



2024年11月6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

11月1日に開催いたしました当社 2025年3月期上半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月期上半期決算説明会質疑応答

NO	質問	回答
1	<p>御社は上場してかなり経過しているが、AIマーケットの大きさの伸びからすると非常に弱い。コンサル事業で営業強化しているのであれば、もっと大型の案件は作れないものか会社としての認識を伺いたい。またプロダクト事業に関しては、もっとスケールしやすい、売りやすいプロダクトにする余地はあるのではないかと、御社自身どういう認識か伺いたい。</p>	<p>市場成長という観点から当社上場以降の状況を踏まえると、もっと成長しておかなければいけない点は当社も感じています。コンサルティング事業は今も変わらず、大規模・長期化を方針としておりますが、一方でビジネス課題に直結していく分野に取り組むようコンサルティング部門として変わる必要があると捉えています。創業からデータサイエンスを中心にアプローチしてきましたが、ビジネス面からアプローチすることがより求められ、一方でデータエンジニアリング領域は成長余地があることから、どう広げていくのかを考えていきます。プロダクト事業に関して、スケールさせたいという思いはありますが、市場の状況を見ながらアプローチしている状況が続いており、拡販が進む自社製品はなかなか開発できていませんが、引き続き市場ニーズを踏まえた開発および展開を進めていく予定です。</p>
2	<p>第2四半期の決算発表にて下方修正され、下期が13億売上で利益6,000万しか出ないという形になるが、第3・第4四半期の利益は、第2四半期で4,800万であるから、それ以下しか出ない試算となるが、それで良いのか。</p> <p>さらに売上高も引き下げたので、来期最低売上33億に行くには7億円の売上増加が必要となる。それを達成するための技術人材採用を促進するなか、営業案件獲得が進まず、来年度の売上が伸びなければ、技術人材もコストとして過剰感が出るため、利益目標である利益率は伸びないものと考えられるが、ご認識を伺いたい。</p>	<p>今期下半期の利益を考えると大きく費用増となるのは人件費・採用によるものです。コンサルティング部門の人材然り、M&Aを進めるため経営企画室に追加した人材の人件費や採用費も、営業人材も増強を進めている途上なので、人件費と採用費は相当増加する計画となります。そのため、利益が圧迫される状況となります。下半期は、本来は売上を伸ばしていけない状況ですが、コンサル事業における営業強化が途上であり、それが売上も利益も大きく影響を与えますので、まずは売上向上にむけた営業取組を最優先で進めることが重要と考えています。</p> <p>コンサル事業における技術員やリーダー目標は、売上目標あつての人員目標であり、コンサル事業の来年度売上目標29億円(M&A含)に売上拡大させない限り、利益目標は確保できないと考えています。現状、売上拡大させるための最後の仕込みとして営業強化を進め、中計を達成できるようシナリオを考えていきます。</p>
4	<p>M&Aでお聞きしたいのですが、国内企業、海外企業を対象にアプローチ開始とありますが海外企業では、御社はベトナム企業との連携がありましたので、主にベトナムなどアジア企業を対象にしているのでしょうか。</p>	<p>海外企業はアジアを中心にしています。</p>