

Creating new values, Bring about change

# Next Generation Challenger



**テクノスデータサイエンス・エンジニアリング株式会社（7046）**  
**成長可能性に関する説明資料**

2018年12月18日

# 会社概要

---

# 会社概要



会社名	テクノデータサイエンス・エンジニアリング株式会社
代表者	代表取締役社長 城谷 直彦
資本金	8億3318万円
所在地	〒163-1427 東京都新宿区西新宿3-20-2 東京オペラシティタワー27階
電話	(03) 6383-3261 (代表)
設立	2013年10月17日
事業	ビッグデータ市場の黎明期に創業した当社は、データ経営を目指す企業向けにデータ経営診断・データ解析・AI構築に至るまで事業会社向けに様々なサービスを提供しています。
従業員数	97名 (2018年10月末日現在)

# 経営ビジョン

---

「ビッグデータ・AIソリューション事業」を推進する当社は、AIテクノロジーを活用し、時代を牽引するチャレンジャーとして飛躍していきます。変化を求め、挑戦しようとする社員を全面的に支援します。創業間もない企業ですが、競争力を高め、さらなる事業拡大を進めていく所存です。

**新しい価値を創造し、変化をもたらす次世代のチャレンジャー**

*Creating new values, Bring about change*

*Next Generation  
Challenger*

# 経営方針【Triple C + C】

経営ビジョン達成にむけて企業の行動規範と当社強みを活かして創造性を大事にする  
経営方針（TripleC + C）を定めています。

Creating new values, Bring about change  
Next Generation Challenger

## 経営方針：TripleC + C

新しい価値を見出す創造性を大切にする

解析技術のライブラリー  
Analysis Technology

多彩な人材  
Diverse human resources

協業ネットワーク  
Business Value

本業を通じ、社会に貢献する、顧客満足向上を目指し、  
ソリューションを競争力ある価値の高いものとする

法令遵守だけでなく、社会人としての倫理観・  
正義・マナーなど社会的規範などの遵守も求める

“礼節・礼儀をわきまえた人としての美德”

4、Creating New Values

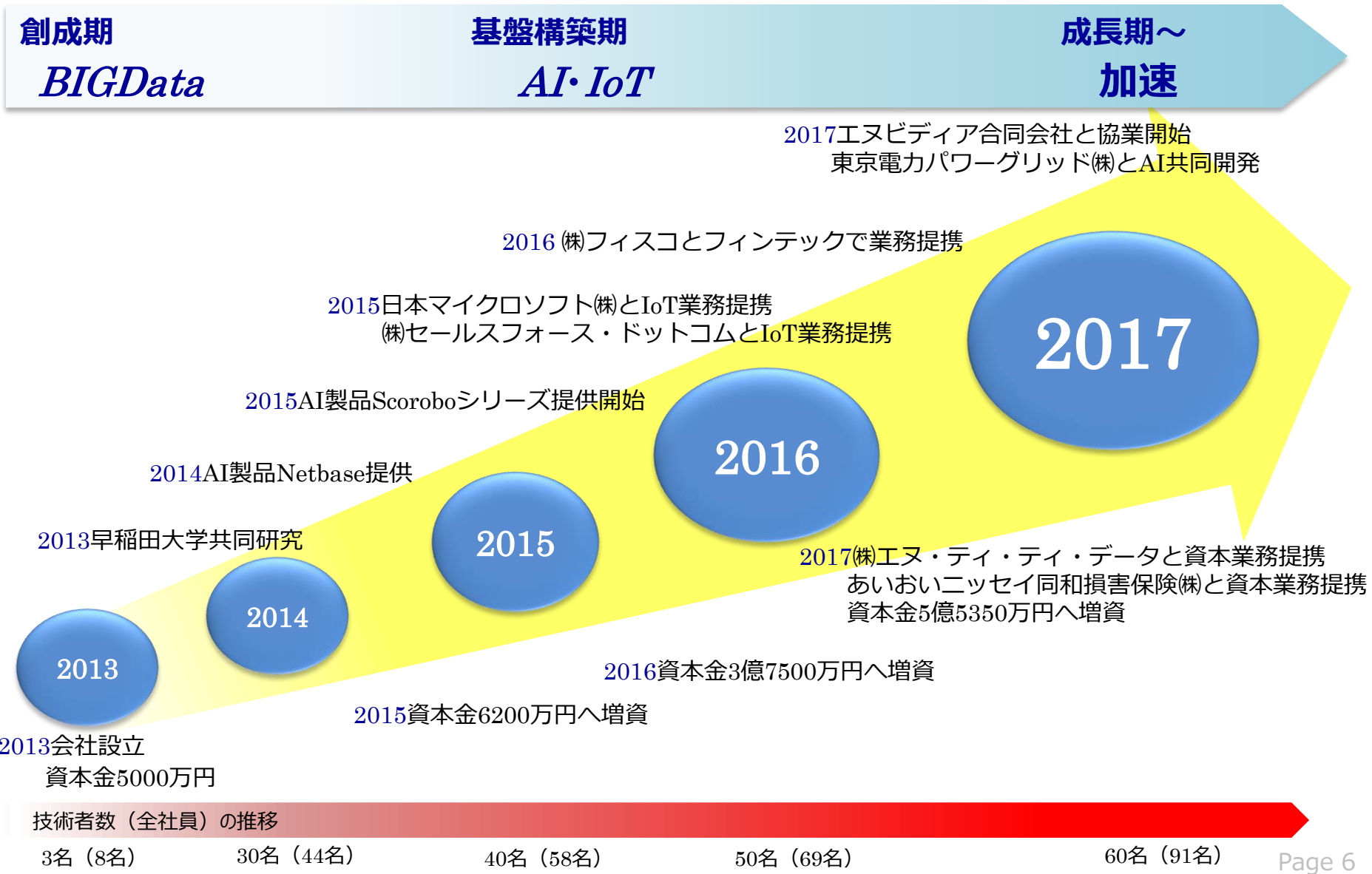
3、Core-Competence

2、Corporate Social Responsibility

1、Compliance

# ビジネス沿革

事業基盤を固めてきた当社は、成長戦略の実現にむけて事業を加速させます



# 経営指標推移

(単位：百万円)

		2013年度 (確定)	2014年度 (確定)	2015年度 (確定)	2016年度 (確定)	2017年度 (確定)
主要 指標	売上高	0.6	312	508	818	1,018
	対前年比	-	52164%	162%	161%	124%
	営業利益	△21	20	39	109	57
	対前年比	-	黒字転換	193%	278%	52%
	利益率	-	6.5%	7.8%	13.4%	5.7%
	経常利益	△21	23	46	110	103
	対前年比	-	黒字転換	193.4%	239.5%	93%
	利益率	-	7.6%	9.1%	13.5%	10.1%
	当期純利益	△13	14	30	78	75
	対前年比	-	黒字転換	206%	255%	95%
	利益率	-	4.8%	6.1%	9.6%	7.4%
	期末社員数 (内データサイエンティスト)	8名 (3名)	44名 (35名)	58名 (41名)	69名 (45名)	91名 (58名)
	顧客数	-	7社	44社	64社	72社

# 事業の特徴

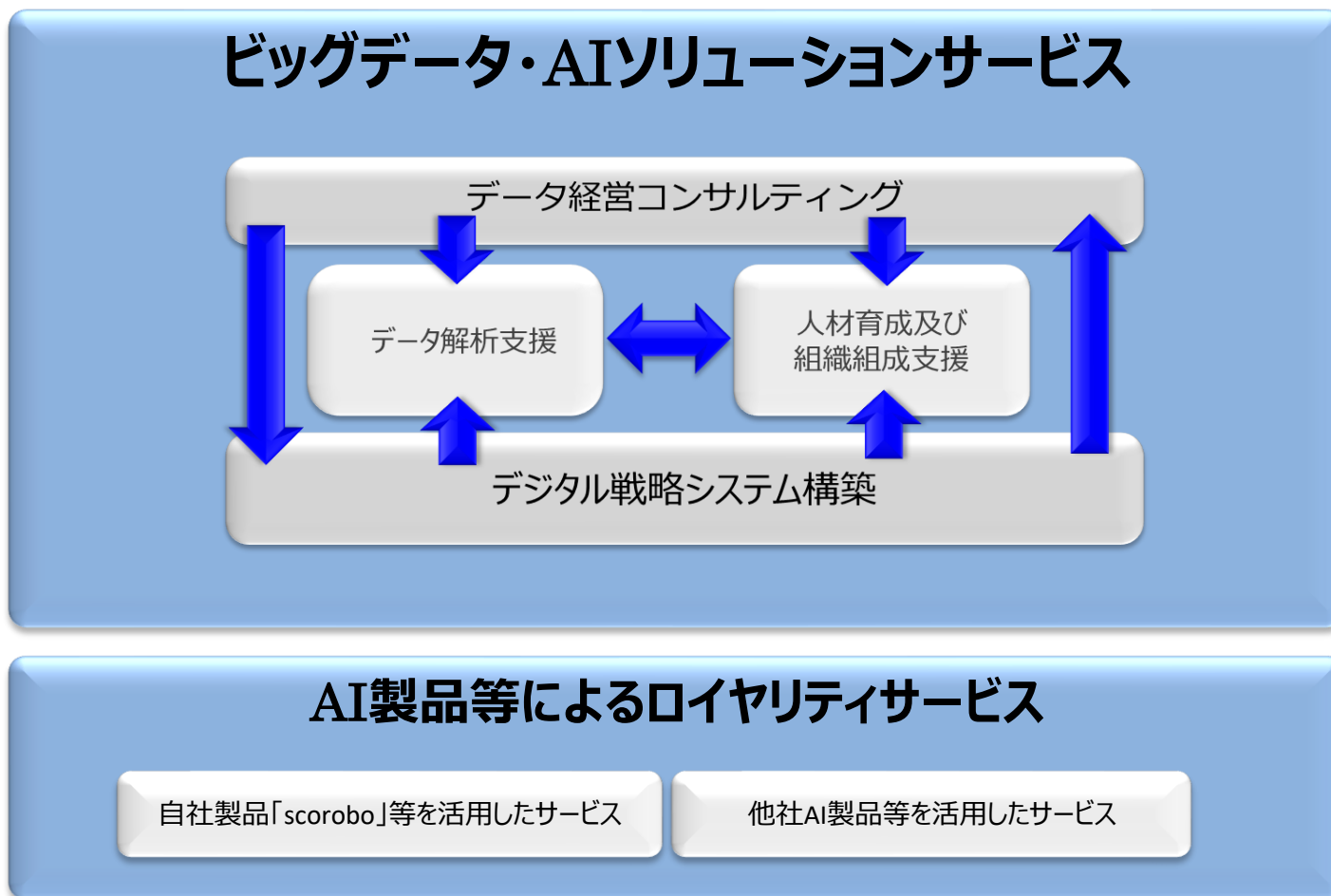
---

## 事業の内容



# 事業全体像

当社は、AI技術をコアバリューとするデータサイエンティストや、様々な業界・業務に精通した知識及びビッグデータ活用技術を保有するエンジニアをはじめとするプロフェッショナル集団であり、データ経営を目指す企業の業務改革や新事業創造を支援することで、産業界の発展に貢献することを志向しています。「ビッグデータ・AIソリューションサービス」と「AI製品等によるロイヤリティサービス」の二つに分類されます。



# ビッグデータ・AIソリューションサービス

データ経営を目指す企業向けに総合的なソリューションサービスを提供しています。企業のデジタルイノベーションを共に創出していくため、顧客企業が進める事業戦略に沿う形で新サービスの開発、業務改革の推進など協創型ビジネスを推進しております。

## データ経営コンサルティング

顧客企業がビッグデータを活用し、経営課題が解決できるよう、上流のコンサルティング領域からアプローチし、データ経営実現にむけた戦略立案を行い、課題と対策を明確にし、必要なノウハウを提供します。

## データ解析支援

AI技術を保有する当社データサイエンティストが、上記コンサルティングにより抽出されたビジネス課題を把握の上、数理課題に置き換えて分析を実施し、分析結果をフィードバックします。

## 人材育成及び組織組成支援

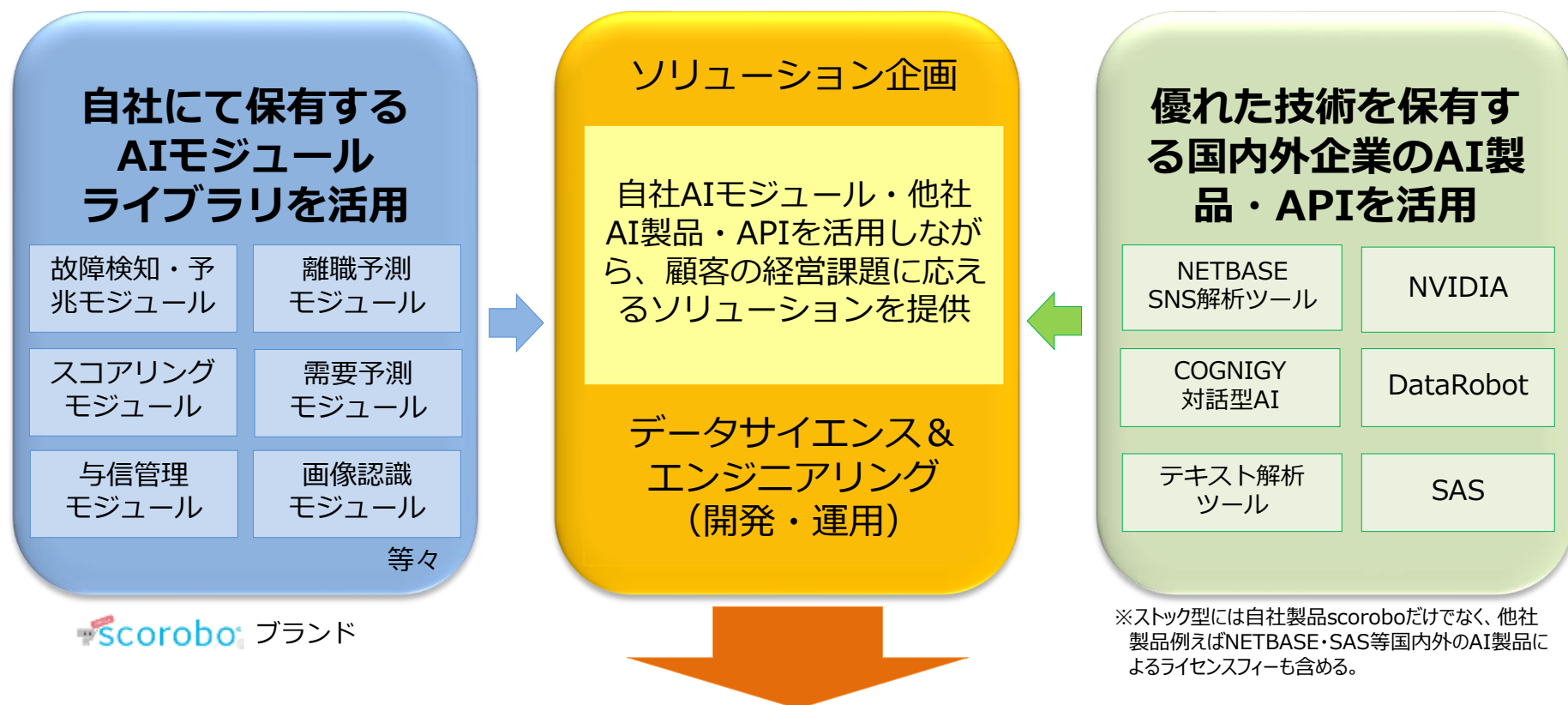
ビッグデータを活用できる人材の育成、また決定権限をもつ経営者層向け教育プログラムを提供します。データ分析をビジネスへの活用から経営判断へ応用に至るまで内製化を目指す企業の支援も行います。

## デジタル戦略システム構築

顧客企業のシステム構想・企画支援を始め、セキュリティの強度等を考慮したプラットフォームを選定し、システム設計を行います。ビッグデータ等の集計、可視化、分析、予測、最適化、シミュレーション等が可能な仕組みとして、デジタル戦略システム構築の支援を行います。

# AI製品等によるロイヤリティサービス

当社独自AI製品「scorobo」シリーズや他社AI製品などの製品販売、または業務特有のAIモジュールを顧客企業向けに提供し、使用料及び運用保守料を受領するストック型サービスを推進しています。当該サービスは収益基盤を築き上げるサービスとして最も注力しています。



各モジュール・APIは機能として展開し、顧客企業が保有するシステム装填  
**サブスクリプション※モデルとしてストックサービス確立**

※一定期間、継続的に受け取るサービスに対して対価を払うことを意味します。

# 自社製品「scorobo」等を活用したサービス

ディープラーニング技術等の機械学習を活用したAI製品とモジュール群を提供します。現在提供している製品として、株価予想や経済指標予測を行うフィンテック製品やデジタルマーケティング製品があります。蓄積されたライブラリーをもとに、需要予測、顧客の行動分析、製造業における故障検知、人事業務等で活かせるAIモジュール充実を図っています。



# 他社AI製品等を活用したサービス

他社AI製品のライセンスを取得し、顧客企業に提供するサービスを行っております。  
ツイッター等SNS分析を目的としたAI製品NetBase（米）、ChatBotや音声アシスタント等の対話サービスに対して、自動応答機能を提供するAI製品COGNIGY（独）が挙げられます。



**NETBASE™**  
ENTERPRISE-SCALE SOCIAL MEDIA ANALYTICS

Twitter・Facebook・Instagram  
などSNS上にあるテキスト・画像を  
瞬時に解析するAI製品



**COGNIGY**  
CONVERSATIONAL AI

音声アシスタント等の対話サービス  
に対して、自動応答機能を提供  
するAI製品

当社は、欧米・アジアなど先進技術を持った企業を調査しており、当該企業が持つテクノロジー及びプロダクトを評価し、ビジネス化を進めています。

# 事業の特徴

---

## コア・コンピタンス

# コア・コンピタンス

当社強みとして、3つのコアコンピタンス  
「多彩な人材」・「解析技術ライブラリー」・「協業ネットワーク」  
が挙げられます。

## 技術力

### Analysis Technology

企業に対し最適な技術を提供することが戦略方針。回帰分析・ベイジアンネットワーク・状態空間モデル等の解析アルゴリズム、機械学習・DL・強化学習を活用したAIを構築する

### 解析技術の ライブラリー

## 人材面

### Diverse human resources

先進国の研究所で培った解析技術をもつデータサイエンティスト集団。素粒子・宇宙物理・航空工学など専門的に科学教育を受けた人財を獲得。それを支える多様なビジネス経験をもつエンジニアも確保している。

### 多彩な人材

## ビジネス面

### Business Value

データ経営診断・データ解析や、必要なシステムのエンジニアリングなど一気通貫で協業先と共にAIサービスを構築する。解析組織化支援などサービスも多様に揃える。

### 協業ネットワーク

# AI事業を作りあげるプロフェッショナル集団

先進国の研究所で培ったデータサイエンティスト  
専門的な科学教育を受けた人材がデータドリブン経営を推進  
それを支える多様なビジネス経験をもつエンジニアも揃えています。



## データ経営コンサルティングサービス

データサイエンティスト

合計

**66名**

理系修士以上

**61名**

後期修了・博士

**41名**

### 出身研究所例

欧州原子核研究機構 (CERN) スイスジュネーヴ  
ブルックヘブン国立研究所 (BNL) 米ニューヨーク  
フェルミ国立加速器研究所 (FNAL) 米シカゴ  
理化学研究所  
東京大学宇宙線研究所

### 主な出身分野

素粒子物理学 地球科学 情報工学 複雑系 物性物理 物  
理工学 情報デザイン 理論化学 統計学 数理学 経済学  
リモートセンシング バイオインフォマティクス 数理ファイナンスなど

## デジタル戦略システム構築サービス

データエンジニア

合計

**12名**

理系修士以上

**7名**



2018年10月末現在、従業員97名



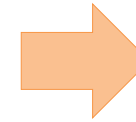
# 豊富な解析技術ライブラリー

当社創業時からのプロジェクト実績・技術・ノウハウ等の基礎情報をライブラリーとして整備。  
プロジェクト運営の効率化およびAIモジュール化にむけ整備しています。

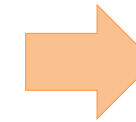


プロジェクトライブラリー：約230件

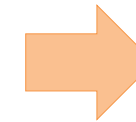
行ラベル	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年	総計
デジタルマーケティング	17	18	30	26		91
金融	9	19	19	22	3	72
製造	4	7	15	17		43
小売		4	3			7
インフラ		3		1		4
自動車			3	1		4
出版			2	1		3
人材		1	1			2
総合		1		1		2
教育		1				1
通信				1		1
大学団体				1		1
<b>総計</b>	<b>30</b>	<b>54</b>	<b>73</b>	<b>71</b>	<b>3</b>	<b>231</b>



プロジェクト経験・  
業務ノウハウの見える化



蓄積された情報を活用し  
プロジェクト運営を効率化  
(人材&ノウハウ)



システム機能の一部として  
モジュール適用

 +モジュール

※人材教育・組織組成支援案件は除く

# 協業ネットワーク体制

ビッグデータ協業企業や政府系研究機関・大学とWIN-WINの関係性を保持しながらデータドリブン経営の実現を果たしていきます。



# 事業の特徴

---

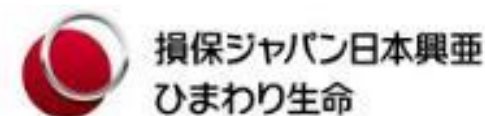
## 導入事例

# サービス導入企業の代表例

当社顧客はAIビジネス推進に積極的な大企業が多く、安定的な収益源を確保できている。



あいおいニッセイ同和損保



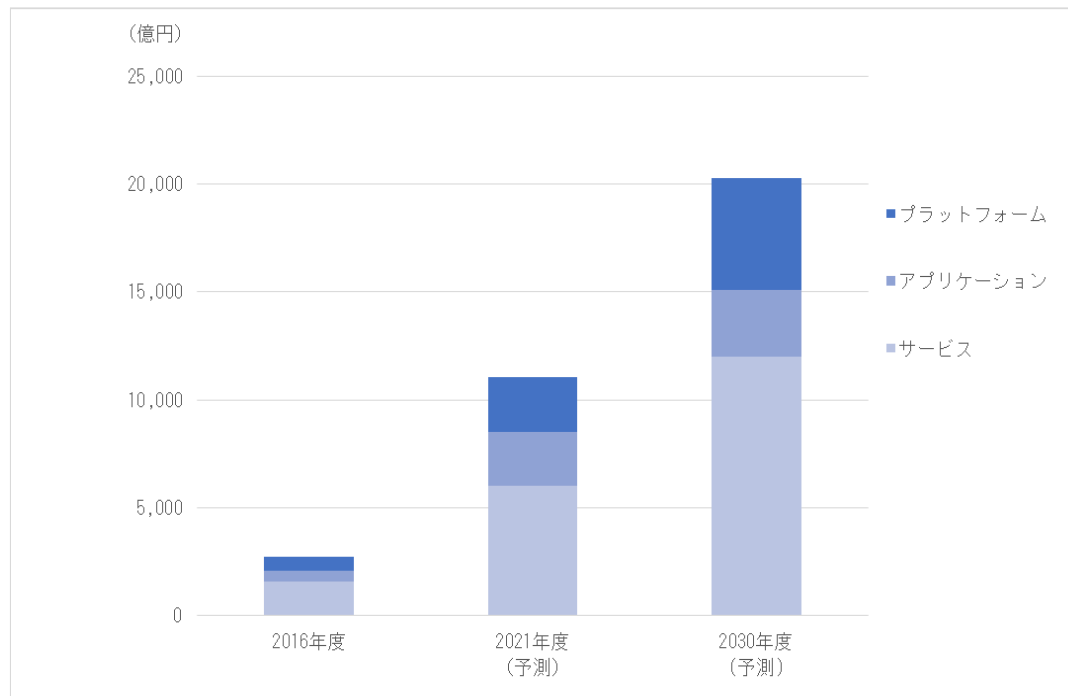
# ビジネス戦略

---

## 市場動向

# AI（人工知能）ビジネス市場について

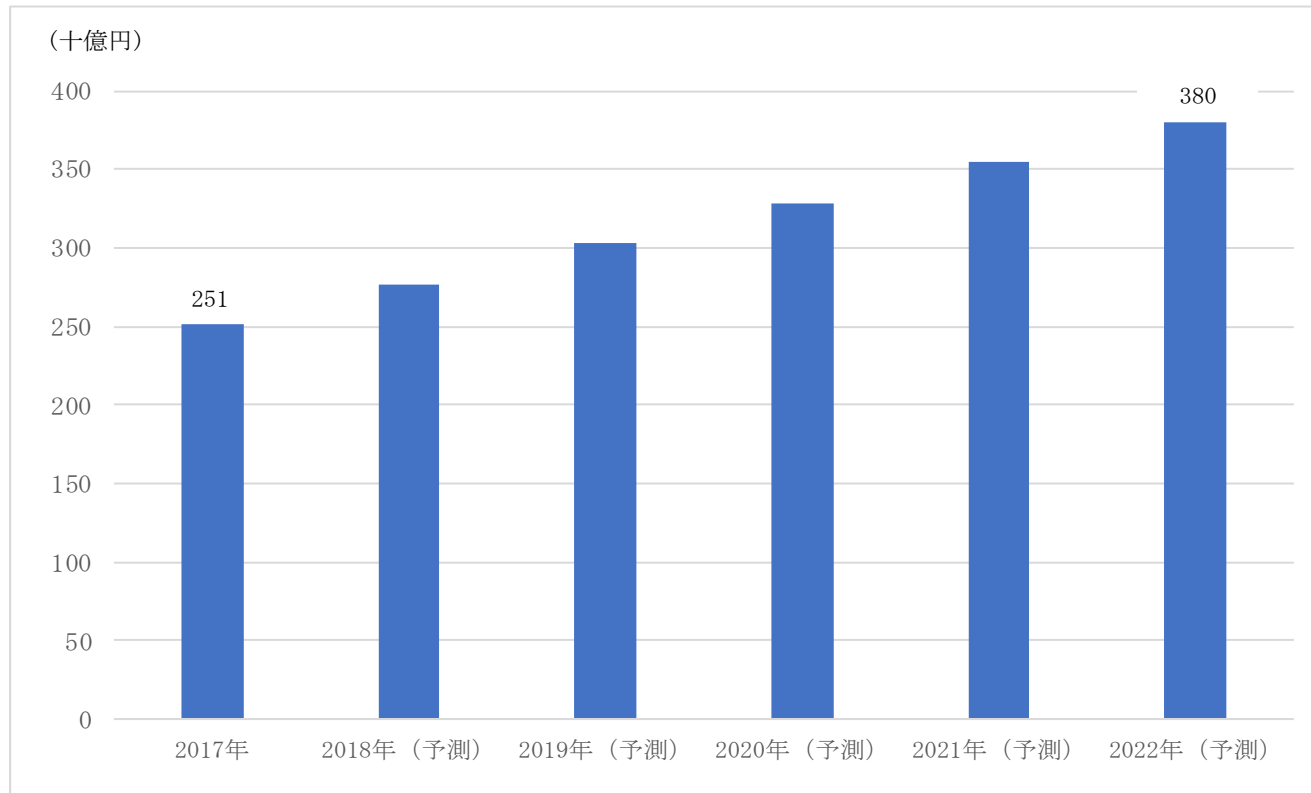
- 2016年度の国内AIビジネス市場規模は2,704億円。AI技術で多くの実証実験がスタート、2017年度はAIの本格運用に向けた導入期となった。
- 2019年度から2021年度にかけて市場は成長期を迎え、AI関連技術は企業経営に不可欠なIT技術として浸透していくとみられており、2021年度の市場規模は1兆1,030億円、2030年度には2兆250億円になると予測。
- サービスは、システムインテグレーションを中心に市場が拡大するとみられる。AI実装に向けたコンサルティングや導入検証を経て、AI環境の本格的な構築が進むとみられる。



出典：株式会社富士キメラ総研「2018 人工知能ビジネス総調査まとまる」（2018年1月公表）

# 国内ビッグデータ／アナリティクスソフトウェア市場予測

- 2017年の市場規模は2,517億7,600万円となり、前年比成長率9.4%の高成長となった。
- データウェアハウスなどのプラットフォーム分野から、CRMなどのアプリケーション分野までパブリッククラウドサービスの利用が急速に拡大しました。
- 今後、企業のデジタルトランスフォーメーション実現にむけたIT投資が加速することから、市場規模は年間平均成長率8.6%で成長し、2022年に3,800億2,400万円に達すると予測しています。



※出典：IDC Japan株式会社 国内ビッグデータ／アナリティクスソフトウェア市場予測2017年～2021年(2018年8月公表)

# ビジネス戦略

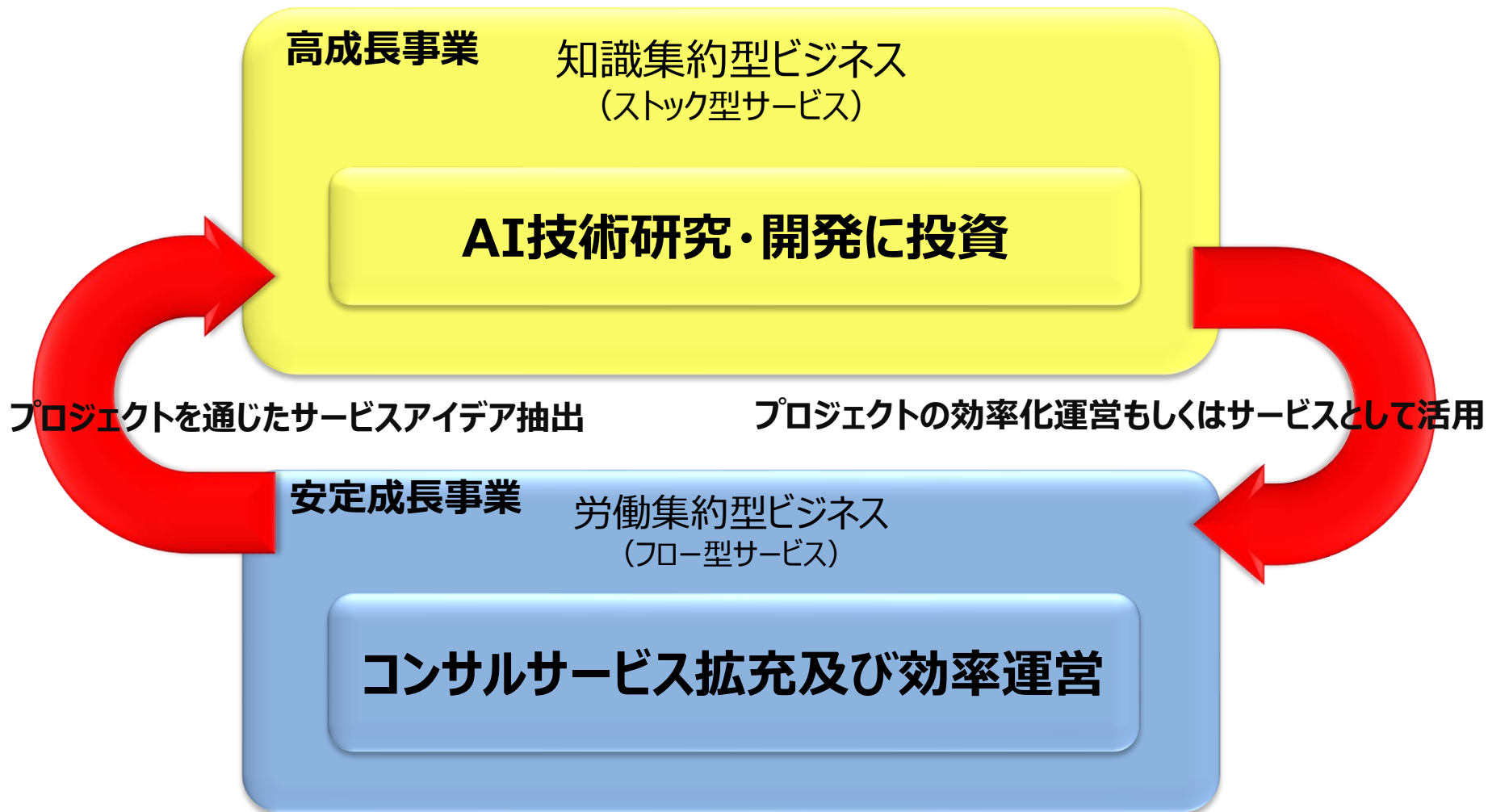
---

## 考え方



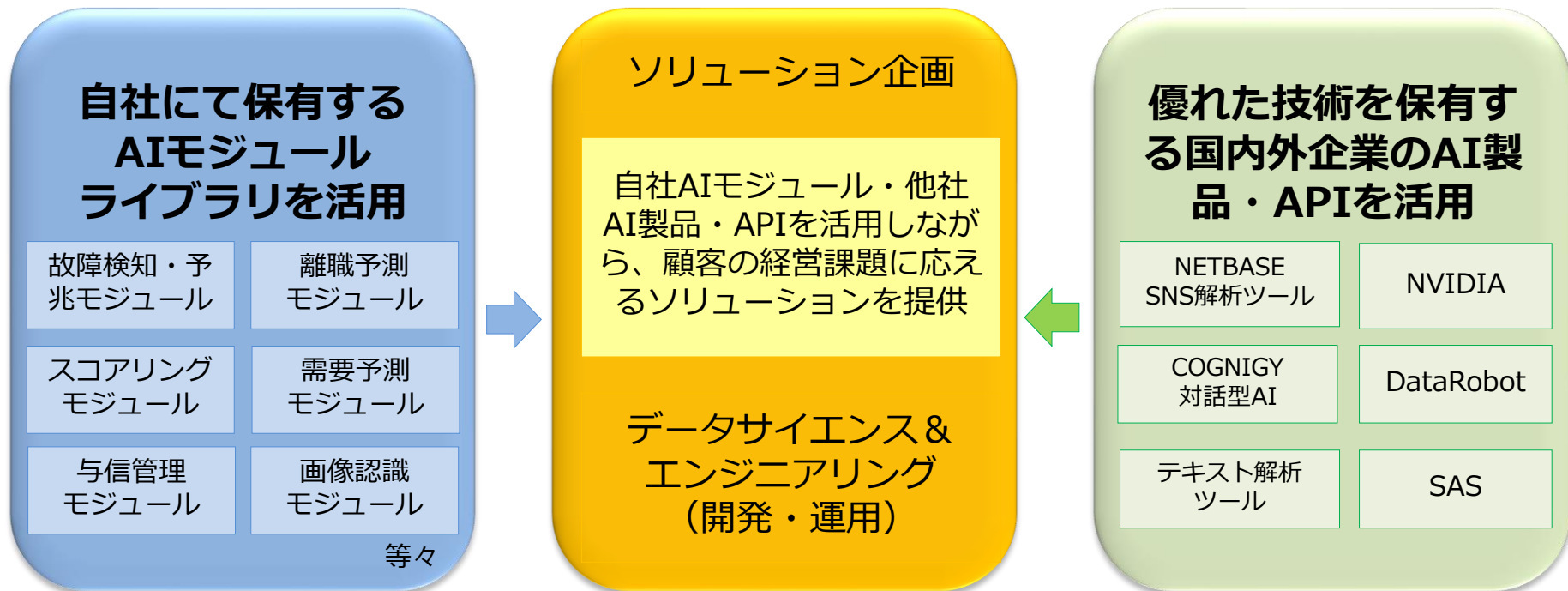
# TDSEのビジネス戦略

AI分野で大きな潮流が起きており、当社事業においてもブレークスルーは始まっている。知識集約型ビジネスと労働集約型ビジネスによる相乗効果を伴うビジネスを推進します。



# 重点施策（知識集約型ビジネスの推進）

高成長事業の位置づけとして、ストックサービスにつながる知識集約型ビジネスを強力に推進します。



scorobo ブランド

※ストック型には自社製品scoroboだけでなく、他社製品例えばNETBASE・SAS等国内外のAI製品によるライセンスフィーも含める。

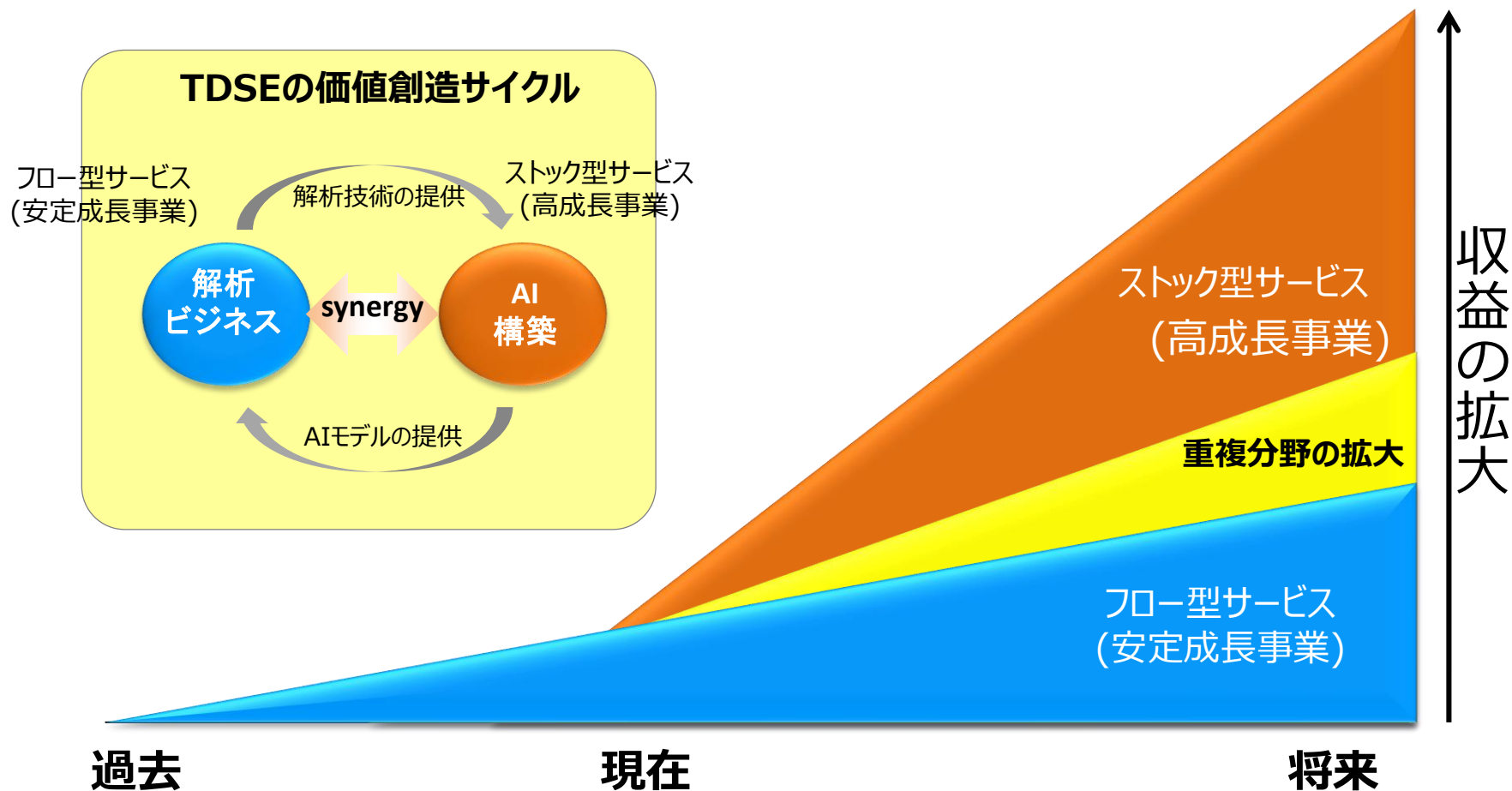
各モジュール・APIは機能として展開し、顧客企業が保有するシステム装填

**サブスクリプション※モデルとしてストックサービス確立**

※一定期間、継続的に受け取るサービスに対して対価を払うことを意味します。

# 今後の収益拡大イメージ

ストック型サービスとフロー型サービスの融合によるサービス展開を図ることで、収益を拡大させていきます。そのためにも専門人材の獲得、技術ライブラリー充実、パートナー連携強化を推進し、AIモジュールの充実を進めます。



# 中期経営計画

---

# 2018～2020年度3ケ年中期経営計画について

## 考え方

当社は、持続的に成長力を強化させ、また株主還元を目指すことから、“**売上成長**”及び“**収益性**”の高い企業であることを経営目標として定めております。

## 中期経営計画

2018年度を初年度とする3ケ年の中期経営計画を策定しており、最終年度の2020年度については、**売上高20億円、営業利益3億円**を目指します。特に持続的に成長できる収益基盤を確立し、高付加価値のビジネス推進を狙いとし、以下の二つを重要指標として掲げております。

### ① 成長性の高い会社

対前年売上高成長率 20%以上  
(年平均成長率25%以上) を目指します

### ② 収益性の高い会社

売上高営業利益率 12%以上  
2020年度 15% を目指します

### 中期経営計画

		2017年度	2018年度	2020年度
経営指標	売上高	10.18億円	13.51億円	20.00億円
	営業利益	0.57億円	1.51億円	3.00億円

- 本資料にて開示されている、当社又は当社グループに関連する業績見通し、計画、方針、経営戦略、目標、予定、将来の数値・数額、事実の認識・評価などといった、将来に関する情報ははじめとする歴史的事実以外のすべての事実は、当社が本資料の発表日現在入手している情報に基づき、現時点における予測、期待、想定、計画、認識、評価等を基礎としているものであります。
- また、見通し、予想数値を算定するためには、過去に確定し正確に認識された事実以外に、見通し・予想を行うために不可欠となる一定の前提を使用しています。
- これらの事実または前提については、その性質上変化することがあり、客観的に正確であるという保証も、また将来その通りに実現するという保証もありません。これらの事実または前提が、客観的には不正確であったり将来実現しないこととなりうるリスクや不確定要因は多数あります。
- 従いまして、本資料の利用は、他の方法により入手された情報とも照合確認し、利用者の判断によって行って下さいますようお願い致します。本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。

お問い合わせは、下記までお願いいたします。

テクノデータサイエンス・エンジニアリング株式会社 IR担当

〒163-1427 東京都新宿区西新宿3-20-2東京オペラシティタワー27階

TEL (03) 6383-3261 (代表) FAX (03) 6383-3262

Mail [investors@tdse.jp](mailto:investors@tdse.jp)