



2026年3月31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 管 理 本 部 長 田 中 秀 幸
(TEL.03-6383-3261)

新中期経営計画「SHIFT 2028」骨子について

当社は、2026年4月から開始する新たな3カ年の経営指針として、中期経営計画「SHIFT 2028」の骨子を決定しましたのでお知らせいたします。本計画は、2023年4月より推進してきた中期経営計画「MISSION 2025」の最終年度を迎えるにあたり、その取り組みを通じて得られた成果と課題を踏まえ、企業独自のAIモデルによる意思決定から生成AI・エージェントを活用した意思決定支援を軸として、事業構造および売上ポートフォリオをより成長率の高い領域へ段階的に転換していくことを目的として策定したものです。

1. 中期経営計画「MISSION 2025」の振り返り

当社は「MISSION 2025」において、コンサルティング事業を中核とした安定的な成長を維持しつつ、プロダクト事業の育成および生成AI・エージェント領域への取り組みを進めてまいりました。その結果、プロダクト事業および生成AI・エージェント関連サービスは、当社の売上構成において新たな成長寄与領域としての確かな手応えを得るに至っています。一方で顧客企業の経営層の関心がAI精度向上から現場ですぐ使えるAIによる効率化ニーズの高まりや意思決定スピードの加速を背景に、従来の分析提供にとどまらず、生成AIを用いた判断・実行までを見据えた支援への進化が求められる局面にあることも明確になりました。また成長の選択肢を検討する中で、当社としては、まず本業における高品質・開発期間の長いオーダーメイドAI構築から、生成AIを組み合わせたAI活用へ切り替えることが、持続的成長の基盤であるとの認識を強めるに至っています。

これらの成果と課題認識が、「SHIFT 2028」策定の出発点となっています。

2. 新中期経営計画「SHIFT 2028」が目指す方向性（ビジョン）

市場環境の不確実性が高まる中、企業においては、迅速かつ的確な意思決定を行う能力そのものが競争力となっています。当社はこれまで、データ分析やモデル構築を強みとして、顧客企業の高度な意思決定を支援してきましたが、生成AIおよびAIエージェントの進展により、分析結果を踏まえた判断、実行、運用までを含めて支援することが可能となりました。この変化の中において、企業における意思決定のあり方は、データとAIの集合知を活用した新たな意思決定モデルへと移行しつつあります。

そこで当社では『次世代労働力としてのエージェント（データとAIの集合知）と、人が共存・共創する社会へのシフト』を「SHIFT 2028」のビジョンとして掲げ、生成AI・エージェントを活用することで、人の意思決定を拡張し、企業経営のスピードと質を高める支援を提供していきます。

3. 新中期経営計画「SHIFT 2028」の基本方針

「SHIFT 2028」では、今般の生成AI・エージェントの進展を当社の事業構造および収益モデルを本質的に転換する契機として捉えています。本計画では、テクノロジー、ビジネスモデル、実行体制の三つの観点から、段階的な構造転換を進めるものです。

(1) 成長軸の転換（従来型 AI から生成 AI へ）

「SHIFT 2028」では、当社の技術的な成長軸を従来型 AI から生成 AI へと明確に転換します。従来型 AI 分野で培ってきたアルゴリズム設計、データ活用、業務理解に関する知見を基盤に、生成 AI の活用領域へ事業の重心を移し、従来型 AI と生成 AI を組み合わせた高付加価値なソリューション提供を推進します。これにより、分析提供にとどまらず、判断・実行までを見据えた意思決定支援を強化し、生成 AI・エージェントを中核とした事業領域への展開を進めていきます。

(2) 収益構造の転換（フロー型からストック型へ）

あわせて、収益構造については、フロー型収益を中心としたモデルから、プラットフォーム・インフラを含むストック型収益の比重を段階的に高める方向へ転換します。生成 AI の普及を背景に、短期的には、売上の積み上げに着目し、安定性・継続性・再現性の高い売上構成へと転換することで、収益基盤の強化を図ります。これにより、継続的な価値提供が可能なビジネスモデルの確立を進めていきます。その上で中長期的には、生成 AI やエージェントの高度化ならびにそれらを起点とした案件創出を通じて付加価値を拡張し、将来的に長期間にわたり利益を生み出し続けることができる事業構造の構築を目指します。

(3) 営業組織および技術組織の再設計による実行力強化

「SHIFT 2028」では、生成 AI・エージェントを中心とした事業領域の拡大に伴い、営業機能および技術機能の役割を再定義し、全社的な実行力を高める組織体制へと進化させます。これまでは、各事業の成長段階に応じて営業・技術機能を各々分散配置することで、機動的な事業展開を行ってまいりましたが、生成 AI をはじめとした技術の進展と顧客ニーズの高度化により、事業横断で知見を活用し、より一貫性のある提案と迅速な意思決定を行う体制の重要性が高まってきました。

このため、営業機能については、トップマネジメントが関与する体制のもとで全社的に集約し、生成 AI・エージェントに対する顧客ニーズを起点とした提案活動を強化します。既存顧客および新規顧客への対応を全体戦略として統合的にマネジメントすることで、顧客理解の深化、提案の質とスピードの向上、ならびに売上ポートフォリオ転換の着実な実行を図ります。

あわせて、技術組織についても、生成 AI・エージェントを中心とした開発機能の再編を進め、技術知見や開発成果を全社で共有・活用するとともに生産性の高い体制へ刷新します。これにより、技術進化への対応力を高めるとともに、営業活動と連動した製品・サービス開発を可能とし、技術と営業がそれぞれの役割を明確にしながら、高い連携を実現する組織運営を目指します。

これら方針のもと、売上高を主要な経営管理指標として位置づけ、着実かつ堅固な成長の確保に取り組んでまいります。あわせて、生成 AI・エージェント関連案件およびプロダクトが関与する売上の構成比を段階的に高め、成長率の高い領域へのシフトを進めていき、その進捗を測る指標として、生成 AI・エージェント関連サービスの売上構成比や、ストック型収益の比率を補助指標として捉え、事業運営してまいります。これら組織変更及び指標の詳細に関しては、4.に記載の通り、決算発表にて開示いたします。

4. 今後の開示および説明予定

なお、本開示は「SHIFT 2028」の骨子を示すものであり、具体的な数値目標、KGI・KPI および施策の詳細については、2026年5月中旬の決算短信発表に合わせ、適時開示および「事業計画及び成長可能性に関する事項」として開示し、6月初旬に開催予定の2026年3月期決算および新中期経営計画「SHIFT 2028」説明会にてご説明する予定です。

以上