



**TENDA**  
EX TENDed Advisor

株式会社テンダ

2023年5月期第2四半期 決算説明資料

2023年1月16日

証券コード：4198

# 今年度のテナダ経営方針

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。

テナダ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。

## M & A戦略



当社グループへのジョインによる事業シナジーが見込める企業・事業

## 経営資源の最適配置



当社グループのスケールメリットを最大化するために最適な経営資源（人・モノ・資金）配置

## アライアンス推進



アライアンスによる他流試合を推進し、新たな着眼による創造価値を創出



2023年5月期 第2四半期 ハイライト	P4
2023年5月期 第2四半期 決算概要	P16
2023年5月期 業績予想と株主還元方針	P21
Appendix	P24



#### 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>

# 2023年5月期第2四半期 決算 ハイライト

---

## 売上高 前年同期比129.5%、経常利益 同125.7%の大幅な増収増益

### 売上高

**1,994** 百万円

前年同期比129.5%

### 経常利益

**165** 百万円

前年同期比125.7%

### 四半期純利益

**86** 百万円

前年同期比100.2%

- ITソリューション事業では受託開発において案件数、案件単価ともに順調に推移。「テンドラボ」では想定を上回る受注があり前期比で大幅増収。
- ビジネスプロダクト事業では主力製品である「Dojo」が堅調に推移。
- ゲームコンテンツ事業では競合ゲーム活況の環境下、集客施策などのイベントを実施しつつも原価を中心としたコスト削減に注力。

ITソリューション事業は売上、利益ともに大幅に成長  
 ビジネスプロダクト事業は売上も堅調ながら、前年同期比で大幅な増益  
 ゲームコンテンツ事業は前期比減収減益着地

（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	2023/5期 2Q累計	前年 同期比	前年 同期	2023/5期 2Q累計	前年 同期比	前年 同期	2023/5期 2Q累計	前年 同期比
売上高	1,052	<b>1,563</b>	148.5%	255	<b>287</b>	112.5%	231	<b>142</b>	61.5%
セグメン ト利益	366	<b>383</b>	104.5%	22	<b>96</b>	428.8%	2	<b>2</b>	96.4%

# セグメント別重要施策 進捗状況

## ITソリューション事業



### アライアンスプログラム推進

2023年5月期売上高（見込）

**260**百万円



2023年5月期2Q (22年11月末時点)  
売上高（実績）

**132**百万円

（進捗率: 50.8 %）

### クロスセリングの展開加速

2023年5月期取引社数（目標）

**15**社



2022年12月末時点（実績）

**11**社

## ビジネスプロダクト事業



### 既存製品のバージョンアップ

リリース予定



2023年1月  
Ver9.0.0



2022年10月 **済**  
Ver5.0.0

2023年3月  
Ver5.2.0



2022年7月 **済**  
フリー版  
リリース

### Dojoウェブマニュアルフリー版

2023年5月期累計申込社数

目標

実績

2Q末 **150**社

4Q末 **220**社



2Q末  
**190**社

## ゲームコンテンツ事業



### 収益基盤改善（自社IP\*タイトル）

プラットフォーム実績  
2023年5月期（目標）

**13**社



2022年12月末時点（実績）

**13**社

### 収益基盤改善（他社IP\*タイトル）

2023年5月期（目標）

**1**社



2023年5月期2Q  
(22年11月末)時点（実績）

**1**社

\* IP = Intellectual Property : 知的資産

## M&Aによるコンシューマー事業のビジネスモデル強化

- 2022年12月7日に、ゲームソフト開発会社(有)熱中日和の全株式を取得し子会社化。
- 「ゲームパブリッシャーからの開発受託」「オンラインゲームのセカンダリビジネス」「クリエイター人財ビジネス」を含めたコンシューマー事業のビジネスモデルを強化。

### (有)熱中日和の強み

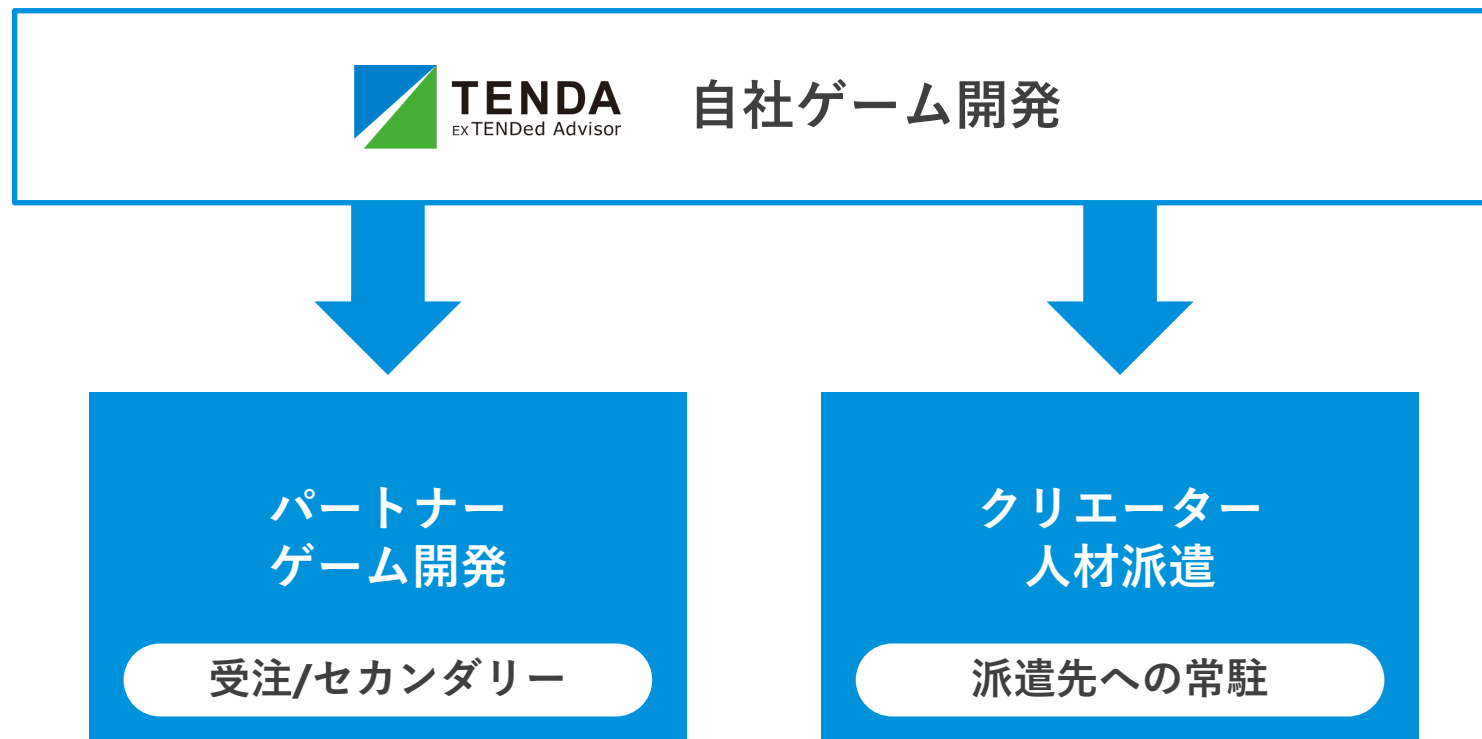
- Unreal Engine、Unityのゲーム開発プラットフォームによる開発技術力が高い
- ロールプレイングゲームの開発企画に強く、ストーリーからイベント企画開発までワンストップで対応

社名	有限会社 熱中日和
事業内容	コンピュータソフト・ゲームソフト受託開発
所在地	東京都新宿区新宿
設立	2005年3月28日
売上高	183百万円(2021年12月期)



## 子会社化によるシナジー及び基本戦略

- 当社の自社ゲームにおけるノウハウを武器に、大手のゲームパブリッシャーの開発受託、オンラインゲームのセカンダリ・人材派遣ビジネスを含めたコンシューマー事業のビジネスモデル強化をはかる



## 国内ラボ型開発「テナダラボ」順調に拡大中

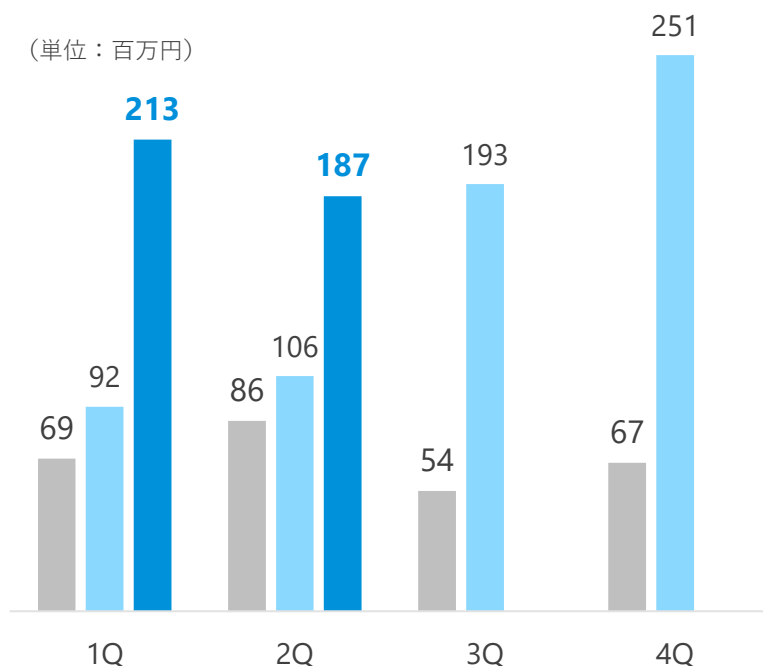
- ITプロのサブスクリプション「テナダラボ」の受注件数が大幅拡大中。
- 2Q累計売上高は4.0億円（前年同期比202%）と前年同期を大きく上回るペースで進捗。

### テナダラボ売上高

各Qで過去最高を更新

■ 2021/5 ■ 2022/5 ■ 2023/5

(単位：百万円)



2023/5期2Q  
累計売上高

**400**百万円

前年同期比

**202**%

(2022/5期2Q累計売上高 198百万円)

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

## 一般的なラボ型開発との比較

### ■ プロトタイピングから遡及した更なる上流シフト（PoC）をビルドインしたモデル

	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)

## 「Dojo」マニュアル作成ツール 累計導入企業数が3,000社に到達

- マニュアル自動作成ツール「Dojo(ドージョー)」は、の導入企業が、2022年6月末に3,000社へ到達。
- 「Dojo」は2008年の発売開始以来、「業務効率化」「マニュアル作成工数大幅削減」「習得度の高いシステム操作教育の実現」「品質統一」といった導入効果を、業種、業界を問わず多くのお客様に提供。現在も機能強化を重ね、利便性の向上を目指す。



2022年6月

株式会社メタップスとの業務提携

**metaps**®

マニュアル自動作成ソリューション「Dojo」とSaaS一元管理ツール「メタップスクラウド」を併せ、SaaS運用を効率化

2022年8月

株式会社ライトアップとの業務提携

**WriteUp!**

「IT導入補助金」の活用で、もっと手軽「Dojo」を利用したDX推進の効率化

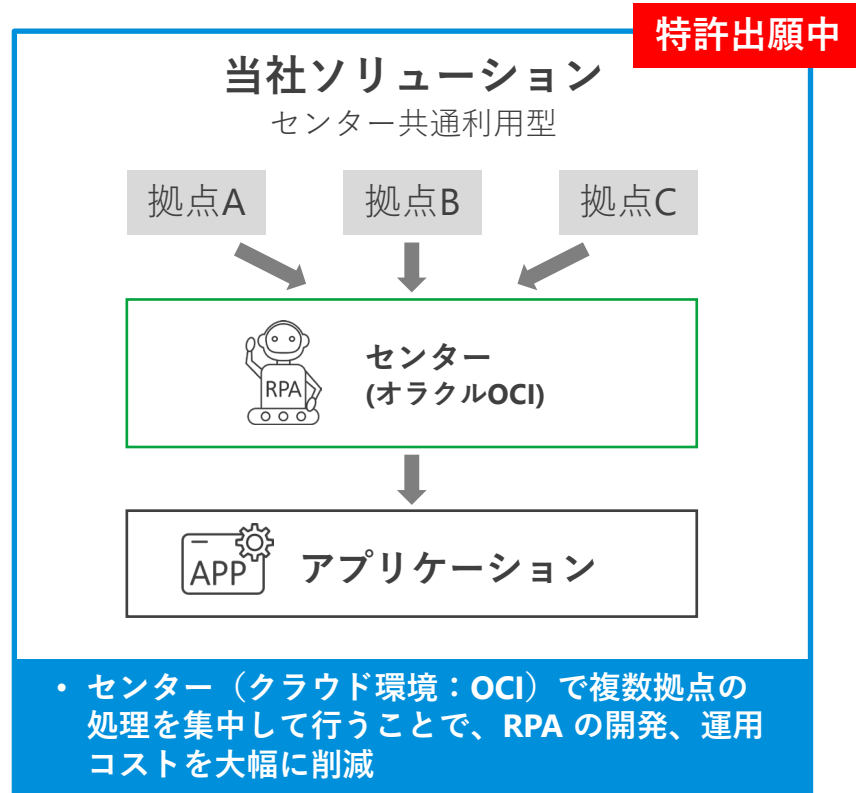
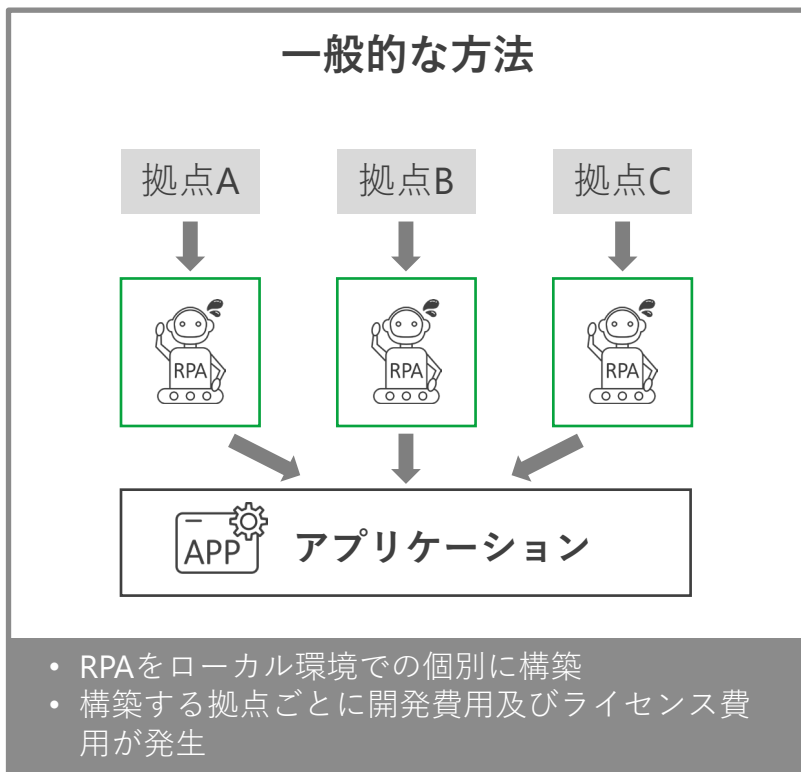
## 「DX-Ready」なソリューションメニューを複数展開

No	ソリューション	概要
1	業務分析ソリューション	<ul style="list-style-type: none"> <li>上流分析 [DX計画・業務選定・BPR / IT化・費用対効果試算・KPI策定支援 等]</li> <li>Dojo / D-Analyzerによる業務関連性・業務量可視化</li> </ul>
2	RPA構築ソリューション	<ul style="list-style-type: none"> <li>RPA開発 [テンダラボによるコスト最適化]</li> </ul>
3	RPAセンター共通利用型ソリューション	<ul style="list-style-type: none"> <li>OCIクラウド上でのコスト効果の高いRPA共通利用</li> </ul>
4	OCRソリューション	<ul style="list-style-type: none"> <li>“AI-OCR + オペレータ補正”にて100%読取り</li> <li>RPAとOCR連動にて業務をフル自動化</li> </ul>
5	ペーパーレスソリューション	<ul style="list-style-type: none"> <li>『ドキュメントスキャナー』『MAI-Preparator』</li> <li>様々な帳票の読取り・仕分けによる紙媒体→電子化</li> </ul>
6	DXプラットフォームソリューション	<ul style="list-style-type: none"> <li>RPAライセンス、クラウドのワンストップ提供            ライセンス：Uipath / コボット            クラウド：オラクルOCI</li> </ul>
7	業務効率化ソリューション	<ul style="list-style-type: none"> <li>Dojoによるマニュアル作成BPO 等</li> </ul>
8	MSソリューション	<ul style="list-style-type: none"> <li>MS系業務コンサル、システム構築</li> </ul>

# 『センター共通利用型クラウド RPA ソリューション』 契約累計 100 店舗達成 ～ 『Oracle Cloud Infrastructure』 を採用し DXソリューション事業を拡大～

## ■ 自動車業界のお客様を中心に累計契約数100店舗達成

【複数拠点の場合】



特定の業界、業種に限定せず、様々な多店舗業態での業務効率化に寄与可能

## 多様な働き方「チョイスするワークスタイル」実現に向け、オフィス移転

■ オフィスは執務をする場から、コミュニケーション・イノベーション・インフォメーション機会を創出する場に変革

### POINT 1

#### 拠点分散

池袋  
仙台



池袋  
渋谷  
仙台

### POINT 2

#### 多様な働き方

働き方をチョイスし、  
仕事の更なる可能性を  
生み出し、次のステージへ

### POINT 3

#### エンゲージメント・ ベネフィット効果

従業員満足の向上  
パフォーマンス発揮

### POINT 4

#### アセットライト

設備投資の負担を軽減  
事業推進への投資に集中

### POINT 5

#### 「かえる、東北」 東北活性化への貢献

東北が世界を「変える」  
東北を新しい東北に「換える」  
技術者が東北に「帰る」  
様々な「かえる」を実現



# 2023年5月期第2四半期 決算概要

---



## 売上高 前年同期比129.5%、経常利益 同125.7%と、2ケタ成長の増収増益

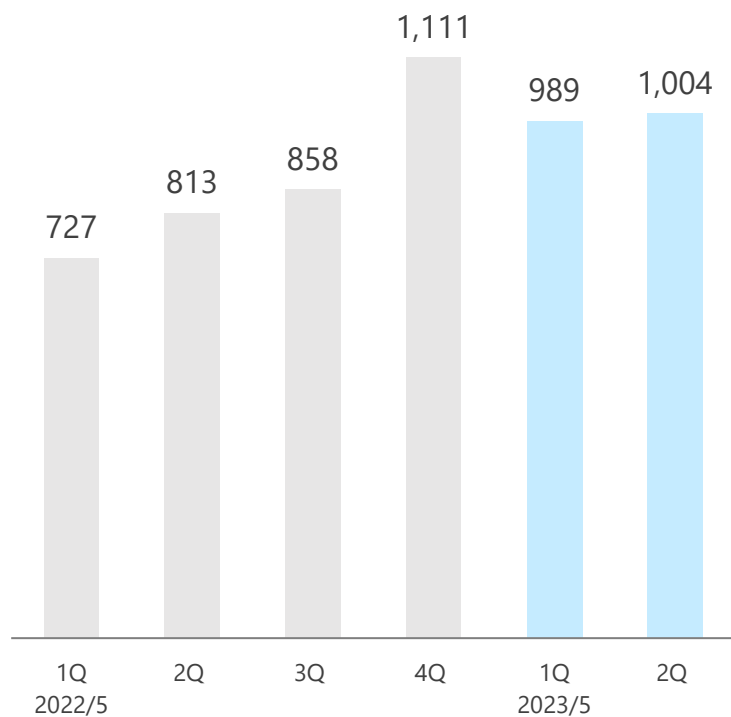
(単位：百万円)

	2022/5期 2Q累計		2023/5期 2Q累計		前年同期比
売上高	1,540	-	<b>1,994</b>		129.5%
売上原価	893	58.0%	1,245	<b>62.5%</b>	139.5%
売上総利益	647	42.0%	<b>748</b>	<b>37.5%</b>	115.6%
販管費	506	32.9%	564	<b>28.3%</b>	111.6%
営業利益	140	9.1%	<b>183</b>	<b>9.2%</b>	130.2%
経常利益	131	8.5%	<b>165</b>	<b>8.3%</b>	125.7%
四半期純利益	86	5.6%	<b>86</b>	<b>4.3%</b>	100.2%
1株当たり 四半期純利益 (円)	41.45		<b>39.89</b>		

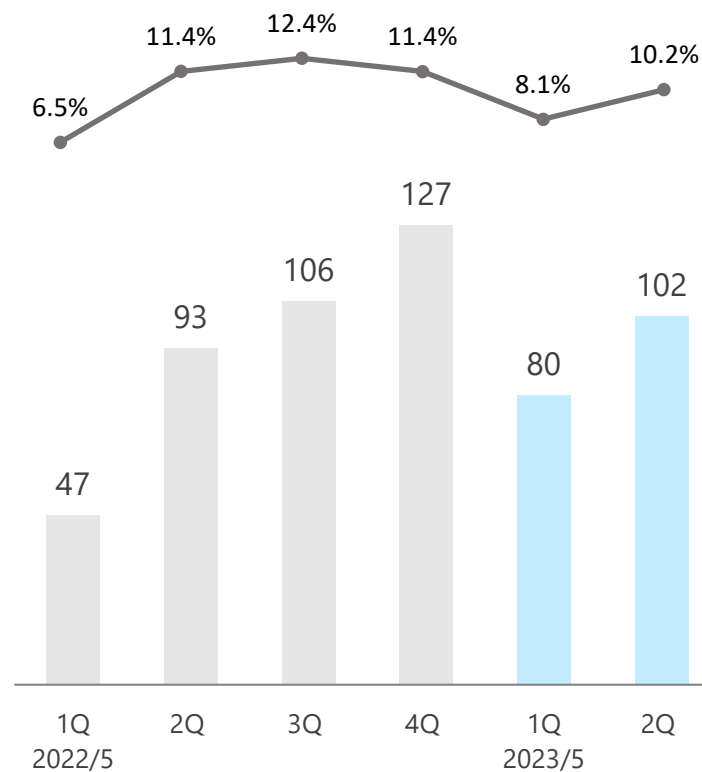
## 売上高・利益ともに堅調に推移

(単位：百万円)

### 売上高（連結）



### 営業利益・営業利益率（連結）

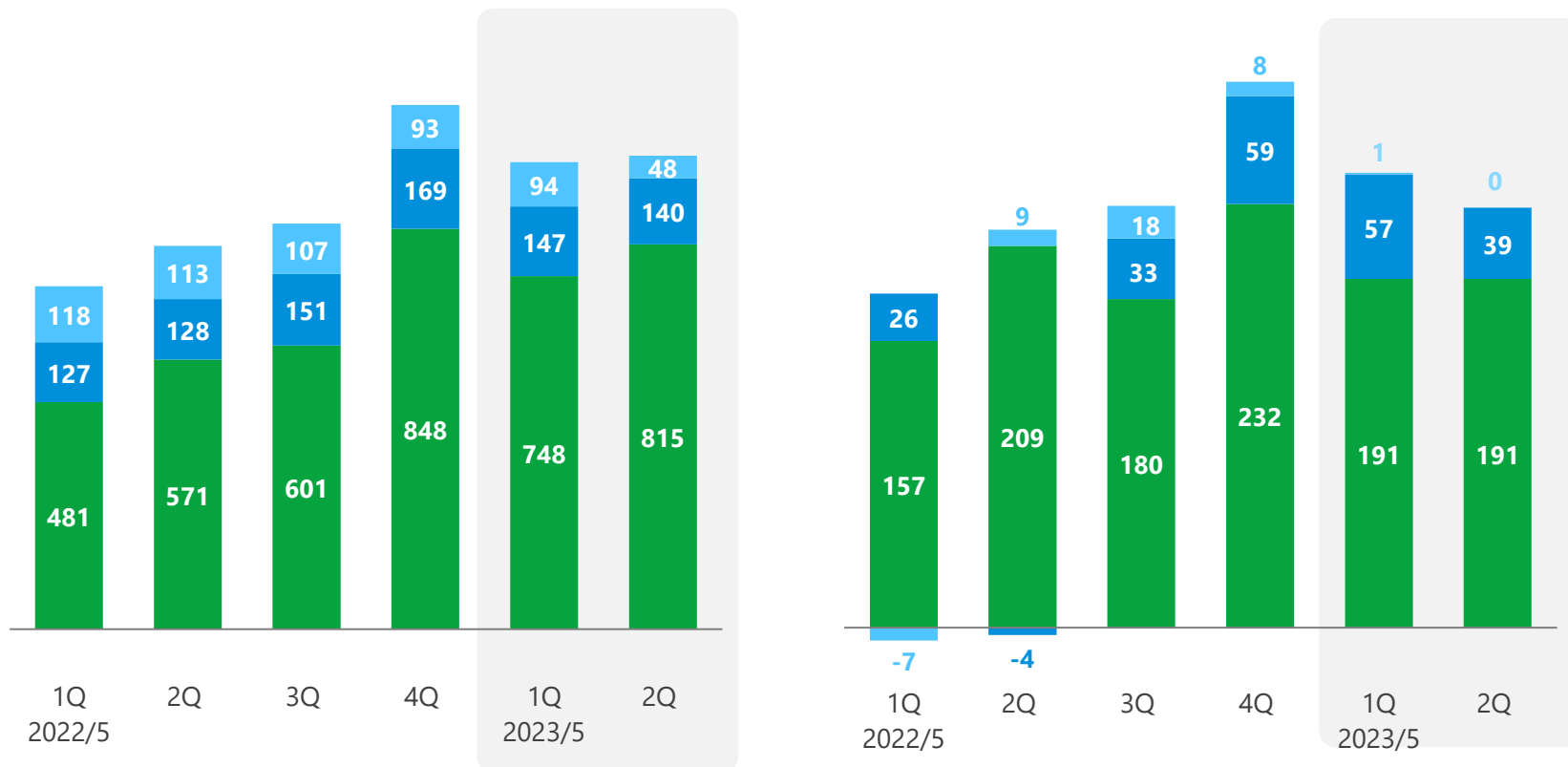


## ITソリューション事業が売上・利益ともに力強く牽引

(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

## M&amp;Aに伴うのれん増加等、成長投資を行いながらも自己資本比率は健全を保つ

(単位：百万円)

	2022/5期末	2023/5期 2Q末	増減
流動資産	2,700	<b>2,567</b>	△133
固定資産	303	<b>449</b>	146
有形固定資産	19	<b>21</b>	2
無形固定資産	73	<b>241</b>	167
投資その他資産	210	<b>186</b>	△23
資産合計	3,004	<b>3,017</b>	12
負債合計	925	<b>908</b>	△17
流動負債	722	<b>683</b>	△39
固定負債	202	<b>225</b>	22
純資産合計	2,078	<b>2,108</b>	30
負債・純資産合計	3,004	<b>3,017</b>	12
自己資本比率	69.2%	<b>69.9%</b>	+0.7pt

# 2023年5月期 業績予想と株主還元方針

---

## 第2四半期までの売上高成長・M&A影響を考慮し、売上高前期比119.7%の42億円に上方修正

(単位：百万円)

	2022/5期		2023/5期 (従来予想)		2023/5期 (修正予想)		前期比	
	実績	%	予想	%	予想	%	増減	%
売上高	3,509	-	4,000	-	4,200	-	691	119.7%
営業利益	373	10.6%	400	10.0%	450	10.7%	77	120.6%
経常利益	359	10.2%	383	9.6%	434	10.3%	75	120.8%
当期純利益	240	6.8%	247	6.1%	270	6.4%	30	112.4%

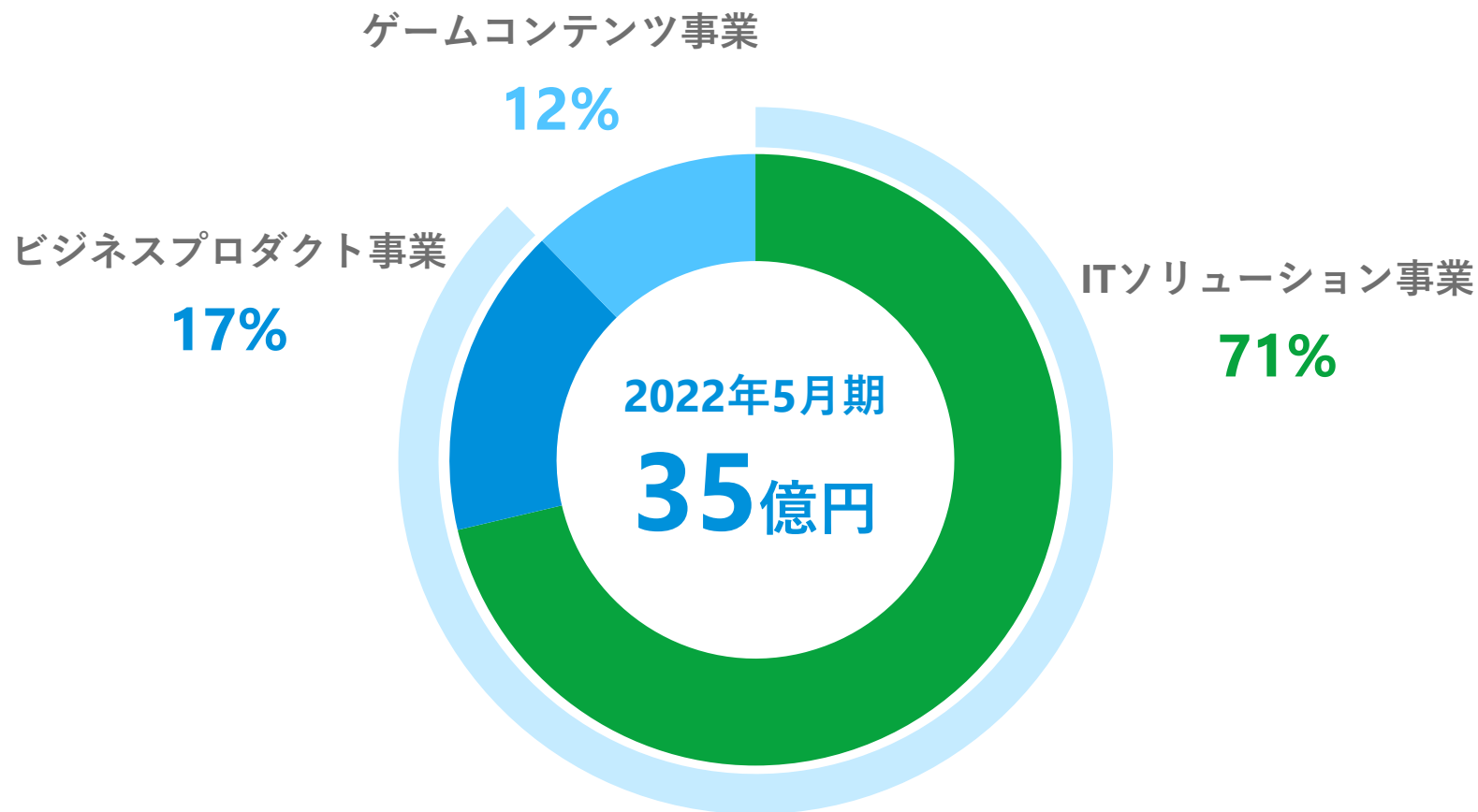
株主への還元を第一として、配当原資確保のための収益力を強化し、連結当期純利益の20%を目安として、継続的かつ安定的な配当を実施。積極的な成長投資を継続しつつ、配当性向30%を目指す。

	2021/5期	2022/5期	2023/5期 予想
1株当たり配当金	24円	27円	34円
連結配当性向	19.8%	23.7%	30.0%

# Appendix

---





約90%がワークスタイル変革ソリューション領域

## 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CEO 小林 謙



**従業員**  
244名 (2022年11月末時点・グループ連結)



**設立**  
1995年6月



**資本金**  
306百万円 (2022年11月末時点)



**所在地**  
【本社】  
東京都渋谷区渋谷二丁目24番12号  
WeWork 渋谷スクランブルスクエア

【池袋支店】  
東京都豊島区西池袋一丁目11番1号  
WeWork メトロポリタンプラザビル

【東北支店】  
宮城県仙台市宮城野区榴岡一丁目1番1号  
WeWork JR仙台イーストゲートビル



**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  
三友テクノロジー株式会社  
有限会社熱中日和 (2022年12月8日連結子会社化)

## 技術力と人材育成を軸に、着実に成長

- 1995 6月 株式会社テンダ設立
- 2008 3月 マニュアル&シミュレーションコンテンツ作成ソフト「Dojo」を販売開始
- 2011 3月 中国大連市に大連科技軟件有限公司を設立（現連結子会社）
- 2013 3月 宮城県に仙台支店開設（2022年6月 東北支店に名称変更）  
11月 企画、制作、セールスプロモーション業務の強化を目的としてアイデアビューロー株式会社を連結子会社化
- 2018 12月 RPAを低コスト、且つ自社で実現することができるRPA導入時の課題解決ソリューションプラットフォーム「D-Analyzer」を販売開始
- 2019 4月 システムの操作手順を画面上でナビゲーション表示する「分かり易さ」を追求したマニュアルソリューションサービス「Dojo Sero（2021年6月Dojoナビに名称変更）」を販売開始
- 2021 6月 東京証券取引所ジャスダック市場（現 スタンダード市場）に上場  
10月 株式会社博報堂プロダクツ、東北・仙台エリアのSI企業8社と有限責任事業組合 博報堂プロダクツテクノロジーズ東北（HPTT）を設立  
11月 スマートフォンで簡単にマニュアル作成・共有ができるクラウドサービス「Dojoウェブマニュアル」をリリース
- 2022 1月 「センター共通利用型クラウドRPAソリューション」を開発、提供開始  
6月 マニュアル自動作成ツール「Dojo」累計導入企業3,000社突破  
7月 本社、東北支店オフィス移転、池袋支店新設社化  
エンジニアリング機能および技術力強化を目的として三友テクノロジー株式会社を連結子会社化  
12月 自社ゲームにおけるノウハウを武器にコンシューマー事業のビジネスモデル強化を目的として有限会社熱中日和を連結子会社化

IT人材派遣・請負から事業を開始

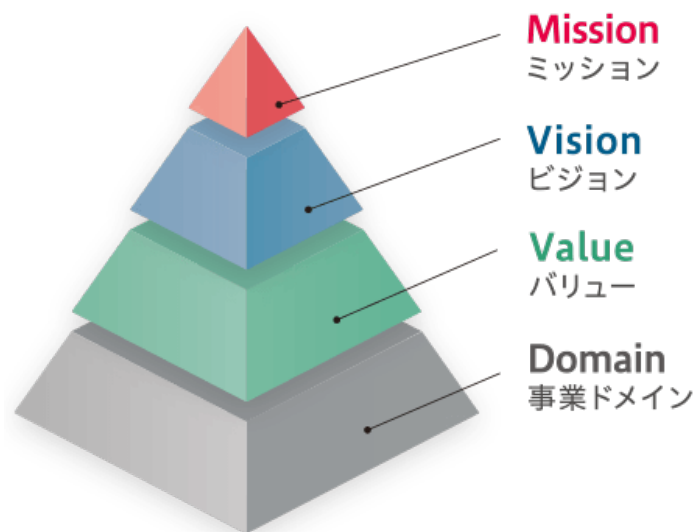
IT開発実績を積み上げ、人材育成を強化し、マニュアルソフトを開発

豊富な開発実績をもとにITソリューションとプロダクト事業領域を拡大

## 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

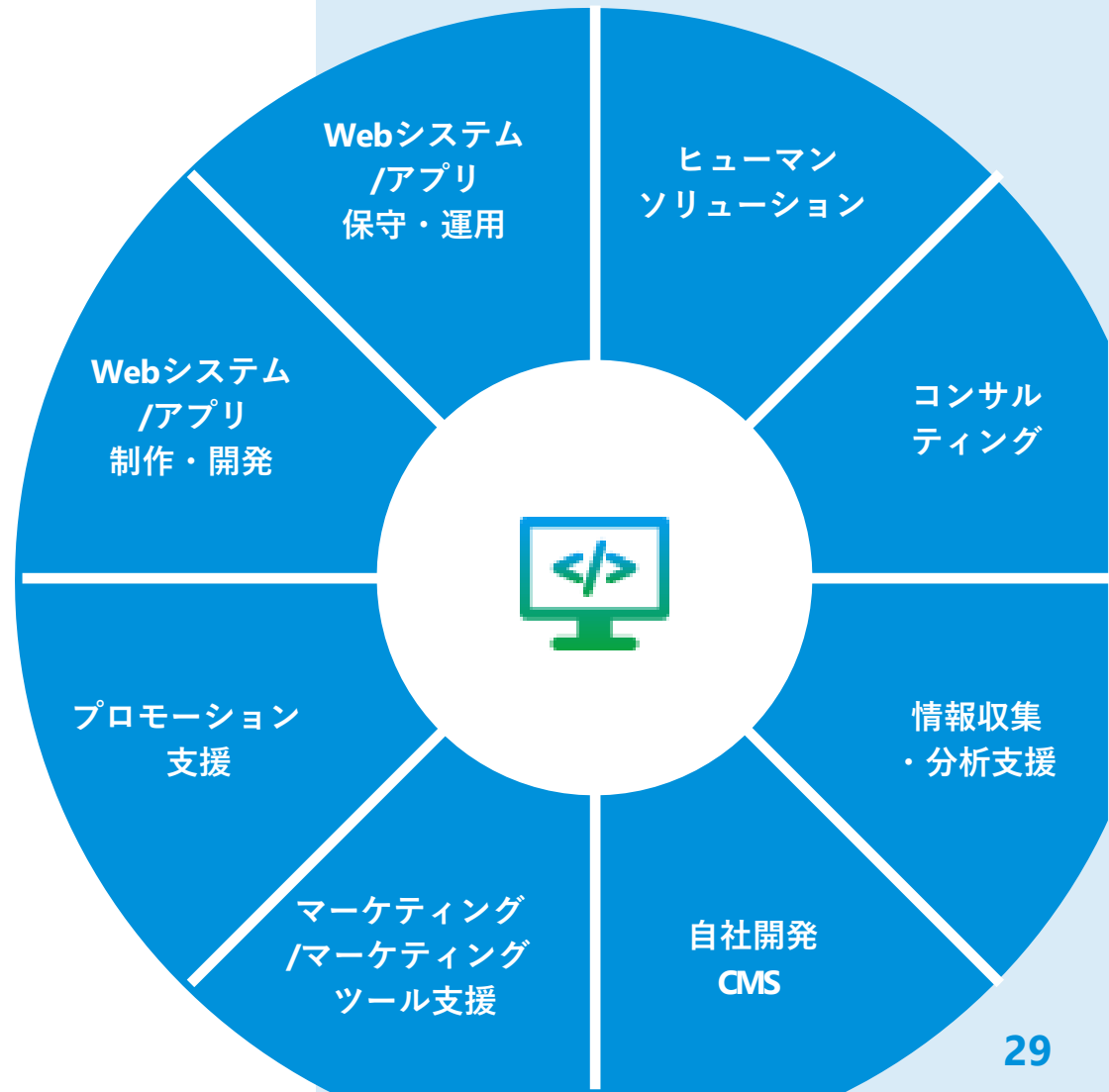
AIとクラウドでワークスタイル変革



## 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

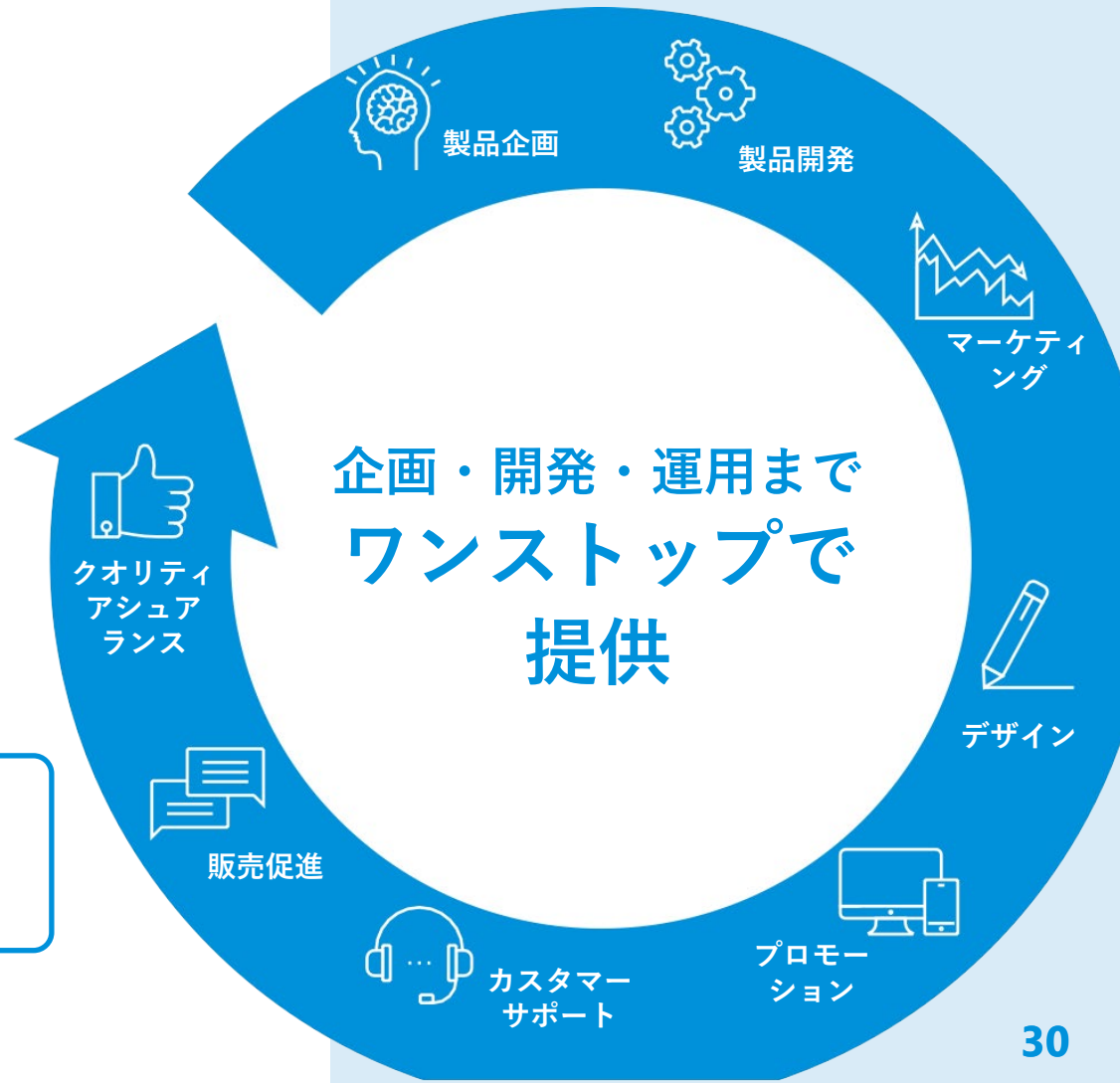




## AIやクラウドを活用した、ワークスタイル変革ソリューション

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! JAPAN mobage**

**コロブラ**

**ゲイアム** 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

## 業務改善ビジネスのターゲット市場は拡大傾向



### 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

ポテンシャル市場であり、  
今後もニーズが隆盛する市場

出典：矢野経済研究所「国内のBPO（ビジネスプロセスアウトソーシング）市場に関する調査（2021年）」

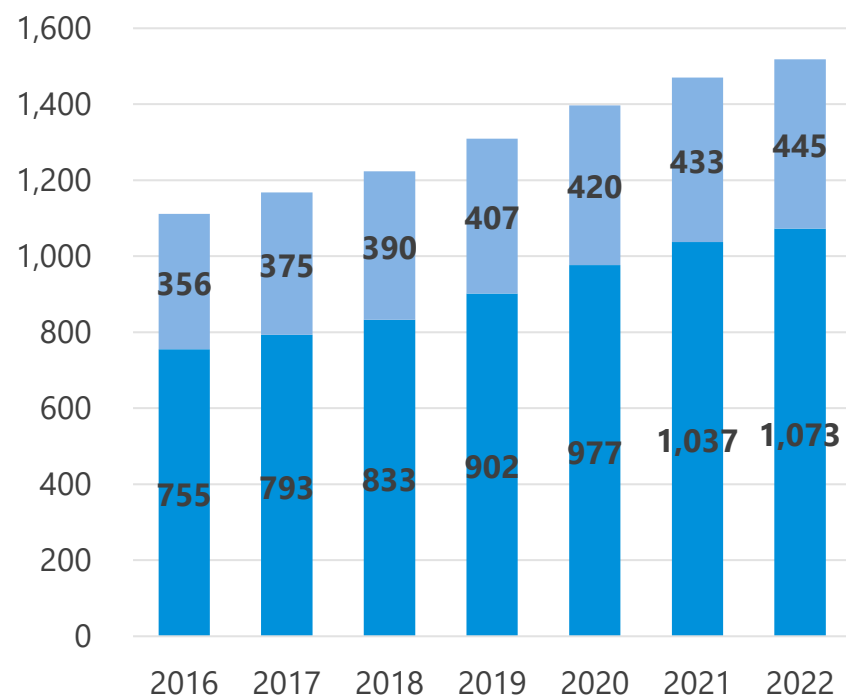
注：事業者売上高ベース

IT系BPOとは発注企業からシステム運用管理業務を委託され代行するサービス

非IT系BPOとはその他の業務を委託され代行するサービス

## 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

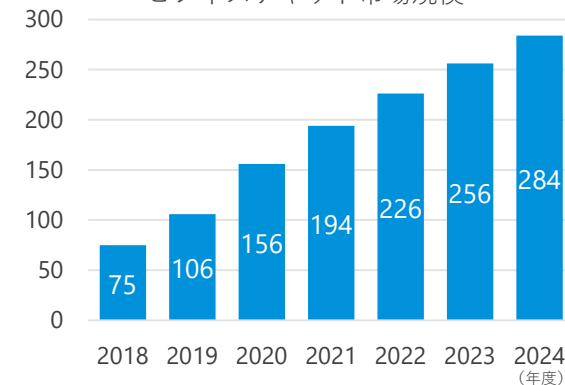
### 文書電子化・ペーパーレス化ソリューション



### 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

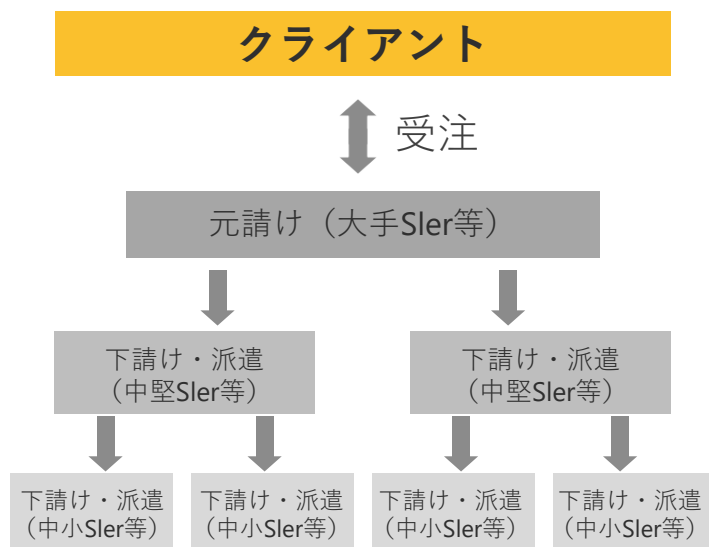


出典：ITR「ITR Market View：ビジネスチャット市場2020」  
※ベンダーの売上金額を対象とし、3月期ベースで換算。2020年度以降は予測値。

## 顧客との直接取引5割超 リピート率は約85%以上

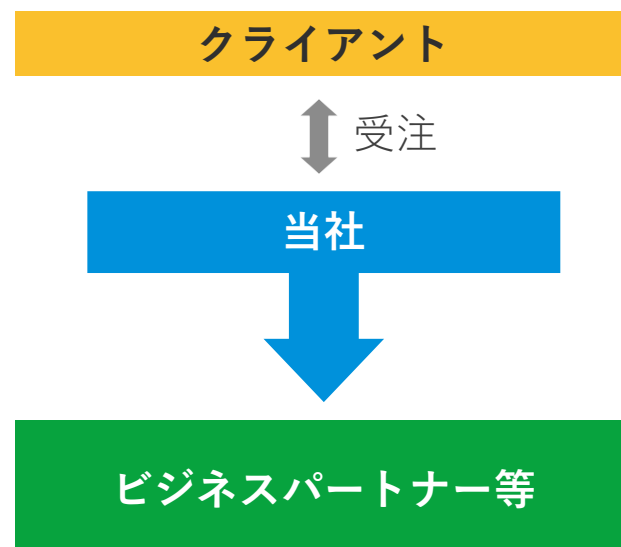
ピラミッド型の多重下請け構造が主流のSI業界の中で、当社は顧客からの信頼性が高く、顧客との直接取引が主。開発の上流分野から受注が多い

### 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、案件の広がりが無い

### 当社の取引ポジショニング

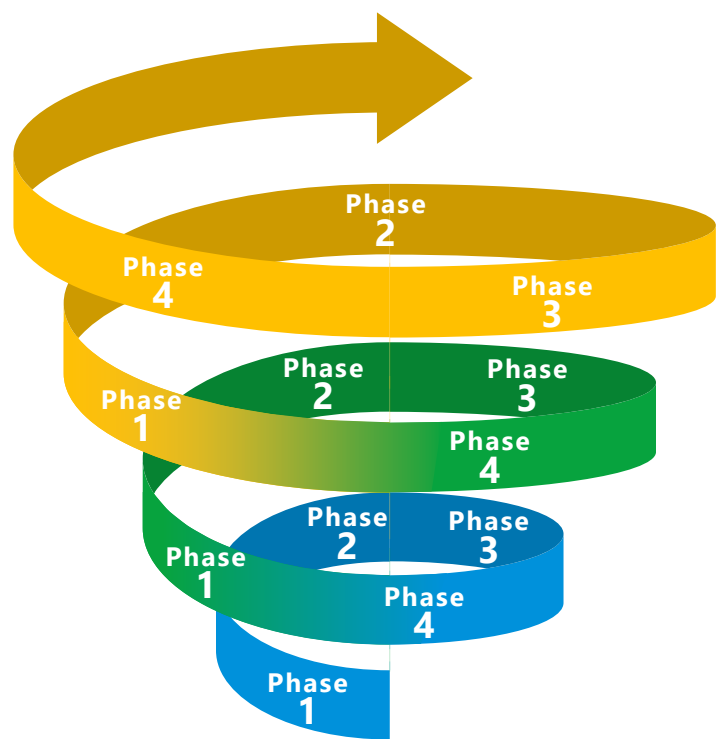


- 高い満足度によるリピート率
- 直取引のため、本質的な課題認識とソリューション提供の幅が広がる

## 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

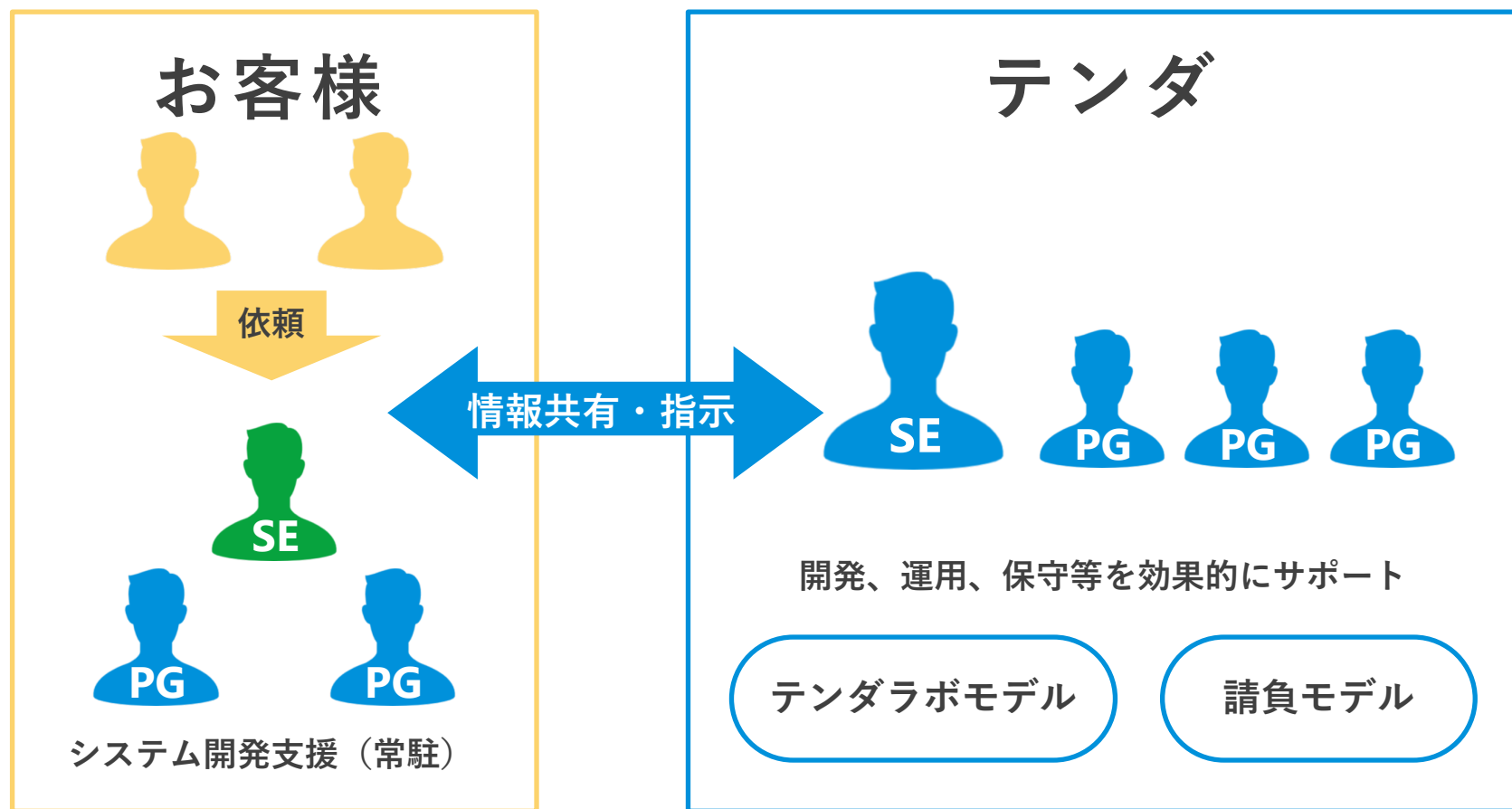
Phase4

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。

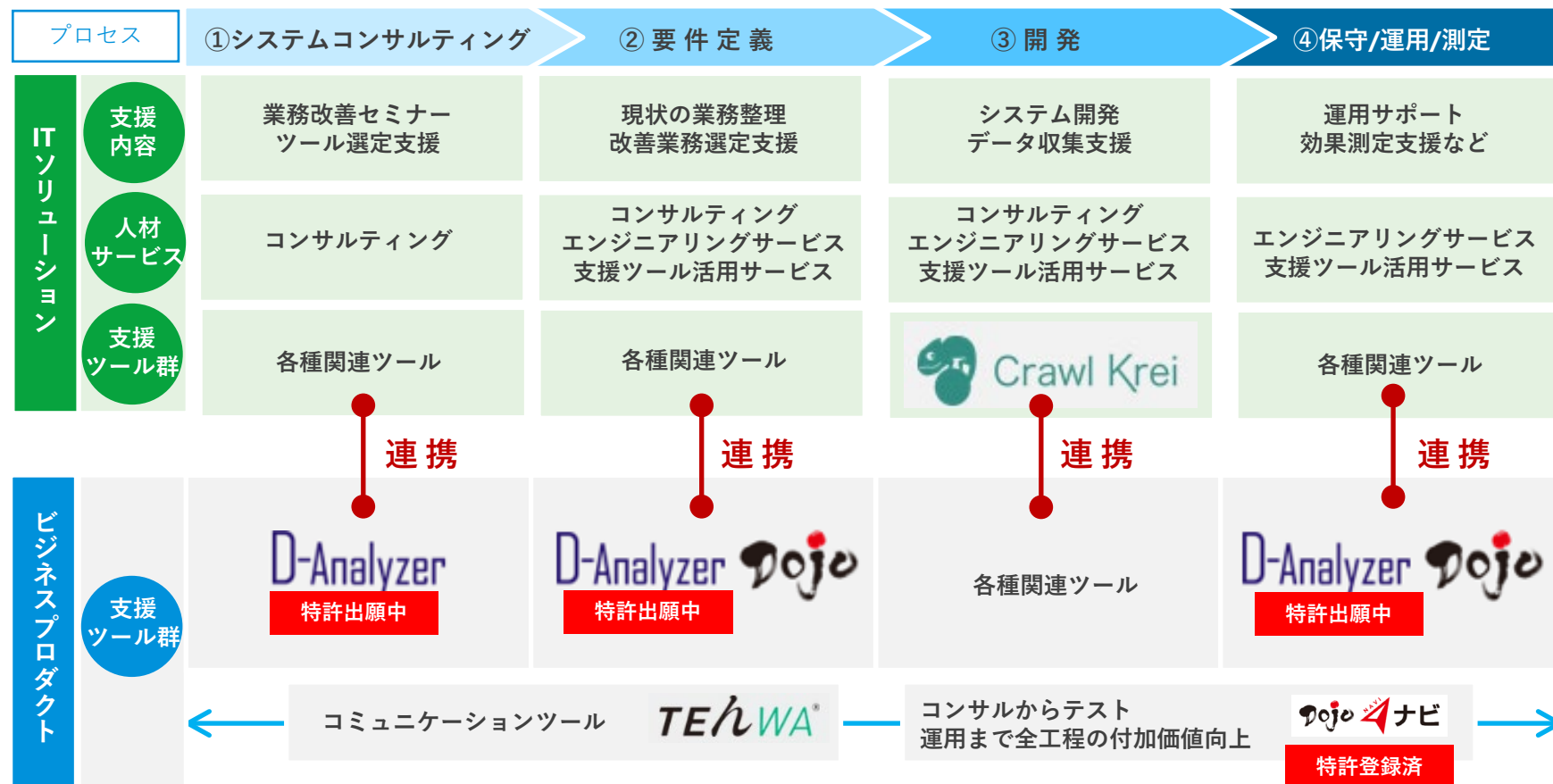


# ITソリューション事業とビジネスプロダクト事業の2つの事業展開でシナジー効果を発揮、より付加価値の高いサービスを提供

ITソリューション事業  
1,000件以上のシステム開発実績

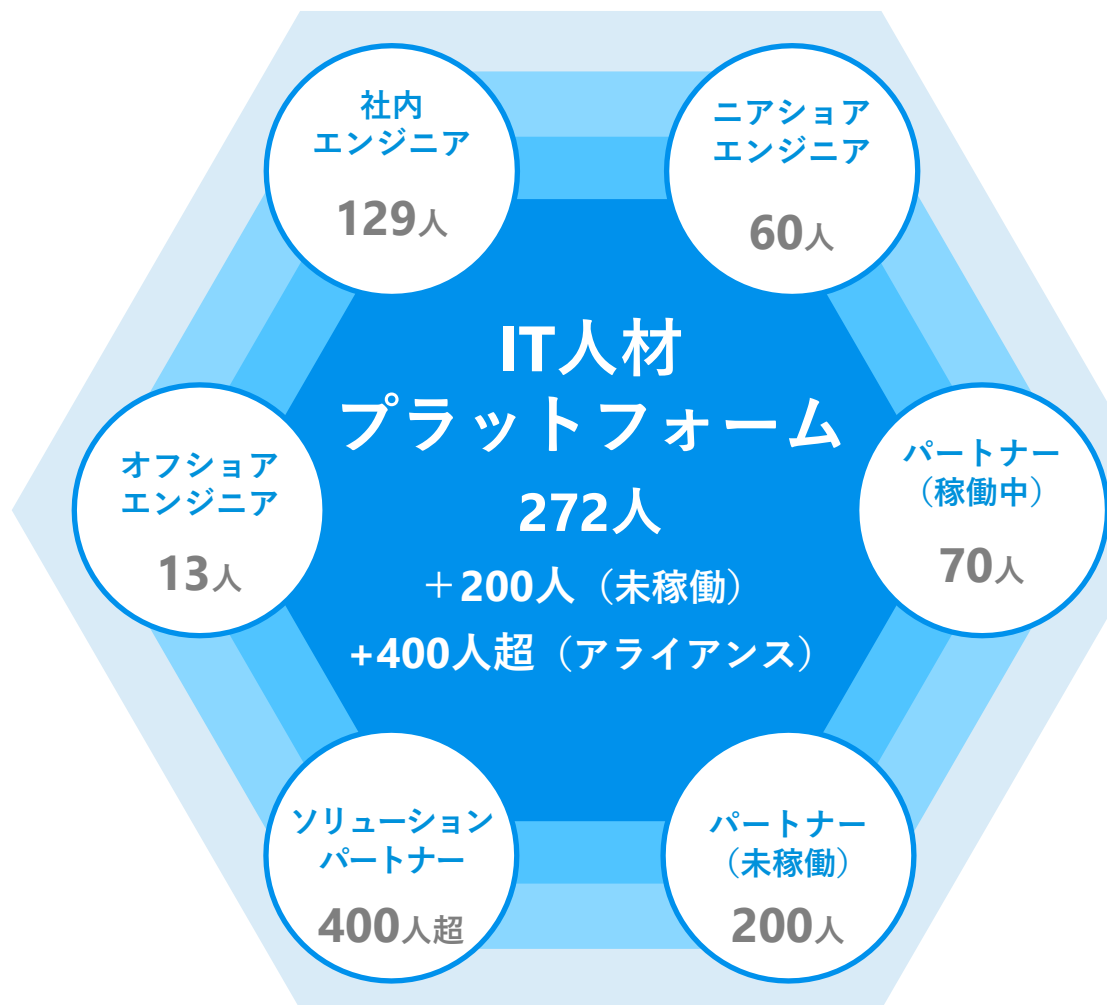


ビジネスプロダクト事業  
累計3,000社以上のツール導入実績



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。





## 【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。

## 【本資料における数値の表示方法】

別途記載がある場合を除き、以下のとおり記載しております。

数値：百万円単位未満切捨て

比率：百万円単位で計算後、小数点第二位未満を四捨五入



**TENDA**  
EX TENDED Advisor