2026年7月16日
株式会社テンダ

2026年5月期 通期決算に関する質疑応答集

当社の2026年5月期通期決算および決算説明会に関して、株主・投資家の皆様から寄せられた主なご質問と回答を、以下のとおりお知らせいたします。

同趣旨のご質問は10項目に集約し、要点を分かりやすくお伝えするため、必要な補足を加えています。本資料は、市場参加者の皆様のご理解を深めることを目的とした自主開示であり、新たな業績予想または経営目標の修正を行うものではありません。

Q1：第31期が減収・減益となった主な理由を教えてください。

A1：前期に大きく収益貢献した大型スポット案件の終了が、減収・減益の最大の要因です。加えて、その売上減少を他の案件や継続収益で十分に補うまでには至らず、特定顧客・大型案件への依存、価格競争による低採算案件の混入、単発案件や第4四半期に偏った収益構造といった課題が顕在化しました。

当社は、今回の結果を一過性要因だけで説明すべきではないと考えています。第32期は、別の大型案件で単純に売上を埋め戻すのではなく、案件採算管理、継続収益化、顧客分散を仕組みとして定着させ、月次で安定的に利益を積み上げられる収益構造への転換を進めます。

Q2：第32期の営業利益300百万円、営業利益率5.6%をどのように達成しますか。

A2：主な改善策は、選別受注と価格適正化による粗利率の改善、TRAN-DXを中心とした継続収益の拡大、Almondoを活用した営業・開発・PMO等の生産性向上、Techwiseによる上流案件の増加、ゲーム事業を含む低収益案件の抑制です。

売上高だけを追うのではなく、案件粗利率、不採算案件比率、継続収益比率、要員稼働率等を月次で管理します。「Foundation Year」は準備だけを行う年度ではなく、収益構造改革を制度として実装しながら、営業利益300百万円を着実に達成する年度と位置付けています。

Q3：大型案件依存や顧客集中をどのように改善しますか。

A3：保守・運用、追加改善、利用料等の積み上げ型収益を増やすとともに、既存顧客へのクロスセルと新規顧客の開拓を並行して進めます。これにより、特定顧客の投資方針や一つの大型案件の終了が、全社業績へ与える影響を段階的に低減します。

また、受注前に価格、原価、要員計画、契約条件、品質リスクを審査し、受注後も工数、進捗、原価、粗利を継続的に確認します。売上不足を低採算案件で補うのではなく、利益と継続性の両方を確保できる案件構成へ見直します。

Q4：Almondo と AI 関連事業には、どのような役割を期待していますか。

A4：Almondo は、AI サービスを提供する単独事業であると同時に、グループ各事業の提案力、開発生産性および利益率を高める中核機能を担います。第 31 期は売上高 256 百万円、営業利益 100 百万円、営業利益率 39.1%となり、AI 実装領域の収益性を示しました。

第 32 期の AI 関連売上 850 百万円は、Almondo 直販、TRAN-DX 経由の AI 実装、グループ横断のクロスセルで構成します。AI Skills、RAG、数理最適化等の知見を DX ソリューション、Techwise、Dojo 等へ展開し、AI 売上の拡大と全社生産性の向上を同時に進めます。

Q5：TRAN-DX は、どのように継続収益を生み出しますか。

A5：TRAN-DX は、システムを開発して納品した時点で収益が終了するモデルではありません。顧客業務の分析や BPR から入り、既存 SaaS・業務システムの連携、必要な開発、AI 機能の実装までを一体で支援します。

導入後も、保守・運用、追加改善、データ活用、AI 機能の高度化、利用者教育を継続して提供します。初期開発収益に加えて、保守料、利用料、継続改善契約を積み上げることで、単発売上への依存を減らし、顧客との長期的な取引と LTV の向上につなげます。

Q6：Techwise コンサルティング事業とゲームコンテンツ事業の改善方針を教えてください。

A6：Techwise は、Dojo、AI、業務ナレッジ、データ基盤を組み合わせ、構想策定、IT 戦略、PMO、AI 導入計画等の上流領域を拡大します。第 31 期は成長に向けた機能改善や提案体制整備の投資が利益を圧迫しましたが、今後は高付加価値案件と継続契約の増加によって収益性を高めます。

ゲーム事業は、売上規模よりも採算と品質を重視し、選別受注、制作工程の標準化、進捗・原価管理を強化します。また、Skyarts が有する 3D・映像・エフェクト技術を、ゲームに加えて XR、教育、広告等の非ゲーム領域にも展開し、技術力を安定収益へつなげます。

Q7：第 35 期以降の営業利益率 20%は、どのように実現する考えですか。

A7：営業利益率 20%は、一足飛びに達成するものではありません。第 32 期 5.6%、第 33 期 10%、第 34 期 12.9%と段階的に利益率を高め、第 35 期以降の 20%を長期的な Goal として目指します。第 33 期以降の数値は、正式な業績予想ではなく、現時点における経営目標です。

実現には、AI、上流コンサルティング、プロダクト、継続運用等の高付加価値売上を増やすことが前提です。これに加え、AI ワークプラットフォームによる社内生産性向上、AI 実装人財・上流人財の育成、規律ある M&A を組み合わせ、売上規模だけでなく利益を生み出す力を高めます。

Q8：M&A と成長投資の方針を教えてください。

A8：M&A は、売上規模を増やすこと自体を目的とせず、自社だけでは時間を要する AI 技術・人財、顧客基盤、業界特化データ、継続収益モデル等を獲得し、既存事業との相乗効果を高めるために活用します。3 年間で 20 億円超の投資キャパシティを視野に入れていますが、全額を必ず使うという意味ではありません。

投資判断では、戦略との適合性、取得価格、投資後の収益性、キャッシュ・フロー、統合計画、財務健全性を厳格に確認します。条件を満たさない案件は見送り、実行した案件については、24 カ月以内の PMI 完了と早期の利益貢献を目指します。

Q9：配当と自己株式取得について、どのように考えていますか。

A9：第 32 期は、普通配当 1 株 22 円を維持する予定です。株主還元を重要な経営課題と位置付ける一方、現在は AI・DX、継続収益、人財、M&A 等への成長投資も必要な局面であるため、業績、営業キャッシュ・フロー、財務健全性を総合的に確認しながら、安定配当との両立を図ります。

自己株式取得も、株主還元および資本効率向上の選択肢の一つと認識していますが、現時点で具体的に決定した事実はありません。株価水準、成長投資・M&A の機会、手元資金、株式流動性等を取締役会で慎重に検討し、決定した場合は適時かつ公平に開示します。

Q10：今後の IR 活動では、何を重視しますか。

A10：第 32 期計画の実現可能性を、長期ビジョンだけでなく、四半期ごとの実績をしっかりと開示させていただくほか、先行 KPI によって分かりやすく説明することを最優先とします。売上高・営業利益に加え、案件粗利率、不採算案件比率、継続収益、AI 関連売上、上流案件、PoC 本番化率等を継続的に確認します。

また、機関投資家・アナリストとの対話、個人株主向けの平易な情報発信、顧客導入事例の開示を充実させます。計画未達や課題が生じた場合も、理由、対策、回復時期を丁寧に説明し、フェア・ディスクロージャーを徹底しながら、市場との信頼関係を高めます。

以上

※ 本資料に記載された将来見通しおよび経営目標は、本資料公表時点で入手可能な情報に基づくものであり、その達成を保証するものではありません。実際の業績は、事業環境その他の要因により変動する可能性があります。