



**TENDA**  
EX TENDed Advisor

**株式会社テンダ**

**2023年5月期 決算説明資料**

2023年7月18日

証券コード：4198

## 本日の説明ハイライト

### 業績サマリー

- 前期(28期)は連結合計で売上高42.4億円(YoY+21%)を達成。
- 営業利益は4.6億円(YoY+22%)、当期利益は2.7億円(YoY+11%)、基礎的営業CFは3.7億円。
- 主要な経営指標でキャリアハイのパフォーマンスを実現。

### 重点戦略の進捗

- 三友テクノロジー社(22年7月)、熱中日和社(22年12月)を完全子会社化。
- 基盤事業であるITソリューション事業は、「テングラボ」等の重点戦略が進展。
- 今期(29期)も事業投資、及び成長投資(M&A)を実行し、事業ポートフォリオ変革を推進。

### 株主還元

- 株主還元について、年間配当は40円/株を予定。
- 期中(23年4月)に、前々期27円/株→当初予想34円/株→修正予想40円/株と変更を発表。
- 今期(29期)についても、45円/株の増配を予定。

### 今期(29期)の見通し

- 今期(29期)は連結合計で売上高48億円(YoY+15%)を計画。
- 営業利益は5億円(YoY+10%)、当期利益は3.3億円(YoY+24%)、基礎的営業CFは4.3億円。
- 今期(29期)についても、更なる成長投資を実行したうえで二桁の増収増益を見込む。

\*今期(29期)も見通しは、全てM&A効果除く



1. 2023年5月期 通期ハイライト	P4
2. 2024年5月期を超えて	P22
3. 2024年5月期 業績予想と株主還元方針	P30
Appendix	P33



#### 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 通期ハイライト

---

## 1-1. 2023年5月期 通期連結業績ハイライト

- 売上高・営業利益とも過去最高を更新し、大幅な増収増益。

売上高

4,235 百万円

前期比 +20.7%

営業利益

455 百万円

前期比 +22.0%

当期純利益

266 百万円

前期比 +11.1%

### 事業セグメント別概要



ITソリューション事業

- 受託開発において案件数が順調に推移。「テナダラボ」では10名以上の体制の大規模ラボ案件が牽引し、前期比で大幅増収。



ビジネスプロダクト事業

- 「Dojoシリーズ」が堅調に推移。AWS Translateを利用した機械翻訳機能と連携し、多言語対応を実装。



ゲームコンテンツ事業

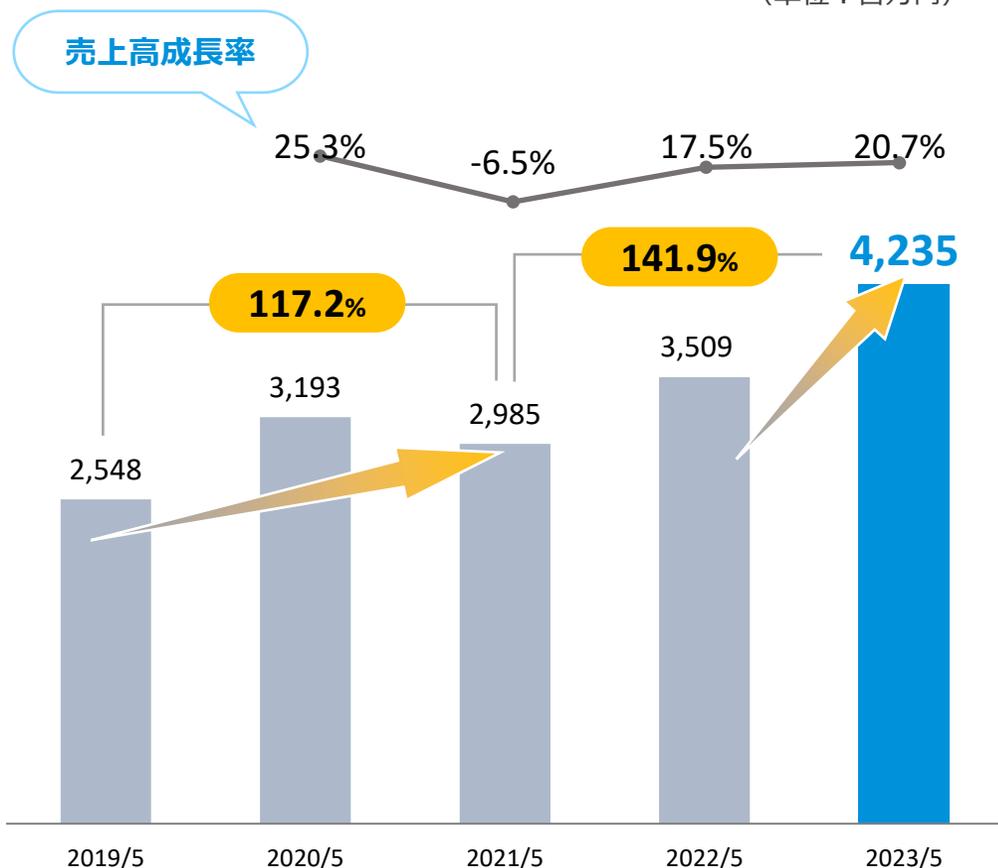
- 集客施策を積極導入しさらには、効率的な運営体制を構築。熱中日和のグループジョインによりビジネスモデル強化。

## 1-2. 2023年5月期 通期決算概要 連結売上高・営業利益 推移

- 売上高・利益ともに堅調に推移し、売上高は42億円を超え過去最高を更新。

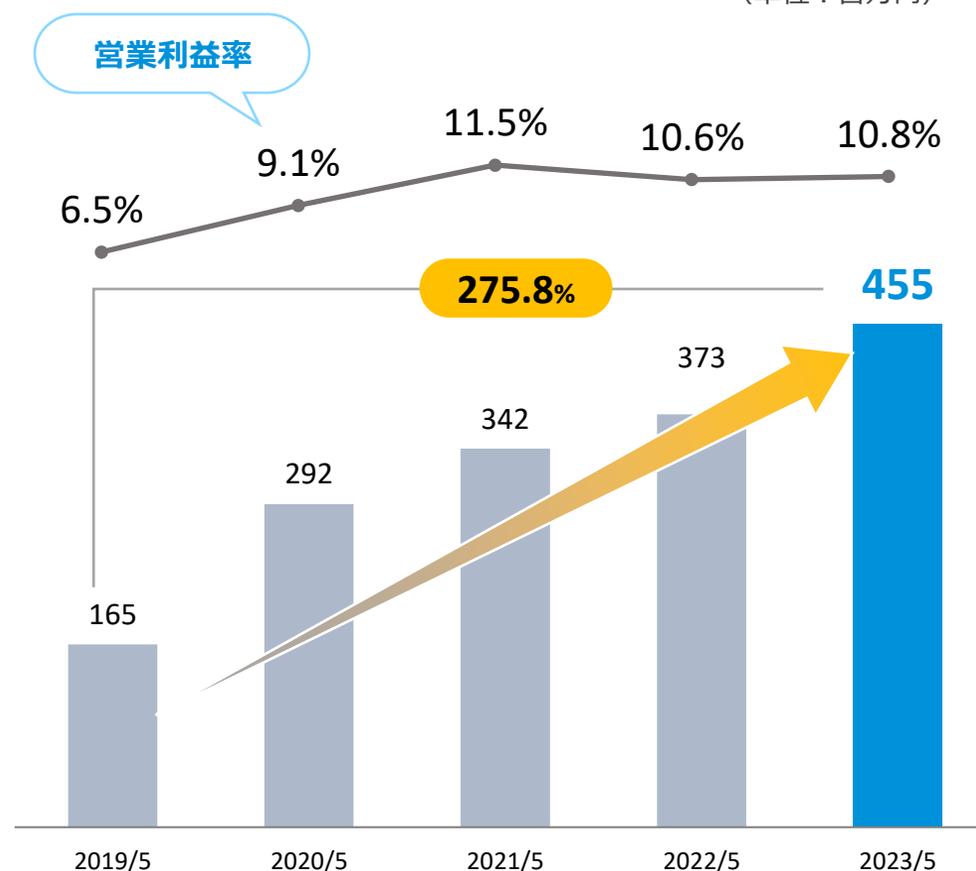
### 売上高（連結）

(単位：百万円)



### 営業利益（連結）

(単位：百万円)



## 1-3. 2023年5月期 通期連結セグメント別業績（前期比）

- ITソリューション事業は、売上が大幅に成長、利益も堅調推移。
- ビジネスプロダクト事業は、前期比で大幅な増益実現。
- ゲームコンテンツ事業は、前期比減収減益で着地する。

（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		
	前期	2023/5期	前期比	前期	2023/5期	前期比	前期	2023/5期	前期比
売上高	2,501	<b>3,357</b>	134.2%	575	<b>572</b>	99.4%	431	<b>304</b>	70.7%
セグメント利益	778	<b>828</b>	106.4%	114	<b>174</b>	152.5%	28	<b>18</b>	63.8%

▼子会社アイデアビューロー社除く

	前期	2023/5期	前期比
売上高	2,250	<b>3,265</b>	145.1%
セグメント利益	740	<b>882</b>	119.2%



## 1-4. セグメント別重要施策 達成状況

### 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  
売上高（実績）

**340**百万円

#### 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



2023年5月末時点（実績）

**20**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  
Ver5.0.0



2023年3月  
Ver5.2.0



2022年7月  
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

2Q末 150社

4Q末 220社



実績

2023年5月末  
時点（実績）

**446**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プラットフォーム



2023年5月末時点（実績）

**13**プラットフォーム

#### 収益基盤改善（他社IP\*タイトル）

2023年5月期（目標）

1タイトル



2023年5月末時点（実績）

**1**タイトル

\* IP = Intellectual Property : 知的資産

## 1-5. 2023年5月期 通期決算概要 連結損益計算書サマリー

■ 売上高 前期比120.7%、経常利益 同121.6%と、2桁の成長を実現。

(単位：百万円)

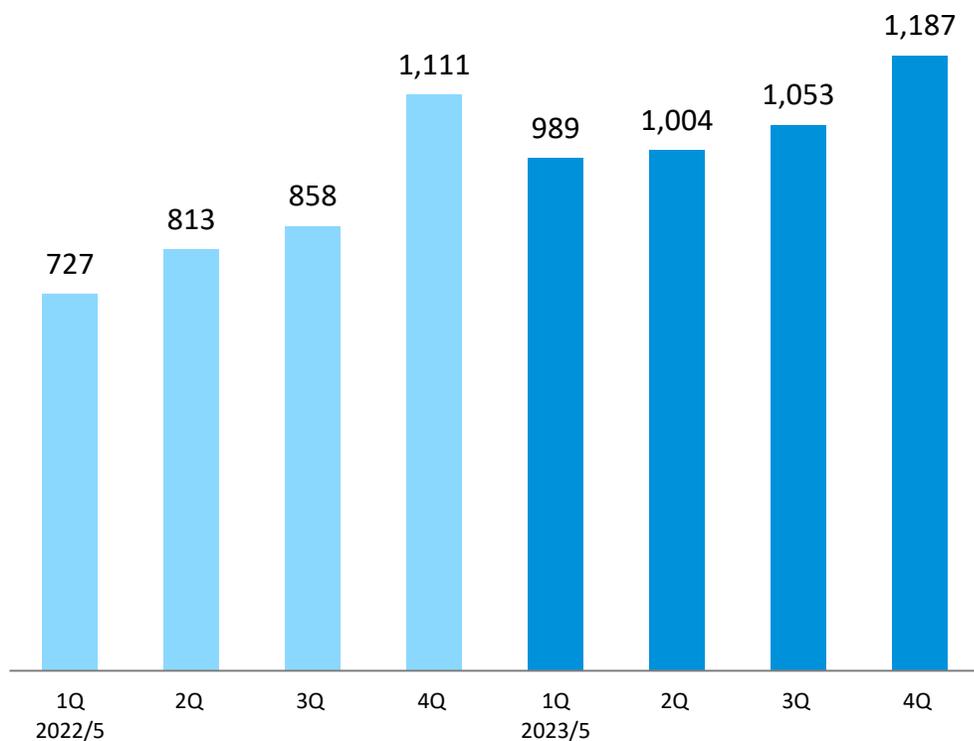
	2022/5期		2023/5期		増減	2023/5期 通期予想	
	金額	売上比率	金額	売上比率	前期比	当初	(1/13付け 上方修正後)
売上高	3,509	-	4,235	-	726	4,000	4,200
売上原価	2,061	58.7%	2,632	62.2%	571	-	-
売上総利益	1,447	41.2%	1,602	37.8%	154	-	-
販管費	1,074	30.6%	1,147	27.1%	72	-	-
営業利益	373	10.6%	455	10.8%	82	400	450
経常利益	359	10.2%	436	10.3%	77	383	434
当期純利益	240	6.8%	266	6.3%	26	247	270
1株当たり 当期純利益 (円)	113.85	-	122.95	-	9.1	113.94	124.47

## 1-6. 2023年5月期 通期決算概要 四半期業績推移

■ 売上高、営業利益ともに各四半期において、前年同期を上回る成長を継続。

### 売上高（連結）

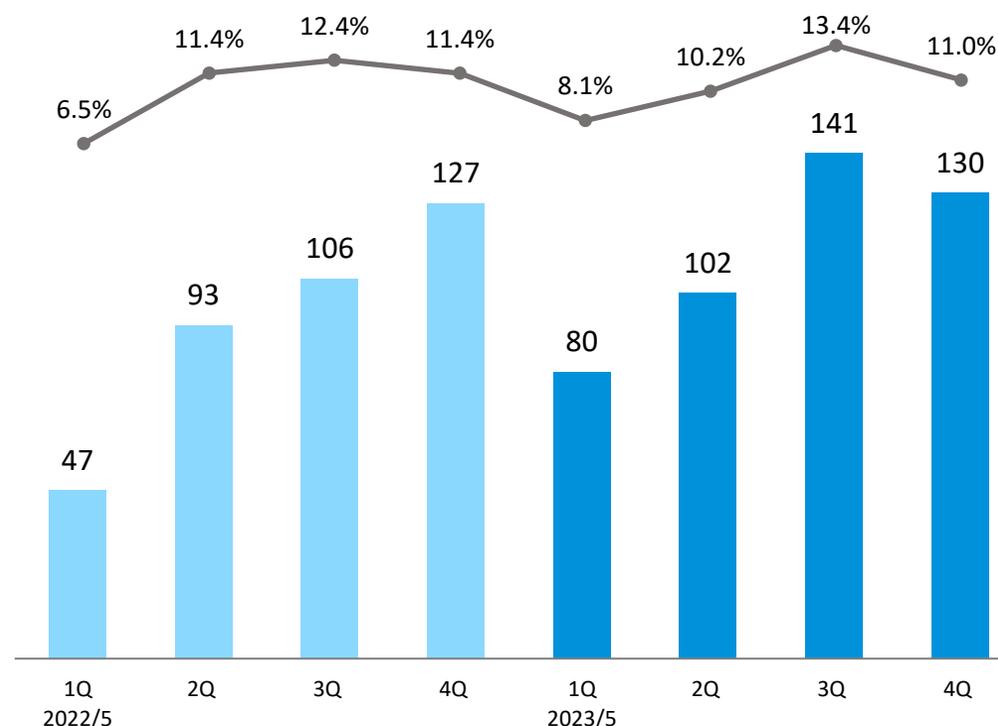
（単位：百万円）



前年同期比	136.0 %	123.5 %	122.7 %	106.8 %
-------	---------	---------	---------	---------

### 営業利益・営業利益率（連結）

（単位：百万円）



前年同期比	170.2 %	109.7 %	133.0 %	102.4 %
-------	---------	---------	---------	---------

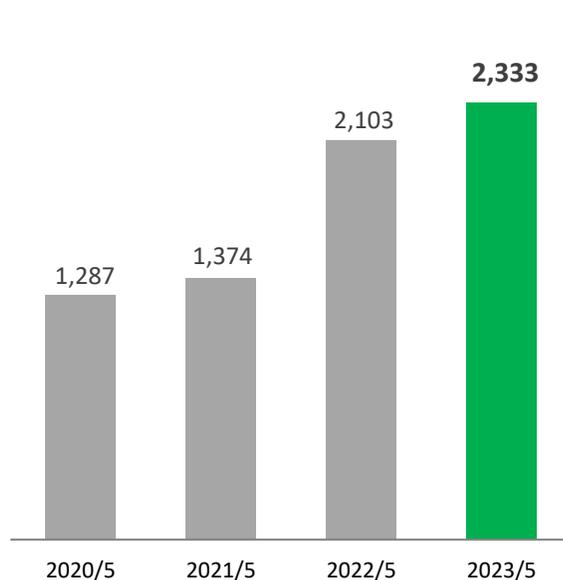
# 1-7. 2023年5月期 通期決算概要 セグメント別KPI推移

## ITソリューション事業



1人当たり  
売上高\*

(単位：千円)



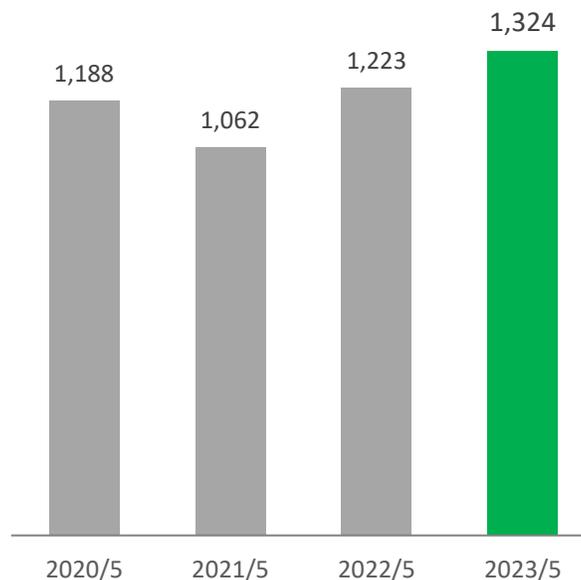
\*1人当たり月間売上高の12ヶ月平均

## ビジネスプロダクト事業



Dojo  
平均販売単価

(単位：千円)

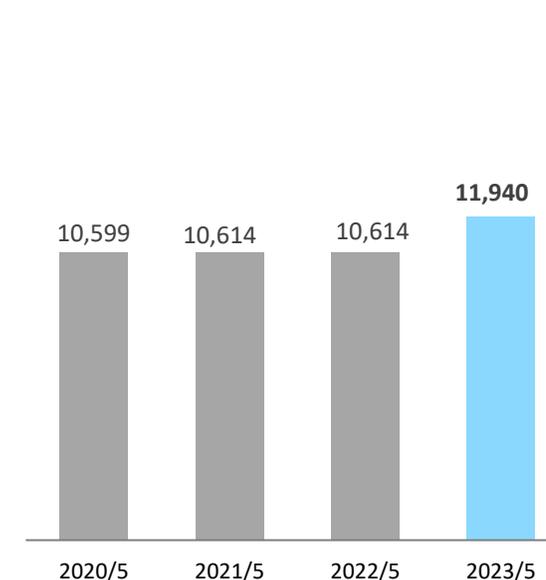


## ゲームコンテンツ事業



DAU\*

(単位：接続ユーザ数)



\*Daily Active User :

1日あたりのゲームを遊んでいるユーザ数

## 1-8. 2023年5月期 通期決算概要 連結貸借対照表サマリー

- M&Aに伴うのれん増加等、成長投資を実行した上で堅牢な財務規律を図る。

(単位：百万円)

	2022/5期末	2023/5期末	増減
流動資産	2,700	2,723	22
固定資産	303	498	194
有形固定資産	19	18	△1
無形固定資産	73	274	201
投資その他資産	210	205	△5
資産合計	3,004	3,221	217
負債合計	925	932	6
流動負債	722	750	27
固定負債	202	182	△20
純資産合計	2,078	2,289	211
負債・純資産合計	3,004	3,221	217
自己資本比率	69.2%	71.1%	+1.9pt

## 1-9. 2023年5月期 通期決算概要 キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

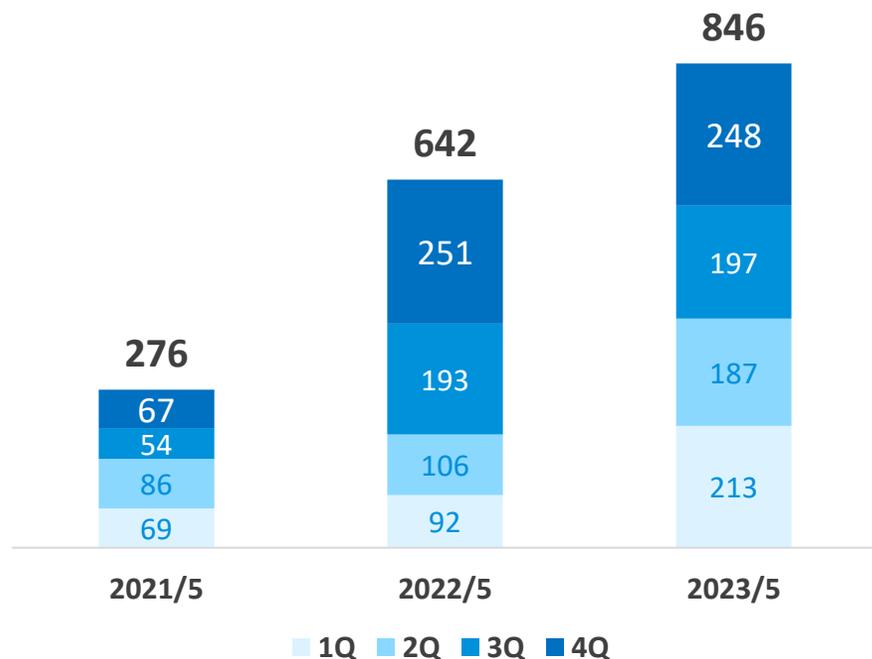
	2022/5期	2023/5期	差額	主な内訳
営業活動によるキャッシュ・フロー	211	340	129	<ul style="list-style-type: none"> <li>税金等調整前当期純利益 69M</li> <li>売掛債権の回収進展 225M</li> <li>仕入債務の支払増 △98M</li> <li>法人税等の支払増 △56M</li> </ul>
投資活動によるキャッシュ・フロー	△92	△153	△61	<ul style="list-style-type: none"> <li>子会社株式取得 △152M</li> <li>敷金回収 98M</li> </ul>
財務活動によるキャッシュ・フロー	725	△211	△936	<ul style="list-style-type: none"> <li>借入金返済増 △56M</li> <li>前期は上場による調達 879M有</li> </ul>
現金及び現金同等物の期末残高	2,119	2,095	△24	

## 1-10. 国内ラボ型開発「テンドラボ」順調に拡大

- ITプロのサブスクリプション「テンドラボ」の受注件数が堅調に拡大。
- 今期累計売上高は8.4億円（前期比+32%）と大幅成長。

### テンドラボ売上高

(単位：百万円)



2023/5期  
累計売上高

**846**百万円

前期比

**132%**

(2022/5期累計売上高 642百万円)

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  
テンドラボ

# テンダのDX

## 1-11. テンダラボの活用例

- 新規サービスのR&Dや概念実証（PoC）などに適した開発モデル
  - ✓ 状況に合わせた開発方針の変更やチームングが可能
  - ✓ 目的に合わせて、システムの内製化に向けたドキュメント整備や教育など開発以外での活用が可能
- オフショア開発ラボと異なり、日本国内の技術者で体制構築をするため、国内ユーザーの特性を考慮した対応が可能

### 活用事例

#### 事例 1

#### 購買資産管理システム改修

初期開発完了後の運用期間にて発生した様々な利用者からの要望を柔軟に対応すべくテンダラボを採用。

総合制作企業

運用保守型ラボ

#### 事例 2

#### 観光アプリの方針策定・開発

利用者導線など、方針策定から検討する必要がある、PoCを繰り返し実施するには、アジャイル開発に適したテンダラボを採用。

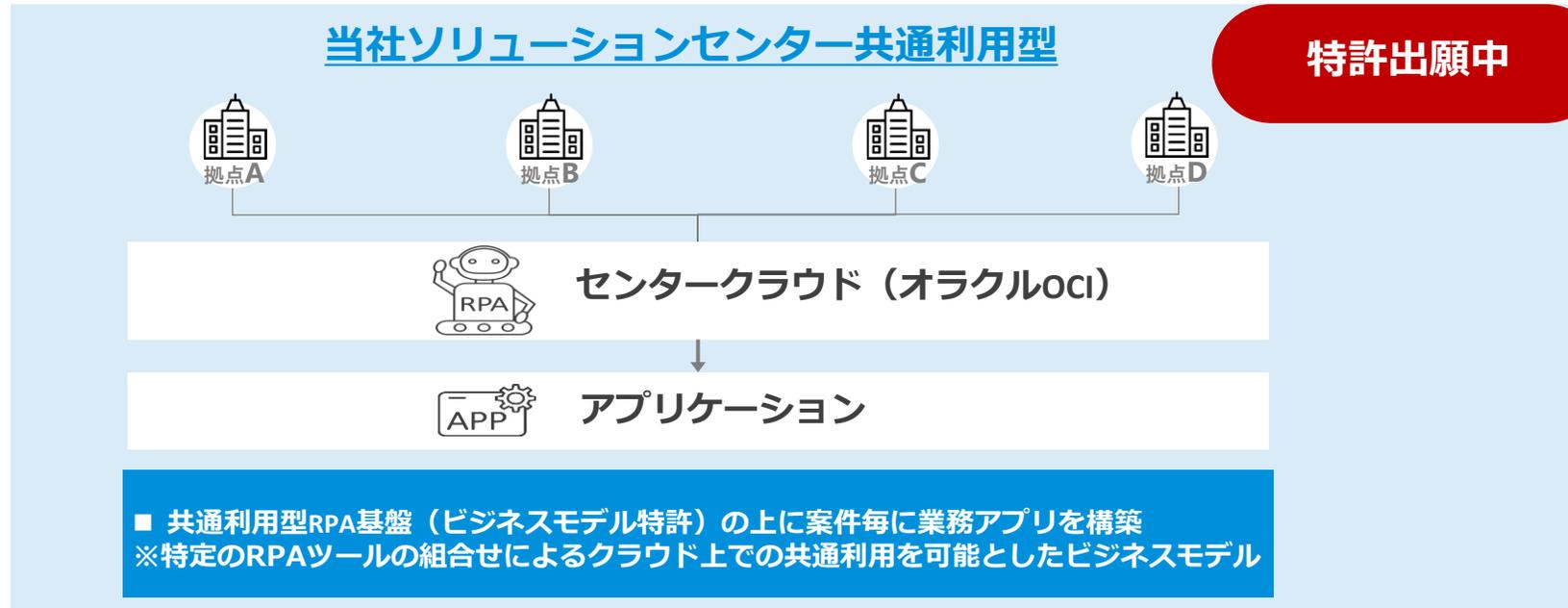
システム運営企業

PoC

サービス設計

## 1-12. 『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 200店舗達成

『Oracle Cloud Infrastructure』を採用しDXソリューション事業を拡大



### お客様メリット

- ①業務効率化／営業力強化等
- ②オペレーションコスト／負荷削減
- ③RPAシステム構築／運用コスト 大幅削減

※ローカル環境毎の個別構築に比べ、  
システム構築／運用コストは約1/6 [当社試算]

### 自動車業界での活用

月間数万件の提案書作成をRPAソリューションに置き換え

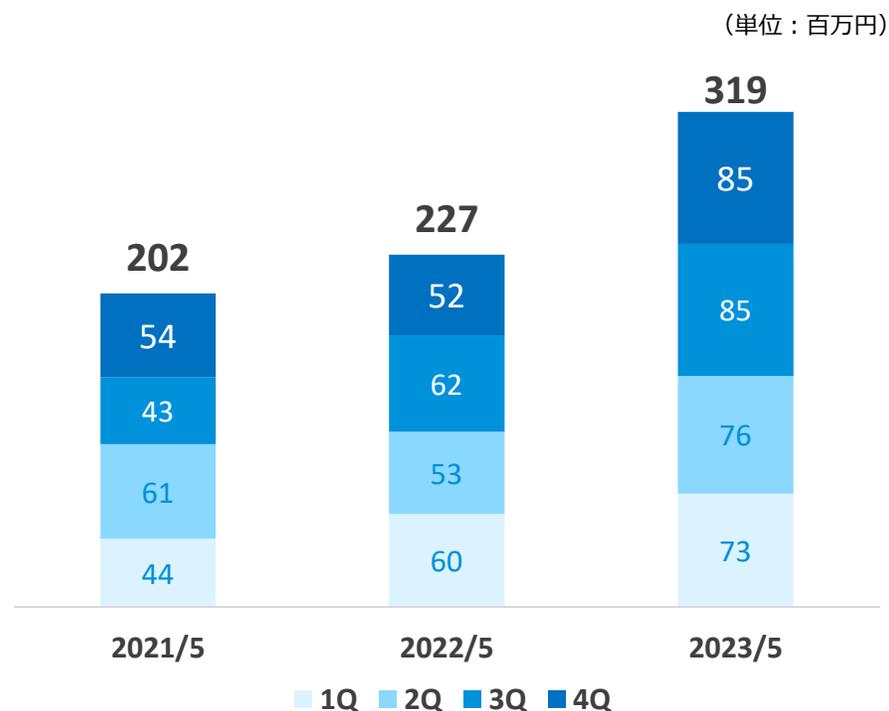
### 適用業態

特定の業界、業種に限定せず、様々な多店舗／多拠点業態  
での業務効率化に寄与可能  
(自動車販売・人材派遣業界で先行中)

## 1-13-1. Microsoft 365 業務改革ソリューションが堅調に拡大

- 今期累計売上高は3.2億円（前期比+41%）と大幅成長。
- コンサルティング、パッケージ企画販売、SIを含め高い利益率でビジネスを推進中。

### Microsoft 365 業務改革ソリューション売上高



2023/5期  
累計売上高

**319**百万円

前期比

**141**%

(2022/5期累計売上高 227百万円)

コンサルティング、SI（システムインテグレーション）、  
パッケージ販売のビジネスポートフォリオにより、  
高成長、高利益率のビジネスモデルとなっている。

# テンダのDX

## 1-13-2. Microsoft 365 業務改革ソリューションの活用例

■ Notes移行で養ったスキルをベースに、Microsoft 365を業務改善・DX支援に活用

Microsoft 365利活用

業務改善コンサルティング

SharePoint構築・移行



TENDA  
Consulting Service

ベーススキル：Notes移行（数百社の移行実績あり）

### 活用事例 1

#### DXの足かせとなっていたNotesシステムを刷新

Notesシステムを移行アセスメントから入り、移行方針策定、業務改善視点からMicrosoft 365に全面移行を実現した。

大手流通業

Notes移行

### 活用事例 2

#### 社内コミュニケーション、コラボレーション強化

ポータルサイトの現状分析、ニーズ分析から入り、設計、構築、運用、PDCAによる定期改善まで実施している。

大手製造業

ポータル構築

## 1-14. Dojoシリーズの進化

### POINT 1

Ver.9.0.0リリース（動画編集機能） 2023年01月18日リリース



- ・動画タブの機能・・・  
モザイク挿入、動画トリミング、一時停止
- ・音声タブの機能・・・  
音声トリミング、一時停止、音声録音時の動画再生

### POINT 2

Ver.5.0リリース（主要機能強化） 2022年10月27日リリース



- ・リッチテキスト（文字装飾が可能に）
- ・インフラ、セキュリティ強化対応
- ・ツールチップ機能強化（利便性向上）
- ・多言語対応強化（吹き出し、コメントも翻訳対応）

Azure Marketplaceへの登録 2023年03月17日

Azure Markertplaceへの登録とAzure Active Directory SSO との統合が完了

### POINT 3

Ver.1.6.0リリース（主要機能強化） 2023年01月31日リリース



- ・多言語対応強化

## Azure Marketplace へ登録



ノーコードシステム操作ナビゲーション

- ✓ Azure Active Directory のアカウントを使ってSSOで「Dojoナビ」を利用できる環境の構築が可能
- ✓ Dojoナビの導入と運用管理の利便性が大幅に向上

### Azure Marketplaceとは

マイクロソフト社が提供しているオンラインマーケットプレイスで、企業のシステム担当者向けに、数多くのアプリケーションやサービスが提供されている



## 多言語対応の拡充



- ✓ 日本で働く外国人労働者の80%弱※1 をサポート
- ✓ 言語を選択するとマニュアルの説明文等のテキストが自動翻訳

### 翻訳対象言語は？

日本語／英語／簡体字中国語／繁体字中国語／韓国語／ベトナム語／タガログ語（フィリピン）／ポルトガル語／スペイン語

※1: 厚生労働省「外国人雇用状況」の届出状況まとめ（令和3年10月末現在）から算出

## 1-15. M&Aによるゲームコンテンツ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。



**TENDA**  
EX TENDed Advisor

十 熱中日和

### テンダのオンラインゲーム 開発・運用のノウハウ

自社タイトル／アニメタイトルのゲーム開発および  
マルチプラットフォーム展開と運用の実績



### 熱中日和の強み

- 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
- 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

### ビジネスモデルの強化

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

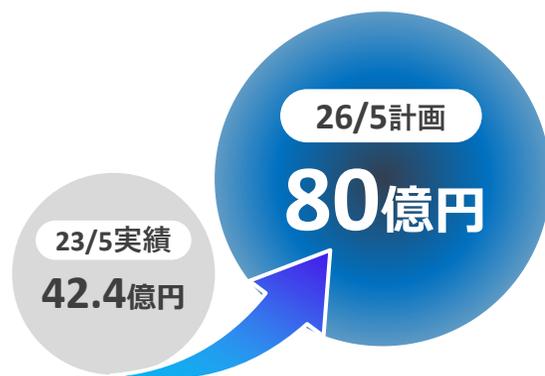
# 2024年5月期を超えて

---

## 2-1. 2026年5月期で達成を目指す定量目標

- 2026年/5月期には売上高：80億円(CAGR23.5%)、当期純利益：7億円(CAGR37.3%)基礎的営業CF：9億円(CAGR34.4%)を目指す。(3ヶ年中計)
- 更には、成長投資を確実に実行したうえで、本中計内においては累進配当を実行する。

### 売上高



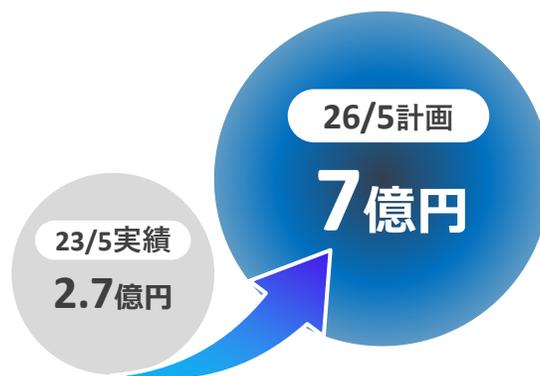
成長目標

1.9倍

CAGR

23.5%

### 当期純利益



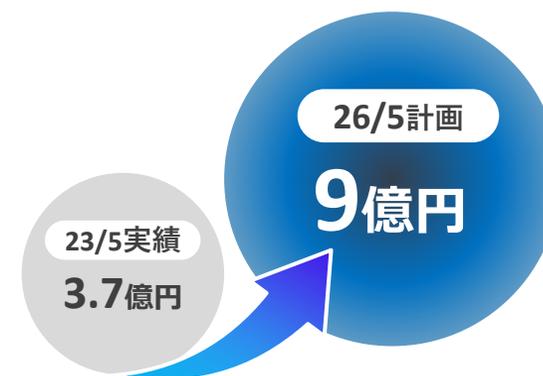
成長目標

2.6倍

CAGR

37.3%

### 基礎的営業CF



成長目標

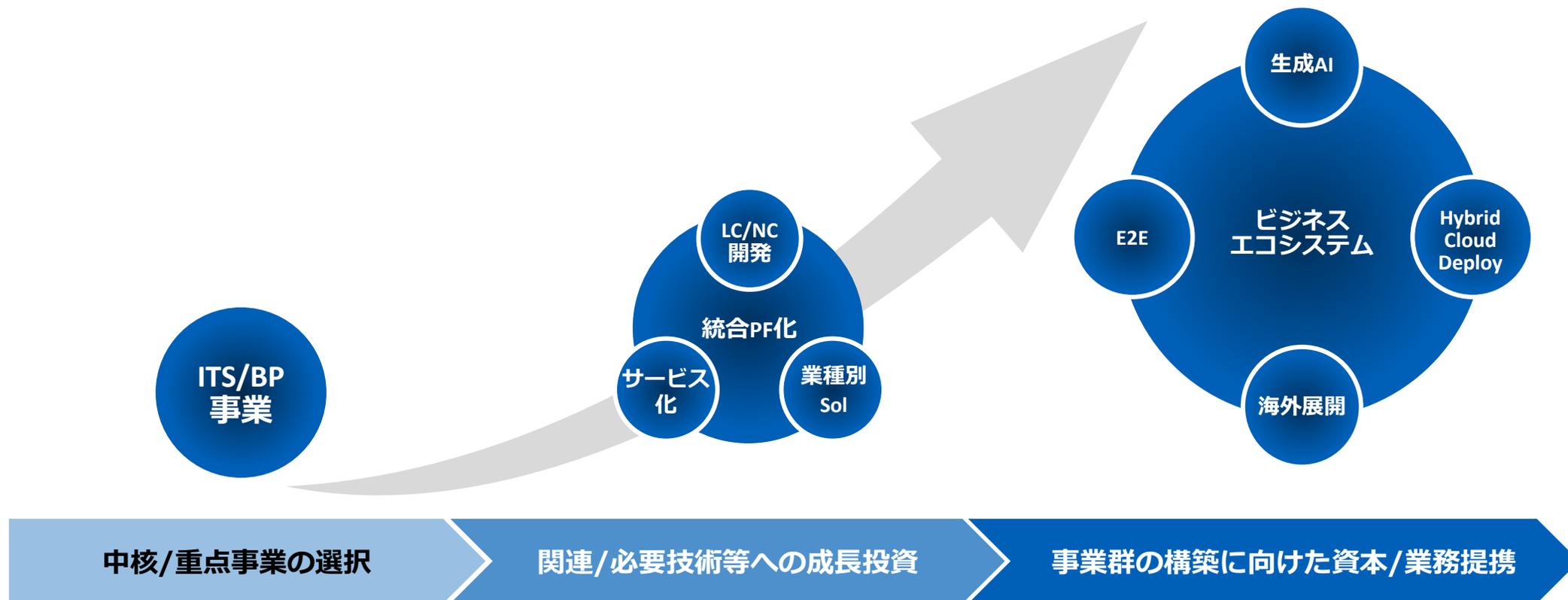
2.4倍

CAGR

34.4%

## 2-2. 中核/重点事業の成長シナリオ-B2B領域-

- ITS事業×BP事業に伴う市場機会の最大化をベースに、LC/NCによる開発プロセスのPF化を推進し、また資本/業務提携により更なるアップサイド需要を取り込む。

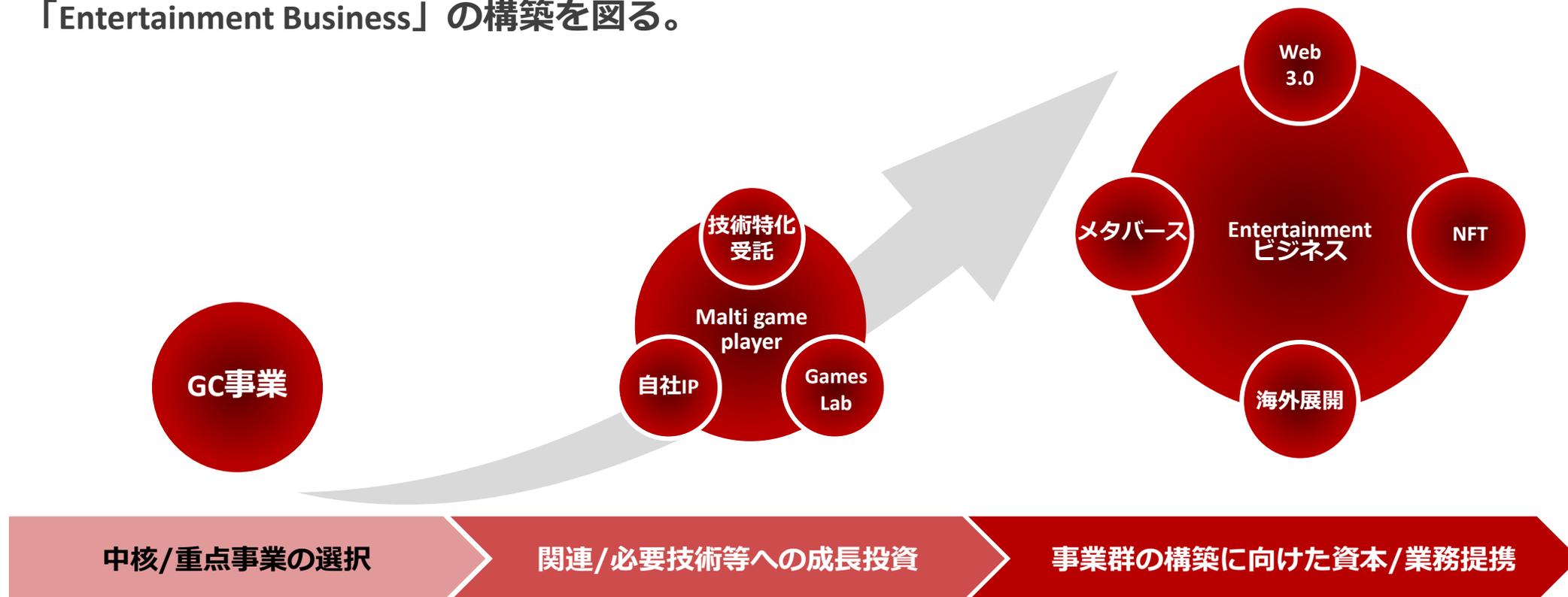


備考

ITS : ITソリューション BP : ビジネスプロダクト LC/NC : Low code/No code E2E : end to end PF : Platform

## 2-3. 中核/重点事業の成長シナリオ-B2C領域-

- 従来モデル(自社IPの拡大による運営収益)に加え、セカンダリービジネス(特化技術を活用した3D開発/"Games Lab〈人財提供モデル〉")へのリーチ、更にはweb3.0時代を見据えたテナダユニークな「Entertainment Business」の構築を図る。



備考

GC : Game contents

Games Lab : ゲーム開発人材の提供

NFT : Non Fungible Token

技術特化受託 : Unity/PHP等を活用した受託

## 2-4. 『Dojoシリーズ』 + 『Azure OpenAI Service』 の連携

### Dojoシリーズ（マニュアル作成ツール）



Azure OpenAI Service

Dojoシリーズで作成したマニュアルの  
AIマニュアル診断を実施

### AIマニュアル診断

#### AIマニュアル診断画面

#### 診断対象

全体  ステップ指定

#### 診断結果

文章の評価：この文章は、スーパーの品出しにおける注意点を詳しく説明しており、具体的な例も挙げられているため、分かりやすく役立つ情報が含まれています。ただし、文章の構成が少し乱雑で、改善の余地があると言えます。

#### 改善案：

1. タイトルの追加：「スーパーの品出しの注意点」など、文章の内容を簡潔に表すタイトルを追加することで、読者がすぐに内容を理解できるようになります。
2. 目次の追加：文章の構成を明確にするために、目次を追加することができます。例えば、「1. 期限切れ・破損品の処理方法」「2. 混在品の取り扱い方法」など、章立てを明確にすることができます。
3. 箇条書きの活用：文章中に挙げられている注意点や例を、箇条書きにすることで、読みやすく整理された文章に

Flow. 1

作成したマニュアルを評価して、  
改善案、記載例を提示

Flow. 2

診断結果の内容を元に、作成した  
マニュアルに反映

2023年7月27日に「Dojoウェブマニュアル」の新機能として、  
Azure OpenAI Service で ChatGPT連携し、「AIマニュアル診断機能」をリリース予定

## (実例) AIマニュアル診断

マニュアル

Step 2/8

### 期限切れ・破損品を下げる

破損品の例

<b>割れ</b> 卵、瓶など	<b>凹み</b> 缶詰、箱菓子など	<b>破れ</b> 米、砂糖、袋菓子など
--------------------	-----------------------	-------------------------

販売期限が切れているものや破損品はバックヤードに下げ、値引き処理または廃棄処理を行います。

- 販売期限の目安
  - 乾物...賞味期限の○日前
  - 飲料...賞味期限の●日前
  - 菓子...賞味期限の▼日前
- 破損品の例
  - 割れ...卵、瓶など 割れだけでなくひ

診断実行

### AIマニュアル診断画面

#### 診断対象

全体  ステップ指定

ステップ - 2 x

#### 診断結果

評価：★★★★

品出しの注意点について、具体的な例を挙げて説明されている点は良いと思います。ただし、文章が箇条書きになっており、読みにくさを感じました。

#### 改善案：

文章を箇条書きから、文章に変更することで読みやすくすることができます。また、例を挙げる際に、もう少し具体的な商品名を挙げることで、より分かりやすくなると思います。

#### 例：

スーパーでの品出しにおいて、期限切れや破損品の取り扱いには注意が必要です。期限切れの商品は、バックヤードに下げ、値引き処理または廃棄処理を行います。賞味期限の目安として、乾物は賞味期限の○日前、飲料は賞味期限の●日前、菓子は賞味期限の▼日前となります。

破損品については、割れた卵や瓶、凹んだ缶詰や箱菓子、破れた米や砂糖、塩、小麦粉、袋菓子などがあります。混在品を見つけた場合は、正しい売り場に移動させます。また、冷蔵品が常温の棚に置いてあった場合は廃棄処分します。

#### 総評：

具体的な例を挙げて説明されている点は良いと思いますが、箇条書きになっているため、読みにくさを感じました。文章に変更することで、より読みやすくなると思います。また、例を挙げる際に、もう少し具体的な商品名を挙げることで、より分かりやすくなると思います。

閉じる

AI診断

## 2-5. 「ローコード・ノーコード」事業の拡大・強化

- ビジネスアプリ、EC領域の開発体制を大幅強化。
- スピーディに高品質なシステムを提供可能。

### 2023年6月より大規模開発支援サービスを提供開始

- オフショア開発を得意とする三友テクノロジーと連携し中国開発拠点（瀋陽）で「Microsoft Power Platform」、「EC-CUBE」の開発人材を育成
- リーズナブルかつ短期間で提供する体制を整備



業務系システム開発における解析・構築・導入コンサルティング、Web系システムのスクラッチ開発からリプレース、マイグレーション提供を主たる事業としています。

## 2-6. テンダが取り組むESG経営



- 社内DXによるペーパーレス化の推進（電子契約書システムの使用など）
- 社内会議のペーパーレス化の推進（取締役会、経営会議など各種会議体/稟議書など社内書類）
- クール・ウォームビズの拡充（オフィス環境の整備/ノーネクタイ勤務の実施など）



- 独自のキャリアパス・研修制度の整備（新人研修/技術研修/資格取得支援制度/書籍購入補助など）
- ワークライフバランスの推進（リモート勤務/オンライン会議システム/バーチャルオフィスなど）
- 技術革新を推進する研究開発への投資（生成AI連携、RPAなど開発環境への投資と整備）
- 多様な人材が活躍できる制度（子育て世代の社員への手当の増額支給/男性育休取得の推進など）



- ダイバーシティの推進（管理職の女性比率の向上/外国籍人材の採用拡充/障がい者採用の推進など）
- コーポレートガバナンスの整備（社外取締役/常勤監査役・監査役会/内部監査/会計監査人など）
- 情報セキュリティの整備（情報セキュリティ基本方針/ISMSの取得・更新/Pマークなど）
- コンプライアンス・リスク管理（リスク管理委員会/コンプライアンス教育/各種規定の整備など）

# 2024年5月期 業績予想と株主還元方針

---

### 3-1. 2024年5月期 業績予想

■ 堅調なDX需要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)

	2023/5期		2024/5期		前期比	
	実績	%	予想	%	増減	%
売上高	4,235	-	4,800	-	565	113%
営業利益	455	10.8%	500	10.4%	45	110%
経常利益	436	10.3%	500	10.4%	64	114%
当期純利益	266	6.3%	330	6.9%	64	124%

## 3-2. 株主還元方針

- 今期(29期)についても、45円/株の増配を予定。

	2021/5期	2022/5期	2023/5期	2024/5期 予想
1株当たり配当金	24円	27円	40円	45円

# 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CEO 小林 謙



**従業員**  
259名 (2023年5月末時点・グループ連結)



**設立**  
1995年6月



**資本金**  
306百万円 (2023年5月末時点)



**所在地**  
【渋谷オフィス】（本社機能）  
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

【池袋オフィス】（登記上の本店）  
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

【東北支店オフィス】  
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 (2022年7月8日子会社化)  
有限会社熱中日和 (2022年12月7日子会社化)

## 技術力と人材育成を軸に、着実に成長

- |      |     |   |
|------|-----|---|
| 1995 | 6月  | 株式会社テング設立   |
| 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  | 渋谷オフィス（本社機能）、池袋オフィス（登記上の本店）、東北支店オフィス移転<br>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子会社化       |
|      | 12月 | 自社ゲームにおけるノウハウを武器にゲームコンテンツ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子会社化                                  |
| 2023 | 1月  | プロゴルファー大和笑莉奈選手との所属契約を締結   |
|      | 4月  | DMM GAMESでカードバトルRPG『ヴァンパイア+ブラッド』のサービス開始   |
|      | 5月  | 情報セキュリティマネジメントシステム(ISMS)認証の適用範囲を拡大  |

IT人材派遣・請負から事業を開始

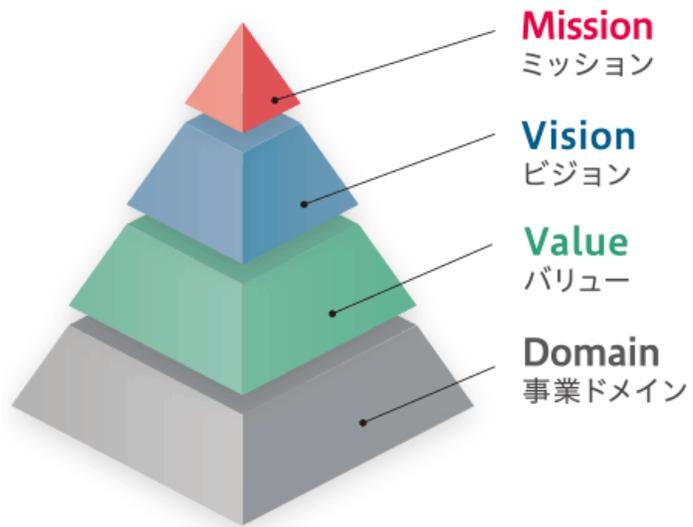
IT開発実績を積み上げ、人材育成を強化し、マニュアルソフトを開発

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

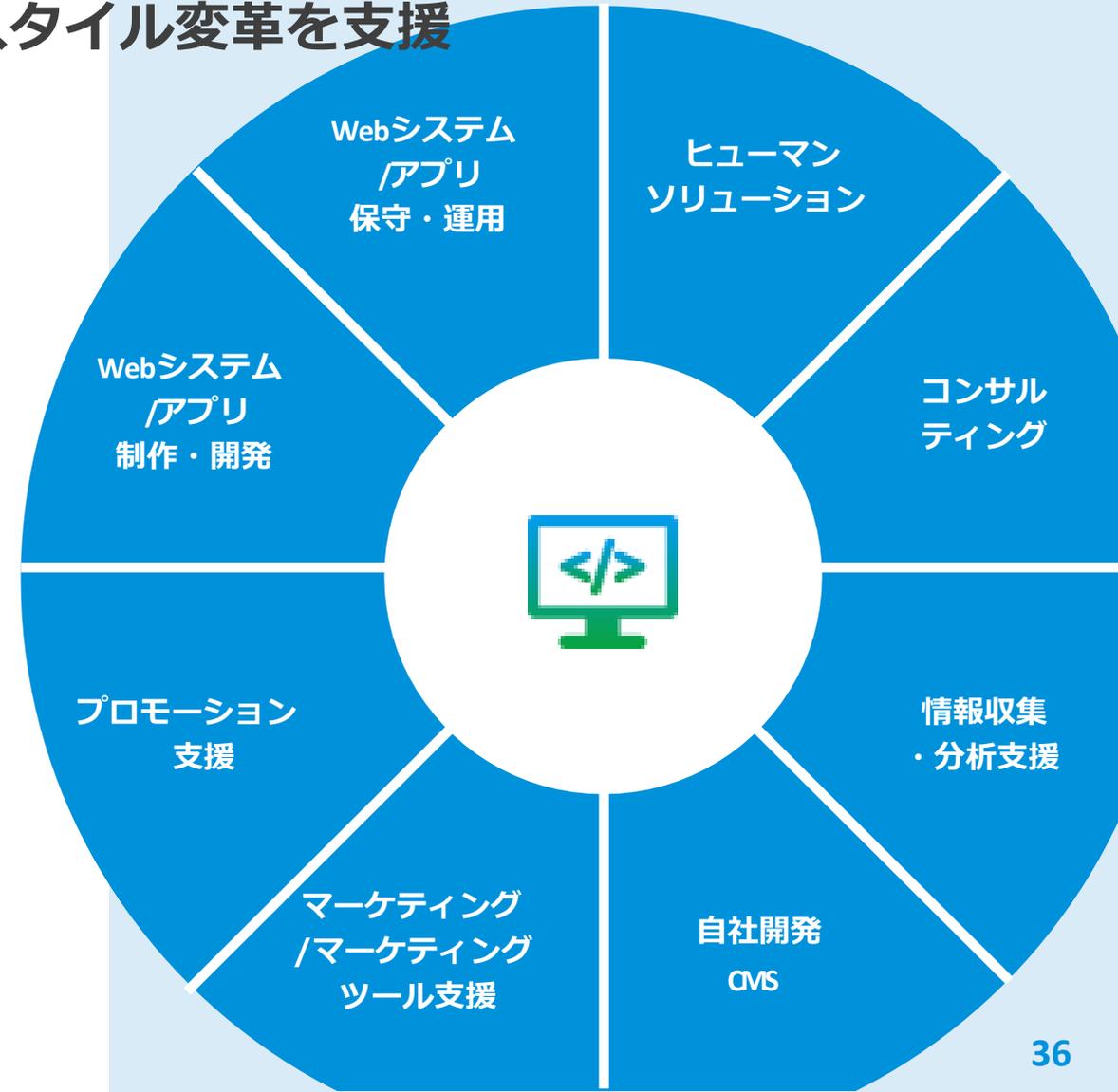
常にチャレンジする 探求心を忘れない  
情熱を持ち行動する

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





## 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、お客さま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

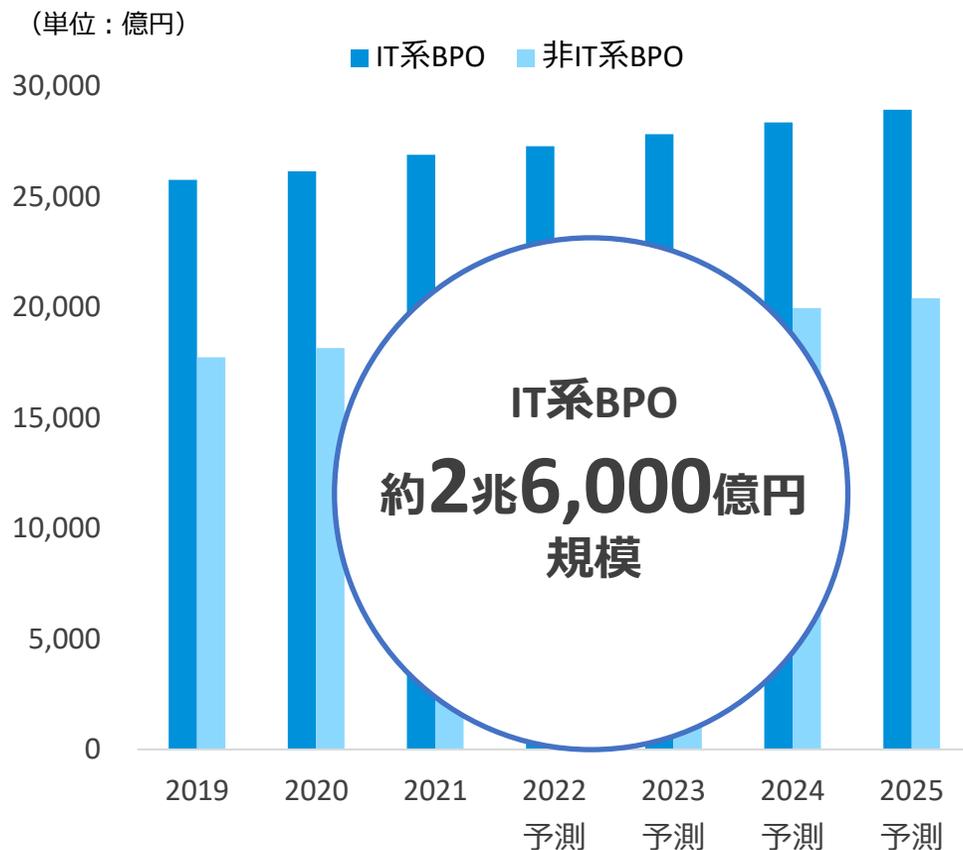
ソーシャルゲームをはじめとしたコンテンツの制作・運用を開始し、2015年からは蓄積された企画、開発、運用ノウハウを活かし、コンテンツプロバイダーとして自社ゲームを提供。

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。



自社オリジナルタイトル：ヴァンパイア+ブラッド

## DXのターゲット市場は拡大傾向



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（2022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

### 市場拡大要因

人材不足問題の拡大

働き方改革の推進による影響

新型コロナウイルスによる事業変革

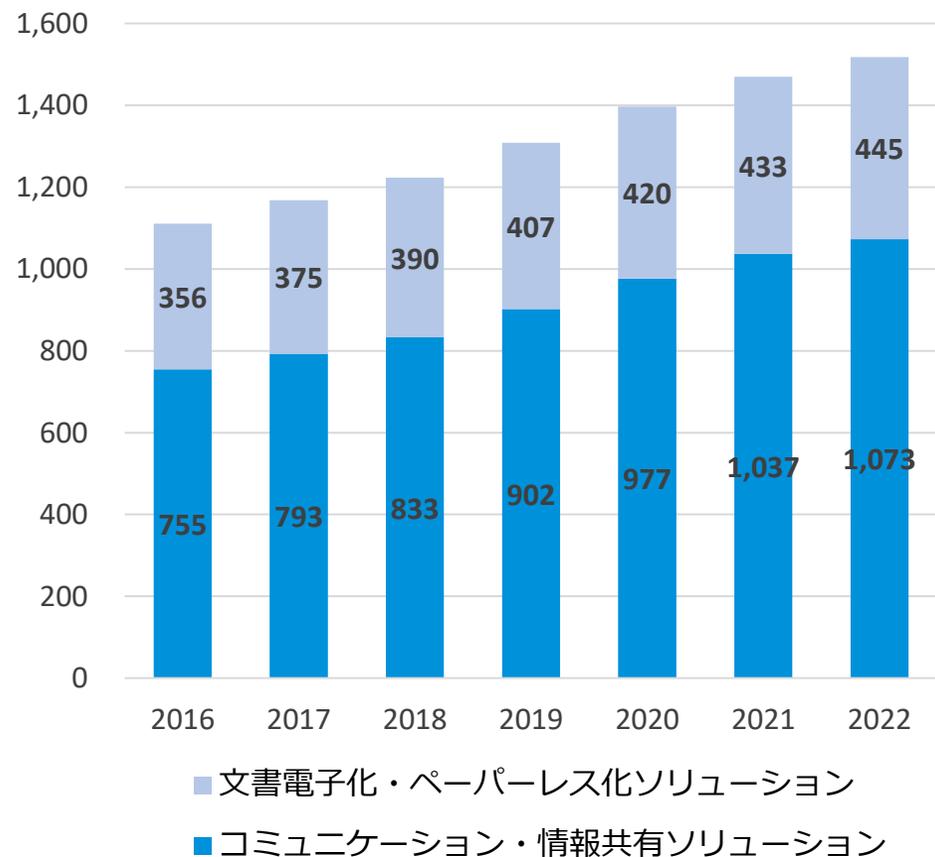
既存システムの老朽化

ポテンシャル市場であり、  
今後もニーズが隆盛する市場



## 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



情報共有ソリューション

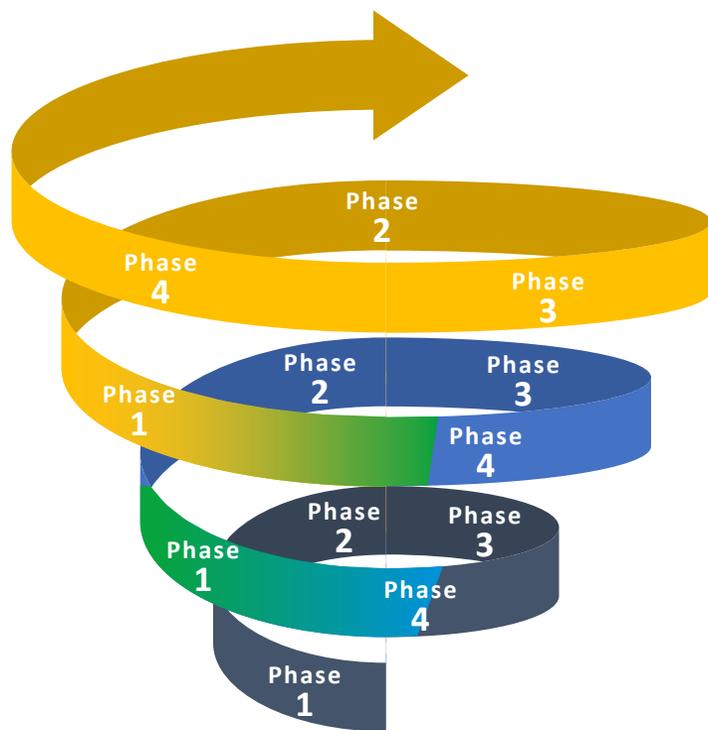


出典：矢野経済研究所「働き方改革ソリューション市場の実態と展望2020」をもとに当社作成  
注：事業者売上高ベース。2020年度以降は予測値

## 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

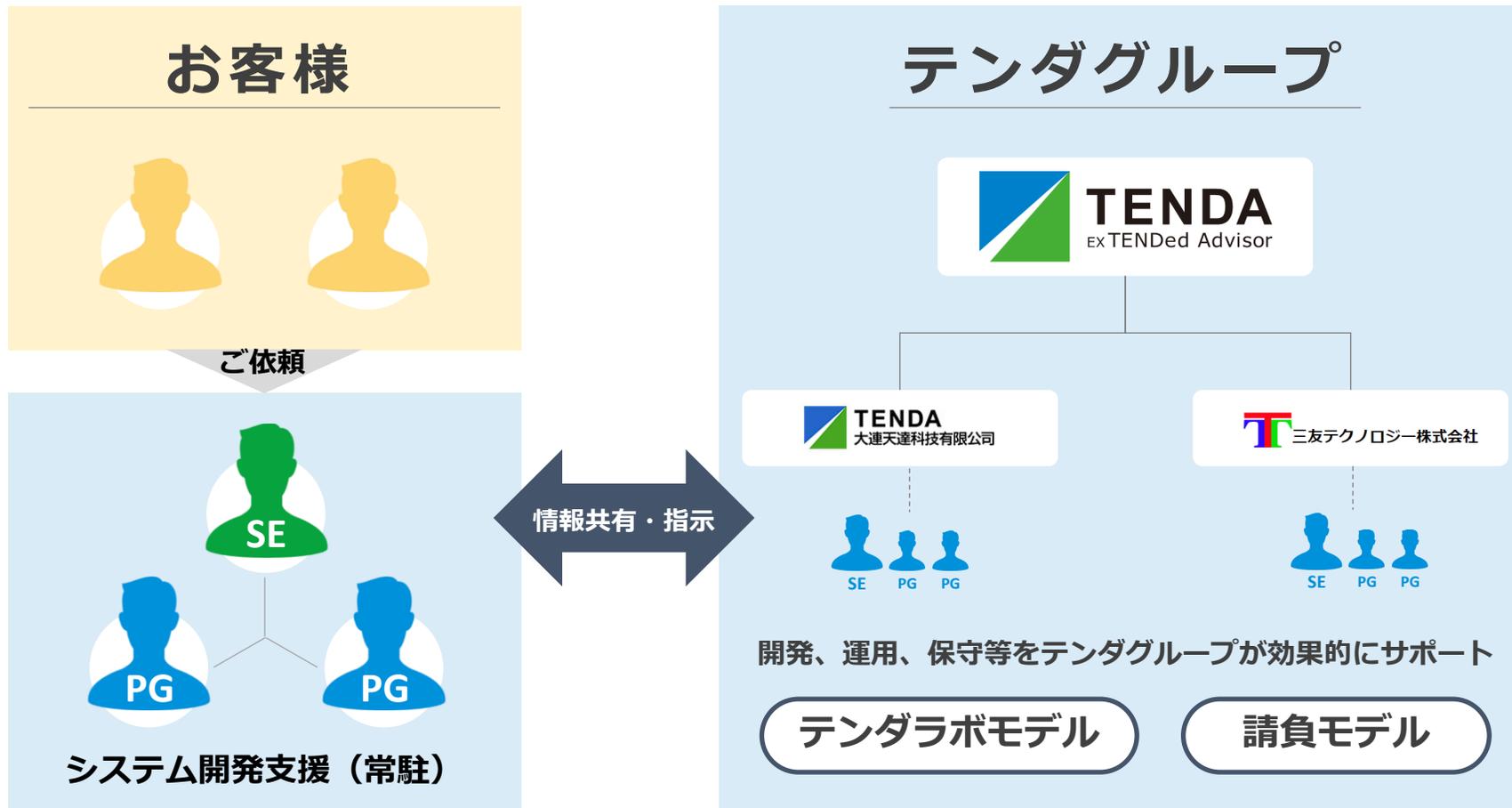
- ・改善・システム導入

Phase4  
運用・保守

- ・運用状況確認・保守

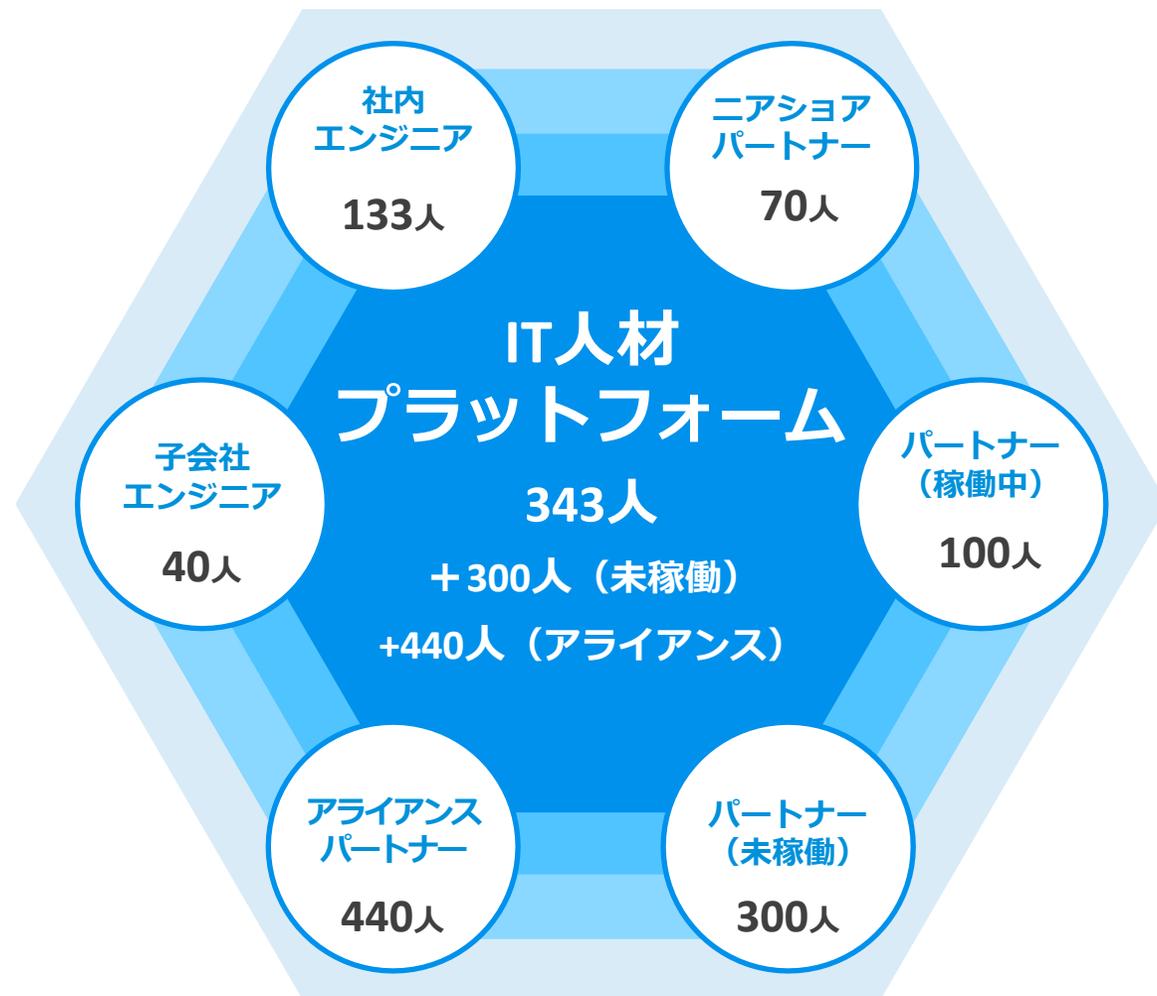
リピート率は約85%以上

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。



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

