



TENDA
EX TENDED Advisor

株式会社テンダ

2022年5月期 通期決算説明資料

2022年7月20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 通期業績 ハイライト	P4
2022年5月期 通期決算概要	P11
株主還元	P21
2023年5月期 業績予想	P24
Appendix	P32



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 通期業績ハイライト

売上高

3,509 百万円

前年同期比117.6%

経常利益

359 百万円

前年同期比106.8%

当期純利益




240 百万円

前年同期比107.6%

- 売上高は前年比117%と力強く成長、利益も前年を上回り、増収増益で着地。
- ITソリューション事業ではテナダラボが順調に拡大し、前期を大幅に超える売上計上。また、センター共通利用型クラウドRPAソリューションの開発を始めとして他社とのアライアンスにより、企業のDXを加速するための提供サービスを拡大。
- ビジネスプロダクト事業では11月末リリースの新製品含め、Dojoシリーズのプロモーションや営業を強化。
- ゲームコンテンツ事業では競合ゲーム活況の環境下、採算性見直しのためゲームタイトルの選択と集中によりコスト削減に注力。

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前期比増加も先行投資実施により減益
 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	2022/5期	前期比	前年 同期	2022/5期	前期比	前年 同期	2022/5期	前期比
売上高	1,871	2,501	133.7%	534	575	107.7%	584	431	73.8%
セグメント 利益	563	778	138.2%	167	114	68.3%	94	28	29.8%
利益率	30.1%	31.1%	-	31.3%	19.8%	-	16.0%	6.5%	-

※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、従来収益認識基準にて記載しております。

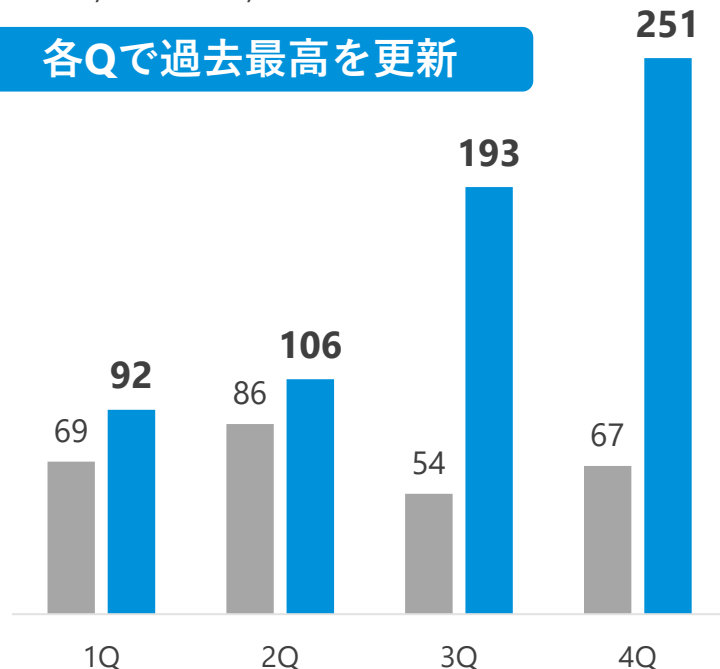
国内ラボ型開発「テナダラボ」順調に拡大中

ITプロのサブスクリプション「テナダラボ」が案件規模・受注件数ともに大幅拡大中。4Q単体は前年同期比375%の売上を計上し、今期累計売上高は6.4億円（前期比232%）と過去最高を更新。

テナダラボ売上高（単位：百万円）

■ 2021/5 ■ 2022/5

各Qで過去最高を更新



2022/5期
累計売上高

642 百万円

前期比売上高成長率

232 %

（2021/5期累計売上高 275百万円）

2022/5期期末時点
顧客数

24 社

（2021/5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

テンダのデジタルアダプション (Digital Adoption)

DX実現に欠かせないデジタルテクノロジーの定着でEX（従業員体験）向上を実現
ITツールの利活用力をUPし、業務のスピード、クリエイティビティを向上
ワークライフバランス / いつでもどこでも仕事ができる (Anytime, Anywhere) の実現

Digital Adoption



- マニュアルの作成・維持
- インストラクターロボ / テストによる利用力チェック



- OJT (On the Job Training)
- ジョブローテーション支援



- 現場業務活用
- システムとマテリアルハンドリング

2022年3月

- 自動マニュアル作成ツール「Dojo」の新バージョンVer.8.20をリリース ～対応環境の拡大とキャプチャ機能の強化で利便性が向上～
- システム操作ナビゲーション「Dojoナビ」新バージョンVer.4.0.0をリリース ～ユーザーフィードバック機能でシナリオ分析を強化～

2022年5月

- マニュアルソリューション「Dojoナビ」、「Dojoウェブマニュアル」が国際規格に基づく情報セキュリティマネジメントシステム (ISMS) 認証を取得

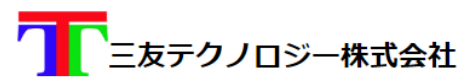
2022年5月 三友テクノロジーを連結子会社化

専門性の高い技術・開発力に強みを持つ同社のグループジョインにより、市場、顧客軸にフォーカスした事業戦略の展開強化を目指す

社名	三友テクノロジー株式会社
代表者	代表取締役社長 三木正和
設立	2016年3月3日
所在地	東京都新宿区西新宿4-32-4 ハイネスロフティ 3F
資本金	21,500,000円
関連会社	三友中部株式会社
従業員数	35人（2022年5月末時点）
業績	2021年8月期 売上高395百万円 営業利益6百万円
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> コンサルティングサービス 業務アプリ開発 スマートフォンアプリ開発 BPOサービス プログラマ育成 オンサイトSEサービス

強み

- ①専門性の高い「POSレジスターソリューション」
「画像認識、識別ソリューション」の特化技術
- ②データ解析・AI開発のプログラミング言語の対応力



- IT、DXエンジニア動員力の確保によるエンジニアリング機能の強化
- 専門領域における顧客基盤の獲得における増力化
- 付加価値ベースのエンジニアリング工数単価増と間接生産性の改善における効率化
- 取締役及び監査役6名の派遣による早期のシナジー発揮

2022年1月 プロトコーポレーションへの導入

情報を未来の知恵に

PROTO

テナダ開発の「センター共通利用型
クラウドRPAソリューション」を提供開始

2022年2月 ディップとの協業

dip
ロボット Platform

多様化するサービス業のエコシステム構想の強化を
目的とし、RPA事業全般において協業

2022年4月 フォーラムエンジニアリングとの業務提携

Forum
Engineering
Inc.

コグナビ
cognavi

両社が蓄積したデータの相互利活用による新たな顧客
価値創造・技術開発・シェア拡大の実現を目指す戦略
的パートナーシップ

2022年5月期 通期決算概要

売上高は前期比117%と力強く2ケタ成長を達成 経常利益は同106%と増収増益で着地

(単位：百万円)

	2021/5期		2022/5期		前期比
売上高	2,985	-	3,509	-	117.6%
売上原価	1,710	57.3%	2,061	58.7%	120.5%
売上総利益	1,274	42.7%	1,447	41.2%	113.6%
販管費	932	31.2%	1,074	30.6%	115.2%
営業利益	342	11.5%	373	10.6%	109.1%
経常利益	336	11.3%	359	10.2%	106.8%
当期純利益	223	7.5%	240	6.8%	107.6%
1株当たり 当期純利益 (円)	121.50		113.85		△7.65

※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、従来収益認識基準にて記載しております。

増収減益の業績予想に対し、ITソリューション事業における利益率向上等により、増収増益で着地

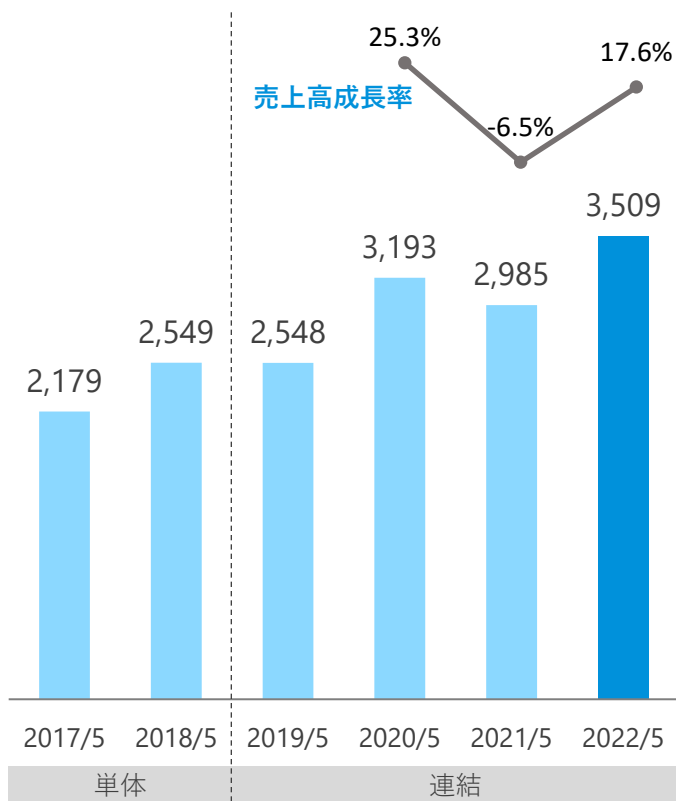
(単位：百万円)

	2021/5期 実績		2022/5期 業績予想		2022/5期 実績		前期比
売上高	2,985	-	3,431	-	3,509	-	117.6%
営業利益	342	11.5%	320	9.3%	373	10.6%	109.1%
経常利益	336	11.3%	310	9.0%	359	10.2%	106.8%
当期純利益	223	7.5%	228	6.6%	240	6.8%	107.6%
1株当たり 当期純利益 (円)	121.50	-	107.83	-	113.85	-	-
研究開発費	-	-	50	-	10	-	-
広告宣伝費	-	-	97	-	79	-	-

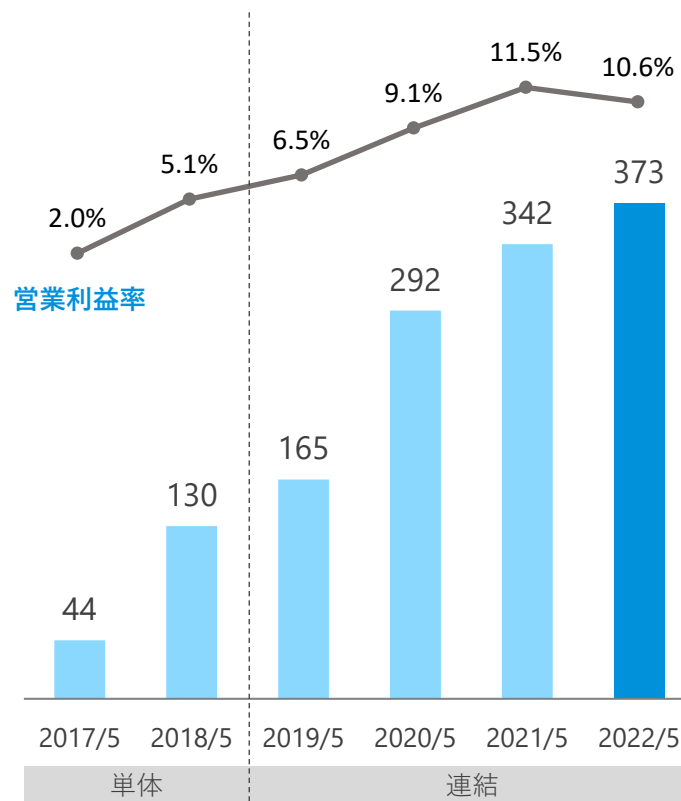
売上高・利益ともに堅調に推移し、売上高は35億円を超え過去最高を更新

(単位：百万円)

売上高



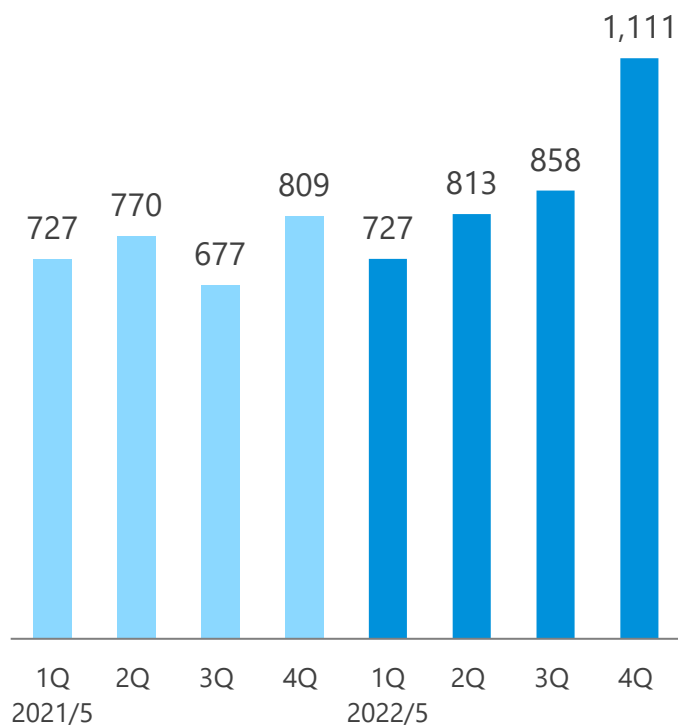
営業利益



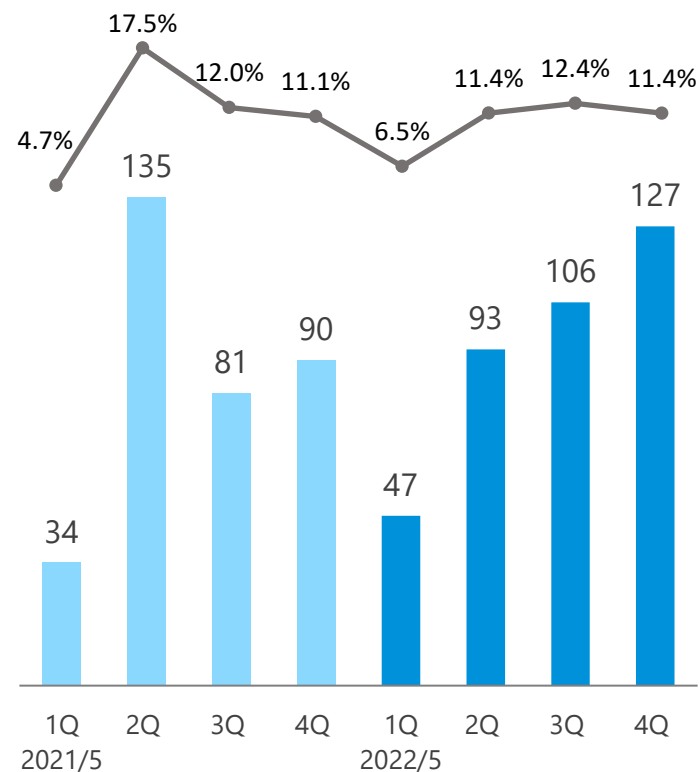
売上高・利益ともに堅調に推移、第4Qは単体で売上10億円を突破

(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、従来収益認識基準にて記載しております。

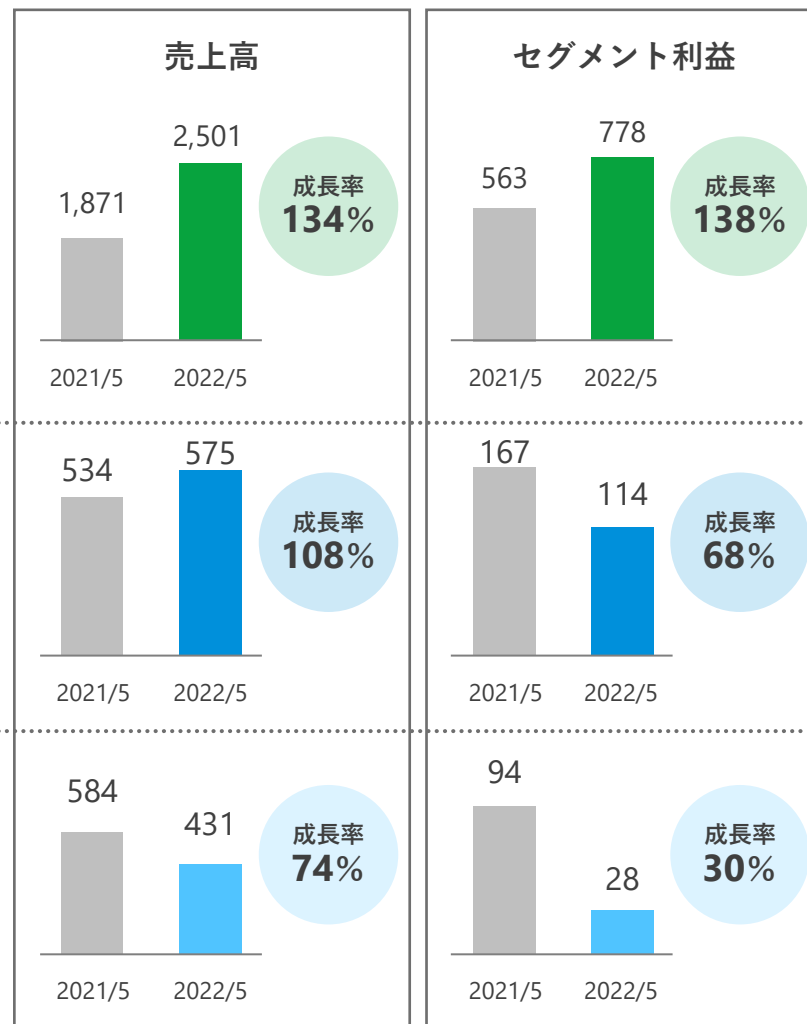
主力事業であるITソリューション事業が業績を大きく牽引

(単位：百万円)



ITソリューション事業

- 売上・利益ともに前期実績を大幅に上回り、力強く増収増益
- 原価管理の徹底により利益率アップ
- 「テンドラボ」が成長ドライバーとして大きく伸長



ビジネスプロダクト事業

- 売上高は前期比108%と堅調に成長
- 当初計画通り、新製品投入に伴う研究開発費、広告宣伝費の先行投資により利益率低下



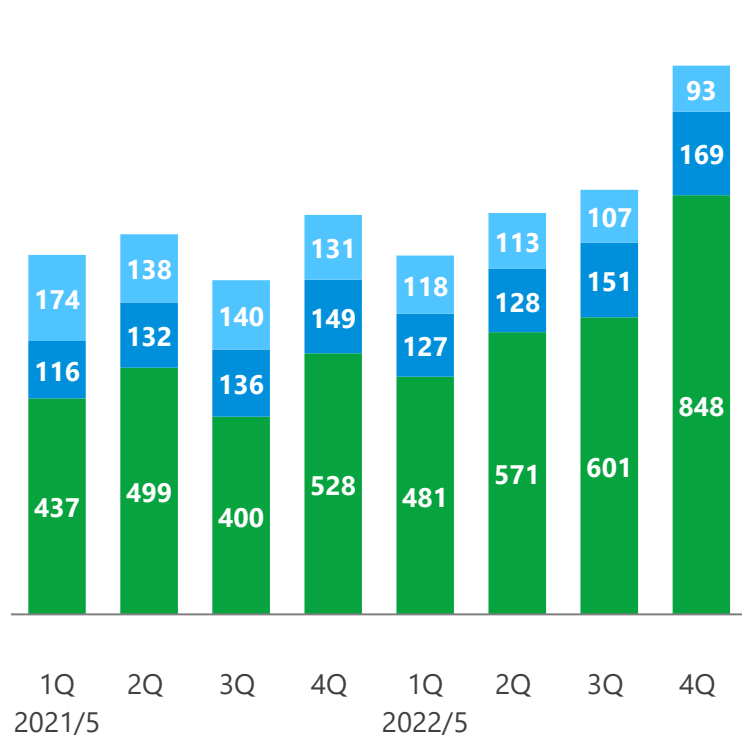
ゲームコンテンツ事業

- 競争激化により、売上・利益ともに前期を下回る
- 採算性見直しのためコンテンツの選択と集中を実施

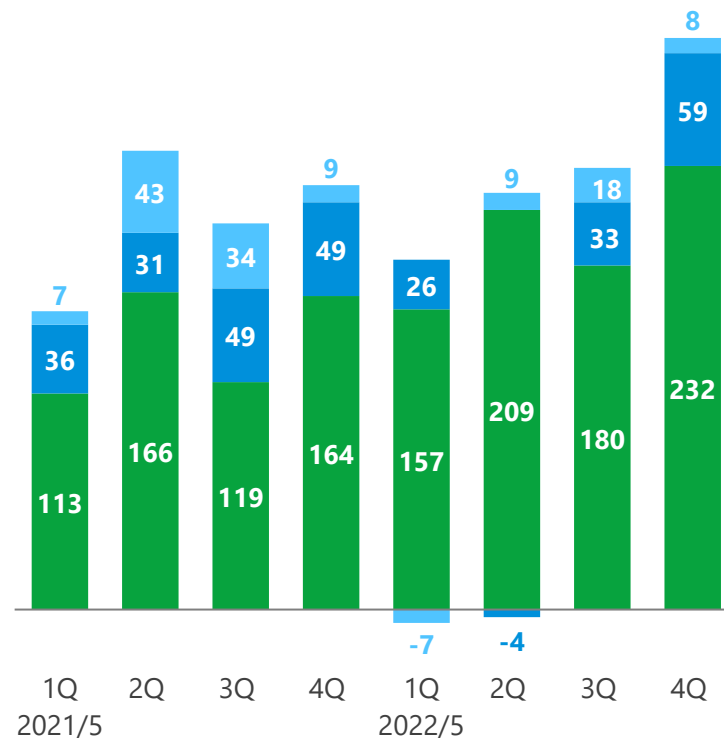
ITソリューション事業が売上・利益ともに力強く牽引

(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

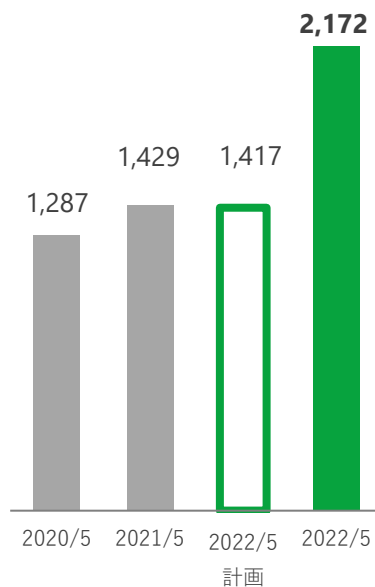
※2021年5月期第3四半期以前につきましては四半期財務諸表を作成していないため、参考値となります。

ITソリューション事業



1人当たり
売上高*

単位：千円



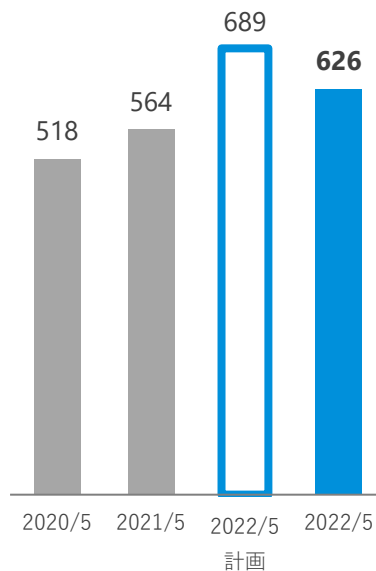
*1人当たり月間売上高の12ヶ月平均

ビジネスプロダクト事業



Dojo
新規受注件数

単位：件

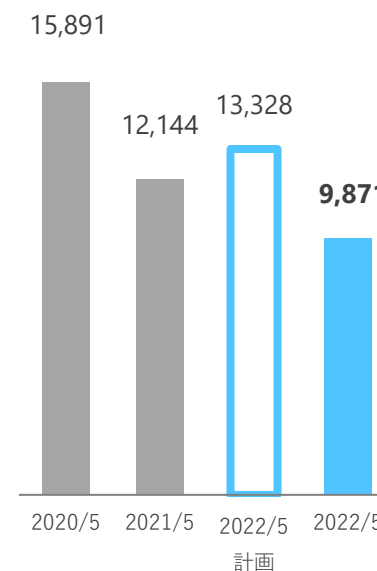


ゲームコンテンツ事業



ARPPU*

単位：円



*Average Revenue Per Paid User :
有料ユーザー1人あたりの平均収益

自己資本比率**69.2%**(前期末比+**15.8pt**)と引き続き高い財務健全性を維持

(単位：百万円)

	2021/5期	2022/5期	増減
流動資産	1,615	2,700	1,085
固定資産	260	303	43
有形固定資産	31	19	△12
無形固定資産	59	73	14
投資その他資産	168	210	42
資産合計	1,875	3,004	1,129
負債合計	873	925	52
流動負債	596	722	126
固定負債	276	202	△74
純資産合計	1,002	2,078	1,076
負債・純資産合計	1,875	3,004	1,129

新規上場に伴う株式発行及び自己株式の処分による資金調達等により手元キャッシュは大幅増加

(単位：百万円)

	2021/5期	2022/5期	主な内訳
営業活動によるキャッシュ・フロー	264	211	<ul style="list-style-type: none"> 税引前当期純利益 360 減価償却 58
投資活動によるキャッシュ・フロー	△49	△92	<ul style="list-style-type: none"> 無形固定資産の取得による支出 53 敷金および保証金の差し入れによる支出 34
財務活動によるキャッシュ・フロー	△148	725	<ul style="list-style-type: none"> 株式発行による収入 410 自己株式処分による収入 469 配当金の支払 44
現金及び現金同等物の増減額	66	848	
現金及び現金同等物の期末残高	1,271	2,119	

株主還元

親会社株主に帰属する当期純利益は計画比上振れで着地
業績連動を積極的に配当に反映し、配当予想22円→27円へ期末配当を増配

	2021/5期	2022/5期 (当初発表)	2022/5期 (予想)
1株当たり配当金	24円	22円	27円
連結配当性向	19.8%	19.5%	23.7%

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 予想	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%

2023年5月期 業績予想

テンダ独自価値の創出

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。

テン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

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

SENDAI

SHIBUYA
IKEBUKURO

ITソリューション事業

- ・ アライアンスプログラムの推進による事業機会の最大化
- ・ 開発パートナー案件に対するプロジェクトマネジメント力強化による更なる収益力アップ
- ・ 顧客の業務改革・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、高付加価値化の展開加速

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とシェアリング**

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

- 既存製品のバージョンアップによる拡販
 - ✓ マーケットニーズの高いDojoオンプレミス認証モデルの販売力強化
 - ✓ Dojoナビ、Dojoウェブマニュアルのエンハンス開発完遂による更なる顧客獲得
- 販売パートナーチャネル開拓の強化とポストDojoプロダクト企画の探索



- 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19社（ライセンス数：14,952）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



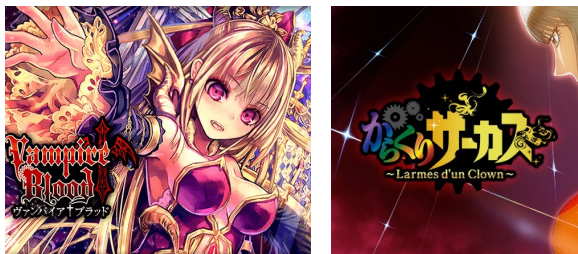
- スマホで誰でも簡単に使えるマニュアル作成・共有ができるクラウドサービスを11月リリース
- 今後、Dojoシリーズとの連携を図り、機能拡充を目指す

ゲームコンテンツ事業

- 自社IPタイトルによるビジネスプロモーション力強化による収益基盤改善
- 他社IPの受託開発ビジネス創出による安定収益基盤の確立

IP：Intellectual Property = 知的財産

自社タイトル



足元の状況・事業環境の見通し

長期運営タイトルのためコアファン層定着。新規ユーザーの獲得およびファン化が次なる課題



今後の方針・今期の取り組み

新規ユーザー獲得に向けイベント開催等のプロモーションを強化し、収益改善に注力

受託タイトル（開発・運用）

足元の状況・事業環境の見通し

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
不採算タイトルのサービス終了などの施策を断行



今後の方針・今期の取り組み

バランスのよりポートフォリオ構築を優先し、安定収益基盤となるパイプライン拡充を目指す

多様性ある働き方の推進、既存システムの更新・刷新を含む企業のDX需要を背景に受注拡大を見込む。引き続き、積極的に成長投資を行い、更なる顧客価値の提供、事業拡大を目指す。

(単位：百万円)

	2022/5期		2023/5期		前期比	
	実績	%	予想	%	増減	%
売上高	3,509	-	4,000	-	491	114.0%
営業利益	372	10.6%	400	10.0%	27	107.2%
経常利益	359	10.2%	383	9.6%	24	106.7%
当期純利益	240	6.8%	247	6.1%	7	102.9%

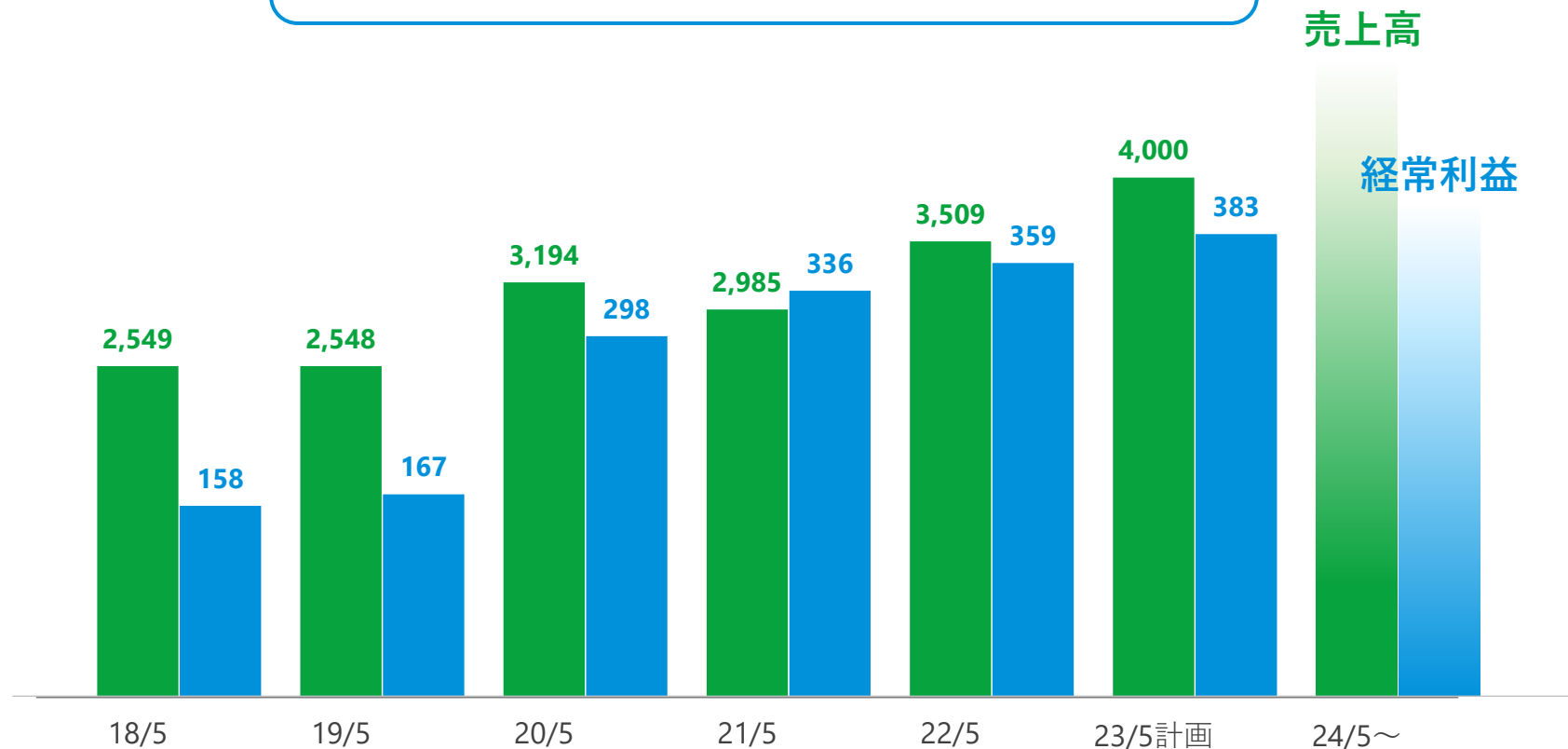
継続的な成長を目指す

(単位：百万円)

売上高 15～20%成長

経常利益 10～15%成長

継続安定的な配当（連結当期純利益の20%）



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 (2022年5月末時点・グループ連結)



設立

1995年6月



資本金

305百万円 (2022年5月末時点)



所在地 ※1

【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】 ※2

東京都豊島区西池一丁目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

※1 2022年7月1日に3拠点オフィス移転により所在地変更

※2 登記上の本店は池袋支店



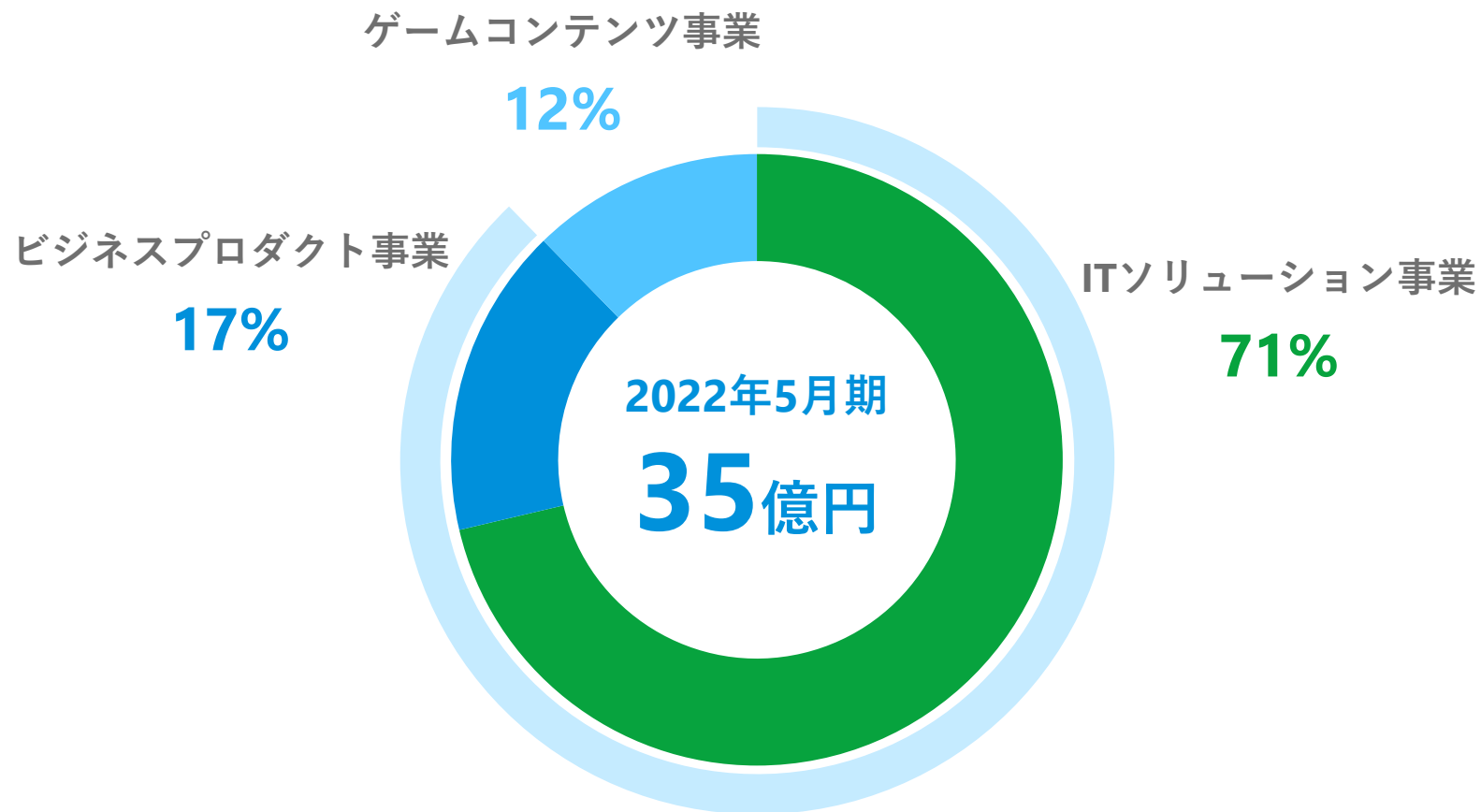
事業内容

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
(2022年7月15日時点)



約90%がワークスタイル変革ソリューション領域

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
7月 米国Unify Corporationが開発・販売するソフトウェア製品の日本国内における販売、教育、技術サポートを目的として、ユニファイジャパン株式会社を子会社化（2020年12月に吸収合併）
- 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
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子会社化
- 2015 | 11月 ビジネス向けプロダクトをクラウドに集約したインテグレーションサービス「TEんTOシリーズ」を販売開始
- 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」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
「Dojo Sero」を「Dojoナビ」に名称変更
10月 株式会社博報堂プロダクツ、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 仙台支店を東北支店に名称変更
7月 本社、東北支店オフィス移転、池袋支店新設
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

IT人材派遣・請負から事業を開始

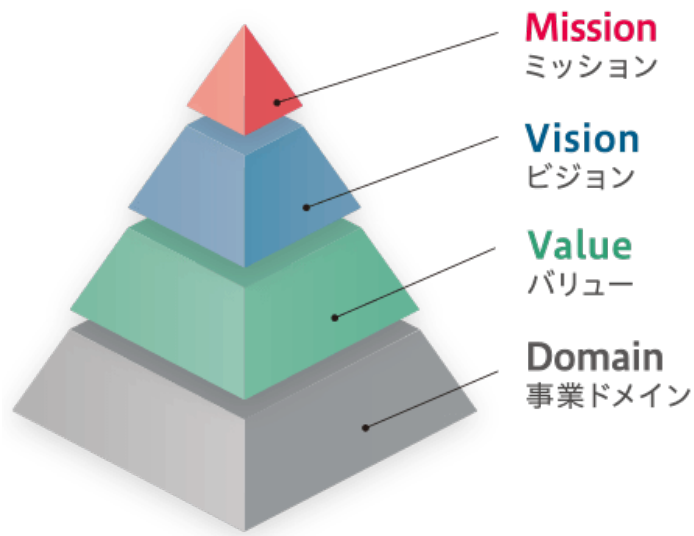
IT開発実績を積み上げ、人材育成を強化し、マニュアルソフトを開発

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

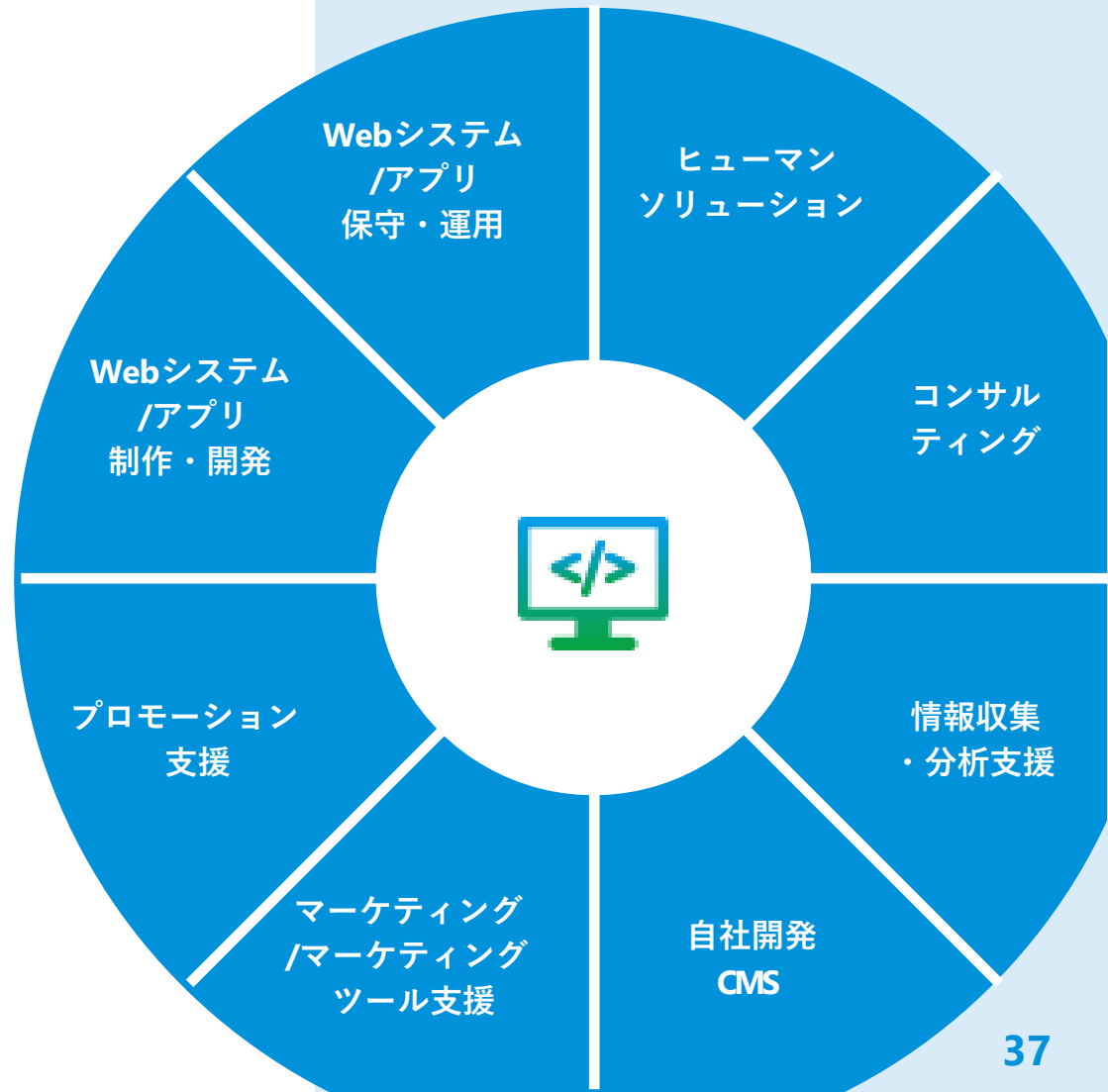
AIとクラウドでワークスタイル変革



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

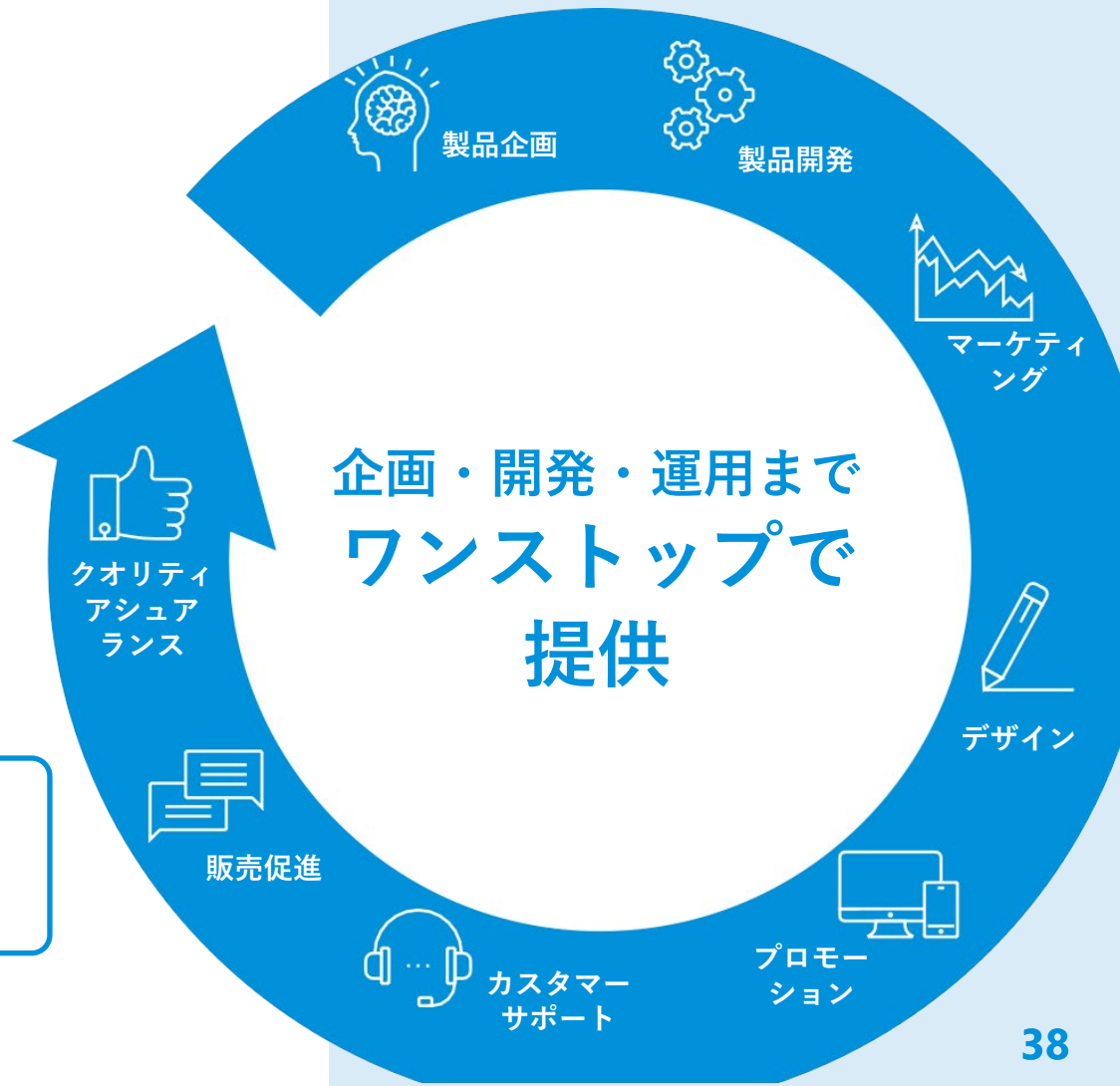




AIやクラウドを活用した、ワークスタイル変革ソリューション

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! mobage
JAPAN

コロプラ

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

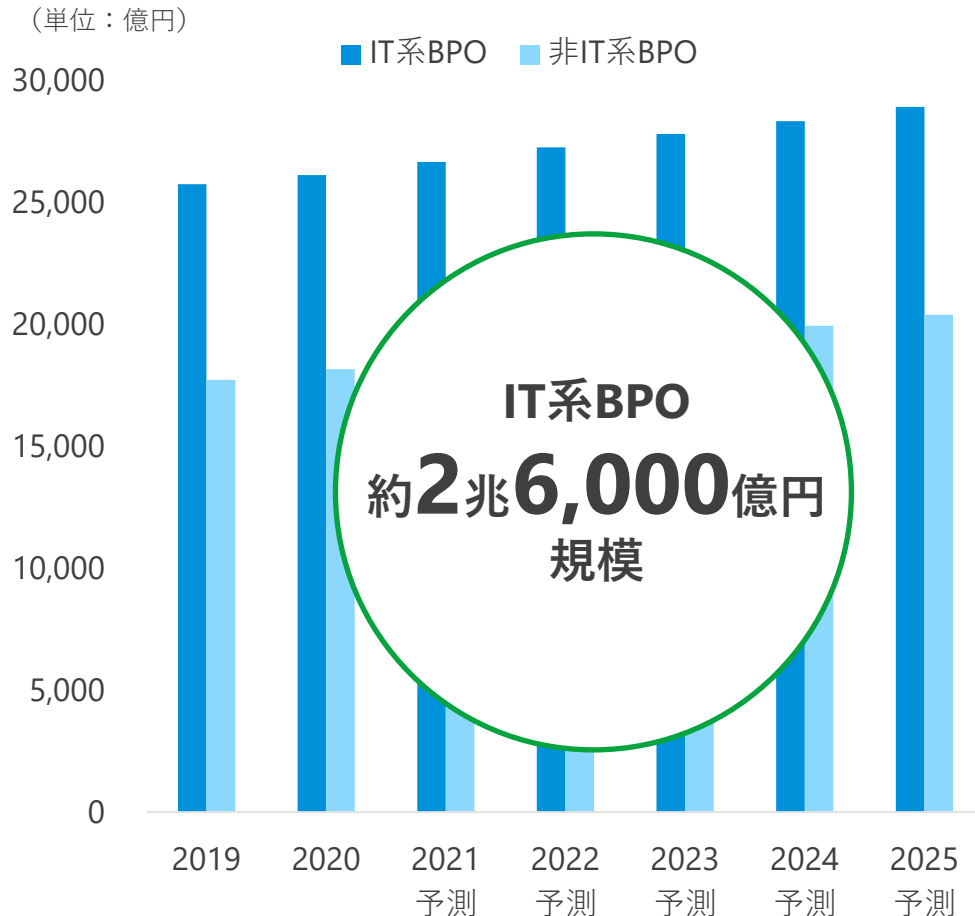
顧客を中心としたステークホルダーや、自社だけでなくエコシステムをも巻き込むテーマ

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）」

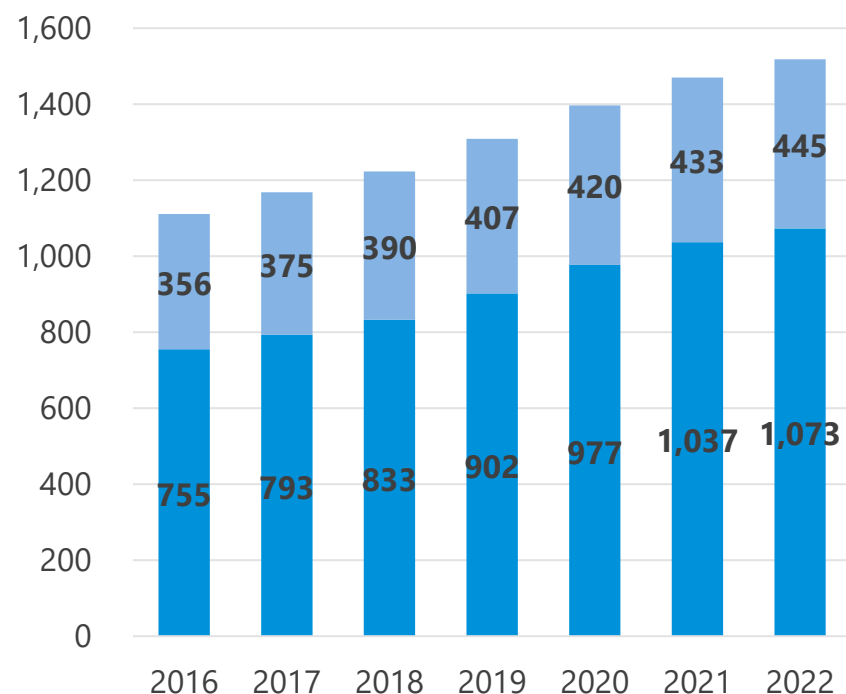
注：事業者売上高ベース

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

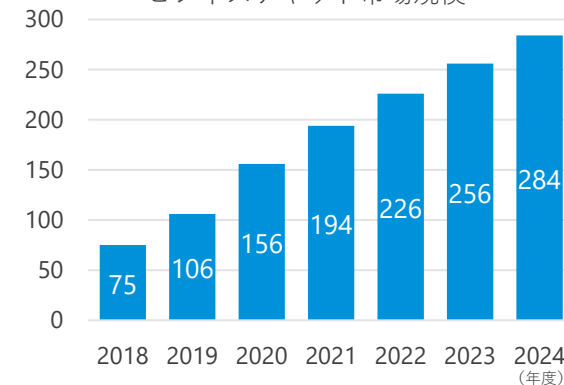
文書電子化・ペーパーレス化ソリューション



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

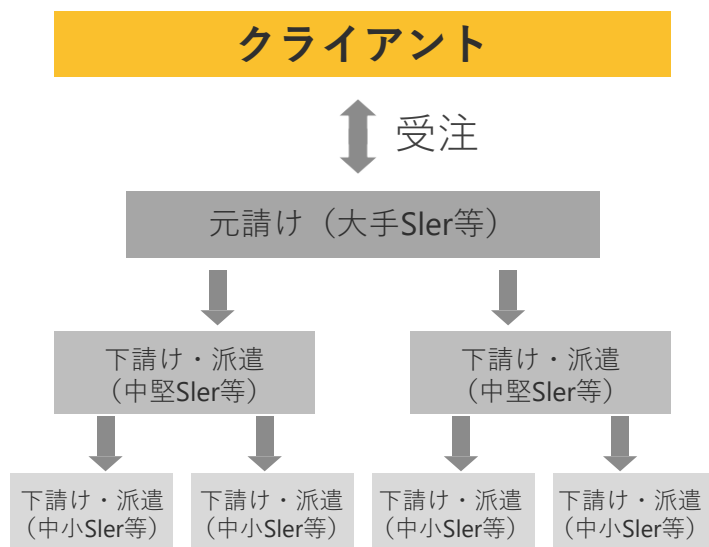


出典：ITR「ITR Market View：ビジネスチャット市場2020」
※ベンダーの売上金額を対象とし、3月期ベースで換算。2020年度以降は予測値。

顧客との直接取引5割超 リピート率は約85%以上

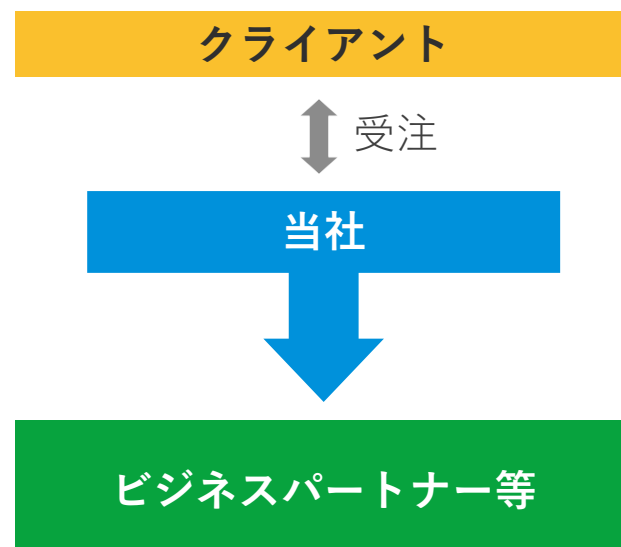
ピラミッド型の多重下請け構造が主流のSI業界の中で、当社は顧客からの信頼性が高く、顧客との直接取引が主。開発の上流分野から受注が多い

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

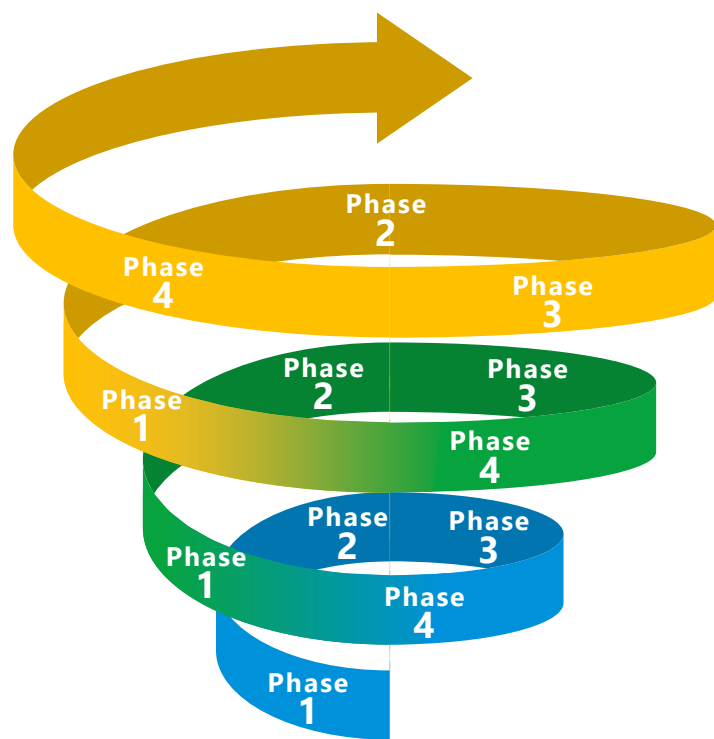


- 高い満足度によるリピート率
- 直取引のため、本質的な課題認識とソリューション提供の幅が広がる

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

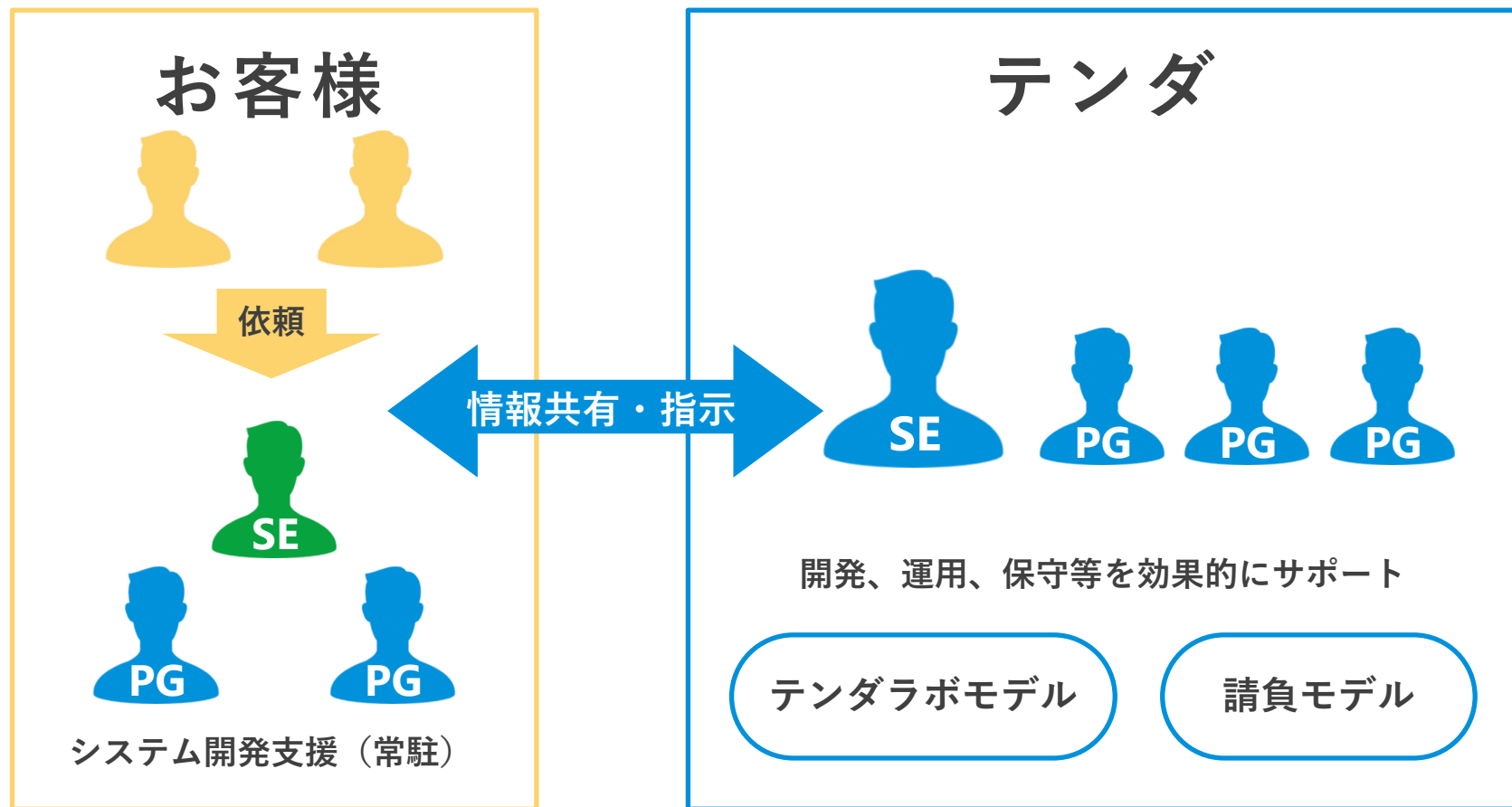
Phase4

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。



一般的なラボ型開発との比較

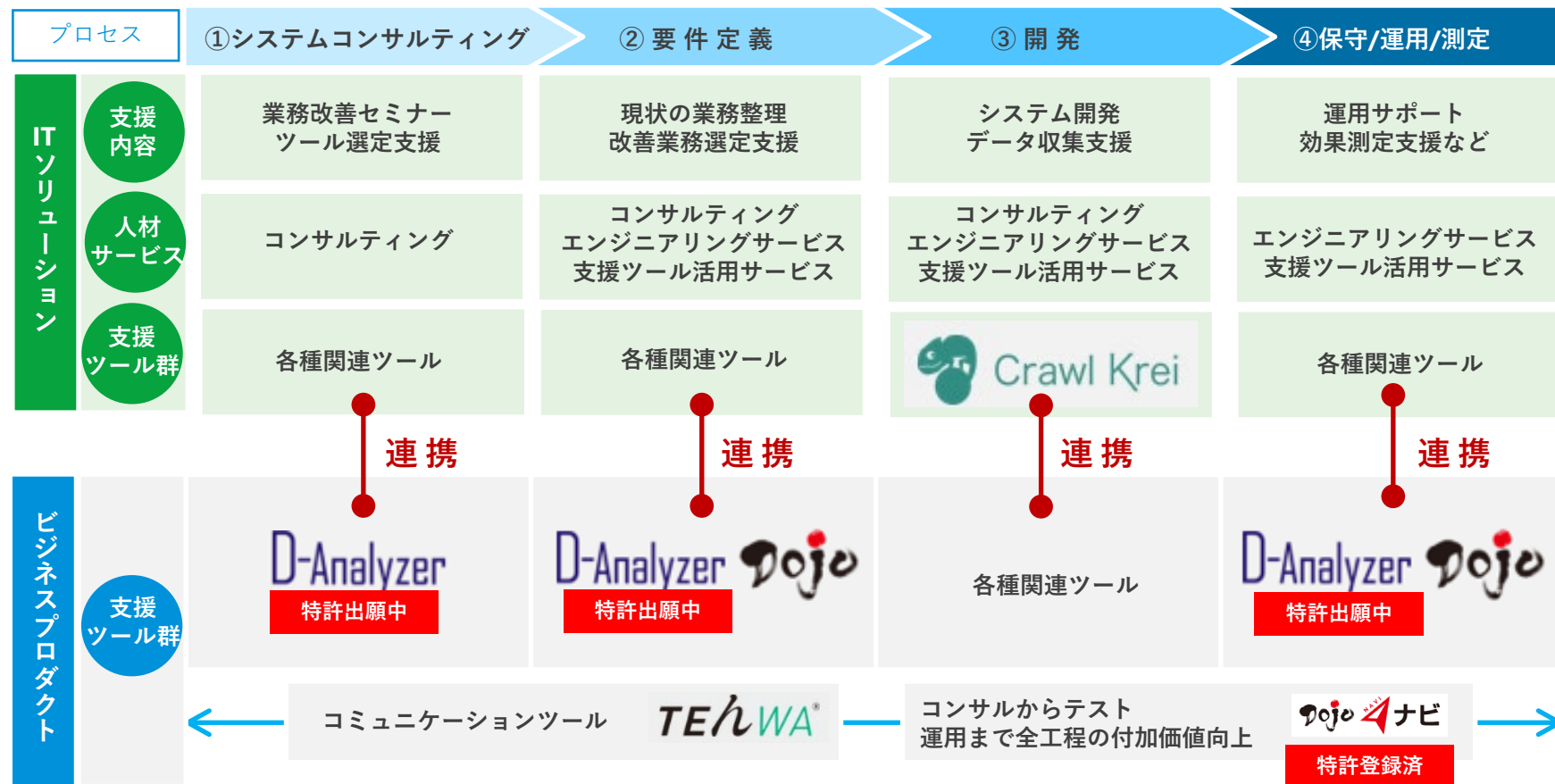
	テンダラボ	一般的なラボ契約
開発場所/ 契約形態	日本国内/ 非常駐の準委任契約	海外(ベトナム、ミャンマーなど)/ オフショア開発契約
コミュニケーション ルート	フロント：SEが対応 メンバー：エンジニア	フロント：ブリッジSE メンバー：海外エンジニア
コミュニケーション 言語	日本語でのやり取りが可能	日本語でのやり取り ただし、ブリッジSEの力量に依存
チームの立上げ	即時の立上げが可能	立上げまでに一定期間が必要 〔チームメンバーへのサービスコンセプト説明やコミュニケーション方法の確立など〕
最小メンバー構成	2名～ (期間は相談可能)	ブリッジSE + 数名(数か月単位)

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

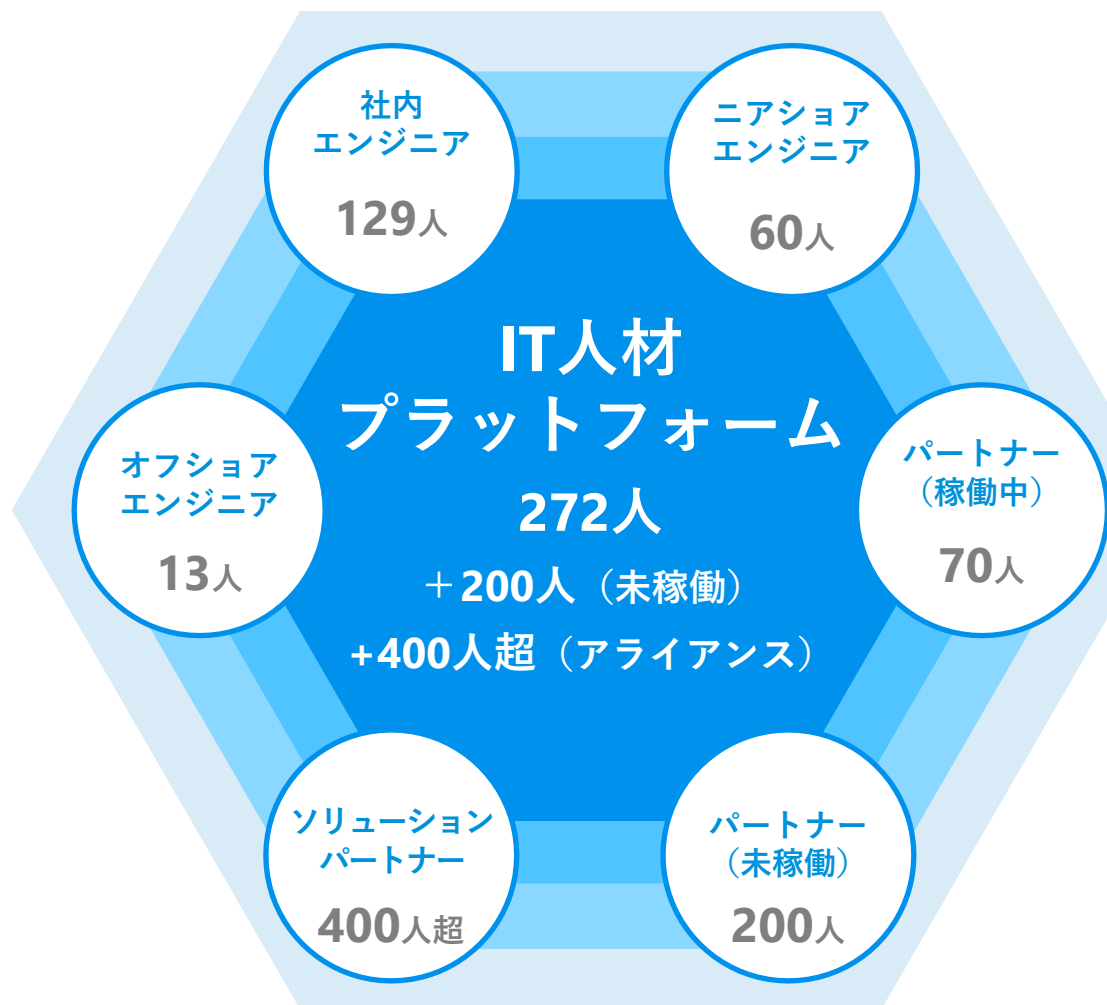


ビジネスプロダクト事業
累計2,900社以上のツール導入実績



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