2026 年 11 月 11 日
TDSE 株式会社
（コード番号：7046 東証グロース）

2027 年 3 月期上期決算説明会スクリプトの公開について

11 月 6 日に開催いたしました当社 2027 年 3 月期上期決算および新中期経営計画 SHIFT2028 進捗説明会のスクリプト（全文書き起こし文書、質疑応答部分も含む）を公開いたします。

なお、スクリプト書き起こし企業から業務効率の一環として、表紙およびスライド挿入に関する工程をなくし、説明内容及び質疑応答に充実を図り時間効率を図ることとなりましたので、投資家皆さまにおかれては、開催内容及び説明会資料とともに確認いただきますようお願いします。

記

1、説明会日時	2026 年 11 月 6 日(金)　15：30～16：45 説明時間：60 分　質疑応答：10 分	
2、説明者	代表取締役社長	東垣　直樹
	取締役	池野　成一（営業管掌）
	取締役	結束　晃平（技術管掌）

3、資料リンク先

2027 年 3 月期上期決算および 新中計「SHIFT2028」進捗説明会資料
2027 年 3 月期上期決算を終えて―トップメッセージ及び説明資料の公開
その他新中計に関する資料全般は IR ページを参照願います。
https://www.tdse.jp/ir/

以上

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

登壇

司会：はい、お待たせいたしました。定刻となりましたので、ただ今より TDSE 株式会社様の 2027 年 3 月期上期の決算説明会を開催いたします。

まずはじめに、会社からお迎えしている 3 名様をご紹介申し上げます。まず代表取締役の東垣様。

東垣：東垣です。本日はよろしくお願いいたします。

司会：はい、ありがとうございます。取締役の池野様。

池野：池野です。よろしくお願いします。

司会：取締役の結束様。

結束：結束です。よろしくお願いします。

司会：どうもありがとうございます。それでは早速ですが、よろしくお願いいたします。

東垣：皆様、こんにちは。代表取締役社長の東垣です。本日はお忙しい中、当社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。

これより 2027 年 3 月期上期決算及び新中計「SHIFT2028」の進捗についてご説明させていただきます。

本日のシナリオについては、こちらに記載の通りです。

第 1 部では、まず上期の主要業績について、続いて、SHIFT2028 の初年度の進捗、そして通期計画の見通しと投資回収の道筋に関して、私のほうから、その後、営業戦略、技術戦略について、それぞれの管掌役員のほうから、上期の総括、そして下期の取り組みをご説明させていただきます。

第 2 部では、私のほうから、投資家の皆様に向けたメッセージをお伝えさせていただきます。

はじめに、新中計初年度上期の結果となりますが、変革の第一歩が、着実な成果へ繋がった半年と私たちは捉えております。

上期は、生成 AI エージェント領域への事業推進体制の底固めに注力し、営業機能の集約、そして強化、技術の再編、これを完了いたしました。詳細の数字などは後ほどご説明させていただきますが、結果として、生成 AI エージェント領域が計画以上に進捗し、増収増益を達成することができております。

下期も生成 AI の技術者の育成、そして確保を続けていくとともに、営業と技術の連携を強化していくことで、売上の拡大、そして収益性の拡大を図ってまいります。

それでは、ここから上期の主要業績についてご説明させていただきます。

上期の主要業績についてはこちらになります。

売上高としては 16 億 2,800 万円、前年対比 15%の増収、上期としては過去最高の売上です。

利益面では、人材、そして組織といった先行投資を進めていきながらも、営業利益としては 7,900 万円、前年同期比で 86%の増益となっております。

また、営業利益率に関しても 4.9%と、前年対比 1.9 ポイント上昇させることができております。

なお、経常利益は 7,700 万円、当期純利益は 5,100 万円という状況です。

通期に対する進捗率、こちらについては、売上高は 51%、営業利益は 61%と、いずれも折り返しの 50%を上回っております。

続いて、四半期ごとの業績推移についてです。

売上高は、第 1 四半期が 7 億 8,800 万円、第 2 四半期が 8 億 4,000 万円と、各四半期ともに最高の売上を達成できております。

また、第 1 四半期、第 2 四半期の QoQ についても、売上高は 6.5%増、営業利益としては 113%増と、売上、利益ともに第 1 四半期を上回っております。

収益性に関する営業利益率も第 1 四半期の 3.2%から 6.4%へ倍増させており、計画以上の増収、これが利益成長と収益改善に繋がっております。

また、当社は例年、売上高に関して、下期に積み上がる、このような傾向がございますが、引き続き重点顧客の進行、受注の獲得、これを推し進めていきながら、更なる売上の拡大、そして利益率の向上に努めてまいります。

続いて、新中計 SHIFT2028 の初年度の進捗状況についてです。

まず、6 月に公表した新中計 SHIFT2028 の方針の大前提、こちらのほうになります。

当社は、成長軸、収益構造、実行体制、この三つの転換を現在全社で進めております。

一つ目は成長軸の転換で、従来型 AI から生成 AI へのシフト、二つ目は収益構造の転換で、フロー型からストック型へのシフト、そして三つ目は実行体制の転換で、分散組織から集約・融合へのシフト。次のページから、この三つの転換が上期でどこまで進んだのかを説明させていただきます。

まず一つ目、成長軸の転換、従来型 AI から生成 AI へのシフト、こちらについては想定以上の進捗という状況です。特に Dify を軸とした事業が大きく進展し、生成 AI エージェント領域の付加価値を高めていきながら、生成 AI シフトというのが加速しております。

二つ目、収益構造の転換、フロー型からストック型へのシフト、こちらは計画通りという状況です。特にストック商材である Dify のライセンスの継続利用、そして運用保守が増加しております。QUID も、売上のほうは横ばいではございますが、安定した収益源として維持できております。

三つ目、実行体制の転換、分散組織から集約・融合へのシフト、こちらも計画通りといった状況です。営業機能のトップ直轄への集約、そして技術組織の再編、これらを実行しつつ、営業人材、そして生成 AI 人材の増強を図っております。実行体制の具体的な詳細については、後ほど各統括よりご説明させていただきます。

また、これら三つの取り組みは、先行指標である二つの KPI についても進捗という形で表れております。こちらについては、この後、引き続きご説明させていただきます。

まず一つ目の KPI に関する生成 AI エージェント売上の構成について、ご説明させていただきます。

上期の売上高は 16 億 2,800 万円のうち、生成 AI エージェントの売上は約 8.9 億円、構成比としては 55%という状況です。こちらは通期 KPI の着地予想である 45%以上を上回るペースで進捗しております。

内訳のほうをご覧ください。

Dify が 37%、QUID が 21%、既存顧客の生成 AI 案件が 42%という状況です。Dify に関しては、特約店の制度、ライセンス体系の刷新、AI Forge のサービス提供、これらを実施することで、販路、商品、そして提供形態の整備により、大きく躍進しております。

また、これと並んで、既存顧客の生成 AI 案件も構成比として 42%となっております。リクルート、ファーストリテイリング、NTT データをはじめとする大企業での構築支援、そして大手人材派遣会社などでの Databricks を用いたエージェント活用案件を推進しております。このように、既存の顧客の中でも生成 AI の活用、そして構築案件が進んでおり、生成 AI のシフトというのが着実に私たちとしても進んでおります。

このように Dify の躍進と既存顧客の生成 AI 案件の展開を両輪に、全社で生成 AI シフトを進めておるという状況です。当社としては、Dify の更なる拡大とともに、既存顧客の生成 AI 案件の構築、これらを拡大していき、全社の成長、これに繋げていく目論見です。

続いて、二つ目の KPI に関するストック型売上の構成についてです。

上期のストック型の売上は 3.9 億円、全体に対する構成比としては 24%という状況です。前年の 20%から約 4%上昇させることができております。通期 KPI 着地予想の 23%も上回るような形で進捗でき

ております。

また、ストック型の内訳、こちらについては、QUID が 48%、Dify が 46%という状況です。特に Dify のライセンス保守の増加が、ストック売上の比率を押し上げております。

このストック型の売上を向上させていくことで、全社における収益の安定性を図っていくとともに、人員に依存したビジネスモデルを脱却し、成長速度を加速させていく、このことを狙ってまいります。

続きまして、新中計初年度の上期の振り返り、そして下期の重点取り組みについてご説明させていただきます。

上期は、先ほどもご説明した通り、三つの転換がおおむね順調に進み、特に生成 AI エージェント領域が成長を牽引しております。

また、生成 AI エージェントの売上比率、ストック型の売上比率は、いずれも年度の着地予想を上回るような形で折り返しております。この成果を更なる成長に繋げていくために、上期で見えてきた課題、そして下期の重点施策についてご説明させていただきます。

ポイントは四つです。一つ目は人材です。受注の拡大に備えて、案件を確実に提供するための体制強化を計画的に進めております。下期は、AI 人材の育成、そして採用、更に認定人材の増強に加え、案件管理の体制も強化してまいります。

二つ目、既存顧客における生成 AI の活用についてです。上期は主要顧客ごとの取引拡大に向けたアカウントプラン、これに注力し、作成しました。各社に生成 AI の活用をどのように提案していくのかという土台を築いております。下期は、このプランを活用した営業活動を積極的に実施し、エージェントを活用した業務アセスメントから実装、ここまでを一気通貫で案件として獲得していくことを目指してまいります。

三つ目、Databricks を中心としたデータ基盤の展開です。上期は、自社提案、そしてパートナーさん企業との共同提案といったものが売上に寄与しております。下期は、この協業関係を更に維持・拡大していきながら、当社の技術優位性を生かして、案件の取得を更に進めてまいります。

そして四つ目、KPI を起点とした予実管理と期中の開示に対する高度化です。構造改革というのを私たちとして完遂していくとともに、予実の精度を高めていく取り組みを進めてまいります。併せて、利益率の向上に向けた改善施策を実施し、来期の KPI、そして KGI の策定にも着手しております。

これらを実行していくことで、二つの売上比率を一段と引き上げ、SHIFT2028 の目標達成へ、私たちとしては努めてまいります。

続いて、中期達成に向けた KPI の進捗と 3 年のロードマップにおける現在地点です。

SHIFT2028 では、売上高を KGI、そして生成 AI エージェント売上比率、そしてストック型売上比率を KPI として定めております。そして第 1 四半期から、その定義等を変えずに、現在四半期ごとに皆様に情報を開示するという方針で進めております。

KGI である上期の売上高は 16 億 2,800 万円と、通期計画 32 億に対する進捗としては 51%、KPI に関する二つの指標、生成 AI エージェントの売上比率は、第 1 四半期の 47%から 55%へ、ストック型の売上比率も 23%から 24%へと上昇しております。

この改善は、生成 AI へのシフト、そして私たちが進めておるストック型のシフト、これらが事業構造の変革を牽引していることを示す数字であり、その変化を表しているものだと、私たちは捉えております。2028 年度の目標である 60%、そして 30%、その達成に向けて、現在着実に進めている状況です。

なお、2027 年度の中間目標については、今期の実績見込みを踏まえた上で、今年度終了時点に皆様のほうに開示する方針として考えております。

続いて、AI エージェントの産業のレイヤーに対する当社の取り組みを少しご説明させていただきます。

生成 AI の価値というのは、インフラ、データ基盤、LLM、エージェント、アプリケーション、これらのレイヤーが存在し、各レイヤーが連動していくものになっております。そして上の第 5 レイヤーから下の第 1 レイヤー、これに向けて、ストック型のビジネスの色合いというのが濃くなっていくという構図になっております。

元々当社の強みは、分析や AI モデル構築といったレイヤー5 のほうに強みがあるという状況ではございますが、前中計では、サービスのアプリケーション化によるストックビジネス拡大というところを目指しておりました。

一方、SHIFT2028 では、生成 AI を組み込んだプロダクトやエージェント構築による生成 AI シフト、これを全領域で進めております。また、ストック型ビジネスの拡大、このような観点においても、レイヤー5、4 といったところだけではなく、レイヤー1 まで含めた各サービスを強化していこうというのが私たちの取り組みです。

単一のレイヤーの製品だけを提供していくのではなく、レイヤーを横断した総合的なサービスの提供が、私たちが新中計で掲げている次世代労働力となるエージェントとの共存共創社会へのシフトには必要であり、これらのサービスをお客様に、そして社会に提供していくことが私たちの役割だと考えております。

そして現在、レイヤーの構造、当社の強み、市場の成長性、この 3 点を掛け合わせていきながら、資本を投じる領域を絞り込んでおるという状況ではございますが、現時点では、大きく三つ、業務実装

の中核である Dify、そしてデータ基盤の Databricks、そしてオンプレミスの需要を支える新たな AI Forge、この領域をフォーカス領域として定めております。

今後も、市場の成長や変化の激しい業界ではありますので、その変化というのを私たちもしっかりと見極めていきながら、次の投資領域というところも磨きをかけていくという考えです。

続いて、新中計 SHIFT2028 の 3 カ年、こちらについて改めてご説明させていただきます。当社がこの 3 年間どのように進んでいくのかというのを示しているものになります。

1 年目、今年度の 2026 年は、何をどのように伸ばす会社であるかを明確にし、営業と技術の体制を作り直す構造改革の年として定めております。こちらについては、今しがた説明した通り、順調に進んでおります。

2 年目、2027 年度は、整えた基盤の上で成長を加速させる年です。

そして最終年度、3 年目は、目標達成ということもありますが、積み上げた成果を企業価値として示すモデル確立の年、このように位置づけております。

現在は 1 年目の折り返しを過ぎたところという状況ではございますが、計画通り現在進んでおります。一方で、変化の激しいこの環境ではございますが、外部環境の変化というのをしっかりと見極めていきながら、このロードマップについても更に磨きをかけてまいります。

続きまして、通期の計画の見通しと投資回収の道筋についてご説明させていただきます。

2026 年の通期計画と下期の見通しについてご説明いたします。

売上高としては 32 億、営業利益は 1.3 億円、ともに期初の計画を据え置いております。一方で、上期の進捗率としては、売上高が 51%、営業利益は 61%という状況です。記載の通り、過去 3 年間の上期進捗率を上回って、現在折り返しております。

特に今年度は、営業利益の観点でもそうですが、人材、こちらにおける先行投資等を実施しておる中でも、過去 3 年間を大きく上回るような形で、上期を終えております。

通期の予想というのを据え置いておるという状況ではございますが、現在、将来の投資といったところと受注の精査、こちらを実施しておるというところです。この精査というのがしっかりと明らかになり、修正が必要だという判断に至った場合には、速やかに皆様のほうにも開示させていただく方針としております。

続いて、四半期の推移から見える当社の収益構造を今一度改めて少しご説明させていただきます。

当社は、現在まだフロー型のビジネスの割合が 76%という状況です。人材採用が期初に集中しやすいということから、季節性が発生しやすい構図になっております。このため上期の利益率が低く、下期に向けて改善される傾向があるという状況です。

詳細のポイントとしては、こちらに三つ記載しておりますが、本年度は、三つの転換を着実に進めていくということで、先行コストというのを投じておるという状況ではあります。現在、生成 AI シフト、そしてストック型のシフト、これも順調に進捗しておるというところから、売上という観点では、例年同様の傾向というのが見られるのではないかと考えております。

続きまして、成長投資と投資回収についてです。

今年度の営業利益計画 1.3 億円というのは、売上を伴わない場合の利益水準、約 4.1 億円に対して、コスト増加の分、投資、投資の増加の分ということで 4 億円、そしてコスト低減 1.2 億円を織り込んだ形で、こちら私たちのほうで策定しておるものです。

今現在、左下のほうの戦略的投資ということで、人件費、そして採用費、情報処理費、広告宣伝費といったこと、こちらについては計画通りしっかりと投資をしております。投資の効果というのは下期のほうから徐々に貢献していくという形を考えており、翌年以降にも通期で寄与していくような考えです。

一方で、期初の想定から変化したのが売上と連動する外注費と商品仕入です。上期は、Dify、そして Databricks の受注が拡大したことに伴い、費用等が予算よりも上回ったという状況です。旺盛な需要を確実に取っていくために、外部人材というところの活用も進めております。

下期は上期以上の成長を見込んでおりますが、売上に連動するこれらの費用は継続的に発生する見通しです。

一方で、育成や採用、こちらも進めておりますので、しっかりとこの外注比率というものを適正化させていきながら、利益の向上に繋げていく、このように取り組んでまいります。私の説明は以上となります。

続いて、営業戦略について、営業統括の池野のほうからご説明させていただきます。

池野：営業統括を担当しております池野です。よろしくお願いします。私のほうから、営業戦略の上期総括と下期の取り組みについてご説明いたします。

はじめに、再掲になります、こちらは前回説明会の際にお見せしたスライドで、営業戦略として何をしていくかという三つの戦略が書かれております。

まず戦略の一つ目、生成 AI のシフトです。極力、生成 AI に関連する新たな提案を進めていくという戦略です。

二つ目、顧客と継続的な関係を構築できるような仕組みです。

三つ目ですが、戦略的に攻めの営業と書いているのですが、やはり待ちの営業ではなくて、こちらからどんどん提案できるように進めていきたいという戦略で、三つの戦略というものを掲げておりました。

これをもとに、上期の結果についてご説明いたします。スライドの上段には、上期に何を仕掛けたかを、下段には、その結果をサマリーとして記載しております。

仕掛けとしては四つあります。

一つが経営層による案件の管理的な KPI というもの、そして生成 AI を起点としたハイブリッド的な営業部分、そして定期的な戦略の見直しというものをやっておりました。あとは顧客とのリレーションシップ強化というのを図っております。

それを受けて、各商材ともに、ほぼ全て想定以上で、良い着地ができたと思っております。

では、各戦略について、詳細を次のページでご説明いたします。

はじめに、四つの仕掛けの部分です。

一つ目が、経営層による案件の管理です。実際に何をやったかというと、通常の KPI のモニタリングである予実の売上の差だけを見るのではなくて、新規と既存の割合や、役務とライセンスの比率、市場の動向、あと顧客様の状況というのをモニタリングするような仕組みというのを作りました。これによって、状況の変化を遅延なく把握し、打ち手を検討できるということが取れております。

次に、生成 AI の活用を盛り込んだ提案を推進している仕掛けになります。こちらはただ単に生成 AI に関連するような提案をするだけではなくて、弊社のプロダクトとコンサルティングサービスを組み合わせたような形で提案できるような仕掛けで売上の拡大というものを図っております。

三つ目、営業戦略のところですが、こちらに関しましては、営業統括だけではなくて、技術統括、役員も含めて、定例会議を行っております。これによって課題の顕在化と意思決定の迅速化が取れております。

最後に、われわれの主要なお客様に対して、中長期的なアカウントプランを作成しました。こちらは上期の段階で全て作成し終わっています。そのアカウントプランに則ったような形で、お客様に合うご提案を進めております。これによって既存お客様の案件の拡大というものが実際に図られているという状態です。

これら仕掛けをやったことによって、実際の売上になるのですが、こちらに書かれている通り、まず成長領域としましては、Dify、3.3 億円で上期売り上げております。これは想定以上で、昨対比でいくと約 3 倍の伸びを示しております。

次に、Databricks、データ基盤のところですが、こちらが 1.2 億円です。こちらも昨年比でいきますと、3 倍以上の想定以上の伸びを示しております。

次に、QUID、売上の伸び的には、昨年とほぼ同じような形にはなっているのですが、継続して頂いているお客様が多く、ストックという観点では非常に安定的な財源として確保できております。

続いて、コンサルティング、BPO の領域になってくるのですが、こちら生成 AI の提案というのを進めることができました。3.7 億円という形で、想定通り進んでいるという状態です。

更に既存の AI、こちらは需要予測や最適化といったような形で、まだまだ生成 AI ではできないような領域になってくるのですが、こちらも想定通りの 7.4 億円という形で数字を作ることができました。

下期に関しましては、各領域に関して引き続き伸ばして行けるように進めて行きます。

では、ここから商材ごとにもう少し詳しくご説明いたします。

はじめに、Dify です。われわれの中でも一番伸びている領域になるのですが、まず 6 月に特約店制度というものを作りました。こちらは弊社の下に二次代理店というものを作らせていただいて、二次代理店様もライセンスが売れるような体系というのを取りました。既に複数社と契約が完了しており、そこからライセンスの販売が実現できております。

次に、同じく 6 月、ライセンス体系の刷新です。今まで Dify はエンタープライズと言われているような、大型の年間契約のライセンスしかなかったのですが、初めて導入される方向けに、Essential や Standard といった小規模で短期間でまずご契約いただいて、どういった内容なのかを見られるようなライセンスの提供を開始しました。

7 月 31 日に、AI Forge というオンプレミスで Dify が動くような仕組みを提供させていただいております。詳細は次ページでまたご説明いたします。

最後に、9 月ですが、Dify の公式イベントに参加させていただいて、われわれの実績を皆様にご紹介できた場となりました。

これらを実施した結果、TDSE の現在地として、LangGenius 社が契約しているグローバルの中でも、トップクラスのポジションを維持しております。国内だけに絞りますと、エンタープライズの領域、ここのライセンスの販売数や実装や AI エージェントの構築という部分に関しましても、国内ナンバーワンの状態を維持しております。

これらを受けて、生成 AI の売上の中でも、約 4 割が Dify という形で売上を確保できております。

下期に関しましては、この特約店というものをどんどん増やしていくというのはもちろんそうですが、今までのただ単に特約店とライセンスの売買だけではなくて、特約店と様々取り組んでいって、

お客様に対してソリューションを提供できるような仕組みというのも下期はやっていきたいと思っております。

では続きまして、AI Forge についてご説明いたします。

AI Forge、なぜ今ごろ TDSE が AI Forge といったハードウェアを提供し始めたかというお話をさせていただきたいです。われわれが Dify を提供していく上で、お客様の課題というのがかなり顕著に見えてきた。多分、皆さんもご認識しているような内容かと思っているのですが、大きく分けて、三つの壁というのが見えてきました。

一つが、セキュリティの壁です。こちらは特に日本の製造業様が多いのですが、ラインから出てくるようなログデータ、ああいったものを既存の OpenAI や Claude のような LLM にデータを流して分析をするということ自体にかなり抵抗感が強く、あと社内的に認められないという事象が起きておりました。

もう一つが、モデル主権の壁ですね。今 LLM となってくると、アメリカか中国の大きなモデルというのが非常に注目されていると思うのですが、ただ、今後どんどん生成 AI というのが業務の中に入っていくことをイメージしていただきたいのですが、その中心となるような LLM が、中国やアメリカの製品だけに頼っていってしまうと、もし OpenAI が仕様変更をしたり、使っていたモデルを止められたりすると、業務が止まるという事象が起きてくるわけです。

そうすると、やはり企業側としては、自分たちがきちんとマネージできるようなモデルというものを持たないといけないねという風潮が今出ております。ソブリン AI でもよく言われるような話のうちの一つですね。

もう一つが、利用料の壁です。こちらは企業全体が生成 AI を使いましょうといった形で、社員にどんどん進めているという状態ですが、その結果、利用料がどんどん膨れ上がってしまって、年間予算をあっという間に超えてしまったという状態が起こっています。

これらの壁を何とか解消できないかという形で、われわれがこの AI Forge というものを作りました。

元々生成 AI を動かすためにはそれなりの規模のサーバーというのが必要になってきて、それは非常に大きな投資になるのですが、今回部門単位で使えるような形というものを目指した形で、NVIDIA の DGX Spark を使ったものになるのですが、その中に Dify を入れたというのが一つ。

もう一つが、OSS の LLM、これはお客様の業務に合わせた形で、われわれのコンサルタントがきちんと業務に合った LLM を選定します。

もう一つが、NVIDIA の NeMo と言われているようなセキュリティを管理するようなもの。こういったものを入れて、小さなスーパーサーバーと言われているような中に AI エージェントが作れるような環境、運用できるような環境というものを提供するようにしました。

これによって、お客様は、最初の初期の支払だけで、基本的には追加費用なく、使えるようなものとなるのですが、われわれ的にも、初期の売上だけではなくて、お客様との長い関係というのが築けるような形になっておりまして、非常にいい形で今スタートを切れております。

まだ開始して 3 カ月ぐらいしか経ってないのですが、もうかなり台数を販売させていただいている状態であります。引き続き問い合わせも多くて、われわれ的にも力を入れてきた領域だなと思っております。

下期に関しましては、現在の小さなスーパーサーバーと言われているような DGX Spark の販売数をもっと伸ばしていくというものと一緒に、新たなソリューションを付け加えていって、業務がもっと効率的に回ってくるような仕組みというものを提供できればと思っております。

では続きまして、Databricks の領域です。

Databricks の領域、上段と下段二つありますが、まず、Databricks 社というのは、グローバルでどのような状態なのかといいますと、Databricks の伸び率としては、グローバルでも昨対比 80%という伸びで、競合である Snowflake よりも圧倒的に今伸びている段階です。

採用している企業様も、グローバルでかなり有名な企業様の約 6 割が Databricks を採用いただいているという状態です。

あと出資、Databricks 自体はまだプライベートな会社ですが、GAFA と言われているような企業様がどんどんこの Databricks 社に出資しているような状態、非常に市場的に伸びているような商材となります。

そういった市場の中で、TDSE としては、ただ単に Databricks の基盤を構築するだけではなくて、われわれというのはやはり分析をするところが得意ですので、蓄積されたデータの活用を含めて支援していくという形をやっております。

この部分に対して、Databricks 社も認めていただいて、今国内に数社しかいないのですが、Silver Tier と言われているような資格をいただいているような状態です。

今後、認定人材をどんどん増やしており、下期にかけても増やしていきます。今後増える案件に対してきちんと対応できるようにしていきたいというのが Databricks の領域です。

続きましては、QUID・KAIZODE の領域になるのですが、QUID・KAIZODE のわれわれの立ち位置に関しましては、やはりこのストック型をきちんと安定的に出せるような基盤として、非常に好調な製品でもあります。ストック売上の約半分ぐらいがこの QUID で賄っております。上期の売上 1.9 億円という形で、大きな伸びは示していないのですが、安定的な売上を上げております。

QUID・KAIZODE の両方とも、生成 AI の機能というのを今搭載していっているような段階です。

上期に関しましては、QUID Terminal という形を提供いたしました。こちらは、今までは製品を使うとなると、それなりに覚えてやらないといけない、トピックの設定や、データの収集の仕方など、そういった形で製品に慣れるというような期間が必要ですが、この QUID Terminal というものは、生成 AI と繋がっているので、言葉で指示が出せるのです。

例えば、SNS でどういった評判がありましたかと尋ねると、データを収集し、その評価を生成 AI が答えてくれるような仕組みです。そのため、覚える必要が本当にないのです。会話をするだけで、SNS の分析ができるような仕組みです。

KAIZODE に関しましては、今はまだ発表はできてはいないのですが、今やっていることというのを生成 AI ときちんと連携できるような仕組み、MCP と言われるようなプロトコールですが、それの開発というのを今進めております。

これが出来上がるとどういったことになるかというと、例えば OpenAI や Claude の LLM と自然に連携できるような形になります。そうすると、OpenAI から、KAIZODE のためたデータの分析というのが簡単にできるようになってくるのです。KAIZODE に関しても、生成 AI の対応を進めております。

下期に関しましては、引き続きライセンス販売と、既存のお客様の継続に力を入れていきます。更に生成 AI の部分の機能というのも今後も拡大していきたいと思っているのが QUID・KAIZODE になります。

最後ですが、パートナー戦略についてご紹介いたします。

まずパートナー戦略、Databricks に関しましては、NTT データさんを中心に、中核のパートナーさんとアライアンス強化を上期で図ってまいりました。定期的なミーティングを NTT データさんと組んでいくことによって、NTT データさんの案件を一緒にやっていくということを上期進めてまいりました。

更に下期に関しましては、実際にわれわれと一緒にお客様に対して共同提案をするような形で、更なる売上の拡大というのを目指してまいります。

Dify に関しましては、先ほども少しお話ししましたが、特約店というものを作りましたので、上期の段階で、既に何社かはもう入っていただいているのですが、下期はここを増やしていきます。更に特約店と一緒に共同提案というのを増やしてまいります。

最後に、BPO のところ、こちらに関しましては、アライアンスパートナーと生成 AI シフトというのを一緒に進めさせていただいております。いくつか生成 AI の提案というのも進めているのですが、下期には、この準備した生成 AI のソリューションをもっともっと拡大していくという形で、今まさに共同提案というのを複数同時に動いているような状態です。これによって、BPO の生成 AI の比率というのを高めていきたいと思っております。

駆け足ですが、池野からの説明は以上となります。次は、技術統括の結束からとなります。

結束：それでは技術戦略について、上期の実績、下期の取り組みについて結束よりご説明いたします。

技術関連としまして、SHIFT2028 では大きく三つの取り組みを進めております。

まず一つ目として、従来型のデータ分析や AI 活用から生成 AI テーマへのシフト、2 点目としましては、それらの生成 AI の案件シフトに合わせた必要な人材、スキル育成、ポートフォリオの最適化、そして三つ目としましては、生成 AI や AI エージェントを前提とした新たなビジネスモデルの構築となっております。

ここでは概要を示していますが、次のスライドから各テーマについて順にご説明してまいります。

まずテーマ①の生成 AI ビジネスへのシフトです。

従来型のデータ活用領域から生成 AI 領域へのシフトに向けて、大きく三つを軸に進めております。

一つ目は、生成 AI テーマの上流コンサルティングや生成 AI をビジネスへ接続する BPR ビジネスの確立です。生成 AI の活用につきましては、まだ試行錯誤も多くどんなテーマに対して生成 AI を活用するか、また生成 AI を利用するセキュリティ面を含めた環境作りなど、幅広いニーズがございます。

上期は、その中でも生成 AI 課題を整理する生成 AI 導入アセスメントサービスを企画し、販促に向けた準備を進めてきました。下期には、サービス展開を開始し案件獲得に繋げてまいります。また、新たなメニューとして生成 AI の本格利用環境の整備ニーズに対して、AI ガバナンスなどの構築支援の企画を下期に推進していく予定としております。

二つ目は、Dify を軸とする生成 AI エージェント案件の推進です。

こちらは引き続き需要の多い領域です。昨年度は生成 AI の環境構築が多くを占めていましたが、今期につきましては、それらに加えて環境上のアプリケーション構築支援といったテーマが増えてきております。

上期は、更にオンプレミス環境でのエンタープライズ版の Dify の実装など、アプリケーションの開発などを推進してきました。こういったオンプレミス環境での実装につきましては、需要がある一方で事例はまだ少なく、現状当社の強みとなっている領域になっております。AI Forge の展開も開始しましたが、こちらは次のスライドで詳しくご紹介いたします。

この領域につきましては、引き続き需要がリソース供給を上回る状況が続いておりまして、外部パートナーの活用も積極的に増やしております。下期は実装のパターンの標準化など、効率化と品質の安定化を図りながら、Dify などのエージェント開発人材を更に増強して、外部パートナーとの役割分担

を整理しながら、供給力と収益性の両立を進めていこうと思っております。

三つ目は、Databricks を軸とするデータ基盤整備の推進です。

生成 AI の活用においても活用するデータの整備というのは依然重要となっております。このニーズは強く、当社としても強化を継続しております。Databricks においては、先ほど池野からもありましたが、今年 Silver Tier を取得し Databricks の認定技術者も継続的に増やすとともに、アライアンスパートナーとの連携も強化して、導入支援案件の獲得を増やしております。

足元は、アライアンスパートナーとの共同開拓が過半を占めておりますが、下期は、更に上位認定の資格取得などを拡大しながら、案件実績などを積み上げ、主導して案件が獲得できる領域を広げていくつもりです。

先ほどの三つのテーマに加えまして、新たな取り組みとして先ほど池野からも説明がありましたように、オンプレミス型の AI エージェント基盤としての AI Forge を提供開始しております。

この AI Forge につきましては、先ほど話もありましたが、DGX Spark といった NVIDIA のサーバーを土台に、オープンソースの LLM、様々ありますが、それらを用途やデータに応じて調整、選定して搭載しております。

更に、AI エージェントの Dify と安全性を制御する NVIDIA の NeMo Guardrails といったセキュリティ用の LLM があるのですが、そういったものを統合したオンプレミス基盤として提供しております。

特徴は、三つあります。

一つ目は、外部クラウドへのデータ送信が不要になりますので、機密データといったものが扱えるといったところです。

2 点目は、閉域環境での LLM の活用になりますので、クラウド型の LLM の利用の課金や、突然 LLM が使えなくなってしまうようなリスクを避けられるといったところになります。

3 点目は、部門活用で取り組みやすいようなサービス提供をしていますので、クイックに検証して、成果を確認して、全社展開へ広げやすいものとなっております。

この AI Forge を皮切りに、より本格的な生成 AI の導入、活用に向けた支援を強化していこうと思っております。

続きましては、生成 AI シフトを技術面から推進するための強化の取り組みとして、R&D 組織であるデータテクノロジーラボの活動をご紹介したいと思っております。

まず、改めてデータテクノロジーラボの位置づけです。

2024 年の 7 月に、先進技術を体系的に調査・検証する専門組織として、データテクノロジーラボを

設立しております。事業戦略と将来の顧客課題からテーマを決め、先進技術を先回りして検証する機能組織と位置づけております。

検証で得た知見や手法は、再利用できる全社の共有資産として蓄積し、サービスやソリューションへ展開をしております。

真ん中に、これまでの取り組みの概要を記載しております。

LLM につきましては、ニーズの高い RAG などの様々な手法の調査や検証、そして業務特化型の LLM の構築に向けたファインチューニングといった技術領域の調査検証などを行ってまいりました。

また、画像も扱えるような LLM として、VLM というものがあるのですが、そういったものに関しては、OCR 領域での検証、また外観検査のテーマに関しても、VLM を使った検証を行いました。

外観検査につきましては、VLM 以外にも、最先端の画像認識技術などの技術調査、検証を行っております。

直近は、後述するデータサイエンスエージェントの技術検証や AI ガバナンスといった領域での技術観点での調査・検証を進めております。

外部発信につきましても積極的に行っておりまして、10 月 9 日には、「AI エージェントにどこまで任せてよいのか」といったコラムを公開しております。

エージェントの出力結果や工程、役割、権限の四つの観点といったもので評価しながら、自律度を段階的に広げる評価可能な AI ガバナンスといった考え方を示しております。

右側には、研究成果を実サービスに繋げる連携について記載をしております。

先ほどの AI Forge につきましても、データテクノロジーラボでの LLM と AI エージェントに関する知見が立ち上げに活用されております。

研究・発信・事業連携を循環させることで、先進技術を実サービスとして市場へ届け、生成 AI シフトを技術面から加速させてまいります。

ここでは、テーマ①の成果として、導入実績をご紹介いたします。

まず、Dify の事例となりますが、一つ目は、KDDI Digital Life 様です。生成 AI エージェント活用環境として、Dify を本番環境に実装しました。要件整理から運用改善まで一貫して支援し、お客様自身が改善を回せる体制作りまで伴走しております。その結果、お客様の中で、顧客対応業務の効率化や回答品質の向上といった成果に繋がっております。

次は、大手通信会社様です。エンタープライズ版の Dify を活用したオンプレミス環境での AI 基盤を

実装し、業務への適用・定着までを支援しております。同社の AI 活用の推進に貢献しており、先日行われた Dify の公式イベントで共同講演もさせていただきました。大変盛況となり、当社の実装力を知っていただく機会にもなりました。

最後に右側、大手人材派遣会社様です。こちらは Databricks 上でのデータ活用の事例となります。お客様の内製チームと一体で AI モデルを構築し、モデルの構築やモデル予測結果を統計的に検証し、また自然言語でのデータ分析も実現しております。結果として、業務の生産性向上とデータ分析・基盤運用の効率化に繋がっております。

これら以外にも、Dify は製造業、通信業などを中心に、セキュリティを優先する企業様での導入が広がっております。

Databricks は、金融、人材派遣業界などの案件に加え、製造業など、他の業界でも案件が広がっております。

このような実績の積み重ねから、実装力を高め、またノウハウを蓄積し、更なる高度な案件獲得を目指して推進しております。

続いては、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となります。

改めてとなりますが、生成 AI や AI エージェント市場の拡大はこれからも急拡大が想定されております。左側にお示ししておりますが、AI エージェント市場では、年平均成長率 86.8%、生成 AI 市場では 38.1%と、製品・基盤を含めたこの市場が牽引していくことが想定をされております。

当社は、製品・基盤とコンサルティングの役務といったものを組み合わせることで、この成長を取り込んでまいります。

先ほど東垣から説明しました通り、当社はこの市場を五つのレイヤーとして捉え、事業を推進しております。技術視点としましては、各レイヤーに合わせて四つの職種を組み合わせ、この実行体制を構築しております。

一番上のアプリケーション層では、コンサルタントとデータサイエンティストが業務設計などから関与します。

エージェント層では、LLM エンジニアも加わって、実装運用を担います。

真ん中の基盤モデル層は、データサイエンティストと LLM エンジニアが担います。

そして、下二つのデータ層とインフラ層は、LLM エンジニアとデータエンジニアが、Databricks や AI Forge を中心に担います。

どのレイヤーも単一の職種ではなく、職種を組み合わせて担うことで、各レイヤーが連携したサービス展開を目指しております。

上期の実績としましては、これらの 4 職種体制への移行を完了し、職種別のスキル定義などを策定しました。下期は、職種別の育成計画を詳細化しながら、育成体制を整備していく予定です。

また、営業戦略と連動させ、SHIFT2028 に向けた人材ターゲットポートフォリオを精緻化しながら、採用と育成計画を策定していく予定です。

最後に、テーマ③のビジネスモデルの多様化として進めているデータサイエンスエージェント構想につきましてご説明いたします。

背景としまして、生成 AI の発展に伴って、あらゆる業務の生産性が大きく高められる段階に来ています。当社のコアであるデータサイエンス業務も例外ではございません。自社のデータサイエンス業務をエージェント化し、生産性の向上を付加価値の向上に繋げるとともに、顧客へ展開できる型の構築を目指しております。

具体的には、ここにお示ししているデータ活用のコンサルティング業務の標準となる五つのステップのうち、真ん中の②分析設計/モデル設計と③分析実施/モデル構築といったところをデータサイエンスエージェントの初期対象として取り組みを進めております。①、④、⑤につきましては、汎用のクラウド LLM などを活用して効率化を進めております。

このデータサイエンスエージェントによって、データ活用案件の品質とスピードを両立し、提供価値を高めてまいります。

最後に、データサイエンスエージェントの 3 カ年のロードマップと上期の実績、下期の計画となります。

データサイエンスエージェントは、ステップごとに発展をさせてまいります。

2026 年度は、社内実装として、社内での効果検証を進め、案件での試験導入を目指しております。ステップ 2 の 2027 年度は、顧客案件への本格導入を進め、最終年度となるステップ 3 の 2028 年度は、高収益なビジネスモデルへの確立を目指してまいります。

今年度のステップ 1 のゴールとしては、標準業務への適用検証を進め、プロトタイプと案件での試験導入を目指しております。

このデータサイエンスエージェントは、当社のコア業務であると同時に、業務特化型のエージェントの一つでもあります。将来的には、これをひな型として、他業務へのエージェント構築にも展開していくことを想定しております。

上期は、データサイエンスエージェントの企画構想と初期検証を行い、サービス化に向けて準備を進めてきました。下期は、案件での試験導入を進めるとともに、社内検証を更に進め、適用範囲の拡大や、より高度な自律化を目指して推進していきます。技術戦略からの説明は以上となります。東垣に、再度代わります。

東垣：はい、それでは最後に、投資家の皆さまにむけて、ということで、当社の経営の考え方を私のほうからお伝えさせていただきます。

昨今のコーポレートガバナンスコードの改定でも明らかになっておりますが、政府は、上場企業に対して、将来の成長に向けて、経営資源をどこに配分し、そしてそれを使って収益力、そして資本効率性、これをどのように上げていくのかというのをしっかりと説明することを求めております。

当社の属するグロース市場においても、資本効率というのを高めるということは、成長領域へ経営資源を配分し、その結果を成果として高めていくことが取り組むべきことと捉えております。

当社の成長領域は生成 AI 人材、AI エージェントの開発や構築、そしてストック型収益につながるサービス作り、仕組み作り、このような無形の資産といったものへの投資となります。

本年度は投資が先行する状況ではございますが、生成 AI エージェント売上比率やストック型売上比率を高め、しっかり売上として伸ばしていき、将来利益へ着実に繋げていきます。本業の収益力を高めていくとともに、資本効率も改善していくように取り組んでまいります。

そして、実行した内容をしっかりと皆様に理解いただく、このような継続的な開示も注力してまいります。

こちらは上期のほうで情報開示として取り組んでおることですが、SHIFT2028 では、実行している事実というのを継続的にしっかり開示していくというのを一つの方針としております。

今年度も四半期ごとにトップメッセージという形で、事業進捗に関する振り返り、そして計画、それを社長である私のほうから直接配信させていただくというものもスタートさせていただいております。6 月、7 月、10 月と、それぞれ発信させていただきましたが、多くの方に見ていただけております。

また、プレス配信に関しても、上期は例年を上回る計 8 本というのを情報開示として行っております。下期に入ってからも、現在、大手人材派遣会社の Databricks の事例といったものや、上期に仕込んできたサービスなどのローンチというのを積極的に開示してまいります。本日も少しお手元に一つ置いております。

今後もこういう事例でしっかりと私たちが選ばれている理由や顧客課題への貢献、そして導入後の効果、こういったことも含めて、皆様にご理解いただけるように努めてまいりたいと考えております。

最後に、新中計 SHIFT2028 で目指す姿というのを改めてご説明させてください。

当社が目指すビジョンは、次世代労働力となるエージェントとの共存共創社会へのシフトです。
SHIFT2028 は、第一歩を踏み出したというところではございますが、非常に良い形でのスタートを切れたのではないかと手応えを感じております。

新中計の推進に当たっては、私たちは、攻めと守りという両輪で成長させていく考えです。

攻めでは、特に AI エージェントを稼ぐ事業へ転換しつつ、実装力、パートナーとの連携というのを広げてまいります。

守りという観点では、経営の高度化ということで、高精度な計画というのを着実に達成し、皆様に判断に足る情報を発信していくということを努めてまいります。

皆様、そして市場との対話、これを重ねていきながら、当社は積み上げた成果を一つ一つしっかりと示していきながら、企業価値の向上というのを図っていきたい、このように考えております。

本日は長時間にわたりご清聴いただき、誠にありがとうございました。引き続き TDSE へのご期待、そしてご支援を賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。

司会：ご説明ありがとうございました。

質疑応答

司会［M］：それでは、質疑応答の時間にまいります。ご質問のある方は、挙手していただければ、マイクを持ってまいります。なお、この説明会は、質疑応答も含めて全文書き起こしの対象ですので、匿名を希望される方は名乗らないようにしてください。

それでは、前列の方からお願いします。なお、時間は 16：45 までとなっておりますので、ご了承ください。

イワモト［Q］：ご説明ありがとうございました。二つ質問がございます。一つ目は、13 ページのスライドの KPI についてです。生成 AI エージェント売上比率は、上期の実績で 55%でした。今年度の計画は据え置きで 45%以上となっており、55%や 60%も含まれるとは思いますが、数字だけを見ると後半に下がるように見えてしまいます。この点について、単に保守的なのかどうかを含め、考え方をお伺いします。

もし仮に、通期で 45%以上の水準に着地した場合、最終年度である 28 年度目標の 60%という数字も変わり、結果として収益性も変わる可能性があるのでしょうか。この点について、まず 1 点目をお伺いします。

東垣［A］：まず 1 点目について、私からご説明いたします。45%以上という表現ですと、確かに 55%という実績もそのとおりですが、当社が 2026 年度 45%、2028 年度 60%と掲げているのは、事業として、私たち自身が生成 AI のビジネスへシフトしていくことを示すためです。そのため、下がることは考えず、今後さらに伸ばしていく指標だと考えております。

2028 年の 60%以上という目標についても、基本的には現在 60%という指標を掲げておりますが、今後の進捗も踏まえ、何%になるかは計画に応じて変わる可能性もあると考えております。

ただ、1 点だけぜひご理解いただきたいのは、市場の成長についてです。私たちが従来から手がけてきた従来型 AI の市場は、前回の説明会でも少しお話ししたとおり、成長率が横ばいの市場です。

一方、先ほど結束の資料にもありましたが、生成 AI エージェントの市場は、成長率が 30%から 40%、AI エージェントでは 80%に達するとされる市場です。当社の事業の構成比をこうした生成 AI エージェント、生成 AI の領域へ移していくことで、成長率そのものをシフトさせるための大きな指標であるとご理解いただければと思います。

仮に比率が下がる場合があるとすれば、それは従来型 AI が伸びる状況を加味しているためです。

一方で、当社は生成 AI シフトを掲げている以上、生成 AI の領域を積極的に伸ばしていく考えです。そのため、今後この比率は上がっていくものとご理解いただければと思います。

しかし、既存のお客様の中には、生成 AI だけでは対応できない案件もありますので、両方を組み合わせて伸ばしていく考えです。全体的なビジネスの成長性という観点で、この生成 AI エージェント比率をご覧いただければと考えております。

イワモト［Q］：ありがとうございます。二つ目の質問です。私の関心が的を射ているかどうかは分かりませんが、生成 AI の比率が増えることで、御社の顧客ポートフォリオ、すなわち構成にどのような変化が生じているのか、ご参考までに教えていただきたいと思います。

例えば、新規のお客様の数や既存のお客様の数がどのように推移しているか、また大口のお客様の占有率がどのように動いているのか、あるいは今後動くのかといった点です。生成 AI 比率が上がることで、御社の顧客プロファイルがどのように変化するのかを教えていただきたいと思います。

東垣［A］：承知しました。ありがとうございます。生成 AI 比率によって事業領域が変化することは、実はあまりありません。当社は、生成 AI は全業界、全業種に適用できると考えております。

一方、既存の顧客構成につきましては、本日の資料には掲載しておりませんが、会社全体の売上で見ると、おおむね小売業が 25%、通信サービス業が 25%、金融系が 25%、その他が 25%という状況です。

これは、過去からコンサルティングビジネスの割合が多かったことの影響が残っているためです。また、継続されているお客様の案件が増え続けている傾向があり、その比率はあまり変わっておりません。

新しいサービスである生成 AI については、先ほどの人材派遣会社様など、お客様ごとに個別の案件となりますので、新規顧客の領域に偏りはないと認識しております。

ただし、お客様が事例を重視される中では、先ほど申し上げた三つの領域には事例があり、生成 AI と絡めた事例を紹介しやすいため、そうした領域での引き合いはやや多くなると捉えております。

イワモト［M］：ありがとうございます。

司会［M］：ありがとうございました。ほかにご質問のある方は、後方の方からお願いします。また、手の空いている方は、お手元にあるアンケートにご協力をお願いいたします。

タナカ［Q］：ジェイ・キャピタルのタナカと申します。同じページについてお伺いします。FY28、御社でいう 29 年 3 月期に営業利益率 8%を達成した場合、PER が同水準であれば、時価総額は 40 億円程度になると考えられます。御社は 2018 年に上場しており、40 億円の基準を超えたとしても、翌期の 30 年 3 月期には、新しいグロース市場の基準として 100 億円というハードルが登場します。中計から、その翌期の 100 億円につながるストーリーを現在どのようにお考えか、1 件お伺いしたいと思います。

東垣［A］：ありがとうございます。東証が示している 100 億円という目標については、当社としても取り組んでいかなければならないと十分に理解しております。ただ、現時点では、まず足元のビジネスをしっかりと変革することが重要だと捉えております。

それ以外の方向性等については、現時点では公表することが難しいと考えております。明らかになった段階で改めてご説明いたしますので、その形でご回答とさせてください。

タナカ［Q］：前回の中計では、MA のような非連続的な成長策を掲げていましたが、今回の中計ではそれはなく、オーガニックな成長を目指すとされています。そのうえで、今後のストーリーの中で、改めて非連続的な打ち手を検討されるのか、あるいは仮の話として、30 年 3 月期を考えたときに、市場変更を検討することも選択肢の一つにあるという理解でよろしいでしょうか。

東垣［A］：前回の説明会でご説明したとおり、前中計を掲げた際、達成を目的とした MA は入れないこととしました。MA に頼ること自体はあまり適切ではないという判断であったと理解しております。

一方で、MA については並行して進めるという考えですので、MA も当然ながら並行して、現在も動いております。

ただし、今回の数字目標の中には含めておらず、それとは関係のない部分で、MA にもしっかりと取り組んでまいります。

タナカ［M］：わかりました。以上です。

司会［M］：はい、ありがとうございました。他にご質問ございますか。

質問者［Q］：説明をありがとうございます。御社が意識している競合相手について、国内外を問わず、どのような会社を意識し、それに対してどのような行動を取ろうとされているのか、お伺いできればと思います。

東垣［A］：コンペティターというと、最近は特定が難しくなってきております。元々は AIer や SIer と呼ばれる区分があり、当社は AI 側の企業という位置づけでしたが、昨今の生成 AI 領域では、SIer も AIer も入り乱れて競争している状況だと考えております。

当社としては、競争姿勢を前面に出すよりも、当社が得意とする AI 領域で SIer と組み、共同で提供する構図へ変化している部分があると捉えております。

一方、実際の案件におけるコンペティターとしては、AIer も SIer も毎回様々に入り乱れているのが実態です。そうした中でも、データ活用に関する知識や知見の点で、当社にアドバンテージがあると考えております。

例えば Databricks では、先ほど申し上げたとおり上期に Silver Tier を取得しましたが、データ基盤を導入しても、さらに活用していかなければビジネスは広がりません。その活用のための知見、知識、実績は TDSE が持っているとして、そうした部分を積極的に展開してほしいという期待を、アライアンス先からいただいております。

先ほど触れた NTT データについても、SI としてというよりも、生成 AI の先端的事例や Databricks のデータ活用をさらに広げてほしいというニーズがあると捉えております。

司会［M]：ありがとうございました。それでは時間となりましたので、以上をもちまして、本日の説明会を終了いたします。ご参加の皆様、お疲れさまでした。また、会社の皆様、ありがとうございました。

東垣［M]：はい、ありがとうございました。

司会［M]：アンケート用紙は机の上に置いたままにしてください。

［了］

脚注

1. 音声が不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載

2. 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

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、株式会社 JPX 総研（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

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をしてはなりません。

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、すべて利用者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利用者が被った損害、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。