

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

TDSE

7046 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年2月16日(金)

執筆：客員アナリスト

宮田仁光

FISCO Ltd. Analyst **Kimiteru Miyata**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. AI 技術を軸としたコンサルティング事業とプロダクト事業を展開	01
2. 中期経営計画第1フェーズで営業利益率10%以上を維持させ、第2フェーズでは飛躍へ	01
3. 2024年3月期第3四半期は低調となるも、営業力強化で中期経営計画達成を目指す	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
2. 事業内容	03
■ 中期経営計画	04
1. 中期経営計画「MISSION2025」	04
2. 事業別の成長戦略	05
■ 業績動向	06
1. 2024年3月期第3四半期の業績動向	06
2. 事業別の動向	07
3. 2024年3月期の業績見通し	08
4. 中長期成長イメージ	09
■ 株主還元策	10

■ 要約

定評ある技術力に営業力を強化させることで、成長軌道回帰へ

1. AI 技術を軸としたコンサルティング事業とプロダクト事業を展開

TDSE<7046>は、小売やサービス、金融などの大手顧客に対し、データサイエンティストやエンジニアによるコンサルティング事業及びソーシャルアナリティクスツール「Quid Monitor」※や対話型 AI プラットフォーム「Cognigy」などのプロダクト事業を展開している。同社の強みは、コンサルティングからシステム実装まで一気通貫したハイエンドなコンサルティング事業と、経験豊富なデータサイエンティストによる AI 技術を用いたデータ分析にある。現状の売上構成比はコンサルティング事業が圧倒的に大きい。中期経営計画「MISSION2025」ではプロダクト事業を加速的に成長させるためのラインナップ強化を進める方針である。

※ 2023年10月に同社製品導入元である米国の NetBase Quid 社（以下、Quid 社）のリブランディングにより、Netbase を「Quid Monitor」、RivalIQ を「Quid Compete」へとブランド変更した。

2. 中期経営計画第 1 フェーズで営業利益率 10% 以上を維持させ、第 2 フェーズでは飛躍へ

同社のコンサルティング事業は、成長分野である AI ビジネス市場において安定的に成長している。中長期目標として「プロダクト事業を第 2 の柱として確立させ、2029年3月期に売上高 10 億円以上を目指す」を掲げている。2024年3月期からの3期間を第 1 フェーズとして中期経営計画「MISSION2025」を策定し、2026年3月期に売上高 33 億円～37 億円、営業利益率 10% 以上を目指す。成長戦略としては、コンサルティング事業において、売上高 1,000 億円以上の企業を深耕することにより「大規模×長期化」を進める。加えて、プロダクト事業ではラインナップを強化する計画である。AI 人材や製品開発・投入に伴う先行投資を強化するため、営業利益率は第 1 フェーズでは 10% 水準は維持し、第 2 フェーズ（2027年3月期～2029年3月期）の飛躍につなげていく考えである。

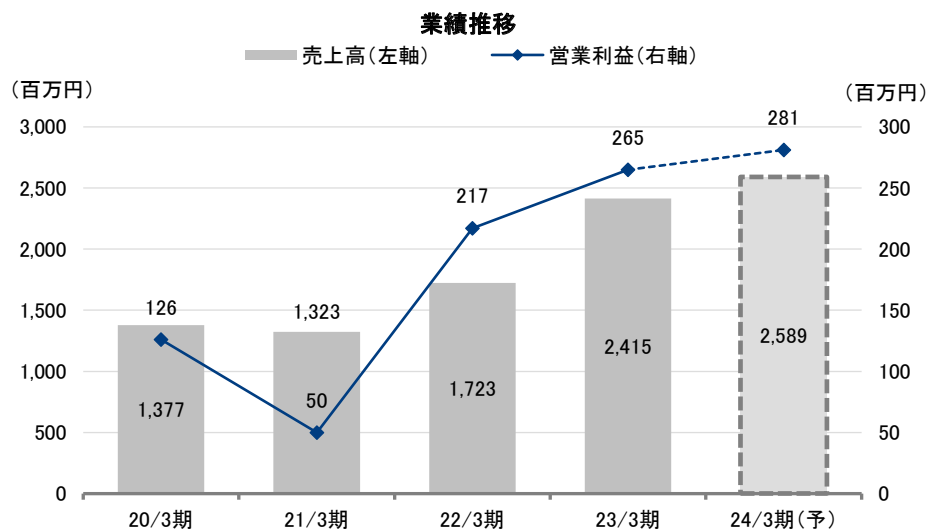
3. 2024年3月期第 3 四半期は低調となるも、営業力強化で中期経営計画達成を目指す

2024年3月期第 3 四半期累計の業績は、売上高 1,875 百万円（前年同期比 7.3% 増）、営業利益 180 百万円（同 23.0% 減）と、特に第 3 四半期 3 ヶ月の業績にブレーキがかかり減益となった。要因は、中期経営計画で計画していた成長のための先行投資を前倒ししたこと、コンサルティング事業の業績が想定よりも拡大しなかったことにあると推測される。先行投資の前倒しについては 2025年3月期以降に収益貢献する見通しだが、これらの要因は、売上動向から展開力・営業力に課題があったと考えられる。同社もこうした課題について認識しており、KPI を設定して展開力・営業力を強化していくという。費用先行の現状は雌伏期であり、定評ある商品力や技術力に展開力・営業力の強化が加われば成長軌道に回帰し、中期経営計画の達成が射程圏に入ってくると思われる。なお、同社は 2024年3月期の業績予想について、売上高が堅調に推移していることから、売上高 2,589 百万円（前期比 7.2% 増）、営業利益 281 百万円（同 5.7% 増）と、期初計画を据え置いた。

要約

Key Points

- ・安定成長のコンサルティング事業に加え、高収益のプロダクト事業の成長加速を図る
- ・「MISSION2025」で2026年3月期に売上高33億円～37億円、営業利益率10%以上を目指す
- ・2024年3月期第3四半期業績は、先行投資の前倒しと一部事業の低調により前年同期比で減益
- ・定評ある商品力や技術力に営業力を強化させることで成長軌道に回帰し、中期経営計画達成が射程圏に



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

AIを活用してデータ経営を目指す企業を支援。 一貫通貫のコンサルティングとAI技術によるデータ分析に強み

1. 会社概要

同社は、データ経営を目指す企業に対し、AIを活用したデータ経営診断やデータ解析、AI製品構築といった高度なコンサルティング事業を展開しているほか、プロダクト事業として自社及び他社のAI製品を販売している。コンサルティング事業は、コンサルティングからシステム実装まで一貫通貫したサービスや、経験豊富なデータサイエンティストによるAI技術を用いたデータ分析などに強みがある。プロダクト事業では、同社が得意とする市場で技術・性能の高いAI製品を導入している。収益面では、コンサルティング事業がフロー型収益、プロダクト事業がストック型収益という特長がある。顧客は小売やサービス、金融などの大手有力企業が多いことも特長だ。現状の売上構成比はコンサルティング事業が圧倒的に大きいですが、今後はプロダクト事業をさらに強化していく方針である。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

AI ノウハウを軸にコンサルティング事業と プロダクト事業を提供

2. 事業内容

(1) コンサルティング事業

コンサルティング事業は、データ経営を目指す企業向けに AI 技術を軸とした統合型ソリューションを提供するサービスで、安定成長が期待できるフロー型の収益構造である。DX（デジタルトランスフォーメーション）を顧客企業とともに推進していく際、プロセスごとに専門特化する企業が多いなか、同社は顧客企業が進める事業戦略に沿う形で、データ活用のテーマ抽出からデータ分析・AI モデル構築、システム構築・実装、保守・チューニング、教育まで、一気通貫で高度なサービスを提供している。

(2) プロダクト事業

プロダクト事業は、自社及び他社の AI 製品や、業務特有の AI モジュール※を顧客企業に提供することで、サービス利用料や運用・保守料を受領するサービスで、高収益が期待できるストック型の収益構造となっている。大別すると、SNS の分析サービスなどを提供するソーシャルメディアマーケティング事業と、生成 AI によるサービスを提供するカンパセーション AI ソリューション事業に分けられる。

※ AI モジュール：異常検知や物体認識などの AI モデル（未学習モデルを含む）で、業務システムやアプリケーションなどに組み込む AI システムの根幹。「scorobo」というブランドで AI モジュールを販売していたが、ブランディング戦略のなかで「scorobo」を収束し、「TDSE」を冠した自社製品へとシフトしている。

a) ソーシャルメディアマーケティング事業

ソーシャルメディアマーケティング事業では、同社設立直後の 2014 年に代理店契約を締結した米国 Quid 社の「Quid Monitor」などを提供している。主力の「Quid Monitor」（旧「Netbase」）はクラウドベースのハイエンドなソーシャルリスニングツールで、X（旧 Twitter）や Facebook、Instagram、YouTube など正式に使用契約した豊富なソーシャルメディアデータを、圧倒的な処理スピードで様々な角度からリアルタイムに分析することができる。また、50 ヶ国以上の言語に対応しているうえ、標準装備の API（Application Programming Interface）によって他システムとの連携が容易に可能となる。さらに、キーワードだけでなく人（アカウント）に着目した分析ができるため、従来のソーシャルリスニングツールでは難しかったビジネスへの関連付けも容易になった。このため、例えば、キャンペーン反応から消費者の興味・関心度を分析するなどのプロモーションのほか、様々なビジネス領域で活用することができ、これまでに累計 100 社を超える企業に導入されてきた。「Quid Monitor」のほか、競合企業の SNS アカウントの分析ができる「Quid Compete」（旧「Rival IQ」）やテキストデータからインサイトを導く「Quid Discover」（旧「Quid」）などのラインナップがある。後述するが、新たなラインナップも加わった。

会社概要

b) カンパセーションAIソリューション事業

カンパセーションAIソリューション事業では、ドイツのベンチャー企業 Cognigy 社の対話型 AI プラットフォーム「Cognigy」や、同社が独自開発した国内初の生成 AI「TDSE QA ジェネレーター」といった製品を扱っている。「Cognigy」は、最先端の自然言語処理と自然言語理解技術を強みとしており、20 以上のチャネルと 30 以上の業務システムにつなげるコネクタを装備し、短期間で拡張性の高い対話型 AI を開発することができる。多言語対応のバーチャルエージェントは 100 ヶ国語以上をサポート、OpenAI 社の GPT や「TDSE QA ジェネレーター」など生成 AI と連携し、自然言語処理の精度向上に必要な膨大な学習用 QA を自動生成することができる。ビジネスユーザーが簡単に開発できるローコード仕様になっているため、欧米では自動車メーカーや銀行、航空会社など 500 社以上の有力企業が導入している。「TDSE QA ジェネレーター」の特長は、規程やマニュアルなどのドキュメントから膨大な組み合わせの QA を自動生成することができる点にあり、将来的に生成 AI の活用により人海戦術のコールセンター業務の負荷を大幅に軽減できることが想定されるなど、市場の拡大が期待されている。

■ 中期経営計画

2026 年 3 月期に売上高 33 億円～ 37 億円、 営業利益率 10% 以上を目指す

1. 中期経営計画「MISSION2025」

中期経営計画「MISSION2025」では 2026 年 3 月期までを第 1 フェーズとし、コンサルティング事業では、従来の方針である「大規模×長期化」に沿って売上高 1,000 億円以上の企業にフォーカスするとともに、人的資本を拡充することで持続的な成長を図る。プロダクト事業では、人的資本の拡充と販売手法の確立を構築したうえで、様々な企業で展開可能なテーマをコンサルティング案件の実績から抽出、それらのテーマに沿ったサービスを自社開発と外部導入の両面でラインナップし、売上高 1,000 億円未満の企業へのアプローチを強化することで事業領域の裾野を広げる方針である。

「MISSION2025」で、同社は 2026 年 3 月期に売上高 33 億円～ 37 億円、営業利益率 10% 以上を目指している。売上高目標に幅があるのは、コンサルティング事業で 9.9% 成長、プロダクト事業で 20.3% 成長というオーガニックな成長によって 33 億円の売上高を目指し、そのうえで新規サービスやその他売上を積み上げることで、売上高 37 億円も視野に入れるという考えからである。営業利益率に関しては、中期経営計画第 2 フェーズ（2027 年 3 月期～ 2029 年 3 月期）における成長加速に向けて、全社的な人的資本の拡充やプロダクトサービスのラインナップ拡充など費用先行が見込まれるため、2023 年 3 月期の 11.0% からむしろ低くなる可能性を考慮した予想である。なお、M&A 等資本政策については、オーガニックな成長をもとに手堅い戦略をベースとしているため現状含めていないようだが、この先の時代潮流に合わせた企業成長を担う取り組みとして、「MISSION2025」に含めるかどうかは注目ポイントとなってくる。

人材の早期育成と強化が成長戦略のカギ

2. 事業別の成長戦略

「MISSION2025」では、コンサルティング事業は安定的に成長し2026年3月期に売上高29億円以上、プロダクト事業は成長を加速し売上高4億円以上を達成する方針である。このため、次のような成長戦略を展開する計画だが、なかでも中核事業を担う人材強化が成長戦略の成否を握るカギとなっている。

(1) コンサルティング事業

顧客からのさらなる信頼向上、人材の早期育成と強化、新たな技術ニーズへの対応の3つの取り組みによって、安定成長の好循環を生み出す方針である。顧客の信頼向上では、顧客とのネットワークや国内最高峰のデータサイエンティストなどの強みを背景に、顧客との信頼関係をさらに強固なものにする。人材の早期育成と強化では、プロジェクトを担い同社の成長をけん引するリーディング人材を早期に育成する独自プログラムを拡充するとともに技術人材の採用を強化し、技術人員を2023年3月期の100名から2026年3月期には141名、プロジェクトを担うリーダーを31名から41名へと増強する計画である。新たな技術ニーズへの対応では、LLM (Large language Models: 大規模言語モデル) や高度なAI設計、AI実装・運用管理など先進AI・データサイエンス技術にキャッチアップし、日々複雑になる顧客課題の解決を支援する。

(2) プロダクト事業

a) ソーシャルメディアマーケティング事業

XやInstagramなどを使ったSNSマーケティング市場は1兆円を超え、2020年代後半には2兆円に達すると言われるほどの成長が続いている。このような状況のなか、ソーシャルリスニングツールが利用するXのAPIが有償化されたことに伴い、無償を前提にした安価なSNS分析ツールが淘汰され、各種SNSベンダーとオフィシャル契約を締結している同社の「Quid Monitor」の受注が拡大している。この流れに乗ってさらに優位性を高めるため、独自のAI技術を活用してトレンド予兆や投稿文自動生成など、効果的な分析結果を導出するサービスを提供していく方針である。マーケティング手法も、従来のデジタルマーケティングによる訴求だけでなく、協業を軸とした代理店販売網の強化も並行して進めていく。

b) カンパセーショナルAIソリューション事業

世界の対話型AI市場は、2028年には2023年の3倍に当たる約300億ドルまで成長すると言われている。そのようななかでOpenAI社の「ChatGPT」の人气が先行しているが、GoogleやAmazonも生成AIサービスを提供するなど競争が激化している。同社は、業務システムとの連携が容易で拡張性の高い世界有数の対話型AIプラットフォーム「Cognigy」を擁する強みを生かして、「Cognigy」に搭載する自社及び他社製プロダクトを積極的に開発・導入し、デジタルマーケティングなどによって集客する方針である。また、チャットボットの応答精度を高めるなど機能性向上を目指して、「Cognigy」にOpenAI社の「ChatGPT」を標準搭載したほか、同社が独自に開発した生成AI「TDSE QAジェネレーター」を組み合わせ、SaaSとしてライセンス販売も開始した。さらに、他社チャットボット製品でも活用できるよう、OEMライセンスとしても展開する計画である。

業績動向

2024年3月期第3四半期累計の業績は、前年同期比で増収減益

1. 2024年3月期第3四半期の業績動向

2024年3月期第3四半期累計の業績は、売上高1,875百万円（前年同期比7.3%増）、営業利益180百万円（同23.0%減）、経常利益180百万円（同22.7%減）、四半期純利益123百万円（同6.6%減）と、増収減益となった。特に第3四半期3ヶ月の業績が、売上高629百万円（同4.6%減）、営業利益64百万円（同41.4%減）、経常利益63百万円（同41.9%減）、四半期純利益42百万円（同42.8%減）とブレーキがかかった印象で、累計の進捗率も売上高は72.4%（前年同期は72.3%）だったが、営業利益が64.1%（同88.0%）と先行投資が前倒しされた結果となった。

2024年3月期第3四半期業績

（単価：百万円）

	23/3期3Q		24/3期3Q		増減	
	実績	売上比	実績	売上比	額	率
売上高	1,747	100.0%	1,875	100.0%	127	7.3%
売上総利益	646	37.0%	651	34.7%	5	0.8%
販管費	412	23.6%	471	25.1%	59	14.3%
営業利益	233	13.4%	180	9.6%	-53	-23.0%
経常利益	233	13.4%	180	9.6%	-53	-22.7%
四半期純利益	131	7.5%	123	6.6%	-8	-6.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

減益の要因は、中期経営計画「MISSION2025」で計画していた成長のための先行投資を前倒ししたことが大きい、さらに加えるとプロダクト事業は好調だったが、コンサルティング事業の業績が想定より下回ったことにある。先行投資の内容は新製品の導入や技術人員の拡充であるため、2025年3月期以降の収益に貢献する見通しである。一方、売上高が想定よりも拡大しなかった点を踏まえ、既に課題を分析し解決策を講じているという。

プロダクト事業は好調もコンサルティング事業の営業面は課題 人材確保・育成と営業力強化が課題

2. 事業別の動向

(1) コンサルティング事業

第3四半期決算において厳しい業況となったコンサルティング事業では、「MISSION2025」の達成に向け、人員拡充や既存事業の深耕、新規開拓によって売上拡大を図る方針だ。人員拡充に関しては、2023年3月期末から3年で技術人員を100名から141名、プロジェクトを担うリーダーを31名から41名へと拡充する計画だったが、技術人員の確保については幅広く採用活動を展開したため、2024年3月期第2四半期時点で既に123名となり、想定以上に速いペースで採用を進めた。リーダーについては、技術人員をリーダーへと育成するには時間がかかること、AI業界の労働流動性が高いことから、2024年3月期第2四半期時点で1名も増えていない。この点は課題であり、個別のキャリアマトリックスなど自己成長を支援しマインド向上につながる教育フレームによって、本決算時には社員数に適正となるリーダーの増加を期待したい。

既存顧客とは業界動向や技術革新を背景に継続的な戦略投資を進める企業との関係を強化するとともに、新規顧客はTDSEネットワーク※を活用して開拓を強化する方針であった。既存顧客の深耕については、積極的に技術革新を取り込んでいる既存の大手顧客との関係は強化され、売上貢献に至っているが、これら企業に次ぐ顧客案件の拡大は今後の課題となっている。なお、一部顧客の事業環境変化による売上減少の影響が見られたことも大きい。新規顧客に関しては、デジタルマーケティングや元取引先社員の転職などで広がるTDSEネットワークを活用して開拓を強化する予定だったが、経営課題解決に資するコンサルティング案件を獲得するには時間や労力を要することから案件化は間に合っておらず、引き続き攻略を要する。なお、新規で始まったLLM支援サービスが一部企業で進んでいることから、これらの案件により企業開拓が進んでいくのか今後を期待したい。

競合企業の展開が着実に進んでいるなか、同社売上高を拡大するための展開力・営業力の強化が課題といえる。

※TDSEネットワーク：コンサルティング事業では顧客先のプロジェクトにサービスを提供することが多く、開発完了後に新たな職場に移ったプロジェクトリーダーなど、顧客担当者が再び同社と契約することが多いことから、この関係や連鎖を、同社では「TDSEネットワーク」と称している。

(2) プロダクト事業

a) ソーシャルメディアマーケティング事業

ソーシャルメディアマーケティング事業は順調で、外部環境と商品力を背景に、2024年3月期第2四半期で新規開拓数が14件と年間15件の目標に迫り、第3四半期も順調に推移したようだ。Xのデータ利用の有償化により、無償を前提にしていた安価な商品から、主に比較サイトでの情報掲載や同社主体の情報発信を通じて、同社「Quid Monitor」へ切り替える動きが急速に広がったといえる。

なお、ラインナップ及び機能強化の一環として、QUIDシリーズとしてブランド刷新を行った「Quid Compete」を新たに提供し、「Quid Monitor」の機能として、OpenAI社GPTを用いた『AISearch』を提供開始しており、QUIDブランドは生成AI機能を搭載した製品としての優位性ある特長を持ち合わせることとなった。

業績動向

加えて、ラインナップ強化の一環として、新たな製品の導入準備に向け、今年度想定していなかったものの2023年10月に(株)JX通信社からテキストマイニングツールを約66百万円(うち61百万円を資産計上)で取得した。新製品は同社独自の製品となり、AIがテキストを自動分析して膨大なデータから今まで人手で探していた内容を瞬時に探し出し、インサイトを見極める機能の特徴とする。外部データのアップロードや様々なデータの定性分析ができるようになる。現在、同社及びベトナムにある研究開発拠点との連携により機能拡張を行っており、2024年4月にサービス開始が予定され、来年度より収益貢献も期待される。ビッグデータ分析のニーズが高まるなか、同社製品ポートフォリオの拡充に寄与すると期待されており、ソーシャルメディアマーケティング事業の新規開拓数は、今後も年間目標の15件以上を継続できそうである。

b) カンパセーショナル AI ソリューション事業

カンパセーショナル AI ソリューション事業は、大手金融機関の受注獲得で売上高は確保し、売上拡大に至ったものの、新規開拓数が年間目標10件以上に対して2024年3月期第2四半期の段階で3件と少なく、第3四半期も同様の傾向であったようだ。件数確保のためには廉価な汎用ツールを提供する必要があるため、事業展開に向けた工夫が求められる。なお、大手金融機関案件と同様に開発を伴う場合、価格は高額となるため、受注獲得のためには展開力・営業力の強化が必要となる。現在、来期導入に向けた他の大手企業とのトライアルを複数実施しているという。

なお、製品強化の取り組みとして、「Cognigy」では、GPT連携やOpenAI以外のLLMの実装など機能充実を図り、自社生成AI「TDSE QA ジェネレーター」のクラウド版を提供開始している。また急成長で拡大する生成AI市場での同社立ち位置を確保するためにも、LLM関連のプロダクト販売も強化させることが必要となる。

以上から、特に第3四半期に想定通りに売上拡大が至らなかった要因は展開力・営業力にあると思われる。同社もこうした課題について認識しており、KPIを設定して展開力・営業力の強化を図るとしている。もちろんKPI設定も効果はあるのだが、展開力・営業力の強化には営業人材の確保・育成が即効性も効果も大きいため、営業人材を確保・育成する策を講じる必要があると考える。費用先行の現状は雌伏期であり、定評ある商品力や技術力に展開力・営業力が加われば成長軌道に回帰し、中期経営計画の達成も射程圏に入ってくると予想する。

2024年3月期第3四半期の利益進捗は弱いが期初計画を据え置いた

3. 2024年3月期の業績見通し

同社は2024年3月期業績予想について、売上高2,589百万円(前期比7.2%増)、営業利益281百万円(同5.7%増)、経常利益281百万円(同5.1%増)、当期純利益195百万円(同15.5%増)と、過去最高を更新する見込みである。第3四半期の利益進捗は弱いが、売上高が堅調に推移していることから、期初計画を据え置いた。

2024年3月期業績予想

(単位: 百万円)

	23/3期		24/3期		増減	
	実績	売上比	予想	売上比	額	率
売上高	2,415	100.0%	2,589	100.0%	173	7.2%
営業利益	265	11.0%	281	10.9%	15	5.7%
経常利益	267	11.1%	281	10.9%	13	5.1%
当期純利益	168	7.0%	195	7.5%	26	15.5%

出所: 決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

日本経済は、2023年5月に新型コロナウイルス感染症の感染症法上の位置付けが5類に移行されるなど、さらなる正常化に向けた動きが進む一方で、インフレや金利上昇など先行き不透明感も残ると見られている。こうしたなか、企業のデジタル技術に対する投資意欲は引き続き根強く、特に先進的なAIやIT技術を活用したDX市場は中長期的に順調に成長すると予測されている。

このような環境下で、コンサルティング事業では、積極的な人材採用を進め、定着率の向上、教育・研修などによる人的資本の強化を図ることで、今後、一部人材をプロダクト企画・開発等へシフトしながらも安定した成長を継続する計画である。プロダクト事業では、プロダクトの開発・導入によってラインナップを拡充するほか、デジタルマーケティング、顧客担当者とのネットワークも強化する方針である。現状ではコンサルティング事業の売上がやや抑制した予想になっているが、プロダクト事業では、「Quid Monitor」の好調や「Cognigy」周辺機能の充実などを背景に大幅増収を見込んでいる。利益面では、技術人員の増加や教育強化、プロダクト開発に向けた研究開発など先行的な費用を増やしているため、利益率も抑えられている。第3四半期の業績を考慮すると、通期利益予想の達成に向けたハードルを越えることは容易ではないと予想される。

展開力・営業力の向上を前提に、今後の成長加速に期待

4. 中長期成長イメージ

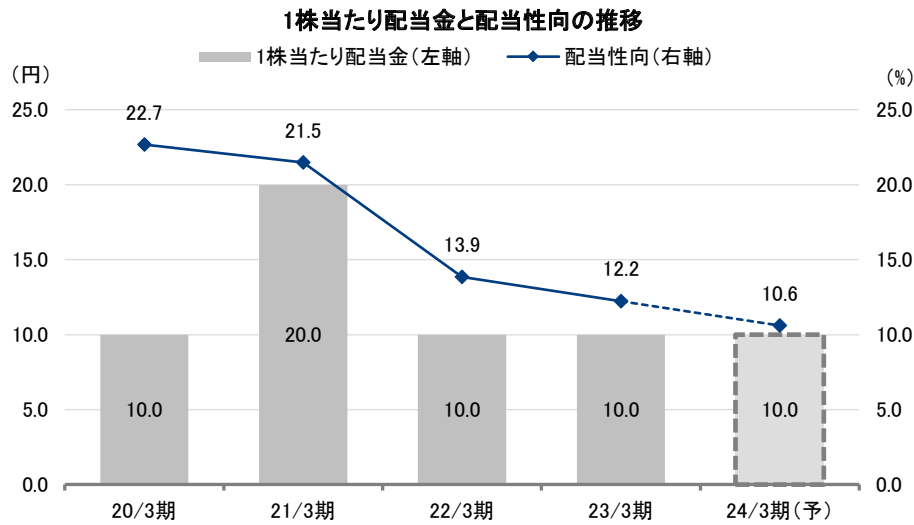
展開力・営業力の強化を前提に、中期経営計画「MISSION2025」第1フェーズに売上が伸びると予想され、先行費用で抑制気味となる利益も、第1フェーズ後半には伸びを強めると見込んでいる。事業別では、コンサルティング事業は、顧客ネットワークの広がりや背景に案件数が戻上がりに増え、単価も「大規模×長期化」によって上昇する可能性があると考え。カギは「大規模×長期化」に対応できるリーディング人材の確保ということになる。プロダクト事業では、ソーシャルメディアマーケティング事業は、Xの有償化などを背景に「Quid Monitor」への支持が高まるなか、新製品や「Quid Compete」などとの連携によって機能向上が進む見通しである。カンパシーショナルAIソリューション事業は、「Cognigy」を中心にプロダクトの連携が増えるとともに、AIの精度が向上していく見通しである。いずれもプロダクトサービスのラインナップの充実がカギとなるが、蓄積することで収益化が進むストック型収益のため、大きく利益貢献するのは第2フェーズに入ってからであり、中長期目標で同社が掲げている2028年度までにプロダクト事業の売上10億円を達成するという目標に向けて全社を挙げ、推進していくと思われる。

また、此度の新製品展開に向けた社外からのプログラム譲受を決定したことも踏まえ、今後も資金を活用した自前開発に拘らないスピード力ある強化策に期待したい。なお、同社の経営力強化及び成長力アップにつながるシナジーある大企業との連携やM&Aなど資本政策を含めた戦略についても、競合企業が進めている点も分析し、選択肢として講じることも期待される。

株主還元策

期末配当 10.0 円を継続

同社は、株主に対し会社の業績に応じた適正な利益還元に加え、経営基盤の強化と将来の事業展開に備えるため内部留保の充実を図ることが重要と考えている。この方針に従い、剰余金の配当は会社の業績や財務状況、配当性向等を総合的に勘案したうえで決定している。同社の剰余金の配当は、年1回の期末配当を基本としており、剰余金の配当等会社法第459条第1項各号に定める事項については、法令に別段の定めがある場合を除き、取締役会の決議によって定める旨を定款に定めている。また、将来の中間配当の実施に備え、剰余金の配当基準日は、期末配当は毎年3月31日、中間配当は毎年9月30日とする旨を定款に定めている。内部留保の用途については、今後予想される経営環境の変化に対応する事業展開に備えた事業基盤の強化、技術者拡充の採用活動、技術高度化のための教育活動等に充てることにしている。以上の方針を踏まえ、2024年3月期の期末配当は普通配当10.0円を予定している。



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp