

2026年2月期 第4四半期 決算説明資料

テクミラホールディングス株式会社

2026年4月10日



I . 2026年2月期 決算概要

- ◆ 第4四半期の期間業績は、第3四半期に続いて大幅な経常黒字を継続、通期の経常利益は前期比9%減の93百万円、当期純利益は前期比82百万増益の▲58百万円で着地
- ◆ 売上高はゲームの新作投入がないことが影響し前期比7%減、EBITDAは613百万円に
- ◆ コスト効率化に向けた事業会社本社拠点集約の引当金を特別損失に計上

単位：百万円	2024FY	2025FY	前年比	
			百万円	%
売上高	11,165	10,405	▲760	▲7%
調整後EBITDA※ [対売上高比：%]	873 [8%]	613 [6%]	▲260	▲30%
営業利益	91	73	▲18	▲20%
為替差益	33	54	+20	+62%
経常利益 [利益率：%]	102 [1%]	93 [1%]	▲9	▲9%
(特別損益)	(▲180)	(▲57)	(+123)	—
親会社株主に帰属する 当期純利益 [利益率：%]	▲140 [▲1%]	▲58 [▲1%]	+81	—
ROE	▲2.3%	▲1.0%	+1.3p	

※ 調整後EBITDA = 営業利益と減価償却費（のれんに係る償却費等を含む）及び為替差損益の合計額

業績予想修正(2026.1.14 IRリリース)と実績値の差異について

単位：百万円		修正予想 (2026.01.14)	2025FY 実績	増減
売上高		10,200	10,405	+2%
調整後EBITDA※1		540	613	+73
計		501	606	+105
セグメント利益	ライフデザイン(LD)	56	36	▲20
	AI&クラウド(AI)	215	222	+7
	IoT&デバイス(IoT)※2	230	347	+117
全社費用等		▲471	▲513	▲42
経常利益		30	93	+63
親会社株主に帰属する 当期純利益		▲90	▲58	+32

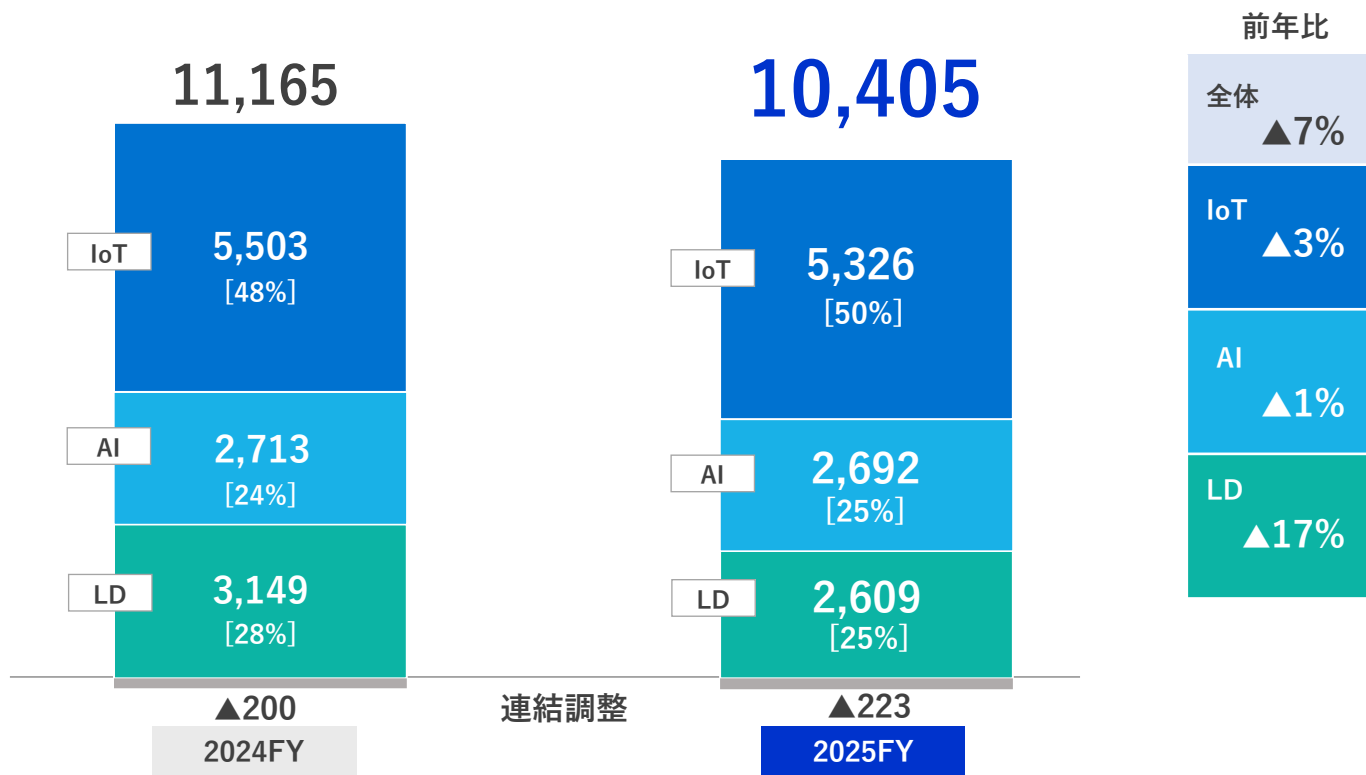
※1 調整後EBITDA = 営業利益と減価償却費（のれんに係る償却費等を含む）及び為替差損益の合計額 ※2実質セグメント利益 = セグメント利益 + 為替差益

- ◆ IoT&デバイス事業において、ODM事業の春節前出荷が順調に進んだことにより、売上高は、2026年1月時修正予想比+205百万、2%の増加
- ◆ これに加えて、自社製品aiwaの在庫縮減が見込みより順調に進んだことにより、EBITDAは+73百万円、経常利益は+63百万円、当期純利益は+32百万の増益

- IoT** ODM事業が減少したものの、aiwa事業の増収が貢献し、全体では前期比3%の減
- AI** ソリューション事業は縮小するもSaaS事業が伸長し、若干の減収で着地
- LD** 旧作ゲームは息の長い販売状況が続くも、新作の投入がない影響で前期比17%減

単位：百万円 []内は構成比

- IoT&デバイス事業(IoT)
- AI&クラウド事業(AI)
- ライフデザイン事業(LD)

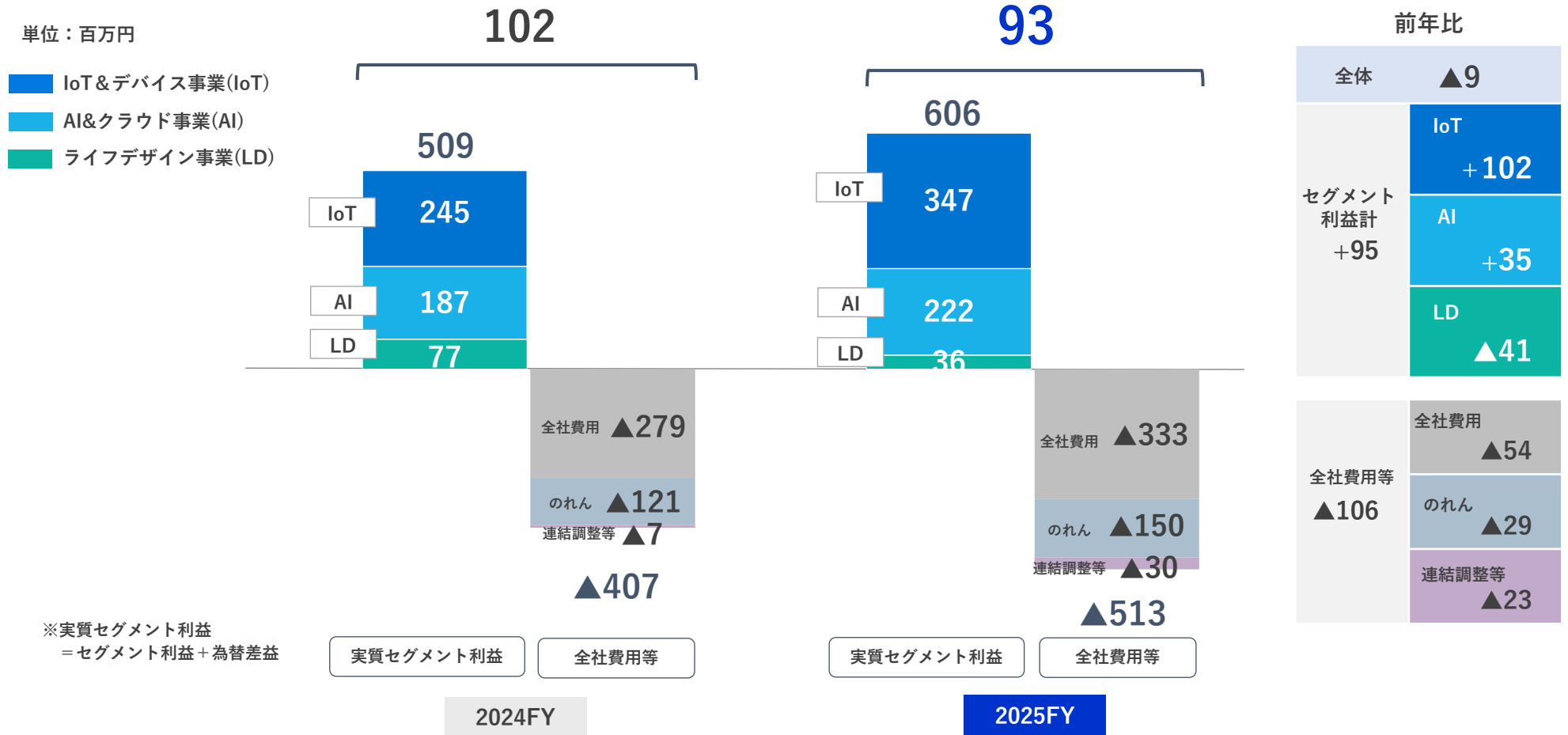


- IoT** ODMの利益率改善に加え、aiwaが黒字化
- AI** SaaS事業の伸長により収益率が改善し増益に
- LD** Techサービス事業の収益改善が進むも、ゲーム事業の経年減少により減益

全社費用等

新規M&Aによるのれん償却増、業容拡大に伴う全社費用等の増加等により増加

単位：百万円



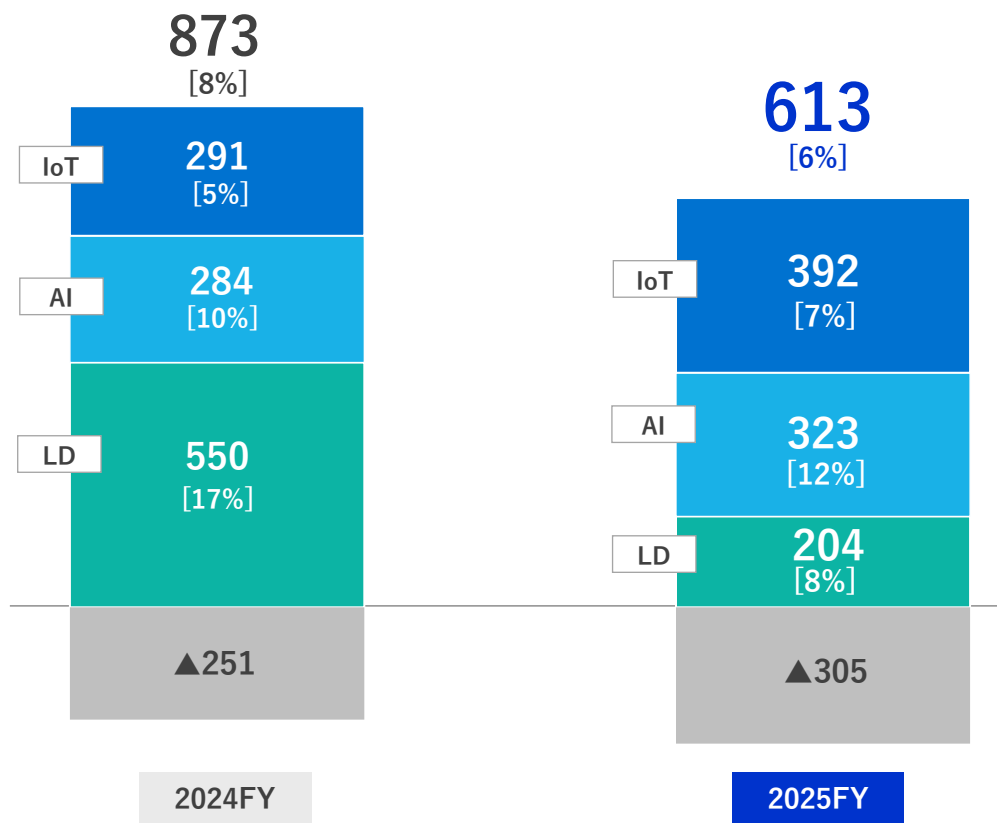
※実質セグメント利益
=セグメント利益+為替差益

- ◆ IoTおよびAIはセグメント利益の拡大に伴い前年比で増加
- ◆ LDはゲームの新作投入が無いことにより前年比▲63%

※調整後EBITDA = 営業利益と減価償却費（のれんに係る償却費等を含む）及び為替差損益の合計額

単位：百万円 []内はEBITDAマージン

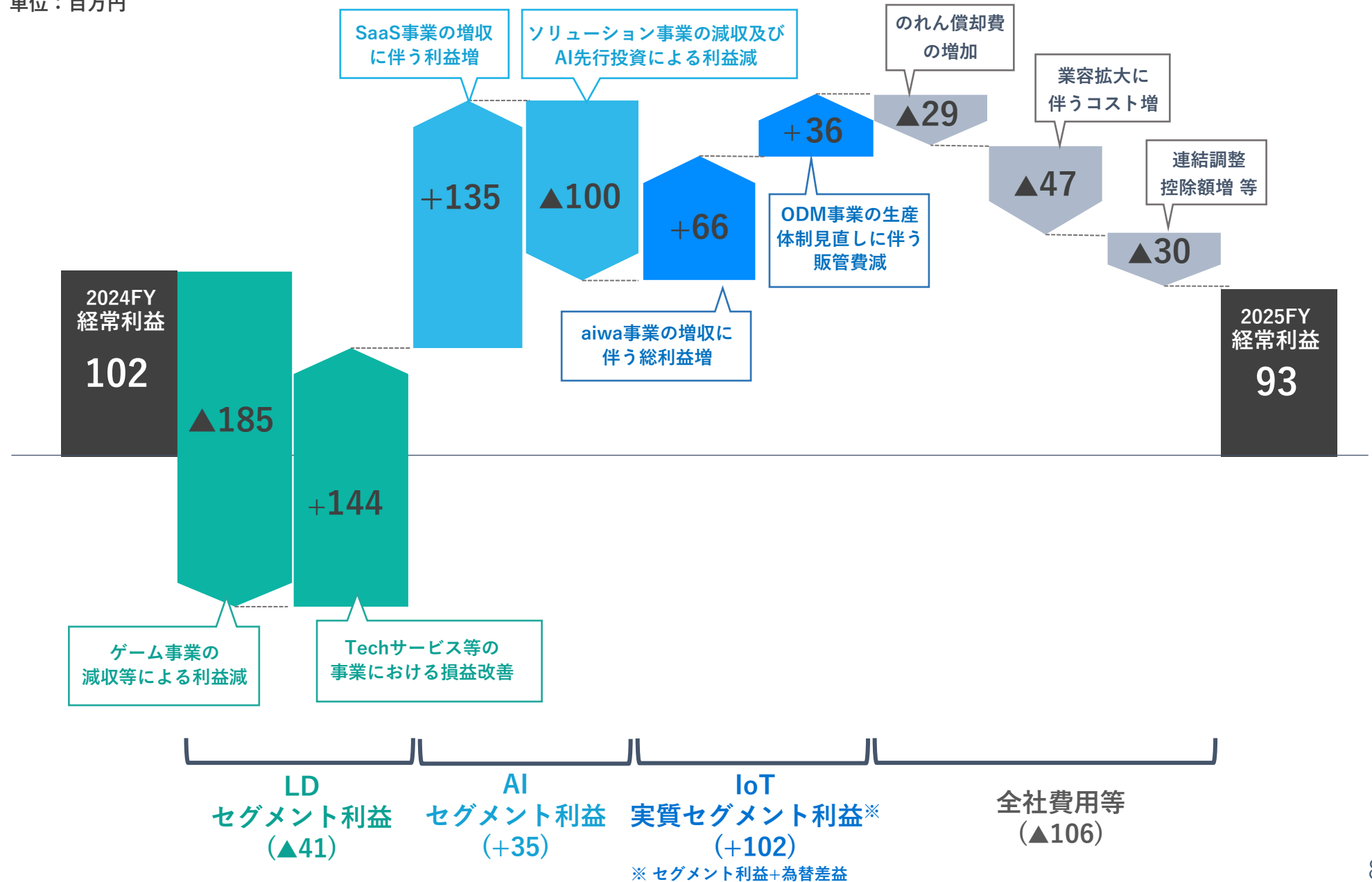
- IoT&デバイス事業(IoT)
- AI&クラウド事業(AI)
- ライフデザイン事業(LD)
- 全社費用等



百万円	%
全体 ▲260	▲30%
IoT +101	+35%
AI +39	+14%
LD ▲346	▲63%
全社費用等 ▲54	▲22%

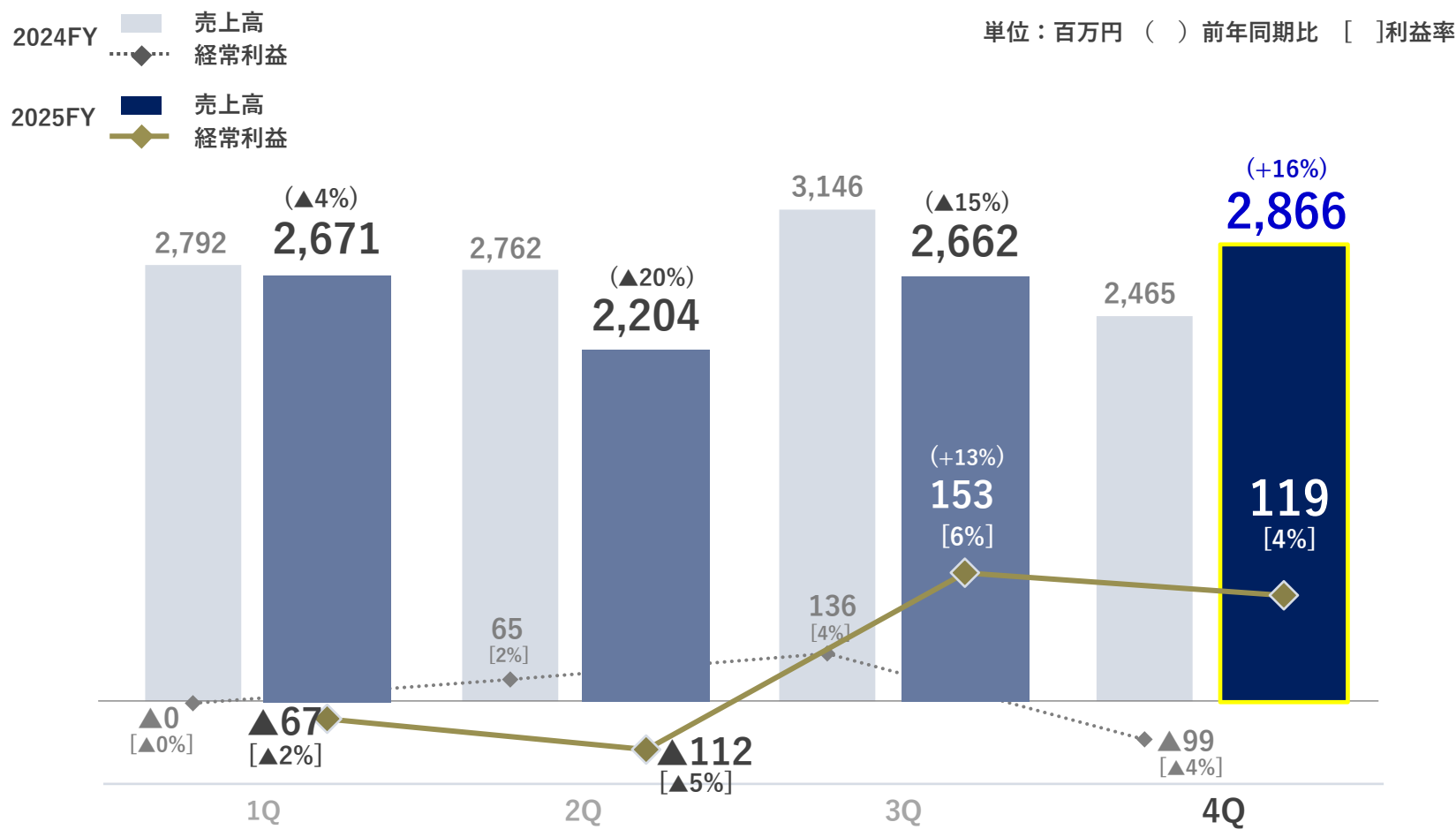
経常利益増減要因 (対前年比)

単位：百万円



2025年度 4Q期間業績サマリー

- ◆ IoTとAIの増収が牽引し、前年同期比で16%の増収
- ◆ 利益面では3セグメント全てが増益となり、第3四半期に続き前年同期比で大幅増、通期での黒字化を達成



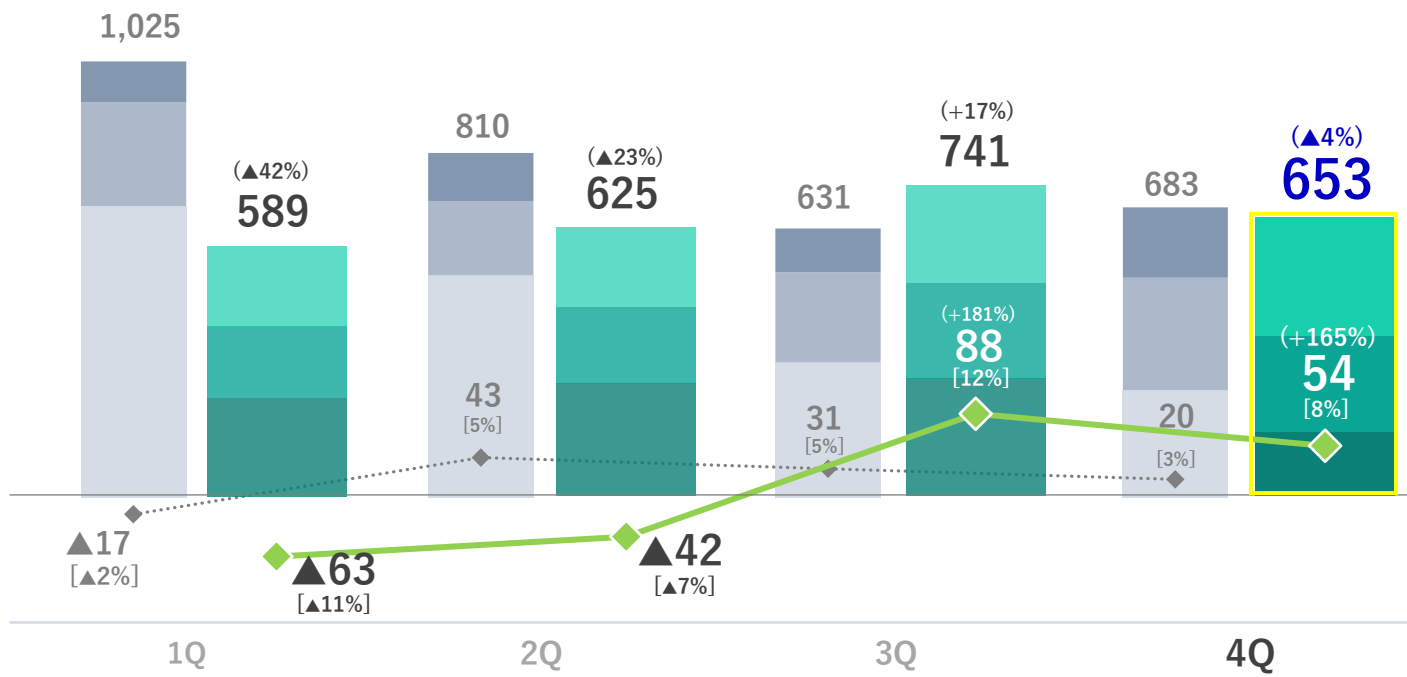
2025年度 4Q期間業績サマリー

旧作ゲームの経年減少によりC&C事業の売上・利益が減少したものの
HealthTech事業やX-Tech事業が貢献し、前年同期比の増益に寄与

FY24 FY25



単位：百万円 () 前年同期比 [] 利益率



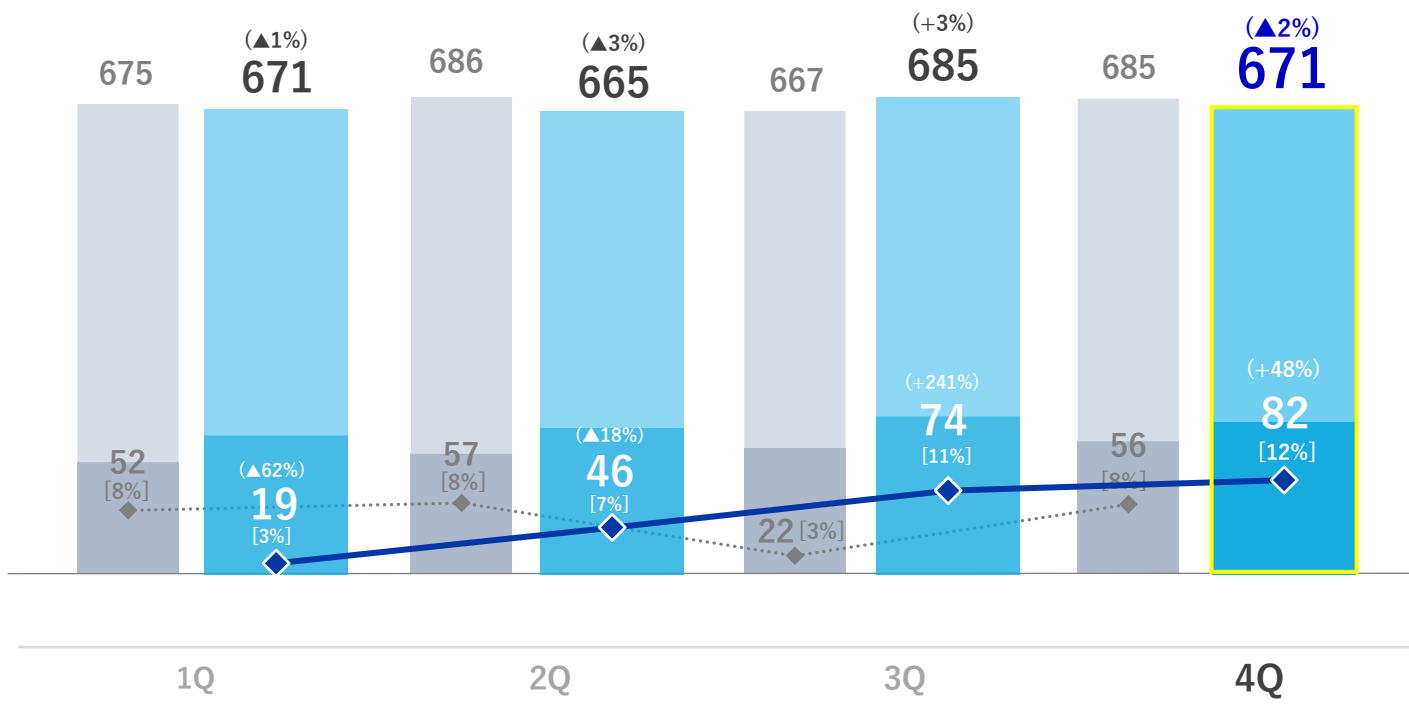
2025年度 4Q期間業績サマリー

SaaS事業が増収増益を継続することで、ソリューション事業の減少をカバーし、前年同期比、前四半期比ともに増益

FY24 FY25



単位：百万円 () 前年同期比 [] 利益率



2025年度 4Q期間業績サマリー

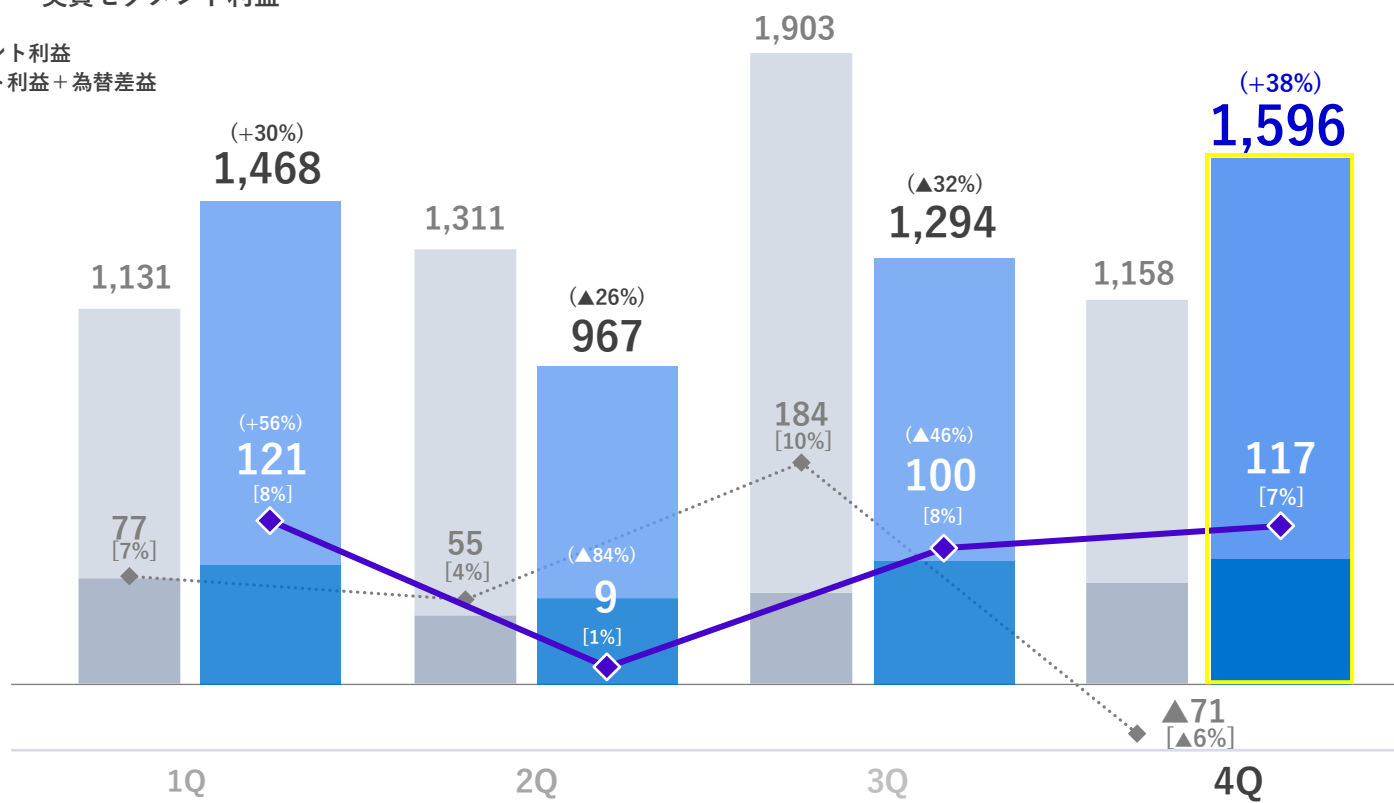
ODM事業における春節前の出荷、およびaiwa事業の期末在庫圧縮が順調に推移したことにより前年同期比、前四半期比ともに増収増益

FY24 FY25

単位：百万円 () 前年同期比 [] 利益率

ODM等
 自社製品(aiwa)
 実質セグメント利益

※実質セグメント利益
 =セグメント利益+為替差益



貸借対照表概況

資産の部	負債の部	純資産の部
<ul style="list-style-type: none"> ・ デバイス関連棚卸資産の減少 ・ ソフトウェア仮勘定の計上による無形固定資産の増加 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 返済に伴う短期借入金等の減少 ・ 長期借入金による固定負債の増加 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 純損失の計上による株主資本の減少 ・ ストックオプション行使に伴う非支配株主持分等の減少

	前年度末(25/2)	当期末(25/2)	増減		前年度末(25/2)	当期末(25/2)	増減
流動資産	6,029	6,003	▲26	流動負債	3,088	2,532	▲556
現金及び預金	2,957	2,883	▲74	契約負債	195	149	▲46
受取手形、売掛金及び契約資産	1,213	1,495	+282	短期借入金・1年内返済予定の長期借入金	1,435	1,071	▲364
前渡金	350	704	+354	その他負債	1,457	1,311	▲146
棚卸資産	1,188	564	▲624	固定負債	1,359	2,033	+674
その他	321	356	+35	負債合計	4,448	4,565	+117
固定資産	4,543	4,608	+65	株主資本	5,807	5,776	▲31
有形固定資産	242	185	▲57	その他の包括利益累計額	248	263	+15
無形固定資産	2,268	2,654	+386	非支配株主持分等	68	5	▲63
(内、のれん)	(1,379)	(1,229)	▲150	純資産合計	6,124	6,046	▲78
投資その他の資産	2,031	1,768	▲263	負債・純資産合計	10,572	10,611	+38
資産合計	10,572	10,611	+38	自己資本比率	57.3%	56.9%	▲0.4p

2026年2月期の配当について

◆ 配当の基本方針

「企業体質強化と新事業展開に備えるための内部留保を確保しつつ、安定配当を実施」

◆ 中計において掲げた「自主事業拡大による中期的な収益水準の向上」については、自社事業が利益成長を牽引する収益構造への転換が着実に進展

◆ 2025FY当期純損失の主因は、グループ全体の運営効率化を目的とした拠点統合に伴う引当金(特別損失)の計上であり、一過性の要因によるもの

5円配当を維持



II .2027年2月期 業績見通し

2026FY 基本方針

増収増益基調への復帰

2026年度を起点とし、コロナ禍以前の利益水準回復へ

単位：百万円	2025FY 実績	2026FY 予想	前年比
売上高	10,405	11,000	+6%
調整後EBITDA※	613	1,000	+63%
経常利益	93	300	+222%
親会社株主に帰属する 純利益	▲58	150	+208
ROE	▲1.0%	2.5%	+3.5p

※営業利益と減価償却費（のれんに係る償却費等を含む）及び為替差損益の合計額

2023年10月公表：「2028年2月期」を目標とした中期経営計画について

2023~2025年度の実績および事業進捗を精査し、計画のローリングを実施

2027年2月期 第2四半期決算発表時に公表予定

2018~2019FY

コンテンツ、ソリューションなどの既存事業に加え、IoT事業の成長により業績拡大

2020~2022FY

コロナ禍によるIoT事業の低迷とゲーム事業への本格参入

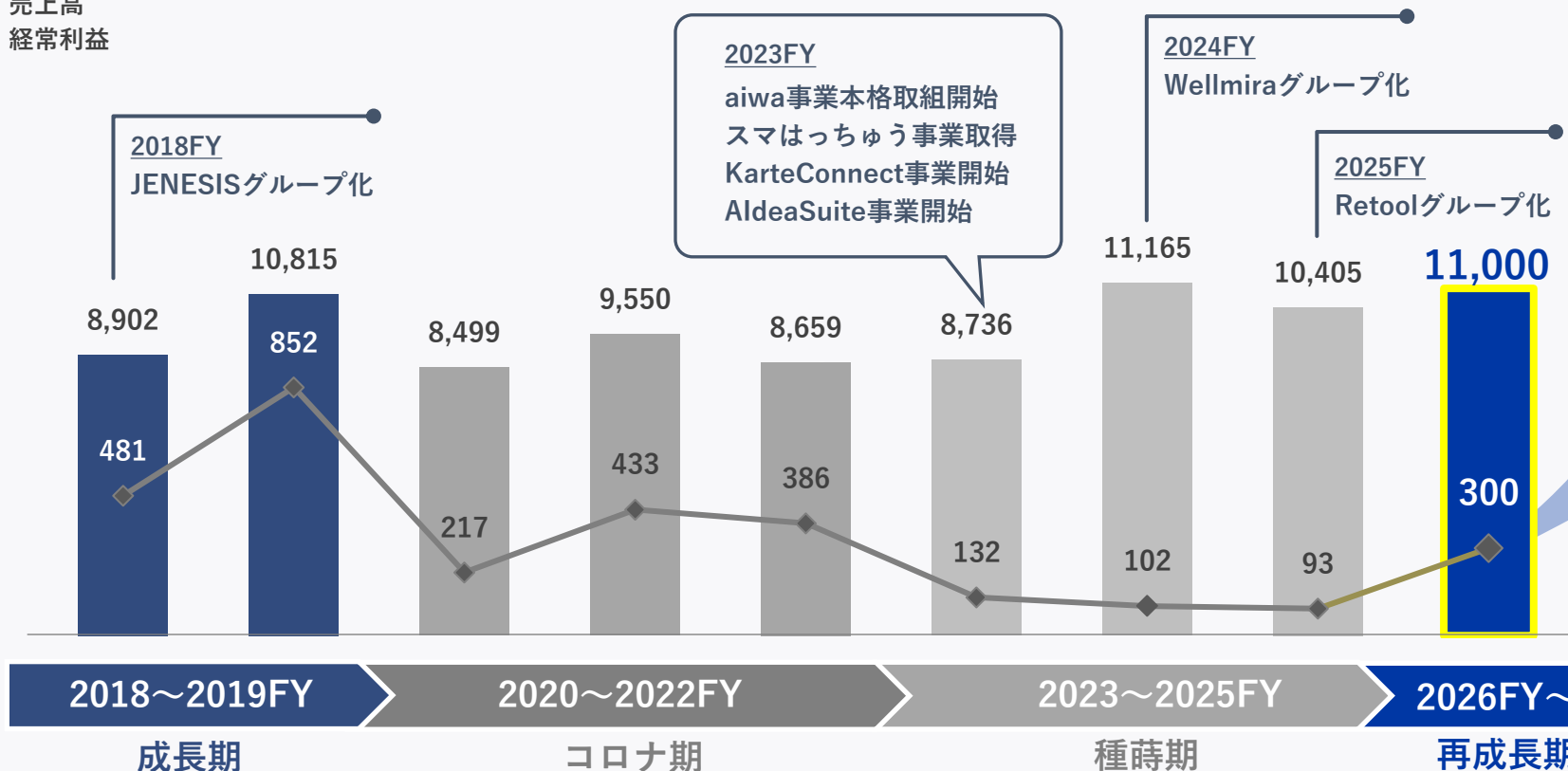
2023~2025FY

IoT事業の復調とゲームシリーズ化などの新たな柱の構築、中期成長に向けた新たな先行投資事業への積極的取り組み

2026FY~

先行投資事業の収益化、ゲーム事業の安定展開等→増収増益基調をベースとした再成長へ

■ 売上高
◆ 経常利益



AI&クラウド 事業環境

SaaS

AIによる業務効率化ニーズの高まりを受け、低コスト・短納期・即効性を強みとする「AIチャット」等のSaaS需要は引き続き拡大

ソリューション

大規模なAIシステム導入については、技術革新に伴う陳腐化への懸念から慎重な姿勢が続く一方、個別業務の効率化など中小規模のAI導入ニーズは活発化

活発化するAI需要に対し、手軽に導入できる「SaaS」と
中小規模での投資ニーズに対応した「AIソリューション」を両輪で展開

2026FY 主要動向

SaaS・ソリューションともに増収増益を計画

SaaS

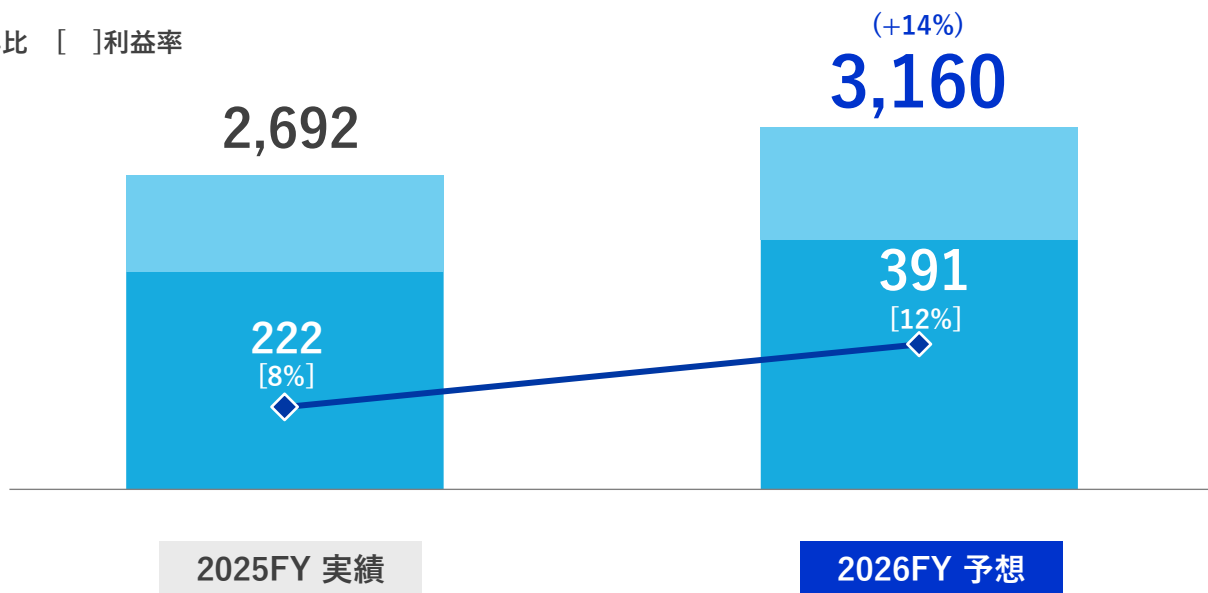
- ・手頃なAIツールを求める企業に対し、コストパフォーマンスと即効性に優れた【OfficeBot】および【OfficeAI社員】の導入を推進
- ・クラウドアドレス帳における名刺管理機能等のサービス強化による顧客拡大

ソリューション

- ・DX案件に対応した新たなSOL体制を構築、リソース効率向上により収益性を向上
- ・拡大する中・小規模のAI導入ニーズに対しては、低コストかつ柔軟なカスタマイズが強みの【AldeaSuite】を活用し、着実な案件獲得へ

単位：百万円（ ）前年比 []利益率

■ SaaS
■ ソリューション
◆ セグメント利益



IoT&デバイス 事業環境

Products

世界的なAI需要急増に伴い、タブレット等主力製品の部材である半導体メモリの需給逼迫と円安の影響も重なり、調達価格が高騰

Edge IoT

円安・元高基調の為替相場による調達コストの上昇リスクが顕在化
世界情勢不安による原油不足の影響で、原材料価格が高騰

外部環境の変化に対し、AIの導入・生産・業務工程の効率向上など
コスト構造の見直しを徹底、売上高減少の中で利益確保を目指す

2026FY 主要動向

Products・Edge IoTともに減収減益の見込み

Products

タブレット等主力製品の主要部材である半導体メモリ等の需給逼迫および価格高騰の影響により、大幅な減収減益を見込む

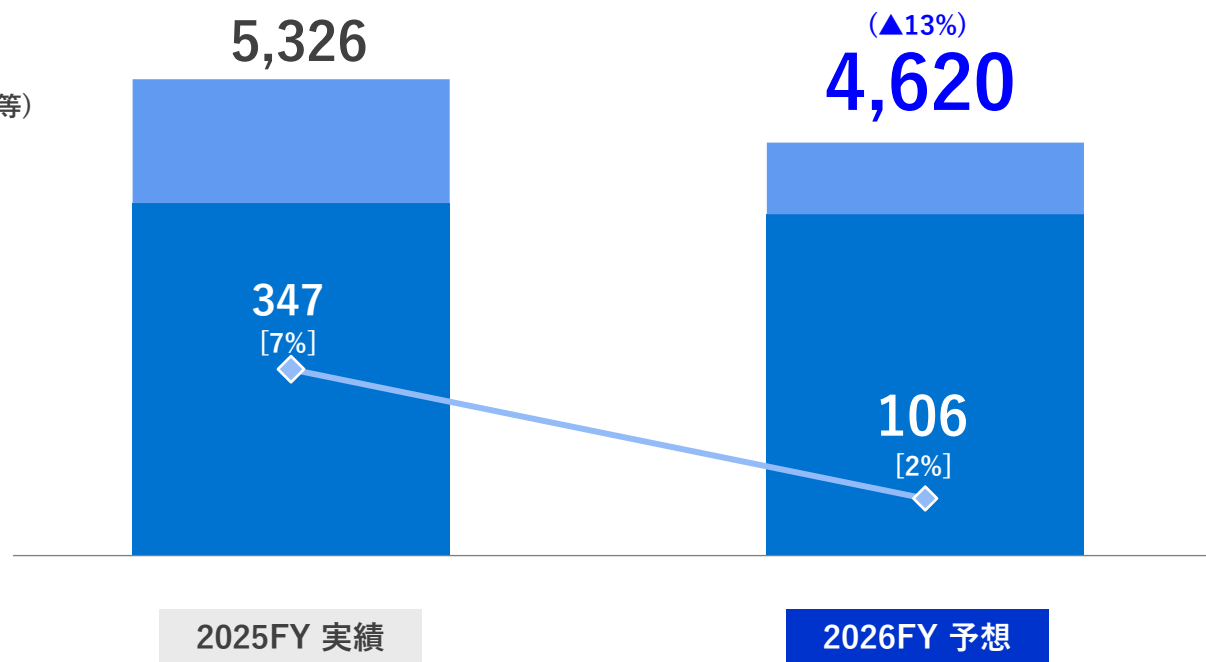
Edge IoT

DXによる旺盛な需要を背景としつつも、円安元高の為替変動リスクと原油高に伴う原材料高騰や半導体メモリの高騰を保守的に見込むが、生産工程にAIを導入するなどの最適化を徹底し、前年並みの売上規模と利益確保に注力

単位：百万円（ ）前年比 []利益率

- Products (旧：aiwa)
- Edge IoT (旧：ODM等)
- ◆ 実質セグメント利益

※実質セグメント利益
=セグメント利益+為替差益



ライフデザイン 事業環境

コンシューマー

ゲーム

NintendoSwitch 2の普及進展に加え、PCゲーム市場は世界的に拡大基調
アジアや欧米における日本のIP・コンテンツに対する受容性は極めて高く、
グローバル規模での市場機会が拡大

キッズ

デジタルネイティブ世代の増加や教育のデジタル化進展に伴い、キッズ向け
アプリや知育コンテンツ需要は着実に拡大

Techサービス

HealthTech

- ・ センサーデバイスやデジタル化の進展によりPHR(パーソナルヘルスレコード)の
利活用が活発化、個人の健康データを活用したサービス市場が本格化
- ・ 医療および介護現場の人手不足に伴い業務効率化を目的としたDX需要が顕在化

FinTech

キャッシュレス決済の定着・拡大に加え、ステーブルコイン等の次世代決済
手段の法整備・流通が進展

HRTech

労働力不足を背景に、採用業務の効率化や従業員の生産性向上ニーズが拡大

活性化する市場に対し、戦略的なサービス展開による高成長を推進

2026FY 主要動向

コンシューマー・Techサービスともに増収増益を計画

コンシューマー

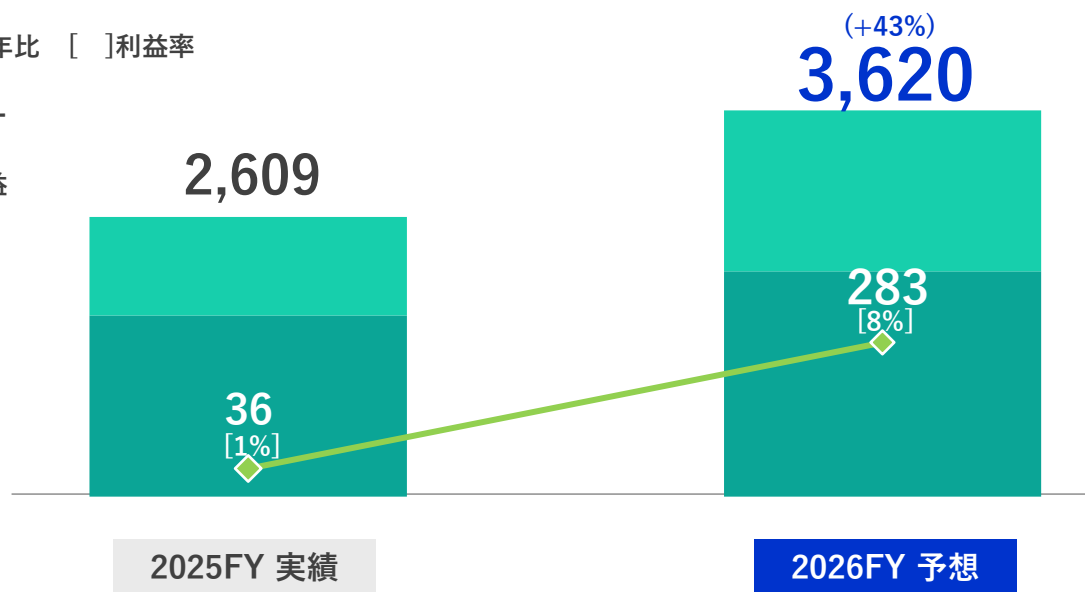
- ・ゲーム：新作タイトルを7月発売、グローバル展開も視野にプロモーションを展開
- ・キッズ：3月リリースの新キッズサービス「キノリー」におけるユーザー拡大を推進

Tech
サービス

- ・HealthTech：AI健康アプリ「カロママプラス」におけるサービス事業者向けのソリューション提供および運用サポートを拡大し、継続的な収益基盤を強化
DXプラットフォーム「KarteConnect」の医療機関への横展開加速
- ・FinTech：小売・流通向けの導入拡大、資本出資先のJPYC(株)とのステーブルコイン活用検討
- ・HRTech：「HABUKU」におけるAI機能強化と「Retool」フリーミアム展開による事業拡大

単位：百万円 () 前年比 [] 利益率

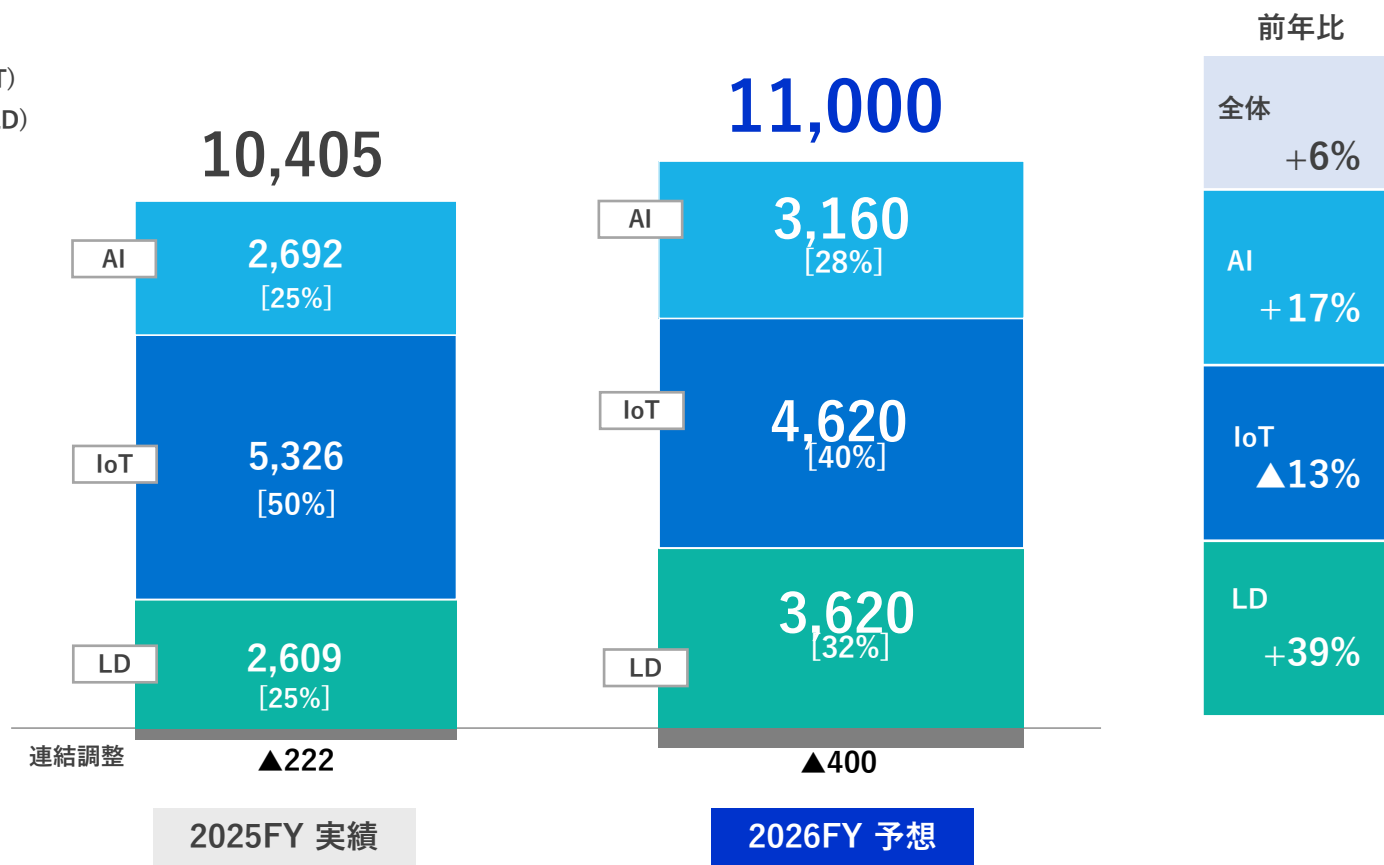
 コンシューマー
 Techサービス
 セグメント利益



**IoT事業の減収を、AI事業とLD事業がカバーし
前年比+6%の増収を計画**

単位：百万円 []内は構成比

- AI&クラウド事業(AI)
- IoT&デバイス事業(IoT)
- ライフデザイン事業(LD)

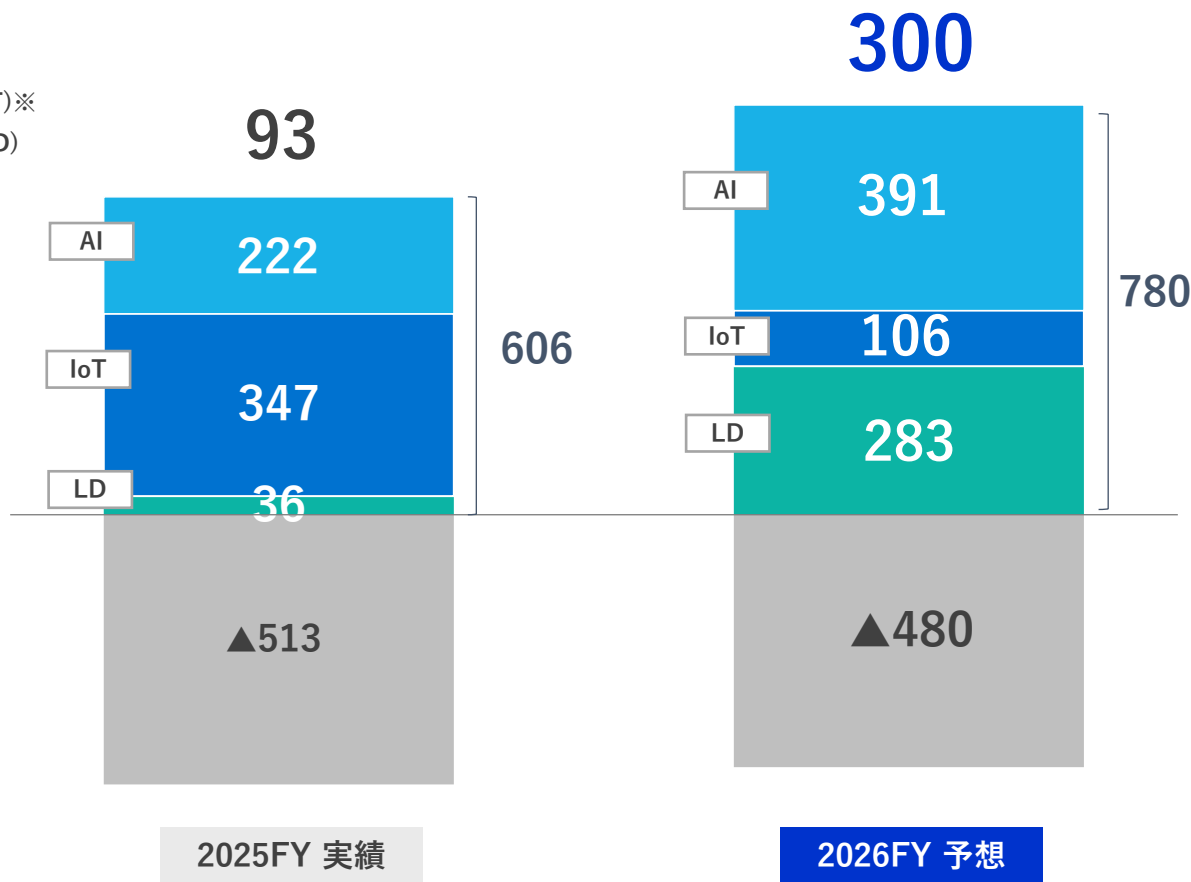


IoT事業は大幅な減益を見込むも、AI事業とLD事業の増益により
前年比約3.3倍の増益を計画

単位：百万円

- AI&クラウド事業(AI)
- IoT&デバイス事業(IoT)※
- ライフデザイン事業(LD)
- 全社費用等

※実質セグメント利益
=セグメント利益+為替差益



前年比	
全体	+207
セグメント利益計 +175	AI +169
	IoT ▲241
	LD +247
全社費用等	▲33

AI

SaaS事業の利益拡大等により増益基調を継続

IoT

部材高騰や為替変動等の外部要因によるセグメント利益の減益に伴い減少

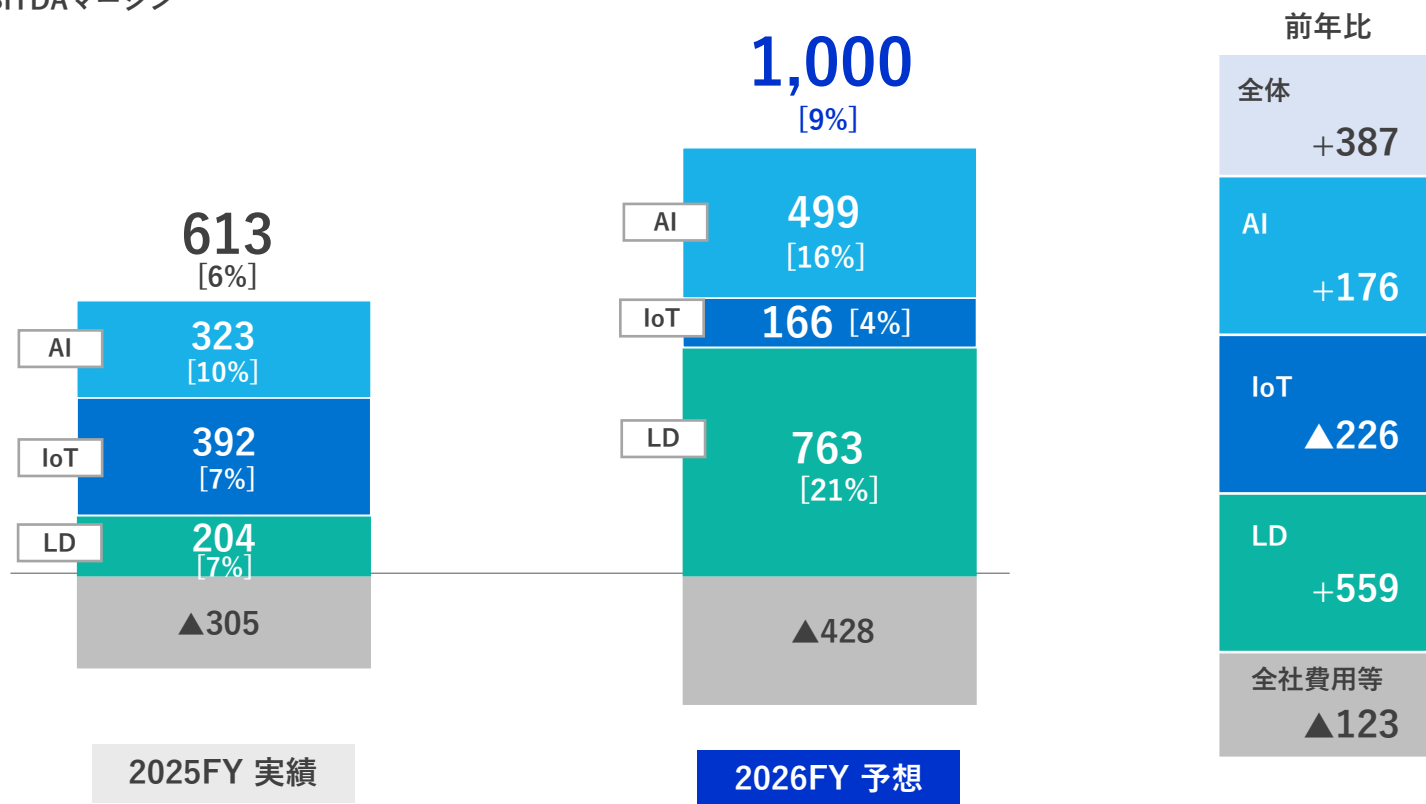
LD

償却費の大きいゲーム事業の増収により大きく増加

※調整後EBITDA = 営業利益と減価償却費（のれんに係る償却費等を含む）及び為替差損益の合計額

単位：百万円 ()内はEBITDAマージン

- AI&クラウド事業(AI)
- IoT&デバイス事業(IoT)
- ライフデザイン事業(LD)
- 全社費用等



2027年2月期 配当について

中間配当を導入

株主還元の機会拡充と、通期での安定的な配当維持へ

	2025FY 実績	2026FY 予想
中間配当	—	2円
期末配当	5円	3円
合計	5円	5円

- ◆ 「企業体質強化と新事業展開に備えるための内部留保を確保しつつ、安定配当を実施」という基本方針は継続
- ◆ 自社事業の収益化進展に伴う下期の利益拡大見通しに基づき、上期2円・下期3円(年間5円)の配当を予定
- ◆ 中間配当の導入により継続的な利益還元の充実を図るとともに、当社株式の中長期的な保有を促進

上期

IoT事業の部材高騰や為替変動等の外部要因を保守的に織り込むとともに、キッズ向け新サービス「キノリー」の導入や新作ゲームにおける販促費投下により、経常利益▲100百万円を想定

下期

AI事業の利益拡大や新作ゲームの収益貢献、IoT事業の回復により、経常利益400百万円への拡大を見込む

単位：百万円		2025FY 実績		2026FY 予想	
		1H	2H	1H	2H
売上高 (前年同期比：%)		4,875 (▲12%)	5,529 (▲3%)	5,000 (+3%)	6,000 (+8%)
調整後EBITDA※1 [EBITDAマージン：%]		94 [2%]	519 [9%]	300 [6%]	700 [12%]
セグメント 利益	AI	66	157	110	281
	IoT※2	130	217	8	98
	LD	▲106	142	32	250
	計	90	516	150	630
全社費用等		▲270	▲244	▲250	▲230
経常利益 (利益率：%)		▲180 [▲4%]	273 [5%]	▲100 [▲2%]	400 [7%]
親会社株主に帰属する純利益 (利益率：%)		▲206 [▲4%]	148 [3%]	▲70 [▲1%]	220 [4%]

※1 営業利益と減価償却費（のれんに係る償却費を含む）及び為替差損益の合計額

※2 実質セグメント利益 = セグメント利益 + 為替差益



III. Appendix

所在地	東京都千代田区神田須田町1-23-1 住友不動産神田ビル2号館10F
連結従業員数 (2026年2月末現在)	498名 (国内321名・海外177名)
設立	2004年4月
上場 (証券コード：3627)	2008年5月 東証マザーズ上場 2012年1月 東証第一部へ市場変更 2023年10月 東証再編に伴いスタンダード市場へ移行
資本金 (2026年2月末現在)	2,458,058千円 発行済株式数 12,719,800株
連結子会社	ネオス株式会社 JENESIS株式会社 株式会社Wellmira 株式会社Retool アイワマーケティングジャパン株式会社 スタジオプラスコ株式会社 Neos Vietnam International Co., Ltd (ベトナム) 創世訊聯科技(深圳)有限公司 (中国)
決算期	2月

TechnologyとCreativeで未来を創る

コンテンツ・ソフトウェア・ハードウェアの多分野に亘る技術と知見
それらを支える人材を強みにDXを深耕

AIチャット
OfficeBot
AIエージェント
OfficeAI社員™

AI・クラウド
ソリューション
Aldea Suite
aws partner network

POCKETALK
シリーズ

コンシューマー



ゲーム



キッズサービス

8WayAudio
空間オーディオ
エンジン



IoT&デバイス

事業会社

JENESIS
aiwa

IoTデバイス



見守りGPS



スマートロック

自社製品aiwa



FinTech



VALUE
WALLET
流通・小売向けDX



酒販卸向けDX

ライフデザイン

事業会社

Connect with Potentials
neos

Wellmira **Retool**

HealthTech



カロママ
AI健康アドバイス
アプリ



RenoBody
歩数計アプリ



KarteConnect
医療介護DX

HRTech

Retool
HABUKU

マネジメント/採用支援サービス

AI&クラウド

事業会社

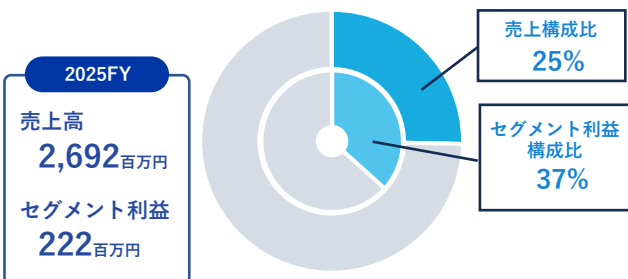
Connect with Potentials
neos

クラウドアドレス帳

SMART アドレス帳

“AI/IoT”と“サービス”の両輪で デジタル化による付加価値創出を追求

AI&クラウド事業



Business Domain

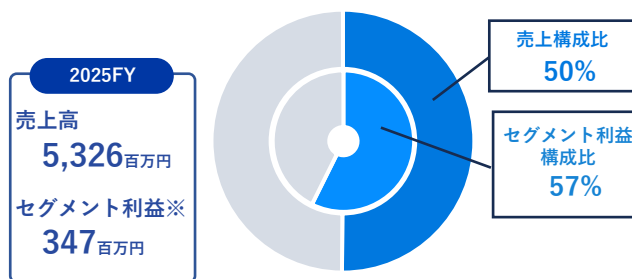
SaaS

- AIチャットサービス「OfficeBot」
- AIエージェントサービス「OfficeAI社員」
- クラウドアドレス帳サービス「SMARTアドレス帳」

ソリューション

- AIソリューション「Aldea Suite」
- Azure、AWS、Salesforce、Kintone等のクラウド導入、運用支援スクラッチ開発
- その他スクラッチ開発等

IoT&デバイス事業



Business Domain

Edge IoT (IBODM)

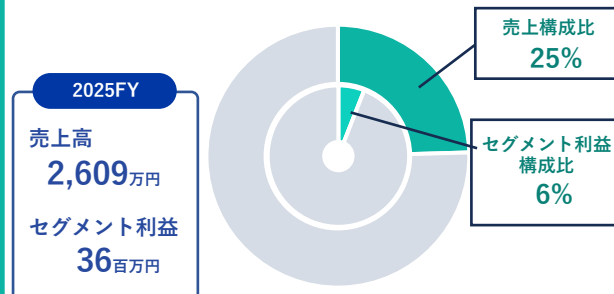
- 通信デバイスの開発・製造・保守・カスタマーサポート
- デバイスに対応したアプリやプラットフォームの開発

Product (旧自社製品aiwa)

- 自社ブランド「aiwa」製品シリーズ

※実質セグメント利益 (セグメント利益+為替差益)

ライフデザイン事業



Business Domain

コンシューマー

- Nintendo Switch、steamなどのゲーム
- キッズ向けサービス「キノリー」
- 空間オーディオエンジン「8Way Audio」

HealthTech

- AI健康アドバイスアプリ「カロママプラス」
- 健康経営支援サービス「RenoBody」
- 医療介護向けDX「KarteConnect」

X-Tech

- プリペイド決済サービス「ValueWallet」
- 酒販業界向けDX「スマはっちゅう」
- HRTechサービス「Retool」「HABUKU」
- 知育・教育コンテンツ開発
- 電子出版向けASP「ComicDC」

AIチャット及びクラウドアドレス帳サービスなどのSaaSやAWS等を活用したTechソリューションを提供

事業の歩み

- 通信キャリア向けのサービスやシステム開発に始まり、ITの進展とともに一般法人においてもクラウドなどの技術を活用した業務システムやサービス開発を支援
- AIやクラウドなど先進技術における研究開発を積極的に推進
これを応用したチャットボットや法人向けアドレス帳などの自社サービスをいち早く提供開始

アプリ、クラウドやAI等の自社開発技術に加え
生成AIなど新しく登場した技術を活用し
自社SaaSを構築・展開



SaaS

独自開発の技術やサービスノウハウを活かし
組織内の業務を最適化するSaaSを提供

OfficeBot

AIチャット

OfficeAI社員™

AIエージェント

SMART
アドレス帳

クラウドアドレス帳

SaaSと併せて、顧客固有の
ニーズに応じた最先端の実用テクノロジーを用いた
ソリューションを展開



ソリューション

自然言語処理やクラウドなどの
豊富な知見・開発力により
ビジネスのイノベーションや企業DXを支援

Aldea Suite

aws partner network

通信デバイスの開発・製造や、デバイス活用におけるプラットフォーム・アプリケーション開発を通じて
モノとインターネットを融合した価値を提供

事業の歩み

- JENESISの中国製造拠点をはじめとするグローバルサプライチェーンと宮崎カスタマーサポート拠点により、海外スピード×日本品質を実現するODM事業を確立
- ODMで培ったノウハウを活かし、法人向けのICTデバイスを中心とした自社製品事業も並行して展開



設計から試作・量産・保守・カスタマーサポートまで
一気通貫による独自の事業体制
さらにネオスとの連携によりデバイスのみならず
アプリからシステム開発まで対応



ODM

製造実績600機種以上
製品種別を問わず、ソフトウェア領域までカバーした
幅広いODMサービスを展開



GPS・見守り



「POCKETALK」シリーズ



法人向けICT製品

国内メーカーとしての基盤確立に向けて
オーディオブランド“aiwa”の商標使用権を取得
デジタルの付加価値を備えた新生「aiwa」として展開



自社製品aiwa

国内ブランドの安心感と
JENESISならではのコストパフォーマンスを
兼ね備えた多彩な製品を販売

aiwa



スマートフォン/タブレット/PC



コンデジ etc..

エンタメやHealthTech、FinTech、HRTech、EdTech等の デジタルテクノロジーを活用したサービスとソリューションを提供

事業の歩み

- ガラケー時代の創業当初、通信キャリアや端末メーカー向けにコンテンツ制作、サービス開発から組み込みソフトまで幅広く対応
- スマホ転換期、通信キャリアのビジネスモデル変容により、コンテンツ力やサービス力を活かした自社ビジネスへのシフトとそのノウハウを基にしたソリューションに転換



キャラクター版権元との強固な
パートナーシップやコンテンツ知見を
活かしたプロダクト&サービスを提供



コンシューマー

クリエイティブ力や専門的知見を活かした
多彩なエンタメコンテンツを展開



ゲーム



キッズサービス



空間オーディオソリューション

ウェルネスやメディカル領域における
サービスノウハウを活かした
法人向けサービスを展開



HealthTech

健康経営や健康事業、医療・介護業界
などを支援するサービスを展開



AI健康アドバイスアプリ



メディカルケアサービス



健康経営支援サービス



ヘルスケアサービス開発

ソリューション事業で培った
業界知識などを活かした
Techサービス/ソリューションを展開



X-Tech

特定の業種や分野に特化した
Techサービスおよびソリューションを展開



流通・小売向けプリペイド決済



酒販向けDX



教育コンテンツ開発



人材マネジメント/採用支援

発行済み株式総数 12,719,800株
(+40,000)

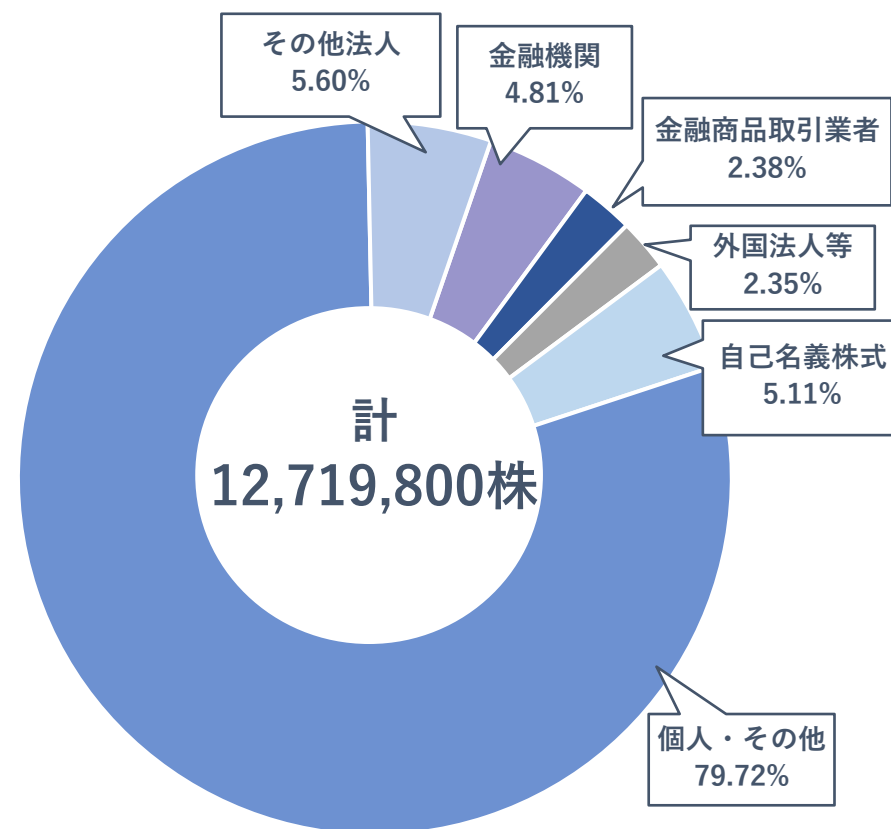
株主数 7,661名
(▲236)

※()内は対前年度末

大株主(上位10名)

	所有株数(株)	持株比率(%)
池田 昌史	1,877,800	15.55
太陽生命保険株式会社	570,000	4.72
水元 公仁	363,000	3.00
藤岡 淳一	362,100	3.00
シャープ株式会社	360,000	2.98
TNBI一号投資事業有限責任組合	255,500	2.11
井川 等	224,400	1.85
MSIP CLIENT SECURITIES	135,979	1.12
楽天証券株式会社共有口	126,200	1.04
マケナフィールズ株式会社	125,100	1.03

株式所有者別分布



※ 持株比率は自己株式数(650,248株)を控除して計算しております。

TechnologyとCreativeで 未来を創る

テクミラグループは「Technology」と「Creative」をもって
社会を彩るミラクルな未来を創造してまいります

IR メールニュース
ご登録はこちら <https://www.tecmira.com/ir/mailnews/>

当社IRに関する最新情報をタイムリーにお届け致します



シェアードリサーチ子社による
当社の調査レポートはこちら



<https://sharedresearch.jp/ja/companies/3627>

