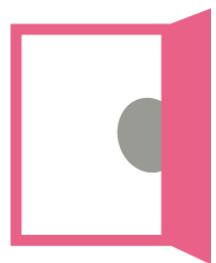


TDSE株式会社

東証グロス：7046



**T D S E**

# 2024年3月期決算説明資料

2024.06.03

## 本日シナリオ

- 01 – 2024年3月期決算及び中期経営計画振返り
- 02 – 事業別振返りおよび取組
- 03 – 事業計画及び中計MISSION2025の今後について
- 04 – 投資家の皆さまにむけて
- 05 – APPENDIX
- 06 – 参考資料 [中期経営計画 MISSION 2025]

# 01 – 2024年3月期決算及び中期経営計画振り返り

## FINANCIAL RESULTS

## 2023年度主要業績の結果

中計初年度となる2023年度は、戦略に欠かせない人員増強およびプロダクト強化にむけ、先行投資を強化させた。

売上・利益の経営指標において創業以来の最高を達成したが、事業計画では当期純利益を除く指標で若干の未達となった。

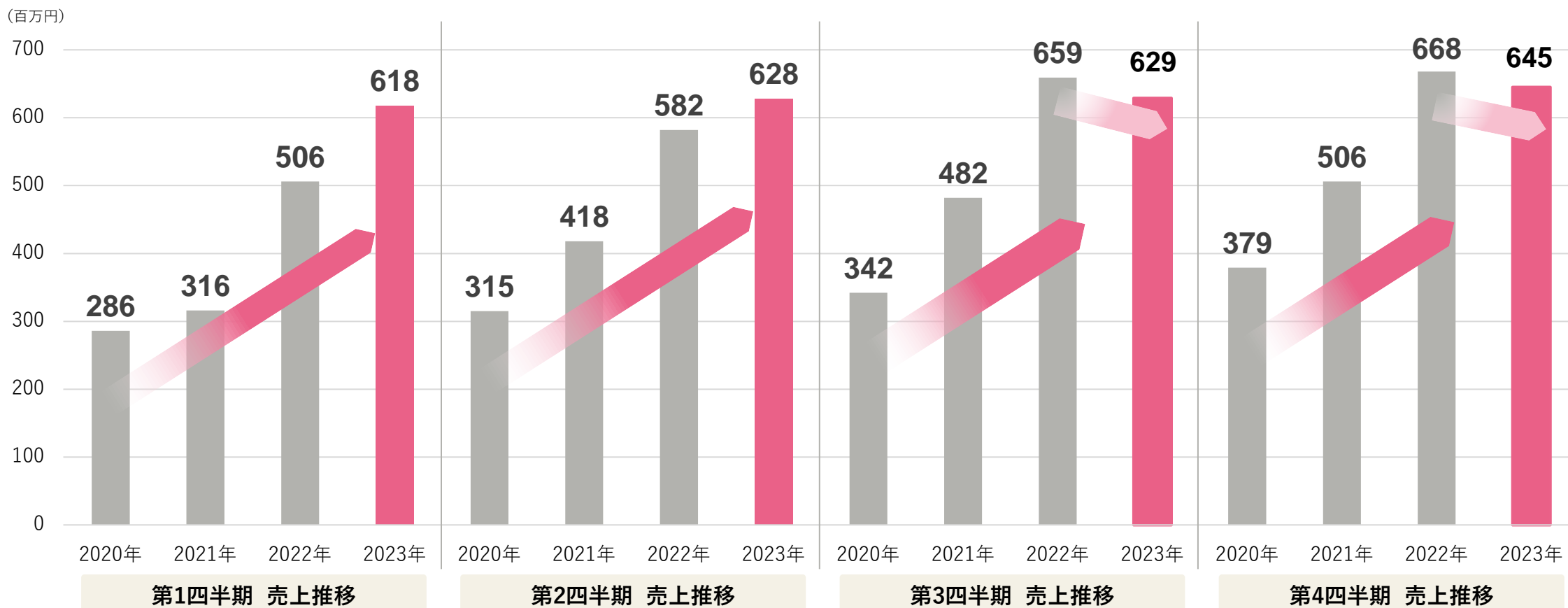
(百万円)

|         | 2020年度 実績    |      | 2021年度 実績    |      | 2022年度 実績    |      | 2023年度 実績    |      |      |              |   |              |      |       |
|---------|--------------|------|--------------|------|--------------|------|--------------|------|------|--------------|---|--------------|------|-------|
|         |              | 対前年比 |              | 対前年比 |              | 対前年比 |              | 対前年比 | 計画比  |              |   |              |      |       |
| 売上高合計   | <b>1,323</b> | 96%  | <b>1,723</b> | 130% | <b>2,415</b> | 140% | <b>2,521</b> | 104% | 97%  |              |   |              |      |       |
| コンサル事業  |              |      |              |      |              |      |              |      |      | <b>2,185</b> | - | <b>2,229</b> | 102% | 96%   |
| プロダクト事業 |              |      |              |      |              |      |              |      |      | <b>230</b>   | - | <b>292</b>   | 127% | 104%  |
| 営業利益    | <b>50</b>    | 40%  | <b>217</b>   | 434% | <b>265</b>   | 122% | <b>271</b>   | 102% | 96%  |              |   |              |      |       |
| 営業利益率   |              |      |              |      |              |      |              |      |      | 3.8%         | - | 12.6%        | -    | 10.8% |
| 経常利益    | <b>68</b>    | 54%  | <b>219</b>   | 322% | <b>267</b>   | 122% | <b>274</b>   | 103% | 98%  |              |   |              |      |       |
| 当期純利益   | <b>190</b>   | 211% | <b>148</b>   | 78%  | <b>168</b>   | 114% | <b>200</b>   | 119% | 103% |              |   |              |      |       |

## 四半期毎の業績推移

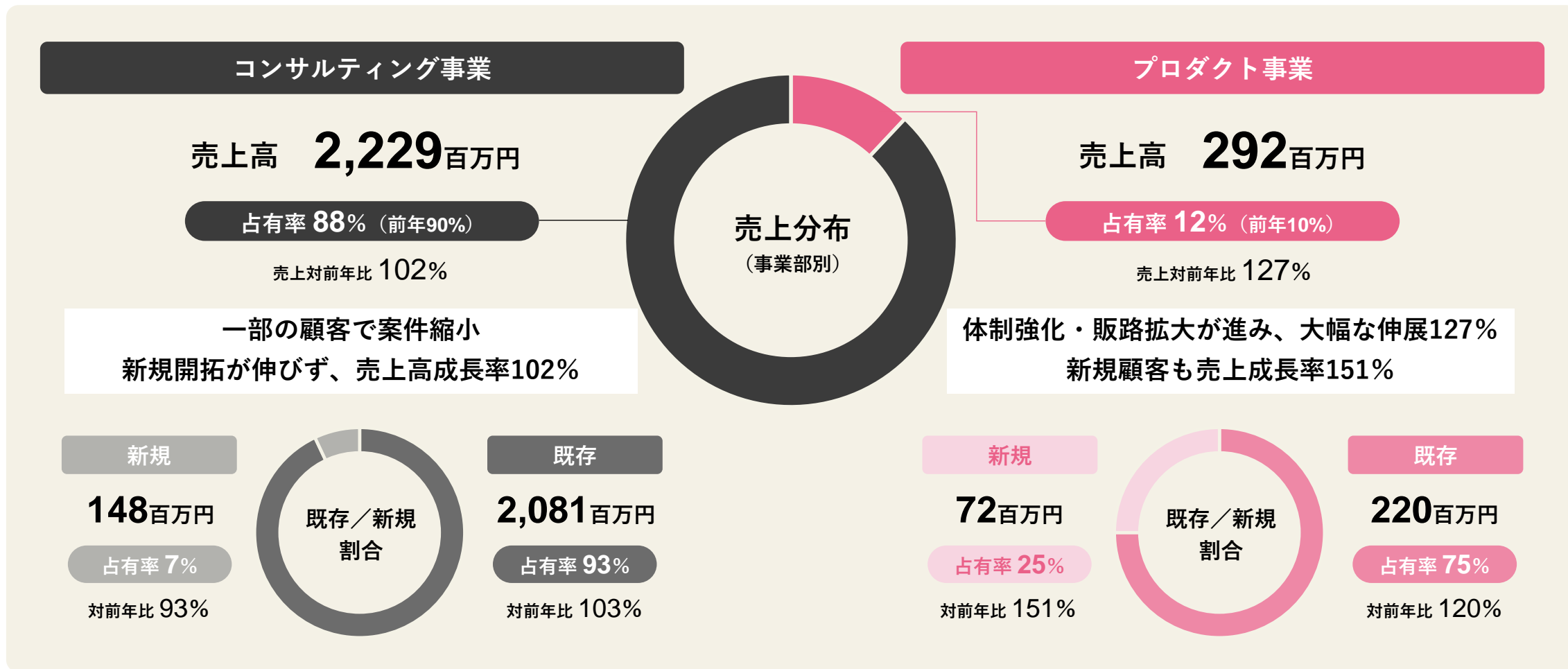
四半期毎売上推移は下表の通りであり、季節要因による売上高の著しい変化は少なくなる傾向。

第3四半期以降、既存顧客の一部案件で減少あり、新規開拓で巻き返すよう取組を進めたが、対前年比で若干下回る。



# コンサル事業とプロダクト事業の売上分析

売上全体におけるプロダクト事業の占める割合が、10%から12%へと向上してきた。  
各事業の業績傾向については下図の通りとなった。



# 中期経営計画初年度の各事業の総括 (年間目標・実績)

## コンサルティング事業の経営指標と取組総括

### KGI年間目標進捗率 (年間目標・実績)

売上高

未達

遂行率

96%

年間事業計画 **23**億円 実績 **22**億円

### KPI達成状況

技術人員数

要改善

リーダー育成数

計画通り

2025目標 **141**名 (2025/4)

現在 **125**名 (2024/4)

**118**名 (2023/4)

2025目標 **41**名 (2025/4)

現在 **35**名 (2024/4)

**33**名 (2023/4)

### 取組状況及び課題について

#### 既存企業の深耕と新規開拓について

要改善

- 継続的に戦略投資が進む既存顧客とは関係強化するも、一部の顧客案件で収束及び縮小。既存顧客に対するアプローチ強化を要する。
- 新規顧客獲得にむけた動きを図るも獲得に間に合わず、アライアンス含め営業強化を要する。

#### 技術人員の採用とリーダー育成について

計画強化

- 幅広く採用活動を展開し、多くの学生、社会人に対するPR頻度も増加させ、採用活動を活性化。なお、社員のやりがい感向上にむけたリテンション対策も進める。
- 個のキャリアマトリックス構築を含め、自己成長を助長するマインド向上につながる教育フレームをもとにリーダー育成は継続し、KPI達成を目指す。

## プロダクト事業の経営指標と取組総括

### KGI年間目標進捗率 (年間目標・実績)

売上高

良好

遂行率

104%

年間事業計画 **2.8**億円 実績 **2.9**億円

### KPI達成状況

SMM事業

良好

CAS事業

要改善

- 新規開拓数 (達成率167%)

目標 **15**件以上 実績 **25**件

- 既存案件継続率

目標 **80%**以上 実績 **78%**

- 新規開拓数 (達成率50%)

目標 **10**件以上 実績 **5**件

- 既存案件継続率

目標 **90%**以上 実績 **100%**

### 取組状況及び課題について

#### 製品ラインナップの強化について

順調

- NetbaseがQUIDブランドへ刷新。当社はQuidを軸に展開攻勢。国内ローカル対応にむけオリジナル製品「KAIZODE」提供開始。
- CognigyのGPT機能搭載、OpenAI以外のLLM実装。QAジェネレーターSaas化及び改良版開発。
- ベトナム拠点とのラボ開発強化、製品強化は前倒しへ。

#### 市場拡大と当社課題について

継続課題

- 実サービスとして適用できるLLM対応は急務ではあり、課題整理のうえ展開望まれる。
- 他社PGM購入も含めたラインナップ強化は継続、加えて販売網拡大を進める。

# 02 – 事業別振返りおよび取組

BUSINESS SECTOR FINANCIAL RESULTS AND REVIEW



## 事業別振返りと取組

# コンサルティング事業の振返りと取組

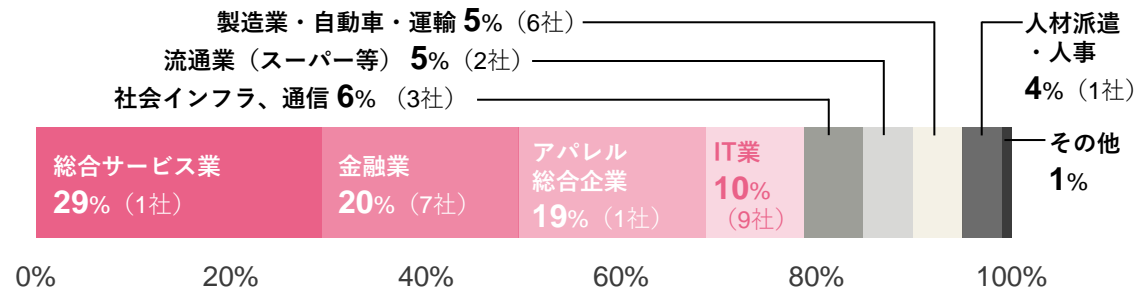
1. コンサル事業の業績振返りと課題
2. 需給アップにむけた取組及び計画（供給面確保と需要面確保の双方にむけて）

# コンサルティング事業の業績振返り

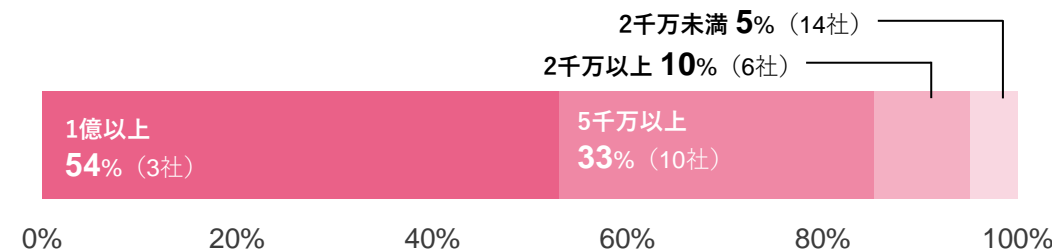
売上高は対前年比102%と昨年度を上回るも、事業計画23億円に対し、遂行率96%となり未達。新規顧客の売上高成長率93%と伸びず。内訳ではアナリティクス売上が全体の約9割弱。



(参考) サービス提供顧客分析



(参考) 売上規模別顧客分析



# 新技術およびサービスを伴う取組

LLM活用支援サービスの開始後、LLM関連テーマの案件増加。  
また2024年問題でDXが加速する流通領域において最適化テーマを獲得。

### 事例 1 LLMによる情報集約・構造化

**Problem**

小売り製造業/通信業様  
顧客のレビュー情報や電話応対情報等を活用して商品企画や接客の改善へつなげたい。

Solution

Azure OpenAIなどのLLMを活用して膨大な顧客からの情報を要約、また内容もカテゴリ化する事で情報活用の促進につなげる

### 事例 2 配送最適化

**Problem**

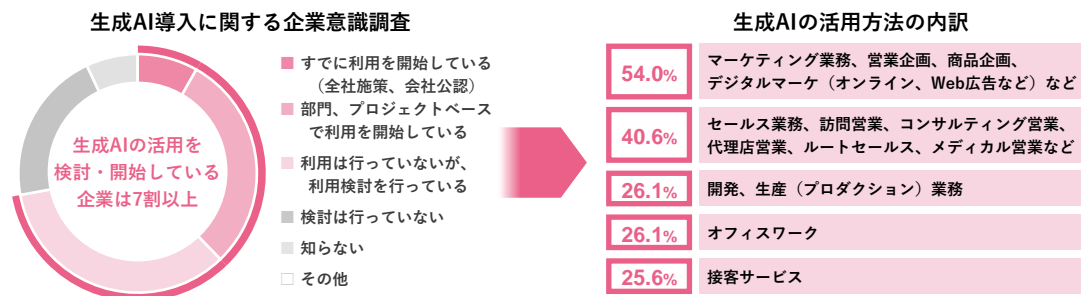
流通業様  
定期的に発生する膨大な配送依頼について、より効率的な配送をしたい

Solution

配送依頼情報を元に数理最適化エンジンを開発。従来のトラック割当ロジックより少ないトラック台数での配車を可能にする

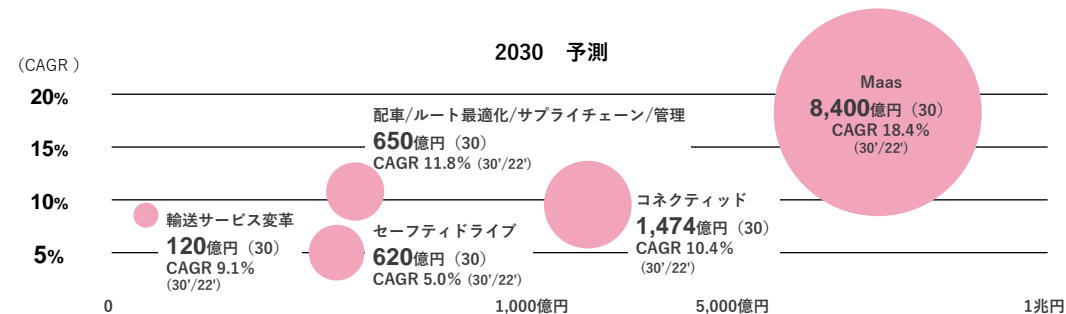
#### Appendix 生成AI導入に関する企業意識調査

生成AIの活用を検討・開始している企業は7割を超えている。  
営業・マーケティング目的など企業内活用が主であり、ユースケースを模索している状況が多い。



#### Appendix 運輸業界における市場成長について

直近では物流2024年問題への対応など、環境変化に伴う投資が増加。  
中期的にはMaaS本格化による成長に伴い、セーフティドライブやコネクティッド市場も付加要素として成長期待。



# 売上拡大にむけた取組

売上拡大に向けては、横断的な組織改編を進め、営業力および技術面の両面から強化を図る

2024年度  
売上高目標

25億円以上

対前年比 112%以上

## 営業強化にむけた取組

### 1. 営業力強化とプロセス管理徹底にむけて

- コンサル事業部の営業技術体制を改編し、営業力強化に繋がる育成含めた人員強化、顧客フォロー及び提案体制見直し推進
- 社内KPIを整理し、特に新規開拓時のプロセス管理を徹底

### 2. アライアンス（TDSEネットワーク）強化

- 当社と補完できるSlerやコンサルファームとの関係強化
- 新たなツールベンダーとのパートナーシップ提携

## 組織力強化にむけた取組

- 売上成長を確固たるものとするため、営業技術一体で動く組織へ改編
- ビジネス発展につなげる新たな技術獲得を目指し、テーマ別に役割と責任を明確化した横断的な組織組成

## 技術力向上にむけた取組

### 1. テーマ別技術獲得にむけて

- 因果推論・数理最適化・MLOps等テーマ別組織の新設
  - チームの役割と責任を明確化することで推進を図り、高度な技術提案やPJ実行力強化を目指す
- LLM特化組織の新設
  - 成長著しく技術変化も激しいLLMのキャッチアップと取組強化  
文字・画像・音声・数値等異なるデータ種に対応するマルチモーダルAI等
  - QAジェネレーター等を展開するプロダクト事業との連携強化

### 2. 画像解析AI「TDSE Eye」

- 問合せ数・トライアル数は増加傾向、体制を強化しユーザー獲得を目指す

# 技術人員増強にむけた計画

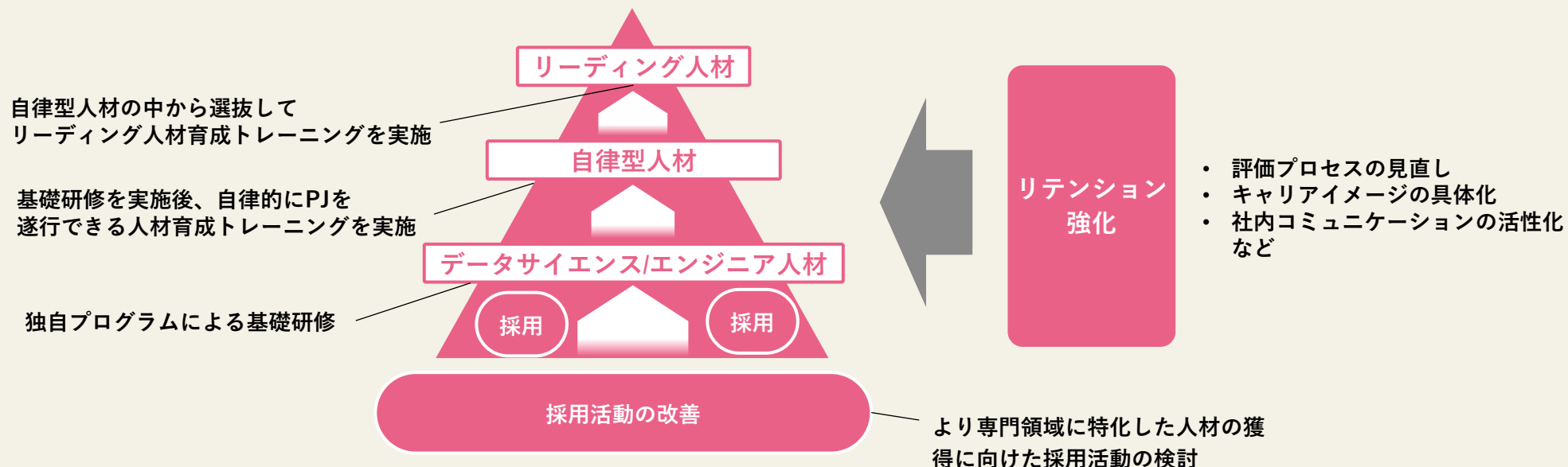
2025年度  
期初目標

技術人員 **141名**

リーダー人員 **41名**

- 採用活動を強化し、技術人員125名に増強。継続実施
- リテンションの強化に向けた施策も実施
- 昨年度実施の育成プログラムの振返り、より効果的な内容へ改善し推進

## リーディング人材創出プログラムの推進とリテンション強化



### 経営指標推移

2022年度

2023年4月

2024年4月

2025年4月

※コンサルティング事業部内の人員数

● 技術人員 100名※  
● リーダー人員 31名

● 技術人員 118名  
● リーダー人員 33名

● 技術人員 125名  
● リーダー人員 35名

● 技術人員 141名  
● リーダー人員 41名

## 事業別振返りと取組

# プロダクト事業の振返りと取組

1. プロダクト事業全体の業績振返り
2. 当社が属する市場の見通し
3. プロダクト事業における取組と計画

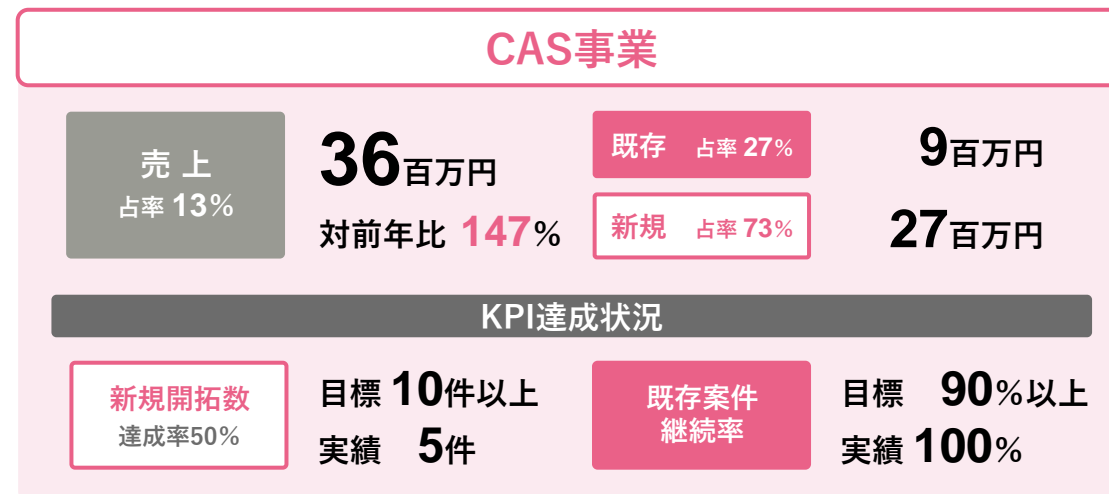
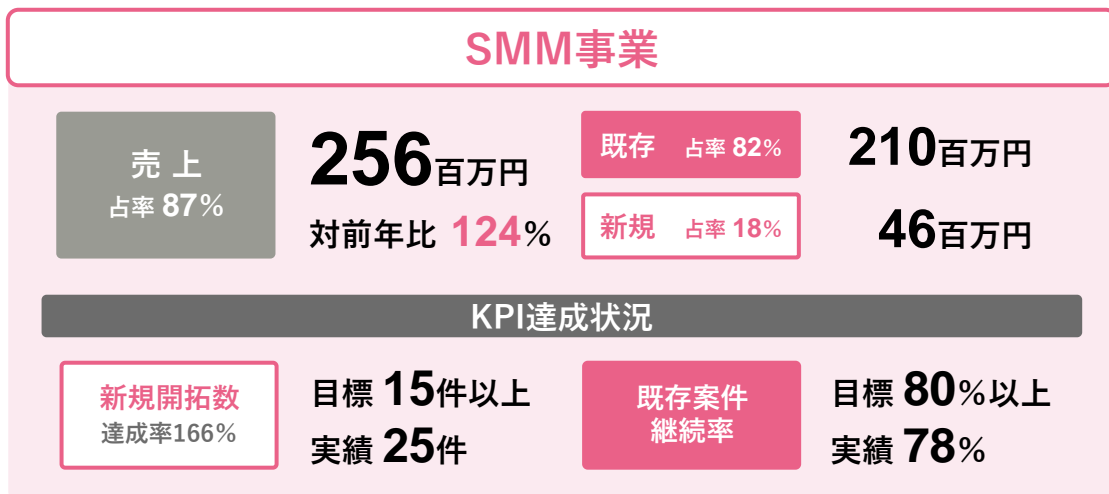
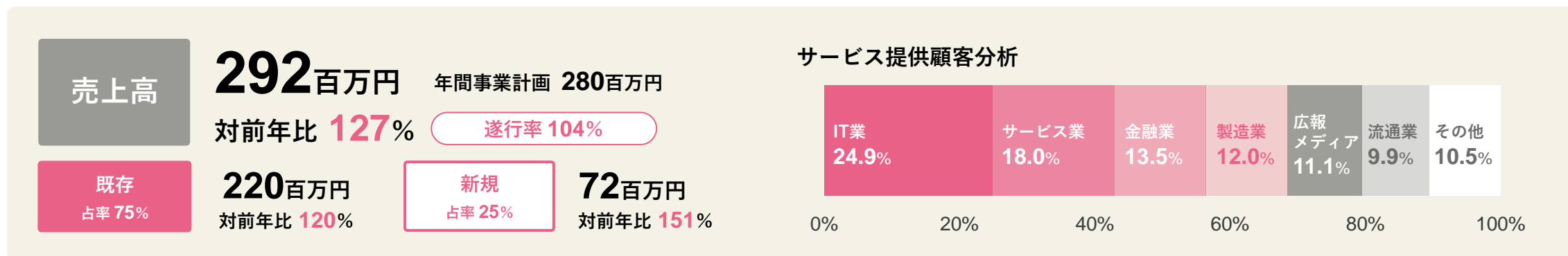
※略称について SMM：ソーシャルメディアマーケティング CAS：カンパセーショナルAIソリューション

# プロダクト事業全体の業績振返り

2023年度は売上計画も上回り、中期経営計画“MISSION2025”の初年を良いスタートダッシュを切ることができた

- ・ソーシャルメディアマーケティング（SMM）Gは、為替影響の懸念が危ぶまれたが大幅増収（売上対前年比124%、新規25件、継続率78%）
- ・カンパセーションAIソリューション（CAS）Gは、件数不足であるも大きく伸展（売上対前年比147%、新規5件、継続率100%）

大手金融での大型案件が導入され、ユーザー評価も高いことから当社独自の生成AI製品を用いた顧客接点自動化サービスに勢いがつく可能性が高まる。



# プロダクト事業の取組と製品強化

自社製品を研究開発するラボ拠点としてベトナム企業との連携を進め、開発効率化を進める。昨年度プロダクト事業の主だった取組は下記の通りであり、今後も研究開発強化を継続。

## SMM事業

### 1. 新規プロダクト開拓 QUID Compete

SNSアカウント分析ツールQuid Competeの取扱い開始

### 2. 機能拡充 QUID Monitor

Quid MonitorがLLM対応、GPT連携したAISearch開始

### 3. 製品開発 TDSE KAIZODE

**New** テキストマイニングPGMをJX通信社より譲受（2024年1月）  
製品開発を進め「TDSE KAIZODE」提供開始（4月）

## CAS事業

### 1. 機能拡充 COGNIGY

CognigyがLLM対応バージョンの提供を開始

**追加** OpenAI社「GPT」に加え、米「Claude3」米「Gemini」等も対応  
独自LLMとの接続コネクタも標準装備、オンプレLLMも利用可能

### 2. 研究開発の進捗 TDSE QAジェネレーター

第1弾：QAジェネレーターのSaaS化の展開

**New** 第2弾：QAジェネレーターのRAG対応準備（今年夏）

### 3. 導入事例 COGNIGY TDSE QAジェネレーター

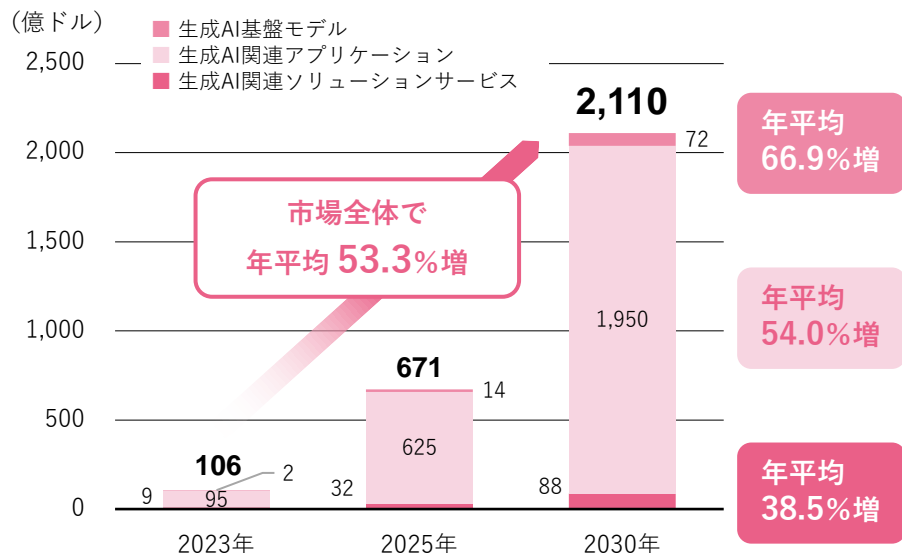
**New** 大手金融機関に対し、顧客対応ソリューションとして  
Cognigy及び新型QAジェネレータを導入（2023年後半）



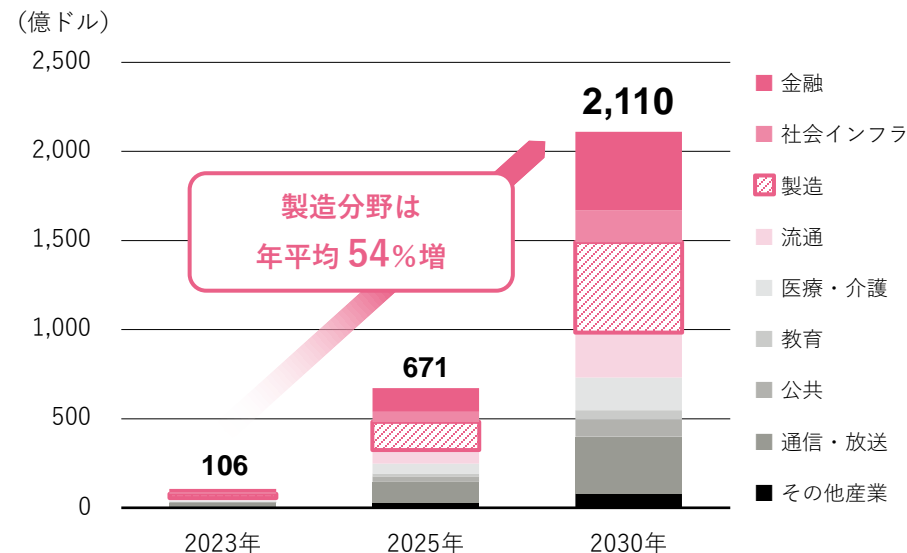
# 世界生成AI市場の見通し

生成AI市場の世界需要は年平均53.3%で成長、2030年には2110億ドルに達し、2023年の約20倍となる見込み。  
 生成AIの利活用分野は一層広がる見込みであり、特に製造分野の伸長が著しく、年平均54%となり、507億ドルへ拡大。  
 ⇒成長著しい魅力ある市場であり、当社は生成AIビジネスの渦中にある存在である。

## 生成AI市場の需要額見通し（世界）



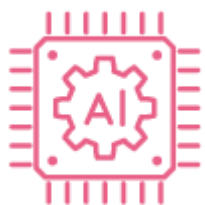
## 利活用分野 需要額見通し（世界）



出典：一般社団法人電子情報技術産業協会（JEITA）提供、2023年12月21日発表

# 国内生成AI市場の現状認識

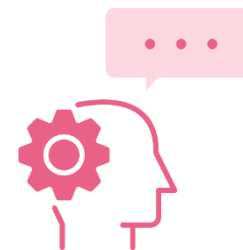
## 外部環境



国内でも生成AIサービスを展開するビジネスに期待が高まっており、生成AIへの投資、関連ビジネスへの参入が増加



IT投資額が大きい金融業や製造業での利用が市場を牽引しており、大手金融機関などで実証実験や導入が進む。



社内チャットによる汎用的な先行利用が進んでおり、企業独自のGPTを構築し、チャットボットやAIアシスタントを導入するケースが多い

## 市場の見通し

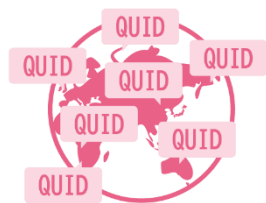
- 専門的分野での活用も実証実験が立ち上がっており、現状テキスト処理/生成への注目が高いが、画像・音声の処理/生成における技術革新により適用範囲がさらに広がると予測できる
- ただし、社内情報を外部のLLMへ展開することに抵抗を感じている企業が極めて多いことも事実、LLMをそのままQAシステムとして活用するには個人情報や規程・基準書などの機密情報を読むセキュリティ上の課題もあるため、実証実験後の実用には一定の課題が残る

## 今後の市場戦略

上記課題を解決するために独自サービスを研究開発、早期の提供を目指す

# SNSマーケ市場における現状認識

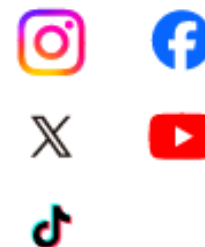
## ソーシャルリスニングツール「QUID製品」の優位性



QUID製品は高性能、高品質であり、数多くの世界的な有名企業にて活用されている。



昨今の生成AIブームにより、LLM対応など柔軟に性能効能にむけたレベルアップも対応し、今後も継続して機能拡張を進める。



各種SNSベンダーと使用権含めたライセンス契約も締結していることから、幅広く市場調査や企業分析もリアルタイムで可能

### 市場の見通し

安価なSNS分析ツールでは、ライセンス契約を締結していない製品が多く、提供が難しくなることから今後収束を辿っていく一方で、QUID同様にライセンス契約を締結し、最新AI機能を充実させている海外SNS分析ツールを提供する限られた企業に集中すると予想される

### 今後の市場戦略

今後もSNSマーケ市場の成長率が急伸していくことから、潜在顧客も数多く、企業ニーズも幅広くあるため、国内市場全体を盛り立てるリーダー的存在として当社が位置づけられることを目指す。国内ローカルニーズを取り入れた機能を搭載した製品サービスを展開することで広く企業展開を目指すものとする。



# プロダクト事業の2024年度計画

年間売上高目標

3.3億円以上

対前年比 114%以上

製品強化

自社製品「QAジェネレーター」の改良と新製品「KAIZODE」展開に注力し  
中期経営計画MISSION2025に貢献する製品へ成長させる

## SMM事業

### 製品ラインナップ拡充に向けて

製品優位性を持つQUIDブランドの認知度アップを強化しつつ、新製品「KAIZODE」のレベルアップを継続実施

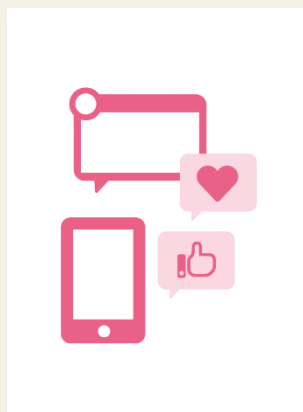
### 年度の見通し

今後もSNSマーケティング市場の成長率が急伸していくため、潜在顧客も多く、企業ニーズも幅広いことから、市場全体を盛り立てるリーダー的存在としてQUIDブランドの拡販を進め、国内ローカルニーズに対応できる新製品「KAIZODE」を展開

### KPI達成状況

新規開拓数 15件以上

既存案件継続率 80%



## CAS事業

### 製品ラインナップ拡充に向けて

自社製品「QAジェネレーター」の特性を活かし、開発効率化を進めることで、当社生成AI製品のレベルアップを継続実施

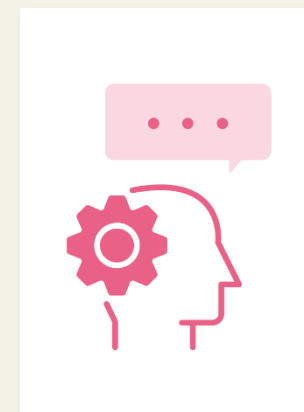
### 年度の見通し

LLMニーズの高まりにより、引き合いが増加傾向であり、トランザクション型チャットボット案件としてCognigy拡販を進めるとともに、QAジェネレーターの独自優位性を活かすことで企業開拓を強化

### KPI達成状況

新規開拓数 10件以上

既存案件継続率 90%



## 【ラインナップ強化策】新製品「TDSE KAIZODE」提供

譲受したテキストマイニングPGMをベースに多くのメニュー改修を行い、テキストマイニング製品「KAIZODOE」として4月より提供開始。  
国内ローカルニーズにも対応できるよう多様な分析を可能とする機能を有しており、LLMを組合わせた最新ロジック機能の搭載にむけて技術検証含め進行中

**New** 2024年4月提供

独自テキストマイニング製品

TDSE  
KAIZODE

最新機能

自社開発部門にて改良を進め、新たに外部データ読込機能を追加し、機能拡充

主要機能

- データフィルタリング
- グラフ推移グループ切替
- 投稿推移グラフ
- 投稿統計値
- 購買ステージ別頻出単語数
- 頻出単語（ソート）
- 頻出単語件数
- データアップロード

多様な分析が可能

- グループ別分析概要
- グループ別詳細遷移
- カスタマージャーニー分析
- カスタマージャーニー詳細遷移
- 年代別購買ステージ分析
- 感情別購買ステージ分析
- 性別購買ステージ分析
- 頻出単語分析

継続的な  
機能開発

2024年度以降開発

次期レベルアップ機能

追加取組

顧客ニーズ及び競合他社を調査し、LLMを組合わせた最新ロジックを搭載

## 【製品強化】独自機能を備えた「QAジェネレーター」の提供

2023年10月、SaaS版製品として提供し、複数PoCを通じて顧客課題とニーズ収集を実施（ver1.0）  
 2024年夏、競合優位性を確保するため、RAG対応機能を搭載し、LLMの回答精度を向上（ver2.0～）

### NLPの精度向上（ver1.0）

#### 現行機能

- SaaS版として提供
- ユーザー管理
- ドキュメント管理
- PDFより、質問と回答（リンクや抜粋）を生成
- 回答（リンクや抜粋）からLLMにて回答を要約

TDSE  
QAジェネレーター

次期搭載

New

### LLMの回答精度向上（ver2.0～）

#### 追加機能一覧

- RAG対応機能（今夏提供）
- チャンキング精度向上（奈良先端大と共同研究）
- LLM関連技術
- Base Platformの最新化
- オンプレ対応（LLMを含む）等々



#### データクレンジング

不要データに起因して生じる検索の冗長性・応答品質の低下\*を回避するため、データクレンジングを行い、ドキュメントの粒度を高めます。

\*QAタスクの正答率は、関連文書参照>参照なし>非関連文書参照の順で高い傾向



#### チャンクサイズの最適化

ベクトル化する際の粒度であるチャンクサイズを調整し、最適化します。チャンクに分割する際、トークン\*境界ではなく重複させることなども有効です。

\*単語や文字など、モデルがテキストを扱う際の単位



#### メタデータの追加

日付や分類などのメタデータをチャンクに埋め込みます。インデックスを複数チャンクに分割すると検索効率が落ちるため、メタデータでふるいに掛けます。

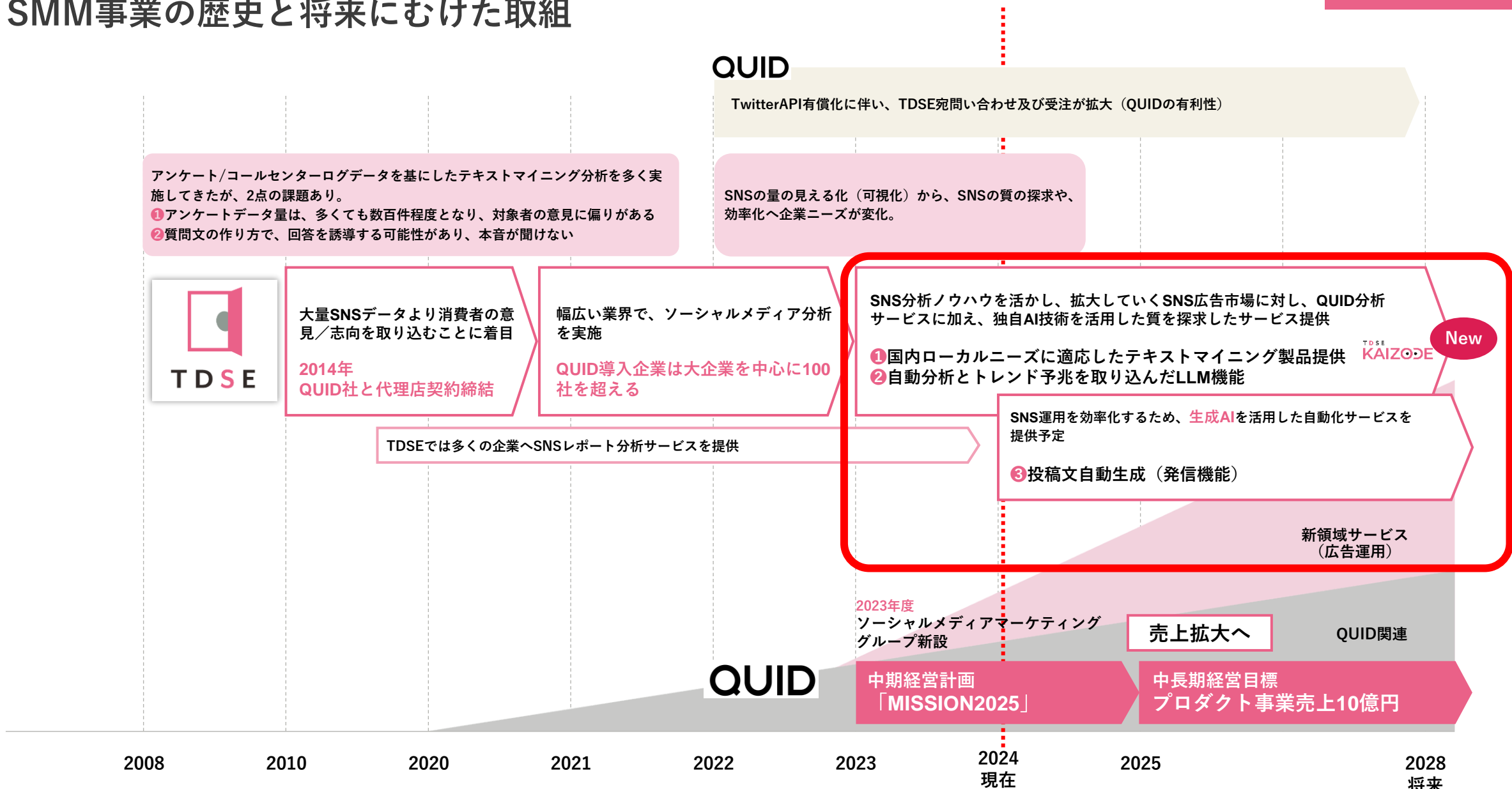
\*メタデータも埋め込みとともにインデックス化され、ベクトルDBに保存



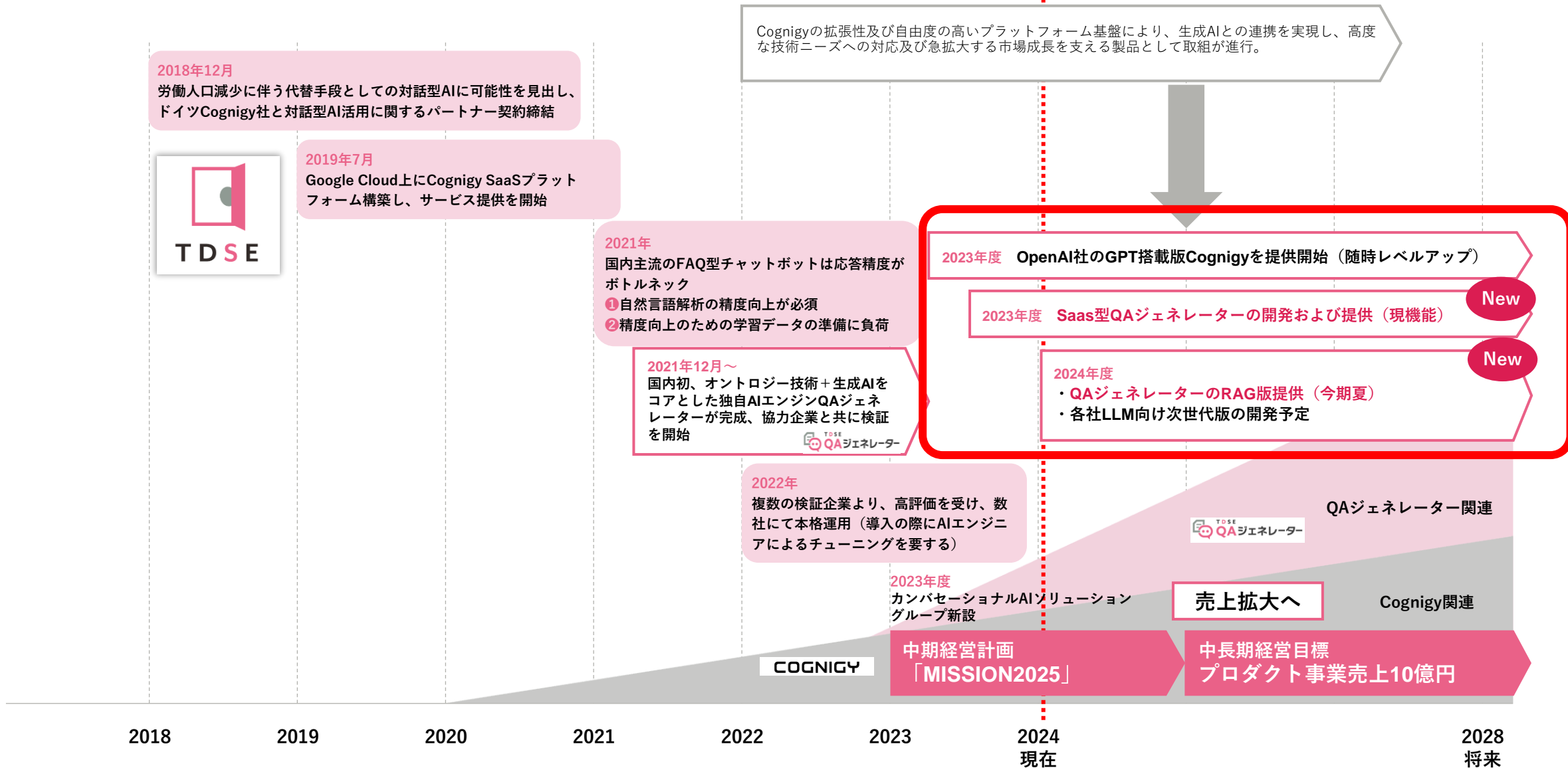
#### アライメントの最適化

想定質問とその回答を用意しておき、これらの文章を事前に埋め込みます。これによって、参照するドキュメントの不一致を改善できます。

# SMM事業の歴史と将来にむけた取組



# CAS事業の歴史と将来にむけた取組





## (参考) ソーシャルメディアリスニング – Quid Monitor

### 製品概要と特長




|       |   |
|-------|---|
| 企業概要  | QUID社（旧NetbaseQUID）、アメリカシリコンバレー発の企業   |
| 製品概要  | <p>Quid Monitorは、各ソーシャルメディア（以後、SNS）ベンダーとオフィシャル契約を締結し、X（旧Twitter）・Facebook・InstagramなどSNS上にあるテキスト・画像を収集・分析する高性能なソーシャルリスニングツール（世界トップクラスの実績と性能を保有）</p>   |
| 国際評価  | <p>海外で非常に支持されているブランド、多くのグローバル企業で利用<br/>         導入事例 コカ・コーラ、ニューヨークタイムズ、ウォルマート、ロイズ銀行、ワーナーブラザーズ、セブンイレブン、BCG等多数</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;">        </div> |
| 特長・強み | <p>豊富な対応メディア<br/>         膨大なSNSデータをオフィシャル契約で提供（データ使用契約締結）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 50か国以上の言語対応</li> <li>● リアルタイムで多種多様の分析が可能</li> <li>● 標準装備のAPIで他システムとの連携が容易</li> </ul>  |
| 市場の動き | <p>従来は、X社が無償APIデータ提供を行い、SNS分析ツールのコモディティ化が進み、国内でも安価なサービスが増えたが、2022年にイーロンマスクによる買収に伴い、従来行ってきた無償使用が不可となり、有償化へ方針変換となった。<br/>         無償サービスを楽しんできた安価な製品は淘汰される時代となり、当社取扱いQuidMonitorは使用契約を締結していることから市場での優位性を確保</p>  |

# (参考) QUID社との関係強化とテキストマイニング製品の自社開発提供

## 当社取組と計画



|                            |   |
|----------------------------|---|
| <p>当社</p>                  | <p>当社は、Quid Monitorの国内正規販売パートナー。<br/>累計100社を超える国内企業へ提供（日本生命、日本航空、TOTO、読売テレビ、日経CNBC等）<br/>複数の代理店販売網を強化することにより売上拡大中。</p>  |
| <p>見込</p>                  | <p>ソーシャルメディアマーケティング市場にて拡大し続ける広告・運用領域（国内1兆円規模）を成長領域と認識<br/>ソーシャルリスニングツールビジネスだけでなく新たな領域へのビジネス展開が望ましい</p>  |
| <p>New<br/>自社開発<br/>計画</p> | <p>非構造データ分析のノウハウを活かし、グローバル展開に強みを持つQUID製品に加え、国内ローカルニーズに適用できるようメディアデータ分析の高度化を目指し、効果的な分析結果を提供できる製品サービスを構築（2023年度より企画開発）</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) 新製品「KAIZODE」を提供（2024年4月）</li> <li>2) 自動分析とトレンド予兆を取り込んだLLM機能（準備中）</li> <li>3) 投稿文自動生成機能（生成AIによる投稿文・画像を自動作成）（準備中）</li> </ol>  |
| <p>運用イメージ</p>              | <p><b>収集</b><br/>必要条件にて、SNSデータを収集</p> <p><b>整理</b><br/>投稿内容により、投稿を自動分類</p> <p><b>評価</b><br/>AIにより、質の可視化/推奨/予測を実施</p> <p><b>可視化</b><br/>AIの推奨より、担当者が容易に広告・運用に活用</p>  |

## (参考) 対話型AIプラットフォーム – COGNIGY

### 製品概要と特長

# COGNIGY

|       |  |
|-------|--|
| 企業概要  | ドイツ・デュッセルドルフ発、2016年にドイツで設立されたベンチャー企業   |
| 製品概要  | 最先端の自然言語処理 (NLP) と自然言語理解 (NLU) 技術を強みとしており、自由度が高く、導入／開発スピードが速い。欧州自動車メーカー、銀行、航空会社など、欧米市場においてグローバルで500社以上導入、顧客拡大中。  |
| 国際評価  | エンタープライズ型対話型AIの国際マーケットで、 <b>リーダークラスの称号を調査会社ガートナーが認証 (3年連続)</b> 。競合はIBM、Google製品など、Cognigyは対話型AIの中でも最高レベルのエンタープライズ要件に対応   |
| 特長・強み | <ol style="list-style-type: none"> <li>20以上のチャンネルと30以上の業務システムとのコネクターを装備し、短時間で拡張性の高い対話型AI開発を可能とするプラットフォーム</li> <li>OpenAI社のGPTシリーズに加えて、米「Claude3」米「Gemini」等のLLM機能を搭載し、<b>New</b> TDSE独自の生成AIと連携し、自然言語処理の精度向上に必要な膨大なQAを自動生成</li> <li>多言語対応のバーチャルエージェントは、機械翻訳と連携し100ヶ国語以上をサポート。日本語の会話フローのみで、複数言語展開が可能</li> <li>ハンズオーバー機能を標準装備し、有人チャットへシームレスに展開。オペレーター向けに回答支援や、ルーティン業務（個人認証など）を自動化する機能を搭載し、業務負荷の軽減を実現</li> <li>ビジネスユーザーが<b>簡単に開発が可能となるローコード仕様</b><br/>GUIによるグラフィカルなエディターでAIエージェントを迅速かつ簡単に作成</li> </ol> |

# (参考) 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、大手金融機関

New

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CogngyとLLMのセキュリティとハルシネーションの課題を考慮した仕組みとを組み合わせたソリューション及び製品の提供行う。

| 対話型AIの種類             | マーケット規模<br>(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<br>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<br>流行が期待できる領域<br>(エンタープライズ仕様)            |
| FAQ型<br>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、<br>強化できる領域<br>(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<br>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)バーチャ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<br>市場ウォッチ継続                         |

# (参考) 生成AI – TDSEQAジェネレーター

## 製品概要と特長



|      |   |
|------|---|
| 製品概要 | オントロジーと生成AI技術等を活用した <b>当社独自開発の生成AIサービス</b> （業界初、当社調べ）   |
| 特長   | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 規程、基準書やマニュアルなどのドキュメントから当社AIが膨大な組合せのQ（質問）とA（回答）を自動生成</li> <li>● 他社含め多くのチャットボット製品で利用されているNLPの精度向上が可能</li> <li>● 対話型AIと組み合わせることにより、より複雑な問い合わせ業務にも精度高く対応可</li> <li>● セキュアな環境で個別に企業独自のQAを作成するため、学習データが外部へ流用される心配不要</li> </ul> <div data-bbox="428 708 2379 868"> <p><b>活用事例</b></p> <p>規約やマニュアルを活用<br/>                     構造化された文章（章立てなど）<br/>                     テキストを大賞</p> <p>AIにて自動解析<br/>                     独自のAI技術を活用し自動解析</p> <p>QAを自動生成<br/>                     AI自動解析で出力されたQとAの組み合わせを活用</p> </div> |

## 現状と今後について

|           |   |
|-----------|---|
| 現状        | 現在モジュール化したAIを活用し、QA自動生成サービスとしてデータサイエンティストによるソリューションを展開<br>（対象：製品マニュアル、コールセンター対応文書や記録、有価証券報告書、企業調査レポート、金融商品説明書・約款、研究論文）<br>多くの企業に展開できるようSaas版製品として展開し、ライセンス販売を開始（2023年度） |
| New<br>計画 | 競争優位性を確保するために、独自のRAG機能を開発し、LLMによる回答精度を高める（2024年度夏予定）  |

03 TDSE 中期経営計画 **2023-2025**  
— 『MISSION2025』 改良と事業計画  
MANAGEMENT PLAN

## 中期経営計画『MISSION2025』の今後について

### 2023年度までの 取組及び課題

- 中計初年度は先行投資を高めることでプロダクト事業の成長および製品強化が進む
- コンサル事業の人員増強は順調に進んでいるが、営業力に一定の課題が残る

#### 課題

### 企業として望むこと

- プロダクト強化は一定の成果が見えており、製品拡張並びに販売網拡大が望まれる。
- 安定成長にむけ、中核事業であるコンサル事業の営業力強化を進める必要あり。
- 既存事業だけの成長では当社が属する市場拡大の加速度との乖離幅が大きいことから、上記既存強化策に加え、資本提携やM&A等の非連続成長に向けた検討が望まれる。

#### 取組み

### 将来に向けた取組

- 既存事業の業績拡大につなげるよう営業組織の強化および販売網の強化を進める。
- 企業との資本提携やM&Aは当社の成長戦略を担う戦略の一つである認識のもと、当社ポートフォリオに加える新たなビジネスアセットを検討し、構築にむけた準備を進める。そのための組織を新設し、専門人材を増強し、実行していく。

## 2024年度事業計画について

2024年度も人的資本の増強とプロダクトのラインナップ強化にむけた投資を継続するが、

**コンサル・プロダクト両事業ともに売上成長率10%以上を確保**

(百万円)

|         | 2020年度 実績 |      | 2021年度 実績 |      | 2022年度 実績 |      | 2023年度 実績 |      | 2024年度 計画 |      |
|---------|-----------|------|-----------|------|-----------|------|-----------|------|-----------|------|
|         |           | 対前年比 |           | 対前年比 |           | 対前年比 |           | 対前年比 |           | 対前年比 |
| 売上高合計   | 1,323     | 96%  | 1,723     | 130% | 2,415     | 140% | 2,521     | 104% | 2,837     | 113% |
| コンサル事業  |           |      |           |      | 2,185     | -    | 2,229     | 102% | 2,503     | 112% |
| プロダクト事業 |           |      |           |      | 230       | -    | 292       | 127% | 333       | 114% |
| 営業利益    | 50        | 40%  | 217       | 434% | 265       | 122% | 271       | 102% | 284       | 105% |
| 営業利益率   | 3.8%      | -    | 12.6%     | -    | 10.8%     | -    | 10.7%     | -    | 10.0%     | -    |
| 経常利益    | 68        | 54%  | 219       | 322% | 267       | 122% | 274       | 103% | 284       | 103% |
| 当期純利益   | 190       | 211% | 148       | 78%  | 168       | 114% | 200       | 119% | 196       | 98%  |

※2024年度計画値は2024年5月15日決算短信にて発表



# 『MISSION2025』の達成目標

## KGI

重要目標達成指数

既存事業による売上高 **33**億円達成を基軸とするが  
新機軸による上乗せ (※) も含め**37**億円を目指す

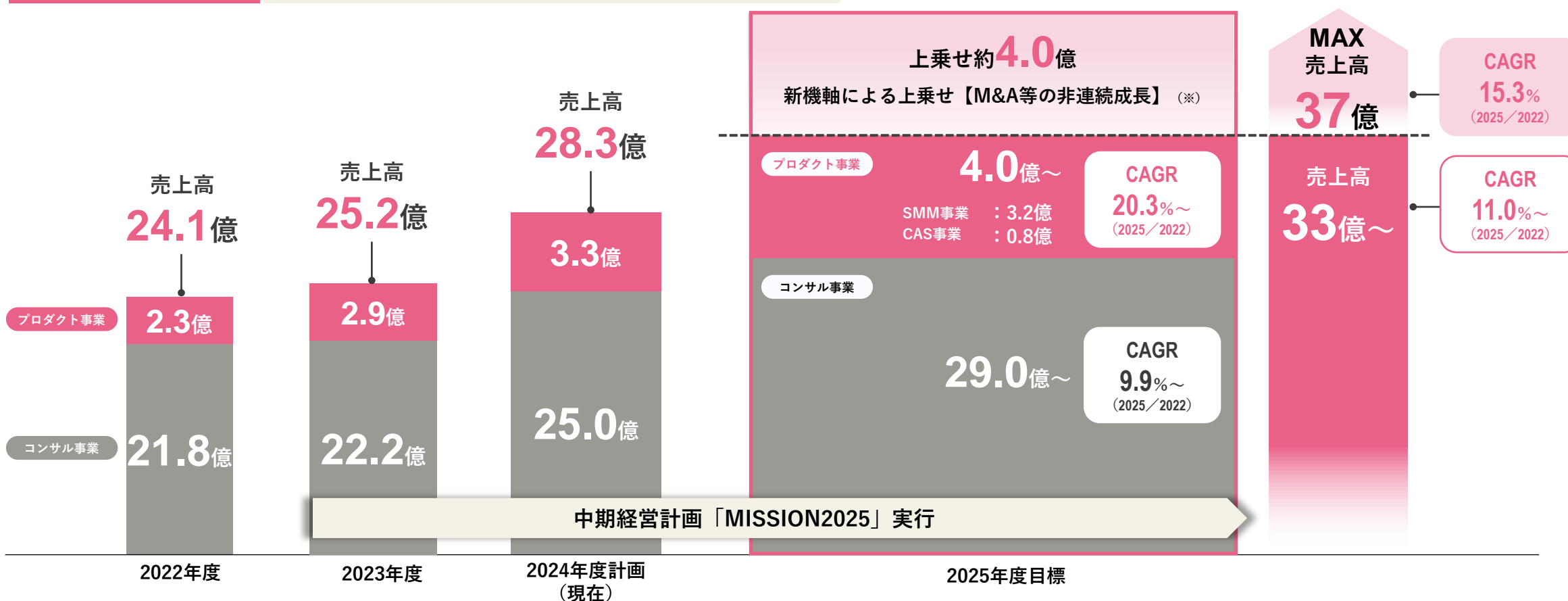
改良

(※) 2023年5月に発表した既存事業によるオーガニックな成長に加え、新たにM&A・資本提携による非連続成長について取り組む

## 利益指標

2023~2025

売上高営業利益率は**10%**以上維持



\* CAGRは年平均成長率。

# 『MISSION2025』のKGIおよび経営指標目標推移

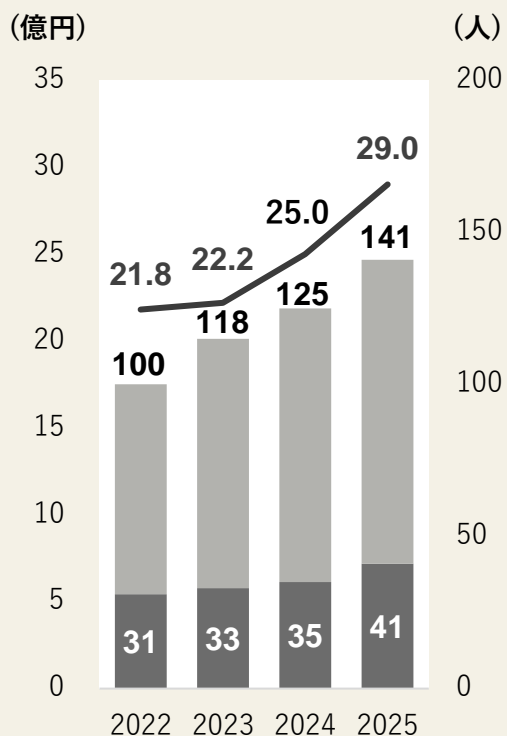
## コンサルティング事業

営業力強化、リーダー人材育成（育成体系化含）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、採用及び育成など人的資本への投資を継続する事業モデルとする



■ リーダー数 ■ 技術人員数  
— 売上高

### 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束ねる人員）

#### 売上拡大に重きを置いた取組

- 重要課題として営業強化を進める

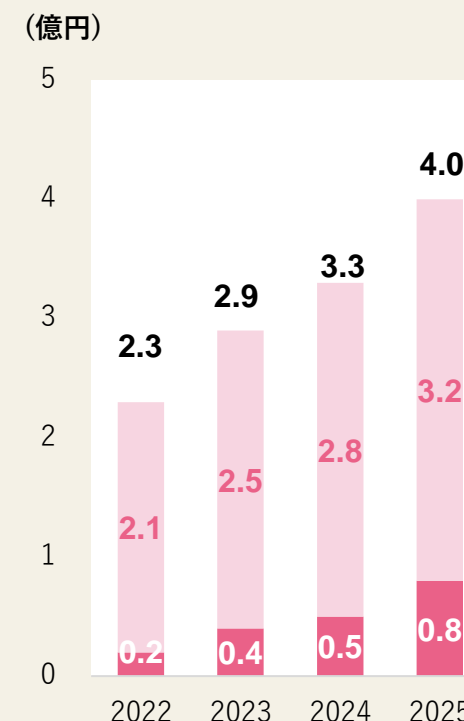
## プロダクト事業

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



■ CAS事業 ■ SMM事業

### 経営指標目標 (各年度)

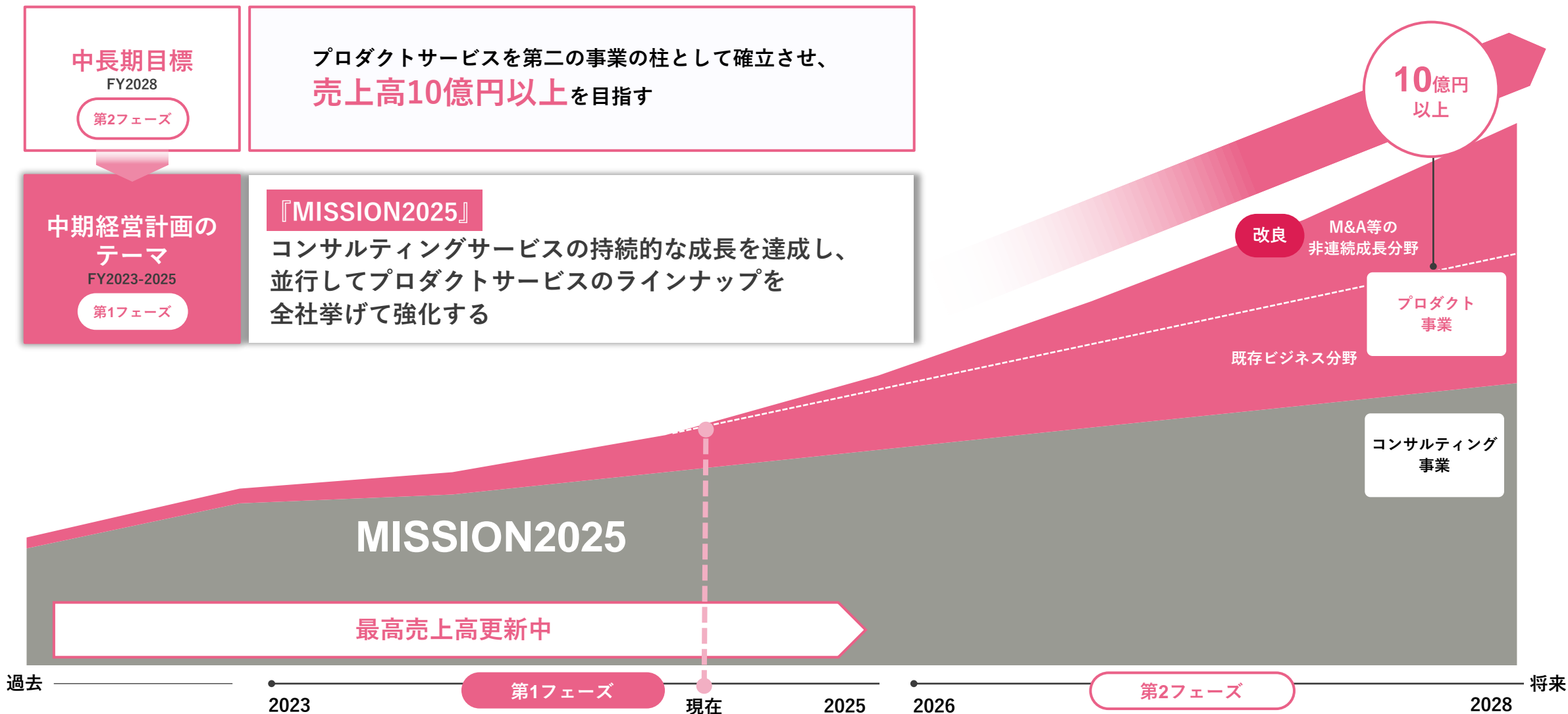
#### 開拓と継続に重きを置いた指標

- SMM事業**
- 新規開拓数 **15件以上**
  - 既存案件継続率 **80%以上**
- CAS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増強

# 中長期目標（FY2028）を見据えた中期経営計画『MISSION2025』



# 04 - 投資家の皆さまにむけて

MESSAGE

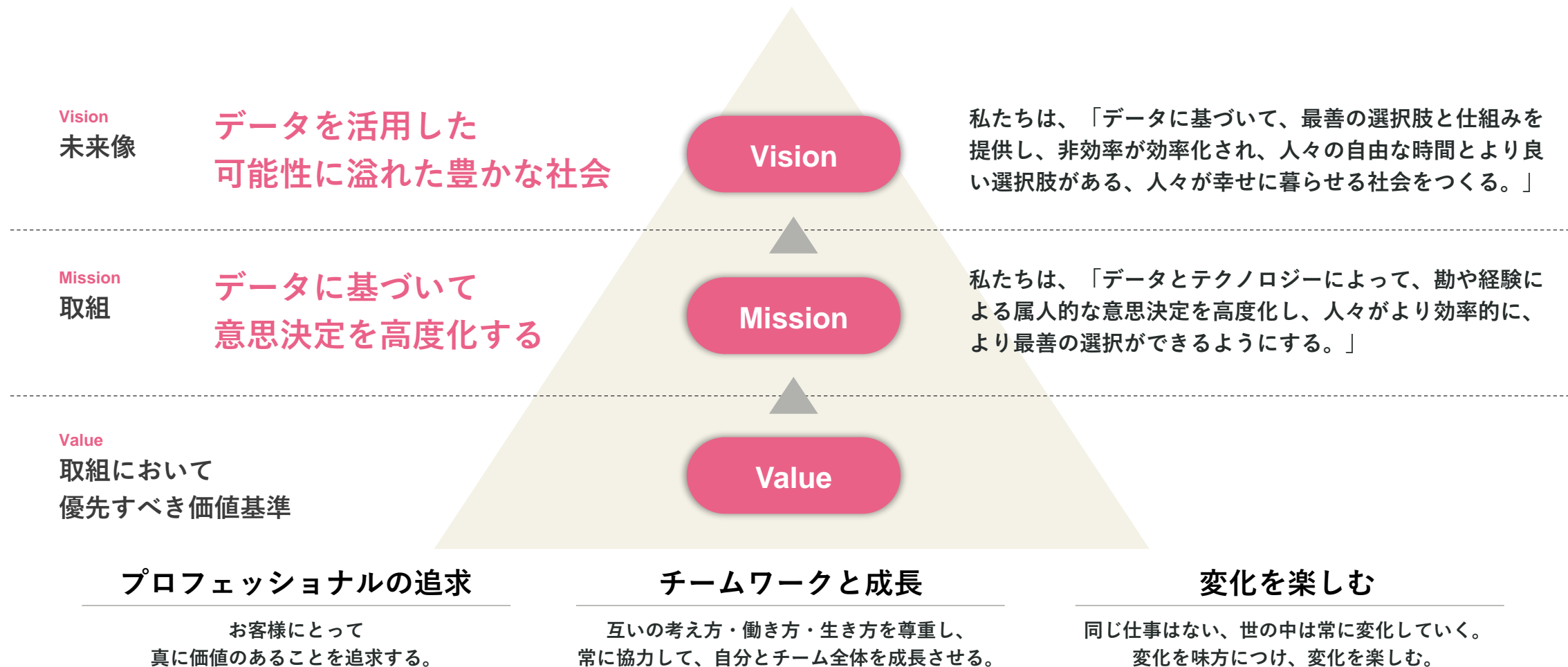
# 05

TDSE 中期經營計畫 **2023-2025**  
– MISSION 2025 參考資料

MID-TERM MANAGEMENT PLAN

# Vision・Mission・Value

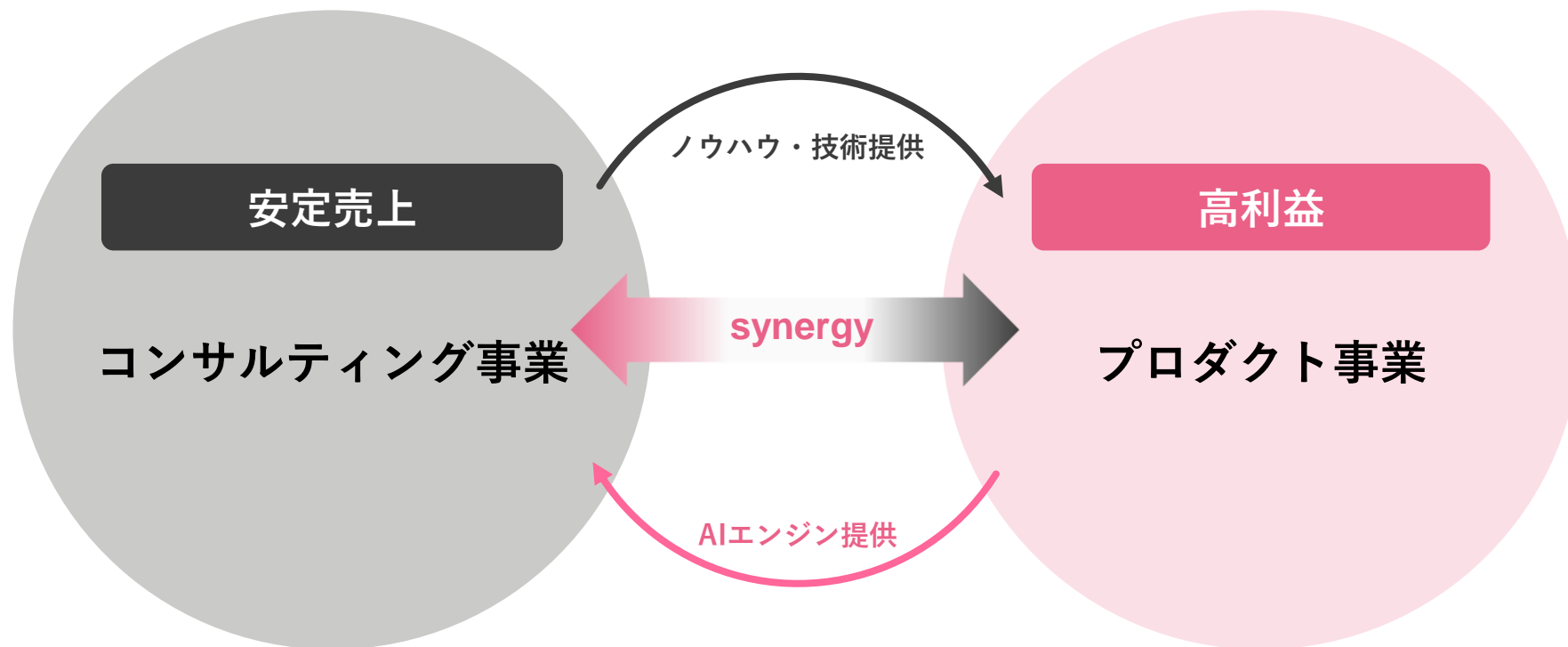
私たち「TDSE」は、社員一人ひとりが以下の実現に向けて、**主体的に考え・行動する組織**に変革します。



## TDSEのビジネスモデル

データ利活用/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事業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事業の両軸で **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



# 『MISSION2025』の方向性

## 中計の基礎的考え方

FY2023-2025

コンサルティング事業の持続的な成長を達成し、  
 プロダクト事業の製品ラインナップを全社挙げて強化する

### コンサルティング事業

創業以来10年間、大手企業を中心に個社の事業課題に対して、データ/AI活用テーマの抽出～データ分析/AIモデル開発～システム実装、教育まで一気通貫でサービスを提供してきており、今後も、更に人的資本を強化し、持続的な成長を目指す。

### プロダクト事業

コンサルティング事業において、大手企業で多くのニーズと実績がある複数のテーマから、多くの企業で展開可能なテーマを抽出し、自社開発およびプロダクト事業の製品ラインナップを強化する。

#### 構造化データ

#### 非構造化データ

|             |              |                   |          |
|-------------|--------------|-------------------|----------|
| 顧客ターゲティング   | 需要予測         | ドキュメント仕訳自動化 (SNS) | 異常検知     |
| レコメンド (SNS) | ダイナミックプライシング | アンケート分析 (SNS)     | 点検業務     |
| 広告宣伝費最適化    | 故障予兆         | VOC分析 (SNS)       | メーター自動読取 |
| KPI構造最適化    | 故障要因分析       | 人材配置最適化           | 顔認識      |

テーマと実績は今後も積上げる

売上  
 1,000億円  
 以上企業群  
 (約1,300社)

上記以外  
 (数万社)

中堅企業は対象となる企業数が多く、対応できる人員数に限りがあるため、  
 プロダクト事業にて展開する

| SNS SNSマーケティング   | 問合せ業務   | 点検業務  |
|--|---|---|
| 仕入製品<br><b>Quid Monitor</b><br>(SNS分析ツール)<br>QUID Monitor              | 仕入製品<br><b>Cognigy</b><br>(対話型AIプラットフォーム)<br>COGNIGY                  | 自社製品<br><b>TDSE Eye</b><br>(異常検知・外観検査等)<br>TDSE Eye |
| 自社製品<br><b>広告・運用の新規サービス</b><br>(業界の企画・運用業務の自動化)<br>TOSE KAIZOGE<br>New | 自社製品<br><b>TDSE QAジェネレーター</b><br>(QA & チャットボット自動生成)<br>TOSE QAジェネレーター |   |



# 『MISSION2025』 成長軌道に乗せる組織上の仕掛けと体制

MISSION  
2025  
強化策

『MISSION2025』の実現に向け、組織改編を実行し取組強化

- プロダクト事業を推進する組織を改編・新設
- コンサルティング本部とプロダクト本部の連携を強化し、全社横断的な運営を推進

この3年で成長推進力の柱となるプロダクトサービスの充実を図り、プロダクトサービス売上10億円達成の礎を創る



## プロダクト戦略について

自社製品「TDSEシリーズ」の製品改良・ラインナップ強化を続け、販売強化を進めるとともに、QUID・Cognigyなど先進技術を搭載した海外製品を武器としたプロダクト事業の加速的成長を図る。

### 自社プロダクト

AI市場での注目製品となる生成AI「TDSE QAジェネレーター」を軸として、自社製品のラインナップ強化を図り、画像AI「TDSE Eye」の自社ブランドとしての確立を図る。

生成AI

オントロジー技術を活用した  
QA自動生成サービス



画像AI

最先端の異常検知サービス



New

テキストマイニング



### プロダクト輸入

OpenAI社のGPT機能など新しい先端技術を搭載した製品/サービスを欧米にて調査のうえ、TDSEの武器となりえる製品/サービスの提供を続ける

ソーシャルメディアリスニング  
サービス

QUID



対話型AIプラットフォーム

COGNIGY

# 06 – APPENDIX（会社概要及び事業内容）

COMPANY PROFILE AND BUSINESS OUTLINE

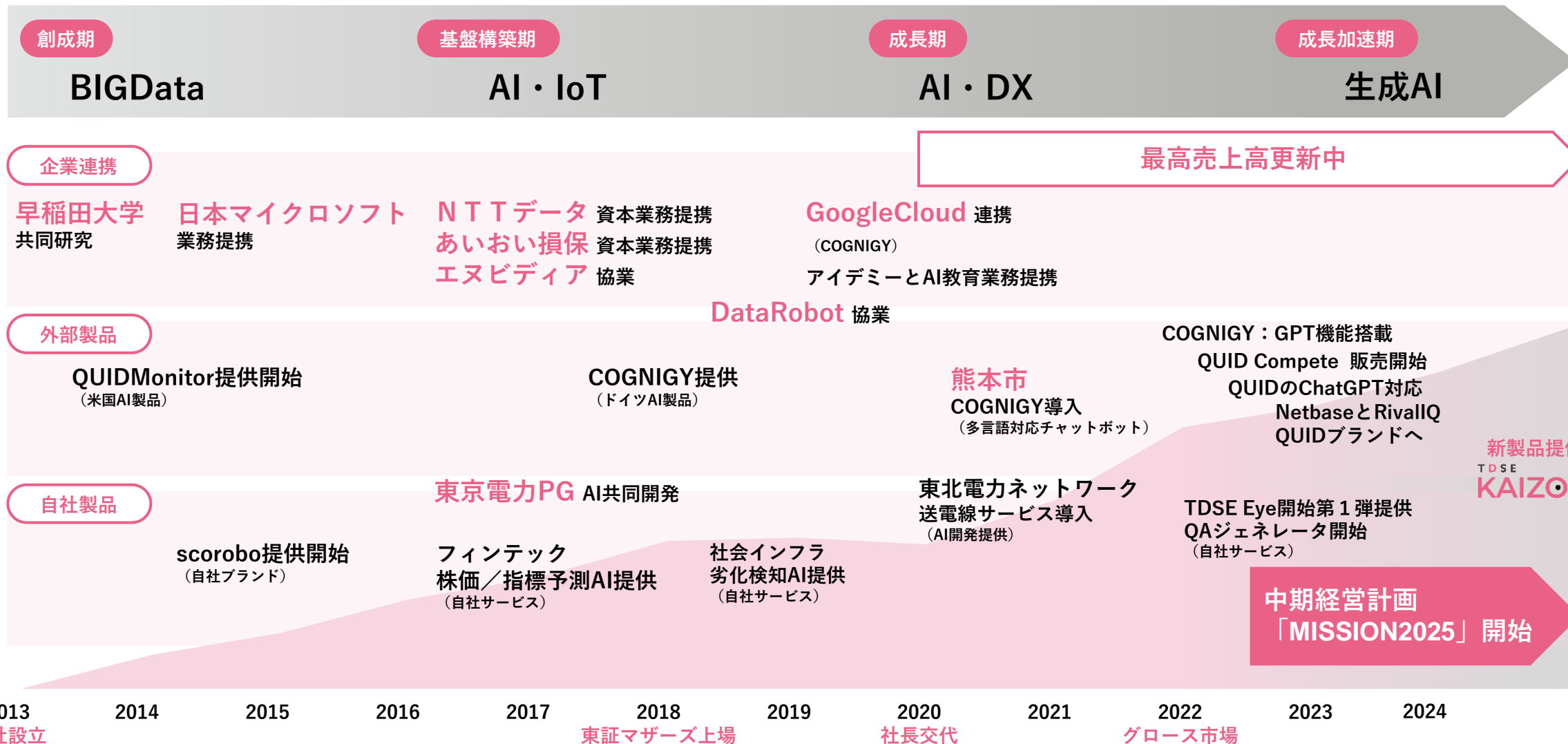
## 会社概要

|      |   |
|------|---|
| 名称   | TDSE株式会社  |
| 代表者  | 代表取締役社長 東垣 直樹   |
| 所在地  | 東京都新宿区西新宿3-20-2 東京オペラシティタワー27階                        |
| 資本金  | 8億3318万円  |
| 設立日  | 2013年10月17日   |
| 上場情報 | 東京証券取引所 グロース市場（証券コード 7046）                            |
| 上場日  | 2018年12月18日 東京証券取引所                                   |
| 事業   | データ経営を目指す企業向けにデータ経営診断<br>・データ解析・AI製品構築に至るまで高度なサービスを提供 |
| 役職員数 | 166名（2024年4月1日現在）<br>参考：161名（2023年10月）、157名（2023年4月）  |



tdse.jp

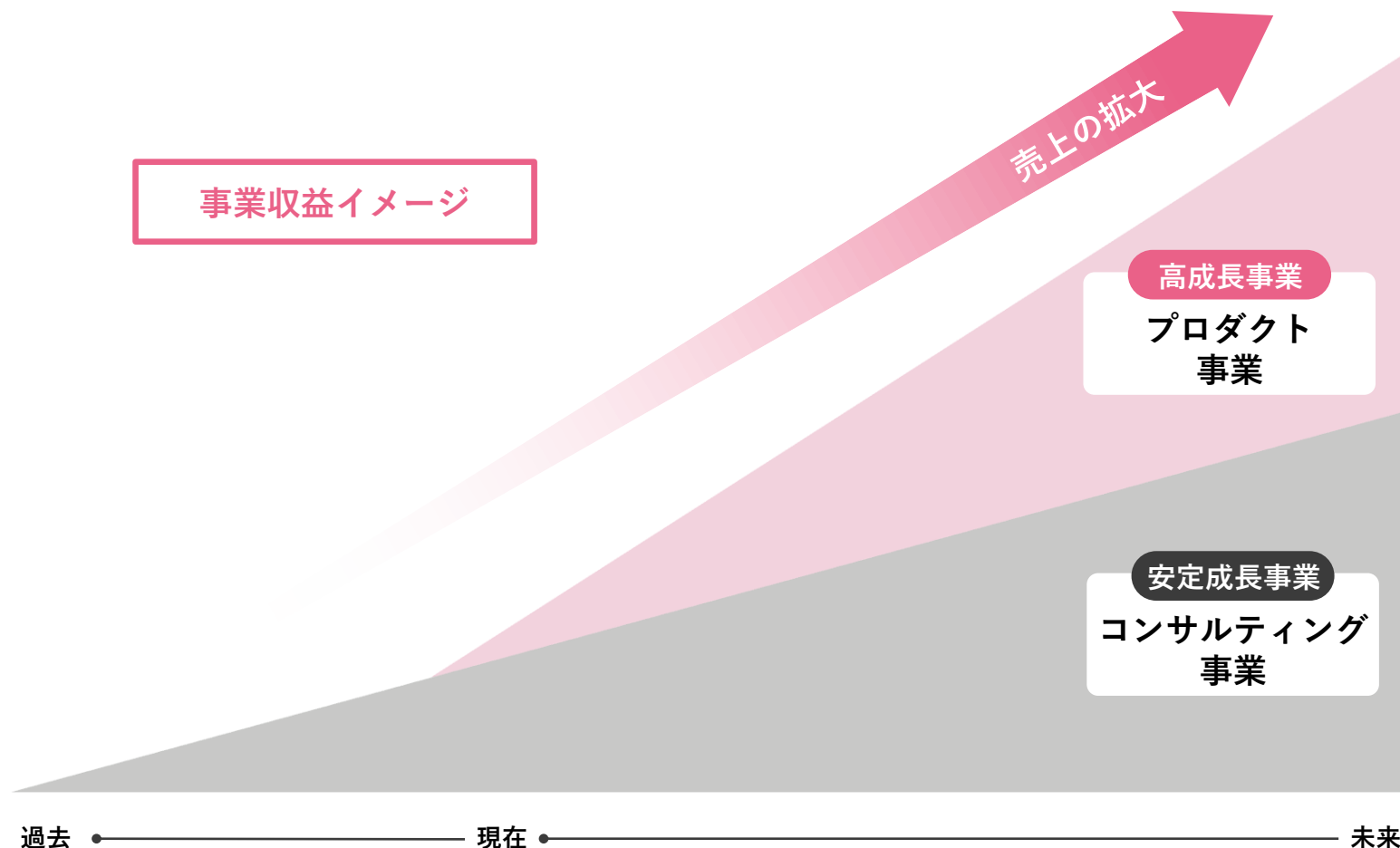
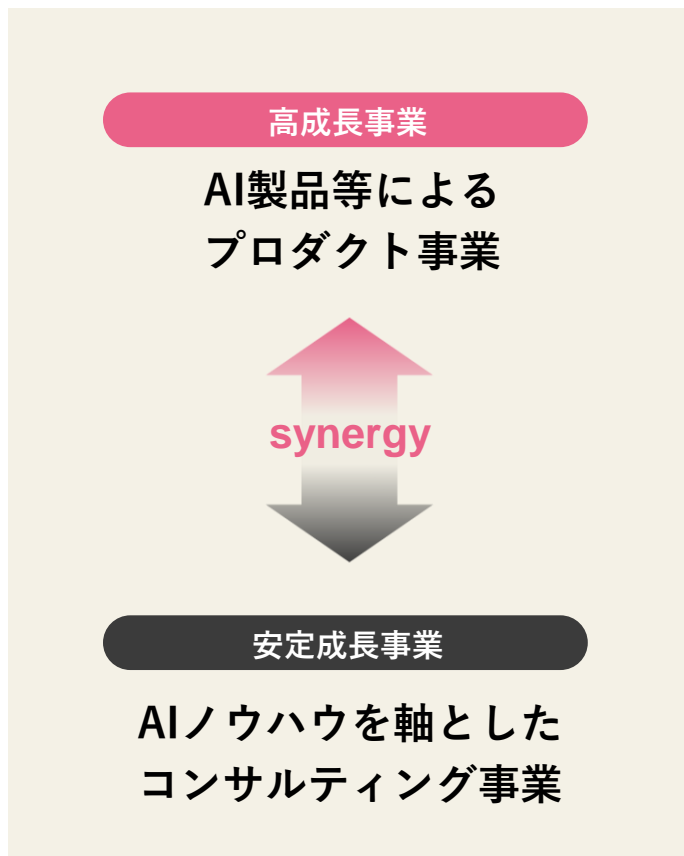
# ビジネス変革



\*帯は売上推移をイメージ

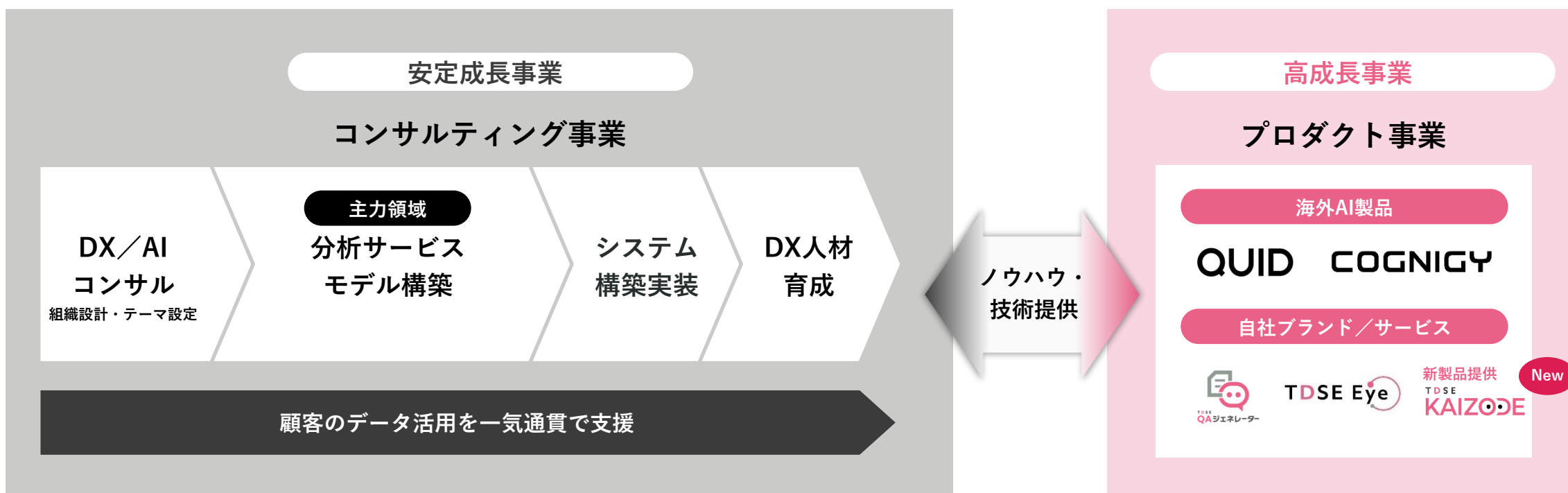
# 事業全体像

安定成長事業の「AIノウハウを軸としたコンサルティング事業」と  
 高成長事業の「AI製品等によるプロダクト事業」の2軸によるハイブリッドビジネスを展開。



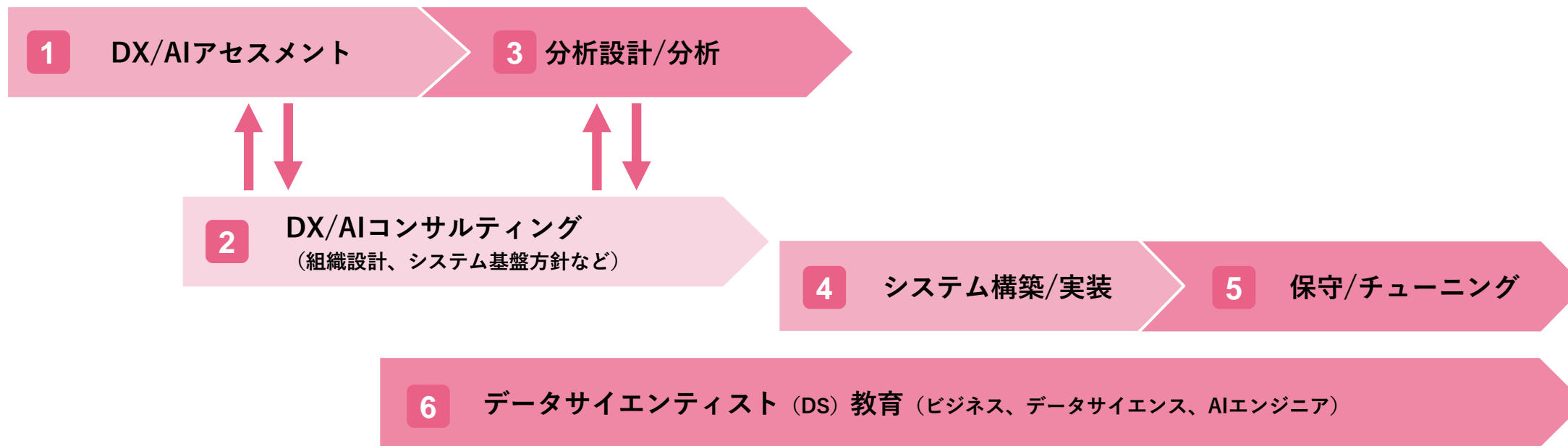
## サービス概要

コンサルティング事業では、経験豊富なデータサイエンティストによるAI技術を用いたデータ分析やDX/AIコンサルが主力であり、サービス・小売り・金融領域の大手企業を顧客に持つ。プロダクト事業では、海外AI製品、自社AIモジュールを中心に販売を手掛ける。



コンサルティングとプロダクトのハイブリッドサービスとしても提供する場合もある

# コンサルティング事業について～DX支援及びデータ利活用サービス



| 1 DX/AIアセスメント   | 2 DXコンサル   | 3 分析設計/分析  | 4 システム構築/実装  | 5 保守/チューニング   | 6 データサイエンティスト教育   |
|---|--|--|--|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>● 業務ヒアリング               <ul style="list-style-type: none"> <li>・ビジネス視点</li> <li>・業務効率化視点</li> </ul> </li> <li>● 分析テーマの抽出               <ul style="list-style-type: none"> <li>・分析テーマの価値×難易度抽出</li> </ul> </li> <li>● 分析テーマの解決手法<br/>(DS or ツール活用等含む) 設計</li> <li>● 優先順位付け</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 組織設計</li> <li>● 全社システム基盤方針策定</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 分析設計</li> <li>● 分析実行</li> <li>● 暫定分析基盤の構築</li> <li>● OJT</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● (全社) 分析基盤設計</li> <li>● (全社) 分析基盤構築</li> <li>● AIモデルのインプリ</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● システム保守</li> <li>● AIモデルチューニング</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● エグゼクティブ教育</li> <li>● データサイエンティスト教育<br/>(基礎～実践)</li> <li>● e-Learning提供<br/>(Aidemy社コンテンツ)</li> </ul> |



# プロダクト事業について

企業との共同研究やプロジェクトを通じて、当社の将来基盤を築き上げるサービスとして、機能特化型のプロダクトを強化する。

欧米の先進AI技術を用いた製品を調査のうえ、機能が充実し、国内展開有望と考えられる海外AI製品「QUID」「Cognigy」を展開している。



アライアンス企業との連携により、AI製品・モジュールを企画開発し、プロダクトサービスを展開

# 06 – APPENDIX (競争優位性)

COMPETITIVE ADVANTAGE

## コア・コンピタンス

創業より企業の経営課題解決を支えるAI/データ活用の専門集団として、コンサルティングからプロダクト提供まで行い、200社強の企業を支援。今後も更なる発展にむけ、当社の事業成長に必要な3つの強みを高める。

強み

1

### 国内最高峰の データサイエンティスト集団

有能な人財を採用することに加え、データサイエンティスト/データエンジニアの育成方法を開発し、共創し合う文化を醸成。更に人財が活躍できる仕組みを強化。

強み

2

### ビジネス課題ファーストな 技術力と実績

ビジネス課題ファーストで、多様なデータからアルゴリズムや分析手法を構築し、技術力及びノウハウを蓄積してきた。常に先端技術を修得し、企業の課題解決に役立つ技術力と実用的なノウハウを積上げる。

強み

3

### コンサルティングから プロダクト開発まで 一気通貫の実現体制

企業への実用化実績の知見を通じて、共通課題を抽出し、自社製品開発に取り込む体制。時代変化に柔軟であり、且つ価格競争に打ち勝つ製品開発を進めることで、多くの企業活動を支援。

## 多種多様な専門バックグラウンドをもつ技術集団

- 役職員166名のうち、約8割がデータサイエンティスト・エンジニア職で構成される技術集団
- データサイエンティストの9割が理系修士以上、その内5割が後期課程進学者・博士学位取得者で構成
- 上位10校は、東京大学大学院、京都大学大学院、大阪大学大学院等の有名大学をはじめとする大学出身者で構成

総勢 **134名**

(参考 2023年4月：128名、同10月：130名)

データサイエンティスト **104名**

エンジニア **30名**

### 主な出身 研究所

欧州原子核研究機構 (CERN) スイスジュネーヴ  
フェルミ国立加速器研究所 (FNAL) 米シカゴ  
フランス国立宇宙研究センター (CNES) 仏パリ  
フランス国立科学研究センター (CNRS) 仏パリ

東京大学宇宙線研究所  
宇宙航空研究開発機構 (JAXA)  
東北大学加齢医学研究所  
高エネルギー加速器研究機構

### 主な出身 大学 (国内)

|         |        |       |
|---------|--------|-------|
| 東京大学    | 京都大学   | 早稲田大学 |
| 大阪大学    | 筑波大学   | 東北大学  |
| 北海道大学   | 九州大学   | など    |
| 修士以上    | : 114名 |       |
| 後期課程・博士 | : 61名  |       |

2024年4月現在

## 優秀な技術者の採用/育成と組織活性化に向けた環境

- 組織強化 技術要員の採用および育成を強化するため、コンサルティング事業本部直下に『人財強化専門組織』を設置
- 教育体制 創業時より人材強化に繋がる教育ノウハウが豊富に蓄積されており、人材育成に関する仕組や教育風土に優位性あり。研修の振返りをしっかり行うことで改善点に活かし、先端技術・強化領域も取り込むことで教育コンテンツのレベルアップを図る。研修に対する理解向上を狙いとして、専門講師を採用し、当社に沿った研修を実行している。
- 各種取組 スキル向上と業績成果に応じた解像度の高い人事評価／報酬制度を策定、運用している。社員ロイヤリティを定期的に測定し、各階層とのコミュニケーションを大事にしながら、向上を図る。

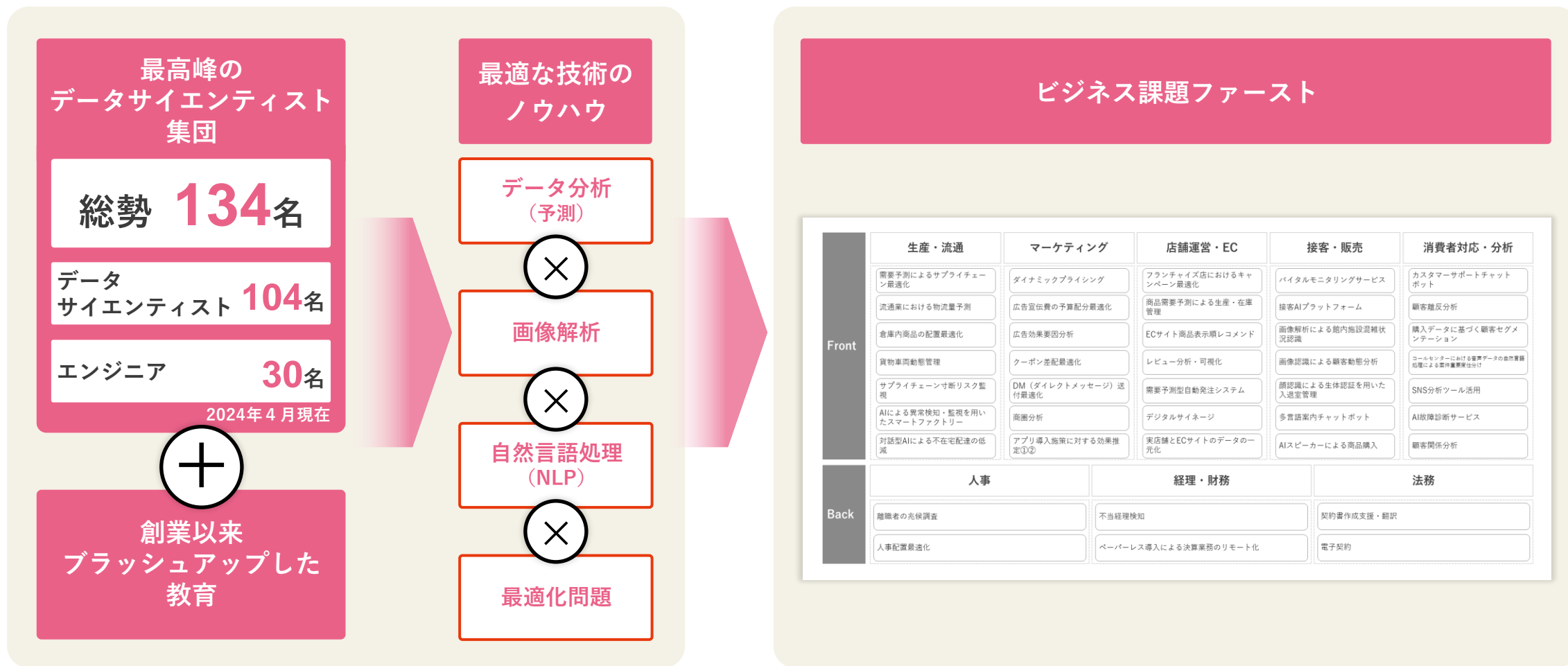
### 解像度の高い人事評価制度・報酬制度の制定



個のプロフェッショナリズムとチームでの成長ができる環境の整備

# ビジネス課題解決にむけた最適な技術のノウハウ

ビジネス課題ファーストで、多様なデータからアルゴリズムや分析手法の最適な解決方法を見つけ出し、企業が抱えてきたビジネス課題の解決に結び付ける。



## 創業以来蓄積してきた技術ライブラリー

プロジェクト実績・技術・ノウハウの基礎情報を蓄積し、プロジェクト運営の効率化および AIモジュールを整備。300を超えるライブラリー「scorobox」を有しており、経験の浅い技術社員も活用できるビジネスモデルを確立。



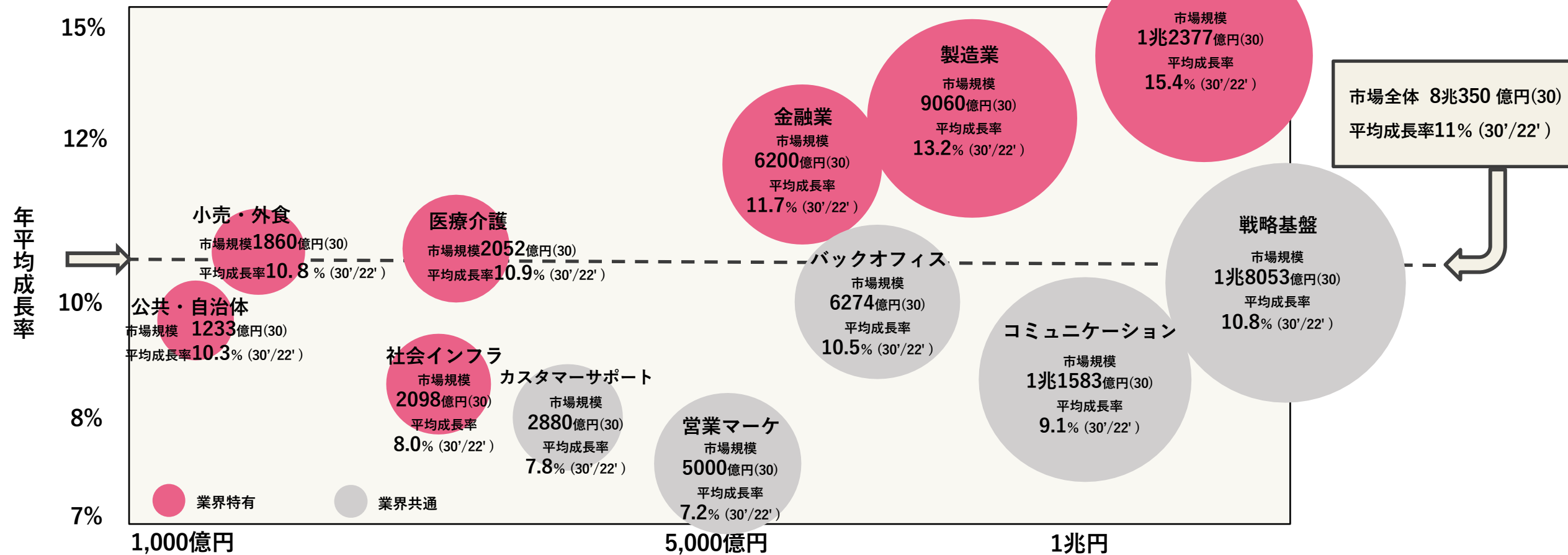
# 06 – APPENDIX (ビジネス環境)

BUSINESS ENVIRONMENT



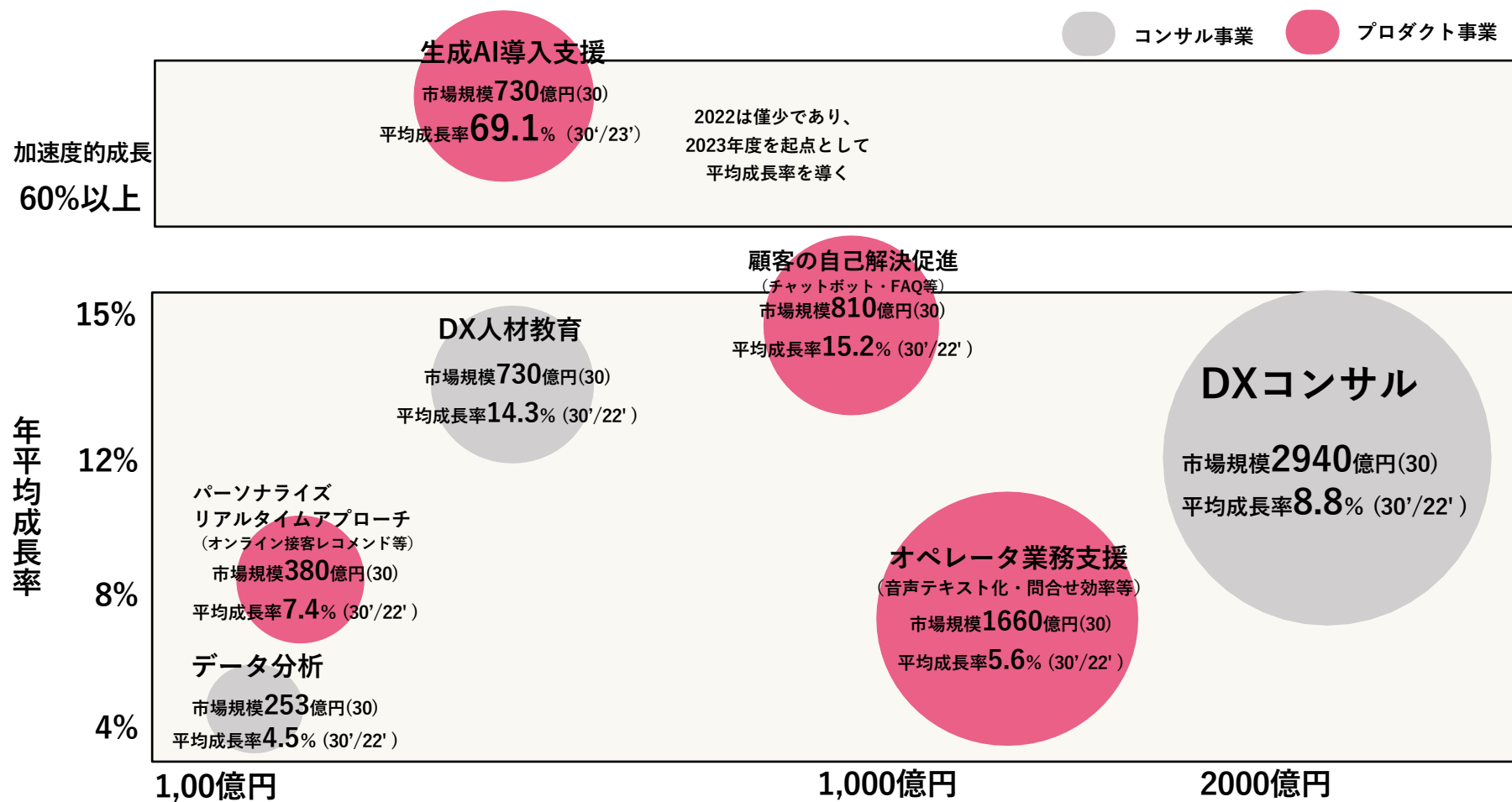
# DXを取り巻く事業環境（ビジネス領域）

戦略基盤DXの規模が最も大きいですが、大手企業を中心にDX戦略を支えるIT基盤や教育への投資が行われ、将来にわたり高水準での推移が見込まれる。次いで「コミュニケーション」「交通/運輸/物流」の市場規模が大きいですが、企業のシームレスなコミュニケーション環境整備とそれに伴うセキュリティ対策、交通系に関してMaaSは、交通事業者だけでなく、自治体主導のまちづくり実現や物流2024年問題への対応として市場成長を牽引することが見込まれている。



# 当社を取り巻く事業環境（サービス別）

主力サービス「データ分析」「DXコンサル」とともに注力領域として事業強化を進める。  
 また、生成AI関連は技術革新も激しく、成長著しいことから、引き続き強化領域としてサービス強化に努める。



# お問い合わせ

お問い合わせ先

## TDSE株式会社 IR担当

〒163-1427 東京都新宿区西新宿3-20-2 東京オペラシティタワー27階

 [investors@tdse.jp](mailto:investors@tdse.jp)

- 本資料にて開示されている、当社に関連する業績見通し、計画、方針、経営戦略、目標、予定、将来の数値・数額、事実の認識・評価などといった、将来に関する情報をはじめとする歴史的事実以外のすべての事実は、当社が本資料の発表日現在入手している情報に基づき、現時点における予測、期待、想定、計画、認識、評価等を基礎としているものであります。なお印刷の関係上、各事業の取組は11月1日時点での状況を説明しております。
- また、見通し、予想数値を算定するためには、過去に確定し正確に認識された事実以外に、見通し・予想を行うために不可欠となる一定の前提を使用しています。
- これらの事実または前提については、その性質上変化することがあり、客観的に正確であるという保証も、また将来その通りに実現するという保証もありません。これらの事実または前提が、客観的には不正確であったり将来実現しないこととなりうるリスクや不確定要因は多数あります。
- 資料に記載されています会社名、システム名、製品名は一般に各社の商標または登録商標であり、本目的のみ使用するものとします。
- 本資料の利用は、他の方法により入手された情報とも照合確認し、利用者の判断によって行って下さいますようお願い致します。

この文書は、著作権法及び不正競争防止法上の保護を受けております。文書の一部或いは全てについて、TDSE株式会社から許諾を得ずに、いかなる方法においても無断で複写、複製、転記、転載、ノウハウの使用、企業秘密の開示等を行うことは禁じられております。本文記載の社名・製品名・ロゴは各社の商標または登録商標です。