

2023年1月20日
株式会社テンダ

2023年5月期 第2四半期決算に関する質疑応答集

当社の2023年5月期第2四半期決算に関して、発表以降に株主、投資家などの方々からいただいたお問い合わせ、感想についてその内容と回答について、以下の通りお知らせいたします。なお、本開示は、市場参加者の皆様のご理解を一層深めることを目的に当社が自主的に実施するものであります。

Q1: 売上高、営業利益とも前年同期比で約30%増、と大変好調のようですが、
主な要因を教えてください。

A1: 企業のIT化に向けた投資等が活性化されてきているという好環境なこともありますが、テンダラボに代表される「DX-Ready」なソリューションが奏功し、高付加価値化によるITソリューション事業の牽引が主な要因になります。

Q2: ビジネスプロダクト事業のセグメント利益が前年同期比の約4倍になり、
セグメント利益率も大幅に改善していますが、主な要因を教えてください。

A2: 前期は新製品投入に伴う研究開発費、広告宣伝費の先行投資をしました。今期はその影響もあり、結果として売上高・セグメント利益とも好調になりました。また、Dojoウェブマニュアルのフリー版をリリースしユーザー数を増やしていく戦略による更なる事業拡大を図ります。

Q3: Dojoシリーズの販売業務提携が増えておりますが、今後の展望について教えてください。

A3: 将来的には株式会社メタップス様のようなSaaS一元管理ツールの中で推奨サービスとして紹介されるポジションを目指したいと考えます。導入を検討している新規ユーザーに他社サービスと比較されることなく導入頂きやすいポジションを作るために、今後もアクティブに提携先を探索し、積極的に業務提携を推し進めていきたいと考えております。

Q4: 既存ユーザーの満足度向上のためにDojoのアップデートに注力している印象ですが、新規ユーザーへの取り組みについて教えてください。

A4: 「Dojo」で作成したマニュアルを「Dojoウェブマニュアル」で共有・管理できるようになりました。具体的には、Word/Excel/PowerPoint形式のマニュアルをDojoウェブマニュアルの各ステップに添付することで共有・管理できます。今後も、お客様の声に向き合い、業務効率化や従業員教育の多様化に対応したソリューションを提供してまいります。

Q5: ゲームソフト開発会社(有)熱中日和の子会社化理由について教えてください。

A5: すでに大手ゲーム会社の受託実績もあり、ストーリー企画力/開発技術力が高い会社となります。特にロールプレイングゲームのノウハウが高く、魅力的なストーリーの企画開発までワンストップで対応可能な点が強みとなるため、当社開発ノウハウとのシナジーにより、パートナーゲーム開発の受注拡大につなげ、将来的には競合他社と差別化を図れる自社IPタイトルの充実化につなげていきたいと考えております。

また、当社のゲームコンテンツ事業の活性化はもとより、大手のゲームパブリッシャーから開発受託や、人財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になると考えています。

Q6: 今までの四半期毎の売上高・利益の推移をみると、3Qおよび4Qが好調のようですが、季節性の要因はあるのでしょうか？

A6: クライアント企業は3月決算が多く、3月期末や4月期初に受注がとれやすいことが多いことから、当社の4Qである3月から5月の売上高が高くなる傾向はあります。進捗率に関しては前期2Q時点では売上高が44.9%だったのに対して、前期から2.5ptアップの47.4%と堅調に推移しております。下期もこの勢いを継続し、上方修正した通期業績見通しの達成と更なる業績の上積みを目指します。

Q7: テンダラボが順調に拡大しているようですが、DX人材不足と言われている中、どのように人材を確保しているのでしょうか？

A7: 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おり、豊富な人材を確保できていることが、当社の強みであります。

また、ニアショアエンジニアの活用や当社拠点を仙台にもつくり、拠点の分散を試みていることから、マルチチャネルで優秀なエンジニアを確保できる体制づくりをおこなっています。

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>

