

2026年2月期 決算説明会資料

テクミラホールディングス株式会社

2026年4月16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

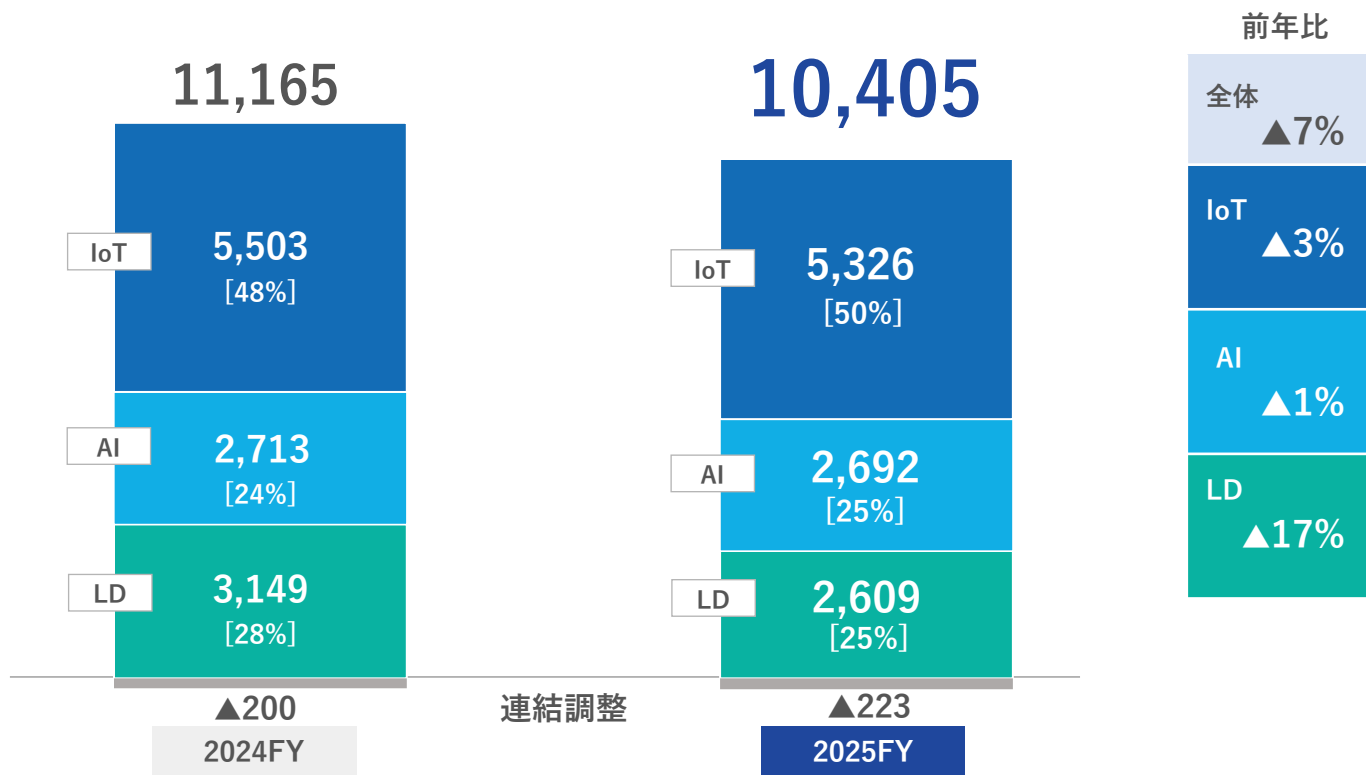
※1 調整後EBITDA = 営業利益と減価償却費（のれんに係る償却費等を含む）及び為替差損益の合計額 ※2 実質セグメント利益 = セグメント利益 + 為替差益

- ◆ 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)

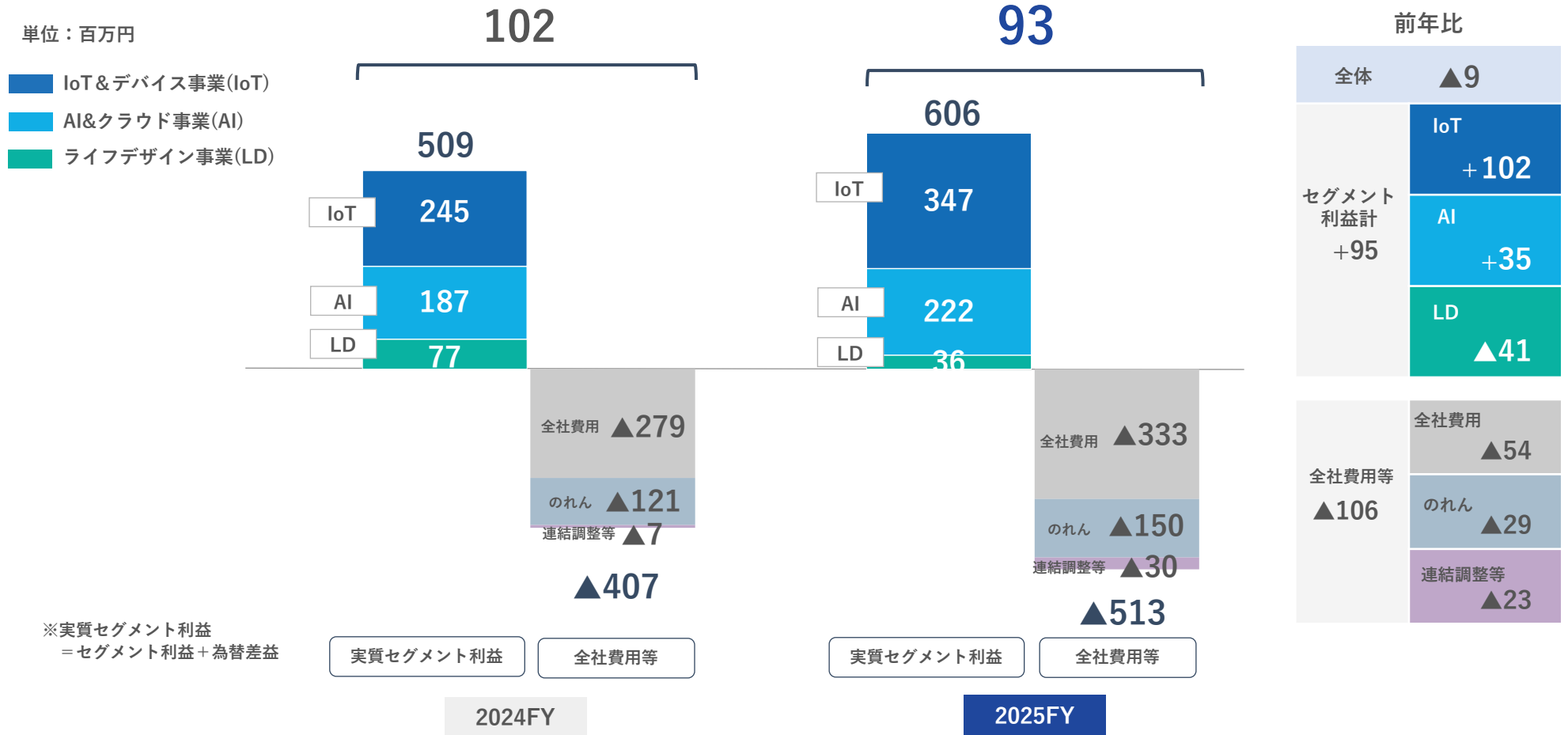


- IoT** ODMの利益率改善に加え、aiwaが黒字化
- AI** SaaS事業の伸長により収益率が改善し増益に
- LD** Techサービス事業の収益改善が進むも、ゲーム事業の経年減少により減益

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



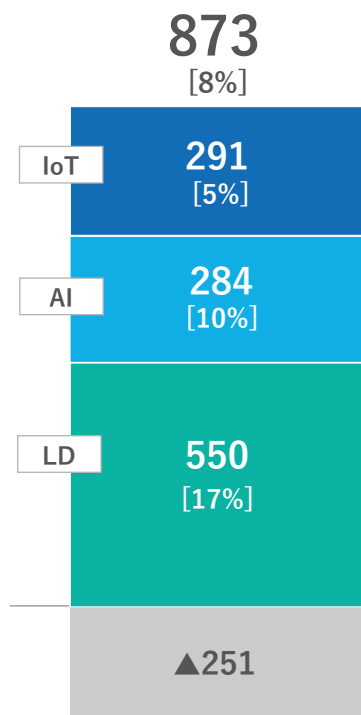
※実質セグメント利益
=セグメント利益 + 為替差益

- ◆ 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%

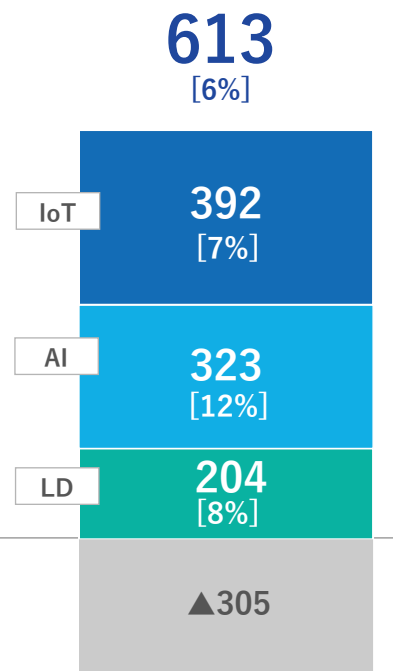
※調整後EBITDA = 営業利益と減価償却費（のれんに係る償却費等を含む）及び為替差損益の合計額

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



2024FY

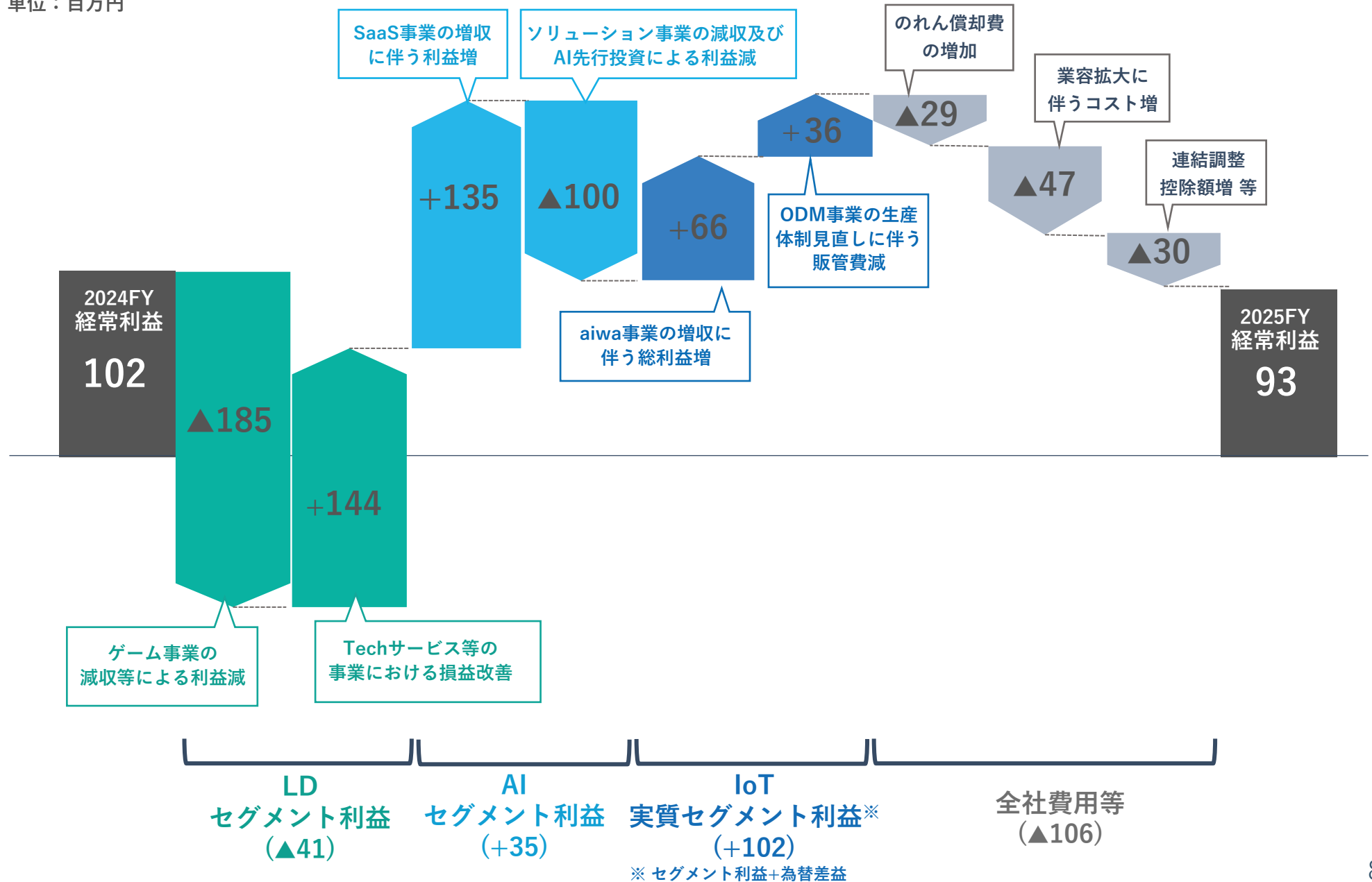


2025FY

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

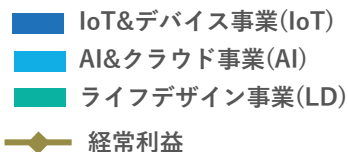
経常利益増減要因 (対前年比)

単位：百万円

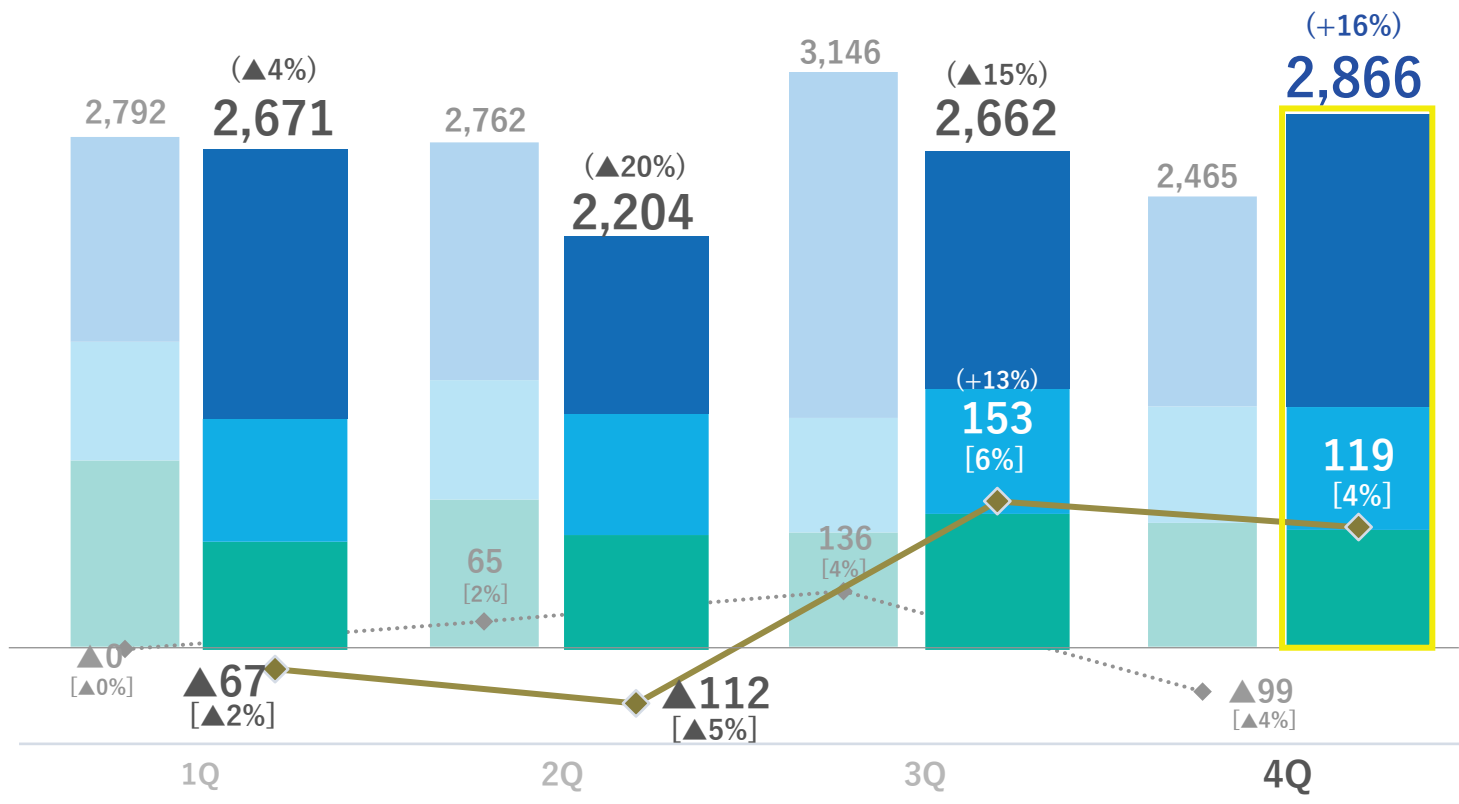


2025年度 4Q期間業績サマリー

- ◆ 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



単位：百万円 () 前年同期比 [] 利益率



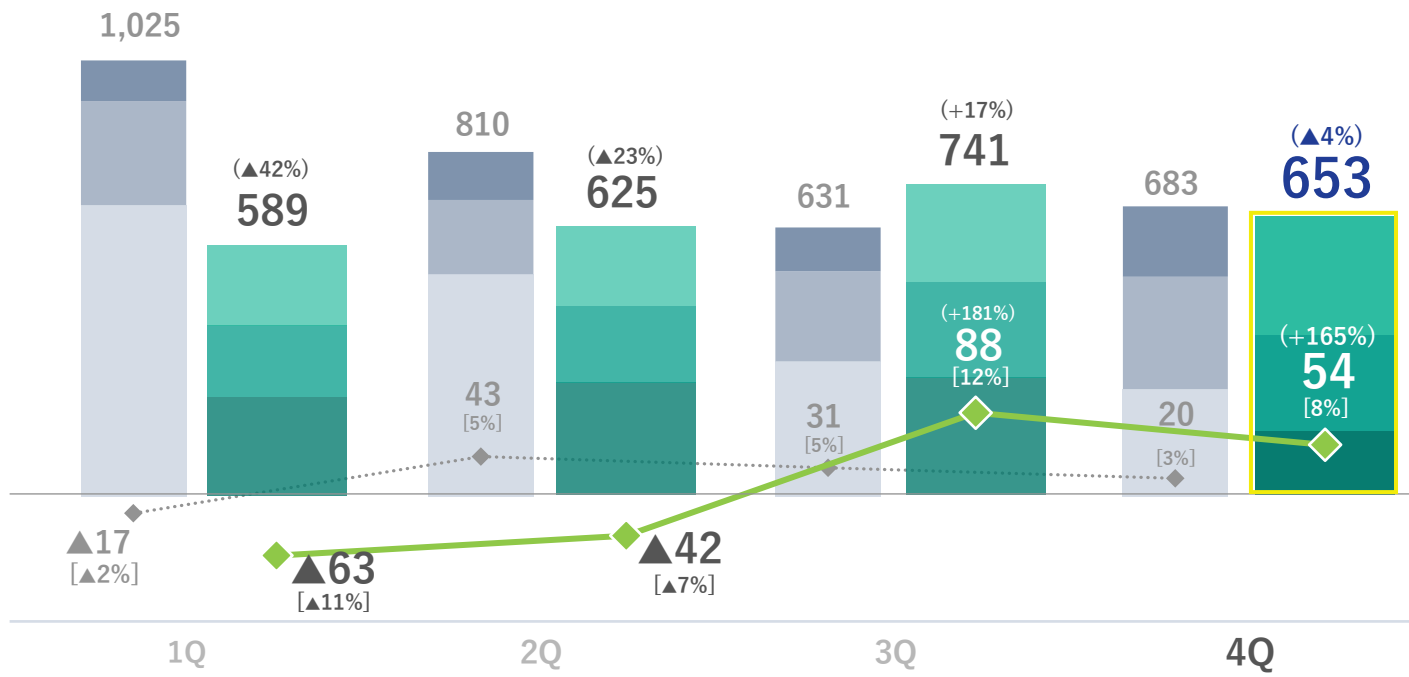
2025年度 4Q期間業績サマリー

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



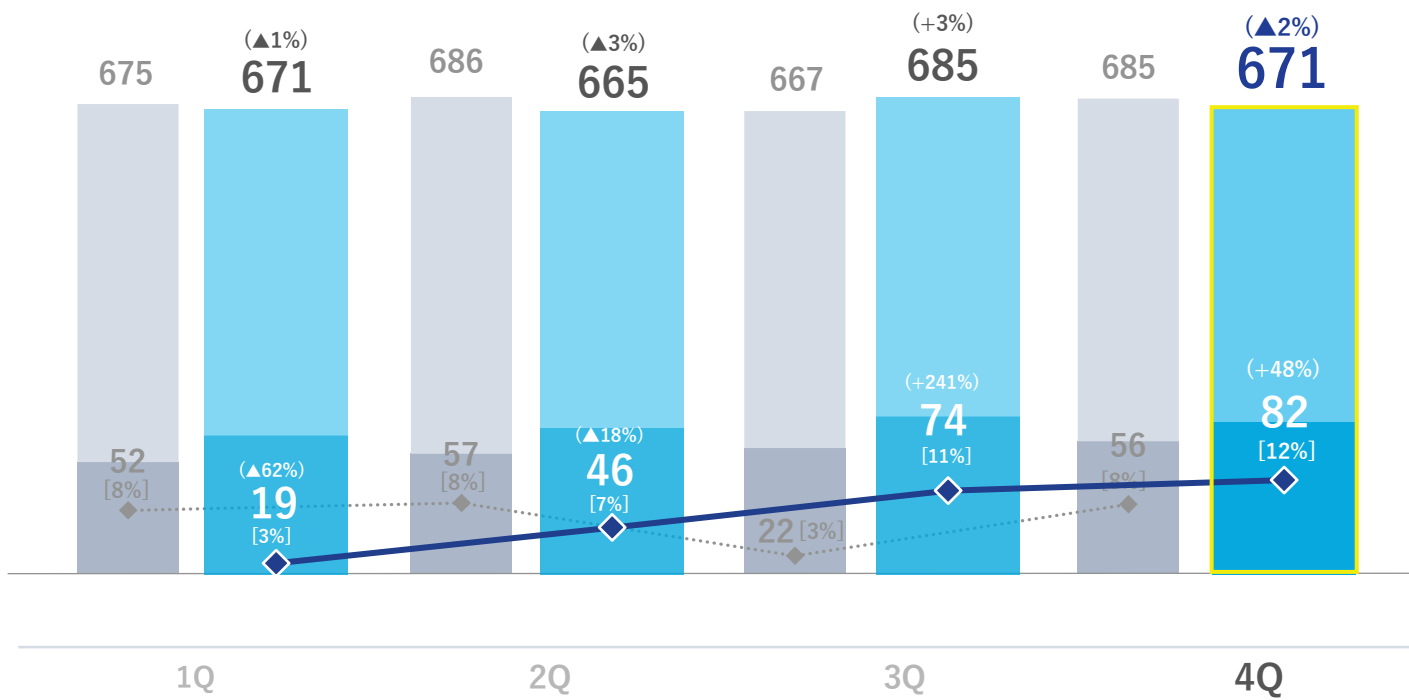
2025年度 4Q期間業績サマリー

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

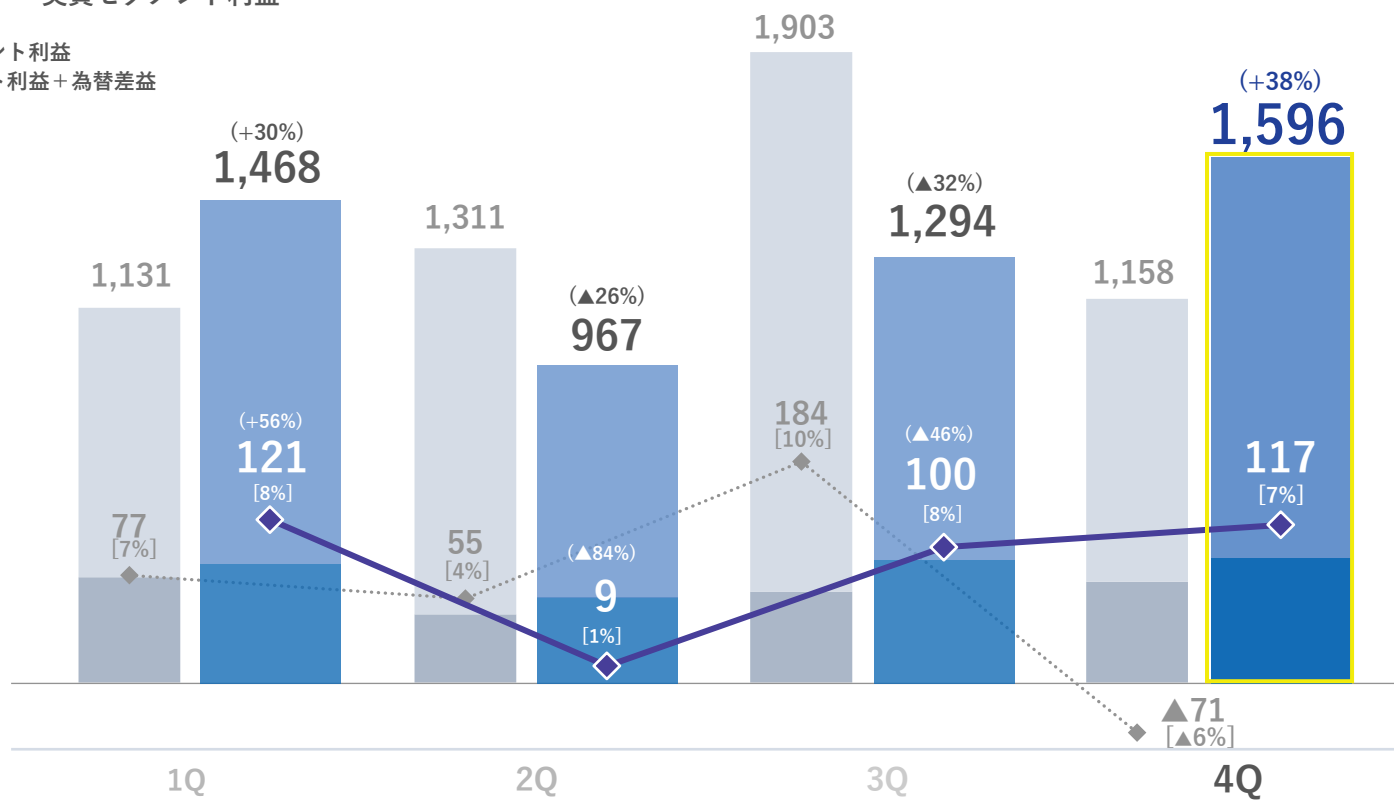
ODM事業における春節前の出荷、およびaiwa事業の期末在庫圧縮が順調に推移したことにより前年同期比、前四半期比ともに増収増益

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



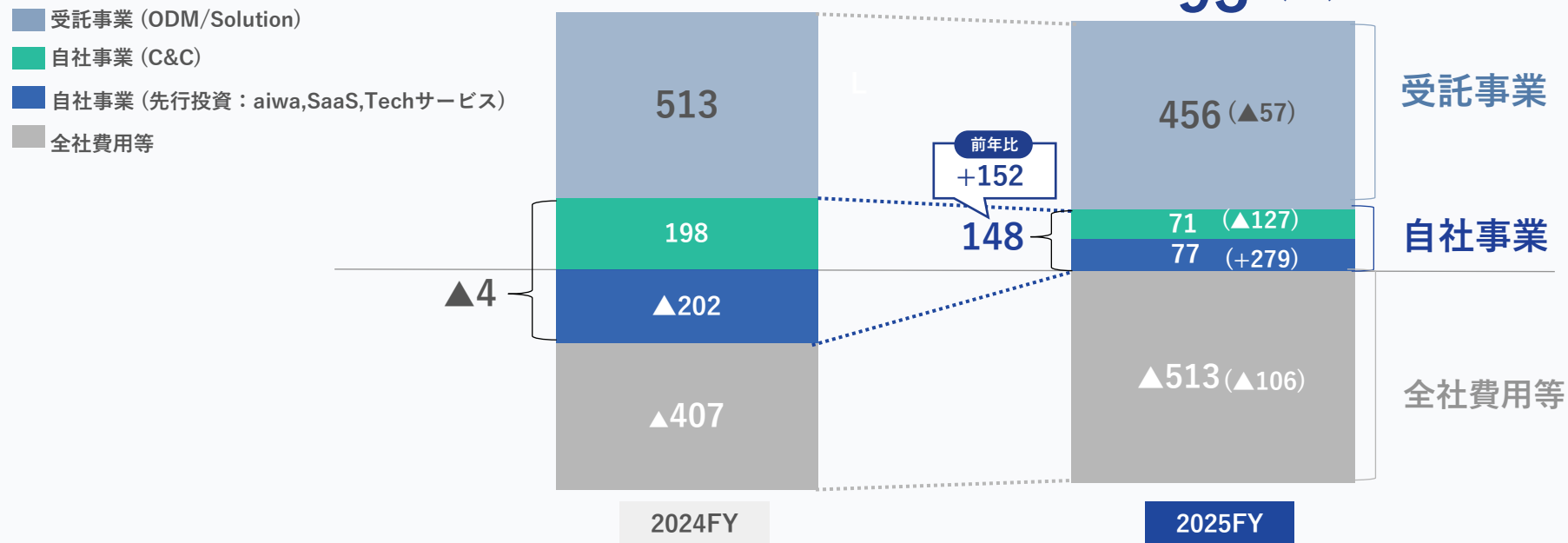
基本方針

自社事業の収益化と利益拡大

- ◆ 受託事業：ソリューション事業の減収により、全体では前年比▲57百万円の減益
- ◆ 自社事業：ゲーム新作がないことによりC&C事業が前年比▲127百万円の減益となるも、先行投資事業は前年度の赤字▲202百万円から77百万円の黒字に転換

→ ゲーム以外の **先行投資事業の収益化による自社事業の利益拡大** を実現

単位：百万円 ()内は前年比



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

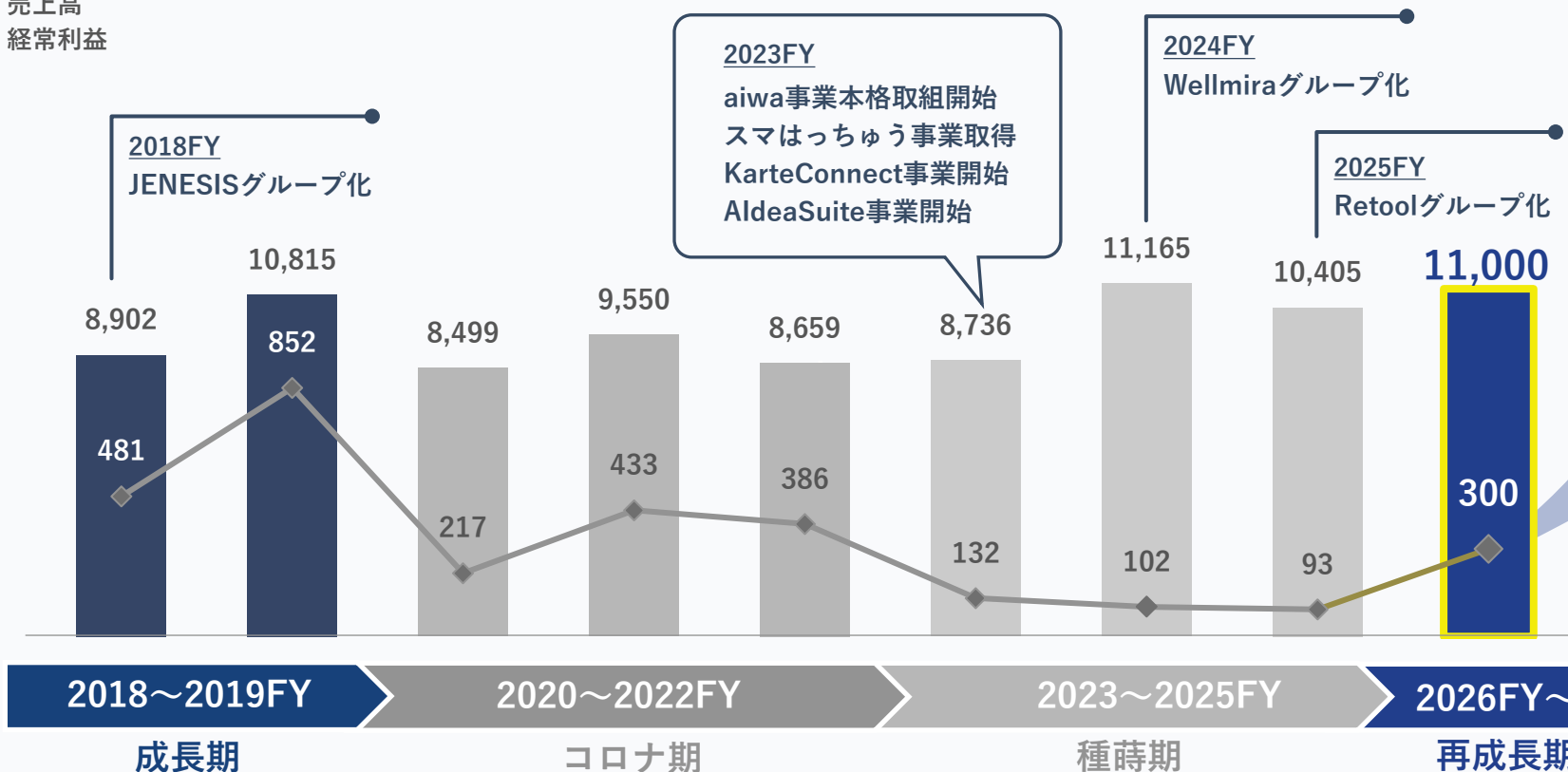
2023~2025FY

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

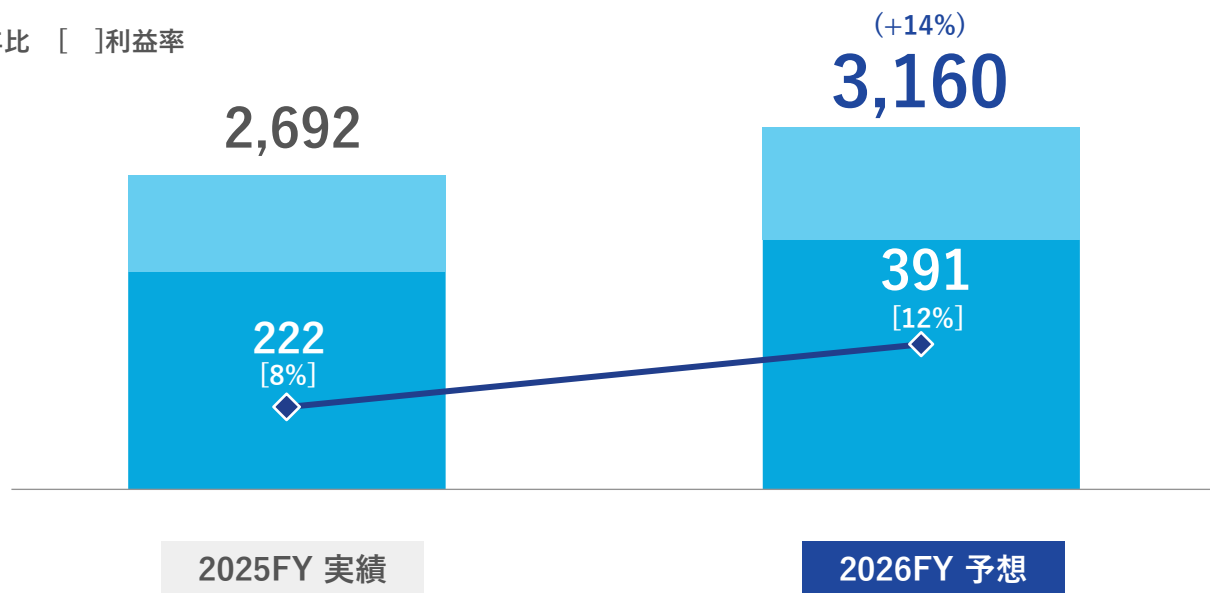
- ・手頃なAIツールを求める企業に対し、コストパフォーマンスと即効性に優れた【OfficeBot】および【OfficeAI社員】の導入を推進
- ・クラウドアドレス帳における名刺管理機能等のサービス強化による顧客拡大

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



AIサービス

RAG型AIチャットサービス

OfficeBot

累計利用社数
500社(団体)突破

社内資料

×

生成AI

=

自社専用BOTを
即構築

ユーザー企業の声



K社

既存の資料データを登録するだけという「手軽さ」社内システムの導入に1~2年かかることもあるがOfficeBotは4ヶ月で実現できた



M社

一問一答のシナリオ型とは違い、高度な検索性能と生成AIによる滑らかな対話ができる



H社

元々は別製品を使っていたが、OfficeBot導入後は「100時間/月」相当の問い合わせ対応業務を削減

圧倒的な導入スピードと
高い回答精度で利用企業数を拡大

AIエージェントサービス

OfficeAI社員™

2026年3月
リリース「役割設定・計画・実行・記憶」の
プロセスに沿ってAIが自律的に業務を遂行

AIエージェントの主な機能

ヒアリング機能

質問の意図や回答が不明な場合に
ユーザーへヒアリングして情報を追加取得

専門辞書機能

業界特有の用語や社内の専門知識を学習
専門領域に踏み込んだ業務活用が可能

レポート作成機能

収集した情報を自ら取りまとめ
レポート形式でアウトプット従来のRAG(検索)では解決できない
複雑な業務プロセスを自動化より高度な業務自動化ニーズには
AIエージェントで対応

クラウドアドレス帳サービス

SMARTアドレス帳

Tomorrow, Together

KDDI 顧客向け + 自社サービス提供

累計利用社数

2,700社(団体)突破

ニーズに応じた
2つのプランを提供

ベーシックプラン

端末保存によりオフラインでも閲覧可能
ガラケーにも対応

プロプラン(2025年9月～)

端末側にデータを残さずフルクラウド管理
豊富なセキュリティ機能を搭載

2026年3月：プロプランに「社外情報管理オプション」を追加

- ・社外アドレス帳機能：組織内で **社外の一括管理/共有** が可能に
- ・名刺読込機能：**AIによる名刺読込** で正確かつ手軽にデータを登録
- ・セキュリティ設定：部署やユーザー単位で **閲覧権限を設定**

名刺を撮影するだけで
AIが誤読を補正し
フリガナを自動生成

サービス強化・高付加価値化による顧客基盤の拡大

ソリューション

DX領域

プロジェクトマネジメント体制の見直しと
業種・提供分野の絞り込み



業種

長年培ってきた業界知見と信頼性を活用

航空

保険

サービス

製薬

通信キャリア

etc..

提供分野

得意とする分野・技術にフォーカス

Webサイト

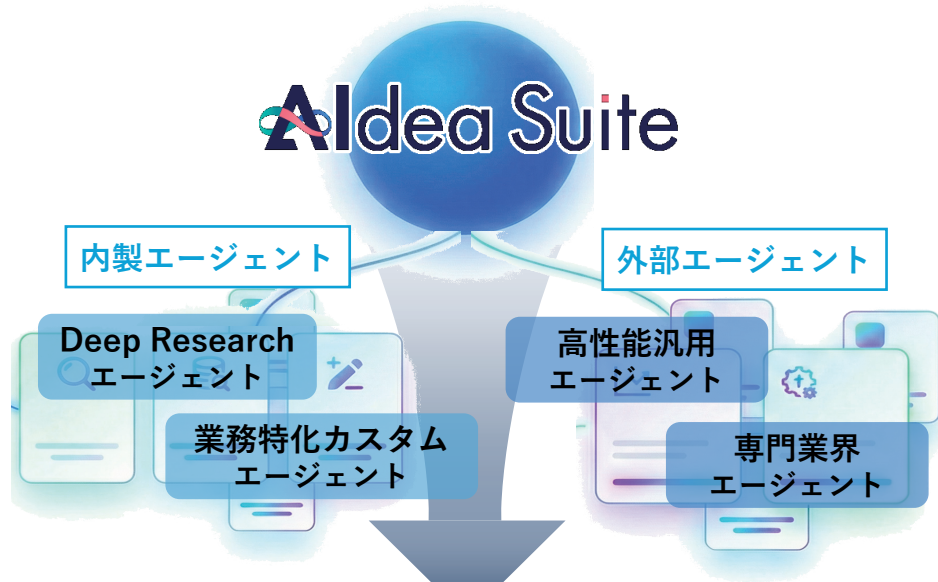
コンテンツ

システム

etc..

AX領域

内製および外部エージェントを組み合わせ
汎用的なAIソリューションを構築



- 多様なカスタマイズに対応
- スピーディかつ低コストでの開発

中・小規模のAI活用を中心に
ニーズを開拓

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

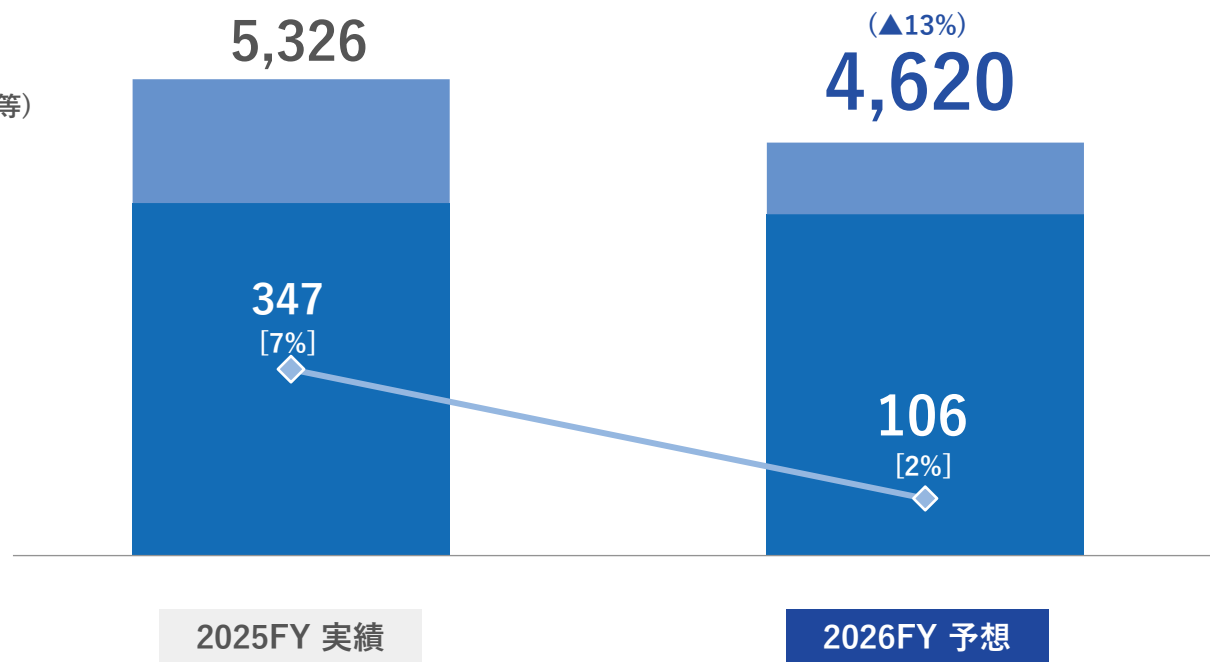
Edge IoT

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



Products



半導体不足や歴史的な円安などの不透明な外部環境

リスク管理や独自の付加価値創出など
「守り」と「攻め」の両面からの事業運営

部材と収益性の確保

- 中国深圳の自社工場を中心としたサプライチェーン管理により中長期的に部材を確保
- 材料費の高騰や為替変動に応じた、適正な販売価格への調整およびコスト最適化の徹底



高付加価値化と販路の強化

製品戦略

ネオスの空間オーディオエンジン「8Way Audio」を
タブレット製品へ実装するなど、独自の強みによる機能的差別化



8WayAudio

販路戦略

Windowsタブレットを中心に法人比率を向上させ
店頭価格圧力の無い販路を開拓



Edge IoT

元高円安の為替変動など不透明な外部環境の一方で
IoT市場の拡大は継続しており**デバイス需要は旺盛**

2025年9月

中国湖南省長沙市に新たな開発拠点を設立



| 設計開発力の向上

高度化するIoTデバイス の設計・開発に対応

| 製造拠点との連携強化

中国深圳の製造拠点との連携により
IoTデバイスの設計から製造まで一連の体制を強化

体制強化を通じてIoT特化型企业としての成長を加速

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

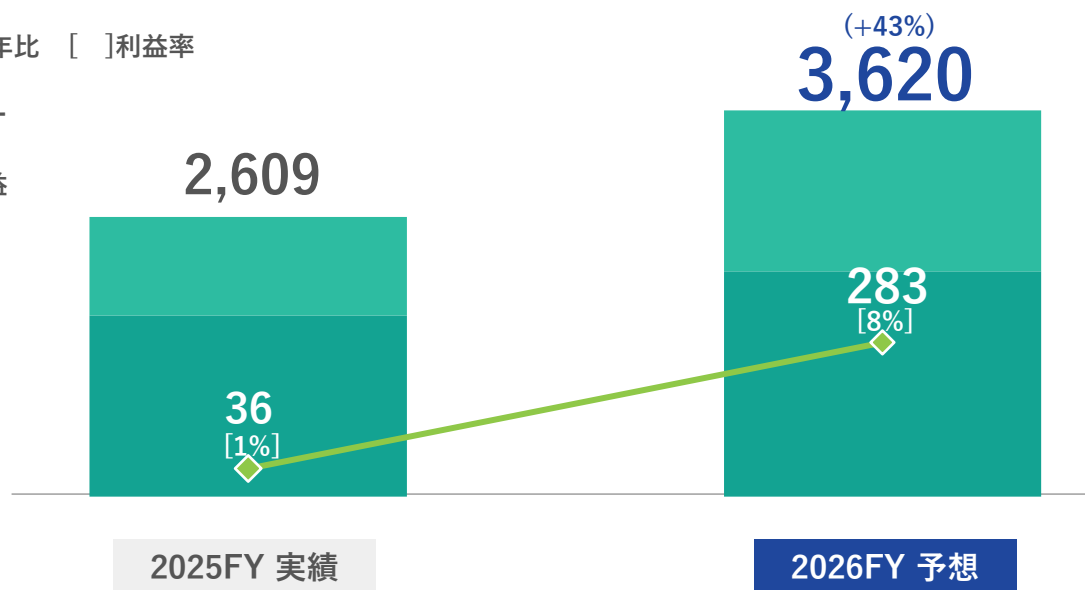
- ・ゲーム：新作タイトルを7月発売、グローバル展開も視野にプロモーションを展開
- ・キッズ：3月リリースの新キッズサービス「キノリー」におけるユーザー拡大を推進

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

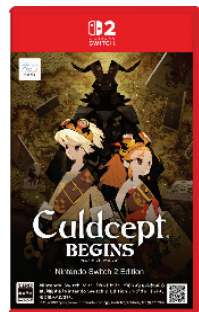
 コンシューマー
 Techサービス
 セグメント利益



ゲーム

7月発売

Nintendo Switch2/Nintendo Switchソフト 「カルドセプト ビギンズ」



- ・累計出荷数100万本突破の人気シリーズ「カルドセプト」の10年ぶり完全新作
- ・PCプラットフォーム「STEAM」向けも後日リリース予定

シリーズファンの期待

- 任天堂による情報解禁後、X(旧Twitter)にて「日本のトレンド」3位にランクイン
- 早期購入特典や店舗別限定特典も発表
初動予約は順調に推移



市場からの評価

- 店舗では大手タイトルと並んで特設コーナーに設置されるなど「注目タイトル」として高い期待
- ゲームメディア関係者向けの体験会で好評価を獲得



日本国内の盛り上がりを起点に
全世界同時発売によるグローバル展開を推進

HealthTech

ウェルネス

AI健康アドバイスアプリ


**カロママ
プラス**

 累計利用社数
6,000社(団体)超

 「カロママプラス」のコア機能を
 外部サービス事業者へ提供

食事記録

メニュー／商品提案

睡眠サポート

運動アドバイス

- メーカーや小売など複数の大手企業への導入が進行中
- 機能提供に留まらず、導入後の運用まで伴走支援

 自社アプリの枠を超えた
 ヘル스ケアソリューション提供

+

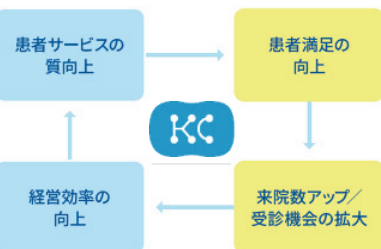
 AI機能の強化、PHRデータを活用した
 新たなサービス展開を推進

メディカルケア

医療介護向けDXプラットフォーム



KarteConnect



導入実績

つるかめクリニック

- Web予約数が前年同期比“約4倍”に増加
- 予約・シフト管理だけで月100時間程の業務時間を削減

追加開発

 25FY：後払い決済・ダッシュボードを順次導入
 26FY：オンライン受付・院内誘導なども導入予定

業務支援の領域を拡大

継続伴走型の医療DXパートナーへ進化

R&D

京都大学病院との共同研究へ参画

 「ベッドサイドでの診療行為の自動認識記録」をテーマに
 院内データ利活用でのR&Dも加速し、KarteConnectの価値強化

 大規模クリニック導入実績とR&Dを両軸に
 病院経営を支える次世代プラットフォームへ

キッズ

3月リリース



NTTドコモ「dキッズ」のサービス終了に伴い
同サービスで提供されていた
自社・他社のキッズコンテンツを統合

「知育」から
「基礎学習」まで
1,000以上の
コンテンツ



- dキッズユーザーの受け皿となるとともに
キッズサービスプラットフォームとして再編
- **サブスクリプションモデル**で提供
豊富なコンテンツとIPを強みにシェアを拡大

**dキッズの資産を継承し
キッズサービスの業界標準を確立**

HRTech

人材スカウトツール
HABUKU



求人媒体

スカウトメールの
自動送信で
採用業務を効率化

新機能 「AI面接システム」の導入

- 従来の「スカウト配信」や「求人作成の自動化」に加え
新たに「AI面接システム」を統合
- 候補者の獲得から選考管理、面接まで**一気通貫で自動化**

AIによるサービス強化および営業展開を加速

FinTech

キャッシュレス決済サービス



東芝テック(株)との連携による
セルフレジ対応機能を強化

商品登録

リアルタイム販促

決済

etc..

小売・流通業界を中心に導入を拡大

+

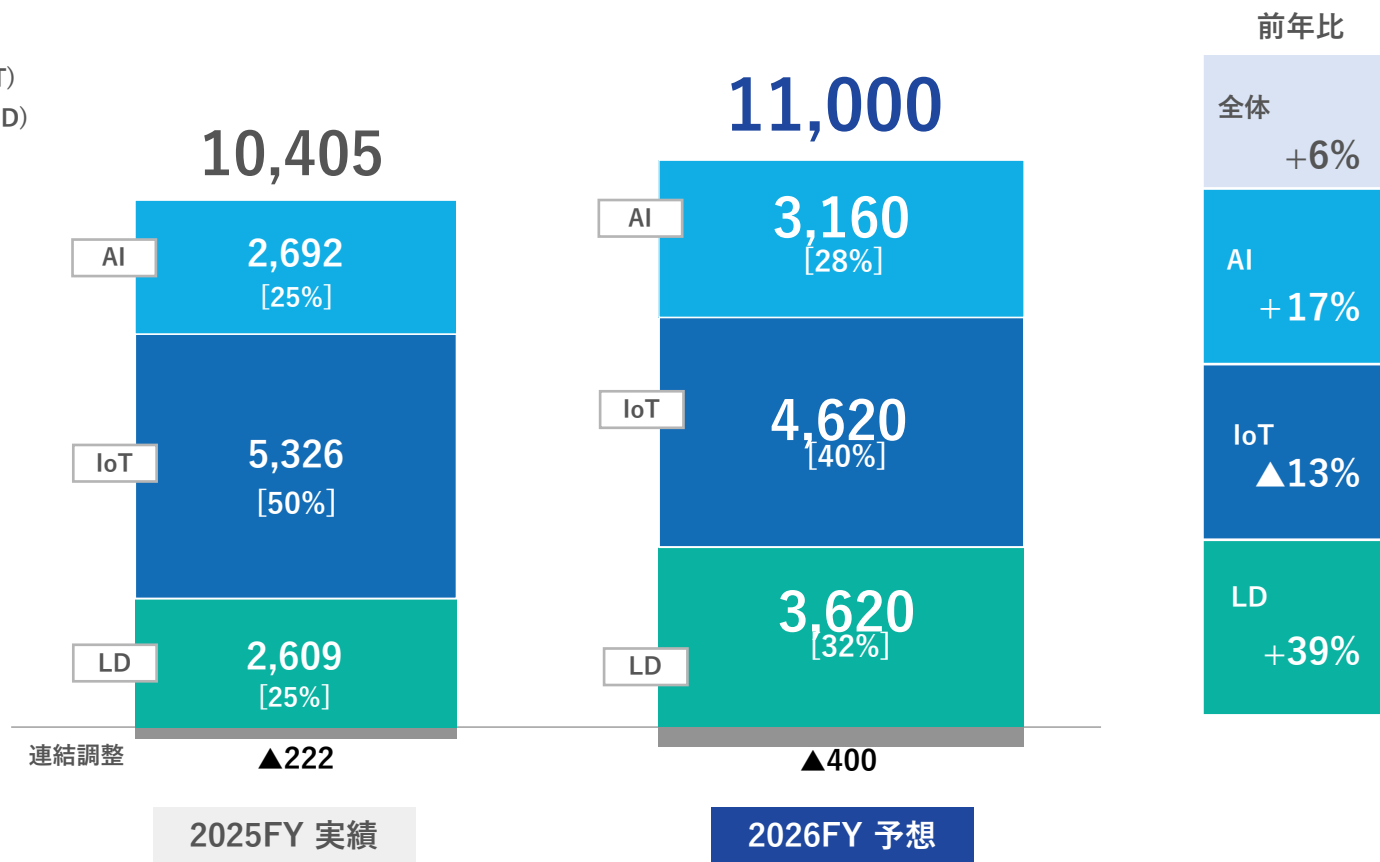
JPYC社とのステーブルコイン活用検討

- 日本初の円建て**ステーブルコイン**を発行するJPYC(株)に資本出資
- 「WalletPro」などFinTechサービスの**新たな決済・送金モデル**を検討

**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)

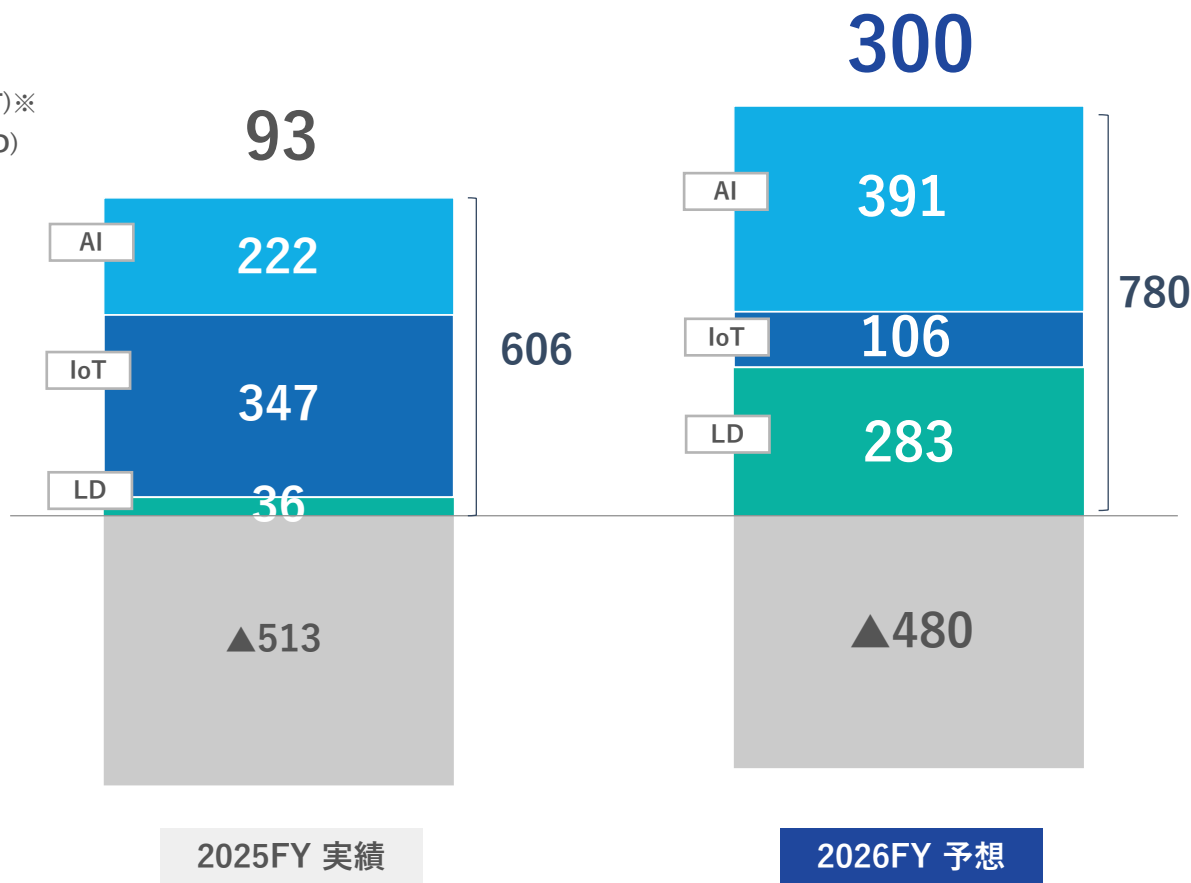


IoT事業は大幅な減益を見込むも、AI事業とLD事業の増益により
前年比約3.3倍の増益を計画

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

2027年2月期業績予想 調整後EBITDA

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

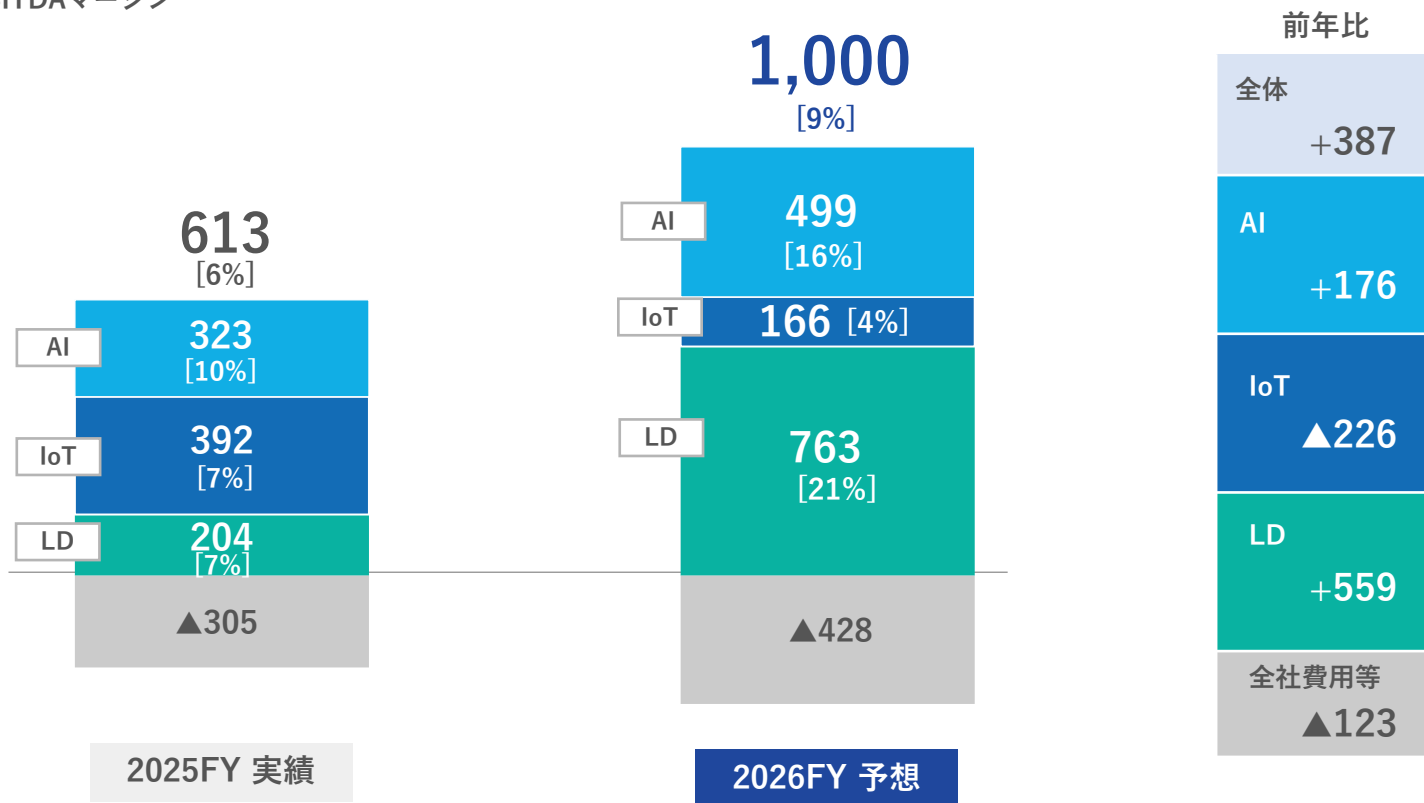
LD

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



受託事業は保守的に見込む一方、自社事業はさらに拡大へ

- ◆ 受託事業：ソリューション事業は増益を計画する一方、Edge IoT事業は為替変動などの影響により減益を見込むことから、全体としては減益に
- ◆ 自社事業：新作ゲーム投入や、利益拡大基調のSaaS事業に加え、Techサービス事業の利益増加により大幅増益を見込む

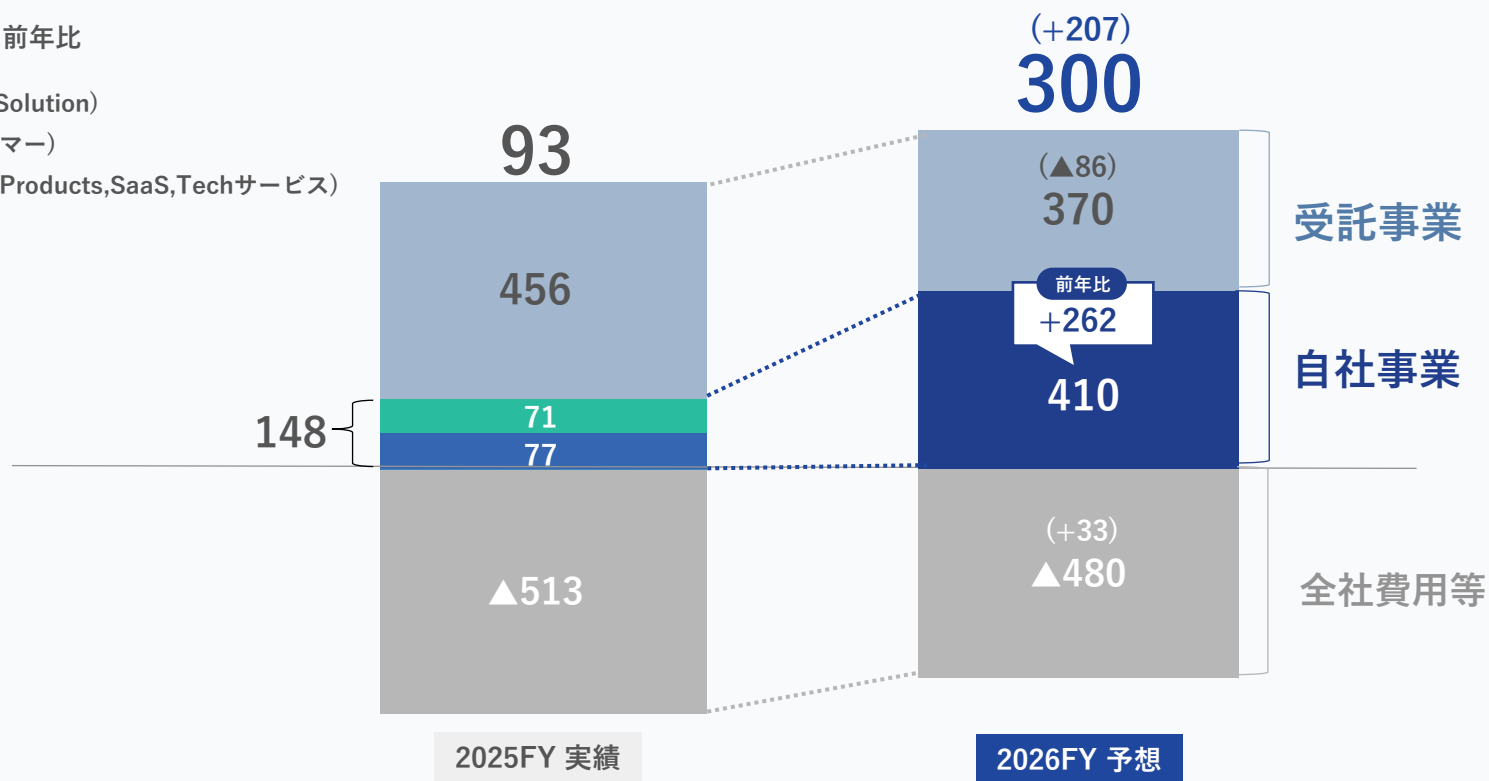
単位：百万円 ()内は前年比

■ 受託事業 (Edge IoT/Solution)

■ 自社事業 (コンシューマー)

■ 自社事業 (先行投資：Products,SaaS,Techサービス)

■ 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 cybozu Official Partner Consulting

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

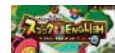
ライフデザイン

事業会社

Connect with Potentials
neos

Wellmira **Retool**

EdTech



教育コンテンツ

電子書籍

Comic DC

電子書籍ASP

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

HealthTech



カロママ
AI健康アドバイス
アプリ



歩数計アプリ



医療介護DX

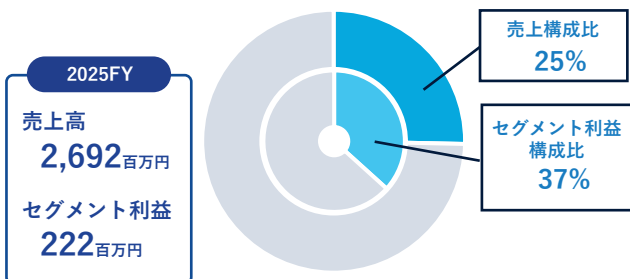
HRTech

Retool
HABUKU

マネジメント/採用支援サービス

“AI/IoT”と“ライフデザインサービス”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

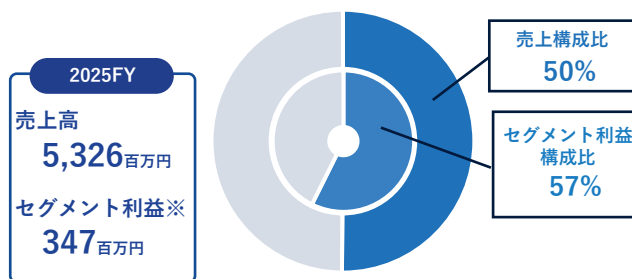
SaaS

- 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 (旧ODM)

- 通信デバイスの開発・製造・保守・カスタマーサポート

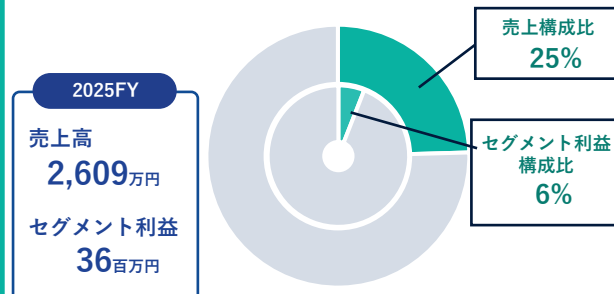
- デバイスに対応したアプリやプラットフォームの開発

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「WalletPro」
- 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

cybozu Official Partner Consulting

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



健康経営支援サービス



メディカルケアサービス



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



教育コンテンツ開発



酒販向けDX



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)

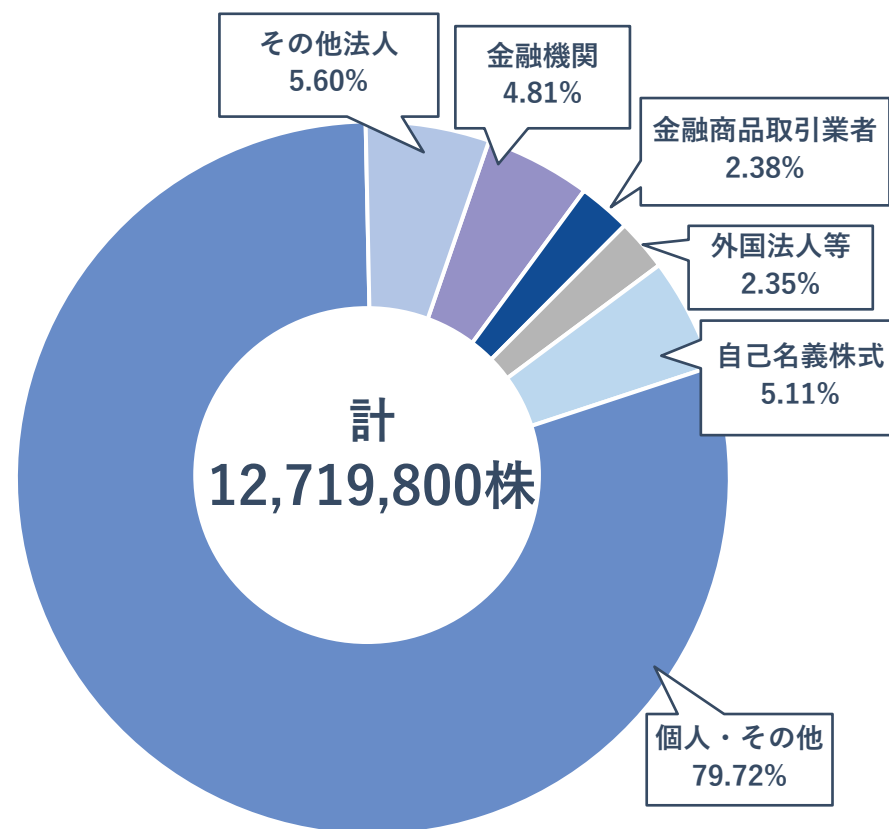
株主数 7,661名
(▲236)

※()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社による
当社の調査レポートはこちら



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

