



2023年10月19日

各位

会社名 テクミラホールディングス株式会社
代表者名 代表取締役社長 池田昌史
(コード番号: 3627 東証プライム)
問合せ先 経営企画部長 藤代 哲
(TEL. 03-6838-8800)

新中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社グループでは、このたび2028年2月期を目標とした新たな中期経営計画を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

【連結数値目標】

	2022年度実績 (2023年2月期)	2023年度計画 (2024年2月期) ※	2027年度目標 (2028年2月期)	2022年度比
売上高	8,659百万円	10,200百万円	14,000百万円	+62%
E B I T D A	661百万円	910百万円	2,270百万円	+243%
経常利益	386百万円	500百万円	1,400百万円	+263%
親会社株主に帰属 する当期純利益	262百万円	360百万円	850百万円	+224%
ROE	4.7%	6.3%	10.7%	+6.0p

※ 2023年度計画は直近で公表している業績予想となります。

なお、事業戦略の詳細、中期経営計画の詳細数値などにつきましては、添付の「新中期経営計画 説明資料」をご覧ください。

新中期経営計画 説明資料

- P2 経営理念
- P4 事業ドメイン
- P5 新中期経営計画概要
- P10 重点戦略
- P22 成長投資とキャッシュアロケーション
- P23 株主還元（配当）について
- P24 株価と時価総額
- P25 当社グループ独自の〈SDGs〉

テクミラホールディングス株式会社
2023年10月19日



TECMIRA
Holdings

経営理念

Technologyと Creativeで 未来を創る

コンテンツ、サービス、ソフトウェア、ハードウェアの多分野に亘る経験と実績、そしてそれを支える人材が当社グループの強みです

これらをベースとして新しいサービスやソリューションを生み出していく

デジタルトレジャーBOXのような存在を目指します

TechnologyとCreativeで未来を創る テクミラグループ

CharaTech



EdTech



AIチャットボット

OfficeBot powered by ChatGPT API

ChatGPT Solution

aws partner network



クラウド
アドレス帳

AI&クラウド

SMARTアドレス帳

タブレット



スマート
ウォッチ



aiwa

電子楽器



医療介護DX

KC

ライフデザイン

KarteConnect

歩数計アプリ

RenoBody



HealthTech

VALUE
WALLET

FinTech

デジタルトレジャーBOX



POCKETALK
シリーズ



コネクテッド



見守りGPS



スマートロック



各種IoTデバイス

新しいプロダクト

新しいソリューション

多分野にわたる豊富な経験・知見と実績、それを支える多彩な人材

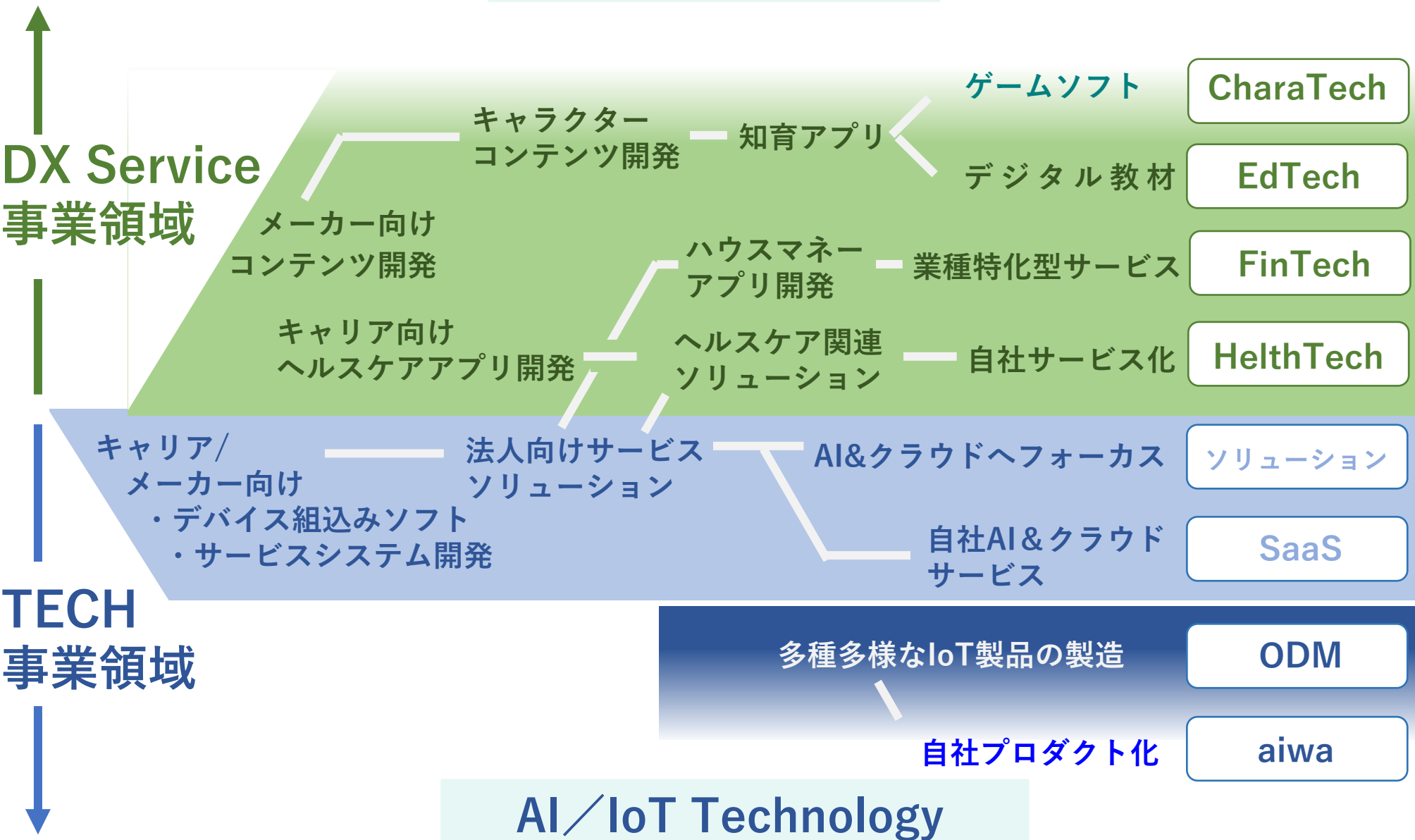
コンテンツ

サービス

ソフトウェア

ハードウェア

LifeDesign Service



● 基本方針

高い成長を持続するための強固な事業基盤を構築し
多面的な企業価値を持つ高成長・高利益率の企業グループを目指す

● 経営目標（FY27：2028年2月期目標）

連結数値 単位：百万円	FY22 2023/2期 実績	FY23 2024/2期 予想		FY27 2028/2期 目標	FY22比較	年平均成長率 (CAGR)
売上高	8,659	10,200	→	14,000	1.6倍	10.1%
EBITDA	661	910	→	2,270	3.4倍	28.0%
利益率	7.6%	8.9%		16.2%	+8.6 p	—
経常利益	386	500	→	1,400	3.6倍	29.4%
利益率	4.5%	4.9%		10.0%	+5.5 p	—
当期純利益	262	360	→	850	3.2倍	26.5%
利益率	3.0%	3.5%		6.1%	+3.1 p	—
R O E	4.7%	6.3%	→	10.7%	+6.0 p	—

連結売上高と経常利益の推移

ビジネス転換期

COVID-19

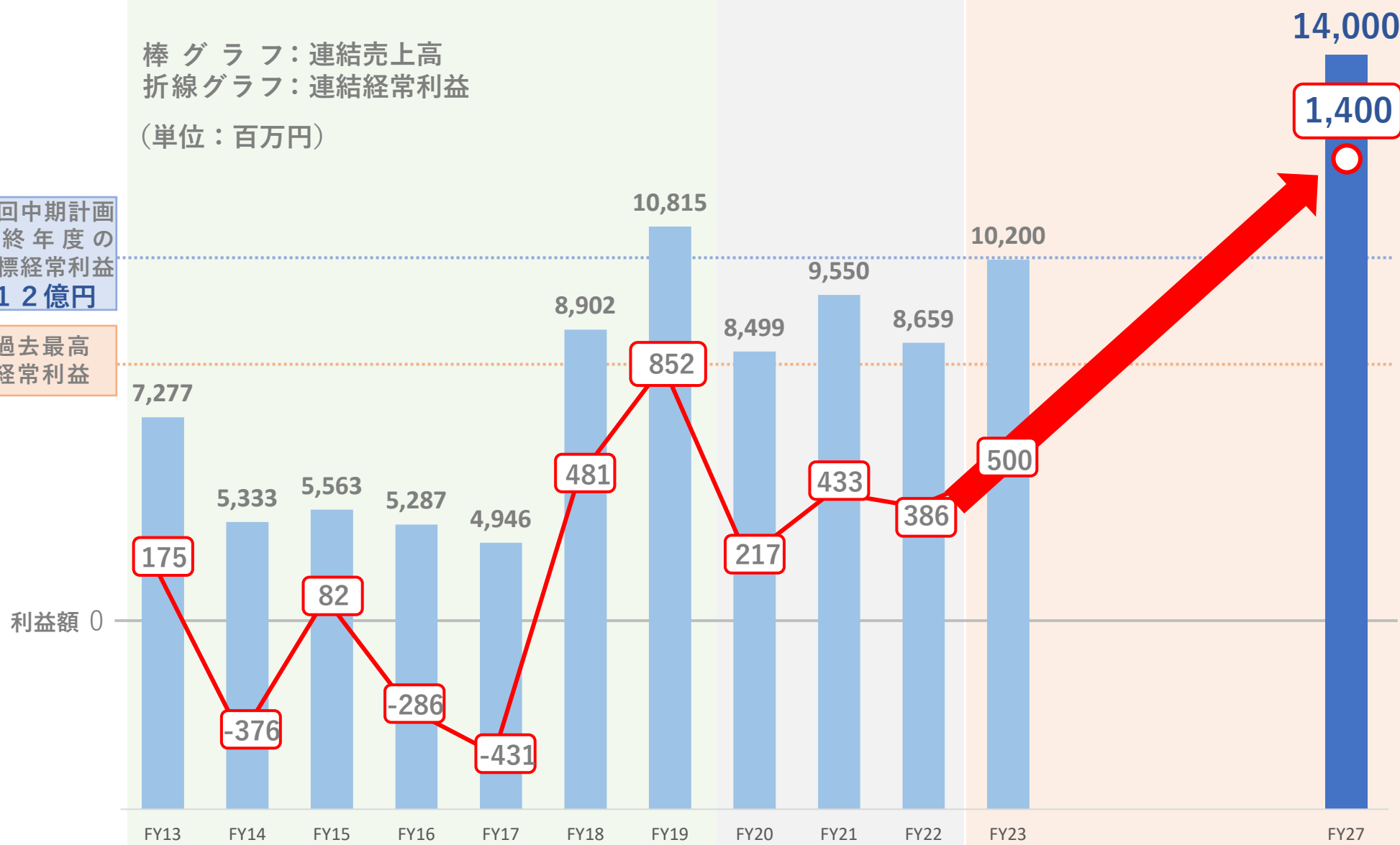
再度の成長路線へ

棒グラフ：連結売上高
折線グラフ：連結経常利益

(単位：百万円)

前回中期計画
最終年度の
目標経常利益
12億円

過去最高
経常利益



中長期の成長に向けた積極投資を進めつつ、資本効率の向上を図ってまいります

EBITDA / EBITDAマージン

(単位：百万円)

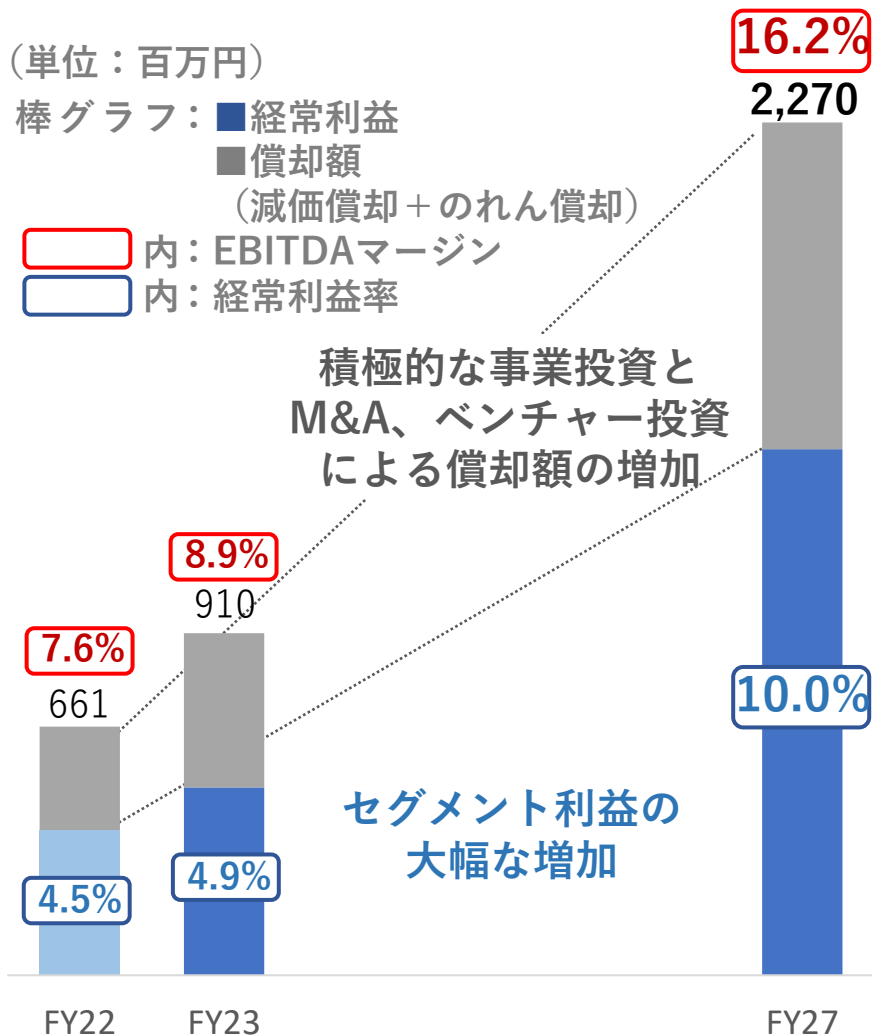
棒グラフ：■ 経常利益

■ 償却額

(減価償却 + のれん償却)

□内：EBITDAマージン

□内：経常利益率



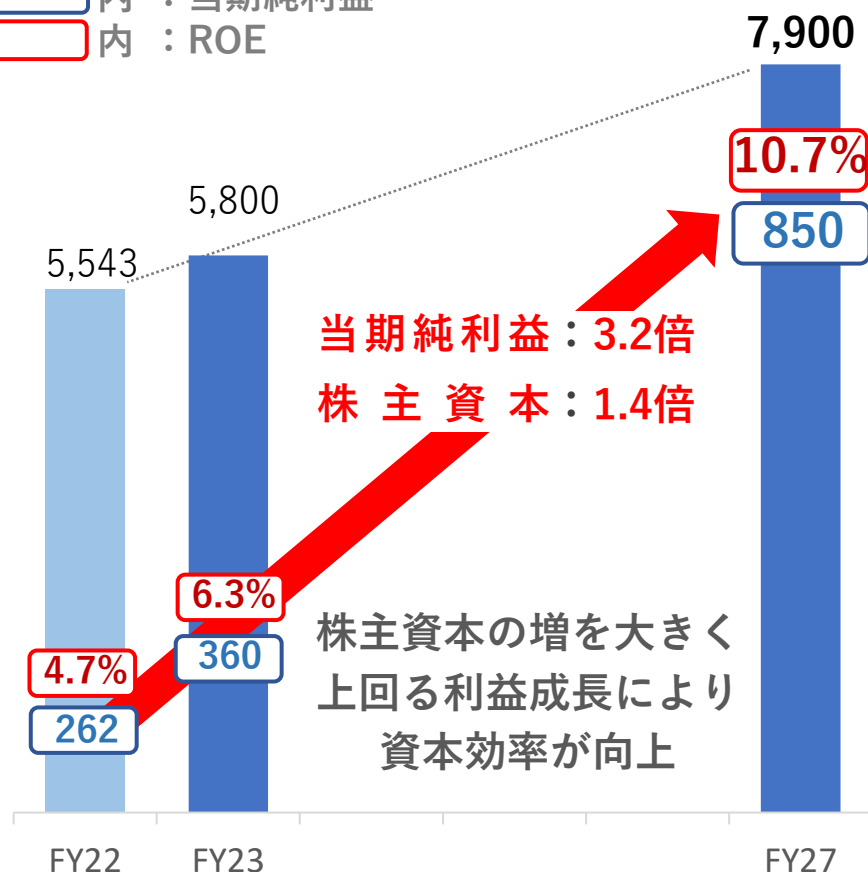
ROE / 株主資本

(単位：百万円)

棒グラフ：株主資本

□内：当期純利益

□内：ROE



事業セグメント別の計画

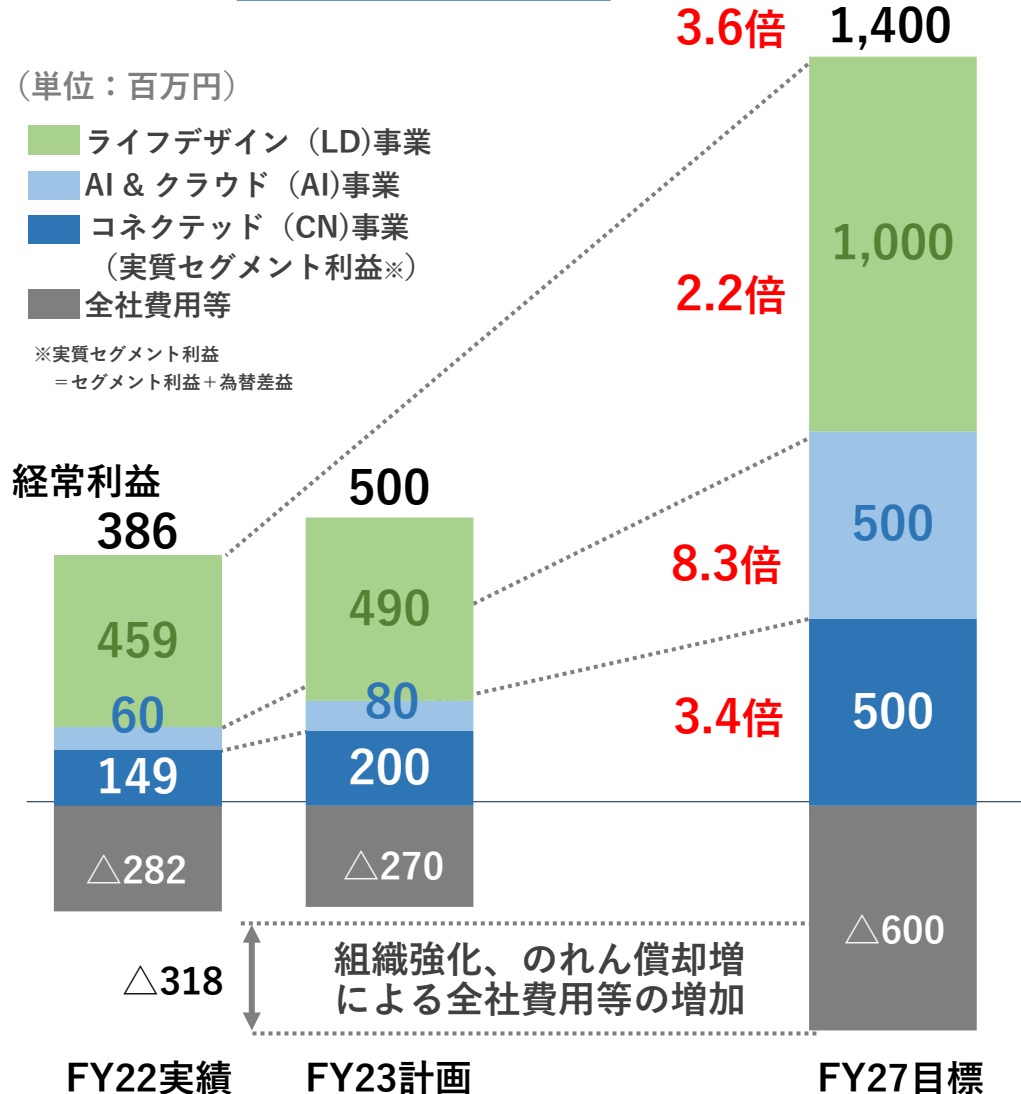
各事業ともに売上高の年平均成長率は約10%を計画。各事業の売上構造の変化による収益性向上を見込み、セグメント利益は増収ペースを上回る伸びを計画

セグメント利益

(単位：百万円)

- ライフデザイン (LD)事業
- AI & クラウド (AI)事業
- コネクテッド (CN)事業
- (実質セグメント利益※)
- 全社費用等

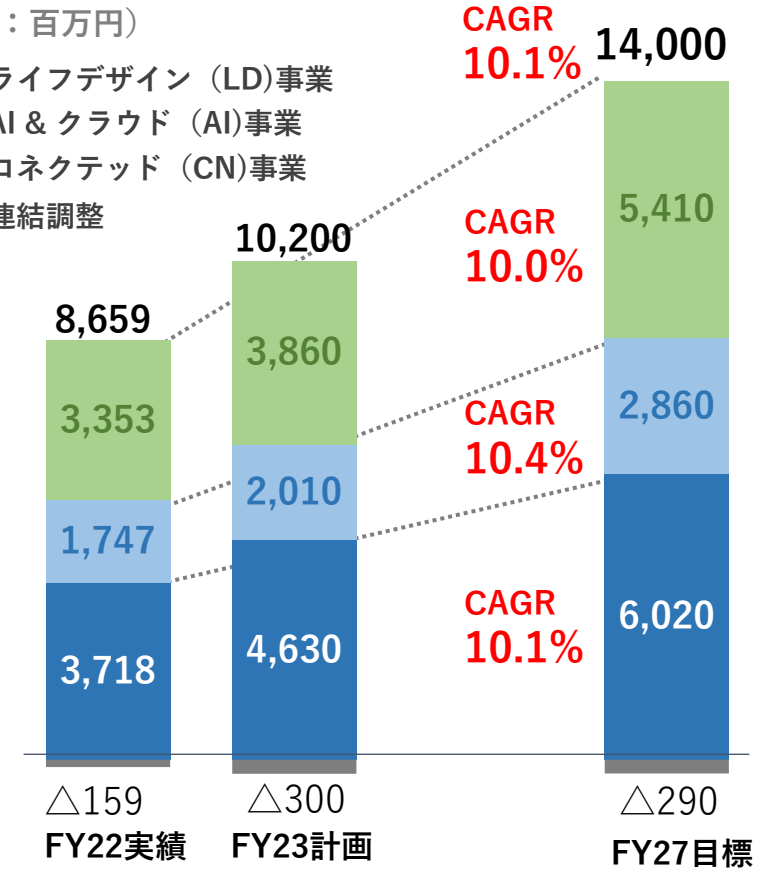
※実質セグメント利益
=セグメント利益+為替差益



セグメント別売上高

(単位：百万円)

- ライフデザイン (LD)事業
- AI & クラウド (AI)事業
- コネクテッド (CN)事業
- 連結調整



※FY23よりセグメント変更を行っているため、FY22のライフデザイン事業、AI & クラウド事業の売上・利益の数値は訴求して計算した概算値となります。

各事業ドメインとセグメントの構成

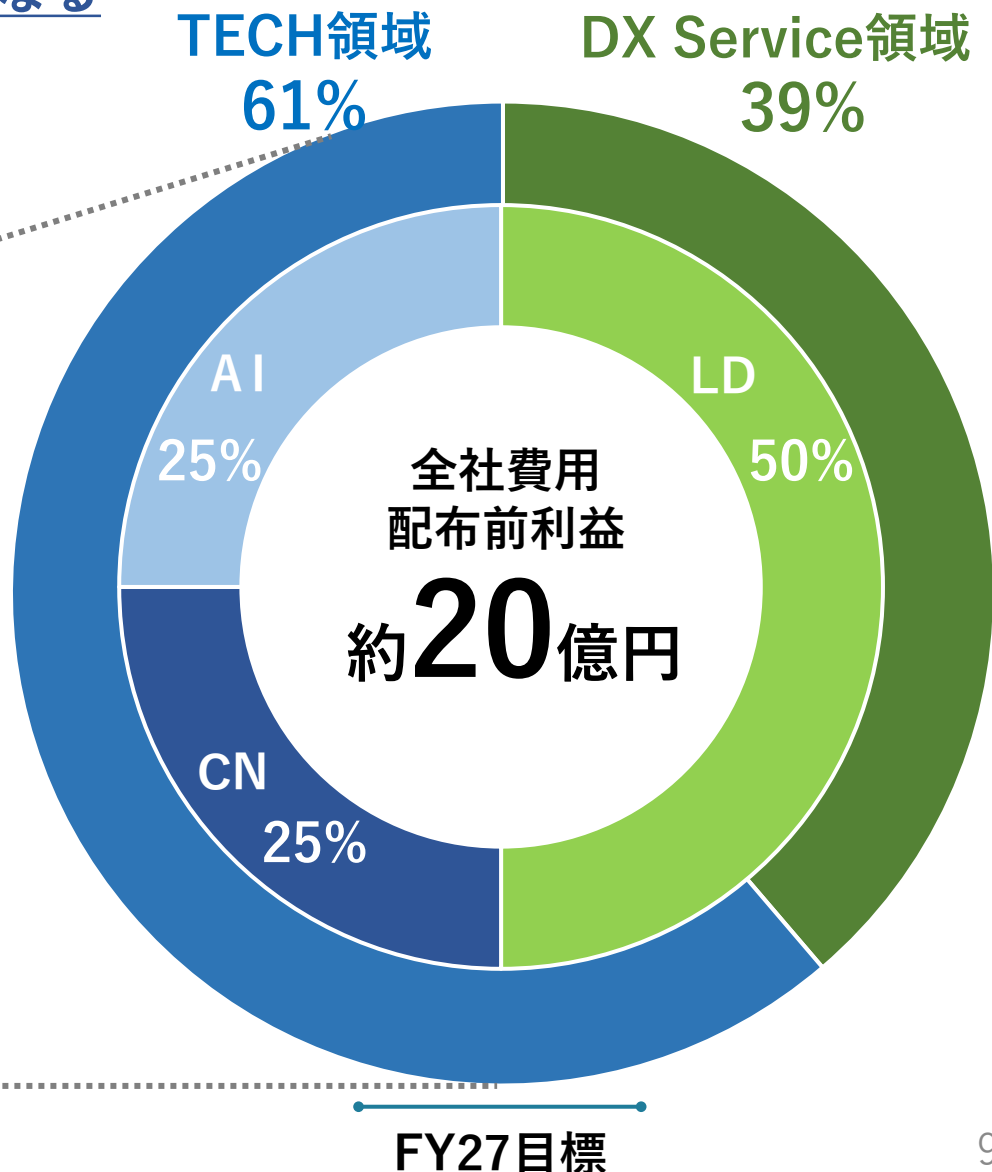
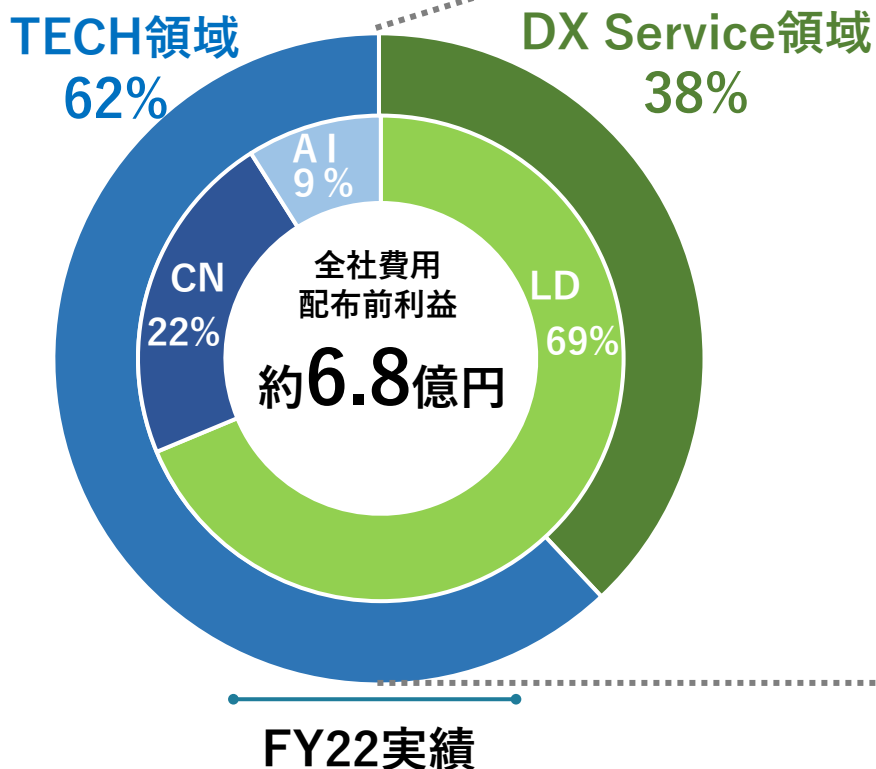
TECH事業、DX Service事業の両領域がそれぞれ成長

最終年度には、両領域の比率が50：50となる

バランスの取れた利益構成を目指します

外円：売上構成比（事業領域別）

内円：利益構成比（セグメント別）



経営目標を達成するため、以下の重点戦略に注力してまいります

aiwa事業の拡大とODMの収益性向上

グローバル生産体制の検討

コネクテッド

AI事業の拡大

AIサービス&ソリューションの拡大とリソース戦略

AI&クラウド

ライフデザイン事業の深耕

CharaTech事業のストック事業化

新たなHealthTech事業の確立

ライフデザイン事業 第3の柱の育成

ライフデザイン

aiwa

ODM

◆ Androidタブレット市場におけるシェア拡大

└ JAPANメーカーNO.1の優位性を活かしたシェア拡大
⇒ Androidタブレット市場における23年1～8月の販売シェア8.3%(BCNランキング)を倍増

◆ 独自性のある製品展開による競争優位性の確保

└ ODMテックベンチャーとの提携による新技術活用やグループプロパティの活用

◆ 新たな製品カテゴリの開発・拡充

└ 既存分野以外のカテゴリに進出、様々なaiwaブランドプロダクトを提供

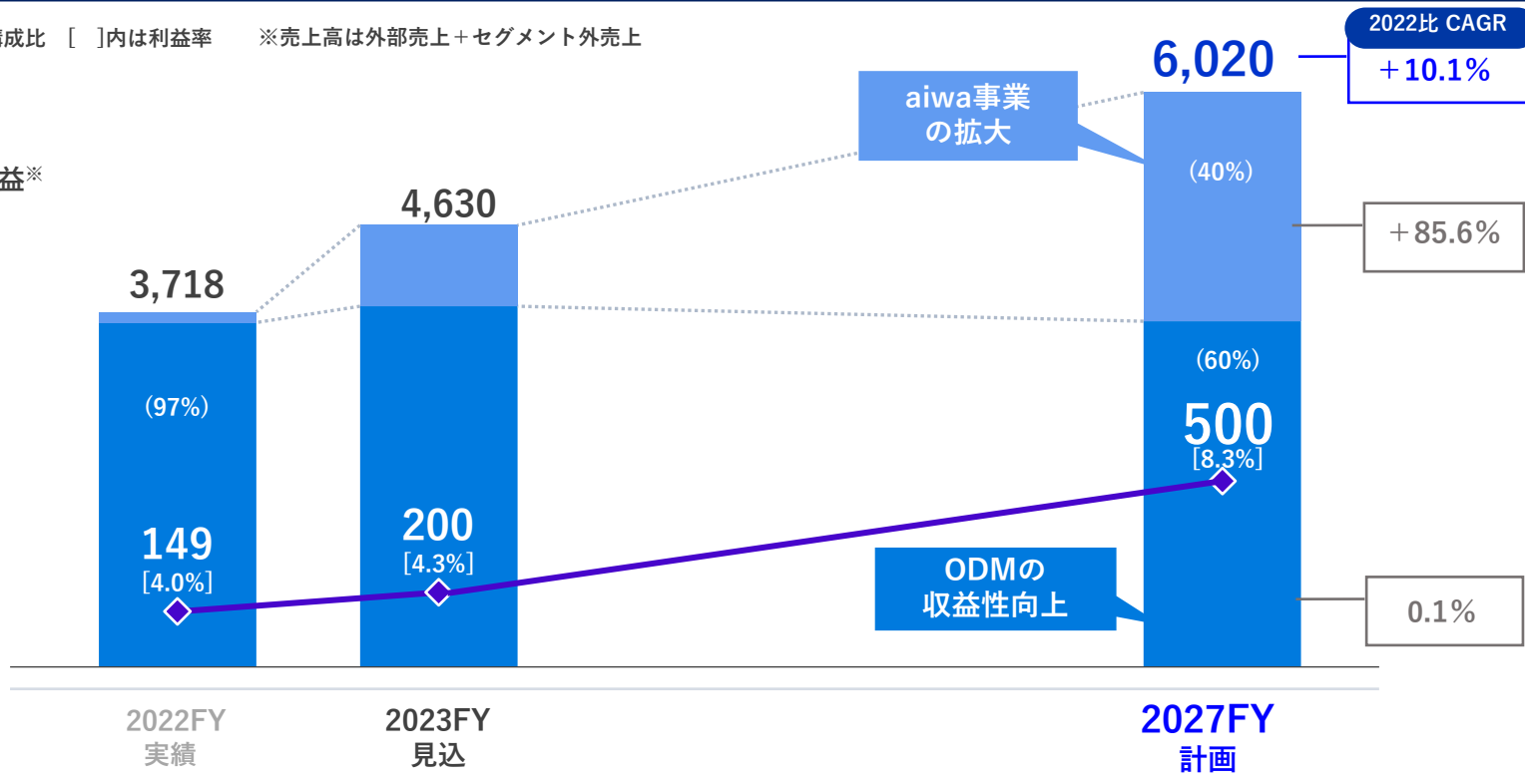
◆ ODMの収益性向上

└ PJ毎のロット拡大や原価低減の推進、システム・アプリ等とあわせたHW/SWトータルソリューションによる収益率改善

単位：百万円 ()内は構成比 []内は利益率 ※売上高は外部売上+セグメント外売上

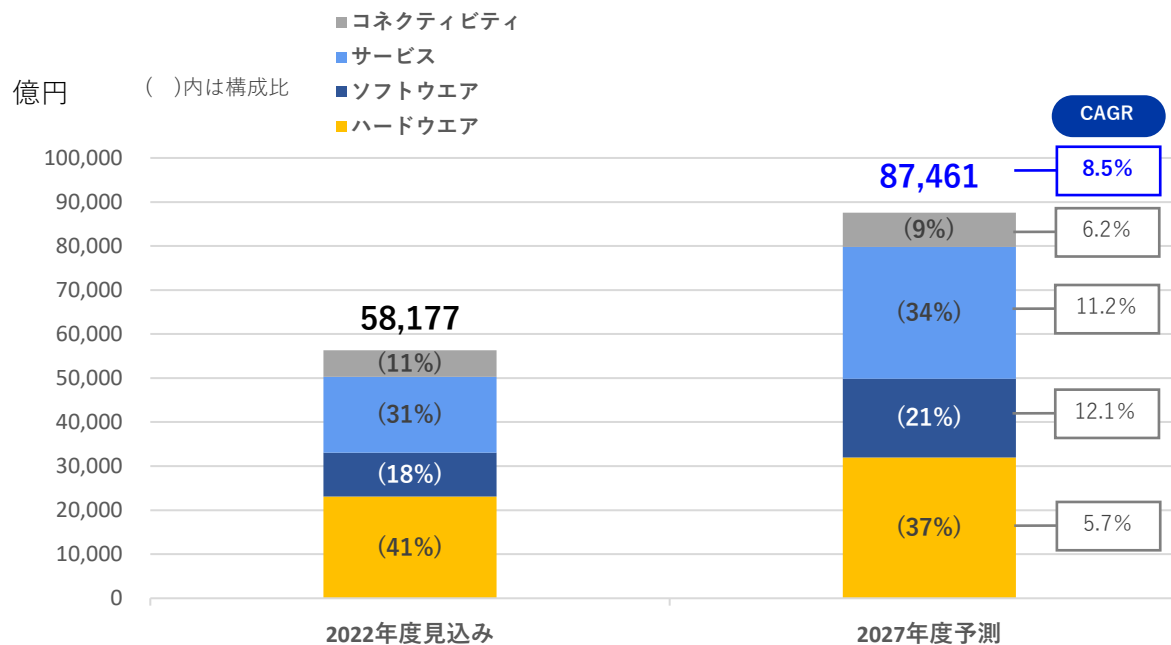
■ aiwa
■ ODM等
◆ 実質セグメント利益※

※実質セグメント利益
=セグメント利益+為替差益



- ◆ 国内IoT市場全体の2022年～2027年の年間平均成長率は8.5%と予測
- ◆ ハードウェア、ソフトウェア、サービス、コネクティビティ（通信サービス等）とも、それぞれ5.7%、12.1%、11.2%、6.2%と順調に拡大、ソフトウェアの伸びが高率

国内IoT市場 技術別の支出額規模予測と支出額割合



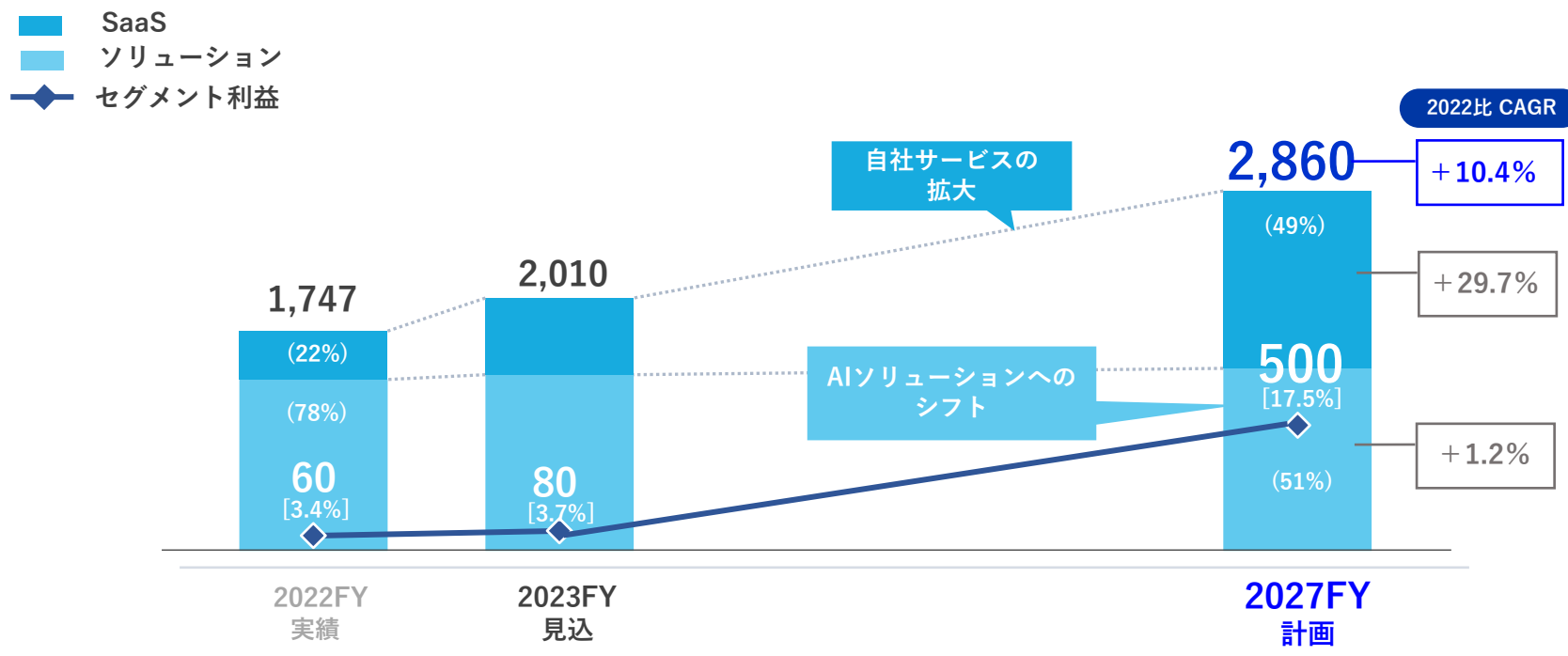
出所：IDC Japan

- ◆ 製品の安定供給にグローバルな生産体制の構築が必要な時代に
- ◆ 資本業務提携も視野に入れたリスクを吸収出来る新たな生産体制を検討
 - └ 中国深圳のサプライチェーンの活用と並行して、高まるカントリーリスクや激変する為替リスクに柔軟に対応出来る拠点展開
 - ⇒ オフショア拠点があるベトナムや日本での生産展開など
 - M&Aや業務提携を含めた生産拠点の多角化の検討を推進



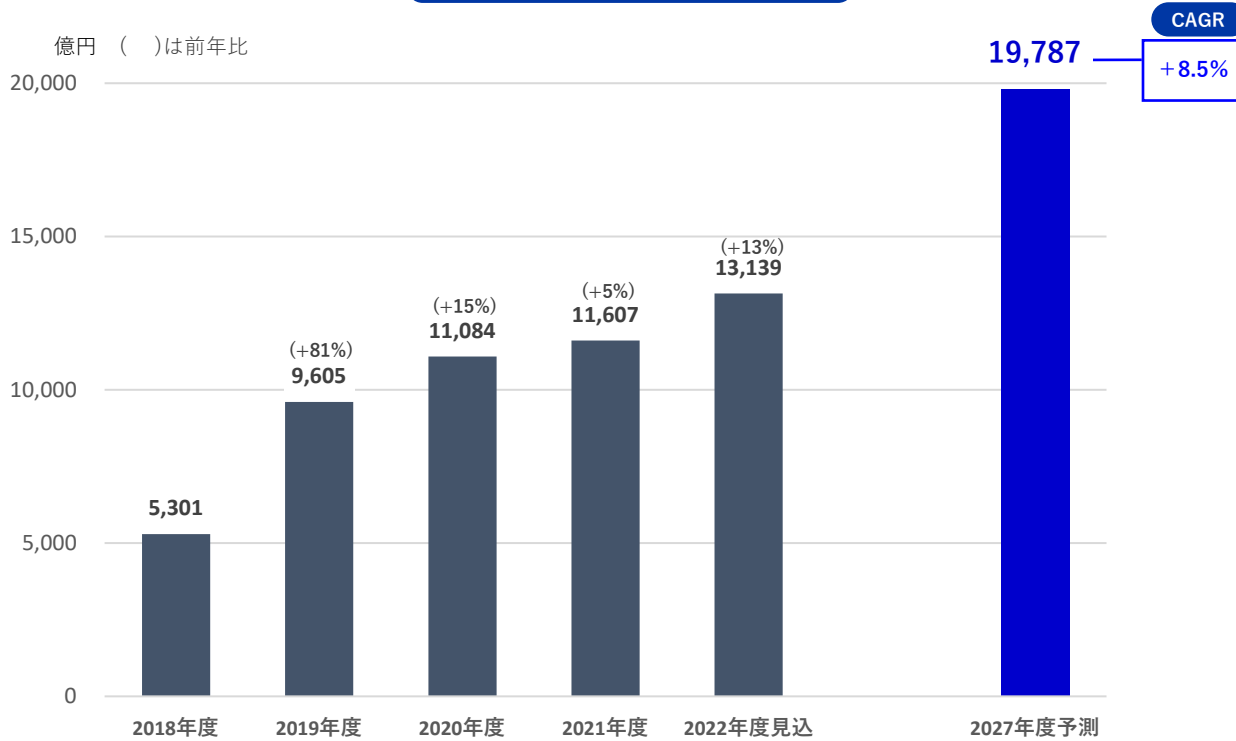
- ◆ 急拡大するOfficeBot powered by ChatGPT APIは、よりナレッジマネジメントや業務アシスタントニーズに対応し、SaaSの成長を牽引
 ↳ 成約件数は足元約3倍まで拡大。より答えられるBOTへ先行投資を継続
- ◆ ChatGPT導入ニーズに応じた法人向け新プロダクトの開発
 ↳ 企業毎のChatGPT活用ニーズに対応可能なフレームワーク等
- ◆ より多様な機能の実装を可能とするAIソリューションの提供
 ↳ LLMのみならず、画像解析等、多様なAIニーズに応じたソリューションの提供

単位：百万円 ()内は構成比 []内は利益率 ※売上高は外部売上+セグメント外売上

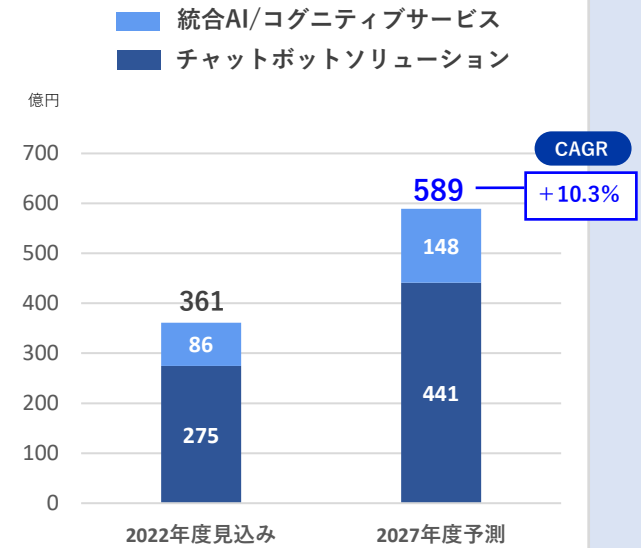


- ◆大規模なコールセンターを有する金融業や社会インフラ業、通信業、小売業等において、カスタマーサポート業務の高度化や自動化を図る企業が増加傾向。社内利用では、総務や経理部門の問い合わせ対応のために導入が増加
- ◆導入支援のほか、導入後に正答率を向上させるための運用サービスも市場の拡大に貢献

AIシステムの国内市場



当社現行プロダクト関連市場



出所：富士キメラ総研

出所：富士キメラ総研

AIサービス&ソリューションの拡大

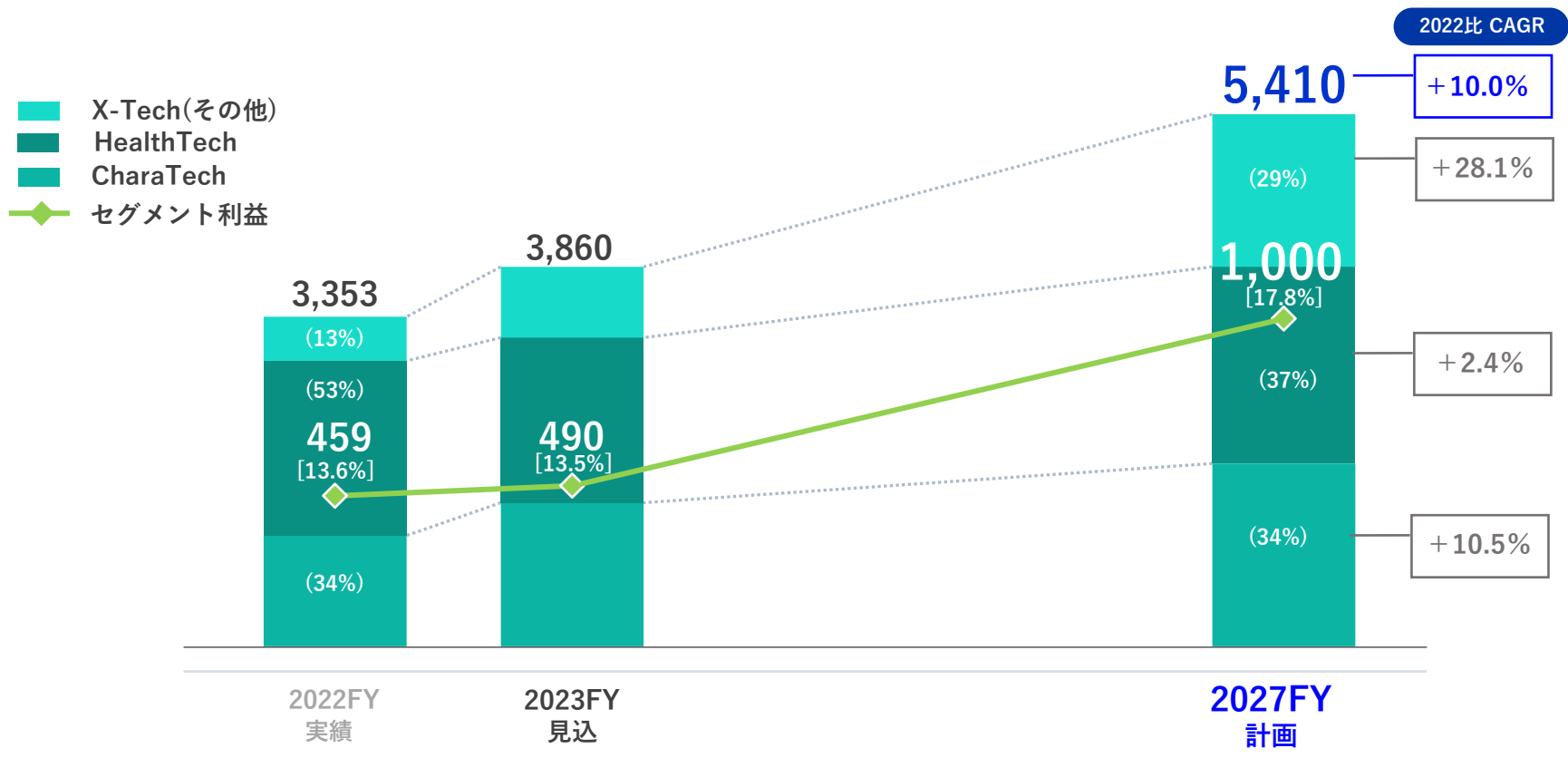
- ◆ 利用企業のニーズに対応したAI robotの構築が可能なソリューションの提供
 - └ ChatBOTから一歩踏み込んだ個別ニーズに対応したAIコンシェルジュ構築の実現
- ◆ 多種のAI活用機能に対応したソリューションの提供
 - └ 画像系エンジン活用、データ解析シュミレーション、IoT連携AI etc . . .

リソース戦略の展開

- ◆ グローバルなエンジニア調達体制の拡大
 - └ オフショア拠点の積極的な活用によるグローバルエンジニアの登用
- ◆ AIベンチャーとの資本業務提携による開発体制の多角化
 - └ AIベンチャー等との連携による開発体制の確保と先端技術の調達、活用

- ◆ CharaTech事業のストック事業化と新たなHealthTech事業の確立
- ◆ EdTechやFinTechなどその先に向けてのLD事業第3の柱の育成

単位：百万円 ()内は構成比 []内は利益率 ※売上高は外部売上+セグメント外売上



ゲームにおける独自ジャンルの確立とシリーズ展開による新たなコンテンツブランドの確立

“シネマティック・アニメーション・アドベンチャー”

● 映画レベルの高精細なグラフィック

● ストーリー性とシナリオの重視

● サイバーワールドに感情移入出来る演出

1作目 クレヨンしんちゃん「オラと博士の夏休み」
～おわらない七日間の旅～

世界累計販売数 **50万本突破**



23/下期
発売

2作目 クレヨンしんちゃん「炭の町のシロ」

3rdPARTY製ソフト
No.1 視聴数を獲得

9/14放映

Nintendo Direct



知育アプリの新たなコンシューマ展開の検討

◆これまで各ストアにバラ売りしていた知育アプリを統一サービスの下に集約

◆キッズのみならずファミリー層をターゲットとした新たな切り口で提供

dキッズ



neos kids

ヘルスケアサービス
& ソリューション

メディカルサービス
& ソリューション

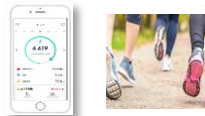
健康経営優良法人認定社数は堅調に増大
PHR（パーソナルヘルスレコード）は今後の注目分野

- ◆ 健康経営の広がりと高度化に伴い ウォーキングイベントサービス「RenoBody」の拡大に注力
- ◆ 法人・個人を対象としたPHRから健康管理サポート等、ヘルスケアサービスの総合化を企図

メディカルサービス&ソリューション市場は
コロナ対応から業務効率化のためのDX化へシフト

歩数計アプリ／健康支援サービス

RenoBody



健康経営優良法人
支援 140社以上

アプリ利用者数
80万人突破

導入実績
600団体突破



人手不足を背景に

DXプラットフォーム「KarteConnect」は
全国の保健所、病院、介護業界等へ領域を順次拡大

KarteConnect



自社サービスとソリューションを
トータルで提供

自社のサービスの裾野拡大と
実績豊富な保険や製薬等に向けた
ソリューションの深耕の相互作用により
全体事業拡大をドライブ

EdTech

FinTech

学校教育のデジタル化は本格実用段階へ

小学校では、ハード、インフラ整備の段階からコンテンツが主役となる本格的利活用段階へ

2024年度

小学校教科書改訂から本格化
中学校でも英語教育からのデジタル併用が開始予定

◆知育や教育に対するナレッジとデジタルコンテンツの経験
という強みを持って同分野に対する取り組みを強化

◆教科書のみならず、副教材分野においても今後デジタル化が
急速に進行する見込み

コード決済アプリ市場は、決済に加え
利便性向上を強みに引き続き拡大

決済サービスで蓄積した
ノウハウと業務提携拡大により領域展開

教育コンテンツのデジタル化に対する
総合的な取り組み体制を強化し
新たな事業としての柱とすることを目標

◆スマはっちゅう

酒販卸業界に特化した受発注DX化・キャッシュレス化に注力



◆スーパーマーケット業界に注力した展開

- ・アプリを介した電子レシート、電子クーポン等、業務効率化対応
- ・受発注DX化、顧客業務効率化の新プロダクト開発も検討

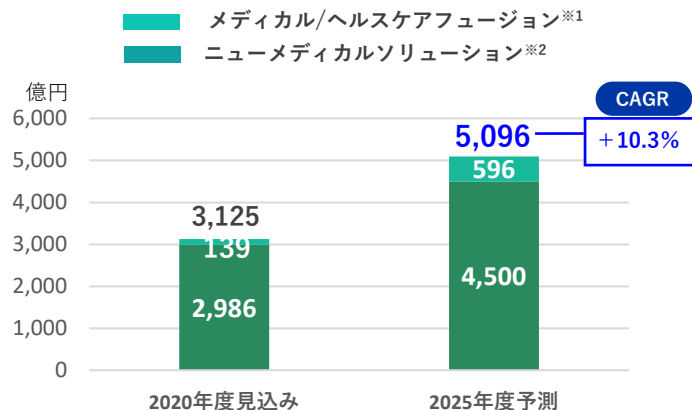


◆日本カード(株)との共同事業

2024年の新紙幣発行に伴い、共同開発した券売機、チャージ機を更に拡販



ヘルスケア関連の 国内市場規模



出所：富士キメラ総研

◆ニューメディカルソリューションは、感染症対策関連の投資が優先されたことにより一時的に停滞したが、今後は拡大基調の見込

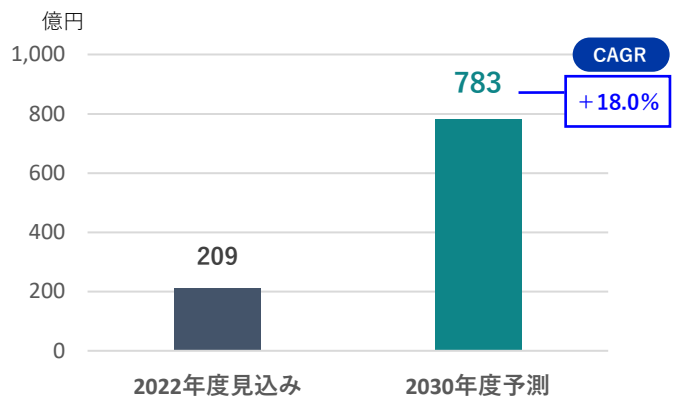
◆医療/ヘルスケアフュージョンは、新型コロナウイルス感染症を契機に必要性が認知され、市場が拡大

※1：医療とヘルスケアが融合・連携し、新たな価値提供を可能とするシステム/サービス

※2：ネットワークで接続することで患者の医療データの取得/記録・管理/配信/表示/分析までシームレスに実現するサービス/システム/ハードウェア

教育DXにおける教材・コンテンツ 国内市場規模

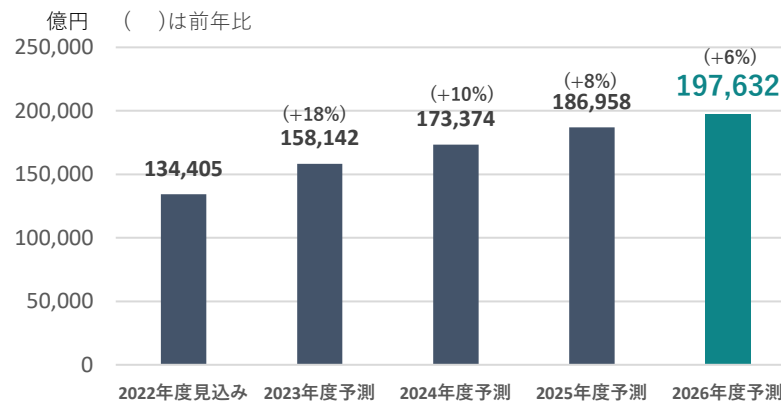
授業支援システムや学習支援システム、
デジタル教材等が拡大見込



出所：富士キメラ総研

コード決済の国内市場規模

コード決済アプリは決済に加え、ショッピングや飲食注文、
タクシー配車等の利便性向上を強みとして更に拡大見込



出所：矢野経済研究所

成長に向けた積極的な事業投資、M&A投資を進めてまいります

営業CFによる
キャッシュイン

(5か年累計)

約 **50** 億円

事業からの
キャッシュ創出

借入等の資金調達

約 **10** 億円

現預金残高

約 **30** 億円

(2023年2月末現在)

約 **30** 億円 事業投資

- 中期経営計画の実現に向けて、各事業で積極的な投資を実施

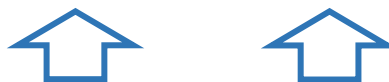


TECH
事業領域

DX Service
事業領域

- ・新製品/サービス/ソリューションの開発
- ・成長分野へのマーケティング費用
- ・HW/SW/CONTENTの製造体制の強化
- ・先端テクノロジーの発掘と研究開発
- ・高度人材の確保・育成
- ・新たな顧客基盤の獲得

など



約 **20** 億円 M&A・ベンチャー投資

- 直接の出資/買収
事業拡大に向けたM&A・資本業務提携等を「事業投資+資本投資」で実施
- コーポレート・ベンチャーキャピタル
新規ベンチャー企業の発掘や新規事業開発に繋がることを目的に行う出資

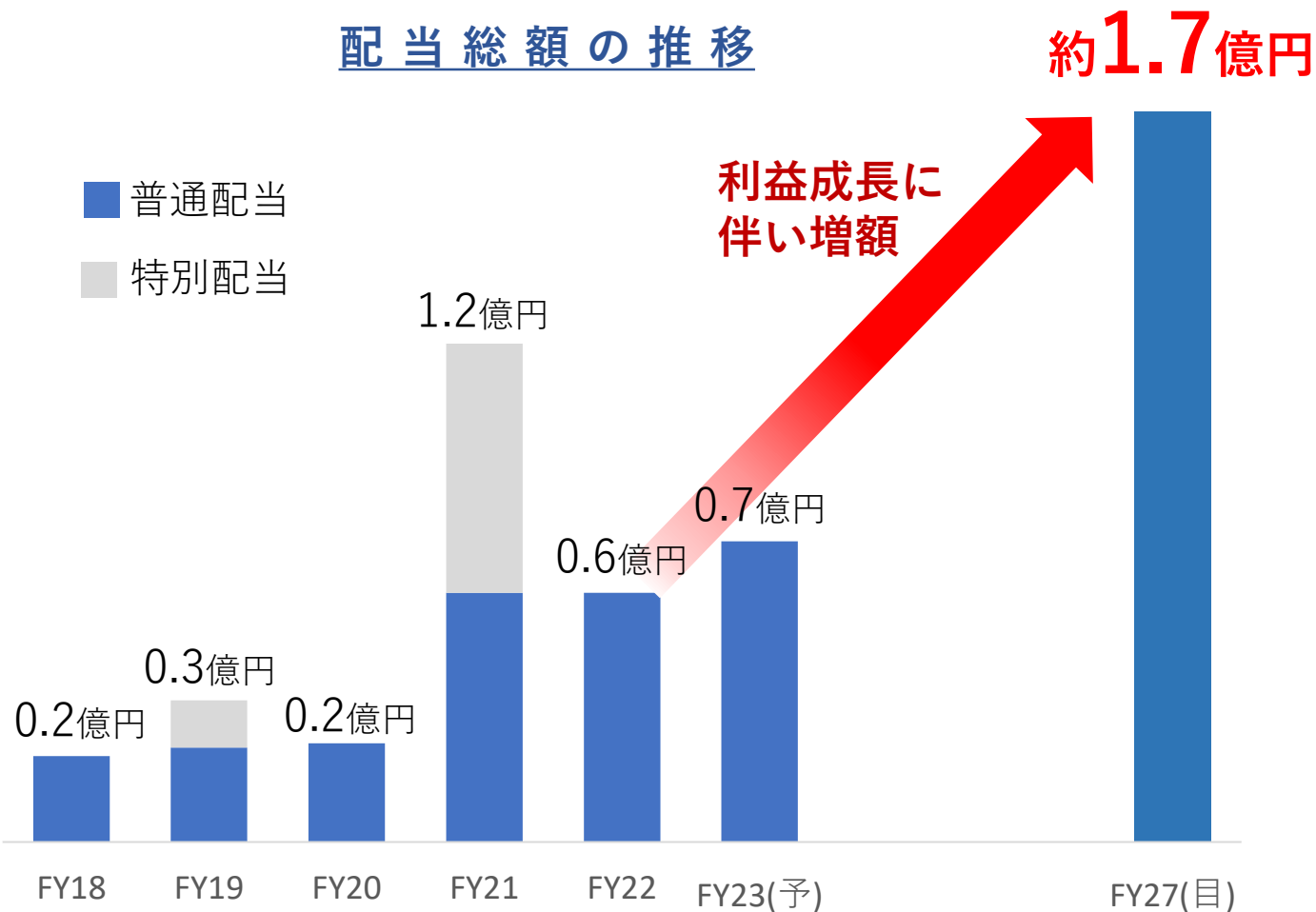
約 **10** 億円 株主還元 (株式配当、自社株買いなど)

財務の健全性や手元流動性に考慮した適正水準を確保

配当目標

配当性向20%程度を目途に利益拡大に合わせて配当を増額

配当総額の推移



(FY27目標)

DOE 約2.1%

配当総額 約1.7億円



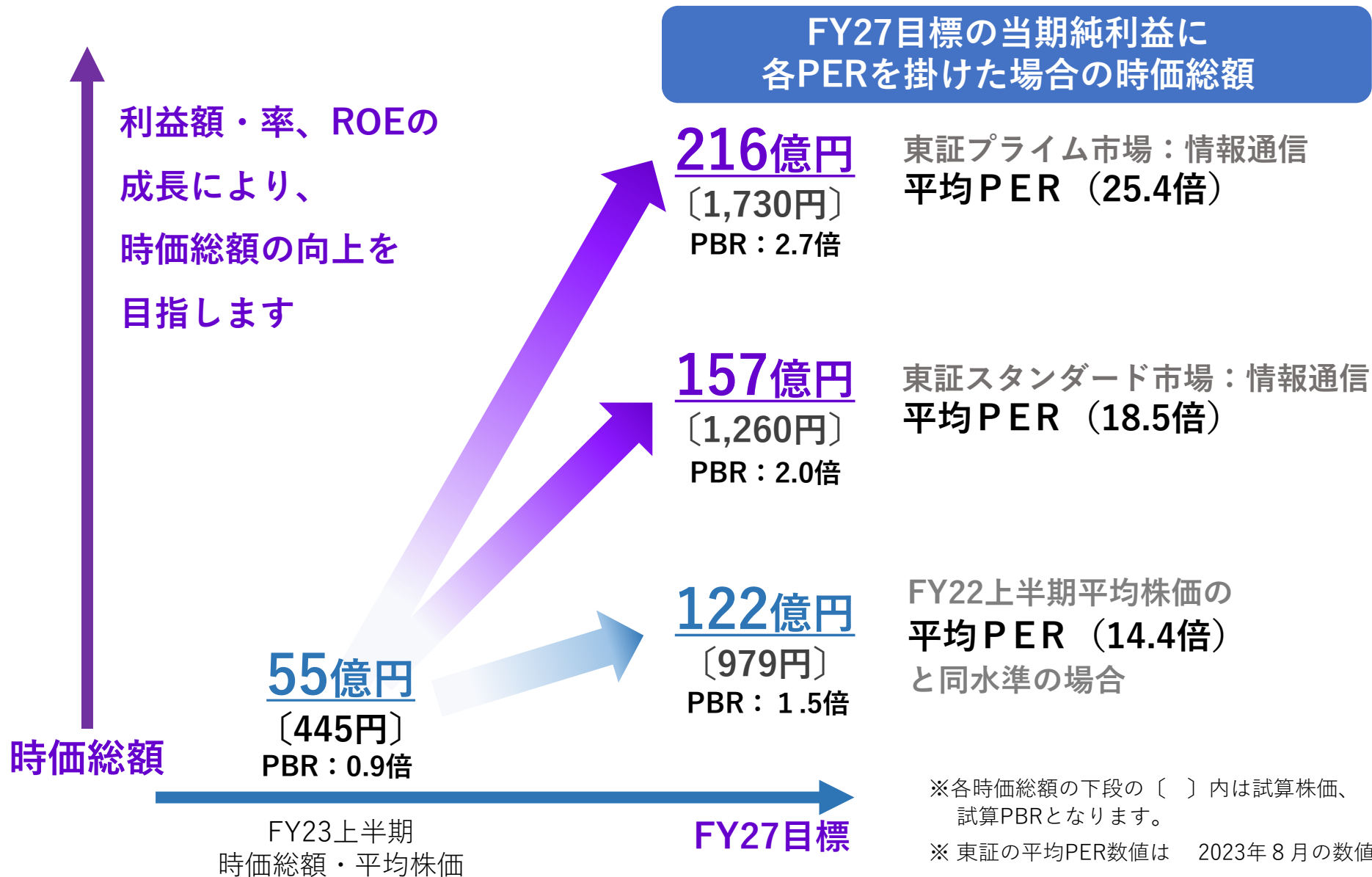
(FY22実績)

DOE 約1.1%

配当総額 約0.6億円

※DOE (株主資本配当率)
= 配当総額 ÷ 株主資本 × 100

増配と収益性／成長性を示すことで、PER水準改善・時価総額の向上を目指します



環境問題・ジェンダーフリー・働き方改革などの一般的な取組みに加え
当社グループが属するTECH領域、DX Service領域における
事業活動の推進・拡大を通じて社会問題の解決を目指します

当社グループ独自の<SDG s >への取組み

AI/IoTのテクノロジーを 活用した社会問題の解決

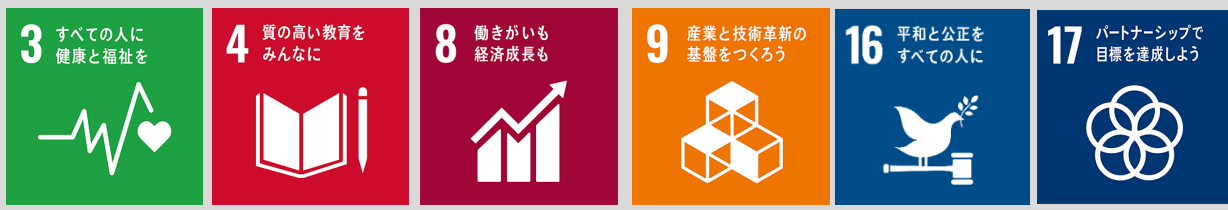
AI/IoTの活用が進展する中、
当社グループのAI/IoT
テクノロジーを活用し、社会
の様々な問題解決に向け貢献

DX Serviceを通じた より良い未来づくりへ貢献

健康、医療/介護、教育などの
分野でDX Serviceを提供し、
事業を通じてより良い未来に
貢献

グループの年度表彰に SDG s 部門賞を新設

年1回のグループ表彰制度
に、SDGs貢献度を評価し
表彰するSDGs部門を新設



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>

