

2022年11月18日
TDSE 株式会社
(コード番号：7046 東証グロース)

2022年度上半期決算説明会における質疑応答の公開について

2022年11月11日(金)に開催いたしました当社 2022年度上半期決算説明会における質疑応答について、以下のとおり公開いたします。

以上

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

2022 年度上半期決算説明会質疑応答

NO	質問	回答
1	<p>御社はトップラインの成長が重要だと考えている。トップラインを伸ばすポイントは、データサイエンティストの確保なのか御社の考えを聞きたい。</p>	<p>フロー型ビジネスは、人月の頭数ビジネスであり、人員増加に伴い、トップライン増加する考えに違いはないと考える。ただ、日本の人口が減少している中で将来に向け順当に優秀な人材を増やし続けることが難しくなると考えられ、人数に依存しないストック型ビジネスを第2の柱として強化することを考えている。</p> <p>とはいえ現状の主力ビジネスはフロービジネスであり、人員確保にむけた当社特徴を3つ挙げたい。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1, 優秀な社員の所属していた研究室等にアプローチするものであり、先輩社員から直に採用していくという活動も進めている。 2, 教育コンテンツを毎年改善させており、充実している点。入社後教育は採用応募者の興味度も高く、データサイエンティストが育つ枠組みが当社にはあると考えられる。 3, 優秀な人材同士で議論は活発であり、研究室に近い文化を保有している。
2	<p>フロー型ビジネスの大規模化・長期化にむけた狙いとして、売上安定以外に何が考えられるか。また具体的に長期化する企業とはどういう関係が構築できているのか。</p>	<p>単発 PoC は契約手続きの業務負荷に加え、人員入替時のタイムラグが発生し、稼働率低下がある。一方長期案件は契約自体が長く続くため、パートナーとも良好な関係が築くことができ、稼働率を向上できる。自社だけでない協力関係作りは強みとなる。</p> <p>また、「リクルート」様とは創業以来 10 年来続けているが、企業の課題テーマは数多くあると考えられ、この先も数年で終わることなく新たなテーマを創出することができると考えている。</p>

3	大規模・長期化は、他社でも大企業との関係作りにむけた思いは同じと思うが、どのように進めるとうまく行くのか。	<p>大規模、長期化は簡単な話ではないと考えてほしい。</p> <p>企業がDXを進める際に欲する情報(当社ノウハウ・事例)を接点強化の一環であらゆる形で情報発信を努めてきた。企業との接点作りではDX推進室等の全社的な取組を担当する部門に積極的なアプローチをとり、組織強化含め、彼らの推進力を高める支援を行っている。</p> <p>またプロジェクト運営において、当社データサイエンティストが分析だけでなく、顧客業務を理解する姿勢を示し、顧客が求める以上のアウトプットを常に意識するようしてきたことで、顧客の期待が高まってきたと考えている。</p> <p>それら結果として、徐々にではあるが大規模・長期化が進んだと考えている。</p>
4	今年度売上向上した案件にグローバルアパレルが挙げられているが、5年、10年と継続されると理解しても良いか。	<p>現在、企業のCIO、CTOと対話を進めながら、戦略的な形でパートナーとしての可能性も図りつつ、関係強化できるようトップダウンで交渉していく。景気動向により、売上の波があるかもしれないが、関係継続となるよう積極的な働きかけをしていく。</p>
5	直近技術社員数はあまり増えていないと見受けられる。入社者と退職者が同程度数であると思われるが、企業として人員強化を進めるにも待遇面が重要と考えられるが何か対策を進めているのか。	<p>技術人員数は横ばいに見えるが、ある程度人材の入替は企業にとって悪いことではないと考えている。この10月には6名中途入社もあり、来年4月のYoYで見ると、増員できているようKPIを置いて取り組んでいる。</p> <p>また社員に対しては書籍購入の費用支援などのソフト面の対応や、業績賞与など取組を進めている。ベースアップについては、他社水準が高い側面もあるため、検討する必要があると考えている。ただし、一気に進めてしまうと利益面に影響が大きく表れるため、現状では営業利益と連動させる賞与形式に取り組んでいる。</p>
6	株価は割安であるという印象があるが、御社が理想とする経営の状態と現段階を比較したうえで、それら課題を克服するためには、何が一	<p>株価に関しては私どもも割安だと捉えており、企業としてのアピールは課題である。</p> <p>主要ビジネスであるコンサルティング事業は、人数ベースのビジネスであるため、人員が順調に増えていく姿を見せることが課題として認識している。これに関しては</p>

	<p>番ポイントになるか。</p>	<p>人材強化室と共に見せる工夫を行っていきたい。</p> <p>もう 1 点、人数に頼るコンサルティング事象で未来永劫売上が伸ばせるのかという課題に対しては、高度なスキルを持った人材市場は不足感が今後も続くため、第 2 の柱としてストックビジネスが進展する姿を、実績で示すことが必要と考えている。</p> <p>これら取組を通じ、皆様に当社の魅力を伝えることを推進していきたいと考えている。</p>
7	<p>NetBase では、フェイクニュースによる何らかのデータのひずみが出てくると思うが、どういう調整を行っているのか。</p>	<p>フェイクニュースに対して、第一段階としてソーシャルメディアのベンダー (Twitter 社や Meta 社等) が、一次フィルターとして AI を活用した自動判別によりフェイクニュースを判断し、その後彼らの社員が目で見えてフィルタリングを行っている。次の段階で、NetBase 側で自然言語処理による判別や、過去にフェイクニュースらしきものを出しているユーザーをフィルタリング出来るようになっている。ただし、あくまでも任意でかけられる形式であるため、顧客自身がフィルタリング有無を判断している状況である。</p>