



2026年7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 統 括 長 田 中 秀 幸
(TEL.03-6383-3261)

2027 年 3 月期第 1 四半期決算を終えてのトップメッセージと説明資料の公開について

当社 2027 年 3 月期第 1 四半期決算を終えてのトップメッセージ及び説明資料について、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

ト ッ プ メ ャ ャ ャ

変革の歩みは、着実に。

— SHIFT2028・第 1 四半期を終えて —

株主・投資家の皆さまには、日頃より TDSE へのご支援を賜り、心より御礼申し上げます。

本メッセージは、6 月 3 日に発信した「SHIFT2028 始動にむけたトップメッセージ」の続報として、新中期経営計画の初年度第 1 四半期を終えた当社の現在地をお伝えするものです。今回より四半期ごとに私からのメッセージと進捗をお示しすることで、計画の単なる説明だけにとどまらず、具体的な事実として前進していることを継続的に確認いただけるよう情報発信に努めてまいります。

第 1 四半期は、SHIFT2028 で掲げた変革の第一歩として、組織再編が進み、なかでも営業改善における手応えが見え始めた期間となりました。売上高は計画に対して順調に推移し、生成 AI エージェント関連の引き合い・受注も継続して拡大しています。一方で、営業利益は構造改革投資の先行により費用が先行する局面にありますが、これは SHIFT2028 の実現に向けた計画的な投資であり、想定範囲内と認識しています。

生成 AI 市場は、技術面・経済面の双方で変化の速度が極めて速く、事業環境の見通しも短期間で見直ししながら進めることが求められています。こうした市場では、時間をかけて慎重に見極めるだけでは、顧客接点や利用基盤を先行して押さえる機会を失いかねません。むしろ、変化の初期段階から顧客の業務に入り込み、利用継続につながる仕組みを構築できるかが、その後の競争優位を左右します。

当社が重視しているのは、前回メッセージでもお伝えした通りとなりますが、一時点の利益水準だけではなく、SHIFT2028 で掲げる事業構造転換の進捗です。生成 AI エージェント領域は成長余地が大きい一方で、今後は参入企業の増加により競争も一段と高まることが想定されます。そのなかで当社が評価されるためには、単発の受注拡大にとどまらず、顧客接点を継続的に広げ、利用継続を通じて収益が積み上がる事業構造を早期に構築することが重要となります。新中期経営計画の初年度における営業・技術体制の再編、人財強化、サービス企画、AI 環境増強にむけた動きは、この収益構造転換を進めるための計画的な先行投資です。短期的に費用が先行するものの、顧客基盤と継続収益の入口を確保することで、次年度以降の売上成長、ストック収益の積み上げ、利益率回復につなげていく考えです。こうした理由から、今年度は短期利益の最大化よりも、中長期の企業価値向上に資する収益基盤の形成を優先しています。この考え方は、資本効率の改善にもつながります。ROE をはじめとする資本効率指標の改善は重要な経営課題ですが、見かけ上の数値改善では持続性がありません。当社は、生成 AI ビジネスへのシフトにより本業の収益力を高め、ストック型収益を積み上げることで、資本効率を実質的に改善する経営を目指してまいります。生成 AI 売上の成長とストック型収益の積み上げに取り組み、売上成長と利益率の回復を新中期経営計画の時間軸のなかで結びつけ、企業価値向上につながる実行力として示してまいります。

当社は、2028 年度最終目標として掲げたゴールの達成に向けて、変革の歩みを着実に進めてまいります。そして、その進捗と成果を皆さまにお示しできるよう努めてまいります。引き続き、ご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2026 年 7 月

代表取締役社長 東垣 直樹

以降の説明では、上記トップメッセージの背景となる第 1 四半期の業績、構造改革の進捗、主要領域の状況、KPI および情報開示の実績についてご説明いたします。

1. 第 1 四半期業績

2026 年度第 1 四半期の売上高は 7.88 億円となり、前年同期（6.71 億円）比+17.6%と計画に対して順調に推移し、通期計画 32 億円に対する進捗率は 24.6%となりました。生成 AI エージェント領域を中心に大手企業からの引き合いと受注が継続的に積み上がっていることが主因です。売上総利益は 2.66 億円（前年同期比+19.1%）、営業利益は 0.25 億円（前年同期比+286.3%、営業利益率 3.2%）と、先行投資が発生するなかでも増益を確保しました。6 月 3 日決算説明会でご説明した通り、本年度に集中実行する構造改革投資（約 2.8 億円増）の計画的な執行によるものであり、想定された範囲内と認識しております。強化領域の人財採用・体制整備にむけた先行投資は **SHIFT2028 の収益性回復につなげるための意図的なコスト構造改革** として、**3 つの転換にむけた骨太方針**を推進しております。

2. 新中計「SHIFT2028」における構造改革の進捗

6 月 3 日にお示した「新中計 SHIFT2028 における構造改革（3 つの大きな転換）」について、第 1 四半期の進捗についてご報告します。いずれも想定した巡航速度で進んでおります。

転換軸	方向性	評価	第 1 四半期の主な動き
成長軸	従来型 AI → 生成 AI エージェントへのシフト	◎ 想定以上	Dify 軸の AI エージェント案件の引き合いが拡大傾向であり、売上も対前年比で大幅に上昇。コンサル領域の生成 AI シフトも稼働開始。
収益構造	フロー型 → スtock型へのシフト	○ 計画通り	AI エージェント継続利用・AI 基盤運用によるストック型収益が積み上がり始めています。Quid も対前年並みに推移しており、全社におけるストック型売上の上昇に寄与しています。
実行体制	分散組織 → 集約・融合へのシフト	○ 計画通り	営業組織の統合及び人員強化は第 1 四半期内に完了し、役割含めた運用オペレーション、売上精度向上に向けた取組みを開始。技術組織でもコンサルと生成 AI エージェント機能の統合及び生成 AI シフトに向けた体制移行が完了し、スキル強化に向けた人財育成計画の策定が進行中。

3. 各領域の状況

以下（1）～（3）の各領域における、第 1 四半期の実績と中期経営計画への貢献は次のとおりです。

領域（本文見出し）	第 1 四半期の実績	評価	中計への貢献
(1) 生成 AI エージェント領域	Dify を中心とした引き合いが極めて高水準で継続し、Dify 関連売上は前年比 2 倍以上に成長。コンサル機能も生成 AI へのシフトを開始	◎	売上拡大の主軸・生成 AI 比率 60%達成のエンジン
(2) データ基盤領域	Databricks のシルバーパートナーとして正式認定（前年比 2～3 倍の成長見込み）。国内希少な認定パートナーとして大手企業への提案で市場優位となりえる体制構築	○	成長戦略としての基盤確立
(3) SNS アナリティクス領域	継続契約の維持を最優先に安定推移。生成 AI 機能「Quid Terminal」の新たな提供を通じ、製品優位性を強化、新規顧客開拓が進行	○	安定的収益基盤として持続貢献

(1) 生成 AI エージェント領域 — 引き合い急拡大と体制整備

Dify を中心とした生成 AI エージェント案件への引き合いが、第 1 四半期においても極めて高い水準で続いています。第 1 四半期の売上は前年同期比約 2 倍の成長を確保しました。昨年度に前年比+343%という急成長を遂げたこの領域の勢いは今年度も衰えず、企業の AI 活用が「実験」から「業務実装」へ本格移行するなかで、AI エージェントの構築・運用を一気通貫で担えるパートナーとしての TDSE への期待は当初想定を上回るペースで高まっております。

また、従来のコンサルティング領域においても、営業と技術組織を分離・改編したことで、攻めの営業姿勢に転換し、さらに生成 AI 領域への取組みも徐々に始まっております。構想策定から業務適用設計・実装・運用定着までを一体で支援する体制へと再構築しており、既存の大手顧客を起点とした生成 AI 案件の上流参画も着実に増加しています。引き合いの勢いに供給体制を追いつかせるべく、AI エンジニアの育成・採用を急ピッチで進めるとともに、パートナー企業を巻き込んだエコシステムの拡充も並行して推進しています。

さらに、Dify を活用した生成 AI アプリケーション・AI エージェントを、セキュアなオンプレミス環境で高速稼働させる AI 基盤サービスの提供に向けた準備も進んでいます。クラウドへのデータ持ち出しに制約のある金融・製造・公共領域など、セキュリティ要件の厳しい企業が生成 AI を安全かつ高速に業務活用できる環境を整備するとともに、生成 AI の利用コスト増加の抑制にも対応するサービスとして提供していく考えです。近く正式なお知らせができる見込みであり、Dify を軸とした提案の幅をさらに広げる取り組みとして推進してまいります。

(2) データ基盤領域 — Databricks シルバーパートナー認定と展開加速

国内外の DX・AI 推進企業の間で採用が急拡大している Databricks について、当社はシルバーパートナーとして正式に認定されました。多くの企業がパートナーシップを競うなかでのこの認定は、当社のデータ基盤技術力と導入実績が評価された結果であり、大手企業への提案において当社の信頼性と提案力を高める基盤を構築することができました。企業の分散しているデータを集約し生成 AI を業務に活かすための統合基盤として、Databricks への需要は国内外で急拡大しています。当社はデータ整備から生成 AI 活用基盤の構築・運用支援までを担う希少なパートナーとして本格展開を進め、将来的に継続収益（ストック型）の積み上げ源として機能させてまいります。第 1 四半期の実績を踏まえ、本領域の売上は前年同期比 2～3 倍の成長を見込んでおります。

あわせて、Databricks 活用支援の専用サービスサイトも刷新し、展開を強化しています。データ基盤の構築から生成

AI 活用・運用内製化までを一体で支援できる **Silver Tier Partner** として、継続収益の柱の一つへ育ててまいります。専用サイトはこちら⇒<https://databricks.tdse.jp/>

(3) SNS アナリティクス領域 ― 安定したストック型収益基盤の維持

米 Quid 製品を軸とする SNS アナリティクス領域は、継続契約の維持を最優先としながら安定したストック型収益基盤としての役割を着実に果たしています。売上水準については前年同期と同程度の着地を見込んでおり、生成 AI 機能「Quid Terminal」の搭載による製品優位性の向上と既存顧客の継続率維持に引き続き注力してまいります。AI エージェントとの連携機能（MCP）の実装も進んでおり、今後の付加価値向上に向けた準備も着実に進んでいます。

4. KPI 進捗と 3 年ロードマップにおける現在地

SHIFT2028 では、売上高を KGI、生成 AI エージェント売上比率とストック型売上比率の 2 つを KPI として定義し、四半期ごとに開示してまいります。今回が初回の開示となりますが、第 1 四半期を終え、社内での集計・整理の枠組みが一定程度整ったことから、**各 KPI について当年度の年間着地予想を示すとともに、四半期時点での実績割合もあわせて開示することとしました。**

現時点では新中計の初年度であり、生成 AI エージェント領域へのシフト、ストック型収益の積み上げに向けた体制整備および各種準備は滞りなく進んでおります。単年度の着地見通しと四半期ごとの進捗割合を継続的にお示しすることで、株主・投資家の皆さまに SHIFT2028 の進捗をより具体的に確認いただけるようにしてまいります。重要なのは一時点の水準だけではなく、事業構造転換に向けた準備と実行が計画通り進んでいることです。この 3 年間でどこまで高めるかという道筋の中に、今の数字を位置づけてご覧ください。

■新中計 SHIFT2028 のロードマップ

指標	新中計 1 年目 2026 年度	新中計 2 年目 2027 年度	新中計 3 年目 2028 年度
状態	基盤を整え、軌道に乗せる	成長を数字で証明する	モデル確立・企業価値向上
売上高	32 億円（KGI 計画）	売上高 成長加速	38～43 億円（KGI 目標）
生成 AI エージェント 売上比率	45%以上（KPI 着地予想）	1 年目終了後に開示	60%（KPI 目標）
ストック型 売上比率	23%以上（KPI 着地予想）	1 年目終了後に開示	30%（KPI 目標）
営業利益率	4%程度（計画）	回復トレンドへ	8%以上（目安）

※ 当社は生成 AI エージェント売上比率とストック型売上比率を KPI として設定しており、今回 2026 年度の年間着地予想と四半期実績割合をあわせて開示し、進捗を継続的に更新します。なお、生成 AI エージェント売上比率は、事業環境の変化等を踏まえ、対象案件の整理を含め算定方法を継続的に見直しております。2027 年度の間目標は 2026 年度終了後の開示予定とし、最終目標（生成 AI 比率 60%・ストック比率 30%）に向けた軌道確認指標として四半期ごとに更新します。

■主要 KGI・KPI の状況

指標	2025 年度 実績	2026 年度 1Q 実績	2026 年度 着地予想
売上高 【KGI】	30.1 億円	7.88 億円（対前年+17.6%増）	32 億円（期初計画）
生成 AI エージェント売上比率 【KPI】	約 30%	47%（今回開示）	45%以上（今回開示）
ストック型売上比率 【KPI】	約 20%	23%（今回開示）	23%以上（今回開示）
（参考）営業利益 （参考）営業利益率	2.1 億円 7.1%	0.25 億円（対前年+286%増） 3.2%（対前年+2.3Pt 増）	1.3 億円（期初計画） 4.0%（期初計画）

5. 情報開示の実績

SHIFT2028 では「実行している事実を継続的に開示する」ことを方針の一つとしています。第 1 四半期においては、以下の 4 本のプレスリリースを開示しました。いずれも SHIFT2028 が掲げる生成 AI エージェント領域へのシフトおよびストック型収益基盤の強化を具現化する取り組みです。

開示日	タイトル・概要	SHIFT2028 との接続
6 月 8 日	Diffy 特約店（二次販売代理店）制度の開始	生成 AI エージェント領域の拡張・ストック収益基盤の強化 ⇒リンク先
	販売チャネルを拡張し、パートナー経由でのライセンス提供・導入支援・運用支援へと収益機会を多層化	
6 月 12 日	Diffy 新ライセンス「Essential」「Standard」提供開始	顧客基盤拡大・継続的収益積み上げの加速 ⇒リンク先
	PoC・部門検証から全社実装まで、企業の AI 活用フェーズに応じた段階的な導入パスを整備	
6 月 19 日	Quid Terminal（AI エージェントによる分析）本格開始	SNS アナリティクス領域のストック型収益強化・生成 AI 比率向上 ⇒リンク先
	Quid Monitor に生成 AI エージェント機能搭載。分析からレポート作成まで自動化、製品優位性の向上	
7 月 29 日	Databricks の「Silver Tier」パートナーに認定	AI 基盤展開にむけた競争力強化策 ⇒リンク先
	Databricks 認定取得を機に顧客支援を拡大	

これらの開示は、SHIFT2028 が計画段階から実行段階へ明確に移行していることを示すものです。生成 AI エージェントへの成長軸転換、ストック型収益への構造転換、そして実行体制の強化は、すでに具体的な事実として動き始めています。当社は今後も、四半期ごとの開示を通じて、変革の進捗と成長の確度を力強く示してまいります。

■ 参考資料

- ・ [2026 年 3 月期決算および 新中期経営計画「SHIFT2028」 説明会資料](#) (2026 年 6 月 3 日)
- ・ [SHIFT2028 始動にむけたトップメッセージ](#) (2026 年 6 月 3 日)
- ・ [2026-2028 新中期経営計画 SHIFT2028— エッセンス版](#) (2026 年 6 月 3 日)

本資料に記載の将来に関する事項は、現時点における当社の判断・見通しに基づくものであり、実際の業績等は様々な要因により異なる結果となる可能性があります。