

2023年11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

11月6日に開催いたしました当社 2024年3月期上半期決算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。

なお、今回よりスクリプト書き起こし企業から業務効率の一環として、表紙およびスライド挿入に関する工程をなくし、説明内容及び質疑応答に充実を図り時間効率を図ることを連絡受けておりますので、投資家皆さまにおかれては、下記の通り、開催内容及び説明会資料とともに確認いただきますようお願いいたします。

記

- | | |
|----------|--|
| 1、説明会日時 | 2023年11月6日（金）15：30～16：30
説明時間：35分 質疑応答：25分 |
| 2、登壇者 | 代表取締役社長 東垣 直樹
取締役 池野 成一（プロダクト管掌）
取締役 結束 晃平（コンサルティング管掌） |
| 3、資料リンク先 | 140120231106579253.pdf (xj-storage.jp) |

その他資料は IR ページを参照願います。

<https://www.tdse.jp/ir/>

以上

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

登壇

司会：それでは定刻でございますので、ただいまから TDSE 株式会社様の 2024 年 3 月期上半期決算説明会を開催いたします。

最初に、会社様からお迎えしてございます 4 名の方々をご紹介申し上げます。

まず、代表取締役社長、東垣直樹様でございます。

東垣：よろしく申し上げます。

続きまして取締役、浦川健様でございます。

浦川：よろしく申し上げます。

司会：続きまして取締役、池野成一様でございます。

池野：よろしく申し上げます。

司会：続きまして取締役、結束晃平様でございます。

結束：よろしく申し上げます。

本日はこの後、東垣様、池野様、結束様からご説明をいただきます。ご説明終了後に質疑応答の時間を設けておりますので、どうぞよろしくお願いを申し上げます。

なお、先ほど皆様方にお配りしました資料の中にアンケート用紙が付いていたかと思いますが、こちらにつきましては、どうかお手すきのご記入の上、お帰りの際には机の上に置いてお帰りますようにどうぞよろしくお願いを申し上げます。

それでは最初に東垣様、よろしく申し上げます。

東垣：それでは皆様、こんにちは。代表取締役社長の東垣です。本日は当社決算説明会にご参加くださり、誠にありがとうございます。本日は上期の決算概要および中長期経営計画の進捗について、ご説明をさせていただきたいと考えておりますので、何とぞよろしくお願いを申し上げます。

本日のアジェンダについては記載のとおりとなります。2 番目の事業別振返りおよび取組についてはそれぞれの責任者よりご説明をさせていただき、それ以外の項目については東垣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



それでは、私どもが現在取り組んでおる中期経営計画についてご説明をさせていただきます。

私どもの中期経営計画の背景、経緯といったところになるんですけども、私ども直近の3年間というのはこのTDSEのコアであるコンサルティング事業の安定成長に特に注力してまいりました。

一方で、私たちの新しく立てたミッション、ビジョンのさらなる拡張を考えていくと、私たちがこのコンサルティングの事業で培った経験とか、知識ノウハウを、さらにプロダクトに生かし世の中に展開していくことがやはり必要だということを感じ、現在4月からスタートしておる中期経営計画、その先の中長期経営目標につながっております。

私どもの立てた目標といっているものがこちらに記載にあるとおりですが、まずは私どもプロダクトサービスを第2の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として掲げております。

そしてこの4月からスタートした3年間で第1フェーズと位置づけて中期経営計画、MISSION2025と定め、こちらに記載のあるとおり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ような形で決めました。

私どもが属しているこの高成長のAI市場の中で、第2の柱であるプロダクトのサービスが速やかに10億を超えられるように、この3年間でしっかりと足場を固めていこうと事業を推進してまいります。

続いて、業績面での達成目標といったところですが、当社はまだまだ成長フェーズだと認識しておるところから売上高をKGIと定めております。ちょうど中期経営計画、MISSION2025の最終年度である2025年度末にこちらに記載しておる売上高33億円から37億円というのを定め、そちらを目指しております。

こちらの数字は、どちらかというところの2022年度末に現実的かつ連続性を考慮した自社のオーガニックな成長をベースとした目標として定めていますが、決してこの目標に甘んじることなく、状況を見極めながら積極的な投資であったりだとかしていきながら、少しでも前倒しできるように事業を推進していこうと目論んでおります。

続いて、先ほどの全社KGIから各事業に対するKGI、KPIといったところに落としておりますので、こちらについてご説明をします。

まずコンサルティング事業は、KGIとしては2025年に売上高29億円以上というようなのを定めております。

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



この達成に向けて私たちが重要な KPI として定めておるのが大きく二つ、技術人員数とリーダー数といったものです。それぞれ 25 年に技術人員数は 141 名以上、そしてリーダー数は 41 名以上というような形で事業の KPI として設定しておく次第です。

プロダクト事業は KGI である売上高は 4 億円以上、ソーシャルメディアマーケティング事業で 2.5 億以上、そしてカンパセーション AI ソリューション事業で 1.5 億以上、こういう形で定めており、それぞれの KPI は新規開拓数、あと既存の案件継続率といったところで設定しております。

ソーシャルメディアマーケティング事業は新規開拓数が年間 15 件以上、既存案件継続率は 80% 以上、カンパセーション AI ソリューション事業に関しては新規開拓数が年間 10 件以上、既存の案件継続率は 90% 以上というような形で設定をし、事業を推進していこうと計画しております。

また直近の 3 年間、特にわれわれ、プロダクトのラインナップの強化というところに注力して事業の推進を図っていきます。

ここまでの再掲となりますけれども中期経営計画のご説明となります。

続いて、今上半期の決算概要についてご説明をさせていただきます。

こちらに記載しておるとおりですが、今上半期の業績という部分では売上高は 12 億 4,600 万円で前年対比 114%、営業利益は 1 億 1,500 万円で前年対比 93%、経常利益は 1 億 1,700 万円で前年対比 94%、当期純利益は前年の特別損失がなくなったことから 8,000 万円の前年対比 140% というような形で着地いたしました。

今年度は、先ほどもご説明した中期経営計画、MISSION2025 の実現に向けた特に人材採用やプロダクト開発に投資を向けていることから、上期としては増収減益という形でありますけれども、KGI である売上高は成長しておるような状況であり、おおむね計画通りに進捗しておるような状況です。

また、四半期ごとの業績推移に関して、第 1 四半期、第 2 四半期ともに前年から上回るような形で推移できております。

特に第 1 四半期は伸びておる一方で、第 2 四半期のところは一部の顧客にて顧客内の業績、事業環境変化の影響で一部の案件で縮小いたしました。新規顧客の獲得といったところを進めており、リカバリーが図れておるような状況です。

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



一方で下期においても、この新規顧客獲得というのはわれわれ積極的に推進していかなければいけない事項ですので、気を引き締めて全社全力を持って事業を推進していこうというような状況です。

続いて、各事業の売上の詳細を説明させていただきます。コンサルティング事業は上期 11 億 600 万円ということで前年対比 113%、プロダクト事業は 1 億 3,900 万円で前年対比 126%、コンサルティング事業、プロダクト事業を通じて既存顧客に関してはおおむね順調な形で推移しておるような状況です。

各事業の新規のところ見ていただくといいんですけれども、特にコンサルティング事業は TDSE ネットワークというのを生かしたような形で新規獲得というのが進んでおって、前年対比で 140%というような状況です。

そしてプロダクト事業は特に昨対比で見ると、そうですね、前年対比 264%ということで、プロダクトの新規というところが特に順調に進んでおるような状況です。

現時点の中期経営計画に向けた、先ほどの KGI、KPI といったところを総括して話をしておく、コンサルティング事業は今年度年間売上の目標が 23 億円に対して上期で 11 億円ということで、達成率が 48%というところでおおむね計画通りです。

これに付随する KPI の部分という意味では、技術人員数とリーダー数、リーダー育成数といったところになるのですが、技術人員数は現在 123 名といったところで、若干ですが前倒しで進んでいる状況です。

また 10 月からも新たに 4 名追加いたしました、こちらについてはどんどん前倒しの計画で今、推進しておるような状況です。

一方でリーダー数は今 31 名ですが、リーダー育成については計画通りではあるものの、今、育成のフレームワークというのを構築中であり、こちらをしっかりと構築していきながら継続して社員が成長していくのをしっかりと会社としてバックアップしていきながら、このリーディング人材の育成に努めてまいろうと考えております。

プロダクト事業に関しましては売上高、年間 2.8 億円といったものに対して上期で 1.4 億円ということなので、進捗としては 50%というような状況です。

KPI、それぞれソーシャルメディアマーケティング事業、カンバセーショナル AI ソリューション事業ですが、ソーシャルメディアマーケティング事業が新規開拓数年間 15 件以上ですけれども、上期の時点で既に 14 件まで行っております。

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



既存の案件継続率も目標 80%以上ですが、実績としては 96%というところで、特にソーシャルメディアマーケティング事業が順調かなと捉えております。

カンバセーショナル AI ソリューション事業は、新規開拓数が目標年間 10 件以上に対して上期今 3 件以上といったところですね。1 社大きな金融機関さんで採用いただけたということで売上にはインパクトはないんですが、やはり件数といった観点ではビハインドしておるような状況です。

こちらは特に LLM の登場がされた中で顧客が最新製品の採用に非常に慎重になっておるのかなと、一方で問合せは増えておるような状況ですので、もう一段階下期に向けて獲得に向けた事業推進をやっていかなければならない状況です。

既存案件の継続率は目標 90%以上に対して、どのお客様からも離脱することなく実績としては 100%でした。非常に継続性高いサービスとして認知されているのかなと認識しております。

もう一つ、プロダクトは製品ラインナップといったところの強化になるのですが、上期の実績としましてはソーシャルメディアマーケティング関連で Quid Compete というサービスを新たに採用、追加しております。

また Quid Monitor、旧 Netbase と、Cognigy も LLM との連携強化というのを実施しておると、そういった状況です。

ここまでが上期の決算概要となります。ここからは各事業の振り返りと取組になりますので、各事業の責任者よりご報告をさせていただきます。

それでは結束さん、よろしくお願いいたします。

結束：それではコンサルティング事業につきまして、結束からご説明させていただきたいと思えます。

コンサルティング事業、上期ですが順調に計画を達成することができまして、売上として 11 億 600 万円、対前年比で 113%といった着地になりました。

また、売上の内訳としては新規既存という観点でいきますと既存が 9 割超を占め 10 億 4,300 万円、対前年比として 112%。

一方、新規は上期順調に獲得進みまして 6,300 万円、こちらは対前年比 140%という形になりました。

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



また、サービス別の構成としましては引き続き主力のアナリティクス領域のところで9割を占めておりまして、10億4,400万円といった形になっております。

一方で、エンジニアリングの領域も上期獲得、進んできていて少し伸びている状況になっております。

ここでは上期新しく始まったテーマにフォーカスしてご説明したいと思っております。前回決算説明会でもご説明したところにはなりませんけれども、AIの社会適応が進んできた中でAIがどんどんビジネス環境の中でインフラ化してきている状況があります。

そういった背景を基に管理技術としてMachine Learning Operations、いわゆるAIの管理というところでMLOpsという、そういう技術ニーズが高まってきております。これまで当社はAIの運用を数々やってきた実績があります。

また、このMLOpsという技術要素は既存の従来のシステム開発とは異なる観点が必要になってきますので、そういった意味でもデータサイエンスとエンジニア両方知識を持っているわれわれとしては強化していきたいと考えているテーマでございます。

今回は大手部品商社様からご相談いただきまして、既にAIの活用はさまざま進められているお客様ではあるんですけれども、AIやAIを組み込むアプリケーションの開発の内製化に課題感を持たれていたような背景があります。

そういった課題に対してわれわれMLOpsの知見ですとか、過去のAIの運用のノウハウを基にAIを含む開発環境の整備というところをご提案して、それがしっかりと評価されて無事案件化につながったような事例になっております。

もう一つがデータ統合というテーマになります。こちらデータ活用というのがどんどん進んできている中で、それまでは例えば社内一つのDBで分析していたようなケースで、他の社内のDBと連携したり、もっと言えば外部のデータと連携して、よりデータ活用の幅を広げてデータから価値を引き出す、そういった取組のテーマになります。こういったニーズも年々高まってきている状況になっております。

こちらのお客様はデジタル人材を抱えていらっしゃるんですけれども、専門的な知見を求めて当社にご相談いただいたというところになっております。

当社としましては過去複数のプロジェクトにおいてデータ統合の経験ですとか、そこに関わるような機械学習、今回はディープラーニングも含めての部分になりますが、そういった知見ですとか、あとはNLP、自然言語処理技術ですね。そういった知見もありますので、そういったものを基に

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



複数のデータ統合分析アプローチというのをご提案して、それが評価されてこちらもプロジェクト化することができたような事例になっております。

こういった当社の強みとかノウハウというところを基に上期、新規獲得含めて順調に進捗して計画達成につながったと考えております。

さて、以上は上期の実績と振返りというところでしたが、下期そして MISSION2025 の達成に向けてやっていかななくてはいけない取組についてご説明したいと思っております。

まずは、さらなる需要へ対応するべくリーダー人材の育成が重要だと考えております。上期は採用強化を進めてきまして、技術社員 123 名で増強することができました。今後リーディング人材に向けた育成プログラムというところを実施し、リーダー人材をしっかり育てていく想定でおります。

こちらに育成フレームを載せておりますが、まずわれわれの技術コアとして前回決算説明会でもご説明した三つの観点がございまして、一つ目がデータの活きた深い理解というところになります。クラウドベンダーさんの開発した AI アルゴリズムで、クラウドベンダーのデータサイエンティストが AI を作る、そういうケースに比べて、われわれのデータサイエンティストが同じクラウドベンダーの AI アルゴリズムを使っても、さらに良い AI を作るができるケースがあります。

それはなぜかというところのポイントなんですけれども、そこはつまるところ AI を学習させるためのデータをどれだけ正しく理解できているかという、そこが非常に重要なポイントになります。そういった観点でもデータの理解というところは非常に重要なポイントとわれわれ考えております。

二つ目が分析のデザイン力ですね。これは複雑な分析、AI 技術力だけではなくてビジネスにどう適応させるかといった、そういうような設計力ですね。こども非常に重要だと考えております。

三つ目がビジネス成果創出に向けた行動とかコミュニケーションというところですね。技術力はもちろん重要なんですけれども、それをどうビジネス成果につなげていくかと、そういったスキルですね。そこも重要だとわれわれ考えております。

この三つの観点を持って、かつ、メンバーを率いてプロジェクトを推進できる、そういった人材がわれわれリーディング人材だと考えております。

そういった意味で、われわれとしてはこの三つの観点を軸に育成プログラムというところを構築しております。例えばデータの活きた理解というところに関しましては、ベースとしてはやはり顧

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



客のビジネスをちゃんと理解するところが重要ですので、そういったプログラムを構築しております。

また、分析デザイン力というところだと先進的な技術力ももちろんですし、分析設計力それ自体のトレーニングというところで独自プログラムを作っております。

あとはビジネス成果創出というところで提案力ですとかコミュニケーション力、あとは課題解決力、そういったところに関するプログラムを構築しております。

現在、このプログラムを階層的に構築して実施しております。まず最初にデータサイエンス、エンジニアという人材をしっかり育成して、その先にプロジェクトで自律的に成果を出せるような人材、自律型人材というところを育成、目指しております。

そして最終的にはリーディング人材というところで他のメンバー、データサイエンティスト、エンジニアを率いて成果を出す、そのような人材育成に向けて今、進めているところになります。

現時点では技術人員 123 名、リーダー人員 31 名というところになりますが、MISSION2025 の目標である技術人員 141 名、リーダー人員 41 名というところの達成に向けて引き続き採用育成というところを注力していきたいと考えております。

続きまして、案件獲得に向けた取組についてのご説明になります。

まず案件獲得については、デジタルマーケティングといったようなものは引き続きしっかり継続していきながら、一方で TDSE ネットワークといったものをさらに強化していきたいと考えております。

これまで顧客の担当者様のご転職されたりして、新しい職場でお話しいただいて始まったプロジェクト、複数ございます。また、上期は当社からキャリアアップで卒業した元社員から、その転職先の現場でデータ活用されていたんですけども、そこから相談をもらってプロジェクト化した、そういったケースがございました。

そういったところでわれわれとして、このようなネットワークがしっかりと維持しながら強化していくことが重要だと考えております。そういった強化を今後もしっかり進めていきたいと思っております。例えば直近ですとアルムナイ制度みたいなものを創設に向けて今、取り組んでいる最中がございます。

また、NTT データさんとの連携強化ですとか、あるいは他のコンサルティングファームさんとの連携につきましては、新規開拓含めて複数現在進めております。

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



一方で、技術テーマの取組も進めております。先ほど申し上げた MLOps といった技術テーマ、引き続き注力しておりますが、それに加えてやはり LLM、そこの活用に向けては注力していきたいと考えております。

これまでも社内活用進めてきていますが、例えば社内の情報共有、検索での活用ですとか自社製品の開発プロセスに活用したりですとか、あとはオープン AI の ChatGPT が一番主力にはなるんですけども、それ以外の LLM の技術含めてプロダクト事業と連携しながら活用を模索している取組を行っております。

また、一部のお客様と LLM 活用に向けた支援というところを進めていまして、開発プロセスにおける導入検証の支援といったようなテーマでプロジェクトを推進している状況でございます。

以上のような取組を踏まえまして、われわれとして LLM の活用支援サービスを先日公開して開始しております。今後ますますこの取組については進めていきたいと考えております。

また、TDSE Eye につきましましてはリリースしたプロダクトについて現在、複数のイベントに出展しながら協業パートナーも開拓している状況になっております。現在、複数のメーカーさんからお問い合わせいただきまして検証を進めている状況になっております。引き続き、こちらにつきましましてはユーザー獲得に向けて推進していきたいと考えております。

以上しっかり進めながら下期、そして MISSION2025 の達成に向けて引き続き邁進していきたいと考えております。

以上、コンサルティング事業のご報告になります。

続きまして、プロダクト事業の報告を池野よりさせていただきたいと思っております。

池野：プロダクト事業を担当している池野です。よろしくお願いいたします。

私のアジェンダ、四つのポイントでお話をいたします。一つが上期の業績のお話と実際に上期にやった戦略と成果のお話をさせていただいた後に、上期をやっていく上でのリスクっていうものもあります。そのリスクについてちょっとお話をさせていただいた後に、下期の状況のお話をさせていただければなと思っております。

まず上期の業績ですけれども一言、プロダクト事業に関しましては昨対比で 126%、順調に成長しております。

特にソーシャルメディアマーケティングは新規獲得目標年間 15 社ですが、既に 14 社が取れている状態で、10 月も引き続き好調な状態で推移しております。

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



さらにカンパセーショナル AI ソリューションに関しましては、新規の獲得数というものに関して件数は達成出来なかったが、大型の金融系のお客様を獲得することができました。こちらは複数年の契約をとることができましたので、こちらの案件をちゃんとローンチさせるということに今、注力をしている状態でございます。

次にこの上期の戦略と成果というお話をさせていただきます。どちらも事業に関してもデジタルマーケティングの実施方法を工夫を結構たくさんやってまいりました。それによって新しいリード数が昨対で比べると倍ぐらいに増えたのが一つの成果になっております。

さらにソーシャルメディアマーケティングに関しましては、まず新プロダクトの取り扱いって形で Quid Compete、旧 Rival IQ と言われている製品ですね。SNS のアカウントを比較するような製品となります。こちらの製品の取り扱いを開始いたしました。

さらに Quid Monitor という製品です。旧 Netbase と言われている製品ですね。こちらに関しましては、LLM の対応をすることによってより分析のスピードを早めることができるように拡張いたしました。

最後に、バラバラだったソーシャルメディア系のブランドを Quid という形で統合いたしまして、皆さんに分かりやすいような形に変更させていただいたというのがソーシャルメディアマーケティングになります。

次にカンパセーショナル AI ソリューション事業に関しましては、やはりまず最初に注力したのはこの機能拡充というところで、この年始から LLM っていうのが出てきたことによって、これへの対応というのが急務になりました。こちらに対応するために、機能拡張としまして単純にオープン AI 社の LLM に対応しただけではなくて、複数社の LLM をお客様が選択できるような仕組みというものを機能に追加いたしました。

さらに自社の研究開発というのを進めまして、第 1 段、QA ジェネレーターの SaaS 提供を年始にお話させていただいたかと思いますが、ギリギリ間に合まして本日の 3 時に発表できるようになりました。

これによって QA ジェネレーター、今までソリューションのサービスとして提供していたものを、SaaS のライセンスとして提供することができるようになりました。

さらに今、この SaaS として提供している製品の LLM の対応も既に研究開発を進めております。こちらも近日中に皆様にご報告できるかなと思っております。

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@scriptsasias.com



実際に上期の事業を進める上でリスクと思われるような内容が幾つか出てきましたので、こちらのご説明をさせていただきます。

まず一つ、ソーシャルメディアマーケティング事業になってくると、一番われわれが懸念しているところって言うと X 社の方針が結構いろいろ変更されてきています。これによって提供する API であるとか、実際の価格であるとかっていうものが結構変動しているのが現状です。

もう一つのリスクとなってくるのは、われわれは海外の製品を取り扱うということがありますので、昨今の円安っていうものが非常に業績に対して影響してきているのが現状となります。

こちらの状況を踏まえた上で、引き続きデジタルマーケティングの最適化っていうものと、ご提供価格の変更というものでカバーしていきたいと思っております。

次にカンバセーショナル AI ソリューション事業に関するリスク、リスクというよりはもう世の中の変化ですね。やはりこの LLM というものが出てきたことによって、既存にあった NLP であるとか NLU というのよりも LLM に対しての注目度がものすごくこの上期で伸びてきた感じています。

ですので、この LLM をどのような形で使っていくかっていうところがカンバセーショナル AI ソリューション事業で非常に重要なポイントとなってきます。

ただ、実際に企業で採用している中でも懸念点って出てきています。それはやはり皆さん、もう既にご存じかと思いますがセキュリティの面という部分と、もう一つはハルシネーションという形で、答えらしき答えを言ってしまって、それが合っていないというようなことが出てくる。

こういったものを解決しないと LLM って結局は使っていただけないものになってしまいます。この部分を、先ほどご説明した QA ジェネレーターではカバーできるような仕組みというものを併せてご提供できればなと思っております。

最後に下期の展望です。実際にどうやって推進していくかですが、売上の見込み、こちらに記載のとおり、ソーシャルメディア、カンバセーショナル AI とともに見込みどおり進んでいくかなと思っております。

ソーシャルメディアマーケティングに関しましては、下期でもう一つ新しい製品の取り扱いを開始したいと思っていて今、いろいろと研究開発を進めている段階ではございます。

さらにカンバセーショナル AI ソリューション事業、先ほども何回もご説明していますとおり、LLM の対応ですね。こちらに注力していき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@scriptsasias.com



さらにお話した QA ジェネレーターの LLM 対応ももちろんそうなんですけれども、今現在獲得している大手金融様の案件もローンチをまもなくしますので、こちらも問題なくローンチできるように進めていきたいと思っております。

以上、プロダクト事業のご説明でした。

東垣：またここからは東垣に戻りまして、この下期、そして中期の今後の展開といった部分についてご説明させていただきます。

今年度の通期の計画といったものに関しては、現時点では特に変更等はございません。事業の成長に向けて若干いろいろと人材だったりとか、研究開発を前倒しで進めておる中で、現時点では当初立てたとおりの売上高、各利益ともに創業以来の最高値というのを達成に向けて、全社全力で頑張っていきたいと頑張っております。

あと、この下期中期経営計画の今後の注力ポイントに関してですが、コンサルティングの事業の部分に関しては大きく言うと仕組み化と言っている点をより強化していきたいなと思っております。

これは、さらに拡大するためには属人的なままではやっぱり限界があると考えている中で、その仕組み化というのが特に重要なポイントだと思っております。

そういった中でこの下期、特に先ほどもお話ししておりますこのリーディング人材の育成の仕組み化といった部分、そして、あともう 1 個はやはり案件獲得に向けた仕組みの強化というところをやっ
ていこうと思っております。

ネットワークを使って広げていくということも大事ですけども、もう一段階社内の KPI、営業
サイド側含めた KPI を立て、どう可視化するか、どう動くと効率良い動き方ができるのかという
ところをもう一段階、私たちがデータを使って掘り下げていこうと。

それを仕組み化することによって、案件獲得率を上げていきたいと目論んでおります。

プロダクト事業は先ほど池野からも話を挙げてあったとおり、ソーシャルメディアマーケティング
事業、カンバセーショナル AI ソリューション事業、それぞれラインナップ強化、特に自社製品の
開発強化といったところを継続的に実施していくような形でこの下期、そして中期経営計画に向け
た進展というのを図っていこうと考えておる次第です。

この計画始めてまだ半年ですが、今のところ順調に進んでおると考えておりますし、これからも少
しでも前倒ししていくということができるよう尽力していこうと考えておる次第です。

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



最後に今日来てくださった皆様ということで、約 35 分間ご説明をさせていただきました。長きにわたりご清聴いただきありがとうございました。

今日は弊社の現状、上期の実績といったところと、この中期経営計画 MISSION2025 の状況といったことを中心にご説明させていただきましたが、われわれはこれから着実に実績を上げて少しでも計画を前倒しできるように全社一丸となって全力を尽くしてまいりますので、ご声援のほど何とぞよろしくお願い申し上げます。本日はどうもありがとうございました。

司会：ご説明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、この後は質疑応答の時間でございます。ご質問のある方は挙手をお願いいたします。係の者がマイクを持ちますので、マイクでのご発言、どうぞよろしくお願いを申し上げます。

なお、この説明会は質疑応答の部分も含めまして全部を書き起こして公開の予定でございます。したがって質問の際、会社名、氏名を名乗られた場合はそのまま公開されます。もし匿名を希望される場合は質問の際、会社名、氏名を名乗らないようにどうぞよろしくお願いいたします。

それでは質問のある方はいかがでございましょうか。最初の方。ちょっとお待ちになってください。はい、どうぞ。

タナカ [Q]：GE キャピタルパートナーズのタナカと申します。2点ありまして、まず一点目が今期の予想 28 ページと中計としての 6 ページ、KGI トップラインというところを見ていけばいいということで、営業利益は 10%を確保しますっていう話の中で、多分今後プロダクト事業なんかも含めていわゆる SaaS 系が入ってきたりとか、粗利ベースのところ多少やっぱり何かが変わっていくような気がしていますと。

単純にリニアな事業ではないと思っているので、そういったところで営業利益 10%確保っていうのはどういったコスト構造を見ながら立てていらっしゃるのかっていうところの質問が一点。

もう一つはプロダクト事業の 22 ページなんですけど、まさにおっしゃられた LLM の中でハルシネーションのところについては具体的にはどういったことをプロダクトとして担保していくのか、お話できる範囲内で結構なので、そこをご説明いただければと思います。以上 2 点ですね。ありがとうございます。

東垣 [A]：ありがとうございます。まず初めにコスト構造の部分についてご説明させていただきますね。私どもが大体、昨年度 24 億の売上に対して営業利益が大体 11%弱といったところなのでですね。

今われわれが達成しようとしている中でいうと、やはり人を増やしていきながら、そこに対する人員を徐々に、徐々にですけれどもプロダクト開発といったところに今シフトしていている、そんな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@scriptasia.com



ただ一方で、大きく利益率を下げてまで事業を、現時点で何か圧縮してそこを伸ばしに行くかっていうと、少し時間がかかるのかなって思っている部分も正直あります。

それはマーケットフィット含めてやっていかなければならないことと思っているんで、そこはある程度しっかりと利益目標も現時点ではカバーしていきながら、10%を割り込まないような形を目線に今、計画して事業を推進しておるところです。

一方で今、タナカ様がおっしゃられたとおり、もう一段階、コストをかけて、要は自社のオーガニックな成長じゃないものを含めてやっていくというときには、皆様に趣旨をご説明するような形でやらせていただかないといけないのかなとは考えております。

タナカ [Q]：今の件追加で質問なんですけど、今日ローンチしたサービスがどっちかっていうと SaaS 系によるっていうことになると、ARR ベースでいろいろ物を追って見に行かなくちゃいけないだとか、そういったところ、割と Jカーブ的に最初掘っていくような状況がこのプロダクトはあるような気もするんですけども。

そういったところも踏まえてでもやっぱり、まだまだ利益率的にはリニアに 10%が維持できる理解でよろしいということなんですか、そこは。

東垣 [A]：今現時点では、そこを割り切らないような形でコントロールしていこうっていう方向で今、考えてます。

ただ、もしかするとチャンスだっていうとき含めて見ていかなければいけなければ、そのときはやはりそういった趣旨を説明する形を取らせていただくのかなって思ってます。

今、どちらかというマーケティング自体にも私たちコストを使っている一方で、プロダクトを作って開発していくっていうところと市場のニーズみたいなこと、どっちかとプロダクト開発入れ込んでいくほうがフェーズ的には重要かなと思っておりますので、このラインというのを今考えていっていると、そういうようなイメージですかね。

ただ、もしかすると SaaS 型のサービスって大きく認知させていくことは、私どもも十分意識をしておるところなので、そこがもう一段階必要になってくることのあるのであれば、やはりそこは積極的な投資、費用を投じるというような形になると思っております。

タナカ [M]：はい、分かりました。

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

東垣 [A]：一つ目の質問に関しては私からご説明させていただきました。二つ目のハルシネーションのところに関しましては、池野から少しご説明を、話せる範囲になると思いますけど説明します。

池野 [A]：では池野から説明いたします。ハルシネーションをどう解決するかって、あまり詳しく説明できないですが、ハルシネーションが起こる状況っていうのは誤った学習ですね。それに対して LLM がいかにも正しく答えているようにしてしまう。

その部分に対して世の中で言うと RAG と言われているような仕組み、あれを少し工夫するようなものと、もう一つはファクトチェックができるようなものっていうのをうまく組み合わせたようなものを今、開発をしている段階ですね。

全てお話しはできませんけど、そこの部分を結構注力しているところと、RAG の部分に関しまして最初プロンプトを自動で生成する手前のチャンク化と言われている、文章を意味単位の塊に作っていくというところをうまく作れるような仕組みというものを今、組み込んでやっております。

ですので、まずはここのハルシネーション、ゼロになるわけではありませんけども、この答えがちゃんとどこから引用されているのかを質問をした方がちゃんと見れるような仕組みも併せて提供して、ハルシネーションの率を減らしていく取組をしております。

タナカ [Q]：追加で質問になります。LLM のところで昨今、日系のベンダーでも自社で生成 AI を作っていく発行体というのは結構出てきている中で、御社は基本的にはメーカーは別にオープン AI はどこでも構わないですが、基本的にはそういった既に出来上がっている LLM に対して、要はある程度カスタマイズしていく理解でよろしいですか。

池野 [A]：そうですね。弊社自身が LLM を構築すること今の段階ではないです。もう既に世の中にいろんな LLM がありますので、それこそ、われわれと組み合っている NTT データ様も LLM を作られています。そういったものの特徴を見ながら、われわれはそれをうまく活用していきたいなと思っております。

タナカ [M]：分かりました。以上です。

東垣 [A]：ちょっと補足させていただきますね。やはり LLM を作るという会社の中で、大規模な金額がかかるっていわれているなか、本当に投資対効果が得られている会社があるのかというように、現状は見ている感じで、PR を打ち上げたものの中身として伴ってないというのが、世の中にあふれている。莫大な金額を投じているグローバル会社の LLM に勝ち切れてる会社って多分ないのであると思われま。

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



そこ、合わせていろんな私どもも大学の教授の先生と、いろいろ話をしているんですけども、LLM を作るだけで勝ち筋というのは難しいなと今、思ってるおるところですね。

あとはどれだけライトでニッチな LLM を作るか選択肢としてはあると思うんですけども、そこをニッチにするってことはニッチな市場を取りに行くってことになる中で、それが果たして正しいかどうかというところは今は慎重な目線でわれわれは見ています

むしろ活用していく領域というのはいっぱい広がっていると思いますので、世の中にいいものというのをまずは活用していく方針で進めていこうというのが、われわれが今考えている方針です。

タナカ [Q]：ということは、それがいわゆる今あるビッグプレーヤーとオープン AI も含めて、いわゆる基本的には外資系が中心になるからこそ、セキュリティしっかりやっていきますって、そういう理解でよろしいですか。

東垣 [A]：そうですね。外資系というのか、企業様を含めていろんな情報化の事業の中、会社の中で活用していこうとするとやはりそこに対して漏れて、情報が漏れたくないとか、内部のことをいろいろ入れていこうとすると、そこってすごくセンシティブになってるのかなと思いますので。

そういったことを含めてセキュリティ、ハルシネーション含めてですけど対応していかないといけないのかなとは思っておる次第ですね。

タナカ [M]：分かりました。以上です。

司会 [M]：ありがとうございました。他にご質問いかがでございますでしょうか。はい、どうぞ。

質問者 [Q]：どうも本日はありがとうございました。すいません、3点ほどちょっとお伺いしたいんですが、まず非常に単純な話なんですけど、例えば決算会計ごとに見ていくと前期、23年3月期の第4四半期、売上高6億6,000万でした。今期第1四半期が6億1,000万でした。第2四半期が6億2,000万でした。

これ、YoYで見ると確かに売上がすごく伸びてるように見えるが、前期とか前々期と比べると伸びが何か鈍化しているように見える。

もし仮に今のままであれば、第3、第4も同じぐらいの今と同じ6億台で推移するんじゃないかと思えてしまうんですが、この辺りってどう考えればいいですか。

東垣 [A]：そうですね。まず初めに昨年度の第3、第4四半期というところはすごく大口の顧客さん含めて伸びたっていうところがあります。

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



一方で、やはりプロジェクトの中で言うと山、谷があって、特にこの第3、第4四半期に関しては大きな山が来ていて、より大きく伸びた状況であったことをまずご理解いただきたいと思います。

つまり、YoYで見ると前年比向上しているが、QoQで見ると昨年の第4四半期から、今年度第1四半期が下がってる点をご理解いただけたらいいと思います。

下期に関しては、現時点で言うと2Qで一部シュリンクしたお客といているところがあるので、質問された方とおりの部分もあるんですけど、私たち今、新規を獲得するところにテコ入れをしており、そこが一部うまく乗っかってきたところです。

ここからさらにもう一段階伸びるためには、コンサルティングの事業の領域ですが、新規獲得が大きなポイントにはなると思っておりますので、継続してやっていきます。

プロジェクト事業は逆に言うと積み上げ形式になってきますので、どんどん積み上げていって、そんな感じのフェーズかなとご理解いただければいいかと思えます。

質問者 [Q]：これ、新規獲得してから実際に売上に計上するまで、案件いろいろあるので一概には言えないんでしょうけども、大体どのくらいで上がってくると考えればよろしいですか。

東垣 [A]：案件ごとによってもうバラバラであり、早いものだと1カ月ぐらいで寄与するものもありますし、一方でテーマも決まらず、ふわっとしたものだ結構、長いものっていうものもある状況です。つまり一概に言えるようなものではないですとご理解いただければいいかなと思っております。

質問者 [M]：分かりました。ありがとうございます。

東垣 [A]：一方で、人員数は着実に伸ばしている点をご理解いただければと思います。

質問者 [Q]：実は二つ目の質問がそれにちょっと絡んでくるのですが、今のお話からすると新規採用、御社の場合、中途採用が主だとは思いますが、実際に採用してからどのくらいで業績に貢献するような形で育成できているのかという形が一点と。今、リーディング人材育成ということで力を入れてますとお話があったんですが、誰が育成推進しているのかという点です。

というのが、あまりちょっと言いにくいですけど同業他社で実際、人材育成に力を割きすぎてちょっとっていうのが散見されたりしているわけで、その辺り非常に重要な形になってくるのかなと思うので、その辺り教えてください。

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@scriptsasias.com



東垣 [A]：採用は中途採用がメインではなく、新卒と中途と、バランスよく採用を進めています。中途採用でもハイパフォーマンスを発揮する高給データサイエンティストを採用するわけではなく、自社で育成する前提で採用を進めています。

東垣 [A]：なお、人によりけりなのですが、2 か月から 3~4 か月ではないかと思われま。早い人だと 1 か月ぐらいでも配置されるケースもあるのですが、属性も見極めながら、人に応じて対応を進めるため、結構ばらつきはあるかなと思っております。

質問者 [Q]：とすると今年、例えば新卒で採用された方は 3 か月、だから次の第 3 四半期の段階では売上なりに貢献できる方、人材に育っているという理解でよろしいですか。

東垣 [A]：そうですね。この 2Q ぐらいから、OJT 含めて現場へ配置すると捉えていただければいいかなと思っております。

もう一点、採用スケジュールとしては、大体 4 月と 10 月にある程度集中して人を寄せる形を取り組んでいこうとしております。人を育てていく観点で教育をしっかりと実施する必要があるため、入社時期を合わせています。また当社内に対外的に教育サポートを実施しているため、それら人材がサポートしながら、教育している状況です。

質問者 [Q]：それら人材が社内育成に時間を割いているため、本来計上できるべき教育サポートの部分の売上がひょっとしたらもっと上がっていた可能性もあると考えられますか。

東垣 [A]：その通りの側面もありますが、人材教育は投資事項であるため、必要不可欠という認識で進めています。ただ、社内で実施する教育費用は財務諸表的に出てくるものではないため分りにくいかもしれません。

質問者 [Q]：最後に、全体的に今 AI 業界自体がちょっと見直されています。先ほどの LLM の話も出ていますが、個別銘柄で見定めが起きていますので、大きな業界全体の話を教えていただけますか。

東垣 [A]：プレイヤーは確実に増えている状況です。しかしながら、ニッチなサービスを作っている会社が多くなっている印象も一部では受けています。

一方で、AI の市場全体として盛り上がっていく分には私たちとしてはウェルカムです。

LLM に特化したサービスも出ていますが、提供は進めるものの業績貢献できない企業も多く、今後期待できるかどうか冷静さをもって見定める必要があります。私たちがやらなければいけないことは、活用できていないデータからどういう視点で新しい価値を見つけ、効率化に結び付けるかと

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



いう観点ですので、いろいろな手段が増えているなかで本質的なデータ経営を支援することが当社の強みと思われれます。

また、上場企業で赤字のまま踏ん張っている AI 企業も多い状況ですが、彼らがオーガニックにどうやって黒字化にむけ事業推進するのか疑問なところがあります。

ただ市場的には、多くの企業が進出しており、専門人材が足りない現状は今後も変わらず、当社のような優秀な AI 技術者を抱え、データ経営推進に強みをもった企業を活用する企業の需要はまだあると考えているところです。

司会 [M]：質疑応答はここまでとさせていただきます。

最後に私から一点お願いでございますが、冒頭にもお願いしましたアンケートへのご記入の件、よろしくどうぞご協力のほどお願いを申し上げます。

それでは、以上をもちまして本日の決算説明会終了でございます。東垣様、会社の皆様方、ご説明ありがとうございました。

東垣 [M]：ありがとうございました。

司会 [M]：またご来場の皆様、本日はご参加、誠にありがとうございました。どうぞお忘れ物のないよう十分ご確認の上、お気をつけてお帰りくださいませ。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、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

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をしてはなりません。

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、すべて利用者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利用者が被った損害、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