

2022 年 11 月 16 日
TDSE 株式会社
(コード番号：7046 東証グロース)

2022 年度上半期決算説明会スクリプトの公開について

2022 年 11 月 11 日(金)に開催いたしました当社 2022 年度上半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。

以上

問い合わせ先
TDSE 株式会社
IR 担当
メール：investors@tdse.jp



TDSE 株式会社

2022 年度上半期決算説明会

2022 年 11 月 11 日

イベント概要

[企業名]	TDSE 株式会社
[企業 ID]	7046
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2022 年度上半期決算説明会
[決算期]	2022 年度 第 2 四半期
[日程]	2022 年 11 月 11 日
[ページ数]	29
[時間]	11:00 – 11:50 (合計：50 分、登壇：26 分、質疑応答：24 分)
[開催場所]	103-0026 東京都中央区日本橋兜町 3-3 兜町平和ビル 2 階 第 2 セミナールーム (日本証券アナリスト協会主催)
[会場面積]	145 m ²
[出席人数]	19 名
[登壇者]	3 名 代表取締役社長 東垣 直樹 (以下、東垣) 取締役 執行役員専務 浦川 健 (以下、浦川)

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

取締役 執行役員常務

池野 成一（以下、池野）

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



登壇

司会：定刻となりましたので、ただいまから、TDSE 株式会社様の決算説明会を開催いたします。

最初に、会社からお迎えしております 3 名の方をご紹介します。

代表取締役社長、東垣直樹様です。

東垣：よろしくお願いします。

司会：取締役、浦川健様です。

浦川：浦川でございます。よろしくお願いします。

司会：取締役、池野成一様です。

池野：よろしくお願いします。

司会：本日は、社長の東垣様、取締役の浦川様からご説明いただくことになっております。ご説明後、質疑応答の時間といたします。

それでは、東垣様、よろしくお願いいたします。

東垣：すみません、マスクを外させていただきます。

それでは、こんにちは。代表取締役の東垣と申します。本日は、当社上期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。

お恥ずかしながら、今回は初めての対面での決算説明会ということで、少し緊張していた部分もあったのですが、今回はしっかりと落ち着いて皆さんに当社のことを理解いただけるように努めてまいりますので、何卒よろしくお願い申し上げます。

本上期は、社長になってから、社員と一丸となって大規模・長期化にしっかりと取り組んできて、それが実を結んでまいりました。フロー型ビジネスをしっかりと安定成長事業という形に固めることができ、上期からしっかり売上を確保することができるようになってきました。上期の昨年対比ということで考えると、売上高は 1.5 倍、営業利益は 2 倍という形で達成することができたという状況です。

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@scriptsasias.com



また、この6月に、創業の城谷が退任となっているのですけれども、私実は、新人の頃から約20年来、彼ともお付き合いをさせていただいております、多くの学びを得ております。そしてTDSEの創業の精神とDNAはしっかりと受け継いでいると考えております。

これからは若い可能性に溢れた社員と一丸となって、さらに会社の発展に努めてまいりたいと考えておりますので、ご指導ご鞭撻のほど何卒よろしくお願い申し上げます。

TDSEは

国内最高峰のデータサイエンティスト集団

TDSE

- **経験豊富なデータサイエンティスト**によるAI技術を用いたデータ分析や経営コンサルが主力。小売・流通・サービス・金融領域など幅広く大手企業を顧客に持つ。
- 米国シリコンバレーから生まれた**SNS分析ツール「Netbase」の国内最大代理店**、Gartnerでリーダー認定された**対話型AI「COGNIGY」のアジア総代理店**を担う。



©2022 TDSE Inc.

3

続いて、TDSEについて、簡単ですけれども、ご紹介をさせていただきます。

私たちのミッションは、「データに基づいて意思決定を高度化すること」です。そして、その先に、データを活用した可能性に溢れた社会を築く、実現することを目指しております。

我々の最大の強みは、国内最高峰のデータサイエンティストの集団であることです。現在は企業のデータ利活用に関するコンサルティングだけでなく、ストック型ビジネスの拡大に関して、多数のグローバル企業で利用いただいているSNS分析ツールのNetBase、および自然言語AIを搭載した対話型AIプラットフォームのCOGNIGYの国内展開に努めております。また、今後は自社サービスにも力を入れてまいりたいと考えております。

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

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

- Chapter 1** 2022年度上半期業績
 - ・サービス概要と主要業績
 - ・領域別売上
 - ・トピックス

- Chapter 2** 経営戦略
 - ・事業環境、市場動向
 - ・競争優位性
 - ・成長戦略の取組状況

- APPENDIX** 会社概要
 - リスク事業の特徴（事業の内容）

それでは、本日の決算説明会のアジェンダについてご説明させていただきます。

アジェンダはこちらに記載のある通りですが、Chapter 1 については、財務管掌取締役の浦川からご説明をさせていただきます。そして、Chapter 2 については、再度私からご説明させていただきますと考えております。

それでは、浦川さん、よろしくお願いいたします。

- 安定成長事業の『コンサルティングサービス』と高成長事業の『サブスクリプションサービス』の2軸によるハイブリッドビジネスを展開。



コンサルティングとサブスクリプションのハイブリッドサービスとしても提供する場合もある

©2022 TDSE Inc.

6

浦川：こんにちは。浦川でございます。ここから、私から Chapter 1 ということで、2022 年度上期の実績についてご説明申し上げたいと思います。よろしくお願いいたします。

最初に、当社のサービス概要をご説明申し上げます。

当社は、先ほどの東垣の話とちょっと重なるところがありますが、安定成長事業のコンサルティングサービス、それから高成長のサブスクリプションサービスの二つから成り立っております。

コンサルティングサービスにつきましては、企業のデータ活用を支援させていただいております。DX/AI コンサル、それから今、売上の多くを占めております分析サービスモデル構築、それからシステム構築実装、DX 人材育成という形で、一貫通貫する貌で、お客様企業のデータ活用の支援を行っております。

それから、右側に高成長事業としてのサブスクリプションと書いておりますけれども、こちらについては AI 製品という形になっておりまして、海外の AI 製品で申し上げれば NetBase、COGNIGY、自社ブランドでは scorobo を展開しております。

なお、今日のご説明では皆様にご理解いただきやすいように、コンサルティングサービスをフロー型、それからサブスクリプションサービスをストック型と表現する場合がありますので、予めご了承ください。

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

- 大規模×長期化（LTV最大化）に繋がる事業展開を進めたことで、**創業以来の売上高／営業利益を達成**。
- 外注費や事業強化を目的とした人員増強に伴う成長投資を進めながらも売上増加により、各利益も大きく増加。
- 業績予想に対する売上高進捗率 54%、営業利益 56%となり、順調な進捗。

(百万円)

	2019 上半期		2020 上半期		2021 上半期		2022 上半期		
		2018比		2019比		2020比		2021比	業績予想 進捗率
売上高合計	636	99%	602	95%	734	122%	1,088	148%	54%
営業利益	4	6%	-29	-	60	黒字	124	206%	56%
営業利益率	1%	-	-	-	8%	-	11%	-	-
経常利益	6	6%	-12	-	60	黒字	125	208%	57%
当期純利益	2	3%	136	6685%	40	30%	57	143%	46%

©2022 TDSE Inc.

7

こちらが、この上期の主要な実績となっております。

おかげさまで、奥行き深いお客様での、大規模・長期化に繋がる動きを推進してきたことが実を結びまして、おかげさまで当社創業以来の売上、営業利益等となっております。

売上についてはこちらにお示ししているように10億8,800万、前年同期比で申し上げますと148%、年度当初での業績予想に対しては54%となっております。営業利益については1億2,400万、206%と56%。経常利益については1億2,500万、208%と57%。当期純利益につきましては、創業者、城谷への特別功労金4,000万を計上しております5,700万、率にすると143%、46%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@scriptasia.com

- フロー型ビジネスの大規模×長期化（LTV最大化）に向けた施策が功を奏し、大企業のDX戦略を支えるAI企業として信頼度が向上。一方で小規模・短期型のPOC案件は減少傾向となる。
- 結果、従来傾向であった期初の売上落ち込みが改善される。



©2022 TDSE Inc.

8

こちらは、四半期ごとの売上推移をお示ししております。

これまで第1四半期に売上が少なくなるという傾向がしばらく続いておりましたが、先ほど申し上げたように、大規模・長期化ということで、奥行きのあるお客様で太く長く、切れ目なくご契約となるように努めてきたことで、この傾向から脱却することになりまして、また今後においてもさらなる安定した成長に繋がっていくものと考えております。

- フローは既存顧客への深耕や人員強化を進め、**昨年度を超える大幅な成長率を確保**。
- ストックは昨年度の振返りから体制強化を進めた結果、**新規顧客が増加し、大きな成長率を確保**。
- 戦略的にフローにリソースを振り向けてきたが、ストックをより重視した形で事業推進する姿勢は不変。現状のストック占率は全体約1割にとどまるが、今年度より人員増強を伴う積極姿勢を進めている。

	2020年度		2021年度		2022年度	
	売上	対前年	売上	対前年	売上	対前年
フロー	530	88%	657	124%	978	149%
占率						
ストック	72	12%	78	108%	110	141%
占率						
合計	602		735	122%	1,088	148%

(百万円)

	売上高		占率
	売上	対前年	
フロー	978		
既存	933	95%	
新規	45	5%	
ストック	110		
既存	96	87%	
新規	14	13%	
合計	1088		
既存	1029	95%	
新規	59	5%	

(百万円)

©2022 TDSE Inc.

9

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

こちらは、フロー型ビジネス、ストック型ビジネスについて、分けて売上占率を表しておりますけれども、フロー型が90%の構成率です。それからストック型が10%になっておりますけれども、いずれも前年比、前年同期対比で140%超の売上となっております。

また右側の表をご覧くださいますと、フロー型ビジネスでは、既存先と新規先で見ていただくと、既存先が95%で、先ほど申し上げたように、大規模・長期化ということで奥行き深いお客様での取引進行を図っているということで95%。高めとなっております。

一方で、ストック型ビジネスについて、既存先が87%、新規先が13%と、フロー型に対してこの新規先の比率が高くなっております。手前ども、高成長事業として捉えて特に伸ばしていきたいというストックビジネスについて、お客様の裾野が広がりつつあることが、こちらでもお解りいただけるかと思えます。なお、このストック型ビジネスについては、今後、人員増強等を積極的に推進してまいりたいと考えております。

Chapter 1 フロー分析（領域・サービス）

TDSE

- サービス業大手、アパレル大手、金融業界から信頼度が高まり、受注が拡大。
- アナリティクスが主力、売上大半を占めるが、AIシステム実装を進めるエンジニアリングも徐々に増加。
- フロー売上成長を支えるため、人材強化の部署を設置し、**スピード感ある採用取組を実行中**。さらに**パートナー連携を強化**させ、社内リソースとのバランス運営を維持。

サービス提供先分類	売上高	
		占率
サービス業	313,872	28.8%
金融	229,229	21.1%
アパレル（流通）	208,086	19.1%
IT業	76,658	7.0%
社会インフラ、通信	42,101	3.9%
スーパーコンビニ（流通）	33,920	3.1%
生活商材（卸売流通）	31,200	2.9%
人材派遣・人事	24,550	2.3%
製造	18,680	1.7%
その他	300	0.0%
合計	978,596	

©2022 TDSE Inc.

(千円)

サービス分類	売上高	
		占率
アナリティクス	845,153	86.4%
エンジニアリング	130,365	13.3%
教育/研修	2,750	0.3%
その他	328	0.0%
合計	978,596	

(千円)

10

続いて、フロー型ビジネスの領域サービスの分類でございます。

左側がサービス提供先の分類ということでお示ししておりますけれども、上位三つ、サービス業、金融業、並びにアパレル流通業の三つのところで約7割を占めております。また、当然ながら、こちらの売上も大きく延ばさせていただいております。

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

SCRIPTS
 Asia's Meetings, Globally

予てから良好な関係とさせていただいておりますサービス業、金融業に比べまして、当然期待できると手前どもが考えておりました業種の中で、アパレル流通業のお客様から、当社は非常に高く評価いただいて取引の進行に至っております。

サービス分類では、先ほど申し上げたようにメインが分析モデル構築、それからそれに続くシステム構築という形になっておりまして、そういうことからアナリティクスが86%、エンジニアリングが13%という形になっております。

なお、フロー型ビジネスの売上成長も支えるべく、人材強化のための部署を今年度設置いたしまして、技術社員の採用等を積極的に進めていく形になっておりますけれども、同時に並行してパートナーとの連携も進めて、リソースのバランスのとれた運営を行ってまいりたい所存でございます。

Chapter 1 スtockビジネス分析（領域・サービス）

T D S E

- 販売体制を強化し、市場攻略を積極的に進めた結果、幅広い領域での拡販が進む。
- Netbaseの主要代理店であるISIDの業績効果は大きく、さらなる関係強化を図る。
- 今年度よりビジネス領域で強い販売網やポテンシャルを有する新たな代理店との連携を推進。

サービス提供先分類	売上高	
		占率
IT業	24,550	22.3%
サービス業	21,443	19.5%
広報メディア	12,885	11.7%
自動車・バイク	12,131	11.0%
生活商材（卸売流通）	10,560	9.6%
官公庁・公共団体・大学	7,950	7.2%
金融	7,670	7.0%
社会インフラ、通信	5,647	5.1%
通販（流通）	2,305	2.1%
交通運輸	1,740	1.6%
製造	1,640	1.5%
食品（流通）	1,300	1.2%
医療	300	0.3%
合計	110,120	

©2022 TDSE Inc.

(千円)

サービス分類	売上高	
		占率
Netbase	94,671	86.0%
COGNIGY	8,815	8.0%
アイデミー	3,680	3.3%
SCOROBO	1,905	1.7%
その他	1,049	1.0%
総計	110,120	

(千円)

続きまして、ストックビジネスです。

サービス提供先の業種の分類ということで申し上げますと、幅広い業種に跨っております。

右側のサービス内容は、NetBaseが多くを占めております。COGNIGYについて申し上げますと、この表には書いてありませんけれども、前年度は6%でしたが今年度は8%と、こちらの占率も伸びている状況でございます。

引き続き、高成長事業として捉えているストックビジネスの拡大も図っていきたくと考えておりまして、販売体制の強化としては、代理店の提携推進を図っていく形になります。

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@scriptsasias.com

 **SCRIPTS**
 Asia's Meetings, Globally

サブスクリプションサービスの事例



2022年11月9日、NetBase
日経CNBC番組に提供

- 日経CNBC昼エクスプレス番組内で、米国中間選挙の動向を分析。
- ソーシャルメディア上での世論の動向や政党・候補者が発信する情報が実際の政党や政策の支持率、投票率、得票数にどのように影響したかを提供。

©2022 TDSE Inc.

12

続いて、トピックスとして、ストック型ビジネスの製品である NetBase の事例をご紹介します。

一昨日の11月9日（水）に、日経CNBC「昼エクスプレス」で、アメリカ中間選挙について放送されましたが、その番組のなかで、SNS上での反応をAIライブ調査というテーマで当社プロダクト本部副部長の山本が出演し、NetBaseをリアルタイムに操作・分析し、紹介させていただきました。SNSから発信されている情報から、各支持者の属性なり関心事なり動向なりをご紹介します。

キャスターの方からも、リアルタイムということを結構コメントいただいております。商品の優位性をご評価いただいたのではないかと我々考えております。

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

サブスクリプションサービスの代理店政策


**ガイアックス、 Gondra、デジタルアイデンティティ社と
NetBase 拡販にむけた連携**

- マーケティング領域に強みを持つ3社と「Netbase」販売パートナー契約を締結。
- NetBase 選定理由は、多くの導入実績及び多機能製品であること
- SNS分析にとどまらず、提携先と顧客企業のマーケティング支援強化を目指す。


**シミックソリューションズと
Cognigy 拡販にむけた連携**

- 当社は「オンライン問診BOT」や「コロナワクチン接種予約BOT」を提供してきた。
- Cognigy 選定理由は、医療機関向け実績と導入のしやすさ
- 医療DXに強みを持つシミックソリューションズにCognigyを提供することで医療現場の負担軽減を支援。

©2022 TDSE Inc.

13

こちらのページでは、NetBase と COGNIGY の拡販に向けての代理店施策についてご説明申し上げます。

前のスライドでも触れました NetBase ですが、こちらソーシャルリスニングツールということでございますが、強みは50カ国語への対応、それからTwitterであるとかFacebookであるとか、Instagramなどなどの数多くのSNSのテキスト・画像からの分析ができる。しかもこれがリアルタイム、瞬時である。それから高い分析機能を保有している。あとは海外での圧倒的な実績ですね。

こういった強みから、日本でもさらに多くのお客様にご利用いただけると考えており、さらなる拡販に向けこれまでご協力いただいている ISID さんらに加えて、こちらに書いておりますガイアックスさん、Gondraさん、デジタルアイデンティティさんと販売パートナー契約を締結いたしました。

右側の COGNIGY ですが、こちらは自動応答機能を提供する対話型 AI プラットフォームの製品となっております。強みは20カ国語に対応ということもあるんですけども、それ以外のところで申し上げますと、最先端の自然言語処理および自然言語理解の技術を組み合わせて強みとしております。なので、それで汎用型とか特化型とか、そういったものとはちょっと異なっておりまして、かなり自由度の高いカスタマイズの機能と導入開発のスピードの速さを強みとしております。

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

そして、今般こちらに書いていますように、シミックソリューションズさんと連携をさせていただいております。

こちらは弊社の医療機関での実績、内容的にはここに書いていますけれども、オンライン問診のBOT、それからコロナワクチン接種の予約のBOT。これは同時にできるわけなのですけれども、こういったものの実績と、あとは導入のしやすさをご評価いただいた形になります。

他に COGNIGY としては、バーチャルでの接客であるとか、自治体が提供するインバウンドの多言語での観光案内などの分野で使われております。

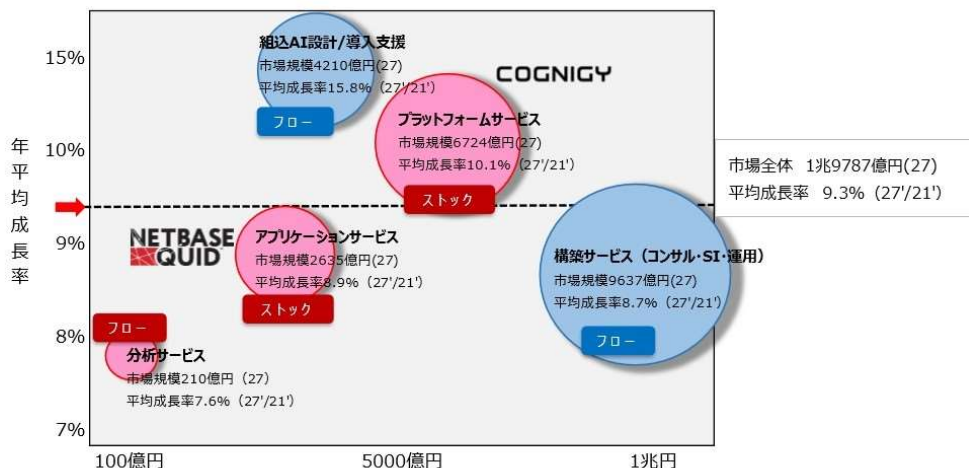
それでは、ここまでが私のご説明となります。

ここで再び社長の東垣と交代しますので、よろしく申し上げます。

では、東垣社長、よろしく申し上げます。

Chapter 2 当社を取り巻く事業環境（サービス別） TDSE

- AIビジネス市場は加速的に拡大し、2027年に約2兆円に達する見込み（平均成長率9.3% 27'/21'）
- 当社の主力領域「分析サービス」は、市場規模が小さいが、高度な技術を要するため、引き続き当社強みとして注力。
- 市場規模が大きく、成長力の高い領域は、事業拡大の目的から強める。



©2022 TDSE Inc.

※株式会社富士キメラ総研「2022 人工知能ビジネス総合調査（2022年9月公表）から当社作成

15

東垣：それでは、Chapter 2 ということで、また再度、東垣からご説明をさせていただきたいと考えております。

まず当社を取り巻く事業環境ということで、ご説明させていただきたいと考えています。

まずポイント一つ目は、この我々が属している AI ビジネス市場は、加速的に拡大していること、そして中期的にも成長が継続すると見込まれていることです。現在私どもは、フロー型ビジネスということで、左下の分析サービスといったところをメイン事業としており、一定のポジション

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



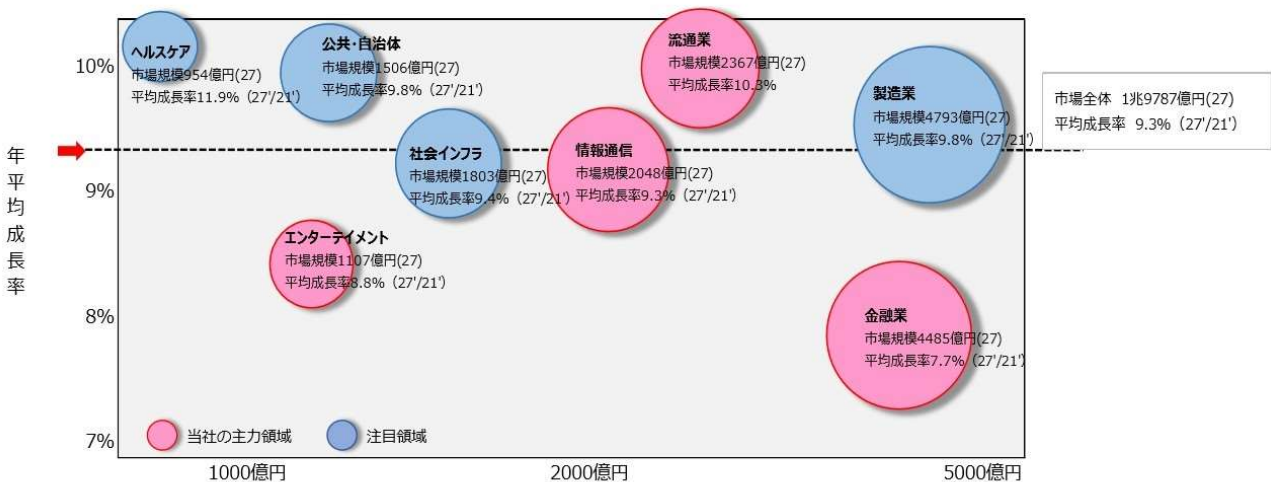
は築けているのではないかと考えております。それだけではなくアプリケーションサービスに属する領域ではこの NetBase というものを考えておりますし、プラットフォームサービスという領域に関しては COGNIGY といった形で展開しているというような状況です。

今後の方向性という意味で言いますと、フロー型のビジネスの観点からは、この構築サービスといった領域のところを、特にこの AI を使ったシステム、AI システムとか、AI を使うための分析基盤とか、そういった形の領域で伸ばしていくように考えています。

ストック型のビジネスに関しては、この NetBase、COGNIGY の拡販だけではなく、新しい製品、特に自社の製品ということも含めて展開していくことを考えていきたいと考えております。

Chapter 2 **当社を取り巻く事業環境（ビジネス領域）** TDSE

- 主力領域である金融・流通・情報通信・エンターテインメント業界でのノウハウを企業資産として確立。
- 各業界でのAI活用度や動向を調査のうえ、時代変化とともに新たに注目される領域への展開も視野に。



続いて、今度は業界別の事業環境の話をしていただきます。

当社は、特に業界特化ということを考えているわけではありません。今ある主力のところと言いますと金融業だったり流通業だったりとか、通信業だったりというところをやっているんですけども、当然製造業、社会インフラ、公共といったところにもタッチしております。

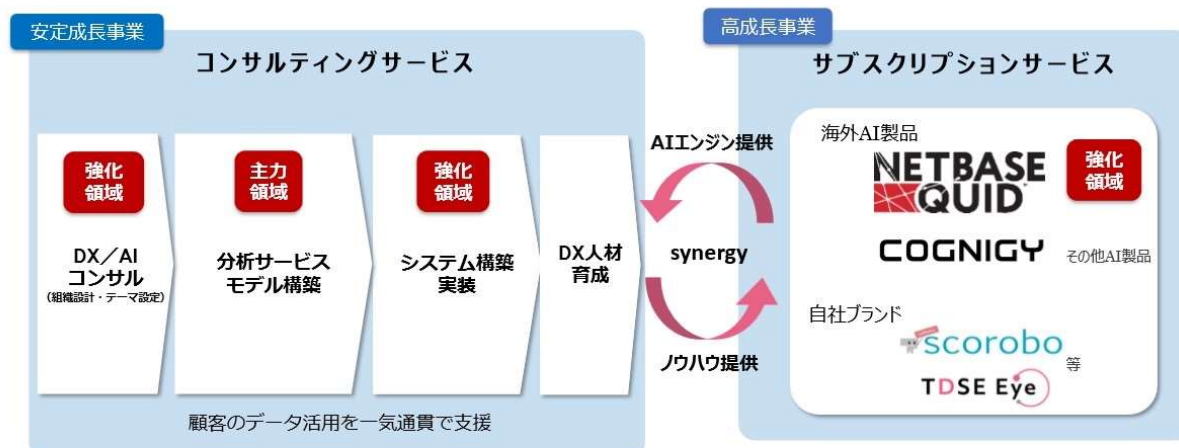
このように、様々な業界にタッチしていることで、特有の業界の浮き沈みには影響を受けにくい構造を有していると考えております。ただ、やはり時代というものはそれぞれ変化していく中で、特に伸びていくような業界に対しては、積極的にアプローチしていきたいと今後も考えております。

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



- AI市場の成長力に合わせ、分析サービスを強みとしつつも、将来は強化領域として「DX/AIコンサルティング」、「システム構築」、「サブスクリプションサービス」の売上拡大を目指す。



©2022 TDSE Inc.

17

続いて、今後の将来に向けた強化領域に関してご説明をさせていただきます。

現在、主力はこのコンサルティングサービスの中の、分析サービスと言っているところが担っているのですが、上場直後といったところでは、単発のPoCみたいなことを割合として多くやっていたことがあって、この安定成長事業といったところが少し横ばいになっていたと捉えておりました。

そして、このコンサル事業のターゲットを、この大規模・長期化ということが見込んでいける大企業に絞り込んでいったことで、直近は安定した売上が見込めるような状況を築く、固めるということができたのではないかと考えております。

一方で、このAI市場全体では、やはりデータサイエンティストを含めた高度人材の獲得が課題となっております。当社からも、今年から人材強化室というのを設けて対応している次第ではありますが、やはり影響は受けると考えておまして、この分析サービスだけではなく、そのサービス領域の拡大といったものであり、もしくは人数に依存しないそのサブスクリプションの拡大というのが急務だと考えている次第です。

具体的に少し話をしていくと、このコンサルティングサービスは、この左右のDX/AIコンサルと呼ばれているものと、システム領域と言っているところを少し強化していこうと考えております。

私ども、先ほど大企業をターゲットにと言ったときに、より多くのAIのテーマであったり、AIを活用していく領域というのを、どんどん幅を広げていくが必要になってきます。そのときに、

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

この上流の DX/AI コンサルといった部分を強化してテーマを拡大というふうに図っていこうというのが、私たちが上流で考えているところです。

一方で、やはりこの AI システムだとか分析といったものを、各顧客業務に適用させていくことを考えたときに、システム化ということは発生してきます。この部分に対してしっかりと、下流にあたる、システム化における対応というものも、私たちは強化していきたいと考えております。

一方で、もう一つ、この人に依存しないサブスクリプションサービスの強化と言っている点は、この NetBase と言っている製品元自体が多くの機能を強化している一方で、私たちは国内展開をしております。そういった意味で言いますと、より販売網を広げていくことや、デジタルマーケティングを通じてブランディングの認識を上げていくというようなことに注力していこうという形で推進しております。

一方で、COGNIGY の部分に関しては、昨年も少し論じさせていただいた、QA ジェネレーターと言っている文書を取り込んでいくと Q と A が自動で作れるという仕組みがあるんですけど、これを使いながら COGNIGY と連携させて、QA システムといった領域を今強化しております。少し上期から、そういったところに興味を持ってくださっているお客さんも増えていて、こちらについても引き続き伸ばしていこうというのが一つの考え方。

そして COGNIGY に関してはもう 1 点、やはり COGNIGY を組み込んだような共同サービスといったものを今後やっていけるようなパートナーさんと、強化を深めていきたいと考えております。

そして、最後になるんですけども、やはり私ども、このコンサルティングサービスで得たノウハウといったものをしっかり Scorobox にためておりますので、これを使って自社サービスといったところにも強化して、展開してまいりたいと考えている次第です。

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



- 役員140名のうち、約8割がデータサイエンティスト・エンジニア職で構成される技術集団
- データサイエンティストの9割が理系修士以上、その内5割が後期課程進学者・博士学位取得者で構成
- 上位10校は、東京大学大学院、京都大学大学院、大阪大学大学院等の七帝大をはじめとする大学出身者で構成



2022年10月現在

©2022 TDSE Inc.

18

そして、これらの事業強化を出す上では、やはり私たちの競争優位性である優秀なデータサイエンティスト、エンジニア集団といったところが活用できる重要なポイントかなと思ひまして、ここを使いながらそのノウハウを使ってよりさらに、人、プラスサービスのようなところで、差別化を行っていきたくと考えております。

- マーケットへの攻勢により、既存/新規顧客問わず大手企業から当社技術力への期待は向上。
- 積極的な採用取組およびパートナー戦略等の技術人員強化策が順調に推移していくことから、売上高、利益ともに上方修正。

(百万円)

	2021年度 実績	当初 事業計画	今回 業績予想		
			今回/前回	2021年度比	
売上高	1,723	2,020	2,247	↑ 111%	130%
営業利益	217	220	237	↑ 108%	109%
営業利益率	13%	11%	11%	-	
経常利益	219	220	238	↑ 108%	109%
当期純利益	148	124	136	109%	92%

©2022 TDSE Inc.

19

続いて、通期の業績について、私からご説明をさせていただきます。

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@scriptsasia.com

上期が終わった時点で、今回上方修正をいたしました。これの最大の理由は、コンサルティングサービスにおいて、特定のグローバルでやっているアパレル企業様と、より強固な関係を築いていくことができまいりました。

これにより想定以上の大規模化が進んだことから、当初の期初の売上高より 2.2 億増やした 22 億 4,000 万円、営業利益ベースでいうと 1,700 万円増の 2 億 3,000 万円といった形で上方修正をいたしました。

下期に関してなんですけれども、コンサルティングのサービスのところは、現在継続して見えている顧客をベースラインに、ある程度引っ張っていくことをやっております。一方で、それだけではなくて、やはり人材採用とかパートナー強化といったところを実施していきながら、さらに積み増していけるように尽力していきたいと考えている次第です。

そして、ストック型のサブスクリプションサービスのところは、やはりこの NetBase、COGNIGY は人には依存してないので、より認知度を上げていくためのこのデジタルマーケティングを強化していく、そして代理店の取り組みを通じてより認知度を上げていくことをやっていきながら、売上をさらに積み増していくことをやっていきたいと思っています。

あとはやはり、この COGNIGY を私ども最近推しております、この COGNIGY を組み込んだサービス開発を共同でできるような企業様との協業みたいなところにも、獲得に向けて力を入れてまいりたいと考えている次第です。

Chapter 2

中期的な経営計画について

TDSE

10年先の未来像を創り出すため、 新中期経営計画策定

2013年に創業した当社も今年度10年
AI市場における当社位置づけを確固たるものにするため、
新中計を2023年3月目途に発表予定

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

最後になるのですが、中期的な計画ということで、当社は今年ちょうど10年という節目の年を迎えております。やはりこれから先の次の10年といったことを考えていながら、皆様にもよくご理解いただけるように努めてまいらないといけないと考えておりました。この2023年の4月、来年の4月から新しい新中計という形でスタートできるように、現在策定を進めております。

こちらについては、23年3月、来年3月をめどに発表できるようにしていきたいと考えておりますので、ご期待のほどよろしくお願い申し上げます。

本日は以上になりますけれども、ご清聴いただき、誠にありがとうございました。

司会：ご説明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]：それでは、ご案内の通り、質疑応答に入りたいと思います。

ご質問のある方は挙手していただければ係の者がマイクを持ってまいります。

なお、この IR ミーティングは、質疑応答部分を含めまして、全文書き起こして公開する予定でございます。質問の際に会社名、氏名を名乗られた場合はそのまま公開されますので、匿名を希望される方は氏名を名乗らないようにしてください。

それでは、ご質問ある方は挙手をお願いいたします。いかがでしょうか。

はい、ありがとうございます。

タナカ [Q]：ジェイ・キャピタルのタナカと申します。よろしく申し上げます。

2点、3点かな、まず最初に NetBase の商品特性として、今般ちょっと Twitter などでもいろいろと経営変革が起きているところもあって、いわゆるフェイクニュースだとか、そういったプラットフォーム側のいろいろなアレンジによって、多少そういったものが変わっていくところで、何らかのデータのひずみみたいなものもやっぱりあると思うんです。そういったところは、どういうふう調整をされているのでしょうか。フェイクニュースをどういうふうにかいていますかというところが一つ。

もう一つは、御社を将来的な長期で見たとき、多分トップラインがやっぱり重要だと思っていて、ここを伸ばすためのポイントというのが、データサイエンティストいわゆるアナリストエンジニアが増えれば伸びるものなのか、それともやっぱりマーケティング営業的なものが中心にならざるを得ないのか、そこら辺の判断をちょっとお伺いしたいと思います。

東垣 [A]：ありがとうございます。一つ目の NetBase の件に関しては、後で担当の役員の池野からお話をさせていただきます。

二つ目の、全体的なトップラインの話といったところに関してなのですが、フロー型のビジネスというところはやはり人月の頭数ビジネスですので、少しずつ人員が増えていくことによって増加していくというものになっていくのかなと考えております。ここに関してはやはり人数といったことをやっていくのですけれども、なかなか人数をずっと増やし続けることは、やはり厳しいのかなと捉えております。

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



ですので、ストック型のビジネスといった、人に依存しないところを今後より強化していくことが重要と考えておりました、そこでさらに上乗せをしていきたいというのが私たちの考えている方向性であります。

タナカ [Q]：すみません、その件で一件、18 ページ目の、かなりスペックの高い人材を採用しなければいけないとっていて、取りたいと思ってもそうそう取れるものではないと認識をしているのですが、その中でストック型に切り替えていくというところはおっしゃる通りなのですが、やっぱりこういったところのエンジニアの数をある程度確保しないと、なかなか。この人数が増えていくと、やはりそれなりに伸びていくというところは理解として合っていますかね。

東垣 [A]：はい、あります。ありがとうございます。

私どももやはりこの人数自体は伸ばしていくことを考えております。私どもが今人数を増やしていくための取り組みとしてやっているところを、少し話を追加でさせていただけたらと思っております、人数確保という観点は、大きく工夫として三つやっていると考えております。

一つ目は、通常の電子媒体だけではなく、私どもの会社に入っている優秀な人材の所属していた研究室等に、実は 10 年間ずっとアプローチしていきながらコネクションを繋げていって、先輩社員から直に採用していくという活動をやっているのが一つ。

二つ目が、やはりこの過去 10 年間しっかりとこのデータサイエンスの教育ということを、育てていくための教育のコンテンツというのを、毎年毎年ブラッシュアップしていきながらやっております。この部分に関しては、採用の面に関しても、非常に応募者からは実際に興味を持っていただいておりますし、実際に入ってから非常に難しい内容ですけれども、3 カ月しっかりとやっていきながらキャッチアップしていくような枠組みというのが作れているのかなと考えている次第です。

三つ目の部分に関しては、これは私たち独自の文化なのかもしれないのですが、企業の中においてこういう優秀なデータサイエンスの人材が多く、様々な議論や、よりロジカルな議論をしていく、採用するほうからすると研究室に近いような文化みたいなことを感じていただいて、そういった部分を訴求しながら人材獲得といったところに、さらに未経験でもありながらしっかり育てていくというようなスキームを築いているというので人を増やしていきます。

ただ、やはりそこだけに頼り続けるというのもしんどいのかなと思っておりますので、やはりストック型も、2 個目の軸というような形で、作り込んでいこうと考えているという状況です。

ありがとうございます。

それでは、一つ目の NetBase のところの質問に関しては池野から回答させていただきます。

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



池野 [M]：取締役の池野です。

フェイクニュースに対する対応という考えでよろしいでしょうか。

タナカ [M]：はい。

池野 [A]：フェイクニュースに対しての対応は二つの例がございます。

まず一つは、ソーシャルメディアのベンダー、Twitter 社、Facebook 社、Instagram 社の出しているところが、基本的には、そこでまずは一次フィルターとして彼らが画像認識であるとかディープラーニングを使ったような形でフェイクニュースを判断して行って、その後彼らの社員が目で見てもそれがフェイクなのかどうなのかという人の目を通した形でまずフィルターを出しています。

そこを受けたデータがまず NetBase の我々のほうに入ってくるんですね。ただ我々のほうに入ってきた段階で、我々で次の動きをしている。というのは、我々も自然言語処理の部分のエンジンをかけていますので、そこで過去にフェイクニュースらしきものを出している人のユーザーID というものが我々は判断できますので、そちらもフィルターをかけることができるようになっていきます。

ただしこれはあくまでも任意にかけられる形になっていて、フィルターとしては存在していますけれども、お客様自身がこれをかける、かけないのご判断をいただいているという状態です。

以上となります。

タナカ [Q]：そうですね、はい、わかりました。以上です。

司会 [M]：他にご質問はいかがでしょうか。はい、お願いいたします。お待ちください。

質問者 [Q]：ご説明ありがとうございます。

フロー型ビジネスの大規模化・長期化のところの施策ですけれども、具体的にどんな施策をして、それが実現しているかと、この長期化というのは、実際にどれぐらい長期化するような案件が取れているということなのでしょうか。

東垣 [A]：大規模・長期化と言っているところは、少し先ほど話をさせていただいたのですけれども、やはり単発の PoC と言っているものを取っていると。それによって、取ってまた次に新規の案件を取っていくといったときに、やはりタイムラグが生じてきてしまうところがあって、そこによる人の稼働率の低下と言っているところが出てきてしまうんですね。なので、極力単発の

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



PoCをやめて、大規模・長期化が図れるような大企業様に、一旦ターゲットを絞っていくという
ようなやり方をしております。

そういう意味で言いますと、具体的に言うのは、少し空いてしまうところがあったのかもしれない
ですけれども、大規模・長期化の顧客が欲しいといったときにしっかりと埋め込んでいく、プラ
ス、やはりこの帯で入っていくことができることによってパートナーの活用も進むと私たちは捉え
ております。パートナーさんからすると、やはり3カ月契約しました、また抜けますというのはあ
まりよろしくなくて、そこはやはり帯で一緒にずっと入っていけるような形のほうがより密な関係
を築いていけるということもありまして、そういう意味でしっかりとこの大企業様に繋がっていく
ような取り組みをしていたというのが私どものやってきたことです。

何年、これから先続いていくかということに関しては、一番長いお客様で言うとやはり私たちで言
っているリクルート様とかですと、もう10年ずっと続けております。逆に言うと、何年で終わる
ということ自体を考えているわけではなく、企業の中の課題テーマと言っているものは掘り起こし
ていけばいくらでもあると私たちは捉えておりますし、一方でどんどん企業様もデータを蓄積する
というのが今後進んできていると思いますので、それによってさらにテーマを創出していくことも
可能かと思っております。ですので、何年で終わるということは考えておりません。

一方、お客様の事情という観点で、例えばここまでの3カ年はこういうテーマでやるというケース
は少しありますので、それによって、ずっと右肩上がりというわけではなくて、波が少々出てくる
ことはあるのかなと捉えていただけると良いかと考えております。

質問者 [Q]：基本的な考え方というのは、このデータサイエンティストをお客さんに、基本的には
貸し出し派遣するような形で、会社の中にあるあらゆるいろんなテーマを派遣した人にいろいろ分
析してもらうという形で、彼らのところに常駐するという形になるのが長期化という考え方になる
のですか。

東垣 [A]：そうですね。はい、そう考えていただけるといいかと思えます。

ただ、もう1点、やはり私たちも、人を出すだけではなく、大企業様と一緒に何かサービスを作っ
ていきたいという思いはあるので、例えば今株主で関係を持たせてもらっているようなあいおいさ
んとかであれば、そういった攻めのDXということで、新たなサービスを一緒にやっていきませ
んかみたいな取り組みというのは仕掛けていこうというのをずっとやっております。

質問者 [Q]：はい。わかりました。ありがとうございます。

司会 [M]：他にご質問はいかがでしょうか。はい、お願いいたします。

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

質問者 [Q]：どうも本日はありがとうございました。

今の大規模・長期化の話、まず1点目、大規模・長期化の話なんですが、これは多分どこの会社も大企業に食い込みたい、そこに行きたいというのはおそらく同じだと思うのですが、今回うまくいっているというか、ただ単に大企業に行きたいから行けるというわけではないと思うのですが、そこら辺の戦略、どういう戦略をやったので今のところうまく行っているのかというのが、まず1点目。

それから先ほど上期については、グローバルアパレルの案件が取れたのでちょっと良かったというお話だったと思うのですが、これは同じように大企業なので、今後も多分、例えば5年であったり10年であったり、同じような形で続いていくものと理解してもよろしいのでしょうかというのが2点目です。

それと3点目なのですが、人材強化室を新設されたということなのですが、具体的にはどういうことをなさっているのか教えてください。

東垣 [A]：はい、わかりました。

一つ目の大規模・長期化のターゲットをどういうふうに攻略していく戦略なのかというところに関しては、私どもやはり今回、このコロナになっていきながら、やはり企業様がだんだんDXを進めていくことをやっていて、それに対して私たちが今までやってきたような事例などを、やはりだんだんアピールしていくことを、まず切り口にやっております。

ここは、ずっとデジタルマーケティングという言い方をしているのですが、ここはもうデジタルを使ってより幅広く、そしてウェビナーとかも頻繁にやっていく。さらにメルマガ等を通じてプッシュしていくということで接点を増やしていくという切り口でやっております。やはりいきなりお客様も大規模化ということを望んで来てくれるわけではないので、本当に接点としてどこかの小さな部署というよりは、DX推進室みたいな全社的な取り組みをしているところに積極的にアポイントを取って、さらに私たちの組織組成といったやり方を含めて訴求していくような戦略をとって進めているというのが1点目です。

実際、私どもでプロジェクトをスタートした後にお客様から特にバイされているとか、気に入られている部分というのは、やはりデータサイエンティストが優秀というだけではなく、この業務のことをより理解しようとするところと、より業務のことをキャッチアップしていくことをやりながらであれば、お客さんが求めているもの以上の何かアウトプットを出していくというような姿勢を持

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



ってやっていっているところに、お客様から一つ大きな期待を寄せていただいているというように捉えております。

一つ目がその回答ですね。二つ目の質問は？

質問者 [Q]：今回のそのグローバルアパレルとの関係

東垣 [A]：はい。そうですね、すみません。ありがとうございます。今、私どもも、実際彼らのCIO、CTO とかと話をしながら継続していく取り組みを考えております。戦略的な形でパートナーを組めないかというようなアプローチも、トップダウンから含めて私からもしていくようにしております。こちらについても波があるかもしれないですけど、継続していこうというふうな形で積極的に取り組んでいる次第です。

三つ目の質問は？

質問者 [M]：人材強化室での取組について教えてください。

東垣 [A]：はい、人材強化室については先ほど話をさせていただいた通り、三つの観点で、私たち独特、独自の文化みたいなものを築いているのですけれども、やはり最近ですとただリクナビさんのようなアプローチだけではなくて、Wantedly とか、コンテンツをいっぱい出しながら獲得していくことをやっていかないといけないということなので、その露出度みたいなところを一つ増やしていくような施策を考えております。

さらに、どんどんどんどんこの増えてきた中で、採用プロセスも効率化していくのと、より人材自体を見定めていくことをやっていかないといけない部分に対して、その採用プロセスの効率化だったり均一化だったりというところをやっていくようなアプローチをしているというのが人材強化室の取り組みです。

質問者 [Q]：追加なのですが、人材強化室、この 18 ページにもあるんですが、なかなか人材が増えていない。例えば前期だと、管理部も含めて 114 名だったわけなのですが、これだとサイエンティストが 110 名なので、どのぐらいなのかわからないのですが、その入り繰りというか、退職される方もいるということで、そうすると待遇面とかその後も結構重要になってくるのかと思うのですが、そこら辺は人材強化室で考えておられるということではないですか。

東垣 [A]：すみません、待遇面のところは、人材強化室と私を含めて待遇を改善していくような取り組みというのをしております。具体的にはやはり、より知識を獲得していくようなことを社員の皆さんが求めていたりするので、書籍の購入をどんどん自由にやっていく取り組みをやっており

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



ますし、賞与など待遇面を改善していくという形の取り組みも今あわせてやっていきながら、並行してやっているというような次第です。

質問者 [Q]：それは結構賞与面というか、給与、いわゆるベースアップのほうが多分効いてくるのかなと思うのですが、そのあたりを含めて何か施策をしておられるという感じですか。

東垣 [A]：そうですね。ベースアップのところも求めているところなので、そこもあわせて他社が結構高いというところがあるので、あわせていこうというような形で調整している次第ですね。

なかなか、正直に言うとなんか上げてあげたいところもあるのですが、やはり利益にすぐに反転してしまうというのがあるので、簡単にすぐベースアップというのはできていないのがあります。

ただ、やはりそうしていかないと、先ほど言っていた流出みたいなのも起こってくるなど。というのは、過去に起こっておりましたので、まずは社員の皆様にもベースアップもやっていくけれども一時金みたいところで、営業利益とかああいうところに連動させたような形の賞与みたいな取り組みをやっていくことをしております。

もう1点だけ、ごめんなさい。人材のところに関して表層的に見ると、横ばいに見えているのですが、やはりある程度人材が入り繰りしていくということ自体、企業にとって悪いことではないと思っている一方で、この中間地点で言うと、この10月であれば、例えば6名ぐらい中途の採用を取ってということなので、また来年の4月のYoYで見えていくと、上にあがるような形でのKPIを置いて取り組んでいるという次第です。

質問者 [Q]：ありがとうございました。

司会 [M]：他にご質問はいかがでしょうか。はい、お願いいたします。お待ちください。

ミヤシタ [Q]：ありがとうございます。ジェイ・フェニックス・リサーチのミヤシタと申します。

最初に取材して以降、すごくいろいろ進捗しているという印象なんですけれども、ただ、株価を見ると、まだまだものすごく割安で、全然御社の実力からするとウルトラ割安になっているという印象がありまして、やっぱりまだまだ狙うところの目標を100とすると、まだ途中なのかと思っております。

理想とする経営の状態を100とすると、今どのくらいなのか。それを克服するために、今一連のいろんな詳しいお話をしていただいていたと思うのですが、何が一番ポイントになるのかを、ズバリ差し支えない範囲で教えていただければありがたいと思います。

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



東垣 [A]：株価に関しては私どもも割安だと、私も捉えているので、企業としてのアピールというのはやっていかないといけない。ただやはり今、コンサルティングの事業が人型のビジネスといったところになったときに、人が増えていっている像というのがなかなか見えてないというところなのかなと思っています。ですので、ここは一つ、やはり伸ばしていかないと、売上が伸びていかないんじゃないのかという疑念を抱かれてしまうのかなと思っているので、ここはしっかりと、さっき言っていた人材育成室ではありませんけれども、人を増やしていく像を見せていかなければならないというのが1点。

もう1点はやはり、人材ビジネスだけでずっと伸びていくのかということに対しても、このどんどん人が減っていっている世の中に対してというところがあるかと思しますので、もう1点はやはりそのストック、第2の柱ということを見据えたものがどう伸びていっているのかというところを、実績を持って見せていくことでしかないのかなと思っております。そういった部分で皆様に私たちの魅力だったりということをやっているかなければならないのかなと考えている次第です。

ミヤシタ [M]：どうもありがとうございます。

東垣 [M]：はい。

司会 [M]：他にご質問はいかがでしょうか。よろしいですか。

それでは、ご質問も出尽くしたようですので、これをもちまして、決算説明会を終了させていただきます。

東垣様、浦川様、池野様、ご説明ありがとうございました。また、アナリストの皆様、本日はお忙しい中ご参加いただきまして、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。

[了]

脚注

1. 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@scriptsasias.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、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

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、すべて会員自身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、利用者自身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本規約に基づく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会員が被った損害、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@scriptasia.com