

2023年6月7日
TDSE 株式会社
(コード番号：7046 東証グロース)

当社決算及び中期経営計画説明会スクリプトの公開について

6月2日(金)に開催いたしました当社 2023年3月期決算及び中期経営計画説明会のスクリプト（全文書き起こし文書）を公開いたします。

以上

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



TDSE 株式会社

2023 年 3 月期決算及び中期経営計画説明会

2023 年 6 月 2 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]	2023 年 3 月期決算及び中期経営計画説明会
[決算期]	2023 年度 通期
[日程]	2023 年 6 月 2 日
[ページ数]	40
[時間]	15:30 – 16:30 (合計：60 分、登壇：50 分、質疑応答：10 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 3 階 第 3 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]	
[登壇者]	4 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@scriptsasia.com



取締役 執行役員常務
執行役員常務

池野 成一（以下、池野）
結束 晃平（以下、結束）

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：お待たせいたしました。定刻となりましたので、ただいまから、TDSE 株式会社様の決算説明会を開催いたします。

初めに、会社からお迎えしている4名の皆様をご紹介申し上げます。まず、代表取締役社長の東垣直樹様です。

東垣：どうぞよろしくお願いいたします。

司会：よろしくお願いいたします。次に、取締役の浦川健様です。

浦川：浦川です。よろしくお願いいたします。

司会：よろしくお願いいたします。次に、取締役の池野成一様です。

池野：池野です。よろしくお願いいたします。

司会：よろしくお願いいたします。次に、常務執行役員の結束晃平様です。

結束：結束です。よろしくお願いいたします。

司会：よろしくお願いいたします。本日は、東垣社長様以下3名の皆様でご説明いただきますけれども、皆様のご説明が終わりましたら、質疑応答の時間を設けていただいております。

それでは、よろしくお願いいたします。

東垣：皆様、こんにちは。代表取締役社長の東垣です。本日はお足元が悪い中、当社の決算および中期経営計画の説明会にご参加くださり、誠にありがとうございます。

皆様に少しでも、当社の現状と今後の成長戦略についてご理解いただけるよう努めてまいりますので、何とぞよろしくお願い申し上げます。

本日のアジェンダですが、こちらに記載のとおりです。決算概要および中期経営計画の全体概要については東垣から、そして各事業の詳細については各担当の者から、ご説明をさせていただきます。

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



2022年度主要業績について

経営方針「大規模×長期化（LTV最大化）」により、創業以来の売上高・営業利益を達成。マーケットへの攻勢により、既存/新規顧客問わず大手企業から受注拡大し、積極的な人材採用及びパートナー戦略による人員強化策を推進。事業強化を目的とした人員増強に伴う投資を進めながらも売上増加により、各利益も大きく増加。

(百万円)

	2018年度		2019年度		2020年度		2021年度		2022年度	
			対前年比		対前年比		対前年比		対前年比	
売上高合計	1,351	1,377	102%	1,323	96%	1,723	130%	2,415	140%	
営業利益	195	126	65%	50	40%	217	430%	265	122%	
	営業利益率	14.4%	9.2%	-	3.8%	-	12.6%	-	11.0%	-
経常利益	212	127	60%	68	54%	219	320%	267	122%	
当期純利益	146	90	62%	190	211%	148	78%	168	114%	

©2023 TDSE Inc. 4

それでは、2023年3月期の決算概要について、ご説明をさせていただきます。

まずは業績についてです。

売上高は24億1,500万円と、前年対比140%。営業利益は2億6,500万円、前年対比122%。経常利益は2億6,700万円で、昨年対比122%。当期純利益は、特別費用の発生がありましたことから、1億6,800万円と、前年対比114%で着地いたしました。

売上高および営業利益については、過去最高を達成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

2022年度業績予想の修正履歴

当初計画から複数回の業績修正値を上回る絶好調の着地を実現。今後も堅実な経営姿勢により事業計画を推進。

(百万円)

	2021年度実績	当初 事業計画 2022年5月15日発表	前々回 事業計画 2022年10月31日発表	前回 業績予想 2023年1月31日発表	2022年度業績		
					業績/当初計画	2021年度比	
売上高合計	1,723	2,020	2,247	2,380	2,415	120%	140%
営業利益	217	220	237	258	265	120%	122%
営業利益率	13%	11%	11%	11%	11%	-	-
経常利益	219	220	238	259	267	121%	122%
当期純利益	148	124	136	149	168	135%	114%

業績予想 2022年5月15日の決算発表にて2022年度業績予想の数値発表
 修正履歴 2022年10月31日の決算発表にて2022年度業績予想の上方修正発表
 2023年1月31日の決算発表にて2022年度業績予想の上方修正発表

©2023 TDSE Inc. 5

ここで、補足になりますが、売上高・営業利益、この観点については、当初の計画に対して20%増加することができた状況です。

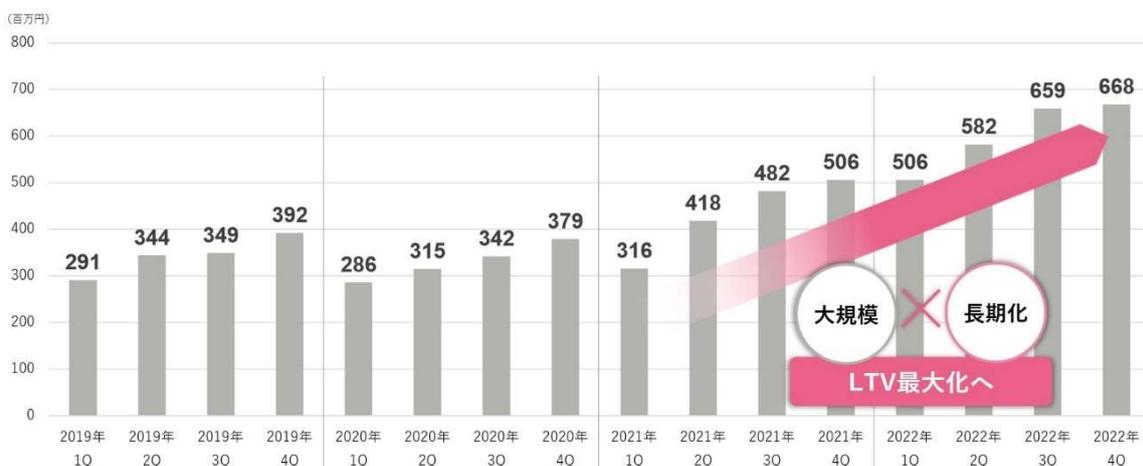
当社は、現在、コンサルティングサービスが売上の9割を占めている状況の中で、顧客の業績とかプロジェクトの山谷による影響を受けやすいところから、このような堅実的な姿勢を維持しつつも、皆様に適切な情報開示を繰り返していきながら、開示した情報以上にさらに成長できるように、今後も社員一丸となって挑戦していこうというのが、当社の姿勢です。

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

四半期毎の業績推移

経営方針「大規模×長期化（LTV最大化）」に向けた施策が功を奏し、従来の傾向であった期初の落ち込みなく、期を通じて好調が継続。大企業のDX戦略を支えるAI企業として信頼度が向上し、一方で小規模・短期型のPOC案件は減少。



©2023 TDSE Inc. 6

四半期の業績についてご説明します。

昨年は全ての四半期において前年を上回ることができました。こちらは、ずっと続けております大規模・長期化を推進した結果になりますが、私たちがやっているこの取組みは、稼働率が低下しがちな小規模・短期型の POC を抑制して、長期化を狙っております。長期化により、社員の業務に対する知識が増えていく。これによって、さらに深い顧客に提案をしていく。そして、この提案力がさらに、より顧客の信頼を高めていく。こういうサイクルをやっていくことが、私たちの狙いです。

そして、これにより顧客の案件をより拡大していく、そして社員の稼働率が安定し向上する。さらに、外部のパートナーを活用していくことが順調に進んだのが、この結果と捉えてください。

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

フローとストックに関する分析①

フローは既存顧客への深耕や人員強化を進め、昨年度を超える大幅な成長率を確保。

ストックは2021年度の振返りから体制強化を進めた結果、新規顧客が増加し、大きな成長率を確保。

戦略的にフローにリソースを振り向けてきたが、ストックをより重視した形で事業推進する姿勢は不変であり、
 中期経営計画「MISSION2025」により、プロダクト開発及び人員増強を伴う戦略投資を実行

売上推移（フロー・ストック割合）

(百万円)

	2020年度		2021年度		2022年度	
	実績	占率	実績	(対前年)	実績	(対前年)
フロー	1,130	85%	1,523	(135%)	2,165	(142%)
ストック	193	15%	200	(104%)	250	(125%)
合計	1,323		1,723	(130%)	2,415	(140%)

売上分析（既存・新規割合）

(百万円)

サービス別	合計	既存新規割合
フロー	2,165	
既存	2,006	93%
新規	158	7%
ストック	250	
既存	202	81%
新規	47	19%
総計	2,415	

(参考) 事業部別売上分布 (百万円)

事業部別	合計	占率
コンサル事業部	2,185	90%
プロダクト事業部	230	10%
総計	2,415	—

*コンサル事業部売上の一部には、scorobo等のストック売上が含まれる
 *中期経営計画では、事業部毎の目標が設定されることから本表提示

©2023 TDSE Inc. 7

続いて、各事業の詳細についてご説明をいたします。

フロー型のコンサルティングサービスは21億6,500万円と、前年対比で142%。ストック型のプロダクトサービスについては2億5,000万円で、前年対比125%を達成することができました。

画面の右側、少し図を見ていただくと、フロー側のコンサルティングサービスは既存の顧客の長期・拡大化が重要なポイントになっており、現在の売上の割合も既存顧客が93%と、安定して拡大した状況です。

そして、ストック型のほう、プロダクトサービスのほうを見ていただくと、既存顧客が81%。これは、どちらかという安定した継続性を保っていることを意味しているので、こちらはこのように理解してください。

一方、ストック型の新規は19%で、着実に新規の顧客についても獲得できている状況で、ご理解いただけたいと思います。

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

フローとストックに関する分析②

- フローは、ビジネス上流面からのアプローチも進み、アナリティクスサービスが大きく伸展、売上に貢献。
- サービス業大手やアパレル大手始め、金融業・流通業から受注拡大
- ストックは、販売体制を増強し、市場への訴求力アップとISID等との代理店政策効果もあり、NetBase・Cognigyともに売上拡大
- 特定のビジネス領域に偏ることなく、バランス良くサービスを展開

フロー売上推移（サービス別）

(百万円)

分類	2021年度	2022年度	
			対前年
フロー	データサイエンス	1,283	1,908 149%
	エンジニアリング	217	232 107%
	研修、その他	23	24 104%
合計	1,523	2,165	142%

ストック売上推移（サービス別）

(百万円)

	2020年度	2021年度	2022年度	
				対前年
ストック	NetBase	120	145	206 142%
	Cognigy	21	11	24 218%
	scorobo	32	38	8 21%
	その他	20	6	12 200%
合計	193	200	250	125%

フロー領域別売上ランク

(百万円)

ランク	企業	売上	ランク	企業	売上
1	総合サービス業	629.5	6	生活商材（流通）	77.0
2	金融業	488.6	7	製造業	74.8
3	アパレル総合企業	481.5	8	人材派遣業	69.7
4	IT業	186.7	9	スーパーコンビニ（流通）	58.7
5	社会インフラ、通信	87.3	10	官公庁・大学・公共団体・その他	11.3

ストック領域別売上ランク

(百万円)

ランク	企業	売上	ランク	企業	売上
1	IT業	53.4	6	卸流通業	28.0
2	サービス業	43.7	7	官公庁・大学・公共団体	20.4
3	広報メディア	25.4	8	社会インフラ、通信	15.4
4	自動車製造業	25.3	9	製造	11.3
5	金融業	22.7	10	その他	4.4

©2023 TDSE Inc. 8

もう少し、各個別の事業について深掘りをさせていただきます。

フロー型のコンサルティングサービスを見ていただくと、データサイエンス、エンジニアリングともに増加している。特に、このデータサイエンスの領域はやはり、お客様から興味を持っていただいている私たちの強みの領域なので、昨年対比 149%と伸ばすことができました。

特に、サービス業大手様であったりアパレル業大手様が、今年はしっかり伸びてきたところが、大きく伸びた要因です。また、こちらに記載している業種・業界を見ていただくと、サービス業、金融業、アパレル業、IT業といった形で、分散化も図れておる状況です。

続いて、ストック型プロダクトサービスをご説明します。当社は今現在、SNS分析ツールであるNetBaseが主力となっているんですけども、こちらのデジタルマーケティングの投資をしっかりと集めることができ、昨年対比で 142%を達成することができました。

そして、もう一つ、カンバセーショナルAIソリューションプラットフォームであるCognigy、こちら金額的には少し少ないんですけども、昨年対比 218%と大きく伸ばしていくことができました。Cognigyに関しては、巷で話題になっているChatGPTの機能を標準実装していることもあり、今年度しっかりと伸ばしていこうと、種まきをしております。

一方で、scoroboに関しては減少しており、こちらについては、後ほど対応方針含めてご説明させていただきます。

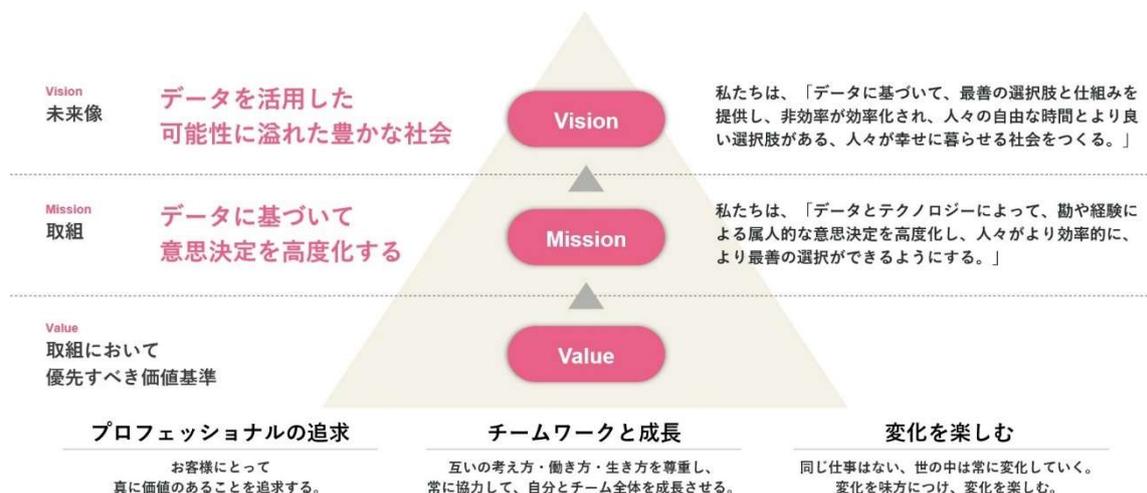
サポート

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

ここまでの 2022 年度の決算概要となります。

Vision・Mission・Value

私たち「TDSE」は、社員一人ひとりが以下の実現に向けて、**主体的に考え・行動する組織**に変革します。



続いて、中期経営計画 MISSION 2025 について、ご説明をさせていただきます。

まず、当社の Vision。

こちらに記載のとおり、データを活用した可能性に溢れた豊かな社会を創造すること、そしてその実現に向け、Mission である、データに基づいて意思決定を高度化することに、私たちは取り組んでおります。全ての社員が、ここに記載している三つの Value を胸に、日々、Vision、Mission の実現に取り組んでおる状況です。

当然、この中期経営計画 MISSION 2025 においてもこの Vision、Mission は不変であり、この実現に向けて、社員一丸となって取り組んでまいります。

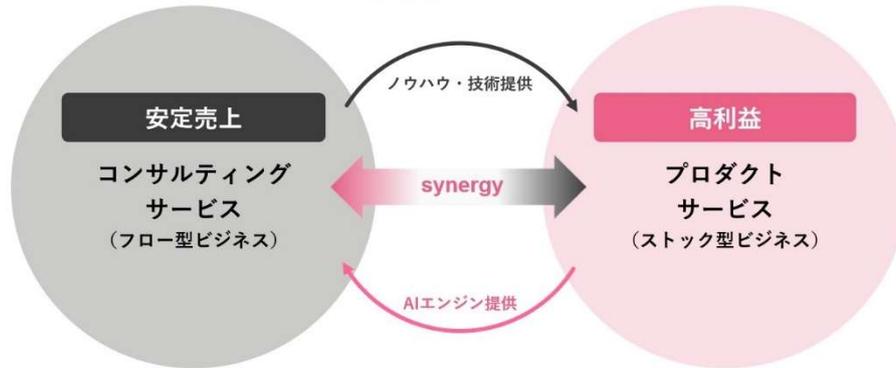
サポート

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

TDSEのビジネスモデル

データ活用/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プロダクトサービス（ストック型ビジネス）の両軸で **安定かつ収益性の高いビジネスの実現** を目指す。

事業価値サイクル



©2023 TDSE Inc. 11

続いて、当社のビジネスモデルです。

当社は、安定かつ収益性の高いビジネスの実現を目指しております。

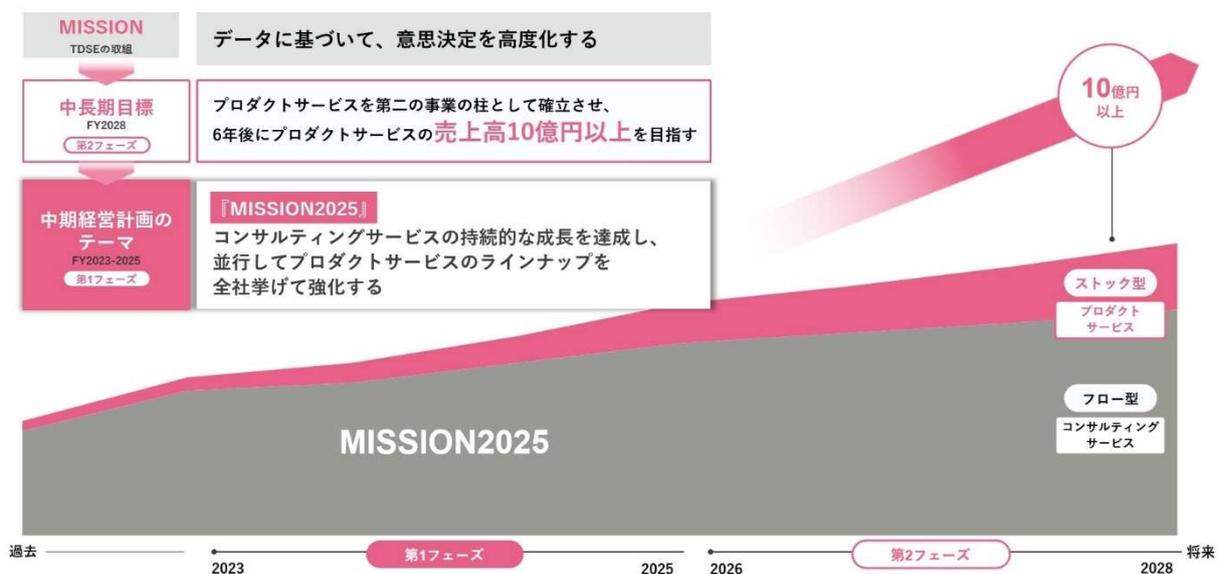
一つ目の事業は、創業以来10年間取り組んでいるコンサルティングサービス。こちらは、国内最高峰のデータサイエンティストによるデータ利活用とか、DX推進を中心とした顧客の解決型のコンサルサービスを提供しております。こちらは、今現在実行しているとおおり、大規模・長期化により安定売上を実現しつつあると思っております。

そして二つ目、ここからがポイントですけれども、コンサルティングで得たノウハウをAI製品、サービスを通じたプロダクトに落とし込んでいって、ここでしっかりと高利益を上げていくと。この両軸で、われわれはこのビジネスモデルを実現していくことが狙いです。

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@scriptsasias.com

中長期目標（FY2028）を見据えた中期経営計画『MISSION2025』



このような背景から、今回発表させていただいた、中期経営計画 MISSION 2025 につながってまいります。

当社は、この10年間、特にこのコンサルティングサービスを中心とした第1事業の成長に尽力してきました。今回、さらなる成長を目指し、プロダクトサービスを第2事業の柱として確立させ、6年後に売上高10億円以上を目指すことを、中長期の目標に決めました。

まずは、この4月からスタートしている3年間を、第1フェーズという形で位置づけ、中期経営計画のMISSION 2025を定めました。こちらは記載のとおりですが、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、このプロダクトサービスラインナップを全社挙げて強化をするのが、私たちの目指しているものです。高成長のAIの市場の中で、第2事業がしっかりと速やかに10億円を達成できるように、この3年間で足場を固めていこうと考えております。

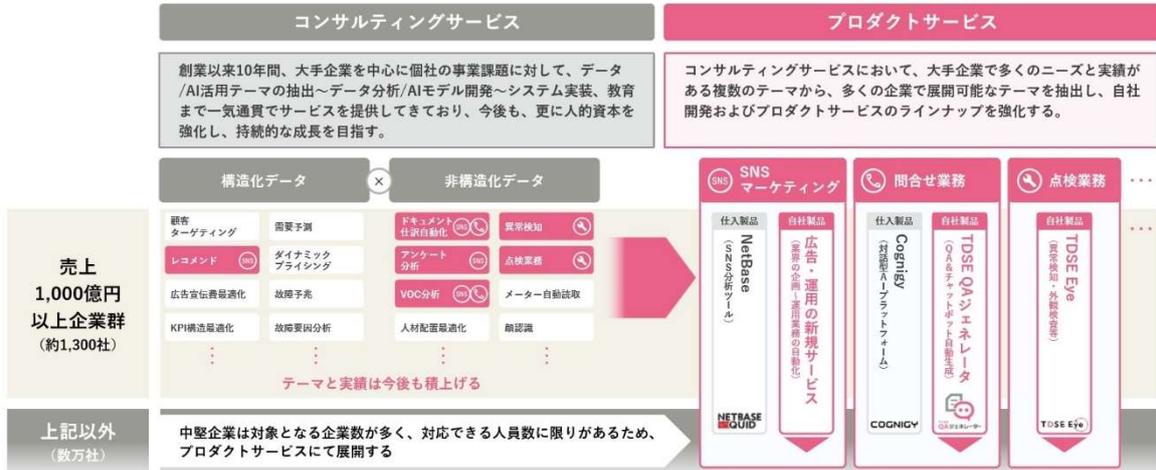
サポート

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

『MISSION2025』の方向性

中期経営計画のテーマ
FY2023-2025

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



©2023 TDSE Inc. 13

そして、この計画の達成に向けて、私たちは次のことを実施しようと考えております。

コンサルティングサービスはTDSEのコアであり、今までも実績を積み上げてきた領域です。単純な派遣ではなくて、真にお客さんが抱える課題を解決することにフォーカスし、このAIデータ活用テーマの抽出からデータ分析、AIモデルの開発・構築、そしてシステム実装、教育まで、一気通貫したサービスを提供してきました。

私たちが取り組んできたテーマは、こちらに記載してある、レコメンドとか需要予測、ダイナミックプライシング、広告宣伝費の最適化といった構造データだけではなくて、画像データのような、異常検知、点検業務といった非構造データにも対応してまいりました。今後も、この領域はどんどんテーマを増やしていこうと思っております。

そういった中で、私たちコンサルティングサービスでターゲットにしている顧客は、年間の売上、約1,000億円以上の企業になるのですが、私たちのMission、Visionを考えたときに、より多くのお客様にデリバリーしていくことが重要だと思っており、コンサルティングサービスで作ったノウハウと言っているものを、さらにプロダクトに落とし込んでいき、さらに1,000億円以下の市場に対しても展開していくことが、私たちが今考えているところです。

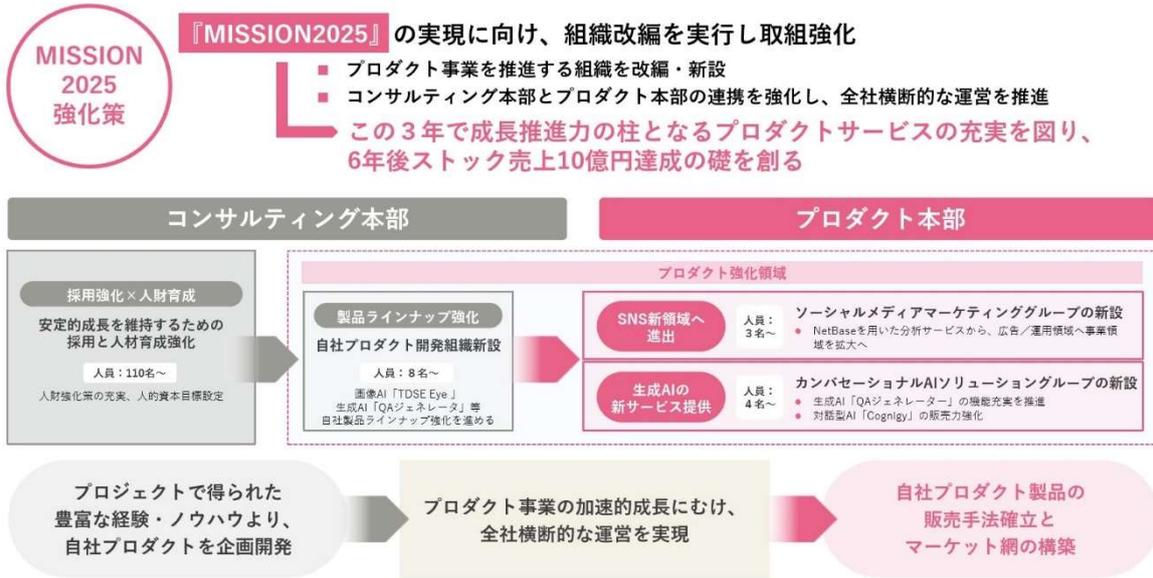
これをイメージしていただくのに一番わかりやすいのは、例えば東京電力様で実績のある異常検知、点検業務から、SaaS型の外観検査のサービスであるTDSE Eyeを立ち上げたものをイメージしていただけたらよいと思います。

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

このように全社を挙げて、コンサルティングからプロダクトサービスまで一貫通貫でつなげていくことで、今回掲げている MISSION 2025 とその先の中長期目標を達成していきたい。私たちが目論んでいることです。

『MISSION2025』達成にむけた組織改編と取組



また、MISSION 2025 の達成に向けて、4月より新たに組織も改編しております。

まずは、コンサルティング本部、プロダクト本部、それぞれ各役割・責任を明確化しております。そして、コンサルティング本部内に新たに自社プロダクトの開発組織を新設いたしました。

ここはコンサルティングで積み上げてきたノウハウからサービスを作るところ、そしてサービスを作ったものをマーケットフィットさせていながら、最終的にはプロダクト本部で、さらに市場に展開・拡大していく機能を担っていただく。こういう形でつなげてまいろうというのが、私たちが組織を分けた目的です。

プロダクト本部もさらに拡大しようということで、NetBaseのいる分析領域をSNSマーケティングのドメインにも広げていこうということで、このたび、ソーシャルメディアマーケティンググループという形で新設をいたしました。NetBaseだけではなく、広告運用領域への自社製品の拡大を狙ってまいります。

一方で、もう一つ、このCognigyの領域は、カンバセーショナルAIソリューショングループの新設を実施しております。こちらはCognigyと巷で話題になっている生成AIに絡む、私たちがいうQAジェネレーターを、サービスとしてさらに強化してまいるという形で新設しております。

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

さらに、ここには記載してないのですが、各組織がしっかりと機能していくように、管理体制および人事評価についてもレベルアップを図っていくことも含め、挑戦してまいります。

MID-TERM MANAGEMENT PLAN

TDSE

自社プロダクトとブランド戦略について

「TDSE」という名を冠したプロダクト名称に統一させ、プロダクトラインナップを強化すると共に、「TDSE」ブランドが多くの人々に認知され存在感を高めるとともに、当社は一層の飛躍を目指す。

自社プロダクト

画像AI「TDSE Eye」と生成AI「TDSE QAジェネレーター」を新たなブランドとして販売
※Sroboboによるライブラリでの外部露出ではなく、顧客がSaaS形式で利用できる自社製品を強化



©2023 TDSE Inc. 15

続いて、先ほどご説明していた scorobo に関連して、自社プロダクト、ブランド戦略と関連付けてご説明をさせていただきます。

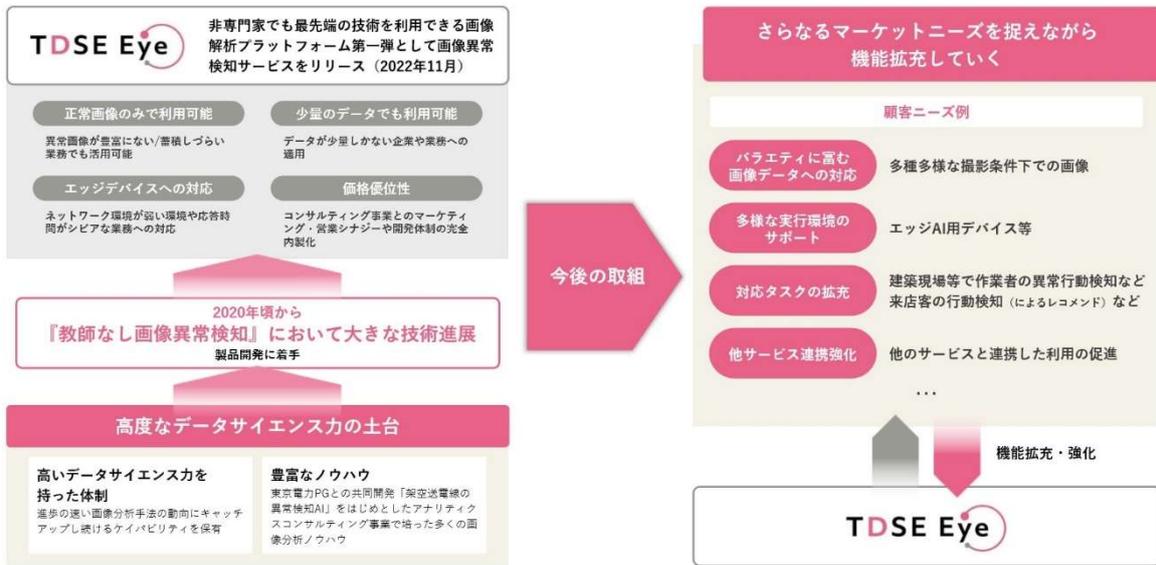
このたび、中期経営計画で、私たちはプロダクトを強化するという話をしました。そういった中で、今まで自社モジュールといった形で販売していたものを、scorobo は、いったん収束させ、プロダクトのほうにしっかりと舵を切っていこうと考えております。

そして、このプロダクト名称に、社名である TDSE という名を冠して統一させることを決めました。これは、このプロダクトラインナップが、私たちが生み出していくにつれて展開され、市場に広がっていくと同時に、私たち、社名である TDSE というブランドも多くの人に認知され、存在感を高めていくことを狙って、このような形で戦略を変更させていただきます。

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

「TDSE_Eye」概要と取組について



©2023 TDSE Inc. 16

これに関して、補足になるのですが、TDSE Eye の現状と取組みについても、ご説明をさせていただきます。

先ほども話したとおり、東京電力を代表とする画像データを使った異常検知といった領域に対する豊富なノウハウと、私たちの高いデータサイエンス力を組み合わせて、非専門家でも最先端の技術を利用できるように、画像解析プラットフォームとしてTDSE Eye を立ち上げました。その中で、第1弾という形で、異常検知というサービスをローンチしております。

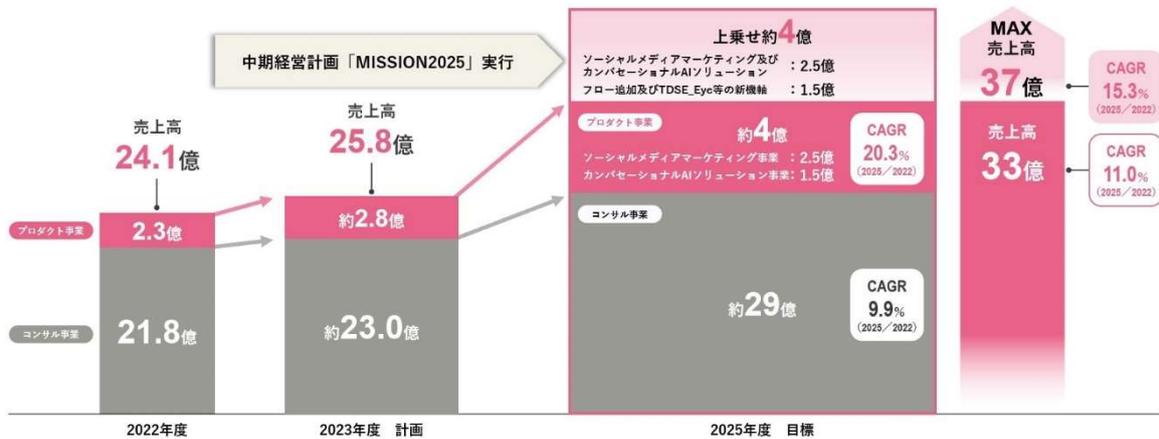
現段階では、まだマーケットフィットを図っておる状況ではありますが、コンサルティングで培っている実際の顧客の経験だとか、これからTDSE Eye をマーケットに展開していく中で、顧客のニーズをくみ取っていきながら、しっかりと機能拡張を図っていった、自社プロダクトによる画像領域における意思決定の高度化を実現していこうというのが、この取組みになります。

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

『MISSION2025』の達成目標

KGI 重要目標達成指数	売上高 33億円～37億円 を目指す	利益指標 2023～2025	売上高営業利益率は 10%以上 維持
------------------------	---------------------------	--------------------------	---------------------------



©2023 TDSE Inc. 17

ここからは、業績面での内容についてご説明をさせていただきます。

当社は、成長フェーズというところから、このたび、売上高をKGIと設定しました。そして、MISSION 2025の最終年度にあたる2025年に、売上高33億から37億を目指す目標を設定しました。

こちらは、現時点で、現実的かつ連続性を考慮したオーガニックな成長という形で設定しており、決して私たちもここに甘んずることなく、さらに上を目指していこうとも考えております。

実際に、こちらコンサルティングのところでも、CAGR 9.9%としておりますが、この4月時点で、技術社員の昨年対比の数で言うと114%と、こちらを上回る形で採用しておりますし、さらなる新規獲得に向けた営業人員の増強、そして展示会等のマーケティング施策に力を入れてまいります。

このようなことが、私たちの取組みとして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@scriptsasias.com

『MISSION2025』のKGIおよび経営指標目標推移

コンサルティング事業

リーダー人材育成（育成体系化含む）、人材獲得、先進技術取組

KGI 重要目標達成指数

売上高 29億円～

安定的成長を持続させるため、採用及び育成などの資本への投資を継続する事業モデルとする

経営指標目標（2025年度）

育成と採用に重きを置いた指標

- 技術人員数（コンサル事業部内）

- 141名（社員純増数は対前年で確認）

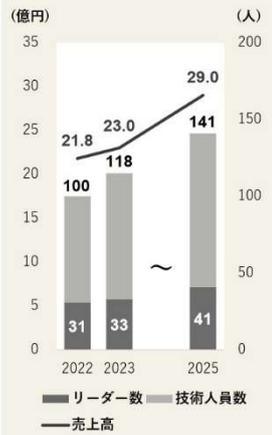
- リーダー数

- 41名（プロジェクトチームを兼ねる人員）

売上拡大に重きを置いた指標

- 技術人員数（コンサル事業部内）

- 141名



プロダクト事業

離反防止および新規獲得（デジマと代理店強化）、各プロダクトラインナップ強化

KGI 重要目標達成指数

売上高 4億円～

先行投資期間は利益少ないが、ビジネス拡大時期から高い売上成長率、高い利益率となる事業モデルとする

経営指標目標（各年度）

開拓と継続に重きを置いた指標

- ソーシャルメディアマーケティング事業

- 新規開拓数 15件以上

- 既存案件継続率 80%以上

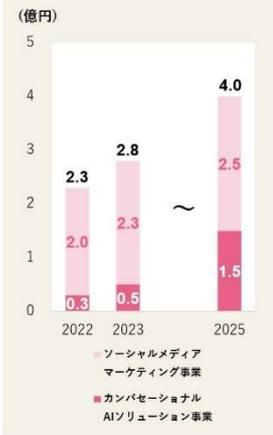
- カンパセーショナルAIソリューション事業

- 新規開拓数 10件以上

- 既存案件継続率 90%以上

新規開発に重きを置いた目標

- プロダクトラインナップの強化



©2023 TDSE Inc. 18

続いて、このKGIに対して、各事業をどういう形の売上目標とそれぞれのKPIを設定したかを説明いたします。

まず、コンサルティング事業です。こちらは中計が終わる2025年に29億円以上を達成するのが目標です。これを実現するための重要な指標としては、まず社員数、こちらは141名以上を達成します。そして、リーダー数について41名以上を達成していくところが非常に重要なポイントだと私たちは捉え、これを実行していきます。

プロダクト本部、こちらは2025年時点で4億円以上を達成する。重要な指標は、やはり新規開拓数と継続率という点です。ソーシャルメディアマーケティングは、最終的に新規開拓数が年間15件以上、継続率は80%以上、カンパセーショナルAIは、年間の新規開拓率が10件以上、案件継続率は90%以上を達成していく。このような計画を立てております。

これは、カンパセーショナルAIのほうが高いのは、どちらかというと、業務により深く刺さっていくサービスであることを私たちも感じているところから、こういった目標を設定している次第です。

そして、ここをさらに押し上げていくためにも、私たちは3年間かけて、このラインナップを充実化していくことを実現していく。ここも非常に重要な指標だと捉えて、挑戦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

2023年度事業計画について

売上高・営業利益ともに創業以来最高値を予想

「MISSION2025」初年度は、組織強化を目的とした人的資本への投資とプロダクト開発投資を実施するため、成長率を抑える

(百万円)

	2019年度 実績	2020年度 実績		2021年度 実績		2022年度 実績		2023年度 計画	
			対前年比	対前年比	対前年比	2023年5月15日発表	前年比		
売上高合計	1,377	1,323	96%	1,723	130%	2,415	140%	2,589	107.2%
コンサル事業						2,185	-	2,309	105.7%
プロダクト事業						230	-	280	121.7%
営業利益	126	50	40%	217	434%	265	122%	281	105.7%
営業利益率	9.2%	3.8%	-	12.6%	-	10.8%	-	10.9%	-
経常利益	127	68	54%	219	322%	267	122%	281	105.1%
当期純利益	90	190	211%	148	78%	168	114%	195	115.5%

次項以降に矢印にある売上と利益に関する考え方を説明

©2023 TDSE Inc. 19

続いて、2023年の事業計画についてご説明をさせていただきます。

売上高は、こちらに記載のとおりですが、25億8,900万円で前年対比107.2%、営業利益は2億8,100万円の105.7%、経常利益は2億8,100万円の105.1%。当期純利益は、特別費用が発生しないことで、1億9,500万円の前年対比115.5%を計画しております。

いずれにおいても、売上高・各利益ともに、創業以来の最高を目指すべく、私たちはこれを実現していこうと挑戦してまいります。

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

(参考) コンサルティング事業における要員と売上高の関係

成長戦略の実行にあたって、コンサルティング事業部に新規プロダクト開発組織の新設
今まで研究開発は少数精鋭で進めてきたが、組織新設に併せ、リーダー層含め有能な人材8名にて始動



©2023 TDSE Inc. 20

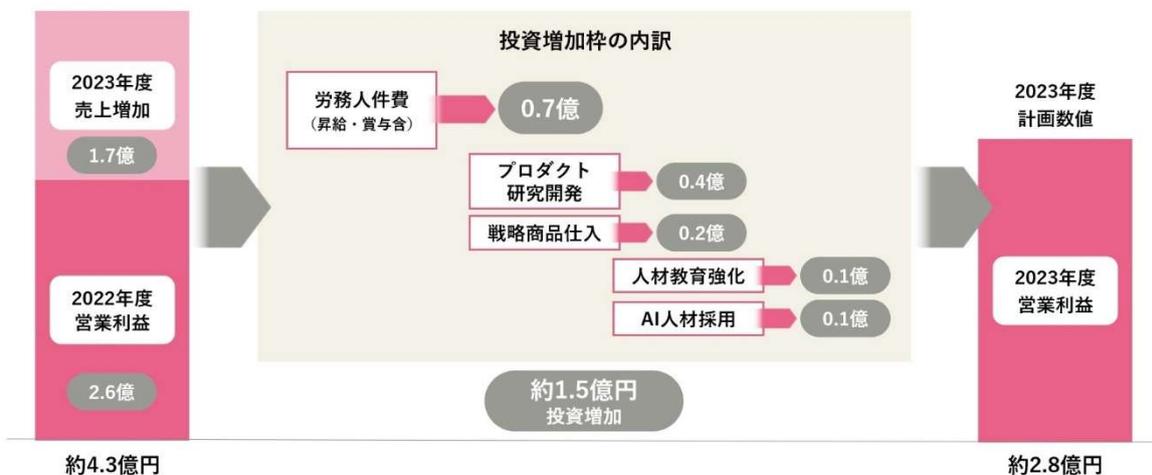
続いて、補足になるのですが、このたび中期経営計画で、プロダクトラインナップ強化をやっていく中で、私たちはコンサル人材を、どちらかというとなら研究開発のほうに5名割り当てていきます。

この関係上、弊社で試算しているところでは、約1.2億円程度、影響が出ると考えているのですが、将来に向けた投資ということで、皆さんにご理解いただきたいと考えております。

(参考) 成長戦略にかかる投資と利益に関する考え方 (概算)

成長戦略の実行に伴い、投資額を大幅に増加

- 戦略投資額を約1.5億円増加 (主に人的資本増強に伴う労務費・プロダクト開発費が占める)
- 各案件は企画内容含め、経営にて詮議するが、状況把握のうえ実施是非を判断



©2023 TDSE Inc. 21

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

最後に、今年度の目標を達成していくために、どのような点に投資していくかです。

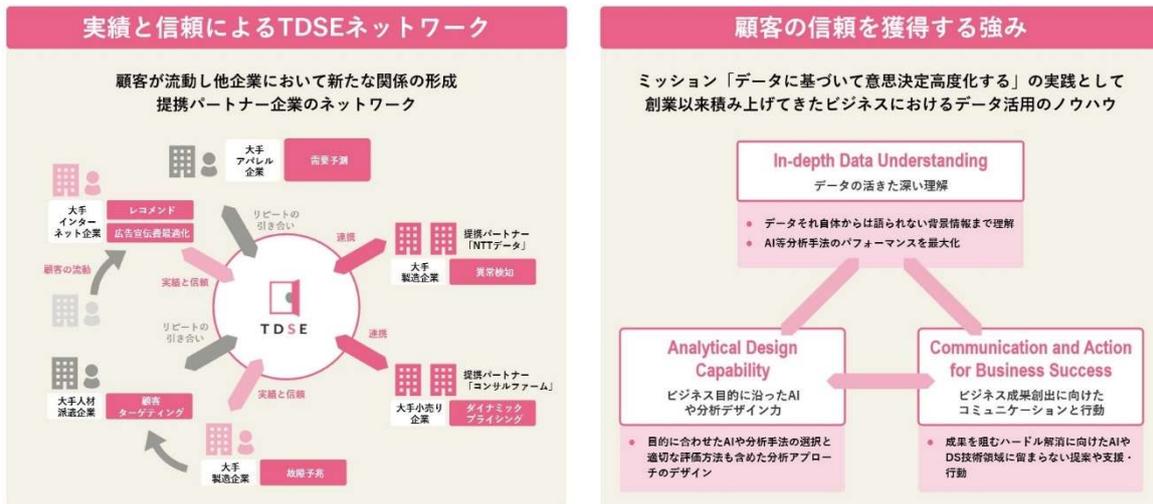
基本的には、この人的資本の強化に関連する人件費、採用費、教育費といった項目。あと、プロダクト強化というところで、プロダクトの研究開発費、そして仕入商品に費用を増加していきます。トータルで1.5億を投資していくのですが、中期経営計画を達成していくために、いずれも重要なものと考えておりますので、ご理解ください。

以上をもって、全体の説明は終わりとなります。

続いて、コンサルティング事業について、結束からご説明をさせていただきます。

コンサルティング事業のビジネス基盤と信頼を獲得する強み

実績と信頼によるビジネス基盤としてのネットワークと積上げてきたデータ活用ノウハウ



結束：それでは、コンサルコンサルティング事業について、結束よりご説明させていただきます。

東垣から話がありましたが、コンサルティング事業、昨年度、順調に拡大することができました。ここでは、われわれのコンサルティング事業のビジネス基盤と信頼を獲得する強みについて、改めてご説明させていただきたいと思っております。

まず、ビジネス基盤としての案件の獲得と拡大についてです。

デジタルマーケティングなど、いわゆるインバウンド型の営業、その強化は継続して実施してきており、それによる顧客獲得がまずございます。

それ以外に、左にお示ししている図になりますが、大きく二つの顧客の獲得パターンがあります。一つ目は、NTT データさんや大手コンサル企業などとのアライアンスの開拓や深耕による、顧客

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

の開拓です。もう一つが、既存の顧客の担当者や直接お仕事をしていた方が転職され、新たな職場でまたお引合いをいただいて始まるといった、そのようなパターンがあります。

例えば、大手インターネット企業で長年一緒にプロジェクトを推進していたマネジャーの方が転職され、大手アパレル企業に行かれました。そこから改めてお話をいただいて、プロジェクトが始まりました。そしてそのプロジェクトをしっかり推進して評価されて、現在、順調に拡大をしているところになります。また、昨年始まりました大手人材派遣企業様とのプロジェクトも、それまでお取引があった大手製造企業の方がご転職され、改めてお声掛けいただいたのがきっかけとなっています。

以上につきましては新規顧客の獲得になりますが、既存の顧客の中でも似た動きは見られまして、例えば担当の方が他の部署へ異動されて、異動された部署からまたお声掛けをいただいて始まるパターン。または、担当の方がわれわれを他の部署に紹介していただいて、そこから始まるという、そういったパターンもございます。

このように、改めてお引合いをいただくには、それまでの取組みの中でしっかりと信頼、評価をされることが大きな前提だと思っております。評価されていない場合は、新たな場所に移られて、わざわざお声掛けいただけることはないと思っております。

われわれは創業以来、各プロジェクトの現場で、しっかりとデータ活用やAIの活用といった部分で実績を積み上げ、信頼を獲得して、TDSE ネットワークとも言えるネットワークを拡大してきました。

このネットワークの拡大の根本にある、顧客の信頼を獲得する強みは何か。これは、端的には、データの活用のノウハウと実践力にあると考えています。こちらは右にお示ししていますが、大きく三つあると考えています。データの活きた深い理解、ビジネス目的に沿った分析デザイン力、そして成果創出に向けたコミュニケーションと行動です。

まず1点目の、データの活きた深い理解です。一例として、あるお客様にはなりますが、われわれ以外にも大手のクラウドベンダーのデータサイエンティストの方をはじめ、複数のデータサイエンティストがいらっしゃいました。その中で彼らと一緒にプロジェクトを推進する状況にもなり、さらには、大手クラウドベンダーが開発したAIアルゴリズムを使うという状況にもなりました。

そういった中でも、われわれのデータサイエンティストが信頼をされ、かつプロジェクトの中心となって、プロジェクトを推進することができました。それはなぜでしょうか。これはやはり、顧客の持っているデータの理解が、我々が一番深かったことが大きな理由だと考えています。ここで言

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



う理解というのは、単にデータの定義とか種類とか、そういった表面的なものだけではなくて、どのような業務背景のもと発生しているデータなのかといった、データそれ自体だけでは知り得ない周辺情報をも含む理解になります。

業務に合わせた高性能な AI を構築するためには、高度な AI アルゴリズムが必要ですが、それだけではなく、データを理解し、その理解に基づいてデータを適切に加工ないしは補正を行った上で、AI に取り込むことが重要になってきます。それによって、本当に良い AI の構築が可能になります。

われわれはデータの理解を、データを見るだけではなくて、顧客の担当者などにヒアリングをしながら徹底的に実施してきました。その結果として、AI のデータ加工方針などについてより良い提案を提示することができ、そういうものが結果として、顧客から良い評価につながったと考えております。

続きまして、二つ目が、分析のデザイン力になります。近年は、例えば AI が簡単に構築できる製品など、データと少しの知識があれば、AI が簡単に作れるようになってきました。一方で、そうやって簡単に作った AI が常にビジネスに役立てられているかという点、話はそう単純ではありません。

先ほどとは別のお客様にはなりますが、AI の民主化という旗印のもとで、誰でもが AI を構築できる、AutoML 製品というものを導入されました。そして、データサイエンティストではない人にも AI をどんどん使ってもらうようにしました。結果としてどうなったのでしょうか。たくさんの AI が生まれて活用は進んだのですが、ふたを開けてみると、ビジネスの目的に沿っていない AI も生まれてしまったということが起こりました。

そのような状況を受けて、顧客のデータサイエンティストとわれわれが議論をして、最終的には、われわれのデータサイエンティストチームが、AI の設計ですとか設計のレビューをするような方針になりました。

また、他のお客様にはなりますが、某大手コンサル企業が開発した AI がありまして、それが活用されていました。その AI は精度としては非常に高いものでした。しかし、よく設計などを含めて検討してみますと、精度は高いが、ビジネスの目的に沿った設計にはなっておらず、ビジネスの改善には必ずしもつながらない可能性があるという点がわかりました。そういった中で、われわれとしてはそのようなポイントを指摘し、改善に向けた議論や推進をすることがありました。

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@scriptsasias.com



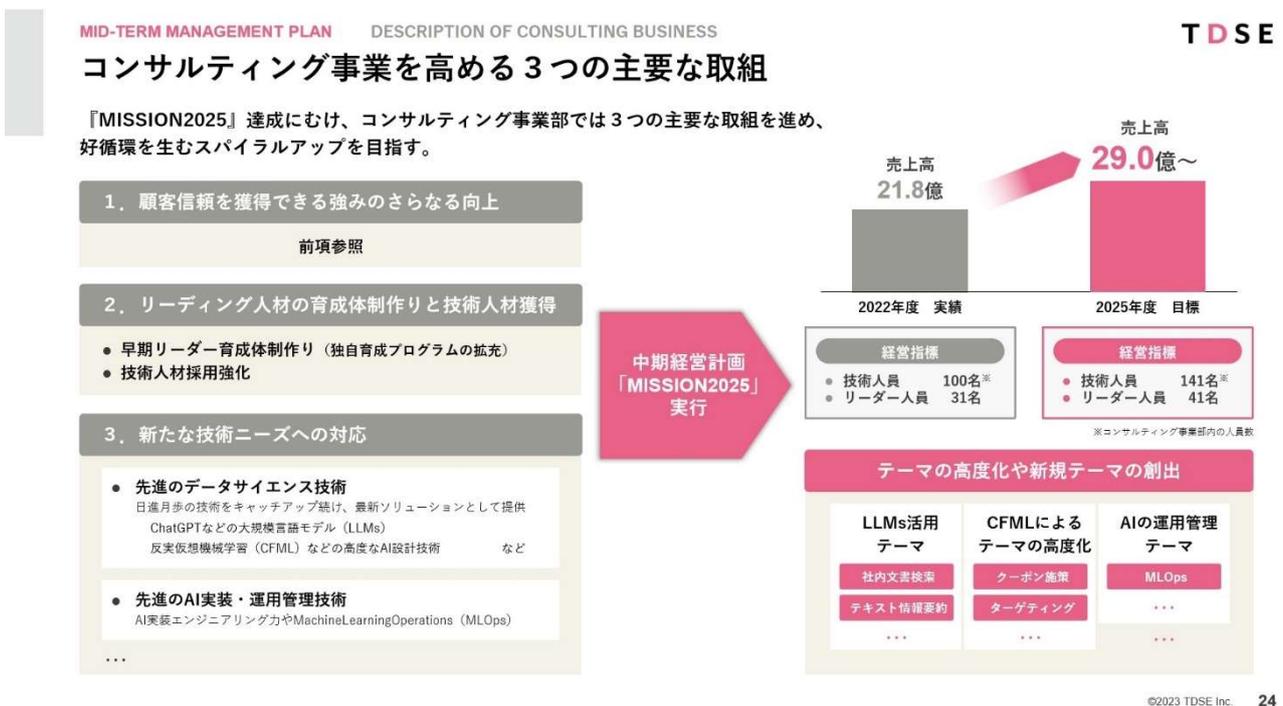
このように、単純に高度な AI を作るだけではなくて、ビジネスの目的にしっかりと沿った AI を設計する力が重要だと思っており、また、それが顧客からも評価されていると考えております。

3 点目としましては、コミュニケーションと行動です。これはデータ活用とか AI とか、それ自体に関するものではないのですが、重要な部分だと、われわれ考えているものです。

ビジネスでデータや AI の活用をするにあたって、データ分析やその技術そのものに課題があったりハードルがあることがあるのですが、その周辺にハードルがあることも非常に多いです。

例えば、分析の結果とか、良い AI を作ってその出力が出たときに、良いものが出たのですけれども、実際に使われるような現場において理解や納得がされないケースがありまして、その理解がされない、結果的にはやっぱり活用が進まないということが起こります。

そういったケースにおいても、例えばわれわれが現場の人と会話をして、納得してもらうための補足説明の実施ですとか、わかりやすいアウトプットの検討などをしていくことで、データの活用のハードルを解消していくようなことも行ったりします。そして、このような行動が評価されることも少なくありません。このような強みを軸に、我々が信頼を獲得し、TDSE ネットワークが形成されていると考えております。



さて、以上を踏まえまして、われわれとして MISSION 2025 の達成に向けて何をしていくべきか、ここに大きく三つお示ししております。

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

1点目は、当然ながら、今申し上げたような強みのさらなる強化です。それをしっかり実施していきたいと思っております。具体的には、社内ナレッジの共有の強化とか、あと2点目にもつながりますが、育成プログラムの拡充を計画しております。

育成の中でも、東垣の話にもありましたが、さらなる事業成長には、やはりリーダー人材の育成が急務だと考えております。これまでは、育成については、入社後の3カ月の集中的な研修をメインに、その後は散発的な育成プログラムを実施していました。今期からは、リーダーレベルになるまでの継続的な育成プログラムを構築し、データサイエンス力を軸としながら、先ほどの強みの形成につながるような、ビジネススキル面も含めた育成の実施に着手をしています。

これによってリーダー人材の育成を加速させ、今まで以上に新規案件に対応できる体制を作っていくと考えています。具体的な数値目標は右にお示ししているように、2025年までに技術人員40名超、プロジェクトをリードできるリーダー人材を10名超、増やす計画にしております。

そして3点目、新たな技術ニーズへの対応があります。ご承知のとおり、この業界、技術トレンドの変化が非常に激しく、比喻ではなく日次で状況が進展しております。それに合わせて顧客の要望もどんどん変わっていく部分も、もちろんございます。

われわれとしては、この早いトレンドをしっかり追いつき、またそれらのビジネス適用をしっかり検討し、提案できるようにしていく必要があると思っております。やはり、特に直近はChatGPTをはじめとする生成AIの台頭は目覚ましく、今後のビジネス活用は進んでいくことが想定されております。後ほどご説明するプロダクト本部において、本取組みについては推進しておりますが、コンサルティング事業においても、活用検討をプロダクト本部としっかり連携しながら検討し、価値を發揮できるテーマを見定めて、サービス提供をしていきたいと考えております。

また、強みにもあった、ビジネス目的を達成するための分析デザインの強化については、さらにしていきたいと考えています。例えば、昨今ビジネス領域で、反実仮想機械学習といった、いわゆる因果関係を考慮したAI技術の認知と活用ニーズが高まってきております。

このあたりの技術獲得とビジネス適用については、強化・推進していきたいと考えております。

また、AIモデルの社会実装が進むにつれて、AIがインフラ化してきている状況があります。それに伴って、AIの管理技術としてMLOpsといった技術のニーズが高まってきております。ここはデータサイエンスとエンジニアリング領域が混ざる部分にはなりますが、データサイエンティストとエンジニア、両方しっかり抱える当社としては、双方連携しながら、エンジニア主体のシステム開発企業とは異なった、実践的なAI管理技術の仕組みを提供、提案していくつもりでおります。

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



以上のような新しい取組みを、コンサルティング事業としてもしっかり推進し、そこから次のプロダクトテーマにつながるものを生み出していく、そのような循環を作っていきたいと考えております。

これらをしっかり推進していくことで、MISSION 2025 に掲げるようなコンサルティング事業としての、29 億という数字をしっかりと達成し、そして、それ以上を狙っていこうと考えております。

以上、コンサルティング事業のご説明とさせていただきます。

続きまして、プロダクト事業の説明を、池野よりさせていただきます。

池野：よろしく申し上げます。池野です。プロダクト事業を担当しております。

ここからは、私の担当しているソーシャルメディアマーケティング事業と、カンパセーショナル AI ソリューション事業の二つについてお話をいたします。

二つともに資料の末尾に参考資料が御座います。製品のことであるとか、こういったことをやっていくかを細かく書いたものなので、後ほど見ていただければと思います。

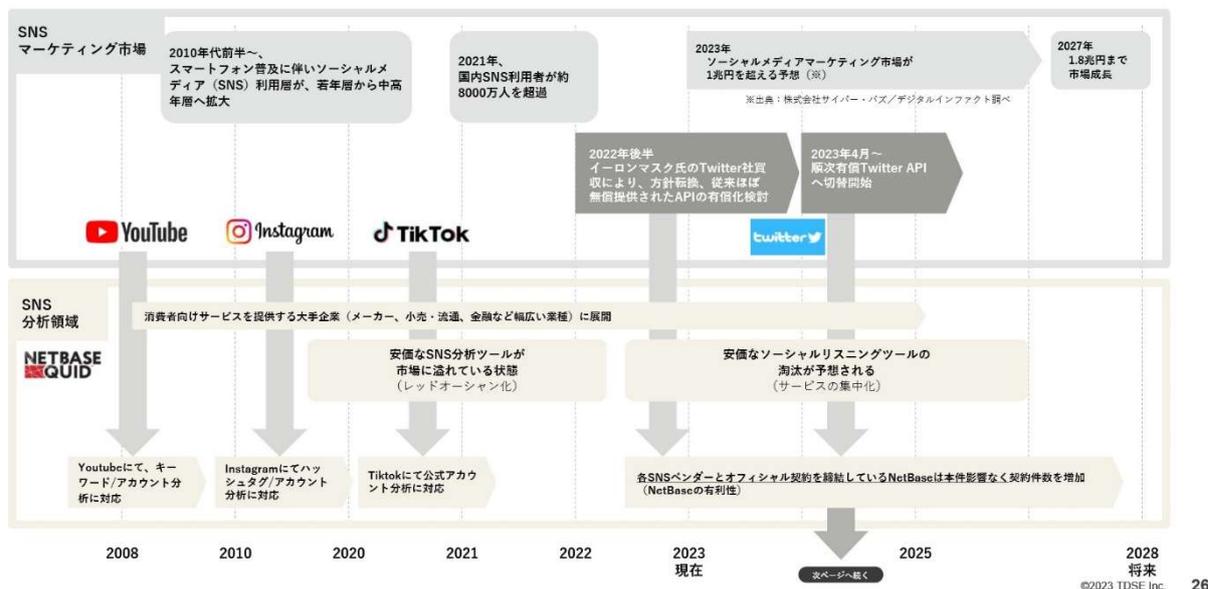
この各事業に関して、三つのポイントでお話しします。一つは、今われわれが事業を行っている市場です。こういった市場状況になっているかと、今まで TDSE がその状況に対して何をしてきたのかというお話。最後に、MISSION 2025 を達成するために、こういったことをやるのかというお話をさせていただきます。

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



拡大するSNSマーケティング市場と転機を迎えるSNS分析ツール市場



では初めに、ソーシャルメディアマーケティング事業についてお話をいたします。

まず市場環境です。

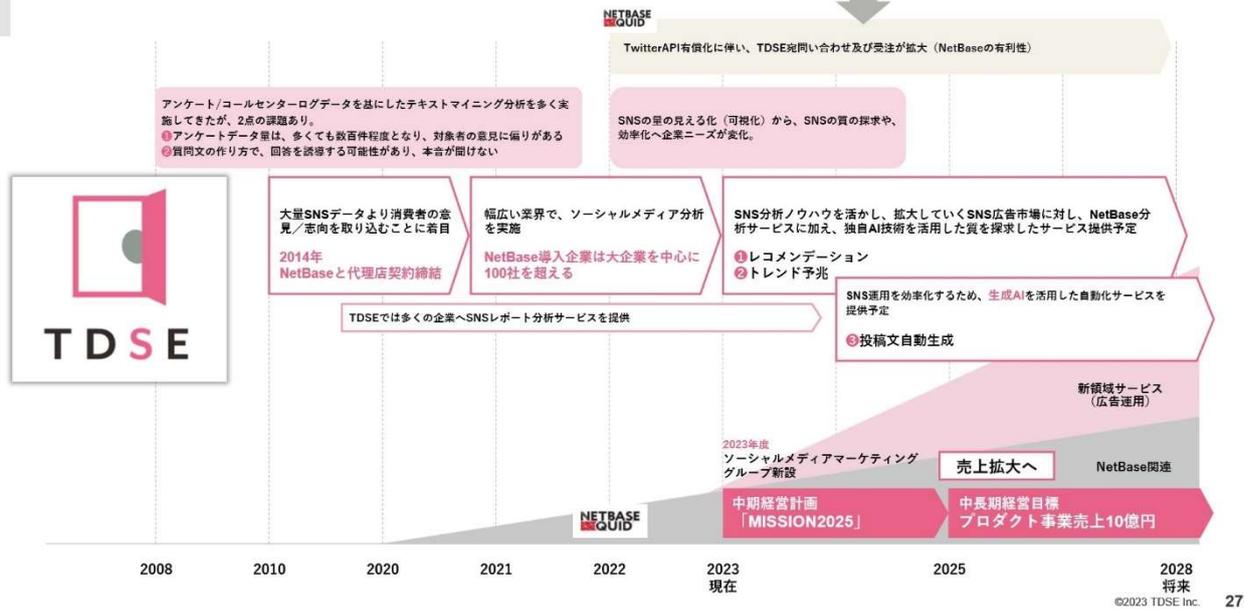
ソーシャルメディア自体は、やはり Web2.0 が出だした 2000 年代初頭あたりからいろいろ広がっていて、様々な SNS が出てきました。あと、スマートフォン普及がかなり影響していて、若年層からある程度の年齢層まで SNS に触れる機会が増えた。そういった形で SNS はどんどん広がっていった状態になります。昨今、一番大きなお話になってくると、やはりイーロン・マスクさんが Twitter 社を購入したことが、非常に大きなターニングポイントだなと思っています。

これは、今まで Twitter のデータはもちろん有料でしたが、ある程度無料で提供するとか安価に提供していたところが、しっかりとお金を取ってくるぞということに変わってきたのが一つ大きいのと。もう一つ、市場で大きくなってきたのが、今年、2023 年になってくると、ソーシャルメディアマーケティングという市場自体が 1 兆円を超えるような規模になってきたのが、非常に大きくなっています。それに合わせて、われわれが取り扱っているような分析ツール、NetBase とかも、さまざまなメディアが出てきたものに対して対応していく形で進化を遂げてまいりました。

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@scriptsasias.com

当社ソーシャルメディア事業の将来にむけた考えと取組



こういった市場環境の中で、われわれはTDSEとして何をしてきたのかということ、まず、創業代、2000年代って、われわれもやはり顧客の分析を結構いろいろやってきました。そのときに使っていたデータは、実はアンケートデータだったんです。このアンケートデータを取り扱うことで課題が実はあったんです。それは二つあります。

一つが、データの量です。アンケートをやっていく上でいくと、どうしても100、多くても1,000あればいいところですね。そうすると、数が少ないことは回答の偏りがあるのでは？という懸念は、常につきまといっていました。

もう一つ、これは日本独特なのかもしれませんが、アンケートを配ると、どうしても評価が真ん中かちょっと上の、5段階評価で言うと4を選ぶ人が非常に多いですね。これって本当の意見を聞いているのかという課題もございました。

われわれ的には、アンケートのデータを補完するようなイメージで、ソーシャルメディアは使えないかという形でいろいろ模索をさせていただいて、2014年にNetBase社と契約を締結し、SNSデータを使うことになっております。

2014年から、もちろんTDSEとして直販をしていって、ライセンスを増やすこともしましたけれども、それよりも代理店をどんどん増やし、代理店様と一緒にライセンスを増やすことをずっとやってまいりました。

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@scriptsasiam.com



さらに、やはり分析が得意としている会社ですので、その分析ツールを使って、単純に SNS のデータだけではなくて、それプラスアルファのデータを組み合わせ、影響力がどうあったのか、みたいな高度な分析レポートというサービスも併せてやってきました。その結果がこの直近の数字にも表れているのかなと思っております。

MISSION 2025、今後われわれが、この市場に対してどういったことをやっていくのかというお話ですけれども、まずは既存の NetBase、こちらに関しては引き続き、営業力を高めていくということと代理店施策を継続します。さらに、契約の継続率を維持するために、サポート人材を増やしていくことは継続してまいります。

さらに二つ、新しいことをしていきます。これが今、世の中でもだいぶ変わってきたのですが、今までのソーシャルメディアの分析って、皆さん、量を結構しっかり見るのです。

例えばフォロワー数がどれだけ増えたのとか、投稿数がどれだけ増えたというのが、KPI になっていたのです。ではなく、最近、数というよりも、実際の声ですよね。何を言われているのかとかをしっかりと書いてるのはどういったことなのかというところ、質的なものを求められる企業様って非常に増えたのです。

ただ、SNS のデータって 1 カ月に 1 万とか 2 万とか投稿があるわけです。その中から質のあるものをちゃんと見極めないといけない。これ、人の目で見るとなかなか難しいですが、これを、われわれが持っている AI の力にて、自動的にリコメンドするような仕組みというものに着手していこうと思っております。

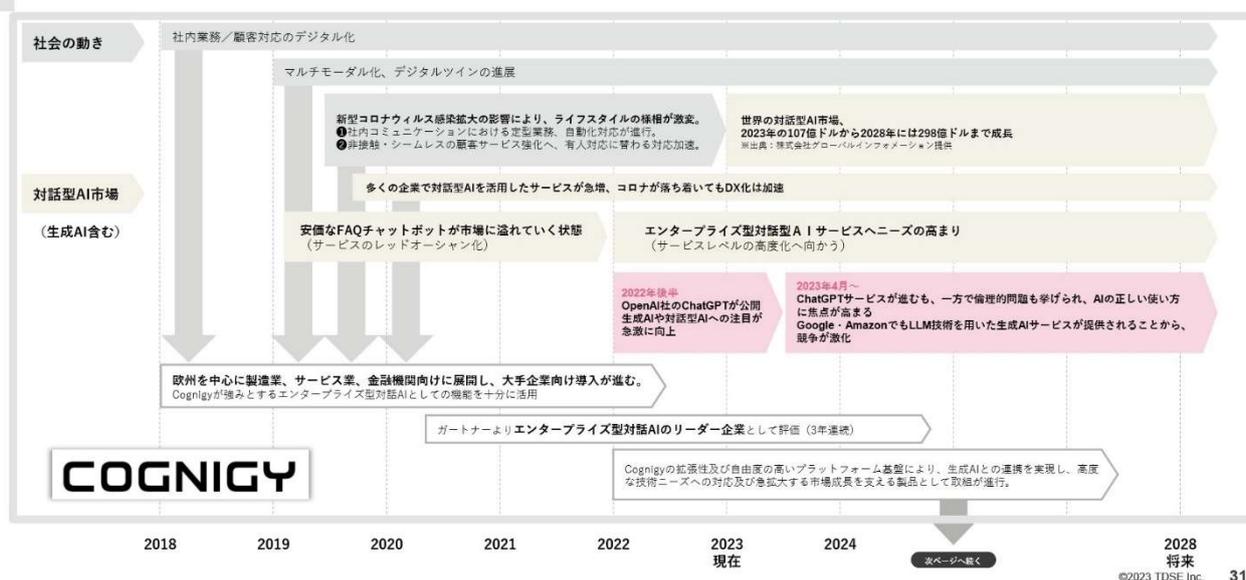
さらに、広告運用の分野です。市場的にも非常に伸びているところになります。ここも今、人手で画像を作ったりとか文章を作る形で SNS を投稿していつているのです。このあたりも、せっかく OpenAI 社が LLM というモデルを作ったものがありますので、この LLM をうまく使っていつて、投稿の自動化とか投稿の画像の自動化を、われわれ的にできるのではないのかと思っています。、これらを MISSION 2025 の間にサービスとしてローンチするイメージで動かしております。これがソーシャルメディアマーケティング事業の動きです。

ここのあとは参照のデータになりますので、少し飛ばさせていただきます。

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

デジタル化にむけた社会変化と対話AI市場の拡大



次はカンバセーショナル AI ソリューション事業のお話をさせていただきます。

こちらと同じく、まず市場環境のお話をさせていただきます。

カンバセーショナル AI ソリューション事業自体は、このカンバセーショナル AI という言葉自体がまだまだ新しいもので、だいたい 2018 年ぐらいに日本国内に出てきたような言葉です。

ちょうどこの時期ってどういった時期かということ、企業が DX を推進するであるとか、また、その翌年になってくると、コロナの感染症が非常に広がって行って、今まで日本人って、やはり何かお客様に対して対応するのって、有人でおもてなしというのを非常に重要にされてたのですが、こういった状況で、デジタル化であるとか、やはり非接触で何かをしないといけない状況が出たことによって、自動化が非常に注目される時期が、この数年間、起こっていました。

さらに、自動化に関して、国内で AI の自動化という一番代表的なものは、やっぱりチャットボットと出てくるのですが、チャットボット自体は、多くの企業様が既に導入していて、市場的には 8 割、9 割という形で、もうレッドオーシャン化しているのです。ただ、ここも結構、課題が出ていて、多分、皆さんもご存じかと思うのですが、やっぱり回答の精度が悪いであるとか、回答できる範囲が狭いという形で、チャットボットを置いたとしても利用率は 3%、4%と低いものを推移しているのが、今のチャットボットの領域です。

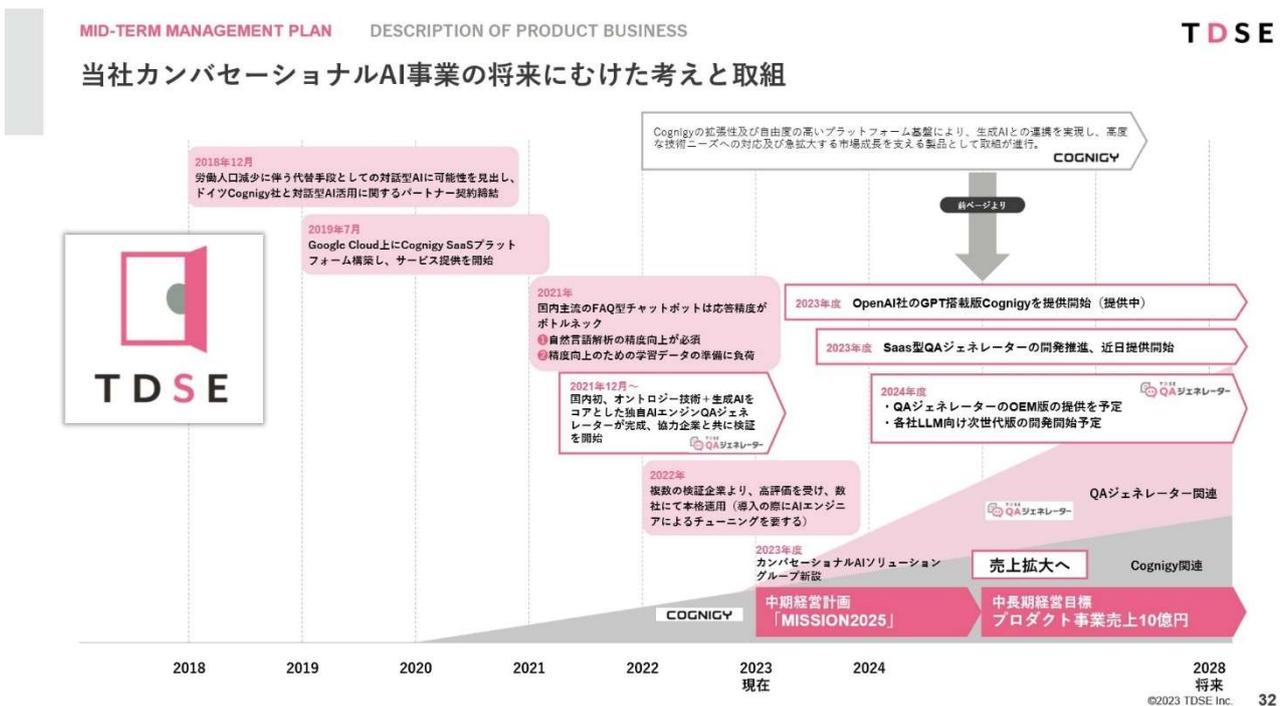
さらに、ここに新しいことが起こったのが、OpenAI 社の ChatGPT ですよね。昨年出てきたことによって、皆様も感覚が変わったのではないのでしょうか。AI ってここまで答えてくれるんだ、こ

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

これまで会話してくれるんだ。あれは、なぜかという、ちゃんと学習をたくさんしてるからなんです。そういったことをしているがために、ああいったものができてきている形が今、市場的に変わってきている。

ただ、ChatGPTも簡単に触れないぞと思われてるのが、今のちょうどお話ですよ。企業データを学習させると情報漏えいするのではないかと。あと、もっともらしい答えが返ってくるのです。ただ、あれ、正解じゃない場合が多いですよ。そういったことを注意しないといけないのがChatGPTの出ている課題。これが今の市場の状態です。



われわれとして、じゃあ今まで何をしてきたのかというお話です。

まずTDSEとしては、2018年、やはり人口が減ってくる中、自動化をどうにか効率的にできないかという形で、ドイツのCognigy社とパートナー契約を結びました。翌年2019年よりサービスをローンチしていった、国内で展開をしていっている形になります。

まずは、Cognigyが得意としているところ、業務システムと連携していった、ある業務を自動化させることを集中してやってきました。

ですので、FAQみたいにQを言ってAを返すというものじゃないです。例えば予約を取ってしまうとか、例えば注文があったときに発注するとか、もう一つは観光案内でも多言語で案内していった水先案内までするとか、やはり人が今までやってきたことを自動化できる部分で注力した形で、顧客数を増やしてまいりました。

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@scriptsasias.com



さらに、国内でやはり課題となっているチャットボットです。今言ったような、回答率が悪いとか回答範囲が狭いという部分に関しても、いろいろとわれわれが着手しております。これは2020年から研究開発をやってきました。当時から、もう生成AIで使われているトランスフォーマーを使って、われわれのデータサイエンティストがモデルを作っていて、2021年にQAジェネレーターという形でサービスインをさせていただきました。

このQAジェネレーターは生成AIで何をしてるかという、やはり回答率の精度を上げるために何をしないといけないかという、学習です。企業のデータを学習させないといけない。それにはQとAを作らないといけない。これを今まで人がQとAを考えて作っていたものを、マニュアルとかドキュメントとか、それこそ規約ですよね。そういったものとか、あとはオペレーターとのやり取りの応答履歴とか、そういったデータをAIに読み込ませることによって、QとAを自動生成するようにします。

これが膨大な数のQとAを自動生成いたしまして、それを今あるNLPとかチャットボットに学習させることによって、回答精度とか回答範囲を広げるというアプローチでサービスをしています。

おかげさまで、QAジェネレーターのサービスを出したことによって、昨年からお客数がどん増えあって、問合せも増えて、今もいくつかプロジェクトをやっている状態となります。

最後に、このMISSION 2025、われわれがこれを今後、カンパセーショナルAIソリューション事業をどうやって伸ばしていくかになるんですけども、引き続きCognigyを使っていて、業務の自動化は注力してまいります。今後、伸びてくると思います。単純なQとAだけではなく、いろいろなものの業務が自動化できると考えています。そういったところを伸ばしていくところはやります。

さらに、今年2023年、QAジェネレーター、今はあくまでもAIのモデルという、サービスという形でやってるんですけども、今年度中にSaaSとして、サービスとしてローンチします。これによって、いろんな人が簡単に使えるようになる仕組みを、提供いたします。

さらに翌年、2024年度に関しては、このSaaSになったツールをOEMとして、いろんな企業様に提供したいと思っています。これによって、今、世の中にいろんなチャットボットが出てくると思うのですが、それは決してNLPが悪いわけじゃないんです。学習量が足りないだけなのです。そういったところの回答精度の悪いNLPやチャットボットの精度を上げるために、OEMとして、いろんな企業様に提供していきたいと思っています。

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



もう一つ、並行してやっていきたいのは、やはり皆様も注目していると思いますが、LLM ですよ。Large Language Model。これは OpenAI 社以外も含めて、いろんなところが今、手をつけています。ただ、ここもやはり先ほど言ったような課題があるわけです。ここを何とかクリアできる形でわれわれも今、検討して行って、次期 QA ジェネレーターのバージョンの中には取り込んでいきたいなと思っています。

対話型AIプラットフォーム – COGNIGY

当社取組

COGNIGY

当社	2018年、シリコンバレーに進出していたベンチャーCognigy社を調査、グローバル販売代理店契約を国内初締結 2019年、Cognigy社以外で世界初のCognigy SaaS環境をGoogle Cloud上に構築、サービス提供を開始 現在アジアパシフィック唯一の正規販売パートナー。国内実績はNTTデータ、熊本市、川崎重工、はせがわなど
計画	導入当初はFAQ型チャットボットのニーズが高かったが、他業務システム連携機能を用いた本来のトランザクション型のニーズが高まる。 業務システムとの連携・拡張性の高いCognigyに、2023年4月にはOpenAI社のGPTを標準搭載し、当社独自の生成AIを組み合わせることで、既存のチャットボットの応答精度を大幅に高め、複雑化する企業ニーズに対応。

対話型AIの種類	マーケット規模 (当社想定)		活用方法及び狙い	当社の狙い
	件数	規模		
トランザクション型 チャットボット	小	大	パートナー企業と彼らの得意領域に沿ったソリューションを展開。Cognigyが得意とする多言語対応・業務システム連携機能を活かし、社内外での活用を検討する企業へ展開	◎ 今後多くの業界で 流行が期待できる領域 (エンタープライズ仕様)
FAQ型 チャットボット	大	小	生成AIを活かした問合せ業務用チャットボット及び他社製品チャットボットに当社独自生成AIをAPI提供	○ QAジェネレータを改良し、 強化できる領域 (一般に廉価で流通しているチャットボット)
コンバージョン型 チャットボット	膨大	中	Cognigyと生成AIを活かした(チャットや音声)パーソナルアシスタントサービスを展開	— 難易度高いが海外で事例出る 市場ウォッチ継続

©2023 TDSE Inc. 33

最後に、今までちょっとお話しした内容をまとめたものがございます。ここだけ覚えていってもらえるといいです。

チャットボットって今、世の中の的にいくと、三つ分かれるのです、大きく分けて。海外でも今、この三つに分かれています。

一つ目がトランザクション型です。今、非常に伸びています。これ、Cognigy が得意としているところです。要は、業務システムを自動化するようなもの。業務システムと連携して行って、言葉で話して行って予約を取れるようなイメージです。このトランザクション型を、これは Cognigy を使って、われわれは伸ばしていきます。

もう一つ、FAQ型チャットボット。これも国内でいくと、チャットボットってこれですよ。何か言って答えてもらえる。こちらに関しては、QA ジェネレーターというサービスを提供することによって、国内の全ての NLP、チャットボットの精度を、上げていきたいと思っています。

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

最後に、このコンバージョン型チャットボット。なかなか言葉では出てこないのですが、これは何かというと、バーチャルアシスタントみたいなものです。今 Web3.0 という言葉も出てきているように、ロボットが営業マンになったりするイメージを持っていただけるとわかりやすいかもしれません。

例えば、Facebook Messenger にこのロボットが入ることによって、お客様と会話していて、その履歴を理解していったって、何が欲しいのかを見て、商品を紹介する。商品が欲しければ、そこで決済までして、お客様のところまで自動で送ることができる。これが海外ではもう動き出しているのです。

これって、いろんなところに多分置けるような形になってきます。われわれも、このコンバージョン型のチャットボットを今後広げていくために、いろんな技術を磨いていったって、提供できるようにしていきたいと思っております。ここも、また改めて皆様にご報告できるタイミングがあれば、ご報告したいと思っておりますので、よろしく申し上げます。

これで私の説明は以上となります。ありがとうございました。

東垣：最後になりますが、皆様、本日は長い間お聞きいただきまして、誠にありがとうございました。私たちが、立てたこの中計、MISSION 2025 を、これから全社一丸となってやっていきたい、挑戦していきたいと考えております。ぜひ皆様のご声援、期待しておりますので、何とぞよろしくお願い申し上げます。

本日は長い間、本当にどうもありがとうございました。

司会：ご説明、どうも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@scriptsasias.com



質疑応答

司会 [M]：それでは、質疑応答に入ります。ご質問のある方は挙手していただければ、係の者がマイクを持ってまいります。

なお、この報告会は、質疑応答部分を含め全文を書き起こして公開の予定です。したがって、もし匿名を希望される場合は、質問される際、氏名を名乗らないようお願い申し上げます。

また、本日は残り時間が多くない中、大変恐縮ですが、できるだけ多くの皆様にご質問いただくため、お1人様1回の質問につき1問とさせていただきます。何とぞご協力よろしくお願い申し上げます。

それでは、ご質問いかがでございますでしょうか。白いシャツの方。今、マイクを持ってまいります。

質問者 [Q]：どうもありがとうございました。今期の予測というか、売上・利益ともに非常に控えめな予想になっているのですが、26年3月期に売上高が33億という目標に向かって、どういう形で増えていくと考える。指数・級数的に今から、今がほしい25億、ほしい26億ぐらいの売上予想で、26年3月期が最低限で33億だとすると、ここから7億増えなきゃいけない形になったときに、来期も売上高の増え方はそんなに多くなくて、最後の年にドンといくイメージなのか。

それとも、ある程度、今期1億7,000ぐらいしか増えないが、来期は3億ぐらい増えて、その後4億ぐらい増えるという、ちょっと成長の軌跡ですね、どう考えておられるのか教えていただけますか。

東垣 [A]：わかりました。私、東垣から話をさせていただきます。

まず、全体感で言うと、今年度はやはり7%ぐらいといった上昇率になっているのですが、来年・再来年で、全体で言うと十何パーセントという形で、最後に一気に伸ばすより、来年・再来年含めて伸ばしていく感じは、全体のイメージかなと思っております。

もうちょっと分解すると、コンサルティングの事業は、恐らく人数と比例するところがあるので、ここを見ていきながら調整していただければいいかなと思っています。やはり私たちコンサルティングのところは、人を今回、足しているので、抑えめではあるのですが、行けるようであれば行く感じを目指していく。

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

一方で、プロダクトを作ったりとかするところは、今年はやはり仕込みの年になるのかなというところが正直あるので、ここは指数的に増えていく。そんなイメージをしていただけるといいかなと思います。

質問者 [M]：ありがとうございました。

司会 [M]：ありがとうございました。それでは、黒い服の方、お願いいたします。

タナカ [Q]：ジェイ・キャピタル・パートナーズのタナカと申します。

11月のIRと比べると格段と差が出ておまして、非常にありがたいなと思っておまして。私は1件だけ、業界的な話をお伺いします。

8ページの、フロー領域のまさにコンサルティングのところの、業界的に1から4がかなり伸びているところなのですが、ここら辺の領域の中で、実際もうちょっとお話しできるなら、こういった部分のコンサルティングの領域が増えてきているのかを、今、お伺いできればと思います。

東垣 [M]：こちらについては、詳細の部分、結束からご説明させていただきます。

結束 [A]：結束です。こういった領域が増えているかですけれども、ここ最近というか、ここ1~2年の傾向としましては、やはり小売業界のテーマが結構増えてきてはいます。もう少し具体的に言うと、需要予測的なテーマとか、あとは最近ですと、プライシング関係のテーマはちょっと増えつつあります。これはダイナミックプライシングとか、ちょっと最先端的な取組みを含めて、ございます。

あと、継続的にずっと増えてきているところと言いますと、マーケティング関連の分析テーマは昔から多いところではあるのですが、ここも継続的に増えてはいるかなと思っております。

タナカ [Q]：すいません、2番目に金融業が多いというのが、今のお話だと、自分の中でうまく結びつかないのですが。金融業が小売りとかプライシングに影響してるのでしょうか。

東垣 [A]：多分、サービス業だったりアパレル業と言っているところが、恐らく今の結束が話している部分で、金融業はどちらかというと与信管理領域で、ちょっとテーマ感がまた少し変わってくるかなと、ご理解いただければいいです。

司会 [M]：ありがとうございました。他にご質問のある方いらっしゃいますでしょうか。ございませんか。

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@scriptsasias.com



質問者 [Q]：すみません、たびたび。いや、今日の説明が非常に面白かったので、いろいろお伺いしたいことは多いのですが、個人投資家に向けて伺いたいのので、配当施策を今後どのようにされるのかなど。これがちょっと、今10円配当で、成長も伸びてるので、だんだん配当性向がちょっと下がってきちゃうのですが、そのあたり、どのように考えられるのか教えていただけますか。

東垣 [A]：ありがとうございます。私たち、これから成長させていかないといけない中では、やはり投資に回していきたいのが基本的なスタンスであります。

そういった中で、今まで配当を出しているところを減らしていくのは、ずっと応援してくださっている株主様にもやはり、期待をいただいている声を聞いているので、ここは維持すると。そういう意味で、去年1回未定にしたのですが、今年からはちゃんと、未定にせずにオープンにしていこうとは考えている感じです。

なので、直近はこの10円を基本的には維持しつつ、さらに事業拡大といった形を重視していきたいというのが、われわれの考えです。

質問者 [Q]：ということは、当面10円配当、安定的に10円配当を行って。

東垣 [A]：はい、出します。

質問者 [Q]：行って行って、将来どのくらいの期間かわかりませんが、先になって、ある程度成長が達成できたところで、もうちょっと配当を考えていくと、そういう理解でよろしいですか。

東垣 [A]：そうですね。よろしいです。

質問者 [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございました。他の方で質問はございませんか。今、マイクを持ってまいります。

質問者 [Q]：すみません、2回目で申し訳ないです。

PMFの件で若干。プロダクトマーケットフィットのところをお伺いして、コンサルティングのところは、先ほどのトップラインのCAGRの伸び方というよりも、今、エンジニアの採用のほうが多いというところは、結構、個人的には重要なポイントだと思っていて。その人材をいわゆるPMFさせるためにやるべき作業が、社内でのあくまで継続的な研修なり教育なりということで、リーダーをいくら、何人増やせば、要は、そういったプロダクトのフローの売上が伸びるといって、そういう理解でよろしいのでしょうか。

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@scriptsasias.com



東垣 [A]：そうですね。採用の今の割合とリーダーのところですよ。それで質問よろしいですか。

質問者 [M]：はい。

東垣 [A]：採用のところは、今メインになっているのは、データサイエンスの人材が採用しているところではあるのですが、市場の環境からすると、やはりなかなかデータサイエンティストの経験がある者というのは、今、採用、非常に厳しい領域なのです。

私たちは、新卒とさらに第2新卒みたいな位置づけのところをターゲットにしていきながら育てていって、リーダー化すると言ってるのですが、ただ人員が増えてもリーダーが増えてこない、プロジェクトをコントロールできるところが増えていかない。ここでリーダー数が増えてくると、さらにプロジェクトで、社員のそういう若いメンバー、若手のエンジニアとかを回していきつつ、さらに足りなければパートナーさん含めた活用をしていくというのが、今の私たちが増やしていくイメージなのかなと思っていただければいいです。

そういう意味で言うと、人が増えていってリーダー数が増えていって、さらに売上にどんどんつながっていく感じのイメージかなと。

質問者 [M]：わかりました。以上です。

司会 [M]：ありがとうございました。まだまだご質問あろうかとは存じますが、ちょうど予定の時間がまいりましたので、特になければ、こちらで本日の TDSE 株式会社様の決算説明会を終了とさせていただきますと存じます。

東垣社長様、そして浦川様、池野様、結束様、本日は大変ありがとうございました。

東垣 [M]：皆様、今日は本当にどうもありがとうございました。

司会 [M]：ご参加の皆様、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付いては[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@scriptasia.com