

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## TDSE

### 7046 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年9月11日(月)

執筆：客員アナリスト

宮田仁光

FISCO Ltd. Analyst **Kimiteru Miyata**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## 目次

|   |           |
|---|-----------|
| <b>要約</b>   | <b>01</b> |
| 1. AI ノウハウを軸としたコンサルティングサービスや AI 製品などによる<br>プロダクトサービスを提供   | 01        |
| 2. 「MISSION2025」で2026年3月期に売上高33億円～37億円、<br>営業利益率10%以上を目指す | 01        |
| 3. 2024年3月期は新製品の開発 / 導入などにより<br>プロダクトサービスの売上成長に弾みをつける方針   | 01        |
| 4. 2024年3月期第1四半期の業績は人材投資で減益となったが、<br>進捗はおおむね計画どおり         | 02        |
| <b>会社概要</b>   | <b>03</b> |
| 1. 会社概要   | 03        |
| 2. 沿革   | 03        |
| <b>事業概要</b>   | <b>04</b> |
| 1. 事業内容   | 04        |
| 2. ビジネスモデル  | 08        |
| 3. 同社の強み  | 09        |
| 4. 業界環境   | 10        |
| <b>中期経営計画</b>   | <b>11</b> |
| 1. ビジョン・ミッション   | 11        |
| 2. 中期経営計画「MISSION2025」                                    | 11        |
| 3. 成長戦略   | 12        |
| <b>業績動向</b>   | <b>14</b> |
| 1. 2023年3月期の業績  | 14        |
| 2. 2024年3月期の業績見通し   | 15        |
| 3. 2024年3月期第1四半期の業績                                       | 16        |
| 4. 中長期成長イメージ  | 17        |
| <b>株主還元策</b>  | <b>18</b> |

TDSE | 2023年9月11日(月)

 7046 東証グロース市場 | <https://www.tdse.jp/ir/>

## ■ 要約

### コンサルティングサービスの安定成長に加え プロダクトサービスによる成長加速を狙う

#### 1. AI ノウハウを軸としたコンサルティングサービスや AI 製品などによるプロダクトサービスを提供

TDSE<7046> は、小売やサービス、金融などの大手顧客に対し、データサイエンティストやエンジニアによるコンサルティングサービス、及びソーシャルアナリティクスツール「NetBase」や対話型 AI プラットフォーム「Cognigy」などプロダクトサービスを提供している。強みは、コンサルティングからシステム実装まで一貫したハイエンドなコンサルティングサービスや、経験豊富なデータサイエンティストが AI 技術を用いて行うデータ分析などにある。現状、コンサルティングサービスの売上高構成比が圧倒的に大きいのが、中期経営計画「MISSION2025」のもとプロダクトサービスを加速度的に成長させる方針である。

#### 2. 「MISSION2025」で 2026 年 3 月期に売上高 33 億円～ 37 億円、営業利益率 10% 以上を目指す

同社は成長を続ける AI ビジネス市場において、コンサルティングサービスで安定成長を続けるとともに、中長期目標として「プロダクトサービスを第 2 の事業の柱として確立させ、2029 年 3 月期に売上高 10 億円以上を目指す」としている。そのため、2024 年 3 月期からの 3 期間を第 1 フェーズとして中期経営計画「MISSION2025」を策定し、2026 年 3 月期に売上高 33 億円～ 37 億円、営業利益率 10% 以上を目指している。成長戦略は、コンサルティングサービスで既存顧客（売上高 1,000 億円以上の企業）の深耕により「大規模×長期化」を進める一方、プロダクトサービスではラインナップを強化する計画である。AI 人材や製品開発・投入に伴う投資が強化されるため、営業利益率は一時的に低下するが、第 2 フェーズ（2027 年 3 月期～ 2029 年 3 月期）の飛躍につなげていく考えである。

#### 3. 2024 年 3 月期は新製品の開発 / 導入などによりプロダクトサービスの売上成長に弾みをつける方針

2023 年 3 月期の業績は、売上高 2,415 百万円（前期比 40.2% 増）、営業利益 265 百万円（同 21.9% 増）と大幅増収増益となり、過去最高を更新した。コンサルティングサービスでは、「大規模×長期化」や、同社と顧客で築かれた独自ネットワークやデジタルマーケティングを活用し、新規顧客開拓を継続してきた。プロダクトサービスでは、自社製の AI 画像解析サービス「TDSE Eye」の研究開発や国内初の生成 AI「TDSEQA ジェネレーター」の提供を進め、既存 AI 製品「Netbase」の販売パートナーの拡充及び拡販を進めた。「MISSION2025」初年度となる 2024 年 3 月期業績について同社は、売上高 2,589 百万円（前期比 7.2% 増）、営業利益 281 百万円（同 5.7% 増）を見込んでいる。人材増強及び開発に伴う先行投資が伴うため、コンサルティングサービスの成長は取返して抑えられた一方で、プロダクトサービスの売上成長に弾みをつける方針である。

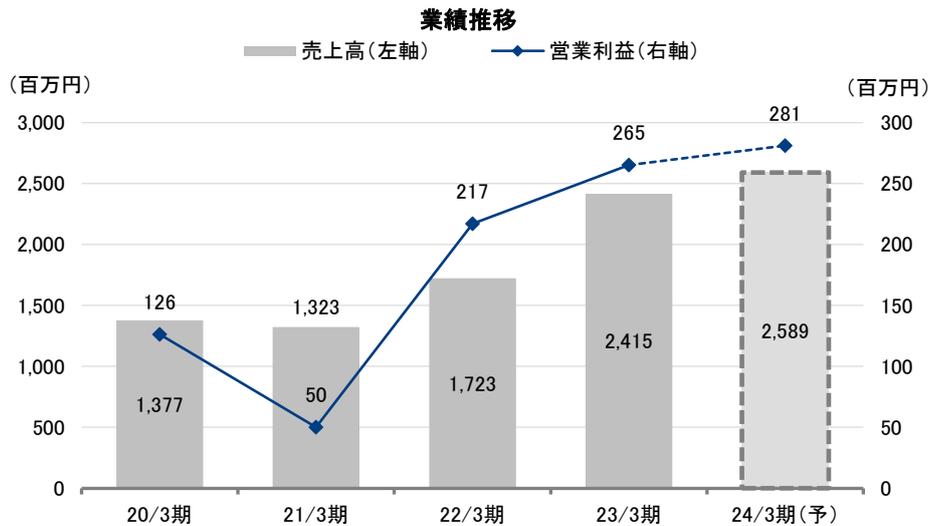
## 要約

**4. 2024年3月期第1四半期の業績は人材投資で減益となったが、進捗はおおむね計画どおり**

2024年3月期第1四半期の業績は、売上高618百万円(前年同期比22.2%増)、営業利益38百万円(同6.9%減)となった。引き続き、コンサルティングサービスで「大規模×長期化」を進め、プロダクトサービスでは「Cognigy」の最新バージョンや競合企業のSNSアカウント分析が可能な新製品「Rival IQ」を提供するなどラインナップ強化に努めた。この結果、計画に対して売上高は好調に推移、人材投資により減益にはなったが利益も計画どおりに進捗したようだ。足もとで成長戦略が立ち上がり、業績が順調に進捗していることを考慮すると、第1フェーズの「MISSION2025」の目標達成が射程圏に入るだけでなく、第2フェーズに利益が大きく伸びるという中長期成長シナリオへの期待も高まってくる。

**Key Points**

- ・ 安定成長のコンサルティングに加え、高収益のプロダクトによる成長加速を狙う
- ・ 「MISSION2025」で2026年3月期に売上高33億円～37億円、営業利益率10%以上を目指す
- ・ 2024年3月期はプロダクトサービスの売上成長に弾みをつける方針で、進捗は順調



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### データ経営を目指す企業に対し、AIを活用して支援。 コンサルティングに加え、プロダクトを第2の柱へ

#### 1. 会社概要

同社は、データ経営を目指す企業に対し、AIを活用したデータ経営診断やデータ解析、AI製品構築といった高度なコンサルティングサービスを提供するほか、プロダクトサービスとして自社及び他社のAI製品を販売している。コンサルティングサービスでは、コンサルティングからシステム実装まで一気通貫したサービスや経験豊富なデータサイエンティストによるAI技術を用いたデータ分析などに強みがある。プロダクトサービスでは、コンサルティングサービスでニーズが高いAI製品を開発/導入して顧客に提供している。収益面では、コンサルティングサービスが安定成長のフロー型収益、プロダクトサービスが高収益のストック型収益という特長がある。顧客に小売やサービス、金融などの大手有力企業が多いことも特長となっている。

#### 2. 沿革

同社は2013年に、ERP（統合型基幹業務システム）導入などで企業の業務効率化を支援する（株）テクノスジャパンの子会社として設立された。創成期～基礎構築期には、前社長の城谷直彦氏がAIを活用したデータ分析やDX推進を中心としたコンサルティングサービスを成長させ、2018年に早くも東京証券取引所マザーズ市場（現 東証グロース市場）に上場するに至った。しかし、AI製品などのプロダクトサービスをテコに成長期へ向かおうとした時期と新型コロナウイルス感染症拡大が重なり、一時的に業績が停滞することとなった。そこで2020年に社長に就任した東垣直樹氏が、案件の「大規模×長期化」によってコンサルティングサービスを立て直し、プロダクトサービスによる成長加速のための土台を再構築した。現在、第1の事業の柱であるコンサルティングサービスに加えて、プロダクトサービスを第2の柱として確立するため、組織を改編するなど中期経営計画を実行しているところである。

会社概要

沿革

| 年月       | 内容   |
|----------|--|
| 2013年10月 | ビッグデータ事業を開始するため、同社設立   |
| 2013年12月 | 早稲田大学とのビッグデータ活用研究に関する産学連携開始  |
| 2014年 9月 | NetBase Solutions,Inc. とマスターリセラー契約提携、グローバル規模のソーシャルデータ分析サービスを開始するため、AI 製品「NetBase」取り扱いを開始 |
| 2015年 1月 | 統計アルゴリズムを活用した AI 製品「scorobo」販売開始   |
| 2015年 9月 | 日本マイクロソフト(株)と Microsoft Azure を利用した IoT 分野で協業  |
| 2016年 4月 | エンジニアリング事業強化の目的からテクノスデータサイエンス・エンジニアリング(株)に社名変更   |
| 2017年 9月 | (株)エヌ・ティ・ティ・データとあいおいニッセイ同和損害保険(株)が資本参加し、両社と業務提携  |
| 2017年11月 | 東京電力パワーグリッド(株)とディープラーニング技術を活用した架空送電線診断システムの共同開発開始  |
| 2018年11月 | Cognigy GmbH 社と業務連携、同社の対話型 AI プラットフォーム「Cognigy」のグローバル販売契約締結                              |
| 2018年12月 | 東京証券取引所マザーズ市場(現グロース)に株式上場  |
| 2019年 2月 | DataRobot,Inc. とパートナー契約締結。機械学習プラットフォーム製品 DataRobot を通じた AI コンサルティング及び人材育成支援サービスで連携       |
| 2019年 4月 | 北海道札幌市に札幌オフィスを開設   |
| 2020年 5月 | (株)アイデミーと AI 人材育成分野で業務提携   |
| 2020年 6月 | Google LLC が提供する Google Cloud 上で「Cognigy」を活用したサービス提供                                     |
| 2020年11月 | 東北電力ネットワーク(株)向け、架空送電線画像解析 AI の導入   |
| 2021年 5月 | 熊本市が「Cognigy」を活用した AI チャットボットを導入～多言語観光案内の自動化～  |
| 2021年 9月 | 「Cognigy」を活用したコロナワクチン接種予約ボットを導入～事前問診取得の自動化～  |
| 2021年12月 | 「TDSE(株)」へ商号変更(旧商号「テクノスデータサイエンス・エンジニアリング(株)」)  |
| 2021年12月 | 生成 AI とオントロジー技術を活用した QA 自動生成サービス「TDSE QA ジェネレーター」の提供開始                                   |
| 2022年 2月 | (株)はせがわの DX 推進支援 対話型 AI による問い合わせ・来店予約の自動化を実現   |
| 2022年 4月 | 東京証券取引所の市場区分の見直しによりマザーズ市場からグロース市場へ移行   |
| 2022年11月 | 画像解析プラットフォーム「TDSE Eye」の第一弾として画像異常検知サービスを提供開始   |
| 2023年 4月 | OpenAI 社の GPT を活用した「Cognigy」最新バージョンをリリース   |
| 2023年 7月 | 競合企業の SNS アカウントの分析を可能にする「Rival IQ」を提供開始  |
| 2023年 8月 | 「Netbase」に OpenAI 社の ChatGPT 機能を搭載した「AI Search」を提供開始                                     |

出所：有価証券報告書・プレスリリース等よりフィスコ作成

## ■ 事業概要

### AI ノウハウを軸としたコンサルティングサービスと プロダクトサービスの提供を展開

#### 1. 事業内容

同社の事業は、データサイエンティストやエンジニアによる AI ノウハウを軸としたコンサルティングサービスと、コンサルティングサービスで得たノウハウをベースに AI 製品などを開発 / 導入するプロダクトサービスからなっている。現状、売上高構成比はコンサルティングサービスが圧倒的に大きいですが、今後はプロダクトサービスも強化する方針である。

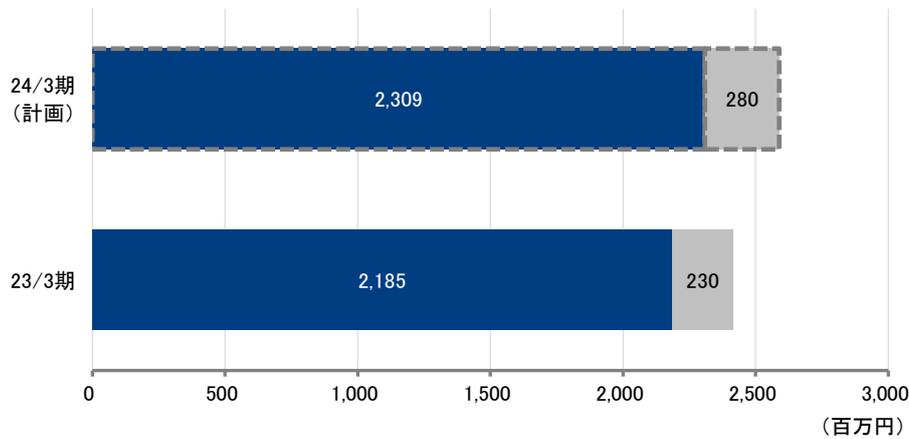
事業概要

(1) コンサルティングサービス

コンサルティングサービスでは、データ経営を目指す企業向けに AI を中心とした統合型ソリューションサービスを提供している。DX（デジタルトランスフォーメーション）を顧客企業とともに推進していく際、プロセスごとに専門特化する企業が多いなか、同社は顧客企業が進める事業戦略に沿う形で、データ活用のテーマ抽出からデータ分析 / AI モデル構築、システム構築 / 実装、保守 / チューニング、教育まで、高度で一気通貫したコンサルティングサービスを提供している。

売上高の構成

■コンサルティングサービス ■プロダクトサービス



出所：2023年3月期決算及び中期経営計画説明会資料よりフィスコ作成

コンサルティングサービスは一般的にプロジェクト終了というリスクがあるが、AI ビジネス市場は加速度的に拡大しているため、業種による強弱感はあるものの、人材教育に重きを置き、極度な人員増強を進めない同社はむしろ断らざるを得ないほど新規案件の引き合いが増えているのが現状である。このため人材がボトルネックとなることのほうがリスクであり、人材成長に適した無理のない人材強化を推進している。社長交代後より経営方針を「大規模×長期化」に変更したことが功を奏し、大手企業との長期の取り引きが拡大している。このため、期初に落ち込む季節変動の影響が弱まり、期を通じて好調を持続できるようになった。また、DX 戦略を支える AI 企業として信頼度が増し、既存・新規顧客問わず大手企業からの受注が一層拡大するという好循環になっている。さらに、小売やサービス、金融など様々な業種の大手企業を顧客に持ち、業種の景況感に左右されないポートフォリオも構築することができた。

事業概要

サービス提供先企業



※ロゴ掲載を承諾いただいた企業様のみ掲載しており、掲載の会社名・システム名・製品名は一般に各社の商標または登録商標であり、本目的のみ使用するものとします。

注：製品導入、プロダクトサービスを含む  
出所：2023年3月期決算及び中期経営計画説明会資料より掲載

(2) プロダクトサービス

プロダクトサービスは、自社及び他社の AI 製品や、業務特有の AI モジュール※を顧客企業に提供することで、サービス利用料や運用・保守料を受領するサービスである。足もとでは、プロダクトサービスを強化するため、扱うプロダクトの特性によってソーシャルメディアマーケティング事業とカンパセーションAIソリューション事業の2事業に組織改編した。

※ AI モジュール：異常検知や物体認識などの AI モデル（未学習モデルも含む）で、業務システムやアプリケーションなどに組み込む AI システムの根幹。「scorobo」というブランドで AI モジュールを販売していたが、ブランディング戦略のなかで「scorobo」を収束し、「TDSE」を冠した自社製品へとシフトする方針である。

a) ソーシャルメディアマーケティング事業

ソーシャルメディアマーケティング事業では、同社設立直後の2014年に代理店契約を締結した米国 NetBase Quid 社の「NetBase」を提供している。「NetBase」はクラウドベースのハイエンドなソーシャルリスニングツールで、X（旧：Twitter）や Facebook、Instagram、YouTube など正式に使用契約した豊富なソーシャルメディアデータを、圧倒的な処理スピードで、リアルタイムに様々な角度から分析する。また、50ヶ国以上の言語に対応しているうえ、標準装備の API で他システムとの連携が容易にできる。従来のソーシャルリスニングツールではビジネスに結び付けることが難しかったが、「NetBase」は、キーワードだけでなく（アカウント）に着目した分析ができる。キャンペーン反応から消費者の興味・関心度を分析するなどプロモーションのほか様々なビジネス領域で活用することができるため、これまでに累計100社を超える企業に導入されてきた。

### 事業概要

事業環境としては、顧客企業のマーケティングリテラシーの向上を背景に、同社のような質の高い分析が求められるようになってきたところに、これまで無償でデータを提供していた X 社が、イーロン・マスク氏による買収を契機に有償化へ方針を転換した。このため、無償サービスを利用してきた安価なサービスが淘汰される時代となり、正式にデータ使用契約をしている「NetBase」の成長に弾みがつきつつある。なお、プロダクトサービス強化の一環として、2023年7月、米国 Rival IQ 社の SNS アカウントのデータを比較分析する「Rival IQ」の提供を開始した。特長は、自社や競合他社サイトの URL を入力するだけで、X や Instagram など複数の SNS 公式アカウントからデータを自動取得、SNS マーケティングに必要なフォロワー数や投稿数、リツイートといった指標の比較分析が可能な点にある。

### 「NetBase」運用イメージ



出所：2023年3月期決算及び中期経営計画説明会資料より掲載

### b) カンパセーション AI ソリューション事業

カンパセーション AI ソリューション事業では、ドイツのベンチャー企業 Cognigy 社の対話型 AI プラットフォーム「Cognigy」や、国内初で自社開発した生成 AI 「TDSE QA ジェネレーター」などの製品を扱っている。「Cognigy」は、最先端の自然言語処理と自然言語理解技術を強みとしており、20以上のチャンネルと30以上の業務システムとのコネクタを装備し、短期間で拡張性の高い対話型 AI を開発することができる。多言語対応のバーチャルエージェントは100ヶ国語以上をサポート、OpenAI 社の GPT や「TDSE QA ジェネレーター」など生成 AI と連携し、自然言語処理の精度向上に必要な膨大な QA を自動生成することができる。ビジネスユーザーが簡単に開発できるローコード仕様になっているため欧米では、自動車メーカーや銀行、航空会社など500社以上の有力企業が導入している。

「TDSE QA ジェネレーター」の特長は、規程やマニュアルなどのドキュメントから膨大な組み合わせの QA を自動生成することができる点にある。また、セキュアな環境のため学習データが外部へ漏出する心配がないうえ、他社を含め多くのチャットボット製品で利用されている NLP (Neuro Linguistic Programming : 神経言語プログラミング) の精度を向上したり、対話型 AI と組み合わせることでより複雑な問い合わせ業務にも対応したりすることができる。生成 AI による QA は、将来的に人海戦術のコールセンター業務に置き換えることが想定されるなど、市場の拡大が期待されている。

事業概要

「Cognigy」の運用イメージ



出所：2023年3月期決算及び中期経営計画説明会資料よりフィスコ作成

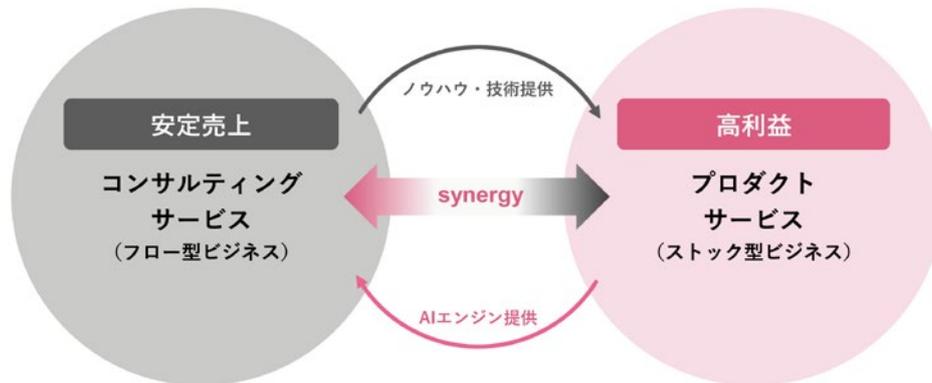
## 安定かつ収益性の高いビジネスモデルを実現

### 2. ビジネスモデル

同社のビジネスモデルは、データを活用してDXを推進する顧客課題解決型のコンサルティングサービスと、コンサルティングで得た顧客ニーズやノウハウをベースに開発/導入したAI製品/サービスを提供するプロダクトサービスからなる循環型のシナジーを特長としている。コンサルティングサービスは期間契約によるフロー型収益のため、AIビジネス市場が拡大するなか、安定した成長が期待できるビジネスである。また、コンサルティングサービスは顧客先のプロジェクトにサービスを提供することが多く、開発完了後に新たな職場に移ったプロジェクトリーダーなど顧客担当者が、再び同社と契約することが多いようだ（同社ではこの関係や連鎖を「TDSEネットワーク」と称している）。こうした連鎖が既にネットワーク化し、同社の安定成長を支えていると言える。一方、プロダクトサービスはサブスクリプション（一定期間継続課金）によるストック型収益である。独自性の強い製品であるため高収益が期待できるうえ、ラインナップの強化によって高成長も期待できるビジネスである。現在、ラインナップを増やしてブランドを強化するとともに、マーケティング方法を従来のデジタルマーケティングから代理店営業へシフトして顧客を深耕しているところである。

事業概要

事業価値サイクル



出所：2023年3月期決算及び中期経営計画説明会資料より掲載

## データサイエンティスト、実績・技術・ノウハウ、 一気通貫した支援体制が強み

### 3. 同社の強み

創業以来、経営課題を抱える200社強の企業を支援し、今なお支援企業を増やしている背景にあるのが、

- 1) アカデミック分野出身の国内最高峰のデータサイエンティスト集団
- 2) ビジネス課題ファーストな技術力と実績
- 3) データ活用のテーマ抽出～データ分析～システム実装やプロダクト開発、人材育成まで、高度に一気通貫した支援体制

といった強みである。同社は、多種多様な専門バックグラウンドを持つ技術集団を有し、役職員の約8割がデータサイエンティスト（2023年4月現在100名）とエンジニア（同28名）で構成されている。また、データサイエンティストの9割が理系修士以上、その5割が後期課程進学者または博士学位取得者となっており、欧州原子核研究機構（CERN）やフェルミ国立加速器研究所（FNAL）、東京大学宇宙線研究所など錚々たる機関からの出身者が占められている。こうした有能な人材を採用するだけでなく、データサイエンティストやエンジニアの育成方法を開発し、共創し合う文化を醸成する仕組みも構築している。

こうした人材がビジネス課題ファーストの考えをベースに、先端技術を修得、多様なデータからアルゴリズムや分析手法を構築し、企業の課題解決に役立つ技術力と実用的なノウハウを積み上げてきた。加えて、プロジェクト実績や技術・ノウハウといった創業以来蓄積してきた基礎情報を、300を超えるAIノウハウを整備したライブラリー「scorobox」を有しており、経験の浅い技術社員でも活用できる仕組みを確立している。「scorobox」は集合知として同社の強みの核となっている。

事業概要

創業以来蓄積してきた技術ライブラリー



4. 業界環境

AI ビジネス市場は2ケタに近い成長で加速度的に拡大しており、2027年には約2兆円に達するとも言われている。AI ビジネス市場はフロー型収益のSI・運用サービスや組込AI設計/導入支援など、いくつかのサービス群に細分できる。同社はそうした市場で、フロー型収益のコンサルティングを主軸に、ストック型収益のアプリケーションやプラットフォームなど成長力の高いサービスを強化している。もちろん、規模が小さいものの高度な技術を要し優位性のある分析サービスも引き続き注力する方針である。また、同社は金融や流通、情報通信、エンターテインメントなどの業界を主力領域にAIノウハウを確立している。このほか新たな領域も視野に入れているようだが、例えば1兆円と言われるコールセンター市場が人からAIに置き換わるということだけを考えても、既存領域の前途に大きなビジネスチャンスが広がっていると見える。同社のサービスは将来性が大きく、しかもニーズが高まりつつあるハイエンドの生成AIサービスを一気通貫で提供できるため、AI ビジネス市場で同業他社に対し先駆的ポジションにあると言える。

## ■ 中期経営計画

**「データを活用した可能性に溢れた豊かな社会」を創る。  
2026年3月期売上高 33 億円～ 37 億円、  
営業利益率 10% 以上を目指す**

### 1. ビジョン・ミッション

同社のビジョンは「データを活用した可能性に溢れた豊かな社会」を創ることで、ミッションは、データとテクノロジーによって勤や経験による属人的な意思決定を高度化し、人々がより効率的に、より最善の選択ができるように「データに基づいて意思決定を高度化する」ことである。同社は、これらを実現するための優先すべきバリューとして、顧客にとって真の価値を追求する「プロフェッショナルの追求」、互いの考え方・働き方・生き方を尊重し、協力してチーム全体で成長していく「チームワークと成長」、変化を味方につけ「変化を楽しむ」を掲げている。

ビジョン、ミッションの実現に向け、同社は成長を続ける AI ビジネス市場において高成長を達成するため、第1の事業の柱であるコンサルティングサービスの安定成長を継続するとともに、コンサルティングサービスで得たノウハウを AI 製品・サービスとしてプロダクトサービスに落とし込むことで高収益のビジネスモデルを構築する方針である。そのうえで「プロダクトサービスを第2の事業の柱として確立させ、2029年3月期に売上高10億円以上を目指す」ことを中長期目標として掲げた。2024年3月期からの3期間を第1フェーズとして中期経営計画「MISSION2025」を策定し、コンサルティングサービスの持続的成長とプロダクトサービスのラインナップを強化する。

### 2. 中期経営計画「MISSION2025」

「MISSION2025」において、コンサルティングサービスでは、従来の方針である「大規模×長期化」に沿って売上高1,000億円以上の企業にフォーカスするほか、人的資本を拡充することで持続的な成長を図る。プロダクトサービスでは人的資本の拡充と販売手法の確立を図ったうえで、コンサルティングサービスにおけるニーズと実績から様々な企業で展開可能なテーマを抽出し、自社開発及び導入品のラインナップを強化、売上高1,000億円未満の企業に対してもアプローチを強化することで事業領域の裾野を広げる。

中期経営計画の実現に向け、プロダクトサービスは、扱うプロダクトの特性やターゲットによってソーシャルメディアマーケティング事業(「NetBase」「Rival IQ」等)とカンパセーション AI ソリューション事業(「Cognigy」「QA ジェネレーター」等)に組織を分けて効率的な運営を図る。また、コンサルティングサービスとプロダクトサービスをつなぐハブ機能として自社プロダクト開発組織を新設し、集合知を自社プロダクト開発に取り込む体制を構築することで、時代変化に柔軟で価格競争に打ち勝つことのできる製品開発を進める。さらに、新たに販売を開始した画像 AI「TDSE Eye」と生成 AI「TDSE QA ジェネレーター」に「TDSE」を冠するなど自社ブランドを強化し、プロダクトサービスの加速度的成長につなげる。この際に自社モジュール「scorobo」の販売を一旦収束する(「scorobox」というライブラリーとして残る)が、こうしたブランディングは、プロダクトサービスに一層フォーカスするという経営の意志の現れとすることができる。

中期経営計画

「MISSION2025」で同社は、2026年3月期に売上高33億円～37億円、営業利益率10%以上を目指している。売上高目標に幅があるのは、コンサルティングサービスで9.9%成長、プロダクトサービスで20.3%成長というオーガニックな成長によって33億円の売上高を目指し、そのうえで新規プロダクトやサービスを積み上げ、売上高37億円も視野に入れるといった考えである。営業利益率に関しては、第2フェーズ（2027年3月期～2029年3月期）における成長加速へ向けて、全社的な人的資本の拡充やプロダクトサービスのラインナップ拡充に向けた外部導入など費用先行が見込まれるため、2023年3月期の11.0%からむしろ低くなる可能性を考慮した予想となっている。ただし、近年の決算で計画を上振れて着地することが多くなっていることを考えると、やや保守的な想定と言わざるを得ないだろう。なお、中期成長の前提として様々な場面で持ち出されることが多いM&Aについては、オーガニックな成長+アルファに向けた戦略に注力していることから、現計画に含まれていないようだ。

「MISSION2025」の達成目標



コンサルティングサービスは安定成長、  
プロダクトサービスは成長加速を見込む

3. 成長戦略

「MISSION2025」では、コンサルティングサービスは安定的に成長し2026年3月期に売上高29億円以上、プロダクトサービスは成長を加速し売上高4億円以上を達成する方針だ。以下の成長戦略を展開する計画であるが、なかでも人材強化が成長戦略成否のカギとなっている。

TDSE | 2023年9月11日(月)

7046 東証グロース市場 | <https://www.tdse.jp/ir/>

## 中期経営計画

**(1) コンサルティングサービス**

顧客信頼のさらなる向上、人材の早期育成と強化、新たな技術ニーズへの対応の3つの取り組みによって、成長の好循環を生み出す方針である。顧客信頼のさらなる向上では、顧客とのネットワークや国内最高峰のデータサイエンティストなどの強みによって、獲得した顧客信頼を一層強固なものにする。人材の早期育成と強化では、プロジェクトを担い同社の成長を牽引するリーディング人材を早期に育成する独自プログラムを拡充するとともに、技術人材の採用も強化する。そのため2023年3月期から2026年3月期で、技術人員を100名から141名、リーダー人員を31名から41名へと増強する計画である。新たな技術ニーズへの対応では、大規模言語モデルや高度なAI設計、AI実装・運用管理など先進のAI・データサイエンス技術にキャッチアップすることで、日々高難易度化が進む顧客課題の解消を支援する。

**(2) プロダクトサービス****a) ソーシャルメディアマーケティング事業**

XやInstagramなどを使ったSNSマーケティング市場は1兆円を超え、2020年代後半には2兆円に達すると言われるほど強い成長を続けている。一方で、ソーシャルリスニングツールが利用するXのAPIが有償化されたことに伴い、安価なSNS分析ツールが淘汰され、各種SNSベンダーとオフィシャル契約を締結している同社「NetBase」への問い合わせや受注が拡大している。この流れに乗ってさらに優位性を固めるため、独自のAI技術を活用してトレンド予兆や投稿文自動生成など効果的な分析結果を提供できるサービスを提供する方針である。マーケティング手法も、従来のデジタルマーケティングによる訴求から代理店販売網の強化によるプッシュ型へと変更していく考えである。

**b) カンパセーショナルAIソリューション事業**

世界の対話型AI市場は、2028年には2023年の3倍に当たる約300億ドルまで成長すると言われている。そのようななかでOpenAI社の「ChatGPT」の人气が先行しているが、GoogleやAmazonでも生成AIサービスが提供される予定で、競争が激化することが予想されている。同社は、業務システムとの連携・拡張性の高い世界有数の対話型AIプラットフォーム「Cognigy」を擁する強みを活かし、「Cognigy」に搭載する自社製・他社製プロダクトを積極的に開発/導入し、デジタルマーケティングを中心に集客する方針である。「Cognigy」導入当初はFAQ型のチャットボットのニーズが高かったが、足もとでは他の業務システムとの連携機能を用いた本来のトランザクション型に対するニーズが高まってきた。このため既存のチャットボットの応答精度を大幅に高めることを目的に、「Cognigy」にOpenAI社の「ChatGPT」を標準搭載したほか、同社が独自に開発した生成AI「TDSEQAジェネレーター」を組み合わせることでSaaSプロダクトとしてライセンス販売を開始した。さらに、他社チャットボット製品でも活用できるよう、OEMライセンスとしても展開する計画である。

プロダクトに関しては他にも、SaaS型低コスト・高性能のAI画像解析サービス「TDSE Eye」の自社開発や、競合企業のSNSアカウントの分析ができる「Rival IQ」の導入など、積極的に開発/導入を進めている。

## 業績動向

### 2023年3月期は大幅な増収増益のうえ、売上高及び営業・経常利益が過去最高を更新

#### 1. 2023年3月期の業績

2023年3月期の業績は、売上高 2,415 百万円（前期比 40.2% 増）、営業利益 265 百万円（同 21.9% 増）、経常利益 267 百万円（同 21.8% 増）、当期純利益 168 百万円（同 13.8% 増）と大幅な増収増益となり、売上高及び営業・経常利益が過去最高を更新した。また、期初計画と比較して、売上高で 395 百万円、営業利益で 45 百万円、経常利益で 47 百万円、当期純利益で 44 百万円の超過達成となった。

#### 2023年3月期業績

(単位：百万円)

|                         | 22/3 期 | 売上比    | 23/3 期 | 売上比    | 前期比   |
|-------------------------|--------|--------|--------|--------|-------|
| 売上高                     | 1,723  | 100.0% | 2,415  | 100.0% | 40.2% |
| コンサルティングサービス            | -      | -      | 2,185  | 90.4%  | -     |
| プロダクトサービス               | -      | -      | 230    | 9.5%   | -     |
| 内ソーシャルメディアマーケティング事業     | -      | -      | 200    | 8.3%   | -     |
| 内カンパセーショナル AI ソリューション事業 | -      | -      | 30     | 1.2%   | -     |
| 売上総利益                   | 705    | 40.9%  | 850    | 35.2%  | 20.6% |
| 販管費                     | 487    | 28.3%  | 585    | 24.2%  | 20.0% |
| 営業利益                    | 217    | 12.6%  | 265    | 11.0%  | 21.9% |
| 経常利益                    | 219    | 12.7%  | 267    | 11.1%  | 21.8% |
| 当期純利益                   | 148    | 8.6%   | 168    | 7.0%   | 13.8% |

出所：決算短信等よりフィスコ作成

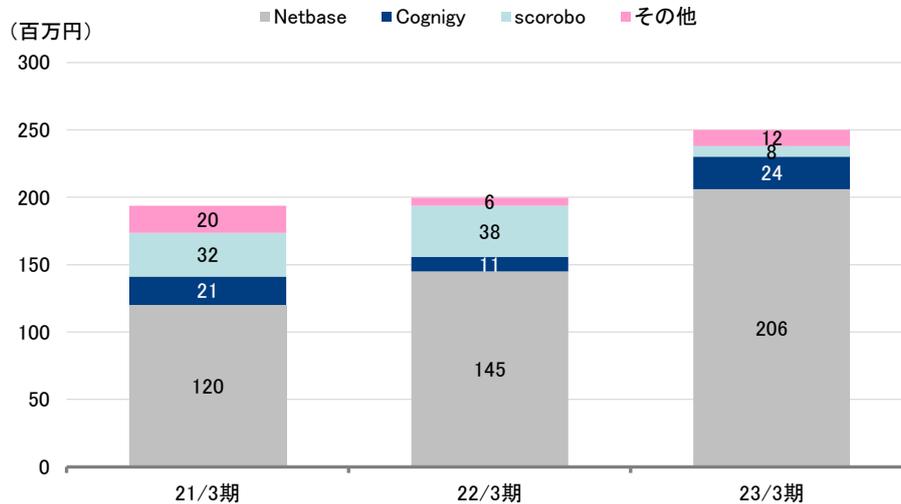
日本経済は、新型コロナウイルス感染症の拡大と縮小が繰り返されたものの、2023年3月期後半には行動制限が緩和されるなど正常化への動きが進んだ。一方、経済活動の正常化やウクライナ情勢、急速な円安などの影響によりインフレが進行するなど、引き続き注意を要する状況でもある。同社の属する IT 業界では、景気減速や競争激化などにより海外 IT 企業の先行きが一部懸念されたものの、AI 技術や DX の進展を背景とした企業のデジタル化のニーズは中長期的に持続的に拡大すると見られている。

このような状況下、コンサルティングサービスではデータ活用における一気通貫したサービスを継続・強化するとともに、既存顧客の深耕による「大規模×長期化」、アライアンスを含めた顧客ネットワークの拡大、デジタルマーケティングを活用した新規顧客開拓を継続した。また、プロダクトサービスの販売拡大に向け、「TDSE Eye」の第 1 弾サービスを提供開始するとともに、(株)ガイアックス及び(株)ゴンドラと「NetBase」の販売パートナー契約を締結した。「Cognigy」では、医療業界の豊富なノウハウを保有するシミックソリューションズ(株)との販売パートナー契約を締結、加えて積極的なデジタルマーケティングを実施したことで、多くの大手企業から今後の契約につながる問い合わせが入るようになった。

業績動向

この結果、コンサルティングサービスは前期からの好調を維持しつつ、アパレル業やサービス業、金融業、人材派遣などの案件で大規模化が進展した。プロダクトサービスは「NetBase」、「Cognigy」ともに新規顧客の獲得が進んだことで、売上高が大幅に増加し過去最高を更新した。利益面では、売上増に伴う外注増や事業強化を目的とした技術社員採用及び育成の強化、社員モチベーション向上のためのベースアップ、今後に向けたマーケティング投資などにより、特に第3四半期以降に売上総利益率は低下したが、増収効果などにより販管費率が改善、営業利益、経常利益ともに前期比で20%を超える高い伸びとなった。なお、特別功労金40百万円を特別損失に計上したため、当期純利益の伸びは同10%強にとどまった。期初予想に対して売上高、各利益ともに超過達成となったのは、元々手堅い計画だったところに、同社サービスの効果に対する認知が進んだため、既存顧客へのサービス領域が広がり、新規顧客の獲得も進んだことが要因である。

**プロダクト別売上高の推移**



出所：2023年3月期決算及び中期経営計画説明会資料よりフィスコ作成

## 先行費用発生も営業利益率は前期並みを確保へ

### 2. 2024年3月期の業績見通し

同社は2024年3月期業績について、売上高2,589百万円(前期比7.2%増)、営業利益281百万円(同5.7%増)、経常利益281百万円(同5.1%増)、当期純利益195百万円(同15.5%増)と、過去最高を更新する見込みである。

## 業績動向

## 2024年3月期業績予想

(単位：百万円)

|                      | 23/3期 |        | 24/3期 |        |       |
|----------------------|-------|--------|-------|--------|-------|
|                      | 実績    | 売上比    | 予想    | 売上比    | 前期比   |
| 売上高                  | 2,415 | 100.0% | 2,589 | 100.0% | 7.2%  |
| コンサルティングサービス         | 2,185 | 90.4%  | 2,309 | 89.2%  | 5.7%  |
| プロダクトサービス            | 230   | 9.5%   | 280   | 10.8%  | 21.7% |
| 内ソーシャルメディアマーケティング事業  | 200   | 8.3%   | 230   | 8.9%   | 15.0% |
| 内カンパセーションAIソリューション事業 | 30    | 1.2%   | 50    | 1.9%   | 66.7% |
| 営業利益                 | 265   | 11.0%  | 281   | 10.9%  | 5.7%  |
| 経常利益                 | 267   | 11.1%  | 281   | 10.9%  | 5.1%  |
| 当期純利益                | 168   | 7.0%   | 195   | 7.5%   | 15.5% |

出所：決算短信等よりフィスコ作成

日本経済は、2023年5月に新型コロナウイルス感染症の感染症法上の位置付けが5類に移行されるなど、さらなる正常化に向けた動きが進む一方で、インフレや金利上昇など先行き不透明感も残ると見られている。そのような状況下ながら、企業のデジタル技術活用に対する投資意欲は引き続き根強く、特に先進的なAIやIT技術を活用したDX市場は中長期的に順調に成長すると予測されている。

コンサルティングサービスについては、4月の新入社員と中途採用により技術者が前年同期比14.5%増となるなど積極的な採用を推進しているほか、定着率の向上、教育・研修などによる人的資本の強化を図り、今後プロダクトサービスへ一部人材を移しながらも成長を継続させる計画である。プロダクトサービスについては、多くの大手企業でニーズがあり展開可能なプロダクトの開発/導入を進め、ラインナップを強化する。さらに、社員育成やデジタルマーケティング、顧客担当者とのネットワークなども強化する方針である。

売上高は、コンサルティングサービスがプロダクトサービスへの人材シフトによりやや抑制した予想になった。一方プロダクトサービスは、「TDSE QA ジェネレーター」の自動化や「NetBase」「Cognigy」周辺機能の充実などプロダクト製品の機能向上が随時実施されることから大幅増収を見込んでいる。利益面では、案件増加に向けた技術社員の増員や教育強化、プロダクト開発に向けた研究開発などの先行的な費用を増やす計画であり、利益率も抑えられたものとなっている。

## 2024年3月期第1四半期は、 通期予想と中期目標に向け順調なスタート

### 3. 2024年3月期第1四半期の業績

2024年3月期第1四半期の業績は、売上高618百万円(前年同期比22.2%増)、営業利益38百万円(同6.9%減)、経常利益39百万円(同6.1%減)、四半期純利益26百万円(前年同期は0百万円)となった。計画に対して売上高は好調に推移、営業利益、経常利益は減益ではあるものの、ほぼ計画線の進捗のようで、中期経営計画初年度は順調なスタートとなったようだ。なお、四半期純利益の伸びが大きくなったのは、前年同期において特別功労金40百万円が特別損失に計上された反動が原因である。

業績動向

**2024年3月期第1四半期業績**

(単位：百万円)

|        | 23/3期1Q |        | 24/3期1Q |        | 前年同期比 |
|--------|---------|--------|---------|--------|-------|
|        | 実績      | 売上比    | 実績      | 売上比    |       |
| 売上高    | 506     | 100.0% | 618     | 100.0% | 22.2% |
| 売上総利益  | 174     | 34.6%  | 198     | 32.1%  | 13.4% |
| 販管費    | 133     | 26.4%  | 159     | 25.8%  | 19.7% |
| 営業利益   | 41      | 8.2%   | 38      | 6.2%   | -6.9% |
| 経常利益   | 41      | 8.3%   | 39      | 6.4%   | -6.1% |
| 四半期純利益 | 0       | 0.1%   | 26      | 4.2%   | -     |

出所：決算短信よりフィスコ作成

コンサルティングサービスでは、一気通貫したサービスの提供を継続するとともに、デジタルマーケティングを活用した新規顧客開拓や既存顧客の深耕による「大規模×長期化」に努めた。プロダクトサービスでは、自社開発を中心にプロダクトのラインナップ強化を進める一方、4月に OpenAI 社の GPT 機能を標準搭載した「Cognigy」の最新バージョン、7月には競合企業の SNS アカウント分析が可能な新製品「Rival IQ」の提供を開始、さらに8月、「NetBase」に OpenAI 社の ChatGPT 機能を搭載したサービス「AISearch」も提供開始した。

この結果、売上面では、コンサルティングサービスで一部顧客に期初の様子見があったものの複数の主要顧客で「大規模×長期化」が進展した。プロダクトサービスでは「NetBase」、「Cognigy」とともに新規顧客の獲得が進んだ。特に「Cognigy」は、金融機関向けチャットボット構築案件の獲得もあって好調に推移した。利益面では、人件費・採用費や案件増加に伴う外注費の増加により売上総利益率は低下したが、増収効果などにより販管費率は改善した。結果的に第1四半期の営業利益は人材に向けた先行費用により減益となった。なお、売上高の伸びが高くなっているが、第1四半期のためコンサルティングサービスからプロダクトサービスへの人員シフトが進んでいなかったことが要因で、今後人員シフトが進めば売上高も計画線に沿ったトレンドとなっていくだろう。

#### 4. 中長期成長イメージ

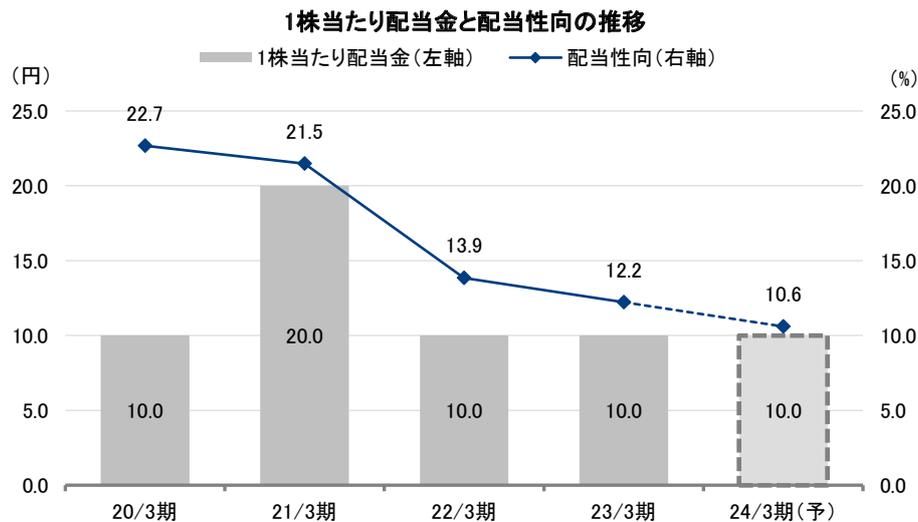
以上のように、中期経営計画の第1フェーズ「MISSION2025」のスタートから売上高は伸び、先行費用で抑制気味となる利益も第1フェーズ後半には伸長するものと思われる。セグメント別では、コンサルティングサービスは、顧客のネットワークの広がりを背景に案件数が増えるほどに上乘せがきいてくるうえ、あまり変わらないと考えられている単価も「大規模×長期化」によって上昇する可能性があると考え。カギはやはり「大規模×長期化」に対応できるリーディング人材の確保ということになる。

プロダクトサービスは、ソーシャルメディアマーケティング事業において、Xの有償化などを背景に「NetBase」への支持が高まるなか、「Rival IQ」によって機能の向上が進む見通しである。カンパシーショナル AI ソリューション事業では、「Cognigy」を中心にプロダクトの連携が増えるにつれ、AI 接客の精度が向上していく見通しである。いずれもプロダクトのラインナップ充実がカギとなるが、ストック型収益は蓄積することで収益化が進むため、大きく利益貢献するのは中長期目標の第2フェーズに入ってからということになると思われる。第2フェーズはコンサルティングサービスとプロダクトサービスの合わせ技での成長に期待したい。

## ■ 株主還元策

### 期末配当 10.0 円を継続

同社は、株主に対し会社の業績に応じた適正な利益還元に加え、経営基盤の強化と将来の事業展開に備えるため内部留保の充実を図ることが重要と考えている。この方針に従い、剰余金の配当は会社の業績や財務状況、配当性向等を総合的に勘案のうえ決定している。同社の剰余金の配当は、年1回の期末配当を基本としており、剰余金の配当等会社法第459条第1項各号に定める事項については、法令に別段の定めがある場合を除き、取締役会の決議によって定める旨を定款に定めている。また、将来の中間配当の実施に備え、剰余金の配当基準日は、期末配当は毎年3月31日、中間配当は毎年9月30日とする旨を定款に定めている。内部留保の用途については、今後予想される経営環境の変化に対応する事業展開に備えた事業基盤の強化、技術者拡充の採用活動、技術高度化のための教育活動等に充てることにしている。以上の方針を踏まえ、2023年3月期の期末配当については普通配当10.0円とした。2024年3月期の期末配当は普通配当10.0円を予定している。



出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp