

新中期経営計画 SHIFT2028 エッセンス版

次世代労働力となるエージェント（=データ+AIの集合知）との共存共創社会へのシフト

会社概要

社名	TDSE 株式会社（証券コード: 7046）	代表者	東垣 直樹（代表取締役社長）
設立	2013年10月17日	役員員数	194名（2026年4月1日現在）
資本金	8億3,318万円	事業内容	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提供

前中計（MISSION2025）の総括

成果	<ul style="list-style-type: none">AI エージェント事業が予想を大幅超過する急成長を実現。市場拡大の最前線でポジション確立。プロダクト事業は3年連続で高い成長率を確保し、計画以上の達成を実現。
課題・振返り	<ul style="list-style-type: none">コンサル事業の成長に課題が残り、生成 AI への対応が遅れる。3年間の計画精度問題を強化課題として次期中計に反映する。
2025 年度実績	売上高 30.1 億円 （前年比 111%） 営業利益 2.1 億円 （前年比 107%）

外部環境：今こそ動く理由

市場規模	転換点	TDSE の機会
生成 AI 市場 CAGR 40%強 AI エージェント市場 CAGR 85%強 (2024~2029 年) 国内 AI 市場：1.5 兆円→3.0 兆円	企業の AI エージェント導入需要が 2026 年から本格化 「実験段階」から「業務変革・経営 活用」フェーズへ移行	従来型 AI×生成 AI の組み合わせで高付 加価値化が可能 今実行しなければ競合に市場を奪われる 転換点

新中期経営計画 SHIFT2028 戦略全体像

経営戦略の核心：全社で進める 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 → 生成 AI・エージェント領域への転換	フロー型 → ストック型（継続課金・基盤運用）への転換	分散 → 集約・融合（営業・技術組織再編）
<ul style="list-style-type: none"> ● Dify・Cognigy・Copilot Studio 活用 ● 判断・実行・運用まで一貫通の意思決定支援へ ● 生成 AI 売上比率 60% を目指す 	<ul style="list-style-type: none"> ● QUID・KAIZODE・AI エージェント継続利用 ● Databricks 基盤運用でストック積み上げ ● ストック売上比率 30% を目指す 	<ul style="list-style-type: none"> ● 営業組織をトップマネジメント主導となるよう集約・機能強化 ● 技術本部に AI エージェント事業を統合し、総合力発揮に向けた機能再編

3 年ロードマップ：フェーズ別の変化

2026 年度 構造改革による変革元年	2027 年度 改善後の成長加速	2028 年度 成長加速を経てモデル確立
<ul style="list-style-type: none"> ● 営業・技術の構造改革 ● ストック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 	<ul style="list-style-type: none"> ● 生成 AI 提案力強化 ● ストック型収益拡大 ● テンプレート量産・展開加速 	<ul style="list-style-type: none"> ● 新たな成果連動型モデル確立 ● ストック 30%、生成 AI 60%達成 ● 売上高 38~43 億円実現

SHIFT2028 の 営業戦略・技術戦略

営業戦略：生成 AI 領域を主軸にしていくための統合成長モデル

営業力強化にむけた 3 つの主軸テーマ	4 商材の役割と連動設計
<p>① 生成 AI 提案の増幅・提案力の底上げ</p> <p>テーマ別標準提案を整備し、企業担当が自律的に提案。技術×営業の連携力を継続強化し生成 AI 活用提案を拡大。</p> <p>② 顧客との継続的な関係構築を制度化</p> <p>経営層・決裁者への接点を増やし上流から参画。顧客ごとアカウントプラン整備し、価値ある提案を仕組み化。</p> <p>③ 顧客視点を重視した攻めの営業スタイル</p> <p>プロダクトアウトの発想でなく顧客の経営課題起点の提案型営業へ転換。複合提案で顧客 LTV 最大化、成功パターン横展開。</p>	<p>① BPO アカウント営業 既存大手顧客に対し、生成 AI 活用で課題解決・BPO 高付加価値化。</p> <p>② Dify / Cognigy プロダクト営業 新規大手・中堅企業に対し、AI エージェント構築運用の仕組みを提供し、継続率向上。</p> <p>③ Databricks プロダクト営業 新規大手に対し、散乱データ集約と生成 AI 一体提案で国内プライムベンダー地位を確立。</p> <p>④ QUID / KAIZODE SNS アナリティクス ソーシャルマーケティング・SNS リスク分析企業に対し、生成 AI 機能搭載サービスを展開。同領域における国内上位を維持。</p>

技術戦略：生成 AI 推進体制への移行と競争優位の確立

技術変革を推進する 3 つの重点テーマ

- ① **コンサル領域での生成 AI 活用案件の本格拡大**
生成 AI×従来型 AI の組み合わせで高付加価値提案。技術本部として一体推進する新体制が基盤。
- ② **人材ポートフォリオの拡充と職種体系の再設計**
4 職種体制（コンサル/DS/ML・LLM エンジニア/データエンジニア）でデリバリー力を強化。職種の組み合わせで提案品質と実行力を同時強化。
- ③ **収益モデルの多様化と継続収益基盤の強化**
人月型から脱却し、AI エージェント継続利用・基盤運用・新たな収益モデル構築し、継続収益源を積み上げる。

組織再編と実行の仕掛け

- ① **体制面の改革**
 - ・コンサル事業×AI エージェント事業を統合し、一体推進。
 - ・生成 AI ビジネス全体を連携して動かす体制へ。
- ② **新中計遂行を実現する仕掛け**
 - ・**人事制度刷新**-- 4 職種体制とクロスファンクショナルチーム編成により提案品質と実行力向上
 - ・**デリバリー体制強化**--生成 AI 活用上流コンサル×アカウントマネジメント機能連携し、既存顧客 LTV を向上
 - ・**利益構造改善**--生成 AI 活用に向けた付加価値向上と継続した収益基盤の構築
 - ・**組織運営ガバナンスの高度化**--部門横断での各種データの可視化・予実管理の精度向上

経営計画・KPI・競争優位性 根拠のある成長軌道

主要経営目標 (KGI/KPI)

売上高 30 億 2025 年度実績	→	売上高 (計画) 32 億 2026 年度計画	→	売上高 (目標) KGI 38~43 億 2028 年度目標	生成 AI 売上比率 KPI 約 30%→60% 2025 年度実績 →2028 年度目標	ストック売上比率 KPI 約 20%→30% 2025 年度実績 →2028 年度目標
---------------------------------	---	--------------------------------------	---	---	---	---

業績推移と 2026 年度計画

(百万円)	2023 年度 実績 (前中計 1 年目)	2024 年度 実績 (前中計 2 年目)	2025 年度 実績 (前中計 3 年目)	2026 年度 計画 (新中計 1 年目)
売上高	2,521	2,699	3,005	3,200
営業利益	271	198	210	130
営業利益率	10.8%	7.3%	7.0%	4.1%

※2026 年度の営業利益率低下は構造改革に伴う戦略投資（約 2.8 億円増）によるもの。2028 年度目標：営業利益率 8%以上。

競争優位：模倣困難な 3 つの組織資産

業務へのデータ活用知見

長年のデータサイエンス・AI 案件で蓄積した業界・業務別の最適設計・実装勘所を組織知として体系化。AI ネイティブ企業が短期で獲得困難な暗黙知を保有。

エンタープライズとの長期信頼

基幹システムや重要業務データの活用を長年支援。PoC 段階に留まらず業務変革まで踏み込める実行力。新興 AI 企業が参入困難な領域での継続的な関与。

技術中立な設計力

特定の基盤・モデルに依存せず、業務要件・コスト・安定性で最適選定する設計力。AI 技術が進化するほど中立的実装者としての優位性が拡大する構造。

※ 本資料に記載の将来に関する事項は、本資料発表日現在において当社が入手している情報に基づく一定の前提のもとで作成したものであり、その正確性または将来の実現を保証するものではありません。