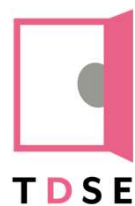


TDSE株式会社

東証グロス：7046



2024年3月期上半期決算 説明会資料

2023.11.6

本日シナリオ

- 00 – 中期経営計画の主旨
- 01 – 2024年3月期上半期決算概要
- 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]

中期経営計画「MISSION2025」

主旨説明（再掲）

MID-TERM
MANAGEMENT
PLAN

中期経営計画「MISSION2025」策定の経緯

2022年度までの 取組・成果

- コロナ禍にコンサル事業の安定成長を確かなものとする「LTV最大化」方針の浸透
- 2021年～2022年度売上成長率30～40%を達成

課題

企業として望むこと

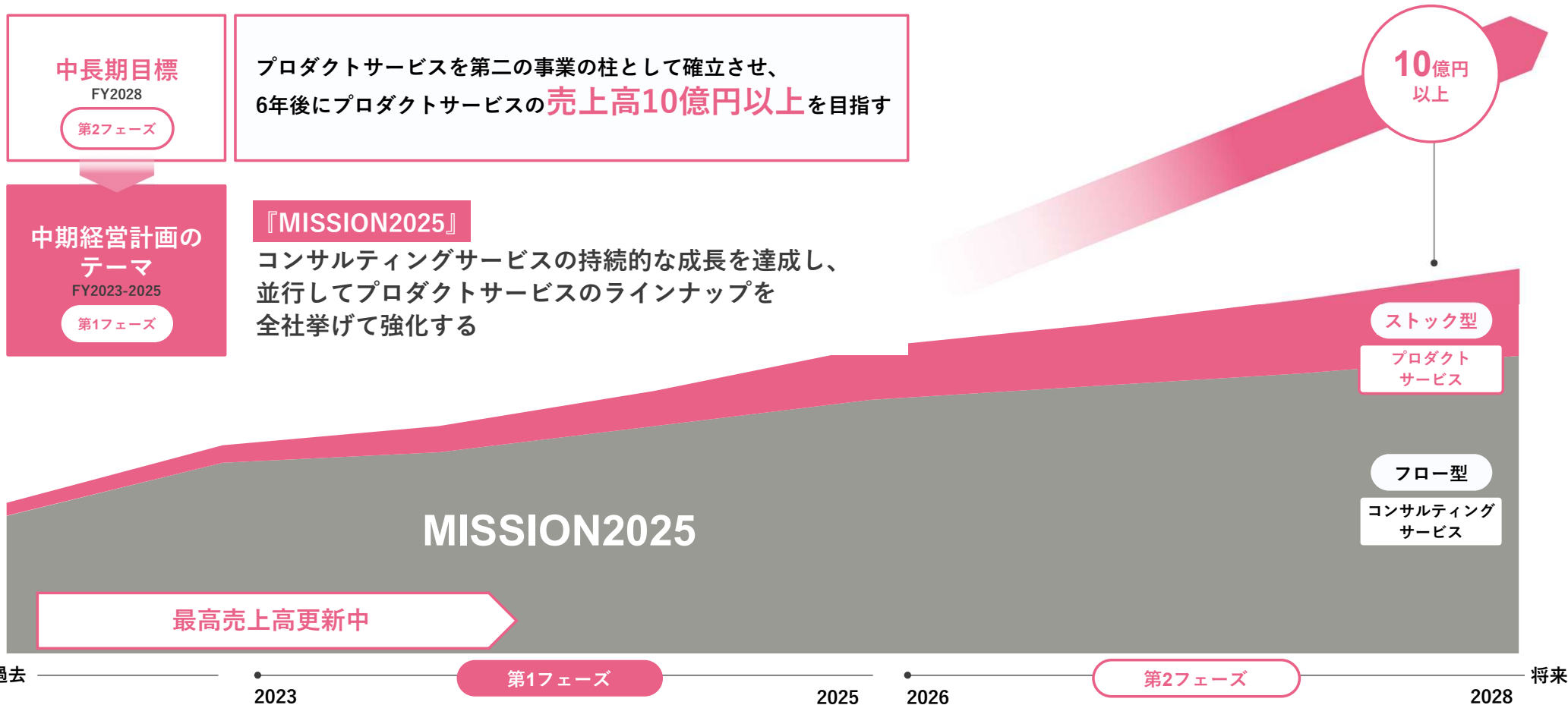
ミッション・ビジョン実現に向け、
TDSEのコアである
コンサル事業の安定成長に加え、
収益性の高い自社製品を加えた
プロダクト事業を
第2軸として確立することの
必要性を再認識。

取組み

将来に向けた取組

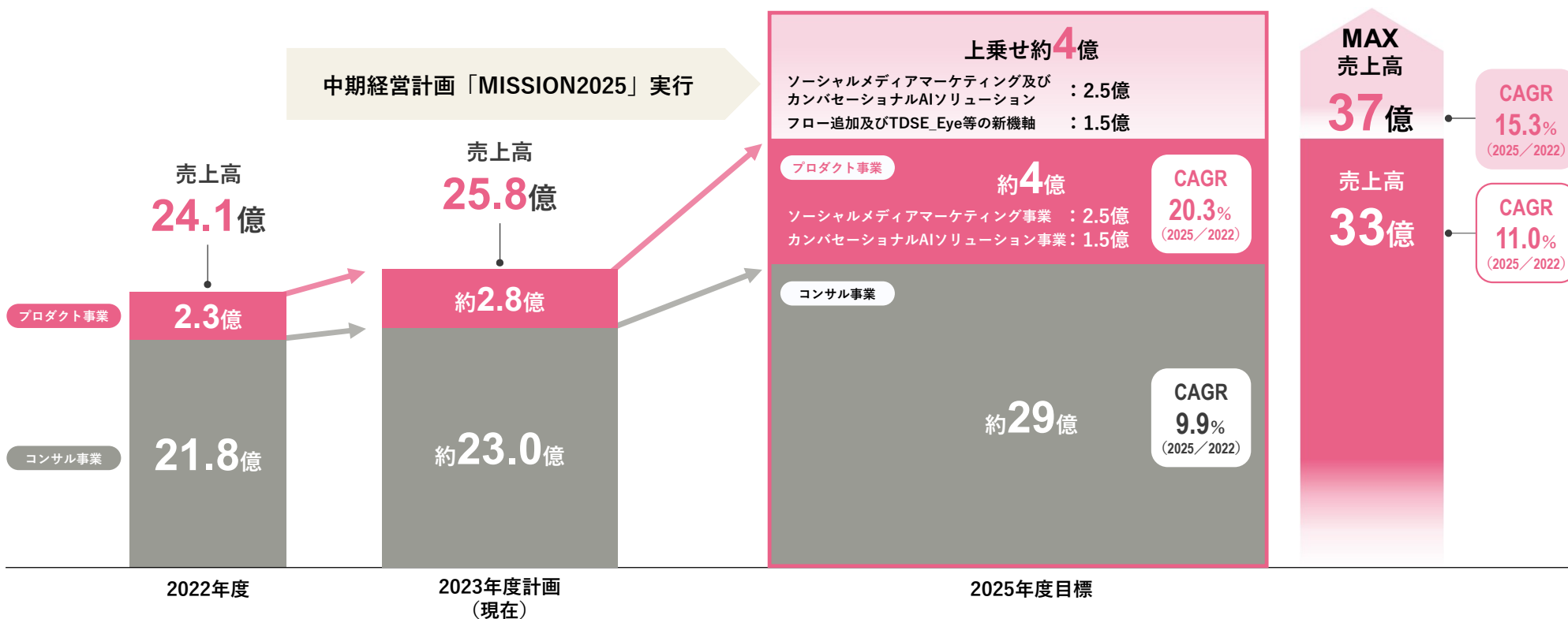
2028年のプロダクト事業確立を
見据えた成長ストーリーを構築し、
第1フェーズとなる
中期経営計画「MISSION2025」
を始動する。

中長期目標（FY2028）を見据えた中期経営計画『MISSION2025』



『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

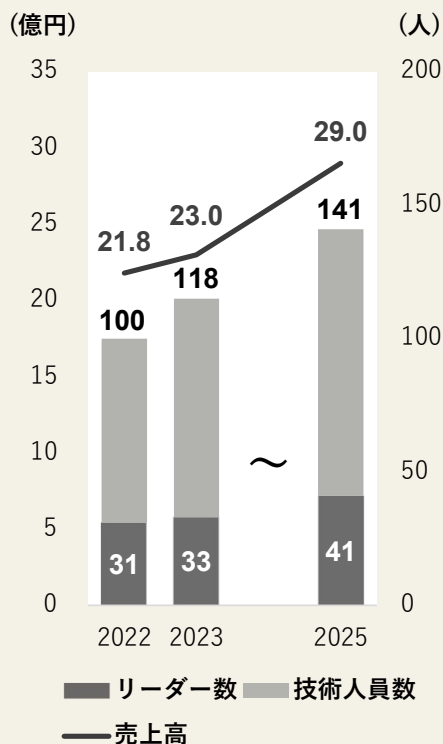
コンサルティング事業

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

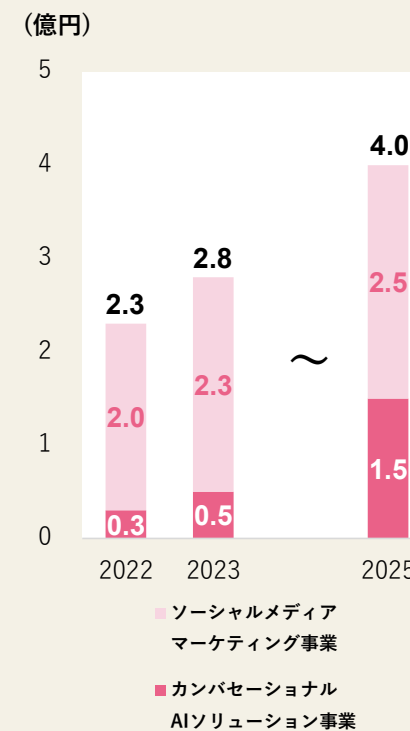
プロダクト事業

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

01 – 2024年3月期上半期決算概要

FINANCIAL RESULTS

2024年3月期上半期主要業績について

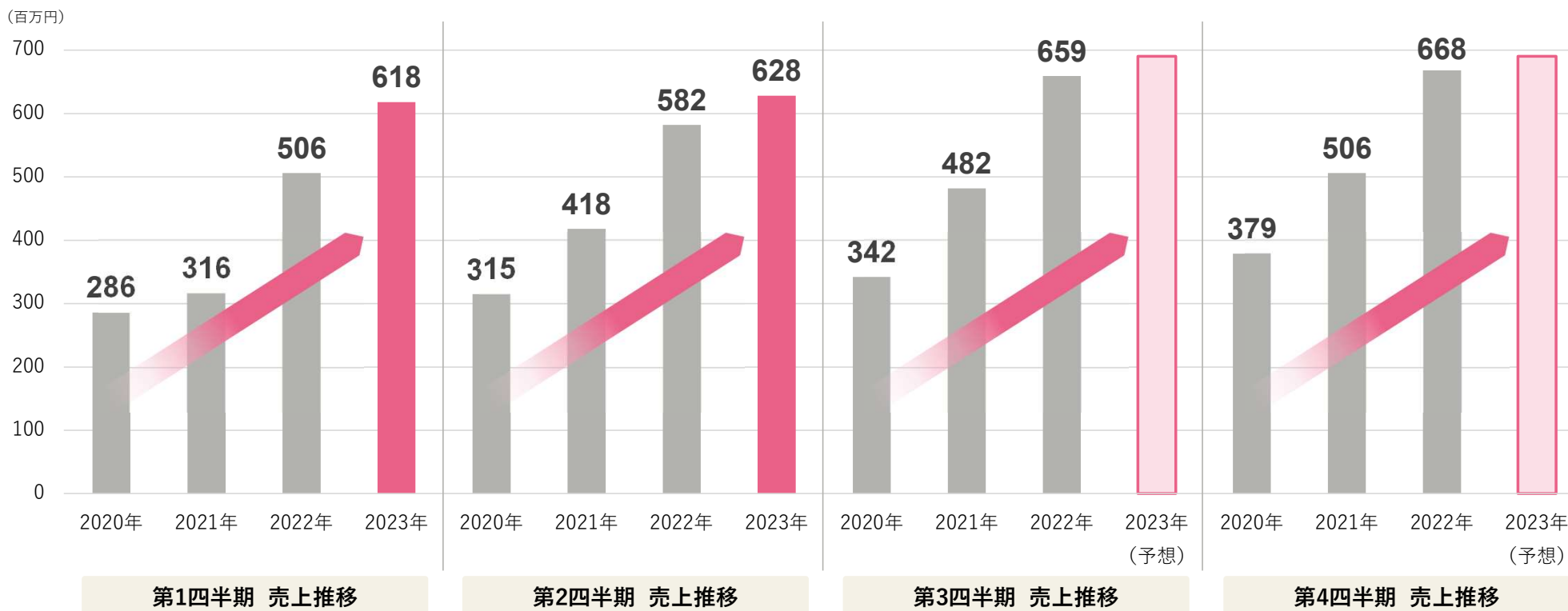
経営方針「大規模×長期化（LTV最大化）」による既存顧客への深耕と新規開拓により、売上高は順調に拡大（創業以来最高）。中期経営計画「MISSION2025」に伴う積極的な人材採用やプロダクト開発にむけた投資により、営業・経常利益は若干減。

(百万円)

	2020年度上半期	2021年度上半期		2022年度上半期		2023年度上半期		
				対前年比		対前年比		対前年比
売上高合計	602	734	122%	1,088	148%	1,246	114%	48%
営業利益	-29	60	黒字	124	206%	115	93%	41%
営業利益率	—	8%	—	11%	—	9%	—	—
経常利益	-12	60	黒字	125	208%	117	94%	42%
当期純利益	136	40	30%	57	143%	80	140%	41%

四半期毎の業績推移

大企業のDX戦略を支えるプロジェクト参画により大規模且つ長期案件が増加傾向。四半期売上の対前年比較においても、LTV最大化にむけた取組により順調な売上成長を確保。



コンサル事業とプロダクト事業の売上分析

コンサル事業は既存顧客の深耕や新規開拓を進め、売上高成長率113%。なお、新規顧客売上成長率140%。

プロダクト事業は中計始動に伴い体制強化、販路拡大を進め、売上高成長126%。なお新規顧客売上成長率264%。

中期経営計画「MISSION2025」によるプロ人材増強及びプロダクト販売を推進

売上分布（事業部別）

（百万円）

	2022上半期※		2023上半期		参考 対前年比
	売上	占有	売上	占有	
コンサルティング事業	978	90%	1,106	89%	113%
既存	933	95%	1,043	94%	112%
新規	45	5%	63	6%	140%
プロダクト事業	110	10%	139	11%	126%
既存	96	87%	102	73%	106%
新規	14	13%	37	27%	264%
合計	1,088		1,245		114%
既存	1,029	95%	1,145	92%	111%
新規	59	5%	100	8%	169%

※2022年度まではフロー/ストック別サービス主計を実施しており、対前年比は参考数値として掲示する。
2023年度よりコンサル事業部売上の一部には、TDSE EYE等のストック売上が含まれる

Point 上半期の傾向

昨年度下半期からの活動を通じ、新規顧客獲得が進行

コンサルティング事業

TDSEネットワークを活かした新規顧客獲得が増える。

プロダクト事業

大手金融機関より新規開発案件を受注する。

コンサル事業とプロダクト事業の総括

(年間目標・上半期実績)

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・上半期実績)

売上高 概ね良好年間事業計画 **23**億円 上半期実績 **11**億円遂行率
48%

KPI達成状況

技術人員数 計画順調2025目標 **141**名以上現在 **123**名リーダー育成数 計画順調2025目標 **41**名以上現在 **31**名

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 進行中

- 業界動向や技術革新の傾向を踏まえ、継続的に戦略投資が進む既存顧客とは関係強化。
- 新規顧客はTDSEネットワークを活用し、開拓を強化。

技術人員の採用とリーダー育成について 進行中

- 幅広く採用活動を展開し、多くの学生、社会人の応募が増加、採用選考基準も強化し、中計目標である141名は早期達成の見込み
- リーダー育成は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構築し、現在進行中。

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・上半期実績)

売上高 概ね良好年間事業計画 **2.8**億円 上半期実績 **1.4**億円遂行率
50%

KPI達成状況

ソーシャルメディア
マーケティング事業 順調

- 新規開拓数 (達成率93%)

目標 **15**件以上 実績 **14**件

- 既存案件継続率

目標 **80%**以上 実績 **96%**カンパセーショナルAI
ソリューション事業 順調

- 新規開拓数 (達成率30%)

目標 **10**件以上 実績 **3**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 (2023年10月発表)。当社はQuid Monitorを軸に展開攻勢
- CognigyのGPT搭載 (2023年4月発表)。オフショア開発体制強化、OpenAI以外のLLMも実装
- 自社製品TDSEブランドの展開 (近日中)。QAジェネレーターSaas化、製品強化は前倒し

市場拡大と当社課題について

- 実サービスとして適用できるLLM対応は急務
- 他社製品購入も含め、ラインナップ強化及び販路拡大を進める

※各種取組については11月1日時点での状況を説明。

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

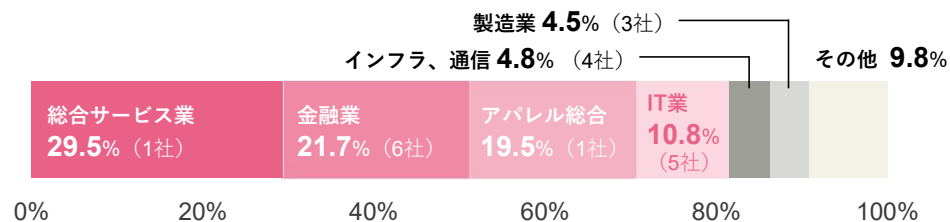
1. コンサル事業の上半期業績分析
2. コンサル事業の上半期取組事例（新規案件の抜粋）
3. 需給アップにむけた取組及び計画（供給面確保と需要面確保の双方にむけて）

コンサルティング事業全体の上半期業績振返り

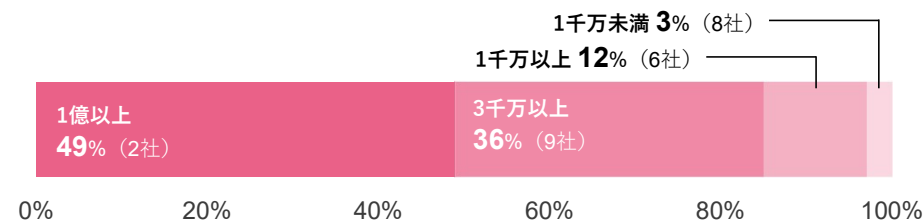
売上高は計画値23億円に対し、目標遂行率48%であり順調。対前年比113%成長率を維持し、中でも新規顧客売上高140%成長を達成。アナリティクス売上が全体の約9割に貢献
新しいテーマでの新規開拓やエンジニアリング案件の獲得が進む



(参考) サービス提供顧客分析



(参考) 売上規模別顧客分析



コンサルティング事業の上半期事例（新規案件の抜粋）

年々需要が高まりつつあるMLOpsなどの技術領域で案件獲得
 またこれまでのDL領域や自然言語領域で実績をベースにデータ統合テーマの獲得

事例 1 Machine Learning Operations (MLOps)



大手部品商社様

既にAIの活用は様々取り組まれていたが、AIやAIを組み込んだアプリケーション開発の内製化に課題感

Problem



Solution

AIを含む開発環境の整備

AIを含む開発を内製化し定常的に活用していくための環境を顧客の状況に合わせて提供

事例 2 DLとNLPを用いたデータ統合



大手広告代理店グループ会社様

異なるソースのデータを統合するにあたり、データの補完などの検証

Problem



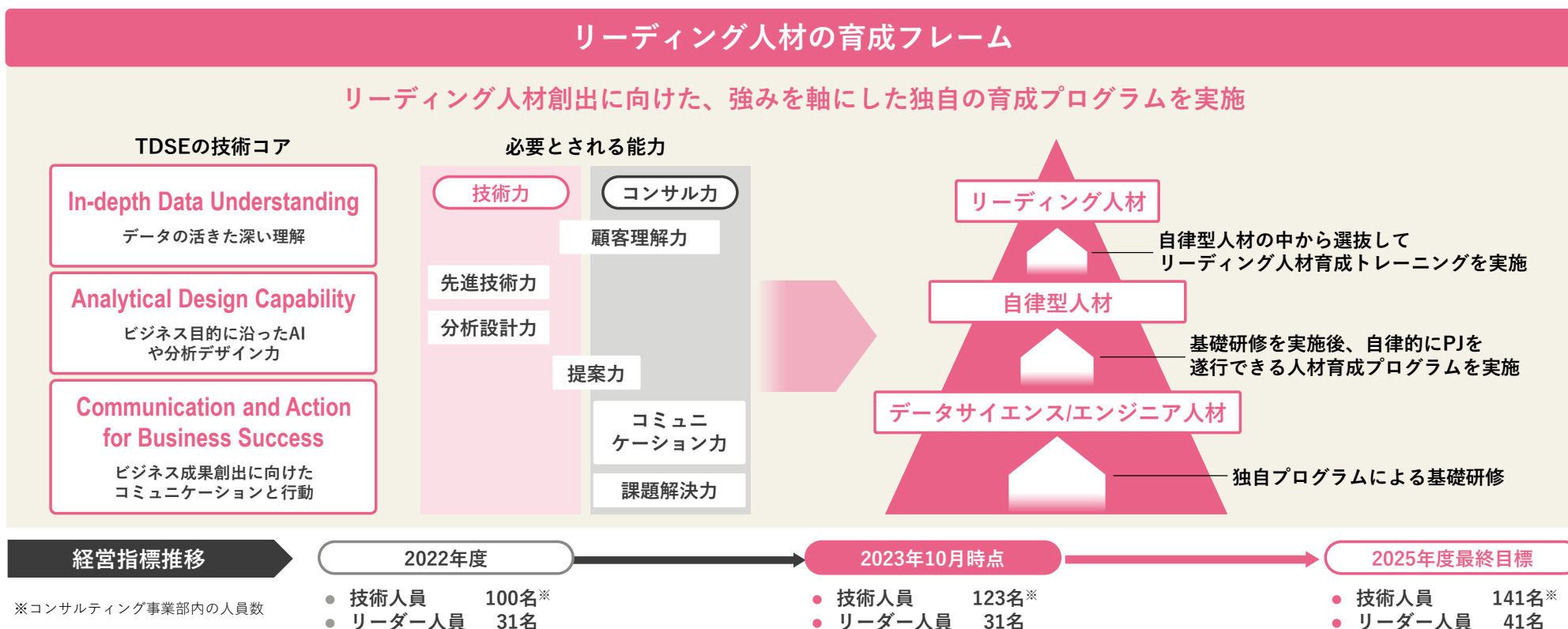
Solution

機械学習（DL）やNLP技術を用いたデータ統合検証

これまでの知見を元に機械学習や自然言語技術を用いた複数のアプローチを提案

成長にむけた取組及び計画 (1/2)

さらなる需要へ対応するためには、リーダー人材の育成が重要
 採用の強化を進め現時点で技術社員を123名まで増強
 継続的なリーディング人材の育成に向けたプログラムと体制を構築



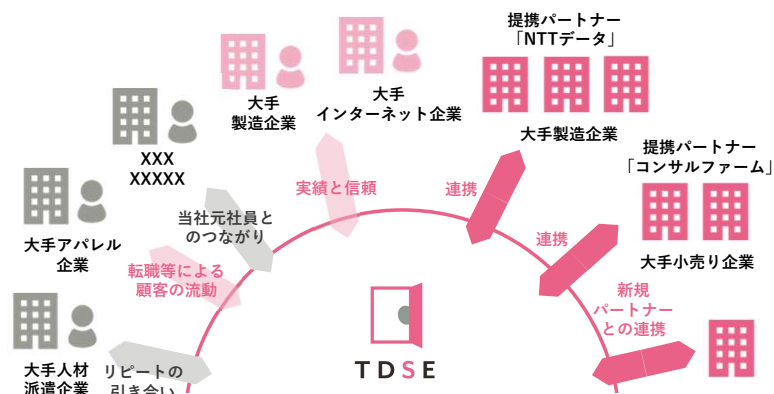
成長にむけた取組及び計画 (2/2)

新規顧客開拓に向けたTDSEネットワークの強化、新規技術テーマの開拓等を推進

TDSEネットワークの強化

1. 新たな顧客獲得にむけた動き

- 顧客担当者の転職やキャリアアップした元社員の紹介により、新たな顧客との関係を構築
- 今後コンサルファームやSIerとの連携も強化し、パートナーネットワークを拡大



新たな技術テーマの取組及び進捗

1. LLMの活用

- 社内活用推進
 - 社内の情報共有・検索での活用
 - 自社製品の開発プロセスに活用
 - OpenAI以外のLLM含め、プロダクト事業部との連携
- 顧客企業でのLLM活用に向けた支援
 - 開発プロセスにおける導入検証の支援
- LLM活用支援サービスの開始

2. TDSE Eye

- イベント出展、大手メーカー等複数企業への検証を継続中

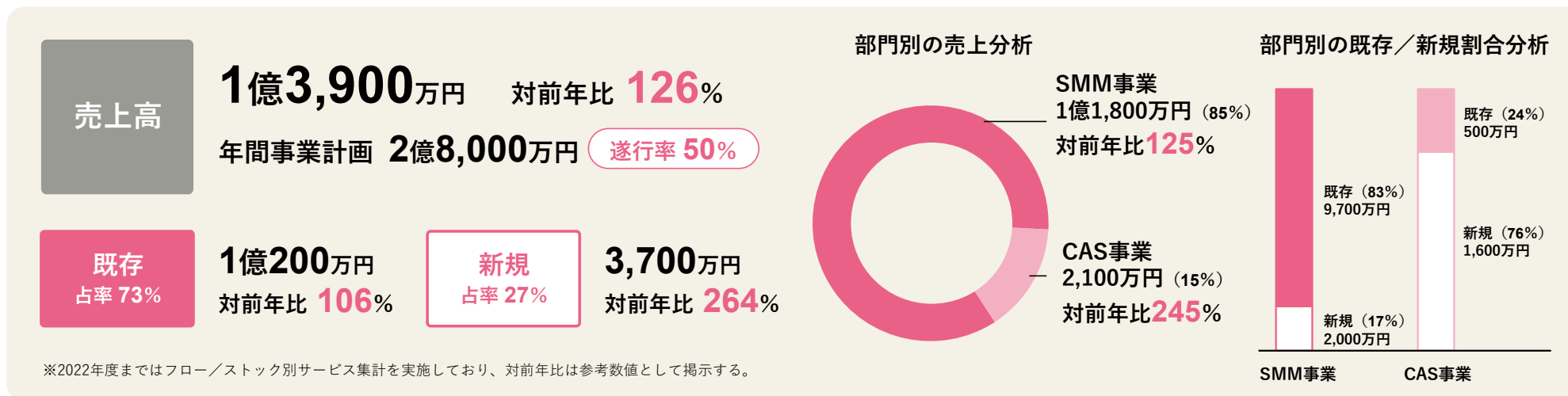
事業別振返りと取組

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上半期業績振返り
2. プロダクト事業上半期の戦略と成果
3. プロダクト事業におけるリスクと課題
4. プロダクト事業の下半期展望と戦略

プロダクト事業全体の上半期業績振り返り

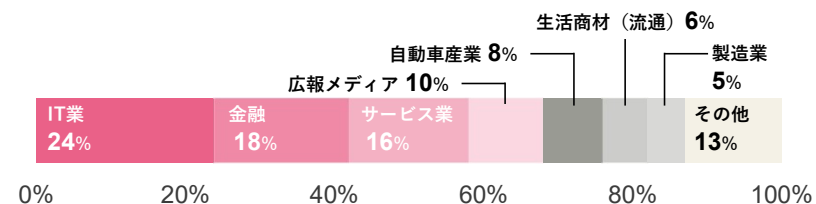
プロダクト事業は昨年よりも大幅な成長を実現。既存顧客の継続率も高い水準を維持、新規獲得も大幅に進む。ソーシャルメディアマーケティング（SMM）事業では、新規獲得顧客数が14社と最も多い半期となった。また、カンバセーショナルAIソリューション（CAS）事業も、新規大型顧客の受注獲得で、対前年比245%の売上増。



部門別のKPI達成状況

SMM事業	目標	実績	達成率	CAS事業	目標	実績	達成率
新規開拓数	15件以上	14件	93%	新規開拓数	10件以上	3件	30%
既存案件継続率	80%以上	96%	—	既存案件継続率	90%以上	100%	—

(参考) サービス提供顧客分析



プロダクト事業上半期の戦略と成果

プロダクト事業の製品ラインナップ強化にむけた取組は下記の通り。

ソーシャルメディアマーケティング事業

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（旧Rival IQ）の取扱い開始

2. 機能拡充 QUID Monitor

Quid Monitor（旧NetBase）がLLM対応（GPTと連携した「AISearch」開始）

3. ブランド刷新

Netbaseから『Quid Monitor』へ、RivalIQから『Quid Compete』へ、QUIDブランドに刷新

カンバセーショナルAIソリューション事業

1. 機能拡充

CognigyがLLM対応バージョンの提供を開始
（Microsoft社、OpenAI社等）

COGNIGY

2. 研究開発の進捗

第1弾：QAジェネレーターのSaaS化は2023年度中に提供開始予定（近日中に公表）

第2弾：QAジェネレーターのLLM対応

 TDSE QAジェネレーター

※各種取組については11月1日時点での状況を説明。

プロダクト事業におけるリスクと課題

SNSマーケティング市場は引き続き拡大傾向。大きな成長目指す。

AI市場では当社の優秀なデータサイエンティストによりサービス展開を実現していく。

ソーシャルメディアマーケティング事業

1. X社（旧Twitter）の方針変更に伴う、投稿データ提供条件（価格や機能）変更の可能性
2. 円安によるQUID社製品の価格変動による影響の可能性

SNSマーケティング市場は拡大傾向であり、サービス単価の変更が伴ったとしても大きな成長に変わりなし。現在、SNSベンダーとオフィシャル契約を締結しているQUID社の優位性は変わりなし。

カンパセーショナルAIソリューション事業

1. LLMの出現により、カンパセーショナルAI市場に対する急速な技術革新
2. LLMのセキュリティとハルシネーション※のリスクが顕在

IT企業が展開を進める生成AIサービスと異なり、当社の優秀なデータサイエンティストによるLLMの技術的検証及び活用の際に細心の留意事項や国際規制のあり方を洞察し、サービス展開を実現する。

※ハルシネーション：AIが事実に基づかない情報を生成する現象を指す。まるでAIが幻覚（ハルシネーション）を見ているかのように、もっともらしい嘘（事実とは異なる内容）を出力する

プロダクト事業の下半期展望と戦略

ソーシャルメディアマーケティング事業

2023年度
売上高

対前年比 **120%** (見込み)

下半期の見通し

下半期も引続き円安が継続する可能性は高いものの、SNS分析に対する企業ニーズは高まりを見せており、QUIDブランドは強い傾向である。上半期の勢いは今後も継続し、売上は対前年比で120%を見込む。

製品ラインナップ拡充に向けて

下半期は引き続き、QUIDブランドの拡販に努めつつ、SNSマーケ関連のプロダクト開拓を進め、ラインナップ拡充を進める。

カンパセーショナルAIソリューション事業

2023年度
売上高

対前年比 **130%** (見込み)

下半期の見通し

上半期に開発した大型金融案件が下半期にローンチ予定である。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の獲得を目指す。売上は対前年比で130%を見込む。

製品ラインナップ拡充に向けて

1. QAジェネレーターのSaaS版の提供 (近日中)
2. 上記、Saas型QAジェネレーター (仮) に対し、LLMに対応したプロダクト開発を推進中
3. 研究開発の効率化を高めるため、オフショアによるラボ型開発を実施 (東南アジア、下半期開始)

※各種取組については11月1日時点での状況を説明。

(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	<p>QUID社（旧NetbaseQUID）、アメリカシリコンバレー発の企業</p>
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 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、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) ソーシャルメディアリスニング – Quid Monitor

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。 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。</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QUIDが持つ機能を融合し、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>

(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

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 (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

03 – 事業計画及び 中計MISSION2025の今後について

MANAGEMENT PLAN

2023年度計画値と次年度以降の見込み等に関する説明

2024年3月期事業計画について

2024年3月期は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遂行させるが、

売上高・各利益ともに創業以来最高値達成となる見込み

(百万円)

	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		前年比
売上高合計	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	50	40%	217	434%	265	122%	281	105.7%
営業利益率	3.8%	-	12.6%	-	10.8%	-	10.9%	-
経常利益	68	54%	219	322%	267	122%	281	105.1%
当期純利益	190	211%	148	78%	168	114%	195	115.5%

※2023年度計画値は2023年5月15日決算短信にて発表

中期経営計画「MISSION2025」の今後について

中計取組の
全体考察

2024年3月期の事業計画達成にむけた取組は続け、「MISSION2025」に掲げる残り2年間の目標達成にむけ、戦略的実行策及び投資を遂行。

中核事業 コンサル事業への期待値と課題

- リーディング人材育成の仕組み構築
(進捗中)
- 案件獲得にむけた仕組強化
(社内KPI策定と可視化、管理)

成長事業 プロダクト事業への期待値と課題

- ソーシャルメディアマーケティング事業の
分析ツールのラインナップ強化
- カンバセーショナルAIソリューション事業
の自社製品の開発強化

なお、新規事業の検討や資本政策含めた戦略は自社を取り巻く経営環境を踏まえ、必要に応じた検討を継続

04 - 投資家の皆さまにむけて

MESSAGE

05 – APPENDIX（会社概要及び事業内容）

COMPANY PROFILE AND BUSINESS OUTLINE

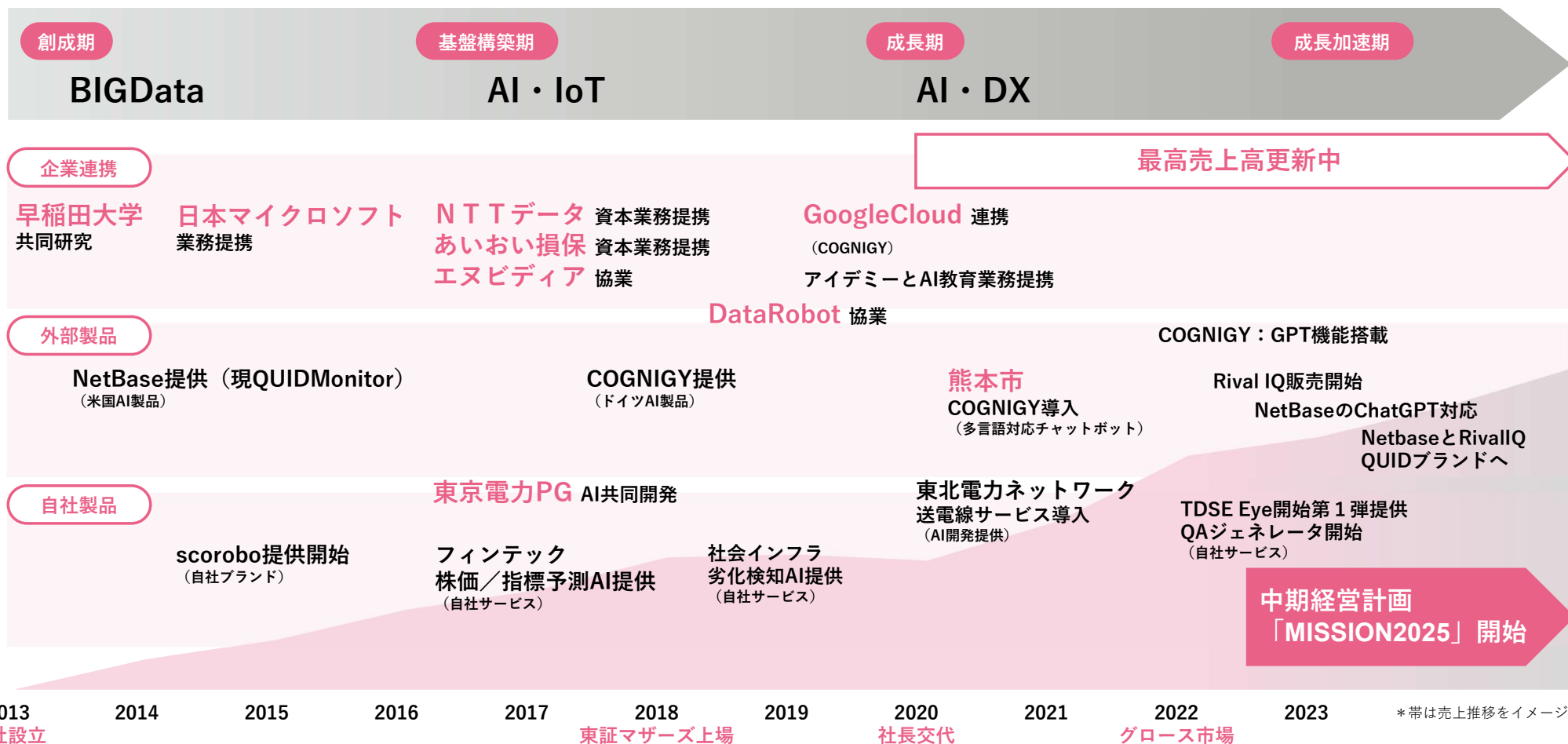
会社概要

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 ・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	—	161名（2023年10月1日現在）



tdse.jp

ビジネス変革



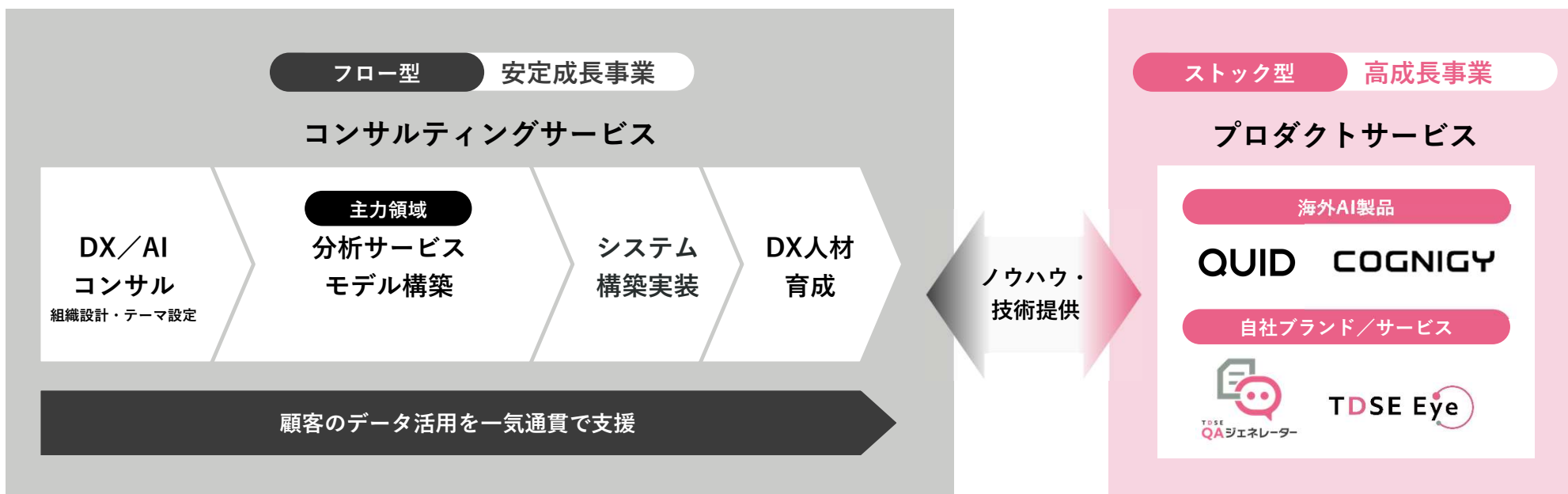
事業全体像

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。



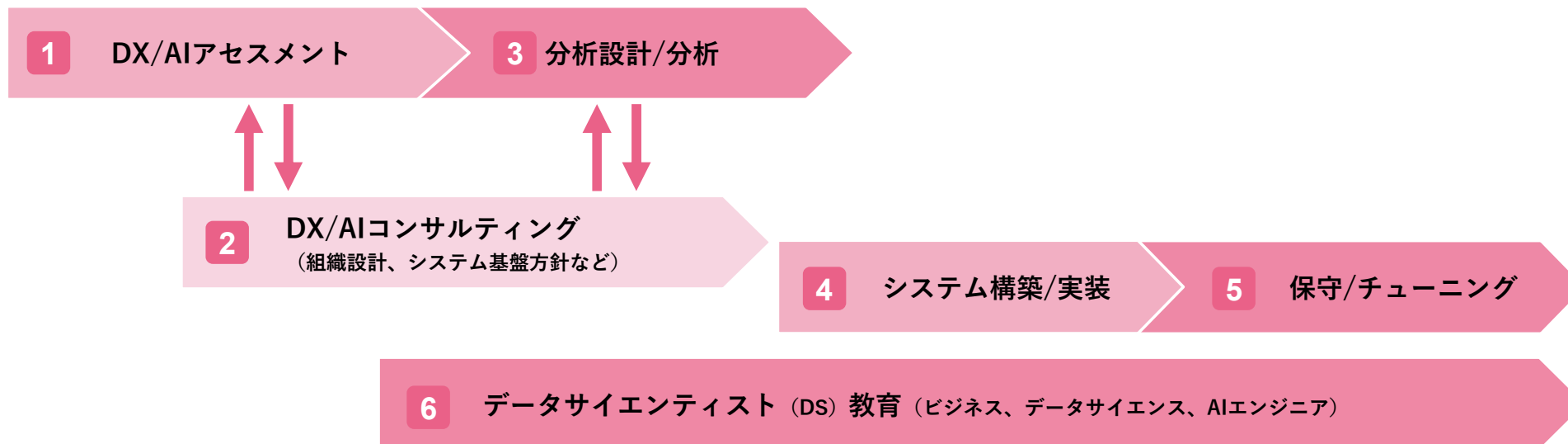
サービス概要

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



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

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

05 – 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161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 **130名**

(※2023年4月は128名)

データサイエンティスト **101名**

エンジニア **29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	: 110名	
後期課程・博士	: 58名	

2023年10月現在

COMPETITIVE ADVANTAGE

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。

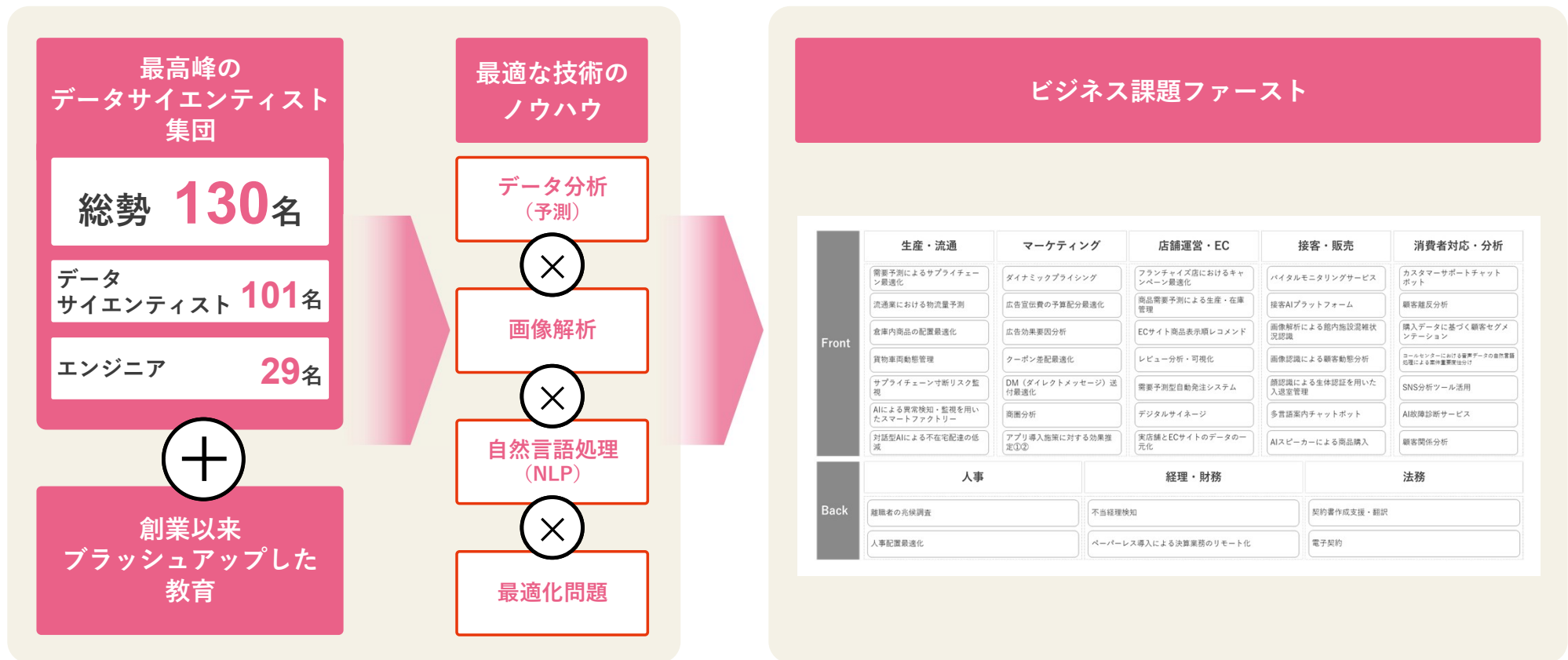
解像度の高い人事評価制度・報酬制度の制定



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。



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）。

TDSE



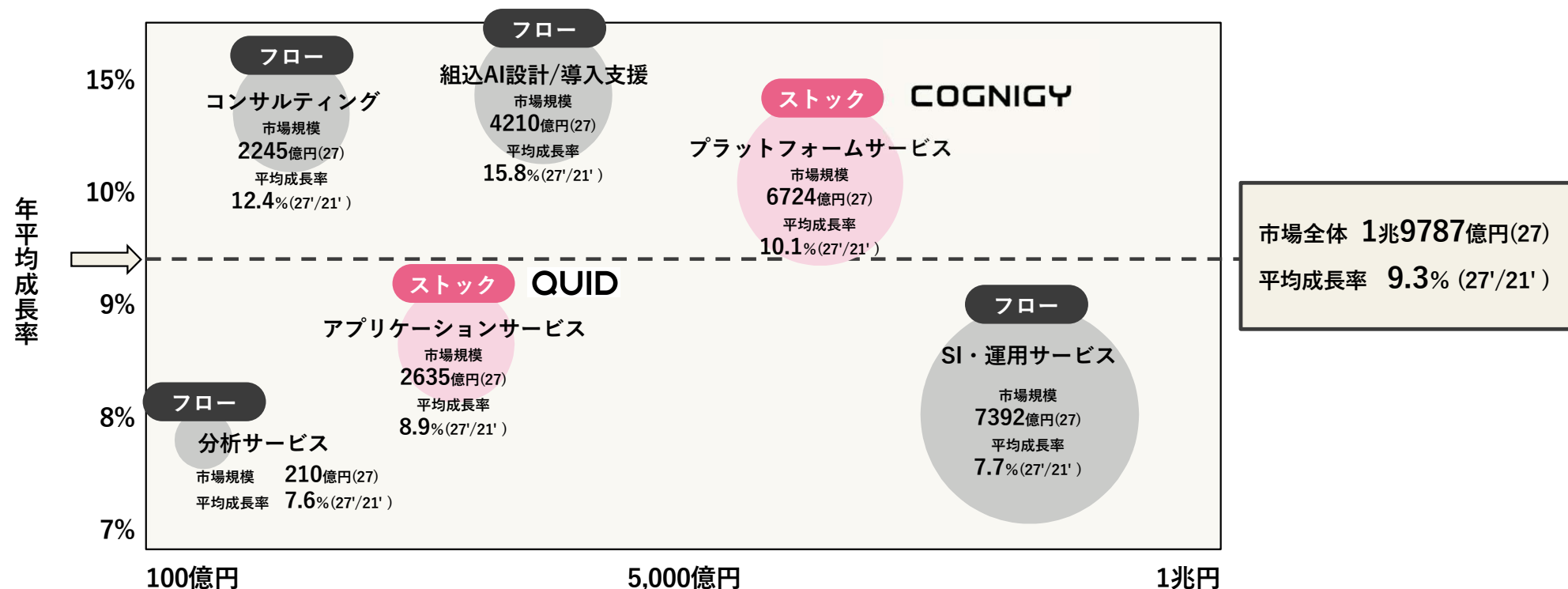
※ロゴ掲載を承諾いただいた企業様のみ掲載しており、掲載の会社名・システム名・製品名は一般に各社の商標または登録商標であり、本目的のみ使用するものとします。

05 – APPENDIX (ビジネス環境)

BUSINESS ENVIRONMENT

当社を取り巻く事業環境（サービス別）

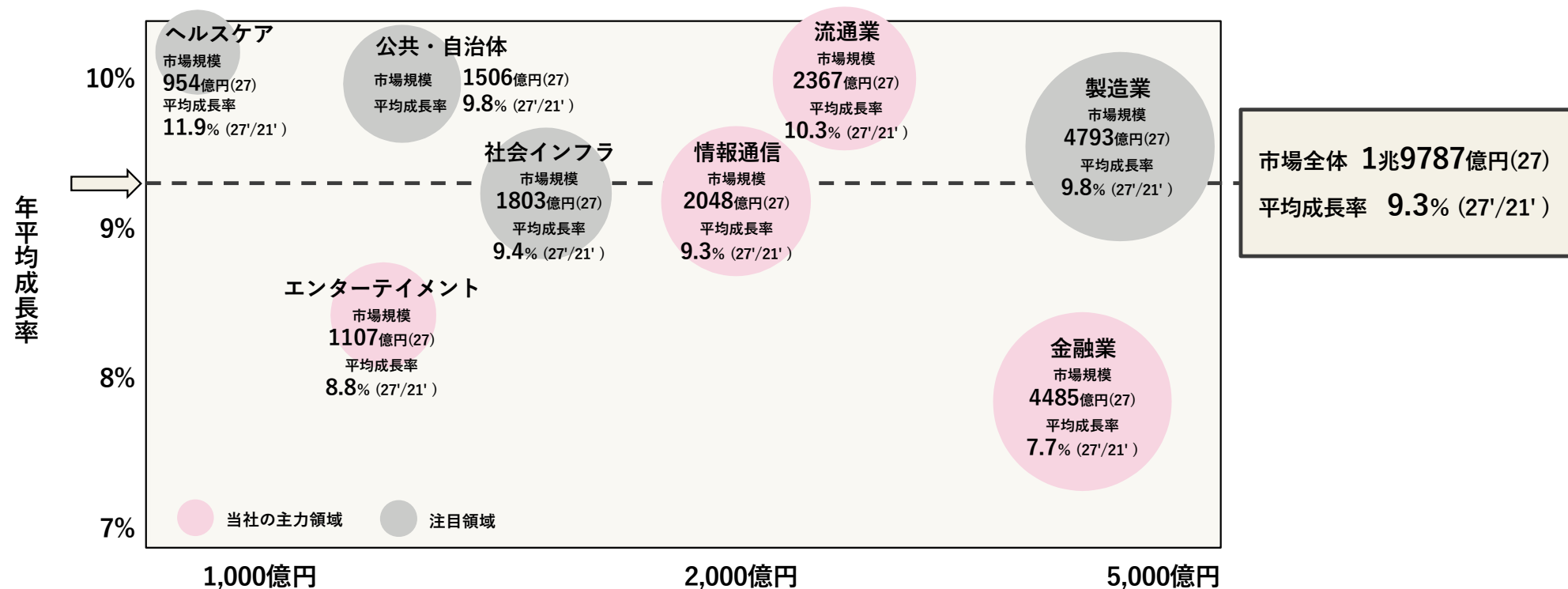
AIビジネス市場は加速的に拡大し、2027年に約2兆円に達する見込み（平均成長率9.3% 27'/21'）
 当社の主力領域「分析サービス」は、市場規模が小さいが、高度な技術を要するため、引き続き当社強みとして注力。
 「コンサルティング」「アプリケーション」「プラットフォーム」など、成長力の高い領域は、事業拡大の目的から強める。



※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

06 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。

Vision
未来像

データを活用した
可能性に溢れた豊かな社会

Vision

私たちは、「データに基づいて、最善の選択肢と仕組みを提供し、非効率性が効率化され、人々の自由な時間とより良い選択肢がある、人々が幸せに暮らせる社会をつくる。」

Mission
取組

データに基づいて
意思決定を高度化する

Mission

私たちは、「データとテクノロジーによって、勤や経験による属人的な意思決定を高度化し、人々がより効率的に、より最善の選択ができるようにする。」

Value
取組において
優先すべき価値基準

Value

プロフェッショナルの追求

お客様にとって
真に価値のあることを追求する。

チームワークと成長

互いの考え方・働き方・生き方を尊重し、
常に協力して、自分とチーム全体を成長させる。

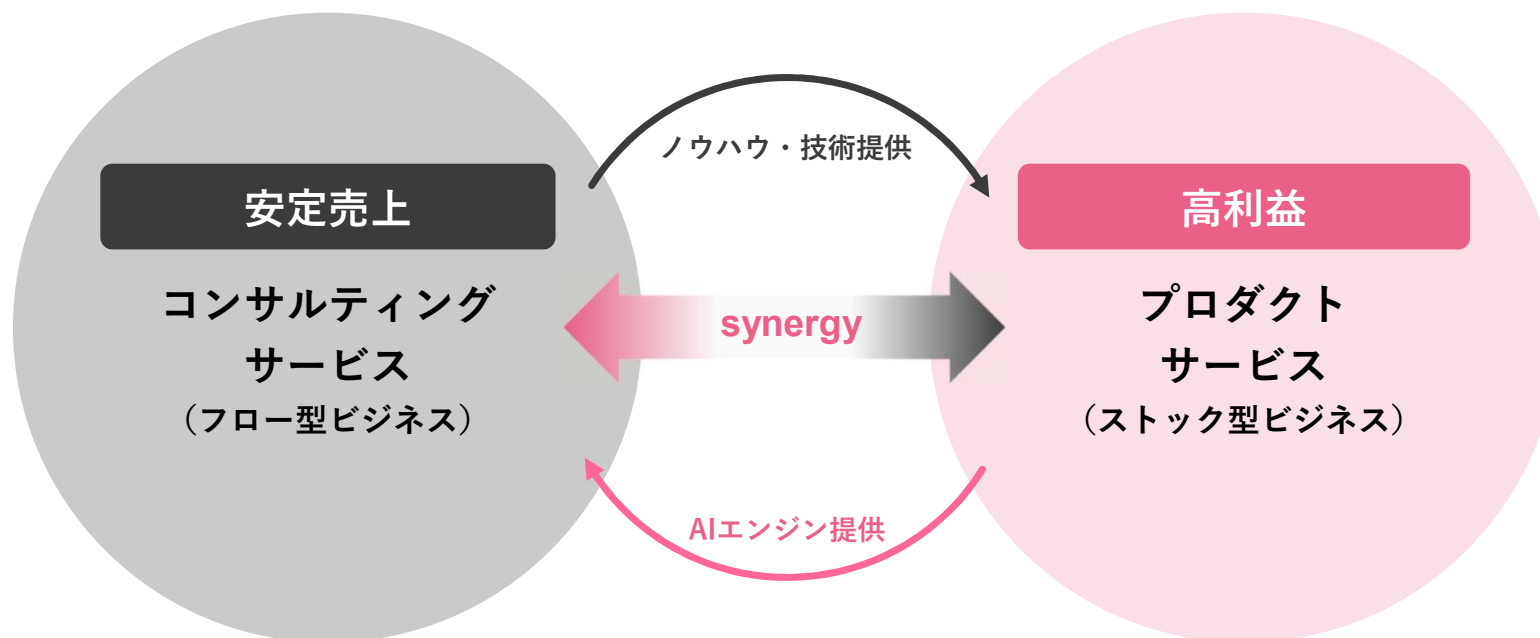
変化を楽しむ

同じ仕事はない、世の中は常に変化していく。
変化を味方につけ、変化を楽しむ。

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



『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

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

『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



* 2023年10月1日現在数値

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

TDSE
QAジェネレーター

画像AI

最先端の異常検知サービス

TDSE Eye

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

QUID
Monitor

対話型AIプラットフォーム

COGNIGY

QUID
Compete

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

- 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。