



2025年10月31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 管理本部長 田中 秀幸
(TEL.03-6383-3261)

業績予想及び中期経営計画の修正に関するお知らせ

当社は、2025年10月31日開催の取締役会において、最近の業績の動向等を踏まえ、2025年5月14日に公表しました2026年3月期（2025年4月1日～2026年3月31日）の業績予想及び中期経営計画「MISSION 2025」における達成目標を修正することとしましたので、お知らせいたします。

1. 当期の業績予想数値の修正（2025年4月1日～2026年3月31日）

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり 当期純利益
前回発表予想（A）	百万円 3,160	百万円 220	百万円 220	百万円 143	円銭 69.01
今回修正予想（B）	3,000	200	204	137	65.53
増減額（B－A）	△160	△20	△15	△6	－
増減率（％）	△5.1	△9.1	△7.3	△4.8	－
（参考）前期実績 （2025年3月期）	2,699	198	201	136	65.56

2. 中期経営計画「MISSION 2025」における達成目標の修正

	売上高目標	利益目標
前回発表	3,300～3,700 百万円	営業利益率 10%以上維持
今回発表	3,000 百万円	営業利益 200 百万円

3. 修正の理由

2026年3月期第2四半期累計期間の業績について、売上高はプロダクトサービスにおいてはQUID及びKAIZODE製品の新規契約が順調に拡大し、修正前の年間計画に対する遂行率（以下、「計画遂行率」と言います。）は50.7%（年間計画400百万円に対し、第2四半期累計額は202百万円）、AIエージェントサービスにおいてはCognigy製品、Dify製品に関する売上が順調に拡大し、計画遂行率は76.0%（年間計画150

百万円に対し、第2四半期累計額は114百万円)となりましたが、コンサルティングサービスにおいては重要課題として進めてきた営業強化策により、新規顧客開拓は改善傾向にあります。主要顧客の一部プロジェクトが収束した影響により計画遂行率は42.1% (年間計画2,610百万円に対し、第2四半期累計額は1,099百万円)、全体の計画遂行率は44.8% (年間計画3,160百万円に対し、第2四半期累計額は1,415百万円) になりました。コンサルティングサービスにおいては、前年度に設立したプリセールス活動の専任組織による営業強化、生成AIやDatabricksに関する発信強化、協業企業とのアライアンスを活用、マーケティング施策の強化による受注獲得に取り組み、新規獲得の改善は見られております。既存顧客においては、前年度に顧客になったプロジェクトについては成長しているものの、長期的に継続支援していた顧客の一部のプロジェクトの収束などにより計画より下回りました。下期についても当初計画を下回る見込のため、年度通期の予想を修正いたしました。

利益は売上高の計画遂行率が低く推移したことに加え、コンサルティング事業強化のための人件費増加、新設のAIエージェント部門立ち上げに伴う人件費及び外注費の増加により営業利益の計画遂行率は19.4% (年間計画220百万円に対し、第2四半期累計額は42百万円)、経常利益の計画遂行率は21.3% (年間計画220百万円に対し、第2四半期累計額は46百万円)、当期純利益の計画遂行率は21.9% (年間計画143百万円に対し、第2四半期累計額は31百万円) となりました。売上高の計画を見直し、成長が見込まれるプロダクトサービス及びAIエージェントサービスへの成長投資を継続することから、2026年3月期の業績予想を修正することといたしました。

また、中期経営計画「MISSION 2025」では、2026年3月期の売上高目標については業績予想の数値に加え、資本提携やM&A等による非連続成長を通じた新たな成長軸の確立を目指し、3,300百万円～3,700百万円と設定しておりましたが、資本提携やM&Aの進捗が遅れており、2026年3月期の売上高への寄与が見込めないことから変更することといたしました。利益目標については、営業利益率10%以上を維持することを掲げておりましたが、売上高目標の見直しに加え、成長投資を継続するため変更することといたしました。

配当予想については、2025年5月14日に公表しました予想に変更はありません。

4. 今後の方針

Dify製品を軸としたAIエージェントサービス、QUIDおよびKAIZODE製品を中心としたプロダクトサービスは好調に推移しております。また、コンサルティングサービスではDatabricksに関する引合いが増加しており、今後も戦略的に拡大を図ってまいります。特に生成AI、AIエージェント、データマネジメント領域への人財投資、人財シフトを進めてまいります。具体的な取組として、AIエージェント領域において、開発環境の導入支援から設計・構築・運用までを一貫して提供する体制を整備し、領域全体の強化を図ってまいります。さらに今後の本格的な活用を踏まえたセキュリティ面を含む周辺ソリューションの開発を推進するとともに、技術力と人財配置の最適化を進めてまいります。また、ジーデップ・アドバンス社をはじめとした企業連携も強化し、高速演算環境の共同提案による案件獲得や、エコシステム構築による持続的な成長を目指します。

M&Aについては、上半期の取組の状況を踏まえ、M&A基準の見直し、推進体制及び管理体制の整備を進めてまいります。

以上のように、第3四半期以降についてはオーガニック事業の持続的成長に向けた堅実な基盤構築に注力し、次年度に向けては特にAIエージェント領域をオーガニック事業の成長軸として位置づけ、重点的に推進してまいります。

5. 参考資料

中期経営計画「MISSION 2025」の修正に関する詳細につきまして、本日（2025年10月31日）公表の「事業計画及び成長可能性に関する事項（更新）」P. 45-49「中期経営計画『MISSION2025』最終年度の方向性及び計画の修正」をご参照ください。

6. その他

今回発表しました業績予想および中期経営計画「MISSION2025」の修正に至った背景・考え方を始め、上半期の振返りと取組につきましては、2025年11月7日開催予定の決算説明会にて説明させていただき、参加される皆様からの質疑応答については、後日公開させていただく予定です。

以 上