2026年6月期
第2四半期決算説明資料

株式会社 JDSC（証券コード：4418）

2026年2月12日

JDSC
UPGRADE JAPAN

© Japan Data Science Consortium.

目次

1 2026年6月期　第2四半期トピックス

2 2026年6月期　第2四半期連結業績

3 2026年6月期　第2四半期単体業績

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

© Japan Data Science Consortium.

2026年6月期の2Q業績：エグゼクティブ・サマリー

2026年6月期 2Q累計 連結業績

売上高	営業利益	EBITDA [1]
11,182百万円	314百万円	372百万円

- 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
- グループとして、人材採用と育成、組織強化に関するコストを成長投資として積極的に投下する方針。採用費140百万円、賞与引当金65百万円、オフィス拡張関連投資27百万円を計上
- 2025年12月、seawise株式の全部譲渡に伴い経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益について通期業績予想を上方修正

フィナンシャル・アドバイザリー事業

- スタートアップのM&A市場が拡大傾向にあるなかで、案件を堅調に獲得し82百万円の営業利益を創出、今後の組織拡大を図る

マーケティング支援事業

- 郵便料金変更の影響で一時的に減収も期末にかけて改善を図る
- 高付加価値案件に注力。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%超に改善

2026年6月期 2Q累計 単体業績

売上高	営業利益	EBITDA [1]
1,952百万円	227百万円	235百万円

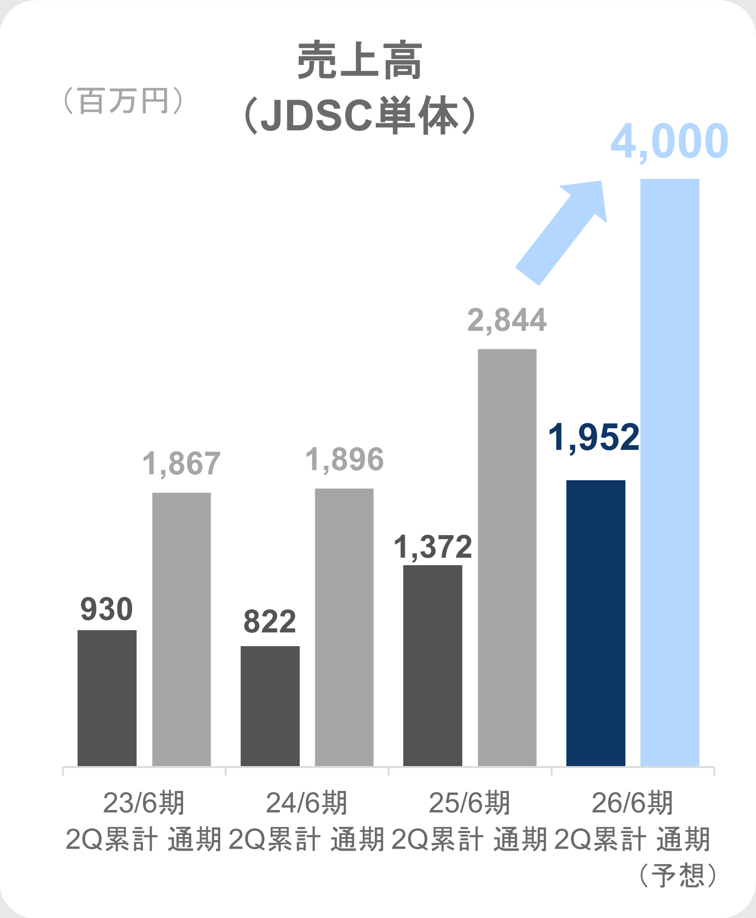
- DX活用/AI導入の支援に関する豊富な需要を背景に、2Q累計として売上高（前年同期比+42.2%）、営業利益（前年同期比+34.7%）ともに過去最高を更新、AIソリューション事業がグループ業績を牽引
- 組織規模が期初計画を超える水準で拡大。正社員数224名[2] を見込み、豊富な需要に応える強いチーム体制を構築中
- 組織拡大によるオフィス拡張費用や増資に伴う租税公課の増加により、2Q会計期間の利益率は1Q比で低下も、3-4Qでは業務委託の内製化やコストコントロールによる利益率改善を図る
- Joint R&Dパートナーと、業界内のプライベートデータの活用に向け、技術/ソリューションアセットを構築中。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・社会実装に向けて複数PJが進行中、今後の大型案件の対応と飛躍に向けて人材関連投資を加速
- 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、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中。高度AI人材（FDE[3]等）のさらなる拡充・内部育成に注力

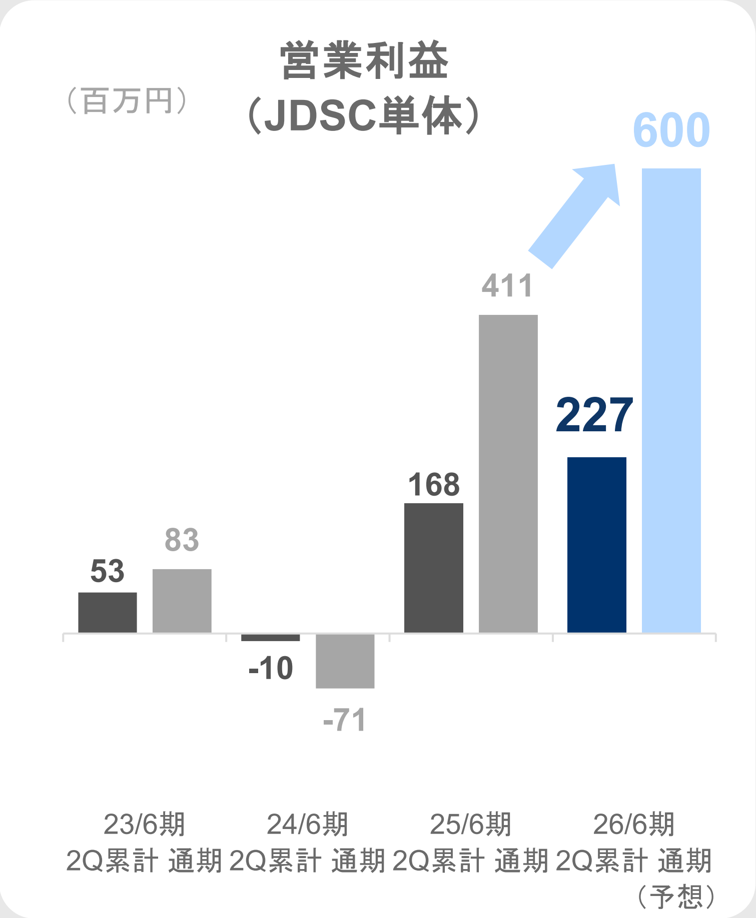
1. EBITDA＝営業利益+減価償却費+のれん償却費+株式報酬費+顧客関連資産償却
2. 2025年12月時点の正社員数に、当期末までに入社が決定している内定者数（63名）を足した人数
3. Forward Deployed Engineer

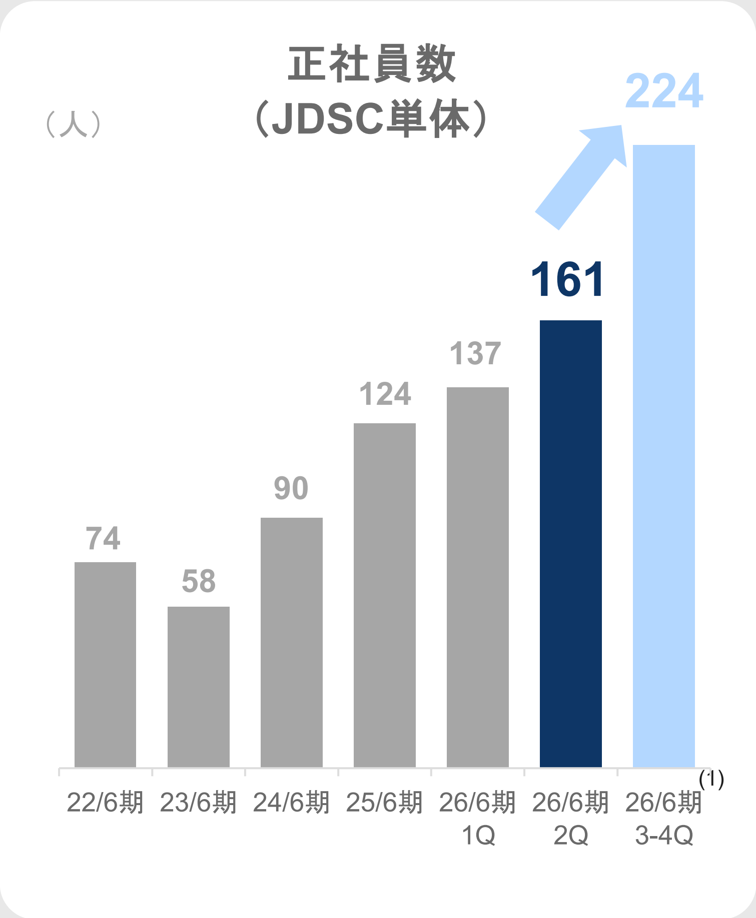
© Japan Data Science Consortium.

JDSC単体 AIソリューション事業がグループ業績を牽引

DX活用/AI導入の支援に関する豊富な需要を背景に、2Q累計の売上高、利益ともに過去最高値を更新
AIエージェントに関する引き合いも多く、今後の飛躍的な成長に向けて人材の拡充・組織体制の強化をさらに加速





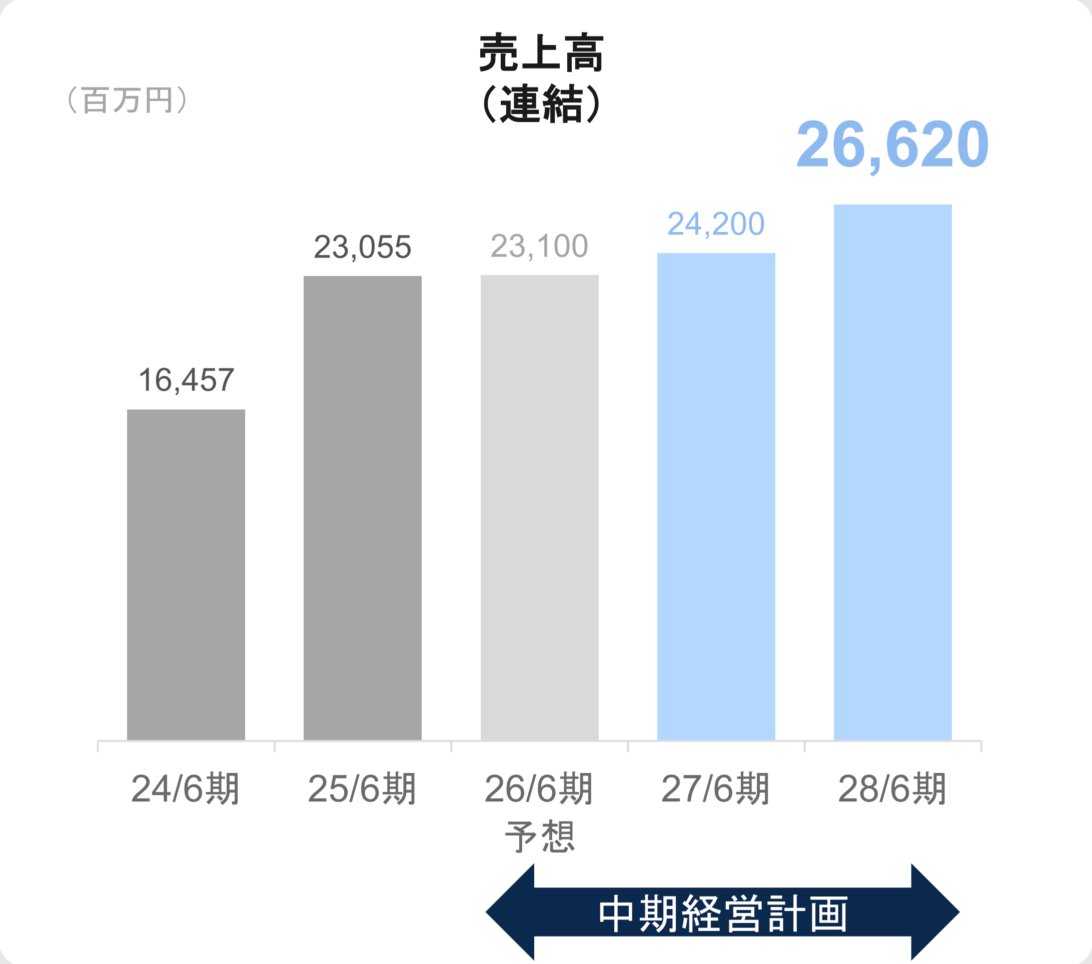


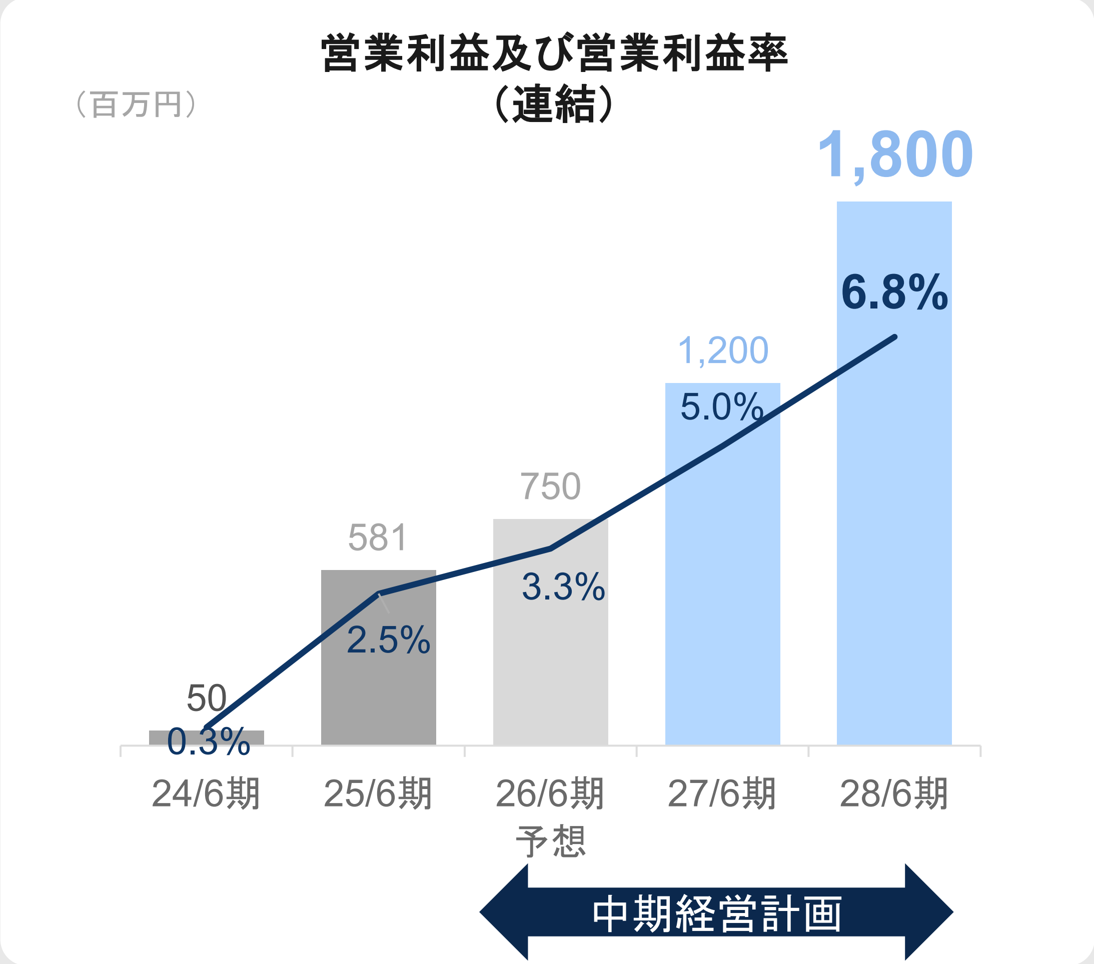
1. 2025年12月時点の正社員数に、4Q末までに入社が決定している内定者数（63名）を足した人数

© Japan Data Science Consortium.

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堅調に推移したことで、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計画



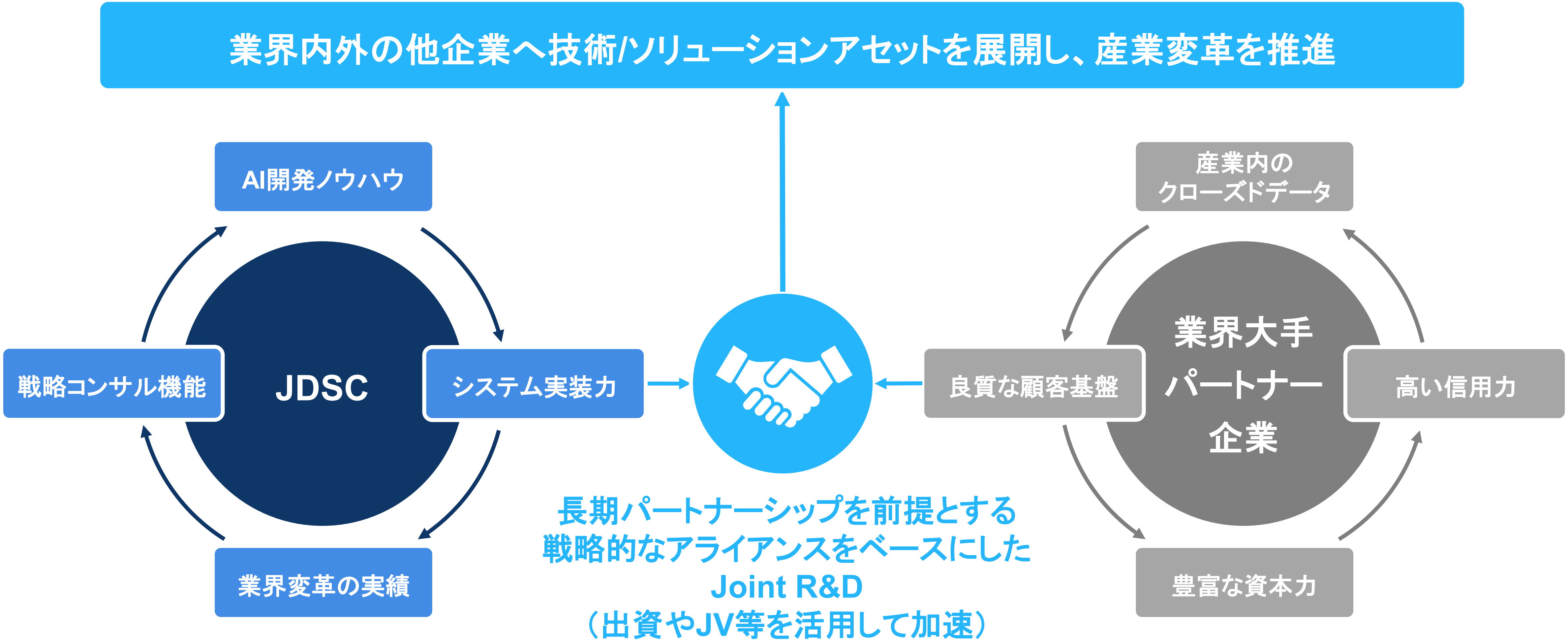


1. 新規のM&Aについては計画数値に含めていない

© Japan Data Science Consortium.

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



© Japan Data Science Consortium.

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、各産業においてAIエージェント開発・導入に関する案件が拡大

業界	パートナー	提携	内容
製造	DAIKIN	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	中部電力	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	MITSUI & CO. / TSS	2022年 合弁会社設立	• 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構築にJVの形で挑戦、事業継続のスキームが確立した • 当社が担う役割が完了し、2025年12月株式売却によりバトンを渡す
物流	DAIFUKU Automation that Inspires	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
物流	AZ-COM MARUWA GROUP	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	SCSK	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	SoftBank	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 • 協業体制が確立し、複数のプロジェクトが進行中

© Japan Data Science Consortium.

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進捗

中長期AI戦略パートナーとして、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共同で推進

正式な協業体制が確立

- SB OAI Japan設立によりカウンターパートが明確化（2025年11月）
- Gen-AXのX-Ghostのパートナープログラムに加盟（2025年11月）
- ソフトバンクのAX担当部署との連携開始（2025年12月）

複数プロジェクトが進行中

- Gen-AXにおいて初となるスコープのプロジェクトを担当、導入に向けて順調に進行中
- 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

飛躍に向けた投資加速

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いる

- FDE人材の認定加速
- AI人材の採用・育成

© Japan Data Science Consortium.

JDSCグループアライアンス：AIエージェント開発・導入ビジネスの拡大

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いる
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

顧客

Joint R&D パートナー
- ソフトバンク (ソフトバンク顧客)
- SCSK （SCSK顧客）
- ダイフク
- AZ-COM 丸和グループ
- ダイキン

⋮

- 新規顧客

⋮

主要なAXトピック

- 社内AX化のための中期計画/ロードマップの策定
- AXデータ基盤構築/システム設計
- 既存業務プロセスのAX化とそれに伴うBPR
- AX活用による新規ビジネスの共同開発
- AX人材育成（現場・経営層）

⋮

ニーズ対応に向けたアクション

- 高度AI人材拡充 (本質的な Forward Deployed Engineerの拡充)
- 急拡大するAIエージェントニーズに対応する組織体制の構築
- AI人材の内部育成 (既に高度AI人材が多く社内にいるため組織拡大に伴い育成を加速中)

JDSCグループアライアンス：AIエージェント開発・導入ビジネスの拡大

パートナー企業とのAI活用/AX推進の案件が拡大。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

具体的なAXプロジェクト例

自動車OEM/自動車部品	• 設計プロセスでの、熟練エンジニアの経験・知識ベースを学習し、若手エンジニアの設計サポートを行うAIエージェント構築
海事	• 船舶運航管理上で生じる様々な課題を、社内に蓄積された知識ベースを検索・要約・回答・メール作成等を実現するAI開発
素材	• 社内技術者の持つ技術的な知識ベースと営業の持つ顧客情報/ニーズ情報を統合した、提案型営業の自動生成
食品	• AIエージェント適用可能領域の特定と、適用による効果検証 • 特定された適用領域から、具体的な開発・実装/BPRプランの策定
不動産	• AXカンパニーに向けたビジョン策定 • ビジョン実現に向けたロードマップ/投資計画の策定
電力	• 社内でのAI活用ニーズ/シーンの理解をベースとした、AXグランドデザイン策定 • 顧客接点における問い合わせAIを介した顧客ニーズ/営業連携プロセスの構築
⋮	

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

SCSKとのパートナーシップによるビジネス創出に向けた体制強化と実績

SCSKとJDSCの協業体制の強化

顧客課題に
対する提案加速に向け、
より一体的な協業体制を構築/強化

Before

SCSKの提案とJDSCの提案の
クロスセリング・アプローチ

After

顧客課題に対する
共同ソリューションの開発

顧客課題解決に向けた
両社一体の
営業・提案体制の構築

×

SCSK事業別の協業ステータス

対象事業を拡大

SCSKの事業単位	主要インダストリー	クロスセリング	共同ソリューション	一体体制構築
製造	• 自動車OEM/自動車部品 • 電気精密/機械 • 素材 • 食品	✓	✓ (1)	✓
産業	• 商社 • 航空	✓		✓
通信・社会インフラ	• 通信 • 不動産 • 電力/ガス	✓	✓ (2)	✓
金融	• 銀行 • カード/リース • 保険 • 証券	✓		

1. "Success Chain for DataPlatform"　2.統合ソリューション"Value EstateX"

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

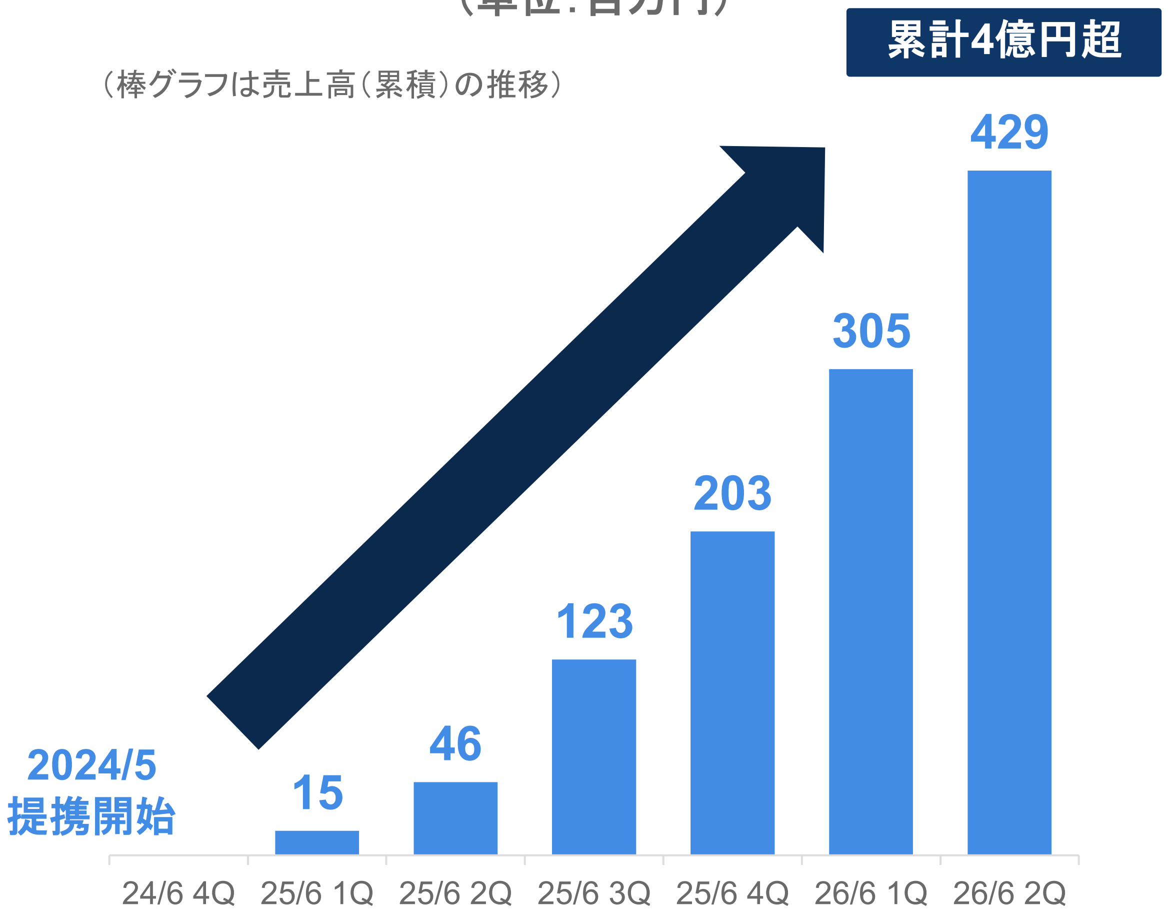
共同ソリューションの連続立ち上げに加え、共同の営業・デリバリー体制の構築が進展
協業の成果創出は順調に進み、両社の強みを生かした大きな変革案件の実例も創出している

顧客課題解決に向けた営業・提案からの案件例

- **自動車OEM:** Engineering Chainにおける設計プロセスにおける暗黙知のAI化
- **電子部品:** 品質データにおける不良解析技術の検討/開発
- **機械:** AX (AI Transformation)体制のための組織・プロセス構築支援
- **食品:** 調達業務におけるAIエージェント活用/業務プロセス改善
- **航空:** 業務/財務のデータ可視化と業務効率KPI/経営意思決定サポート
- **不動産:** データドリブン経営の実現に向けたデータ基盤構築の構想策定/開発

⋮

SCSKとのアライアンス関係の売上推移
（単位：百万円）

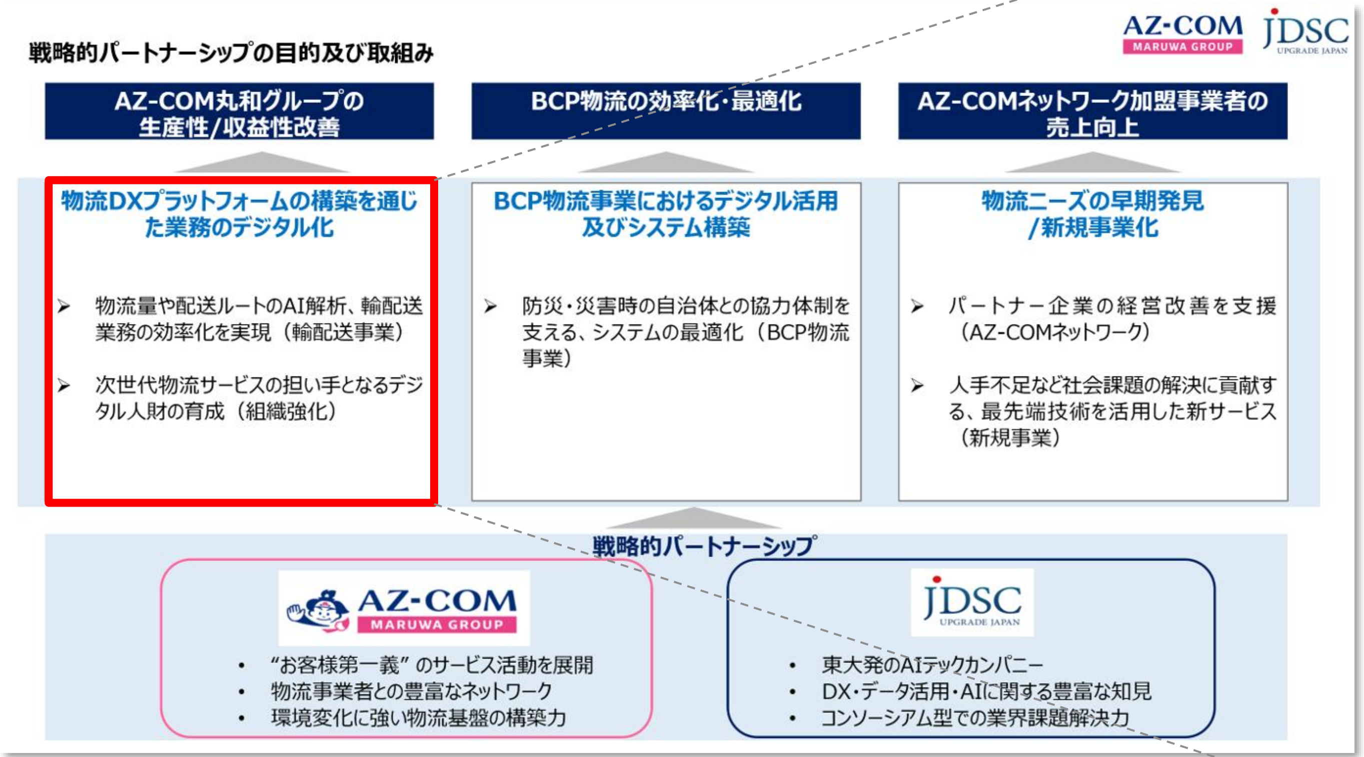


© Japan Data Science Consortium.

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

デジタルプラットフォーム/全業務システムの連携を通して、ベースとなるDXを推進するとともに、各種データをAIで活用し、経営の高度化を推し進めるプロジェクトが急ピッチで進行中。

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(特に生産性/収益性改善に関するテーマが拡大中)

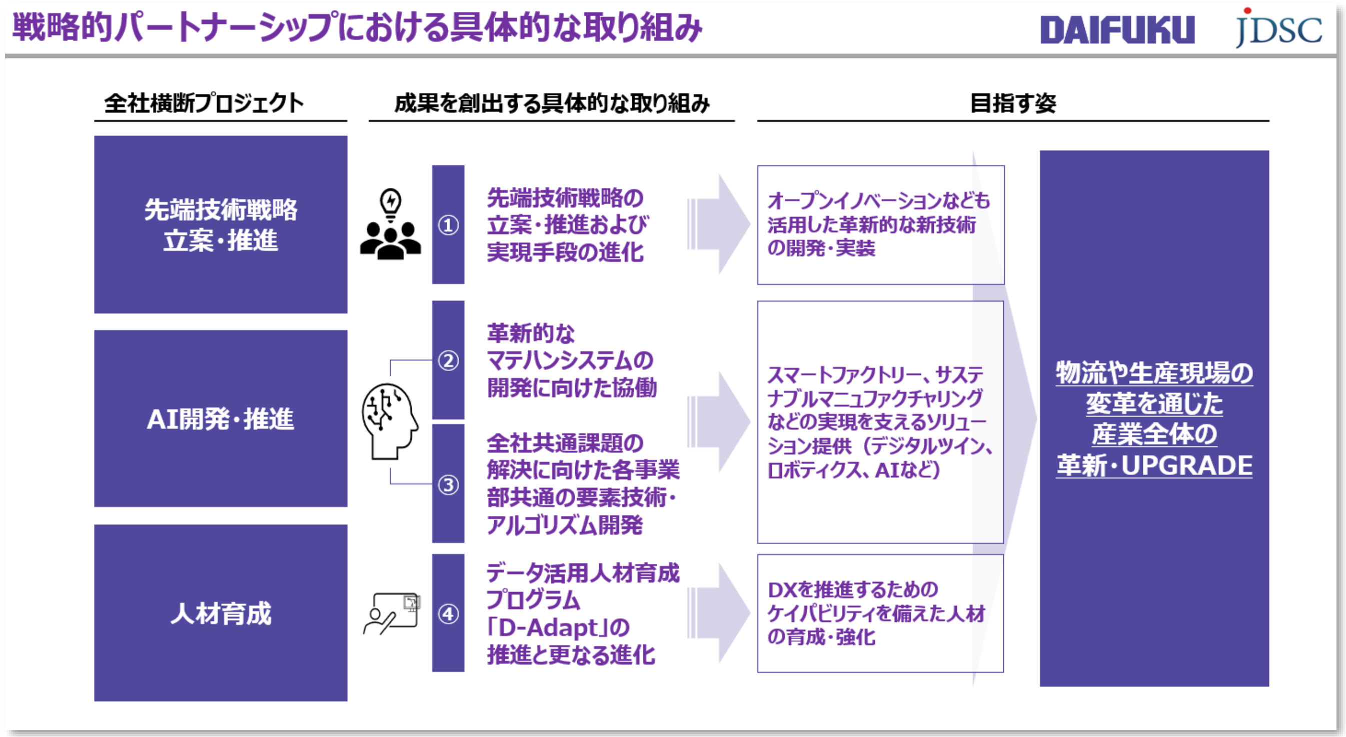
- **「物流DXプラットフォーム」の開発**を推進。輸送領域での開発を先行してスタート。
- **全業務システムの連携**を通した効率化・高度化実現のための、PoC/構想設計に着手
- **AI活用/AX（AI Transformation）の推進**として、全社展開を見据えて販管費率の低減から推進。
- 次世代物流サービスを担う**AI活用/AX人材の育成プログラム**がスタート

© Japan Data Science Consortium.

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次世代マテハン開発の進捗

戦略的パートナーシップでの関係強化に伴い、協業領域の拡大と、Physical AIや AI/AXにフォーカスした共同研究や開発のプロジェクトが加速している

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 ②	• 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
② ③	• 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 • **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開発を推進
④	• 教育プログラム（D-Adapt）[1]を"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

1. D-Adapt：Daifuku AI & Data science Advanced Pursuit Trainingの頭文字

© Japan Data Science Consortium.

JDSCグループアライアンス：Physical AIでのプレゼンスの確立に向けたアプローチ

AI知能を産業の動力へ。世界最先端を現場に適合させる独自の実装エンジンにより、日本の産業・現場に非連続な生産性向上をもたらす

Physical AIにおけるポジション確立の方向性

- 最先端技術/知見の選定と社会実装ブリッジ
- 世界ハードウェア・エコシステム(China/US)
- 自律制御アルゴリズムの適合(VLA実装)
- 国内特有の現場知見・高精度アセット
- 仮想空間での高速シミュレーション（Sim2Real）

JDSC Physical AI 実装エンジン

→ 産業現場への最適実装・データ還流

JDSCのアプローチ

Key Enablers

- **知的資本：** 東大・学術界との最先端知見パイプライン
- **顧客資本：** 産業リーダーとの共創プラットフォーム
- **人的資本：** AI×現場実務のハイブリッド専門家集団

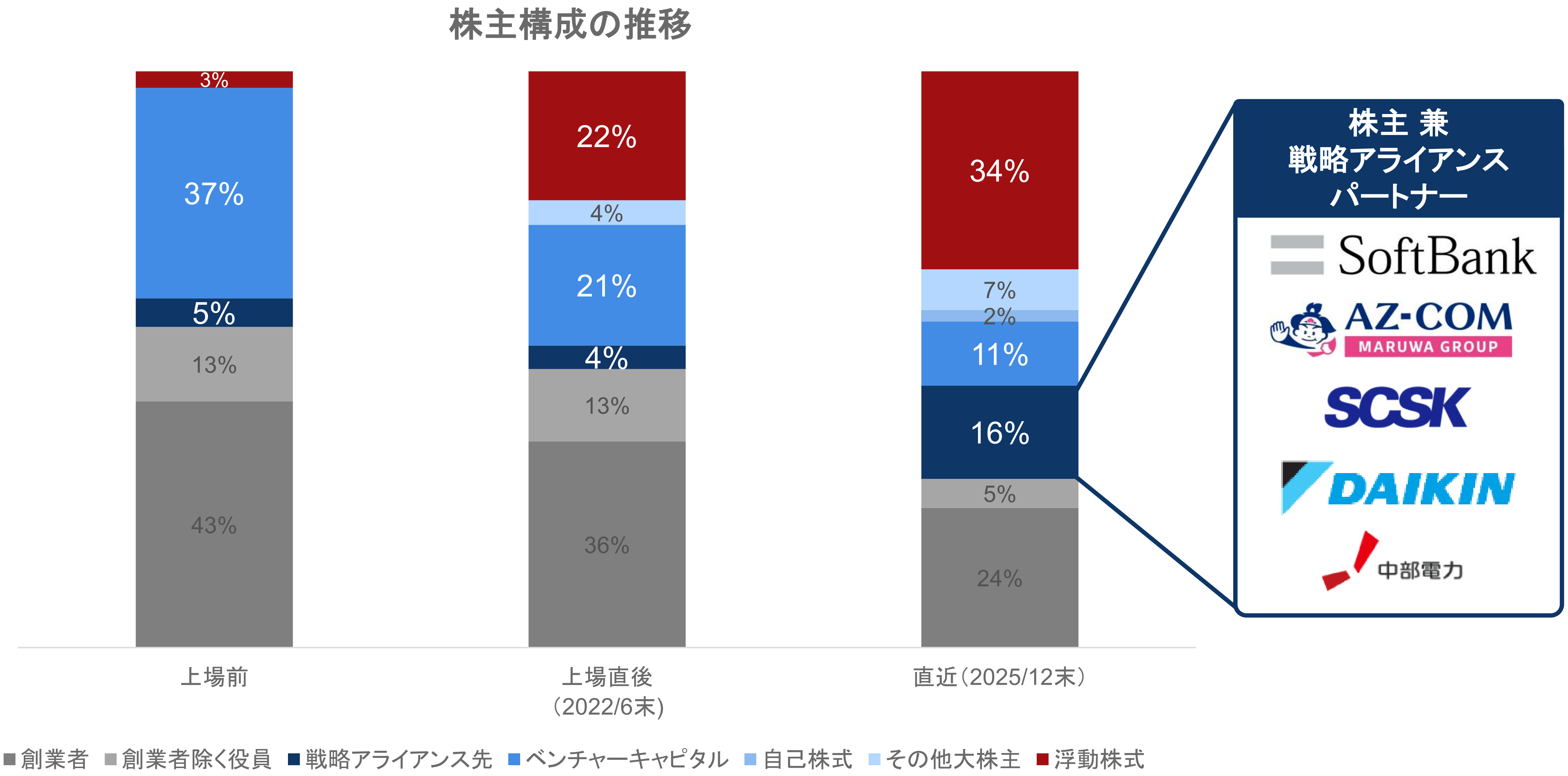
×

Strategy

非連続成長に向けた戦略投資・M&Aの検討と実行

© Japan Data Science Consortium.

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

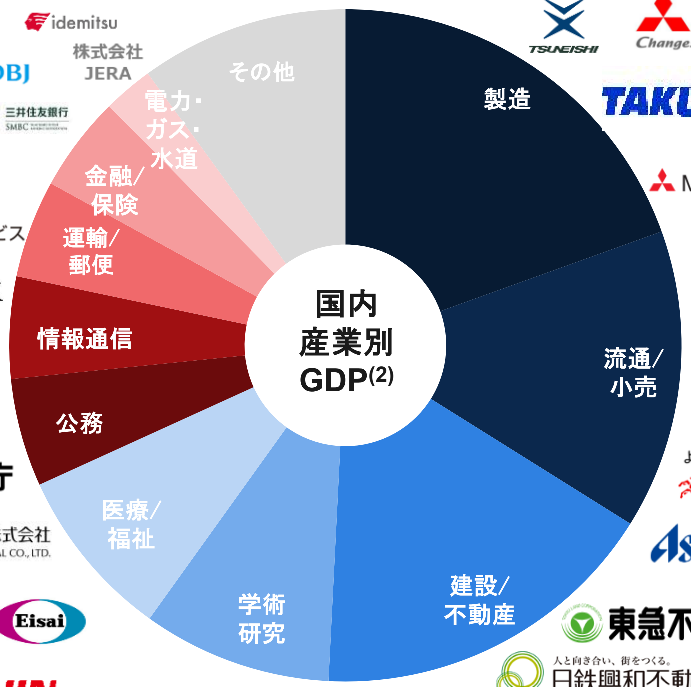


1. 浮動株の計算は、『浮動株比率に関するQ＆A株式会社JPX総研インデックスビジネス部(2025/1/31版) 』の記載の手法による

© Japan Data Science Consortium.

事業進捗：
幅広い産業と国策テーマに深く入り込み、UPGRADE JAPANを推進中

あらゆる主要産業で豊富な顧客実績を有する(1)



国策テーマに合致する取り組みも多数進展

国策テーマ(3)	公表済のJDSC実績
サプライチェーン・小売最適化	• キリン/アサヒ飲料：輸送量の平準化を推進 • イオンリテール：輸入発注の業務負担約6割削減　、他
スマートファクトリー/ものづくりDX	• 大鵬薬品：スマートファクトリー化 • ダイキン工業：空調機の不具合監視・予兆検知AIの開発、製品PDCA高速化　、他
GX / 地域実装	• 東急不動産他：営農型太陽光発電の実証 • 岩手銀行・NTT東日本：スマート農業→営農型太陽光へ拡大、域内循環を設計　、他
海洋政策	• 東洋船舶：大規模言語モデル（LLM）活用ソリューション「AI番頭」の開発　、他
行政DX	• 事業者向け行政手続の各府省庁調査のデジタル改善　、他
リスキリング / データ人材育成	• STNet：分析基盤実証とデータ活用人材の内製化育成　、他

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

© Japan Data Science Consortium.

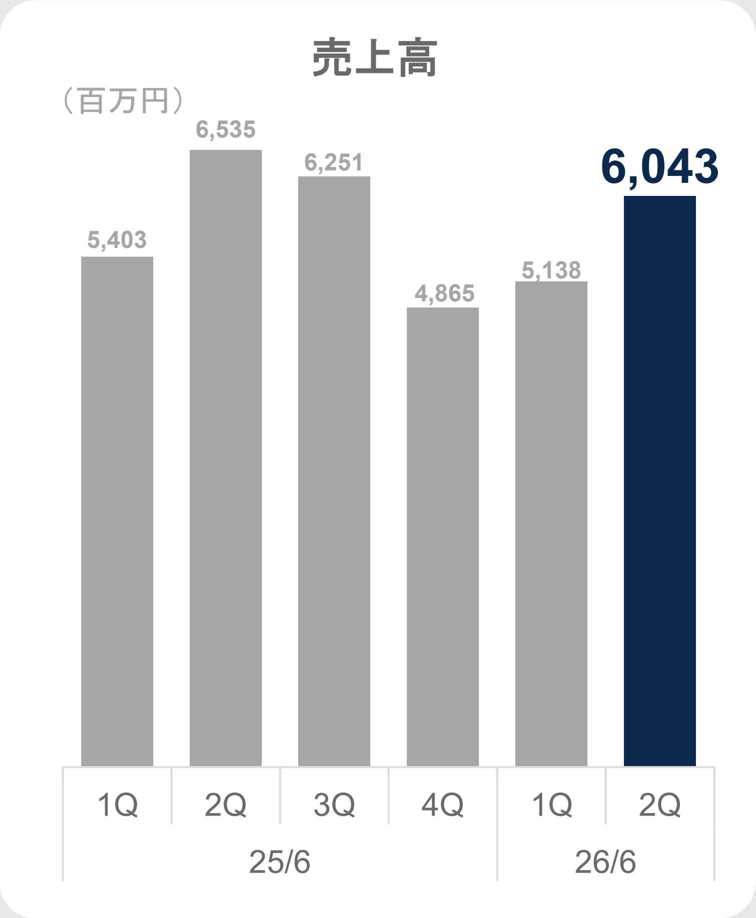
目次

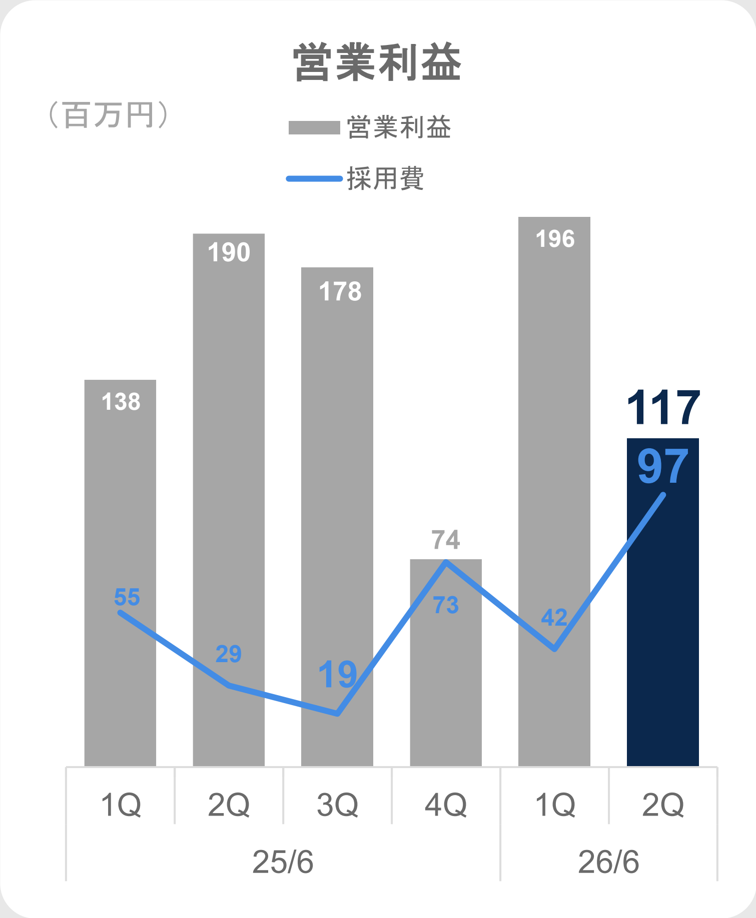
1. 2026年6月期　第2四半期トピックス
2. 2026年6月期　第2四半期連結業績
3. 2026年6月期　第2四半期単体業績
4. 事業の進捗及び成長戦略
5. 2026年6月期　通期連結業績見通し
6. 参考資料

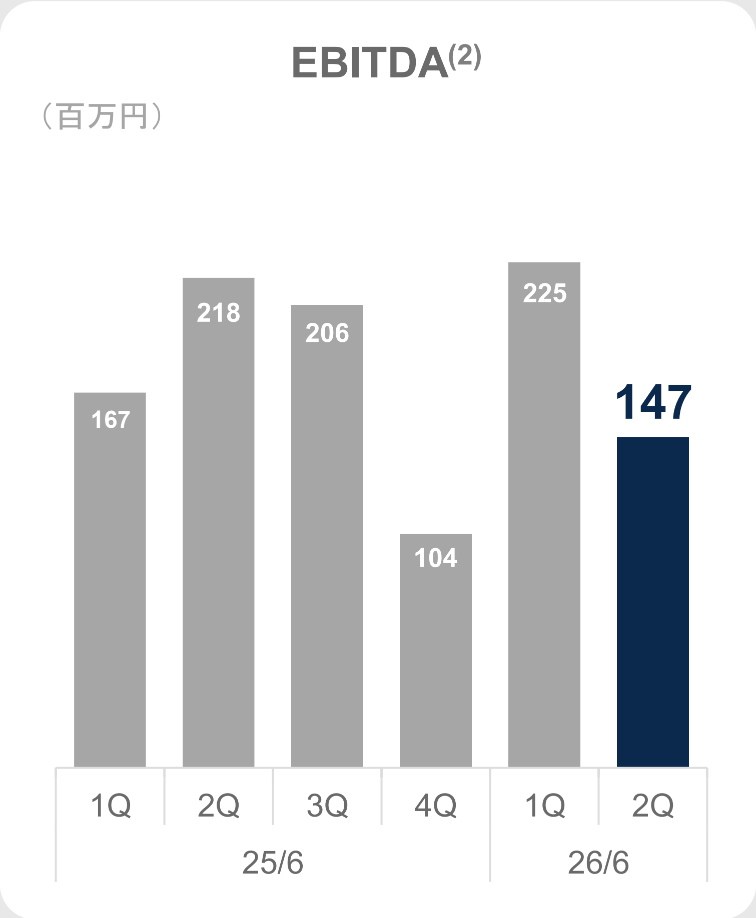
© Japan Data Science Consortium.

売上高、営業利益及びEBITDAの四半期推移(1)

本業のAIソリューション事業が堅調に推移しグループ業績・利益を牽引、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。グループとして人材・組織強化に関する成長投資を積極的に投下







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

© Japan Data Science Consortium.

セグメント別 売上高、営業利益及びEBITDA

（百万円）	2024年6月期 2Q累計	2024年6月期 通期累計	2025年6月期 1Q	2025年6月期 2Q	2025年6月期 2Q累計	2025年6月期 3Q	2025年6月期 4Q	2025年6月期 通期累計	2026年6月期 1Q	2026年6月期 2Q	2026年6月期 2Q累計
JDSC連結											
売上高	5,634	16,457	5,403	6,535	11,938	6,251	4,865	23,055	5,138	**6,043**	**11,182**
営業利益	5	50	138	190	328	178	74	581	196	**117**	**314**
EBITDA	52	166	167	218	385	206	104	696	225	**147**	**372**
セグメント別											
AIソリューション事業 (1)											
売上高	823	1,896	687	685	1,372	685	786	2,844	899	**1,053**	**1,952**
営業利益	▲18	▲79	69	99	168	120	121	411	178	**48**	**227**
EBITDA	▲12	▲64	72	102	124	124	126	425	182	**53**	**235**
フィナンシャル・アドバイザリー事業											
売上高	72	164	78	144	222	70	59	351	91	**145**	**236**
営業利益	▲3	8	45	87	132	19	▲30	121	25	**56**	**82**
EBITDA	9	33	46	87	132	19	▲30	122	25	**56**	**82**
マーケティング支援事業											
売上高	4,738	14,397	4,637	5,711	10,349	5,503	4,020	19,873	4,148	**4,848**	**8,996**
営業利益	26	121	24	3	27	37	▲18	46	▲8	**11**	**3**
EBITDA	54	196	49	28	77	62	7	147	16	**36**	**53**
正社員数											
AIソリューション事業	—	—	105	111	—	111(2)	124	—	137	**161**	—
ファイナンシャル・アドバイザリー事業	—	—	5	5	—	5	7	—	8	**8**	—
マーケティング支援事業	—	—	31	35	—	35	32	—	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

© Japan Data Science Consortium.

PLサマリー

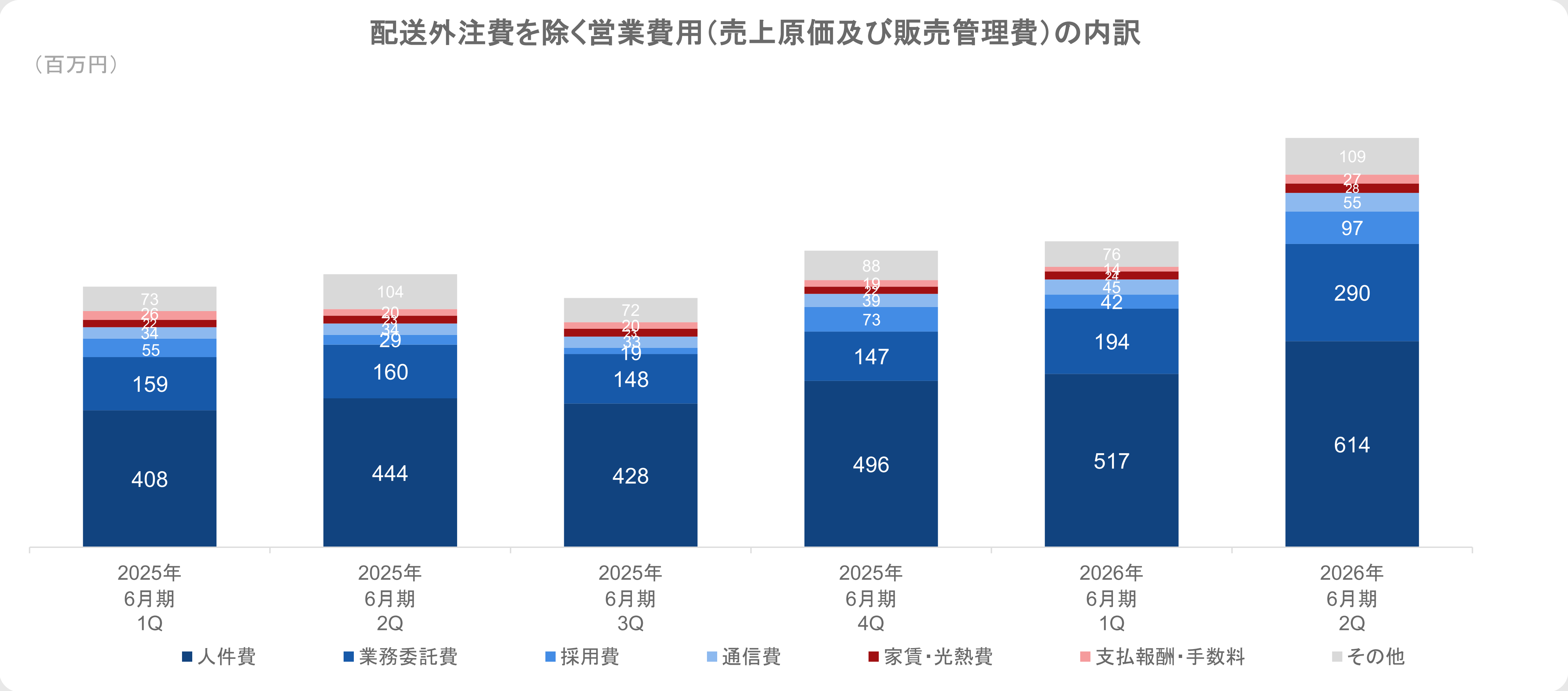
グループとして人材・組織強化に関する成長投資を積極的に投下しながら、着実に利益を創出

（百万円）	2025年6月期						2026年6月期				
	1Q	2Q	2Q累計	3Q	4Q	通期累計	1Q	2Q	2Q累計	通期予想[1]	進捗率
売上高	5,403	6,535	11,938	6,251	4,865	23,055	5,138	6,043	11,182	23,100	48.4%
原価	4,839	5,903	10,742	5,688	4,285	20,716	4,505	5,335	9,840	―	―
売上総利益	563	632	1,195	562	580	2,339	633	708	1,342	―	―
売上総利益率 (%)	10.4%	9.7%	10.0%	9.0%	11.9%	10.1%	12.3%	11.7%	12.0%	―	―
販管費	424	442	867	384	506	1,757	436	591	1,028	―	―
営業利益	138	190	328	178	74	581	196	117	314	750	41.9%
営業利益率 (%)	2.6%	2.9%	2.8%	2.8%	1.5%	2.5%	3.8%	1.9%	2.8%	3.3%	―
EBITDA	167	218	385	206	104	696	225	147	372	870	42.8%
EBITDAマージン(%)	3.1%	3.3%	3.2%	3.3%	2.2%	3.0%	4.4%	2.4%	3.3%	3.8%	―
経常利益	123	166	290	182	51	524	178	106	285	700	40.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	89	16	106	187	52	345	137	93	231	520	44.5%

1.2025年12月に公表した通期業績予想の数値

© Japan Data Science Consortium.

成長投資として人材関連費用を積極的に投下、
採用費140百万円（前年同期比+64.5%）、業務委託費484百万円（前年同期比+51.5%）
また期中の組織拡大及び増資に関連して、租税公課36百万円（前年同期比+293.8%）等を計上



© Japan Data Science Consortium.

コスト詳細

（百万円）	2025年6月期						2026年6月期					
	1Q	2Q	2Q累計	3Q	4Q	通期累計	1Q	2Q	2Q累計	YoY（2Q累計）	QoQ	増減の要因
人件費	408	444	852	428	496	1,776	517	614	1,132	32.8%	18.7%	• 正社員数の増加
業務委託費	159	160	319	148	147	615	194	290	484	51.6%	49.2%	• 案件拡大に伴う増加
採用費	55	29	85	19	73	178	42	97	140	64.5%	131.4%	• 積極的な採用費の投下を継続
通信費	34	34	68	33	39	140	45	55	100	47.3%	22.2%	• 案件拡大に伴う増加
家賃・光熱費	22	23	45	23	22	91	24	28	53	16.9%	14.0%	• オフィス拡張による増加
支払報酬・支払手数料	26	20	47	20	19	86	14	27	41	▲11.7%	93.7%	• -
広告宣伝費	5	7	13	6	10	29	7	5	13	▲1.9%	▲17.3%	• -
配送外注費	4,485	5,527	10,013	5,328	3,904	19,246	4,027	4,702	8,729	▲12.8%	16.8%	• 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	164	66	78	308	68	103	172	4.9%	50.0%	• -
合計	5,264	6,345	11,610	6,073	4,791	22,474	4,942	5,926	10,868	▲6.4%	19.9%	

© Japan Data Science Consortium.

投資余力を確保した健全なバランスシート

2025年12月末時点（連結ベース）

（百万円）

- 2025年11月、ソフトバンクとの資本業務提携により約15億円を資本増強。約45億円の現預金を保有。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
- 強固な財務基盤をベースに、今後の飛躍的な成長のため人材の確保・育成や組織拡大のための積極的な成長投資を実施する
- 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から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）**

© Japan Data Science Consortium.

目次

1 2026年6月期　第2四半期トピックス

2 2026年6月期　第2四半期連結業績

3 2026年6月期　第2四半期単体業績

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

© Japan Data Science Consortium.

2026年6月期 2Q 単体業績

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
3Q以降は既に63名の入社が決定しており、成長を更に加速させていく

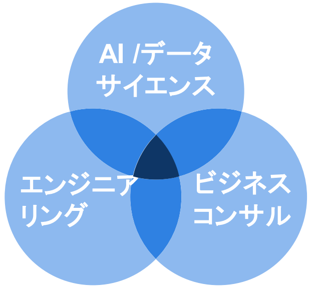
1.2025年12月時点の正社員数に、4Q末までに入社が決定している内定者数（63名）を足した人数

© Japan Data Science Consortium.

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

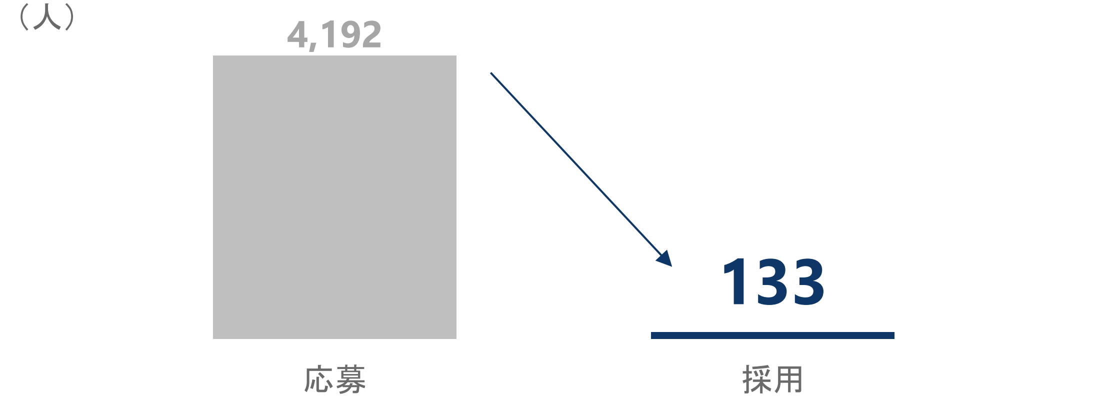
D CAPITAL

IA Partners

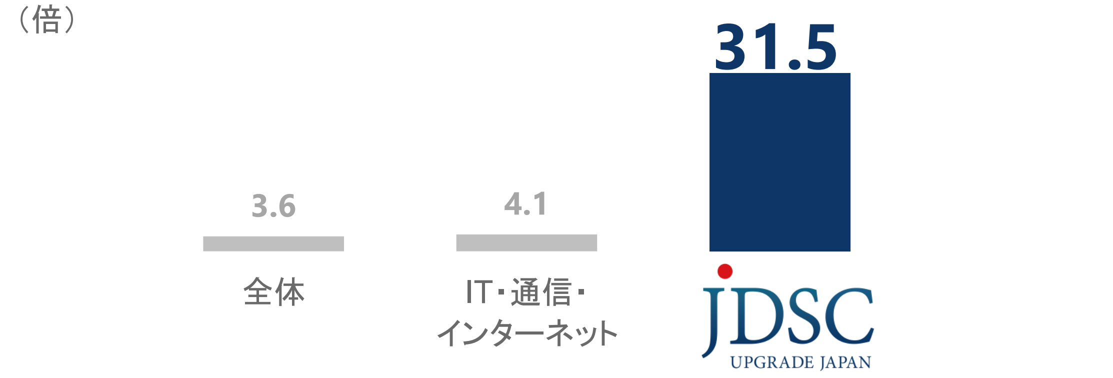
- グループインした企業の買収後PMIプロセスに参画
- 戦略提携するPEファンドの投資検討先や投資実行先のデジタル変革案件に関与

優れた人材を選抜する選考プロセス(1)

応募数及び採用数



業界平均との採用倍率の比較



1. JDSCの数値は2025年1月～2025年12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）」。

© Japan Data Science Consortium.

PLサマリー

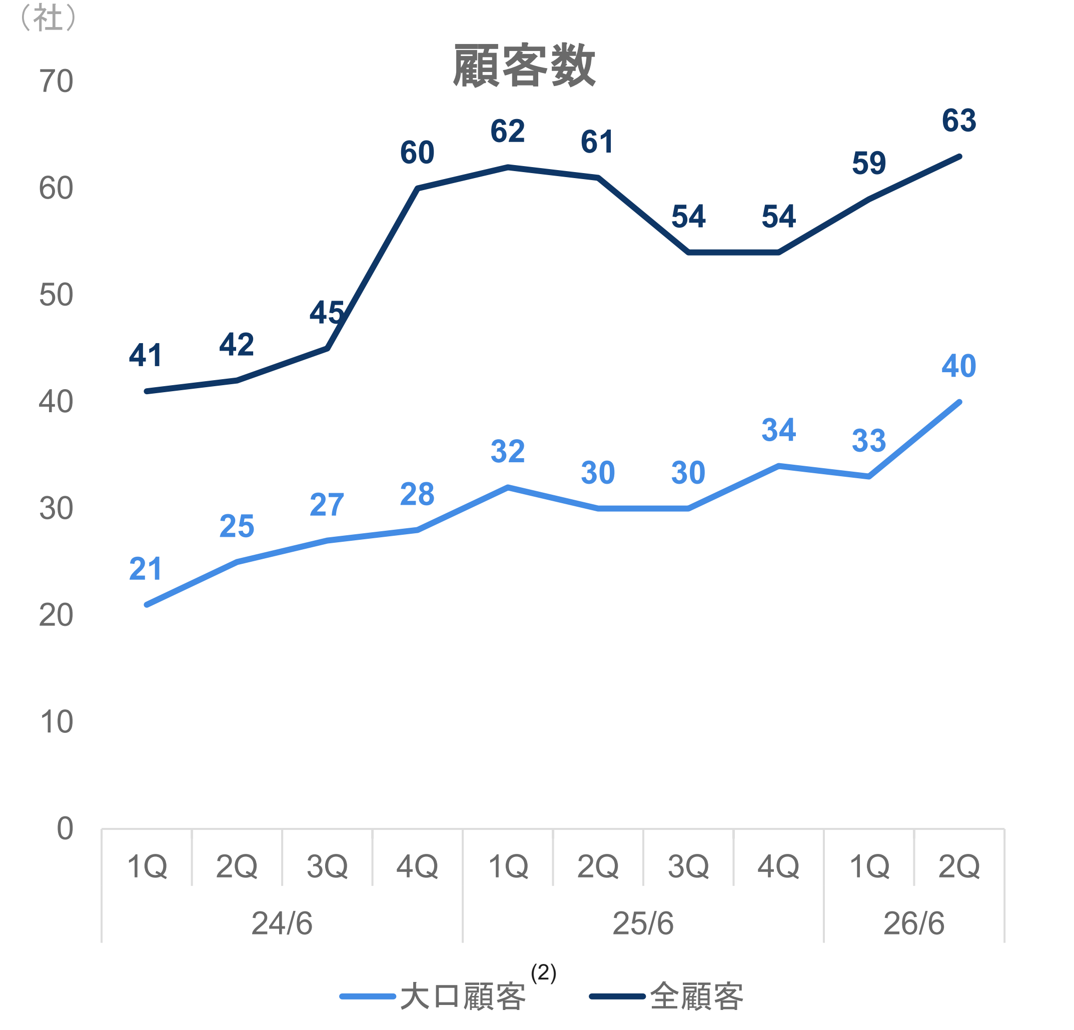
DX活用/AI導入の支援に関する豊富な需要を背景に、案件が堅調に推移
AIエージェントに関する引き合いも多く、今後の飛躍的な成長に向けて人材の拡充・組織体制の強化をさらに加速

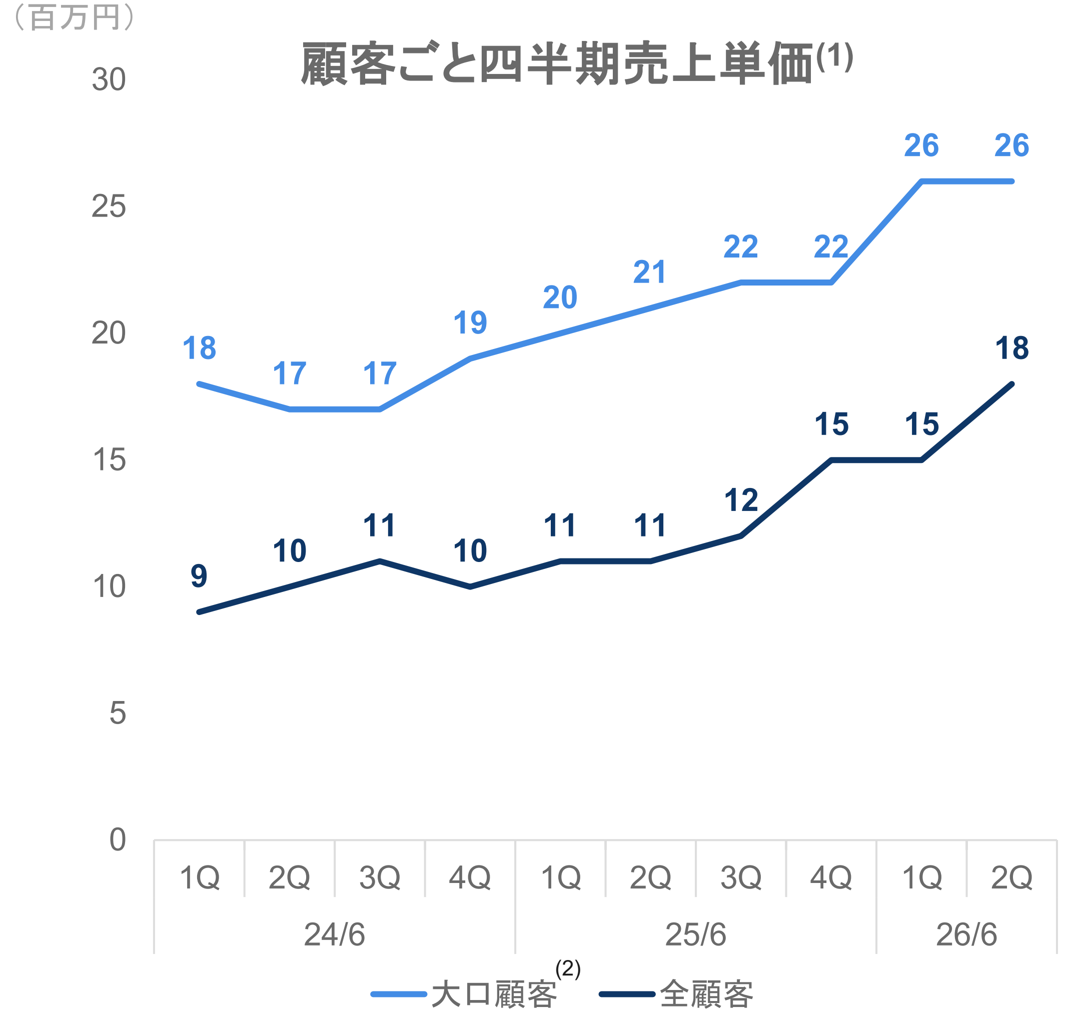
（百万円）

	2025年6月期						2026年6月期					
	1Q	2Q	2Q累計	3Q	4Q	通期累計	1Q	2Q	2Q累計	YoY (2Q累計)	QoQ	増減の要因
売上高	687	685	1,372	685	786	2,844	899	**1,053**	**1,952**	*42.2%*	*17.1%*	• AIに関する需要拡大を背景に増収
原価	340	361	701	344	366	1,413	447	**584**	**1,031**	*47.1%*	*30.7%*	• 案件拡大に伴う増加
売上総利益	347	323	670	341	419	1,431	452	**468**	**920**	*37.2%*	*3.6%*	• -
売上総利益率 (%)	*50.5%*	*47.3%*	*48.9%*	*49.7%*	*53.3%*	*50.3%*	*50.3%*	*44.5%*	*47.1%*	*▲3.5%*	*▲11.5%*	• 業務委託の活用により一時的に低下
販管費	274	227	502	220	297	1,019	273	**419**	**692**	*38.0%*	*53.7%*	• 成長投資として人材・組織関連の費用を積極的に投下
営業利益	69	99	168	120	121	411	178	**48**	**227**	*34.7%*	*▲72.8%*	• -
営業利益率 (%)	*10.0%*	*14.6%*	*12.3%*	*17.6%*	*15.5%*	*14.5%*	*19.9%*	*4.6%*	*11.7%*	*▲5.3%*	*▲76.8%*	• -
EBITDA	72	102	175	124	126	425	182	**53**	**235**	*34.4%*	*▲70.8%*	• -
EBITDAマージン(%)	*10.5%*	*15.0%*	*12.8%*	*18.1%*	*16.1%*	*15.0%*	*20.3%*	*5.1%*	*12.1%*	*▲5.5%*	*▲75.0%*	• -
経常利益	65	85	151	130	119	400	175	**37**	**212**	*40.5%*	*▲78.8%*	• -
当期純利益	65	69	134	161	126	422	152	**▲13**	**139**	*3.7%*	*▲108.5%*	• 一過性の貸倒引当金の計上

© Japan Data Science Consortium.

顧客単価を安定的に上昇させつつ、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



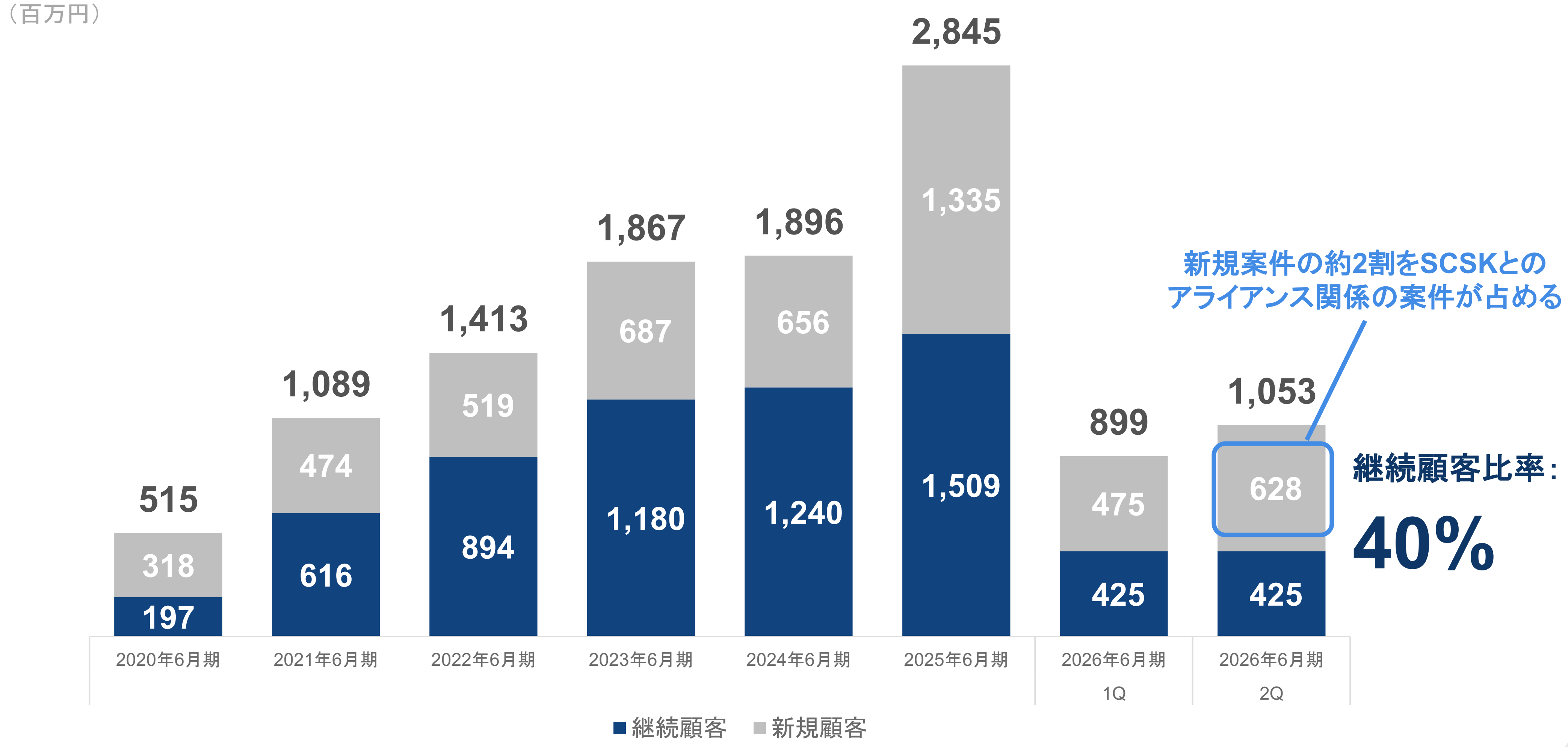


1. 四半期ごとの売上・顧客を対象に各単価を算出。大口顧客の単価＝大口顧客の売上÷大口顧客数、全顧客の単価＝全顧客の売上÷全顧客数
2. 四半期の売上高500万円以上の大口顧客

© Japan Data Science Consortium.

継続顧客の割合を維持しつつ、新規アライアンスやSCSKとの共同体制で新規顧客を獲得 今後はそれら顧客の継続により売上成長を加速させる

継続顧客[1]の売上推移



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

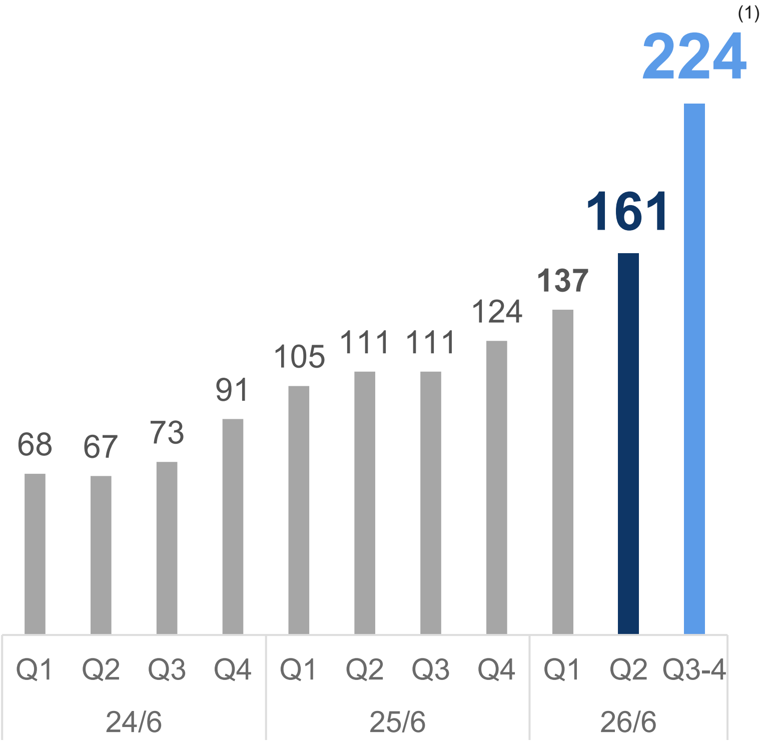
© Japan Data Science Consortium.

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12月末時点で161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

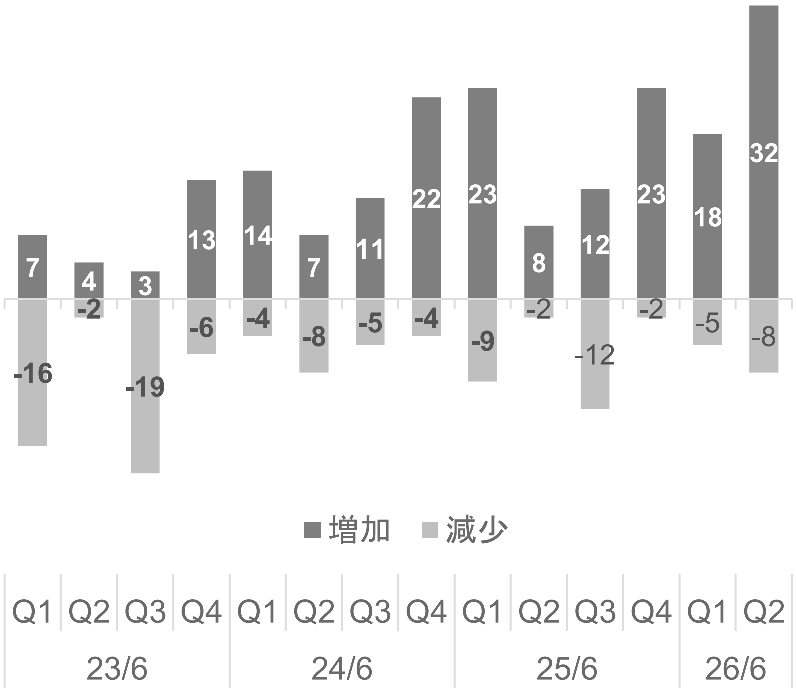
正社員数

- 26/6 3Q以降で**63名の内定者**が既に決定



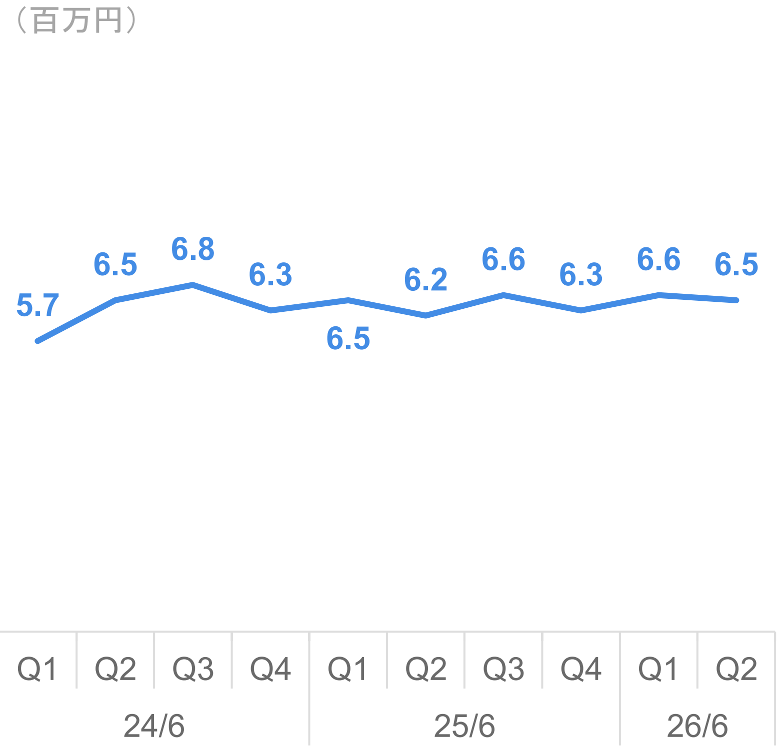
増加と減少の人数内訳

- 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



1. 2025年12月時点の正社員数に、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

© Japan Data Science Consortium.

目次

1 2026年6月期　第2四半期トピックス

2 2026年6月期　第2四半期連結業績

3 2026年6月期　第2四半期単体業績

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

© Japan Data Science Consortium.

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

AIs that Drive Industry Transformation

社名

JDSC
UPGRADE JAPAN

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

© Japan Data Science Consortium.

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	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）	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）
“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”	“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”	“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”	“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	営業利益	EBITDA	ROE
266億円	18億円	21億円	18%
（3年CAGR 10%）	（営業利益率 6.8%）	（EBITDAマージン 7.9%）	

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

© Japan Data Science Consortium.

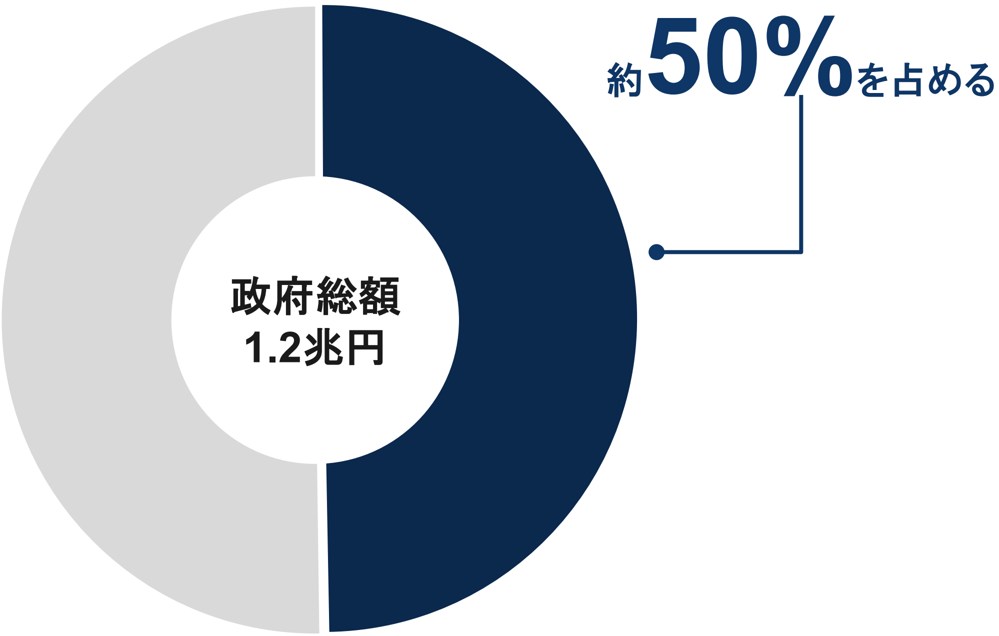
中期経営計画（2025年6月期～2028年6月期）

	19/6期～22/6期 （創業～4期目での上場） **創業期**	23/6期～28/6期 （中計最終年度で創業10期） **第2創業期**	29/6期～ （創業11期以降） **長期ビジョン**
フェーズ	祖業AIソリューション事業の立ち上げ	AI/DXプロフェッショナルとしての地位確立 ＋ 事業ポートフォリオの拡張	AIでデータの真価を解き放ち産業の常識を塗り替える（UPGRADE JAPAN）
強み	顧客との事業連携を通じた問題解決が可能なハイブリッドAIプレーヤー	AI/DXだけでなく、ファイナンスやマーケティングも含めて変革を推進 外部の助言者・ベンダーに留まらず、M&A・JVも駆使して産業構造を転換	「データ」を基軸にあらゆる国策を推進し、産業共通課題を解決する唯一無二の存在
事業内容	データサイエンス/エンジニアリング/コンサルの三位一体の高度人材による、労働集約型のAIソリューションサービス	AIソリューションサービスを基軸としながら、JVやM&Aも駆使してSaaSプロダクトやファイナンス/マーケティング領域に展開	あらゆる産業において変革の実績を有し、AI/DXで高度化された高収益な事業群で構成されるコングロマリット
連結財務目標	21/6期 実績 営業利益　0.3億円	**28/6期 目標** **営業利益　18億円（営業利益率 6.8%）** **EBITDA　21億円（EBITDAマージン 7.9%）** **ROE　18%**	長期展望 営業利益率 20%以上 ROE　30%以上

© Japan Data Science Consortium.

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

デジタル庁　JDSC UPGRADE JAPAN

JDSC UPGRADE JAPAN

報道関係者各位

2025年5月7日
株式会社JDSC

JDSCがデジタル庁の「令和7年度 補助金申請システムの利用促進・調査研究」を受託
～行政手続の改善を通じ、行政のアップグレードに貢献～

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

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

JDSCがこれまで取り組んできた行政手続のDX化に関係するノウハウ、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。

1. https://xtech.nikkei.com/atcl/nxt/mag/nc/18/020800017/011200831/

© Japan Data Science Consortium.

事業の進捗及び成長戦略

その他、直近の主要な進捗

JDSC UPGRADE JAPAN

報道関係者各位

2025 年 12 月 1 日
株式会社 JDSC

JDSC が環境省の公募する「令和 7 年度自家消費型太陽光発電等を活用した企業・地域の脱炭素化に係る調査・検討委託業務」を受託

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、環境省の公募する「令和 7 年度自家消費型太陽光発電等を活用した企業・地域の脱炭素化に係る調査・検討委託業務【総合評価落札方式】」を受託することをお知らせいたします。

本取り組みは、国が掲げる 2035 年度に 2013 年度比 60%、2040 年度に 73%削減という温室効果ガス削減目標の実現に直結する施策検討に資するものです。本案件を通じて、特に「自家消費型太陽光発電」の導入実態を把握し、再生可能エネルギーの主力電源化に向けた政策検討に貢献します。これにより、従来の系統データには反映されにくい「見えない導入量」を可視化し、国のエネルギー基本計画達成に向けた重要なエビデンスを提供します。調査・分析の中では、中小企業や地域事業者の再生可能エネルギー導入状況を的確に捉え、地域共生型の再生可能エネルギー普及を後押しします。これにより、脱炭素化を「地域経済の活性化」「地域レジリエンスの強化」へと結び付け、持続可能な地域づくりに寄与します。

JDSC UPGRADE JAPAN

50 Technology Fast 50 2025 Japan WINNER

報道関係者各位

2026 年 1 月 29 日
株式会社 JDSC

JDSC、テクノロジー企業成長率ランキング「Technology Fast 50 2025 Japan」で 3 位を受賞

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、デロイト トーマツ グループが発表したテクノロジー・メディア・通信（以下「TMT」）業界の収益（売上高）に基づく成長率のランキング、「Technology Fast 50 2025 Japan」において、過去 3 決算期の収益（売上高）に基づく成長率 1,088%を記録し、50 位中 3 位を受賞しました。また、Fast50 ピッチ企業として選出され、授賞式にて代表の加藤がピッチを行いました。
（https://www.deloitte.com/jp/ja/Industries/tmt/about/technology-fast-50.html）

© Japan Data Science Consortium.

その他、直近の主要な進捗

JDSC
UPGRADE JAPAN

報道関係者各位

2026 年 2 月 5 日
株式会社 JDSC

国土交通データプラットフォーム利活用促進に向けた実証調査（第 2 期）に参画、JDSC が代表企業として登壇
～SIP 第 3 期「スマートインフラマネジメントシステムの構築」と連携～

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、国土交通省が推進する「国土交通データプラットフォームの利活用促進に向けた実証調査（第 2 期）」に参画いたします。

本実証調査は、戦略的イノベーション創造プログラム（SIP）第 3 期課題である「スマートインフラマネジメントシステムの構築」と連携し、国土交通データプラットフォームを活用したエコシステムの社会実験を通じて、インフラ分野におけるデータ利活用の高度化と新たな価値創出を目指すものです。

第 2 期の公募では、
- データを提供するタイプ A（データ提供者）
- データを活用して新サービス創出を目指すタイプ B（データ利用者）
- AI 技術を活用し、データの価値創出・利活用促進を担うタイプ C（インフラ AI 共創パートナー）

の 3 区分で募集が行われました。
JDSC は、このうちタイプ B（データ利用者）として実証調査を行います。

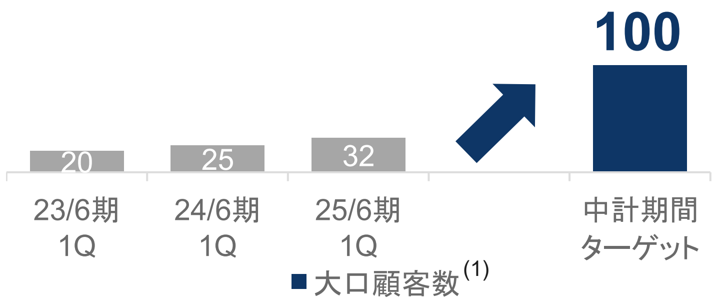
© Japan Data Science Consortium.

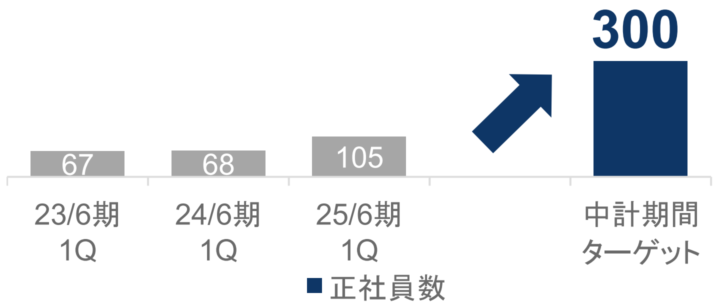
計画達成に向けたグループ各社の今後のアクション方向性

JDSC UPGRADE JAPAN

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

	需要側（対産業 / 対顧客）	供給側（AIテクノロジー / 組織 / 採用）
注力テーマ	• 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	• 生成AI / LLMを活用する高度化・効率化・自動化の取り組み実績と、RAGも含めた最適化ノウハウを蓄積する • データサイエンス、エンジニアリング、ビジネスコンサル、の全ての領域における高い採用力を維持・向上させる • 収益獲得に直結するハイレイヤー層の採用を強化する • データプラットフォームやAIアルゴリズムの知見を活かしたデータプロダクトの安定的な運営体制を構築する
重視する指標	• 顧客ごと平均単価が安定推移し、顧客数の増加が売上拡大を牽引している現状を踏まえ、大口顧客数を重視する • 平均単価を悪化させず、顧客数を増加させる方針	• 1人当たりの平均売上は概ね安定であるため、組織全体のキャパシティ拡大にとって重要な指標は正社員数となる • 1人当たりの平均売上を悪化させず、組織を拡大する方針





1. 通期売上高500万円以上の大口顧客

© Japan Data Science Consortium.

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

Finance Produce

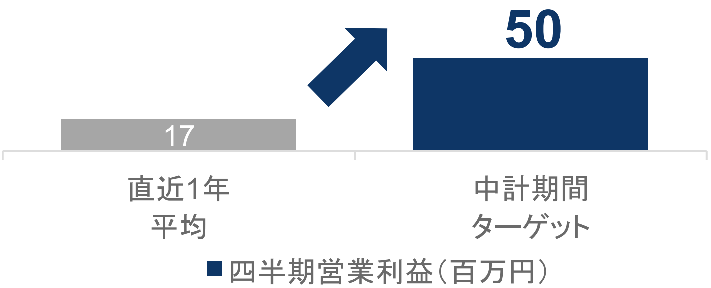
成果報酬を積み上げることで利益を創出する

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



メールカスタマーセンター株式会社 mail customer center

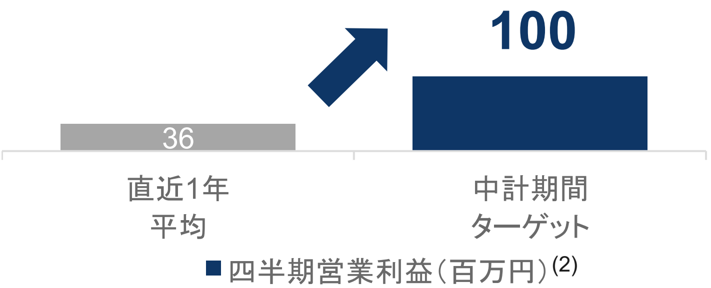
AI/DXによる高付加価値化で収益性を高める

注力テーマ

- 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）

重視する指標

- 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

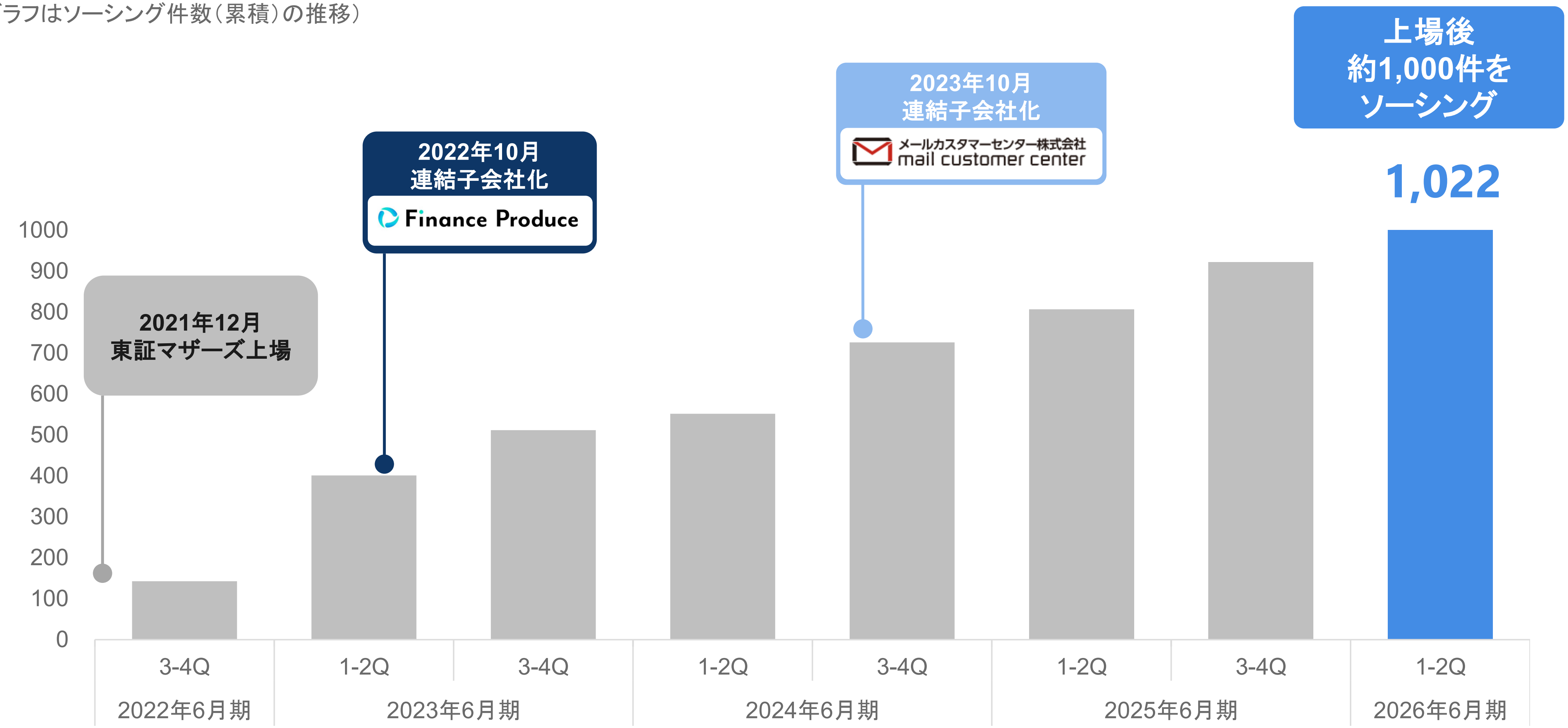


1. MCCはグループインした2024年6月期の実績を使用。他社のデータは24年3月期のIR資料のセグメント利益率を記載。
2. メールカスタマーセンターの営業利益は、のれん及び顧客関連資産の償却費負担を含めた数値

© Japan Data Science Consortium.

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）



© Japan Data Science Consortium.

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

DmMiX

Finance Produce

Exclusive Financial Advisor to SAIYOUBU
on the sale to 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

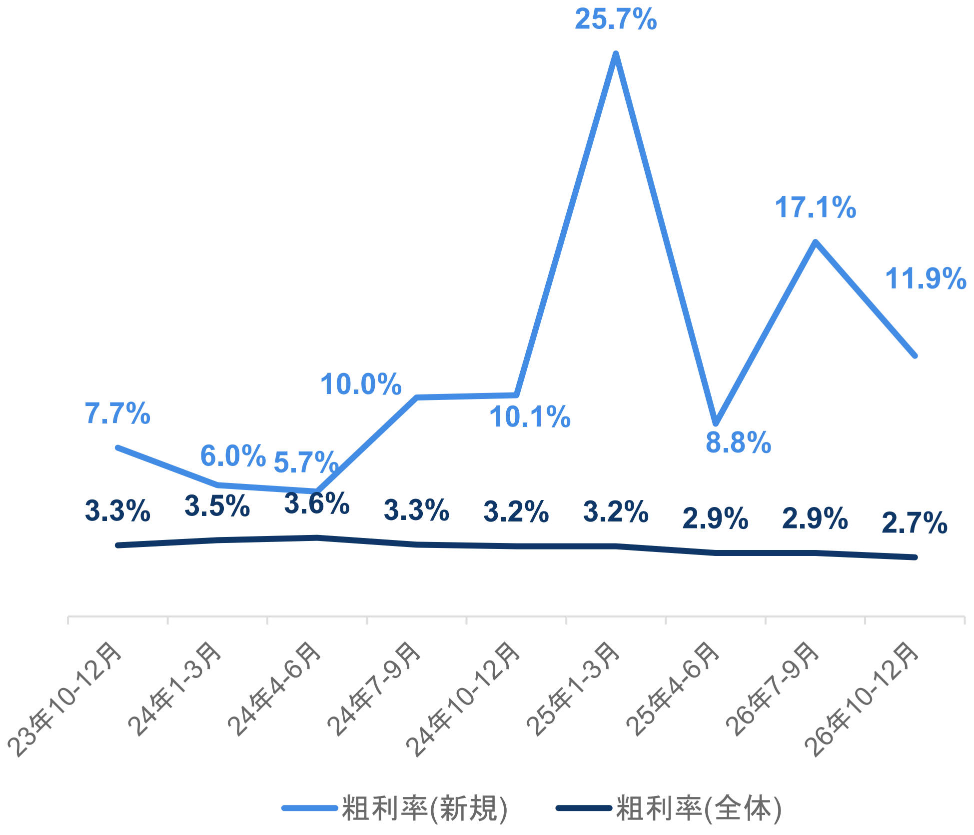
AIMONDO

Finance Produce

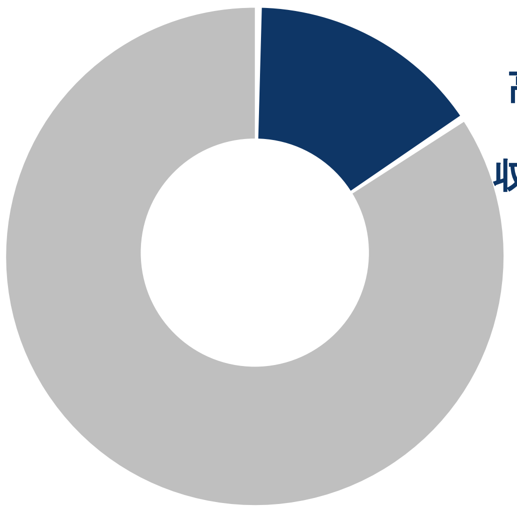
© Japan Data Science Consortium.

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)



新規案件は約
8%
↓
高収益の新規案件を積み上げることで収益性向上を実現する

1. グループイン後の2023年10月～2025年9月のデータ

© Japan Data Science Consortium.

目次

1 2026年6月期　第2四半期トピックス

2 2026年6月期　第2四半期連結業績

3 2026年6月期　第2四半期単体業績

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

© Japan Data Science Consortium.

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着実に利益を積み上げつつ
来期以降の更なる利益創出に向けて、人材採用・育成や組織拡大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	2Q累計	通期業績予想	前期比	成長率（%）
売上高	23,055	11,182	23,100	+45	0.2%
営業利益	581	314	750	+169	+29.0%
営業利益率（%）	2.5%	2.8%	3.3%	+0.8pt	-
EBITDA	696	372	870	+174	+24.9%
EBITDAマージン(%)	3.0%	3.3%	3.8%	+0.8pt	-
経常利益	524	285	700	+176	+33.5%
当期純利益（親会社株主に帰属する）	345	231	520	+175	+50.4%

© Japan Data Science Consortium.

目次

1 2026年6月期　第2四半期トピックス

2 2026年6月期　第2四半期連結業績

3 2026年6月期　第2四半期単体業績

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

© Japan Data Science Consortium.

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

Mission	UPGRADE JAPAN	
Layer 4	ファンドやM&Aも活用した産業全体の変革	将来の布石：金融プレーヤー（ファンド/アドバイザリー）との連携 D CAPITAL　IA Partners　Finance Produce
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	マーケティング支援事業 メールカスタマーセンター株式会社 mail customer center × response insight Layer 1及びLayer 2の実績を活用したLayer 3参入を今後も検討する（M&Aも選択肢）
Layer 2	AIソリューションの産業横展開	AIソリューション事業 demand insight　maintenance insight home insight　sales insight response insight　agri insight learning insight　Wodom! seawise フィナンシャル・アドバイザリー事業 Finance Produce
Layer 1	Joint R&DによるAIソリューション創出	

© Japan Data Science Consortium.

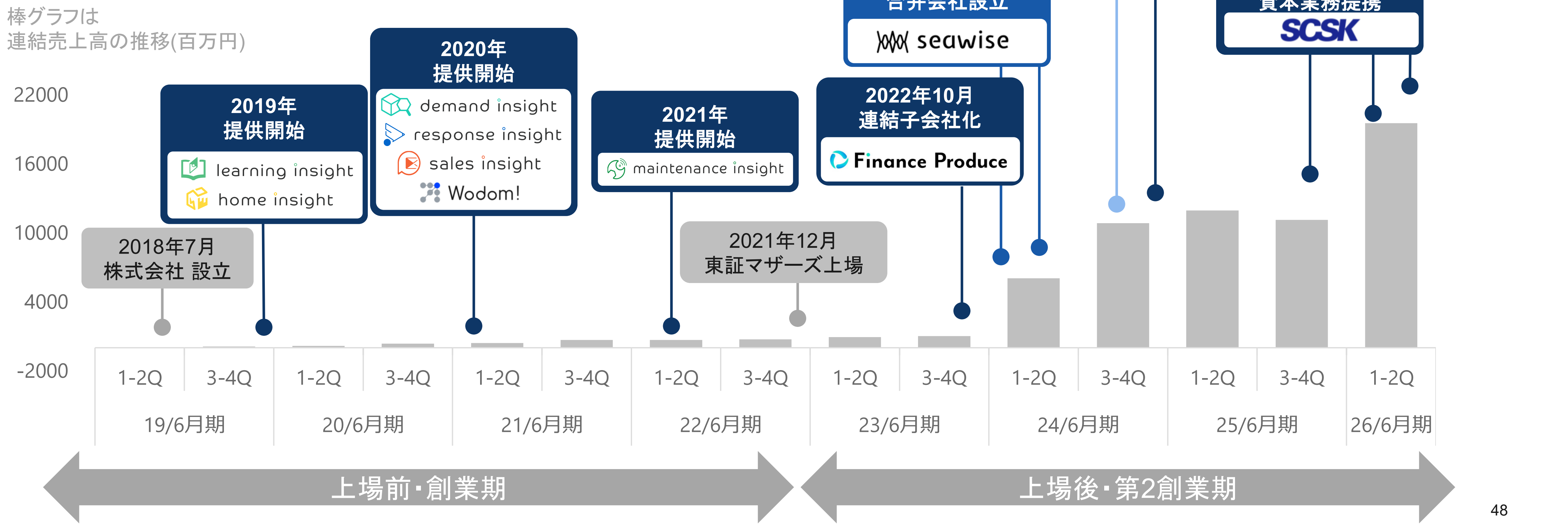
参考資料

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）



© Japan Data Science Consortium.

参考資料

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

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

Layer 1
Joint R&Dによる AIソリューション創出

Layer 2
AIソリューションの 産業横展開

Layer 3
蓄積データとAIにより高い 競争力を持つ事業を創出

Layer 4
ファンドやM&Aも活用した産業全体の変革

AI × ソリューションプロバイダー

既存ソリューションの拡大 × 新規ソリューションの創出

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リーと連携

2021年10月
D CAPITAL

2022年5月
IA Partners

2022年10月
Finance Produce

M&Aの重点検討領域

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

© Japan Data Science Consortium.

参考資料

“UPGRADE JAPAN”を共通軸に、事業ポートフォリオを構築する

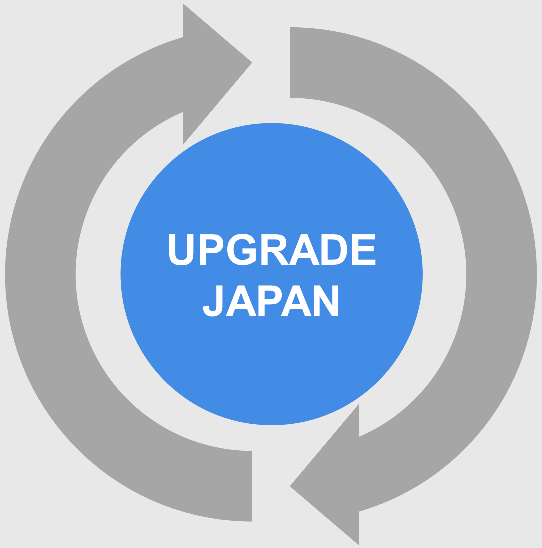
Layer 1　Joint R&Dによる AIソリューション創出（労働集約型）

Layer 1 ⇔ Layer 2のシナジー

- Layer 1で各産業・顧客に深く入り込み成果を創出することで、Layer 2のプロダクトが生まれ・育つ
- Layer 2のプロダクトを保有することで、問題解決の手段が増加し、Layer 1での高い成果創出が可能となる

Layer 3 ⇔ Layer 1のシナジー

- Layer 3で自ら事業の価値向上を行った実績を有することで、Layer 1の営業や提案の説得力・訴求力が向上する
- Layer 1で多様な産業に事業基盤を持つことで、Layer 3のバリューアップが可能な領域の探索精度が向上する



Layer 2　AIソリューションの産業横展開（非労働集約型）

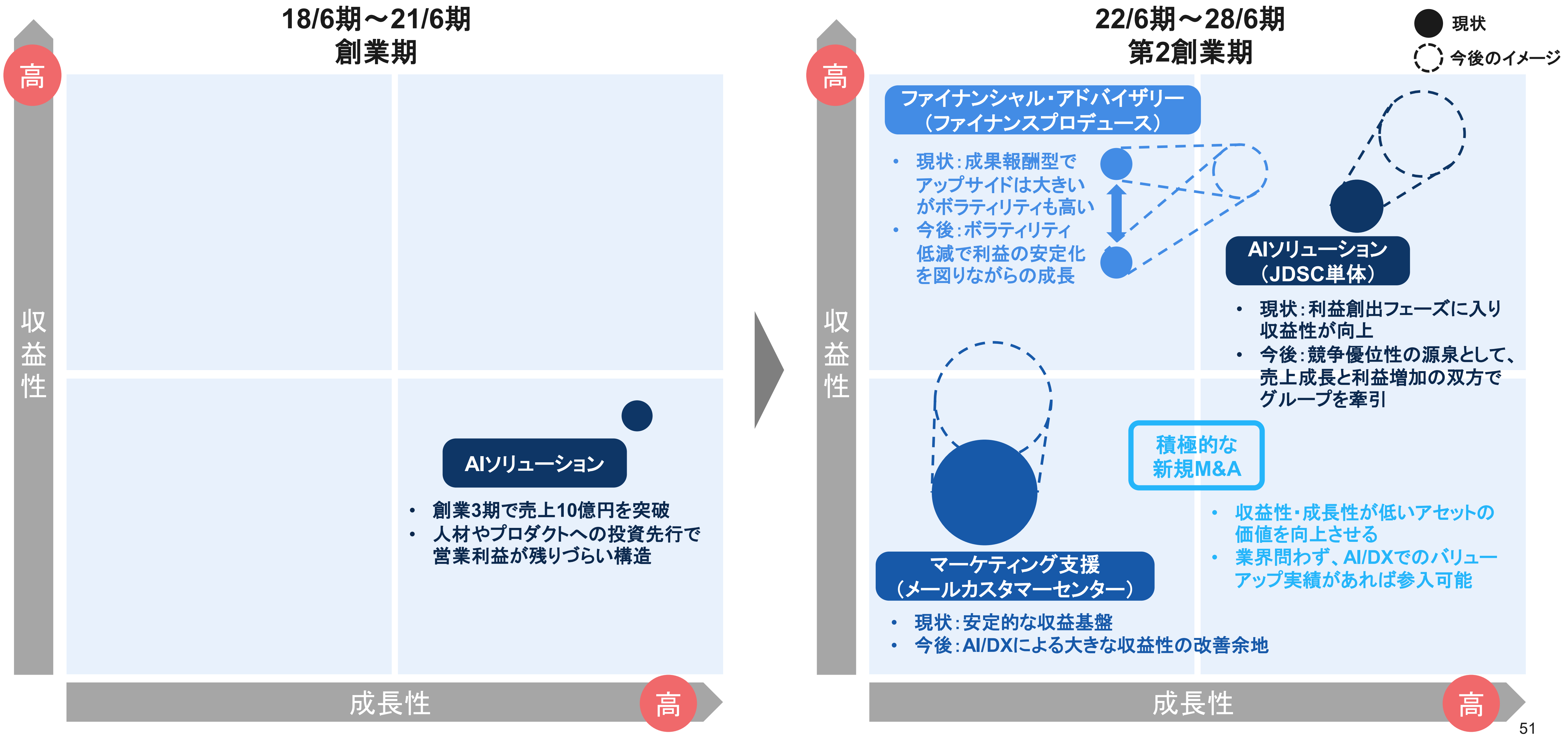
Layer 3　蓄積データとAIにより高い競争力を持つ事業を創出（既存産業のバリューアップ）

Layer 2 ⇔ Layer 3のシナジー

- Layer 2でAIによる価値創出の実績を有することで、Layer 3の成功確率が高まる
- Layer 3領域が広がることで、Layer 2のAIアルゴリズム検証やデータ蓄積が加速する

© Japan Data Science Consortium.

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



© Japan Data Science Consortium.

参考資料

AIに関与するプレーヤーの中での独自のポジショニング

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

JDSC UPGRADE JAPAN

JV・M&A等を通じて自ら事業を創出・保有・バリューアップし、産業変革を推進するAIプレーヤー

AIの知見が豊富

研究開発特化のAIプレーヤー
自社製品開発型のAIプレーヤー

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
↓
既に新興が多数乱立

自前開発のプロダクトを通じた価値提供

顧客との事業連携を通じた製品開発/価値提供が可能

SaaS企業

システム開発ベンダー（SIer）
コンサルティングファーム

AIの知見が乏しい

© Japan Data Science Consortium.

参考資料

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

Step 1

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、AIソリューションサービス提供

Step 1 ⇒ Step 2

- 戦略策定や要件定義といったコンサルティング業務やアルゴリズム生成・検証のPoC等から案件を開始
- Step 1の初期フェーズにて成果を出すことで後段のシステム開発案件の受注確度が高まる

Step 2

個別システム/アルゴリズムの開発とオペレーションへの本実装

Step 2 ⇒ Step 3

- 個別システム開発やアルゴリズムの実装案件を手掛けつつ、SAP等の基幹システムの開発ニーズについても探知し案件を獲得
- 単に定められた要件で開発を進めるのみではなく、AIによる最適化やビジネス戦略からの逆算とセットでシステムを要件定義し開発できることが強みであり、単価が向上

Step 3

基幹システム開発

Step 3 ⇒ Step 1

- 基幹システムに入り込むことで業務やシステムに関して相談する・提案できる機会が増加し、AIソリューションサービスの受注につながる
- Step1～3の好循環により競争優位性・参入障壁が生まれる

© Japan Data Science Consortium.

参考資料

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。

IA Partners

2022 年 5 月 10 日
株式会社 JDSC

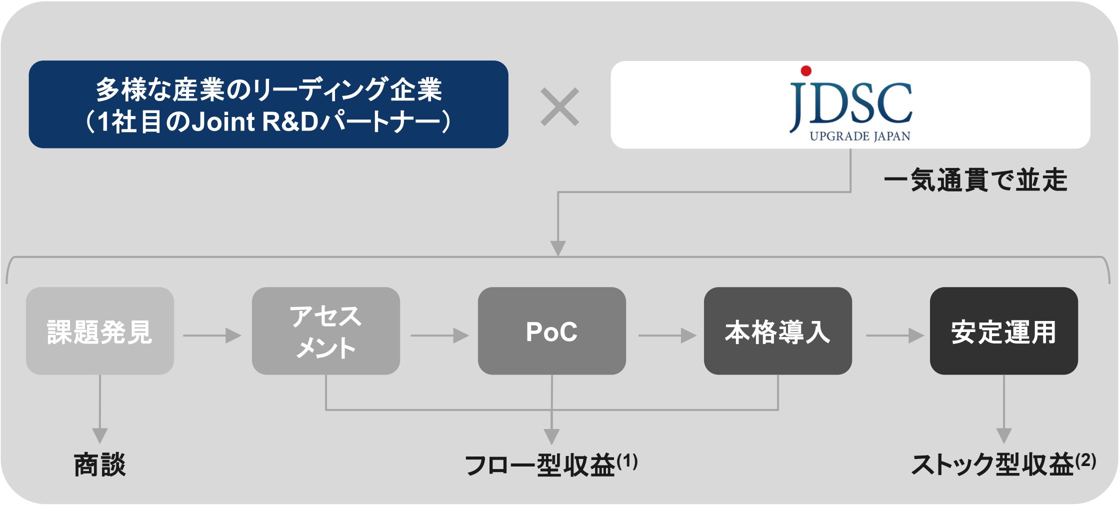
IA パートナーズ株式会社との戦略的な業務提携に関するお知らせ

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。

© Japan Data Science Consortium.

2つの収益源

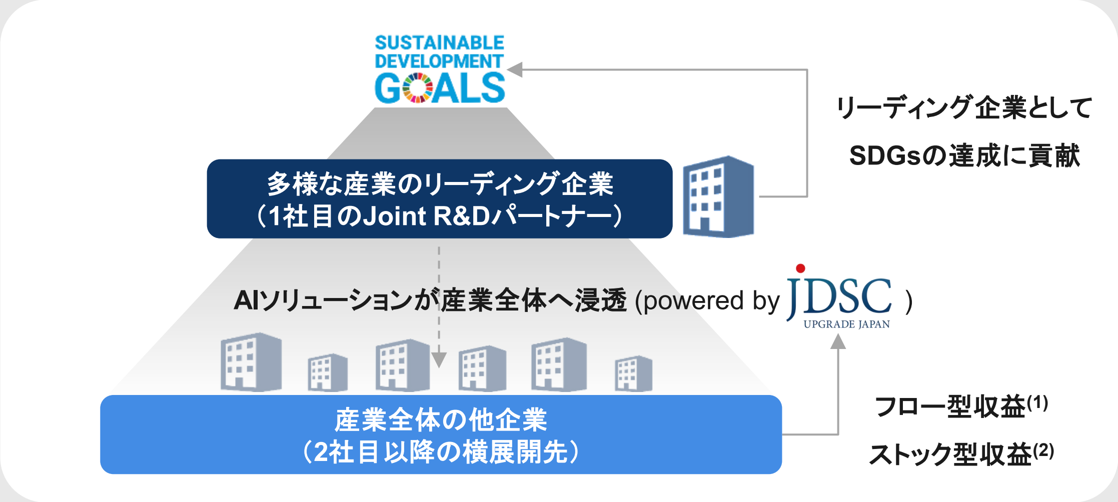
AIソリューションの共同開発（Joint R&D）



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。

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。

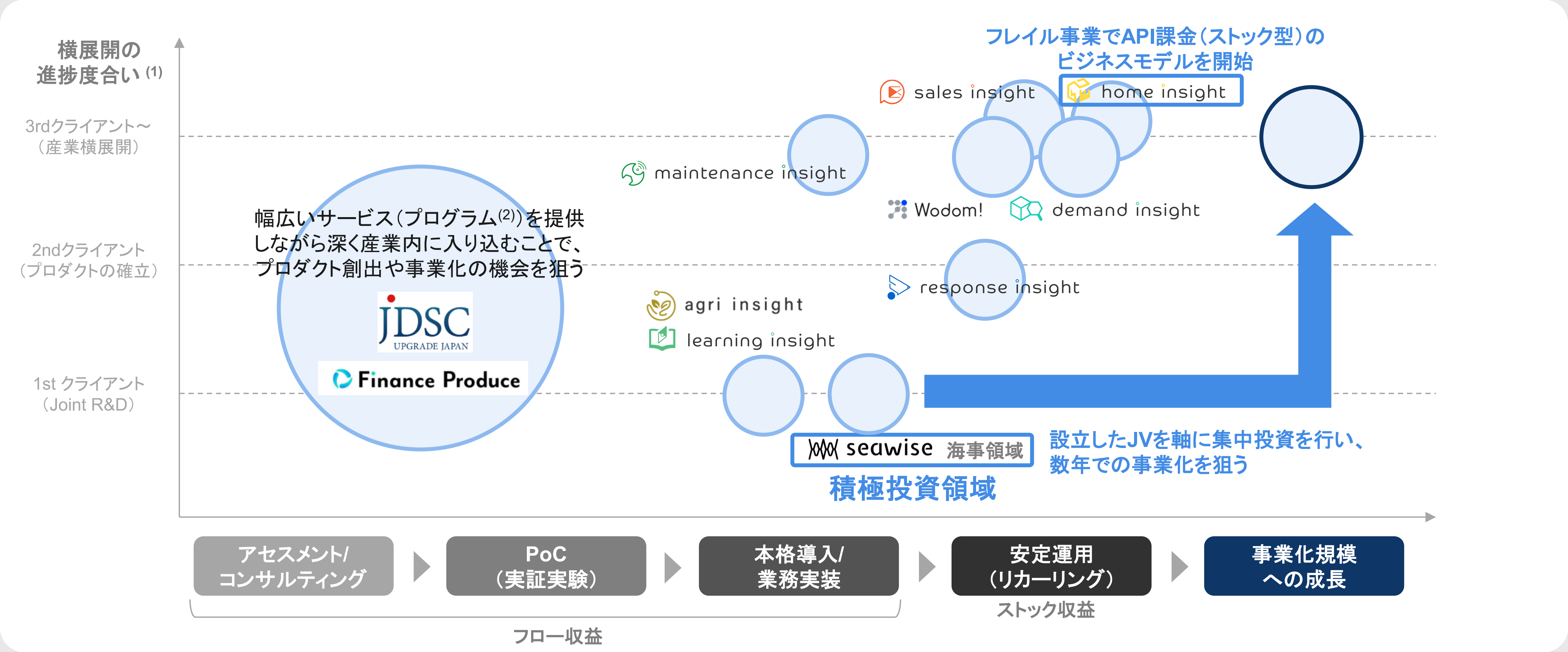
1. フロー型収益：共同研究開発フェーズや本格導入フェーズにおける準委任型の開発収入、初期設定費用、等
2. ストック型収益：導入後の稼働フェーズにおける保守運用費用、サービス利用料、ライセンス利用料、コンソーシアム会費、等

© Japan Data Science Consortium.

参考資料

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（合弁会社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アドバイザリー、資金調達支援、等

© Japan Data Science Consortium.

参考資料

事業フェーズごとの成長戦略

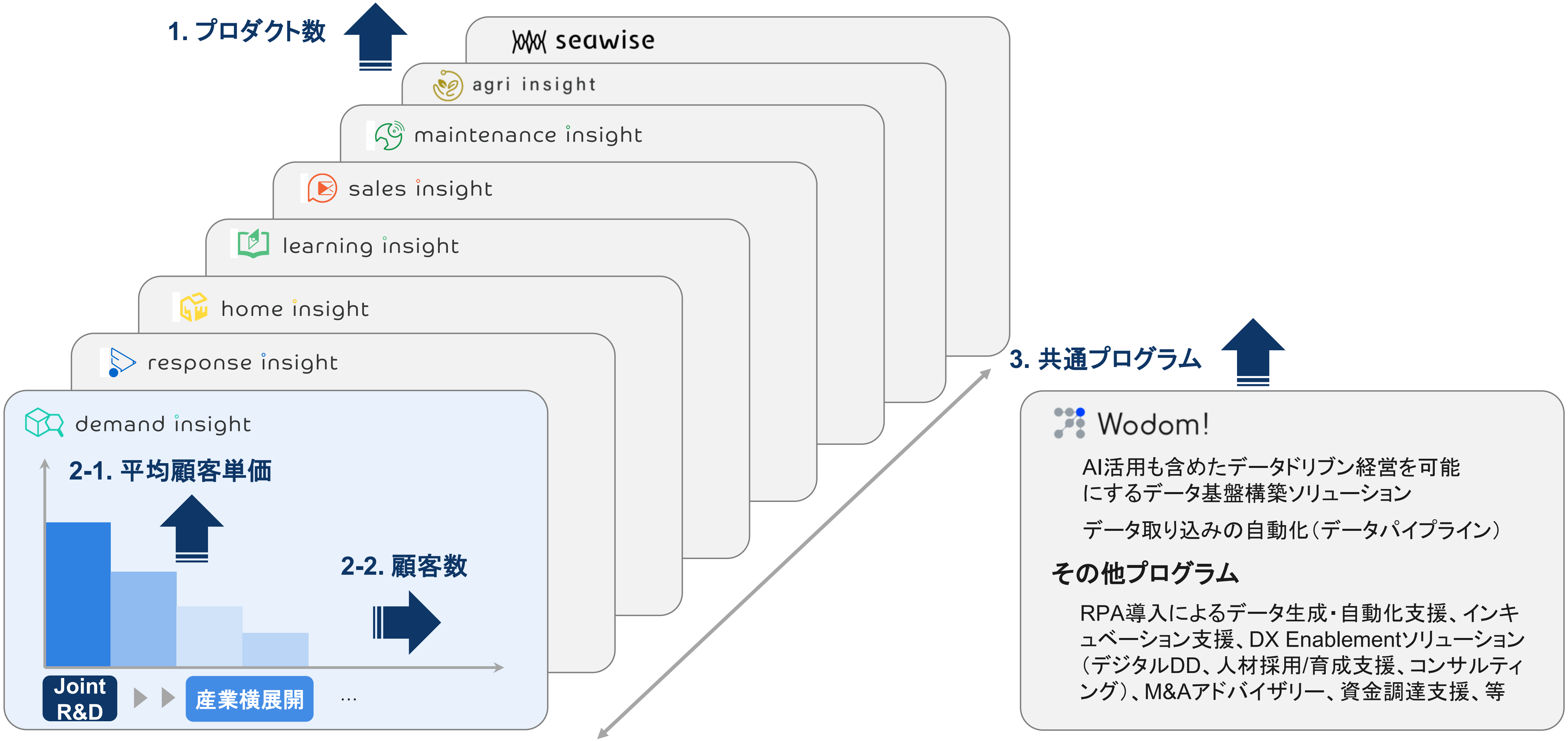
対象プロダクト・プログラム	戦略	主な戦術
seawise home insight （フレイル検知AI-API）	「積極投資フェーズ」	• 全社の研究開発リソースを海事領域（合弁会社seawise社が軸）及びフレイル検知AI-APIに集中的に投下 • 船舶に係るデータプラットフォームとしての事業化、フレイル検知AIの利用者拡大・サービス機能拡充、を狙う
優先度を見極め、適宜入れ替え	事業化を狙う	
demand insight learning insight sales insight maintenance insight response insight agri insight Wodom! 各種プログラム(1) 新たなJoint R&Dプロジェクト	「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」	• 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

© Japan Data Science Consortium.

参考資料

1.プロダクト数 × 2.プロダクトごとの平均売上 + 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

© Japan Data Science Consortium.

参考資料

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**

© Japan Data Science Consortium.

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

JDSC UPGRADE JAPAN

お客様プロフィール

JDSC UPGRADE JAPAN

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。”

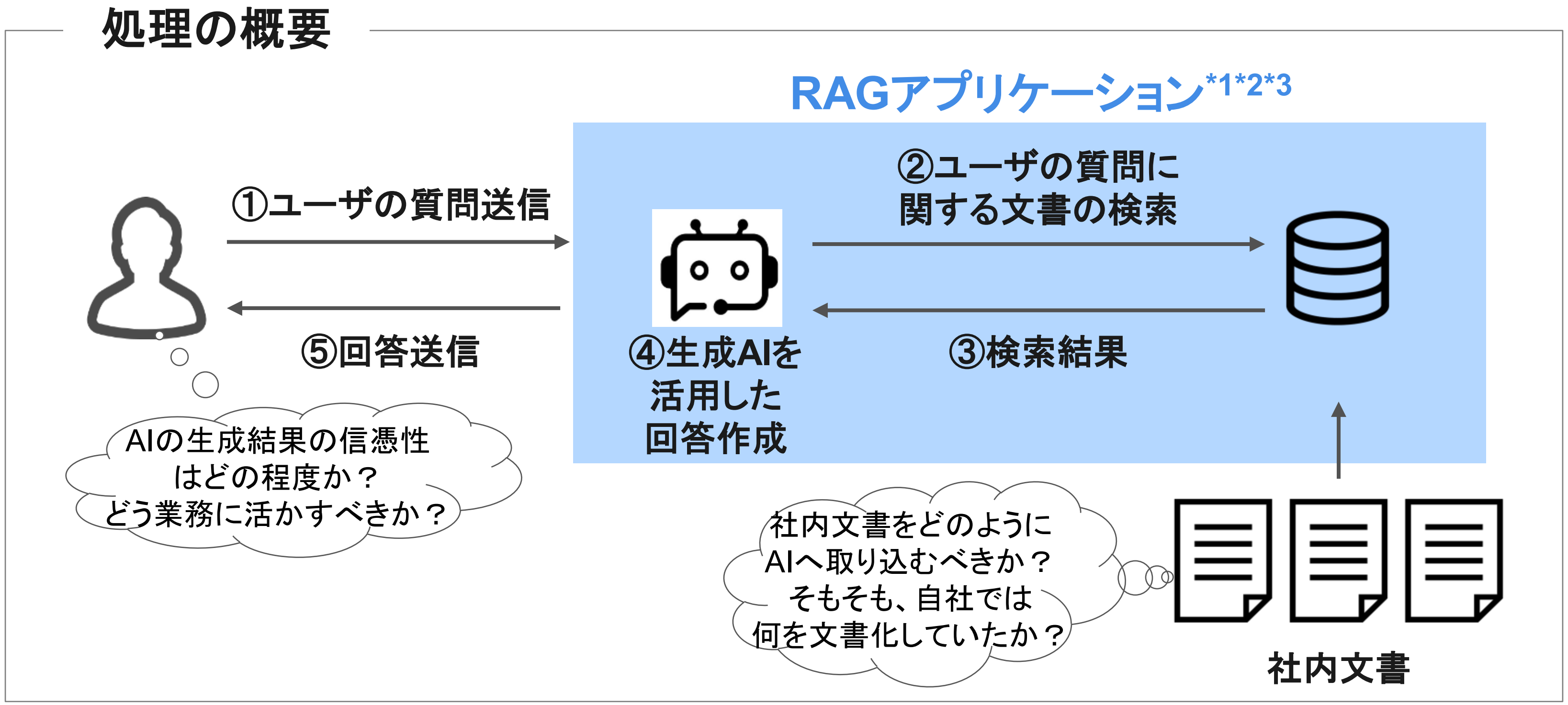
橋本 圭輔
株式会社JDSC　技術共同創業者

aws

1. https://github.com/aws-samples/generative-ai-use-cases-jp

© Japan Data Science Consortium.

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



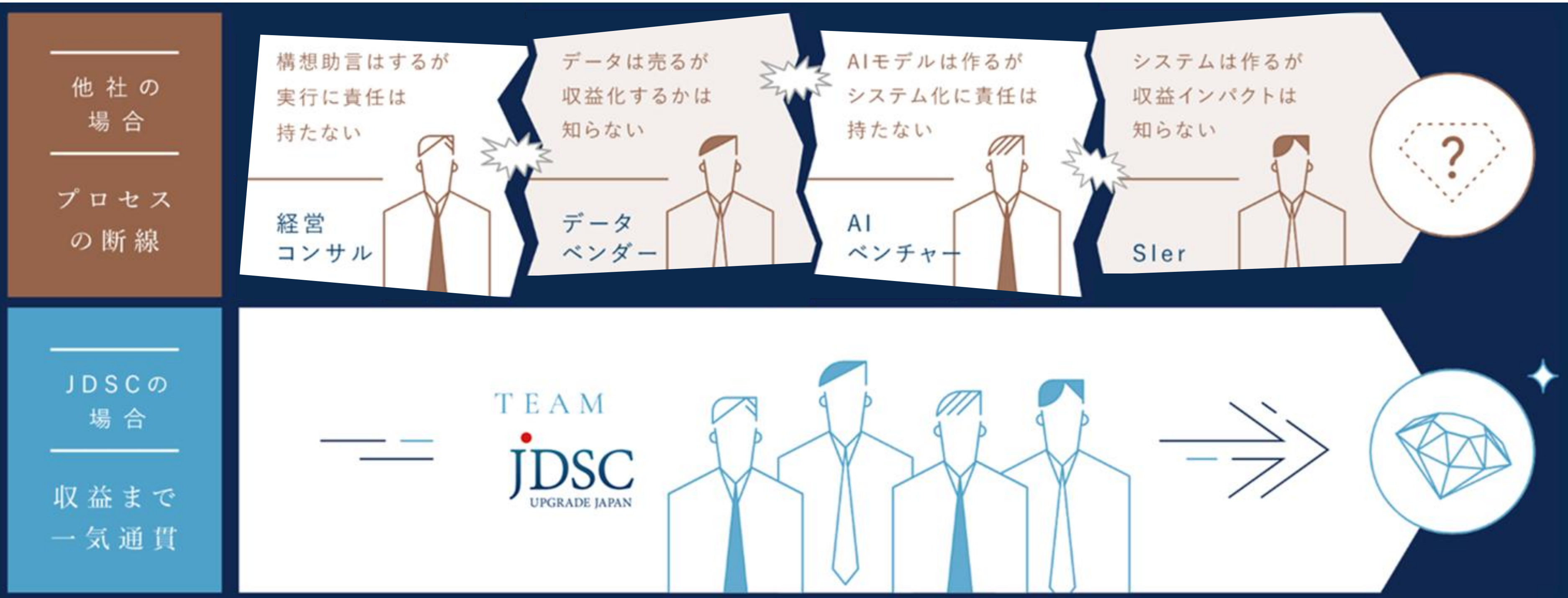
*1 RAGとは：文書検索を併用することで、追加学習を行うことなく生成AI（LLM）による回答を作成するアーキテクチャである（Retrieval Augmented Generation; 検索拡張生成）

*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

© Japan Data Science Consortium.

一気通貫型で高付加価値なAIビジネス創出能力



一気通貫で支援するビジネス面での高い執行能力

プロフェッショナルファーム出身者

大手事業会社出身者

×

AIアルゴリズムに関する技術面での豊富な知見

理系の博士・修士

Kaggle(1)メダリスト

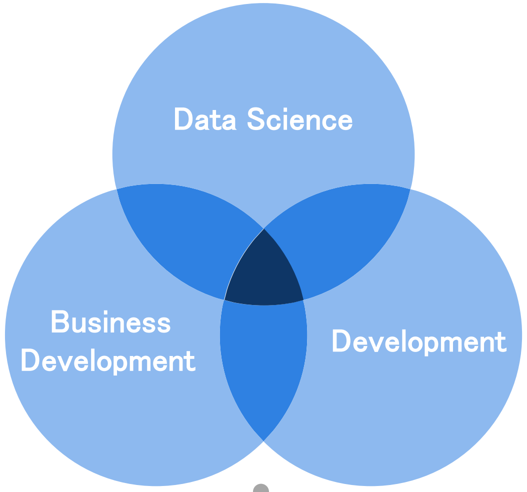
© Japan Data Science Consortium.

1. 一般参加が可能なAI/機械学習の著名な世界的コンペティション

参考資料

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



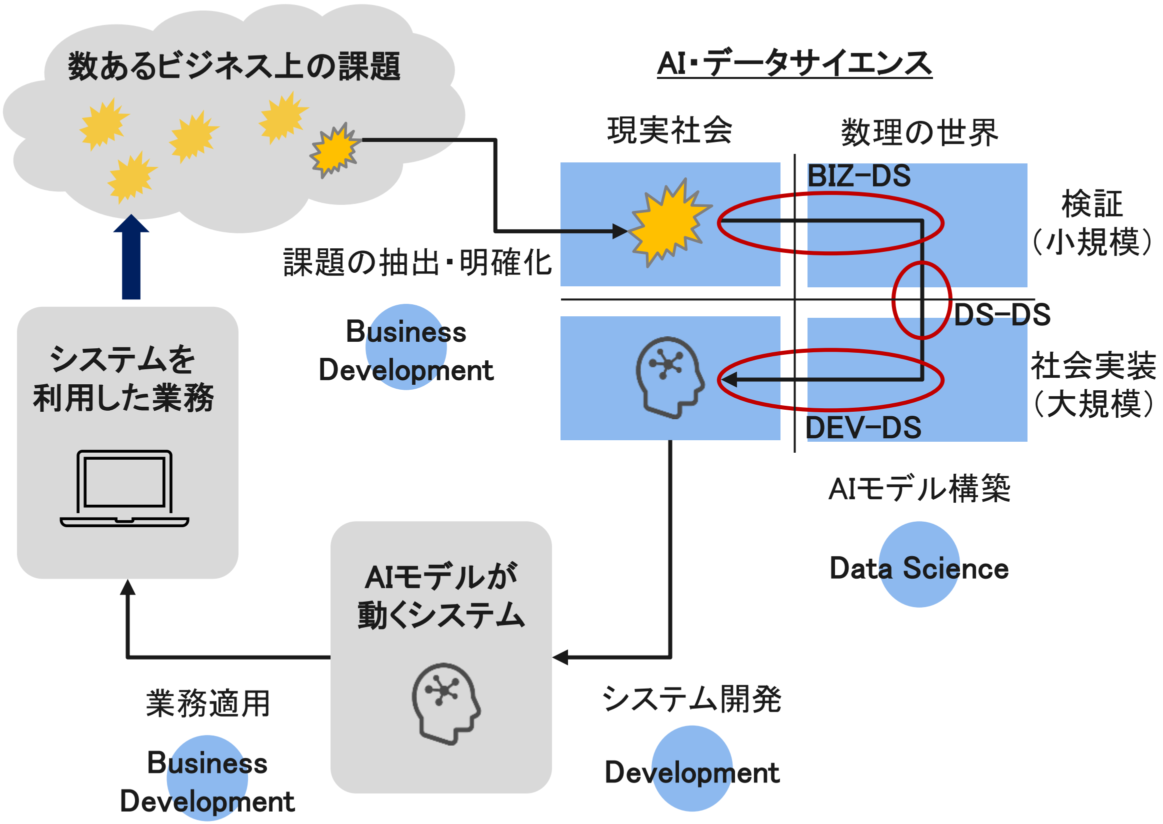
AIによるインパクト創出に必須となる3つの要素

- AI領域の技術力
- ビジネス領域の知見
- システム/プロダクト開発力

各機能が分断せず、三位一体でサービスを提供

顧客企業　産業全体 ▶ 定量インパクトの創出　産業共通課題の解決

BIZ-DEV-DS三位一体の連携



© Japan Data Science Consortium.

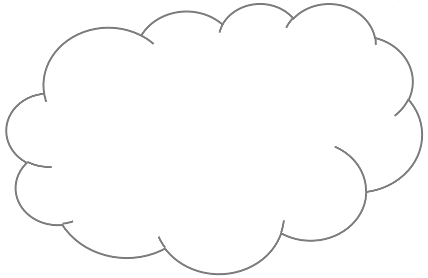
参考資料

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

データサイエンスを用いた問題解決のプロセスとJDSCの注力ポイント

	現実の世界		抽象化された仮定の世界
	Real		*Mathematics*

問題 *Issues*

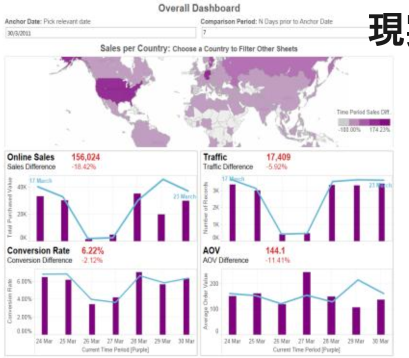


数学的に考える

問題の定義・定式化

- 現実の問題を数学的問題へと置き換え、分析に入るための準備を整える
- Research Question を設定し、それが妥当であるかを確認する
- 分析対象、影響要因、分析条件、前提を検討する
- 最大化・最小化したい指標、最大化・最小化の上での制約条件、それらを改善した時の経済的価値を考える

解法 *Solution*



現実的に考える

$$G_n = S + \int q(x)\log\frac{q(x)}{p^*(x)}dx$$

$$p(X,\Theta\,|G) = \prod_{i=1}^{N}\prod_{j=1}^{q_i}\frac{\Gamma(\sum_{k=1}^{r_i}\alpha_{ijk})}{\prod_{k=1}^{r_i}\Gamma(\alpha_{ijk})}\prod_{k=1}^{r_i}\theta_{ijk}^{\alpha_{ijk}+n_{ijk}-1}$$

$$d_t = \frac{(\emptyset^{-1}-\beta)(\emptyset-\beta)}{1-\beta^2}\sum_{k=-\infty}^{\infty}\beta^{|k|}y_{t+k}$$

業務・社会実装

- モデルの利用を阻害する原因、促進する方法を考える
- 対象とするドメインの法律や制度、クライアントのマチュリティやオペレーション上の制約に合わせた実装を検討する
- モデルの精度改善プロセスを設計し、データの蓄積・モデルの再学習・効果検証・フィードバックの仕組みを構築する

© Japan Data Science Consortium.

参考資料

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

田口 裕之
執行役員
Ph.D

職歴：Deloitte

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

冨長 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

森　浩太
ディレクター
Ph.D

職歴：Nielsen、McCann Erickson、Teradata、Datawise

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
ディレクター
seawise（株）前社長

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

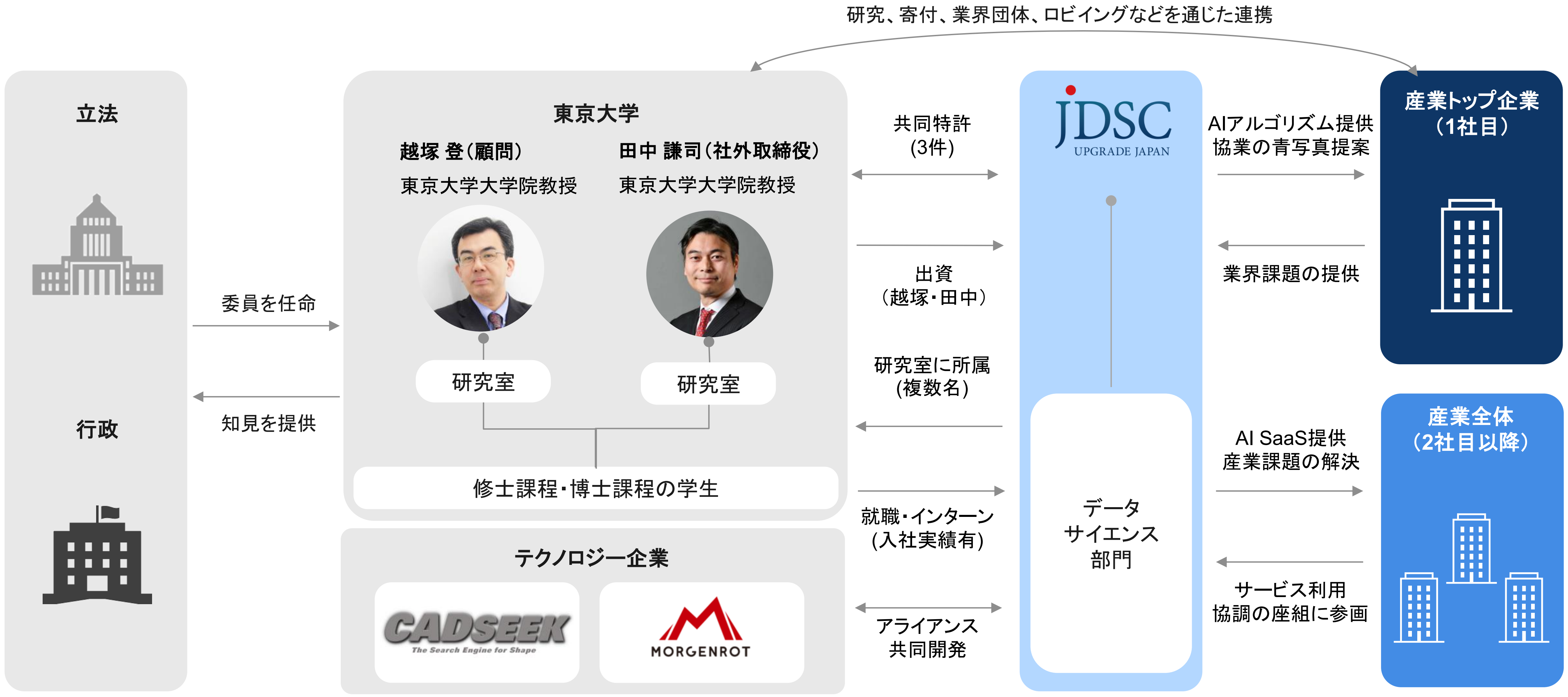
職歴：マッキンゼー

© Japan Data Science Consortium.

参考資料

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

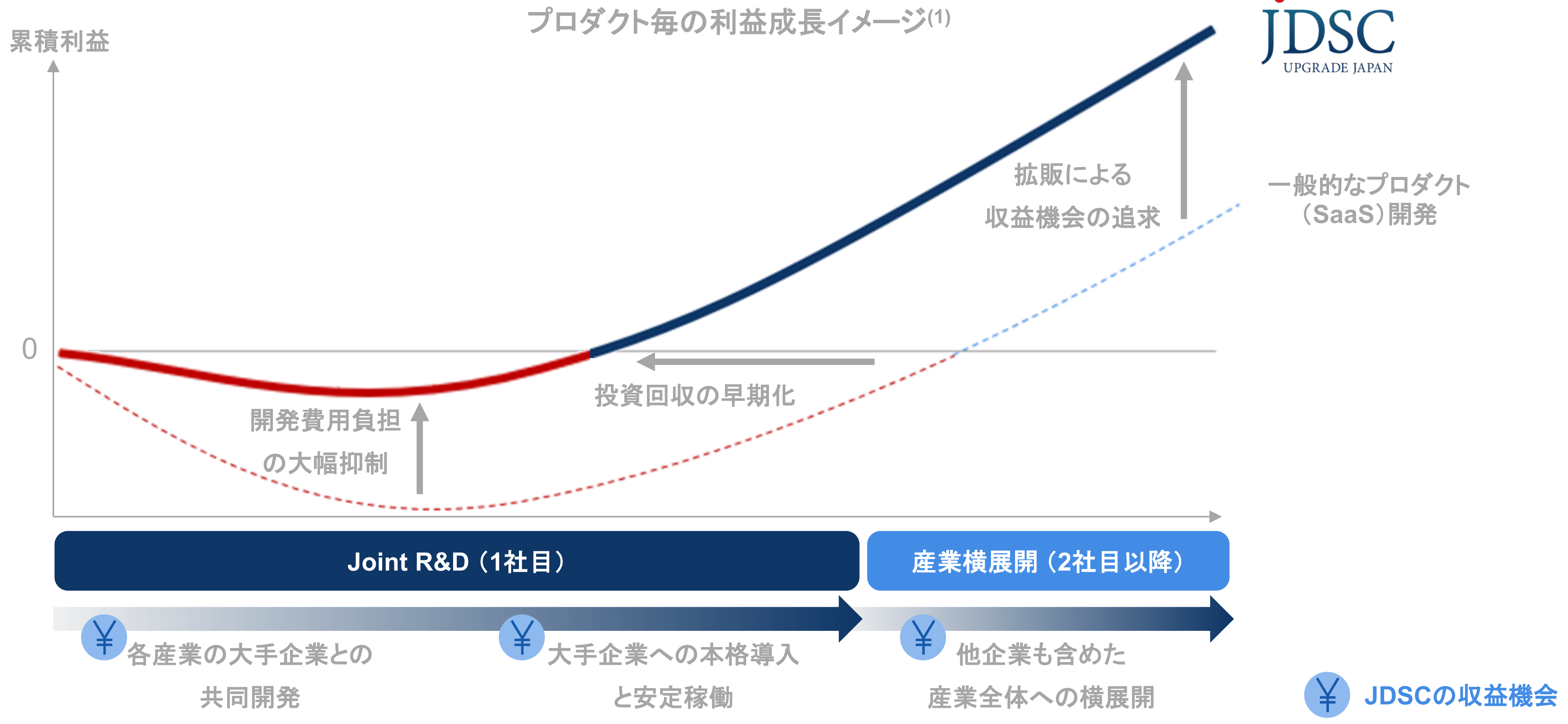


© Japan Data Science Consortium.

参考資料

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

© Japan Data Science Consortium.

「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

人材市場における単一領域の専門人材

- コンサルタント
- メーカー/商社　総合職
- 研究者
- アプリケーションエンジニア
- インフラエンジニア
- ⋮

数々の制度・施策(1)による横断人材育成

JDSC UPGRADE JAPAN

- 人事評価上でスキル開発を必須化
- Upgrade JDSC Day
- 全部門GCP/AWS資格取得推奨
- 学術研究支援制度
- 部門間共同の論文執筆
- 部門横断チームでのKaggle
- 初学者向け技術勉強会
- 他部門向け勉強会
- 部門長が率先して上記を実施
- ⋮

複数領域に横断する専門人材育成の例

Business Development 部門所属

- 2019入社
  戦略コンサル出身
  ▼
  GCP Professional Engineer資格取得
- 2020入社
  戦略コンサル出身
  ▼
  東京大学と共同でAI関連の論文執筆

Data Science 部門所属

- 2018入社
  戦略コンサル出身
  ▼
  GCP Professional Engineer資格保有
  論文・特許発表多数
- 2019入社
  総合商社出身
  ▼
  東京大学研究室所属
  論文発表、Google Seminar 登壇

Development 部門所属

- 2021入社
  大手メーカー出身
  MBA保有
  ▼
  事業責任者を兼務
- 2020入社
  SI, ITコンサル出身
  AWS Solution Architect
  ▼
  ビジネスのプロジェクトリーダーを兼務

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

© Japan Data Science Consortium.

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、発生の回避及び発生した場合の迅速な対応に努める方針でありますが、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.

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が、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。

© Japan Data Science Consortium.

JDSC
UPGRADE JAPAN

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

© Japan Data Science Consortium.