

2024年6月6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

6月3日に開催いたしました当社 2024年3月期決算説明会のスクリプト（全文書き起こし文書）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 2024年6月3日(月) 15:30~16:30  
説明時間：45分 質疑応答：15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：**皆様、こんにちは。それでは定刻となりましたので、ただ今から TDSE 株式会社様の IR ミーティングを開催いたします。

まず最初に、会社からお迎えしている 4 方をご紹介します。代表取締役社長、東垣直樹様。取締役、浦川健様。取締役、池野成一様。取締役、結束晃平様。本日は、まず東垣社長様からお話をいただき、会社様からのご説明が終わりましたら、質疑応答といたします。

また、皆様のお手元にアンケート用紙が配られております。こちらはお帰りの際にはご記入の上、机の上に置いてご退室いただきますよう、お願いいたします。

それでは東垣様、よろしく願いいたします。

**東垣：**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。

まずは 2023 年度の当期決算、および中期経営計画の進捗状況、そして本年度の計画といったかたちで、皆様にご理解いただけるように進めていきますので、何とぞよろしくお願い申し上げます。

本日のアジェンダについては、こちらに記載のとおりとなります。2 番の事業別振り返り、および取り組みについては、各責任者からご説明させていただき、それ以外の項目については東垣のほうからご説明させていただきます。

それでは、まず 23 年度の決算と、中期経営計画の振り返りについてご説明いたします。23 年度の業績は記載のとおりです。売上高は 25 億 2,100 万円で、前年対比 104%。営業利益は 2 億 1,100 万円で、前年対比 102%。経常利益は 2 億 7,400 万円で、前年対比 103%。当期純利益は 2 億円で、前年対比 119%で着地いたしました。

23 年度から新たに私ども推進しておる中期経営計画の実現に向けて、初年度は特に人材強化、育成、そしてプロダクトの開発投資をメインに、事業を推進してまいりました。その結果、若干ではありますが、増収増益で着地しております。

一方で皆様、こちら見ていただいているとおりですが、当初の当期の計画に関して当期純利益以外は若干未達といった状況になっており、特に私どもの重要な指標が売上という観点から、特に売上の改善が必要だと考えております。

続いて、四半期ごとの業績推移についてもご説明させていただきます。第1四半期、第2四半期については前年度を上回ることができましたが、第3四半期以降、前回の決算説明会のときにも話をしましたとおり第3四半期、第4四半期で顧客の業績、事業環境の変化により、案件の縮小が発生した状況です。

下期以降で既存顧客の拡販、そして新規顧客の獲得にリカバリーに努めてまいりましたが、下期でいうと前年度対比で若干下回る結果となった状況です。

続いて、コンサル事業とプロダクト事業の売上についてご説明させていただきます。コンサルティング事業のほうは22億2,900万円と、前年対比102%。プロダクト事業のほうは2億9,200万円で、前年対比127%。

全体的に23年度に立てた中長期計画の中では、プロダクトの売上を伸ばしていきたい中では、全体的な割合含めて、昨年度10%だったものが12%といったかたちで、進捗できたと私どもは捉えております。

一方でコンサルティング事業のほう、既存、新規といった観点で見えていただくと、既存顧客のほうの前年対比103%で、先ほどご説明の中では下期、一部顧客で案兼縮小があったという話をしておりますが、通期通して見えていただくと、しっかりと進めておる大規模、長期化といった観点では、粛々と伸びていっておる状況です。

一方で私たちが今、課題視しているところは、ここの新規の顧客のところ。前年対比93%で、やはり前年を新規獲得という観点では下回っておるところがありまして、ここが大きく、私たちとしては改善していかないといけない領域と捉えております。

続いて、プロダクト事業の既存、新規という観点で見えていただくと、既存の顧客のほうの前年対比で120%、新規の顧客のほうの前年対比151%で、プロダクト事業に関しては既存、新規ともにしっかりと伸ばせておる状況です。

続いて、先ほどの中期経営計画の初年度といったところで、売上についてはさっきご説明したとおりですが、今度は各事業のKPIを中心にご説明させていただきます。

コンサルティング事業のKPIが技術人員数とリーダー育成数ですが、技術人員数のほうからいうと、前年2023年の4月が118名から、2024年の4月が125名で、増加はしておる状況です。ただ、もう少し実際は伸ばしたかった部分があったので、そこについては改善がもう少し必要という状況です。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



リーダー育成数のほうに関しては昨年 33 名、今年 35 名と、こちらについても若干伸びておりますが、リーダー育成のほうに関しては後半にかけて尻上がりに上げてくる計画を練っていたので、こちらについてはおおむね計画どおりといった状況です。

コンサルティング本部のところ、技術人員数、リーダー数、両方もしっかりと伸ばしていきながら、さらに先ほども話をしていただいた営業力の強化について、しっかりと今年度振り返って、そこをどう対策していくかが一番重要なと捉えておる状況です。

プロダクト事業のほうは KPI をご説明いたしますと、それぞれソーシャルメディアマーケティング事業とカンパセーショナル AI 事業、KPI は両方とも新規開拓数と既存案件の継続率で立てております。

ソーシャルメディアマーケティング事業の新規開拓数は、目標 15 件に対して実績としては 25 件。しっかりと大幅に伸ばすことができた状況です。一方で新規案件継続率に関しては、目標は 80%以上に対して実績としては 78%で、若干下回った状況です。

こちらについては、ソーシャルメディアマーケティング事業の主力製品が QUID Monitor ですが、こちらが海外からの仕入れが伴っている製品でして、昨今、巷でも話が上がっている円安の影響が出ています。仕入価格が円安で値上げがされており、私たちも価格に反映していくところはありませんが、それに伴って一部の顧客に対しては、さらなる満足度の改善が必要と、私どもも捉えておる次第です。

続いてカンパセーショナル AI 事業に移らせていただくと、新規開拓数は目標 10 件に対して実績 5 件。こちらに関しては生成 AI が登場している中で、やはり案件の獲得に課題点があると捉えています。

一方で昨年度、特に生成 AI と私たちが提供している製品がバッティングするわけではなくて、より生成 AI を取り込んで、機能強化を図っていくかたちで事業を推進しており、来年度に向けてはしっかりと、この 5 件が目標達成できるかたちに推進していきます。

また、件数自体は 10 件に対して 5 件ですが、売上については、下期にかけて、大手の顧客を獲得しており、後ほど池野のほうから説明はあるかと思えますけれども、売上についてはしっかり計画以上を達成した状況です。

既存案件の継続率のほうを見ていただくと、目標 90%以上に対して実績 100%で、離脱なく、しっかりとお客様に満足してもらいながら継続していている状況で、理解いただければよいかと捉えています。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



続いてプロダクトのほうの 2023 年度の製品ラインナップの強化も非常に重要なポイントでして、各それぞれ QUID Monitor、Cognigy といった製品の生成 AI 対応も実施してきましたし、QUID Monitor に関しては QUID Compete という新たなサービスラインを追加いたしました。

そして QA ジェネレーターは、先ほど言っている生成 AI への対応に先立ち、SaaS 対応も実施してきました。そして先日、ちょうど TDSE KAIZODE という新たなサービスも開始しております。

製品ラインナップの強化という観点では、当初計画をしっかりと進められ、強化できているというのが、この 23 年度の振り返りです。

中期経営計画の全体感としては、初年度で人材の育成、そして採用、プロダクトの強化のため、先行投資で事業を推進しておる中で、増収増益ではあったものの、計画より若干未達。そこは先ほどもご説明させていただいたような営業力強化が非常に大きなポイントであり、ここをしっかりと改善していくことが 24 年度には必要になるのかと捉えております。

ここまでが 23 年度の決算概要と、中期経営計画の進捗状況であります。

続いて、各事業の振り返り、そして取り組みについてご説明させていただきます。まずはコンサルティング事業の責任者である、結束のほうにバトンタッチいたします。

**結束：**それではコンサルティング事業につきまして、結束よりご説明させていただきます。再掲になるところもありますが、コンサルティング事業、売上高につきましては 22 億 2,900 万円で、対前年比 102%というかたちになりました。一方で計画に対しては 96%で、100%届かず未達で着地となっております。

内訳としましては、既存顧客が 20 億 8,100 万円で、対前年比 103%。新規が 1 億 4,800 万円で、対前年比 93%という着地となっております。

既存に関しましては先ほどもありましたが、一部縮小してしまった案件がありました。逆に伸長を順調にできた案件もありまして、トータルプラスといったかたちとなっております。一方で新規の部分、既存の縮小分も含めて十分にねらったとおりに獲得できなかったところが、昨年度の振り返りとなっております。

サービス別の売上につきましては、引き続きアナリティクス領域がメインとなっております。21 億円強がアナリティクス領域となっております。

下の参考の部分になりますが、業種別の売上として、総合サービス業と金融業、アパレル総合企業、IT 企業といった 20 社弱で約 8 割という、売上の構成になっている状況となっております。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ここでは 23 年度下期に取り組みまして、今後も拡大が期待できるテーマについてご説明したいと思っております。

まず、1 点目は LLM の活用支援サービスについてです。23 年度開始しました LLM 活用支援サービスですが、こちら推進してきました。現在、順調に LLM 関連のプロジェクトが増えてきております。現在も小売、製造業様や通信業様、総合サービス企業様など、複数のお客様分野で取り組みが進んでおります。

テーマ例としましては、例えば顧客のレビュー情報ですとか、電話の対応情報といった膨大なテキスト情報を活用して、商品企画の改善や、接客の改善へつなげていきたいといったものがございます。そのような課題に対しまして、例えば Azure OpenAI などをはじめとする LLM を活用して、情報を集約したり、または検索しやすいようなかたちに構造化したりですとか、カテゴリー化することで、情報活用促進につながるような取り組みを行ってきております。

また直近ではテキストだけではなく、画像なども組み合わせたようなマルチモーダルな AI の活用の取り組みも、お客様と進めております。

下に少し示していますが、外部調査でも LLM の活用はあらゆる領域で進んできていまして、これからはニーズが高まることが予想されております。当社としましても実績やノウハウをしっかりとめた上で、今後の拡大につなげていきたいと考えております。

続いて、もう 1 点が配送最適化の取り組みになります。ご周知のとおり流通業界、2024 年問題といわれるように、トラックドライバーの不足など労働力の不足に対して、配送業務の効率化が喫緊の課題になっております。そういった中で当社にご相談がありまして、膨大な配送依頼を、これまでは人が配送パターンなどをつくっていたそうですが、うまくなかなか組めないようなときもあり、もっと効率的にできるようにしたといった要望がございました。

そういった課題に対しまして、配送依頼情報をもとに数理最適化によるエンジンを開発し、従来のトラック割り当てロジックよりも少ないトラック台数で、配車を短時間で出せるような取り組みを進めております。このようなテーマ、今後も重要な社会課題として認識しておりますので、ニーズをしっかりと捉えて、強化していきたいと考えております。

さて、24 年度の取り組みですが、まず売上目標につきましては中期経営計画の 2 年度目にあたる年としまして、25 億円以上を目標としております。対前年比としましては 112%以上となります。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com





この達成に向けまして、まず組織を今期改編しまして、先ほどの営業力強化といった観点からも、営業組織、技術組織の連携強化を目指した体制を構築しております。また新たな技術的な取り組みを引き続き強化していくために、技術テーマ別に横断的な組織を組成し、推進しております。

営業力の強化は喫緊の課題だと認識しておりまして、こちら先ほどの組織改編に加えて、営業人材育成などの強化、また顧客フォローや提案体制見直しを進めております。営業プロセスのKPIについても再整理しまして、新規獲得に向けたプロセス管理を強化しております。

また、アライアンス強化の観点も引き続き重要だと考えております。これまでのように大手 Sler さんやコンサルファームさんなどと、関係強化を継続しております。

また先日、マーケティングの取り組みとして、データブリックス社とのパートナー提携を発表させていただきました。近年、AI や LLM を連携できるツールは増えておりますので、そのようなツールベンダーさんとの関係も強化して、顧客の DX の推進を協力して進められるような体制をつくってまいりたいと考えております。

技術力の向上に関しましては先ほど申し上げたように、技術テーマ別の横断組織を組成しております。継続的に力を入れております因果推論や MLOps といったものをはじめ、配車最適化の事例で申し上げた数理最適化など、顧客課題に必要な技術テーマの最新化を図っていくつもりであります。

LLM につきましても、特化型組織を新設しております。先ほど申し上げたテキスト情報だけではなく、画像や音声などの複数のデータを組み合わせた活用も、広がることが想定されております。そのような目まぐるしい進展をしっかりとキャッチアップし、当社の支援体制の強化をしっかりと進めていきたいと考えております。

TDSE Eye につきましてもは問合せ、トライアルユーザー数の獲得は順調に増加しておりまして、また TDSE Eye をきっかけに、画像解析案件といったものの獲得にもつながっております。こちらは引き続き強化しながら、ユーザーの獲得を目指して活動していくつもりであります。

最後は、人材獲得と育成になります。コンサルティング事業の推進には技術人材、特にリーダー人材の強化が必須だと考えております。中期経営計画でも、数値目標を掲げております。23 年度までに 125 名、リーダー人材を 35 名まで増強してきましたが、25 年度に向けて獲得、育成を引き続き注力してまいります。

具体的には、23 年度実施してきました育成プログラムを見直ししながら、改善を進め、より効果的な育成を進めてっております。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



また獲得と育成に併せて、昨今の人材獲得競争の中で、リテンションも重要な施策だと考えております。こちら評価プロセスの見直しですとか、キャリアイメージの具体化などを通じて、強化していきたいと考えております。

採用につきましても、より専門的な人材獲得も目指していこうと考えております。例えば最適化領域などの特化型人材の採用枠を作るなどして、より専門的な人材獲得の強化をしていきたいと考えております。

このような取り組みを推進していくことで、中期経営計画、最終年度に向けた人材獲得と強化を、しっかりと実現していきたいと考えております。

以上、コンサルティング事業からの説明となります。続きましては、プロダクト事業の説明を池野よりさせていただきます。

**池野**：こんにちは。では、ここからプロダクト事業の説明を池野が担当いたします。よろしくお願いいたします。

アジェンダです。最初に23年度の振り返りというご説明をさせていただいた後に、当社が属する市場のお話を少しさせていただきます。これはプロダクトだけではなくて、コンサルティング事業も含まれているような内容となります。さらに今年度24年度に対しての、プロダクト事業の取り組みのお話をさせていただければと思います。

まず、23年度の振り返りです。売上が2億9,200万円と、前年対比で127%、計画対比でも104%と達成することができました。

要因としてはいくつかありますけれども、まず一つ、ソーシャルメディアマーケティングは、新規の案件の獲得が非常に進んだことによって、売上が達成できたことと、実際に販売している営業のメンバーの知識と、分析を支援するコンサルティングのメンバーの知識が、非常に上がってきたことが一番大きな要因かなと思っています。

次にカンパセーショナルAIソリューションに関しましても、売上に関しましては前年対比147%の、3,600万円という数字を達成することができました。こちら新規に関しましては先ほど東垣から説明があったように、10件に対して5件という数字とはなりませんでしたけれども、継続率が100%ということと。もう一つ、今回獲得できたお客様の案件が非常に大きな案件で、一つのAIのロボットをつくるだけではなくて、事業にかかわるような複数のロボットを構築していくことを達成したことによって、売上が達成できたかたちになります。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com





取り組みに関してもう一つ、プロダクトのラインナップの強化という目標がございました。まずはソーシャルメディアマーケティングですが、QUID シリーズで Compete を新たに追加いたしました。さらに QUID Monitor に関しましては、機能追加をやってまいりました。自社製品である TDSE KAIZODE というものを昨年、JX 通信社から譲り受けて、社内のほうで改良し、今年の 4 月にローンチすることができました。

次にカンパセショナル AI ソリューションですが、Cognigy に関しましては様々な LLM に対応できるかたちで機能アップをしていったことと、自社製品の QA ジェネレーターを SaaS 型としての販売を開始することができました。さらに Cognigy と QA ジェネレーターを組み合わせたかたちで、昨年度金融のお客様を受注することができて、こちらも売上に貢献することができました。

ここからは世界市場で大きな観点でお話をさせていただきますが、やはり皆様もご存じのとおり、生成 AI が非常に伸びてきているのはご存じのとおりです。どれぐらいの伸び率かということ、これは予測にはなりますが、毎年 50% ぐらい市場が伸びていく予想が出ております。あらゆる業種に対して、この生成 AI の活用が今、進んでいくといわれております。

一方国内市場ですと、昨年コンサルティング事業、プロダクト事業、両方にいろいろ問合せが非常に増えた年でありました。やはりこれを業務にまず使っていこう、トライアル的に使っていこうというお客様が非常に多かったのが、昨年です。弊社のほうにも生成 AI の問合せが増加した中で、いろいろと試した中から課題も見つかってきております。

こちら、一つ目はセキュリティの問題です。自社のドキュメントを生成 AI、外部の LLM に学習されるのではないかみたいな不安は、まだまだたくさんあるなというものと、もう一つがハルシネーションといわれているようなものです。生成 AI が間違っただけを出してしまうようなことがあり得る。そうすると対お客様に対して生成 AI を使ったようなサービスを使うのは、やっぱり恐れてしまうことが原因としてはあります。

われわれとしては生成 AI を市場の中にどんどん認めてもらう、使ってもらうことに関すると、今出てきた二つの課題をクリアしていかないといけないなと思っております。

また、ソーシャルメディア市場に関しましても、引き続きニーズはすごく高く、新たな SNS がどんどん出てきている状態です。ただこちらも昨今、われわれのツールも例外ではないですが、LLM 対応、生成 AI 対応が出てきています。内容的には、膨大な SNS データがありますので、その要約をするのであるのかといったかたちで、今まで人が見ている、キーワードを入れてフィルタリングをかけていたことが、LLM によって要約できるようになっていって、分析の時間がすごく短縮されるようになってきています。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ソーシャルメディアマーケティング事業も、ソーシャルメディアのデータを使って分析する観点では、生成 AI を使った分析に移り変わっていくのだろうと思っております。

ここからが 24 年度の計画です。われわれのプロダクト事業の売上の目標について、3.3 億円以上というかたちで、少し昨年度よりも落としているかたちではありますが、理由としましては昨今の LLM の対応の部分で、今年中に早く進めていかないと間に合わないと感じています。

ですので、自社で取り扱っている製品の LLM 対応であるとか、先ほど出てきた課題ですね。ハルシネーションであるとかセキュリティであるとか、その辺りをちゃんと解決できるようなプロダクトをご提供するために、ちょっとそちらに人材をシフトしていこうという目標値になっています。

ただ、あくまでもこれは 3.3 億円以上というかたちで、ミニマム 3.3 億円です。これ以上の数字を達成できるようなかたちで、新しいプロダクトの提供と、なおかつ売上を達成できればなと思っております。

まず今年度強化していくラインナップのうちの一つとして、4 月にローンチした KAIZODE です。KAIZODE はテキストマイニングのツールになりまして、基本は AI によってサマライズする。LLM と同じような動きをするものになってきます。

われわれが改良したのは、アップロードの機能を付けて、いろんなテキストデータを取り込めるような仕組みを入れまして、4 月にローンチいたしました。ここからもう一つバージョンアップとして、先ほどもご説明したように LLM の対応をしますが、単純に LLM の対応をするだけでなく、ハルシネーションであるとかセキュリティの部分で、ちゃんと考慮したようなかたちでご提供できるようにしていきたいと思っております。

さら QA ジェネレーター、昨年ローンチさせていただいて、金融のお客様も使い始めていただいておりますが、こちら当初の目的は QA ジェネレーターって NLP の精度向上だどご説明していたと思います。

何かというと、やはり AI に学習をさせればさせるほど、NLP って頭が良くなっていくんですけども、学習するために Q と A をつくらないといけないものだったんですね。これを今までは人がつくっていたのを、QA ジェネレーターで AI によって Q と A を自動生成し、それを学習させて NLP の精度を上げようという目的でした。

ただ LLM が出たことによって、この学習という概念が少し変わってきたものとなります。学習させるというよりも、先ほど出たハルシネーションを抑えるところが、非常に重要になってくるかた

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



ちになります。そうなってくると今、LLM の中で注目されているのは RAG といわれているような仕組みになっています。

この RAG といわれているような仕組みをちゃんと精度良く出すためには、単純にそのままドキュメントを読ませるだけではなくて、こちらの絵にも書いているとおり、ドキュメントの中からチャタリングをするであるとか、いろいろとやらないといけないことが結構あります。この辺りを精度高く自動化できるようなかたちを今回、QA ジェネレーターの機能として取り込んでいきたいと思っております。

今年度中にはこの新しいバージョンをローンチさせて、皆様にご紹介できればなと思っております。これ以降は参考資料となりますので、お時間のあるときに見ていただければと思います。

以上となります。

**東垣：**それでは再度、東垣のほうからこの中期経営計画の改良点と、24 年度の全体の計画についてご説明させていただきます。

まず全体の話ですが、私たちちょうど 23 年に策定して開始した中長期目標と、第 1 フェーズである中長期経営計画 MISSION 2025 に今、取り組んでおる状況です。

23 年度は初年度であったことから、人材採用、そして育成、あとプロダクト開発に先行投資して進めてきた状況です。

そういった中でもプロダクト事業のほう、特に売上成長、しっかりと伸ばしてこられていますし、製品ラインナップの強化も図っておる一方、安定成長の中核であるコンサルティング事業については、営業力強化が対応すべき課題だと認識しております。

両事業の課題は、先ほどから振り返り等を通じた中でご説明しておりますが、当然ながらオーガニックな成長で達成していくとは考えておりましたが、昨今の生成 AI の登場。先ほど池野のほうからも説明ありましたが、われわれが属している AI 市場は、私たちが今オーガニックな成長をしているものよりも、非常に早い速度で進んでおるのが、改めて私たちが認識していることです。

そういったことから、2024 年度からでは非連続な成長も視野に入れたかたちで、事業の推進体制をまず変えていこうと。まずは 7 月経営企画室を新たに新設して、より成長性の高い事業を推進できるような体制に強化してまいろうというのが、今年度 2024 年度の大きなポイントと捉えています。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



こういった状況の中で 24 年度の計画は、先ほど両責任者から各事業の部分について説明はありましたが、まずはコンサル、プロダクト、両事業においてしっかりと売上成長率 10%以上を達成していくのが、私たちの目指しているものです。

そして売上高に関しては、全社として 28 億 3,000 万円の、前年対比 113%。営業利益に関しては 2 億 8,400 万円の、前年対比 105%。経常利益は 2 億 8,400 万円の、前年対比 103%。当期純利益は 1 億 9,600 万円の、前年対比 98%といった計画で推進してまいります。

当期純利益の部分に関しては、23 年度は税制優遇の影響が少しありましたが、24 年度、おそらくこの税制優遇があるとは思いますが、まだ不明瞭な点がありますので、この税制優遇はいったん除外したこちらの目標を今年度は設定しております。

当然ながら、私たちもまだまだ伸ばしていくとっている中では、こちらの当期純利益がマイナスでいいというわけではなくて、やはり増収増益、そして昨年が続く過去最高の利益、売上を目指し、全社一丸となって推進をしてまいります。

続いて、中期経営計画の目標達成といったかたちの観点で、先ほどご説明したことも含めて変更点をご説明します。

今、私たちが昨年立てた中期経営計画の中で、KGI として設定しているものが売上です。その売上に対して、33 億円から 37 億円を目指すという話をしています。そういった中で 23 年度を終えて 25.2 億円、今年度 28.3 億円なんですけれども、既存のオーガニックな成長の部分でまずは 33 億円をしっかりとやっつけていこうと。さらに当然、プロダクトを伸ばしていくのがその先の中長期目標にありますので、ここらについてはしっかりと伸ばしていく一方で、さらに成長速度を上げていこうという話の中では、この新規軸による上乗せで 33 億円から 37 億円、そしてその先を達成していくことを目指してまいります。

まずは今年度から経営企画室をしっかりと立ち上げて、どういうかたちでこの成長性の高いものを実現させていくかを、再度整理していきながら実現させていきたいと捉えております。

続いて、各事業における KGI と KPI の推移ですが、特に KPI の中心に説明させていただくと、コンサルティング事業に関しては先ほど結束からも話があったとおり、技術人員数とリーダー数が一番のポイントかなと思っています。技術人員数が 2025 年の 4 月で 141 名、そしてリーダー数が 2025 年の 4 月で 41 名を目指していきます。しっかりと人を採用し、育成は今年度もしっかりとやっつけてまいります。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



あとは先ほども説明させていただいたとおり、営業力強化です。営業 KPI の話もさっきしておりましたが、さらに提案力といった観点で質をもっと上げていく動きは、私たちが強化が必要だと認識しています。

プラスアルファ、先ほど言った LLM だったりとか物流業界の領域といった旬なテーマに対しても、しっかり捉えていきながら、訴求力をより強化させていこうと取り組んでいきます。

プロダクト事業のほうは、前年度は比較的順調と話をさせていただきましたが、今年度に関しても KPI では新規開拓数と既存案件継続率です。ソーシャルメディアマーケティングは継続した新規獲得といった部分と、継続率、つまり顧客満足度の改善を主眼に手を入れていきます。

カンパセーショナル AI 事業のほうは、特に既存案件の継続率は高いままキープしつつ、いかに新規の顧客をしっかりと獲得していくかという点が、改善のポイントになっています。

あとはプロダクト事業全体にいえるところではありますが、先ほど池野のほうから話があった生成 AI 系の強化といているところが、カンパセーショナル、そしてソーシャルメディアにおいて、両方とも必要だとわれわれは捉えている一方で、特に昨年の新規のプロダクトをラインナップとして強化してきている中では、今までの QUID Monitor とか Cognigy といったものだけではなく、しっかりと自社サービスも売上の貢献を図っていくのが、もう一つ重要なテーマだと捉えております。こういったかたちで事業の KPI を含め、事業推進を図っていきます。

最後のページとなりますが、中長期目標と中期経営計画になりますが、私たちはちょうど昨年度からスタートさせた中長期目標、そして第 1 ステップである中期経営計画 MISSION 2025 において、まずプロダクトサービスを第 2 の事業の柱として確立させ、2028 年にプロダクトサービスで売上高 10 億円以上を目指すといっているところは不変です。

そういった中で、やはり初年度といった中では、それぞれの課題はある程度明確である一方で、よりさらに領域的には改善を図っていきながら、今年度から非連続に向けた成長の体制も強化していき、この 2028 年の売上高 10 億円をやっていきます。

特に私たちが、注力しているところは、プロダクトのサービスでの売上高 10 億円を達成ですので、プロダクトサービス領域に関して特に非連続な成長も生み出して、事業強化を図っていきたくと考えておる次第です。

最後になりますけれども、長い間ご清聴いただき、ありがとうございます。2024 年度はちょうど中期経営計画 MISSION 2025 の 2 年目ではありますが、2025 年度はしっかりと成果を刈り取る年度であり、2024 年度は最後の仕込みの年だと私たちが認識しております。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



そういった意味でこの1年、しっかりと重要な1年なので、どのように改善しつつ、その先に取り組んでいくのかということで、私たちも社員一丸となって、さらなる成長の速度の拡大に向けて尽力していこうと考えておりますので、ぜひ何とぞ皆様、ご声援のほどよろしくお願い申し上げます。長い間ご清聴いただき、誠にありがとうございました。

---

#### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





## 質疑応答

---

**司会 [M]**：東垣様、結束様、池野様、ご説明ありがとうございました。それでは、これから質疑応答に移ります。

なお、この IR ミーティングは質疑応答部分も含め、全文を書き起こして公開する予定です。したがって質問の際、会社名、氏名を名乗られますとそのまま公開されますので、この点ご注意ください。

それでは質問のある方、挙手を願います。係がマイクをお持ちいたします。

**ヤマモト [Q]**：フリーの記者をしております、ヤマモトと申します。ご説明ありがとうございました。

事業自体のリテンションもあると思うんですけれども、結構かねてから人材が、やっぱり優秀な人材を抱えておられることを訴求しておられると思いますけれども、その中で人材の定着という意味ではどうなのでしょう。人材数も増えていらっしゃるのをお書きになっていただきましたが。

**東垣 [A]**：ありがとうございます。人材の定着という観点で少し説明させていただきますと、昨年度を振り返ると、採用自体はかなり進んでいたところはございますが、1年間通じたときの離職率でいうと、10%ちょっとといったところでした。特に昨年上期はあまり人が辞めていなかったのですが、下期は人が辞めたという状況です。

そういった中で、やはり人材のリテンションという意味で、学ぶ環境といっているところは、私たちもしっかり整えている一方で、事業会社であったりとかコンサル会社であったりだとかで、直に自分たちでデータをユーザーサイドで扱いたい声が出ていると、ここはずっと長年、私たちも苦慮しておるところかなと捉えております。

苦慮しておるといえるのは、私たち自身がもう1段階事業を持つだったりとか、そういった領域にまで踏み出していかないと、改善し切れない部分かなと思っております。

そういった部分も改善するために、プロダクト強化の先を検討しています。一方で、手前のやりがいみたいところは先ほどもあったとおり、よりキャリアビジョンだったりとか、どういう姿になっていくのかは、私たちがもう1段階、力を入れていかないといけない状況だと認識しています。

---

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



ここについては、去年、人材強化室新設しており、昨年はどちらかという採用をまず注力してやっておりましたが、今年さらにもう1名増加して、教育面のほう、特にキャリア領域まで踏み込んで改善し、事業を推進していきます。

極力、私たちの魅力を理解してもらいつつ、一緒に私たちもキャリアと社員のやりがいを探していくかたちは、やっぱり続けていかないといけないな。ご説明したような具体的な施策を打って推進していきます。

**司会 [M]**：それでは、ほかにご質問のある方、いかがでしょうか。

**質問者 [Q]**：どうもありがとうございます。今、御社の一番の課題、おっしゃっていたように営業力というか、新規の獲得のところだと思うのですが、そこが見えなくて。営業人材を育成するとか提案力を強化するとか、そういう施策を打ちますよというお話はあったのですが、この辺りがそんなに簡単にいくのかと。

だから今、足元で新規が取れていない状況で、どういう人材がどういう教育をやっていくと、営業力が強化されるのか。その辺り、どうお考えなのかを教えてくださいませんか。

**東垣 [A]**：1点だけ補足すると、新規が取れていないというわけではなくて、取れているんですけども計画に達していないという補足を説明しながらいうと。

去年から私たちも、まずは可視化しましょうという話を前回の決算説明会でさせていただいており、量と質に分かれてくるという理解をしています。

これは数字上も過去のデータを取りつつ見ていく中でいうと、やはり量という部分については、マーケティングで露出していくところを施策として今、いろいろと試しています。そういった中でいうと具体的な月にどれだけ、どういうふうに出して行って、それに対してどれだけ反応があるのかみたいなところを、ちょっと丁寧なかたちで可視化して、掘り下げていっているおります。そして、その中でも特にキーワード的に響いてくるものを含めて、どう改善していくのがいいかというのをやっておるのが、まず量の部分の話です。

マーケの部分と、TDSE ネットワークのような、紹介系といっている領域もありまして。こちらに関しては、過去のユーザーさんだけではなくて、先ほど結束のほうからも話がありましたが、いろんなデータブリックスみたいな新しいプロダクトラインが、増えてきておる部分がありますので。

ブリックスに限らず今、私たちだとタブローだったり、データロボットだったりとか、プロダクトサービスベンダーを通じた紹介軸は量として増やしていくことを推進しております。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



プラスアルファ、最近ですと企業の紹介サービスみたいなものとかも出てきているかと思います。ああいったものも含めて包括的に今、タッチしていきながら、まず量といった部分での改善を図っていくやり方をとっています。

質の話をしていきますと、質の部分でいうとさっき言ったマーケティングとか紹介系から出てくるものから、さらに商談化して提案して、受注といったところに課題があるのですが、顧客との接点をとった後の、顧客とのやり取り、さらに提案書の中身の質としてというところをもう1段階こまめに改善していくような施策を打っております。

こういった中でさっき言っていた量を増やしていきながら、もう1段階商談化、そして提案化、受注率を上げていくかたちでやっておるのが、私たちがやっているものです。

育成の部分といいますと、やはりさっき言っていた顧客に対して、より顧客のニーズを理解していきながら、より深い提案をしていく。技術面だけじゃなく顧客に対する効果の刈り取りを、ビジネス面含めてもう1段階データサイエンスのメンバーも理解した上で、現場の提案力、そして新規獲得の提案力につなげていかないといけないので、そういったビジネス面の育成も並行して強化しているのが、全体的なイメージかなと理解いただければと思います。

**質問者 [Q]**：マーケティングで露出していくというのは、これは広告宣伝か何かを打っていくということなんですか、それとも。露出というイメージが、ちょっとだけ分からないのですが。

**東垣 [A]**：広告宣伝もそうですし、私たちが持っている、既存の顧客に対するメルマガみたいなものもやっていきます。

**質問者 [Q]**：例えば出版をやったりとか、そういうことですか。

**東垣 [A]**：本を書くものは特には考えてはいないですけども、例えばウェビナーだったりとかを中心にやっていこうというイメージですかね。

**質問者 [Q]**：ただ、今までも去年も確か期初の段階か中間のときに、既に新規を頑張らなきゃいけないねっていうことをおっしゃっていて、既にそういう対話を重視していきますよというお話はされていたような気がしたんですが、それがこの半年間、特に下期に厳しかったというお話なので、そこが結局、空回りしていたとも捉えられなくはないですが。

**東垣 [A]**：私たちの提案、新規開拓のリードタイムとっているのが、3から6カ月ぐらいはかかる状況です。そういった中でいうと、下期以降のところでもう1段階可視化していったり、どうこうしているところでは、着実には進んではおりますが、すぐに刈り取りができたかといわれると、ずれちゃったりとか、まだ改善している途中とっているものがあるのが現状です。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



そういった部分では、そんなに期待されるものがすぐ出せばいいんですけども、そういった領域でもないのかなと思っています。私たち自身がもともとデータに基づいて意思決定を高度化するといっている部分なので。そこにのっとったかたちでしっかりと、どういう施策でどれだけ何が取れるのみたいなものも含めて、もう1段階ちゃんとしっかりと整理を図っていきながら、効果的な施策にお金を投じていくことをやっていく。そんなイメージで推進しております。

そんなにいきなり1~2カ月でポンといきなり上がるとかは、できれば一番ありがたいんですけども、なかなか現実的にはちょっと難しいなという部分もあります。

**質問者 [Q]**：ただ、そうだとするともう半年以上、その施策を続けておられたということは、少なくとも今期の計画では、その辺りがちょっと垣間見えてもいいのかなと思うのですが、そうではなくて、今期も3億円ぐらいしか売上が増えない。先ほどの池野さんの話からすると、市場はもっとそれより大きく成長しているわけですから、それからすると非常に食い足りないというか、そういうイメージを受けてしまうんですけども。そこら辺って、どう考えればいいですか。

**東垣 [A]**：やはり今、私たちがやっている市場の生成AIとかでいうと成長率50%強とかいっており、生成AIの領域は確かにすごく伸びている。私たちも生成AIの案件は伸びていっている。なんですけれども、やっぱり今までやっている生成AI以外の領域もしっかりとやって、全部が全部生成AIで片付くかといったら、そうではないです。

先ほど、結束とかからも話があったコンサルティングのアナリティクスだけの領域では、市場の成長率って10%くらいなんです。厳密にいうと5%から10%の間ぐらいが、今の市場成長率ではあります。また、既存の顧客もしっかり守っていきながら、伸ばしていかないといけないです。

そこは既存のところと顧客のエンハンスを図りつつ、生成AIとかもそうですし、新たな技術領域に人材をシフトしつつ、伸ばしていくかたちをやっていかなければならないと考えております。

一方でそのシフトしていく速度感が、先ほど言っているような市場の成長速度に合っているのかといわれると、そこは合っていないところも私たちとしては痛感しています。そういった中で既存の顧客含めて、スパッと切っていくというかたちは、私たちは特には考えてはいなくて。

やはりしっかりと大規模、長期化という形で推進しておりますので、しっかりと足場を固めていきながら、プラスアルファ伸ばす。そしてそのプラスアルファの部分为非連続でもいいからしっかりと伸ばしていくことが、私たちがとっていくべきことだと考えております。今、事業を推進する方向で。オーガニックだけじゃない、もう1段階というのが、先ほどの今年度から体制含めて整えていく、そんなイメージだと思っていただければよいかと。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



**質問者 [Q]**：今ちょっとおっしゃったように、経営企画室を設置して、非連続的な成長を取り込んでいくというお話なんですけれども、今、現預金として 17 億円ぐらいあると思うのですが、これで M&A をやっていくとして 4 億円上乗せをするような規模、そういうイメージなんですか。

17 億円だとそんなに大きいところは買えないですが、そこら辺をどう捉えればいいのかなど。

**東垣 [A]**：その辺の細かい数字は今も整理しておりますが、もう 1 段階検討を進めてまいります。

4 億円をそのまま 17 億円、単純でやれるかといったら無理なのは、なんとなく皆さんご存じと思っておりますので、既存のところでも 33 億を達成しつつも、その上の。さっき言っていたのは、37 億円と 28 年のプロダクトサービス売上 10 億円といっているところを視野に入れて、その成長に見合うようなところの速度感で推進していくことが、一つ大きなポイントかなとは思っています。

私たちも M&A みたいなものばかりでやっていただけじゃなくて、既存事業はしっかりしつつ、さっき言った 2028 年の 10 億円を見据えた M&A、非連続な成長をやっていく目線で捉えていきます。

当然、28 年じゃなくて、もうちょっと非連続な成長をやるので前倒しできるようなことも実現したい。今、私たちが M&A でやっていきたい方向性をご理解いただければと思います。

**質問者 [Q]**：そうすると、あまり 4 億円とかその辺りの数字にとらわれないほうがいいのかというイメージですよね。

**東垣 [A]**：4 億円の M&A をするとか、そういうところにあまりとらわれ過ぎると、ちょっとミスリードしてしまっているのかもしれないです。

**質問者 [Q]**：やっぱりあくまで目線は 28 年の 10 億円であると、その過程だと考えてほしいということですね。

**東垣 [A]**：そうですね、はい。逆にいうとオーガニックな成長でちゃんと 33 億で、もうちょっと上を目指したいですけれどもね。と、その先を見据えたところでの M&A で上乗せできればいいなというイメージですね。

**質問者 [Q]**：ただ、その 33 億が結構、来期すごく売上が伸ばさないといかないですよね。

**東垣 [A]**：そうですね。今期が多分 13% ぐらいで、来期が 15%、16% といったところなので、やはり今期、先ほども話したとおり仕込んできたものから、もうちょっと売上がしっかりと改善していくところが、大きなポイントなのかなと捉えています。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



さっき言っていたとおり 2024 年度って、いずれにせよ仕込みの最後の年という意味では、非常に重要な 1 年になるのかなという理解をしています。

**質問者 [Q]**：すみません、あとちょっと細かい話なんですけれども、先ほどプロダクト開発の中で自社サービスをしっかりやっていくと。これは構成比を上げていくイメージですか、それとも。どういうイメージでおっしゃったんですか。

**東垣 [A]**：去年、QA ジェネレーターだったりとか、この 4 月から先ほど TDSE KAIZODE を出したんですけれども、QA ジェネレーター自体は実績が出ているものの、もっと数として、件数として伸ばしたいイメージですね。

TDSE KAIZODE のほうも先ほど池野からあった、JX さんから一部譲渡したものをさらに私たちとしてバージョンアップして、ローンチしていているところなので、つくるところからプラスアルファ売っていくところが、しっかり定着化していく部分に力を入れないといけないなど。

逆にいうと、売れるところがある程度見きわめてくると、今度は QUID だったりとかの売り方と似通った領域に入って行くので、まずはつくったものを市場で満足いただける状態にしていければ、逆にいうとその先が見えやすいので。まずはこの 0、1 から 1、10 みたいな感じの領域を立ち上げていくのが、非常に重要なと捉えているイメージです。

**司会 [M]**：それでは予定していた時間も過ぎましたので、以上をもちまして TDSE 株式会社様の IR ミーティングを終了いたします。皆様にはご参加いただき、誠にありがとうございました。

**東垣 [M]**：どうもありがとうございました。

**司会 [M]**：アンケートへの回答のご協力をお願いいたします。ありがとうございました。

[了]

---

## 脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[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 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.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 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiasia.com

