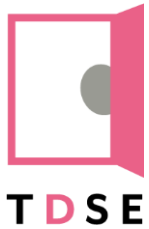


TDSE株式会社

東証グロース：7046



事業計画及び 成長可能性に関する事項

2026.5.14

目次

- 01 – 会社概要
- 02 – 事業内容
- 03 – 競争優位性
- 04 – ビジネス環境（事業環境）
- 05 – 前中計「MISSION2025」振返りと新中計「SHIFT2028」方針
- 06 – リスク情報

01 - 会社概要

COMPANY PROFILE

会社概要

名称	TDSE株式会社
代表者	代表取締役社長 東垣 直樹
所在地	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
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 グロース市場（証券コード 7046）
上場日	2018年12月18日 東京証券取引所
事業	データ経営を目指す企業向けに AI技術を中心とした統合型ソリューションを提供
役職員数	194名（2026年4月1日現在）

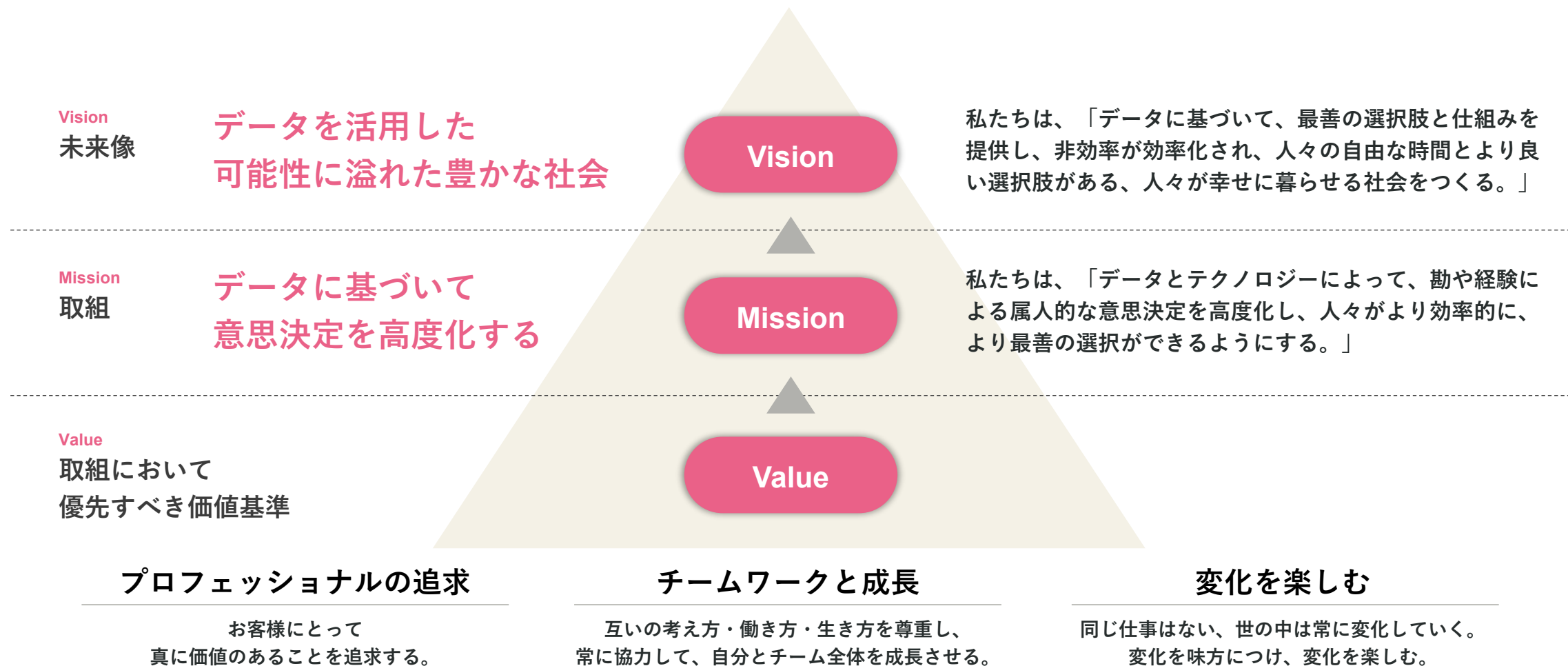
参考：184名（2025年4月）166名（2024年4月）157名（2023年4月）



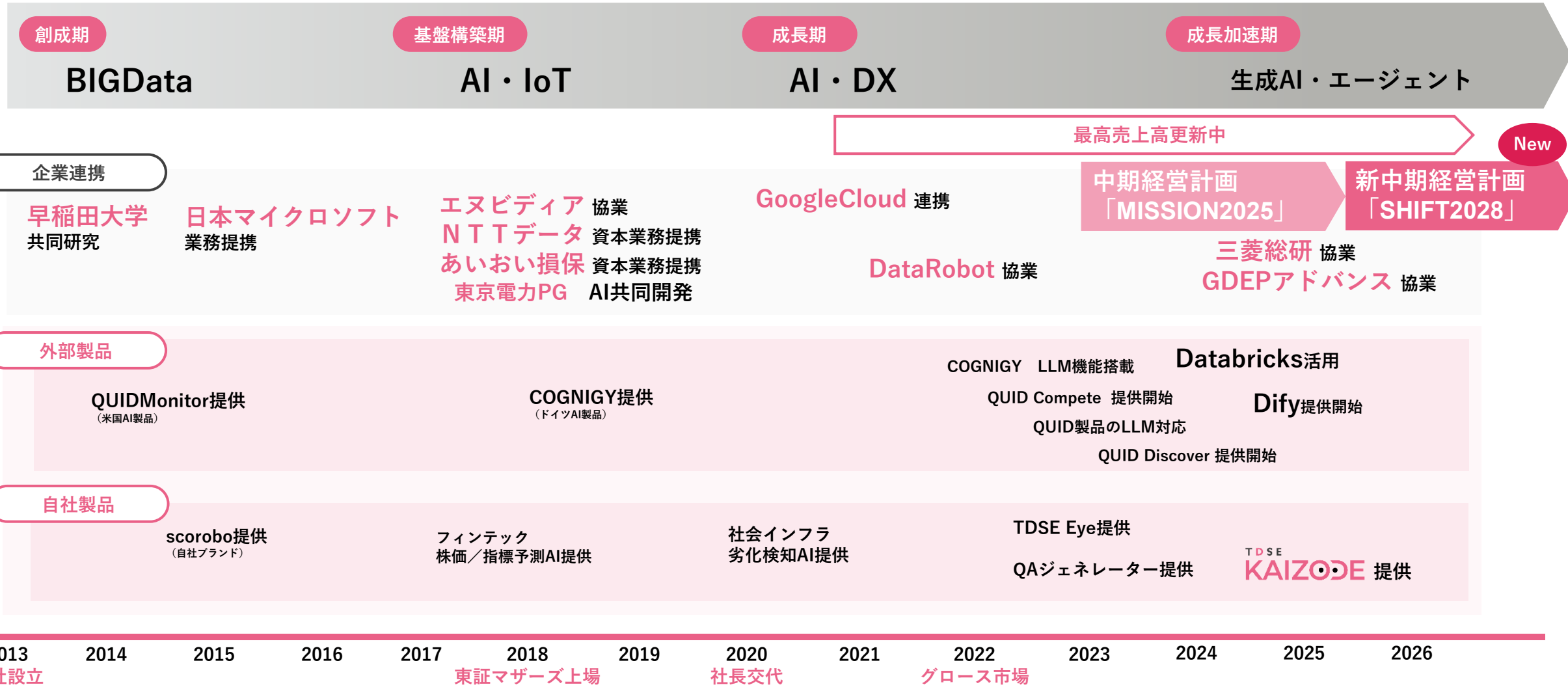
tdse.jp

Vision・Mission・Value

私たち「TDSE」は、社員一人ひとりが以下の実現に向けて、**主体的に考え・行動する組織**に変革します。



ビジネス変革



02 - 事業内容

BUSINESS OUTLINE

事業成長イメージ

当社は、創業以来、数多くの企業向けにAIモデル構築や分析サービスを提供し、安定した顧客基盤を有している。このたび始動した新中計『SHIFT2028』に伴い、AI市場のなかでも生成AI・エージェント領域において高い成長を目指す。

売上の拡大

事業収益イメージ

高成長の実現

生成AI・エージェント領域において
コンサルティングとプロダクトサービス
により高成長を実現させる

中期経営計画「MISSION2025」

新中期経営計画「SHIFT2028」

次世代に向けた未来像

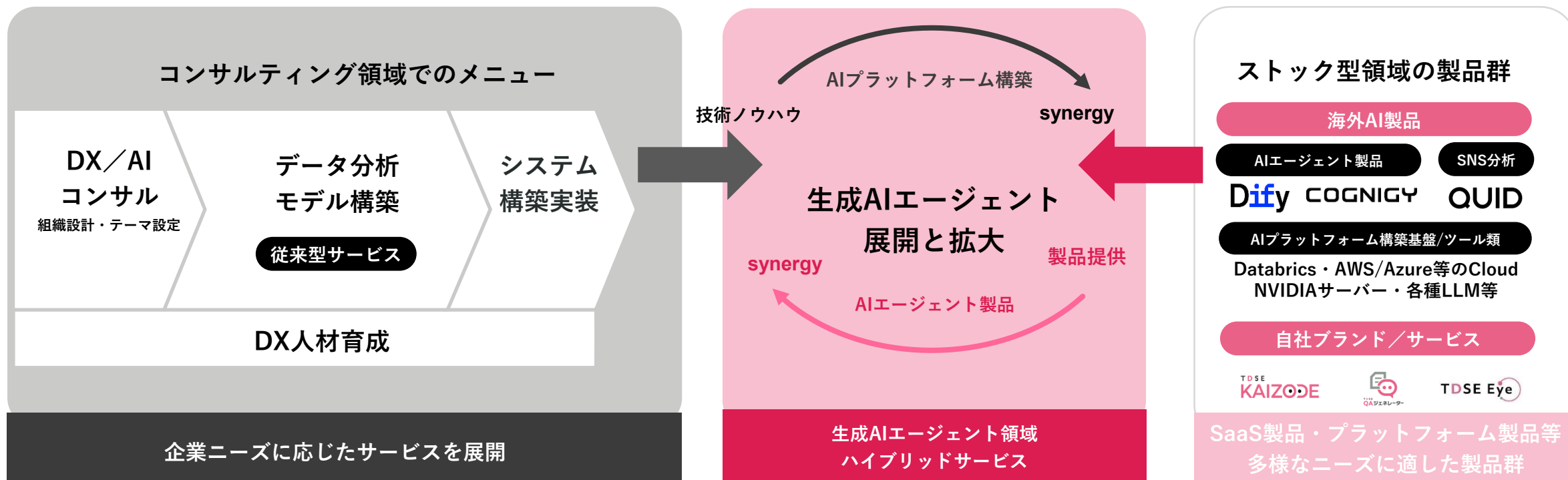
過去

現在

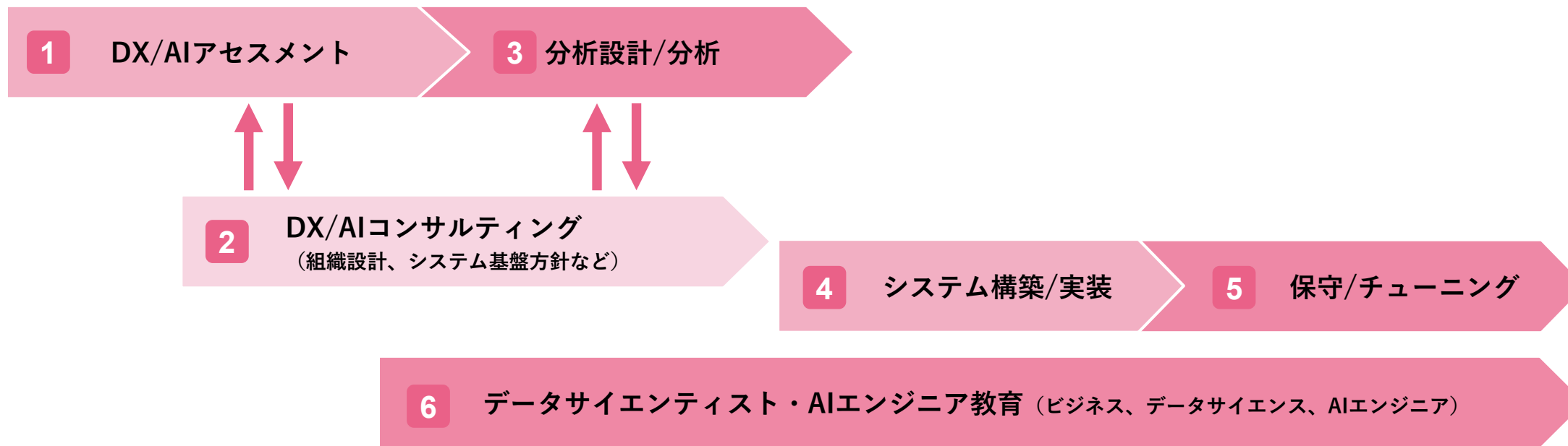
未来

サービス構成図

コンサルティング領域でのメニューは、AI技術を用いたデータ分析やモデル構築を主力サービスとして展開。ストック型領域の製品群は、QUID等の海外AI製品を軸にしたソフトウェア以外に、各種LLM・AIエージェント・プラットフォーム・クラウド製品等も必要に応じて展開。急成長を遂げた生成AI・エージェント領域では、AIエージェント構築に必要なプラットフォーム構築を進め、ストック型領域の製品群も活用することで、高い成長且つ継続収益源を確保するハイブリッドサービスとして展開。



当社コンサルティング領域におけるサービス概要



1 DX/AIアセスメント	2 DXコンサル	3 分析設計/分析	4 システム構築/実装	5 保守/チューニング	6 データサイエンティスト・AIエンジニア教育
<ul style="list-style-type: none"> 業務ヒアリング <ul style="list-style-type: none"> ・ビジネス視点・業務効率化視点 データ/AI活用・生成AIテーマの抽出 <ul style="list-style-type: none"> ・テーマの価値×難易度抽出 データ/AI活用・生成AIテーマの解決手法 (DS or ツール活用等含む) 設計 優先順位付け 	<ul style="list-style-type: none"> 組織設計 全社システム基盤方針策定 活用ツールの選定 	<ul style="list-style-type: none"> 分析設計と実行 暫定分析基盤の構築 生成AI設計 OJT 	<ul style="list-style-type: none"> 分析基盤設計と構築 AIモデルのインプリ 生成AIプラットフォーム設計と構築 	<ul style="list-style-type: none"> システム保守 AIモデルチューニング 	<ul style="list-style-type: none"> エグゼクティブ教育 データサイエンティスト教育 (基礎～実践) 生成AI導入教育

企業ニーズに応じたサービスをこれらメニューから展開する

ストック型製品の取扱いについて（展開及び開発）

企業との共同研究やプロジェクトを通じて、当社の将来基盤を築き上げるサービスとして、機能特化型のプロダクトを強化する。

欧米の先進AI技術を用いた製品を調査のうえ、機能が充実し、国内展開有望と考えられる海外AI製品「QUID（米）」「Cognigy（独）」、さらにAIエージェントプラットフォーム「Dify（米）」を展開

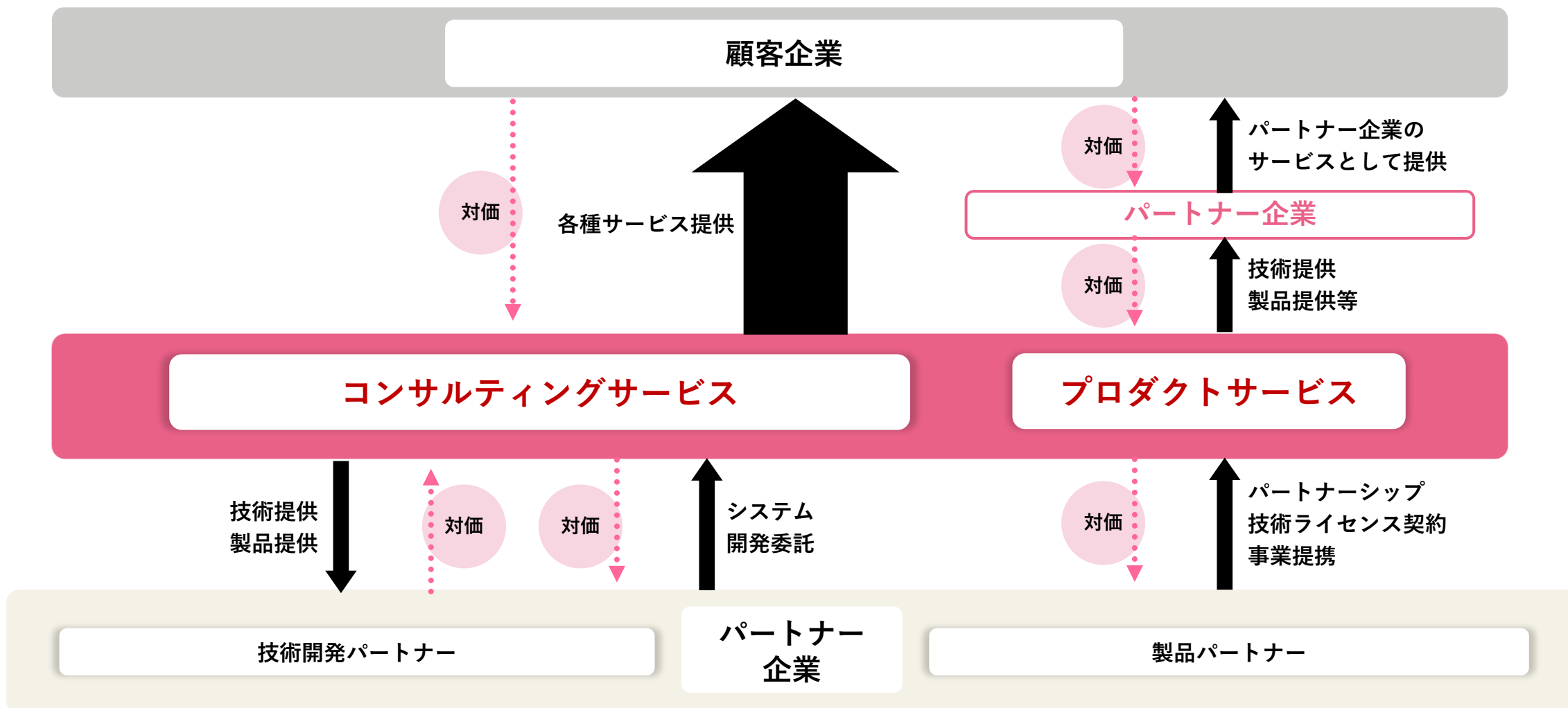


アライアンス企業との連携により、AI製品・モジュールを企画開発し、プロダクトサービスとして展開

サービス提供における系統図

顧客企業との関係、そして技術開発パートナーや製品パートナーとの関係を示した系統図

凡例 対価 ●●●▶ ビジネス ➡



※生成AIエージェント領域においては、コンサルティングサービスとプロダクトサービスを複合させたハイブリッドサービスを展開している

03 – 競争優位性

COMPETITIVE ADVANTAGE

コア・コンピタンス

創業より企業の経営課題解決を支えるAI/データ活用の専門集団として、コンサルティングからプロダクト提供まで行い、500社強の企業を支援。今後も更なる発展にむけ、当社の事業成長に必要な3つの強みを高める。

強み

1

国内最高峰の データサイエンティスト集団

有能な人財を採用することに加え、データサイエンティスト/データエンジニアの育成方法を開発し、共創し合う文化を醸成。更に人財が活躍できる仕組みを強化。

強み

2

ビジネス課題ファーストな 技術力と実績

ビジネス課題ファーストで、多様なデータからアルゴリズムや分析手法を構築し、技術力及びノウハウを蓄積してきた。常に先端技術を修得し、企業の課題解決に役立つ技術力と実用的なノウハウを積上げる。

強み

3

コンサルティングから プロダクト開発まで 一気通貫の実現体制

企業への実用化実績の知見を通じて、共通課題を抽出し、自社製品開発に取り込む体制。時代変化に柔軟であり、且つ価格競争に打ち勝つ製品開発を進めることで、多くの企業活動を支援。

多種多様な専門バックグラウンドをもつ技術集団

- 役職員194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
- 技術員の8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有名大学をはじめとする大学出身者で構成

総勢 150名

2025年10月：144名 2025年4月：148名

2024年10月：135名 2024年4月：134名

データサイエンティスト 100名

(2025年10月：105名 2025年4月：113名 2024年10月：101名 2024年4月：104名)

エンジニア 50名

(2025年10月：39名 2025年4月：35名 2024年10月：34名 2024年4月：30名)

主な出身
研究所

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
フランス国立宇宙研究センター (CNES) 仏パリ
フランス国立科学研究センター (CNRS) 仏パリ

東京大学宇宙線研究所
宇宙航空研究開発機構 (JAXA)
高エネルギー加速器研究機構

主な出身
大学
(国内)

東京大学 京都大学 早稲田大学
大阪大学 筑波大学 東北大学
北海道大学 九州大学 など
修士以上 : 124名
後期課程・博士 : 65名

2026年4月現在

優秀な技術者の採用/育成と組織活性化に向けた環境

● 組織

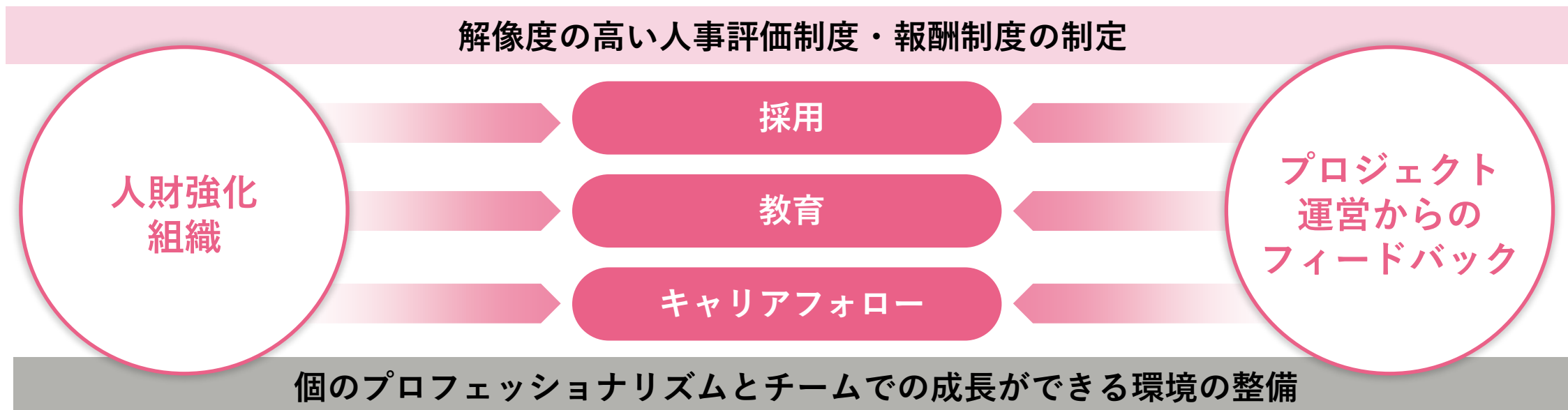
技術要員の採用および育成を強化するため、コンサルティング事業本部直下に『人財強化組織』を設置し、採用と教育のクオリティを高め、業務のスピードアップを図る。

● 風土

人材強化に繋がる教育ノウハウが豊富に蓄積されており、技術習得に関する教育カリキュラムを充実させる。また社外メンバーとも渡り合えるよう自律的人材へ促す風土作りを進める。

● 取組

スキル獲得と業績成果に応じた解像度の高い人事評価／報酬制度を運用中。一方で、社員モチベーション維持・向上に役立てるため、社員満足度を定期的に確認、各階層とのコミュニケーションを行い、各種施策を見直し、会社と社員間においてフラットな風土作りを目指す。



ビジネス課題解決にむけた最適な技術のノウハウ

ビジネス課題ファーストで、多様なデータからアルゴリズムや分析手法の最適な解決方法を見つけ出し、企業が抱えてきたビジネス課題の解決に結び付ける。



創業以来蓄積してきた技術ライブラリー

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モジュールを整備。300を超えるライブラリー「scorobox」を有しており、経験の浅い技術社員も活用できるビジネスモデルを確立。



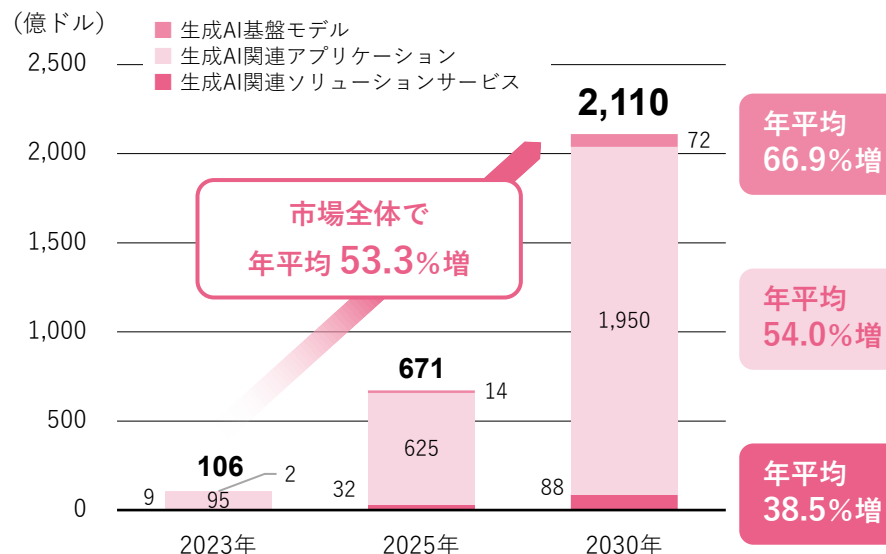
04 - ビジネス環境

BUSINESS ENVIRONMENT

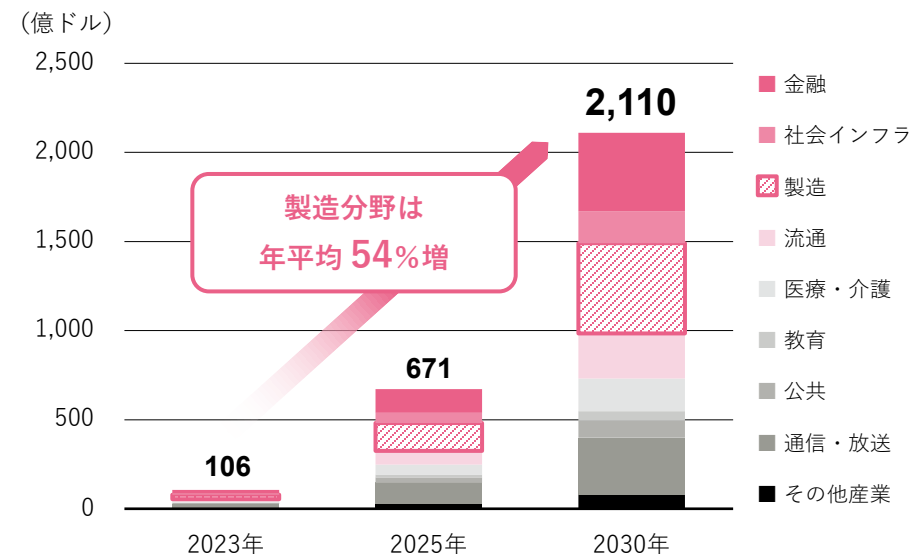
世界生成AI市場の見通し

生成AI市場の世界需要は年平均53.3%で成長、2030年には2110億ドルに達し、2023年の約20倍となる見込み。
 生成AIの利活用分野は一層広がる見込みであり、特に製造分野の伸長が著しく、年平均54%となり、507億ドルへ拡大。
 ⇒成長著しい魅力ある市場であり、当社は生成AIビジネスの渦中にある存在である。

生成AI市場の需要額見通し（世界）



利活用分野 需要額見通し（世界）



出典：一般社団法人電子情報技術産業協会（JEITA）提供、2023年12月21日発表

国内生成AI市場の成長と当社認識について

環境認識

生成AIが市場を牽引。5年後には生成AI領域が6割を超え、高い水準に増大 (※1)



生成AI市場の醸成に伴い、従来型のクラシカルAIと生成AIの併用が進展し、業務変革やイノベーション創出が進む。



LLM開発の活発化により選択肢が増え、用途に応じ適材適所でLLM選択が進む。テキスト以外の画像・音声処理生成に広がる。



製造・金融・情報通信の比率が高く、人手不足に伴う生産現場・コールセンターなど顧客接点業務・社内業務効率化を目的としたAI活用が進む。

AIエージェント市場の見立て

- 2024年度後半から、企業による生成AI導入が『実験段階』から『業務効率化・事業変革』へと本格化。2025年以降は、AIエージェントの導入基盤整備が急速に進展。2029年度までAIエージェント市場はCAGR90%近く成長、AIエージェントを包含する生成AI市場もCAGR40%近く推移 (※1)。
- 業務文脈や社内用語に最適化されたファインチューニング済みLLMへの関心の高まり、導入企業が増加する。特にRAG（検索拡張生成）との組み合わせの主流化する想定。
- 2026年には『支援型』から『自律型』エージェントの活用が上回り、それ以降『自律型』エージェントの急成長が予想される。状況判断・行動選択・外部ツール連携を可能にするAgentic AIへの注目が高まる (※1)。

当社の戦略

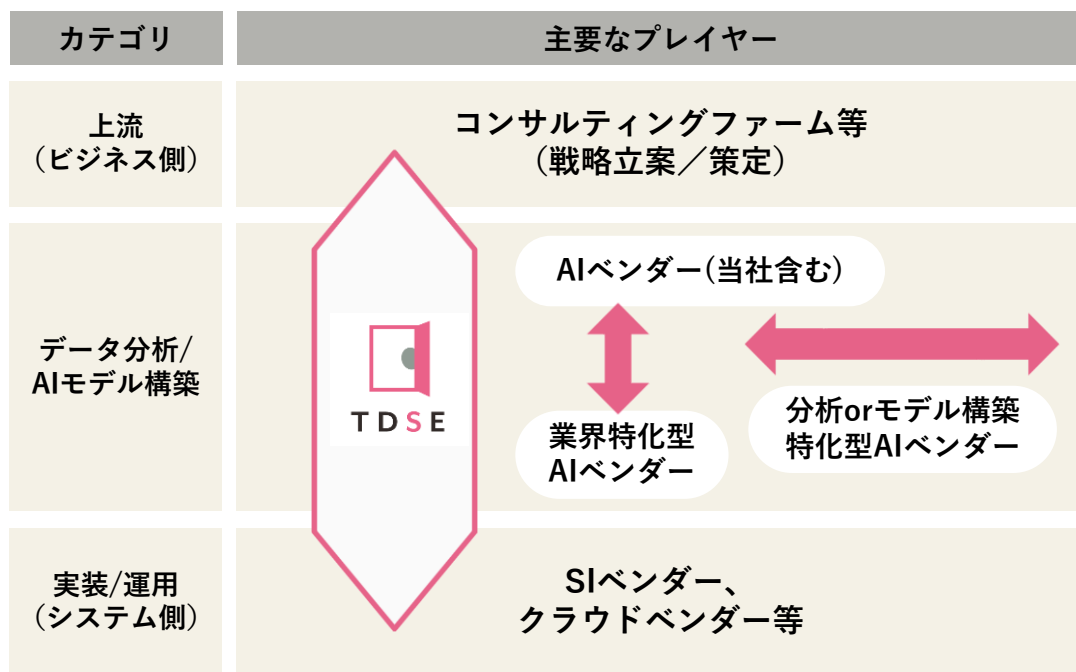
市場成長を脅威及びチャンスとして捉え、自社取組として早期展開を推進

商流別事業環境

商流別事業環境は以下の通りで、当社はコンサルティングサービスとプロダクトサービスを展開しており、2025年度より生成AIエージェント領域において両サービスの優位性を活かしたハイブリッドサービス（AIエージェント構築等）を展開している。

コンサルティングサービス

コンサルティングサービスでは、顧客企業のアセスメント、分析/AIモデル構築、システム構築、教育など、企業ニーズに即したメニューを提供している。



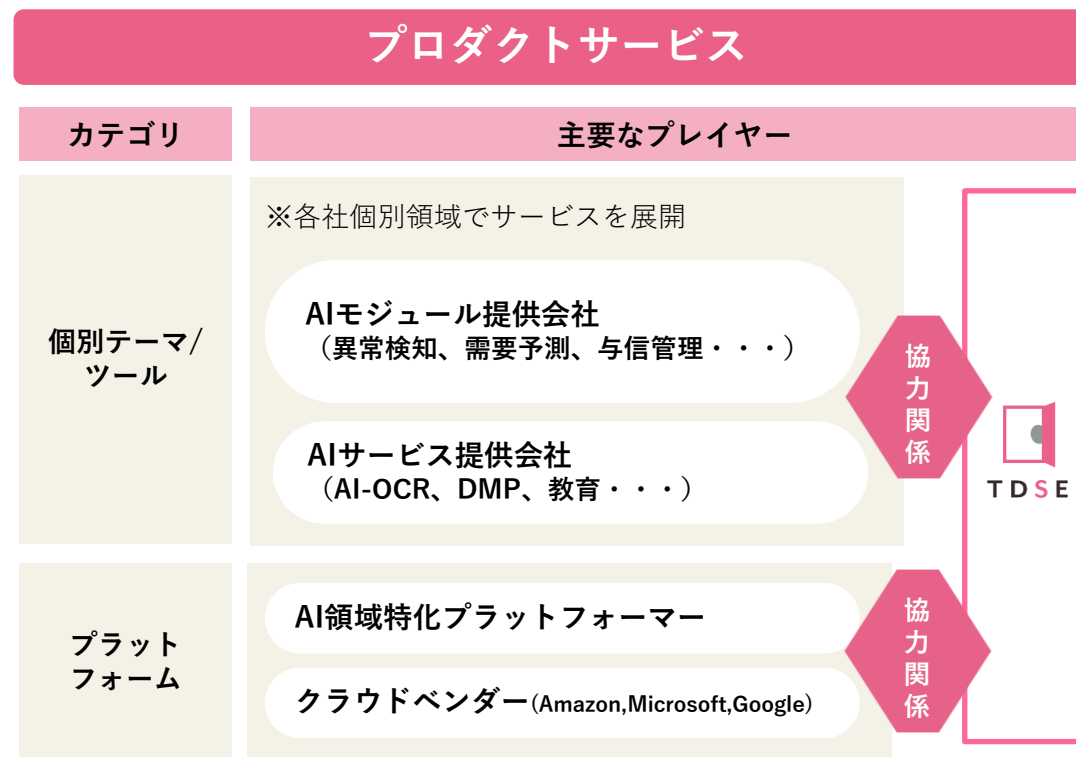
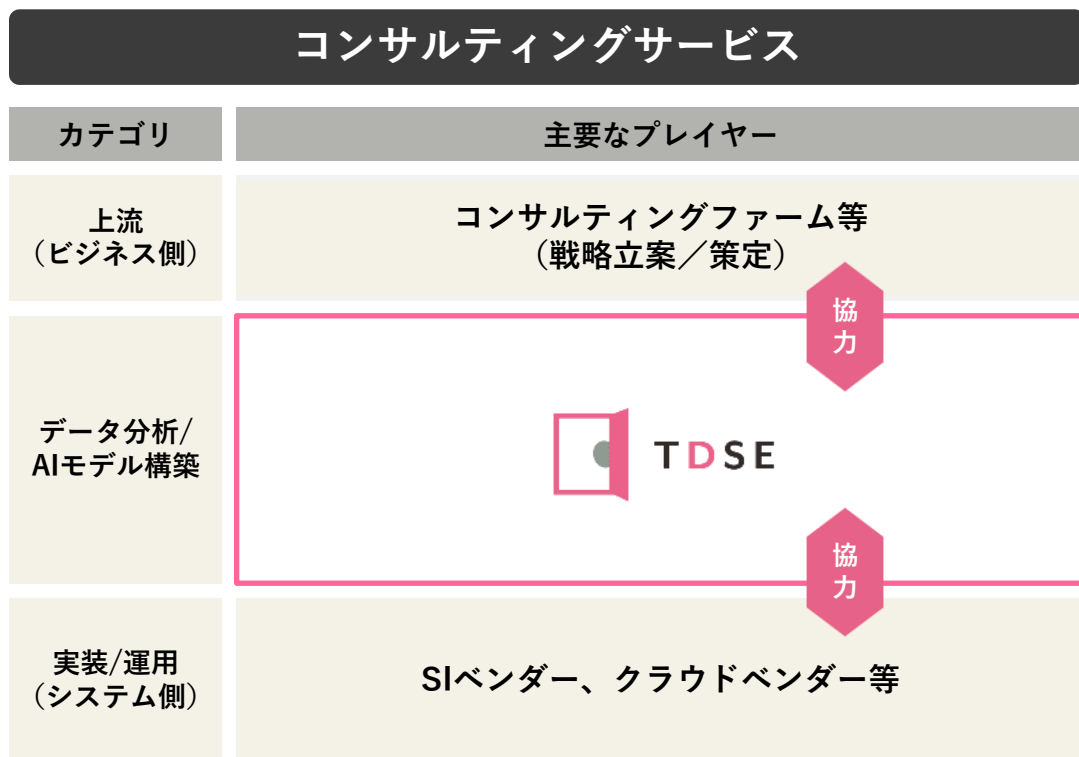
プロダクトサービス

プロダクトサービスでは、海外での優れた技術を搭載した製品を主軸として展開しており、それ以外ではAIプラットフォームを販売している。



当社が属する業界に関する考察

コンサルティングサービスにおいては、各企業が顧客に対し一気通貫でサービス提供を目指しており、当社もAIを中心とした技術力を活かし、業界や技術領域などシナジーが見込める企業と協力関係を図っている。プロダクトサービスについては、海外の優れた製品を持つベンダーとのアライアンスを強化しつつ、自社サービス強化を図る。



企業協業: 当社を取り巻くAIビジネス業界は、戦略コンサルや大手ベンダーでもAIエンジニア獲得が盛んであり、AIベンチャーを買収するなど、AIエンジニア確保を強化しているが、米国ビッグテックを中心とするAIエージェント登場によりAI市場の劇的変化が起こった。コンシューマビジネスでもAIエージェントが普及していることから、先行して進む米国の市場環境を調査することで国内動向を洞察することが可能となり、それを踏まえ大手企業や海外ベンダーとの関係強化を進めることとなる。

競合環境: 競合各社では企業ネットワーク網を強化し、資本提携・M&Aにより事業拡大を高める企業も増加、各社各様の独自性ある成長戦略を策定し、実行している。過去からの踏襲で事業内容が変わらない状況では成長鈍化が進むことになることから、競合企業の動向を調査するとともに企業の成長戦略の蓋然性および実行力は重要である。

MID-TERM MANAGEMENT PLAN

TDSE 中期経営計画 2026-2028

05 – 「MISSION2025」 振り返りと 新中計 「SHIFT2028」 方針

TDSE 中期経営計画 MISSION2025 **2023-2025**

2025年度の振り返りについて

2025年度主要業績の結果

プロダクト事業とAIエージェント事業の好調が目立ち、コンサル事業の成長低迷を補完する形で10%以上の売上成長を実現。

コンサル事業では既存顧客の一部案件縮小が響き足踏みが続く一方で、プロダクト事業の拡販強化やAIエージェント事業による積極的な企業攻略が進んだ結果、売上高は対前年値を上回り、創業以来最高を達成。一方、営業強化／技術員採用にむけた投資が進んだものの、他費用に関し必要性是非を協議しながら進め、利益面も前年を上回る結果へ。

	2021年度 実績		2022年度 実績		2023年度 実績		2024年度 実績		2025年度 実績		
		対前年比		対前年比		対前年比		対前年比		対前年比	計画比 ※2
売上高合計	1,723	130%	2,415	140%	2,521	104%	2,699	107%	3,005	111%	100%
コンサル事業			2,185	-	2,229	102%	2,318	104%	2,280	99%※1	96%
プロダクト事業			230	-	292	127%	381	130%	412	122%※1	100%
AIエージェント事業			-	-	-	-	-	-	313	443%※1	142%
営業利益率	217	434%	265	122%	271	102%	198	73%	214	107%	107%
	12.6%	-	10.8%	-	10.7%	-	7.4%	-	7.1%	-	-
経常利益	219	322%	267	122%	274	103%	201	73%	232	115%	113%
当期純利益	148	78%	168	114%	200	119%	136	68%	174	127%	127%

(百万円)

※1) 2025年度のコンサル事業・プロダクト事業・AIエージェント事業3部門の前年比試算は、AIエージェント事業が新設された影響に伴い、移管された数値を考慮したうえで前年比試算を試算。従って2024年度のコンサルティング事業・プロダクト事業欄に記載された実績数値を2025年の対前年比試算の分母と使用しないことを留意願う。

※2) 2025年度の計画比については2025年10月31日開示の修正計画に対する試算結果を計上。

※3) 2025年度各事業の振り返りは、本資料において各々コンサル事業 P30～、プロダクト事業 P33～、AIエージェント事業 P37～に説明

2025年度事業予想修正の推移

下半期以降はオーガニック成長に集中へ、各事業の成長水準を見直した結果、全社合計では売上高・利益ともに計画達成。

コンサル事業の成長鈍化、実行中M&Aの見送りに伴い、下半期以降はオーガニック事業の成長ポテンシャルを最大限に活かす計画に収斂させた。結果としてプロダクト事業及びAIエージェント事業が全社の業績成長を牽引し、修正計画を上回ることができた。

(百万円)

	2022年度実績		2023年度実績 中計1年目		2024年度実績 中計2年目		2025年度計画 5月14日開示 (M&Aを含まない計画)		2025年度修正計画 10月31日開示		2025年度実績 中計3年目		
		前年比		前年比		前年比		前年比		前年比		前年比	計画比 ※3
売上高	2,415	140%	2,521	104%	2,699	107%	3,160	117%	3,000	111%	3,005	111%	100%
営業利益	265	122%	271	102%	198	73%	220	111%	200	101%	214	107%	107%
営業利益率	10.8%	—	10.7%	—	7.4%	—	7.0%	—	6.7%	—	7.1%	—	
経常利益	267	122%	274	103%	201	73%	220	109%	204	101%	232	115%	113%
当期純利益	168	114%	200	119%	136	68%	143	105%	137	100%	174	127%	127%

※1) 当初計画は2025年5月14日開示の事業計画及び成長可能性に関する事項に掲載

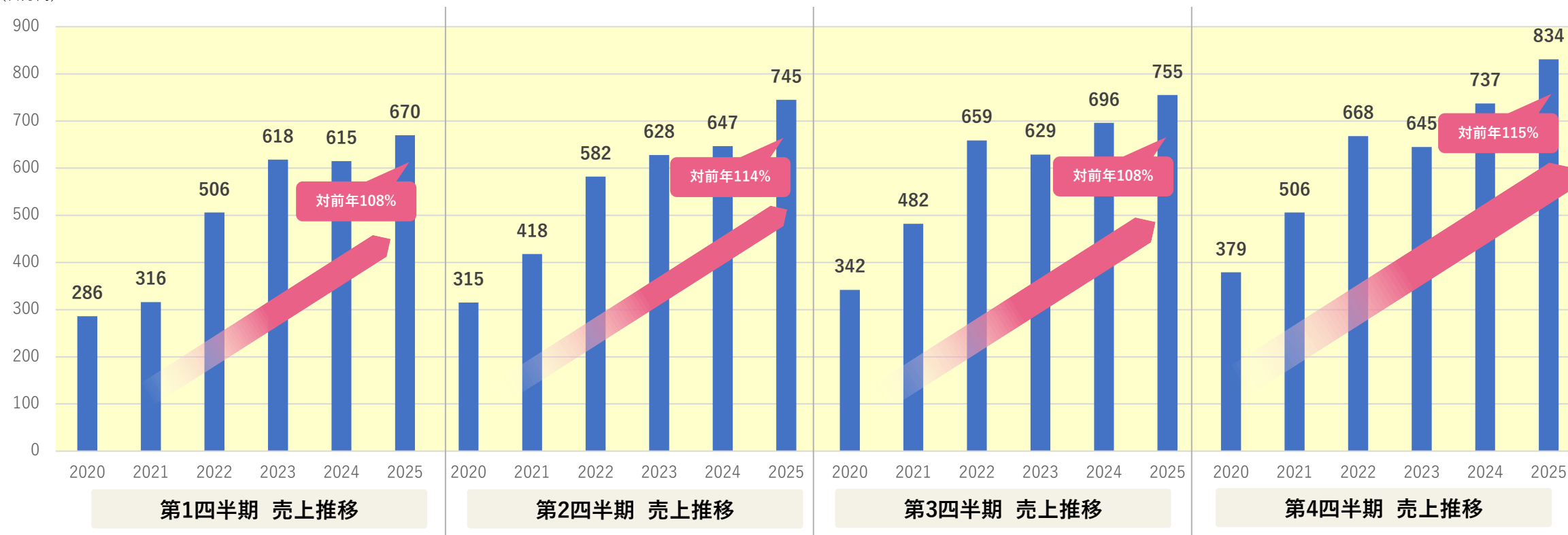
※2) 2025年10月31日、2025年度業績予想と2023-2025中期経営計画ともに下方修正を発表

※3) 2025年度計画比については2025年10月31日開示の修正計画に対する試算結果を計上

四半期毎の業績推移

2024年度第3～第4四半期上昇を牽引した既存顧客の一部プロジェクト収束により第1四半期業績に影響が出たものの、下半期以降はAIエージェント事業で想定を超える案件獲得が進み、プロダクト事業と共にその好調ぶりは期末まで継続し、結果として、第4四半期は暦年四半期過去最高の売上高（834百万）を達成した。

(百万円)



各事業の業績総括

コンサルティング事業

KGI年間目標進捗率（年間目標・実績）

売上高

要改善

年間実績 **22.8**億円

（対前年比 99%）

当初計画 26.1~27.0億円

修正計画 23.7億円

達成率

96%

新規

既存

138

百万円

2,141

百万円

（対前年比 187%）

（対前年比 96%）

総評

既存顧客は一部案件収束による影響あった一方で新規開拓の強化策は徐々に結果現れる。既存顧客との接点強化を要する。

プロダクト事業

KGI年間目標進捗率（年間目標・実績）

売上高

良好

年間実績 **4.1**億円

（対前年比122%）

当初計画 4.0億円

修正計画 4.1億円

達成率

100%

新規

既存

38

百万円

374

百万円

（対前年比 38%）

（対前年比 159%）

総評

SMS市場は継続成長しており、QUID優位性に加え、継続収益は大きく増加。新規開拓では課題あり

AIエージェント事業

KGI年間目標進捗率（年間目標・実績）

売上高

良好

年間実績 **3.1**億円

（対前年比 443%）

当初計画 1.5~2.0億円

修正計画 2.2億円

達成率

142%

新規

既存

158

百万円

（対前年比 345%）

155

百万円

（対前年比 625%）

総評

成長著しい市場として案件獲得が進む。下半期も引き続き需要が多く、大幅な売上アップとなった。

プロダクト・AIエージェントが力強く牽引。三位一体の事業モデルへの転換が着実に進行中

※当初計画は2025年5月14日の事業計画及び成長可能性に関する事項に掲載。

※修正計画は2025年10月31日開示の事業計画及び成長可能性に関する事項に掲載

TDSE 中期経営計画 MISSION2025 2023-2025

コンサルティング事業の振返り

コンサルティング事業の振り返り

主要顧客の一部プロジェクトが収束したことで大きく影響を受けたため、重要課題として進めてきた営業強化策による新規開拓で一定の効果が出るも、売上高はほぼ前年同値となった。

主要業績

売上高

要改善

2,280百万円 対前年比 99%

当初計画 2,610~2,700百万円

修正計画 2,380百万

達成率
96%※

既存
占率 94%

要改善

2,138百万円

対前年比 96%

1社当り 76百万円

新規

占率 6%

良好

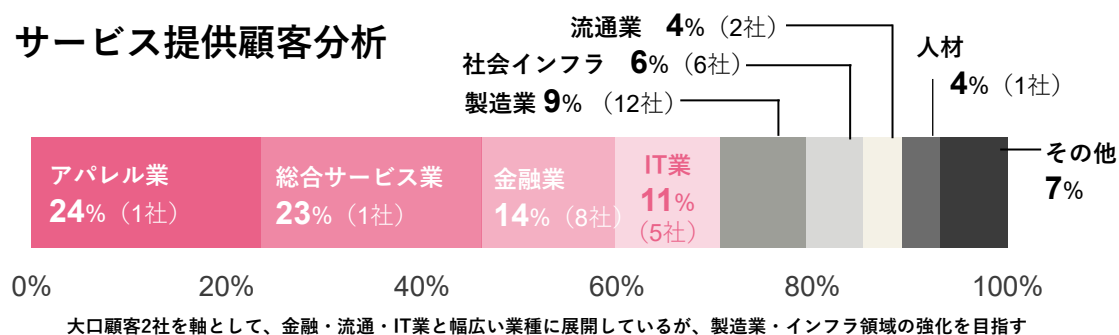
142百万円

対前年比 192%

1社当り 7百万円

サービス提供顧客分析

サービス提供顧客分析



2025年度ターゲット別計画と結果について

1 既存顧客からの売上向上

- 主要顧客（年間売上1億以上）の売上アップ率

計画 対前年維持を目指す（当初対前年10%成長）

結果 主要3社対前年比96%となり前年下回る

- 2024年度新規顧客（1千万以上）の売上アップ率

計画 30%以上目指す（当初の目標維持）

結果 対前年比147%となり目標を上回る

2 新規顧客開拓による売上向上

- 営業強化策を継続させ新規顧客売上アップ率

計画 50%以上目指す（当初目標維持）

結果 対前年比192%となり、大幅に上回る。

3 アライアンス強化による売上向上

- 強化アライアンスDatabricks、三菱総合研究所など

計画 1億円目指す

結果 遂行率50%となり目標を大きく下回る

- 既存アライアンス大型印刷製造系・メディアコンサル・NTTデータなど

計画 3億円目指す

結果 遂行率98%となりほぼ達成水準

※当初計画は2025年5月14日開示の事業計画及び成長可能性に関する事項に掲載

※修正計画は2025年10月31日開示の事業計画及び成長可能性に関する事項に掲載

※達成率は分母を2025年10月31日修正計画である2,380百万円にて算出

コンサルティング事業の振り返り（営業面・人材面）

コンサル事業として営業面・人材面ともに計画立てて施策を進めてきた。しかし生成AIエージェント市場の拡大スピードは予想以上に早く、顧客企業の投資はより一層拡大傾向となることから、追隨していくには現状の延長戦で進めるだけでなく、実行力及び実効性高い組織体での運営が望まれる。

営業戦略面における振り返り

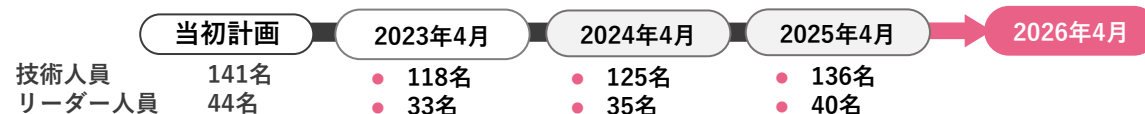
- 生成AI・エージェントのニーズが高まり、従来型分析プロジェクトなどの案件獲得機会が減少した。
- 生成AI・エージェント領域のソリューション、デリバリー体制を整えつつ、案件獲得を目指し新規獲得は一定の成果が出た。一方で既存顧客においてニーズの変化に対して、当社の進め方や提案が不十分であり案件縮小が発生。

組織機能集約と役割分離による案件獲得力の強化

- 営業機能含めた強化策を遂行するため、組織機能を集約。営業およびアライアンスによる組織力を最大限に活かす。デリバリーにおいてもAIエージェント事業を統合し、生成AI活用支援における顧客獲得に向けた取組を推進させていく。
- 既存顧客についてはアカウント管理に特化した組織による強化をはかり、面での顧客課題の解決支援体制の構築を目指す。

人材戦略面における振り返り

- 採用及びリテンションに関する取り組みは一定の効果はあり、データサイエンティストを中心とした技術要員は経営計画・足許案件に応じた増員を実現。
- リーダー数も昇格要件を達成した社員が増え、当初計画よりも超過達成。
- 一方で生成AI・エージェント関連に関する必要人材はニーズに対して不足傾向が続く。また顧客との関係性構築のためのビジネススキルを高める必要がある。



※ 継続性を維持するため2025年度業務移管されたAIエージェント本部に異動した技術員数も合算のうえ計上

今後の人材ポートフォリオ再編

- 職種を細分化し制度化。生成AIエンジニアや業務展開に長けたコンサル型人材など、プロジェクト遂行に最適な体勢を構築するため、生成AI活用支援を推進する最適な人材ポートフォリオ構成を構築する。

TDSE 中期経営計画 MISSION2025

2023-2025

プロダクト事業の振り返り

(ソーシャルメディアマーケティング事業)

※以降のページでは、ソーシャルメディアマーケティングをSMMと略称

プロダクト事業全体の振り返り

SMS市場における積極的なマーケティング施策を打ち続け、営業員一人一人の販売力向上策を推進。QUID製品の生成AI機能充実も図られたことにより製品優位性が高まり、今年度も計画以上の対前年123%の成長を実現。

主要業績

売上高

412百万円 対前年比 **123%**

当初計画 400百万円
修正計画 410百万円

達成率
100%

既存
占率 **91%**

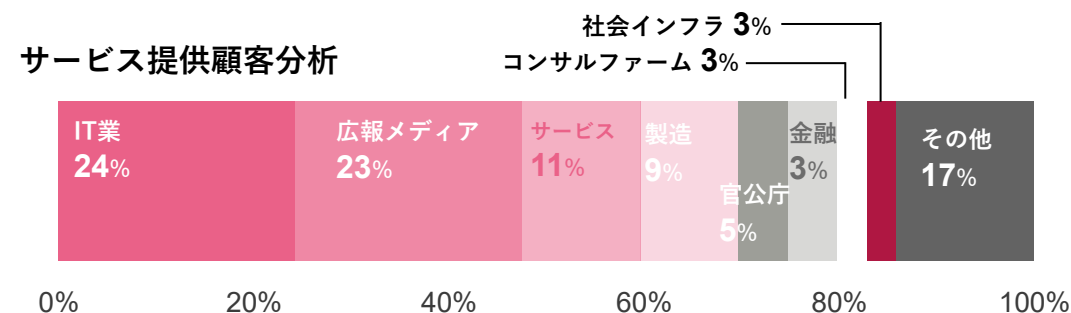
374百万円
対前年比 **159%**

新規
占率 **9%**

38百万円
対前年比 **38%**

- AIエージェント本部新設により、CAS事業を移管したため、SMM事業のみで対前年比試算を実施

サービス提供顧客分析



KPI状況

良好

新規開拓数
達成率173%

目標 **15**件以上
実績 **26**件

既存案件
継続率

目標 **80%**以上
実績 **80%**

製品拡充

良好

1. 機能拡充 QUID Monitor

- 生成AI機能『QUID Terminal』を新規搭載し、業界毎にチューニングしたLLMにて自動で調査レポートを生成。生成後のレポートに対してAsk Quidにて会話形式で分析の深堀が可能となる。

2. 製品開発

- 収集データとLLMを連携し、対話形式での分析が可能となる。
- 新たに海外のECサイトレビューに対応。LLM経由で日本語での分析が可能となる。
- MCP機能を実装（2026年度～）

※当初計画は2025年5月14日開示の事業計画及び成長可能性に関する事項に掲載
 ※修正計画は2025年10月31日開示の事業計画及び成長可能性に関する事項に掲載
 ※遂行率は分母を410百万円にて算出

参考

ソーシャルメディアリスニング – Quid Monitor

製品概要と特長



企業概要	QUID社（旧NetbaseQUID）、アメリカシリコンバレー発の企業
製品概要	Quid Monitorは、各ソーシャルメディア（以後、SNS）ベンダーとオフィシャル契約を締結し、X（旧Twitter）・Facebook・Instagram・TikTokなどSNS上にあるテキスト・画像を収集・分析する高性能なソーシャルリスニングツール（世界トップクラスの実績と性能を保有）直近、LLM機能としてQUID Terminalを搭載し、さらに優位性を高める
国際評価	<p>海外で非常に支持されているブランド、多くのグローバル企業で利用 導入事例 コカ・コーラ、ニューヨークタイムズ、ウォルマート、ロイズ銀行、ワーナーブラザーズ、セブンイレブン、BCG等多数</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;">        </div>
特長・強み	<p>豊富な対応メディア 膨大なSNSデータをオフィシャル契約で提供（データ使用契約締結）</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 50か国以上の言語対応 ● リアルタイムで多種多様の分析が可能 ● 標準装備のAPIで他システムとの連携が容易
市場の動き	<p>従来は、X社が無償APIデータ提供を行い、SNS分析ツールのコモディティ化が進み、国内でも安価なサービスが増えたが、2022年にイーロンマスクによる買収に伴い、従来行ってきた無償使用が不可となり、有償化へ方針変換となった。 無償サービスを楽しんできた安価な製品は淘汰される時代となり、当社取扱いQuidMonitorは使用契約を締結していることから市場での優位性を確保</p>

参考

KAIZODEーレビュー分析に特化したAIエージェントの活用

SMM市場における取組と計画

当社とQUID
の関係

当社は、Quid Monitorの国内正規販売パートナー。
累計300社を超える国内企業へ提供（日本生命、日本航空、TOTO、読売テレビ、日経CNBC等）
複数の代理店販売網を強化することにより売上拡大中。

市場洞察

ソーシャルメディアマーケティング市場は引き続き拡大し続け、特に広告・運用領域（国内1兆円規模）を成長領域と認識
ソーシャルリスニングツールに多言語対応した生成AI機能との組み合わせより効率的に分析が可能となり、提供できる市場が拡大

エージェント
開発計画

非構造データ分析のノウハウを活かし、グローバル展開に強みを持つQUID製品に加え、国内ローカルニーズに適用できるように
世界中のレビューデータ分析の高度化を目指し、LLMと連携し対話型で分析できる機能を構築（2023年度より企画開発）
1）収集対象データを拡充し、Google Mapの店舗レビュー及び海外のECサイトを実装（2025年12月）
2）MCP機能を搭載し、AIエージェントとの連携がより容易になる（2026年上期予定）

運用イメージ



TDSE 中期経営計画 MISSION2025

2023-2025

AIエージェント事業の振り返り

AIエージェント事業の振返りと今後の期待

生成AI市場における積極的な営業攻勢を打ち続け、予想をはるかに超える売上達成となった（対前年443%）。

主要業績

2025
売上高

313百万円
対前年比 **443%**

当初事業計画 150～200百万円
修正事業計画 220百万円

達成率
142%

売上傾向

Dify

Dify関連売上**238**百万円 全体の7割強を占める

*AIエージェント本部組成により、コンサル事業及びプロダクト事業より移管した業績をベースとして対前年比を算出

2025年度ゴールを踏まえて

企業では生成AI導入にむけた大型投資、また事業効率化にむけた生成AI導入へ大きく傾斜しており、AIエージェント提供において競合との差別化が求められる。

- 生成AI市場の成長、Difyを軸としたAIエージェントプラットフォーム構築の勢いは2026年度も継続するものと考えられ、より一層優位性ある体制作りを組成し、業務知識が豊富なプロフェッショナル人材やAIエンジニア人材の獲得が求められる。
- AIエージェント本部組成からこの一年間の活動を通じて、生成AI市場開拓、LLM、AIエージェント構築、ガードレールなど幅広い経験が蓄積されたことから、これらノウハウを活かし、TDSEが豊富に保持する分析実績と組み合わせたサービスを展開し総合力発揮できる原動力としていく。

2026年度も続く強化中の取組

- AIエージェントプラットフォームの環境構築ニーズが非常に高いことから、パートナー企業を含めAIエンジニア人財増強／教育強化を実行
- 今後も増大及び多様化する顧客ニーズに対応するため、当社を軸とするエコシステムを構築し、得意領域を持つ大小関わらず企業との連携を強化し、エコシステム網を構築
- データサイエンティストが提供しているBPOサービスをAIエージェントに代替する選択肢として検討し、また複雑な業務を自動化するために必要な複数のAIモジュール開発も検討

※当初計画は2025年5月14日開示の事業計画及び成長可能性に関する事項に掲載
 ※修正計画は2025年10月31日開示の事業計画及び成長可能性に関する事項に掲載
 ※達成率は分母を修正計画値である220百万円にて算出

参考

生成AI領域での成長を担う製品構成図

生成AI×Data活用を兼ねたサービス



多種多様なビッグデータを収集

収集データを分析・整形しアウトプット

顧客・利用者へサービス展開

参考 AIエージェントプラットフォーム – Dify

- AIエージェントプラットフォーム「Dify」開発企業と国内初のパートナー締結（パートナー契約国内第1号）
- 数多くの企業向けPOC検証・導入を経て、当該製品の使いやすさなど優位性が改めて評価

新製品「Dify」特徴

生成AIアプリ 構築プラットフォーム

Dify

ノーコードで直感的に生成AIサービスを構築可能な日本語対応のプラットフォーム
RAG構築が効率的に展開できるDifyをベースにLLMサービス開発を展開

Difyの特徴

- 多様なLLMに接続が可能**
OpenAI、Anthropic、Azure OpenAI、Llama2、Hugging Face、Replicateなど、さまざまな大規模言語モデル（LLM）と接続が可能。必要に応じてLLMを柔軟に切り替えることで、様々なビジネスニーズに適応
- RAGによるナレッジ機能**
DifyはRAGエンジンが標準搭載。RAGは自社に蓄積された大量の業務文書・規定などの社内情報、外部の最新情報を参照し、回答することができる技術。これにより企業情報を元に回答することが可能に。
- 外部ツールやAPIの連携**
Google検索、Slackなどの外部ツールをはじめ、Dell-E、Stable Diffusionといった画像生成AIツールと連携することも可能。外部ツールやAPIと連携させることで、自社に合わせたAIサービスの開発により、業務の自動化を実現。

「Dify」による業務展開と期待

Difyで展開可能な業務・用途



営業・IT・総務・教育・採用・広告宣伝・受付・注文業務など
幅広く導入・展開が進み、業界・業務に特有の
AIモジュール展開も期待できる

参考

対話型AIプラットフォーム – COGNIGY

製品概要と特長

COGNIGY

企業概要	ドイツデュッセルドルフ発、2016年にドイツで設立されたベンチャー企業、2025年8月、米国NiCE社による買収に伴い、国内へのサービス展開強化
製品概要	最先端の自然言語処理 (NLP) と自然言語理解 (NLU) 技術を強みとしており、自由度が高く、導入／開発スピードが速い。欧州自動車メーカー、銀行、航空会社など、欧米市場においてグローバルで500社以上導入、顧客拡大中。
国際評価	エンタープライズ型対話型AIの国際マーケットで、リーダークラスの称号を調査会社ガートナーが認証（3年連続）。競合はIBM、Google製品など、Cognigyは対話型AIの中でも最高レベルのエンタープライズ要件に対応
特長・強み	<ol style="list-style-type: none"> 20以上のチャンネルと30以上の業務システムとのコネクターを装備し、短期間で拡張性の高い対話型AI開発を可能とするプラットフォーム OpenAI社のGPTシリーズに加えて、米「Claude3」米「Gemini」等のLLM機能を搭載 多言語対応のバーチャルエージェントは、機械翻訳と連携し100ヶ国語以上をサポート。日本語の会話フローのみで、複数言語展開が可能 ハンズオーバー機能を標準装備し、有人チャットへシームレスに展開。オペレーター向けに回答支援や、ルーティン業務（個人認証など）を自動化する機能を搭載し、業務負荷の軽減を実現 ビジネスユーザーが簡単に開発が可能となるローコード仕様 GUIによるグラフィカルなエディターでAIエージェントを迅速かつ簡単に作成
トピックス	<p>2018年、シリコンバレーに進出していたベンチャーCognigy社を調査、グローバル販売代理店契約を国内初締結</p> <p>2019年、Cognigy社以外で世界初のCognigy SaaS環境をGoogle Cloud上に構築、サービス提供を開始</p> <p>現在アジアパシフィック唯一の正規販売パートナー。国内実績はNTTデータ、熊本市、川崎重工、はせがわ、大手金融機関</p> <p>今後は、NiCE社の得意分野であるコールセンター業務を中心にサービス展開を行う。</p>

TDSE 新中期経営計画 SHIFT2028 **2026-2028**

「MISSION2025」 振り返りと 「SHIFT2028」 方針について

中期経営計画『MISSION2025』の振り返り

取組課題と 振り返り

- 中核事業であるコンサルティング事業の成長鈍化が続く一方で、成長著しいプロダクト・AIエージェント事業による好調が続いた。中期経営計画の戦略見直しなど成功及び改善要因を徹底分析し、次の成長にむけた土台作りとなるよう方向性を定める。
- なお今回中計未達となった点は経営層及び部門長を中心に振り返るが、社外有識者や社員らとの対話も通じ、改善策を講じる。それらを踏まえ、堅実且つ着実な計画作りとなるよう新たな中期経営計画を策定する。

各事業の総括

- コンサル事業 : 売上に対する成長鈍化が継続、さらに生成AIへの対応も遅延
- プロダクト事業 : 3年連続で高い成長率を確保しており、計画以上の達成を実現
- AIエージェント事業 : 最も市場拡大する領域であり、予想を遥かに超える高い成長を実現
- M&A : 案件見送りに至った要因を分析し、ルール基準見直し・体制改善

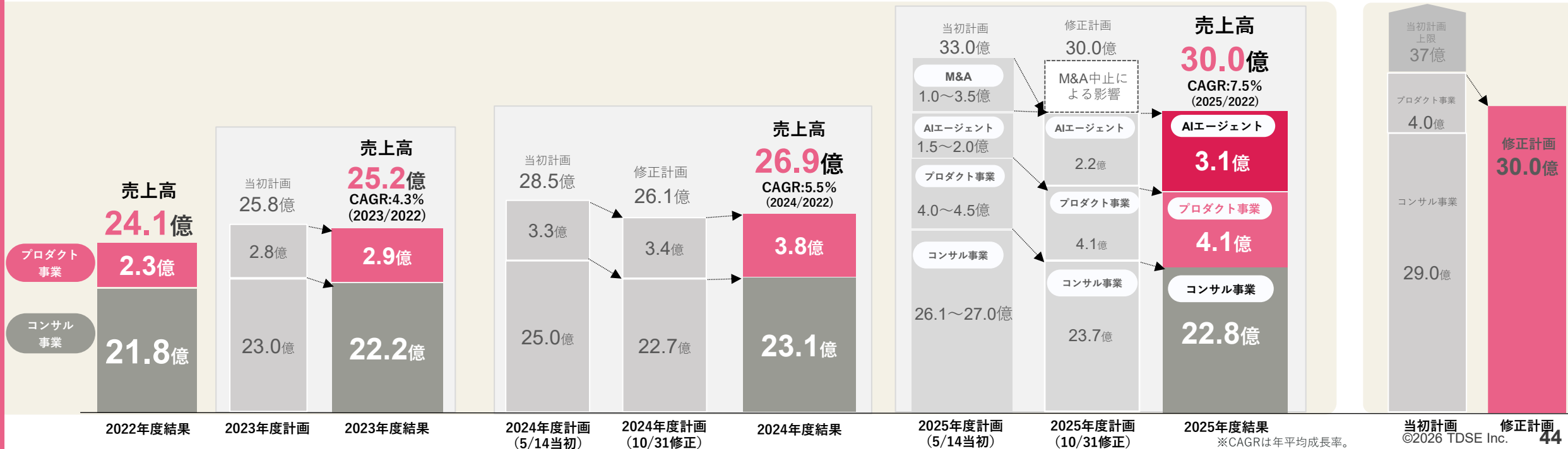
MISSION2025の学びと信頼回復にむけた再構築

次世代にむけた意思決定支援企業への進化【攻め】と経営管理の再設計【守り】を図る

『MISSION2025』 3 ヶ年の傾向及び業績推移

3年間の傾向として、コンサル事業の予実乖離が続いており、この精度問題を解消するために予算管理の再設計【守り】も要する。

	2023年度		2024年度		2025年度		
	5月計画	5月計画	5月計画	11月計画	5月計画	11月計画	
KGI	売上高33~37億円を目指す					売上高30億円達成を目指す	
最終年度 2025年 想定	コンサル事業とプロダクト事業による事業強化及び成長加速により、M&A含まないオーガニック成長のみで2025年度売上高33億円以上を目指す。	オーガニック事業による2025年度売上高 33億円達成を基軸とし、新機軸 (M&A) による上乗せも含め37億円を目指す。新たな戦略としてM&A・資本提携による非連続成長について取り組むこととなった。	オーガニック成長のみで2025年度33億円以上の達成を目指したが、既存事業であるコンサル事業の成長鈍化に伴い、新機軸のみで検討中のM&Aを既存事業のコンサル事業領域に対象拡大し、売上高33億円以上達成を目指す。	コンサル事業の成長、高成長事業としてのプロダクト事業強化、新たにAIエージェント事業を開始。これら事業展開に加え、M&A・資本提携による非連続成長に取り組むことで売上高33億円以上達成を目指す。	オーガニック事業及びM&Aによる売上高33億円以上達成を目指したが、コンサル事業の成長低迷とM&A見送りに伴い、目標達成が難しくなったことから、オーガニック事業のみで売上高30億円に修正		
利益指標 2023~2025	売上高営業利益率10%以上維持とする					売上高営業利益率10%以上目標を収束、営業利益2億円を目指す	



前中計振り返りと次期中計の方向性

MISSION 2025 振り返り

前中計の学びと 信頼回復にむけた再構築

攻め 事業の評価

✓ 成果 プロダクト事業・AIエージェント事業の大幅成長

プロダクト事業が3年連続安定成長を実現（CAGR20%以上）。生成AI領域への先行投資が奏功。提案・実装の実績を積み、次期中核事業としての基盤を確立した。

△ 課題 従来型コンサル事業の停滞

既存モデルへの依存が続き、生成AIモデルへの転換が遅れ、収益貢献が想定を下回った。事業構造の転換が次期の最優先課題。

守り・ガバナンス 経営管理の構造的課題

計画と実績の乖離が継続的に発生

- 業績の構成要因とKPIの関係整理が不十分であった点
- KPIを軸とした進捗・リスク管理の仕組みが十分に整っていなかった点

次期中計

次世代にむけた 意思決定支援企業への進化

攻め 経営戦略の流れ

STEP 01 コンサル事業を生成AI型へ転換する
生成AI提案を強化、顧客ニーズへの先んじた対応によりアカウント基盤拡大

STEP 02 AIエージェント領域を拡大する
Dify等を軸に展開。Databricks利用料・クラウド運用により継続収益を積み上げる

STEP 03 継続的な収益構造を確立する
人月ビジネスに依存しない継続課金型ビジネス移行により売上成長率を高める

守り・経営管理 経営管理の再設計

- 計画精度：計画の堅実設定とKPI起点の進捗管理により予実管理の確度を強化
- 情報開示：KPI・リスクシナリオの定期開示により再構築

市場環境

なぜ今か — 構造変化が加速する生成AI市場

生成AI市場は急拡大 CAGR 40%強、特にAIエージェント市場 CAGR85%強（2024→2029年）
国内AI市場全体：1.5兆円 → 3.0兆円の巨大市場

今実行しなければ競合に市場を奪われる

- 汎用LLM（Claude・GPT）の急速な普及で差別化が困難、顧客からの注目度高まる
- 生成AIネイティブ企業の新規参入が加速
- 顧客の内製化推進：外部依存からの脱却が始まっている
- 競合企業も増え「実装できるパートナー」として差別化が求められる

今こそ参入できる巨大市場機会がある

- 企業のAIエージェント導入需要が2026年から本格化
- 既存AI実績（需要予測・与信等）の生成AIへの転換機会
- エンタープライズ以外の顧客市場も攻略候補となりえる
- Difyを通じた領域で先行者優位を取れる

TDSEに固有の転換機会がある

- 従来型AI×生成AIの組み合わせで高付加価値化が可能
- 需要予測領域：業界随一のポジション確立の自負あり
- 既存大手企業との信頼関係が新規提案の起点になる
- Dify・Cognigy・Databricksのアライアンスが差別化要素

TDSEの独自ポジションを今、確立する

ビジョン：次世代労働力となるエージェント(=データ+AIの集合知)との共存共創社会へのシフト
新中計『SHIFT2028』

基本方針

新中計SHIFT2028 の方針 — 構造転換の全体像

全社で進める3つの転換：成長軸 × 収益構造 × 実行体制

① 成長軸の転換

従来型AI → 生成AI

従来型AIで培ったアルゴリズム設計・データ活用・業務理解の知見を基盤に、生成AIの活用領域へ事業の重心を移す

分析提供にとどまらず、判断・実行・運用までを含めた意思決定支援を強化

生成AI・AIエージェントを中核とした事業領域へ段階的に展開。Dify・Cognigy・Copilot Studio活用。テンプレート量産と導入支援の標準化で収益化。

エージェントビジネスによる
成長ドライバー化

生成AI売上構成比を経営管理指標へ

② 収益構造の転換

フロー型 → ストック型

プロダクト・プラットフォームを含むストック型収益の比重を段階的に高める

QUID・KAIZODEの機能拡充とAIEO対応。AIエージェント継続利用・基盤運用増加。業界別テンプレート化で拡販。

安定性とスケーラビリティの高い収益構造への移行で、持続的成長基盤を確立

ストック型収益化へ

ストック売上比率を経営管理指標へ

③ 実行体制の転換

分散組織 → 集約・融合

営業機能をトップ関与のもと全社集約。生成AI・AIエージェントへの顧客ニーズ起点で提案活動を強化

技術組織を生成AI・AIエージェント強化が進むよう再編し、知見を全社で共有・活用。さらにサービス開発組織を集約し、独自エージェント開発を推進。

営業と技術が役割を明確にしつつ、高い連携を実現するクロスファンクショナル体制へ。主に生成AI・エージェント領域における拡大を狙う。

組織刷新による総合力強化

組織再編完了 2026 / 生成AI案件人材 増強

生成AI・エージェント領域での勝ち筋と定義

TDSEが生成AIで勝てる理由

● 意思決定支援者としての独自ポジション

AIを導入するだけでなく、企業が考えるべき論点を定義し、データ分析から意思決定、実行に至るまでを一気通貫で支援する、希少な存在である

● Dify・Cognigy・Databricks のアライアンス優位

主要AIエージェントプラットフォームの認定パートナー。技術習熟と顧客導入実績が差別化の肝になる

● 既存大手顧客からのAIエージェント追加需要

新旧問わず顧客から生成AIエージェント関連の引き合いが増加。

● 需要予測等の実績×生成AI：業界随一の実績基盤

製造・流通・小売での需要予測実績が豊富。生成AIと組み合わせた「説明できる予測」で他社が真似できない高付加価値を提供

指標の定義（開示基準）

生成AI・エージェント売上比率

● 生成AIエージェント比率指標の根拠

生成AI事業の成長を測る物差しであり、生成AI事業の拡張性と戦略領域への事業転換度を継続的に評価するものである。

● 生成AIエージェント売上に計上される案件の定義

生成AI・エージェント関連サービスおよび当該プロダクトが関与する売上高の売上高全体に対する割合

例：LLM/生成AIモデルを用いたAIエージェント導入費・Dify等によるAIプラットフォーム構築費・導入後のシステム利用料・保守料・ライセンス料

ストック型売上比率

● スtock比率指標の根拠

収益源が継続利用に伴う価値へ転換されることから適切である
主にDify・Databricks等生成AI領域に関わる継続収益拡大を図る

● スtock売上に計上される案件の定義

継続利用・契約に基づくストック型収益の売上高全体に対する割合
例：QUID等のプロダクトSaaS・Dify等AIエージェント・クラウド等利用料

ストック転換

新たなストック型収益への転換ロードマップ

既にQUID製品によるストック型収益を確保し、安定成長を進める一方で、新たに当社顧客のAIエージェント継続利用も始まり、案件数を増加させることで、より多くの収益積上げが見込める

アプリケーション・AIエージェントの継続利用

Dify/Cognigy関連

Difyの継続利用とアプリ展開の拡大により利用料が積み上がり、業務定着に伴うストック収益を創出。

2025年度 売上3億

Difyを軸としたビジネスは継続的に成長が続くことから、ストック型収益源の軸として今後も拡大していく。

データ・AIプラットフォームの継続利用

Databricks関連

Databricksの継続利用を通じて基盤収益が積み上がり、売上の安定性と継続性を備えたストック型収益を形成。

2025年度 ビジネス準備

DatabricksはAI業務の定着が進むにつれ基盤利用が拡大し、継続率の高さを背景にストック収益が伸長する。

業務特化型エージェント構築と展開

需給最適化・営業支援・カスタマーサポート等の業務特化型エージェント

エージェントを継続提供し、利用定着と基盤活用を通じてストック収益の拡大を図る方針。

2025年度 要件整理

業務特化型エージェントを新中計の3か年で実装・展開し、業務定着と開発加速を通じてストック型収益の成長を目指す

実行の仕組み

- 運用体制構築：導入後の定期フォロー・顧客スコア管理
- 価格モデル：料金体系の多様化に対応できるサブスク展開
- パートナー連携：代理店・アライアンス経由で流通拡大
- 解約率抑制：継続月数・顧客ROI改善率を焦点に提案

新中計3年ロードマップ — フェーズ別の変化と全体像

2026

構造改革による設計改善

会社の「設計図」を作り直す年

目的：何をどう伸ばす会社であるかを明確に、基盤を整える

営業 & 技術構造改革

ストック型収益の再定義と
収益源準備

生成AIエージェント
ビジネス基盤構築

2027

設計改善後の成長加速

整えた設計図で「実際に伸ばす」年

目的：1年目で整えた基盤を使い、成長と効率を数字で示す

提案力強化

ストック型収益拡大

テンプレート量産

2028

成長加速を経てモデル確立

積み上げた成果を価値として成長する年

目的：成長の実績を市場に認識させ、企業価値を引き上げる

成果連動型確立

ストック比率30%達成
生成AIエージェント比率60%達成

売上38～43億円実現

成功前提条件：営業・技術の役割明確化と実現 | 生成AIエージェントへの移行 | 成果連動型モデルへの転換

新中計における経営計画 — 根拠のある成長軌道

主要経営目標 / 達成管理指標	2025年度 実績	2026年度 計画	2028年度 目標
(最重要経営管理指標) 売上高	30億円	32億円 CAGR:6.7% (2025/2028)	38~43億円 CAGR:8.2%~12.7% (2025/2028)
(重要な経営管理指標) 生成AIエージェント売上比率	約30%	—※	60%
(重要な経営管理指標) ストック売上比率	約20%	—※	30%
(目安) 売上高営業利益率	7.1%	4% 構造改革に伴う一時的な低下を見込む	8%

各指標の算定根拠

生成AIエージェント比率↑の根拠

2025より新事業として開始したビジネスも本番展開・それら運用にむけた動きが活発していく。判断・実行・運用まで支援する生成AIエージェントサービスの拡大がビジネス牽引する

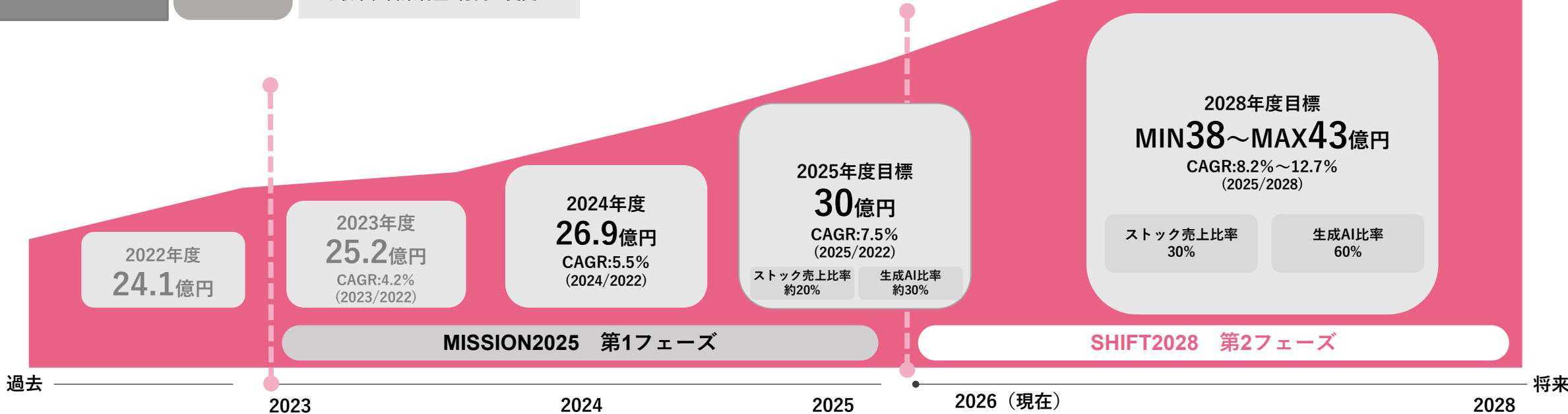
ストック売上比率↑の根拠

QUID製品を軸とするプロダクトサービスの継続利用だけでなく、AIエージェント事業での本番運用が始まり、顧客継続支援体制の強化と継続課金型サービス化で収益が積み上がる

※ 2028年度の最終目標は設定するが、初年度2026年度及び次年度2027年度はビジネス基盤の構築と段階的な成長を図る経過年度と位置づけるため、当該年度の数値目標は非開示とする。計画進捗の可視性を確保する観点から期中においては内訳等について適切な粒度で開示を行う。

第1フェーズ『MISSION2025』から繋がる新中期経営計画『SHIFT2028』

中期経営計画 MISSION2025 FY2023-2025 第1フェーズ	KGI 2025年11月計画修正 M&A案件中止に伴い、当初計画の売上高33億円以上をオーガニック事業のみで30億円に修正。	新中期経営計画 SHIFT2028 FY2026-2028 第2フェーズ	KGI ● 売上高 MIN38 ～ MAX43 億円 達成
	事業方針 ① コンサル事業の持続的な成長を確保し、高成長事業としてプロダクト事業を強化 ② 生成AI領域における競争力を獲得するため、新たにAIエージェント事業を展開		KPI ● 生成AIエージェント売上比率 60% (2025 約30% → 2028 60%) ● スtock売上比率 30% (2025 約20% → 2028 30%)
	利益指標 2023～2025 売上高営業利益率 10% 以上目標を収束、営業利益2億円に変更		事業方針 ● 営業及び技術組織の集約化を図り、機能別組織への構造改革を進め、生成AI・エージェント領域ビジネスを拡大
			目安 ● 営業利益率 8%以上 (新中計最終年度である2028年度)



TDSE 新中期経営計画 SHIFT2028 2026-2028

営業戦略と取組

営業戦略と組織再編

Sales Strategy & Organizational Transformation 2026 – 2028

AIエージェント・プロダクト事業が牽引役を確立。コンサル事業は成長に向けた提案力・顧客接点の強化フェーズ

生成AI・エージェントへの顧客投資が急拡大する今、トップマネジメント主導の営業集約とプロダクト×アカウントの二軸体制により、全事業が揃って成長するモデルを構築する。

MISSION2025の知見

- AIエージェント事業：目標大幅達成
- プロダクト事業：3年間安定成長を維持
- コンサル事業：提案力・接点のさらなる強化余地

市場が求める変化

- 生成AI市場 年平均成長率40% (2024→2029年)
- 顧客の生成AI・エージェント投資意欲が急拡大中
- 提案力と顧客接点が差別化の核心

SHIFT2028の営業戦略

- トップ主導の営業集約・全社統括
- 主力提案テーマを生成AI・AIエージェント関連へ更新
- 全事業を連動させ、新規獲得を増加し、顧客への価値提供を継続し、LTVの最大化を目指す

3年後の達成目標

- 売上高 MIN38—MAX43億円
- 生成AIエージェント関連売上比率 60%
- ストック型収益売上比率 30%

MISSION2025の成果と SHIFT2028 への接続

2事業が牽引役を確立。コンサル事業はさらなる成長に向けた進化のフェーズへ

MISSION2025 最終年度（2025）事業別進捗サマリー

AIエージェント：目標大幅達成

プロダクト：継続成長を維持

コンサル：さらなる進化へ

好調2事業 — SHIFT2028 の成長エンジンとなりえる

AIエージェント事業：中計期間に確固たる軸を確立

- Difyを軸にCognigy・Copilot Studio等のAIプラットフォーム事業で急成長
- FY25実績3.0億円。新中計でも成長主力事業としての道筋が見えている
- 顧客からの引き合いが大幅増加。市場の追い風を享受できている
- 本番化への移行プロセス整備にむけた技術員確保が課題

プロダクト事業：3年間にわたり安定した成長を継続

- 対前年20%強の高成長を3年間維持。SNS分析ニーズが着実に拡大
- ストック型収益のベースとして収益安定化に貢献
- AIエージェント機能が加わることでさらなる拡大に期待

コンサル事業 — 進化に向けた3つの強化ポイント

強化① 顧客との接点をさらに深める

現場担当者レベルから経営層・決裁者層との関係性を作り、より上流の意思決定に貢献できる体制を構築する。テーマを横断的に提案する仕掛け。

大型案件・継続案件の獲得機会が大幅に拡大させる

強化② 生成AI・エージェント領域の提案力を拡充

顧客が積極投資する生成AI・エージェント領域へ、TDSEの技術知見をコンサル提案に直結させる。受け身ではない積極的アプローチ。

市場成長投資を取り込み、生成AI比率向上を牽引する

強化③ 好調2事業との連動で提案機会を創出

AIエージェント・プロダクト事業の顧客基盤・攻略手法を活かし、コンサル案件への複合提案を組織的に展開。投資機会を逃さない。

既存顧客との長期取引価値を高め、収益基盤を着実に拡大させる

営業領域における進化戦略 — 3つの強化テーマ

成長機会：顧客企業の生成AI・エージェントへの投資が急拡大。TDSEの強みが最も活かせる市場環境が整いつつある

戦略①

生成AI提案を増幅し
提案力の底上げを図る

顧客が生成AI・AIエージェントに積極投資する中、TDSEの技術知見を提案に直結させることで取り込める案件が大幅に拡大する

- テーマ別標準提案資料を整備し、担当が自律的に提案する状態を作る
- 生成AI・AIエージェントの活用提案を、多くの担当者が実施できるよう体系的に情報連携
- AIエージェント事業で培った知見を活かし技術×営業の連携力を継続強化
- 提案テーマを顧客視点に沿った「生成AI活用・意思決定支援」へアップデート、需要に対応

生成AIテーマ提案に関する複数指標で進捗を追う

戦略②

顧客との継続的な
関係構築を制度化する

顧客の意思決定が上位層で行われる中、経営層・決裁者への接点を増やすことで上流から参画できる案件が格段に増える

- 重要顧客のTDSEへの評価や希望を把握できるようにCS調査を定期的を実施
- 顧客やアライアンスパートナーとの接点を増やすために営業部門も参加する定例会を設定
- 顧客ごとにアカウントプランを整備し、価値ある提案ができる仕組みを構築
- アライアンスパートナーと共同マーケティング、共同営業、共同提案が推進できる仕組みを構築

顧客との接点/上流参画に関する複数指標で進捗を追う

戦略③

顧客視点を重要視した攻めの
営業スタイルを組織的に創出

企業の生成AI・データ活用は「導入」から「業務変革・経営活用」フェーズへ移行しており、顧客成果に踏み込む提案が中長期的な収益拡大の起点となる

- 顧客の業務・経営課題を起点に、プロダクトありきではない価値提案型営業へ転換
- 導入後の利用状況・成果・課題を構造的に把握し、次の打ち手を設計する営業プロセスを確立
- AIエージェント/データ基盤/業務設計を横断した複合提案により顧客のLTV最大化を図る
- 成功パターンを提案テンプレート・事例として横展開し、属人性の高い営業から脱却

顧客成果を起点に次の提案を生み出す営業プロセスを確立

トップマネジメント主導の営業組織再設計

分散・依存・属人から「集約・自立・仕組み化」へ

MISSION2025 の体制（強化前）



- 顧客情報が部単位でクローズされる傾向にあった
- クロスセル提案が機能しにくい組織決定スキームだった
- 事業部単位で商談が進むためトップが横断的に判断できない
- 顧客単位の運用支援の役割だけでは積極提案できない

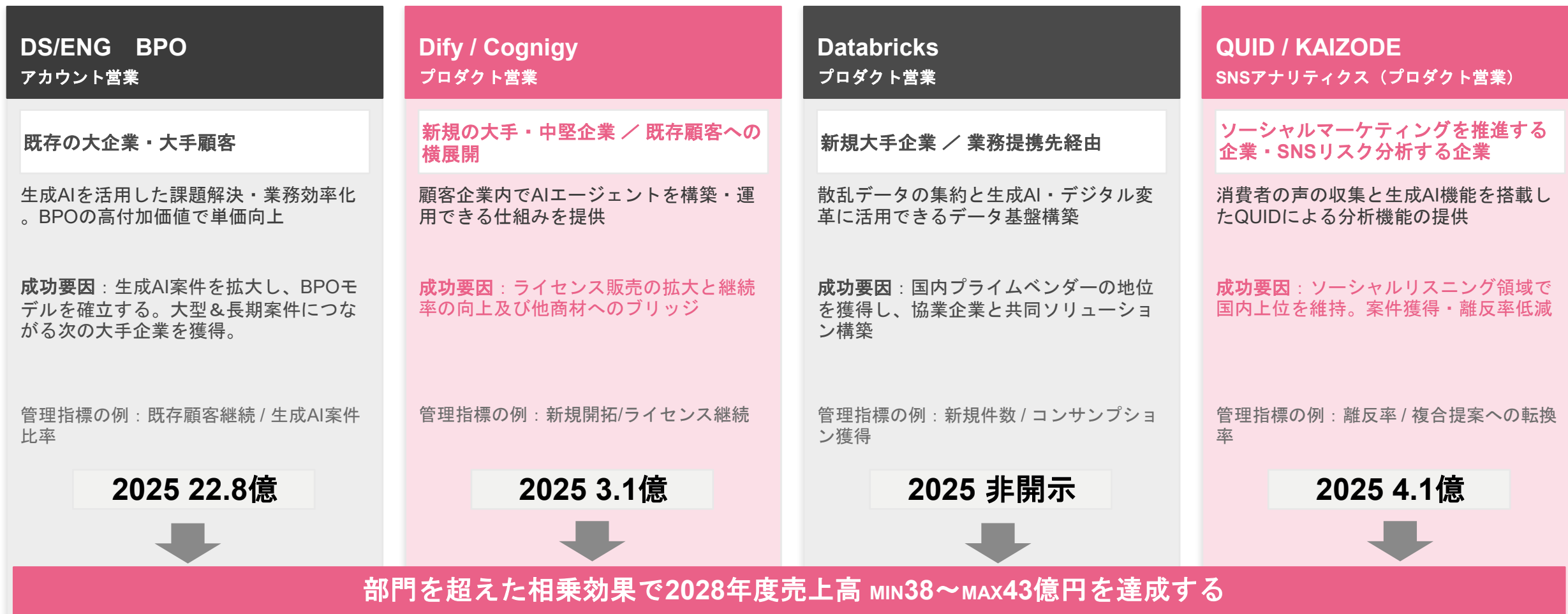
SHIFT2028 の新体制



- 顧客情報を一元管理・複合提案が機能する
- 経営層が全案件の方向性を全体把握・管理
- 顧客を横断的に収益管理する機能を充足

商材 × 組織の二軸連動戦略 — 4商材の役割と連動設計

設計思想：各事業部の専門性強化というMISSION2025の成果を土台に、SHIFT2028では顧客への統合提案力を次の競争優位として確立する。
顧客情報・案件情報の全社一元管理により、複数サービスの組み合わせ提案を組織的に実現し、事業間の相乗効果を最大化する



実行を担保する4つの仕掛け

MISSION2025では「計画実行を担保する仕掛け不足」、SHIFT2028は4つの仕掛けで変革を実行

仕掛け① | 経営層による案件管理とKPIモニタリング

全案件の進捗を可視化、経営層が定期的に管理し、停滞案件は即時介入。売上に加え、新規獲得数や提案活動量、顧客満足度などプロセス指標も管理対象とする。

仕掛け③ | 定期的な戦術見直し会議

顧客ごとに定期的な営業統括×技術統括×社長で実績レビュー。市場変化に合わせて顧客別営業計画と商材戦略を即座に修正する体制を実行

仕掛け② | 生成AI起点のハイブリッド型営業の定着

プロダクト単体の販売にとどまらず、生成AIを起点にプロダクトとコンサルを連動した提案を推進。顧客の複合的課題を一気通貫で解決する営業スタイルを標準化し、組織として展開する。

仕掛け④ | 既存顧客支援によるリレーションシップ強化

顧客ごとにアカウントプランを設定し、定期フォローを推進。更新・拡大・他商材提案のタイミングを横断的に管理することで関係性を強化させる。

TDSE 新中期経営計画 SHIFT2028 2026-2028

技術戦略と取組

重点テーマ —— 3つの構造的課題とSHIFT2028への接続

生成AI市場の急拡大という機会を捉えるため「サービス領域」「人材ポートフォリオ」「収益モデル」の3層を一体で再設計する。

テーマ① | コンサルティング領域における生成AI活用案件の本格拡大

■ 環境認識

従来型のデータ分析需要が成熟する一方、企業の生成AI投資は構想策定・業務適用・データ基盤整備まで幅広いニーズが存在

■ これまでの取り組み

直近3カ年で生成AIテーマの提案・実装力を強化し、AIエージェント領域では2025年度に急成長を実現。

■ 新中計での対応

上流コンサル機能を再構築しAIエージェント領域と統合。構想策定→業務適用設計（BPR）→実装→運用定着まで連続的に提案できる体制で、既存大手顧客の生成AI投資を継続獲得。

テーマ② | 人材ポートフォリオの継続的拡充と職種体系の再設計

■ 環境認識

生成AI活用支援に必要なスキルは、上流コンサル・ML/LLMエンジニアリング・データ基盤の3軸に拡張。市場ニーズの変化速度はさらに加速。

■ これまでの取り組み

主要技術領域（生成AI/AIエージェント基盤/データ基盤）の知識獲得促進、中途採用強化、社内育成プログラム整備など、生成AI時代に対応する人材獲得・育成を継続的に推進。

■ 新中計での対応

これらの蓄積を土台としつつ、職種体系を4類型（コンサル/DS/ML・LLMエンジニア/データエンジニア）に再設計。組合せでデリバリーするクロスファンクショナル・チーム体制へ移行。

テーマ③ | 収益モデルの多様化と継続収益基盤の強化

■ 環境認識

受託・準委任型ビジネスは案件積上げが基本となる一方、AIエージェント・データ基盤領域ではライセンス・SaaSなどの継続収益化が進展。

■ これまでの取り組み

プロダクト事業（QUID）に加え、AIエージェント基盤のエンタープライズライセンス販売を開始し、ストック型収益を成長させている。

■ 新中計での対応

サービス提供形態として「これまでのストック収益に加え、新たなAPI・ライセンス等の拡充」と「AIエージェント型の新収益モデル」を目指し、人月依存からの脱却と継続収益積上げを並行推進。

組織再編 — 機動力ある生成AI推進体制への移行

3つの重点テーマを実行するため、コンサルティング事業とAIエージェント事業を統合し、生成AIビジネス全体を一体で推進できる新体制へ移行。SMSマーケビジネス（QUID）は営業組織主導で成長させる。

変更前の体制

コンサルティング事業

DS・エンジニア中心。既存案件縮小、生成AI対応の組織的拡張余地などが影響し、売上は前年同水準に留まる。

AIエージェント事業

2025年度に新設。Difyを中核に顧客ニーズの高いAIエージェント展開を推進し、急成長を実現。

プロダクト事業（QUID）

QUID製品を軸に営業施策を強化し、安定的な成長を継続。

「SHIFT2028」新体制と取組

■ 本部に集約：コンサルティング × AIエージェント統合

コンサル機能を再構築しAIエージェント事業と統合。生成AI活用・AIエージェント構築・データ基盤構築運用を一体で推進する技術中枢として、構想策定から業務適用設計、実装、運用定着まで、顧客の様々なフェーズのニーズに対応する。

■ 業務特化型AIエージェント領域：製品開発／R&D連携で推進

業務特化型AIエージェントは、製品開発組織やR&Dラボ組織と連携して推進。技術検証・製品化・販促を機能横断で進め、API／ライセンス／SaaS型展開へつなげる。

■ 次世代ストック収益基盤として継続強化

AIエージェント基盤のエンタープライズライセンス使用料、AIサーバー保守、クラウド費用等を継続収益基盤として位置づけ、それぞれの担当組織で推進。

■ SMSマーケビジネス（QUID）：営業組織主導で独立成長

営業組織の一部として運営。QUID製品の優位性を活かしつつ、ストック売上の重要な柱として継続成長。

コンサルティング × AIエージェントが一体化することで組織力を強化。

特化型領域は製品開発・R&Dとの連携で推進、SMSマーケビジネス（QUID）は営業主導で独立成長させ、機動力ある生成AI推進体制を確立する。

生成AI・AIエージェント領域で成長するための勝ち筋

新体制を活用し、コンサルティング×AIエージェント領域で競合に対する優位を確立する4つの戦略。各戦略には進捗管理指標を設定し、経営レベルで運用する。

勝ち筋① | AIエージェント領域での標準化と多基盤展開

Difyを中核に、Microsoft Copilot Studioや他主要基盤への対応領域を拡大。共通技術基盤の整備等で、より大型・継続的な案件の獲得を目指す。

管理指標の例：AIエージェント領域売上（営業共通）／開発・活用事例数／認定資格取得者数

勝ち筋③ | 生成AI活用上流起点での大手顧客への深耕

大手顧客との信頼関係を最大の資産とし、担当者層だけでなく、決裁層までも関係性を強化。生成AI投資の構想段階から業務実装段階まで幅広く相談されるパートナーポジションを確立。アカウントマネジメント機能の強化と顧客ニーズに合わせたデリバリー体制パターンの整備を進め、LTVを最大化。

管理指標の例：生成AIテーマ比率／既存顧客売上（営業共通）

勝ち筋② | データ基盤×生成AIの一体提案

分散したデータを集約する基盤（Databricks）と生成AIを一体で提案。データ整備から生成AI活用までを一気通貫で支援できる稀少なポジションを、アライアンス強化も含め確立。

管理指標の例：主要基盤の上位認定資格保有者数／公開事例数

勝ち筋④ | 業務特化型AIエージェント×収益モデル多様化

業務特化型AIエージェントを集約し、「受託・準委任」→「API・ライセンス・SaaS」へ段階展開。あわせてAIエージェント型の新収益モデル案件を立ち上げ、人月依存からの脱却を推進。

管理指標の例：API・ライセンス・SaaS提供の立ち上げ進捗／
AIエージェント型の新収益モデル案件数

戦略を支える3つの組織資産

前述の勝ち筋を支えるのは、短期間では模倣困難な3つの組織資産。これらは事業活動を通じて毎期積み上がり、時間とともに競争優位が拡張する構造を持つ。

資産① | 業務へのデータ活用知見の体系化

データ活用の暗黙知を組織知に変換する力

■ 資産の中身

長年のデータサイエンス／AI活用案件で蓄積した、業界・業務別の最適設計・実装勘所・運用ノウハウを、属人化させず組織として体系化・再利用する仕組み。生成AIを活用しさらに推進する。

■ 持続性の根拠

組織横断での提案レビューによる知見集約活動と、アカウントマネジメント機能による横断的なナレッジ資産化が回り続けるため、事業活動そのものが資産を厚くする構造。

資産② | エンタープライズ顧客との長期信頼

PoCで終わらせない実行力の源泉

■ 資産の中身

基幹システム・重要業務データに長年向き合ってきたことで得た、顧客の業務プロセス・意思決定構造への深い理解と信頼関係。

■ 持続性の根拠

信頼関係は時間で積み上がっていく希少資産。生成AI領域でも、PoC段階を超えて本番業務への組み込み・業務変革まで踏み込んでいく際に有効。

資産③ | 技術中立の設計力

AI進化が進むほど価値が高まるポジション

■ 資産の中身

特定の基盤・モデルに依存せず、業務要件・コスト・安定性の観点から最適なアーキテクチャを選定・組み合わせる設計力。技術トレンドではなく業務価値起点で判断する組織的な意思決定能力。

■ 持続性の根拠

4職種体制によるアーキテクチャ責任の明確化と、業務領域別の協業エコシステムが、技術中立性を制度として担保する。

新中計遂行を実現する仕掛け— 組織で課題を解き、成長を取り戻す

中期経営計画を確実に実行するため、4つの仕掛けを制度として組み込み、計画の実現性を高める。

仕掛け① | 人事制度の刷新

— 4職種体制とクロスファンクショナル・チーム編成

従来の2職種を、コンサル/DS/ML・LLMエンジニア/データエンジニアの4職種に細分化。職種の組合せでデリバリーする体制へ移行し、提案品質と実行力を同時に強化

→ 重点テーマ②（人材ポートフォリオ再設計）の実行基盤

仕掛け② | デリバリー体制の強化

— 生成AI活用上流コンサル × アカウントマネジメント機能の連携

生成AI活用上流・BPRコンサルティング部門が組織横断で提案品質を担保・プロジェクト支援を担い品質を底上げ。アカウントマネジメント機能は強化と顧客ニーズに合わせたデリバリー体制パターンの整備を進め、既存顧客LTV最大化に直結させる。

→ 重点テーマ①（コンサル領域拡大）と勝ち筋③（既存大手深耕）の実行基盤

仕掛け③ | 利益構造の同時改善

— 付加価値向上と新収益モデルの組合せ

①4職種体制による付加価値の向上、②AIエージェント型の新収益モデル案件拡大、③業務特化型AIエージェントのAPI/SaaS展開、④生成AI活用上流コンサル主導案件の比率向上を組合せ、人月依存型からの脱却と継続収益基盤の構築を並行推進。

→ 重点テーマ③（収益モデル多様化）と勝ち筋④の実行基盤

仕掛け④ | 組織運営ガバナンスの高度化

部門横断での稼働可視化・予実差マネジメントを重要課題と位置づけ、PJのコストや、育成・社内PJリソースを高度化。人材需給バランスを全社最適で運用し、計画の実行性を担保する。

→ 3つの重点テーマ・4つの勝ち筋を貫く実行ガバナンス

TDSE 新中期経営計画 SHIFT2028 **2026-2028**

2026年度事業計画

2026年度事業計画について

新中期経営計画では非連続事業は含めず、オーガニック事業のみでの成長戦略を遂行していき、2026年度事業計画は売上高32億円、営業利益1.3億円とする。

- まず売上高が抑えられている理由として、生成AI・エージェント領域における積極攻勢をかけていくために新中計初年度の構造改革では集中して事業強化にむけた準備を進め、次年度成長にむけた基盤整備を行う。
- 利益面においても戦略投資を大幅に見込んでいるため、今年度は利益は抑えた形となる。ただし事業運営上、コスト削減につながるものは意識をもって低減を実施する。

(百万円)

	2022年度実績		2023年度実績 前中計1年目		2024年度実績 前中計2年目		2025年度実績 前中計3年目		2026年度計画 新中計1年目 5/14開示	
		前年比		前年比		前年比		前年比		前年比
売上高	2,415	140%	2,521	104%	2,699	107%	3,005	111%	3,200	106%
営業利益	265	122%	271	102%	198	73%	210	107%	130	60%
営業利益率	10.8%	—	10.7%	—	7.4%	—	7.1%	—	4.0%	—
経常利益	267	122%	274	103%	201	73%	232	115%	130	55%
当期純利益	168	114%	200	119%	136	68%	174	127%	85	48%



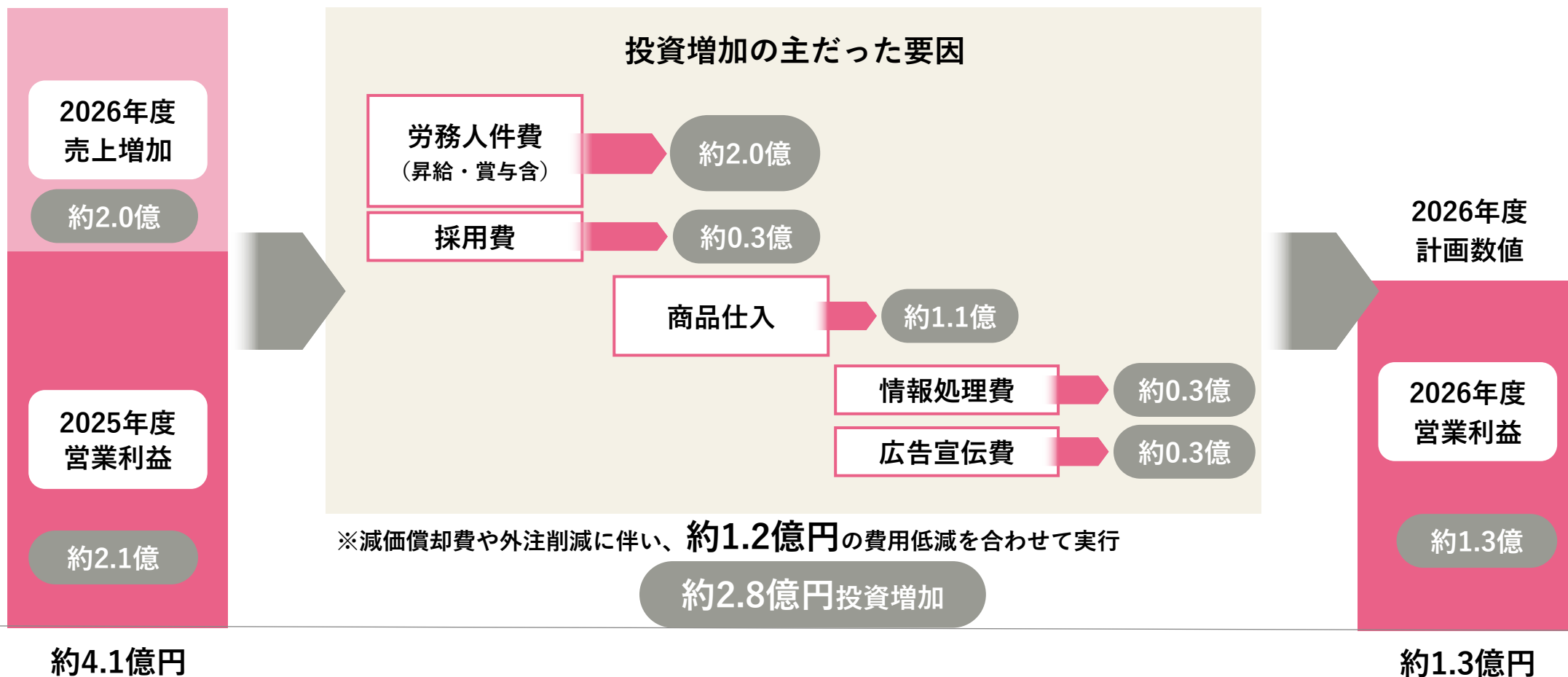
要因説明
次頁へ

※) 2026年度計画については2026年5月14日開示の決算短信を参照。

(参考) 成長戦略にかかる投資と利益に関する考え方 (概算)

構造改革の実行に伴い、投資額を大幅に増加

- 戦略投資額を約2.8億円増加 (主に人的資本増強に伴う労務費・プロダクト製品に関する商品仕入が大きい)
- 投資に伴う各案件は企画内容含め、経営にて詮議するが、状況把握のうえ実施是非を判断



06 – リスク情報

RISK INFORMATION

リスク情報

成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクは以下のとおりです。その他のリスクについては、有価証券報告書等の「事業等のリスク」をご参照ください。

リスク	概要	影響度	影響期間	対応方針
事業環境に関するリスク	技術革新の影響	大	中期	昨今当該分野は生成AIによる新技術開発が相次いでおり、より一層変化の激しい市場となっている。当社は、これら市場変化に柔軟に対応し、顧客に対し適したサービスを提供できるよう、専門人材の採用・育成や技術、ノウハウ等の取得に努めている。
	景気動向及び業界動向の変動による影響	中	中期	当社は景気動向に影響を受けにくくなるようビジネスモデルの変換やリスク分散を行っている。また当社は攻略する業界を1つ2つと限定しておらず、幅広い領域においてサービスを提供することによって、環境変化に影響が受けにくい収益構造となるよう事業運営を進めている。
	システム障害	中	短期	顧客へのサービス提供が妨げられるようなシステム障害の発生やサイバー攻撃によるシステムダウン等を回避すべく、稼働状況の監視、及びシステムの冗長化、セキュリティ対策等による未然防止策に努めている。
事業体制に関するリスク	人材の確保	中	中期	データサイエンティストやコンサルタント人材の採用のため、当社独自の採用ネットワークや多様な採用方法を用いて優秀な人材の獲得に努めている。また、社内教育や社内コミュニティの場を通じて、人材育成にも力を入れている。

お問い合わせ

お問い合わせ先

TDSE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

 investors@tdse.jp

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示時期は2027年5月を予定していますが、経営環境の変化により計画修正する場合は適宜更新情報を反映します。

- 本資料にて開示されている、当社に関連する業績見通し、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。
- 資料に記載されています会社名、システム名、製品名は一般に各社の商標または登録商標であり、本目的のみ使用するものとします。
- 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。

この文書は、著作権法及び不正競争防止法上の保護を受けております。文書の一部或いは全てについて、TDSE株式会社から許諾を得ずに、いかなる方法においても無断で複写、複製、転記、転載、ノウハウの使用、企業秘密の開示等を行うことは禁じられております。本文記載の社名・製品名・ロゴは各社の商標または登録商標です。