2026年11月12日

各　　位

会 社 名　Ｔ Ｄ Ｓ Ｅ 株 式 会 社
代 表 者 名　代表取締役社長　東垣直樹
（コード番号:7046 東証グロース）
問 合 せ 先　管 理 統 括 長　　田 中 秀 幸
（TEL.03-6383-3261）

当社決算説明会における質疑応答の公開について

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」進捗説明会における質疑応答について、以下のとおり公開いたします。

以上

問い合わせ先
TDSE 株式会社
IR 担当

2027年3月期上期決算および新中計SHIFT2028進捗説明会質疑応答

開催日：2026年11月6日

質疑応答一覧

NO	質問	回答
1	生成AIエージェント売上比率のKPIについて	
	生成AIエージェント売上比率のKPIについて伺います。上期実績は55%となる中、今年度計画は45%以上とされています。この水準の位置づけと、今後の見通しに関する考え方をご説明ください。 また、通期の着地水準によっては、最終年度である2028年度の目標60%や収益性にも影響があり得るのか、ご教示ください。	2026年度45%以上、2028年度60%以上という指標は、当社が生成AIビジネスへ大きくシフトしていく私たちの意思を示すものであり、今後さらに伸ばしていく重点指標と位置づけております。上期は55%と順調に推移しており、今年度の45%以上という見通しや2028年度の60%以上という目標についても、今後の進捗を踏まえ、より高い水準を目指していく余地があると考えております。 従来型AIの市場は成長率が横ばいである一方、生成AI市場は2030年までの平均成長率が30%以上、なかでもAIエージェント市場では80%以上に達するとされる成長市場です。事業の構成比をこの領域へ移すことで、当社の成長率そのものを高めていくための大きな指標であるとご理解ください。 生成AIの売上は、今後も積極的に伸ばしてまいります。あわせて、生成AIだけでは対応できない案件をお持ちの既存のお客様には、従来型AIと組み合わせたご提案を行い、事業全体の成長につなげてまいります。従来型AIも伸びる場合には構成比が相対的に変動することもありますが、それは事業全体が拡大している結果と捉えております。
2	生成AI比率の上昇に伴う顧客ポートフォリオの変化について	
	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、ご参考までに伺います。生成AI比率の上昇に伴い、顧客プロファイルがどのように変わっていくのか、現状の認識と今後の見通しをご教示ください。	生成AIは全業界、全業種に適用できる技術であり、生成AI比率が高まることで事業領域が限定されたり、特定の業種に偏ったりすることはありません。むしろ、あらゆる業界・領域のお客様を対象に事業を広げていける市場であると捉えております。 現在の顧客構成は、会社全体の売上で、小売業、通信サービス業、金融系、その他がそれぞれ25%と、バランスよく構成されております。継続されているお客様の案件があり、新規のお客様も増えている中で、この比率に大きな変動はありません。 一方、新しいサービスである生成AIは、お客様ごとの個別案件となるため、新規顧客の領域に偏りはなく、幅広い領域での展開を見込んでおります。なお、本日ご紹介した顧客事例のように、生成AIと絡めてご紹介しやすい事例のある領域では、引き合いがやや多くなると捉えております。

3	中長期戦略の方向性について	
	新中計最終年度以降の成長戦略についてお伺いします。新中計の達成に向けて本業の成長を進めていく中で、その先の中長期的な成長ストーリーや、企業価値・市場からの期待をさらに高めていく方向性について、現在のお考えをご説明ください。	まずは新中計 SHIFT2028 の達成に向けて、本業をしっかりと成長させ、事業成長と事業効率の両面で成果を積み上げていくことが、当社の企業価値と市場からの期待を高めていく最も確かな道だと考えております。 今年度は先行投資で利益率を抑えた計画としておりますが、下期以降は本業の成長に伴い、成長軸シフトと収益構造シフトが進むことで、相対的に資本効率の向上も図ってまいります。 上場企業として、企業価値の向上と株式市場からの評価は、経営の重要な責務であると受け止めております。東証が掲げる上場市場に求められる基準も十分認識のうえで、本業の成長とそれに続く資本効率の向上という確かな成果を一つひとつ積み上げ、株主・投資家の皆様に評価いただき、応援いただける企業を目指してまいります。 また新中計のその先の中長期に亘る成長ストーリーにつきましては、市場の動向に関する知見の収集や、海外等における調査も含め、準備を着実に進めてまいります。一方で、事業上の機密性や競争環境にも配慮し、当然ながら現時点では内容の公表を控えることを方針としております。公表できる段階となりましたら改めてご説明いたしますので、新中計での成果とあわせて、今後の進捗にご期待いただければと思います。
4	競合環境の認識と対応について	
	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、ご教示ください。	現状の市場において、競合企業を特定することはあまり意味をなさないものとなってきております。従来は AIer と SIer という区分があり、当社は AI 側の企業でしたが、昨今の生成 AI 領域では両者が入り乱れて競争しておりますし、戦略コンサル企業も参画しております。当社としては、競争姿勢を前面に出すよりも、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。ただし、当社の強みや特長は他社に模倣できないものとなっていますので、顧客だけでなく、パートナーからの信頼も高まり、生成ＡＩ市場においても地位確保できるものと考えております。 実際の案件では競合は毎回様々ですが、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 では上期に Silver Tier を取得しましたが、データ基盤を導入しても活用しなければビジネスは広がりません。その活用の知見・実績を TDSE が持っているとして、アライアンス先から積極的な展開への期待をいただいております。パートナーである NTT データにおいても、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。

以上