



2024年6月7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 取 締 役 執 行 役 員 専 務 浦 川 健  
(TEL.03-6383-3261)

### 当社決算説明会における質疑応答の公開について

6月3日に開催いたしました当社 2024年3月期決算説明会における質疑応答について、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  
メール：investors@tdse.jp

2024年3月期決算説明会質疑応答

NO	質問	回答
1	<p>御社は従来から優秀な人材を強みとして訴求されています。中期経営計画に掲げる人材強化テーマのなかで人員数も増えていると説明ありますが、社員定着率はいかがでしょう。またリテンション策は進んでいるのでしょうか。</p>	<p>昨年度、人材採用はかなり進みましたが、下半期後半に離職者が増え、1年通じて離職率10%ほどになりました。社員の定着率向上は大事な取組となりますので、人材強化室において、優秀な人材採用業務に加え、リテンション対策を重要な課題として対策を進めております。学べる環境を充実させていくことや、やりがい感向上に向けたキャリアビジョン形成などの施策が進んでいる状況です。</p>
2	<p>営業力強化、新規顧客獲得が半年前から課題として挙げられていましたが、今回の説明で改めて最も重要な経営課題として認識しました。具体的な取組、進捗状況はいかがでしょう。また市場成長と比較しても伸びが弱い点について何か対策を進められているのでしょうか。</p>	<p>営業管理上新たなKPIを設定し、プロセス上の課題感について整理し、活動面の精度向上を図っています。また営業力向上に欠かせない顧客に刺さる提案力の向上も強化することとしています。</p> <p>一方でより一層の見込顧客増加に向けては、従来から大切にしてきました案件紹介元となりえるTDSEネットワークに加えて、ツールベンダーとの関わりを今後強化させながら、案件見込の開拓を進めていくこととしております。</p> <p>これら取組改善については、早期解決できるよう進めていくものの、現場状況も踏まえて見直しを進めながら、調整していきたいと考えています。</p> <p>さらに、市場成長との比較感からこれらオーガニック事業の成長スピードが想定以上に伸びない場合も考慮し、大きな成長が期待される非連続的成長に取り組んでいくこととしています。なお、M&amp;A等の規模感は検討中ではありますが、前倒して実施できるようであれば進めていきたいと考えています。</p>
3	<p>プロダクト事業における自社サービス充実に向けた考え方を教えてください。</p>	<p>「QAジェネレーター」や「KAIZODE」など自社サービスが増えていくことで、自社開発及び機能改良を進めることができるため、国内ローカルニーズへの対応が可能となり、当社独自のAI機能を搭載するなど競合優位性を以って展開できることが期待されます。もちろん、自社サービス以外でSNSマーケットや生成AI市場の拡大に伴い、主力製品である米QUID製品や独Cognigyの売上も拡大するよう進めてまいります。</p>