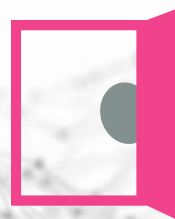


TDSE株式会社
(東証マザーズ：7046)

事業計画及び成長可能性に関する事項



- 01 会社概要
- 02 事業の内容
- 03 競争優位性（事業の特徴/コア・コンピタンス）
- 04 ビジネス環境（経済環境、事業環境）
- 05 今後の事業成長について
- 06 リスク情報



会社概要

COMPANY

01

会社概要

名 称	TDSE株式会社
代 表 者	代表取締役会長 城谷 直彦 代表取締役社長 東垣 直樹
所 在 地	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
資 本 金	8億3318万円
設 立 日	2013年10月17日
上場情報	東京証券取引所マザーズ市場 (証券コード 7046)
上 場 日	2018年12月18日
事 業	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製品構築に至るまで高度なサービスを提供
役職員数	128名



tdse.jp

2021年12月1日に テクノデータサイエンス・エンジニアリング株式会社 から TDSE株式会社 へ商号を変更しております。

01

Mission・Vision・Value

私たち「TDSE」は、社員一人一人が以下の実現に向けて、主体的に考え・行動する組織に変革します。

Mission（取り組み）

データに基づいて意思決定を高度化する

私たちは

「データとテクノロジーによって、勘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する。」

Vision（未来像）

データを活用した可能性に溢れた豊かな社会

私たちは

「データに基づいて、最善の選択肢と仕組みを提供し、非効率性が効率化され、人々の自由な時間とより良い選択肢がある、人々が幸せに暮らせる社会をつくる。」

Value（取り組みにおいて優先すべき価値基準）

【プロフェッショナルの追求】

お客様にとって真に価値のあることを追求する。

【チームワークと成長】

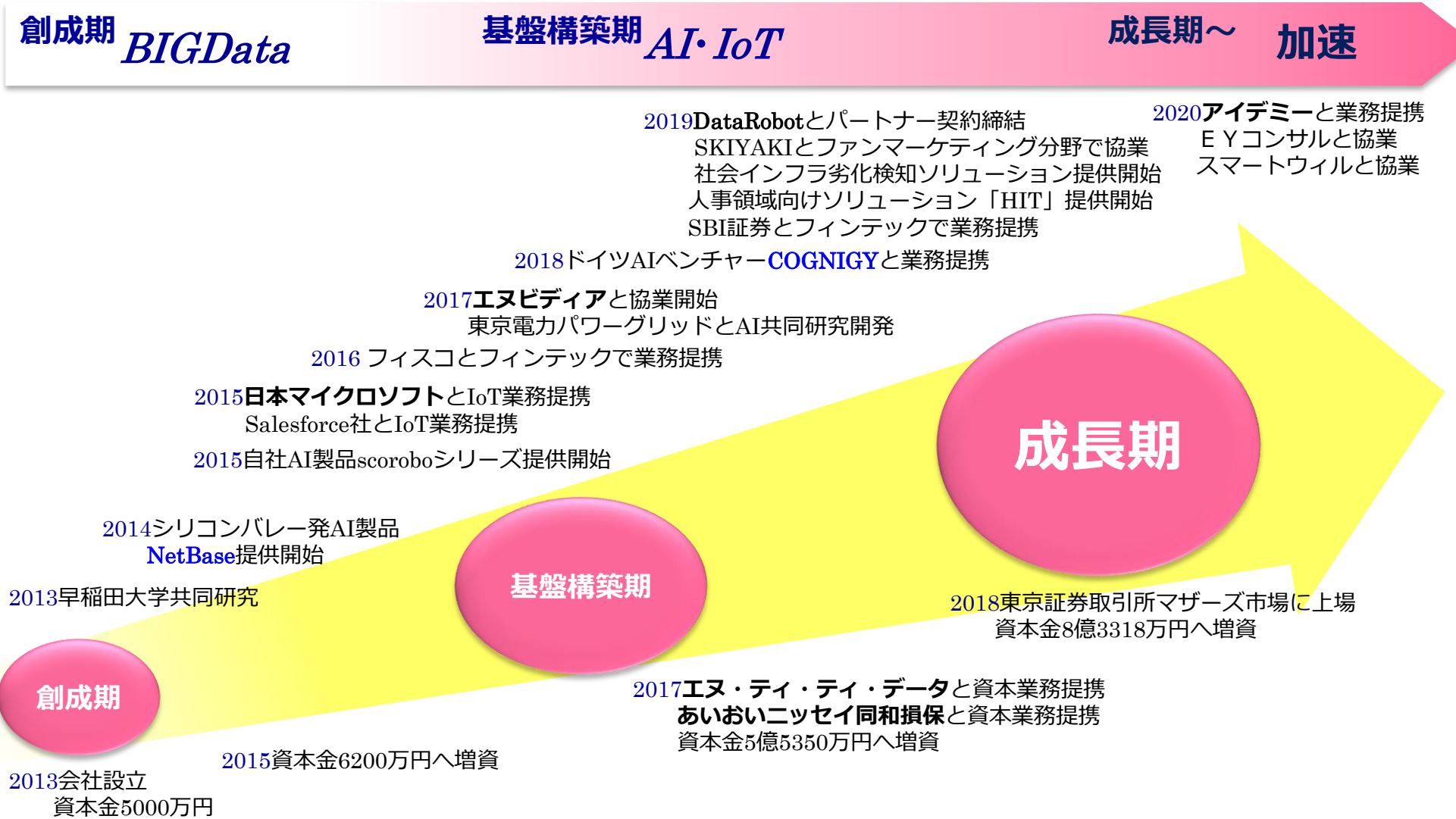
互いの考え方・働き方・生き方を尊重し、常に協力して、自分とチーム全体を成長させる。

【変化を楽しむ】

同じ仕事はない、世の中は常に変化していく。変化を味方につけ、変化を楽しむ。

01

ビジネス変革



01

2020年4月以降の当社のニュース

年月		記事タイトル
2021年	12月	オントロジー技術を活用したQA自動生成サービス『QAジェネレーター』を提供開始
	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～
	6月	スマートウィルと、バーチャル接客&CRMツール「AICO」 個人事業主版をリリース
	5月	熊本市が COGNIGYを活用したチャットボットを導入 ～多言語による観光案内を自動化～
	4月	製造業向けデータ分析実践研修の提供開始 ～製造業を対象とした体験型研修～
	2月	非接触センサーを用いたバイタルモニタリングサービス『scorobo Vital』 実証開始
2020年	11月	東北電力向け、送電線画像解析AIの導入 (scorobo)
		スマートウィルとリーテイル領域にて協業、接客AIプラットフォーム開発 (COGNIGY)
	10月	EYコンサルとコーポレートファンクションにおけるDX支援で協業
	9月	早稲田大学データ科学センター主催 データサイエンスコンペティションに協賛
	6月	Google LLCが提供するGoogle Cloud Platform上で対話型AIサービス提供 (COGNIGY)
	5月	株式会社アイデミーとAI人材育成分野で業務提携
	4月	COGNIGYを活用した医療機関向けオンライン問診ボット提供
対話型AIプラットフォーム COGNIGY を活用した採用会社案内ボットを無償提供		



事業の内容

SERVICE

02

02

事業全体像

当社は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おります。

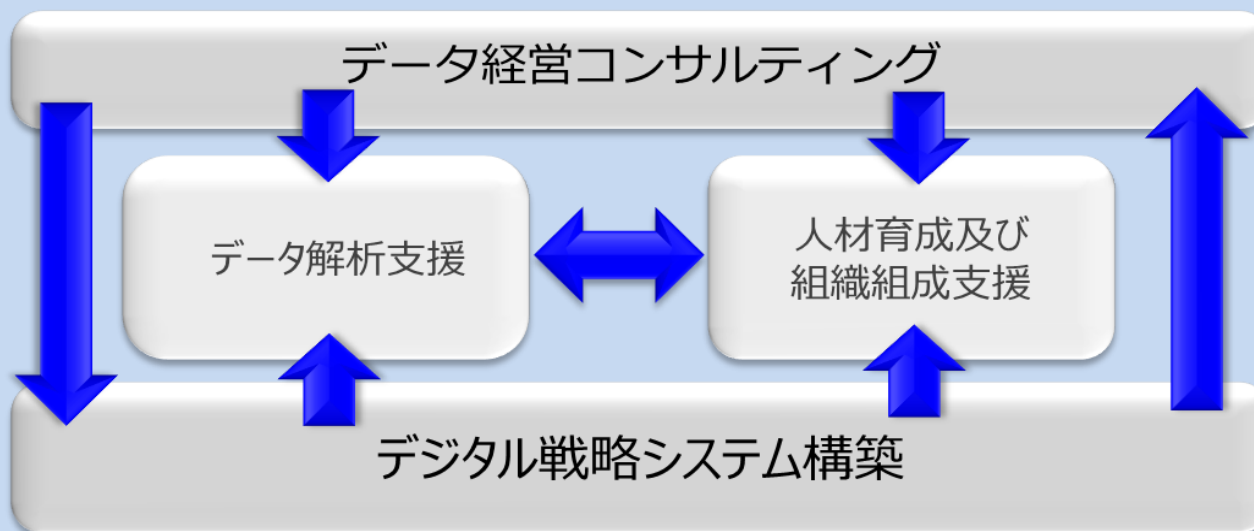
サービスとしては、高成長事業となる「AI製品等によるサブスクリプションサービス（ストック型）」と、安定成長事業となる「AIノウハウを軸としたコンサルティングサービス（フロー型）」の二つに分類されます。



事業全体像

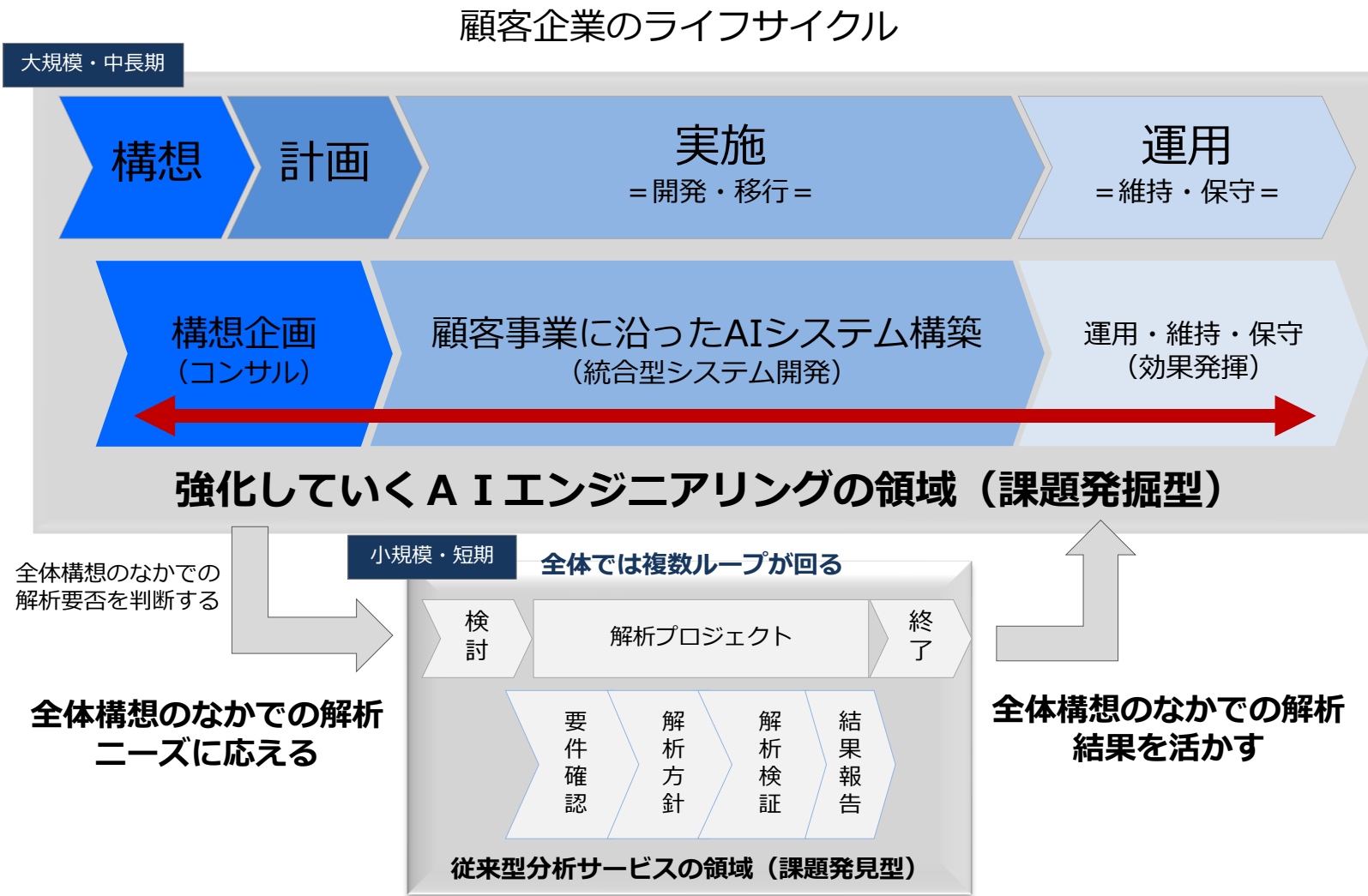
当社は、AI技術をコアバリューとするデータサイエンティストや、様々な業界・業務に精通した知識及びビッグデータ活用技術を保有するエンジニアをはじめとするプロフェッショナル集団であり、データ経営を目指す企業向けに総合的なソリューションサービスを提供しております。企業のデジタルイノベーションを共に創出していくため、顧客企業が進める事業戦略に沿う形で新サービスの開発、業務改革の推進など協創型ビジネスを推進しております。

AIノウハウを軸としたコンサルティングサービス

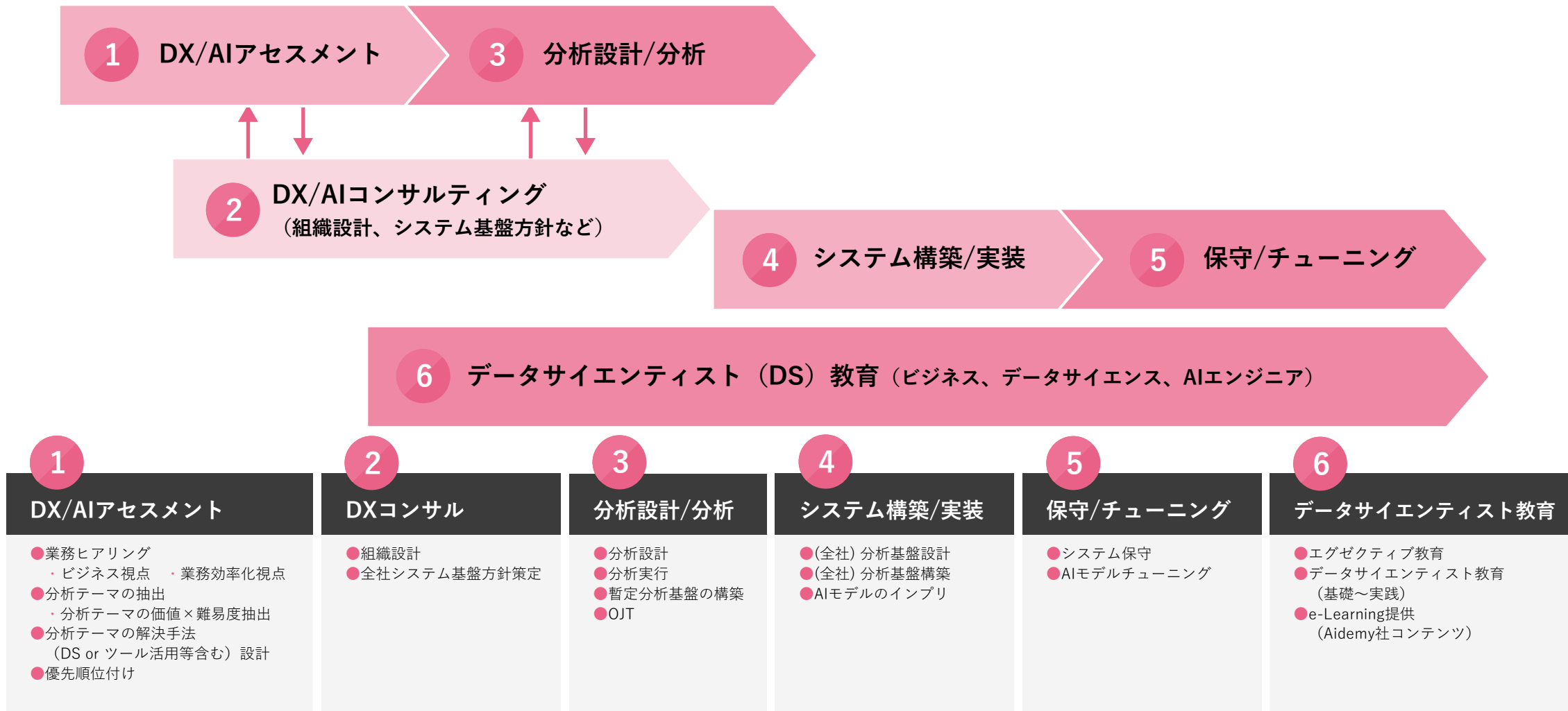


02

顧客企業のライフサイクルとAIビジネスの関係性

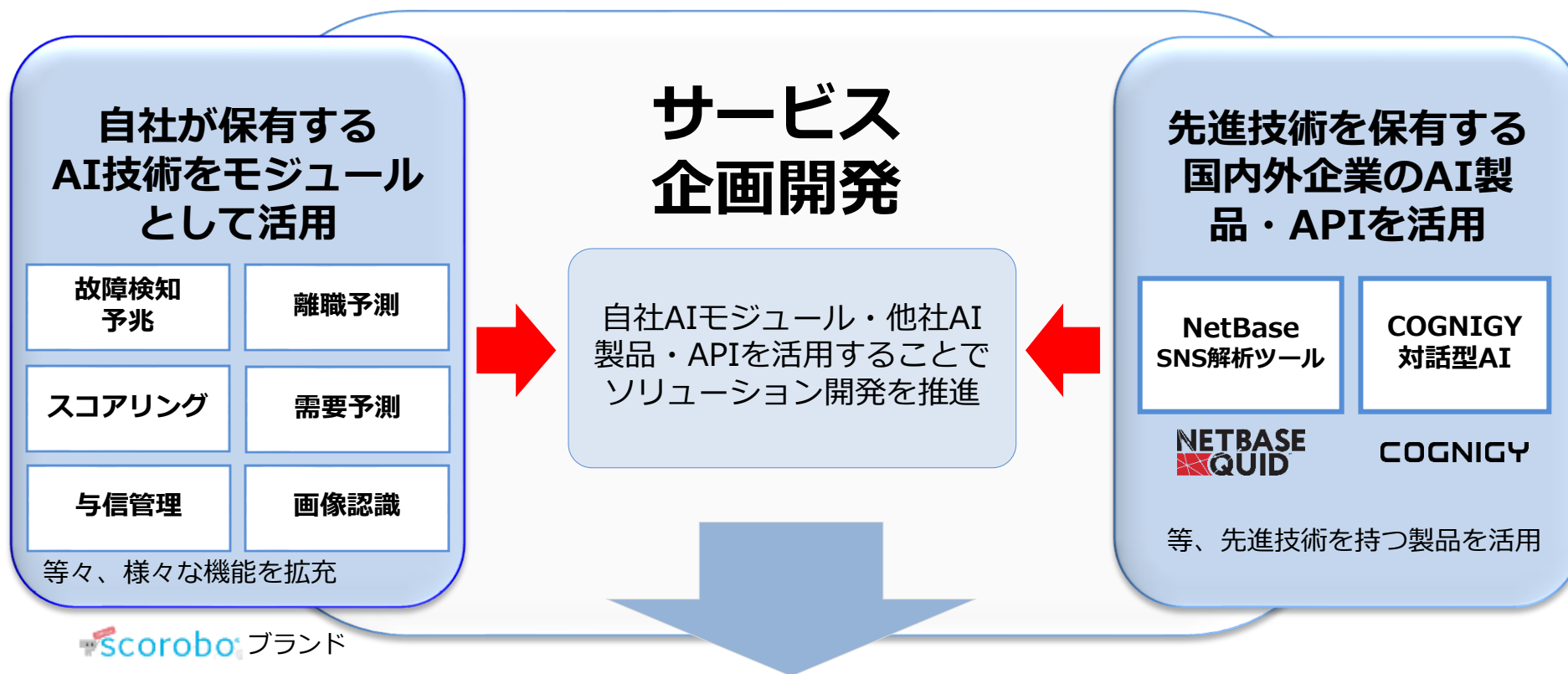


DX支援及びデータ利活用サービス



サブスクリプション（ストック型）サービスについて

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おります。当社の将来基盤を築き上げるサービスとして最も注力しております。



アライアンス企業との連携により、AI製品・モジュールを企画開発し、サブスクリプションサービスを展開

自社ブランド「scorobo」等を活用したサブスクリプションサービス

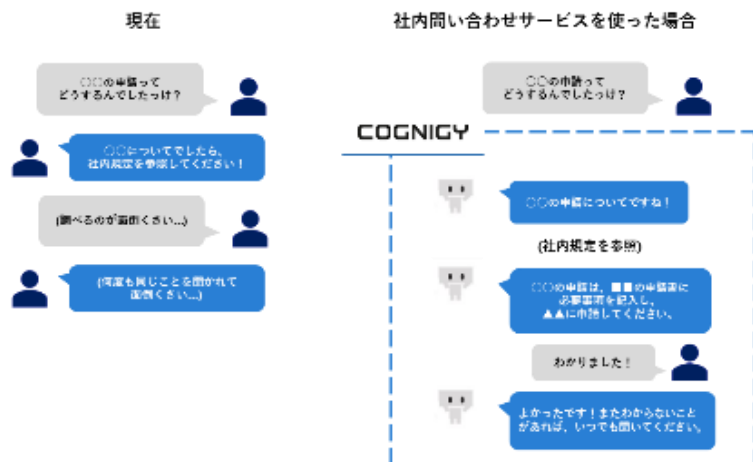
ディープラーニング技術等の機械学習を活用したAI製品とモジュール群を提供しております。現在提供している製品として、画像認識AI技術を活用した架空送電線診断システムやデジタルマーケティング製品があります。豊富に蓄積されたライブラリーをもとにして、需要予測、顧客の行動分析、製造業における故障検知等、ストック型サービスに活かすAIモジュールの充実を図っております。



海外のAI製品を活用したサブスクリプションサービス

COGNIGY

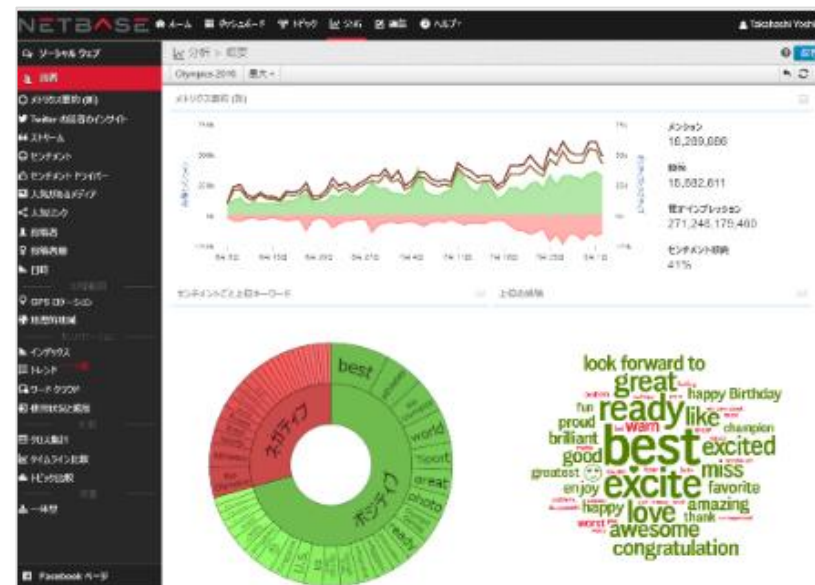
- 短時間で拡張性の高い対話型AI(カンバセショナルAI)を設計・開発可能とするプラットフォーム
- ドイツのCOGNIGY社が開発
- 最先端の自然言語処理(NLP)と言語理解(NLU)



詳細はこちら ▶ <https://cognigy.tdse.jp/>

NETBASE QUID™

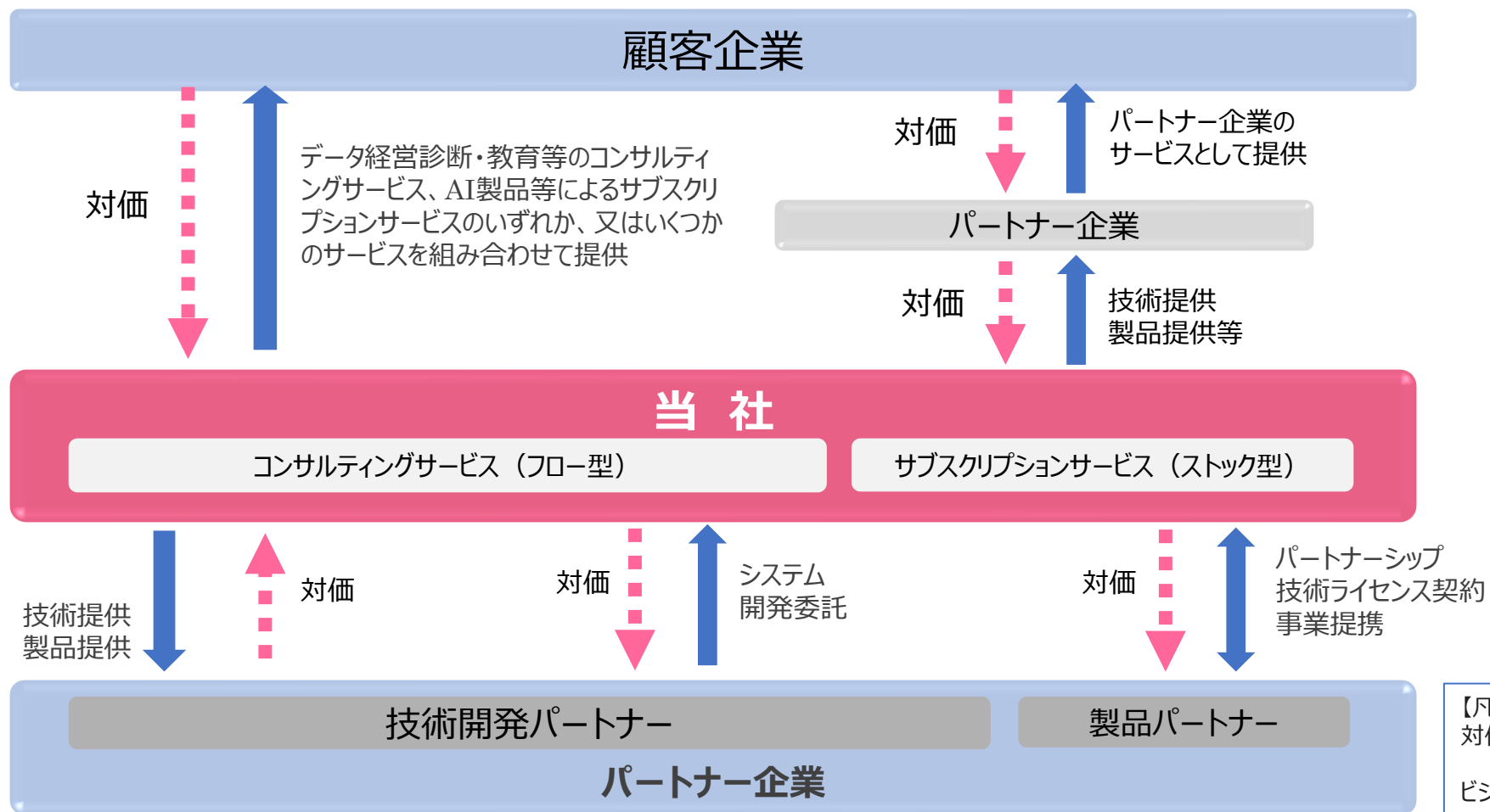
- エンタープライズ向けソーシャルリスニングツール
- シリコンバレー発



詳細はこちら ▶ <https://netbase.tdse.jp>

サービス提供における系統図

顧客企業との関係、そして技術開発パートナーや製品パートナーとの関係を示した系統図

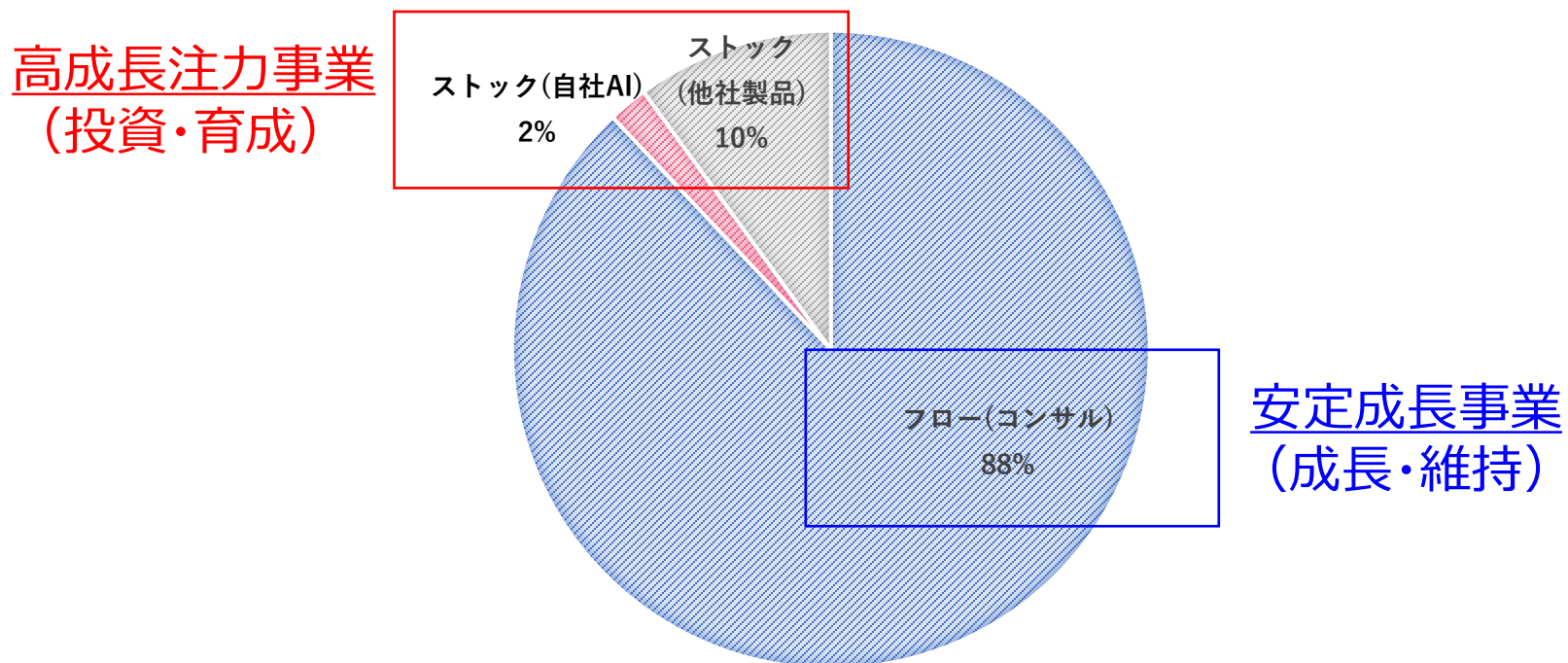


02

当社売上構成

当社は、コンサルティングサービス（フロー型）より事業をスタートし、そこで蓄積されたノウハウを基に、独自でAIモジュール化し、AI製品・サービス（「scorobo」ブランド）の開発・提供、および海外の優れた他社AI製品（NetBase/COGNIGY等）の販売によるサブスクリプションサービス（ストック型）の両軸で事業を推進しております。現時点では、コンサルティングサービスが全体の約90%を占めている状況であり、創業より蓄積したノウハウを活用した当社独自AI製品・サービスの開発に注力しており、サブスクリプションサービスの売上割合を高めてまいります。

【2021年3月期の売上構成】





競争優位性

COMPETITIVE ADVANTAGE

03

03

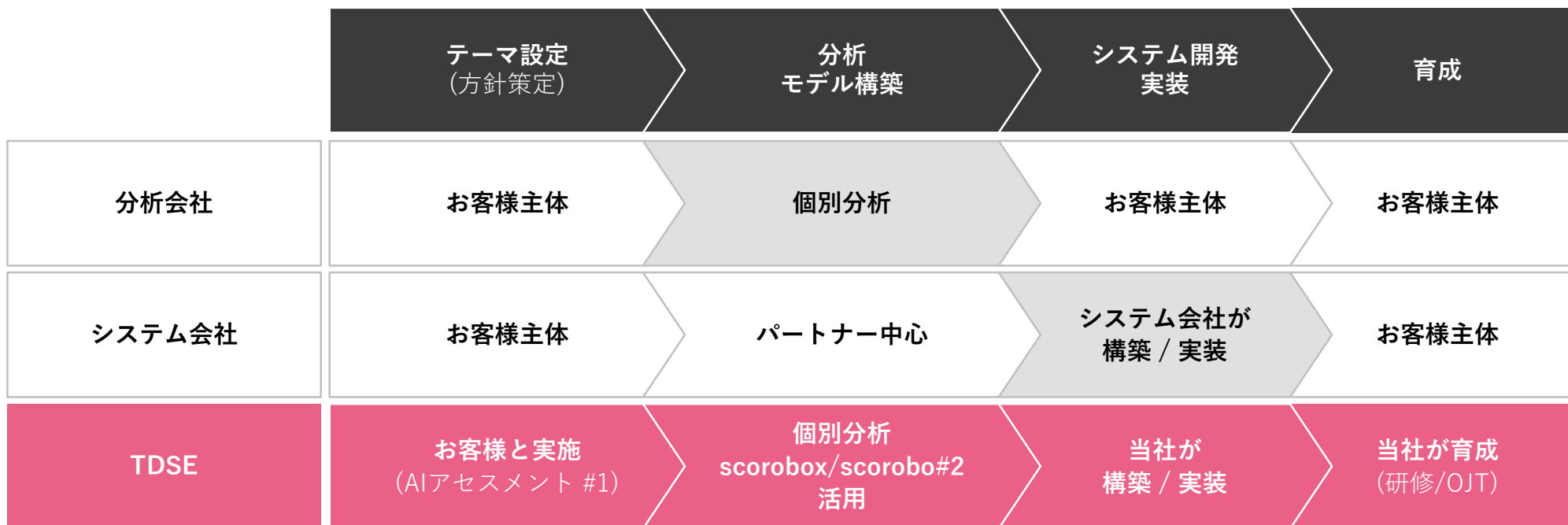
コア・コンピタンス

当社の特徴は、3つのコア・コンピタンス「多彩な人材」・「豊富な解析技術」・「協業ネットワーク」。



お客様のデータ活用を一気通貫でご支援

データ活用テーマの抽出～データ分析～システム実装、教育まで一気通貫で提供可能



※ #1：AIアセスメント（データ/デジタル活用テーマを「ビジネス課題」「データ課題」の観点で構造化するための方法論）

※ #2：scorobox（300超の分析案件をナレッジ化したもの）。scorobo（業界/業種用途向けに構築されたAIモデル）

アカデミック分野出身のデータサイエンティストが多数

最先端研究所・大学院で研究実績のあるメンバーを中心に構成

総勢**84名**

理系修士以上
80名

理系博士号取得者
35名

主な出身
研究所

欧州原子核研究機構 (CERN)
ブルックヘブン国立研究所 (BNL)
フェルミ国立加速器研究所 (FNAL)
理化学研究所
東京大学宇宙線研究所

主な出身
大学
(国内)

東京大学 京都大学 大阪大学 筑波大学
東京工業大学など

技術ライブラリー scorobox/scorobo

創業時からのプロジェクト実績・技術・ノウハウの基礎情報を蓄積し、プロジェクト運営の効率化およびAIモジュールを整備しています。

分析実績

プロジェクトテーマ

業務別	ナレッジ数	業務別	ナレッジ数
マーケティング	92	生産管理	11
リスク管理	70	解析支援	7
営業管理	29	異常検知	6
市場予測	28	故障予知	5
人事業務	22	自動車解析	4
アフターサービス	13	事務効率	2
医療福祉	11	その他	+α

総数

300+α

※2019年9月末実績

分析ナレッジ

ライブラリー



分析実績を、「業界」×「業務」×「テーマ」ごとにカテゴリー化し、データサイエンティストが効率化かつ最大の効果を発揮するためにライブラリー化

貴社課題の解決を効率的に実行可能

AIモジュール

サブスクモデル



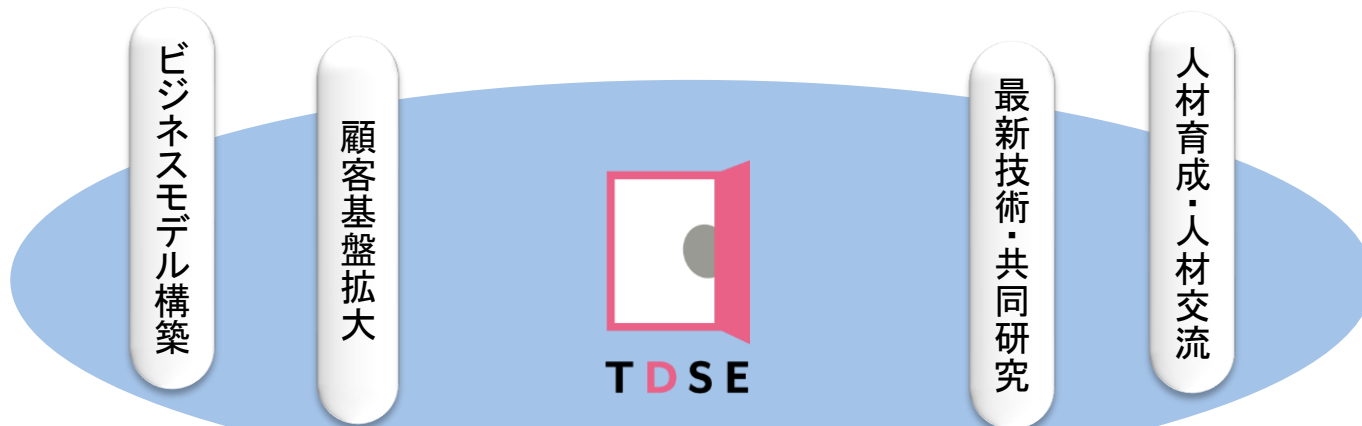
・ scorobo for 送電線AI異常検知

AIをモジュール化し、貴社サービスに合わせてチューニングを行うことにより、早期に利用可能

サブスクリプションとして提供可能

03

ビジネス共創体制



自社リソースに限らず、企業や研究機関・大学等、協業先とWIN-WINの関係性を保持しながら、彼らの経験値・専門知識を生かし、事業開発に向けた研究・開発を推進している。

AI企業・IT企業



NTT DATA



iSiD

NETBASE
QUID

COGNIGY

総合系コンサルティングファームや大手SIerとのアライアンス強化、製品サービスに競争力が高く、成長が期待できる企業と連携

事業会社

MS&AD

あいおいニッセイ同和損保

SKIYAKI

Smartwill

データ保有企業との連携により、サービス企画を推進

大学・専門団体

早稲田大学

東京大学

人工知能ビジネス
創出協会

産学連携及び有識者とのパートナーシップを強化



ビジネス環境

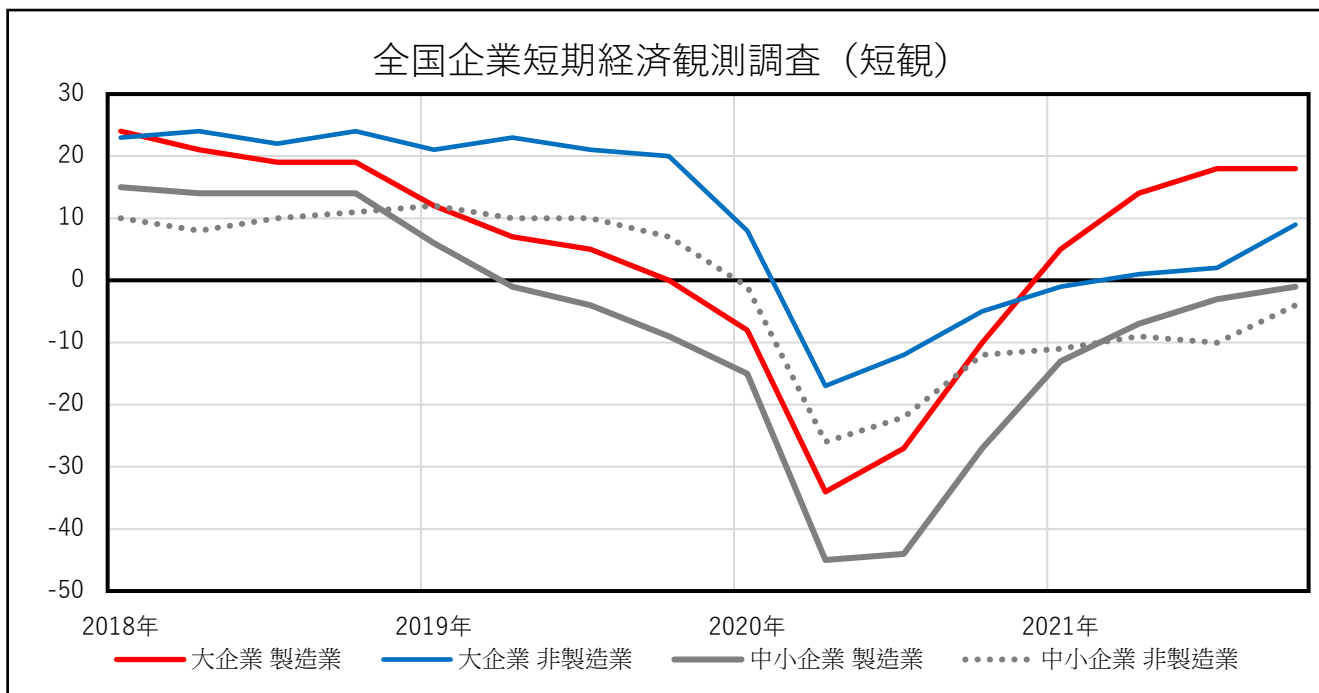
BUSINESS ENVIROMENT

04

04

経済環境について

世界各地で流行した新型コロナウイルスにより、企業活動や国民生活は大きく減速しましたが、ワクチン接種の進展により、米中などの海外経済も持ち直し、輸出および生産活動は回復しつつあります。業況判断指数（DI）によると、製造業は大企業を中心にコロナ感染拡大前の水準を回復し、非製造業も回復には時間を要する状況となっているものの、持ち直しつつあります。2021年10月には、緊急事態宣言等が解除され、徐々に企業活動・国民生活は基に戻りつつありますが、一方でオミクロン株が一部懸念されており、企業動向には注意する必要があります。



※日銀資料より当社作成

04

国内AIビジネス市場動向

企業のIT投資は新型コロナの影響は受けるものの、この事態で露呈した社会共通の課題を解決するには、ITやAIの技術要素活用が大きく期待されると考えられる。

- AIビジネス市場の年平均成長率は、12.4%（25'/'19'）、分析サービスの成長率8.9%（25'/'19'）
- AI関連技術はITにおける要素技術の一つとして様々なシステムに組み込まれると見られ、サービス市場が急成長すると予測。
- ユーザーによってAIに求める要件・ニーズが異なるため、個別構築するケースが多く、AI構築サービスの比率が向上。
- 構築したAI環境のライフサイクルを長期的にサポートするため、運用・保守比率が上昇する予想。

(単位：十億円)

サービス概要	2019年度実績		2022年度予測		2025年度予測	
	金額	占率	金額	占率	金額	占率
サービス市場	576	60.0%	863	59.0%	1,113	57.5%
分析サービス(得意とする領域)	4	0.4%	5	0.4%	7	0.3%
構築サービス(コンサルティング・SI・運用保守)	567	59.1%	847	57.9%	1,107	57.2%
アプリケーション市場(SAS, SPSS等)	121	12.6%	178	12.2%	232	12.0%
プラットフォーム市場	263	27.4%	421	28.8%	591	30.5%
合計	960	100.0%	1,463	100.0%	1,936	100.0%

141倍

169倍

158倍

約1.7倍
(対19年度)

約2.0倍
(対19年度)

※株式会社富士キメラ総研「2020 人工知能ビジネス総調（2020年9月公表）から当社作成

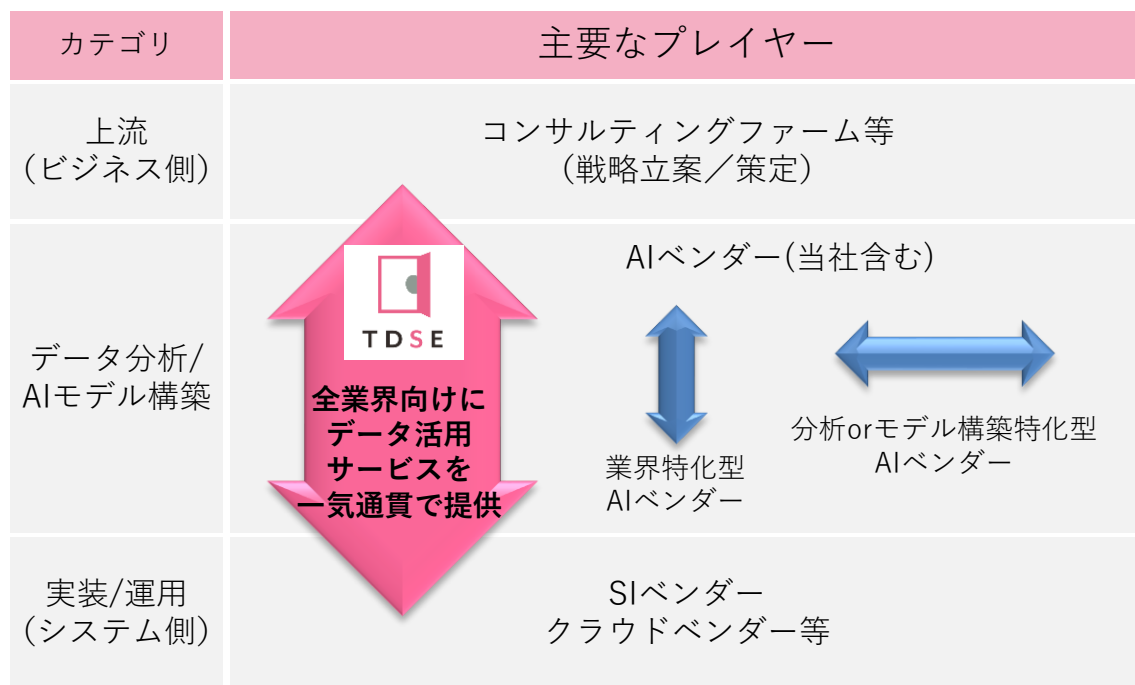
04

事業環境

弊社は、コンサルティングサービス（フロー型ビジネス）とサブスクリプションサービス（ストック型ビジネス）の両軸で事業を推進しております。DX/AI/データ活用の市場は、全方位的なマーケット市場の広がりになるとの想定に基づき、領域特化ではなく、全方位的な市場をカバーしつつ、独自のポジショニングを形成しております。

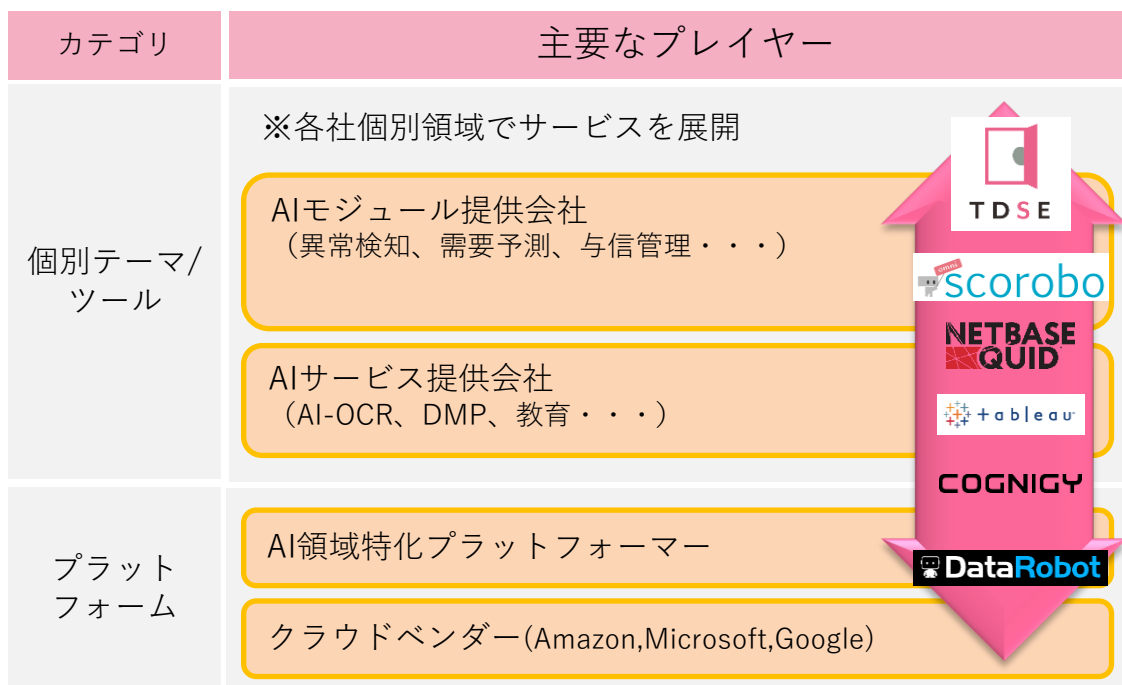
コンサルティングサービス（フロー型ビジネス）

DX/AI黎明期より分析/AIモデル構築のハイレベルなデータ活用スキルを軸に、全業界向けにお客様のデータ活用のテーマ抽出～データ分析/AIモデル構築～システム構築、教育まで一気通貫でサービスを提供



サブスクリプションサービス（ストック型ビジネス）

コンサルティングサービスで蓄積されたノウハウを基に、自社独自のAIモジュール「scorobo」シリーズを開発・提供。また、海外での優れた技術を搭載したサービス/製品/プラットフォームを販売



04

業界における各企業との協力

《業界における各企業との協力》当社を取り巻くAIビジネス業界では、顧客のビジネス課題解決にむけて、コンサルティングファームやベンダー企業とも協力関係を持つことで、最適なサービスを提供することがあります。昨今、コンサルティングファームやベンダー企業でもデータサイエンティストを確保し、分析サービスを展開していることから、本領域に強みを持つ当社は、それら企業と機能を補完しながら、共栄していくことが必要と考えております。

《競合環境》同業各社は、当社と比較しても中規模の先が多く、現時点において、市場において圧倒的なシェアを確保している、または確保できるような先は見受けられません。業務内容や目指す事業モデルが完全に一致している同業会社はなく、いずれの会社も競合は一部に留まっております。



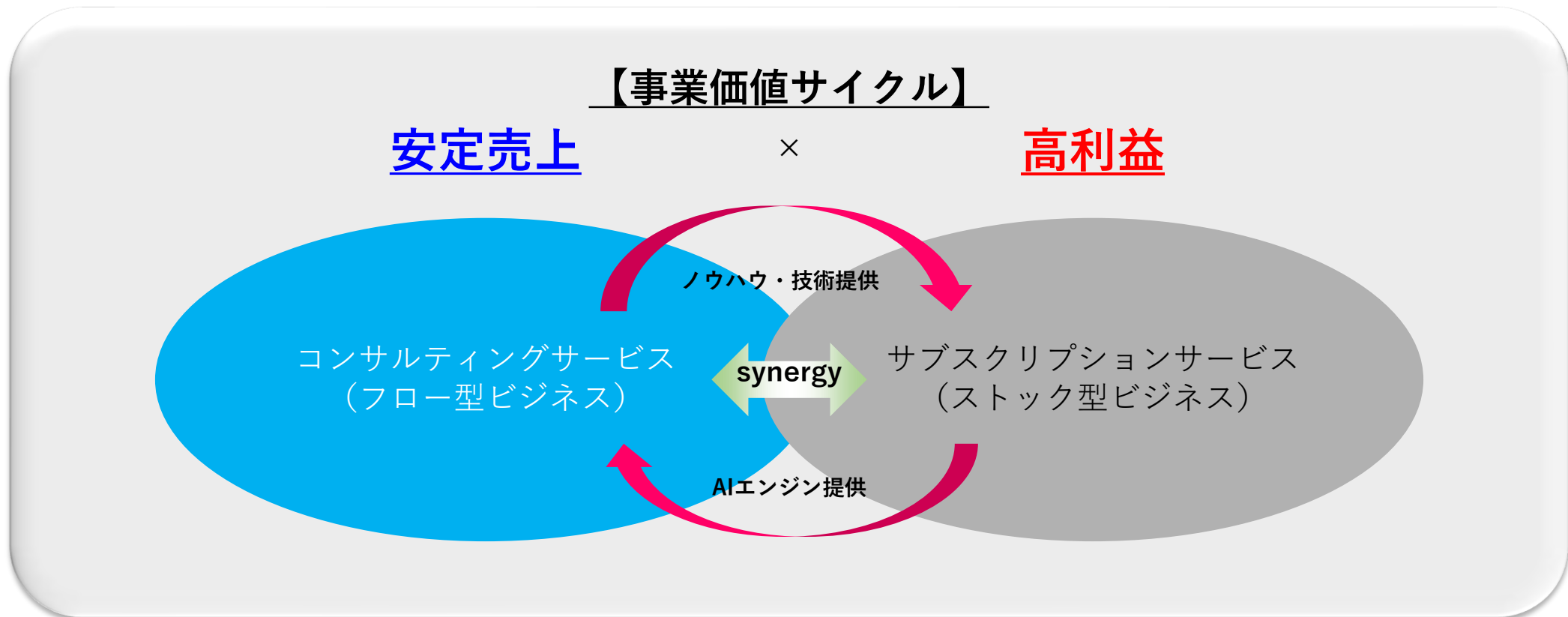
今後の事業成長について

GROWTH IN BUSINESS

05

TDSEのビジネスモデル

データ利活用/DX推進を中心とした顧客課題解決型のコンサルティングサービス（フロー型ビジネス）とそこから得たノウハウを元にしたAI製品/サービスの提供を通じたサブスクリプションサービス（ストック型ビジネス）の両軸で事業展開を推進することで、「安定かつ収益性の高いビジネスの実現」を目指します。



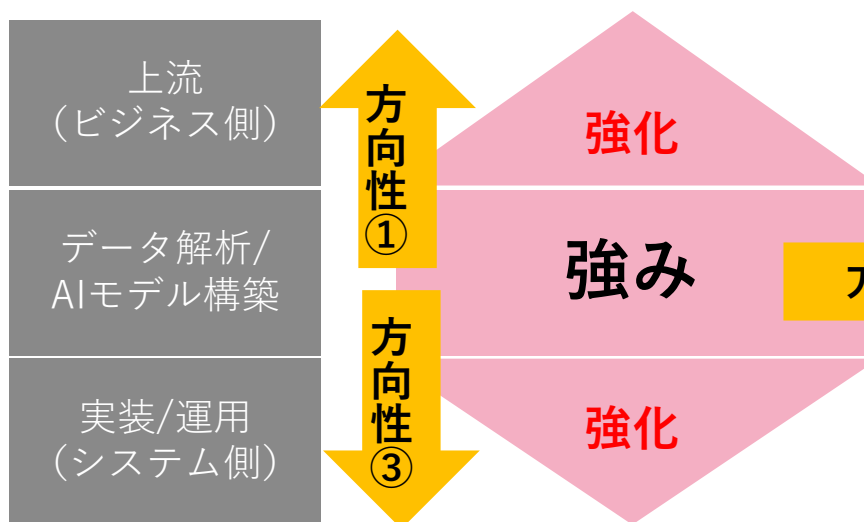
中期的に強化していく3つの方向性

当社の強みは、「データ解析/AIモデル構築」に関する技術知見・ノウハウであり、これらを活用して以下の方向性で成長を目指す。

【3つの成長方向性】

- ・方向性①：DX/AIアセスメント等のビジネス領域におけるコンサルティング強化
- ・方向性②：既存製品(他社/自社)のサービス拡張、協業/共同開発の促進、自社開発
- ・方向性③：AI(機械学習)システム実装に向けたコンサルティングの強化

コンサルティングサービス（フロー型ビジネス）



サブスクリプションサービス（ストック型ビジネス）

	収益インパクト	リスク
他社製品/サービス	中	低
他社との協業	中	中
自社製品/サービス	高※	高
自社モジュール	中	低

- ・収益インパクト：期待される売上・利益への貢献インパクト
- ・リスク：実現過程でのコスト負担や想定どおり実現しないことリスク

(※) 自社製品/サービスについては、販売に制約（仕入先によるもの等）が少ないため売上への貢献度が高く、また外部への支出が少ないことから利益率が高いと考えております。

2021年度の重点施策と進捗状況

2021年度は、「大規模×長期化（LTV最大化）」をキーワードに、顧客と中長期に亘る関係を構築し、企業のデータ利活用による顧客企業価値向上の貢献に取り組んでおり、進捗状況は以下のとおりです。

2021年度取り組みテーマ	進捗状況
① デジタルマーケティング強化	<ul style="list-style-type: none"> セミナー6回、イベント2回を実施し、新規顧客獲得に向けたマーケティング施策を強化 下期、ホームページリニューアル公開
② 【方向性①】 DX/AIサービスのビジネス領域強化	<ul style="list-style-type: none"> 製造業向けデータ分析実践研修の提供開始 DX推進方法論を整備しており、顧客拡大やセミナーに活用予定
③ 【方向性②】 NetBase/COGNIGYに対する自社拡張サービス提供	<ul style="list-style-type: none"> SNSデータの話題の中心コミュニティを探索する分析サービス提供開始 COGNIGYを活用したコロナワクチン接種予約ボット提供開始
④ 【方向性③】 AIシステム実装に向けたコンサルティングの強化	<ul style="list-style-type: none"> 機械学習(AI)モデルのシステム実装と運用に関するMLOps導入アプローチを整理しており、下期にセミナー等を実施予定。
⑤ パートナーネットワーク強化	<ul style="list-style-type: none"> スマートウィル社とバーチャル接客&CRMツール「AICO」個人事業主向けスモールビジネス版リリース

経営指標について

2021年度（2022年3月期）については、本業を通じて得られる事業収益(売上高)・利益を経営の主な指標として定めており、売上高1,600百万円（対前期20.9%増）、営業利益120百万円（対前期37.0%増）を目指すこととしております。

重要視する経営指標

成長性を確認する指標：売上高

収益性を確認する指標：営業利益

（単位：百万円）

		2021年度上期 《実績》	2021年度下期 《予想》 (対上期)	2021年度通期 《予想》
売上高	ストック	78	▲ 102 (+31%)	180
	フロー	657	▲ 763 (+16%)	1,420
		735	▲ 865 (+18%)	1,600
営業利益		60	60 (-)	120

ストック型（コンサルティングサービス）

フロー型（サブスクリプションサービス）



リスク情報

RISC INFORMATION

06

リスク情報

成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクは以下のとおりです。その他のリスクについては、有価証券報告書等の「事業等のリスク」をご参照ください。

リスク	概要	影響度	影響期間	対応方針
事業環境に関するリスク	技術革新の影響	中程度	中期	当該分野は新技術の開発が相次いでおり、変化の激しい業界となっている。当社は、顧客ニーズに応じた競争力のあるサービスを提供できるよう、人材の採用・育成や技術、ノウハウ等の取得に努めている。
	景気動向及び業界動向の変動による影響	中程度	中期	当社は景気動向に影響を受けにくくなるようビジネスモデルの変換やリスク分散を行っている。また当社は攻略する業界を1つ2つと限定しておらず、幅広い領域においてサービスを提供することによって、環境変化に影響が受けにくい収益構造となるよう事業運営を進めている。
	システム障害	中程度	短期	顧客へのサービス提供が妨げられるようなシステム障害の発生やサイバー攻撃によるシステムダウン等を回避すべく、稼働状況の監視、及びシステムの冗長化、セキュリティ対策等による未然防止策に努めている。
事業体制に関するリスク	人材の確保	中程度	中期	データサイエンティストやコンサルタント人材の採用のため、当社独自の採用ネットワークや多様な採用方法を用いて優秀な人材の獲得に努めている。また、社内教育や社内コミュニティの場を通じて、人材育成にも力を入れている。

CONTACTUS | お問い合わせ



<https://www.tdse.jp>

TDSE株式会社 IR担当



investors@tdse.jp



03-6383-3261

TDSE株式会社

〒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

◇ 次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示時期
2022年6月を予定しております。

- 本資料にて開示されている、当社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、将来に関する情報を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。
- 資料に記載されている会社名、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、本目的にのみ使用するものとします。
- 本資料の利用は、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。