

2025 年 11 月 12 日
TDSE 株式会社
(コード番号：7046 東証グロース)

当社決算説明会スクリプトの公開について

11 月 7 日に開催いたしました当社 2026 年 3 月期上半期決算説明会のスクリプト（全文書き起こし文書、質疑応答部分も含む）を公開いたします。

なお、スクリプト書き起こし企業から業務効率の一環として、表紙およびスライド挿入に関する工程をなくし、説明内容及び質疑応答に充実を図り時間効率を図ることとなりましたので、投資家皆さまにおかれては、開催内容及び説明会資料とともに確認いただきますようお願いいたします。

記

- | | |
|----------|---|
| 1、説明会日時 | 2025 年 11 月 7(金) 15：30～16：45
説明時間：45 分 質疑応答：25 分 |
| 2、説明者 | 代表取締役社長 東垣 直樹
取締役 池野 成一（プロダクト管掌）
取締役 結束 晃平（コンサルティング管掌） |
| 3、資料リンク先 | 資料は IR ページを参照願います。
https://www.tdse.jp/ir/ |

以上

問い合わせ先
TDSE 株式会社
IR 担当
メール：investors@tdse.jp

登壇

司会：定刻となりましたので、ただいまから TDSE 株式会社様の決算説明会を開催いたします。

初めに、会社からお迎えしている 3 名の皆様をご紹介します。

まず、代表取締役社長の東垣様です。

東垣：東垣です。本日はよろしくお願いいたします。

司会：次に、取締役の池野様です。

池野：よろしくお願いいたします。

司会：次に、取締役の結束様です。

結束：よろしくお願いいたします。

司会：本日は東垣様、池野様、結束様よりご説明いただくことになっておりますが、お三方のご説明が終わりましたら、質疑応答の時間を設けております。なお、皆様のお手元にアンケート用紙が配られていると思いますが、これにつきましては、お手すきのときにご記入の上、お帰りの際には、机の上に置いてご退室いただきますようご協力をよろしくお願い申し上げます。

それではよろしくお願いいたします。

東垣：それでは皆様、こんにちは。代表取締役社長の東垣です。本日は、当社決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。2026 年 3 月期上期決算および最終年度である中期経営計画の着地について、本日はご説明をさせていただきます。

本日のシナリオについては、こちらに記載の通りとなります。2 番目の事業別振返りおよび取組については各事業責任者から、それ以外の項目については、私、東垣からご説明をさせていただきます。

まずは、2026 年 3 月期上期決算および振返りとなります。

2025 年上期決算の業績については、こちらに記載の通りでございます。

全社の売上高に関しては、前年対比 111%の 14 億 1,500 万円と過去最高の売上を達成している状況です。主力のコンサルティング事業については、前年から課題であった新規顧客獲得といった点に関しての改善は進捗しております。一方で、一部の既存顧客に関して案件が終息している状況か

ら横ばいが続いている状況です。

現在、第2の柱として育成中のプロダクト、そして、今年度立ち上げたAI エージェント事業に関しては、好調に推移している状況です。

営業利益に関しては、前年対比 52%の 4,200 万円と、前年度を大幅に下回る結果となっております。要因といたしましては、組織強化に伴う人材、そして採用に係る人件費の増加、また後ほどご説明いたしますが、M&A に関する費用が発生したことにより、前年度を大きく下回る結果となっております。

続いて、四半期ごとの売上業績推移となります。2024 年の第4四半期からこの第1四半期にかけては、若干落ち込みを含んでおりますが、第1四半期は見ていただいた通り、過去の累計から見ると最高の売上を達成している状況です。

また、第1四半期から第2四半期にかけて約 10%以上の成長をしており、大きく成長をしております。第2四半期にかけて、このような成長をしている中で、第3四半期、第4四半期についても過去最高の売上となるよう、業務、そして事業を推進してまいります。

続いて、各事業の概略についてご説明をさせていただきます。まずは、コンサルティング事業についてです。コンサルティング事業の上期売上実績については、前年対比 101%の売上約 10.9 億円で着地いたしました。当初の通期の売上計画 26 億 1,000 万円に対して、進捗率は 42%と、計画よりも下回っている状況です。

こちらについてですが、既存の顧客が前年対比 99%とほぼ横ばいといった状況です。当初の計画では、こちら、前年対比 10%増を狙ってございましたため、ここは大きな未達の原因と考えております。

一方で、新規の方は、前年度、前々年度から改善をずっと図っている部分に関して、前年対比でいうと約 170%といった状況です。計画値が 150%ですので、計画よりも若干上回るペースで新規は案件獲得が推移している状況です。

コンサルティング事業に関して、下期やはり既存顧客の改善が大きなテーマになると考えております。また、成長著しい生成 AI の注力、そして既存顧客の案件強化、提案力強化に尽力していきながら、売上を伸ばしていくという方向性で事業を推進してまいります。

続いて、プロダクト事業は前年対比 129%といった状況です。期初の通期売上目標が 4 億円に対して約 2 億円ということで、現在の上期時点での進捗率は 51%という状況です。おおむね計画通り

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com



に進んでおります。

既存顧客はクロスセルに注力すると話していたのですが、そこは大きく改善できており、前年対比 147%といった状況で実績を残しております。

一方で、新規の案件自体は獲得できている状況ですが、若干件数として 4 件程度前年より少なく、金額面が少し少なかったこともあって、前年対比より見ると 63%といった状況になっております。

プロダクト事業の成長率としては 130%近くを推移しておりますので、しっかりとこの下期にかけて新規の改善、強化を図っていくことに努めてまいります。

続いて、今年度立ち上げた AI エージェント事業についてです。上期の実績は 1 億 1,000 万円、期初の通期計画 1.5 億円に対して、約進捗率としては 76%と非常に好調な滑り出しを見せております。現在マーケットとしても、生成 AI エージェント市場が大きく伸びており、当社としてもしっかりとこの高い成長率を維持すること、そしてさらに拡大させ、伸ばしていくことに尽力し、この下期取り組んでまいります。

全体として、やはり生成 AI 市場のけん引が大きいと私たちは捉えております。全事業とも、しっかりと生成 AI への取り組みの強化を図っていきながら、下期の成長、そしてさらなる次の成長につなげていこうと考えております。

以上ここまでが、2025 年度の上期実績および振返りとなります。

続いて、各事業別の振返りおよび取り組みに関して、まずはコンサルティング事業の責任者である結束より説明します。

結束：コンサルティング事業について結束よりご説明いたします。まず、売上業績につきましてです。先ほどの説明にもありましたが、上期は 10.9 億円、計画進捗としては 42%、対前年比としては 101%となりました。

既存顧客につきましては、一部のプロジェクトが終了したなどの影響で、売上としては 10.65 億円と対前年比で 99%といった結果となりました。新規については、営業活動の強化を継続しており、上期は 3,400 万円と対前年度比で 170%といった改善傾向は見られております。こちらは、継続的な改善を目指しております。

サービス別の構成比、売上規模別構成比はおおむね前回のご説明から同様の傾向が続いております。新規として、大手食品卸業のお客様などとの取引が始まるなどしており、このような部分で今

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



後の拡大を目指しております。

続いて営業面に関する取り組みについてご説明をいたします。営業面は継続的な改善取り組みを続けております。左側は前回の説明会でご説明した部分にもありますが、まず営業人員を大幅に増員いたしました。そしてその体制で営業活動を推進してまいりました。これによって営業の量的な改善は一定見られております。

またプリセールス体制も専任組織として現在推進しております。提案プロセスの標準化などを進め、提案の質の向上、効率化を進めてまいりました。

マーケティング活動につきましては、外部の専門人材の活用などを進めるとともに、マーケティング人材のマネージャークラスの増員なども行っております。体制強化とともに、マーケティング活動全体の見直しを実施してまいりました。足元では生成 AI のホワイトペーパーの作成・公開など、生成 AI テーマの発信強化をしております。

営業管理についても改善を続け、案件獲得活動の改善プロセスを進めてまいりました。目下課題となっている既存顧客の拡大に向けた取り組みについても、先日プライベートなユーザー会などを開催し、多くのお客様とのリレーションを図るなどの施策を進めております。

アライアンス面については、三菱総合研究所さんと昨年後半より協業を開始しました。AI エージェント本部との活動連携も含め、強化をしております。Databricks についても、専門資格取得促進など、デリバリー体制を立ち上げるとともに、共同提案パッケージの開発など、アライアンスの強化を推進しております。

以上のような活動を踏まえ、上期の振返りとしましては、新規獲得については、「質」と「量」の両面において一定の改善の兆しが見られております。既存顧客につきましては、先ほどのユーザー会など施策を実施して、急ぎ対応を進めている状況でございます。

一方で、全体のデータ活用市場の動向としましては、従来型の分析テーマの伸び悩みが見られております。企業の関心が想定より大きく AI エージェントに移行していると考えております。コンサルティング事業として、生成 AI テーマは推進している部分はありましたが、より強く AI エージェントのテーマにも関連させた案件獲得活動が必要だと考えております。

AI エージェント事業と連携をしながら、コンサルティング事業として幅広い AI エージェントニーズを捉え、案件獲得を推進してまいります。

また、これまで取り組み、蓄積してきた従来型の分析や予測 AI ニーズについても定常的なニーズ

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



はあると考えており、それらは生成 AI や AI エージェントの活用でシナジーが生み出せると考えております。ですので、AI エージェントにこれらの知見を組み合わせたソリューションを構築し、当社のノウハウを生かした AI エージェントのテーマの案件獲得を推進してまいります。

続きまして、技術要員についてです。中期経営計画では、2025 年 4 月時点で技術人員として 141 名、リーダー人員として 41 名の採用・育成を掲げておりました。しかし、足元の業績動向を見ながら、主にデータサイエンティスト人員の採用調整を進め、技術人員につきましては、現在 133 名となっております。

一方で、リーダー人材につきましては、育成活動を継続的に強化しており、現在 44 名となっております。こちらは目標の 41 名を達成している状況となります。

採用は調整をしつつも、生成 AI エンジニア人材の採用については抑制をすることなく継続しております。また、既存のデータサイエンティストの Databricks や生成 AI 活用、AI エージェント開発のスキル獲得を促進し、データマネジメント、AI エージェントシフトに向けたリソースの強化は急ぎ進めております。

また、昨年度発足したデータテクノロジーラボでは、生成 AI や AI エージェントの発展的な技術調査や検証を進めております。例えば、LLM で社内データを活用する RAG と呼ぶ技術はかなり普及しておりますが、画像や表などを含むようなデータの活用は一定のハードルがあります。

そのようなデータに対する発展的な RAG の技術調査検証、最新のマルチモーダル LLM の調査検証、そして、LLM を追加データで学習し直すファインチューニングなどといったテーマに取り組んでおります。

このような知見をコンサルティング事業としては連携していきながら、AI エージェント領域の競争が増えてくる中で、より高度な AI 活用技術を獲得し、優位性を維持・強化していきます。

Databricks については、先ほども申し上げました通り、専門資格の取得を軸にスキル獲得を急ぎ進めております。

上期の目標資格取得者数は目標値を超えて達成しております。下期もさらなる目標数を掲げ、推進しております。専門資格にはさまざまなジャンルがありますが、当社の強みとなるデータ分析や機械学習といった領域での強化を目指し、Databricks パートナーの中での独自のポジショニングを目指しております。

コンサルティング事業としましては、中計最終年度である 2025 年度は 26.1 億円から 27 億円とい

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



った目標を掲げておりましたが、上期の既存顧客の伸び悩みなどを踏まえ、23.7 億円に修正いたしております。

既存顧客につきましては、主要顧客などで一部終了したプロジェクト領域があるものの、AI エージェントテーマなど興味関心が高い領域への提案活動を通して、対前年度維持を目指しております。昨年度の新規獲得顧客につきましては、上期に拡大しているテーマもあり、対前年度比で30%以上の成長を目指しております。

新規顧客獲得については、上期として先ほども申しあげましたように、対前年度比で170%といった状況で改善傾向が見られております。引き続き下期も改善を継続させ、対前年比で目標となる50%以上の成長を目指してまいります。

アライアンス面につきましては、Databricks においては引き合いが現状増えてきております。上期として、計画より一部ずれ込んでいるものの、現状目標受注数を達成しております。下期も今月開催される Databricks のイベントへの出展や、独自ソリューションパッケージの開発などを踏まえ、強化してまいります。

三菱総合研究所さんとも、生成 AI、AI エージェント領域を軸に連携を強化しております。下期も引き続き相互の活動を連携しながらビジネス開拓を推進してまいります。

NTT データさんなどをはじめ、既存アライアンスにおいても Databricks、AI エージェントといったテーマを中心に取り組みを強化しております。一部のアライアンス先とは業務提携などの議論を現在進めております。そのような活動を下期しっかりと進めてまいります。

どのターゲット観点におきましても、市場ニーズの強い AI エージェントのテーマを軸に展開することが重要だと考えております。AI エージェントを軸としたデータ活用ソリューションを強化し、対応人材の採用・育成を進めながら、新たな案件を創出できるように下期進めてまいります。

以上、コンサルティング事業からのご説明となります。

続いてプロダクト事業の説明となります。

池野：ここからプロダクト事業を担当している池野よりご説明させていただきます。

アジェンダは記載の通り、まずはプロダクト事業全体の上期の業績の振返りをさせていただいた後に、プロダクト事業における今後の取り組み、こういった形で計画をしているのかというものと、上期にわれわれの取り扱っている製品でこういった機能を付け加えていったのか、というものを簡単にご説明させていただければと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

まずは業績の振返りです。今回のここの数字、達成率としては 51%の進捗率、昨対比で約 130%の伸びとあるのですが、元々プロダクト事業は昨年度まではソーシャルメディア事業と、カンバセーショナル AI 事業という二つの事業が一つとなってやっておりましたが、今回はソーシャルメディアの事業だけでこの数字を達成できたのが一つのポイントだと考えております。

そして、KPI に関しましても、期初で立てた新規獲得数であるとか離反率に関しては、計画通り進んでいます。ただ新規の獲得数が昨年に比べて 4 件ほど少なくなっている状態です。

この要因はわかっておりまして、ここ数年 SEO にかなり力を入れているとお話していたと思うのですが、その環境が少し変わってきました。皆様がキーワードで Google 検索するというものから、AI にいろいろ質問をしてそのまま回答をいただくような世界が始まっている、というのがまさにデジタルマーケティングにも来ている状態です。俗に言う SEO ではなくて AIEO と言われているものです。

そうすると、AI がわれわれの記事、われわれのサイトを選んでいただく形にいろいろと施策を打っていかないといけないということが必要になってきます。この取り組みを上期いろいろやってきて、ちょうど 11 月になって改善の兆しが見えてきております。ただ、この AI の世界というものは、どんどんロジックが変わってきますので、引き続きこの AIEO には力を入れていきたいと考えております。

また製品の機能拡充は、後ほど詳細にご説明いたしますのでここでは割愛させていただきます。

次に、プロダクト事業の 2025 年の下期の計画です。まず、通期に関しましては 4 億円以上という形で出していたものを、4.1 億円以上という形で上方修正をさせていただきます。傾向としましては、ほとんどの大手 BtoC の企業様はソーシャルメディアリスニングを入れている状態です。

昔はソーシャルメディアを見るというのは、オプション的な形で見られていた企業が多かったのですが、昨今、必須業務になりつつある状態です。なおかつ弊社は、こうしたエンタープライズのお客様以外にも、中堅のお客様からのお声がけが非常に増えてきております。ですので、引き続き、大手のお客様、中堅のお客様に対して Quid や KAIZODE を入れていくことをやっていきたいと考えております。

また、先ほども少しお話させていただいた通り、われわれやはりデジタルマーケティングからの流入が非常に重要な指針となっております。ここの部分を落とすわけにはいかない。AI を使ったような検索、AIEO というものを下期に関しても引き続きブラッシュアップしていきたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

製品のアップデートです。ここにあまり明確には書いていないのですが、まず Quid Monitor に関しては、一つ大きく入れたものというのが Quid プレディクト、予測というものです。ソーシャルメディアのデータを使って予測という機能をベータ版で出しております。

一部の企業ではもう始まっているのですが、何かというと、例えば衣料品のお客様ですと、この秋にこういった色の服が流行りそうかというのを、様々な世界中のメディアや、人の声を収集しこのデータより予測を出すようなものです。

ソーシャルメディアの話題の中から、少し先の未来を予測するようなレポートを AI が自動で生成する仕組みです。

今はベータ版で始まっているのですが、この引き合いが、海外でも国内でも増えております。この膨大な人の声から少し先、かなり先はなかなか難しいですが、少し先の未来を予測するようなレポートが自動でつくれるような仕組みというものを提供始めております。

もう一つ、Ask Quid は既に出ていたのですが、日本語の部分の精度向上に力を入れてやりました。で精度改善というものが Ask Quid はできております。また、この精度向上は継続しないといけないと考えておりますので、引き続き、この LLM とソーシャルメディアを組み合わせたようなソリューションには力を入れていきたいと考えております。

もう一つ、弊社の TDSE KAIZODE に関しましてはメディアの拡充です。Quid が対応していないようなデータを取る仕組みというものをやりました。例えば一例でいきますと Google マップの店舗のレビューです。この店舗のレビューを取れると何かというと、例えばこの中央区のエリアのある店舗と世田谷区の店舗、ここの違いが何なのかといった比較が AI に質問すると答えられるようなことができてくるのです。

ですので、全国に店舗を持つような企業様に対して、非常に役に立つようなデータだと考えております。なおかつこの KAIZODE に関しましては、もう元々生成 AI を組み合わせていこうという形でいろいろとブラッシュアップをしてきましたので、インターフェースは ChatGPT のような形、言葉のやり取りで、ためているデータに対していろいろ質問ができるような仕組みというのを強化してまいりました。

さらに上期に、Quid が集めたデータを API で連携して KAIZODE に流せるような仕組みもつくりました。これによりまして、KAIZODE は、消費者のレビューに対応しているのですが、それ以外のソーシャルメディアのデータも KAIZODE で分析ができるような仕組みというものに取り組んでまいりました。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

引き続き、KAIZODE に関しましては、新しいメディア、ニーズのあるメディアを増やしていつて、お客様に提供していきたいと考えております。

ここまでがプロダクト事業の振返りとなります。

引き続き AI エージェント事業の振返りを説明いたします。

アジェンダは初めに、多分皆様も認知されていると思いますが、生成 AI の市場の話です。われわれがどういう認識をしているのかというところと、これに対して AI エージェント事業がどのようなことに取り組んできて、どうなっていたのかというお話をさせていただきます。

初めに、国内の生成 AI の市場です。これはもう皆様も肌でひしひしと感じられているのではないのでしょうか。2030 年までに CAGR で 50%以上の成長が見込まれているのが、この生成 AI の市場です。

生成 AI という市場と言いますけども、この中には複数のレイヤーが実は存在していて、プレイヤーが全部変わってくるのです。

一つ目がインフラと言われている層です。ここは何かというと、例えば NVIDIA のチップであるとか、もしくは NVIDIA のサーバーを使ってクラウドをつくっている AWS さんであるとか。もしくは今プライベートクラウドをつくっているようなところでございますね。そういったところがインフラ層になります。

次のレイヤーが基盤モデル層です。ここはまさに生成 AI と言われているところで、OpenAI の LLM であるとか、最近ですと、OSS ですね。オープンソースの LLM というものがたくさん出てきております。そういった LLM を活用した層がこの基盤モデルのところになります。

次にアプリケーション層というものがあります。ここに今われわれ注力しているところでもあるのですが、われわれが取り扱っている Dify であるとか、Cognigy であるとか、先ほどプロダクトで話しました Quid、KAIZODE というのもこのレイヤー層に入ってくるような製品群になってきます。

四つ目、次の最後のレイヤーはプロンプトであるとか運用の層になってくるのです。ここは何かというと、AI エージェントを構築しますよとか、社内に AI を導入しませんかというような CX をやるような層です。この部分が結構今盛んに出てきているような状態です。

われわれはこの四つの層全てに対して、さまざまなサービスを提供していこうと考えております。例えば、インフラ層に関しましては、以前ニュースで発表させていただいた通り、GDEP アドバン

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

ス社と一緒にハードウェアの提供。ただ単にハードウェアを提供するだけではなくて、もうすでに AI エージェントが社内でセキュアに使えるような仕組みというものと一緒に導入していこうという話です。

さらに基盤モデルというところに関しましては、われわれが大きな基盤の LLM を構築するというよりは、オープンソースで出ているような LLM、それを企業に合ったような形にいろいろとファインチューニングしていくようなビジネスを考えています。

このファインチューニングすることによって、企業の独自の言葉とか、画像とか、そういったものに関して、LLM が回答できるような仕組みがつくれると思っております。ですので、われわれこの領域にも力を入れていこうと思っております。

アプリケーション層はもう既にやっておりますが、Dify であるとか Quid、この辺は引き続き伸ばしていきたいと思っております。

最後に、このプロンプトとか運用の層です。ここに関しましてはわれわれが得意としているようなところでもあるのですが、単純な AI エージェント構築ではなくて、需要予測であるといったものの領域、なおかつデータというものもあり、AI エージェントに問い合わせをすることによって、翌月の売上の予測をするであるとか、高度な AI エージェントの導入を進めてまいりたいと考えております。

さらに、今ご説明した層以外にもう一つ重要な層というのが今後出てくると思っております。これがガバナンスと言われている層です。何かというと、AI エージェントを皆様がどんどんつくっていくとなると、AI エージェントで勝手にデータを取るであるとか、自動でレポートをつくるという形になっているのですが、これが何でもかんでも権限を与えてしまうととんでもないことになってしまう。

なおかつハルシネーションという問題も必ず出てきます。ですので、こうしたものを監視するであるとか抑制するという技術は必ず必要になってきます。これも既に様々お話が出ていると思うのですが、われわれも今、このガバナンスに関する仕組みを研究・開発をいろいろやっているような状態です。このあたりも正式に発表できるような段階になりましたらまた皆様にご報告したいと思っております。

AI エージェント事業の振返りのところです。今年立ち上がった形でコンサルティング事業の部門、プロダクト事業の部門、メンバーと製品が合わさった形で立ち上がりました。生成 AI のこの市場に乗っかることもできたというのもあるのですが、売上のいくと 1 億 1,400 万円です。前年

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



比と書いてあるのですが、プロダクトとコンサルが前年関わっていた案件より試算すると、687%ぐらいの伸び率を出すことができました。

非常に問い合わせが多い領域です。ですので、ここに関しては、引き続き力を入れて、Dify であるとか Cognigy を伸ばしていく。さらには、われわれが得意としている高度な AI エージェントの開発の部分を組み合わせて、他とは違うサービス提供に力を入れていきたいと考えております。

今年度の修正になりますが、当初 1.5 億円から 2 億円という形で出していましたが、2.2 億円以上という形で AI エージェントの事業自体は上方修正をさせていただきます。引き続き非常に注目度の高いエリアでありますので、お客様からもいろいろとお問い合わせをいただいております。

特に今プロジェクトとして、企業内に AI をお客様が使えるような環境をつくるというものが非常に多いのです。セキュリティを担保してお客様が自由に自社の AI エージェントをつくるような仕組みをつくってほしいというような形で、個社ごとにそういった環境をつくるというものが非常に多いです。

上期にそういった環境を入れたお客様から今こういった問い合わせがあるかということ、やはりその上に乗っかってくるような AI エージェント。それも単純な RAG を使っただけではなくて高度な AI エージェントの問い合わせがありまして、そこをスタートしている段階です。

さらに今年の後半から、もっともっと AI エージェントを構築するようなものが、今年から来年にかけて非常に伸びてくるのではないかと私は予測しております。

少し製品のところのお話をさせていただきますが、Dify ですが、昨年、われわれがパートナーとして組ませていただいた会社です。先月 10 月後半に Dify 主催のイベントが国内で初めて開催されました。われわれも参加したのですが、非常に多くのお客様が参加されていて、120 名ぐらい入るようなホールだったのですが、立ち見が出るような状態で、非常に好評であったところです。

われわれも結束が講演に出て、お客様ともかなりお話しもでき、やはり注目すべき製品だと思っております。

Cognigy、知っている方はいるかもしれませんが、2025 年の 9 月に NiCE という会社を買収されました。国内ではナイスジャパンという会社です。NiCE はどういった会社なのかというと CX、要はカスタマーエクスペリエンスを上げるようなプラットフォームを持たれているような企業ですが、そこが Cognigy を買収することによって、今は Cognigy 社というよりは NiCE Cognigy という両者の名前がついたような会社名になっております。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



TDSE としては、引き続き Cognigy の国内でのライセンス販売という権利をそのまま維持しております。なおかつナイスジャパンという会社は既に日本に進出しておりまして、今はナイスジャパン様のお客様に対して Cognigy の導入というお話をいただいております。

最後のパートになるのですが、この Knowledge Storage です。

単純にインターネットにあるようなものを収集するだけであれば、こうしたものは必要ないのですが、われわれ的には、クロージングだけでは取得できないようなデータというものをちゃんと Knowledge Storage に導入して、なおかつ、単純にそのままのデータを置くわけではなくて、生成 AI の回答精度が高くなるような仕組み、データの整備というものをしていって、この Knowledge Storage にデータをためていく形で今動いております。

まだ製品としては出しているわけではないのですが、既に提供している KAIZODE はここのデータを使ってお客様に生成 AI で回答するような仕組みが組まれております。

今後 Cognigy とか Dify によるプロダクト製品、もしくはコンサルティングの事業でここのデータをうまく活用して、お客様に良いソリューションを提供できればと考えております。

以上となります。ありがとうございました。

東垣：ここからは、2025 年度の業績および最終年度である中期経営計画の着地についてご説明させていただきます。

まず計画に関してですが、今期の業績および中期経営計画については、こちらに記載の通りの売上高 30 億円、営業利益 2 億円で計画を修正いたします。

中期経営計画の達成に向けてということで、今回各事業の大幅な増収といった観点と、M&A の達成という 2 段構えでもくろんでおりましたが、先ほど現時点ご説明させていただいた通り、プロダクト事業、AI エージェント事業に関しては非常に大きな伸び、計画通りの伸びを示しておりましたが、コンサルティング事業に関して想定の伸びに達していないという観点が一つ。

あと、この後にご説明させていただきますが、当初 M&A による今期の見通しというのを立てておりましたが、現時点で見通しが立たないということになりましたので、このタイミングにはなりますが、業績予想と中期経営計画の目標に関して、M&A を含まない既存のオーガニックな成長のみによる計画に収斂するという形で修正をいたします。

現在の M&A のところに関して少し補足説明をさせていただきます。昨年の段階から非連続成長といった観点と中期経営計画の達成ということで、M&A を経営主導で進めてまいるという形で皆様

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



にご説明をさせてまいりました。

実際に選定等も進めていた状況です。その中で、ちょうど今年の初めぐらいから 1 社非常に良いなと思う企業がありまして、その 1 社に向けて締結を進めておりました。実際、意向表明の手続き等を進めて、財務および税務のデューデリジェンスを実施していたのですが、この段階で会計の重大な不備が発生したことが判明いたしました。

当社は上場している企業ですから、連結するといったときに大きな問題になる可能性があったというところの健全性の観点と、将来リスクが存在していることから、取締役会でも慎重に議論を重ねた結果、今回は見送るという決断をいたしました。

この決断がこの第 2 四半期に発生した関係から、今年度の第 1 四半期のところで発生していた、そして第 2 四半期で発生した M&A にかかった費用を、この第 2 四半期の費用として計画外で計上したのが経緯となっております。

当社としても、慎重な対応を進めていた状況ではございますが、このような結果になったことはやはり非常に悔しく感じている状況です。ただ一方で、本結果に対して、真摯に受けとめ、M&A の選定基準とか、体制の強化をしっかりと図っていきつつ、継続した M&A の非連続な成長に向けては取り組んでいこうと推進してまいります。

ただ、今年度に関しては、おそらく今現時点では対象候補がまだ出てきていないというところもございまして、見送るという形になっておりますが、継続して進めてまいります。

続いて、当初計画と修正後の計画に関して、しっかりともう少し詳細にご説明させていただきます。

『MISSION2025』の最終年度については、今年度の初めの時点でそれぞれオーガニックな成長、M&A で 33 億円から 37 億円というのを掲げておりましたが、最終的には今回、M&A を含まないオーガニックな成長ということで修正をいたしました。

オーガニックな成長の部分は、先ほど各事業の責任者からそれぞれご説明させていただきましたが、こちらで再掲させていただきます。

コンサルティング事業は、当初 26 億 1,000 万円から 27 億円という計画を立てておりましたが、既存の事業の顧客のところで一部収束が発生していた観点、そしてそこが計画に届いていないというところから、この度、コンサル事業に関しては 23.7 億円という下方修正をしております。

プロダクト事業は、計画当初では 4 億円から 4.5 億円といったところです。実際順調に計画は進ん

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



でおりますが、今回は今現時点で見込んでいるところ、若干ですが上振れの 4.1 億円という形の計画で修正しております。

AI エージェント事業は、元々 1.5 億円から 2 億円といった状況ではありましたが、上期に進捗 76% を達成している関係から上方修正という意味で、2.2 億円で修正しております。

M&A に関しては、先ほどもご説明した通り、今期の見通しが立たないということから、今回取り下げております。こうした観点から、M&A を含まないオーガニックな成長の積み上げといったところから、30 億円を修正計画としてさせていただきます。

また、営業利益は、中期経営計画の中では 10%以上と話しておりましたが、今回の着地という意味では現在開示している通りですが、営業利益 2 億円を目指すよう修正してまいります。

自ら掲げ推進してきた中期経営計画なのですが、最終的にこの段階で少し皆様のご期待に沿えなかったことを深くここでお詫びしたいと申し上げます。申し訳ございません。

今年度が最終年度である中期経営計画も残すところ半年といった状態になっております。売上 30 億円を目指し全員で推進しております。

30 億円達成に向けて、コンサルティング事業に関しては、既存の強化、組織をまず改善していくところです。特に、既存顧客の部分で改善必要だということで、既存顧客との接点強化としてユーザー会などもやっておりますが、既存顧客との接点強化、提案強化といった部分。

また、市場のニーズが生成 AI のほうに移っておりますので、生成 AI を使った提案といったところの強化を図ってまいります。

続いて、プロダクト事業は、想定以上の成長率を図っているのが現状ではございますが、個別で見たときに、下期やはり新規の獲得をさらに伸ばしていきたいと考えており、ここの強化を図ってまいります。

AI エージェント事業は、今現在非常に大きく成長している領域です。今年度立ち上げたということではございますが、特に Dify を中心とした引き合いが増えており、構築の案件だけではなく、基盤構築とエージェントのアプリ構築、両面からタッチしていきながら、この領域を拡大させていこうと狙ってまいります。

M&A に関しては、先ほど M&A 見送りといったことが発生しましたが、非連続の成長ということも図っていききたいと考えております。しっかり振返りをしながら、継続した成長領域を明示的にして進めていききたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

中期経営計画、今回このような形で修正になったこともあって、計画していたストックオプション等は当然ながら見送る形になります。一方で経営としてやっていくべきことは、やはりこの3年間で達成しなかった部分をしっかりと振り返り、2026年度以降のさらなる成長に向けた計画を公表していきたいと考えています。

こうしたことに関して、さらなる成長に向け、どのように進めていくかというところを皆様に開示できるよう、内部でもしっかりと議論していくことが重要だと考えております。

最後になりますが、この2023年度に中期経営計画を掲げて、今年度が最終年度、そして残り半年となりました。この半年といったタイミングで計画修正となったことを本当に重ね重ね深くお詫び申し上げたいと思います。

まずはこの修正後の計画の達成に向けて、役員そして社員一丸となり、まずは達成に向けていく。そして皆様からのご期待とのギャップ、現実をしっかりと振り返り、成長に向けた取り組みに尽力してまいりたいと考えております。

また、日頃皆様からいただく言葉は、市場の声そのものだとも私たちも感じております。皆様の期待に応えていけるよう、しっかりと私たちも改善していく。そしてその改善によって皆様に信頼と応援をいただくという好循環が生まれるように私たちも努めてまいります。ぜひ、今後とも変わらぬご声援をいただきますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。

長い間ご清聴いただきまして誠にありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

質疑応答

司会 [M]：ご説明どうもありがとうございました。それでは質疑応答に入ります。ご質問のある方は挙手していただければ、係の者がマイクを持ってまいります。なお、この説明会は質疑応答部分も含め、全文を書き起こして公開予定です。従いまして、もし匿名を希望される場合は、質問される際、氏名を名乗らないようお願い申し上げます。

それではご質問いかがでございましょうか。

一番後ろの方、今マイクを持ってまいります。

質問者 [Q]：どうもいつもご丁寧なご説明ありがとうございます。御社のお話を何年か続けて聞いていて、近年、すごくビジネスチャンスが広がりそうな環境の中、頑張りながらも逆にこじれてしまっているのではないかと。空回りどころかあんまり良くない方向に行っているのではないかと。というふうに見えたりもするのですが。

実際にやっている側のビジネス前線プレイヤーの肌感として、何でうまく回ってないのか。流れを捉え切れしていないように見えてしまうのはなぜなのか。ざっくりとした質問で大変恐縮なのですが、御社をご覧になっている方の総意に近いものと思いますので、お聞きしてみたいと思います。よろしくお願いいたします。

東垣 [A]：ありがとうございます。個社としてもっと成長して良いのではないかとということなのかと理解させていただいた上で、お話をさせていただきます。

私たちの会社として、創業して13年がたってきている中で、どちらかという技術者寄りの集団という位置づけで事業を推進してきたところは良い部分でもあり、逆に言うと、派手さにも欠けている部分なのかなというのは正直思っております。

そうした中、生成AIというところは大きな変化が訪れておりました。私たちも、この3年間の振り返りの中で、生成AIの到来が大きな変化だと認識しており、初期は少し様子を見ていた時期もあったのですが、今は全力でそちらにシフトしていくようにしております。

私たちも、技術として目の前のお客様にしっかりと提供していくことをやってきているところはあったのですが、私たち一人一人が提案してどうこうやっていくということだけではなく、昨今で言う外部に向けた露出といったところ、ユーザー会をやってみたりだとか、いろいろなイベントに出

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



たりだとか。

そうした会社全体としてのマーケティング活動をもう少しやっていくことで、認知度とか、TDSEの存在をもう少し上げていながら、いろいろなお客様に知ってもらった上での関係づくり、そしてパートナーさんだったりとか、アライアンスだったりとか、単独でやるわけではなく、やはり私たちはまだ小さい企業だと考えていますので、いろいろな企業様とのアライアンス連携を通じた、より大きなうねりというものをつくっていきたいというのは感じているところです。

質問者 [Q]：すみません。御社のお話をお聞きして、社員の中には能力高い人もいるのだろうとか、勉強できるのだろうと感じるのですが、ビジネスモデルとして一皮むけるっていう観点で言うと、どんなところなのでしょう。ビジネスモデルとして変わらないまま進んでいる印象がすごく強い。

東垣 [A]：中計では当初掲げた通り第2の事業の柱というところもあるのですが、私たち今どちらかというと、人月型の Sler がやっているビジネスモデルに近いところが中心の世界で事業を推進しています。

この3年間の中で、そのビジネスモデルをよりストック寄りにシフトしていくことを掲げて、いろいろな製品強化を図っております。そういう意味で言うと、割合という意味では、元々10%ぐらいだったものが、若干ですが上がってきた状況であるのですが、大きな形での変化には未だ至っていないと思っております。

やはり、私たちも速度というのでしょうか、新しくストックビジネスというのをつくっていくところに一定の資源等を割いておりますが、進んでいないところが今いただいた意見のポイントの一つと思っております。

私たちとして、今のビジネスモデルのままでいくということではなく、ストックビジネスを強化していこうと目指している状況です。

質問者 [Q]：すみません。重ねて聞いて恐縮ですが、毎回いろいろ頑張るぞと言って前線が広がっている印象を受けるのですが、狙った方向に進んでいくためには何が重要なセンターピンとして取り組んでいらっしゃるのでしょうか。

東垣 [A]：いろいろな商材とかサービスとかを増やしていくということ。そして、現在 Quid がメインになっておりが、Quid 以外の第2の製品、Dify をより伸ばすことが重要と思っております。

司会 [M]：ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



こちらの一番前の方にマイクを持ってまいります。少々お待ちください。

質問者 [Q]：どうもありがとうございました。3点ほど教えていただきたいです。

まず少し古い話ですが、今回浦川取締役が退任されたのですが、これはどういう感じというか、役員を減らすという意味なのか、それとも総務・コンプラ態勢が手薄になったような気がするのですが、そのあたりはどう捉えれば良いのでしょうか。

東垣 [A]：ありがとうございます。当然ながら浦川がやっていたポジションは残っているので、機能という意味ではそのようなことはやっておりません。

質問者 [Q]：特に機能が弱くなったということではなく、役員にはなっていないけれども、幹部クラスが代行で入っていると理解すればよろしいでしょうか。

東垣 [A]：はい、その通りです。

質問者 [Q]：わかりました。あと、東海鋼管との水環境 AI の劣化診断の話ですが、これは東海鋼管が 2024 年 10 月、だから去年の 10 月にチラシを出していて、これには御社の名前とか一切出なくて、自分たちが開発しましたよというような感じが出ていたのですが、どう捉えれば良いのでしょうか。

しかも、今回 1 年経過して共同開発しましたというのを出されたこの経緯というのは、どうなっているのでしょうか。

東垣 [A]：実際、東海鋼管さんの今回出している CorroSensing というサービスに関しては、当社のほうで東海鋼管さん向けに制作しているものです。併せてこちらに関しても、先ほどストックという観点がありますが、彼らが今後販売していく中のライセンスの一部のフィーを私たちが受け取るという形のビジネスモデルとなっております。

前回の 2024 年度の彼らの説明の中に当社のもが出てなかったというのは、彼らが出していることなので、タッチしきれていない部分があったと思いますが、サービスとしては 2025 年の 10 月の段階で、サービスとして動くものができた段階であるのと、今回水道管展というのがあったので、PR したという流れになっております。

質問者 [Q]：そうすると共同開発というところはもう変わらないということですね。

東垣 [A]：そうです。

質問者 [Q]：しかし東海鋼管ののを見ると、完全に自分たちだけで開発しましたみたいなそんな

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

イメージとなっており、御社とのすれ違い、突合せというか、そこを少しお願いしたいです。これは10月からローンチだからいわゆる販売開始ということですね。

東垣 [A]：そうですね。

質問者 [Q]：わかりました。ありがとうございます。

あと、全体的な話なのですが、もう随分前、2年ぐらい前から営業に力を入れていきますよと。この期初の段階でも営業改革推進していますよという話があったのですが、結局今回も蓋を開けてみると、新規は少し増えたけれど、既存フォローが駄目だったとか、そのあたりの一番根幹のところ、トップラインをもっと伸ばしていかなければいけないところがどうもうまくいっていない。

改革をやります、改革をやりますと毎回何度もおっしゃっていたのですが、全然進んでいるようなイメージがないのですが、これはどういうふうに考えればいいのでしょうか。

東垣 [A]：まず私のほうで少し話しつつ、結束にも少し聞いてみたいと思っておりますが、既存の顧客については、過去と比べていったときにずっと維持・拡大はできていた状態だと思っております。

一方で、特に新規の獲得が大きく落ちていたので、新規顧客獲得に対するてこ入れに注力していたというのが今までです。

実際、既存顧客と新規顧客を区分分けしたときに、コンサルティング事業の営業人材は、新規顧客にシフトさせていましたが、既存顧客のほうは技術のリーダー陣が直接お客様とタッチするという形でしておりました。一方で、昨今競合環境も大きく変化してきている中では、技術者だけのフォロー体制ではなく、営業も含めて深入りをしていかなければいけないと私としては理解している状況です。

補足で結束から。

結束 [A]：東垣の説明とかぶるところがあるのですが、営業体制は強化しましたが営業体制の一番の軸は新規顧客獲得で動いております。既存顧客については、コンサルティング事業では顧客と日々接しているのは技術人材がやっているの、営業だけでなく技術側の動きも重要だと考えていて、基本的には営業と技術で動いています。

今期は営業体制も強化したところで、既存顧客でも拡大を目指し計画を出していたのですが、結果としては一部プロジェクトが終わってしまったところや、AI エージェントへの関心が高まっている中で今のプロジェクト関連の拡大の提案がうまくフィットしなかったと振返っております。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

また AI エージェントテーマが既存顧客で現状十分に取れていない点については、プレイヤーが従来型の分析や AI と比べかなり多くなっていることが一因と認識しています。

従来型の AI や分析であると、プロジェクト推進の中で自然に当社にご相談いただくことはあったのですが、生成 AI についてはプレイヤーが多く、自然にわれわれに相談が来るとも限らないという状況になっていると考えています。いつの間にか別部署で生成 AI のテーマに取り組み、当社が知らなかったケースも起きています。

そのあたりは今後、当社のケイパビリティをちゃんと強化しつつ、改めて認知形成をしながら、拡大を図っていく必要があると考えております。そのあたりまで上期うまくやりきれなかったところは反省しております。

質問者 [Q]：ごめんなさい。既存がうまくいっているというお話ではあったのですが、何年か前に確か既存の契約がいきなり途切れて、売上が落ちたということがございました。それって結局今回もそれと同じようなことが起きているような気がするのですが、そうではないのでしょうか。

結束 [A]：既存案件の収束要因はいくつかあって、顧客の事業環境の悪化というものも一部あります。そこは当社側でコントロールしづらいところです。

一方もう一つの側面としては、先ほど申し上げたような従来の分析テーマでの拡大というところが、今までより進みづらくなったというところです。先ほどのお話は後者のお話と捉えていただければよいと思います。

前者については、例えば最近の関税の話とかで影響を受けているお客様もいらっしゃって、そのことでいったん取組みをストップしたいとお話をいただいている部分もあります。また内製化に注力されているお客様は、一回ここで区切って自分たちでやりたいというお話もあたりなどもあります。ですので、収束要因についてはいくつか要因はあるというご認識をいただければと思います。

質問者 [Q]：それを振返って、既存が落ちないような形でやっていくことが必要になってくると思うのですが、今ご説明いただいた中では、若干その部分が見えなくて、もちろん新規も重要なんです。新規が取れても既存が剥がれていってしまったら、結局行って来いで同じ形になってしまいますよね。そこが下期にかけてそれをどうやっていくのかというのが少し見えないのですが。

結束 [A]：やはり AI エージェントが現状顧客の関心が高いと考えているので、上期は AI エージェント事業側で中心的にやってきましたが、コンサルティング事業側でも推進していきます。既に既存顧客に話を持って行って興味持たれて議論が発展したりするので、そのあたりをこれからしっかり

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



り推進していくことが必要だと思います。

一方で、先ほども少し申し上げましたが、AI エージェントは従来型の分析よりプレイヤーが多いので、その中でどう戦っていくかというところは下期しっかりとつくっていく必要があります。一つには生成 AI だけでは今までやってきた予測 AI のような領域を必ずしもカバーできません。生成 AI と予測 AI を組み合わせ、より大きな顧客価値を提供していくことで、差別化を確立していきたいと考えております。

質問者 [Q]：いわゆる複合提案というか、クロスセルのような、そんな形をもっとやっていきますよという、そういう理解で良いでしょうか。

結束 [A]：AI エージェント事業側とのクロスセルはやっていきます。AI エージェント事業は今 Dify だけでもかなり引き合いが多いところなので、足元 Dify が軸になると思います。一方で AI エージェントは Dify だけではないので、例えば Copilot Studio とかもそうですし、そういったところはコンサルティング事業としてももう少し俯瞰した視点で捉えていきたいと考えております。

質問者 [Q]：そうすると、コンサルティング事業では AI エージェントのほうに力点を大きく移動させていくと理解して良いでしょうか。

結束 [A]：はい。大きな方向性としてはそういうご理解でよいかと思います。Databricks やデータ基盤側のお話もあるので、そちらもしっかりとやっていきます。

質問者 [Q]：分かりました。

最後になるのですが、上期ではおよそ営業利益率は 3%ぐらいになっていると思うのですが、下期の計画だと 9.9%まで改善するイメージになっているのですが、これどうやって 9.9%も改善できるのでしょうか。

東垣 [A]：私たち自身としては、今の上期の状態でいうと、どちらかというと、元々中計の売上に對して人を足しにしていたところがありました。それに対して売上がいっておらず、人が空いてしまっている状態ですので、売上を上げ、社員の稼働を上げていくことで、利益率をアップさせていくのが基本的な考えと理解いただければよいかと思います。

質問者 [Q]：それは結局、売上、とにかくトップラインを伸ばしていくという理解で。

東垣 [A]：トップラインを伸ばしつつ、社員の稼働を上げていくという感じですかね。

質問者 [Q]：社員の稼働を上げるというのは、それは上期とかは外注費が多かったという、そうい

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

う理解ですか。

東垣 [A]：特に第1四半期に関しては、どちらかというと、社員が空いていたけれども、外注費のほうが多くなってしまったところです。

2Qにかけて、外注を減らしつつ、社員の稼働を上げてきました。ただ、パートナーとの継続したビジネスがありますので、一気にそこを絞ることはなかなか難しいので、そこは継続しております。あと、特に2Qのところで、先ほどお話したM&Aの費用といった計画外のものが一部発生していたことも影響を受けた状況になっております。

ですので、3Q、4Qのところ、しっかり売上を伸ばし、稼働率自体を上げていくことをやっていながら、利益率を高めていくということをイメージいただければよいのかと考えております。

質問者 [Q]：逆に売上が上がらなかったら利益はかなり。

東垣 [A]：計画未達となり売上が達成できないとそこは向上できないと考えてください。一方で、経費削減努力は当然やっていきますけれども、次の成長といったところもありますので、そこは調整しつつ、やはり売上を上げていくことがまず必要と思います。

質問者 [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございました。大変恐縮でございますが予定の時間がまいりました。つきましてはもしよろしければ、以上をもちまして、TDSE株式会社様の決算説明会を終了させていただきたいと存じます。

東垣様、池野様、結束様、本日はありがとうございました。

東垣 [M]：ありがとうございました。

司会 [M]：ご来場の皆様、本日は大変お忙しい中、ご参集いただき誠にありがとうございました。お礼申し上げます。以上で終了とさせていただきます。アンケートは机の上に置いてご退室していただきますようご協力お願いいたします。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com