



2026年10月30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 月期上期決算を終えて一トップメッセージ及び説明資料の公開について

当社は本日、2027 年 3 月期上期決算の発表にあわせ、「トップメッセージ及び説明資料」を公開いたしましたのでお知らせいたします。本資料では、上期決算の振り返りに加え、新中期経営計画「SHIFT2028」初年度上期の総括、ならびに下期に向けた重点施策について説明しております。株主・投資家の皆様におかれましては、ぜひご一読くださいますようお願い申し上げます。

以上

問い合わせ先
TDSE 株式会社
IR 担当

トップメッセージ

変革の第一歩が、着実な成果へ

— 序盤に整えた事業・組織基盤が成果につながる —

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、新中期経営計画「SHIFT2028」の初年度上期を終え、1 年の折り返し時点における当社の現在地と、下期に向けた重点事項をお伝えするものです。戦略の進捗、成果、課題をお示しし、変革が着実な成果につながっていることと、通期計画の達成に向けた道筋をお伝えします。

上期は、第 1 四半期に整えた体制を基盤に、成果を生み出す「仕組み」が着実に動き出した期間となりました。営業面では、第 1 四半期に営業人員の増強を終えたうえで、第 2 四半期では、顧客深耕を戦略的に進めるため、主要顧客ごとのアカウントプランとパートナー戦略を策定し、今後進むべき道筋を明確にしました。全案件の進捗を経営がレビューする仕組みも定着し、生成 AI を起点にプロダクトとコンサルを組み合わせた提案が広がっています。技術面でも、成長領域への強化を視野に人事制度移行を完了させ、主な成長力となりえる Dify・Databricks などの成長領域への配置転換を含めた人員シフトに着手し始めました。想定を上回る需要に対しては外部パートナーも活用してデリバリー体制を確保し、受注機会の取り込みを優先しました。さらに、次の成長を担う新サービスとして、オンプレミス型 AI エージェント基盤「TDSE AI Forge」を立ち上げ、機密情報を安全に活用したい企業を中心に、想定を上回る引き合いが寄せられています。

上期の業績を振り返ると、売上高は上期として過去最高となり、通期計画に対する進捗も例年を上回る水準で折り返すことができました。生成 AI エージェントを中心とする成長領域の受注・業務実装が、売上成長を牽引しています。また、売上成長に関連する KPI である生成 AI エージェント売上比率とストック型売上比率についても、いずれも年度目標の達成に向けて順調に進捗しており、事業構造の転換は計画に沿って進んでいます。利益面では、成長に向けた投資を継続しながらも、計画以上の売上成長により増収増益を実現し、第 2 四半期には収益性も改善しました。一方、需要拡大に対応するための生成 AI 技術者の育成・確保と、外部パートナー活用を含めた収益性の向上に向けた管理は、引き続き取り組むべき課題です。

本年度下期は、上期に整えた営業・技術・組織基盤を機能させて通期計画の達成を図るとともに、収益性改善の動きを具体化し、次年度以降の利益率の本格的な向上につなげる仕組み作りの重要な半年です。営業は、整えた仕組みを重点顧客へ広げ、受注・売上の拡大を進めます。技術は、上期に見えた人財と収益性の課題に対し、人財育成と内製化を進め、品質と収益性を両立するデリバリー体制を確立してまいります。

なお、当社は見かけ上の数値改善ではなく、生成 AI ビジネスへのシフトによる本業の収益力向上とストック型収益の積み上げを通じ、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。こうした変革の成果を株主・投資家の皆さまにご評価いただくためには、売上や KPI の進捗に加え、その成長がどのような顧客価値から生まれ、今後も再現・継続できるのかをお示しすることが重要です。当社が選ばれた理由、顧客課題への貢献、導入効果、さらなる活用への展開を具体的な事例として発信し、定量的な進捗と一体でお伝えしてまいります。顧客価値として結実した実績を示すことは、当社の競争力と成長の持続性を証明することでもあります。こうした実装と成果の積み重ねを通じて、新中計ビジョンである「次世代労働力となるエージェントとの共存共創社会へのシフト」を着実に形にしていまいります。引き続き、当社へのご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2026 年 10 月 30 日

代表取締役社長 東垣 直樹

以降の説明では、上期の業績と構造改革の進捗を主軸に、第1四半期からの変化を確認しながら、各領域の振り返りと下期の重点施策をご説明します。あわせて、KPI、成長投資の進捗および情報開示の実績をお示しします。決算説明会（11月6日）では、各施策の進捗と下期計画をより詳しくご説明します。

1. 上期業績と振り返り

2026年度上期は、売上高16.28億円（前年同期比15.0%増）、売上総利益5.58億円（同13.9%増）、営業利益0.79億円（同85.8%増）となりました。営業利益率は4.9%と前年同期から1.9ポイント上昇し、通期売上計画32億円に対する進捗率は50.9%となりました。生成AIエージェント領域の拡大を背景に、増収と利益成長を両立しています。

第2四半期単独では、売上高8.40億円（前四半期比6.5%増）、売上総利益2.92億円（同9.5%増）、営業利益0.54億円（同113.0%増）と、主要項目はいずれも第1四半期を上回りました。売上総利益率は33.8%から34.8%へ1.0ポイント、営業利益率は3.2%から6.4%へ3.2ポイント上昇しており、増収が利益成長と収益性の改善に結びついています。

上期は、営業・技術人財、組織、事業基盤への先行施策を進めながら、増収と利益成長を実現した期間です。第2四半期は売上総利益率、営業利益率ともに第1四半期を上回っており、事業構造の転換と収益性改善に向けた取組みは着実に進展しています。

2. 新中計「SHIFT2028」における構造改革の上期進捗

SHIFT2028で掲げた「3つの大きな転換」について、第1四半期から上期までの進捗を全社視点で評価します。本章では、成長軸、収益構造、実行体制の転換が経営全体としてどこまで進んだかを整理し、各事業領域の具体的な実績と課題は第3章でご説明します。

転換軸	方向性	上期の結果・振り返り	評価	下期重点施策
成長軸	従来型AIから生成AIエージェントへ	生成AIエージェント売上比率55%。生成AIエージェントが全社成長を牽引する事業軸として定着が見える	◎想定以上	成長領域への資源集中を継続し、売上貢献を一段と拡大
収益構造	フロー型からストック型へ	ストック型売上比率24%。継続収益が積み上がり、収益構造の安定性が向上した	○計画通り	ストック収益拡大を通じ、人的リソースの増加に依存しない売上成長を推進
実行体制	分散組織から集約・融合へ	トップ主導で顧客・案件情報の集約と重点管理が定着。営業は受注・売上への転換、技術は生成AI人財・機能の集約を推進	○計画通り	受注案件を見極め、営業・技術連携によるデリバリー体制の最適化と人財強化を継続

3. 主要領域の上期実績と下期重点施策

第2章で示した全社的な構造転換を、各事業領域の実績から検証します。生成 AI エージェント、データ基盤、SNS アナリティクスは、KPI の向上を牽引する主な成長領域です。あわせて、既存顧客領域については、KPI 向上に向けた生成 AI シフトの進捗を整理します。各領域について、第1四半期から上期への変化、具体的な成果、残る課題、下期の重点施策をお示しします。

領域	第1四半期	上期実績・振り返り	評価	下期重点施策
生成 AI エージェント	Dify を中心に引き合いが極めて高い水準で継続し、Dify 関連売上は想定以上に拡大。既存大手顧客を起点とする生成 AI 案件への展開も始動	売上約 8.9 億円、売上比約 55%。第1四半期に拡大した引き合いが受注・業務実装へ進み、重点顧客での継続利用や既存顧客への横展開も進展。生成 AI エージェント領域が上期の売上成長を牽引	◎	供給機能の強化およびエージェントを活用した BRP サービス強化による受注拡大
データ基盤	Databricks Silver Tier 認定を取得。技術力と導入実績への評価を背景に、大手企業への提案力を高める事業基盤を構築	売上約 1.2 億円、前年比約 3 倍。第1四半期に構築した認定・提案基盤を活かし、大手企業への提案と案件形成が着実に進展。事業化に向けた基盤は整いつつある一方、受注・売上への転換が下期の課題	◎	認定人材増員によるデリバリー強化とアライアンス戦略の推進による案件創出および受注拡大
SNS アナリティクス	継続契約を維持し、安定したストック型収益基盤として推移。生成 AI 機能「Quid Terminal」の提供により製品競争力を強化	売上約 1.9 億円。第1四半期から既存契約を安定的に維持し、ストック型収益基盤として継続貢献。生成 AI 機能の提供を進めた一方、新規顧客の獲得と利用拡大は引き続き課題。自社製品「TDSE KAIZODE」の新サービス開発が進行中	○	Quid による既存契約の継続率維持、生成 AI 機能の利用定着、利用部門・用途の拡大、新規・クロスセル提案の強化 KAIZODE の新サービスローンチ
既存顧客領域	営業と技術の組織再編により、提案型の営業姿勢へ転換。既存の大手顧客を起点に、生成 AI 案件への取組みを開始	生成 AI 構築/活用案件 約 3.7 億円。既存顧客との取引は堅調に推移し、顧客プロジェクト内での生成 AI 活用が拡大。一方、従来型 AI・分析等の案件が全社売上の約半分を占め、生成 AI 転換余地あり	○	アセスメントを起点に生成 AI を前提とした業務再設計を提案し、従来型案件から生成 AI シフトへ推進

※既存顧客領域の生成 AI 構築・活用案件は、生成 AI エージェント領域の売上にも含まれています。このため、各領域の金額を合計しても全社売上とは一致しません。

(1) 生成 AI エージェント領域 — 業務実装と継続利用の拡大

上期は、Dify を中心とする高水準の引き合いを受注・業務実装へつなげるとともに、提供領域と市場接点の拡大を進めました。新ライセンスと特約店制度の開始により導入段階と販売チャネルを広げ、特約店企業も増え始めるなど、パートナーを通じた市場展開が進展しています。また、KDDI Digital Life 社への導入に加え、生成 AI イベントで大手通信会社と共同講演を行うなど、大企業における導入・活用事例が顕著に表れ始めています。さらに、オンプレミス型 AI

エージェント基盤「TDSE AI Forge」は、新サービスながら既に複数の企業・団体で展開が進んでおり、セキュリティ要件の厳しい企業・団体にも対応できる新たな事業基盤として立ち上がり始めています。生成 AI 領域の売上は全体で約 8.9 億円（売上比率 55%）となり、既存の大手顧客を起点とした展開や継続利用も進んでいます。うち Dify 関連売上は約 3.3 億円で、生成 AI 領域の約 4 割を占め、前年比約 3 倍と高い成長率を確保しています。

人財面では、成長領域での営業人材強化は第 1 四半期で必要な体制をほぼ充足しており、下期は提案力、重点顧客への深耕、案件管理を受注・売上貢献へ結びつける段階です。一方、需要拡大に対応するため、生成 AI 技術者の早期育成と専門人財の確保は重要課題であり、技術資源を集中して強化しています。下期は、顧客課題、受注確度、収益性、継続利用への発展性を踏まえて案件を見極め、優先順位を明確にしたうえで、営業・技術リソースを重点配分します。そのうえで、重点顧客での利用範囲拡大と導入事例の横展開を進めるとともに、構想策定から実装・運用までを一体で支援する供給力を高め、単発導入から継続利用・運用収益へつなげてまいります。

(2) データ基盤領域 — 提案基盤から案件化へ

データ基盤領域では、第 1 四半期に取得した Databricks Silver Tier 認定を起点に、認定人財の育成、提案体制の整備に加え、案件獲得に向けたアライアンス戦略を進めています。具体的には、NTT データ、三菱総研等との連携を強化し、共同提案、技術検証、顧客接点の拡大を通じて、大手企業におけるデータ活用基盤・生成 AI 活用基盤の案件形成を推進しています。上期は、大手企業への提案と案件形成が複数進み、売上は約 1.2 億円（前年比約 3 倍）となりました。データ整備から生成 AI 活用基盤の構築、運用内製化までを一体で支援できる当社の強みと、パートナー企業との協業を組み合わせることで、受注・売上への転換を図る基盤は整いつつあります。

一方、認定・提案基盤を具体的な受注・売上へ結びつけることが、下期の重点課題です。下期は、認定人財の更なる拡充に加え、パートナー企業との共同営業・共同提案の精度を高め、重点顧客に対する案件創出から導入支援、継続的な活用支援までを一体で推進します。また、今秋に日本で開催される「Data + AI World Tour 2026」への参加を通じて、最新の技術・活用動向を把握するとともに、顧客・パートナーとの接点を拡大し、具体的な案件創出につなげてまいります。

(3) SNS アナリティクス領域 — 安定基盤の維持と付加価値向上

SNS アナリティクス領域では、既存契約の維持を最優先に、上期も安定したストック型収益基盤として貢献しており、売上は約 1.9 億円です。生成 AI 機能「Quid Terminal」の提供を本格化し、分析からレポート作成までの自動化を通じて製品の付加価値を高めました。また、既存顧客への活用提案や生成 AI エージェント領域との連携可能性の検討を進めています。自社 AI 製品 KAIZODE に新たな生成 AI 機能を搭載し新たなサービスとして始動する準備も整いつつあります。下期は、既存契約の継続率を維持しながら、「Quid Terminal」の利用定着と活用効果の可視化を進めます。あわせて、利用部門・用途の拡大、既存顧客へのクロスセル、導入事例を活用した新規提案を強化し、安定したストック収益の維持と成長余地の開拓を両立してまいります。

(4) 既存顧客領域 — 生成 AI シフトによる付加価値の向上

既存顧客領域では、データ分析や AI モデル構築を中心とした大手企業との取引が堅調に推移しています。第 1 四半期に始まった生成 AI への取組みは、上期に顧客プロジェクトの中で広がり、分析・開発・報告業務の品質とスピードの向上につながっています。生成 AI の構築・活用支援として受託した案件は約 3.7 億円となり、生成 AI エージェント領域の売上にも寄与しています。一方、従来型 AI・分析等の案件は依然として売上の約半数を占めており、これを生成 AI へ転換していくことが、生成 AI エージェント売上比率を高めるうえでの大きな伸びしろとなります。

下期は業務の棚卸しから優先度評価、投資対効果の試算までを行う「生成 AI 導入アセスメント（仮）」をサービスとして提供し、既存顧客との対話の起点とする準備も進んでおります。アセスメントを通じて AI エージェントを前提とした業務再設計を提案し、従来型案件を生成 AI の構築・運用案件へ発展させることで、当社の貢献度を高めます。

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を KPI として定義し、四半期ごとに進捗を開示しています。上期の生成 AI エージェント売上比率は 55%（第 1 四半期 47%）、ストック型売上比率は 24%（同 23%）です。今回から、第 1 四半期、上期実績、年度着地予想を並べ、事業構造転換の進捗を時系列で確認できる形に改めます。単年度の着地見通しと各時点の実績を継続的にお示しすることで、株主・投資家の皆さまに SHIFT2028 の進捗を具体的にご確認いただけるようにしてまいります。

■新中計 SHIFT2028 の 3 カ年ロードマップ

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） 1 年目終了後に見直し
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）

※ 各 KPI の計上基準は比較可能性を確保するため継続して適用し、見直しが必要となる場合は変更内容と過年度数値への影響を明確に開示します。2027 年度の中間目標は 2026 年度終了後に開示する予定であり、最終目標である生成 AI エージェント売上比率 60%、ストック型売上比率 30%に向けた進捗を四半期ごとにお示しします。

■新中計 SHIFT2028 初年度の KGI・KPI と進捗状況

指標	2025 年度 実績	2026 年度 1Q 実績	2026 年度 上期実績	2026 年度 現時点での計画
売上高【KGI】	30.1 億円	7.88 億円 （前年比+17.6%） （計画進捗率 24.6%）	16.28 億円 （前年比+15.0%） （計画進捗率 50.9%）	32 億円 （前年比+6.3%）
生成 AI エージェント 売上比率【KPI】	約 30%	47%	55%	45%以上
ストック型売上比率 【KPI】	約 20%	23%	24%	23%以上
営業利益	2.1 億円	0.25 億円 （前年比+316.7%）	0.79 億円 （前年比+85.8%）	1.3 億円 （前年比▲38.1%）
営業利益率 【主要財務指標】	7.1%	3.2% （前年差+2.3 ポイント）	4.9% （同+1.9 ポイント）	4.0% （前年差▲3.1 ポイント）

上期売上高は 16.28 億円となり、期初の通期売上計画 32 億円に対する進捗率は 50.9%となりました。期初計画を基準とした過去 3 年間の上期進捗率は、2023 年度 48%、2024 年度約 44%、2025 年度約 45%であり、当期は過去 3 年を上回る水準となっています。一方、当社は例年、下期に向けて売上を積み上げております。当期においても、上期に創出した案件や事業活動を着実に売上へ転換し、下期の業績拡大を通じて通期計画の達成を目指してまいります。

5. 通期計画の見通しと、成長投資から利益率回復への道筋

以上のように売上高は通期計画に対して順調に進捗しており、営業利益も通期計画に対する進捗率は 61.1%と計画線上で推移しています。2026 年度の通期計画は、売上高 32 億円、営業利益 1.3 億円ともに期初計画を据え置いています。生成 AI エージェント領域における想定を超える受注は今後も高まる一方で、売上成長に伴う収益性への影響や、今後の成長加速に向けた追加投資の必要性を慎重に見極めるため、現時点では据え置きとしております。

なお、今年度の営業利益率 4.0%（計画）は、案件獲得の機会を逃さないよう成長投資を優先するためです。初年度序盤から、営業・技術人財の強化、組織再編、生成 AI エージェント領域の事業基盤整備に大幅な先行投資を進めました。営業強化人材の投入は第 1 四半期で概ね完了し、上期中に新たな体制と営業施策の浸透も進んだことから、下期はいよいよ投資効果を受注・売上・利益として顕在化させる局面に移ります。強化した営業の提案力、重点顧客への深耕、案件管理の高度化を売上成長へ結びつけるとともに、技術面の体制整備と人財強化を継続しながら、稼働率向上、案件採算の改善、ストック型収益の積み上げを進めます。下期からは利益率回復に向けた動きを具体化し、通期での収益性改善につなげてまいります。なお、成長投資の内訳と投資回収に向けた考えや利益率回復の道筋は、11 月 6 日開催の決算説明会にて、経営より詳しくご説明いたします。その上で、2027 年度には利益率の回復を図り、2028 年度には営業利益率 8%以上（目安）を目指してまいります。

6. 上期の情報開示実績と下期方針

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。上期は、生成 AI エージェント、データ基盤、導入事例、イベントを含む情報発信を継続し、主要な開示を着実に積み重ねました。下期は件数の積み上げにとどまらず、当社が選ばれた理由、顧客課題への貢献、導入後の効果、今後の展開までを具体的に示す事例開示を強化し、業績と中計進捗へのつながりをより分かりやすくお伝えします。

開示日	タイトル・概要	SHIFT2028 との接続
6 月 8 日	Dify 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	Dify 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	
7 月 31 日	オンプレミス型 AI エージェント基盤「TDSE AI Forge」の提供を本格開始	生成 AI エージェント領域の提案力・実装力強化 ⇒リンク先
	高いセキュリティ要件を持つ企業向けに、生成 AI・AI エージェントの実装基盤を拡充	

8月5日	KDDI Digital Life 社の「povo2.0」に AI エージェントプラットフォーム「Dify」を導入	導入事例による業務実装の証明・生成 AI エージェント領域の拡大 ⇒リンク先
	大手企業の実業務への導入を通じ、AI エージェントの社会実装と顧客価値を具体化	
8月31日	生成 AI カンファレンス「IF Con Tokyo 2026」にダイヤモンドスポンサーとして参加	生成 AI エージェント領域の市場浸透・顧客接点の拡大 ⇒リンク先
	生成 AI エコシステムでの認知向上と、顧客・パートナーとの案件創出機会を拡大	
10月1日	オンプレミス型 AI エージェント基盤「TDSE AI Forge」サービスサイトを公開	生成 AI エージェント領域の事業展開・セキュアな実装基盤の強化 ⇒リンク先
	オンプレミス環境での生成 AI・AI エージェント活用の方方や導入シーンを紹介し、情報提供と導入支援を強化	
10月13日	先端研究を担う「データテクノロジーラボ」の取組開示	先端技術の研究・発信を通じた生成 AI エージェント領域の技術優位性・社会実装力の強化 ⇒リンク先
	技術コラムを通じ、先端研究の知見と社会実装に向けた取組を継続的に発信	
10月27日	Databricks 主催「Data + AI World Tour Tokyo 2026」に協賛出展	データ基盤領域の提案・案件創出を強化 ⇒リンク先
	非構造化・構造化データを一気通貫で活用する製造業向け AI エージェントを展示し、実装力を訴求	

これらの開示は、SHIFT2028 の取組みが顧客への導入や事業実績として表れ始めていることを示すものです。下期は開示件数の積み上げにとどまらず、当社が選ばれた理由、顧客課題への貢献、導入後の効果、今後の展開までを具体的に示す事例開示を強化します。業績と中計進捗とのつながりを明確にし、変革の成果を継続的にお伝えしてまいります。

■ 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）
- ・ [2027 年 3 月期第 1 四半期決算を終えて—トップメッセージ及び説明資料](#)（2026 年 7 月 31 日）
- ・ [2027 年 3 月期上期決算説明会開催のお知らせ](#)（2026 年 10 月 1 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。