



東垣 直樹 社長

TDSE 株式会社(7046)



企業情報

市場	東証グロース市場
業種	サービス業
代表者	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
決算月	3 月
HP	https://www.tdse.jp/

株式情報

株価	発行済株式数(期末)		時価総額	ROE(実)	売買単位
1,301 円	2,200,000 株		2,862 百万円	7.6%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
10.00 円	0.8%	40.65 円	32.0 倍	1,134.83 円	1.1 倍

*株価は 7/15 終値。各数値は 26 年 3 月期決算短信より。

業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	ROE	EPS	DPS
2023 年 3 月(実)	2,415	265	267	168	9.4	81.76	10.00
2024 年 3 月(実)	2,521	271	274	200	10.2	96.59	10.00
2025 年 3 月(実)	2,699	198	201	136	6.4	65.56	10.00
2026 年 3 月(実)	3,005	214	232	174	7.6	83.49	10.00
2027 年 3 月(予)	3,200	130	130	85	3.6	40.65	10.00

*単位:百万円、円。予想は会社予想。予想 ROE は予想当期純利益を前期末自己資本で除した比率。

TDSE 株式会社の 2026 年 3 月期の決算概要、2027 年 3 月期業績予想及び新中期経営計画などをお伝えします。

目次

[今回のポイント](#)

- [1. 会社概要](#)
- [2. 2026 年 3 月期決算概要](#)
- [3. 2027 年 3 月期業績予想と取組](#)
- [4. 新中期経営計画「SHIFT2028」](#)
- [5. 今後の注目点・総括](#)

[＜参考:コーポレート・ガバナンスについて＞](#)

今回のポイント

- 26/3 期の売上高は前期比 11.4%増の 30 億 5 百万円と 2025 年 10 月 31 日開示の修正計画(30 億円)を上回り、創業以来最高となった。プロダクト事業と AI エージェント事業の急成長が全体を牽引し、コンサルティング事業が横ばいにとどまるなか 2 桁増収を達成した。営業利益は同 7.8%増の 2 億 14 百万円。売上総利益率は前期の 34.3%から 36.7%へ 25 ポイント向上したが、営業・技術人材の採用強化により販管費が増加したことで、営業利益率は 7.4%から 7.1%に低下した。期末配当(中間配当なし)は前期と同額の 10.00 円/株を維持した。4Q の売上高は 8 億 34 百万円と四半期として過去最高を記録、下期にかけて成長ペースが加速した。
- 事業別では、コンサルティング事業は前期比 1%減の 22 億 80 百万円。既存顧客の主要プロジェクトが一部収束した影響を大きく受けた一方、新規売上は同 92%増の 1 億 42 百万円と大きく伸びた。プロダクト事業は前期比 23%増の 4 億 12 百万円。QUID 製品の優位性を軸とした継続収益の積み上がりが寄与した。AI エージェント事業は前期比 343%増の 3 億 13 百万円。修正計画(2 億 20 百万円)に対する達成率は 142%。Dify 関連売上が 2 億 38 百万円と全体の 7 割強を占めた。
- 27/3 期の会社予想は売上高が前期比 6.5%増の 32 億円、営業利益は同 39.3%減の 1 億 30 百万円。新中期経営計画「SHIFT2028」の初年度として構造改革のための戦略投資を大きく積み増すことにより、大幅減益を余儀なくされる見通し。「変革の一年」と位置づけられる。戦略投資として、①労務人件費(昇給・賞与含む)約 2.0 億円、②採用費約 0.3 億円、③商品仕入約 1.1 億円、④情報処理費・広告宣伝費各約 0.3 億円の計約 4.0 億円増加を見込む一方、減価償却費や外注削減による約 1.2 億円のコスト低減を合わせて実行することで、戦略投資の純増額は約 2.8 億円となる。
- 2026 年 4 月より、27/3 期～29/3 期を対象期間とする新中計「SHIFT2028」が始動。前中計「MISSION2025」(24/3 期～26/3 期)は、M&A 込みで売上高 33 億円・営業利益率 10%以上を最終目標として掲げたが、M&A が不成立に終わりオーガニック成長へ集中を余儀なくされ、当初目標の 33 億円には届かなかった。SHIFT2028 はこの総括を踏まえ、①成長軸の転換(従来型 AI→生成 AI)、②収益構造の転換(フロー型→ストック型)、③実行体制の転換(分散組織→集約・融合)の 3 つを掲げる「構造改革型の中計」として策定された。2028 年度に売上高 38～43 億円・生成 AI エージェント売上比率 60%・ストック型売上比率 30%・営業利益率 8%を目指す。
- 前中計では、プロダクト事業・AI エージェント事業が計画を上回り、コンサルティング事業の横ばいを補完する「三位一体の事業モデル」への転換が進んだ一方、計画精度への市場の懸念は継続している。本レポートでは、SHIFT2028 の成長シナリオを検証し、4 点の着眼点を示す。第 1 に、DS/ENG BPO 事業の生産性向上である。営業管掌の池野取締役が「1 人の作業が AI エージェントを組み合わせることによって 2 倍でも 3 倍でも増加していく」と説明した人月型業務のレバレッジ効果が実際に機能し、営業利益率の構造改善につながるかどうかだ。第 2 に、顧客ポートフォリオ多様化の進捗である。ファーストリテイリング・リクルートの大口 2 社向け売上の割合がコンサルティング事業内訳を大きく占めるなか、大口依存からの脱却が進むかどうかだ。第 3 に、マルチベンダー戦略と自社プロダクト戦略の深化である。「ツールの目利き力」を強みに、業務特化型 AI エージェントの製品化が API・ライセンス・SaaS モデルへ展開し、同社固有のストック収益基盤として育つかどうかだ。第 4 に、ストック型収益基盤の質的向上である。解約率抑制・単価向上を伴う形で顧客基盤の定着・深耕が進み、目標達成につながるかどうかだ。詳細は「5. 今後の注目点・総括」を参照されたい。

BRIDGE REPORT



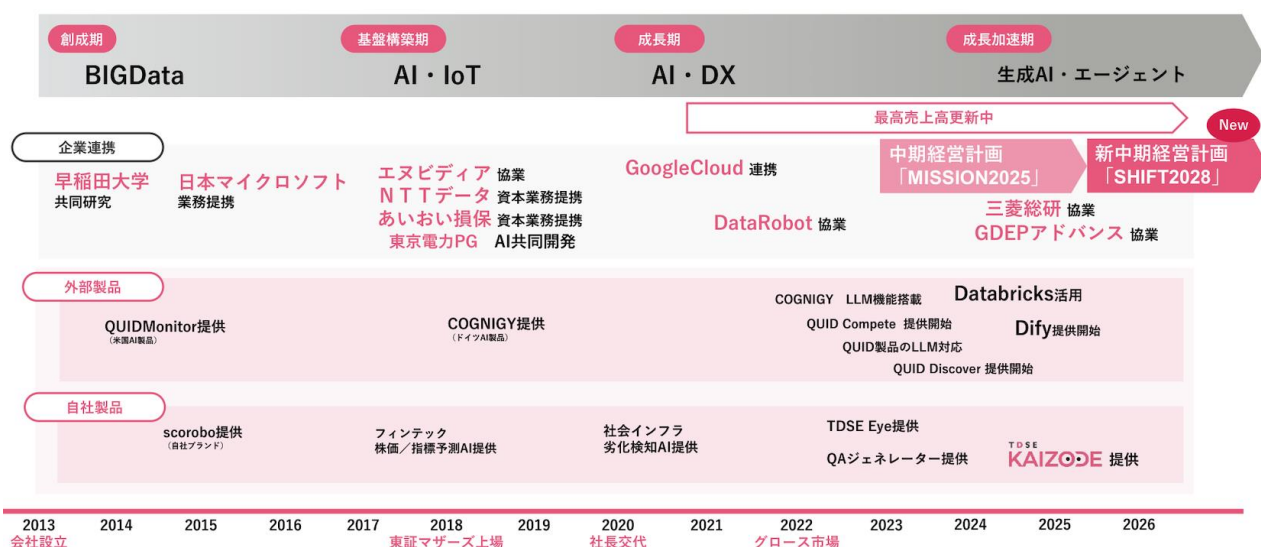
1. 会社概要

国内最高峰のデータサイエンティスト集団。AI 技術を核に、メンバーそれぞれが持つ業界トップクラスの経験・実績と高度な専門スキルにより、顧客企業の経営改革を支援している。データ経営を目指す企業向けに AI 技術を中心とした統合型ソリューションを提供。26/3 期(前中計「MISSION2025」の最終年度)まではコンサルティング事業・プロダクト事業・AI エージェント事業の 3 区分で業績を開示・運営してきたが、新中計「SHIFT2028」の始動(2026 年 4 月)に伴い、コンサルティング事業と AI エージェント事業は生成 AI・エージェント領域を一体で推進する体制に統合された。一方、ストック型収益の支柱である QUID 製品を軸としたプロダクト事業は従来の区分を維持している。本レポートでは 26/3 期実績の説明については従来の 3 区分を用い、27/3 期以降の展望については新体制の 2 区分で説明する。

【1-1 沿革】

- 2013 年 10 月 企業経営に AI やデータ活用が求められる時代の到来を予見し、ビッグデータ事業を展開するために株式会社テクノスジャパンが同社を設立。
- 同年 12 月 早稲田大学とビッグデータ活用研究に関する産学連携を開始。
- 2014 年 9 月 米国 QUID 社(旧 NetBase Solutions 社)と業務提携し、グローバル規模のソーシャルデータ分析サービスを開始するため、AI 製品「Quid Monitor」(旧 Netbase)の取扱いを開始。
- 2015 年 1 月 統計アルゴリズムを活用した同社独自の AI 製品「scorobo」の販売を開始。
- 同年 9 月 日本マイクロソフト株式会社と Microsoft Azure を活用した IoT 分野での協業を開始。
- 2016 年 4 月 エンジニアリング事業強化を目的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に社名変更。
- 2017 年 9 月 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が資本参加し、業務提携契約を締結。
- 2018 年 11 月 Cognigy GmbH 社と業務連携し、対話型 AI プラットフォーム「Cognigy」のグローバル販売契約を締結。
- 同年 12 月 東証マザーズに上場。
- 2021 年 12 月 TDSE 株式会社に商号変更。
- 2022 年 4 月 市場再編に伴い東証グロース市場に移行。
- 2023 年 4 月 中期経営計画「MISSION2025」(2023~2025 年度の 3 ヶ年計画)を開始
- 同年 同月 OpenAI 社の GPT を活用した「Cognigy」最新バージョンをリリース。
- 同年 7 月 SNS 上の競合分析を可能とする「Rival IQ」(現 Quid Compete)の提供を開始。
- 2024 年 3 月 Databricks Inc.のサービスパートナー認定を取得し統合データ分析基盤「Databricks」のサービス提供を開始。
- 2024 年 4 月 リサーチ型テキストマイニングツール「TDSE KAIZODE」の提供を開始。
- 2024 年 9 月 生成 AI プラットフォーム「Dify」の開発元 LangGenius 社と国内初パートナー契約を締結し同製品の提供を開始。
- 2025 年 4 月 AI エージェント本部を設立。
- 同年 6 月 株式会社ジーデップ・アドバンスとの協業により NVIDIA DGX B200 プライベートクラウドサービスを開始。
- 2026 年 4 月 新中期経営計画「SHIFT2028」始動、生成 AI エージェント領域への事業展開を強化するため営業・技術組織再編。

～ビジネス変革～



(同社資料より)

BRIDGE REPORT



【1-2 ミッション・ビジョン・バリュー】

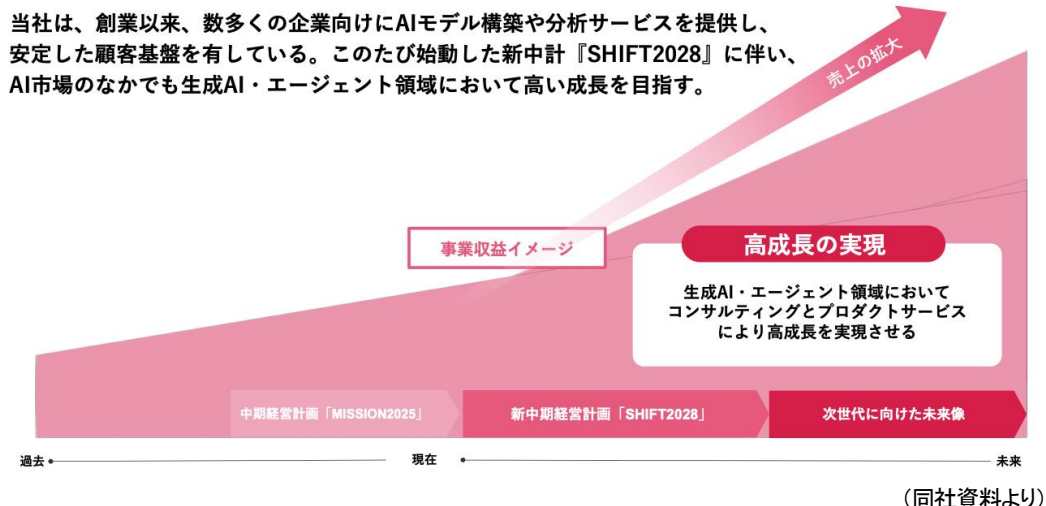
国内最高峰のデータサイエンティスト集団として、以下のようなビジョン・ミッション・バリューを掲げている。

Vision: 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。」
Mission: 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、勤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。」
Value プロフェッショナルの追求／チームワークと成長／変化を楽しむ	・ 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。

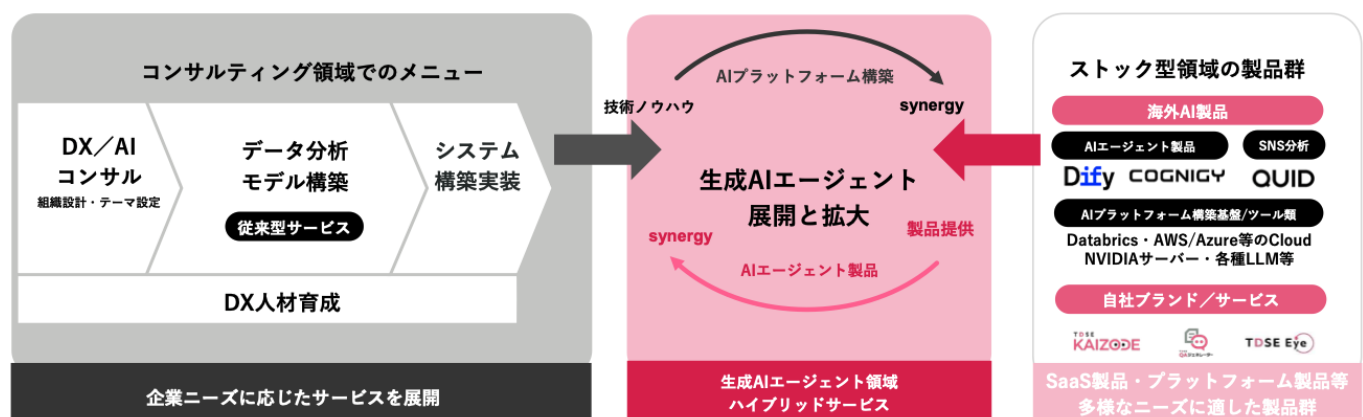
【1-3 事業内容】

売上高構成(26/3 期)はコンサルティング事業 75.9%(22 億 80 百万円)、プロダクト事業 13.7%(4 億 12 百万円)、AI エージェント事業 10.4%(3 億 13 百万円)。データ及び AI 活用のノウハウをコアバリューとするデータサイエンティストやエンジニアが、データ経営を目指す企業の業務改革や新事業構築を支援する。生成 AI エージェントに関連するコンサルティングや Dify をはじめとする生成 AI エージェント関連製品の強化を進めており、これら生成 AI エージェント関連の割合を相乗的に高めることが事業成長の基本的な方向性である。

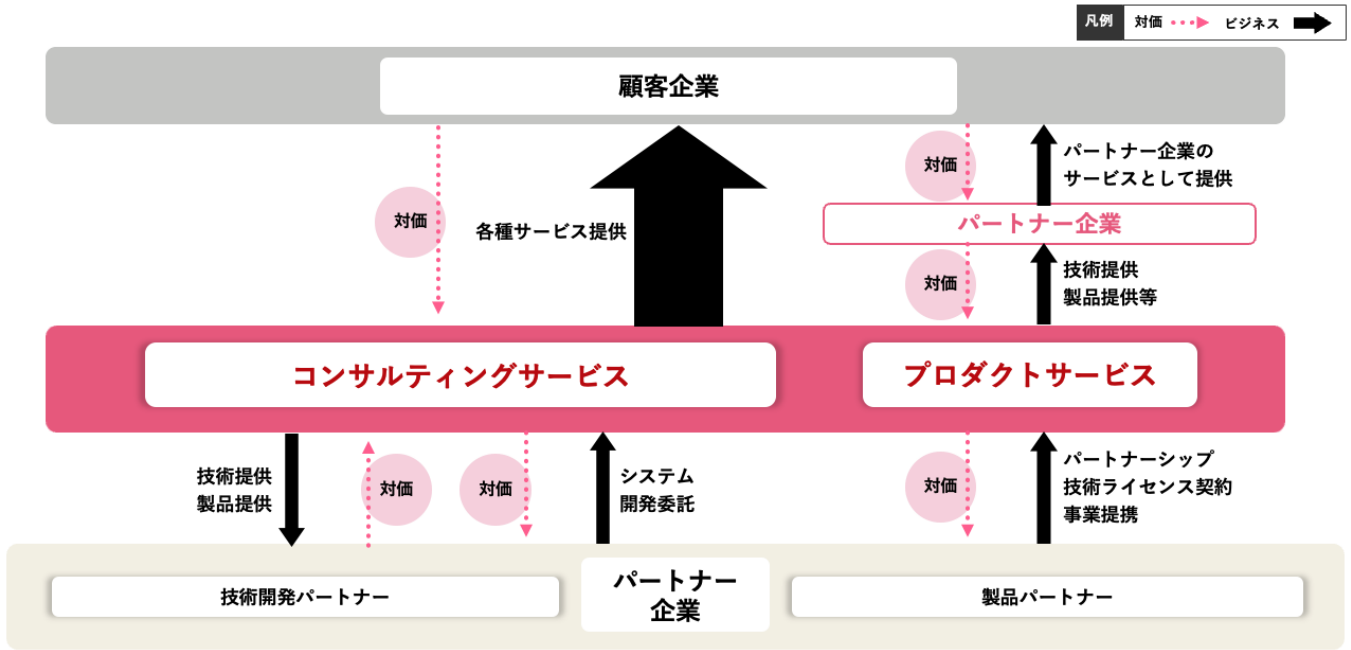
～事業全体像～



～事業体系図～



～サービス提供における系統図～



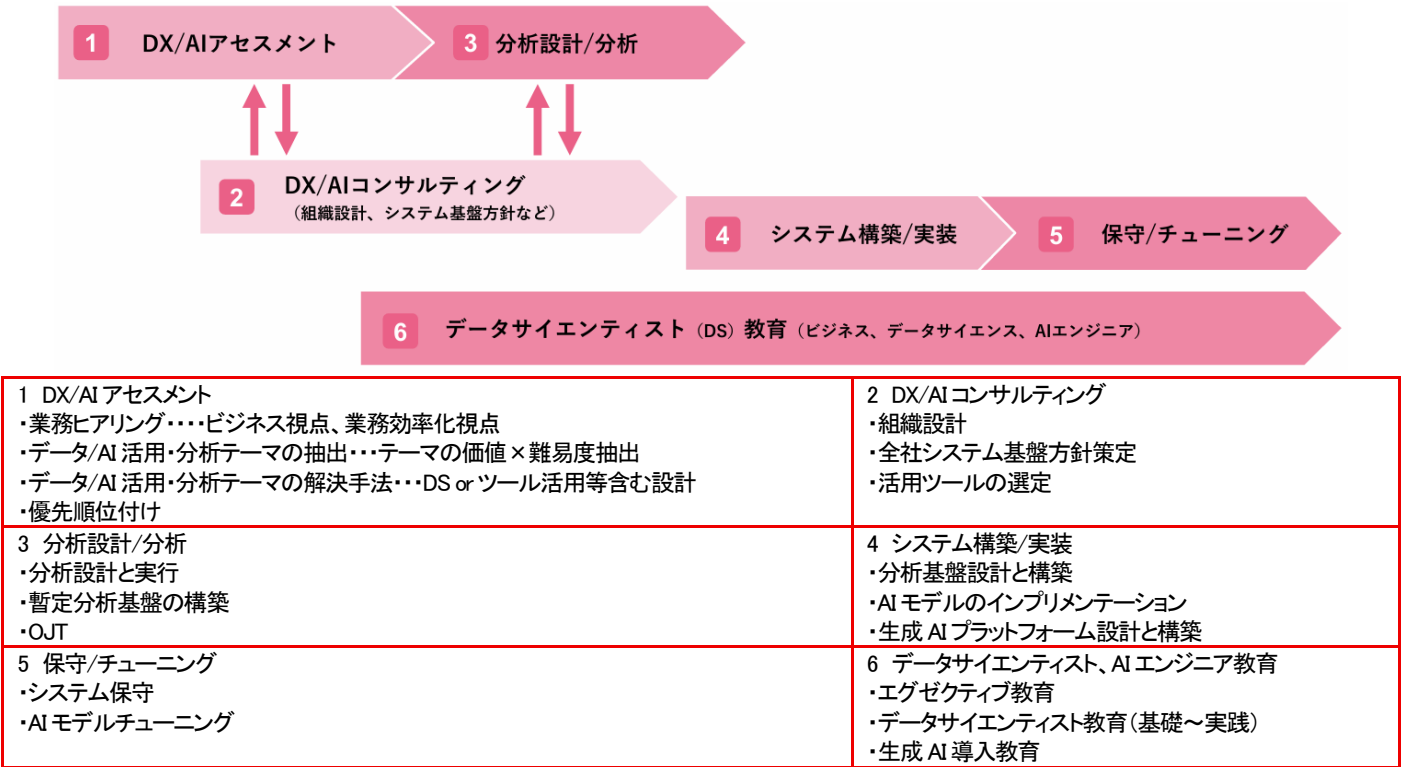
* 生成 AI エージェント領域においては、コンサルティングサービスとプロダクトサービスを複合させたハイブリッドサービスを展開
(同社資料より)

(1) コンサルティングサービス

データ経営を目指す企業向けに AI を中心とした統合型ソリューションを提供するサービス。DX/AI アセスメントからデータ分析・AI モデル構築・システム実装・教育まで一貫通貫した支援を行う。従来型の AI モデル構築・データ分析に加え、生成 AI を活用したコンサルティング、AI エージェントの設計・構築・業務組み込みまで対応範囲を広げている。

～サービスメニュー概要～

以下のメニューを企業ニーズに応じて展開している。



(同社資料より)

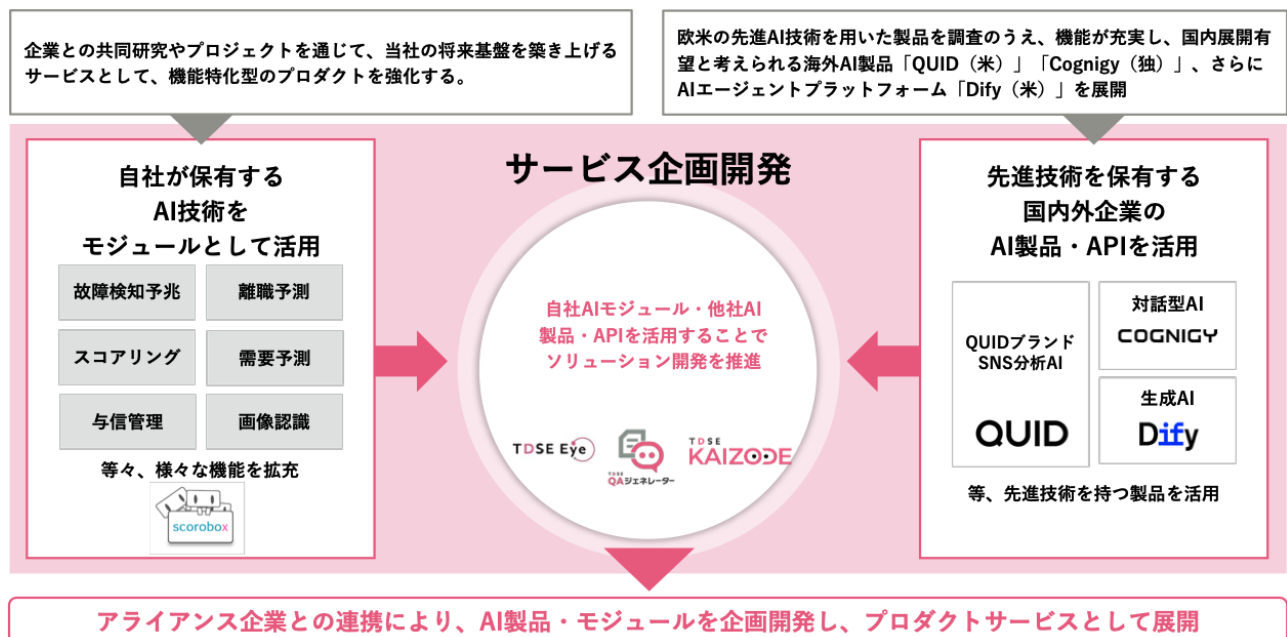
(2)プロダクトサービス

同社独自の AI 製品「TDSE シリーズ」や他社 AI 製品等の製品販売、または業務特有の AI モジュールを顧客企業向けに提供するサービス。継続利用・契約に基づくストック型収益を担う領域として位置づけており、生成 AI エージェント関連製品の拡充によりストック比率を高めていく方針。

①自社 AI 製品「TDSE シリーズ」: TDSE KAIZODE(レビュー分析特化型)、QA ジェネレーター、TDSE Eye(画像解析)等を展開。

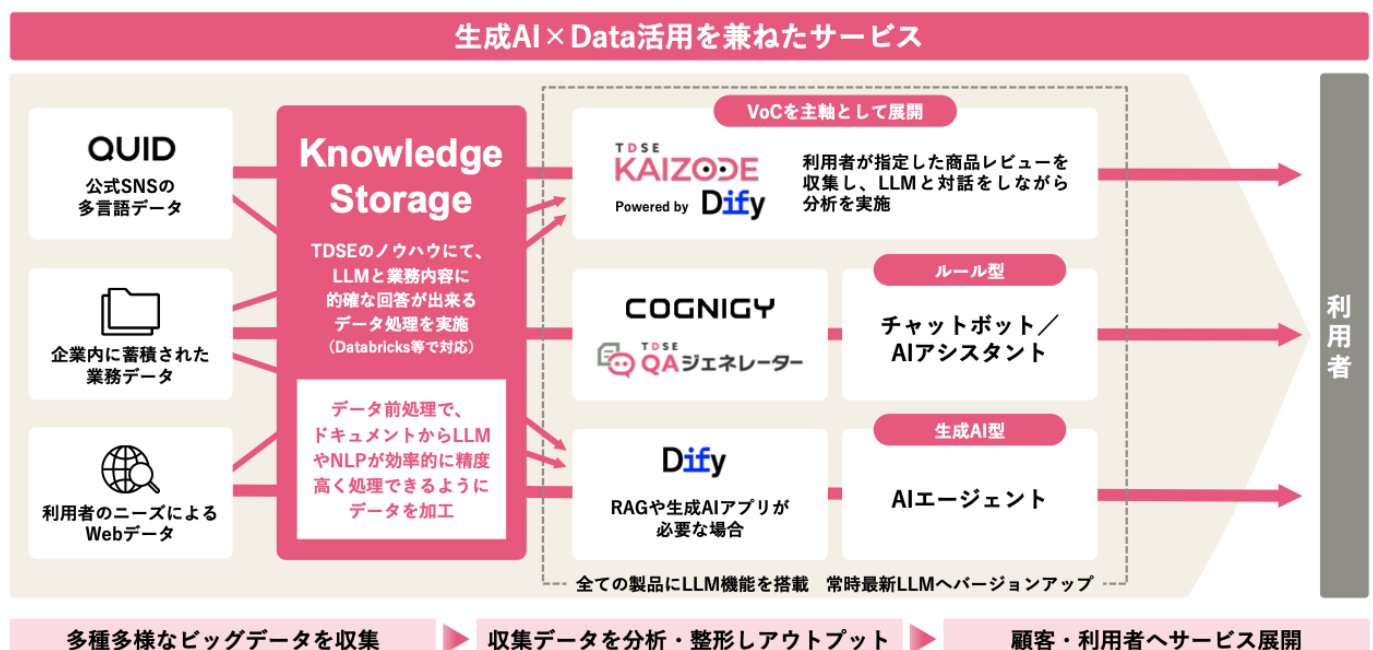
②海外等他社 AI 製品: Quid Monitor・シリーズ(ソーシャルメディア分析)、Cognigy(対話型 AI プラットフォーム)、Dify(生成 AI アプリ構築 PF)、Databricks(データ活用基盤)等を展開。Dify の新ライセンス「Essential」「Standard」や Quid Monitor の新機能「Quid Terminal」等、製品ラインナップを拡充している。

～プロダクトサービスの展開～



(同社資料より)

～生成AI領域での製品構成～



(同社資料より)

BRIDGE REPORT



【1-4 競争優位性】

同社のコアコンピタンス(競争優位の源泉)は、①国内最高峰のデータサイエンティスト集団、②ビジネス課題ファーストな技術力と実績、③コンサルティングからプロダクト開発まで一貫通貫の実現体制である。

～コアコンピタンス～

①	国内最高峰のデータサイエンティスト集団	社員の8割以上がデータサイエンティストとエンジニアで構成。これら有能な人財を確保することに加え、切磋琢磨しながら技術向上が進む体制や文化・教育方法も改善を続けている。
②	ビジネス課題ファーストな技術力と実績	創業以来、多様な業界・業種のプロジェクト実績・AI技術・ノウハウを知的財産として蓄積。生成AIエージェントを含む最新AI技術を顧客の課題解決に役立つ実用的なノウハウとして積み上げている。
③	コンサルティングからプロダクト開発まで一貫通貫の実現体制	コンサルティングサービスで得た生成AIエージェント活用の知見がプロダクト開発に反映され、生成AIエージェント製品がコンサルティングサービスの高度化を支えるという好循環を実現。

(1) 多種多様なバックグラウンドを持つ技術集団

役職員 194 名(2026 年 4 月現在)のうち、約 8 割(150 名)をデータサイエンティスト・エンジニアが占める(データサイエンティスト 100 名、エンジニア 50 名)。データサイエンティスト職の 8 割が理系修士以上、そのうち 5 割が後期課程進学者・博士学位取得者で構成され、欧州原子核研究機構(CERN)・宇宙航空研究開発機構(JAXA)等の先進国研究所出身者も擁する。

～データサイエンティスト・エンジニア人材構成～



(同社資料より)

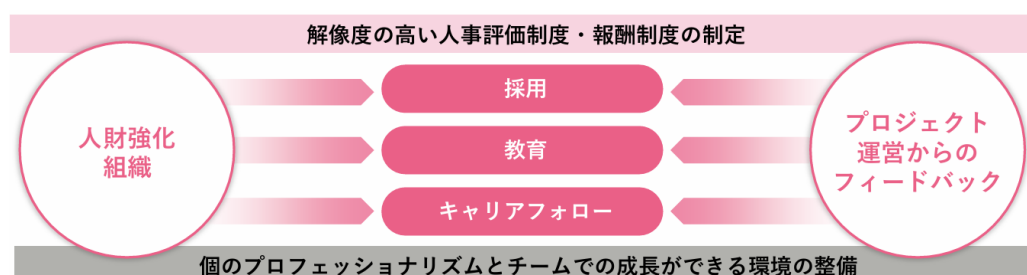
(2) 優秀な技術者の採用/育成と組織活性化に向けた環境

組織・・・技術要員の採用及び育成を強化するため、「人財強化組織」を設置し、採用と教育のクオリティを高め、業務のスピードアップを図る。

風土・・・人財強化につながる教育ノウハウが豊富に蓄積されており、技術習得に関する教育カリキュラムが充実。また社外メンバーとも渡り合えるよう自律の人材へ促す風土作りを進める。

取組・・・スキル獲得と業績成果に応じた解像度の高い人事評価／報酬制度を運用。社員満足度を定期的に確認し、各階層とのコミュニケーションを通じて各種施策を見直し、会社と社員間においてフラットな風土作りを目指す。

～人財強化の取組～



(同社資料より)

(3)ビジネス課題解決に活かす技術のノウハウ

ビジネス課題ファーストで、多様なデータからアルゴリズムや分析手法の最適な解決方法を見つけ出し、企業が抱えてきたビジネス課題の解決に結び付ける。生成 AI エージェント×データ分析(予測)×画像解析×自然言語処理(NLP)×最適化問題にわたる技術のノウハウを有する。

(4)創業以来蓄積してきた技術ライブラリー

創業以来、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及び AI モジュールの整備を進めている。300 を超えるライブラリー『scorobox』を有し、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している。

～コンサルティング×プロダクト一気通貫体制～



(同社資料より)

2. 2026 年 3 月期決算概要

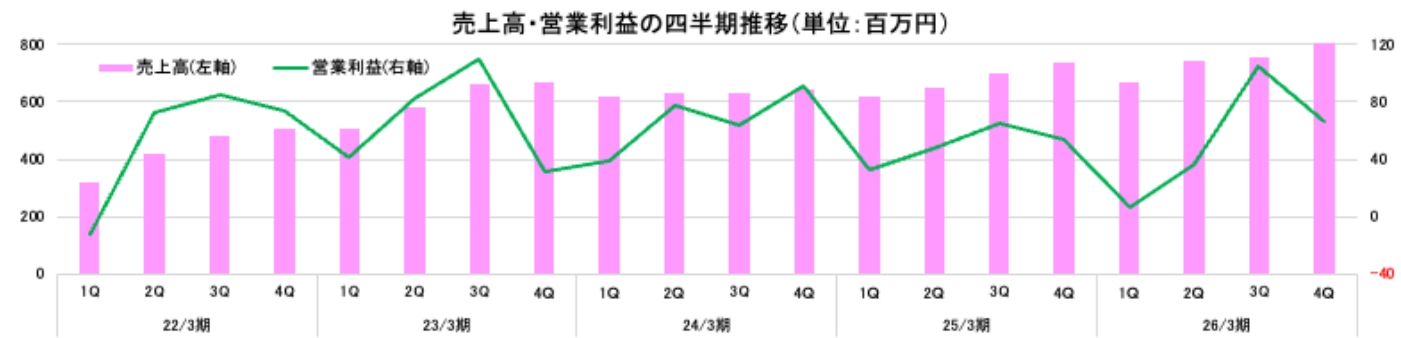
【2-1 業績概要】

	25/3 期	構成比	26/3 期	構成比	前期比	会社予想	予想比
売上高	2,699	100.0%	3,005	100.0%	+11.4%	3,000	0.2%
売上総利益	925	34.3%	1,104	36.7%	+19.4%	-	-
販管費	726	26.9%	890	29.6%	+22.5%	-	-
営業利益	198	7.4%	214	7.1%	+7.8%	200	7.1%
経常利益	201	7.5%	232	7.7%	+15.4%	204	14.0%
当期純利益	136	5.1%	174	5.8%	+27.8%	137	27.4%

* 単位: 百万円、予想は 2025 年 10 月 31 日発表の会社予想。

増収増益、売上高は創業以来最高

26/3 期の売上高は前期比 11.4%増の 30 億 5 百万円と 2025 年 10 月 31 日開示の修正計画(30 億円)を上回り、創業以来最高となった。プロダクト事業と AI エージェント事業の急成長が全体を牽引し、コンサルティング事業が横ばいにとどまるなか 2 桁増収を達成した。営業利益は同 7.8%増の 2 億 14 百万円。売上総利益率は前期の 34.3%から 36.7%へ 2.5 ポイント向上したが、営業・技術人材の採用強化により販管費が増加したことで、営業利益率は 7.4%から 7.1%に低下した。経常利益は同 15.4%増の 2 億 32 百万円、当期純利益は同 27.8%増の 1 億 74 百万円。期末配当(中間配当なし)は前期と同額の 10.00 円/株を維持した。



(四半期推移)

	24/3 期				25/3 期				26/3 期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	618	628	629	645	615	649	696	737	670	745	755	834
増収率(Y-Y)	+22.2%	+7.8%	-4.6%	-3.3%	-0.4%	+3.5%	+10.7%	+14.1%	+8.9%	+14.7%	+8.5%	+13.2%
増収率(Q-Q)	-7.5%	+1.6%	+0.2%	+2.7%	-4.6%	+5.5%	+7.2%	+5.8%	-9.0%	+11.1%	+1.3%	+10.5%
営業利益	38	77	64	91	32	48	64	53	6	36	104	66
増益率(Y-Y)	-6.9%	-6.6%	-41.4%	+186.4%	-14.6%	-37.8%	+0.4%	-41.8%	-80.0%	-24.7%	+62.5%	+25.1%
増益率(Q-Q)	+20.5%	+100.6%	-16.7%	+42.2%	-64.1%	+46.1%	+34.4%	-17.6%	-87.7%	+450.6%	+189.9%	-36.5%

* 単位: 百万円

売上高は、1Qこそ前期 4Q を牽引した既存顧客プロジェクトの収束により前期比 9.0%減となったが、2Q以降は AI エージェント事業の案件獲得加速と共に回復。4Q は四半期として過去最高の 8 億 34 百万円を達成し、下期(15 億 89 百万円)は上期(14 億 15 百万円)を上回り、成長ペースは下期にかけて加速した。

【2-2 事業別動向】

(1)コンサルティング事業

①概況

売上高は前期比 1%減の 22 億 80 百万円。修正計画(23 億 70 百万円)に対する達成率は 96%。既存顧客の主要プロジェクトが一部収束した影響を大きく受け、既存売上は同 4%減の 21 億 38 百万円にとどまった。一方、重要課題として取り組んできた営業強化策の効果が表れ、新規売上は同 92%増の 1 億 42 百万円と大きく伸びた。

②営業面での振返り

26/3 期は、①既存顧客からの売上向上、②新規顧客開拓による売上向上、③アライアンス強化による売上向上、の 3 つの切り口で目標を設定して営業活動を進めてきた。

既存顧客からの売上向上では、主要顧客(年間売上 1 億円以上)からの売上アップ率が対前期維持の目標を下回る前期比 4% 減となった一方、25/3 期に新規開拓した顧客(年間売上 1 千万円以上)からの売上アップ率は目標 30%以上を上回る同 47%増となった。新規顧客開拓による売上向上では、営業強化策の継続により掲げていた売上アップ率 50%以上の目標に対し同 92%増と大幅に上回った。アライアンス強化による売上向上では、強化アライアンス(Databricks、三菱総合研究所など)が 1 億円の目標に対し遂行率 50%にとどまり目標を大きく下回った一方、既存アライアンス(大型印刷製造系・メディアコンサル・NTT データなど)は 3 億円の目標に対し遂行率 98%とほぼ目標を達成した。

生成 AI・AI エージェントへのニーズの高まりを背景に、従来型の分析プロジェクトの案件獲得機会は減少傾向にある。既存顧客に対してはニーズの変化を踏まえた提案が追い付かず、一部で案件縮小が生じた。

今後は営業機能を集約し、アライアンスも含めた組織力を最大限に活かしながら、AI エージェント事業とも連携したデリバリー体制の構築を進める方針。

③技術人員に関する状況

26/3 期の目標として技術人員 141 名、リーダー人員 44 名を掲げてきた。25 年 4 月時点では技術人員 136 名・リーダー人員 40 名で推移しており、その後リーダー数は昇格要件を満たす社員の増加により当初計画を上回る水準まで積み上がった。生成 AI・AI エージェント領域に対応できる人材については、需要に対してなお不足傾向が続いているとしている。

(2)プロダクト事業

①概況

売上高は前期比 23%増の 4 億 12 百万円。AI エージェント本部組成により、プロダクト事業にあったカンパセーショナル AI ソリューション事業が同本部へ移管されたため、ソーシャルメディアマーケティング事業のみで前期比を算出。修正計画(4 億 10 百万円)に対する達成率は 100%。

既存売上は同 59%増の 3 億 74 百万円、新規売上は同 62%減の 38 百万円。QUID 製品の優位性を軸とした継続収益(ストック収益)の積み上がりが寄与した一方、新規開拓には課題が残る。件数ベースでは新規開拓件数が 26 件と目標(15 件以上)を上回り達成率 173%、既存案件継続率も 80%で目標(80%以上)を達成した。

②製品拡充の状況

QUID 製品では、業界ごとにチューニングした LLM により自動で調査レポートを生成する新機能「Quid Terminal」を 26/3 期中に搭載し、2026 年 6 月には本格提供を開始した。生成後のレポートについても対話形式で深掘り分析ができる「Ask Q」機能も追加した。一方、レビュー分析に特化した AI エージェント「KAIZODE」では、収集データと LLM を連携させた対話形式の分析を可能としたほか、収集対象データを拡充し海外 EC サイトのレビューにも対応、LLM 経由での日本語分析にも対応した。

27/3 期には KAIZODE に MCP 機能の実装を予定しており、AI エージェントとの連携を容易にすることで競争力向上を図る考え。

(3)AI エージェント事業

①概況

売上高は前期比 343%増の 3 億 13 百万円。AI エージェント本部組成により、コンサルティング事業及びプロダクト事業から移管された案件をベースに前期比を算出。修正計画(2 億 20 百万円)に対する達成率は 142%。

既存売上は同 525%増の 1 億 55 百万円、新規売上は同 245%増の 1 億 58 百万円となった。Dify 関連売上は 2 億 38 百万円と全体の 7 割強を占めた。生成 AI 市場の追い風に加え、一昨年から採用してきた Dify を軸とする提案力が顧客から高く評価された。2026 年 6 月には Dify 新ライセンス「Essential」「Standard」の提供を開始し、部門・チーム単位でのスモールスタートを希望する企業層の取り込みを図った。

②今後に向けた取組

AI エージェントプラットフォームの環境構築ニーズが高いことを踏まえ、パートナー企業を含めた AI エンジニア人材の増強・教育強化を進めている。また複雑な業務を自動化するために必要な複数の AI モジュール開発や、データサイエンティストが提供してきた BPO サービスを AI エージェントに代替する選択肢を検討しているほか、得意領域を持つ企業との連携強化によるエコシステム構築も進めている。AI エージェント本部組成から 1 年間の活動を通じて、生成 AI 市場開拓、LLM、AI エージェント構築、ガードレール(AI の誤作動・逸脱を防ぐ制御技術)など幅広い経験・ノウハウが蓄積されており、これらとコンサルティング事業で培った分

BRIDGE REPORT



析実績を組み合わせたサービス展開につなげていく考え。

【2-3 財務状態】

◎主要 B/S

	25 年 3 月末	26 年 3 月末	増減		25 年 3 月末	26 年 3 月末	増減
流動資産	2,465	2,728	+262	流動負債	502	558	+55
現預金	1,955	2,143	+188	固定負債	20	44	+24
売上債権	330	357	+26	負債合計	522	603	+80
固定資産	266	250	-15	純資産	2,209	2,375	+166
投資その他の資産	211	222	+11	利益剰余金合計	1,081	1,234	+153
資産合計	2,731	2,979	+247	負債純資産合計	2,731	2,979	+247

* 単位: 百万円

自己資本比率は 79.7%(前期末 80.8%から 1.1 ポイント低下も高水準を維持)。流動比率は 488.4%と流動性は十分に確保されている。現預金は 2,143 百万円(前期末比 188 百万円増)。

◎CF

	25/3 期	26/3 期	増減
営業 CF	197	193	-3
投資 CF	-11	7	+19
フリーCF	185	201	+15
財務 CF	-22	-22	0
現金同等物残高	1,955	2,143	+188

* 単位: 百万円

フリー・キャッシュ・フローは 201 百万円(前期比 15 百万円増)と改善した。

3. 2027 年 3 月期業績予想と取組

【3-1 業績予想】

	26/3 期	構成比	27/3 期(予)	構成比	前期比
売上高	3,005	100.0%	3,200	100.0%	+6.5%
営業利益	214	7.1%	130	4.1%	-39.3%
経常利益	232	7.7%	130	4.1%	-44.1%
当期純利益	174	5.8%	85	2.7%	-51.3%

* 単位: 百万円。予想は会社側予想。

27/3 期の会社予想は売上高が前期比 6.5%増の 32 億円、営業利益は同 39.3%減の 1 億 30 百万円。SHIFT2028 の初年度として構造改革のための戦略投資を大きく積み増すことにより、大幅減益を余儀なくされる見通し。戦略投資として、①労務人件費(昇給・賞与含む)約 2.0 億円、②採用費約 0.3 億円、③商品仕入約 1.1 億円、④情報処理費・広告宣伝費各約 0.3 億円の計約 4.0 億円増加を見込む一方、減価償却費や外注削減による約 1.2 億円のコスト低減を合わせて実行することで、戦略投資の純増加額は約 2.8 億円となる。

会社側は 27/3 期を「変革の一年」と位置づけている。この先行投資が成長加速につながるかが、最終年度(29/3 期)の収益目標を売上高 38~43 億円・営業利益率 8%とする SHIFT2028 の評価軸となる。

【3-2 事業別取組】

(1)コンサルティング事業+AI エージェント事業

①生成 AI 提案の増幅

テーマ別標準提案資料を整備し担当者が社内生成 AI を活用し自律的・迅速に提案できる体制を構築。生成 AI・AI エージェントの活用提案を多くの担当者が実施できるよう体系的に情報連携する。

②顧客との継続的關係構築の制度化

顧客ごとにアカウントプランを設定し、CS 調査の定期実施と経営層への接点強化で上流から参画できる案件を格段に増やす。営業統括×技術統括×社長の定期レビュー体制で計画精度を向上させる。

③顧客視点の価値提案型営業への転換

導入後の利用状況・成果・課題の構造的把握と次の打ち手設計を確立。生成 AI トレーニング～アセスメント～AI 基盤構築～エージェント構築～技術伴走の横断的複合提案で LTV 最大化を図る。アライアンスパートナーとの共同マーケティング・共同提案の仕組みも構築する。

(2)プロダクト事業

①QUID 製品の生成 AI 機能充実と拡販継続

ソーシャルリスニング領域での国内上位ポジションを維持しつつ、Quid Terminal 等の新機能を活用した顧客の付加価値向上を図る。離反率低減と新規開拓の両輪でライセンス継続率を高め、ストック型収益の支柱として成長を継続する。

②Dify 新ライセンス展開と Databricks 本格展開

2026 年 6 月に投入した新ライセンス「Essential」「Standard」を軸に Dify の顧客基盤の裾野拡大を継続するとともに、Databricks のデータ統合基盤による継続収益積み上げを図る。Databricks について池野取締役は「AI 活用を前提に設計されたプラットフォームであり、同社の事業との親和性が高い」として、専門部隊を設け重点領域として注力する方針を説明した。国内プライムベンダーの地位確立を目指し、協業企業との共同ソリューション構築を推進する。

4. 新中期経営計画「SHIFT2028」

【4-1 新中期経営計画「SHIFT2028」の概要と背景】

同社は 2026 年 4 月より、27/3 期～29/3 期を対象期間とする新中期経営計画「SHIFT2028」を始動させた。前中期経営計画「MISSION2025」(24/3 期～26/3 期)は、M&A 込みで売上高 33 億円・営業利益率 10%以上を最終目標として掲げたが、M&A が不成立に終わりオーガニック成長へ集中を余儀なくされた。最終年度(26/3 期)は修正計画(30 億円)を上回る 30 億 5 百万円で着地したものの、当初目標の 33 億円には届かなかった。コンサルティング事業における生成 AI 対応の遅れも重なり、計画精度への市場の懸念が続く結果となった。一方、AI エージェント事業・プロダクト事業は計画を大幅に超過し、新たな成長軸としての事業ポテンシャルを示した。SHIFT2028 はこの総括を踏まえ、①成長軸の転換(従来型 AI→生成 AI)、②収益構造の転換(フロー型→ストック型)、③実行体制の転換(分散組織→集約・融合)の 3 つを掲げる「構造改革型の中計」として策定された。

東垣社長は 2026 年 6 月の決算説明会でビジョンとして「次世代労働力となるエージェントとの共存共創社会へのシフト」を掲げ、「AI エージェントを単なるツールではなく、人と協働する次世代の労働力として位置づけ、社会実装していく」と述べた。

生成 AI 市場は CAGR40%強(特に AI エージェント市場は CAGR85%強)で急拡大しており、同社に固有の転換機会(従来型 AI×生成 AI の組み合わせによる高付加価値化、需要予測領域での実績を活かした生成 AI への展開、既存大手顧客との強固な信頼関係、Dify・Cognigy・Databricks とのアライアンスという差別化要素)を今こそ確立するタイミングとの認識のもと、全社で 3 つの転換を推進する。なお、前中計で実現しなかった M&A 等の非連続事業は新中計に含めず、オーガニック成長のみで目標達成を目指す方針である。

～3 つの転換～

①成長軸の転換	②収益構造の転換	③実行体制の転換
従来型 AI → 生成 AI へのシフト 従来型 AI で培ったノウハウを基盤に生成 AI の活用領域へ事業の重心を移す。判断・実行・運用までを含めた意思決定支援を強化。	フロー型 → ストック型へのシフト プロダクト・プラットフォームを含むストック型収益の比重を段階的に高める。QUID・Dify・Databricks を軸に継続課金型収益を積み上げる。	分散組織 → 集約・融合へのシフト 営業機能をトップマネジメント直下に全社集約。コンサル事業と AI エージェント事業を統合。技術組織を 4 職種体制に再設計し、知見を全社で共有・活用。

(同社資料より)

【4-2 数値目標と経営管理指標】

指標	2025 年度実績	2026 年度計画	2028 年度目標	方針・根拠
売上高(最重要 KGI)	30 億円	32 億円	38～43 億円	CAGR 8.2%～12.7%(2025→2028)
生成 AI エージェント売上比率	約 30%	取材時は非開示	60%	Dify を中核とする AI エージェント事業が牽引
ストック型売上比率	約 20%	取材時は非開示	30%	プロダクト SaaS(QUID)・AI エージェント(Dify)・データ活用基盤(Databricks)の継続収益拡大
売上高営業利益率(目安)	7.1%	4.0%	8.0%以上	初年度は構造改革投資で一時低下、最終年度に回復

* 2026 年度及び 2027 年度の生成 AI エージェント売上比率・ストック型売上比率の数値目標は非開示(期中に適切な粒度で開示予定)。
(同社資料より)

【4-3 3 ヶ年ロードマップ】

年度	2026 年度 (初年度)	2027 年度	2028 年度 (最終年度)
テーマ	構造改革による設計改善	設計改善後の成長加速	成長加速を経てモデル確立
主な施策	・ 営業・技術構造改革 ・ スtock型収益の再定義と収益源準備 ・ 生成 AI エージェントビジネス基盤構築	・ 提案力強化 ・ スtock型収益拡大 ・ テンプレート量産	・ 新しい成果連動型確立 ・ スtock型売上比率 30%達成 ・ 生成 AI エージェント比率 60%達成 ・ 売上高 38～43 億円実現

(同社資料より)

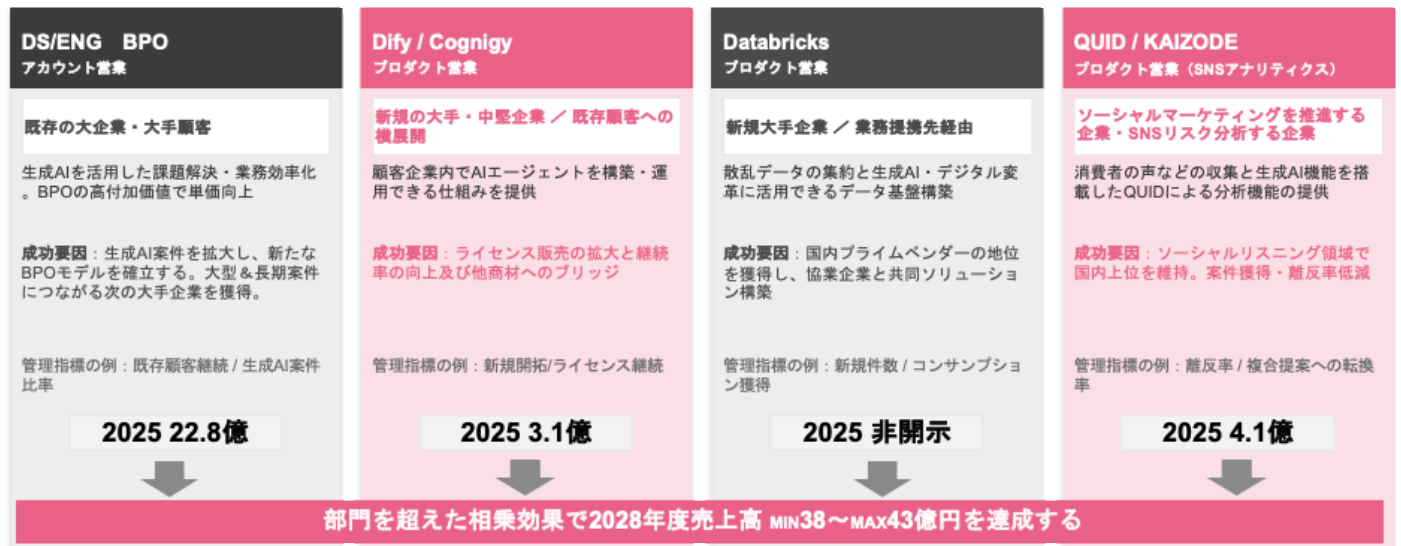
【4-4 営業戦略・技術戦略と実行体制】

①営業戦略: トップマネジメント主導の全社集約体制へ

「MISSION2025」では事業部別の独立体制により意思決定が速い反面、サイロ化・機能重複という弊害があった。SHIFT2028 では、DS/ENG BPO・Dify/Cognigy・Databricks・QUID/KAIZODE の 4 商材に対する営業機能を全社集約しトップマネジメント(社長)直轄とすることで、重点業界・重点顧客への機動的な意思決定を担保する。顧客情報を一元管理し複合提案を組織的に実現することで事業間の相乗効果を最大化し、部門の壁を越えた連動提案を制度化する。

各商材の役割分担・対象顧客・成功要因・管理 KPI は以下の通りである。DS/ENG BPO によるアカウント営業(既存大手顧客の深耕)と、Dify/Cognigy・Databricks・QUID/KAIZODE によるプロダクト営業を組み合わせたハイブリッド型が、部門横断の複合提案を可能にする設計だ。

～SHIFT2028 における 4 商材の役割～



(同社資料より)

実行を担保する 4 つの仕掛けとして、①経営層による案件管理と KPI モニタリング(全案件の進捗可視化・停滞案件への即時介入)、②生成 AI 起点のハイブリッド型営業の定着(プロダクトとコンサルを連動した複合提案の標準化)、③定期的な戦術見直し会議(営業統括×技術統括×社長による定期レビュー)、④既存顧客支援によるリレーションシップ強化(アカウントプラン設定・定期フォロー)を組み込む。

②技術戦略: コンサル×AI エージェントの一体化と 4 職種体制

技術面では、コンサルティング事業と AI エージェント事業を統合し、構想策定から業務適用設計(BPR)、実装、運用定着まで連続的に提案できる体制を構築する。職種体系を従来の 2 職種から「コンサル/DS(データサイエンティスト)/ML・LLM エンジニア/データエンジニア」の 4 職種に細分化し、クロスファンクショナル・チーム体制でデリバリーの品質と実行力を同時に強化する。

AI エージェント産業の 5 層レイヤー構造(Infrastructure → Data/Knowledge → Foundation Model → AI Agent/Implementation → Application)において、同社は Layer4(AI Agent/Implementation)を中核にすべてのレイヤーを強化軸として推進する方針だ。実際、技術管掌である結束取締役は「大手通信業においてオンプレミスサーバーといったクローズドな環境での Dify 構築を支援し、複数のエージェントが協働し合うマルチエージェントアプリケーションの先進的な開発検証を進めている」としている。

③ストック型収益への転換ロードマップ

既に QUID 製品が安定ストック収益として機能している。これに加え、Dify/Cognigy 継続利用(26/3 期売上約 3 億円、AI エージェント継続利用・アプリ展開拡大)、Databricks 継続利用(基盤収益積み上げ、26/3 期はビジネス準備段階)、業務特化型エージェント(需要予測・営業支援・カスタマーサポート等、26/3 期は要件整理段階)の 3 つを積み上げることで、29/3 期にストック型売上比率 30%(26/3 期実績は約 20%)達成を目指す。実行の仕組みとして、導入後の定期フォロー・顧客スコア管理、サブスク展開、代理店・アライアンス経由の流通拡大、継続月数・顧客 ROI 改善率を焦点とした提案を組み込む方針だ。

5. 今後の注目点・総括

【MISSION2025 の総括と SHIFT2028 の評価】

26/3 期は売上高 30 億 5 百万円(修正計画比 100%)・営業利益 2 億 14 百万円(同 107%)と修正計画を達成し、売上高が創業以来最高を更新した点は評価できる。プロダクト事業・AI エージェント事業が計画を大幅に上回り、コンサルティング事業の横ばいを補完する「三位一体の事業モデル」への転換が着実に進行した。特に AI エージェント事業の修正計画対比 142%という超過達成は、Dify・Cognigy など生成 AI エージェントプラットフォームの国内初パートナーとしての先行者優位(Dify 関連売上が全体の 7 割強を占める)を改めて裏付ける結果となった。

一方、前中計「MISSION2025」を振り返れば、コンサルティング事業の成長鈍化・M&A 案件の見送りが続き、計画精度への市場の懸念は継続している。新中計「SHIFT2028」が掲げる「生成 AI・エージェント領域への事業の重心移行」と「ストック型収益構造への転換」は、生成 AI 市場の潮流を的確に捉えた合理的な戦略として評価できる。この評価軸に照らせば、初年度(27/3 期)の大幅な利益減少(営業利益△39.3%)が市場に受け入れられるには、売上高の伸長はもとより、生成 AI エージェント売上比率など KPI の進捗を通じて、先行投資の効果を示していく必要がある。同社としても、こうした計画精度への市場の懸念を受け止めたうえで、SHIFT2028 では構造改革に必要な時間を織り込みながら生成 AI・AI エージェント領域への事業シフトと収益構造転換を進める方針であり、初年度を次の成長段階に向けた基盤整備を進める意向である。

【今後の着眼点】

SHIFT2028 を実行するにあたっては、大口顧客との関係性・海外ベンダーとの力関係といった現実的な制約も影響しよう。本レポートでは、こうした背景を踏まえ、SHIFT2028 をより確かな成長軌道に乗せるための 4 点の着眼点を示したい。

● <DS/ENG BPO 事業の生産性向上: AI エージェント活用によるレバレッジ効果>

主力事業であるコンサルティング事業(26/3 期売上高 22.8 億円、SHIFT2028 の新体制では「DS/ENG BPO」と位置づけられる)は、データサイエンティストを軸とした人月型の受託・準委任モデルが中心だが、決算説明会において営業管掌の池野取締役は「1 人の作業が AI エージェントを組み合わせることによって 2 倍でも 3 倍でも増加していく」と説明した。東垣社長も「データサイエンティストと AI エージェントを組み合わせるモデルを今年度中に顧客との検証を進め、変革の可能性を見極めながら最適な形へ調整していきたい」と述べており、SHIFT2028 においても「従来の人月依存からの脱却」が明示されている。このモデル転換が定着すれば、売上規模を維持しながら人件費コストを圧縮し、営業利益率を構造的に改善するレバレッジ効果が期待できよう。こうしたレバレッジ効果を測る指標(1 人当たり売上高など)を管理 KPI として設定し、投資家との対話において進捗を示していくことが期待される。

- <顧客ポートフォリオ多様化の進捗：大口 2 社依存からの脱却度合い>
ファーストリテイリング・リクルートの大口 2 社向け売上は、26/3 期においてコンサルティング事業売上全体でも大きく占める。一方で、人事、物流、物販、飲食、金融など幅広い領域での支援実績を有しており、特定顧客への深耕と業種横断での展開を並行して進めており、製造業・インフラ領域についても強化を目指すとしている。生成 AI エージェント需要が幅広い業種・規模に拡大するなかで、顧客ポートフォリオの多様化が進むか、注目していきたい。
- <マルチベンダー戦略と自社プロダクト戦略の深化：「ツールの目利き力」と業務特化型 AI エージェントの製品化>
同社は Dify・Cognigy・Databricks といった海外 AI・データプラットフォームの販売・実装を主軸とするが、特定の基盤モデルに依存せず顧客の課題を起点に最適なアーキテクチャを選定・提案・実装する「ツールの目利き力」が、AI 技術の急速な変化に対応し続けるための持続的競争優位となりうる。加えて、長年のデータサイエンス案件で蓄積した業界・業務別の知見を業務特化型 AI エージェントとして製品化、API・ライセンス・SaaS モデルへ展開していくことは、同社固有のストック収益基盤の構築に直結する取り組みである。KAIZODE 等の既存自社製品と合わせた自社プロダクト戦略の深化に注目したい。
- <ストック型収益基盤の質的向上：顧客基盤の定着・深耕>
SHIFT2028 が掲げる「ストック型売上比率」30% 目標(26/3 期実績は約 20%)は、前述の通り新規顧客層の開拓が今後進むとしても、その裾野拡大と並行して既存顧客の解約率抑制・単価向上が伴わなければ、獲得した顧客基盤が定着せず、目標達成は一時的なものにとどまる。QUID への生成 AI 機能追加(「Quid Terminal」等)、KAIZODE 等の機能拡充、Dify の無償版から有償エンタープライズ版への移行促進に加え、解約率抑制に向けた取り組みを通じて、拡大した顧客基盤の定着・深耕が伴う成長が実現されるか注目していきたい。

【総括】

同社は生成 AI エージェント市場という巨大な成長機会の真只中にあり、国内最高峰の技術人材集団・500 社強の支援実績・Dify・Cognigy の国内初パートナーとしての先行者優位という三重の競争優位を持つ。

今後は、SHIFT2028 初年度(27/3 期)の戦略投資先行による大幅減益局面において、四半期ごとの売上高積み上げと KPI(生成 AI エージェント売上比率・ストック型売上比率)の進捗が計画通りに推移するか、そして本稿で示した 4 点の着眼点—DS/ENG BPO 事業の生産性向上・顧客ポートフォリオ多様化の進捗・マルチベンダー戦略と自社プロダクト戦略の深化・ストック型収益基盤の質的向上—が確認できるかが問われる。SHIFT2028 の定性的目標が投資家にとって検証可能な指標として具体化されるか否かが、同社への評価を左右しよう。

また、中長期的な構造リスクとして技術一般化の問題がある。AI エージェントの技術革新は急速に進んでおり、企業が自ら容易に AI エージェントを構築できる環境が整えば、AI エージェント実装支援を主力とする同社の付加価値は相対的に低下しうる。こうした「技術コモディティ化」への対応として、①業務特化領域における深い知見を業務特化型 AI エージェントとして製品化する取り組み、②プラットフォーム導入後の継続支援による LTV 最大化、③複数商材の組み合わせ提案によるアカウント深耕—これら 3 軸が同社の差別化を支える鍵となろう。汎用 LLM ベンダーによる業務領域への展開が進む一方、企業実装では業務理解やデータ設計理解、運用知見が不可欠であり、同社が蓄積してきた成功・失敗双方の事例知見が差別化要素となる。市場成長を過度に喧伝するのではなく、顧客課題を見極めながら生成 AI・AI エージェント領域を拡大していく姿勢が重要である。

生成 AI 市場の急拡大を追い風に、SHIFT2028 の 3 つの転換(成長軸・収益構造・実行体制)が進行するか、計画精度の向上と実行力の証明を通じて市場評価の再構築が実現するかに注目したい。

<参考:コーポレート・ガバナンスについて>

◎組織形態、取締役、監査等委員会の構成

組織形態	監査等委員会設置会社
取締役	7 名、うち社外取締役 3 名(うち独立役員 2 名)
監査等委員会	3 名(うち社外委員 2 名)

◎コーポレート・ガバナンス報告書

最終更新日:2026 年 6 月 30 日

<基本的な考え方>

当社は、「データに基づいて、意思決定を高度化する」というミッションのもと、「データを活用した可能性溢れた豊かな社会」の実現に向けて、持続的に成長し、株主、取引先、従業員等のステークホルダーの信頼を得、継続的な企業価値の向上を実現するため、コーポレート・ガバナンスの充実が経営上の重要な課題であると認識しております。経営環境の急速な変化やコンプライアンスの重要性が増大する中、コンプライアンス体制及びリスク管理体制の構築・強化を図り、取締役会を中心に「経営の効率化」及び「監督機能の強化」に主眼を置き、健全で透明性が高く、経営環境の変化に迅速に対応できる経営体制の構築に努めております。

<コーポレートガバナンス・コードの各原則を実施しない理由>

当社はコーポレートガバナンス・コードの基本原則をすべて実施しております。

本レポートは、情報提供を目的としたものであり、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。当社は、本レポートに掲載されている情報又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は、当社に帰属します。なお、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

ブリッジレポート(TDSE:7046)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。



同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

[>> ご登録はこちらから](#)

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)

投資家向け IR セミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出逢うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)