

TDSE株式会社

東証グロース：7046



# 事業計画及び 成長可能性に関する事項

2025.05.14

# 目次

- 01 – 会社概要
- 02 – 事業内容
- 03 – 競争優位性
- 04 – ビジネス環境（事業環境）
- 05 – 中期経営計画「MISSION2025」振返りと最終年度にむけて
- 06 – リスク情報

# 01 - 会社概要

COMPANY PROFILE

## 会社概要

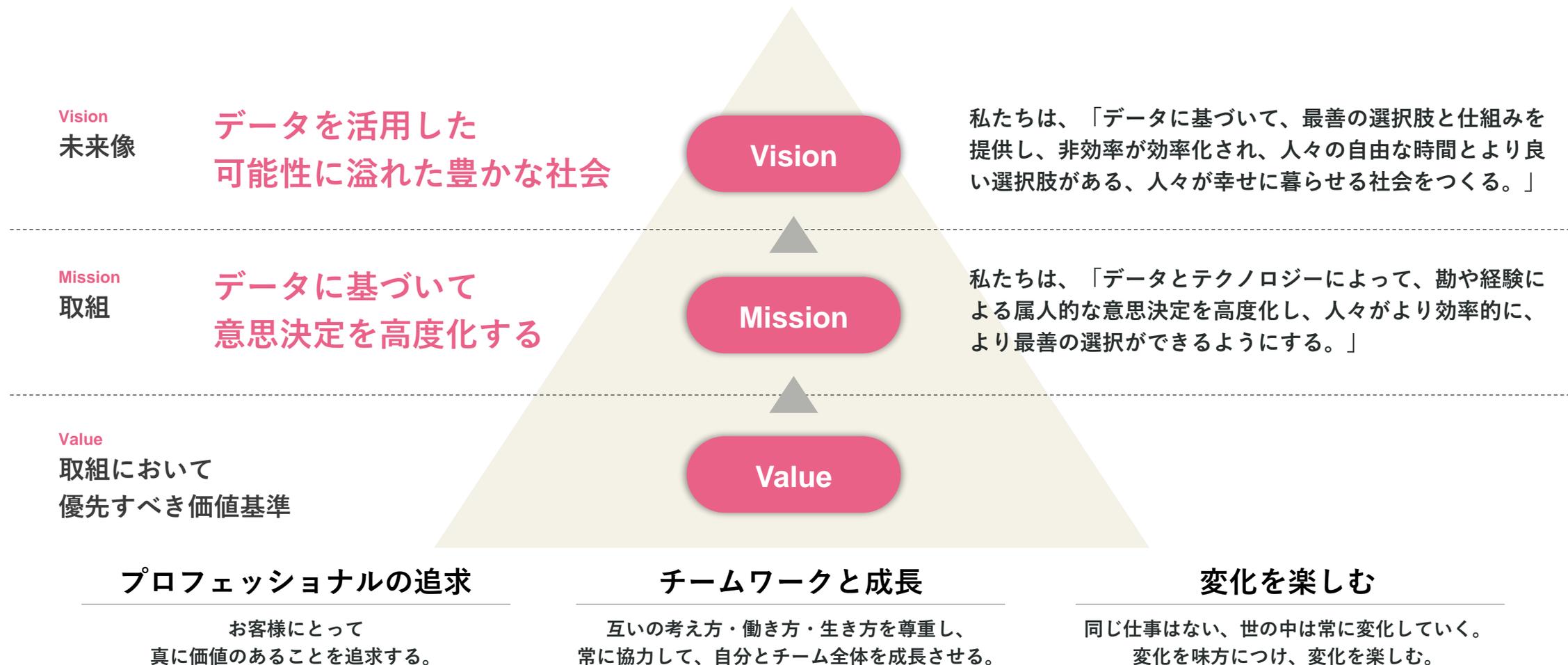
名称	TDSE株式会社
代表者	代表取締役社長 東垣 直樹
所在地	東京都新宿区西新宿3-20-2 東京オペラシティタワー27階
資本金	8億3318万円
設立日	2013年10月17日
上場情報	東京証券取引所 グロース市場（証券コード 7046）
上場日	2018年12月18日 東京証券取引所
事業	データ経営を目指す企業向けに AI技術を中心とした統合型ソリューションを提供
役職員数	184名（2025年4月1日現在） 参考：169名（2024年10月）、166名（2024年4月）、161名（2023年10月）、157名（2023年4月）



tdse.jp

# 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。



# ビジネス変革



最高売上高更新中

### 企業連携

早稲田大学  
共同研究

日本マイクロソフト  
業務提携

エヌビディア 協業  
NTTデータ 資本業務提携  
あいおい損保 資本業務提携  
東京電力PG AI共同開発

GoogleCloud 連携  
アイデミーとAI教育業務提携  
DataRobot 協業

中期経営計画  
「MISSION2025」期間

三菱総研 協業

### 外部製品

QUIDMonitor提供  
(米国AI製品)

COGNIGY提供  
(ドイツAI製品)

COGNIGY LLM機能搭載  
Databricks活用  
QUID Compete 提供開始  
QUID製品のLLM対応  
Dify提供開始  
QUID Discover 提供開始

### 自社製品

scorobo提供  
(自社ブランド)

フィンテック  
株価/指標予測AI提供

社会インフラ  
劣化検知AI提供

TDSE Eye提供  
QAジェネレーター提供

TDSE  
KAIZODE 提供

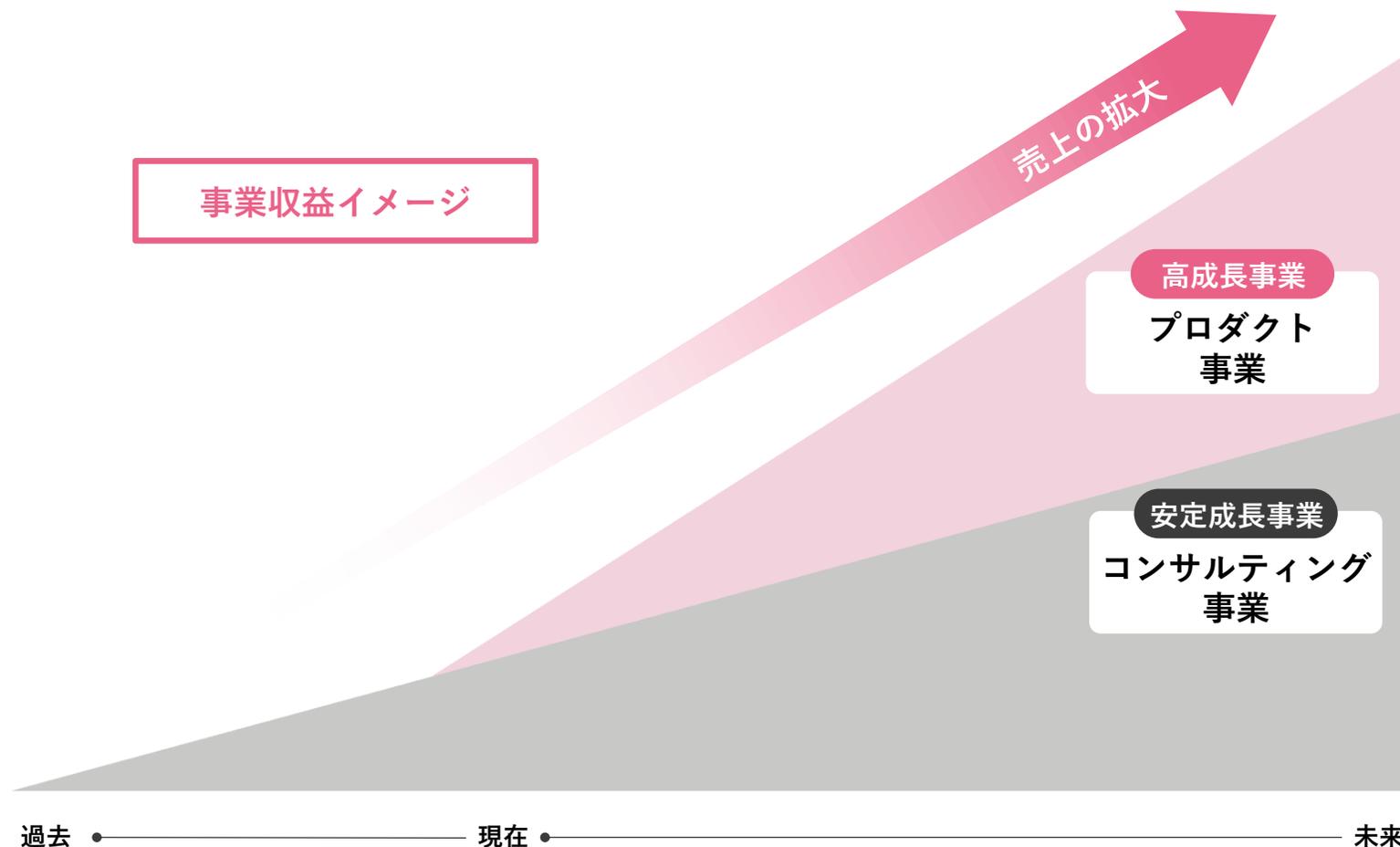
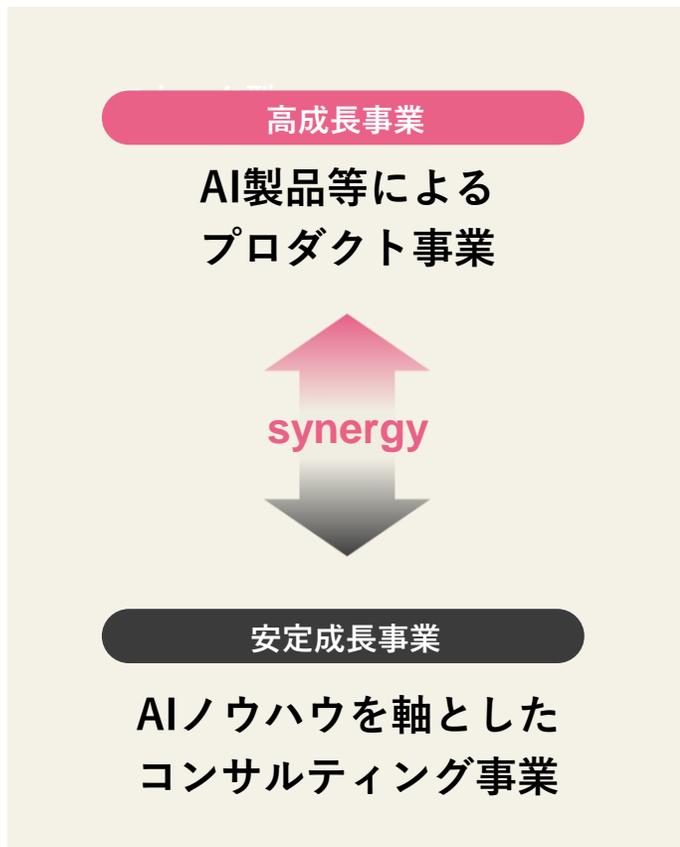
2013 会社設立      2014      2015      2016      2017      2018 東証マザーズ上場      2019      2020 社長交代      2021      2022 グロース市場      2023      2024      2025

# 02 - 事業内容

BUSINESS OUTLINE

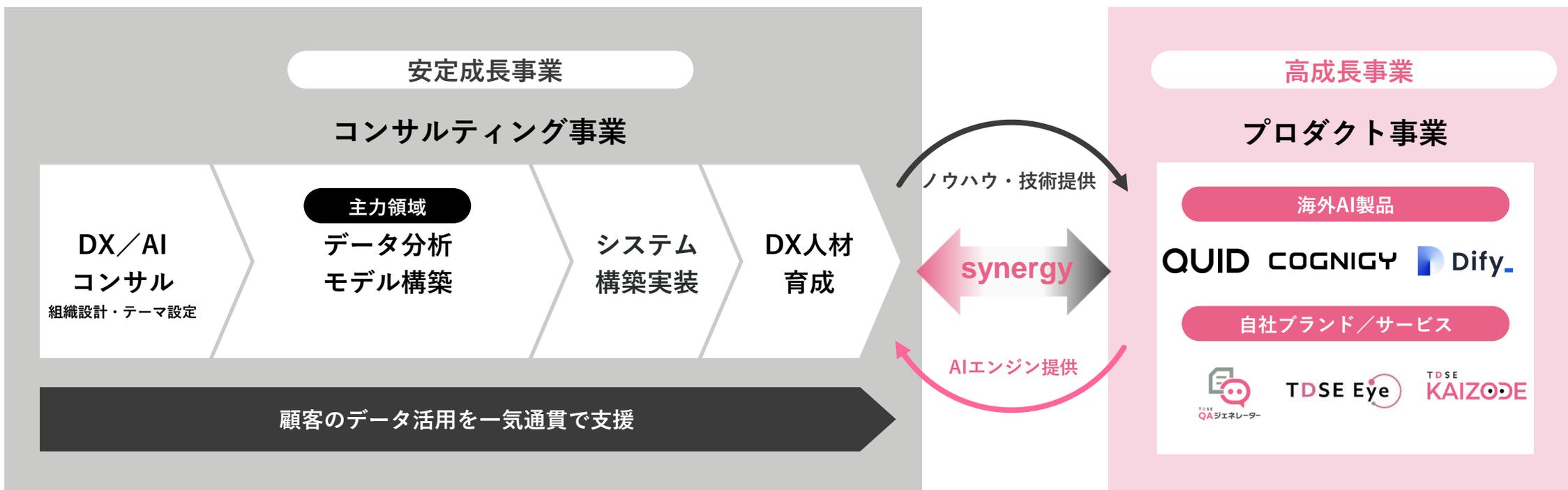
# 事業全体像

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。



# 事業構成図

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 (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 (基礎～実践)</li> <li>e-Learning提供 (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」を展開しており、新たに生成AIプラットフォーム「Dify」を展開

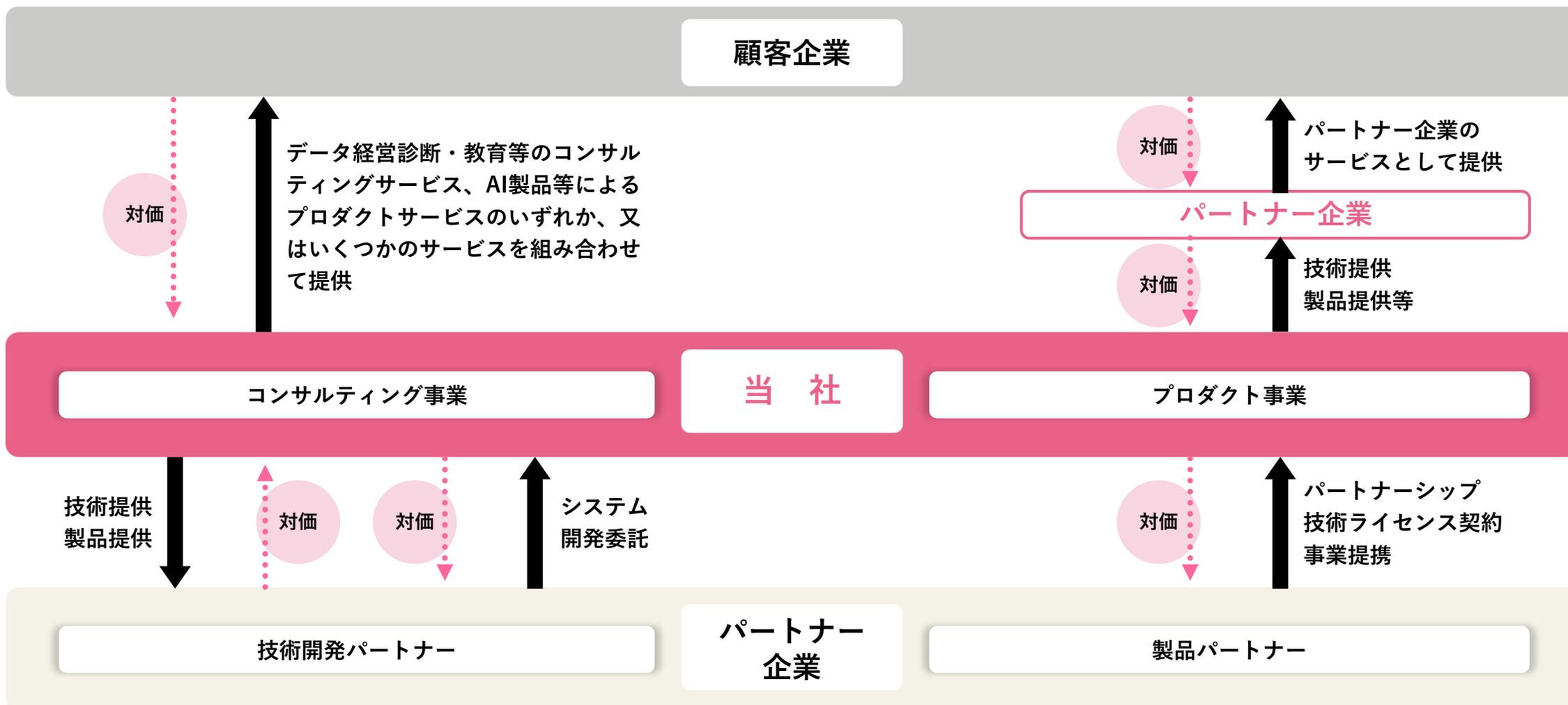


アライアンス企業との連携により、AI製品・モジュールを企画開発し、プロダクトサービスを展開

# サービス提供における系統図

顧客企業との関係、そして技術開発パートナーや製品パートナーとの関係を示した系統図

凡例 対価 ●●●▶ ビジネス ➡



# 03 – 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184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
- 技術員の8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 148名

(2024年10月：135名、2024年4月：134名、2023年10月：130名)

# データサイエンティスト 113名

(2024年10月：101名 2024年4月：104名)

# エンジニア

# 35名

(2024年10月：34名 2024年4月：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) ミシカゴ  
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 : 109名  
後期課程・博士 : 58名

2025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

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『人財強化組織』を設置し、採用と教育のクオリティを高め、業務のスピードアップを図る。

### ● 風土

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、技術習得に関する教育カリキュラムを充実させる。また社外メンバーとも渡り合えるよう自律的人材へ促す風土作りを進める。

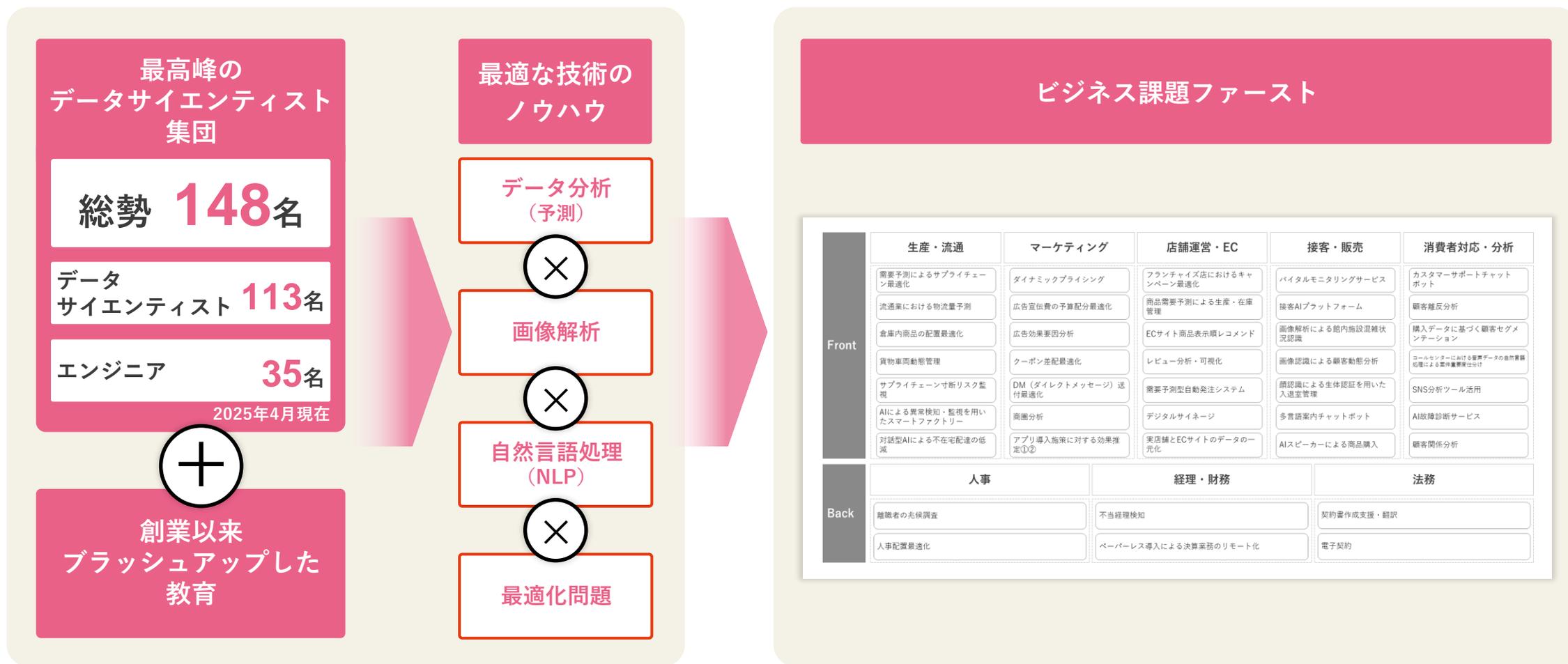
### ● 取組

スキル獲得と業績成果に応じた解像度の高い人事評価／報酬制度を運用中。一方で、社員モチベーション維持・向上に役立てるため、社員満足度を定期的に確認、各階層とのコミュニケーションを行い、各種施策を見直し、会社と社員間においてフラットな風土作りを目指す。



# 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。



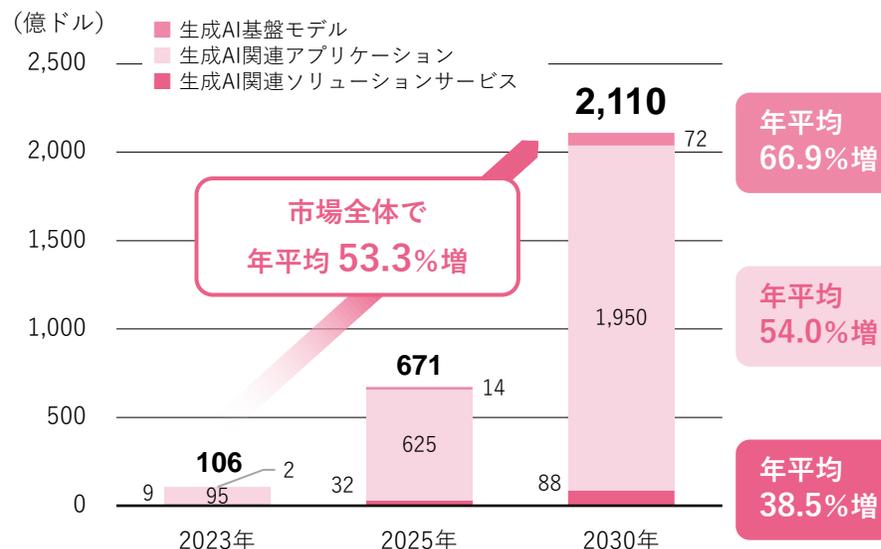
# 04 - ビジネス環境

BUSINESS ENVIRONMENT

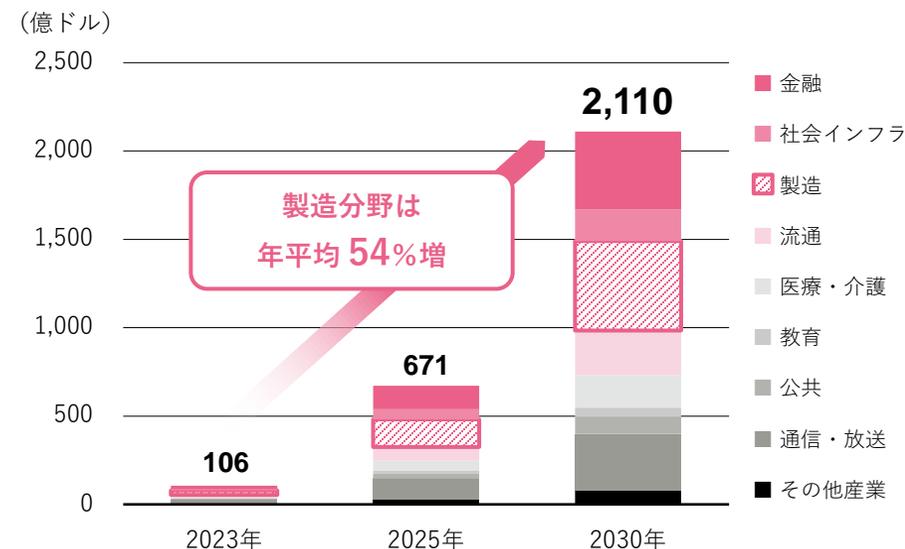
# 世界生成AI市場の見通し

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）



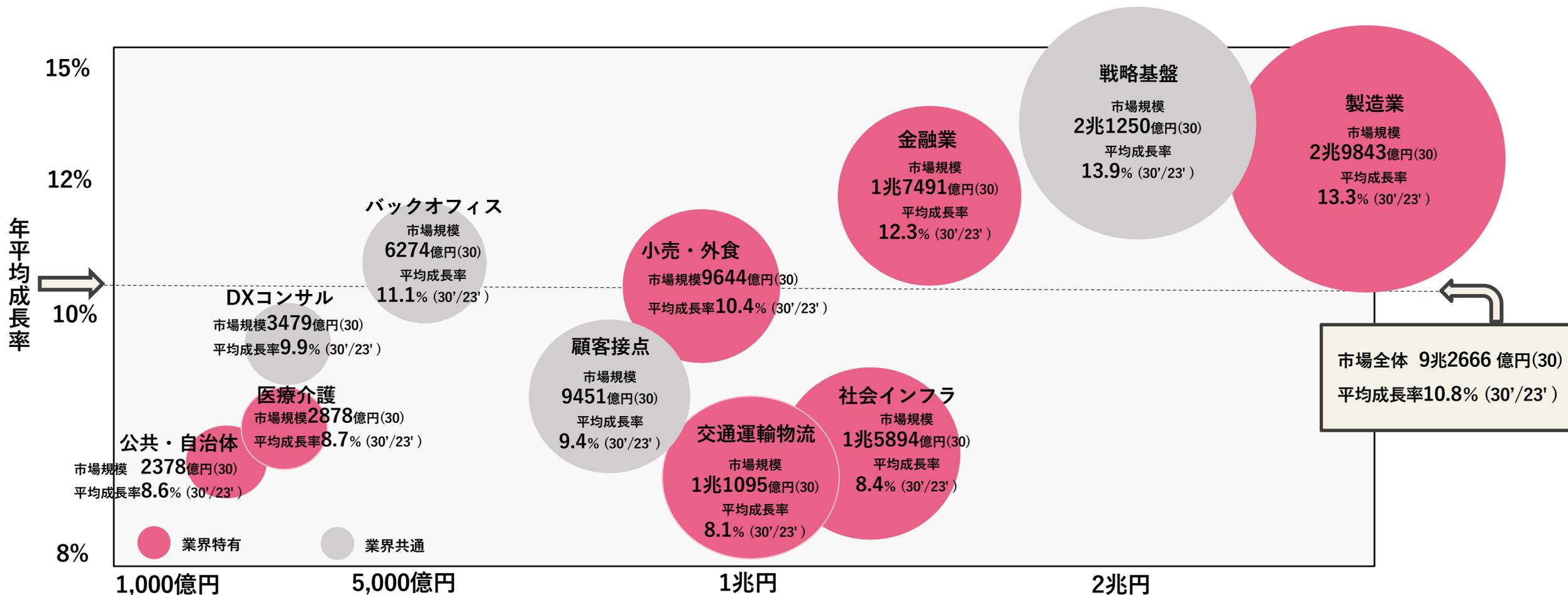
## 利活用分野 需要額見通し（世界）



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

## DXを取り巻く事業環境（ビジネス領域）

人材不足解消にむけた業務効率化や企業競争力向上、少子高齢化による労働人口減少といった社会的課題を背景に、DX投資は約2倍に拡大（30'/'23'）。DX投資が旺盛な業界は「製造業」「金融業」が大きく、次いで「社内インフラ」「交通運輸物流」「小売・外食産業」と続く。業務別では「戦略基盤DX」の規模が最も大きく、大手企業を中心にDX戦略を支えるIT基盤への投資が行われ、将来にわたり高水準での推移が見込める。



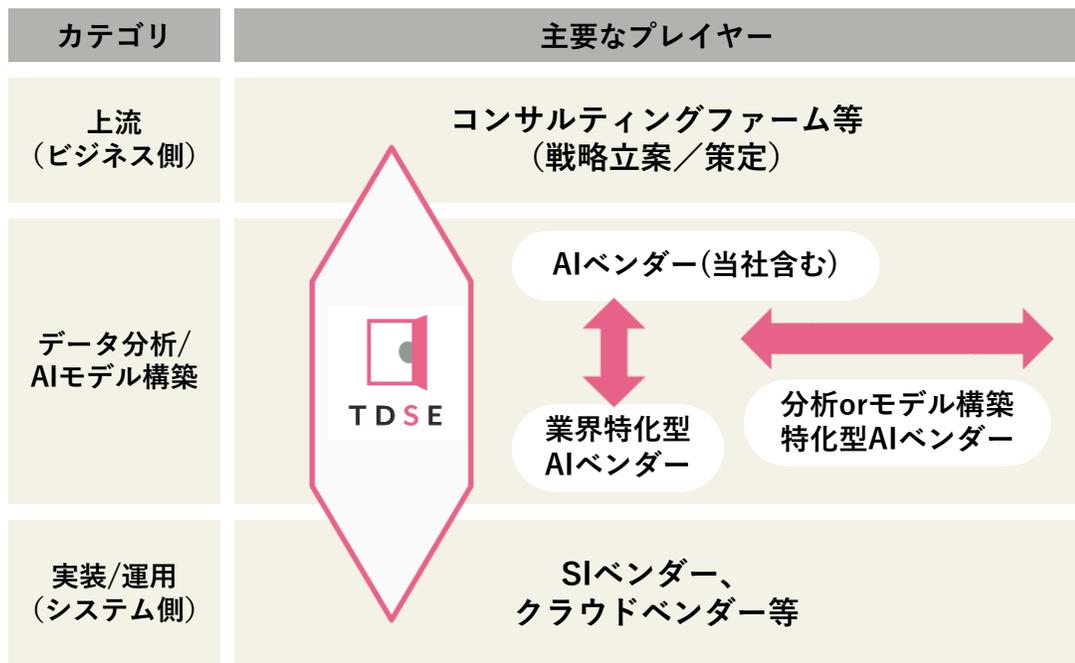
※株式会社富士カメラ総研「2025 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望（2025年3月公表）から当社作成

# 商流別事業環境

当社は、コンサルティング事業とプロダクト事業の両軸で事業を推進。  
DX/AI/データ活用の市場は、全方位的なマーケット市場の広がりになるとの想定にもとづき、領域特化型でなく、  
全方位的に本市場をカバーしつつ、独自のポジショニングを形成している。

## コンサルティング事業

DX/AI黎明期より分析/AIモデル構築のハイレベルなデータ活用スキルを軸に、全業界向けにお客様のデータ活用のテーマ抽出～データ分析/AIモデル構築～システム構築、教育まで一気通貫でサービスを提供



## プロダクト事業

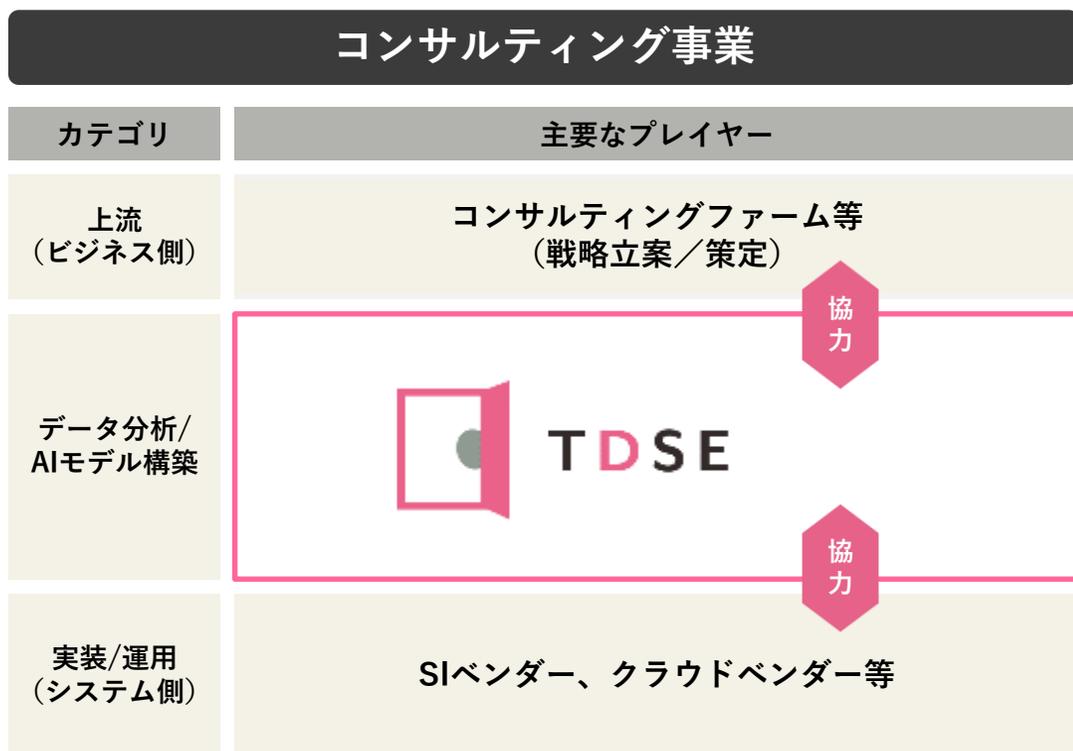
コンサルティング事業で蓄積されたノウハウを基に、自社独自のAIモジュールを開発・提供。また、海外での優れた技術を搭載したサービス/製品/プラットフォームを販売



## 業界における各企業との協力

業務内容や目指す事業モデルが完全に一致している同業会社は見受けられない。

業界の垣根を越えて、企業との協力や機能の補完をしながら、共存共栄することが必要と考えている。



**企業協業：**当社を取り巻くAIビジネス業界は、顧客のビジネス課題解決にむけ、コンサルティングファームやベンダー企業と協力関係を持つことで、最適なサービスを提供することがある。昨今コンサルティングファームやベンダー企業でもデータサイエンティストを確保し、分析サービスを展開していることから、本領域に強みを持つ当社は、それら企業と機能を補完しながら、共栄していくことが必要と考えている。

**競合環境：**同業各社は、当社と比較しても中規模の先が多く、現時点では市場において圧倒的なシェアを確保している、または確保できるような先は見受けられない。業務内容や目指す事業モデルが完全に一致している同業会社はなく、いずれの会社も競合は一部に留まっている。

# 05 – TDSE 中期経営計画 **2023-2025** 「MISSION 2025」 振り返りと最終年度にむけて

MID-TERM MANAGEMENT PLAN

## 2024年度主要業績の結果

コンサル事業の営業改革の効果も表れ、プロダクト事業の拡販強化をより一層進めた結果、売上高は対前年値を上回り、創業以来最高を達成。一方、営業強化・技術員採用にむけた投資が集中したため、利益面は対前年を下回る結果へ。

(百万円)

	2021年度 実績		2022年度 実績		2023年度 実績		2024年度 実績		
		対前年比		対前年比		対前年比		対前年比	当初計画比
売上高合計	<b>1,723</b>	130%	<b>2,415</b>	140%	<b>2,521</b>	104%	<b>2,699</b>	107%	95%
コンサル事業			<b>2,185</b>	-	<b>2,229</b>	102%	<b>2,318</b>	104%	93%
プロダクト事業			<b>230</b>	-	<b>292</b>	127%	<b>381</b>	130%	114%
営業利益	<b>217</b>	434%	<b>265</b>	122%	<b>271</b>	102%	<b>198</b>	73%	70%
営業利益率	12.6%	-	10.8%	-	10.7%	-	7.4%	-	-
経常利益	<b>219</b>	322%	<b>267</b>	122%	<b>274</b>	103%	<b>201</b>	73%	71%
当期純利益	<b>148</b>	78%	<b>168</b>	114%	<b>200</b>	119%	<b>136</b>	68%	69%

※当初計画は2024年5月15日開示の事業計画及び成長可能性に関する事項に掲載。

## 2024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実施。2024年10月31日時点は営業改革途上であり、大幅に下方修正するも、その後営業改革が予想以上に進行したことから、2025年1月31日に上方修正。売上高は対前年比107%となったが、当初計画には未達。

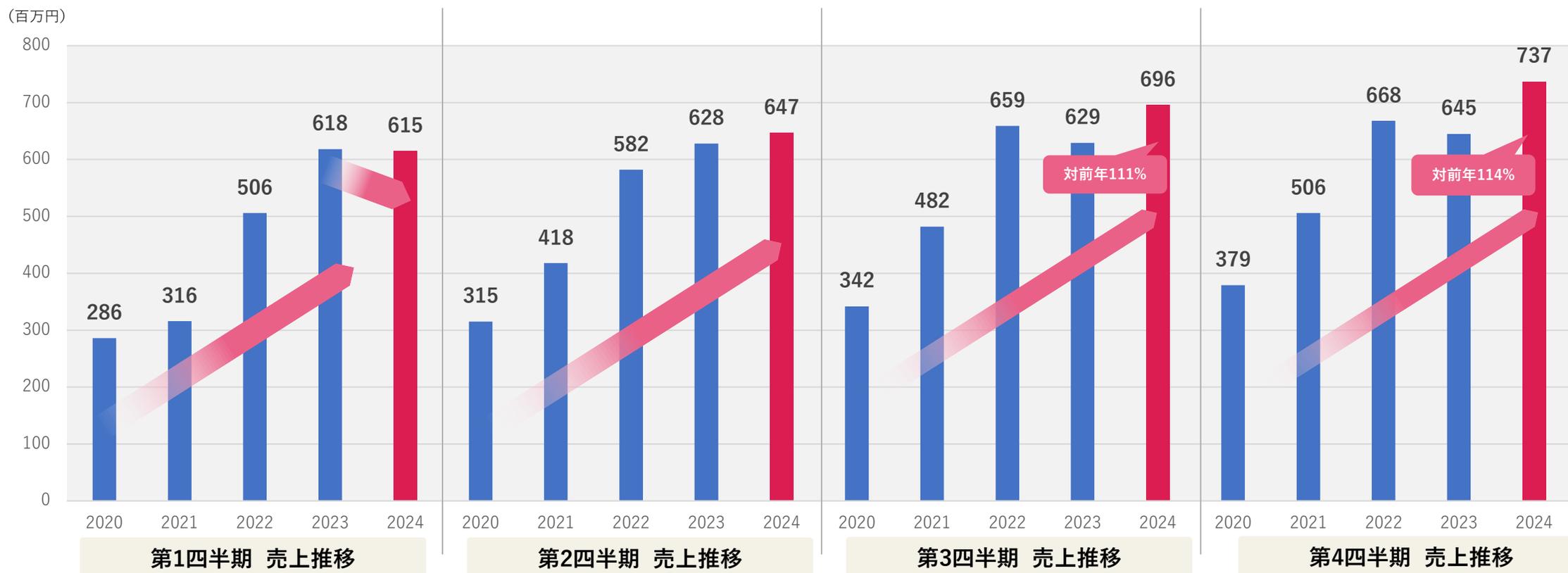
(百万円)

	2023年度 実績	当初 事業計画 2024年5月15日発表	前々回 事業計画 2024年10月31日発表	前回 業績予想 2025年1月31日発表	2024年度 実績		
					当初計画比 2024年5月15日発表	2023年度比	
売上高合計	2,521	2,837	2,613	2,680	2,699	95%	107%
営業利益	271	284	140	185	198	70%	73%
	営業利益率 10.7%	10.0%	5.4%	6.9%	7.4%	-	-
経常利益	274	284	138	186	201	71%	73%
当期純利益	200	196	95	124	136	69%	68%

業績予想 2024年05月15日の決算発表にて2024年度業績予想の数値発表  
修正履歴 2024年10月31日の決算発表にて2024年度業績予想の下方修正発表  
2025年01月31日の決算発表にて2024年度業績予想の上方修正発表

## 四半期毎の業績推移

四半期毎売上推移は、第1四半期で対前年マイナス成長となったが、第2四半期以降は対前年比プラス、第3及び第4四半期では10%以上成長を実現。なお、第4四半期は顧客開拓が一層進み、四半期ベースで過去最高売上高を達成。



# コンサル事業とプロダクト事業の総括

(年間実績)

## 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)

継続改善

売上高 **2,318**百万円 当初計画 2,503百万円  
対前年比 104%

占有率 **86%** (前年値88%)

既存顧客からの売上増加、下半期より営業強化策の効果も表れ始めるも、上半期影響もあり、当初計画に届かず

新規

**99**百万円  
対前年比 67%

要改善

既存／新規  
割合

既存

**2,219**百万円  
対前年比 107%

良好

売上分布  
(事業部別)

### KPI達成状況

技術人員数

期中達成予定

2025目標 **141**名 (2025年度)

現在 **136**名 (2025/4)

**125**名 (2024/4)

リーダー育成数

期中達成予定

2025目標 **41**名 (2025/6)

現在 **40**名 (2025/4)

**35**名 (2024/4)

## 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)

良好

売上高 **381**百万円 当初計画 333百万円  
対前年比 130%

占有率 **14%** (前年値12%)

営業攻勢が功を奏し、新規獲得が躍進、大幅な成長を実現  
全社売上占率は14%に増加 (2023年度/12%、2022年度/9%)

新規

**121**百万円  
対前年比 168%

良好

既存／新規  
割合

既存

**260**百万円  
対前年比 118%

良好

### KPI達成状況

SMM事業

良好

●新規開拓数 (達成率333%)  
目標 **15**件以上 実績 **50**件

●既存案件継続率  
目標 **80%**以上 実績 **72.7%**

CAS事業

良好

●新規開拓数 (達成率90%)  
目標 **10**件以上 実績 **9**件

●既存案件継続率  
目標 **90%**以上 実績 **100%**

# コンサルティング事業の振返り及び取組

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結果について

上半期売上高は対前年比98%だったが、営業強化策により下半期には効果が表れ、対前年比104%と昨年度を上回る。当初計画には未達となったが、今年度も営業改革は進行していくことから売上成長に期待が持てる。

売上高

改善継続

2,318百万円 対前年比 104%

当初計画 2,503百万円 遂行率 93%

既存

占率 96%

継続

2,219百万円

対前年比 107%  
1社当り92百万円

新規

占率 4%

改善要

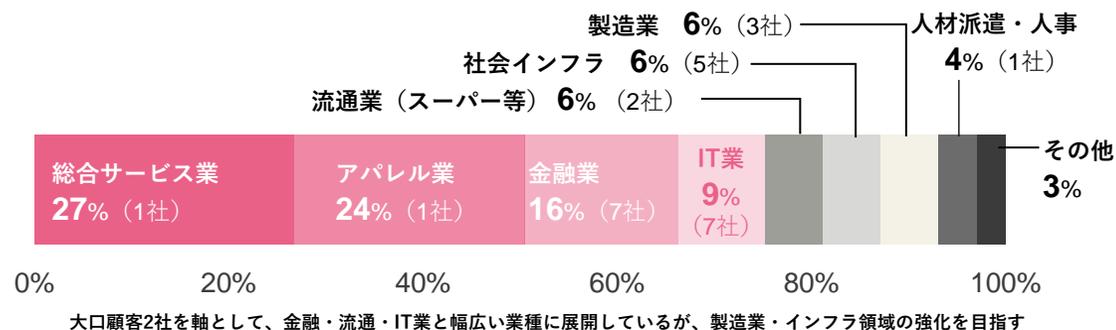
99百万円

対前年比 67%  
1社当り7百万円

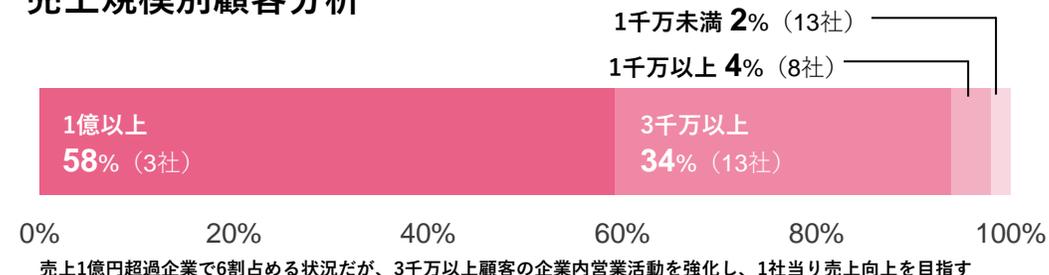
補足) 新規売上：当年度に新規取引開始した顧客売上、既存売上：全体の売上から新規売上を除いた売上

- 既存顧客と関係強化し、継続的にアプローチを進めた結果、主要顧客で売上拡大に繋がる。引き続き関係強化にむけた取組を進める。
- 新規顧客獲得にむけた各種施策が進行し、下半期には生成AIテーマの新規案件も増加してきたが、対前年を上回るに至らなかった。営業改革は進んでおり、数多くの新規案件獲得を目指す。

### サービス提供顧客分析



### 売上規模別顧客分析



## 営業改革に関する振り返り

2024年度は営業組織の強化、営業施策の改善などを全体的に見直し、年度後半には営業強化策も目途が立ち、生成AI案件数も増大。2025年度はさらなる取組継続及び改善策を進める。

### 営業改革にむけた取組

#### 1. 営業強化策

- リードから商談化までの初動を見直し、幅広く営業活動が実施できるよう営業人材確保を含め、営業関連組織を増強させる。
- 外部マーケ専門人材を活用し、施策全般見直し、リードを増加させる。
- 新規営業における活動管理を徹底し、第1・第2四半期とも案件数は確保、下半期に向けて、新規案件数及び売上規模の向上を狙う。

#### 2. アライアンス強化

- 新たなケイパビリティ補強を目指す企業と連携し、共同開拓を進める。  
(三菱総合研究所等)
- 協業関係にある複数企業との連携を進め、新規開拓を増加させる。  
(大手製造系コンサル、メディア系コンサル、Databricks等)

※上半期を振り返った営業強化策は、2024年10月31日の事業計画及び成長可能性に関する事項に掲載。

### 営業改革に関する振り返り

#### 1. 営業強化策

- 営業力強化に繋がる人材を大幅増強し、且つプリセールス活動の専任組織化を進めた。営業活動の質及び量が高まった。
- マーケ施策を見直し、メルマガ・イベント・ウェビナー全施策を増強させ、PR度・注目度が向上した。
- 第3・4四半期より売上成長が改善、一案件当りの新規売上も向上。

#### 2. アライアンス強化

- 新たに提携した三菱総合研究所との協業推進（新規提携先）
- 大手製造系コンサル、メディア系コンサル、NTTデータ、Databricks社等の連携強化が進み、共同開拓案件が増加
- 年間通じて、生成AI案件含むアライアンス関連の業績貢献度向上

# 新技術（生成AI）を活用した取組の好事例

- 大手企業における業務での生成AI活用を、当社開発のアプリケーションを通じて支援
- 成長分野であるLLM関連テーマは引き続き増加傾向

## 事例 1

大手電機メーカーグループ  
(事業規模1兆円以上)

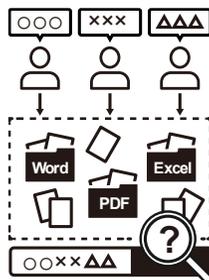
### 生成AI活用の検索アプリで 社内データの活用促進



Problem

顧客向けシステム運用保守担当者が、過去の保守対応の知見を記録し、他担当者がその記録から実務を進めていたが、精度低下が目立つ

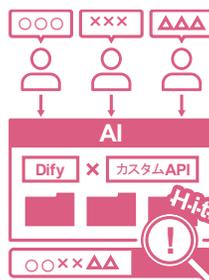
- 多くの形式の異なるファイルに分割されており情報の一覧性が低い
- 担当者毎の入力による表記ゆれで検索時に情報の取りこぼしが発生



Solution

生成AIによる過去知見検索アプリケーションを開発。Difyと独自の検索APIを併用開発し、過去知見検索・活用の効率化を実現。

- Dify活用によるノーコード開発
- 表記ゆれを吸収する自然言語技術を活用した独自の検索APIを実装



## 事例 2

大手インターネット通信  
(事業規模1兆円以上)

### ダンス・スポーツ領域での 動画に対する生成AI活用



Problem

インストラクターによるスクール運営において、サービス拡大に従来型の人海戦略では厳しい

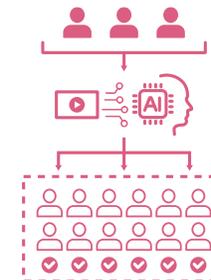
- インストラクターが適宜スクール生へダンスの動きや動作に対する改善アドバイスをする必要があるが、サービス拡大にはインストラクターの人数やシフトなどの制約がある



Solution

生成AIダンスアドバイスアプリケーションを開発しユーザー向けにサービス化

- 手本となる動画とユーザー動画との差分検知ロジックを構築
- インストラクターの評価ポイントのテキスト情報を元にアドバイスを生成。実際のインストラクターと近いアドバイスを実現



## ビジネスに活用できる新技術獲得にむけた取組

- テクノロジーラボとも連携した生成AI、RAGなどにおける最新技術の知見を獲得
- 既存顧客やアライアンス先との関係強化に向けた技術獲得も進める

### 取組1

#### 既存顧客との共同調査 LLM展開にむけた技術教育（Dify含む）



Review

- テキストだけではなく、画像や動画などマルチモーダルなテーマにおける生成AIの取組みによる知見獲得
- 個人情報や社内機密データに対する生成AI活用の取組みによる知見獲得



Action

- マルチモーダルデータに対するソリューションを構築し展開
- 当該領域のニーズに対応してオンプレ対応やローカルLLMなどを活用したソリューションを提供

期待される  
ビジネス効果

重要な知財情報や個人情報を扱う業務などでの活用が期待

### 取組2

#### 横断的組織テクノロジーラボとの 調査研究の推進



Review

- 近未来を想定した技術動向をラボより連携、知見アップ及び技術力向上



Action

- 流行しているRAGの発展技術（GraphRAG）
- 最新生成AIモデルの動向、比較
- Transformerに変わる技術動向など

期待される  
ビジネス効果

現状のRAGでは精度が出ない問合せ業務などで改善が期待

### 取組3

#### アライアンス強化にむけたMS、 Databricks製品等の活用幅の拡大



Review

- アライアンス強化にむけたMicrosoft、Databricks製品等の活用幅の拡大



Action

- Databricks連携による教育拡大と案件共同攻略
- MS Copilot StudioなどAIエージェント技術の獲得とビジネス展開

期待される  
ビジネス効果

生成AI活用にかかせない顧客企業の社内データマネジメント案件の獲得

# 技術人員増強にむけた計画と取組

## 2025年度 計画と結果

	当初計画	現状※
技術人員	目安141名	4月現在136名
リーダー人員	目標 41名	4月現在40名 6月達成見込

### 2025年度現状について

- 採用及びリテンションを強化する一方、売上計画・足許案件を踏まえ、136名となった。データサイエンティスト採用環境は良好であり、今後も状況を踏まえ、採用数は調整。
- 人事制度上、昇格時期が6月。リーダー数41名達成見込（4月1日付では40名）

※ 2025年度業務移管される新組織に異動する技術員数も合算のうえ計上

## 人材ポートフォリオの再編

変動の激しい時代に即したニーズに対応するため  
人材ポートフォリオを再整備

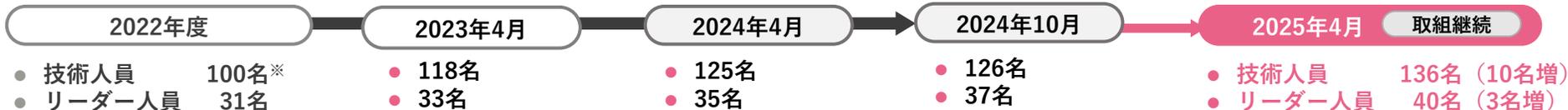
急成長を続ける生成AI市場の渦中にある当社では、データサイエンスやエンジニアといった職種の採用育成でなく、LLMエンジニアや業務展開に長けたコンサル型人材など、プロジェクト遂行に最適な体勢を構築するための職種再整理を進め、次期中計を狙いとした人材ポートフォリオ再構成を進める

### 技術員増強に向けたポイント

- 生成AIエンジニア人材のより一層の拡充（Databricks開発要員含む）を進める。
- 年間期中採用数として、上記エンジニア割合として50～70%を想定。
- 上記生成AIエンジニアの獲得は強化させる。一方でこれまでの実績が多いデータサイエンティスト領域の採用環境は良好であり、継続して優秀人材の獲得を進める。

### 経営指標推移

※コンサルティング事業部内の人員数



# コンサルティング事業の2025年度計画



## 戦略上の修正について

- 中計最終年度である2025年度は、当初目標29億円（M&Aを含め）を見直し、オーガニック成長のみ26.1～27.0億円の範囲での達成を目指す。
- なお、2024年10月31日発表時は、「営業強化策が浸透すること」を前提としたオーガニック成長に加え、「強化領域でのM&A」も合算していたが、「M&A戦略」に関する目標は、別途策定し計画することとした。

## 2025年度ターゲット別計画について

営業人員増強・組織強化に伴い、下記にあげる①～③の領域にて業績向上を図る。経済市場動向も踏まえ、現場目線を重視しながら取組は改善させ、営業クオリティを高める。

①

### 既存顧客からの売上向上

- 主要顧客（年間売上1億以上）及び強化顧客（年間売上3千万以上）から売上アップ率 **10%**以上目指す
- 2024年度新規顧客（1千万以上）数社から売上アップ率 **30%**以上目指す

②

### 新規顧客開拓による売上向上

- 営業強化策を継続させることで、新規顧客売上アップ率

**50%**以上目指す

③

### アライアンス強化による売上向上

- 強化アライアンス **1億円**以上目指す  
Databricks、三菱総合研究所など

- 既存アライアンス **3.5億円**以上目指す  
大型印刷製造系・メディアコンサル・NTTデータなど

## 2025年度ゴール時点に望む姿

- 強化された営業組織を軸に、大手顧客との堅固な関係を確立、さらにアライアンス接点も大幅に増やすことで、幅広い事業領域での顧客接点を増やし、売上貢献度を高める。
- 先進的製品を取り扱うプロダクト事業との連携を密にし、特にDify開発を進める人財を充実させ、両部協力のもと、新組織となるAIエージェント本部※2を支え、生成AI案件の獲得を進める。  
(後段にて新組織の役割と取組にて説明を実施)
- 従来のデータ分析領域だけでなく、生成AI領域などの成長分野、事業領域に強い人材獲得・M&A取組も継続し、LLMエンジニア増強にむけ、人材ポートフォリオを再整備し、組織変革を進める。

※1 当初計画は2024年5月15日、修正計画は2024年10月31日開示の事業計画及び成長可能性に関する事項に掲載。

※2 2025年5月14日付プレス『AIエージェント本部設立について』参照

# プロダクト事業の振り返りと取組

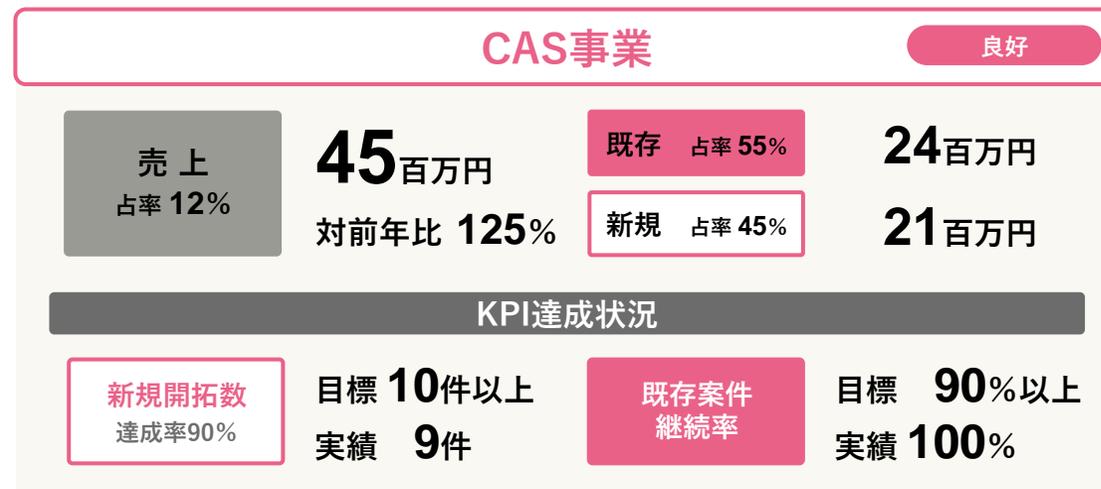
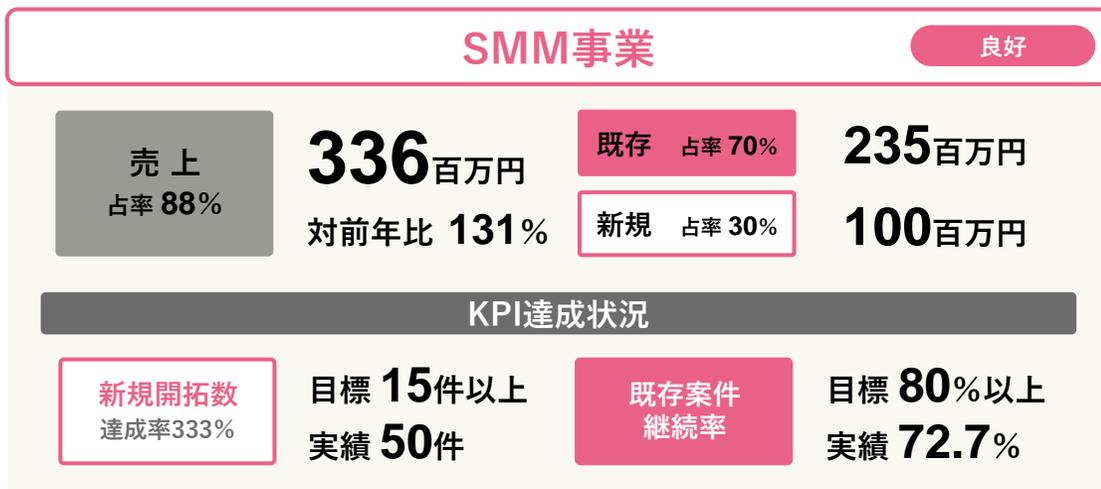
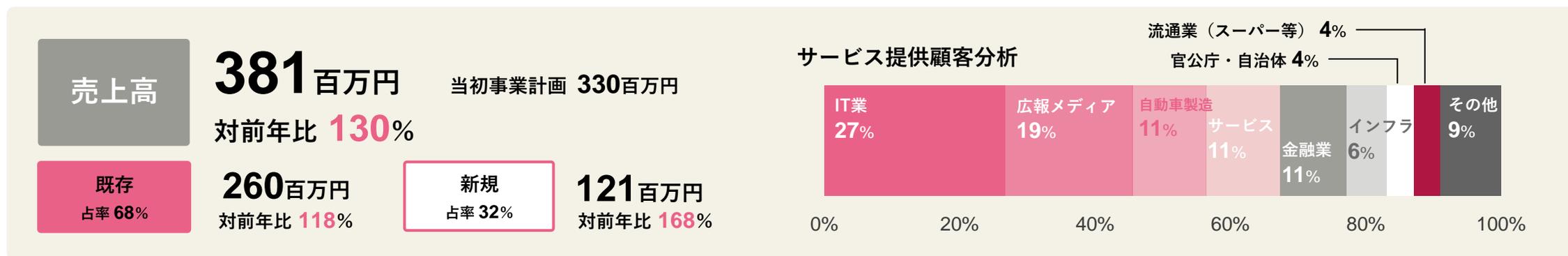
1. プロダクト事業全体の業績振り返り
2. 生成AI市場の認識とAIエージェント本部始動
3. プロダクト事業における取組と計画

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

# プロダクト事業全体の業績振返り

中期経営計画“MISSION2025”の2年目も営業攻勢が進み、大きな成長を実現

- ・ ソーシャルメディアマーケティング（SMM）Gは、大幅に新規契約（売上対前年比221%）を獲得し、全体売上高も対前年比131%と好調
- ・ カンパセーションAIソリューション（CAS）Gは、Dify通じた生成AI案件獲得が進み、全体売上高も対前年比125%と好調



## プロダクト事業における取組①

プロダクト事業では、今後も既存製品に生成AI機能を組み込むことで製品優位性を確保し、顧客企業にとって利便性が高くなるようアップデートを継続し、情報保護を重視したセキュアな環境での展開を図る。

### SMM事業

#### 1. 機能拡充

 QUID Monitor

- 生成AI機能『AI Summary』と『Ask Quid』を新規搭載し、膨大な収集データからLLMで回答を実現
- 今後もユーザー利便性を高めるLLM機能強化を推進。

#### 2. 製品開発

 KAIZODE

- レビューデータの収集及びLLMでの分析機能を提供開始（2024年12月）
- 海外データを活用したAIエージェント機能拡充を継続（2025年上半期）

### CAS事業

#### 1. 導入推進

 COGNIGY  
T D S E  
QAジェネレーター

 Dify

- 大手金融機関向け追加開発を継続し、企業内において横断的展開が進行
- 大手企業複数社向けにPoCが進んでおり、本格利用が増大
- クラウド基盤ではデータ保護の観点からリスクが高い傾向となることから、オンプレニーズが高く、受注が増加傾向（大手コンサル企業・製造業など）

## 優先事項 生成AI技術対応

技術革新の激しい生成AI市場においては、自社開発のみならず、海外先端技術を有する企業との提携を経て、市場スピードに対応した最新LLMサービスとVoCデータの供給態勢（技術&営業）を構築することが求められる

## プロダクト事業における取組②

- AIエージェントプラットフォーム「Dify」開発企業と国内初のパートナー締結（パートナー契約国内第1号）
- 数多くの企業向け検証・導入を経て、当該製品の使いやすさ、優位性について改めて評価

### 新製品「Dify」開始

#### 生成AIアプリ 構築プラットフォーム



ノーコードで直感的に生成AIサービスを構築可能な日本語対応のプラットフォーム  
RAG構築が効率的に展開できるDifyをベースにLLMサービス開発を展開

#### Difyの特徴

- 多様なLLMに接続が可能**  
OpenAI、Anthropic、Azure OpenAI、Llama2、Hugging Face、Replicateなど、さまざまな大規模言語モデル（LLM）と接続が可能。必要に応じてLLMを柔軟に切り替えることで、様々なビジネスニーズに適応
- RAGによるナレッジ機能**  
DifyはRAGエンジンが標準搭載。RAGは自社に蓄積された大量の業務文書・規定などの社内情報、外部の最新情報を参照し、回答することができる技術。これにより企業情報を元に回答することが可能に。
- 外部ツールやAPIの連携**  
Google検索、Slackなどの外部ツールをはじめ、Dell-E、Stable Diffusionといった画像生成AIツールと連携することも可能。外部ツールやAPIと連携させることで、自社にあわせたAIサービスの開発により、業務の自動化を実現。

### 「Dify」による業務展開と導入実績

#### Difyで展開可能な業務・用途



取扱い開始から数ヶ月が経過するが、既に  
営業・IT・総務・教育・採用・広告宣伝・受付・注文業務など  
幅広く導入・展開が進み、今後も期待される

重要事項

# 国内生成AI市場の成長と当社認識について

環境認識

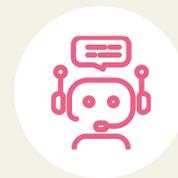
生成AIが市場を牽引。5年後には生成AI領域が6割を超え、高い水準に増大



生成AI市場の醸成に伴い、従来型のクラシカルAIと生成AIの併用が進展し、業務変革やイノベーション創出が進む。



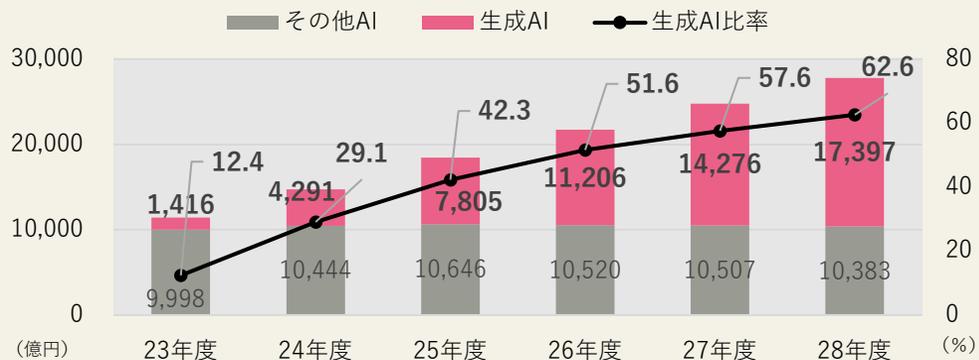
LLM開発の活発化により選択肢が増え、用途に応じ適材適所でLLM選択が進む。テキスト以外の画像・音声処理生成に広がる。



製造・金融・情報通信の比率が高く、人手不足に伴う生産現場・コールセンターなど顧客接点業務・社内業務効率化を目的としたAI活用が進む。

## 市場の見通し

AI市場規模推移



生成AI市場の伸びが顕著。CAGR65.2%で伸び、2028年度には生成AI市場のみで1.7兆円の市場規模、市場全体の生成AI比率は6割を超える

生成AI市場における業種ごとの市場規模推移



生成AI市場にフォーカスした場合、特に製造 (CAGR77.4%)、流通 (74.6%) 金融 (72.9%)、サービス (72.5%) の伸びが強い

今後の当社戦略

市場成長を脅威及びチャンスとして捉え、自社取組として早期展開が期待される

重要事項

# AIエージェント本部の組成と計画①

## 組成に至った経緯

社会的・経済的課題と市場成長速度に対応しうる組織が求められる

社会的背景

①

少子化  
労働問題

社会的背景

②

DX化  
加速

社会的背景

③

生成AI  
投資

市場成長

①

急成長  
ニーズ増大

市場成長

②

競合多数  
脅威

市場成長

③

技術革新  
展開度

## AIエージェント本部設立へ

スピード感ある課題解決型AI組織を目指す

コンサル事業

生成AI構築  
エンジニアリング機能

カスタムAIモデル構築

プロダクト事業

対話型AI・生成AI領域  
(CAS事業)

VoCデータの収集と可視化

業務移管  
事業連携

業務移管  
事業連携

新設

AIエージェント本部

生成AIによる自律化を図る

調査研究  
連携

調査研究  
連携

ラボとの連携も密接に行い、  
先端製品の取扱も進める

データテクノロジーラボ

## 重要事項

## AIエージェント本部の組成と計画②

中計最終年度  
2025年度目標

1.5億円～2.0億円

対前年比（想定） 181%～241%

AIエージェント本部組成により、コンサル事業及びプロダクト事業より移管した業績をベースとして対前年比を算出

サービス  
コンセプト  
及び狙い

- 対話型AIで培った業務自動化のノウハウを活かし、最新の生成AI技術を加えたAIエージェントの提供を進める。
- 幅広い業界・領域で実績を持つクラシカルAIモデルと生成AIを組み合わせ、顧客業務に適したAIエージェントの提供を進める。

主なサービス

- |                               |  |
|-------------------------------|--|
| 1 AIエージェント・アセスメントサービス         | 顧客と会話し、個社ごとの業務フローを作成し、そのフローの中でAIで自動化または効率化できる項目を洗い出す |
| 2 AIエージェント構築サービス              | 顧客に適したAIエージェントを構築                                    |
| 3 AIエージェント保守サービス              | 構築したAIエージェントの精度向上/機能拡張を行うサービスをサブスク形式で行う              |
| 4 AIエージェント環境構築<br>(クラウド/オンプレ) | LLMを含めて顧客に適した環境を構築                                   |

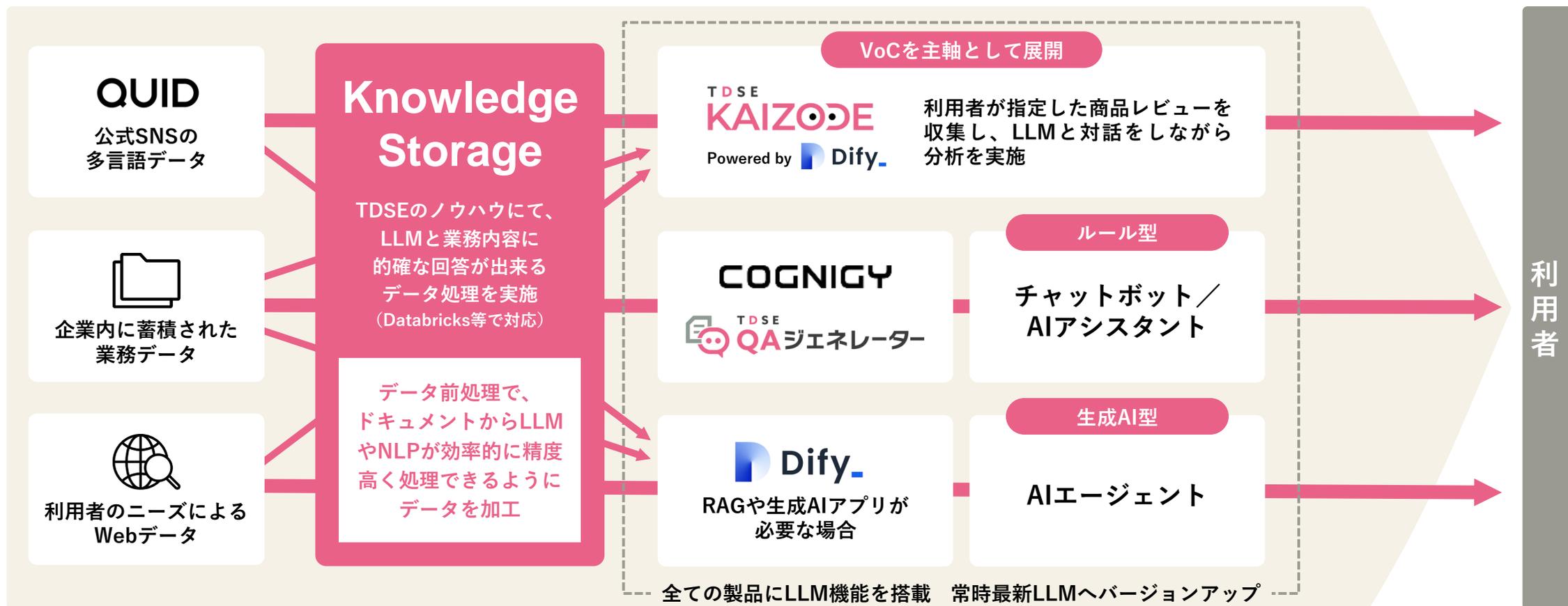
プロダクト事業より移管された『Dify』や『Cognigy』は、上記サービスを推進する上で提供するが、これら既存製品に限らず、顧客ニーズに応じて、他のAIプラットフォーム/AI製品も採用していくことで、速度感ある柔軟性高い組織運営を目指す。

将来計画

- AIエージェント型BPOを展開する組織として、生成AI市場相応の成長を実現していく。
- 得意領域を持つベンチャー企業との連携を強化していく。
- 経済発展が見込める東南アジア等含め、多言語対応も実現していく。

## 生成AI領域での成長を担う製品構成図

## 生成AI×Data活用を兼ねたサービス



多種多様なビッグデータを収集

収集データを分析・整形しアウトプット

顧客・利用者へサービス展開

# プロダクト事業の2025年度計画

2024年度  
売上高

当初  
計画  
※1

3.3億円

対前年比 114%

修正  
計画  
※1

3.4億円

対前年比 116%

実績

3.8億円

対前年比 130%

中計最終年度  
2025年度  
目標

4.0億円～

2024年実績比 119%～

- AIエージェント本部組成により、CAS事業を移管
- SMM事業のみで対前年比試算を今後実施

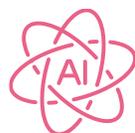
## 戦略面の改良

- 生成AI市場の急拡大に対し、当社資源を早急に集中させる必要があることから、新組織として「AIエージェント本部」を設立し、プロダクト事業にあったCAS事業を業務移管。
- 2025年度よりプロダクト事業部はソーシャルメディアマーケティング（SMM）事業のみ推進。SMM市場の成長余地は非常に高く、当社による企業攻略も順調に進む見込みから、従来目標4.0億円以上を据え置き、より高い売上達成を目指す。

## 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。

## 2025年度の狙いと見通し

VoCデータを活用したプロダクト及び分析サービスで企業に対して生成AIを用いて示唆する。

- 今後もSNSマーケティング市場の成長率が急伸びしていくため、潜在顧客も多く、企業ニーズも幅広いことを背景として、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る。
- QUIDの性能アップによる優位性を広く浸透させ、営業網強化及び代理店戦略を通じて拡販。
- 国内ローカライズ製品として魅力ある「KAIZODE」の付加価値を高め、国内ユーザーを増加させる。

※1 当初計画は2024年5月15日、修正計画は2024年10月31日開示の事業計画及び成長可能性に関する事項に掲載。

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を装備し、短期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</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簡単に開発が可能となるローコード仕様 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>
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 <b>今後は、自社開発したQAジェネレータと連携し、LLMの機能を活用して効率的にAIアシスタントを構築できるルールベースの仕組として提供</b>

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）直近、LLM機能としてAI SummaryとAsk Quidを搭載し、さらに優位性を高める</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          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          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。          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KAIZODE

## 当社取組と計画



当社

当社は、Quid Monitorの国内正規販売パートナー。  
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）  
複数の代理店販売網を強化することにより売上拡大中。

見込

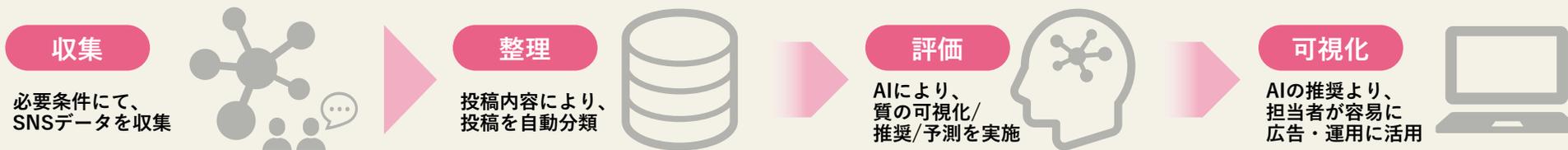
ソーシャルメディアマーケティング市場にて拡大し続ける広告・運用領域（国内1兆円規模）を成長領域と認識  
ソーシャルリスニングツールビジネスだけでなく新たな領域へのビジネス展開が望ましい

自社開発  
計画

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）

- 1) 新製品「KAIZODE」販売、レポートサービス開始（2024年4月）
- 2) データアップロード機能の実装（感情分析・属性分析等）（2024年9月）
- 3) LLMへAIを移行、データフィルタリング機能の提供（2024年12月）

運用イメージ



TDSE 中期経営計画 **2023-2025**

# 『MISSION2025』 最終年度について

## 2025年度事業計画について

- 5月14日現在、業績影響にかかる詳細な算出は困難なことから、M&Aを含まない計画を売上高31.6億円以上として策定（※1、決算短信公開数値）  
コンサル事業における営業改革も効果が表れており、継続強化フェーズとして推進させ（26.1億円以上）、SMM市場で急成長を遂げるプロダクト事業（4.0億円以上）  
さらにAIエージェント事業拡大（1.5億円以上）が期待されることから、対前年比117%以上の成長を目指す。
- 一方、M&Aを含める計画として、中計最終年度の売上高33億円を最低目標、上位目標を37億円とし、レンジ内目標の達成を目指す（※2）  
次項で説明するM&Aは経営によるリーダーシップにより推進するが、主要事業の計画上乗せも含め、全方位網で業績向上にむけ邁進する。

	2022年度実績		2023年度実績 中計1年目		2024年度実績 中計2年目		2025年度計画 ※1 中計最終年度	
		前年比		前年比		前年比		前年比
売上高合計	2,415	140%	2,521	104%	2,699	107%	3,160	117%
営業利益	265	122%	271	102%	198	73%	220	111%
営業利益率	10.8%	—	10.7%	—	7.4%	—	7.0%	—
経常利益	267	122%	274	103%	201	73%	220	109%
当期純利益	168	114%	200	119%	136	68%	143	105%

M & Aを含む計画 (百万円)			
2025年度計画 ※2 中計最終年度		2025年度計画 ※2 中計最終年度	
レンジ下限	前年比	レンジ上限	前年比
3,300	122%	3,700	137%
※ 3			

※1 各事業の目標について  
中計最終年である2025年度各事業の目標は、本資料において各々コンサル事業 P35、プロダクト事業 P44、AIエージェント事業 P42に説明。

※3 M&Aに関する費用と利益の関係について  
5月14日現在、M&A進行に伴う費用等は、複数の関係社と精査している段階であり、費用計上していない。今後具体的なM&Aが確定すれば、それら影響範囲も考察し、情報開示を検討。

## 重要事項 M&Aの方向性と計画について

次世代成長を担う重要戦略としてM&Aを位置づけ、経営企画室組成・専門人材獲得を経て、経営主導で方針策定及び企業交渉進行中

中計最終年度  
2025年度目標

1.0億円～3.5億円

本年度売上高に換算した場合の売上目標

M&A時期に抛り売上計上額を換算する必要があるが、KGI達成にむけた重要事項として、M&A取組も他事業同様に目標策定

ターゲット  
領域の整理

- 本取組は『コンサル事業の再成長を促すための投資』・『プロダクト事業のラインナップ強化』を主軸とし、既存事業とのリンクを重点化。
- 上記主眼としつつも、ターゲットは幅広く設定し、既存事業とのシナジーを生む領域（①②）、およびデータ保有企業・事業会社などの新領域（③④）で選定。
- 予算は10億円程度を想定し、資金面も調整。買収規模により自己資金と借入金を併用。EBITDAは最大10倍程度想定（海外はより高いEBITDA想定）

### ● 事業ドメインから見たM&Aターゲットイメージ

事業	コンサル	プロダクト	新規サービス	新規事業
対象	① データエンジニアリング領域	② 既存製品からの水平or垂直	③ データと親和性の高いサービス領域	④ 新規市場への参入
戦略的目的	市場シェア獲得による コンサルビジネスの強化	製品ライン拡充による TDSEプロダクトのバリューアップ	新規市場への参入による事業の多角化 データ保有会社への変革	国内スキームの海外転用による 新規需要の獲得
案件候補事例	AI・データ分析企業 (データエンジ含む)	AI系のSaaS提供企業	1st partyデータ保有企業、既存のノウハウを事業会社へ転用できる企業	
	デジタルマーケ支援企業（広告代理店含む）			AI、データ利活用と親和性の 高い企業（EC領域、デジマ系）
	システム開発企業（AI、データ基盤系）			

## 重要事項 M&Aの方向性と計画について

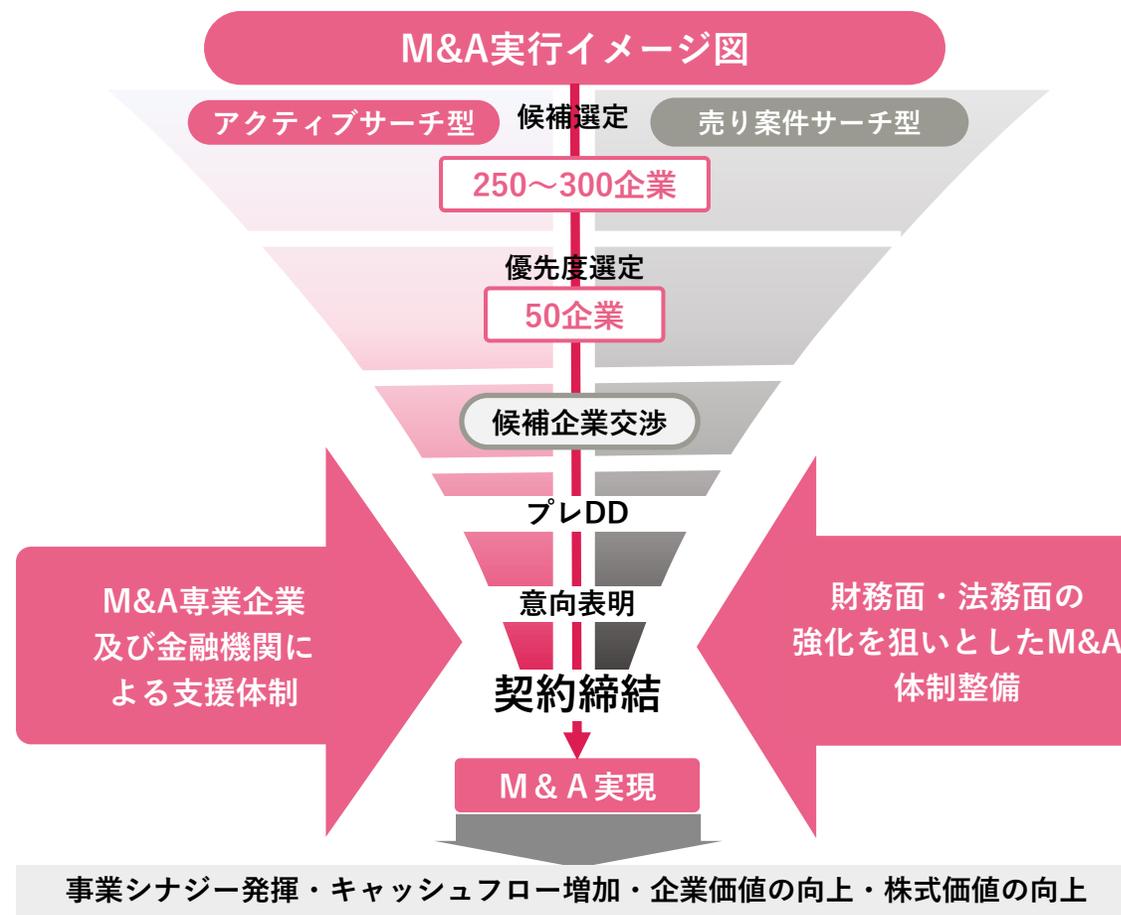
M&A戦略に企業合従は欠かせず、当社連携に積極的に関わる協力企業と補完関係を構築することでM&Aを実現

### 企業ネットワークの構築と実行

- 当社事業成長に向けたビジョンを理解し、被買収企業との成長ストーリー組成が可能なM&A専門企業および大手金融による協力体制を組み、さらに本事業に係る法務・財務含めたフォローも整備。
- アクティブ及び売り案件サーチ別のアプローチを並行し、現在複数候補企業との交渉を実施中。

### M&A戦略及び企業グループ化で目指すもの

- M&A候補企業との交渉と並行し、今後のM&A戦略に対応できる組織体制／仕組を構築、グループ会社運営の実現を目指す。
- 市場のシクリカルな調整は避けられないが、資本構成の最適化や多面的なM&A実行により、非連続成長を通じて企業価値向上を目指し、市場に対しても成長を示す。



# 『MISSION2025』の達成目標と取組方針

中期経営計画  
MISSION2025  
FY2023-2025

KGI

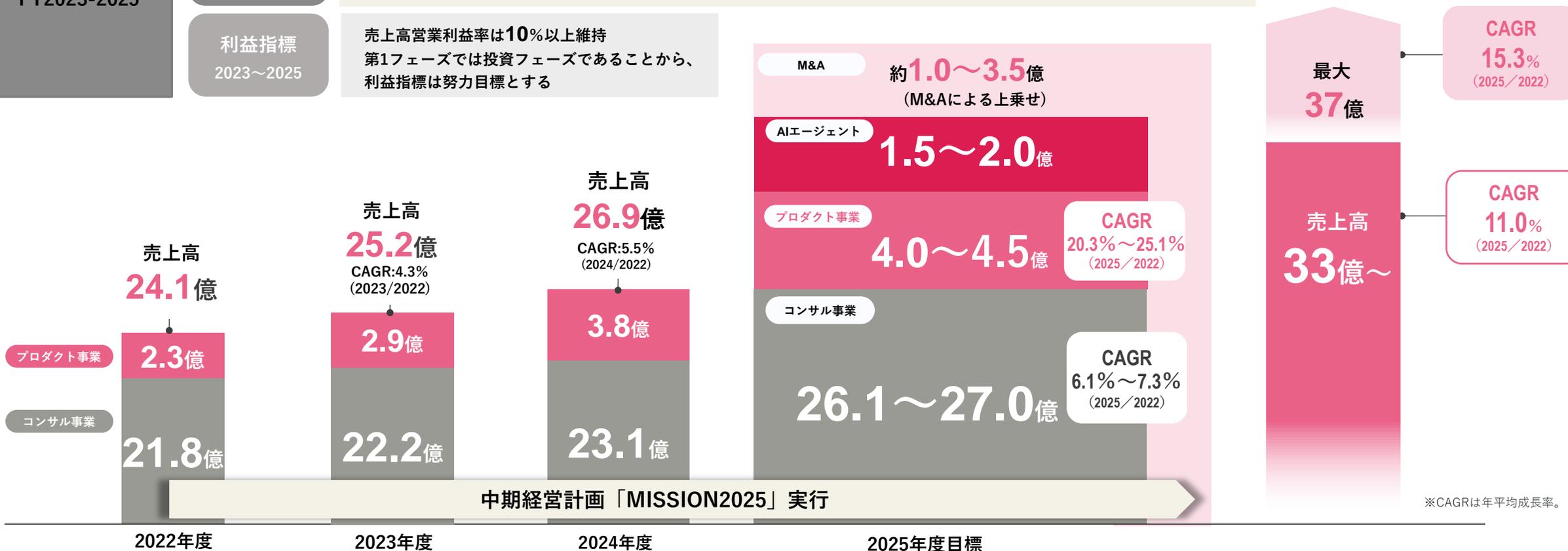
売上高**33**億円達成を目指し、より一層の事業努力による各事業領域の売上拡大で**37**億円を目指す

事業  
方針

- ① コンサルティング事業の持続的な成長を確保し、高成長事業としてプロダクト事業を強化
- ② 生成AI領域における競争力を獲得するため、新たにAIエージェント事業を展開
- ③ 上記①②の事業展開に加え、M&A・資本提携による非連続成長に取り組む

利益指標  
2023~2025

売上高営業利益率は**10%**以上維持  
第1フェーズでは投資フェーズであることから、  
利益指標は努力目標とする



# 中期経営計画『MISSION2025』のゴールイメージと経営責任

## 最終年度にむけた 取組及び課題

- コンサル事業 : 営業改革は一定の効果あり、営業活動を加速させ売上成長を実現させる
- プロダクト事業 : 予想以上の成長率を確保しており、目標以上の達成を実現させる
- AIエージェント事業 : 最も市場拡大する領域であり、高い成長実現を目指す
- M&A : 中計最終年度に実現するよう、組織強化及び計画実行させる

## ゴールイメージ

### 現中計 最終年度

- 全事業において高い成長可能性が確保され、AI市場でも成長著しい領域への技術獲得も進み、事業ポートフォリオ改革が実現し、売上高目標が達成される。
- 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ビジネスアセット候補が複数選定され、経営層主導でM&Aが複数進行。

### 次期中計

- 内外環境（経済金融／AI市場の動向・グロース市場に対する規制・大株主変更）を踏まえ、中長期の方向性（次期中計）を検討中。
- 経営改革も視野にいて、全ての事業ドメインでシナジーを生み、高い成長を促す方針を示す（骨太方針は下半期公表／方針は翌年度予定）。

## 中計達成状況に応じた経営責任

- 全社一丸となって中計達成に取り組むも、特に役員（社内取締役）に対して2023年12月公表の通り※、業績連動型ストックオプションを設定。役員は23年度及び24年度の業績賞与はなく、中計最終年度を達成すれば、賞与を受ける設計とし、中計達成の責任を担う。

### 最終年度の達成状況に応じたストックオプション概要

対象者	社内取締役 4名	行使 可能 割合	最終 年度	売上高33億円以上 ▶	33%
割当総数	10,600株			売上高35億円以上 ▶	66%
				売上高37億円以上 ▶	100%

### 従業員に対する インセンティブ

- 2023年度～2025年度各年度における進捗に応じて賞与を支給。
- 売上高の対前年成長達成→業績賞与を付与
  - 通常賞与として、営業利益と連動した賞与を支給

※2024年1月31日：業績連動型有償ストック・オプションの発行内容確定に関するお知らせ  
2023年12月15日：業績連動型有償ストック・オプションの発行に関するお知らせ

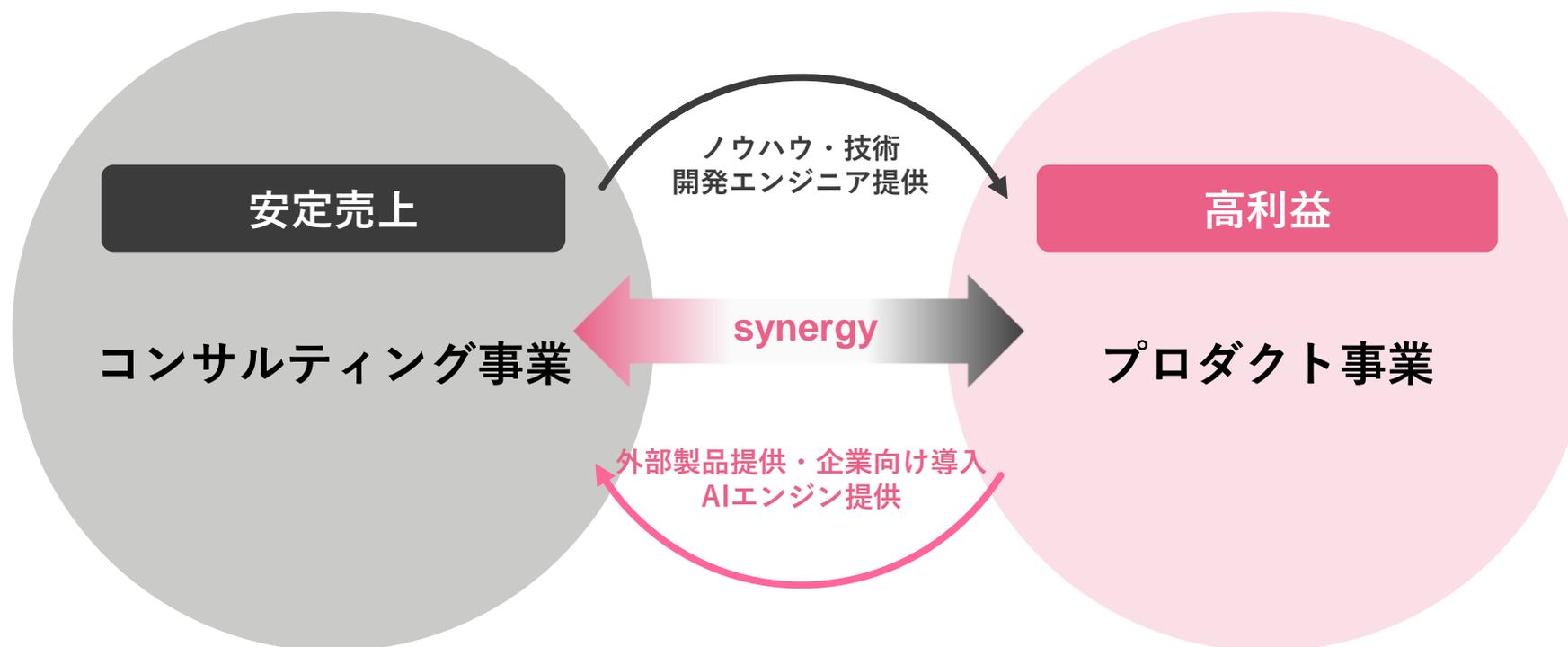
TDSE 中期経営計画 **2023-2025**

# 『MISSION2025』 一参考資料

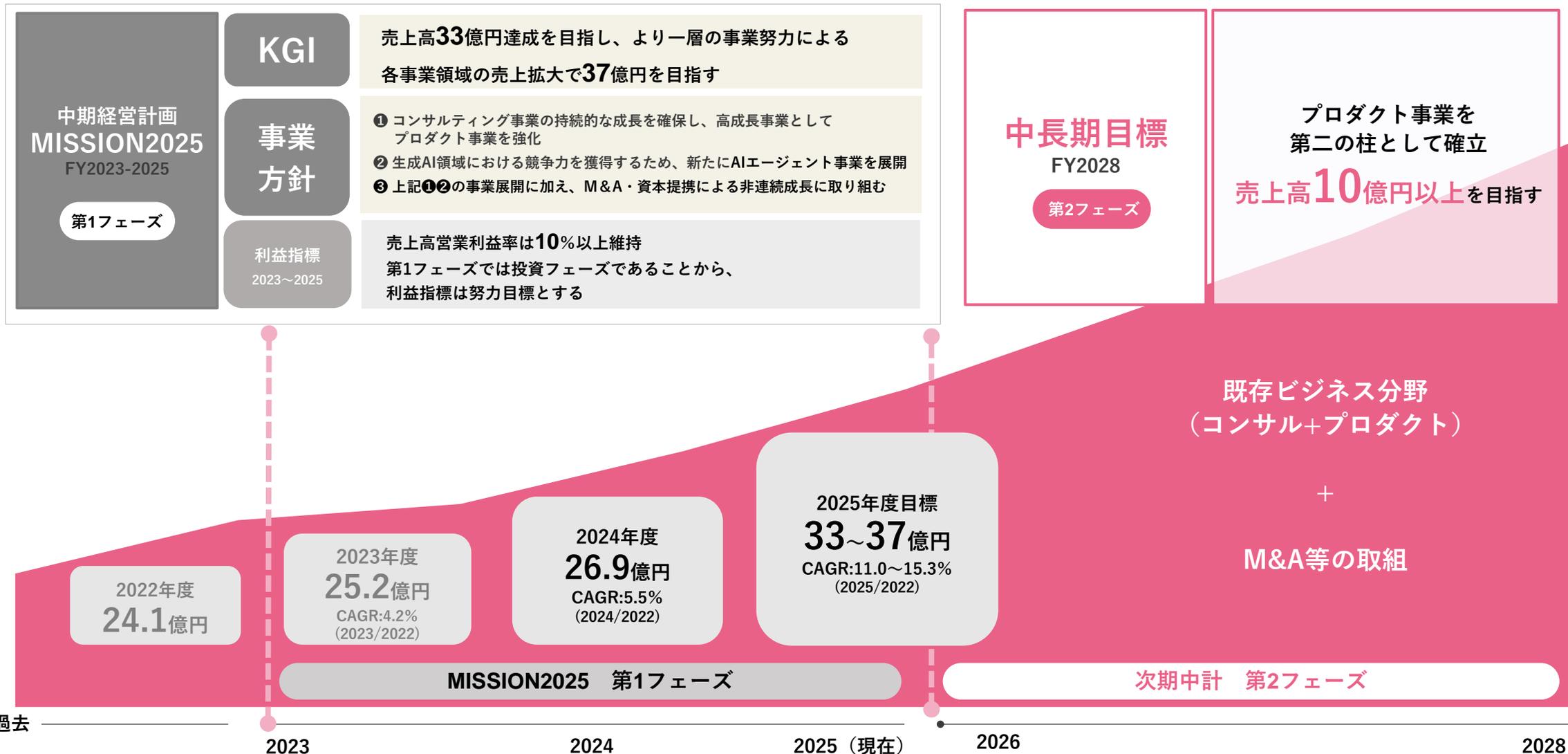
## TDSEのビジネスモデル

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



# 中長期目標を見据えた中期経営計画『MISSION2025』



## 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



テキストマイニング



### 他社プロダクト

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

生成AIプラットフォーム



# 06 – リスク情報

RISK INFORMATION

## リスク情報

成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクは以下のとおりです。その他のリスクについては、有価証券報告書等の「事業等のリスク」をご参照ください。

リスク	概要	影響度	影響期間	対応方針
事業環境に関するリスク	技術革新の影響	大	中期	昨今当該分野は生成AIによる新技術開発が相次いでおり、より一層変化の激しい市場となっている。当社は、これら市場変化に柔軟に対応し、顧客に対し適したサービスを提供できるよう、専門人材の採用・育成や技術、ノウハウ等の取得に努めている。
	景気動向及び業界動向の変動による影響	中	中期	当社は景気動向に影響を受けにくくなるようビジネスモデルの変換やリスク分散を行っている。また当社は攻略する業界を1つ2つと限定しておらず、幅広い領域においてサービスを提供することによって、環境変化に影響が受けにくい収益構造となるよう事業運営を進めている。
	システム障害	中	短期	顧客へのサービス提供が妨げられるようなシステム障害の発生やサイバー攻撃によるシステムダウン等を回避すべく、稼働状況の監視、及びシステムの冗長化、セキュリティ対策等による未然防止策に努めている。
事業体制に関するリスク	人材の確保	中	中期	データサイエンティストやコンサルタント人材の採用のため、当社独自の採用ネットワークや多様な採用方法を用いて優秀な人材の獲得に努めている。また、社内教育や社内コミュニティの場を通じて、人材育成にも力を入れている。

# 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)

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示時期は2026年5月を予定していますが、経営環境の変化により計画修正する場合は適宜更新情報を反映します。

- 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。
- 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。