

2025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

2025年4月17日



I . 2025年2月期 決算概要

- ◆ 全セグメント増収となり、売上高は前期比+28%の11,165百万円と過去最高を更新増収効果により、EBITDAは前期比約3.3倍の874百万円と大幅に増加
- ◆ 全セグメント増益に加え、為替差益が縮小し営業利益段階で計上する利益額が前期に比べ増えたこともあり営業利益は大幅増益。経常利益については、前期は114百万円の有価証券売却益があったことやM&Aによるのれん償却が今期から加わったことにより減益
- ◆ 純利益は、資本業務提携により保有した上場株式の評価損や、第4四半期における不採算事業の見直しに伴う減損損失の発生等により純損失を計上

単位：百万円	2023FY	2024FY	前年同期比	
			百万円	%
売上高	8,736	11,165	+2,429	+28%
調整後EBITDA※1	263	874	+611	約3.3倍
営業利益	▲122	91	+213	—
(為替差益)	(119)	(33)	▲86	▲72%
経常利益 (%)	132 (2%)	102 (1%)	▲30	▲23%
(特別損益)	(▲55)	(▲180)	▲125	—
親会社株主に帰属する 当期純利益 (%)	73 (0.8%)	▲140 (—)	▲213	—
ROE※2	1.3%	▲2.3%	▲3.6p	

※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

業績予想修正(2025.1.14 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 (2025.01.14)	2024FY 実績	増減
売上高		11,000	11,165	+2%
計		591	509	▲82
セグメント利益	ライフデザイン(LD)	128	77	▲51
	AI&クラウド(AI)	220	187	▲33
	IoT&デバイス(IoT)※	243	245	+2
全社費用等		▲391	▲407	▲16
経常利益		200	102	▲98
親会社株主に帰属する 当期純利益		▲70	▲140	▲70

※ 実質セグメント利益 = セグメント利益 + 為替差益

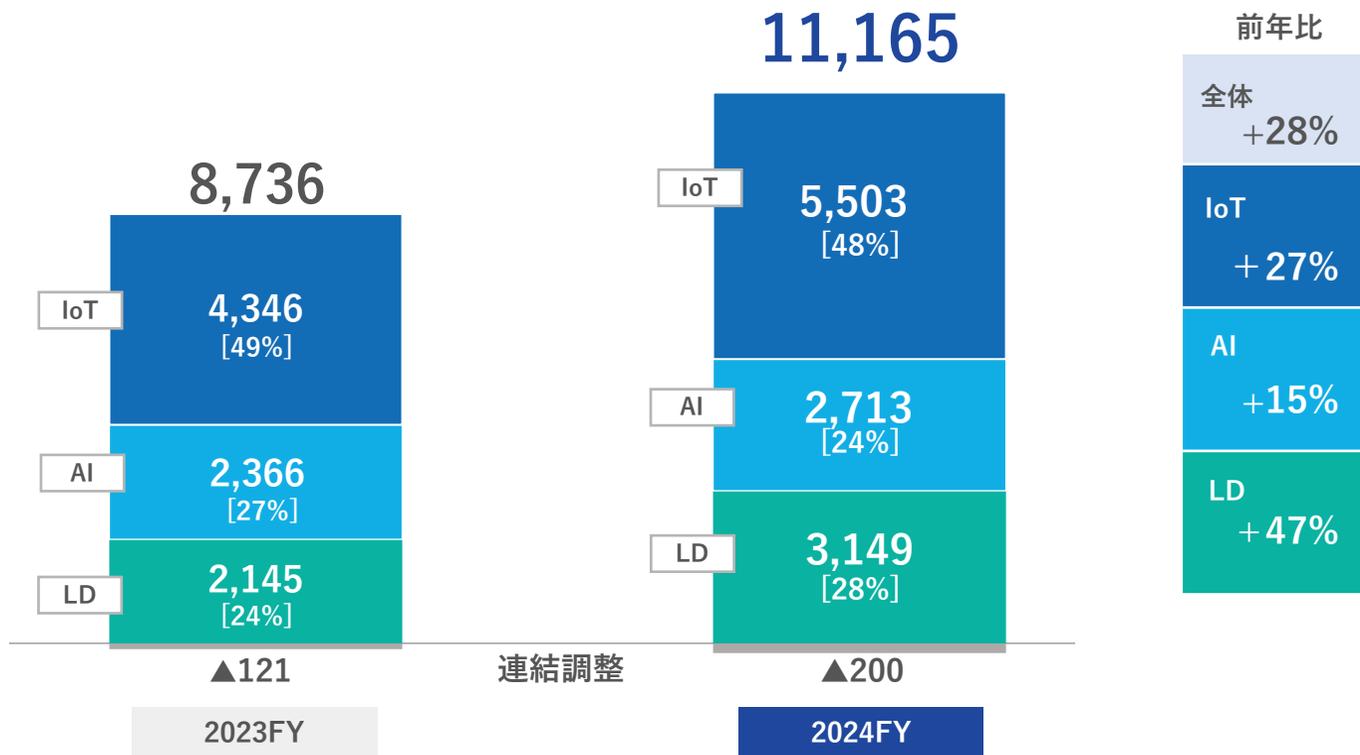
- ◆ 売上高は、ほぼ前回予想通りで着地
- ◆ 経常利益については、LDのX-Techサービス事業における原価増や、AI分野での研究開発支出の発生等によるセグメント利益の悪化、子会社の外部借入による金利計上の増加等により、前回予想の約半分の102百万円で着地
- ◆ これらの結果、純利益は前回予想から70百万円悪化

前期比で各事業とも二桁増により全体で28%の増収

- IoT** ODM事業、aiwa事業ともに増収となり、27%の増収
- AI** AIチャットボットなどのSaaS事業の拡大、ソリューションも堅調に推移し15%増収
- LD** 海外地域のゲームソフトの販売好調に加え、ウェルネス事業拡張が寄与し47%の大幅増収

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)



※セグメント区分の一部変更に伴い、本資料における2023年度のセグメント売上高・利益については新区分の数値に換算し算出しております

各事業とも増収効果により大幅増益、全体では前期比で約3倍超に

IoT 大幅増収効果と生産効率改善により、前期比で1.6倍に増加

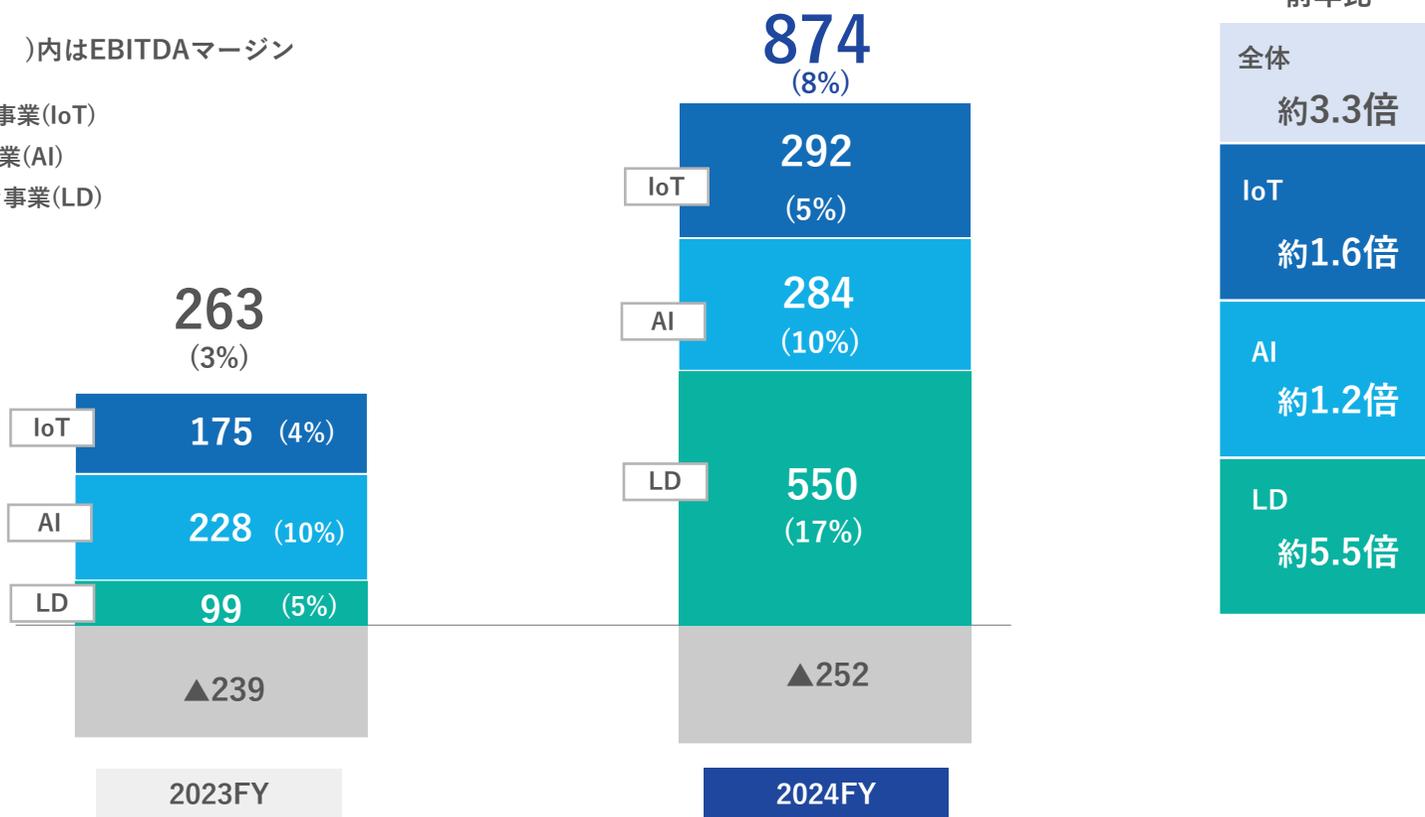
AI セグメント利益の増加により、前期比で1.2倍に増加

LD 海外でのゲーム事業が好調に推移したこと等により、前期比5.5倍の大幅増

※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

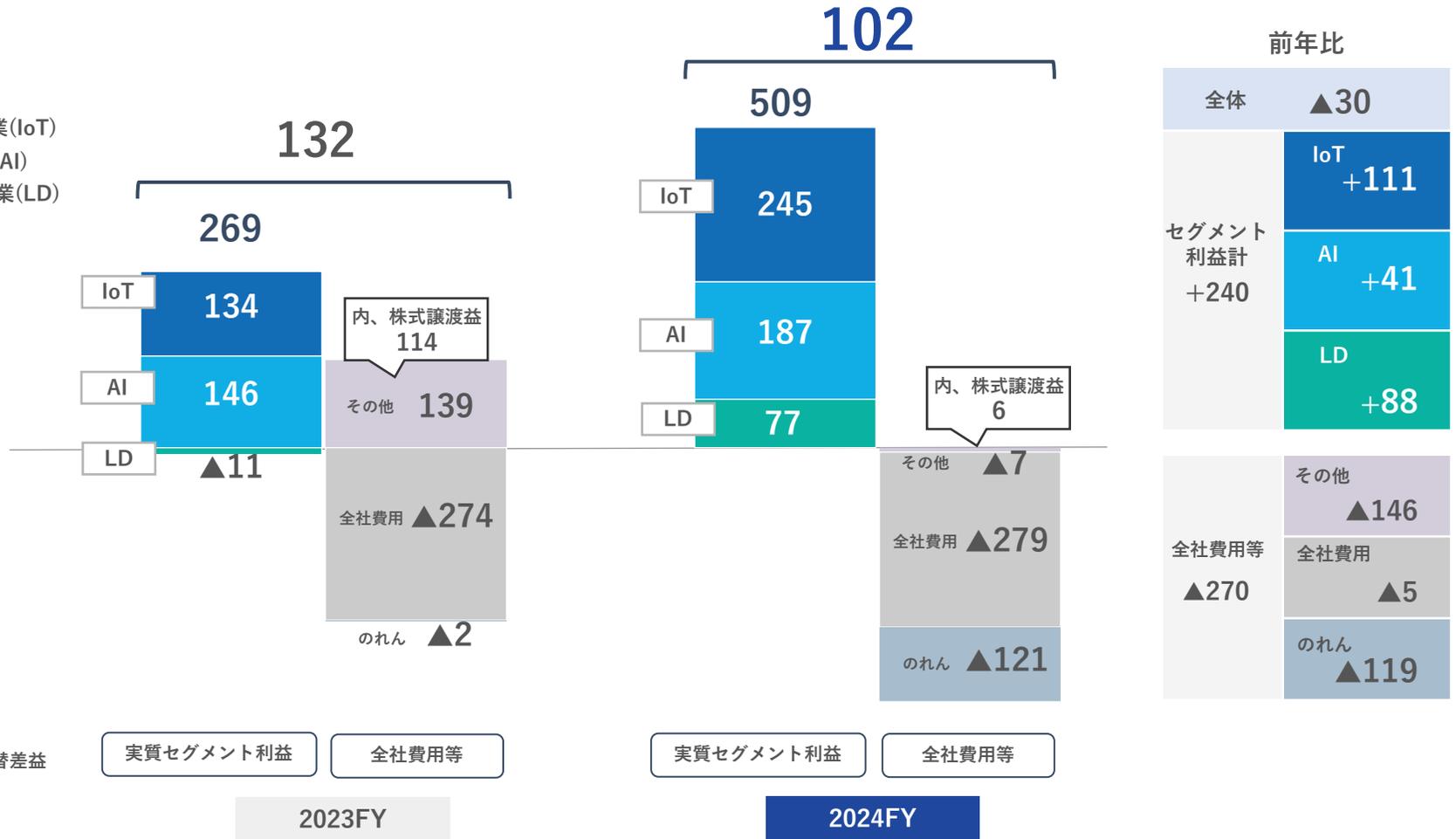
- IoT&デバイス事業(IoT)
- AI&クラウド事業(AI)
- ライフデザイン事業(LD)
- 全社費用等



- ◆ 全セグメントが増益となり、実質セグメント利益の合計は509百万円と前期比でほぼ倍増
- ◆ 一方、当期は有価証券売却益がなく、また、のれん償却額が119百万円増加したことから全社費用等が増加し、経常利益は前期比減

単位：百万円

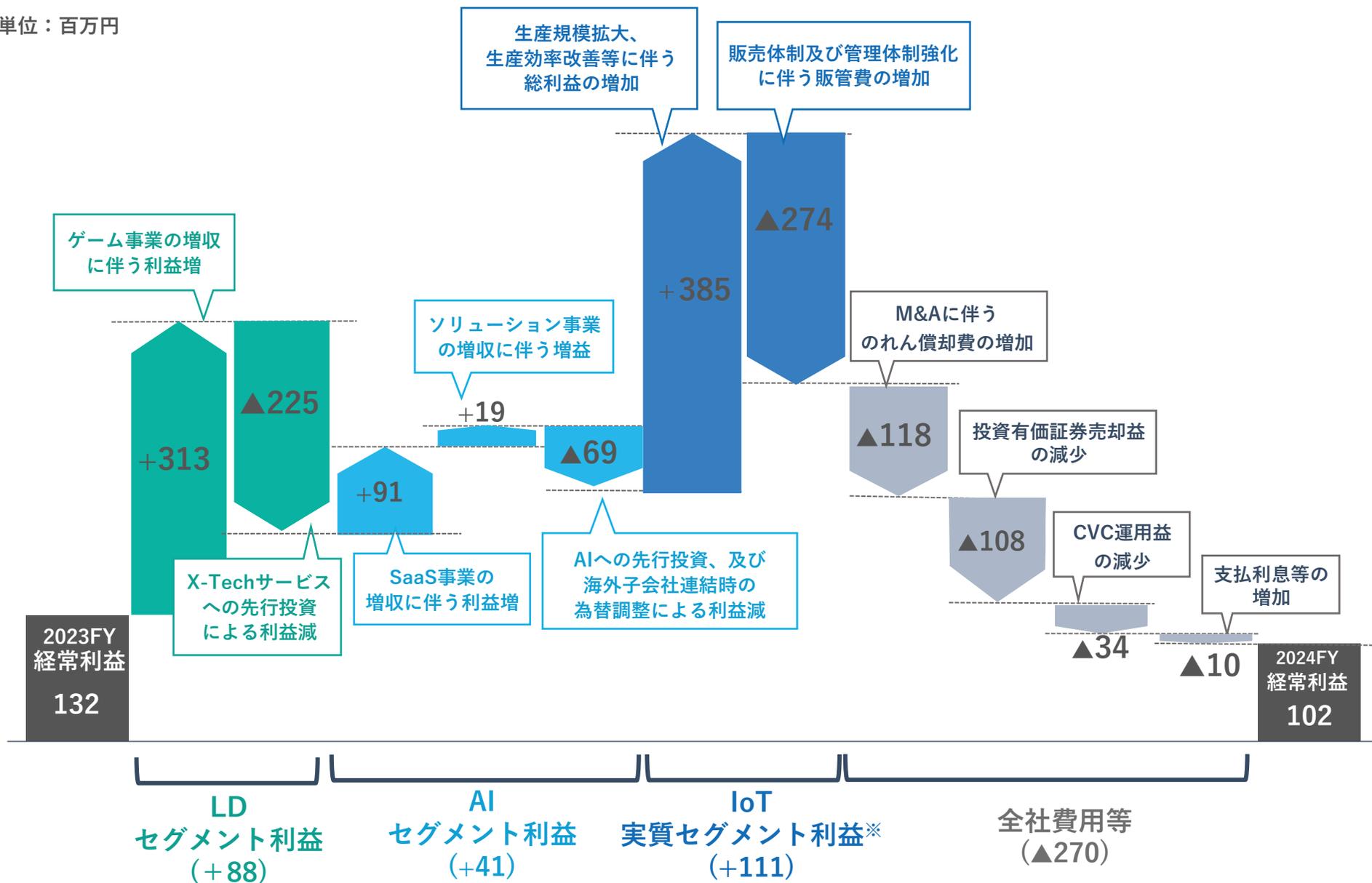
- IoT & デバイス事業 (IoT)
- AI & クラウド事業 (AI)
- ライフデザイン事業 (LD)



※実質セグメント利益
=セグメント利益 + 為替差益

経常利益増減要因 (対前年比)

単位：百万円

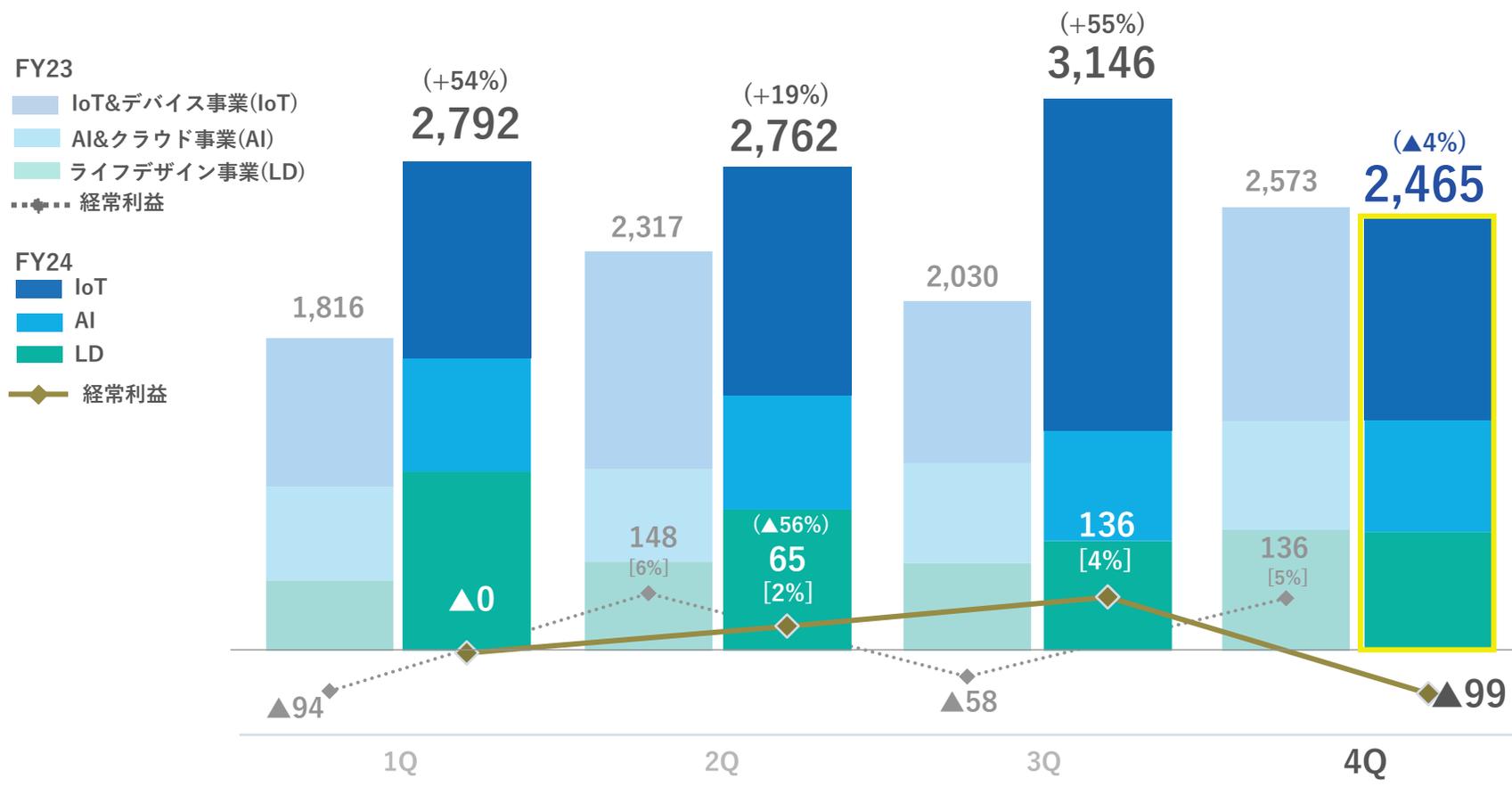


※ セグメント利益+為替差益

2024年度 4Q期間業績サマリー

IoT事業の生産/出荷が春節の影響により実質2ヵ月となったことが大きく影響し、前年同期及び3Q比ともに減収減益

単位：百万円 () 前年同期比 [] 利益率



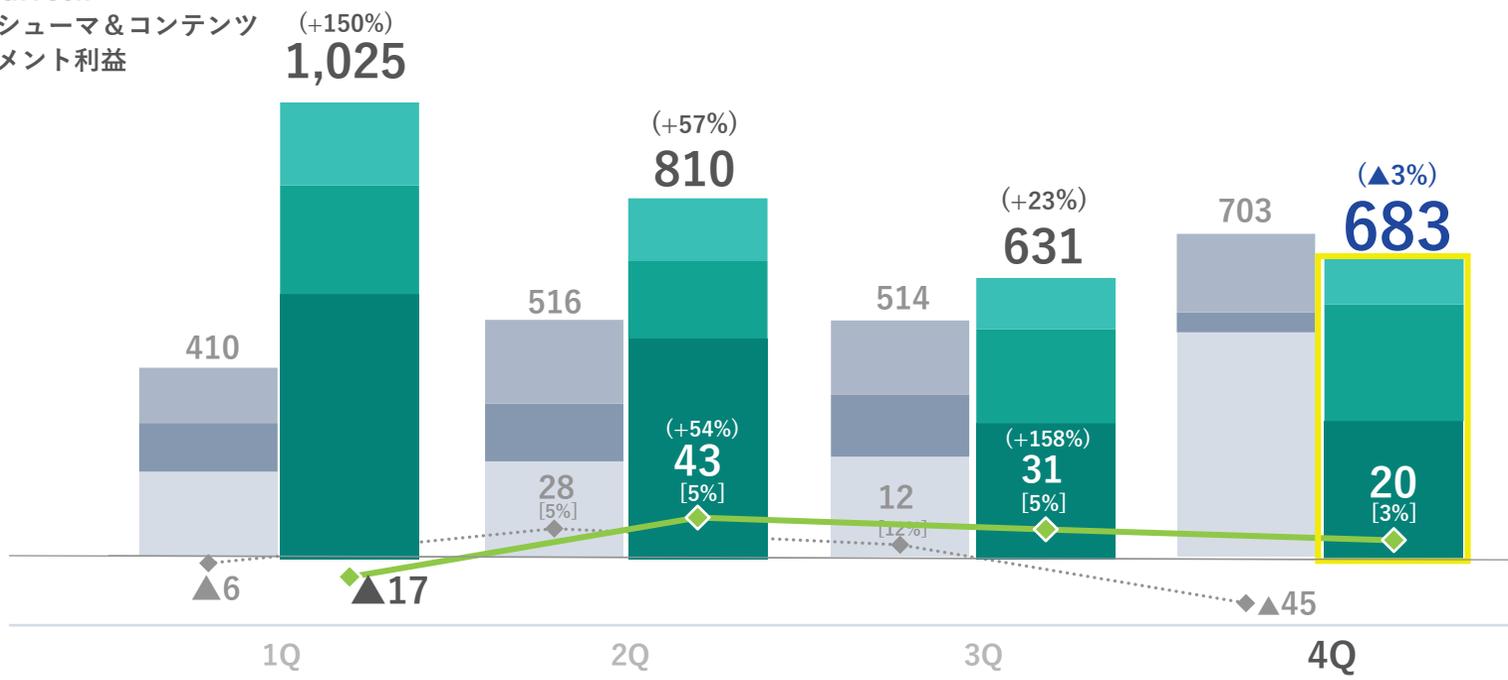
2024年度 4Q期間業績サマリー

- ◆ 新作ゲームはリピート期に移行するも売上高を維持、ウェルネス事業の増収が加わり3Q比で増収
- ◆ 利益面ではX-Techサービスが先行投資状態継続ながらも、ウェルネス事業の黒字化によりセグメント黒字を維持

FY23 FY24



単位：百万円 () 前年同期比 [] 利益率



※2023FY4Q (1~2月) は、M&Aにより吸収した新会社にヘルスケア事業は移動したため連結業績から除外

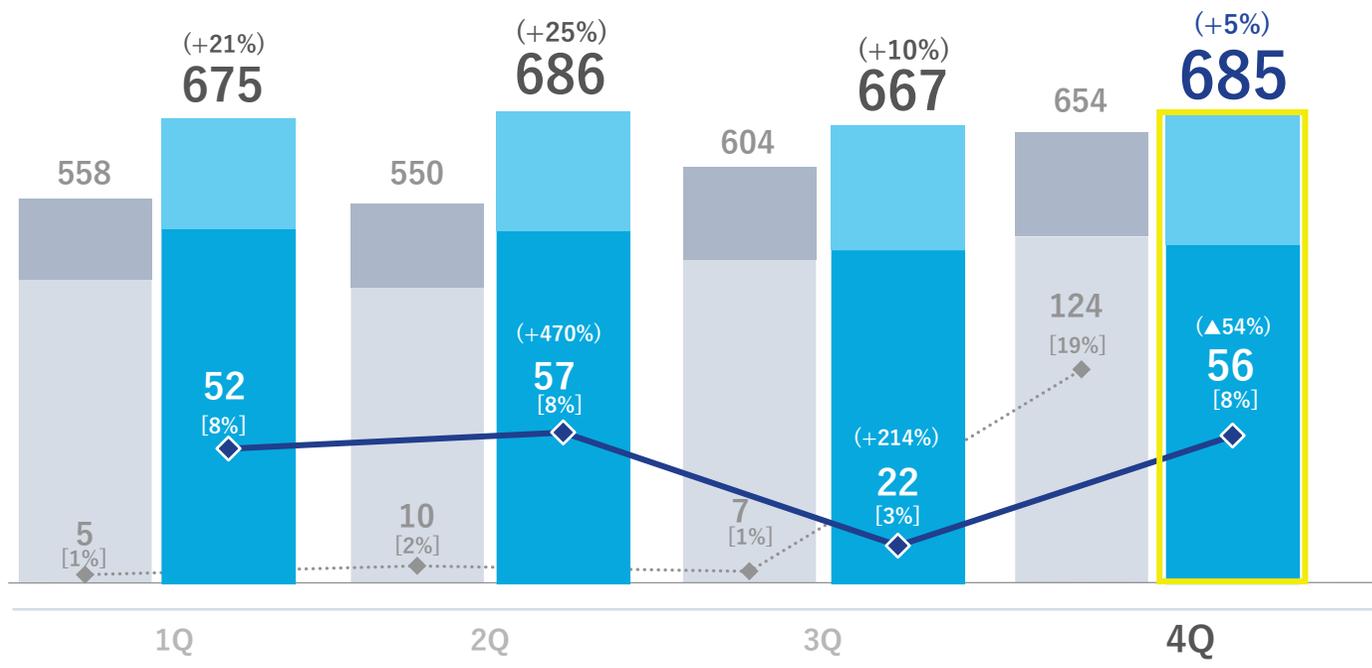
2024年度 4Q期間業績サマリー

- ◆ SaaS事業は前年同期比、3Q比ともに増収を継続し、第4四半期より黒字に転換
- ◆ ソリューション事業も安定的に推移し、セグメント全体でも3Q比で増益を達成

FY23 FY24

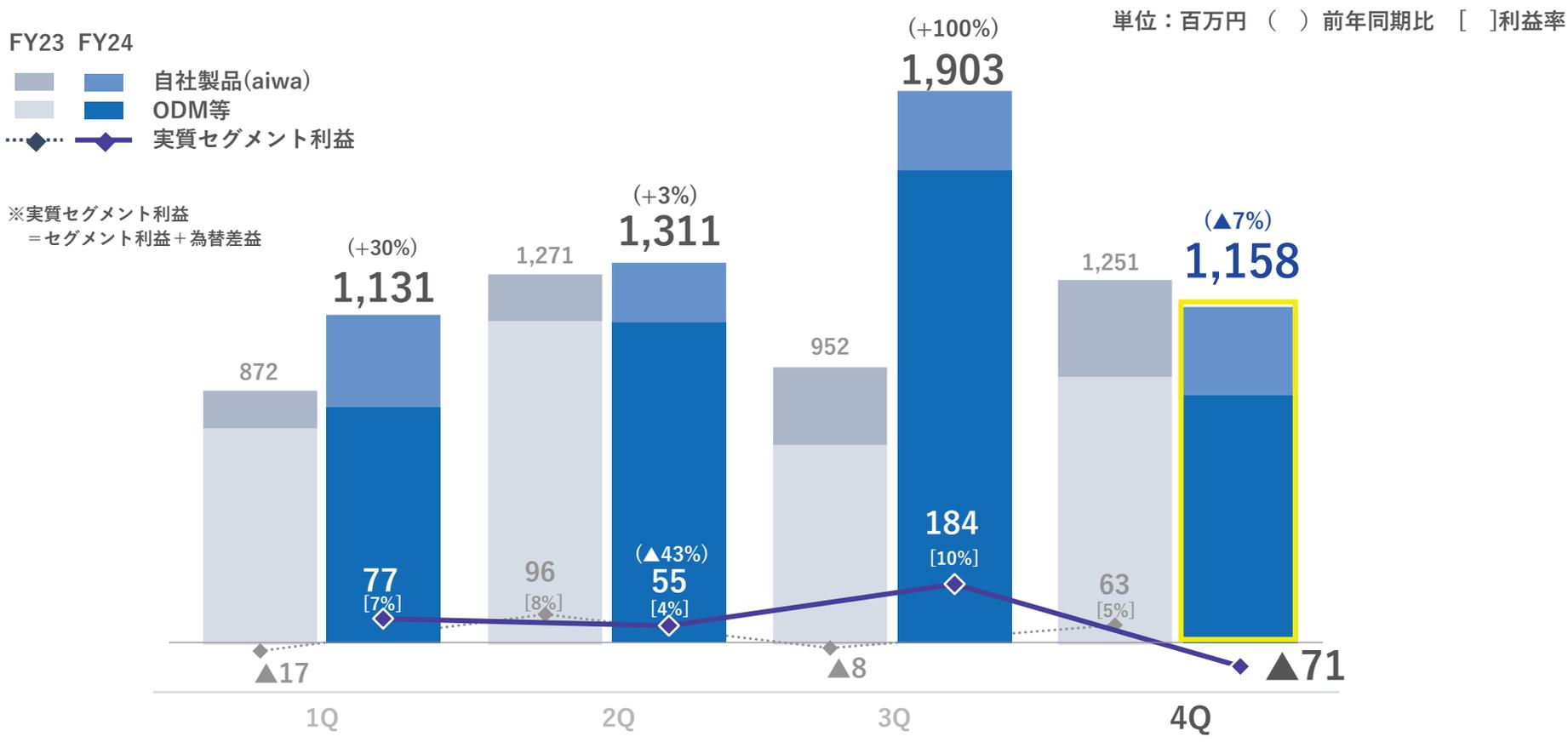
SaaS
 ソリューション
 セグメント利益

単位：百万円 () 前年同期比 [] 利益率



2024年度 4Q期間業績サマリー

- ◆ 春節の影響により中国工場の稼働は実質2か月間となり、ODM事業の生産/出荷が大きく減少した結果、前年同期比、3Q比とも減収減益
- ◆ aiwa事業については、タブレットPCやデジタルカメラなどの新製品の投入もあり、4Qも出荷は堅調に推移



資産の部

- ・売上債権回収により売掛金が減少した一方で棚卸資産が増加し、流動資産はほぼ横ばい
- ・CVC出資金増とM&Aに伴い固定資産が増加し、資産合計は前期末比で5億円増加

負債の部

- ・事業規模拡大に伴う短期借入金増加
- ・1年内返済予定への振替に伴う長期借入金の減少

純資産の部

- ・純損失計上、配当金支払い等による株主資本の減少

単位：百万円	前年度末(24/2)	当年度末(25/2)	増減		前年度末(24/2)	当年度末(25/2)	増減
流動資産	6,099	6,098	▲1	流動負債	1,939	3,157	+1,218
現金及び預金	2,662	2,957	+295	契約負債	147	195	+48
受取手形、売掛金及び契約資産	1,790	1,212	▲578	短期借入金・1年内返済予定の長期借入金	612	1,435	+823
前渡金	348	350	+2	その他	1,179	1,526	+347
棚卸資産	720	1,190	+470	固定負債	1,827	1,359	▲468
その他	578	389	▲189	負債合計	3,767	4,516	+749
固定資産	4,010	4,543	+533	株主資本(自己株式除く)	6,086	5,807	▲279
有形固定資産	242	246	+4	その他の包括利益累計額	186	248	+62
無形固定資産	2,196	2,268	+72	新株予約権・非支配株主持分	70	68	▲2
(内、のれん)	(1,213)	(1,379)	+166	純資産合計	6,343	6,124	▲219
投資その他の資産	1,571	2,027	+456	負債・純資産合計	10,110	10,641	+531
資産合計	10,110	10,641	+531	自己資本比率	62.0%	56.9%	▲5.1p

2024FYの配当について

◆配当の基本方針

「企業体質強化と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、着実に手を打っており、戦略そのものは進捗

◆2024FY当期純損失の主因は、本業の問題ではなく評価損であり、この要因を除いた実態の当期純利益は黒字を計上、本業の収益性を示す調整後EBITDAは前期比約3.3倍と大きく拡大



5円配当を維持



II .2026年2月期 業績見通し

増収増益を計画

売上高

- ゲーム事業において、NintendoSwitch2の浸透と作品力強化を見込み自製新作ソフトの投入を今年度は織り込まず
- 一方で、他の分野での事業拡大を見込む
 - LD X-Techサービス事業 (HealthTech、FinTech、HRTech等)
 - AI SaaS事業 AIソリューション事業
 - IoT aiwa事業 ODM事業

全体として増収を確保

利益

EBITDA

- 償却費の大きいゲーム事業の減収が影響し減益

セグメント
利益

- 米国関税政策の影響及び生産戦略の見直しに伴いIoTが減益
- 一方でLDにおけるX-Techサービスと、AIセグメントの利益が拡大し全体として増益を確保

セグメント利益の拡大により、全社費用やのれん代の増加をカバー
経常利益、純利益とも増益を計画

連結売上高は3%の増収、経常利益は95%増の2億円
ROE1.6%で純利益1億円の黒字を見込む、配当金は5円を据え置き

単位：百万円	2024FY 実績	2025FY 予想	前年比
売上高 (%)	11,165 (8%)	11,500 (6%)	+3%
調整後EBITDA※ (%)	874 (1%)	680 (2%)	▲22%
経常利益 (%)	102 (1%)	200 (2%)	+95%
親会社株主に帰属する 純利益 (%)	▲140 (-)	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

米国の新たな関税政策の動向が極めて不透明であり、直接影響を受ける事業のみならず、IoT事業の生産戦略の再構築や国内景気にも大きな影響を与える可能性があるため、当期は通期予想のみとさせていただきます

AI事業とIoT事業の増収により 売上高は115億円と過去最高の更新を見込む

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)

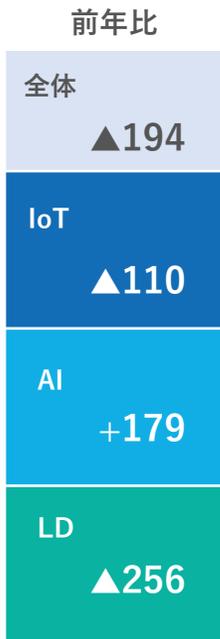
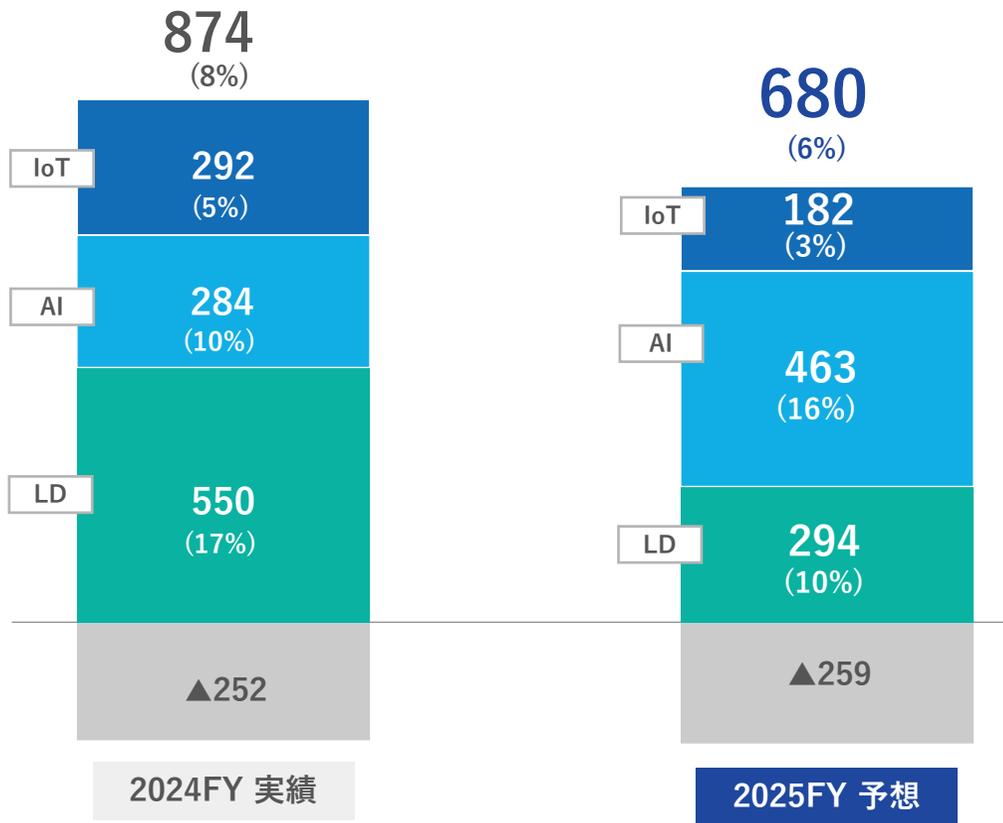


- IoT セグメント利益減により減益
- AI SaaS事業の黒字化により大きく拡大
- LD 償却費の大きいゲーム事業の減収により大きく減少

※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

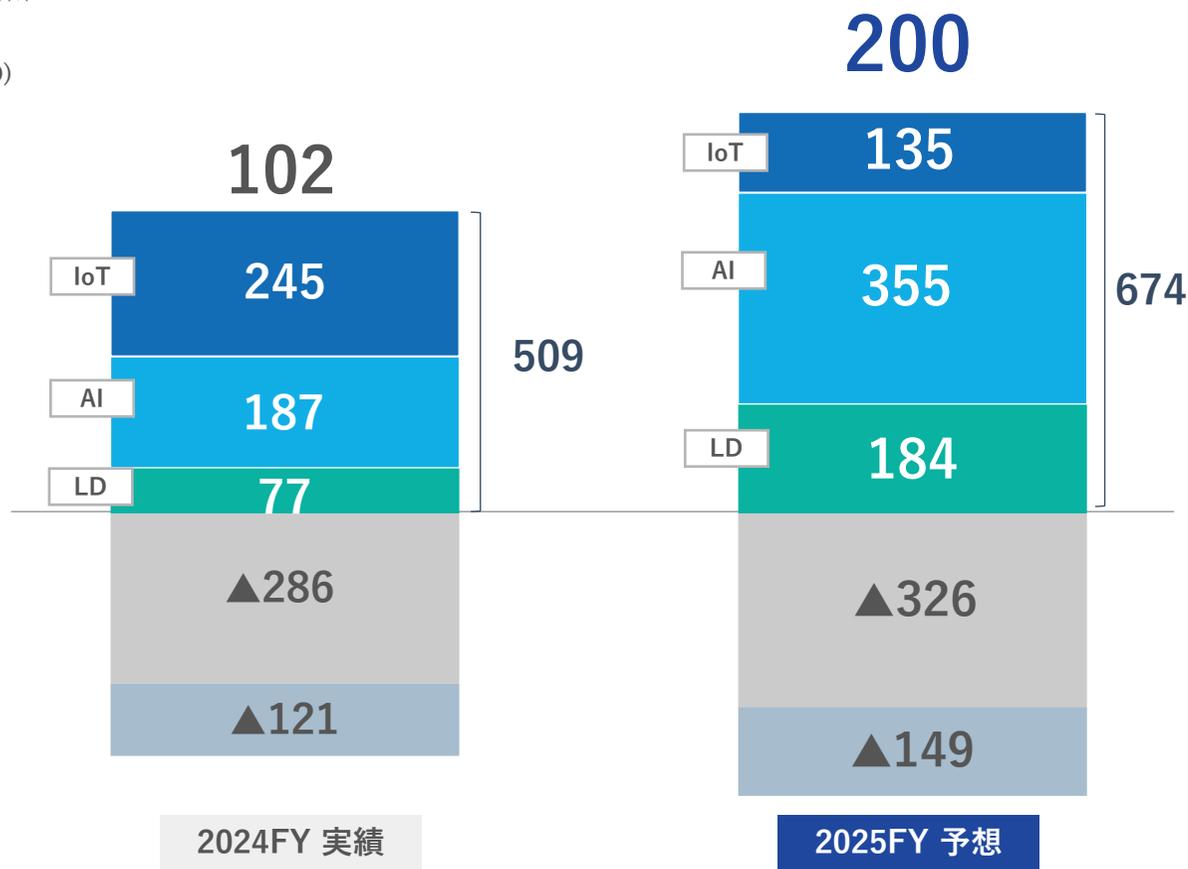


IoT事業が減益となるも、LD事業とAI事業の増益により
 全社費用等とのれん償却額の増加を吸収しつつ、前期比で倍増を見込む

単位：百万円

- 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
- のれん

※実質セグメント利益
 =セグメント利益+為替差益



前年比

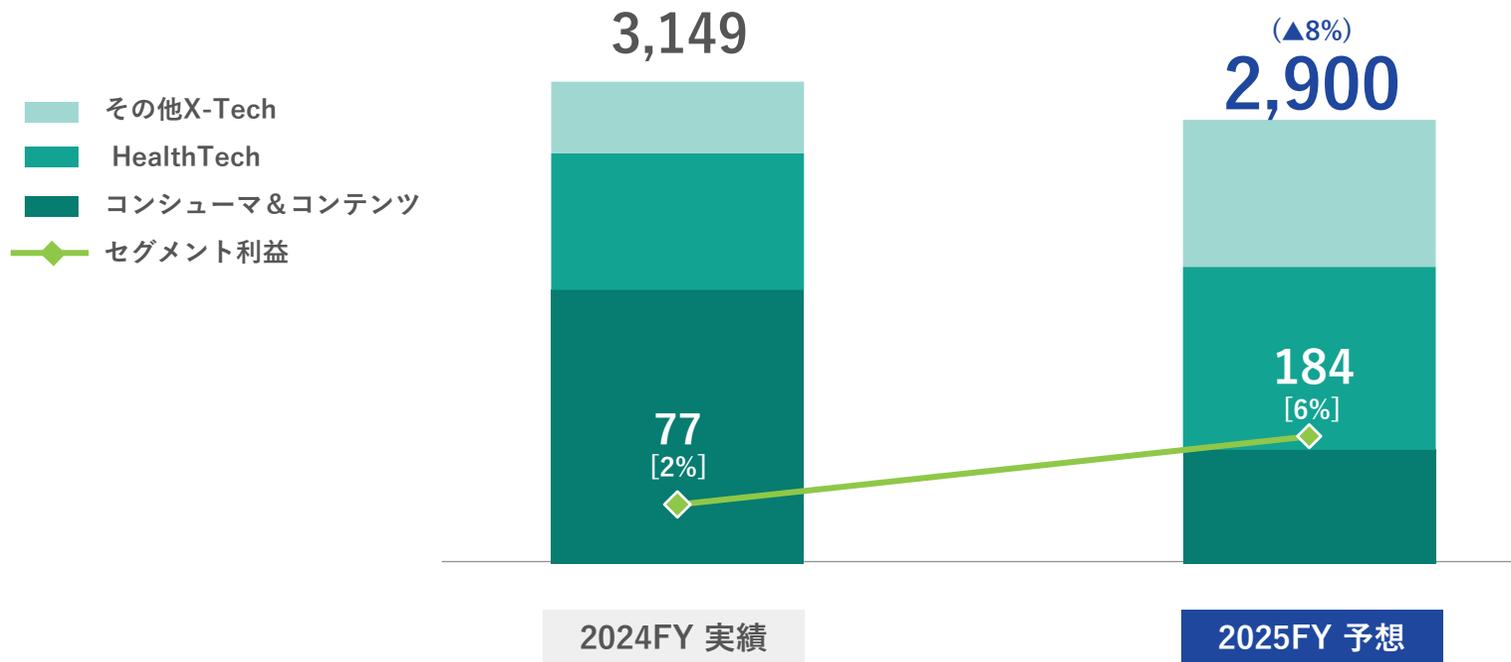
全体	+98
セグメント利益計	+165
IoT	▲110
AI	+168
LD	+107
全社費用等	▲40
のれん	▲28

2025年度 主要動向

- ◆ ゲームについては、新規の試みとしてインディーズレーベル※の立上げを計画するが、自製新作ゲームソフトの投入は当年度に織り込まず
- ◆ ウェルネス/メディカルケアのHealthTech、小売・飲食業向けのFinTechに加え24年末にM&AしたHRTechを加えたX-Techサービスが大幅増収となる見込み
- ◆ 売上高はゲーム事業の減少により減収となるが、X-Techサービスの黒字浮上による利益確保によりセグメント利益は大幅増益を見込む

※世界の独立系小規模ソフト制作会社の作品をリクルートしてラインナップするパブリッシングブランド

単位：百万円 （ ）前年比 []利益率



人気タイトルのさらなる拡販

「クレヨンしんちゃん」シリーズは
引き続き販売を拡大

好調なアジアを中心に販促展開を継続

任天堂香港 直営店
「Assemble」など



クレヨンしんちゃん
「炭の町のシロ」

全世界累計販売数30万本突破
海外は前作を超えるヒットを記録

海外展開の拡大

北米・欧州向けパッケージを上期発売予定



北米 米国
「Limited Run Games」 *LIMITED RUN*

欧州 スウェーデン
「Clear River Games」

©白井儀人／双葉社・シンエイ・テレビ朝日・ADK

インディーゲームレーベル立ち上げ

自社タイトルにおけるゲーム事業基盤を活かした
新たな展開

企画・プロデュース知見

シナリオやグラフィックの
知見及び目利き力

販促・流通ノウハウ

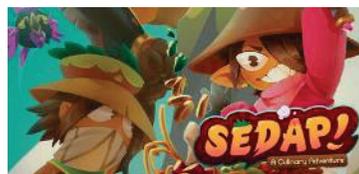
マーケティングや
各国流通パートナー連携

世界の良質なインディーゲームを発掘し
ワールドワイドにパブリッシング

新レーベル

インディーテックゲームズ
IndieTech Games

リリース予定タイトル(一例)



SEDAP! ～絶品！アジアック
キングアドベンチャー～



サンセットヒルズ

新たなレーベルにより
ゲーム事業をさらに拡大

世界のクリエイターとの
シナジー創出も

「大阪・関西万博」ヘルスケア事業に参画



事業会社Wellmiraが
大阪ヘルスケアパビリオンの
 オフィシャルパートナーとして参画

パーソナルフードスタンド

(株)セブン-イレブン・ジャパンと共同でサービス提供



AIアドバイス提供

独自開発の“健康アドバイスエンジン”によりAIが必要な栄養や食材・レシピを提案、パーソナルフードを提供

AIなどの技術力を活かした取り組みで
 PHR市場におけるプレゼンスを拡大
 +

6~7月の「健康とウェルビーイングウィーク」期間中

経済産業省による実証事業者として
 複数のユースケースを展示

AI×PHRによる食事提案

アバターによる健康指導

etc..

メディカルケアDXの拡大



KarteConnect

医療・介護スタッフの
 業務効率化を支援する
 総合プラットフォーム

導入事例

京都市向け保健所DX

感染症対応等における保健所業務の効率化

- ・チャットボットによる市民サポート
- ・データベース連携 など



保健所から病院へ展開を拡大



「つるかめクリニック」で採用

患者予約管理のオンライン化・電子カルテ連携 etc..

- スムーズな予約で患者の受診機会を確保
- 電話対応などの業務負荷を解消
- データ活用やデジタル化などDX基盤を整備

FinTech事業の拡大

小売・飲食向けを中心としたウォレットアプリ提供



VALUE WALLET

アプリ利用者数

2025年2月末
時点 700万人突破



Wallet Pro

ベースとなるFinTechサービス基盤
「Wallet Pro」の機能を活かした
新サービス展開

- 利用回数などのアクションに紐づくミッション管理機能
- クーポン・ポイントなどのインセンティブ管理機能

→既存のアプリやWebに組み込むことで
ユーザー参加型施策を手軽に展開

導入事例

関西最大級のアリーナ(25年4月開業)を基点とした

神戸市 スマートシティプロジェクト

来訪者向けのアプリ「TOTTEI KOBE」における
回遊施策機能の提供 スタンプラリー クーポン提供 etc..

地域プロジェクトへの展開など
応用領域を拡大

HRTech事業への参入

2024年末に(株)Retoolを連結子会社化

主要サービス

人材スカウトシステム

IABUKU

人材採用におけるリクルートから
スカウトまでを完全自動化

求人媒体



採用担当者や
人材紹介事業者の
業務を効率化

条件にマッチした求職者へ
スカウトメールを自動送信

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

業務用スマホ・PC・ツールから
稼働データを取り込み
働き方を分析

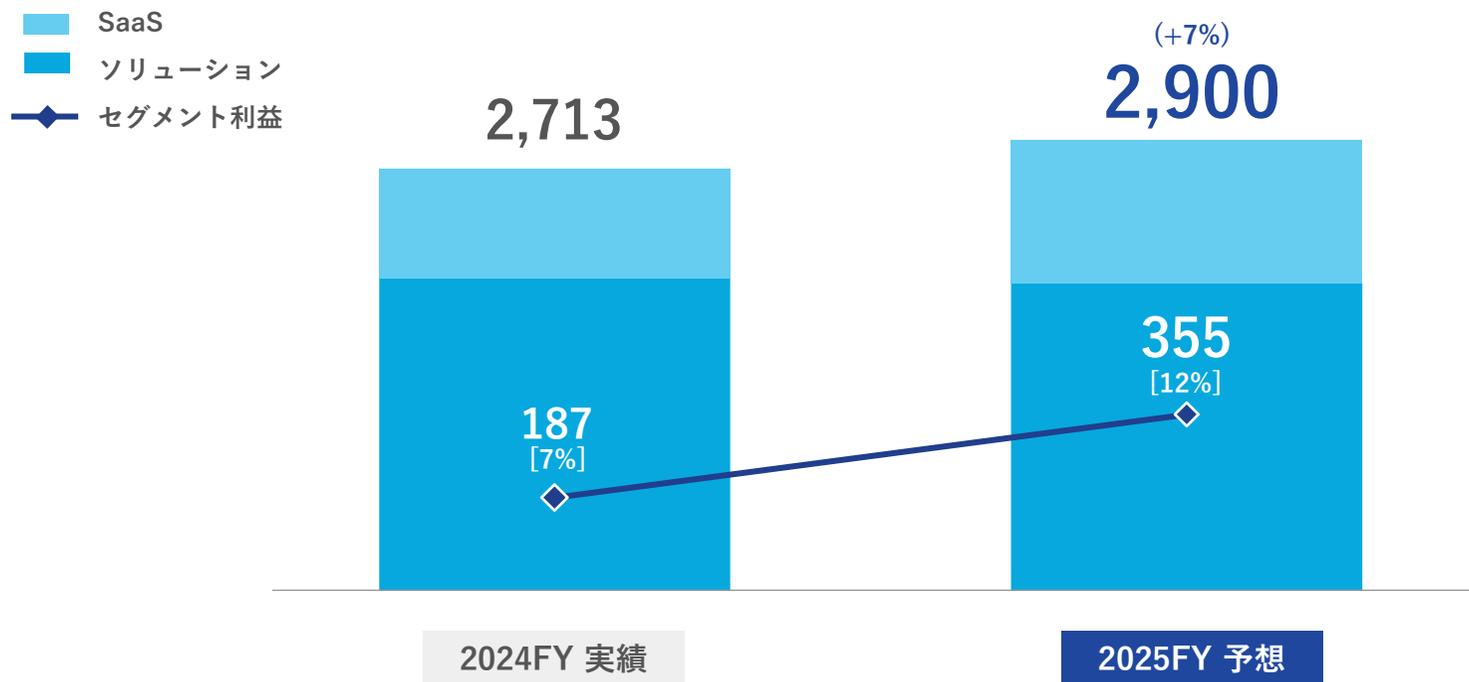


「働き方」の領域にデジタルで
アプローチするHRTech分野に参入

2025年度 主要動向

- ◆ AIチャットボット、クラウドアドレス帳のSaaS事業については、製品強化やマーケティング強化により増収を継続、利益拡大フェーズに移行
- ◆ AIフレームワーク「AideaSuite」の先端技術取り込みのための研究開発を継続しつつ、AIやIoT、DXの高付加価値ソリューションを拡大
- ◆ SaaS事業の利益拡大、ソリューション事業の利益率向上によりセグメント利益の倍増を見込む

単位：百万円 () 前年比 [] 利益率



チャットボットのAI機能強化とAIソリューションの深耕

OfficeBot

さらなる導入拡大に向けて
AI機能強化を推進

Aldea Suite

AIサービス構築フレームワークで
顧客ニーズに柔軟に対応

24FY

さまざまなAI技術を駆使し
多様な **データの読取機能** を追加

複雑な構成の資料



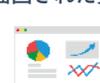
レイアウト
認識モデル

紙のスキャン
データ



光学式文字
認識モデル

グラフなど
描画された資料



画像
認識モデル

テーブル構造の
表データ



テーブル構造
認識モデル

その他機能も拡張し **RAG性能を強化**

AI活用環境を
スピーディーに構築

フレームワークの活用により
短期間・低コストで開発可能

各社専用の
カスタマイズ対応

独自のプロンプトやデータ管理など
ニーズに応じて柔軟に対応

導入
事例

人材育成・研修システム向け **研修アシスタントAI**



● 研修後のワークを
チャット上で提供

● 各自の評価を
AIがフィードバック

AIにより研修効果と効率を向上

25FY

Microsoft SharePointとの統合
AI Agent機能 の追加

社内の情報ニーズを分析し関連資料を自動で追加



- ユーザーとの対話内容から
ニーズやRAGの不足情報を分析
- 必要資料をSharePointから探索
自動で追加登録

利用状況の分析から情報の追加登録まで
運用管理もBOTで自動化

汎用的なニーズには **OfficeBot** ^{SaaS} に対応

深掘したニーズには **Aldea Suite** ^{フレームワーク} を提供

サービス×ソリューションにより
AI需要の取り込みを拡大

クラウドアドレス帳サービスの新展開



SMARTアドレス帳

Tomorrow, Together

KDDI

顧客向け＋自社サービス提供

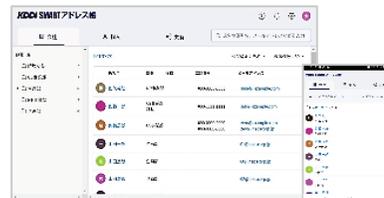
利用数

2,300社(団体)以上

サービス開始から12年目に突入、大規模なリニューアル & 新規開発を実施

2024年
7月～

ネイティブアプリのフルリメイク対応

サイトデザインや構成を全面刷新
ユーザビリティを向上検索・部署管理など
操作性がUP外部サービスとの
連携も可能に2025年
3月～

新たにフルクラウド版を開発・投入

フルクラウド機能に対応したアプリ・サーバシステムを新規開発

従来：端末内の連絡先データを同期 新：完全クラウド管理へ



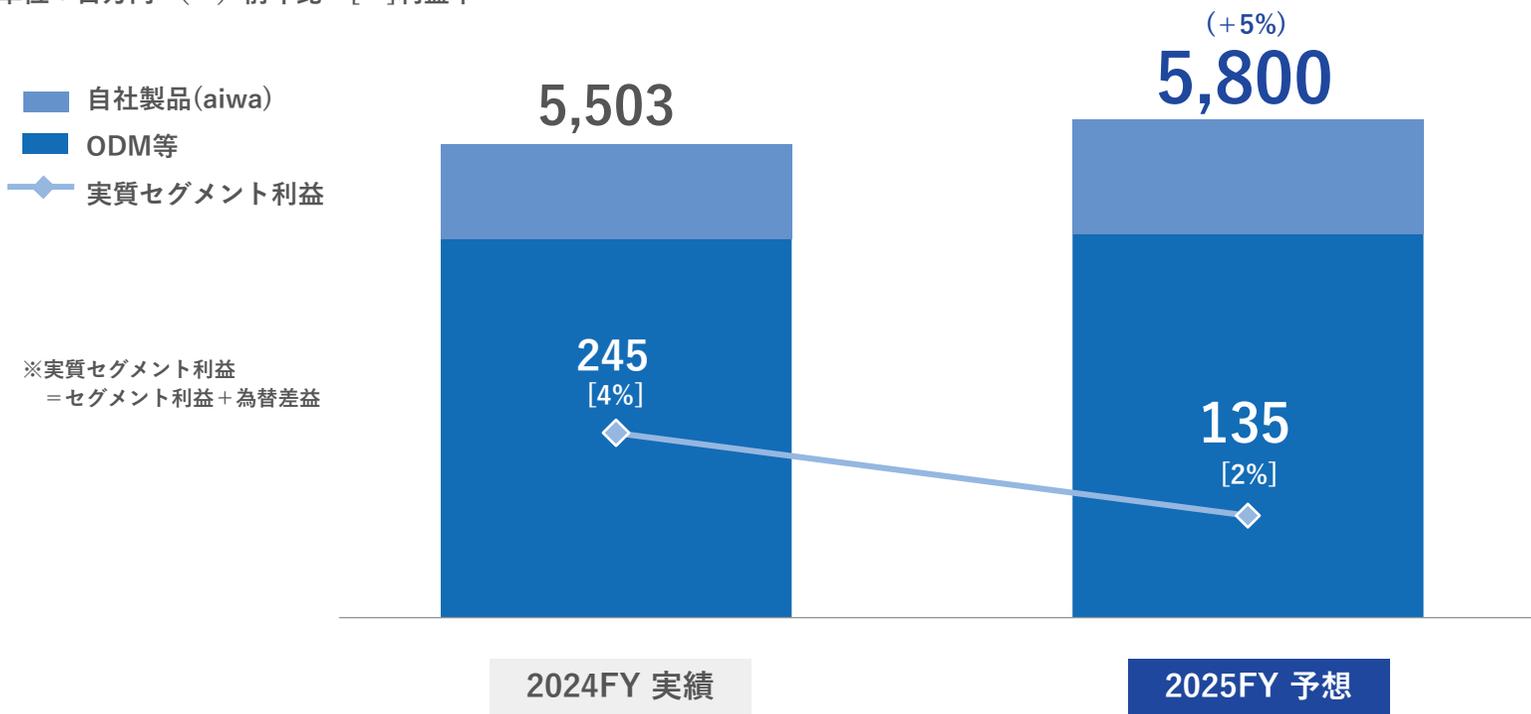
- 登録データ件数が大幅にアップ、大規模利用も可能に
- 端末にデータが残らず紛失時のセキュリティも向上

サービスラインアップの拡充によりさらなる拡大を見込む

2025年度 主要動向

- ◆ aiwa事業は、新製品投入や新たなオリジナル製品の投入により認知度・ブランド力の向上と売上高拡大に注力
ODM事業もIoTサービスの裾野広がりにより、引き続き受注拡大を見込む
- ◆ 米国の関税政策の動向が、デバイス事業に対して大きなインパクトを与える可能性があることから、これを機に中国一ヶ国集中型の体制からベトナム、インド等を含むグローバルな開発/生産体制への移行を計画。これに伴う構造改革により実質セグメント利益は減益を見込む

単位：百万円 () 前年比 [] 利益率



多角的生産体制への移行を推進

地政学リスクや環境変動の影響を踏まえた
多国間分散型のサプライチェーンモデルへの移行

米国関税政策の発動を機に実行へ

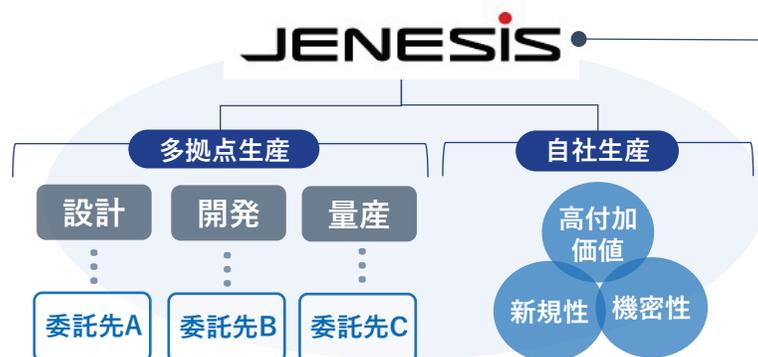
従来

生産に係る全ての工程が中国・深圳の自社工場に集中

新体制

インドやベトナムなど多国間に委託先を確保

グローバルサプライチェーンを構築



ファブレスマネジメントと自社設計・製造の両輪経営へ

- コモディティ製品などの生産は適宜外部へ委託
多拠点にわたる設計・製造などの工程管理を実施
- DX・産業用途などの高付加価値な案件や
セキュリティ性の高いIoT製品は自社で設計・製造

リスク分散に加え、案件や事業環境に応じた
柔軟で効率的な生産体制へ

タブレット製品を中心に事業拡大を継続

主力のタブレット製品を中心に市場を開拓



両市場でaiwaブランドが浸透

2025年3月発売

aiwa初の
Chromebook製品



aiwa Chromebook S11

+

Google社との契約により
Chromebook市場に参入

2025FY 方針

タブレット市場の深耕

新たなカテゴリの拡充

- 新たな生産体制の下で新製品を開発・投入
- Windows製品を中心とした法人向け導入拡大
- コンシューマ向けのChromebook展開

24年度好調に推移した
デジタルカメラ領域の拡大や
新規カテゴリの導入





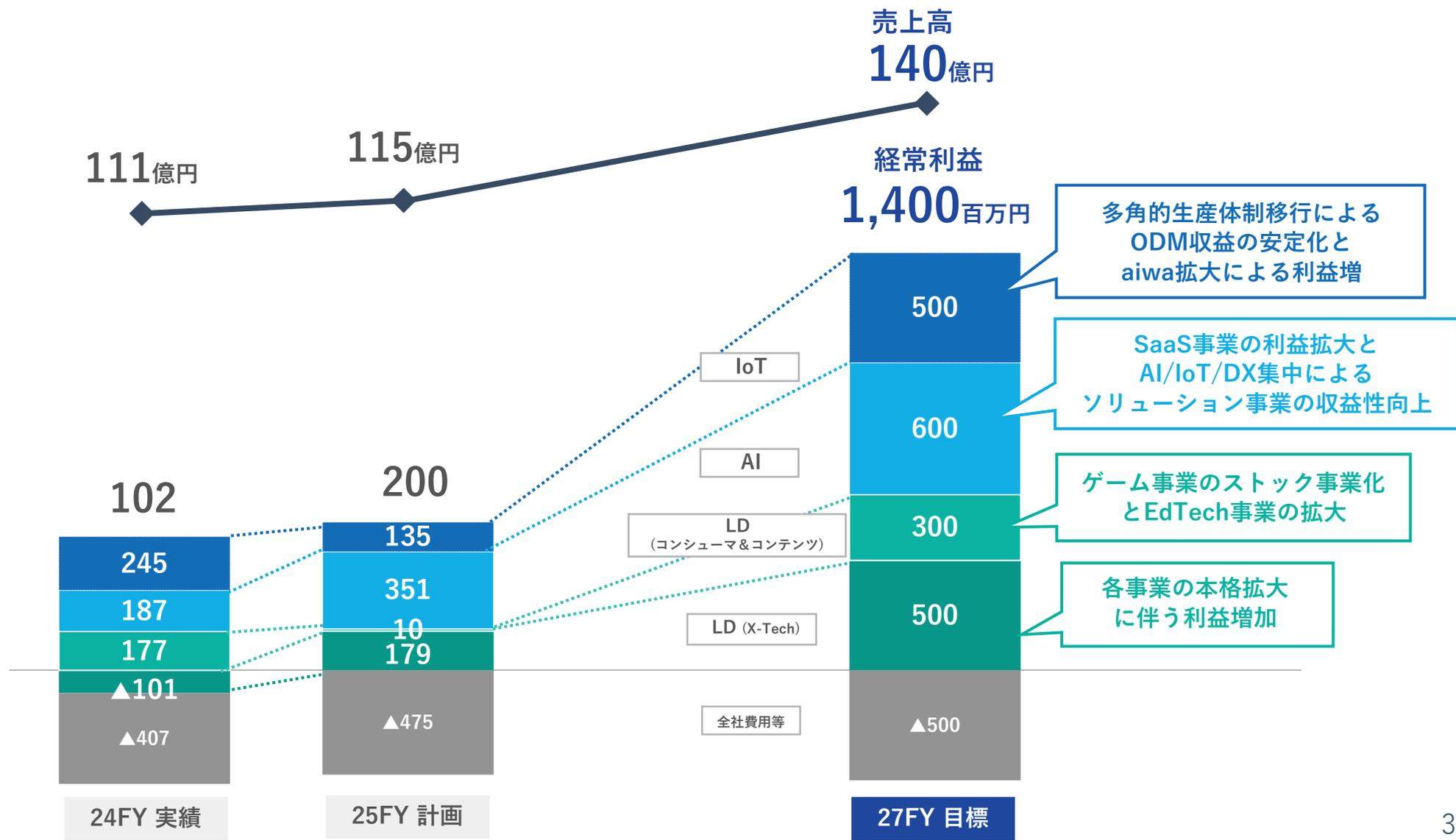
III. 中期経営計画

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

単位：百万円	2025FY 予想	2027FY 目標	25FY比
売上高	11,500	14,000	+22%
調整後EBITDA※	680	2,270	約3.3倍
経常利益	200	1,400	7倍
親会社株主に帰属する 当期純利益	100	850	8.5倍

※ 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

全セグメントの安定成長実現による連結利益拡大フェーズへの移行





IV. 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2月末現在)	2,420,475千円 発行済株式数 12,590,300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

CharaTech



キャラクターコンテンツ キッズアプリ

AIチャットボット
OfficeBot

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

aiwa



HealthTech

- 歩数計アプリ
RenoBody
- 医療介護DX
KC
KarteConnect
- AI健康アドバイス
アプリ
カロスマ
プラス



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

- プリペイド決済
VALUE
WALLET
- 酒販卸向けDX
スコップ

EdTech



教育コンテンツ



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

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

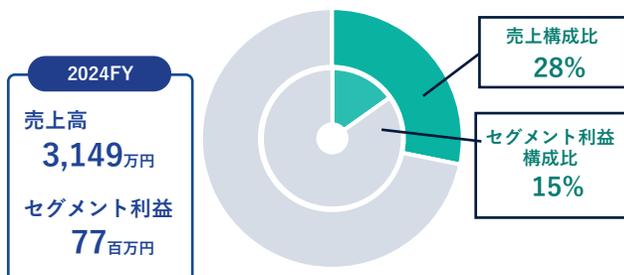
各種IoTデバイス

- 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

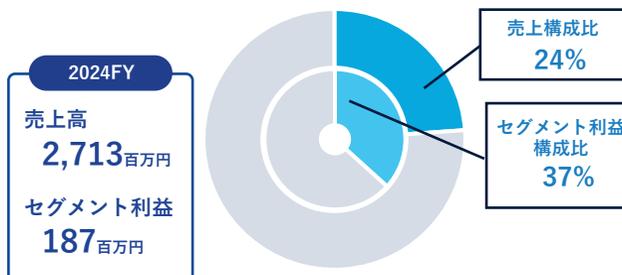
ヘルスケア

- 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

特定業種向けDXサービス

- 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」
- 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

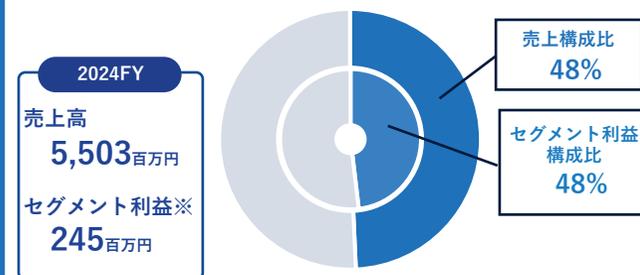
SaaS

- 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

自社プロダクト

- 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）

知育・教育／健康／FinTech／キャラクター利用等の分野において デジタルテクノロジーを活用したライフデザイン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



ヘルスケア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DXサービスを展開



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

ヘルスケア

健康経営や健康事業を支援する
BtoB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

特定業種向けDXサービス

特定の業種に特化した
BtoBサービスおよびソリューションを展開



プリペイド決済



酒販向けDX



知育・教育コンテンツ開発



電子出版向けASP

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が保有する中国工場と宮崎カスタマーサポート拠点により海外コスト×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500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



みてねみまもりGPS
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



aiwa

自社プロダクト

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



スマートフォン/タブレット



コンデジ



オーディオ



etc..

発行済み株式総数 12,593,300株
(+101,800)

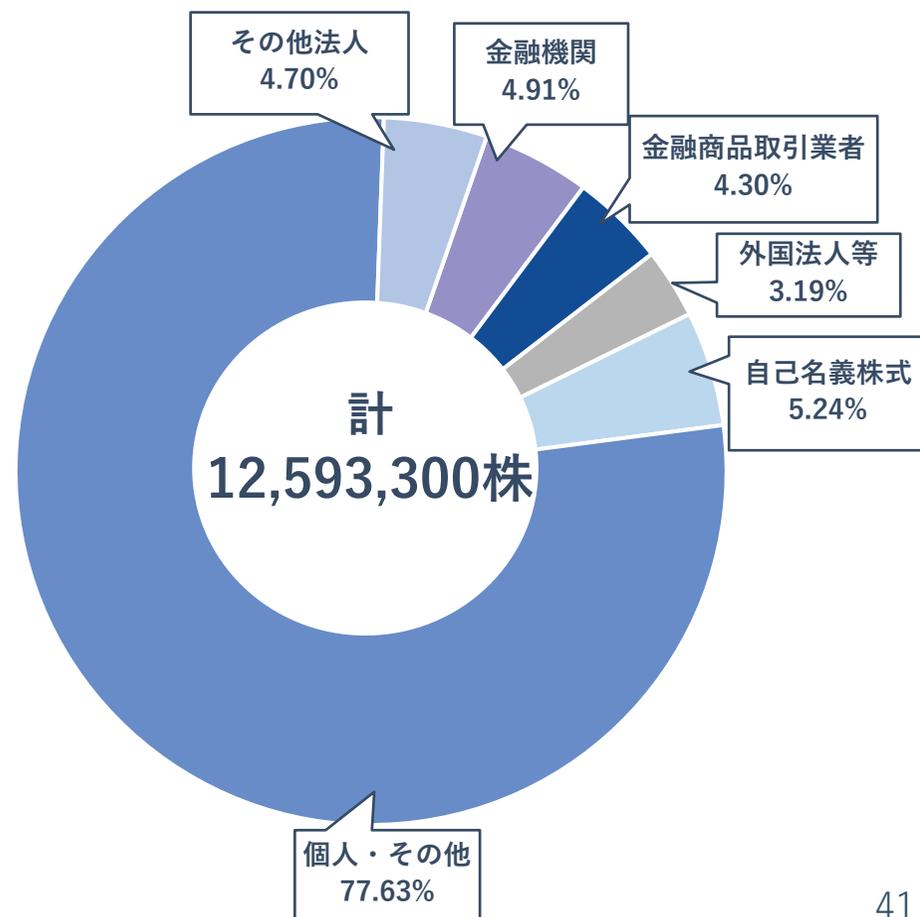
株主数 7,897名
(+151)

※()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
マケナフィールドズ株式会社	125,100	1.04

株式所有者別分布



※ 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。

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>

