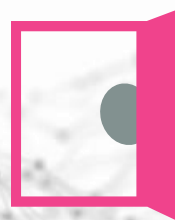


TDSE株式会社  
(東証グロース：7046)

# 事業計画及び成長可能性に関する事項



TDSE株式会社



## CONTENTS

- 01 会社概要
- 02 事業の内容
- 03 競争優位性
- 04 ビジネス環境（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 PROFILE

01

## 会社概要

名 称	TDSE株式会社
代 表 者	代表取締役会長 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 東京証券取引所 マザーズ市場
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	138名



tdse.jp

## 01

## Mission・Vision・Value

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」**

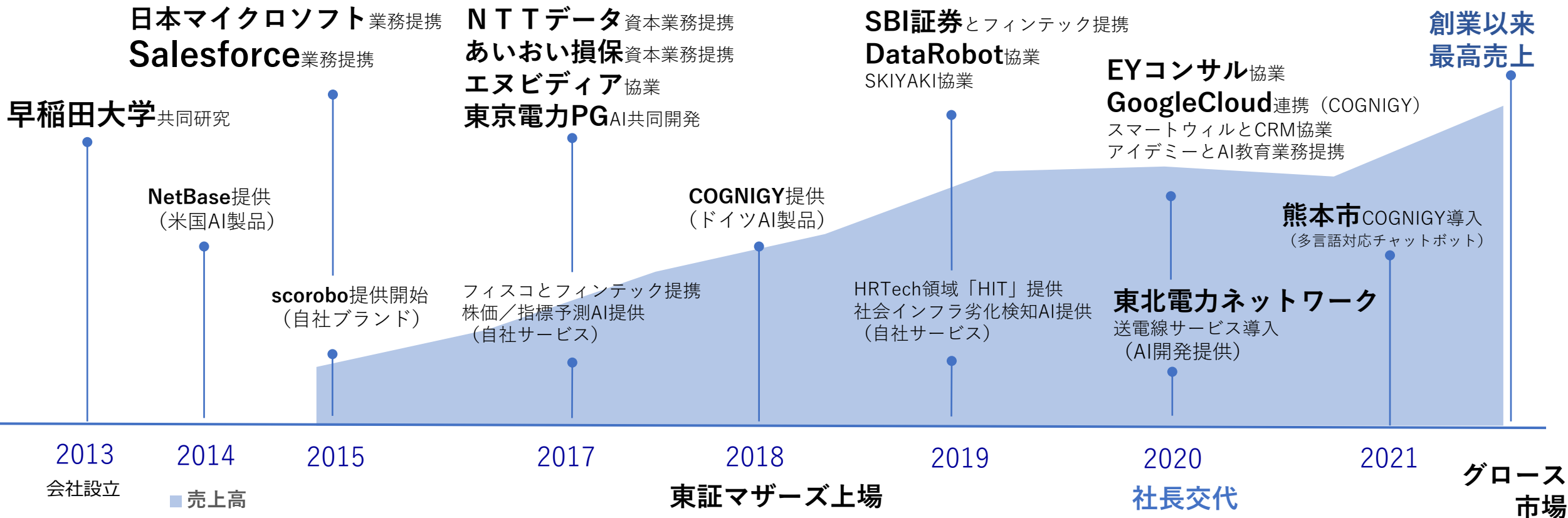
互いの考え方・働き方・生き方を尊重し、常に協力して、自分とチーム全体を成長させる。

**「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。

# 01

## ビジネス変革



## TDSEのニュース（2020年度・2021年度）

年月		記事タイトル
2022年	2月	株式会社はせがわのDX推進支援 ～AIによるお問い合わせ・来店予約の自動対話を実現～
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



## 事業全体像

- 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

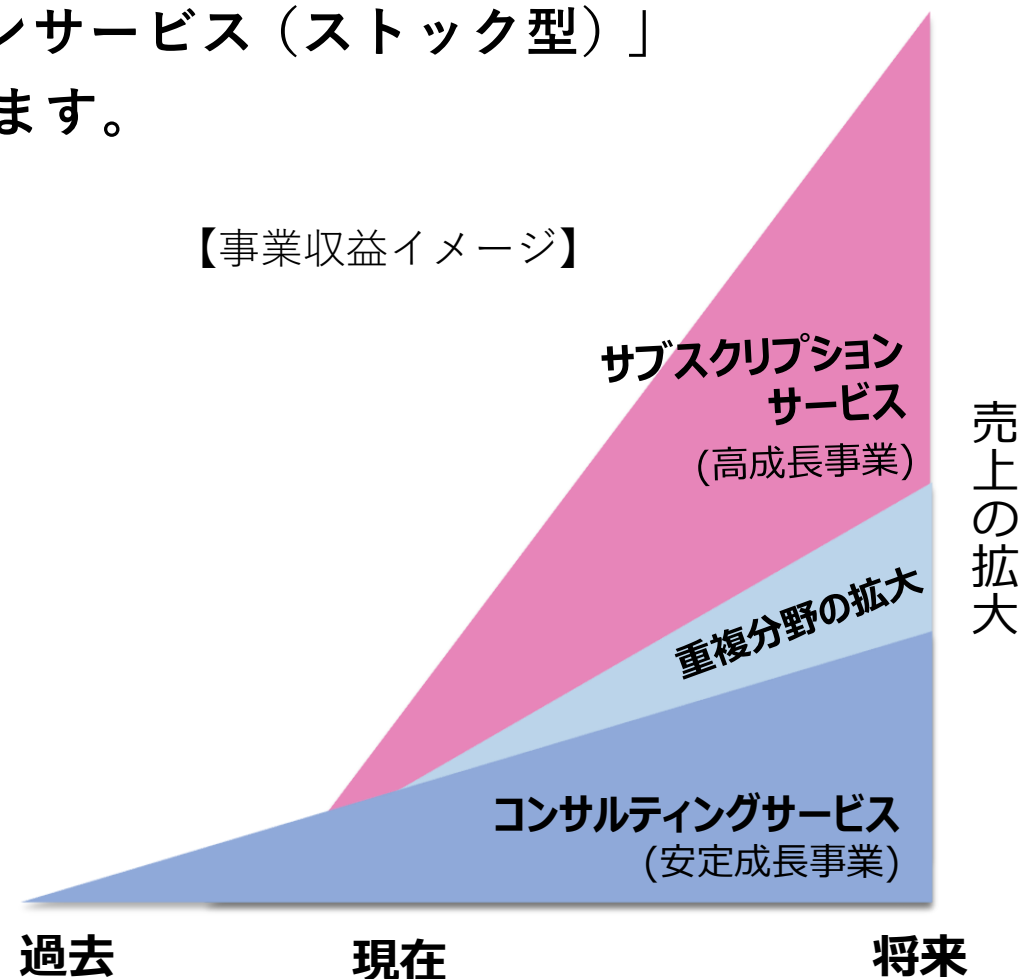
synergy

## 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】

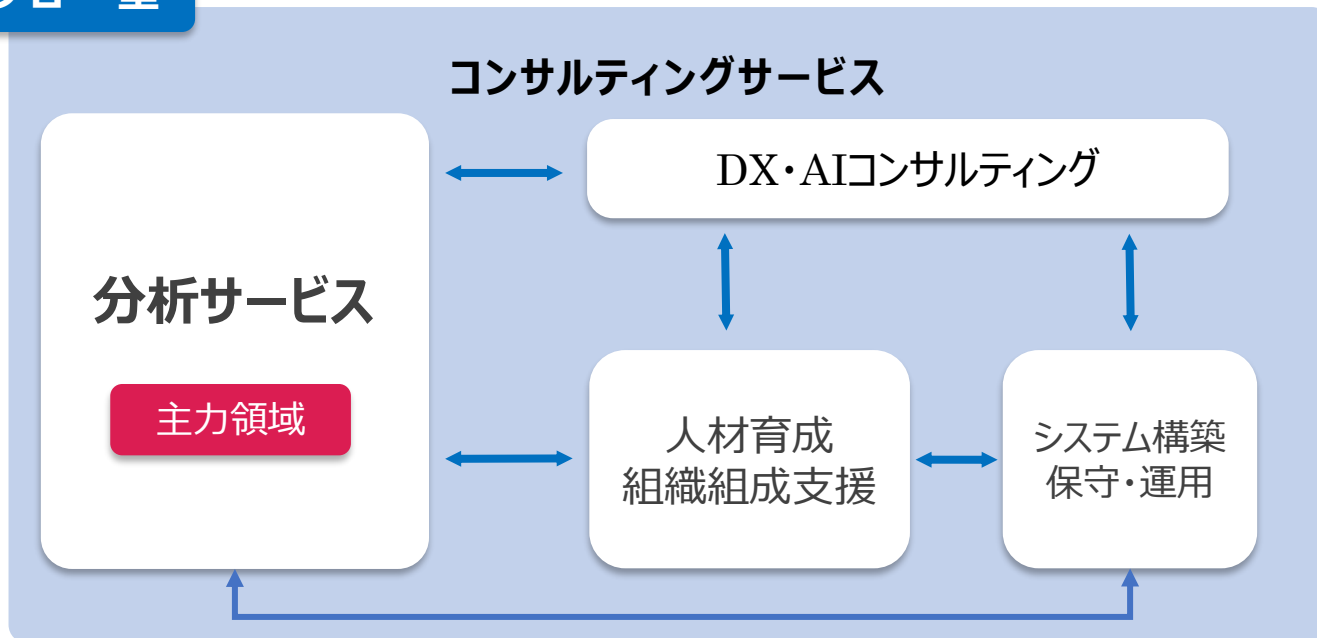


## 02

## サービス概要

- 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



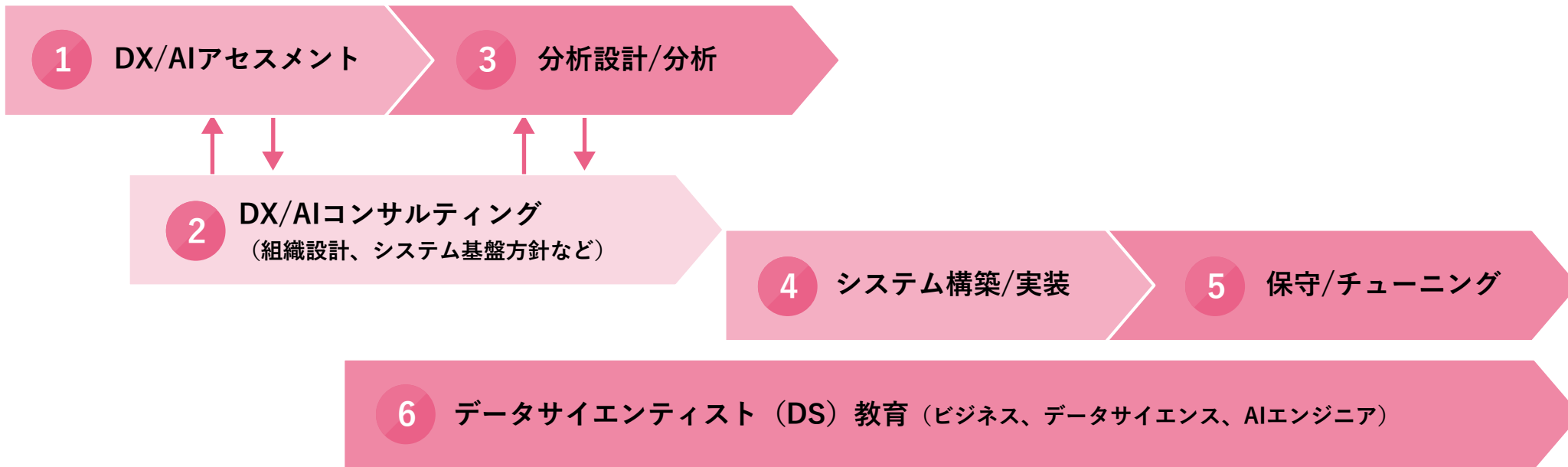
## ストック型



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

サービス概要①

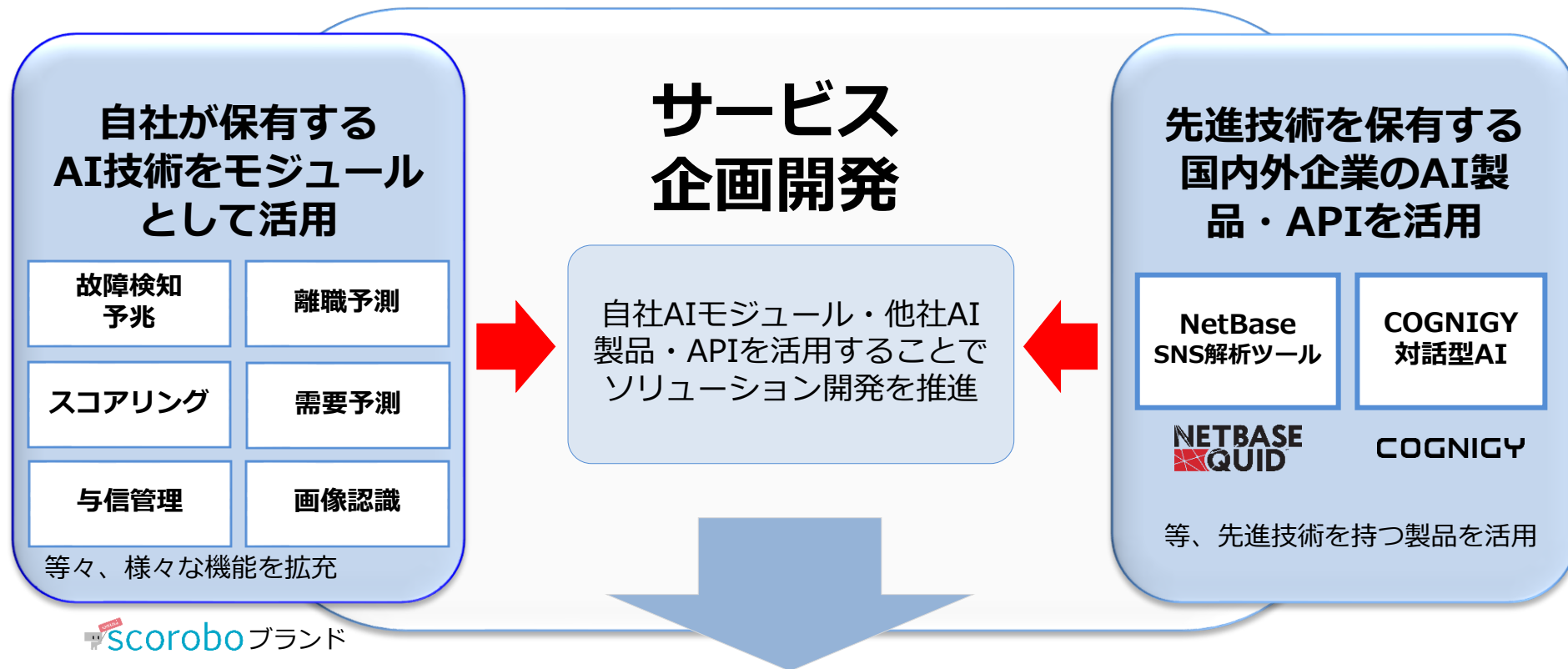
# コンサルティング（フロー型）サービスについて DX支援及びデータ利活用サービス



1	2	3	4	5	6
<b>DX/AIアセスメント</b>	<b>DXコンサル</b>	<b>分析設計/分析</b>	<b>システム構築/実装</b>	<b>保守/チューニング</b>	<b>データサイエンティスト教育</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 業務ヒアリング                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・ビジネス視点</li> <li>・業務効率化視点</li> </ul> </li> <li>● 分析テーマの抽出                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・分析テーマの価値×難易度抽出</li> </ul> </li> <li>● 分析テーマの解決手法                             <ul style="list-style-type: none"> <li>（DS or ツール活用等含む）設計</li> </ul> </li> <li>● 優先順位付け</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 組織設計</li> <li>● 全社システム基盤方針策定</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 分析設計</li> <li>● 分析実行</li> <li>● 暫定分析基盤の構築</li> <li>● OJT</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● (全社) 分析基盤設計</li> <li>● (全社) 分析基盤構築</li> <li>● AIモデルのインプリ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● システム保守</li> <li>● AIモデルチューニング</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● エグゼクティブ教育</li> <li>● データサイエンティスト教育（基礎～実践）</li> <li>● e-Learning提供（Aidemy社コンテンツ）</li> </ul>

## 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

## — プロダクト紹介①

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。

## 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。



### 代表的な販売先



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



### 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

## 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

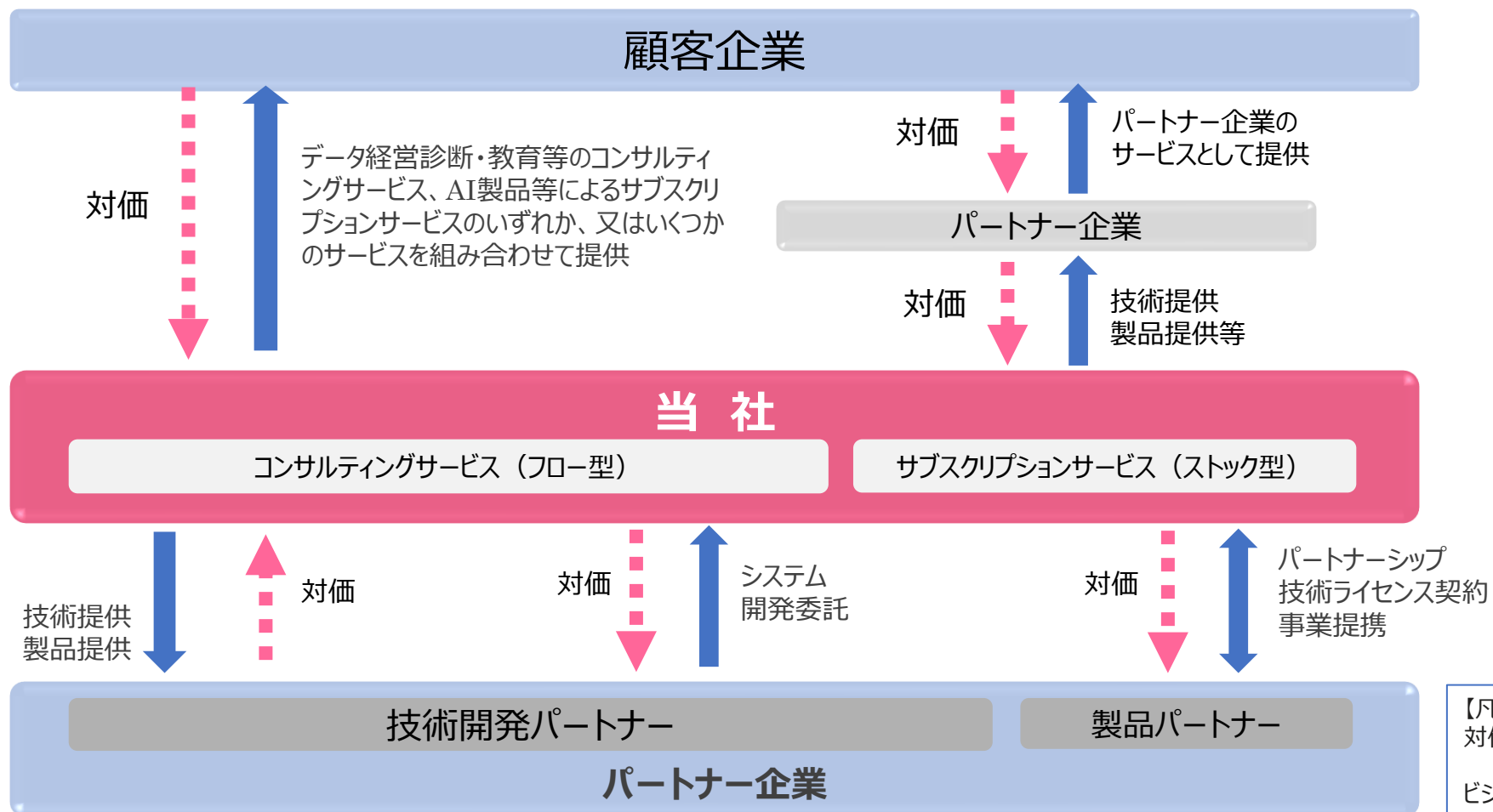
コロナ禍対応

自治体  
インバウンド

顧客対応効率化

## 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





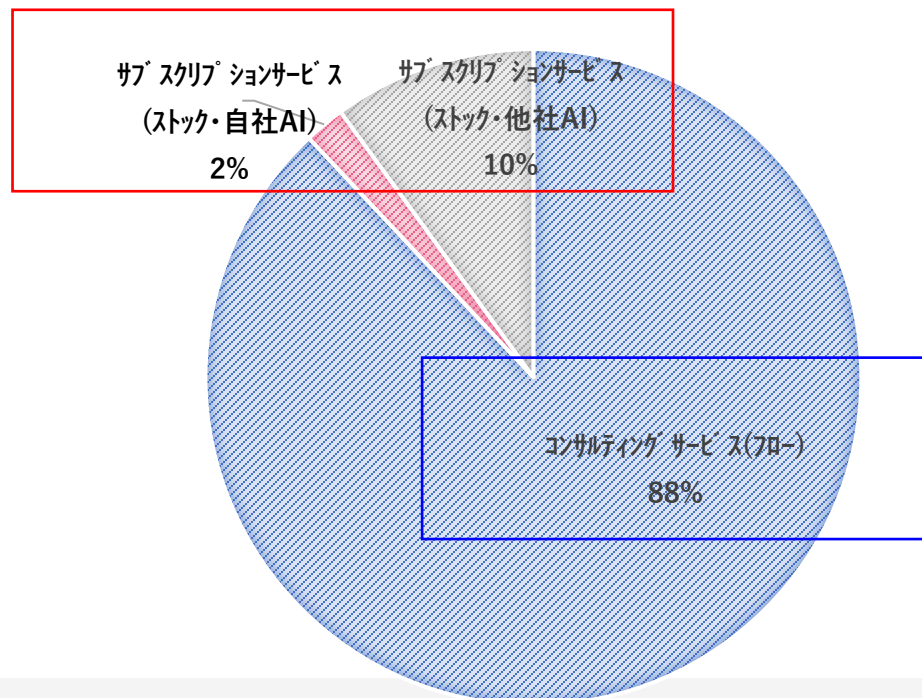
## 02

## 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ました。
- ・そこで蓄積されたノウハウを基に、独自でAIモジュール化した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）へと展開しました。
- ・現在、これらの両軸で事業を推進しております。両者とも売上は伸びておりますが、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、引続き当社独自AI製品・サービスの開発に注力し、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。

【2022年3月期の売上構成】

高成長注力事業  
(投資・育成)



安定成長事業  
(成長・維持)



# 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」。



## 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

## 03

## 競争優位性 豊富な解析技術

- 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

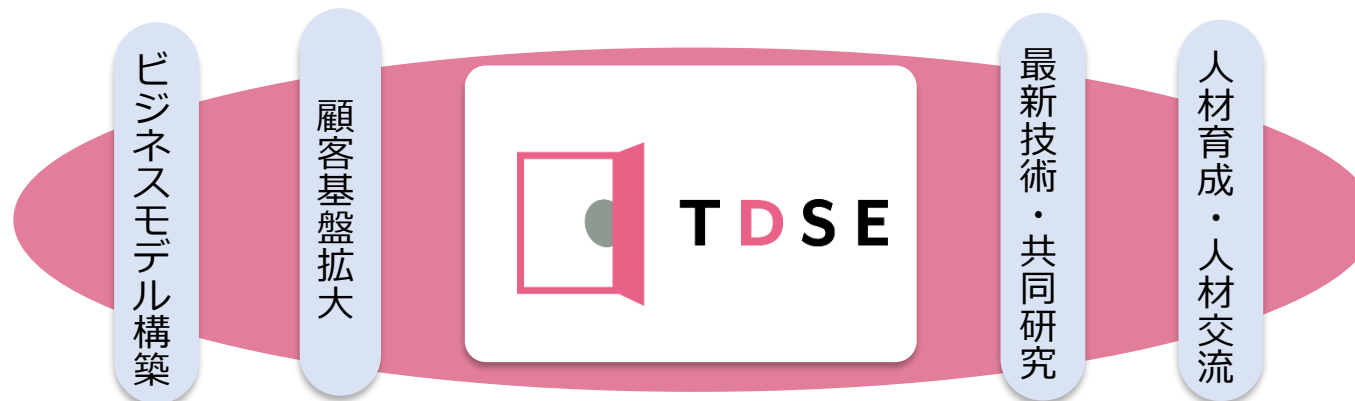
 scorobo +モジュール

サブスクリプション・サービス  
(ストック型)

## 03

## 競争優位性 ビジネス共創体制

- 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。



## AI企業・IT企業



NTT DATA



iSiD

NETBASE  
QUID

COGNIGY

## 事業会社

MS&amp;AD

あいおいニッセイ同和損保



## 大学・専門団体

早稲田大学

データサイエンス協会

人工知能ビジネス  
創出協会

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。

# 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）



# ビジネス環境

BUSINESS ENVIRONMENT

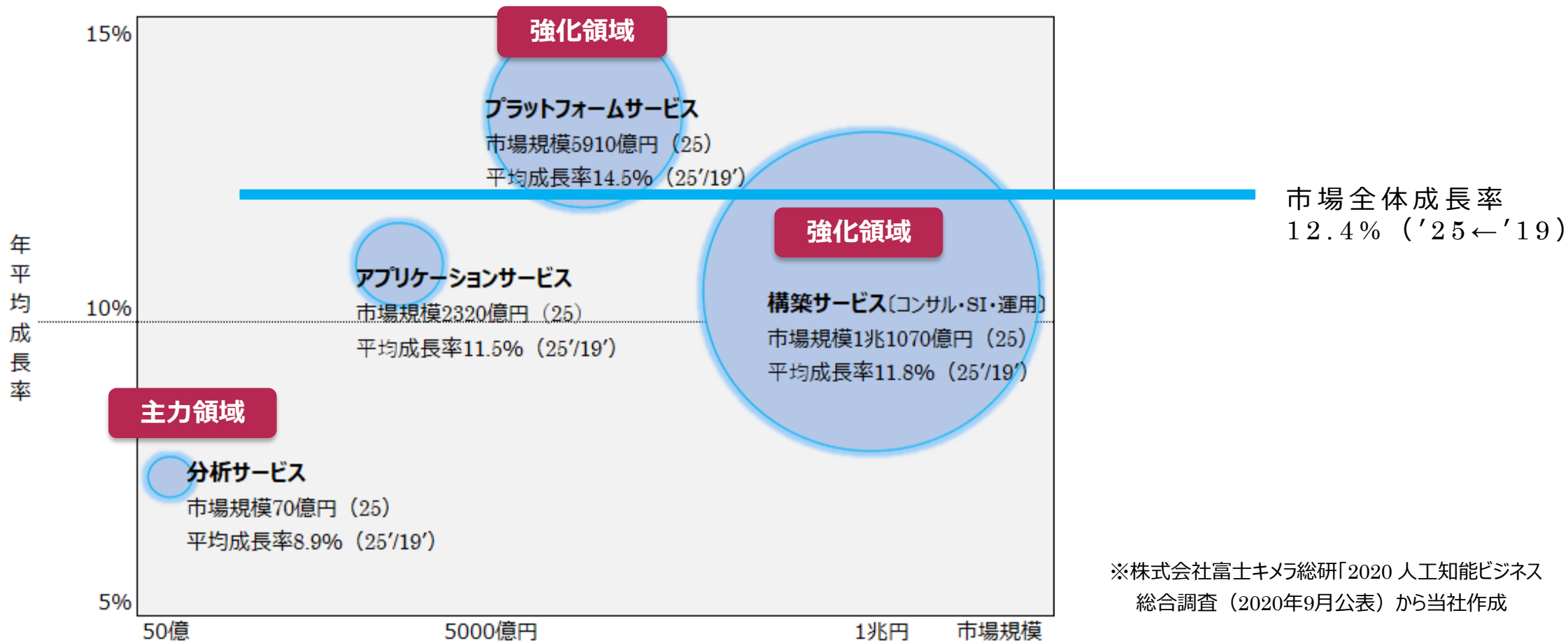
04



04

# TDSEを取り巻く事業環境 サービス別

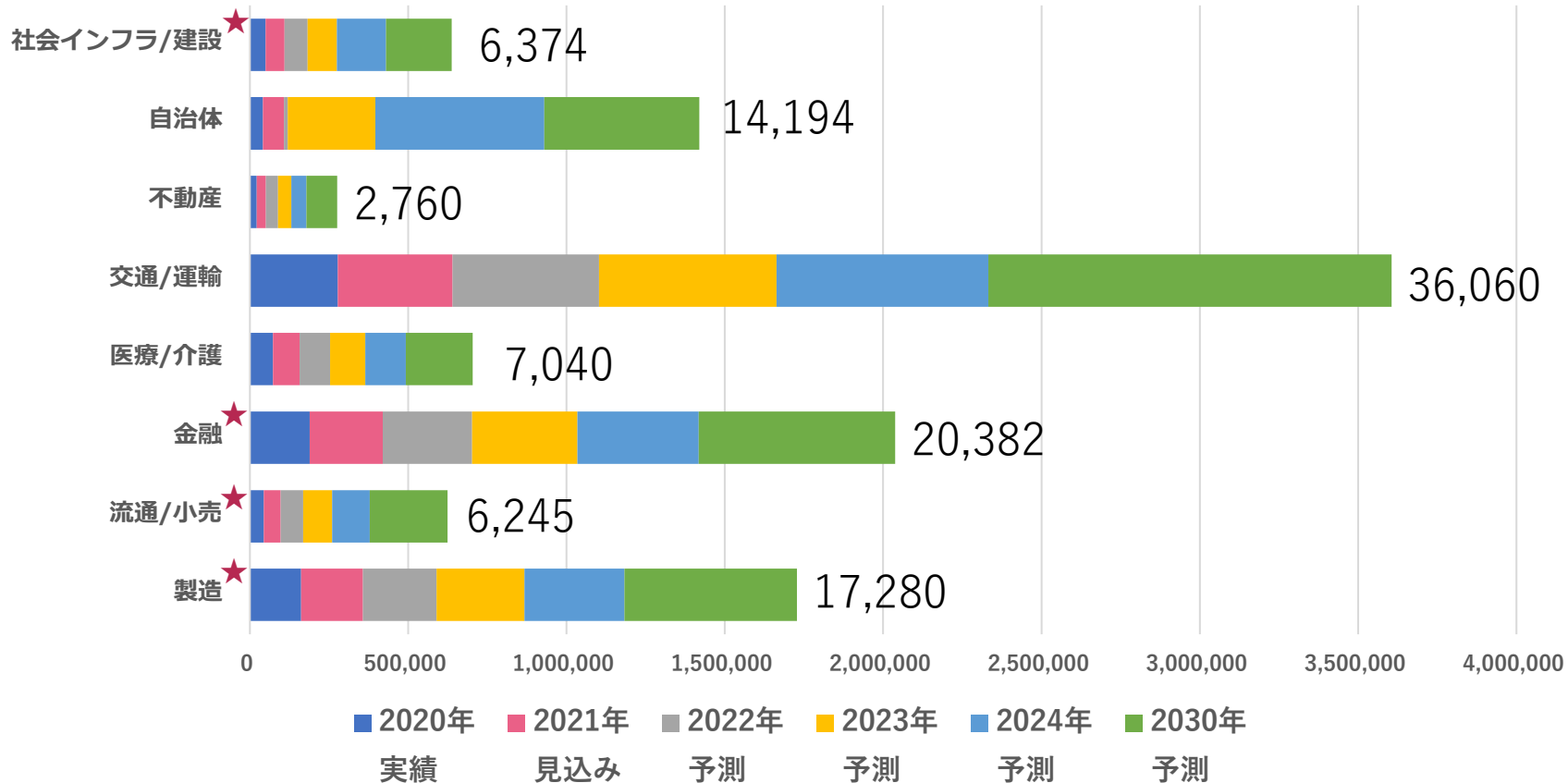
- AIビジネス市場は加速的に拡大し、2025年に約2兆円に達する見込み（平均成長率12.4% '25←'19）
- 当社の主力領域「分析サービス」は、市場規模が小さいが、高度な技術を要するため、引き続き当社強みとして注力。
- 市場規模が大きく、成長力の高い「プラットフォーム」・「構築サービス」領域は、事業拡大の目的から強める領域とする。



※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

# TDSEを取り巻く事業環境 業界別

## 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

★印 現在当社の売上における比率が大きい業界

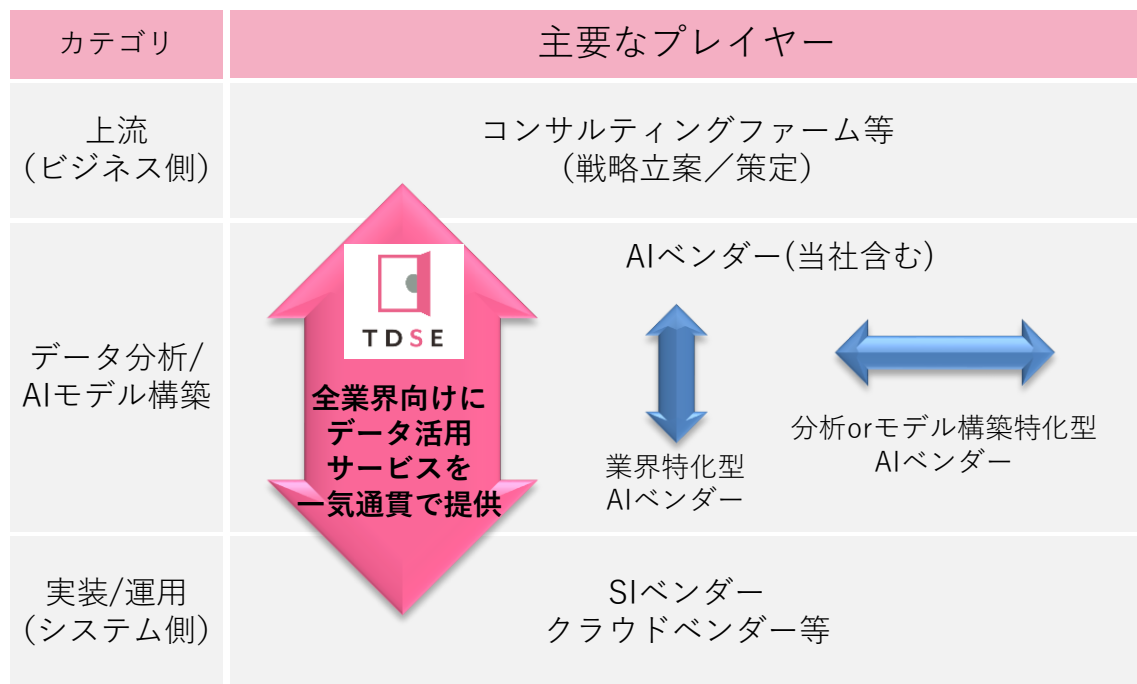
# 04

## 事業環境

当社は、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。

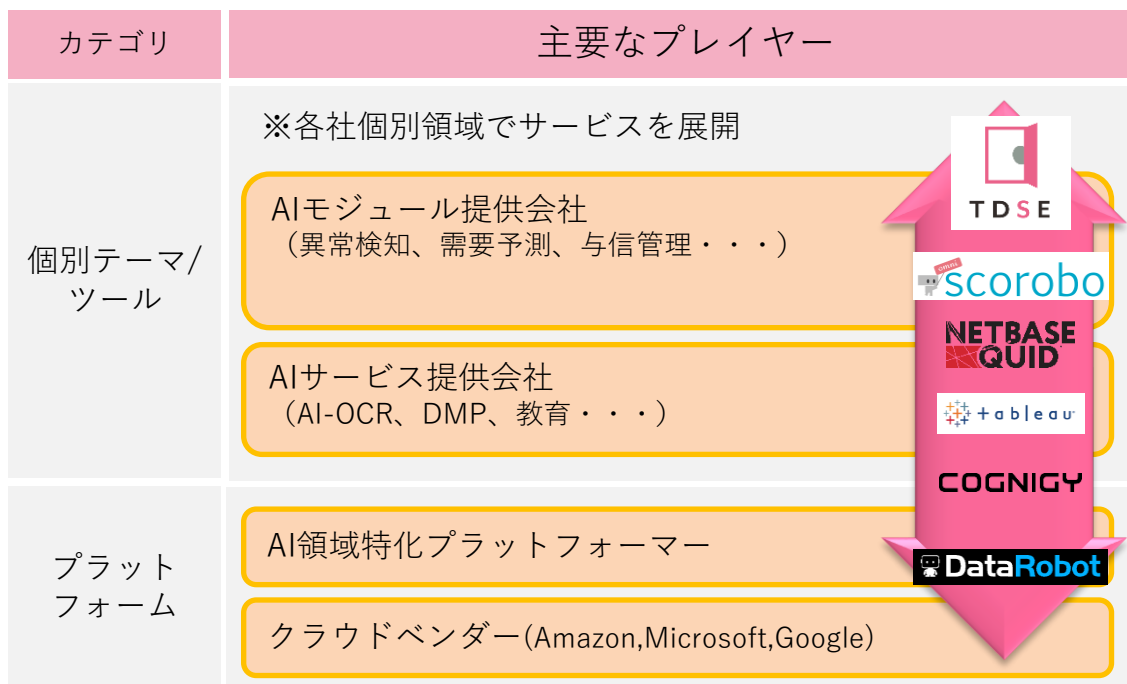
### コンサルティングサービス（フロー型ビジネス）

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。





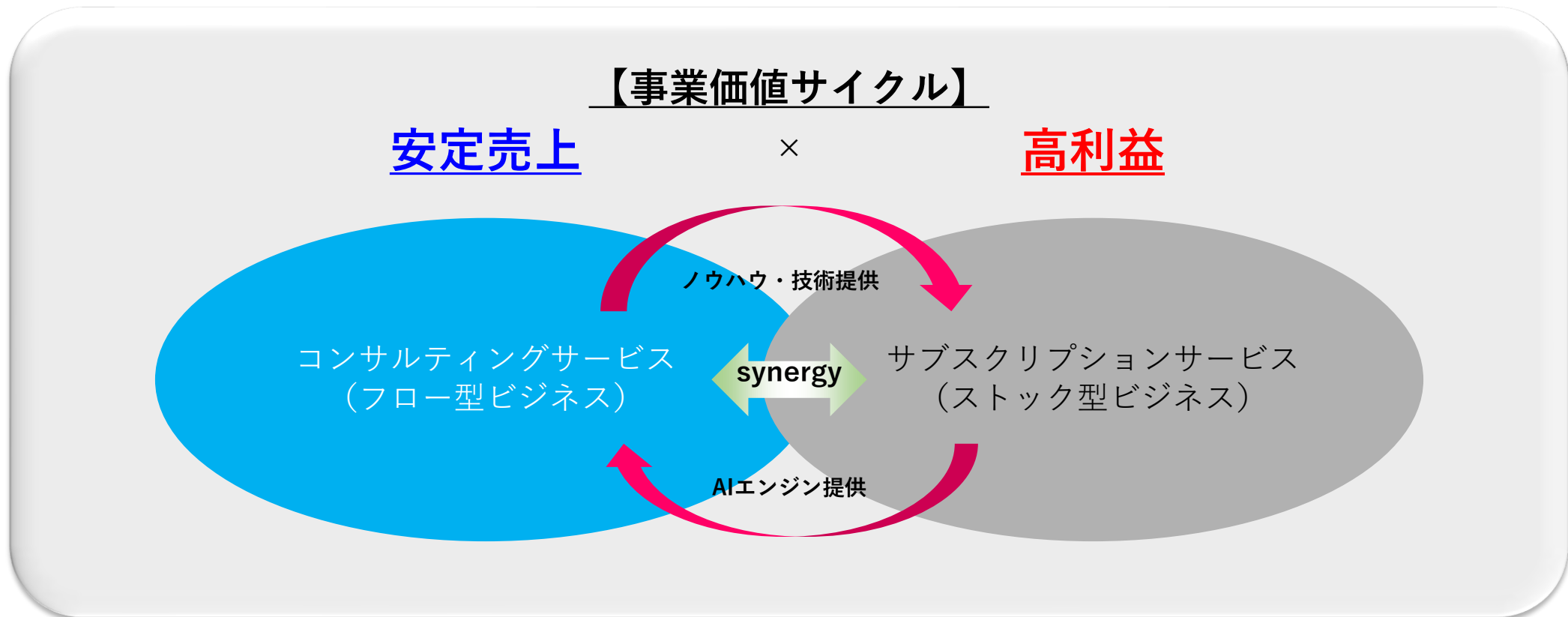
# 今後の事業成長について

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。



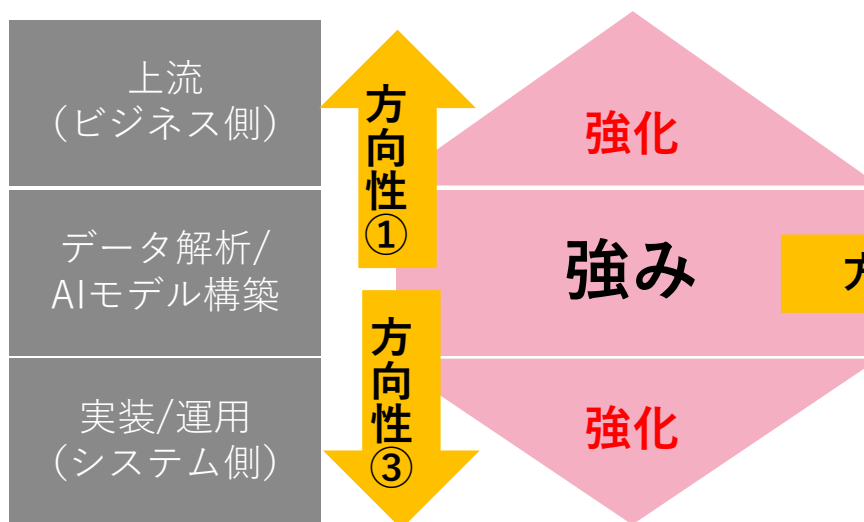
# 中期的に強化していく3つの方向性

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します。

## 【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のリスク

(※) 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。

## 前年度の施策

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み、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"> <li>WEBセミナー10回、イベント8回を実施</li> <li>2021年12月にホームページリニューアル公開</li> </ul>
②	<b>【方向性①】</b> DX/AIサービスのビジネス領域強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>製造業向けデータ分析実践研修の提供開始</li> <li>DX推進方法論を整備し、WEBセミナー実施。また、既存顧客の上流コンサルティングに活用</li> </ul>
③	<b>【方向性②】</b> NetBase/COGNIGYに対する自社拡張サービス提供	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>COGNIGYを活用したコロナワクチン接種予約ボット提供開始</li> <li>ドキュメントや規約からAIがFAQを自動作成するサービス提供開始</li> </ul>
④	<b>【方向性③】</b> 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"> <li>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、WEBセミナー等を実施。</li> </ul>
⑤	パートナーネットワーク強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>スマートウィル社とバーチャル接客&amp;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</li> </ul>



# 05 今年度(2023年3月期)の取り組み

## 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

## 経営指標について

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ます。

2021年度(2022年3月期)については、特にフロー型ビジネスでは案件の大規模化が進み、ストック型ビジネスではNetbaseの新規顧客獲得が進んだことで堅調に推移し、売上高、営業利益ともに目標を達成することができました。

2022年度(2023年3月期)については、引続き増収で過去最高の売上高2,020百万円(対前期17%増)を目指し、一方で長期の成長のために採用や最新技術のキャッチアップ、研究開発を重視することで、営業利益220百万円(対前期1%増)を目標としております。

### 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、%)

		2022年3月期 《予想》 前回資料で公表	2022年3月期 《実績》	達成率	2023年3月期 《予想》	対前期
売上高	フロー	1,420	1,523	▲ +7%	1,799	▲ +18%
	ストック	180	200	▲ +11%	221	▲ +11%
		1,600	1,723	▲ +8%	2,020	▲ +17%
営業利益		120	217	▲ +81%	220	▲ +1%

フロー型 (コンサルティングサービス)

ストック型 (サブスクリプションサービス)



# リスク情報

RISK 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。

## CONTACT US | お問い合わせ



<https://www.tdse.jp>



TDSE株式会社 IR担当

[investors@tdse.jp](mailto: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  
2023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。
- 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。