

TDSE 株式会社

(東証グロース：7046)

2022年度上半期決算説明会



社長挨拶



代表取締役社長 **東垣直樹**

出身：兵庫県神戸市
生年月日：1981年1月21日生
趣味：ゴルフ、水泳、キャンプ

開催挨拶

国内最高峰のデータサイエンティスト集団

- **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経営コンサルが主力。
小売・流通・サービス・金融領域など幅広く大手企業を顧客に持つ。
- 米国シリコンバレーから生まれた**SNS分析ツール「Netbase」の国内最大代理店**、
Gartnerでリーダー認定された**対話型AI「COGNIGY」のアジア総代理店**を担う。

Mission (取り組み)

データに基づいて意思決定を高度化する

私たちは、「データとテクノロジーによって、勘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。」

Vision (未来像)

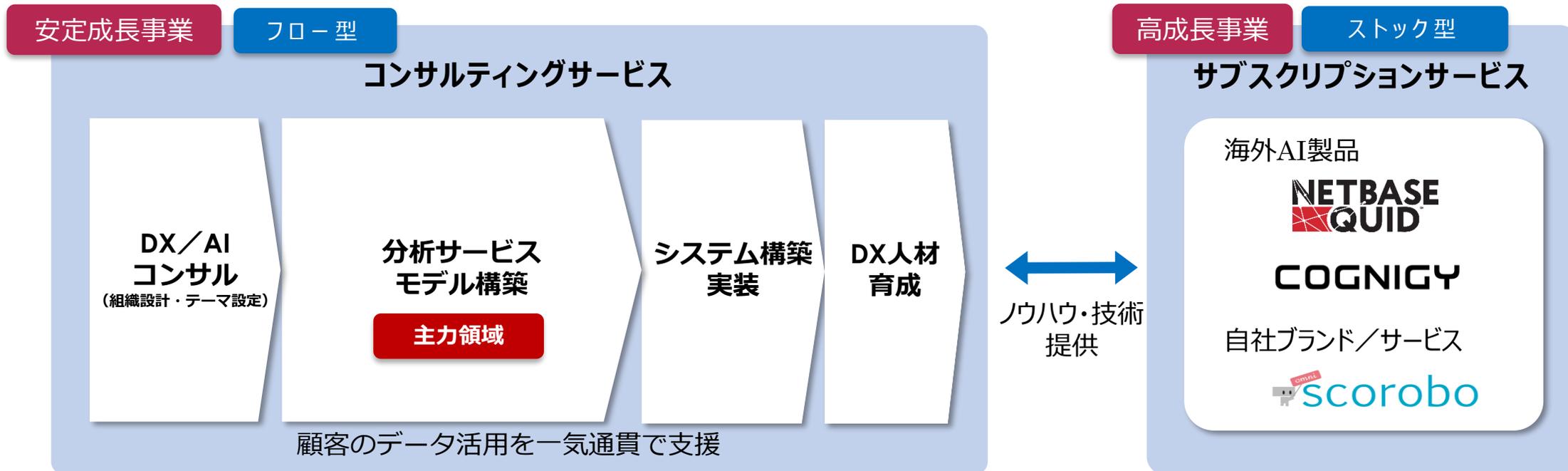
データを活用した可能性に溢れた豊かな社会

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。」

- Chapter 1** **2022年度上半期業績**
- ・サービス概要と主要業績
 - ・領域別売上
 - ・トピックス
- Chapter 2** **経営戦略**
- ・事業環境、市場動向
 - ・競争優位性
 - ・成長戦略の取組状況
- APPENDIX** **会社概要**
リスク事業の特徴（事業の内容）

Chapter 1

- 安定成長事業の『コンサルティングサービス』と高成長事業の『サブスクリプションサービス』の2軸によるハイブリッドビジネスを展開。



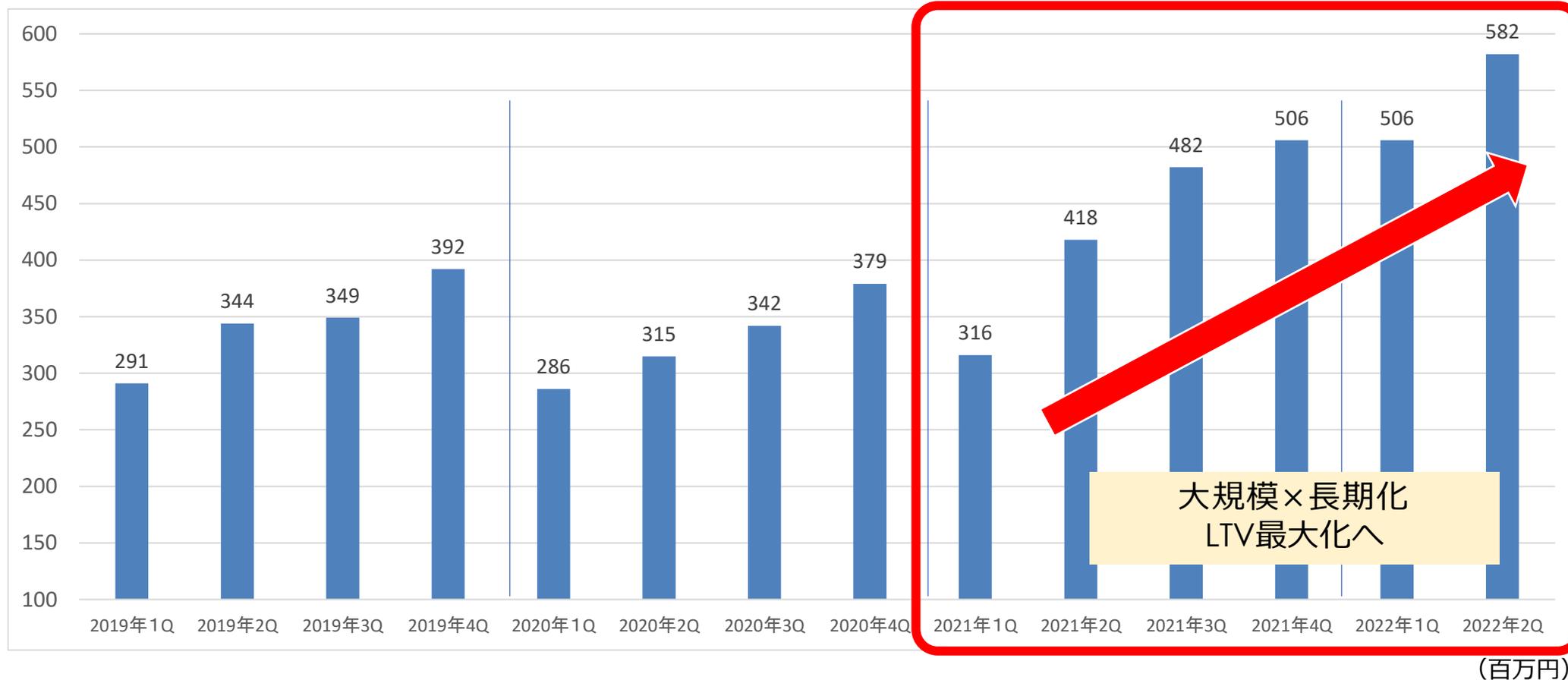
コンサルティングとサブスクリプションのハイブリッドサービスとしても提供する場合もある

- 大規模×長期化（LTV最大化）に繋がる事業展開を進めたことで、**創業以来の売上高／営業利益を達成**。
- 外注費や事業強化を目的とした人員増強に伴う成長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。
- 業績予想に対する売上高進捗率54%、営業利益56%となり、順調な進捗。

(百万円)

	2019		2020		2021		2022		業績予想 進捗率
	上半期	2018比	上半期	2019比	上半期	2020比	上半期	2021比	
売上高合計	636	99%	602	95%	734	122%	1,088	148%	54%
営業利益	4	6%	-29	-	60	黒字	124	206%	56%
営業利益率	1%	-	-	-	8%	-	11%	-	-
経常利益	6	6%	-12	-	60	黒字	125	208%	57%
当期純利益	2	3%	136	6685%	40	30%	57	143%	46%

- **フロー型ビジネスの大規模×長期化（LTV最大化）に向けた施策が功を奏し**、大企業のDX戦略を支えるAI企業として信頼度が向上。一方で小規模・短期型のPOC案件は減少傾向となる。
- 結果、従来傾向であった**期初の売上落ち込みが改善される**。



Chapter 1

フローとストックの成長率

- 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。**
- ストックは昨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。
現状のストック占率は全体約1割にとどまるが、今年度より人員増強を伴う積極姿勢を進めている。

	2020年度		2021年度		2022年度	
				対前年		対前年
フロー	530	—	657	124%	 978	149%
占率		88%		89%		90%
ストック	72	—	78	108%	 110	141%
占率		12%		11%		10%
合計	602	—	735	122%	1,088	148%

(百万円)

	売上高		占率
フロー	978		
既存		933	95%
新規		45	5%
ストック	110		
既存		96	87%
新規		14	13%
合計	1088		
既存		1029	95%
新規		59	5%

(百万円)

- サービス業大手、アパレル大手、金融業界から信頼度が高まり、受注が拡大。
- アナリティクスが主力、売上大半を占めるが、AIシステム実装を進めるエンジニアリングも徐々に増加。
- フロー売上成長を支えるため、人材強化の部署を設置し、**スピード感ある採用取組を実行中**。
さらに**パートナー連携を強化**させ、社内リソースとのバランス運営を維持。

サービス提供先分類	売上高		占率
サービス業	↗	313,872	28.8%
金融	↗	229,229	21.1%
アパレル（流通）	↗	208,086	19.1%
IT業		76,658	7.0%
社会インフラ、通信		42,101	3.9%
スーパーコンビニ（流通）		33,920	3.1%
生活商材（卸売流通）		31,200	2.9%
人材派遣・人事		24,550	2.3%
製造		18,680	1.7%
その他		300	0.0%
合計		978,596	

(千円)

サービス分類	売上高		占率
アナリティクス		845,153	86.4%
エンジニアリング		130,365	13.3%
教育/研修		2,750	0.3%
その他		328	0.0%
合計		978,596	

(千円)

- 販売体制を強化し、市場攻略を積極的に進めた結果、幅広い領域での拡販が進む。
- Netbaseの主要代理店であるISIDの業績効果は大きく、さらなる関係強化を図る。
- 今年度よりビジネス領域で強い販売網やポテンシャルを有する新たな代理店との連携を推進。

サービス提供先分類	売上高	
		占率
IT業	24,550	22.3%
サービス業	21,443	19.5%
広報メディア	12,885	11.7%
自動車・バイク	12,131	11.0%
生活商材（卸売流通）	10,560	9.6%
官公庁・公共団体・大学	7,950	7.2%
金融	7,670	7.0%
社会インフラ、通信	5,647	5.1%
通販（流通）	2,305	2.1%
交通運輸	1,740	1.6%
製造	1,640	1.5%
食品（流通）	1,300	1.2%
医療	300	0.3%
合計	110,120	

(千円)

サービス分類	売上高	
		占率
Netbase	94,671	86.0%
COGNIGY	8,815	8.0%
アイデミー	3,680	3.3%
SCOROBO	1,905	1.7%
その他	1,049	1.0%
総計	110,120	

(千円)

サブスクリプションサービスの事例



2022年11月9日、NetBase 日経CNBC番組に提供

- 日経CNBC昼エクスプレス番組内で、米国中間選挙の動向を分析。
- ソーシャルメディア上での世論の動向や政党・候補者が発信する情報が実際の政党や政策の支持率、投票率、得票数にどのように影響したかを提供。

サブスクリプションサービスの代理店政策

ガイアックス、 Gondra、デジタルアイデンティティ社と
NetBase拡販にむけた連携

- マーケティング領域に強みを持つ3社と「Netbase」販売パートナー契約を締結。
- NetBase選定理由は、多くの導入実績及び多機能製品であること
- SNS分析にとどまらず、提携先と顧客企業のマーケティング支援強化を目指す。

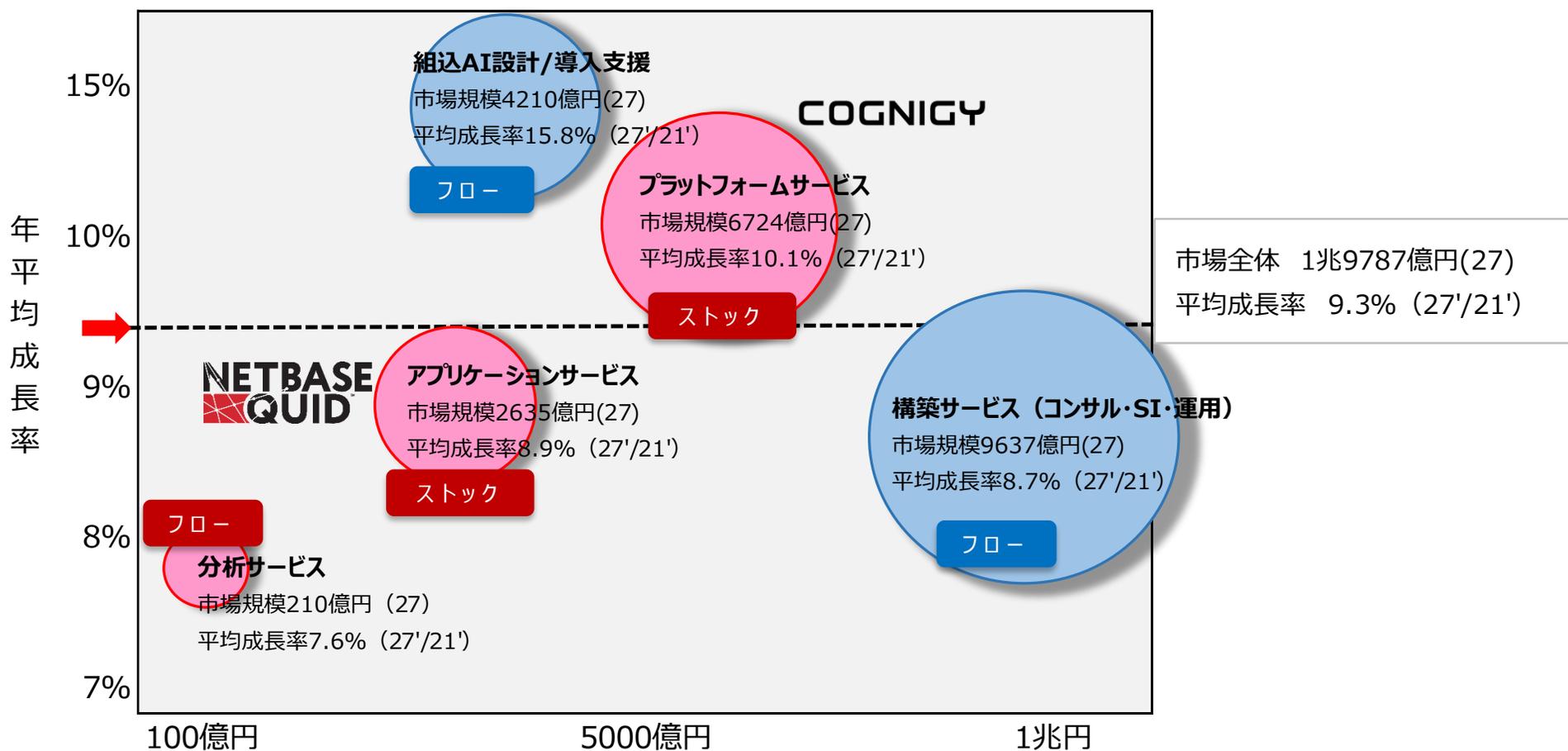
シミックソリューションズと
Cognigy拡販にむけた連携

- 当社は「オンライン問診BOT」や「コロナワクチン接種予約BOT」を提供してきた。
- Cognigy選定理由は、医療機関向け実績と導入のしやすさ
- 医療DXに強みを持つシミックソリューションズにCognigyを提供することで医療現場の負担軽減を支援。

Chapter 2

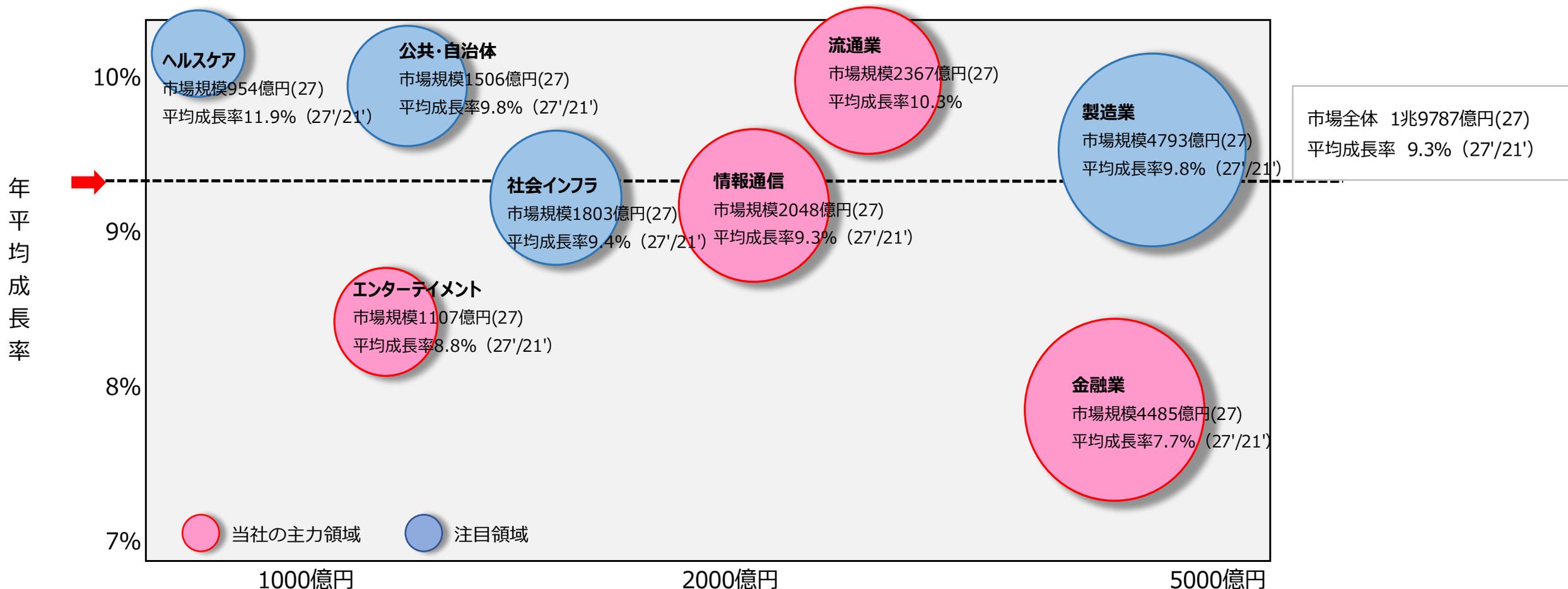
当社を取り巻く事業環境（サービス別）

- 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。
- 市場規模が大きく、成長力の高い領域は、事業拡大の目的から強める。



当社を取り巻く事業環境（ビジネス領域）

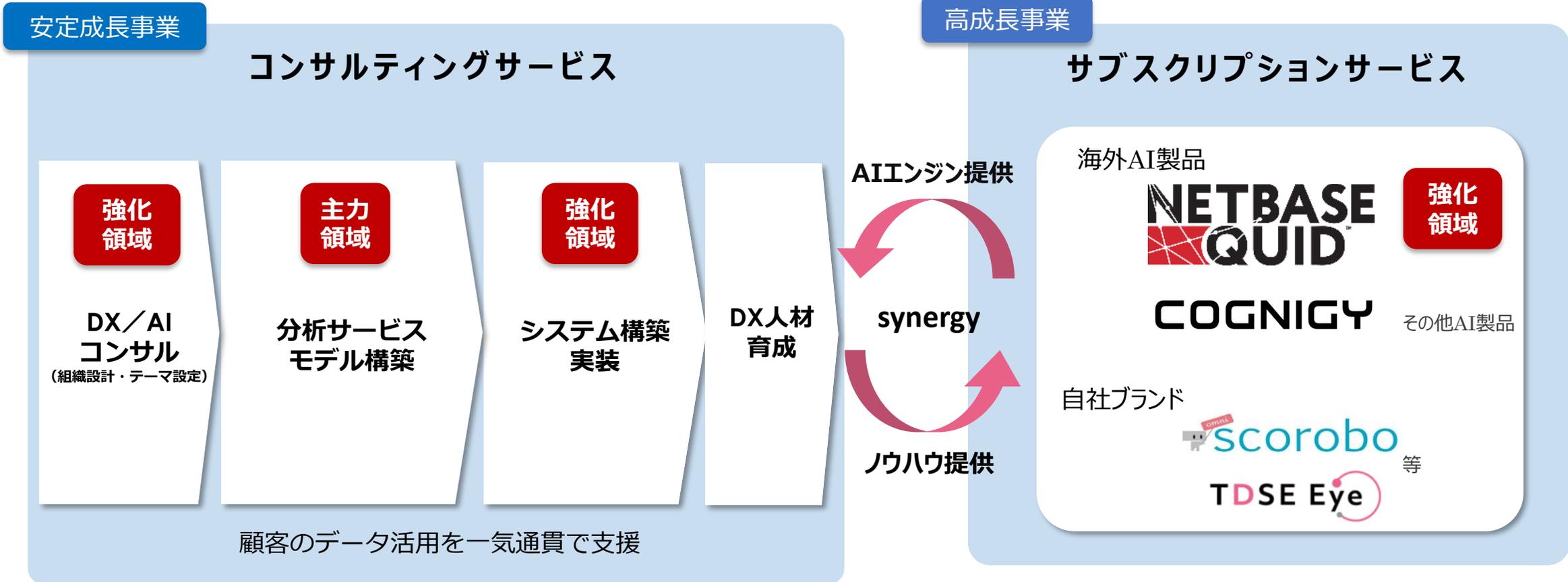
- 主力領域である金融・流通・情報通信・エンターテインメント業界でのノウハウを企業資産として確立。
- 各業界でのAI活用度や動向を調査のうえ、時代変化とともに新たに注目される領域への展開も視野に。



Chapter 2

将来にむけた強化領域

- AI市場の成長力に合わせ、分析サービスを強みとしつつも、将来は強化領域として「DX/AIコンサルティング」、「システム構築」、「サブスクリプションサービス」の売上拡大を目指す。



- 役職員140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、大阪大学大学院等の七帝大をはじめとする大学出身者で構成

総勢 **110名**

(※2021年度は105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
宇宙航空研究開発機構 (JAXA)
東京大学宇宙線研究所
高エネルギー加速器研究機構

データサイエンティスト

82名

主な出身
大学
(国内)

エンジニア

28名

東京大学 京都大学 大阪大学
筑波大学 東京工業大学など

修士以上 : 93名
後期課程・博士 : 48名

2022年10月現在

- 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当社技術力への期待は向上。
- 積極的な採用取組およびパートナー戦略等の技術人員強化策が順調に推移していくことから、売上高、利益ともに上方修正。

(百万円)

	2021年度 実績	当初 事業計画	今回		
			業績予想	今回/前回	2021年度比
売上高	1,723	2,020	2,247	 111%	130%
営業利益	217	220	237	 108%	109%
営業利益率	13%	11%	11%	-	
経常利益	219	220	238	 108%	109%
当期純利益	148	124	136	109%	92%

10年先の未来像を創り出すため、 新中期経営計画策定

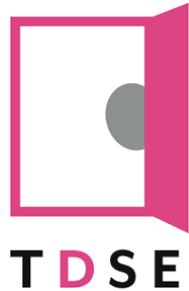
2013年に創業した当社も今年度10年

AI市場における当社位置づけを確固たるものにするため、

新中計を2023年3月目途に発表予定

ご清聴いただき誠にありがとうございました。

お問い合わせ先



CONTACTUS お問い合わせ

TDSE 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



Web <https://www.tdse.jp> 【 TDSE 株式会社 IR 担当 】



Mail investors@tdse.jp



Tel 03-6383-3261

- 本資料に開示されている、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に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。
- 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、本目的のみ使用するものとします。
- 本資料の利用は、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。

APPENDIX

- 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
- 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 140名(2022/10/1現在)



tdse.jp

※2021年12月1日に 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 TDSE株式会社 へ商号変更

Mission・Vision・Value

私たち「TDSE」は、社員一人ひとりが以下の現実に向けて、主体的に考え・行動する組織に変革します。

Mission (取り組み) データに基づいて意思決定を高度化する

私たちは、「データとテクノロジーによって、勘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。」

Vision (未来像) データを活用した可能性に溢れた豊かな社会

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。」

Value (取り組みにおいて優先すべき価値基準)

「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。

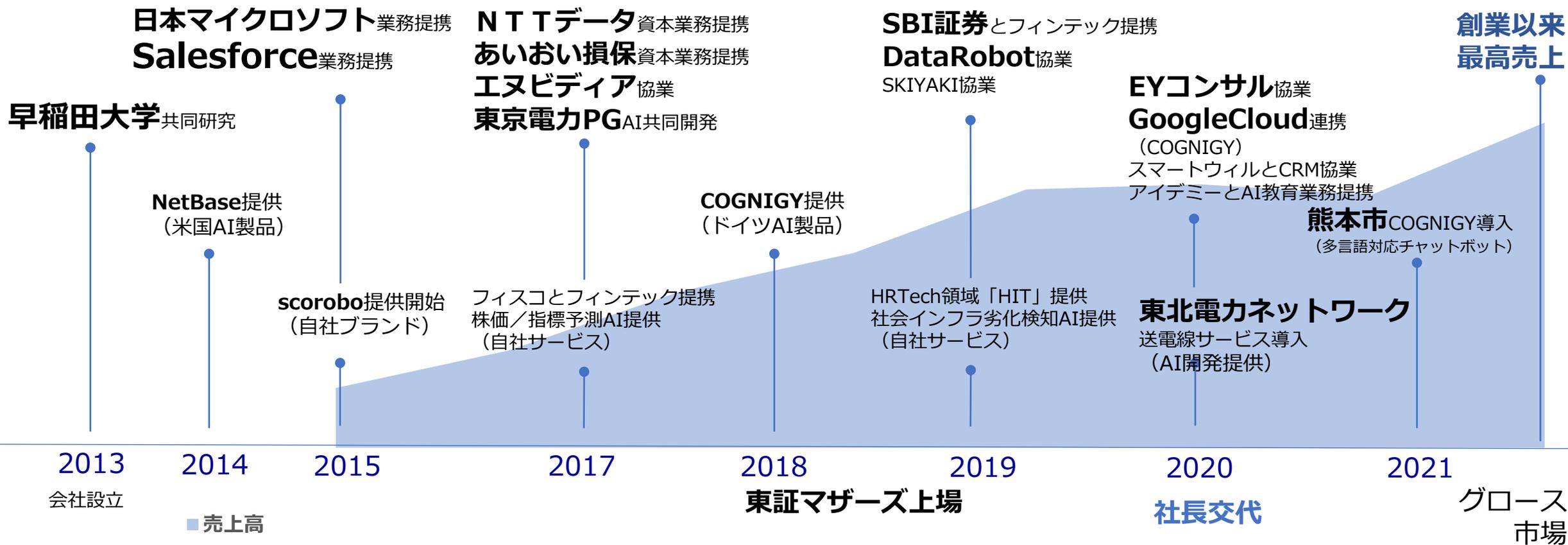
「チームワークと成長」

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。

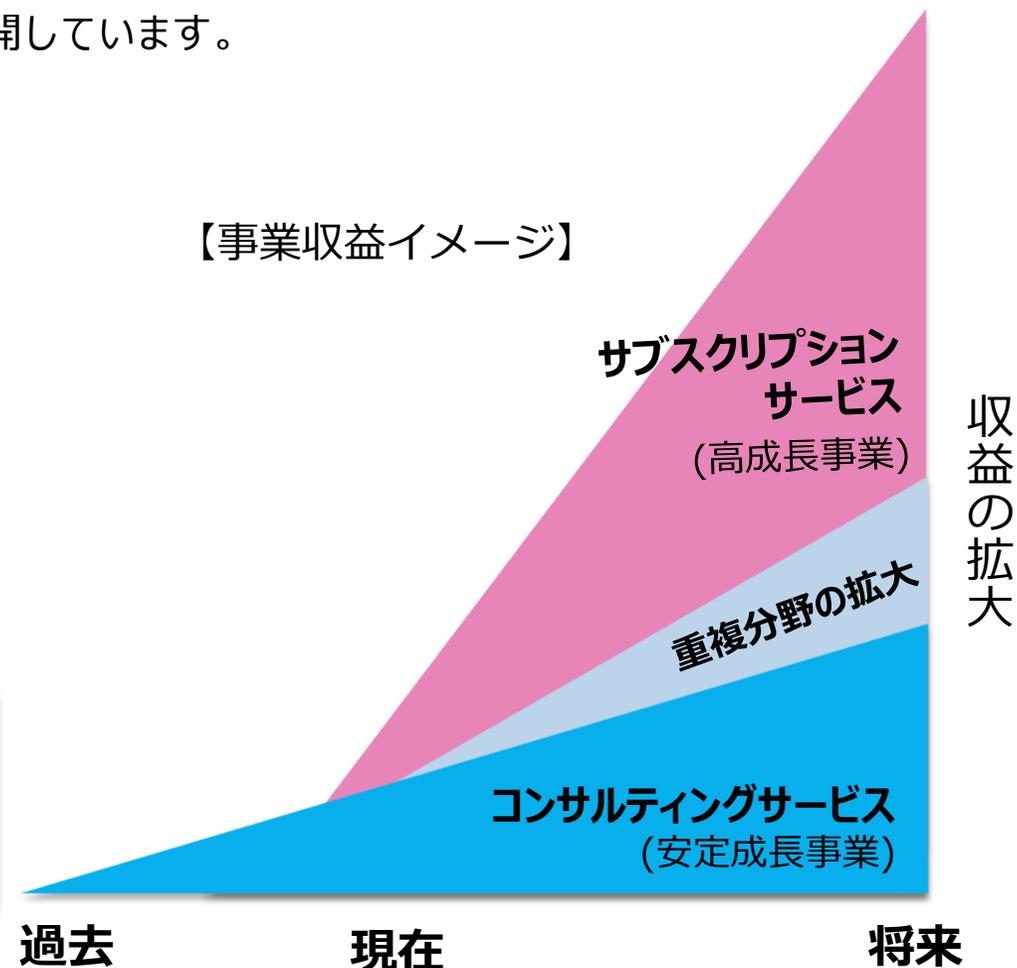
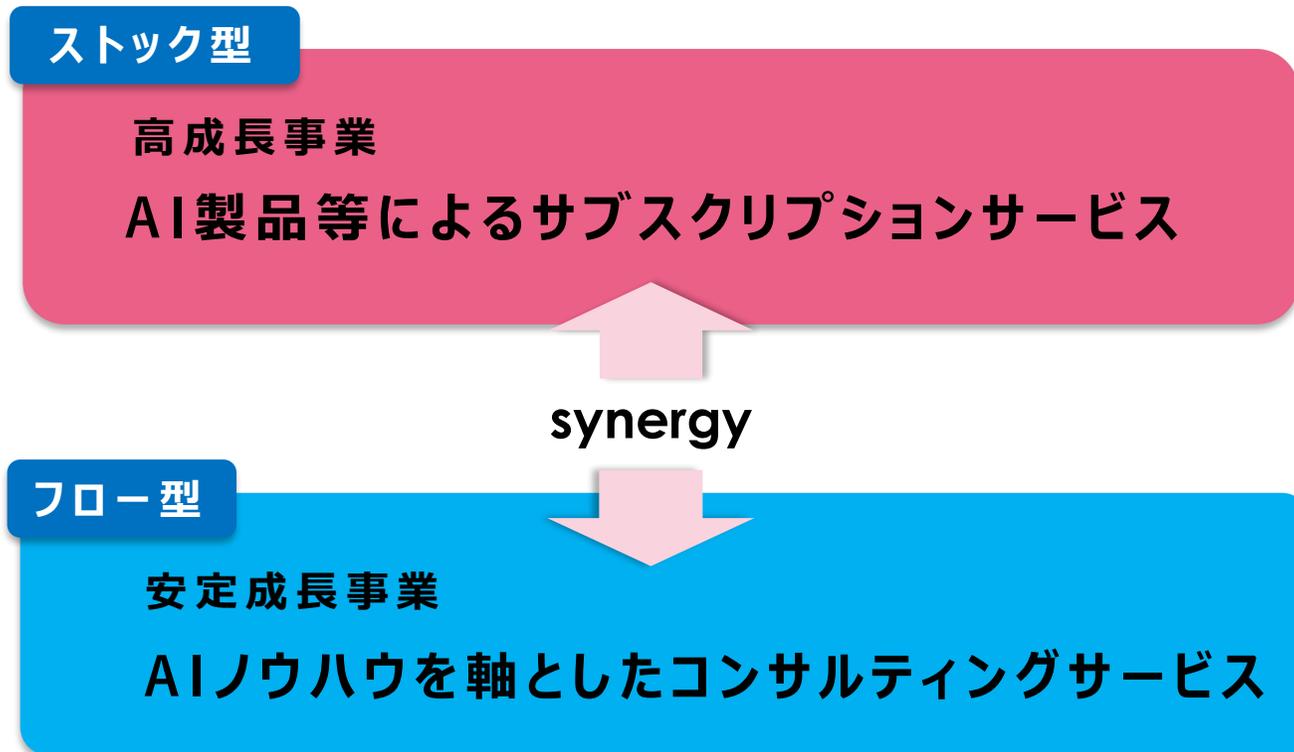
「変化を楽しむ」

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。

背景のグラフは売上高の推移



- 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製品等によるサブスクリプションサービス（ストック型）」の2軸によるハイブリッドビジネスを展開しています。



競争優位性—豊富な解析技術

- 創業以来、蓄積してきた解析技術を個人レベルにとどめることなく、解析ノウハウ・サービスレベルの高度化・効率化を図る
- 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を確立



- ・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。

scorobox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)

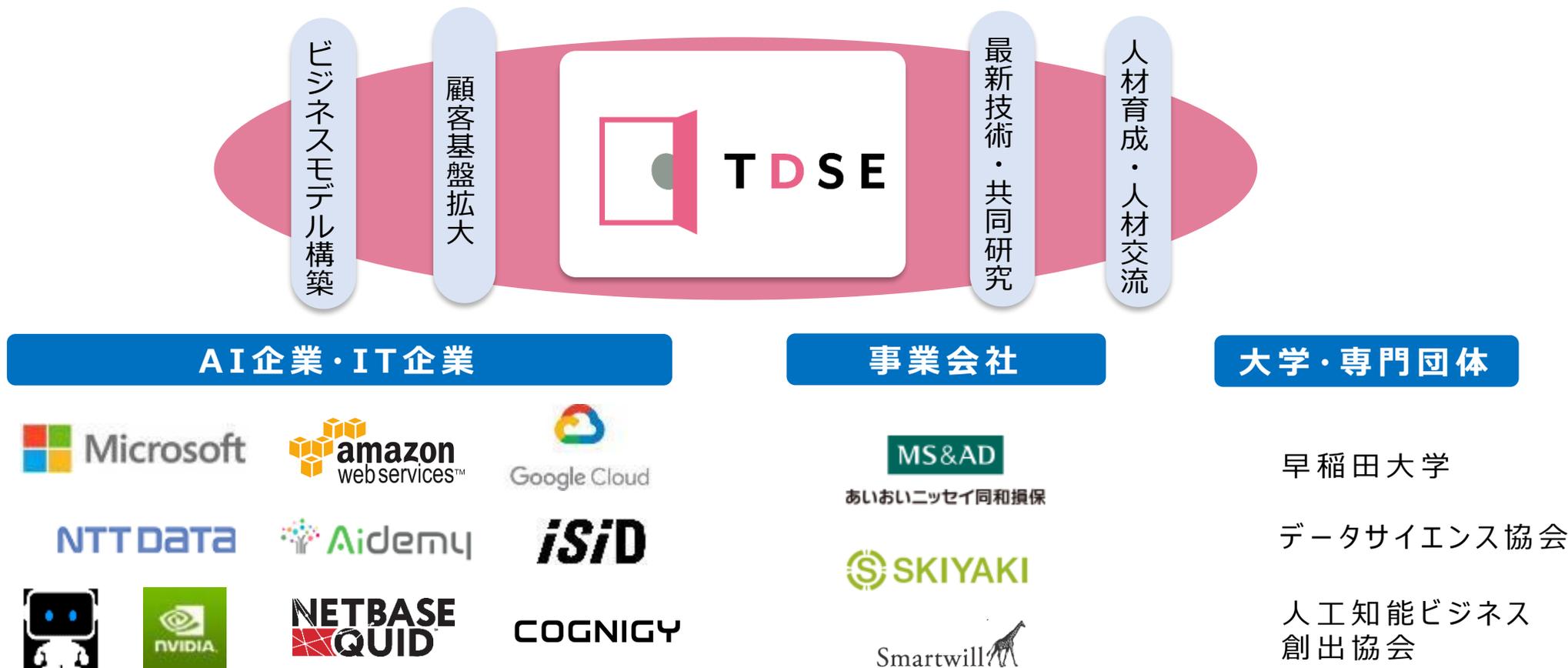
システム機能の一部として
モジュール適用

 +モジュール

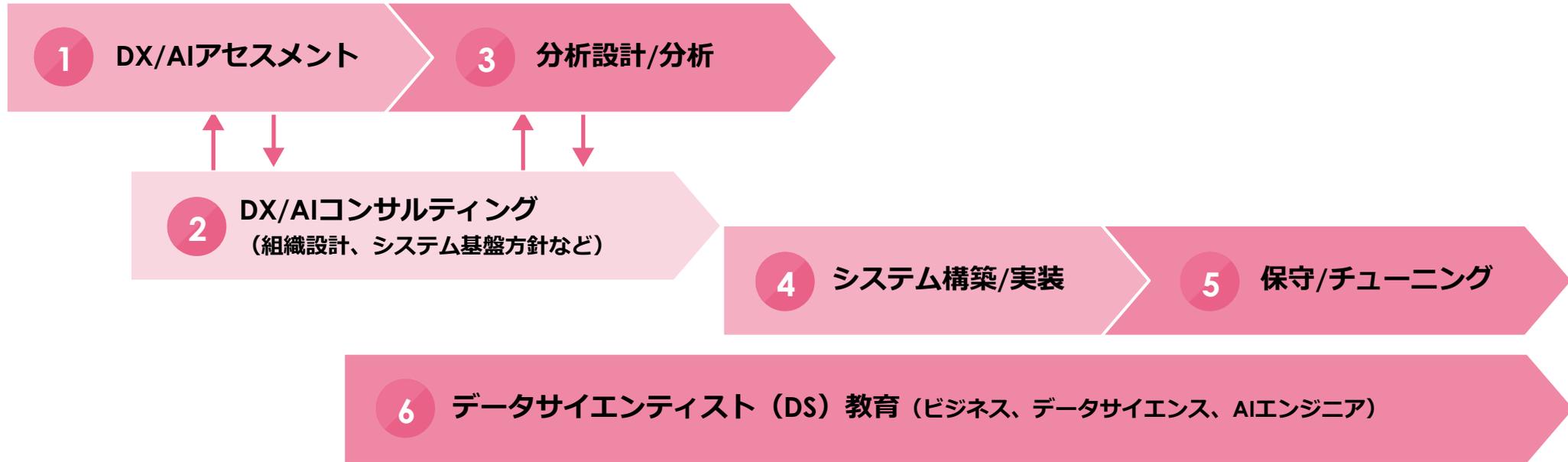
サブスクリプション・サービス
(ストック型)

競争優位性ービジネス共創体制

- AIシステム構築の領域が大きく拡大するなか、相互に強みを補完できる企業や研究機関、大学等と共創してサービス企画や開発を推進。



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。



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)

APPENDIX

ストックビジネス概要

- 海外AI製品「Netbase」「COGNIGY」などの製品販売、当社独自AI製品「scorobo」シリーズや業務特有のAIモジュールを顧客企業向けに提供。



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

- 当社はアジアパシフィックの正規販売パートナー。
- インバウンド復活や円安による海外市場開拓で海外言語のSNS分析ニーズが高まる。
- 国内では、ISID・日本生命・三井住友FG・JAL・TOTO・讀賣テレビ・自動車大手・総合エンターテインメント企業等、大手企業中心に導入。
- 海外ではコカコーラ、ウォルマート、ニューヨークタイムズ、ロイズバンク、ワーナーブラザーズなど多数導入。



ドイツデュッセルドルフ発

短期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

23言語対応

- 当社はアジアパシフィックの販売パートナー。
- 調査会社ガートナーが世界中の製品のなかからリーダー認定。
- LINE・Facebook・Slack・WhatsAppなど多くのソフトウェアとの連携が可能
- 音声アシスタント等の自動応答サービスも提供でき、AlexaやGoogleの音声合成言語に対応。
- インバウンド復活や円安による海外市場開拓で海外言語対応のニーズが向上。



自社ブランド

創業時より構築してきた当社AIブランドの総称

- ディープラーニング技術等の機械学習を活用したAIをモジュール化し、顧客サービスに合わせ提供してきた。
- 現在は東京電力パワーグリッド社と進めてきた電力会社向け scorobofor送電線AI異常検知を提供。scoroboforFintechは協業先都合により販売停止、scorobo Vitalは検証中。
- 現在、画像解析ノウハウを用いたAIサービスの研究開発を推進中。

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。