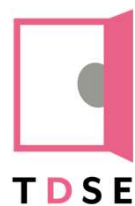


TDSE株式会社

東証グロス：7046



事業計画及び 成長可能性に関する事項

2023.5.15

- 01 – 会社概要
- 02 – 事業内容及び決算内容
- 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
- 06 – リスク情報

01 - 会社概要

COMPANY PROFILE

会社概要

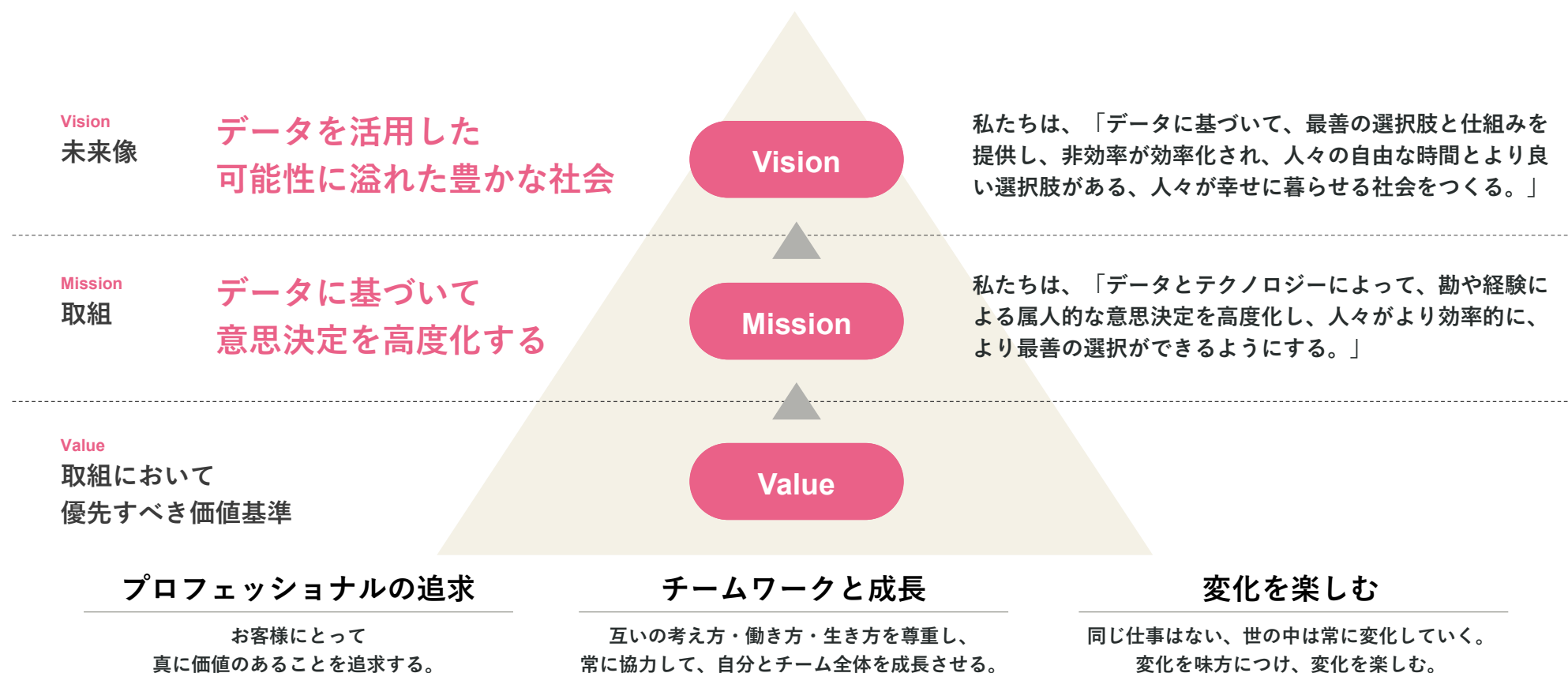
- 名称 — TDSE株式会社
- 代表者 — 代表取締役社長 東垣 直樹
- 所在地 — 東京都新宿区西新宿3-20-2 東京オペラシティタワー27階
- 資本金 — 8億3318万円
- 設立日 — 2013年10月17日
- 上場情報 — 東京証券取引所 グロース市場（証券コード 7046）
- 上場日 — 2018年12月18日 東京証券取引所
- 事業 — データ経営を目指す企業向けにデータ経営診断
・データ解析・AI製品構築に至るまで高度なサービスを提供
- 役職員数 — 157名（2023年4月1日現在）



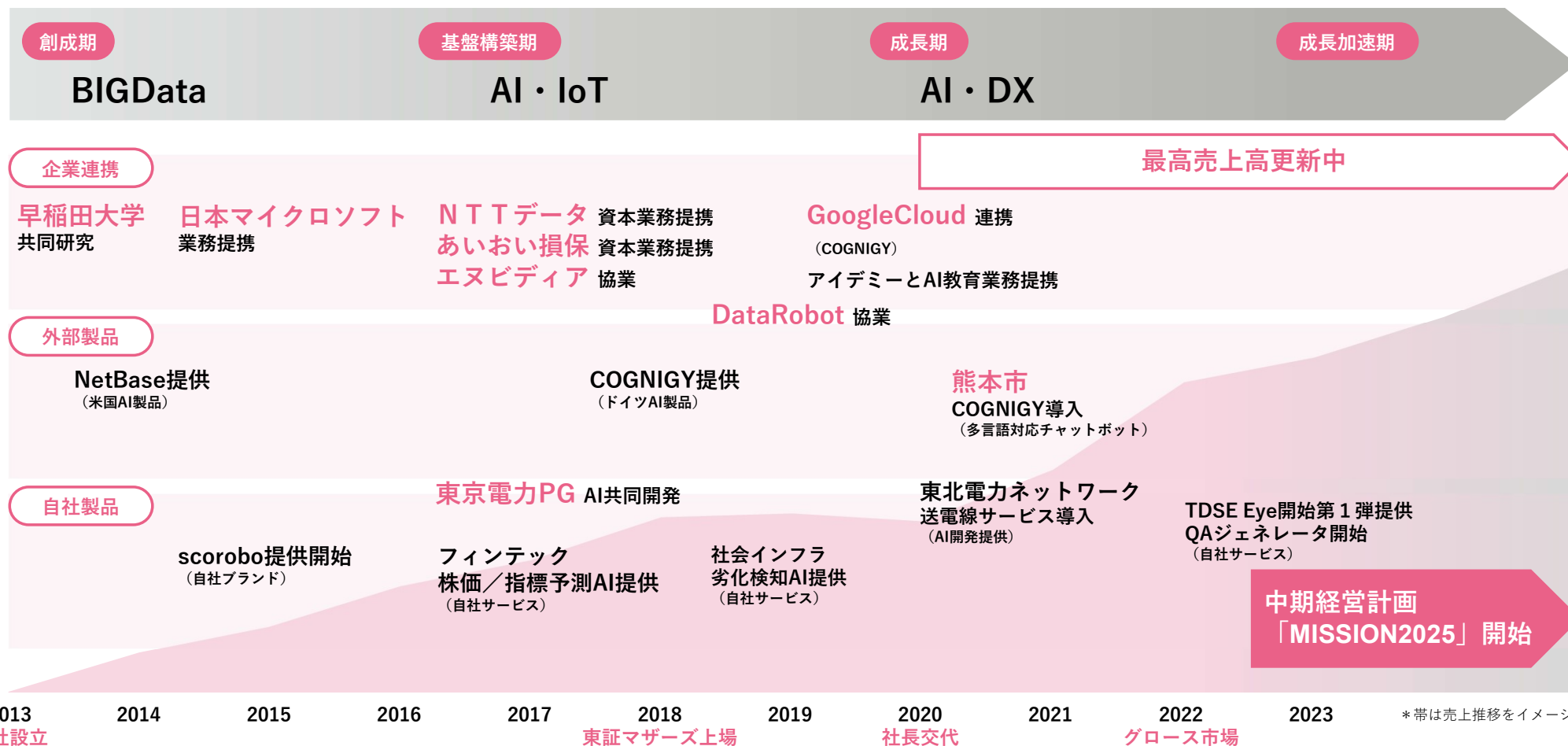
tdse.jp

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

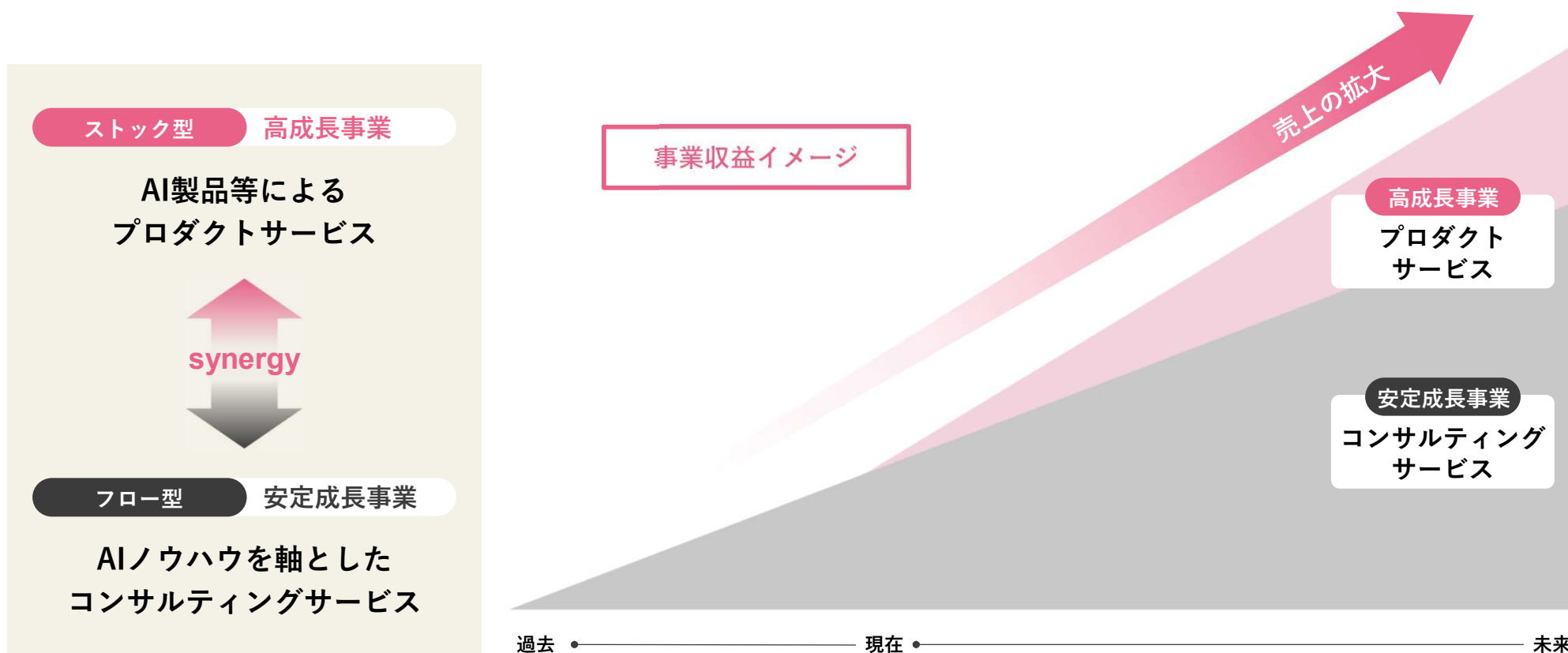


02 – 事業内容及び決算内容

BUSINESS OUTLINE AND FINANCIAL RESULTS

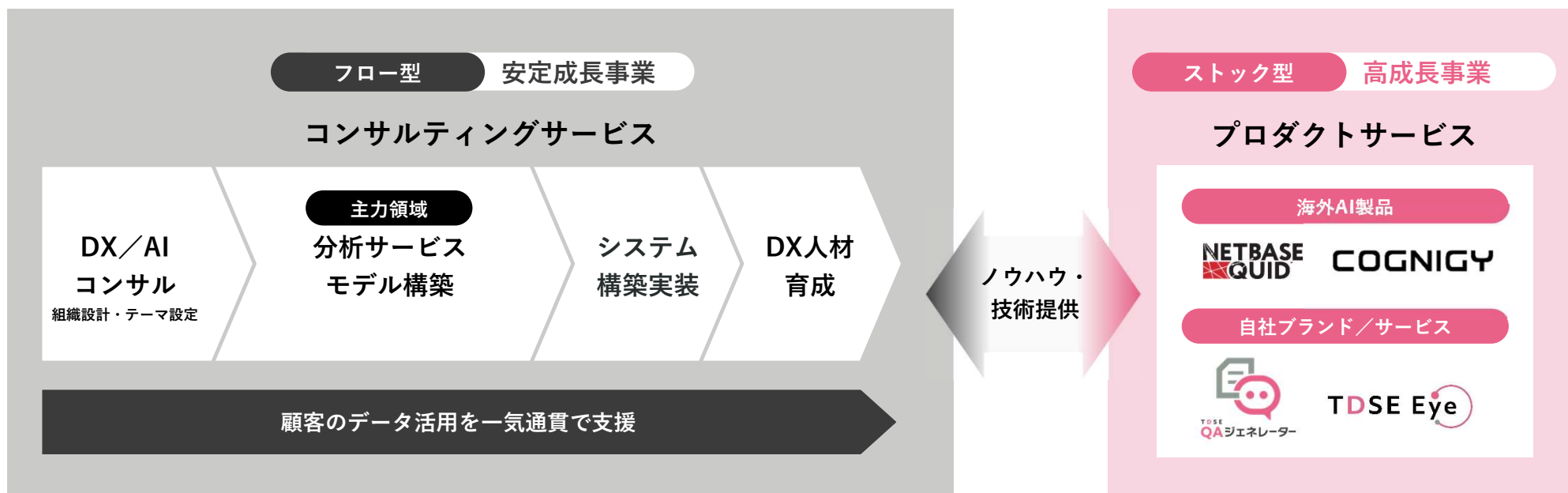
事業全体像

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サービス（フロー型）」と
高成長事業の「AI製品等によるプロダクトサービス（ストック型）」の2軸によるハイブリッドビジネスを展開。



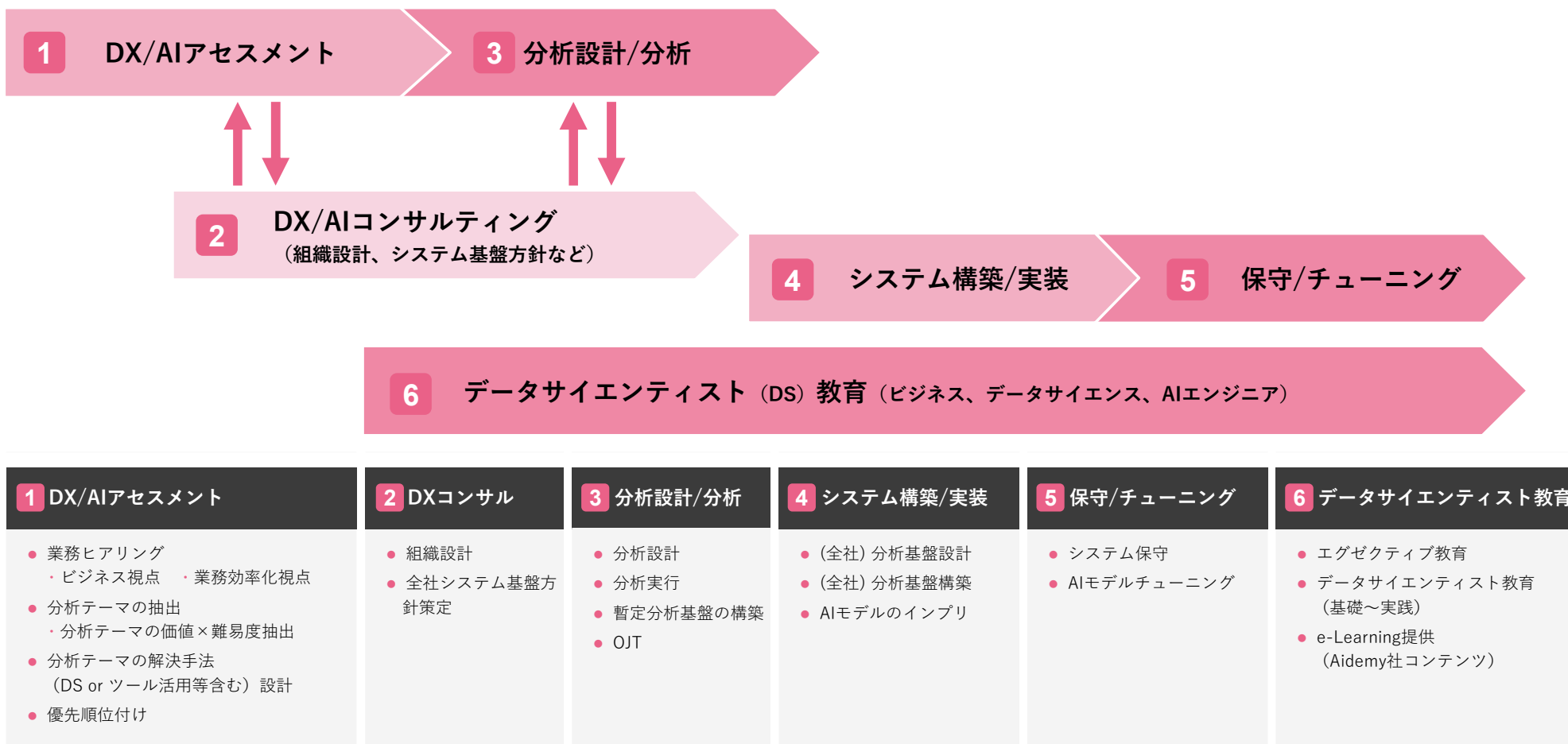
サービス概要

コンサルティングサービスでは、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、小売・サービス・金融領域など大手企業を顧客に持つ。プロダクトサービスでは、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（フロー型）サービスについて DX支援及びデータ利活用サービス



プロダクト（ストック型）サービスについて

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「NetBase」「Cognigy」を展開している。

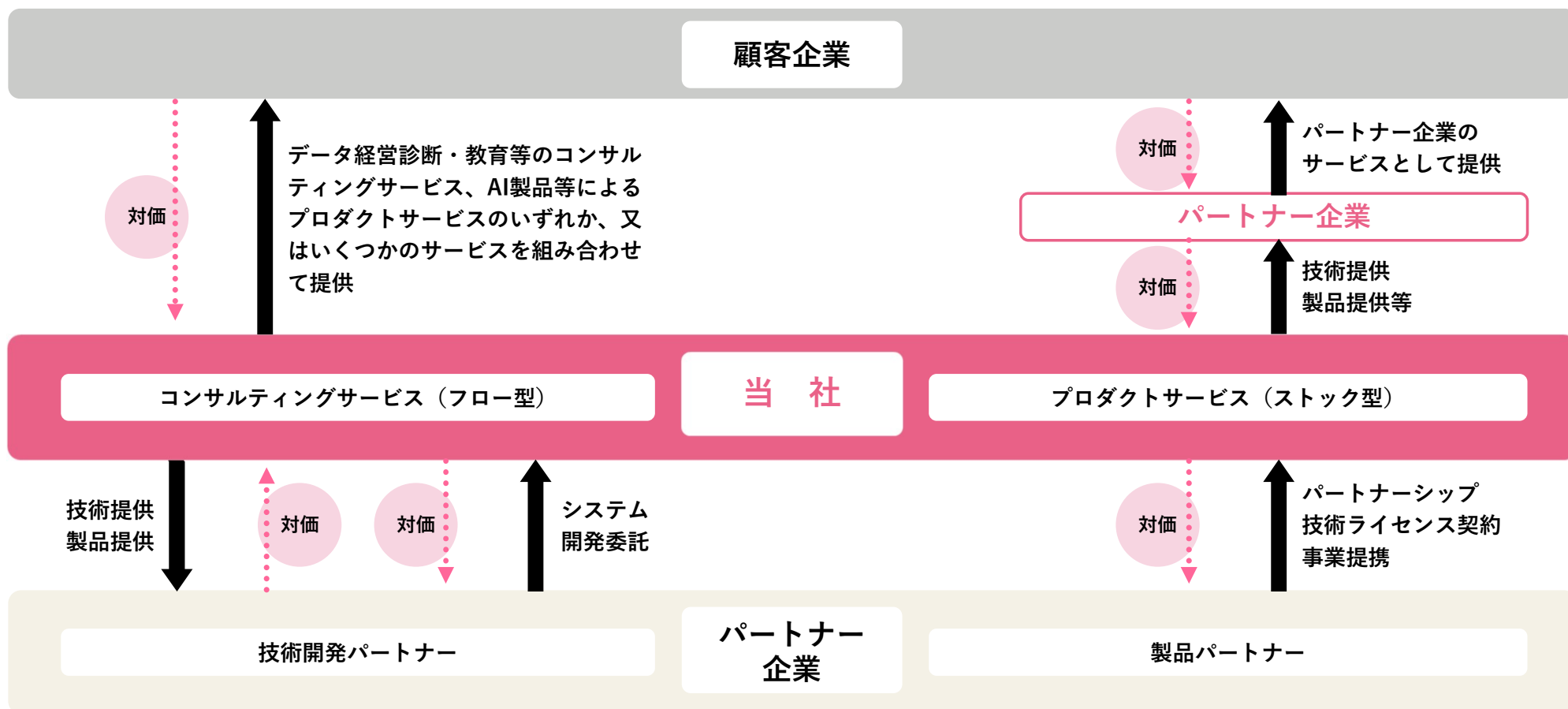


アライアンス企業との連携により、AI製品・モジュールを企画開発し、プロダクトサービスを展開

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



2022年度主要業績について

経営方針「大規模×長期化（LTV最大化）」により、創業以来の売上高・営業利益を達成。

マーケットへの攻勢により、既存/新規顧客問わず大手企業から受注拡大し、積極的な人材採用及びパートナー戦略による人員強化策を推進。事業強化を目的とした人員増強に伴う投資を進めながらも売上増加により、各利益も大きく増加。

(百万円)

	2018年度	2019年度		2020年度		2021年度		2022年度	
				対前年比		対前年比		対前年比	
売上高合計	1,351	1,377	102%	1,323	96%	1,723	130%	2,415	140%
営業利益	195	126	65%	50	40%	217	430%	265	122%
	営業利益率	14.4%	9.2%	-	3.8%	-	12.6%	-	11.0%
経常利益	212	127	60%	68	54%	219	320%	267	122%
当期純利益	146	90	62%	190	211%	148	78%	168	114%

(参考) 2022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値を上回る絶好調の着地を実現。今後も堅実な経営姿勢により事業計画を推進。

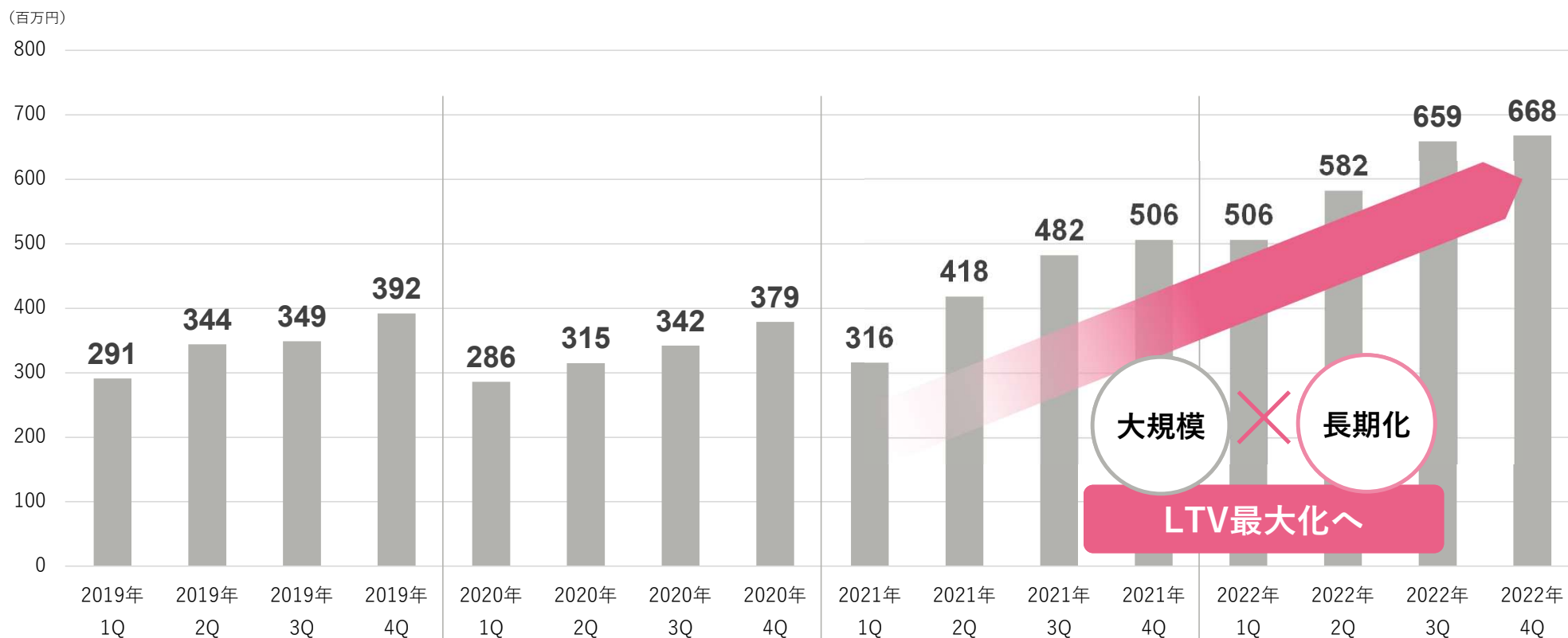
(百万円)

	2021年度実績	当初 事業計画 2022年5月15日発表	前々回 事業計画 2022年10月31日発表	前回 業績予想 2023年1月31日発表	2022年度業績		
					業績/当初計画	2021年度比	
売上高合計	1,723	2,020	2,247	2,380	2,415	120%	140%
営業利益	217	220	237	258	265	120%	122%
	営業利益率 13%	11%	11%	11%	11%	-	-
経常利益	219	220	238	259	267	121%	122%
当期純利益	148	124	136	149	168	135%	114%

業績予想 2022年 5月15日の決算発表にて2022年度業績予想の数値発表
 修正履歴 2022年10月31日の決算発表にて2022年度業績予想の上方修正発表
 2023年 1月31日の決算発表にて2022年度業績予想の上方修正発表

(参考) 四半期毎の業績推移

経営方針「大規模×長期化（LTV最大化）」に向けた施策が功を奏し、従来の傾向であった期初の落ち込みなく、期を通じて好調が継続。大企業のDX戦略を支えるAI企業として信頼度が向上し、一方で小規模・短期型のPOC案件は減少。



(参考) フローとストックに関する分析①

フローストックともに年度始に策定した経営目標を上回る結果。

フローは既存顧客への深耕や人員強化を進め、昨年度を超える大幅な成長率を確保。

ストックは2021年度の振返りから体制強化を進めた結果、新規顧客が増加し、大きな成長率を確保。

戦略的にフローにリソースを振り向けてきたが、ストックをより重視した形で事業推進する姿勢は不変であり、中期経営計画「MISSION2025」により、プロダクト開発及び人員増強を伴う戦略投資を実行

売上推移 (フロー・ストック割合)

(百万円)

	2020年度		2021年度		2022年度		経営目標 ※	
	実績	実績 (対前年)	実績 (対前年)	実績 (対前年)	実績 (対前年)	達成率		
フロー	1,130	1,523 (135%)	1,523 (135%)	2,165 (142%)	2,165 (142%)	1,799	120%	
占率	85%	88%	88%	90%	90%	120%		
ストック	193	200 (104%)	200 (104%)	250 (125%)	250 (125%)	221	113%	
占率	15%	12%	12%	10%	10%	113%		
合計	1,323	1,723 (130%)	1,723 (130%)	2,415 (140%)	2,415 (140%)			

売上分析 (既存・新規割合)

(百万円)

サービス別	合計	既存新規割合
フロー	2,165	
既存	2,006	93%
新規	158	7%
ストック	250	
既存	202	81%
新規	47	19%
総計	2,415	

(参考) 事業部別売上分布

(百万円)

事業部別	合計	占率
コンサル事業部	2,185	90%
フロー	2,165	—
ストック	19	—
プロダクト事業部	230	10%
総計	2,415	—

※2022年6月29日付「事業計画及び成長可能性に関する事項」にて策定された2022年度フロー及びストックの経営目標及び達成率を指す

* コンサル事業部売上の一部には、scorobo等のストック売上が包含
* 中期経営計画では、事業部毎の目標が設定されることから本表提示

(参考) フローとストックに関する分析②

- フローは、ビジネス上流面からのアプローチも進み、アナリティクスサービスが大きく伸展、売上に貢献。なおMLOpsによるシステム案件は引き続き課題として認識
- サービス業大手やアパレル大手始め、金融業・流通業から受注拡大

- ストックは、販売体制を強化し、市場への訴求力アップとISID等との代理店政策効果もあり、NetBase・Cognigyともに売上拡大（Cognigyは新規割合4割を超過）
- ビジネス領域は復活の兆しがあるインバウンド領域に限定されることなく、バランス良くサービスを展開

フロー売上推移（サービス別） （百万円）

分類		2021年度	2022年度	
				対前年
フロー	データサイエンス	1,283	1,908	149%
	エンジニアリング	217	232	107%
	研修、その他	23	24	104%
合計		1,523	2,165	142%

フロー領域別売上ランク （百万円）

ランク	企業	売上	ランク	企業	売上
1	総合サービス業	629.5	6	生活商材（流通）	77.0
2	金融業	488.6	7	製造業	74.8
3	アパレル総合企業	481.5	8	人材派遣業	69.7
4	IT業	186.7	9	スーパーコンビニ（流通）	58.7
5	社会インフラ、通信	87.3	10	官公庁・大学・公共団体・その他	11.3

ストック売上推移（サービス別） （百万円）

		2020年度	2021年度	2022年度	
					対前年
ストック	NetBase	120	145	206	142%
	Cognigy	21	11	24	218%
	scorobo	32	38	8	21%
	その他	20	6	12	200%
合計		193	200	250	125%

ストック領域別売上ランク （百万円）

ランク	企業	売上	ランク	企業	売上
1	IT業	53.4	6	卸流通業	28.0
2	サービス業	43.7	7	官公庁・大学・公共団体	20.4
3	広報メディア	25.4	8	社会インフラ、通信	15.4
4	自動車製造業	25.3	9	製造	11.3
5	金融業	22.7	10	その他	4.4

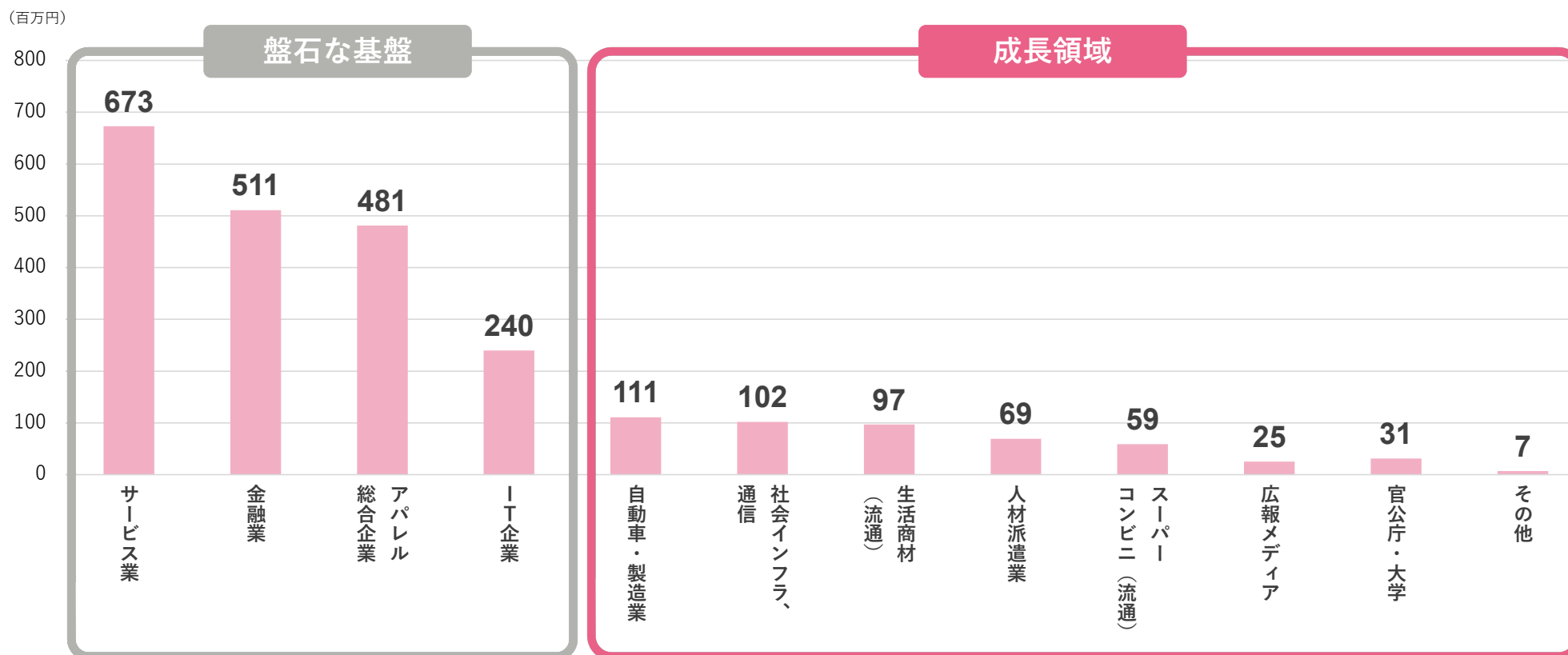
(参考) 領域別売上高に対する分析

事業基盤は盤石、サービス業・金融業・アパレル業など上位4位の領域で売上高の8割を占める



既存顧客に対する深耕は引き続き推進

DX投資が期待される領域（自動車・製造業・流通業・人材派遣業・社会インフラ）への展開を図る



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157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、早稲田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 **128名**

(※2022年度は110名)

データサイエンティスト **100名**

エンジニア **28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	: 109名	
後期課程・博士	: 58名	

2023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。

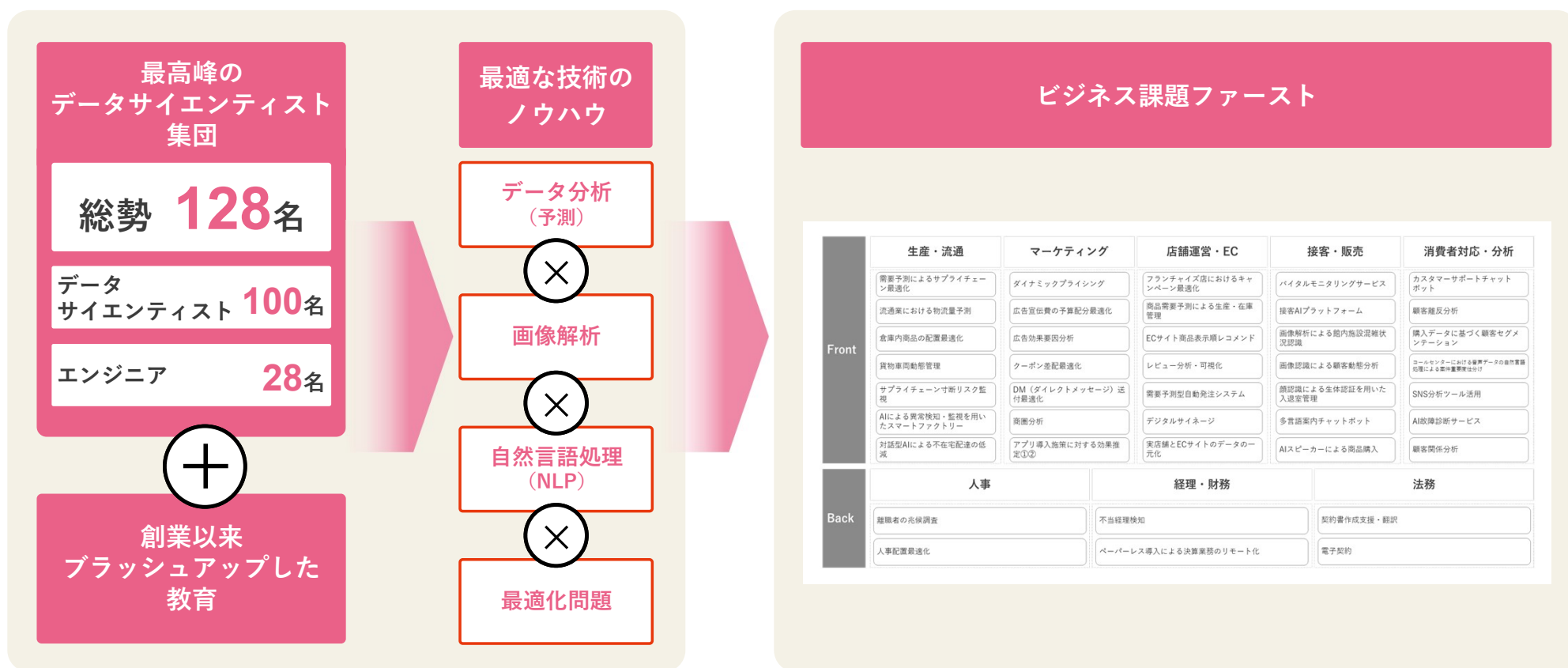
解像度の高い人事評価制度・報酬制度の制定



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

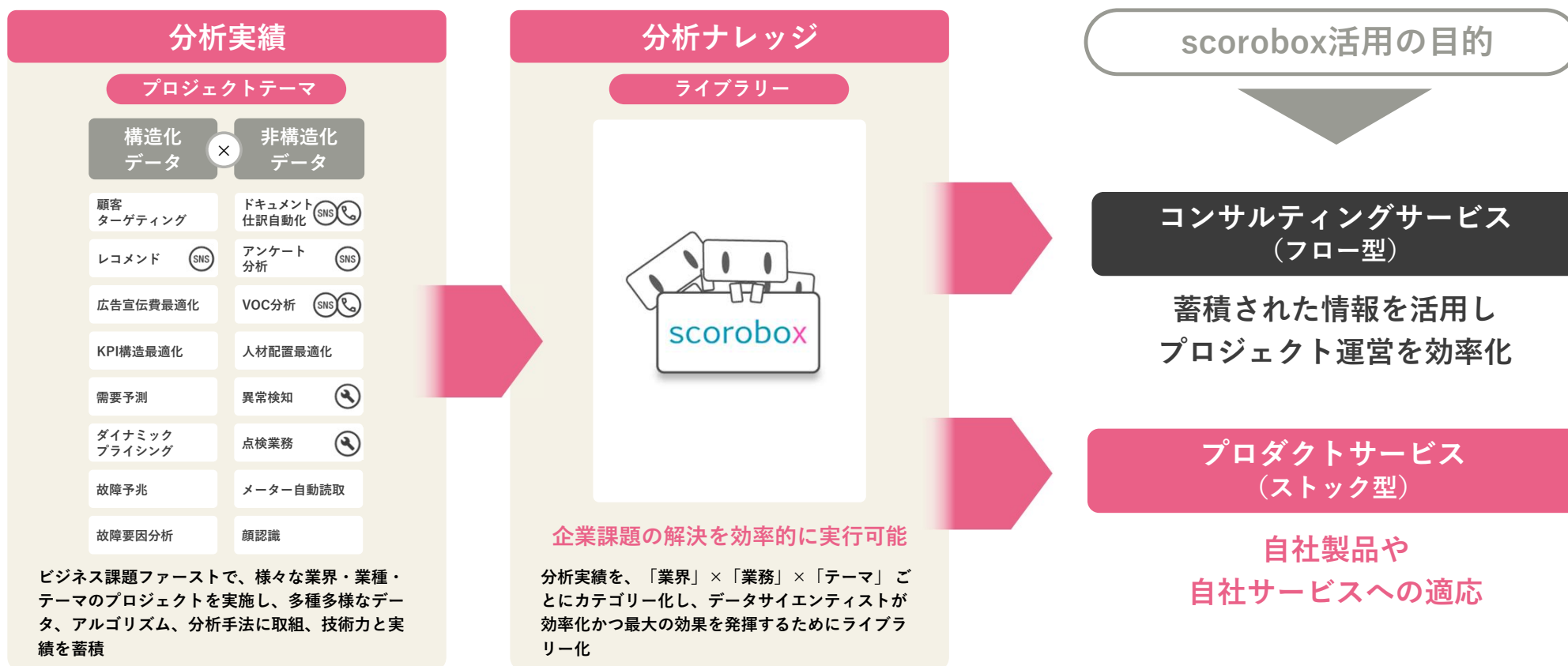
ビジネス課題解決にむけた最適な技術のノウハウ

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。



03 COMPETITIVE ADVANTAGE

多くのお客様のデータ活用をご支援

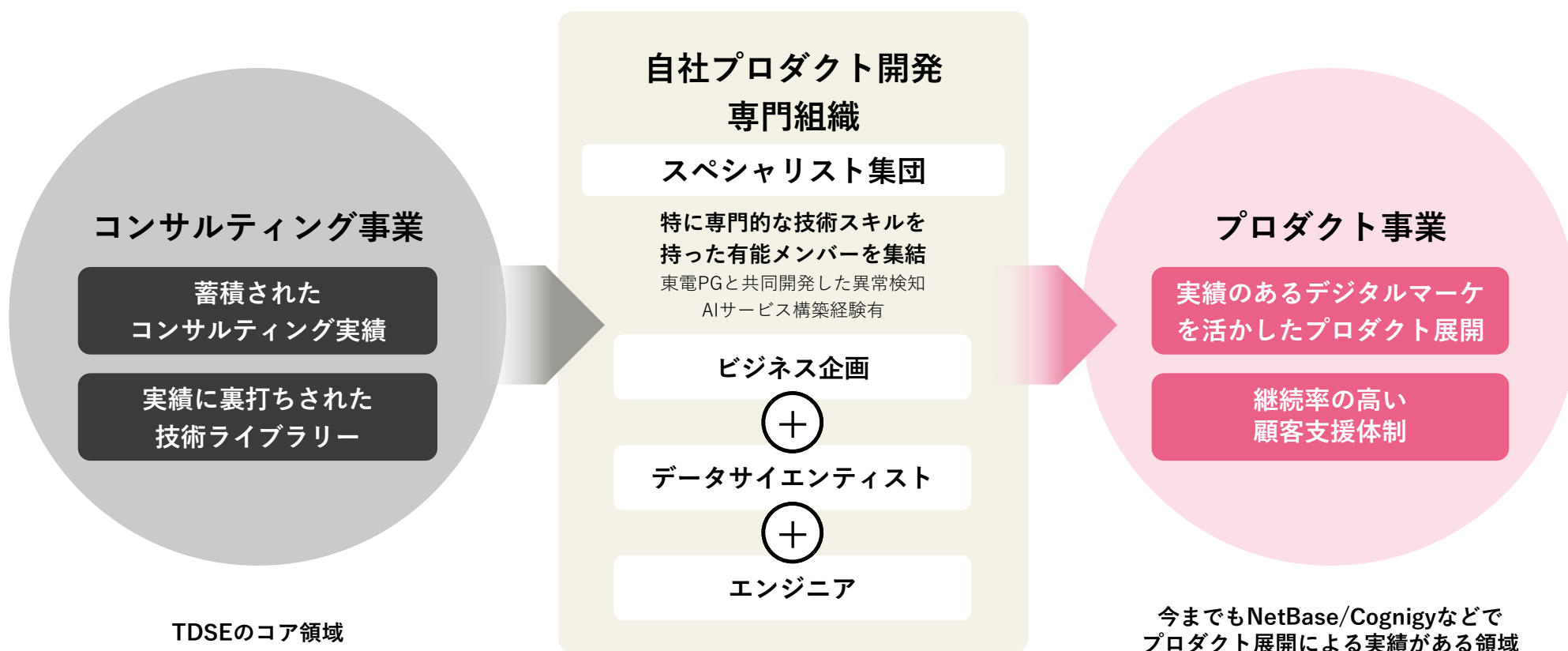
2013年の設立以降、200社強のお客様にサービス提供をしている（製品導入含む）。



※ロゴ掲載を承諾いただいた企業様のみ掲載しており、掲載の会社名・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。

全社を挙げたプロダクトラインナップ強化の体制

一気通貫となるプロダクト開発態勢を強化するため、コンサルティング事業本部とプロダクト事業本部をつなぐハブ機能として、新たに自社プロダクト開発専門組織を組成し、全社横断的なプロダクト開発を強力に推進する。

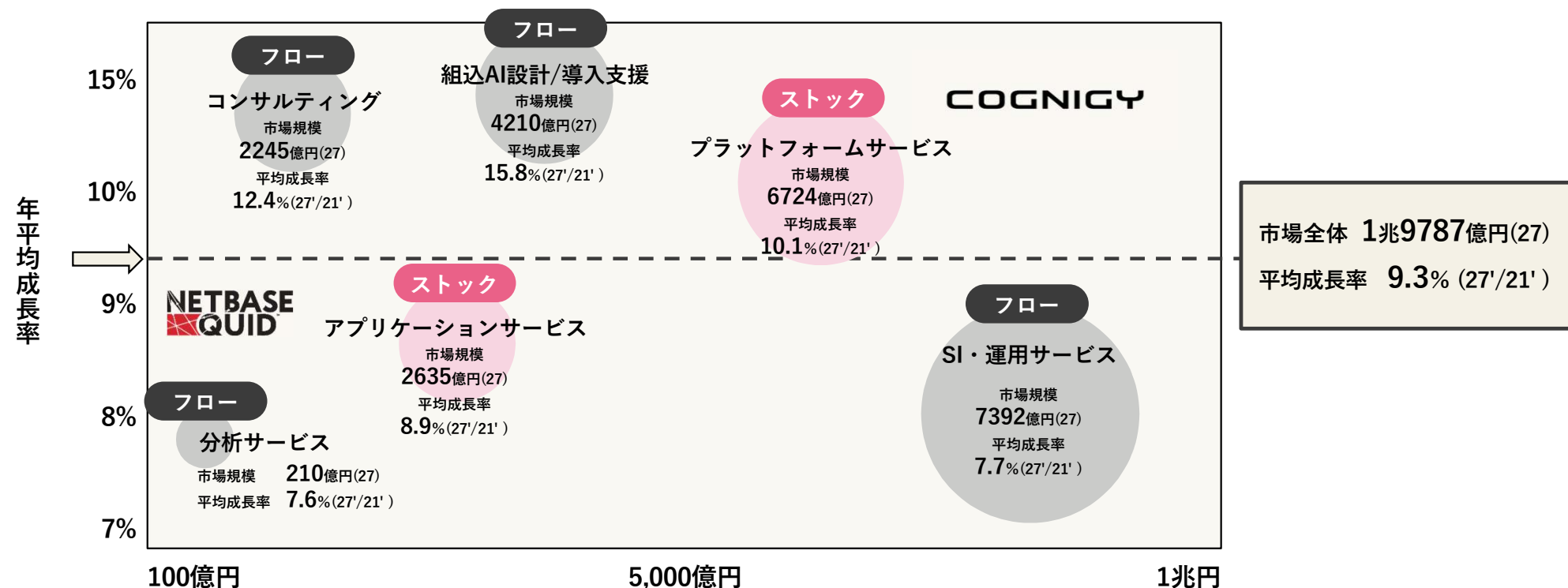


04 - ビジネス環境

BUSINESS ENVIRONMENT

当社を取り巻く事業環境（サービス別）

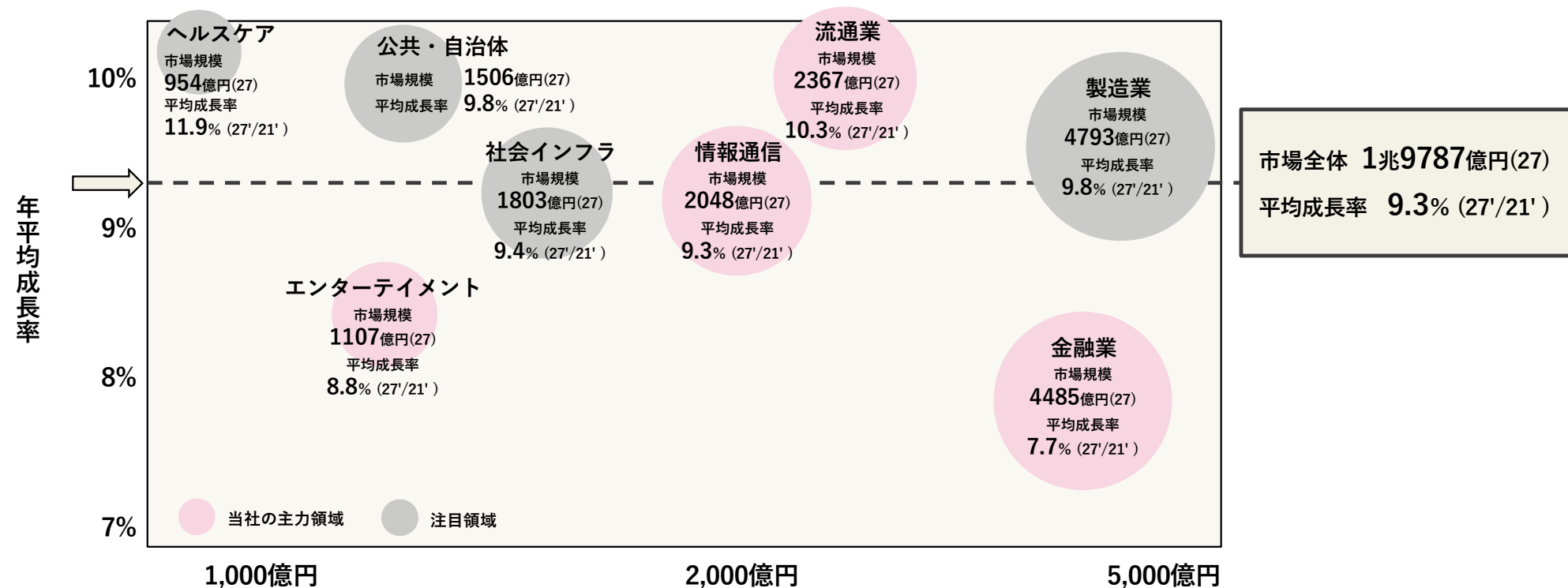
AIビジネス市場は加速的に拡大し、2027年に約2兆円に達する見込み（平均成長率9.3% 27'/21'）
 当社の主力領域「分析サービス」は、市場規模が小さいが、高度な技術を要するため、引き続き当社強みとして注力。
 「コンサルティング」「アプリケーション」「プラットフォーム」など、成長力の高い領域は、事業拡大の目的から強める。



※株式会社富士キメラ総研「2022 人工知能ビジネス総調査（2022年9月公表）から当社作成

当社を取り巻く事業環境（ビジネス領域）

主力領域である金融・流通・情報通信・エンターテインメント業界でのノウハウを企業資産として確立。各業界でのAI活用度や動向を調査のうえ、時代変化とともに新たに注目される領域への展開も視野に。



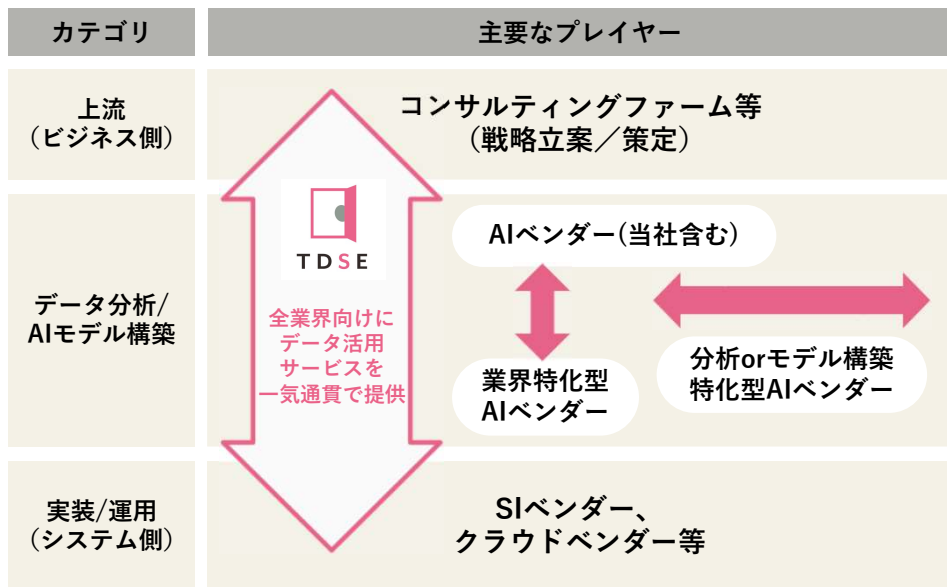
※株式会社富士キメラ総研「2022 人工知能ビジネス総調査（2022年9月公表）から当社作成

商流別事業環境

当社は、コンサルティングサービス（フロー型ビジネス）とプロダクトサービス（ストック型ビジネス）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。

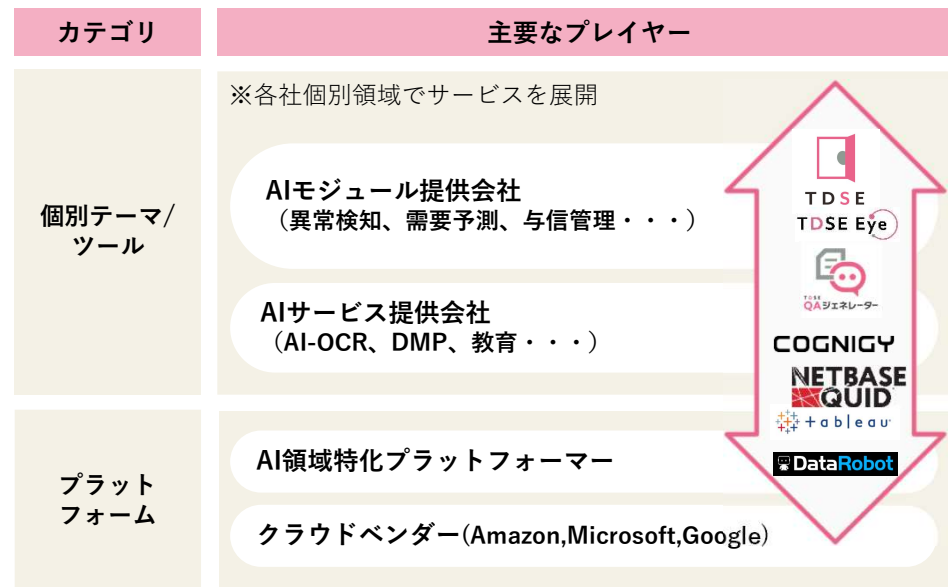
コンサルティングサービス（フロー型ビジネス）

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



プロダクトサービス（ストック型ビジネス）

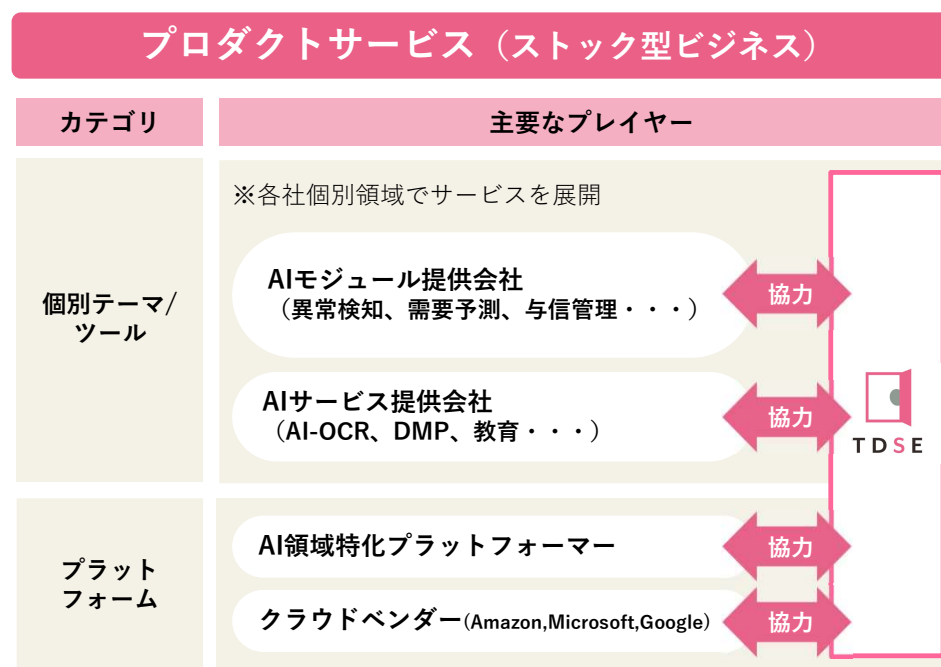
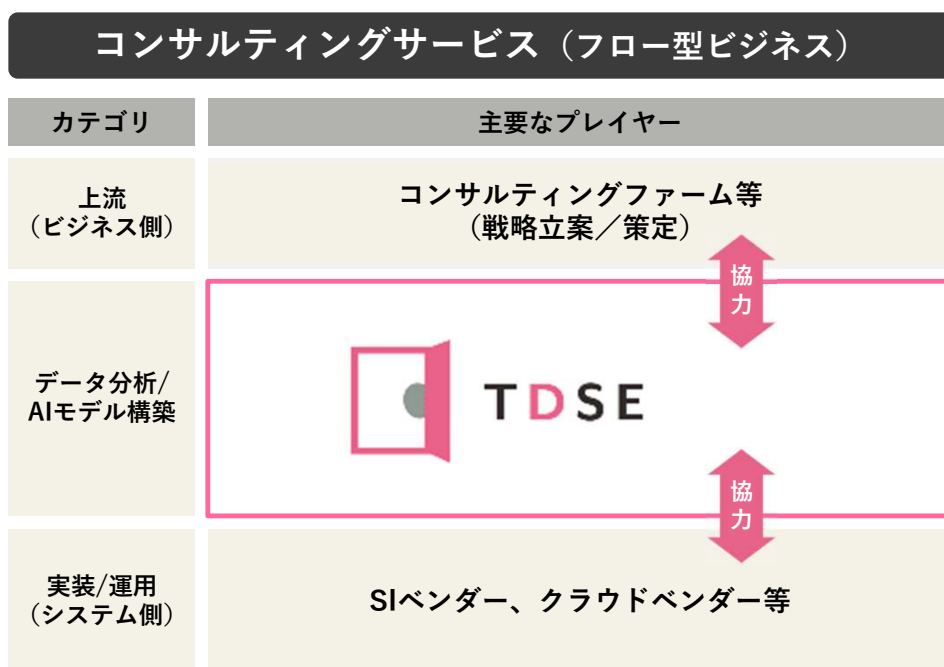
コンサルティングサービスで蓄積されたノウハウを基に、自社独自のAIモジュールを開発・提供。また、海外での優れた技術を搭載したサービス/製品/プラットフォームを販売



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、共栄していくことが必要であると当社では考えている。



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。

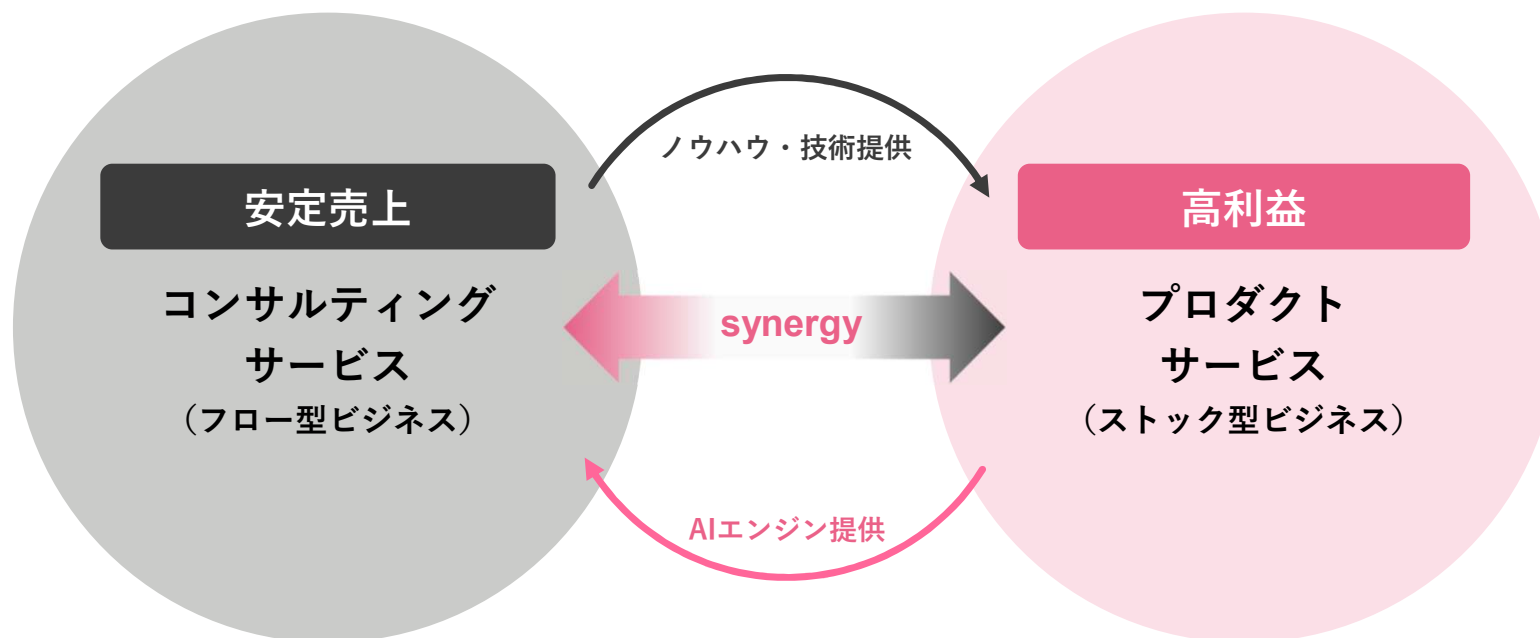
05 TDSE 中期経営計画 **2023-2025**
– MISSION 2025

MID-TERM MANAGEMENT PLAN

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サービス（フロー型ビジネス）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サービス（ストック型ビジネス）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（FY2028）を見据えた中期経営計画『MISSION2025』



『MISSION2025』の方向性

中期経営計画のテーマ

FY2023-2025

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

コンサルティングサービス

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。

プロダクトサービス

コンサルティングサービスにおいて、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サービスの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	異常検知
レコメンド	ダイナミック プライシング	アンケート 分析	点検業務
広告宣伝費最適化	故障予兆	VOC分析	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、
プロダクトサービスにて展開する



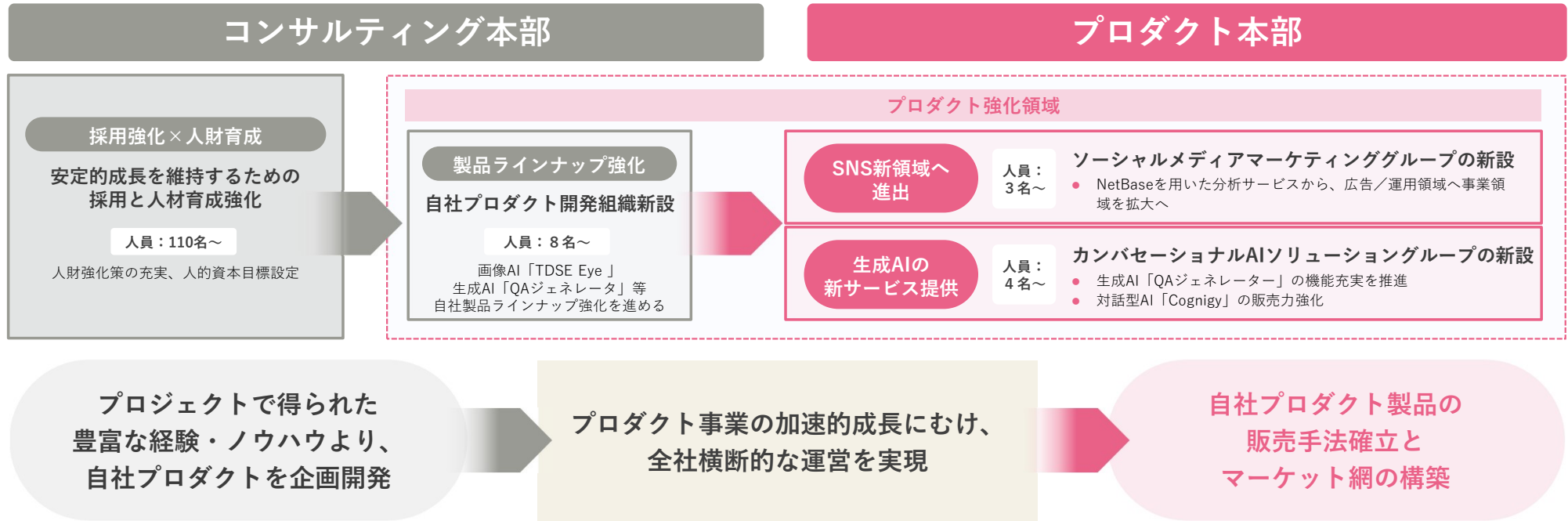
『MISSION2025』 達成にむけた組織改編と取組

**MISSION
2025
強化策**

『MISSION2025』の実現に向け、組織改編を実行し取組強化

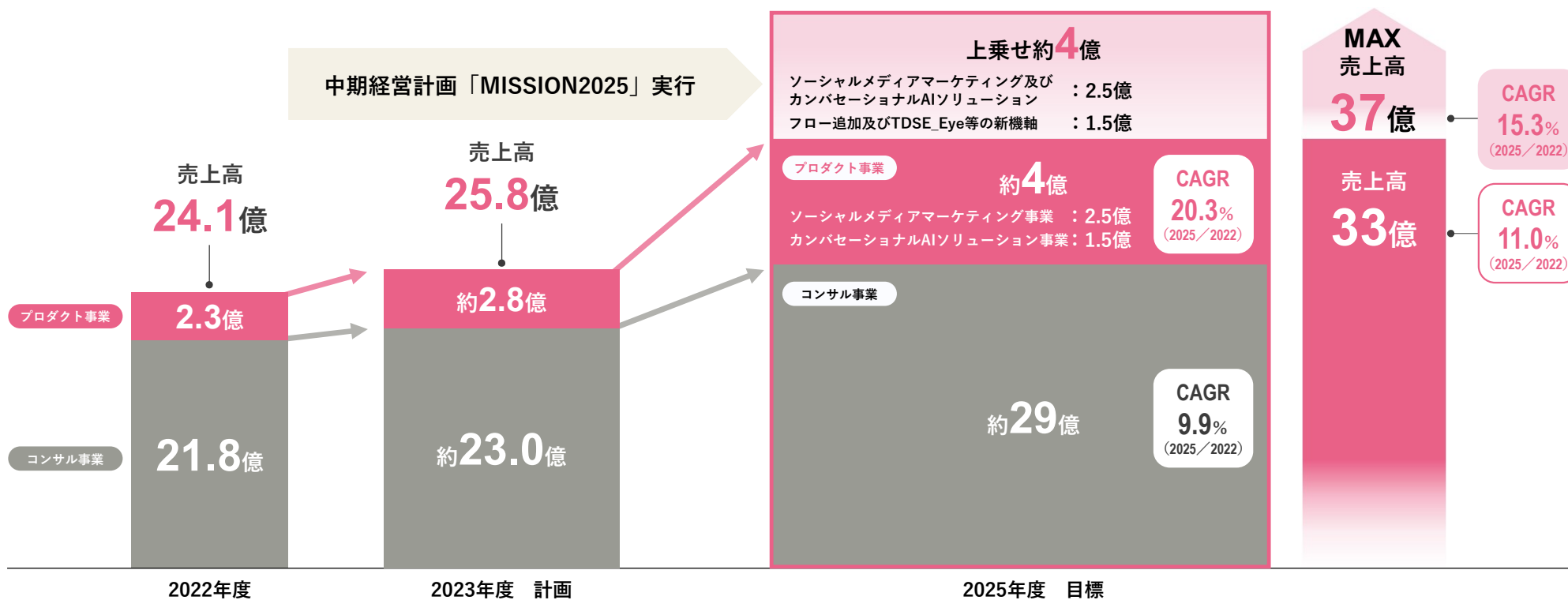
- プロダクト事業を推進する組織を改編・新設
- コンサルティング本部とプロダクト本部の連携を強化し、全社横断的な運営を推進

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、6年後ストック売上10億円達成の礎を創る



『MISSION2025』の達成目標

KGI 重要目標達成指数	売上高 33億円～37億円 を目指す	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

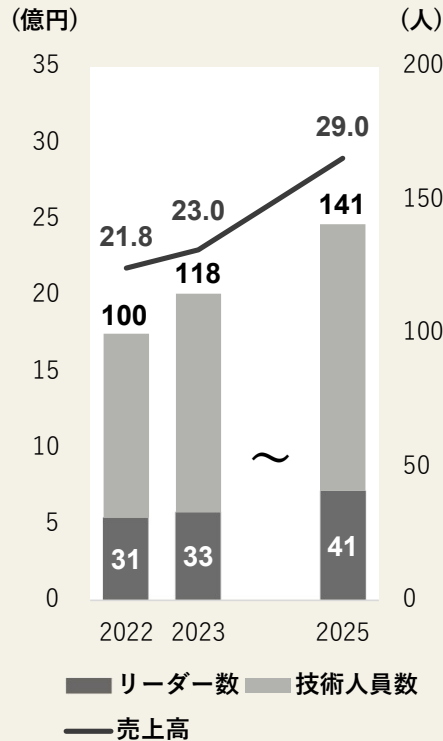
コンサルティング事業

リーダー人材育成（育成体系化含む）、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



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指標

- 技術人員数（コンサル事業部内）
141名

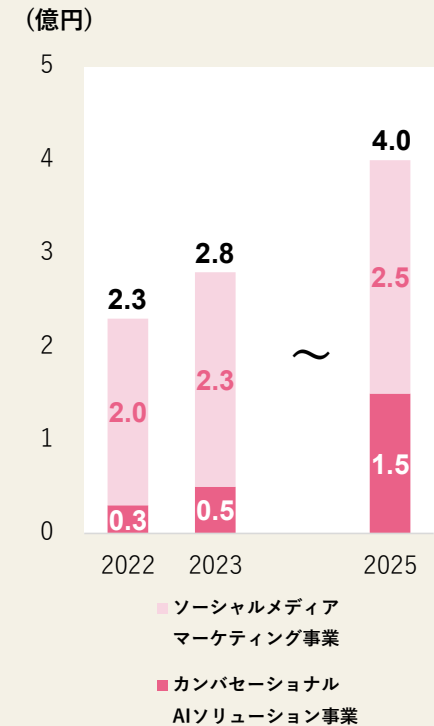
プロダクト事業

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



経営指標目標 (各年度)

開拓と継続に重きを置いた指標

- ソーシャルメディアマーケティング事業
 - 新規開拓数 **15件以上**
 - 既存案件継続率 **80%以上**
- カンパセショナルAIソリューション事業
 - 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

2023年度事業計画について

売上高・営業利益ともに創業以来最高値を予想

「MISSION2025」初年度は、組織強化を目的とした人的資本への投資とプロダクト開発投資を実施するため、成長率を抑える

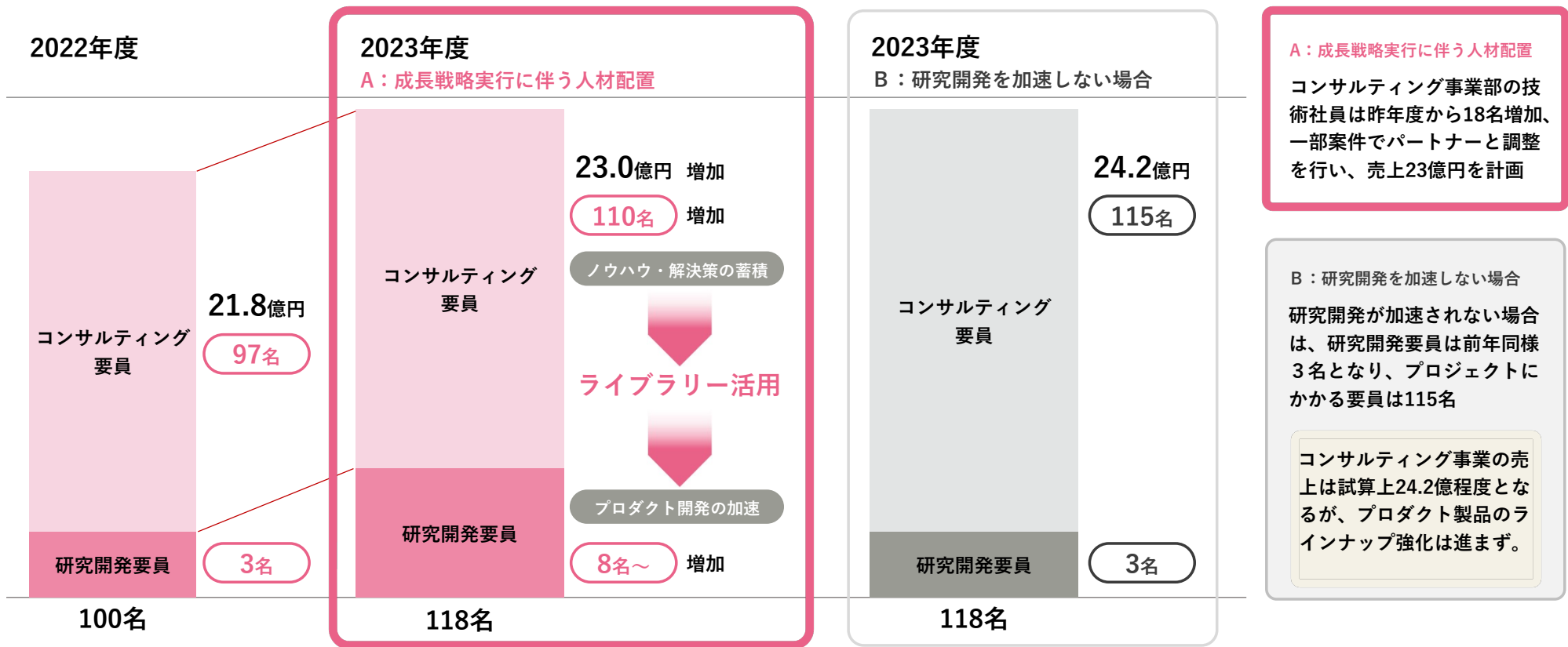
(百万円)

	2019年度 実績	2020年度 実績		2021年度 実績		2022年度 実績		2023年度 計画	
				対前年比	対前年比	対前年比	対前年比	2023年5月15日発表	前年比
売上高合計	1,377	1,323	96%	1,723	130%	2,415	140%	2,589	107.2%
コンサル事業						2,185	-	2,309	105.7%
プロダクト事業						230	-	280	121.7%
営業利益	126	50	40%	217	434%	265	122%	281	105.7%
営業利益率	9.2%	3.8%	-	12.6%	-	10.8%	-	10.9%	-
経常利益	127	68	54%	219	322%	267	122%	281	105.1%
当期純利益	90	190	211%	148	78%	168	114%	195	115.5%

次項以降に矢印にある売上と利益に関する考え方を説明

(参考) コンサルティング事業における要員と売上高の関係

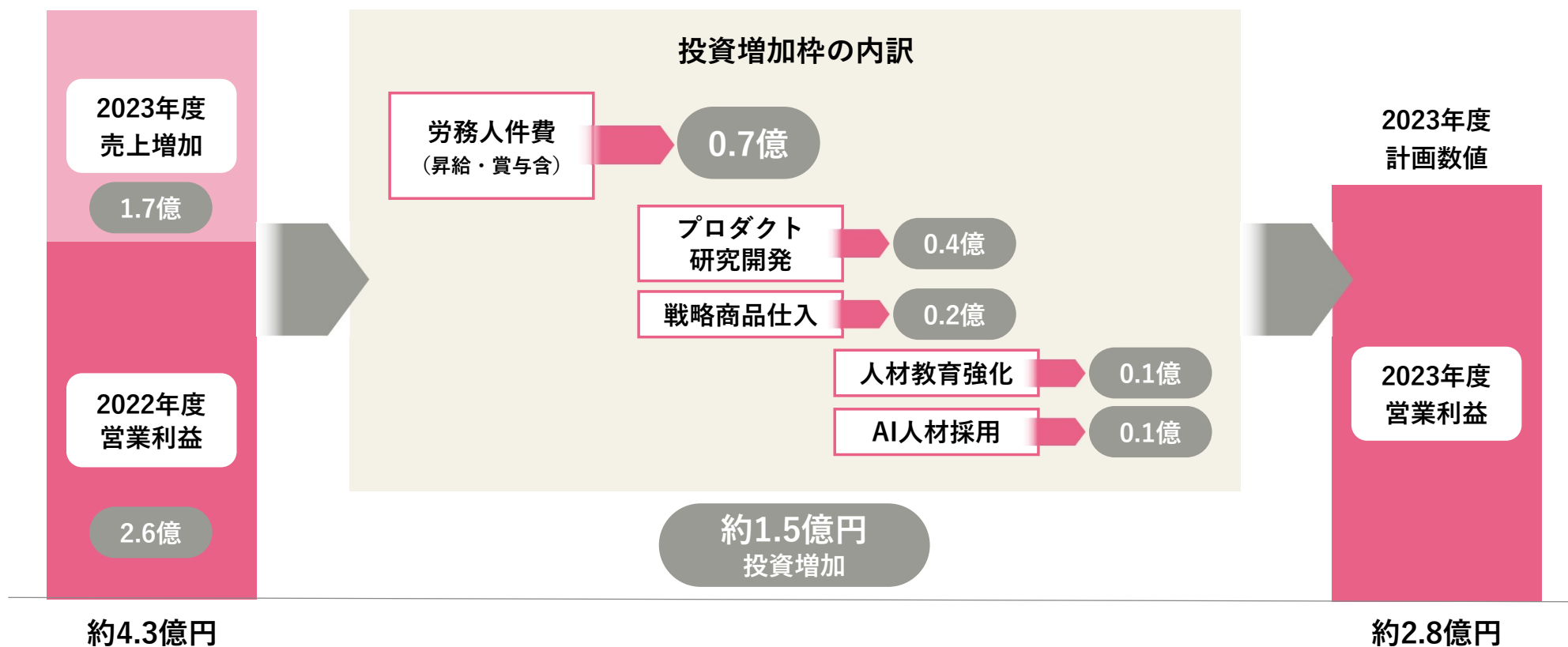
成長戦略の実行にあたって、コンサルティング事業部内に新規プロダクト開発組織の新設
 今まで研究開発は少数精鋭で進めてきたが、組織新設に併せ、リーダー層含め有能な人材8名にて始動



(参考) 成長戦略にかかる投資と利益に関する考え方 (概算)

成長戦略の実行に伴い、投資額を大幅に増加

- 戦略投資額を約1.5億円増加 (主に人的資本増強に伴う労務費・プロダクト開発費が占める)
- 各案件は企画内容含め、経営にて詮議するが、状況把握のうえ実施是非を判断



自社プロダクトとブランド戦略について

「TDSE」という名を冠したプロダクト名称に統一させ、プロダクトラインナップを強化すると共に、「TDSE」ブランドが多くの人々に認知され存在感を高めるとともに、当社は一層の飛躍を目指す。

自社プロダクト

画像AI「TDSE Eye」と生成AI「TDSE QAジェネレータ」を新たなブランドとして販売
 ※Sroboboによるライブラリでの外部露出ではなく、顧客がSaaS形式で利用できる自社製品を強化

自社製品



自社AIモジュールを利用した
サブスクリプションサービス

※今後は、収束

画像AI

最先端の異常検知サービス

TDSE Eye

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

TDSE
QAジェネレーター

※今後、「Scorobo」シリーズは収束し、「TDSE」を冠したプロダクト名称で展開

海外製品

ソーシャルメディアリスニング
サービス

NETBASE
QUID

対話型AIプラットフォーム

COGNIGY

※他社製品

「MISSION2025」 コンサルティング事業の説明

コンサルティング事業について

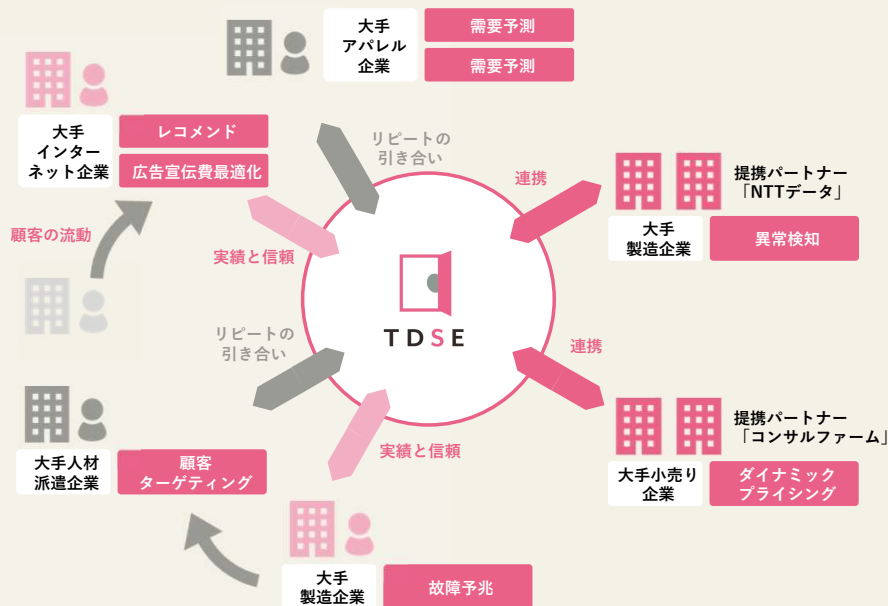
1. コンサルティング事業のビジネス基盤と信頼を獲得する強み
2. コンサルティング事業を高める3つの主要な取組
3. TDSE Eyeの製品概要と取組について

コンサルティング事業のビジネス基盤と信頼を獲得する強み

実績と信頼によるビジネス基盤としてのネットワークと積上げてきたデータ活用ノウハウ

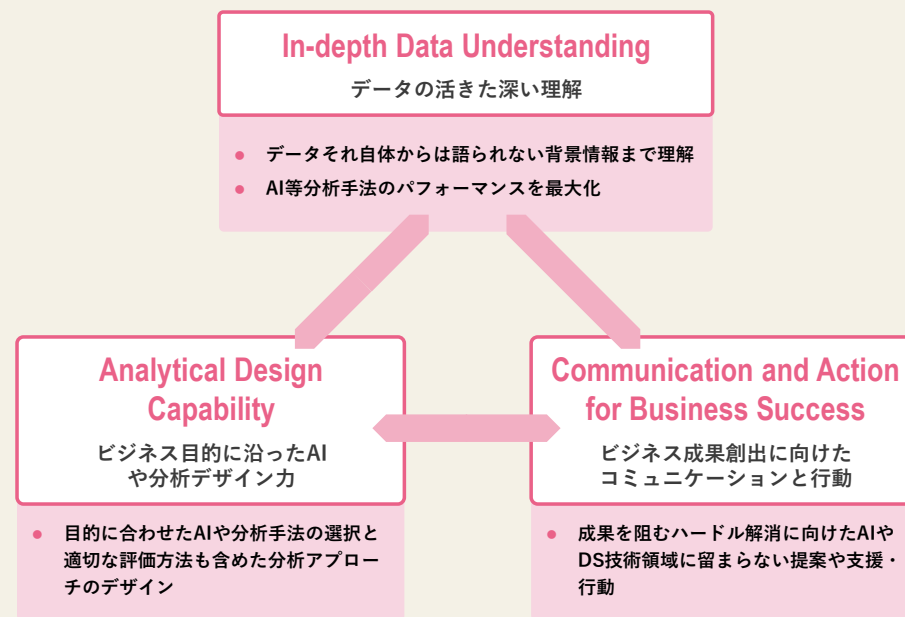
実績と信頼によるTDSEネットワーク

顧客が流動し他企業において新たな関係の形成
提携パートナー企業のネットワーク



顧客の信頼を獲得する強み

ミッション「データに基づいて意思決定高度化する」の実践として
創業以来積み上げてきたビジネスにおけるデータ活用のノウハウ



コンサルティング事業を高める3つの主要な取組

『MISSION2025』達成にむけ、コンサルティング事業部では3つの主要な取組を進め、好循環を生むスパイラルアップを目指す。

1. 顧客信頼を獲得できる強みのさらなる向上

前項参照

2. リーディング人材の育成体制作りと技術人材獲得

- 早期リーダー育成体制作り（独自育成プログラムの拡充）
- 技術人材採用強化

3. 新たな技術ニーズへの対応

● 先進のデータサイエンス技術

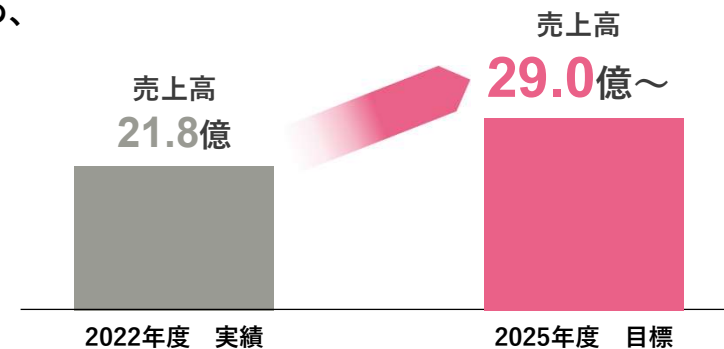
日進月歩の技術をキャッチアップ続け、最新ソリューションとして提供
ChatGPTなどの大規模言語モデル（LLMs）
反実仮想機械学習（CFML）などの高度なAI設計技術 など

● 先進のAI実装・運用管理技術

AI実装エンジニアリング力やMachineLearningOperations（MLOps）

...

中期経営計画
「MISSION2025」
実行



2022年度 実績		2025年度 目標	
経営指標		経営指標	
● 技術人員	100名※	● 技術人員	141名※
● リーダー人員	31名	● リーダー人員	41名

※コンサルティング事業部内の人員数

テーマの高度化や新規テーマの創出

LLMs活用 テーマ

- 社内文書検索
- テキスト情報要約
- ...

CFMLによる テーマの高度化

- クーポン施策
- ターゲティング
- ...

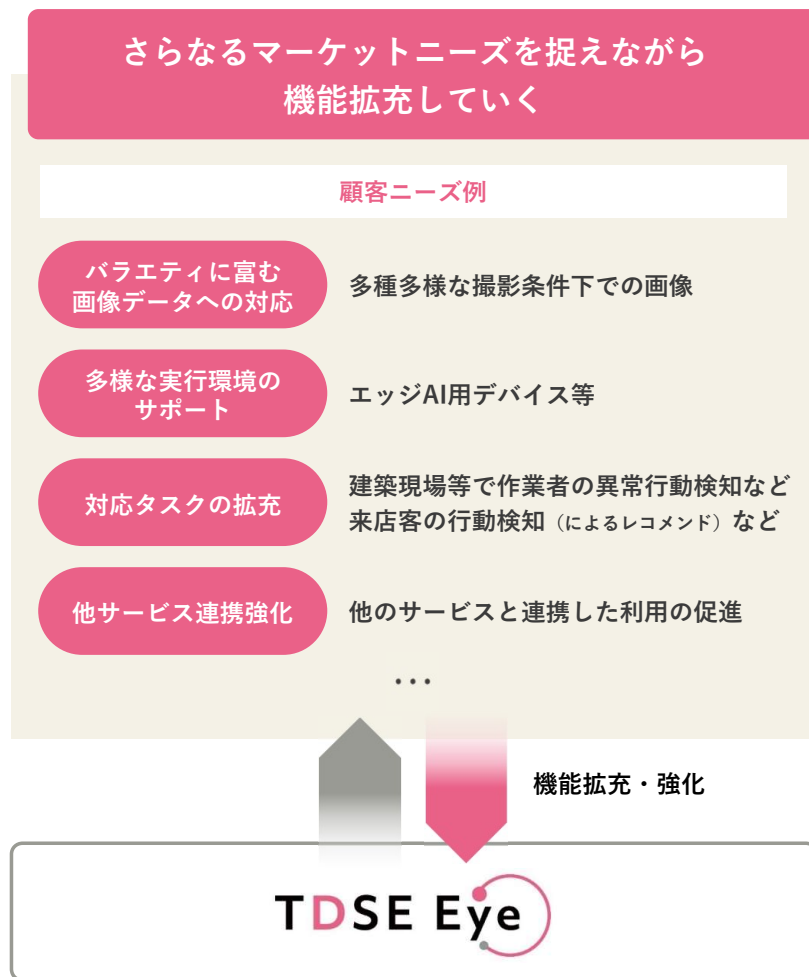
AIの運用管理 テーマ

MLOps

...

...

「TDSE_Eye」 概要と取組について



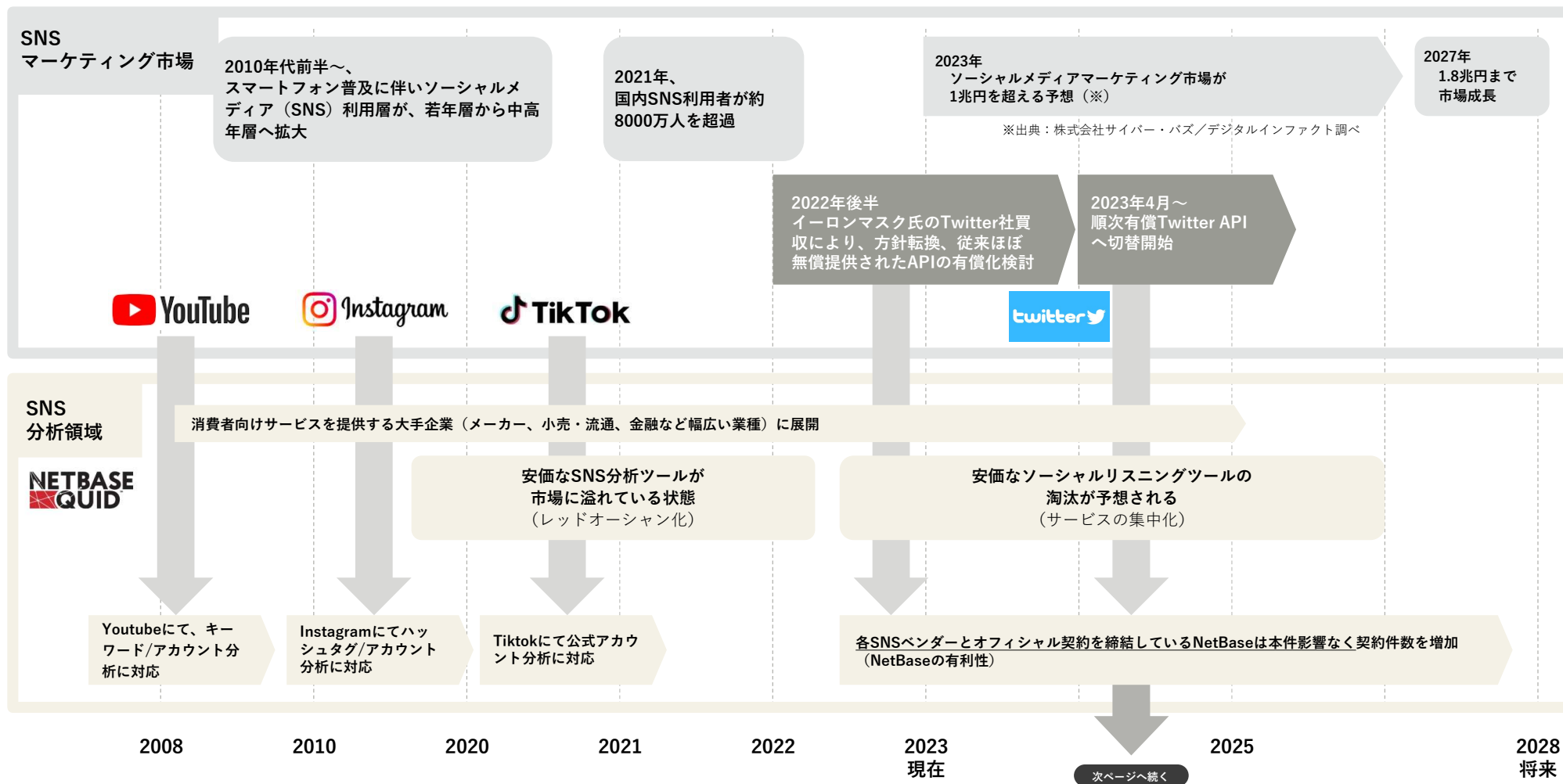
「MISSION2025」 プロダクト事業の説明

ソーシャルメディア マーケティング事業について

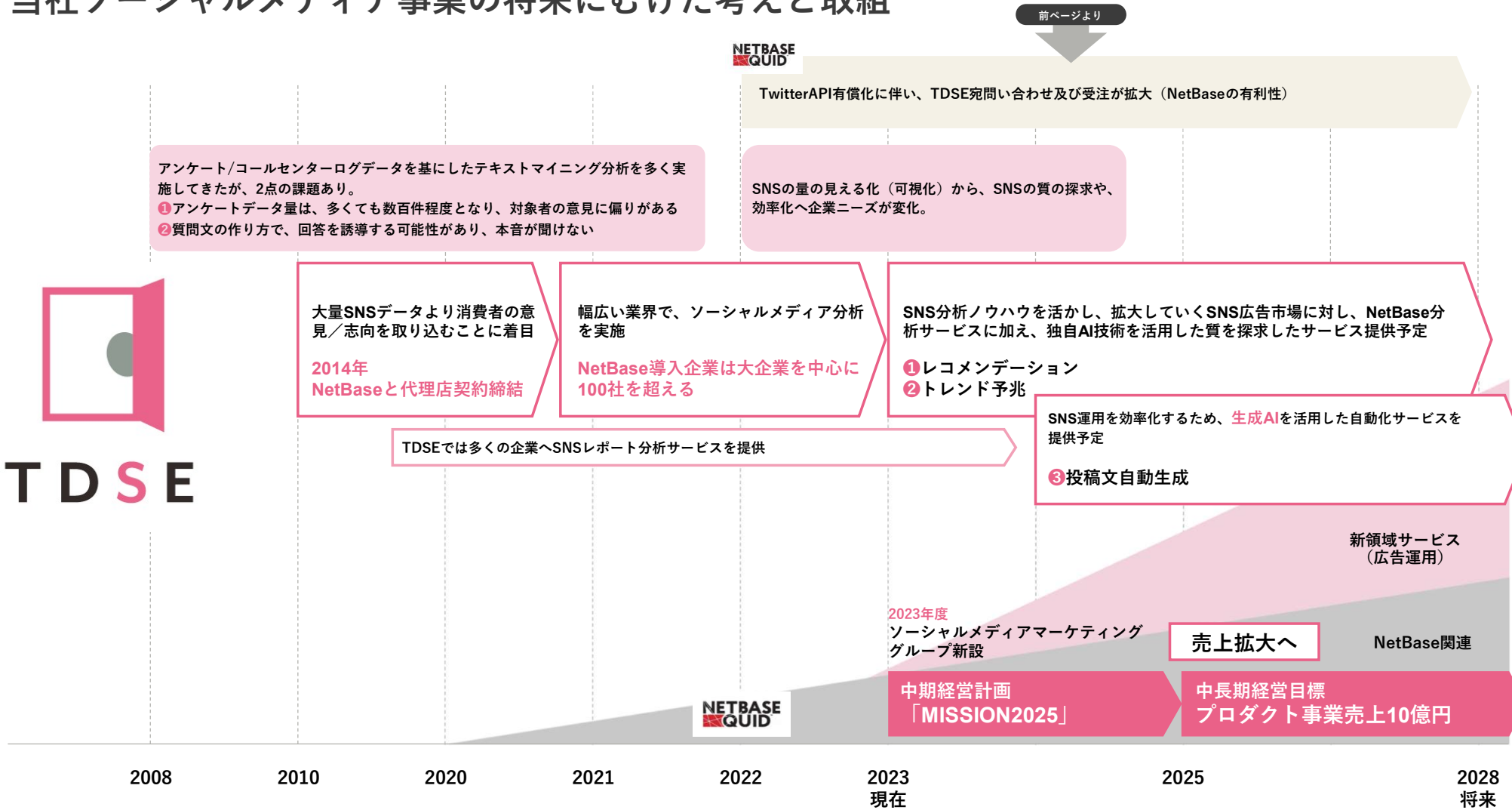
1. 拡大するSNSマーケティング市場と転機を迎えるSNS分析ツール市場
2. 当社ソーシャルメディア事業の将来にむけた考えと取組
3. (参考) NetBaseの製品概要、特長並びに当社取組

※ソーシャルメディアマーケティング市場を以後SNSマーケティング市場という

拡大するSNSマーケティング市場と転機を迎えるSNS分析ツール市場



当社ソーシャルメディア事業の将来にむけた考えと取組



ソーシャルメディアリスニング – NetBase

製品概要と特長



企業概要	NetBase Quid社、アメリカシリコンバレー発の企業
製品概要	NetBase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、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）
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"> ● 50か国以上の言語対応 ● リアルタイムで多種多様の分析が可能 ● 標準装備のAPIで他システムとの連携が容易
市場の動き	<p>従来は、Twitter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NetBase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する。</p>

ソーシャルメディアリスニング – NetBase

当社取組と計画



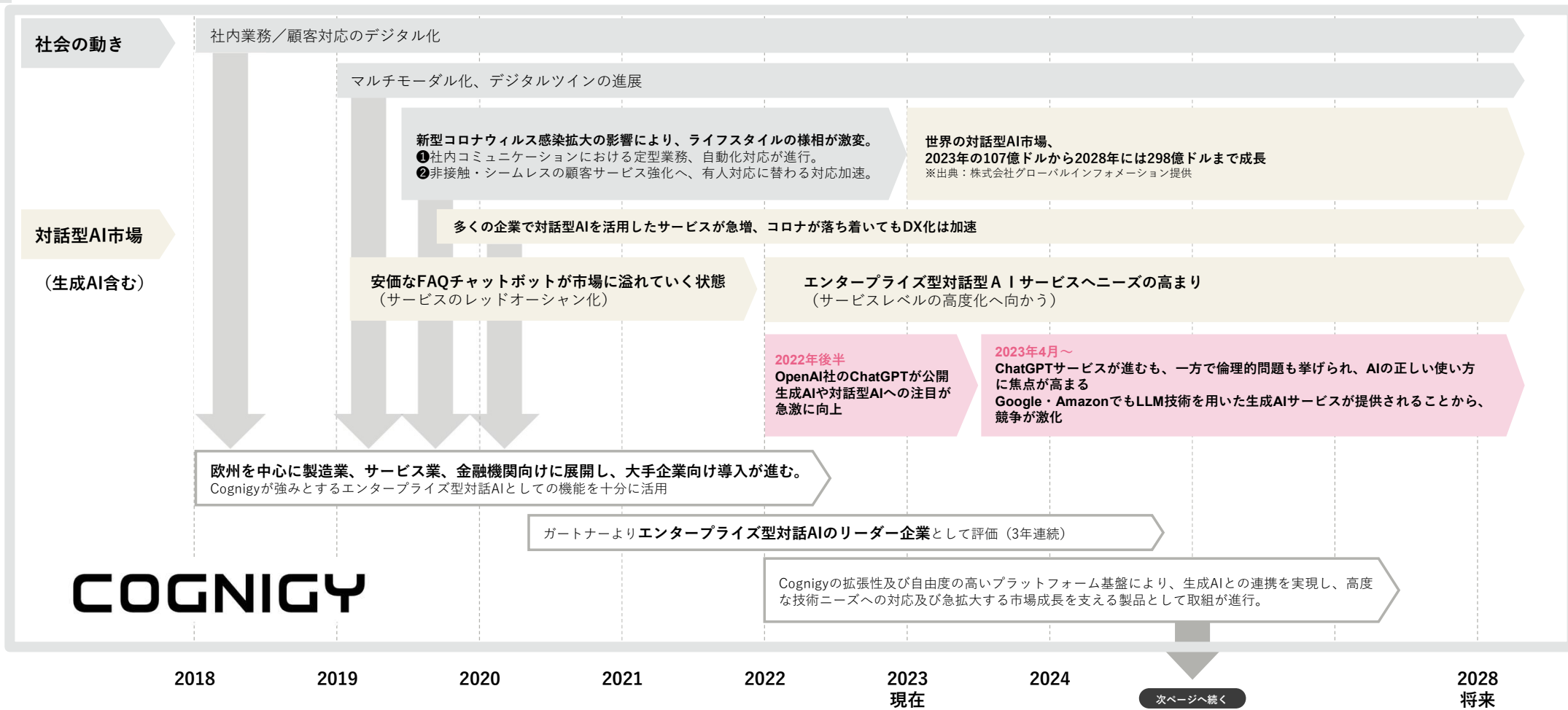
<p>当社</p>	<p>当社は、NetBaseアジアパシフィックの正規販売パートナー。 累計100社を超える国内企業へ提供（ISID、日本生命、日本航空、TOTO、読売テレビ、日経CNBC等） 現在、ISID等の代理店販売網を強化することにより売上拡大中。</p>
<p>見込</p>	<p>ソーシャルメディアマーケティング市場にて拡大し続ける広告・運用領域（国内1兆円規模）を成長領域と認識 ソーシャルリスニングツールビジネスだけでない新たな領域へのビジネス展開が望ましい</p>
<p>計画</p>	<p>非構造データ分析のノウハウとNetBase機能を融合し、ソーシャルメディアデータ分析の高度化が可能 効果的な分析結果を提供できる仕組みを構築（2023年度より企画開発）</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) レコメンデーション（AIによる対象候補を自動選出） 2) トレンド予兆（特定カテゴリーのトレンドを予測） 3) 投稿文自動生成（生成AIによる投稿文・画像を自動作成）
<p>運用イメージ</p>	<p>収集 必要条件にて、SNSデータを収集</p> <p>整理 投稿内容により、投稿を自動分類</p> <p>評価 AIにより、質の可視化/推奨/予測を実施</p> <p>可視化 AIの推奨より、担当者が容易に広告・運用に活用</p>

「MISSION2025」 プロダクト事業の説明

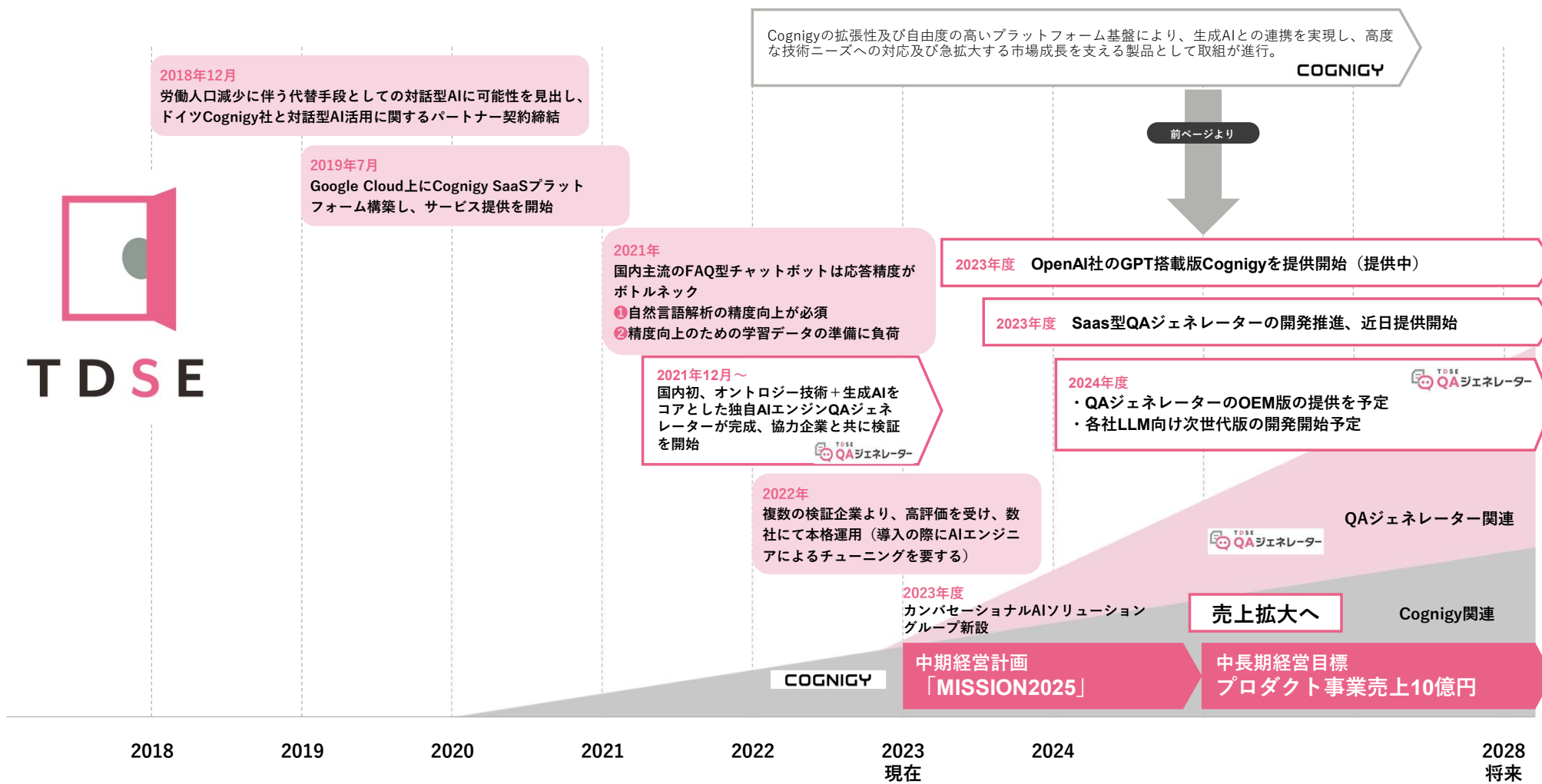
カンバセーショナル AIソリューション事業について

1. デジタル化にむけた社会変化と対話AI市場の拡大
2. 当社カンバセーショナルAI事業の将来にむけた考えと取組
3. (参考) Cognigy/QAジェネレーター概要、特長並びに当社取組

デジタル化にむけた社会変化と対話AI市場の拡大



当社カンパセーショナルAI事業の将来にむけた考えと取組



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、 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）。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"> 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 OpenAI社のGPT及び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 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 ハンズオーバー機能を標準装備し、有人チャットヘシームレスに展開。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 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

対話型AIプラットフォーム – COGNIGY

プラットフォーム構成（特長と強み）

COGNIGY

対話型AIに必要な機能が全て標準装備された拡張性高いプラットフォーム



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。

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、はせがわなど

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に、2023年4月にはOpenAI社のGPTを標準搭載し、当社独自の生成AIを組み合わせることで、既存のチャットボットの応答精度を大幅に高め、複雑化する企業ニーズに対応。

対話型AIの種類	マーケット規模 (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 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 流行が期待できる領域 (エンタープライズ仕様)
	大	小			
FAQ型 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、 強化できる領域 (一般に廉価で流通しているチャットボット)
	膨大	中			
コンバージョン型 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)パーソナ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 市場ウォッチ継続

生成AI – TDSEQAジェネレーター

製品概要と特長



製品概要	<p>オントロジーと生成AI技術等を活用した当社独自開発の生成AIサービス（業界初、当社調べ）</p>
特長	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 ● 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 ● 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 ● 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 <div data-bbox="376 794 2078 922"> <p>活用事例</p> <p>規約やマニュアルを活用 構造化された文章（章立てなど） テキストを大賞</p> <p>AIにて自動解析 独自のAI技術を活用し自動解析</p> <p>QAを自動生成 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	<p>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 （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）</p>
計画	<p>本AIモジュールをより多くの企業に展開できるよう、SaaSプロダクトとして開発を進めており、近日ライセンス販売を開始予定 上記取組終了後、他社チャットボット製品でも活用できるよう、OEMライセンスとしての展開準備も進める。</p>

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	中程度	中期	当該分野は新技術の開発が相次いでおり、変化の激しい業界となっている。当社は、顧客ニーズに応じた競争力のあるサービスを提供できるよう、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	中程度	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、環境変化に影響を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	中程度	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	中程度	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

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2024年6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。