

2022年5月10日

株式会社 JDSC

2022年6月期第3四半期決算発表 FAQ

2022年6月期第3四半期決算に関して、株主・投資家・メディア等の皆様から想定されるご質問内容、また、個別で頂きました主なご質問について、FAQとして取りまとめしております。決算短信及び決算説明資料と合わせてご覧いただけますと幸いです。

[通期業績予想の修正]

Q. 売上高予想が14.7億円から14.0億円に修正となった背景は？

A. 上場承認を公表した2021年11月以降、想定を上回るペースで人材採用が進み50名規模の組織から80名を超える規模に短期間で拡大した結果、会社全体の生産性が低下したことが要因と捉えております。新メンバーの教育やマネジメントのコストが増大し、営業効率が悪化した点について、大きな経営課題として認識しております。今後は全社の生産性を高めることで営業活動を強化する方針です。

Q. 営業利益予想が0.7億円の黒字から1.3億円の赤字に修正となった背景は？

A. 売上高の減少に加えて、新規採用が計画を大きく上回るペースで進行していること、及び、人材紹介企業への報酬支払が増加していること、が主な要因となります。売上の獲得を見込んで人材等のリソースを確保していたため、売上の減少額と同額が営業利益にも影響したものと想定しております。また、新規採用は計画人数に対して10名以上超過しており、80名規模の組織の固定費に対するインパクトが大きくなっております。影響金額の内訳は下記となります。

<2022年6月期業績予想の修正内訳>

(単位：百万円)

	前回発表 予想 A	生産性悪化 に伴う売上 下振れ影響	人件費 (正社員+ 業務委託) 上振れ影響	採用費 上振れ影響	その他影響	今回修正 予想 B	差額 B-A	差異率 (%)
売上高	1,473	△ 73	—	—	—	1,400	△ 73	△ 5.0
売上原価及び販管費	1,396	—	△ 72	△ 59	△ 2	1,529	△ 132	△ 9.5
営業利益	76	△ 73	△ 71	△ 59	△ 2	△ 129	△ 206	△ 268.6

一方で、人材採用が順調なこと自体は長期的な成長にとって必ずしもネガティブではないと考えており、今後も人材には積極的に投資をする方針です。

- Q. 本修正を受けて、全社ミッションやビジョン、戦略、方針などに変更はあるのか？
- A. テクノロジーとビジネスの双方を駆使して Upgrade Japan を実現するというミッションに変更はありません。戦略や方針は経営環境の変化に合わせて柔軟に対応しており、短期では持続的な売上成長を実現すべく営業活動の強化に注力しております。
- Q. 来期 2023 年 6 月期の業績予想が開示されていないが、どの程度の成長と利益を見込むのか、考え方を教えてほしい
- A. 来期の業績予想については、現時点では不確実性が高いと考えており開示は差し控えさせて頂いております。現状は事業規模拡大のグロースフェーズにあると認識しているため、短期的な利益確保よりも売上成長と人材確保を優先する方針ですが、事業においては全社で粗利益率 50%以上を目途に採算性も重視しております。

[事業内容]

Q. 業績に四半期や月次等の季節変動はあるか？

A. 創業以来の3期について、顕著な季節変動は見受けられませんでした。顧客ごとに予算策定のタイミング等の季節変動はあるものの、全社業績においては極端な季節変動は想定しておりません。尚、単価の大きい顧客やプロジェクトの開始時期や契約内容が変更になった場合、月次や四半期で変動する可能性はあり得ます。

Q. 解約率はどの程度か？

A. 社歴が浅くまだ母数が少ないため、解約率は開示しておりませんが、安定運用フェーズに至った後に解約に至った事例は、現時点では一部の例外を除きございません。

Q. フロー型収益とストック型収益の割合は？

A. 現時点においてはフロー型収益の方が多い状況です。DX推進やAI活用が加速する環境下で、ストック型収益を増やすことを目指しつつも、将来のストック型収益拡大につながるフロー型収益の増加も会社としては重要と考えております。また、現状においては個別プロジェクトの状況によりフロー/ストックの割合が大きく変動する可能性があることから、現時点においては具体的な数字は開示しておりません。継続顧客という観点では、有価証券届出書等で継続顧客※からの売上比率を開示(2021年6月期73%)しておりますので、こちらをご覧ください。

※ 前年度に売上を計上しており、かつ、当年度も売上を計上した顧客

Q. 顧客当たりの売上高は？

A. 定型的な料金表等による価格設定ではなく、個別プロダクトごとの特徴や創出される定量的な成果等を考慮した柔軟な価格設定をしているため、顧客単価の単純平均は開示しておりません。今後事業規模が拡大し顧客数の増加等によって価格の平準化が進んだ際には、開示を検討してまいります。

[AIプロダクト]

Q. 新規プロダクト開発の状況は？

A. 当社は創業から約4年で7つのプロダクトを再現性高く開発しており、今後も新規プロダクトの創出は積極的に行ってまいります。公表可能になったタイミングで適切に開示をしてまいります。

Q. 今後特に注力していくプロダクトは？

A. AIという新規性も難易度も高い領域で事業展開をしているため、特定のプロダクト領域に依存をすることは避けて多様化を進めていく方針です。よって、既存のAIプロダクトについてはいずれもバランス良く拡大を進めてまいります。営業の進捗状況や各産業におけるニーズの増大等に応じて、経営戦略上の優先度は柔軟に検討してまいります。

[人材採用]

Q. 人材採用の状況は？

A. 2022年6月期第2四半期においては正社員が12名、第3四半期においては13名が入社しており、先行費用が増加していますが、優秀な人材の流入が継続している点はポジティブに捉えております。

コンサルタントやデータサイエンティスト、エンジニア等の人気職種は獲得競争が激化しており、人材採用エージェント等に支払う手数料が今後上昇するリスクは存在しております。そのため、リファラル採用を進めるなど、コストを抑えながら優秀な人材を採用できるような施策を実施しております。

[財務・資本政策]

Q. 配当や株主優待についての考え方は？

A. Upgrade Japan という当社ミッションに対し現状の事業規模は依然小さく、AI 活用や DX 推進への需要(市場規模)は非常に大きいため、現在は成長のための人材投資や技術投資を優先するグロースフェーズにあると認識しております。よって、短期的には配当や株主優待等の還元策よりも、機動的な成長投資を実行するための財務基盤の確保を優先してまいります。

Q. IA パートナーズとの戦略的な提携の目的は？

A. 2021 年 10 月に公表した D Capital に次ぐ、2件目のプライベート・エクイティファンド(PE ファンド)との戦略提携となります。PE ファンドにとって AI を用いて投資先の売上や利益を実際に改善することは非常に有望なテーマであると考えており、当社は AI やデータサイエンス領域のプロフェッショナルとして、PE ファンドの投資先企業に対しての 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(Wodomo!)を提供し、事業上のメリットを得ることを目的としております。

Q. 減資の目的は？

A. 今後の資本政策の柔軟性及び機動性を確保することを目的としております。

以上

本資料に記載されている事項は、2022 年 5 月 10 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ください。ご自身で判断いただくようお願いいたします。