

TDSE株式会社

東証グロス：7046



事業計画及び 成長可能性に関する事項（更新）

2025.10.31

目次

- 01 – 会社概要
- 02 – 事業内容
- 03 – 競争優位性
- 04 – ビジネス環境（事業環境）
- 05 – 中期経営計画「MISSION2025」最終年度の方向性及び計画の修正
- 06 – リスク情報

01 – 会社概要

COMPANY PROFILE

会社概要

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 東京証券取引所
事業	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
役職員数	183名（2025年10月1日現在）

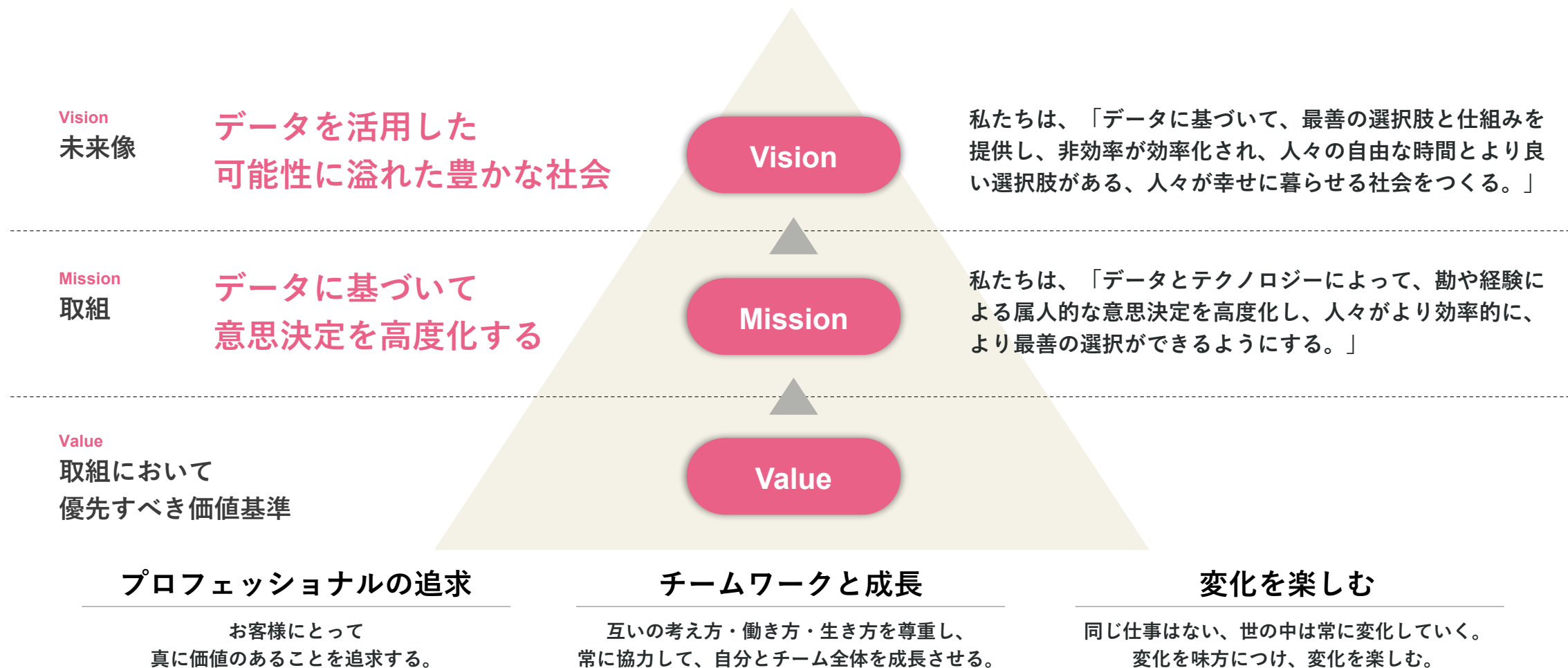


tdse.jp

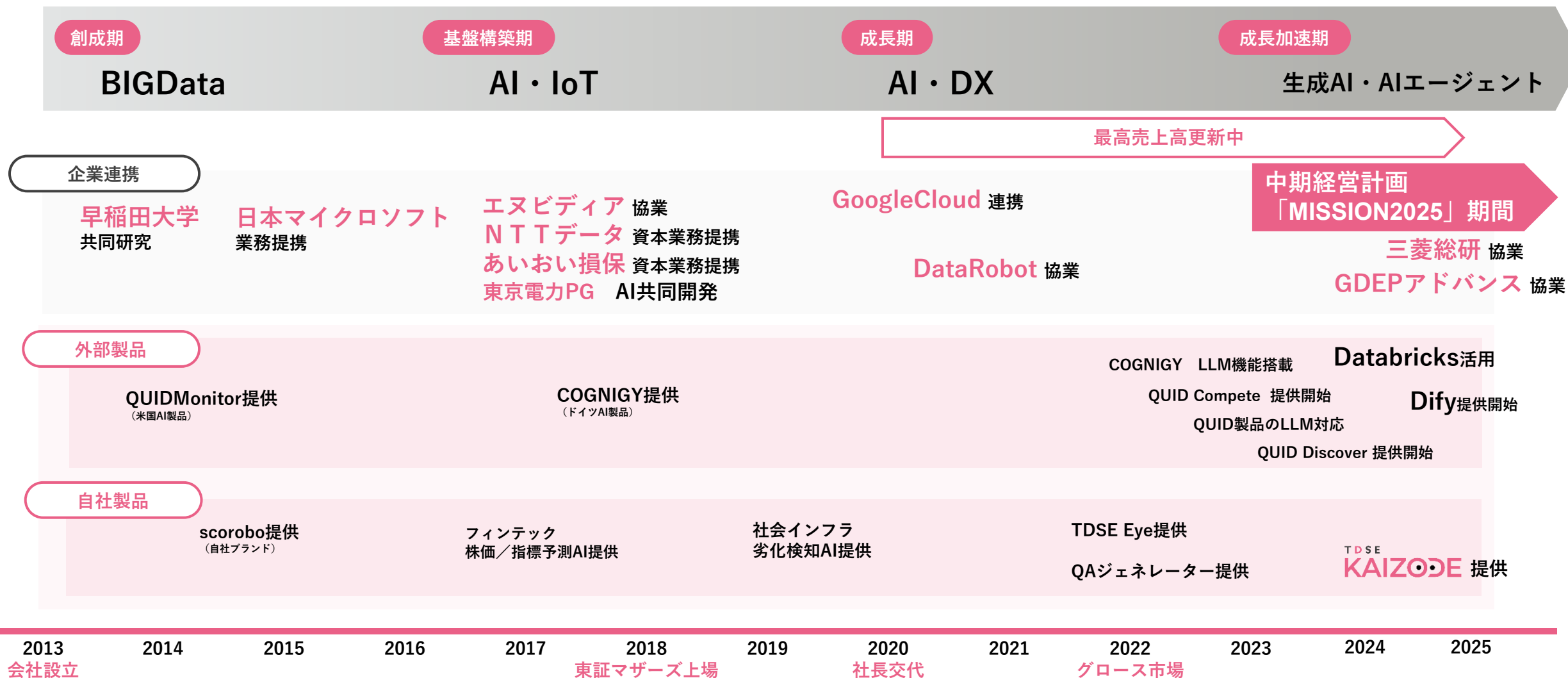
参考：184名（2025年4月）、169名（2024年10月）、166名（2024年4月）、161名（2023年10月）、157名（2023年4月）

Vision・Mission・Value

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



ビジネス変革

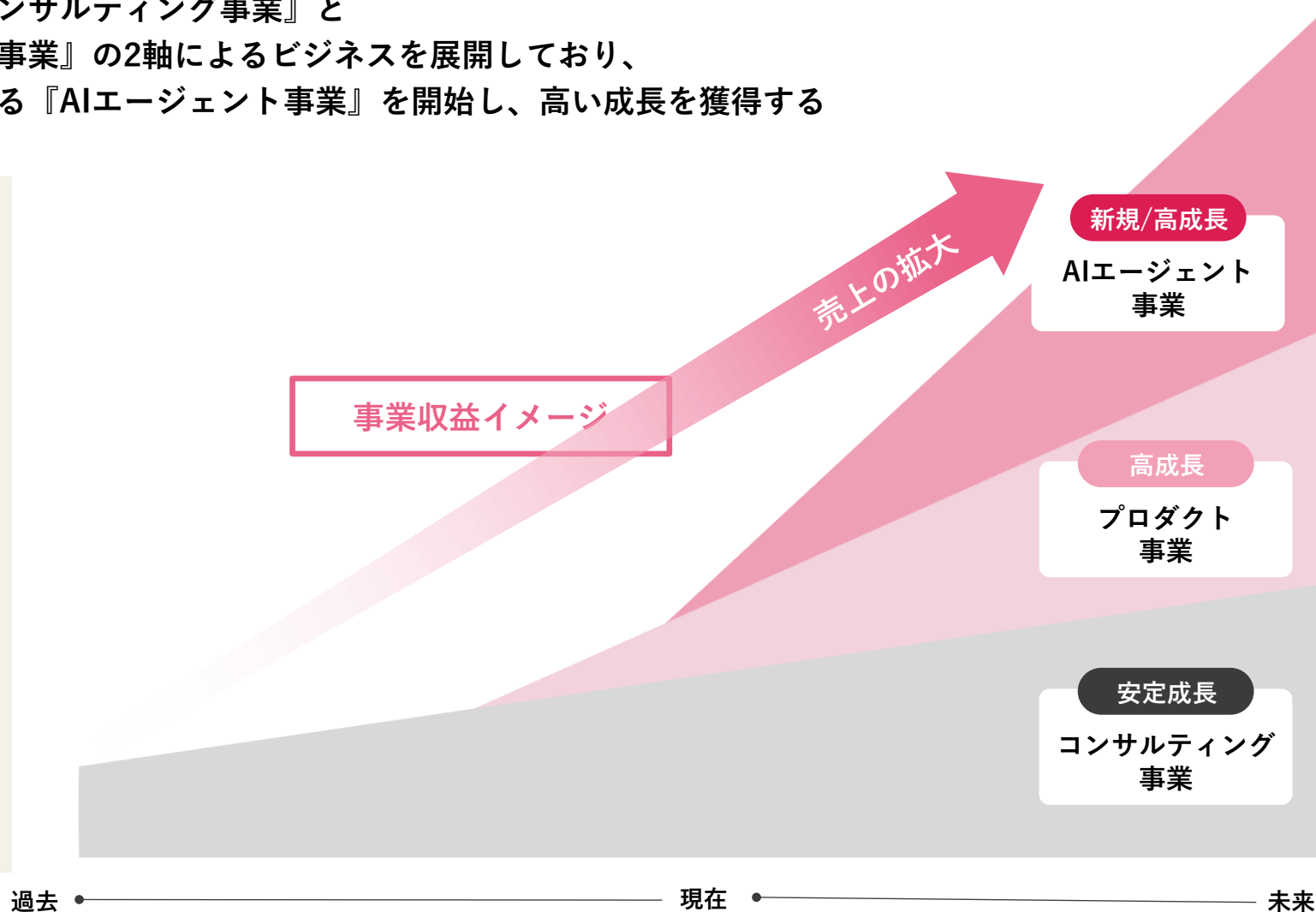
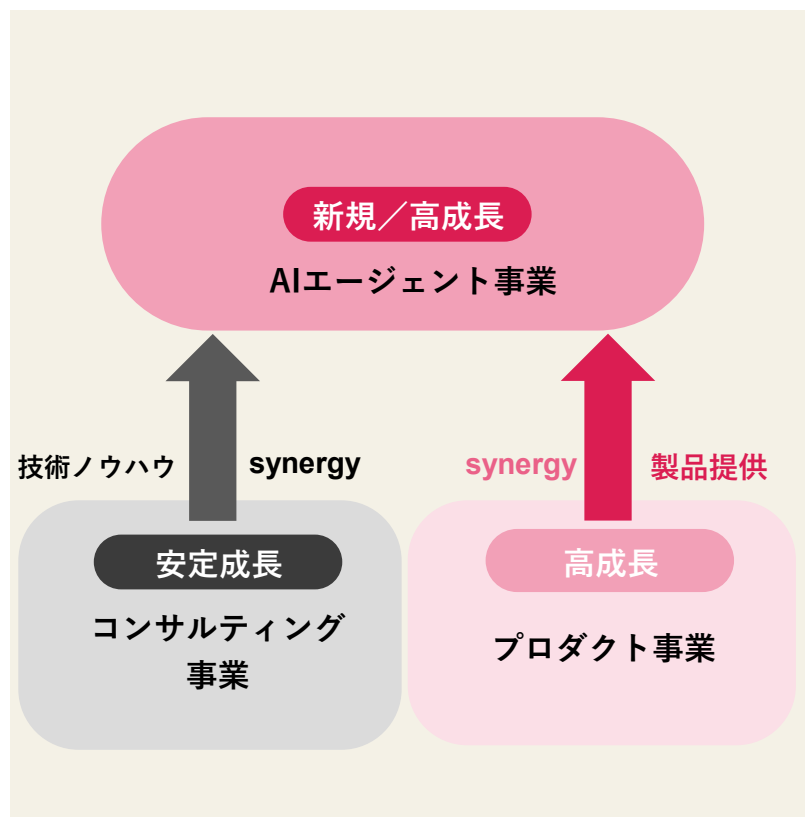


02 – 事業内容

BUSINESS OUTLINE

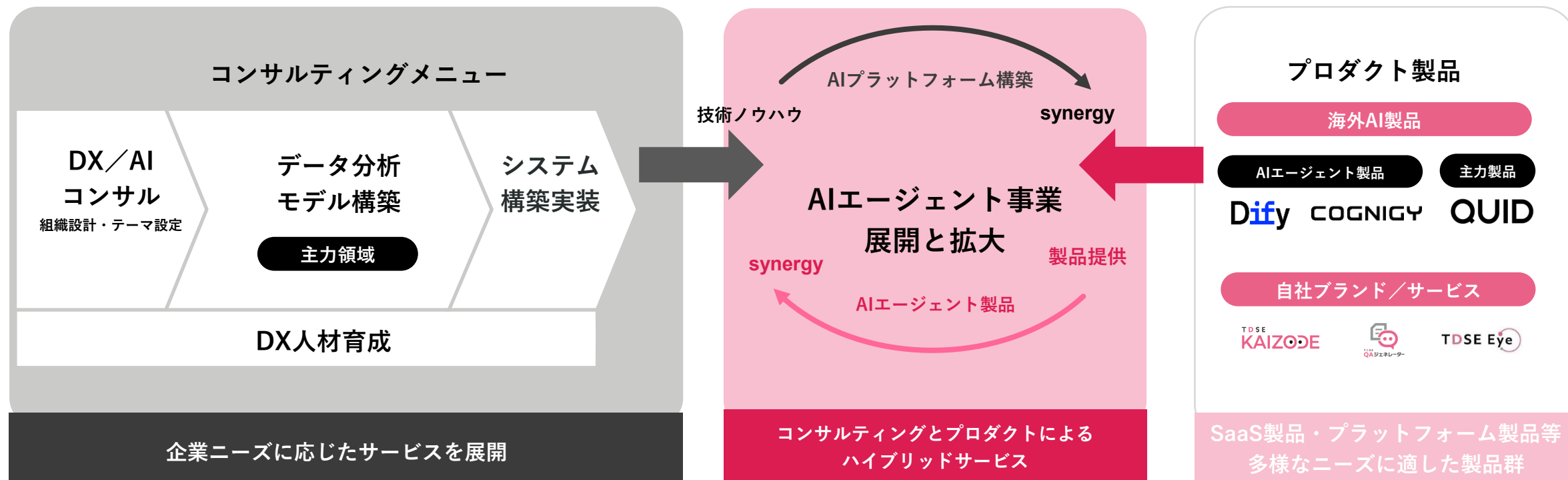
事業全体像

安定成長事業のAIノウハウを軸とした『コンサルティング事業』と
高成長事業のAI製品等による『プロダクト事業』の2軸によるビジネスを展開しており、
新たに両事業のハイブリッドビジネスとなる『AIエージェント事業』を開始し、高い成長を獲得する

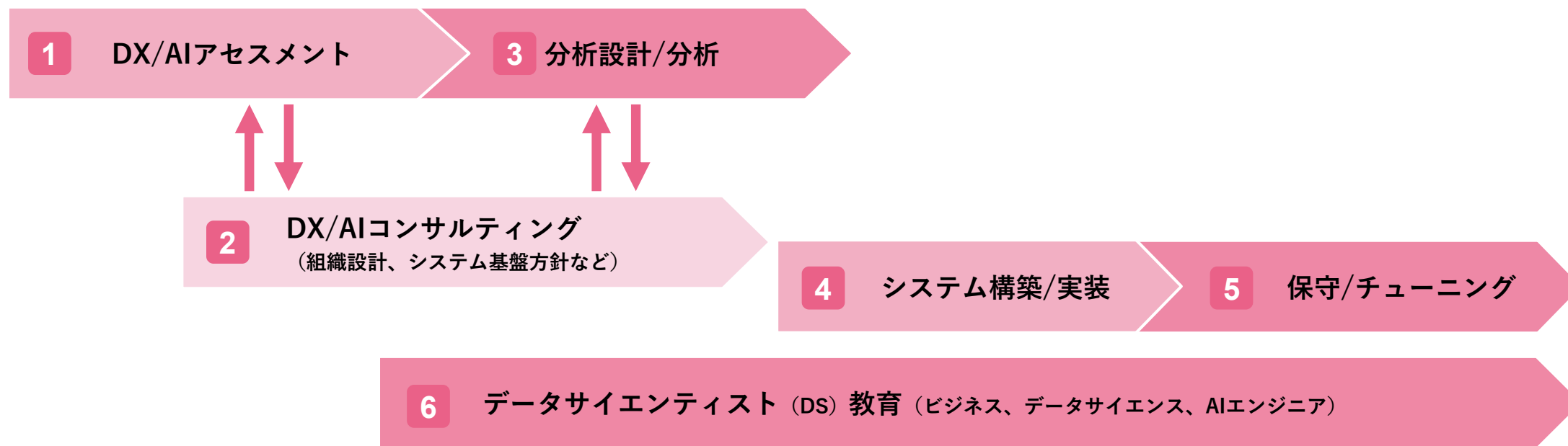


サービス構成図

コンサルティング事業は、AI技術を用いたデータ分析やモデル構築が主力サービスとして展開。プロダクト事業では海外AI製品を軸に自社サービスも展開。新たに稼働したAIエージェント事業では、AIエージェント構築に必要なコンサルティングとプロダクト両事業のエッセンスを抽出し、ハイブリッドサービスとして展開。



当社コンサルティングサービスのメニュー概要



1 DX/AI Assessment	2 DXコンサル	3 分析設計/分析	4 システム構築/実装	5 保守/チューニング	6 データサイエンティスト教育
- 業務ヒアリング ・ビジネス視点 ・業務効率化視点 - 分析テーマの抽出 ・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	- 組織設計 - 全社システム基盤方針策定	- 分析設計 - 分析実行 - 暫定分析基盤の構築 - OJT	(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	- システム保守 - AIモデルチューニング	- 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)

企業ニーズに応じたサービスをこれらメニューから展開する

プロダクト製品の取扱いについて

企業との共同研究やプロジェクトを通じて、当社の将来基盤を築き上げるサービスとして、機能特化型のプロダクトを強化する。

欧米の先進AI技術を用いた製品を調査のうえ、機能が充実し、国内展開有望と考えられる海外AI製品「QUID（米）」「Cognigy（独）」、新たにAIエージェントプラットフォーム「Dify（米）」を展開

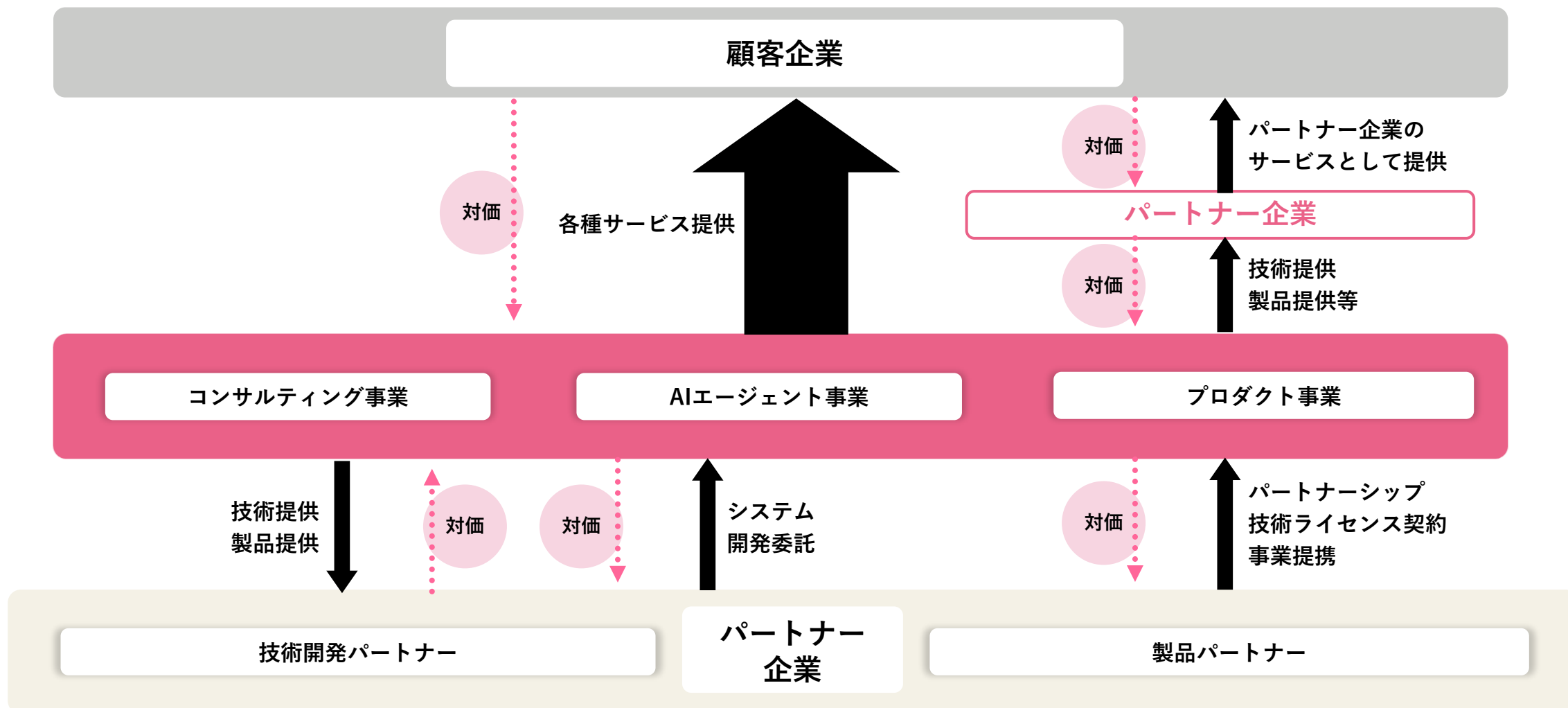


アライアンス企業との連携により、AI製品・モジュールを企画開発し、プロダクトサービスとして展開

サービス提供における系統図

顧客企業との関係、そして技術開発パートナーや製品パートナーとの関係を示した系統図

凡例 対価 ビジネス ➡



03 – 競争優位性

COMPETITIVE ADVANTAGE

コア・コンピタンス

創業より企業の経営課題解決を支えるAI/データ活用の専門集団として、コンサルティングからプロダクト提供まで行い、500社強の企業を支援。今後も更なる発展にむけ、当社の事業成長に必要な3つの強みを高める。

強み

1

国内最高峰の データサイエンティスト集団

有能な人財を採用することに加え、データサイエンティスト/データエンジニアの育成方法を開発し、共創し合う文化を醸成。更に人財が活躍できる仕組みを強化。

強み

2

ビジネス課題ファーストな 技術力と実績

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を構築し、技術力及びノウハウを蓄積してきた。常に先端技術を修得し、企業の課題解決に役立つ技術力と実用的なノウハウを積上げる。

強み

3

コンサルティングから プロダクト開発まで 一気通貫の実現体制

企業への実用化実績の知見を通じて、共通課題を抽出し、自社製品開発に取り込む体制。時代変化に柔軟であり、且つ価格競争に打ち勝つ製品開発を進めることで、多くの企業活動を支援。

多種多様な専門バックグラウンドをもつ技術集団

- 役職員183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
- 技術員の8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有名大学をはじめとする大学出身者で構成

総勢 **144名**

2025年4月：148名 2024年10月：135名

2024年4月：134名、2023年10月：130名

データサイエンティスト **105名**

(2025年4月：113名 2024年10月：101名 2024年4月：104名)

エンジニア **39名**

(2025年4月：35名 2024年10月：34名 2024年4月：30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
フランス国立科学研究センター（CNRS）仏パリ

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

主な出身 大学 （国内）

東京大学	京都大学	早稲田大学
大阪大学	筑波大学	東北大学
北海道大学	九州大学	など
修士以上	：118名	
後期課程・博士	：60名	

2025年10月現在

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

技術要員の採用および育成を強化するため、コンサルティング事業本部直下に『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

人材強化に繋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を充実させる。また社外メンバーとも渡り合えるよう自律的人材へ促す風土作りを進める。

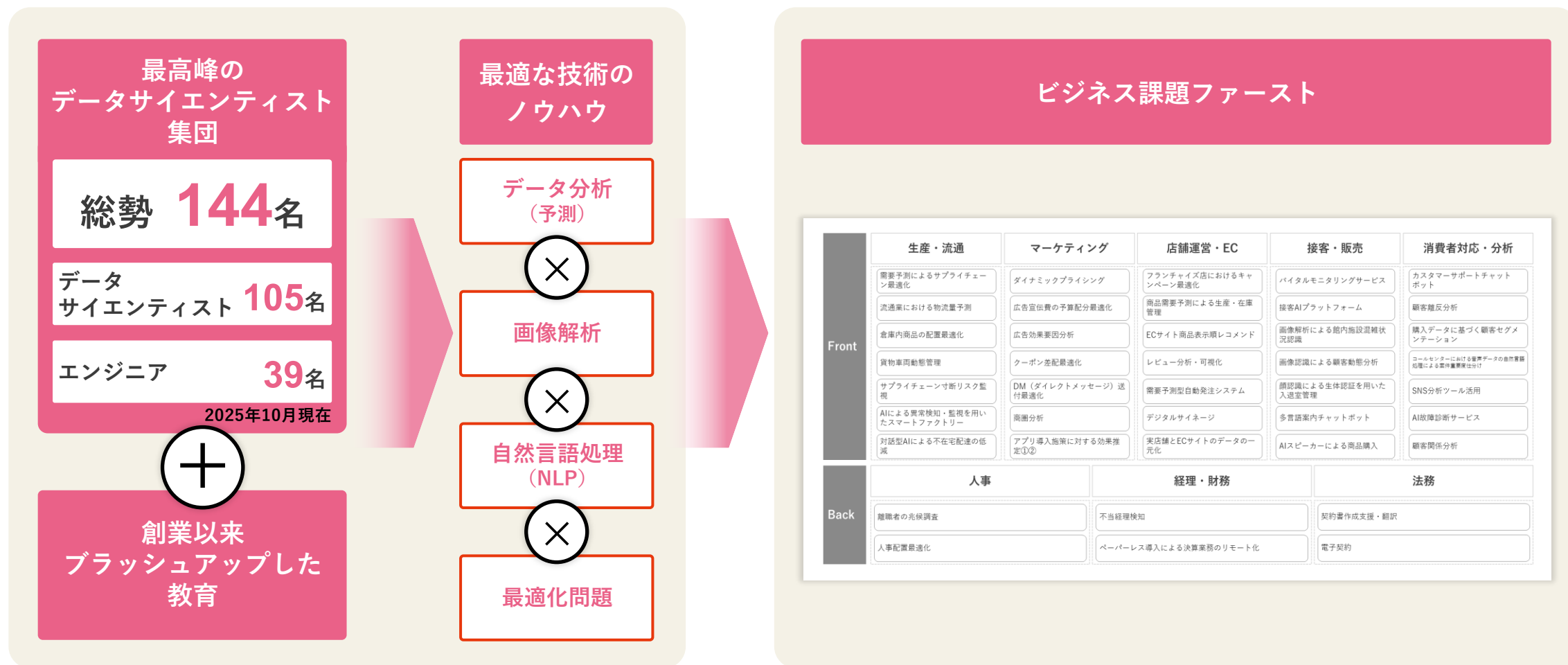
- 取組

スキル獲得と業績成果に応じた解像度の高い人事評価／報酬制度を運用中。一方で、社員モチベーション維持・向上に役立てるため、社員満足度を定期的に確認、各階層とのコミュニケーションを行い、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。



ビジネス課題解決にむけた最適な技術のノウハウ

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。



創業以来蓄積してきた技術ライブラリー

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および AI モジュールを整備。
300を超えるライブラリー「scorobox」を有しており、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。



04 – ビジネス環境

BUSINESS ENVIRONMENT

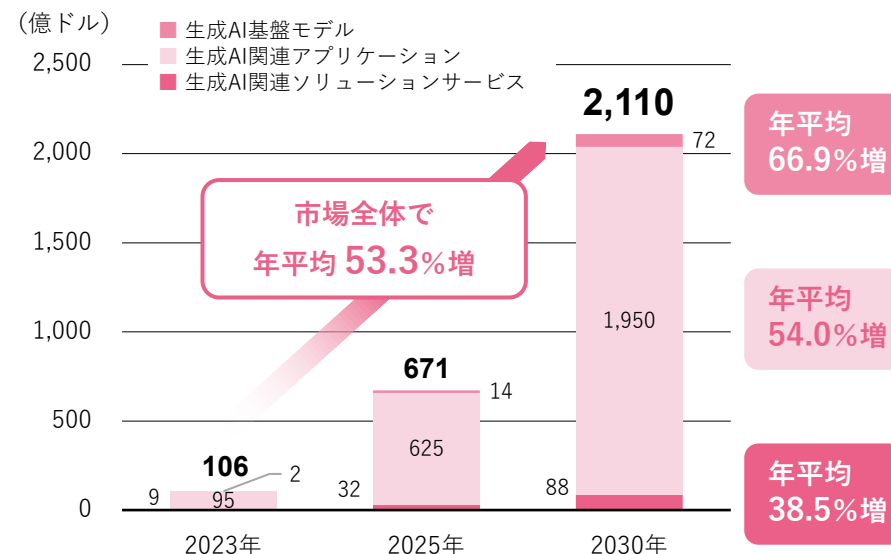
世界生成AI市場の見通し

生成AI市場の世界需要は年平均53.3%で成長、2030年には2110億ドルに達し、2023年の約20倍となる見込み。

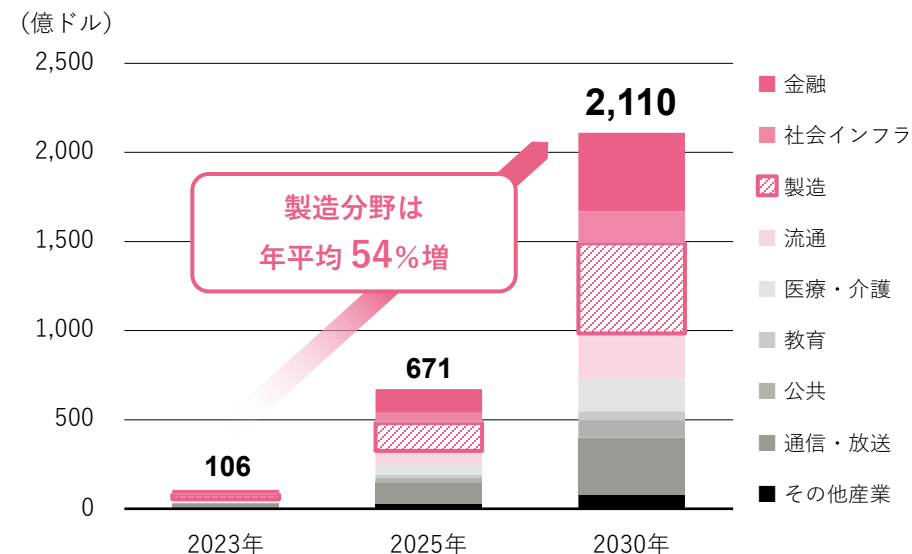
生成AIの利活用分野は一層広がる見込みであり、特に製造分野の伸長が著しく、年平均54%となり、507億ドルへ拡大。

⇒成長著しい魅力ある市場であり、当社は生成AIビジネスの渦中にある存在である。

生成AI市場の需要額見通し（世界）



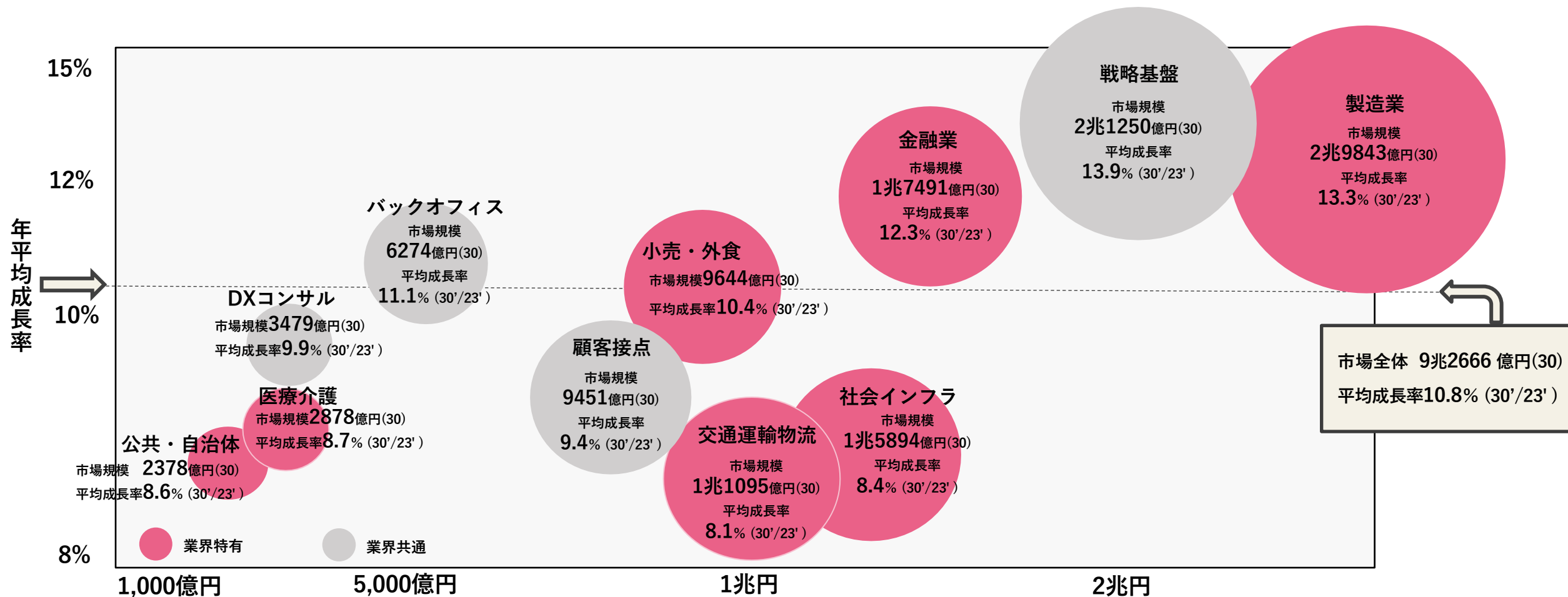
利活用分野 需要額見通し（世界）



出典：一般社団法人電子情報技術産業協会（JEITA）提供、2023年12月21日発表

DXを取り巻く事業環境（ビジネス領域）

人材不足解消にむけた業務効率化や企業競争力向上、少子高齢化による労働人口減少といった社会的課題を背景に、DX投資は約2倍に拡大（30'/'23'）。DX投資が旺盛な業界は「製造業」「金融業」が大きく、次いで「社内インフラ」「交通運輸物流」「小売・外食産業」と続く。業務別では「戦略基盤DX」の規模が最も大きく、大手企業を中心にDX戦略を支えるIT基盤への投資が行われ、将来にわたり高水準での推移が見込める。



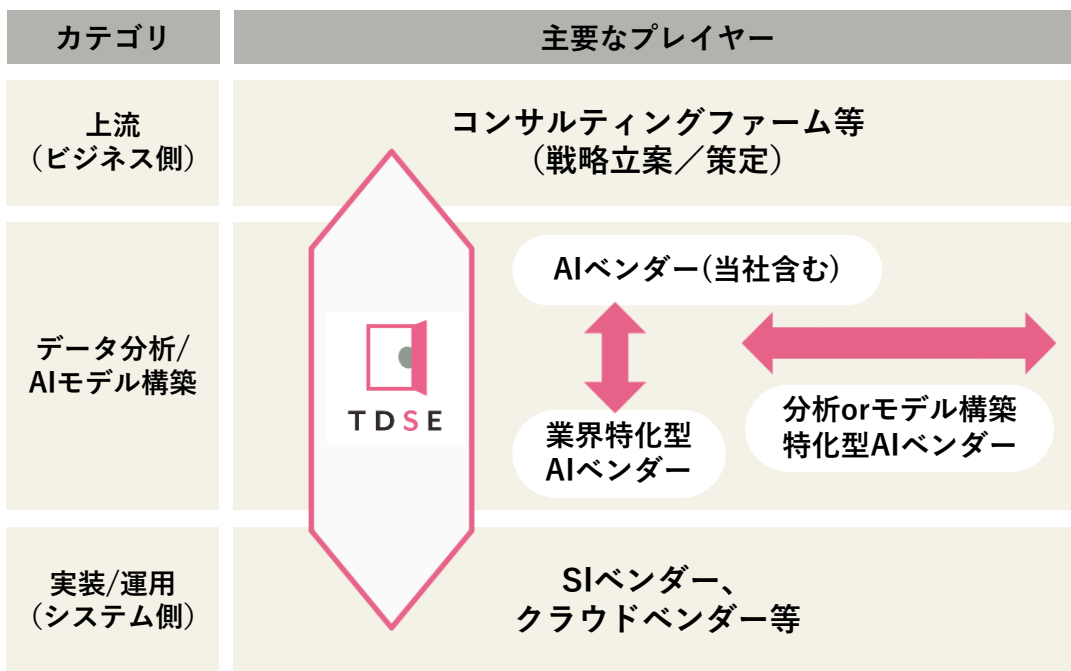
※株式会社富士キメラ総研「2025 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望（2025年3月公表）」から当社作成

商流別事業環境

当社は、コンサルティング事業とプロダクト事業に加え、両事業のハイブリッドサービスとして新たにAIエージェント事業を展開。事業環境は以下の通りである。

コンサルティング関連

コンサルティング事業では、顧客企業のアセスメント、分析/AIモデル構築、システム構築、教育など、企業ニーズに即したメニューを提供している。



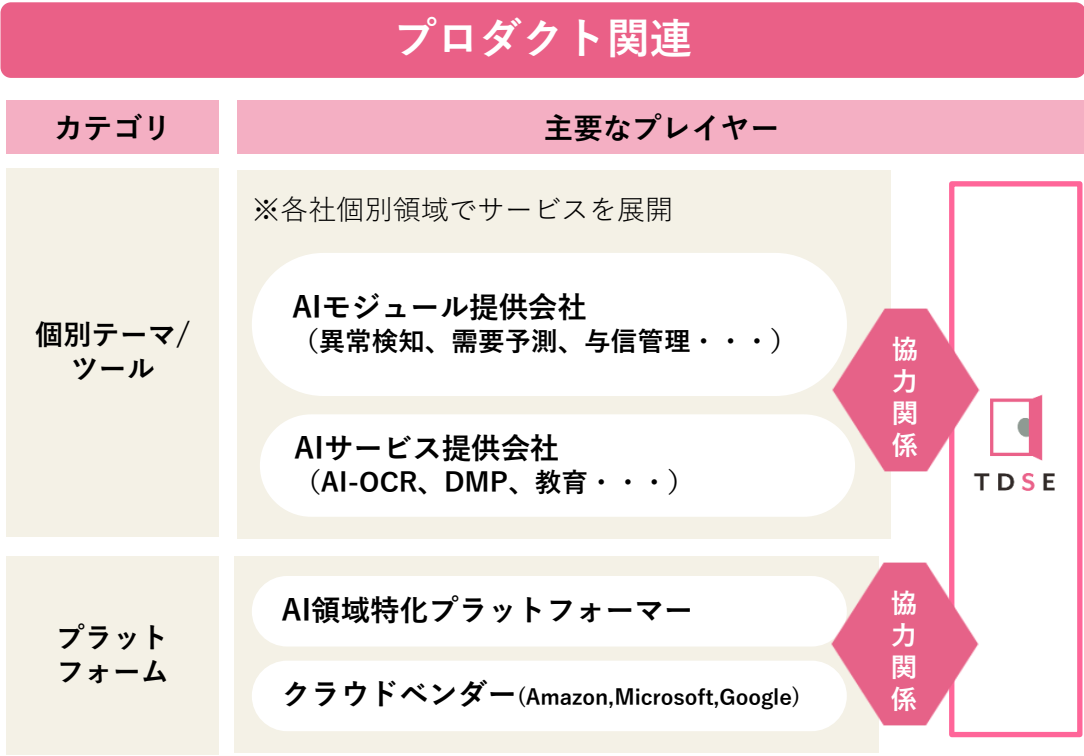
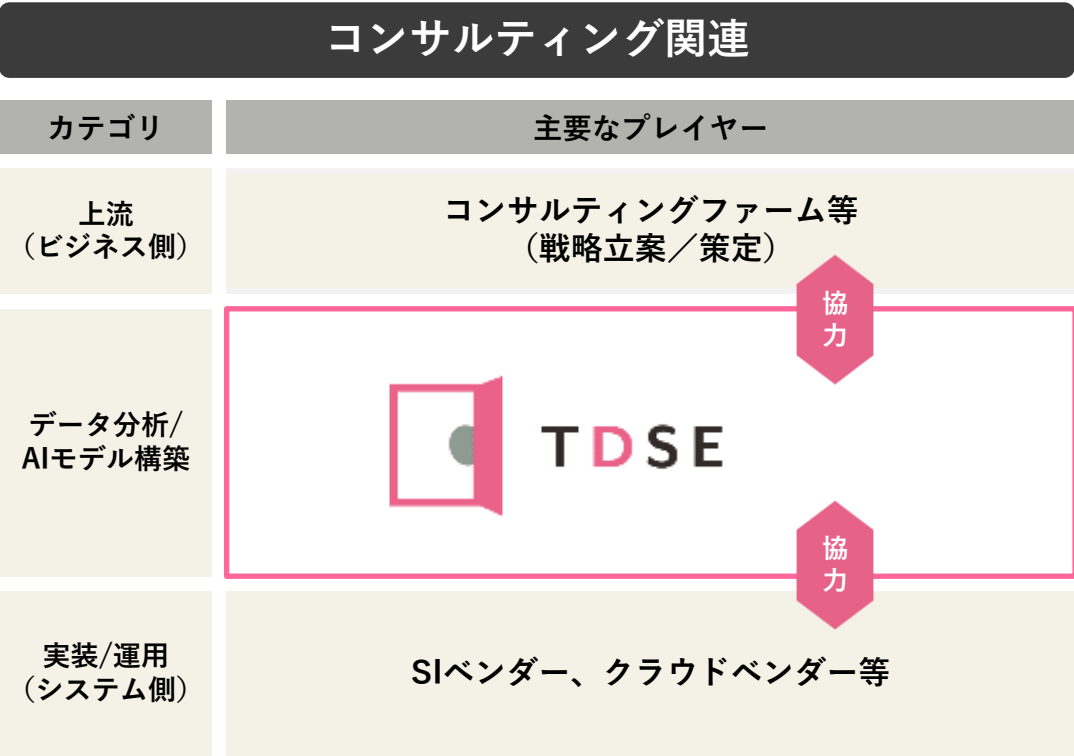
プロダクト関連

プロダクト事業では、海外での優れた技術を搭載した製品を主軸として展開しており、それ以外ではAIプラットフォームを販売している。



当社が属する業界に関する考察

コンサルティング関連においては、各企業が顧客に対し一気通貫でサービス提供を目指しており、当社はAIを中心とした技術力を活かし、業界や技術領域などシナジーが見込める企業と協力関係を図っている。プロダクト関連については、海外の優れた製品を持つベンダーとのアライアンスを強化しつつ、自社サービス強化を図る。



企業協業：当社を取り巻くAIビジネス業界は、戦略コンサルや大手ベンダーでもAIエンジニア獲得が盛んであり、AIベンチャーを買収するなど、AIエンジニア確保を強化しているが、米国ビッグテックを中心とするAIエージェント登場によりAI市場の劇的変化が起こった。コンシューマビジネスでもAIエージェントが普及していることから、先行して進む米国の市場環境を調査することで国内動向を洞察することが可能となり、それを踏まえ大手企業や海外ベンダーとの関係強化を進めることとなる。

競合環境：競合各社では企業ネットワーク網を強化し、資本提携・M&Aにより事業拡大を高める企業も増加、各社各様の独自性ある成長戦略を策定し、実行している。過去からの踏襲で事業内容が変わらない状況では成長鈍化が進むことになることから、競合企業の動向を調査するとともに企業の成長戦略の蓋然性および実行力は重要である。

MID-TERM MANAGEMENT PLAN

05 – 「MISSION 2025」最終年度の 方向性および計画の修正

TDSE 中期経営計画 2023-2025

2025年度上半期主要業績の結果

プロダクト・AIエージェントの好調が全社の売上高を押し上げ、コンサルティング事業の成長鈍化を補う形で対前年比111%を達成。
一方で売上拡大・組織強化に伴う人件費・採用費等の固定費が増加、またM&Aに伴う費用も発生したことから利益は前年を大きく下回る結果となった。

(百万円)

	2020年度 上半期	2021年度上半期		2022年度上半期		2023年度上半期			2024年度上半期			2025年度上半期		
			対前年比		対前年比		対前年比	計画進捗率		対前年比	計画進捗率		対前年比	計画進捗率
売上高合計	602	734	122%	1,088	148%	1,246	114%	48%	1,265	101%	44%	1,415	111%	44%
営業利益	-29	60	黒字	124	206%	115	93%	41%	80	70%	28%	42	52%	19%
	営業利益率	—	8%	—	11%	—	9%	—	—	6%	—	—	3%	—
経常利益	-12	60	黒字	125	208%	117	94%	42%	79	67%	27%	46	59%	21%
当期純利益	136	40	30%	57	143%	80	140%	41%	52	65%	27%	31	59%	21%

※当初計画は2025年5月14日開示の事業計画及び成長可能性に関する事項に掲載。
※M&Aに関する詳細は後述P47にて説明。

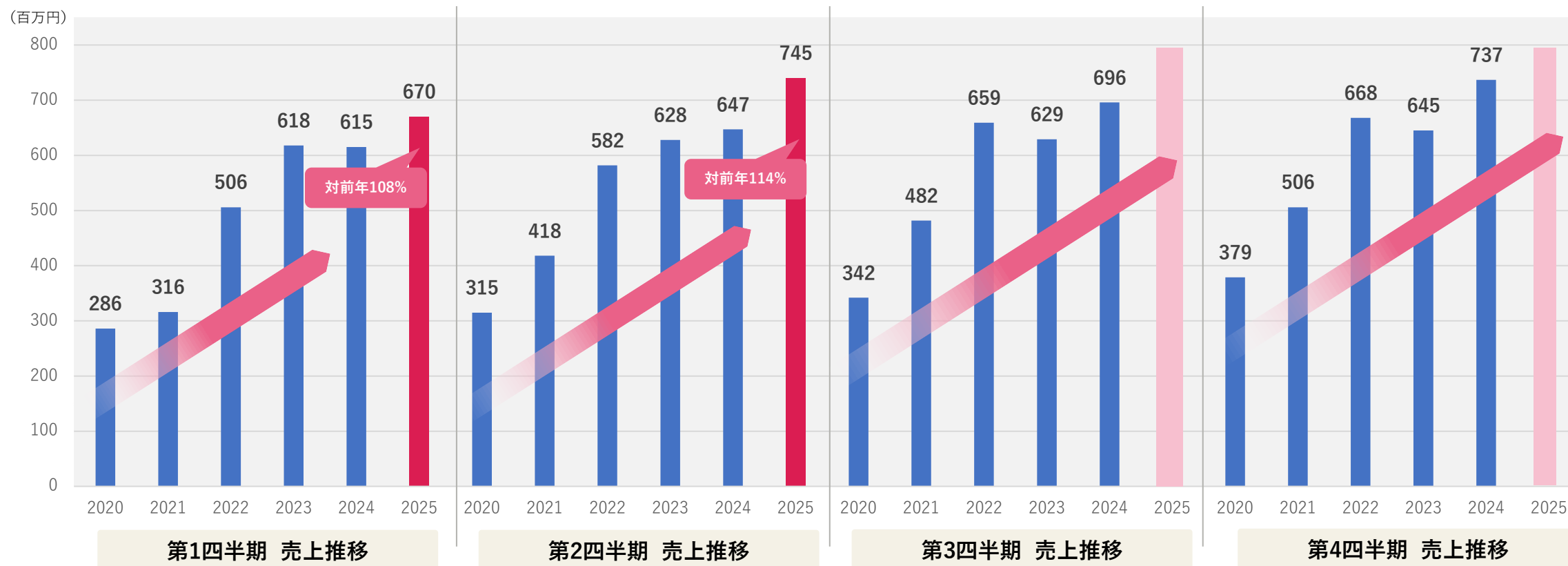
四半期毎の業績推移

2024年度第3～第4四半期上昇を牽引した一部プロジェクト収束に伴い、第1四半期業績に影響発生（737百万から670百万へ売上低下）。

一方で、対前年比では、第1・第2四半期ともに10%近くの売上成長。

新事業中心に案件獲得が進み、第2四半期で暦年四半期過去最高の売上高（745百万）を達成したが、事業計画の水準に一步足らず。

事業計画の達成にむけて、下半期はさらに営業攻勢を高め、案件の大幅獲得を目指す。



各事業の業績総括

コンサルティング事業

KGI年間目標進捗率（年間目標・実績）

売上高

要改善

遂行率
42%※

当初計画 26.1～27.0億円

上半期実績 10.9億円
(対前年比 101%)

新規

既存

34百万円 1,065百万円
(対前年比 170%) (対前年比 99%)

総評

新規開拓は前年より増加し改善傾向ではあるが、既存顧客は一部案件収束による影響あり、顧客との関係強化にむけた改善を要する。

プロダクト事業

KGI年間目標進捗率（年間目標・実績）

売上高

良好

遂行率
51%

当初計画 4.0億円～

上半期実績 2.0億円
(対前年比 129%)

新規

既存

20百万円 182百万円
(対前年比 63%) (対前年比 147%)

総評

ソーシャルメディアマーケティング市場は継続成長しており、QUID優位性に加え、営業開拓も予想以上に順調に進んだ。

AIエージェント事業

KGI年間目標進捗率（年間目標・実績）

売上高

良好

遂行率
76%※

当初計画 1.5～2.0億円

上半期実績 1.1億円
(対前年比 687%)

新規

既存

62百万円 52百万円
(対前年比 49518%) (対前年比 316%)

総評

成長著しい市場として案件獲得が進む。下半期も引き続き需要が多いことから、大幅な売上アップが期待される。

全般について

- 生成AI市場の急成長に伴い、各事業とも対前年10%を超過する計画を立てていたが、コンサル事業の足踏みを補完するようにプロダクト事業と今年より新設したAIエージェント事業が予想をはるかに上回る成長を遂げており、会社全体としては10%以上成長となった。
- 中核であるコンサル事業の10%以上の成長は目指すべき指標であり、今後組織強化を狙いとして、AIエージェント領域まで攻略領域を拡げ、実行できる組織への改編を図る。

※当初計画は2025年5月14日の事業計画及び成長可能性に関する事項に掲載。

※各事業部の詳細な実績説明は、コンサルティング事業P29 プロダクト事業P34 AIエージェント事業P40に記載。

※コンサルティング事業の計画遂行率は分母を当初計画の下限值である26.1億円にて算出、AIエージェント事業の計画遂行率は当初計画の下限值である1.5億円にて算出

コンサルティング事業の振返り及び取組

1. コンサル事業の業績振返りと課題
2. 組織強化につながる取組及び計画

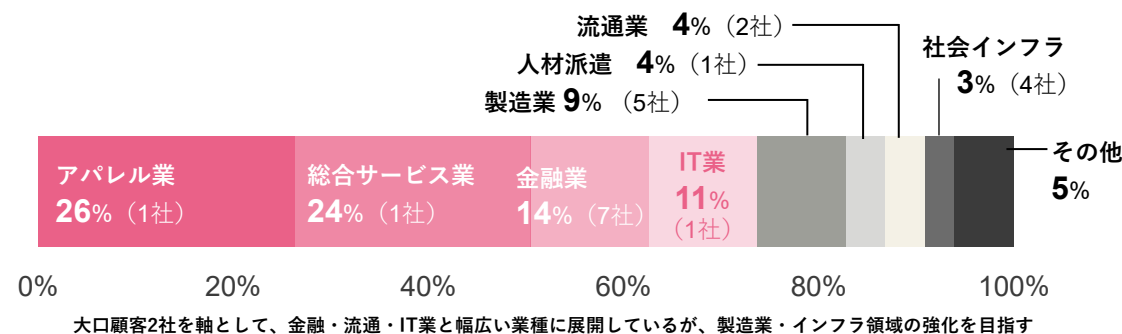
コンサルティング事業の業績について

主要顧客の一部プロジェクトが収束したことで大きく影響を受ける一方で、重要課題として進めてきた営業強化策により、新規顧客開拓は改善傾向だが、全体売上高は対前年比101%と伸悩み、計画遂行率42%と足踏み状況となった。

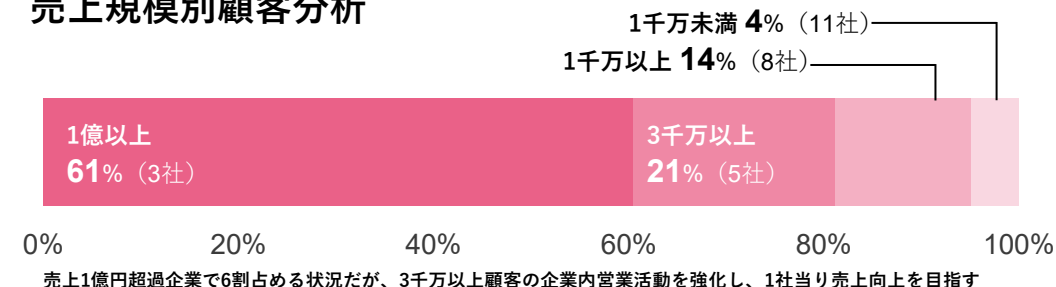


- 既存顧客と関係維持、継続的にアプローチを進めたが、主要顧客のプロジェクトが一部収束したことにより影響があった。一方で他の主要顧客の売上拡大が進むことから引き続き関係強化に努める。
- 新規顧客獲得にむけた各種施策が進行し、前年度よりも売上改善につながった。一方で営業改革は進行中であり、継続的により多くの新規案件獲得を目指す。

サービス提供顧客分析



売上規模別顧客分析



※当初計画は2025年5月14日開示の事業計画及び成長可能性に関する事項に掲載

※遂行率は分母を当初計画の下限值である2,610百万円にて算出

営業取組に関する振返り

営業組織の強化・営業施策改良によりプロセス管理及びコンテンツ強化に伴う顧客開拓を強化し、新規については改善の兆しは見えただものの、既存顧客による一部プロジェクト収束。従来型の分析案件獲得も足踏み状態が続くことから領域拡大にむけた改善を進める。

営業改革にむけた取組（2025年期初）

前年度は営業組織強化・営業施策改善を進め、後半に営業強化策も浸透し、生成AI案件数も増大。今年度はさらなる取組継続及び改善策を進行。

1. 営業強化策

- 営業力強化に繋がる人材を大幅増強し、且つプリセールス活動の専任組織化を進めた。営業活動の質及び量が高める。
- マーケ施策を見直し、メルマガ・イベント・ウェビナー全施策を増強PR度・注目度が向上させ、リード増加に結び付ける。
- 新規営業における活動管理を徹底し、新規案件数および売上規模の向上を目指す。

2. アライアンス強化

- 新たに提携した三菱総合研究所と共同開拓を進める。
- 大手製造系コンサル、メディア系コンサル、NTTデータ、Databricks社等の連携強化が進み、共同開拓を増加させる。

上半期を終えて振返り

AIエージェントのニーズが高まり、従来型分析プロジェクトなどの案件獲得機会が減少した。AIエージェント領域のソリューション、デリバリー体制を整え案件獲得を目指す。

■ 営業とアライアンスについて

- 営業組織の強化に取組んできた結果、営業活動の「質」と「量」の両面で一定の向上は見られた。一方、AI市場では生成AI、特にAIエージェント領域への資本投下が加速しており、コンサル事業としても従来の分析プロジェクトや組織構成プロジェクトに加え、AIエージェント領域への展開を進め、市場ニーズに即した戦略的な取組を強化する。
- 今後は営業およびアライアンス面で強化された組織力を最大限に活かし、AIエージェント領域における顧客獲得に向けた取組を推進させる。

攻略する領域範囲を拡大

AIエージェント領域強化にむけた取組

- 新設されたAIエージェント本部と一部領域が重なるものの、コンサル事業では、AIエージェントにこれまでのデータサイエンス領域のノウハウを融合したソリューションの構築、またDify以外のMicrosoftなどのAIプラットフォームを活用したテーマも推進していく。
- 従来以上により広範な顧客ニーズに対応できることから、AIエージェント領域における事業展開を加速させる。

技術人員増強にむけた計画と取組

2025年度 計画と結果	当初計画		現状※	
	技術人員	目安141名	10月現在	133名
	リーダー人員	目標 41名	10月現在	44名

2025年度上半期現状について

- 採用及びリテンションを強化する一方、売上計画・足許案件を踏まえ、133名となった。データサイエンティスト採用環境は良好であり、状況を加味して採用数を調整する。
- 両部門併せてリーダー数44名と超過達成した。

※ 継続性を維持するため2025年度業務移管されたAIエージェント本部に異動した技術員数も合算のうえ計上

人材ポートフォリオの再編

変動の激しい時代に即したニーズに対応するため
人材ポートフォリオを再整備

急成長を続ける生成AI市場の渦中にいる当社では、データサイエンスやエンジニアといった職種の採用育成でなく、生成AIエンジニアや業務展開に長けたコンサル型人材など、プロジェクト遂行に最適な体勢を構築するための職種再整理を進め、将来の方向性を狙いとした人材ポートフォリオ再構成を進める

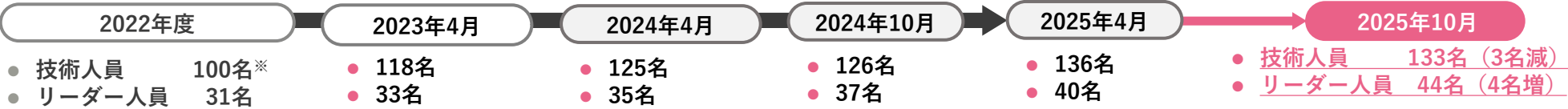
技術員増強に向けた進捗

良好

- 生成AIエンジニア人材のより一層の拡充（Databricks開発要員含む）が進む。
- 年間期中採用数として、上記エンジニア割合として50～70%維持。
- 上記生成AIエンジニア、AIエージェントエンジニア獲得・育成は強化推進中である。一方でこれまでの実績が多いデータサイエンティストの採用環境は良好であり、売上計画と平仄を取り、人材獲得を進める。

経営指標推移

※コンサルティング事業部内の人員数



※当初計画は2025年5月14日開示の事業計画及び成長可能性に関する事項に掲載。

※修正箇所は、アンダーラインを引く

コンサルティング事業の2025年度計画

中計最終年度
2025年度目標

戦略上の修正について

当初計画

26.1～27億円

対前年比（想定）114%～118%

修正計画

23.7億円へ下方修正

対前年比（想定）103%～

- 中計最終年度である2025年度は、オーガニック成長のみ26.1～27.0億円の範囲で達成を目指していたが、既存顧客による一部プロジェクト収束の影響もあり、今年度上半期の売上高は伸び悩んだ。
- 新規開拓においては、従来型分析プロジェクトよりも生成AI・AIエージェントによる業務効率化を目指す企業が多いことから、今後事業全体の改編を進め、攻略領域を拡大し、推進力を高めるには一定の期間を必要とするため、計画見直しを行った。

2025年度ターゲット別計画について

営業人員増強・組織強化に伴い、下記にあげる①～③の領域にて業績向上を図る。今年度上半期結果と今後の下半期見込状況を踏まえ、現場目線を重視しながら目標感の見直しを進める。

1

既存顧客からの
売上向上

- 主要顧客（年間売上1億以上）の売上アップ率 **対前年維持** 目指す
(当初対前年10%成長)
- 2024年度新規顧客（1千万以上）の売上アップ率 **30%以上目指す**
目標維持

2

新規顧客開拓
による売上向上

- 営業強化策を継続させることで、新規顧客売上アップ率 **50%以上目指す**
目標維持

3

アライアンス
強化による売上向上

- 強化アライアンス **1億円** 目指す
Databricks、三菱総合研究所など
- 既存アライアンス **3億円** 目指す
大型印刷製造系・メディアコンサル・NTTデータなど

2025年度ゴール時点に望む姿

- AIエージェント領域のニーズの高まりに対応するため、AIエージェント本部で扱うDify以外のAIエージェントプラットフォームも含め、データサイエンス領域のこれまでのノウハウ・当社優位性を活かした生成AI、AIエージェント案件獲得にむけて、攻略領域を拡大する。
- データ分析に強みを持つデータサイエンティストのなかでもAIエージェント開発やDatabricksを進める人財を充実させ、新組織となるAIエージェント本部と協調し、生成AI案件の獲得を進める。
- 従来のデータ分析領域だけでなく、生成AI領域などの成長分野、事業領域に強い人材獲得も継続し、生成AIエンジニア増強にむけ、人材ポートフォリオを再整備し、組織変革を進める。

※当初計画は2025年5月14日開示の事業計画及び成長可能性に関する事項に掲載。
※修正箇所は、アンダーラインを引く

プロダクト事業の振返りと取組

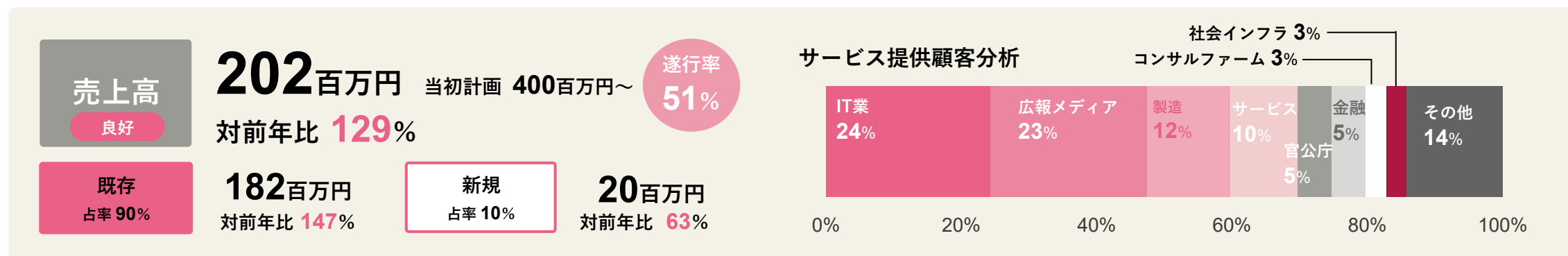
(ソーシャルメディアマーケティング事業)

1. プロダクト事業全体の業績振返り
2. プロダクト事業における取組と計画

※以降のページでは、ソーシャルメディアマーケティングをSMMと略称

プロダクト事業全体の振返り

中期経営計画『MISSION2025』3年目もSMM事業の営業攻勢は進み、売上2億超過、対前年129%を達成（進捗率51%）
本事業で取り扱う製品に生成AI機能を組み込むことで製品優位性を確保し、顧客の利便性と信頼性を高める製品拡充を継続
なお、生成AI市場の急拡大に対し、本組織にあったCAS事業を新組織「AIエージェント本部」に業務移管（詳細はP38～）



KPI状況

良好

新規開拓数
達成率107%目標 **15**件以上
実績 **16**件既存案件
継続率目標 **80%**以上
実績 **85%**

製品拡充

良好

1. 機能拡充 QUID Monitor

- 生成AI機能『AI Summary』と『Ask Quid』を新規搭載し、膨大な収集データからLLMで回答を実現
- 今後もユーザー利便性を高めるLLM機能強化を推進。LLMとの会話によるサービス高度化も進む。

2. 製品開発

- レビューデータの収集及びLLMでの分析機能搭載のうえ、販売強化（2025年度～）
- レビューデータを活用したAIエージェント機能拡充を継続（2025年8月）

プロダクト事業の2025年度計画

中計最終年度
2025年度目標

事業方向性

当初計画

4.0億円～

対前年比 119%～

修正計画

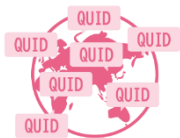
4.1億円へ上方修正

対前年比 122%～

● AIエージェント本部新設により、CAS事業を移管したため、SMM事業のみで対前年比試算を実施

- プロダクト事業では、QUID製品の優位性および営業攻勢が続き、成長余地が高まることから、当初計画値を上方修正し、より高い売上達成を目指す。
- 膨大な情報源であるソーシャルメディア市場と技術の急成長を見込む生成AI市場、二つの市場拡大を意識した需要が高まる傾向に変わりなし。

ソーシャルリスニングツール「QUID製品」の優位性



QUID製品は高性能、高品質であり、数多くの世界的な有名企業にて活用されている。



昨今の生成AIブームにより、LLM対応など柔軟に性能効能にむけたレベルアップも対応し、今後も継続して機能拡張を進める。



各種SNSベンダーと使用権含めたライセンス契約も締結していることから、幅広く市場調査や企業分析もリアルタイムで可能。

SMM市場での当社優位性を維持するための取組

VoCデータを活用したプロダクト及び分析サービスで生成AI機能充実をはかる

- 今後もSMM市場の成長率が急伸していくため、潜在顧客も多く、企業ニーズも幅広いことを背景として、市場全体を盛り立てるリーダー的存在としてQUIDブランドの拡販を進める。
- QUIDの性能アップによる優位性を広く浸透させ、営業網強化及び代理店戦略を通じて拡販。
- AIEO対策によるデジタルマーケティング精度を高め、AIエージェントを活用したアウトバウンド展開、顧客開拓手法を強化。

※当初計画は2025年5月14日開示の事業計画及び成長可能性に関する事項に掲載。

※修正箇所は、アンダーラインを引く

参考

ソーシャルメディアリスニング – Quid Monitor

製品概要と特長



企業概要	QUID社（旧NetbaseQUID）、アメリカシリコンバレー発の企業
製品概要	Quid Monitorは、各ソーシャルメディア（以後、SNS）ベンダーとオフィシャル契約を締結し、X（旧Twitter）・Facebook・InstagramなどSNS上にあるテキスト・画像を収集・分析する高性能なソーシャルリスニングスツール（世界トップクラスの実績と性能を保有）直近、LLM機能としてAI Summaryと Ask Quidを搭載し、さらに優位性を高める
国際評価	海外で非常に支持されているブランド、多くのグローバル企業で利用 導入事例 コカ・コーラ、ニューヨークタイムズ、ウォルマート、ロイズ銀行、ワーナーブラザーズ、セブンイレブン、BCG等多数 
特長・強み	豊富な対応メディア 膨大なSNSデータをオフィシャル契約で提供（データ使用契約締結） 50か国以上の言語対応 - リアルタイムで多種多様の分析が可能 - 標準装備のAPIで他システムとの連携が容易
市場の動き	従来は、X社が無償APIデータ提供を行い、SNS分析ツールのコモディティ化が進み、国内でも安価なサービスが増えたが、2022年にイーロンマスクによる買収に伴い、従来行ってきた無償使用が不可となり、有償化へ方針変換となった。 無償サービスを楽しんできた安価な製品は淘汰される時代となり、当社取扱いQuidMonitorは使用契約を締結していることから市場での優位性を確保

参考

KAIZODEーレビュー分析に特化したAIエージェントの活用

SMM市場における取組と計画

当社とQUID
の関係

当社は、Quid Monitorの国内正規販売パートナー。
累計300社を超える国内企業へ提供（日本生命、日本航空、TOTO、読売テレビ、日経CNBC等）
複数の代理店販売網を強化することにより売上拡大中。

市場洞察

ソーシャルメディアマーケティング市場は引き続き拡大し続け、特に広告・運用領域（国内1兆円規模）を成長領域と認識
ソーシャルリスニングツールに多言語対応した生成AI機能との組み合わせより効率的に分析が可能となり、提供できる市場が拡大

エージェント
開発計画

非構造データ分析のノウハウを活かし、グローバル展開に強みを持つQUID製品に加え、国内ローカルニーズに適用できるよう
レビューデータ分析の高度化を目指し、効果的な分析結果を提供できる製品サービスを構築（2023年度より企画開発）
1）収集対象データを拡充し、ECサイト以外のレビューにも対応（2025年4月）
2）API機能を搭載し、外部システムとの連携が可能となる（2025年10月予定）



運用イメージ



AIエージェント事業の振返りと取組

1. 生成AI市場の認識
2. AIエージェント事業における取組と計画

重要事項

国内生成AI市場の成長と当社認識について

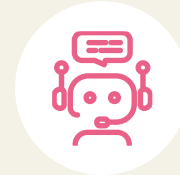
環境認識

生成AIが市場を牽引。5年後には生成AI領域が6割を超え、高い水準に増大（※1）

生成AI市場の醸成に伴い、従来型のクラシカルAIと生成AIの併用が進展し、業務変革やイノベーション創出が進む。



LLM開発の活発化により選択肢が増え、用途に応じ適材適所でLLM選択が進む。テキスト以外の画像・音声処理生成に広がる。



製造・金融・情報通信の比率が高く、人手不足に伴う生産現場・コールセンターなど顧客接点業務・社内業務効率化を目的としたAI活用が進む。

AIエージェント市場の見立て（2024後半～）

- 2024年度後半から、企業による生成AI導入が『実験段階』から『業務効率化・事業変革』へと本格化。2025年以降は、AIエージェントの導入基盤整備が急速に進展。市場拡大に伴い、2030年度まで年平均成長率（CAGR）50%近く推移する見込み（※1）。
- 業務文脈や社内用語に最適化されたファインチューニング済みLLMへの関心の高まり、導入企業が増加する。特にRAG（検索拡張生成）との組み合わせの主流化する想定。
- 2026年には『支援型』から『自律型』エージェントの活用が上回り、それ以降『自律型』エージェントの急成長が予想される。状況判断・行動選択・外部ツール連携を可能にするAgentic AIへの注目が高まる（※1）。

当社の戦略

市場成長を脅威及びチャンスとして捉え、自社取組として早期展開を推進

AIエージェント事業の上半期振返りと強化事項

社会的背景

社会的・経済的課題と市場成長速度に対応しうる組織が求められる

- ① 少子化
労働問題

④ 急成長
ニーズ増大
- ② DX化加速

⑤ 競合多数
脅威
- ③ 生成AI投資

⑥ 技術革新
展開度

AIエージェント本部の組織化

スピード感ある課題解決型AI組織を目指す



上半期業績 良好

売上高

当初計画 150～200百万円

114百万円 対前年比 **687%** (想定)

遂行率 **76%※**

Dify関連売上**76**百万円 全体の7割近くを占める

AIエージェント本部組成により、コンサル事業及びプロダクト事業より移管した業績をベースとして対前年比を算出

現在強化中の取組

- AIエージェントプラットフォームの環境構築ニーズが非常に高いことから、パートナー企業を含めAIエンジニア人財増強／教育強化を実行中
 - 複雑な業務を自動化するために必要な複数のAIモジュール開発を推進中
 - 先般提携したGDEPアドバンスとの協力体制をさらに強化させ、エッジAIに対応した企業独自LLM提供など新サービスも検討（既にテストパイロット実施中）
- 今後も増大及び多様化する顧客ニーズに対応するため、当社を軸とするエコシステムを構築し、開発速度を高め、多件数構築できる体制を整備

※当初計画は2025年5月14日開示の事業計画及び成長可能性に関する事項に掲載
※遂行率は分母を当初計画値の下限值である150百万円にて算出

AIエージェント事業の年間計画及び差別化対策



当社の立ち位置と競合との差別化		新規追加	将来にむけた構想
具体的 特徴	企業では生成AI導入にむけた大型投資、また事業効率化にむけた生成AI導入へ大きく傾斜しており、AIエージェント提供において差別化及び優位性が求められる。		
	● Dify Enterprise版のライセンス販売・技術支援を通じ、企業向けAIエージェント導入を推進。Dify製造元であるLangGenius社との提携によりOSS版から商用版まで幅広く対応可能。 ● 当社が独自に保有するMCP対応モジュールにより、企業の既存システムとの接続性が高まり、エージェント導入の障壁を格段に緩和することができる。 ● 社内用語や業務文脈に合わせたLLMの構築支援を行い、業務効率化だけでなく、社内ナレッジ活用的高度化を実現できるノウハウ・技術力を持ったAIエンジニアが多数在籍している。 ● GDEPアドバンス社との提携によるオンプレ環境構築支援（NVIDIAサーバー）を推進しており加えてAIエージェント領域におけるエコシステムを構築しているため、顧客ニーズに沿う形でセキュアな環境下でサービス提供が可能。		● AIエージェント本部では、生成AI市場相応の成長を実現し、優位性ある立ち位置を確保 ● データサイエンティストが提供しているBPOサービスをAIエージェントに代替する選択肢として調整・検討 ● 得意領域を持つ大小関わらず企業との連携を強化し、エコシステム網を構築、展開

※当初計画は2025年5月14日開示の事業計画及び成長可能性に関する事項に掲載。
※修正箇所は、アンダーラインを引く

生成AI領域での成長を担う製品構成図

生成AI×Data活用を兼ねたサービス



多種多様なビッグデータを収集

収集データを分析・整形しアウトプット

顧客・利用者へサービス展開

参考 AIエージェントプラットフォーム－Dify

- AIエージェントプラットフォーム「Dify」開発企業と国内初のパートナー締結（パートナー契約国内第1号）
- 数多くの企業向けPOC検証・導入を経て、当該製品の使いやすさなど優位性が改めて評価

新製品「Dify」特徴

生成AIアプリ 構築プラットフォーム



ノーコードで直感的に生成AIサービスを構築可能な日本語対応のプラットフォーム
RAG構築が効率的に展開できるDifyをベースにLLMサービス開発を展開

Difyの特徴

- 1 多様なLLMに接続が可能**
OpenAI、Anthropic、Azure OpenAI、Llama2、Hugging Face、Replicateなど、さまざまな大規模言語モデル（LLM）と接続が可能。必要に応じてLLMを柔軟に切り替えることで、様々なビジネスニーズに適応
- 2 RAGによるナレッジ機能**
DifyはRAGエンジンが標準搭載。RAGは自社に蓄積された大量の業務文書・規定などの社内情報、外部の最新情報を参照し、回答することができる技術。これにより企業情報を元に回答することが可能に。
- 3 外部ツールやAPIの連携**
Google検索、Slackなどの外部ツールをはじめ、Dall-E、Stable Diffusionといった画像生成AIツールと連携することも可能。外部ツールやAPIと連携させることで、自社に合わせたAIサービスの開発により、業務の自動化を実現。

「Dify」による業務展開と期待

Difyで展開可能な業務・用途



営業・IT・総務・教育・採用・広告宣伝・受付・注文業務など
幅広く導入・展開が進み、業界・業務に特有の
AIモジュール展開も期待できる

参考

対話型AIプラットフォーム – COGNIGY

製品概要と特長



企業概要	ドイツデュッセルドルフ発、2016年にドイツで設立されたベンチャー企業
製品概要	最先端の自然言語処理 (NLP) と自然言語理解 (NLU) 技術を強みとしており、自由度が高く、導入／開発スピードが速い。 欧州自動車メーカー、銀行、航空会社など、欧米市場においてグローバルで500社以上導入、顧客拡大中。
国際評価	エンタープライズ型対話型AIの国際マーケットで、 リーダークラスの称号を調査会社ガートナーが認証 （3年連続）。 競合はIBM、Google製品など、Cognigyは対話型AIの中でも最高レベルのエンタープライズ要件に対応
特長・強み	1. 20以上のチャンネルと30以上の業務システムとのコネクタを装備し、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 2. OpenAI社のGPT シリーズに加えて、米「Claude3」米「Gemini」等のLLM機能を搭載 3. 多言語対応のバーチャルエージェントは、機械翻訳と連携し100ヶ国語以上をサポート。 日本語の会話フローのみで、複数言語展開が可能 4. ハンズオーバー機能を標準装備し、有人チャットヘシームレスに展開。 オペレーター向けに回答支援や、ルーティン業務（個人認証など）を自動化する機能を搭載し、業務負荷の軽減を実現 5. ビジネスユーザーが簡単に開発が可能となるローコード仕様 GUIによるグラフィカルなエディターでAIエージェントを迅速かつ簡単に作成
当社	2018年、シリコンバレーに進出していたベンチャーCognigy社を調査、グローバル販売代理店契約を国内初締結 2019年、Cognigy社以外で世界初のCognigy SaaS環境をGoogle Cloud上に構築、サービス提供を開始 現在アジアパシフィック唯一の正規販売パートナー。国内実績はNTTデータ、熊本市、川崎重工、はせがわ、大手金融機関 <u>今後は、自社開発したQAジェネレータと連携し、LLMの機能を活用して効率的にAIアシスタントを構築できるルールベースの仕組として提供</u>

TDSE 中期経営計画 2023-2025

『MISSION2025』 最終年度の 方向性及び計画の修正

2025年度事業計画について

当初計画していたM&Aを含む中期経営計画を見直し、オーガニック事業のみの計画に収斂する（2025年10月31日開示の業績予想数値※1）

- 進行中のM & A（※2）状況及び将来リスクを踏まえ慎重に検討を重ね、今回成立を見送り、M&A計画は延期とするが、残りの期間は、既存事業の成長ポテンシャルを最大限に活かすため、当初のM&A含む計画から確実性の高いオーガニック事業による計画へ収斂させることとした。
- 中核であるコンサルティング事業の成長は鈍化しているものの、プロダクト事業及びAIエージェント事業の成長・拡大が続くことから事業毎に計画見直し、引き続き攻略領域への成長投資は続けることから、売上高30億円・営業利益2億円へと事業計画を修正した。今後、事業改編含めた準備を進めていく。
（売上高内訳：コンサルティング事業：23.7億円、プロダクト事業：4.1億円、AIエージェント事業：2.2億円に修正 ※3）

（百万円）

	2022年度実績		2023年度実績 中計1年目		2024年度実績 中計2年目		2025年度計画 5月14日開示 (M&Aを含まない計画)		2025年度修正計画 10月31日開示		
		前年比		前年比		前年比		前年比		前年比	計画対比 ※4
売上高	2,415	140%	2,521	104%	2,699	107%	3,160	117%	3,000 ※3	111%	-5%
営業利益	265	122%	271	102%	198	73%	220	111%	200	101%	-9%
営業利益率	10.8%	—	10.7%	—	7.4%	—	7.0%	—	6.7%	—	—
経常利益	267	122%	274	103%	201	73%	220	109%	204	101%	-7%
当期純利益	168	114%	200	119%	136	68%	143	105%	137	100%	-4%

中期経営計画見直しの内容

KGI

今年度M&A計画延期に伴い、当初計画の売上高33億円以上をオーガニック事業のみの計画に収斂し、加えて各事業の遂行状況を踏まえ、全体計画を見直し、30.0億円達成を目指す。

利益指標
2023～2025

売上高営業利益率10%以上目標を収束し、最終営業利益2億円を目指す（コスト増及びM&Aに伴う影響加味）

※当初計画は2025年5月14日開示の事業計画及び成長可能性に関する事項に掲載しており、改訂箇所にはアンダーラインを引く。
※1) 2025年10月31日開示の「2026年3月期第2四半期決算短信」並びに「業績予想と中期経営計画の修正に関するお知らせ」を参照
※2) M&Aに関する取組経緯と今後の対応については次項P 47にて説明
※3) 中計最終年度である2025年度各事業の修正目標と取組は、本資料において各々コンサル事業 P32、プロダクト事業 P35、AIエージェント事業 P41に説明
※4) 2025年5月14日開示のM&A取組を含まないオーガニック事業のみの業績予想値（決算短信）との対比を算出

M&A進捗と今後について

次世代成長を担う重要戦略としてM&Aを位置づけ、方針策定のうえ、企業交渉を進めてきたが、やむなく契約締結前に見送ることとした。年度末迄にM&A基準の見直しと次年度以降にむけた改善策を整備する。

中止に至った経緯

- 候補企業との交渉を進めてきたが、契約前に財務及び税務デューデリジェンスにおいて、会計上の不備判明
- 上記結果を受けて企業の健全性や将来リスクに直結するため、取締役会にて見送り決定。



- 契約前まで進行してきた案件であり、M&A業者に対する手数料やデューデリジェンス費用等を上半期費用として計上。
- 契約前に買収先企業の問題が発見できたことは、当社にとっては重大なリスク回避につながった。

要因分析及び改善策

課題

- 選定基準の厳密化とリスク検証体制の整備
- 難易度に応じた十分な検討時間の必要性
- 意思決定の健全性を高めるため、被買収企業の情報透明性向上にむけた取組強化



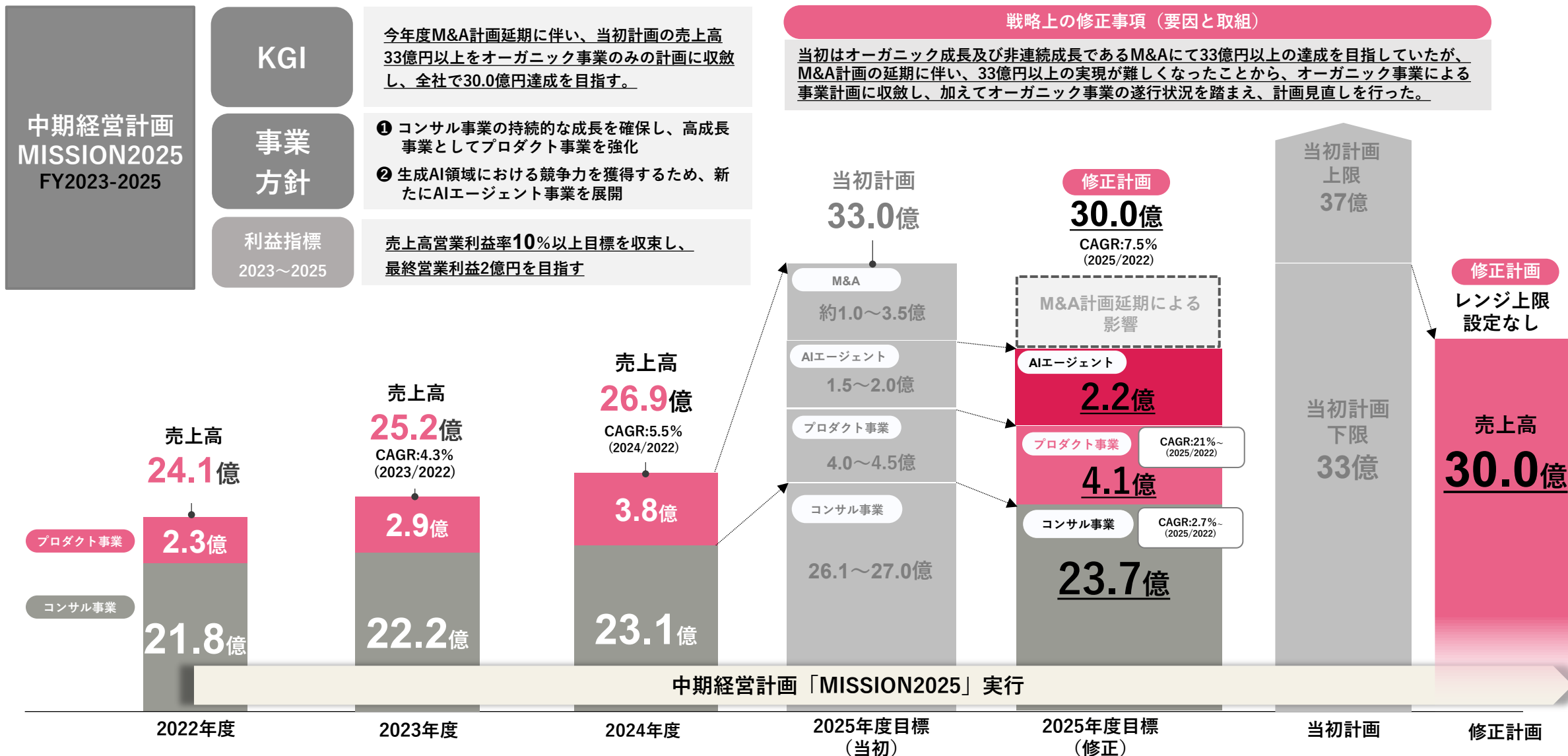
改善策

- ターゲット企業の選定基準の見直しと検証プロセスを改善し、管理体制の強化を図る。
- リスク発見時のM&A中止に備え、影響範囲の事前検証を強化。

今後の計画について

本結果とそれに伴う影響を真摯に受け止め、上記にあるM&A基準を見直し等の改善を実施し、次年度以降の実行にむけた推進体制及び管理体制の整備に注力していくこととする。

『MISSION2025』の達成目標と取組方針（変更）



※当初計画は2025年5月14日開示の事業計画及び成長可能性に関する事項に掲載。

※修正箇所には、アンダーラインを引く

※CAGRは年平均成長率。

©2025 TDSE Inc.

中期経営計画『MISSION2025』のゴールイメージと経営責任

最終年度にむけた 取組及び課題

- コンサル事業 : 組織強化に向けた改善計画を立て、市場ニーズを意識して攻略領域を拡大し、事業を強化する
- プロダクト事業 : 予想以上の成長率を確保しており、計画以上の達成を目指す
- AIエージェント事業 : 最も市場拡大する領域であり、計画以上の高い成長実現を目指す
- M&A : M&A見送りに至った経緯・要因を整理し、改善を実施しながら、次年度以降の実施を検討

ゴールイメージ

現中計 最終年度

- オーガニック成長による中計最終年度目標30億円達成にむけて、全社で取り組む。コンサル事業の組織改編や攻略領域の見直しにむけた取組を進め、成長著しいプロダクト・AIエージェント事業においては営業攻勢を加速させ、組織強化にむけた資本投下を行い、当社の成長エンジンとなるべく事業を強化させる。AI市場でも成長著しい領域への技術獲得も進み、事業ポートフォリオ改革を実現させる。

今後について

- 現中計未達となった点を会社として振り返り、社外有識者や社員らとの対話も通じ、改善策を講じる。結果を踏まえ、堅実且つ着実な計画作りとなるよう次年度にむけた動きを調整していく。
- 生成AI市場の変化が激しく、中期的な将来計画策定は前提が覆ることも多く、市場成長の急激な加速を予測することも難しくなっているが、中期に亘る方向性、次年度及び中期経営計画の策定に努めていく。

中計達成状況に応じた経営責任

- 中計達成にコミットメントするため、社内取締役に対して2023年12月公表の通り※、業績連動型ストックオプションを設定。
- 該当取締役は23年度及び24年度の業績賞与はなく、今回中計達成できないことが明らかとなったため、業績賞与行使基準に至らず。

最終年度の達成状況に応じたストックオプション概要

対象者	社内取締役3名 設定当時4名	行使 可能 割合	最終年度	売上高33億円以上 ▶	33%
割当総数	10,600株			売上高35億円以上 ▶	66%
				売上高37億円以上 ▶	100%

従業員に対する インセンティブ

- 2023年度～2025年度各年度における進捗に応じて賞与を支給。
- 売上高の対前年成長達成→業績賞与を付与
 - 通常賞与として、営業利益と連動した賞与を支給

※2024年1月31日：業績連動型有償ストック・オプションの発行内容確定に関するお知らせ
2023年12月15日：業績連動型有償ストック・オプションの発行に関するお知らせ

06 – リスク情報

RISK INFORMATION

リスク情報

成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクは以下のとおりです。
その他のリスクについては、有価証券報告書等の「事業等のリスク」をご参照ください。

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	大	中期	昨今当該分野は生成AIによる新技術開発が相次いでおり、より一層変化の激しい市場となっている。当社は、これら市場変化に柔軟に対応し、顧客に対し適したサービスを提供できるよう、専門人材の採用・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	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、環境変化に影響が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	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	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。

お問い合わせ

お問い合わせ先

TDSE株式会社 IR担当

〒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

 investors@tdse.jp

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示時期は2026年5月を予定していますが、経営環境の変化により計画修正する場合は適宜更新情報を反映します。

- 本資料にて開示されている、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。
- これらの事実または前提については、その性質上変化することがあり、客観的に正確であるという保証も、また将来その通りに実現するという保証もありません。これらの事実または前提が、客観的には不正確であったり将来実現しないこととなりうるリスクや不確定要因は多数あります。
- 資料に記載されています会社名、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、他の方法により入手された情報とも照合確認し、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。

この文書は、著作権法及び不正競争防止法上の保護を受けております。文書の一部或いは全てについて、TDSE株式会社から許諾を得ずに、いかなる方法においても無断で複写、複製、転記、転載、ノウハウの使用、企業秘密の開示等を行うことは禁じられております。本文記載の社名・製品名・ロゴは各社の商標または登録商標です。