

2026年5月期 第2四半期 決算説明資料

2026年1月15日

株式会社テンダ (証券コード : 4198)



本資料にて開示されているデータや将来予測は、本資料の発表日現在の判断や入手している情報に基づくもので、既知及び未知のリスクや不確実性及びその他の要素を内包しており、これらの目標や予想の達成、及び将来的業績を保証するものではありません。こうしたリスク、不確実性及びその他の要素には、当社の最新の有価証券報告書、半期報告書等の記載も含まれ、当社は、将来に関する記述のアップデートや修正を公表する義務を一切負うものではありません。従いまして、本情報及び資料の利用は、他の方法により入手された情報とも照合確認し、利用者の判断によって行って下さいますようお願いいたします。本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。

Index

- 01. 2026年5月期 第2四半期業績ハイライト**
- 02. 新たな成長に向けた中長期戦略の方向性**
- 03. 2026年5月期 通期業績予想と株主還元**
- 04. Appendix**

Executive Summary

- 売上高、営業利益とも大幅減速。DXソリューションの案件減・構造改革の投資時期が重なる影響



- 2026年5月期 第2四半期までの主な取り組み

- ITサービス市場の環境は、俊敏性・コスト効率を重視したモデルへシフト。DXソリューション事業において、クラウド移行支援、AI実装支援、ノーコード開発支援を組み合わせた「TRAN-DX」を中心とする資産型ソリューションの提供を強化。
- 中長期的な収益基盤の拡充を目的に、専門性の高い技術人材への積極投資を継続。AI実装領域をはじめとする、専門人材の確保と技術内製化を推進。

01

2026年5月期 第2四半期業績ハイライト

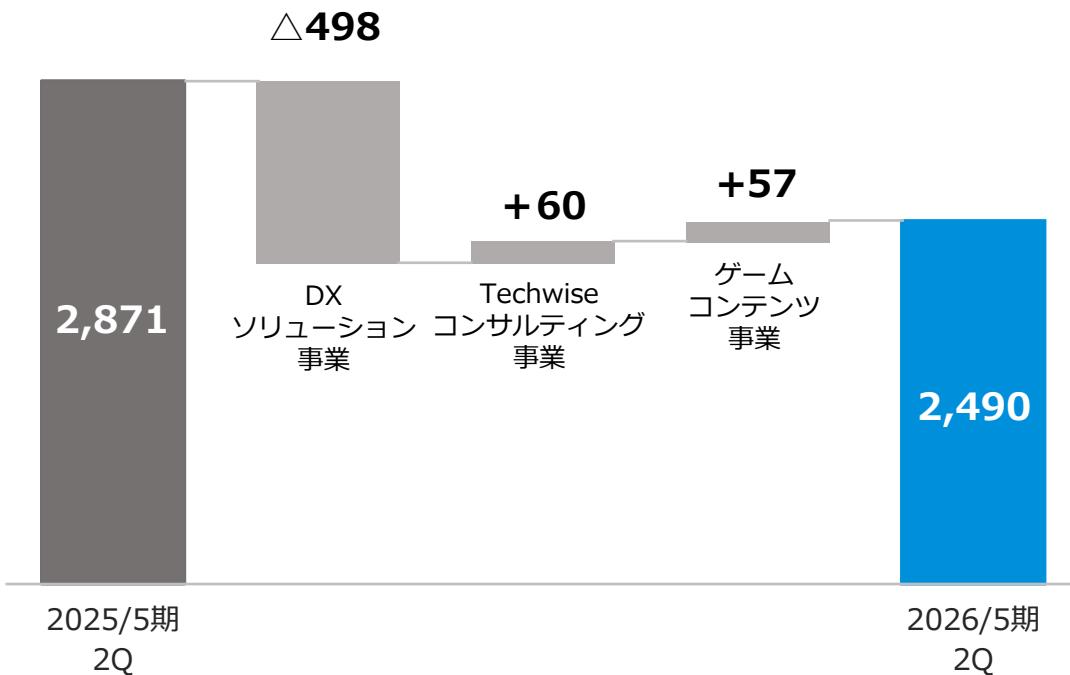
2026年5月期 第2四半期業績ハイライト "Financial Highlights"

■ 2026年5月期 第2四半期売上高・営業利益の推移

- ・ 売上高△13.2%、営業利益△94.3% と大幅減速。DXソリューションの案件減・構造改革の投資時期が重なる影響。
- ・ AIソリューションモデル「TRAN-DX」を第2四半期より実導入し一部業績貢献。

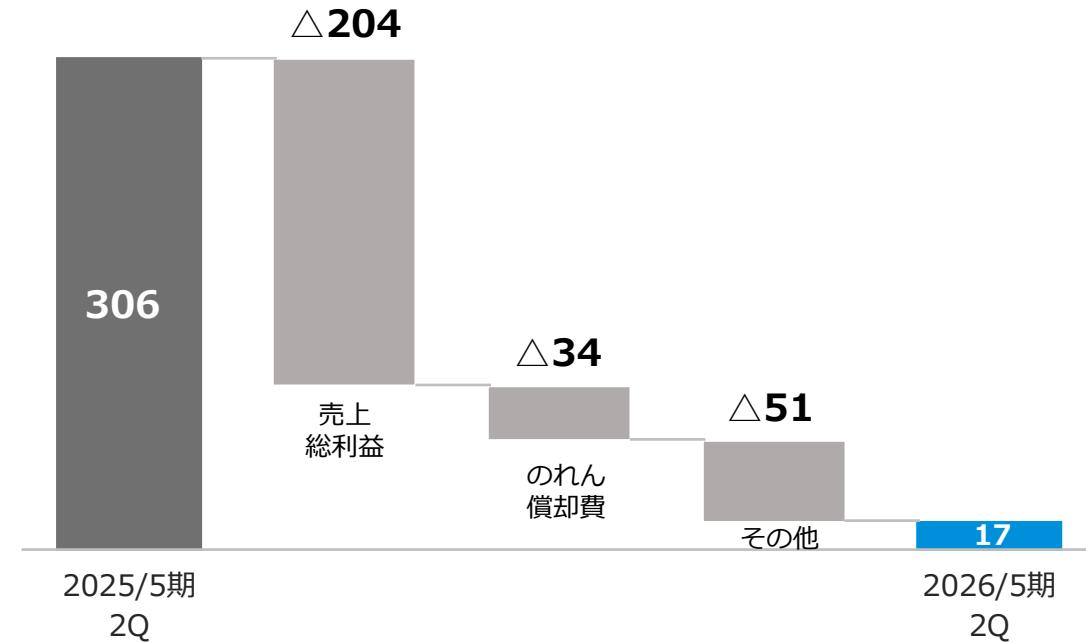
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)



2026年5月期 第2四半期業績ハイライト "Financial Highlights"

■ 2026年5月期 第2四半期連結業績

- ・ 大口顧客の案件剥落が減収減益の主要因。
- ・ 先行的な人材等への投資継続。
- ・ 構造改革の推進と新規成長領域への対応強化。

(単位：百万円)	2025年5月期	2026年5月期		
	2Q実績	2Q実績	増減額	増減率
売上高	2,871	2,490	△380	△13.2%
売上総利益	1,095	891	△204	△18.7%
売上総利益率	38.2%	35.8%	△2.4pt	—
販管費	789	873	+84	+10.7%
営業利益	306	17	△288	△94.3%
営業利益率	10.7%	0.7%	△10.0pt	—
経常利益	317	37	△280	△88.3%
中間純利益	223	△12	△236	—%
EBITDA (営業利益+のれん+減価償却費) *	410	159	△250	△61.1%

* 当社は直近複数社のM&Aを実施しており、のれん償却額および減価償却費率が増加している為、上記の内訳にてEBITDAを開示いたします。

2026年5月期 第2四半期業績 セグメント別業績推移 "Performance Trends by Segment"

■ 2026年5月期 第2四半期セグメント別業績推移

(単位：百万円)	2025年5月期		2026年5月期		前年同期比
	2Q実績	2Q実績	2Q実績	前年同期比	
DXソリューション事業	売上高	1,941	1,456	△25.0%	
	セグメント利益（利益率）	513 (26.4%)	260 (17.9%)	△49.3%	
Techwiseコンサルティング事業	売上高	422	483	14.4%	
	セグメント利益（利益率）	113 (26.8%)	108 (22.5%)	△4.0%	
ゲームコンテンツ事業	売上高	493	551	11.6%	
	セグメント利益（利益率）	27 (5.5%)	△1 (△0.2%)	—%	
連結業績	売上高	2,871	2,490	△13.2%	
	営業利益（営業利益率）	306 (10.7%)	17 (0.7%)	△94.3%	

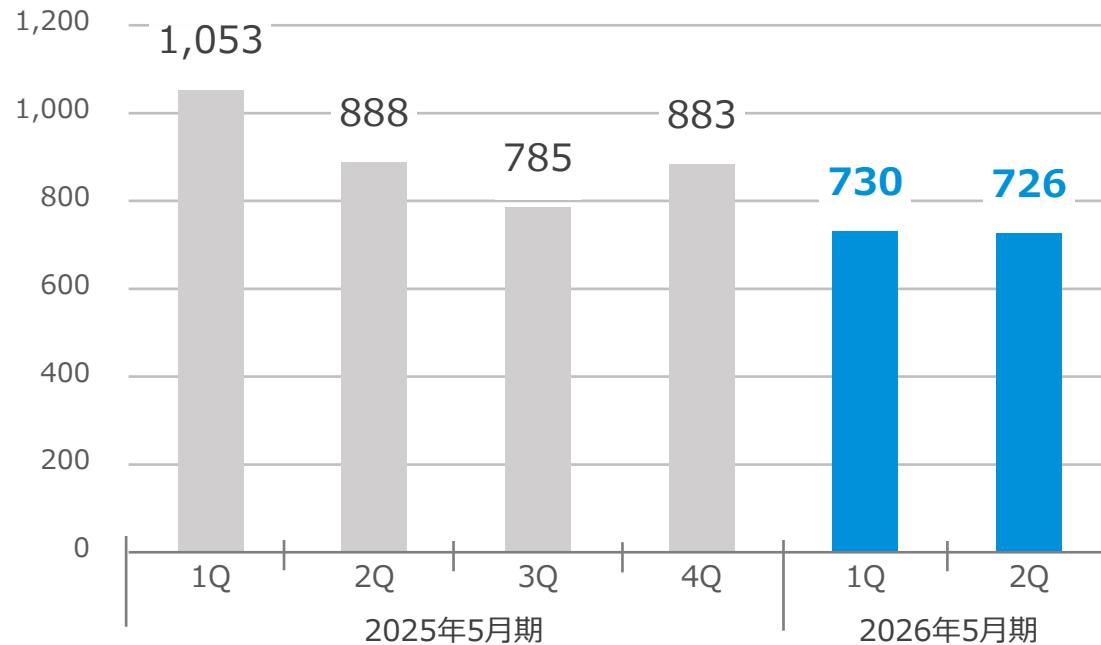
2026年5月期 第2四半期業績 セグメント別業績推移 "Performance Trends by Segment"

■ DXソリューション事業の概況

- 前期大型案件剥落を主要因に、売上高 ▲25.0%・営業利益 ▲49.3%着地。
- 「TRAN-DX」はプレマーケ段階で高評価にて第2四半期以降実績貢献。
- 構造改革（採算管理徹底・顧客ポートフォリオ見直し）を実施。

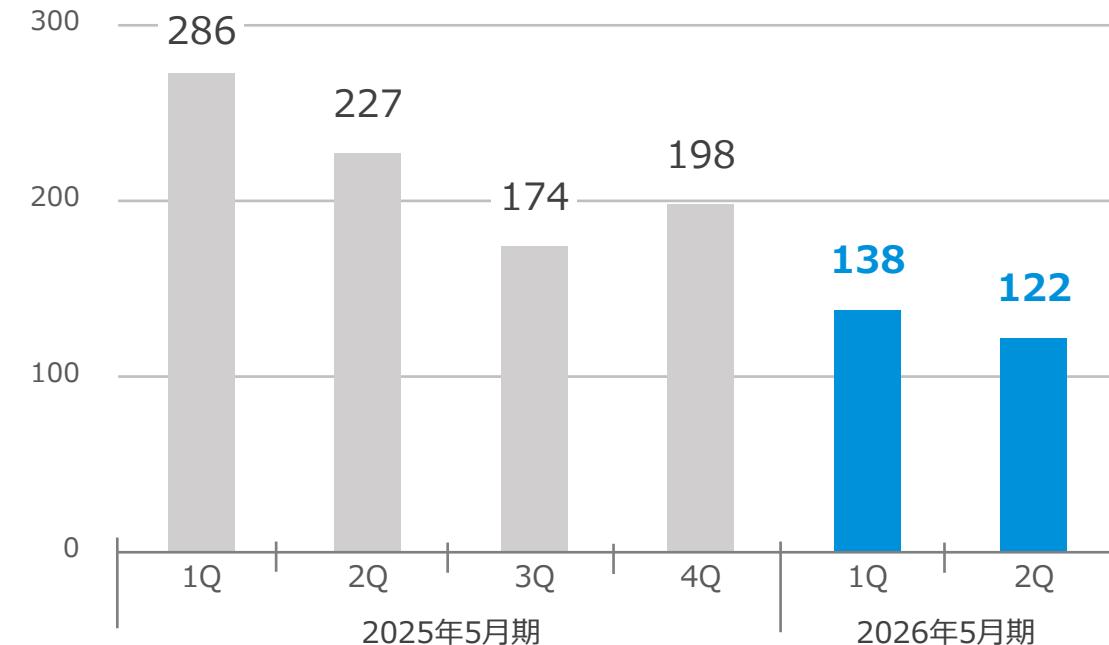
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)



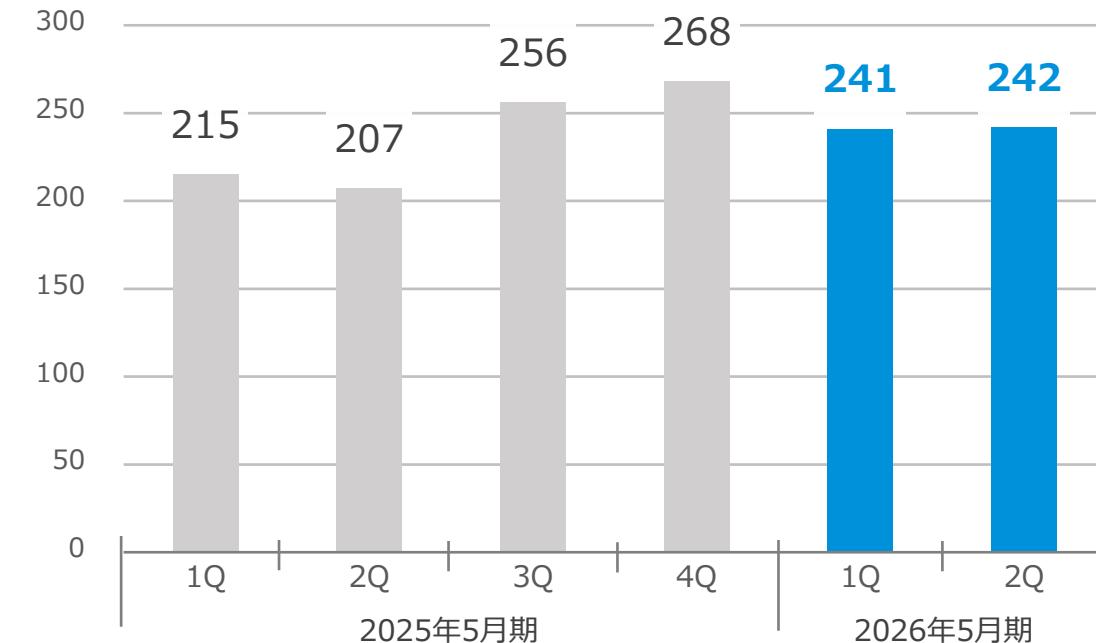
2026年5月期 第2四半期業績 セグメント別業績推移 "Performance Trends by Segment"

■ Techwiseコンサルティング事業の概況

- 先行的な高度専門人材への投資を継続。
- 連結子会社のAlmondoが業績に寄与。
- 「AI コンバージョン」型案件へのシフトで新規領域への対応強化。

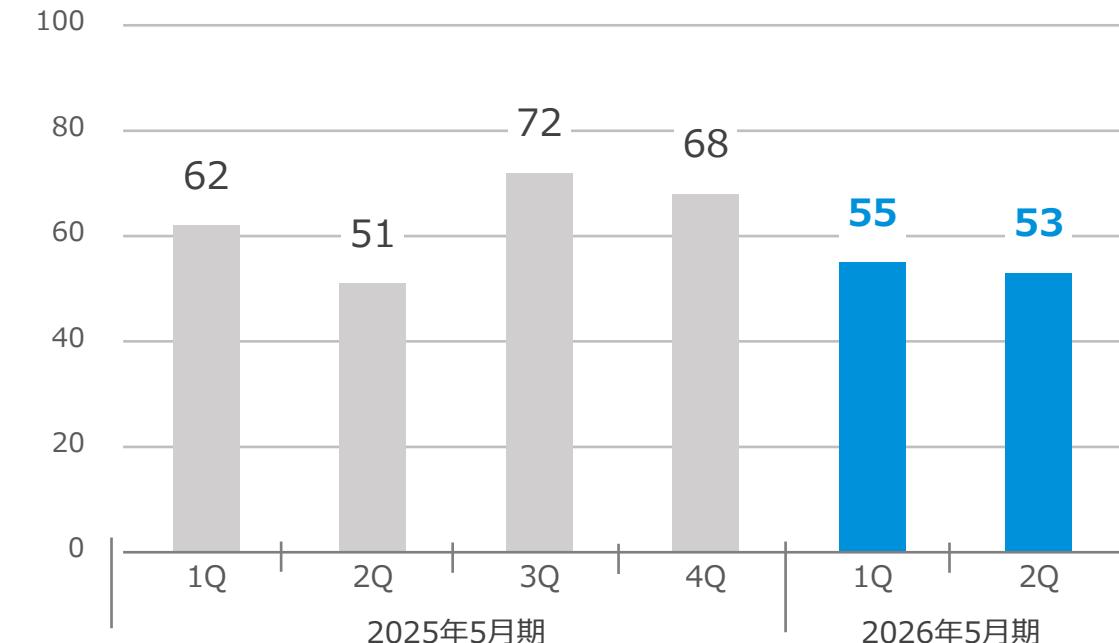
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)



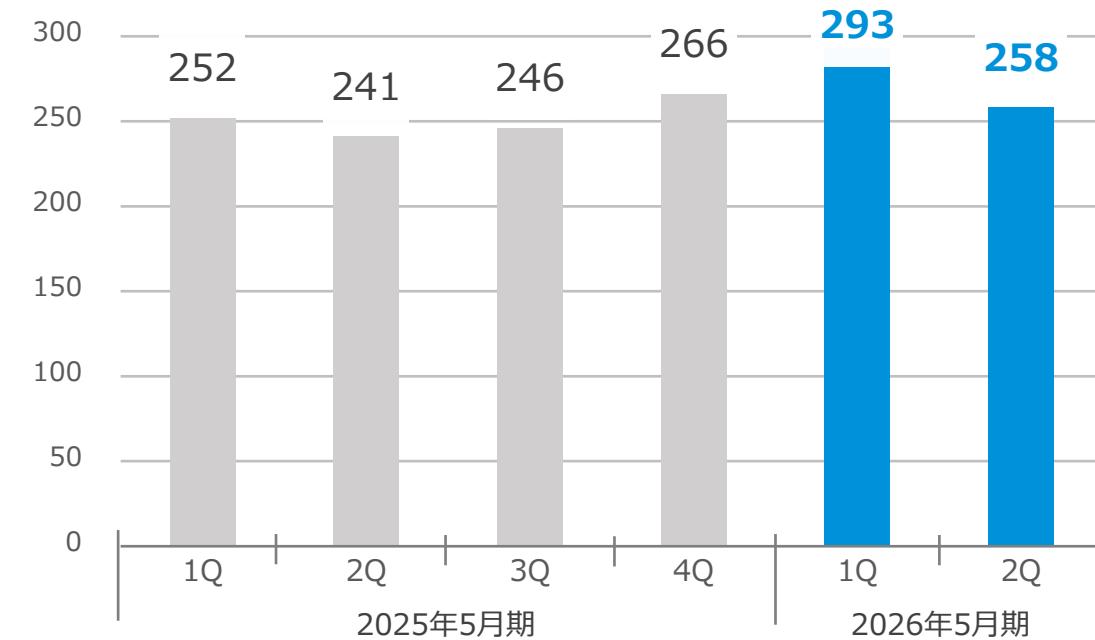
2026年5月期 第2四半期業績 セグメント別業績推移 "Performance Trends by Segment"

■ ゲームコンテンツ事業の概況

- ・ アーケードゲーム機案件や映像制作案件は堅調。
- ・ 非連続成長に向けた自社企画IP等への投資を継続。
- ・ 新規案件の受注減少および利益率の低下。

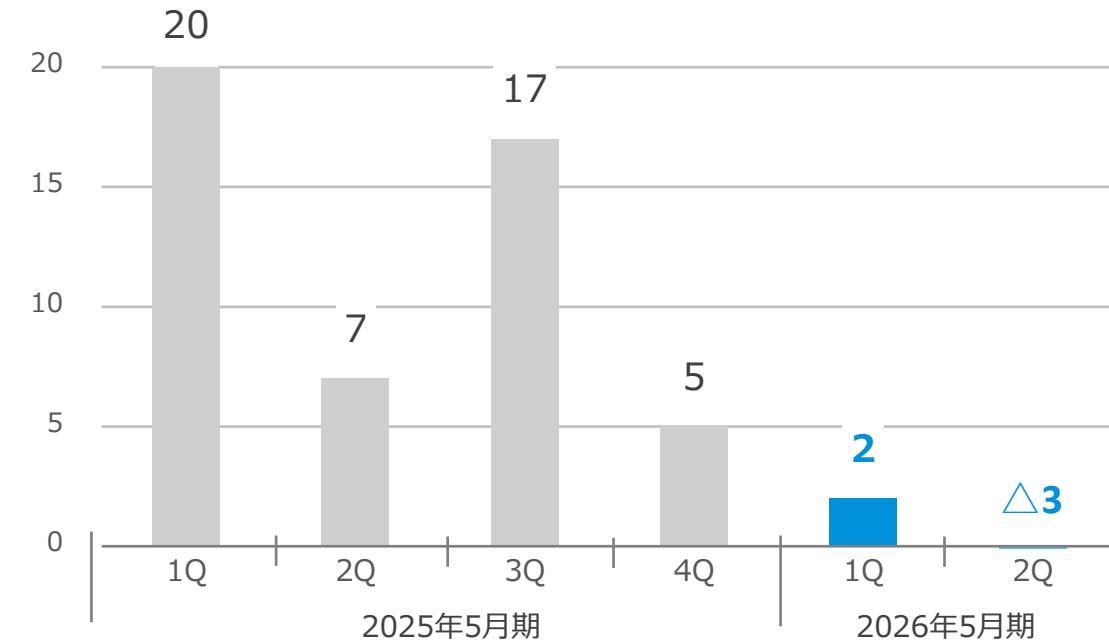
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)



2026年5月期 第2四半期業績

■ 連結貸借対照表サマリー

- 積極的なM&A等の成長投資を実行するも、自己資本比率は高水準を堅持。

(単位：百万円)	2025年5月期末	2026年5月期中間期末	増減	
流動資産	2,518	2,288	△229	● 現金及び預金 △180百万円 前払費用 △47百万円など
固定資産	1,358	1,200	△157	
有形固定資産	21	21	△0	
無形固定資産	1,071	971	△100	● のれん △103百万円など
投資その他の資産	265	208	△56	
資産合計	3,876	3,489	△387	
負債合計	1,082	876	△206	
流動負債	895	715	△179	● 買掛金 △38百万円 前受収益△109百万円など
固定負債	187	160	△26	
純資産合計	2,794	2,612	△181	● 親会社株主に帰属する 中間純利益 △29百万円 非支配株主持分 +16百万円 剰余金の配当 △179百万円など
負債・純資産合計	3,876	3,489	△387	
自己資本比率	70.5%	72.5%	+2.0pt	

2026年5月期 第2四半期業績

■ キャッシュ・フロー計算書サマリー

(単位：百万円)	2025年5月期 2Q	2026年5月期 2Q	差額	主な内訳
営業活動によるキャッシュ・フロー	329	△31	△360	<ul style="list-style-type: none"> 税金等調整前中間純利益 37百万円 のれん償却額 103百万円 前受収益の減少額 △109百万円 法人税等の支払額 △45百万円
投資活動によるキャッシュ・フロー	1	46	+45	<ul style="list-style-type: none"> 保険積立金の解約 96百万円 無形固定資産の取得 △40百万円
財務活動によるキャッシュ・フロー	△219	△202	+16	<ul style="list-style-type: none"> 長期借入金の返済 △23百万円 配当金の支払 △178百万円
現金及び現金同等物の中間期末残高	1,818	1,411	△407	

02

新たな成長に向けた中長期戦略の方向性

2026年5月期 第2四半期業績 ~ この決算をどう捉えるべきか ~

2026年5月期
第2四半期業績

この決算を
どう捉えるべきか

- **2026年5月期 第2四半期は売上・利益ともに大幅減速**
 - 売 上 高 : 2,490百万円 (前年同期比 : △13.2%)
 - 営業利益 : 17百万円 (前年同期比 : △94.3%)
 - 中間純利益 : △12百万円 (前年同期比 : -%)
- **主因 : 最大のロイヤルカスタマーの1社のDX戦略の大幅な見直し**
 - 当社の競争力・品質・関係性の問題ではない。
 - 同時に、将来の企業価値を高める構造転換を継続。
- **Focus : ①戦略投資（人財等）の実行により、再現性ある収益構造への転換を優先する。**
②FCFの確実な積み上げの実現をベースに、更なる規律ある財務基盤を確保する。

業績下振れの本質要因

■結論：業績下振れ要因は、最大のロイヤルカスタマー1社の一時的な案件剥落

✓ 事象の整理

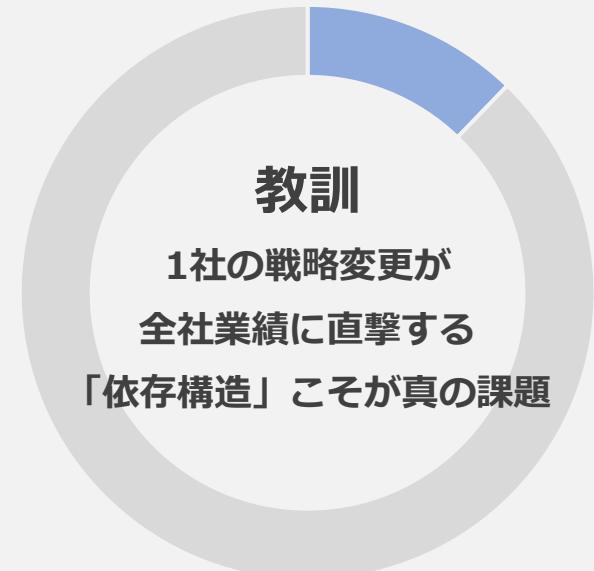
- 対象顧客：長年取引を継続してきた重要顧客
- 内容：大型DX案件の終了。想定していた更新・追加案件の一時未発生
- 時期：2026年5月期 第2四半期

✓ 当社側の問題ではない理由

- 契約関係：継続中
- 顧客評価：品質・対応ともに維持
- 競争環境：競合切替・価格競争ではない

✓ 本質的要因

- 顧客側の中期計画見直し、投資優先順位・意思決定プロセス変化
→ DX投資実行のタイミングの後ろ倒し



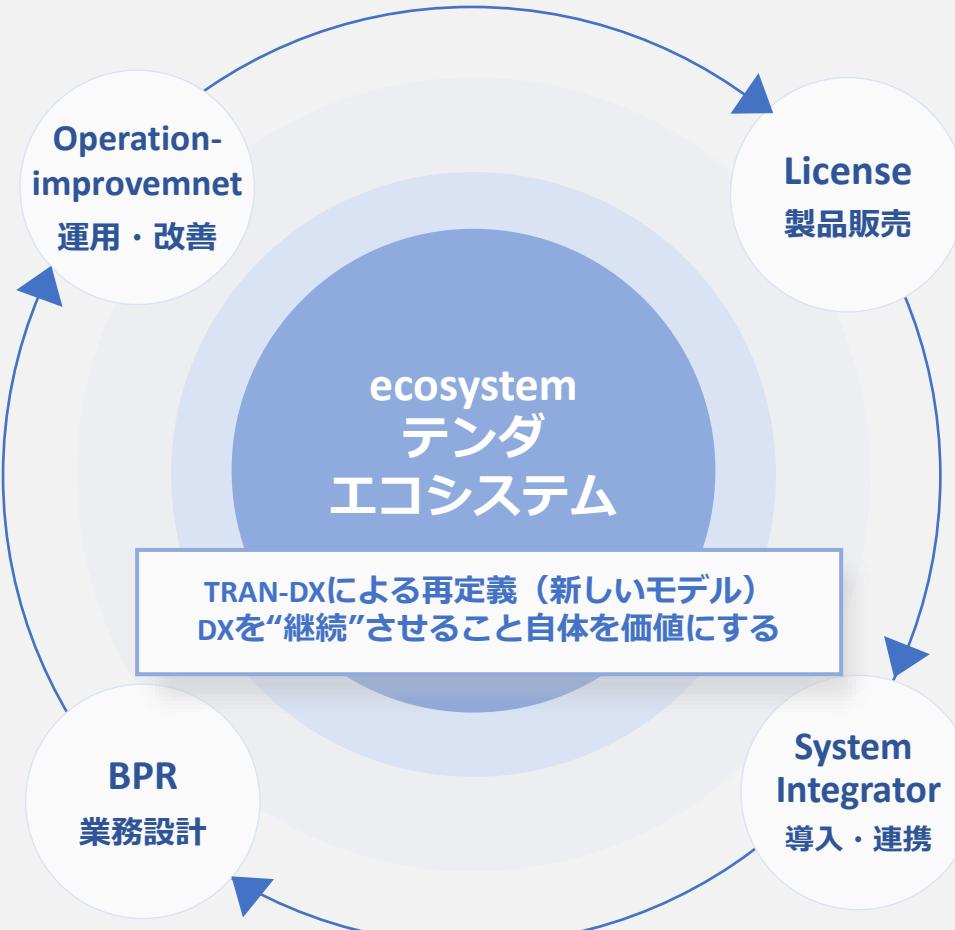
全戦略は、この「構造的弱点（依存）」の是正を起点とする

DXソリューション事業

■ 実装・定着・改善を一体提供し、定着後の運用・改善・サブスクでストック化

これまでの稼ぎ方（課題）

- ・ 大型案件依存
- ・ PoC・導入中心
- ・ 売上の再現性が低い



KPI	ストック売上比率 + 15pt (3年)	解約率 5%以下 (年率)
-----	----------------------------	---------------------

■ AIコンバージョンという価値提供

「AIツール」の導入ではなく、「意思決定・業務・人・KPI」という経営構造そのものを再設計する。

従来型のコンサルの限界

- 人月依存
- 労働集約
- 単価上昇に限界

AIコンバージョンの稼ぎ方

- 対象は「AIツール」ではなく、
「意思決定・業務・人・KPI」
- CxO管轄の案件を設計
- 設計価値×高単価×DX送客

■ 価値の可視化

- 意思決定リードタイムの短縮／経営KPIの改善

KPI

AIコンバージョン比率

50%
以上
(3年)

平均案件単価

+15%
(年率)

ゲームコンテンツ事業

■ 非連続成長オプションの設計

非ゲーム事業により収益補完させ、**自社企画IPとタイトル全体受託への成長投資を加速。**

攻め：（成長投資）

✓ 受託範囲の拡大：

- ゲーム開発のうち部分作業の受託からタイトル全体の開発受託へ（全体受託）
- 非ゲーム事業の需要を取り込み、収益基盤の強化

✓ 自社企画IPの創出

- 段階的な自社企画開発ラインの拡充

守り：（経営規律）

- 全体/部分受託・自社企画IPを横断したポートフォリオ経営を重視
- 成長事業領域へ人的資源を集中

KPI

全体受託案件比率

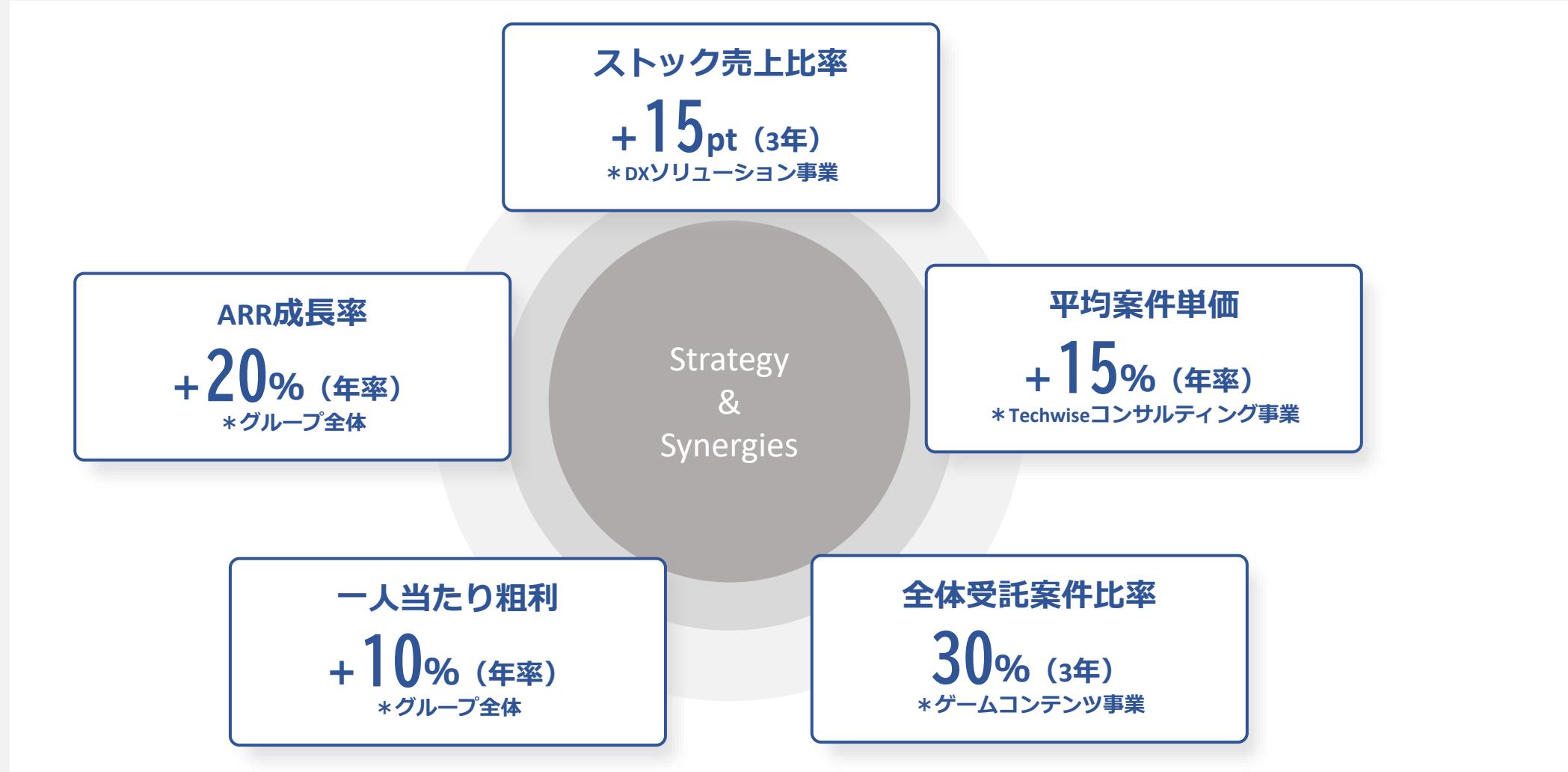
**30%以上
(3年)**

自社企画IP

**3本以上
(3年)**

主要なKPI 5点

■ 稼ぎ方の変化を数字で管理する



M&A活用方針

■ 「売上を買うM&A」から「因果構造を組み替えるM&A」へ

当社グループのM&Aは、以下の3事業を「横に広げる」ものではなく、**各事業の中核機能を垂直に深掘りするための手段**です。

1. DXソリューション事業

■ TRAN-DXを成立させる実装/運用/定着力

- 顧客内・業界横断での再現性
- 業務再設計から運用定着を担える
- 脱労働集約と粗利向上に直結



2. Techwiseコンサルティング事業

■ 上流設計力・高度専門性の内製化

- AI・データ・業務変革などの高度専門領域において属人化しない体制構築
- CxO管轄の経営上アジェンダに耐えうる知見・実装力

3. ゲームコンテンツ事業

■ 非連続成長の確度を高める

- 企画などの上流機能や開発プロセスの網羅性の補完



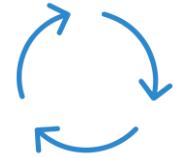
ゲームエフェクト専門スタジオ
という希少性

やらないことを明確にする

- 売上規模のみを目的としたロールアップ型M&A
- 特定顧客・特定案件への依存度を高めるM&A
- PMO・SI・制作の単純な人員補完型M&A
- 当社グループの文化・規律を毀損する恐れのあるM&A

■ 投資判断の軸

「売上がどれだけ増えるか」ではなく、「**5年後、10年後の当社の競争力をどれだけ高めるか**」。



再現性



ストック性



生産性

03

2026年5月期 通期業績予想と株主還元

2026年5月期 通期業績予想と株主還元 “Full-Year Earnings Forecast／Return to Shareholders”

■ 通期業績は下方修正

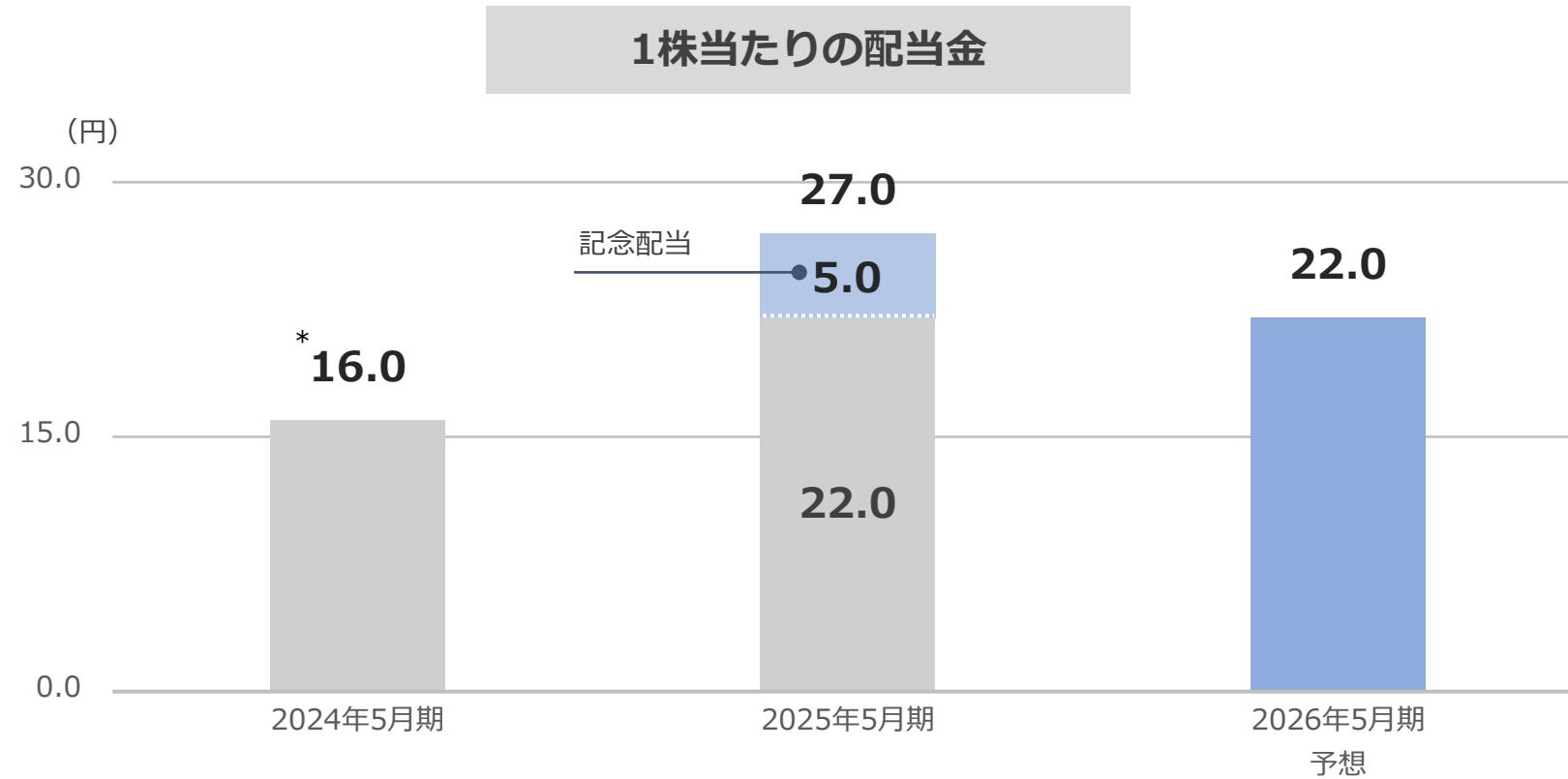
- ・ 短期利益の確保よりも、構造転換の実行を優先するため。
- ・ 「今期をきれいに見せる」より、「来期以降を強くする」選択。

(単位：百万円)	2026年5月期	2026年5月期 修正予想		
	予想	予想	増減額	増減率
売上高	6,000	5,100	△900	△15.0%
営業利益	550	130	△420	△76.4%
経常利益	548	150	△398	△72.6%
当期純利益	306	45	△261	△85.3%

2026年5月期 通期業績予想と株主還元 “Full-Year Earnings Forecast／Return to Shareholders”

■ 配当方針

- 配当は累進方針を堅持。期初の予定通り22円。



ステークホルダーの皆様へ

■ 単発で稼ぐ会社から積み上がる会社へ



短期の見栄えより構造

課題を曖昧にせず、原因を特定し、稼ぎ方を変える最も誠実な対応を続けます。



KPIで進捗を開示

変革の進捗を、数字とKPIで示し続けます。



中長期の企業価値最大化にコミット

経営として全力でコミットすることをお約束します。

従来の収益モデル



目指す収益モデル



【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：円単位で計算後、小数点第二位を四捨五入

【IRに関するお問い合わせ】

株式会社テンダIR担当：E-mail：cc_ir@tenda.co.jp

電 話：03-3590-4150 受付時間：9:00～18:00（土・日・祝祭日除く）



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>



04

Appendix

会社概要

会 社 名	株式会社テンダ
設 立	1995年6月
資 本 金	325百万円（2025年11月末時点）
代 表 者	代表取締役会長兼社長CEO 取締役会議長 蘭部 晃
所 在 地	<p>【渋谷オフィス】 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</p> <p>【池袋オフィス】 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</p> <p>【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</p>
社 員 数	399名（2026年1月1日時点・グループ連結）
事 業 内 容	<p>DXソリューション事業</p> <p>Techwiseコンサルティング事業</p> <p>ゲームコンテンツ事業</p>
グ ループ 会 社	<p>大連天達科技有限公司</p> <p>三友テクノロジー株式会社</p> <p>株式会社テンダゲームス</p> <p>株式会社Skyarts</p> <p>インテリジェントシステムズ株式会社</p> <p>株式会社Almondo</p>

沿革

1995	6月	株式会社テンダ設立	2022	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（現株式会社テンダゲームス）を連結子会社化
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	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
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）	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	
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）	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	
	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	8月	有限会社熱中日和を「株式会社テンダゲームス」に商号変更	
2018	12月	RPAを低成本、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	12月	リーサコンサルティング株式会社を子会社化	
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	2024	1月	株式会社Skyartsを子会社化
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	2月	株式会社X-VERSE PLUSを子会社化	
	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	9月	経済産業省が定める「DX認定事業者」に認定	
	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	12月	厚生労働省が定める「えるぼし認定（2つ星）」を取得	
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		インテリジェントシステムズ株式会社を子会社化	
	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		株式会社Almondoを子会社化	
	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	2025	3月	健康経営優良法人2025（大規模法人部門）に認定
		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	6月	スマートフォンゲームアプリ『信長の野望 天下への道』サービス開始	
			9月	現場主導型DX基盤『TRAN-DX』を提供開始	

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



各事業セグメントの特色

DXソリューション事業

企業のDXやワークスタイル変革を実現するためのソリューションを、企画・開発・運用・保守・技術者派遣（SES）に至るまでワンストップで提供。これまで手掛けた案件は1,000件以上に上る。ITに関する人材をサブスクリプションで提供する国内ラボ型開発サービス「テンダラボ」に強み。

Techwiseコンサルティング事業

ノーコード・ローコード基盤、Microsoft®製品関連サービス、自社開発のマニュアル作成ツール「Dojoシリーズ」といったプロダクト製品および、これらに関する技術的な知見を活用したコンサルティングを提供。テクノロジー（Tech）と、顧客志向に基づいた業務プロセス改善の知見（Wise）を持って、お客様の業務改善の実現に向け、とことん伴走。

ゲームコンテンツ事業

当社グループの株式会社テンダゲームスおよび株式会社Skyartsを通じて展開。テンダゲームスでは、コンシューマーゲーム・ソーシャルゲームの受託開発のほか、自社ゲームの企画・開発・運用を実施。また、ゲーム人材をサブスクリプションで提供する「ゲームスラボ」や、「Publishing Business」として、IPを用いたゲーム及びデジタルコンテンツ等のプロデュースも行っている。株式会社Skyartsでは、ゲームエフェクト・VFX分野で高い技術力を活かし、ゲームだけでなくアニメなどを含め、数々のプロジェクトに参画している。

テンダグループのESG経営

E
nvironment
環境



- 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）

S
ocial
社会



- 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）

G
overnance
ガバナンス



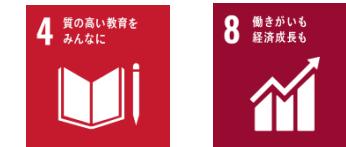
- ダイバーシティの推進（管理職の女性比率の向上/外国籍人材の採用拡充/障がい者採用の推進など）
- コーポレートガバナンスの整備（社外取締役/監査等委員会/指名・報酬委員会/内部監査など）
- 情報セキュリティの整備（情報セキュリティ基本方針/ ISMSの取得・更新/ Pマークなど）
- コンプライアンス・リスク管理（リスク管理委員会/コンプライアンス教育/各種規程の整備など）

テンダグループのESG経営

会社名：トヨタモビリティパーツ株式会社

■ Dojoを業務標準化と引き継ぎ効率化に活用し、工数削減と現場力向上を実現

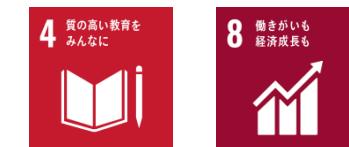
自動車部品専門商社であるトヨタモビリティパーツ茨城支社が、属人化していた約350件のマニュアル整備に向けて「Dojo」を導入。短期間で70件超のマニュアルを刷新し、世代交代やローテーションに対応できる教育基盤を構築。今後は営業所への展開を進め、全社的な業務標準化を推進。



会社名：株式会社ニーズウェル

■ Dojo × ニーズウェル連携で品質保証の高度化を実現し、テスト工程の透明性と生産性を向上

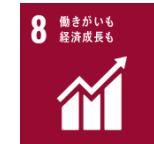
テンダとニーズウェルが、「Dojo」を活用したソフトウェアテスト領域での協業を開始。ニーズウェルの高品質なテスト体制と、Dojoの自動記録・証跡生成機能を組み合わせ、テスト設計から運用テスト、ユーザートレーニングまで一貫した品質保証を実現。操作と同時にエビデンスを自動生成し、報告書作成やレビューを効率化。再現性の高いテスト工程を構築し、品質向上・生産性向上・内部統制強化に寄与。



会社名：GMOメイクショップ株式会社

■ EC基盤と技術支援を融合した協業を本格化し、企業のオンライン事業成長を推進

テンダ東北支店とGMOメイクショップが、**ECサイト構築支援における協業を本格化。** EC分野の技術基盤と、テンダの要件整理・開発・運用支援を組み合わせ、**企業のEC構築と運用を一気通貫でサポート。** 複数の共同プロジェクトを通じてオンラインビジネス展開を加速し、持続的な成長を実現する体制を強化。今後は両社の技術とノウハウを融合し、EC業界の発展と産業のデジタル化に貢献。



■ HTML5マニュアルのカスタマイズ性とアクセシビリティを強化し、誰もが学びやすい情報提供と業務効率化を実現

Dojo Ver.10.4.0 にて、HTML5マニュアルのブランドカラー設定やロゴ反映、アイコン選択や表示切替などのカスタマイズ機能を拡充。高齢者や色覚多様性に配慮したデザインパターンを選択でき、誰もが迷わず学べるアクセシブルなマニュアル作成を実現。企業の教育品質向上と業務効率化を同時に推進。





ITサービスで人と社会の価値を創造します
AIとクラウドによるワークスタイル変革
TENDERNESS FOR YOU