

2024年11月7日
TDSE 株式会社
(コード番号：7046 東証グロース)

当社決算説明会スクリプトの公開について

11月1日に開催いたしました当社2025年3月期上半期決算説明会のスクリプト（全文書き起こし文書、質疑応答部分も含む）を公開いたします。

なお、スクリプト書き起こし企業から業務効率の一環として、表紙およびスライド挿入に関する工程をなくし、説明内容及び質疑応答に充実を図り時間効率を図ることとなりましたので、投資家皆さまにおかれては、開催内容及び説明会資料とともに確認いただきますようお願いいたします。

記

- 1、説明会日時 2024年11月1(金) 15:30~16:30
説明時間：45分 質疑応答：15分
- 2、説明者 代表取締役社長 東垣 直樹
取締役 池野 成一（プロダクト管掌）
取締役 結束 晃平（コンサルティング管掌）
- 3、資料リンク先 資料はIR ページを参照願います。
<https://www.tdse.jp/ir/>

以上

問い合わせ先
TDSE 株式会社
IR 担当
メール：investors@tdse.jp

登壇

司会：皆様こんにちは。それでは定刻となりましたので、ただいまから TDSE 株式会社様の IR ミーティングを開催いたします。最初に、会社からお迎えしている方々をご紹介します。代表取締役社長、東垣直樹様。

東垣：東垣です。よろしくお願いいたします。

司会：取締役、浦川健様。

浦川：浦川です。よろしくお願いいたします。

司会：取締役、池野成一様。

池野：よろしくお願いいたします。

司会：取締役、結束晃平様。

結束：よろしくお願いいたします。

司会：本日は、まず初めに東垣社長様からお話をいただき、会社様からのご説明が終わりましたら質疑応答といたします。なお、本日はできるだけ多くの方からのご質問をお受けいたしますので、お1人様1問ずつでお願いいたします。また、皆様のお手元にアンケート用紙が配られております。こちらはお帰りの際にはご記入の上、机の上に置いてご退室いただきますようお願いいたします。それでは東垣様、よろしくお願いいたします。

東垣：皆様こんにちは、代表取締役社長の東垣です。本日は当社決算説明会にご参加くださり、誠にありがとうございます。2025年度3月期の上期決算説明会および現時点での中期経営計画の取組みについて皆様にご理解いただけるように努めてまいりますので、何卒よろしくお願いいたします。

本日のシナリオについては記載のとおりでございます。2番の事業別振返り、および取組みについては、各事業責任者からご説明をさせていただきます。それ以外の項目については東垣からご説明させていただきます。

まずは今年度上期の決算および振返りについて東垣から説明いたします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



まずは業績の概要になります。売上高は12億6,500万円、前年対比101%。営業利益は8,000万円、前年対比70%。経常利益は7,900万円、前年対比67%。当期純利益は5,200万円、前年対比65%といった状況になっております。

売上高に関して、コンサルティング事業に関しては営業強化に取り組んでいる状況です。また、プロダクト事業においては、プロダクトサービスのラインナップ強化、そして販売強化に努めてまいりました。ただ、一方で、売上は前年度を若干上回っておりますが、進捗という観点では大きくビハインドと認識している次第です。

利益面に関して、中期経営計画の達成に向けて営業力強化、あと人材採用といった部分で先行投資を実施しているところもあり、このような各利益指標において前年度を大きく下回るような結果となっております。

続いて、四半期ごとの売上推移についてです。

第1四半期は前年度を下回るという状況でしたが、この第2四半期においてコンサルティング事業の既存顧客の減少は下げ止まってきた一方で、新規獲得も進み出しているという状況です。

また、プロダクトに関してはしっかりと売上を伸ばしているという状況で、第2四半期については前年度を上回るような結果として進捗いたしております。

下期に関しては、現在、季節変動といったことは考えておりませんが、過去最高の売上となるようにクォーターごとにしっかりと事業推進してまいります。

続いて、各コンサルティング事業とプロダクト事業の概要についてご説明をさせていただきます。

コンサルティング事業は、売上高は上期10億9,000万円で、修正前の計画に対しては進捗率43%という状況です。

詳細に関して既存顧客のほうは前年対比103%で、若干は昨年より上振れしているところですが、やはり先ほども話したとおり当初の計画から考えるともう少し伸ばしたかったという点です。

一方で新規を見ていただくと、前年対比32%といった状況です。こちらに関しては、案件自体1Q、2Qで取れているものの、時期ずれが少しずつ後ろに倒れているという状況があります。

私たちはエンタープライズ企業をターゲットとして、1,000億円以上というところをターゲットにしている部分では、獲得できている状況です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



いきなり大きな案件獲得に繋がっていないところもあり、この部分はしっかりと今後大型化していかなければいけない、もう少ししっかりと数を取っていくことを注力していかなければいけないと捉えております。

プロダクト事業に関しては、上期の売上高は1億7,000万円で、計画対比の進捗率で言うと52%という状況です。既存のほうが前年対比137%で、下にあるKPIの数字を見ていただくと、継続率もソーシャルメディアマーケティング事業、カンバセーショナルAIソリューション事業、それぞれ事業目標を上回っているという状況です。

新規の顧客獲得を見ていただくと、前年対比89%という状況ですが、こちらに関してはソーシャルメディアマーケティング事業のほうが年間の目標15件以上に対して現在23件で、大きく達成している状況です。

一方でカンバセーショナルAI事業のほうが、年間目標10件に対して実績2件という状況で、この新規獲得に対してテコ入れが必要な状況だと認識しております。こちらに関しては後ほど池野から説明がございしますが、新しい製品等を追加し、挽回を図っていく予定です。

ここまでの上期の決算の全体概要となります。

続いて、事業別振返り、および取組みについてご説明をさせていただきます。まずは、コンサルティング事業の責任者である結束に代わります。

結束：コンサルティング事業につきまして、結束より説明させていただきます。

コンサルティング事業の上半期の業績ですが、売上高につきましては、先ほど東垣からもありましたが、対前年比98%と昨年度を下回っています。事業計画25億円に対しては進捗率43%という状況になっております。

既存と新規の内訳としましては、既存につきましては10億700万、対前年比で103%と伸長はしている一方で、新規につきましては2,000万円で対前年比32%と伸び悩んでおります。この後ご説明いたしますように新規獲得に向けては営業改善を進めているところでありますが、今後さらに強化が必要だと認識しております。

一方で、新規顧客の企業規模としては1,000億円以上の大手のお客様も多く、今後しっかりと成果を出しながらテーマを拡大していきたいと考えております。

また、顧客の業界別の構成や売上規模別などの構成については右にお示ししていますが、おおむね以前から同様な傾向となっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



こちらでは営業強化策の取組み状況についてご説明いたします。

まず、前回の決算説明会で営業強化に向けた取組みについて以下をお話しさせていただきました。

1点目としましては、営業技術体制を改編し、営業力強化に繋がる育成を含めた人材強化。顧客フォローおよび提案体制の見直しの推進を行うこと。2点目としましては、営業プロセスにおけるKPIを再整理し、特に新規開拓のプロセス管理を徹底することを目指しました。

それらの取組みについて、上期の振り返りでの進捗状況と今後の課題を右に記載しております。

まず進捗としまして、新規営業のKPIをベースに営業を推進してきました。結果としましては、第1四半期、第2四半期ともに目標としていた案件数は達成することができております。

また、商談プロセスにつきましては具体的に見直しを進めてきて、特に最初のリードから商談化までの初動のところを営業および技術側の双方で連携しながら改善を図ってきております。こちらは直近の数値としては改善が見られている状況になっております。

そして営業の上流におけるマーケティング施策という部分も見直しを進めております。こちらは外部のマーケティングの専門人材を活用しながら見直し、取組みを強化しております。既に一部見直した部分で施策を走らせている部分もありまして、そちらについては新しいリードなどの獲得に繋がっている状況でございます。

一方で今後の課題としてですが、まず目標の案件数は達成しているものの、1件当たりの売上に関しては想定を下回っております。ここは改善すべき課題として捉えております。

また、KPIの管理を含め営業強化というところは進めているものの、より継続的かつ高度に実施していくために、営業企画／営業管理人材の部分がまだ不足していると認識しておりまして、ここの増強を考えております。

マーケティング施策も既に結果が出ている部分もありますが、まだ見直しの途中でもございますので、ここをしっかりと見直ししきり、順次施策に展開していきたいと考えております。

続いて、アライアンスの強化になりますが、前回、当社と補完できるようなSierやコンサルティングファームなどとの関係性の強化、またデータ活用のツールを扱っているツールベンダーとのパートナーシップの提携に取り組むというお話をさせていただきました。

上期の振り返りと進捗になりますが、新たなアライアンス先として、当社のようなデータサイエンスのケイパビリティを補強したいという、そういうところを目指されている大手製造業のコンサルティング部門ですとか、あとは大手メディアコンサルティング企業など、複数社と連携を進めてきて

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



おります。結果としまして、複数の共同提案などを通して案件の獲得に繋がってきている状況でございます。

今後の課題としましては、以上のように案件獲得が進んでいるところではありますが、まだ数と案件規模は十分ではございませんので、引き続き強化していきたいと考えております。また、開拓したアライアンス以外の新たなアライアンスパートナーについてもさらに広げていきたいと考えております。

ここでは新技術を含めたサービス強化の取組みについてご説明をさせていただきたいと思っております。

昨年度から強化しております LLM のテーマにつきましては、引き続き増加傾向となっております。ここでは、これまで取り組んできています LLM の事例を二つほどご紹介させていただきます。

まず1点目は開発プロセスの高度化で、大手 SI 企業様と取り組んでいます。システム開発のプロセスを LLM 活用ベースで見直し、効率化、品質向上したいというご相談・ご要望を受けまして、これまでの開発プロセスを LLM 活用により新しい標準プロセスを構築すると、そういった取組みを進めてきております。

もう一つの事例に関しましては、営業資料作成の自動化がテーマでして、こちらは大手インターネット企業様において営業提案をより効率的に実施したいというご相談・ご要望を受け、LLM 活用により営業関連資料の作成プロセスを自動化するという取組みとして進めている状況です。

以上二つほど事例をご紹介させていただきましたが、他にもこうして LLM を使った案件が進んでいるという状況でございます。

技術力の向上に向けた取組みとして、前回決算説明会において、テーマ別技術獲得を目指すにあたり、より専門組織に整理して進めるというお話をさせていただきました。特に昨今の変化の激しい LLM 領域、生成 AI 領域につきましては、より独立した形での特化組織を作っていくという状況です。

上期の振り返りとして、各組織において CFML や因果的意思決定などのテーマをはじめとして数理最適化や、あとはデータ分析のツールプラットフォームとしての DataBricks など、知識獲得の面において一定進んで進めてきた状況です。

LLM につきましては、幅広いトピックではございますが、特にニーズが高まっている RAG という技術領域の部分において特に知識獲得を進めているという状況になります。今後の取組みにつま

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



しては、引き続き知識獲得を各領域で進めながら、具体的な高度なデータ活用提案へ繋げていくように強化していきたいと考えています。

LLM につきましては引き続き引合いが特に想定される領域ですので、対応できるよう技術人材の確保も重要になってきますので、こちらも強化していく考えでございます。

また、先日 RAG といったプラットフォームである Dify というプラットフォームがあるのですが、そことパートナー契約を結びまして、こちらは後ほどプロダクト本部からも詳細のご説明をさせていただきますが、コンサルティング事業側としても Dify を軸とした開発案件の獲得を目指すべく、技術力の獲得を急ぎで進めていきたいと考えております。

DataBricks につきましては知識を獲得してきている状況にはあるのですが、こちらも活用人材を増やしていきながら案件化を着実に進められるように推進していきたいと考えております。

続きまして、こちらでは KPI として掲げている技術人員の増強に向けた取組みについてご説明したいと思います。

改めてとなりますが、中計達成のために 2025 年の期初時点で目標として技術人員 141 名、リーダー人員 41 名を掲げております。現状としましては、それぞれ 126 名、37 名といった状況になっております。採用につきましては順調に進めてこられている状況でございます。一方で直近の傾向として、離職が想定より発生しているところがございます。

技術人員の目標達成においては、リテンションの強化をしっかりと進めながら達成を目指していきたいと考えております。

リーダーの人員の目標達成につきましては、現状 37 名で、残り 4 名となりますが、こちらのゴール時期につきましては、来期の昇格タイミングである 6 月をターゲットとして達成を目指しております。

そういったところを踏まえまして人材育成については、目標達成とその先の部分を見据えながら引き続き進めているという状況になっております。

自律型人材の増強、そしてその先のリーディング人材の育成、こちらを技術面・ビジネス面の両軸で進めているところになります。

一方、人材のポートフォリオにつきましては現状再編を考えております。生成 AI の市場の拡大ですとか、あとは顧客のリテラシーの向上に伴って、案件によって求められるスキルや役割が多様化しているという状況でございます。現状、データサイエンスとエンジニアを軸とした職種採用を中心

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



に進めてきていますが、ML エンジニアですとか、よりコンサルに特化した人材などの職種の細分化や再整理を検討していきながら企業の多様なニーズに応え、そして案件遂行に最適な体制を構築することを目指していきたいと考えております。

最後に、今後の業績および取組みについてご説明したいと思っております。

売上目標につきましては、先ほどご説明しましたが、営業改善を進めているところでございます。ただ一方、まだ改善余地が大きく、上期の業績も踏まえながら、2024 年度目標としましては 25 億から 22.7 億円へと修正させていただいております。

一方、中計の最終年度である来年度 2025 年度につきましては、営業強化をしっかりとやりきり、さらに M&A を視野に入れ、達成を目指していきたいと考えております。

上記達成に向けた今期の具体的な取組みについてです。先ほどの振返りと課題を踏まえまして、以下を検討しております。

まずは営業の強化策として、営業推進をしっかりとしていくマネジメント人材を早期に採用して、そこから案件獲得の強化を進めていきたいと考えております。

また、技術人員と連携するプリセールス活動についての強化も進めていく予定です。現状は技術人員と都度、体制を調整しながらプリセールス活動を実施しているところにはなりますが、今後は専任チームを組成しながら、さらなる技術提案力の強化を目指したいと考えております。

また、マーケティング領域は、先ほど申し上げたところになりますが、施策の見直しを順次進めております。その中で、特に顧客企業との共同イベントの開催など、より実績に PR するような、訴求するような活動も推進しながら、リードの獲得の強化を狙っていきたいと考えております。

アライアンスにつきましては、3 月より開始した DataBricks との連携をしっかりと強化推進して、案件獲得にまず繋げていきたいと考えております。

また、Dify の LLM 関連の案件開拓も 9 月からパートナー締結をして開始しておりますので、時期を逸することなく案件獲得に繋げていきたいと考えております。

3 点目としまして、10 月 30 日にプレスを出させていただきましたが、このたび三菱総合研究所と協業を開始しました。こちらはコンサルティング領域においても協業を進める予定です。共同案件の獲得や共同ソリューションの開発などを進めていきたいと考えております。

また、上期に共同案件獲得に至った大手製造系のコンサル、大手メディアコンサルとも引き続き連携を進めて、案件獲得をさらに推進していきたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



そして、中計の最終年度になりますが、営業体制をしっかりと強化した上で、生成 AI をはじめとする先進技術を軸としながら案件獲得をしっかりと推進していきたいと考えております。

RAG のプラットフォームである Dify、こちらをプロダクト本部とも連携しながらしっかりデリバリーできる体制を下期に作りきって、コンサルティング事業として RAG 領域の開発部分の案件獲得を強化していくと、そういうふうと考えております。

最後に、先ほど申し上げたところにはなりますが、技術人材のポートフォリオの見直し。昨今求められるスキルセットなどを再整理して強化しながら案件獲得に繋げてまいります。

上記の取組みを進めつつ、M&A も視野に入れながら、中計の達成を目指していきたいと考えております。

以上、コンサルティング事業からの説明とさせていただきます。

続きまして、プロダクト本部の説明へと移らせていただきます。

池野：では、ここからプロダクト事業の説明を池野よりさせていただきます。私のお話しするトピックはここに書いてある四つですね。まずは、プロダクト事業の業績の振返りというところをお話しさせていただいて、どういったことを取り組んできたのかというお話と、あとは我々が属している市場のお話を少しさせていただきます。そして最後に今後の計画ですね。どういった取組みでプロダクト事業をさらに伸ばしていくのかというお話をさせていただければと思います。

まず、業績の振返りとなります。期初当初に立てた予定からは進捗率でいくと 53%、昨対でいくと 124%と、順調には伸びております。

詳細をみていきますと、ソーシャルメディアマーケティング事業がやはり大きく伸びてきたところ です。こちらの部分に関しましては、期初に営業の強化を実施した。それによって、当初年間目標としていた 15 件が半期だけで 23 件取れるような勢いで伸びています。さらに、既存のお客様へのフォローアップもしっかりやってきたことによって、継続率も目標に達成しているのが現状です。

カンパセーショナル AI ソリューション事業に関して課題となっているところが、まだまだ新規獲得の件数が全然足りていないというところですね。年間目標 10 件に対してまだ 2 件しか取れていません。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



継続率は前回のご説明でもしたとおり 100%という形で、既存のお客様は全て継続いただいておりますが、やはり新規獲得に課題を持っています。そこで新製品の取扱いを開始しました。Dify という製品です。これは後ほど詳細にご説明いたします。

まず、取組の一つ目、製品の機能拡充というお話になります。ソーシャルメディアマーケティング事業の Quid の機能拡充としては、LLM との融合をかなり重点的に機能拡充いたしました。AI Summary とか Ask Quid の機能拡充です。ソーシャルメディアで集めてきたデータが何万、何十万とありますが、それらを LLM に質問するだけで要約などを回答してくれる機能を追加しております。

さらに、自社製品である KAIZODE も同じく LLM への組み合わせとか、新たなデータを収集できる形というような機能アップを進めており、近日中に皆様に報告できる状態になると思っております。

カンパセーショナル AI ソリューション事業に関しましては、COGNIGY に関しまして、昨年受注いたしました大手金融様の追加開発が、本上期でも追加でやっておりました。さらに、大手の企業様に対しての PoC も数件始まっており、来年度に大きく花が咲く予定でおります。

もう一つ、4月より始めていた研究開発、我々の製品である QA ジェネレーターですけれども、こちらは LLM の対応が完了いたしまして、元々 QA ジェネレーターは NLU、自然言語処理の精度を上げるっていうコンセプトの製品でした。

ただ、LLM が出てきたことによって自然言語処理だけではなくて、LLM の RAG の精度向上にも役立つ形で製品改良しサービスローンチさせました。

今後も、プロダクト事業としましては、生成 AI の技術を基にデータと生成 AI を融合したような製品、それを自社の開発含め、海外製品も取扱いながら事業拡大していきたいと思っております。

次に、新規案件の獲得という取組みもさせていただいております。

まずは Quit Monitor に関しましては早速、先ほども出た AI Summary を使って、日経 CNBC 番組に参加させていただきました。

こちらはリアルタイムで新 NISA のデータを集めて、そこで AI に回答させるような形で見せし、アピールさせていただいております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



さらに、カンバセーショナル AI ソリューション事業で課題であった新規の獲得ですが、新製品として今年の 9 月に Dify、開発元は Lang Genius 社というアメリカの会社とパートナー契約を結ばせていただきました。

Dify はどういった製品かという、生成 AI のアプリを構築できるようなプラットフォームになります。COGNIGY にニュアンス的には似ていますが、大きく違うのは、まず Dify という製品自体がもう既に世の中でコミュニティ版として広く利用されている点です。様々な人がもう触っていて認知があります。だから我々がゼロからマーケティングをするよりは、既にコミュニティが出来上がっている、お客様が知っている状態から事業をスタートできるようになっております。

10 月 1 日から正式にサービスインしましたが、既に数社の問合せがあって、1 件有償案件が取れて動いています。この Dify を取扱いながら新規案件獲得数を増やしたいと思っております。

次に、我々が今参加している市場の状況を簡単に説明させていただきます。法人向けの生成 AI の市場になってきます。

大きく分けてカテゴリー的には、プロダクトのライセンスを販売する Dify みたいなものと、コンサルティングの部分と、そして SI サービス、この三つの領域がありますが、見ていただくとおり、三つの領域ともやはりすごく伸びている状態です。

TDSE としては、プロダクト事業のプロダクトライセンスを売るだけではなくて、コンサルティング事業の得意としているコンサルティング、また SI のサービスですね、実際の AI のアプリを導入するようなどころを中心に、全ての領域で力を入れていきたいと思っております。

さらに次のページでは、業種別の成長率というのがあるのですが、金融業界に関しては早くから生成 AI への取組みが進み、やはり昨今、我々への問い合わせが多いのは製造業であるとか、サービス業であるとか、あとは公共事業というところで生成 AI をうまく活用したいという問い合わせが非常に増えております。今回、既にもう受注している案件は、サービス業のお客様です。

今後の計画です。期初当初の目標値としては 3.3 億円としていましたけれども、3.4 億円という形で上方修正をしています。これは 3.4 億円以上を目指す形で伸ばしていきたいと思っております。

ソーシャルメディアマーケティングに関しましては Quid の継続的な拡大と、自社製品である KAIZODE を早くローンチをさせて、お客様に対していろいろご利用いただく形をとっていききたいと思っております。

カンバセーショナル AI ソリューションに関しましては、先ほどもご説明したとおり Dify を中心に新規案件を拡大していきたいと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



最後のページ、今プロダクト事業が提供している製品群の組合せは、バラバラになっているという認識ではなく、こういった形で製品が組み合わさっていることとなります。

一番下のレイヤーが、データを集めてくるっていうレイヤーです。ここでは Quid がやはりすごく役立ってきます。ソーシャルメディアのデータを集めてくるであるとか、あとは LLM を使うのであれば企業内のデータとか、それ以外の Web のデータを集め、イラスト真ん中、LLM に回答させる手前の前処理で QA ジェネレーター、データサイエンティストのノウハウが生きてくるようなレイヤーです。前処理をしっかりとしないと LLM もちゃんとした回答ができなくなる。このあたりが我々の強みとなるところです。

ここでまとめたデータを、我々の製品群である KAZODE であるとか、COGNIGY であるとか、Dify をフロントにして、エンドユーザーに伝えるような形になります。ベース AI として、LLM や生成 AI を中心に進めていければと思っております。

以上が私の説明になります。

東垣：それでは今年度の通期の業績予想と中期経営計画の取組みを説明させていただきます。まずは 2024 年度の通期業績は、上期実績の状況と今後の見通しから、修正となっております。

売上高に関しては、プロダクト事業は計画を上回るペースで進捗していますが、コンサルティング事業の既存顧客の減少というのは下げ止まってきたものの、新規案件の獲得に向けた営業力強化が改善途上であり、修正を行っているという状況です。

利益面は、中期経営計画の達成に向けた人材採用と営業強化に継続して投資を実施していかなければいけないため、今回修正した売上の減少も伴い、利益面は記載のとおりです

続いて、来年が最終年度となる中期経営計画の課題と取組みについて、説明します。

コンサルティング事業は当初、安定成長という位置づけではあったものの、昨年の下期から一部の既存顧客の減少があり、また、それをリカバリーするために新規顧客獲得を進めておりましたが、現時点としてはほぼ横ばいで推移しています。大きな課題は、新規獲得と認識しております。去年の下期から KPI を含めた見直しで営業管理を進め、その数字を追っていきながら、上期に関して人材強化とかマーケティング強化に努めました。下期からプリセールスチーム設置、アライアンス強化を追加しながら、新規顧客獲得の立て直しを推進しております。

プロダクト事業は、計画を上回る形で進捗します。既存製品に関しては、生成 AI の機能強化を中心に図っております。下期から、自社製品 KAIZODE の本格展開とか、生成 AI のアプリ構築プラットフォーム Dify など製品ラインナップを強化しながら、売上拡大を推進しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



また、資本提携および M&A を今年度から話しておりますが、当初新規事業 4 億円を想定していましたが、コンサルティング事業のテコ入れも含めた M&A を経営主導でしっかりと取り組んでいる状況です。

M&A および資本提携の領域に関して、補足で説明をさせていただきます。

第 2Q で新たに経営企画室を新設し、現在、私も含め経営層で、国内企業だけでなく海外企業も中心にアプローチを実施しているという状況です。

短期視点と中長期視点と、大きく今二つに分類してアプローチを進めております。

短期視点では、特に既存事業の拡大、生成 AI 領域の分野、データエンジニアリングを視野にした企業を対象に現在アプローチしております。

売上規模感は、短期視点では 1 億から 5 億程度といった企業を対象に選定し、アプローチをしているという状況です。中長期視点に関しては、プロダクト事業や新規事業を対象に選定しているところで、自前の製品やサービスを持つ企業に対し売上 1 億から 4 億程度を想定しアプローチしています。

全体感という意味では、やはり当社はデータを軸にしたソリューションを展開している企業であります。そういった中でデータといった観点と事業シナジーが発揮できるような企業を対象に、現在 M&A および資本提携を検討しております。このようなことを実施していきながら、中期の目標達成に向けて現在推進している状況です。

また、少し視点は変わりますが、この第二四半期に新技術を獲得するためのデータテクノロジーラボを新設いたしました。昨今、生成 AI に代表されるように当社が属する AI 市場は変化がすごく目覚ましく、私たちは今まで分析領域とか予測領域の AI を中心に実施していましたが、生成 AI 領域は市場成長の観点でもお客様から非常にニーズが高いと言われます。

現在、各コンサルタントやデータサイエンティストが顧客のサービスを提供していきながら新技術キャッチアップをしていくことを推進していると、知識が偏在化したりだとか、スピード感が低下したりだとか、長期視点の不足という観点が発生していることから、データテクノロジーラボを新設して、数年先も含めた破壊的な先端技術の進化に対して会社として着目しながら、キャッチアップして市場に届けていきたいと思っております。

直近は、生成 AI の技術を中心に調査を深めており、生成 AI だけでなくデータ活用に関する先端技術に対して、ラボで調査していきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



このラボでしっかりと得た知識、最先端知識は全社に横断させるということで、コンサルティング領域ではお客様に対するアイデアの創造や課題解決に連携させていくことと、プロダクトといった観点では、自社のサービスに先端の技術を適用させていくことで、私たちの AI ビジネスの拡大を加速化させてまいります。

このような取組みを実施していきながら、来年が最終年度となる中期経営計画ではございますが、売上高の 33 億から 37 億は継続して目指してまいります。当初オーガニック成長のみで 33 億を目指してまいりましたが、新規事業の領域だけではなく、今回コンサルティング事業の領域拡大も視野を対象を広げます。このような形で 2025 年度の 33 億から 37 億の達成を目指していこうという状況です。

最後に、各事業のコンサルティングおよびプロダクトの KGI、KPI についてご説明をさせていただきます。

コンサルティング事業は、売上高は 2025 年度 29 億を継続します。ただし、オーガニックな成長だけではなく、M&A も対象にし、拡大させてまいります。KPI では技術人員数 141 名、そしてリーダー数 41 名も、継続して獲得に向けて推進しております。

そしてプロダクト事業は、売上高は 4 億円以上という形で推進しております。ソーシャルメディアマーケティング事業は、先ほど Quid といった製品がしっかりと伸びていっているという状況で、さらに自社製品 KAIZODE も本格展開していきながら、売上を伸ばしていきます。

カンパセーショナル AI 事業はこの下期から生成 AI 関連のプラットフォームである Dify を投入し、さらなる売上の拡大を目指していきます。このような形で、我々は各事業ともにそれぞれ目標としている売上達成に向けて全力で尽くしていきたいと考えて、事業を推進しております。

以上で東垣からのご説明は終了となります。

最後に、株主の皆様へ向けて、投資家の皆様に向けてですけれども、中期経営計画も折返し地点になりました。そういった中で、既存事業の改善も実施していきながら非連続成長といった部分も実施していかなければいけない状況ではございますが、我々はしっかりと取り組んでまいります。

そして、特に 2024 年度ここからの半年間が非常に重要な仕込みになると考えております。この中期経営計画の達成に向けて社員一丸となって全力で取り組んでまいりますので、何卒ご声援のほどよろしくお願い申し上げます。

長い間ご清聴いただき、ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



司会：東垣様、結束様、池野様、ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



質疑応答

司会 [M]：それでは、これから質疑応答といたします。冒頭申し上げましたけれども、お1人様1問ずつでお願いいたします。また、このIRミーティングは質疑応答部分も含め全文を書き起こして公開する予定です。したがって、質問の際に会社名・氏名を名乗られますとそのまま公開されますので、この点ご注意ください。

それでは、ご質問のある方は挙手を願います。係がマイクをお持ちいたします。

質問者 [Q]：いつもご丁寧なご説明ありがとうございます。御社の展開というのはもう何年にもわたって拝見させているのですが、近年、営業面を強化するというような形でお話しいただいているのですが、上場してかなり経過していると思うのですが、その間の分析 AI 絡みのマーケットの大きさの伸びからすると非常に寂しいと率直な印象です。質問といたしましては、まずコンサル部門のところでは、営業強化しているのであれば、もっと大型の案件は作れないのですかと。ビジネスとして頑張るならばそっちの方向じゃないかと仕方なく心配になります。そこはどのように捉えていらっしゃるのかが質問。

プロダクトに関しては、プロダクトを作り込んでいる説明でしたが、作り込めば作り込むほど売りにくくなり、ビジネスとしてはやりにくくなるのではと見えてしまいます。プロダクトがもっとスケールしやすい、売しやすいプロダクトにする余地はあるのではないのでしょうか。なかなかスケールしていかない側面について御社自身どういう認識なのか。どう変わればポテンシャルを発揮できるとお考えなのか。厳しめの質問に聞こえたら恐縮ですけれども、説明いただければと思います。

東垣 [A]：ありがとうございます。説明させていただきます。

市場成長という観点から当社上場以降の状況を踏まえると、もっと成長しておかなければいけないというのは我々もすごく感じています。

そういった中、コンサルティング事業は大規模・長期化を方針としてお話ししており、今でも変わりませんが、一方でビジネス課題に直結していく分野に我々も取り組めるようコンサルティング事業として変わる必要があると捉えています。創業からデータサイエンスを中心にアプローチしてきましたが、大規模化という観点においてもビジネス面からアプローチしていきことがより求められています。一方でデータエンジニアリング領域にも成長余地がありますから、これからどうやって広げるのかを考えています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



プロダクト事業に関して、スケールさせたいという思いはあるなか、結構作り込んでいる認識ですが、市場の状況を見ながらアプローチしている状況が続いています。拡販が進む自社製品はなかなか開発できてないという状況ですが、市場ニーズを踏まえた開発および展開は引き続き進める予定です。

司会 [M]：すいません、今度は次の方。

質問者 [Q]：どうも本日はありがとうございました。本年度第2四半期の実績が出たところで下方修正されたので、下期が13億の売上で利益が6,000万しか出ないという形になるわけですが、そうすると、第3・第4四半期の利益は、第2四半期で4,800万であり、それ以下しか出ないという試算となりますが、まずそれで良いのでしょうか。さらに今回、売上高も引き下げられたので、来期最低売上33億に行くためには7億円のジャンプアップが必要になります。7億円のジャンプアップが必要な状況下において、今のまま投資を続けると来期の利益はどのように考えればよいのでしょうか。来期も投資を続けることで利益率は今期同様低くなる想定か、教えていただけますか。

東垣 [A]：ありがとうございます。今期下半期の利益という観点で話しますと、大きく費用増となるのは人件費・採用によるものです。コンサルティング部門の人材然り、M&Aを進めるため経営企画室に追加した人材の人件費や採用費もそうですし、営業人材も増強を進めている途上なので、人件費と採用費は相当増加する計画となっています。そのため、利益が圧迫される状況と認識していただければと思います。またプロダクトに関して、前年度より売上を伸ばしていますが、仕入れ額は為替影響もあり、コストが増える状況にもあります。

下半期は、本来は売上を伸ばしていかないといけない状況なのですが、説明の通り、コンサル事業における営業強化が途上であることが問題であり、その部分が利益に大きく影響を与えていますので、売上向上にむけた取組を最優先で進めることが重要と考えております。

質問者 [Q]：今のまま技術人材採用を促進していくなか、来年度の売上が伸びなければ、技術人材もコストとして過剰感が出るため、利益が出ないのではないのでしょうか。投資を続けることで売上目標を達成するのであれば、想定される利益目標の達成も難しく、利益率は伸びないものと考えられますが、ご認識はいかがでしょうか。

東垣 [A]：コンサル事業における技術員目標141名及びリーダー41名は売上目標あつての人員目標であり、コンサル事業の来年度売上目標29億円に売上拡大させないと、利益は確保できないものと考えております。現状ではそうならないよう、売上拡大させるための最後の仕込みとして営業強化を進め、中計を達成できるようシナリオを考えていきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



司会 [M]：それでは他にご質問ある方、いかがでしょうか。

質問者 [Q]：ご説明どうもありがとうございました。M&Aでお聞きしたいのですが、25ページに、国内企業、海外企業を対象にアプローチ開始とあるのですが、海外企業のところは、御社はベトナム企業との連携がありましたので、主にベトナムとかアジア企業を対象にしているのでしょうか。

東垣 [A]：海外企業はどちらかというところプロダクト事業ですが、アジアを中心にしています。

司会 [M]：他にご質問のある方、いかがでしょうか。

それでは予定しておりました時間が参りましたので、以上をもちましてTDSE株式会社様のIRミートイングを終了いたします。東垣様、浦川様、池野様、結束様、本日はありがとうございました。

また、皆様にはご参加いただき、誠にありがとうございました。最後にアンケートへの回答のご協力をお願いいたします。ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

