

2022年4月20日
株式会社テンダ

2022年5月期 第3四半期決算 質疑応答集

この質疑応答集は2022年5月期第2四半期決算発表後のアナリスト・機関投資家の方々と
の1on1ミーティング、また2022年4月14日発表の2022年5月期第3四半期決算発表に関し
て株主・投資家の皆さまからいただいたお問い合わせやご質問をまとめたものです。ご理
解いただきやすいよう、一部表現の変更や加筆・修正を行っております。

Q1： 今期業績予想達成の見通しについて教えてください。

A1: 通期業績達成の見通しに変更はありません。引き続き企業のDX推進は加速する
環境下、受託開発案件、テンドラボの引き合いは好調であり、通期業績の確実な
達成、更なる上積みを目指してまいります。

Q2: テンドラボの進捗状況について教えてください。また、具体的にどのような案件
の引き合いが多いのでしょうか？

A2: 第3四半期（2021年12月～2022年2月）の売上高が1.93億円と、四半期別売上
高過去最高、今期累計3.91億円（前年同期比355%）、第3四半期の段階で前年
通期累計比142%の進捗状況です。

具体的に引き合いが多い案件は、当サービスのセールスポイントの一つである
「要件定義や開発範囲が十分定まっていない状況でも、システム開発やR&D・
PoC案件に着手し、柔軟な対応を希望する企業様」からの引き合いが多数です。
詳しくはこちらのプレスリリースもご覧ください。

▼国内ラボ型開発テンドラボ四半期売上高1.9億円を突破（四半期別売上高過去
最高を更新）

<https://fs2.magicalir.net/tdnet/2022/4198/20220414522114.pdf>

Q3: 2022年2月に発表されたディップ社とのRPA事業での協業を通じた導入事例があ
れば教えてください。

A3: 具体的に3点あります。

1. 2021年12月よりディップ社が提供する『ロボットPlatform』のお客さまサポ
ート業務にテンドラボを活用いただき、当社がエンジニアリソースを支援し

ております。

2. 2022年、当社が開発した自動車業界向けRPAソリューションにディップ社が提供する『コボットPlatform』を採用し、現在約60社にてサービス導入いただいております。
3. 当社が『コボットPlatform』の販売パートナーとして、15社とライセンス契約を締結しております。

ディップ社が保有する豊富なお客様チャネルにおいて、テンダのRPA開発力、ソリューション力を活用する事で、お客様の更なるDX推進、業務効率化、コスト低減といったニーズに最適なソリューション提供が実現されます。

Q4: Dojoシリーズのライセンス導入数の状況について教えてください

A4: 主力製品のDojoは累計導入社数2,900、第3四半期時点でライセンス数の進捗率83%で順調に推移しております。特に毎年3月は季節需要が高まる傾向も相まって実績を伸ばしてまいります。

また、Dojoナビ、Dojoウェブマニュアルは、Q7の答えにも記載とおり、戦略的投資のリターンとして来期以降のライセンス導入増加を見込んでおります。

Q5: 今回発表された本社移転の目的について教えてください。

A5: 当社は、リモートワークを中心としたフレキシブルかつ多様な働き方による生産性を追求し、オフィスを単なる働く場所から、コミュニケーション活性・イノベーション推進の機会を創出する場と定義しました。

その新しい働き方を推進し、さらなる企業成長・事業成長を遂げることを目的として、開放的で想像力を高める共用エリアなどを有し、且つ用途に応じたフレキシブルな洗練されたオフィス空間を提供するWeWorkの3拠点に移転を決めました。

Q6: ITソリューション事業が好調とのことですが、1案件の規模と案件数ではどちらが伸びているのでしょうか？またその背景についても教えてください。

A6: 1案件の規模が、受注額ベースで伸びています。

過去3期（2019年5月期から2021年5月期）の1案件あたりの平均受注額と比較すると、今期は2倍近い平均受注額になっています。

背景として大きいのは、企業のDX化に向けたIT投資の旺盛により、既存クライアント様のリピート案件、並びに、当社及び博報堂プロダクツ様を中心として設立したSI開発専門組織の博報堂プロダクツテクノロジーズ東北からの受注案件が共に規模の大きい案件であり受注額増につながっています。リピート率の高さは当社の強みのひとつでもありますので、満足度の高いサービス提供により、更なるリピート獲得を目指してまいります。

- Q7: 新サービスの開発や広告宣伝費などの投資を行った一方で、ビジネスプロダクト事業の3Qまでの進捗は、期初のセグメント売上計画7億円に対し4.06億円と少々ビハインドの状況ですが、4Qもしくは来期に向けての投資効果についてどのようにお考えでしょうか。
- A7: 戦略的投資の位置付けで考えており、広告宣伝のリターンについては来期以降に効果が出ると考えています。
プロモーション効果もあり、第4四半期における主力製品「Dojo」は売上増が期待できる足下の受注状況で推移しています。
- Q8: ゲームコンテンツ事業については、期初計画からかなり下振れ推移の状況ですが、打開策や今後の方針の変更などがあれば教えてください。
- A8: 現時点で方針変更はございません。
当社が培ってきたコアな既存ユーザー層はもちろん、いかにゲームのクオリティ確保しながら新規ユーザーを獲得できるのかを重点的に「飽きさせない・楽しませる」ができる企画開発のクオリティ向上を重視した社内開発体制の整理、及び優秀な人財獲得など来期を見据えた取り組みを実施しております。

株式会社テンダ

IR メール配信登録

コーポレートサイト：<https://www.tenda.co.jp/>

IR サイト：<https://www.tenda.co.jp/ir/>

IR メール配信登録：<https://www.magicalir.net/4198/mail/index.php>

