

2025 年 11 月 14 日

株式会社 JDSC

2026 年 6 月期 1Q 決算発表 FAQ

2026 年 6 月期 1Q 決算に関して、株主・投資家・メディア等の皆様から想定される質問内容、また、個別で頂きました主なご質問について、FAQ として取りまとめております。決算短信及び決算説明資料と合わせてご覧いただけますと幸いです。

[2026 年 6 月期 1Q 連結業績 実績]

Q. 売上高 51 億円について、2025 年 8 月 8 日に発表した通期見通し 231 億円に対してどういう着地と捉えているか？

A. JDSC 単体の AI ソリューション事業は、AI や DX への旺盛な需要に対して、新規採用による組織拡大が順調に進展しており、四半期で過去最高の売上高を更新しました。組織拡大フェーズが続いており、今後も順調な組織拡大に伴う売上の増加を見込んでおります。また、グループ会社のファイナンス・プロデュース社については、スタートアップの M&A や大手企業によるスタートアップとのアライアンス等、政策的にも増加傾向にあるトレンドの中で、引き合いが増加していることを背景に、高い売上高を計上しました。メールカスタマーセンター社については、2025 年 4 月の郵便料金の改訂の影響により、一時的に取引量が減少しておりますが、グループ全体の売上高としてはほぼ予想通りの着地となりました。

Q. 営業利益 196 百万円、EBITDA225 百万円について、2025 年 8 月 8 日に発表した通期見通し 営業利益 550 百万円、EBITDA 650 百万円に対してどういう着地と捉えているか？

A. 前期に引き続き、利益創出フェーズとして順調な結果となりました。前期では、四半期会計期間の推移として、第 1 四半期の営業利益 138 百万円から第 2 四半期の営業利益 190 百万円、第 3 四半期の営業利益 178 百万円、第 4 四半期の営業利益 74 百万円、と高い水準となりましたが、今期の第 1 四半期ではそれらを上回り、四半期では過去最高となる 196 百万円となりました。特に JDSC 単体の AI ソリューション事業は、前期の第 1 四半期から第 4 四半期まで、最高益を連続して更新しましたが、今期の第 1 四半期でも最高益を更新しました。単体の組織に関しては、2025 年 9 月において正社員数が前期末 124 名から 13 名増加の 137 名となり、先行投資としての採用費は 42 百万円を投下いたしました。今後も長期的な成長に資する人材には、利益を創出しつつ積極的に投資を実行する方針です。

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

A. セグメント情報をご参照ください。AI ソリューション事業が JDSC 単体、フィナンシャル・アドバイザー事業がファイナンス・プロデュース社、マーケティング支援事業がメールカスタマーセンター社に相当します。

Q. 今後 3 年の中期的な業績のイメージは？

A. 2024 年 12 月 19 日に開示した中期経営計画をご参照ください。利益創出及び ROE 向上に重点を置いており、2028 年 6 月期には営業利益 18 億円、EBITDA 21 億円、ROE 18%を目指しております。

Q. 2026 年 6 月期連結業績予想値について、どういった計画か？

A. 2025 年 6 月期は、JDSC 単体で過去最高の売上高と営業利益を達成し、連結業績についても概ね計画どおりの業績で着地しました。2026 年 6 月期の業績予想は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として、人材採用や育成に関する費用を積極的に投下する計画となっております。また、特に売上の連結売上高に占める割合が大きいマーケティング支援事業においては、取引ボリュームとしては比較的小さいながらも、より高付加価値の取引である新規顧客やクロスセル案件を獲得することで、マーケティング支援事業全体としての利益率改善に注力して取り組んでいく方針です。

なお、業績予想値には新規 M&A は含まれておりません。

[事業内容:JDSC 単体]

Q. SCSK 社との戦略的なアライアンスにより業績にどのような影響が見込まれるか？また、現状の進捗は？

A. 「IT システム大手」×「AI スタートアップ」の強みを持ち寄る戦略的なアライアンスとして連携を進める方針です。SCSK 社が有する顧客基盤や IT システム関連の知見及びノウハウを積極活用し、これまで以上に各産業に深く・速く入り込み、UPGRADE JAPAN を推進してまいります。また、当社グループの AI・データサイエンスの技術力や事業開発力を活用した社会実装も加速が見込まれます。あらゆる業種に渡り約 8,000 社の顧客基盤を有する SCSK 社との協業によって、既に共同で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しております。また、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です。既に、両

社連携により受注に至るという明確な成果が生まれておりますが、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することで、更なる成果の創出を目指しております。社名はお伝えできませんが、共同で支援中のクライアントは電子部品、機械、食品、航空、不動産、通信等、業種を問わず他領域に渡り、時価総額 1 兆円を超える企業から JDSC への発注が生まれております。SCSK 社とのアライアンス関係の売上は前期 2025 年 6 月期は四半期ごとに 15 百万円→31 百万円→77 百万円→80 百万円と推移し、2026 年 6 月期 1Q は 100 百万円、と順調に拡大して推移しており、累計で 3 億円超の実績となっております。

Q. ダイフクとの戦略的なパートナーシップの狙い及び進捗状況は？

A. ダイフクグループは、「モノを動かす技術」であるマテリアルハンドリング(マテハン)システムで物流や生産現場などの社会インフラを支えてきました。そして 2030 年のありたい姿を定めた長期ビジョン「Driving Innovative Impact 2030」を策定し、食や環境などの新たな領域でも社会課題解決に貢献することを掲げています。この実現には AI などの先端技術の活用や DX の推進が不可欠となることから、AI 開発やデータ活用による DX 支援実績を多数保有する当社と連携します。なお、ダイフクと JDSC は 2023 年 4 月から、人材育成などですでに連携を進めております。両社による具体的な取り組みは以下の通りです。

- ① 先端技術戦略の立案・推進および実現手段の進化:ダイフクグループ全体の技術水準と競争力の向上を目指し、想定する 10~20 年先の社会像から、研究開発に着手すべき技術の選定とシステム開発を推進します。
- ② 革新的なマテハンシステムの開発に向けた協働:一般製造業・流通業向け、半導体生産ライン向け、自動車生産ライン向け、空港向けの各事業の付加価値を向上する、未来を見据えた新たな発想のマテハンシステム、および、そのために必要なシステムの開発を計画・実行します。
- ③ 全社共通課題の解決に向けた各事業部共通の要素技術・アルゴリズム開発:ダイフクグループ社内の業務高度化・効率化に向けて、JDSC が有する AI・アルゴリズム開発能力を活用します。
- ④ データ活用人材育成プログラム「D-Adapt※」の推進とさらなる進化:ダイフクが国内主要拠点で段階的に進めているプログラムに加え、さらに専門性の高いプログラムへの拡張、国内外の拠点への展開を推進します。研修と実務を通じて、2030 年までに社員の 10%をデータサイエンティストに育成することを目指しています。

現在の進捗状況として、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ダイフクの 4 拠点(東京・大阪・滋賀・小牧)にて 2023 年より DS や AI の教

育プログラム(D-Adapt※)を展開しております。滋賀では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」も提供を開始しております。

また、D-Adapt 修了生とも共同で、AIをベースとしたマテリアルハンドリングの高度化の支援を複数実施している他、ロボティクスの将来技術であるロボット基盤モデル(Physical AI)に関する共同研究を開始しました。

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

Q. 今後AIソリューション事業で特に注力する領域は？

A. 今後も特定の事業領域には依存せず、幅広い産業において再現性高く成果を創出することを目指します。直近では、ヘルスケア・物流・エネルギー・製造業等で、AI/DXを用いた課題解決・生産性向上・価値創出の取り組みが増加しております。

また、決算説明資料 P.21 にも記載しておりますとおり、あらゆる主要産業におけるリーディングカンパニーとの連携を引き続き強化しておりますが、足元の主な進捗としては、AI事業へフォーカス、投資を加速しているソフトバンク株式会社との資本業提携を開始しました。ソフトバンク株式会社の中核会社である Gen-AX 社との取引も含めて、今後、連携をより強固なものとして取り組みを拡大してまいります。

Q. 生成 AI、「Chat GPT」をはじめとする LLM(大規模言語モデル)の影響は？

A. 「Chat GPT」をはじめとする LLM(大規模言語モデル)の活用をテーマとするプロジェクトの引き合いが増加しており、業績の観点ではポジティブに働くと捉えております。また、当社が保有する各 AI プロダクトにおいても LLM(大規模言語モデル)の利活用により価値向上が期待できると考えております。例えば、2024 年 6 月 17 日付で公表した通り、海事産業特有の問い合わせ対応業務の工数を削減する LLM ソリューションを開発し、工数を約 97%削減することに成功しております。AI エージェントの案件受注の本格化に伴い専門チームを大幅に増強する方針も、2025 年 4 月 11 日に発表しております。2025 年 10 月 16 日に発表した、EAGLYS 株式会社との提携により、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しております。これにより、AI 導入にかかる初期コストや期間を大幅に削減し、データドリブンな意思決定と AI エージェントによる業務代替を迅速に実現することが期待されます。

Q. 人材採用の状況は？

A. 2025 年 9 月時点の JDSC 単体の正社員数は 137 名となり、さらに 2Q 末までに 31 名の入社が決定している等、採用について順調に進展しております。今後も積

極的に優秀な人材を採用していく方針ですが、コンサルタントやデータサイエンティスト、エンジニア等の人気職種は獲得競争が激化しており、人材採用エージェント等に支払う手数料が今後上昇するリスクは存在しております。

[事業内容:連結グループ会社]

Q. メールカスタマーセンター社のシナジー創出 (PMI) はどのような状況か？

A. 既存のマネジメントやメンバーは続投となり、既存の事業基盤やカルチャーを尊重しつつ、当社グループ一体でのシナジー創出に取り組んでおります。紙のダイレクトメールで年間 3 億通の取り扱い数量と社歴 20 年超の実績を有するメールカスタマーセンター社と、紙のダイレクトメールの最適化 AI ソリューションも含め AI やデータサイエンスで定量的な成果を多数創出してきた当社が相互に連携し、顧客に最適な提案を行ってまいります。JDSC グループイン後は、既存顧客の平均粗利率約 3% 台に対して、直近 1 年の新規獲得した顧客の平均粗利率は 13% 超と高まっています。

Q. seawise 社の概要と直近の進捗は？

A. 当社、常石造船株式会社、三井物産株式会社との合弁会社 (JV) である seawise 社では、船舶の生涯価値向上を目指し、海事向けデータプラットフォームの構築と、自社開発ソフトウェアと他社開発ソフトウェアの SaaS 提供を行う事業モデルの確立を目指して 2022 年設立されました。

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しております。

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、海外造船所では、既存船への seawise、SAIL-FT (データ収集装置, Fleet Transfer), SAIL-SHP (軸馬力センサー) の設置工事・導入が完了いたしました。また、船主に加え、船舶管理会への提案・導入事例も増加しています。

2025 年 9 月時点で導入隻数は 200 隻以上となっており、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おります。

なお、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を期待されます。

[財務・資本政策]

Q. ソフトバンクとの資本業務提携の狙いと影響は？

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

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

当社及びソフトバンクは、資本提携及び中長期的な業務提携により、個々の企業のシステム・データを統合し企業ごとにカスタマイズされた最先端 AI 技術の活用を支援するとともに、顧客向け AI エージェントの開発と社会実装を、中長期 AI 戦略パートナーとして共同推進してまいります。

なお、ソフトバンクとの戦略的協業の一環として、子会社 Gen-AX の自律思考型 AI 音声対応ソリューション「X-Ghost」のパートナープログラムに加盟しました。「X-Ghost」を核とする高品質な音声対話体験について、共同で開発・実装を進めてまいります。当件の詳細は 2025 年 11 月 10 日公表の IR 資料をご参照ください。本資本業務提携は中長期的に当社の企業価値及び株主価値の向上に資するものと考えておりますが、現時点における 2026 年 6 月期の業績への具体的な影響額については未定です。公表すべき事項が生じた場合には速やかに開示します。

Q. AZ-COM 丸和ホールディングスとの資本業務提携の狙い及び進捗状況は？

A. 当社は 2024 年から、AZ-COM 丸和グループと同社が提供する物流プラットフォームシステムの構築支援プロジェクトにおいて、輸送・倉庫領域における DX 化を推進しております。

AZ-COM 丸和グループと協議を重ねた結果、プロジェクト単位での枠組みを超え、中長期的な DX 戦略パートナーとして顧客及び社会の物流領域の課題解決に貢献し、物流サービスの高付加価値に取り組む際に必要となる最先端技術の活用において、本業務提携により協力していくことで合意しました。

具体的には、AZ-COM 丸和グループの持つ物流関連の知見及びノウハウと、当

社グループの AI・データサイエンスの技術力や未解決の産業課題を解決する事業開発力を掛け合わせることで、AZ-COM 丸和グループの生産性・収益性改善に資する物流 DX プラットフォームの構築を推進するほか、BCP 物流領域におけるデジタル活用、同社が主導する AZ-COM ネットワークの加盟事業者の DX 化も支援してまいります。

現在の進捗状況として、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」の開発を推進しております。また、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 を開始しました。

Q. 今後の資本政策において事業会社との資本業務提携を継続すると、固定的な株主が増加し、市場の流動性が低下してしまうのではないかと？

A. UPGRADE JAPAN の達成に向けて、事業面での連携ポテンシャルやシナジーが見込まれる企業との資本も絡めた戦略的なアライアンスは、第三者割当による出資受け入れや共同での合弁会社 (JV) 等の形態を問わず、今後も積極的に検討する方針です。データサイエンスのコンソーシアムである当社が様々な業界の大手企業とのアライアンスを構築することで、日本のあらゆる産業で蓄積されたクラウドデータを AI により利活用し、産業変革の推進を目指します。

なお、上場直後 (2022 年 6 月末) には 22% 程度であった浮動株比率は、その後流動性が高まっており、直近のソフトバンクとの資本業務提携を踏まえ約 28% となっております。今後も十分な市場流動性を確保しつつ、戦略的なアライアンスパートナーとの資本業務提携も模索します。

Q. 配当や株主優待についての考え方は？

A. 現在の中期経営計画において既に利益創出フェーズが順調に進展していることから、優先して実施すべき成長投資を実行しながらも、還元も含めた最適なキャッシュアロケーションを検討してまいります。直近の資本市場動向の大幅な変動や当社の株価動向を踏まえ、2025 年 3 月 19 日付の取締役会にて上限 2 億円とする自己株式取得を決議し、その後の米国を発端とする関税問題により市況が大きく下落した際に割安な価格で 2 億円全額を取得しています。今後も資本市場や自社の株価動向を睨みつつ機動的な対応を行ってまいります。

以上

本資料に記載されている事項は、2025 年 11 月 14 日現在において当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいて作成しております。社会情勢や経済・経営環境の変化などの事由により変更される可能性があります。

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