



2020 年 11 月 11 日

各 位

会 社 名 テクノスデータサイエンス・エンジニアリング株式会社
代表者名 代表取締役社長 東垣 直樹
(コード番号:7046 東証マザーズ)
問合せ先 取締役執行役員専務 浦川 健
(TEL.03-6383-3261)

<マザーズ> 2021 年 3 月期上半期 投資に関する説明会開催状況について

拝啓 時下ますますご清祥のこととお喜び申し上げます。

平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

当社は新型コロナウイルス感染拡大防止及び、参加される皆さま方および関係者の安全を第一に考え、対面による開催に代え、以下のとおり、動画配信の方法にて投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○ 開催状況

開催日時	2020 年 11 月 11 日 (水) 15 : 00 (動画公開日時)
開催方法	インターネットを利用した動画配信
動画掲載場所	当社ウェブサイト (IR 情報) https://www.tdse.jp/ir/ (YouTube でもご覧いただけます https://youtu.be/U4yBgj6Md6E)
発表者	代表取締役社長 東垣 直樹
説明内容	2020 年度上半期の決算概要 市場動向 業績予想について
説明会資料名	「2020 年度上半期 決算説明会資料」

* 本件に関する問い合わせ

テクノスデータサイエンス・エンジニアリング株式会社 IR 担当

TEL : 03-6383-3261 MAIL : investors@tdse.jp

- ・ メールでご連絡いただく場合は、お手数ですが、企業名・お名前・お役職・お電話番号・ご用件を記載のうえ、送信いただきますようお願いいたします。
- ・ 新型コロナウイルス感染防止も兼ねて、WEB 会議についても対応いたします。

【添付資料】

投資説明会において使用した資料

以 上

※ この書面 (添付資料を含む) は、有価証券上場規程施行規則第 427 条に基づき、公衆縦覧されます。

Creating new values, Bring about change
Next Generation Challenger



テクノスデータサイエンス・エンジニアリング株式会社
(東証マザーズ：7046)

2020年度上半期決算説明会

2020年11月11日

はじめに

新型コロナ感染症が、依然として収まっておらず、感染された方にお見舞いを申し上げるとともに、犠牲になった方には心よりお悔やみを申し上げます。また、医療をはじめ治療や感染の予防、社会システムの維持などに奮闘努力されている皆様に、心から敬意を表するとともに、深く感謝申し上げます。

さて、先日の決算短信にてご報告させて頂きました通り、新型コロナ感染症の影響に伴う業績の見直しが発生し、皆様には大変ご心配をおかけしております。

現在、先が見通しにくく、不透明な状況が続いておりますが、当社は、コロナ禍に対応して、リモートワークを前提とした社員の働き方変革を進める一方で、非対面での営業推進やデジタル技術等を用いてのマーケティングを中心としたオペレーション強化を図り、既存顧客との関係維持に努めるとともに、投資意欲が強い業界・企業への新規開拓を効率的に進めております。

また、将来に向けて、D XやA I サービスに向けた事業の再編成をするとともに、生産効率が高まるよう組織や人材ポートフォリオの変更を行い、今後の戦略を遂行していくために必要となる専門人材の確保を進めます。同時に、相互に強みを補完できる企業と共創してサービス企画や開発を進めてまいります。

TDSEは、全社一丸となり、この難局を乗り越えて行きます。

代表取締役社長（C O O） 東垣直樹

アジェンダ

- 2020年度上半期業績
 - ・主要業績と各種売上分布
 - ・取組結果、トピックス
- 市場動向
- 業績予想について
- 投資家へのメッセージ
- Appendix

2020年度上半期業績

2020年度上半期主要業績

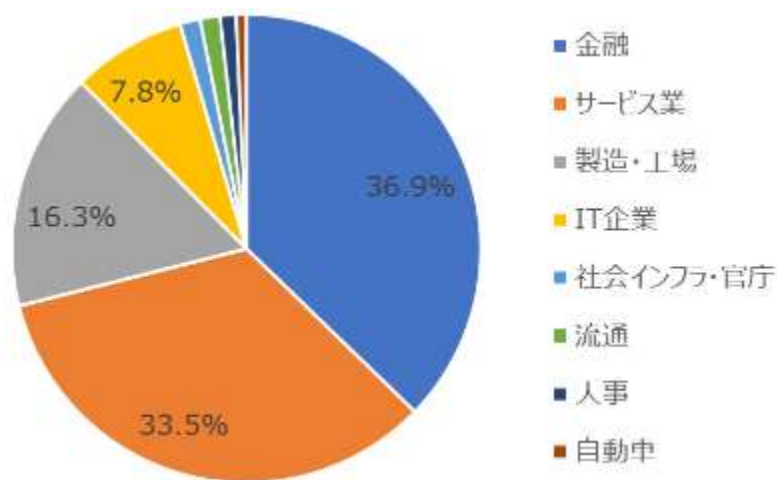
- コロナ禍において、売上高・営業利益とも僅かに対前年を下回った結果となる。企業の在宅勤務推奨に伴うコンサル案件を中心とした営業活動の減少および新人育成期間（4～7月）の影響もあり、単月赤字が続いたが、8月以降より安定して黒字が続いている。
- 一方で保有する有価証券売却に伴う特別利益を計上したことから、当期純利益は対前年を大きく上回った結果となった。

	2018 上半期	2017比	2019 上半期	2018比	2020 上半期	2019比
売上高合計	644.8	151%	636.0	99%	602.2	95%
売上原価	378.1	142%	381.3	101%	425.2	112%
売上総利益	266.7	166%	254.7	96%	176.9	69%
売上総利益率	41%	—	40%	—	29%	—
販売管理費	188	118%	250	133%	206	83%
営業利益	78.3	6636%	5.0	6%	-29.4	—
経常利益	101.6	3669%	6.3	6%	-12.6	—
当期純利益	64.2	2685%	2.0	3%	136.3	6686%

2020年度上半期売上分布①

- 業種内訳は、金融業・サービス業を中心に幅広い業界で企業のデータ経営を支援。
- サービス内訳は、データ解析が売上の大半であるが、分析基盤構築・教育サービス等の占率が高まっている。

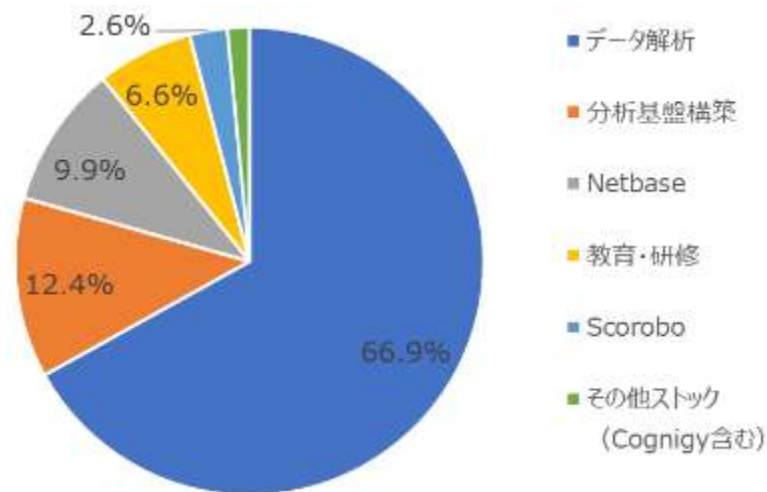
業種内訳



単位：百万円

業種	売上高	占率
金融	222.4	36.9%
サービス業	202.0	33.5%
製造・工場	98.4	16.3%
IT企業	47.0	7.8%
社会インフラ・官庁	8.3	1.4%
流通	8.2	1.4%
人事	6.6	1.1%
自動車	4.2	0.7%

サービス内訳



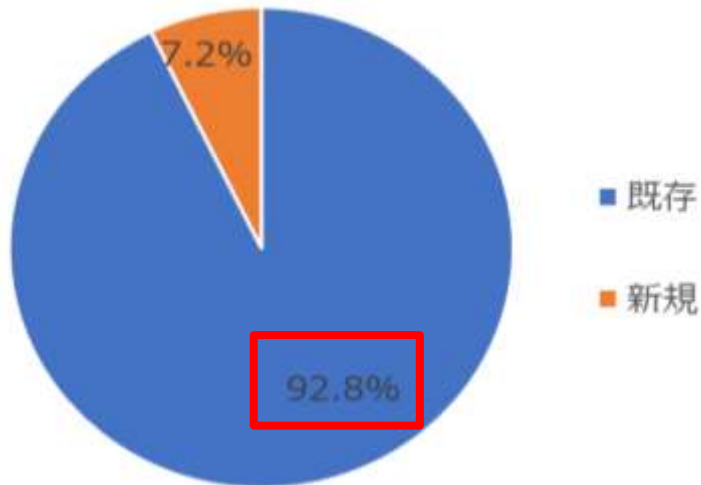
単位：百万円

サービス	売上高	占率
データ解析	402.7	66.9%
分析基盤構築	74.9	12.4%
Netbase	59.4	9.9%
教育・研修	40.0	6.6%
Scorobo	15.7	2.6%
その他ストック (Cognigy含む)	9.1	1.5%

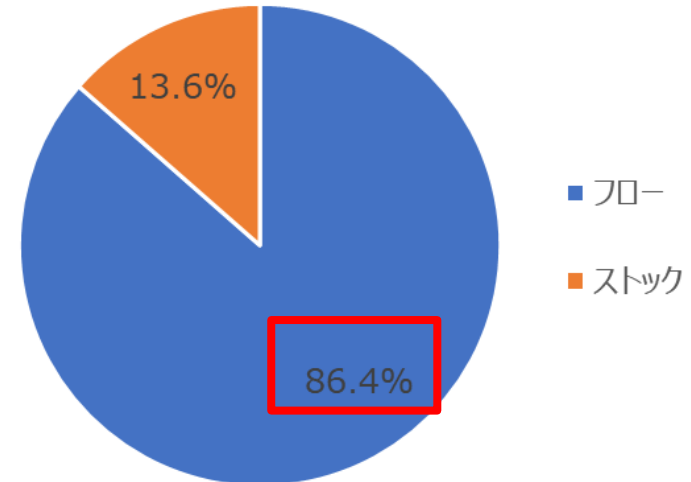
2020年度売上分布②

- 既存顧客の占率は約 9 割、経営層やAI事業推進者とのビジョン構築も含めたデータ経営支援ビジネスの性質上、中長期の関係継続となる顧客が多い。
- ビジネス上流におけるデータ経営支援、分析案件が多く、フロー型ビジネスの占率が8割強となっている。

新規／既存売上比



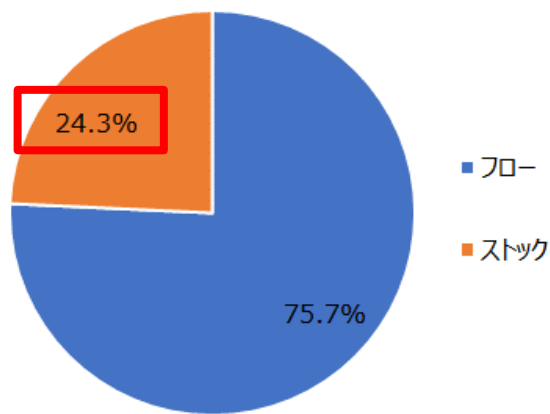
フロー／ストック売上比



2020年度売上分布③

- 新規売上に占めるストック売上比が高まっている。これはコロナ禍において、DXを支援するサービスとして、CognigyやNetbaseを活用したデジタルシフトの検討が企業でも活発化しており、一方で分析サービスの企業優先度は低くなる傾向であったといえる。
- ストック売上はSNS分析を通じてビジネス戦略を策定する企業が増えることからNetbaseの引合いも多く、売上占率は高い傾向になっている。

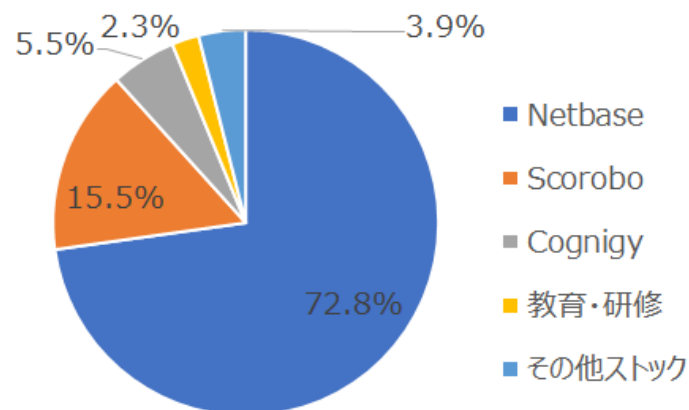
新規売上に占めるフロー／ストック売上比



単位：百万円

	売上高	占率	内訳
既存	558.7	92.8%	
フロー	487.6	81.0%	87.3%
ストック	71.1	11.8%	12.7%
新規	43.5	7.2%	
フロー	32.9	5.5%	75.7%
ストック	10.6	1.8%	24.3%
総計	602.2	100.0%	

サービス別ストック売上比



単位：百万円

	売上高	占率
Netbase	59.4	72.8%
Scorobo	12.7	15.5%
Cognigy	4.5	5.5%
教育・研修	1.9	2.3%
その他ストック	3.2	3.9%
総計	81.6	

After & Withコロナにむけた対応（対話型AIサービス）

対話型AIによる業務改革型Paasサービス

COGNIGY

- 新型コロナウイルスの影響によりワークスタイルが多様化した企業や、顧客獲得にむけて変化が求められる企業に対し、当社のAI技術を活用したサービス企画を進めている。
- 対話型AI製品Cognigyを活用したサービスとして、「医療機関向けオンライン問診用ボット」、「採用会社案内ボット」の提供を行っており、今後、EC・飲食・物流・教育分野など、業務ニーズの高い領域より優先的にサービス開発を検討している。



医療機関向け診療受付AI
2020年5月～
提供済



人事業界向け採用AI
2020年4月～
提供済



EC業界向け注文受付AI
検討中



物流業界向け配達AI

COGNIGY
CONVERSATIONAL AI
対話型AIエンジンで提供するサービス



飲食業界向け宅配AI



教育業界向け育成AI

※ COGNIGYの機能として、LINE・Facebook・Slack・WhatsApp・Twilioなど現在14種類のアプリケーションとの連携も可能です。AlexaやGoogleの音声合成言語にも対応。日本語・英語・ドイツ語などの15ヶ国語に対応しております。

トピックス（対話型AIプラットフォームCOGNIGYを使ったサービス）

対話型AIによるヒューマンタッチなデジタル接客

COGNIGY

- リーテル企業を対象としたAIチャットボットによる接客の効率化、来店予約やフェイストゥフェイス・オンライン接客、さらにはクレジットカード決済までも付加した顧客のショッピング体験におけるあらゆる接点を対象としたソリューションをスマートウィル社と共同開発。
- 今後、CRM機能、ライブチャット連動、多言語対応、AI自動サイズ測定機能など、様々な機能拡張を検討している。



After & Withコロナに向けた対応（遠隔教育サービス）

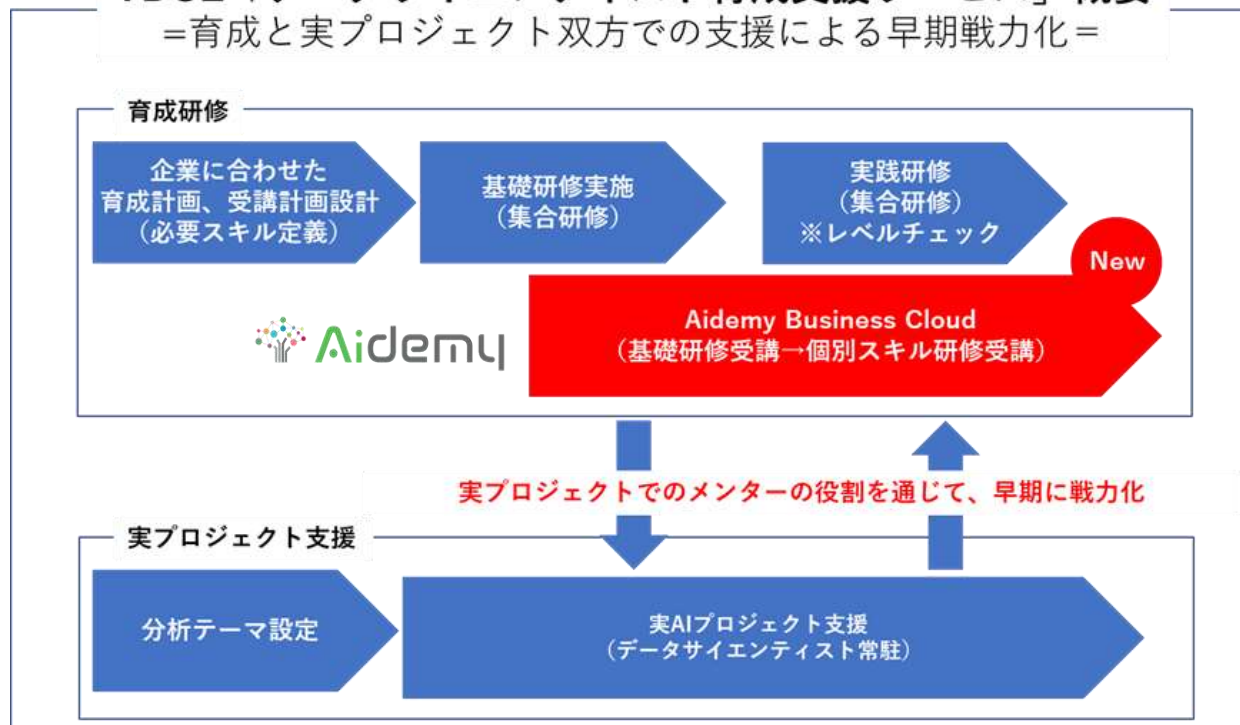
リモートワーク対応の遠隔教育サービス提供



- 東大発ベンチャー企業アイデミーとAI人材教育分野で業務提携（2020年4月）
- リモートワークなどの就業環境の多様化、学習スタイルの変化に伴う企業ニーズなど幅広い要件を満たすため、教育ラインナップに、eラーニング「Aidemy Business Cloud」を加える
- あいおいニッセイ同和損保等リモート対応ニーズの高い企業においてサービス導入

TDSE「データサイエンティスト育成支援サービス」概要

=育成と実プロジェクト双方での支援による早期戦力化=

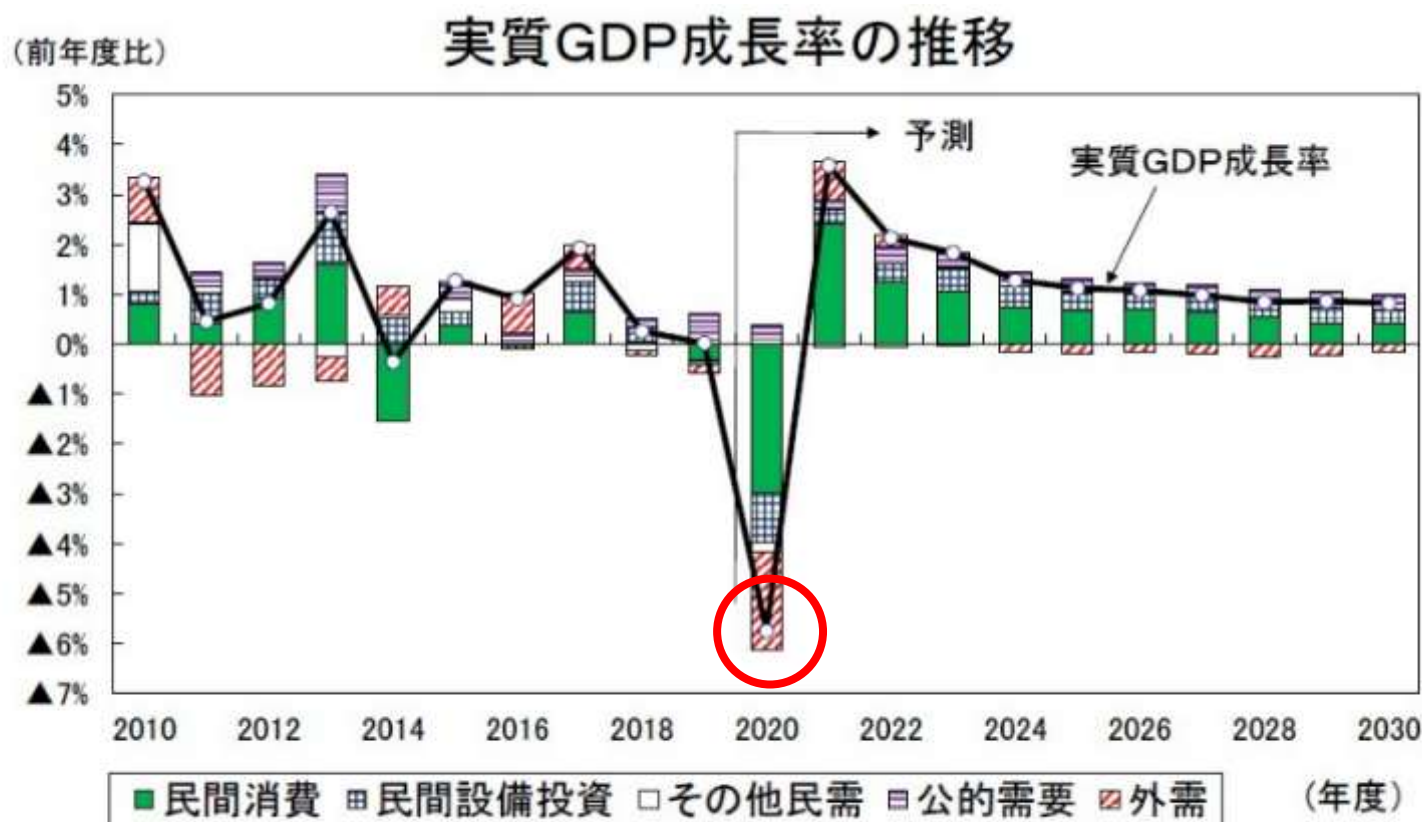


※ TDSEが提供するデータサイエンティスト育成支援サービスメニューの「データサイエンティスト育成講座」は、経済産業省が認定する「第四次産業革命スキル習得講座」に認定されています。

經濟環境／市場動向

国内GDP成長率の傾向

- 足もとの日本の実質GDP成長率は、▲5.8%と過去最大のマイナス成長を記録しているが、経済活動の停止による一時的なもので、日本経済の成長力が実態として落ちてしまったわけではないと想定される。
- 急速に落ち込んだ企業収益が元の水準に戻るには時間を要すること、コロナ禍による設備投資の抑制姿勢が高まるため、民間消費・設備投資・輸出領域の水準がコロナ前の水準に戻るのは2022年～2023年頃になると見込んでいる。

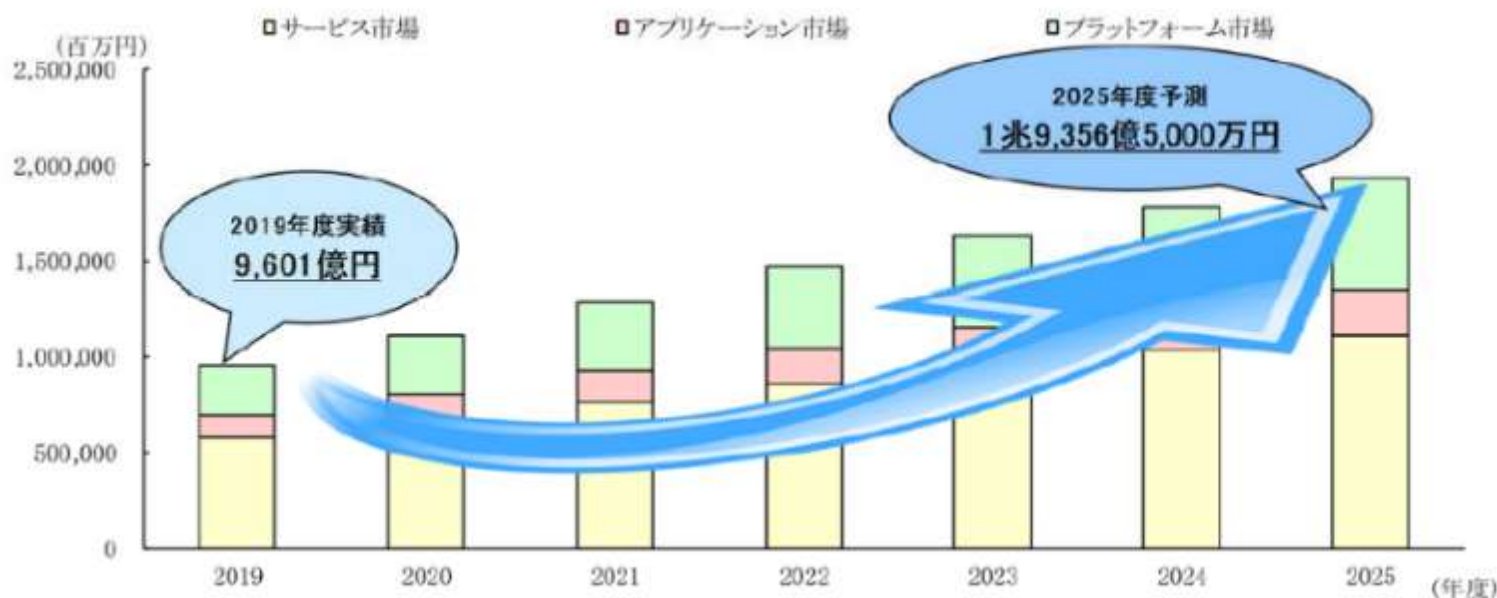


(資料)内閣府経済社会総合研究所「国民経済計算年報」

※内閣府資料より当社作成

国内 A I ビジネス市場の動向

- AIが注目され始めた2016年度頃は、AIへの期待感から漠然と導入を検討する企業がみられたが、2018年度以降は、具体的な業務課題の解消に向け活用を検討する企業が増えている。ベンダー側のノウハウの蓄積と共にソリューションが体系化されつつあり、2019年度には実証実験から本格導入に移るケースも増えたことで、市場は大きく拡大した。
- 2020年度は、新型コロナウイルス感染症の影響により、プロジェクト遅延や新規案件の延期などが一時的にみられた。しかし、リモートワークの急速な普及もあり、デジタル技術を活用した構造改革を積極的に進めている企業も多く、経済状況が悪化している中でも企業競争力向上の取組みの一環として、AIへの投資は優先的に行われるとみられ、市場は2019年度比15.4%増の1兆1,084億円が見込まれる。
- 2021年度以降は、企業がデジタルトランスフォーメーションを実現するための要素技術の一つとしてAIの利用がさらに増加していき、2025年度には2019年度比2.0倍の1兆9,357億円が予測される。



出典：株式会社富士キメラ総研「2020 人工知能ビジネス総調査」（2020年9月公表）

業績予想について

2020年度の考え方

考え方

➤ 企業の見込について

新型コロナウイルス感染症により、当社の顧客の一部で影響を受けております。既存案件を中心に一時的な規模の縮小および新規取組の開始時期の先送りなど、フロービジネスを中心に当初見込みより下回る予想です。この状況下ではありますが、昨年と比較してフロービジネスの新規顧客の獲得およびストックビジネスは一定の伸びを示しているものの、当初の売上・利益見込が下回ることが想定される。

➤ 取り組み中の施策について

・社員の働き方変革について

リモートワークを前提とした社員の働き方変革を進め、デジタルツールを用いた組織内コミュニケーション強化や部門間連携を行う。

・顧客とのリレーションシップについて

親密企業別のデジタル推進に向けたプランニングを策定し、企画提案を強化するなど関係維持を図る。

・営業活動へのデジタル活用強化について

非対面での営業推進が必要とされる中、デジタル技術を用いてのWebセミナーやマーケティングを中心としたオペレーション強化を図り、コロナ禍においても投資意欲が強い業界・企業に対する新規開拓を効率的に進める。

・DXやAIサービスの再整理について

データアナリティクスを中心としたコンサルティングだけでなく、顧客のニーズに幅広く対応するために、TDSEのサービス内容を再整理し、生産効率が高まるよう組織再編や人材ポートフォリオ変更も進め、今後の戦略を遂行していくために必要となる専門人材の確保を進める。

・パートナーネットワーク強化について

コロナ禍においてワークスタイルが多様化した企業や、顧客獲得方法の変化への対応が求められる企業に対するソリューションを提供すべく、互いの強みが補完できる関係となる企業との関係を構築し、彼らと共創してサービス企画や開発を進めていく。

2020年度事業計画（業績予想修正に関する考え方）

- 前項の施策を順次すすめているものの、景気回復にむけては、未だ不確定要素も多く、取組効果を精緻に予測することが難しいことから、売上高及び各利益の予想数値にはレンジを持たせた形で業績修正を実施。

	売上高 (百万円)	営業利益 (百万円)	経常利益 (百万円)	当期純利益 (百万円)	1株当たり 当期純利益 (円 銭)
前回発表	1,600	200	215	293	143.05
今回発表	1,365 ～1,400	0 ～35	16 ～51	156 ～181	76.47 ～88.32
増減額	▲235 ～▲200	▲200 ～▲165	▲198 ～▲163	▲136 ～▲112	—
2019年度実績	1,377	126	127	90	44.08
前年比 (%)	99% ～102%	0 ～28%	12.6 ～40.2	173.3 ～201.1	—

（業績予想に関する注意事項）

上記予想は現時点で入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績等は今後様々な要因によって異なる数値となる可能性があります。

投資家向けメッセージ

今回の新型コロナウイルス感染症が世界に与えた影響は大きく、人々の生活だけでなく、価値観にも大きな変化を与えるものになっており、デジタル技術を取り入れてビジネスモデルを変革するDX（デジタルトランスフォーメーション）推進は避けて通れないものになると確信しております。

TDSEも社員リモートワーク化やデジタルマーケティングを活用するなど、環境の変化に柔軟に対応すると共に、データ解析・AI構築中心からサービス領域を拡大し、お客さまのニーズに幅広く対応できる存在へと変革していきます。そして、日本全体の持続可能な発展に貢献できる会社を目指します。

最後に、皆様には、弊社の経営にご理解と温かいご支援を賜りましたことを、心より感謝申し上げます。

今後も、新たな価値創造や社会課題の解決に努めてまいりますので、引き続き変わらぬご理解とご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

代表取締役社長（COO） 東垣直樹
2020年11月

Appendix

会社概要

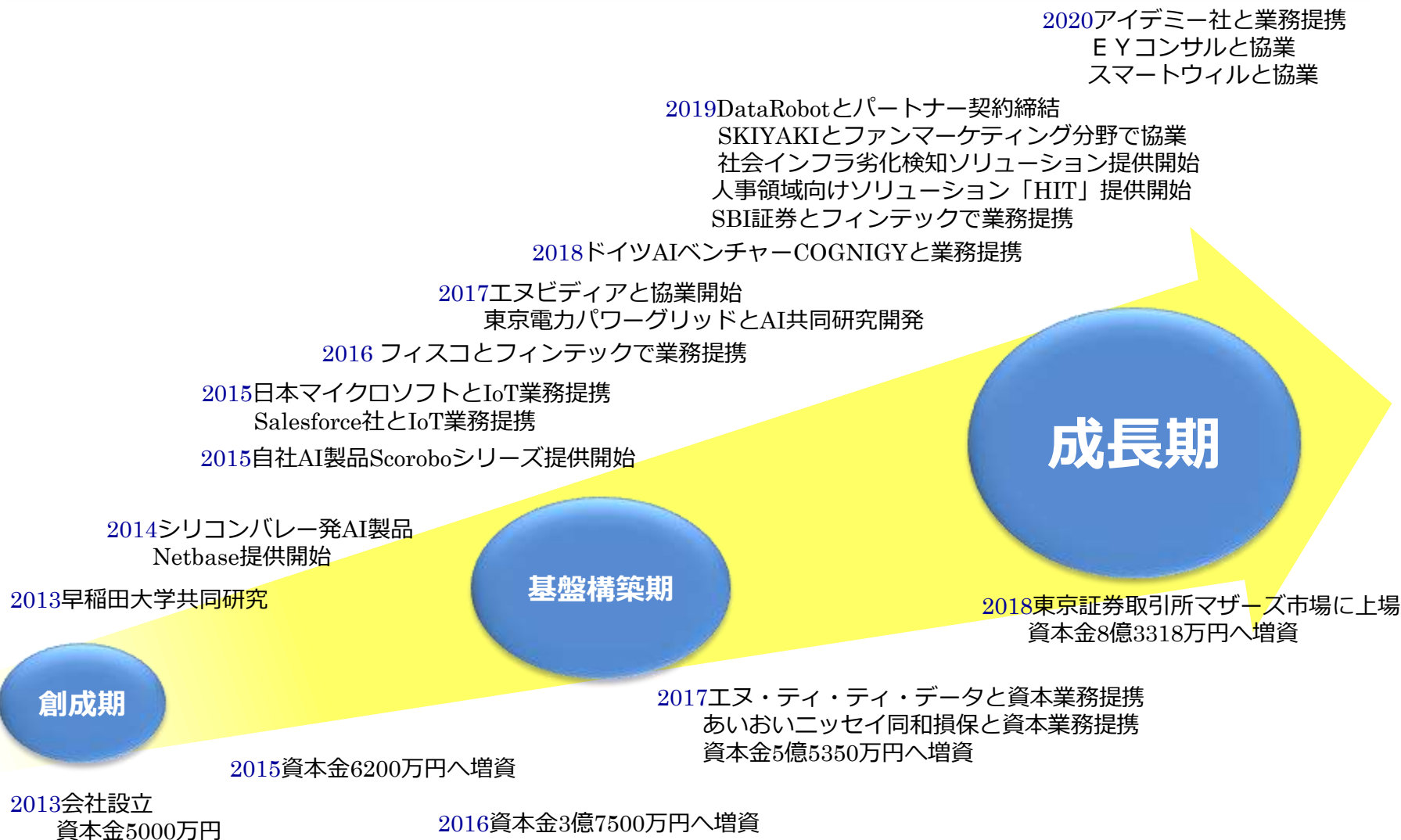
会社名	テクノデータサイエンス・エンジニアリング株式会社 (TDSE)	
代表者	代表取締役会長 城谷 直彦 代表取締役社長 東垣 直樹	
所在地	〒163-1427 東京都新宿区西新宿3-20-2 オペラシティタワー27階	
資本金	8億3318万円	
設立日	2013年10月17日	
上場情報	東京証券取引所マザーズ市場 (証券コード 7046)	
上場日	2018年12月18日	
事業	データ経営を目指す企業向けにデータ経営診断・データ解析・AI製品構築に至るまで高度なサービスを提供。	
役職員	123 名 (2020年10月1日現在)	

ビジネス沿革

創成期 *BIGData*

基盤構築期 *AI・IoT*

成長期～加速



2019年6月以降の当社関係ニュース

- 2020.11.05 スマートウィル、リーテイル領域にて協業、接客 A I プラットフォーム開発
- 2020.10.29 EYコンサルとコーポレートファイナンスにおける D X 支援で協業
- 2020.09.11 早稲田大学データ科学センター主催 データサイエンスコンペティションに協賛
- 2020.06.11 GoogleLLCが提供するGoogleCloud上で対話型AIサービス提供
- 2020.05.13 株式会社アイデミーとAI人材育成分野で業務提携
- 2020.04.27 対話型AIプラットフォーム Cognigy を活用した医療機関向けオンライン問診用ボットを提供
- 2020.04.16 対話型AIプラットフォーム Cognigy を活用した採用会社案内ボットを無償提供
- 2020.01.16 SNS分析に関する新サービス『RealTimeMonitor by SNS_Analysis』提供開始
- 2019.10.25 TDSEとSBI証券によるフィンテック領域での業務提携、AI型投資サービス共同開発
- 2019.10.10 フィンテック領域強化にむけて、東京大学荻原准教授が金融テクニカルアドバイザーに就任
- 2019.09.04 NVIDIA最上位Elite Solution Provider認定GDEP連携『Deep Learning講座』提供
- 2019.07.19 『scorobo for HR-Tech』を活用した 人事領域ソリューション『HIT』提供開始
- 2019.06.26 日本マイクロソフトとの協力体制強化 Microsoft Partner Network for Industry参画

事業全体像

- AI技術・ノウハウをコアバリューとするデータサイエンティストや、様々な業界・業務に精通した知識及びIT技術を保有するエンジニアをはじめとするプロフェッショナル集団であり、データ経営を目指す企業向けに高度なソリューションを提供している。

ストック型

高成長事業

AI製品等によるサブスクリプションサービス

AIエンジン
提供

synergy

ノウハウ・技術
提供

フロー型

安定成長事業

AIノウハウを軸としたコンサルティングサービス

国内最高峰のデータサイエンティスト集団

- 海外先端技術研究所を経験したデータサイエンティストや専門的な科学教育を受けた人材が強い。



データ経営コンサルティングサービス

データサイエンティスト

合 計

79 名

理系修士以上

72 名

後期修了・博士

36 名

デジタル戦略システム構築サービス

データエンジニア・ソリューションエンジニア

合 計

19 名

理系修士以上

8 名

後期修了・博士

1 名

出身研究所例

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
フランス国立科学研究センター（CNRS） 仏パリ
フランス国立宇宙研究センター（CNES） 仏パリ
理化学研究所
宇宙航空研究開発機構（JAXA）
東京大学宇宙線研究所

主な出身分野

素粒子物理学 地球科学 情報工学 複雑系 物性物理 物理
工学 情報デザイン 理論化学 統計学 数理学 経済学 リモ
ートセンシング バイオインフォマティクス 数理ファイナンスなど



2020年10月1日現在、役職員123名

技術ライブラリーScoroboxについて

- 創業時からのプロジェクト実績・技術・ノウハウの基礎情報を総計300件以上を蓄積。
- ライブラリーはプロジェクト運営の効率化およびAIモジュール化にむけ整備、活用。



- ・与信管理
- ・マーケティング関連
- ・市場予測
- ・設備保全
- ・人事業務
- ・顧客行動解析
- ・営業活動解析
- ・消耗品予測
- ・需要予測
- ・業務効率化
- ・店舗分析
- ・生産管理精度向上
- ・バイタル解析
- ・生産精度向上
- ・ネットワーク状態管理
- ・危険運転予測

など幅広い用途でのノウハウが知見として蓄積。

SCOROBX活用の目的

蓄積された情報を活用し
プロジェクト運営を効率化

コンサルティング・サービス
(フロー型)

システム機能の一部として
モジュール適用

 + モジュール

サブスクリプション・サービス
(ストック型)

Scoroboブランドを活用したサブスクリプションサービス

- ディープラーニング技術等の機械学習を活用したAI製品とモジュール群を当社独自AIブランド「scorobo」として幅広い領域で提供。



現在提供中の製品は、デジタルマーケティング領域で提供している**scorobo for Marketing**、**scorobo for SNS**、株価予想や経済指標予測を行う**scorobo for Fintech**が挙げられる。豊富に蓄積されたライブラリーをもとにして、需要予測、顧客の行動分析、製造業における故障検知、人事業務における離職予想等、AIモジュール充実を図っている。

海外のAI製品を活用したサブスクリプションサービス

- 海外先進技術を用いたAI製品を活用し、サブスクリプションサービスを提供中。
- Twitter等SNS分析を目的としたAI製品Netbase（米）、ChatBotや音声アシスタント等の対話サービスに対して、自動応答機能を提供するAI製品Cognigy（独）のアジアンパシフィック展開を実施中。

NETBASE™
ENTERPRISE-SCALE SOCIAL MEDIA ANALYTICS

アメリカシリコンバレー発
Twitter・Facebook・Instagram
などSNS上にあるテキスト・画像を
瞬時に解析するAI製品

50言語対応

COGNIGY
CONVERSATIONAL AI

ドイツデュッセルドルフ発
音声アシスタント等の対話サービス
に対して、自動応答機能を提供
するAI製品※

15言語対応

シリコンバレーに調査員を派遣しており、先端AI技術を持った企業の発掘や、米国における先進AI市場動向を調査している。

※ COGNIGYの機能として、LINE・Facebook・Slack・WhatsApp・Twilioなど現在14種類のアプリケーションとの連携も可能です。
AlexaやGoogleの音声合成言語にも対応。日本語・英語・ドイツ語などの15ヶ国語に対応しております。

- 本資料にて開示されている当社に関する業績見通し、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る会社名、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、本目的にのみ使用するものとします。
- 従いまして、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。本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。

お問い合わせは、下記までお願いいたします。

テクノスデータサイエンス・エンジニアリング株式会社

〒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

TEL (03) 6383-3261 (代表) FAX (03) 6383-3262

Mail investors@tdse.jp