

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 >>>

2025 年 8 月 26 日 (火)

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

■ 要約	01
1. 高度 AI 技術を背景にコンサルティングと AI 製品を提供	01
2. プロダクト事業と AI エージェント事業は好調	01
3. 今後、成長著しい市場への人材シフトなど戦略転換を要する	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 事業内容	03
■ 業績動向	06
1. 2026 年 3 月期第 1 四半期の業績概要	06
2. 2026 年 3 月期の業績見通し	07
3. 中期経営計画「MISSION2025」	09
■ 株主還元策	10

■ 要約

AI 製品好調も、コンサルティング事業は足踏みが続く

1. 高度 AI 技術を背景にコンサルティングと AI 製品を提供

TDSE<7046> は、小売やサービス、金融などの大手顧客向けに、コンサルティング事業とプロダクト事業、2026 年 3 月期より、成長が期待される AI エージェント事業を提供している。コンサルティング事業では、システム実装まで一気通貫したハイエンドなコンサルティングサービスと、経験豊富なデータサイエンティストやエンジニアによる AI 技術を用いたデータ分析サービスを提供している。プロダクト事業では、主力製品のソーシャルアナリティクスツール「Quid Monitor」※を代表とする QUID 製品群を軸に展開しており、さらに国内ローカル対応を狙いとしたテキストマイニングツール「TDSE KAIZODE」を提供している。2026 年 3 月期より開始した AI エージェント事業では、対話型 AI プラットフォーム「Cognigy」や生成 AI 開発プラットフォーム「Dify」を用い、高度な AI 製品を通じた構築サービスを展開している。現状はコンサルティング事業の売上高構成比が圧倒的に大きいのが、成長を続ける AI ビジネス市場を背景に、プロダクト事業と AI エージェント事業の展開力及び訴求力を武器に、成長加速を図っており、成長著しいこれらの事業の売上構成比のみならず、人的資源及び投資枠についてもシェア拡大を進める。

※ 2023 年 10 月に同社製品導入元である米国 Quid, Inc. のリブランディングにより、「Netbase」を「Quid Monitor」へブランド変更した。

2. プロダクト事業と AI エージェント事業は好調

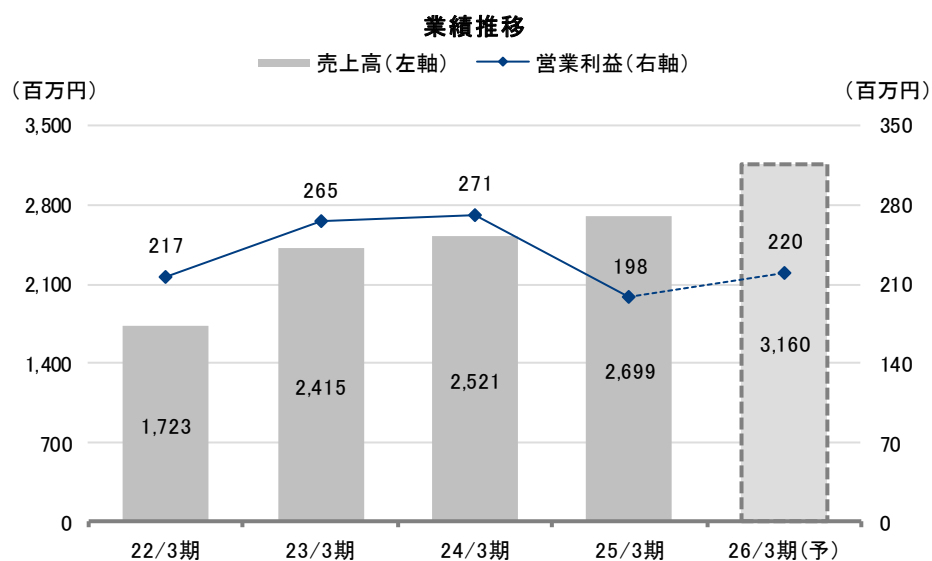
2026 年 3 月期第 1 四半期の業績は、売上高が 670 百万円(前年同期比 8.9% 増)、営業利益が 6 百万円(同 80.0% 減)と、増収及び大幅な営業減益となった。四半期ごとの売上高トレンド(前年同期比増収率)は、2025 年 3 月期が第 1 四半期 0.4% 減、第 2 四半期 3.5% 増、第 3 四半期 10.7% 増、第 4 四半期 14.1% 増と改善傾向にあったが、2026 年 3 月期第 1 四半期は同 8.9% 増とプレーキがかかった印象である。この要因はコンサルティング事業にあり、新規開拓が増えないなか、第 3 四半期と第 4 四半期の売上高をけん引した大手顧客による売上が剥落したことによる。一方、プロダクト事業は順調で、QUID 製品の販売強化と「TDSE KAIZODE」の付加価値向上に取り組み、新規顧客の獲得につながったようだ。さらに AI エージェント事業では、主力の「Cognigy」が大手企業で導入が進んだことに加え、国内市場でも大きな視線が注がれる「Dify」については製造業や金融機関を中心にクローズドな環境での利用ニーズへの導入が進み、同社の顧客ニーズに沿った適切な対応が信頼向上につながっている模様である。

3. 今後、成長著しい市場への人材シフトなど戦略転換を要する

2026 年 3 月期の業績について、同社は売上高 3,160 百万円(前期比 17.1% 増)、営業利益 220 百万円(同 10.7% 増)と、増収・営業増益を見込んでいる。なお、これらの数値には非連続成長のドライバーと位置付ける M&A は含まれておらず、営業利益率も目標である 10% には達しない見通しである。第 1 四半期の状況を踏まえると、売上高構成比の約 8 割を占めるコンサルティング事業においては、過去 2 年間にわたり推進してきた営業改革は、本第 1 四半期の状況を見る限り、さらなる見直しが急務であり、早急な組織改革の進展は困難である可能性が高い。このため、コンサルティング事業にて当初計画されていた売上高対前年比 17% 以上増の成長加速の実現は難しく、前期同様に弱含みの成長が継続することが想定される。一方で、プロダクト事業においては QUID 製品が着実に拡大しており、AI エージェント事業では「Cognigy」や「Dify」を通じて新規受注を獲得するなど、順調な成長を見込んでおり、これらの成長事業が計画以上にさらに拡大することでコンサルティング事業のマイナス面を補強できるか業績動向を追いかけていく。とはいえ、中核事業となるコンサルティング事業は、経営戦略の見直し、業績貢献に資する営業組織への強化、さらに成長著しいプロダクト事業や AI エージェント事業への人材シフト及び戦略の集中化を進めるなど、事業ポートフォリオの転換が必要と考えられる。なお、2026 年 3 月期は中期経営計画「MISSION2025」の最終年度にあたり、同社では M&A 戦略を含めた売上高 33 億円の達成を目指している。しかしながら、M&A も具体的な情報源もなく、実現も未知数であることから、現段階では最低ラインに届かない可能性が高いと見ているが、何よりも現時点では本業における内部体制の改善を優先すべきであると弊社では判断している。

Key Points

- ・クオリティの高いコンサルティング事業や高度な AI 製品を提供
- ・第 1 四半期はコンサルティング事業がスタートダッシュ低迷で苦戦
- ・中期経営計画「MISSION2025」は未達の可能性。戦略転換の検討も必要



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

AI 技術を軸にコンサルティングや製品販売を展開

1. 会社概要

同社は、コンサルティング事業、プロダクト事業、AI エージェント事業の 3 つの事業を展開している。コンサルティング事業では、顧客企業に AI を活用した統合ソリューションを提供しており、プロダクト事業では、他社から導入した高度な技術・性能の AI 製品や自社開発した AI 製品を販売している。AI エージェント事業は、生成 AI の急成長にスピード感をもって対応するため、2026 年 3 月期に既存事業から戦略的に移管させた事業で、最新の生成 AI 技術による AI エージェント※サービスを提供している。同社では、システム実装まで一気通貫したエンジニアリングや、経験豊富なデータサイエンティストによるデータ分析、最新の AI 製品などに強みがある。コンサルティング事業が安定収益型モデル、プロダクト事業及び AI エージェント事業が高成長型モデルとなっている。顧客には小売やサービス、金融などの大手有力企業が多い。現状の売上高構成比はコンサルティング事業が全体の 8 割以上と圧倒的に大きい、プロダクト事業と AI エージェント事業は急速な成長を確保しており、業績貢献度や市場からの期待値も顕著に高まっている。

※ AI エージェント：ユーザーを補助し、目標達成のために最適な手段を自律的に選択してタスクを実行する AI 技術。

強みのある AI 製品を多数抱えている

2. 事業内容

(1) コンサルティング事業

コンサルティング事業では、データドリブン経営を目指す企業に、分析ノウハウを軸とした統合型ソリューションを提供している。企業が DX を進める際、多くの場合プロセスごとに専門特化した業者が担うことが多いが、同社は、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、顧客企業が進める事業戦略に寄り添った一気通貫したサービスを提供している。

会社概要

(2) プロダクト事業

プロダクト事業では、自社製 AI 製品「TDSE シリーズ」や他社製 AI 製品、業務特有の AI モジュール※を顧客企業に提供しており、サービス利用料や運用・保守料を受領することで収益が積み重なるストック型収益構造である。取扱製品の中心は、同社設立直後の 2014 年に代理店契約を締結した米国 Quid, Inc. の製品だ。主力の「Quid Monitor」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、強みは、X 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様々な角度からリアルタイムに分析できる点にある。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 (Application Programming Interface) によって簡単に他のシステムと連携できる点、さらに、キーワードだけでなく人 (アカウント) に着目した分析によって従来のソーシャルリスニングツールでは難しかったビジネスへの関連付けが容易な点も強みである。このため、これまでに累計 300 社を超える企業に導入された実績がある。「Quid Monitor」のほか、競合企業の SNS アカウントの分析ができる「Quid Compete」(旧「Rival IQ」) やテキストデータからインサイトを導く「Quid Discover」(旧「Quid」) などのラインナップがある。Quid 製品は独自の生成 AI 機能を搭載するなどアップグレードを続けてきたため、足元で優位性が一気に高まってきたようだ。さらに、2024 年 5 月に自社開発の「TDSE KAIZODE」がラインナップに加わった。「TDSE KAIZODE」は、国内ローカルニーズにも対応できる多様な分析機能や、LLM (Large Language Models: 大規模言語モデル) を組み合わせた最新ロジック機能に特徴がある。

※ 異常検知や物体認識などの AI モデル (未学習モデルを含む) 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している。

(3) AI エージェント事業

ドイツのベンチャー企業 Cognigy GmbH の対話型 AI プラットフォーム「Cognigy」や、同社が独自開発した国内初の生成 AI「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 以上のチャネルと 30 以上の業務システムにつなげるコネクタを装備し、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 ヶ国以上の言語をサポートし、OpenAI LP の「ChatGPT」や「QA ジェネレーター」などの生成 AI と連携、自然言語処理の精度向上に必要な膨大な学習用 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。一方「QA ジェネレーター」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 FAQ を独自 AI で自動生成することができる。現在、LLM の回答精度向上に向けた RAG※に対応するなど、機能アップに向けて積極的に開発を進めている。

※ RAG (Retrieval-Augmented Generation): 検索拡張生成のこと。LLM に検索技術を組み合わせて回答精度を向上させること。

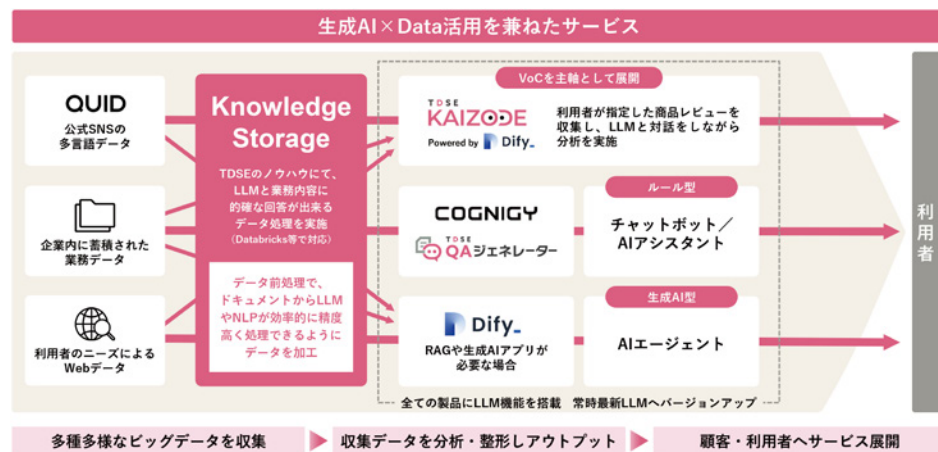
TDSE | 2025 年 8 月 26 日 (火)
7046 東証グロース市場 | <https://www.tdse.jp/ir/>

会社概要

2024 年には、米国の生成 AI アプリ開発企業 LangGenius, Inc. と国内初のパートナーシップを組み、生成 AI アプリ開発プラットフォーム「Dify」の取り扱いを開始した。多様な LLM に接続が可能で RAG によるナレッジ機能や外部ツールとの API 連携ができる「Dify」の特徴は、「Cognigy」がルールどおりに答えを出すことに強みを発揮するのに対し、答えを創造できる点にある。このため、コールセンターのあり方を変えるかもしれないとさえ言われている。また、クローズド環境で活用することを前提に開発された点、導入コストが安く AI 専門家でないビジネスパーソンでも扱える点、NVIDIA の最新統合 AI プラットフォームを利用しているためレスポンススピードが速い点※なども強みである。特にクローズドである点は大きな強みで、主流の「ChatGPT」をはじめ「Microsoft Azure」や Google、Amazon といったオープン型の生成 AI を利用する場合は情報漏洩のリスクを覚悟しなければならないが、「Dify」では構築次第でそのリスクを大幅に低減できる。このため、製造業や金融機関からの注目を集めている。また、「Dify」を扱っている企業は国内に 5 ～ 6 社あるが、同社の場合、「Dify」の商用ライセンスを持っている点、AI の知見があり LLM を理解している点、コンサルティング（需要予測や与信などを分析する AI）と組み合わせることができる点、さらに、率先して「Dify」のマーケティングを行っているという点で優位性があり、商用ライセンス代理店第 1 号となった同社は LangGenius より信頼があり、一目置かれている。そのため、同社コンサルティング事業で抱えている技術要員を多数同事業にシフトすることができれば、「Dify」は同社の中長期成長を大幅に押し上げる製品に育っていくと考えられる。

※ AI とビジュアライゼーションのソリューションカンパニーであるジーデップ・アドバンス <5885> と協業し、「Dify」を用いた生成 AI の開発を「NVIDIA DGX™ B200」のプライベートクラウド上で利用するサービス「GX CLOUD × Dify」の提供を 2025 年 6 月に開始した。

生成 AI 領域での成長を担う製品構成図



出所：決算説明資料より掲載

業績動向

プロダクト事業と AI エージェント事業は好調も、コンサルティング事業の低迷が続く

1. 2026 年 3 月期第 1 四半期の業績概要

2026 年 3 月期第 1 四半期の業績は、売上高が 670 百万円（前年同期比 8.9% 増）、営業利益が 6 百万円（同 80.0% 減）、経常利益が 3 百万円（同 88.5% 減）、四半期純利益が 2 百万円（同 89.1% 減）と、増収ながら大幅な減益となった。四半期ごとの売上高トレンド（前年同期比増収率）は、2025 年 3 月期が第 1 四半期 0.4% 減、第 2 四半期 3.5% 増、第 3 四半期 10.7% 増、第 4 四半期 14.1% 増と改善傾向にあったが、2026 年 3 月期第 1 四半期が同 8.9% 増とブレーキがかかった模様である。また、通期予想に対する営業利益の進捗率も前年同期の 16.5% に対して 3.0% にとどまった。

2026 年 3 月期第 1 四半期業績概要

（単位：百万円）

	25/3 期 1Q		26/3 期 1Q		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	615	100.0%	670	100.0%	8.9%
売上総利益	197	32.1%	223	33.3%	13.1%
販管費	164	26.8%	217	32.4%	31.7%
営業利益	32	5.3%	6	1.0%	-80.0%
経常利益	34	5.6%	3	0.6%	-88.5%
四半期純利益	22	3.7%	2	0.4%	-89.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業別の状況は、コンサルティング事業では、技術面において、生成 AI 領域の拡大に向けたソリューション作成、Databricks 活用によるデータマネジメント領域の強化を進めた。営業面においては、人員を増加し、前期に設立したプリセールス活動の専任組織による営業強化、生成 AI ソリューションに関する発信強化、コンサルティングファーム、協業企業とのアライアンスを活用した受注獲得に取り組んだ。しかし、売上高が前年同期を下回り、進捗率も低く、厳しい状況といえる。2025 年 3 月期第 3 四半期及び第 4 四半期において売上高が増加したことから、2026 年 3 月期も高い成長が継続すると見込まれていた。しかし、同社と強い関係性を築いた顧客が増加したわけではなく、大手顧客による売上が一時的に押し上げたことが主な要因である。営業人員の増強やプリセールス体制の整備を実施してきたが、これらの施策は本質的な課題の解決には至っておらず、根本的に新規顧客の獲得や継続的な取引の構築に必要な営業力及び顧客折衝力が不足していると考えられる。この 3 年間にわたり様々な施策を講じてきたが、課題解決に向けた進展は見られないのは、戦略実行を担う営業トップや経営層にも責任があると考えられる。

業績動向

一方、プロダクト事業は順調で、売上高を伸ばしただけでなく、計画を上回る推移だった模様。世界的な有名企業で活用されている QUID 製品の販売強化と、同社自社製品である AI 製品「TDSE KAIZODE」の付加価値向上に取り組んだことが好調の要因と思われる。継続率が低いという課題はあるが、QUID 製品の商品力及び同社展開力が強いいため、新規顧客の獲得につながったようだ。AI エージェント事業も同様に順調で、最新の生成 AI 技術を駆使した AI エージェントのソリューション開発とデリバリー強化に取り組んだことで、売上高は計画を上回る勢いで大きく伸びた。この結果、主力の「Cognigy」「Dify」は大手企業の導入も進んで順調に売上高を拡大し、さらに「Dify」については、ジーデップ・アドバンスと協業し、「Dify」を用いた生成 AI の開発を統合 AI プラットフォーム「NVIDIA DGX™ B200」のプライベートクラウド上で利用するサービスの提供を 2025 年 6 月より開始した。レスポンススピードの速さや情報漏洩のリスクがないことなどから何よりも情報保護に一層の工夫余地が求められる大企業からの注目を集めている。このようなことから、成長加速がとどまっているコンサルティング事業から成長事業へと人員シフトしていくことで、本来さらなる成長が期待されるプロダクト事業や AI エージェント事業の売上高拡大に弾みがつくと弊社では見ている。

利益面においては、コンサルティング事業の強化及び新設した AI エージェント事業の立ち上げに伴い、人件費が増加した。また、退職者の増加により人員補充が必要となり、採用活動が活発化した結果、採用費が嵩み、販売管理費も増加している。ただし、一部費用の発生が期ズレとなった影響もあり、営業利益はかろうじて黒字を維持するに至った。なお、企業成長が低調となった現状において、社員が企業とともに成長を実感できない状況が続いている。このことが社員のロイヤリティ低下を招き、結果として退職者の増加につながっていると考えられる。特に、リーダー層となる手前の中堅・若手人材の離職が目立っており、人員補充を中心とした対応では、スキルの低下や既存社員へのフォロー不足が生じ、モチベーション低下を招いている。これにより、組織全体の総合力が低下するリスクが高まっており、企業として深刻に受け止めるべき課題である。さらに、売上成長の鈍化と大幅な減益の背景には、離職者の補充に伴う採用費の増加が大きく影響している。こうした状況を踏まえ、AI 市場における自社の立ち位置を再確認し、順調に成長を遂げている競合他社の取り組みを参考にすることが求められる。今こそ、経営層自らが現状を直視し、成長と発展を意識した戦略と実行策をゼロベースで構築・推進する姿勢が必要である。企業としての成長の蓋然性を高めることが、社員のロイヤリティ向上につながり、離職抑制にも寄与する。詰まるところ、経営層が成長に向けた強い姿勢と明確な方向性を示すことで、企業と社員がともに成長を体感できる風土が醸成される。このような組織文化の形成こそが、投資家・株主からの評価を高め、成長著しい企業としての地位を確立するカギとなる。

コンサルティング事業のマイナス面をプロダクト事業と AI エージェント事業の成長拡大により補強できるかに掛かる

2. 2026 年 3 月期の業績見通し

2026 年 3 月期の業績については、売上高 3,160 百万円（前期比 17.1% 増）、営業利益 220 百万円（同 10.7% 増）、経常利益 220 百万円（同 9.3% 増）、当期純利益 143 百万円（同 5.4% 増）と、増収増益を見込んでいる。2026 年 3 月期は「MISSION2025」の最終年度となるが、売上高は M&A がないケース、営業利益率は目標の 10% に満たない状況を想定している。引き続き人員増加による営業強化を推進するとともに、生成 AI 関連の製品・サービスを強化していく方針である。

業績動向

2026 年 3 月期業績見通し

(単位：百万円)

	25/3 期		26/3 期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	2,699	100.0%	3,160	100.0%	17.1%
営業利益	198	7.4%	220	7.0%	10.7%
経常利益	201	7.5%	220	7.0%	9.3%
当期純利益	136	5.1%	143	4.5%	5.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

国内では企業の競争力強化、生産性向上のための DX 関連投資の意欲は引き続き高い状況にあり、なかでも生成 AI など AI を活用した DX 市場の拡大が見込まれる。こうした環境下、同社はコンサルティング事業では、営業面において、増強した営業組織を軸に大手顧客との堅固な関係の確立、協業企業との連携強化、生成 AI に関するソリューションの発信強化を図る。技術面においては、生成 AI 関連のテーマに対応できる人材の増強とソリューションの実行力強化、2024 年に提携したクラウド上の統合分析プラットフォーム「DataBricks」を活用する人材の育成と DataBricks との連携強化を推進し、案件の獲得を目指している。

プロダクト事業では、QUID 製品を中心とする仕入商品の販売強化及び自社製品「TDSE KAIZODE」のデータ取得機能と LLM 対応の強化に取り組む。AI エージェント事業では、「Dify」の販売を強化するとともに、AI エージェントに対応する人材とソリューション実行力の強化を図る。次世代の成長を担う重要戦略と位置付けている M&A に関しては、既存事業の拡大に加え、既存事業と親和性の高い新規領域への拡大、既存事業の海外転用をターゲットとして進める方針だ。

第 1 四半期の業績を受けた第 2 四半期以降の動きとしては、コンサルティング事業は第 1 四半期の業績苦戦を受け、技術面では、市場が拡大している生成 AI ソリューションやデータマネジメント領域のソリューションの強化、またそうした領域で実際に実績のある人材の獲得を一層強化する。営業面では、生成 AI ソリューションに関する発信を強化するとともに、コンサルティングファームや協業企業とのアライアンスを活用して受注獲得に取り組む。人員を増やすだけで業績が改善・拡大するわけではなく、また日進月歩の AI 技術に遅れないためにも、こうした動きのほかに組織改革も必要になるだろう。プロダクト事業では、仕入商品である QUID 製品の販売強化の一方、自社製品の「TDSE KAIZODE」の付加価値強化に取り組む。AI エージェント事業では、AI エージェントソリューションの充実と展開及び体制の強化に取り組む。

同社の動きから推測すると、コンサルティング事業は改善策を要しているものの、早期に解決されるとは想定できず、前期からの人員増が売上増につながらず、厳しい業況が継続するものと思われる。一方、プロダクト事業では QUID 製品が着実に拡大、AI エージェント事業では「Cognigy」「Dify」で新たな受注を獲得するなど、AI 製品は順調に成長することが見込まれる。ただし、特にニーズが急拡大している AI エージェント事業において、人材のボトルネックによる機会ロスが懸念される。以上のことから、売上高は期初計画が上限、営業利益は下回ると想定、人員増加したものの、利益を生み出す案件に投入せず、未稼働の状態が続くようであれば、人員の回転が進まず、売上・利益ともに悪影響を受ける可能性も高まると考えられる。

なお、M&A については、現段階で得られる情報もないことからコメントできないが、同社の現状においては本業における内部体制の改善を優先すべきと考えている。

自社の現状を精査し、戦略転換も打ち手の 1 つ

3. 中期経営計画「MISSION2025」

同社は中長期目標（最終年度 2029 年 3 月期）で、コンサルティング事業による安定成長に加え、「プロダクト事業を第 2 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」としており、その第 1 フェーズとして中期経営計画「MISSION2025（2024 年 3 月期～2026 年 3 月期）」を策定した。「MISSION2025」では、コンサルティング事業において、従来の事業方針である「大規模×長期化」に沿って持続的な成長を図り、そのため人的資本を拡充するとしている。プロダクト事業では、人的資本の拡充と販売手法の確立を構築したうえで、コンサルティング事業の実績から様々な企業向けに展開できるテーマを抽出、そうしたテーマに沿った製品を自社他社問わずラインナップし、企業へのアプローチを強化することで事業領域の裾野を広げていく方針である。

この方針により、同社は 2026 年 3 月期に売上高 33 ～ 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、コンサルティング事業で 9.9% 成長、プロダクト事業で 20.3% 成長、新たに AI エージェント事業を加え、これらオーガニックな事業により 31.6 億円の売上高を作り、さらに M&A など非連続分野での取り組みを加えることにより売上高で 33 億円下限～37 億円上限を目指す計画を策定している。しかしながら、M&A は具体的な情報もないことから現段階では M&A がないものとして、中期経営計画下限である 33 億円に届かない可能性が高いと見ているが、何よりも現時点では本業における内部体制の改善を優先すべきであると弊社では考えている。

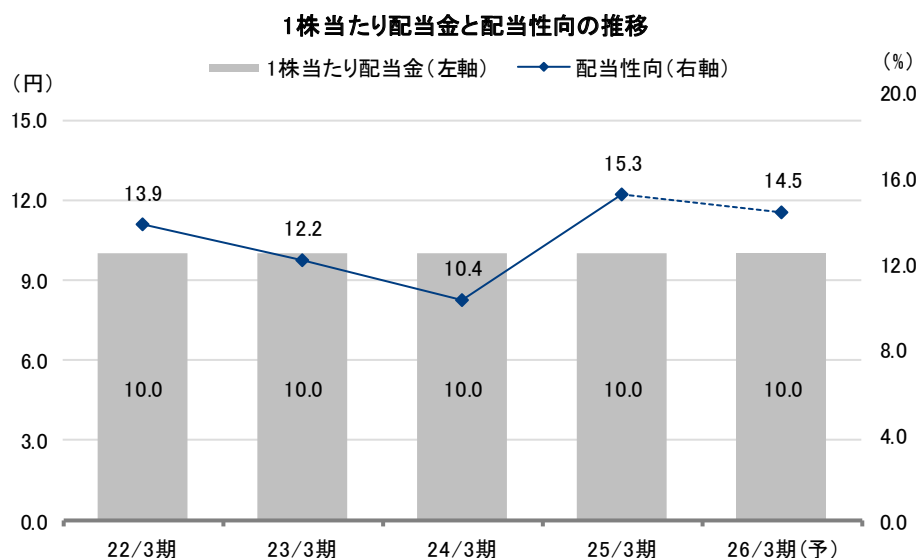
現状では、コンサルティング事業が改善策を講じているが想定以上に低迷する一方、プロダクト事業と AI エージェント事業が想定以上に好調に推移する状況となっている。売上高構成比が 8 割以上あるコンサルティング事業の低迷により、第 1 四半期の実績が見通しを下回るペースとなっていることから、戦略の見直し、成長著しいプロダクト事業や AI エージェント事業への人材シフト及び戦略の集中化を進めるなど事業ポートフォリオ転換が必要と考えられる。特に AI エージェント事業はパートナー戦略を広げていくことは効果的であると弊社では見ている。

最後に、成長著しい AI 市場という構造的な追い風を背景に、同社はその優位なポジショニングを活かし、現状を振り返り、戦略的な事業強化を実現させ、2028 年に上場 10 年を迎える同社はグロース市場の維持基準である時価総額 40 億円以上は、企業としての信頼性と市場からの評価を高めるうえで最低限のマイルストーンと位置付けられるべきである。今後、持続的な成長と企業価値の向上を通じて、株主及び投資家からの注目をより一層集める存在となることを強く希求したい。

株主還元策

期末配当 10.0 円を継続の予定

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したうえで決定している。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。内部留保の使途については、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、2026 年 3 月期の期末配当は引き続き普通配当 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、企業から報酬を受け取って作成されています。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