



2023年3月31日

各位

会社名 T D S E 株式会社
代表者名 代表取締役社長 東垣 直樹
(コード番号:7046 東証グロース)
問合せ先 取締役執行役員専務 浦川 健
(TEL.03-6383-3261)

中期経営計画「MISSION 2025」骨子について

当社は、2023年4月から始まる3ヵ年の新しい経営指針として、中期経営計画「MISSION 2025」骨子について決定しましたのでお知らせします。本計画を推進し、計画を達成することで、持続的な成長を実現していくため、2023年4月1日付で組織改編を実施します。

1. 中期経営計画「MISSION 2025」骨子について

当社が創業10周年を迎えるにあたり策定したビジョン「データを活用した可能性に溢れた豊かな社会を創る」のもと、中長期に成長した姿を目指していくため、このたび、その実現に向けた第1フェーズ(2023年度～2025年度の3ヵ年)にあたる中期経営計画「MISSION 2025」骨子を決定いたしました。

2019年以降、新型コロナウイルス感染症の影響により当社を取り巻く事業環境は大きく変化しました。リモートワークにむけた早急な環境対応や、コロナ禍における顧客接点を構築するための大幅な改良など、ニューノーマルへの変化に適切に対応してきました。

そんななか、当社は『大規模×長期化(LTV最大化)』という方針のもと、フロー型ビジネスを中心に安定的成長を確保することができ、第2の成長軸となるストック型ビジネス強化を進める段階となりました。

今後もAI市場は中長期的にも拡大が期待されると見込まれる一方で、新たな産業が生まれ、多様化・複雑化する社会・産業の課題に対し、先見性をもって対応していくことが必要とされます。このような環境下において、当社の強みである人的資本のさらなる増強、成長事業の責任を明確化した組織改編とそれを支える経営基盤強化、及び共創ビジネスを構築する企業間連携を通じて総合力を発揮することで、中期経営計画「MISSION 2025」の達成を目指してまいります。

2. 中期経営計画「MISSION2025」のコンセプト

(1) 期間

2023年4月～2026年3月の3ヵ年

(2) 基本コンセプト

「MISSION 2025」のテーマ (2025年度)

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。

「MISSION2025」の先にある中長期目標 (2028年度)

プロダクトサービスを第二の事業の柱として確立させ、6年後にストック型ビジネス
の売上高10億以上を目指す。

3. 数値目標

・重要目標達成指数（KGI）

	2025 年度	年平均成長率（CAGR） 2025 年度／2022 年度
売上高	33 億円～37 億円	年平均 11.5%～15.8%成長

* 年平均成長率（CAGR）は 2023 年 1 月 31 日に公表した 2022 年度業績予想数値を基準に計算

* 重要目標達成指数（KGI）の内訳・人的資本等の関連指標は、5 月 15 日の決算短信開示予定日に発表

・利益指標

	2023 年度～2025 年度の各年度
売上高営業利益率	10%以上維持

4. 基本戦略

種類	内容
フロー型ビジネス (コンサルティングサービス)	・安定成長を維持するための採用強化と人材育成
ストック型ビジネス (プロダクトサービス)	・自社プロダクト開発組織立ち上げ 製品ラインナップを強化 ・ソーシャルメディアマーケティング・グループの新設 SNS 分析ビジネスから広告／運用領域へ展開 ・カンパセーショナル AI ソリューション・グループの新設 生成 AI を活かしたサービス強化と Cognigy 拡販

5. その他

今回は、「MISSION2025」骨子に関する内容であり、重要目標達成指標『売上高』、利益指標となる『売上高営業利益率』以外の経営指標及び目標、戦略・施策等を含む「MISSION2025」の詳細については、5 月 15 日（決算短信開示予定日）に「事業計画及び成長可能性に関する事項」として開示し、6 月上旬予定の決算説明会にて説明する予定です。

以 上