2026年11月13日

各　位

会 社 名　　株式会社JDSC
代表者名　　代表取締役CEO　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）

事業計画及び成長可能性に関する説明資料の更新についてのお知らせ

当社は、2026年８月31日公表の「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」を下記のとおり更新いたしましたので、お知らせいたします。

１．更新理由

当社は2024年12月19日に「中期経営計画の策定に関するお知らせ」を公表しておりますが、公表時から現在に至るまで、当社グループ内外の環境が大きく変化していることから計画を取り下げ、改めて計画値の見直しを図ってまいりました。

具体的な変化としては、2026年８月14日公表の「連結子会社の異動（株式譲渡）に関するお知らせ」のとおり、当社連結子会社のメールカスタマーセンター株式会社の全株式を譲渡し、2027年６月期第２四半期より連結子会社から除外されることによるグループの構成・ポートフォリオの変化が挙げられます。

また、2024年から現在にかけて当社を取り巻くAIに関する事業環境が急速に変化していることや、2025年10月に公表したソフトバンク株式会社との資本業務提携をはじめ、BigTech /産業パートナーとのアライアンスやJoint R&Dパートナーとの連携・協業についても順調に進捗しております。

さらに、当社の組織については、中期経営計画の期間（2028年6月期まで）において、正社員300名の体制とすることをターゲットとしておりましたが、前倒しで達成できる見込みです。

このような状況から中期経営計画において設定していた目標値の見直しを行い、2026年８月31日公表の「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」を更新いたしました。

２．更新箇所

P49、50 中長期の成長戦略

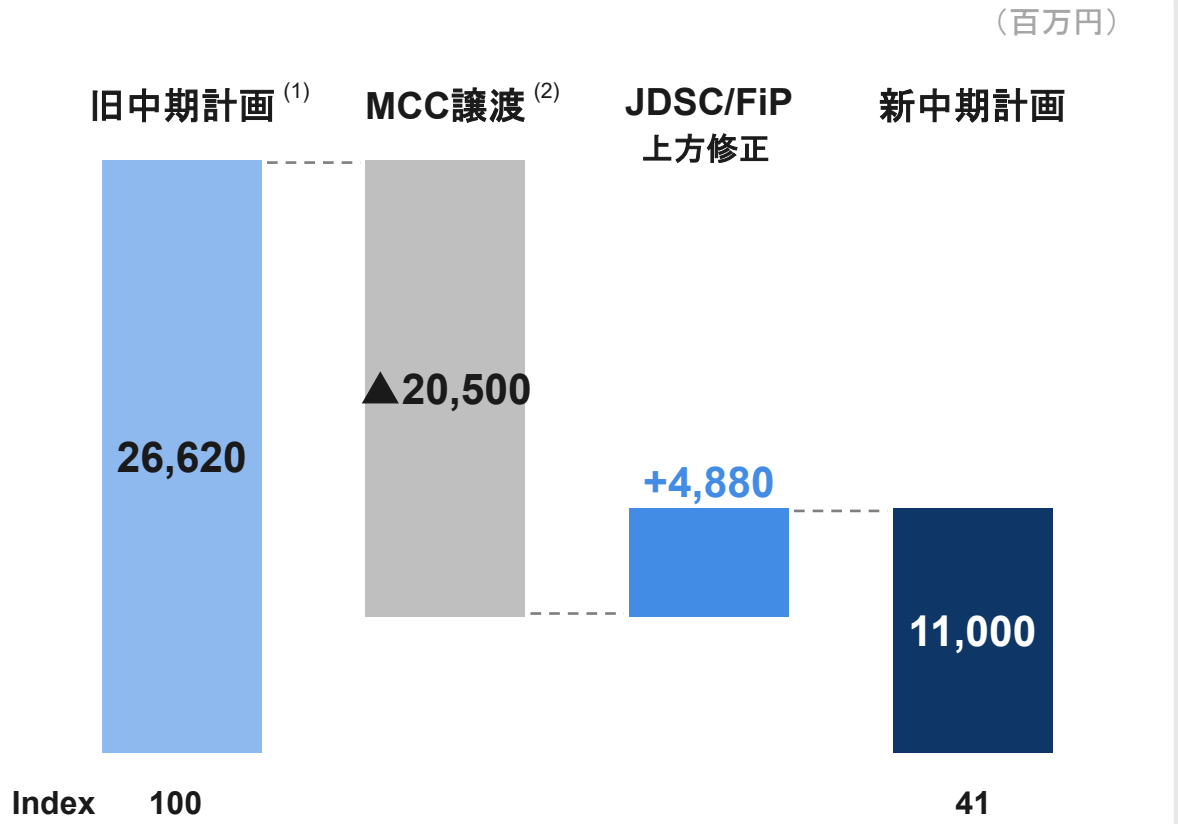
修正内容は次ページ以降をご参照ください。

以　上

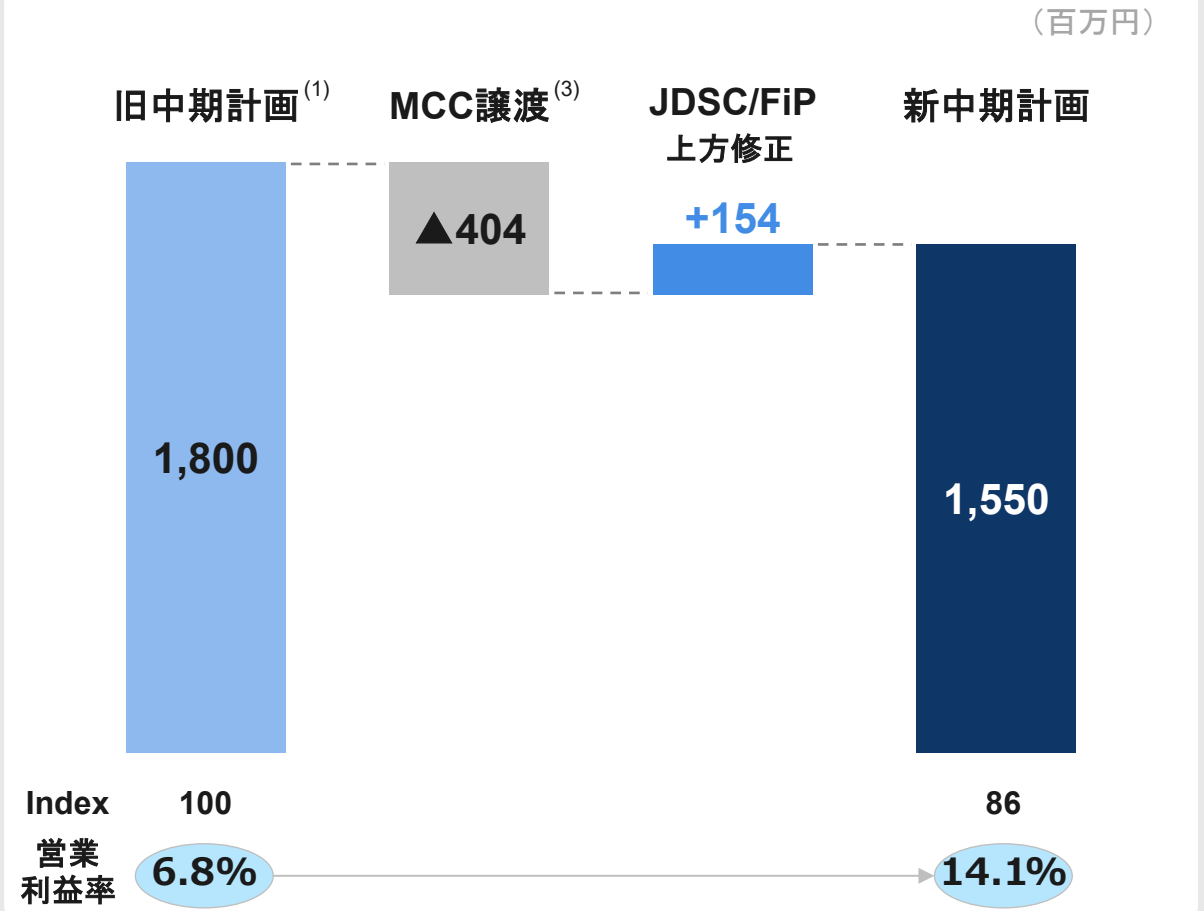
新規追加

MCC譲渡により、28年6月期の中期売上高目標は266億円から110億円に見直し、JDSC/FiPは旧計画を上回る成長を見込み、営業利益目標は旧計画の86%の15.5億円

売上高



営業利益



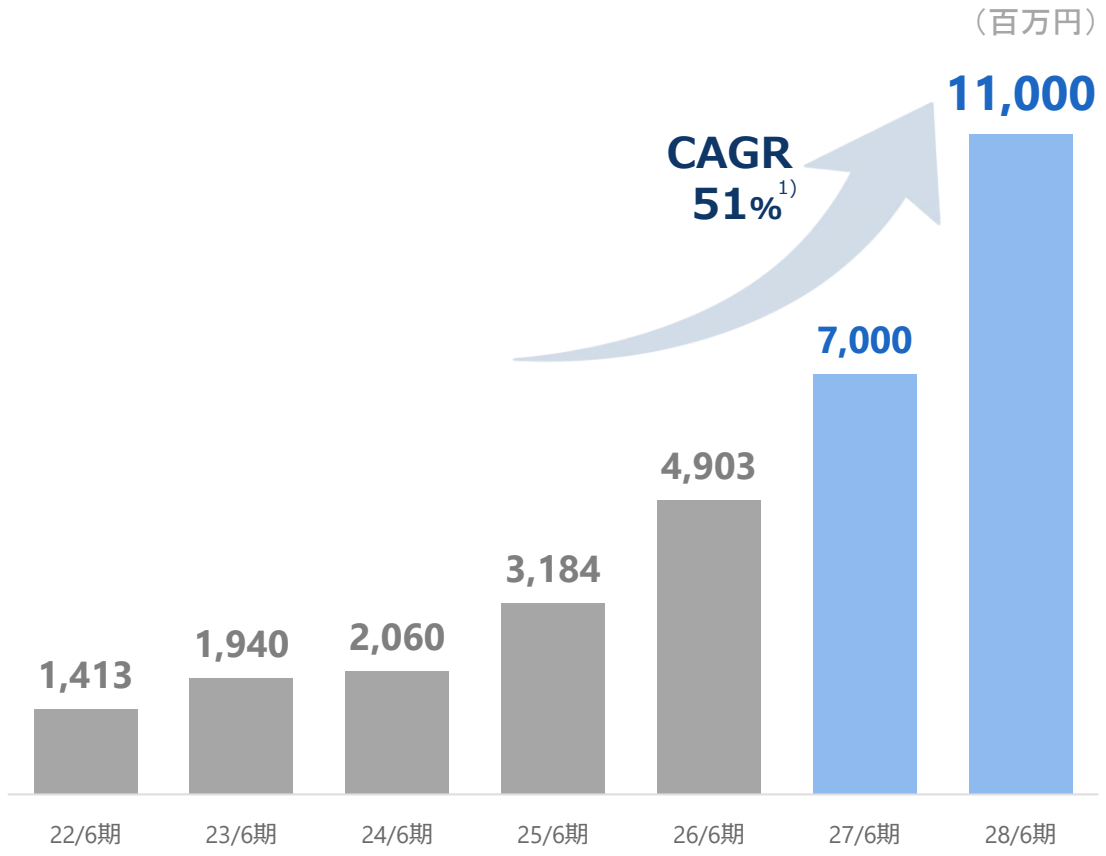
1. 旧中期経営計画は2024年12月公表。いずれも2028年6月期（中期経営計画の最終年度）の目標値
2. MCC＝株式会社メールカスタマーセンター。2026年8月14日に全株式の譲渡を決議（2027年6月期第2四半期から連結除外）
3. 営業利益のMCC分は、MCCに係るのれん償却費（▲96百万円）を含む

© Japan Data Science Consortium.

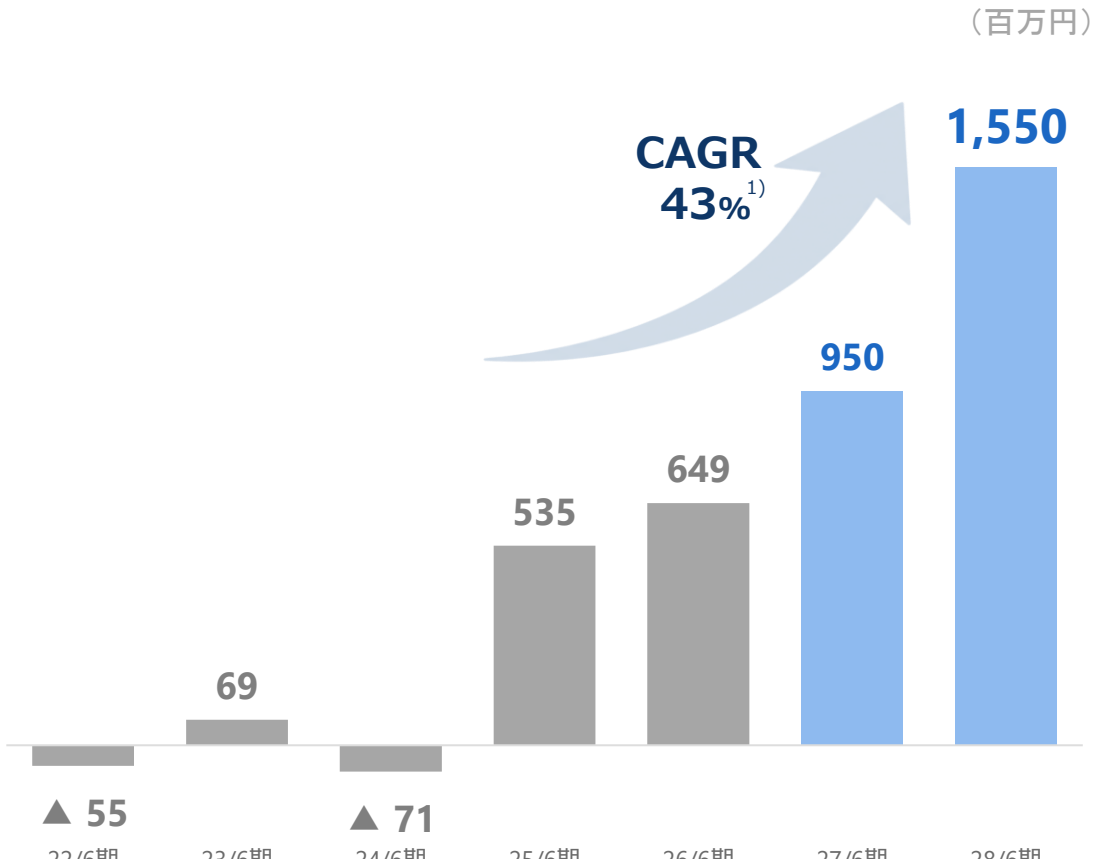
新規追加

MCC譲渡後、JDSC/FiPで売上はCAGR51%、営業利益ではCAGR 43%で継続的に拡大していく。

売上高



営業利益



1. CAGR: 2025-2028年　2. 今後のM&Aによる影響を含まない

© Japan Data Science Consortium.

事業計画及び成長可能性に関する説明資料

株式会社 JDSC（証券コード：4418）

2026年11月13日

JDSC
UPGRADE JAPAN

目次

1 創業ミッション・会社概要

2 市場環境

3 競合優位性

4 事業内容

5 中長期の成長戦略

6 財務情報

© Japan Data Science Consortium.

Mission-Vision-Valueの再定義

AIの進化により産業・社会全体が大きな変革期を迎える中で、JDSC自身も急激に組織規模が拡大しており、企業としての在り方・価値創造に対する向き合い方を再確認・再定義し、組織としての力を最大限に発揮する指針を明確化

Mission

UPGRADE JAPAN

日本の産業が強さを取り戻すために、変革を自ら仕掛け、実装まで引き受ける。現場と知をつなぐ"産業の変革者"として、動かし続ける。

Vision

産業の価値源泉に深く入り込み、その潜在力をデータ・AI・テクノロジーで解き放つ。

産業の核心に入り込み、AI・データ・テクノロジーと現場の"知"を結集して、その力を解き放つ。
共創で生まれた知は型化・実装され、産業に根を張り続ける。

Value

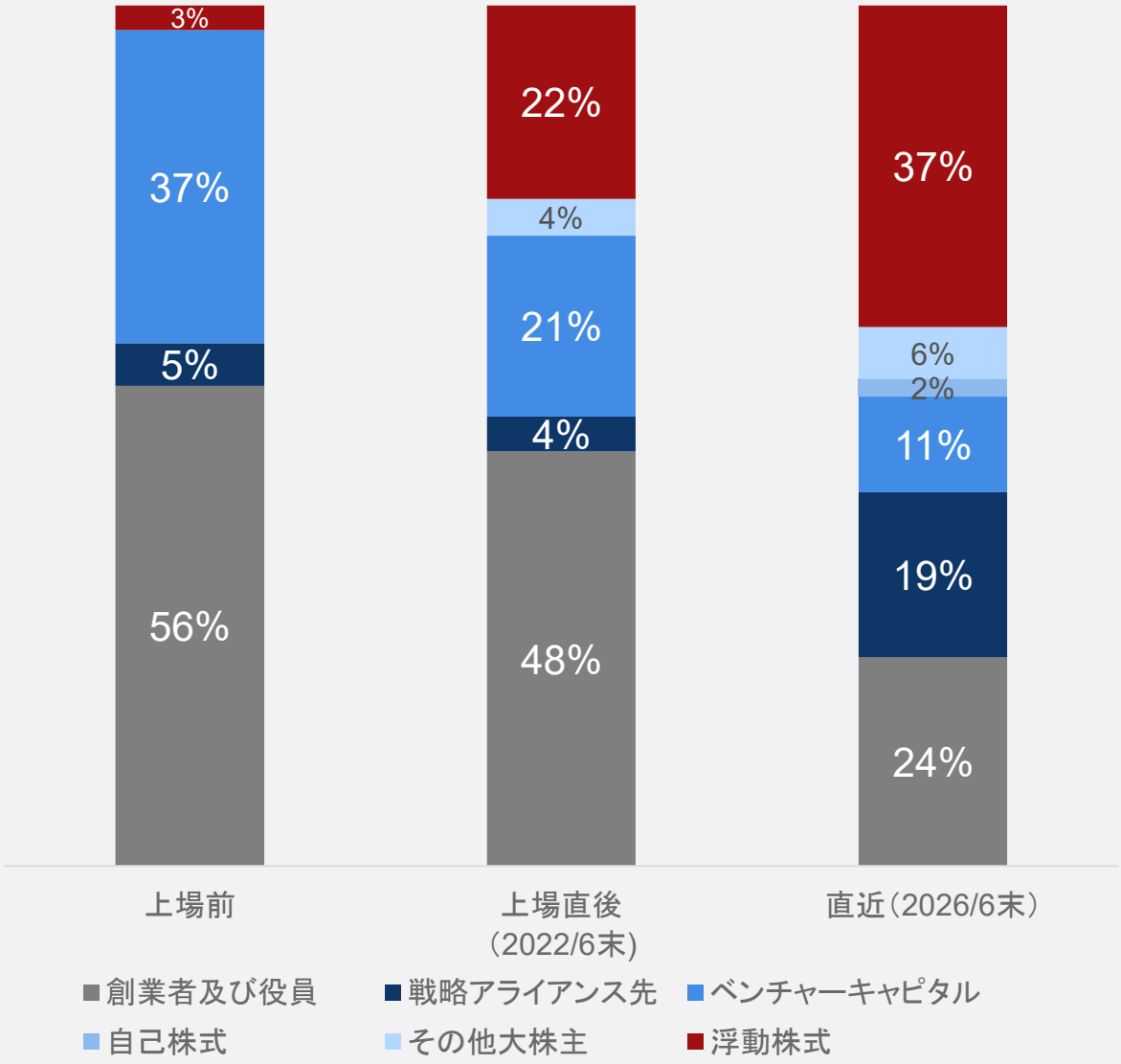
Core-to-Value **産業の核心に深く入り込む**	産業の競争力は、外から見ているだけでは変えられない。現場に入り込み、その力を引き出すことでしか、本質的な変革は起こせない。
Orchestration **個が持つ価値を、繋ぎ、解き放つ**	個社が個別に戦っても、世界の変化の速度には追いつけない。 私たちが触媒として産業・テクノロジー企業・アカデミア等をつなぎ、 価値創出を加速することで初めて、産業の変革が可能になる。
Tech-Vanguard **最先端の技術をもった先導者**	私たちは単なる外部からの支援者や伴走者ではない。先端技術を誰よりも深く理解し、産業が進むべき道をテクノロジーを使って照らし先導する

会社概要

外部との多様なアライアンスが特徴

会社名	株式会社 JDSC
所在地	東京都文京区小石川1-4-1 住友不動産後楽園ビル16階
設立	2013年　一般社団法人 日本データサイエンス研究所 を設立 2018年　株式会社に移行 2021年　東証マザーズ市場(現東証グロース市場)に上場
経営陣	代表取締役CEO　加藤　聡志 代表取締役COO　佐藤　飛鳥 取締役CFO　平井　良介 社外取締役　田中　謙司 社外取締役　釼持　駿 社外監査役(常勤)　湯本　和伯 社外監査役　髙橋　知洋 社外監査役　畠山　登志弘
事業内容	ディープラーニング等を活用したAIアルゴリズムモジュールの開発、AIライセンス提供事業 DX導入/AX推進のためのシステム開発・運用保守事業 データサイエンスに関する顧問・コンサルティング事業

株主構成の推移



© Japan Data Science Consortium.

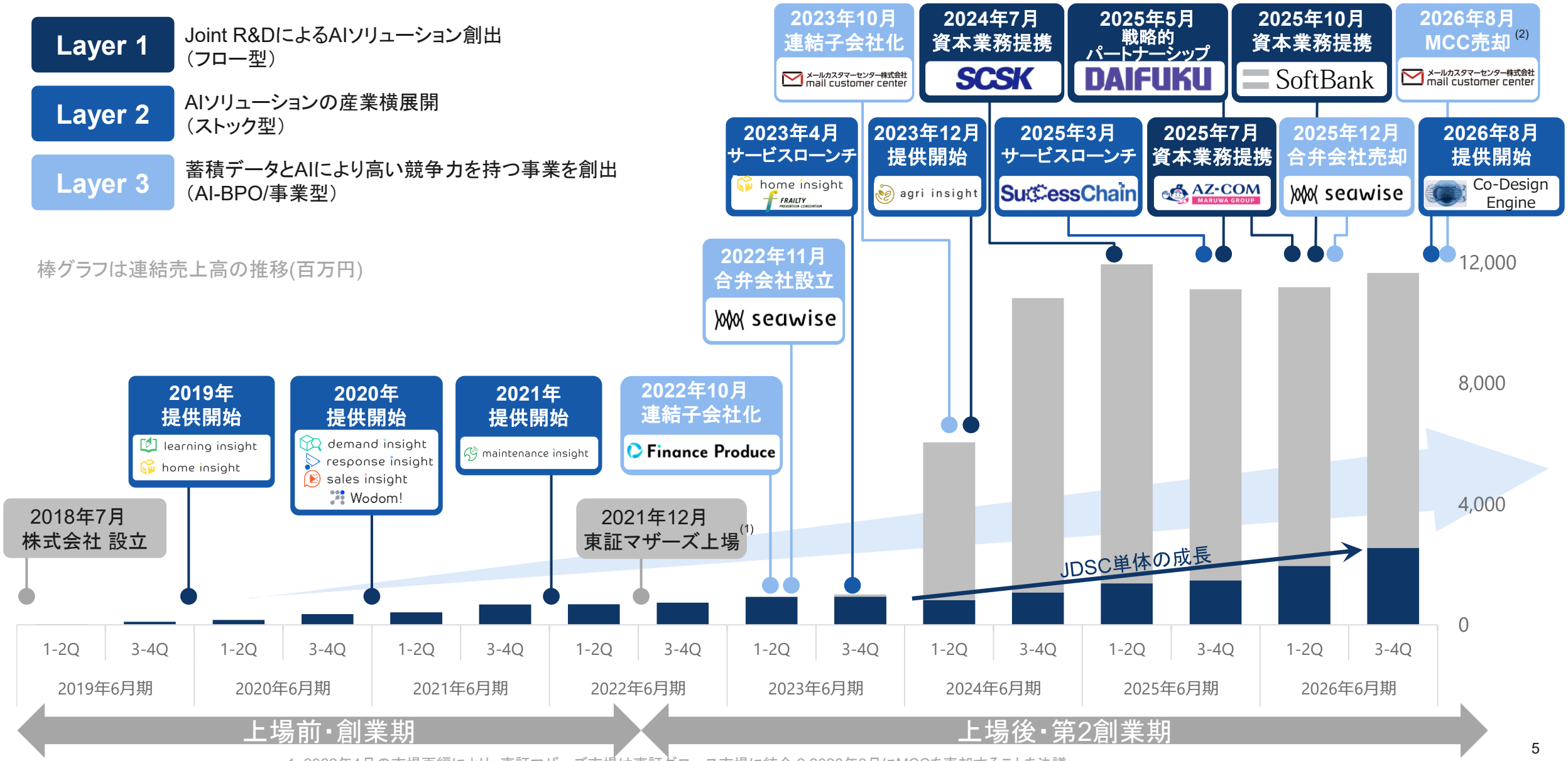
沿革

事業ポートフォリオを拡充させつつ、AIの社会実装貢献度の高いポートフォリオへの再編を進める

Layer 1 Joint R&DによるAIソリューション創出（フロー型）

Layer 2 AIソリューションの産業横展開（ストック型）

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（AI-BPO/事業型）



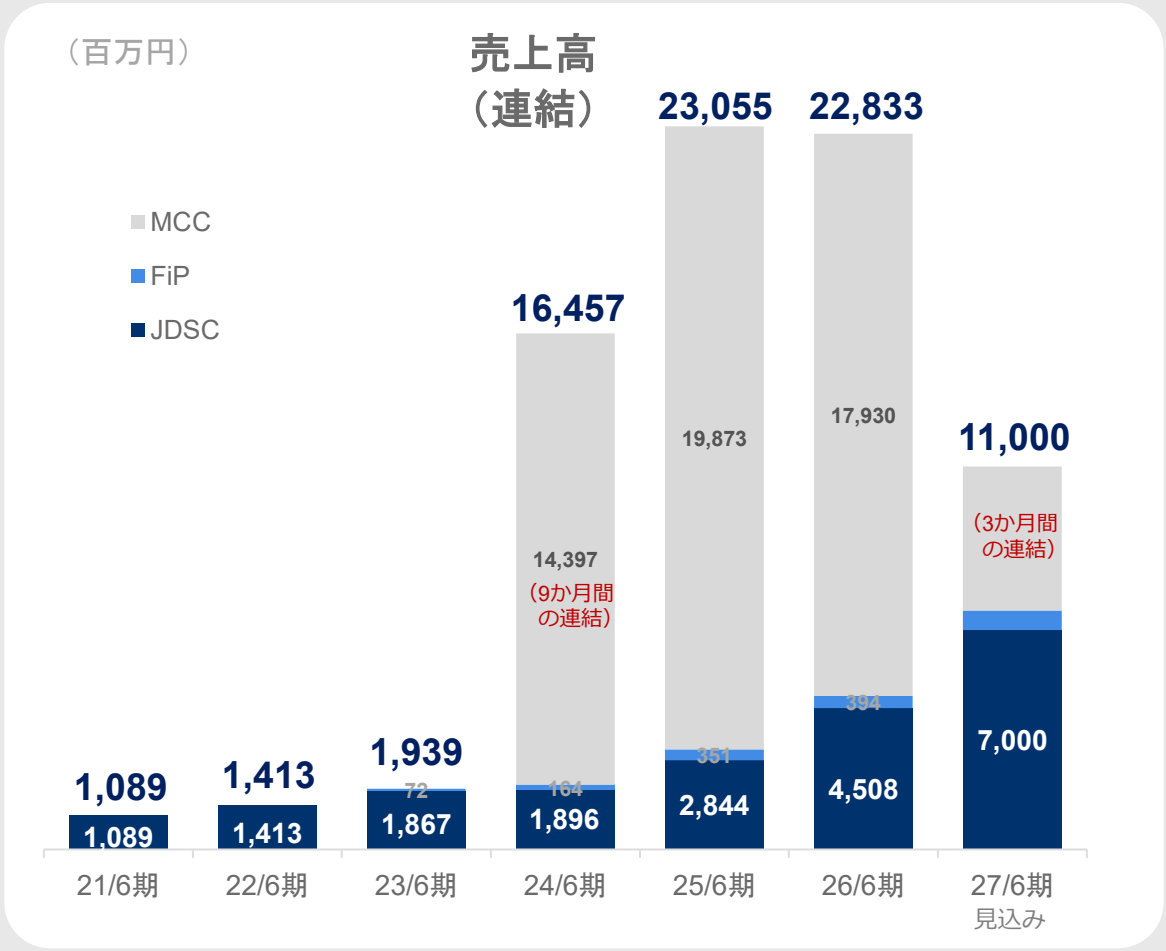
1. 2022年4月の市場再編により、東証マザーズ市場は東証グロース市場に統合 2.2026年8月にMCCを売却することを決議

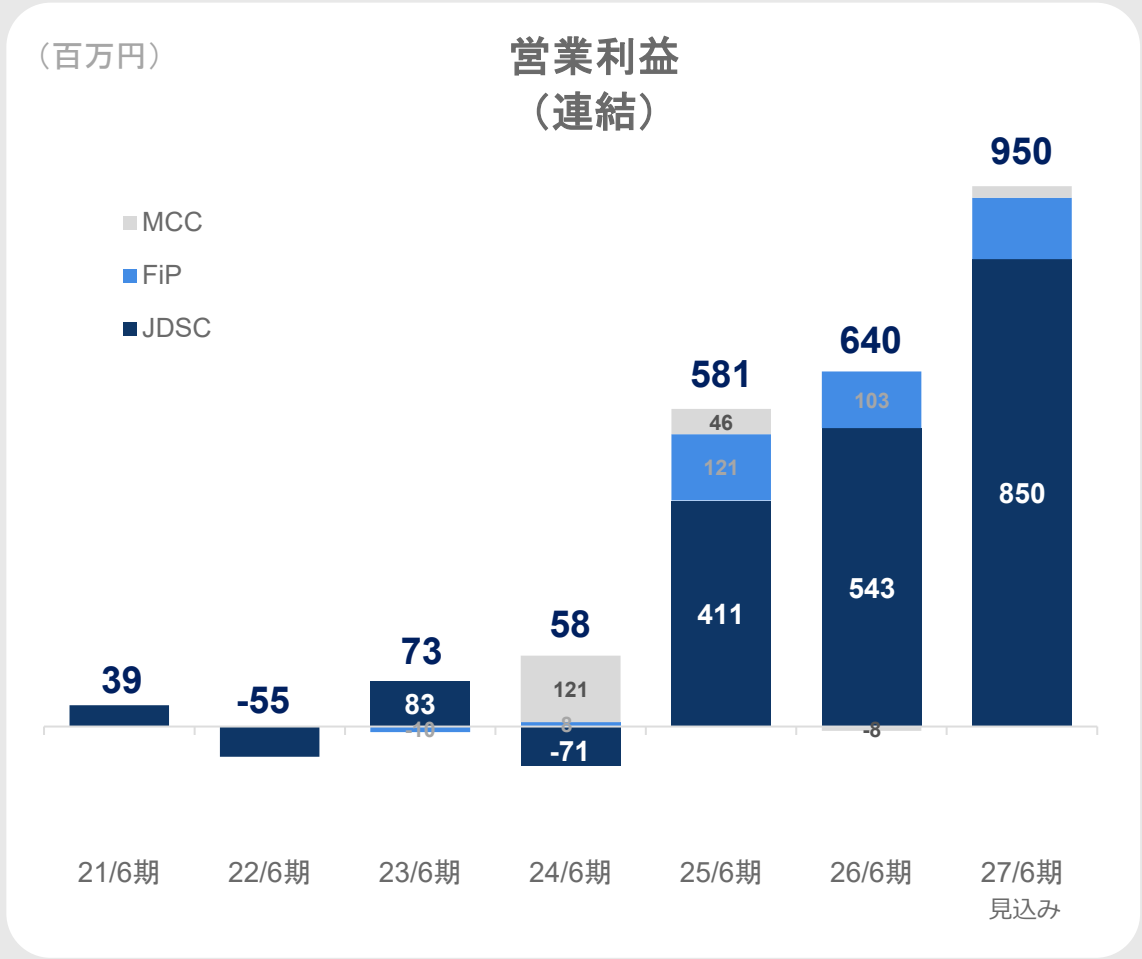
© Japan Data Science Consortium.

8/14公表の適時開示「連結子会社の異動（株式譲渡）に関するお知らせ」

グループ業績の推移

当社連結子会社であるメールカスタマーセンター株式会社（MCC）の全株式を譲渡することを決議。
関係会社株式売却益として約4.5億円を計上予定であり経済的合理性を確保。AIに関する需要増加に
対応するためグループの経営資源・事業ポートフォリオを最適化し、利益成長をさらに加速させる



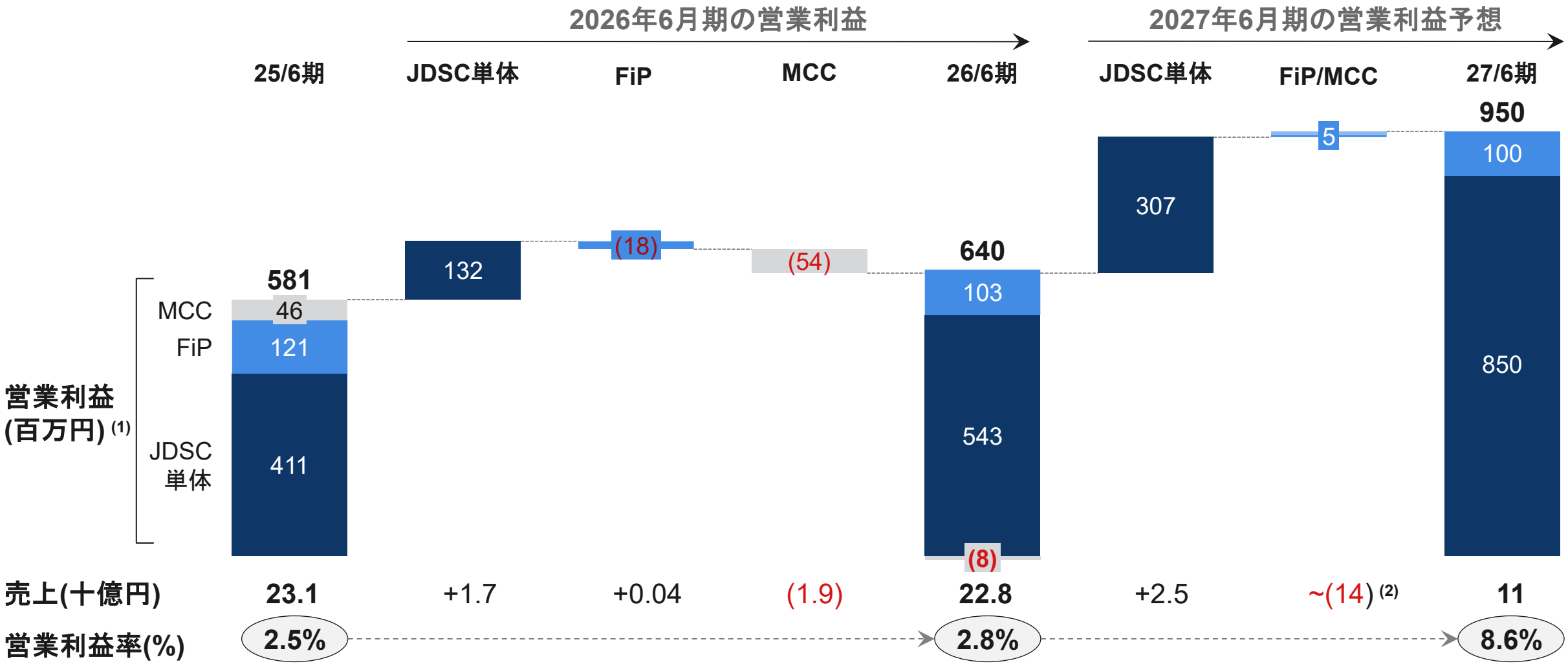


1.MCCに関して、24/6期は10/1～6/30の9か月間、27/6期は7/1～9/30の3か月間の連結取り込み

© Japan Data Science Consortium.

事業ポートフォリオの変遷：JDSCグループの営業利益の推移

2027年6月期は、MCC売却で売上は半減するが、営業利益はAIソリューション事業の成長により1.5倍に拡大する計画。その先は、M&Aを含むポートフォリオの拡大を積極的に進めていく



1.連結の営業利益には全社調整額等が含まれるため、セグメント別の合計とは一致しない場合がある 2. MCCは27/6期において3ヶ月のみ連結対象としている
3. 売上高は十億円、営業利益は百万円単位で表示（単位が異なる） 4. 27/6期の計数値は業績予想値である

© Japan Data Science Consortium.

目次

1 創業ミッション・会社概要

2 市場環境

3 競合優位性

4 事業内容

5 中長期の成長戦略

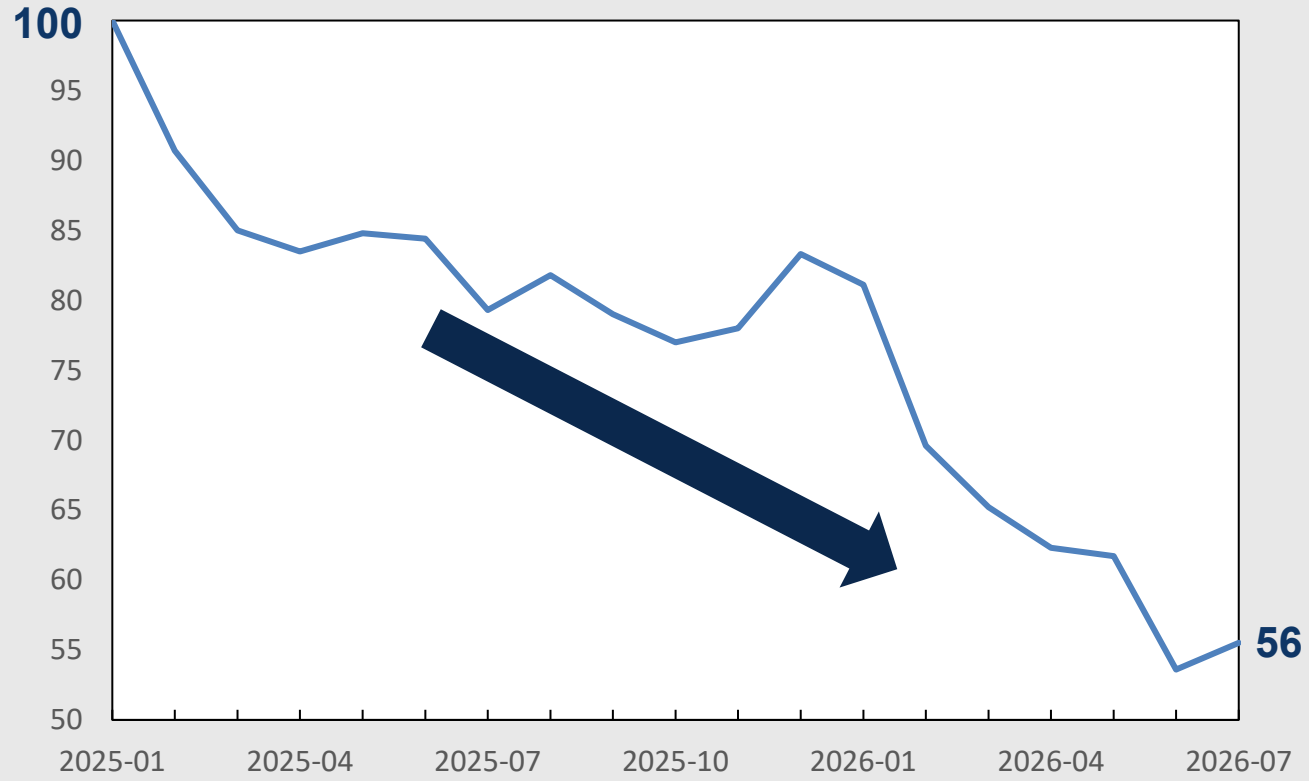
6 財務情報

© Japan Data Science Consortium.

AI進化によるコンサルビジネスの変化

調査・データ分析を通じて論理的にビジネスの方向性や判断を支援するコンサルビジネスの価値は、AIの進化により、高付加価値を訴求し続けることに対してのプレゼンスが低下し、この1年半でその価値がほぼ半減した

グローバルコンサル10社株価Index



今市場で起きていること

“2026年の決算シーズンにおいて、グローバル大手各社がAI主導の人員再編や新規受注の鈍化を相次いで開示”

- 各社のIR/発表資料

“上場ITサービス企業の評価倍率はこの12ヶ月で20-50%圧縮し、これは需要の弱さではなくAIによる代替可能性への懸念による”

- Carlsquare, IT Services Outlook 2026

助言だけでは選ばれなくなる。問われるのは実装力

1.株価Index構成: グローバル10社=Accenture/Booz Allen/Capgemini/CRA/Cognizant/Infosys/Wipro/DXC/Genpact/ICF

AI大手のDeployCo — モデルから『実装』への主戦場シフト

AIのフロンティアモデルを提供するグローバル3社も、モデルの基本性能は一定水準に達し、社会実装を加速するフェーズ。各社の競争は実装力勝負にシフトしており、JDSCの実装力が価値を生む段階にきている

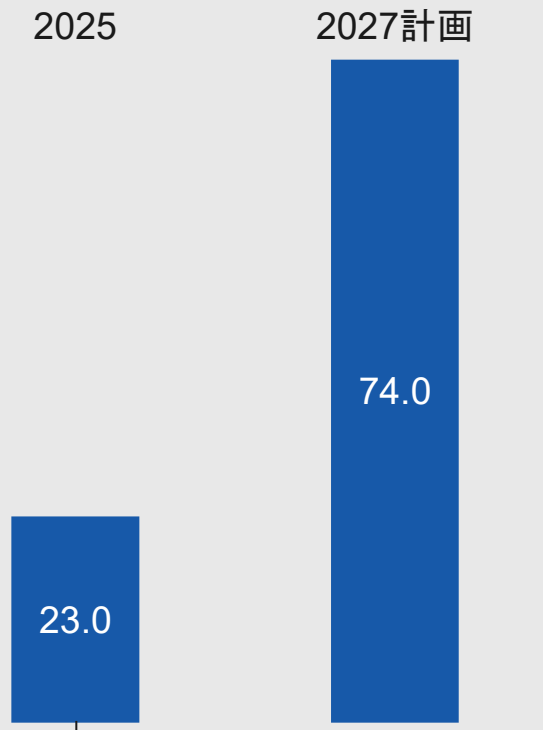
	OpenAI	Anthropic	Google
組織の組成	**OpenAI Deployment Company** **子会社:** OAI過半数＋TPG主導の19の投資家: Advent・Bain Capital, Bain & Co・Capgemini・McKinsey等	**DeployCo** **独立実装会社:** Blackstone・Hellman & Friedman・Goldman Sachs	Deloitte × Google Agentic **Transformation Practice** **アライアンス拡張:** Google側FDEがDeloitteとチーム組成
対象領域	大企業の mission-critical 業務 汎用〜横断	中堅企業・PE傘下企業 金融/製造/医療	大企業DX 小売/医療/金融/公共

モデルでの競争から、AIエージェント実装力での競争にシフト

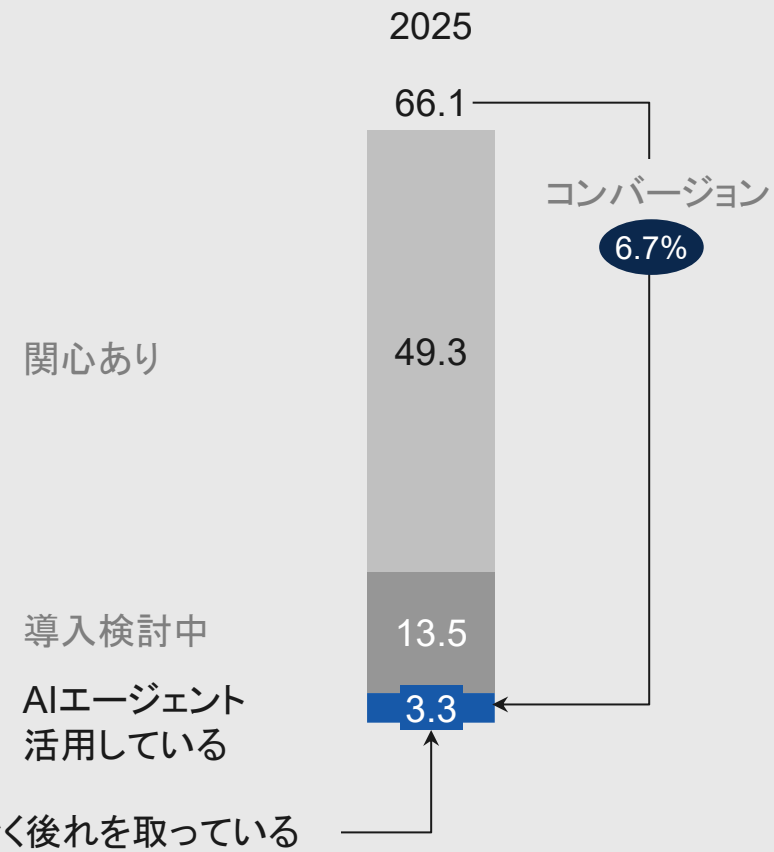
今後AIエージェント市場拡大には実装力が鍵

AIエージェント導入で日本はグローバルに後れを取っている。関心を持つ企業が活用に踏み込めない背景にあると推察されるのは、誤った情報の採用や機密情報の流出等で、ガバナンス・RAG・アクセス制御を組み込んだ実装が重要

グローバルのAIエージェント活用状況と今後の拡大想定 (%: 2025年時点)[1]



日本企業のAIエージェントの活用状況(%: 2025年時点)[2]



日本におけるAIエージェント普及の鍵

関心ある層から活用に至るには6.7%という低いコンバージョンレート

↓

生成AIへの懸念は「誤った情報の採用」(74.0%)と「機密情報の流出」(71.2%) [2]

↓

自律的に行動するAIエージェントでは、この2つの懸念がより深刻化するため

↓

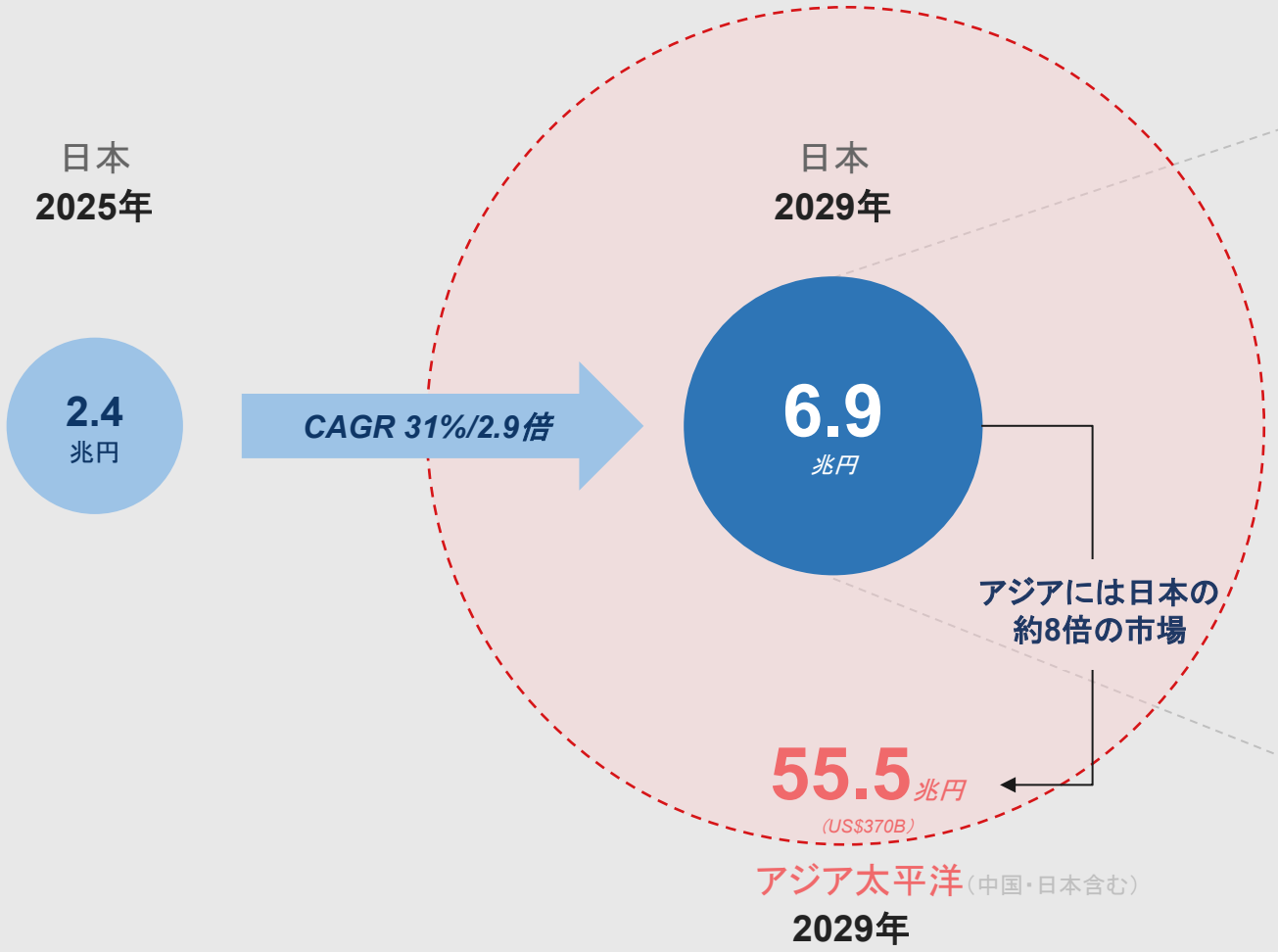
ガバナンス・RAG・アクセス制御を組み込んだ「実装」が普及のボトルネック

1. Deloitte「State of AI in the Enterprise 2026」(24カ国・3,235名のリーダー調査、2025年8-9月実施)
2. 矢野経済研究所『2026年版 生成AI/AIエージェントの活用実態と展望』(生成AIを既に活用している215社が対象)

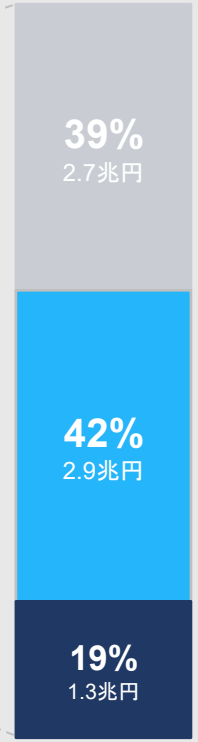
拡大するAI市場規模

高度な技術アドバンテージを活かし、加速度的に拡大するAI市場における機会を捉える

AI市場支出額の広がり (IDC)



国内AI市場支出額（2029年）6.9兆円の内訳



AIインフラ調達
データセンター・GPU等の調達。
現在の当社の事業領域ではない

JDSCが狙う市場 ＝ 1.3～4.2兆円

実装・サービス領域：上限 4.2兆円
AI支出からインフラ調達を除いた「実装・サービス」領域の全体。
ベンダーのソフトウェアライセンス等を含むため上限値

ビジネスコンサルティング領域：下限 1.3兆円
IDC「国内ビジネスコンサルティング市場」（2029年1.29兆円・CAGR 9.9%）の成長要因を「AI適応に向けた業務変革」と説明

1. IDC「Worldwide AI and Generative AI Spending Guide 2026V1」（2026年3月）。国内AI市場支出額 2025年2兆3,725億円→2029年6兆8,897億円。支出額ベース（内製投資を含む）
2. 同ガイド。アジア太平洋（中国・日本含む）2024年US$73B→2029年US$370B（CAGR 38.4%）。円換算は1ドル150円（140～160円で52～59兆円、日本比率11.6～13.3%）
3. 同ガイド。アジア太平洋の最大ユースケースは「AIインフラ調達」で全体の約39%　4. IDC「国内ビジネスコンサルティング市場予測」2029年1兆2,832億円（2024～2029年CAGR 9.9%）

市場変化とJDSCのポジショニング

日本のAI市場を縛っているのは需要ではない ― 関心を持つ企業49.3%に対し、実装に到達したのは3.3%
この未転換の部分が市場そのものであり、実現できるのは産業の内側に入ってAIを実装しきれる者だけ

需要は既に確定している

国内AI市場支出額

2.4兆円 ▶ **6.9兆円**

2025年　　2029年（CAGR 31%）

うちJDSCの土俵＝実装・サービス領域の**4.2兆円**はビジネスコンサル1.3兆円の約3.3倍。縮む側ではなく伸びる側の市場

しかし転換していない

日本企業のAIエージェント（2025年）



壁の中身は「使えるかどうか」ではない
誤情報の採用 74.0%・機密情報の流出71.2%
＝ ガバナンス・RAG・アクセス制御を業務に組み込んで動かすことができるかが勝負。

実現できるのは限られたプレーヤー

AIを実装しきる力

X

産業の内側に入れる関係

||

両方を同時に持つ者だけが、コンバージョンの壁を越えさせられる

JDSC AIソリューション事業売上（26/6期）
45億円

／

狙う市場（2029年）
1.3〜4.2兆円

＝

市場に対する現在のシェア
0.1〜0.3%

市場規模はJDSCの成長の制約にならない。
「産業の内側に入ってAIを実装しきれるキャパシティ」を拡大させて売上を獲得していく

1. IDC「Worldwide AI and Generative AI Spending Guide 2026V1」（2026年3月）国内AI市場支出額 2025年2兆3,725億円→2029年6兆8,897億円　2. IDC「国内ビジネスコンサルティング市場予測」2029年1兆2,832億円　3. 実装・サービス領域はAI支出からインフラ調達（全体の約39%）を除いた上限値　4. 矢野経済研究所『2026年版 生成AI/AIエージェントの活用実態と展望』（生成AIを既に活用している215社が対象。関心あり・検討中・活用の比率および懸念事項はいずれも同調査）　5. JDSC 2026年6月期通期 AIソリューション事業売上4,508百万円

市場変化を受けたJDSCの事業アーキテクチャ

助言から実装へと価値がシフトする市場に対し、JDSCは3つの競争力の源泉を土台に、3つのドメイン・アプローチで顧客に入り、Layer 1-3のビジネスモデルとして収益化する

競合優位性

競争力の源泉： 三位一体 x 採用・育成力 ｜ 先端技術・ナレッジ ｜ パートナー現場アクセス

ビジネス(DepStr)・データサイエンス(FDDS)・開発(FDE)のOneチームを、継続的な採用と育成で拡大。
学術・テック・現場の知見を融合した技術基盤と、大手パートナーとの共創による社会実装現場へのアクセスを併せ持つ。

事業内容

APPROACH / ドメイン・アプローチ（組織と一対一）: 全社変革型 ｜ 産業特化型 ｜ Physical AI

全社変革型＝General AI事業部（コーポレート/間接領域のDX・AIエージェント変革）
産業特化型＝Industry AI事業部（顧客Value Chainのコア領域へのAIソリューション組み込み）
Physical AI＝PAI開発室（ロボティクスによる物理制御の自動化）

BUSINESS MODEL / ビジネスモデルの3階層

Layer 1 Joint R&D・カスタムAI実装 — 戦略・ビジネスプランから実装、組織・人材育成による自走化まで支援
Layer 2 AIソリューション — 業務共通・産業共通課題の理解をAIオーケストレーターへ転化し、汎用化・横展開
Layer 3 AI-BPO型/事業型 — 業務代替可能な水準まで作り込み、Physical AIのRaaSを含むリカーリングへ

中長期の成長戦略

ACCELERATOR / 非連続成長のベクトル：M&A・JV

上場後1,264件をソーシングし2社を買収。MCC売却により投資原資を確保し、フォーカス領域を人・技術・場にあてて、AI・Physical AIへ集中。

目次

1 創業ミッション・会社概要

2 市場環境

3 競合優位性

4 事業内容

5 中長期の成長戦略

6 財務情報

© Japan Data Science Consortium.

JDSCグループの競合優位性 — 実装しきる力を支える3つの競争力の源泉

助言の価値が半減する市場において、JDSCは「実装しきる力」で選ばれる。その力は相互に補強し合う3つの源泉に支えられている

人

源泉 1a 三位一体 × 源泉 1b 採用・育成力

ビジネス(DepStr)・データサイエンス(FDDS)・開発(FDE)のOneチームが顧客の前線で変革を先導

■ Forward型人材への転換
Biz→Deployment Strategist/ DS→Forward Deployed Data Scientist/ Engineer→Forward Deployed Engineer

■ 3事業部体制との接続
General AI/Industry AI/ PAI開発室に人材の三位一体を実装

三位一体を継続的に成立させるエンジン。人材市場の再編を取り込み、内製で強化

■ 組織→売上の拡大サイクル
成長サイクルが継続的に回る

■ コンサル人材プール取り込み
外資系ファーム再編を機会化

■ 正社員数220名(＋内定18名)
生産性を維持しつつ安定拡大

■ 育成・リテンションの内製化
AX・人材育成タスクフォース/社内認定/自社AIツール

技

源泉 2 先端技術・ナレッジ

学術・テック・現場の知見を融合した高度な技術基盤。最先端に張り付き続ける

■ 東京大学等の研究室との連携
顧問・社外取を通じた常設の接続

■ 先端技術へのアクセス・活用
ソフトバンク・OpenAI/ Databricks/AWS

■ AI番頭 GENIAC-PRIZE 第2位
経産省・NEDO主催コンペでの第三者からの高評価

場

源泉 3 パートナー現場アクセス

大手パートナーとの共創を通じ、社会実装の現場と産業データにアクセスできる

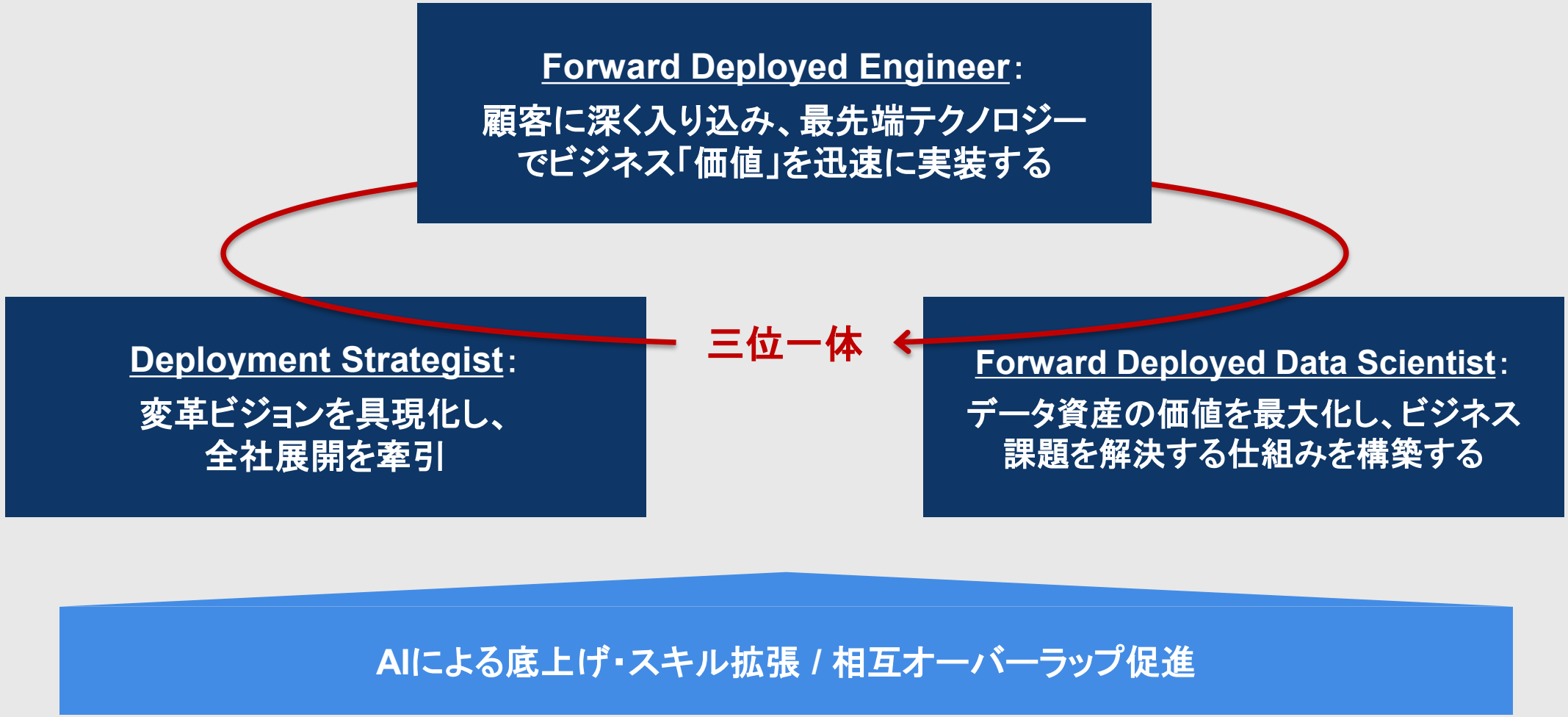
■ Joint R&D共同組織モデル
共同組織化で継続的な取引へ

■ 大手との共創基盤
ソフトバンク/SCSK/ダイフク/AZ-COM丸和/RELEX

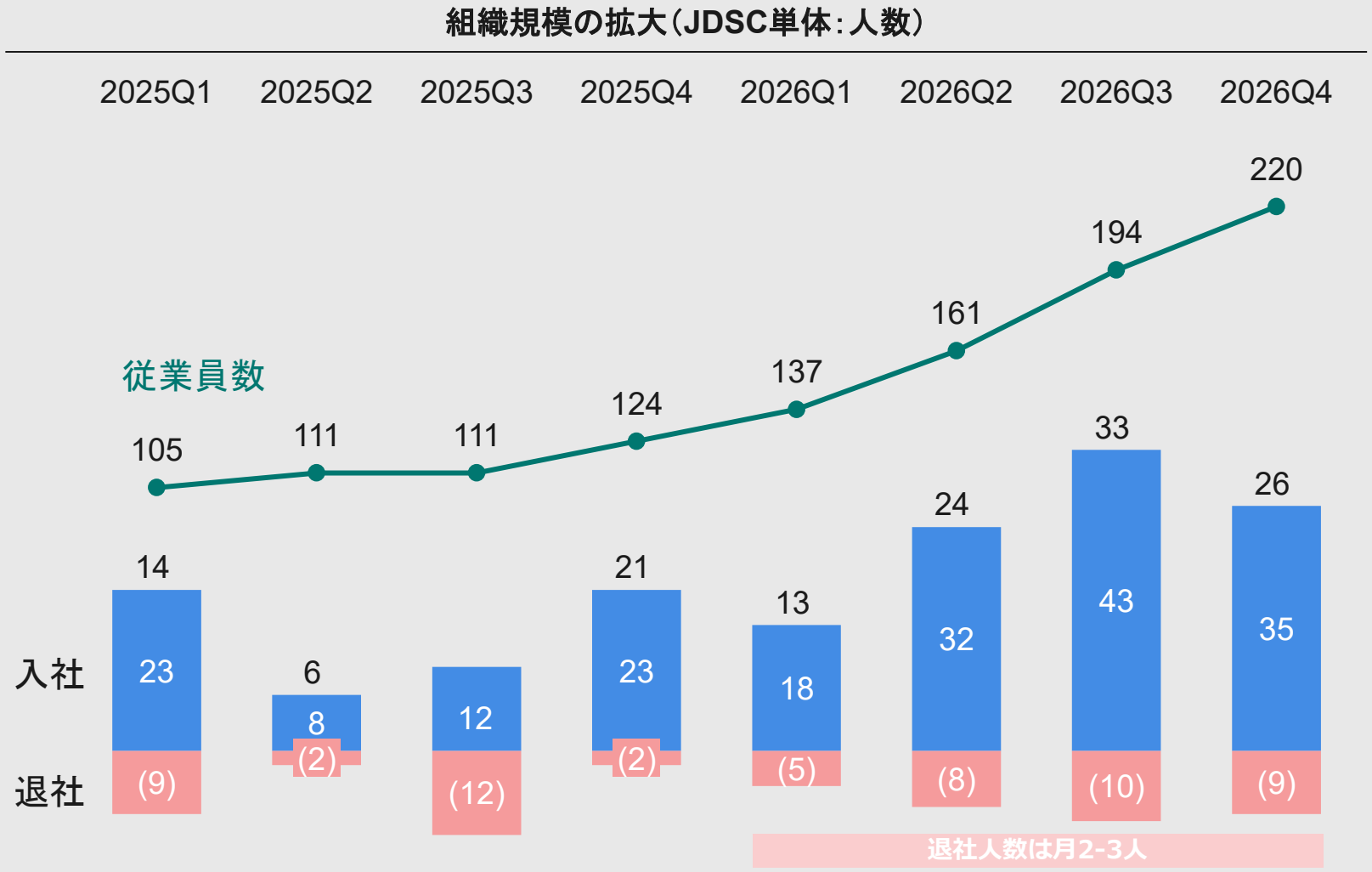
■ 巨大産業の顧客基盤と公共
産業カバレッジと国策テーマに沿ったビジネス展開

「外部の支援者」から「変革の実行者」へ — PoCで終わらせず、成果創出からビジネス化まで一気通貫で担う

JDSCの特徴である「三位一体」を、顧客の変革を前線で先導するForward型人材へ転換



従業員数は1年で2倍近くに拡大し、採用力強化により入社人数も拡大中。一方で退社人数は月2-3人の水準で推移しており、今後の人員強化に向け、育成や従業員サポートを更に強化すべく、人材開発組織を切り出して強化



採用力の強化:
AI活用の現実性の高まりや、
ソフトバンク連携案件での
活躍の場が明確になったことから
採用拡大

人材・組織開発室の発足

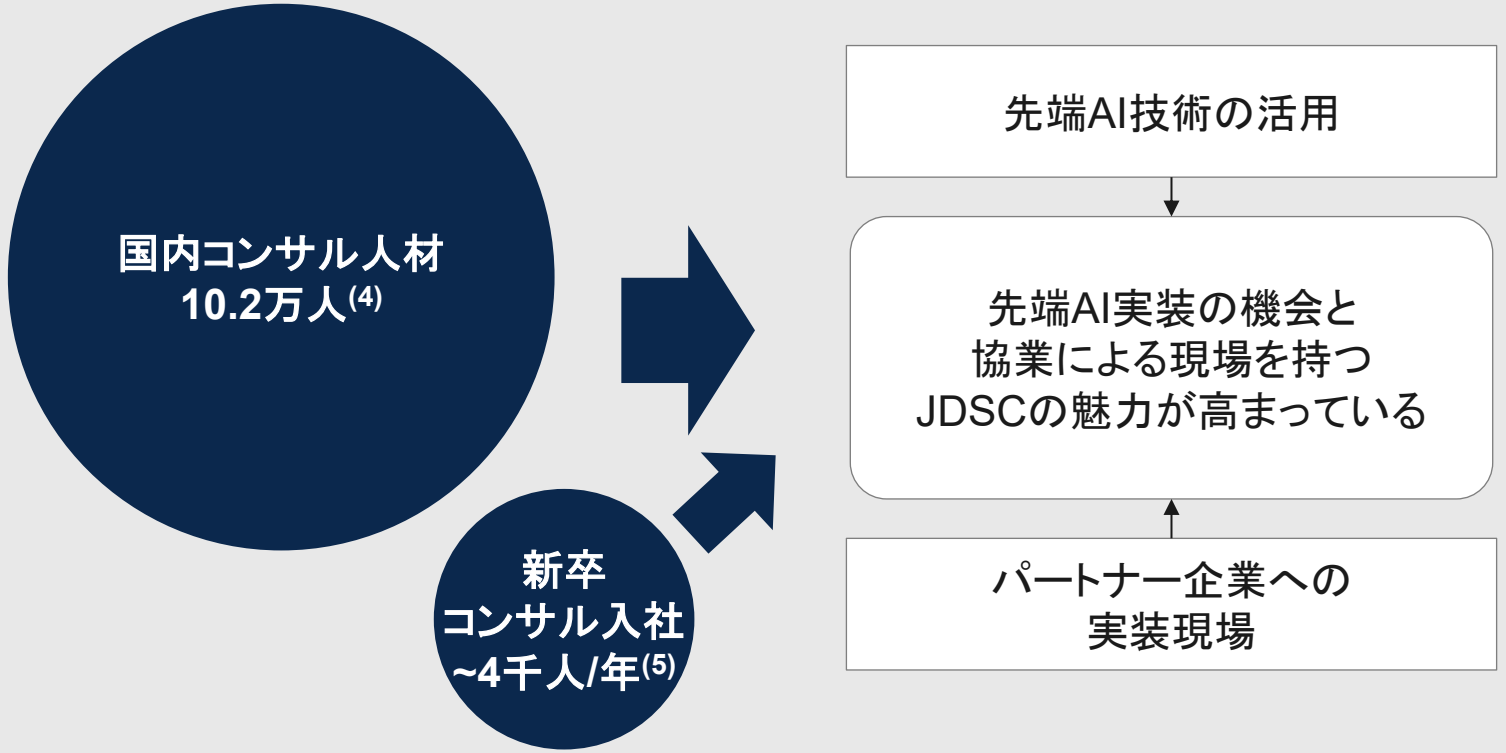
育成・リテンションの強化:
組織的な育成や労働環境の改善を
目的とした施策や人事規定の
見直し・改訂の実施

コンサル業界は、日本国内10.2万人を誇る一大産業。AIが価値の再定義を迫る中でAIを操る側（設計・実装・運用）に回りたいコンサル人材が、当社が人材獲得するにあたっての主な流入源となっている

グローバルでの動き：グローバルコンサル企業のAI登場による採用への影響

- AIの進歩の中で支援機能の効率化/再編(1)
- デリバリーモデルの変化によるレイオフ(2)
- 新卒採用の抑制(3)

国内におけるコンサル人材獲得の機会



1. McKinsey Executives Plot Job Cuts in Slowdown for Consulting Industry (https://www.bloomberg.com/news/articles/2025-12-15/mckinsey-executives-plot-job-cuts-in-slowdown-for-consulting-industry), PwC Eliminates 150 Support Jobs(https://news.bloombergtax.com/financial-accounting/pwc-eliminates-150-support-jobs-as-part-of-modernization-bid) 2. Cognizant(https://www.outlookbusiness.com/corporate/cognizant-plans-4000-job-cuts-as-ai-slows-it-demand),
3. PwC Confirms They ‘re Majorly Cutting Campus Recruiting (https://www.goingconcern.com/pwc-confirms-theyre-majorly-cutting-campus-recruiting/) 4. Nikkei (https://www.nikkei.com/article/DGKKZO97044370Z10C26A6EA3000/)
5. 大手12社(MBB,Big4, Accenture, Abeam, NRI, Baycurrent)の新卒数（~3千人）に加え、その他中堅・専門ファーム20社(ATK、RB、DI、ZSA, CDI、ノースサンド、シグマクシス、JMAC、ライズ、IGPI、DI、フォーティエンス、フロンティアマネジメント、スカイライト、オリバーワイマン等）のコンサルタント数(推計4~6千人)の20%程度が新卒と想定した場合の新卒数(0.8~1.2千人)から推定

競合優位性の源泉1b：採用・育成力 – 育成・リテンション強化

業務の中での育成・評価・フィードバックに加え、AI時代の働き方・スキル習得に向けて、技術やナレッジ獲得を促進する仕組み構築しており、急拡大による従業員数と進化する技術へのキャッチアップを両立させる

AXタスクフォース：“先端AIを使い倒す!”

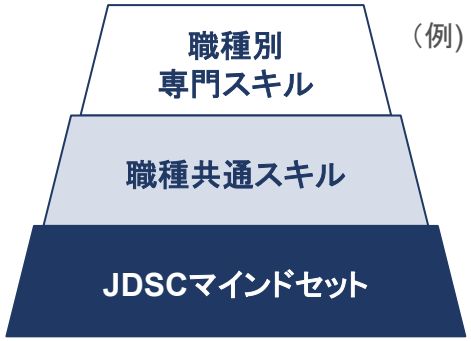
- 活用スキル向上
- ナレッジの蓄積・共有
- 全社ガイドライン・ハーネスの整備
- スキルレベルの評価

AIを制御するための本質的なビジネス力

JDSCのAI時代の働き方の再定義

AIによる汎用業務の自動化・自律化

人材育成タスクフォース：”ビジネス人材を磨く”



（例）
- Deployment Strategist：ビジネスアナリシス/ビジネスケース策定/投資対効果評価/フィジビリティ評価/ソリューション選定/チェンジマネジメント/業界・業務知見
- 論点設定・イシュー分解/仮説思考・構造化/ヒアリング・合意形成/定量分析/ドキュメンテーション/プロジェクト遂行
- 一次情報へのこだわり・現場主義/職種越境（三位一体）/ 検証サイクルの速度等

スキル向上・獲得の促進

社外の認定獲得の奨励：

Claude(CCAF)、Databricks、Google Cloud Certification, AWS, Kaggleや博士課程等

社内認定制度の構築：

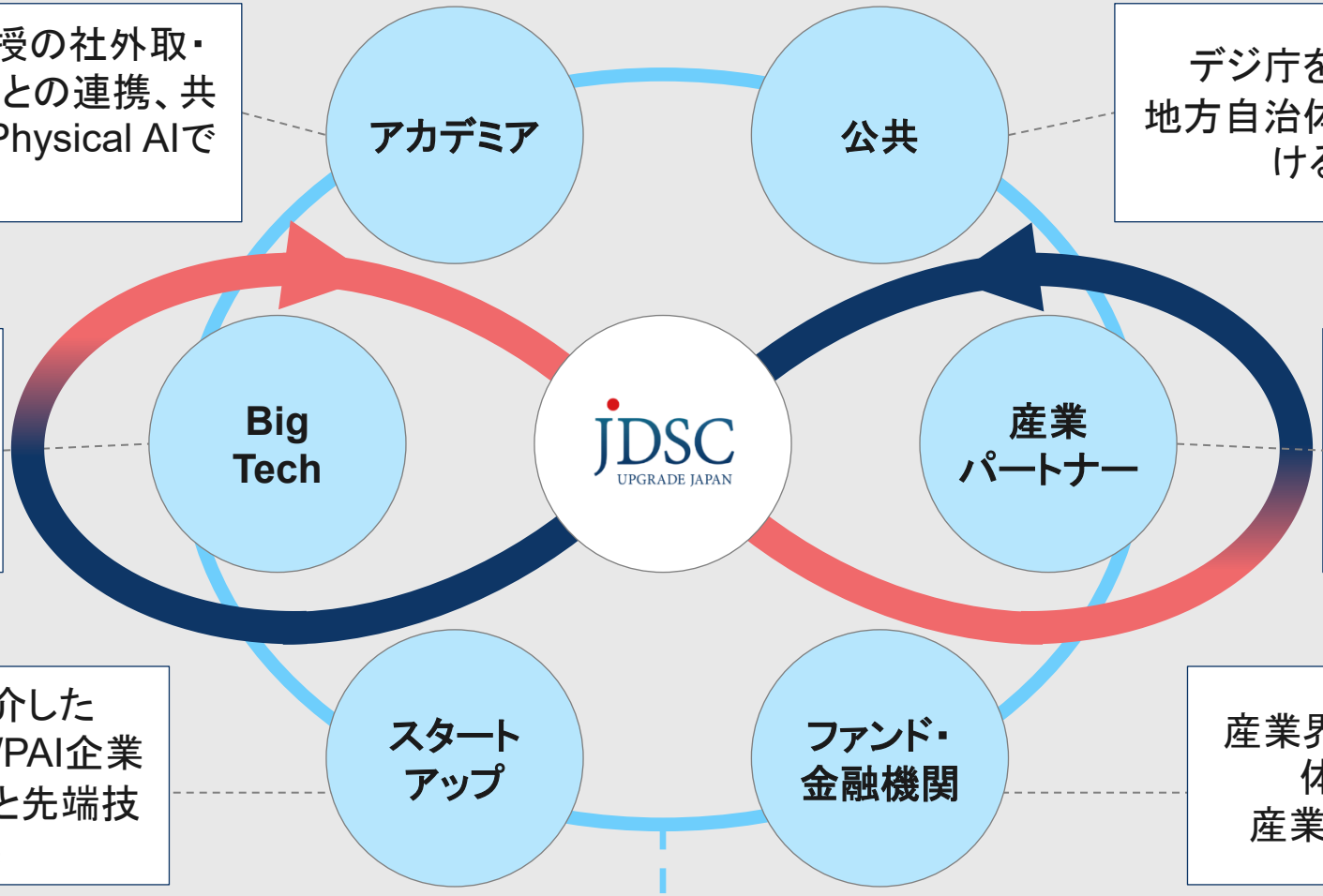
社内での必要ケイパビリティの棚卸、評価プロセス/FDE認定
(カリキュラム/コーディング試験/口頭面接)

Big Techからの先端技術と産業パートナーにおけるリアルな現場課題・実装経験を双方に還元しながらケイパビリティを拡張。またアカデミアやスタートアップネットワークを活用した先端の知へのアクセスを活用

東大発として、東大教授の社外取・顧問、神戸大や広島大との連携、共同特許・研究室採用、Physical AIでの協業

デジ庁をはじめとした官公庁、地方自治体などと、国策テーマにおける協業などを遂行

先端技術を持つソフトバンク/OpenAIや、AWSなどのBig Techとの連携・パートナーシップ



ダイフクやダイキン、スマートビル共創機構等の産業側でのリアルな課題における現場・実装経験

子会社FiP社や東大を介したAIスタートアップや新興AI/PAI企業へのネットワークアクセスと先端技術での連携・協業

産業界の課題・ニーズや、市場全体の大きな流れを捉え、産業と技術をブリッジする協業

Joint R&D + コンソーシアムの形成
（出資やJV等を活用して加速）

深い専門知識を要する実業務において、高度なAIエージェント開発・実装を通じ、日本が直面する人材の枯渇や暗黙知の形式知化の課題に対して更に高度な解決方法に展開

GENIAC PRIZE

経済産業省および**国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構(NEDO)**が推進する生成AIプロジェクト「GENIAC（Generative AI Accelerator Challenge）」が主催。生成AIアプリケーションの開発・実証成果を公募し、生成AIの全国的な開発・利活用を促進するNEDO懸賞金活用型プログラム

第2位

東洋船舶株式会社
株式会社JDSC

カスタマーサポートの生産性向上領域

第2位を受賞

(懸賞金4,000万円)



受賞後、海事業界現場の課題で
更に広く活用いただけるようヒアリング
やデータ収集を実施。

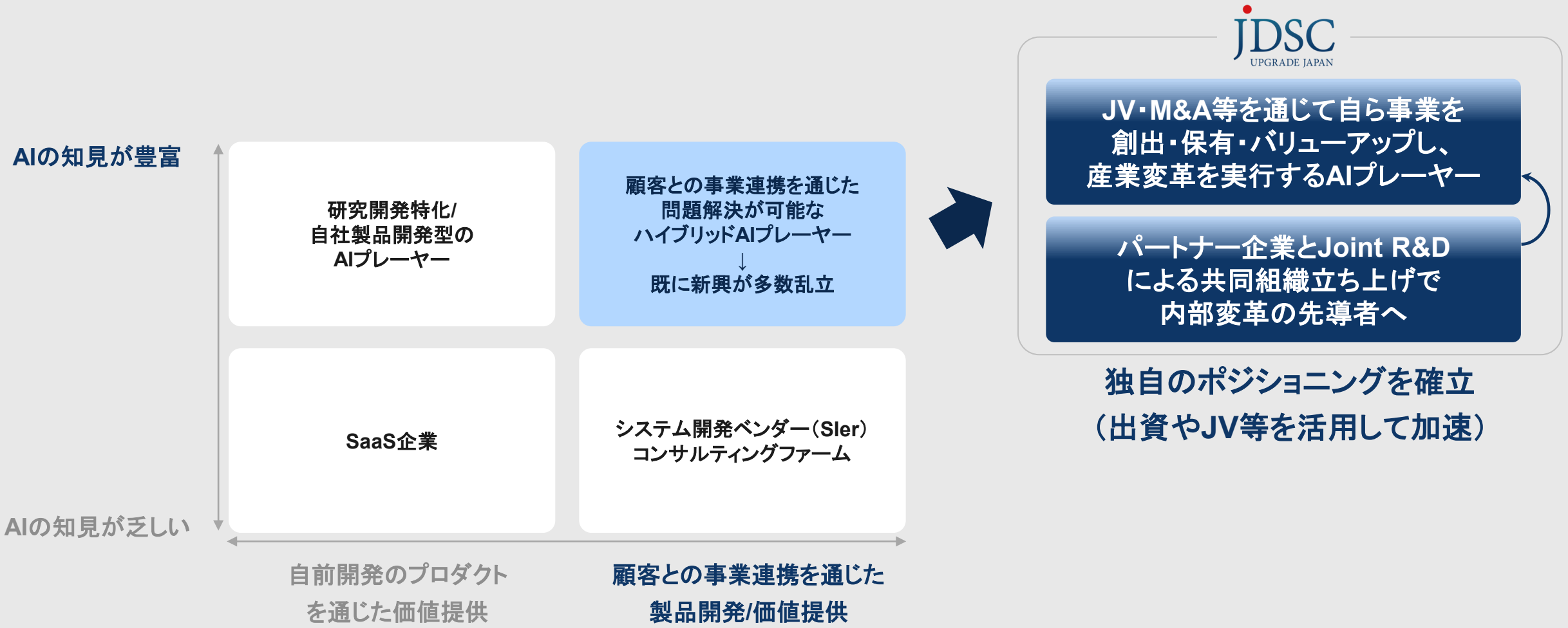
GENIAC-PRIZE応募時に構想したAI
マルチエージェントの業務実装プロジェクト
を開始済み、当年度内にリリース予定

1. 三井物産株式会社の100%子会社 2.出典：https://geniac-prize.nedo.go.jp/results/, https://geniac-prize.nedo.go.jp/archive/2025/

© Japan Data Science Consortium.

競合優位性の源泉3：パートナー現場アクセス

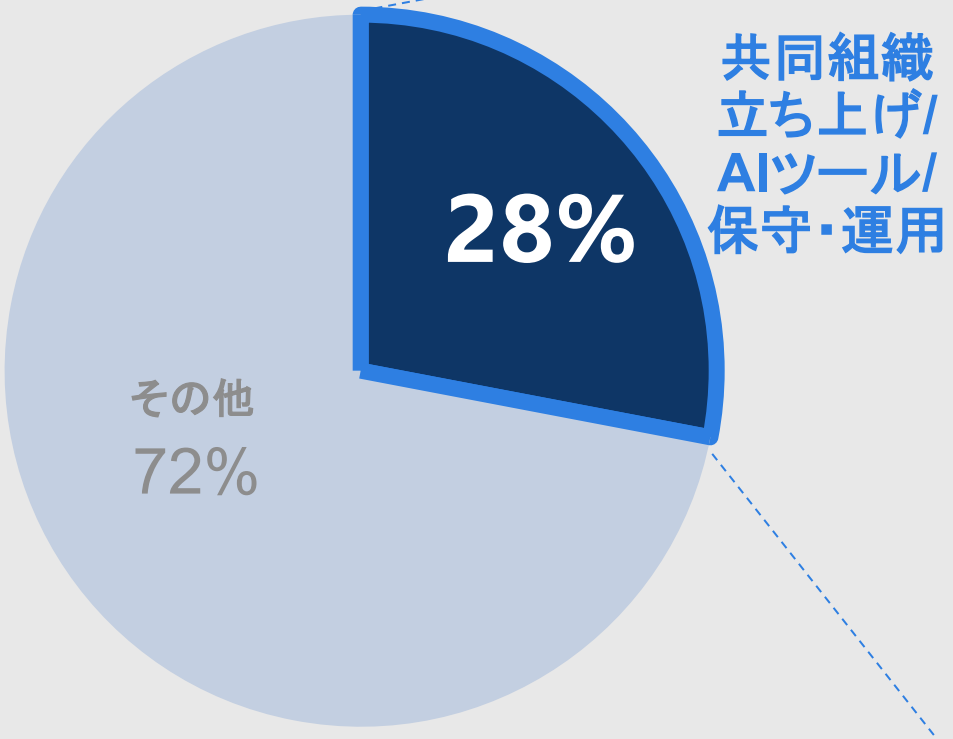
AI系の新興企業やブティックファームが乱立する中で、共同組織立ち上げや、JV、M&A等を通じた事業の主体者として、価値を創造するため、「外部の支援者」から「変革の実行者」に転換



共同組織立ち上げ/AIツール/保守・運用が売上全体に対して28%を占める。パートナー企業の課題を継続的に解決する共同組織として、プロダクト開発をリードし、保守・運用までを担う。ここから生まれたプロダクトを産業に還元していく

売上構成比:

継続性のある案件が売上全体の28%



共同組織立ち上げによる継続性の高いビジネスを構築

パートナー企業

SoftBank　SCSK

DAIFUKU　AZ-COM MARUWA GROUP

JDSC UPGRADE JAPAN

共同組織立ち上げ

新規事業開発	営業変革	組織/人材開発	システム基盤構築

各フォーカステーマに沿ったJoint R&D組織を立ち上げ、継続的にパートナー企業のもつ課題解決に向けて取り組みを行う

現場課題 ⇧　⇩ プロダクト開発

継続

継続的なAIツールの使用・その保守・運用

新サービス、AIアプリ/ツール、コンテンツ、システム等、共同組織の活動で作り出されたプロダクトを保守・運用する

継続

JDSCグループアライアンス：

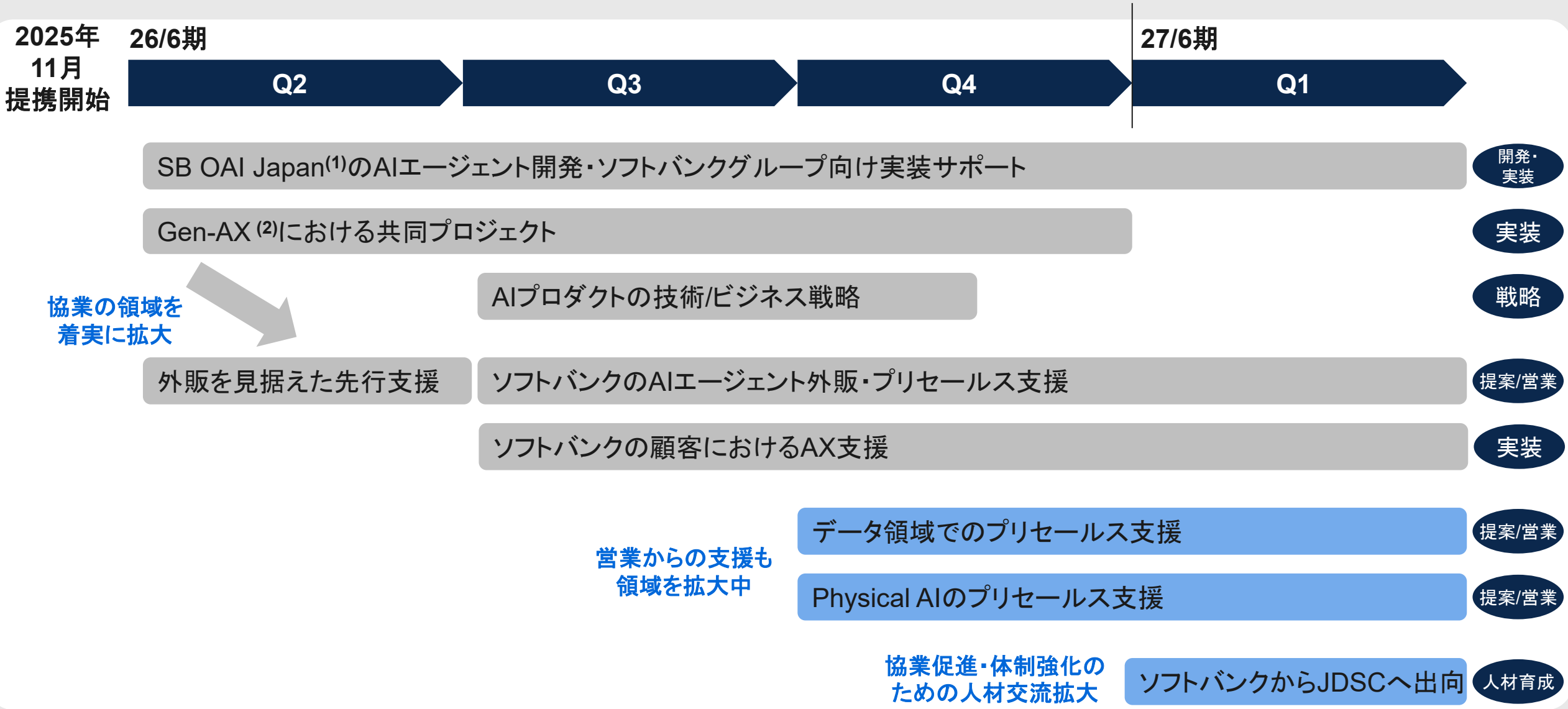
Joint R&Dパートナーと、業界内のプライベートデータの活用に向け、技術/ソリューションアセットを構築中
2025年11月よりソフトバンクが加わり、各産業においてAIエージェント開発・導入に関する案件が拡大

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.	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
	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し拡大中**

© 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における進捗

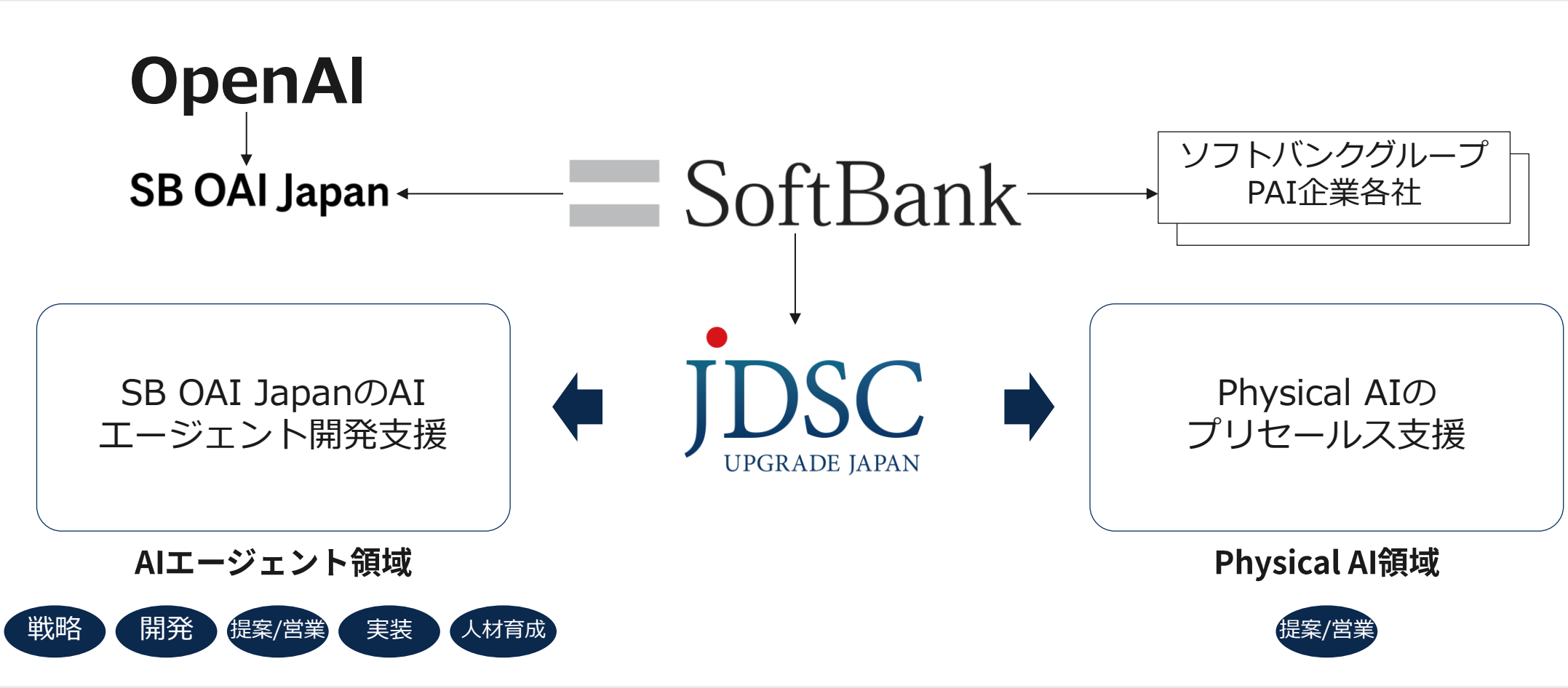
中長期AI戦略パートナーとして、協業領域を着実に広げており、ソフトバンクの営業体制と連携したAI/Physical AIプロダクトの提案/営業・実装支援領域が拡大



1).ソフトバンクグループとOpenAIによる合弁会社 2)ソフトバンク株式会社の100%子会社

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における進捗

**JDSCはソフトバンクとの業務提携を通じ、SB OAI JapanのAIエージェント開発支援や
Physical AI領域でのソフトバンク顧客への支援機会を持つ稀有な立ち位置**



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における進捗

今期のQ1に提携が開始し、ソフトバンクグループ各社への累積売上は堅調に拡大。2027/6月期のQ1も拡大を見込む。出向スキームを通じた関係強化とともに、支援領域の拡大を進める

更なる支援領域の拡大

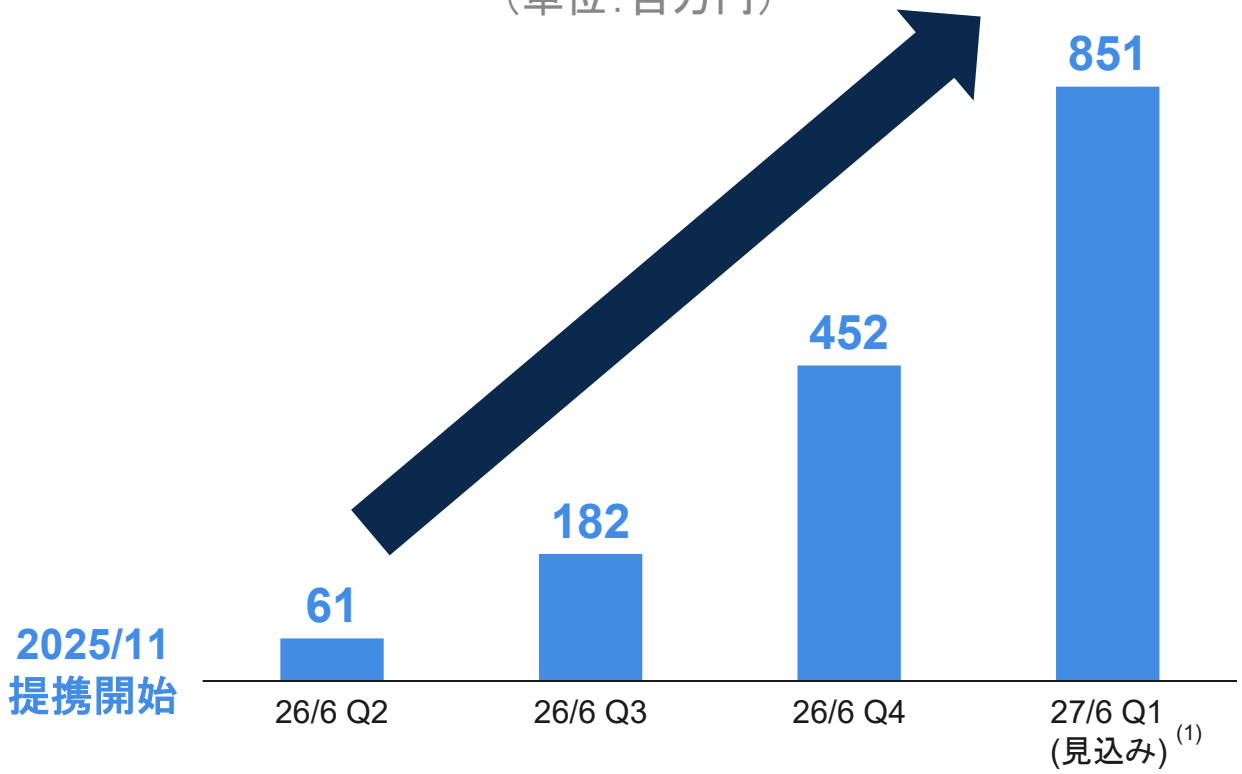
- ソフトバンク顧客に対するAIエージェント開発・実装の加速
- フィジカルAI領域での提案/営業の推進

ソフトバンクとの関係強化

今後ソフトバンクとAIプロダクトの提案・開発/実装・導入での協業を促進していくため、8月よりソフトバンクからの出向者の受け入れを開始

ソフトバンクのグループ各社とのアライアンス関係の累積売上の推移

（単位：百万円）

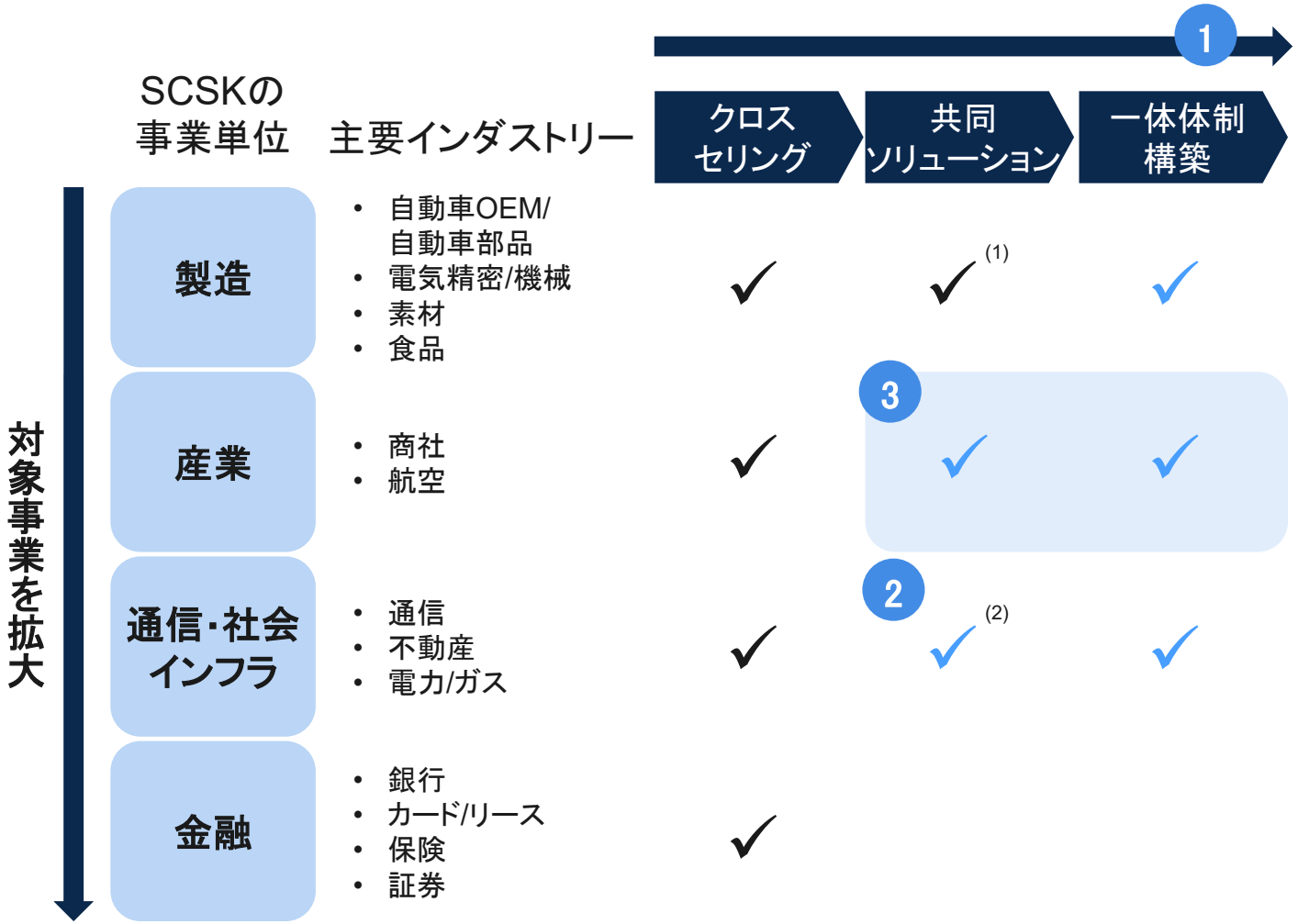


1.意向獲得済みの案件を含む

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事業別の協業ステータス



2026年6月期の協業振り返り

1. クロスセリング体制から、共同ソリューション、一体体制構築へ拡張・移行

2. 共同ソリューションとして製造業向け・不動産向けのパッケージを開発

3. BDX事業の立ち上げ
上流設計～AI開発・運用の事業化

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

特に大手自動車顧客のプロジェクトが拡大、コア業務をAIで高度化する案件を推進中
BDX事業支援においては、プロダクト開発が進行中で、既に1号案件は開始済み

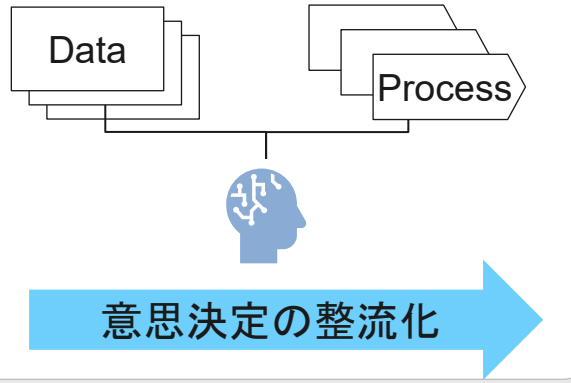
自動車業界へのAI活用案件が拡大中

不具合車両の
将来予測AI

PF開発レイアウト
AI支援システム構築

自動車設計開発領域
でのAI適用

自動車業界におけるコア業務の品質管理・開発領域：
膨大な情報整理とプロセスをAIで自動化・高度化することで、属人化を解消



特に、自動車業界における具体的な成果が実り始めた

BDX事業支援

SCSK BDX事業本部
顧客業務の深い理解 ×
住友商事の実践知

× 共創

JDSC
AI・データサイエンス ×
高度人材・アルゴリズム

上流コンサル～実装の一気通貫
構想策定・PoC・本開発・業務変革まで、JDSC人材がBDX事業に深く入り込む

高度AI人材の供給
FDE・ドメインスペシャリスト・セマンティックアーキテクト等の新職種を提供

AI-readyなデータ基盤の共同開発
データに「意味」と「文脈」を付与、AIエージェントが活用できる次世代基盤を共同構築

プロダクト開発が進行中
第1号案件を開始済み

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、両社の強みを活かした更なる飛躍に向けた連携を進めている

SCSK 2025 Award
データアナリティクス戦略パートナー

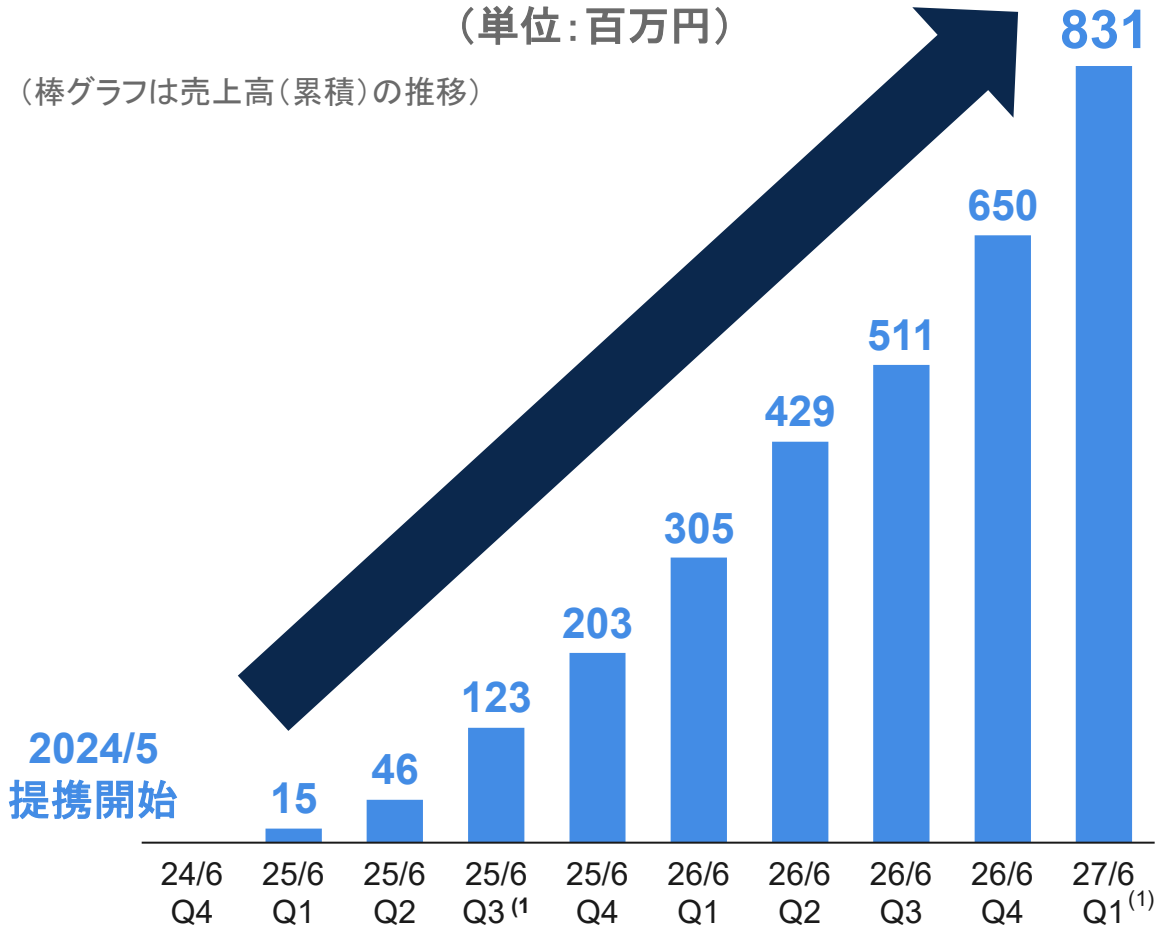


SCSKパートナー550社中、表彰8社に選出。データアナリティクス戦略パートナーを受賞

SCSKパートナーカンファレンス2026でJDSC COOの佐藤飛鳥が乾杯の挨拶

SCSKとのパートナーシップ深化により
SCSKにとっての価値創造に大きく貢献できたこと
を評価いただいており、今後、更なる協業を強化する

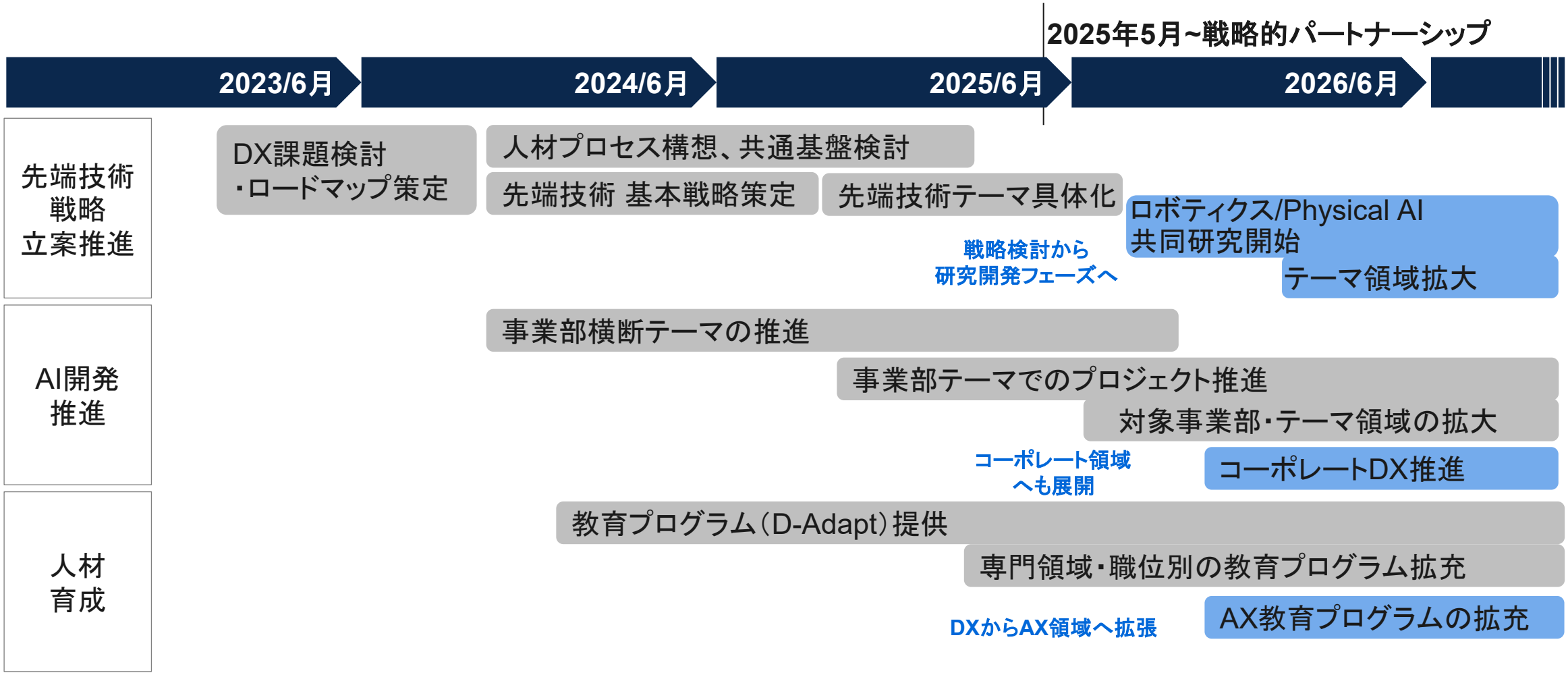
SCSKとのアライアンス関係の売上推移
（単位：百万円）



© Japan Data Science Consortium.
1.意向獲得済の案件を含む

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

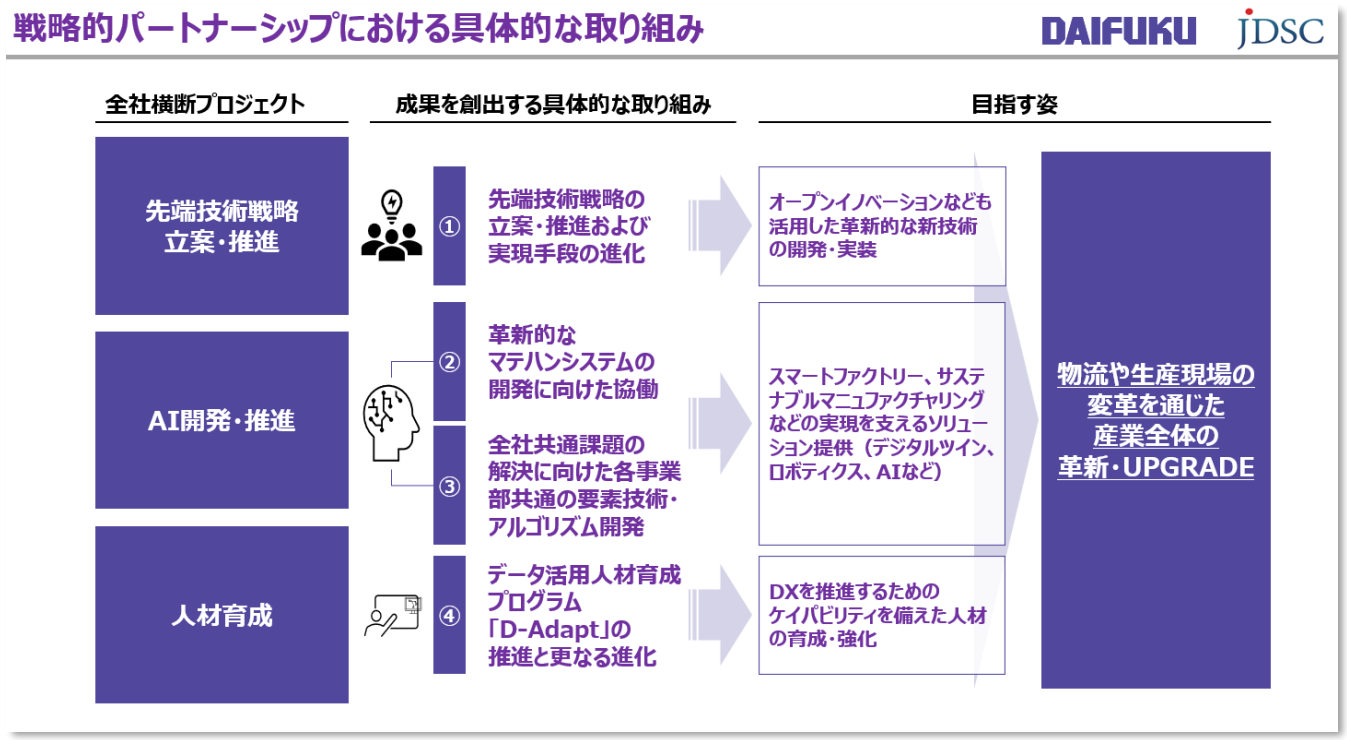
中長期的なパートナーとしてのダイフクとの協業は、着実にその領域を広げ、事業部におけるテーマや先端技術領域でのロボティクス・Physical AIにまで広がってきている



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

①②

- 先端技術戦略での協業として、**Physical AIに関する共同研究**が進行中

②③

- 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：RELEXとの提携概要

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で磨いた技術・変革経験からの日本特有の業務理解を活かし、導入1号案件を皮切りに、協業を拡大していく

JDSC
UPGRADE JAPAN

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　JDSC UPGRADE JAPAN

案件始動：
RELEX導入1号案件が確定済み
2026年8月からプロジェクト開始予定

協業強化：
RELEXが担う需要予測や在庫管理領域を補完する形で、JDSCが持つAI・物流領域でのケイパビリティを融合

© Japan Data Science Consortium.

目次

1 創業ミッション・会社概要

2 市場環境

3 競合優位性

4 事業内容

5 中長期の成長戦略

6 財務情報

© Japan Data Science Consortium.

JDSCのビジネスドメイン・アプローチ

全社変革のためのDX/AIエージェント、産業特化型のAIソリューションに加えPhysical AIを、クライアントニーズに合わせて現場実装やAI-BPO、Joint R&D型で実現していく

JDSCの競争力の源泉

人

三位一体
ビジネス(Dep Str)・データサイエンス(FDDS)・開発(FDE)のOneチーム

技

先端技術・ナレッジ
学術・テック・現場の知見を融合した高度な技術基盤

場

パートナー現場アクセス
大手パートナー企業との共創、社会実装の現場へのアクセス

Physical AI:
ロボティクスによる物理制御の自動化

PAI開発室

高度な業務知見×AI技術

Industry AI事業部

産業特化型:
顧客Value Chainのコア領域へのAIソリューション組み込み

製造業	物流・SCM	インフラ・エネルギー	公共	その他(金融・海事等)

高度な業務知見×AI技術

General AI事業部

全社変革型:
コーポレート/間接領域におけるDX/AIエージェントでの変革

Layer 3:
AI-BPO型/事業型ビジネス

Layer 2:
AIソリューションビジネス

Layer 1:
Joint R&D・カスタムAI実装ビジネス

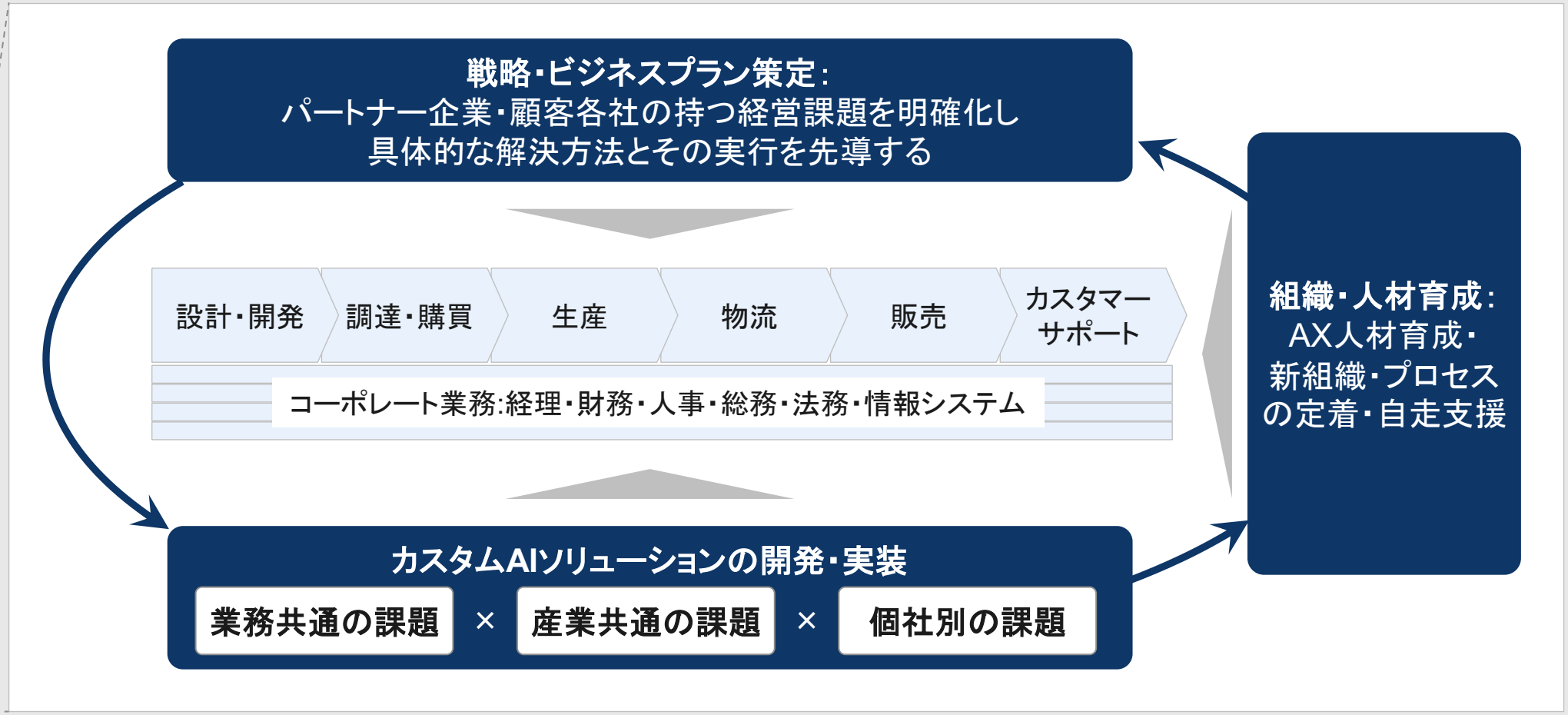
Layer 1: Joint R&D・カスタムAI実装ビジネス

AIが企業経営における重要な要素に格上げされる中で、パートナー・顧客企業の課題に向き合い、戦略・ビジネスプランからカスタムAIソリューションの開発・実装、そして組織・人材育成を通した自走化までを支援する

Layer 3:
AI-BPO型/
事業型ビジネス

Layer 2:
AIソリューション
ビジネス

Layer 1:
Joint R&D
・カスタムAI
実装ビジネス



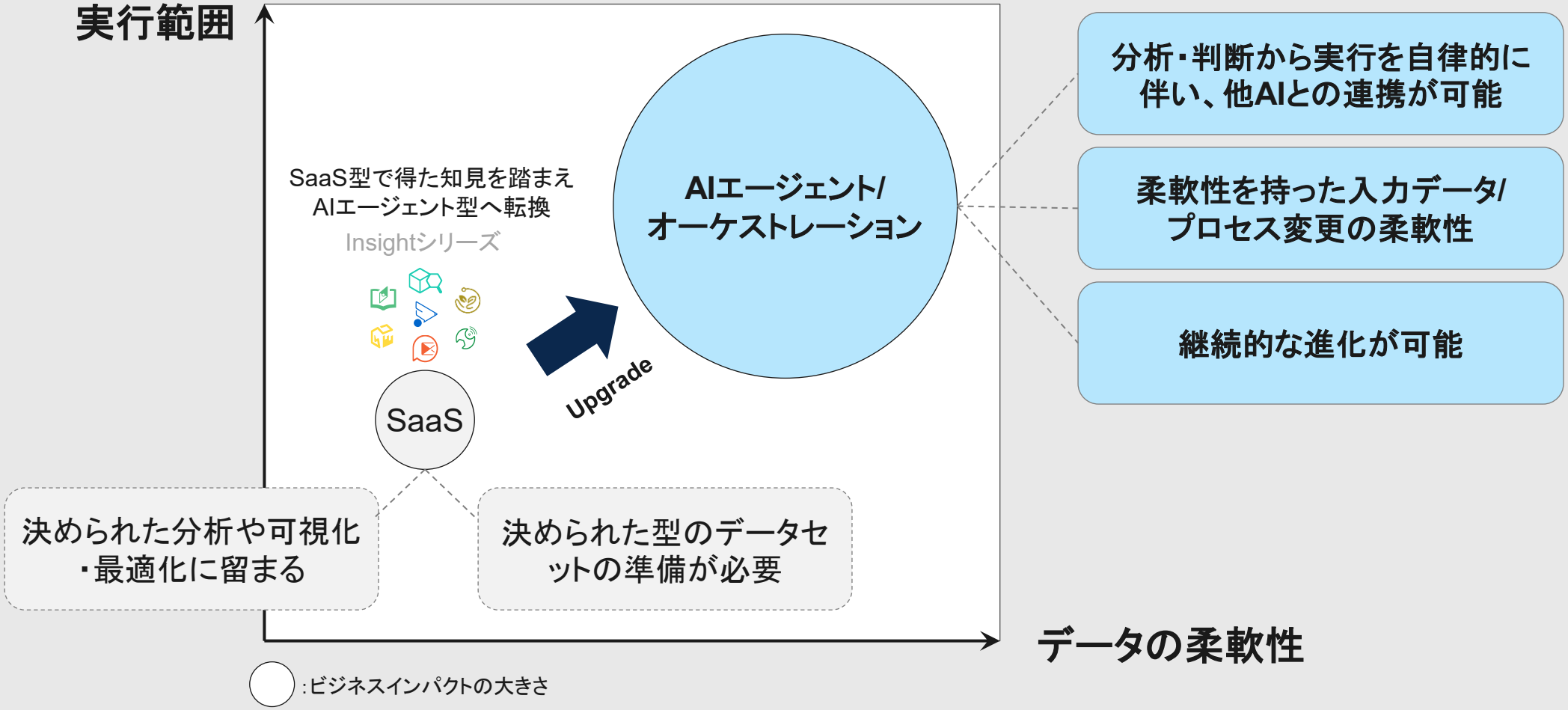
Layer 2: プロダクト戦略の転換 - SaaS型からAIエージェント型へ

SaaS型プロダクトでは、決められたデータセットで、決められた分析・可視化・最適化に留まるが、AIエージェント/オーケストレーションでのソリューションでは、その判断を伴う柔軟性と実行範囲の広がりにより、ビジネスインパクトが拡大

Layer 3:
AI-BPO型/
事業型ビジネス

Layer 2:
AIソリューション
ビジネス

Layer 1:
Joint R&D
・カスタムAI
実装ビジネス



- 分析・判断から実行を自律的に伴い、他AIとの連携が可能
- 柔軟性を持った入力データ/プロセス変更の柔軟性
- 継続的な進化が可能

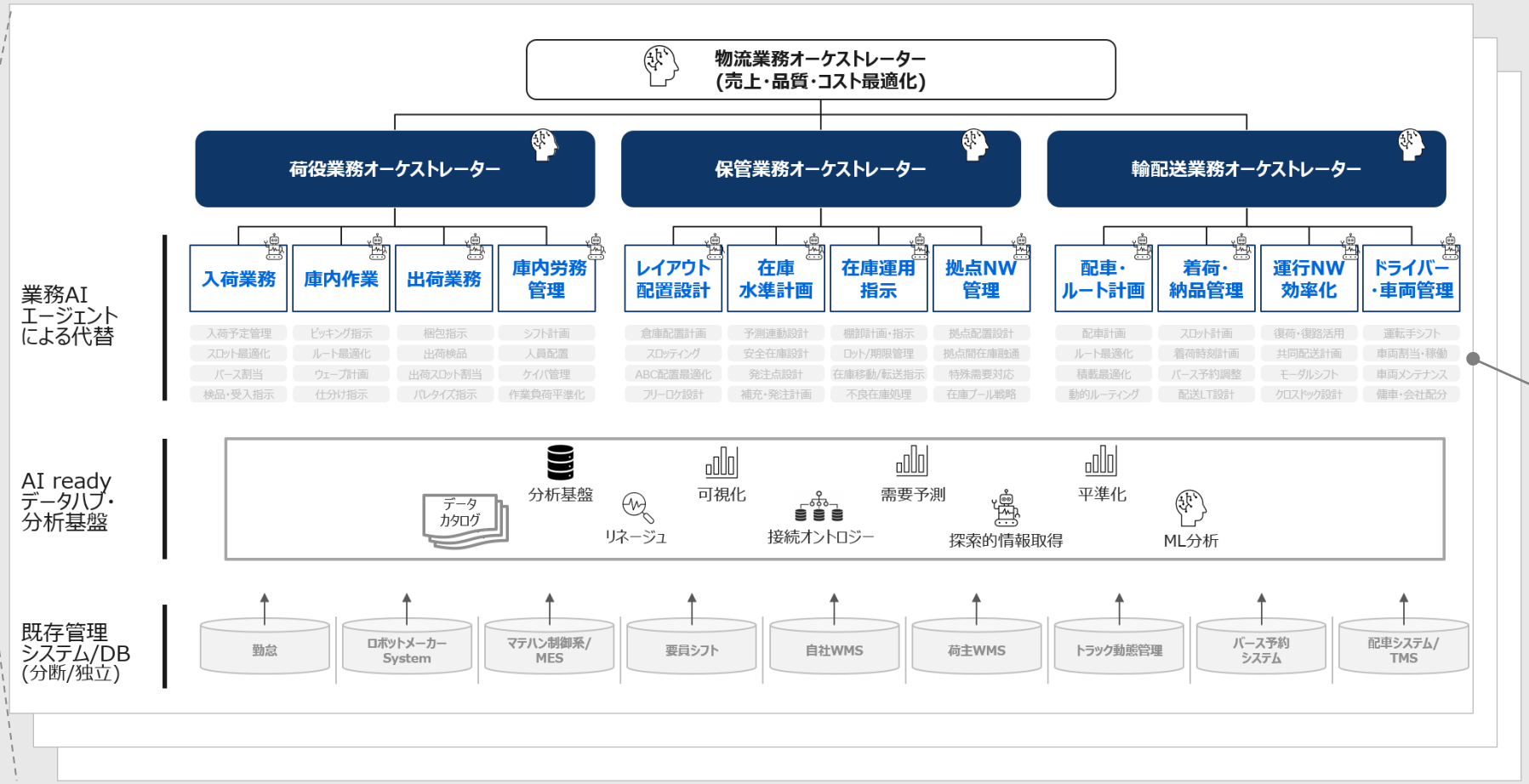
Layer 2: AIソリューション・ビジネス

Layer 1における業務共通課題と産業共通課題の理解・解決を通して、企業の広範囲における業務を自律的に遂行するAIオーケストレーターに転化しており、汎用化の磨きこみと横展開に注力

Layer 3:
AI-BPO型/
事業型ビジネス

Layer 2:
AIソリューション
ビジネス

Layer 1:
Joint R&D
・カスタムAI
実装ビジネス

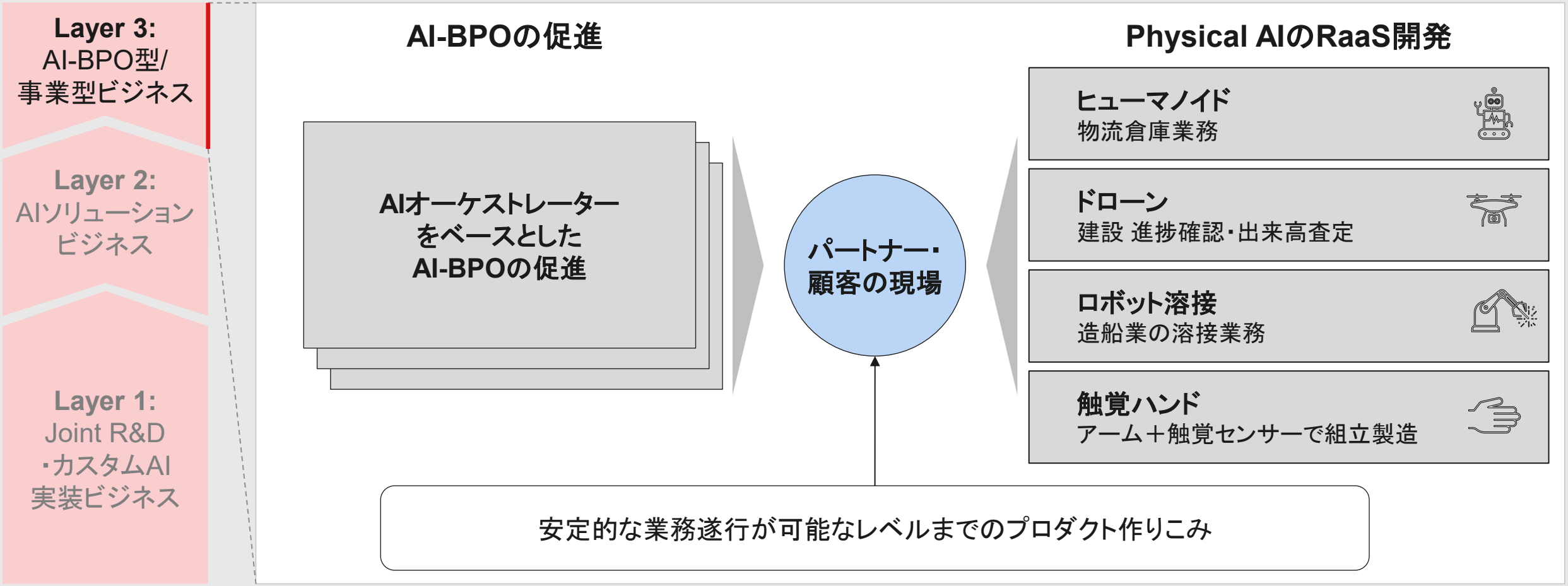


JDSCの
AIオーケストレーター

- 製造業・設計
- 製造業・SCM
- 製造業・品質管理
- 物流業務
- 不動産管理
- 契約・法務
- 人材育成
- ⋮

Layer 3: AI-BPO型/事業型ビジネス

スケーラビリティのあるビジネスモデルへ向けた取り組みを、積極的に推進。パートナー・顧客の現場を通して、業務代替が可能なレベルの自動化プロダクトの作り込みを行い、リカーリングビジネスを拡大させる



Layer 3: Physical AIでのプレゼンスの確立に向けたアプローチ

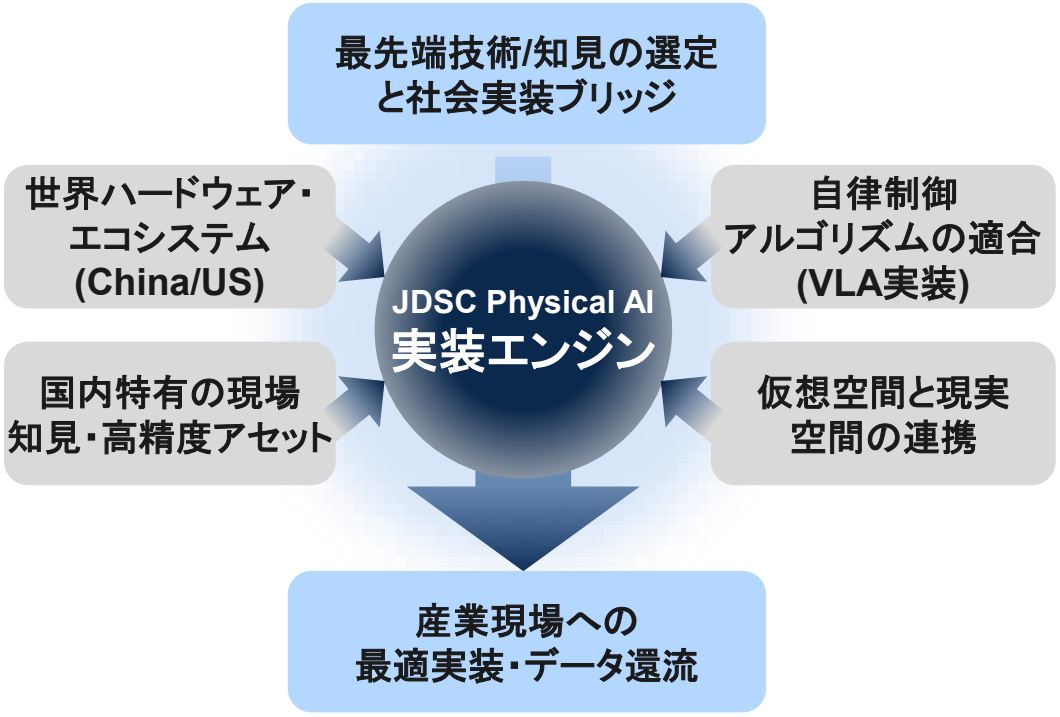
Physical AIビジネス開発室を発足し、AWS開発支援プログラムに採択され、本格的に新ビジネスモデル構築に向けた活動を開始。パートナーとの共同開発と並行して、自社ソリューション開発に注力

Layer 3:
AI-BPO型/
事業型ビジネス

Layer 2:
AIソリューション
ビジネス

Layer 1:
Joint R&D
・カスタムAI
実装ビジネス

Physical AIにおけるポジション確立の方向性



**Physical AIビジネス開発室を独立組織として新設：
開発・導入から運用までの新ビジネスモデルを構築**

「AWS フィジカルAI開発支援プログラム」に採択

JDSC、AWSジャパンの「フィジカルAI開発支援プログラム」に採択～ロボット基盤モデルの開発を加速し、製造・物流業界を起点とした新しいビジネスモデルを構築～

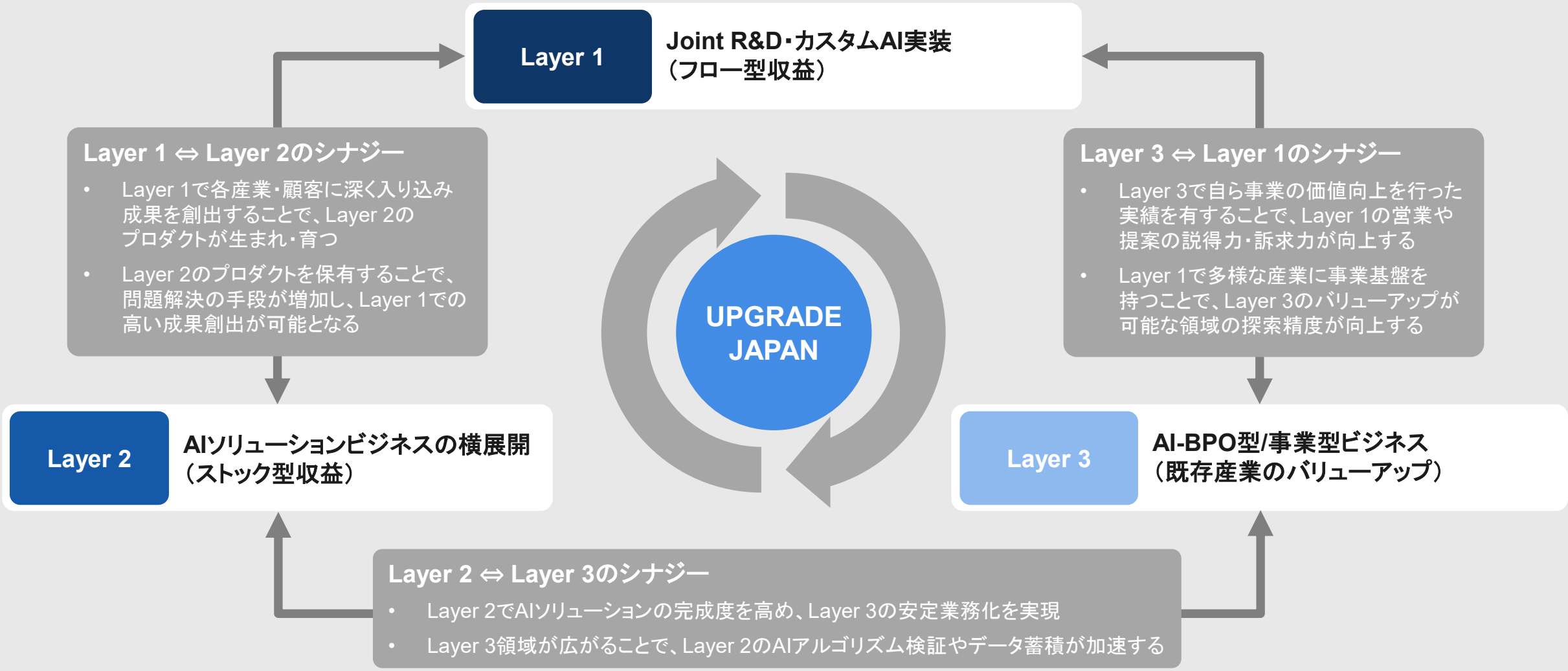
2026年3月5日

JDSC UPGRADE JAPAN | powered by aws

- VLA技術は急速に進化しているが、実際の製造・物流現場への本番展開は動作精度・制御速度・安全性の観点から依然として限定的。
- パートナー企業との協業のもと、**VLAを用いたロボット基盤モデルの実証開発**を推進
- 現段階の技術を実際の産業環境に適用するための開発体制と実装　知見を有している点が、今回の採択において評価

JDSCのビジネスモデル

“UPGRADE JAPAN”を共通軸に、事業ポートフォリオを構築する



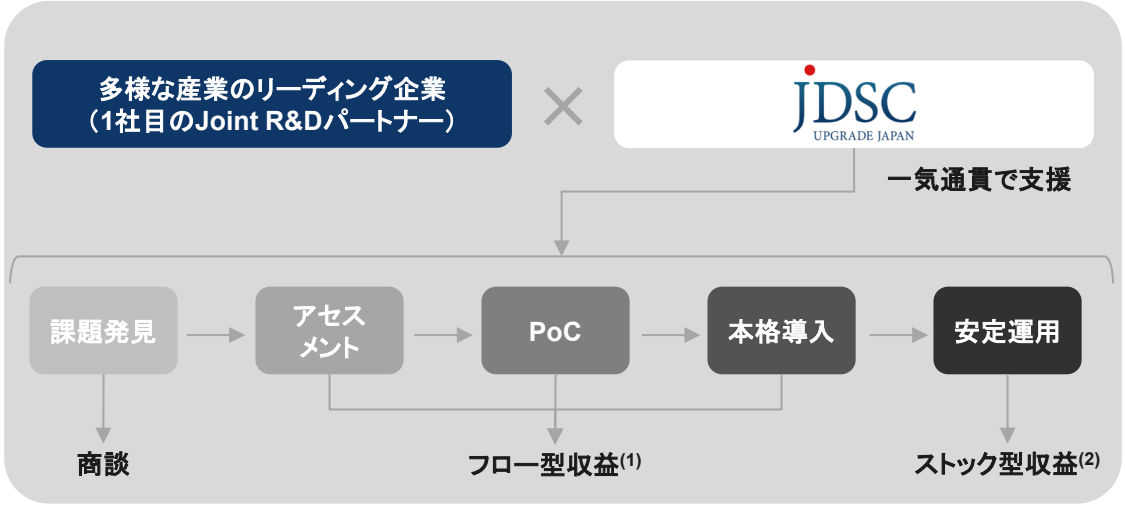
1. フロー型収益：共同研究開発フェーズや本格導入フェーズにおける準委任型の開発収入、初期設定費用、等
2. ストック型収益：導入後の稼働フェーズにおける保守運用費用、サービス利用料、ライセンス利用料、コンソーシアム会費、等

© Japan Data Science Consortium.

JDSCのビジネスモデル

2つの収益源

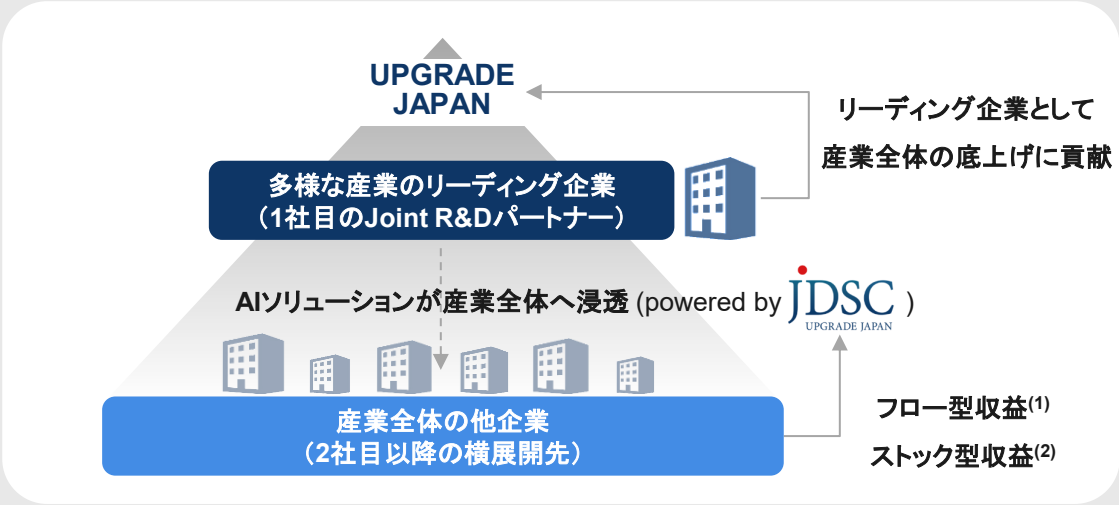
AIソリューションの共同開発（Joint R&D）



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/エージェント開発、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、産業全体の底上げを推進する。

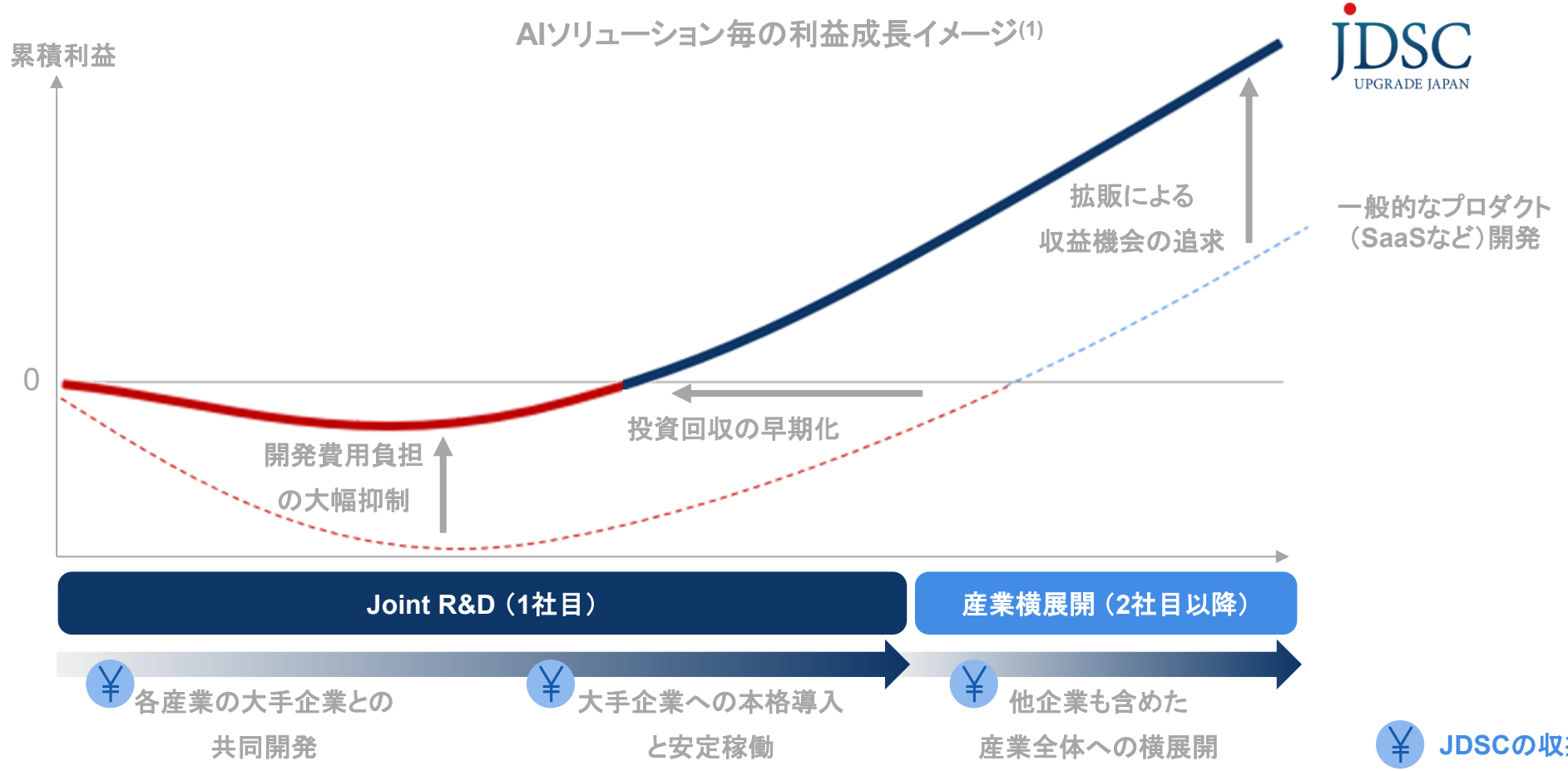
顧客企業からフロー型収益及びストック型収益を受領するが、
JDSCのコスト（生産性）はJoint R&Dフェーズよりも向上する。

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.

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

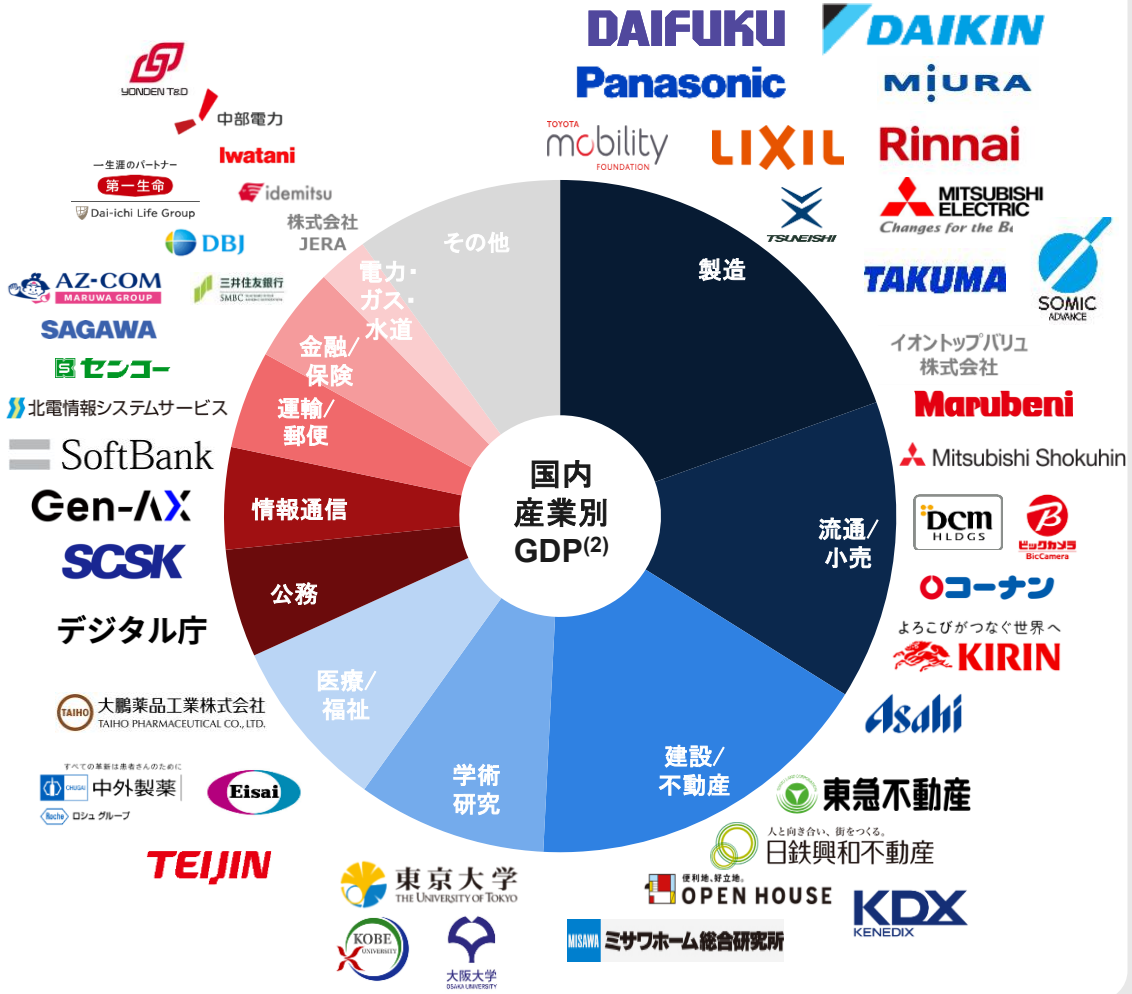


1. あくまで当社の現在の実績に基づくイメージであり、将来における収益性の上昇を保証するものではありません

© 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
スマートファクトリー・ものづくりDX	• ダイキン工業：空調の不具合監視・予兆検知AI、製品PDCA高速化 • 大鵬薬品：スマートファクトリー化、他
物流2024年問題・海洋政策	• キリン/アサヒ飲料：輸送量の平準化を推進 • センコー：工数予測・シフト最適化 • 東洋船舶：LLM「AI番頭」で応答時間約97%削減、他
GX・地域実装	• 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 • 東京都：フラクタル型太陽光発電の社会実装 • アグリルーツ：農業AIエージェント開発 • 広島県：畜産デジタルツイン開発、他
行政DX	• デジタル庁：補助金申請システム・Gビズポータル等を3年連続受託
リスキリング・データ人材育成	• STNet：分析基盤実証＋データ人材の内製化育成 • ダイフク：DX・AI教育プログラム「D-Adapt」の企画・運営、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. 内閣府経済社会総合研究所「2023年度（令和5年度）国民経済計算年推計」
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.

政府IT予算の多くを占めるデジタル庁から、新領域の案件も受託
事業者向け行政手続領域において多面的にプロジェクトを推進するとともに、更なる事業拡大を進める

直近のデジタル庁案件の受注実績

JDSC
UPGRADE JAPAN

報道関係者各位

2026 年 5 月 14 日
株式会社 JDSC

JDSC、官公庁の「事業者向け行政手続の高度化」2 案件を受託
～行政手続 DX の知見を生かし、事業者向け行政サービスの高度化と社会実装を推進～

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、デジタル庁から「事業者向け行政手続の高度化」に関する以下 2 案件を受託しました。

- 令和 8 年度 G ビズポータルシステムの機能要件・技術検証等に係る調査研究
- 令和 8 年度各省庁等の行政手続・補助金調査及び共通機能展開支援業務

JDSC は、令和 6 年 4 月に受託した「令和 6 年度 事業者向け行政手続の各府省庁調査」以降、本領域における支援を継続して推進してきました。その中で蓄積してきた行政手続の DX 化に関するノウハウに加え、コンソーシアム型での課題解決のアプローチや、各産業における DX 事業の実績を生かし、本業務を強力に推進してまいります。
JDSC が掲げる「UPGRADE JAPAN」は、AI やデータサイエンスの力で産学官や業界を横断した課題解決を推進し、日本のアップグレードに貢献するというミッションです。本件は、行政手続体験の改善を目指すデジタル庁の取り組みとも合致するものです。

JDSC
UPGRADE JAPAN

報道関係者各位

2026 年 5 月 14 日
株式会社 JDSC

JDSC、国の Well-Being 指標サイトに関する調査業務を受託
～自治体活用実態の分析とデータ連携強化により、EBPM 推進に貢献～

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、デジタル庁より「令和 8 年度 地域幸福度（Well-Being）指標サイトの改善に向けた現状評価及び調査業務」を受託したことをお知らせいたします。本業務は、地域幸福度（Well-Being）指標の活用に向け、現行サイトの活用実態を整理するとともに、データ連携の可能性や将来の活用方針を検討するものです。

デジタル庁では、地域幸福度（Well-Being）指標の活用促進を重要政策の一つに位置づけています。本業務では、実態把握から将来設計までを一体的に整理し、将来の施策検討に資する知見の提供が求められています。

JDSC は本業務において、以下の 3 つの観点から調査・分析を実施します。
1. 自治体における活用実態の把握
2. 政策支援に資するデータの接続可能性分析
3. 将来設計に向けた論点整理

© Japan Data Science Consortium.

目次

1 創業ミッション・会社概要

2 市場環境

3 競合優位性

4 事業内容

5 中長期の成長戦略

6 財務情報

© Japan Data Science Consortium.

2027年6月期　連結通期業績見通し

AIソリューション事業を中心に経営資源・ポートフォリオを最適化、売上・利益成長を実現させ、利益率を改善させる
投資原資を強化した上で、国内外での更なるM&A機会を、AI・Physical AI領域中心に積極的に実行

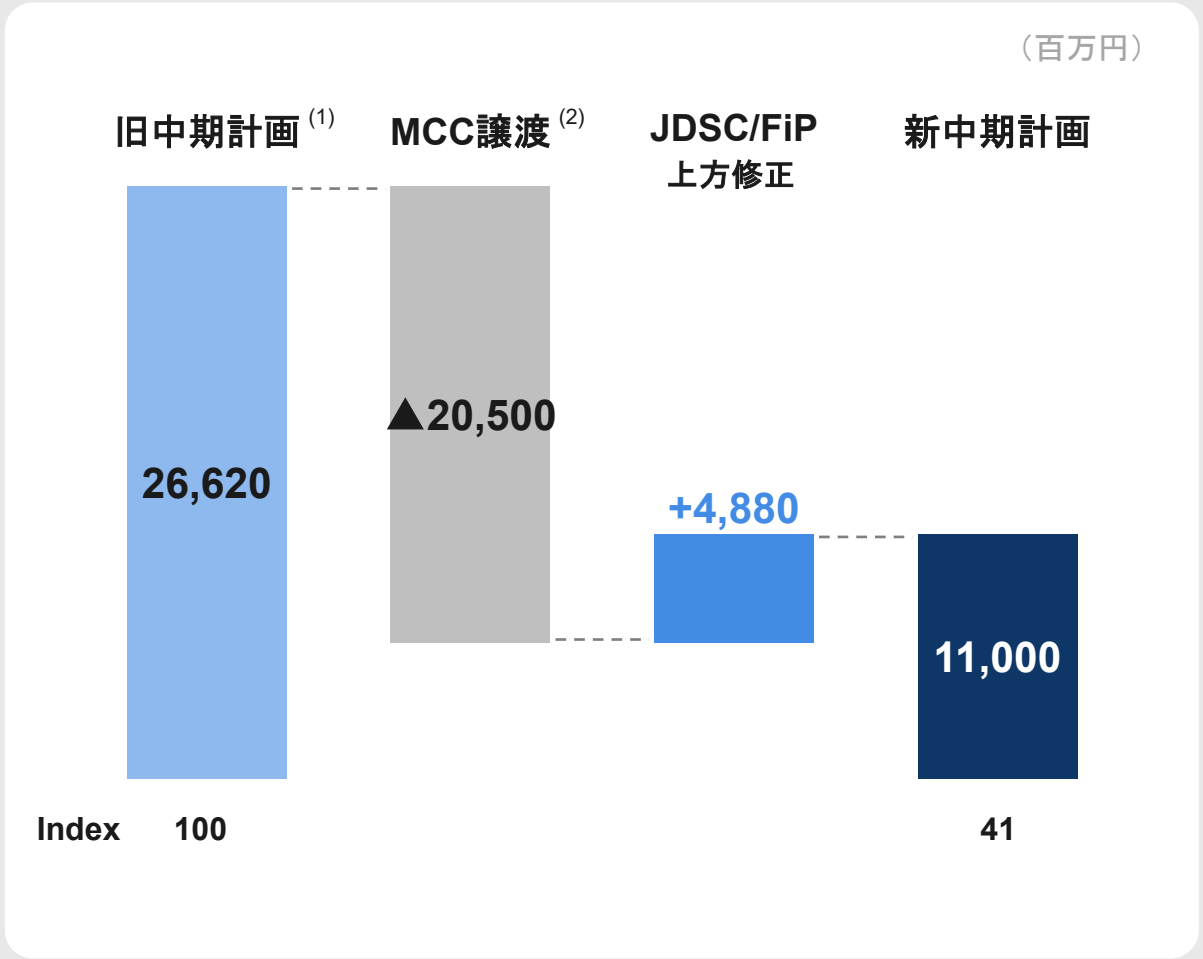
（百万円）

	2026年6月期	2027年6月期		
	通期実績	通期業績予想	増減額	成長率(%)
売上高	22,833	11,000	▲11,833	*▲51.8%*
うち、AIソリューション事業	4,508	7,000	+2,491	*+55.3%*
営業利益	640	950	+309	*+48.2%*
うち、AIソリューション事業	543	850	+307	*+56.5%*
営業利益率(%)	*2.8%*	*8.6%*	*+5.8pt*	-
EBITDA	764	1,000	+235	*+30.7%*
EBITDAマージン(%)	*3.3%*	*9.1%*	*+5.8pt*	-
経常利益	853	950	+96	*+11.3%*
当期純利益（親会社株主に帰属する）	809	1,050	+240	*+29.7%*

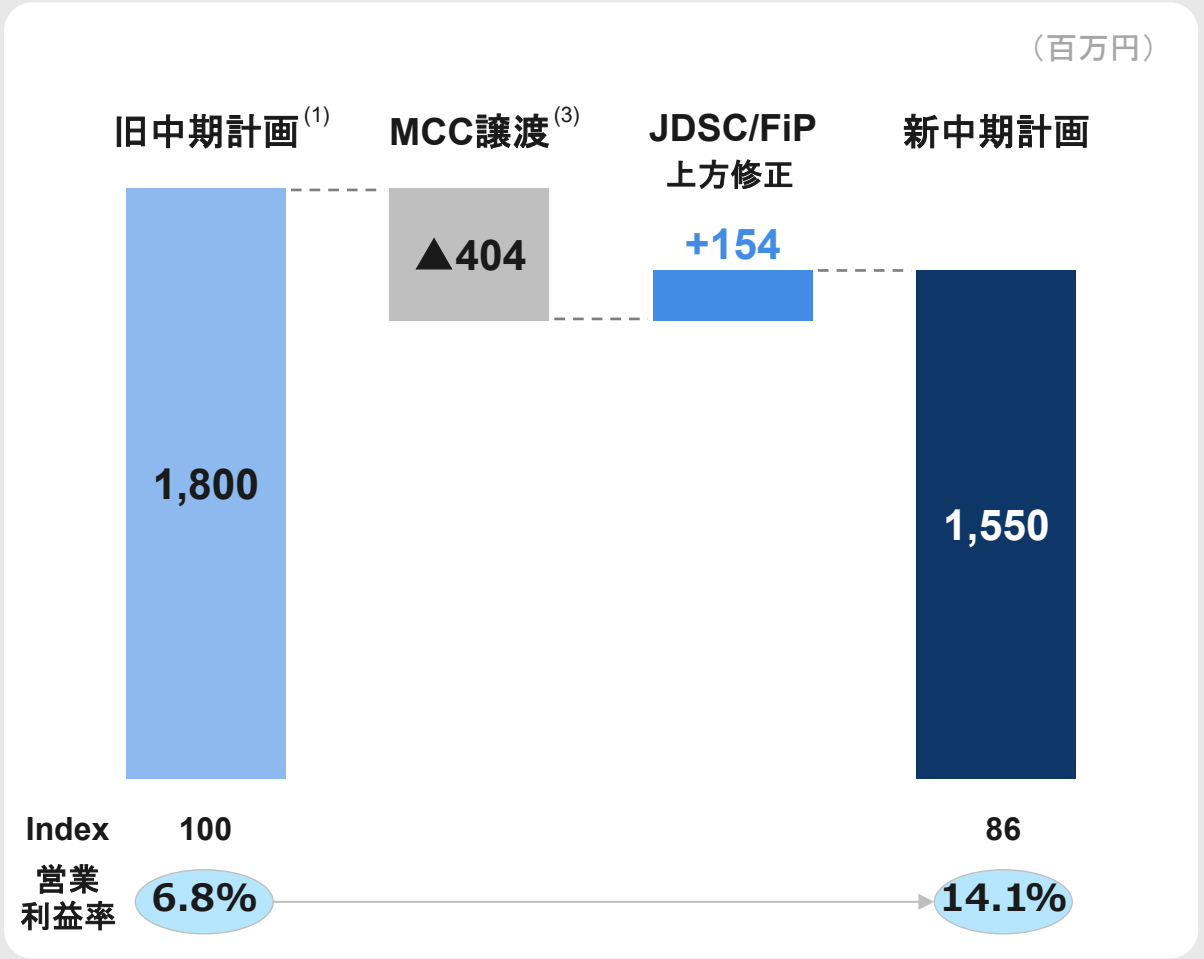
© Japan Data Science Consortium.

MCC譲渡により、28年6月期の中期売上高目標は266億円から110億円に見直し、JDSC/FiPは旧計画を上回る成長を見込み、営業利益目標は旧計画の86%の15.5億円

売上高



営業利益

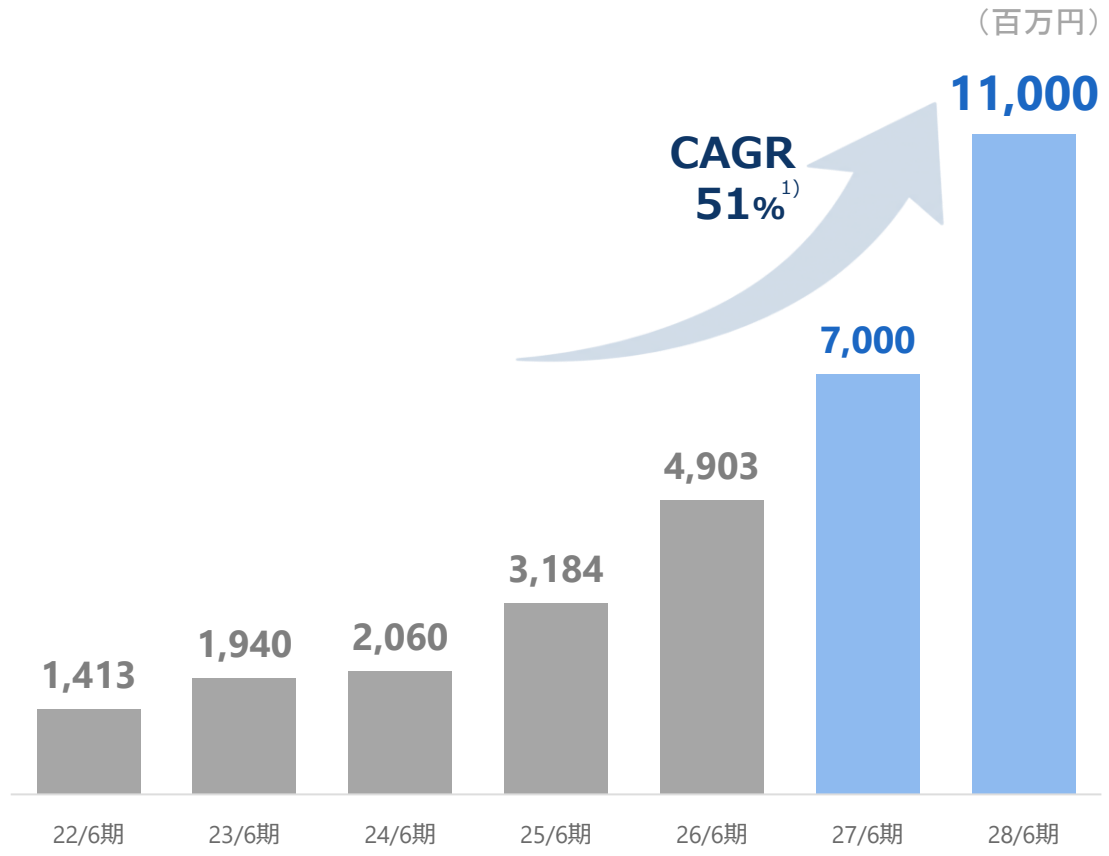


1. 旧中期経営計画は2024年12月公表。いずれも2028年6月期（中期経営計画の最終年度）の目標値
2. MCC＝株式会社メールカスタマーセンター。2026年8月14日に全株式の譲渡を決議（2027年6月期第2四半期から連結除外）
3. 営業利益のMCC分は、MCCに係るのれん償却費（▲96百万円）を含む

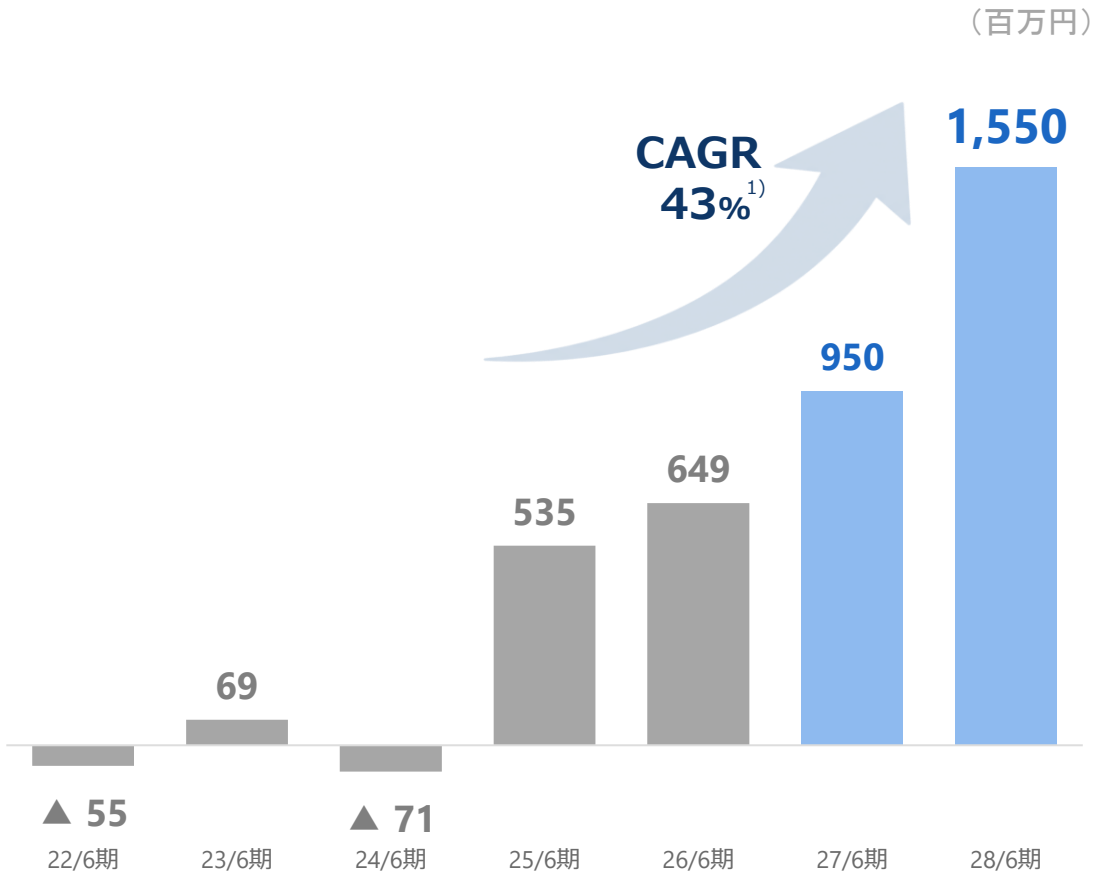
© Japan Data Science Consortium.

MCC譲渡後、JDSC/FiPで売上はCAGR51%、営業利益ではCAGR 43%で継続的に拡大していく。

売上高



営業利益



1. CAGR: 2025-2028年　2. 今後のM&Aによる影響を含まない

© Japan Data Science Consortium.

社員数が売上・利益成長の主要ドライバーで、更なる採用・育成強化が成長加速を実現させる。同時に、AI活用による生産性向上、ストック型ビジネスの拡大、支援領域の上流化により一人当たりの売上を高める

売上成長　　コストコントロール

一人当たり売上 × 正社員数 × (100% − 人件費比率) − その他経費/開発コスト ＝ 営業利益

- AI poweredな人材育成・自社AIツール活用による生産性向上
- 保守運用・AIソリューションによるストック型のビジネス比率拡大
- 支援領域の上流化と契約形態の多様化

- 広報力の強化でJDSCの認知向上・採用リーチの拡大
- 人事制度・社内環境/体制の整備、自社ロイヤリティ向上による離職率の低減
- 採用・育成チームの強化

- 外部委託費用のモニタリング・抑制・規律管理
- リファラル採用の拡大
- 業務委託人材管理/人材ネットワークの強化

急増する社員数に対応した社内育成

内製化と外部人材・技術依存の見極め

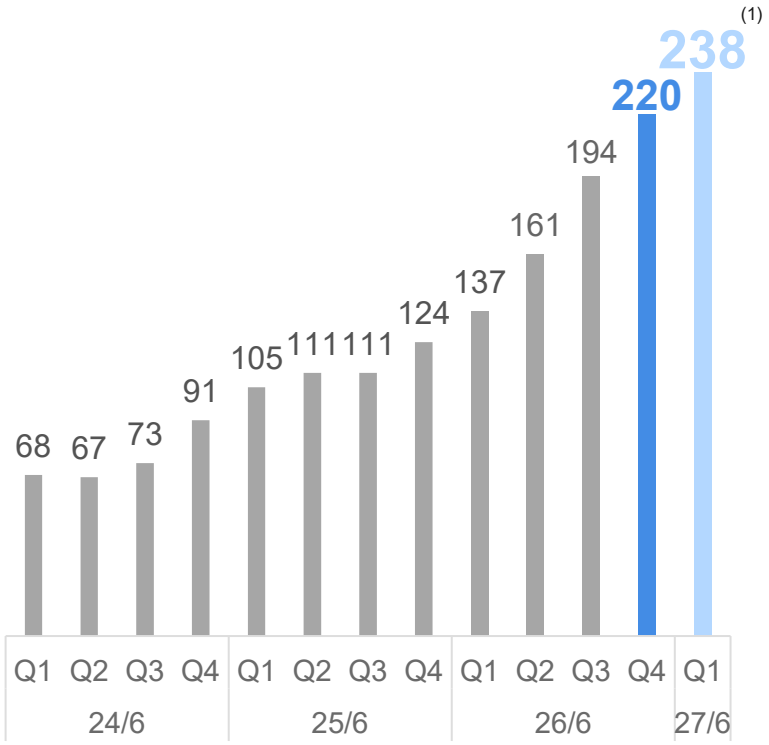
* 1人当たり売上は、組織強化としての間接部門の増強、新規事業・開発従事者数の増加により下がる可能性があるが、それを補う生産性の向上やソリューション売上の積み増しにより上昇させていく方向性を目指す。

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6月末時点で220名
1人当たり生産性を適正水準に維持しつつ、組織の安定拡大を図る

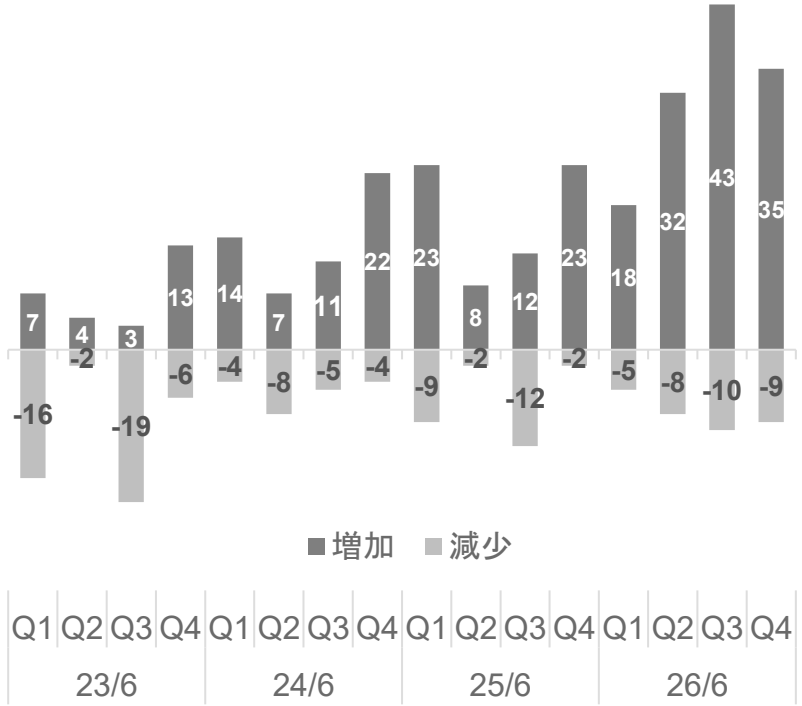
正社員数

- 27/6 1Q末までに**18名の内定者**が既に決定



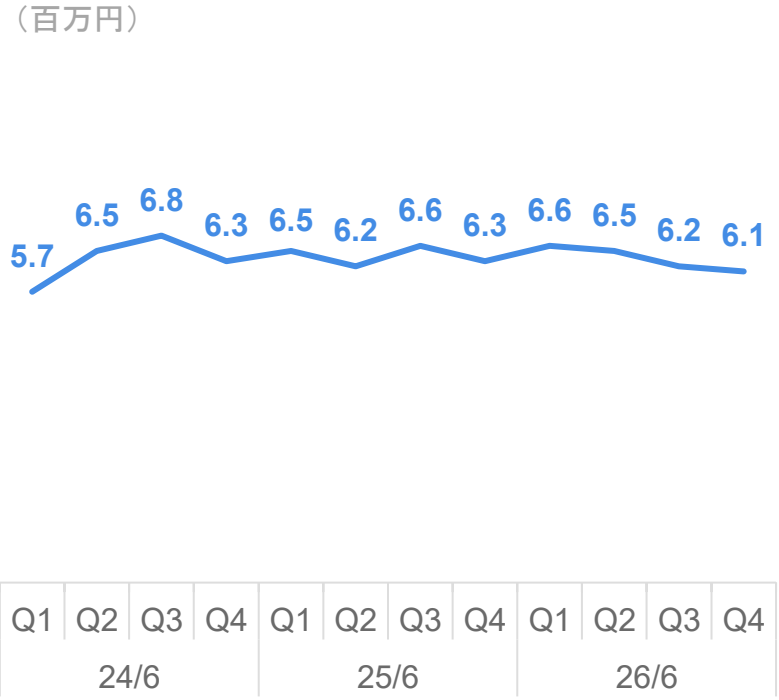
増加と減少の人数内訳

- 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

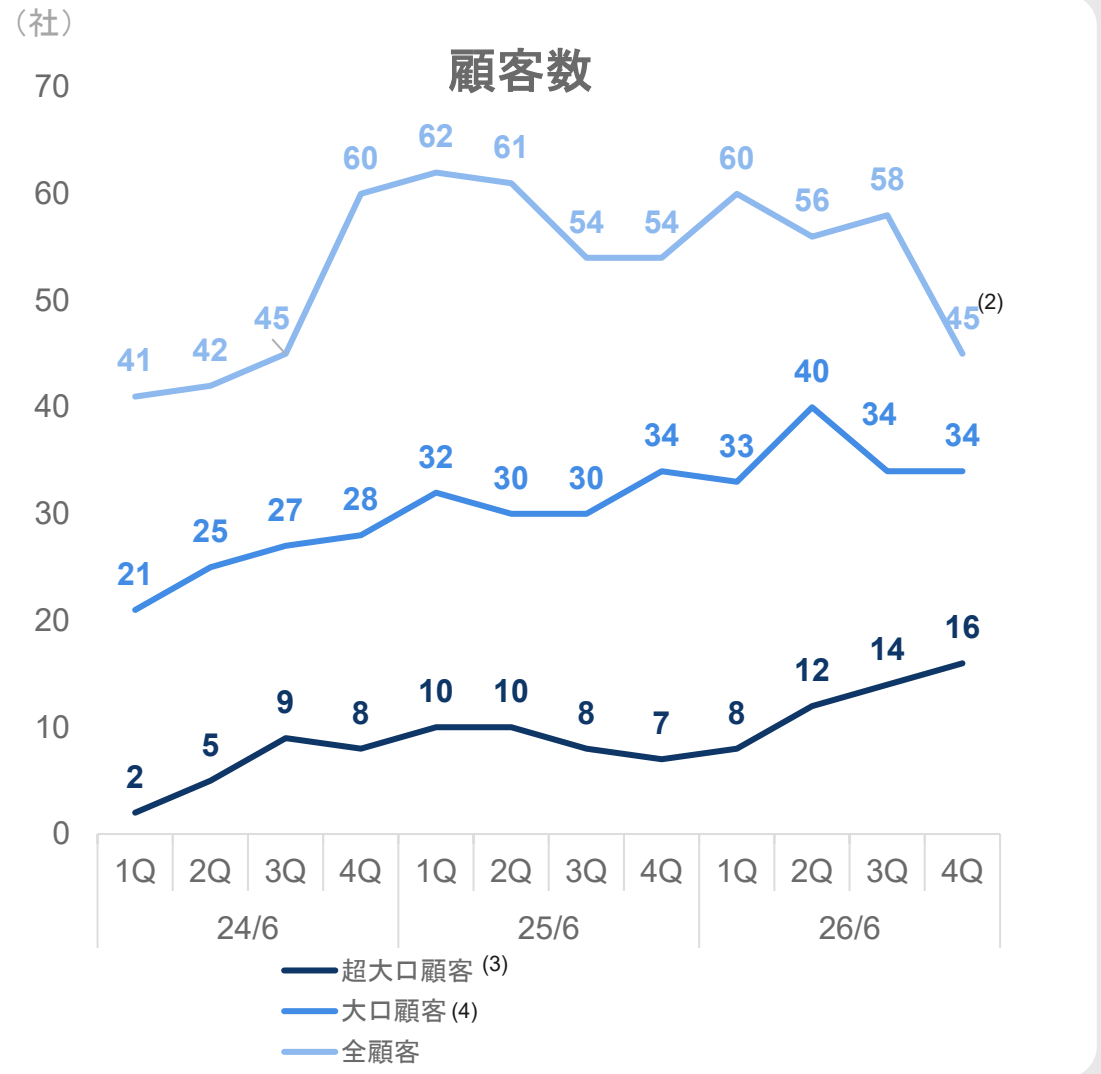
- これまでは1人当たり生産性を維持しながら組織を拡大してきた。今後は生産性の向上も進める

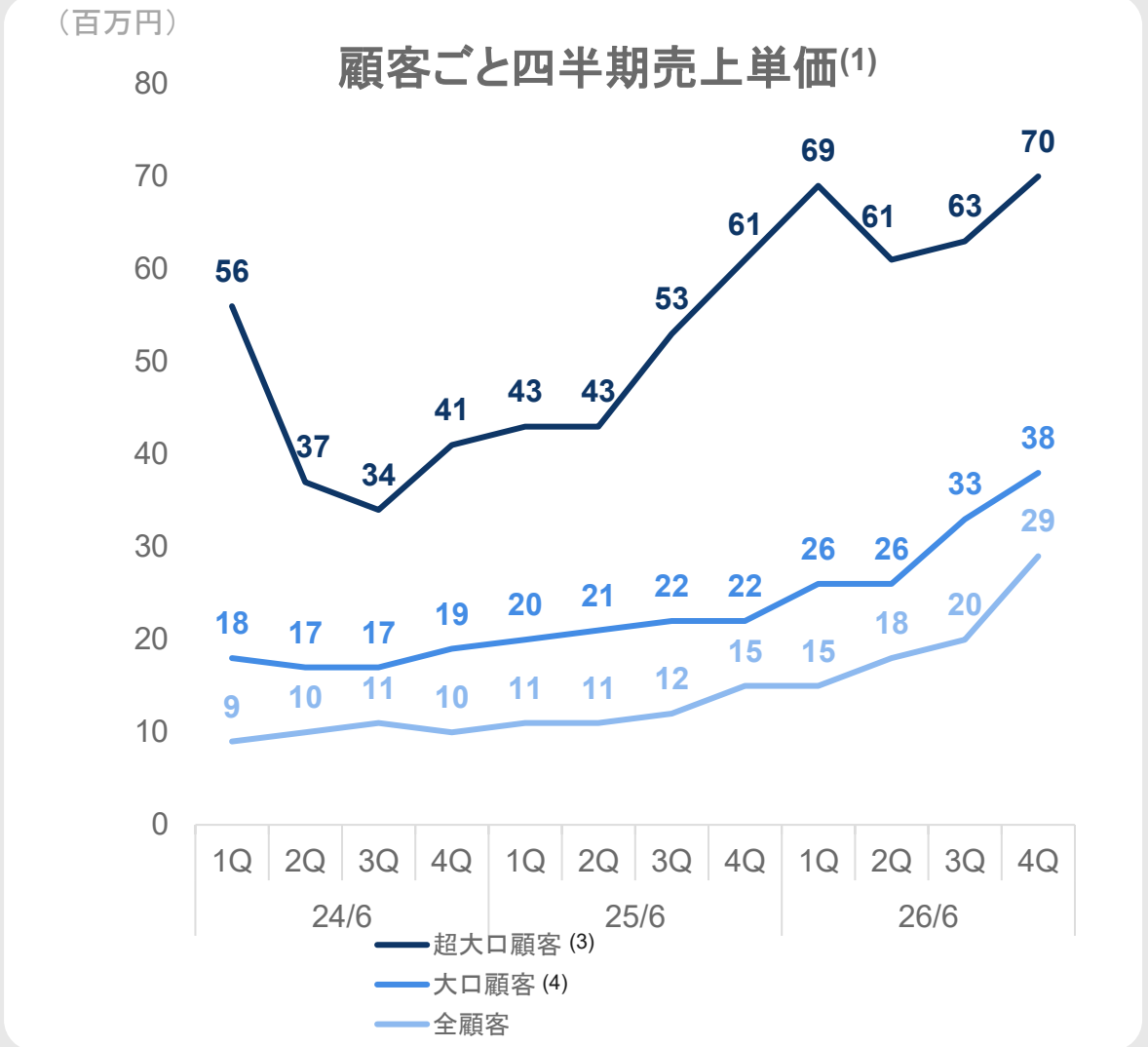


1. 2026年6月時点の正社員数に、27/6 1Q末までに入社が決定している内定者数（18名）を足した人数

© Japan Data Science Consortium.

顧客基盤を維持しつつ、顧客単価が安定的に上昇
新規顧客を今後大口顧客に発展させていくことで更なる売上成長を図る



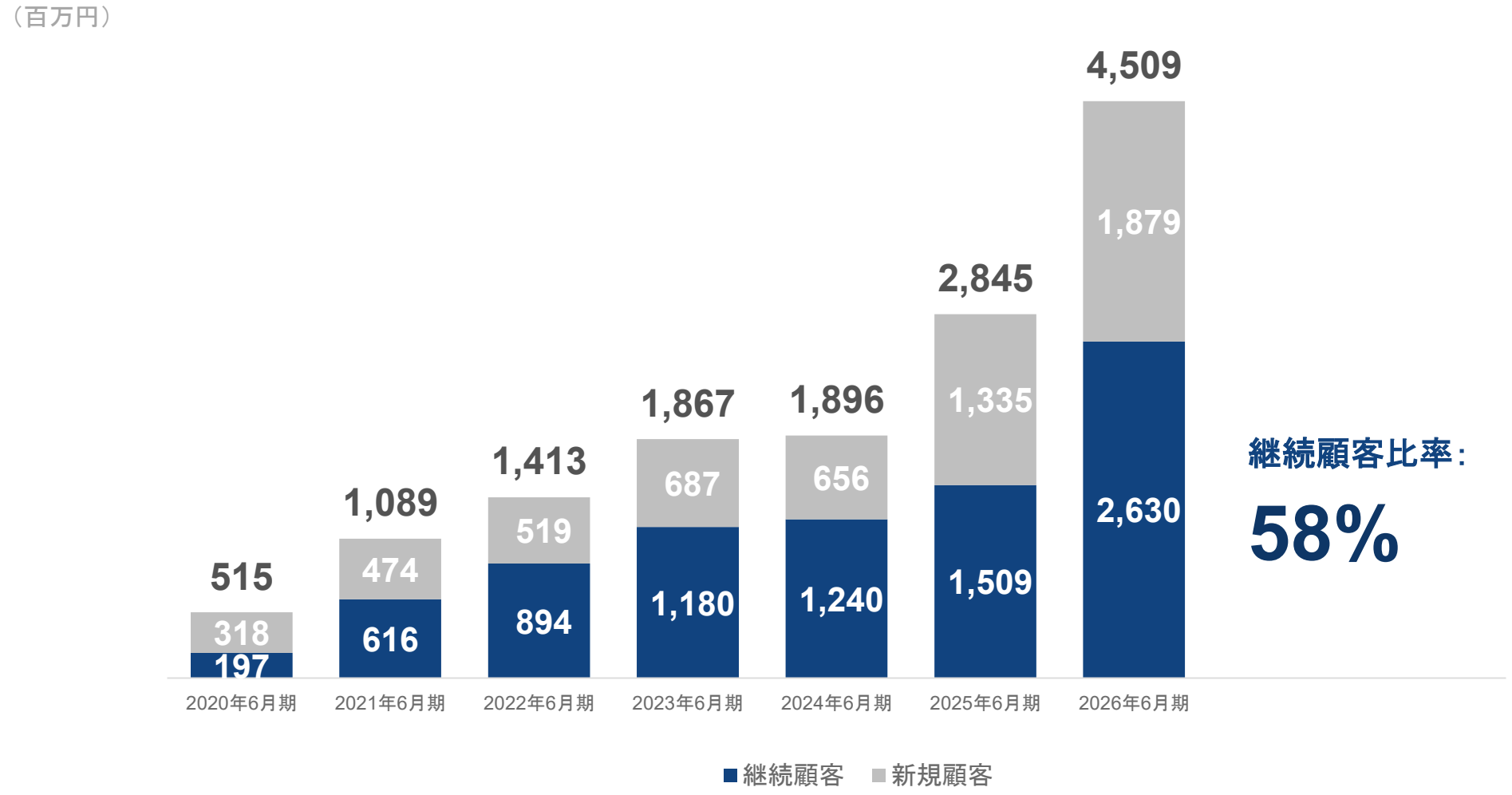


1. 四半期ごとの売上・顧客を対象に各単価を算出。大口顧客の単価＝大口顧客の売上÷大口顧客数、全顧客の単価＝全顧客の売上÷全顧客数
2. SCSKとの共同提案等、連携して獲得した顧客については商流により一つの顧客としてまとめている
3. 四半期の売上高2,500万円以上の大口顧客　4.四半期の売上高500万円以上の大口顧客

© Japan Data Science Consortium.

継続顧客の割合を維持・拡大しつつ、新規アライアンス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



継続顧客比率：

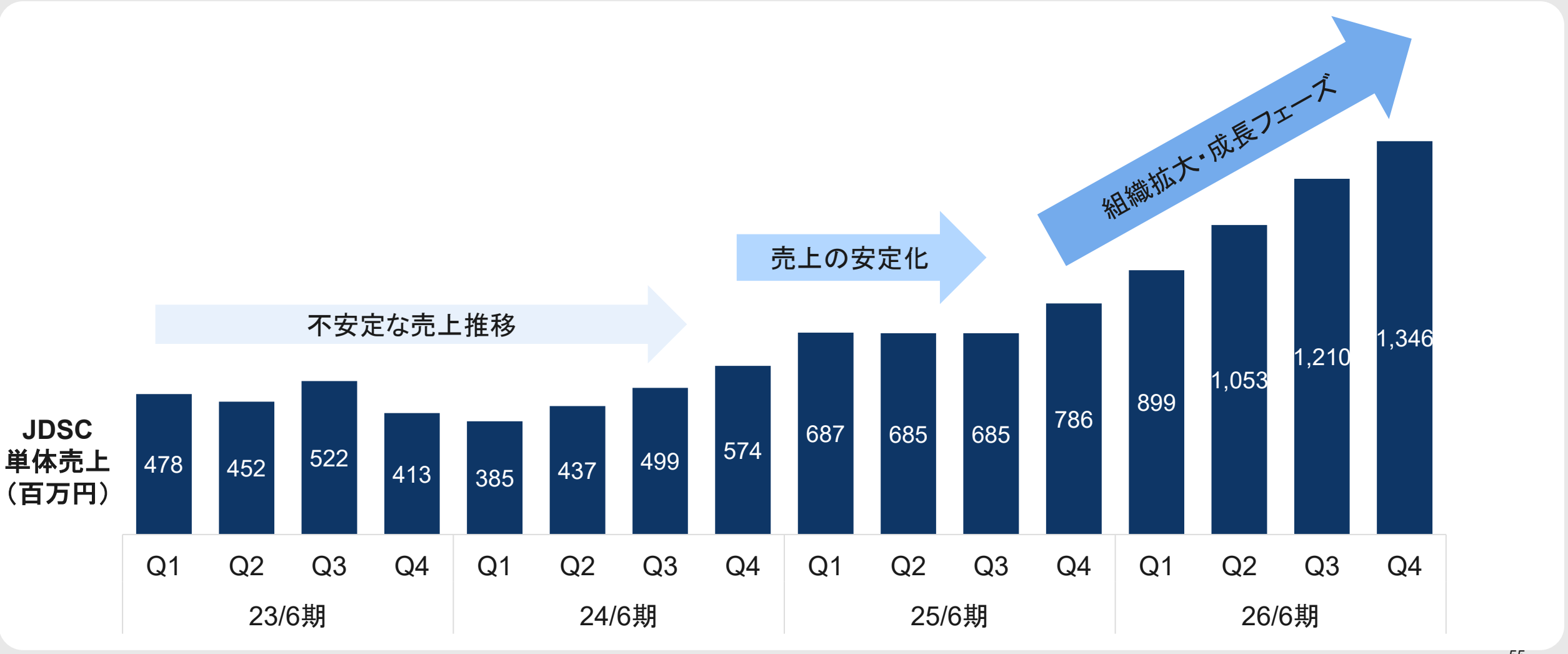
58%

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.

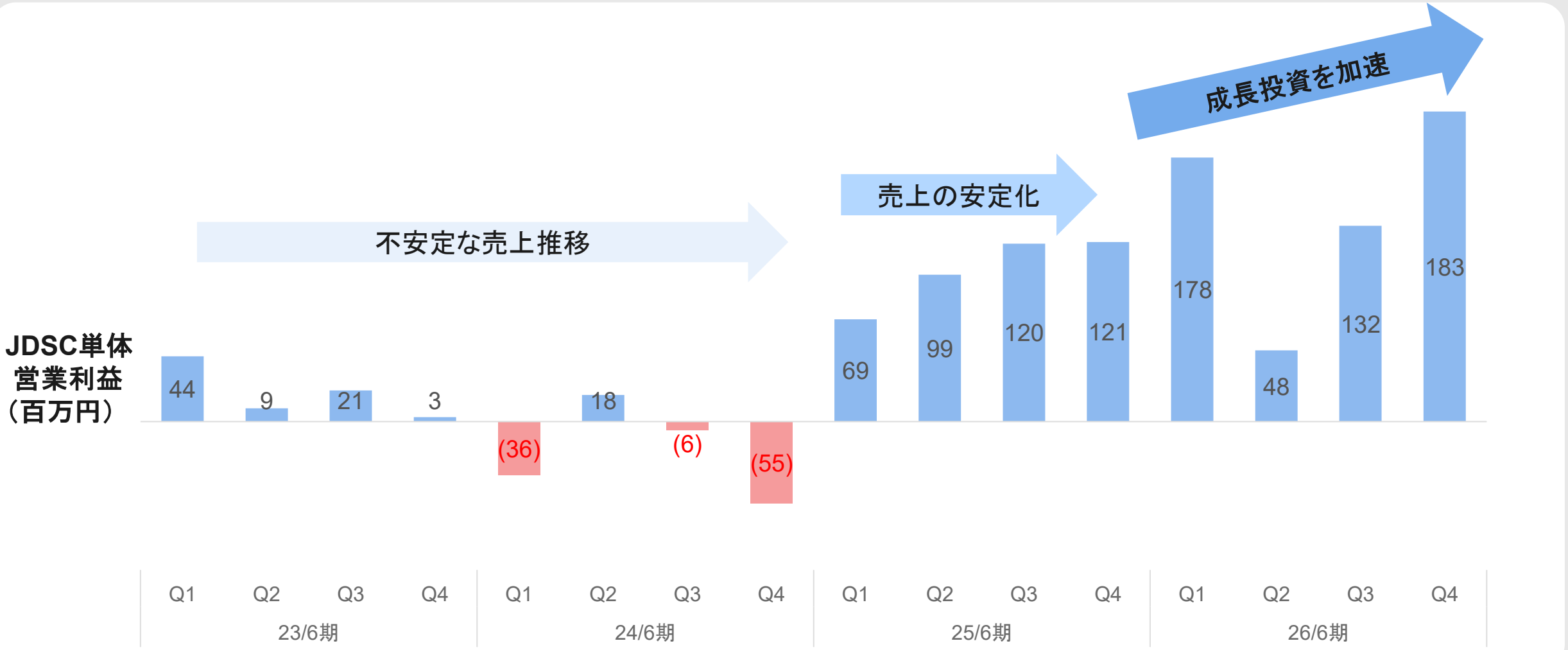
JDSC単体 売上成長の推移

23年~24年6月期にかけては売上が不安定だったが、25年6月期で一定の安定性を確保
26年6月からは成長フェーズとして期を通して組織拡大とともに継続的な成長を実現



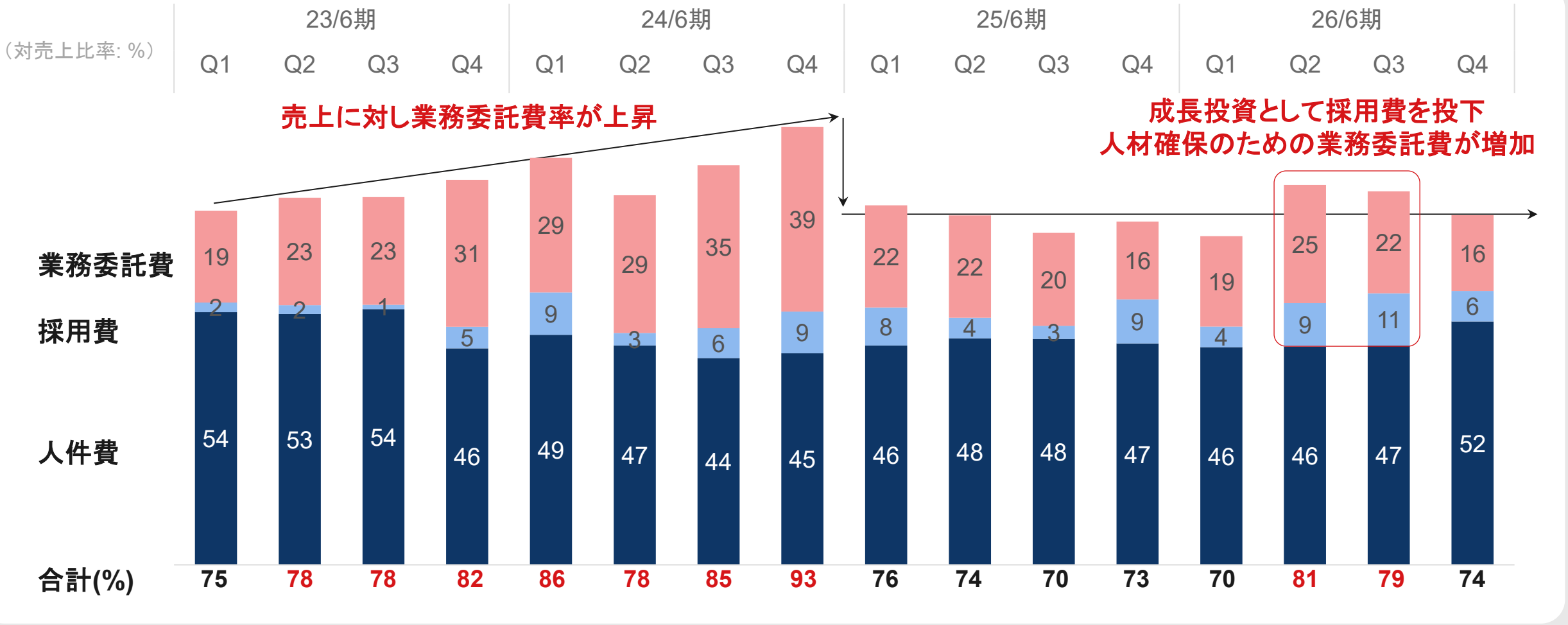
JDSC単体 営業利益推移

23年~24年6月期にかけては不安定な売上の中で営業利益も変動、25年6月期から売上の安定化に伴い確実な営業利益の確保が実現、25年6月期Q4からはさらなる拡大のための成長投資を加速



JDSC単体 人件費・採用費・業務委託費（対売上比率）

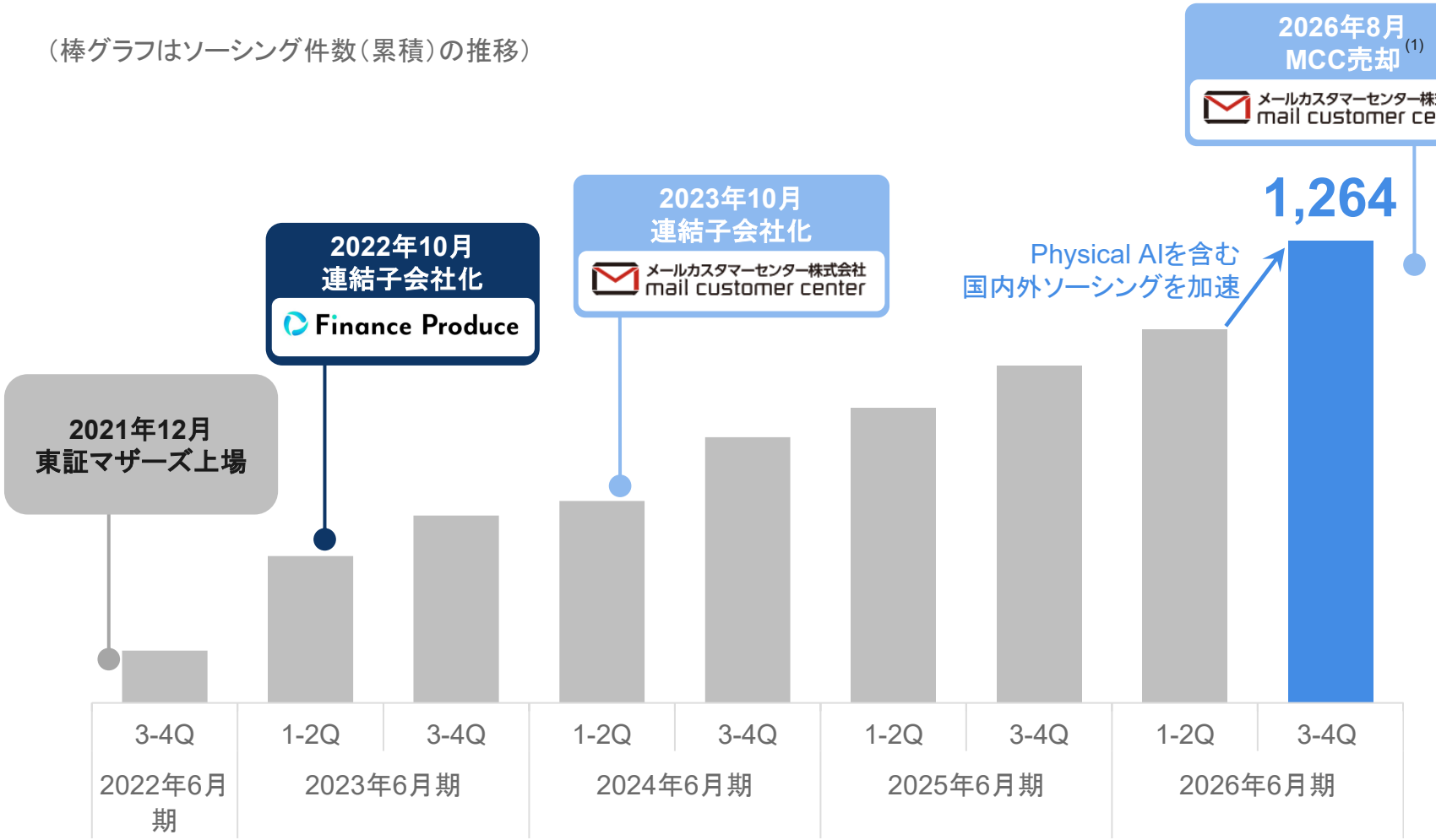
24年6月期までは、業務委託費が大きく利益を圧迫していたが、25年6月期より業務委託比率を抑えながら、業務遂行が可能となってきた。26年6月期は案件拡大に伴う業務委託・採用費が拡大し一時的に利益を圧迫



成長戦略：M&A

上場後1,264件のM&A案件をソーシングし、2社の買収を実行。そしてMCC売却を決議。投資原資を強化した上で、国内外での更なるM&A機会を、AI・Physical AI領域中心に積極的に実行する

（棒グラフはソーシング件数（累積）の推移）



M&Aフォーカス領域

AIで生産性向上や価値創出が可能な事業領域

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

Physical AI/ロボティクス技術・事業領域

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）

1.2026年8月にMCCを売却することを決議

© Japan Data Science Consortium.

中長期の成長戦略：M&Aによる拡大

AI実装事業のボトルネックは人・技・場にあり、M&Aはそれらを外す手段として用いる。取得した資産をJDSCの型・プロダクト・販路に乗せることで、積み上げではなく非連続な成長を実現させる

M&Aで取得するもの

人：実装組織と人材
源泉1：人財

実装組織そのものを取得し、採用の速度というボトルネックを外す。対象はAI実装の実行力を持つチームで、国内外を問わず探索する

技：要素技術
源泉2：先端技術・ナレッジ

ロボティクス制御・センシング・特定業務向けAI等、自前開発に要する時間というボトルネックを外す。技術の獲得は時間の獲得。

場：実装の現場と独自データ
源泉3：現場アクセス

Physical AIは現場の物理作業データがなければ成立せず、そのデータは市場で買えない。入り込める現場の数というボトルネックを外す。

×

価値の増幅

型を載せる
三位一体の方法論・社内認定・自社AIツールを活用し、人数の加算を、1人当たりの生産性の乗算に変える

プロダクトに変える
現場データと要素技術をAIオーケストレーター/RaaSに転化。1つの現場で作ったものを他の産業へ横展開する

販路に載せる
取得した技術・プロダクトをパートナー基盤に乗せ、自社の営業力を超えた規模で配布する。

M&A成長戦略

積み上げ型ではなく取得ごとに成長のステップを拡張させ、オーガニックでは届かない速度でLayer1-3を押し広げる

投資規律

取得条件
①人・技・場のいずれかを取得できること
②グループ利益成長に寄与すること
③価値増幅の型のいずれかで取得後の価値を高められること

取得しないもの
①売上規模のみを目的とした取得
②当社が関与しても価値向上が見込めない事業
③のれん償却負担に依存した利益計上

© Japan Data Science Consortium.

JDSCは創業から、技術の進歩に伴って、ビジネス領域を拡張してきた。現在はAXが大きな売上の割合を占めている中で、今後市場拡大が予想されるPAIにおいても、先行的な投資・ポジション確立によりビジネス規模の拡大を計画

創業からのビジネス領域の拡張

デジタルツイン・
強化学習の
進化

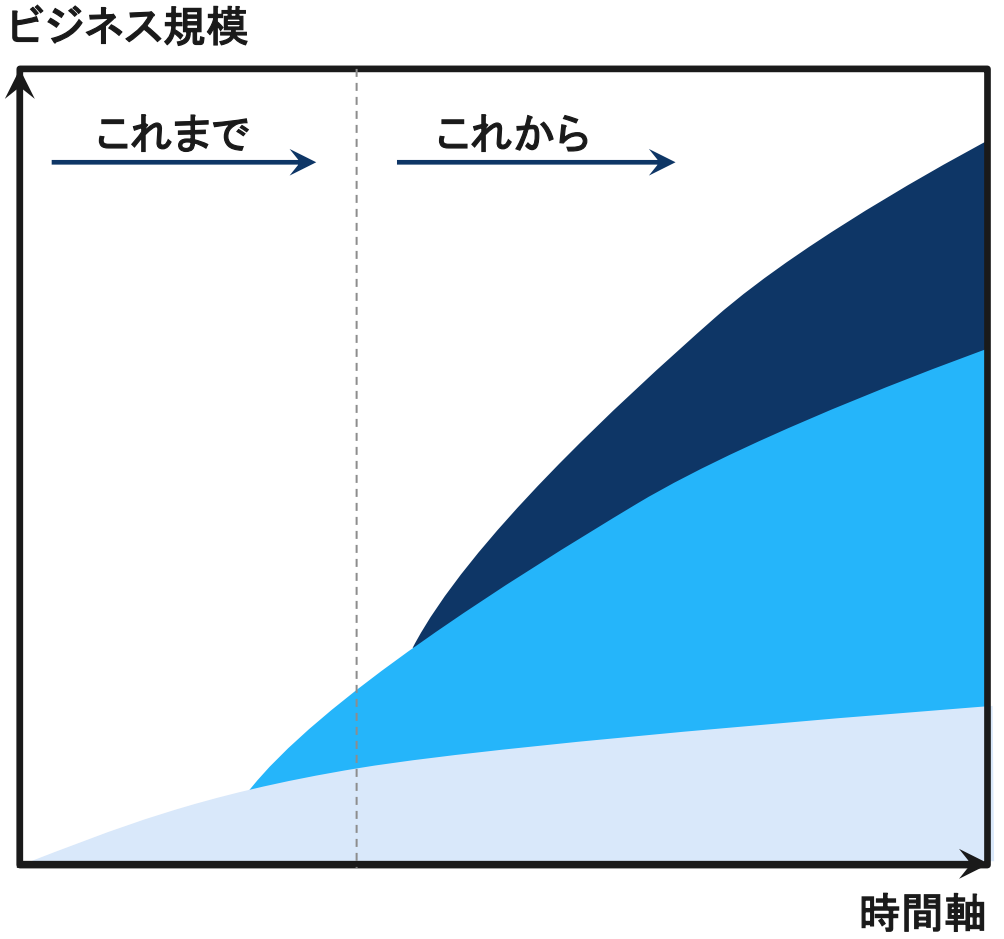
Physical AI実現:
ロボティクスによる
物理制御の自動化

LLMの
進化

AX推進:
AIエージェントを開発し、
意思決定プロセスの自律化

DX推進:
散在するデータの統合・構造化。
数理最適化・統計解析による「予測・最適化」

創業からのビジネスの拡張の方向性



右図はビジネス領域の拡張が技術の進化に伴って広がってきたことを図示したものであり、売上の定量予測値ではない。

© Japan Data Science Consortium.

目次

1 創業ミッション・会社概要

2 市場環境

3 競合優位性

4 事業内容

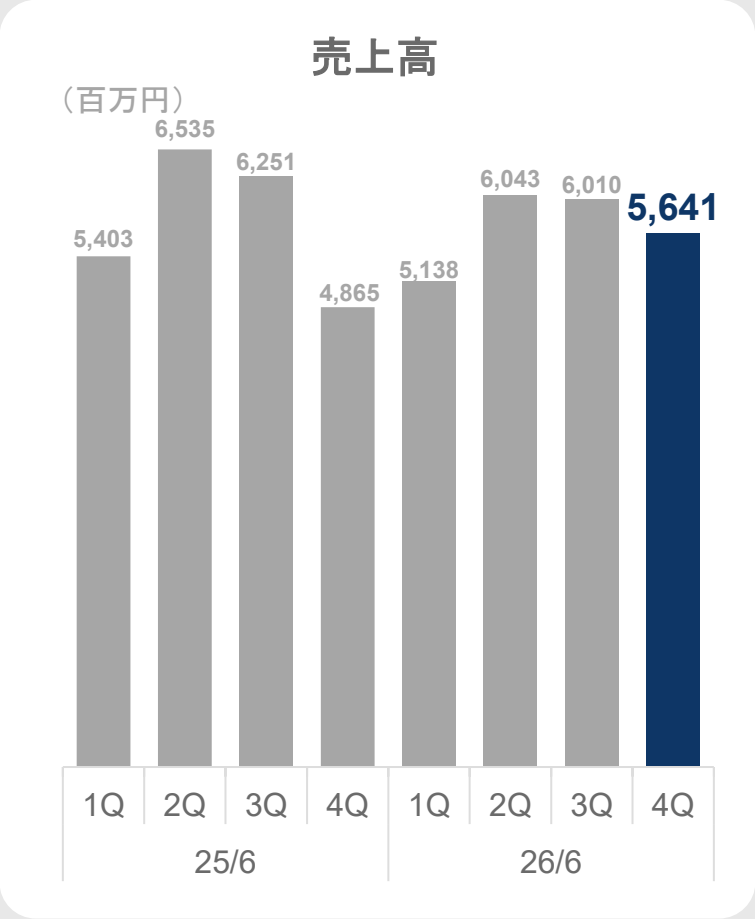
5 中長期の成長戦略

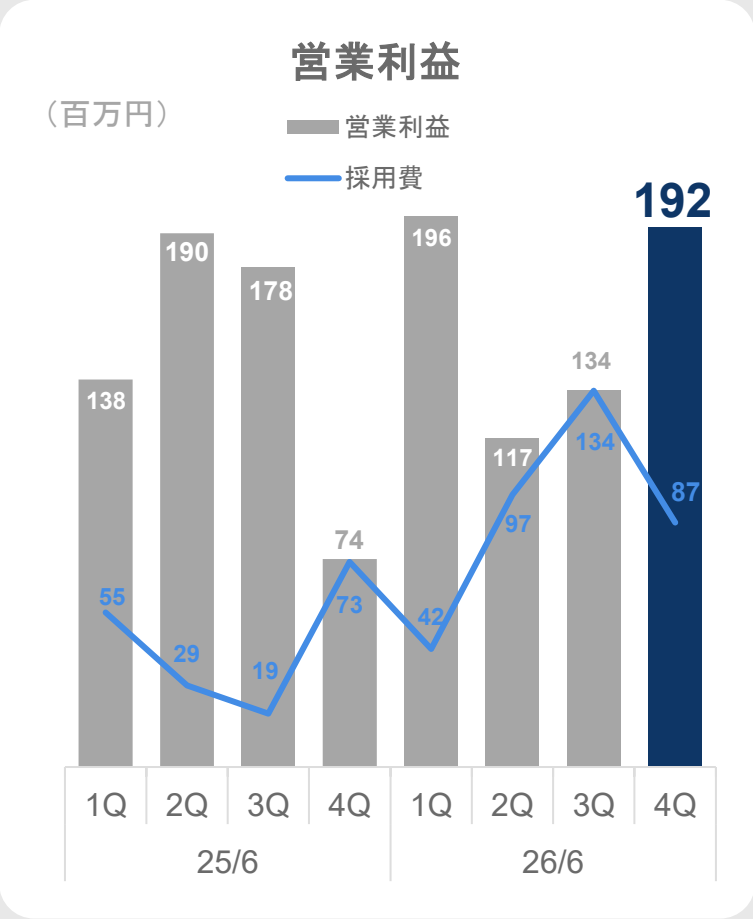
6 財務情報

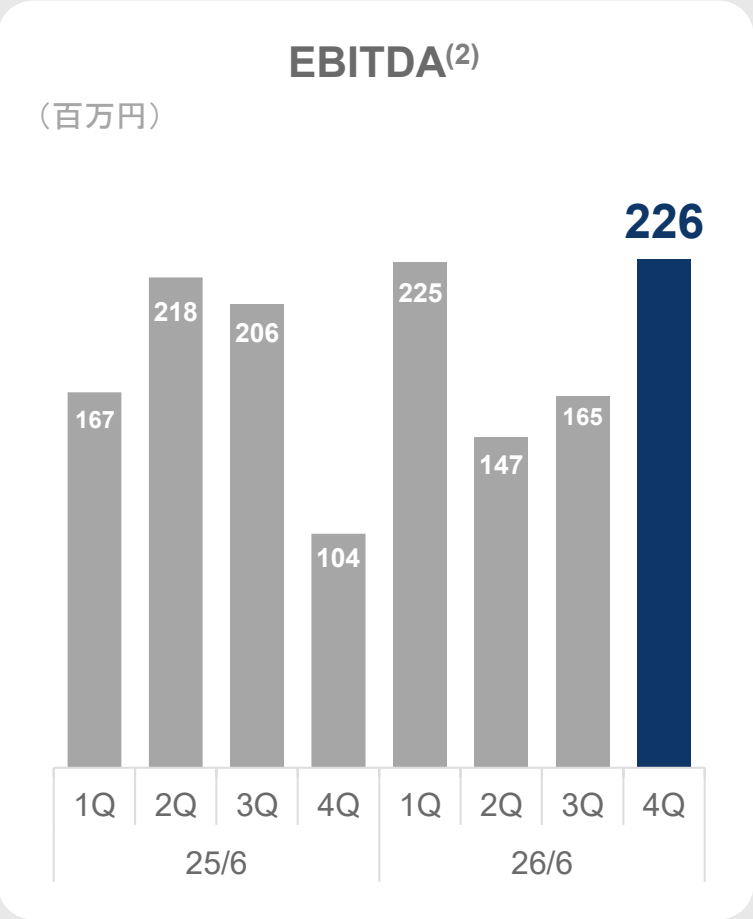
© Japan Data Science Consortium.

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増収・増益でグループを牽引するも、マーケティング支援事業において減収の影響で連結ベースでは減収。グループ全体で人材・組織強化に関する成長投資を積極的に実施している







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）

	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
JDSC連結										
売上高	5,403	6,535	6,251	4,865	23,055	5,138	6,043	6,010	**5,641**	**22,833**
営業利益	138	190	178	74	581	196	117	134	**192**	**640**
EBITDA	167	218	206	104	696	225	147	165	**226**	**764**
セグメント別										
AIソリューション事業 (1)										
売上高	687	685	685	786	2,844	899	1,053	1,210	**1,346**	**4,508**
営業利益	69	99	120	121	411	178	48	132	**183**	**543**
EBITDA	72	102	124	126	425	182	53	138	**192**	**566**
フィナンシャル・アドバイザリー事業										
売上高	78	144	70	59	351	91	145	63	**94**	**394**
営業利益	45	87	19	▲30	121	25	56	3	**17**	**103**
EBITDA	46	87	19	▲30	122	25	56	3	**17**	**103**
マーケティング支援事業										
売上高	4,637	5,711	5,503	4,020	19,873	4,148	4,848	4,733	**4,201**	**17,930**
営業利益	24	3	37	▲18	46	▲8	11	▲2	**▲9**	**▲8**
EBITDA	49	28	62	7	147	16	36	23	**16**	**92**
正社員数										
AIソリューション事業	105	111	111(2)	124	—	137	161	194	**220**	—
フィナンシャル・アドバイザリー事業	5	5	5	7	—	8	8	8	**10**	—
マーケティング支援事業	31	35	35	32	—	32	32	33	**33**	—

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実施しながら、着実に利益を創出

（百万円）

	2025年6月期					2026年6月期						
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期累計	1Q	2Q	3Q	4Q	通期累計	通期予想[1]	達成率
売上高	5,403	6,535	6,251	4,865	23,055	5,138	6,043	6,010	**5,641**	**22,833**	**23,100**	***98.8%***
原価	4,839	5,903	5,688	4,285	20,716	4,505	5,335	5,279	**4,796**	**19,915**	**—**	**—**
売上総利益	563	632	562	580	2,339	633	708	730	**845**	**2,918**	**—**	**—**
売上総利益率 (%)	*10.4%*	*9.7%*	*9.0%*	*11.9%*	*10.1%*	*12.3%*	*11.7%*	*12.2%*	***15.0%***	***12.8%***	**—**	**—**
販管費	424	442	384	506	1,757	436	591	596	**652**	**2,277**	**—**	**—**
営業利益	138	190	178	74	581	196	117	134	**192**	**640**	**750**	***85.5%***
営業利益率 (%)	*2.6%*	*2.9%*	*2.8%*	*1.5%*	*2.5%*	*3.8%*	*1.9%*	*2.2%*	***3.4%***	***2.8%***	***3.3%***	**—**
EBITDA	167	218	206	104	696	225	147	165	**226**	**764**	**870**	***87.9%***
EBITDAマージン(%)	*3.1%*	*3.3%*	*3.3%*	*2.2%*	*3.0%*	*4.4%*	*2.4%*	*2.8%*	***4.0%***	***3.3%***	***3.8%***	**—**
経常利益	123	166	182	51	524	178	106	140	**428**	**853**	**700**	***121.9%***
親会社株主に帰属する当期純利益	89	16	187	52	345	137	93	124	**453**	**809**	**520**	***155.7%***

1.2025年12月に公表した通期業績予想の数値

© Japan Data Science Consortium.

コスト詳細

（百万円）	2025年6月期 1Q	2Q	3Q	4Q	通期累計	2026年6月期 1Q	2Q	3Q	4Q	通期累計	YoY（通期累計）	QoQ	増減の要因(YoY)
人件費	408	444	428	496	1,776	517	614	668	824	2,625	47.8%	23.4%	• 賃上げ及び正社員数の増加
業務委託費	159	160	148	147	615	194	290	280	237	1,002	62.9%	◢15.4%	• 案件拡大に伴う増加
採用費	55	29	19	73	178	42	97	134	89	364	104.6%	◢33.9%	• 積極的な採用費の投下を継続
通信費	34	34	33	39	140	45	55	63	82	246	75.1%	29.5%	• 案件拡大に伴う増加
家賃・光熱費	22	23	23	22	91	24	28	35	37	126	38.1%	5.9%	• オフィス拡張による増加
支払報酬・支払手数料	26	20	20	19	86	14	27	21	28	91	6.0%	29.5%	• -
広告宣伝費	5	7	6	10	29	7	5	7	5	26	◢12.0%	◢28.0%	• -
配送外注費	4,485	5,527	5,328	3,904	19,246	4,027	4,702	4,603	4,065	17,398	◢9.6%	◢11.7%	• 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	308	68	103	60	78	311	0.7%	31.3%	• -
合計	**5,264**	**6,345**	**6,073**	**4,791**	**22,474**	**4,942**	**5,926**	**5,876**	**5,448**	**22,193**	**◢1.3%**	**◢7.3%**	

© Japan Data Science Consortium.

2026年6月期 通期の着地

AIソリューション事業は需要拡大により堅調に推移し、業績予想を上回る売上高で着地
年度を通じて成長投資としての採用を積極的に継続し、採用費は364百万円を計上
投資事業組合運用益の計上や積極的な賃上げによる税額控除等の影響で大幅な最終増益を達成

（百万円）

	2025年6月期	2026年6月期				
	通期実績	通期実績	（業績予想）	前期比	増減率	達成率
売上高	23,055	22,833	23,100	▲221	▲1.0%	98.8%
うち、AIソリューション事業	2,844	4,508	4,000	+1,664	+58.5%	112.7%
営業利益	581	640	750	+59	+10.2%	85.5%
うち、AIソリューション事業	411	543	600	+132	+32.1%	90.6%
営業利益率(%)	2.5%	2.8%	3.3%	-	+0.3pt	-
EBITDA	696	764	870	+68	+9.8%	87.9%
EBITDAマージン(%)	3.0%	3.3%	3.8%	-	+0.3pt	-
経常利益	524	853	700	+329	+62.8%	121.9%
当期純利益（親会社株主に帰属する）	345	809	520	+463	+134.2%	155.7%

© Japan Data Science Consortium.

投資余力を確保した健全なバランスシート
国内外での更なるM&A機会を、AI・Physical AI領域中心に積極的に実行する

2026年6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51億円の現預金を保有。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.

事業等のリスク(1/2) 事業運営に関するリスク

項目	主要なリスク	可能性	時期	影響度	リスク対応策
人材の確保及び育成	人材市場の獲得競争が激化し、又は育成が計画どおりに進まない場合、受注可能な案件数が制約され、売上成長の鈍化や採用費の増加が生じるリスク。	高	短期	大	人材・組織開発室を設置し、採用・育成・定着を強化。社内認定制度により入社後の立ち上がりを短縮する。自社AIツールの活用により、人員の増加のみに依存しない成長を目指す。
特定のパートナー企業への依存	大手パートナーとの提携及び上位取引先からの売上が一定の割合を占めており、経営方針の変更等により提携関係が縮小又は終了した場合、業績に影響が及ぶリスク。	中	中期	大	産業及び領域の異なる複数のパートナーとの提携を並行して推進する。共同組織の設置により単発の取引にとどまらない構造を構築し、直接取引の顧客基盤も拡大する。
プロジェクトの進捗及び契約形態	プロジェクトが早期に終了する場合、又は想定を上回る工数が発生する場合に業績へ影響が及ぶリスク。成果に連動する契約が増加する場合には収益が変動するリスク。	中	短期	中	案件の特性に応じて契約形態を選択し、成果責任を負う契約では事前の検証と段階的な着手によりリスクを管理する。定量的なインパクトの創出に重点を置き、継続性を高める。
新規ソリューションの開発及び横展開	リーディングカンパニーとの共同研究開発が想定どおりに進捗しない場合、又は同一産業の他社への横展開が進まず想定を上回る工数が発生するリスク。	中	中期	中	産業課題を熟知しデータを保有する企業と連携し、開発に係るリスクを低減する。開発の段階から横展開を見据え、転用が可能なシステム及びアルゴリズムとして設計する。

可能性:高／中／低　時期:短期(1年以内)／中期(1～3年)／長期(3年超)　影響度:大／中／小

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報告書「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、本資料の日付現在において当社が判断したものであります。

© Japan Data Science Consortium.

事業等のリスク(2/2) 成長投資及び外部環境に関するリスク

項目	主要なリスク	可能性	時期	影響度	リスク対応策
M&A及び事業投資	取得後の統合が想定どおりに進まない場合、又は将来キャッシュ・フローの見通しが悪化した場合、のれん等の減損損失により業績及び財政状態に影響が及ぶリスク。海外案件では法制度・労務慣行・為替変動による追加的なリスク。	中	中期	大	取得時点の収益性、既存事業との接続による価値向上、及び投資回収の道筋を確認する。売上規模のみを目的とした取得は行わない。取得後は段階的に統合を進める。
事業ポートフォリオの再編	メールカスタマーセンター株式会社の株式譲渡により事業構成がAIソリューション事業中心となり、収益源の分散が低下するリスク。中期経営計画の見直しにより従前に開示した水準と異なる計画となる可能性。	中	短期	中	対象とする産業及び業務領域を分散させ、単一の産業動向への依存を抑制する。ストック型収益の比率を高め、収益の安定性を向上させる。中期経営計画は2026年内に公表予定。
AI技術の変化及び競争環境	技術の急速な進化により当社の技術的な優位性が相対化されるリスク。基盤モデルを提供する事業者やグローバル大手の実装領域への参入により、受注機会の減少や価格競争が生じるリスク。	高	短期	中	学術機関及びテクノロジー企業との連携により先端技術へのアクセスを確保する。技術ではなく実装能力と現場へのアクセスを源泉と位置づけ、短期間に獲得することが難しい資産を蓄積する。
AIの利用に伴う法的・倫理的リスク	AIの誤った出力により顧客の業務に損害が生じた場合の損害賠償や信用の失墜、開発及び学習の過程における第三者の権利の侵害、並びに国内外のAI規制への対応に要する費用のリスク。	中	短期	中	ガバナンス・RAG・アクセス制御を組み込んだ実装を標準とし、出力の検証プロセスを設計に組み込む。契約において責任の範囲を明確に定め、規制の動向を継続的に把握する。
情報セキュリティ体制	顧客の機密情報及び個人情報を含むデータの取扱いにおいて、人為的なミス又は不正アクセスによる情報漏えいが発生し、損害賠償や社会的信用の失墜が生じるリスク。	低	中期	大	情報セキュリティ体制及び情報管理体制を構築し、2023年5月に取得したISO 27001の運用を徹底する。あわせてJ-SOX等の内部管理体制(内部統制)の強化を行う。

可能性:高／中／低　時期:短期(1年以内)／中期(1～3年)／長期(3年超)　影響度:大／中／小

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報告書「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、本資料の日付現在において当社が判断したものであります。

© Japan Data Science Consortium.

目次

Appendix

© 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
Industry AI事業部長
Ph.D

職歴： Deloitte



大﨑 邦彦
General AI事業部長

職歴：アクセンチュア、Xpear



高見 英幸
執行役員　VP of FDE

職歴：ワークスアプリケーションズ、リヴァンプ



中橋 良信
執行役員 VP of DS
Ph.D

職歴： PwC、Deloitte、E&Y



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



橋本 圭輔
共同創業者
Technical Co-Founder

職歴： NTTコムウェア



山中 和彦
ビジネス開発室 室長

職歴：Mars&Co.



佐久間 友美
人材・組織開発室 室長

職歴：アクセンチュア



佐藤 義彰
グループIT・セキュリティ統括

職歴：A.T. カーニー



森　浩太
ディレクター
Ph.D

職歴：Nielsen、McCann Erickson、Teradata、Datawise



鈴木 徳馬
Principal Physical AI

職歴：三菱UFJトラスト投資工学研究所



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.

フィナンシャル・アドバイザリー事業の概要

連結子会社ファイナンス・プロデュース

Finance Produce

所在地	東京都港区東麻布1-7-3　第二渡邊ビル2階
設立	2019年 株式会社ドリームインキュベータ（以下、DI）にて、 ファイナンス・プロデュース事業を新規事業として立ち上げ 2021年 株式会社ファイナンス・プロデュースとしてカーブアウトにより独立
代表者	代表取締役　松井　克成
従業員	10名（正社員）
事業内容	ファイナンス戦略アドバイザリー、スタートアップM&A助言、大型IPO資本政策・資金調達助言、ナレッジ・ネットワーク提供、AIを用いたM&A業務ツールの開発
顧問	 薮内　悠貴　enechain CFO 元Paidy（現PayPalグループ）取締役CFO 元JPモルガン証券、カーライルグループ  小高　功嗣　投資銀行家・弁護士 元ゴールドマン・サックス証券 パートナー  伊藤　光茂　元ミラティブ CFO 元Gunosy　CFO

1.ファイナンス・プロデュース社による推定・試算

ミッション

**社会を変える事業を創るための
ファイナンスをプロデュースする**

事業の特徴

スタートアップ特化の投資銀行として業界トップクラス(1)

スタートアップ起業家・新規事業向け専業

- 主に10億円～300億円規模のスタートアップM&Aや資金調達を「助言」
- シリーズB以降等のスタートアップ向けにファイナンス助言が中心
- アドバイザーの立場でクライアント利益の実現に取り組むため、M&A「仲介」は同業ではなく、殆ど競合しない

支援実績

- SaaSスタートアップのカーブアウト・MBO
- コスメ業界DXスタートアップのシリーズC資金調達
- 建設テック・スタートアップのノンコア事業売却（M&A）
- DX事業者のPEファンドへのM&A売却
- 上場企業から新規事業のカーブアウト・MBO
- 飲食人材DX事業者の上場後のPIPEs資金調達

© Japan Data Science Consortium.

本資料の取り扱いについて

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

2027年8月を予定しております。

© Japan Data Science Consortium.



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

© Japan Data Science Consortium.