

2023年11月14日  
TDSE 株式会社  
(コード番号：7046 東証グロース)

## 当社決算説明会における質疑応答の公開について

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

2024年3月期上半期決算説明会質疑応答

NO	質問	回答
1	<p>中計目標に掲げる営業利益率 10%以上は、プロダクト事業にて SaaS サービスを進めることから、粗利ベースも変化を伴います。営業利益率 10%以上確保をどのようなコスト構造を見立てているのか。SaaS 型サービスの割合が増えていくと、経営指標としては ARR (Annual Recurring Revenue : 年間経常収益) ベースで管理していく必要もあると思われ、先行投資が進むことで利益が大きく下がる時期も考える必要があると思われるが、それでも利益率 10%を維持できる理解でよろしいでしょうか。</p>	<p>コスト構造について、前期 24 億円の売上に対し、営業利益率 11%弱です。中核ビジネスは技術人材を増強させるモデルとなっており、安定的に成長させていくフェーズ。一方で製品サービス提供によるプロダクト事業を強化すべく徐々にシフトしていく予定です。現時点では、大きく利益率を低下させてまで大きな投資を行うことは考えておらず、経営目標である営業利益率 10%以上を維持しながら、計画的に事業を推進しております。現状のプロダクト展開は、市場との対話を進め、マーケットフィットを目指すことが重要と考えていますが、プロダクト拡大のために、さらなる費用が必要となれば、積極的な投資を投じることも考えられ、また自社のオーガニックな成長ではない非連続事業の展開を進めることがあれば、皆様には趣旨を説明させていただく予定です。</p>
2	<p>プロダクト事業の説明にある LLM 活用時のハルシネーション問題については、具体的にはどのように対応されるのでしょうか。また、LLM は国内企業でも自社で作るという記事がかなり出てきている中で、御社は基本的には既に出来上がっている LLM をある程度カスタマイズしていく理解でよろしいでしょうか。</p>	<p>今後の計画なので詳しく説明できませんが、ハルシネーションが起こる状況は AI に誤った学習をさせていることが問題であり、LLM がいかにも正しく答えているようにしてしまうことから起こる課題であるという認識です。その課題に対して弊社では、RAG (Retrieval-augmented Generation) と言われる仕組みと、ファクトチェックができるような機能を組み合わせたようなサービスを開発している段階。これ以上は詳しくお話しできませんが、ハルシネーションの課題が軽減できる取組をしていきます。</p> <p>また、弊社自身で LLM を構築することは考えていません。既に世の中にいろんな LLM があり、弊社と組み合っている NTT データ様でも LLM を作られている。海外 LLM 含め各々の特徴を見ながら、活用していく予定です。</p>
3	<p>前期の第 4 四半期、売上高 6 億 6,000 万でしたが、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 万です。YoY で見ると売上は大きく伸びているように見えますが、四半期単位での前期・前々期と比べると伸びが鈍化しているように見え</p>	<p>前期の第 3、第 4 四半期は、既存顧客案件が計画以上に大きく伸びました。一方プロジェクトサイクルには、山・谷というフェーズがあり、特に前期の第 3、第 4 四半期に関し、特定顧客において大きな山が来たため、伸びた状況であったことをご理解いただければと思います。その影響もあり、YoY で見ると前年比向上していますが、QoQ で見ると昨年の第 4 四半期から、今年第 1 四半期が下がり、第 2 四半期も大きく伸びてい</p>

	ることから、今期第3四半期、第4四半期も大きく伸びることはないと考えればよいのでしょうか。	ない現状です。 なお一部の既存顧客の業績および事業環境から、第2四半期にその企業の売上減少による影響もありましたが、TDSE ネットワークとデジタルマーケティング強化により案件獲得が進んでおり、この下半期も継続し、新規顧客拡大を目指します。尚、技術社員数は前倒しで増加しており、リソース面から考えると売上拡大できる体制が整っているものとご理解願います（主にコンサルティング事業に関する事項です）。
4	新規獲得してから実際に売上に計上するまで、案件の特性上いろいろあるので一概に言えないでしょうが大体どのくらいで業績貢献すると考えればよろしいのでしょうか。	ご認識の通り、案件ごとによって売上が獲得できるまで期間は様々であり、テーマが決まっていれば、1ヶ月ぐらいで寄与するものもありますが、顧客側でテーマが定まっておらず、曖昧な状態が続くと長くかかる場合もあります。顧客のデータ経営にかかわる体勢やテーマ感により変わりますのでご理解いただければと思います。
5	新規採用と中途採用について、採用してからどのくらいで業績に貢献するよう育成しているのでしょうか。またリーディング人材育成に関して、誰が育成を推進しているのでしょうか。	新規採用と中途採用はバランスよく採用を進めていますが、中途採用でも経験豊富なハイパフォーマンスを発揮する高給なデータサイエンティストを採用することでなく、自社で育成する方針で採用を進めています。なお、社員のパーソナリティに依りますが、現場で活躍する期間として採用後2~4か月かけております。早い人だと約1か月で配置されるケースもありますが、個人属性や能力も見極めながら進めるため、ばらつき感があるとご理解願います。今期入社の新入は、第2四半期から、OJT 含めて現場へ配置しております。また、当社は対外的にもデータサイエンティスト育成支援サービスを提供しており、そのメンバーがこれら育成の役割も兼ねています。
6	育成サービスを提供されている人材が社内育成にも時間を割くことから、本来計上できるべき顧客からの教育サポートの売上がもしかすると、もっと大きく計上されていた可能性があると考えられますか。	ご質問頂いた通り、育成支援により売上機会損失の可能性はございますが、教育は人材強化にむけた投資と考えており、必要不可欠という認識で進めています。 ただし中途採用スケジュールとして、4月と10月付で採用となるよう取り組んでおり、業務運営上効率性となるよう工夫しております。教育はしっかり実施する必要があるため、入社月が異なることで提供する教育プログラムに個人差が出ないよう、集中的に教育期間を設けるためにも入社時期を合わせています。
7	全体的にすべてのAI企業が評価を受けるのではなく、業界の中でも、個別企業の優劣をつけるために市場参加者から見定めが起	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あり、AI 企業は確実に増えている状況です。

<p>きていますが、業界全体の動向及び認識を教えてくださいませんか。</p>	<p>一方で、昨今、ニッチなサービスを提供している企業も増えており、提供は進めるものの業績貢献できていない企業もまだまだ多く、当社含めて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、企業が持つ活用できていないデータから新しい価値を見つけ、効率化に結び付けるかという点ですので、さまざま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 ます。</p> <p>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環境は今後も変わらず、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需要はまだまだあると考えているところ です。</p>
--	---