

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 >>>

2026年9月9日(水)

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. AIプラットフォームなどをAI活用やデータ経営を目指す企業に提供	01
2. 強みを背景に新たなビジネスモデルで成長加速を目指す	01
3. 2029年3月期に売上高38～43億円、営業利益率8%を目指す	01
4. 2027年3月期第1四半期は大幅増益、想定どおり好スタート	02
■ 事業概要	03
1. 会社概要	03
2. 事業内容 (ビジネスモデル)	03
3. 構造改革	05
4. 同社の強み	05
■ 中期経営計画	06
1. ロードマップと目標値	06
2. 成長戦略	06
■ 業績動向	07
1. 2027年3月期の業績見通し	07
2. 2027年3月期第1四半期の業績動向	08
■ 成長投資から利益回復への期待	10

要約

2027年3月期第1四半期は大幅増益。 構造改革が進展し、中期経営計画は想定どおり好スタート

1. AIプラットフォームなどをAI活用やデータ経営を目指す企業に提供

TDSE<7046>はAIに関連したプロダクトやコンサルティングサービスを、AI活用やデータ経営を目指す企業に提供している。主な商材・サービスは、生成AIアプリやAIエージェントをノーコードで構築できるAIプラットフォームDifyや、主要SNSを含む国内外の幅広い情報を収集・分析できるSNS分析ツールQUID、分散しているデータを集約し生成AIを業務に活かすための統合プラットフォームDatabricksなど、同社が正式パートナーとして提供している世界的製品、及び口コミやレビューを生成AIで分析する自社製ツールKAIZODEなどである。また、AI産業レイヤー※すべてにわたって商材・サービスを提供する独自のビジネスモデルを構築しており、直近ではレイヤー統合型サービス「TDSE AI Forge」の提供を開始した。

※ 同社が独自に考えたレイヤーで、1層が基盤となるインフラ、2層がデータ・知識基盤、3層がLLM（大規模言語モデル）、4層がAIエージェント、最上層の5層が顧客最適アプリケーションで構成される。

2. 強みを背景に新たなビジネスモデルで成長加速を目指す

同社は新しいビジネスモデルを確立すべく構造改革を進めており、従来型AIから生成AIへシフトする成長軸の転換、フロー型からストック型への収益構造の転換、権限の集約と商材・サービスの融合を図る実行体制の転換を図っている。また、AI産業レイヤー全域で商材・サービスを展開する同社は、データ分析から意思決定、実行に至るまでをワンストップで支援できる希少な企業で、この希少性は大きな強みと言える。加えて、Difyなど世界の主要AIエージェントプラットフォームの認定パートナーとなっている点や、需要予測など業界随一と言われるデータ分析の実績も強みである。同社はこうした強みを背景に、構造改革で確立した新たなビジネスモデルにより、成長を加速させる考えだ。

3. 2029年3月期に売上高38～43億円、営業利益率8%を目指す

同社は、新中期経営計画「SHIFT2028（2027年3月期～2029年3月期）」を策定した。2029年3月期にKGI（重要目標達成指標）として売上高38～43億円（2026年3月期30億円）、営業利益率8%（同7.1%）、KPI（重要業績評価指標）として生成AIエージェント売上比率60%（同30%）、ストック型売上比率30%（同20%）を目指す。構造改革のほか成長戦略として、営業領域では、技術との連携継続により生成AIの提案力を底上げするとともに、顧客経営層や決裁者との接点拡大、顧客ごとのアカウントプランの整備、マーケットインした価値提案型営業への転換などを進める。技術領域では、コンサルティング領域における生成AI活用案件の本格拡大、人材ポートフォリオの継続的拡充と職種体系の再設計、収益モデルの多様化と継続的収益基盤の強化を推進する。

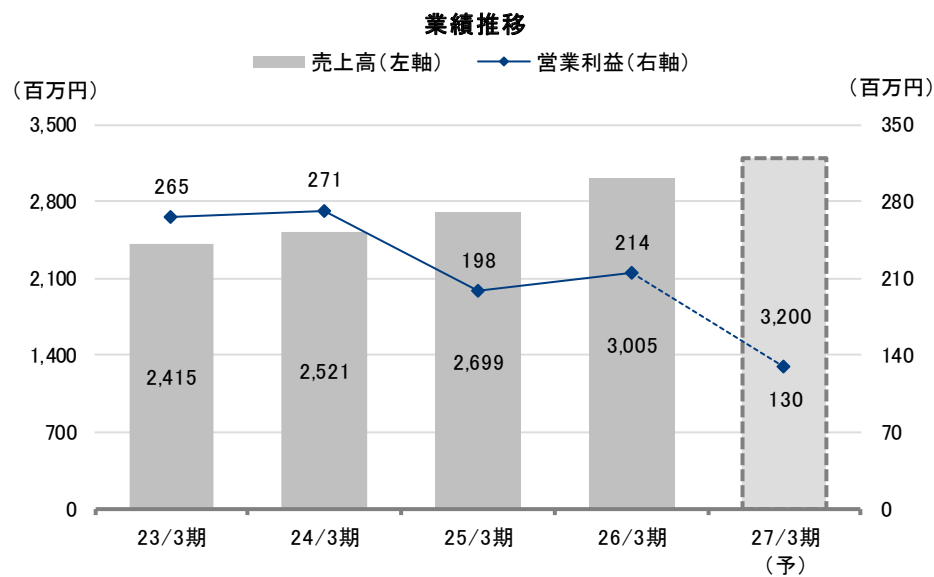
要約

4. 2027年3月期第1四半期は大幅増益、想定どおり好スタート

中期経営計画の初年度となる2027年3月期の業績は売上高3,200百万円（前期比6.5%増）、営業利益130百万円（同39.3%減）を見込んでいる。中期経営計画の2年目、3年目の成長加速へ向けて、構造改革と成長投資に集中するため、1ケタ増収と減益を見込む。2027年3月期第1四半期の業績は、売上高が788百万円（前年同期比17.6%増）、営業利益が25百万円（同286.3%増）と大幅増益となった。構造改革が進展し、生成AIエージェント関連の引き合いや受注が継続的に拡大しており、中期経営計画の立ち上がりは想定どおり好調なスタートとなった。このためKPIの生成AIエージェント売上比率が通期目標超えの47%、ストック型売上比率も既に目標に達する23%となった。

Key Points

- ・ AI関連のプロダクトやコンサルティングサービスを提供
- ・ 中期経営計画「SHIFT2028」を策定、2029年3月期の売上高38～43億円を目指す
- ・ 中期経営計画初年度となる2027年3月期第1四半期は大幅増益で、想定どおり好調なスタート



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

AI技術を生かした商材・サービスを提供

1. 会社概要

同社は、AI技術※やビッグデータの分析力を生かし、AIに関連したプロダクトやコンサルティングサービスを、AI活用やデータ経営を目指す企業に提供している。主なプロダクトは、DifyやQUIDなど他社から導入した高度なAI製品及びKAIZODEなど自社開発したAI製品である。コンサルティングサービスでは、AI活用による需要予測などデータ分析から統合ソリューションまでを提供している。AIアプリの開発からAI導入、実装、データ分析、意思決定、実行までを一気通貫で支援できるのが同社の強みだ。2027年3月期スタートの中期経営計画を策定し、AIビジネス市場でさらなる成長を目指している。

※ AIは決められたルールや学習結果を使って判定や予測を行う技術で、生成AIやAIエージェントを含む。生成AIは指示に応じて文章や画像などを作る技術で、AIエージェントは目標達成のために最適な手段をAIが自律的に選択して実行する技術。

AI産業を営業と技術の両面から一気通貫で深耕

2. 事業内容 (ビジネスモデル)

ChatGPTやClaudeなど汎用LLMの進化を背景にAIが急速に普及、なかでも生成AIとAIエージェントの市場が将来的へ向けて大きく拡大すると言われている。一方、漏洩リスクなどを反映した顧客の内製化指向の高まりもあって、オンプレミス(自社内運用)環境のニーズも高まっている。そうした環境のなかで同社は、AI実装で先行者優位を確保した旧プロダクト事業部とデータ分析に定評ある旧コンサルティング事業部をベースに、「実装できるパートナー」として差別化を図っている。ただし、商材・サービス別事業部制の弊害により前中期経営計画にコンサルティング事業部が停滞した反省から構造改革を実施、事業部制を廃止しトップマネジメントに集約した。これにより、重複機能を一元化でき専門性と効率性が向上するとともに、顧客情報の共有や提案の統合など全社最適の統制が可能となった。また、生成AIを軸に事業領域を、生成AIエージェント領域、データ基盤領域、SNSアナリティクス領域、既存大手顧客向けBPO (Business Process Outsourcing) の4領域(今後、同社では、生成AIを活用したAI-BPOへの領域強化を進める予定)に明確化した。

TDSE | 2026年9月9日 (水)
7046 東証グロース市場 | https://www.tdse.jp/ir/

事業概要

主な商材・サービスとして、生成AIエージェント領域では、高度な技術のDifyを展開している。事業全体の核となるDifyは、生成AIアプリやAIエージェントをノーコードで構築できるAIプラットフォームで、同社が公式販売・構築パートナーとして、有料版の販売から環境構築、活用支援、研修などのサービスを提供している。また、従来から同社が展開してきたCognigyは、拡張性の高い対話型AIを短期間で設計・開発できるAIプラットフォームで、同社が日本を含むアジア太平洋地域での販売代理と導入支援を行っているが、Difyに軸足を高めている。データ基盤領域では、企業内に分散しているデータを集約して生成AIを業務に生かす統合プラットフォームのDatabricksを提供している。Databricksはデータエンジニアリング、データサイエンス・機械学習、データ分析の領域に強みがあり、同社はデータ基盤技術力と導入実績が評価され、国内で数少ない「Silver Tier」パートナーに認定されている。従来得意とするデータ分析など安定したストック型収益基盤のSNSアナリティクス領域では、同社が国内の販売支援を行うQUIDや自社製のKAIZODEを提供している。QUIDは、主要SNSを含む国内外の3億ドメインの収集に対応する多機能SNS分析ツールで、SNS分析機能「Quid Terminal」などで構成されている。KAIZODEは、口コミやレビュー、VOC (Voice of Customer) を生成AIで分析するツールである。このほか既存大手顧客向けBPOでは、生成AIを積極的に活用し、様々な課題の解決や業務の効率化を支援している。

同社では、構造改革により事業領域を明確化したことで、こうした商材・サービスをAI産業レイヤーに沿って営業と技術の両面から深耕できるようになった。具体的には、レイヤーの1層ではエヌビディア<NVDA>サーバなど柔軟で効率的なクラウドインフラやセキュアなオンプレミスインフラを、2層では企業内で生成AI活用を最大限生かすためのデータ統合環境を提供している。3層では競争が激しいオープンソースだけでなく、顧客に最適化したクローズドソースのLLMを提供している。4層ではDifyなどのプラットフォーム、生成AIアセスメント、開発から実装までを通じ、AIエージェントを安心安全に活用できる仕組みを提供しており、同社ビジネスモデルの核として強化する。5層では従来型のビジネスを発展させていく方針で、生成AIとの対話を通じてビジネスを効率的に進めるQUID/KAIZODEや、業務特化型AIエージェント、データサイエンティストによる分析サービスを提供している。さらに、レイヤー統合型サービスへの展開も図っており、2026年7月に「TDSE AI Forge」の提供を開始した。「TDSE AI Forge」は、「NVIDIA DGX Spark」などのデスクトップAIスーパーコンピュータにOSS-LLMやDify、安全性制御などの仕組みを統合しており、AIエージェント実装基盤を提供できるほか、顧客は機密情報を外部に出さずオンプレミス環境のまま、AIエージェントの構築・実行が可能となる。

AIエージェント産業のレイヤー構造における同社サービスの位置付け



注：記載企業名は識別目的のみで、商標は各社に帰属する。主要サービスのうち、ピンクの濃着色は同社コア領域、淡着色はストック領域、白は連携強化を示す
出所：新中期経営計画「SHIFT2028」説明会資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

3つの転換を進める構造改革は既に進行

3. 構造改革

同社は新しいビジネスモデルを確立すべく構造改革を進めており、従来型AIから生成AIへシフトする成長軸の転換、フロー型からストック型への収益構造の転換、権限の集約と商材・サービスの融合を図る実行体制の転換を図っている。

成長軸の転換では、従来型AIで培った知見を生かして生成AIやAIエージェントを中核とした事業領域へ段階的に広げていくとともに、従来の分析にとどまらず判断・実行・運用までを含めた意思決定支援機能を強化し、AI構築のワンストップソリューションを提供する。さらに、Difyなどを活用してテンプレートの量産と導入支援の標準化を進め、収益力の強化をねらう。また、成長軸の転換の実効性を担保するため、生成AIエージェント売上比率をKPIとしてモニタリングする。収益構造の転換では、プロダクトやプラットフォーム、継続サービスなどによりストック型収益の比重を段階的に高めるとともに、安定性と拡張性を確保して持続的成長基盤を確立する。収益構造の転換を担保するため、ストック売上比率をKPIとしてモニタリングする。実行体制の転換では、事業部制を廃止し営業機能をトップマネジメントに集約して、顧客ニーズ起点で生成AIやAIエージェントの提案活動を強化する。また、技術組織を再編・再配置し知見を全社で共有・活用するとともに、サービス開発組織を集約し独自エージェントの開発を推進する。さらに、営業と技術による有機的なクロスファンクショナル体制を構築する。こうした構造改革は、後述する中期経営計画における最優先課題であり、2026年内には組織再編を完了する予定である。

ワンストップソリューションなどに強み

4. 同社の強み

同社は様々な商材・サービスによるワンストップ支援やデータ分析などに強みがある。既述のとおり、同社はAI産業レイヤー全域で商材・サービスを展開しているため、データ分析から意思決定、実行に至るまでをワンストップで支援できる。プティック的な企業が多いなか、こうしたワンストップで支援できるポジションは希少で、大きな強みとなっている。Dify、Databricksなど世界の主要AIエージェントプラットフォームの認定パートナーとなっており、技術習熟や顧客導入実績の面で優位性を発揮できる点も強みである。既に、既存の大手顧客を含め、既存・新規を問わず様々な顧客から生成AIやAIエージェント関連の引き合いが増加している。製造・流通・小売の需要予測など業界随一と言われるデータ分析の実績も強みで、生成AIと組み合わせた「説明できる予測」によって他社が真似できない高付加価値なソリューションを提供できる。こうした強みと構造改革で構築したビジネスモデルを背景に、2027年以降の成長加速を図る。

■ 中期経営計画

2029年3月期に売上高38～43億円を目指す

1. ロードマップと目標値

急速な普及で汎用LLMによる差別化が困難となるなか、生成AIやAIエージェントに対するニーズが高まるとともに、オンプレミスとオープンバランスを図る顧客が増えてきた。この結果、国内AI市場は中期的に倍増、なかでも生成AIとAIエージェントはより急速に拡大すると言われている。一方、生成AIネイティブ企業の新規参入が増えていることもあり、「実装できるパートナー」として差別化が求められる時代になってきたとも言える。こうした外部環境変化を追い風にするため、同社は新中期経営計画「SHIFT2028 (2027年3月期～2029年3月期)」を策定し、独自の強みを生かして成長加速を目指している。

新中期経営計画では、2027年3月期は、営業と技術両面での構造改革、ストック型収益源の準備、生成AIエージェントのビジネス基盤構築を進め、会社としての「設計図」を作り直す計画である。2028年3月期は、構造改革による提案力強化、ストック型収益の拡大、テンプレートの量産などに向け体制を整え、成長に踏み出す。2029年3月期は、営業面と技術面から成果を積み上げて成長を加速し、企業価値の向上につなげる。その結果として、最終年度の2029年3月期に、KGIとして売上高38～43億円 (2026年3月期30億円)、営業利益率8% (同7.1%)、KPIとして生成AIエージェント売上比率60% (同30%)、ストック型売上比率30% (同20%) を目指している。

営業と技術の両面で成長戦略を推進

2. 成長戦略

中期経営計画の達成へ向け、営業領域では、生成AIの提案力を底上げすべく、技術との連携強化を継続するとともに、テーマ別標準提案資料の整備、担当者間の生成AI・AIエージェント活用提案の連携、顧客視点に沿った支援へのアップデートなどを行う。加えて、顧客経営層や決裁者との接点を増やし継続的なリレーションを構築すべく、CS調査の定期的実施による重要顧客のニーズ把握、価値ある提案に向けた顧客ごとのアカウントプランの整備・設定、アライアンスパートナーと共同で営業する仕組み構築を進める。成果につながる最適な提案のためには、顧客のLTV (Life Time Value：顧客生涯価値) 最大化へ向け、業務・経営課題にマーケットインした価値提案型営業へ転換し、生成AIトレーニングやアセスメント、AI基盤構築、AIエージェント構築、技術伴走などによる複合提案を図る。また、導入後のリピートに向けた施策の確立、成功事例や提案テンプレートの横展開などにより、高効率の営業活動を目指す。こうした営業戦略を成功させるため、経営層による案件管理とKPIモニタリング、生成AI起点のプロダクトとコンサルティングを連動させたハイブリッド型営業の定着、会議による定期的な戦術見直しなども実施する。

技術領域では、コンサルティング領域における生成AI活用案件の本格拡大、人材ポートフォリオの継続的拡充と職種体系の再設計、収益モデルの多様化と継続的収益基盤の強化という3つのテーマを推進する。このため、旧コンサルティング事業と旧AIエージェント事業を統合し、生成AIビジネスを一体で推進できる体制へ移行した。また、Difyを中核にMicrosoft Copilot Studioなど他社主要基盤への対応を広げるとともに共通の技術基盤を整備し、大型案件の継続的な獲得を目指す。さらに、ハードウェアやデータ整備から生成AI活用までを一貫通貫で提案・支援できる稀少なポジションを生かす。大手顧客との関係を一層強化し決裁層の信頼を深め、AI投資の構想段階から業務実装まで幅広くサポートするパートナーポジションを確立する。また業務特化型AIエージェントの開発によって「受託・準委任」から「API・ライセンス・SaaS」へと段階的に収益を多様化し、併せてAIエージェントの新たな収益モデルも立ち上げ、ストック型収益の拡大を図る。

業績動向

2027年3月期は構造改革と成長投資により、1ケタ増収と減益を予想

1. 2027年3月期の業績見通し

中期経営計画の初年度となる2027年3月期の業績は、売上高3,200百万円（前期比6.5%増）、営業利益130百万円（同39.3%減）、経常利益130百万円（同44.1%減）、当期純利益85百万円（同51.3%減）を見込んでいる。中期経営計画の2年目、3年目の成長加速へ向けて、構造改革と成長投資に集中するため、1ケタ増収と減益を予想している。

2027年3月期業績見通し

（単位：百万円）

	26/3期		27/3期		前期比
	実績	売上比	予想	売上比	
売上高	3,005	-	3,200	-	6.5%
営業利益	214	7.1%	130	4.1%	-39.3%
経常利益	232	7.7%	130	4.1%	-44.1%
当期純利益	174	5.8%	85	2.7%	-51.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

日本経済は、物価上昇の影響はあるものの、雇用・所得環境は底堅く推移しており、景気は緩やかな回復基調で推移しているが、中東地域を巡る地政学的リスクや各国の通商政策を巡る不透明感が継続しており、依然として先行き不透明な状況が続いている。一方、情報サービス産業においては、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やAIエージェントを活用したDX市場は拡大を続けている。こうした環境下、同社は中期経営計画に沿って、営業と技術両面での構造改革、ストック型収益源の準備、生成AIエージェントのビジネス基盤構築を推進している。

業績動向

特に営業面では、生成AIやAIエージェントの提案、既存顧客に対するアカウントマネジメント、アライアンスパートナーとの接点拡大、顧客視点での成果を重視した提案などを強化している。技術面では、コンサルティング領域における生成AIの活用拡大、人材ポートフォリオの継続的拡充、収益モデルの多様化と継続収益基盤の構築を推進している。このように同社は、新規獲得と既存リピートに向けた積極的な活動、提供技術サービスの向上を図っているが、2028年3月期以降の成長加速に向けて構造改革に集中するため、売上高の伸びは1ケタにとどまる見込みである。加えて、減価償却費や外注費などを1.2億円ほど削減するものの、人材確保や商品仕入など成長投資約4億円を先行して使うため、営業利益は減益予想としている。

2027年3月期第1四半期は営業増益で、中期経営計画は好スタート

2. 2027年3月期第1四半期の業績動向

2027年3月期第1四半期の業績は、売上高が788百万円（前年同期比17.6%増）、営業利益が25百万円（同286.3%増）、経常利益が26百万円（同485.4%増）、四半期純利益が17百万円（同611.0%増）と大幅増益となった。生成AIやAIエージェント関連の受注が引き続き拡大し、売上高、利益ともに計画どおり順調に推移した。中期経営計画初年度の立ち上がりとして、好調なスタートと言える。

2027年3月期第1四半期業績

(単位：百万円)

	26/3期1Q		27/3期1Q		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	670	-	788	-	17.6%
売上総利益	223	33.3%	266	33.8%	19.1%
販管費	217	32.4%	240	30.6%	11.0%
営業利益	6	1.0%	25	3.2%	286.3%
経常利益	4	0.7%	26	3.4%	485.4%
四半期純利益	2	0.4%	17	2.2%	611.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) 業績動向

同社は、新中期経営計画に沿って、成長軸の転換、収益構造の転換、実行体制の転換という3つの転換を進めた。営業面では、生成AI/AIエージェント領域における提案、既存顧客に対するアカウントマネジメント、アライアンスパートナーとの関係、マーケットインを重視した提案の強化を、技術面では、コンサルティング領域での生成AI活用、データマネジメント領域、AIエージェント領域の強化を推進した。また、営業、技術両面において、人材育成やストック収益基盤構築など成長投資を先行的に進めた。この結果、DifyとDatabricksが順調に拡大し売上高を押し上げ、営業利益は、成長投資に伴って費用は増加したものの、増収効果によって大幅増加となった。また、通期業績予想に対する売上高の進捗率が24.6%と前年同期と比べてやや早い進捗となったが、これは、生成AIやAIエージェントを中心に大手企業からの引き合いが強まり、受注が継続的に積み上がったことが要因である。

(2) 領域別の状況

主要領域の状況は、生成AIエージェント領域では、企業のAI活用が「実験」から「業務実装」へ本格的に移行するなか、Difyを中心に引き合いが強く、Dify関連の売上高は前年同期比2倍以上の増加となった。従来のコンサルティング領域では、営業と技術組織を再編したことで攻めの営業姿勢に転換するとともに、生成AIの活用を徐々に強めた。また、「TDSE AI Forge」をリリースし、セキュアなオンプレミス環境で高速稼働するAI基盤サービスの提供も開始した。データ基盤領域では、国内でも希少なDatabricksの「Silver Tier」として正式認定されたことで提案時の優位性が高まり、大手企業からの引き合いが大きく増えているようだ。SNSアナリティクス領域では、既存契約の継続を最優先することで安定したストック型収益基盤としての役割を維持する一方、生成AI機能「Quid Terminal」をリリースして新規顧客の開拓にも努めた。また、AIエージェントとの連携機能の実装も進めた。

(3) 中期経営計画の進捗

構造改革は全般的に想定どおりのスピードで進行している。成長軸の転換は、Difyを中心とするAIエージェント案件の引き合いが拡大傾向で売上高が大幅に増加、コンサルティングにおける生成AIシフトも開始するなど、想定以上の進捗となった。収益構造の転換は、AIエージェントの継続利用やAI基盤の運用が好調のうえQuidも前期並みに推移するなどストック型収益が順調に積み上がり、計画どおりの進捗となった。実行体制の転換も計画どおり、営業面の組織統合と人員強化を第1四半期中に完了し、運用オペレーションや売上精度向上に向けた取り組みを開始した。技術面でも、コンサルティングの生成AIシフトに向けた体制移行が完了し、スキル強化に向けた人材育成計画の策定に入った。KPIも、中期経営計画の立ち上がりであるにもかかわらず、生成AIエージェント売上比率は通期目標の45%以上に対して既に47%、ストック型売上比率も通期目標の23%以上に対して23%に達するなど、順調に推移した。

■ 成長投資から利益回復への期待

成長投資の進捗と収益への波及に注目

同社が新中期経営計画SHIFT2028を策定し、かなり大掛かりな構造改革を進め、計画どおりのスタートを切ったことに加え、第1四半期決算から情報開示を拡充した点は高く評価できる。とりわけ、生成AIエージェント売上比率が通期目標を上回り、ストック型売上比率も目標水準に達したことは、事業構造の転換が着実に進展していることを示しており、今後の成長加速への期待を高める内容である。一方、現状では株式市場への波及はまだ限定的であり、同社の成長可能性にむけた期待値は市場に十分浸透する余地が残されている。今後は、現在開示しているKPIの継続性を確保しつつも、受注高・継続収益の積み上がり、稼働率、主要サービスの導入実績など、将来収益につながる先行指標についても開示可能な範囲で段階的に充実させることを期待したい。こうした情報が蓄積していくことで、構造改革の成果と業績成長の繋がりがより明確になり、投資家の業績予測可能性は一段と高まると考える。加えて、成長投資の内訳と進捗、売上拡大から利益率改善に至る時期と道筋、さらにROEをはじめとする資本効率への波及を分かりやすく示すことも有効である。7月31日開示のトップメッセージでも、第1四半期にDify関連売上高が前年同期比2倍以上に拡大し、Databricksについても同じく2倍以上に増加したことに加え、営業組織の統合と人員強化を同四半期中に完了したことが示されている。同社成長を担う主力領域拡大と営業構造改革の進展が同時に確認できる点は、中期経営計画の実行力を評価するうえで前向きな材料であり、今後これらが受注や収益の拡大として継続的に可視化されることへの期待は高い。

今回のレポートは、トップ対談を通じて経営層の考えを直接確認したうえでまとめたものであり、対談からは、新中期経営計画の実現に向けた経営層の強い意志と、構造改革を着実に遂行する姿勢が感じられた。一方、成長投資については、投資額だけでなく、人材確保・育成、商品仕入、技術基盤の整備などの内訳、それぞれの実施時期、受注・売上・利益への波及経路、収益化までの時間軸を、可能な範囲でより丁寧に示すことを期待したい。2026年7月に公表されたコーポレートガバナンス・コード改訂及び成長投資ガイダンスでは、短期的な株主還元の方に偏るのではなく、設備・研究開発・人的資本などへの成長投資を拡大し、企業の成長段階や業績に応じて株主還元との適切なバランスを確保するとともに、賃上げを含む人的資本への投資を中長期的な価値創造につなげる考え方が示された。こうした政策の方向性を踏まえれば、人的資本への投資についても、人材の確保・育成を通じて生産性と収益力を高める成長投資として、その成果を分かりやすく示すことが重要になる。同社においても、成長投資が人材・技術・事業基盤の強化を通じてどのように収益力と資本効率の向上へ結び付くのかを継続的に可視化することで、中期経営計画の実効性に対する市場理解に結び付き、投資家層の拡大や売買の活性化を通じて、株式市場における評価向上につながることを期待される。

重要事項 (ディスクレーマー)

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・表示したものです。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、配布等することは強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