

2027年2月期 第1四半期 決算説明資料

テクミラホールディングス株式会社

2026年7月10日



I . 2027年2月期第1四半期 決算概要

- ◆ 売上高は若干の減収となったが、調整後EBITDAはIoT&デバイス事業、AI&クラウド事業の増益と全社費用の効率化により、45%の増益
- ◆ この結果、前年同期比で、営業利益は17百万円、為替差損益を含めた経常利益は49百万円、純利益は21百万円の改善へ

単位：百万円	2025FY 1Q	2026FY 1Q	前年同期比	
			百万円	%
売上高	2,671	2,540	▲131	▲5%
調整後EBITDA※1	60	87	+27	+45%
営業利益	▲85	▲68	+17	—
(為替差損益)	(22)	(50)	+28	+127%
経常利益 [利益率：%]	▲67 [▲2%]	▲18 [▲1%]	+49	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益 [利益率：%]	▲83 [▲3%]	▲62 [▲2%]	+21	—
ROE※2	▲1.4%	▲1.0%	+0.4p	

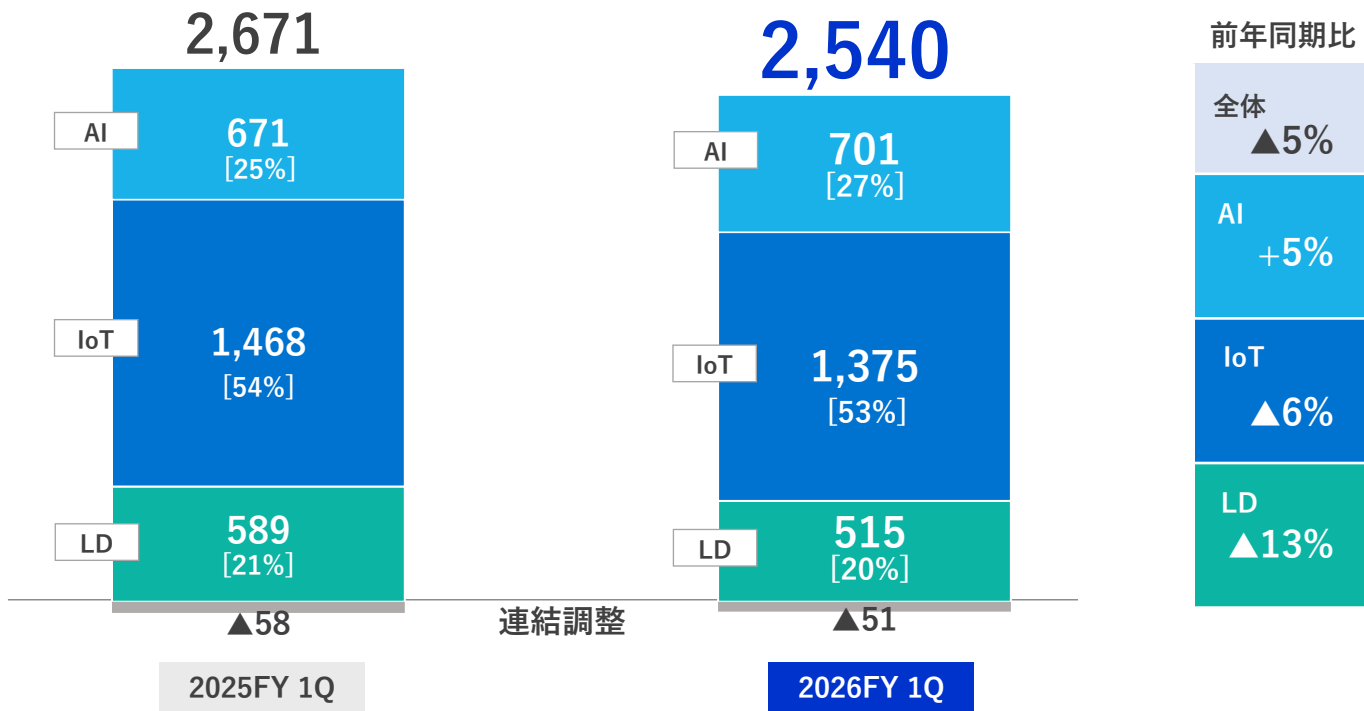
※1 営業利益と減価償却費（のれんに係る償却費等を含む）及び為替差損益の合計額

※2 ROEは、該当する会計期間の親会社に帰属する当期純利益の額を、当該会計期間の期首および期末の株主資本平均残高で除して計算

- AI** AIサービスなどSaaS事業の牽引により増収
- IoT** Edge IoT事業の減収により前年同期比6%の減収
- LD** 旧作ゲームの経年減少により前年同期比13%の減収

単位：百万円 []内は構成比

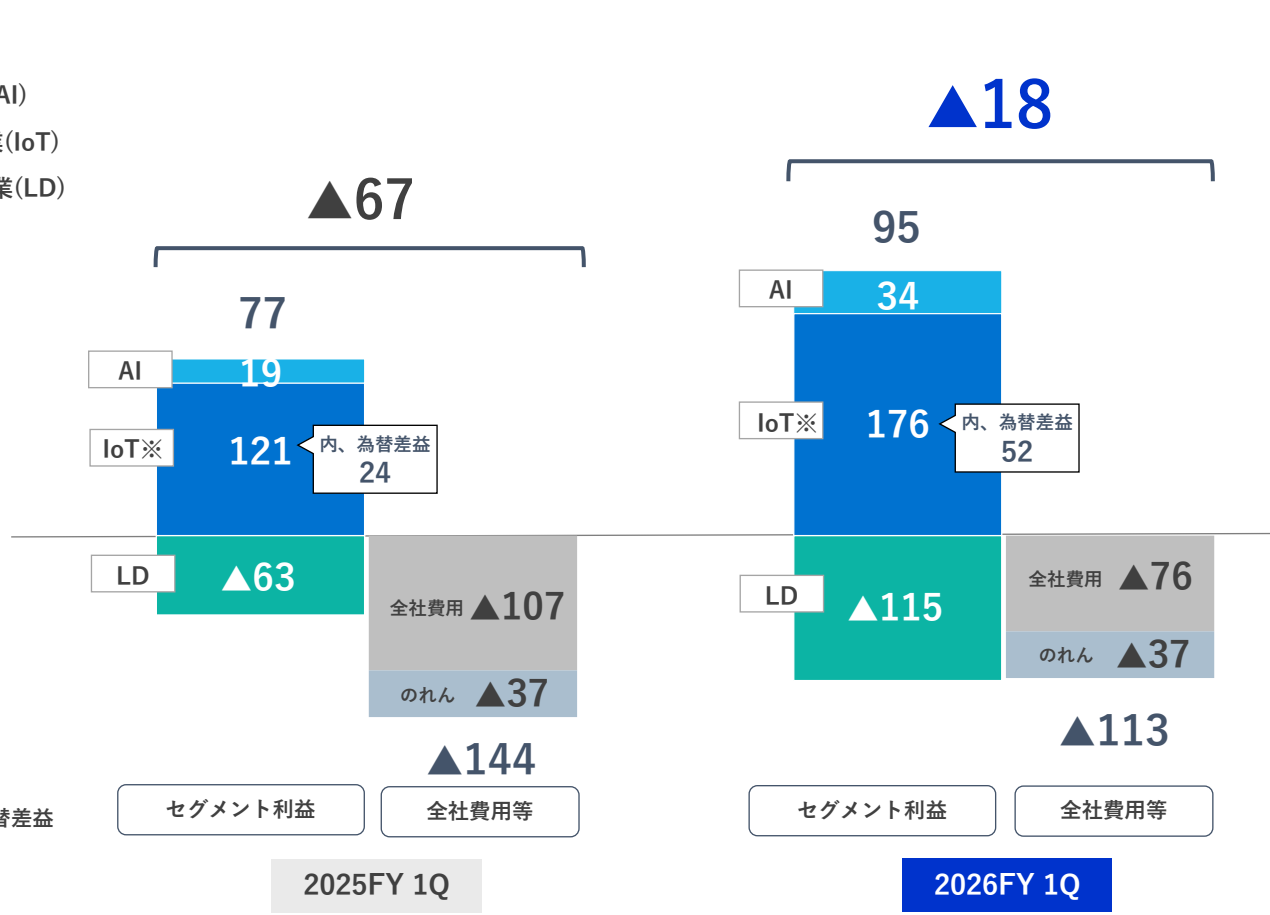
- AI&クラウド事業(AI)
- IoT&デバイス事業(IoT)
- ライフデザイン事業(LD)



- AI SaaS事業拡大に伴う増益
- IoT 原価低減等による総利益の増加および販管費の減少により増益
- LD 新作ゲームや「Kinory」の販促費投入、HealthTech損失により減益
- 全社費用等 全社費用効率化により減少

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)



前年同期比

全体	+49
セグメント利益計	+18
AI	+14
IoT※	+55
LD	▲51
全社費用等	+31
全社費用	+31
のれん	—

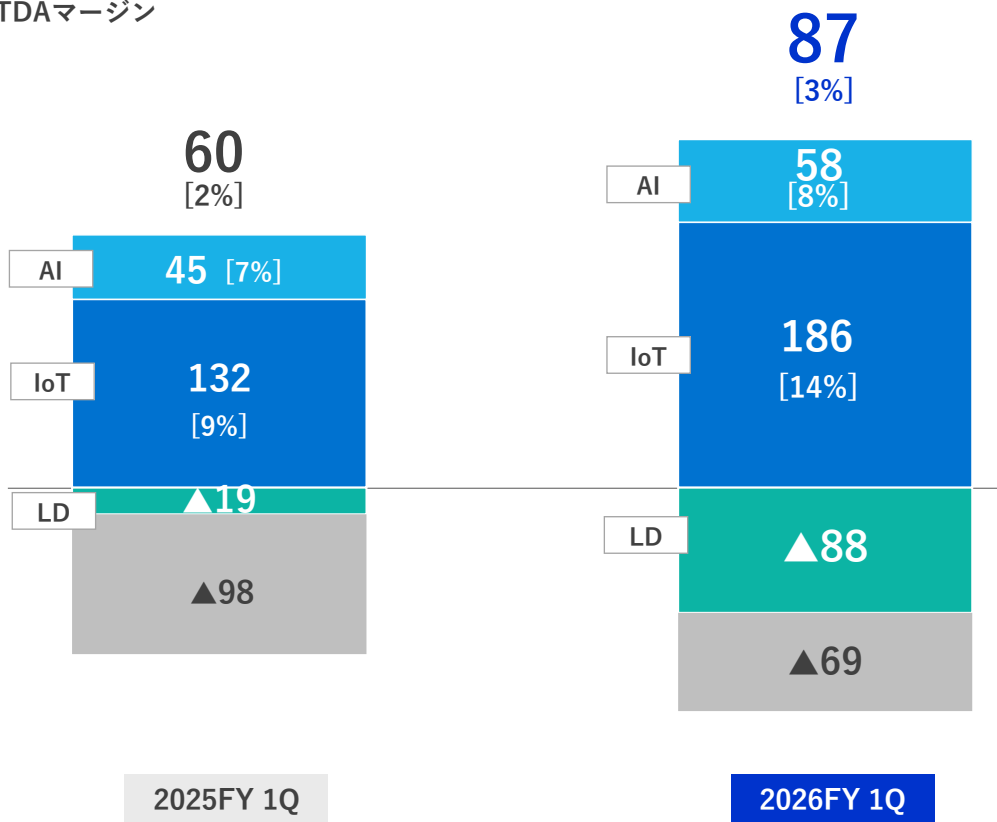
※実質セグメント利益 = セグメント利益 + 為替差益

- AI** SaaS事業拡大に伴う増益
- IoT** 総利益の増加および販管費の減少による増益
- LD** 新作ゲームや「Kinory」の販促費投入、HealthTech損失による減益

※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

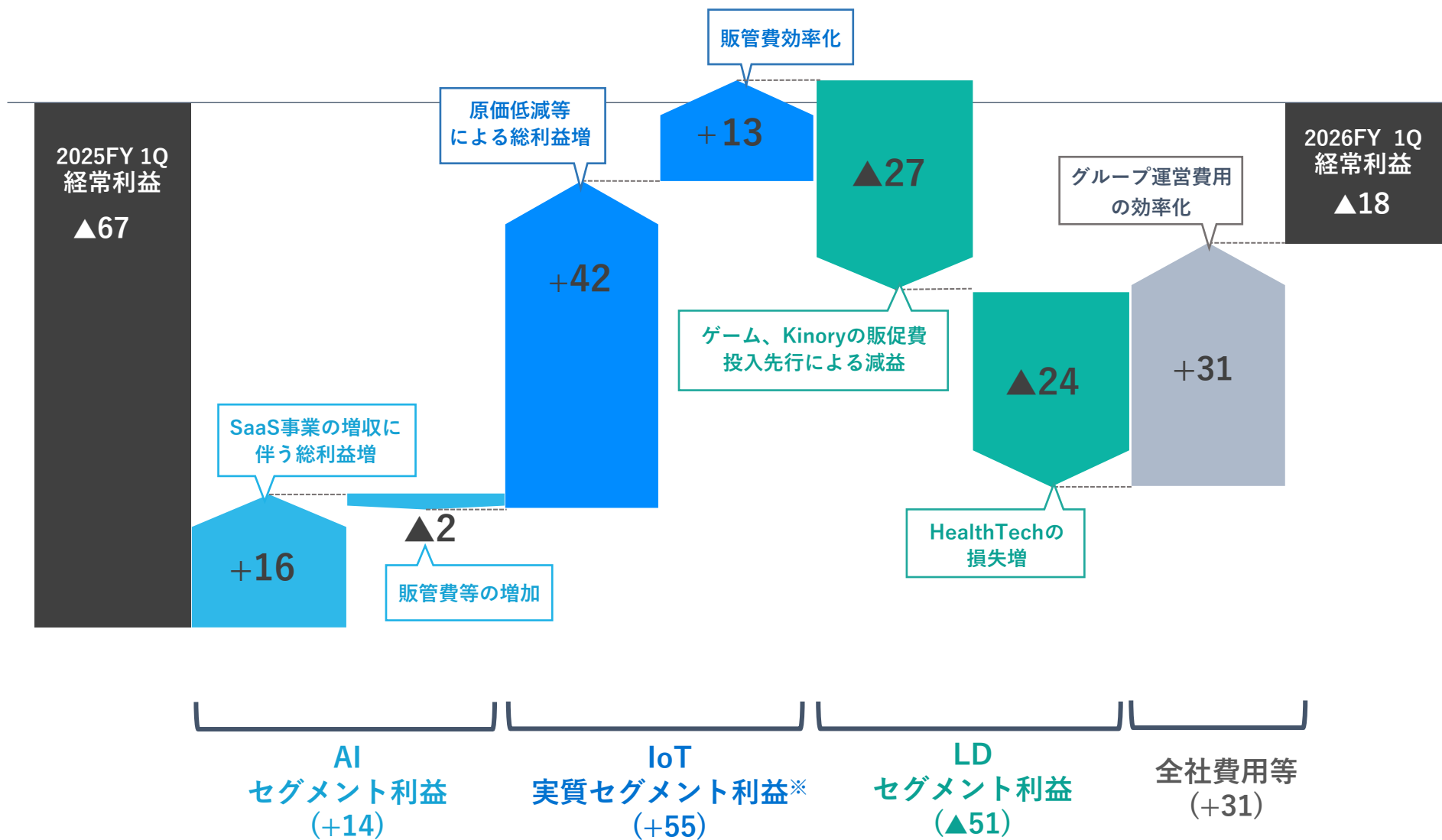
- AI&クラウド事業(AI)
- IoT&デバイス事業(IoT)
- ライフデザイン事業(LD)
- 全社費用等



百万円	%
全体	
+27	+45%
AI	
+13	+29%
IoT	
+54	+41%
LD	
▲69	—
全社費用等	
+29	—

経常利益増減要因（対前年同期比）

単位：百万円



※ セグメント利益+為替差益

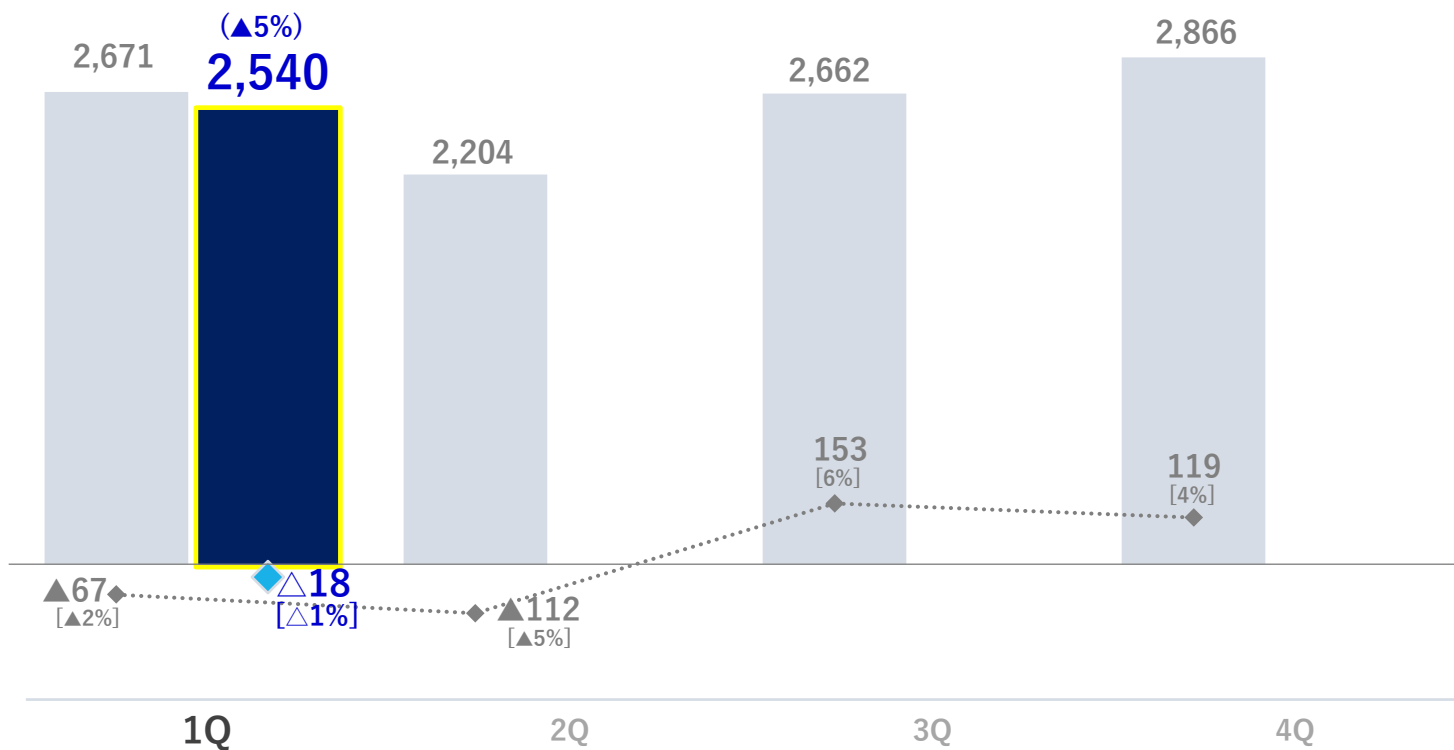
2026年度 1Q期間業績サマリー

- ◆ 売上高は、IoT、LD両事業の減収により全体で微減
- ◆ 経常利益は、IoT、AI両事業の増益により損失が改善

FY25 FY26

■ 売上高
◆ 経常利益

単位：百万円 () 前年同期比 [] 利益率



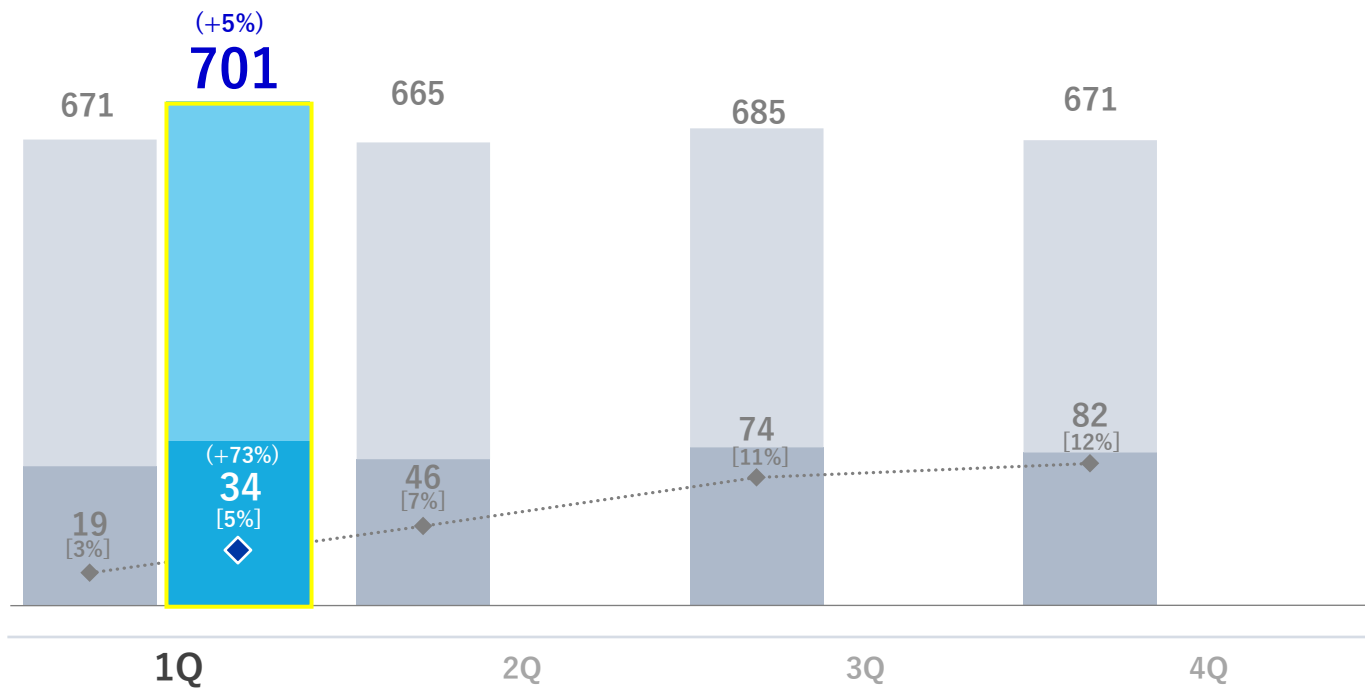
2026年度 1Q期間業績サマリー

- ◆ SaaSはAIサービスやクラウドアドレス帳が好調、増収増益を継続
- ◆ ソリューションはリソース効率の向上を進め、収益性を向上

FY25 FY26



単位：百万円 () 前年同期比 [] 利益率



2026年度 1Q期間業績サマリー

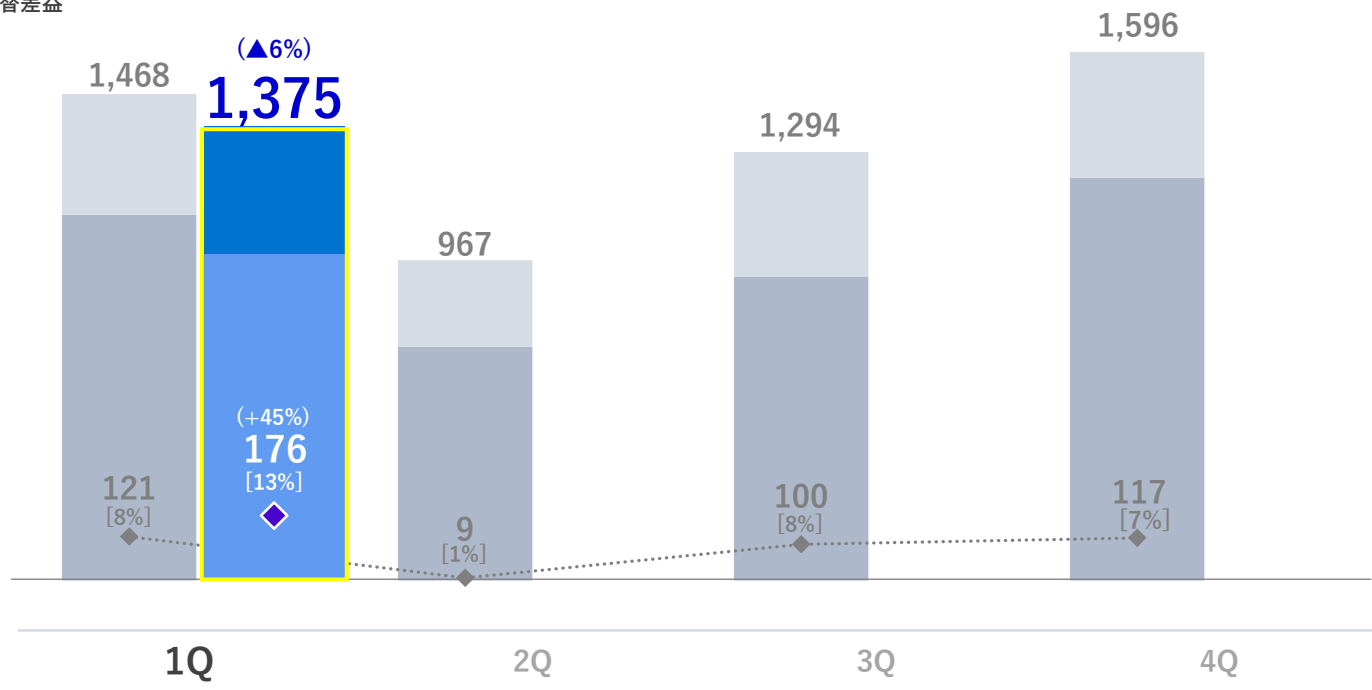
- ◆ Edge IoTは、為替変動の影響を受けつつも、原価低減、販管費効率化により収益性を向上
- ◆ Productsは、付加価値の高い法人向けWindowsタブレットへ販売をシフト、価格上昇前に確保した在庫を活用することで収益性を維持

FY25 FY26

単位：百万円 () 前年同期比 [] 利益率

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

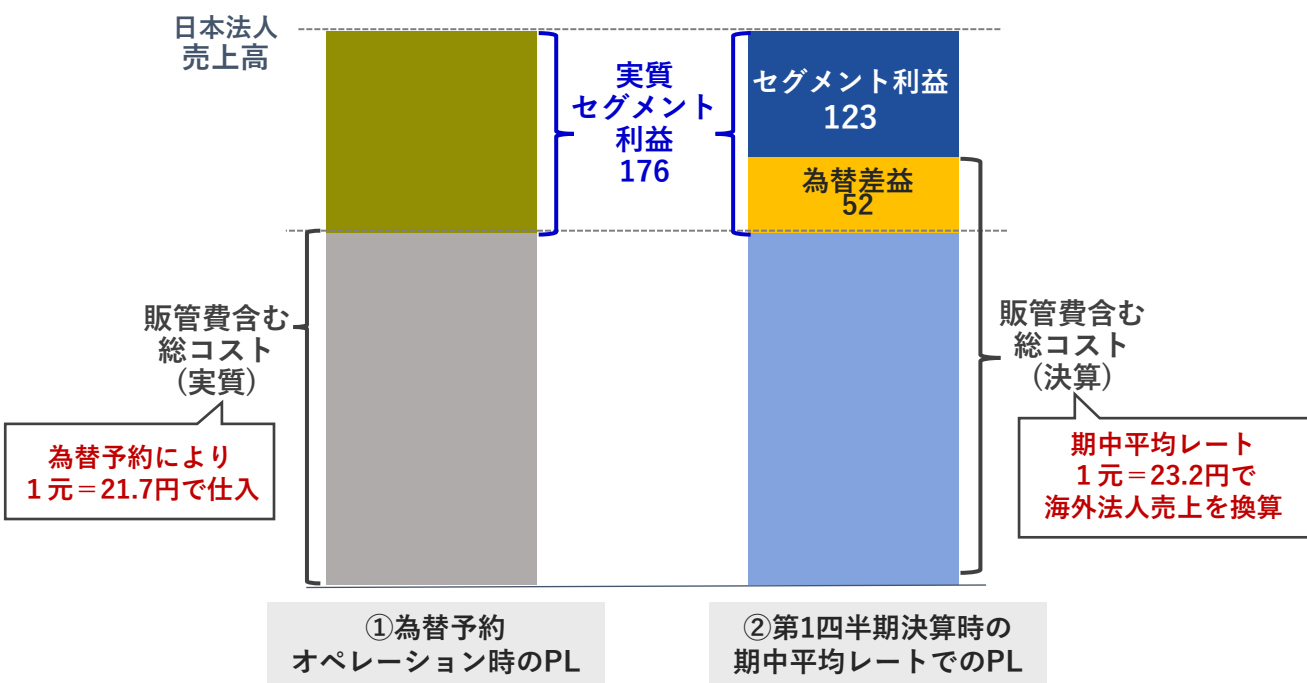
※実質セグメント利益
 =セグメント利益+為替差益



2026FY 1Q

- ◆ 日本法人が海外子会社からデバイスを仕入れる際、案件ごとに為替予約（1元＝21.7円）で仕入額を確定して算出した利益を「**実質セグメント利益**」として管理上把握
- ◆ 連結決算では在外子会社の損益を期中平均レート（1元＝23.2円）で換算する一方、親会社(日本法人)との内部取引部分は親会社の取引レート＝予約レート（1元＝21.7円）で換算するため、**両換算レートの差が為替差益として計上**

為替予約レートより円安元高となり為替差益が発生（2026FY 1Q）



- ①日本/深圳の実取引は、案件毎に為替予約を行い、円建て仕入額を確定
<2026FY 1Q：1元＝21.7円で予約取引>
- ②連結決算時に期中平均レートで海外法人売上高を円換算
<2026FY 1Q：1元＝23.2円で換算>

上記①②の元レートの差1.5円がIoT&デバイス事業に関わる為替差益として2026FY1Qでは52百万円発生（連結上は営業外に計上）

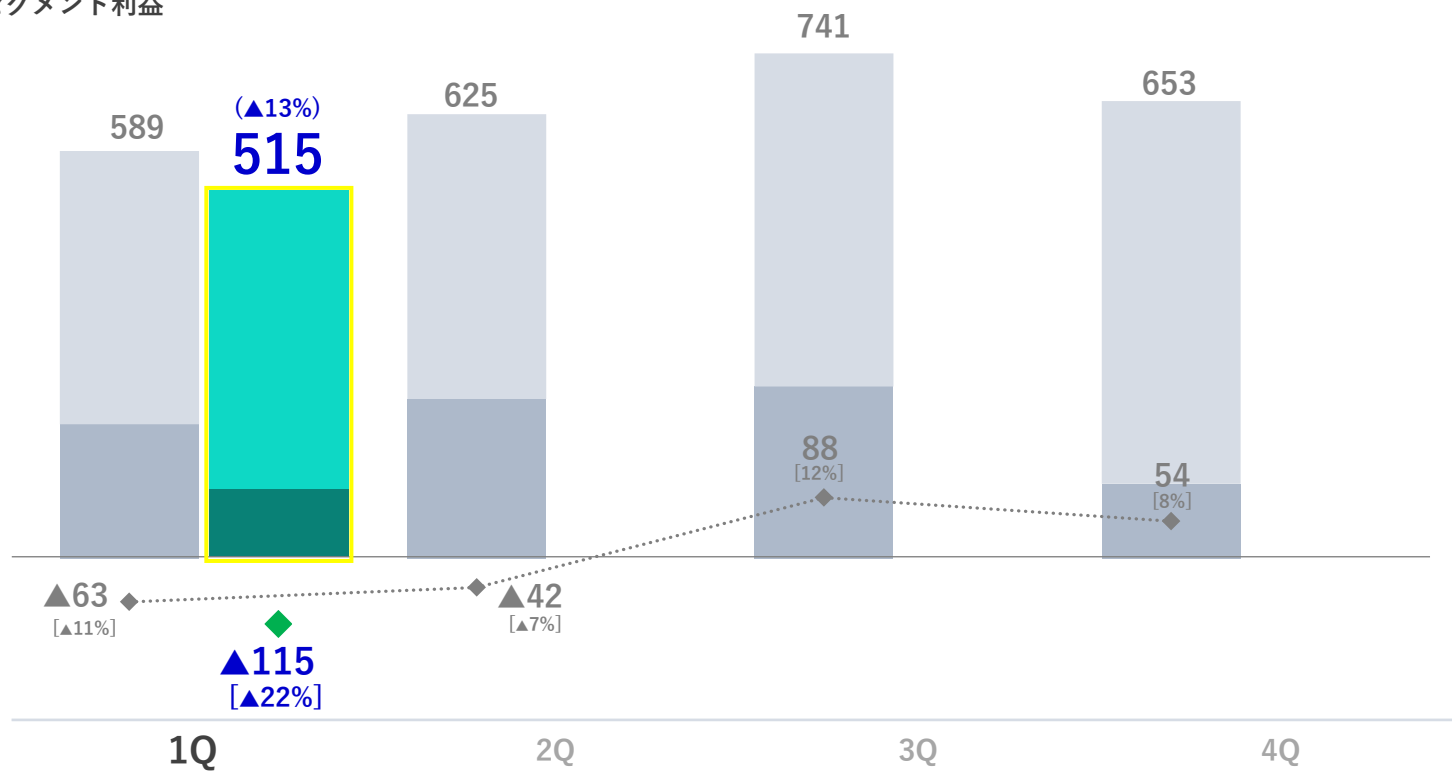
2026年度 1Q期間業績サマリー

- ◆ コンシューマは7月発売の新作ゲームや、新規サービス「Kinory」の宣伝販促費が先行
- ◆ Techサービスは、HealthTechにおける「カロママプラス」のソリューション提供や「KarteConnect」の病院向け展開を推進するも、業績寄与は下期の見込み

FY25 FY26

単位：百万円 () 前年同期比 [] 利益率

■ Techサービス
■ コンシューマ
◆ セグメント利益



資産の部

流動資産の減少 (▲560)

- ・デバイス関連前渡金の減少
- ・売掛金の減少

固定資産の増加 (+135)

- ・ソフトウェア関連無形固定資産の増加

負債、純資産の部

負債の減少 (▲393)

- ・借入金返済に伴う短/長期借入金の減少
- ・賞与引当金の減少に伴うその他流動負債の減少

純資産の減少 (▲32)

- ・純損失及び配当金による株主資本の減少
- ・為替換算調整勘定の増加に伴うその他の包括利益累計額の増加

総資産の減少により自己資本比率は2%上昇

単位：百万円	前年度末(26/2)	当期末(26/5)	増減		前年度末(26/2)	当期末(26/5)	増減
流動資産	6,003	5,443	▲560	流動負債	2,532	2,287	▲245
現金及び預金	2,883	2,840	▲43	契約負債	149	197	+48
受取手形、売掛金及び 契約資産	1,495	1,256	▲239	短期借入金・1年内 返済予定の長期借入金	1,071	1,019	▲52
棚卸資産	564	681	+117	その他	1,311	1,071	▲240
前渡金	704	262	▲442	固定負債	2,033	1,885	▲148
その他	356	404	+48	負債合計	4,565	4,172	▲393
固定資産	4,608	4,743	+135	株主資本(自己株式除く)	5,776	5,653	▲123
有形固定資産	185	189	+4	その他の包括利益累計額	263	353	+90
無形固定資産	2,654	2,738	+84	新株予約権・非支配株主持分	5	7	+2
(内、のれん)	(1,229)	(1,191)	▲38	純資産合計	6,046	6,014	▲32
投資その他の資産	1,768	1,815	+47	負債・純資産合計	10,611	10,187	▲424
資産合計	10,611	10,187	▲424	自己資本比率	56.9%	59.0%	+2.1p



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	+208百万円
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2四半期決算発表後に公表予定

2Q以降はコンシューマやHealthTechの利益貢献とAIセグメントの収益が更に拡大、
 通期では全社として増収となり経常利益・純利益ともに黒字転換を計画
 なお、IoTについては事業環境を保守的に織り込み、現時点では年間計画を減益で設定

単位：百万円		2026FY					
		1Q	上期	上期進捗率	年間進捗率	年間	前年比
売上高 (前年同期比：%)		2,540 (▲5%)	5,000 (+3%)	51%	23%	11,000	+6%
調整後EBITDA※1 [EBITDAマージン：%]		87 [3%]	300 [6%]	29%	9%	1,000 [9%]	+63%
セグメント 利益	AI	34	110	31%	9%	391	+76%
	IoT※2	176	8	2,200%	166%	106	▲69%
	LD	▲115	32	—	—	282	約7.8倍
	計	95	150	63%	12%	780	+29%
全社費用等		▲113	▲250	45%	24%	▲480	▲6%
経常利益 [利益率：%]		▲18 [▲1%]	▲100 [▲2%]	18%	—	300 [3%]	+222%
親会社株主に帰属する純利益 [利益率：%]		▲62 [—]	▲70 [▲1%]	89%	—	150 [1%]	+208 百万円

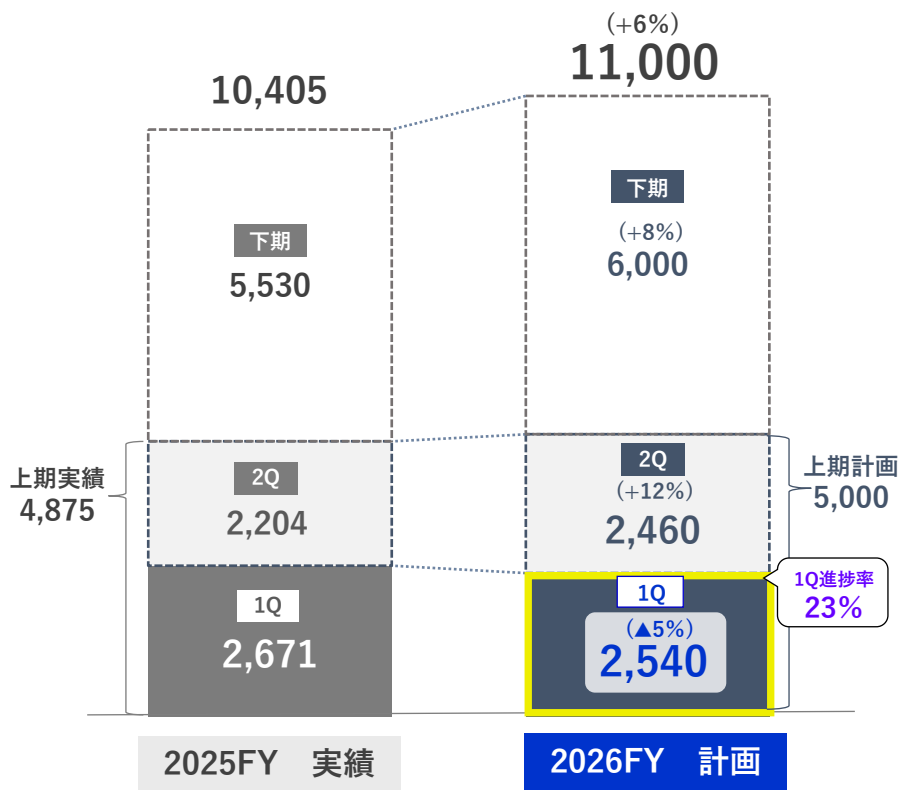
※1 営業利益と減価償却費（のれんに係る償却費を含む）及び為替差損益の合計額

※2 実質セグメント利益 = セグメント利益 + 為替差益

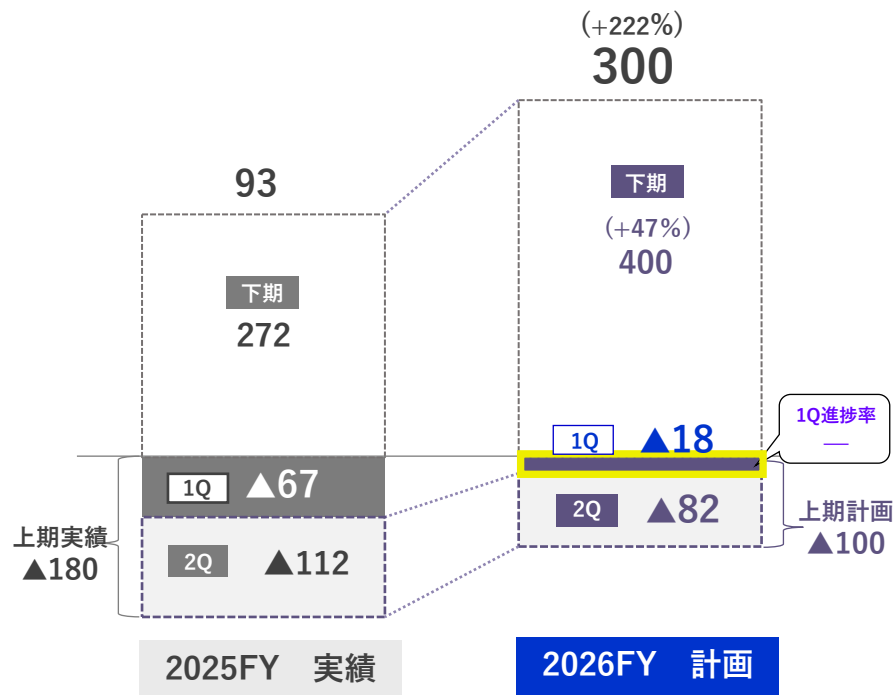
売上高は年間進捗率23%で1Qをスタート
経常利益は年間3億円/上期▲1億円の計画に対して▲18百万円

単位：百万円 ()内は前年同期比

売上高



経常利益

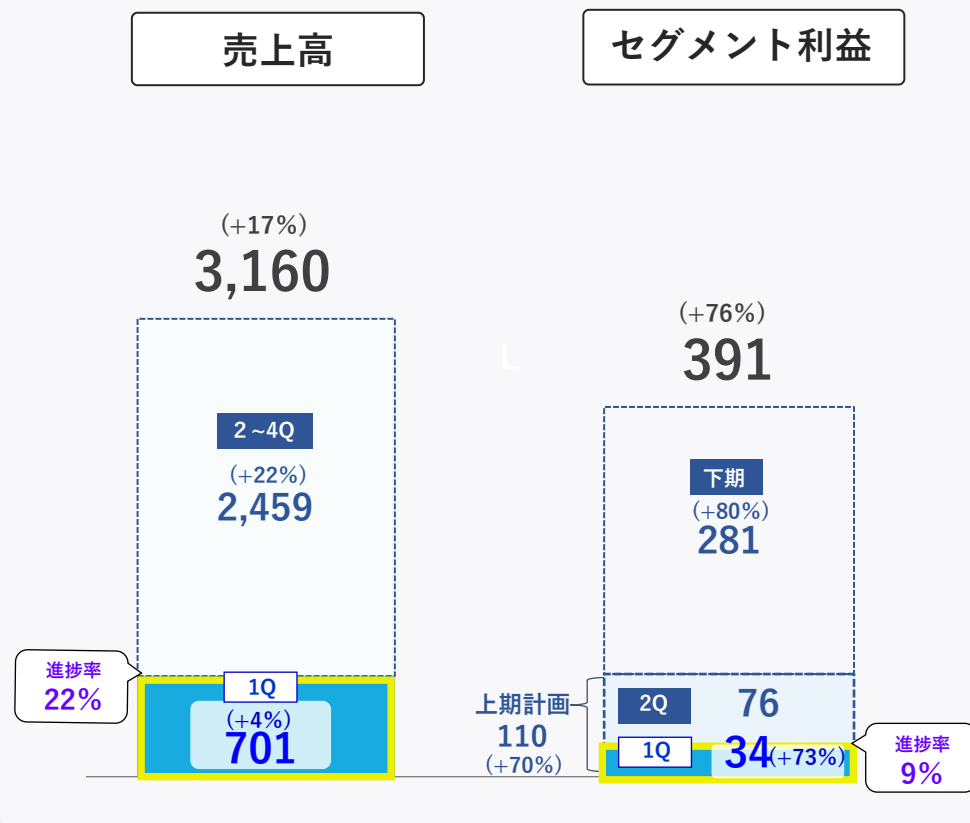


AI&クラウド事業

1Qの売上高進捗率は22%、セグメント利益の進捗率は9%
2Q以降もSaaS事業の利益拡大により通期で増収増益を計画

26FY計画と進捗

単位：百万円 ()前年同期比



2Q以降見通し

SaaS

AIチャットやAIエージェント、クラウドアドレス帳等の拡販と機能強化を継続し、基幹事業であるSaaS全体で増収増益を見込む

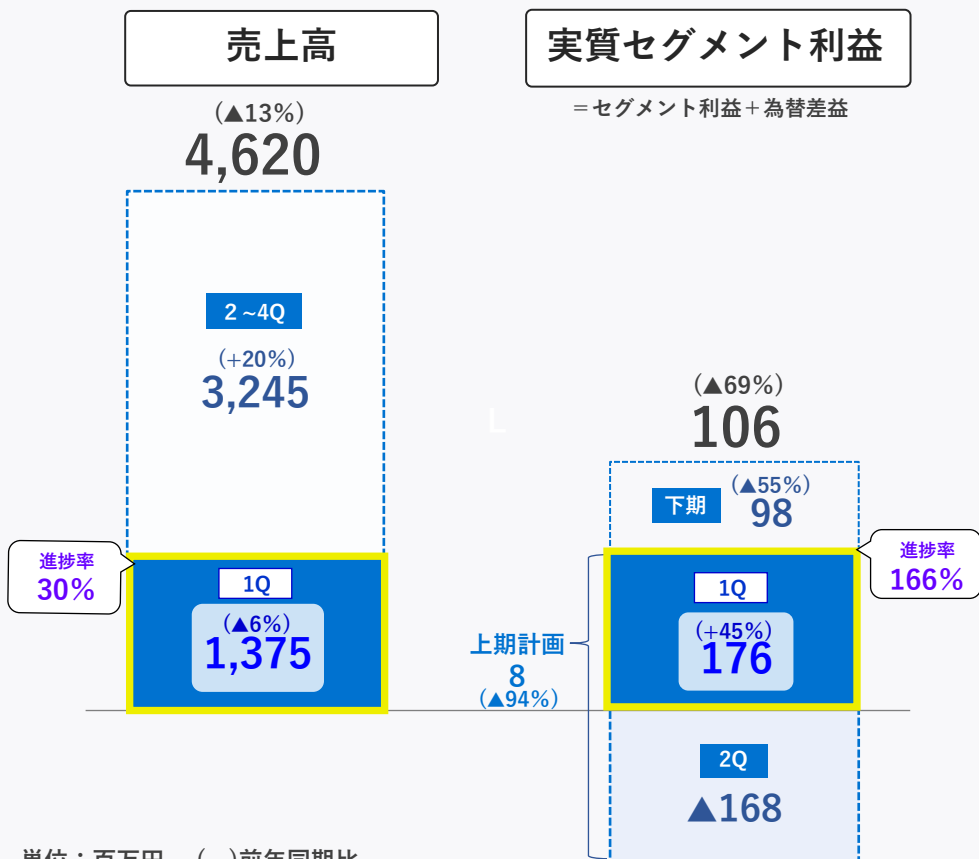
ソリューション

組織改正によるリソース効率向上を進めつつ、金融、情報通信等の得意分野での受注拡大とAI領域の開拓を計画

IoT & デバイス事業

1Qの売上高進捗率は30%、実質セグメント利益は年間計画を超過
 但し、年間計画は部品調達環境や為替変動を踏まえ慎重に設定しており、今後も動向を注視

26FY計画と進捗



2Q以降見通し

Edge IoT

円安・元高の影響による受注数量の減少に対し、新規顧客開拓を含む受注拡大に取り組み。設計・開発基盤の拡充に向け中国長沙の新開発拠点の戦力化に注力。

Products

引き続き法人向け需要の取り込みに向けWindows タブレットを中心に拡販。Androidについてはネオスの空間オーディオエンジン「8Way Audio」活用など、独自の機能差別化に注力。

ライフデザイン事業

1Qの売上高進捗率は14%、セグメント利益は赤字からスタートするも2Q以降は新作ゲームの発売やHealthTechソリューションの本格化等により、通期での黒字化を計画

26FY計画と進捗

単位：百万円 ()前年同期比

売上高

(+39%)
3,620

2~4Q
(+54%)
3,105

セグメント利益

(約7.8倍)
282

下期
(+76%)
250

2Q
147

1Q ▲115

進捗率
—

進捗率
14%

1Q 515 (▲13%)

上期計画
32

2Q以降見通し

コンシューマ

- ・7月発売の「カルドセプト ビギンズ」で2Q以降の収益貢献を見込む
- ・キッズ向けサービス「Kinory」は引き続きユーザー拡大に注力

Techサービス

- ・HealthTechは「カロママプラス」のソリューション提供を中心に下期からの業績貢献を見込む
- ・FinTechでは、日本初の円建てステーブルコインを発行するJPYC社への出資を通じ決済領域での事業機会を検討



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5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 空間オーディオエンジン

IoT&デバイス

事業会社

JENESIS
aiwa

自社製品aiwa



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

IoTデバイス



見守りGPS



スマートロック

FinTech

VALUE WALLET
流通・小売向けDX
いっしょ
酒販卸向けDX

ライフデザイン

事業会社

Connect with Potentials
neos

Wellmira **Retool**

HealthTech

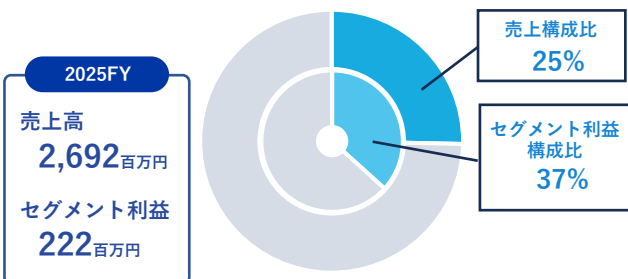
カロママ
AI健康アドバイスアプリ
RenoBody
歩数計アプリ
KarteConnect
医療介護DX

HRTech

Retool
HABUKU
マネジメント/採用支援サービス

“AI/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

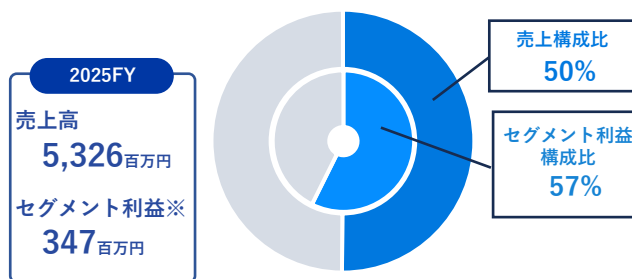
SaaS

- 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)

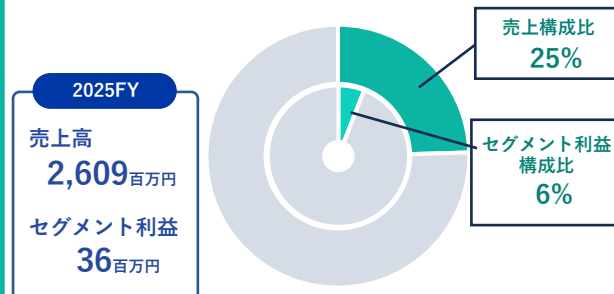
- 通信デバイスの開発・製造・保守・カスタマーサポート
- デバイスに対応したアプリやプラットフォームの開発

Products (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「Kinory」
- 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」
- EdTechソリューション
- 電子出版向けASP「ComicDC」

AIチャットやクラウドアドレス帳などの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・製造や関連したプラットフォーム・アプリの開発を通じて 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



Edge IoT

製造実績1,000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



Products

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..

知育・教育、健康、FinTech、キャラクター等における 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



EdTechソリューション



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)

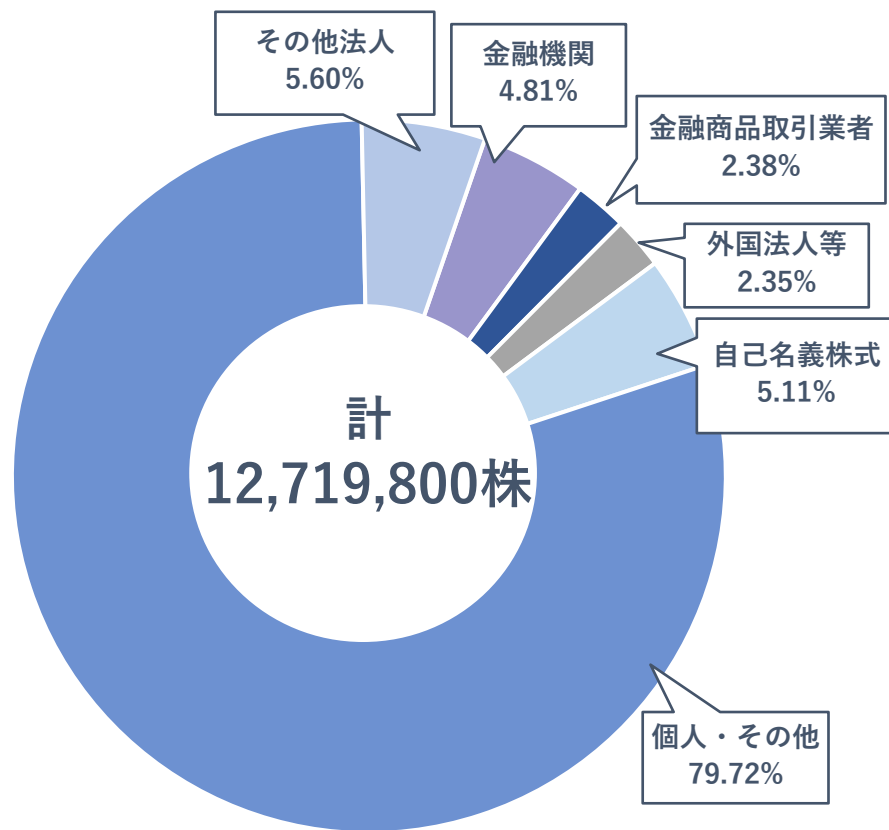
株主数 7,661名
(▲236)

※()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>

