



2021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> 2022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。

さて、新型コロナウイルス感染症の状況をひき続き踏まえ、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11月11日(木) 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/Xi-kMchulBw)
発表者	代表取締役社長 東垣 直樹
説明内容	2021年度上期の決算概要 事業概況 業績予測
説明会資料名	「2021年度上期 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。

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)

2021年度上期決算説明会

テクノスデータサイエンス・エンジニアリング株式会社

CONTENTS

- 1 2021年度上期の決算概要
- 2 事業概況
- 3 業績予測

【Appendix】

- ・ 会社紹介
- ・ 市場動向

2021年度上期 決算概要

01

01

エグゼクティブサマリー

コンサルティングサービス(フロー型) について、小売/流通業の大規模化、通信業の新規獲得が進捗
サブスクリプションサービス(ストック型) については、SNS分析ニーズを捉えてNetbaseが堅調に進捗

- 売上高 (上期) 734,849千円 (YoY +132,680千円 +22.0%) ※前年：602,169千円
- 営業利益 (上期) 60,192千円 (YoY + 89,640千円 - %) ※前年：-29,448千円

コンサルティングサービスについては、DX推進に向けた各種コンサルティングサービス内容をブラッシュアップし、既存顧客先への展開と各種Webセミナーでの集客へと動きを加速

- 製造業向けシナリオを使ったデータ分析実践研修
- DX推進組織の作り方 ～押さえるべき10のチェックポイント～

サブスクリプションサービス (ストック型) については、NetbaseおよびCognigyに関する新規自社サービスを提供開始

- Netbase
 - ・ SNSデータを活かした話題の中心コミュニティを探索する分析サービス(SNS Link)の提供開始
- Cognigy
 - ・ Cognigyを活用したコロナワクチン接種予約ボット (事前問診取得の自動化) を導入
 - ・ スマートウィル社とバーチャル接客&CRMツール「AICO」の個人事業主向けのスモールビジネス版リリース

2021年度上期 業績概要

(単位：千円)

	FY2020 / 上期	FY2021 / 上期	差額
売上高	602,169	734,849	+ 132,680
営業利益	▲29,448	60,192	+ 89,640
経常利益	▲12,614	60,645	+ 73,259
(税引後) 当期純利益	136,324	40,453	▲95,871

※ 2020年度上期は、投資有価証券の配当金受領および売却益が計上されております。

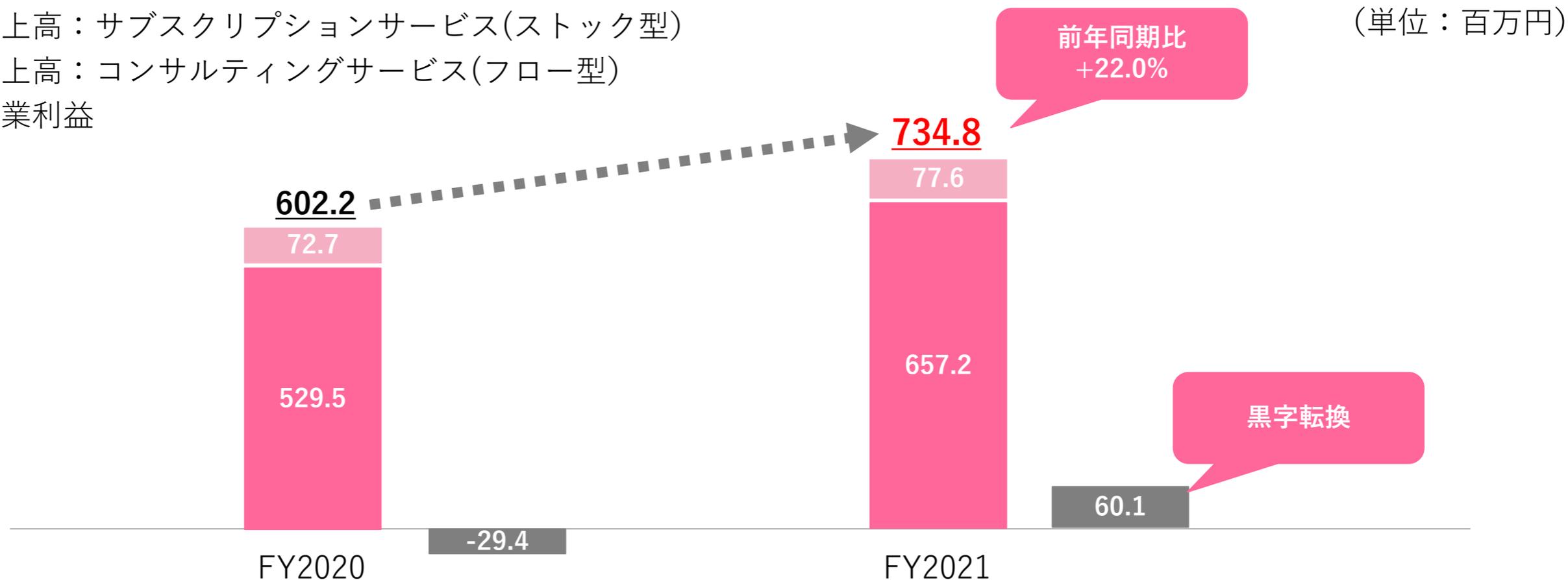
01

2021年度上期 売上高・営業利益の推移

コンサルティングサービス（フロー型）は、既存案件にて大型化したことにより、増収（YoY：+127.7百万、124.1%）
 サブスクリプションサービス（ストック型）は、Netabaseが堅調に推移し、増収（YoY：+4.9百万、106.7%）
 昨年度に対して、各サービスで増収につながった結果、営業利益についても増益（YoY：+89百万、-%）

- 売上高：サブスクリプションサービス(ストック型)
- 売上高：コンサルティングサービス(フロー型)
- 営業利益

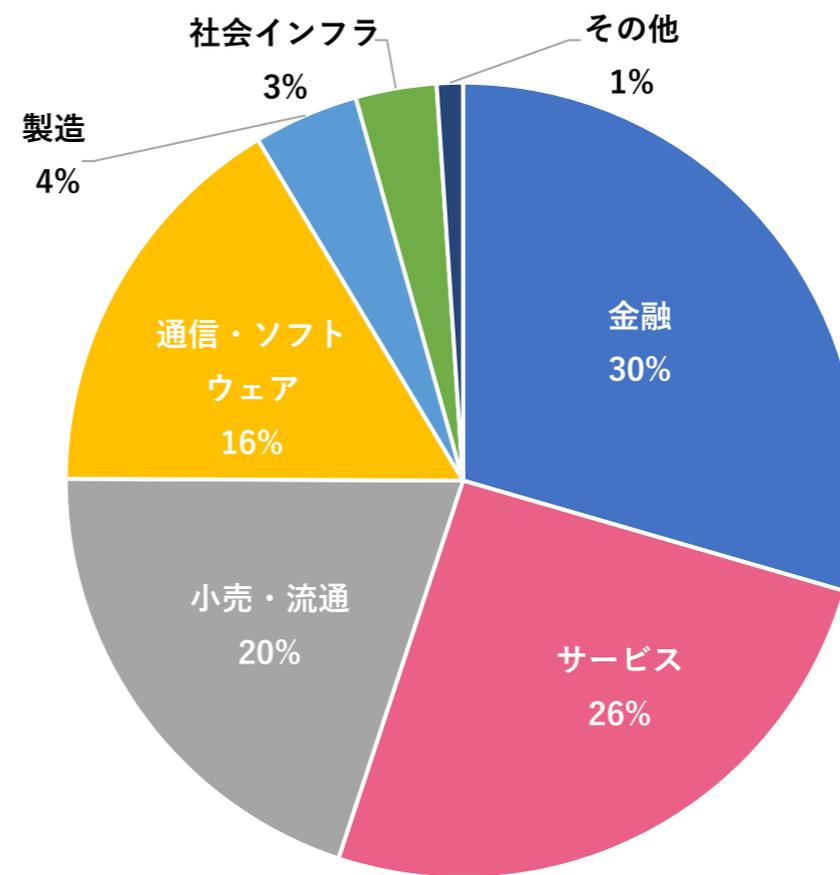
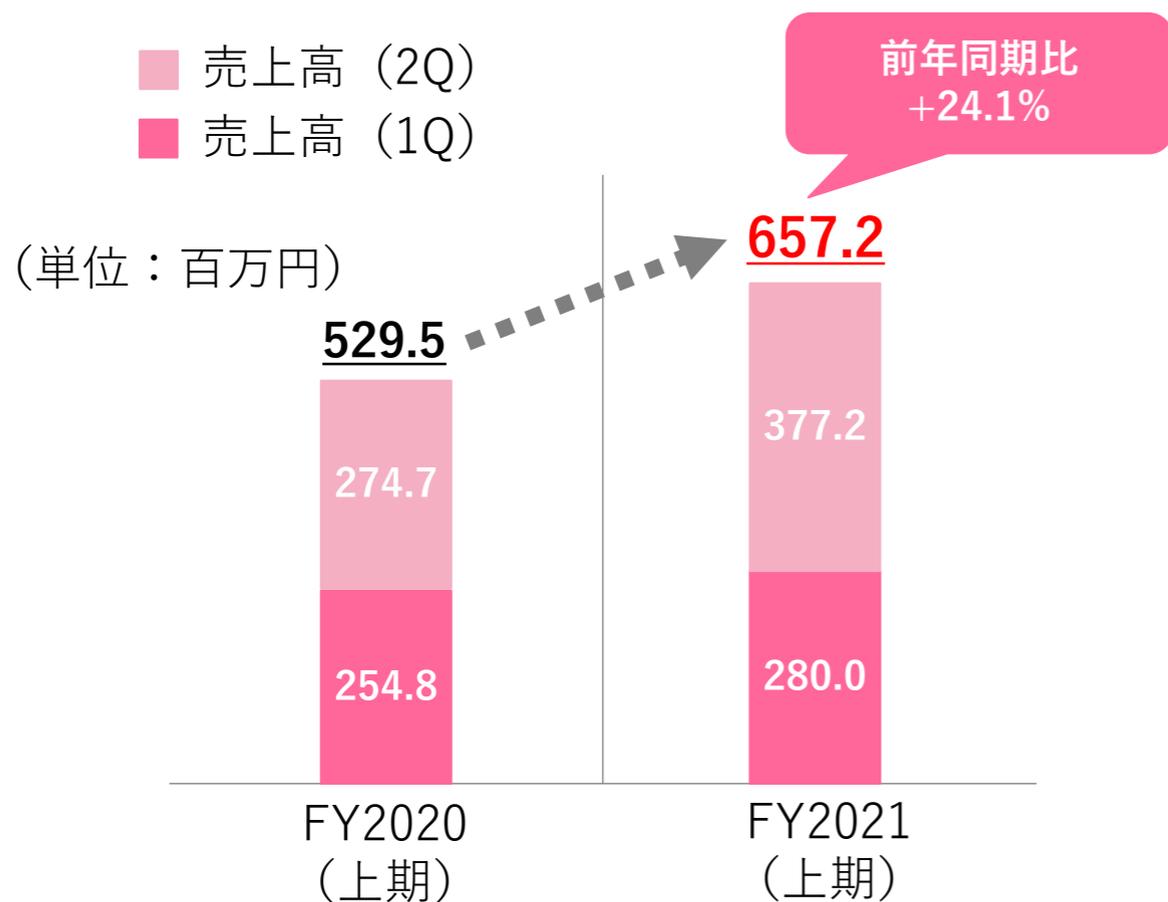
(単位：百万円)



01

2021年度上期サービス詳細別売上高の推移
【コンサルティングサービス（フロー型）】

コンサルティングサービス（フロー型）に関しては、2Qにて小売・流通業界および通信・ソフトウェア業界において新規案件の獲得と既存顧客の大規模化が進捗したことで、売上増加につながった。



2021年度上期サービス詳細別売上高の推移

【サブスクリプションサービス（ストック型）】

Netbaseは、顧客数増減が+7社（新規:9社、解約:2社）となり、堅調に推移し増収（+8.5百万、YoY：114.3%）

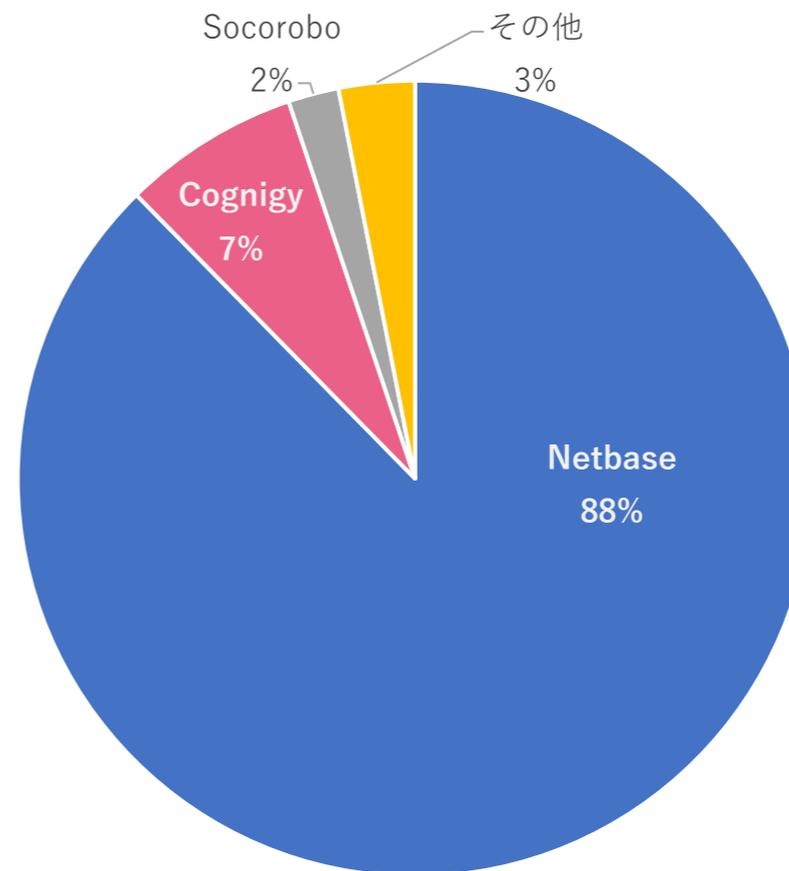
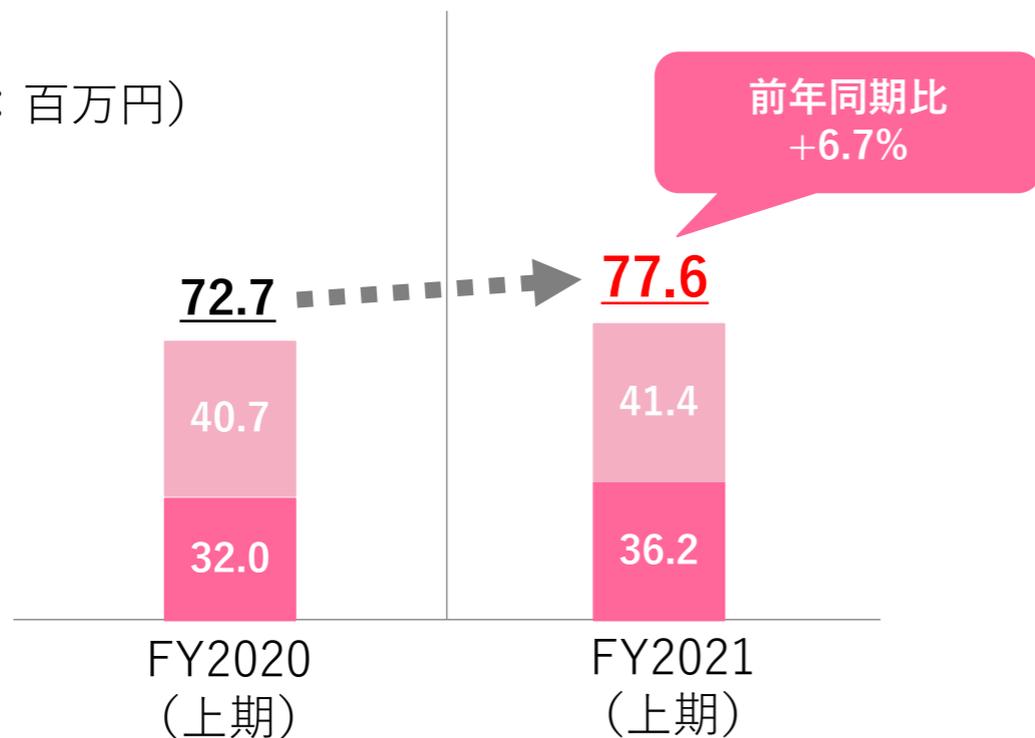
Cognigyは、顧客数増減が+2社（新規:2社、解約:0社）となり、計画未達ではあるが増収（+1.1百万、YoY：124.4%）

Scoroboは、一部の顧客の継続停止に伴い、減収（-4.4百万、YoY：26.7%）

営業リソース集中のため、一部ライセンス販売を実施していた製品の取扱停止としました。

- 売上高（2Q）
- 売上高（1Q）

（単位：百万円）



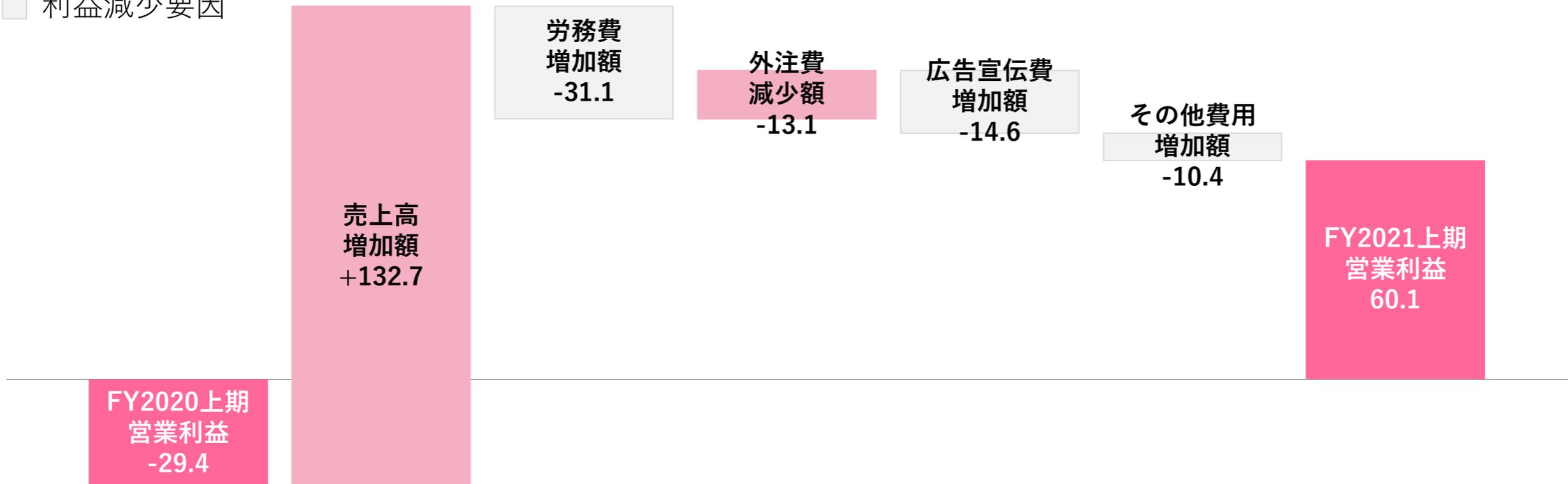
01

2021年度上期 営業利益の推移 増減分析

売上拡大に向けた、技術社員強化および広告宣伝費については、継続的な投資を実施
直近は、社員稼働率の向上を優先した関係で、外注費は、前年上期対比で費用減少

(単位：百万円)

- 利益増加要因
- 利益減少要因



事業概況

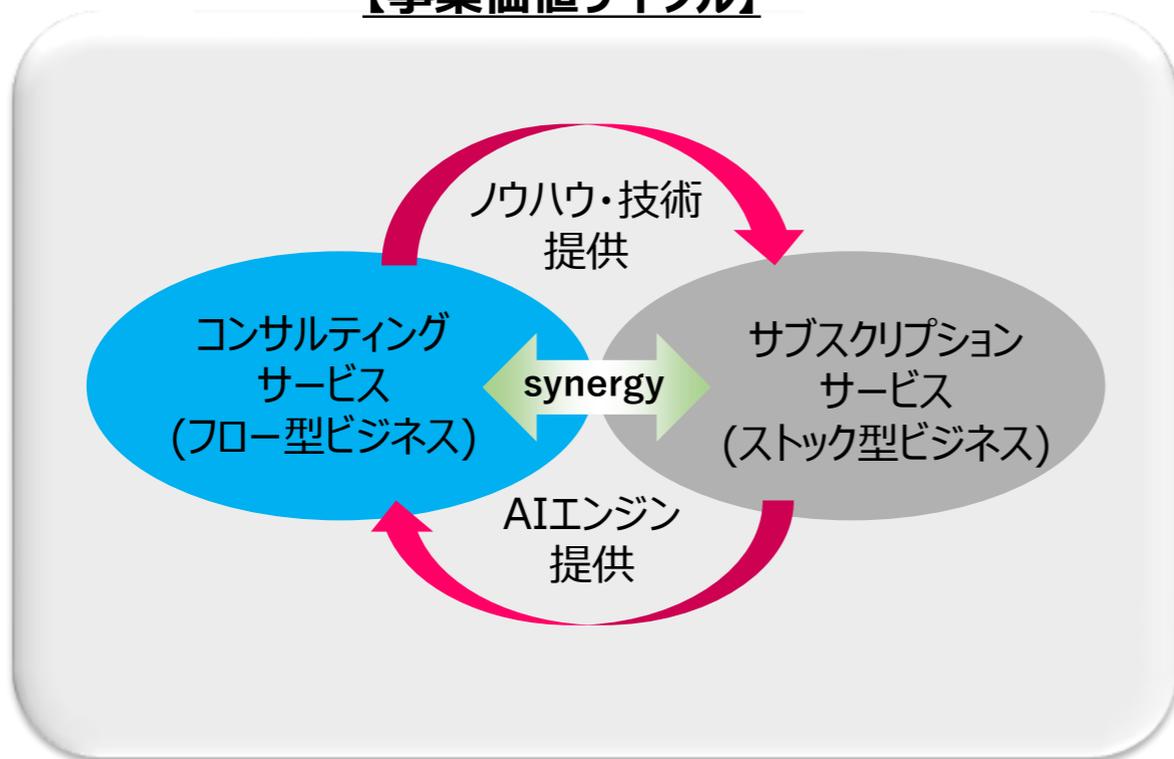
02

02

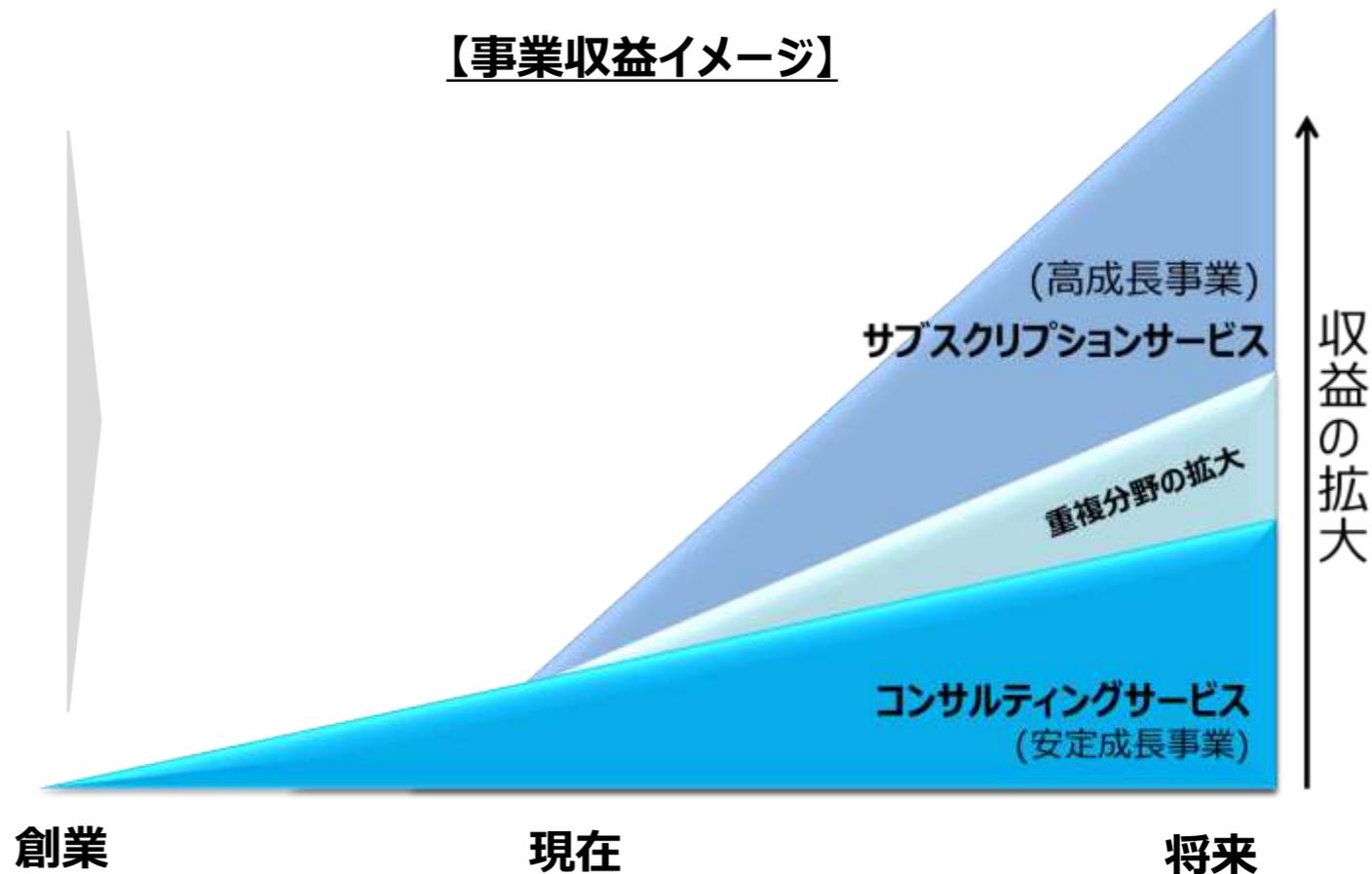
TDSEのビジネスモデル

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**」を目指します。

【事業価値サイクル】



【事業収益イメージ】

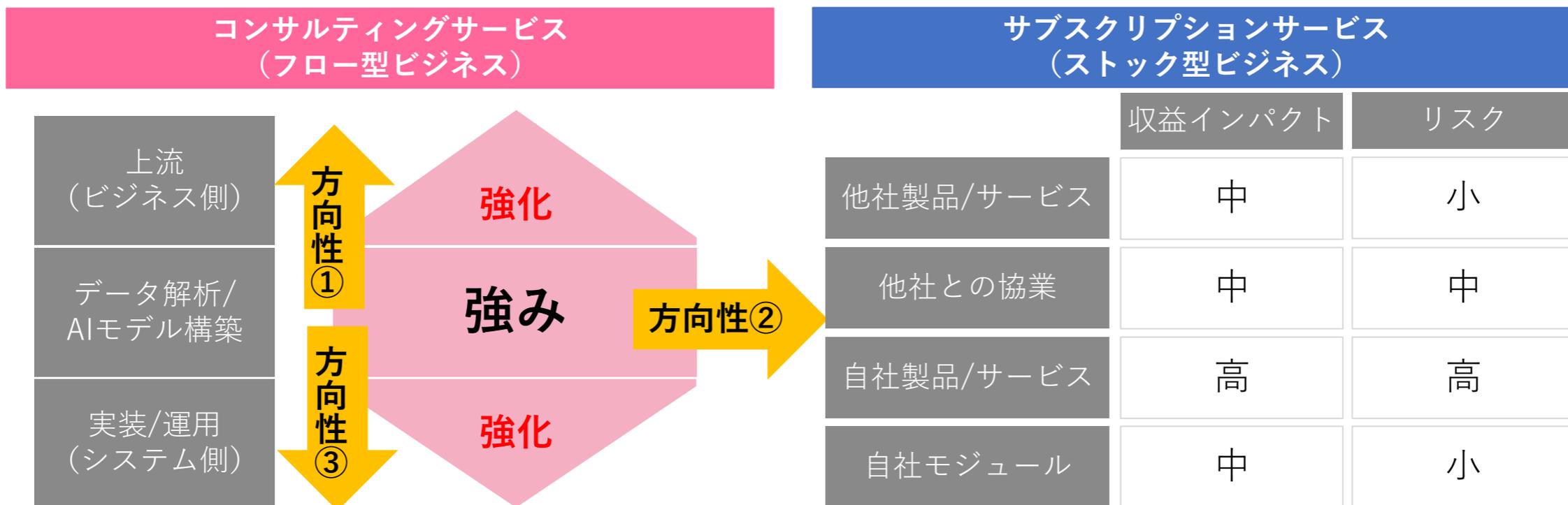


TDSEの中期的な成長方向性

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年度の重点施策の進捗状況

2021年度期初より「**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向上の貢献に取り組んでおり、進捗状況は以下の通り。

2021年度取り組みテーマ	進捗状況
① デジタルマーケティング強化	<ul style="list-style-type: none"> セミナー6回、イベント2回を実施し、新規顧客獲得に向けたマーケティング施策を強化（昨年度の1.5倍程度） ホームページリニューアル準備中（下期に新規ホームページ公開）
② 【方向性①】 DX/AIサービスのビジネス領域強化	<ul style="list-style-type: none"> 製造業向けデータ分析実践研修の提供開始 DX推進方法論を整備しており、顧客拡大やセミナーに活用予定
③ 【方向性②】 Netbase/Cognigyに対する自社拡張サービス提供	<ul style="list-style-type: none"> SNSデータの話題の中心コミュニティを探索する分析サービス提供開始 Cognigyを活用したコロナワクチン接種予約ボット提供開始
④ 【方向性③】 AIシステム実装に向けたコンサルティングの強化	<ul style="list-style-type: none"> 機械学習(AI)モデルのシステム実装と運用に関するMLOps導入アプローチを整理しており、下期にセミナー等を実施予定。
⑤ パートナーネットワーク強化	<ul style="list-style-type: none"> NTTデータ様とは両社で新規案件獲得に向け関係を深耕 スマートウィル社とバーチャル接客&CRMツール「AICO」個人事業主向けスモールビジネス版リリース

製造業向けデータ分析実践研修の提供開始

2018年よりご提供を開始しているデータ分析実践研修は 多数の企業、受講者にご提供しておりましたが、製造業向けに業務改善イメージがつく形で実施してほしいとのご要望も多く、これまでの金融業・与信を分析テーマに加えて、第2弾として製造業向けのデータ分析実践研修を提供開始致しました。
データサイエンティスト不足に訴求する形で、製造業様の顧客拡大の足掛かりとします。

【データサイエンティストの育成ステップ】

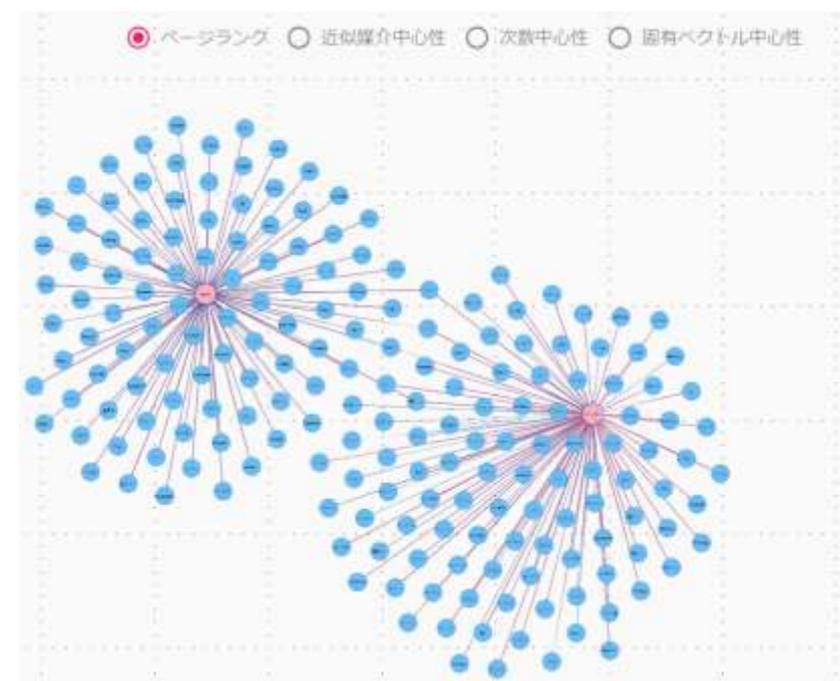


SNSの話題の中心コミュニティを探索する分析サービス(SNS Link)開始

今回のコロナ禍に伴い、消費者のSNS利用が拡大しており、デジタルマーケティングに各社SNSを活用する傾向が高まっております。SNS Linkを活用し、SNS上の話題の中心的なコミュニティやマイクロインフルエンサーを探索することで、より効率的に話題に対する評価、拡散する傾向、話題の移り変わりなどを把握でき、企業のデジタルマーケティングにご活用頂けます。現在、1社（公共団体）にて導入しており、今後はNetBaseとSNS Linkを組み合わせSNS投稿収集から、分析、レポートニング、そしてモニタリングまで一気通貫のSNS分析サービスをご提供致します。

【主な機能】

- ① ページランク：情報拡散経路が多い投稿者を探す。
- ② 近似媒介中心性：コミュニティ同士の橋渡しとなっている投稿者を探す。
- ③ 次数中心性：他の投稿者との一次的なつながりが多い投稿者を見つけ出す。
- ④ 固有ベクトル中心性：影響力の高いコミュニティを探し出す。



Cognigyを活用し、熊本市に多言語AIチャットボットを導入

熊本市の観光案内や旅行の計画中などよくある質問を多言語対応のAIチャットボットにて回答し、観光客のニーズや嗜好性に合わせた観光提案を効率的に案内するサービスをCognigyにて実現致しました。

24時間365日、道先案内や観光案内など観光客の問合せを非接触、非対面で解決することでコロナ禍においても、安全・安心な新たな観光案内を実現します。

【主な観光案内機能】

① 観光案内

(観光地案内、グルメ案内、緊急情報案内など)

② 多言語対応 (7言語)

③ CMS (Contents Management System) 連携

④ 現在地取得機能

⑤ 地図表示/他ページ遷移

(同一タブ内)



Cognigyを活用したコロナワクチン接種予約ボットを導入

本サービスは、コロナワクチン接種時に必要な事前問診や複雑な接種条件をAIチャットボットと会話しながら、効率的に案内及び予約を行うことが出来ます。今までの予約システムでは対応出来なかった初回接種のワクチンの種類確認やお住いの地域確認などを24時間365日、非接触、非対面で実施することでコロナ禍においても、安全・安心な新たな接種予約を実現しています。また、継続診療予約、感染症外来問診入力受付、初診療予約の機能も備わっており、今後オンライン診療機能、自動精算機能を追加し、より多くの医療機関にご利用頂けるよう機能の充実を図ります

【主な予約ボット機能】

- ① コロナワクチン接種条件判断機能
- ② 問診取得機能
- ③ カレンダー連携
- ④ 予約状況確認機能
- ⑤ リマインダー機能



02 Cognigyを活用したバーチャル接客&CRM ツール「AICO」 スマートウィル社と個人事業主ビジネスを応援するスモールビジネス版リリース

昨年度より協業しているスマートウィル社のバーチャル接客&CRM ツール「AICO」のサービスにおいて、個人事業主やフリーランスなどスモールビジネスを展開される方々を対象とした新たなパッケージ「『AICO』 LIGHT BLUE プラン」を2021年6月8日付でリリース致しました。尚、現在、数名のインフルエンサーの方にご利用頂いております。

① バーチャル接客

ご自身のAICO専用LINEアカウントをフォロワーやチャンネル登録者、顧客に案内し、1to1サポートのご予約をおすすめして頂きます。



② ダイレクト決済

AICOは決済システムを搭載しておりますので、お支払いも即時かつダイレクトに行うことが可能



【想定ターゲット層】

- SNSやYouTubeでコンテンツを配信し、レクチャーも可能なインフルエンサー(英会話/投資/フィットネス&トレーニングなど)
- 小売、サービス(整体など)の個人店経営者
- 士業/コンサルティング/保険のアドバイザーなどを行うフリーランス

業績予測

03

2021年度通期 業績予想

現在、推進している「大規模×長期化（LTV最大化）」が、徐々に進捗していることを考慮し、通期の業績予想については、2021年期初の計画を上方修正し、以下を目標に2021年度下期は推進致します。

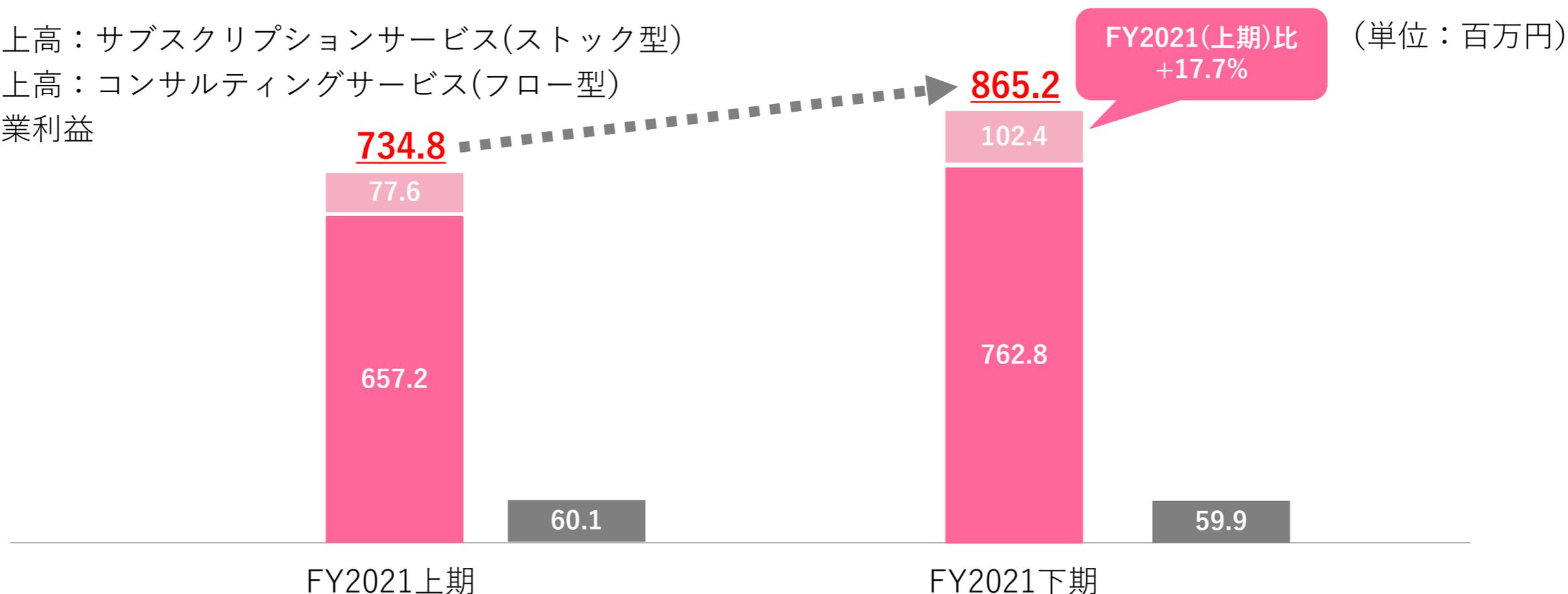
(単位：千円)

	FY2021通期（期初）	FY2021通期（修正後）	増減率
売上高	1,580,000	1,600,000	+ 20,000 (+1.3%)
営業利益	100,000	120,000	+ 20,000 (+20.0%)
経常利益	100,000	120,452	+ 20,452 (+20.5%)
(税引後) 当期純利益	62,854	83,594	+ 20,740 (+33.0%)

2021年度下期 売上高・営業利益の推移

売上高については、例年下期偏重の傾向がありますが、2021年度(上期)対比「+17.7%増収」の865.2百万円を目指すものとします。また、将来に向けた技術人員強化と自社ストック開発に向けた調査などに費用の一部を投資するため、営業利益は、2021年度上期と同等の59.9百万円と致します。

- 売上高：サブスクリプションサービス(ストック型)
- 売上高：コンサルティングサービス(フロー型)
- 営業利益



2021年度下期 事業推進

2021年度下期は、業績達成および来期(1Q)の売上高成長に向けて、継続して「**大規模×長期化 (LTV最大化)**」をキーワードに事業推進します。各取り組みテーマに関しては、以下を計画しております。

	2021年度取り組みテーマ	進捗状況
①	デジタルマーケティング強化	<ul style="list-style-type: none"> ホームページリニューアル 上記と連動した新規顧客獲得に向けたマーケティング施策の実施
②	【方向性①】 DX/AIサービスのビジネス領域強化	<ul style="list-style-type: none"> 継続したDX推進方法論の整備と、顧客拡大やセミナーに活用拡大
③	【方向性②】 Netbase/Cognigyに対する自社拡張サービス提供	<ul style="list-style-type: none"> Cognigyの社内問合せに関する新規自社サービスのローンチ Scorobo関連の自社サービス開発に向けた調査・プロトタイプ作成準備
④	【方向性③】 AIシステム実装に向けたコンサルティングの強化	<ul style="list-style-type: none"> 継続した機械学習(AI)モデルのシステム実装と運用に関するMLOps導入アプローチの整理とそれを活用したセミナー等の強化
⑤	パートナーネットワーク強化	<ul style="list-style-type: none"> ストックビジネス拡大に向け、強みが補完できる企業との振興と発掘

投資家の皆様にむけて

04

最後に

本日は、わが社の2021年度上期決算説明を最後までご視聴を頂き、誠にありがとうございました。

新型コロナウイルス感染症は、ワクチン接種の効果により徐々に収まりを見せておりますが、海外の例などを見ていると、まだまだ予断を許さない状況だと感じております。

一方で、このような状況となったからこそ、デジタル化やデータ活用の必要性は、より加速致しました。

私どもは、このチャンスを活かすべく、直近は、「大規模×長期化」をキーワードに、主軸であるコンサルティングサービスに関する四半期ごとのバラつきをなくし、更なる安定的な成長を確保します。そして、そこで得た利益を用いて、サブスクリプションサービスを開発・展開して、更なる成長の加速を目指します。

また、現在、わが社のミッション・ビジョン・バリューの刷新も進めており、今後更なる成長に向けて、全社員一丸となり全力で事業推進に努めてまいります。

何卒、これからもご支援の程、賜りますよう、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11月

CONTACT US | お問い合わせ



<https://www.tdse.jp>



investors@tdse.jp



03-6383-3261

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、テクノスデータサイエンス・エンジニアリング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。

Appendix : 補足説明資料

- 会社紹介
- 市場動向

会社紹介

02

テクノスデータサイエンス・エンジニアリングについて

名 称	テクノスデータサイエンス・エンジニアリング株式会社（略称：TDSE）
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
設 立	2013年10月17日
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
資 本 金	8億3318万円
役職員数	128名（2021年4月時点）
主要株主	株式会社テクノスジャパン、 株式会社エヌ・ティ・ティ・データ あいおいニッセイ同和損害保険株式会社



tdse.jp

2020年4月末時点

TDSEの特徴

AIを中心とした統合型ソリューション企業

テクノスデータサイエンス・エンジニアリング



2021年4月末時点

多くのお客様のデータ活用をご支援

※ロゴの掲載を承諾いただいた企業様のみ

2013年の設立以降、200社強のお客様にサービス提供をしております。



東京電力パワーグリッド株式会社



リクルートテクノロジーズ



みずほ情報総研



損保ジャパン日本興亜
ひまわり生命

NTT DATA



ひとの
ときを、
想う。

TAIYO YUDEN



NEC

MS&AD

あいおいニッセイ同和損保



デンソー



モーサテ
MORNING SATELLITE

YAHOO! JAPAN ファイナンス



NIKKEI
CNBC



ytv



KONICA MINOLTA



JAL
JAPAN AIRLINES



ココロ動く、未来へ。
スカパー!

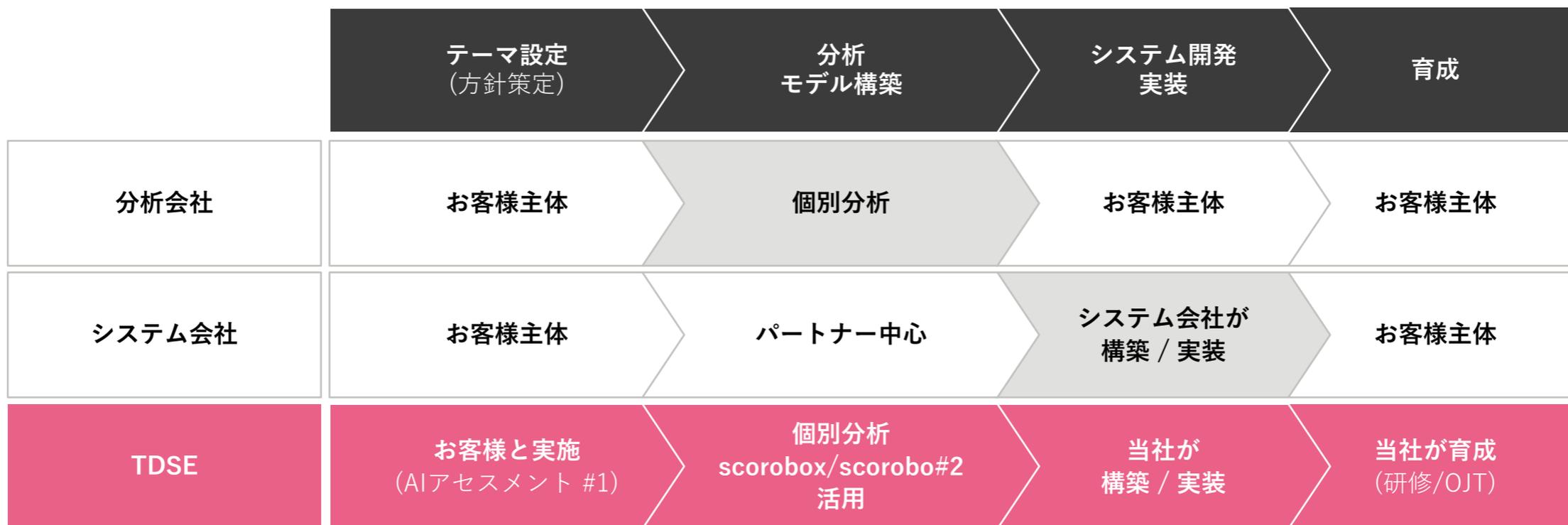


三井住友フィナンシャルグループ

HITACHI
Inspire the Next

お客様のデータ活用を一気通貫でご支援

データ活用テーマの抽出～データ分析～システム実装、教育まで一気通貫で提供可能



※ #1：AIアセスメント（データ/デジタル活用テーマを「ビジネス課題」「データ課題」の観点で構造化するための方法論）

※ #2：scorobox（300超の分析案件をナレッジ化したもの）。Scorobo（業界/業種用途向けに構築されたAIモデル）

技術ライブラリー scorobox/scorobo

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モジュールを整備しています。



アカデミック分野出身のデータサイエンティストが多数

最先端研究所・大学院で研究実績のあるメンバーを中心に構成

総勢**95名**

理系修士以上
85名

理系博士号取得者
38名

主な出身
研究所

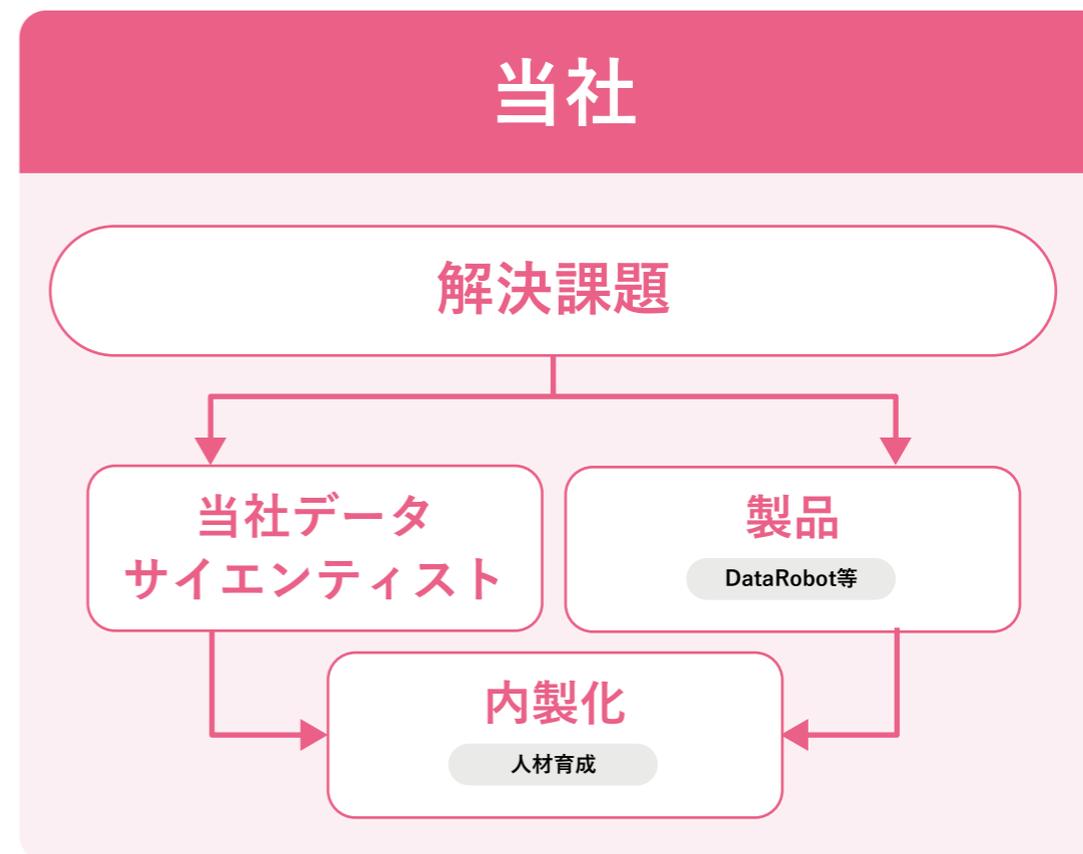
欧州原子核研究機構 (CERN)
ブルックヘブン国立研究所 (BNL)
フェルミ国立加速器研究所 (FNAL)
理化学研究所
東京大学宇宙線研究所

主な出身
大学
(国内)

東京大学 京都大学 大阪大学 筑波大学
東京工業大学など

ご要望に合わせたご支援体制

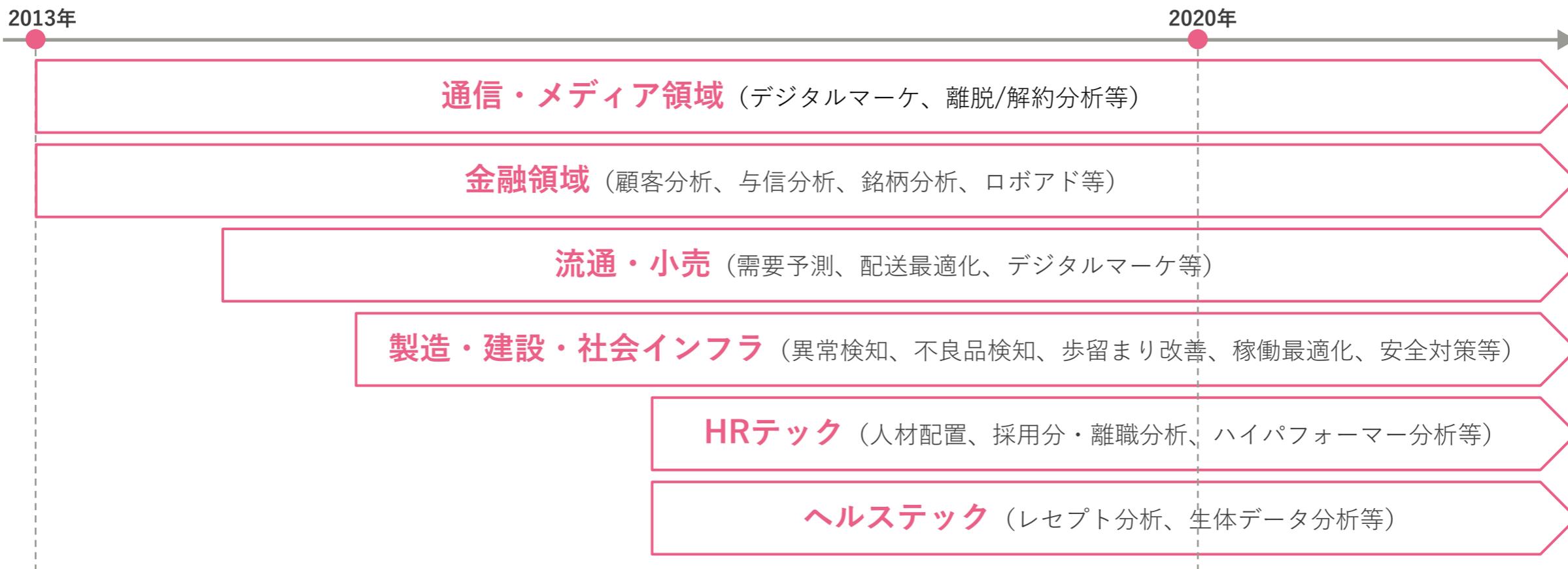
「弊社のデータサイエンティストが分析する」「製品を使って分析する」
 「お客様社内でデータサイエンス組織を立ち上げる」など、
 最新のテクノロジー×ご要望に合わせ、ご支援可能します。



01

各業界でのデータ分析

創業当時は、データが蓄積されていた通信・メディア業界、金融業界を中心にデータ分析の支援。
 現在は、通信・メディア、金融、製造、小売・流通等以外にHR領域やヘルスケア分野など、
 新たにデータが蓄積されてきた業界・業務でのデータ利活用支援やDX等総合的な支援を実行



データ活用サービスとデータ活用をご支援するプロダクト

DX支援及びデータ利活用サービス

当社「コンサルタント/データサイエンティスト/エンジニア」がビジネス変革をサポートします



DXコンサルティング

全社のDX推進に向けて、ビジョン策定～テーマ選定まで推進計画を立案し、内製化に向けたコンサルティングを実行します



DX/分析組織組成支援 DX人材育成

DX/データ活用組織推進に必要な専門組織の組成及びDX人材（デジタル人材/データサイエンス人材）の育成をサポートします



データ分析支援

機械学習、ディープラーニング等の技術を活用し、AIを設計・構築します

約300件の解析実績
をもとにライブラリ
/モジュール化



AI/ML エンジニアリング支援

分析基盤やMLOps等のAIを活用したシステムを上流から設計し、構築します



プロダクト提供

グローバルで活用されている先進ツールの提供により、即時に結果をもたらします

NETBASE™ ENTERPRISE SOCIAL ANALYTICS

NetbaseはSNS上から本音を見つけ出すソーシャルリスニングツールです

※国内70社実績



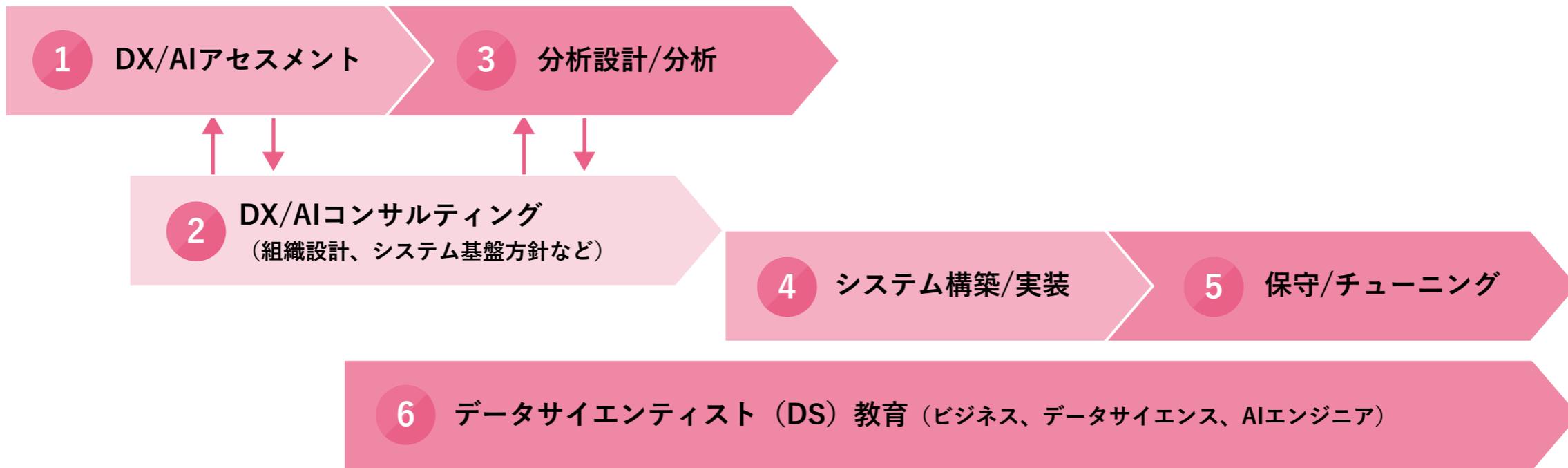
COGNIGY

Cognigy（コグニジー）は、最先端の自然言語処理（NLP）と言語理解（NLU）が実装された対話型AIプラットフォームです



01

DX支援及びデータ利活用サービス

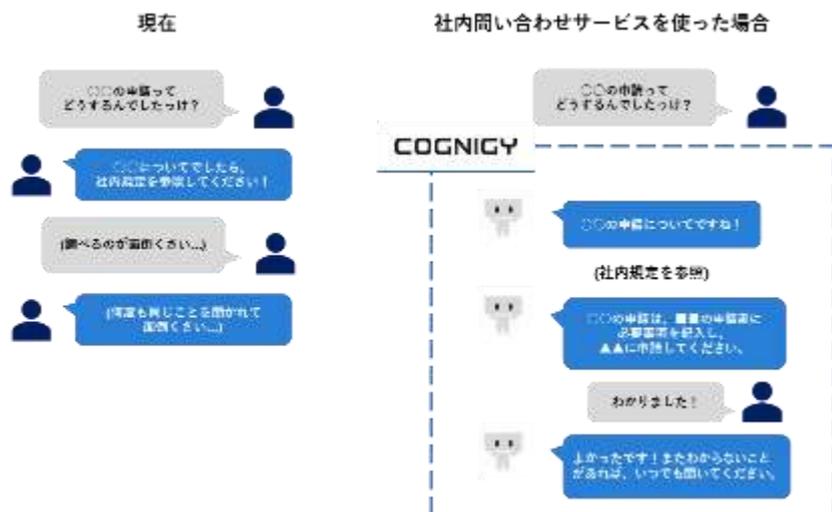


1	2	3	4	5	6
DX/AIアセスメント	DXコンサル	分析設計/分析	システム構築/実装	保守/チューニング	データサイエンティスト教育
<ul style="list-style-type: none"> ● 業務ヒアリング <ul style="list-style-type: none"> ・ ビジネス視点 ・ 業務効率化視点 ● 分析テーマの抽出 <ul style="list-style-type: none"> ・ 分析テーマの価値×難易度抽出 ● 分析テーマの解決手法 (DS or ツール活用等含む) 設計 ● 優先順位付け 	<ul style="list-style-type: 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)

TDSEが提供する2つのプロダクト

COGNIGY

- 短時間で拡張性の高い対話型AI(カンバセーショナルAI)を設計・開発可能とするプラットフォーム
- ドイツのCOGNIGY社が開発
- 最先端の自然言語処理(NLP)と言語理解(NLU)



詳細はこちら ▶ <https://cognigy.tdse.jp/>

NETBASE™ ENTERPRISE SOCIAL ANALYTICS

- エンタープライズ向けソーシャルリスニングツール
- シリコンバレー発



詳細はこちら ▶ <https://www.tdse.jp/product/netbase/>

市場動向

02

02

国内AI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ビジネス市場の年平均成長率は、12.4%（25'/'19'）、分析サービスの成長率8.9%（25'/'19'）
- 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、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。

(単位：十億円)

サービス概要	2019年度実績		2022年度予測		2025年度予測	
	金額	占率	金額	占率	金額	占率
サービス市場	576	60.0%	863	59.0%	1,113	57.5%
分析サービス(得意とする領域)	4	0.4%	5	0.4%	7	0.3%
構築サービス(コンサルティング・SI・運用保守)	567	59.1%	847	57.9%	1,107	57.2%
アプリケーション市場(SAS,SPSS等)	121	12.6%	178	12.2%	232	12.0%
プラットフォーム市場	263	27.4%	421	28.8%	591	30.5%
合計	960	100.0%	1,463	100.0%	1,936	100.0%

約1.7倍 (対19年度)

約2.0倍 (対19年度)

141倍 169倍 158倍

※株式会社富士キメラ総研「2020 人工知能ビジネス総調（2020年9月公表）から当社作成