TDSE株式会社

東証グロース：7046

# 2027年3月期上期決算及び
# 新中計「*SHIFT2028*」進捗説明会資料

2026.11.6

Today's scenario

# 本日シナリオ

TDSE

01 – 2027年3月期上期決算及び「SHIFT2028」の進捗と今後の取組

- 2027年3月期上期の主要業績について
- 新中計「SHIFT2028 」初年度の進捗状況
- 通期計画の見通しと投資回収の道筋
- 営業戦略の上期総括と下期取組
- 技術戦略の上期総括と下期取組

02 – 投資家の皆さまにむけて

03 – リスク情報

04 – APPENDIX

©2025 TDSE Inc.

# 新中計初年度上期を終えて―トップメッセージ

東垣代表取締役社長

## 「変革の第一歩が、着実な成果へ」

### 序盤に整えた事業・組織基盤が成果につながる

新中期経営計画「SHIFT2028」の初年度上期は、生成AI・AIエージェント領域の事業体制を再構築する期間と位置づけ、営業機能の集約と技術組織の再編を進めてまいりました。

業績は売上高16.28億円（前年同期比15.0%増）、営業利益0.79億円（同85.8%増）、営業利益率4.9%となり、第2四半期には6.4%へ改善しました。通期計画32億円に対する進捗率は50.9%と過去3年を上回り、生成AIエージェント売上比率・ストック型売上比率も年度目標に向け順調に進捗しています。

下期は、今後も増大する受注に対応すべく生成AI技術メンバーの育成・採用を継続して進めてまいります。そして受注案件の売上拡大とストック型収益の積み上げにより、本年度の通期計画達成と、次年度にむけた利益率・資本効率の向上にむけた準備へつなげてまいります。

上期の評価

**業績・通期進捗** — 計画順調

売上高16.28億円（前年同期比15.0%増）
営業利益0.79億円（同85.8%増）
通期計画32億円に対する進捗率50.9%

**事業構造の転換** — 計画線上

生成AIエージェント売上比率55%（想定以上）
ストック型売上比率24%（順調）
組織再編は完了、生成AI人財増強（継続課題）

**収益性・先行投資** — 先行投資済

営業人財・基盤強化にむけた先行取組は上期完了
下期は重点顧客深耕と案件管理の高度化
稼働率・案件採算の改善でプロジェクト収支向上

**上期：事業・組織基盤を整えながら増収増益　｜　下期：AIエージェント案件の受注拡大に伴い、業績向上を確実たるものとして進める**

©2026 TDSE Inc.

01

2027年3月期上期決算と新中計「SHIFT2028」の進捗

# 2027年3月期上期の主要業績

FINANCIAL RESULTS

# 2027年3月期上期主要業績の結果

Difyを軸とした生成AIエージェント領域の業績拡大により、上期売上高は過去最高の1,628百万円（前年同期比115%）。人材・組織への先行投資を進めながらも、営業利益は79百万円（前年同期比186%）、営業利益率は4.9%と前年同期から1.9ポイント改善し、経常利益77百万円、当期純利益51百万円を確保。通期計画に対する進捗率は売上高51%、営業利益61%と、いずれも折り返しを上回る水準となった。

（百万円）

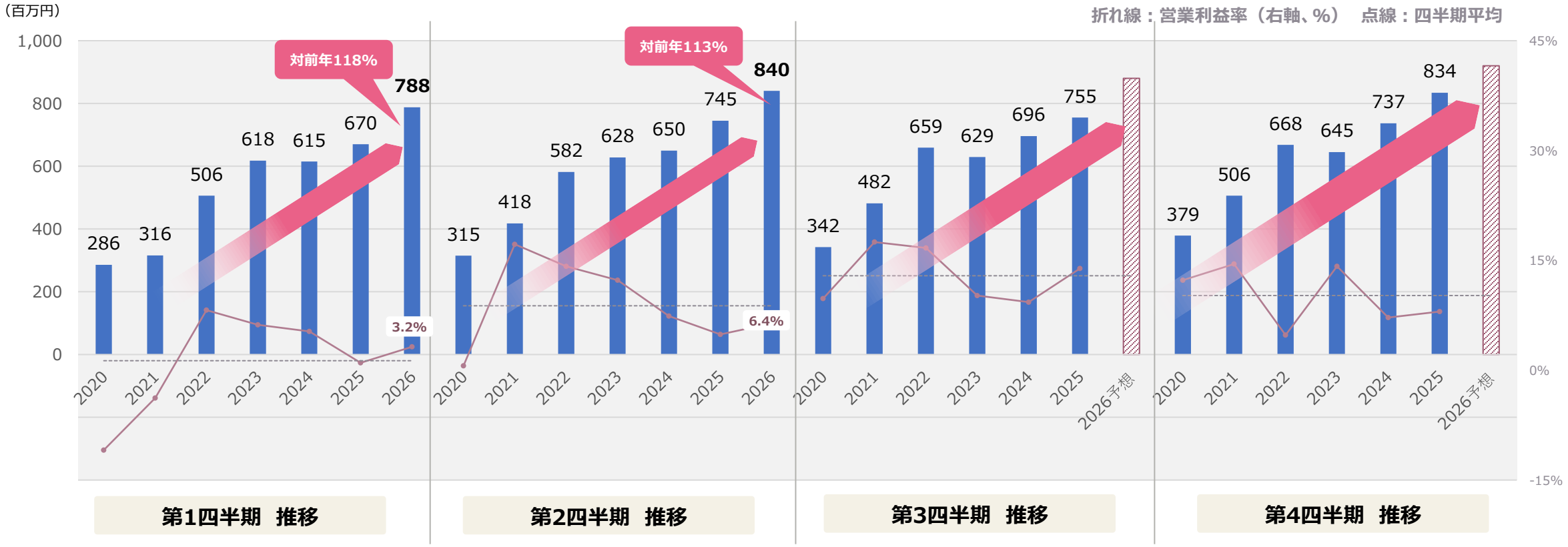
| （百万円） | 2022年度上期 | 2023年度上期 | 2024年度上期 | 2025年度上期 | 2026年度上期 |
|---|---|---|---|---|---|
| **売上高合計** | **1,088** | **1,246** | **1,265** | **1,415** | **1,628** |
| 前年同期比 | 148% | 114% | 101% | 111% | **115%** |
| 通期計画進捗率 | 54% | 48% | 44% | 45% | **51%** |
| **営業利益** | **124** | **115** | **80** | **42** | **79** |
| 前年同期比 | 206% | 93% | 70% | 52% | **186%** |
| 通期計画進捗率 | 56% | 41% | 28% | 19% | **61%** |
| 営業利益率 | 11.4% | 9.2% | 6.4% | 3.0% | **4.9%** |
| **経常利益** | **125** | **117** | **79** | **47** | **77** |
| **当期純利益** | **57** | **80** | **52** | **31** | **51** |

**※当初計画は2026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。**
**※通期計画進捗率については各期とも期初に策定した計画値に対する進捗率とする。**

©2026 TDSE Inc.

# 四半期毎の業績推移

2026年度売上高は第1四半期788百万円（前年同期比118%）、第2四半期840百万円（同113%）と各四半期として過去最高を更新。
営業利益率は、人材・事業基盤への大規模な先行投資を第1四半期に進め、第1四半期3.2%から第2四半期6.4%へ改善。
売上高が下期に積み上がる収益構造のもと、重点顧客の深耕と受注案件の獲得を進め、下期の売上拡大と利益率の向上を目指す。




©2026 TDSE Inc.

01

2027年3月期上期決算と新中計「SHIFT2028」の進捗

# 新中計「SHIFT2028」初年度の進捗状況

MANAGEMENT PLAN

参考
再掲

# 大前提 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へのシフト**

- 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エージェント売上比率を経営管理指標へ**

### ② 収益構造の転換

**フロー型 → ストック型へのシフト**

- 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・融合へのシフト**

- 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**

©2026 TDSE Inc.

# 新中計SHIFT2028 初年度上期の総括 —— 3つの転換とKPI

3つの転換方針において、①成長軸は生成AIシフトが加速し想定以上、②収益構造はDify継続利用と基盤運用が増加し計画通り、③実行体制は営業・技術組織の集約と人材増強を継続実行中。下期は、上期の振り返りで挙がった課題への取組に移る（P12）。

## ① 成長軸の転換：従来型AI → 生成AI

Difyを軸とした事業が大きく進展。生成AI領域の付加価値を高め、生成AIシフトが加速。

**想定以上の成長**

## ② 収益構造の転換：フロー型 → ストック型

Dify継続利用・基盤運用が増加、QUID関連も安定収益源として維持。

**計画通り**

## ③ 実行体制の転換：分散組織 → 集約・融合

営業機能のトップ直轄集約と技術組織の再編を実行、営業人材・生成AI人材を増強

**計画通り**

**生成AIエージェント売上比率**

**上期実績 55%**

2025年度 約30%
→ **2026年度 45%以上（着地予想）**
→ 2028年度 60%

**ストック型売上比率**

**上期実績 24%**

2025年度 約20%
→ **2026年度 23%以上（着地予想）**
→ 2028年度 30%

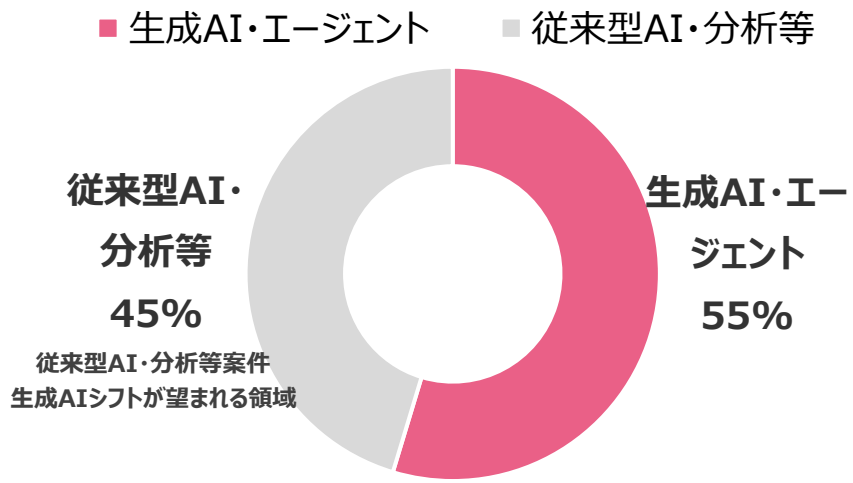
**3つの転換は初年度上期として計画線 ｜ 下期は上期の課題への取組へ**

©2026 TDSE Inc.

# 生成AI・エージェント売上の構成 —— 全体に占める割合と内訳

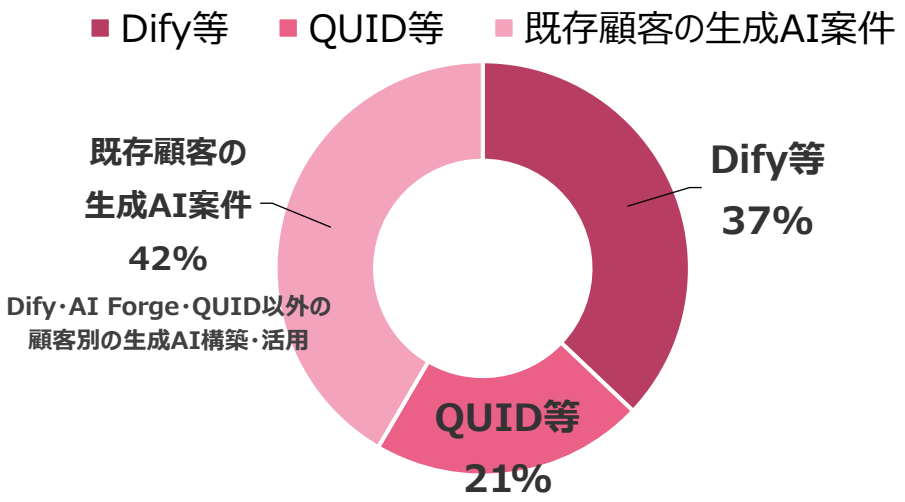
上期売上16.28億円のうち、生成AI・エージェント比率は55%と、通期KPI（45%）を上回るペース。Difyの大躍進に加え、既存顧客の生成AI活用・構築案件も約4割を占め、**全社で生成AIシフトが着実に進行。下期の更なる加速に向け、生成AI人財の育成・獲得を推進。**

## ① 全体売上に占める生成AIエージェント売上




生成AI・エージェント売上は上期売上の55%を占め、通期KPI着地予想「45%以上」を上回るペース。下期は生成AI人財の育成・獲得により、従来型AI・分析等からのシフトを更に加速。

## ② 生成AIエージェント売上 約8.9億円の内訳




Difyは販路・商品・提供形態の整備により大きく躍進。QUIDも既存契約で安定した売上を維持。**既存顧客の生成AI案件は構成比42%と最大の柱で、活用・構築の両面で進展。Difyと既存顧客の両輪で、全社の生成AIシフトが進行。**

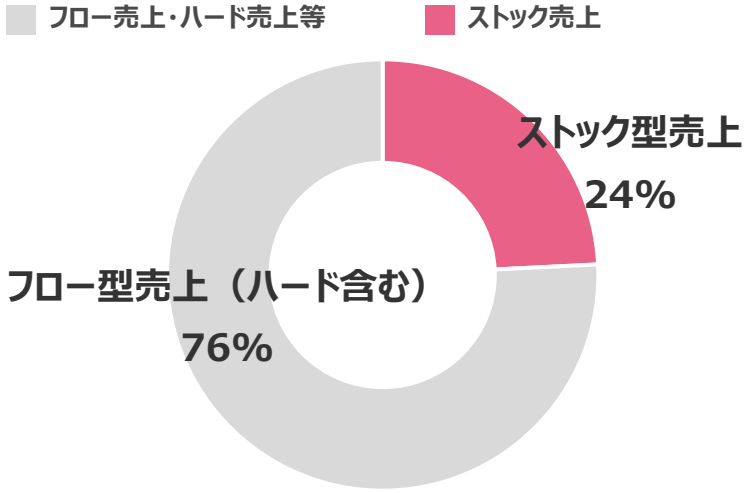
**生成AI・エージェント売上 約8.9億円（55%） ｜ Dify等 約3.3億・QUID等 約1.9億・既存顧客 約3.7億**

©2026 TDSE Inc.

# ストック型売上の構成 —— 全体に占める割合と内訳

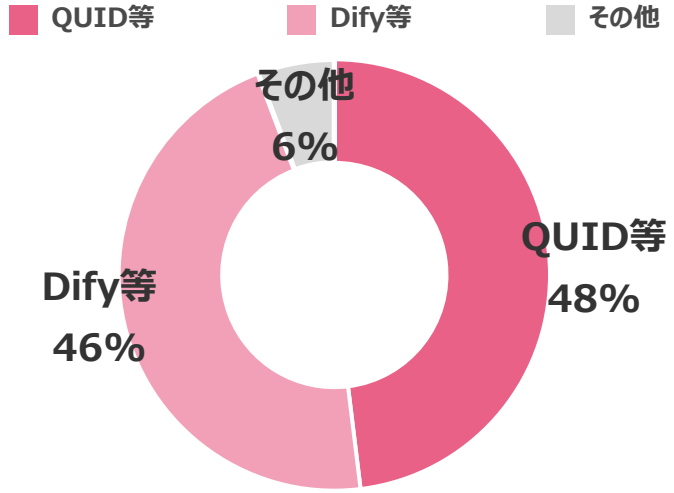
ストック型売上は、新中計の転換②「フロー型からストック型へ」の進捗を測る指標。上期は24%と前年の約20%から上昇し、通期KPIの着地予想を上回った。
**契約の積み上がりに応じて徐々に売上へ反映され、収益の安定性を高める土台となる。要因はDifyのライセンス・保守。**

## ① 全体売上に占めるストック型売上




ストック売上は前年の約20%から24%へ上昇し、KPI着地予想「23%以上」を上回るペース。**フロー型等が76%を占める構成は残る。**

## ② ストック型売上 約3.9億円の内訳




QUID等（KAIZODE含む）が48%、Dify等が46%、その他が6%。
**特に、Difyのライセンス・保守などの継続収益の獲得が成長要因。**

**ストック売上 約3.9億円（24%）　QUID等 約1.9億・Dify等 約1.8億・その他 約0.2億**

※ QUID等はKAIZODEを含む。金額は千万円の位、占率は整数に四捨五入して表示。

©2026 TDSE Inc.

TDSE

# 上期の振り返りと下期の重点取組

上期は3つの転換がおおむね順調に進み、生成AIエージェント領域が成長を牽引し、生成AIエージェント売上比率・ストック型売上比率はいずれも年度着地予想を上回る水準で推移。
次の成長に向けては、人財の確保、既存顧客の生成AIシフト、データ基盤の受注化、予実管理の高度化の4点が課題となる。
下期はこの4点に対応する重点取組を実行し、利益率向上に向けた改善施策を進めるとともに、次年度のKPI・KGI設計に先行着手する。

| 上期の課題 | 下期の重点取組（課題ごとの対応） |
| --- | --- |
| ① 需要拡大に見合う実装・認定人財の確保<br>成長領域の受注拡大に備えた提供体制の強化 | ① AI人財の育成・拡充と認定人財の増強〔実行体制〕<br>育成・採用と案件管理体制の強化を並行して推進 |
| ② 既存顧客における生成AI活用の拡大<br>主要顧客のアカウントプランを策定し、生成AI提案の土台を構築 | ② 顧客接点の質向上と生成AI活用に向けた積極提案〔成長軸〕<br>プランを活用した提案活動を強化し、アセスメントから実装まで伴走 |
| ③ データ基盤展開：売上拡大と協業の継続強化<br>Databricks拡大に自社プライム案件に加え、共同開拓も大きく寄与 | ③ 生成AI領域パートナーとの関係強化〔成長軸・実行体制〕<br>Databricksの協業深化と、当社の技術優位性を活かした案件展開 |
| ④ KPI起点の予実管理と期中開示の高度化 | ④ 構造改革の完遂と予実精度の向上〔経営計画〕<br>来期の成長設計（KPI・KGI）に先行着手 |

**①～④の実行で生成AIエージェント売上比率・ストック型売上比率を引き上げ、SHIFT2028目標へ前進する（KPIの現在地は次頁）**

©2026 TDSE Inc.

TDSE

# KPI進捗と3年ロードマップにおける現在地

KGI・KPIの3指標はいずれも第1四半期から上期にかけて上昇し、年度着地予想を上回る水準で推移。定義と算定範囲を固定して開示しており、改善は生成AIシフトとストック収益の積み上げという事業構造の変化を示す。**2028年度目標への道筋は描けており、2027年度の中間目標は今期の実績を踏まえて設定する。**

| 主要経営目標 / 達成管理指標 | 2025年度 実績 | 2026年度 第1四半期 | 2026年度 上期 | 2026年度 現時点計画 | 2027年度 中間目標 | 2028年度 目標 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| （最重要経営管理指標）売上高 | 30億円 | 7.88億円 | 16.28億円 | 32億円 | 2026年度終了後に開示 | 38～43億円 2026年終了時に見直し |
| （重要な経営管理指標）生成AIエージェント売上比率 | 約30% | 47% | 55% | 45% | 2026年度終了後に開示 | 60% |
| （重要な経営管理指標）ストック型売上比率 | 約20% | 23% | 24% | 23% | 2026年度終了後に開示 | 30% |
| （参考）営業利益率 | 7.1% | 3.2% | 4.9% | 4.0% | 回復を図る | 8%以上（目安） |

※ 各KPIの計上基準は比較可能性を確保するため継続して適用し、見直しが必要となる場合は変更内容と過年度数値への影響を開示する。2027年度の中間目標は2026年度終了後に開示予定。2026年度着地予想は2026年度第1四半期決算にて開示済み（出典：2026年7月31日開示「トップメッセージと付属資料」）。

©2026 TDSE Inc.

参考
再掲

# AIエージェント産業のレイヤー構造と当社取組全体像

| 産業レイヤー | TDSE社の取組 | 主要サービス |
|---|---|---|
| Layer 5 : Application（最上層・ユーザー接点） | **従来型AIサービスを発展、生成AI領域展開へ**<br>● 業務 × AIアセスメントによる導入設計<br>● 業務特化型エージェントの展開を推進<br>● BPO×AIエージェントの導入 | ▼生成AIとの対話でビジネスを効率的に推進できるAIエージェントを提供<br>**QUID/KAIZODE** SaaS w/ LLM<br>**業務特化AIエージェント** 需要予測エージェント等<br>**BPO** Data Scientist+ AIエージェント |
| Layer 4 : AI Agent / Implementatic | **最も推進力ある領域**<br>● 主力商品 **Dify** を中心とした業務実装力<br>● 技術革新を継続調査し、適用サービス拡大を検討<br>● 汎用AIに対し 業務特化 × 顧客データ統合 で差別化 | ▼ 企業が安心・安全にAIエージェントを活用できる仕組みを提供<br>**Dify/Cognigy** AIエージェントPF提供<br>**その他AIエージェントPF** Copilot Studio等<br>**BPO** 生成AIアセスメント AIエージェント開発 |
| Layer 3 : Foundation Model | **LLM競争激化下で最適モデルを選定・活用**<br>● ローカル / クラウドLLM双方の実装実績多数（業務に合ったLLMを選定）<br>● 業務/業種に合わせた企業専用LLM構築（ファインチューニング等） | ▼クローズドソースLLMに加えて、データ主権・モデル主権・運用主権を確保できる顧客独自のLLMを提供<br>**OpenAI (ChatGPT)** / **Google (Gemini)** / **Anthropic (Claude)** / **OSS LLM Finetune** |
| Layer 2 : Data / Knowledge | **データ・知識基盤レイヤー**<br>● **Databricks** 導入支援を2026年度より本格展開<br>● 検討段階から事業フェーズへ移行 | ▼企業内で生成AI活用を最大限活かすためのデータ統合環境を提供<br>**Databricks** Data Lake<br>**外部データ (API/MCP連携)**<br>**社内データ DWH /Vector DB** |
| Layer 1 : Infrastructur（最下層・土台） | **顧客最適インフラ構築**<br>● オンプレミス(GDEPアドバンス社等との協業)サービスの展開<br>● 全てのハイパースケラーに対応/協業<br>● オンプレミス/クラウド環境に最適化した構成設計・導入支援 | ▼柔軟で効率的なクラウドインフラに加えて、セキュアなオンプレミスインフラを提供<br>AWS / Microsoft Azure / Google Cloud / **オンプレミスH/W NVIDIAサーバー等AIForge** |

強化領域

レイヤー統合型サービスへ展開

出所：当社独自作成。記載企業名は識別目的のみで、商標は各社に帰属する。
※主要サービスのうち、ピンクの濃着色は自社コア領域、淡着色はストック領域として強化推進を図る。白色は多くの案件でサービスや基盤として活用しており、連携強化を推進。

©2026 TDSE Inc.

再掲
再掲

参考

# 新中計３年ロードマップ ― フェーズ別の変化と全体像

## 2026：現在
### 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：最終
### 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

- 新しい成果連動型確立
- ストック型売上比率30%達成<br>生成AIエージェント売上比率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**

©2026 TDSE Inc.

# 01

MANAGEMENT PLAN

2027年3月期上期決算と「SHIFT2028」の進捗と今後の取組

## –通期計画の見通しと投資回収の道筋

# 2026年度通期計画と下期見通しについて

2026年度通期計画は、売上高32億円・営業利益1.3億円を据え置く。
上期の計画に対する進捗率は、売上高51%・営業利益61%と、過去3年の上期を上回り計画線を超えて折り返した。
下期の受注と費用を精査し、修正要否を含め判断が可能となった段階で速やかに開示する（収益構造はP18、費用はP19）。

## ① 過去実績および2026年度事業計画

| （百万円） | 2022年度実績 | 2023年度実績 | 2024年度実績 | 2025年度実績 | 2026年度計画 |
|---|---|---|---|---|---|
| **売上高** | **2,415** | **2,521** | **2,699** | **3,005** | **3,200** |
| 前年比 | 140% | 104% | 107% | 111% | **106%** |
| **営業利益** | **265** | **271** | **198** | **210** | **130** |
| 前年比 | 122% | 102% | 73% | 107% | **62%** |
| 営業利益率 | 10.8% | 10.7% | 7.4% | 7.1% | **4.0%** |
| **経常利益** | **267** | **274** | **201** | **232** | **130** |
| 前年比 | 122% | 103% | 73% | 115% | **56%** |
| **当期純利益** | **168** | **200** | **136** | **174** | **85** |
| 前年比 | 114% | 119% | 68% | 127% | **49%** |

**※）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。**

## ② 事業計画に関する考え方

### 通期計画は据置
5月14日の開示から変更なし
売上高32億円・営業利益1.3億円

### 上期進捗は計画線を超えて折り返し
売上高51%：過去3年の上期（44～48%）を上回る
営業利益61%：過去3年の上期（19～41%）を大きく上回る

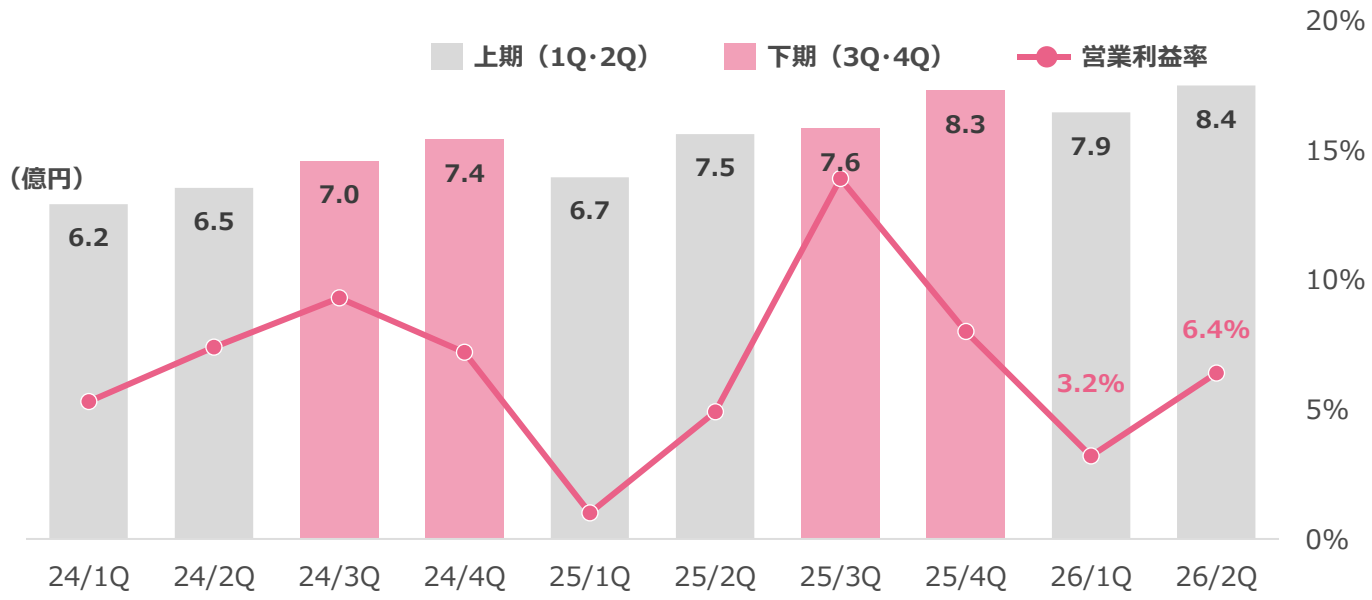
### 据置の考え方と今後について
下期の受注・費用を精査
確度の高い見通しを速やかに開示

©2026 TDSE Inc.

# 四半期推移から見る収益構造と下期傾向

上期の利益率低下は、人財への先行投資が費用として先に計上されることによる季節的な動きである。実際に例年、下期は売上・利益率とも上期を上回っており、今期も営業利益率は第1四半期の3.2%から第2四半期には6.4%へ改善した。増強した人財の稼働が本格化する下期には、売上の拡大とともに利益率はさらに高まる見通しである。

## ① 四半期の売上高と営業利益率（濃い色は下期）




## ② 下期に利益率が高まる3つの根拠

**ビジネスの構造**

**上期は増強人財の立ち上がり期間**

費用は期初から計上、売上は稼働とともに拡大

**過去の傾向**

**下期は売上・利益率とも上期を上回る**

下期売上は過去3年平均で上期比＋9.4%

**足元の進捗**

**第2四半期に改善へ転じた**

営業利益率 1Q 3.2% → 2Q 6.4%

**上期の利益率低下は先行投資に伴う季節性 — 増強人財の稼働が進む下期に、売上とともに利益率が高まる**

©2026 TDSE Inc.

# 成長投資と投資回収について（外注費・商品仕入の方針転換）

通期の営業利益計画1.3億円は、投資を行わない場合の利益水準 約4.1億円に、成長投資の増加（約4.0億円）と費用低減（約1.2億円）を織り込んだ期初計画である。
上期は外注費・商品仕入が予算を上回った。外部人財で需要を取り込み、売上拡大と内製化により収益性改善を進める。

## ① 営業利益計画の成り立ち（期初計画ベース）

| 投資を行わない場合の利益水準 | 投資増加（前年度比） | 費用低減（前年度比） | 成長投資を優先した通期計画 |
|---|---|---|---|
| **約4.1億円** | **－約4.0億円** | **＋約1.2億円** | **約1.3億円** |
| 前年度 約2.1億 ＋ 売上増加 約2.0億 | 戦略投資 約2.9億 ＋ 商品仕入 約1.1億 | 減価償却費の減少・外注削減 | 営業利益（期初計画を維持） |

## ② 期初計画からの変化と投資回収の道筋

### 戦略投資　人的資本が中心、方針は期初計画どおり実行

| | | | |
|---|---|---|---|
| 人件費＊ | ＋約2.0億 | 営業・生成AI技術者を増強 | 回収：下期～ |
| 採用費 | ＋約0.3億 | 営業人材・生成AI技術者の確保 | 回収：下期～ |
| 情報処理費 | ＋約0.3億 | 生成AI活用の基盤を整備 | 回収：下期～ |
| 広告宣伝費 | ＋約0.3億 | 認知度の向上 | 回収：来期～ |

第１Q～ 投資を実行 → 第２Q～ 受注・売上化 → 第３Q～ 回収：収益貢献 → 次年度以降 さらなる成長へ

### 期初計画からの変化　外注費・商品仕入は売上連動

**上期**
Dify・Databricksの受注拡大に伴い、外注費・商品仕入が増加。外部人材も活用して旺盛な需要を確実に取り込み。並行して、内部人材の活用につながる育成強化策も継続実行

**下期**
受注拡大は継続の見込みで、商品仕入も拡大傾向。当面は社内外の人材を組み合わせたバランス運営で対応
今後の内製化強化にむけて、認定人材を増やし、増加傾向にある外注比率を適正化し、利益率向上を図る

＊昇給・賞与を含む。金額は前年度比の増減額（投資総額ではない）。期初計画（5月14日開示）ベースの概数。

**外部人材も活用して成長領域の受注拡大に対応 ― 育成と内製化を継続し、外注比率の低減で利益向上につなげる**

©2026 TDSE Inc.

# 01

MANAGEMENT PLAN

2027年3月期上期決算と新中計「SHIFT2028」の進捗

## – 営業戦略の上期総括と下期取組

参考
改訂

# 大前提　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投資が急拡大。TDSEの強みが最も活かせる市場環境にある

## 戦略①
### 生成AI提案を増幅し提案力の底上げを図る

顧客の積極投資が進む中、技術知見を提案に直結させ、取り込める案件を拡大

- テーマ別の標準提案資料を整備し、担当が自律的・迅速に提案できる状態へ
- 活用提案を多くの担当者が実施できるよう情報連携を体系化
- AIエージェント事業の知見を活かし技術×営業の連携を強化
- 提案テーマを「生成AI活用・意思決定支援」へ更新

生成AIテーマ提案に関する複数指標で進捗を追う

**今年度目指す姿**

生成AI起点の提案を営業の標準とし、受注の主軸を生成AI領域へ転換する

## 戦略②
### 顧客との継続的な関係構築を制度化する

経営層・決裁者への接点を増やし、上流から参画できる案件を増やす

- 重要顧客の評価と要望を把握するCS調査を定期実施
- 顧客・パートナーとの定例会に営業部門も積極参加
- 顧客ごとにアカウントプランを整備し、全体連携のうえ攻略
- パートナーとの共同マーケティング・共同営業・共同提案を仕組み化

顧客との接点/上流参画に関する複数指標で進捗を追う

**今年度目指す姿**

主要顧客と上流から伴走する関係を仕組み化し、継続取引を拡大することで収益基盤の土台とする

## 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

顧客の生成AI活用は「導入」から「業務変革・経営活用」へ移行。顧客成果に踏み込む提案が収益拡大の起点

- 顧客業務・経営課題を起点とする価値提案型営業へ転換
- 導入後の利用状況と成果を把握し、次の打ち手を設計
- トレーニングからアセスメント・基盤構築・技術伴走までの複合提案でLTVを最大化
- 成功パターンを提案テンプレート・事例として横展開

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

**今年度目指す姿**

顧客成果から次の提案が生まれる営業を組織の型とし、顧客あたりの取引を拡大する

©2026 TDSE Inc.

参考

# 営業戦略の上期総括 —— 集約・自立・仕組み化への転換

3つの強化テーマ（前掲）に基づく上期の実行結果。本ページを総括とし、①仕掛けの整備はP２３、②領域別の事業成果はP２４で詳述する。

## ①. 仕掛けの整備（上期の実行結果）

→ 詳細はP2３「実行を担保する4つの仕掛け」

◎想定以上　○計画通り　△要強化

**仕掛け①**
### 経営層による案件管理とKPI
全案件の進捗を可視化し経営レビューを開始。停滞案件へ即時に介入

○ **計画通り**
経営レビューが定着

**仕掛け②**
### 生成AI起点のハイブリッド型営業
プロダクト×コンサルの連動提案が拡大し、生成AI活用事例が増加

○ **計画通り**
連動提案・事例が増加

**仕掛け③**
### 定期的な戦術見直し会議
社長・営業統括・技術統括による実績レビューを主要顧客で開始

○ **計画通り**
主要顧客で運用開始

**仕掛け④**
### 既存顧客とのリレーション強化
主要顧客でアカウントプランと定期フォローの運用を開始

○ **計画通り**
定期フォローを開始

## ②. 領域別の事業成果（上期）

→ 詳細はP2４「領域別の上期取組と下期計画」

### Dify/AI forge
生成AIエージェント領域
Dify販路拡大とAI Forge始動。KDDI Digital Life社での導入事例

◎ **想定以上**
受注・実装が成長を牽引

### Databricks
データ・AI基盤領域
Databricks Silver Tier認定の取得とパートナーとの共同開拓進行

◎ **想定以上**
大手案件の形成が進展

### QUID/KAIZODE
SNSアナリティクス領域
Quid、KAIZODE共に生成AI機能レベルアップを実行し、サービス価値を向上

○ **計画通り**
既存契約を維持し売上を確保

### 既存コンサル領域（BPO）
顧客プロジェクト内での生成AI活用実績の積み上げとクロスセル案件の拡大

○ **計画通り**
下期は生成AI移行を加速

**下期方針：強化した組織・整備した仕組みをもとにして受注増・売上拡大の加速**

©2026 TDSE Inc.

# 実行を担保する4つの仕掛けの遂行状況 ― P26総括①の詳細

P２２総括①「仕掛けの整備」の詳細。4つの仕掛けは上期で立ち上げ完了。下期は運用定着と横展開により、生成AI起点の受注拡大とストック型収益への接続を加速。

## 4つの仕掛けの遂行状況（上期実績と下期取組）

◎想定以上 ○計画通り △要強化

### 仕掛け① 経営層による案件管理とKPIモニタリング

○ **計画通り** 経営レビューが定着

**上期実績** 全案件の進捗可視化と経営レビューの開始。停滞案件への即時介入、新規獲得数・提案活動量のモニタリングを導入。

**下期取組** KPIを組成する「生成AI案件比率」「継続収益比率」など複数の管理指標を策定・拡張し、**週次運用として定着**。

### 仕掛け② 生成AI起点のハイブリッド型営業の定着

○ **計画通り** 連動提案・事例が増加

**上期実績** 生成AI起点のプロダクト×コンサル連動提案が拡大。顧客プロジェクト内での生成AI活用事例が増加。

**下期取組** 生成AI前提の標準提案パッケージとして横展開し、**単価と案件規模を引き上げ**。

### 仕掛け③ 定期的な戦術見直し会議

○ **計画通り** 主要顧客で運用開始

**上期実績** 営業統括・技術統括・社長による実績レビューを主要顧客で開始。顧客別の営業計画を改良。

**下期取組** 主要顧客以外の重点顧客へ対象を拡大し、**商材戦略の見直しサイクルを短縮**。

### 仕掛け④ 既存顧客支援によるリレーションシップ強化

○ **計画通り** 定期フォローを開始

**上期実績** 主要顧客でアカウントプラン整備と定期フォローを開始。トップ面談を継続し、テーマ別交渉で案件を拡大。

**下期取組** 主要顧客以外のアカウントプラン整備（CS部門）を推進し、更新・拡大・他商材提案で**継続収益へ接続**。

©2026 TDSE Inc.

# 領域別の上期実績と下期計画 ― P26総括②の詳細

P２２総括②「領域別の事業成果」の詳細。5領域の上期売上と評価、上期の取組と下期の取組を領域ごとに整理。

## 領域別の事業成果（上期実績と下期取組）

◎想定以上 ○計画通り △要強化

### 成長領域 生成AI・エージェント／データ・AI基盤

#### Dify等
Dify／AI Forge（Cognigy含）
成長領域の主軸

上期売上高
**約3.3億円**
前年同期比 大幅増（約3倍）

◎ 想定以上

**上期実績**
新ライセンスと特約店制度で販路を拡大し、大手での実装が進展

**下期取組**
自社営業と特約店網による新規開拓、実装から運用まで受託を拡大

#### Databricks
データ・AI基盤
大手向け基盤構築の新たな軸

上期売上高
**約1.2億円**
前年同期比 大幅増（約3倍）

◎ 想定以上

**上期実績**
認定を取得し、パートナーとの共同提案で大手の案件形成が進展。

**下期取組**
大手パートナーとの共同開拓先を拡大。人材派遣大手と共同イベント開催

#### QUID等
Quid Monitor／KAIZODE
安定的なストック収益源

上期売上高
**約1.9億円**
継続率は高水準

○ 計画通り

**上期実績**
既存契約を維持して継続収益を確保し、Quid Terminalを本格提供

**下期取組**
既存顧客の利用定着を進め、新規顧客への提案で契約を獲得

### 既存顧客領域（旧コンサル事業）

#### 生成AI構築・活用案件
既存領域の生成AI化が進行

上期売上高
**約3.7億円**
生成AIシフトへ順調に移行

○ 計画通り

**上期実績**
アセスメントから業務実装までの提案パッケージを整備

**下期取組**
顧客向け生成AI活用を推進し、エージェント適用による継続収益化を推進

#### 従来型AI・分析等案件
生成AIシフトが望まれる領域

上期売上高
**約7.4億円**
全社売上構成比 約45%

○ 計画通り

**上期実績**
顧客プロジェクト内で生成AIを活用する事例が増加

**下期取組**
アセスメント起点で生成AIを提案し、生成AI構築案件への移行を目指す

**下期方針：Dify・Databricksで大手案件を拡大し、既存顧客は従来型AIから生成AIへの移行を加速**

©2026 TDSE Inc.

# 生成AI領域取組のトピックス ― Dify拡大にむけた戦略 Dify

上期は販路・商品・提供形態を整備し、「売れ続ける仕組み」を構築。Dify関連は生成AIエージェント売上の約4割、全社売上の約2割を占めるまで成長した。
下期はこの仕組みにパートナーを乗せ、ライセンスを入口に実装・運用案件へ接続し、単価と継続性を高める。

## ① 上期に仕込んだ4つの動き

**6月　特約店制度を開始**
二次販売代理店の募集を開始。自社営業だけに依存しない販路

**6月　ライセンス体系を刷新**
Essential / Standard を追加し、導入初期から大企業まで対応

**7月　AI Forge を提供開始**
Dify＋安全性制御を統合しオンプレ提供（PR）。ローカルLLMは用途に応じ複数から選定（技術中立）

**9月　Dify公式イベント**
国内ユーザー・パートナーが集結。大手通信会社と共同講演

## ② TDSEの現在地

**グローバル実績**
**グローバルトップクラス**
LangGenius社（Dify開発元）のパートナー中、売上貢献上位

**国内ポジション**
**国内No1**
エンタープライズ導入・実装実績。国内初の公式販売・開発パートナー

**収益貢献（生成AI売上）**
**売上4割**
生成AIエージェント事業売上の約4割。全社売上でも約2割

## ③ 下期の営業強化

① Dify専任営業・アライアンス体制を増強し、特約店／大手パートナーとの共同開拓で販路を「面」に拡大　② ライセンスを入口に実装・運用へ接続し単価と継続性を向上
③ イベント・コミュニティ発のリードを営業プロセスに組み込み案件化を仕組み化

**Difyは「売れる商材」から「勝ち続ける事業基盤」へ ― 上期に整えた仕組みを、下期はパートナー網で一気に回す**

※特約店制度（2026年6月8日）、TDSE-AI FORGE（2026年7月31日）はプレスリリース公表済。売上貢献順位はDify社からの提供情報に基づく。

©2026 TDSE Inc.

# 生成AI領域取組のトピックス ― TDSE AI Forgeの始動

7月31日に提供開始したオンプレミス型AIエージェント基盤「TDSE AI Forge」は、機密情報を扱う企業、特に製造業の需要を背景に複数社で導入が進み、引き合いが供給体制を上回る。部門単位の導入を起点に横展開を目指していくことで、生成AIエージェント事業の収益を積み上げる。

## ① 事業部門が直面する3つの壁 ― AI Forgeが生まれた背景

**セキュリティの壁（データの壁）**
機密データ・個人情報・知財を外部クラウドに出せず、生成AIの業務活用が進まない

**モデル主権の壁**
クラウドLLMへの依存は利用制限・仕様変更・サービス停止時に業務停止リスクを招く。自社主導で継続運用できる基盤が必要

**利用料の壁**
利用社員の増加に伴いトークン利用が増大し、想定以上の費用が発生する

## ② AI Forgeの位置づけ

**対象需要**
**機密領域**
機密情報・研究開発データを扱い、クラウド利用に慎重な企業。特に製造業で需要が顕著

**収益構造**
**初期＋継続**
基盤の買い切りと構築が初期売上。運用・内製化支援が継続的収益となる

**立ち上がり**
**好調**
7月31日提供開始以降、複数社で着手。引き合いが供給体制を上回り、期待の高まりを証明

## ③ 展開戦略

**単部門で導入**
着手が早く、成果を先に示す

→ **他部門へ横展開**
同じ基盤を再利用

→ **全社基盤へ拡張**
1社あたりの取引を積み上げ

＋ **周辺ソリューション**
組み合わせで案件単価と継続性を高める

**部門単位の導入を入口に横断的展開へ ― AI Forgeは生成AIエージェント事業の収益を積み上げる基点**

※TDSE AI Forge（2026年7月31日）はプレスリリース公表済。構成・支援メニューは同リリースおよび当社サービスサイトに基づく。なお記載製品名等は識別目的のみで、商標は各社に帰属。
⇒TDSE AI Forgeサイト

©2026 TDSE Inc.

# 生成AI領域取組のトピックス ― Databricksの事業強化

生成AI投資の流れがモデルからデータ基盤に広がるなか、**Databricksは前年比80%増で成長し、Gartnerの評価でも2年連続で最高位に位置づけられ、標準の位置を占めつつある。**当社は上期に約1.2億円（前年比およそ3倍）を売り上げ、下期は継続収益化と大手企業案件の受注拡大を進める。

## Databricks ― データ基盤市場で標準の位置を占めつつある

**製品優位**　クラウドもモデルも自社で売らない独立系として、中立に統制できる

| | |
|---|---|
| 独立・中立 | 用途ごとに最適なモデルを選択可能<br>**特定モデルの勝敗に左右されない基盤** |
| データ保有 | データは顧客のクラウド上に保有<br>**権限・監査を一元管理**、他基盤との併用も可能 |
| 収益モデル | 中核技術はオープンソースで標準化<br>**本番運用の管理・監査・サポートで課金** |

**市場の裏づけ**　Gartnerの評価で2年連続最高位。成長・顧客・資本が裏づける

| | |
|---|---|
| 業績成長 | 年換算売上70億ドル超、**前年比＋80%**<br>Snowflake（製品売上＋37%）を大きく上回る伸び |
| 顧客基盤 | **Fortune 500の6割超**、世界2万社超が導入<br>大企業の基幹データが集約 |
| 資本参加 | **AWS・Microsoft・Google系・NVIDIAが出資**<br>直近調達50億ドル（評価額1,900億ドル） |

## TDSE ― 上期に築いた位置と、下期に転換する成果

**上期実績**　**希少な認定を起点に、売上拡大と販路の厚みを実現**

| | |
|---|---|
| 希少な立場 | 第1四半期にSilver Tier取得、国内数社の**希少な存在**<br>中堅ながら**大手SIerと同格** |
| 売上の拡大 | **上期1.2億円、前年比およそ3倍**<br>認定を起点に、当社で最も伸びた領域の一つ |
| 販路の厚み | 約半分は大手との共同開拓、残りは自社プライム<br>**単一チャネルに依存しない販路** |

**下期取組**　**継続収益につながるよう、販路拡大と提案体制を拡充する**

| | |
|---|---|
| 継続収益 | データ統合から生成AI活用基盤へ接続<br>**運用・拡張の継続収益へ転換** |
| 販路拡大 | Silver Tierを武器に**大手企業案件の受注**<br>World Tour参画を通じ、認知度向上、顧客拡大 |
| 提案体制 | 上位認定と認定人財の拡充で**提案精度を向上**<br>Databricks×生成AIの標準構成をパッケージ化 |

**データ基盤需要の拡大を背景に、Databricks案件を継続運用・拡張案件へ発展させ、中長期的な利益成長につなげる**

※ 当社：Silver Tier認定は2026年7月29日付プレスリリース、国内認定状況は各社公表資料。売上は上期概算。
Databricks：売上・成長率・調達額・評価額は2026年8月13日付の同社プレスリリース、出資企業は2023年シリーズI公表、顧客数は同社公表資料。
Gartnerは2026年6月「Magic Quadrant for AI Platforms for DSML」、Snowflakeは2026年9月2日公表の第2四半期決算（製品売上）。

⇒ Databricksサービスサイト

©2026 TDSE Inc.

# 生成AI領域取組のトピックス ― QUID／KAIZODEの事業強化

SNSアナリティクス領域は既存契約の維持を最優先に、上期も約1.9億円のストック型収益を確保。Quid Terminalの本格提供で製品価値を向上。
下期は継続率を維持しながら利用定着と既存顧客への展開を進め、KAIZODEは新機能・新サービスの始動に向けて準備。

## ① QUID・KAIZODEの立ち位置

**収益特性**
**ストック型**
既存契約の維持を最優先に、上期も安定的に貢献
ストック型売上の48%

**上期売上**
**約1.9億円**
全社売上約12%を占める
Quid/KAIZODEの合計

**製品進化**
**生成AI搭載**
Quid TerminalでSNS分析のレポート作成を自動化

## ② 上期の動き ― Quid Terminalの本格提供とKAIZODEの刷新

**Quid Terminal　2026年6月 本格提供**　QUID Monitor

・キーワード入力だけでSNS分析レポートを自動生成
・専門知識が不要な操作性で、分析担当以外にも利用が拡大
・海外SNSデータの日本語レポート化とAIチャット「Ask Q」に対応
・分析からレポート作成までの自動化で製品の付加価値を向上

**KAIZODE　機能刷新・新サービス企画**　TDSE KAIZODE

・新機能の開発に着手し、下期の提供に向けて準備
・新サービスの始動を準備し、提供メニューを拡張
・既存顧客への展開を通じて利用範囲と単価を引き上げ

## ③ 課題と下期の重点施策

課題は新規顧客の獲得と利用範囲の拡大。下期は既存契約の継続率を維持しながら、Quid Terminalの利用定着と活用効果の可視化を進める。
あわせて利用部門・用途の拡大、既存顧客へのクロスセル、導入事例を活用した新規提案を強化する。

**安定基盤の維持と付加価値向上 ― 継続率の維持に、Quid Terminalの定着とKAIZODEの刷新で成長余地を上乗せ**

※Quid Terminal（2026年6月19日）はプレスリリース公表済。KAIZODEの新機能・新サービスは開発中であり、内容・時期含め今後開示予定。

©2026 TDSE Inc.

# 生成AI領域取組のトピックス ― パートナー戦略

上期は、Databricksで代理店施策が奏功し共同提案が加速、Difyは国内での地位を確立して特約店制度を導入した。BPOは生成AIを起点とした案件化は継続中。
**下期は、共同提案の拡大、パートナーの拡充、生成AIシフトを主眼とした連携改善を進める。**

## ① データ・AI基盤（Databricks）

連携の型：大手SIer・シンクタンク企業との共同開拓

**関係性：中核パートナー ― 売上の約半分**

### 主要パートナー

NTTデータ・三菱総研等複数社と連携。各社の強みを活かした顧客開拓において、当社がデータ・AIの実装を担う

**上期実績**

代理店施策が奏功した半期。Silver Tier認定を基盤に複数社との共同提案が本格化し、データ統合案件が増加。パートナー経由占率は３つの領域で最大となった

**下期取組**

共同提案の適用範囲を拡大し、認定取得と技術者育成により提案品質を向上。11月のイベントで当社実績を訴求し、案件パイプラインを拡充する

## ② AIエージェント基盤（Dify）

連携の型：AI・SI企業等エージェント構築企業との共同開拓

**関係性：拡大局面 ― 社数拡大に期待が高まる**

### パートナー構成と狙い

Dify社との連携を軸に、SIer・AI企業が新規参画。当社を中心に実装から運用までの担い手を拡充する

**上期実績**

グローバル上位の導入実績を背景に国内での地位を確立。特約店制度を導入し複数社が参画を検討。ライセンス・保守による継続収益の獲得を進める

**下期取組**

販売・構築パートナーを拡充し、国内における地位を一層強固にする。実装を担う企業層を拡大し、ライセンス・保守の積み上げを加速する

## ③ BPO（既存顧客案件）

連携の型：既存顧客への生成AI起点の共同提案

**関係性：再構築段階 ― 生成AIシフトが鍵**

### 位置づけ

共同開拓した既存顧客への分析等のプロジェクト受託。生成AIを前提とした業務再設計へ発展させる領域

**上期実績**

既存顧客との取引は堅調に推移しており、成果は徐々に生成AIシフトが進行。パートナー経由の新規案件は成長余地あり、生成AIを起点とした案件化はさらに強化

**下期取組**

生成AIシフトを主眼に、顧客別の連携改良計画と定例協議を実施。AIエージェントによる業務再設計を共同提案し、案件単価と継続性を高める

**下期は、共同提案とパートナー網を広げて受注を拡大し、BPOは生成AIシフトで連携強化**

©2026 TDSE Inc.

01

MANAGEMENT PLAN

2027年3月期上期決算と新中計「SHIFT2028」の進捗

# – 技術戦略の上期総括と下期取組

改訂

# 重点テーマ ―3つの構造的課題とSHIFT2028への接続

従来型の分析需要は成熟し、生成AI投資の拡大、必要スキルの拡張、継続収益化への移行という3つの構造変化が進んでいる。**SHIFT2028では、サービス領域・人材ポートフォリオ・新たなビジネスモデルの3層を一体で再設計する。**

## テーマ①｜生成AI活用案件の拡大

**環境認識**

従来型の分析需要は成熟。生成AI投資は構想策定から基盤整備まで幅広い

**新中計での対応**

上流コンサルとAIエージェント領域を統合。構想から運用定着まで一体で提案し、大手企業の生成AI投資を獲得。

**上期実績**

上流の生成AIソリューションを企画・資料化し、アセスメントのサービス化を準備。Difyの環境導入プロセスを標準化、Databricksは専門資格取得者を増加。

**下期取組**

生成AI導入アセスメントを第3四半期にサービス化し、上流から実装・運用まで一気通貫の生成AI導入案件を獲得。

## テーマ②｜生成AIビジネスに向けた人材ポートフォリオの最適化

**環境認識**

必要スキルは上流コンサル・DS・LLM・データ基盤の4軸に拡張。変化速度も加速。

**新中計での対応**

職種体系を4類型（コンサル／DS／ML・LLM／データエンジニア）へ再設計。組合せで提供するチーム体制へ移行。

**上期実績**

案件に合わせた最適なデリバリー体制を構築するため、4職種による案件アサインプロセスを整備。

**下期取組**

案件アサインプロセスを運用し、案件対応体制を強化。営業戦略と連動し、FY28に向けたターゲットポートフォリオと中期的な採用・育成計画を策定。

## テーマ③｜生成AIベースのビジネスモデルの構築

**環境認識**

生成AIの発展により、従来の受託・準委任ビジネスも変化の兆し。

**新中計での対応**

生成AIを活用したエージェント型の新収益モデルにより、人月依存からの脱却と継続収益の積上げを推進。

**上期実績**

独自DSエージェントの第一弾として企画構想と初期検証を実施。分析タスクなどの業務で評価をし、最初の対象工程を選定。

**下期取組**

顧客提供向けの初期バージョンを構築し、案件での試験導入を実施。

## 組織運営ガバナンスの高度化 各テーマを支える経営基盤

**上期実績** 全社の稼働及び外注費の予実を経営が定期的にレビューする仕組みを導入し、コスト管理を強化。

**下期取組** 統括横断の情報連携を強化。ポータルの刷新や社内のQAエージェント化などを推進。

©2026 TDSE Inc.

# テーマ①｜生成AI活用案件の拡大 ― 上期実績と下期取組

上期はDify・Databricksで実装体制を確立した。期初から想定を上回る需要にこたえるため外部パートナーの活用を広げ、受注機会を最大限獲得。
下期は需要が旺盛な技術領域の人材の獲得・育成の強化と実装技術の標準化を推進。また上流の生成AI課題アセスメント起点の案件を獲得する。

主な担い手：コンサル
## 生成AIをビジネスに繋げるコンサル

**技術が担う役割**
上流で生成AI活用を設計し、
生成AI活用の入口をつくる
ビジネス接続への業務変革支援も行う

**上期実績**
- 顧客PJ内で生成AIを活用し、DSと連携しながら生成AI活用知見を蓄積
- 生成AI導入アセスメントソリューションを企画、販促資料化しサービス展開に向けて準備。

**課題感**
より包括的な提供メニューは整備中
人材獲得と育成が必要

**下期取組**
- 生成AI導入アセスメントを第3四半期にサービス化し案件獲得
- AIガバナンス構築支援などの新たなメニューを企画

主な担い手：ML・LLMエンジニア
## Dify等の生成AIエージェント

**技術が担う役割**
実装から運用まで担い、
受注案件を確実に売上化

**上期実績**
- アプリ構築フェーズの案件の増加
- オンプレ環境でのDify実装を推進（国内先行事例）
- AI Forgeを新たに展開（次スライド）

**課題感**
需要が引き続き多く、外部パートナー活用が増加
内製比率の引き上げと内外の役割分担が課題

**下期取組**
- 実装パターンを共通化し、短納期化と品質の安定化
- 社内Dify実装人材を拡充
- 外部パートナーとの連携・役割分担を整理しながら供給力を確保し、より先進的な案件獲得と収益性を高める

主な担い手：認定資格を有する技術者
## Databricks等のデータ基盤構築

**技術が担う役割**
生成AI活用データ基盤を構築し、
生成AI活用と継続収益の土台に

**上期実績**
- 認定技術者の増加でデータ基盤案件の対応力を拡大
- アライアンスパートナーとの連携を強化し、案件獲得を増やす

**課題感**
共同開拓が過半で、主契約を担える社内技術者層の厚みが次の課題

**下期取組**
- 上位認定の取得を拡大するなど、経験と知見が豊富な技術者を増やす
- Databricks×生成AIを実現するノウハウ、ソリューションを構築し展開

**下期方針：内製力の強化と内外人材の最適配置により、営業が獲得した生成AI案件を品質・収益性の両面から支える**

©2026 TDSE Inc.

# テーマ①｜新サービス「TDSE AI Forge」の提供開始 ― 構成と特長

前掲のテーマに加え、7月に新サービス「TDSE AI Forge」の提供を開始した。NVIDIA DGX Spark、OSS LLM、Dify、NVIDIA NeMo Guardrailsを統合したオンプレミス基盤で、機密データを社内閉域で扱え、買い切り型で従量課金を避けられ、部門単位から全社へ広げられる。

## 構成（レイヤー構造）

| | |
|---|---|
| 業務活用 | **業務特化AIエージェント・アプリケーション**<br>ナレッジ検索・QA／レポート自動生成／データ分析・可視化／予測・異常検知 |
| AIアプリ | **AIエージェント基盤：Dify**<br>ノーコード／ローコードでアプリ開発・ワークフロー・RAG・API連携 |
| AIモデル | **OSS LLM（用途・データに応じて選定）**<br>Llama／Swallow／Qwen／Mistral／Gemma。追加学習・チューニングにも対応 |
| 安全性・統制 | **NVIDIA NeMo Guardrails**<br>入出力ガード／有害情報フィルタ／プロンプト保護／アクセス制御・監査ログ |
| AI基盤 | **NVIDIA DGX Spark／互換機**<br>Grace Blackwell・大容量メモリ。一般コンセントで設置できるオンプレ基盤 |

社内閉域で完結

## 特長

**01 機密データを外に漏らさない**
構築・実行、安全性制御、LLM推論を社内閉域に構成。外部クラウドへのデータ送信が不要

**02 LLMの利用制限がない**
クラウド型LLMの利用量課金や、外部要因による利用制限・停止リスクを避けられる

**03 部門から始めて全社へ拡張**
全社基盤の整備を待たず部門単位で着手し、成果を確認しながら適用範囲を広げられる

**TDSEの活用支援**
初期売上 → 継続収益

| 生成AIアセスメント | LLM選定 | AIエージェント構築 | 運用改善・内製化 |
|---|---|---|---|
| 業務課題・効果の評価 | 量子化支援 | Dify等・RAG・ワークフロー | トレーニング |

※構成・支援メニューは2026年7月31日付プレスリリースおよび当社サービスサイトに基づく。
ハードウェア構成は一例であり、提供時期や調達状況に応じて同等性能の機器・構成へ変更となる場合がある。 ⇒TDSE AI Forgeサイト

©2026 TDSE Inc.

# テーマ①｜案件獲得強化に向けた技術的取組 ― データテクノロジーラボ

DTLabは、先端技術の可能性を見極め、顧客価値・事業機会へ転換する先行研究機能。

出所：当社2026年10月13日付リリース、データテクノロジーラボコラム（https://www.tdse.jp/blog/tech/12805/）

位置づけ：先行研究機能
## データテクノロジーラボとは

DTLab の役割：先端技術の可能性を見極め、顧客価値と事業機会へ転換する

設立と目的
- 2024年7月、先進技術の調査・検証組織として設立
- 先の顧客ニーズを想定した技術テーマの知見獲得を目的

進め方
事業戦略と将来の顧客課題から重点テーマを設定
知見・評価手法を再利用可能な資産として蓄積

当ラボの役割
- 先端技術をデリバリー組織に先行して検証
- 検証結果や成果などを全社へ共有し、具体的なサービス・ソリューションへの技術的な知見を提供

主なテーマ：生成AI・AIエージェント
## 先進取組（研究と発信）

研究の狙い：業務特化・機密データ活用・AIエージェント活用の実務知見を蓄積

過去取組
- LLM：RAGの使い分けや業務特化モデルの学習方法の調査、検証。OSS LLMの調査、検証
- VLM：OCR・外観検査など異常検知の最新の活用方法を検証

直近取組
DSエージェント（後述）やAIガバナンスなど、AIエージェントを業務で活かすための技術調査、検証

最新コラム
- 2026.10.09「AIエージェントに、どこまで任せてよいのか」を公開
- 結果・工程・役割・権限の4観点で評価

連携：全社でサービス化
## 実サービス化への全社連携

全社での展開：研究成果を社内連携しソリューションへ、実サービスとして市場へ届ける

AI Forge
- 2026年7月、TDSE AI Forgeが始動
- オンプレでのAIエージェント基盤を提供
- DTLabのLLM・AIエージェント知見が始動に関与

資産化
調査や検証結果は随時社内で公開され、
コンサル・サービスの高度化、新ソリューション企画へ

今後の展開
- 研究・発信・事業連携の循環で先端技術の事業化を加速
- 外部との共同検証を通じて、成果を実用化へつなげる

**DTLab方針：研究・発信・事業連携の循環により、先端技術を実サービスとして市場へ届ける**

©2026 TDSE Inc.

# テーマ①｜成長領域で進む大手企業への導入

成長領域の主軸であるDify・Databricksで大手企業への本番導入実績が積み上がり、当社の実装力も着実に向上。なかでも顕著な3社の取組を紹介。

## Dify 生成AIエージェント基盤

### 生成AIエージェントの本番実装
### KDDI Digital Life様

支援内容

- 生成AIエージェントを本番環境に実装
- 要件整理から運用改善まで一貫支援
- 顧客自ら改善を回せる体制づくり

成果

顧客対応業務の効率化
回答品質の向上

### 生成AI基盤の導入・実装
### 大手通信会社様

支援内容

- Difyを活用したオンプレAI基盤を実装
- 業務への適用・定着までを支援
- Difyイベントでの共同講演も盛況

成果

大手通信会社のAI活用を推進
イベントにおいても当社実装力を認知

**製造業・通信業を中心に、セキュリティ対策を最優先とする大手企業で導入展開が進行中**

## Databricks データ×AI基盤

### AIマッチングと分析業務のAI活用
### 大手人材派遣会社様

支援内容

- 内製チームと一体でAIモデルを構築
- モデルの予測結果を統計的に検証
- 自然言語によるデータ分析を実現

成果

業務の生産性向上
データ分析・基盤運用の効率化

**金融・人材派遣の大型案件に加え
製造業でも導入が拡大中**

**本番稼働まで担い切る「実装力」**

大手企業での導入実績の積み重ねが実装力を高め、構想から本番運用・内製化まで一貫支援。運用・保守の継続取引へ発展

※ KDDI Digital Life：2026年8月5日付プレスリリースにて公表。大手通信会社および大手人材派遣会社はイベントにて共同講演実施。

©2026 TDSE Inc.

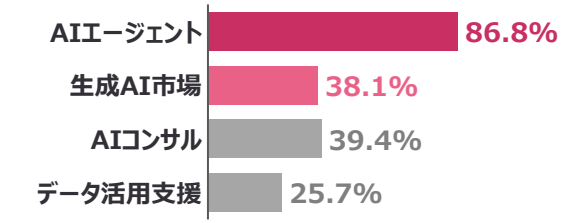
# テーマ②｜生成AIビジネスに向けた人材ポートフォリオの最適化 ― 上期実績と下期取組

当社は5レイヤーを統合して担い、各レイヤーの狙いに合わせて4職種を組み合わせる。上期は4職種体制への移行を完了し、下期は営業戦略と連動してFY28ターゲットポートフォリオを策定する。

## ① 市場ニーズ

**AIエージェントが最も成長、製品・基盤と役務の両輪で成長を取り込む**

年平均成長率（24→29年度、役務は生成AI分）




## ② TDSEの方向性

**5レイヤーを統合して担い、レイヤーごとの狙いを4職種の組合せで実現する（詳細はP14）**

| 産業レイヤー | TDSEの狙い（P14） | 成長機会 | コンサル | DS | ML・LLMエンジニア | データエンジニア |
|---|---|---|---|---|---|---|
| L5 Application | 業務特化エージェント・BPO×AIを展開 | 業務設計からの関与 | ● | ● | | |
| L4 AI Agent | Difyを中心とした業務実装力で推進 | エージェント実装・運用 | ● | ● | ● | |
| L3 Foundation Model | 最適LLMの選定と企業専用LLMの構築 | 業務特化LLM・精度改善 | | ● | ● | |
| L2 Data / Knowledge | Databricks導入支援を本格展開 | エージェントが使うデータ整備 | | | ● | ● |
| L1 Infrastructure | AI Forge等でオンプレ／クラウドを最適構成 | 閉域・オンプレ環境での構築 | | | ● | ● |

### 上期実績

- 2職種から4職種（コンサル／DS／ML・LLMエンジニア／データエンジニア）への移行を完了し、職種別スキルマップと強化計画を策定
- 各職種でDatabricks認定の取得者が増加

### 下期取組

- 職種別の育成計画を策定し、実行
- 認定技術者を増やし、内外人材の最適配置で内製比率を引き上げ
- 営業戦略とレイヤー×職種別の需要から、FY28ターゲットポートフォリオと採用・育成計画を策定

**上期の実績と営業戦略をもとに、FY28ターゲットポートフォリオと採用・育成計画を策定する**

※成長率：株式会社富士キメラ総研『2026 生成AI／AIエージェントで飛躍するAI市場総調査　市場編』（2026年1月）の市場予測より算出（CAGR）。図は当社整理。

©2026 TDSE Inc.

# テーマ③｜収益モデルの多様化 ― DSエージェント構想と対象工程

当社のコアとなるDS業務をエージェント化して生産性と付加価値を高める。標準5ステップのうち②③はDSエージェント、①④⑤は汎用LLMで効率化し、実証済みの型を顧客案件へ展開し、高収益なビジネスモデルへつなげる。

**背景**

生成AIでデータ活用業務の生産性は大きく高められる段階に。

**狙い**

自社DS業務をエージェント化し、生産性向上を利益率と付加価値の向上につなげる。
顧客へ展開できる型をつくる。

| ① AIコンサルティング／AIアセスメント | ② 分析設計／モデル設計 | ③ 分析実施／モデル構築 | ④ システム構築 | ⑤ 運用／保守 |
|---|---|---|---|---|
| 汎用LLMで効率化 | DSエージェントで効率化 | DSエージェントで効率化 | 汎用LLMで効率化 | 汎用LLMで効率化 |

▼ ②③の内部工程にズームイン

**DSエージェントの初期対象は②③**

②分析設計／モデル設計と③分析実施／モデル構築を構成する右の6工程を担う。①④⑤は汎用LLMで効率化。

| ②工程 | ②工程 | ③工程 | ③工程 | ③工程 | ②③工程 |
|---|---|---|---|---|---|
| データ理解 | 設計 | データ加工 | 分析・モデル構築 | 精度検証・評価 | レポート生成 |

**DSエージェント（②③）**

当社の分析ノウハウ・業務知見を実装。手順の再現性と品質を担保

×

**汎用LLM**

自然言語の理解・生成とコード生成で、構築・文書化を高速化（①④⑤）

**DSエージェント × 汎用LLM の双方活用により、精度・再現性と汎用性・スピードを両立し、提供価値を高める**

※ 上段＝コンサルティングの標準5ステップ（どこを対象とするか）、下段＝②③の内部工程（何を効率化するか）。対象範囲・時期は現時点の想定。

©2026 TDSE Inc.

# テーマ③｜ DSエージェント（仮称）の3カ年ロードマップと進め方

DSエージェントは3カ年でステップごとに発展させ、高収益力のビジネスモデルを目指す。上期はDSエージェントの企画構想と初期検証を実施した。**下期は②③での適用拡大と案件での試験導入を進める。**

## 3カ年ロードマップ —— ステップごとに発展させる

**STEP 1　2026年度**
**基盤構築と社内実装**
社内の定型業務に適用して効果を検証し、案件で試験導入を実施

**STEP 2　2027年度**
**顧客提供と横展開**
顧客案件へ本格提供

**STEP 3　2028年度**
**高収益なビジネスモデルへ**
高収益なビジネスモデルを確立

**STEP1（2026年度）ゴール：標準業務への適用と効果の定量化／外販に向けたプロトタイプと案件での試験導入**

**位置づけ：**DSエージェントは当社のコア業務であるが、一方で業務特化型エージェントの一つでもある。本エージェントをベースに汎用的に展開できるひな形エージェントとして、他業務エージェントの構築も狙っていく。

**上期の実績**
- DSエージェントの企画構想と初期検証を実施
- 社内の分析・レポート等の定型業務で有効性を確認
- 初期の対象工程（②③）を選定

**下期の計画**
- 社内の標準業務への適用を広げ、効果を定量化
- 外販向けプロトタイプと案件での試験導入
- ビジネスモデル（ライセンス／運用）の設計

**期待される効果**
- 分析・モデル構築工程（②③）の工数削減
- 成果物品質の標準化と提案スピード向上
- ①④⑤も汎用LLM活用で効率化し順次拡張

**社内で実証 → 顧客への試験導入 → 本格提供 → 高収益なビジネスモデルを目指す**

※（仮称）構想段階の計画であり、内容・時期は変更となる可能性がある。

©2026 TDSE Inc.

# 02–投資家の皆さまにむけて

MESSAGE

# 上期の情報開示実績と下期方針

SHIFT2028では「実行している事実を継続的に開示する」ことを方針とし、トップメッセージを定期発信。下期は顧客価値を具体的な事例で示し、売上・KPIの進捗と一体で成長の持続性を伝える。

**今年度からの新たな取組**

**トップメッセージの定期発信**
▶ 経営トップが中計の進捗と方針を直接発信

6月3日　発表 › 7月31日　発表 › 10月30日　発表

## 上期の主要開示（8本・10月1日まで）

| | |
|---|---|
| 6月8日 | **Dify 特約店（二次販売代理店）制度の開始**<br>▶ 生成AIエージェント領域の拡張・ストック収益基盤の強化 |
| 6月12日 | **Dify 新ライセンス「Essential」「Standard」提供開始**<br>▶ 顧客基盤の拡大・継続的収益の積み上げ加速 |
| 6月19日 | **Quid Terminal（AIエージェントによる分析）本格開始**<br>▶ SNSアナリティクスのストック収益強化・生成AI比率向上 |
| 7月29日 | **Databricksの「Silver Tier」パートナーに認定**<br>▶ AI基盤展開にむけた競争力の強化 |
| 7月31日 | **オンプレミス型AIエージェント基盤「TDSE AI Forge」提供開始**<br>▶ 生成AIエージェント領域の提案力・実装力の強化 |
| 8月5日 | **KDDI Digital Life社「povo2.0」にDifyを導入**<br>▶ 導入事例による業務実装の証明 |
| 8月31日 | **生成AIカンファレンス「IF Con Tokyo 2026」に協賛**<br>▶ 市場浸透・顧客接点の拡大 |
| 10月1日 | **「TDSE AI Forge」サービスサイトを公開**<br>▶ **生成AIエージェント領域の事業展開・セキュアな実装基盤の強化** |

## 下期の開示方針

**顧客価値を具体的な事例で示し、定量的な進捗と一体で発信**

01 当社が選ばれた理由
02 顧客課題への貢献
03 導入効果
04 さらなる活用への展開

**下期の開示実績・事例開示予定**

・10月13日：データテクノロジーラボの取組
・10月27日：Databricksワールドイベント参画
・11月以降、当社の新たな独自サービスを開示予定

**顧客価値と売上・KPIの進捗を一体で示し、当社の競争力と成長の持続性を情報開示により伝える**

©2026 TDSE Inc.

TDSE

# 新中計SHIFT2028のビジョンと実現すること

ビジョン実現の先に **企業価値の向上・信頼の獲得**

## 攻めの戦略
生成AIシフトと業績の加速

**収益性** 最重要課題
AIエージェント型スタイルへ

**競争力**
変化に沿った自社実装力を

**拡張性**
戦略的にパートナーと共に

**VISION**
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




## 守りの経営管理
攻めの実行を確かにする

**確実性** 最重要課題
高精度な計画の達成へ

**一貫性**
KPIを軸にぶれない経営を

**透明性**
判断に足る情報と共に

**攻めと守りの相乗効果で顧客価値を創出し、事業構造の転換からビジョンの実現へ**

©2026 TDSE Inc.

# 03 – 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。 |

©2026 TDSE Inc.

# 04 – APPENDIX（会社概要及び事業内容）

COMPANY PROFILE AND BUSINESS OUTLINE

# 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<br>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 | 193名（2026年10月1日現在） |

参考：194名（2026年4月）184名（2025年4月）166名（2024年4月）157名（2023年4月）

tdse.jp

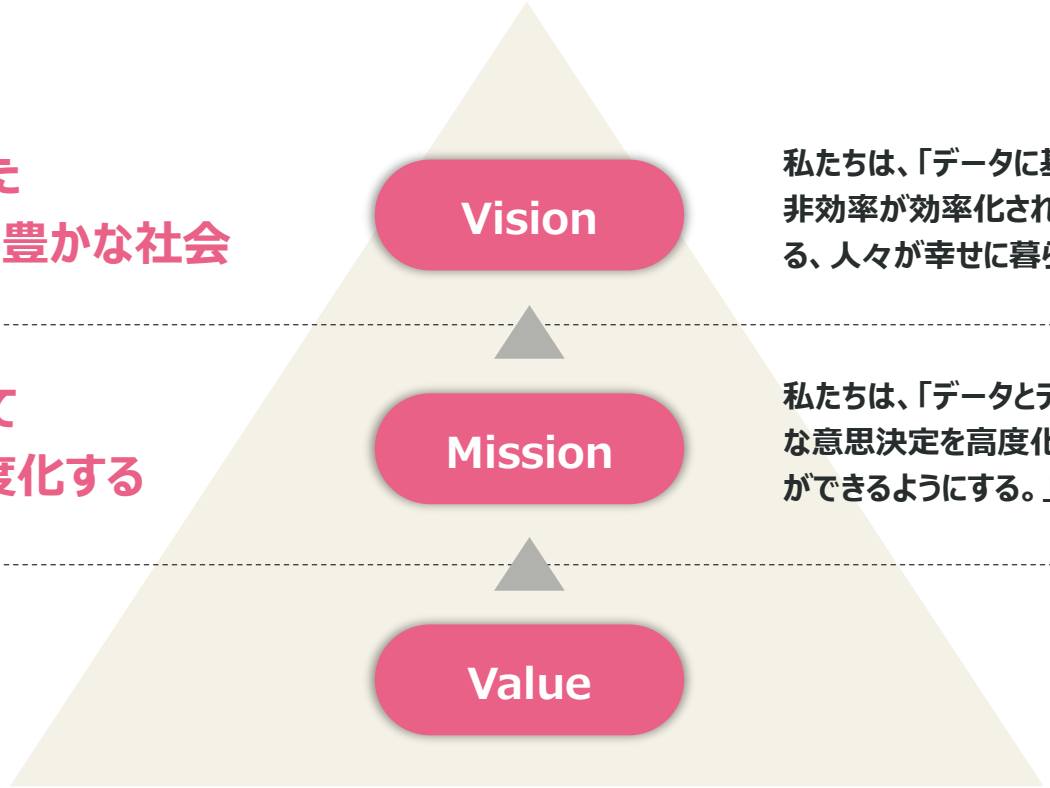
©2026 TDSE Inc.

# 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。

**Vision**
未来像

**データを活用した**
**可能性に溢れた豊かな社会**




私たちは、「データに基づいて、最善の選択肢と仕組みを提供し、非効率が効率化され、人々の自由な時間とより良い選択肢がある、人々が幸せに暮らせる社会をつくる。」

**Mission**
取組

**データに基づいて**
**意思決定を高度化する**

私たちは、「データとテクノロジーによって、勘や経験による属人的な意思決定を高度化し、人々がより効率的に、より最善の選択ができるようにする。」

**Value**
取組において
優先すべき価値基準

### プロフェッショナルの追求

お客様にとって
真に価値のあることを追求する。

### チームワークと成長

互いの考え方・働き方・生き方を尊重し、
常に協力して、自分とチーム全体を成長させる。

### 変化を楽しむ

同じ仕事はない、世の中は常に変化していく。
変化を味方につけ、変化を楽しむ。

©2026 TDSE Inc.

# ビジネス変革



創成期 BIGData

基盤構築期 AI・IoT

成長期 AI・DX

成長加速期 生成AI・エージェント

最高売上高更新中

中期経営計画「MISSION2025」

新中期経営計画「SHIFT2028」

**企業連携**

- 早稲田大学 共同研究
- 日本マイクロソフト 業務提携
- エヌビディア 協業
- ＮＴＴデータ 資本業務提携
- あいおい損保 資本業務提携
- 東京電力PG AI共同開発
- GoogleCloud 連携
- DataRobot 協業
- 三菱総研 協業
- GDEPアドバンス 協業

**外部製品**

- QUIDMonitor提供（米国AI製品）
- COGNIGY提供（ドイツAI製品）
- COGNIGY LLM機能搭載
- Databricks活用
- QUID Compete 提供開始
- Dify提供開始
- QUID製品のLLM対応
- QUID Discover 提供開始

**自社製品**

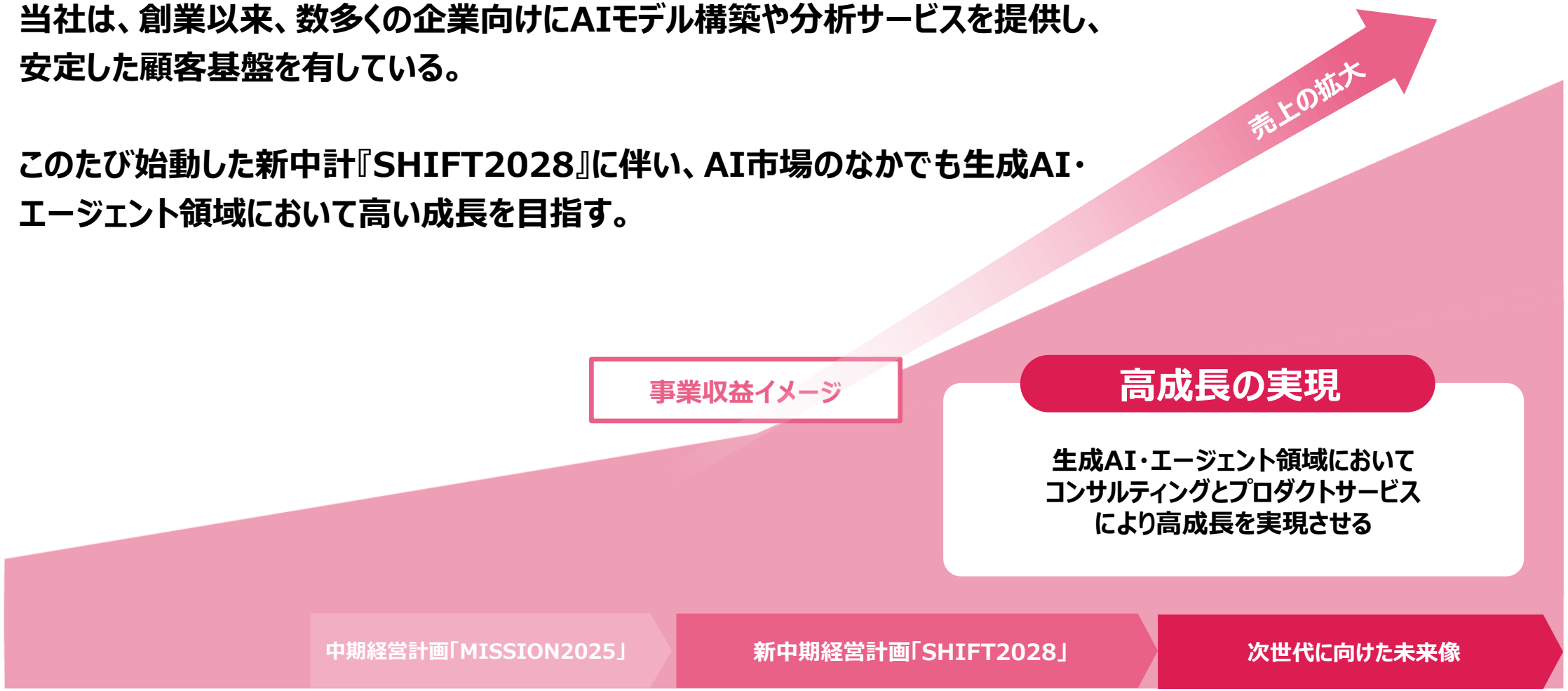
- scorobo提供（自社ブランド）
- フィンテック 株価／指標予測AI提供
- 社会インフラ 劣化検知AI提供
- TDSE Eye提供
- QAジェネレーター提供
- AI Forge開始
- TDSE KAIZODE 提供

2013 会社設立 / 2014 / 2015 / 2016 / 2017 / 2018 東証マザーズ上場 / 2019 / 2020 社長交代 / 2021 / 2022 グロース市場 / 2023 / 2024 / 2025 / 2026

©2026 TDSE Inc.

# 事業成長イメージ

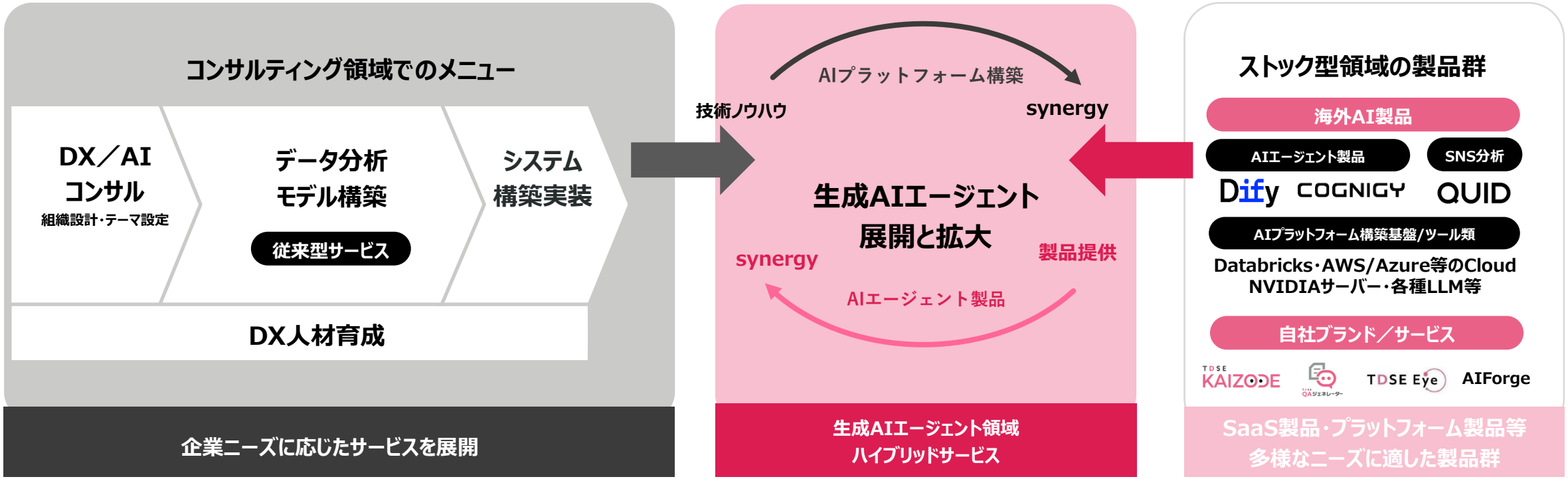
- 当社は、創業以来、数多くの企業向けにAIモデル構築や分析サービスを提供し、安定した顧客基盤を有している。
- このたび始動した新中計『SHIFT2028』に伴い、AI市場のなかでも生成AI・エージェント領域において高い成長を目指す。




©2026 TDSE Inc.

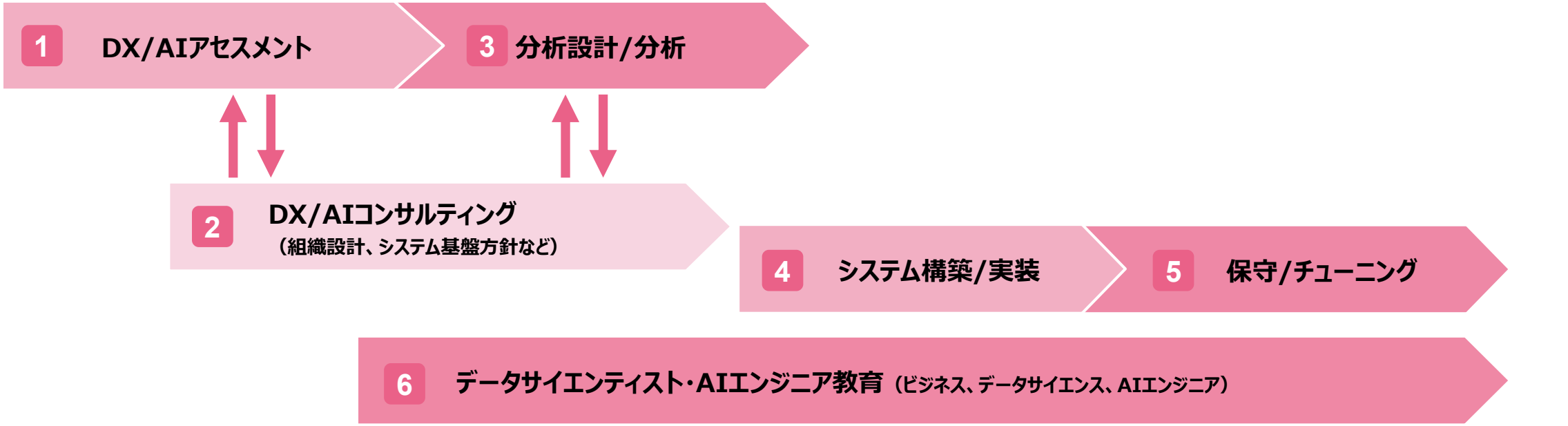
# サービス構成図

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となる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。




©2026 TDSE Inc.

# 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 |
|---|---|---|---|---|---|
| ● 業務ヒアリング ・ビジネス視点・業務効率化視点 | ● 組織設計 | ● 分析設計と実行 | ● 分析基盤設計と構築 | ● システム保守 | ● エグゼクティブ教育 |
| ● データ/AI活用・生成AIテーマの抽出 ・テーマの価値×難易度抽出 | ● 全社システム基盤方針策定 | ● 暫定分析基盤の構築 | ● AIモデルのインプリ | ● AIモデルチューニング | ● データサイエンティスト教育（基礎～実践） |
| ● 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 | ● 活用ツールの選定 | ● 生成AI設計 | ● 生成AIプラットフォーム設計と構築 | | ● 生成AI導入教育 |
| ● 優先順位付け | | ● OJT | | | |

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

©2026 TDSE Inc.

# 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

## 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

scorobox

## サービス企画開発

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

TDSE Eye

TDSE QAジェネレーター

TDSE KAIZODE

AIForge

## 先進技術を保有する国内外企業のAI製品・APIを活用

- QUIDブランドSNS分析AI：QUID
- 対話型AI：COGNIGY
- 生成AI：Dify

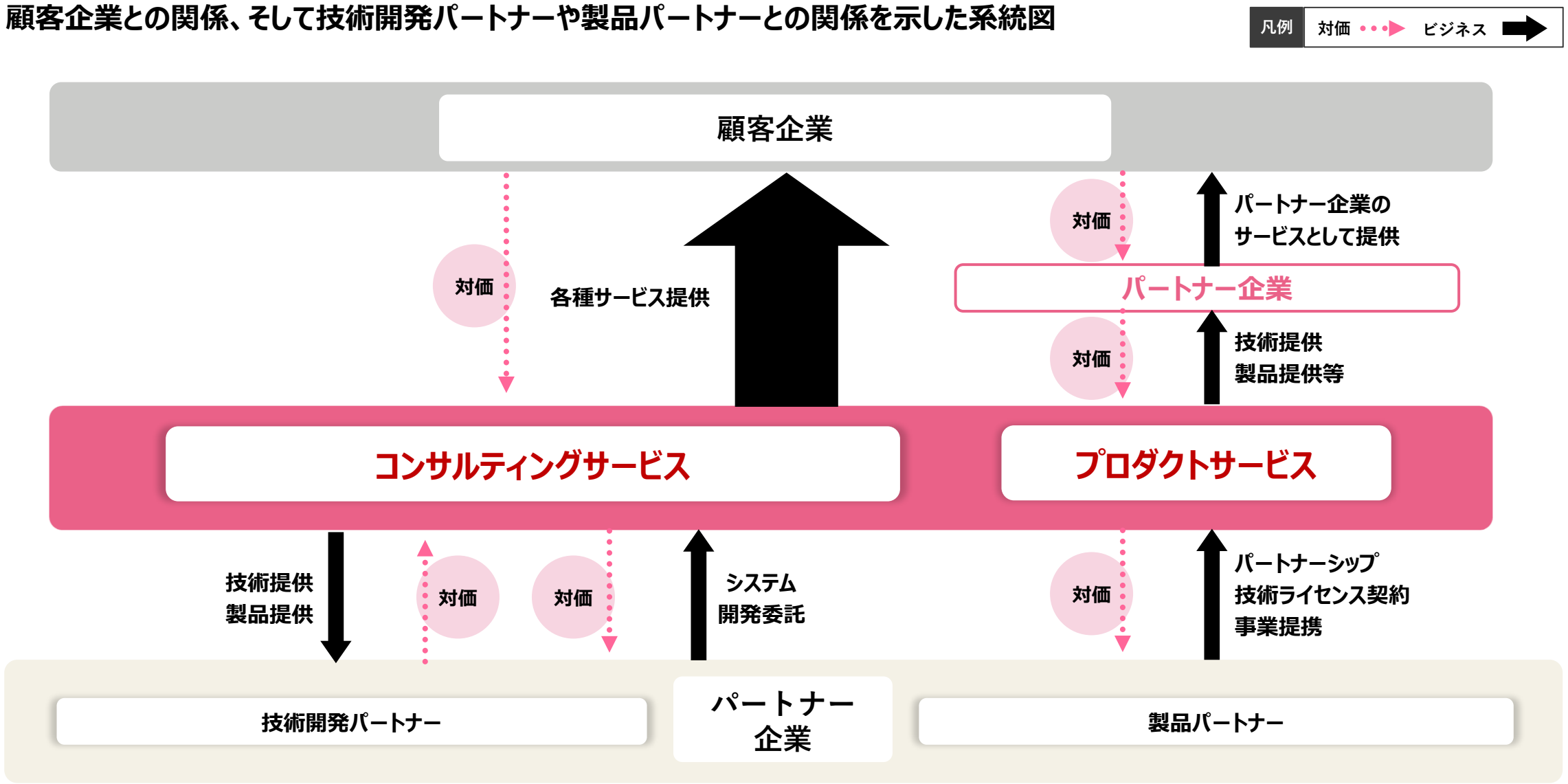
等、先進技術を持つ製品を活用

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

©2026 TDSE Inc.

# 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




※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

©2026 TDSE Inc.

# 04 – APPENDIX（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、600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。

©2026 TDSE Inc.

TDSE

# 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193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 143名

2026年4月：150名　2025年10月：144名

2025年4月：148名　2024年4月：134名

## データサイエンティスト 96名

（2026年4月：100名　2025年10月：105名　2025年4月：113名　2024年4月：104名）

## エンジニア 47名

（2026年4月：50名　2025年10月：39名　2025年4月：35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　：118名

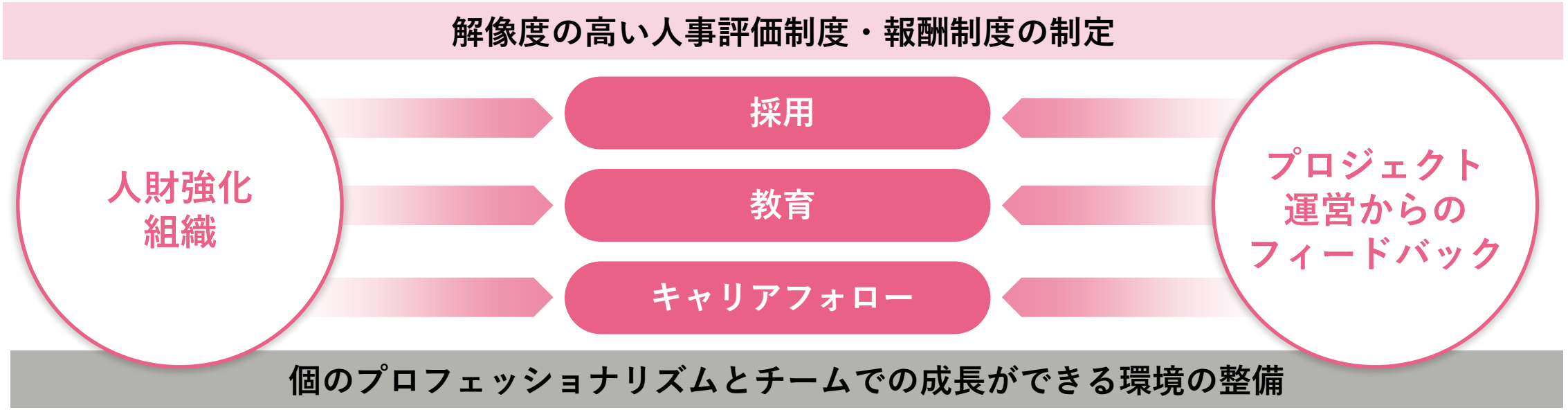
後期課程・博士：　62名

2026年10月現在

©2026 TDSE Inc.

# 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。




©2026 TDSE Inc.

# 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。

**最高峰のデータサイエンティスト集団**

- 総勢 143名
- データサイエンティスト 96名
- エンジニア 47名

2026年10月現在

＋

**創業以来ブラッシュアップした教育**

**最適な技術のノウハウ**

- 生成AIエージェント
- ×
- データ分析（予測）
- ×
- 画像解析
- ×
- 自然言語処理（NLP）
- ×
- 最適化問題

**ビジネス課題ファースト**

| | 生産・流通 | マーケティング | 店舗運営・EC | 接客・販売 | 消費者対応・分析 |
|---|---|---|---|---|---|
| Front | 需要予測によるサプライチェーン最適化 | ダイナミックプライシング | フランチャイズ店におけるキャンペーン最適化 | バイタルモニタリングサービス | カスタマーサポートチャットボット |
| | 流通業における物流量予測 | 広告宣伝費の予算配分最適化 | 商品需要予測による生産・在庫管理 | 接客AIプラットフォーム | 顧客離反分析 |
| | 倉庫内商品の配置最適化 | 広告効果要因分析 | ECサイト商品表示順レコメンド | 画像解析による館内施設混雑状況認識 | 購入データに基づく顧客セグメンテーション |
| | 貨物車両動態管理 | クーポン差配最適化 | レビュー分析・可視化 | 画像認識による顧客動態分析 | コールセンターにおける音声データの自然言語処理による案件重要度仕分け |
| | サプライチェーン寸断リスク監視 | DM（ダイレクトメッセージ）送付最適化 | 需要予測型自動発注システム | 顔認識による生体認証を用いた入退室管理 | SNS分析ツール活用 |
| | AIによる異常検知・監視を用いたスマートファクトリー | 商圏分析 | デジタルサイネージ | 多言語案内チャットボット | AI故障診断サービス |
| | 対話型AIによる不在宅配達の低減 | アプリ導入施策に対する効果推定①② | 実店舗とECサイトのデータの一元化 | AIスピーカーによる商品購入 | 顧客関係分析 |

| | 人事 | 経理・財務 | 法務 |
|---|---|---|---|
| Back | 離職者の兆候調査 | 不当経理検知 | 契約書作成支援・翻訳 |
| | 人事配置最適化 | ペーパーレス導入による決算業務のリモート化 | 電子契約 |

©2026 TDSE Inc.

TDSE

# 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。**

## データ/AI活用実績

プロジェクトテーマ

| 構造化データ | × | 非構造化データ |
|---|---|---|
| 顧客ターゲティング | | ドキュメント仕訳自動化 |
| レコメンド | | アンケート分析 |
| 広告宣伝費最適化 | | VOC分析 |
| KPI構造最適化 | | 人材配置最適化 |
| 需要予測 | | 異常検知 |
| ダイナミックプライシング | | 点検業務 |
| 故障予兆 | | メーター自動読取 |
| 故障要因分析 | | 顔認識 |

ビジネス課題ファーストで、様々な業界・業種・テーマのプロジェクトを実施し、多種多様なデータ、アルゴリズム、分析手法に取組、技術力と実績を蓄積

## データ/AI活用ナレッジ

ライブラリー




**企業課題の解決を効率的に実行可能**

データ/AI活用実績を、「業界」×「業務」×「テーマ」 ごとにカテゴリー化し、データサイエンティストが効率化かつ最大の効果を発揮するためにライブラリー化

## scorobox活用の目的

### コンサルティングサービス

蓄積された情報を活用し
プロジェクト運営を効率化

### プロダクトサービス

自社製品や
自社サービスへの適応

©2026 TDSE Inc.

# 04 – APPENDIX SHIFT 2028 TDSE 新中期経営計画 2026-2028 参考資料

MID-TERM MANAGEMENT PLAN

参考
再掲

# 大前提 前中計振り返りと新中計の方向性

## 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、次期の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。Databrics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

©2026 TDSE Inc.

参考
再掲

# 市場環境 構造変化が加速する生成AI市場

## 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』**

**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

©2026 TDSE Inc.

参考
改訂

# 生成AI戦略 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エージェント売上比率指標の根拠**
  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。**また生成AIアセスメントや従来型分析案件においても生成AI機能/ツール利用する案件も含める（提案時に顧客との合意が前提）。**
  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

- **ストック型売上比率指標の根拠**
  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・Databrics等生成AI領域に関わる継続収益拡大を図る

- **ストック型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

©2026 TDSE Inc.

参考
再掲

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

**需要予測・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型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**

©2026 TDSE Inc.

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

QUID Monitor

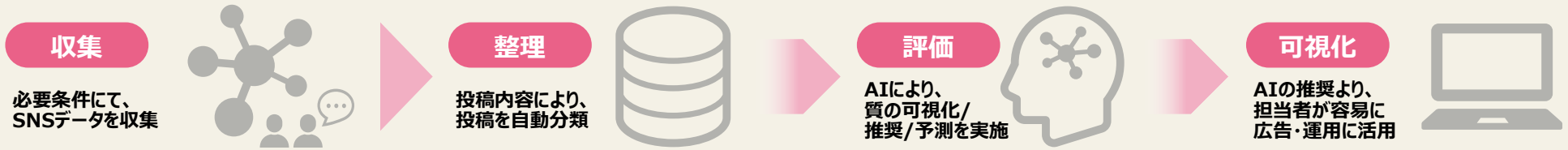
| | |
|---|---|
| 企業概要 | QUID社（旧NetbaseQUID）、アメリカシリコンバレー発の企業 |
| 製品概要 | Quid Monitorは、各ソーシャルメディア（以後、SNS）ベンダーとオフィシャル契約を締結し、X（旧Twitter）・Facebook・Instagram・TikTokなど<br>SNS上にあるテキスト・画像を収集・分析する高性能なソーシャルリスニングスツール（世界トップクラスの実績と性能を保有）<br>直近、LLM機能としてQUID Terminalを搭載（2026年6月 本格提供開始）し、さらに優位性を高める |
| 国際評価 | 海外で非常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<br>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 |
| 特長・強み | ● 豊富な対応メディア<br>● 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）<br>● 50か国以上の言語対応<br>● リアルタイムで多種多様の分析が可能<br>● 標準装備のAPIで他システムとの連携が容易 |
| 市場の動き | 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。<br>無償サービスを享受して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 |

©2026 TDSE Inc.

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。<br>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）<br>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<br>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<br>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をを構築（2023年度より企画開発）<br>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）<br>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年後半予定） |
| 運用イメージ |  |

©2026 TDSE Inc.

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**

1. **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
2. **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。
3. **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、自社にあわせた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**




※色付き枠は当社での導入実績を有するもの

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

製品説明URL https://dify.tdse.jp/

©2026 TDSE Inc.

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 | ドイツー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。<br>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）。<br>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 | 1. 20以上のチャネルと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<br>2. OpenAI社のGPT シリーズに加えて、米「Claude3」米「Gemini」等のLLM機能を搭載<br>3. 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。<br>日本語の会話フローのみで、複数言語展開が可能<br>4. 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。<br>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<br>5. 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<br>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 | 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<br>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<br>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<br>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。 |

©2026 TDSE Inc.

# お問い合わせ

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。

お問合わせ先

**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

**現状経営計画は説明した通りとなっておりますが、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。

©2026 TDSE Inc.