



2023年5月15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)

中期経営計画「MISSION 2025」について

当社は、2023年度から始まる3ヵ年の新しい経営指針として、中期経営計画「MISSION 2025」骨子につき、3月31日に公表しましたが、このたび各事業の経営指標及び目標、戦略・施策を含む「MISSION 2025」の内容を「事業計画及び成長可能性に関する事項」に含め、開示いたします。

1. 「MISSION2025」のコンセプト（再掲）

(1) 期 間

2023年4月～2026年3月の3ヶ年

(2) 基本コンセプト

「MISSION 2025」のテーマ（2025年度）

コンサルティングサービスの持続的な成長を達成し、並行して、
プロダクトサービスのラインナップを全社挙げて強化する。

「MISSION2025」の先にある中長期目標（2028年度）

プロダクトサービスを第二の事業の柱として確立させ、6年後にストック型ビジネス
の売上高10億以上を目指す。

2. 数値目標（再掲）

(1) 重要目標達成指数（KGI）

	2023年度 計画	2025年度 目標	年平均成長率（CAGR）
売上高	25.8億円	33億円～37億円	2025年度／2022年度 年平均11.0%～15.3%成長

(2) 利益指標

	2023年度～2025年度の 各年度目標
売上高営業利益率	10%以上維持

(3) 各事業部の経営指標

① コンサルティング事業本部

	2023年度 計画	2025年度 目標	年平均成長率 (CAGR)
売上高	23.0 億円	29.0 億円～	2025年度/2022年度 年平均 9.9%～
技術人員数※	118 名	141 名～	—
リーダー人員数※	33 名	41 名～	—

※ 人員数はコンサルティング事業本部に属するデータサイエンティスト及びエンジニア数を指す。

② プロダクト事業本部

	2023年度 計画	2025年度 目標	年平均成長率 (CAGR)
売上高	2.8 億円	4.0 億円～	2025年度/2022年度 年平均 20.3%～

(内訳) ソーシャルメディアマーケティング事業

	2023年度 計画	2025年度 目標
売上高	2.3 億円	2.5 億円～
新規案件数	15 件以上 (各年)	
既存案件継続率	80%以上 (各年)	

※ 新規案件数については、NetBase 販売に伴う目標件数を指す。

(内訳) カンパセーショナル AI ソリューション事業

	2023年度 計画	2025年度 目標
売上高	0.5 億円	1.5 億円～
新規案件数	10 件以上 (各年)	
既存案件継続率	90%以上 (各年)	

※ 新規案件数については、Cognigy 及び QA ジェネレーター販売に伴う目標件数を指す。

4. 基本戦略

種類	内容
コンサルティング事業	・安定成長を維持するための採用強化と人材育成
プロダクト事業	<ul style="list-style-type: none"> ・自社プロダクト開発組織立ち上げ 製品ブランド戦略とラインナップ強化 ・ソーシャルメディアマーケティング・グループの新設 SNS 分析ビジネスから広告/運用領域展開にむけた AI 製品提供 ・カンパセーショナル AI ソリューション・グループの新設 独自生成 AI を活かしたサービス強化と Cognigy の拡販

5. その他

今回発表しました中期経営計画「MISSION2025」策定に至った背景・考え方を始め、経営指標・目標・戦略は、6月2日開催予定の決算説明会にて説明させていただき、参加される皆様からの質疑応答についても、後日公開させていただく予定です。

以 上