

2026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
2025年7月11日



I . 2026年2月期第1四半期 決算概要

- ◆ 売上高は、IoT&デバイス事業が好調なるも新作ゲーム未発売により若干の減収
- ◆ 調整後EBITDAは、ゲーム事業の影響を受け大きく縮小
- ◆ 新作ゲーム未発売とHealthTech季節要因によるライフデザイン事業の減益、AIソリューションへの研究開発投資増、業容拡大による全社費用の増加により第1四半期は経常利益マイナスからスタート

単位：百万円	2024.1Q	2025.1Q	前年同期比	
			百万円	%
売上高	2,792	2,671	▲121	▲4%
調整後EBITDA※1	255	60	▲195	▲76%
営業利益	▲42	▲85	▲43	—
経常利益 [利益率：%]	▲0 [▲0%]	▲67 [▲2%]	▲67	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益 [利益率：%]	▲30 [▲1%]	▲83 [▲3%]	▲53	—
ROE※2	▲0.5%	▲1.4%	▲0.9p	

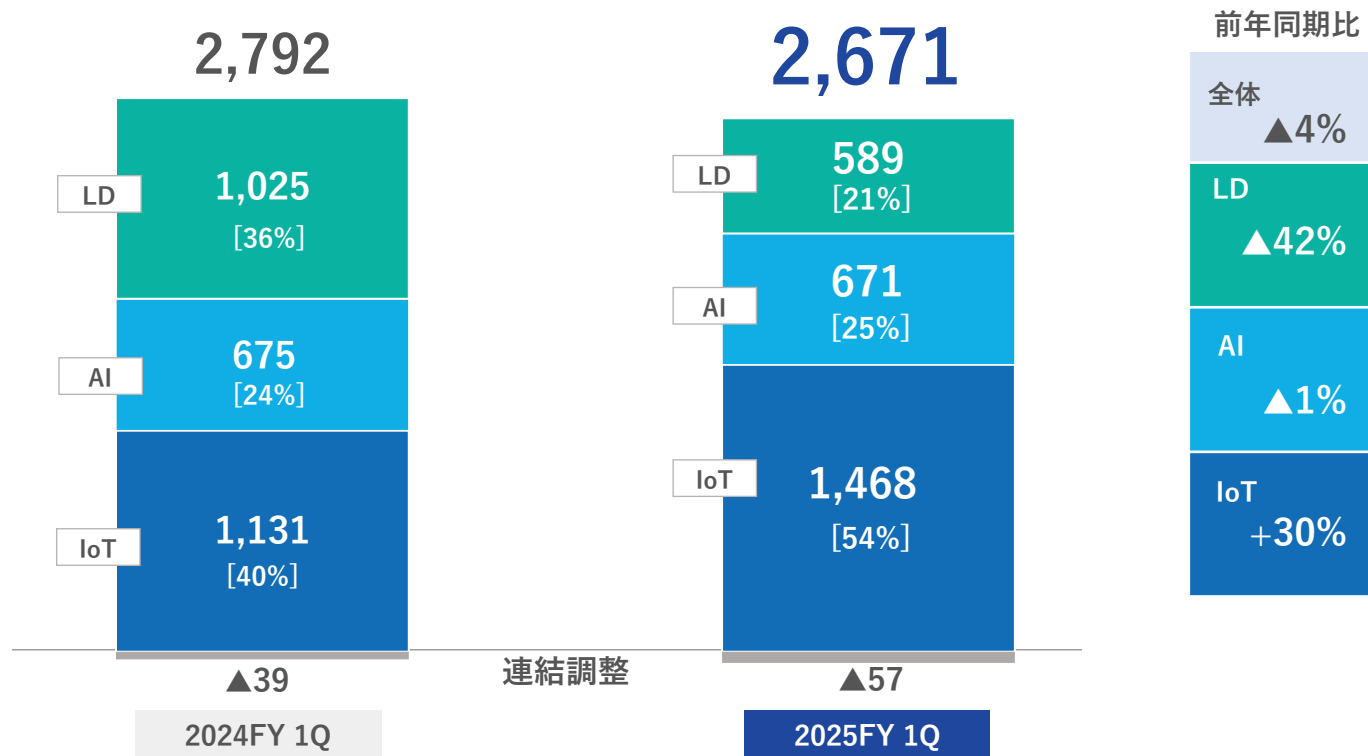
※1 営業利益と減価償却費（のれんに係る償却費等を含む）及び為替差損益の合計額

※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

- LD** 新作ゲーム未発売による影響と、HealthTech事業の季節要因により大きく減収
- AI** ソリューション事業についてはAIソリューションへ移行する端境期となり減収、AIチャットボット等のSaaS事業は増収継続
- IoT** ODM事業、自社製品aiwa事業ともに好調に推移し、30%の大幅増収

単位：百万円 []内は構成比

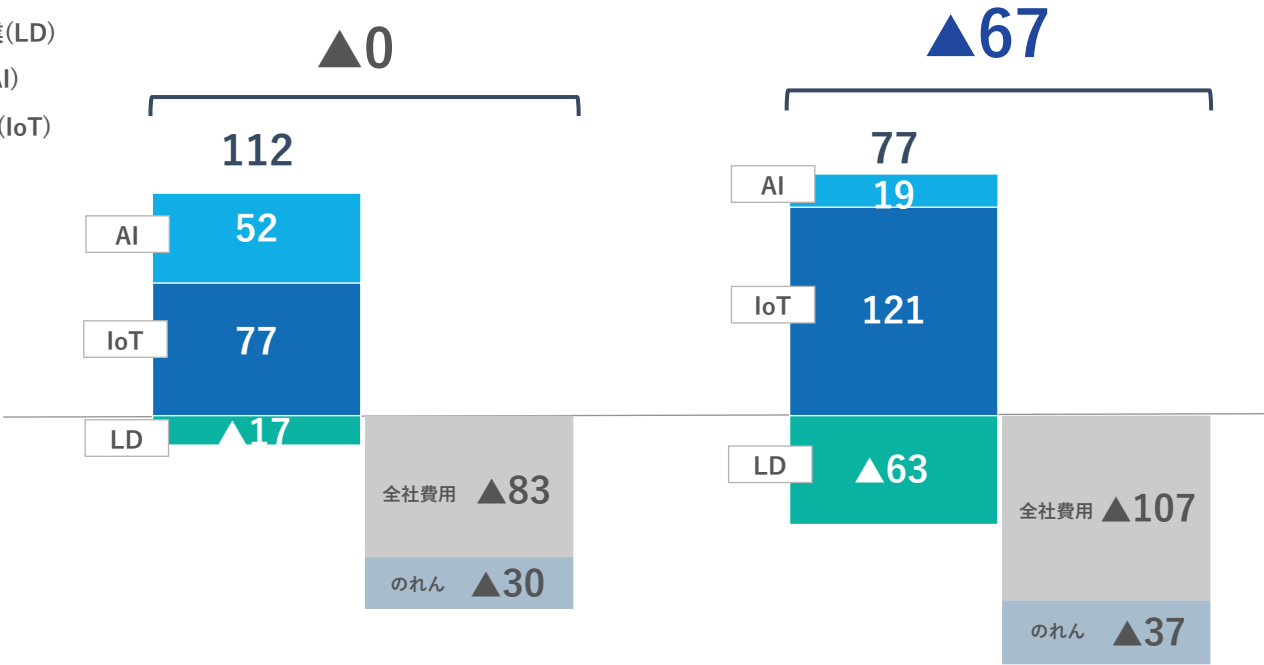
■ ライフデザイン事業(LD)
■ AI&クラウド事業(AI)
■ IoT&デバイス事業(IoT)



- LD 新作ゲーム未発売と、HealthTechの季節要因により減益
- AI SaaSは黒字化継続、ソリューションはAIソリューション移行への端境期となり減益
- IoT 増収効果により、為替差益を加味した実質セグメント利益は大幅増益
- 全社費用等 新規M&Aによるのれん償却増、業容拡大等に伴う全社費用の増加

単位：百万円

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



前年同期比	
全体	▲67
セグメント利益計	LD ▲46
	AI ▲32
	IoT +43
全社費用等	全社費用 ▲24
	のれん ▲7

※実質セグメント利益
=セグメント利益+為替差益

- 実質セグメント利益
- 全社費用等
- 実質セグメント利益
- 全社費用等

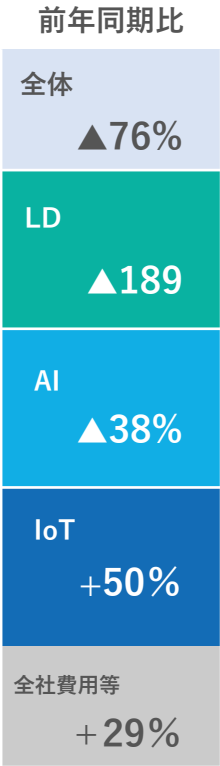
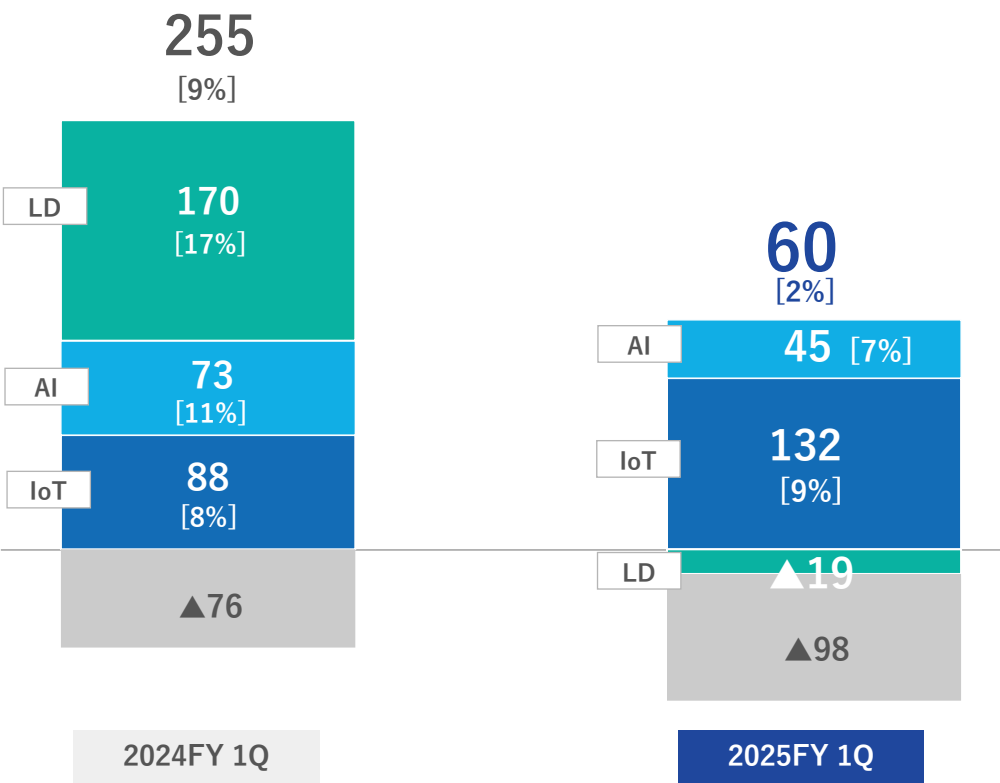
2024FY 1Q 2025FY 1Q

- LD** 新作ゲーム未発売の影響と、HealthTechの季節要因に伴う赤字により大きく減少
- AI** SaaS事業は順調に拡大するも、ソリューションが減益となり全体として利益減
- IoT** ODM事業、自社製品aiwa事業ともに増収増益となり50%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

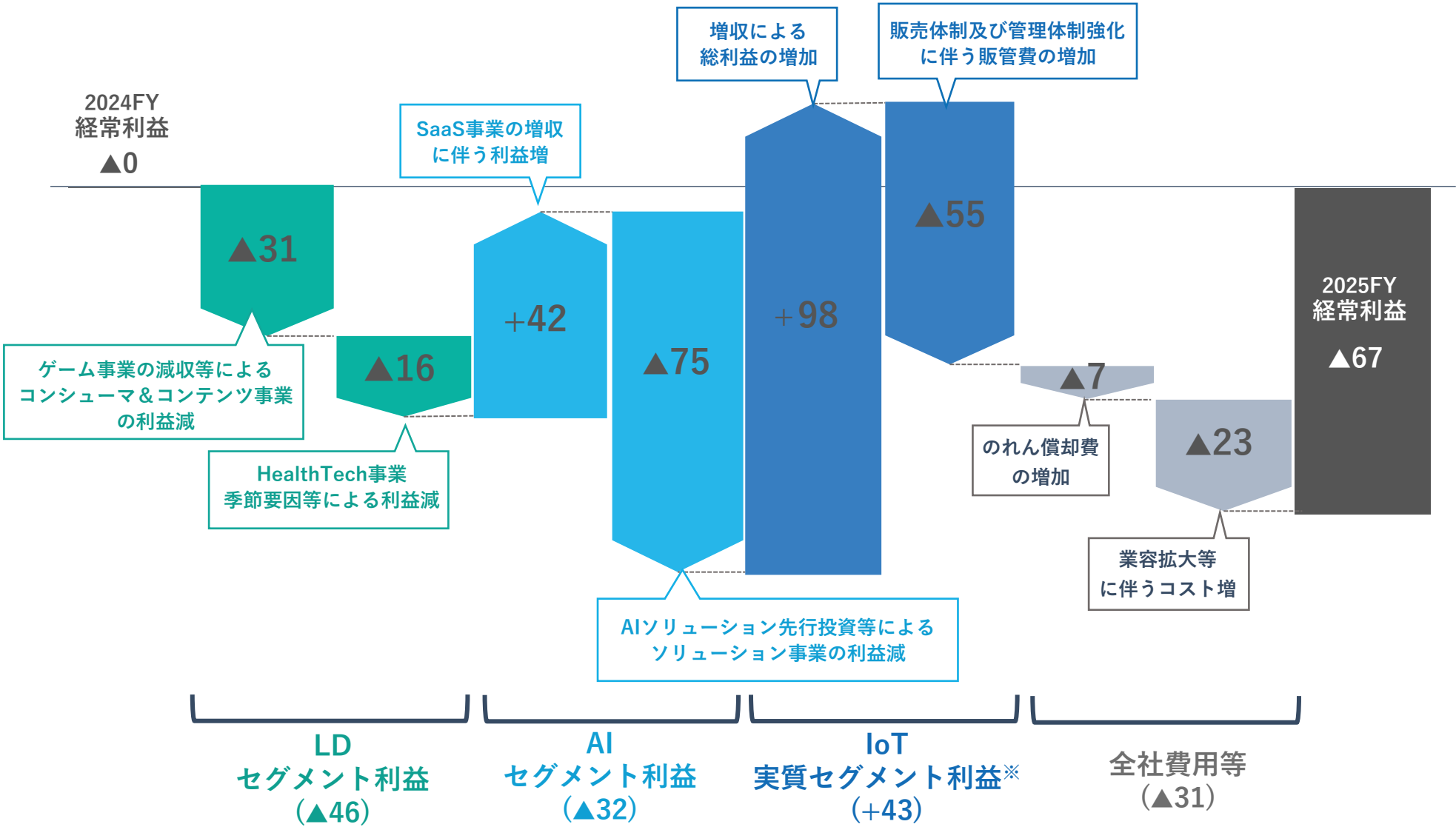
単位：百万円 []内はEBITDAマージン

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



経常利益増減要因（対前年同期比）

単位：百万円

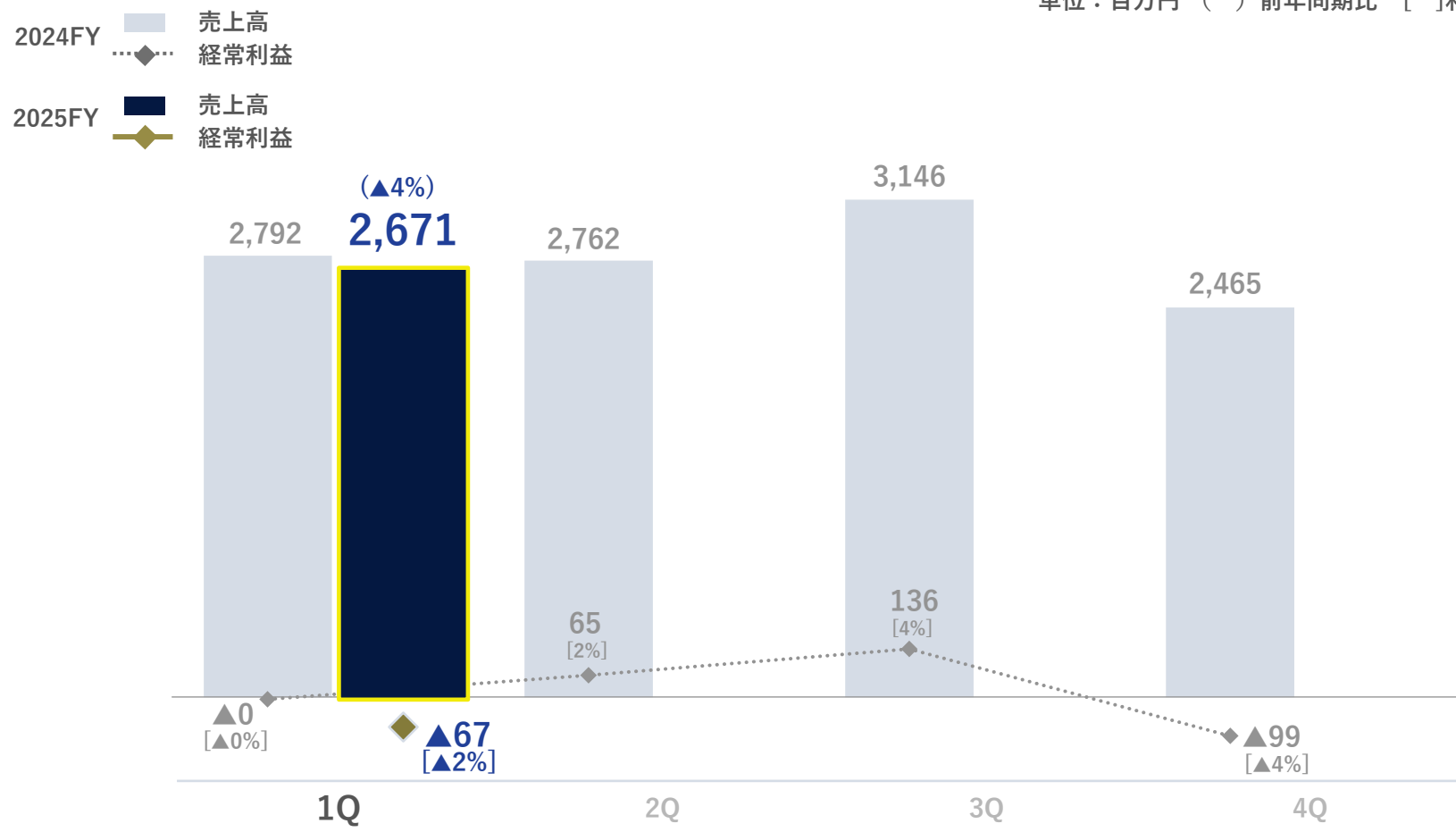


※ セグメント利益+為替差益

2025年度 1Q期間業績サマリー

- ◆ IoT&デバイス事業は好調なるも、新作ゲームの未発売、HealthTech事業の季節要因、AIソリューション移行への端境期などの減収要因により、売上高は若干の減収
- ◆ 上記要因による減収と投資増に伴い減益

単位：百万円 () 前年同期比 [] 利益率

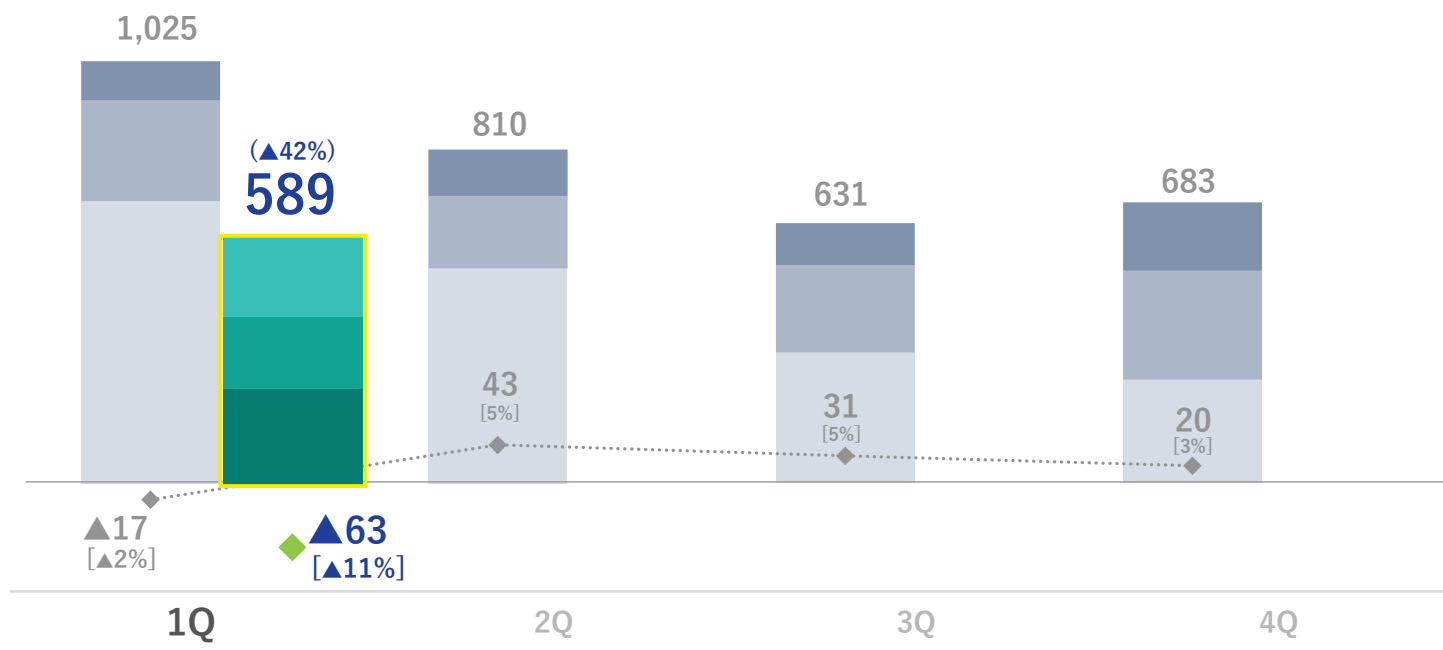
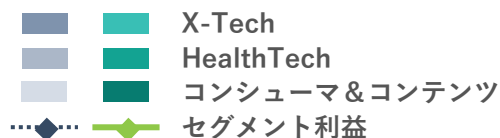


2025年度 1Q期間業績サマリー

- ◆ 新作ゲーム未発売の影響で、コンシューマ＆コンテンツが大きく減収
- ◆ HealthTechは、季節要因に伴う減収
- ◆ X-Techは、新たに連結した(株)Retoolが順調に推移

FY24 FY25

単位：百万円 () 前年同期比 [] 利益率



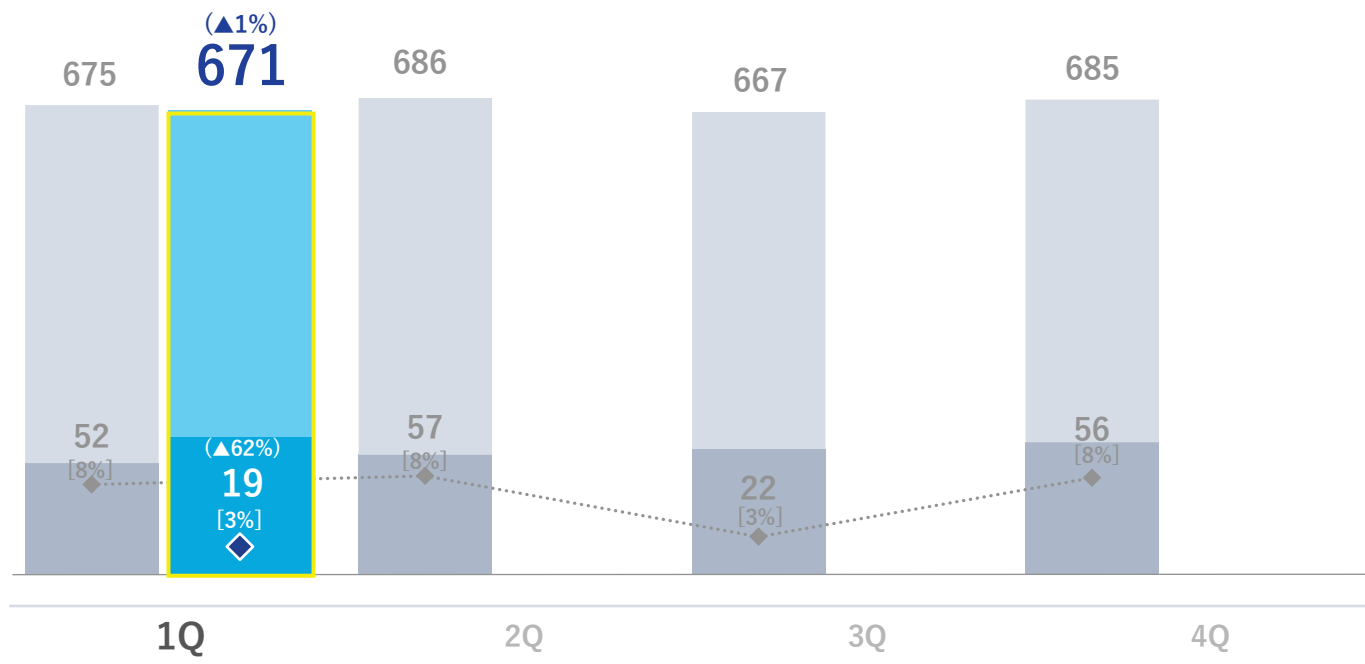
2025年度 1Q期間業績サマリー

- ◆ SaaSは、AIチャットボットの好調と、前期にリニューアルしたクラウドアドレス帳が順調に推移し、利益貢献継続
- ◆ ソリューションは、AIソリューションへの先行投資負担により減益

単位：百万円 () 前年同期比 [] 利益率

FY24 FY25

ソリューション
 SaaS
 セグメント利益



2025年度 1Q期間業績サマリー

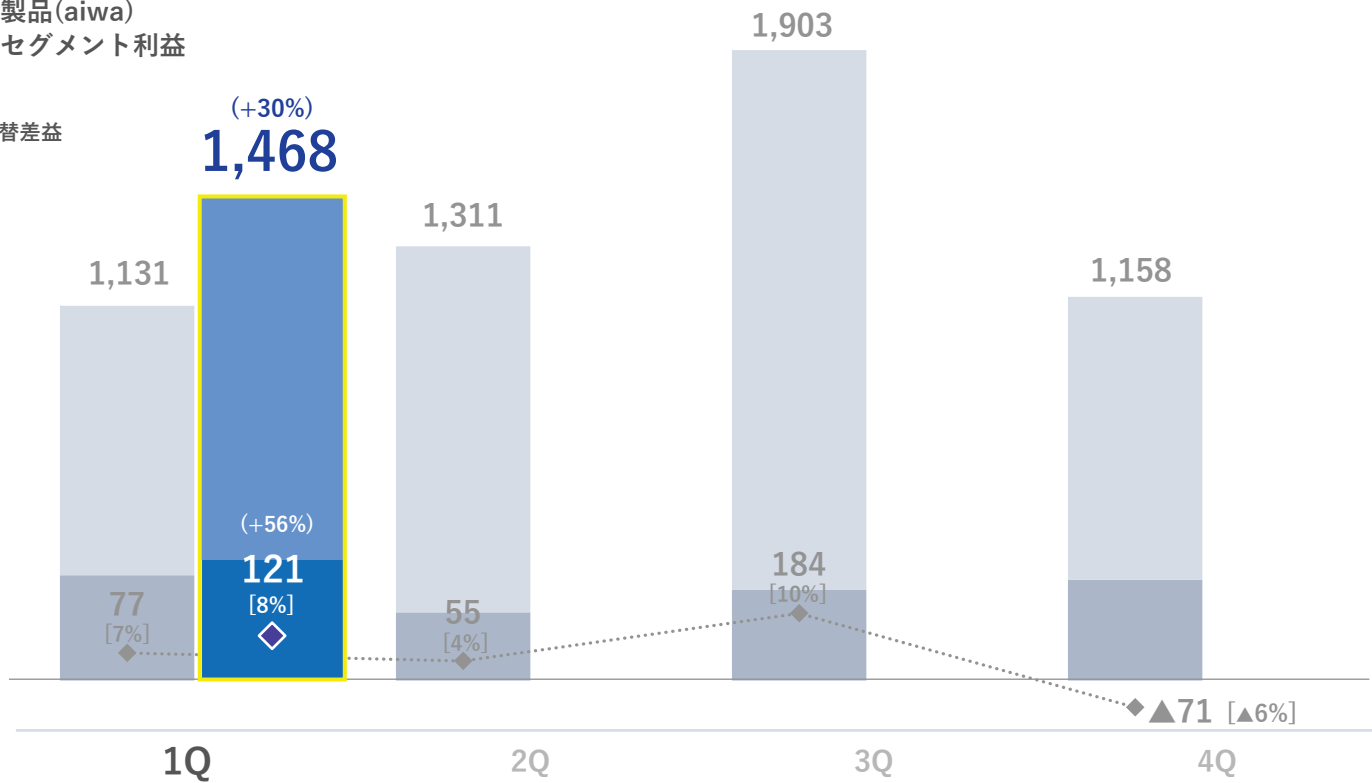
- ◆ 自社製品aiwaは、ラインアップ拡充と販促強化により、タブレットやコンパクトカメラの販売が好調に推移
- ◆ ODMは、見守りサービスやモビリティ向けBluetoothインカムマイク、AI通訳機などIoTデバイスのリピート受注により順調に拡大

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



資産の部

- ・売上債権の回収による売掛金の減少、現預金の増加
- ・のれんが減少する一方、ソフトウェア開発による仮勘定増加に伴い、無形固定資産が増加

負債の部

- ・返済による借入金の減少
- ・買掛金、賞与引当金、未払法人税等その他流動負債の減少

純資産の部

- ・子会社の株式譲渡による純資産の増加

単位：百万円	前年度末(25/2)	当期末(25/5)	増減		前年度末(25/2)	当期末(25/5)	増減
流動資産	6,029	5,484	▲545	流動負債	3,088	2,728	▲360
現金及び預金	2,957	3,169	+212	契約負債	195	360	+165
受取手形、売掛金及び 契約資産	1,212	902	▲310	短期借入金・1年内 返済予定の長期借入金	1,435	1,410	▲25
前渡金	350	186	▲163	その他	1,458	958	▲500
棚卸資産	1,190	904	▲285	固定負債	1,359	1,145	▲213
その他	321	323	+2	負債合計	4,448	3,874	▲574
固定資産	4,543	4,614	+71	株主資本(自己株式除く)	5,807	5,737	▲70
有形固定資産	242	227	▲14	その他の包括利益累計額	248	276	+27
無形固定資産	2,268	2,345	+76	新株予約権・非支配株主持分	68	210	+141
(内、のれん)	(1,379)	(1,341)	▲37	純資産合計	6,124	6,224	+100
投資その他の資産	2,031	2,041	+9	負債・純資産合計	10,572	10,098	▲474
資産合計	10,572	10,098	▲474	自己資本比率	57.3%	59.5%	+2.2p



II.2026年2月期 業績見通し

自社事業/先行投資事業の利益拡大と収益化による増収増益


OfficeBot
SMART アドレス帳
SaaS


Wellmira
HealthTech


KarteConnect
HealthTech


VALUE WALLET
X-Tech


Retool
X-Tech


aiwa
デバイス

連結売上高は3%の増収、経常利益2億円/純利益1億円を計画

単位：百万円	2024FY 実績	2025FY 予想	前年比
売上高 (前年同期比：%)	11,165 (8%)	11,500 (6%)	+3%
調整後EBITDA※ [EBITDAマージン：%]	873 [8%]	680 [6%]	▲22%
経常利益 [利益率：%]	102 [1%]	200 [2%]	+95%
親会社株主に帰属する 純利益 [利益率：%]	▲140 [▲1%]	100 [1%]	+240
ROE	▲2.3%	1.6%	+3.9p
一株あたり配当金	5円	5円	—

※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

2～4Qで売上高前年同期比5%増、経常利益率3%の利益創出を計画

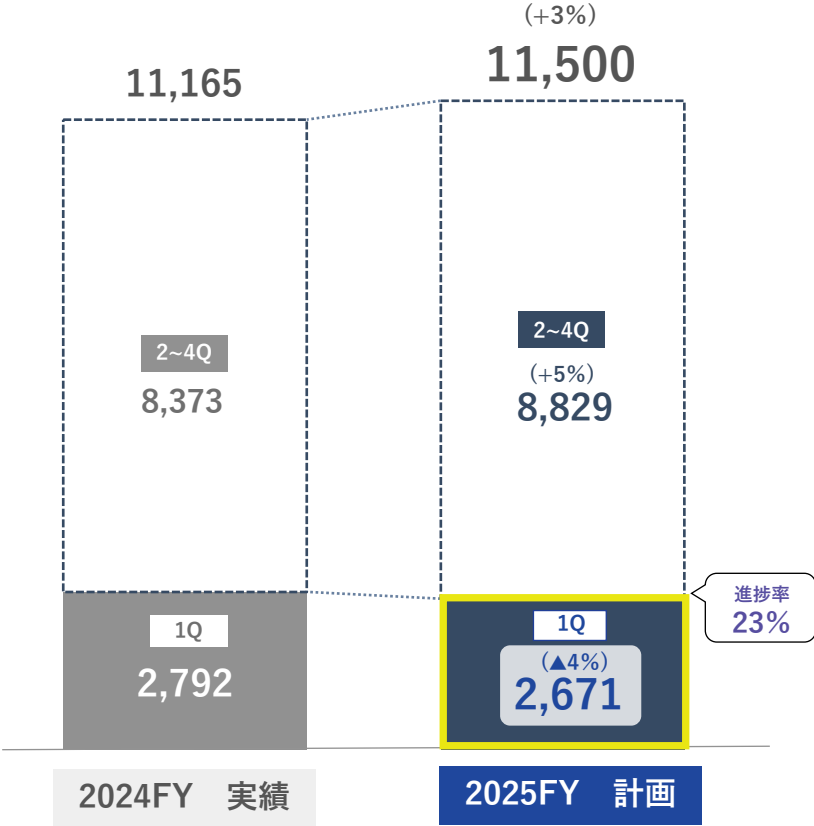
単位：百万円		2025FY			
		1Q	年間進捗率	2～4Q	年間予想
売上高 (前年同期比：%)		2,671 (▲4%)	23%	8,829 (+5%)	11,500 (+3%)
調整後EBITDA※1 [EBITDAマージン：%]		60 [2%]	9%	620 [7%]	680 [6%]
セグメント利益 (前年同期比：%)	LD	▲63 (-)	—	247 (+163%)	184 (+139%)
	AI	19 (▲62%)	5%	336 (+149%)	355 (+90%)
	IoT※2	121 (+56%)	90%	14 (▲92%)	135 (▲45%)
	計	77 (▲31%)	11%	597 (+50%)	674 (+32%)
全社費用等 (前年同期比：%)		▲144 (+27%)	30%	▲330 (+12%)	▲474 (+16%)
経常利益 [利益率：%]		▲67 [▲3%]	—	267 [3%]	200 [2%]
親会社株主に帰属する純利益 [利益率：%]		▲83 [▲3%]	—	183 [2%]	100 [1%]
ROE※3		▲1.4%	—	+3.0%	1.6%

※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
※3 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

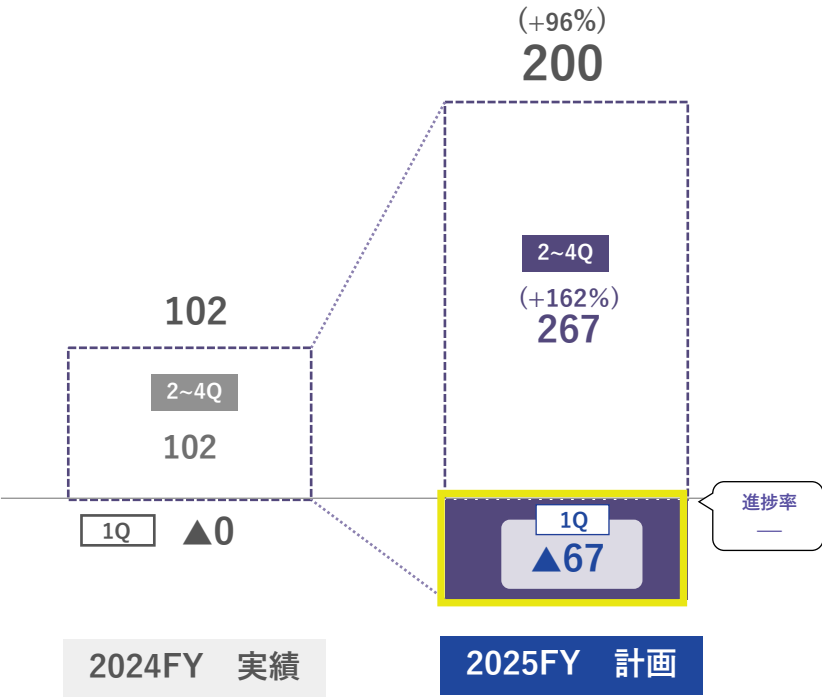
売上高の年間進捗率は23%と堅調
経常利益は2Q以降の9ヶ月間で黒字転換を計画

単位：百万円 （ ）内は前年同期比

売上高



経常利益



ライフデザイン事業

1Qの売上高進捗率は20%、セグメント利益は赤字からスタート
2Q以降は尻上がりの改善を見込み、通期では黒字化を計画

25FY計画と進捗

単位：百万円

売上高

セグメント利益

2,900

2~4Q
2,311

1Q
589

進捗率
20%

184

2~4Q
247

1Q
▲63

進捗率
—

2Q以降見通し

コンシューマ&コンテンツ

- ・「クレヨンしんちゃん」シリーズは、海外向けに「Crunchyroll Game Vault」での展開を本格化
- ・下期からは新ゲームレーベル「IndieTech Games」も寄与

HealthTech/X-Tech

- ・(株)Wellmiraは、2Q以降尻上がりに利益改善を計画
- ・医療・介護向けDX「KarteConnect」は病院への横展開を加速
- ・人材スカウトツール「HABUKU」が好調な(株)Retoolは黒字で連結開始、今後も堅調を見込む

AI&クラウド事業

1Qの売上高進捗率は23%、セグメント利益の進捗率は6%であるが
2Q以降もSaaS事業の利益拡大により、通期での増収増益を計画

25FY計画と進捗

単位：百万円

売上高

セグメント利益

2,900

355

2~4Q

2,229

2~4Q

336

進捗率
23%

1Q

671

1Q

19

進捗率
6%

2Q以降見通し

SaaS

- ・ AIチャットボットは引き続き新機能取り込みと積極販促策を継続、クラウドアドレス帳も更なる製品強化を図り、SaaS事業全体として増収増益を見込む

ソリューション

- ・ AldeaSuiteにおける先端技術への投資を継続し、今後拡大が予想されるAI活用を取り込むことで利益拡大を計画

IoT & デバイス事業

1Qの売上高進捗率は25%、セグメント利益の進捗率は90%、
米国関税政策の動向を見極めながら製造拠点再配置を推進

25FY計画と進捗

単位：百万円

売上高

5,800

2~4Q
4,332

進捗率
25%

1Q
1,468

実質セグメント利益

=セグメント利益 + 為替差益

135

2~4Q 14

進捗率
90%

1Q
121

(内 為替差益24)

2Q以降見通し

ODM

- ・ 製造拠点再配置は順調に進行中
- ・ 引き続き旺盛なIoTニーズを受け、新規IoTデバイスの受注獲得に注力

自社製品aiwa

- ・ 製造拠点変更による価格競争力強化や法人向け需要の開拓により成長継続を見込む



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 (2025年2月末現在)	546名 (国内320名・海外226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 (2025年5月末現在)	2,420,819千円 発行済株式数 12,599,800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
Service領域とTech領域の二軸でDXを深耕

Service領域

コンシューマ&コンテンツ



キャラクターコンテンツ



キッズアプリ



HealthTech

RenoBody
歩数計アプリ



KorteConnect
医療介護DX



カロママ
AI健康アドバイス
アプリ

ライフデザイン

デジタルテクノロジーにより
生活を便利で豊かにする
サービスやソリューションを提供

EdTech



教育コンテンツ

HRTech



マネジメント/採用支援サービス

AIチャットボット

OfficeBot



AI&クラウド

先進技術を駆使したSaaSや
Techソリューションで
企業のDXやビジネスを支援

クラウドアドレス帳

SMARTアドレス帳

Tech領域

AI・クラウド ソリューション

Aidea Suite
aws partner network

aiwa



IoT&デバイス

コネクテッドデバイスなど
モノとインターネットの融合による
新たな価値を創造

POCKETALK シリーズ



各種IoTデバイス



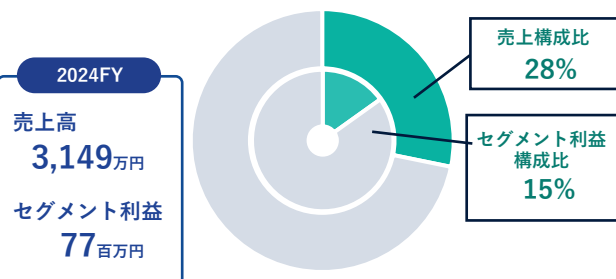
見守りGPS



スマートロック

デジタルコンテンツからAI/IoTまで デジタル化による付加価値創出を追求

ライフデザイン事業



Business Domain

コンシューマ&コンテンツ

- Nintendo Switchなどのゲーム
- キッズアプリやキャラクターコンテンツ

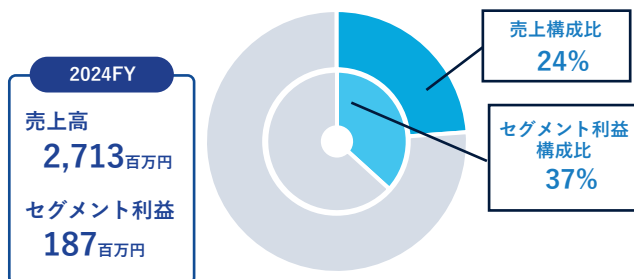
HealthTech

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

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」
- 教育系コンテンツ等
- 電子出版向けASP

AI&クラウド事業



Business Domain

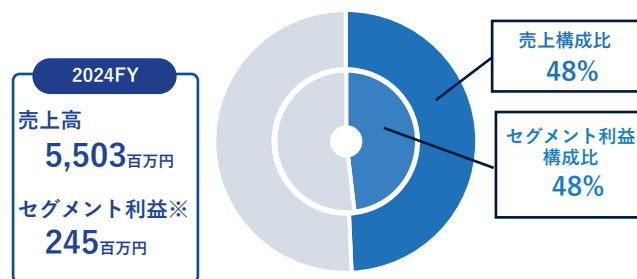
SaaS

- AIチャットボットサービス「OfficeBot」
- 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

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

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）

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やサービスを提供



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



ソリューション事業で培った
業界知識を活かした特定業種向けの
Techサービス/ソリューションを展開



コンシューマ & コンテンツ

クリエイティブ力やキャラクターIPを活かした
多彩なコンテンツを世界中に展開



キャラクターコンテンツ



キッズアプリ

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



健康経営支援サービス



メディカルケアサービス



AI健康アドバイスアプリ



ヘルスケアサービス開発

X-Tech

特定の業種に特化した
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



知育・教育コンテンツ開発



マネジメント/採用支援

AIチャットボ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チャットボット



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”の商標使用权を取得
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..

発行済み株式総数 12,593,300株
(+101,800)

株主数 7,897名
(+151)

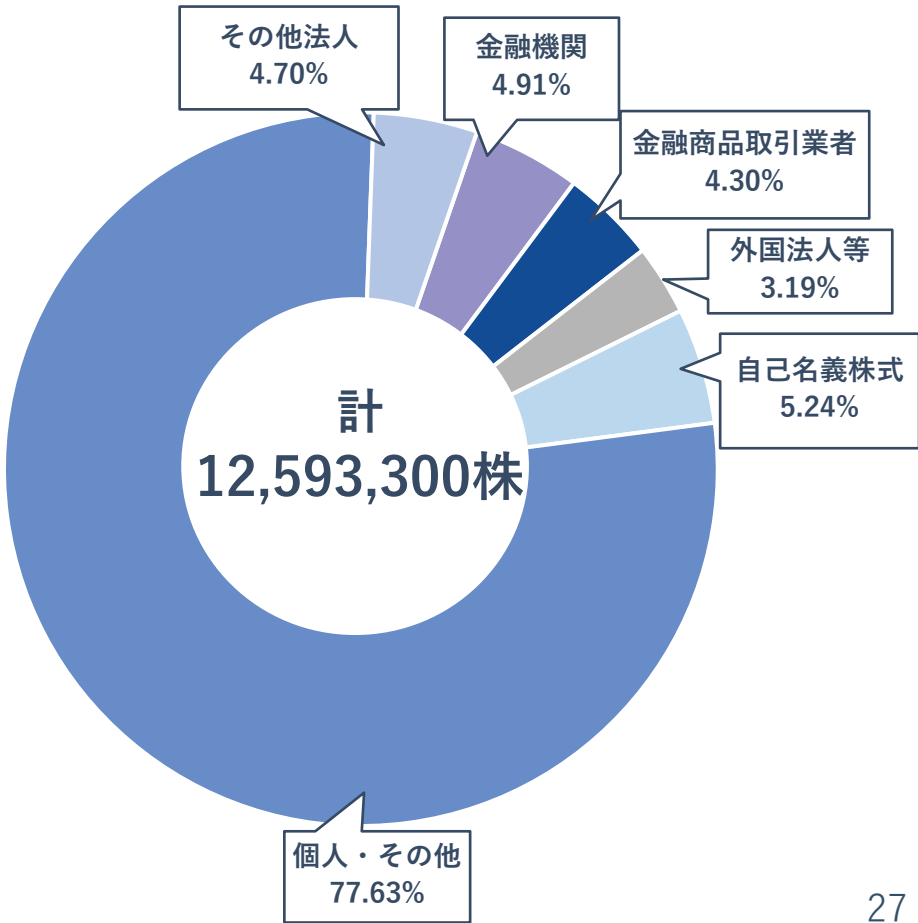
※()内は対前年度末

大株主(上位10名)

	所有株数(株)	持株比率(%)
池田 昌史	1,877,800	15.73
太陽生命保険株式会社	570,000	4.77
水元 公仁	363,000	3.04
シャープ株式会社	360,000	3.01
原田 勝幸	327,700	2.74
藤岡 淳一	274,200	2.29
井川 等	223,400	1.87
MSIP CLIENT SECURITIES	147,300	1.23
みずほ証券株式会社	125,500	1.05
マケナフィールド株式会社	125,100	1.04

※ 持株比率は自己株式数(660,105株)を控除して計算しております。

株式所有者別分布



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>

