2026 年 11 月 13 日
株式会社 JDSC

2027 年 6 月期 1Q 決算発表 FAQ

2027 年 6 月期 1Q 決算に関して、株主・投資家・メディア等の皆様から想定される質問内容、また、個別で頂きました主なご質問について、FAQ として取りまとめております。決算短信及び決算説明資料と併せてご覧いただけますと幸いです。

[開示内容について]

Q. 2026 年 8 月 14 日の適時開示「連結子会社の異動（株式譲渡）に関するお知らせ」について、株式譲渡の状況、今後の影響は？

A. お知らせに記載のとおり、2026 年 10 月 1 日に全株式の譲渡が完了しております。本件により、関係会社株式売却益として約 4.6 億円が 2027 年 6 月期 2Q に計上される予定であります。今後、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とともに、投資原資を強化した上で、国内外での更なる M&A を、AI・Physical AI 領域中心に積極的に実行してまいります。

Q. 2026 年 11 月 13 日の適時開示「事業計画及び成長可能性に関する資料の更新についてのお知らせ」は、どのような背景か？

A. 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(以後「MCC」))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。

[2027 年 6 月期 連結業績予想]

Q. 2026 年 6 月期を踏まえて、2027 年 6 月期連結業績予想値について、どういった計画か？

A. 2026 年 6 月期は、本業の AI ソリューション事業（JDSC 単体）で過去最高の売上高と営業利益を達成し、堅調に推移しました。連結業績については、マーケティング支援事業の減収の影響はありましたが、売上高は概ね計画どおりの業績で着地し、営業利益についてはグループ全体で計画を上回るペースで積極的な成長投資を継続したことにより業績予想値を下回る結果となりました。
MCC の全株式譲渡に伴い、2027 年 6 月期 2Q より、MCC は当社の連結子会社から除外されることとなり、当社グループのセグメントは「AI ソリューション事業」及び「フィナンシャル・アドバイザリー事業」の 2 事業が報告セグメントとなる予定です。

AI ソリューション事業については、当社を取り巻く AI に関する市場環境においては、モデル開発での機能要件は一定レベルに達し社会実装を加速するフェーズに入り、その競争は実装力での勝負にシフトしていることから、当社の実装力がより価値を生む段階にきております。
そのような環境のなか、JDSC の競争力の源泉である「ビジネス(Dep Str)・データサイエンス(FDDS)・開発(FDE)の三位一体のチーム体制」「パートナーとの共創、社会実装の現場へのアクセス」「学術・テック・現場の知見を融合した高度な技術基盤」を活かして、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 型で実現してまいります。
フィナンシャル・アドバイザリー事業については、特に需要が拡大しているスタートアップの M&A において、売却価額最大化に専念したファイナンシャル・アドバイザリー（FA）サービスの提供を通じてスタートアップ企業を支援してまいります。

当社グループとしては、産業及び顧客基盤の拡張、既存ソリューションの強化や新規ソリューションの開発、優秀な人材の確保と育成への注力等、今後の事業拡大に向けた取り組みを進めております。特に人材の確保と育成については、今後の成長に向けた重要テーマと捉えており、コスト管理及び利益規律を重視しつつ、人材、技術ならびに AI ソリューションへの投資を今後も積極的に行ってまいります。

以上の要素を考慮した結果、当社グループの 2027 年 6 月期の業績は、MCC 株式売却の影響で売上高は 11,000 百万円（前期比 51.8%減）、
一方で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ていくことで、営業利益 950 百万円（前期比 48.2%増）、EBITDA1,000 百万円（前期比 30.7%増）、経常利益 950 百万円（前期比 11.3%増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,050 百万円（前期比 29.7%増）を見込んでおります。
なお、業績予想値には新規 M&A は含まれておりません。

[2027 年 6 月期 1Q 連結業績実績]

Q. 売上高 61 億円について、2026 年 8 月 14 日に発表した通期見通し 110 億円に対してどういう進捗と捉えているか？

A. JDSC 単体の AI ソリューション事業は、AI や DX への旺盛な需要に対して、新規採用による組織拡大が順調に進展しており、2027 年 6 月期 1Q は四半期 3 か月で過去最高となる 16 億円超の売上高を更新するなど、グループの売上高を牽引しました。今後も順調な組織拡大に伴う売上高の増加を見込んでおります。また、グループ会社のファイナンス・プロデュース社については、スタートアップの M&A や大手企業によるスタートアップとのアライアンス等、政策的にも増加傾向にあるトレンドの中で、引き合いが増加していることを背景に、2027 年 6 月期 1Q は 1 億円を超える売上高を計上しました。MCC については、全株式の譲渡に伴い 2027 年 6 月期 1Q のみの連結取り込みとなりますが、概ね見込み通りの着地となり、グループ全体の売上高としては通期業績見通しに対して進捗率 55.9%と順調な推移となりました。

Q. 営業利益 368 百万円、EBITDA400 百万円について、2026 年 8 月 14 日に発表した通期見通し 営業利益 950 百万円、EBITDA1,000 百万円に対してどういう進捗と捉えているか？

A. 前期に引き続き、着実に利益を創出しつつも、目標値の達成に必要な成長投資を行いました。具体的には、賃上げや採用費などの人件費、また組織が拡大する中で増加する案件に対応するため、業務委託費等に投下しました。単体の組織に関しては、2027 年 9 月末における正社員数が、6 月末の 220 名から 20 名増加の 240 名となりました。10 月以降に入社が決定している内定者数は既に 74 名となっており、順調に拡大しております。それに伴い、先行投資としての採用費は 2027 年 6 月期 1Q で 109 百万円を投下しております。
グループ全体として通期業績見通しに対する利益の進捗率は、積極的なコスト投下を行いつつも、38.8%の進捗という順調な推移となりました。

Q. 連結子会社のファイナンス・プロデュース社及び MCC の業績貢献はどの程度か？

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

[事業内容：JDSC 単体]

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

A. 「IT システム大手」×「AI スタートアップ」の強みを持ち寄る戦略的アライアンスとして連携を進めております。SCSK 社が有する顧客基盤や IT システム関連の知見及びノウハウを積極活用し、これまで以上に各産業に深く・速く入り込み、UPGRADE JAPAN を推進してまいります。また、当社グループの AI・データサイエンスの技術力や事業開発力を活用した社会実装も加速が見込まれます。あらゆる業種に渡り約 8,000 社の顧客基盤を有する SCSK 社との協業によって、共同ソリューションとして先行ローンチした”SuccessChain for DataPlatform（2025 年 3 月発表）”の導入プロジェクトのほか、不動産領域等、製造業以外においても共同ソリューションの立ち上げ、共同の営業・デリバリー体制の構築が進展しております。協業に当たっては、JDSC のコンサル・AI ケイパビリティを活用した SCSK ビジネスのコンサル・上流設計、AI 開発・運用への拡張支援を実施しており、BDX 事業の立ち上げ支援においては、プロダクト開発が進行中で、既に 1 号案件が開始しており、2027 年 6 月期 1Q も BDX 事業支援を中心に案件が続いております。引き続き、両社の強みを生かした大きな変革案件の創出を進めてまいります。社名はお伝えできませんが、共同で支援中のクライアントは電子部品、機械、食品、航空、不動産、通信等、業種を問わず多領域に渡り、時価総額 1 兆円を超える企業から JDSC への発注が生まれております。SCSK 社とのアライアンス関係の売上は 2027 年 6 月期 1Q で 174 百万円と四半期売上で過去最高を更新しました。2027 年 6 月期 2Q も同水準の 170 百万円を見込みます。

Q. ダイフクとの戦略的なパートナーシップの狙い及び進捗状況は？

A. ダイフクグループは、「モノを動かす技術」であるマテリアルハンドリング（マテハン）システムで物流や生産現場などの社会インフラを支えてきました。そして 2030 年のありたい姿を定めた長期ビジョン「Driving Innovative Impact 2030」を策定し、食や環境などの新たな領域でも社会課題解決に貢献することを掲げています。この実現には AI などの先端技術の活用や DX の推進が不可欠となること

から、AI 開発やデータ活用による DX 支援実績を多数保有する当社と連携します。なお、ダイフクと JDSC は 2023 年 4 月から、人材育成などで既に連携を進めております。両社による具体的な取り組みは以下の通りです。

① 先端技術戦略の立案・推進および実現手段の進化：ダイフクグループ全体の技術水準と競争力の向上を目指し、想定する 10～20 年先の社会像から、研究開発に着手すべき技術の選定とシステム開発を推進します。

② 革新的なマテハンシステムの開発に向けた協働：一般製造業・流通業向け、半導体生産ライン向け、自動車生産ライン向け、空港向けの各事業の付加価値を向上する、未来を見据えた新たな発想のマテハンシステム、および、そのために必要なシステムの開発を計画・実行します。

③ 全社共通課題の解決に向けた各事業部共通の要素技術・アルゴリズム開発：ダイフクグループ社内の業務高度化・効率化に向けて、JDSC が有する AI・アルゴリズム開発能力を活用します。

④ データ活用人材育成プログラム「D-Adapt※」の推進とさらなる進化：ダイフクが国内主要拠点で段階的に進めているプログラムに加え、さらに専門性の高いプログラムへの拡張、国内外の拠点への展開を推進します。研修と実務を通じて、2030 年までに社員の 10%をデータサイエンティストに育成することを目指しています。

現在の進捗状況として、先端技術戦略での協業として、フィジカル AI に関する共同研究や開発のプロジェクトが加速しており、2026 年 9 月 8 日に公表した「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～」のリリースのとおり、取り組みが進行しております。

また、ビジネスイノベーション本部を中心とした協業に加え、各事業部との商品力・提案力向上を見据えた次世代マテリアル・ハンドリング・ソリューション開発を推進中です。

加えて、全社横断業務変革に向け、コーポレート領域起点の業務高度化 AI 開発も推進しております。

教育プログラム（D-Adapt※）については、生成 AI・AI エージェントを前提とした人×AI 協働のあり方をデザインし、全社生産性と価値創出を最大化するためのコンテンツ、推進方法に改定して実施しております。

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

Q. 今後AIソリューション事業で特に注力する領域は？

A. 今後も特定の事業領域には依存せず、幅広い産業において再現性高く成果を創出することを目指します。足元では、AI エージェントに関する関心の高まりから多く

の引き合いを受けている状況です。また各産業のアライアンスパートナーと AI 活用/AX 推進の案件が拡大しており、全社的な AX 構想から現場の課題対応など、フルレンジでの支援を展開しております。
今後は、決算説明資料 P.62 にも記載しているとおり、あらゆる主要産業におけるリーディングカンパニーとの連携を引き続き強化、国策テーマにも合致する取り組みを進めてまいります。

Q. AX、AI エージェント、Physical AI 等に関するプロジェクトは進んでいる？
A. ソフトバンクとの提携の影響もあり、AI エージェントに関する関心の高まりから多くの引き合いを受けております。それを受け、AI エージェントビジネス拡大のための高度 AI 人材(FDE 等)の拡充に注力している状況です。また、パートナー企業との AI 活用、AX 推進の案件が増加しており、全社的な AX 構想やロードマップ策定の戦略的領域から、より現場でのニーズ・課題に対応する具体的な開発案件など、フルレンジでの支援を展開中です。具体的には、不動産会社における AX カンパニーに向けたビジョン策定支援のほか、電力会社における AX グランドデザイン策定等を推進しております。
また、2026 年 3 月に、当社が開発した船主向け AI エージェント「AI 番頭」が、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）」のコンペティション「GENIAC-PRIZE」において、最終審査の結果、第2位を獲得しました（懸賞金 4,000 万円）。今回、海事領域における実務への組み込みによる業務変革の実効性と、現場での活用を前提とした設計が高く評価され、第2位の獲得に繋がりました。
Physical AI については、ダイフク社との共同研究、開発が加速しております。また、2026 年 2 月に Physical AI ビジネス開発室を独立組織として新設しており、開発・導入から運用までの新ビジネスモデルの構築を進めております。2026 年 3 月には、AWS ジャパンの「フィジカル AI 開発支援プログラム」に採択され、2026 年 9 月 8 日のリリース「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」で公表したとおり、Physical AI でのプレゼンス確立に向けた取り組みが進行しております。

Q. 人材採用の状況は？
A. 2026 年 9 月末時点の JDSC 単体の正社員数は 2026 年 6 月末時点の 220 名から 20 名増加の 240 名となり、10 月以降に入社が決定している内定者数は既に 74 名となるなど、順調に進展しております。今後も積極的に優秀な人材を採用していく方針です。

[財務・資本政策]

Q. ソフトバンクとの資本業務提携の狙いと影響、進捗状況は？

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

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

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

2026 年 1 月以降には、SB OAI Japan(OpenAI との合弁により設立されたソフトク株式会社の子会社)の AI エージェント開発サポートのほか、ソフトバンクの顧客における AX 支援を開始しております。また、データ領域やフィジカル AI 領域でのプリセールス支援やソフトバンクから JDSC への出向による人材交流も拡大しております。2026 年 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しております。

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するなど、更なる連携強化を行っております。

これらの連携による、ソフトバンクのグループ各社とのアライアンス関係の売上は、2027 年 6 月期 1Q で 431 百万円と四半期で過去最高の売上となっており、2027 年 6 月期 2Q では 610 百万円と更なる増加を見込みます。

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

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

AZ-COM 丸和グループと協議を重ねた結果、プロジェクト単位での枠組みを超

え、中長期的な DX 戦略パートナーとして顧客及び社会の物流領域の課題解決に貢献し、物流サービスの高付加価値に取り組む際に必要となる最先端技術の活用において、本業務提携により協力していくことで合意しました。
具体的には、AZ-COM 丸和グループの持つ物流関連の知見及びノウハウと、当社グループの AI・データサイエンスの技術力や未解決の産業課題を解決する事業開発力を掛け合わせることで、AZ-COM 丸和グループの生産性・収益性改善に資する物流 DX プラットフォームの構築を推進するほか、BCP 物流領域におけるデジタル活用、同社が主導する AZ-COM ネットワークの加盟事業者の DX 化も支援してまいります。
現在の進捗状況として、「物流 DX プラットフォーム」の開発を推進し、輸送領域での開発を先行してスタートしております。全業務システムの連携を通した効率化・高度化実現のための、PoC/構想設計に着手している状況です。また、AI 活用/AX（AI Transformation）の推進として、全社展開を見据えて販管費率の低減を進めるほか、次世代物流サービスを担う AI 活用/AX 人材の育成プログラムも進行しております。

Q. 今後の資本政策において事業会社との資本業務提携を継続すると、固定的な株主が増加し、市場の流動性が低下してしまうのではないか？
A. UPGRADE JAPAN の達成に向けて、事業面での連携ポテンシャルやシナジーが見込まれる企業との資本も絡めた戦略的なアライアンスは、第三者割当による出資受け入れや共同での合弁会社（JV）等の形態を問わず、今後も積極的に検討する方針です。データサイエンスのコンソーシアムである当社が様々な業界の大手企業とのアライアンスを構築することで、日本のあらゆる産業で蓄積されたクローズドデータを AI により利活用し、産業変革の推進を目指します。
なお、上場直後（2022 年 6 月末）には 22%程度であった浮動株比率は、その後流動性が高まっており、ソフトバンクとの資本業務提携を経て、約 37%となっております。今後も十分な市場流動性を確保しつつ、戦略的なアライアンスパートナーとの資本業務提携についても検討してまいります。

Q. 配当や株主優待についての考え方は？
A. 計画値の達成に向けて、優先して実施すべき成長投資を積極的に実行しながらも、還元も含めた最適なキャッシュアロケーションを検討してまいります。
なお資本市場動向の大幅な変動や当社の株価動向を踏まえ、2025 年 3 月 19 日付の取締役会にて上限 2 億円とする自己株式取得を決議し、その後の米国を発端とする関税問題により市況が大きく下落した際に割安な価格で 2 億円全額を取得しています。今後も資本市場や自社の株価動向を睨みつつ機動的な対応を

行ってまいります。

以上

本資料に記載されている事項は、2026 年 11 月 13 日現在において当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいて作成しております。社会情勢や経済・経営環境の変化などの事由により変更される可能性があります。
また、投資を行う際には、当社が開示しております法定開示・適時開示資料をご覧いただいたうえで、ご自身で判断いただくようお願いいたします。