

2025 年 6 月 5 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

6 月 2 日に開催いたしました当社 2025 年 3 月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  | 2025 年 6 月 2(月) 15：30～16：45<br>説明時間：50 分 質疑応答：20 分                                  |
| 2、説明者    | 代表取締役社長 東垣 直樹<br>取締役 池野 成一（プロダクト管掌）<br>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。<br><a href="https://www.tdse.jp/ir/">https://www.tdse.jp/ir/</a> |

以上

問い合わせ先  
TDSE 株式会社  
IR 担当  
メール：[investors@tdse.jp](mailto:investors@tdse.jp)

## 登壇

---

**司会**：定刻となりましたので、ただ今から、TDSE 株式会社様の決算説明会を開催いたします。

初めに、会社からお迎えしている 4 名の皆様をご紹介します。まず、代表取締役社長の東垣様です。

**東垣**：本日はよろしくお願いいたします。

**司会**：よろしくお願いいたします。次に、取締役の浦川様です。

**浦川**：浦川でございます。よろしくお願いいたします。

**司会**：よろしくお願いいたします。次に、池野様です。

**池野**：池野です。よろしくお願いいたします。

**司会**：よろしくお願いいたします。次に、結束様です。

**結束**：よろしくお願いいたします。

**司会**：よろしくお願いいたします。本日は、まず会社様からご説明をいただき、その後、質疑応答の時間を設けていただいております。

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いただき、誠にありがとうございます。2025 年 3 月期の決算および中期経営計画最終年度の 2025 年の取組についてご説明させていただきます。

本日のシナリオについては、こちらに記載のとおりです。2 番目の事業別振り返りおよび取組については、各事業責任者から、それ以外の項目については東垣からご説明をさせていただきます。

まずは、2025 年 3 月期決算の取組、そして振り返りとなります。こちらは、2024 年度の前期の売上業績の結果となっております。全社の売上に関しては、前年度対比 7%増の 26 億 9,900 万円、過去最高の売上を達成しております。現在、第 2 の事業の柱として育成しておるプロダクト事業は、前年対比 130%と大きな飛躍をいたしました。

また、営業面で課題のあるコンサルティング事業を前回からご説明しておりましたが、今年度に関しては、前年度対比 4%増と、若干ではございますが上回るような結果で着地しております。

一方、営業利益、利益面に関しては、特に営業利益は1億9,800万円と前年度を下回るような結果となっております。こちらの要因に関しては、中期経営計画の最終年度の達成に向け、営業改革の人員増加、そして技術の人員の増強、この先行投資がメインとなっております。

また、2024年度は上期において想定以上にコンサル事業の新規獲得が進捗せず、業績修正を余儀なくされました。株主の皆様、投資家の皆様にはご心配をおかけしたことを深くおわび申し上げます。

一方で、修正後の計画については、下期以降、徐々に注力していた生成AIの件、そして営業改革が徐々に進み、新規、既存で効果が見られ、修正後の計画よりは若干ではございますが上回るような形で着地いたしました。

こちらは、過去5年間の四半期ごとの売上推移となっております。23年度の第3四半期から前年度、2024年度の第1四半期まで3四半期連続での前年度を下回るというような状況が続いておりました。

私たちは23年度以降、下期、特に営業のKPIの管理強化、これにより可視化を進め、そしてそれに応じて営業マーケティングのそれぞれの対応といったものを実施してきました。

また、特に昨今注目を浴びている生成AIの注力といったことにも一つずつ課題を取り込み、そして改善してきました。そして、徐々にその効果といったものが表れており、2024年度第2四半期からは4四半期ぶりに前年度対比プラス、そして直近の第3四半期、第4四半期においては、前年度対比10%超えというような状況で推移しております。また、第4四半期においては初の7億円も超えてくる結果で着地させております。

23年度から、私たちは実行してきた営業改革と言っているものが少しずつではありますが見え、回復の兆しが見えてきていると私たちは認識しております。

続いて、コンサルティング事業、そしてプロダクト事業のそれぞれの概要です。まずは主力のコンサルティング事業について。当初立てた計画より未達といったような状況ではございます。ただ、先ほどもご説明したとおり、前年比では104%ということで着地をしております。

既存顧客に関しては前年対比7%増と、当初計画していたよりは若干下振れとなっておりますが、継続して安定した成長を図っております。

一方で、新規顧客に関して、先ほど営業改革が進んでおるという話は伝えたものの、通期目線では前年度対比67%という状況であり、下期改善してきたものを今後加速していくことが必要だと私

---

## サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

たちも認識し、取り組んでまいります。

プロダクト事業に関しては、当初計画を大幅に上回るというような状況でした。前年対比 130%、2024 年度は各製品に関して生成 AI 機能を盛り込むことを注視してやってきました。そして、その盛り込んだ機能をしっかりとマーケティング、営業でアピールしていくことを実施してきました

特にソーシャルメディアマーケティング事業の新規獲得が目標の 3 倍というような形で着地することができ、大幅に伸ばせております。

また、前回の説明会では、カンバセーショナル AI 事業において、特に新規獲得を改善していく必要があるという旨、ご説明させていただきました。下期では、Cognigy の大型案件の受注、そしてテコ入れといった観点で、新たに生成 AI アプリ構築プラットフォームである Dify を投入し、積極的な営業をかけたことで伸びており、新規獲得も大幅に改善してきた状況です。

2024 年度は、上期は低調ではあったものの、下期以降、徐々に回復の兆しが見えておるというように私たちは捉えております。以上が、2024 年度の業績および振り返りとなります。

続いて、2 番目の事業別振り返りおよび取組となります。まずは、コンサルティング事業の責任者である、結末にボタンタッチをさせていただきます。

**結末：**それでは、コンサルティング事業につきまして、結末より説明をさせていただきます。

まず、コンサルティング事業の業績結果についてです。先ほどの東垣の説明と一部繰り返しになる部分もございますが、売上高につきましては、2024 年度は 23.18 億円と、対前年比で 104%の着地となりました。当初計画においては 25 億円でしたが、前回の決算説明会でもご説明のとおり、22.7 億円へと修正をさせていただいておりました。

下期において営業強化策による案件獲得の改善や、既存顧客が想定より伸びたことで上記の数値となりました。既存顧客につきましては 22.19 億円で、こちらは対前年比 107%となっております。主な拡大要因としましては、やはり生成 AI テーマが拡大したところとなります。新規につきましては、1 億円近く、対前年比では 67%と、まだ改善余地が大きいところとなります。

一方、前回決算説明会でご説明した上期の新規売上につきましては 0.2 億円でした。下期は 4 倍程

---

## サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



度と改善傾向は見られている状況であります。引き続き、新規獲得の改善を目指してまいります。

右にお示ししているのは、業界別、売上規模別の顧客構成となりますが、こちらは概ね以前から同様の傾向となっております。

続きまして、こちらでは昨年度注力してまいりました、営業強化における取組についてご説明をいたします。この1年、営業強化に向けてさまざまな取組を進めてまいりました。左側にお示ししているのが、前回ご説明いたしました営業強化に向けた取組となっております。

大きく二つの側面がございました。一つ目は、営業機能としての強化、そして二つ目がアライアンス面の強化となります。

営業機能の強化につきましては、営業組織として営業人材を倍増いたしました。これにより、より積極的な営業攻勢がかけられる体制を構築しております。

また、これまではプリセールスの専任組織を持たず、技術組織の中で推進をしてまいりました。現在は専任組織を組成し、推進しております。これにより、提案内容の高度化や標準化を図り、受注確度を高めております。

また、営業の入り口となるマーケティングにおいても、施策の大幅な見直しを行いました。これにより、リード獲得の改善が見られております。

結果としまして、2024年度前半に比べて新規売上の改善と、また獲得案件当たりの金額も向上をしているところになります。

アライアンスにつきましては、昨年度下期に三菱総合研究所さんと協業を開始しました。先進的なLLMの議論を含め、共同案件開拓に向けて推進中でございます。

既存アライアンスにつきましても下期は拡大し、特に従来から資本関係にあるNTTデータさんとは、生成AI関連領域において取組が大きく広がりました。こちらでも引き続き注力をしてまいります。

ここでは、拡大が進む生成AIのテーマについて、二つほど事例をご紹介しますと思います。まず一つ目は、大手電機メーカーグループ様での生成AIでの活用についての事例です。これまで、あるシステムを導入されていて、運用保守をされていたりしました。そのときに過去の運用保守履歴を活用することが頻繁にあったそうです。ただ、それらの情報が複数のファイルに分散されていたり、また記入者が異なることによって表記が微妙に違っていたりしました。そのため、それらの情報を検索し、情報を探すのに苦労されていた状況でございました。

---

## サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

これらの状況におきまして、当社として生成 AI 活用プラットフォームである Dify と生成 AI そして当社が独自にカスタマイズした表記ゆれを吸収する AI を組み合わせて、検索アプリケーションの構築支援を行いました。これにより、運用保守業務の効率化を実現しております。こちらも現在、取組継続中となります。このように、Dify のような生成 AI プラットフォームと生成 AI、そして必要に応じて当社の強みであるカスタマイズ AI を組み合わせたソリューションは適用範囲がさまざま見込めます。

事例の二つ目も生成 AI の活用ですが、大手インターネット通信業さんで行ったダンススポーツ領域での取組になります。生成 AI や LLM というと、まだテキスト情報のやり取りがメインにイメージされると思います。しかし最近では、画像などテキスト以外の情報に対応する、いわゆるマルチモーダル LLM の活用が広がり始めております。こちらは某ダンス教室の運営において、生徒さんにインストラクターがダンスの指導をするという、いわゆるよくあるスタイルで事業をされていました。

ただし、インストラクターのリソースなどがどうしても事業拡大のボトルネックになっていっしやいました。そこで、ダンスの動画を取得し、それら動画に対し本物のインストラクターがアドバイスをするような AI インストラクターを開発し、アプリケーション化した事例となります。

こちらは現在、サービス化に向けて進めておるところです。このようなマルチモーダル LLM のビジネス応用もこれから増えていくと想定しております。

上記のどちらの事例も先進的な取組で、お客様も手探りの中で進めていっしやいました。そのような中で当社にお声を掛けていただき、当社の技術的な知識と、それらを具体的にビジネスで活用していくイメージをつくりながら提案、議論をしてきました。その対話の中で当社が評価され、案件化につながったものになります。先行的に知見を獲得しながら、このような先進事例を増やし、今後も新たなビジネス適用模索、推進していきます。

今ご紹介した事例のように、生成 AI を軸とした新しいテーマが継続的に増えてきております。一方で変化が非常に激しく、我々自身、半年前の状況がもう古く感じるといったことを肌で日々実感しているところでございます。

そのような急激な環境変化に対応するべく、コンサルティング事業は三つの観点で取り組んでおります。一つ目が、既存顧客の中での生成 AI の取組の強化、二つ目が、昨年度発足したテクノロジーラボとの連携、そして三つ目が新興のサービスやプロダクトの活用の拡大となります。

一つ目の既存プロジェクトの中での生成 AI への取組の強化では、例えば先ほどご説明したような

---

## サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



テキストだけではない生成 AI の活用テーマの取組は、既存顧客の中でもニーズがありますので広がっていきます。

また、データセキュリティ面で OpenAI 社のような、いわゆるクラウド LLM の活用に一定の懸念がある領域も多くあると見ています。それらに対して、最近発展しているローカル LLM などのクラウドな生成 AI 活用ソリューションなどを開拓していきます。

二つ目は、昨年度発足したテクノロジーラボと、ビジネスニーズと、先進的な知見の連携による一歩先のソリューション構築を実施します。例えばこの 1 年では、いわゆる RAG と呼ばれる社内のデータと生成 AI を組み合わせた技術が流行となっておりました。一方で、従来型の RAG のアプローチでは精度がなかなか出にくいケースがあり、それらに対応するような発展的な RAG の技術検証をラボと連携して行い、取り組んできておりました。

このような先進的な取組は、ラボの発足により強化、加速されており、今後も連携しながら、発展的なニーズを捉え、案件開拓につなげていきます。

三つ目は、新興のサービスやプロダクトの拡大です。Dify や Microsoft の Copilot をはじめ、さまざまな生成 AI 活用サービスが出現してきております。今後も台頭するサービスを注視し、パートナーリングを含めキャッチアップをしていきます。

また、生成 AI 活用にもデータ整備が重要になります。それらに対応するべく、データブリックスなどのデータマネジメント基盤やツールをキャッチアップし、ニーズを捕捉するようにいたします。

これら技術獲得活動を多面的に引き続き推進して、技術トレンドの変化やビジネスニーズの変化に素早く順応し、ビジネス機会を捉えていきます。

続きまして、案件推進に関する実行体制についてのご説明となります。中計初年度に掲げた技術人員 141 名、リーダー 41 名につきましては、昨年度の下期の計画進捗を踏まえつつ、目標達成をやや後ろ倒ししております。人材採用市場は競争が激しくなっているものの、人材獲得に向けた活動は継続的に注力しており、良好な採用状況は維持しております。継続的に採用活動をしていながら、引き続き人材リソースの強化を進めていく方針であります。

また、リテンションについても取組を進めております。昨年度の下期においては、初のアルムナイのイベントも実施をしました。多くの卒業生に参加していただき、既存社員との交流もあり、盛り上がりました。

---

## サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

生成 AI の環境シフトの中でデータサイエンティストを大多数とする現状の人的ポートフォリオの再編というものも見直しております。特に生成 AI 関連の開発やデータブリックス関連の開発要員としての LLM エンジニアやデータエンジニアの増強を急ぎ進めております。引き続き、データサイエンティストの採用は継続しながらも、エンジニアの採用割合を増やし、ニーズの変化に対応していく予定です。

期中のデータサイエンティストとエンジニアの採用割合は、昨年度はエンジニアが約 40%弱でしたが、今期は 70%程度を上限として採用を強化していく予定です。

最後に、コンサルティング事業の 2025 年度の計画についてご説明をいたします。コンサルティング事業としましては、これまでご説明した施策を着実に推進していき、27 億円を達成目標として取り組んでまいります。

既存顧客においては、主要顧客や昨年度の新規お客様との取組を加速させ、拡大を目指してまいります。既存のお客様の中でも、従来のデータ活用テーマから生成 AI テーマへのシフトが進んでおります。そこに対する機会の獲得に向けて、先進的な技術ソリューションを踏まえた価値の訴求をしていきます。

新規獲得につきましては、強化した営業組織とマーケティング施策の見直しの実施を踏まえて、今年度は昨年度からさらに 50%以上の改善を実現してまいります。アライアンス面につきましても、先ほどご説明した取組を推進し、新たなビジネス創出を目指してまいります。NTT データさんや三菱総合研究所さんとの共同案件開拓や、データブリックスなどのデータマネジメント案件の獲得、また他の既存のアライアンスの継続的な関係性強化を通して、さらなる拡大を目指してまいります。これらを推進し、目標達成に取り組んでまいりたいと思います。

以上、コンサルティング事業からのご説明となります。

続きまして、プロダクト事業からの説明に移らせていただきます。

**池野：**では、ここから池野が説明させていただきます。こちらに書いてあるとおり、アジェンダは三つです。まずは、プロジェクト事業全体の事業の振り返りと、次に昨年度、我々が実施した内容を説明させていただきます。最後に、この生成 AI の市場の認識、こういった形で今市場が伸びているのかということと、その市場に対して TDSE としてこういったアプローチをしていくのかをご説明します。

---

## サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



初めに、昨年の振り返りです。昨対比 130%と頑張って伸ばすことができました。中身を見ていきますと、ソーシャルメディアの部分、昨対比でいくと 131%という伸びを出すことができました。一番の要因は、新規の獲得がやはり大きくできたということです。

ここはなぜ新規を取れたのかというと、一昨年、中計を始める頃からお話ししていたとおり、マーケティングで SEO に力を入れておりました。その成果が出てきたことによって、我々の製品名で検索をいただき、我々のホームページを訪れ、問合せいただく。つまり名指しです。結果、製品を選んでいただいております。

これによって認知度がだいぶ上がったということで、この件数が達成できたということになります。ただ、課題がないわけではありません。継続率を見ていただくと、80%の目標だったのに対して、72.7%という数字です。いろいろと調査をしたのですが、やめていったお客様には様々な理由があります。中にはどうしても止められないというのがあります。自社名や製品名で、ソーシャルメディア情報をいろいろと調べてみたけど何も出てこなかったというものも勿論あれば、一番止めないといけないところは競合ですね、競合に移ってしまったところが出てきています。

この辺りは、競合が出てきているところもありますので、継続率というのは下がってしまったという状態です。今後も継続率に関しては 80%を目指しますが、競合との戦いは結構繰り広げられるのではないかと考えております。

カンバセーショナル AI 事業のほうになります。こちらが昨対比でいくと 125%という形で伸ばすことができました。主力である Cognigy に関しましても、一昨年同様に大型案件を獲得できまして、そちらの導入は今も進んでおります。

さらに、下期から新たに投入しました Dify という製品。これはアメリカの製品で、東海岸に本社がある会社の製品です。こちらの製品を導入することで、問合せが非常に多く、今も数多く案件を進められている状態になります。

次に昨年度の取組としては、ソーシャルメディア、カンバセーショナル AI とともに、生成 AI にどう対応していくかをいろいろと考えてまいりました。

一つ一つご説明いたします。まず、QUID Monitor です。こちらは、Ask Quid という製品を新たに導入しました。これはアメリカの QUID 製造部隊と一緒に話し合い導入したものです。これは何かというと、今までの分析は、集めてきたものを BI ツールで、グラフや数値を出し、増えた、減ったという、人が考えてどうやっていこうと話を進めるものを、集めたデータを生成 AI に入れ、生成 AI に質問する機能です。人が生成 AI に問いかけます。要約してとか、今回の集めた内容でリス

---

## サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

クってどうありますかとか、今後どう増加しますかみたいなやり取りを、生成 AI と会話しながら分析ができるような仕組みを QUID の中に導入しました。併せて、KAIZODE も同じような観点で進めております。KAIZODE に関しましては、QUID では対応しきれないもの、それは何かというと日本固有のデータであるとか、アメリカではまだ集めきれないようなデータというものを KAIZODE に集めまして、KAIZODE も同じく OpenAI の LLM と連携させ、LLM と接続して回答できる仕組みを導入しました。これの完成したのが 12 月になったのですが、もう既にライセンスとしては販売ができているような状態でございます。

カンバセーショナル AI、こちらも Cognigy に関しましては、もう既に LLM の対応はできていたのですが、前段で結束がお話したように、技術革新のスピードがすごく速いです。新たな LLM がどんどん出てきます。その新しい LLM にどんどん対応していくような形で、常にバージョンアップを繰り返し広げてきました。さらに当社は Dify という製品を取り込みました。Dify に関しては次のページで詳しくご説明いたします。

Dify という製品名、実はすでに有名です。我々が取り扱う前から、コミュニティ版というものが出ていて、世の中で結構利用されている。皆さん YouTube とか見ていただいて、Dify って打ってください。弊社の名前ではないのですが、Dify という製品自体が、いろんな方が使って AI エージェントみたいなもの、チャットボットで自動化するようなものをつくっている動画が非常にたくさん出ています。

そういった形で、既に認知が高い製品という認識のもと、昨年度上期から、プロダクト本部の中で Dify を社内でも使っていこうという形で動いてはいたのですが、これだけ広がっていくのであれば、国内で販売代理店として動きたいという形でアメリカとコンタクトを取って、Dify を国内で商用販売する権利を締結しました。これを下期に開始いたしました。

やはり認知が高いので、まだまだ本格的なデジタルマーケティングをかける前から問合せを多くいただいております。今も引き続き大きな案件を複数提案している状況です。

これら取組を受け、今年度は 4 億円以上という計画になっています。ただ、ここは前提があります。実はカンバセーショナル AI 事業の部分です。Cognigy であるとか、Dify というものを、この後で説明する新設する AI エージェント本部に移管します。

4 億円という数字はあくまでもソーシャルメディアマーケティング事業だけ、2 製品です。QUID と KAIZODE、この 2 製品だけで当初中期目標で立てていた 4 億円を達成するよう進めてまいります。

---

## サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

もう一つ、最後になりますけれども、市場の話です。もうこちら、皆さんもいろいろと見られていて分かっていると思うのですが、生成 AI 市場というのは大きく伸びていきます。5 年後に 60% 以上の伸びとなっています。

これは、第 3 次 AI ブームともよく言われているのですが、私、第 2 次 AI ブームのときにいろいろと分析していたのですが、あっという間に消えてしまって、じゃあこの第 3 次ってどうなるのだろうと思いながら見えています。第 3 次はブームというよりは定着するようなイメージではないのかなと思っています。

今までの AI って、やはり企業が触るようなものであるとか、法人が使うような AI って非常に多かったですね。ただ、皆さん生成 AI というか、一般の方、消費者の方、学生の方、いろんな方がもう既に生成 AI に触れられていて、生成 AI はどういったものなのか認知しているわけですね。これがやはり非常に大きい。ブームというよりは、もうインフラというぐらいのイメージで今、LLM は広がってきている。

---

ですので、我々としてもこの LLM を使ったような事業というのを強くやっていかないといけないと今は思っております。ただ単に LLM を取り扱って接続するだけではなくて、これはポンチ絵になってくるのですが、イメージとしては生成 AI が精度高く回答を出すためには、まずデータが必要です。そのデータを LLM に読ませて要約させるということはできます。ただ、それだけでは他社も模倣するという形で、我々的にはこの仮の名前として、ナレッジストレージという名前を付けておりますけれども。集めてきたデータにタグをどんどん付けられるような仕組み構築している状態です。

このタグは何かというと、今までコンサルティング事業の AI がやっていたような内容です。簡単に言いますと、例えばソーシャルメディアの文章から、この人が男性なのか女性なのかと、これもタグですね。この文章がいいことを言っているのか、悪いことを言っているのか、これもタグになります。さらに、我々が今取り組もうとしているのは、この文章自体がフェイクなのかどうかということまで見ていきたいと思う、こういったデータに対してタグを付けることによって、生成 AI の回答精度というのは飛躍的に上がる仕組みです。

ですので、ただ単に LLM を付けて、そういった形で便利に使えますよという環境を提供するだけではなくて、こういった基の入ってくるデータをうまく集めてきて、そこに我々のノウハウを付けて、さらにお客様が使いやすいような形で提供していくということを進めてまいりたいと思ってお

---

## サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

ります。

---

このたび当社では4月よりAI エージェント本部というものを立ち上げました。これは、コンサルティング本部で生成AIをやっていた部隊や、プロダクト本部でやってきたカンパセショナルAI、今説明しましたDifyとか、Cognigy、それを取り扱う部隊、そして昨年度立ち上げたラボの知見、三つの組織体を結集させる形でAI エージェント本部を立ち上げています。

名前にある通り、AIを使って法人の業務の中のどの部分が自動化できるのか、最適化できるものはなんなのかということのアセスメントします。AI アセスメントと我々は呼んでいますけれども、アセスメントし、実際に設計し、組み込んでいき、さらに運用し、教育していくという、一貫通貫で我々が実施できるようにしました。

さらに、日本のお客様が一番求められるのがオンプレミスでやりたいと言われている割合が非常に多いですね。自社データを外に出したくない。これらをクラウド型LLMにも覚えさせたくないというようなお客様、日本の製造業様、金融業のお客様もたくさんいらっしゃいます。そういったお客様向けに、我々はプライベートクラウドというものを構築し、その中で使うことを提案します。

さらにハードウェア会社と連携をし、オンプレミスでLLMを含めて全て企業内に閉じるというような仕組みというものをつくって提供してまいります。

ですので、こういった取組をしていくことによって、今期新たに立てたAI エージェント本部ですけれども、1.5億円から2億円という形で計画を立てています。サービスとしては、さきほどお話ししたような、こちらに記載にあるようなものを提供していきます。

ただ、生成AIの事業というのはどんどん変わってきます。だから一度立てたものをずっとやっていくわけではなくて、生成AIがいろいろ変わってくるのであれば、それに柔軟に対応していきたいと思っています。駆け足でしたが、以上で私の説明を終わります。ありがとうございます。

**東垣：**それでは、最終の中期経営計画「MISSION2025」最終年度について、東垣からご説明をさせていただきます。

2025年の計画です。まず初めに5月の14日、私たちは短信で公開させていただきました。こちらはM&Aを含まない計画として31.6億円というのを策定しております。こちらに記載のとおり、売上高は31.6億円、経常利益そして営業利益は2.2億円、当期純利益は1億4,300万円とい

---

## サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ったような状態です。

売上面に関しては、先ほどもお話しした各事業の積み上げたものを記載しております。そして、利益に関しては、こちらは私たち先ほど話したとおり、AI エージェント本部にかなり力を入れてやっています。

新組織の立ち上げの費用と、またさらにこれから先の成長といった部分に向けても、営業そして技術人材を確保していくことが重要として考えており、そのような観点から営業利益率は前年度と同じ7%といったような計画になっております。

私たちは、この5月の14日に、M&A を含まない形で開示したのは、やはり M&A をやっていく中では、案件によって、コストだったり、利益だったりというところが大幅にぶれるというところがあります。この変動を考慮したときに正確な数字というのを公開しにくいいため、まずは短信の中では M&A を含まない数字として、この31.6 億円というのを開示しました。

ただ、私たちは昨年掲げさせていただいたとおり、M&A を含めた事業成長を図るということ自体は公言させていただいております。そういった中で、やはり私たちとして、この中期経営計画の当初から掲げていた33 億円から37 億円というのは、M&A を追加した金額として継続して狙っていきたいと進めてまいります。

M&A を含んだ目標の費用等に関しては、先ほどもご説明をさせていただいたとおり、見通しにくい部分がございますので、具体的な M&A の案件が確定する段階で開示していくというような形にさせていただきます。

続いて、M&A の方向性です。現在、中期経営計画の最終年度ということで、売上寄与ということでは1 億円から3.5 億円といったことを目指し、トップ主導で進めております。ターゲットの領域については、まずはコンサルティング事業のさらなる強化という部分で、特に先ほど結束からポートフォリオという話をしていましたけれども、特にデータエンジニア、LLM エンジニアなど、エンジニア領域に関して視野に入れて今探している最中です。

もう1 点、中期経営計画の中でプロダクトラインナップの強化と言っている中では、やはりプロダクトといったところに関しても、こちらは現在も並行して現在探しております。

時代が進んでいく中で、私たちのほうでもやはりいろんなデータというのが重要だということを感じております。そういった中で、私たちの既存事業の強みを生かしていく上でも、このデータを保有している企業とか、国内外を含めた事業をやっている会社でデータを持っているような会社も連

---

## サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



携の視野に追加に入れて、今、M&A を調査、そして対応を進めております。

現在、私たちとしては、銀行や証券会社そしてフィナンシャルアドバイザー事業者等の企業ネットワークというのを活用しながら進めております。特に二つのアプローチというのを実施していて、自分たちで対象企業とシナジーが出るのではないかという選定先をリストアップしていくアクティブリサーチ型と呼ばれているようなものと、仲介等のマッチングのプラットフォーム等を活かして探していく売り案件サーチ、この両方を進めています。

この半年間ぐらいで今約 300 社をピックアップしながら、その中でも特にシナジーが出そうだと  
いうところを 50 程度絞り込んで、適宜アプローチをしています。そういった中で複数社名のところと情報交換であったりとか、トップ同士の面談、そして意見交換だったり、交渉も実施しています。

今年度の短期目線で達成していくために、M&A を実施していくことだと思っていますし、短期だけでなく、先ほど言った中長期目線でも伸ばしていけるような会社と非連続な成長をともにできるように、一緒にパートナーさんとなる企業を今探しておるというような状況です。

中期経営計画「MISSION2025」の総括といった部分になります。私たちは KGI を売上高として高く掲げております。そういった中では、中期経営計画の当初から、掲げておる 33 億円から 37 億円というのをしっかりと目標にやっていきます。

先ほどご説明した短信で開示したオーガニックの各事業の成長による 31.6 億円以上というのを目指しつつ、現在推進している M&A を加えて、この中期経営計画の 33 億円から 37 億円というのを達成するという形で事業推進していきます。

各事業の売上で言うと、オーガニックの部分はそれぞれコンサル事業が 26.1 億円以上、プロダクト事業 4 億円以上 AI エージェント事業が 1.5 億円以上。そして M&A が 1 億円以上というような形で、これらをしっかりやっていながら、33 億円以上というのを目指していこうというのが私たちのイメージです。

最終的なゴールのイメージということでは、私たちはこの最終年度という中では、四つのことに注力して全てやっていく必要があると認識しています。コンサルティング事業は、先ほど結束からも話がありましたが、徐々に成果が出ている営業改革というについて、もっと速度を上げていかないといけないという点です。速度を上げていくというために、プリセールスの営業の組織を作ること  
もしております。

---

## サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



この中で、プラスアルファこの組織を活かしていきながら、既存のクロスセル、そしてアップセル。そして、新規獲得というのを強化し、さらに、アライアンスにも注力していきます。

二つ目はプロダクト事業です。先ほど池野から話がありましたが、今回、カンバセーショナル AI 事業の部分を AI エージェントに移管していきます。そういった中でも、このソーシャルメディアマーケティング単独で QUID、そして自社製品の KAIZODE といったところを使って、当初計画どおり 4 億円を達成していく。

三つ目は AI エージェントです。私たちが今年一番注力していく部分です。市場としても盛り上がってきておる部分があって、ここにしっかり注力しながら、初年度から 1.5 億円以上というような目標達成を目指します。この先も AI エージェントというのは拡大していくと思っていますので、高い成長力が実現できる組織体につくり変えていくことにも注力していきます。

四つ目は M&A です。こちらについては、昨年組織を立てて、今、いろいろと企業様にアプローチさせていただいておるというような状況です。しっかりと短期、そして中長期にわたる非連続な成長が見込める企業様と一緒にいていくことを実現させようという形で取り組んでまいります。

私たちはこの中期経営計画で立てている 33 億円から 35 億円を達成しようとする、これら全てをしっかりと一つもこぼさずやっていくことというのが必要だと思っており、これを私、そしてここにいる経営陣含めてしっかりと実現していきます。

中期経営計画の最終年度といった部分で実施すべきこと、いろいろ多数あるというような状況ではございますが、ここをしっかりと経営として、そして社員一丸となって、この達成に向けた覚悟をもって、そして責任を持って全力を尽くしてまいります。

以上が中期経営計画最終年度、2025 の計画と取組といったものになります。

最後にはなりますが、2023 年度に、中期経営計画としてこちらを掲げて 2 年たちました。この 2 年間、やはり私たちにとっては想定以上に厳しい状況でありました。一方で、株主さん、そして投資家の皆さんからのご声援を励みに、先ほど話をしておったような一つ一つの課題というのをつぶして、この下期から徐々に回復するのではないかなというような兆しが見えております。

この勢いをしっかりとさらに加速しつつ、今最も伸びている生成 AI といったことに注力し、最後までこの中期経営計画当初に掲げた 33 億円から 37 億円の達成に向けて、社員一丸となって頑張っていきます。何とぞ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まして、誠にありがとうございました。

---

## サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



**司会：**ご説明どうもありがとうございました。

---

**サポート**

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス [support@scriptsasia.com](mailto:support@scriptsasia.com)



## 質疑応答

---

**司会 [M]**：それでは、質疑応答に入ります。ご質問のある方は挙手していただければ係の者がマイクを持ってまいります。

なお、この説明会は質疑応答部分を含め全文を書き起こして公開の予定です。従いまして、もし匿名を希望される場合は、質問される際、氏名を乗らないようお願い申し上げます。

それでは、ご質問いかがでございましょうか。ありがとうございます。

**質問者 [Q]**：本日はありがとうございました。2点教えてください。

まず1点目、コンサルの営業改革ですが、もう少しどういうことをやっているかということをお教えいただけますか。

**東垣 [A]**：一つ目に関しては、まずこの改革の中で大きく二つのことを実施しています。

一つ目は、しっかりと現状を数字で可視化していく。これによって、どこのリード数が足りないのか、商談が足りないのか、商談した後の提案に回っていく数量が足りないのか、提案してからの受注数が足りないのか、管理に注力していきながら、一つ一つ、今問題となっている箇所に対応することを実施しました。

二つ目です。今私たちが考えていることは、大きな意味合いで生成 AI への注力が一つ大きなポイントだと思っています。

私たちは会社ができて今年で12期目を迎えておる中で、どちらかというと予測系 AI を中心にやってきて、この2年間、マーケット変化を改めて認識させられた状態です。

今までで当社にとって、一番大きな変化点だったのではないかなと思います、しっかりと生成 AI に注力するぞと昨年変化させていったところです。

ただ、案件自体、爆発的に、増えていくかというところがあります。まずは一つ一つの受注案件を確度よく取っていくことに注力しようと考え、先ほど下期から営業の人員を強化し、市場の中身を情報収集するとか、先ほど結束から説明のあったプリセールスチームというのを技術側から加えていき、確度を上げていく形での変化に取り組んでおり、このようなシナリオで取り組んでまいりました。

---

### サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

**質問者 [Q]：**一つ目というのは、終わった期にそれを始められたと考えていいですか。

**東垣 [A]：**いえ、そういうわけではないです。今までもやっていたのですけれども、やはりもう一段階、さっきは簡単なイメージで話をしましたが、よりもうちょっとブレイクダウンしていきながら、もう少し細かく落として取り組んでいます。

まだまだ細かいところまで追えていなくてというところと、徹底し切れていないところというものもあったのかなと。企業として丁寧に見ていきながら、どこがポイントで、どこが問題かというのをしっかり改善していく。受注率を増やしていった中で、次はここが問題というのをどれだけクイックに動かしていけるようにするためには、私たち自身がデータを見ながらどう変革していくべきかをしっかりとやっていかなければいけない、メッシュをより細かくしたと捉えていただけると助かります。

**質問者 [Q]：**すいません。これは2年前が大体同じように、第2四半期、第3四半期でぐんと伸びて、これは戻ってきましたねというようなお話をされていて。そのときも確か営業改革ということをおっしゃっていたような感じがします。そのときと今回の一番大きな違いはどこですか。

**東垣 [A]：**営業改革をやっている中での数値の改革は、おっしゃっているとおり2023年の段階でやっていたことで。今回一番効果が出てきている部分は、生成AIの注力、去年の上期の段階から手を入れていった部分が大きなポイントだと思います。予測AIだけじゃなくて、もう一段階、生成AIも組み込んでいく。確度を上げていくために営業人材も増やし、技術側でプリセールス部隊も組成したのが去年一番注力した部分と思っていただいて構いません。

**質問者 [Q]：**2点目ですが、33ページに株主に言及する記載がありますが（次期中計の中の一つ目の丸ポチの最後）TOBされたテクノスジャパンの動きを指しますか。

**東垣 [A]：**それを明言しているわけではないです。ここに記載したのは、テクノスジャパンがTOBされてPEファンドに入ったのは事実ですが、それだけではありません。

実は大株主の中に、あいおいニッセイ同和損保さんがいるのですけれども、あいおいニッセイ同和損保さんも今回、三井住友損保さんと統合に向けた協議というニュースも出ています。NTTデータもNTTさんにTOBされます。私たちとしても、彼らとコンタクトは取っているものの、どういう動きになるのかというのは見えにくい状態です。これから彼らの動きによっても変化する点とおっております。

**質問者 [M]：**ありがとうございました。

---

## サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

**司会 [M]**：ありがとうございました。他にご質問のある方はいらっしゃいますでしょうか。

**質問者 [Q]**：きょうはありがとうございました。すいません、株価と時価総額のことで質問があるのですけれども。

御社はテーマもいい、AI、コンサル、ビジネスもいいし、収益も上がっているのですけど。どうして時価総額がこんなに低いのだろーと思ってまして。御社は上場が2018年なので、10年たつと2028年、グロースですから40億円達成しなきゃいけないと。今は30億円だと思うのですけれども。

そうこうするうちに100億円という基準が来るかと思うのですが。御社の今、バリエーションで言うとPERが20倍のPBRが1.3倍で、ちょっと低いなという気がしているのですけれども。出来高も先週金曜日は300株しかできてなくて、金額を掛け合わせると40万円ぐらいしかできていないのですけど。この辺の時価総額対策というか、どうされるのかなというところで質問です。

**東垣 [A]**：ありがとうございます。まず、時価総額で言うと、私たちとしてこれに満足していることはないです。ただし直近の売上成長率や利益率といった観点からいうと、PER20倍といったところになっており、AI市場でいうと100倍とか行っているところもある中で言うと、そこに見劣っております。一方、私たちとしては今の成長力ではそういう値が付けられてしまうと真摯に捉えています。この2年間、成長が市場の求めているところに足りていないところが、一番の問題だと捉えています。しっかりと改革し、成長度をより高めていくことに注力します。もう1点、出来高に関して少ないと言った観点においてという部分も認知度が低いというところになるのかなと思っています。私たちはしっかりと投資家に成長性を感じていただけるように積極的に事業を推進し、皆様に理解できるように進めてまいります。以上です。

**司会 [M]**：ありがとうございました。

**質問者 [Q]**：すいません、3点、順番にお伺いします。

1点目は、御社の採用面で、データサイエンティストとか、あるいはAIの生成に関わっていらっしゃるエンジニアの方が御社に行って働く魅力というのは、どのようにアピールをされているのでしょうか。

**東垣 [A]**：私たちの中で採用側から見たときの大きな魅力と呼ばれているところは、先端技術を一緒に学び、一緒に磨き上げていけるというところと、10年前から教育制度をしっかり構築しており、ここに対して魅力、自分が育っていくイメージがしやすくなることから、入社いただけている

---

## サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



かと理解しています。

**質問者 [Q]：**コンサルティング事業のご説明の中で、12 ページですかね、事例が二つあって、二つ目のダンススポーツ領域での動画に対する生成 AI 活用と、どれを単価で実際に利用されるかは別として、何となく素人目に見ても需要は結構あるように見えるのですけれども。これは御社としては大体コンサルとか、アプリケーションを含めて、どれぐらいを販売単価に持っていくのが一番売れるとお考えでしょうか。

**東垣 [M]：**こちらの件に関しましては結束からお答えさせていただきます。

**結束 [M]：**すいません。もう一度ご質問をちゃんと理解したいのですけれども。販売単価とおっしゃっているのは、弊社からお客様への単価ですか。

**質問者 [Q]：**お客様への見積額というか。恐らくこれはコンサルティングフィーとか、アプリケーションのいろんなものを含んで総額が出てくると思うのですけれども。これの合計の単価によっては結構検討される企業さんも多いかなという印象があったものですから。

ただ一方で、あまり高すぎても多分検討される企業さんも数が減ってしまうので、それは結構さじ加減が難しいかなと思ったものですから。

**結束 [A]：**ありがとうございます。今回の取組については、かなり先進的に、まだ我々としてもあまり経験がない部分も含めて積極的に取り組んだところもありますので、その点であまり価格面は抑えられずに、お客さんと一緒にやらせていただいたというところはございます。

ただ、おっしゃるとおり類似のニーズはあると思っていますので、今後、技術ソリューションとして型にできる部分は検討し、プロダクト本部や他の事業、お客様とも連携しながらソリューションに落とし、もう少し低価格でやれるような形は検討してみたいと思います。

ただ、現状はフェーズとして、検証段階で我々とお客様でつくって、結構いい線まで行けるというところが見えてきたところになります。ここから本格サービス検討で、本格的なアプリケーション開発はこれからとなります。そこも含めると総額はそれなりの金額になると思いますが、そこを含めてどう型化できるかも今後の検討だと思っています。

**質問者 [Q]：**3 点目はプロダクトの事業で、17 ページのところですよ。極力リピート率を 80%以上 に持っていきたいという目標にされている中で、実績は 72.7%ということですが。この競合に取られた理由というのはどういった理由で、機能なのか、価格なのか、どういった理由でこれは取られたケースが多かったのでしょうか。

---

## サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

**東垣 [M]**：こちらについては、池野から回答します。

**池野 [A]**：主に価格です。機能的にいくと、もうトップレベルのエンタープライズの製品はそこまで大きな差別化ってないのですよね。そうすると何かというと価格が効いてくる。ただ、価格が高くても弊社を選んでいただく一番は、お客様ともヒアリングしていますが、それはサポート力なのですね。ですので、いったん価格で負けたとしても、我々のサポートを見ているお客様は戻ってこられる、実際にそういったお客様がいらっしゃるの、出入りはあると思っております。

**司会 [M]**：ありがとうございました。ご質問はいかがでございましょうか。ありがとうございます。

**質問者 [Q]**：ご説明ありがとうございました。御社で働かれている方々って、資料にあるように、高学歴で、キャリアもすごい人たちです。この資料に書いてあるキャリアの方々を採用しようと思うと、事業会社が相当な報酬をアピールしているなかでも集められず、定着率も低いなか、御社に優秀な人材が集まる理由は何でしょうか。

先ほどの方のご質問にかぶっちゃうのですが、こういう方々はなぜ御社に居続けていただけるのか。転職サイドからすると、コンサル会社にどんどん取られる気がするわけですが。

**東垣 [A]**：私たちのほうで新卒という観点では、先ほど説明したとおりですが、ファーストキャリアみたいな部分で自分たちが育つ像が描けるといいうところが強みだと理解しています。そこを重要視してくれている人たちが来ているのかなというのはイメージですね。

中途採用ではやはりどんどん年々水準は上がっていますが、そういった中では結構いろんなレンジの、それこそ倍までは行かないですけど、1,000万円を超えるものも出てきており、全体的に上がってきているというような状況です。

私たちとしても社員の給料アップは図っていますが、それだけでなく、極力私たちとしては彼らとのコミュニケーションを通じた働く環境作り、施策をやっていきながら、時間の自由度、やりがい感で訴求している側面もあると思っています。

**質問者 [Q]**：2億円ほど利益が出ていますけれども、売上原価である人件費を高めるために、粗利が取れるようなプロジェクトを取っていきけるような動き、社長のご意見として伺いたいなと思ひまして。お客さんの次から次へと新しい要望を聞いていくためには、人材確保も重要。利益を出す戦略をお伺いできればと思います。

**東垣 [A]**：そうですね。やはり私たちとしてここに対して意識しているのは、今の私たちのビジネ

---

## サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



モデルだと、S I erと同じように、人月掛ける単価という状態になっていて。私自身は、やはりこれをやっている状態だと、利益って生み出しにくいし、成長ドライバーとしては難しいのかなということを感じています。成果に対して工数で契約するのではないやり方を、今、どういう契約形態が取れるかみたいなのは検討している状況です。なお、一人一人の単価は、もっと競争力を持つ必要は感じています。短期的にはスキルに見合った形で顧客と交渉していきながら、高単価領域に上げていきたいと思いますという交渉はやりつつ、その先に、成果に対して報酬がもらえる仕掛けをどんどんビジネスサイドとして移していくことをやっていかないといけないと考察しておる最中です。

**質問者 [M]：**ありがとうございました。

**司会 [M]：**ありがとうございました。

**質問者 [Q]：**説明どうもありがとうございました。M&A のところでお聞きしたいのですけれども。30 ページのところですか。案件候補の事例で、デジタルマーケティング支援企業ですか広告代理店を含むと、あとシステム開発企業（AI、データ基盤系）とあるのですけれども。

先ほど、ご説明の中でコンサルはデータエンジニアですか、LLM データエンジニアも強化したいと。プロダクトはラインナップの拡充ということをおっしゃられたのですが。M&A で一番強化したいところというのはどこになるのでしょうか。

**東垣 [A]：**大きく二つの視点で考えていて。短期目線では、コンサル事業のデータ、生成 AI、LLM エンジニアという領域です。一方で、中長期的な目線で言うと、やはりデータを持っている一緒に私たちのノウハウを使って、その企業の事業自体をアップデートできるような領域、私たちとしては興味のある領域の 2 点です。

**質問者 [Q]：**あと、ターゲットの整理の中で、海外も想定しているようですが。海外となると、どのエリアがターゲットになるのでしょうか。

**東垣 [A]：**現時点ではアジアをメインに考えていますが、それ以上の回答は控えさせていただきます。

**司会 [M]：**ありがとうございました。ご質問はございますか。それではご質問がないようでしたら、以上をもちまして、TDSE 株式会社様の決算説明会を終了とさせていただきますと存じます。東垣社長様、そして浦川様、池野様、結束様、本日は大変ありがとうございました。

**東垣 [M]：**どうもありがとうございました。

**司会 [M]：**ご参加の皆様、本日は大変お忙しい中お集まりいただき誠にありがとうございました

---

## サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com



た。お礼申し上げます。以上です。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

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.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をしてはなりません。

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

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com