

2026年2月期 第2四半期 決算説明会資料



テクミラホールディングス株式会社
2025年10月16日



I . 2026年2月期第2四半期 決算概要

- ◆ 昨年2月に国内、5月にアジアで発売した新作ゲームの販売高が、発売後一年を越え経年減少、売上高・調整後EBITDAが前年同期比で大きく減少
- ◆ これに加えて、AIへの研究開発投資の拡大により営業利益が減少
- ◆ 営業外では、昨年度の為替差益が差損に転じたことが、経常利益にマイナス影響
純利益は、昨年度赤字化した要因である株式評価損が大きく縮小

単位：百万円	2024.1H	2025.1H	前年同期比	
			百万円	%
売上高	5,554	4,875	▲679	▲12%
調整後EBITDA※1	515	94	▲421	▲82%
営業利益	11	▲153	▲164	—
経常利益 [利益率：%]	65 [1%]	▲180 [▲4%]	▲245	—
親会社株主に帰属する 中間純利益 [利益率：%]	▲66 [▲1%]	▲206 [▲4%]	▲140	—
ROE※2	▲1.1%	▲3.4%	▲2.3p	

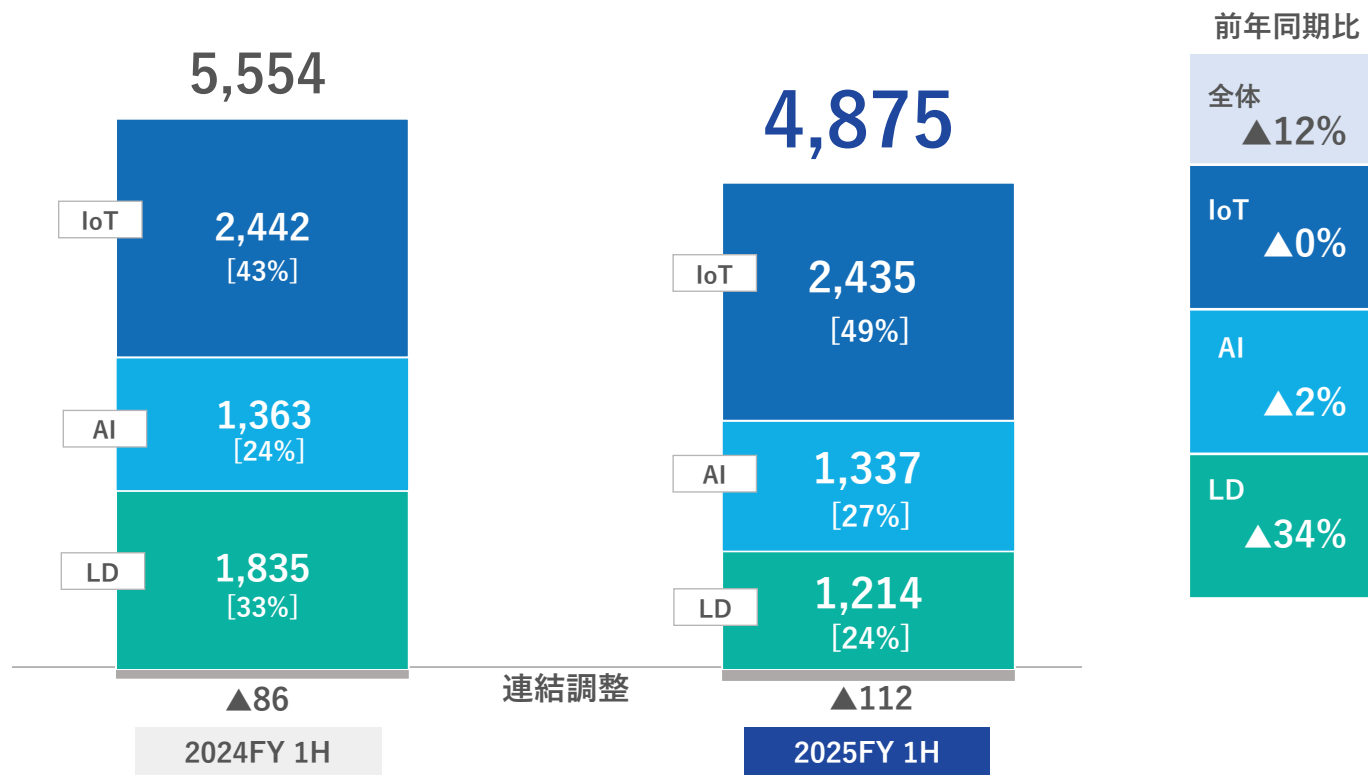
※1 営業利益と減価償却費（のれんに係る償却費等を含む）及び為替差損益の合計額

※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** 新作ゲーム販売高の経年減少等により前年比34%減
- AI** AIチャットやクラウドアドレス帳のSaaS事業は増収を継続、ソリューション事業については先端AI活用需要が本格化に至らず減収、これにより全体では微減
- IoT** 第1四半期好調のODM事業が、第2四半期はグローバル生産体制移行により減収となった一方、aiwa事業は好調に推移、全体では前年同期比でほぼ横ばい

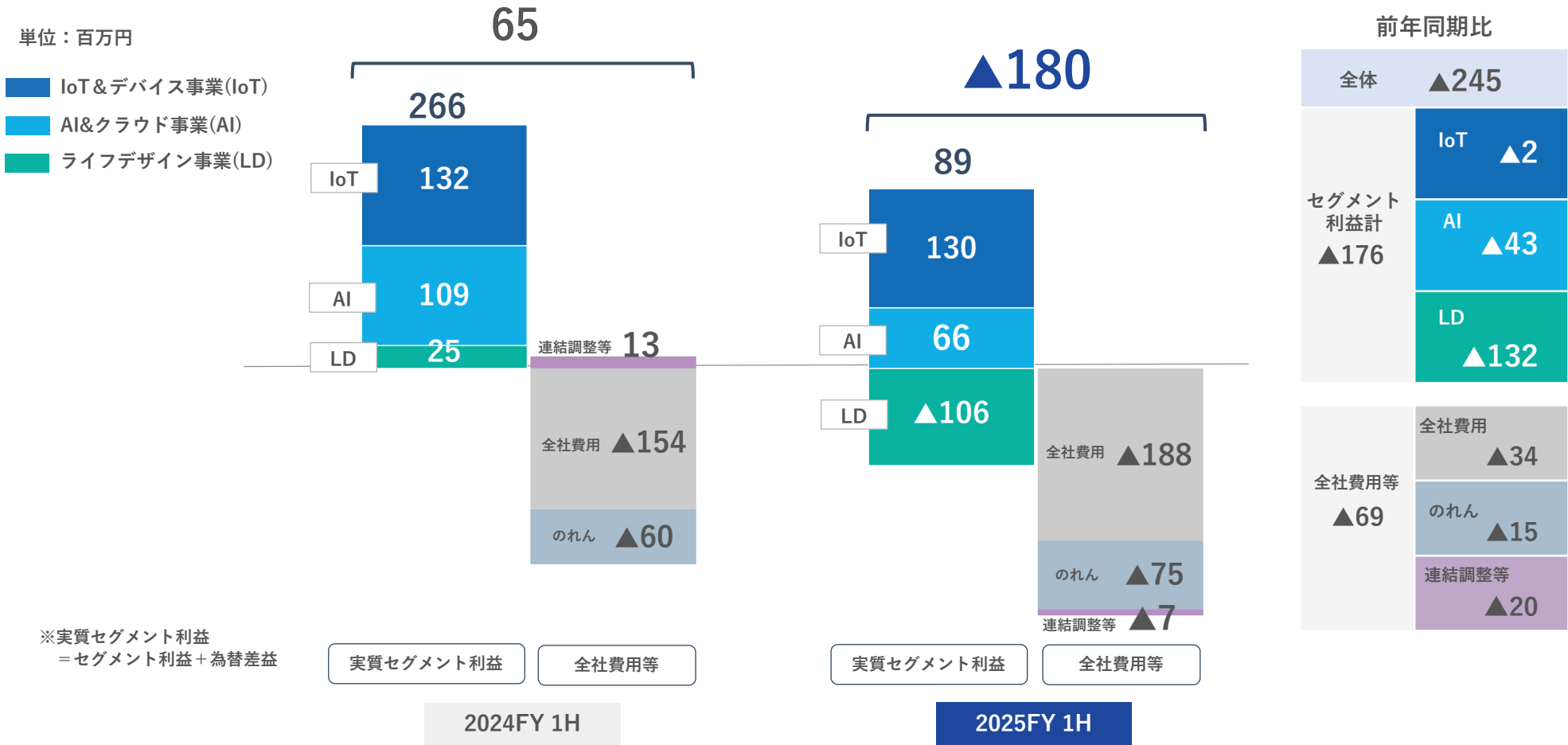
単位：百万円 []内は構成比

■ 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)



- LD** 新作ゲーム販売高の経年減少等により大きく減益
- AI** SaaSは増益となるも、AI開発投資が増加する中で減益
- IoT** aiwa事業は好調に推移、ODM事業の生産体制移行の影響で、全体ではほぼ横ばい
- 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増などにより増加

単位：百万円

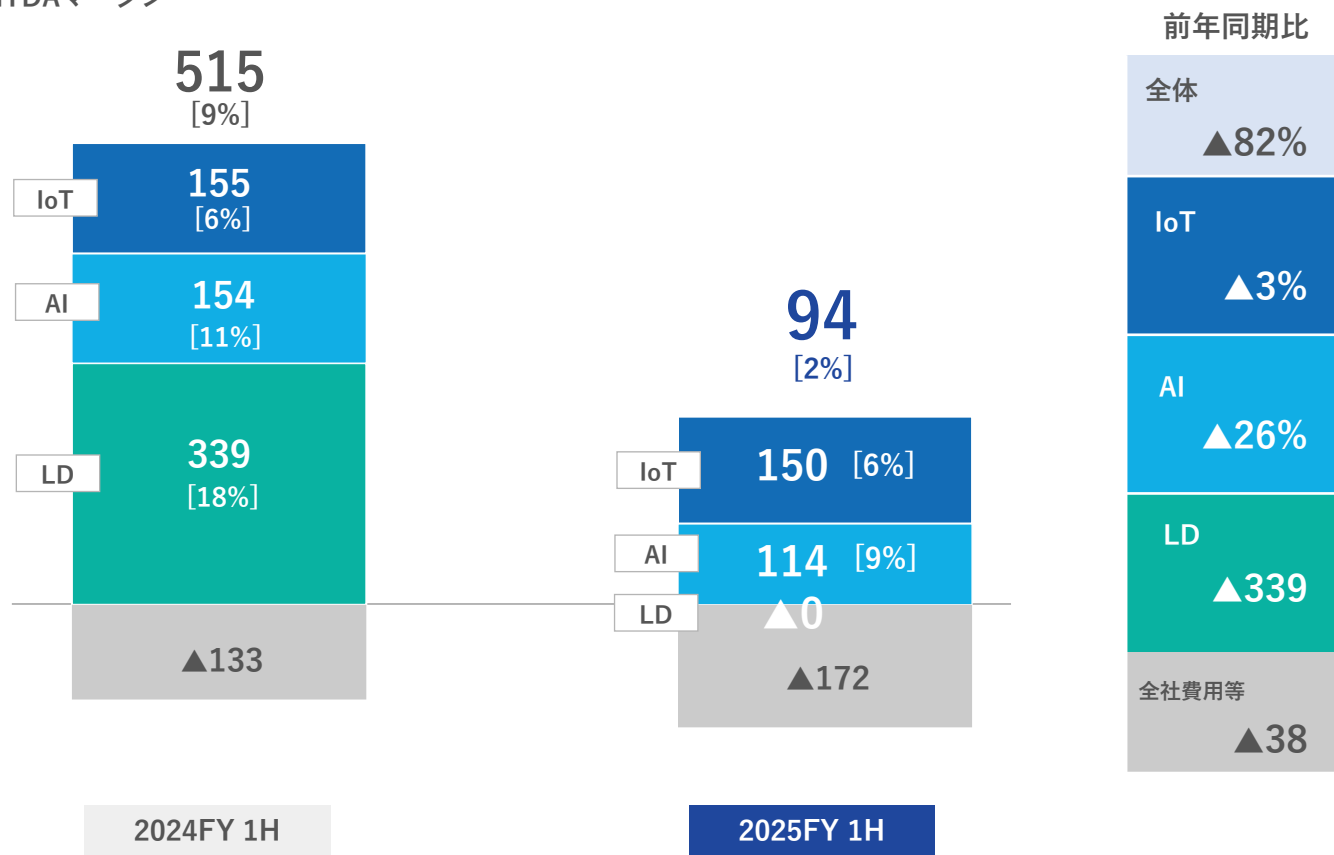


- LD** 新作ゲーム販売高の経年減少等により大きく減少
- AI** SaaS事業は順調に拡大するも、ソリューションでのAI先行投資が増加し減少
- IoT** ODM事業が減益となった一方、aiwa事業が好調に推移し、全体ではほぼ横ばい

※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

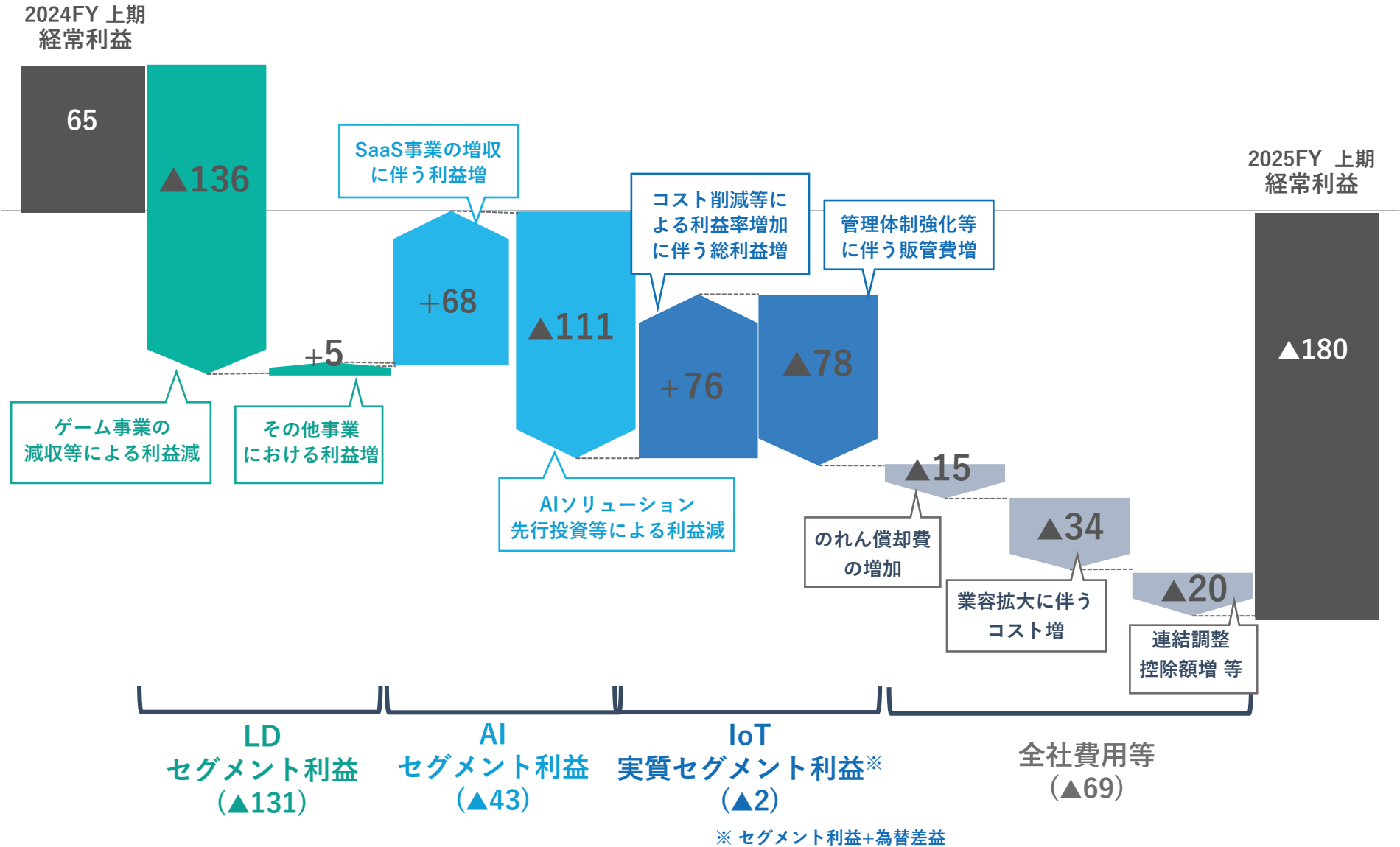
単位：百万円 []内はEBITDAマージン

- 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



経常利益増減要因（対前年同期比）

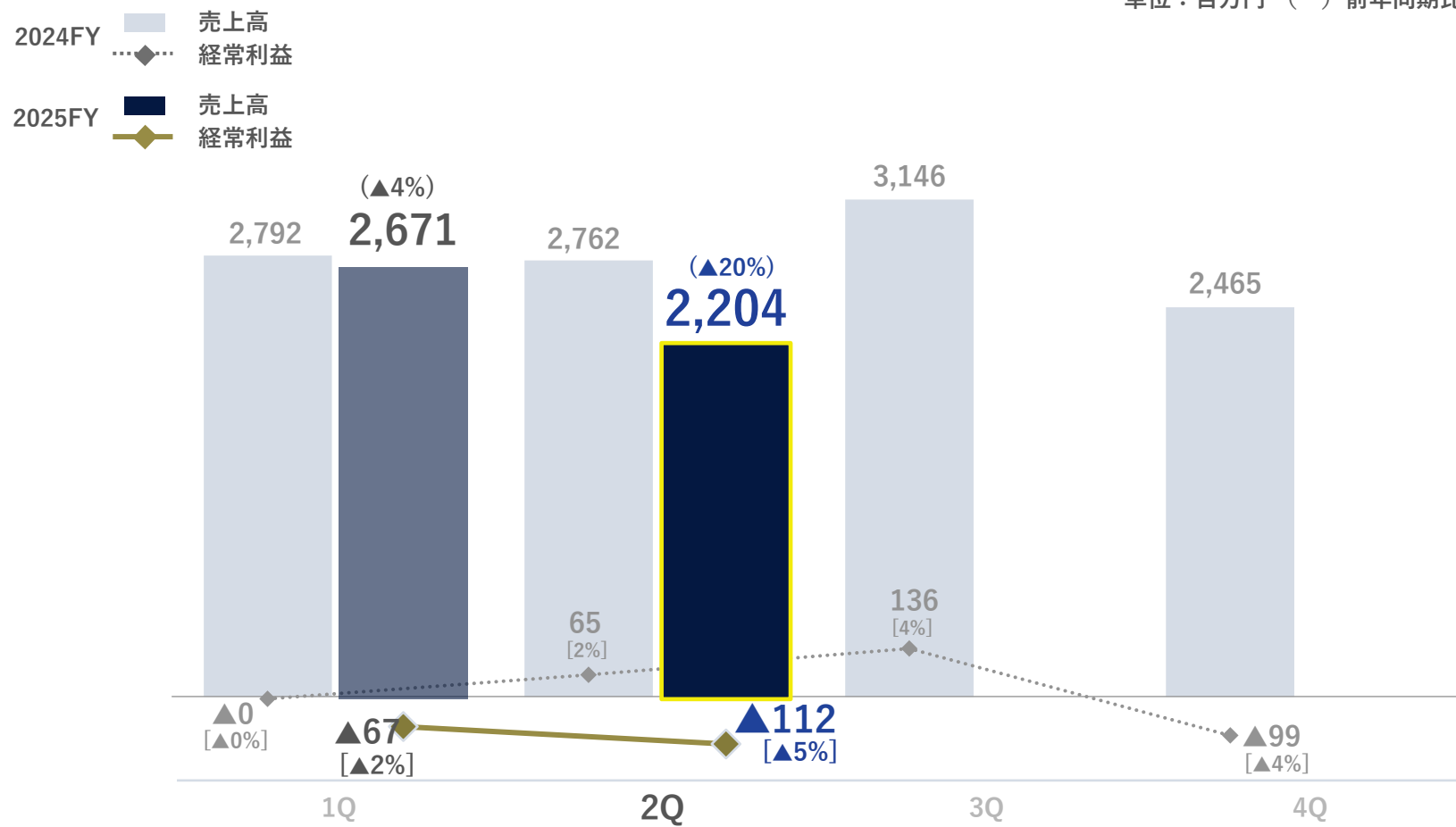
単位：百万円



2025年度 2Q期間業績サマリー

- ◆ 前年同期比では新作ゲーム販売高の経年減少、前四半期比ではIoT&デバイス事業のグローバル生産体制への移行の影響を一時的に受け、売上高は減収
- ◆ 上記減収に伴う減益に加え、AIソリューション開発投資の増加などにより減益

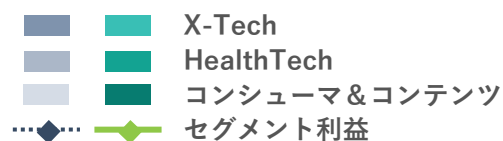
単位：百万円 () 前年同期比 [] 利益率



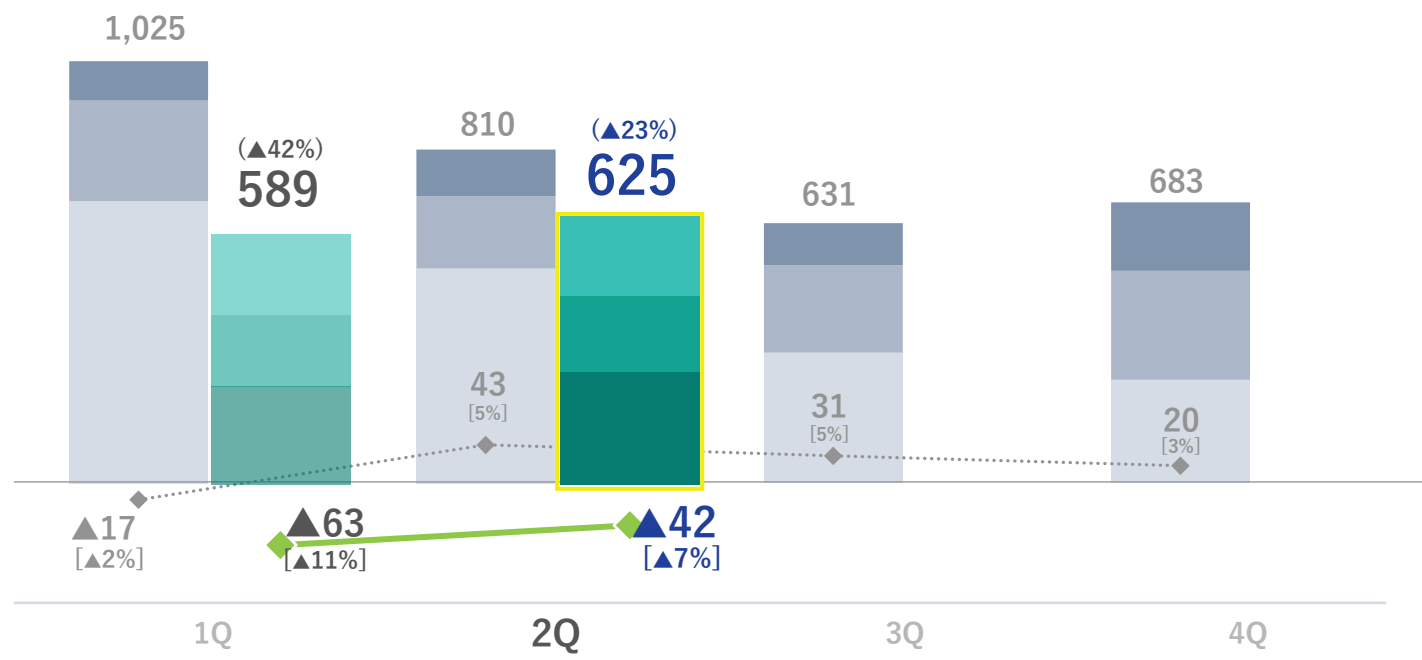
2025年度 2Q期間業績サマリー

- ◆ 新作ゲーム経年減少の影響で、コンシューマ&コンテンツは減収減益となるも黒字維持
- ◆ HealthTechは、予定していたソリューション展開が下期にずれ込み、2Qも赤字が継続
- ◆ X-Techは、当期から連結入りした(株)Retoolが2Qも順調に推移したほか、FinTech事業も売上を拡大

FY24 FY25



単位：百万円 () 前年同期比 [] 利益率



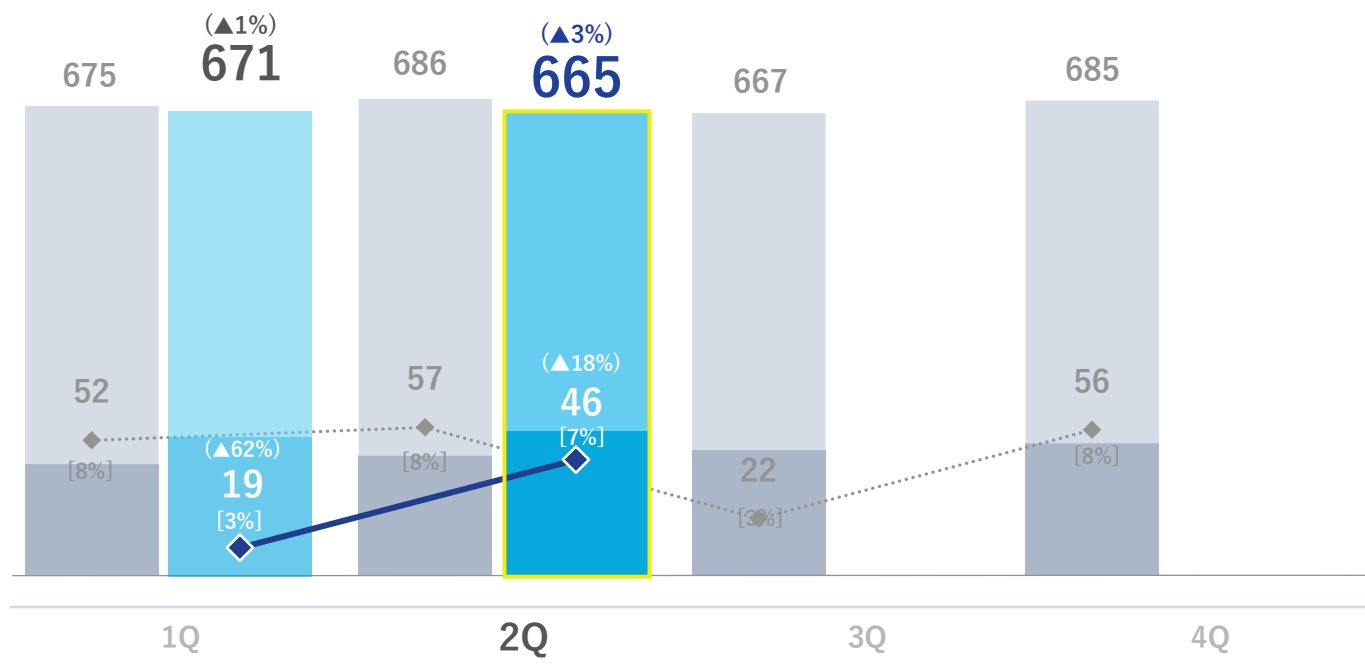
2025年度 2Q期間業績サマリー

- ◆ SaaSは、AIチャ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、増収増益を継続
- ◆ ソリューションは、AIソリューションへの先行投資の継続が影響し減益

FY24 FY25

単位：百万円 () 前年同期比 [] 利益率

ソリューション
 SaaS
 セグメント利益



2025年度 2Q期間業績サマリー

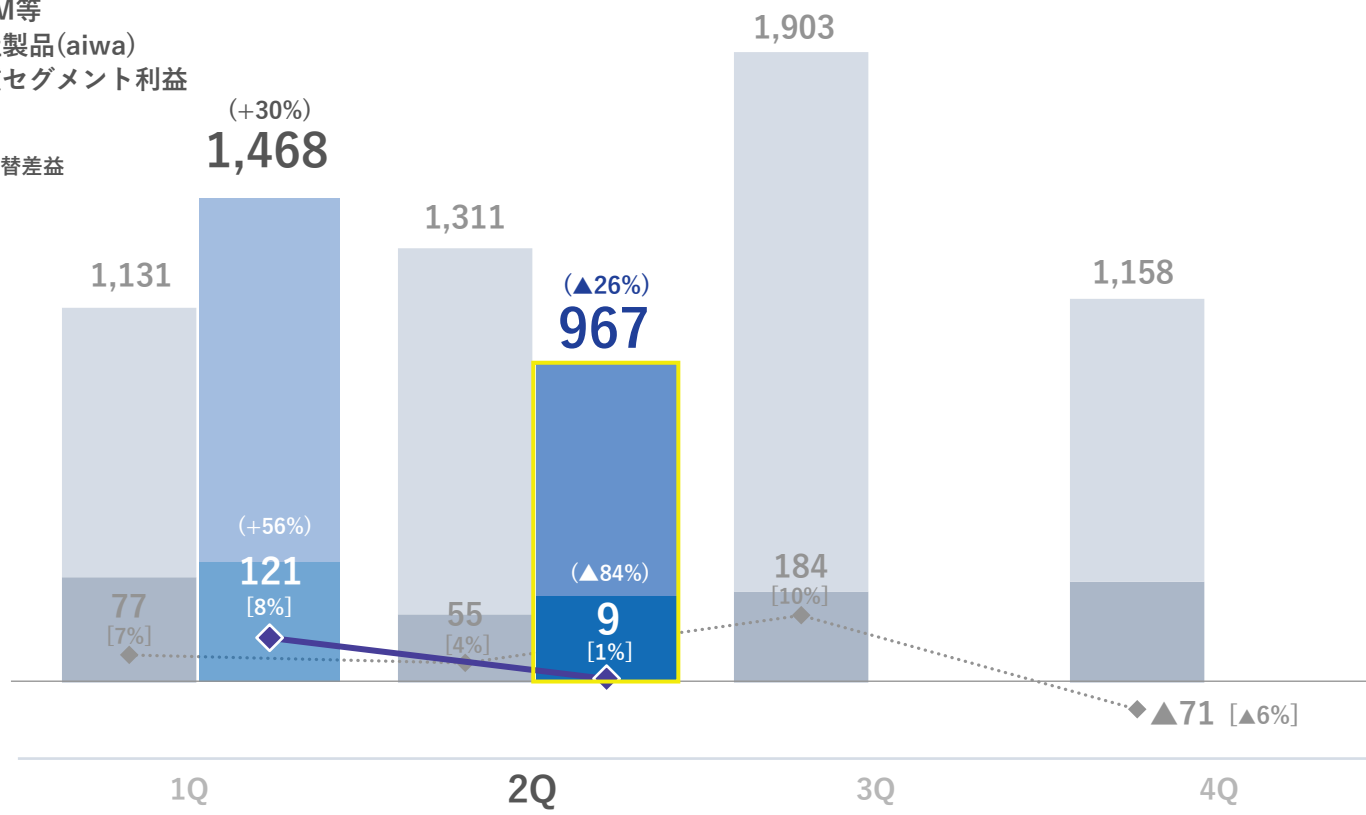
- ◆ ODMの第2四半期は、生産体制の移行による影響を受け減収減益となるも、コストダウン効果等により、減益の影響を最小限に留める
- ◆ 自社製品aiwaは、タブレットやコンパクトカメラなどのラインアップ拡充と販促強化等により、法人需要が高い第1四半期比では減収となるも前年同期では増収を継続

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
・売上債権の回収による売掛金の減少 ・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	・IoTデバイスの受注増に伴う契約負債の増加 ・買掛金、未払い金、法人税、賞与引当金等その他負債の減少 ・返済による固定負債（長期借入金）の減少	・純損失の計上等による株主資本の減少 ・子会社株式譲渡による非支配株主持分等の増加

	前年度末(25/2)	当期末(25/8)	増減		前年度末(25/2)	当期末(25/8)	増減
流動資産	6,029	5,437	▲592	流動負債	3,088	2,933	▲155
現金及び預金	2,957	2,933	▲23	契約負債	195	491	+295
受取手形、売掛金及び契約資産	1,212	1,016	▲196	短期借入金・1年内返済予定の長期借入金	1,435	1,526	+90
前渡金	350	337	▲12	その他負債	1,457	915	▲541
棚卸資産	1,188	859	▲329	固定負債	1,359	1,104	▲255
その他	322	292	▲30	負債合計	4,448	4,037	▲410
固定資産	4,543	4,640	+97	株主資本	5,807	5,587	▲219
有形固定資産	242	216	▲25	その他の包括利益累計額	248	287	+39
無形固定資産	2,268	2,401	+132	非支配株主持分等	68	165	+96
(内、のれん)	(1,379)	(1,304)	▲75	純資産合計	6,124	6,039	▲84
投資その他の資産	2,031	2,022	▲9	負債・純資産合計	10,572	10,077	▲495
資産合計	10,572	10,077	▲495	自己資本比率	57.3%	58.3%	+1.0p



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


SMART アドレス帳
SaaS


Wellmira
HealthTech


KarteConnect


VALUE WALLET
X-Tech


Retool


デバイス

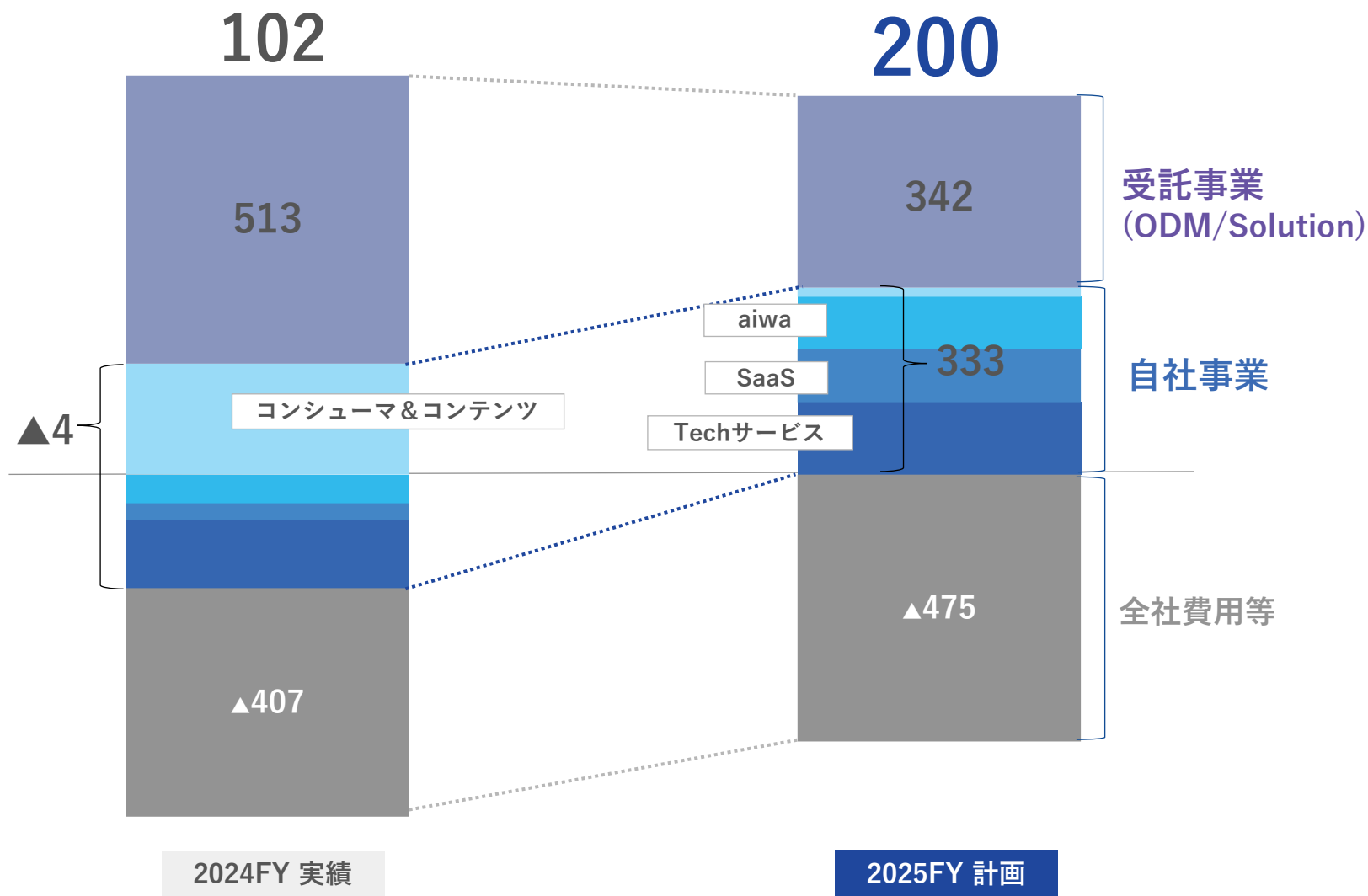
今期はゲーム以外の自社事業の底上げにより増益を達成

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

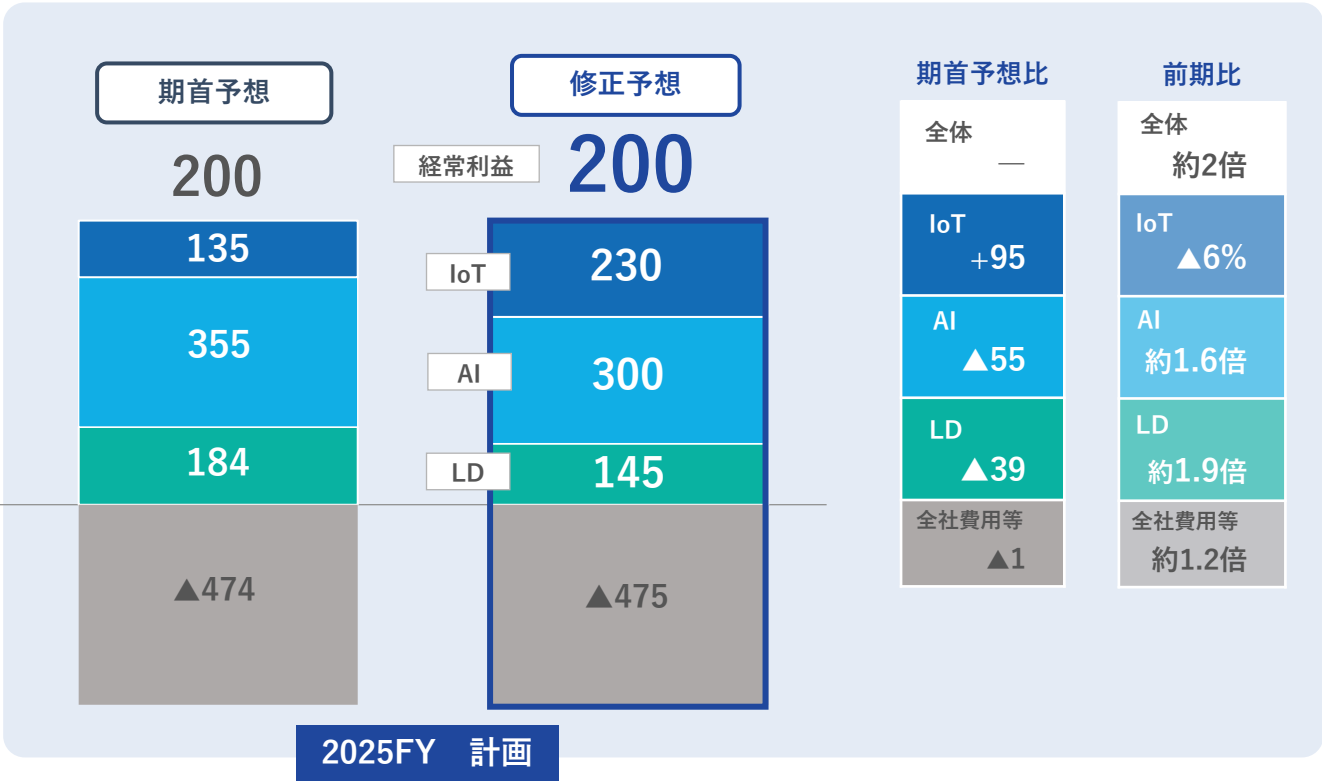
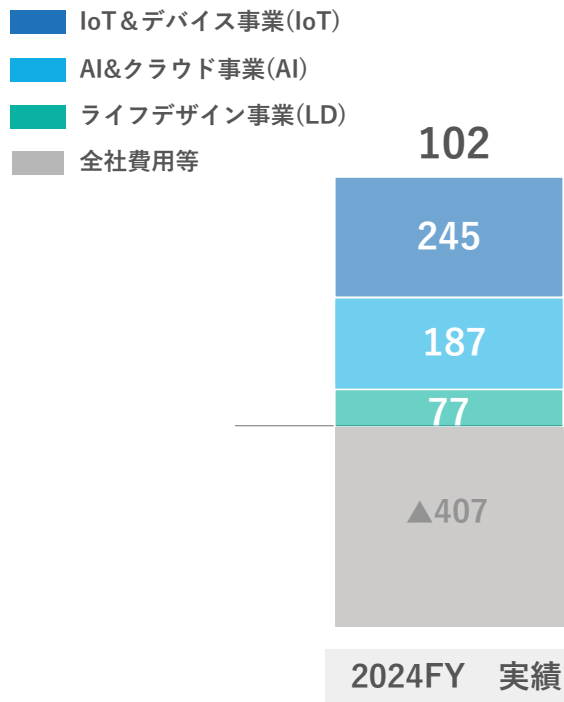
ゲーム以外の自社事業の底上げにより増益を目指す

単位：百万円



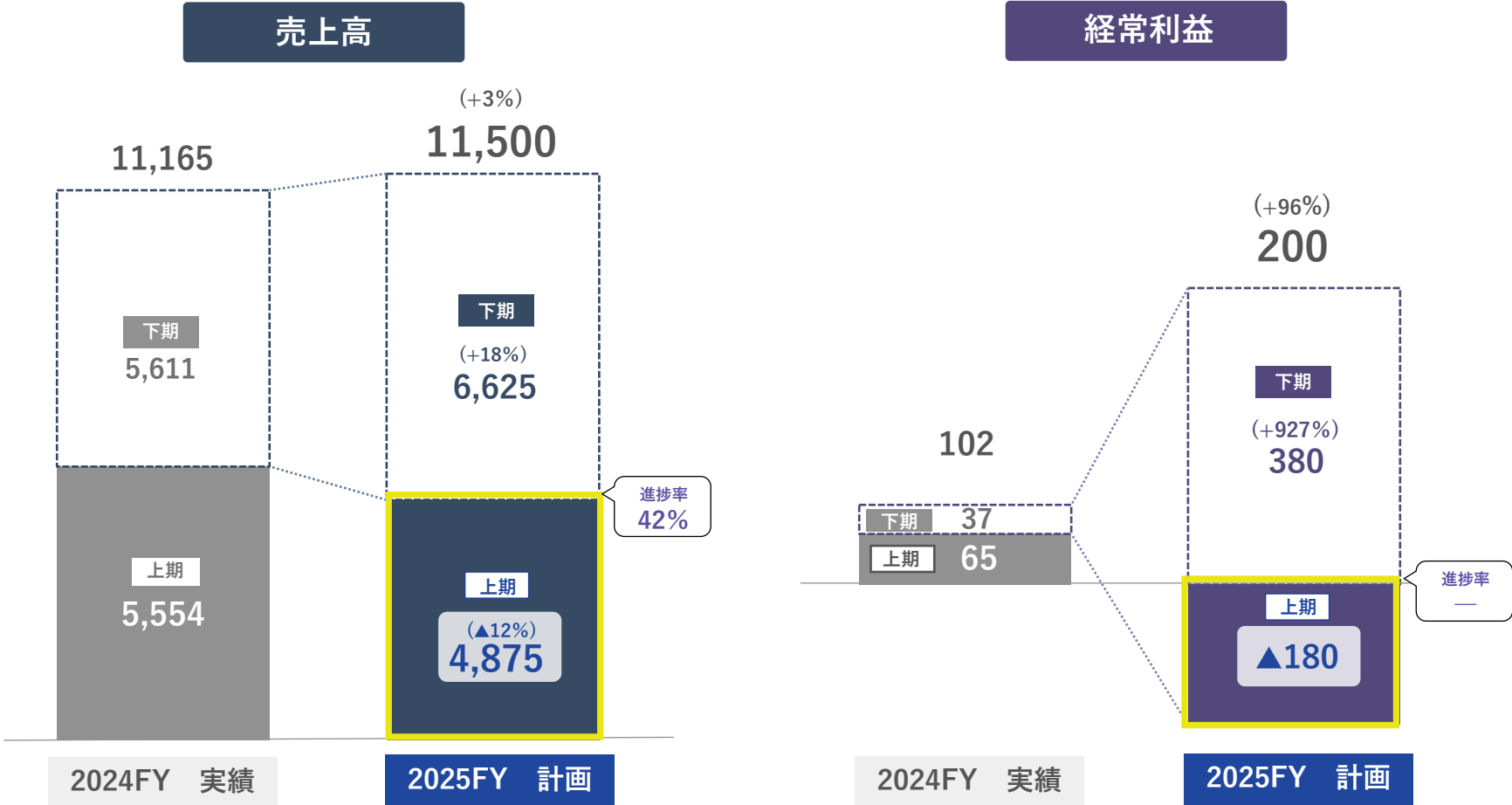
- LD** メディカルケア事業の収益化が遅延しており、期首予想比では減額となるが、ウェルネス事業の黒字化や新たに連結したRetoolの好調により、前期比で約1.9倍
- AI** AIソリューション事業の立ち上がりに時間が掛かり、期首予想比では減額となるがSaaS事業の拡大基調が続き、前期比で約1.6倍
- IoT** 生産体制の移行が順調に推移し、損失インパクトが当初の見込みより大幅に縮小
前年比で▲6%の減益

単位：百万円 []内は構成比



- ◆ 下期は大幅な増収増益により、経常利益の黒字化を見込む
- ◆ HealthTech事業の大幅な増収増益、SaaS事業の利益拡大、AIソリューションの収益化など先行投資事業が利益拡大を牽引

単位：百万円 （ ）内は前年同期比



ライフデザイン事業

上期の売上高進捗率は42%、セグメント利益は赤字となるも
下期はウェルネス事業の大幅な増収増益などにより、通期では黒字化を計画

25FY計画と進捗

単位：百万円（ ）前年同期比

売上高

セグメント利益

2,900

下期

(+28%)

1,686

145

下期

(+392%)

251

上期

(▲34%)

1,214

進捗率
42%

進捗率
—

上期

▲106

下期見通し

HealthTech/X-Tech

- ・ ウェルネスは、「カロママプラス」をベースとした新ソリューション提供開始により大幅な増収増益を見込む
- ・ 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、下期も引き続き好調な推移を見込む

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、海外向けの「Crunchyroll Game Vault」の展開拡大と既2作品を一つにパッケージ化した2in1パックの海外展開を見込む

「カロママプラス」サービス強化と新たなソリューション展開

AI機能の強化・拡充

上期 「食事画像認識機能」のリニューアル

独自のメニューデータベース
高度な検索エンジン

テクミラグループの
AI知見・技術力

メニュー認識数が300→約15万メニューへ拡大

下期

「食事入力機能」

過去の食事データを基に、よく食べるメニューを
AIが予測しリスト化、食事記録をより手軽に

「AIチャット機能」

“AIとの対話”により、ユーザーの
行動予定や健康状態に合わせた
食事やレシピを提案



PHRとAIを活用した
よりパーソナライズされたサービスへ

SaaSソリューション展開を開始

「カロママプラス」の各種機能を
クラウドサービス化



食事記録

メニュー/商品提案

睡眠アドバイス

運動サポート

etc..

PHRソリューションとして
第三者サービス向けに提供

メーカーや小売りなど
複数の大手企業への導入が進行中

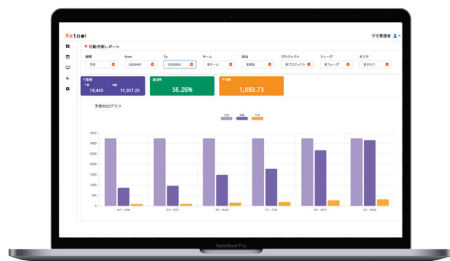
蓄積したアセットを活かした
新たな事業展開へ

HRTechサービス「Retool」の展開強化

マネジメントDXサービス

Retool

一日の働き方をデジタルに可視化し
組織の業績・生産性を向上



フリーミアムモデルの提供により導入を拡大

Retoolの基本機能を無料提供

- ストレスチェック 業務データをAIが分析し、離職リスクを判定
- 働き方の可視化 PCログから稼働時間やアクティブ率などを自動分析

中小企業やベンチャー向けの利用を促進

+

ニーズの高い機能を有料プラン提供
フリーミアムからの早期収益創出を図る

FinTechサービスの拡充



Wallet Pro

商品予約サービスの開始

年間行事商品などの予約受付を代行
→予約～決済まで一元化し、店舗業務を削減

オンライン予約

在庫管理

決済対応

etc..

モバイルアプリの提供

通知やカタログ機能を追加したアプリ版を開発
→販促機能とユーザビリティを大きく向上

プッシュ通知

商品レコメンド

お知らせ機能

etc..

メディカルケアDXの本格化



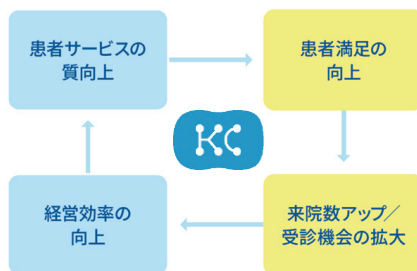
KarteConnect

医療・介護業界の業務効率化を
支援する総合プラットフォーム

病院やクリニックへの横展開を加速

- ✓ オンライン予約・受付管理
- ✓ シフト管理システム
- ✓ LINE連携
- ✓ データ分析・経営管理
- ✓ 後払い決済機能

+ 順次、追加機能開発



AI&クラウド事業

上期の売上高進捗率は46%、セグメント利益の進捗率は22%
SaaS事業の拡大とAIソリューションの売上獲得により計画達成を見込む

25FY計画と進捗

単位：百万円（ ）前年同期比

売上高

セグメント利益

2,900

下期

(+16%)

1,563

進捗率
46%

上期

(▲2%)

1,337

300

下期

(+200%)

234

上期

66 (▲39%)

進捗率
22%

下期見通し

SaaS

- ・ AIチャットは、継続的な製品強化により引き続き拡大を計画
- ・ クラウドアドレス帳もフルクラウド対応版の9月提供開始により更なる拡大を見込む

ソリューション

- ・ SaaSでカバー出来ない先端AI活用需要に対して、短期かつ低価格でソリューションを提供出来るAIフレームワークの開発に注力
- ・ DX関連の高付加価値案件についても引き続き成約実現に注力

新たなAIサービスのラインアップ化

RAG型AIチャットサービス

OfficeBot に加えて

AIエージェントサービス

新たに **OfficeAI社員** を開発

複数のエージェント機能により
自律的なタスク処理が可能

エージェント機能の一例

調査
エージェント

社内ドキュメントやWebを調査し
必要な情報を抽出

×

回答生成
エージェント

調査結果に基づき計画立案や回答を実施
必要に応じて管理者へエスカレーション

×

メモリ管理
エージェント

会話内容の長期記憶により
再現性のある改善を実行 etc..



対話を通じてユーザーの意図を汲み取り
解決までの道筋を提案

より“人に近い”細やかな対応を実現

AIフレームワークの進化

Aidea Suite

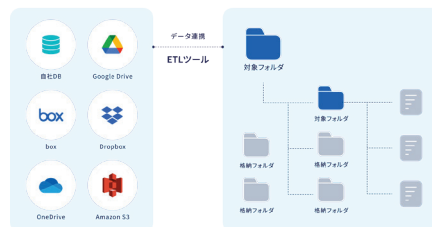
セキュアなGPT環境



柔軟なカスタマイズ

汎用型のSaaSでは対応できない
高度なAI活用を実現

「外部データ連携」



ETLツールを活用し
外部DBと連携

- ・ドキュメント登録不要
- ・ディレクトリで階層管理

「AIエージェント」

“Deep Researchエージェント”及び
業務ニーズに合わせたカスタマイズエージェント開発

活用例

問い合わせを基点とした「営業サポート」

問い合わせ受領



相手先のWeb調査と
自社のRAG情報取得



営業戦略を即時立案



IoT & デバイス事業

上期の売上高進捗率は42%、セグメント利益の進捗率は57%
開発・生産の新体制移行は順調に進行中、引き続き受注獲得に注力

25FY計画と進捗

単位：百万円 () 前年同期比

売上高

5,800

下期
(+10%)
3,365

進捗率
42%

上期
(▲0%)
2,435

実質セグメント利益

=セグメント利益 + 為替差益

230

下期
(▲12%)
100

進捗率
57%

上期
(▲2%)
130

(内 為替差損益 ▲10)

下期見通し

ODM

- ・ 開発・製造拠点の再配置は順調に進行、売上高拡大にあわせた体制整備が進展
- ・ IoT需要の更なる取り込みに向けて開発体制を拡充すべく、湖南省・長沙で設計拠点を新設

自社製品aiwa

- ・ 法人向けタブレット需要の更なる取り込みに向けた新製品の投入や個人向けタブレットの製造拠点変更による価格競争力強化により、引き続き成長を見込む

IoT特化型の設計開発体制強化

上期

グローバルサプライチェーンによる
多角的生産体制への移行を推進

下期

IoT需要拡大による多様なニーズに対応すべく
新拠点を設立し **設計・開発体制** を強化

新拠点：中国・長沙



- 研究開発力の強化
- 能動的な仕様提案
- 量産設計力の向上

深圳と長沙の2拠点体制で
IoT案件の受注拡大へ

製造体制の多様化

多国間の委託先を活用した
柔軟で効率的な生産



高度な設計・開発体制

中国内拠点の連携による
IoT向けの付加価値創出

さらなる生産拡大を目指す

タブレットの拡販と新カテゴリの深耕

法人・個人向けタブレット の
新製品投入 & 販売強化

Androidタブレット



- コンシューマ向けに
量販店展開を推進
- デザイン刷新などの
ブラッシュアップ

Windowsタブレット



- 販売パートナーと共に
販路を開拓
- 教育やサイネージ他
法人需要を取り込み

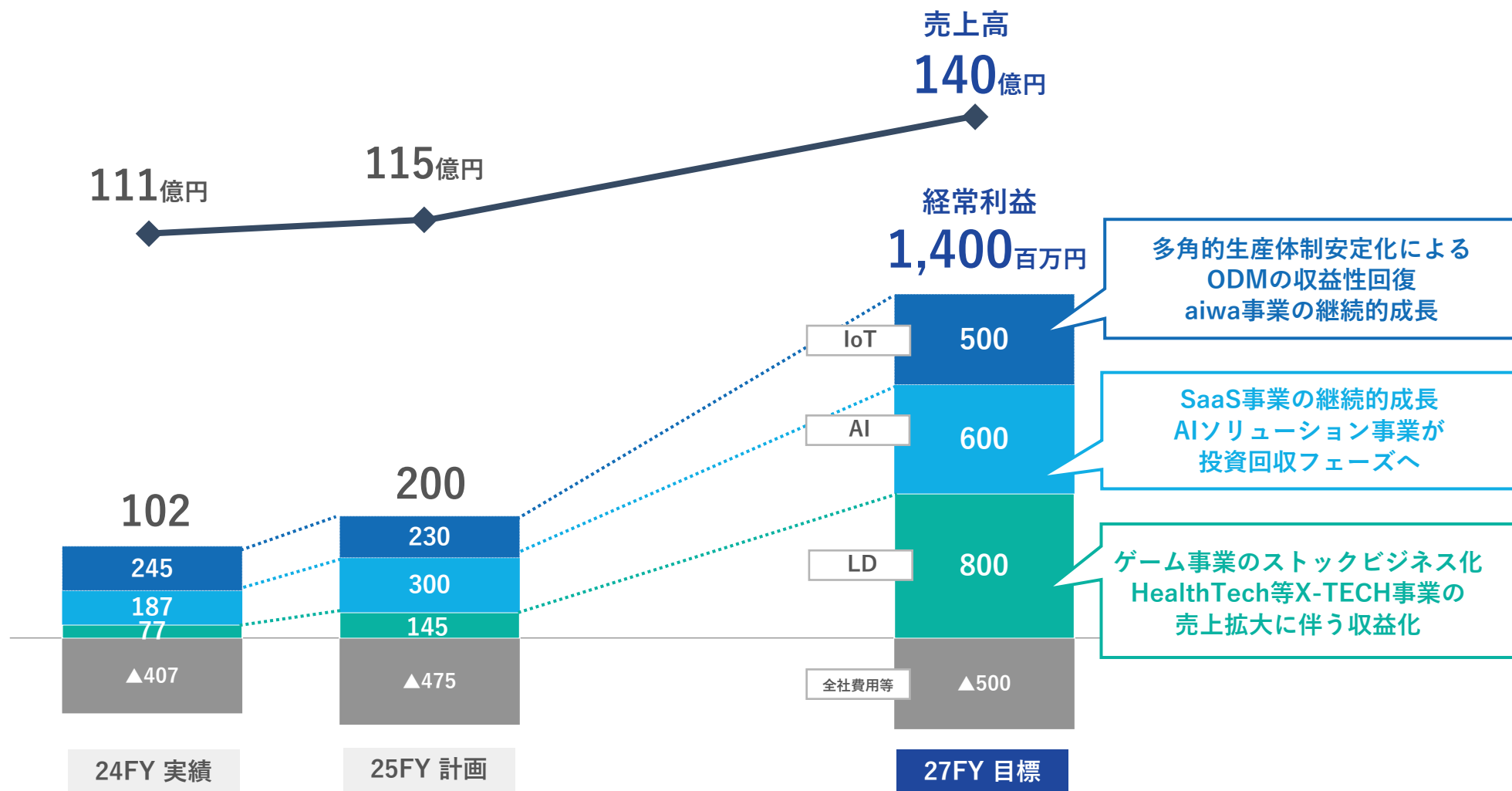
デジタルカメラ の
ラインアップを拡充



増収増益を継続

27年度連結業績については23/10発表中期計画の目標を維持

→ 25年度を土台として **27年度に向けての飛躍を狙う**





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8月末現在)	512名 (国内325名・海外187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8月末現在)	2,444,585千円 発行済株式数 12,679,800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

Tech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

AIチャットサービス

OfficeBot

AI・クラウド ソリューション

Aidea Suite

aws partner network

aiwa



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

FinTech



VALUE
WALLET
流通・小売向けDX



ItoSaaS
酒販卸向けDX

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

POCKETALK シリーズ



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

EdTech



教育コンテンツ

HRTech

Retoool
HABUKU

マネジメント/採用支援サービス

クラウドアドレス帳

SMARTアドレス帳

各種IoTデバイス



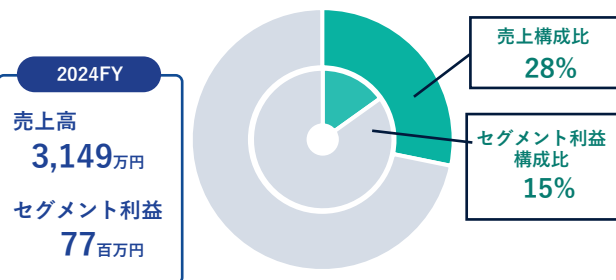
見守りGPS



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

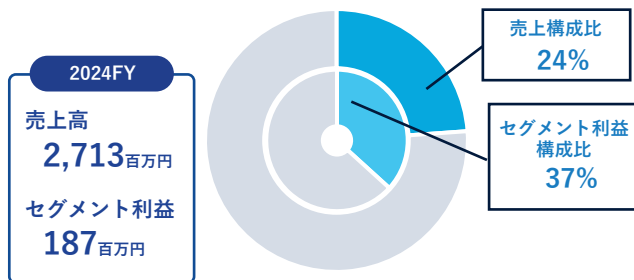
HealthTech

- 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

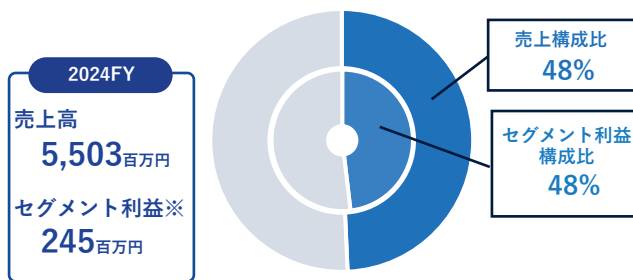
SaaS

- 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



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

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



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

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



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チャットサービス



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 12,679,800株
(+86,500)

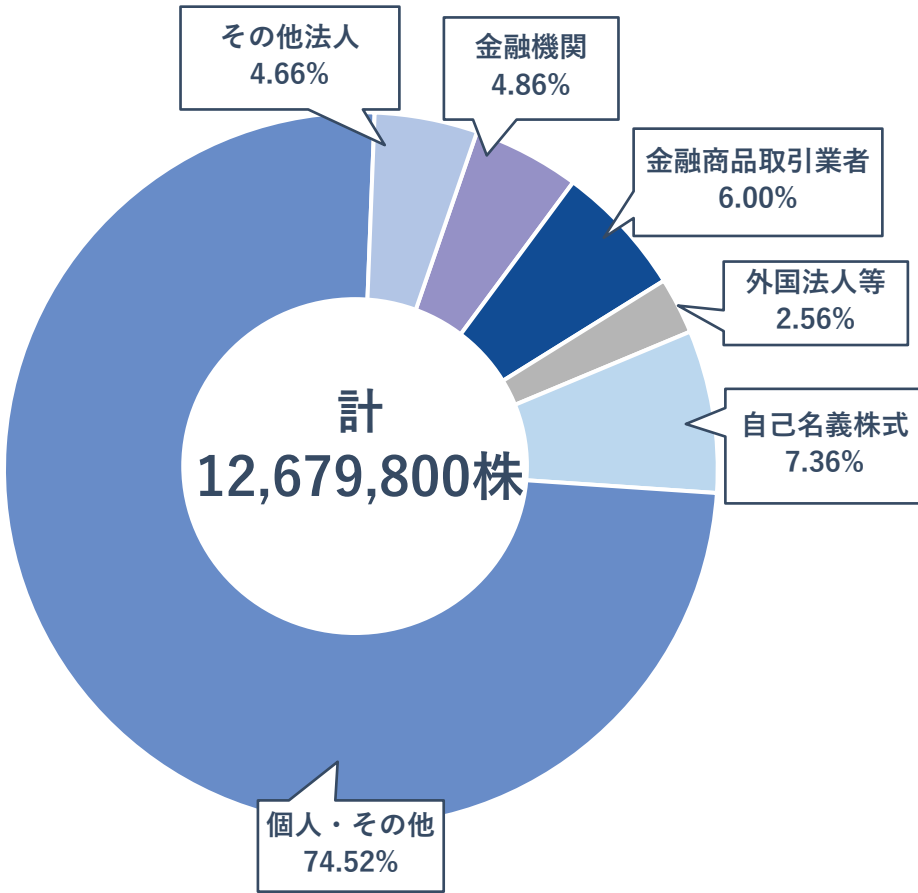
株主数 7,897名
(▲313)

※()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	15.98
太陽生命保険株式会社	570,000	4.85
水元 公仁	363,000	3.09
シャープ株式会社	360,000	3.06
藤岡 淳一	324,200	2.76
株式会社SBI証券	251,884	2.14
原田 勝幸	245,300	2.08
井川 等	222,400	1.89
MSIP CLIENT SECURITIES	147,300	1.25
マケナフィールド株式会社	125,100	1.06

株式所有者別分布



※ 持株比率は自己株式数(934,348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>

