

Creating new values, Bring about change
Next Generation Challenger



テクノデータサイエンス・エンジニアリング株式会社
(東証マザーズ：7046)

2019年度上半期決算補足説明資料

2019年10月31日

経営ビジョン

当社は、「新しい価値を創造し、変化をもたらす次世代のチャレンジャー」を経営ビジョンとして、絶えず時代の先端を捉え、新しいパラダイムを創り出す熱意を持ち続けます。

新しい価値を創造し、変化をもたらす次世代のチャレンジャー

Creating new values, Bring about change

Next Generation

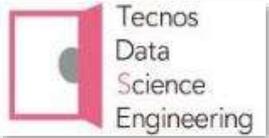
Challenger

次第

- 会社概要
- 市場動向と目指す企業像
- 2019年度上半期結果
 - ・決算サマリー
 - ・成長戦略の進捗
 - 製品開発の強化
 - 共創体制の強化
 - 教育ビジネス推進・専門領域連携
 - ・業績概要
- 中計経営計画と将来ビジネス構想

会社概要

会社概要

会社名	テクノデータサイエンス・エンジニアリング株式会社 (TDSE)	
代表者	代表取締役社長 城谷 直彦	
所在地	〒163-1427 東京都新宿区西新宿3-20-2 オペラシティタワー27階	
資本金	8億3318万円	
設立日	2013年10月17日	
上場情報	東京証券取引所マザーズ市場 (証券コード 7046)	
上場日	2018年12月18日	
事業	データ経営を目指す企業向けにデータ経営診断・データ解析・AI製品構築に至るまで高度なサービスを提供。	
役職員	114名 (2019年10月1日現在)	

事業全体像

- AI技術・ノウハウをコアバリューとするデータサイエンティストや、様々な業界・業務に精通した知識及びIT技術を保有するエンジニアをはじめとするプロフェッショナル集団であり、データ経営を目指す企業向けに高度なソリューションを提供している。

ストック型

高成長事業

AI製品等によるサブスクリプションサービス

AIエンジン
提供

synergy

ノウハウ・技術
提供

フロー型

安定成長事業

AIノウハウを軸としたコンサルティングサービス

▶ 海外先端技術研究所を経験したデータサイエンティストや専門的な科学教育を受けた人材が強み。



データ経営コンサルティングサービス

データサイエンティスト

合計

71名

理系修士以上

61名

後期修了・博士

43名

デジタル戦略システム構築サービス

データエンジニア・ソリューションエンジニア

合計

15名

理系修士以上

9名

出身研究所例

欧州原子核研究機構 (CERN) スイスジュネーヴ
フェルミ国立加速器研究所 (FNAL) 米シカゴ
フランス国立科学研究センター (CNRS) 仏パリ
フランス国立宇宙研究センター (CNES) 仏パリ
理化学研究所
宇宙航空研究開発機構 (JAXA)
東京大学宇宙線研究所

主な出身分野

素粒子物理学 地球科学 情報工学 複雑系 物性物理 物理
工学 情報デザイン 理論化学 統計学 数理学 経済学 リモ
ートセンシング バイオインフォマティクス 数理ファイナンスなど



2019年10月1日現在、役職員114名

「scorobo」を活用したサブスクリプションサービス

- ディープラーニング技術等の機械学習を活用したAI製品とモジュール群を当社独自AIブランド「scorobo」として幅広い領域で提供。



現在提供中の製品は、デジタルマーケティング領域で提供している**scorobo for Marketing**、**scorobo for SNS**、株価予想や経済指標予測を行う**scorobo for Fintech**が挙げられる。豊富に蓄積されたライブラリーをもとにして、需要予測、顧客の行動分析、製造業における故障検知、人事業務における離職予想等、AIモジュール充実を図っている。

- 海外先進技術を用いたAI製品を活用し、サブスクリプションサービスを提供中。
- Twitter等SNS分析を目的としたAI製品Netbase（米）、ChatBotや音声アシスタント等の対話サービスに対して、自動応答機能を提供するAI製品Cognigy（独）のアジア太平洋展開を実施中。

NETBASE™
ENTERPRISE-SCALE SOCIAL MEDIA ANALYTICS

アメリカシリコンバレー発
Twitter・Facebook・Instagram
などSNS上にあるテキスト・画像を
瞬時に解析するAI製品

50言語対応

COGNIGY

CONVERSATIONAL AI

ドイツデュッセルドルフ発
音声アシスタント等の対話サービス
に対して、自動応答機能を提供
するAI製品

15言語対応

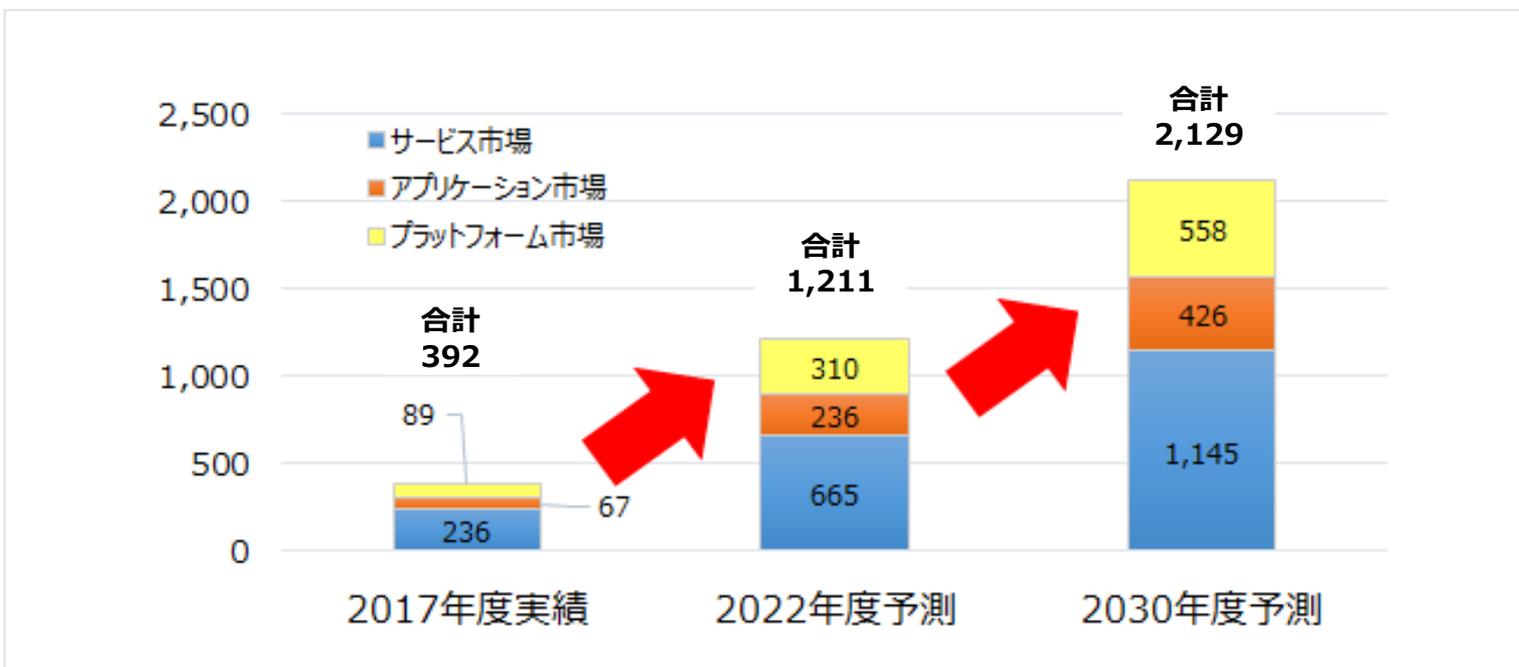
シリコンバレーに調査員を派遣しており、先端AI技術を持った企業の発掘や、米国における先進AI市場動向を調査している。

市場動向と 目指す企業像

AIビジネス市場について①

- 2017年度のAIビジネス国内市場規模は3,921億円。2016年度に引き続き、実証実験（PoC）が中心となったが、**金融業・製造業などで本格導入に突入**する。
- **2019年度は、さらに本格的な導入が進むとみられ**、2020年度にかけてAIビジネス市場規模は大きく拡大する予想。
- 2021年以降は、AI関連技術はITにおける**要素技術の一つとしてさまざまなシステムに組み込まれる**とみられており、2022年度の市場規模は1兆2,109億円、2030年度には2兆1,286億円になると予測される。

(単位：十億円)



出典：株式会社富士キメラ総研「2019 人工知能ビジネス総調査」（2019年3月公表）

AIビジネス市場について②

- AIビジネス市場は、実証実験（PoC）が中心だったが、**本格的な導入が進み、大きく拡大。**
- **AI関連技術はITにおける要素技術の一つとして様々なシステムに組み込まれると見られ、サービス市場が急成長すると予測。**
- ユーザーによってAIに求める要件・ニーズが異なるため、個別構築するケースが多く、分析サービスではなく、**AI構築サービスの比率が向上。**
- 構築したAI環境のライフサイクルを長期的にサポートするため、**運用・保守比率が上昇する予想。**

約2倍（対2017年度）

（単位：十億円）

サービス概要	2017年度実績		2022年度予測		2030年度予測	
	金額	占率	金額	占率	金額	占率
サービス市場	236	60.2%	665	55.0%	1,145	53.8%
分析サービス （得意とする領域）	3	0.8%	5	0.4%	6	0.3%
構築サービス （強化すべき領域）	233	59.4%	660	54.5%	1,139	53.5%
アプリケーション市場	67	17.1%	236	19.5%	426	20.0%
プラットフォーム市場	89	22.7%	310	25.6%	558	26.2%
合計	392	100.0%	1,211	100.0%	2,129	100.0%

78倍

132倍

190倍

約5倍（対2017年度）

出典：株式会社富士キメラ総研「2019 人工知能ビジネス総調査」（2019年3月公表）

AIを中心とした 統合型ソリューション企業

AI oriented & integrated solutions company

将来AIビジネス市場を見据え、TDSEは常に変化を続ける

**我々は、サブスクリプションサービス拡大を目指し、
AIを中心とした統合型ソリューション企業への変貌を遂げる。**

Change! Challenge!

AI Integrated Solution

AI management Consulting

AI経営コンサル

AI-Education

AI人材育成

組織組成支援

AI-Analysis & System development

データ解析支援

分析基盤
AIシステム構築

AI-Product & Module

 ブランド

サブスクリプションサービス

コンサルティング（フロー型）サービスと、サブスクリプション（ストック型）サービスのハイブリッドサービスを提供する

2019年度上半期決算まとめ

決算説明サマリー

1. 成長戦略実行について

- ▶ サブスクリプションサービス拡充にむけて研究開発は順調に推移。今後は、研究開発事案はマーケット調査、実現可能性を考慮の上、実行。当社が強化していく領域で活かすソリューションとして展開を計画。

2. 業績について

- ▶ 今年度は成長戦略加速にむけ、積極的に投資。上半期売上高は僅かに目標未達。営業利益はプロジェクト生産性を高めた結果、赤字予想から黒字化を達成。

3. 企業との業務提携

- ▶ AIを中心として統合型ソリューション企業の実現にむけて、キーウェアソリューションズ株式会社との資本業務提携を締結、筆頭株主へ。両社アセットを活用した取組を推進中。

※AIを中心として統合型ソリューションは前章にある目指す企業像を参考

2019年度上半期 成長戦略の進捗

TDSEのビジネス戦略

ストック型

サブスクリプション・サービス
高成長事業

AI技術研究・サービス開発に投資

プロジェクトの効率化運営
AIサービスとして活用

Stock

Use

Use

Stock



・プロジェクトを通じたサービスアイデア
・製品化にむけたノウハウ

コンサルティング・サービス
安定成長事業

コンサルタント拡充及び効率化運営

AIを中心とした統合型ソリューション企業

フロー型

- ▶ 創業時からのプロジェクト実績・技術・ノウハウの基礎情報を蓄積し、プロジェクト運営の効率化およびAIモジュール化にむけ整備している。

業務別	総計
マーケティング	92
リスク管理	70
営業管理	29
市場予測	28
人事業務	22
アフターサービス	13
医療福祉	11
生産管理	11
解析支援	7
異常検知	5
自動車解析	4
故障予知	3
事務効率	2
モニタリング	2
購買管理	1
設備管理	1
RPA	1
総計	302

* 2018年度迄実績



業務用途としては、

- ・与信管理
- ・マーケティング関連
- ・市場予測
- ・設備保全
- ・人事業務
- ・顧客行動解析
- ・営業活動解析
- ・消耗品予測
- ・需要予測
- ・業務効率化
- ・店舗分析
- ・生産管理精度向上
- ・バイタル解析
- ・生産精度向上
- ・ネットワーク状態管理
- ・危険運転予測

など幅広い用途でのノウハウが知見として蓄積。

SCOROBOS活用の目的

蓄積された情報を活用し
プロジェクト運営を効率化

コンサルティング・サービス
(フロー型)

システム機能の一部として
モジュール適用

 +モジュール

サブスクリプション・サービス
(ストック型)

TDSEの中期ビジネス戦略

2～3年中期ビジネス計画

- サブスクリプション・サービス拡充にむけ、経営・事業基盤を強化し、『製品開発の強化』、『共創体制強化』、『教育ビジネス推進／専門領域の連携』の取組を推し進める。

Business alliance

**共創体制
の強化**

AI-Product & Module

**製品開発
の強化**

AI-Education/Specialized field
collaboration

**教育ビジネス推進
専門領域の連携**

経営・事業基盤の強化

AI-Product & Module

製品開発の強化

サブスクリプションサービス強化

サブスクリプションサービス強化の考え方

サービス研究開発

自社が保有する
AI技術をモジュール
として活用

故障検知
予兆

離職予測

スコアリング

需要予測

与信管理

画像認識

等々、様々な機能を拡充

 scorobo ブランド

自社AIモジュール・他社AI
製品・APIを活用することで
ソリューション開発を推進

先進技術を保有する
国内外企業のAI製
品・APIを活用

Netbase
SNS解析ツール

Cognigy
対話型AI

NETBASE™
ENTERPRISE-SCALE SOCIAL MEDIA ANALYTICS

COGNIGY
CONVERSATIONAL AI

等、先進技術を持つ製品を活用

データ保有企業との連携により、AI製品・モジュールを
企画開発し、サブスクリプションサービスを展開

サブスクリプションサービス強化にむけた取組

- 当年度期初より、サブスクリプションサービス開発にむけて、複数の研究開発プロジェクトを実行し、各々取組は、随時進捗を把握、実現可能性・将来性を精査し、継続是非を判断。
- 今後も新たなアイデア創出を行い、サービス開発を推進。研究開発事案はマーケット環境／技術の優劣／競合製品／必要時間を調査した上で、総合的な判断を行う。当社が強化すべき領域で活かせるソリューションとして、アライアンスパートナーとの協業も含めて展開を進めていく。

デジタルマーケティング領域



SKIYAKIと2月に業務提携、**エンタメ業界初「bitfan-analysis」**を12月にサービス提供予定

社会インフラ領域



AI画像映像解析エンジン「scorobo for Infrastructure」を活用、**社会インフラ領域向け劣化検知ソリューション**を提供（6月19日発表）

- ・ 橋梁、鉄塔、ビル、トンネルなど社会インフラにおける点検・監視設備保全に適用可
- ・ 専門誌『月刊自動認識』10月号にも紹介

デジタルマーケティング領域



「scorobo for HRtech」を用い、新卒採用・離職抑制・ハラスメント予測等に活かす**人事領域向けソリューション『HIT※』**を提供（7月19日発表）

※HIT：Human-Innovation Technology powered by scoroboの略称

サブスクリプションサービス強化にむけた取組

金融領域



SBI証券株式会社とフィンテック領域での業務提携、scoroboエンジンを活用して投資家向け**AI型投資サービスの共同開発**を開始（10月25日発表）

金融領域



BtoCビジネスを展開する企業向けに優良見込み客を探し出すマーケティングAI（scoroboブランドで展開予定）を活用し、データ抽出サービスを提供（下半期予定）

健康医療領域



ペットヘルスケア企画として、健康状態を把握するAIを研究中、企業とペットオーナー向けサービスについて協議継続（2019年下半年期）

事務効率化分野



顧客対応やヘルプデスクに活用するAI – FAQ構築は、事業部門の膨大な情報が必要、COGNIGY導入企業等とその活用につき協議継続。（2019年下半年期）

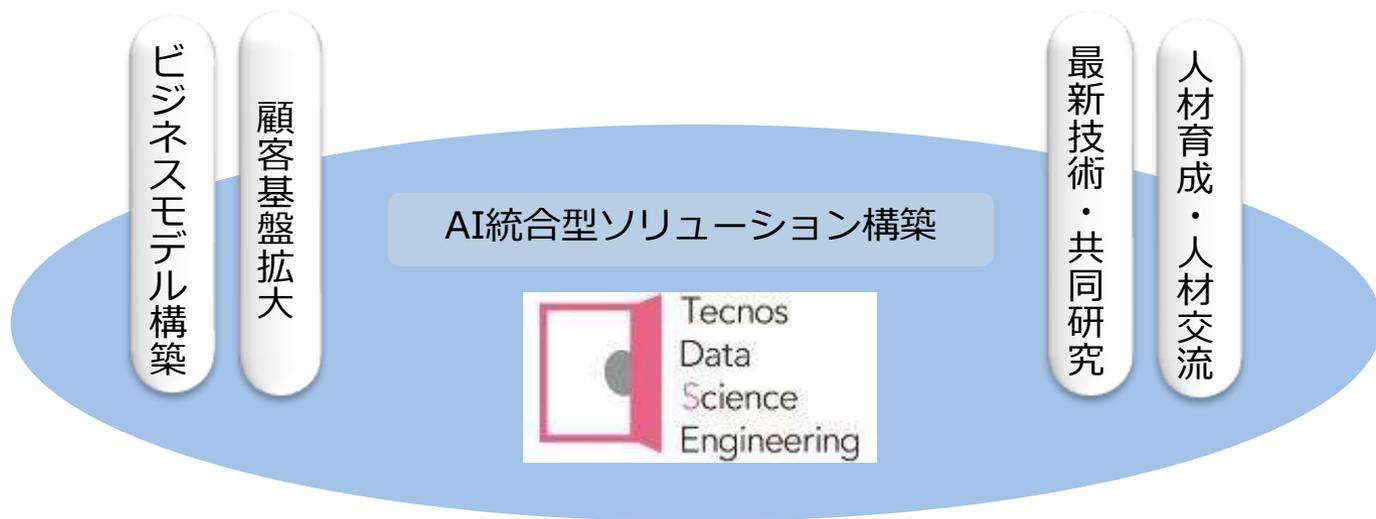
構築を続けてきた事務効率化AIエンジンは、一定程度の精度が見込め、導入にむけて企業とサービス企画を継続。（2019年下半年期）

Business alliance

共創体制の強化

アライアンス連携強化

- 事業拡大に必要となる協業企業や政府系研究機関・大学とWIN-WINの関係性を保持しながら、成長戦略を実行。
- 『AIを中心とした統合型ソリューション企業』の実現にむけて、IT企業との連携を進め、AIシステム構築に関わるエンジニアの拡充を図る。また、新たなサービスが創造できる環境作り（異なる経験知を持った能力ある人材交流や確保も含む）も進めていく。

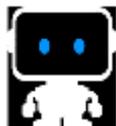


AI企業・IT企業

事業会社・大学・専門団体



地域包括ケア支援事業連合会



早稲田大学

東京大学

筑波大学

企業活力研究会

- ▶ 製品サービスに競争力が高く、成長が期待できる企業や、当社と大きなシナジーが生まれる可能性のある企業・団体と連携

日本マイクロソフト



Microsoft Partner Network for Industryへ参画し、金融・医療・製造・物流の4領域におけるAIソリューションの共同展開を計画中（6月26日）

キーウェアソリューションズ



キーウェアソリューションズと資本業務提携を締結、筆頭株主へ（7月31日）
両社アセットを活用した取組を推進中。

NTTデータ



資本業務提携関係のあるNTTデータとの連携強化
- データ経営コンサルメニュー強化、AI人材育成サービスの強化
- 当社AI製品COGNIGYの活用

(財)企業活力研究所

日本経団連等産業界の協力と経済産業省の支援を得て1984年に創設
ものづくり競争力研究会へAI企業として参画、政策立案に貢献。

AI-Education/Specialized field collaboration

教育ビジネス推進・専門領域の連携

AI人材教育／専門分野連携

教育ビジネスの推進・専門領域での連携

- ▶ 当社ビジネスを支えるための有能なAI人材確保にむけて、産学連携及び企業連携を強化し、学生・社会人への教育事業を強化。
- ▶ また、産学連携を通じて大学研究者・有識者とのパートナーシップを強化。

社会人AI教育プログラム



- ・早稲田大運営のWASEDA-NEOにAIビジネスマネジャとAIエンジニア講座を提供（7月）
- ・連続講座として、AIエンジニア継続プログラム提供予定（下半期）

SIer向けAI教育プログラム

- ・AIエンジニアを目指すSIer向けデータサイエンティスト教育プログラムを提供
- ・将来のビジネスパートナーとして連携を目指し、現在複数企業向けに提供中（通年）

学生向けAI人材育成



- ・東大HAITを中心として学生エンジニアを育成するSTANDARDと業務提携
- ・プロジェクト連携を行い、学生インターンシップを育成

AI専門領域連携



- ・大学の専門学部や研究室との連携を促進。
- ・東京大学荻原先生が金融テクニカルアドバイザーとして就任、高頻度データ解析研究（9月）

2019年度上半期

業績概要

2019年度上半期主要業績

- 売上高は一部の案件開始が下半期となったため、僅かに目標未達。戦略投資により利益は前年から大きく減少するも、プロジェクト生産性を高めた結果、赤字予想から黒字化を達成。

	2019上半期		
	実績	2018比	予想比
売上高合計	636,015	99%	96%
売上原価	381,300	101%	-
売上総利益	254,715	96%	-
売上総利益率	40%	-	-
販売管理費	249,734	133%	-
営業利益	4,980	6%	黒字化
経常利益	6,334	6%	黒字化
当期純利益	2,039	3%	黒字化

(千円)

2019年度業績予想 (5月15日当初発表)	2019年度業績予想 (10月24日修正発表)	増減率	進捗率
1,450,000	1,422,726	-2%	45%

70,221	79,673	13%	6%
70,221	80,507	15%	8%
48,733	53,515	10%	4%

【前年比較によるコスト増の主な要因】

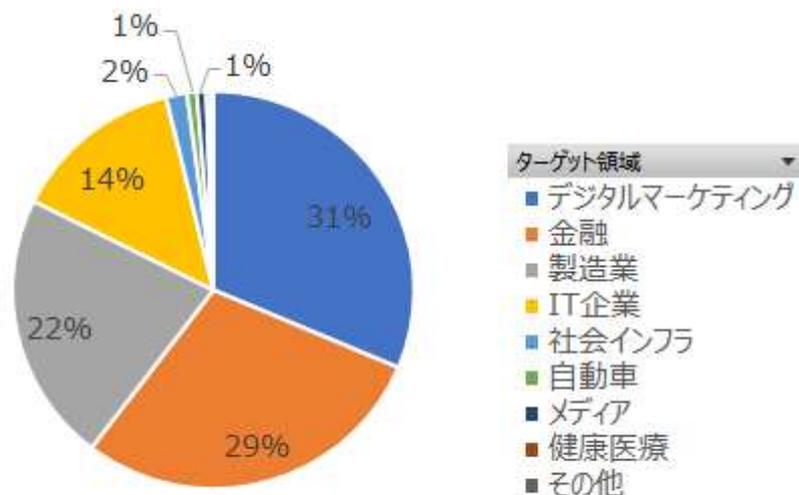
戦略投資枠	85百万円増加
- 研究開発／戦略商品仕入	35百万円
- マーケティング施策	20百万円
- 人材強化策	30百万円

- 戦略投資に伴うコスト増は約85百万円となったが、プロジェクト生産性を高め、ストック売上を高めた結果、約5百万円の営業利益を達成。
- 下半期は、売上高も安定的に増加し、さらなるプロジェクト効率化を進めることから、売上高／利益とも業績予想の達成を見込む。
(10月24日業績予想プレス発表)

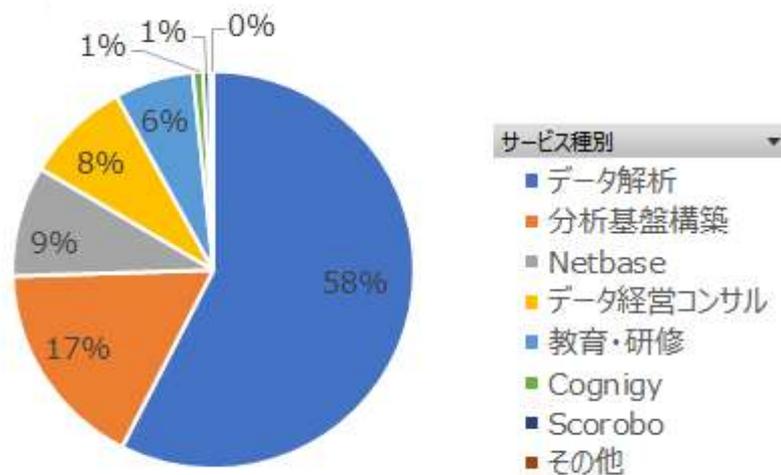
2019年度上半期売上分布①

- デジタルマーケティング業、金融業、製造業を中心に幅広い業界で企業のデータ経営を支援。
- 従来はデータ解析が売上の殆どを占めたが、基盤構築案件や教育サービスも占率が高まっている。

業種内訳



サービス内訳



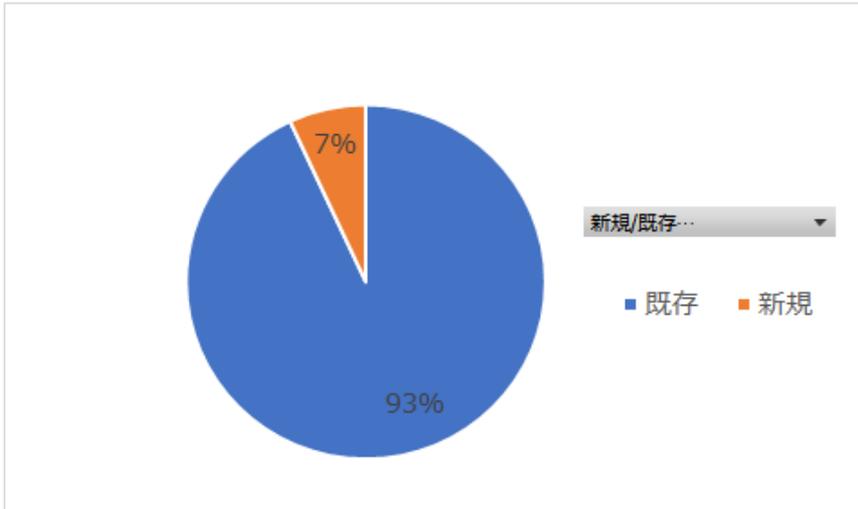
—デジタルマーケティング 2.0億円(31%)
—金融業 1.8億円(29%)
—製造業 1.4億円(22%)
—IT企業 0.9億円(14%)
—社会インフラ 0.1億円(2%)

—データ解析 3.6億円(58%)
—分析基盤構築 1.0億円(17%)
—Netbase 0.6億円(9%)
—データ経営コンサル 0.5億円(8%)
—教育サービス 0.4億円(6%)

2019年度上半期売上分布②

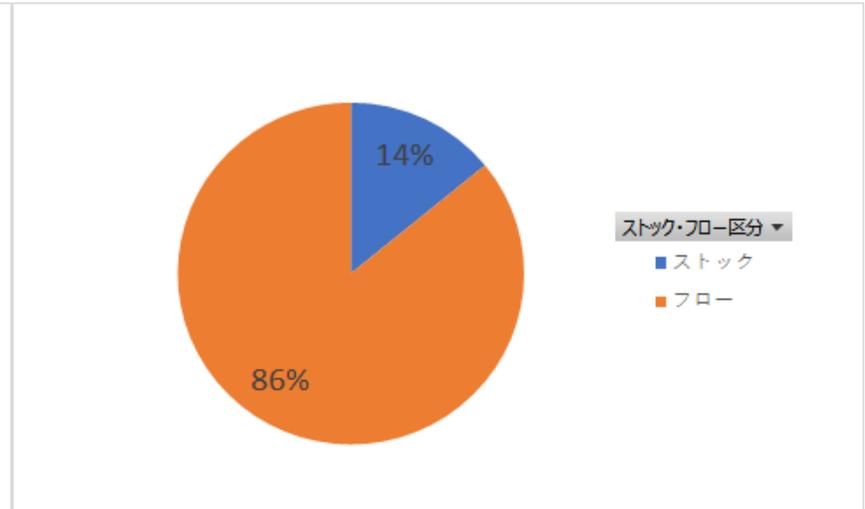
- 既存顧客の占率は約9割、中長期のデータ経営支援が続く傾向にある。
- ストック型サービス占率は14%となり、成長戦略遂行の結果が出ている（昨年度実績7%）。

新規／既存売上比



経営層やAI事業推進者とのビジョン構築も含めたデータ経営支援ビジネスが多いため、中長期の関係継続となる顧客が多い。AIプロジェクトは短期間で終了することは少ない。

フロー／ストック売上比



ビジネス上流におけるデータ経営支援案件が多く、フロー型ビジネスの占率が8割強となっている。一方で、Netbase・scorobo・Cognigyのストックサービス拡販も進み、売上占率が14%となった。

中期経営計画と将来ビジネス構想

2018年~2020年3力年中期経営計画

- 中核事業であるフロービジネス及び成長戦略の取組状況を勘案し、中期経営計画最終年度である2020年度は当初の予定通り、売上高20億円、営業利益3億円としている。

中期経営計画目標（2020年度）

売上高 20.0億円(2019年度比140%)

営業利益 3.0億円(2019年度比375%)



	2017年度 (実績)	2018年度 (実績)	2019年度 (予想)	2020年度 (計画)
売上高	10.2億	13.5億	▲ 14.2億	▲ 20.0億
対前年	—	132%	105%	140%
2017年度比	—	132%	139%	196%
営業利益	0.6億	1.9億	▲ 0.8億	▲ 3.0億
対前年	—	316%	42%	375%
2017年度比	—	316%	133%	500%
経常利益	1.0億	2.1億	▲ 0.8億	▲ 3.0億
対前年	—	210%	38%	375%
2017年度比	—	210%	80%	300%

(単位：億円)

2018～2020年度3力年中期経営計画（詳細）

中期経営計画

		第5期 2017年度	第6期 2018年度	第7期 2019年度	第8期 2020年度
経営指標	売上高 (構成比)	10.18億円 フロー 9.6億 ストック 0.6億	13.50億円 フロー 12.8億 ストック 0.7億	14.20億円 フロー 12.8億 ストック 1.4億	20.00億円 フロー 15.3億 ストック 4.7億
	営業利益	0.57億円	1.95億円	0.79億円	3.00億円
・顧客 業界攻略 営業戦略		顧客層拡大にむけたサービスの充実とマーケティング取組み			
		72社	80社	90社程度	100社程度
・社員 人員確保 採用計画 研究開発		先進技術の獲得と組織生産性向上に繋げる人員確保と育成			
		総計80名 データサイエンティスト 60名 エンジニア 10名	総計100名 データサイエンティスト 67名 エンジニア 12名	総計110名 データサイエンティスト 75名 エンジニア 15名	総計130名 データサイエンティスト 80名+α エンジニア 20名+α
・企業 戦略投資 製品計画 AIモジュール含		企業価値を高める戦略投資と、サブスクリプションサービス展開にむけた研究開発			
		0.4億円	0.4億円	1.0億円	1.0億円

※ストック型にはscorobo・NETBASE・COGNIGY導入に伴う初期設定フィー、またAZURE・AWS等プラットフォーム利用料を含める。

将来にむけたビジネス構想

- ▶ 既存の組織・システムに単に、AIなどの先進技術を採用するだけでは、変革は実現しない。イノベーションを起こし、創造できる環境（異なる経験知を持った能力ある人材確保、交流も含む）を作り、テクノロジーを活用して、それによってサービス、ビジネスモデルを変革し、業績向上につなげることを前提とする。
- ▶ 前例に囚われず、AI×ビジネスによる社会を構想し、新しいビジネスモデルやサービスを実装する。



AIを中心とした統合型ソリューション企業

異なる経験知を持った能力ある
人材確保、交流

新ビジネスを構想、推進

アプリ、サービス構築

クラウドサービス

IoTソフト開発・保守

IT運用・保守

シェアリングビジネス

国内外
協業パートナー

新技術・新しいコンセプト
をもったサービス

製品/サービス
展開

学生・社会人
ビジネスパートナー

新しいビジネスアイデア
ベンチャー取組

発掘・選定

新規顧客／パートナー開拓

AI・BigDataビジネス拡大

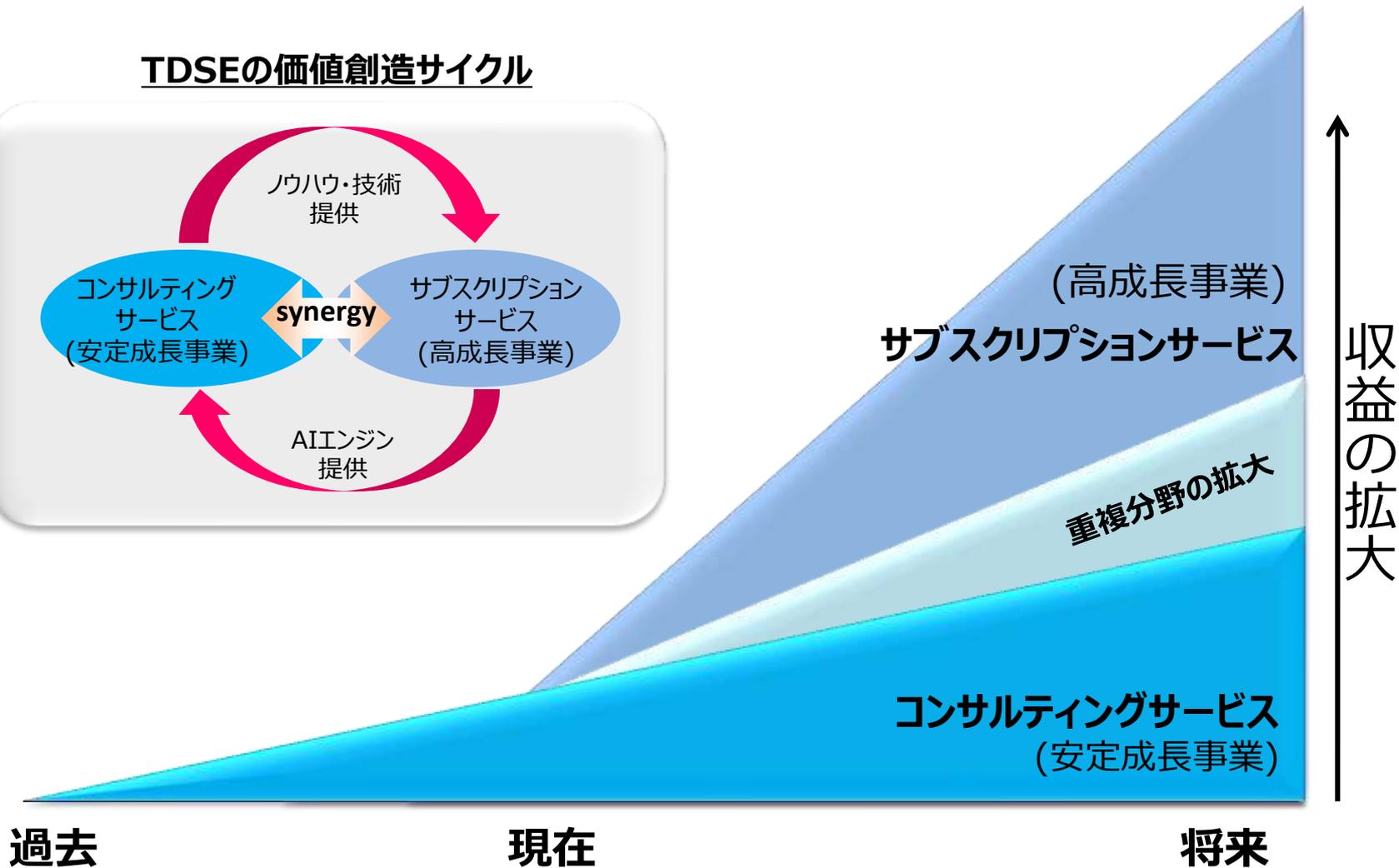
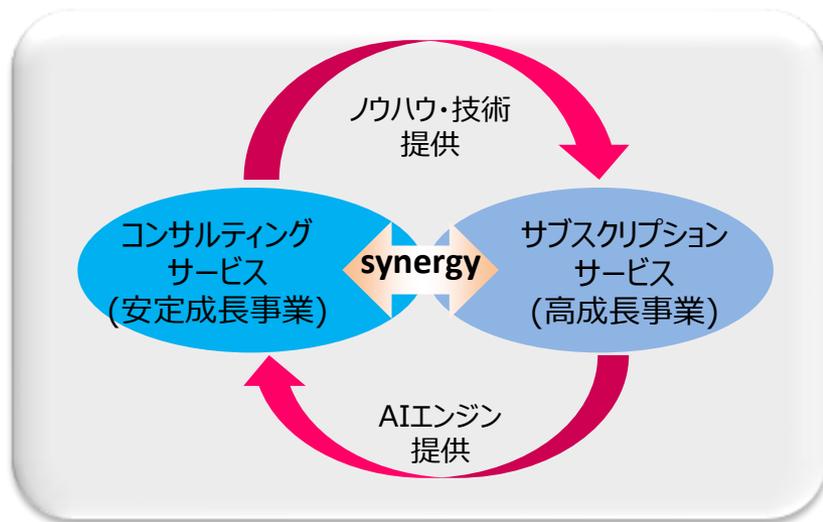
海外アライアンス推進

ファイナンス

パートナー企業（コンソーシアム）によるシナジーを生み出す支援

今後の収益拡大イメージ

TDSEの価値創造サイクル

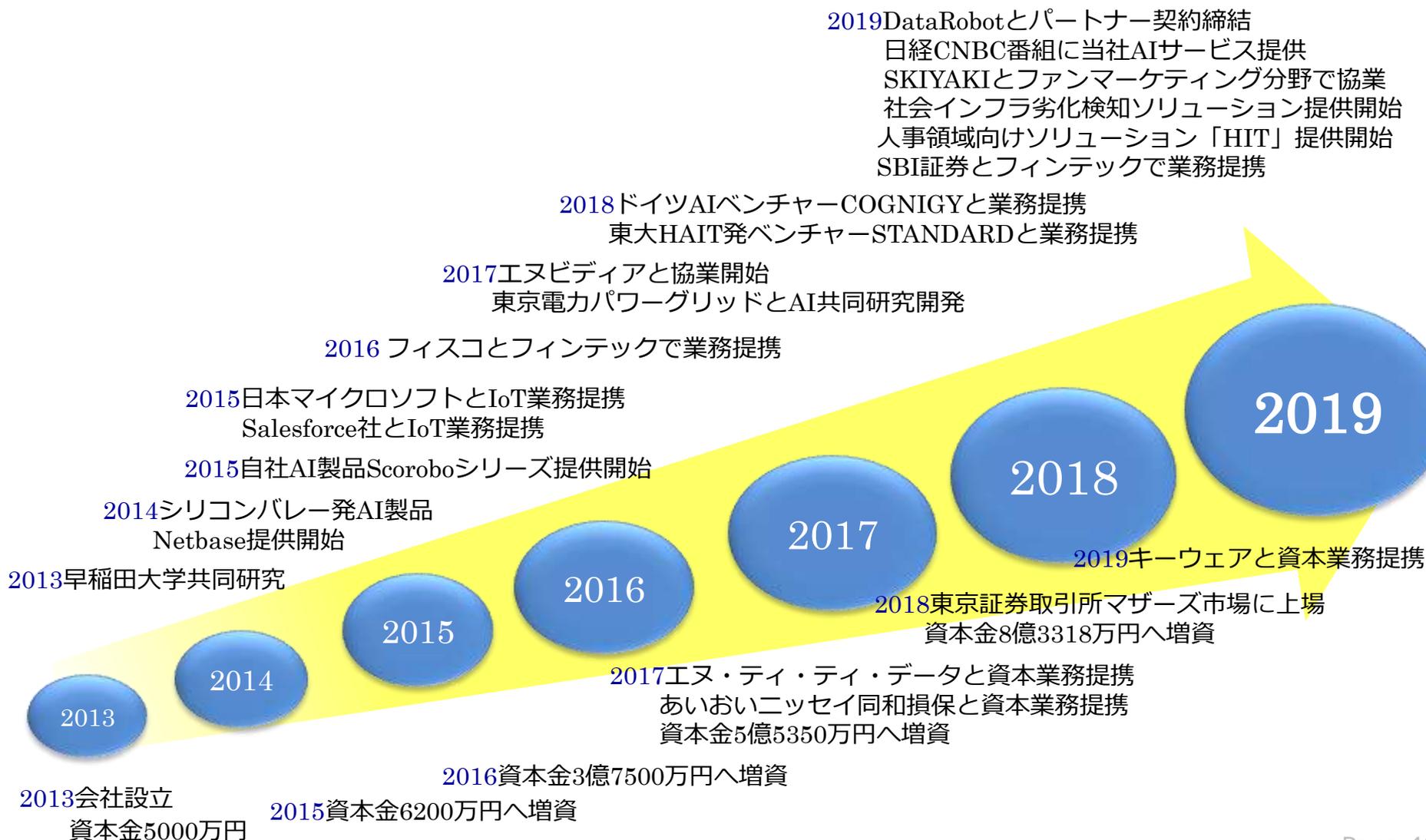


Appendix

創成期 *BIGData*

基盤構築期 *AI・IoT*

成長期～加速



2019年1月以降の当社関係ニュース

- 10.25 TDSEとSBI証券によるフィンテック領域での業務提携、AI型投資サービス共同開発
- 10.10 フィンテック領域強化にむけて、東京大学荻原准教授が金融テクニカルアドバイザーに就任
- 09.04 NVIDIA最上位Elite Solution Provider認定GDEP連携『Deep Learning講座』提供
- 07.31 キーウェアソリューションズ株式会社の株式取得及び資本業務提携並びに資金の借入
- 07.19 『scorobo for HR-Tech』を活用した 人事領域ソリューション『HIT』提供開始
- 06.26 日本マイクロソフトとの協力体制強化 Microsoft Partner Network for Industry参画
- 06.19 『scorobo for Infrastructure』を活用した社会インフラ向け劣化検知ソリューション提供
- 05.31 日本経済新聞に協力、SNS分析サービスによる市場分析
- 05.30 早稲田大学の社会人教育事業 WASEDA NEOと連携『AIビジネス教育プログラム』の提供
- 03.29 札幌オフィスの開設
- 03.18 SKIYAKIによる提携第1弾、エンタメ業界初！「bitfan analysis」共同開発開始
- 02.05 DataRobot, Inc.とパートナー契約を締結
- 01.31 データサイエンティスト育成講座が、経済産業省「第四次産業革命スキル習得講座」に認定

- 本資料にて開示されている当社に関する業績見通し、計画、方針、経営戦略、目標、予定、将来の数値・数額、事実の認識・評価などといった、将来に関する情報をはじめとする歴史的事実以外のすべての事実は、当社が本資料の発表日現在入手している情報に基づき、現時点における予測、期待、想定、計画、認識、評価等を基礎としているものであります。
- また、見通し、予想数値を算定するためには、過去に確定し正確に認識された事実以外に、見通し・予想を行うために不可欠となる一定の前提を使用しています。
- これらの事実または前提については、その性質上変化することがあり、客観的に正確であるという保証も、また将来その通りに実現するという保証もありません。これらの事実または前提が、客観的には不正確であったり将来実現しないこととなりうるリスクや不確定要因は多数あります。
- 従いまして、本資料の利用は、他の方法により入手された情報とも照合確認し、利用者の判断によって行って下さいますようお願い致します。本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。

お問い合わせは、下記までお願いいたします。

テクノデータサイエンス・エンジニアリング株式会社 IR担当

〒163-1427 東京都新宿区西新宿3-20-2東京オペラシティタワー27階

TEL (03) 6383-3261 (代表) FAX (03) 6383-3262

Mail investors@tdse.jp



Creating new values, Bring about change
Next Generation Challenger