

2022年6月9日
TDSE 株式会社
(コード番号：7046 東証グロース)

当社決算説明会スクリプトの公開について

2022年6月3日(金)に開催いたしました当社 2022年3月期決算説明会のスクリプトについて、以下のとおり当社IRサイト上に公開いたしましたのでお知らせいたします。

以上

問い合わせ先
TDSE 株式会社
IR 担当
メール：investors@tdse.jp



TDSE 株式会社

2022 年 3 月期決算説明会

2022 年 6 月 3 日

イベント概要

[企業名]	TDSE 株式会社
[企業 ID]	7046
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2022 年 3 月期決算説明会
[決算期]	2021 年度 通期
[日程]	2022 年 6 月 3 日
[ページ数]	38
[時間]	15:30 – 16:21 (合計：51 分、登壇：35 分、質疑応答：16 分)
[開催場所]	103-0026 東京都中央区日本橋兜町 3-3 兜町平和ビル 2 階 第 2 セミナールーム (日本証券アナリスト協会主催)
[会場面積]	145 m ²
[出席人数]	28 名
[登壇者]	3 名 代表取締役社長 東垣 直樹 (以下、東垣) 取締役 執行役員専務 浦川 健 (以下、浦川)

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



取締役 執行役員常務

池野 成一 (以下、池野)

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



登壇

司会：皆様、こんにちは。それでは、定刻となりましたので、ただ今から、TDSE 株式会社様の IR ミーティングを開催いたします。

まず最初に、会社からお迎えしているお三方をご紹介します。代表取締役社長、東垣直樹様。

東垣：東垣と申します。

司会：取締役、管理本部担当、浦川健様。

浦川：浦川でございます。よろしくお願いいたします。

司会：取締役、ストックビジネス担当、池野成一様。

池野：よろしくお願いいたします。

司会：本日は、東垣社長様からお話をいただき、ご説明が終わりましたら、質疑応答といたします。

それでは、東垣様、よろしくお願いいたします。

Chapter 1		目次	TDSE		
Chapter 1	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	
Chapter 2	事業全体像	6	Chapter 4	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	
	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	10		競争優位性 豊富な解析技術	25
	(2021年3月期以降の傾向)			当社成長にむけた取組	26
	ビジネス共創体制(強み・優位性)	11	Chapter 5	2023年3月期決算(見通し)	27
	自社ブランドによるサブスクリプションサービス	12		今後の事業成長について-1	28
	(scoroboシリーズ)			今後の事業成長について-2	29
	海外のAI製品を活用したサブスクリプションサービス	13	APPENDIX	リスク情報	30
	SNS・ソーシャルリスニング NetBase			Mission・Vision・Value	31
	海外のAI製品を活用したサブスクリプションサービス	14		補足情報(事業環境)	32
	対話型AIプラットフォーム-COGNIGY			補足情報(AI業界比較)	33
Chapter 3	2022年3月期決算(実績) サマリー	15		会社概要	34
	2022年3月期決算(実績)	16		お問い合わせ先	35
	売上高に対するフローとストック比率の推移	17			
	売上分布(フロー売上内訳)	18			

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

東垣：皆様、こんにちは。代表取締役社長の東垣直樹でございます。

本日は、お集まりいただきまして、誠にありがとうございます。また、コロナの中、マスク対応いただけているということで、重ね重ね、ありがとうございます。

本日の決算説明会ですが、こちらに記載のあるアジェンダのとおりで進めさせていただきます。

Chapter 1

TDSEとは

TDSE

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になっており、画像解析等の「scorobo」ブランドによるサブスクリプションサービス提供も行う。



初めに、弊社の概要について話をさせていただきたいと考えております。

まず初めに、TDSE とはということを一言で言いますと、国内最高峰のデータサイエンティスト集団であると自負しております。

昨年12月に新たなVISIONを制定しました。下にありますが、「データを活用した可能性に溢れた豊かな社会を創る」ことを実現するために、現在、大手のお客様を中心に、データ活用コンサルティングおよびAI製品を、サブスクリプションで提供するビジネスを展開しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

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

©2022 TDSE Inc.

4

申し遅れました。少し私のことをご紹介させてください。

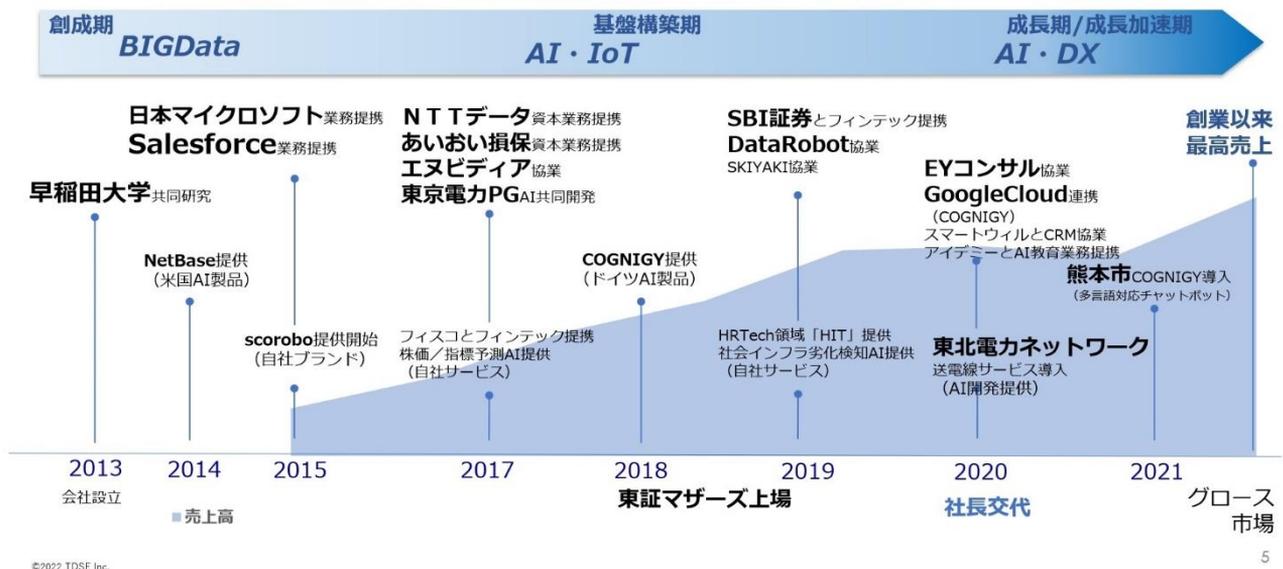
私、1981年生まれ、兵庫県出身、41歳になります。中学生の頃に阪神淡路大震災を少し経験した中で、やはりこれから人の役に立つ仕事をしていきたいということを志しまして、ちょうど2003年、当時、ERPの導入コンサルティング会社であるテクノスジャパンに入社いたしました。

入社後は、製造業様を中心としたERPの導入コンサルティングにより、大企業様の変革に取り組んでまいりました。そして、新しい事業や新しい製品の展開を行ってまいりました。

2017年、これからはデータ、AIの社会が来ると私も感じまして、当時、AI技術のトップクラスのスキルを持っているTDSEに入社を決め、現在に至ります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



5

ここから、弊社のビジネス変革についてご説明させていただきます。

弊社は、2013年10月に設立しました。これは、ちょうどBig dataの創世記といったような時期でして、当時は早稲田大学様との共同研究であったり、PoCを実施しておりました。2015年からは日本マイクロソフト社との業務提携、そして2017年からはNTTデータ、あいおいニッセイ同和損保様との資本業務提携、そして、東京電力様とのAIの製品開発といったことをやっております、徐々に売上を伸ばしていきました。

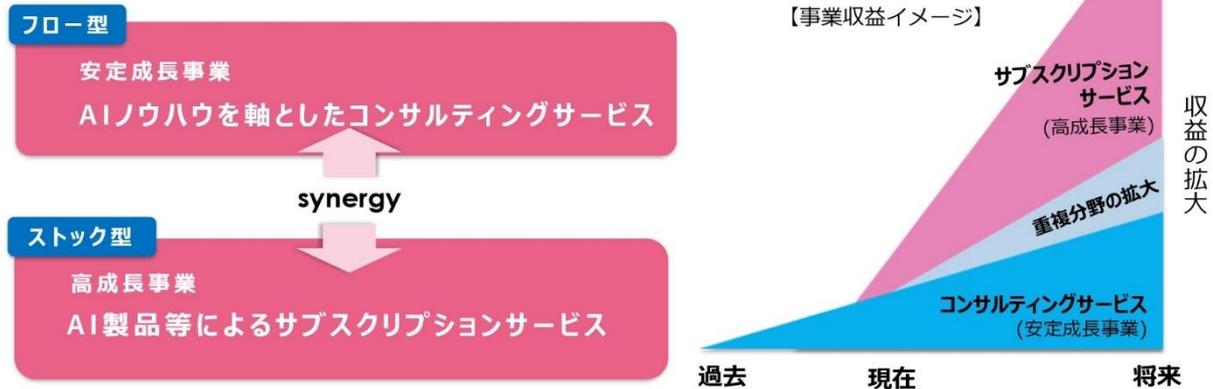
2018年12月、東証マザーズに上場させていただきました。それから、SBI証券様との協業も実施していきながら、2020年、これからさらに成長させていくために若い力が必要だと、創業者の城谷から任命を受けまして、社長を拝命いたしました。

そこから直近は、会長と社長の二人三脚で経営を牽引し、去年、創業以来の売上高を達成しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

- 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。



©2022 TDSE Inc.

6

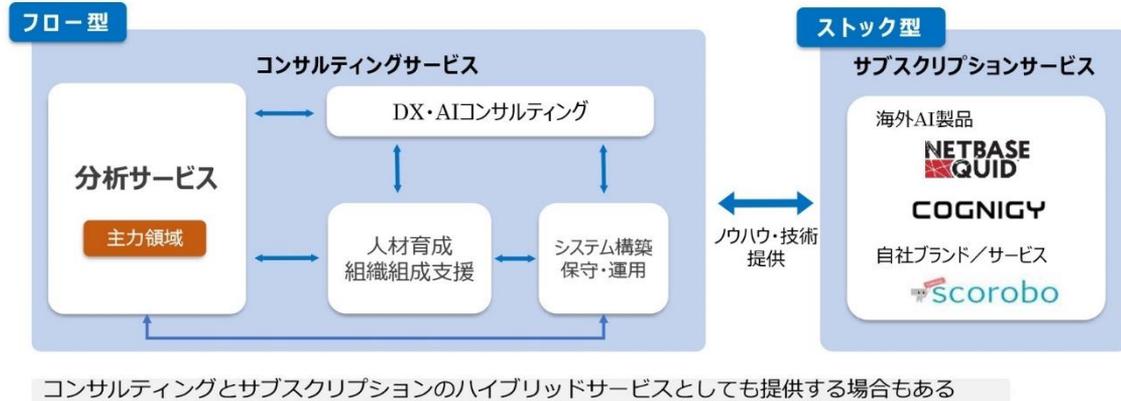
ここから、簡単に事業紹介をさせていただきます。私ども、大きく言うと、二つのサービスを提供しているビジネスをやっております。

一つ目は、AIノウハウを軸としたデータ活用のコンサルティング、二つ目が、AI製品等によるサブスクリプションサービスです。コンサルティングは、安定成長事業と位置付けております。そして、サブスクリプションサービスは高成長事業と位置付けております。この安定成長と高成長といった二つを組み合わせたハイブリッドのビジネスを展開しています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

- 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



©2022 TDSE Inc.

7

ここから、もう少しサービス概要について細かくご説明をさせていただきます。

先ほど話をしておりましたコンサルティングサービス。メインのところは分析サービスで、企業のデータを可視化していきながら、データから新しいインサイトをひらめき出す、そしてAIのモデルを構築するといったものになっております。

これ以外に、DX・AIコンサルティング、そして人材育成や組織組成といったサービス、それ以外に、AIを扱っていくためのシステム基盤、データ基盤を運用・保守していくというかたちで、大企業様のデータ活用を一気通貫で支援できるサービス展開をしております。

サブスクリプションサービスは、海外AI製品ということで、NetBase、COGNIGY、そして自社のブランドである scorobo を展開しております。

このようなかたちで、両軸でサービス提供をしています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

- 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



※ロゴの掲載を承諾いただいた企業様のみ

©2022 TDSE Inc.

8

弊社の取引先を少しご説明させていただきたいと考えております。

2013年の創業以降、サービス業、金融業、製造業を中心に、大企業様を中心にしたサービスを展開しております。

特に、リクルート様が私どもの大きなお客様になっておりまして、こちらは創業以来ずっと取引をさせていただいており、非常に親密な関係を築いております。

リクルート様とは、初めにスタートしたのがちょうど10年前ですが、彼らがこれからデータ活用組織を立ち上げていくときに、弊社と一緒に立ち上げを実施していきました。今でもいろいろなリクルート様の事業内で、社員の皆様と一緒に課題に対するデータ活用、もしくはAIの活用のところ課題解決をしていながら取り組んでおります。波はあるものの、年々取引自体も増加している状況です。

このようなかたちで、企業内のデータ活用をする組織を立ち上げて、企業内のデータ活用をより推進していくという関係上、お客様とは中長期にわたる親密かつ堅固な関係を築いているのが、私たちの取引先の状況になっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

- 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

©2022 TDSE Inc.

9

続いて、どのような領域で、どのようなことをしているのかを少しご説明させていただきます。

例えば、金融業様であれば、自動車保険のテレマティクス解析の領域をやっていたり、与信管理といった領域をやっております。また、社会インフラという領域では、電力会社様と電力設備の異常検知、故障予兆を実施しております。

そして、製造業のお客様では、この製品自体の画像による異常検知、製造設備自体の故障予兆といったことをしております。

こういったかたちで、今まで数多くの業界、お客様と実績を重ねてきています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

●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）



©2022 TDSE Inc.

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

10

ここで、ちょっと皆様に、トピックということでご説明させていただきます。

ここで言っているのは、近年、コロナによって小売・流通業の顧客接点が非常に大きく変わっておりまして、いろいろなデータ、AI活用といったことが広がっております。

弊社も、昨年、小売業で大きく2社、案件を新規獲得していきました。そういったかたちでプロジェクトをやっていく中で、特に大きな話題になっているのが、やはり食品ロスといった問題に絡んだ需要予測、ダイナミックプライシングが、各社一斉にやっているというところで、弊社はここの経験をもって、いろいろなお客様に小売、展開していくことを図っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

- 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。



©2022 TDSE Inc.

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。

11

続いて、弊社のビジネス推進体制についてご説明をさせていただきます。

弊社は、単独でビジネスをやっていくということではなく、AI企業・IT企業、事業会社、大学・専門団体という、相互に強みを補完できるメンバーと事業、ビジネスを推進しております。

IT企業では、大手のクラウド、それぞれ Microsoft、Amazon、Google のパートナーになっております。そして、大手 IT 企業、NTT データ様とは資本関係を結び、ISiD 様とは代理店契約といったかたちで、双方に強みが発揮できるようなかたちでビジネスを推進している状況です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

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。

ここから三つほど、弊社が持っているサブスクリプションサービスについてご説明させていただきます。

まず初めは、scorobo です。こちらは、当社のコンサルティングから得たノウハウを使って、お客様が持っているデータと組み合わせて、AI を使った製品化をしていくものになっております。

具体的には、こちらに書いてある、scorobo for 送電線 AI 異常検知で、過去に経済指標予測 AI や株価予測 AI もやっておりました。そして、検証中ではありますが、こういうバイタルのような情報を用いたサービスも併せて検証しております。

こういったかたちで推進しているものの、もう一段階、やはりこのサービスを後押しして、強化していかなければならないと私どもも感じておりまして、これから積極的に取り組んでいきたい領域だと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

- 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

©2022 TDSE Inc.

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。



※ロゴの掲載を承諾いただいた企業

海外での導入事例



13

続いて、ソーシャルリスニングツールの NetBase についてご説明いたします。

昨今、コロナ禍といったことも含めて、多くの企業様が SNS をビジネスに活用していこうという流れになっております。

現在、この NetBase 自体の製品としては、Twitter や Facebook、Instagram といった、SNS 上にあるテキスト、画像を瞬時に解析できる AI 製品になっております。

こちらは、特に強みという点では、まず先ほど言っていた、多くのメディアに対応していること、そして詳細な分析機能を持っていること、50カ国語に対応できていることで、海外で圧倒的な実績を持ってはおりますが、これをより多く日本の企業様に展開していこうと考えております。

現在は、この NetBase を、ISID 様とタグを組んで展開していくことを推進しております。

少し皆様に話しておく、この SNS 分析ツールといった市場の中で、NetBase 自体は、高機能、高価格帯に位置されるものになっております。初めて SNS 分析ツールを使われるお客様は、やはりトライアルということで、低価格、使いやすいものといったところをやっていきますが、これからさらに、より複雑かつ詳細な分析をしていこうとすると、こういう高機能なものが必要になってくるのではないかと考えておまして、そういった部分で、これからさらに期待していきたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

- 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ポットを導入
- ・ 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

続いて、サブスクリプションサービスの最後になりますが、対話型 AI プラットフォーム、COGNIGY になります。

こちらは、実際何ができるかといいますと、よく、LINE とか音声テキスト化したものがあると思いますが、テキストになったものを、この COGNIGY が持っている自然言語 AI で解析して行って、バックエンドのシステムにその対話を伝えながら、さらにバックエンドシステムが AI から回答をもらって、さらにこの COGNIGY を通じて回答していくという仕組みをつくっていただける製品になっております。

こちらは、トピックにあるような、弊社で取り扱っている事例ですと、バーチャル接客といった領域で使っております。これは、例えば LINE の中からチャットを入れていきます。その中で、さらに AI をかませ、レコメンド商品をレコメンドしていく。そして、この商品に対して説明が聞きたいなとなったら、この COGNIGY 上から Web 会議を通じて、スタッフから説明を聞く、そしてこの COGNIGY を使ったところで決済までやっていくという、非接触、キャッシュレスの領域までできるような仕組みを構築しています。

他にも、事前問診をしていきながら予約をするワクチン接種の予約ポット、あと、自治体、インバウンドといったところの多言語による観光案内、そしてこちら、お仏壇のはせがわさんで言うところの、24 時間対応による顧客の接点の改善、向上。そういった部分で使っている仕組みになっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

特徴は、このように LINE とか Slack とか Teams といったマルチチャネルに対応でき、23 カ国語の多言語に対応しています。これ以外に、Salesforce や SAP といった、グローバルで世界標準になっている業務システムとの連携も可能です。

将来的には、Amazon Echo さんのような、ボイスを通じたものと対話する仕組みを搭載しております。こういったかたちで、対話を通じていろいろな仕組みを連携していく、回答していくといったことを、短期間で拡張性高く構築できるのがこの製品になっております。

この製品自体、今年の 2 月ぐらいにグローバルでの調査会社、ガートナー様から、リーダー製品ということで承認されて、IBM の製品や Google の製品と対抗できるような、非常に素晴らしい製品だということで承認されたので、これから私たちも、なお一層力を入れて伸ばしていかないといけないと考えている製品になります。

ここまでの、簡単な弊社の事業概要と会社説明です。

Chapter 3 2022年3月期決算（実績）サマリー TDSE



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。

©2022 TDSE Inc.

15

ここからは、業績の概要についてご説明させていただきます。

まず、2022年3月期、去年の内容についてご説明します。

去年は、売上高 17 億 2,300 万円、営業利益 2 億 1,700 万円と、過去最高の売上高、営業利益。営業利益については、昨年よりも 4.3 倍で着地いたしました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



大きく言うと、主な要因は、このフロービジネスの拡大ですけれども、弊社は昨年から、「大規模×長期化」をキーワードに掲げて、既存のサービス業、製造業、金融業に対してもさらに広げていく取り組みをしております。

さらに、昨年は、この小売業の顧客、大手をしっかりとつかまえていくことができ、大きく伸ばしていったと考えております。

Chapter 3

2022年3月期決算（実績）

TDSE

「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。

©2022 TDSE Inc.

16

ここで、昨年の期初からの変遷をご説明させていただきます。

昨年の期初、22年3月期期初は、実は15.8億円を売上目標にし、営業利益、経常利益1億円をスタートしておりました。弊社は、まだ去年は上期と下期での売上のバランスが、どちらかというところ偏重しているところがあって、スタート時点ではそういった面と、さらに、やはり人材獲得といった部分であったり、研究開発、先ほど言っていたサブスクリプションの開発といったことをやっていきたいとはずっと思っておりまして、そういった意味で、このような数字でスタートしておりました。

ただ、下期になって、私たちが推進していた「大規模×長期化」と言っているものが大きく進んできたこと、そして新しい小売業での大手の顧客が見えてきて、やはり直近の売上をしっかりと伸ばしていくことを優先したいと思い、人材リソースをそちらに割きました。

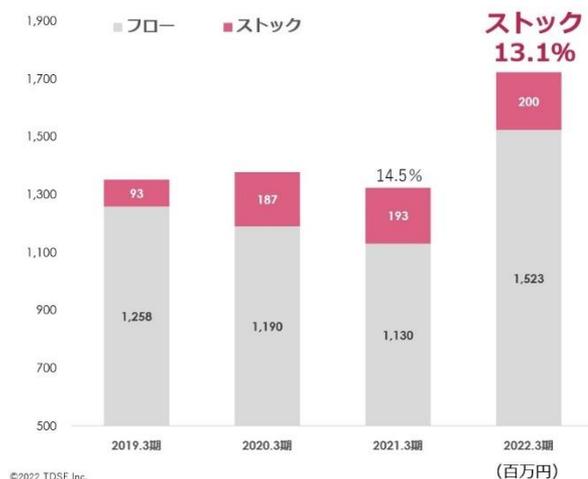
最終的には大きく伸ばすことができ、営業利益、売上ともに最高利益を達することができた状況です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



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)

17

ここから、各売上などの分析についてご説明させていただきます。

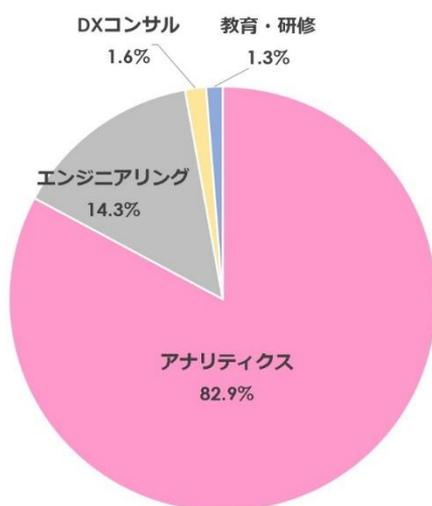
まず、フローとストックの比率になります。

弊社は両方で展開していくビジネスというのは、先ほどご説明していますが、去年は、ストックが13.1%、フローが87%といった数字です。

実は、ストックのビジネス自体は、昨年比べて低下していますが、これはどちらかというところ、フロービジネスが大きく拡大したところが大きな要因です。ただ、今後もこのフロービジネスだけではなく、ストックビジネスをより重視したかたちで伸ばしていこうということ自体は変わっておりませんので、そこについてはご理解いただくとありがたいと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



©2022 TDSE Inc.

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

18

続いて、コンサルティング、フローの売上の内訳についてご説明させていただきます。

先ほどご説明させていただいた中で、分析サービスがメインだということもありまして、内容的にはアナリティクスの領域が、まだ83%といったかたちになっております。

ただ、先ほどから話しているような「大規模×長期化」と言っているところは、具体的にはやはりビジネス領域のコンサルティングとか、それに伴うようなAIシステム実装を徐々に広げておりまして、数字としては伸びております。この領域をより広げていくことによって、顧客との中長期にわたる強固な関係が繋がると思っておりまして、こちらについては引き続き強化していこうと思っております。

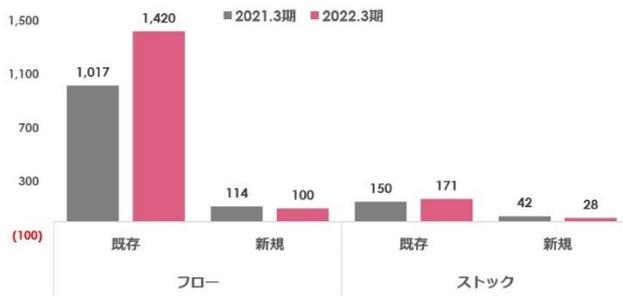
皆さんは1点、データサイエンティストの人材の確保が課題なのではないかということをご気になさると思いますが、こちらについては、実は小さな案件ですと、なかなかパートナーさんを含めた体制で推進していくのは難しいです。

ただ、この大規模化が進んでいくことによって、弊社のメンバーだけではなく、外部のパートナーさんを使ったかたちで売上を伸ばしていく構図ができていけると考えておりまして、実際そういったかたちの推進が、昨年度から徐々に展開できております。

こういったかたちで、私たちプラス外部のパートナーとの協業により注力していきながら、人材の確保を行っていきたいのが今の状況です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



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

©2022 TDSE Inc.

19

続いて、新規/既存の売上の内訳をご説明させていただきます。

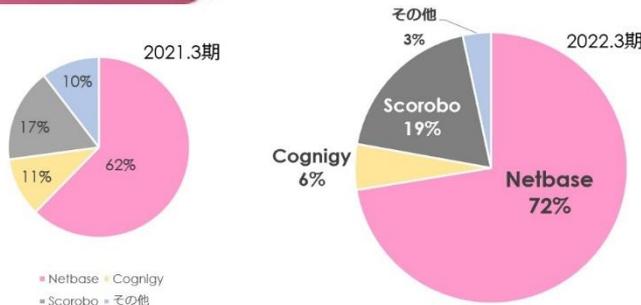
まずは、フローです。フローに関しては、先ほども話していたとおり、既存を大きく伸ばしました。どちらかというと、昨年対比でいうと40%、既存の売上が伸びております。こちらは、やはりしっかりと、この既存の顧客との信頼関係を築けていって、そこをさらにサービスプラスアルファしていって、伸ばしていったところが大きなポイントかと思っています。

一方で、フローの新規が減っております。こちらは、長期化しない、大規模化しないといった顧客に対しては、注力するのではなく、「大規模×長期化」を狙っていけるところをしっかりとターゲットにするとした関係で、若干少なくなっていますが、どちらかというと、私たちが意図している顧客をしっかりつかめてきているという点では良かったと考えております。

ストックに関しては、既存のビジネスは若干ですけれども伸びている状況でして、新規は少しマイナスになっております。こちらは、この次のページでストックの売上内訳を使いながら、ご説明をさせていただきたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



(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	193.0	200.3	

©2022 TDSE Inc. ※その他には教育・研修を含む

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

20

先ほどご紹介させていただいた、弊社のストックサービスは、NetBase、COGNIGY、scoroboの3本で成り立っております。

NetBaseに関しては、昨年対比よりも20%と大きく伸ばしました。scoroboに関しても、先ほど言っていた送電線が、より多くのお客様に使っていただけたことで、若干ですけれども伸びております。

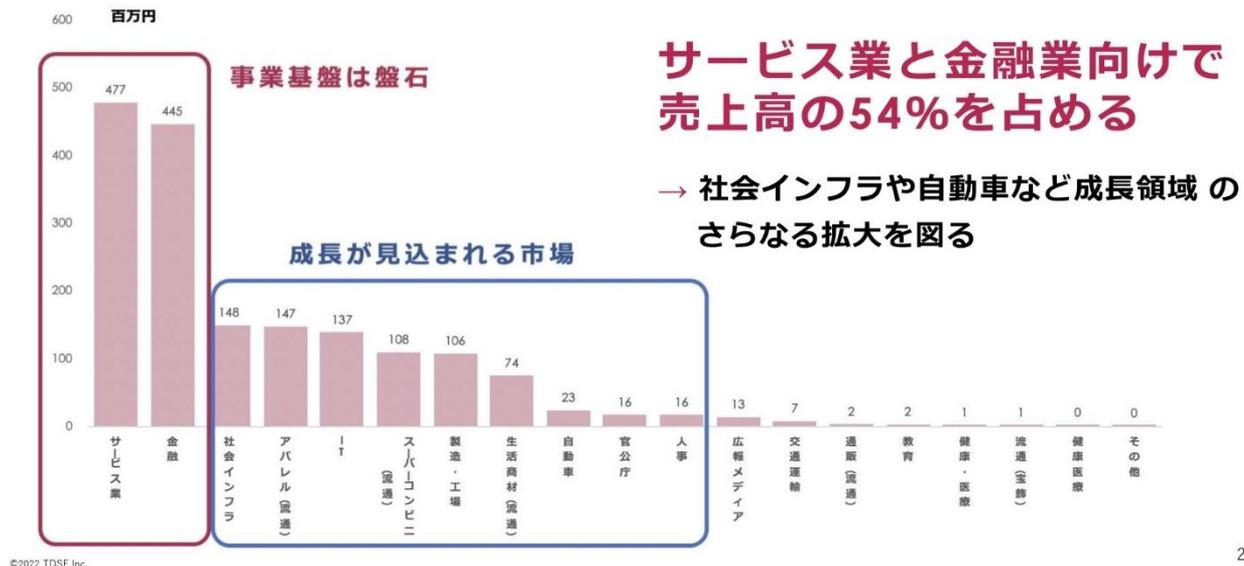
一方で、COGNIGYに関しては苦戦しております。これは、ライセンス自体は伸びていますが、やはりチャットボットと同じ扱いを受けているところがあって、私どもはもっとポテンシャルがあると思っていますが、その訴求がなかなかまだ進んでないところと、やはりCOGNIGY自体の認知度を上げていかなければならないなというところなんです。

プラスアルファ、COGNIGYに関して、昨年は、このCOGNIGYプラスアルファのCRMを含めたシステムを開発していたところで、一過性の大きな売上がありましたが、今年はそういったかたちではなくて、ライセンスの順調な伸びだったので、少なくなっています。

ただ、ストック全体のビジネスとしては、増収に結び付けておりますので、さらにここを伸ばしていきたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



21

続いて、売上のサービス提供先です。

こちらは、サービス業、金融業で54%を占めております。これは先ほど話をしていた、サービス業であればリクルート様、金融業であれば資本関係のあるあいおい様であったり、創業以来一緒にお付き合いをさせていただいているアコム様だったり、EASY BUY様が入っており、こちらについては、非常に良い関係が継続できております。

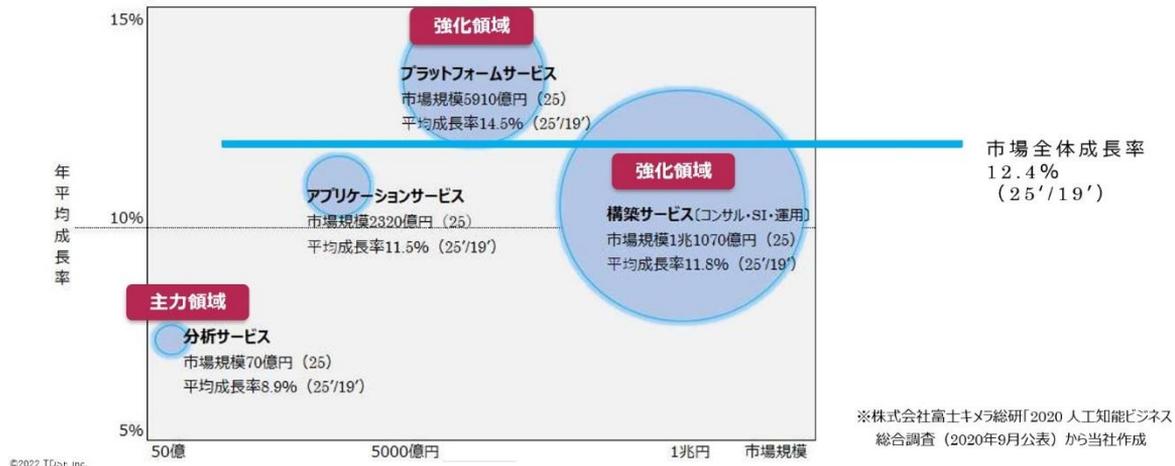
一方で、これから成長を見込んでいく領域ということで、アパレル、スーパー、コンビニが昨年大きく伸びたところを、さらに今年度も伸ばしていくと考えております。

社会インフラ、製造領域は、どちらかという今、少しずついろいろと話していると、データ収集をやっている会社さんが結構多いです。けれども、ここからさらに、データ収集をするだけではなくて、もう一段階活用に進んでいくと考えておりまして、ここをしっかりと、私どもとしても押さえていくようなかたちで推進してまいりたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

- 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。



続いて、TDSE を取り巻く事業環境といった観点で話をさせていただきます。

私どもが属している AI ビジネス市場は、調査によると、これからも大きく伸びていくと、私どもは認識しております。

一方で、私たちが今主力としている分析サービスと言っているところは、右下ですが、それほど市場が大きくない領域で戦っております。

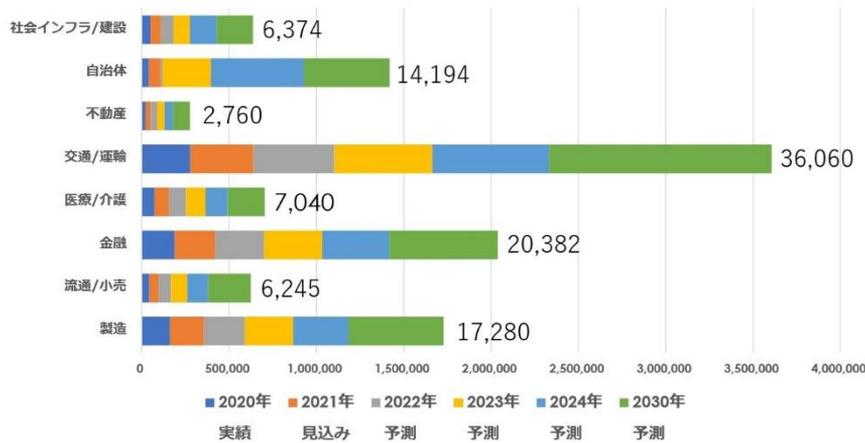
やはり、これからこの市場規模が大きくなるような領域、特にこのプラットフォームサービスや構築サービスに踏み込んでいかなければならないというのが、私たちが感じているところです。

どちらかというところ、ここに入っていきながら、私たちはこの分析サービスで培ってきた AI だとか、データ活用といった知見を切り口に差別化していきながら、このプラットフォームや構築サービスに食い込んでいこうと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

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

©2022 TDSE Inc.

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

23

続いて、TDSE を取り巻く環境ということで、業界別にご説明させていただきます。

私どもが既にタッチしております社会インフラ、金融、流通、小売、製造に関しては、これからも順調な伸びを示していくと、調査の結果、捉えております。

一方で、自治体や交通、運輸といった、これから大きな市場規模があり、成長していく分野に関しては、まだまだタッチできていないところがあると思ひまして、ここをさらに今後タッチしていく取り組みを詰めていかなければならないのが、私たちの認識です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

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



©2022 TDSE Inc.

24

続いて、弊社の競争優位性についてご説明させていただきます。

冒頭で、私たちは国内最高峰のデータサイエンティスト集団であるという話をいたしました。量ということでも重要ですが、やはり質を落としたいくないというのは私たちの思いです。

そういった関係もありまして、採用に関しては、より優秀な大学からしっかりと採用するところを今も続けておりますし、そういった枠組みができております。

ただ、昨年から見ると増加していますが、若干増になっています。先ほど、パートナーさんを使っていくという話もしていますが、やはり自社の人間も増やしていかなければならないと考えております。

昨年から、こういったところを強化していくために、評価制度や賞与制度の見直し、さらに副業を含めた働き方の多様性、社員の皆様自身がしっかりと学んでいくための書籍購入の制度などを含めた充実度をさらに増しております。

こういったかたちで、社員の定着率をしっかりとキープしていきながら、さらに採用にもつなげていって、より獲得していきたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

- 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



©2022 TDSE Inc.

25

競争優位性の二つ目、解析技術です。

私どもは今年でちょうど10年になりますが、10年間ずっと、数々のプロジェクトの実績、特に今まで300以上、もう既に400近くなっていますが、こういったテーマをしっかりと、scoroboxといったものでノウハウをためております。

こういったものを使って、今やっているお客様自身のプロジェクトの早期効率化をやっておりますし、高品質化といったことにつなげております。

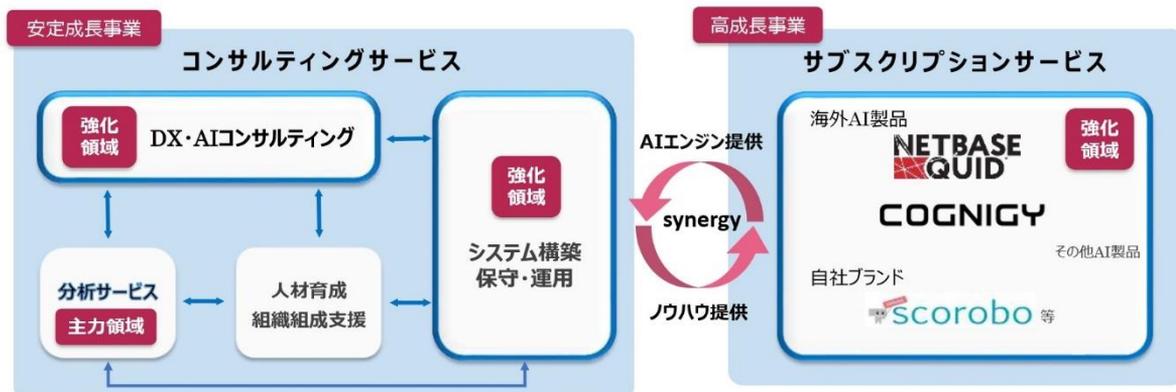
また、これから強化していかなければならないサブスクリプションの領域に対しても、こういったノウハウがしっかり生きてくる領域だと考えており、これをしっかり使った強化をやっていきます。

先ほどちょっと話をしておりました、社員に対してもこれを活用しておりまして、こういう経験を社員の教育の中にもどんどん、どんどん取り入れておりまして、技術の浅い、経験の浅い社員でも、より早く一人前のデータサイエンティストになっていくところにも使っております。こういったかたちで、社員の育成といった分野にも効果的なものになっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

- 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



©2022 TDSE Inc.

26

こういったことに取り組んでいながら、これからやはり弊社としましては、このコンサルティングサービス、サブスクリプションサービスをそれぞれ強化していきますが、コンサルティングサービスといった部分に関しては、特にこのDX・AIコンサルティング、システム領域を強化していこうというかたちで取り組んでおります。

また、サブスクリプションサービスは、先ほど売上の実績を見ていただいたとおりですけれども、NetBaseのほうが大体大きく引っ張っている一方で、2本目、3本目の柱をつくっていかなければいけません。今、COGNIGYの立ち上げ、そして、これからまだ開発していかないといけない部分はありますけれども、scoroboに注力していくかたちで強化していく取り組みをしていこうと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

- 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%

©2022 TDSE Inc.

27

こういったかたちで推進していく中で、2023年度に関しましては、こちらに記載しているような数字を目指してやっていきます。

売上高については、20億2,000万円、営業利益、経常利益については2億2,000万円、当期純利益については1億2,000万円といったかたちです。

売上高については、昨年に対して17.2%伸ばしていこうと考えていますが、営業利益、経常利益に対しては微増となっております。

ここですけれども、やはりこれから私たちが、単年度ではなくて長期に成長させていくためには、やはり採用や最新技術のキャッチアップ、研究開発を中心にやっていこうと思っております。

そういったかたちで、利益の部分に関しては横ばい、微増になると思っていたいただければよいかと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

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 TDSE Inc.

28

続いて、最終的に今後、事業の直近の成長という意味では、コンサルティングサービスは、やはりさらなる「大規模×長期化」の追求をやっていきます。

具体的に直近は、この小売・流通業のニーズをしっかりと取り込んで売上を伸ばしていく。二つ目、ビジネス上流から、先ほど言っていた DX・AI のコンサルティングのアプローチを強化していきます。三つ目、先ほど言ったシステム、MLOps と言っている、AI を使ったデータ基盤、開発手法のようなものになりますが、そういったものを昨年しっかりとキャッチアップしておりますので、これを使ったシステムコンサルティング系の案件を含めて獲得していくかたちで、さらなる追求をしていく。

そして、サブスクリプションは、さらなる売上の積み増しということで、インバウンド関連、昨今コロナが収束してきているところもありまして、インバウンドのニーズも増えてくる部分があると思いますので、こういったニーズの取り込み。NetBase、COGNIGY に関する代理店の拡大を実施していきます。

三つ目、既存サービスを、去年、NetBase、COGNIGY に関連した SNS リンクというインフルエンサーの分析サービスや、QA ジェネレーターといった、文章を読み込んで Q と A をつくる仕組みを作成しております。こういったものをもう少し拡張していきながら、さらなるサブスクリプションの売上につなげていこうというのが、私たちが直近で考えていることです。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

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

©2022 TDSE Inc.

29

最後ですけれども、これからちょうど私ども、今年で創業10周年という節目の年になります。昨年からは社員のベクトルを合わせていきながら、さらなる成長を目指していこうと考えておりまして、去年は、Mission・Vision・Valueを新しく制定しました。

そして、社名についても、TDSEというかたちで短縮していきながら、皆様になじみやすいようにしていきました。ここからさらにギアを変えて、成長に向けた加速をしていきたい、今後、どういったかたちで推進していくかを、さらに中計のようなかたちで皆さんに報告していきたいと考えておりますので、ぜひご期待ください。

私ども、こういったかたちで今は推進していますが、社員一丸となってやっていきますので、何とぞご声援をよろしくお願いいたします。

以上になりますが、長い間ご清聴いただきまして、誠にありがとうございました。

司会：東垣様、ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

質疑応答

司会 [M]：それでは、これから質疑応答といたします。ご質問のある方は、挙手を願います。

質問者 [Q]：本日はありがとうございました。1点、数字のところで教えていただきたいところがございます。

今期見通しを20億円で挙げられております。それで、私がこれまでのトレンドを見たときに、2020年6月のクォーターから、ずっと右肩上がりです。売上高が伸びてこられている印象を持っています。ここで出されている数字を拝見すると、もちろんこの20億円も難しい目標であるとは思いますが、この右肩上がりのトレンドからすると、もう少し良い数字が期待できたのではないかと考えているのですが、この辺りはどういうお考えか、少し詳しくお聞かせいただけますでしょうか。

東垣 [A]：ありがとうございます。特に売上といったところのイメージですか。なるほど。そうですね、売上のところに関しましては、こちらですね。実際は、もともと上下と言っているところの偏重が大きくなっているところがあって、特にこの下期にかけてぐっと伸びたところがあると思います。

一方で、先ほど言っていた、人材が中心のコンサルティングのビジネスといったときに、実際としては3Q、4Qのところって、結構非常に大きな稼働をやっておりまして、ここからさらにもう一段階伸ばすときに、社員の数やパートナーさんをもう一段階強化していかないと伸ばしていけないというところがあります。

今、実際、パートナーさんとの協業をどんどん、どんどん強化しておりまして、そこはこちらに書いてあるとおり、さらに人材強化専門のというところを私どもも対応をつくっておって、採用と、さらに外部パートナーさんとの連携を強化しているので、ここさえしっかり行くようなかたちを取って行って上を伸ばしていくイメージです。

なので、さらに伸びていくかもしれませんが、そこはしっかりと状況を見極めながら、皆様の期待に沿えるようにやっていければと考えております。大丈夫でしょうか。

司会 [M]：それでは、他にご質問のある方、いかがでしょうか。

質問者 [Q]：どうもありがとうございます。先ほど来、パートナーというお話がありましたけれども、パートナーはどんなところなのか。御社よりずっと大きいようなITの企業さんなのか、ある

サポート

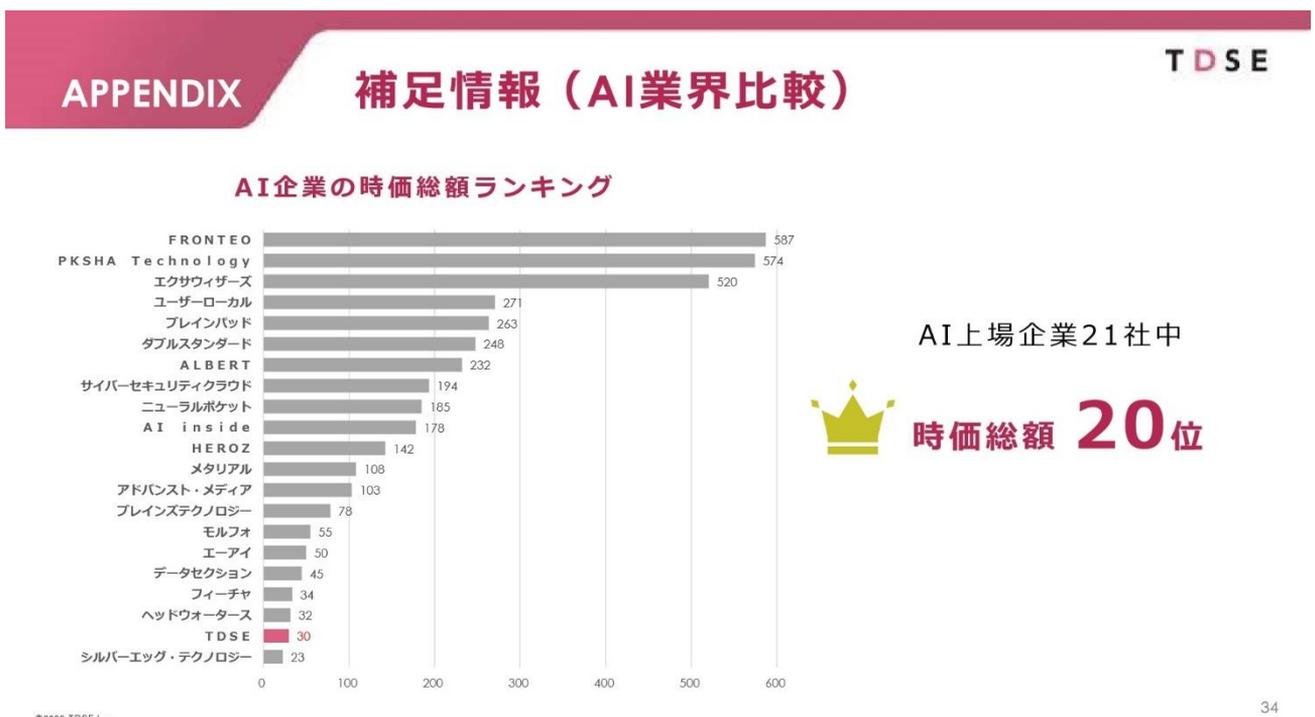
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



いは、どちらかといえば小ぶりですが、技術的にすごく優れているところなのか、どんなところなのかを教えてくださいませんか。

東垣 [A]：どちらかというと、上場しているような、人材派遣をしている会社様ともタッグを組んでおりますし、私たちよりももっと小さな企業の会社様とも組んでおります。特に今、AIの企業って小さな会社様がいろいろと出てきている中で、やはり製品をつくっていただけではやっていけないよねと思っている会社様がいっぱいあって、やはりこういうフローのビジネスをかませながら一緒にやっていく会社が増えております。

そういったところとも、より一緒にビジネスをやっていけないかということをやっております、私も若いので、いろいろな経営者の方とやりとりをしていながら、そういう人たちと一緒にジョインしていきながら成長させられないかといった構図でやっております。



質問者 [Q]：ありがとうございます。きょうの資料の34ページのところに、業界比較を載せていただいておりますが、御社はこれからどんどん、どんどん上に行かれるのではないかと期待しています。御社から見られて、どんなところみたいになりたいのか、あるいは、すごいなこの会社とっていらっしゃるようなところは、どんなところなのかを教えてくださいませんか。

東垣 [A]：こんな会社になりたいと言われると、すごく難しいところがありますが。やはりフローのビジネスという観点では、ブレインパッド、ALBERTは、やはり大手としてしっかり提携を結んでいっている部分では、こういったところが参考にできます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ただ、私たち、さらにこれだけではなくて、製品だったりというところを強めていくという観点では、やはり FRONTEO さんだったりとか、PKSHA さんのような、業界を含めたストックのビジネスをしっかりと伸ばしているところなので。こういう FRONTEO さんとか、このブレインパッドさんのちょうど間というか、そういったものをくっ付けたもので推進していきたいのが、この中で挙げるのであれば、そういうイメージかと考えております。

質問者 [M]：どうもありがとうございます。

司会 [M]：では、次の方。

質問者 [Q]：前期の業績がすごく大きく増えたというご説明、すごく分かりやすかったです。その前の数期間、しばらく売上が横ばいだ。逆に言うと、その前の数期間で少し足踏みされていた要因が何だったのかという質問が一つ。

あとは、今回大きく伸びたことの一つの理由に、案件の規模が大きくなったというお話がありましたが、その大きな案件というのは全く分からないので、どのくらいの金額規模のものなのかというところを教えてください。

東垣 [A]：分かりました。ありがとうございます。上場した後、少し直近、足踏みしたところと言っているのは、大企業様との付き合いというところもある一方で、まだ細かい PoC のようなものを売上として取っていくようなことをやっていますが、これは実は短期間で終わってしまうケースが大半でした。

これは、例えば私たちですと、契約が3カ月、半年といったかたちで回転していく中で、半年取って半年空いてといった、リソースの効率性のような観点から言うと、非常によろしくなかったのかなと思っております。

そうした中で、やはりこのリソースの効率性を人のビジネスである中で上げていくには、一番良いのは、簡単に言うと大企業様と一緒に、帯でずっと入っていくという構成をつくらなければならない。

先ほども話していた、こういう帯の構成がつくっていけないと、なかなかパートナーさんと一緒に組んでいくと言っても、パートナーさんもやはり、長い間一緒にやっていくビジネスを求めていく傾向がありまして、すぐに終わってしまうというところではなく、そういった関係をつくっていくことが重要です。そこをもう一段階、やはり問題だなと思っておりまして、社長になってから「大規模×長期化」なのだということをうたっております。そういったかたちで、推進をうまくしていったところが、一つの大きなポイントだと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



あとは、この直近、コロナが少しあったときに、やはりちょっと減ったところがあって、これはもう投資が抑制されたというところなんです。分かりやすく言うと、例えば、さっき言ったリクルートさんでも、旅行関係はやはり大きく下がったりしているところがあったので、そこは影響を受けたところは正直いろいろとあります。

そういった関係で横ばいになってはいますが、やはりやっていくべきは、このコンサルティングでより大きな顧客をしっかりとつかまえて、帯でいくのが大事だと考えていて、それを今、ちょっとずつかたちが増えてきたというイメージを持っております。

大規模と言っているのは、私たちが今やっているコンサルティングのビジネスで言いますと、大体年間の売上が1億円から2億円ぐらいの顧客をたくさん持っていくもののイメージかと思ってもらえればいいです。

これは大体、単月で見ると10人とか、そういった体制がしっかりとずっと帯で入っていく中で、その中にパートナーさんを組み合わせていって、うまく膨らませていくというイメージを持っていただけるといいと思います。

ここをやっていくために、いろいろなテーマを企業内で膨らませていくことが非常に重要でして、さっき言っていたテーマ出しというか、ビジネス上の課題をどう広げていくかというところをつなげていながら、このテーマをいかに流していき、このテーマから、さらにそういう業務システムにつなげていくというか、AIを組み込んだシステムに積み込んでいくことをイメージしていくところが、私たちがやっていこうとしているものになります。

質問者 [Q] : 帯でというのは、説明としては非常に分かりやすいですけど、金額が張ることもあって、そういったお客様の受注を見つけて獲得していくのは簡単ではないと思いますが。

東垣 [A] : そうですね。

質問者 [Q] : それが実現できた最大の理由は何なのでしょう。

東垣 [A] : やはり、これはすぐに獲得できているというわけでは正直ないです。さっきから言っているように、ちょっとずつ広げていっている感じです。各社さんにちょっとずつ私たちの技術力の高さや、今、社員の中にも、技術だけではなくて、もうちょっとビジネス的な提案をしっかりとつなげていくのだというのをやっていって。草の根的にはなりますが、しっかりとそういった取り組みとマインドを社員にも入れていながら、成長させていくというかたちで広げているイメージです。

司会 [M] : 他にご質問のある方はいらっしゃいますでしょうか。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



質問者 [Q]：もう一度、すみません。先ほどは競合の話もありましたが、例えばチャットボットとか、今非常にいろいろな会社がやったりしていると思いますが、こういった面で打ち勝っていく御社の技術力のバックグラウンドと、技術的にどんなところが優れているのかというところをご解説いただけますでしょうか。

東垣 [M]：チャットボットにこだわらずでいいですか。

質問者 [M]：構いません。

東垣 [A]：私たちは、どちらかというところ、やはり最新の技術をキャッチアップしていくことで、より巧みな領域を目指していくところに、まず強みを持っていきたいと思っています。

特に、他社さんとの差別化ということと言うと、やはりどこかの領域にフォーカスするというよりは、いろいろな業界、いろいろな業種の横のつながりと、横に持っているものをこっちの業界でさらに生かしていけるというものが、いろいろとありまして。そういったものを、さらに私たちがいろいろな業界をやっているからこそ分かるデータ活用方法論を、さらに顧客に提供していくところを強みに、他業種の事例を含めたものとその技術力で、優位性をしっかりと築いていきたい。

あとは、先ほども言っている、いろいろな多くのテーマに対しての知見を集めていく中で、いかに効率よく、高品質につくっていくかが勝負になってくると思っております。そういったノウハウをしっかりと蓄積をしているところがありまして、10年間、やはりやってきた結果がありますので、そういったものをさらに突き詰めていながら、どんどん、どんどん顧客に提供していきたいです。

ただ、人と言っているビジネス自体は、やはり人の頭数掛ける単価と言っているビジネスモデルからは抜け出せなく、もう一段階、私たちがさらに長期的に成長していくためには、サービスづくりだとか、製品づくりといったものを根気よくやっていながら、人に依存しないようなかたちでの成長をやっていかなければいけないなと思っています。

このノウハウをさらに製品に乗せて、一企業の中に1個ずつ入れていくのではなく、ある領域に対して、ネットですが、こういう領域に対しての強みのような製品を、より幅広く展開していけると、さらに自分たちの強みを広げていけるのではないかと考えている次第です。

司会 [M]：他に質問がある方はいらっしゃいますでしょうか。

それでは、ご質問はないようですので、以上をもちまして、TDSE 株式会社様の IR ミーティングを終了いたします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



本日は、ご参加いただき、誠にありがとうございました。

東垣 [M]：どうもありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

