



2025年6月9日

各 位

会 社 名 T D S E 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 東証グロース)
問 合 せ 先 取締役執行役員専務 浦川 健
(TEL.03-6383-3261)

当社決算説明会における質疑応答の公開について

6月2日に開催いたしました当社 2025 年 3 月期決算説明会における質疑応答について、以下のとおり公開いたします。

以上

問い合わせ先
TDSE 株式会社
IR 担当

メール：investors@tdse.jp

2025 年 3 月期決算説明会質疑応答

NO	質問	回答
1	営業改革について	
	コンサルティング事業の営業改革について、市場展望・顧客の志向と共に説明してください。	今回の営業改革では、「営業体制の強化」と「営業管理の精度向上」を柱に、持続的な成長と競争力の向上を目指した取り組みを進めています。得意分野を持つ優秀な営業人材を積極的に採用し、技術部門内にはプリセールス部隊を新設。これにより、組織全体での営業力を飛躍的に高める体制を整えました。また、営業プロセスを数値で可視化し、リード数や商談数といった指標をもとに精緻な管理と予測を行うことで、営業活動の質とスピードを大幅に向上させています。課題の早期発見と迅速な対応が可能となり、より柔軟で強靱な営業運営が実現しています。 さらに、AI 市場の急速な進化に対応すべく、当社は先を見据えた戦略を進めました。従来型 AI から生成 AI への市場シフトを的確に捉え、生成 AI 領域への集中投資と強化を決断しました。創業以来培ってきた予測系 AI のノウハウを活かしながら、生成 AI や AI エージェントといった新たな技術領域への挑戦を加速させています。 市場のニーズは日々多様化しており、便利な側面だけでなく「先端技術への適用」「クラウドによるデータ流出リスク回避」「自社に最適な LLM の選定」といった声が多く寄せられます。当社はこうした声に真摯に向き合い、一つひとつ丁寧に対応することで、顧客に安心と信頼を提供し、確かな価値を届けてまいります。今後は、従来型 AI と生成 AI を融合させた独自のサービス展開を通じて、より多くの企業の課題解決に貢献し、新たな可能性を創出していきます。
2	人材確保と採用について	
	御社は AI 分野で活躍する優秀な人材が多く在籍しており、資料を見る限り非常に高い学歴やキャリアを持つ方々が多い印象です。こうした人材は、一般的な事業会社では報酬面高くても採用・定着が難しいなか、なぜ御社に集まり、また働き続けているのでしょうか。特にデータサイエンティストやエンジニアにとって、御社で働く魅力はどのようにアピールされているのでしょうか。	当社が採用面で魅力とされている点は、先端技術を共に学び、実践しながら磨き上げていける環境が整っていることです。特に 10 年以上前から教育制度の整備に力を入れており、入社後の成長イメージが描きやすい点が、候補者にとって大きな安心感や期待につながっていると考えています。新卒採用においては、必ずしも即戦力ではない方でも、ファーストキャリアとして成長できる環境を重視しており、そこに共感して入社される方が多い印象です。待遇面も継続的に見直しており、全体的に待遇水準は上がってきています。ただし、長く会社で働いてもらうためには報酬だけではないと考えています。社員との日常的なコミュニケーションを通じて、働きやすい環境づくりや、時間の自由度、自己裁量の高さ、やりがいといった非財務価値も大切にしており、給与アップは勿論ですがソフト面の充実も定着率の高さに繋がると考えています。

3	コンサルティング事業 ― 事例について	
	御社が取り組まれているダンススポーツ領域における動画解析と生成 AI の活用について、素人目にも一定の需要があるように感じられます。こうした先進的な取り組みに対して、御社としてはコンサルティングやアプリケーション開発を含めた総額で、どの程度の価格帯が最も市場に受け入れられるとお考えでしょうか。価格が高すぎれば導入企業が限られる一方で、安すぎても採算が合わない可能性がある中で、どのような価格設計を想定されているのかをお聞かせください。	ご質問の「販売単価」については、弊社からお客様への提供価格という理解でお答えいたします。今回のダンススポーツ領域での生成 AI 活用は、当社としてもまだ経験の浅い先進的な取り組みであり、技術的なチャレンジを含めてお客様と共同で進めている段階です。そのため現状は一定のコンサルティングフィーやアプリケーション開発費を含めた総額でのご提案となっており、比較的高めの価格帯での提供となっています。ただし、類似ニーズは確実にあると認識しており、今後弊社として知見を蓄積し、新たにソリューションとして型化が検討できれば、プロダクト本部など他部門と連携し、より汎用的なサービスを展開することも視野に入れます。その際には、価格帯もより導入しやすい水準に調整し、スケーラブルな提供が可能になると考えています。
4	プロダクト事業 ― 製品継続率について	
	プロダクト事業において、ソーシャルメディアマーケティング製品群のリピート率を 80%以上という目標を掲げている中で、現時点での実績は 72.7%とのことです。この差分について、競合に顧客を取られた主な理由は何だったのでしょうか。機能面での差なのか、それとも価格面での競争なのか、傾向があれば教えてください。	競合に顧客が流出した主な理由は、価格面での競争によるものです。機能面に関しては、特にエンタープライズ向けの上位製品群においては、各社の機能差はそれほど大きくなく、一定の水準で均衡していると認識しています。そのため、最終的な選定理由として価格が大きく影響するケースが多く見られます。 一方で、当社が価格競争において不利な場面があったとしても、サポート体制の手厚さを評価いただき、再び当社製品に戻っていただけるお客様もいらっしゃいます。実際に、サポート力を重視するお客様からは高い評価をいただいております。これが当社の大きな差別化要素の一つとなっています。今後も、価格だけでなく、導入後の安心感や成果創出に貢献するサポート品質を強みに、リピート率のさらなる向上を目指してまいります。
5	収益構造について	
	現在、御社では約 2 億円の利益を計上されていますが、売上原価の多くを占める人件費をさらに活かすためにも、より高い粗利が見込めるプロジェクトの獲得が重要になると考えます。特に、顧客の多様な要望に对应していくには人材確保も不可欠です。こうした中で、今後どのように利益を高めていく戦略をお持ちか、社長のお考えをお聞かせください。	現状の当社のビジネスモデルは、いわゆる SIer 型に近く、「人月×単価」で収益を上げる構造になっていますが、私自身はこのモデルだけでは利益の最大化や持続的な成長には限界があると感じています。特に、工数ベースでの契約形態では、成果に対する対価が得られにくく、スケーラビリティにも課題があります。そのため現在、成果ベースでの契約や、より付加価値の高いサービス提供に向けた契約形態の見直しを検討しているところです。 短期的には、各人材のスキルに見合った単価での契約交渉を進め、高単価領域へのシフトを図っていますが、中長期的には、成果に応じた報酬体系への移行を進めることで、より高い利益率を実現できると考えています。これは単なる価格交渉ではなく、当社の提供価値そのものを高める取り組みであり、ビジネスモデル全体の進化を目指すものです。今後も顧客との信頼関係を大切にしながら、戦略的かつ持続可能な利益構造の構築に取り組んでまいります。

6	M&A に関して 説明資料 P30 の M&A でお聞かせいただきたい。案件候補の企業ドメインで、デジタルマーケティング支援企業や広告代理店や、システム開発企業（AI、データ基盤系）もある。コンサルではデータエンジニアとか、LLM データエンジニアも強化したい点や、プロダクトはラインナップ拡充を説明されたが、M&A で一番強化したいところはどこか。またターゲットで海外も想定しているが、どのエリアがターゲットになるのか。 当社の M&A 戦略は、大きく二つの重点領域にフォーカスして推進してまいります。第一の領域は、当社のコンサルティング事業と親和性の高い分野である「データ」「生成 AI」「LLM エンジニアリング」に関する領域です。これらは今後の事業成長を支える中核技術であり、当社が持つ AI・データ活用の知見と組み合わせることで、より高度なソリューション提供が可能になると考えています。第二の領域は、中長期的な視点に立ち、独自のデータ資産を保有している企業への注目です。私たちの強みであるデータ活用ノウハウを活かし、対象企業の価値を引き上げ、事業全体をアップデートできるようなポテンシャルを持つ企業を対象に検討を進めてまいります。これにより、単なる買収にとどまらず、当社の技術と知見を融合させることで、双方にとっての持続的な成長を実現することを目指しています。なお、海外企業を対象とした M&A については、現時点ではアジア地域を主なターゲットとして想定しており、文化的・経済的な親和性や成長性を踏まえたうえで、戦略的な連携の可能性を模索してまいります。
7	時価総額について 御社は AI やコンサルティングといった成長性の高い分野に属している一方で、時価総額が控えめに見える点が気になっています。上場から 10 年となる 2028 年に向けて、グロース市場の基準である 40 億円、さらには将来的な 100 億円といった水準も意識される中で、現在は 30 億円前後と認識しています。また、PER や PBR といった指標も比較的落ち着いた水準にあり、出来高も少ない日があるようです。こうした状況について、御社としてどのように受け止めていらっしゃるのか、お考えをお聞かせください。 現時点の時価総額について、私は決して満足していません。AI やコンサルティングといった成長性の高い領域で事業を展開し、一定の収益性を確保している中で、現在の PER・PBR 水準は、AI 市場全体と比べて見劣りすることを認識しています。背景には、直近 2 年間の成長率が市場の期待に届かず、成長力が一時的に鈍化していたことが大きな要因です。また当社は従来型 AI に強みを持つことから、生成 AI など新たな領域への展開において、慎重な検討を進めた結果、競合と比べて展開タイミングに差が生じた面もあると受け止めています。生成 AI への本格的なシフトは喫緊の課題であり、今後の成長を左右するテーマです。今般、営業改革や AI エージェント本部の設立など、体制強化を着実に進めながら、成長戦略の再構築に取り組んでいます。成長力における競合との比較もさることながら、当社が企業に提供している価値が市場関係者に十分に伝わっていない点も、重要な課題と認識しています。特に、顧客への導入事例や企業との提携状況など、業績面だけでなく事業面での進展について、競合他社と比較して十分に発信できていないことは、今後の改善点と捉えています。こうした情報は、プレスリリースや広報を通じ、より積極的かつ継続的に発信していく必要があると考えています。資本効率や株主還元の見点からもバリュエーション向上に取り組み、成長の再加速と企業価値を高めることで、市場からの適正な評価向上を目指してまいります。

8	株主構成について	
	次期中期経営計画の中で言及されている「大株主の変更」に関する言及について、これはテクノスジャパンがTOBされた件を指しているのでしょうか？	ご指摘のテクノスジャパンの TOB による PE ファンド傘下入りは、確かに一つの要素ではありますが、それだけに限った話ではありません。当社の大株主の一つであるあいおいニッセイ同和損保様が、現在、三井住友海上様との統合に向けた協議を進めているという報道も出ており、これも大きな動きの一つです。また、NTT データ様も親会社である NTT 様による TOB の対象となっており、業界全体で資本構造の再編が進んでいる状況です。当社としても、これらの関係各社とは継続的にコンタクトを取っておりますが、現時点では今後の動きが見通しづらい部分もあり、状況を注視している段階です。したがって、「大株主の変更」という表現には、こうした複数の動きが含まれており、今後の展開によって当社にも影響が及ぶ可能性があると考えています。

以上