売上高500万円以上の大口顧客

SCSKとのアライアンスによる新規売上獲得に注力。今後はそれら顧客の継続により売上成長が加速する見込み

継続顧客⁽¹⁾の売上推移

(百万円)



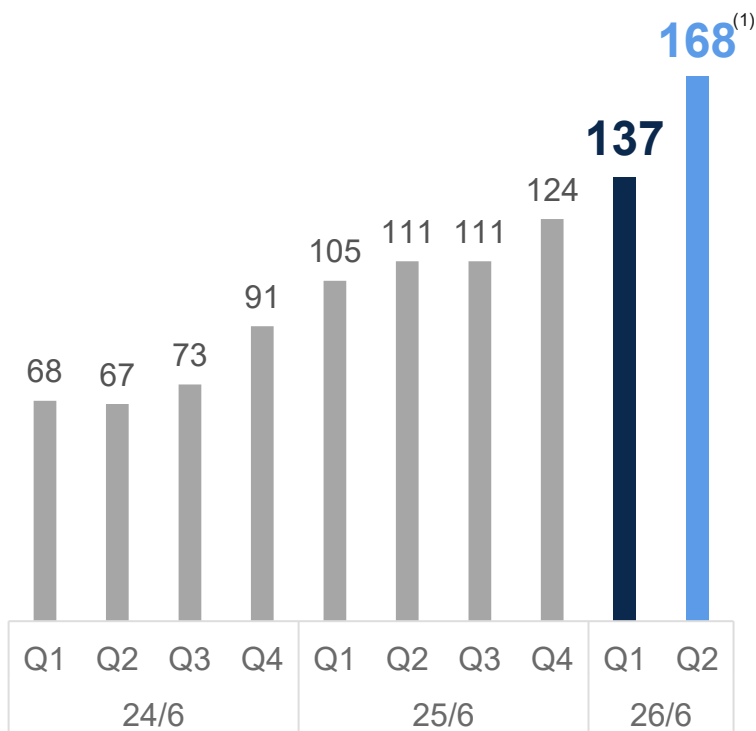
1. 4四半期連続で売上がある顧客。4四半期目以降の売上を継続的な売上として計上

正社員数の推移

新規の人材採用は順調に進捗しており、正社員数は9月末時点で137名
1人当たり生産性を維持しつつ、組織の安定拡大を図る

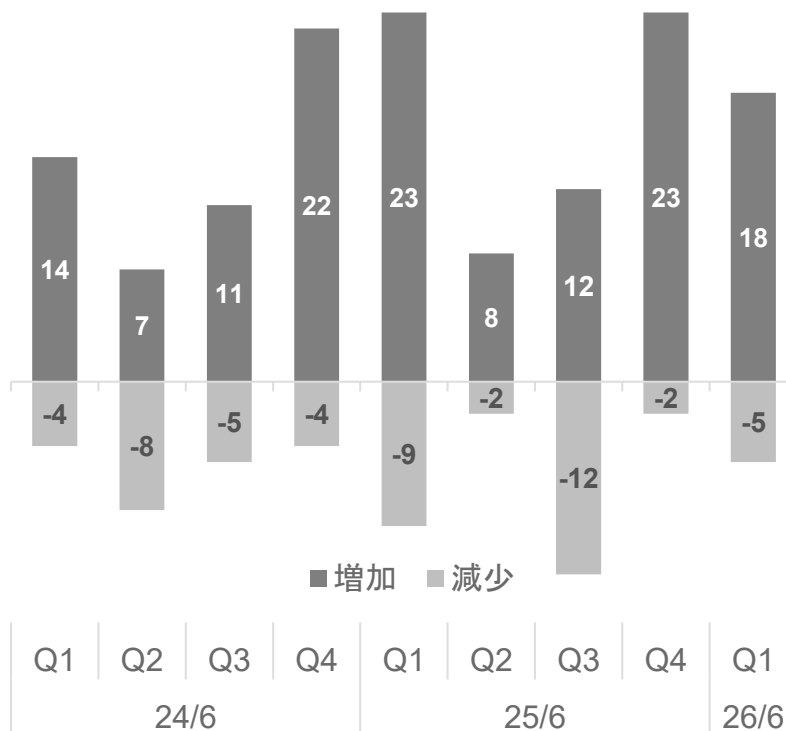
正社員数

- 26/6 Q2以降で53名の内定者が既に決定



増加と減少の人数内訳

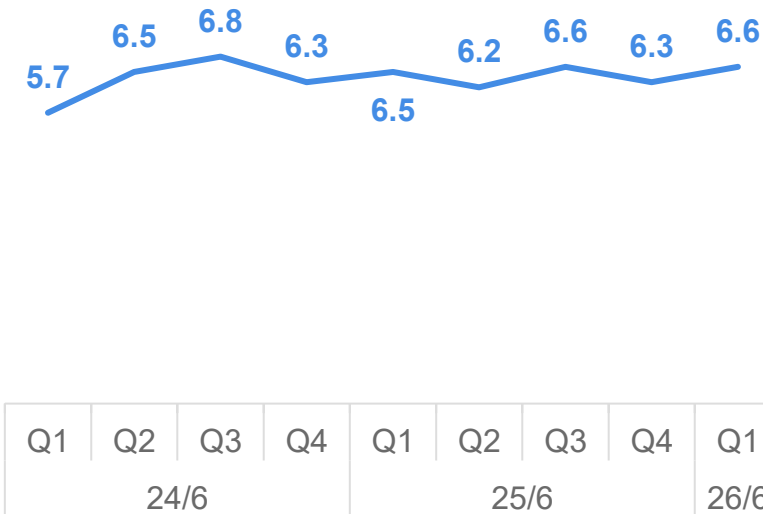
- 上場(2021年12月)後の組織変更や22年12月のストックオプション行使可能期間到来による離職が一巡し安定化



正社員1人当たり売上

- 単価は安定的に推移

(百万円)



1. 2025年9月時点の正社員数に、2Q末までに入社が決定している内定者数(31名)を足した人数

目次

1 2026年6月期 第1四半期トピックス

2 2026年6月期 第1四半期連結業績

3 2026年6月期 第1四半期単体業績

4 事業の進捗及び成長戦略

5 2026年6月期 通期連結業績見通し

6 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

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

定量的な成果を創出し、AIを社会実装することにコミットする

中期経営計画(2025年6月期～2028年6月期)

JDSCグループ長期ビジョン: AIでデータの真価を解き放ち産業の常識を塗り替える(“UPGRADE JAPAN”)

中期経営計画のキーメッセージ

グループ全体での「重層的な事業成果」と「営業利益」の創出によって企業価値を飛躍的に高める

競争優位の源泉である
AIソリューション事業の
再現性ある成長と人材採用

“PoCで途絶させず、AI/DXプロフェッショナル集団として最終成果にコミット”

成長性x収益性の双方でバランス
の取れたポートフォリオによる
事業成果と利益の創出

“AI/DXだけでなく、ファイナンスやマーケティングも駆使して変革を推進”

AI/DXでの価値向上実績をもとに
あらゆる産業に進出
(JVやM&Aを積極活用)

“外部の助言者・ベンダーに留まらず、自ら事業を持ち産業変革を推進”

アライアンス戦略に
基づく強固なバランスシート
(機動的な株主還元)

“非連続な戦略アクションの遂行に十分な財務基盤とパートナーを確保”

中期経営計画の財務目標(2028/6期)⁽¹⁾

売上

266億円

(3年CAGR 10%)

営業利益

18億円

(営業利益率 6.8%)

EBITDA

21億円

(EBITDAマージン 7.9%)

ROE

18%

1. 将来のM&Aは合理的な算定が困難なことから、財務目標数値には含めていない

中期経営計画(2025年6月期～2028年6月期)

19/6期～22/6期
(創業～4期目での上場)

創業期

23/6期～28/6期
(中計最終年度で創業10期)

第2創業期

29/6期～
(創業11期以降)

長期ビジョン

フェーズ

祖業AIソリューション事業の立ち上げ

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

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

連結財務
目標

21/6期 実績
営業利益 0.3億円

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/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

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

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%

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)

「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

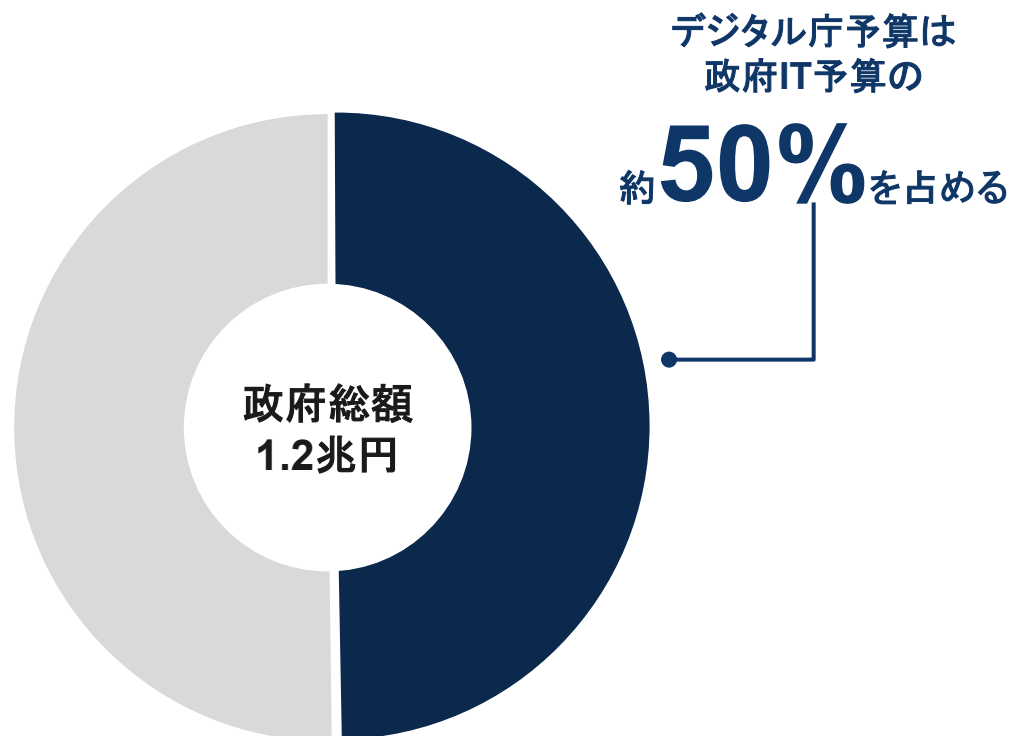
あらゆる産業において変革の実績を有し、
AI/DXで高度化された高収益な事業群で
構成されるコングロマリット

長期展望

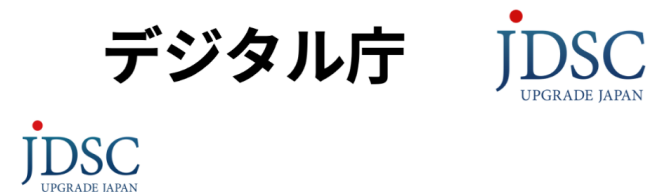
営業利益率 20%以上
ROE 30%以上

政府IT予算の約50%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



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。

その他、直近の主要な進捗



報道関係者各位

2025 年 8 月 22 日

株式会社 JDSC

JDSC が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 ～医薬品の安定供給とデータインテグリティ～

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、大鵬薬品工業株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：小林将之、以下「大鵬薬品」）、ビジネスエンジニアリング株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：羽田雅一、以下「B-EN-G」）と共同で、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しました。

本プロジェクトは、プロセスの安定化・業務効率化・生産能力拡張を主要な目的とし、次世代型の製造実行システム（MES）の導入と製造記録のデジタル化を通じて、リアルタイムモニタリングとプロセス自動制御を設計・実装します。

大鵬薬品は長年にわたり、医薬品の品質と安定供給の実現に向け、GMP（医薬品の製造管理および品質管理の基準）対応の高度化、現場改善活動、紙記録からの電子化など、多くの改革を積み重ねてきました。今回の取り組みは、そうした歴史と実績の延長線上にある進化であり、現場で培われた知見を生かしつつ、“人の知恵”と“デジタル技術”を融合するスマートファクトリーの構築を目指しています。



報道関係者各位

2025 年 10 月 7 日

株式会社 JDSC

JDSC が「スマート農業イノベーション推進会議（IPCSA）」に参画 ～持続可能で収益性の高い一次産業の支援を加速～

このたび、株式会社 JDSC（本社：東京都文京区、代表取締役：加藤 エルテス 聡志、以下「JDSC」）は、農林水産省および農研機構が推進する「スマート農業イノベーション推進会議（IPCSA）」に参画いたしました。本参画により、当社はデジタル技術を活用した農業・畜産分野の生産性向上と地方創生に一層注力してまいります。

近年、農業・畜産分野では人手不足・気候変動・環境制約など、多くの課題が顕在化しています。これらを解決し、生産現場の持続可能性を確保するためには、データの取得・解析・科学的知見を生かした DX（デジタルトランスフォーメーション）の推進が不可欠です。

その他、直近の主要な進捗



報道関係者各位

2025 年 10 月 14 日

株式会社 JDSC

JDSC が北陸電力グループ HISS と共同で DX・AI 活用プロジェクトを推進 ～生成 AI サービス「lingo」による業務効率化・生産性向上を実証～

このたび、株式会社 JDSC（本社：東京都文京区、代表取締役：加藤 エルテス 聡志、以下「JDSC」）は、北陸電力グループの北電情報システムサービス株式会社（本社：富山市、代表取締役社長：多賀 淳二、以下「HISS」）と共同で、HISS の DX 推進および生成 AI の活用に関するプロジェクトを推進し、業務効率化・生産性向上の具体的な成果を得ました。本プロジェクトでは、HISS が提供する生成 AI サービス「lingo」を活用し、JDSC の AI 実装ノウハウと伴走支援を組み合わせることで、実務での有効性を検証。特に開発工数の削減や設計品質の向上といった実績が確認され、業務変革に向けた大きな一歩となりました。



北陸電力グループ



北電情報システムサービス

×



報道関係者各位

2025 年 10 月 16 日

株式会社 JDSC

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

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



RELEX



その他、直近の主要な進捗



報道関係者各位

2025 年 10 月 16 日
EAGLYS 株式会社
株式会社 JDSC

EAGLYS と JDSC、共同で AI 活用を加速する非構造データ整備パッケージの提供を開始

～業界横断でのセキュアなデータ利活用と AI 実装を支援～

このたび、EAGLYS 株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役：今林広樹、以下「EAGLYS」）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 / 佐藤飛鳥、以下「JDSC」）は、AI を利用するための非構造データ整備パッケージを共同開発し、提供を開始したことをお知らせいたします。

近年、AI の社会実装が求められる中で、世の中のデータの約 90% を占めるといわれている企業が個別保有している一次情報（プライベートデータ）の活用が期待されています。しかし、多くの企業が「データ形式の違い」「セキュリティ要件の複雑化」「システム間連携の難しさ」といった課題に直面しています。今回の共同開発により、EAGLYS が有するセキュアな秘密計算技術と MINING AI によるデータ整備 AI 技術および AI ナレッジベース技術、JDSC が有する産業 DX・AI 実装に関する知見を組み合わせ、異なる形式・環境のデータを安全かつ効率的に AI が利用可能な形式に変換するパッケージを開発し、提供を開始しました。



報道関係者各位

2025 年 11 月 10 日
株式会社 JDSC

JDSC が Gen-AX の自律思考型 AI 音声対応ソリューション「X-Ghost」のデリバリーパートナープログラムに参加し開発・実装推進を開始 ～AI が現場に定着する、新しい顧客体験基盤の共創へ～

このたび、株式会社 JDSC（本社：東京都文京区、代表取締役：加藤 エルテス 聡志 / 佐藤飛鳥、以下「JDSC」）は、ソフトバンクの 100% 子会社である Gen-AX 株式会社（ジェナックス、本社：東京都港区、代表取締役社長 CEO：砂金信一郎、以下「Gen-AX」）と共に、コンタクトセンターにおける自律思考型 AI 音声対応ソリューション「X-Ghost（クロスゴースト）」のパートナープログラムに加盟したことをお知らせします。

X-Ghost は、AI が自律的に思考し、自然な音声対話で顧客対応を行う「AI オペレーター」として、企業の業務効率化と顧客体験の両立を支援します。本加盟を基に、両社の技術・資産・ノウハウを結合し、X-Ghost を核とする高品質な音声対話体験を共同で開発・実装支援をしてまいります。

近年、コールセンター市場では、SaaS 型システムの需要拡大が進み、2025 年には 5,000 億円規模に達すると予測されています※1。また、音声認識技術の進歩により、市場は年平均 16.9% の成長が見込まれ、2028 年度には 300 億円を超えるとされています※2。

一方で、「AI 導入後のユースケース設計」や「データ品質の維持・改善」といった課題が浮き彫りになっています。その結果、「AI を導入しても成果が持続しない」「現場への定着が進まない」といった問題が多く、多くの企業で発生しています。

さらに、日本の多くのコンタクトセンターでは、慢性的な人手不足と高い離職率により、対応品質の維持や業務知識の継承が困難な状況が続いています。

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

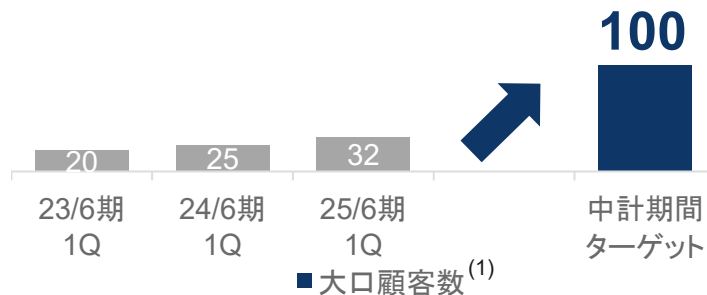
注力テーマ

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

- 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

重視する指標

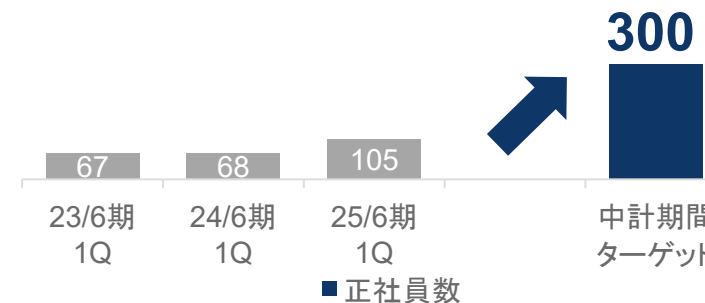


1. 通期売上高500万円以上の大口顧客

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

- 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



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



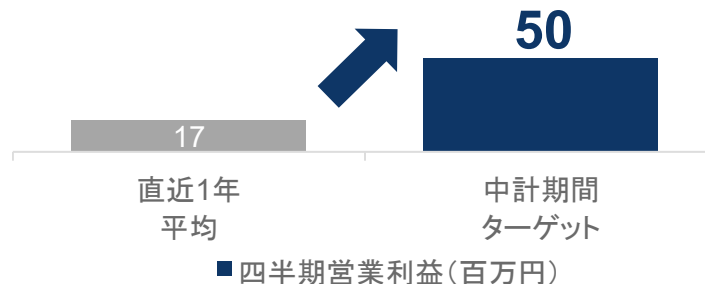
成果報酬を積み上げることで利益を創出する

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

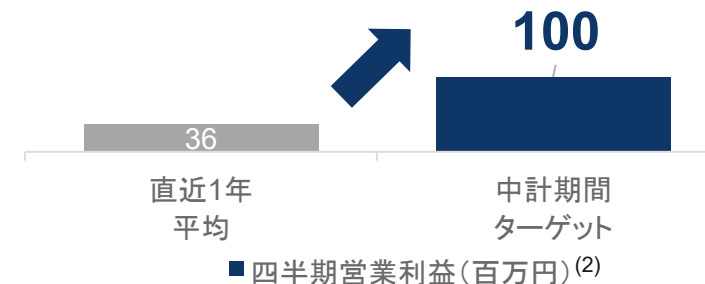
- ・ 成果報酬型のためボラティリティは高いが、四半期ベースでは安定的な利益創出が可能な状態を目指す



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

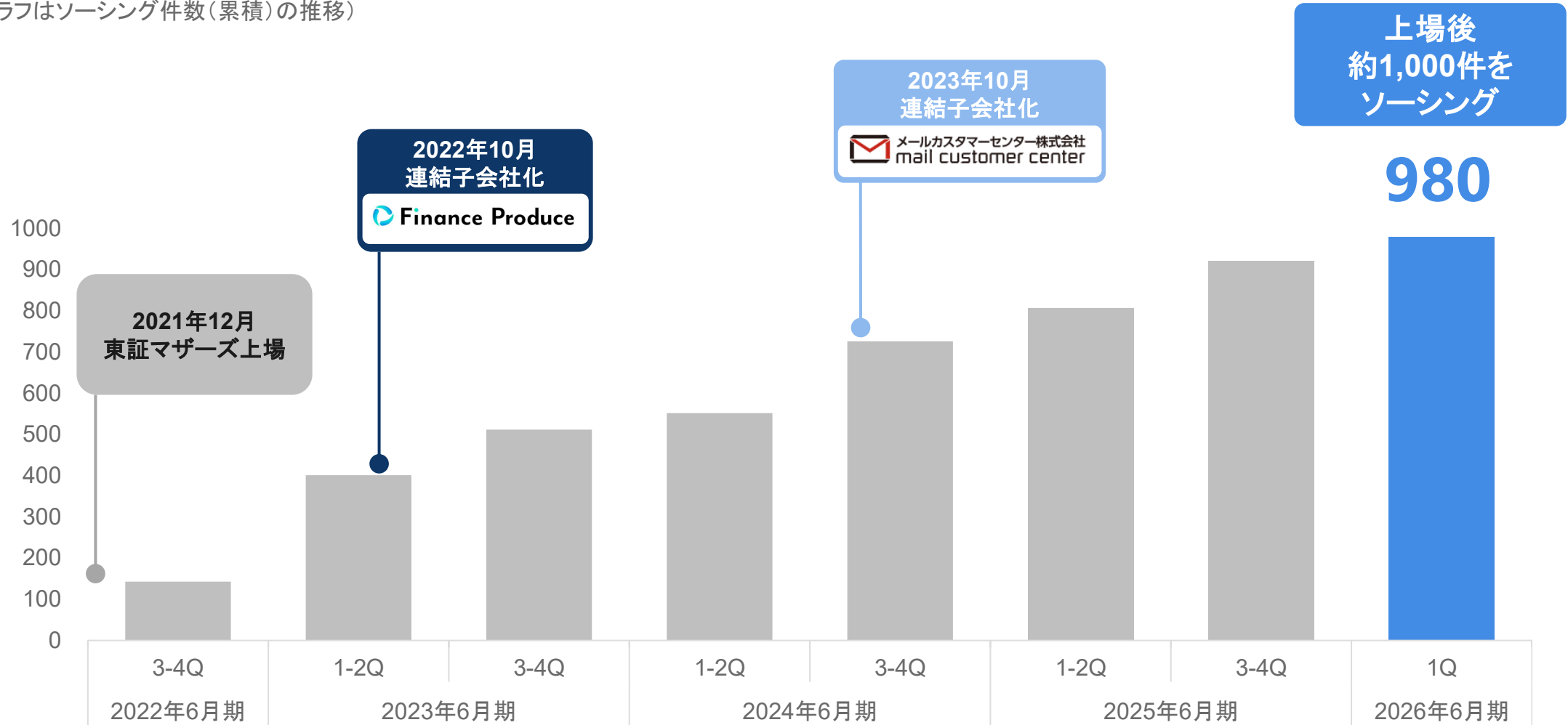


1. MCCはグループインした2024年6月期の実績を使用。他社のデータは24年3月期のIR資料のセグメント利益率を記載。

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

上場後約1,000のM&A案件をソーシングし2社の買収を実行。今後も積極的に検討を進める

(棒グラフはソーシング件数(累積)の推移)



ファイナンス・プロデュース: スタートアップと大企業の結節点となりUPGRADE JAPANを加速させる

公表済の支援実績例



SAIYOUBU



Finance Produce

Exclusive Financial Advisor to SAIYOUBU
on the sale to DmMiX

DmMiX

ROYAL

ロイヤルホールディングス株式会社



たびスル
Tabisul.co., Ltd.

WM PARTNERS

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

FrontAct社のセルサイドFAとして
大企業の新規事業視点での
スタートアップM&Aをご支援



Finance Produce

Almondo社のセルサイドFAとしてM&Aをご支援



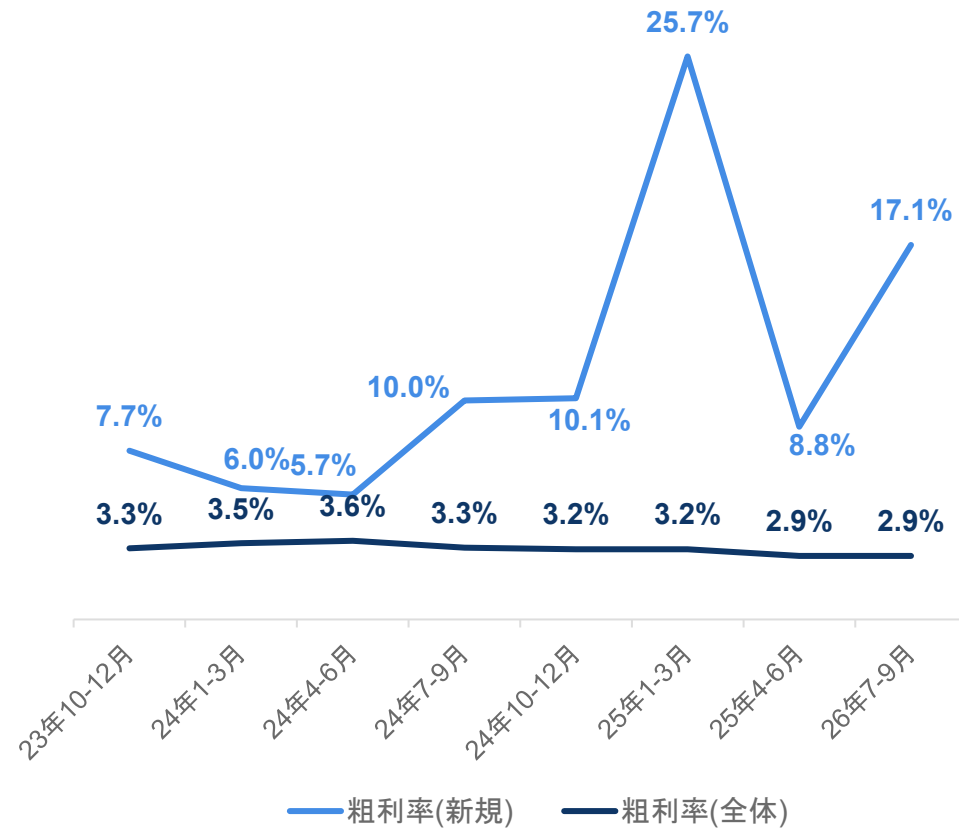
AIMONDO



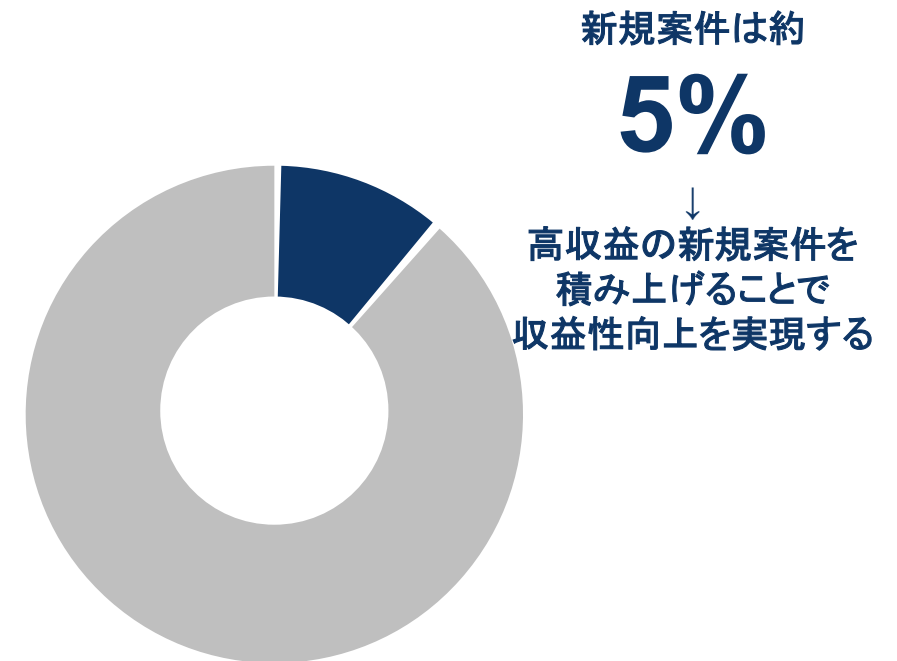
Finance Produce

グループイン後に獲得した新規案件の粗利率は高く、全体利益率も今後上昇に転じる見込み

グループイン後の粗利率の推移



既存顧客と新規顧客の粗利構成比⁽¹⁾



1. グループイン後の2023年10月～2025年9月のデータ

目次

1 2026年6月期 第1四半期トピックス

2 2026年6月期 第1四半期連結業績

3 2026年6月期 第1四半期単体業績

4 事業の進捗及び成長戦略

5 2026年6月期 通期連結業績見通し

6 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)	2025年 6月期	2026年 6月期			
	通期 実績	1Q	通期 業績予想	前期比	成長率(%)
売上高	23,055	5,138	23,100	+45	0.2%
営業利益	581	196	750	+169	+29.0%
営業利益率(%)	2.5%	3.8%	3.3%	+0.8pt	-
EBITDA	696	225	870	+174	+24.9%
EBITDAマージン(%)	3.0%	4.4%	3.8%	+0.8pt	-
経常利益	524	178	650	+126	+24.0%
当期純利益(親会社株主に帰属する)	345	137	380	+35	+9.9%

目次

1 2026年6月期 第1四半期トピックス

2 2026年6月期 第1四半期連結業績

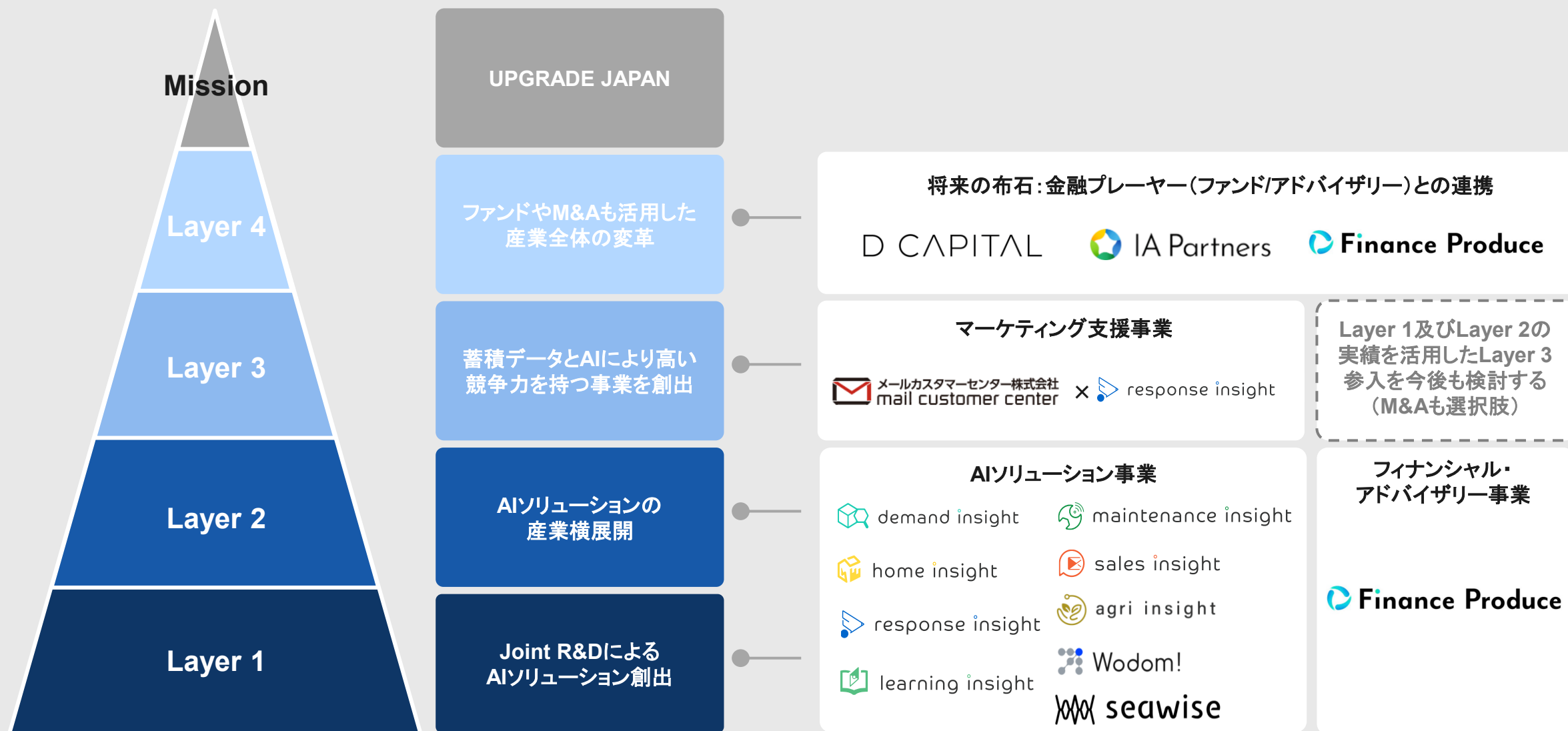
3 2026年6月期 第1四半期単体業績

4 事業の進捗及び成長戦略

5 2026年6月期 通期連結業績見通し

6 参考資料

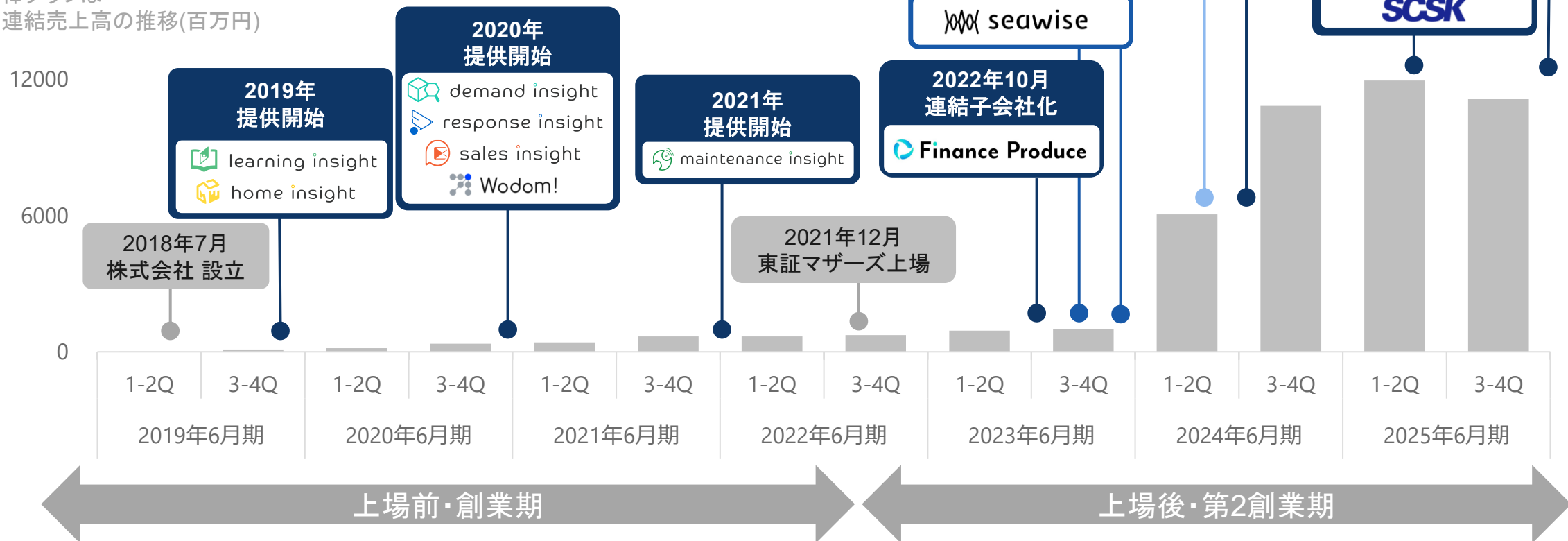
グループビジョン: AIでデータの真価を解き放ち産業の常識を塗り替える



AIソリューション単体の上場前と比較し、上場後は事業ポートフォリオが拡大

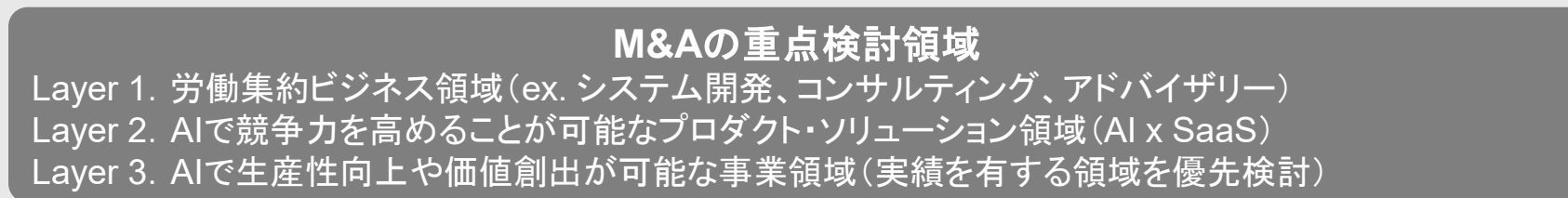
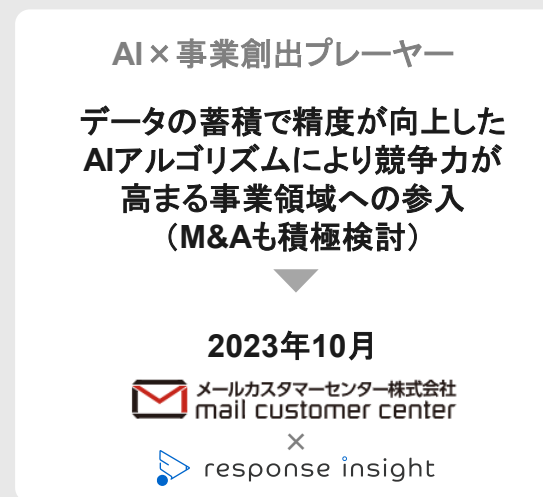
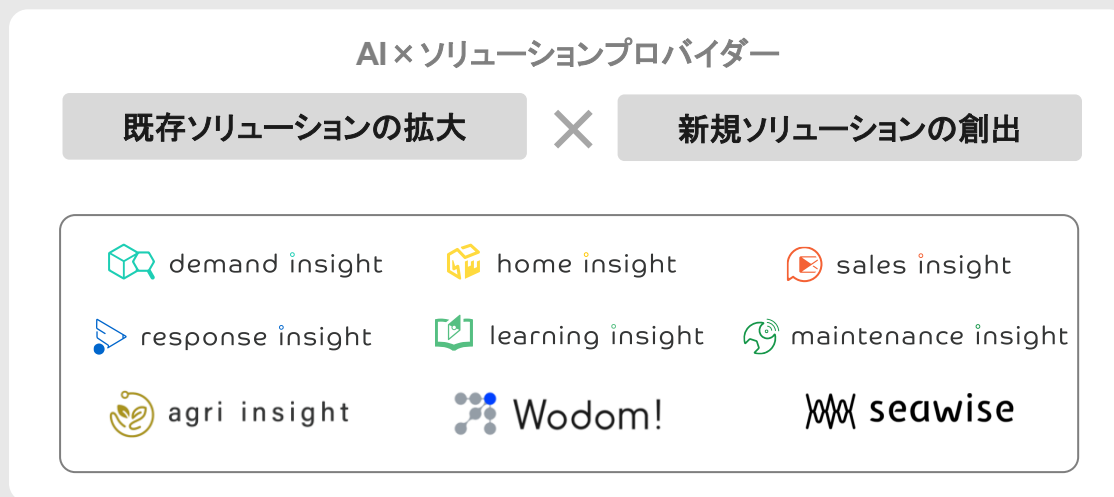
- Layer 1** Joint R&DによるAIソリューション創出
(労働集約型)
- Layer 2** AIソリューションの産業横展開
(非労働集約型)
- Layer 3** 蓄積データとAIにより高い競争力を持つ事業を創出
(既存産業のバリューアップ)

棒グラフは
連結売上高の推移(百万円)

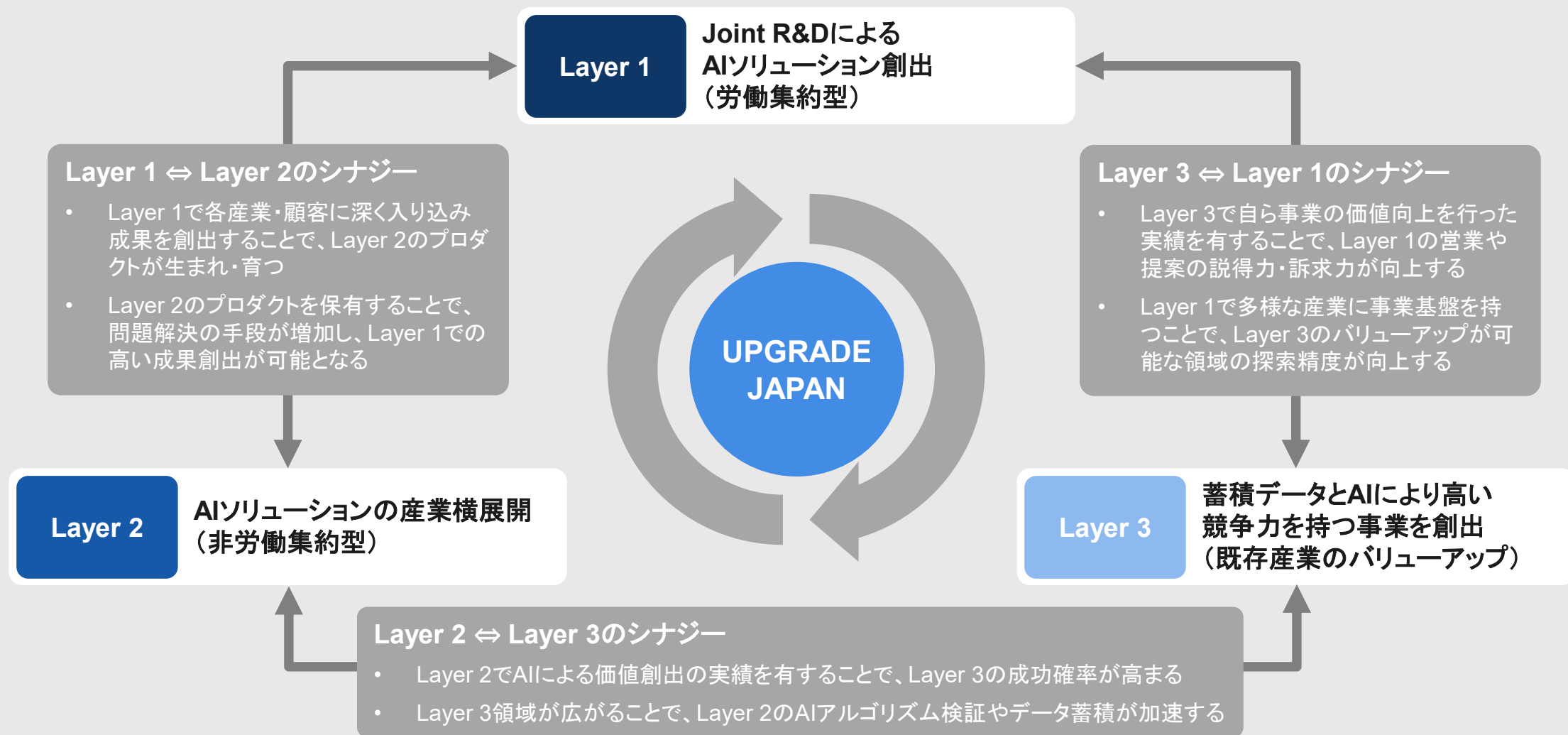


AIソリューションプロバイダーのポジショニングを活かし、事業領域を拡張していく

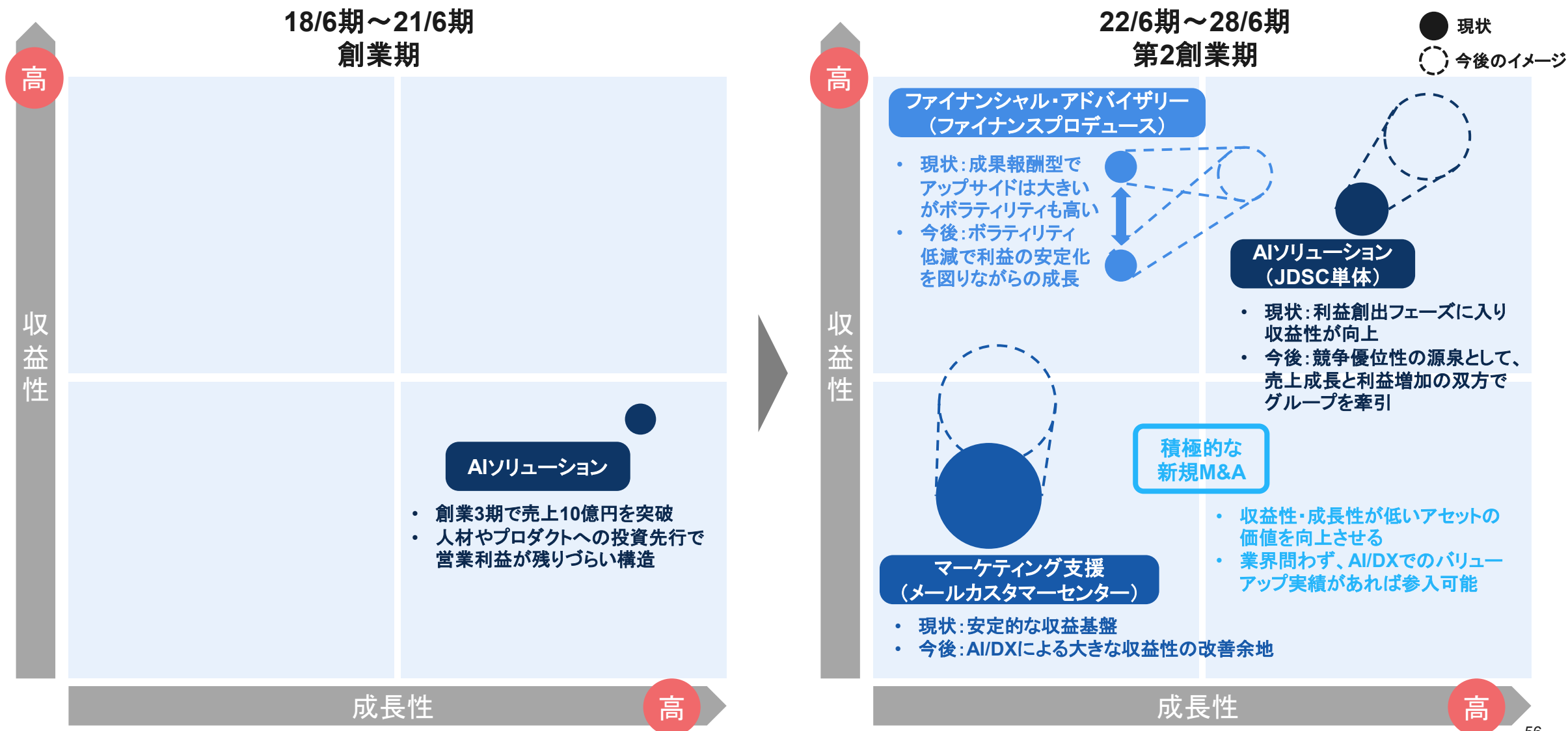
AIを実社会や企業活動に実装する経験やノウハウを活用し、中長期では事業創出や産業変革を目指す



“UPGRADE JAPAN”を共通軸に、事業ポートフォリオを構築する

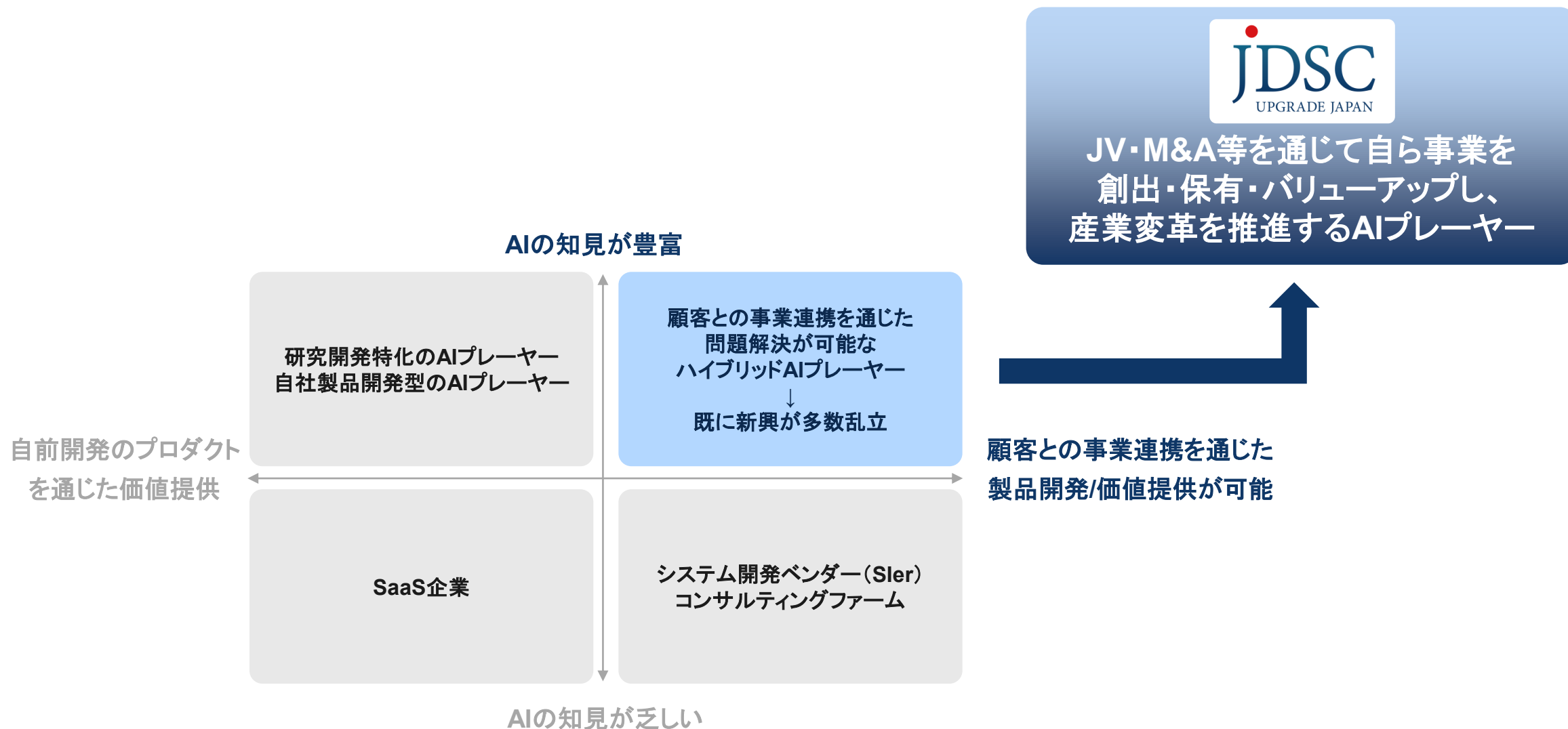


広がりのある事業ポートフォリオを構築し、重層的な事業成果と利益を創出することで企業価値を高める

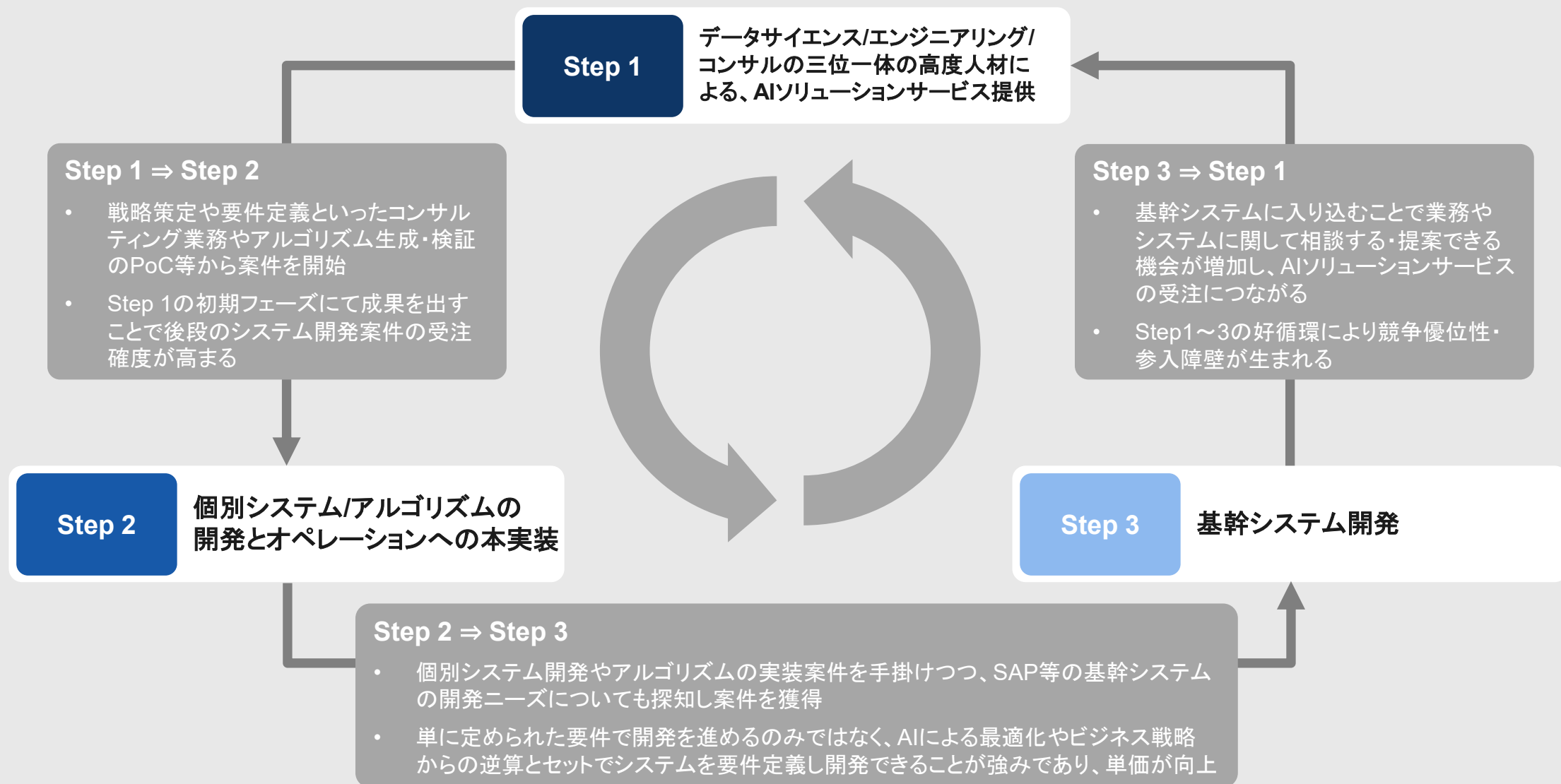


AIに関与するプレイヤーの中での独自のポジショニング

AI系の新興企業やブティックファームが乱立する中で、「外部の支援者」から「変革の実行者」に転換



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



DX/AIを用いて変革を実行しバリューアップを行った豊富な実績

AIを「利益に直結」させる実績が認められ、プライベート・エクイティファンドとの提携が複数実現

プライベート・エクイティファンドとの共同プロジェクトの実績

観光業

- ・ マーケティング最適化ソリューションの導入によって、ダイレクトマーケティングによる利益が170百万円増加
- ・ 属人的な経験と勘で実行していたDMの送付をAI/データサイエンスの導入により効率化

To Cフランチャイズ事業

- ・ データ基盤の導入によって、経営管理指標を効率的に多軸分析が可能な環境を構築
- ・ 結果として、投資家に対象会社の成長余地を定量的に示すことに成功し、IPOロードショーにて高評価を獲得

小売販売業

- ・ 投資実行に際して、IT組織およびデータの活用余地を評価すると共に、ECの成長余地を試算
- ・ 投資実行後は、デジタルマーケティングの効率化とデジタル人材採用を支援し、EC売上の伸長に貢献

国際物流事業

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

プライベート・エクイティファンドとの戦略提携

D CAPITAL

2021年10月8日
株式会社JDSC

D Capital 1号ファンドへの出資及び連携強化に関するお知らせ

株式会社 JDSC（本部：東京都文京区、代表取締役：加藤エルテス聡志、以下：「JDSC」）は、D Capital 株式会社（以下、「D Capital」）が、2021年10月1日に組成しファースト・クローズを完了した D Capital 1号投資事業有限責任組合（以下、「本ファンド」）へ出資を実行するとともに業務上の連携を強化することと致しましたので、下記のとおりお知らせいたします。



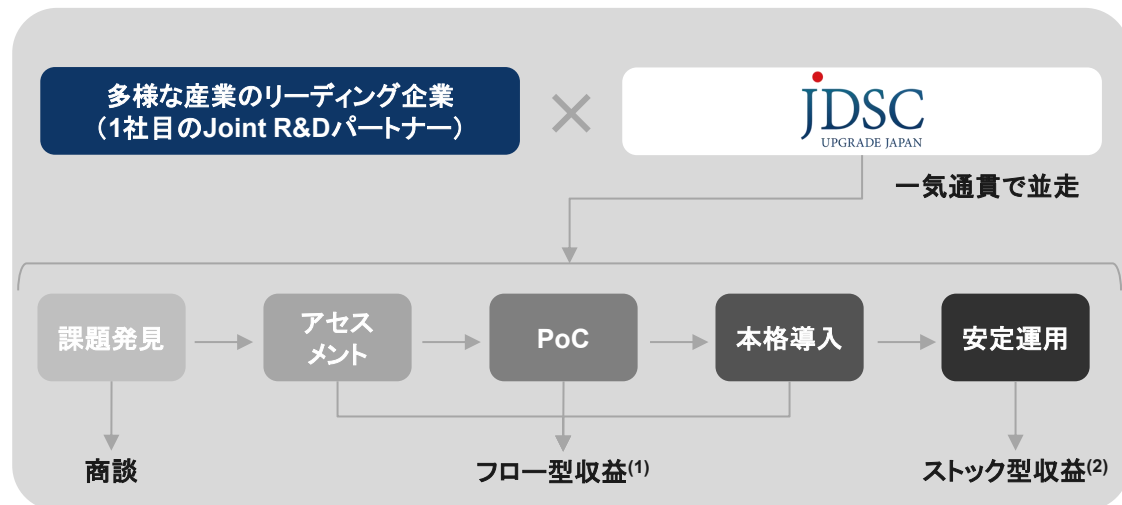
2022年5月10日
株式会社JDSC

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。

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



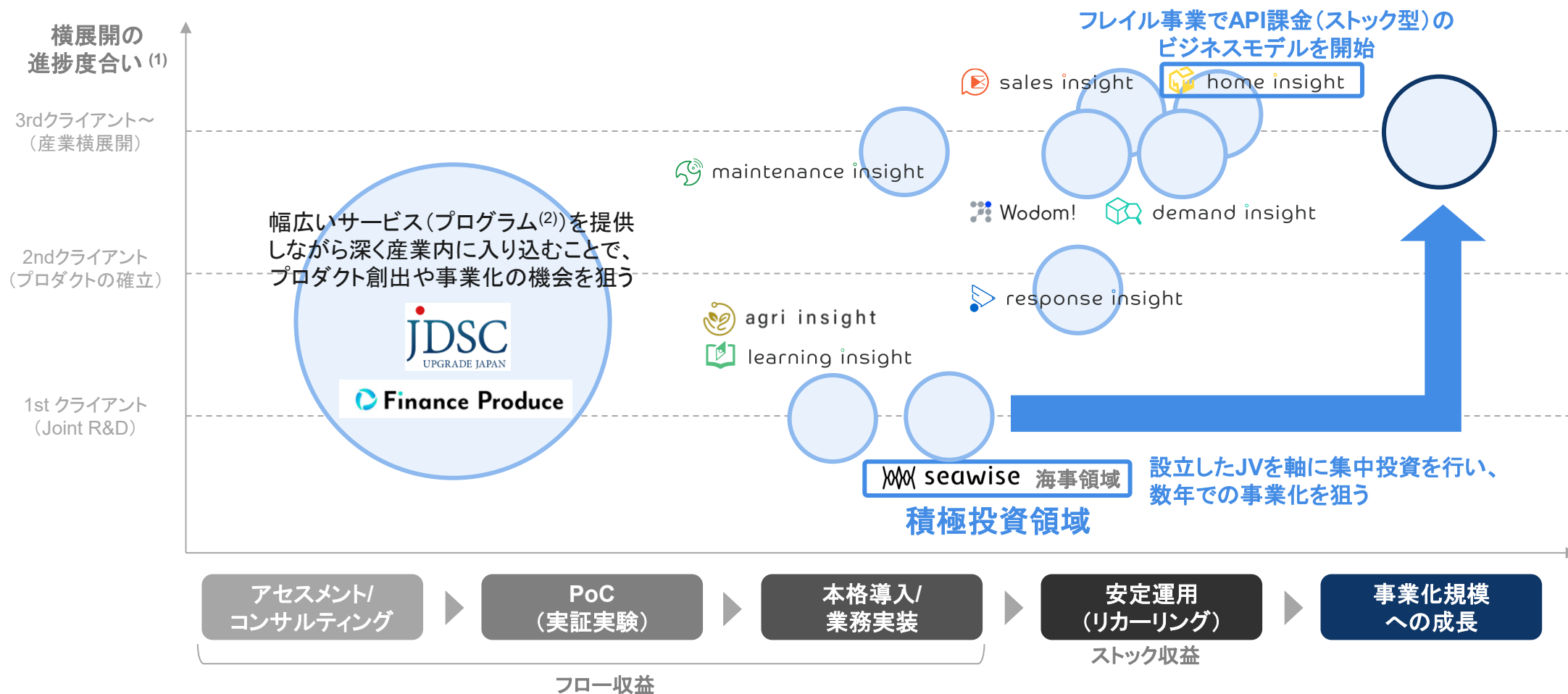
創出したAIソリューションを自社SaaSとして産業全体へ提供し、個別企業の課題解決だけではなく、産業全体のSDGsの達成を推進する。

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」

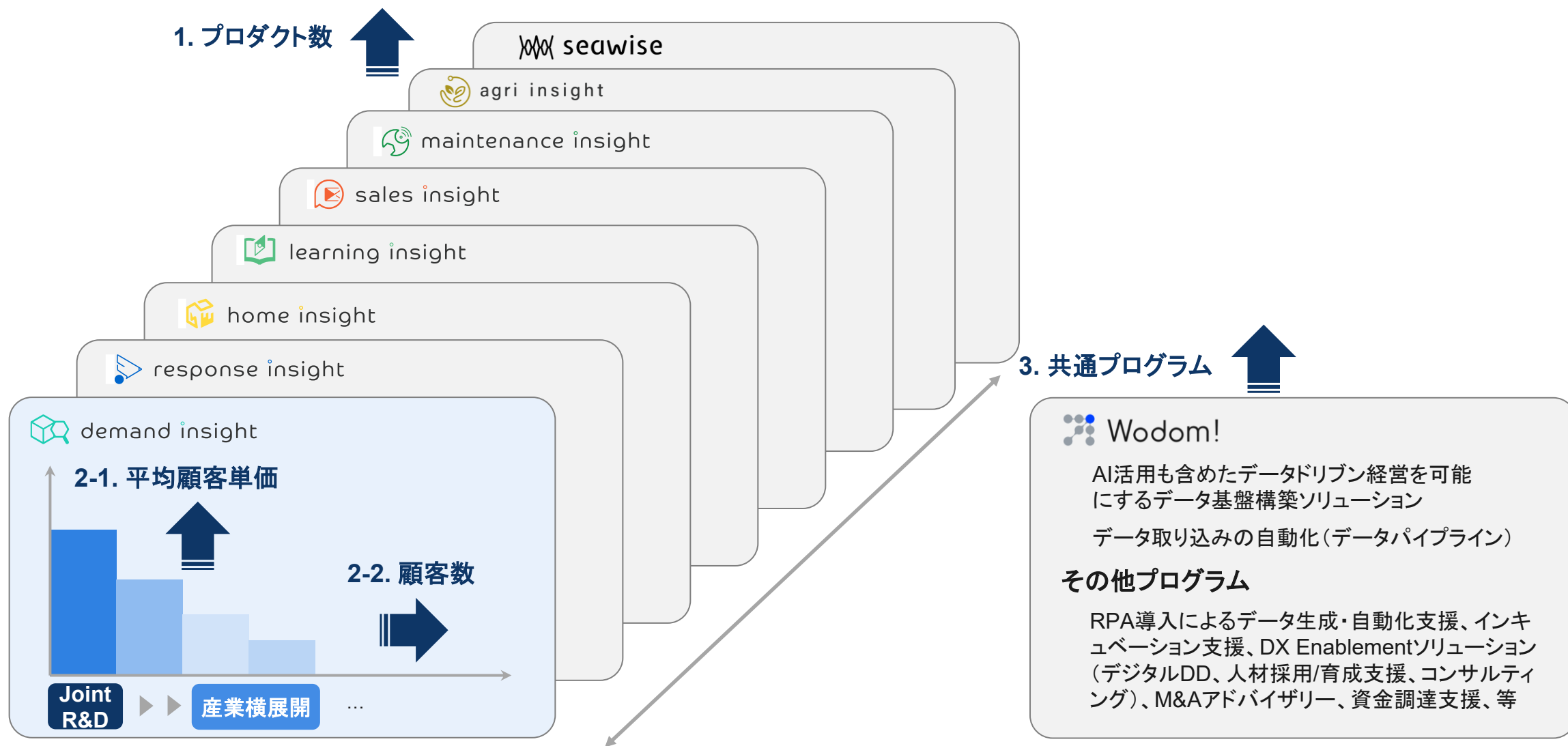
主な戦術

- 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アドバイザリー、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

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 / バランス / 高精度の組合せと使い分けで、低コストで高品質の回答を生成できる。
- Claude 3 はプロンプト追従性が高く、専門的な質問に対し、逸脱やハルシネーションの少ない回答が得られる。
- ベクトル DB として RDS for PostgreSQL を採用。RAG の精度向上、開発効率向上、コスト削減効果を得られる。

 **導入効果**

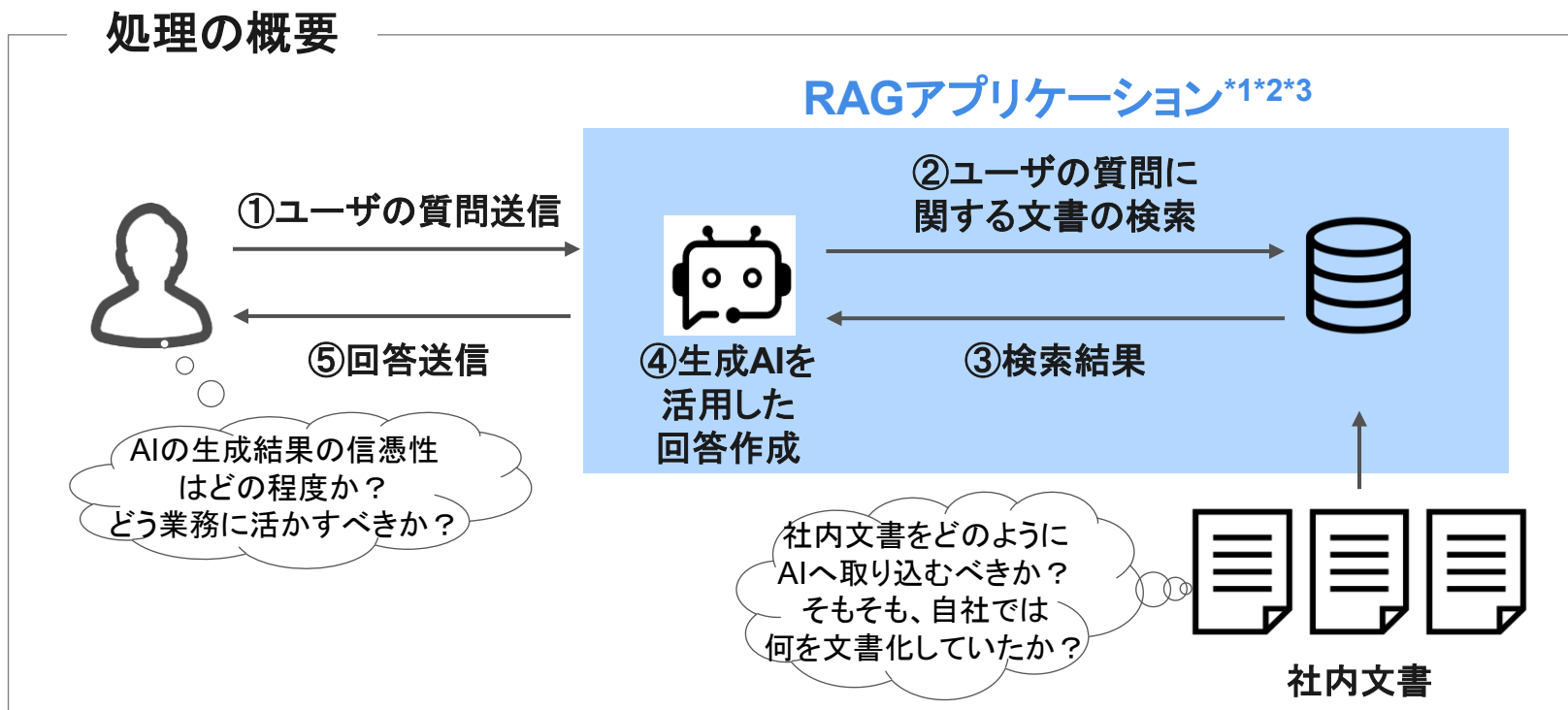
- 回答時間が 1 時間から 1~2 分に短縮。
- 15 年以上の経験者でなければ答えられなかった専門性の高い内容を、3 年目の社員でも回答できるようになり、人材活用の幅が広がった。
- 回答精度が約 30% 向上。
- LLM 側のコストを約 3 分の 1、RAG 側のコストを約 5 分の 1 に削減。
- AWS の Serverless サービスとの連携により、パイプラインの運用効率改善を実現。

“ Amazon Bedrock ではセキュアにデータを用い LLM が活用できます。また、用途により最適なモデルを切り替えて利用できるので、コストを抑えながら速度・精度を高めることができました。”

橋本 圭輔
株式会社JDSC 技術共同創業者



RAGも活用しながら投資対効果の高いアシストツールを様々な業界にて実装中

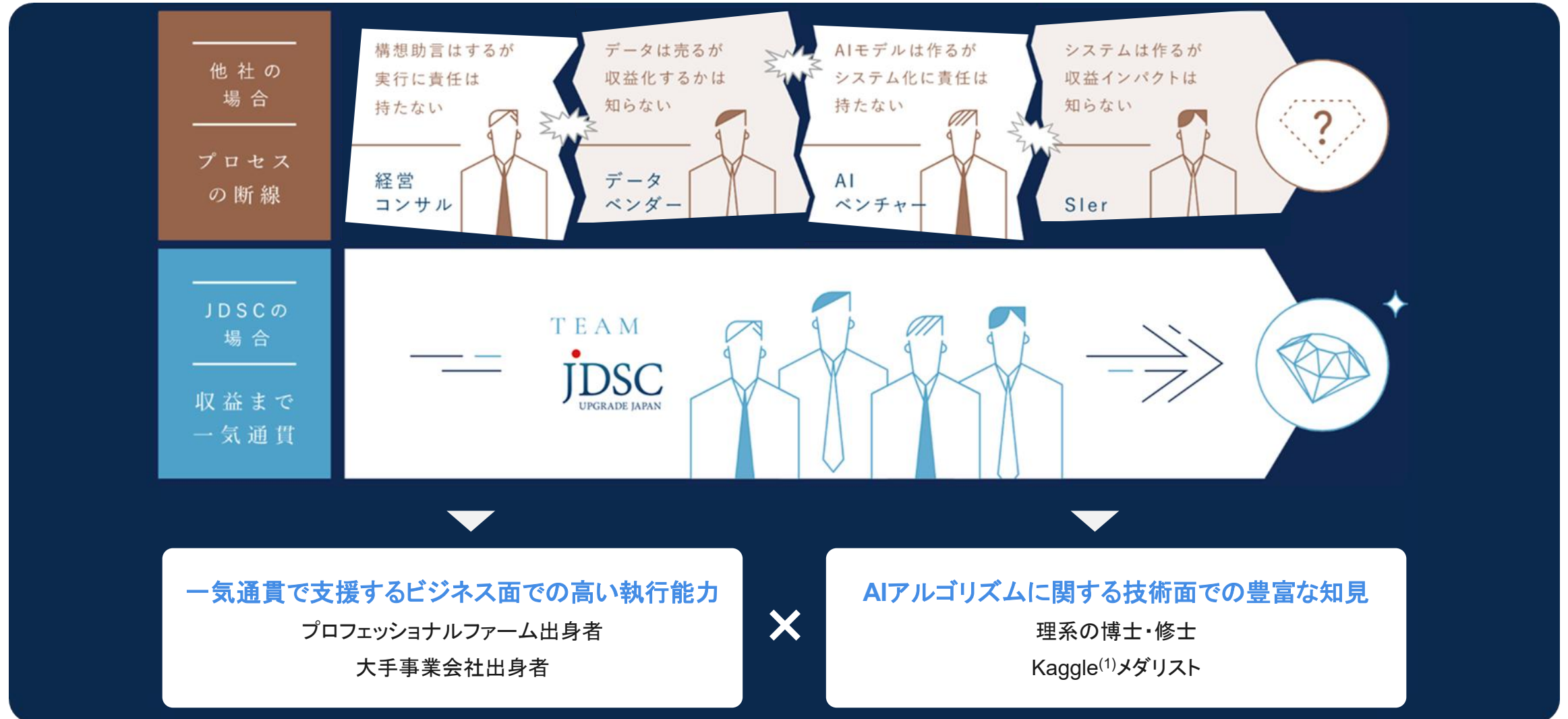


^{*1} RAGとは: 文書検索を併用することで、追加学習を行うことなく生成AI(LLM)による回答を作成するアーキテクチャである(Retrieval Augmented Generation; 検索拡張生成)

^{*2} 展開の背景: 独自にLLMを開発すると、かなりのコスト。また半年単位でLLMの精度が大きく向上するため、コストをかけて開発しても性能面で後れをとる可能性も有り

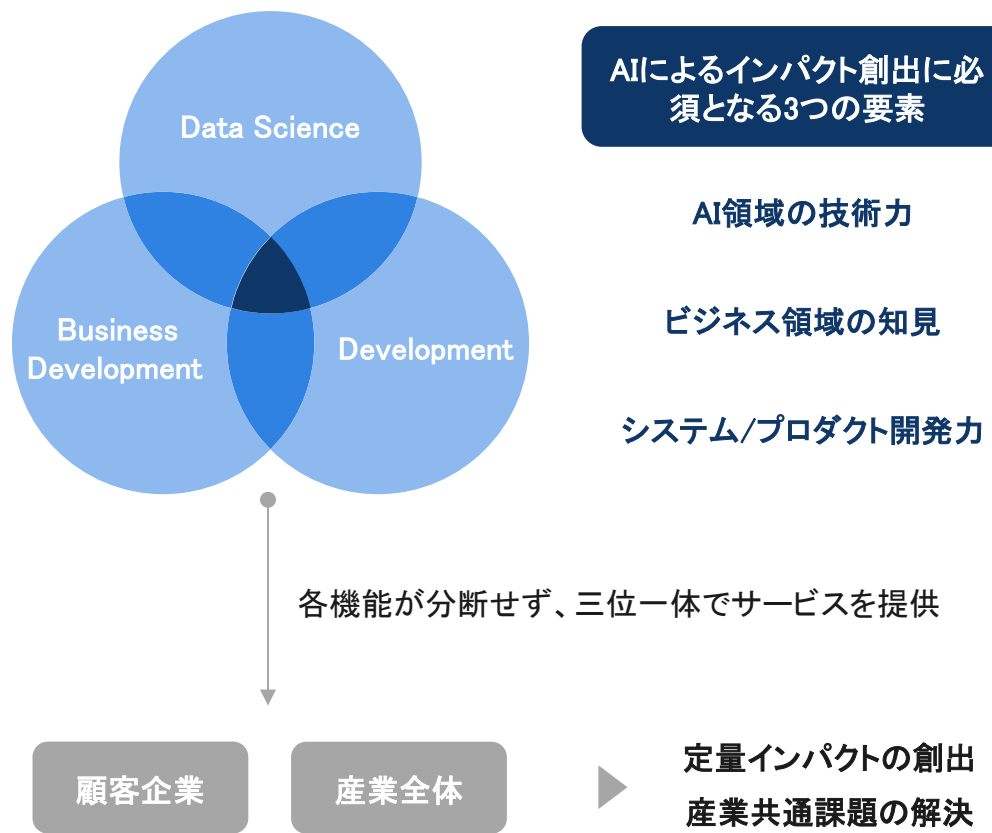
^{*3} さらなる高度化の観点では、NVIDIAやAWSの専用チップを活用した独自モデル開発にも取り組む

一気通貫型で高付加価値なAIビジネス創出能力

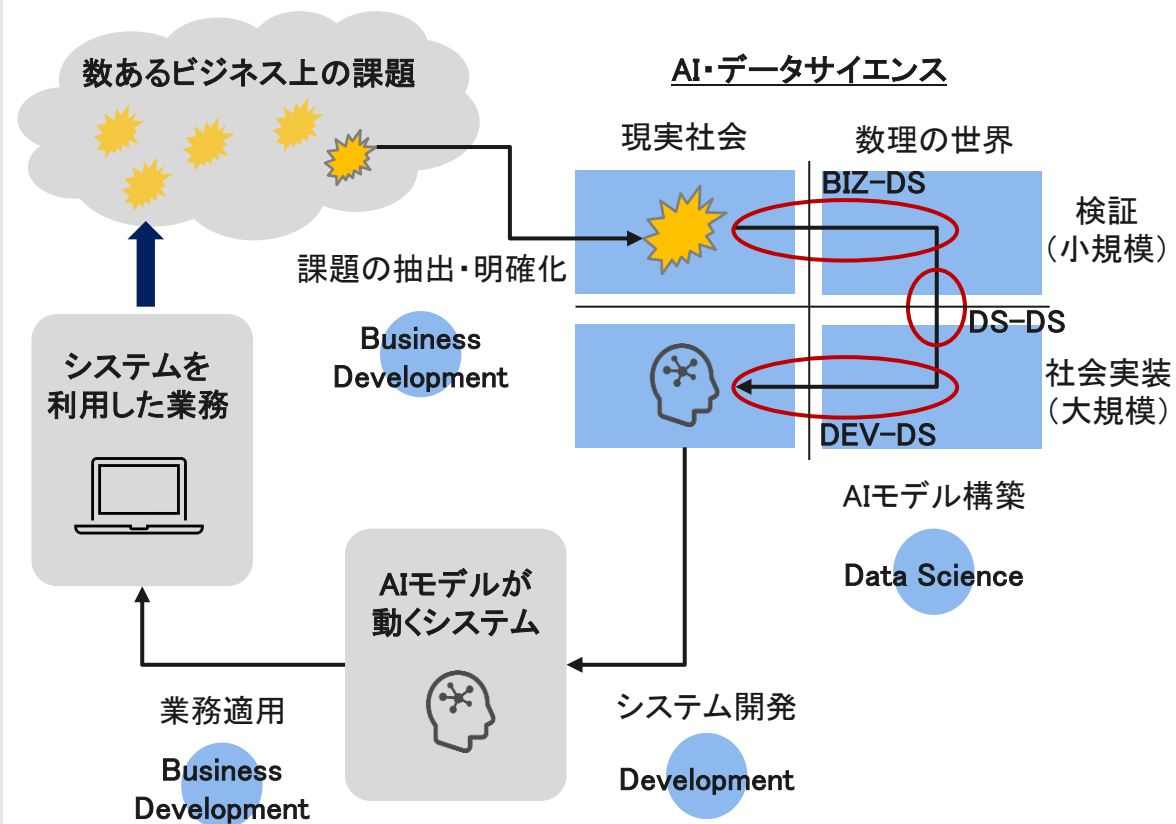


BIZ-DEV-DSが三位一体で連携することでビジネス課題に即した問題設計・業務実装の推進が可能

JDSCの特徴である三位一体のチーム体制



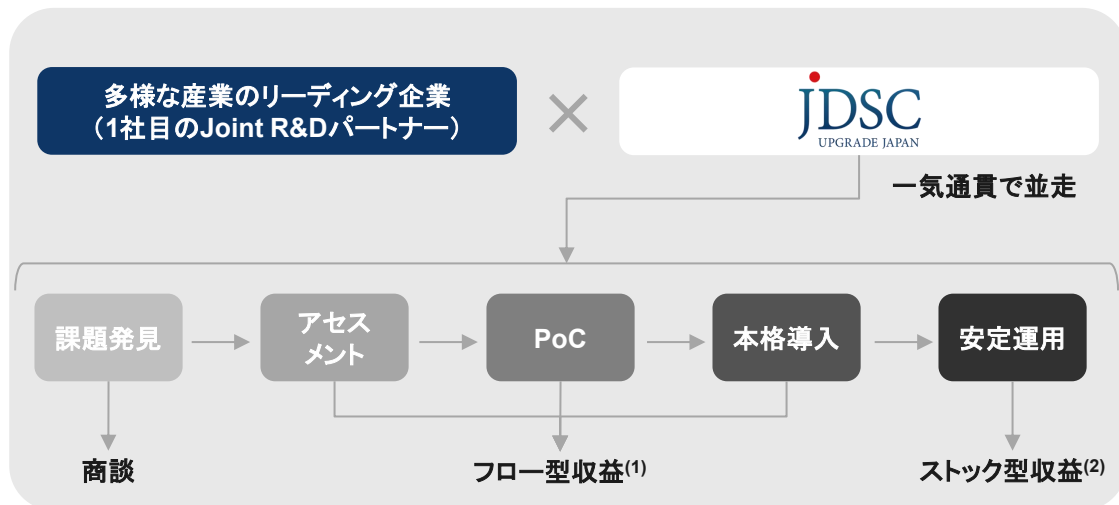
BIZ-DEV-DS三位一体の連携



69

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

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。

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



加藤 聡志
代表取締役CEO
DX Solution事業部長

職歴: P&G、マッキンゼー、
Baxter



佐藤 飛鳥
代表取締役COO
DX Strategy事業部長

職歴: アクセンチュア



平井 良介
取締役CFO
コーポレート部門長

職歴: 有限責任監査法人
トーマツ



吉井 勇人
執行役員
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



城戸崎 由美香
執行役員

職歴: P&G、アストラゼネカ、
アラガン・ジャパン



富長 裕久
執行役員
Technology Consultant Head

職歴: ソニー、COMPASS



中橋 良信
執行役員VPoDS
Ph.D

職歴: PwC、Deloitte、E&Y



田口 裕之
執行役員
Ph.D

職歴: Deloitte



高見 英幸
ディレクター

職歴: ワークスアプリ
ケーションズ、リヴァンプ



橋本 圭輔
共同創業者
Technical Co-Founder

職歴: NTTコムウェア



筒井 一彰
seawise 代表取締役社長

職歴: アクセンチュア

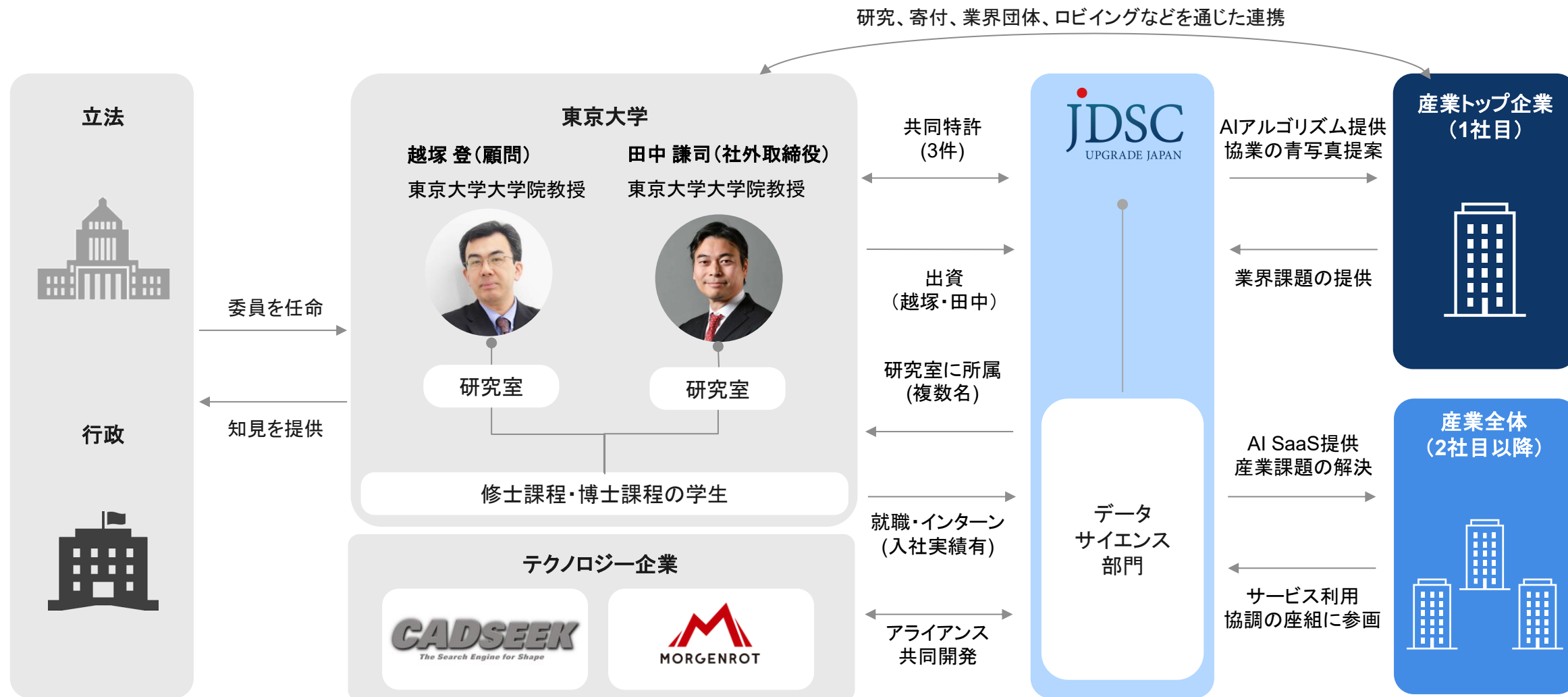


田中 謙司
社外取締役
東京大学大学院 教授

職歴: マッキンゼー

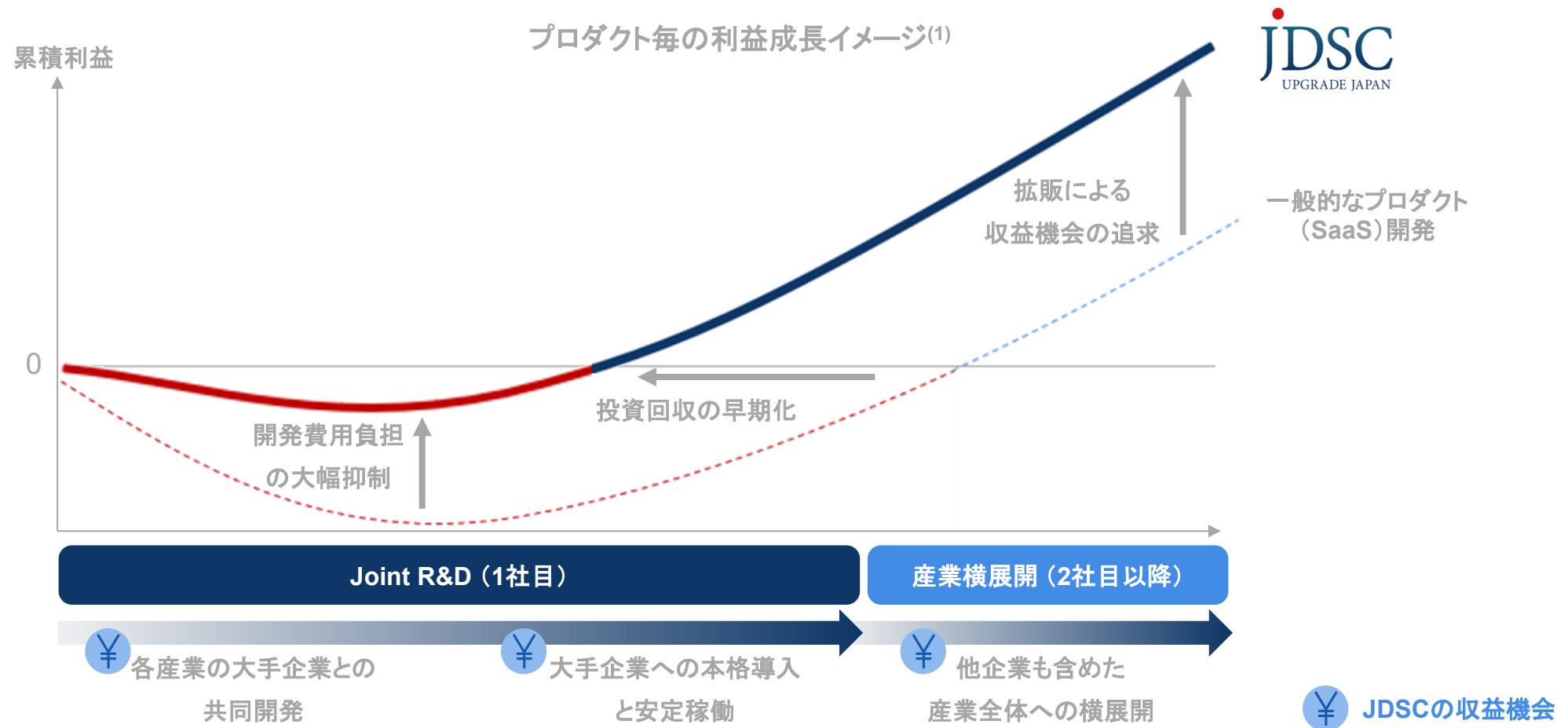
東京大学やテクノロジー企業との連携による価値創出の座組

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



Joint R&Dという収益性と再現性を両立可能なユニークな成長モデル

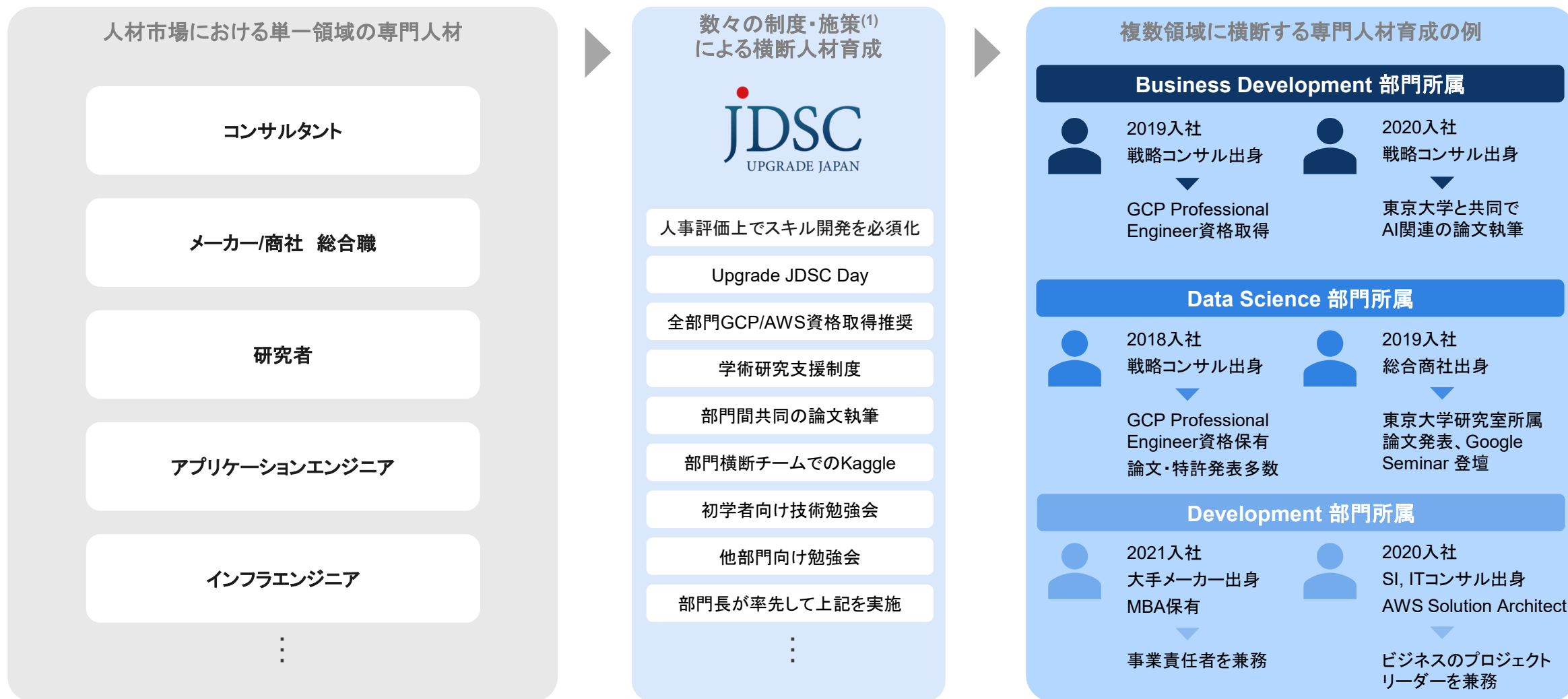
各産業のリーディングカンパニーとの共同研究開発により、高成長と黒字化を両立



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

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

優秀な人材の採用・育成は当社の成長戦略における重要なポイントとなる



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

事業等のリスク

項目	主要なリスク	可能性	時期	影響度	リスク対応策
プロジェクトの進捗等	AIソリューション導入前のコンサルティングサービスやアセスメントサービス、PoC、本導入のシステム開発、導入後の継続的な運用保守等の各フェーズにおいて、多数のプロジェクトが早期のフェーズで終了する場合や各フェーズにおいて想定以上に工数が発生するリスク	中	短期	小	成果物の納入責任を負わない準委任型の契約を締結することで、過大な工数が発生するリスクを低減する。課題を明確化した上でAIの活用によって定量インパクトを創出することに重きを置くことで、投資効果を高め、継続性を向上させる。
新規ソリューションの開発・提供	横展開可能なAIソリューションを開発するための、最初のリーディングカンパニーとの共同研究開発が順調に進捗せず想定以上に工数が発生するリスク 創出したAIソリューションを産業全体の他社に横展開をする際に、他社への導入が順調に進まず想定以上に工数が発生するリスク	中	長期	中	産業課題を熟知しデータを豊富に保有するリーディングカンパニーと緊密に連携をすることで、新たなAIソリューションの開発リスクを低減する。 AIソリューションを新規開発する際に、将来の横展開を見据えた上で転用可能なシステムやアルゴリズムを設計・開発することを目指す。
人材の確保及び育成	積極的な採用及び社内育成を進めるものの、人材市場の獲得競争が激化する、もしくは、当社の求める水準に合致する人材の確保及び入社後の育成が計画どおりに進まず、事業拡大の制約や競争力の低下、人材採用コストの増加が発生するリスク	高	短期	中	人事組織の体制強化を行い、人材エージェントとの連携強化や社員紹介制度の整備等を進めることで、優秀な人材へのアクセスを増やし採用力を強化する。入社後のオンボーディングや単一領域の専門人材が複数領域の横断人材になるための教育制度への投資を強化し、優秀な人材を再現性高く育成する。
情報セキュリティ体制	業務で顧客の機密情報及び顧客が保有する個人情報が含まれるデータを取扱う場合において、人為的なミスや不正アクセスによる情報漏えいが発生し、顧客への損害賠償や当社の社会的信用の失墜等により、当社の事業及び業績に影響が及ぶリスク	低	中期	大	情報セキュリティ体制や情報管理体制を構築するとともに、2023年5月に取得した情報セキュリティマネジメントシステム(ISO 27001)の運用を徹底するとともに、J-SOX等の内部管理体制(内部統制)の強化を行う

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

© Japan Data Science Consortium.

75

本資料の取り扱いについて

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

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

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

◆ 次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示時期

2026年8月を予定しております。



Reproducing all or any part of the contents is prohibited without the author's permission.