



TENDA
EX TENDED Advisor

株式会社テンダ

2022年5月期第2四半期 決算説明資料

2022年1月17日

証券コード：4198

ワークスタイル変革ソリューション

テンダのワークスタイル変革ソリューションと
デジタルトランスフォーメーション（DX）を通じて
働く時間の効率化や充実、人々の余暇の充実に貢献し、
人と社会に豊かさを提供します。



IT SOLUTIONS

ITソリューション事業



BUSINESS PRODUCTS

ビジネスプロダクト事業



GAME CONTENTS

ゲームコンテンツ事業



2022年5月期 第2四半期 ハイライト	P4
2022年5月期 第2四半期 決算概要	P13
2022年5月期 業績予想と株主還元方針	P20
Appendix	P28



IRメール配信サービス

最新の適時開示等、当社IRに関する情報をご登録のメールアドレスにお知らせいたします。
ぜひご登録ください。 <https://www.magicalir.net/4198/mail/index.php>

2022年5月期 第2四半期 ハイライト

売上高

1,540 百万円

前年同期比102.8%

経常利益

131 百万円

前年同期比76.6%

当期純利益




86 百万円

前年同期比75.4%

- 企業のDXによる業務変革およびデジタル技術活用基調は継続しており、幅広い業界においてIT投資の需要は引き続き堅調に推移。
- ITソリューション事業ではテンダラボが好調。大型開発案件も複数進行中。
- 10月、博報堂プロダクツおよび東北エリア8社のSI企業と共同で、各社の専門性を組み合わせた開発専門組織「博報堂プロダクツテクノロジーズ東北」を設立。
- ビジネスプロダクト事業では11月末に新製品をリリース。今後、広告宣伝や営業強化により販売拡大し、業績への寄与を見込む。
- ゲームコンテンツ事業では採算性見直しのためコンテンツの選択と集中を実施。

対前年同期比では、ITソリューション事業は売上、利益ともに2ケタ成長
 ビジネスプロダクト事業は売上は前期比同水準維持するも先行投資実施により減益

(単位：百万円)




	 ITソリューション事業			 ビジネスプロダクト事業			 ゲームコンテンツ事業		
	前年同期	2022/5期 2Q累計	前年同期比	前年同期	2022/5期 2Q累計	前年同期比	前年同期	2022/5期 2Q累計	前年同期比
売上高	937	1,052	112.3%	248	255	102.8%	312	231	74.0%
セグメント利益	279	366	131.2%	68	22	32.4%	50	2	4.0%
利益率	29.8%	34.8%		27.5%	8.8%		16.2%	0.9%	

※前年同期につきましては四半期財務諸表を作成していないため参考値となります。

※収益認識会計基準適用における影響度が極めて小さいため、2021年5月期実績については、遡及適用を行わず、従来の収益認識基準にて記載しております。

対通期計画比では、ITソリューション事業は通期計画を上回るペースで推移し、業績を牽引

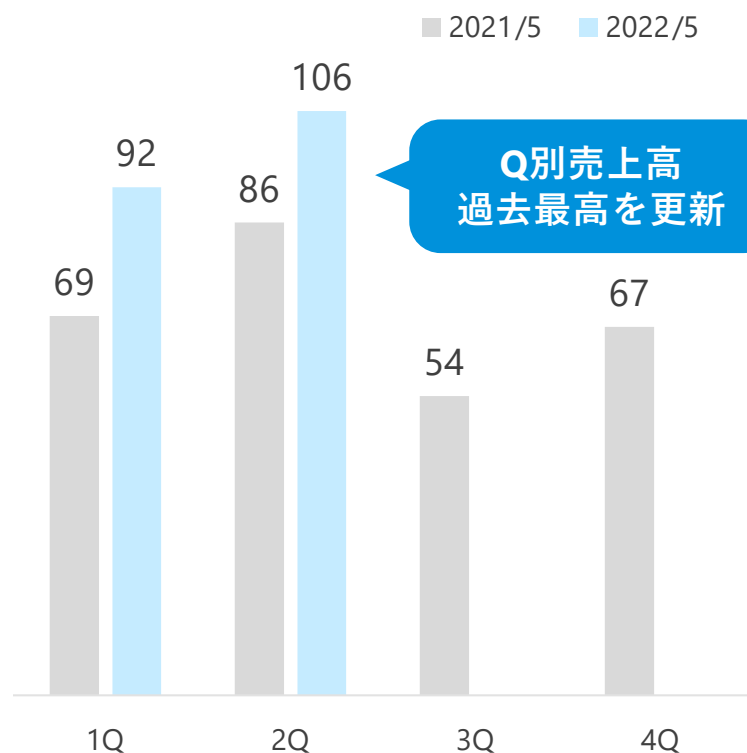
(単位：百万円)

	 ITソリューション事業			 ビジネスプロダクト事業			 ゲームコンテンツ事業		
	通期計画	2Q累計	進捗率	通期計画	2Q累計	進捗率	通期計画	2Q累計	進捗率
売上高	1,979	1,052	53.2%	700	255	36.4%	751	231	30.8%
セグメント利益	578	366	63.3%	115	22	19.1%	160	2	1.3%
利益率	29.2%	34.8%		16.4%	8.8%		21.3%	0.9%	

国内ラボ型開発「テナダラボ」順調に拡大中

ITプロのサブスクリプション「テナダラボ」が案件規模・受注件数ともに順調に拡大。2Q時点で既に前期通期実績の7割を超えており、前期を大きく上回るペースで進捗。

テナダラボ売上高 (単位：百万円)



2022/5期
売上高

前期比 **135%**見込

2022/5期2Q時点
顧客数

22社 (前期通期：20社)

月額定額費用での開発体制構築や技術者確保を
強みとするITプロのサブスクリプション
テナダラボ

テナダのDX

「博報堂プロダクツテクノロジーズ東北」設立

当社および株式会社博報堂プロダクツが中核となり、仙台・東北エリアの企業とともに、400人以上のエンジニア人材で構成されるSI開発専門組織を設立。

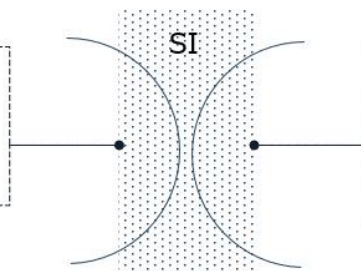
本アライアンスにより、各社の専門性やノウハウ、エンジニアリソースを連携させ、最適なチームを編成し、DXニーズの受け皿として、顧客の課題を解決する拡張性のあるSI開発体制を構築。

【機会①】

伸長するデジタル・DX関連の需要の収容と、外注種目の内製化に向けての取り組み

【機会②】

様々な場面でのシステム連携やツール活用など、新たな対応領域での需要の存在



【強み①】

SI全般の領域を理解し、企画や要件整理等の経験を要する上流工程を担える、IT人材およびネットワーク

【強み②】

ロングタームにも対応できる安定した体制



・PRODUCT'S・

共同スキーム
LLP

TENDA
exTENDED Advisor

STEP
COMPUTER SOFTWARE

nanairo

NEAR
株式会社ニア

株式会社ステップ

株式会社ナナイロ

株式会社ニア

nixe

株式会社
ねこまた

SICREW

P I S E
CORPORATION



株式会社NIXE

株式会社ねこまた

株式会社エスクルー

ピセ株式会社

株式会社ヒューマン・ネットワーク

新製品「Dojoウェブマニュアル」リリース

スマホで簡単にマニュアルの作成・共有ができるクラウドサービス「Dojoウェブマニュアル」を提供開始。リリース初月（2021年12月）で体験版提供社数9社、20件を超える問合せと順調な立ち上がり。

3年以内に30万ライセンス以上の提供を目指す。



特長

- ・ 非IT企業でもスマホひとつで現場が求める情報マニュアルを作成可能
- ・ 新しいワークスタイルに合う形で、社内に眠るナレッジを簡単にシェアリング
- ・ 文字で伝えにくい情報を音声と動画で直感的に理解

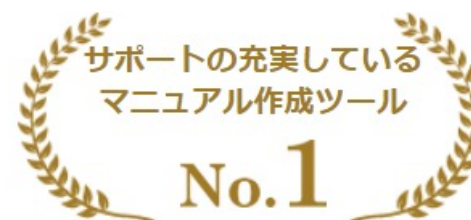
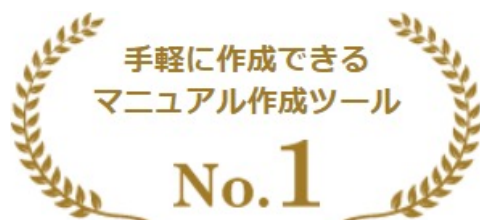
Dojoウェブマニュアルリリースに伴い、Dojoシリーズの大規模プロモーションを実施

東京メトロ各駅での
デジタルサイネージ広告



「Dojo」マニュアル作成ツール 3部門でNo.1を獲得

日本マーケティングリサーチ機構が2021年11月に行ったマニュアル作成ツールに関するインターネット調査の結果、当社の自動マニュアル作成ツール「Dojo」が「手軽に作成できるマニュアル作成ツール No.1」「導入したいマニュアル作成ツール No.1」「サポートの充実しているマニュアル作成ツール No.1」の3部門でNo.1を獲得。



日本マーケティングリサーチ機構調べ 調査概要：2021年11月期_ブランドのイメージ調査

ITソリューション×ビジネスプロダクト

事業セグメントの垣根を超えたシナジー発揮によるソリューション提供。


ビジネスプロダクト
事業


ITソリューション
事業

Dojoシリーズ導入をフックに開発案件を獲得

- 情報通信 マニュアル作成BPO案件獲得
- 情報通信 SES案件獲得
- サービス RPA案件獲得
- 情報通信 SES案件獲得
- 情報通信 RPAソリューション


ITソリューション
事業


ITソリューション
事業


ビジネスプロダクト
事業

クライアント企業駐在メンバーのニーズ
把握により受注・販売を獲得

- 情報通信 PM常駐から複数案件獲得
- 情報通信 PM常駐から複数受託案件獲得
- サービス PM常駐から複数案件獲得
- サービス SE常駐からDojo導入
- サービス Webディレクター常駐から複数案件獲得
TEんWA導入
- 情報通信 PM常駐から複数案件獲得
- サービス RPA案件獲得
- 情報通信 SES案件獲得
- 情報通信 RPAソリューション

2022年5月期 第2四半期 決算概要

2022年5月期より収益認識会計基準を適用

当期より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号2020年3月31日。以下「収益認識会計基準」という。）等を適用しております。

収益認識会計基準の適用による、受託開発契約における主な変更点としては以下のとおりです。

変更後（新基準）	変更前（従来基準）
<p>財又はサービスに対する支配が顧客に一定の期間にわたり移転する場合には、財又はサービスを顧客に移転する履行義務を充足するにつれて、一定の期間にわたり収益を認識。</p> <p>履行義務の充足にかかる進捗度の測定は、各報告期間の期末日までに発生した売上原価が、予想される売上原価の合計に占める割合に基づいて行っております。</p> <p>ただし、契約における取引開始日から完全に履行義務を充足すると見込まれる時点までの期間がごく短い受託開発契約については代替的な取り扱いを適用し、一定の期間にわたり収益を認識せず、完全に履行義務を充足した時点で収益を認識。（収益認識適用指針96項）</p>	<p>受託開発の進捗部分について成果の確実性が認められる場合には、工事進行基準によって収益を認識。</p>

※ 収益認識会計基準適用における影響度が極めて小さいため、当資料の2021年5月期実績については、遡及適用を行わず、従来の収益認識基準にて記載しております。

※ 当第1四半期連結会計期間については、期首より前に新たな会計方針を遡及適用した場合の累積的影響額を、当第1四半期連結会計期間の期首の利益剰余金に加減し、当該期首残高から新たな会計方針を適用しております。

売上高は前年同期比102%と堅調に推移 先行投資実施により利益面は一時的に前年同期を下回る

(単位：百万円)

	2021/5期 2Q*		2022/5期 2Q		前年同期比
売上高	1,498	-	1,540	-	102.8%
売上原価	880	58.8%	893	58.0%	101.4%
売上総利益	617	41.2%	647	42.0%	104.8%
販管費	447	29.8%	506	32.9%	113.3%
営業利益	170	11.4%	140	9.1%	82.6%
経常利益	171	11.4%	131	8.5%	76.6%
当期純利益	114	7.6%	86	5.6%	75.4%
1株当たり 当期純利益 (円)	-		41.45		-

※前年同期につきましては四半期財務諸表を作成していないため参考値となります。

※収益認識会計基準適用における影響度が極めて小さいため、2021年5月期実績については、遡及適用を行わず、従来の収益認識基準にて記載しております。

現時点において通期計画に変更なく、引き続き計画達成を目指す

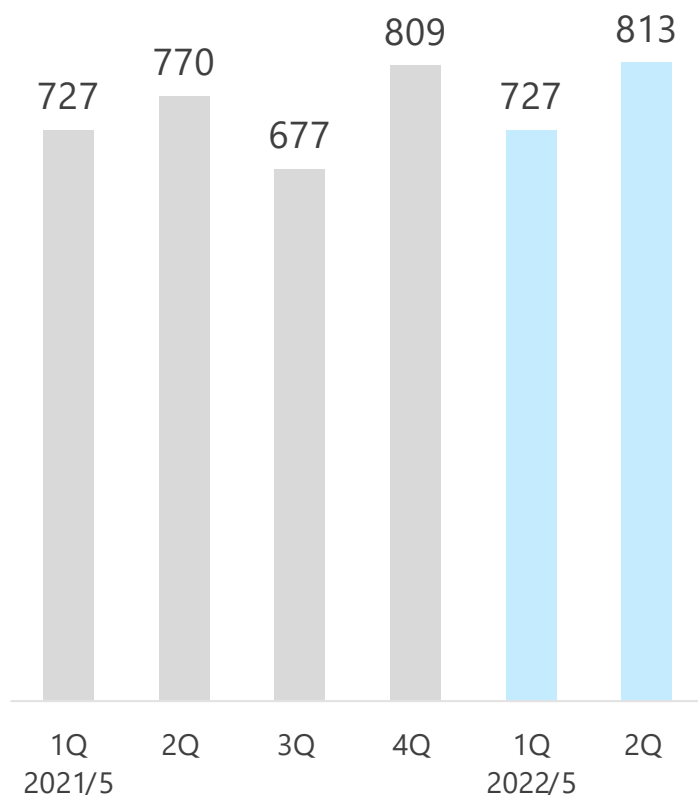
(単位：百万円)

	2022/5期 1Q		2022/5期 2Q		上期累計	通期 業績予想	進捗率
売上高	727	-	813	-	1,540	3,431	44.9%
売上原価	431	59.3%	462	56.8%	893	-	-
売上総利益	295	40.6%	352	43.3%	647	-	-
販管費	247	34.0%	259	31.9%	506	-	-
営業利益	47	6.5%	93	11.4%	140	320	43.8%
経常利益	40	5.5%	91	11.2%	131	310	42.3%
当期純利益	21	2.9%	65	8.0%	86	228	37.7%
1株当たり 当期純利益 (円)					41.45	107.83	

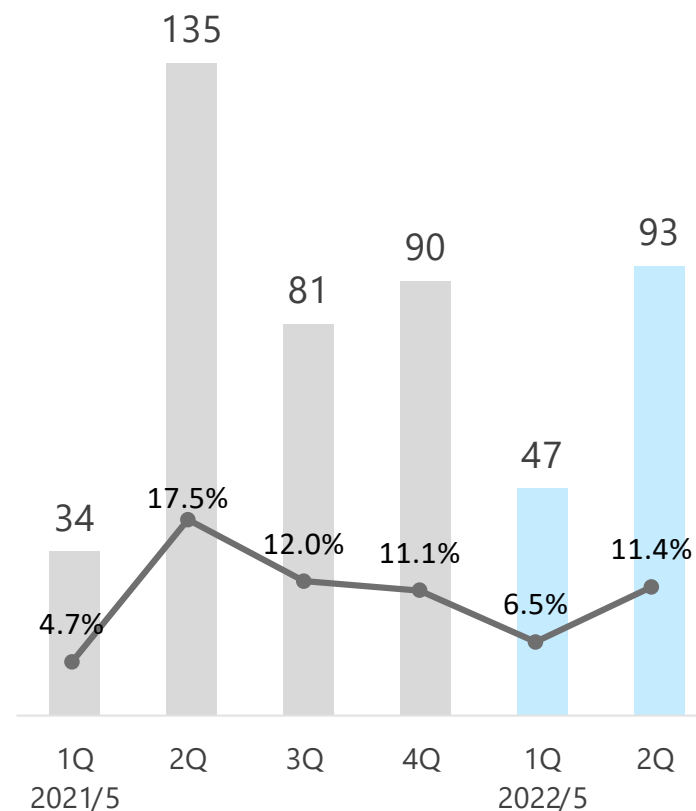
売上高・利益ともに堅調に推移

(単位：百万円)

売上高（連結）



営業利益・営業利益率（連結）



※2021年5月期第3四半期以前につきましては四半期財務諸表を作成していないため参考値となります。

※収益認識会計基準適用における影響度が極めて小さいため、2021年5月期実績については、遡及適用を行わず、従来の収益認識基準にて記載しております。

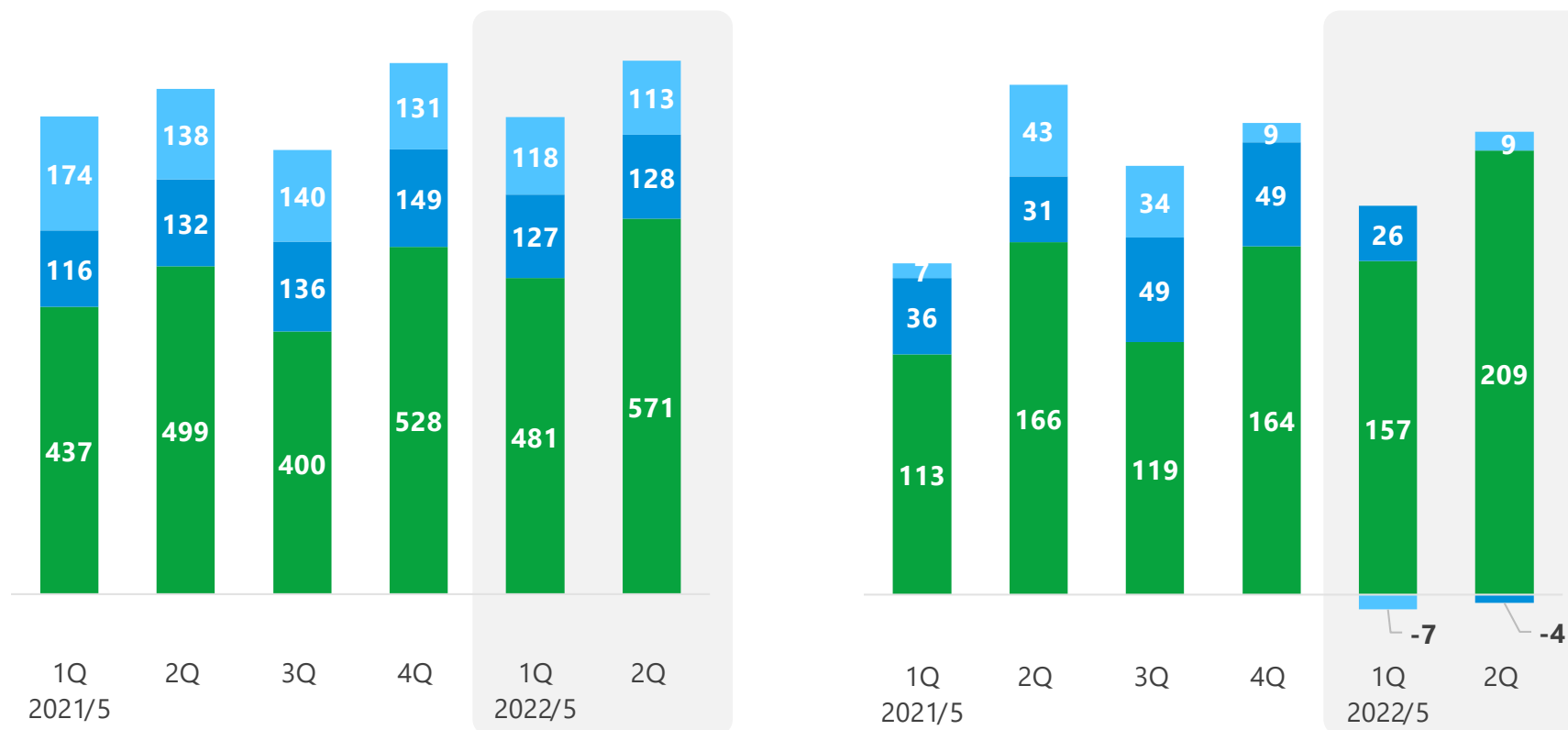
主力のITソリューション事業は四半期ベースで過去最高益を更新

(単位：百万円)

売上高

セグメント利益

■ ITソリューション事業 ■ ビジネスプロダクト事業 ■ ゲームコンテンツ事業



※2021年5月期第3四半期以前につきましては四半期財務諸表を作成していないため、参考値となります。

2021年6月新規上場に伴う資本調達により純資産増加、自己資本比率70.8%と財務健全性は盤石

(単位：百万円)

	2021/5期	2022/5期 2Q	増減
流動資産	1,615	2,395	+780
固定資産	260	260	0
有形固定資産	31	25	-6
無形固定資産	59	61	+2
投資その他資産	168	174	+6
資産合計	1,875	2,655	+780
負債合計	873	776	-97
流動負債	596	561	-35
固定負債	276	215	-61
純資産合計	1,002	1,879	+877
負債・純資産合計	1,875	2,655	+780

2022年5月期 業績予想と株主還元方針

2022年5月期経営方針

生産性向上と業務効率化を実現するため、企業におけるワークスタイル変革ソリューションの需要は更に高まり、急速なDXの浸透により、ワークスタイル変革ならびに業務プロセスのデジタル化は加速度的に進行しています。市場の追い風を受け、顧客企業のDX推進を強力にサポートし、長期的な戦略パートナーとしてのポジションを築くことで、更なる成長を目指します。

2022年5月期は、企業のIT投資の流れが継続される予測の下、業務改善コンサルティング案件の組織的な拡充に注力します。また、主要顧客の拡大や業務支援プロダクトの開発・販売サポート強化を図る重要な1年と位置付け、業務改善ビジネスの進化と組織力向上に努めます。

通期業績予想は据え置き。前期比114%の売上高成長、戦略的な先行投資を行いつつ適切なコストコントロールにより利益率維持

(単位：百万円)

	2021/5期		2022/5期		前期比	
	実績	%	予想	%	増減	%
売上高	2,985	-	3,431	-	+446	114.9%
営業利益	342	11.5%	320	9.3%	-22	93.6%
経常利益	336	11.3%	310	9.0%	-26	92.3%
当期純利益	223	7.5%	228	6.6%	+5	101.9%

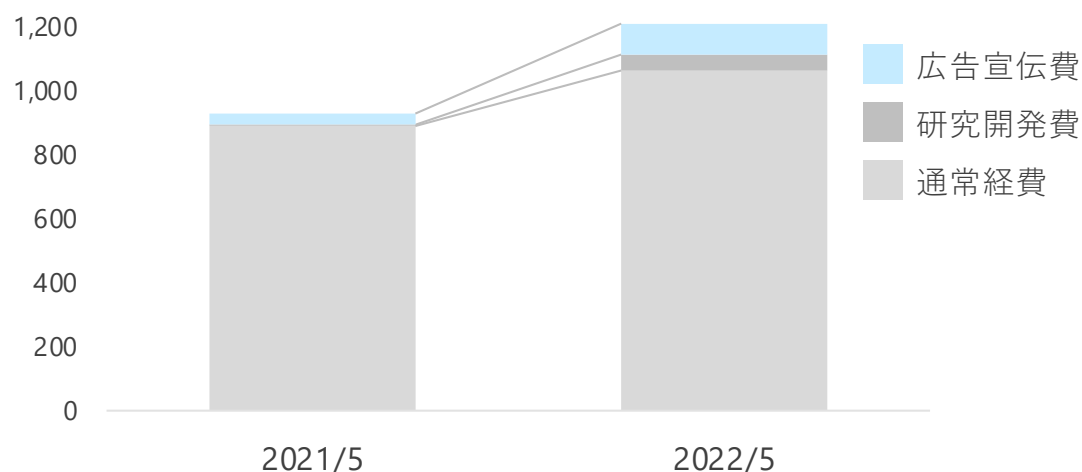
新製品投入に伴う戦略的先行投資として研究開発費と広告宣伝費大幅増加の計画
一時的にコスト増となるが、将来の成長を見据えタイムリーかつ効果的に投資

(単位：百万円)

	2021/5期 通期実績	2022/5期 通期計画	前期比 増減	2Q累計実績
研究開発費	3	50	+47	11
広告宣伝費	35	97	+62	39

販管費内訳

(単位：百万円)



売上増加に伴う通常コストの増加に加え、
約1.5億円を先行投資として投下



- ・新製品開発に伴う研究開発
- ・タイムリーかつ効果的なプロモーション

株主への還元を第一として、配当原資確保のための収益力を強化し、連結当期純利益の20%を目安として、継続的かつ安定的な配当を行います

	2020/5期	2021/5期	2022/5期 予想
1株当たり配当金	19.77円	24.00円	22.00円
連結配当性向	17.4%	19.8%	20.4%

ITソリューション事業

- お客様の業務改革・改善を実現するために社内外のツールを組み合わせた**最適なソリューションメニューの拡充**
- より上流工程からの**コンサルティング力強化**と顧客視点に立った**提案力の強化**
- 既存案件の確実な取り込み
- ビジネスパートナー企業との連携強化

国内ラボ型開発 **テンダラボモデル**

従来の一括請負モデルと異なり、アサインメンバーやチームへの作業依頼が都度柔軟に可能

研究開発やPoC、仕様変更、追加開発の要望が都度発生する案件に迅速に対応できる **ITプロのサブスクリプション**

テンダのDX



- 費用は基本月額定額（準委任契約）
- 人月単位で弊社内に体制構築
- メンバー管理は弊社で実施
- 作業報告書にて毎月内容報告
- 契約期間中はアサイン内容変更可能

即時対応

高い柔軟性

コストメリット

スキルレベルの高い
技術者の確保

サポート要員の
確保

場所や機材は
準備不要

ビジネスプロダクト事業

- ワークスタイル変革に伴うニーズ変化に合わせ、**製品ラインナップを拡充**
- **既存製品のバージョンアップによる拡販**
- 技術ニーズの発掘や市場ニーズを的確に捉えた次期製品の研究・開発

進化するマニュアル。

Dojo
シリーズ

Dojo  **ナビ**

Dojo  **ウェブ
マニュアル**

- 操作画面上に直接ナビゲーション（操作箇所に対する枠線や吹き出し）を表示する特長を持つシステム操作ナビゲーション
- 8月に新バージョンVer.3.1.0をリリース
- 鹿島建設はじめ、約15社（ライセンス数：14,627）にて導入中
- 今後、操作ナビゲーションの利用データを収集、蓄積していくことで、AIによる自動でのシナリオ作成機能や、効率的なシステム利用方法のレコメンドなど、提案型のナビゲーション機能の強化に取り組む
- スマホで誰でも簡単に使えるマニュアル作成・共有ができるクラウドサービスを11月リリース
- 今後、Dojoシリーズとの連携を図り、機能拡充を目指す

🎮 ゲームコンテンツ事業

- 提供するゲームクオリティ向上等を目的に**技術者の育成、体制強化**
- **安定収益基盤**としての地位を確立する

受託タイトル（開発・運用）



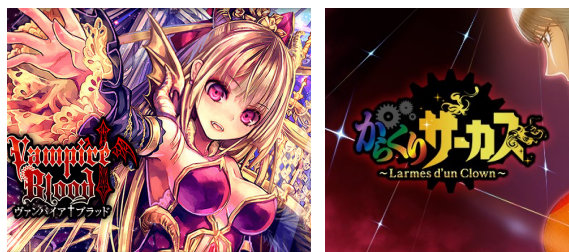
当初の方針・見通し

「新選組 ～桜華妖乱～」が各ゲームプラットフォームに本格展開され、安定収益として今後業績への本格寄与を見込む

タイトル状況

他社タイトルとの競争激化による売上減少および採算悪化により、「新選組 ～桜華妖乱～」サービス終了を決定

自社タイトル



当初の方針・見通し

戦略的に人的投資を行い、既存タイトルのリニューアルやシリーズ展開による売上拡大を目指す

タイトル状況・今後の取り組み

長期運営タイトルのためコアファン層定着。新規ユーザー獲得に向けイベント開催等により巻き返しを図る

Appendix

IT サービスで人と社会の価値を創出する



社名

株式会社テンダ



代表者

代表取締役会長 小林 謙
代表取締役社長 中村繁貴



従業員

229名
(2021年12月末時点・グループ連結)



設立

1995年6月



所在地

【東京本社】
東京都豊島区東池袋三丁目1番1号
サンシャイン60 (57階)
【仙台支店】
宮城県仙台市青葉区本町二丁目16番10号
メットライフ仙台本町ビル13階



資本金

288百万円 (2021年12月末時点)



事業内容

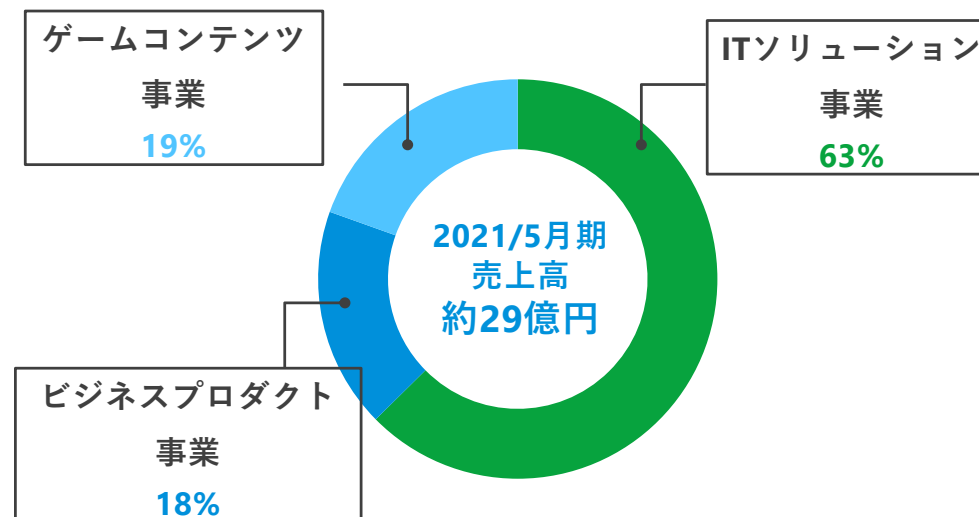
ITソリューション事業
ビジネスプロダクト事業
ゲームコンテンツ事業



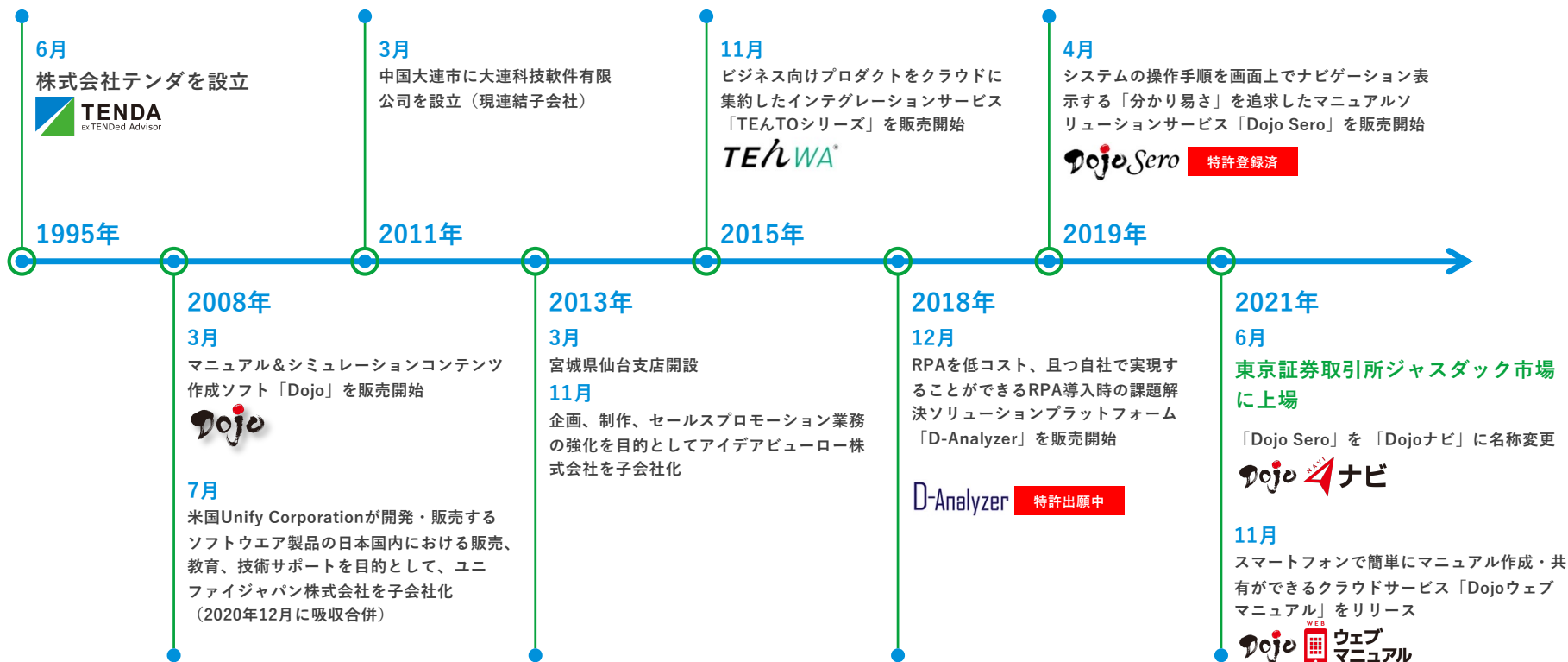
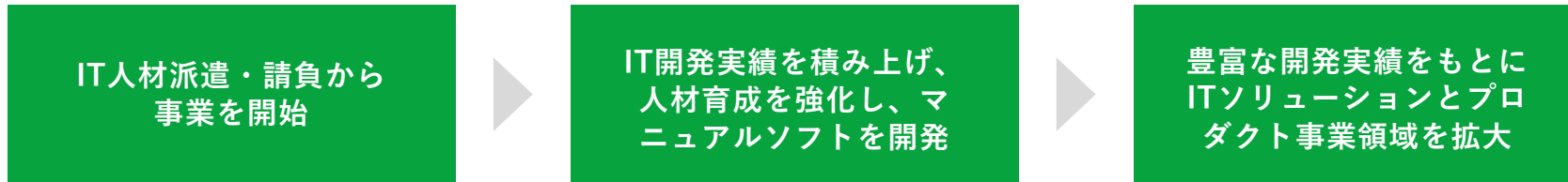
グループ会社

アイデアビューロー株式会社
大連天達科技有限公司

セグメント別売上高構成



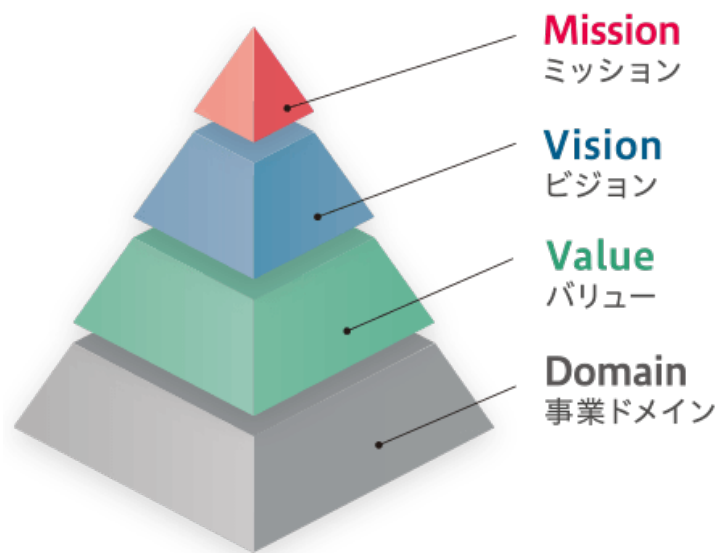
技術力と人材育成を軸に、着実に成長



PHILOSOPHY

経営理念

人と会社が相互に育てあい、社会と顧客に喜ばれ、
豊かな人生を作り上げる企業文化を育む



人と社会を豊かにする

ITサービスで人と社会の価値を創出する

常にチャレンジする 探求心を忘れない
情熱を持ち行動する

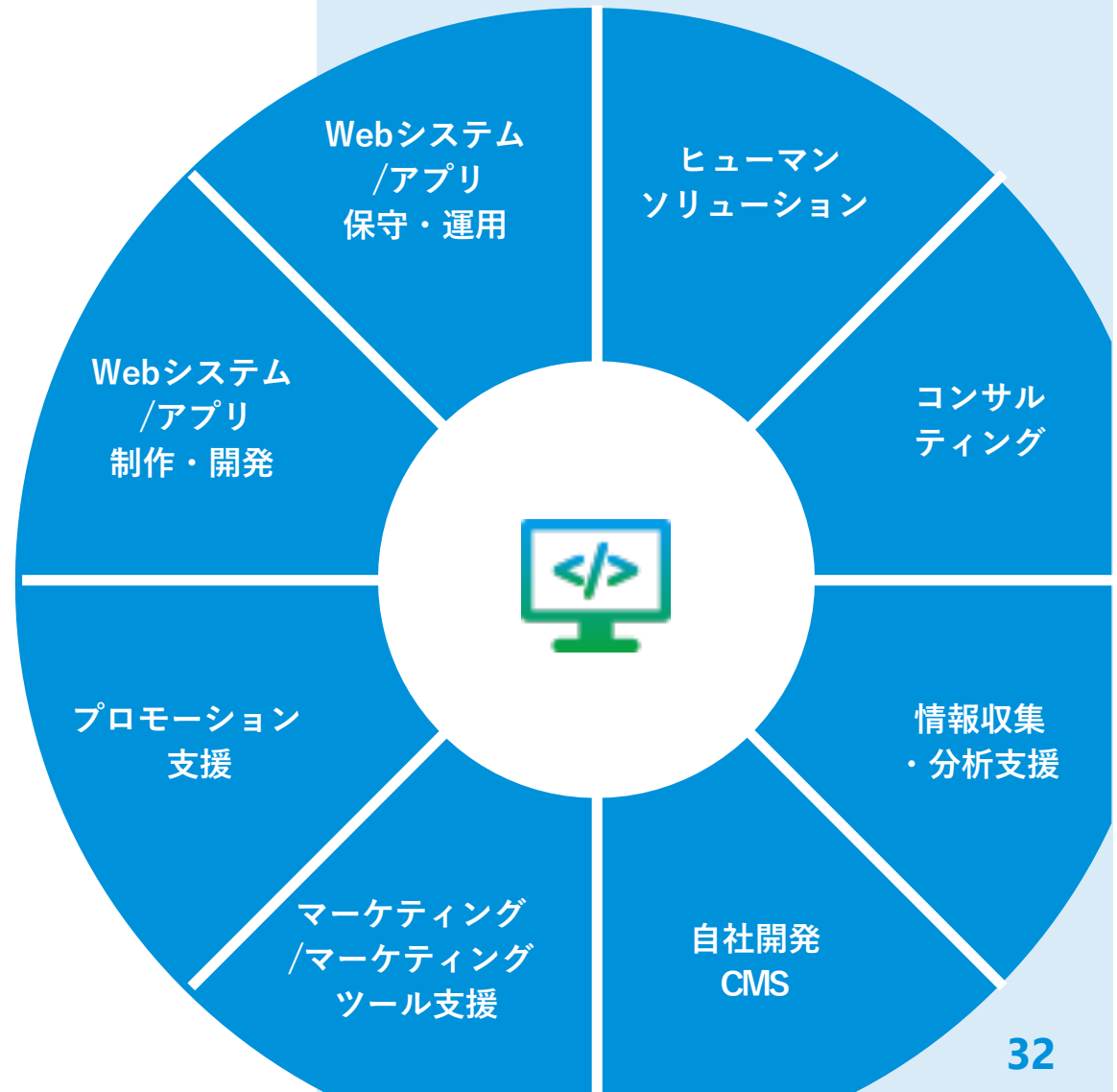
AIとクラウドでワークスタイル変革



ITソリューションで価値を創出し、ワークスタイル変革を支援

ITによる業務やワークフローの改善・改革をトータルサポートし、ホワイトカラーの効率化のための自社開発ツールやWebサービス／Webサイト／アプリケーションの企画や開発、運用に至るまで、上流から下流までの全工程に対応しています。

業務改善／企画・開発
運用・保守／技術者派遣





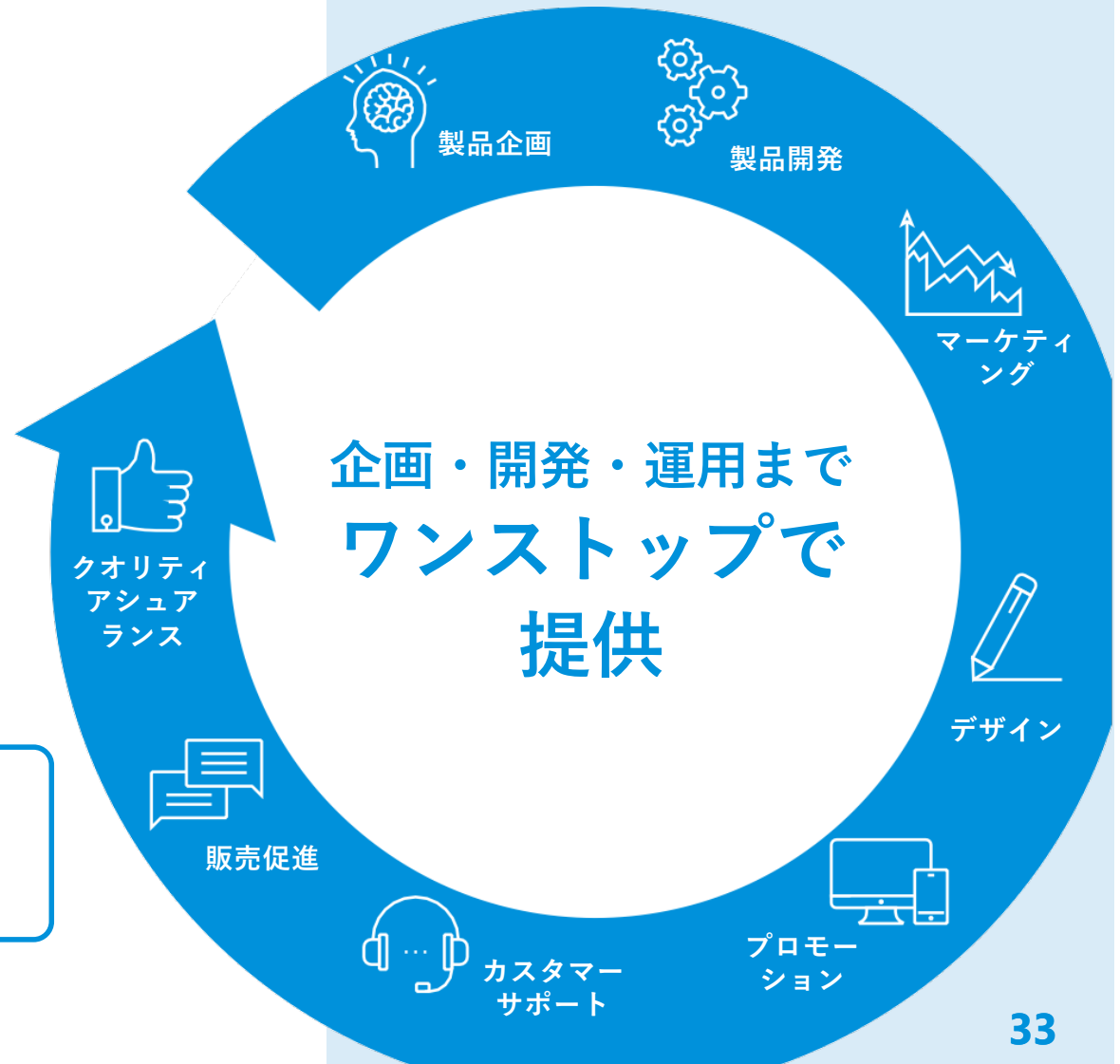
BUSINESS PRODUCTS

ビジネスプロダクト事業

AIやクラウドを活用した、ワークスタイル変革ソリューション

業種・規模に関わらず「ホワイトカラーの業務効率化」をコンセプトに、お客様の声を反映し満足度を高めてきたワークスタイル変革ソリューションのためのツール／サービスです。マニュアル自動作成ソフト、次世代マニュアルナビゲーション、RPA業務自動分析・導入ソリューションプラットフォームをはじめとした、AIやクラウドを活用したプロダクトなどの企画・開発・販売を行っております。

お客様の声を反映し
ご満足いただけるサービスを理想とし、
すべて自社内で行える体制





GAME CONTENTS

ゲームコンテンツ事業

ソーシャルゲームをはじめとしたコンテンツの制作・運用を開始し、2015年からは蓄積された企画、開発、運用ノウハウを活かし、コンテンツプロバイダーとして自社ゲームを提供。

自社所有ゲームをエンジン化（基本機能の共通化）し、ゲーム化権を獲得した有名IP（Intellectual Property：知的資産）を自社エンジンに載せることで、低コストで良質のゲームを提供しております。また、受託開発サービスとして、ソーシャルゲームからネイティブゲームまで、企画、開発、運営をトータルサポートしております。更に大手・有名ゲームプラットフォーム事業者へのコンサルティングと運用・開発も行っております。

実績

（プラットフォーム）

mobage
by:DeNA

GREE

mixiゲーム

dゲーム

yamada
game

DMM.com

mobcast

WAKU+
SNSの新呼吸

TSUTAYA
オンラインゲーム

DLsite にじよめ

YAHOO! mobage
JAPAN

コロブラ

ゲイア
by:GMO

Ameba

DXとはデジタル技術を利用してビジネスモデルや働き方を変えること

多様化する社会
DIVERSITY

+

働き方改革
WORK LIFE SIFT

DXによるイノベーションで
ワークスタイル変革は加速

広義のDX
社会/経済の変化と発展

狭義のDX
企業単位のビジネス戦略

2つのDX（デジタルトランスフォーメーション）

ビジネスモデルのデジタル化

顧客を中心としたステークホルダーや、自社だけでなくエコシステムをも巻き込むテーマ

テンダのDX

業務プロセスのデジタル化

デジタル技術を活用して、業務を自動化/効率化し、生産性を向上する

自社でコントロールできる改革的テーマ

ITソリューション事業のターゲットである業務改善ビジネス市場規模は拡大傾向

市場拡大要因

人材不足問題の拡大

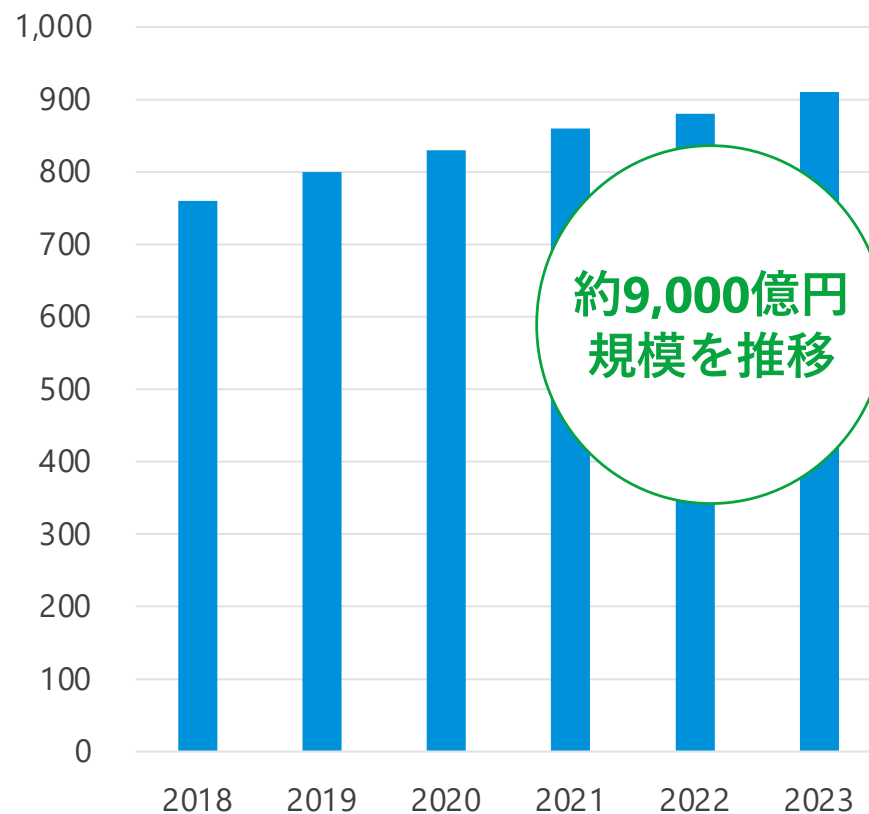
労働契約法改正の影響の拡大

働き方改革の推進による影響

外資系企業による日本市場の参入増加

新型コロナウイルスによる事業変革

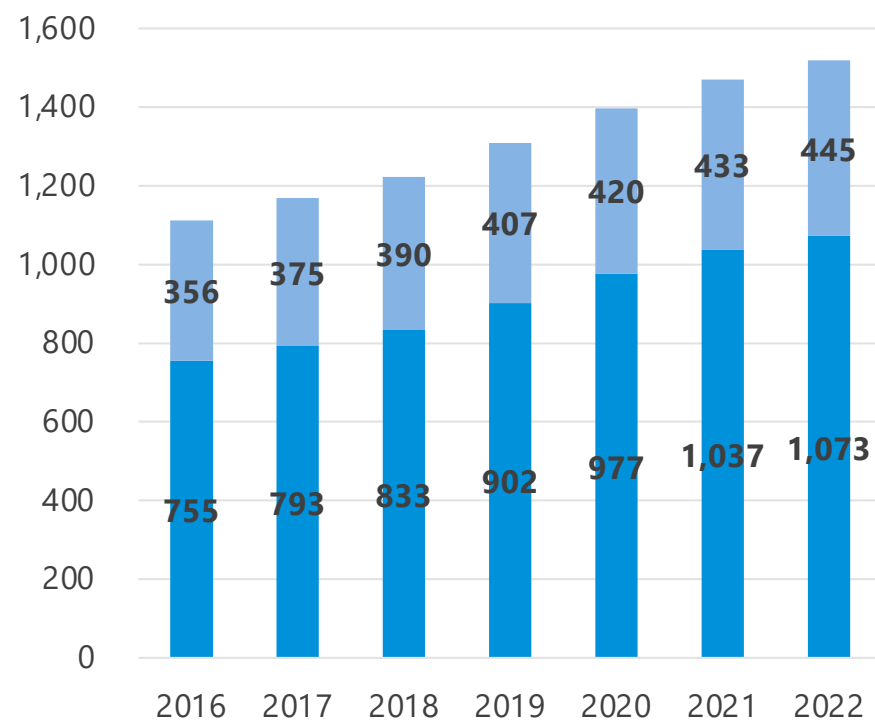
支出額（10億円）



出典：IDC Japan「国内ビジネスプロセスアウトソーシングサービス市場 支出額予測：2018年～2023年」

ビジネスプロダクト事業におけるメインプロダクトのターゲット市場も拡大傾向

(単位：億円)



- 文書電子化・ペーパーレス化ソリューション
- コミュニケーション・情報共有ソリューション

出典：矢野経済研究所「働き方改革ソリューション市場の実態と展望2020」
をもとに当社作成 注：事業者売上高ベース。2020年度以降は予測値

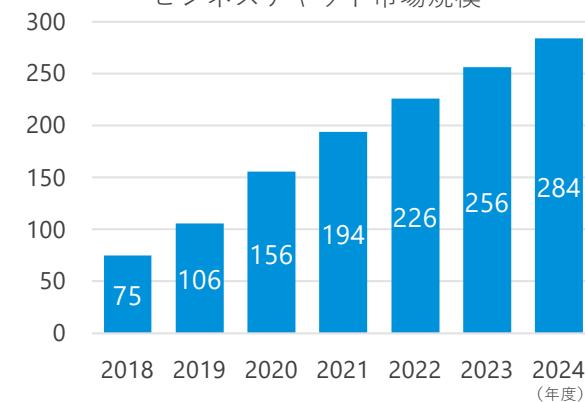
文書電子化・ペーパーレス化ソリューション



コミュニケーション・情報共有ソリューション



(単位：億円) ビジネスチャット市場規模

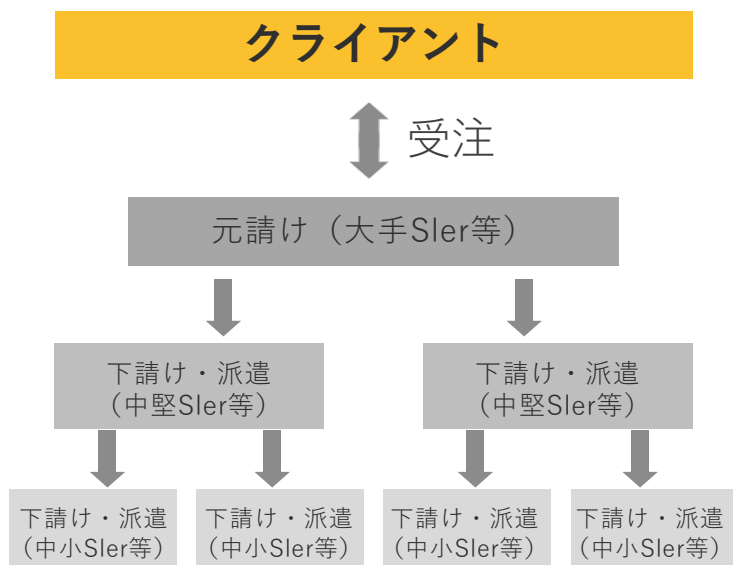


出典：ITR「ITR Market View：ビジネスチャット市場2020」
※ベンダーの売上金額を対象とし、3月期ベースで換算。2020年度以降は予測値。

顧客との直接取引5割超 リピート率は約85%以上

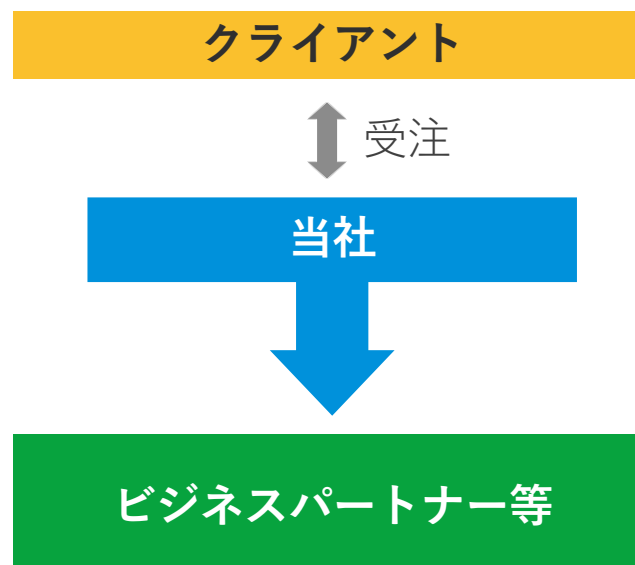
ピラミッド型の多重下請け構造が主流のSI業界の中で、当社は顧客からの信頼性が高く、顧客との直接取引が主。開発の上流分野から受注が多い

主な SI 業界の取引構造



- 収益性が低い
- 中間に何社か入っているため、プロジェクトの一部しか関わらず、案件の広がりがない

当社の取引ポジショニング

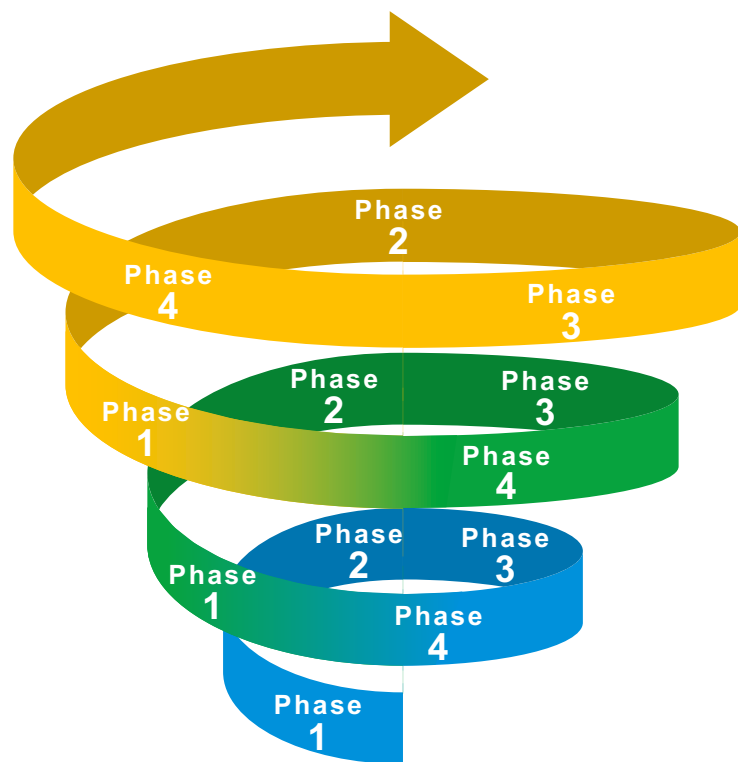


- 高い満足度によるリピート率
- 直取引のため、本質的な課題認識とソリューション提供の幅が広がる

上流からプロダクト提案、システム開発までワンストップで支援

顧客ニーズ

多様化する社会、リモートワークなど働き方改革に対応したワークスタイルに変革したい



Phase1

診断

- ・現状把握
- ・業務分析

Phase2

改善(システム化)検討

- ・改善検討
- ・システム化検討

Phase3

システム導入改善

- ・改善・システム導入

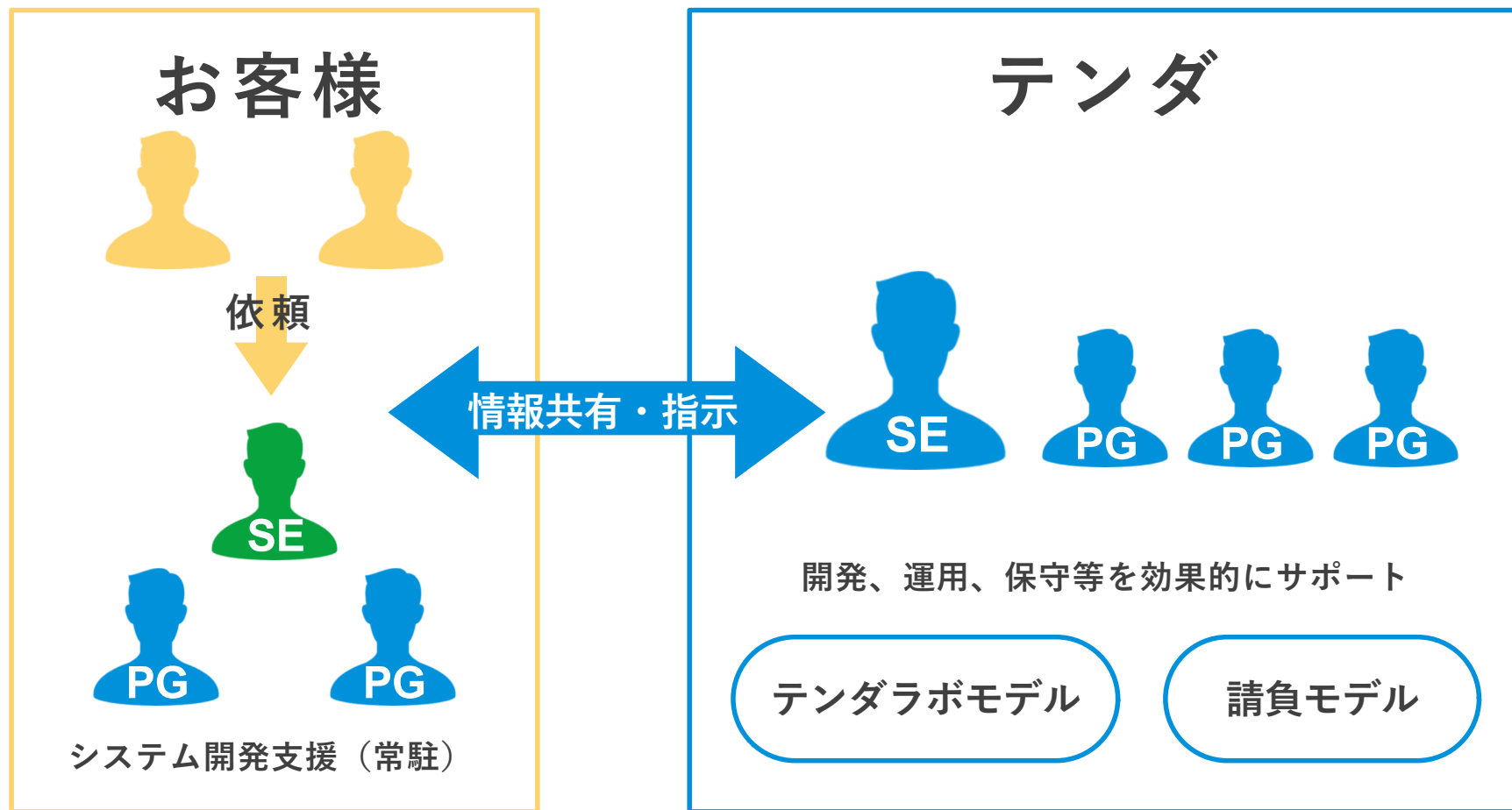
Phase4

運用・保守

- ・運用状況確認・保守

ワンストップサービス提供により顧客接点が増大
＝クロスセルの機会・新規案件増につながるサイクル

お客様社内に常駐し、お客様毎に異なるノウハウを吸収した技術者を主軸とすることで、請負/テナダラボでのシステム開発・運用・保守など効果的に行う事が可能となります。



一般的なラボ型開発との比較

	テンダラボ	一般的なラボ契約
開発場所/ 契約形態	日本国内/ 非常駐の準委任契約	海外(ベトナム、ミャンマーなど)/ オフショア開発契約
コミュニケーション ルート	フロント：SEが対応 メンバー：エンジニア	フロント：ブリッジSE メンバー：海外エンジニア
コミュニケーション 言語	日本語でのやり取りが可能	日本語でのやり取り ただし、ブリッジSEの力量に依存
チームの立上げ	即時の立上げが可能	立上げまでに一定期間が必要 〔チームメンバーへのサービスコンセプト説明やコミュニケーション方法の確立など〕
最小メンバー構成	2名～(期間は相談可能)	ブリッジSE + 数名(数か月単位)

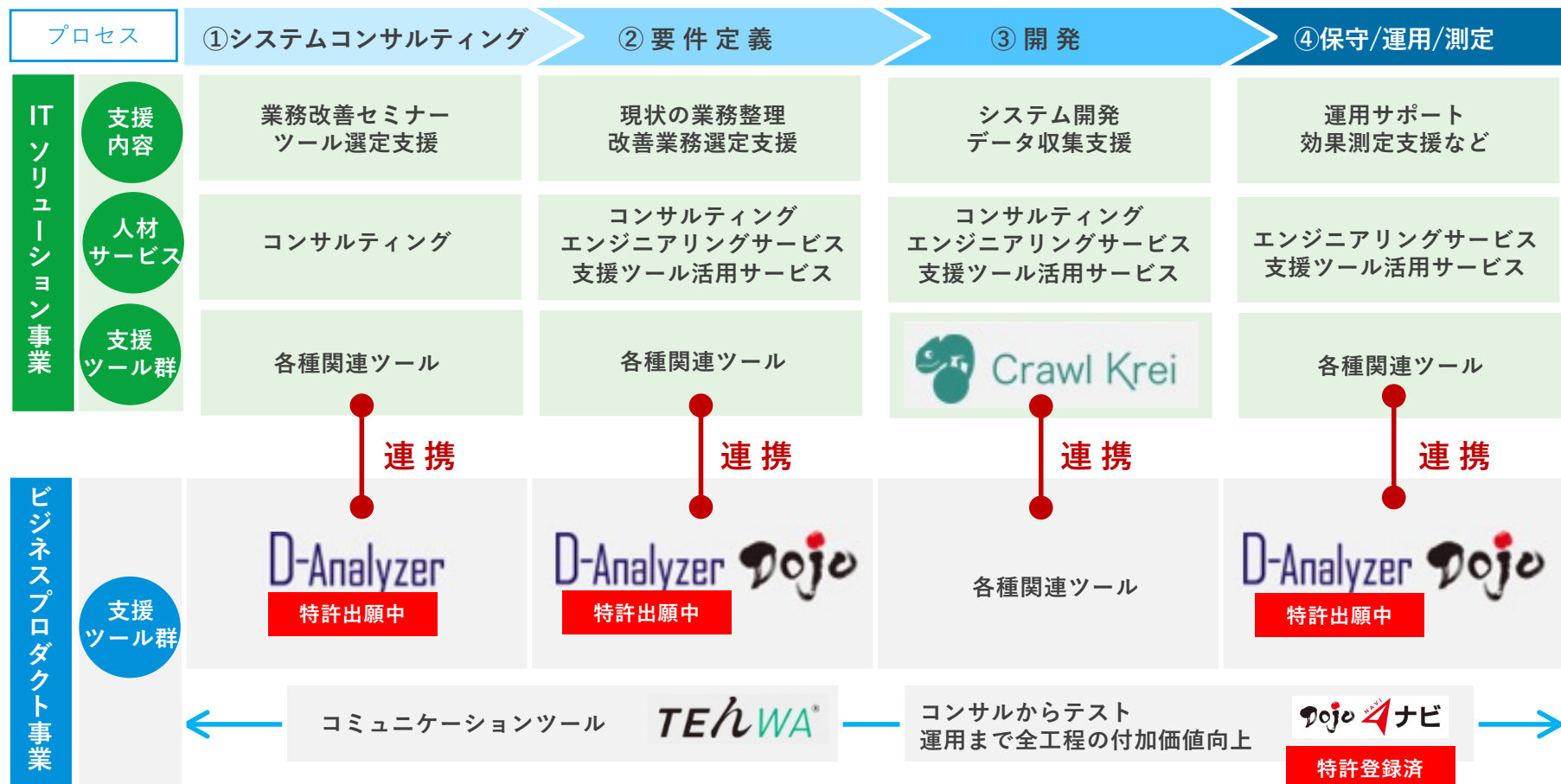
強み② 2つの事業シナジーによる差別化

ITソリューション事業とビジネスプロダクト事業の2つの事業展開でシナジー効果を発揮、より付加価値の高いサービスを提供

ITソリューション事業
1,000件以上のシステム開発実績

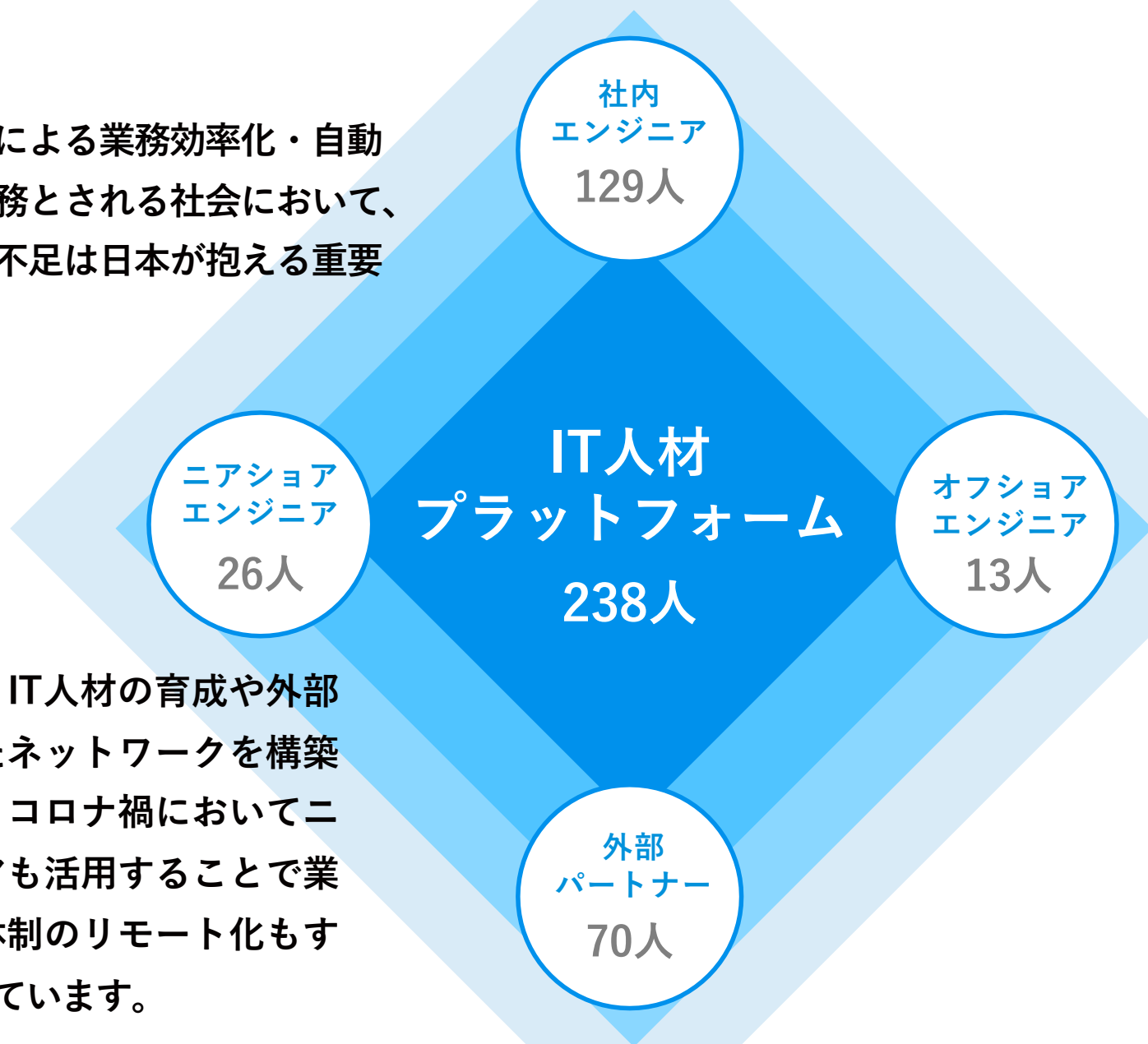


ビジネスプロダクト事業
累計2,600社以上のツール導入実績



強み③ IT人材プラットフォーム

ワークスタイル変革による業務効率化・自動化、生産性向上が急務とされる社会において、それを支えるIT人材不足は日本が抱える重要課題の一つです。



当社は創業当時よりIT人材の育成や外部リソースを活用したネットワークを構築しています。また、コロナ禍においてニアショアエンジニアも活用することで業務の分散化、開発体制のリモート化もすでに安定的に運用しています。

新型コロナ発生により企業におけるワークスタイル変革は加速しています。

目まぐるしい変化と進化が求められる社会において引き続き企業は新しいワークスタイルを創り続けていく必要性に迫られています。

私たちは、時代に合ったワークスタイル変革ソリューションを企業に提供し続け、変革の推進を支援していきます。



【ご注意事項】

本資料に含まれる将来の見通しに関する記述は、現時点における情報に基づき当社が判断したものであり、マクロ環境や業界動向等により変動することがございます。従いまして、実際の業績等が、本資料に記載されている将来の見通しに関する記述と異なるリスクや不確実性がありますことをご了承ください。



TENDA
EX TENDed Advisor