

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 >>>](#)

2025年2月5日(水)

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 技術を活用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. プロダクト事業の好調により第3四半期に上方修正	01
3. M&A の検討など中期目標の達成に向けた取り組みを推進	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
2. 事業内容	03
■ 業績動向	04
1. 2025年3月期第3四半期の業績動向	04
2. 2025年3月期の業績見通し	06
■ 中期経営計画	07
1. 中期経営計画「MISSION2025」	07
2. 事業別の成長戦略	08
■ 株主還元策	10

要約

プロダクト事業が好調。中期経営計画達成に向け新たに M&A を検討

1. AI 技術による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向けに、コンサルティング事業とプロダクト事業を展開している。コンサルティング事業では、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サービスと、経験豊富なデータサイエンティストやエンジニアによる AI 技術を用いたデータ分析サービスを提供している。プロダクト事業では、主力製品の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」、自社製の生成 AI 製品「TDSE QA ジェネレーター」やテキストマイニングツール「TDSE KAIZODE」生成 AI 開発プラットフォーム「Dify」など高度な AI 製品を販売している。成長を続ける AI ビジネス市場を背景に、安定成長を続けるコンサルティング事業の売上高構成比は現状圧倒的に大きいが、今後はラインナップ強化などによりプロダクト事業が成長加速を開始、構成比を上昇させていく計画である。

[※] 2023年10月に同社製品導入元である米国 Quid, Inc. のリブランディングにより、「Netbase」を「Quid Monitor」へブランド変更した。

2. プロダクト事業の好調により第3四半期に上方修正

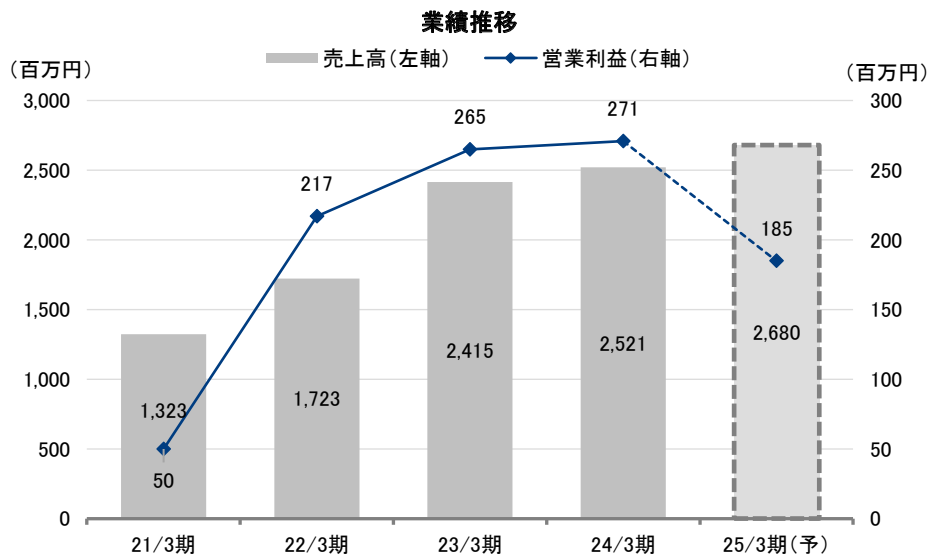
2025年3月期第3四半期の業績は、売上高 1,962 百万円（前年同期比 4.6% 増）、営業利益 145 百万円（同 19.2% 減）となった。売上面では、新製品の導入が進むプロダクト事業は好調だったが、課題となっていた営業人員や技術人員を増強する営業強化策の効果が期待されたコンサルティング事業でその解消に至らず、厳しい状況は継続している。利益面でも、売上低迷に加え、人員採用に大きく費やしたことにより減益幅が広がっている。セグメント別では、コンサルティング事業の既存顧客に関しては、大手顧客との関係強化が進む一方、一部顧客の案件収束・縮小が底打ちしたように見えるが、依然大手に次ぐ大規模案件の顧客を育成できていないことが課題と言える。新規顧客に関しては、徐々に獲得は増えているものの小型案件が多く、目標とする大型案件の獲得には至らなかった。プロダクト事業は、良好な外部環境と優位性の高い商品力を背景に好調であり、高成長事業として順調に拡大を続けており、今後も業績拡大が期待される。

3. M&A の検討など中期目標の達成に向けた取り組みを推進

2025年3月期業績については、売上高 2,680 百万円（前期比 6.3% 増）、営業利益 185 百万円（同 31.9% 減）を見込んでいる。コンサルティング事業の進捗が弱いため第2四半期（以下、中間期）時点で通期業績予想を下方修正したが、その後コンサルティング事業が想定線の業績を確保できていることに加え、プロダクト事業が引き続き好調に推移しているため、期初の業績予想には届かないものの、第3四半期時点で通期業績予想を上方修正した。2025年3月期までの業績進捗は弱いとはいえ、好調なプロダクト事業の伸長が想定を上回っていること、2026年3月期には営業強化策の効果が期待できそうなこと、加えて新たな挺入れが必要となるコンサルティング領域で M&A が検討されていることから、中期経営計画で目標とする 2026年3月期売上高 33 ～ 37 億円、営業利益率 10% 以上を変えずに据え置いた。

Key Points

- ・分析ノウハウを軸とするコンサルティングと海外含めたクオリティ高いAI プロダクトを提供
- ・中期経営計画「MISSION2025」で2026年3月期売上高33～37億円を目指す
- ・新たにコンサルティング領域でM&Aを検討するなど、足元の業績は厳しいが中期目標達成に向けた取り組みを推進



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

AI 技術を活用したコンサルティング事業とプロダクト事業を展開

1. 会社概要

同社は、AIを活用したデータ経営診断やデータ解析、AI製品の構築といった統合ソリューションを展開しており、コンサルティング事業では、システム実装まで一気通貫したエンジニアリングや、経験豊富なデータサイエンティストによるデータ分析などに強みがある。また、プロダクト事業では、他社導入した高度な技術・性能のAI製品や自社開発した製品を販売しており、両事業でシナジーを発揮している。コンサルティング事業が安定収益型モデル、プロダクト事業が高成長型モデルとなっており、収益的には補完関係にある。顧客には小売やサービス、金融などの大手有力企業が多く、限定された固有領域だけを攻略せず、幅広い展開を指向している。現状の売上高構成比はコンサルティング事業が全体の9割と圧倒的に大きいですが、急速に成長に弾みがついてきたプロダクト事業の業績貢献度は高まりを見せている。

分析ノウハウを軸とした統合ソリューションと製品販売を展開

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では、データドリブン経営を目指す企業に、分析ノウハウを軸とした統合型ソリューションを提供している。企業がDXを進める際、多くの場合プロセスごとに専門特化した業者が担うことが多いが、同社は、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、顧客企業が進める事業戦略に寄り添った一気通貫した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、自社製AI製品「TDSEシリーズ」や他社製AI製品、業務特有のAIモジュール※を顧客企業に提供しており、サービス利用料や運用・保守料を受領することで収益が積み重なるストック型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ショナルAIソリューション事業に分けられる。

※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の製品を中心に扱っている。主力の「Quid Monitor」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、強みは、X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できる点にある。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）によって簡単に他のシステムと連携できる点、さらに、キーワードだけでなく人（アカウント）に着目した分析によって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が容易な点も強みである。これまでに累計100社を超える企業に導入されてきた実績がある。「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。また、Quidの製品は独自の生成AI機能を搭載するなどアップグレードを続けているため、優位性が一層高まってきたようだ。さらに、2024年5月に新たに自社開発の「TDSE KAIZODE」をラインナップに加えた。「TDSE KAIZODE」は、国内ローカルニーズにも対応できる多様な分析機能や、LLM（Large Language Models：大規模言語モデル）を組み合わせた最新ロジック機能に特徴がある。

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 GmbH 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「QA ジェネレーター」などの製品を扱っている。「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 以上のチャンネルと 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し、OpenAI LP の「ChatGPT」や「QA ジェネレーター」などの生成 AI と連携、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。一方「QA ジェネレーター」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 FAQ を独自 AI で自動生成することができる。現在、LLM の回答精度向上に向けた RAG※に対応するなど、機能アップに向けて積極的に開発を進めている。また、直近では、米国の生成 AI アプリ開発企業 LangGenius, Inc. と国内初のパートナーシップを組んで導入した、多様な LLM に接続が可能で RAG によるナレッジ機能や外部ツールとの API 連携ができる生成 AI アプリ開発プラットフォーム「Dify」の取り扱いも開始した。

※ RAG (Retrieval-Augmented Generation) : 検索拡張生成のこと。LLM に検索技術を組み合わせて回答精度を向上させること。

業績動向

プロダクト事業は好調も、コンサルティング事業に課題

1. 2025 年 3 月期第 3 四半期の業績動向

2025 年 3 月期第 3 四半期の業績は、売上高 1,962 百万円（前年同期比 4.6% 増）、営業利益 145 百万円（同 19.2% 減）、経常利益 158 百万円（同 12.2% 減）、四半期純利益 106 百万円（同 13.1% 減）と増収を確保したものの 2 ケタ減益となった。売上面では、製品展開が進むプロダクト事業は好調だったが、コンサルティング事業で課題となっていた営業人員や技術人員を増強する営業強化策の効果が期待に届かず、厳しい状況が継続している。利益面では、人員採用費が大きく発生したことから、減益幅が広がっている。下方修正を行った中間期時点での通期業績予想に対しては、コンサルティング事業は第 3 四半期も中間期と同様の業績トレンドにあるものの、修正自体がかなり保守的であったこと、プロダクト事業の業況が引き続き上振れて進化したことにより、予想を上回って推移しているようだ。

業績動向

2025年3月期第3四半期業績概要

(単位：百万円)

	24/3期3Q		25/3期3Q		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	1,875	100.0%	1,962	100.0%	86	4.6%
売上総利益	651	34.7%	668	34.1%	16	2.6%
販管費	471	25.1%	522	26.6%	51	10.9%
営業利益	180	9.6%	145	7.4%	-34	-19.2%
経常利益	180	9.6%	158	8.1%	-22	-12.2%
四半期純利益	123	6.6%	106	5.4%	-16	-13.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業別の状況は、コンサルティング事業では、既存顧客との関係を維持・強化するとともに、ネットワークを活用した新規顧客の開拓を進めている。現状、既存顧客に関しては、一部顧客の案件収束・縮小が底打ちし、増収につながっている大手顧客との関係強化が進んだ一方、依然大規模案件への育成ができていないことが引き続き課題となっている。新規顧客の獲得に関しては、徐々に増えているものの、信頼度の向上に時間や労力がかかるため依然大型案件の獲得が少なく、業績を大きく押し上げるには至っていない。これは、競合企業が協力関係を強めたアライアンス先の製品を生成 AI サービスとして加速的に活用し、顧客企業のトップ層及び決定権者への直接営業を強化することで着実に業績を伸ばしているのに対して、同社は技術の導入や営業展開にむけた取り組みが十分でないことを示していると考えられる。

なお、中期経営計画では、技術人員を2023年3月期末から3年間で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名への拡充を予定している。しかし、技術人員数については、2024年3月期末時点では125名に増やしたが、2025年3月期中間期末時点で126名に留まっている。また、リーダーの育成については、2024年3月期末時点で35名、2025年3月期中間期末時点では37名であった。この背景として、リーダーとなる手前の中堅や若手人材の退職が増えていることから、新人補充を中心に進める場合、スキル低下が進む一方で、既存社員へのフォローが疎かになり、モチベーション低下につながり、総合力が低下することも企業リスクとして懸念すべき事項である。売上成長の鈍化が進み、減益となった背景には、離職者を補充するための採用費も大きく影響していることから、あらためて AI 市場に置かれる立ち位置、順調に成長が進む競合取り組みも参考にしつつ、経営層自らが現状を見据え、成長と発展を意識した戦略や実行策をゼロベースで進めることに期待したい。詰まるところ、経営層が成長に向けた強い姿勢・方向性を示し、企業と社員がともに成長体感できる風土を醸成することが離職抑制につながり、成長著しい企業としての投資家・株主からの評価も高まると考えられる。

なお、生成 AI が経済の流れや企業活動を変化させるものとして、既に多くの企業が技術研究やサービス展開を進めているなか、同事業の LLM 支援サービスは目新しいといえるものでなく、顧客事例も少ない。生成 AI サービスの特徴や顧客事例を継続的に打ち出す競合企業との比較から、同社がマーケティング上の課題も抱えているものと伺える。同社では、営業上の問題を緊急かつ重要な位置付けとして中期経営計画の重要テーマとして営業強化策を進めると宣言しているが、背景として生成 AI を検討する顧客の求める業務に通じたソリューション展開を可能とする組織、それを支える人材不足も想定されるため、今後サービス強化にむけた解決策を講じ、経営を中心として顧客企業のトップや決定権者との面談を率先し、展開力を発揮することが同社には必要と考えられる。

業績動向

一方、プロダクト事業は、良好な外部環境と優位性の高い商品力を背景に、2025年3月期中間期も順調に業績が伸長した。為替の影響が懸念されたソーシャルメディアマーケティング事業では、新規開拓数が23件（目標15件以上）、継続率が85.4%（目標80%以上）、売上高は33%の大幅増収となった。カンパシーショナルAIソリューション事業では、開発案件受注が少なく新規開拓件数が2件（目標10件以上）に留まったものの、継続率が100%（目標90%以上）で、売上高は前期比77%増となった。

生成AI市場においては、海外先端技術を有する企業との提携によって顧客ニーズに即したLLMサービスの供給態勢を技術面・営業面ともに構築することが求められるなか、自社製品を研究開発するラボ拠点としてベトナム企業との連携を進め、開発の効率化に工夫している。なお、同社と強力なアライアンス関係がある米国Quid社やドイツCognigy社による機能拡充と製品開発も進んでおり、自社製品「TDSE KAIZODE」ではレビューデータの収集にLLMの分析機能を追加した。「Cognigy」において大手金融機関向け追加開発を継続してノウハウを蓄積するとともに、複数の大手企業に対して検証を開始する一方、研究開発してきたLLMを活用したQA生成サービス「QAジェネレーター」の提供を進めてきた。また、CSテレビ番組の『日経CNBC』の新NISA特番において「Quid Monitor」が活用されるなど、Quid製品は業界関係なく、幅広く展開できることから今後とも期待される。なお、プロダクト事業とコンサルティング事業の相乗効果を目指すため、生成AI開発プラットフォーム「Dify」のコンサルティング案件での活用に道筋をつけたりするなど、2025年3月期第3四半期も順調に推移した。しかし、生成AIに吹く追い風に乗って多くの競合他社が同社プロダクト事業を超える強い成長を示していることを考えると、このように商品力を高めラインナップを揃えることは重要である一方、強い販売網の構築や販売網を持つ企業との連携を強化することが次期中計フェーズでは必要となってくることが分かる。

プロダクト事業がけん引、通期業績予想を上方修正

2. 2025年3月期の業績見通し

2025年3月期業績については、売上高2,680百万円（前期比6.3%増）、営業利益185百万円（同31.9%減）、経常利益186百万円（同32.3%減）、当期純利益124百万円（同37.7%減）と見込んでいる。コンサルティング事業は進捗が弱いながらも引き続き想定線で推移していること、プロダクト事業では想定以上の好業績が継続していることから、同社は中間期時点から通期業績予想を上方修正した。ただし、期初に見込んだ業績予想に対しては依然下方修正状態にあるため、楽観視できる状況ではないと言える。

2025年3月期業績見通し

（単位：百万円）

	24/3期		25/3期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	2,521	100.0%	2,680	100.0%	158	6.3%
営業利益	271	10.8%	185	6.9%	-86	-31.9%
経常利益	274	10.9%	186	6.9%	-88	-32.3%
当期純利益	200	7.9%	124	4.6%	-76	-37.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2025年3月期末に向けて、コンサルティング事業は課題解消に至らないが、プロダクト事業は主力の「Quid」がけん引するほか、「TDSE KAIZODE」など既存製品に「Dify」が加わったことを業績予想に新たに織り込んだ。特に「Quid」は、値上げの影響もあり既存顧客がやや減ったものの、それ以上に新規顧客を増やしており、「Quid」の市場環境とニーズの強さが見られる。したがって、潜在力の高いコンサルティング事業で営業強化策の効果が顕在化してくれば、通期業績を押し上げることができると弊社では見ている。また、中期経営計画の新たな取り組みとして、コンサルティング事業で資本提携やM&Aを実行することを社長が明言しており、実現した際には非連続な成長によって企業成長が加速する可能性もあると言える。2026年3月期には、人材強化やM&Aによる売上高のジャンプアップを期待したい。

■ 中期経営計画

コンサルティング事業でのM&A、 プロダクト事業の好調をけん引役に目標達成へ

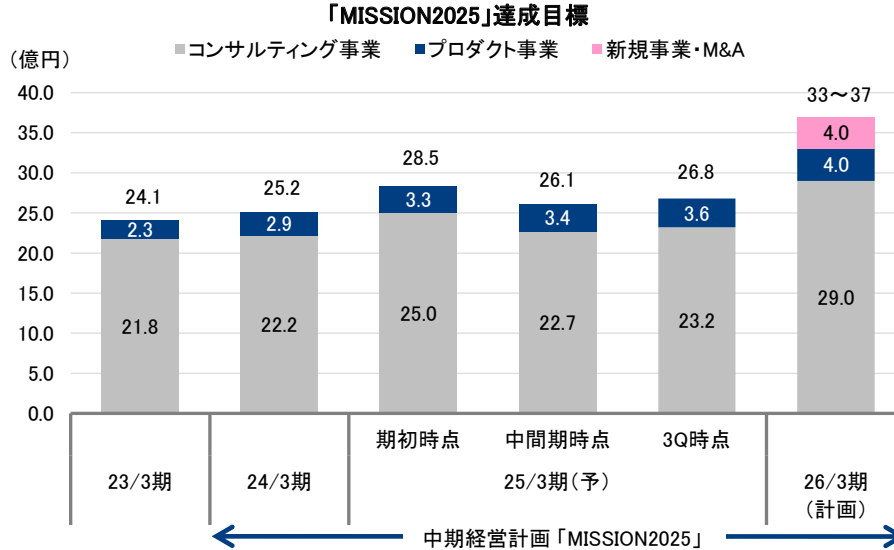
1. 中期経営計画「MISSION2025」

同社は中長期目標（2029年3月期）で、コンサルティング事業による安定成長に加え、「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」としており、その第1フェーズとして中期経営計画「MISSION2025（2024年3月期～2026年3月期）」を策定した。「MISSION2025」では、コンサルティング事業において、従来の事業方針である「大規模×長期化」に沿って売上を高め、人的資本を拡充することで持続的な成長を図ることとしている。プロダクト事業においては、人的資本の拡充と販売手法の確立を構築したうえで、コンサルティング事業の実績から様々な企業に展開できるテーマを抽出、そうしたテーマに沿った製品を自社他社問わずラインナップし、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ていく方針である。

この方針により、同社は2026年3月期に売上高33～37億円、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、さらにM&Aなど非連続分野での取り組みを加えることにより売上高37億円も視野に入れるという考えが背景にある。営業利益率については、中期経営計画第2フェーズ（2027年3月期～2029年3月期）での成長加速に向けて、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%から若干低くした予想となっている。

なお、2025年3月期は、想定以上にコンサルティング事業が低迷する一方、プロダクト事業が想定以上に好調に推移していることから、期中で業績予想を上下ともに1回ずつ修正した。結果的に第3四半期時点での通期業績予想は十分達成可能なターゲットと言えよう。一方、中期経営計画で目標とする2026年3月期売上高33億円～37億円、営業利益率10%以上については、プロダクト事業が計画を上回って成長していること、2026年3月期には営業強化策の効果が期待できそうなこと、加えて新たにコンサルティング事業でもM&Aを検討することから、目標を変更せずに据え置いた。

中期経営計画



注：25/3期(予)3Q時点の数値は、弊社アナリストの想定値。26/3期の計画値はレンジの上限値で作成
出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」及び同社提供資料よりフィスコ作成

営業力強化、販売網拡大、M&A 実行がカギ

2. 事業別の成長戦略

「MISSION2025」では、コンサルティング事業は成長軌道へ戻り 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させ売上高 4 億円以上と、事業別でも想定どおりの目標達成を目指す。このため、新たなアプローチも加え、次のような成長戦略を展開する計画だが、技術人材とリーダーの確保・育成など営業力強化、連携やトップセールスによる販売網拡大、さらに M&A の実行が成長戦略の成否を握るカギになると見ている。特に中計達成に欠かせない戦略として、決算説明会においても同社社長より M&A に取り組む旨説明されたが、現状計画及び進捗は不透明であることから評価できない状況である。それら計画・実行策が明らかになった際には成長を加速させる動きとして同社は注視されるものと考えている。

(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継続する方針だ。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生かす。人材の早期育成と強化では、技術人材の採用強化に加え、プロジェクトを担い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ことで、技術人員を 2023年3月期の 100 名から 2026年3月期には 141 名へ増やし、プロジェクトを担うリーダーを 31 名から 41 名へ増強する。新たな技術ニーズへの対応では、LLM や高度な AI 設計、AI の実装・運用管理など先進的な AI ・データサイエンス技術を積極的に取り入れ、日々複雑化する顧客の課題解決を支援する。加えて、現状このような営業強化策の浸透を前提にしたオーガニックな成長だけでは目標達成には至らないため、コンサルティング事業での M&A を推進することで、2026年3月期売上高 29 億円の達成を目指す。

(2) プロダクト事業

先進技術を搭載した海外製品の導入や自社製品の改良など、ラインナップを強化する方針だ。そのため、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も拡充することで既存顧客のリピートや新規顧客の獲得につなげ、加速度的な成長を図る。想定では、ソーシャルメディアマーケティング事業で新規開拓 15 件以上、既存案件継続率 80% 以上、カンパセーション AI ソリューション事業で新規開拓 10 件以上、既存案件継続率 90% 以上を目指し、2026 年 3 月期に売上高 4 億円以上を達成する計画だ。2025 年 3 月期第 3 四半期時点では順調に推移していると言える。さらに M&A については、プロダクト領域でも検討されており、その際はアジアなど海外企業がターゲットに入る可能性もあると考えられる。

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成長力が強く、既に 1 兆円を超え、2020 年代後半には 2 兆円に達すると言われている。このような状況のなか、ソーシャルリスニングツールとして利用される 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つつある一方で、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。2024 年 5 月に販売開始した自社製品「TDSE KAIZODE」は、LLM を組み合わせた最新ロジック機能の搭載に向けて技術検証中であり、今後独自 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。

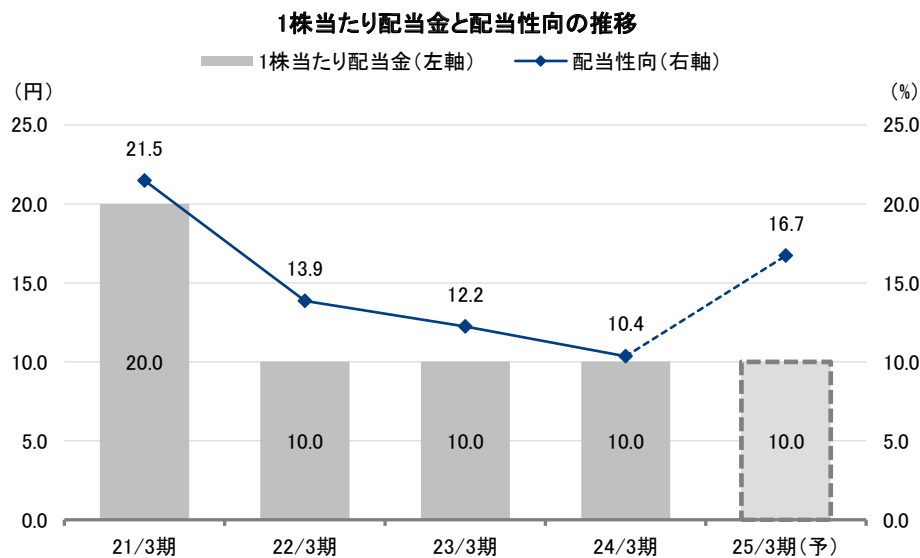
b) カンパセーション AI ソリューション事業

世界の対話型 AI 市場は、2028 年には 2023 年の 3 倍に当たる 300 億ドル程度にまで成長すると言われている。こうした潮流を捉え、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、「Cognigy」に搭載する自社及び他社製品の開発・導入をさらに推進する。また、チャットボットの応答精度を高めるため「Cognigy」に OpenAI の「ChatGPT」を標準搭載したほか、同社が独自に開発した生成 AI「QA ジェネレーター」を組み合わせて販売も開始した。さらに、「QA ジェネレーター」の LLM の回答精度向上に向けた RAG 対応や、生成 AI 開発プラットフォーム「Dify」の販売を開始するなど、積極的に事業展開を継続する方針である。

■ 株主還元策

引き続き期末配当 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、2025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