2026 年 2 月 12 日
株式会社 JDSC

2026 年 6 月期 2Q 決算発表 FAQ

2026 年 6 月期 2Q 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 2Q 連結業績 実績]

Q. 売上高 111 億円(今期 2Q 累計)について、2025 年 12 月 22 日に発表した通期見通し 231 億円に対してどういう着地と捉えているか？

A. JDSC 単体の AI ソリューション事業は、AI や DX への旺盛な需要に対して、新規採用による組織拡大が順調に進展しており、四半期 3 か月で過去最高となる 10 億円超の売上高を更新しました。正社員数も増加し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高の増加を見込んでおります。また、グループ会社のファイナンス・プロデュース社については、スタートアップの M&A や大手企業によるスタートアップとのアライアンス等、政策的にも増加傾向にあるトレンドの中で、引き合いが増加していることを背景に、1億円を超える売上高を計上しました。メールカスタマーセンター社については、2025 年 4 月の郵便料金の改訂の影響により、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 314 百万円、EBITDA372 百万円について、2025 年 12 月 22 日に発表した通期見通し 営業利益 750 百万円、EBITDA 870 百万円に対してどういう着地と捉えているか？

A. 前期に引き続き、利益創出フェーズとして着実に利益を創出しつつも、通期目標や中期経営計画の達成に必要な、成長投資を行いました。具体的には、採用費や賞与引当金などの人件費、また組織が拡大する中で増加する案件に対応するための業務委託費等に投下しました。単体の組織に関しては、2025 年 12 月において正社員数が前期末 137 名から 24 名増加の 161 名となり、4Q 末までに入社が決定している内定者数 63 名を足した人数は 224 人と大幅に拡大しております。それに伴い、先行投資としての採用費は前期 2Q 累計 85 百万円から今期 2Q 累計 140 百万円と増加しました。また、組織規模が拡大しているなかでオフィス拡張費用や期中の増資に伴う租税公課等も増加しております。
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・アドバイザリー事業がファイナンス・プロデュース社、マーケティング支援事業がメールカスタマーセンター社、MCC Logistics 社に相当します。

Q. 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アライアンスとして連携を進めております。SCSK 社が有する顧客基盤や IT システム関連の知見及びノウハウを積極活用し、これまで以上に各産業に深く・速く入り込み、UPGRADE JAPAN を推進してまいります。また、当社グループの AI・データサイエンスの技術力や事業開発力を活用した社会実装も加速が見込まれます。あらゆる業種に渡り約 8,000 社の顧客基盤を有する SCSK 社との協業によって、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、共同の営業・デリバリー

体制の構築が進展しております。協業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状況です。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、2026 年 6 月期は 100 百万円→124 百万円と右肩上がりで堅調に推移しており、累計で 4 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、先端技術戦略での協業として、フィジカル AI に関する共同研究が進行中しております。

また、ビジネスイノベーション本部を中心とした協業に加え、各事業部との商品力・

提案力向上を見据えた次世代マテリアル・ハンドリング・ソリューション開発を推進中です。
加えて、全社横断業務変革に向け、コーポレート領域起点の業務高度化 AI 開発も推進しております。
教育プログラム（D-Adapt*）については、生成 AI・AI エージェントを前提とした人×AI 協働のあり方をデザインし、全社生産性と価値創出を最大化するためのコンテンツ、推進方法に改定して実施しております。
※Daifuku AI & Data science Advanced Pursuit Training の頭文字

Q. 今後AIソリューション事業で特に注力する領域は？
A. 今後も特定の事業領域には依存せず、幅広い産業において再現性高く成果を創出することを目指します。足元では、AI エージェントに関する関心の高まりから多くの引き合いを受けている状況です。また各産業のアライアンス・パートナー企業と AI 活用/AX 推進の案件が拡大しており、全社的な AX 構想から現場の課題対応など、フルレンジでの支援を展開しております。
また、決算説明資料 P.17 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、国策テーマにも合致する取り組みを多数展開しております。

Q. AX、AI エージェント、Physical AI 等に関するプロジェクトは進んでいる？
A. ソフトバンクとの提携の影響もあり、AI エージェントに関する関心の高まりから多くの引き合いを受けております。それを受け、AI エージェントビジネス拡大のための高度 AI 人材(FDE 等)の拡充に注力している状況です。また、パートナー企業との AI 活用、AX 推進の案件が増加しており、全社的な AX 構想やロードマップ策定の戦略的領域から、より現場でのニーズ・課題に対応する具体的な開発案件など、フルレンジでの支援を展開中です。具体的には、不動産会社における AX カンパニーに向けたビジョン策定支援のほか、電力会社における AX グランドデザイン策定等を推進しております。
Physical AI については、ダイフク社との共同研究が進行しております。当プロジェクトに関わらず、Physical AI でのプレゼンス確立に向け、取り組みが進行しております。

Q. 人材採用の状況は？
A. 2025 年 12 月時点の JDSC 単体の正社員数は 137 名から 24 名増加の 161 名となり、4Q 末までに入社が決定している内定者数 63 名を足した人数は 224 名に達する等、採用について順調に進展しております。今後も積極的に優秀な人材を

採用していく方針です。

[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%超と高まっているほか、2026 年 6 月期 2Q における新規案件の粗利額が占める割合は 8%と高く推移しております。今後も新規案件の割合を増やすことで、全体の粗利率向上を推進してまいります。

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 年に設立されました。
設立後は、船舶データの収集、保管、利活用に関するベストプラクティスを作り、大量のデータを低コストで運用する技術基盤を構築してまいりました。開発したソリューションの新造船案件への標準搭載が進行し、足もとではギリシャやシンガポールといった海外市場にも進出するなど事業が進捗。2025 年9月時点では設立から3年で 200 隻以上の船舶への導入を達成しました。
このように、会社設立から開発を経て、新造船への標準搭載が進み、国内外の有力なプロバイダーとの連携によって継続的に隻数を獲得できるスキームが確立されました。今後の事業が安定自走できる形が実現したなかで、特にデータの収集、保管、利活用に関するソリューションの開発面で強みをもつ当社が株主として担う役割を一定終えた状況を踏まえ、JDSC が保有する seawise の株式の全部（40%）を譲渡することを決定し、2025 年 12 月 22 日に譲渡が完了しました。

[財務・資本政策]

Q. ソフトバンクとの資本業務提携の狙いと影響、進捗状況は？

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

これまで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。

その後、2025 年 12 月には、ソフトバンクの AX 担当部署との連携が開始し、ソフトバンクの AI エージェントの外販を見据えた先行プロジェクトが進行中です。今後の大型案件に対応するため、人材投資を実施し、チーム体制の強化を加速させております。

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

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

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

具体的には、AZ-COM 丸和グループの持つ物流関連の知見及びノウハウと、当社グループの AI・データサイエンスの技術力や未解決の産業課題を解決する事業開発力を掛け合わせることで、AZ-COM 丸和グループの生産性・収益性改善に資する物流 DX プラットフォームの構築を推進するほか、BCP 物流領域におけるデジタル活用、同社が主導する AZ-COM ネットワークの加盟事業者の DX 化も支援してまいります。
現在の進捗状況として、「物流 DX プラットフォーム」の開発を推進し、輸送領域での開発を先行してスタートしております。全業務システムの連携を通した効率化・高度化実現のための、PoC/構想設計に着手している状況です。また、AI 活用/AX（AI Transformation）の推進として、全社展開を見据えて販管費率の低減を進めるほか、次世代物流サービスを担う AI 活用/AX 人材の育成プログラムもスタートしました。

Q. 今後の資本政策において事業会社との資本業務提携を継続すると、固定的な株主が増加し、市場の流動性が低下してしまうのではないか？
A. UPGRADE JAPAN の達成に向けて、事業面での連携ポテンシャルやシナジーが見込まれる企業との資本も絡めた戦略的なアライアンスは、第三者割当による出資受け入れや共同での合弁会社（JV）等の形態を問わず、今後も積極的に検討する方針です。データサイエンスのコンソーシアムである当社が様々な業界の大手企業とのアライアンスを構築することで、日本のあらゆる産業で蓄積されたクローズドデータを AI により利活用し、産業変革の推進を目指します。
なお、上場直後（2022 年 6 月末）には 22%程度であった浮動株比率は、その後流動性が高まっており、直近のソフトバンクとの資本業務提携を踏まえ約 34%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. 中期経営計画の達成に向けて、優先して実施すべき成長投資を積極的に実行しながらも、還元も含めた最適なキャッシュアロケーションを検討してまいります。
なお資本市場動向の大幅な変動や当社の株価動向を踏まえ、2025 年 3 月 19 日付の取締役会にて上限 2 億円とする自己株式取得を決議し、その後の米国を発端とする関税問題により市況が大きく下落した際に割安な価格で 2 億円全額を取得しています。今後も資本市場や自社の株価動向を睨みつつ機動的な対応を行ってまいります。

Q. 2月 12 日開示の「特別損失（貸倒引当金繰入額）及び法人税等調整額（益）の計上に関するお知らせ」の内容と影響は？

A. 信託型ストックオプション（以下「信託型 SO」といいます。）への課税に関しては、国税庁が 2023 年5月 30 日に公表した「ストックオプションに対する課税(Q&A)」の中で、役職員が付与された信託型 SO の権利を行使して株式を取得した時点でその経済的利益が給与所得にあたるとの見解を示したことから、当社は、源泉所得税の納付を実施したうえで、権利を行使した役職員に対し求償を実施してまいりました。もっとも、当連結会計年度において権利を行使した当社の元役員１名に対する求償が当四半期末において完了しておりません。

当四半期末において未回収の債権に対して、監査法人と協議のうえで、会計上保守的に貸倒引当金を計上することとし、貸倒引当金繰入額 55,125 千円を特別損失として計上いたしました。

当社としましては、国税庁の見解及び所得税法第 222 条に基づき、源泉所得税を本来の納税義務者に請求することができるという求償権を法的に有していることから、今後も法令に則して適切に対応したうえで全額回収することを見込んでおります。

合わせまして、繰延税金資産の増加に伴い、当四半期において法人税等調整額（益）25,294 千円を計上いたしました。この計上により、2026 年6月期第2四半期累計期間において法人税等調整額（益）は 47,200 千円となりました。

なお、上記の営業外費用及び法人税等調整額（益）が業績に与える影響は、2月 12 日開示の「2026 年6月期第2四半期（中間期）決算短信〔日本基準〕（連結）」に反映しており、2026 年6月期の連結業績予想値に変更はありません。

今後、連結業績予想値を修正すべき重大な影響が生じると判断した場合には、速やかに開示いたします。

以上

本資料に記載されている事項は、2026 年2月 12 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。