



2022年6月9日

各 位

会 社 名 T D S E 株 式 会 社  
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 東 垣 直 樹  
(コード番号:7046 東証グロース)  
問 合 せ 先 取 締 役 執 行 役 員 専 務 浦 川 健  
(TEL.03-6383-3261)

(訂正)「2022年3月期 決算説明会資料」の一部訂正について

2022年6月3日に公表しました「2022年3月期 決算説明会資料」につきまして、一部訂正すべき事項がありましたので、下記のとおり訂正いたします。

記

1. 訂正理由

表紙(第1ページ)の背景に当社とは関連がない画像を含んでおり、訂正するものです。

2. 訂正の内容

次頁のとおりです。

■訂正前



■訂正後



訂正後の資料につきましては、次頁以降の添付資料をご参照ください。表紙以外に変更はございません。

以上

# TDSE 株式会社

(東証グロース：7046)

2022年3月期決算説明会



TDSE

<b>Chapter 1</b>	TDSEとは	3	売上分布(新規 / 既存売上内訳)	19	
	当社代表紹介	4	売上分布(ストック売上内訳)	20	
	ビジネス変革	5	売上分布(サービス提供先)	21	
<b>Chapter 2</b>	事業全体像	6	<b>Chapter 4</b>	TDSEを取り巻く事業環境 サービス別	22
	サービス概要	7		TDSEを取り巻く事業環境 業界別	23
	大企業との取引事例	8		競争優位性	24
	導入目的・狙い	9		技術者構成 ~ 9割が理系修士以上で構成される~	24
	トピック 導入目的・狙い (2021年3月期以降の傾向)	10		競争優位性 豊富な解析技術	25
	ビジネス共創体制(強み・優位性)	11		当社成長にむけた取組	26
	自社ブランドによるサブスクリプションサービス (scoroboシリーズ)	12	<b>Chapter 5</b>	2023年3月期決算(見通し)	27
	海外のAI製品を活用したサブスクリプションサービス SNS・ソーシャルリスニング NetBase	13		今後の事業成長について-1	28
	海外のAI製品を活用したサブスクリプションサービス 対話型AIプラットフォーム - COGNIGY	14		今後の事業成長について-2	29
<b>Chapter 3</b>	2022年3月期決算(実績) サマリー	15	<b>APPENDIX</b>	リスク情報	30
	2022年3月期決算(実績)	16		Mission・Vision・Value	31
	売上高に対するフローとストック比率の推移	17		補足情報(事業環境)	32
	売上分布(フロー売上内訳)	18		補足情報(AI業界比較)	33
				会社概要	34
				お問い合わせ先	35

## TDSEとは

### 国内最高峰のデータサイエンティスト集団

- データサイエンティストによるAI技術を用いたデータ解析やデータ経営コンサルが主力  
小売、サービス、金融など幅広い業界の大手が顧客。
- Gartnerでリーダー認定された対話型AI「COGNIGY」のアジア総代理店、米国シリコンバレーから生まれたSNS分析ツール「Netbase」の国内最大代理店も担っており、画像解析等の「scorobo」ブランドによるサブスクサービス提供も行う。



## 当社代表紹介

代表取締役社長  
**東垣 直樹**



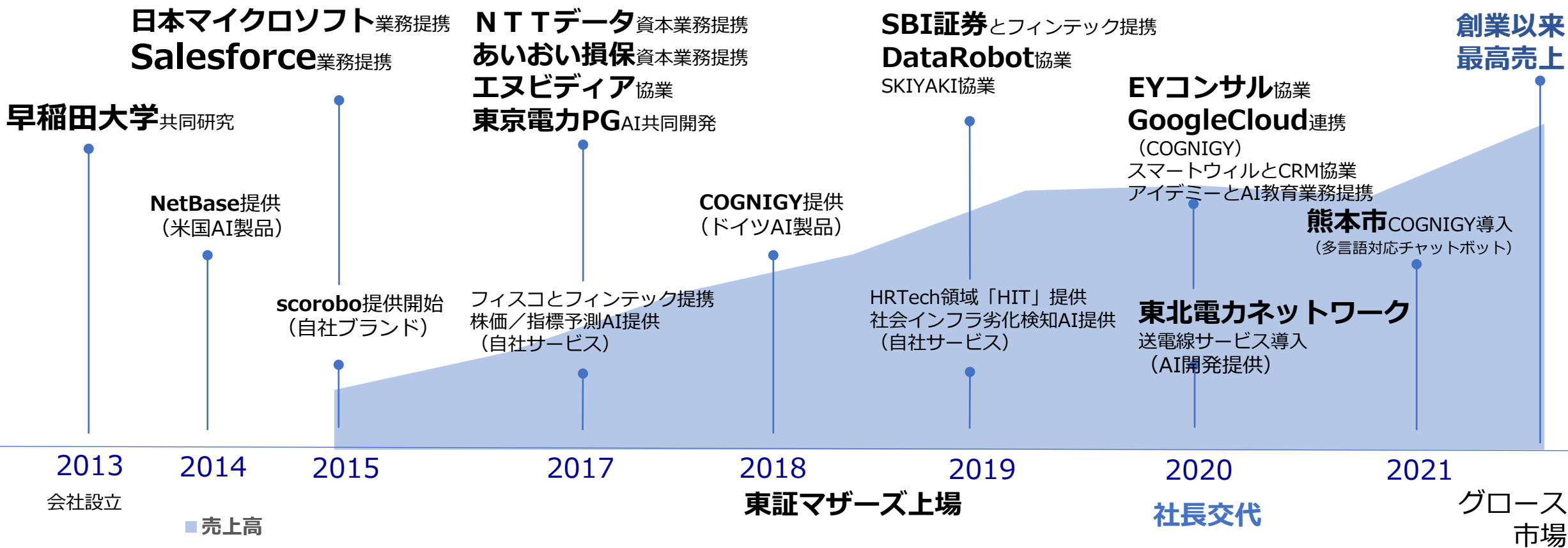
兵庫県神戸市出身 1981年1月21日生  
趣味：ゴルフ、水泳

当社の強みである**AI技術**を核に、  
メンバーそれぞれが持つ**業界トップクラス**の  
経験・実績と高度な**専門スキル**により、  
**クライアント企業の変革**をサポートします。

### 略歴

- 2003年4月 (株) テクノスジャパン入社
- 2017年9月 TDSE (株) 入社
- 2017年9月 執行役員エンジニアリンググループ長
- 2018年7月 執行役員技術・営業統括エンジニアリンググループ長
- 2019年6月 取締役執行役員常務技術統括
- 2020年6月 代表取締役社長就任

背景のグラフは売上高の推移



- 安定成長事業の「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）」
  - 高成長事業の「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）」
- の2軸によるハイブリッドビジネスを展開しています。

## フロー型

安定成長事業

AIノウハウを軸としたコンサルティングサービス

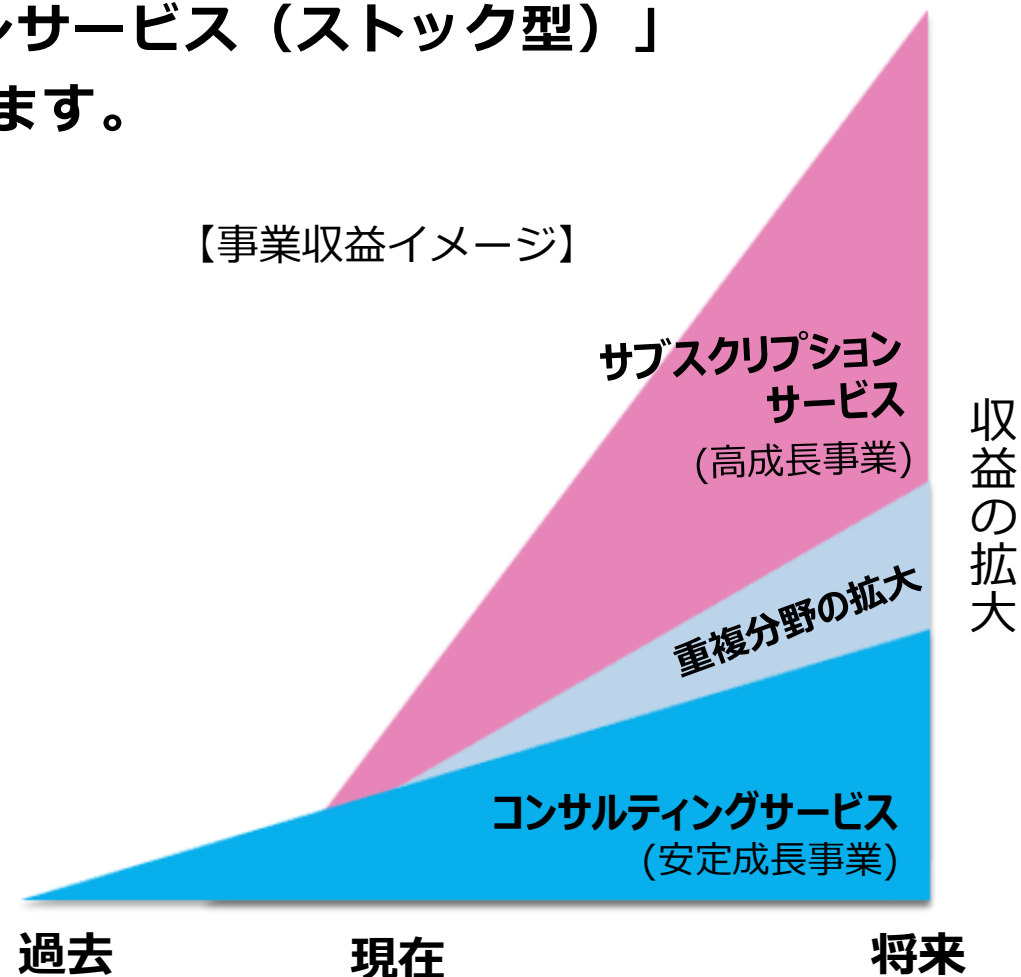
synergy

## ストック型

高成長事業

AI製品等によるサブスクリプションサービス

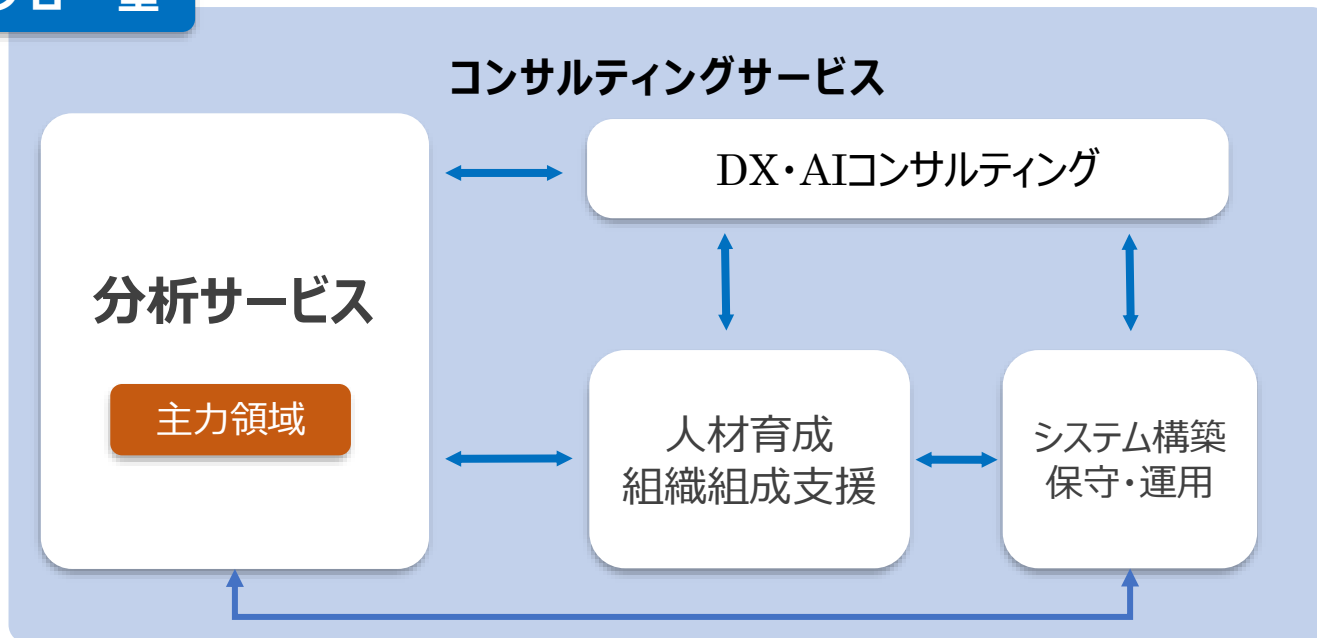
【事業収益イメージ】





- コンサルティングサービスでは、分析サービスを中心にAI技術を用いて解決するメニューを展開
- サブスクリプションサービスでは、海外AI製品、自社AIモジュールを中心に事業拡大が進行

## フロー型



## ストック型

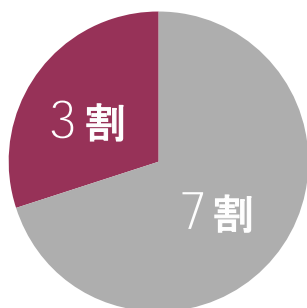


コンサルティングとサブスクリプションのハイブリッドサービスとしても提供する場合もある

- 2013年の設立以降、リクルートをはじめとするサービス業や金融業、製造業のお客様を中心としつつ、アパレル業大手、総合スーパー大手なども含め200社強にサービスを提供。

## サービス業界×AI

2022年3月期 売上高に占める  
リクルートの比率 (%)



- 経営層やAI事業推進者とのビジョン
  - 構築も含めたデータ経営支援ビジネス
- 中長期にわたる堅固な関係

- リクルートの各事業会社でのAI構築
- 売上高の約3割を占める

- ・ 商品需要予測
- ・ 広告宣伝費最適化
- ・ Webサイト商品レコメンド
- ・ UI・UX改善解析
- ・ 商品投資効果分析
- ・ 類似画像分析



日本生命

MS&AD

あいおいニッセイ同和損保

NTT DATA



東京電力パワーグリッド株式会社



損保ジャパン日本興亜  
ひまわり生命



KONICA MINOLTA

HITACHI  
Inspire the Next



JAPAN AIRLINES

iSiD

※ロゴの掲載を承諾いただいた企業様のみ

- 金融業界始め、多くの業界・業態でのイノベーション実現にむけた支援実績を有する。

## 金融×AI

- ・自動車保険のテレマティクス解析
- ・AI型市場金融サービス構築
- ・金融与信管理サービス支援



- ・あいおいニッセイ同和損害保険
- ・SOMPOひまわり生命
- ・アコム
- ・EASY BUY (タイ)

## 社会インフラ×AI

- ・架空送電線AI診断システム
- ・風力電力故障予知
- ・ファイバー異常検知/故障予知



- ・東京電力パワーグリッド (共同開発)
- ・東北電力ネットワーク

## 製造×AI

- ・スマートファクトリーAI化
- ・製造プロダクト故障検知、予兆

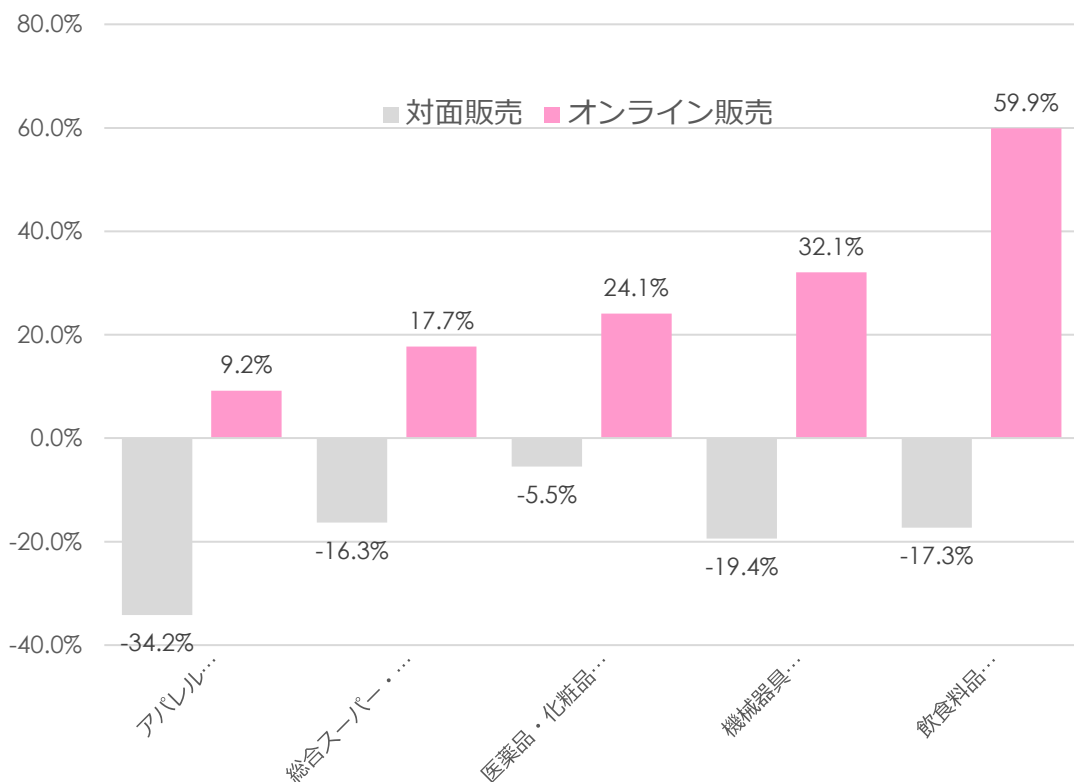


- ・コニカミノルタジャパン等

# トピック 導入目的・狙い (2021年3月期以降の傾向)

## ●近年は小売・流通企業の案件が増勢

令和3年2月 内閣府「コロナ禍の経済への影響に関する基礎データ」より  
2021年1月前半の小売業への消費支出（前年同期比）



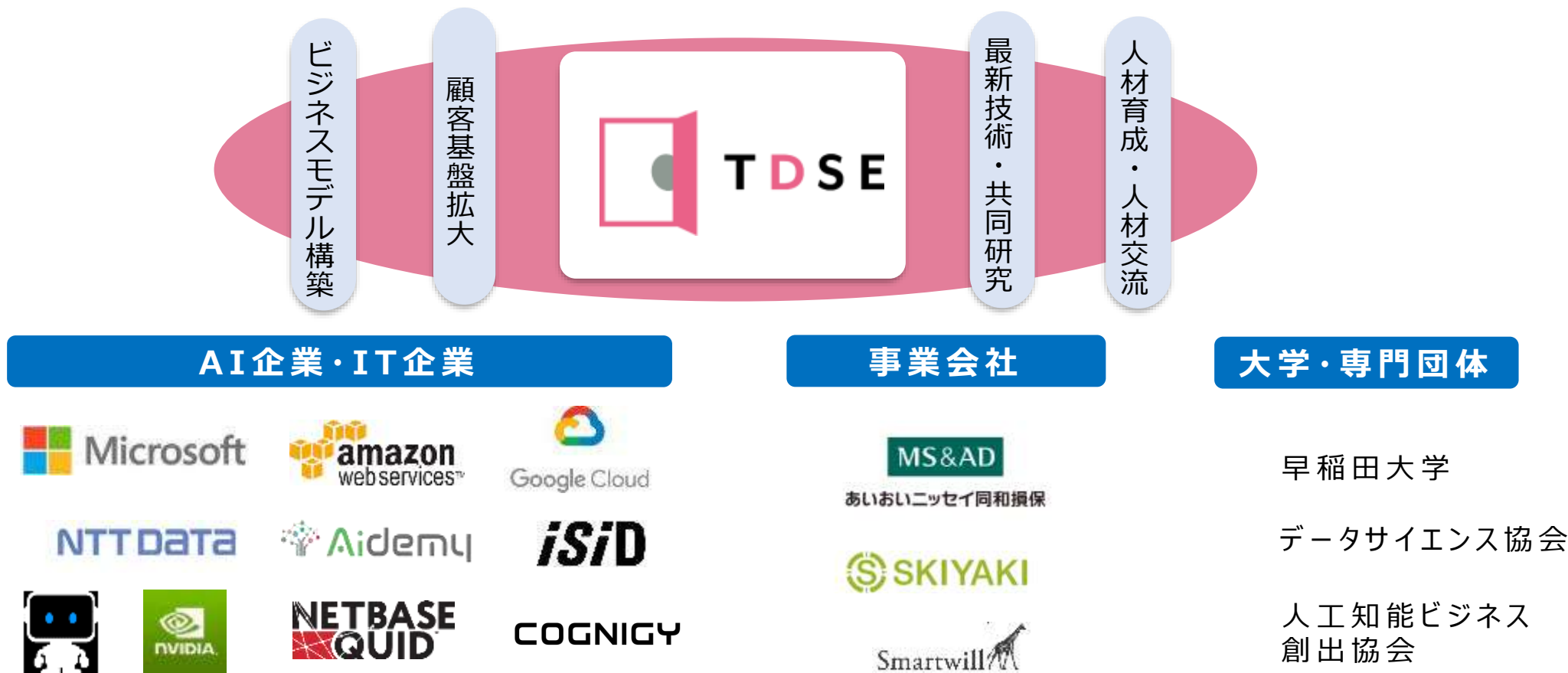
### 小売×AI

## Eコマース導入が拡大

## AI利活用の場が広がる

- ・ 需要予測
- ・ ダイナミックプライシング
- ・ 食品ロス問題

- AIシステム構築の領域が大きく拡大するなか、相互に強みを補完できる企業や研究機関、大学等と共創してサービス企画や開発を推進。



## Chapter 2

# 自社ブランドによるサブスクリプションサービス scoroboシリーズ

- scoroboは当社が構築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をモジュール化し、顧客サービスに合わせてAI製品化
- 画像を用いた異常検知の領域で、AIモジュールの充実を図る。



## ● 特徴と強み

- scorobo for 送電線AI異常検知
- scorobo for Fintech（経済指標予測 AI、株価予測 AI） ※現在はサービス停止

-----  
※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』 ※現在は検証中

遠隔医療、予防医療、ウェルネスに活用できる非接触センサーを活用したバイタルモニタリング サービス『scorobo Vital』  
心拍数、血中酸素飽和度、心拍変動、呼吸数など健康状態を把握する AI モジュール及び技術支援。企業と検証中。

## Chapter 2

# 海外のAI製品を活用したサブスクリプションサービス SNS・ソーシャルリスニング NetBase

- NetBase Quid社が提供する、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。当社はアジアパシフィックの正規販売パートナー。
- Netbase代理店としてISiDとのタッグにより売上拡大中。
- 話題の中心人物を探索する分析サービス「**SNS Link**」提供開始。



## ● 特徴と強み

- ・ 海外で非常に支持されているブランド
  - ・ 豊富な対応メディア
  - ・ 詳細な分析機能
  - ・ 多彩なフィルタリング
  - ・ 50ヶ国語対応
  - ・ 膨大なデータのリアルタイム分析
- すべてのビジネス領域で活用可能な対応力が持ち味

## 代表的な販売先

ISiD、日本生命、三井住友FG、JAL、TOTO、読売テレビ、自動車大手、総合エンターテインメント企業等に販売。



日本生命

ISiD



JAPAN AIRLINES

※ロゴの掲載を承諾いただいた企業

## 海外での導入事例

Coca-Cola

The New York Times



Walmart

BCG BOSTON CONSULTING GROUP



## Chapter 2

# 海外のAI製品を活用したサブスクリプションサービス 対話型AIプラットフォーム – COGNIGY

- 当社はアジアパシフィックの正規販売パートナー。世界中の競合製品のなかで、リーダークラスの称号を調査会社ガートナーが認証。競合はIBM、Google製品
- 短期間で拡張性の高い対話型AIの設計／開発を可能とするプラットフォーム。

# COGNIGY

## ● 特徴と強み

- LINE、Slack、Teamsなど多様なチャネル連携
- 23言語に対応したNLP（自然言語処理）
- ビジネスユーザーが開発可能となるローコード仕様  
（GUIによる対話構築）
- Salesforceなど様々な業務システムと連携可能
- Voice UIなどの必要となる管理機能をすべて搭載

## トピック

- スマートウィルとリテール領域で協業  
バーチャル接客&CRM ツール「AICO」
- コロナワクチン接種予約ボットを導入
- 熊本市 – 多言語による観光案内を自動化
- 仏壇仏具はせがわのDX推進支援
- FAQ自動生成『QA ジェネレーター』提供

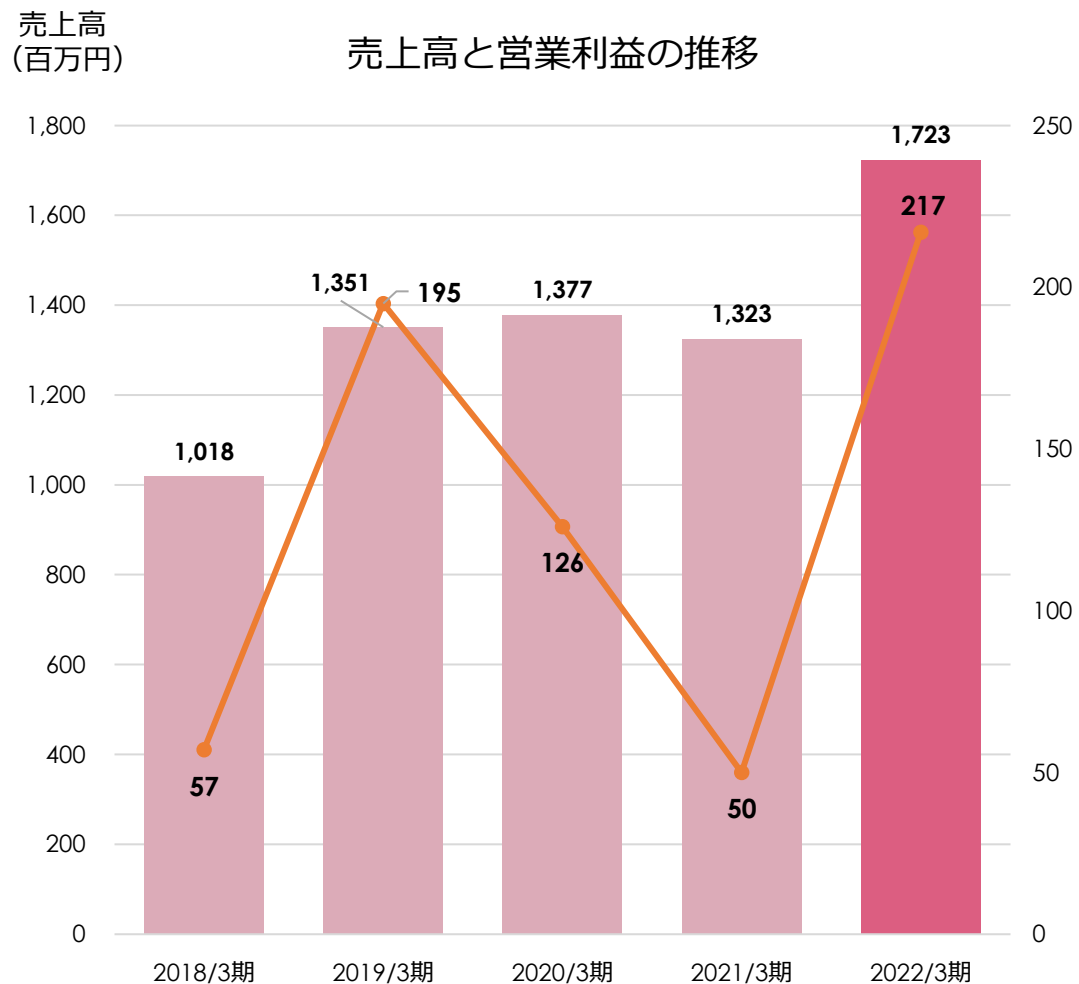
非接触  
キャッシュレス

コロナ禍対応

自治体  
インバウンド

顧客対応効率化





## 過去最高売上高・営業利益4.3倍へ

- **売上高**（前期比 30.2%増 1,723百万円）
- **営業利益**（前期比 330.4%増 217百万円）

### トピック

- **案件の大型化によるフロービジネス拡大**
- **サービス業、製造業・金融業は高シェア維持**
- **小売業（アパレル・スーパー）のシェア拡大**

小売業でダイナミックプライシングの需要拡大可能性。

→ データ解析やAI 技術が重要な役割を果たす。

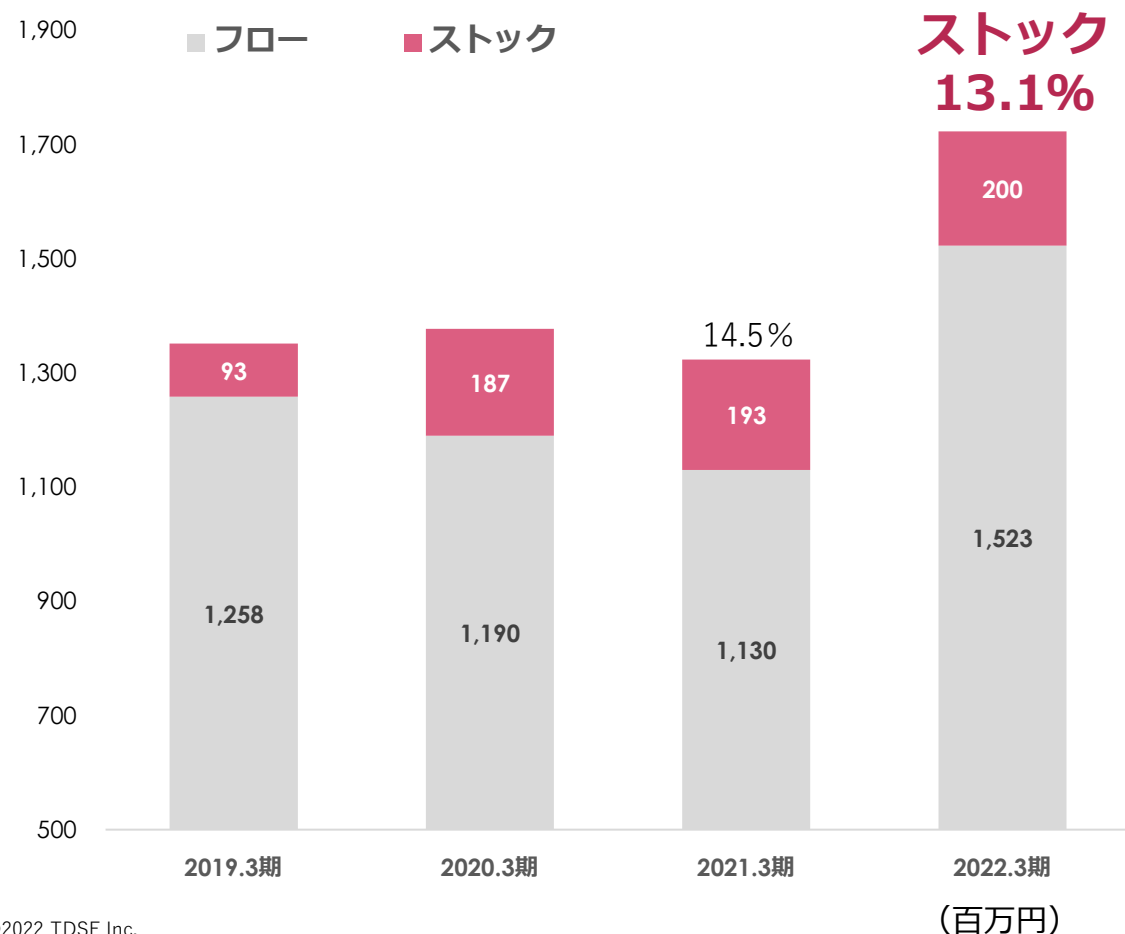
「大規模×長期化(LTV 最大化)」に繋がる顧客との接点増加活動を行ったことで、フロー型ビジネスの売上増加。

(単位：百万円)

	2021.3期	2022.3期首計画	10月29日修正	1月31日修正	2022.3期	前期比
売上高	1,323	1,580	1,600	1,700	1,723	+30.2%
営業利益	50	100	120	192	217	+330.4%
経常利益	68	100	120	192	219	+220.0%
(税引後) 当期純利益	190	62	83	133	148	▲22.3%

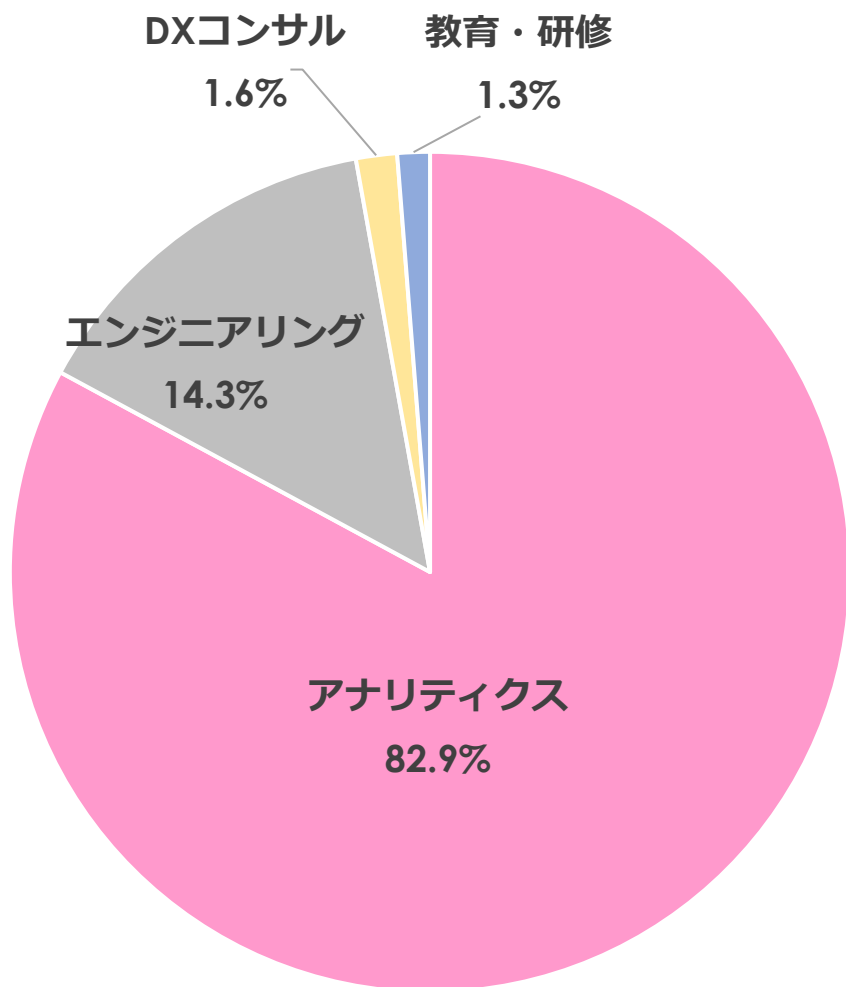
\* 2021年3月期については、特別利益として投資有価証券売却益207百万円が計上されています。

## 成長を加速させるうえでのストック重視の方針は不変



- ポイント
- ストック比率は一時的に13.1%へ低下  
→ 案件の大型化によるフロー拡大が背景  
(人材を集中的にフローに振り向けた)

## 売上分布（フロー売上内訳）



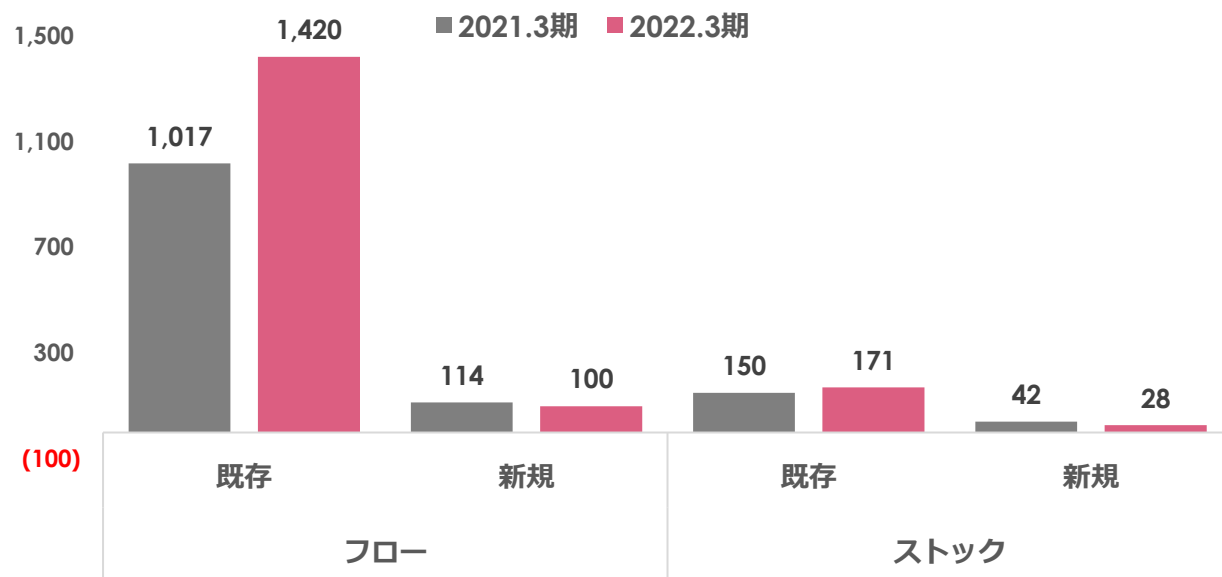
アパレル業界大手、総合スーパー業界大手、ディスカウントストア業界大手から受注拡大

- ビジネス領域におけるコンサルティングの強化
- AIシステム実装のコンサルティングの強化
- 顧客との中長期にわたる関係強化

💡 データサイエンス人材の確保が課題

	金額（百万円）
アナリティクス	1,259
エンジニアリング	217
DXコンサル	24
教育・研修	19

※上記以外：4



戦略的な顧客関係強化にシフト

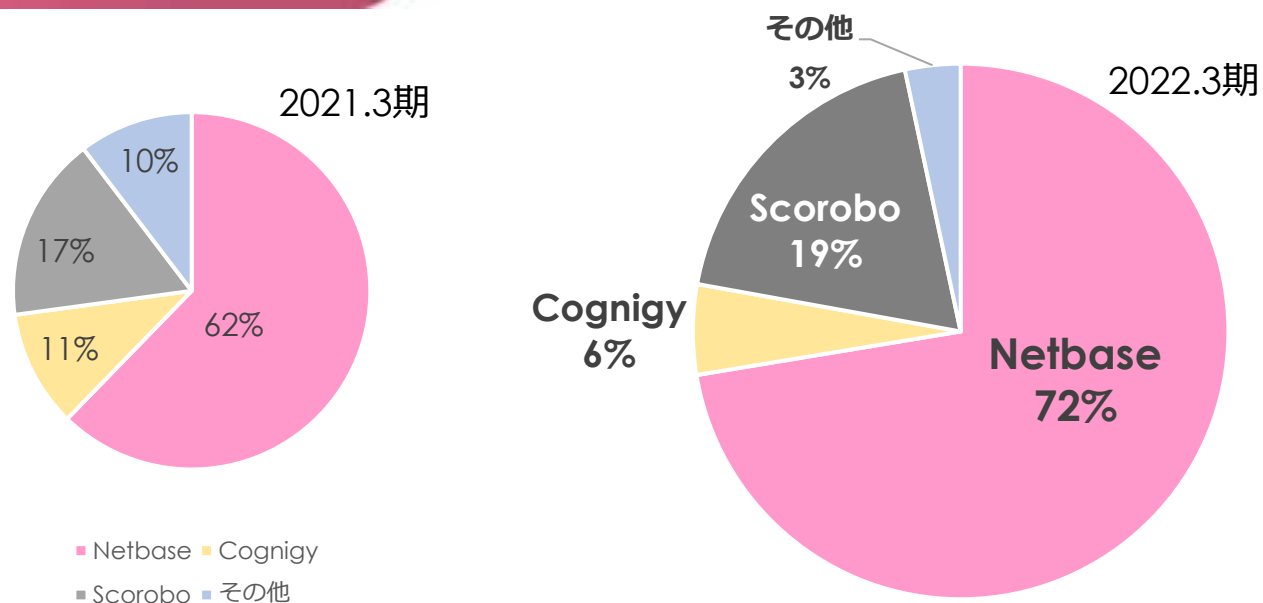
中長期的な基盤固めにより  
フローの既存売上高4割増収

(百万円)	2021.3	2022.3	増減率
フロー（既存）	1,017	1,420	39.6%
フロー（新規）	114	100	▲12.3%
ストック（既存）	150	171	14.0%
ストック（新規）	42	29	▲31.0%

ストック売上高

→200百万円へ順調に拡大

## 売上分布（ストック売上内訳）



(百万円)	2021.3期	2022.3期	増減率
Netbase	120.2	145.0	20.6%
Cognigy	20.4	10.9	▲46.5%
Scorobo	32.4	37.7	16.3%
その他	20.0	6.7	▲66.5%
計	<b>193.0</b>	<b>200.3</b>	

ストックビジネス全体では増収  
Cognigyの減少部分をNetbaseで吸収

## Netbase

→デジタルマーケティングによる市場への  
訴求力強化とISIDとの代理店政策の効果表出

## Scorobo

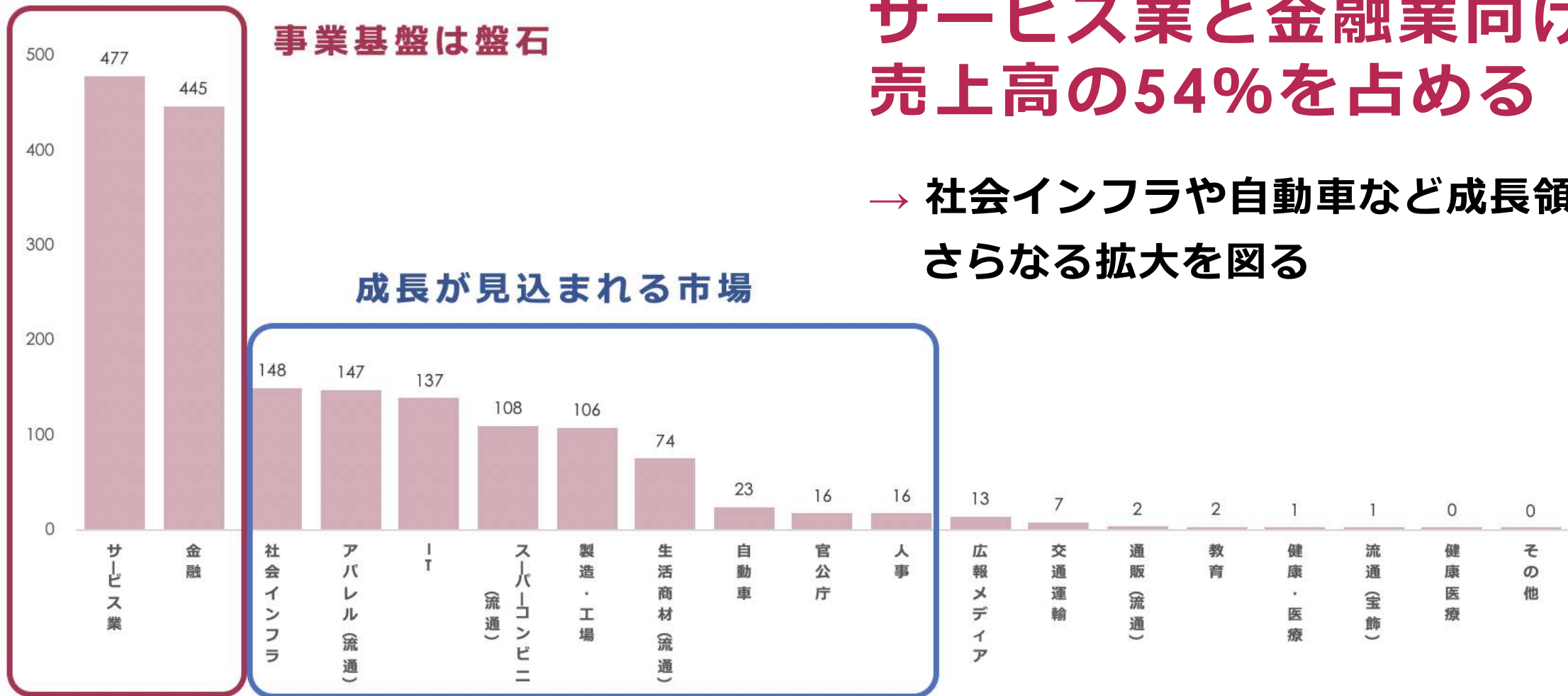
→電力大手等の案件は順調

## Cognigy

→チャットボットは競争激化

# 売上分布（サービス提供先）

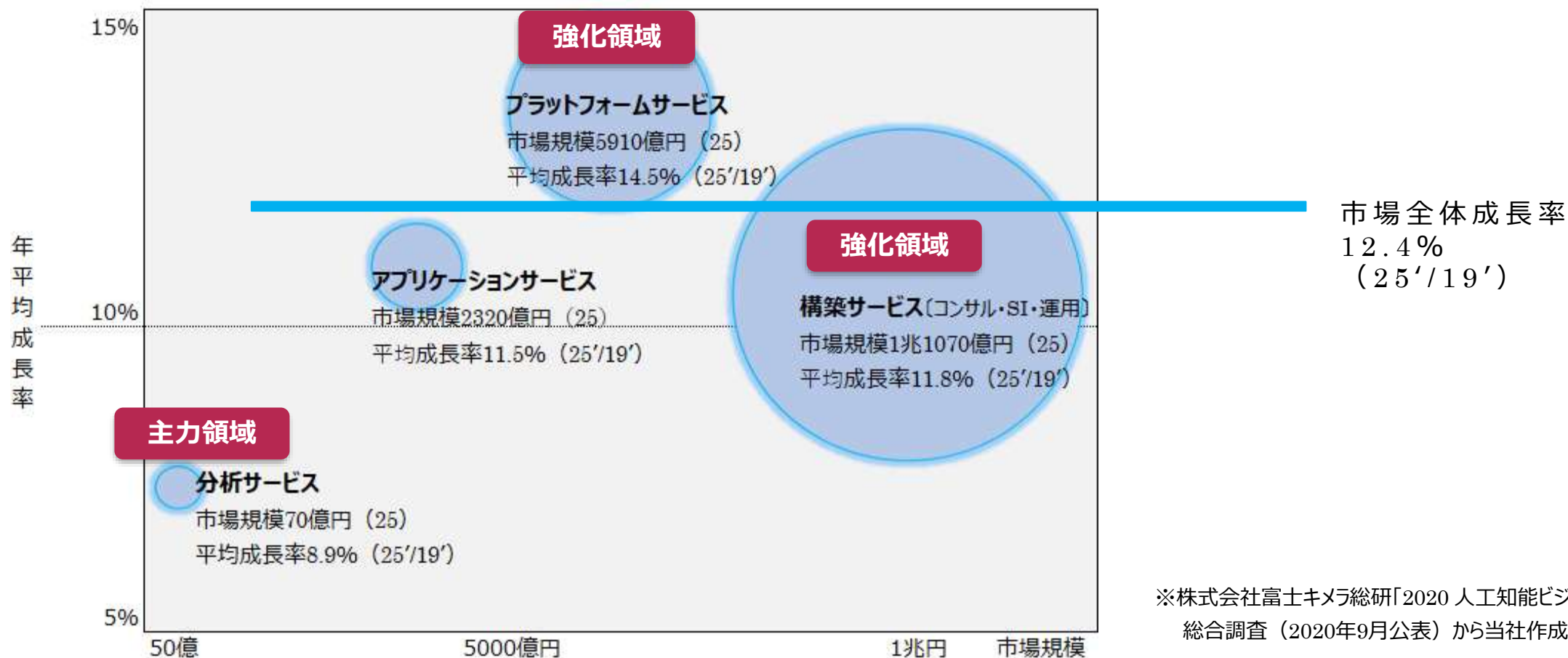
600 百万円



**サービス業と金融業向けで  
売上高の54%を占める**

→ **社会インフラや自動車など成長領域の  
さらなる拡大を図る**

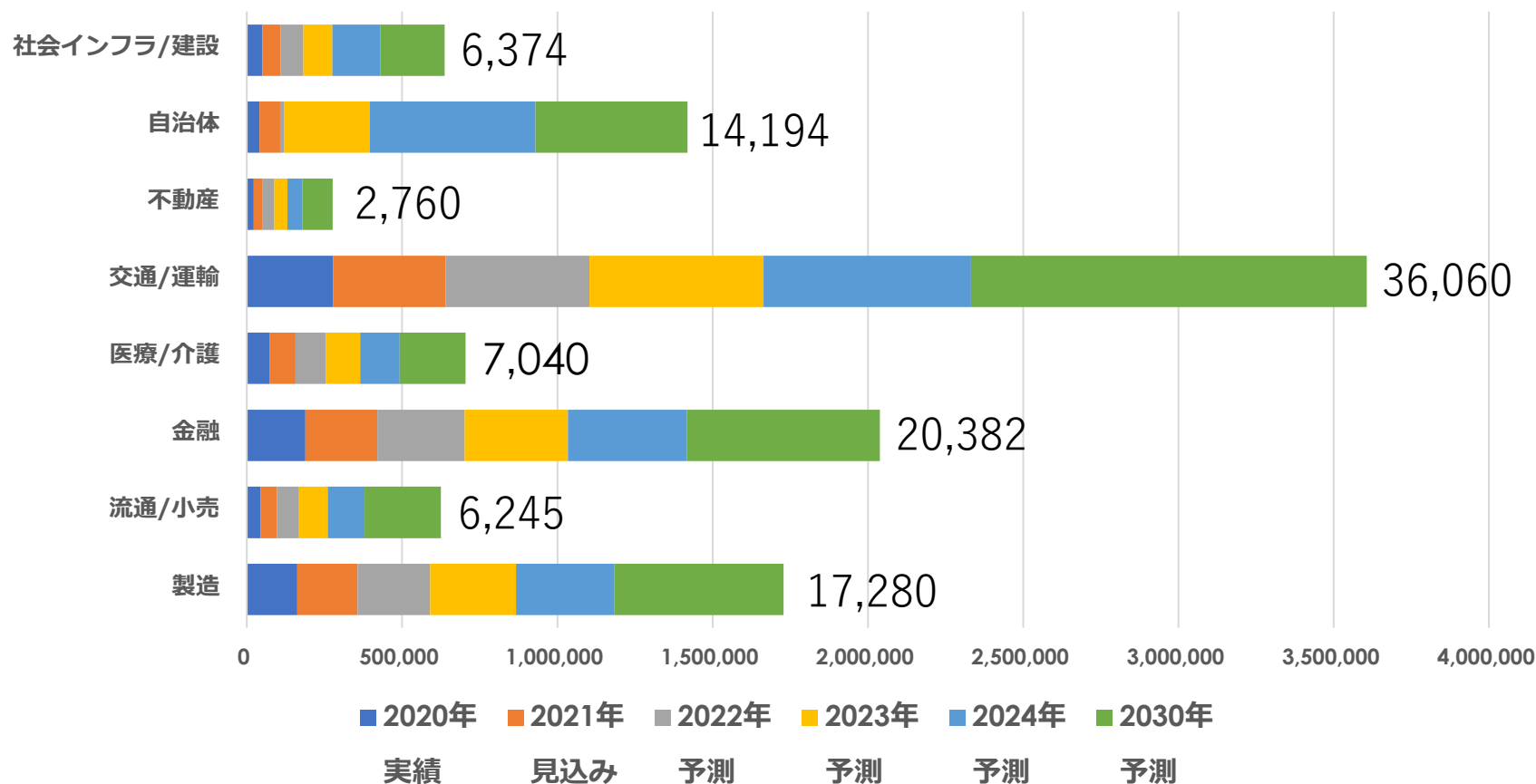
- AIビジネス市場は加速的に拡大し、2025年に約2兆円に達する見込み（平均成長率12.4% 25'/19'）
- 当社の主力領域「分析サービス」は、市場規模が小さいが、高度な技術を要するため、引き続き当社強みとして注力。
- 市場規模が大きく、成長力の高い「プラットフォーム」・「構築サービス」領域は、事業拡大の目的から強める領域とする。



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



### 国内DX市場予測 (億円)



富士キメラ総研：2022デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望

### 国内DX市場規模

2020年度：1兆3,821億円



2030年度：5兆1,957億円

GAGR (30/20)	
社会インフラ/建設	15.3
自治体	28.2
不動産	16.0
交通/運輸	16.4
医療/介護	11.2
金融	12.7
流通/小売	18.7
製造	12.9

## 競争優位性 技術者構成～9割が理系修士以上で構成される～

役職員138名のうち、約8割がデータサイエンティスト職、エンジニア職で構成される技術者集団  
データサイエンティスト職の9割が理系修士以上、その内5割が後期課程進学者・博士学位取得者で構成

上位10校は東京大学大学院、京都大学大学院、大阪大学大学院等の  
七帝大をはじめとする有名大学で構成

総勢 **110名**

(※2021年度は105名)

データサイエンティスト

**81名**

エンジニア

**29名**

主な出身  
研究所

欧州原子核研究機構 (CERN) スイスジュネーヴ  
フェルミ国立加速器研究所 (FNAL) 米シカゴ  
フランス国立宇宙研究センター (CNES) 仏パリ  
理化学研究所  
宇宙航空研究開発機構 (JAXA)  
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

2022年4月現在

- 創業以来、蓄積してきた解析技術を個人レベルにとどめることなく、解析ノウハウ・サービスレベルの高度化・効率化を図る
- 300を超えるライブラリー「scorobox」を有しており、これらを経験の浅い技術社員も活用できるビジネスモデルを確立



- ・与信管理
- ・マーケティング関連
- ・市場予測
- ・設備保全
- ・人事業務
- ・顧客行動解析
- ・営業活動解析
- ・消耗品予測
- ・需要予測
- ・業務効率化
- ・店舗分析
- ・生産管理精度向上
- ・バイタル解析
- ・生産精度向上
- ・ネットワーク状態管理
- ・危険運転予測

など幅広い用途でのノウハウが知見として蓄積。

## scorobox活用の目的

蓄積された情報を活用し  
プロジェクト運営を効率化

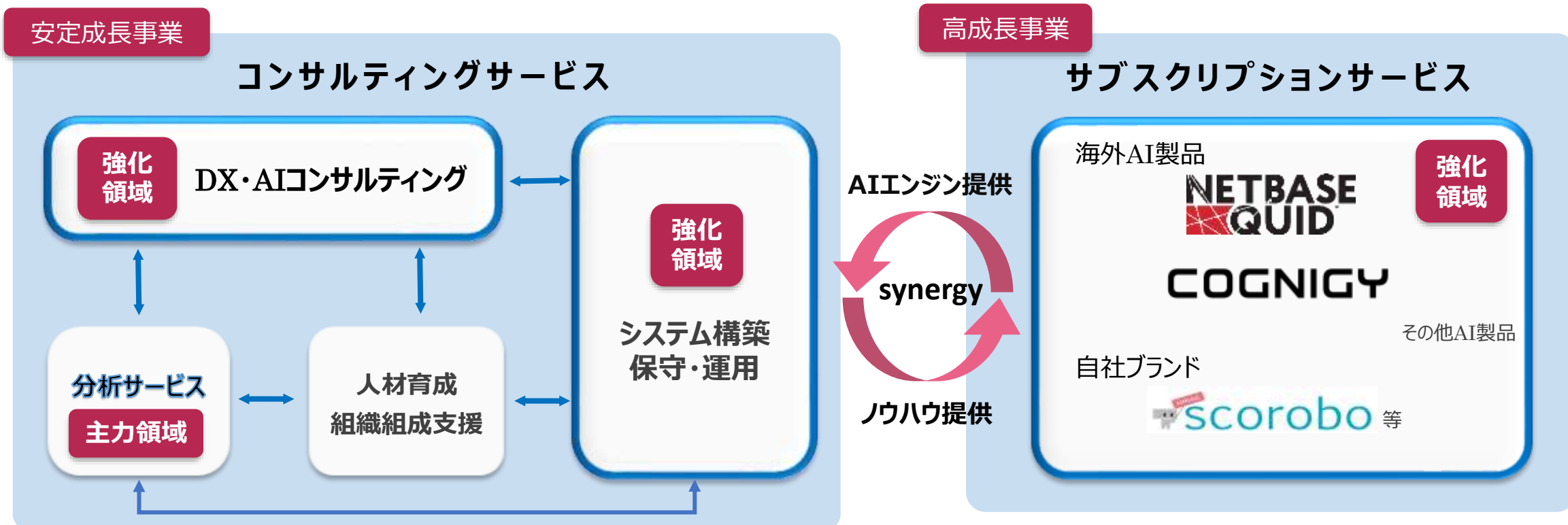
コンサルティング・サービス  
(フロー型)

システム機能の一部として  
モジュール適用

scorobo +モジュール

サブスクリプション・サービス  
(ストック型)

- 成長ステージを意識した事業に取り組み、持続的に成長できる収益基盤を確立し、高付加価値ビジネスを推進
- 収益基盤拡大にむけ、DX・AIコンサルティング／システム実装にむけたコンサルティングメニューを強化
- 高成長事業の位置づけとして、自社／他社AI製品の拡充を図り、サブスクリプションサービス売上を拡大



- ビジネス領域におけるコンサルティングおよびAIシステム実装のコンサルティングを強化
- デジタルマーケティングおよびパートナーネットワークの強化

(単位：百万円)

	2022.3期（実績）	2023.3期（予想）	増減率
売上高	1,723	2,020	17.2%
営業利益	217	220	0.9%
経常利益	219	220	0.2%
(税引後) 当期純利益	148	124	▲15.8%

事業強化投資

- 人財強化専門組織の立上げを通じた「採用/育成の強化」と「外部パートナー強化」
- 最新技術キャッチアップと研究開発への投資

安定成長事業

コンサルティングサービス

更なる  
大規模×長期化の追求

- 拡大する小売・流通業のニーズ取込
- ビジネス上流からのアプローチ強化
- MLOpsによるシステム案件の獲得

高成長事業

サブスクリプションサービス

更なる  
売上の積み増し

- 復活の兆し“インバウンド”関連のニーズ取込
- Netbase/COGNIGYの代理店拡大
- 既存サービスの拡張、新規商材強化

2022年創業10年を迎える節目となる時期に

中期経営計画を策定する方針

デジタル化加速でAIは圧倒的な成長市場

成長加速に向けたギアチェンジのためのビジョンを示す

長い間、ご清聴いただき誠にありがとうございました。



- 名称 TDSE株式会社
- 代表者 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 東京証券取引所グロース市場（証券コード 7046）
- 上場日 2018年12月18日
- 事業 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 138名



tdse.jp

※2021年12月1日に テクノスデータサイエンス・エンジニアリング株式会社 から TDSE株式会社 へ商号変更

私たち「TDSE」は、社員一人ひとりが以下の現実に向けて、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」**

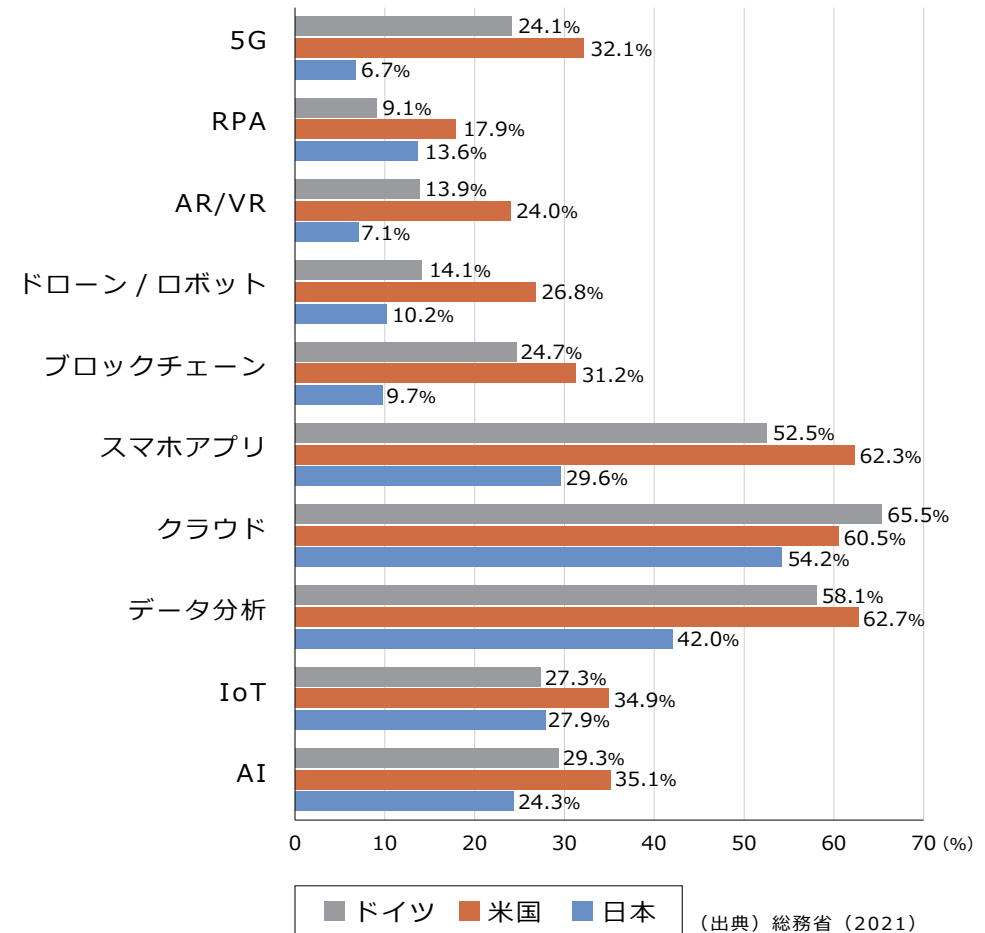
同じ仕事はない、世の中は常に変化していく。変化を味方につけ、変化を楽しむ。

# APPENDIX

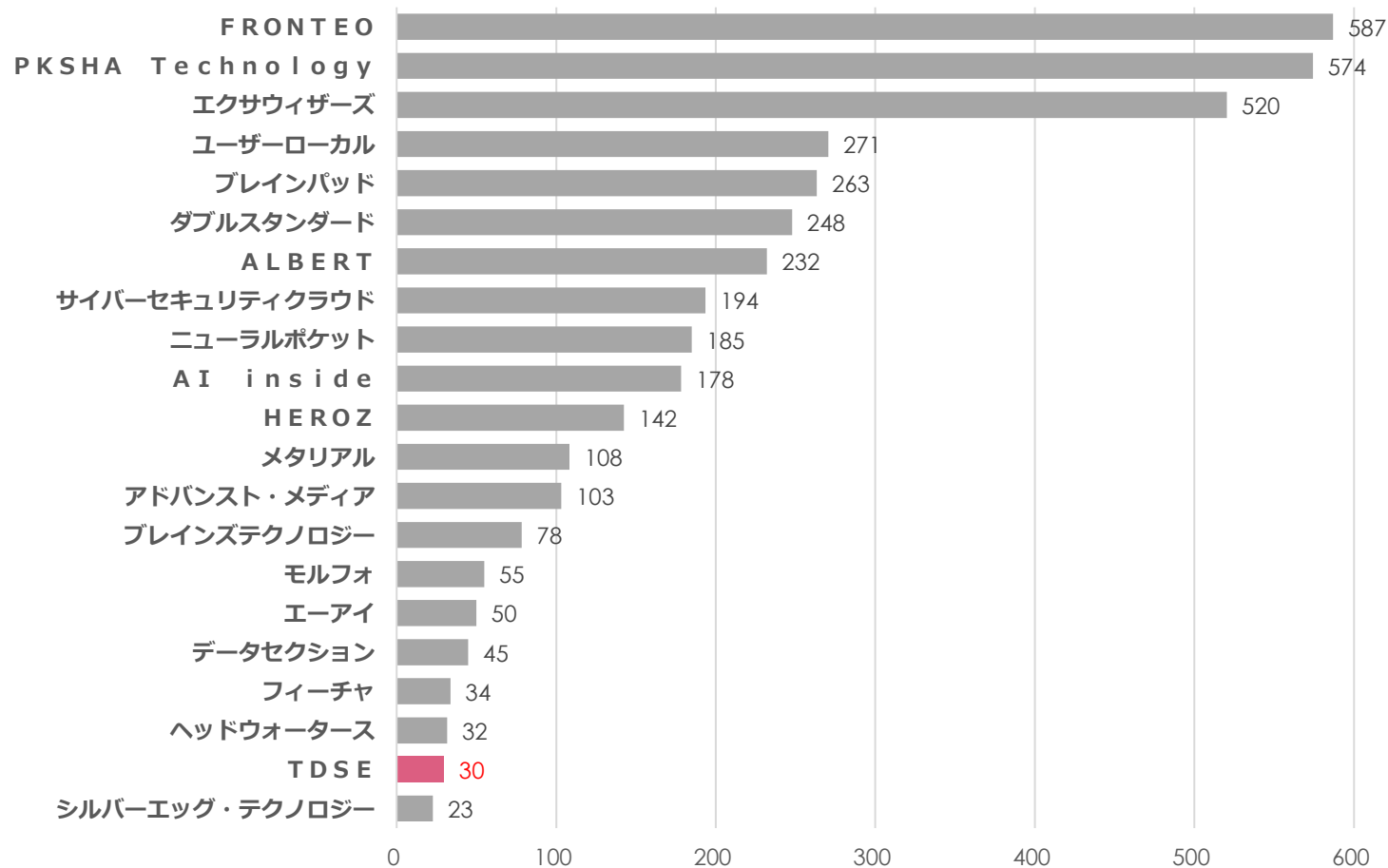
## 補足情報（事業環境）

- デジタル技術の中でも「クラウド」や「データ分析」の利用に、依然として多くの企業が留まっている。
- 足元の動向としては、汎用AI的なサービスでは、特にChatbotやRPAなどは展開度が急速に増している他、業界毎で活用される
- 業務型AI技術（製薬業界での臨床活動、医療業界での画像診断、自動車業界での運転診断）などまで多様化が進展。

デジタル・トランスフォーメーションによる  
経済へのインパクトに関する調査研究



AI企業の時価総額ランキング



AI上場企業21社中



時価総額 **20**位

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、環境変化に影響を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。

## お問い合わせ先

**CONTACTUS**  
お問い合わせ

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Web <https://www.tdse.jp> 【 TDSE 株式会社 IR 担当】Mail [investors@tdse.jp](mailto:investors@tdse.jp)

Tel 03-6383-3261

- 本資料に開示されている、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に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。