2027年6月期
第1四半期決算説明資料

株式会社 JDSC（証券コード:4418）

2026年11月13日

© Japan Data Science Consortium.

目次

1 2027年6月期　第1四半期トピックス

2 2027年6月期　第1四半期単体業績

3 2027年6月期　第1四半期連結業績

4 事業の進捗及び成長戦略

5 参考資料

© Japan Data Science Consortium.

2027年6月期の第1四半期業績：エグゼクティブ・サマリー

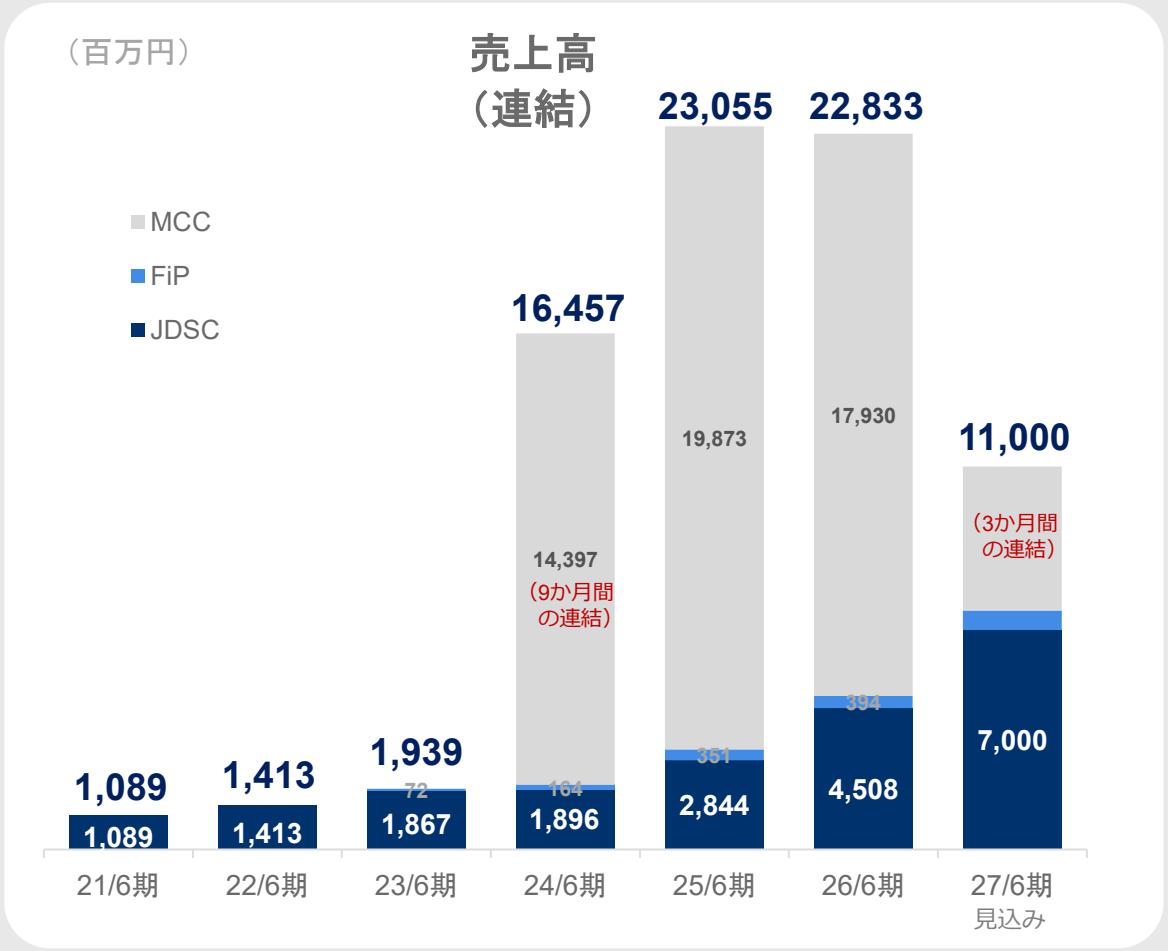
	売上高	営業利益	EBITDA (1)	概況・トピックス
AIソリューション事業（JDSC単体）	1,695 百万円 （+88.5%）	311 百万円 （+74.7%）	318 百万円 （+74.7%）	• AIエージェント開発・実装支援に関する豊富な需要を背景に、増収・増益 • 1Q末の正社員数240名に加え、2Q以降で既に74名の入社が決定するなど順調に組織が拡大
フィナンシャル・アドバイザリー事業	130 百万円 （+42.9%）	52 百万円 （+108.0%）	52 百万円 （+108.0%）	• スタートアップのM&A市場の拡大傾向の中で、人材採用を加速させつつ、案件を堅調に獲得したことで増収・増益
マーケティング支援事業	4,324 百万円 （+4.2%）	4 百万円 （+150.0%）	29 百万円 （+81.3%）	• 8/14にMCC株式の譲渡を決議し、10/1に取引が完了。売却益約4.6億円は2Qにて計上予定 • 当期は1Qのみ連結に取り込み
連結業績	6,150 百万円 （+19.7%）	368 百万円 （+88.3%）	400 百万円 （+79.0%）	• 本業のAIソリューション事業を中心に全セグメントが堅調に推移し増収・増益 • グループとして積極的に成長投資を実施する方針を継続し、採用費は109百万円を計上

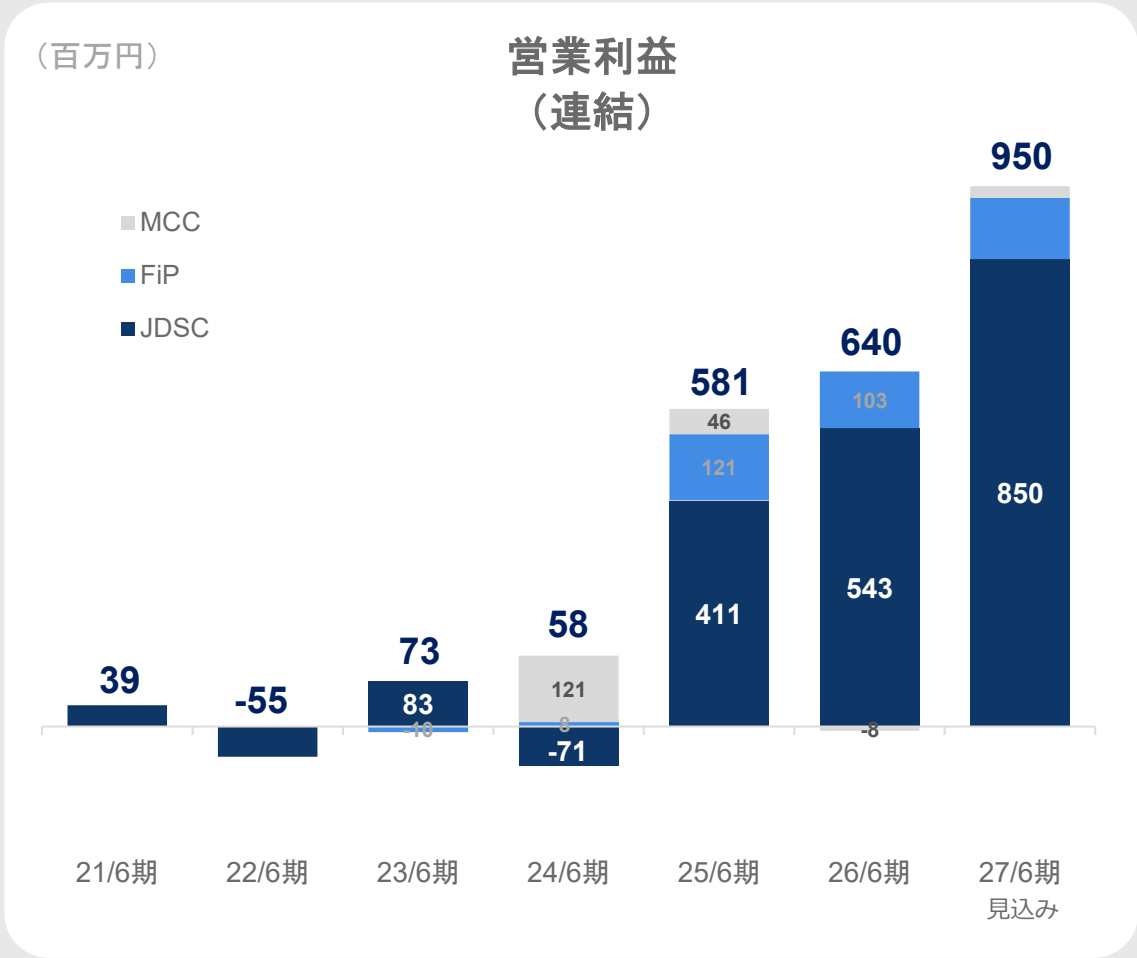
1. EBITDA＝営業利益+減価償却費+のれん償却費+株式報酬費+顧客関連資産償却
2. 比率はYoY

© Japan Data Science Consortium.

グループ業績の推移（MCC売却に関する業績への影響）

**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）の譲渡について、10/1に取引が完了
2Qにおいて関係会社株式売却益として約4.6億円を計上予定。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**



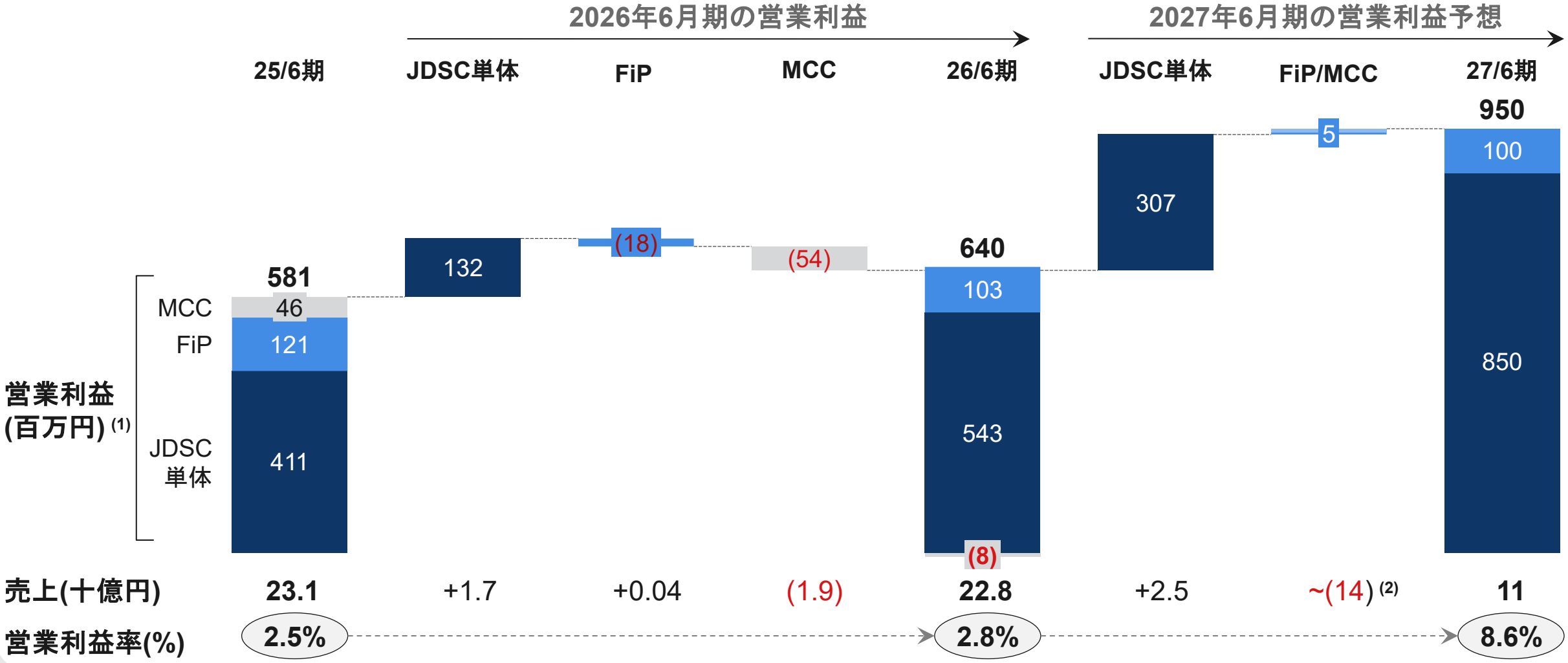


1.MCCに関して、24/6期は10/1～6/30の9か月間、27/6期は7/1～9/30の3か月間の連結取り込み

© 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



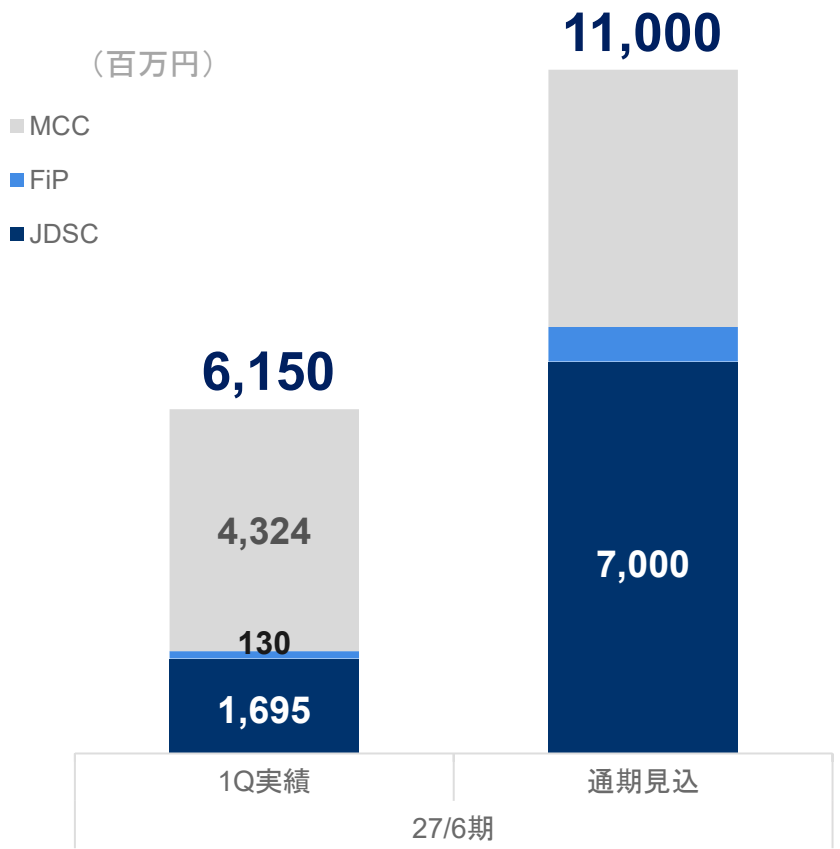
1.連結の営業利益には全社調整額等が含まれるため、セグメント別の合計とは一致しない場合がある 2. MCCは27/6期において3ヶ月のみ連結対象としている
3. 売上高は十億円、営業利益は百万円単位で表示（単位が異なる） 4. 27/6期の計数値は業績予想値である

© Japan Data Science Consortium.

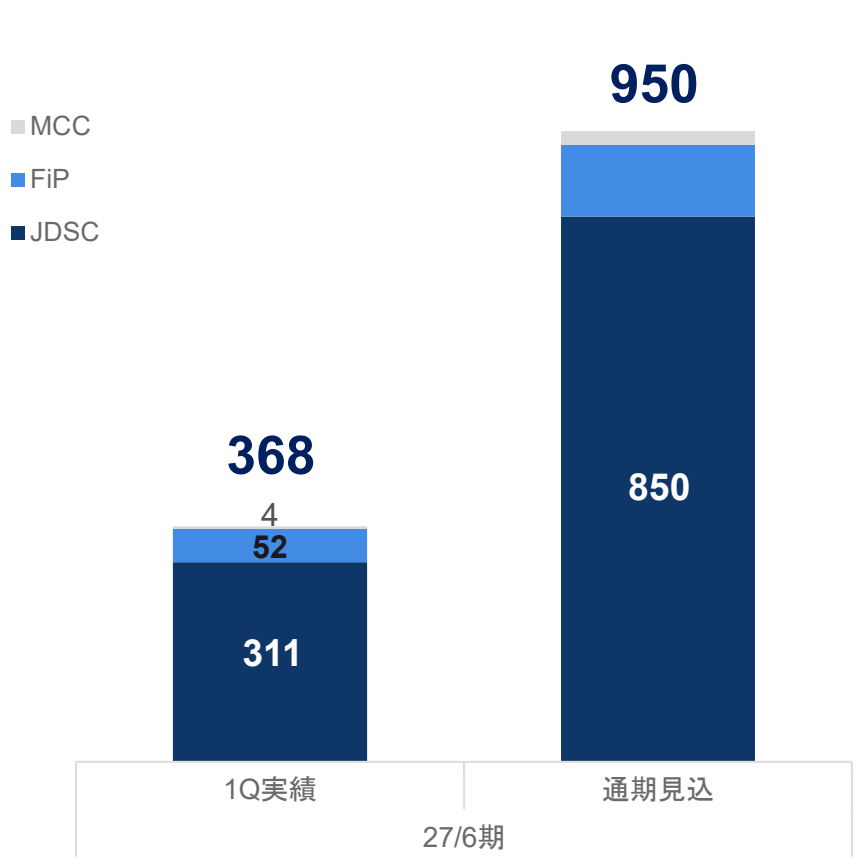
2027年6月期通期業績見込と1Q実績

通期業績見込みに対して1Q連結売上高は55.9%、連結営業利益は38.8%の達成率で着地
MCCは概ね見込み通りの着地（1Qのみ連結取り込み）
JDSCは売上高・営業利益ともに期初から堅調に推移し、グループ損益を牽引

売上高（連結）



営業利益（連結）



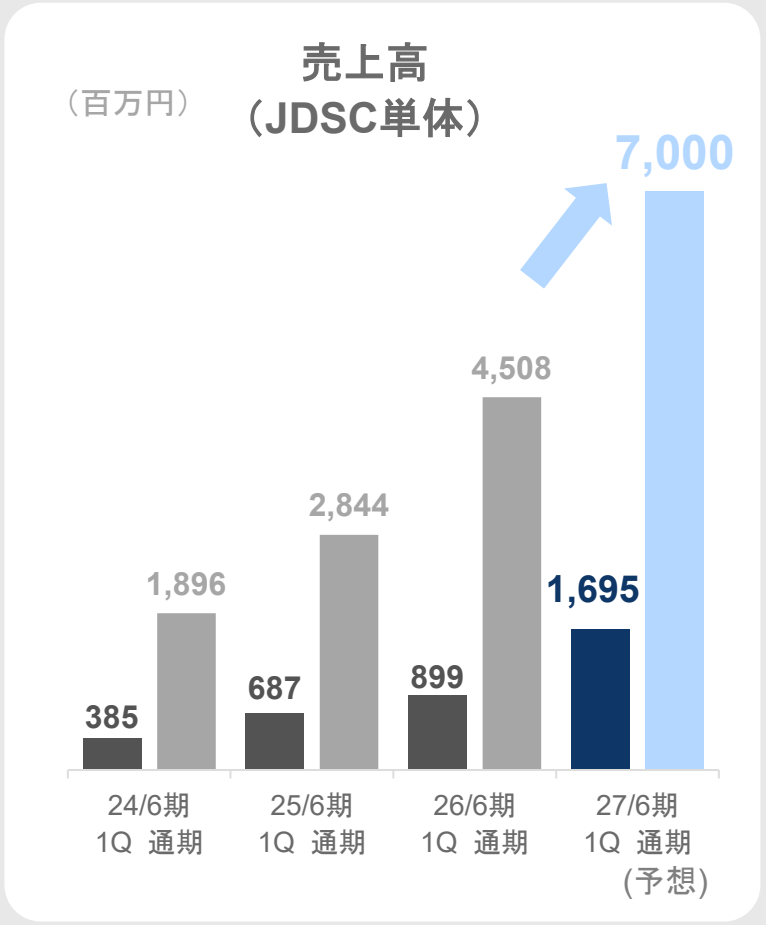
© Japan Data Science Consortium.

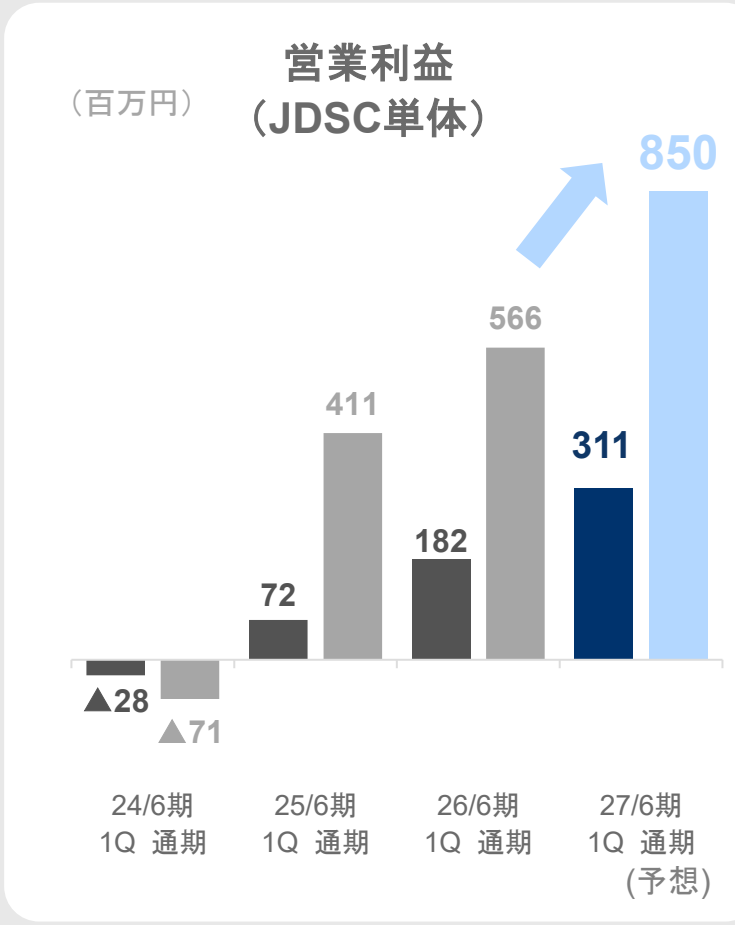
AIソリューション事業（JDSC単体）を中心に全セグメントが期初から堅調に推移し増収・増益
通期業績予想に対して好調な滑り出しとなる

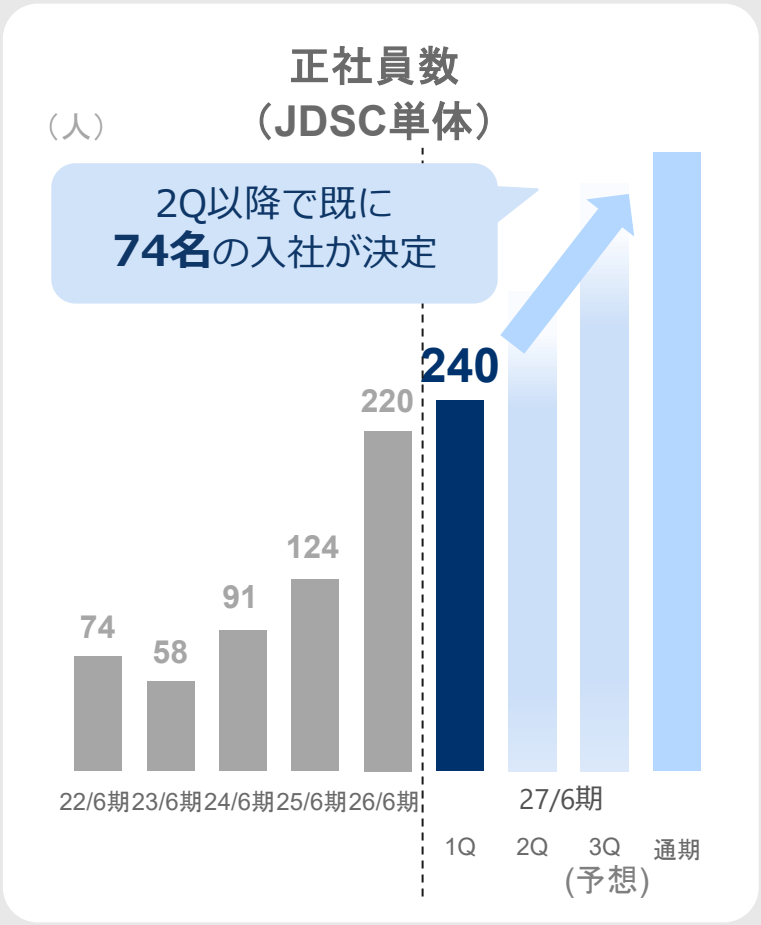
（百万円）	2026年6月期	2027年6月期		
	通期実績	1Q	通期業績予想	進捗率
売上高	22,833	6,150	11,000	55.9%
うち、AIソリューション事業	4,508	1,695	7,000	24.2%
営業利益	640	368	950	38.8%
うち、AIソリューション事業	543	311	850	36.6%
営業利益率（%）	*4%*	*6%*	*9%*	―
EBITDA	764	400	1,000	40.1%
EBITDAマージン（%）	*4.4%*	*6.5%*	*9.1%*	―
経常利益	853	367	950	38.7%
当期純利益（親会社株主に帰属する）	809	216	1,050	20.6%

© Japan Data Science Consortium.

AIエージェント開発/実装支援に関する豊富な需要を背景に、売上高、利益ともに過去最高値を更新
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させる







© Japan Data Science Consortium.

AIソリューション事業　積極的な成長投資を実施しながら増収・増益を実現

（百万円）	2026年6月期		2027年6月期		
	1Q	4Q	1Q	YoY（前年同期比）	QoQ
売上高	899	1,345	1,695	*+88.5%*	*+26.0%*
人件費	415	694	722	*+74.0%*	*+4.0%*
業務委託費	172	216	344	*+100.0%*	*+59.3%*
採用費	38	87	109	*+186.8%*	*+25.3%*
その他	95	165	208	*+118.9%*	*+26.1%*
営業利益	178	183	311	*+74.7%*	*+69.9%*
営業利益率(%)	*19.9%*	*13.7%*	*18.4%*	*▲1.5pt*	*+4.7pt*
経常利益	175	418	358	*+104.6%*	*▲14.4%*
当期純利益	152	456	246	*+61.8%*	*▲46.1%*

売上高が順調に拡大

- 組織体制を強化しながら、AI実装に対する豊富な需要を確実にとらえ、期初から高い売上高成長を実現
- 四半期ベースで過去最高額を継続して更新

人材に関する費用を積極的に投下

- 採用費を中心に組織拡大への積極的な成長投資を継続して実施

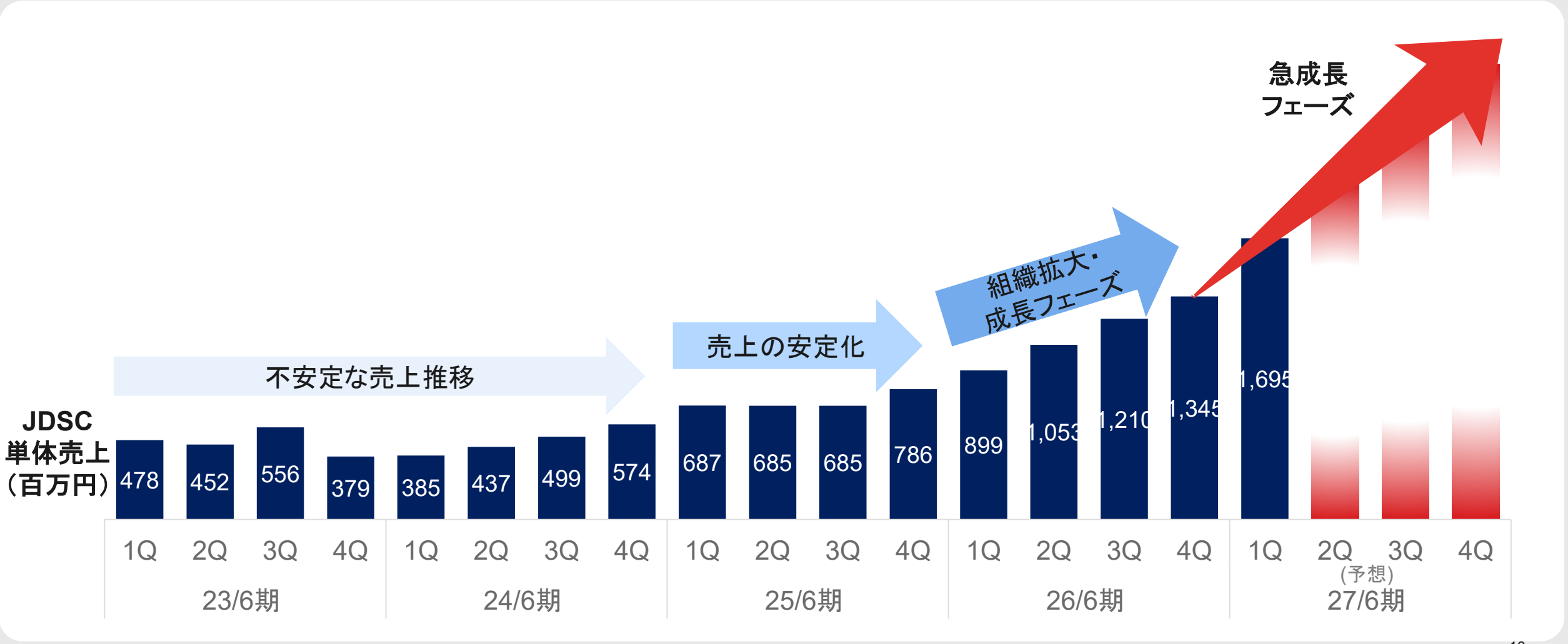
営業利益の増加

- 人材に関する積極的な成長投資を実施しながらも、過去最高の営業利益額を更新

© Japan Data Science Consortium.

売上成長の推移

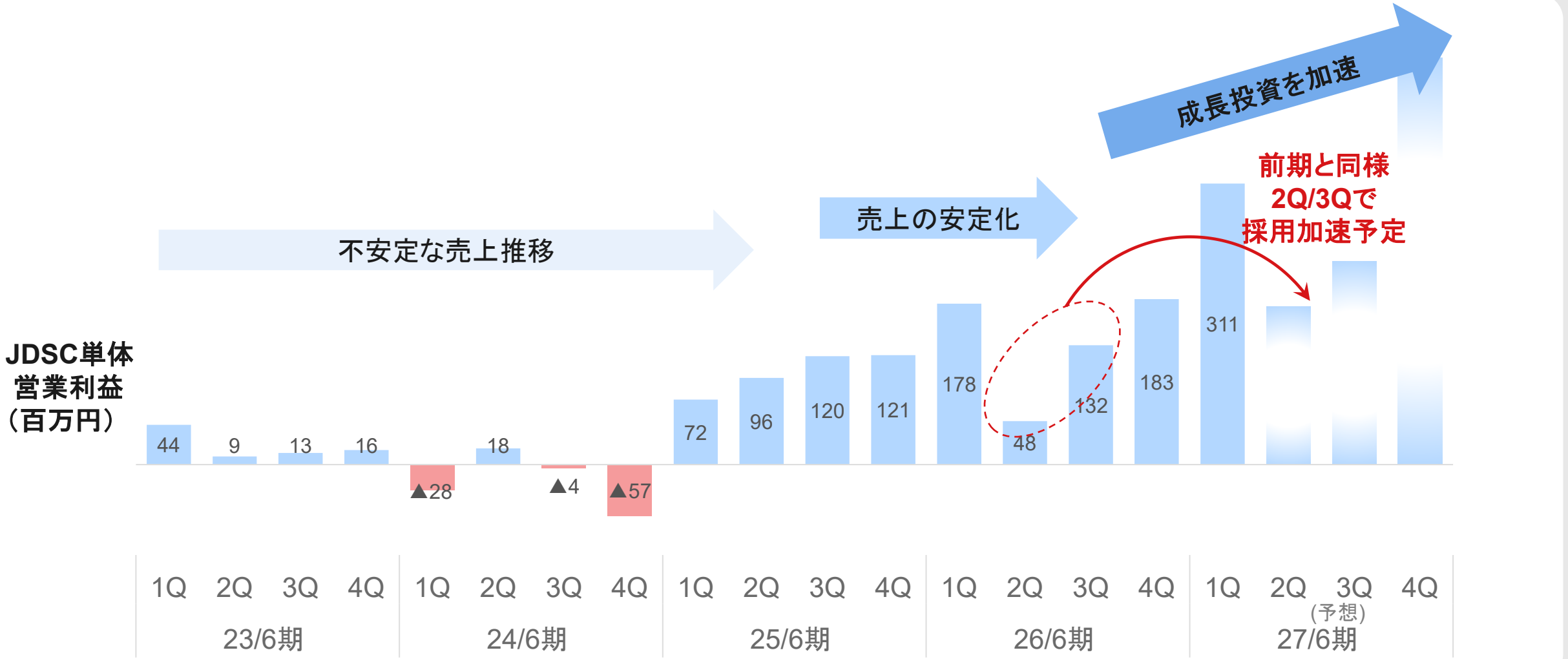
23年~24年6月期にかけては売上が不安定だったが、25年6月期で一定の安定性を確保
26年6月期から成長フェーズとして組織拡大とともに継続的な成長を実現し、27年6月期はさらに成長を加速



© Japan Data Science Consortium.

営業利益推移

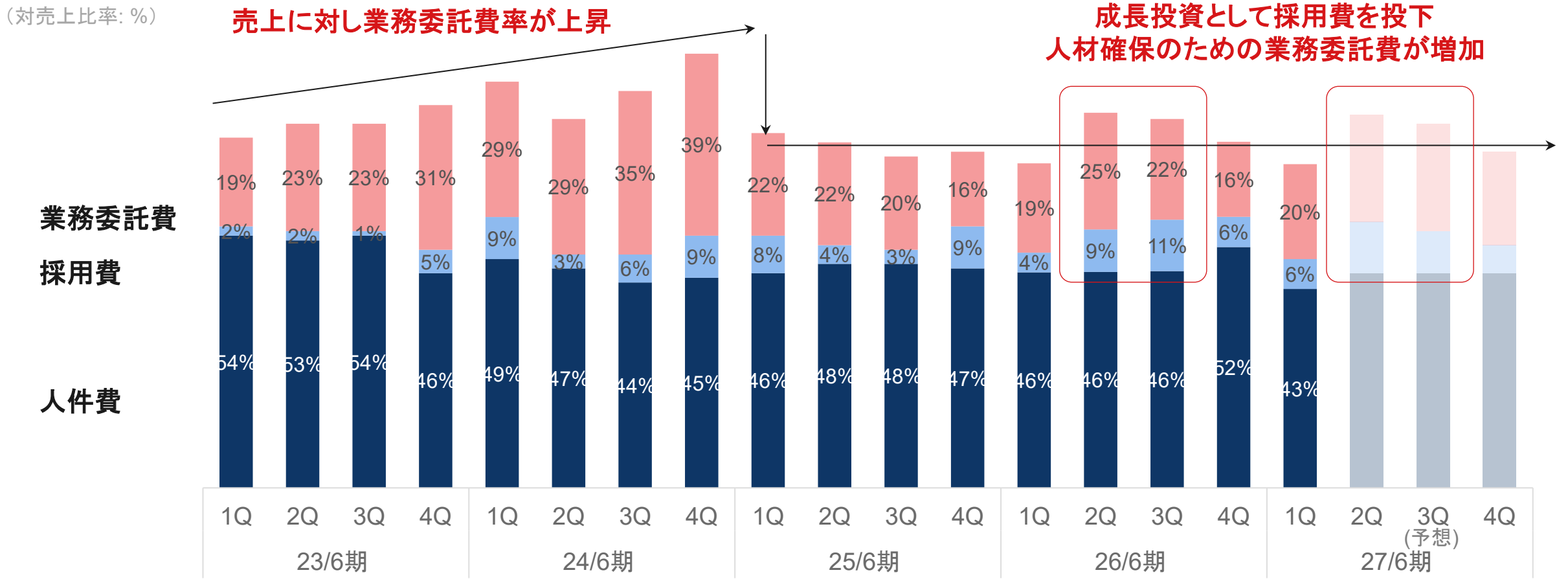
26年6月期から続く成長トレンド中、27年6月期1Qにおいて過去最大の営業利益を達成。拡大する需要に対し、社内人員の確保が急務であり、2Q/3Qにかけて成長のための先行投資を行い組織拡大を優先する計画



© Japan Data Science Consortium.

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、業務遂行が可能な体制を構築。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
27年6月期2Q/3Qにおいては成長のための先行投資を行い組織拡大を優先する計画

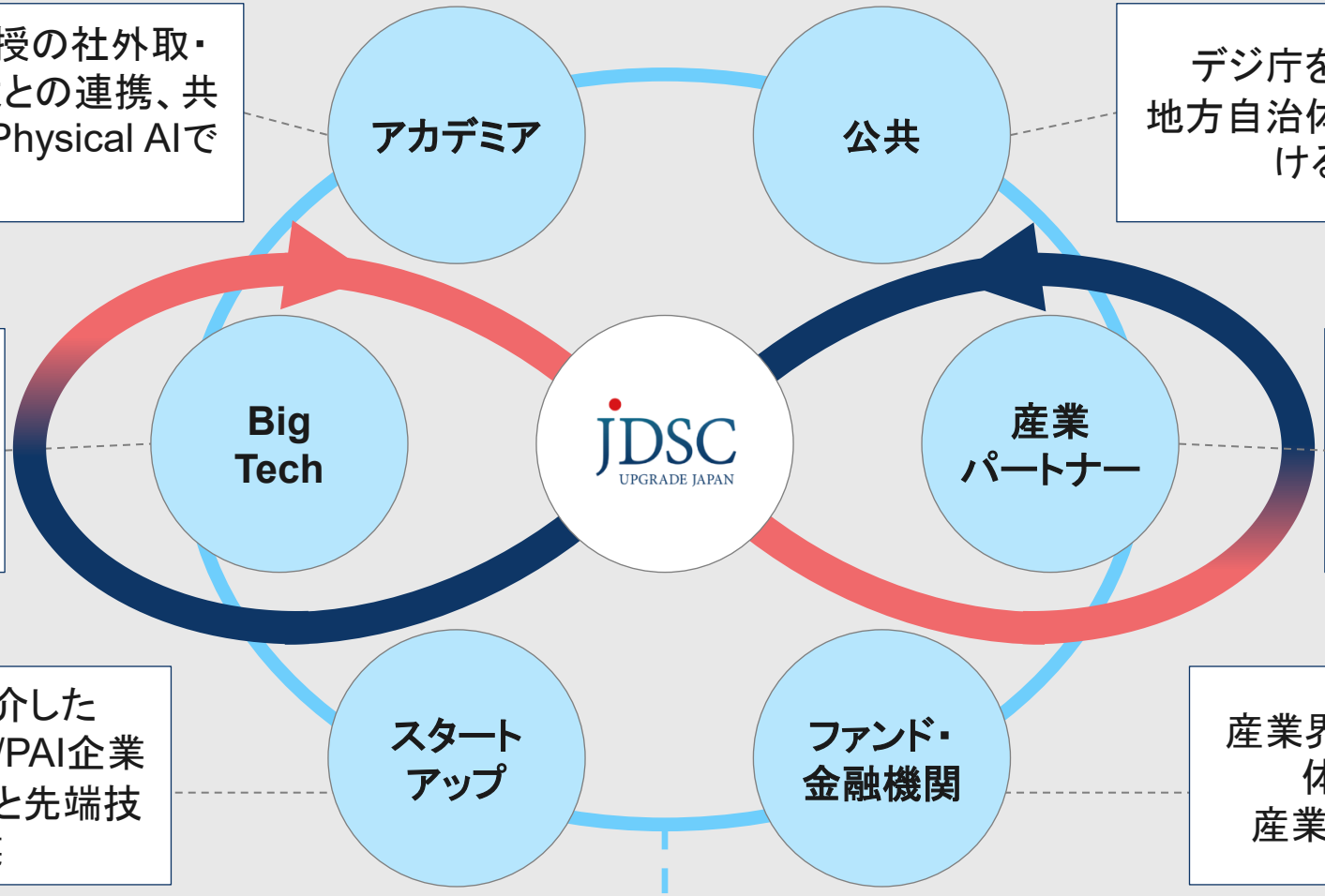


© Japan Data Science Consortium.

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）

© 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
日鉄興和不動産との取り組みやソフトバンクとの協業で、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

産業パートナー	製造	2020年 資本業務提携	• O&M含む空調ソリューション拡充で協業 • 基盤のデジタルツインを共同開発
	エネルギー	2020年 資本業務提携	• 電力データ活用で協業、フレイル検知AIを事業化 • 2024年日本オープンイノベーション大賞受賞
	海事	2022年 合弁会社設立	• 船舶の生涯価値向上AI基盤をJVで構築、事業継続を確立 • 当社の役割は完了、2025年12月に株式売却
	物流	2025年 戦略パートナーシップ締結	• マテハンソリューションの共同開発で協業 • 現場人材のDX人材化、先進技術の共同研究
		2025年 資本業務提携	• 先端技術による物流の高付加価値化で協業 • AI・データ活用で生産性向上、BCP・ネットワーク強化
	不動産	2025年 建物・街高度化を目指すスマートX企画推進	• 省エネ・創エネ・清掃ロボットによるビル運営高度化 • ウェルネス住宅・多拠点生活研究による暮らしの価値向上
Big Tech	IT	2024年 資本業務提携	• ITシステム開発・データ利活用で協業 • データ活用ソリューション開発と人材の共同育成
	AI	2025年 資本業務提携	• 顧客別AIエージェントの開発・社会実装を共同推進 • 協業体制が確立し、複数案件が拡大中

© 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

1Qのソフトバンクグループ各社への売上は4.3億円と、提携後の最高を更新（前四半期2.7億円）
2Qは6.1億円の見込み。8月に開始した出向者の受入れとソフトバンクへの出向を足場に、支援領域を広げていく

更なる支援領域の拡大

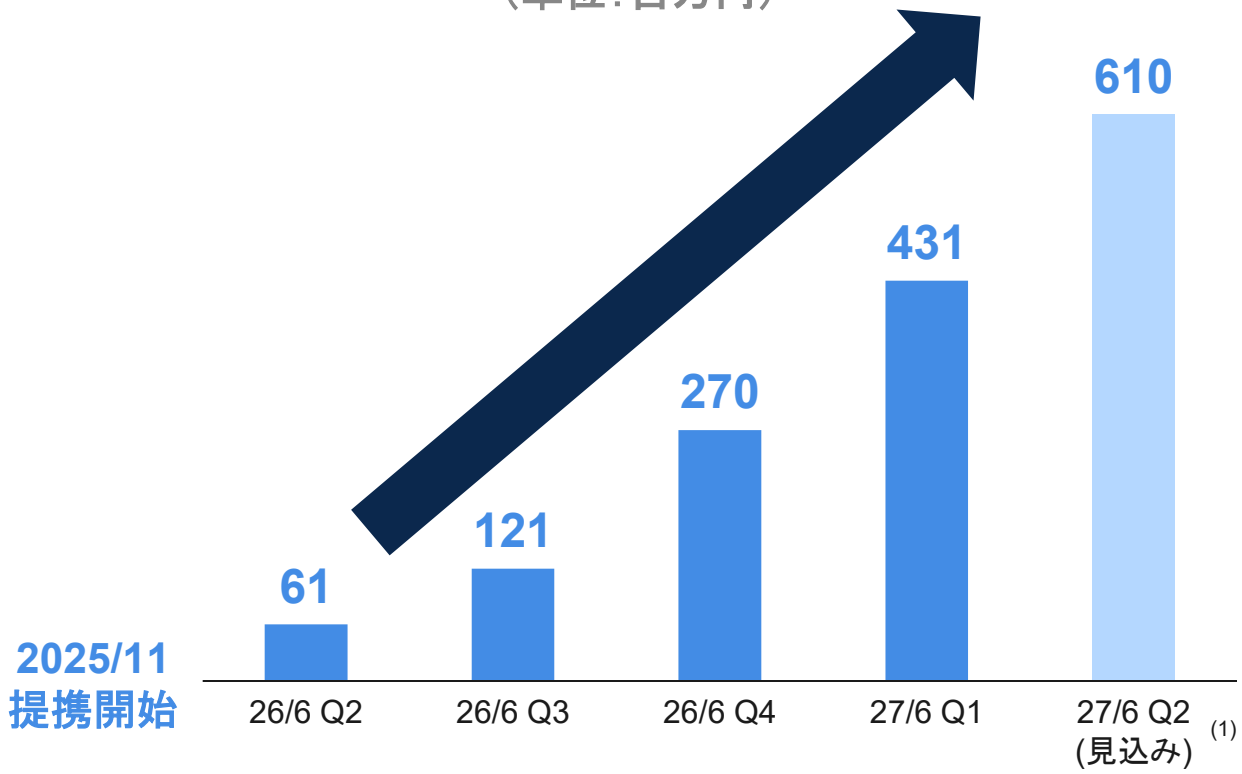
- ソフトバンク顧客に対するAIエージェント開発・実装の加速
- フィジカルAI領域での提案/営業の推進

ソフトバンクとの関係強化

8月からソフトバンクの出向者の受入れを開始
9月以降も順次人数を広げており、AIプロダクトの提案・開発/実装・導入での協業を促進する

加えてJDSCからソフトバンク向けに
シニアメンバーの出向も開始

ソフトバンクのグループ各社とのアライアンス関係の四半期売上の推移
（単位：百万円）



1.意向獲得済みの案件を含む

© Japan Data Science Consortium.

JDSCグループアライアンス：ソフトバンクとの協業モデル

ソフトバンクの顧客基盤・事業アセットとJDSCのAI・データ活用の専門性を一つのチームに結集し、Big Techの技術アセットを活用し案件創出から実装・展開まで一体で取り組み、AIの社会実装をDeployment Companyとして速く・広く進める

Big Tech

	案件創出 課題発掘・機会創出	提案・構想 ソリューション設計	技術設計 アーキテクチャ/PoC	実装・展開 開発・導入・運用
SoftBank **営業・技術・実装・運用の顧客・アセット基盤**	広範な顧客基盤・営業力	クラウド/AI等の事業アセット	クラウド・AI基盤での設計・検証	大規模な実装・運用の組織力
JDSC UPGRADE JAPAN **戦略・提案リード/PM・開発等の専門人材**	課題構造化・案件構想力 （上流から参画）	提案設計・プロジェクト推進力	AI・データ活用の高度な専門性	AIの開発・実装

人材交流による育成・ケイパ浸透

協業の成果

速く
一つのチームで構想から実装まで進め、受け渡しの手戻りを減らす

広く
ソフトバンクの顧客基盤を通じて、産業を越えて展開

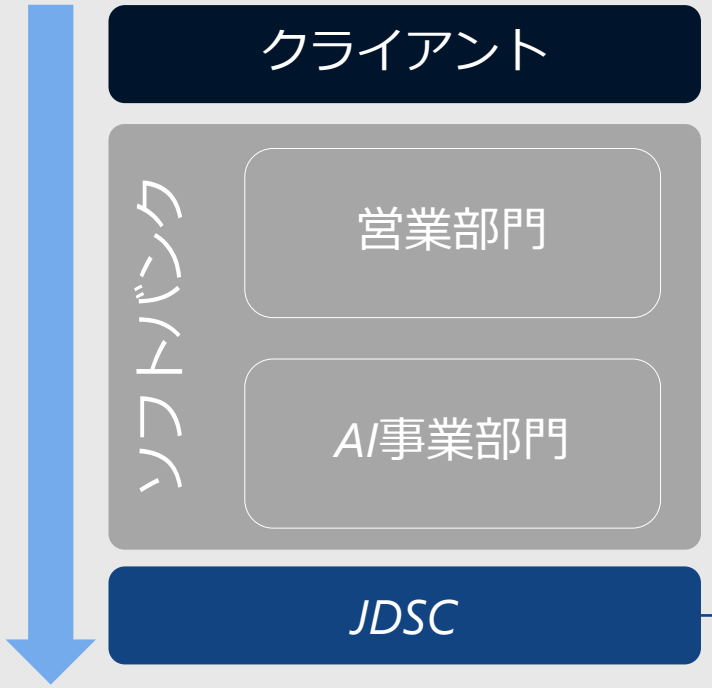
続く
運用まで共に担い、継続的な協業へ深化

© Japan Data Science Consortium.

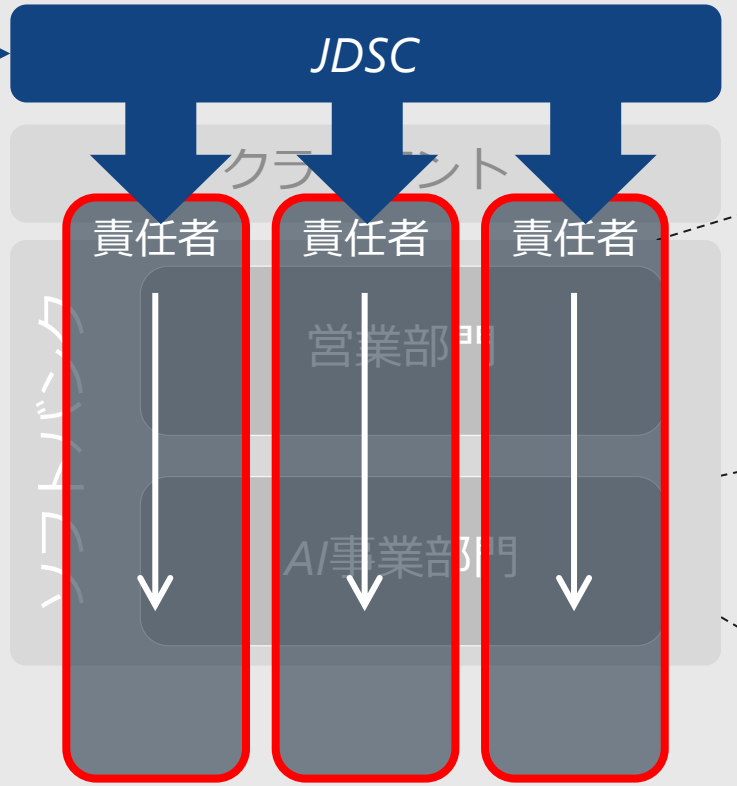
JDSCグループアライアンス：ソフトバンクとの資本業務提携における進捗

8月からスタートしたソフトバンクからの人材受け入れに加え、JDSCのシニアメンバーを配置することで、
プロデューサー型の体制でソフトバンクと一体となった協業とソフトバンクメンバーの育成を加速

Before：現状の分業体制



After：プロデューサー型の体制＋JDSC



JDSCからの出向を通じた協業加速

- JDSCのシニア層を配置
- JDSCのDeployed Strategist/FDEをメンバーとして配置
- ソフトバンクメンバーと共に獲得から実行までを推進し、経験・育成も行う

© Japan Data Science Consortium.

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

1QもBDX事業支援を中心に案件が続き、四半期売上は1.7億円と過去最高を更新
2Qも1.7億円と同水準が見込まれ、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との協業領域

製造 ✓　産業 ✓　通信・社会インフラ ✓　金融 ✓

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

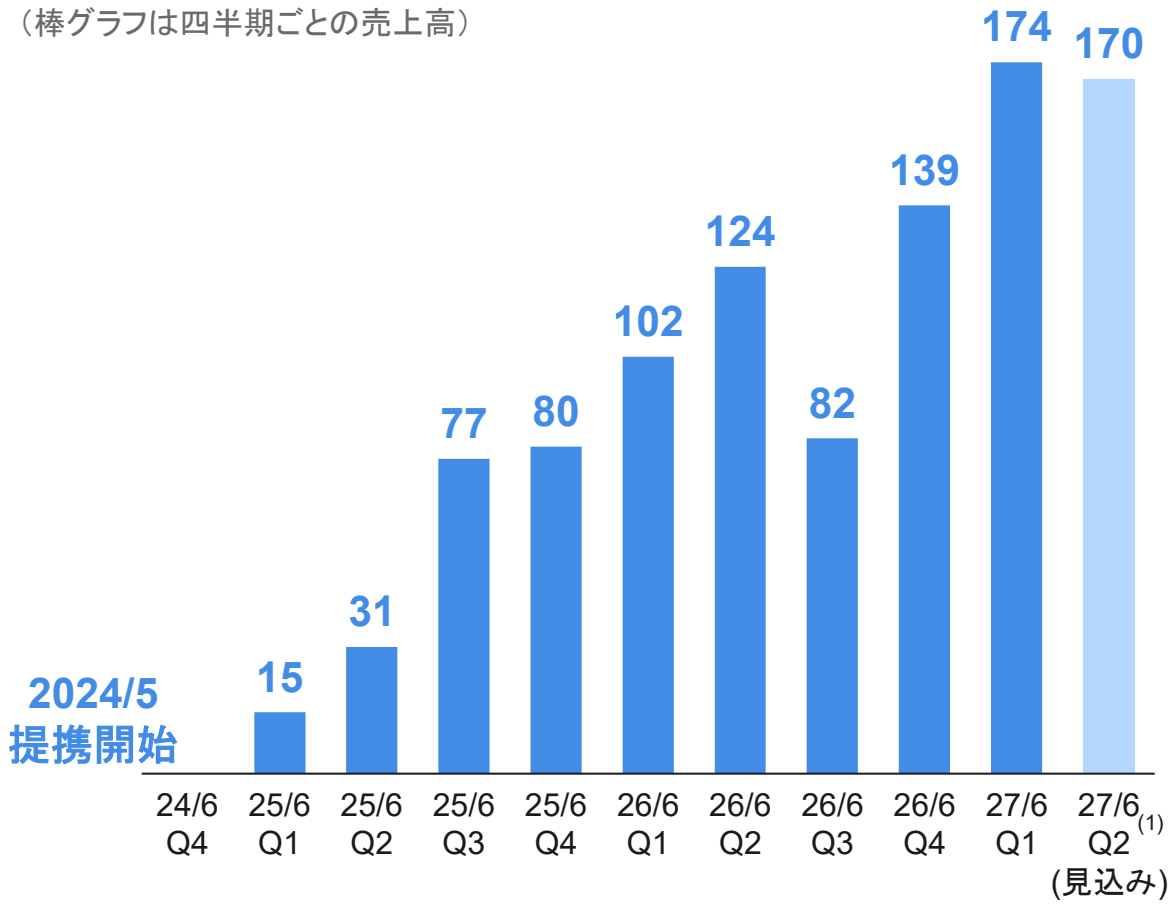
上流コンサル～実装の一気通貫
構想策定・PoC・本開発・業務変革まで、JDSC人材がBDX事業に深く入り込む

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号案件が体制拡大中

SCSKとのアライアンス関係の四半期売上の推移
（単位：百万円）

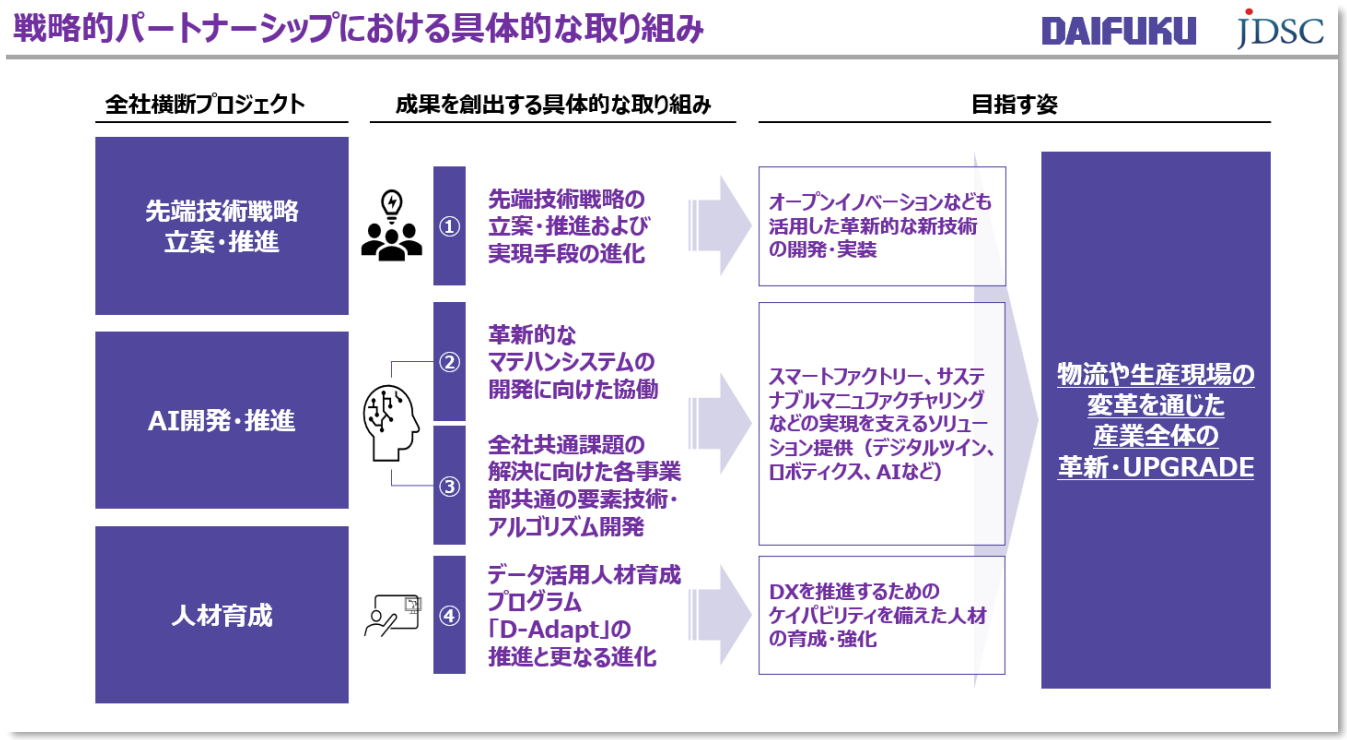


© Japan Data Science Consortium.
1. 意向獲得済の案件を含む

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、**フィジカル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

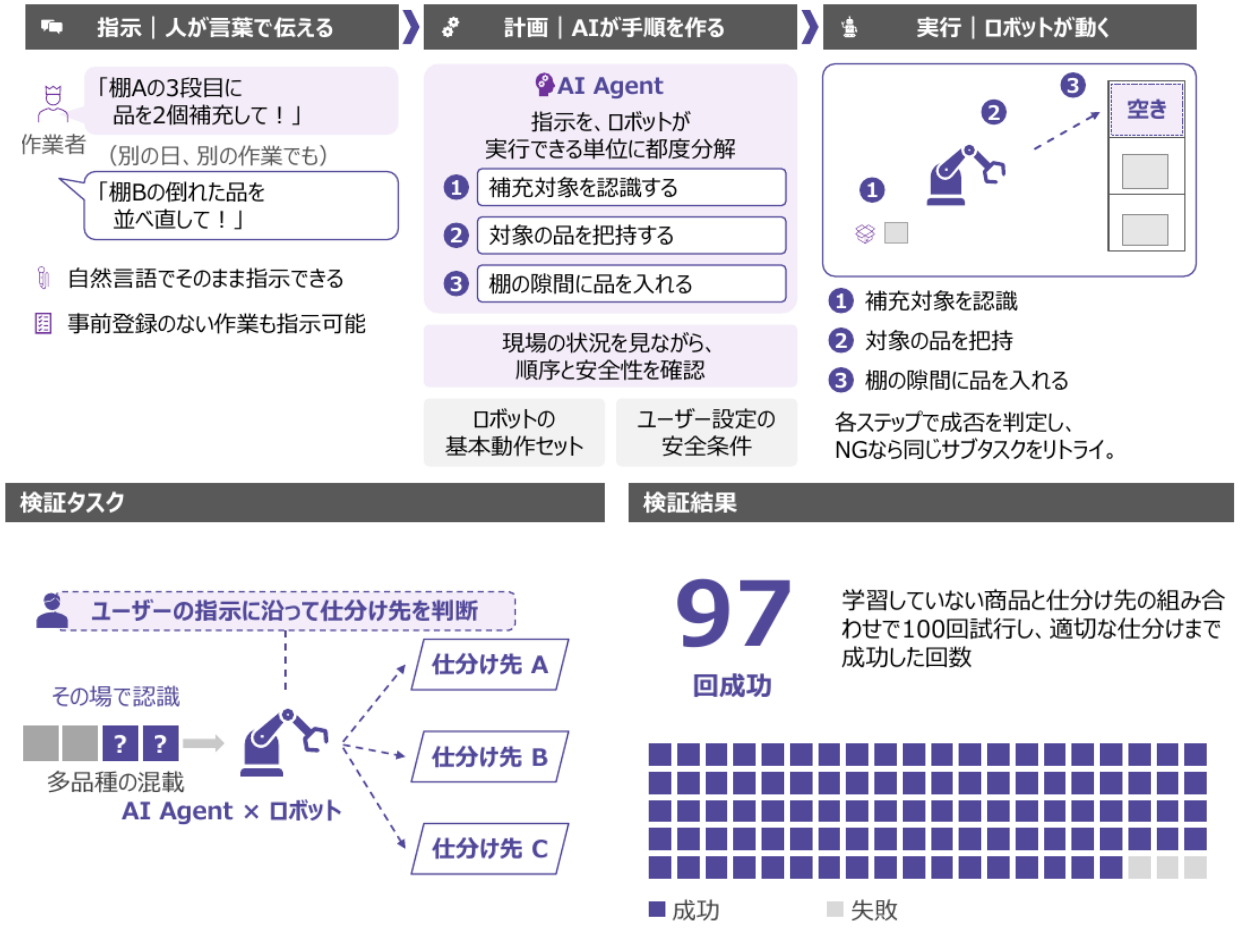
© Japan Data Science Consortium.

JDSCグループアライアンス：ダイフクとの協業の中でAWSの成果を発表

AWS フィジカルAI開発支援プログラムに採択される

- 製造・物流領域を起点としたVLA/ロボット基盤モデルの開発を加速
- 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
- 産業実装上の課題に正面から取り組むべく、パートナー企業との協業のもと、VLA技術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

現時点での進捗（プレスリリースより抜粋）

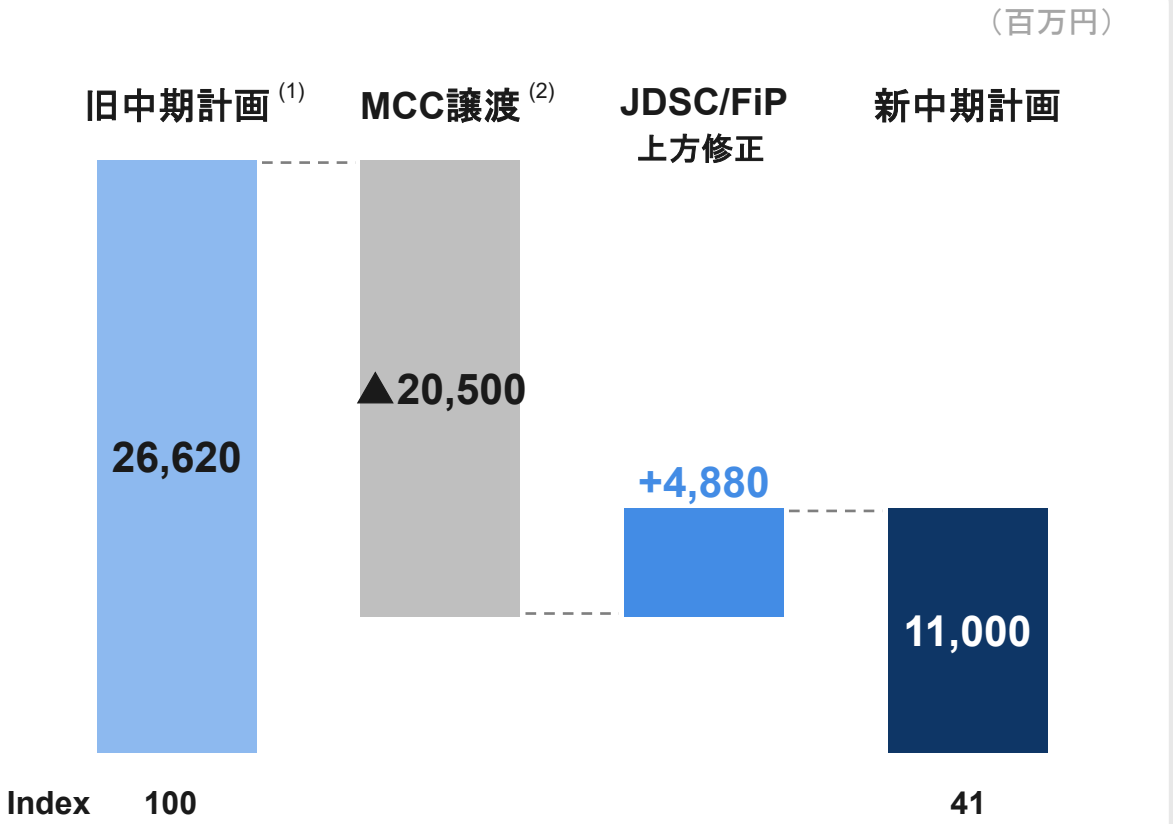


1. https://aws-experience.com/apj/smb/event/a550f129-7af7-4563-8e7c-c704301efdde

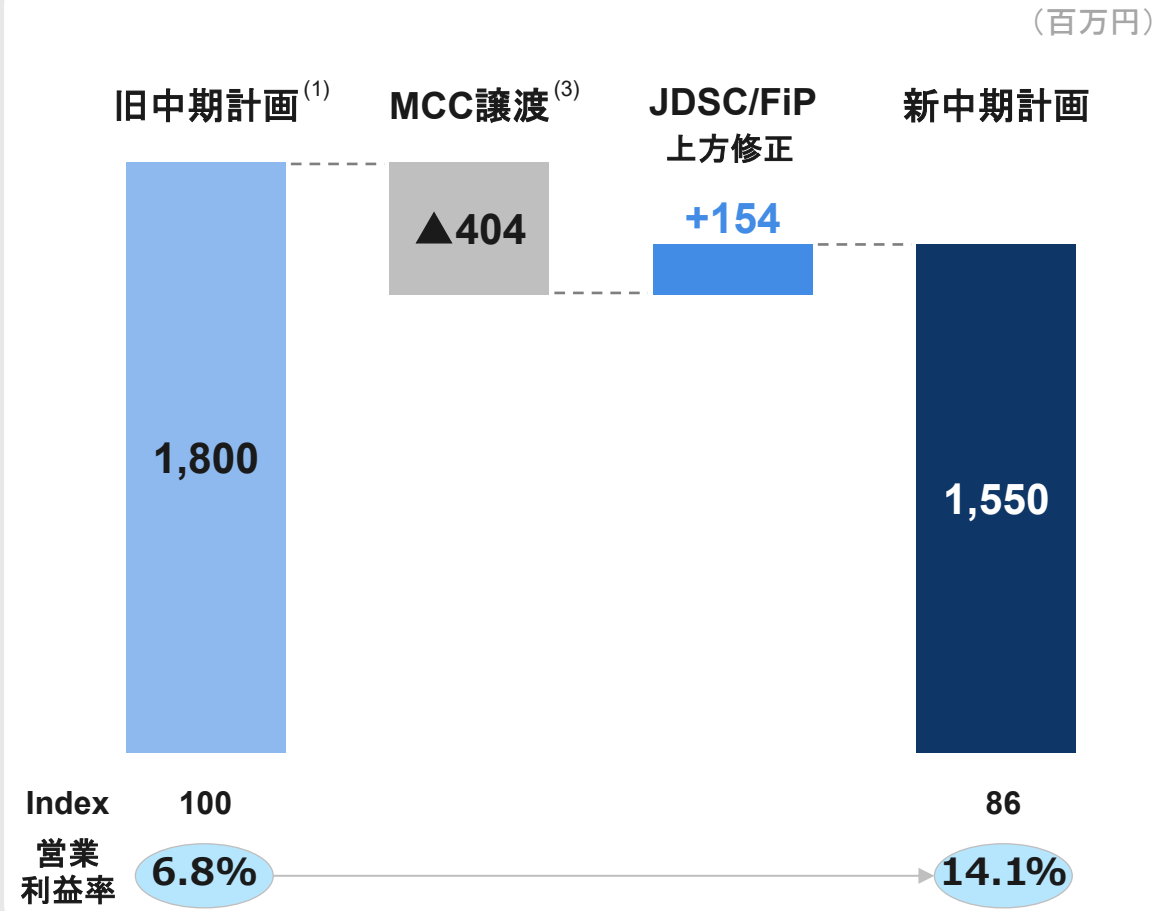
© Japan Data Science Consortium.

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

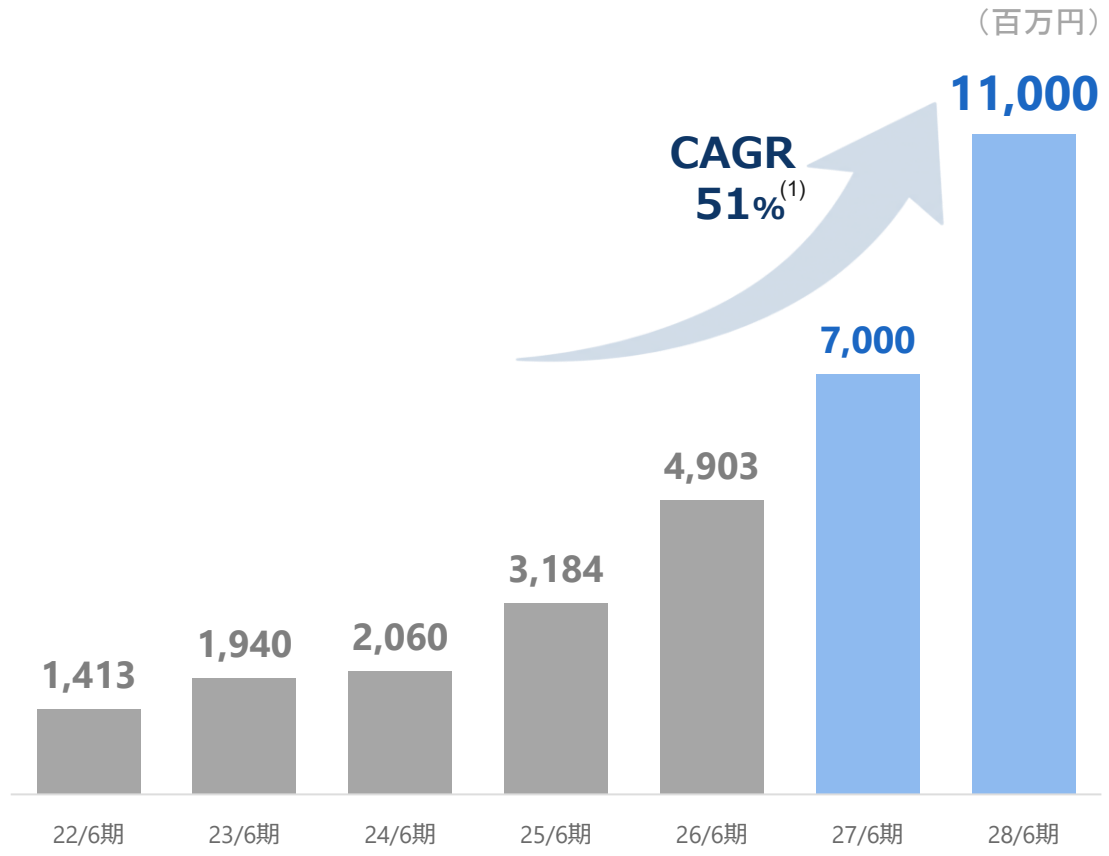


1. 旧中期経営計画は2024年12月公表。いずれも2028年6月期（中期経営計画の最終年度）の目標値
2. MCC＝メールカスタマーセンター株式会社。2026年8月14日に全株式の譲渡を決議（2027年6月期第2四半期から連結除外）
3. 営業利益のMCC分は、MCCに係るのれん及び無形固定資産償却費（▲96百万円）を含む

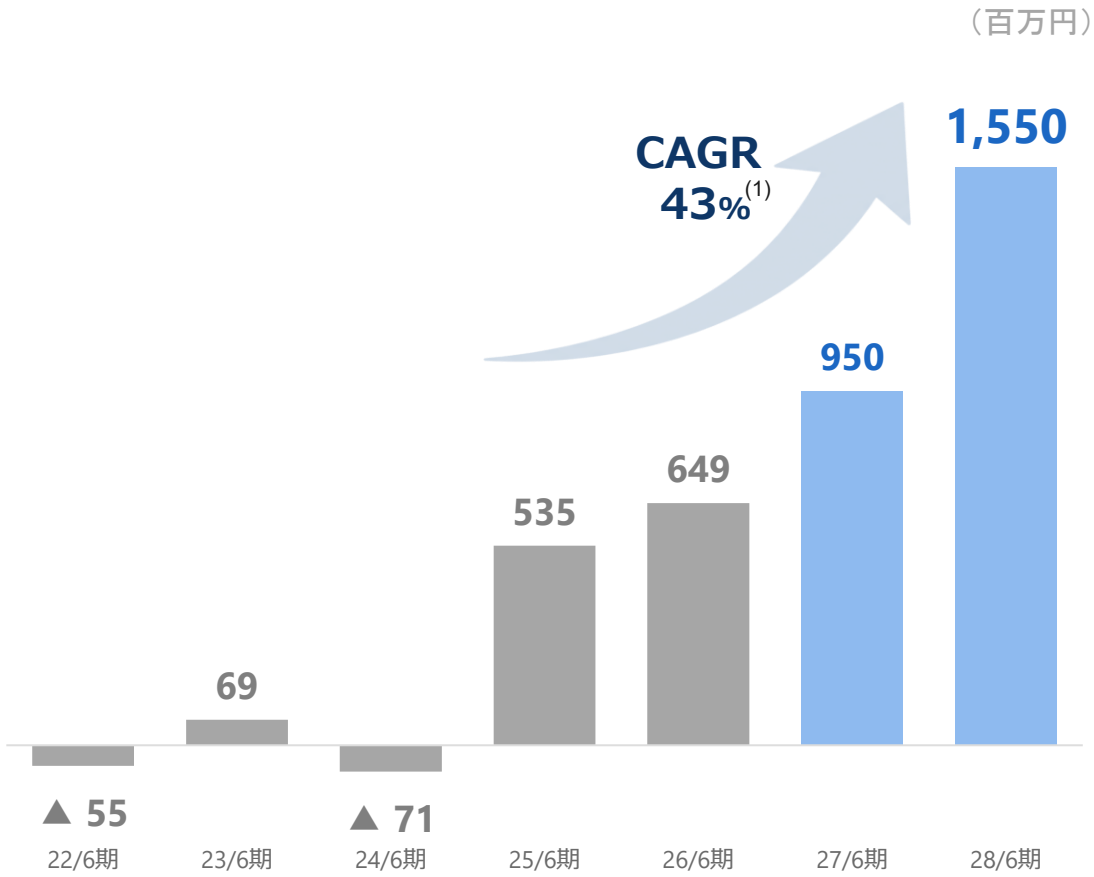
© Japan Data Science Consortium.

MCC譲渡後、JDSC/FiPで売上高はCAGR51%、営業利益はCAGR 43%と高い成長率で継続的に拡大していく

売上高



営業利益



1. CAGR: 2025-2028年　2. AIソリューション事業とフィナンシャル・アドバイザリー事業の合算値、今後のM&Aによる影響を含まない

© Japan Data Science Consortium.

目次

1 2027年6月期　第1四半期トピックス

2 2027年6月期　第1四半期単体業績

3 2027年6月期　第1四半期連結業績

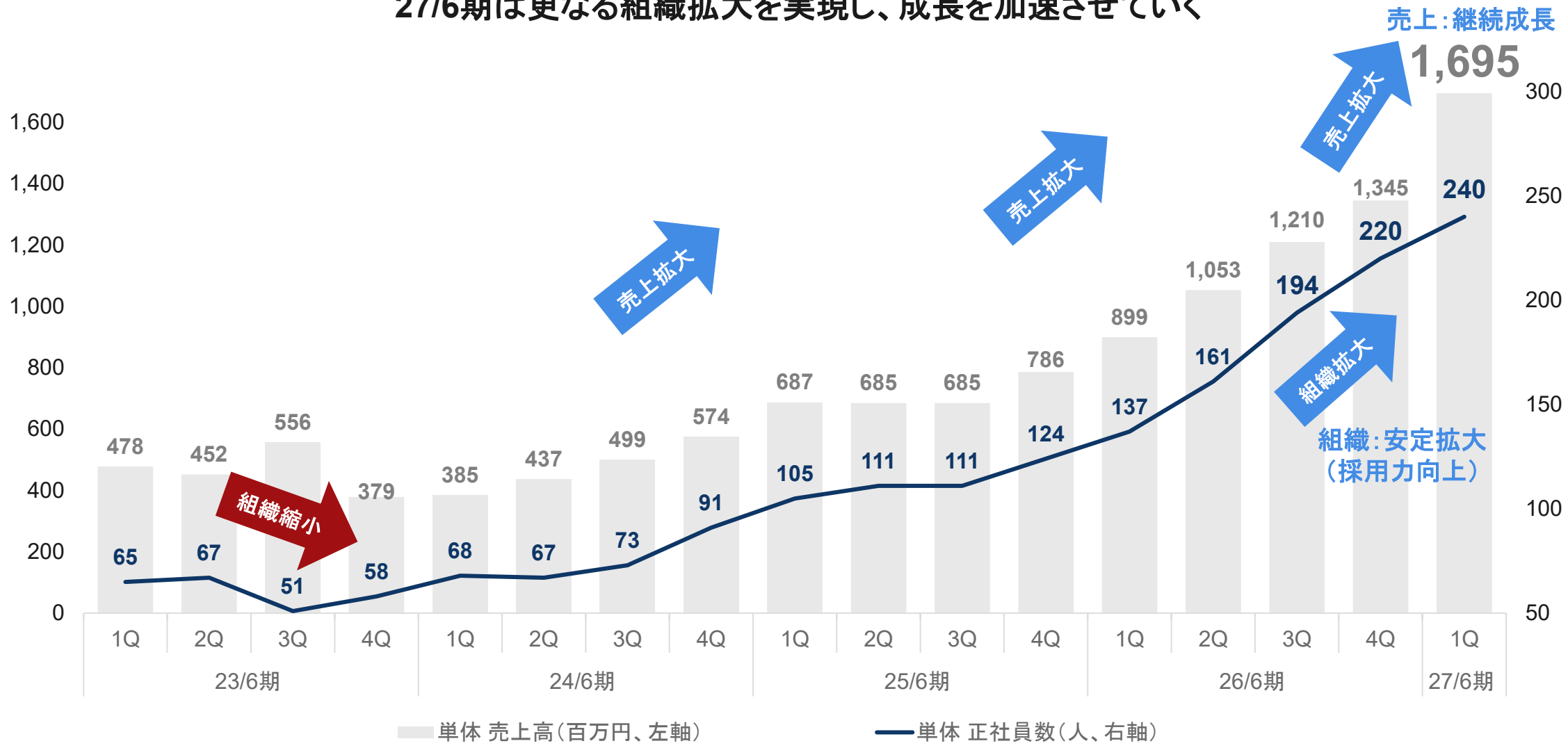
4 事業の進捗及び成長戦略

5 参考資料

© Japan Data Science Consortium.

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
27/6期は更なる組織拡大を実現し、成長を加速させていく



© Japan Data Science Consortium.

PLサマリー

AI実装に関する豊富な需要を背景に、既存顧客の案件拡大や新規顧客獲得により順調に推移
今後の飛躍的な成長に向け、戦略的なアライアンスをベースとした組織体制の強化・人材投資を加速

（百万円）

	2026年6月期					2027年6月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期累計	1Q	YoY	QoQ	増減の要因（YoY）
売上高	899	1,053	1,210	1,345	4,508	1,695	*+88.5%*	*+26.0%*	AIに関する需要拡大を背景に増収
売上原価	447	584	654	699	2,385	870	*+94.6%*	*+24.5%*	案件拡大に伴う増加
売上総利益	452	468	556	646	2,122	824	*+82.3%*	*+27.6%*	–
売上総利益率（%）	*50.3%*	*44.5%*	*46.0%*	*48.0%*	*47.1%*	*48.6%*	*▲1.6pt*	*+0.6pt*	–
販管費	273	419	424	462	1,579	513	*+87.9%*	*+11.0%*	成長投資として人材・組織関連の費用を積極的に投資
営業利益	178	48	132	183	543	311	*+74.7%*	*+69.9%*	堅調な案件獲得により増益
営業利益率（%）	*19.9%*	*4.6%*	*10.9%*	*13.7%*	*12.1%*	*18.4%*	*▲1.5pt*	*+4.7pt*	積極的な成長投資の実施に伴う減少
EBITDA	182	53	138	192	566	318	*+74.7%*	*+65.6%*	–
EBITDAマージン（%）	*20.3%*	*5.1%*	*11.4%*	*14.3%*	*12.6%*	*18.8%*	*▲1.5pt*	*+4.5pt*	–
経常利益	175	37	138	418	769	358	*+104.6%*	*▲14.4%*	–
当期純利益	152	▲12	120	456	716	246	*+61.8%*	*▲46.1%*	–

© Japan Data Science Consortium.

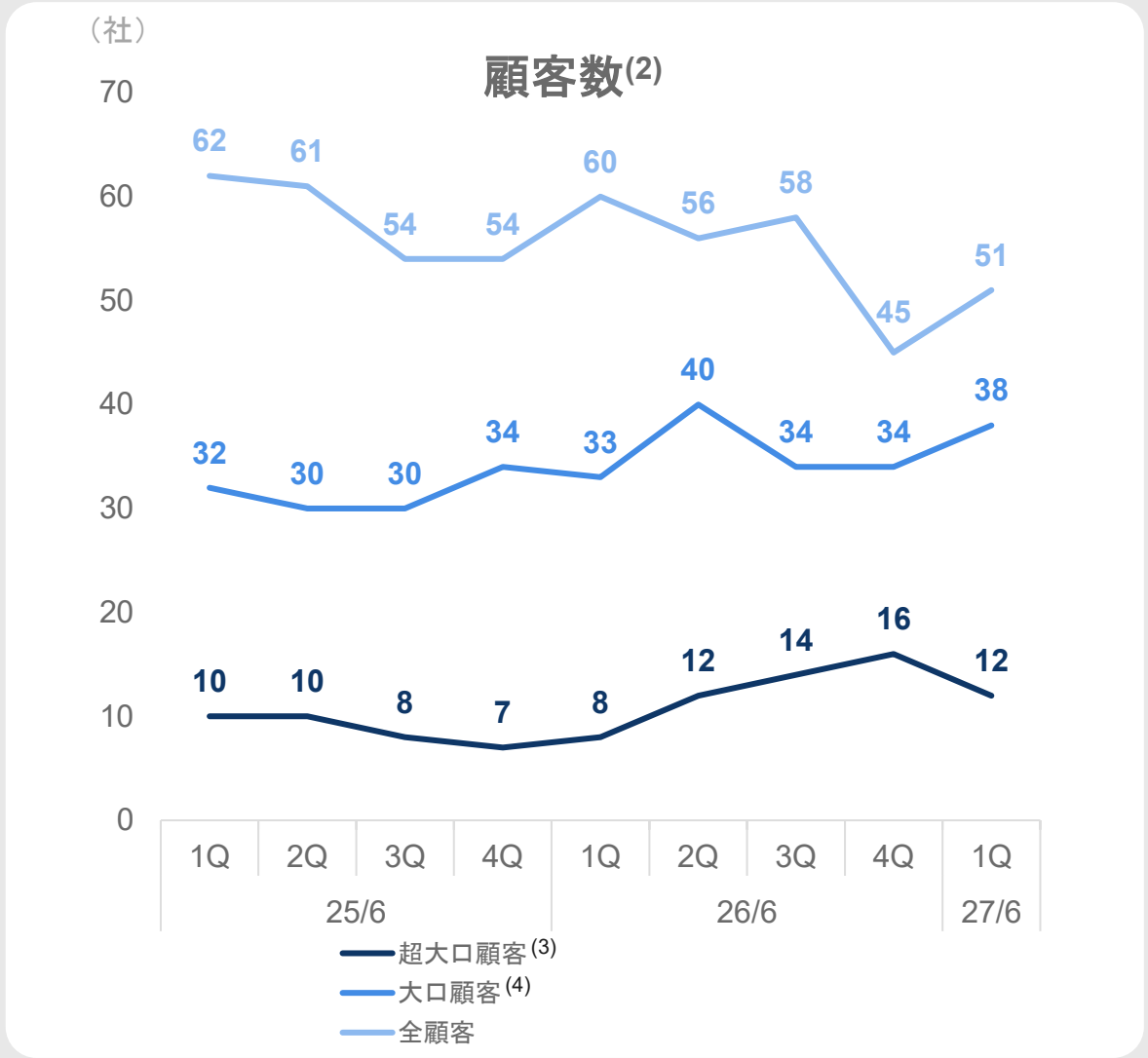
コスト詳細

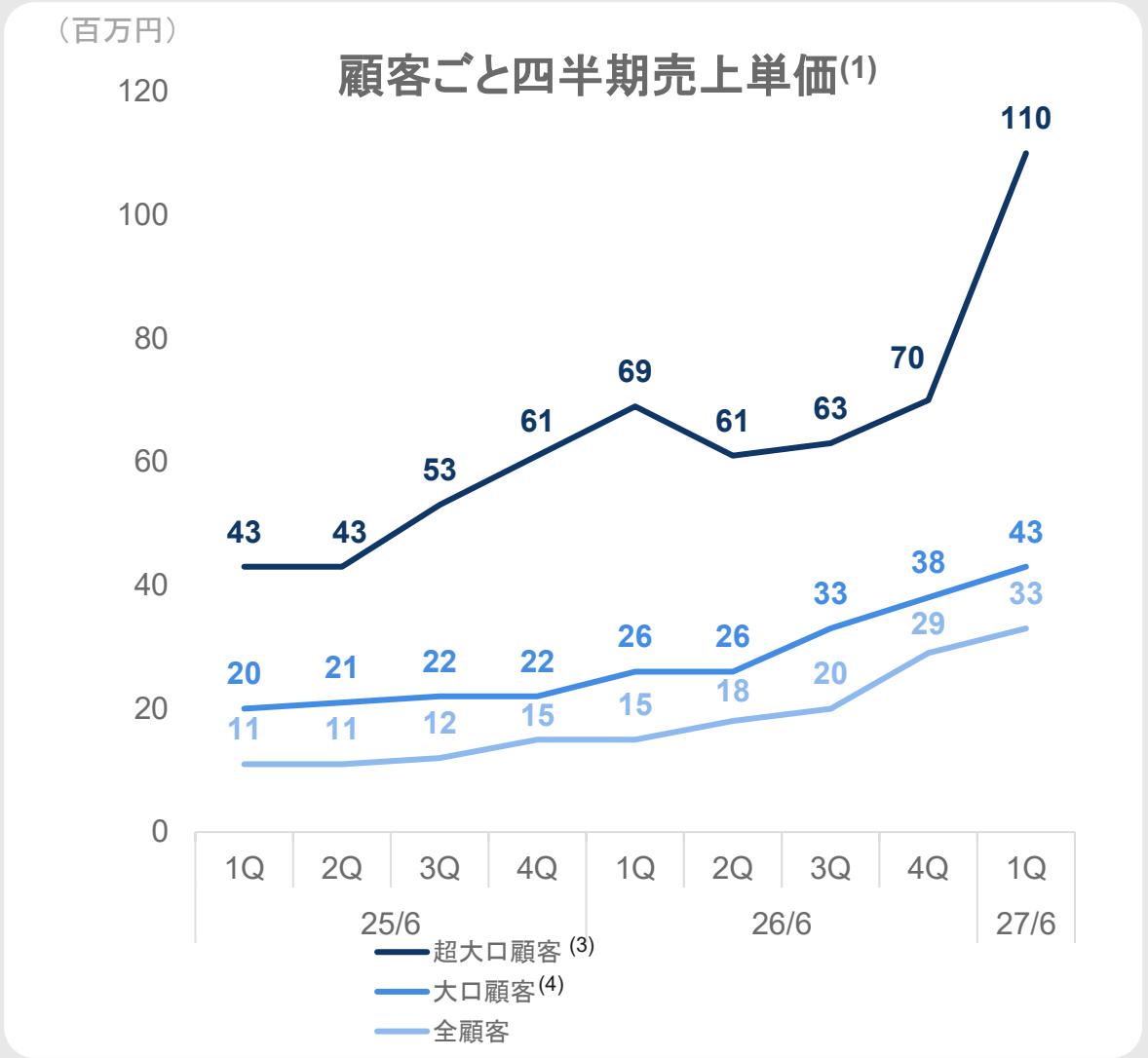
（百万円）

	2026年6月期					2027年6月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期累計	1Q	YoY	QoQ	増減の要因（YoY）
人件費	415	487	562	694	2,159	722	*+74.0%*	*+4.0%*	正社員数の増加
業務委託費	172	263	261	216	914	344	*+99.7%*	*+59.2%*	案件拡大に伴う増加
採用費	38	96	133	87	357	109	*+180.1%*	*+25.1%*	積極的な採用費の投下を継続
通信費	*41*	*50*	*58*	*77*	*227*	*80*	*+92.9%*	*+3.5%*	案件拡大に伴う増加
家賃・光熱費	18	21	29	30	99	33	*+86.8%*	*+12.4%*	オフィス拡張による増加
支払報酬・支払手数料	10	23	17	20	71	25	*+152.5%*	*+26.4%*	
その他	*26*	*64*	*18*	*38*	*138*	*70*	*+191.6%*	*+115.0%*	
合計	**720**	**1,004**	**1,078**	**1,162**	**3,965**	**1,383**	***+92.1%***	***+19.1%***	

© 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
新規顧客を大口顧客、超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



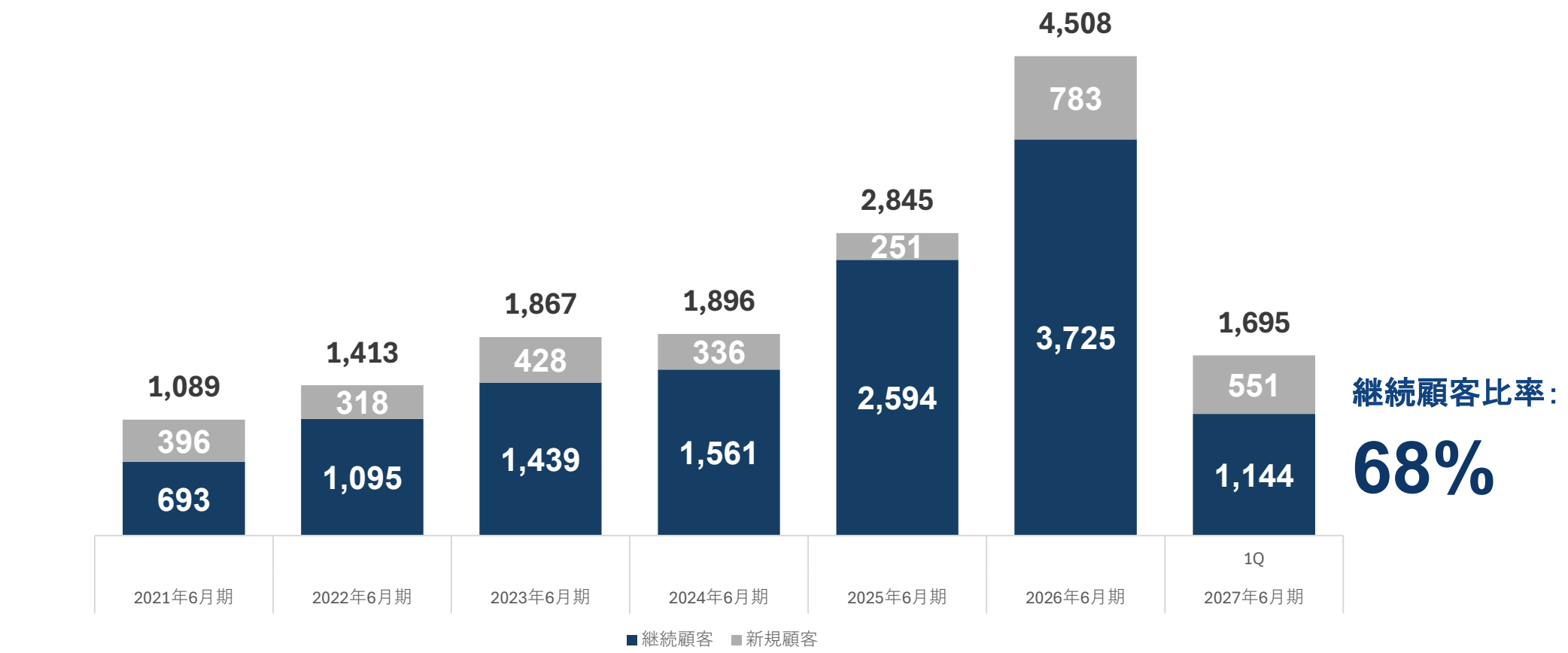


1. 四半期ごとの売上・顧客を対象に各単価を算出。大口顧客の単価＝大口顧客の売上÷大口顧客数、全顧客の単価＝全顧客の売上÷全顧客数
2. アライアンス先との共同提案等、連携して獲得した顧客については商流により一つの顧客としてまとめている
3. 四半期の売上高2,500万円以上の大口顧客　4.四半期の売上高500万円以上の大口顧客

© Japan Data Science Consortium.

高水準な継続率の維持と、戦略的アライアンスを起点とした新規顧客獲得が両立
今後は新規顧客の継続・深耕を通じて、売上成長のモメンタムを一段と加速させる

新規/継続顧客[1]の売上推移



継続顧客比率：

68%

1. 新規顧客：期末から1年内に契約開始した顧客、継続顧客：期末から1年超から契約が存在する顧客

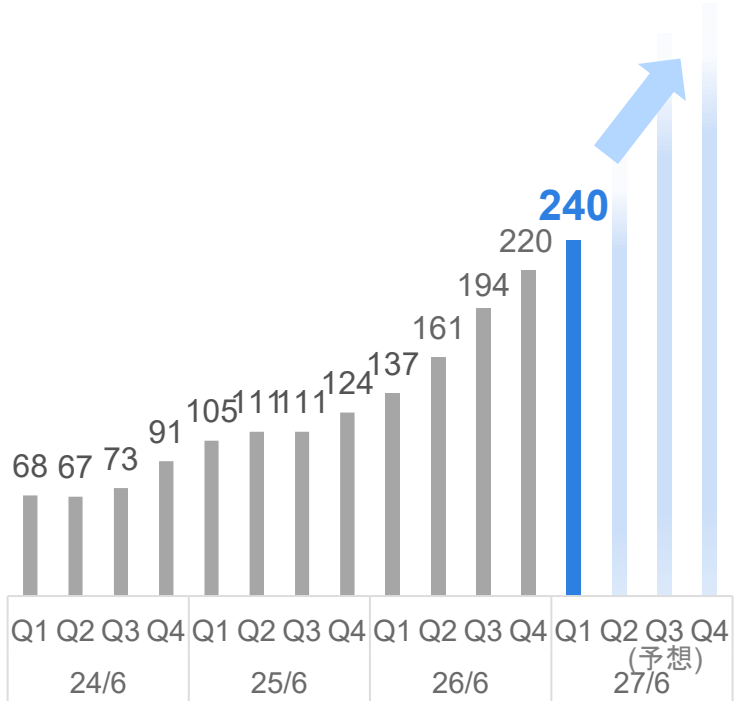
© Japan Data Science Consortium.

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9月末時点で240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

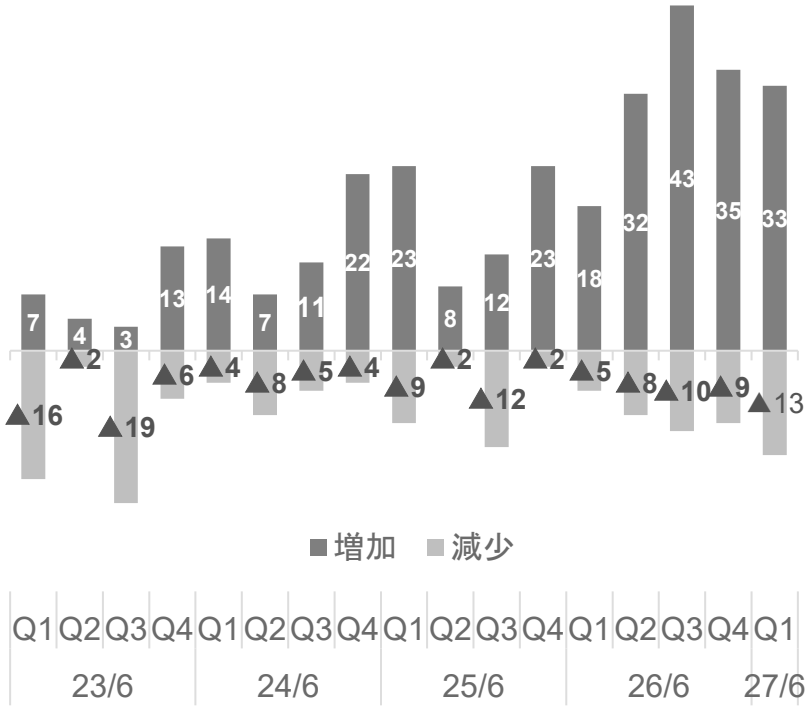
正社員数

- 2Q以降で**74名の内定者**が既に決定



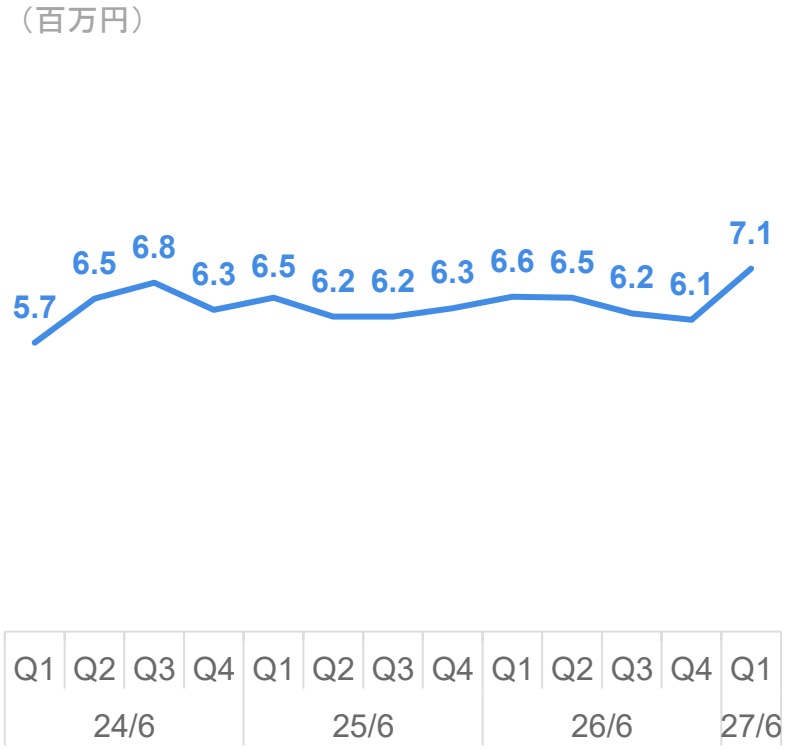
増加と減少の人数内訳

- 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



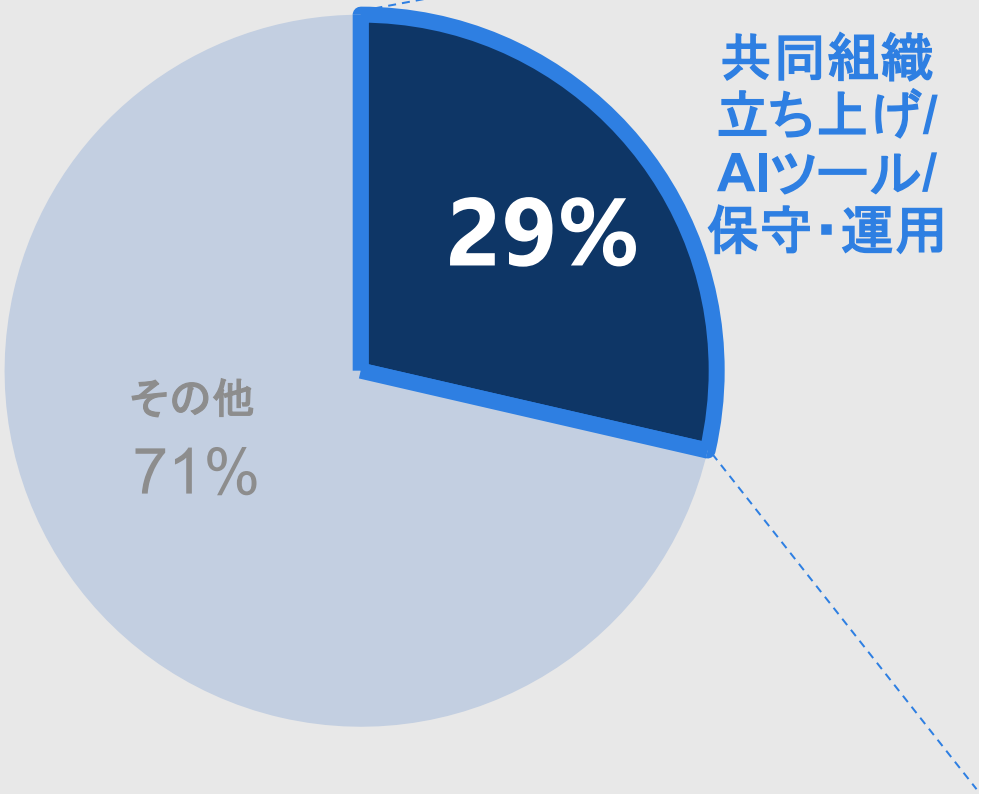
© Japan Data Science Consortium.

Joint R&Dによるビジネスの安定性

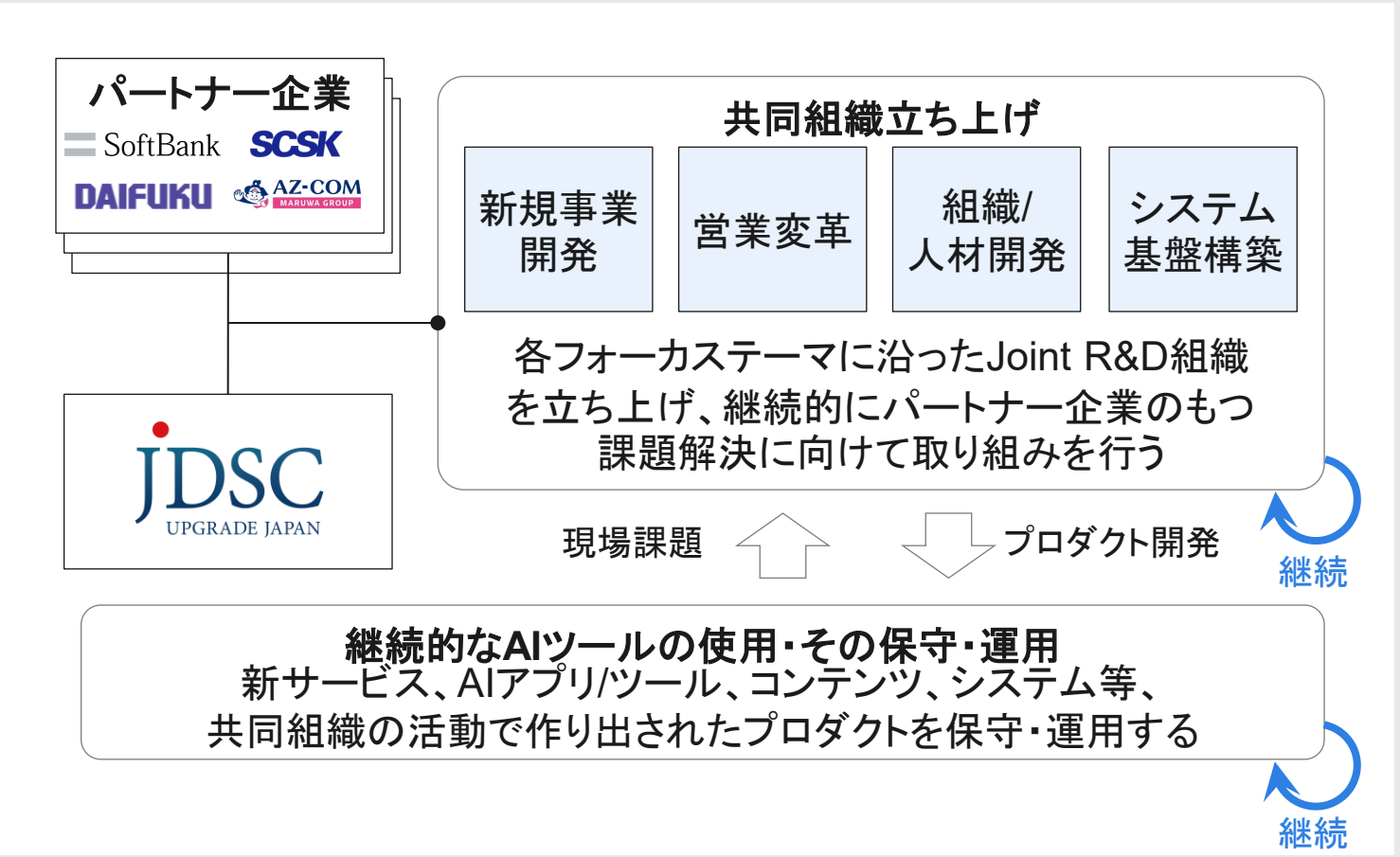
共同組織立ち上げ/AIツール/保守・運用が売上全体に対して29%を占める。パートナー企業の課題を継続的に解決する共同組織として、プロダクト開発をリードし、保守・運用までを担う。ここから生まれたプロダクトを産業に還元していく

売上構成比:

継続性のある案件が売上全体の29%



共同組織立ち上げによる継続性の高いビジネスを構築



© Japan Data Science Consortium.

目次

1 2027年6月期　第1四半期トピックス

2 2027年6月期　第1四半期単体業績

3 2027年6月期　第1四半期連結業績

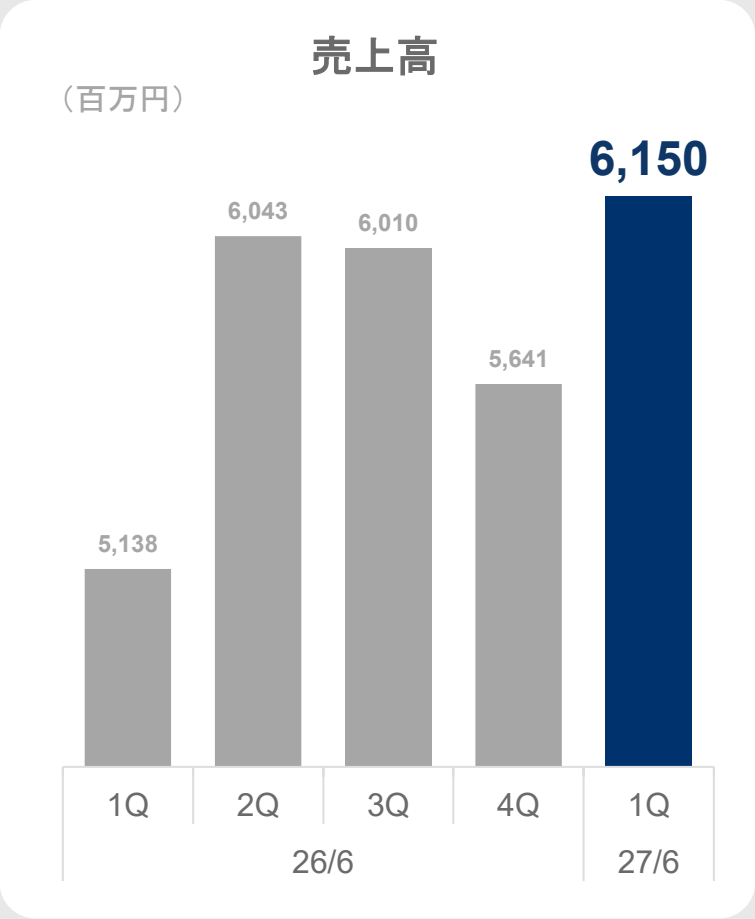
4 事業の進捗及び成長戦略

5 参考資料

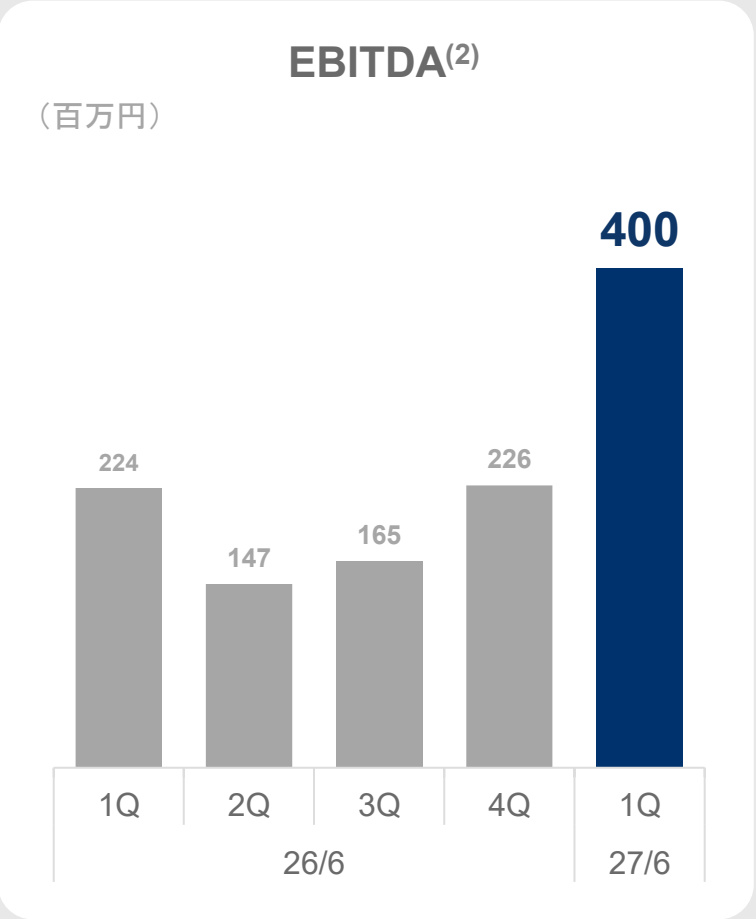
© Japan Data Science Consortium.

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増収・増益でグループを牽引
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）

	2026年6月期 1Q	2026年6月期 2Q	2026年6月期 3Q	2026年6月期 4Q	2026年6月期 通期累計	2027年6月期 1Q
JDSC連結						
売上高	5,138	6,043	6,010	5,641	22,833	**6,150**
営業利益	196	117	134	192	640	**368**
EBITDA	224	147	165	226	764	**400**
セグメント別						
AIソリューション事業[1]						
売上高	899	1,053	1,210	1,346	4,508	**1,695**
営業利益	178	48	132	183	543	**311**
EBITDA	182	53	138	192	566	**318**
フィナンシャル・アドバイザリー事業						
売上高	91	145	63	94	394	**130**
営業利益	25	56	3	17	103	**52**
EBITDA	25	56	3	17	103	**52**
マーケティング支援事業						
売上高	4,148	4,848	4,733	4,201	17,930	**4,324**
営業利益	▲8	11	▲2	▲9	▲8	**4**
EBITDA	16	36	23	16	92	**28**
正社員数						
AIソリューション事業	137	161	194	220	―	**240**
フィナンシャル・アドバイザリー事業	8	8	8	10	―	**11**
マーケティング支援事業	32	32	33	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

© 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）

	2026年6月期					2027年6月期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期累計	1Q	通期予想[1]	進捗率
売上高	5,138	6,043	6,010	5,641	22,833	**6,150**	**11,000**	***56%***
売上原価	4,505	5,335	5,279	4,796	19,915	**5,085**	**—**	**—**
売上総利益	633	708	730	845	2,918	**1,065**	**—**	**—**
売上総利益率（%）	*12.3%*	*11.7%*	*12.2%*	*15.0%*	*12.8%*	***17.3%***	**—**	**—**
販管費	436	591	596	652	2,277	**696**	**—**	**—**
営業利益	196	117	134	192	640	**368**	**950**	***39%***
営業利益率（%）	*3.8%*	*1.9%*	*2.2%*	*3.4%*	*2.8%*	***6.0%***	***8.6%***	**—**
EBITDA	224	147	165	226	764	**400**	**1,000**	***40%***
EBITDAマージン（%）	*4.4%*	*2.4%*	*2.8%*	*4.0%*	*3.3%*	***6.5%***	***9.1%***	**—**
経常利益	178	106	140	428	853	**367**	**950**	***39%***
親会社株主に帰属する当期純利益	137	93	124	453	809	**216**	**1,050**	***21%***

1.2026年8月に公表した通期業績予想の数値

© Japan Data Science Consortium.

コスト詳細

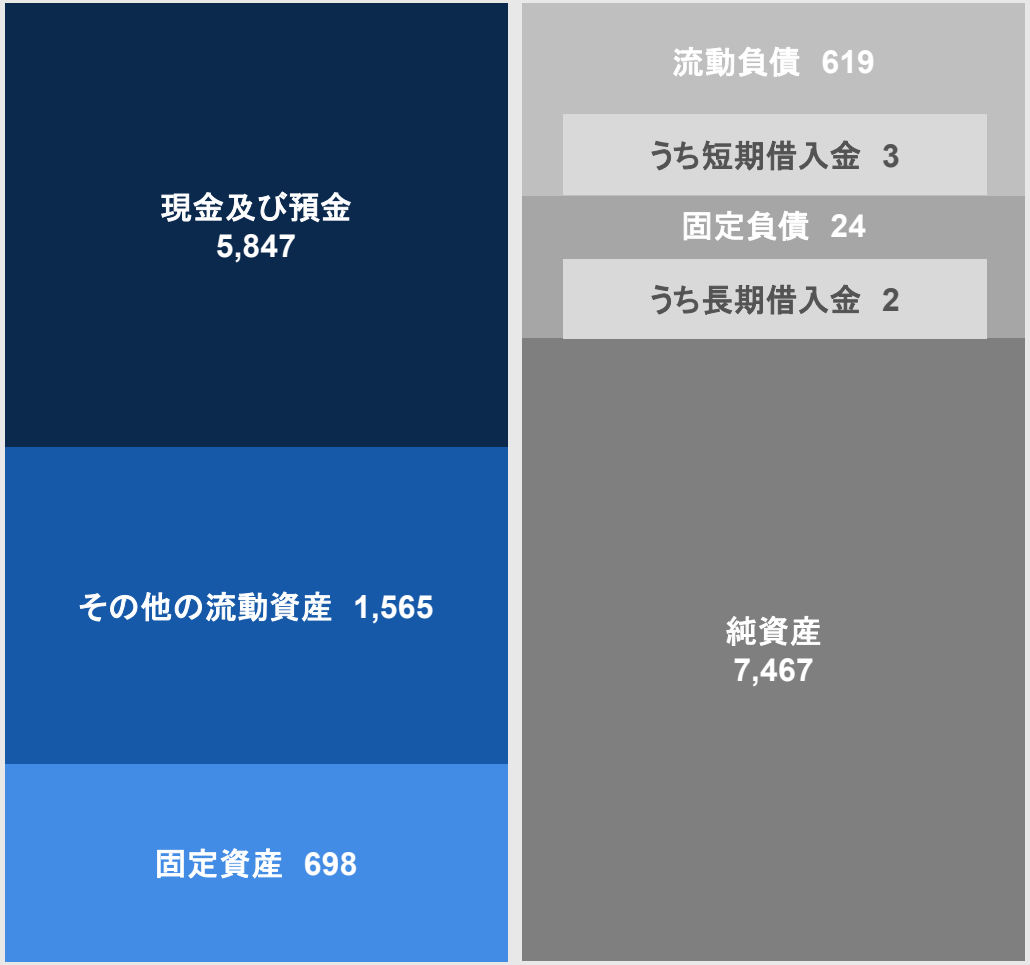
（百万円）

	2026年6月期					2027年6月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期累計	1Q	YoY	QoQ	増減の要因（YoY）
人件費	517	614	668	824	2,625	838	+62.1%	+1.7%	正社員数の増加
業務委託費	194	290	280	237	1,002	365	+88.1%	+54.0%	案件拡大に伴う増加
採用費	42	97	134	89	364	110	+161.9%	+23.6%	積極的な採用費の投下を継続
通信費	45	55	63	82	246	85	+88.9%	+3.7%	案件拡大に伴う増加
家賃・光熱費	24	28	35	37	126	41	+70.8%	+10.8%	オフィス拡張による増加
支払報酬・支払手数料	14	27	21	28	91	32	+128.6%	+14.3%	
広告宣伝費	7	5	7	5	26	8	+14.3%	+60.0%	
配送外注費	4,027	4,702	4,603	4,065	17,398	4,186	+3.9%	+3.0%	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	72	108	64	81	314	116	+61.1%	+43.2%	
合計	**4,942**	**5,926**	**5,875**	**5,448**	**22,192**	**5,781**	**+17.0%**	**+6.1%**	

© 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10月1日時点　想定連結BS（MCC譲渡反映後）[1]



（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。さらにメールカスタマーセンター株式会社（MCC）の全株式譲渡により、約27億円が2026年10月に入金。**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）

1.2026年9月末の連結BSに、10月1日付のMCC株式譲渡の影響を反映した想定値

© Japan Data Science Consortium.

目次

1 2027年6月期　第1四半期トピックス

2 2027年6月期　第1四半期単体業績

3 2027年6月期　第1四半期連結業績

4 事業の進捗及び成長戦略

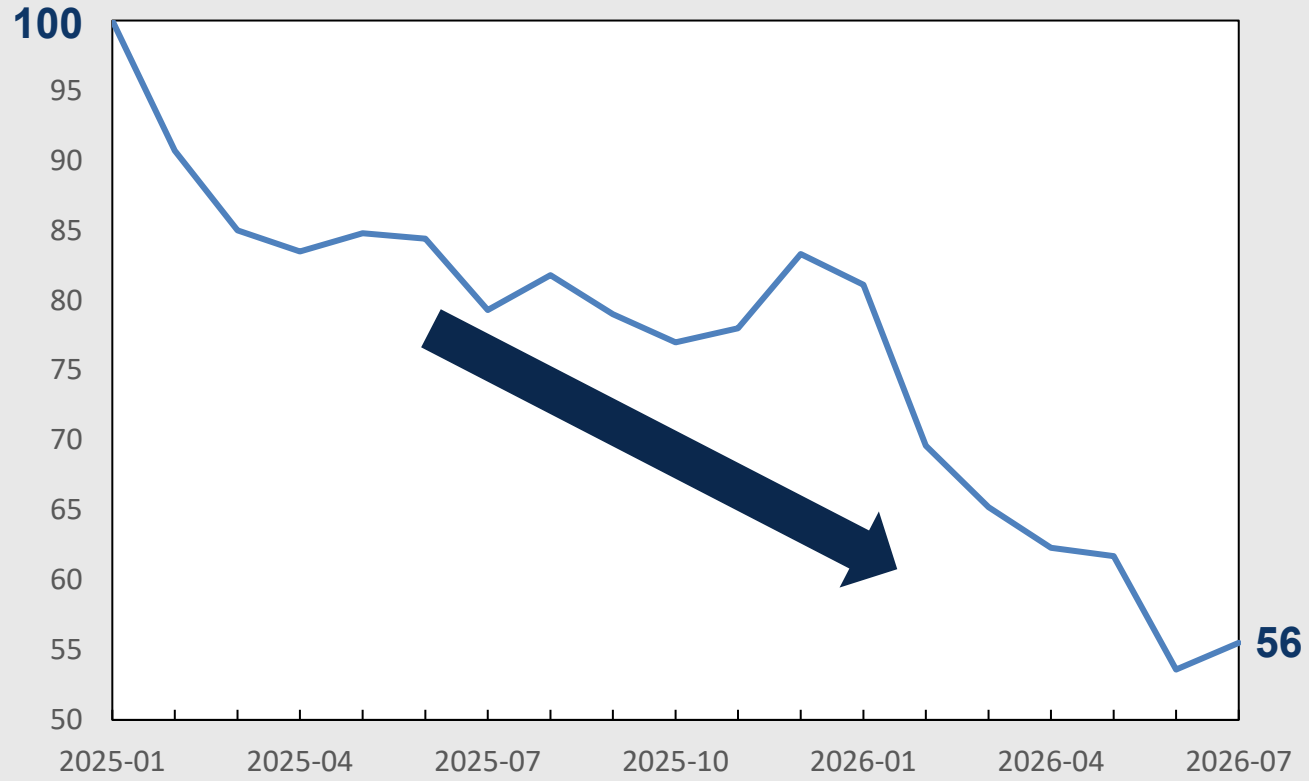
5 参考資料

© 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

© Japan Data Science Consortium.

AI大手のDeployment Company — 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 DeployCo** **子会社:** OAI過半数＋TPG主導の19の投資家: Advent・Bain Capital, Bain & Co・Capgemini・McKinsey等	**Ode with Anthropic** **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

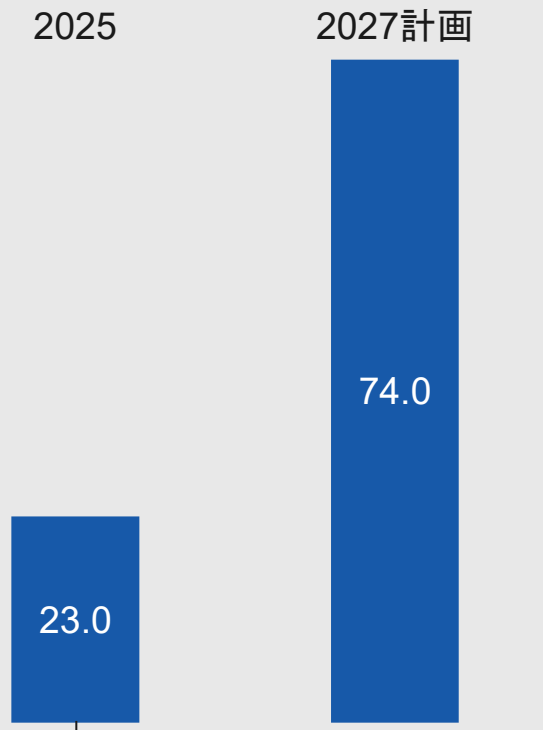
モデルでの競争から、AIエージェント実装力での競争にシフト

© Japan Data Science Consortium.

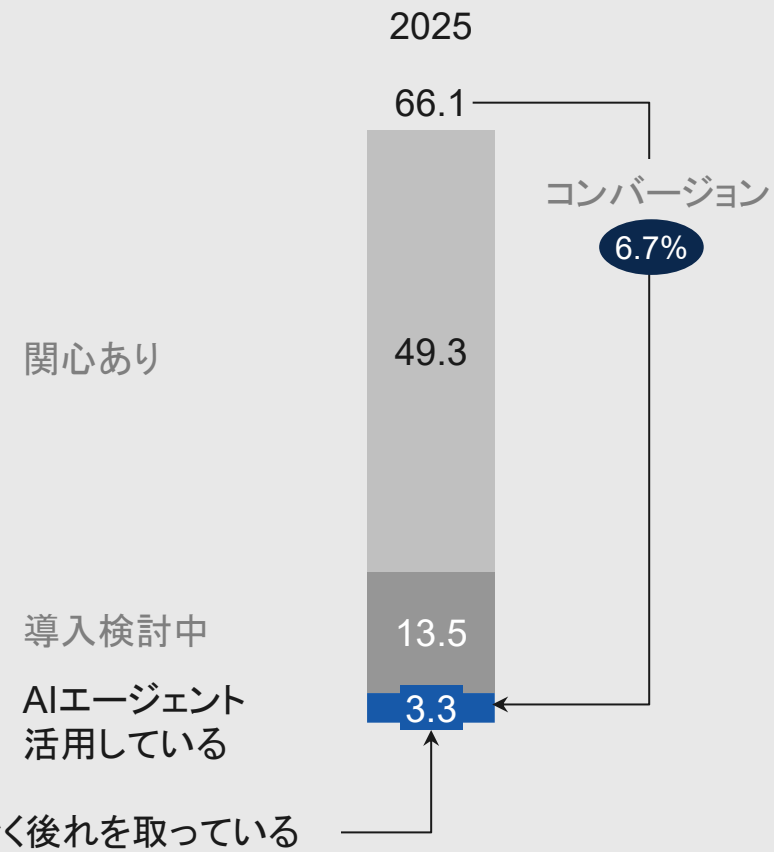
今後AIエージェント市場拡大には実装力が鍵

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)

© Japan Data Science Consortium.

三位一体

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

Forward Deployed Engineer:
顧客に深く入り込み、最先端テクノロジーでビジネス「価値」を迅速に実装する

Deployment Strategist:
変革ビジョンを具現化し、全社展開を牽引

三位一体

Forward Deployed Data Scientist:
データ資産の価値を最大化し、ビジネス課題を解決する仕組みを構築する

AIによる底上げ・スキル拡張 / 相互オーバーラップ促進

© 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。

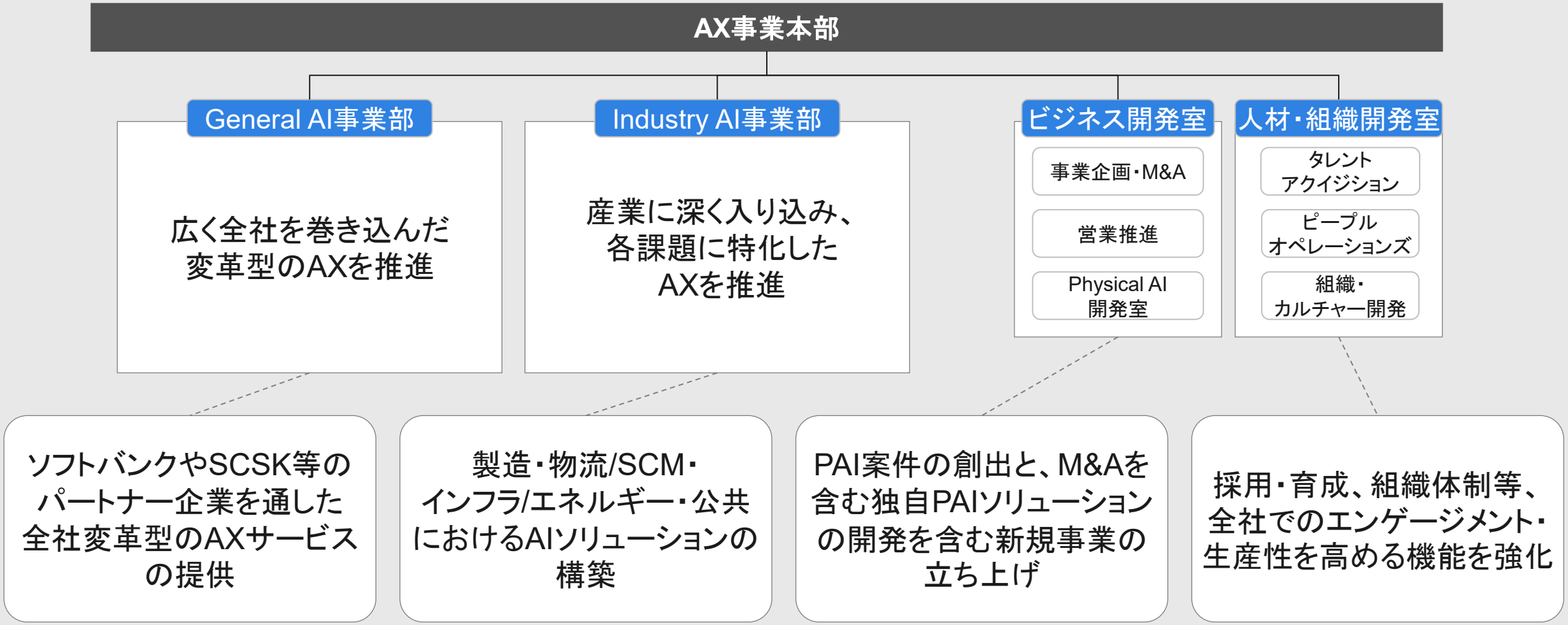
Value

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。

© Japan Data Science Consortium.

新組織体制

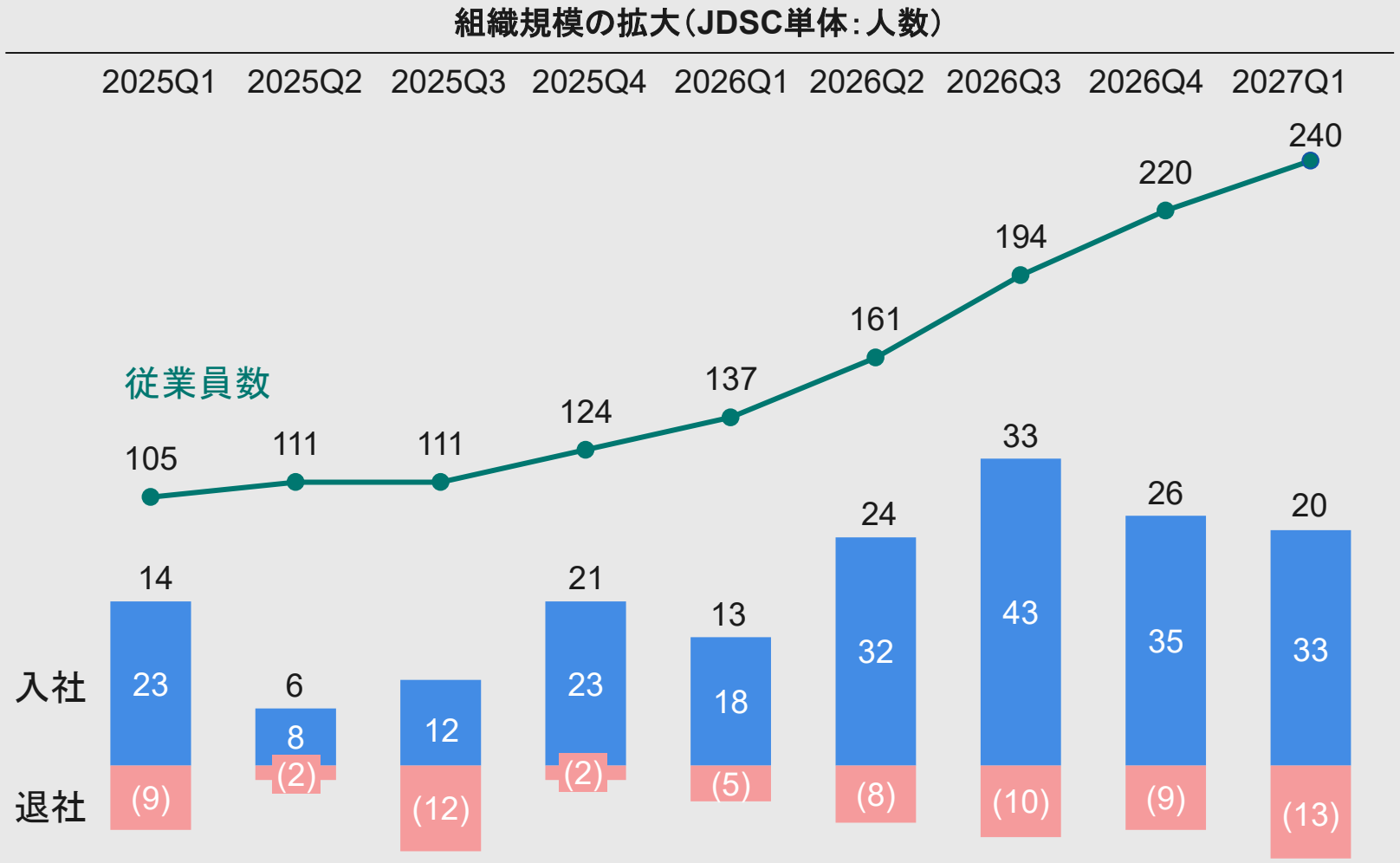
「大きく」全社改革を進めるGeneral AI事業部、「深く」産業に特化したIndustry AI事業部、新規事業としてのPAIビジネス開発室、それらを支える人材・組織開発室で明確にビジネスと組織全体の強化を図る組織体制に改変



© Japan Data Science Consortium.

組織拡大のEnabler

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

© Japan Data Science Consortium.

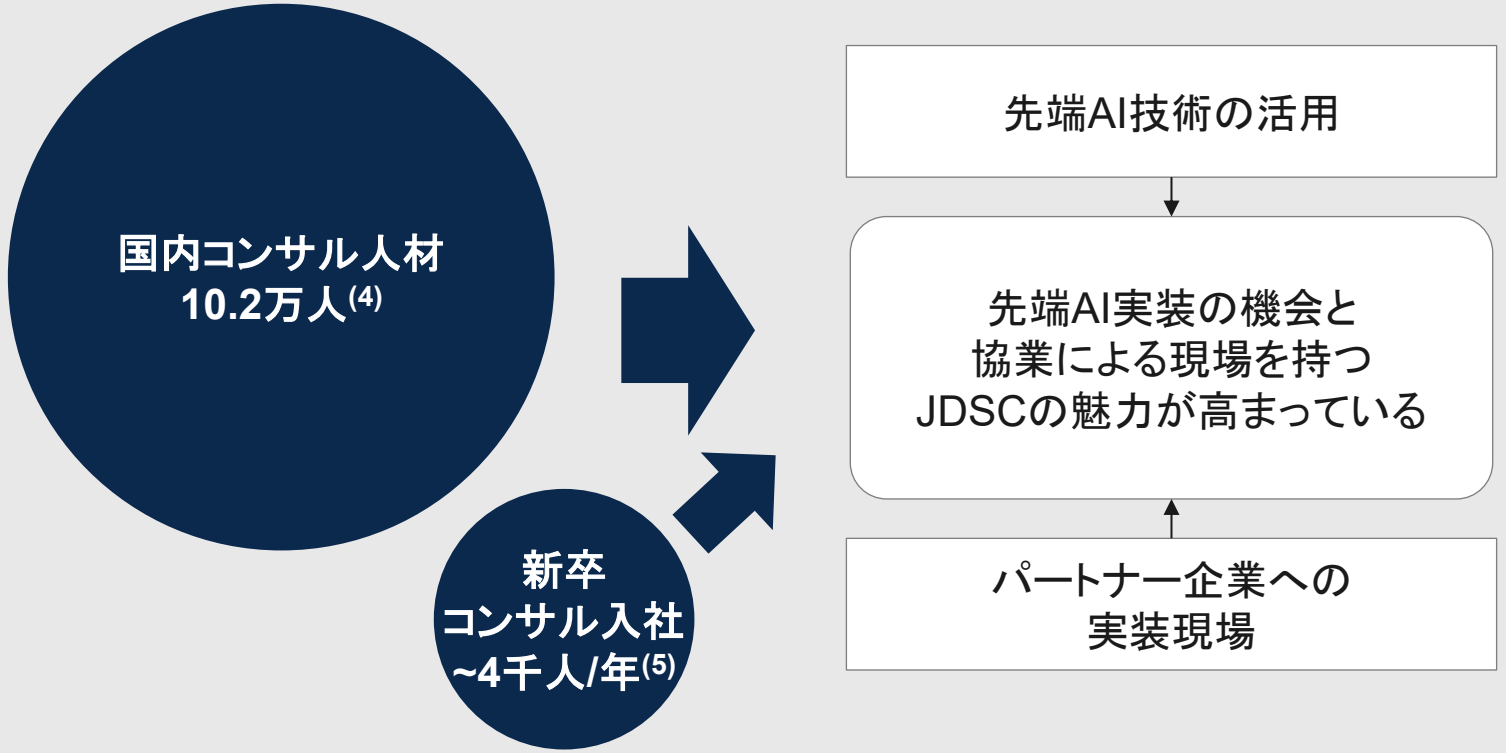
採用力の強化：国内の巨大な採用プール活用

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、弊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

© Japan Data Science Consortium.

育成・リテンションの強化

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

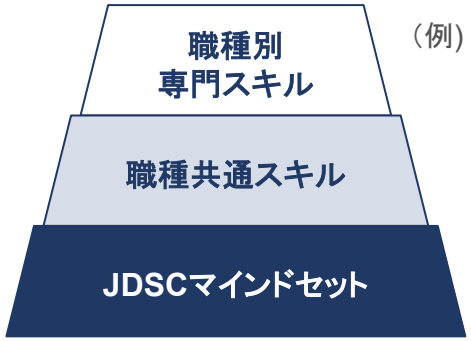
スキルレベルの評価

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 Cloude 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)

© Japan Data Science Consortium.

自社AIツールの拡充

個別でのAIツール開発はもちろんだが、自社AIツールとして汎用的に社内で使用できるもの、また顧客との業務において、共有・活用可能なツールの開発が進んでいる

社内向け
(働き方の再定義)

- Slack連携自動タスク管理AI
- 議事録作成AI
- FDEプロジェクト品質管理AI
- 業界リサーチAI
- 資産管理AI
- …

社外向け
（サービスの形の再定義）

- 事務局ファシリテーションAI
- プロジェクト管理・推進AI
- 新規事業アイディエーションAI
- 教育プログラム開発AI
- …

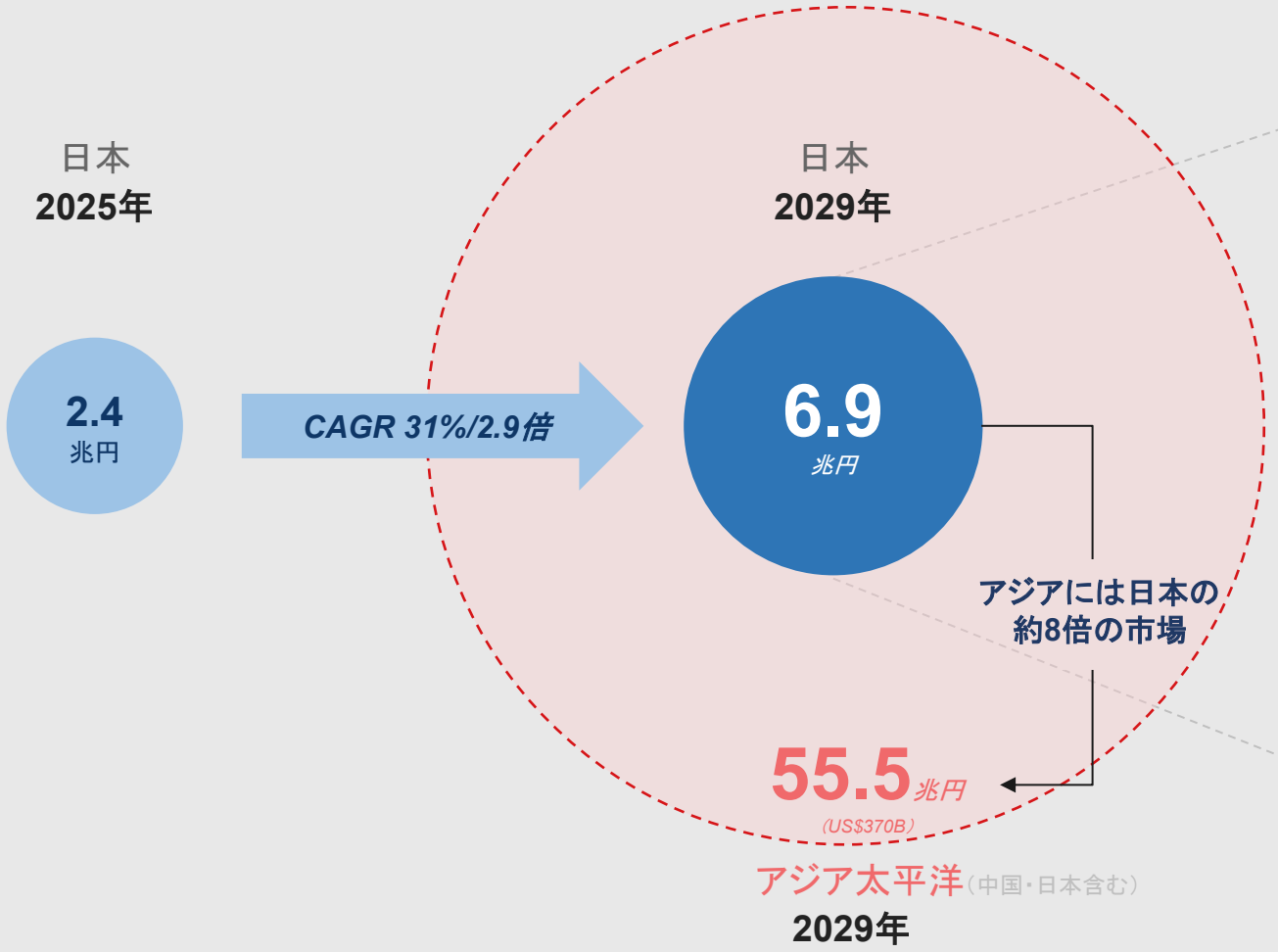
既存の業務をAI化し、業務効率化と共に働き方の再定義を行うだけでなく
クライアント向けのAIツールとして、提供サービスの形の再定義・商材化を進める

© Japan Data Science Consortium.

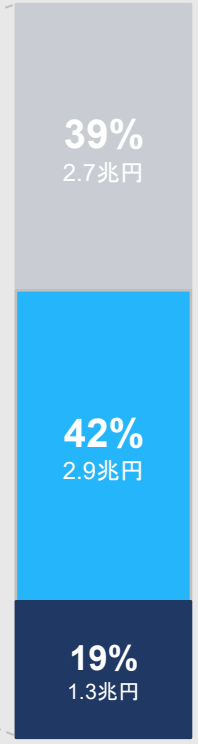
拡大するAI市場規模

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%）

© 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

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

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

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

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

© Japan Data Science Consortium.

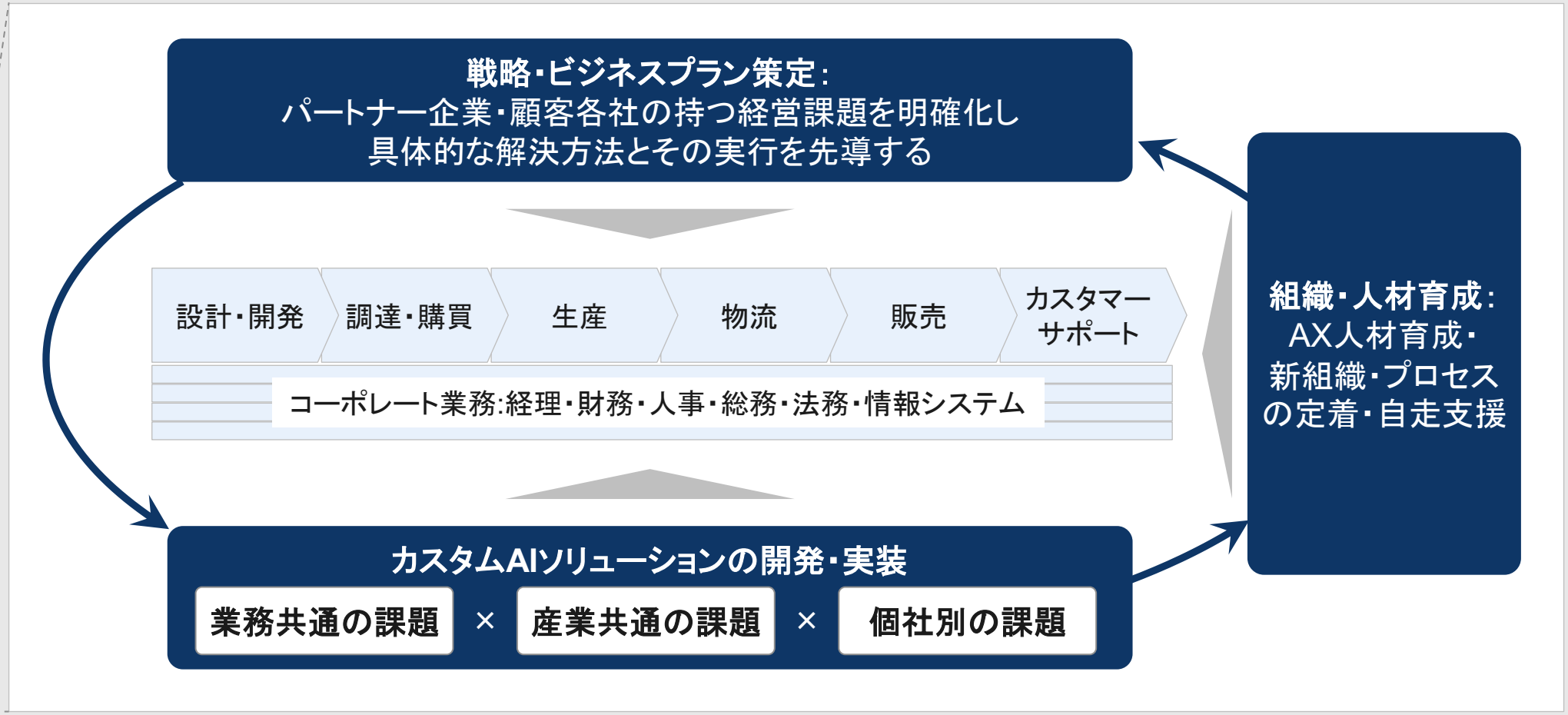
Layer 1: Joint R&D・カスタムAI実装ビジネス

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



© Japan Data Science Consortium.

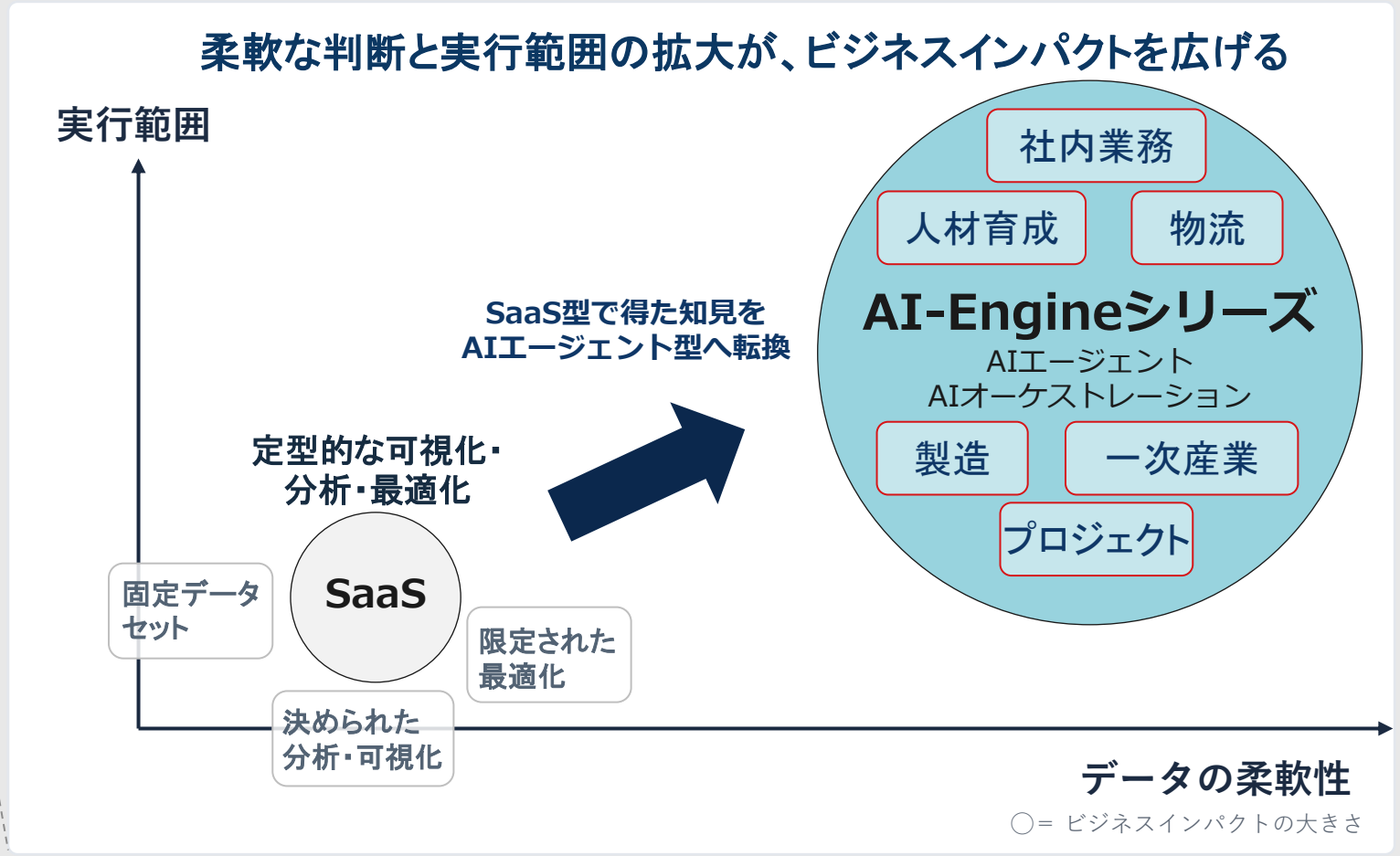
Layer 2: プロダクト戦略の転換 - SaaS型からAI-Engineソリューションへの移行

SaaS型での定型的な情報可視化・分析から、判断・実行まで担うAIエージェント／AIオーケストレーションへ
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



AI Engineが叶えるビジネスインパクト

複数のAIエージェントを
束ね、判断から実行へ

- 多様なデータソースに対応
- 分析・判断から実行までを自律的に推進
- 継続的な学習による性能進化が可能
- データやプロセスの変化に柔軟に対応
- 判断・実行までを自動化

© Japan Data Science Consortium.

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

産業特化型のAIエージェント開発を進めると同時に、産業に関わらず汎用的に必要となる領域でのAIエージェント開発を行っており、これらをソリューションプロダクト化に進化させることで、社会実装を加速させていく

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

Engineering：
Co-design Engine

設計のステークホルダー間の調停AI

Logistics：
Logi-one Engine

倉庫・役務・輸送業務の自律オーケストレーション

Physical AI：
Physical AI Engine(仮)

Physical AI現場実装におけるSim↔Realの高速　学習・実装

…

Project Management：**Co-loop Engine**

Hayagane
プロジェクトの状態/
アラートを早期に検知し、
PJ品質を担保する

AIbaton
人とAIが協力して
AI駆動開発を推進する

AIエージェントを開発することで、導入のハードルを下げ、顧客課題解決を早期化を実現する

＋

ストック型ビジネスの着実な定着・拡大を進める

© Japan Data Science Consortium.

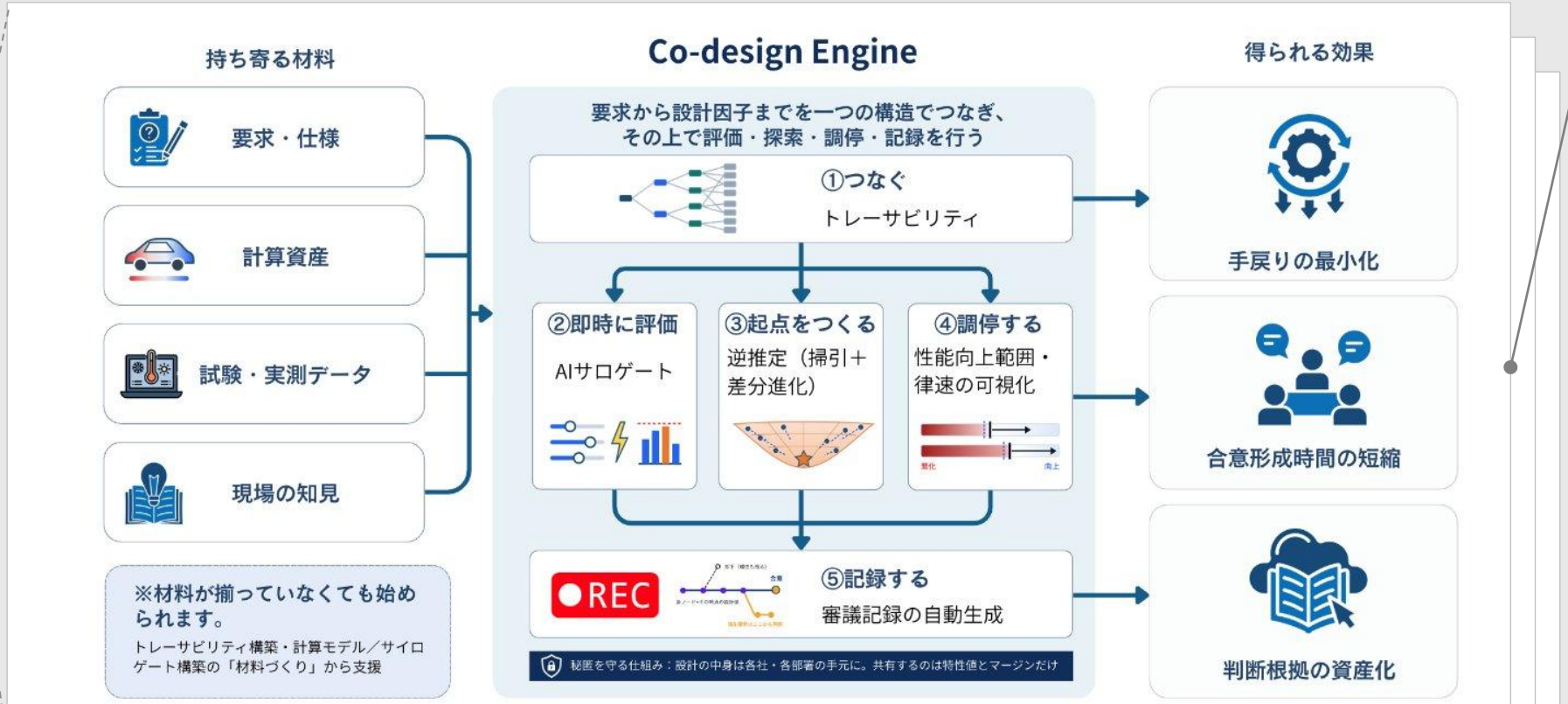
Layer 2: AIソリューション・ビジネス
組織間をまたぐ設計調停AI Co-design Engine

AIが条件の変更をリアルタイムにシミュレーションで可視化。AIが根拠と伴に、推奨変更オプションを提示することで、ステークホルダー間の合意形成を促進

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
- Physical AI
- プロジェクトマネジメント
- 社内業務
- 人材育成

© Japan Data Science Consortium.

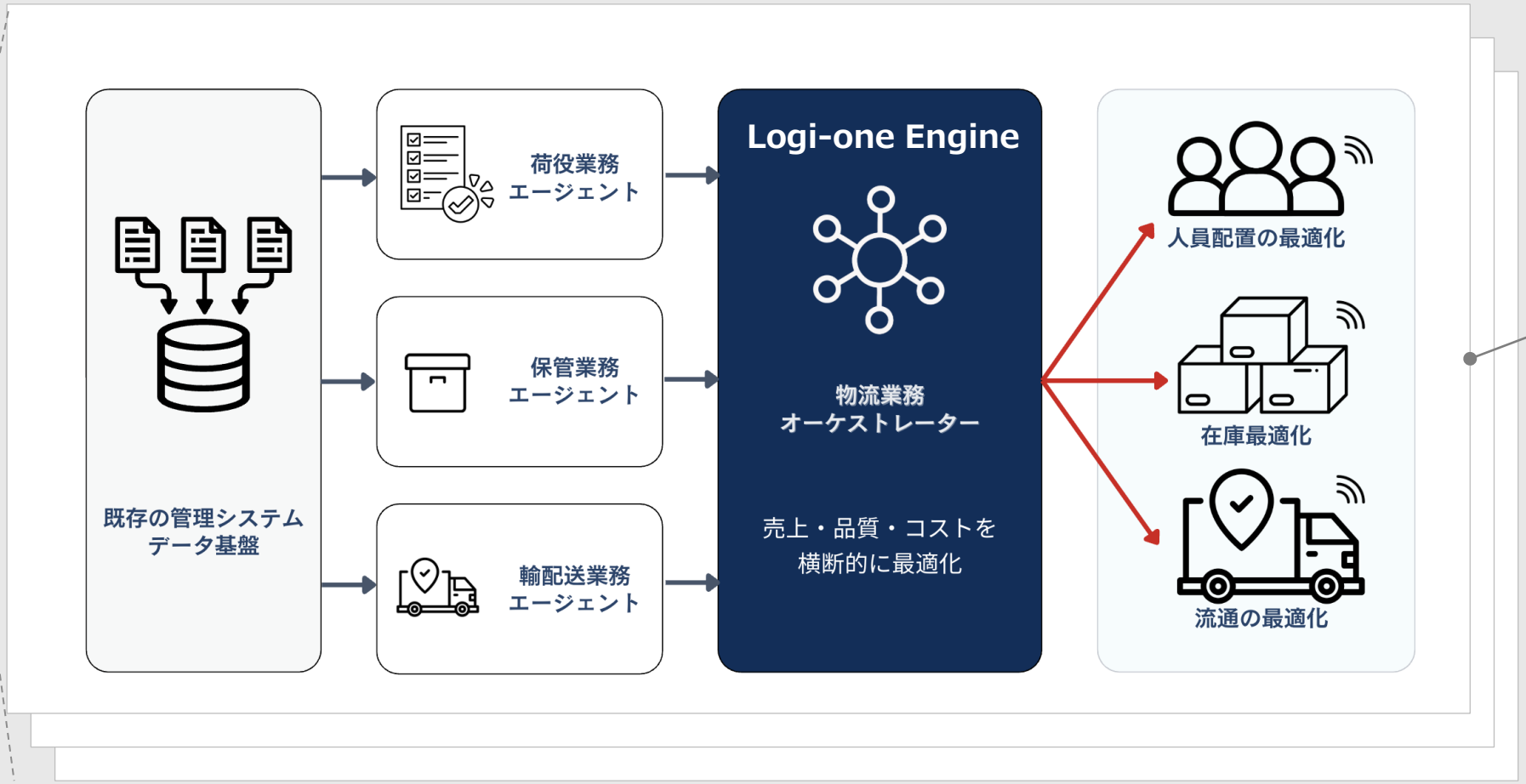
Layer 2: AIソリューション・ビジネス
物流最適化ソリューション Logi-one Engine

気候や交通事情などにより、常に変化する状況を、既存システムのデータを基盤に、AIエージェントとオーケストレーターが判断し、最適な指示が現場の一人ひとりに届くことで、物流現場を最適化

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**
- Physical AI
- プロジェクトマネジメント
- 社内業務
- 人材育成

© Japan Data Science Consortium.

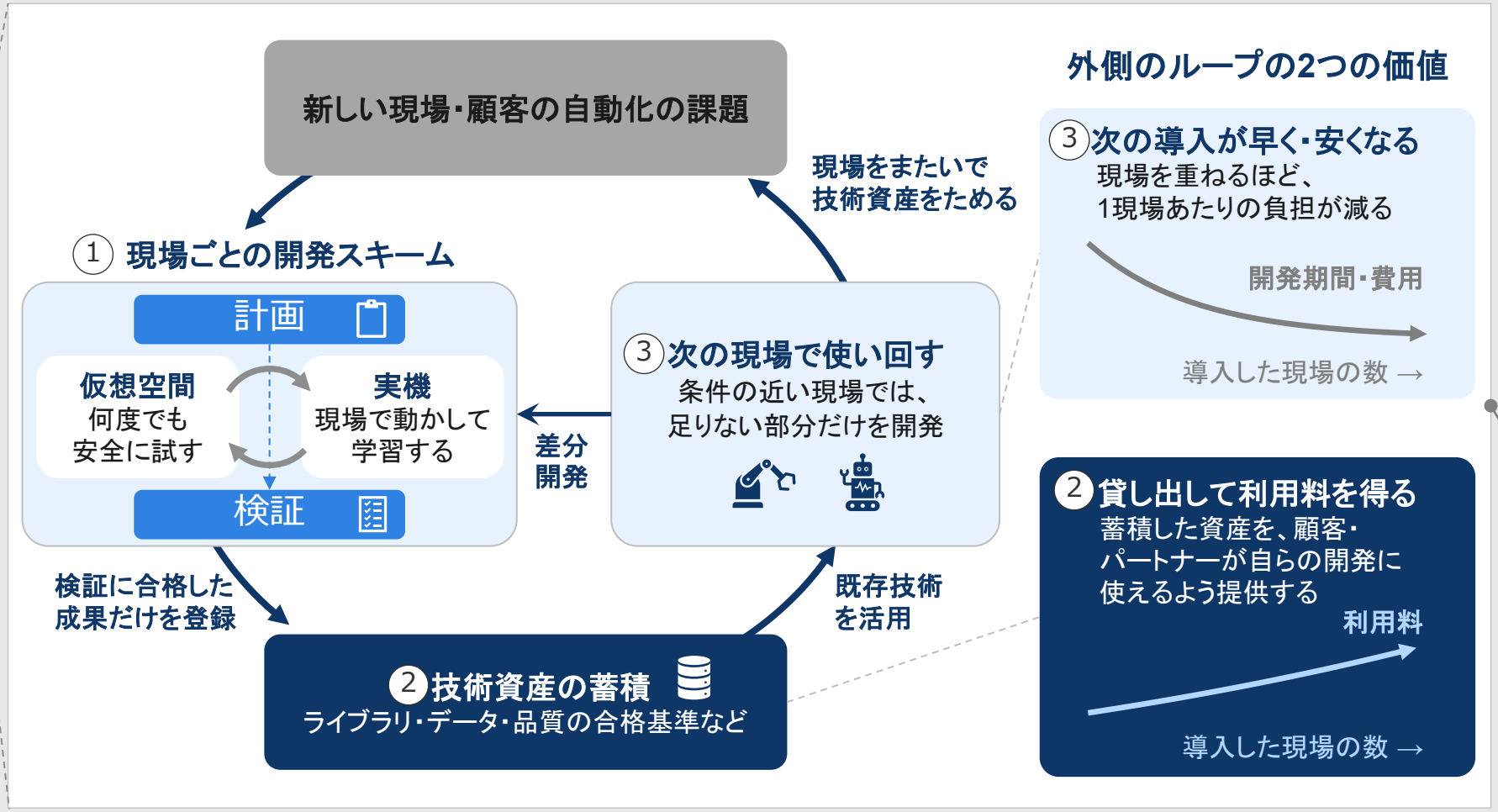
Layer 2: Physical AIの開発基盤

仮想空間と実機の往復学習を速く回す仕組みと、ロボットの動作を技術資産として蓄積する基盤を構築中
条件の近い現場では導入を早く・安くし、資産の貸し出しで利用料を得る収益モデルを目指す

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
- **Physical AI**
- プロジェクトマネジメント
- 社内業務
- 人材育成

© Japan Data Science Consortium.

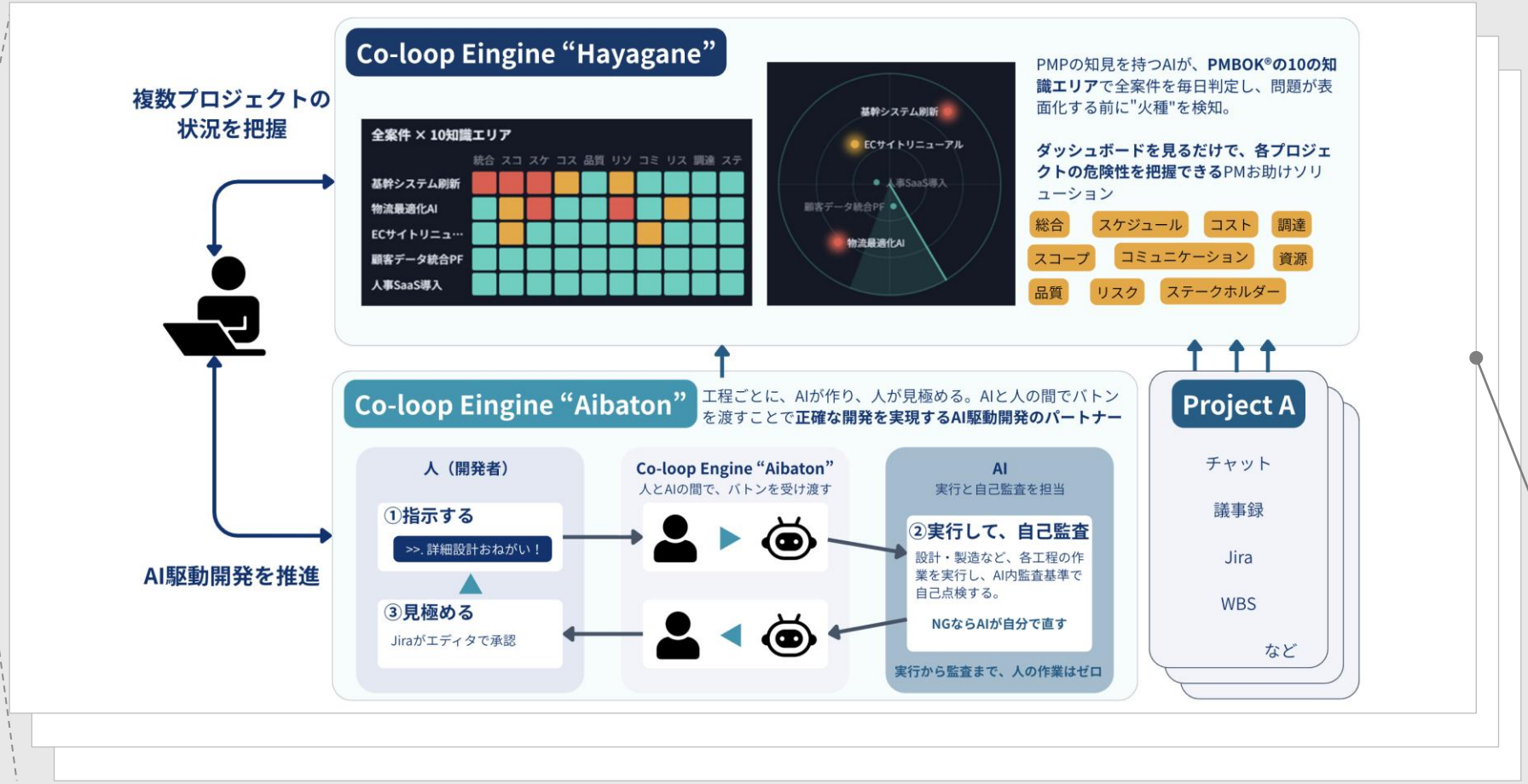
Layer 2: AIソリューション・ビジネス
プロジェクトを人とAIで確実に廻す Co-loop Engine

複数プロジェクトの状態をPMBOK®基準で感知して、ダッシュボードで知らせる “Hayagane”。人とAIが協力してAI駆動開発を推進するツール “Aibaton”を開発。AIネイティブなプロジェクトマネジメントを支援

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
- Physical AI
- **プロジェクトマネジメント**
- 社内業務
- 人材育成

© Japan Data Science Consortium.

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:
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

AI-BPOの促進

**AIオーケストレーター
をベースとした
AI-BPOの促進**

**パートナー・
顧客の現場**

Physical AIのRaaS開発

ヒューマノイド
物流倉庫業務

ドローン
建設 進捗確認・出来高査定

ロボット溶接
造船業の溶接業務

触覚ハンド
アーム＋触覚センサーで組立製造

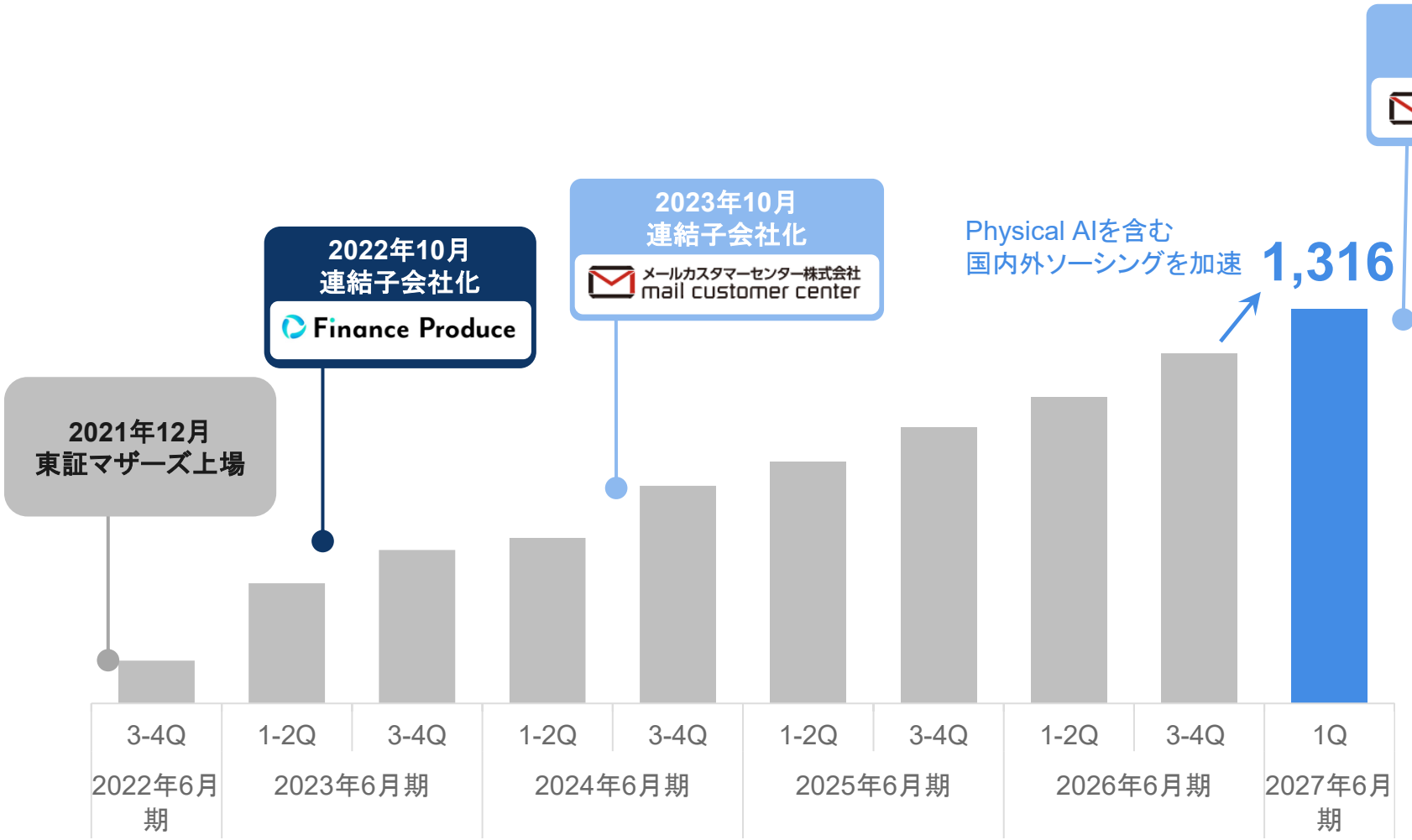
安定的な業務遂行が可能なレベルまでのプロダクト作りこみ

© Japan Data Science Consortium.

M&A戦略

上場後2社の買収を実行。そしてMCC株式を譲渡。投資原資を強化した上で、案件のソーシングを加速させ、国内外でのAI・Physical AI領域中心に積極的にM&A機会を獲得しにいく

（棒グラフはソーシング件数（累積）の推移）



再投資

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6月期までのソーシング累計数は定義の厳格化により1,167件として再集計。2027年6月期1Q単独でのソーシング数は149件

© Japan Data Science Consortium.

目次

1 2027年6月期　第1四半期トピックス

2 2027年6月期　第1四半期単体業績

3 2027年6月期　第1四半期連結業績

4 事業の進捗及び成長戦略

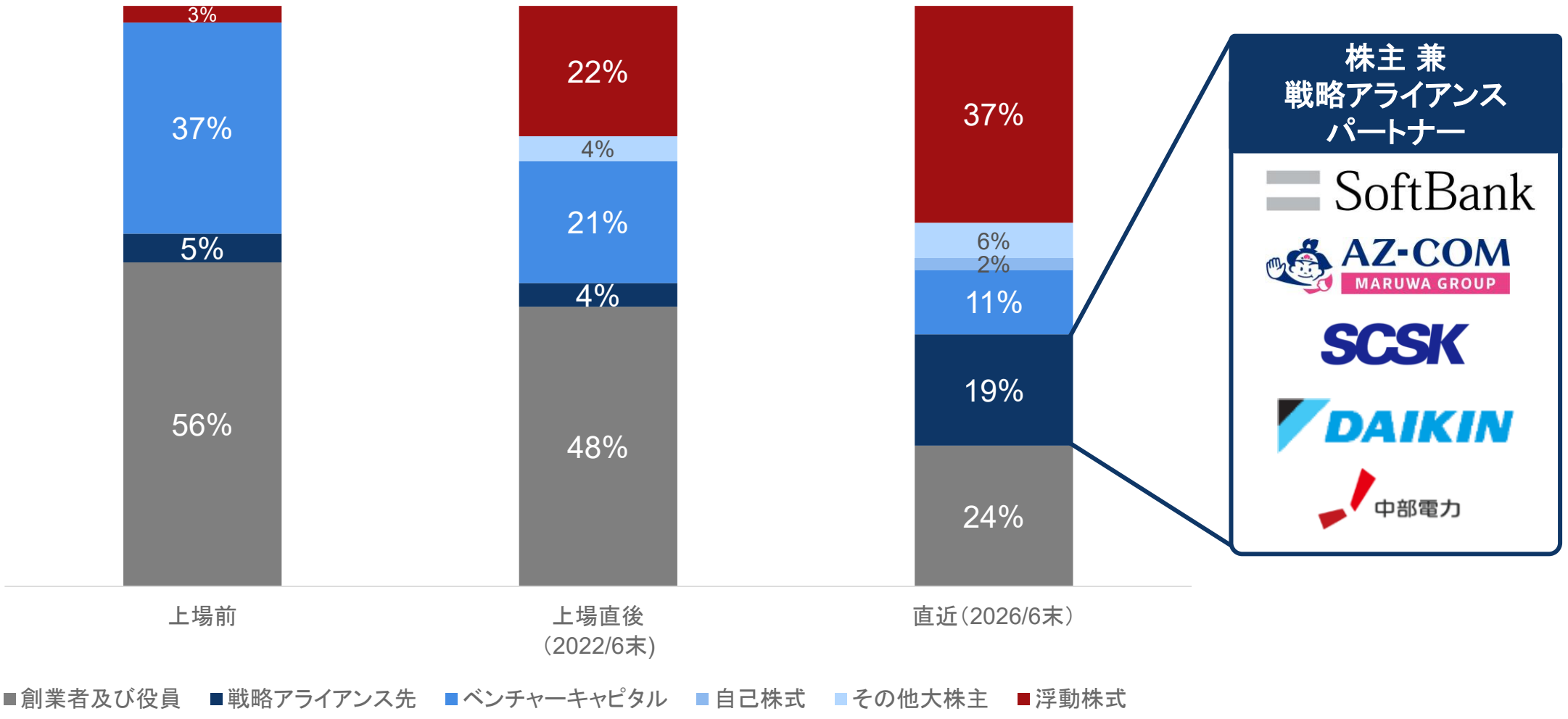
5 参考資料

© Japan Data Science Consortium.

参考資料

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

株主構成の推移

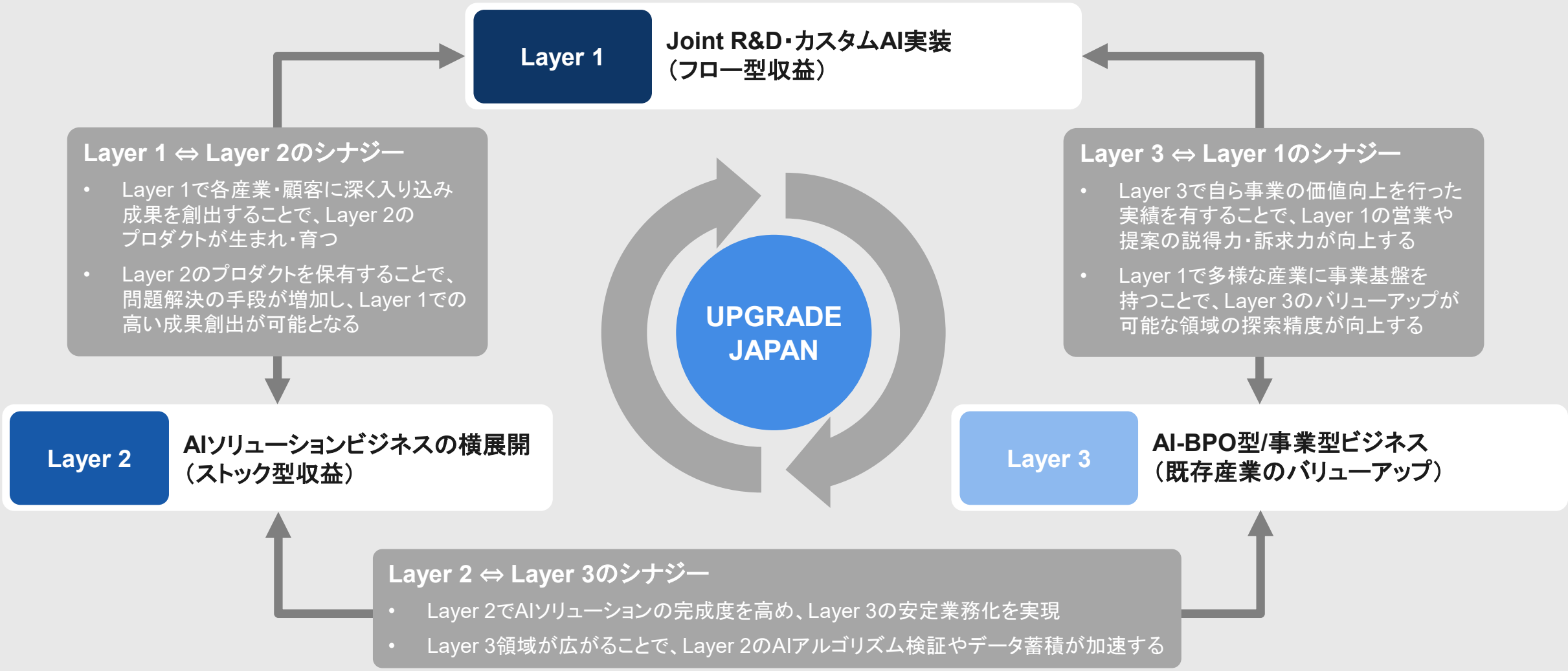


1. 浮動株の計算は、『浮動株比率に関するQ&A株式会社JPX総研インデックスビジネス部(2025/1/31版)』の記載の手法による

© Japan Data Science Consortium.

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



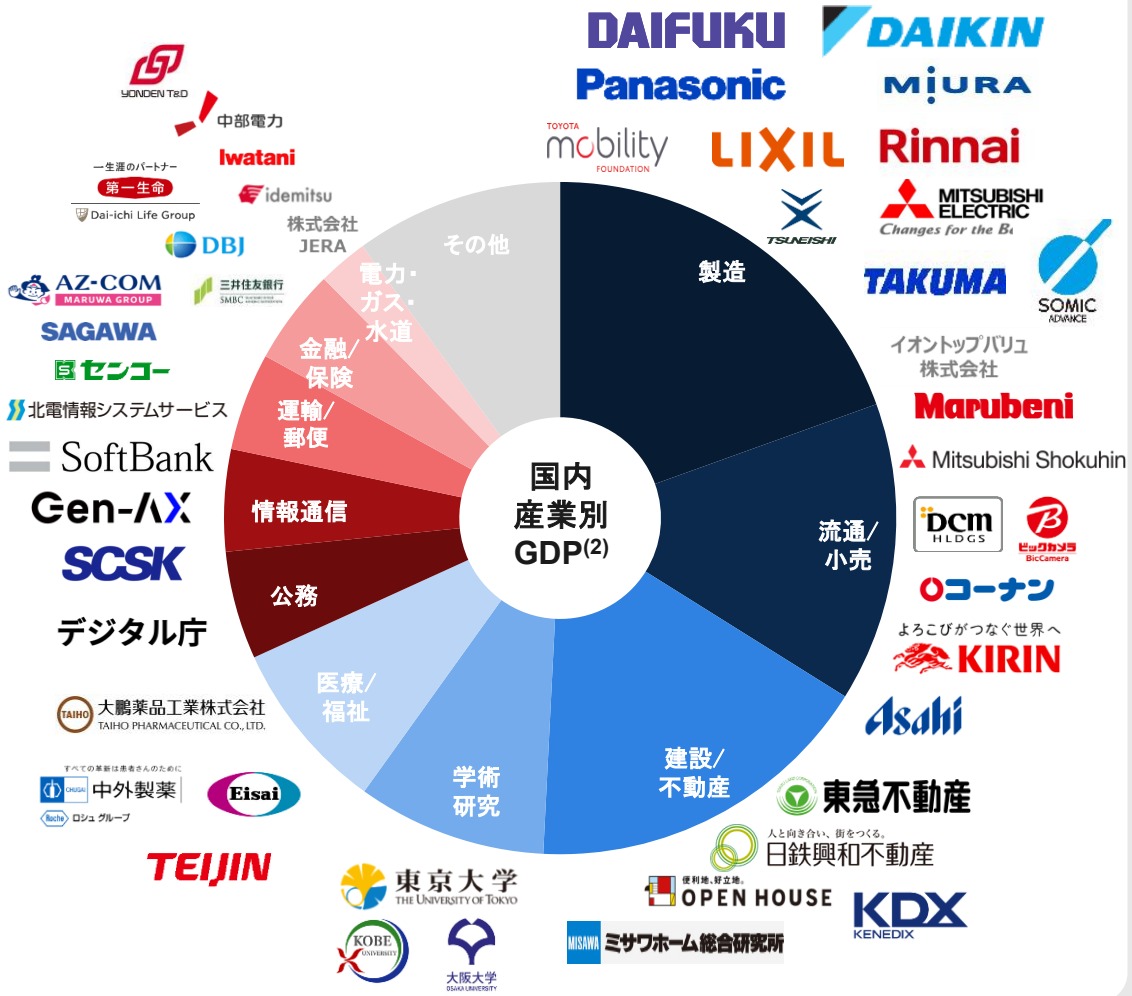
1. フロー型収益：共同研究開発フェーズや本格導入フェーズにおける準委任型の開発収入、初期設定費用、等
2. ストック型収益：導入後の稼働フェーズにおける保守運用費用、サービス利用料、ライセンス利用料、コンソーシアム会費、等

© Japan Data Science Consortium.

参考資料

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

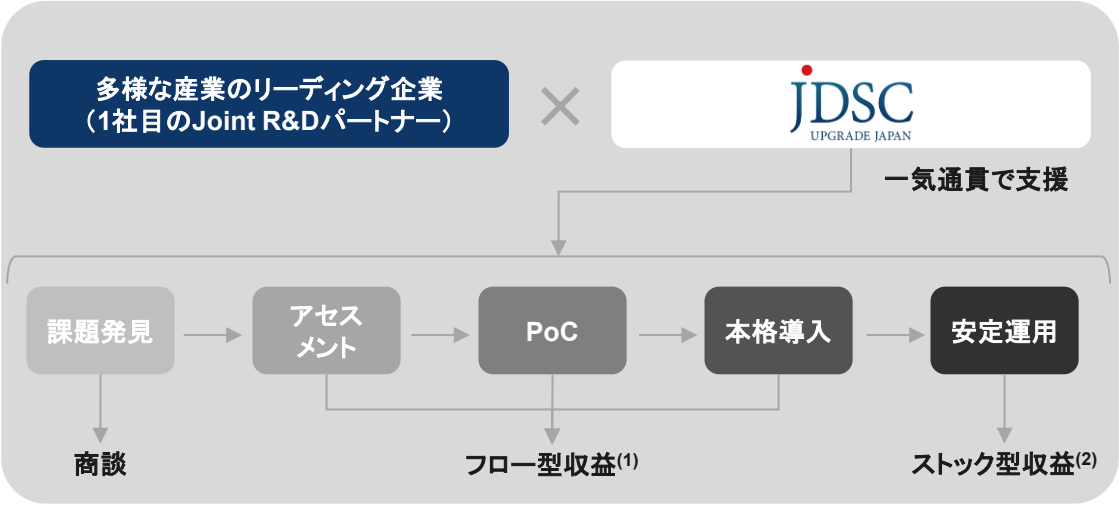
1. 当社グループとの取引実績がある内、ロゴまたは社名の掲載許可を頂いた企業を掲載
2. 内閣府経済社会総合研究所「2023年度（令和5年度）国民経済計算年推計」
3. 内閣府「骨太の方針2025」、経済産業省「2025年版ものづくり白書」

© Japan Data Science Consortium.

参考資料

2つの収益源

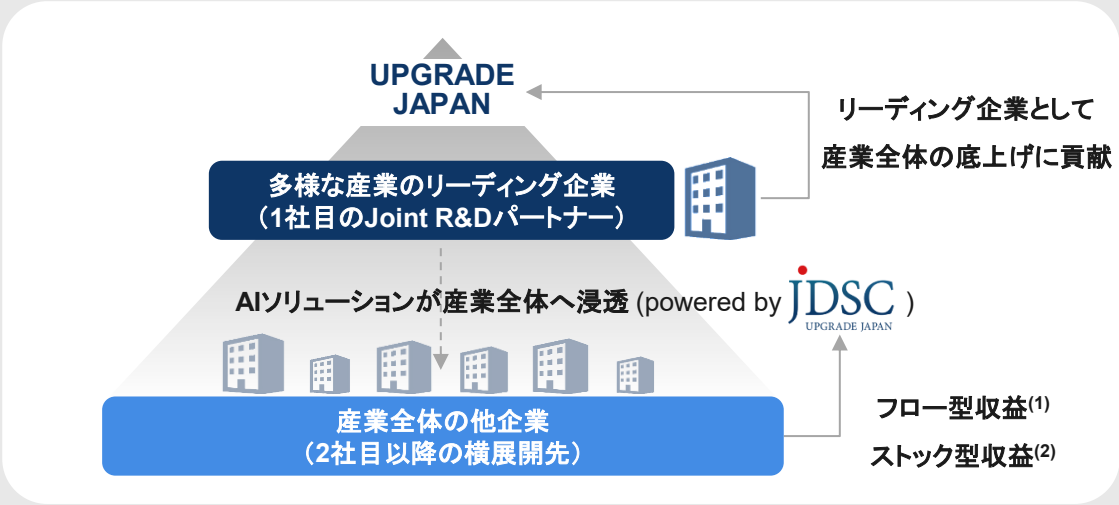
AIソリューションの共同開発（Joint R&D）



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

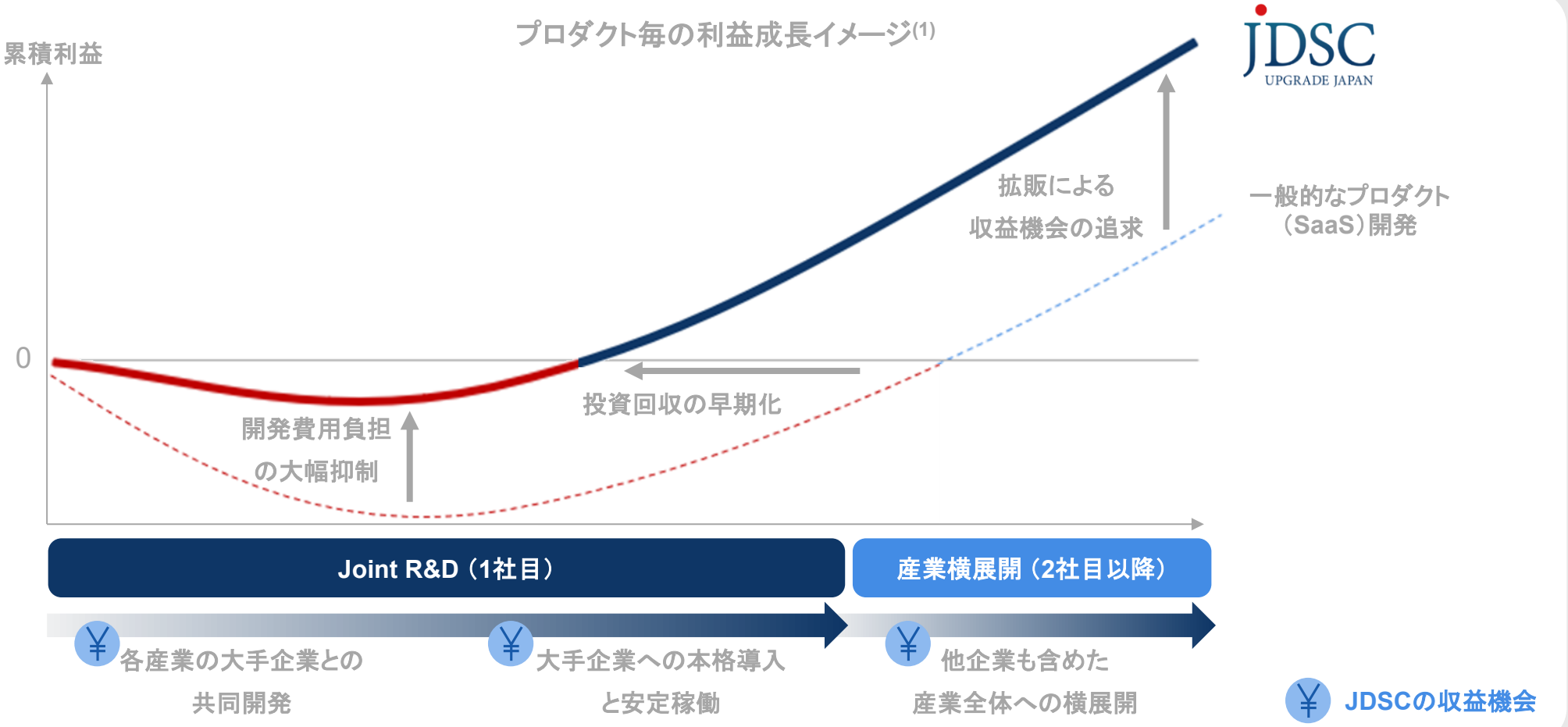
1. フロー型収益：共同研究開発フェーズや本格導入フェーズにおける準委任型の開発収入、初期設定費用、等
2. ストック型収益：導入後の稼働フェーズにおける保守運用費用、サービス利用料、ライセンス利用料、コンソーシアム会費、等

© Japan Data Science Consortium.

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.

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

職歴：P&G、マッキンゼー、Baxter



佐藤 飛鳥
代表取締役COO

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、Xspear Consulting



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 FDDS　Ph.D.

職歴： PwC、Deloitte、E&Y



城戸崎 由美香
シニアディレクター

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

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：エン、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
データサイエンスディレクター
Ph.D.

職歴：Nielsen、McCann Erickson、Teradata、Datawise



鈴木 徳馬
Principal Physical AI Scientist

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、日本産業パートナーズ

© 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.

参考資料

その他、直近の主要な進捗

報道関係者各位

2026 年 8 月 12 日
株式会社 JDSC

JDSC、製造業の設計・開発プロセスを革新する新ソリューション「Co-design engine（超高速仮説思考エンジン）」の提供を開始

～システムズエンジニアリングと AI で、設計部門間の合意形成を高速化～

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、製造業の設計・開発プロセスにおける設計調整と合意形成を支援する新ソリューション「Co-design engine（超高速仮説思考エンジン）」の提供を開始いたしました。

本ソリューションは、システムズエンジニアリングと AI を融合し、意匠・空力・熱・回路など複数の専門領域や OEM とサプライヤーなど、組織・企業をまたぐ複雑な設計調整を高速化します。従来、ベテラン人材の勘や経験に依存していた設計判断の根拠を定量化・構造化することで、属人化の解消と開発リードタイムの短縮を同時に実現します。今回は自動車開発における「意匠×空力×熱」で提供を開始しますが、今後は製造業全般や、複雑な物理・機能トレードオフを伴うさまざまな産業への展開を予定しています。

報道関係者各位

2026 年 8 月 24 日
日鉄興和不動産株式会社
株式会社 JDSC

国内初、フィジカル AI 清掃ロボット「Loki」のオフィスビル実証を開始

～日鉄興和不動産・JDSC が連携し、次世代スマートビル運営の実現へ～

このたび、日鉄興和不動産株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：三輪 正浩、以下「日鉄興和不動産」）と株式会社 JDSC（本社：東京都文京区、代表取締役：加藤 エルテス 聡志 / 佐藤飛鳥、以下「JDSC」）は、次世代スマートビルにおける BM（ビルメンテナンス）業務革新を目指して、海外で開発・実証中のフィジカル AI 清掃ロボット「Loki」（Loki Robotics 社製・スイス）の国内実証を開始したことをお知らせいたします。

本実証の推進にあたり、日鉄興和不動産グループおよび JDSC、ソフトバンクロボティクス株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長 兼 CEO：冨澤 文秀、以下「ソフトバンクロボティクス」）との間で基本合意書（MOU）を締結しております。

© Japan Data Science Consortium.

参考資料

その他、直近の主要な進捗

報道関係者各位

2026 年 8 月 25 日
株式会社 JDSC

JDSC、"使うほど賢くなる"政策・法規制情報活用 AI の共創を開始

～収集・提示・評価・改善のサイクルを業務に組み込み、新規事業開発を支援～

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、新規事業開発における政策・法規制情報の活用を支援する AI の開発を開始しました。本開発にあたっては、グローリー株式会社（本社：兵庫県姫路市、代表取締役社長：原田明浩、以下「グローリー」）が実証パートナーとして協力します。政策・法規制情報を AI が収集・整理・提示するとともに、利用者からのフィードバックを継続的に反映することで、利用するほど精度が向上する AI の実現を目指します。

企業が新規事業開発を進める上では、法規制や政策動向を継続的に把握し、将来的な事業機会の探索につなげたいというニーズがあります。一方で、RPA や生成 AI ツールを用いた情報収集の自動化を試みても、必要とする情報を継続的かつ十分に取得することは容易ではありません。今回の実証に参画した企業においても、同様の課題を抱えていました。

報道関係者各位

2026 年 9 月 8 日
株式会社 JDSC

JDSC、ダイフクと物流の完全無人化に向けたフィジカル AI 技術を検証

～自然言語の指示から AI エージェントがロボットを自律制御、
未知の商品・仕分け先でも 97%の成功率～

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、株式会社ダイフク（本社：大阪市西淀川区、代表取締役：寺井 友章、以下「ダイフク」）と共同で AI エージェントが人からの指示や周囲の状況を理解し、ロボットの動作を自律的に計画・実行するフィジカル AI 技術を検証しました。本取り組みは物流現場における完全無人化を見据えたものです。シミュレーション環境における評価では、学習していない商品と仕分け先の組み合わせにおいて、成功率 97%を達成しました。
同取り組みは、アマゾン ウェブ サービス ジャパン合同会社（以下「AWS ジャパン」）が実施する「フィジカル AI 開発支援プログラム by AWS ジャパン」の採択プロジェクトとして進めたもので、2026 年 8 月 31 日に AWS ジャパンが開催した同プログラムの記者向け成果発表会にて発表しています。

© Japan Data Science Consortium.

参考資料

その他、直近の主要な進捗

日鉄興和不動産　JDSC UPGRADE JAPAN

報道関係者各位

2026年9月17日
日鉄興和不動産株式会社
株式会社JDSC

「住むだけ」で健康状態と不調要因の可視化を目指す
「次世代ウェルネス住宅『SumuWell』」実証実験を開始
～パナソニック、シャープ、東京大学教授など産学の共創パートナーが参画～

日鉄興和不動産株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：三輪 正浩、以下「日鉄興和不動産」）が運営する総合研究所「Future Style 総研」と株式会社JDSC（本社：東京都文京区、代表取締役：加藤 エルテス 聡志／佐藤 飛鳥、以下「JDSC」）は、健康や暮らしのデータを活用した「次世代ウェルネス住宅『SumuWell（スムウェル）』」の実現に向けた実証実験を開始します。

2030年の事業化を見据えた第一弾となる今回は、住まいに設置したIoTセンサーなどから健康や暮らしのデータを継続的に取得・分析し、日常生活の中で健康状態を可視化する方法と、複数のデータを掛け合わせることで不調の要因を可視化できるかを検証します。
プロジェクト開始時は若年層を対象としますが、年齢や身体的条件、デジタル機器の利用経験等にかかわらず利用しやすい設計とすることで、将来的にはより幅広い方々に活用いただけるサービスを目指します。

JDSC UPGRADE JAPAN　HAL Lab. ヘルシーエイジング・長寿研究所　SOXAI

報道関係者各位

2026年9月30日
株式会社JDSC
一般社団法人HAL Lab.
株式会社SOXAI

JDSC・HAL Lab.・SOXAI、
「うごく・休む・出かける」ウェルネスコンソーシアムを結成
～経済産業省事業に採択され、高齢者の日常をPHRで捉える実装検証を新潟県で開始～

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」）、一般社団法人HAL Lab.（所在地：東京都港区、代表理事：阿部 祐樹、以下「HAL Lab.」）、株式会社SOXAI（本社：神奈川県横浜市、代表取締役：渡邉 達彦、以下「SOXAI」）の3者は、「うごく・休む・出かける」ウェルネスコンソーシアム（以下「本コンソーシアム」）を結成したことを発表いたします。

また同時に、JDSC、HAL Lab.、SOXAIの3者による提案が、経済産業省「令和8年度ヘルスケア産業基盤高度化推進事業（高齢者ウェルビーイングサービスにかかるビジネスモデル検証調査事業）」に採択されました。本コンソーシアムでは、この事業の採択を受け、新潟県内の自治体をフィールドに、地域在住高齢者を対象とした実装検証を、2026年9月より開始しています。

© Japan Data Science Consortium.

参考資料

その他、直近の主要な進捗

DevRev

JDSC UPGRADE JAPAN

報道関係者各位

2026 年 10 月 22 日
DevRev Japan 合同会社
株式会社 JDSC

JDSC、DevRev Japan と企業の成長を支える AI 活用に向けたパートナーシップを締結

～社内業務プロセス自動化の経験と実績、産業課題への AI 実装力を生かし、DevRev Computer の自社導入・検証を通じて企業を支援～

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、DevRev Japan 合同会社（本社：東京都渋谷区、会長：町田 栄作、以下「DevRev」）と、DevRev のソリューションパートナーとしての契約を締結したことをお知らせいたします。

本パートナーシップでは、DevRev が提供する AI プラットフォーム「Computer」を JDSC が紹介、再販、および導入・活用支援を行います。その第一段階として、急増する社員数への増加を見据え、実際に JDSC 社内で「社内ナレッジを基にした問い合わせ対応」、「社内情報検索」、「業務プロセスの自動化」を目的とした導入・検証を行います。これにより、JDSC がこれまで培った AI・データ活用に関する知見に加え、DevRev の「Computer」を自社内で導入・活用する経験をベースに、企業の現場で実用性の高い AI 活用を支援することが可能となります。さらに、社内での導入・検証を通じて得られる知見を生かし、企業に実務に即した導入支援を行うことを目指します。

日鉄興和不動産 SANU JDSC UPGRADE JAPAN

報道関係者各位

2026 年 10 月 29 日
日鉄興和不動産株式会社
株式会社 SANU
株式会社 JDSC

東京大学大学院農学生命科学研究科・日鉄興和不動産・SANU・JDSC、多拠点生活とウェルビーイングの産学共同研究を開始

～都市と自然を行き来する暮らしが心身や日常生活に与える影響を、同一の調査参加者を 1 年間追跡して検証～

東京大学大学院農学生命科学研究科（東京都文京区、研究科長：東原 和成、以下 東京大学）、日鉄興和不動産株式会社（東京都港区、代表取締役社長：三輪 正浩、以下 日鉄興和不動産）が運営する総合研究所「Future Style 総研」、株式会社 SANU（東京都新宿区、代表取締役：福島 弦、以下 SANU）、株式会社 JDSC（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）の 4 者は、都市と自然を行き来する多拠点生活が Well-being に与える影響を検証する産学共同研究（第 2 フェーズ）を開始します。

本研究は、日鉄興和不動産、SANU、JDSC の 3 社が 2025 年から行ってきた探索的な調査を発展させたものです。これまでの調査で見えてきた傾向をもとに、新たに東京大学が参画し、産学連携で検証していきます。

© Japan Data Science Consortium.

参考資料

その他、直近の主要な進捗

報道関係者各位

2026 年 10 月 30 日
株式会社 JDSC

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で実施した「再開発エリア AI 定性評価・将来予測アプリ」の実証成果を公開

～国土交通 DPF×再開発情報で「今の住みやすさ」と「再開発後の将来像」を AI がレポート化～

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（以下、国土交通 DPF）の利活用促進に向けた実証調査（第 2 期）」にタイプ B（データ利用者）として 2026 年 2 月より参画し、国土交通 DPF データと再開発情報を活用して、AI による再開発エリアの定性評価および将来を予測する「再開発エリア AI 定性評価・将来予測アプリ」の実証調査を行い、その実証成果が国交省の国土交通データプラットフォームのウェブサイトの利活用アプリ一覧に公開されたことを発表します。

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。

報道関係者各位

2026 年 11 月 2 日
株式会社 JDSC

JDSC、農林水産省の「AI×『農山漁村』インパクト創出ソリューション実装プログラム」に採択

～ドローン×AI で放牧の「見回り」を省力化　畜産現場の人的負荷を軽減し事業継続を支援～

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、農林水産省が実施する「AI×『農山漁村』インパクト創出ソリューション実装プログラム」において、当社が応募した「ドローン活用による鳥獣・疾病対策」が選定されたことをお知らせいたします。

本ソリューションは、放牧地に設置した充電基地からドローンが自動で巡回し、ウシの起立困難やシカ・クマの侵入などの異常を AI が検知して農家のスマートフォンに通知するというものです。広く急峻な放牧地での「見回り」を省力化し、放牧を続けられる・始められる地域づくりを目指します。JDSC は今後、本プログラムの支援を活用し、実証にご協力いただける自治体・JA・畜産団体・農家の皆様とともに現場実装を進めます。

© Japan Data Science Consortium.

参考資料

その他、直近の主要な進捗

報道関係者各位

2026 年 11 月 4 日
日鉄興和不動産株式会社
株式会社アジラ
株式会社 JDSC

日鉄興和不動産・アジラ・JDSC、オフィスビルの省エネに向け 人流データを活用した空調最適化の実証実験を実施

～快適性を維持したまま、空調の消費エネルギーの最大 54%削減効果を確認、2027 年 4 月のサービス提供を目指す～

日鉄興和不動産株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長 三輪 正浩、以下「日鉄興和不動産」）、株式会社アジラ（本社：東京都町田市、代表取締役 CEO 尾上 剛、以下「アジラ」）、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」）の 3 社は、共同で人流データを活用した空調最適化の実証実験を「赤坂インターシティ AIR」にて実施し、快適性を維持したまま空調の消費エネルギーを最大 54%削減できることが立証されたことをお知らせします。また、同ビルではすでにビルエネルギーマネジメントシステム（BEMS）によるエネルギー使用量の可視化と効率化を進めており、人流データの活用によってさらなる削減余地があることが示されました。

本成果をもとに、日鉄興和不動産とアジラはスマートビルソリューションの共同開発を進め、2027 年 4 月のサービス提供を目指します。

報道関係者各位

2026 年 11 月 5 日
株式会社 JDSC

JDSC、物流最適化ソリューション「Logi-one Engine」提供開始

～倉庫・輸配送・管理業務を複数の AI エージェントで横断最適化～

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、倉庫・輸配送の現場から本社の管理業務まで、物流現場における意思決定を、AI を活用することで最適化するソリューション「Logi-one Engine（ロジワンエンジン）」の提供を本日より開始しました。あわせて、サービス紹介ページを公開しました。

「Logi-one Engine」は、荷役・保管・輸配送などの各業務を担う AI エージェントと、それらを統括する「物流業務オーケストレーター」で構成されます。トラックの遅延や早着といった日々の変動や、気候の変化による需要の変動などに応じて作業計画を自動で組み直し、現場の一人ひとりに最適な指示を届けます。

Logi-one Engine 紹介ページ：https://jdsc.ai/solution/logi-one-engine/

© Japan Data Science Consortium.

参考資料

その他、直近の主要な進捗

JDSC
UPGRADE JAPAN

報道関係者各位

2026 年 11 月 12 日
株式会社 JDSC

JDSC、プロジェクトの“先読み”と“実行”を AI と人で担う「Co-loop Engine シリーズ」を発表

～プロジェクト推進や AI 駆動開発を安全かつスピーディーにやり遂げるための新しいサービス～

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、プロジェクトの“先読み”と“実行”を AI と人で担い、最後まで回しきる為のサービス「Co-loop Engine（コループエンジン）シリーズ」を発表します。第一弾として、プロジェクト内のやり取りや履歴から火種を先読みして見つける「Co-loop Engine “Hayagane”（ハヤガネ）」と、開発の工程を AI と人のバトンリレーで進める「Co-loop Engine “Aibaton”（アイバトン）」を同時に公開します。

Co-loop Engine
AIと人で、プロジェクトを回しきる。

© 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、2026年8月に取得したプライバシーマークの運用を徹底する。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.

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。

© Japan Data Science Consortium.



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

© Japan Data Science Consortium.