



2021年6月7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 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。

さて、このたびの新型コロナウイルス感染症拡大による状況を踏まえ、ご参加いただく皆さま方および関係者の安全を第一と考え、投資に関する説明会を、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	2021年6月7日(月) 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/ReN3euSu8LE)
発表者	代表取締役社長 東垣 直樹
説明内容	2020年度業績について 事業環境、市場動向 2021年度事業計画
説明会資料名	「2020年度 決算説明資料」

* 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

2020年度決算説明資料

2021年6月7日

アジェンダ

1、2020年度業績について

- ・主要業績
- ・トピックス
- ・株主還元

2、事業環境、市場動向

3、2021年度事業計画

APPENDIX

- ・会社概要
- ・事業の特徴（事業の内容、コア・コンピタンス）

2020年度業績について

2020年度主要業績

業績について

- 売上については、非対面での営業推進やデジタル技術等を用いたマーケティング強化を進めてきたが、一部の顧客企業の業績の先行き懸念から案件の先送りや規模の縮小傾向が見られ、売上高は前年度を僅かながらも下回ることとなった。
- 利益面においては、急を要しない費用を抑制した一方、事業強化を目的とした技術社員の増強や前述のマーケティング強化策を実施した結果、営業利益／経常利益は前年度を下回った。当期純利益については投資有価証券の売却益により、大幅な増加となった。

	2019年度		2020年度		
		利益率		対前年	利益率
売上高	1,377	—	1,323	96%	—
営業利益	126	9.2%	50	40%	3.8%
経常利益	127	9.2%	68	54%	5.1%
当期純利益	90	6.5%	190	 211%	14.4%

2020年度四半期主要業績

- 各四半期の業績は下表の通りとなっており、第1四半期はコロナ渦対応や新人育成期間（4月～8月）に伴う売上高／利益への影響はあったものの、リモートワークや営業面におけるデジタルシフトを早期に進め、コロナ対策を着実に進めた結果、第2四半期には黒字へ転換し、第3四半期以降は、売上高・営業利益・経常利益とも大きく拡大した。

2020年度四半期主要業績

(千円)

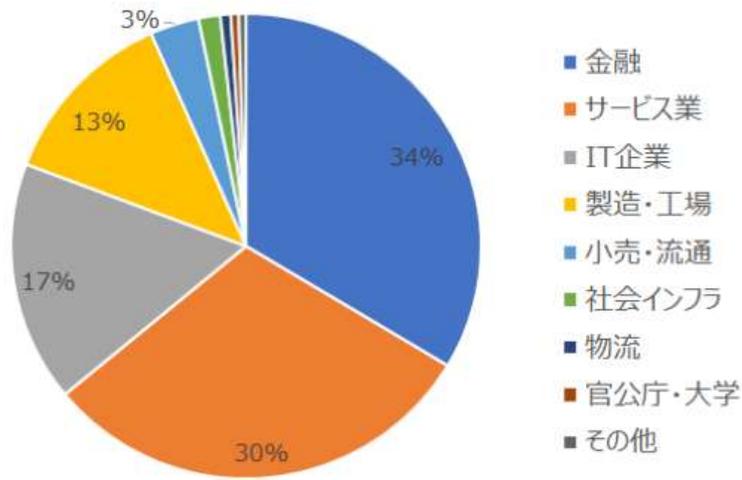
	1Q	2Q	増加率 2Q/1Q	3Q	増加率 3Q/2Q	4Q	増加率 4Q/3Q	年間
売上高	286,874	315,294	110%	342,230	 109%	379,480	 111%	1,323,880
営業利益	-31,316	1,868	-	33,592	 1798%	46,499	 138%	50,643
利益率	-10.9%	0.6%		9.8%		12.3%		3.8%
経常利益	-14,545	1,931	-	34,303	 1776%	46,922	 137%	68,611
利益率	-5.1%	0.6%		10.0%		12.4%		5.2%
純利益	136,113	211	0%	22,918	 10862%	31,638	 138%	190,881
利益率	47.4%	0.1%		6.7%		8.3%		14.4%

※ 1Q純利益については有価証券売却益による影響が大きい。

2020年度売上分布①（業種／サービス内訳）

- 契約先内訳では、金融業、サービス業を中心に幅広い業界で支援。直近は、小売・流通業の占率が増加している。
- サービス内訳は、データ解析が売上の大半であるが、ストック型サービス(Netbase/Cognigy/Scorobo)の占率は高まっている。

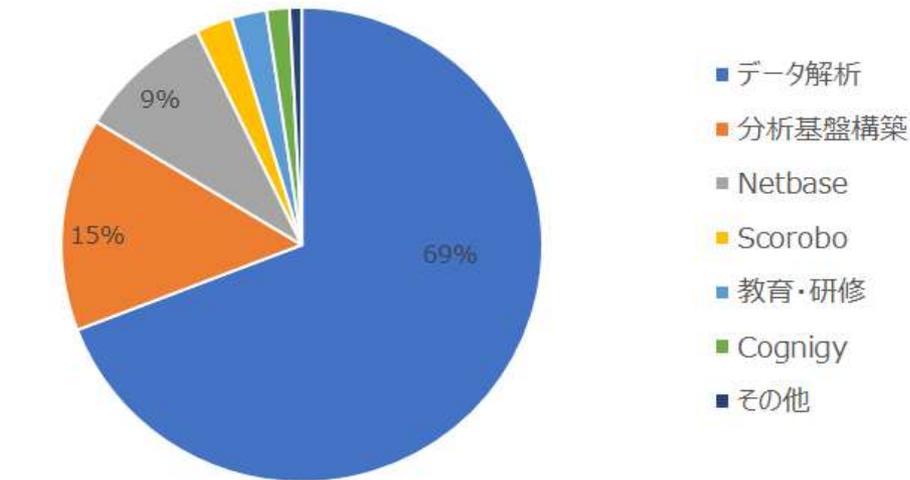
契約先内訳



行ラベル	売上 (百万)	占率 (%)
金融	444.7	33.6%
サービス業	402.6	30.4%
IT企業	221.5	16.7%
製造・工場	167.3	12.6%
小売・流通	44.7	3.4%
社会インフラ	19.8	1.5%
物流	9.5	0.7%
官公庁・大学	7.2	0.5%
その他	6.6	0.5%
総計	1,323.9	-

※その他には交通、自動車、健康医療を含む

サービス内訳



行ラベル	売上 (百万)	占率 (%)
データ解析	911.8	68.9%
分析基盤構築	191.3	14.4%
Netbase	120.2	9.1%
Scorobo	32.4	2.4%
教育・研修	31.3	2.4%
Cognigy	20.4	1.5%
その他	10.7	0.8%
総計	1,323.9	-

※Scoroboには、バイタル系サービス含む

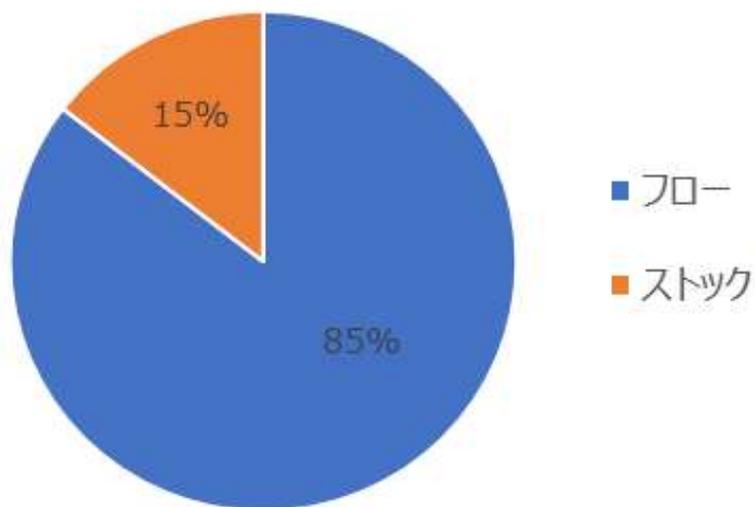
※その他には、その他のサブスクリプションサービス含む

ストックサービス

2020年度売上分布②（フロー／ストック内訳）

- ▶ ビジネス上流におけるデータ経営支援案件が多く、フロー型ビジネスの占率が8割強となっている。
- ▶ フロー型サービスがコロナ渦による影響を受けているなか、Netbase・scorobo等のストック型サービスが進展し、売上占率は14.5%に増加、2018年度と比較すると、200%を超える成長率を確保している。

フロー／ストック売上比



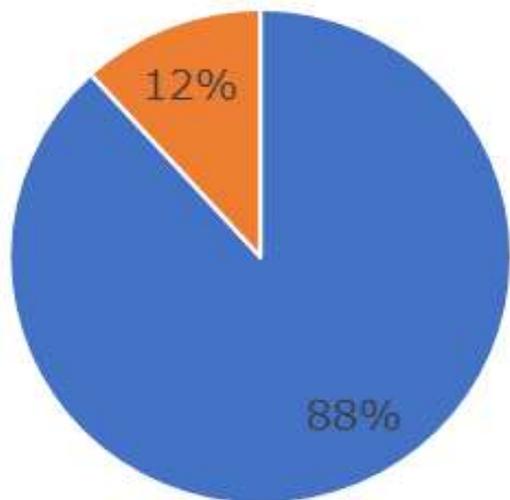
カテゴリ	2020年度 売上 (百万)		占率 (%)	
			内訳	
フロー	1,131		85.5%	
	既存	1,017	89.9%	
	新規	114	10.1%	
ストック	192		14.5%	
	既存	150	78.2%	
	新規	42	21.8%	
総計	1,324		-	

区分	2020年度 (百万)		
		2019年度比	2018年度比
フロー	1,131	95.0%	89.9%
ストック	193	103.2%	206.3%
総計	1,324	96.1%	98.0%

2020年度売上分布③（新規／既存内訳）

- ▶ 既存顧客の占率は8割強を占める。特にフロービジネスでは経営層や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、中長期にわたる堅固な関係となる顧客が多い。
- ▶ 一方で、新規売上に占めるストック売上占率が高まっている。これはコロナ禍において、DX推進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検討が活発化していることを指す。

新規／既存売上比



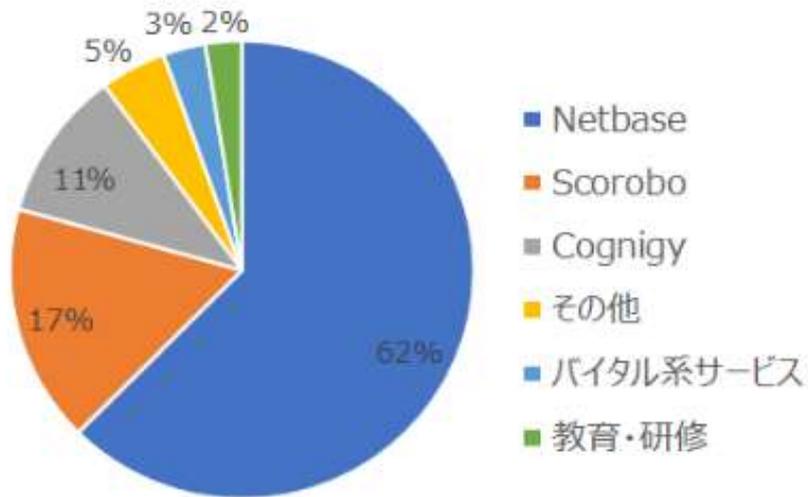
- 既存
- 新規

2020年度		(百万)		(%)	
カテゴリ		売上	占率	内訳	
既存		1,168	88.2%		
	フロー	1,017			87.1%
	ストック	150			12.9%
新規		156	11.8%		
	フロー	114			73.1%
	ストック	42			26.9%
総計		1,324		-	

2020年度売上分布④（ストック売上内訳）

- スtock売上高が1.9億円に到達し、成長戦略の取組が徐々に表れる。
- Netbaseは、売上1億円を超過。デジタルマーケティングによる市場への訴求力強化と電通国際情報サービス（ISID）との代理店政策の効果あり。
- コロナ禍におけるDX推進を支援するサービスとして、NetbaseやCognigyは引き続き期待される。

ストック売上内訳について



	(百万)	
サービス	合計	占率
Netbase	120.2	62.5%
Scorobo	32.4	16.8%
Cognigy	20.4	10.6%
その他	8.8	4.6%
バイタル系サービス	5.7	3.0%
教育・研修	4.9	2.5%
総計	192.5	

※その他) には他サブスクリプションサービスを含む

代表的な販売先

- Netbase : 電通国際情報サービス、日本航空、TOTO、読賣テレビ、金融・メディア・自動車業界含め累計100社突破
- Scorobo : 東京電力パワーグリッド、SKIYAKI等
- Cognigy : スマートウйл（共同事業であるAICO関連）、NTTデータ等

2020年度のトピックス（AI人材教育）

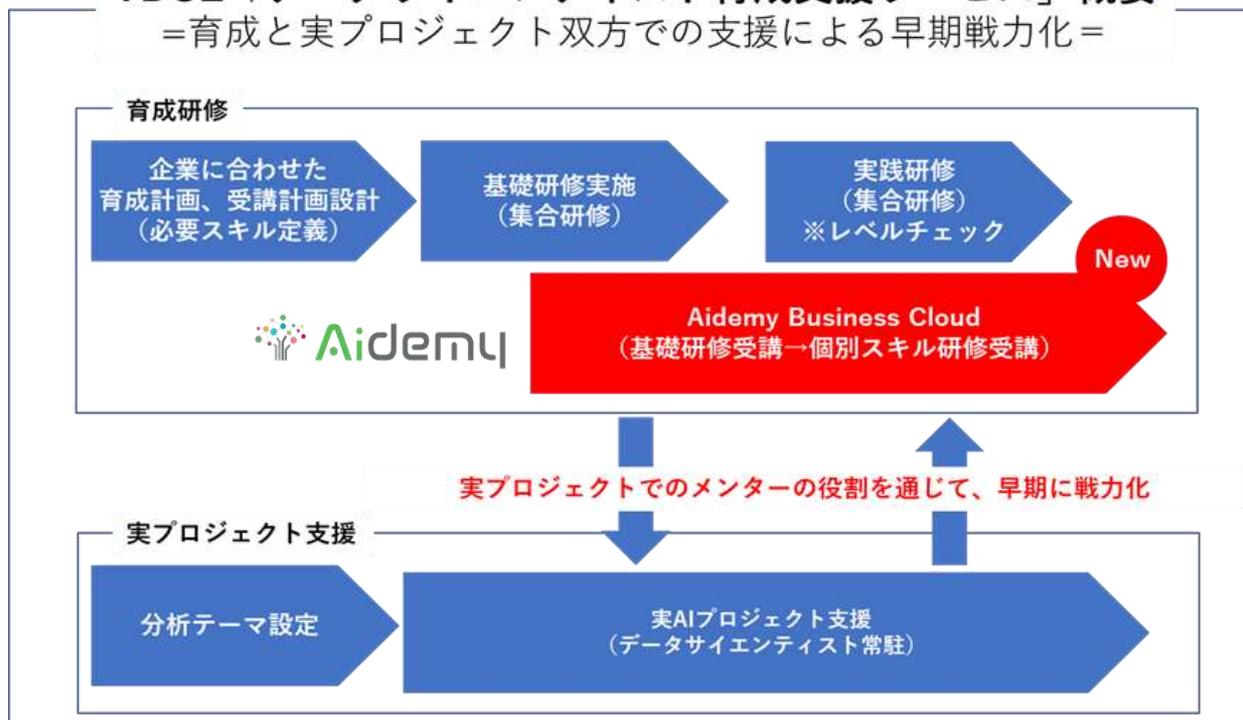


教育メニューに豊富なEラーニングコンテンツを追加

- 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
- 在宅勤務の拡がりをみせていることから、デジタル形式の企業向けAI教育サービスを推進。あいおいニッセイ同和損保が顧客第1号としてサービス導入（2020年5月）

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。

2020年度のトピックス（AIサービス開発）

対話型AI「Cognigy」開発効率化



- ▶ 対話型AI製品Cognigyを活用し、開発時間の短縮・運用の効率化を目的として、Google Cloudに独自のPaaS型プラットフォームを開発（2020年6月）。今後はこのプラットフォームを活用することで様々な業務シーンで活用される複数サービスを開発・展開し、サブスクリプションサービスの拡販を進める。

スマートウィルとの対話型AIを通じた協業



- ▶ CRM戦略策定を得意とするスマートウィル社とデジタル接客AIプラットフォーム「AICO」の提供を開始（2020年12月）。アパレルブランドを対象に、来店予約からビデオチャット、カード決済までワンストップで行うことで、スムーズなデジタルショッピングの実現を目指す。
- ▶ 世界最大メゾングループの欧州ハイブランド、ドイツ発のプレミアムブランド「ヒューゴボス」、英国発のレザーブランド「オールセイント」でサービス開始。一部導入企業では、予約購買のCV率が90%を超えるなど、本サービスは実店舗・ECに次ぐ顧客接点の場として、期待が大きい。

読賣新聞社へのSNS分析データ提供



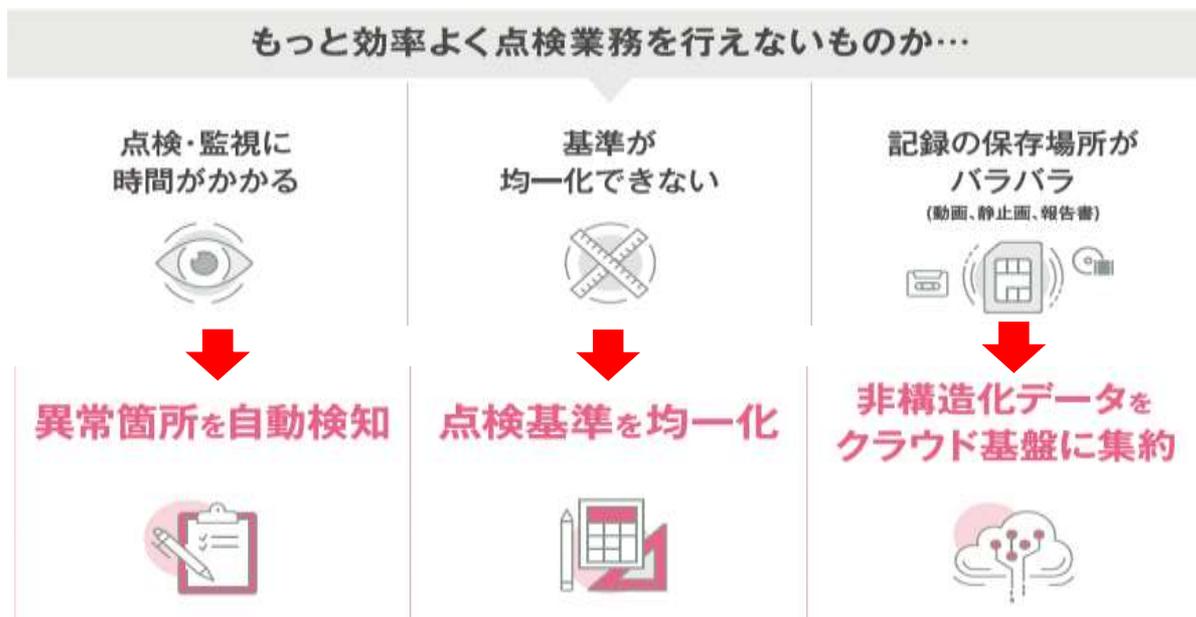
- ▶ 読賣新聞社に対して、米国大統領選挙関連の投稿を対象とし、主要イベントを中心に、ソーシャルメディア上での世論の動向や消費者が発信する情報が実際の政党や政策の支持率にどのように影響したか分析結果を提供（2020年11月）。

2020年度のトピックス（AIサービス開発）

社会インフラ領域



- ▶ 東京電力パワーグリッドと共同開発した「架空送電線AI診断システム」の中核部分である映像解析エンジン「scorobo for Infrastructure」を活用し、東北電力ネットワーク株式会社に「架空送電線AI診断システム」を提供（2020年11月）



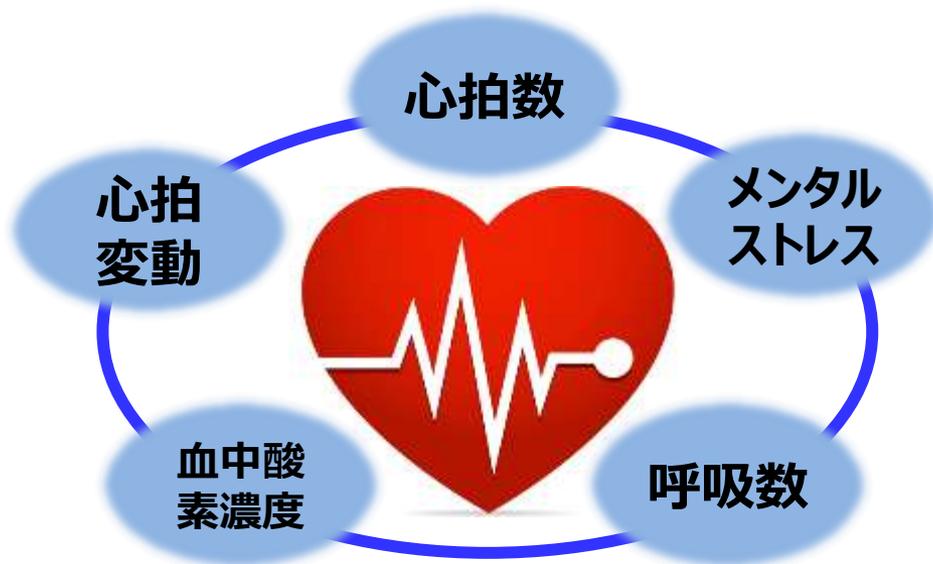
- ▶ 本取組において、中核部分である異常検知のAIエンジンは当社が担っており、今後、ドローンによる画像や送電線以外の付属品等の異常検知にも拡張していく予定。
- ▶ さらに、橋梁・鉄塔・ビル・トンネルなど社会インフラにおける点検・監視設備保全業務で、映像や画像から点検するニーズが需要拡大しており、これら技術を応用したAIソリューションを検討。

2020年度のトピックス（AIサービス企画）

非接触センサーを用いたバイタルモニタリングサービス『ScoroboVital』実証



- ▶ 海外最先端のAIテクノロジーを取り入れたバイタルモニタリング技術（イスラエルBinah社提供）を活用し、スマホ・タブレットなど、場所や時間に囚われることなく、非接触で測定できるサービス実証の開始（2021年2月）
- ▶ 当社は、国立大学の医療機関や民間金融機関や製造メーカーと連携し、サービス適用の可能性について調整を進めてきた。



- ▶ 現在、米国FDA申請中であり認可され次第、医療目的として米国から順次利活用も可能となる見込み。
- ▶ 測定時間が短く、手軽で、場所を選ばないことから、医師による診断サポート、遠隔医療やウェルネス利用、予防医療、介護まで用途範囲は広大であり、当社も他社と協業し、市場拡大に貢献していく方針。

2020年度のトピックス（共創ネットワーク強化）

- ▶ 製品サービスに競争力が高く、成長が期待できる企業や、当社と大きなシナジーが生まれる可能性のある企業・団体と連携

NTTデータとの関係強化

- ▶ 資本業務提携関係のあるNTTデータとの連携強化
 - ・AIコンサル案件の複数支援
 - ・AI製品Cognigyの社内利用展開（2019年度下半期～継続利用中）等々、さまざまな連携が進む。

日本マイクロソフトとの連携強化



- ▶ AIビジネスにおいて連携関係である日本マイクロソフトとともに、早稲田大学データ科学センターが主催する『データサイエンスコンペティション』に協賛し、40を超える参加チームの分析基盤として、Azure Machine Learning を提供。
- ▶ 本コンペティションは、文理問わず、様々な学部生、大学院生からなるチームが参加し、データ分析の新規性／有効性を競うだけでなく、ビジネス視点を踏まえたプレゼン力も競うものであり、昨年11月に発表会・授賞式が開催された。

EYコンサルとの協力開始

- ▶ コーポレートファンクションであるDXビジネスを推進していくための協力開始。両社で経費の不正検知領域等でのアナリティクスサービス構築を行い、AIコンサル案件の具体的な支援など推進していく（2020年10月）。

株主還元

2020年度株主還元

- 当社は、事業活動を通じて創出した利益は、株主に対する利益還元に加え、中長期に亘る企業成長や経営基盤強化による企業価値/株主価値の向上に投資していく。
- 上記方針のもと、2020年度の期末配当金については、2020年6月に207百万円の投資有価証券売却益を計上したことから1株当たり普通配当10円に特別配当10円を加えた20円とする。

年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
期末配当	5円	10円	10円	20円
普通配当	5円	5円	10円	10円
特別配当	なし	5円	なし	10円

配当性向は、21.5%を確保（昨年度22.7%）

* 配当性向（%）＝一株当たり配当額／一株当たり当期純利益×100（%）

經濟環境／市場動向

経済環境について

- ▶ 世界各地で流行した新型コロナウイルスにより、企業の社会活動や国民の生活は、感染拡大防止を前提とした行動に変容した。経済全体では、米中など海外経済の持ち直しで輸出や生産活動は回復しており、日本においても、日銀にて公表される業況判断指数（DI）を参照すると、製造業はコロナ感染拡大前の水準を回復している。一方で、非製造業は対照的に旅客業・外食産業・小売業の一部で影響が長引いており、業界、業態での二極化が進んでいる。
- ▶ 一方、6月後半までの緊急事態宣言延長が決まり、大幅な持ち直しが期待された4～6月期の国内総生産（GDP）は一転して2 四半期連続のマイナス成長になる可能性も出ているため、企業動向を注意する必要がある。

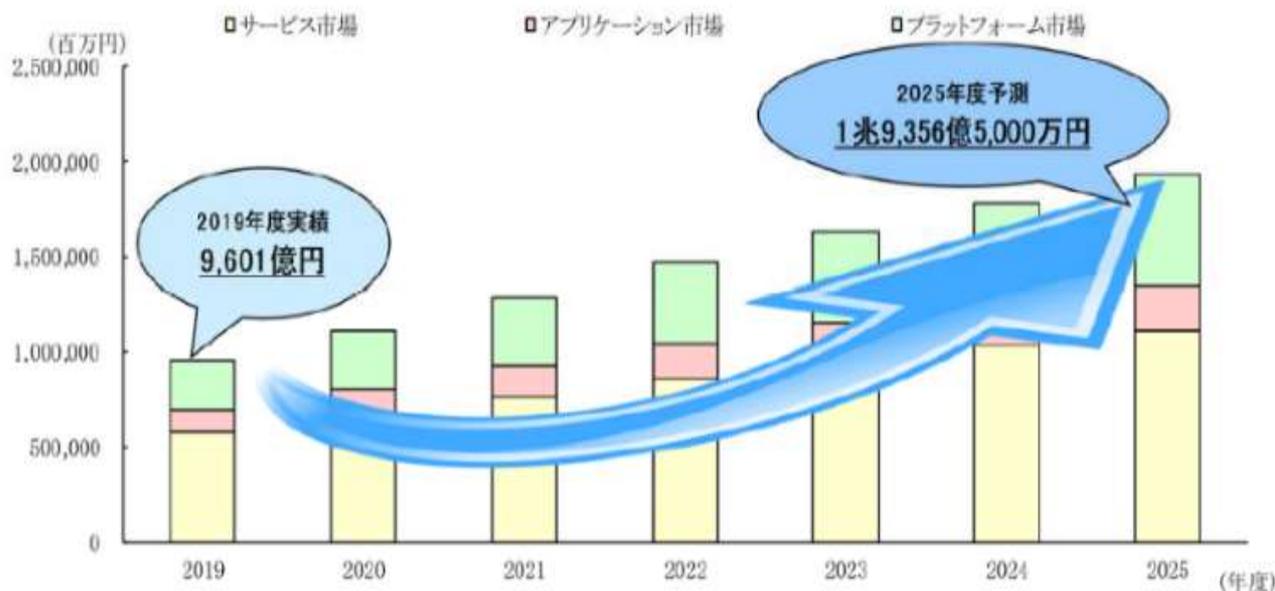


※日銀資料より当社作成

国内 A I ビジネス市場動向

▶ 企業のIT投資は新型コロナの影響は受けるものの、この事態で露呈した社会共通の課題を解決するには、ITやAIの技術要素活用が大きく期待されると考えられる。

- AI関連技術はITにおける要素技術の一つとして様々なシステムに組み込まれると見られ、サービス市場が急成長すると予測。
- ユーザーによってAIに求める要件・ニーズが異なるため、個別構築するケースが多く、分析サービスではなく、AI構築サービスの比率が向上。
- 構築したAI環境のライフサイクルを長期的にサポートするため、運用・保守比率が上昇する予想。



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）

2021年度事業計画

2021年度事業計画について

- ▶ 新型コロナウイルスによる社会全体への影響はあるものの、コロナ対策と並行して事業の継続や売上の維持、顧客接点を強化していくために、企業の早急なICT投資が増加している。
- ▶ DXやAI技術活用に対する企業のニーズは高く、当社引き合いも増加傾向であることから、創業以来最高の売上高達成へ、営業利益も対前年198%とV字回復を目指すこととする。

2021年度事業計画

売上高 15.8億円(対前年比119%)
営業利益 1.0億円(対前年比198%)

(単位：百万円)

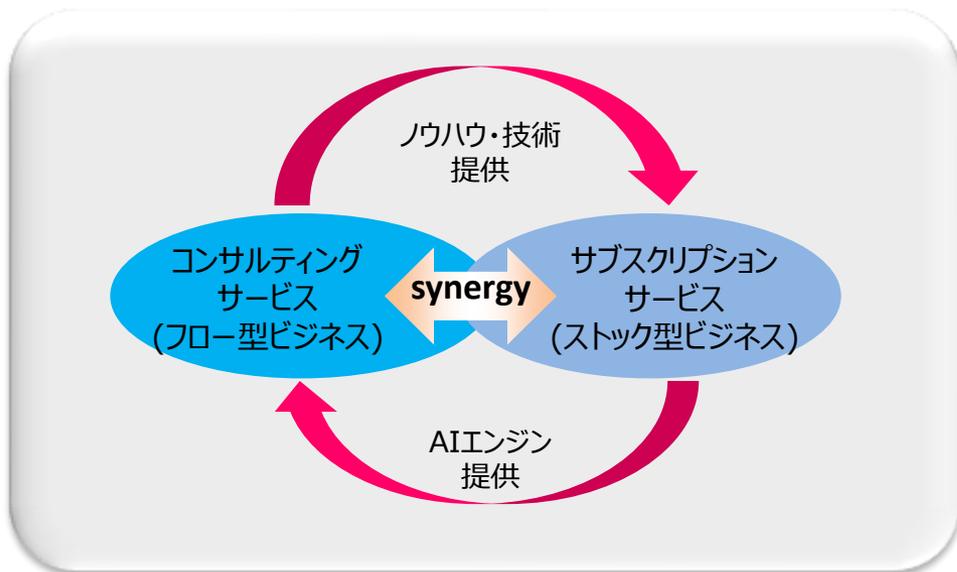
	2020年度実績			2021年度予想		
		対前年	利益率		対前年	利益率
売上高	1,323	96%	—	1,580	 119%	—
営業利益	50	40%	3.8%	100	 198%	6.3%
経常利益	68	54%	5.1%	100	 146%	6.3%
当期純利益	190	211%	14.4%	62	33%	3.9%

上記業績予想は、当社が現在入手できる範囲で得られた情報をもとに作成した暫定的な業績予想であり、実際の業績等は様々な要因により異なる可能性があります。

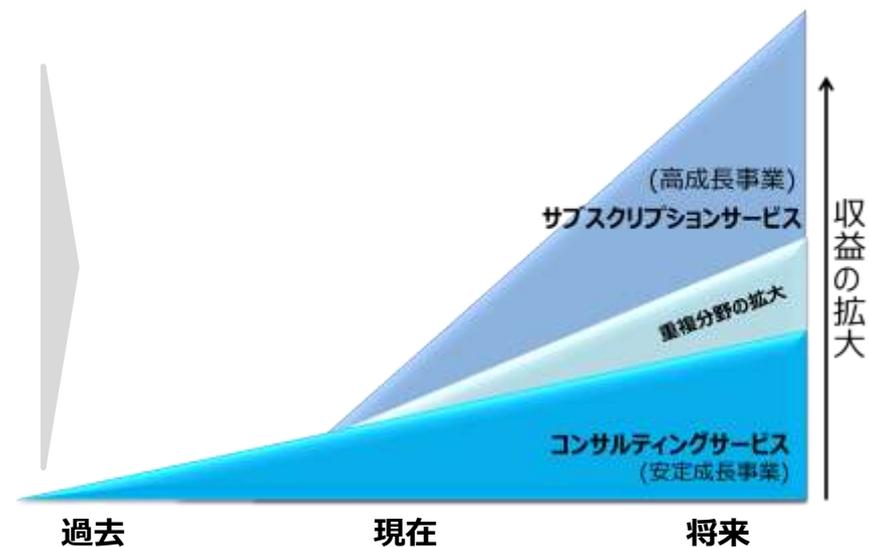
ビジネスモデルについて

- ▶ 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基にしたAI製品/サービスの提供を通じたサブスクリプションサービス（ストック型ビジネス）の両軸で事業展開を推進することで、「**安定かつ収益性の高いビジネスの実現**」を目指す。
- ▶ 現在、データ解析/AIモデル構築を中心としたアナリティクスコンサルティングが中心であり、**コンサルティング領域拡大**と**サブスクリプションサービスの構築/強化**で更なる成長を目指す。

【事業価値サイクル】



【事業収益イメージ】

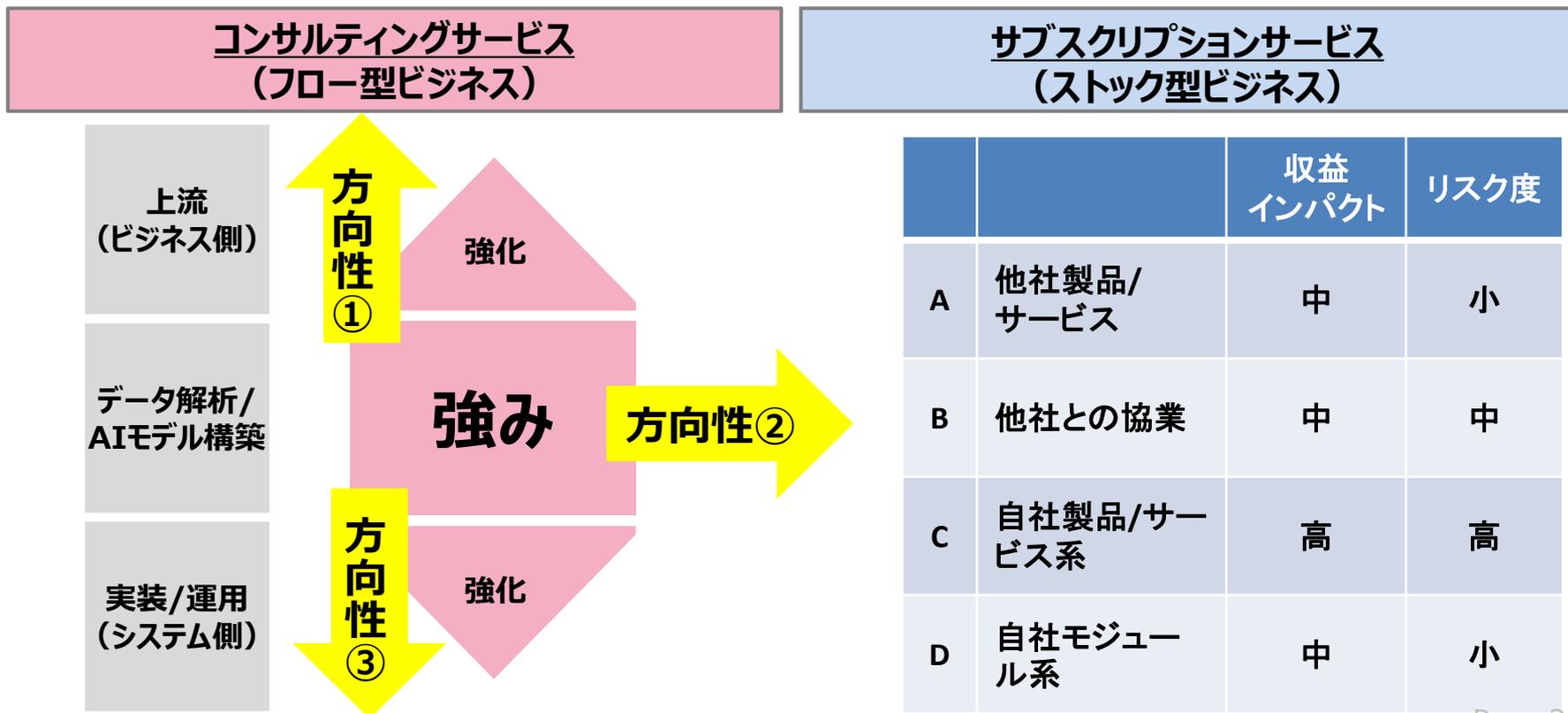


中期的な成長方向性

- ▶ 当社の強みは、「データ解析/AIモデル構築」に関する技術知見・ノウハウであり、これらを活用して以下の方向性での成長を目指す。

【3つの成長方向性】

- ・方向性①：DX/AIアセスメント等のビジネス領域におけるコンサルティング強化
- ・方向性②：既存製品(他社/自社)のサービス拡張、協業/共同開発の促進、自社開発
- ・方向性③：AI(機械学習)システム実装に向けたコンサルティングの強化



2021年度の重点施策

「**大規模×長期化（LTV最大化）**」をキーワードに、顧客と中長期に亘る関係を構築し、企業のデータ利活用による顧客企業価値の向上に貢献するため、以下取り組みを実施

▶ **デジタルマーケティング強化**

昨年度よりWebセミナーの頻度を増やすことによる「認知度向上」と、自社コンテンツを拡充することで、Webサイト来訪者へのサービス内容の「理解度向上」を図ります。

▶ **【方向性①】DX/AIサービスのビジネス領域強化**

DX/AIアセスメントのサービス内容を強化し、データ活用の利用シーン拡大を図ることで、データ分析案件やシステム構築案件へ繋げるよう推進。そのための組織再編や人材ポートフォリオ変更も進め、今後の戦略に必要となる専門人材を確保する。

▶ **【方向性②】他社製品に対する自社拡張サービスの提供**

- 「Netbase」は、市場ニーズに対応するために、当社独自の拡張サービスの提供する。
- 「Cognigy」は、社内/社会問合せ業務をターゲットに、当社AI技術と連携した新サービスを開発し、導入数拡大を目指す。
- 自社開発領域に関しては、「Scorobox」への継続したノウハウの蓄積・モジュール化は継続すると共に、顧客ニーズと自社サービスのマッチングを再検討の上、注力サービスの方向性を決定する。

▶ **【方向性③】AI(機械学習)システム実装に向けたコンサルティングの強化**

AIシステムは、再学習や精度モニタリングなど通常のシステム開発とは運用面で異なる考慮事項がある。今後、増加する顧客側のシステム化や本番運用を見据えて、AIシステム実装/運用のコンサルティングサービス強化を図る。

▶ **パートナーネットワーク強化**

ワークスタイルが多様化した企業や、顧客獲得にむけ変化が求められる企業に対するソリューションをいち早く提供していくことを目的に、強みが補完できる関係となる企業との協力関係を構築し、共創してサービス企画や開発を進める。

（例：EYコンサル、スマートウィル）

投資家にむけて

最後に

新型コロナウイルス感染症は、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。

現状も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いち早く進め、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って参りました。

コロナに負けぬよう、自らの成長戦略に推進し、既存顧客との関係維持・拡大に努め、投資意欲が強い業界・企業への新規開拓を進めてまいります。

企業のDXやAIにおけるニーズは高まっており、しっかりとニーズに応えるべく、社員一丸となり、最大限の努力をしておりますので、今後とも 宜しくお願い申し上げます。

代表取締役社長 東垣直樹

2021年6月

Creating new values, Bring about change Next Generation Challenger



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 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

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

Mail investors@tdse.jp

APPENDIX

会社概要

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	128名 (2021年4月1日現在)	

当社は、AIテクノロジーを活用し、時代を牽引するチャレンジャーとして飛躍していきます。また変化を求め、挑戦しようとする社員を全面的に支援します。創業間もない企業ですが、競争力を高め、さらなる事業拡大を進めていく所存です。

新しい価値を創造し、変化をもたらす次世代のチャレンジャー

Creating new values, Bring about change

*Next Generation
Challenger*

経営方針【Triple C + C】

経営ビジョン達成にむけて企業の行動規範と当社強みを活かして創造性を大事にする経営方針（TripleC+C）を定めています。

Creating new values, Bring about change
Next Generation Challenger

経営方針：TripleC + C

4、Creating New Values

新しい価値を見出す創造性を大切にする

3、Core-Competence

解析技術のライブラリー
Analysis Technology

多彩な人材
Diverse human resources

協業ネットワーク
Business Value

2、Corporate Social Responsibility

本業を通じ、社会に貢献する、顧客満足向上を目指し、ソリューションを競争力ある価値の高いものとする

1、Compliance

法令遵守だけではなく、社会人としての倫理観・正義・マナーなど社会的規範などの遵守も求める

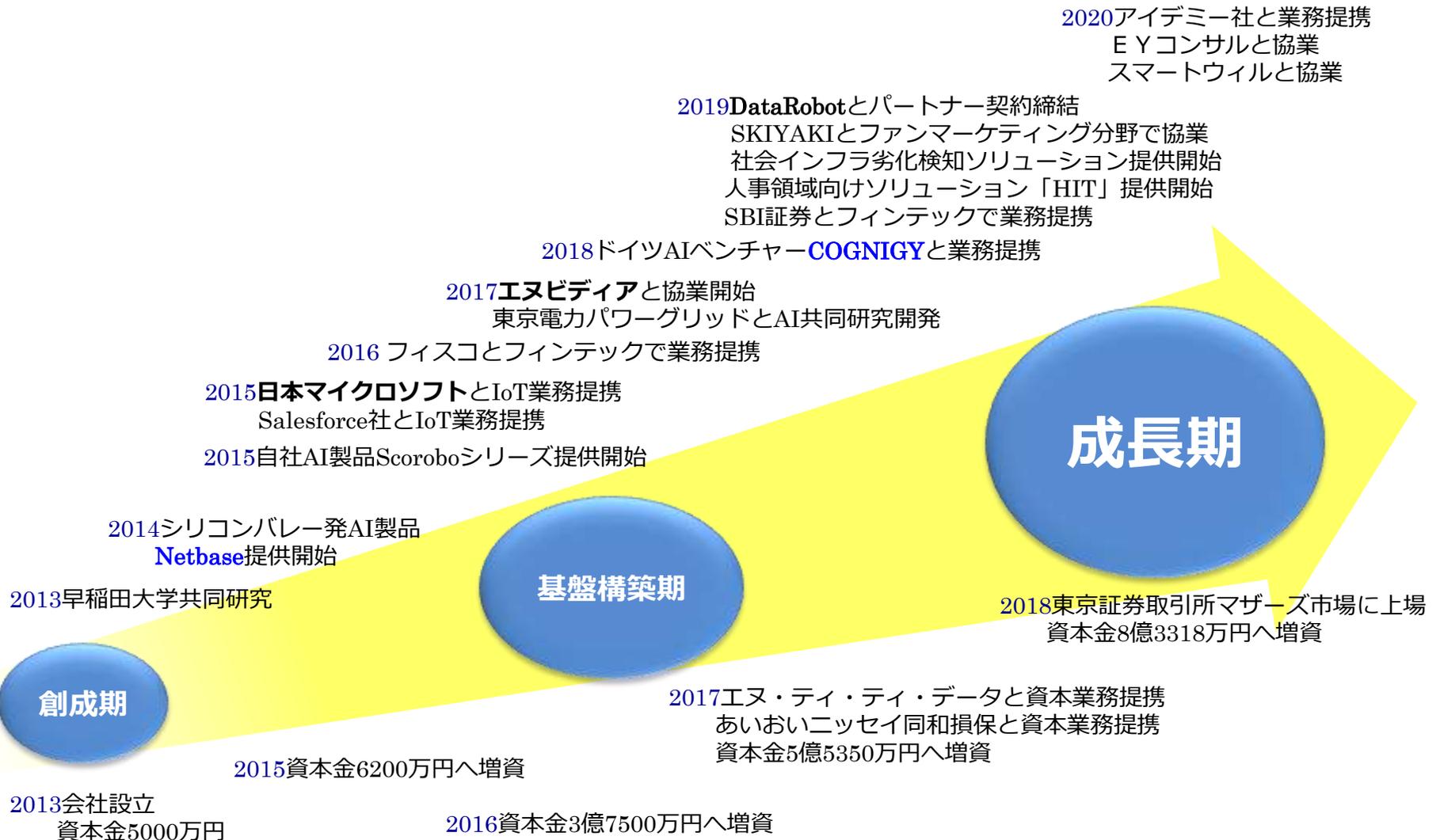
“礼節・礼儀をわきまえた人としての美德”

ビジネス沿革

創成期 *BIGData*

基盤構築期 *AI・IoT*

成長期～加速



2020年4月以降の当社関係ニュース

- 2021.05.10 熊本市がCognigyを活用したチャットボットを導入 ～多言語による観光案内を自動化～
- 2021.04.21 製造業向けデータ分析実践研修の提供開始 ～製造業を対象とした体験型研修～
- 2021.02.26 非接触センサーを用いたバイタルモニタリングサービス『ScoroboVital』実証開始
- 2020.11.30 東北電力宛て、送電線画像解析AIの導入（scorobo）
- 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（COGNIGY）
- 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（COGNIGY）
- 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ボット提供
- 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

事業の特徴

事業の内容

事業全体像

- 当社はデータ経営を目指す企業の業務改革や新事業創造を支援することで、産業界の発展に貢献することを志向している。サービスとしては、高成長事業となる「AI製品等によるサブスクリプションサービス（ストック型サービス）」と、安定成長事業となる「AIノウハウを軸としたコンサルティングサービス（フロー型サービス）」の二つに分類される。

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

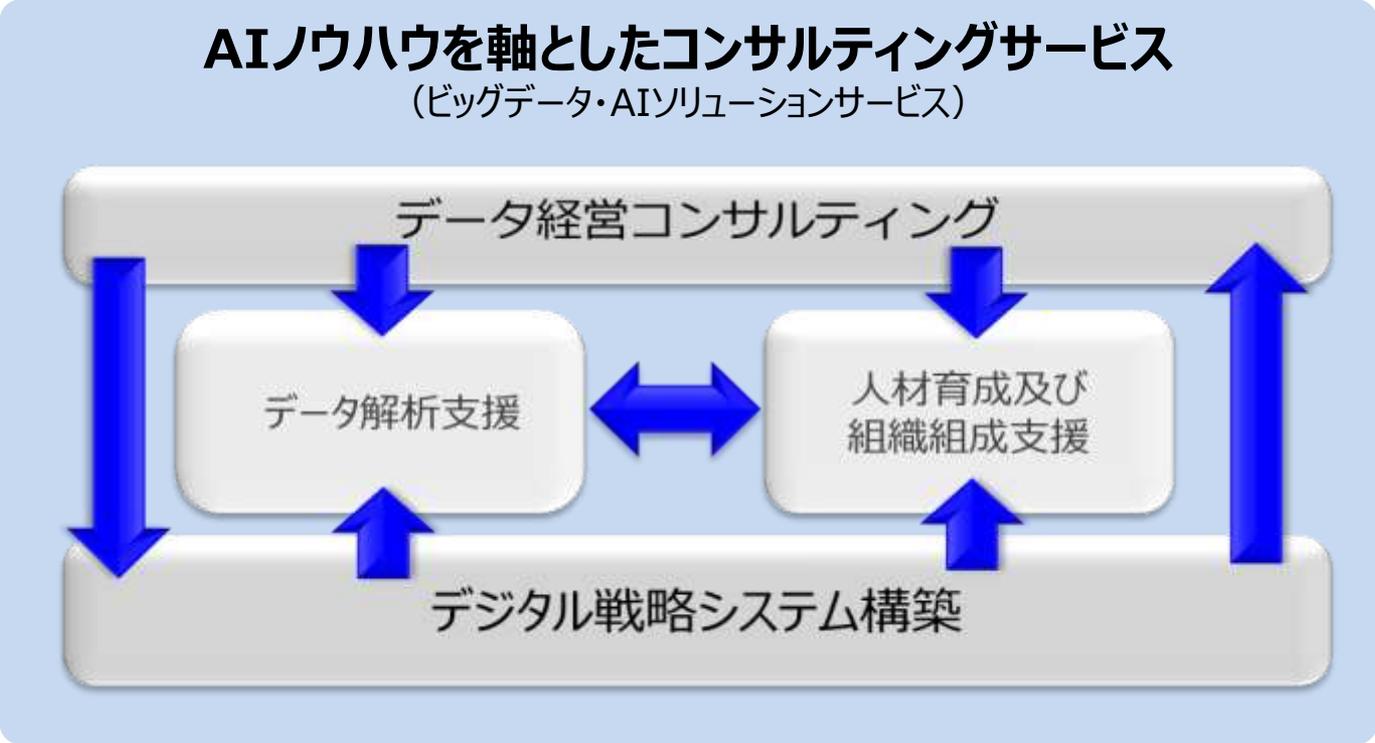
ノウハウ・技術
提供

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

- ▶ 当社は、AI技術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ビッグデータ活用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総合的なソリューションサービスを提供している。企業のデジタルイノベーションを共に創出していくため、顧客企業が進める事業戦略に沿う形で新サービスの開発、業務改革の推進など協創型ビジネスを推進している。



- 当社独自AI製品「scorobo」シリーズや他社AI製品などの製品販売、または業務特有のAIモジュールを顧客企業向けに提供し、使用料及び運用保守料を受領するストック型サービスを推進している。当社の将来基盤を築き上げるサービスとして最も注力している。

自社が保有するAI技術をモジュールとして活用

故障検知
予兆

離職予測

スコアリング

需要予測

与信管理

画像認識

等々、様々な機能を拡充

 ブランド

サービス 企画開発

自社AIモジュール・他社AI製品・APIを活用することでソリューション開発を推進

先進技術を保有する国内外企業のAI製品・APIを活用

Netbase
SNS解析ツール

Cognigy
対話型AI

NETBASE™
ENTERPRISE-SCALE SOCIAL MEDIA ANALYTICS

COGNIGY
CONVERSATIONAL AI

等、先進技術を持つ製品を活用

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、サブスクリプションサービスを展開

自社ブランド「scorobo」等を活用したサブスクリプションサービス

ストック型

- 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提供している。現在提供している製品として、株価予想や経済指標予測を行うフィンテック製品やデジタルマーケティング製品がある。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等、ストック型サービスに活かすAIモジュールの充実を図っている。



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しています。代表的なサービスとして、Twitter等SNS分析を目的としたAI製品「Netbase」や、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」を展開している。

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※

23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。

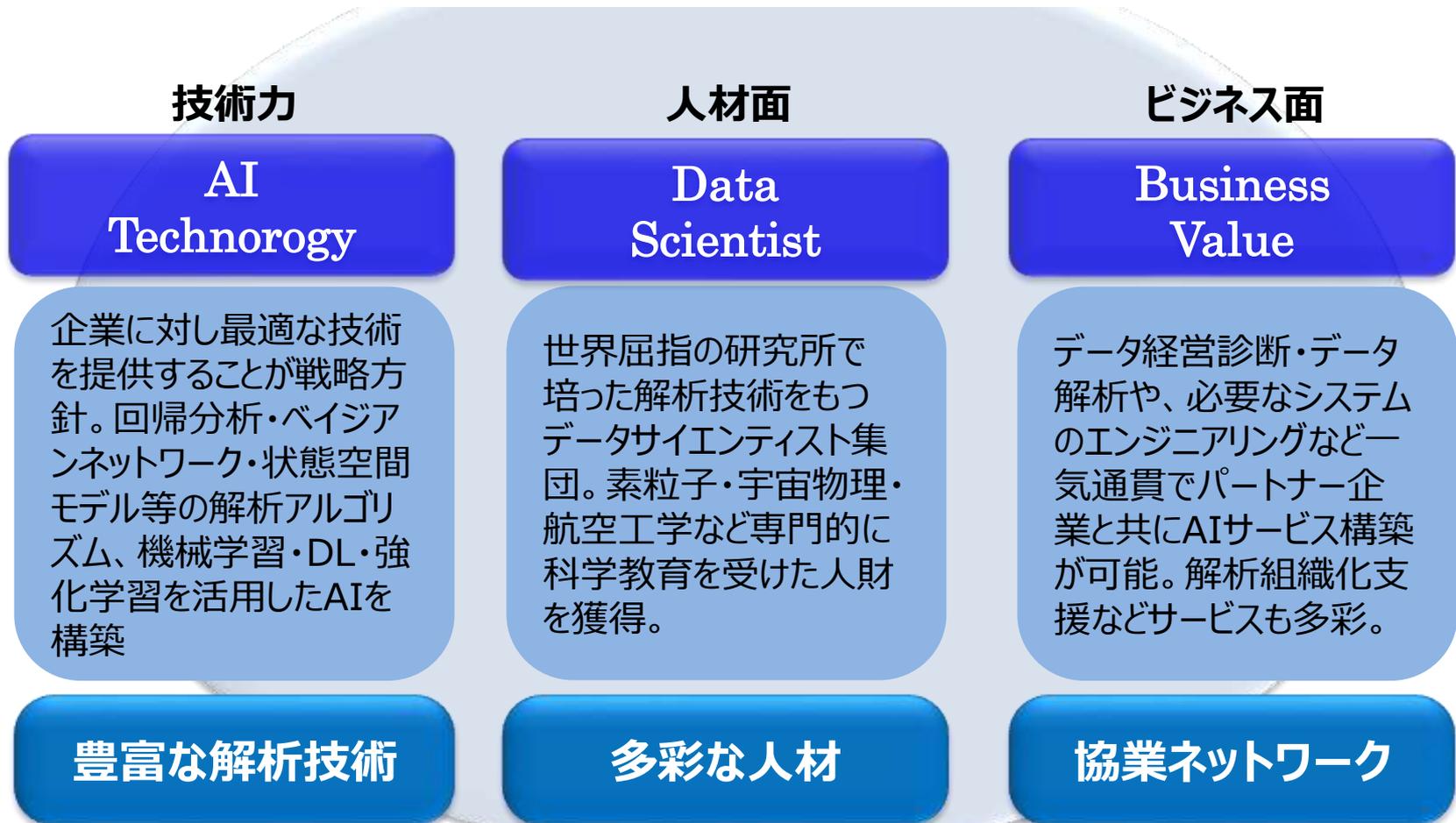
※ COGNIGYの機能として、LINE・Facebook・Slack・WhatsApp・Twilioなど現在14種類のアプリケーションとの連携も可能です。AlexaやGoogleの音声合成言語にも対応。日本語・英語・ドイツ語などの15ヶ国語に対応しております。

事業の特徴

コア・コンピタンス

コア・コンピタンス

- ▶ 当社の特長として、3つのコアコンピタンス「多彩な人材」・「豊富な解析技術」・「協業ネットワーク」が挙げられる。このコア・コンピタンスをもとにAI事業を推進している。



国内最高峰のデータサイエンティスト集団について

- ▶ 素粒子・宇宙物理・航空工学など専門的に科学教育を受け、先進国の研究所で解析技術・知識を得た多彩なデータサイエンティストや、様々な業界・業務に関する知識とビッグデータ活用技術を保有するエンジニアが在籍。



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

84名

理系修士以上

80名

後期修了・博士

47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

21名

理系修士以上

10名

後期修了・博士

2名

出身研究所例

欧州原子核研究機構 (CERN) スイスジュネーブ
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



2021年4月1日現在、役職員128名

豊富な解析技術（技術ライブラリー-Scorobox）について

- ▶ 創業以来、蓄積してきた解析技術は個人レベルにとどめることなく、当社の知的財産として活用し、解析ノウハウ・サービスレベルの高度化・効率化を図る運営を推進しています。当社は、様々な業界、業種で経験した300を超えるライブラリー「scorobox」を有しており、これらを経験の浅い技術社員も活用できるビジネスモデルが確立している。



- ・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)

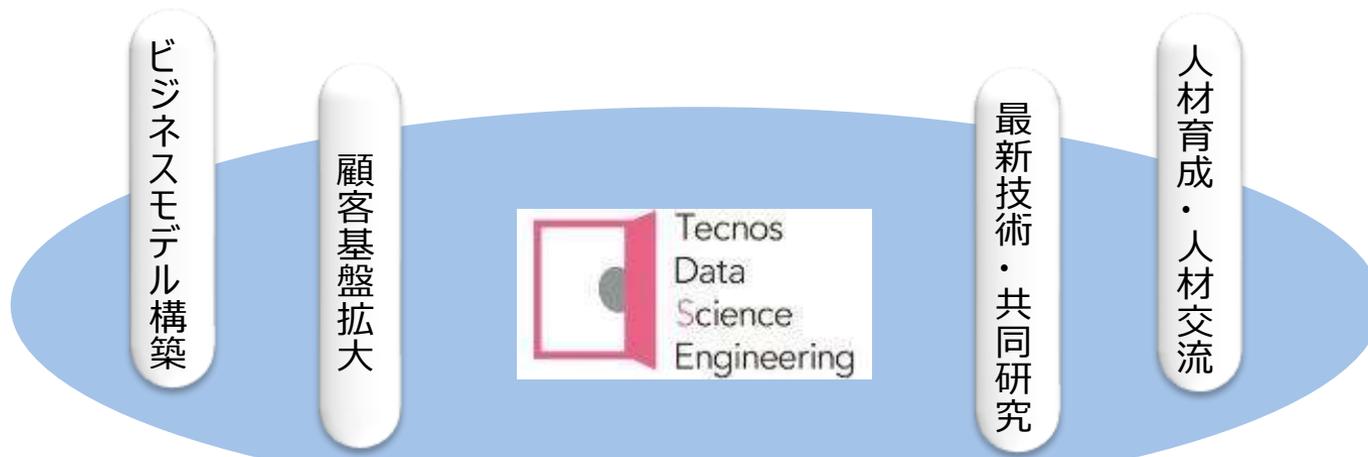
システム機能の一部として
モジュール適用

scorobo + モジュール

サブスクリプション・サービス
(ストック型)

ビジネス共創体制について

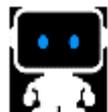
- ▶ 自社リソースに限らず、企業や研究機関・大学等、協業先とWIN-WINの関係性を保持しながら、彼らの経験値・専門知識を活かし、事業開発に向けた研究・開発を推進している。



AI企業・IT企業

事業会社

大学・専門団体



早稲田大学 東京大学

地域包括ケア支援
事業連合会

人工知能ビジネス
創出協会

総合系コンサルティングファームや大手SIerとのアライアンス強化、製品サービスに競争力が高く、成長が期待できる企業と連携

データ保有企業との連携により、サービス企画を推進

産学連携及び有識者とのパートナーシップを強化

※ 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。

株主情報

株主構成（2021年3月31日現在）

株主名	株式数	占率
1 株式会社テクノスジャパン	380,000	(17.3%)
2 あいおいニッセイ同和損害保険株式会社	160,000	(7.3%)
2 株式会社エヌ・ティ・ティ・データ	160,000	(7.3%)
2 城谷 直彦	160,000	(7.3%)
5 テクノデータサイエンス・エンジニアリング株式会社	150,026	(6.8%) ※
6 城谷 紀子	80,000	(3.6%)
7 白井 孝秀	60,000	(2.7%)
8 野村証券株式会社	48,300	(2.2%)
9 楽天証券株式会社	30,500	(1.4%)
10 SBI証券株式会社	28,889	(1.3%)
上位10位の株主合計	1,257,715	(57.2%)
上位20位の株主合計	1,454,415	(66.1%)

※なお、5位については自社保有株式であり、議決権保有はしていない。

株式情報（2021年3月31日現在）

発行可能株式総数
発行済株式総数
株主数

8,000,000株
2,200,000株
2,157名

所有者別状況

	株主数	所有株式数（単位）	割合（%）
個人・その他	2,087	11,390	51.8%
その他国内法人	22	5,488	24.9%
金融機関（銀行・信託・保険）	5	1,974	9.0%
証券会社	21	845	3.8%
自己名義株式	1	1,500	6.8%
外国法人等	21	803	3.7%
発行済株式数（単位）	2,157	22,000	

※単元株式数は100株単位で掲載

保有数分布状況

	株主数	割合（%）	所有株式数（単位）	割合（%）
5単元未満	1,810	83.9%	2,403	10.9%
5単元以上50単元未満	310	14.4%	3,487	15.9%
50単元以上500単元未満	30	1.4%	4,610	21.0%
500単元以上1000単元未満	2	0.1%	1,400	6.4%
1000単元以上	4	0.2%	8,600	39.1%
自己名義株式	1	0.0%	1,500	6.8%
発行済株式数（単位）	2,157		22,000	

※単元株式数は100株単位で掲載

- 本資料にて開示されている、当社又は当社グループ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、将来に関する情報は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。

テクノデータサイエンス・エンジニアリング株式会社 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

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

Mail investors@tdse.jp