

2024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

2024年4月18日



I . 2024年2月期 決算概要

- ◆ 連結売上高は1%の増収。ゲーム発売時期の見直しや、M&Aに伴うヘルスケア事業の一次的な連結除外等により、ライフデザイン(LD)事業が減収となったがコネクテッド(CN)事業、AI&クラウド(AI)事業の増収でカバー
- ◆ LD事業の減益により営業損失を計上するも、為替予約に伴うCN事業の為替差益やHDにおける株式譲渡益等により経常利益は132百万円、純利益は73百万円で着地

単位：百万円	2022FY	2023FY	前期比	
			百万円	%
売上高	8,659	8,736	+77	+1%
総利益 (%)	3,093 (36%)	2,871 (33%)	▲222 (▲3p)	▲7%
販管費 (%)	2,913 (34%)	2,994 (34%)	+81 (-)	+3%
営業利益 (%)	180 (2%)	▲122 (-)	▲303 (-)	-
(為替差益)	(207)	(119)	(▲88)	▲43%
経常利益 (%)	386 (4%)	132 (2%)	▲254 (▲2p)	▲66%
親会社株主に帰属する 当期純利益 (%)	262 (3%)	73 (0.8%)	▲189 (▲2.2p)	▲72%
ROE	4.7%	1.3%	▲3.4ポイント	

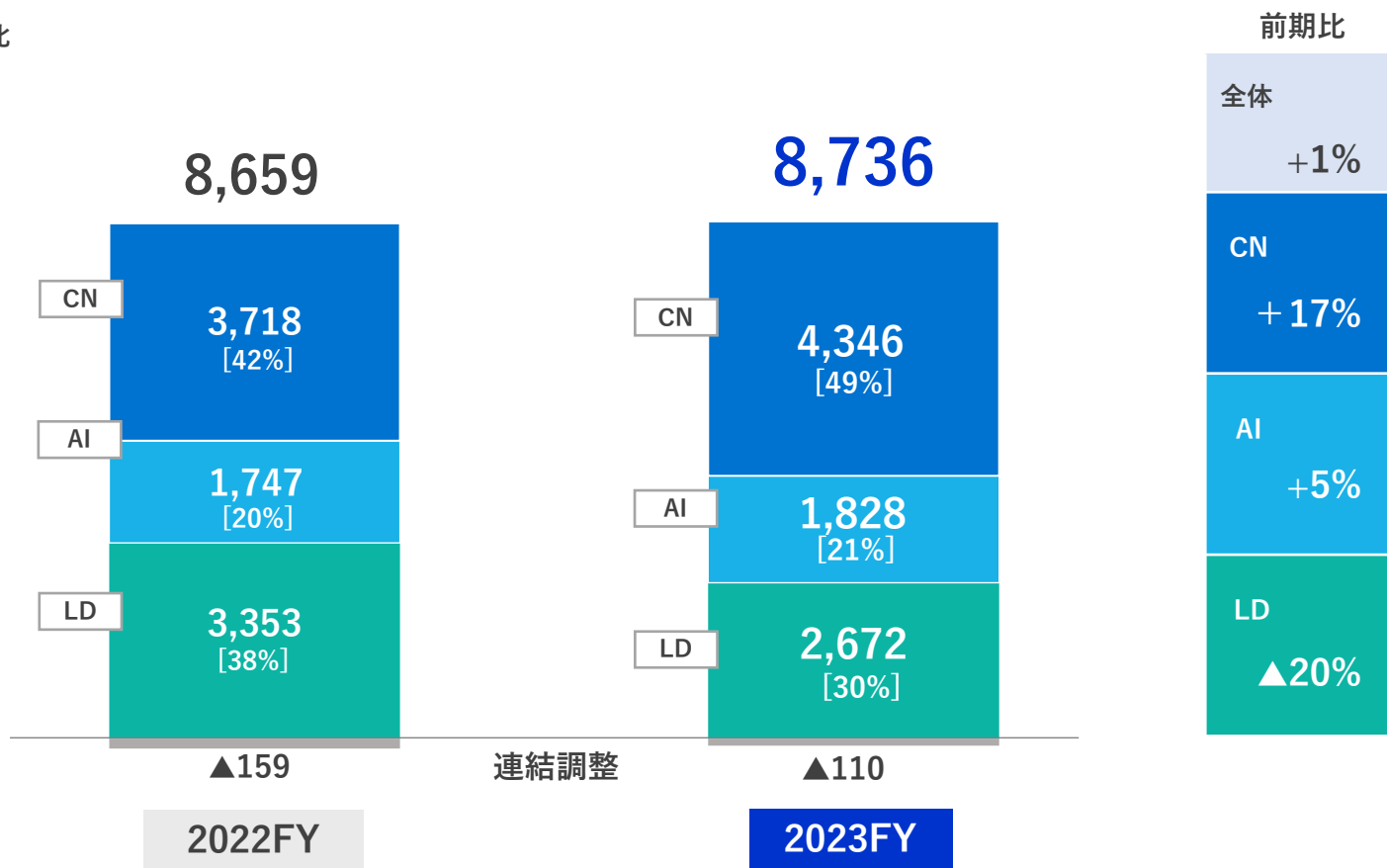
売上高は予想比で若干減少するも、CN事業及びAI事業の損益改善等により経常利益、純利益は修正予想を上回り着地

単位：百万円	修正予想 (2/15)	2023FY 実績	増減	
売上高	9,000	8,736	▲264	▲3%
経常利益	50	132	+82	+164%
純利益	10	73	+63	約7倍

- CN** aiwa製品の好調、アフターコロナに伴うODM事業の回復により17%の増収
- AI** 一般受託開発が減少するも、AIチャットボットの拡大により増収
- LD** 新作ゲーム発売時期見直し等によるコンシューマ事業の減収、M&Aに伴う一時的なヘルスケア事業の連結除外等により20%の減収

単位：百万円 []内は構成比

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





ウェルミラ
株式会社Wellmira

Wellness + mirai(未来)

1月1日

ネオス(株)のヘルスケア事業吸収分割により
(株)リンクアンドコミュニケーションを連結子会社化

4月1日

リンクアンドコミュニケーションから
(株)Wellmiraへ社名変更

連結決算における取り扱い

2023年度末

期末時点のBSのみ連結決算へ取り込み

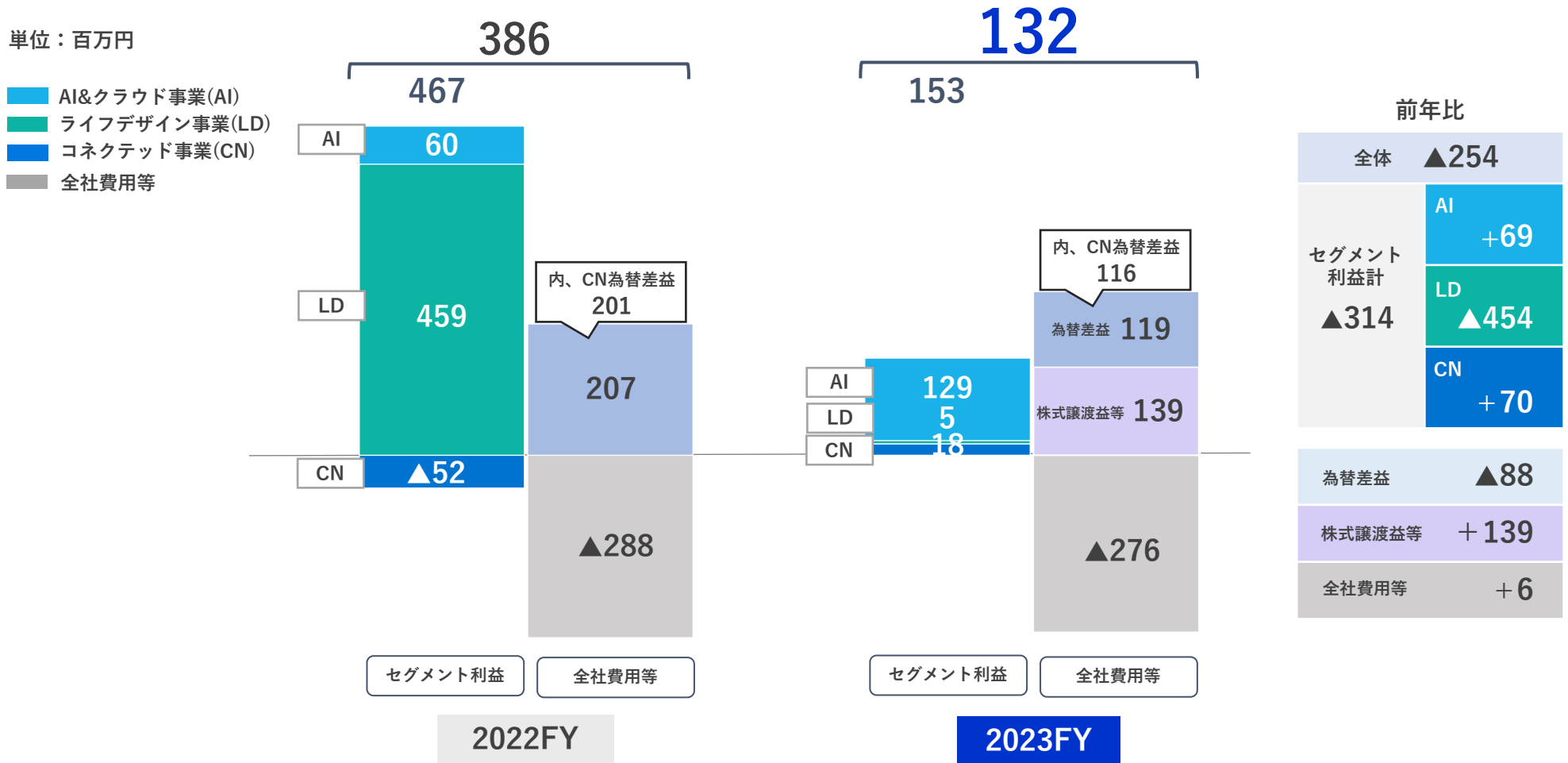
2024年度～

全面的に連結決算へ取り込み

▶ 分割したネオスのヘルスケア事業は
2023年度における1～2月の連結決算から除外

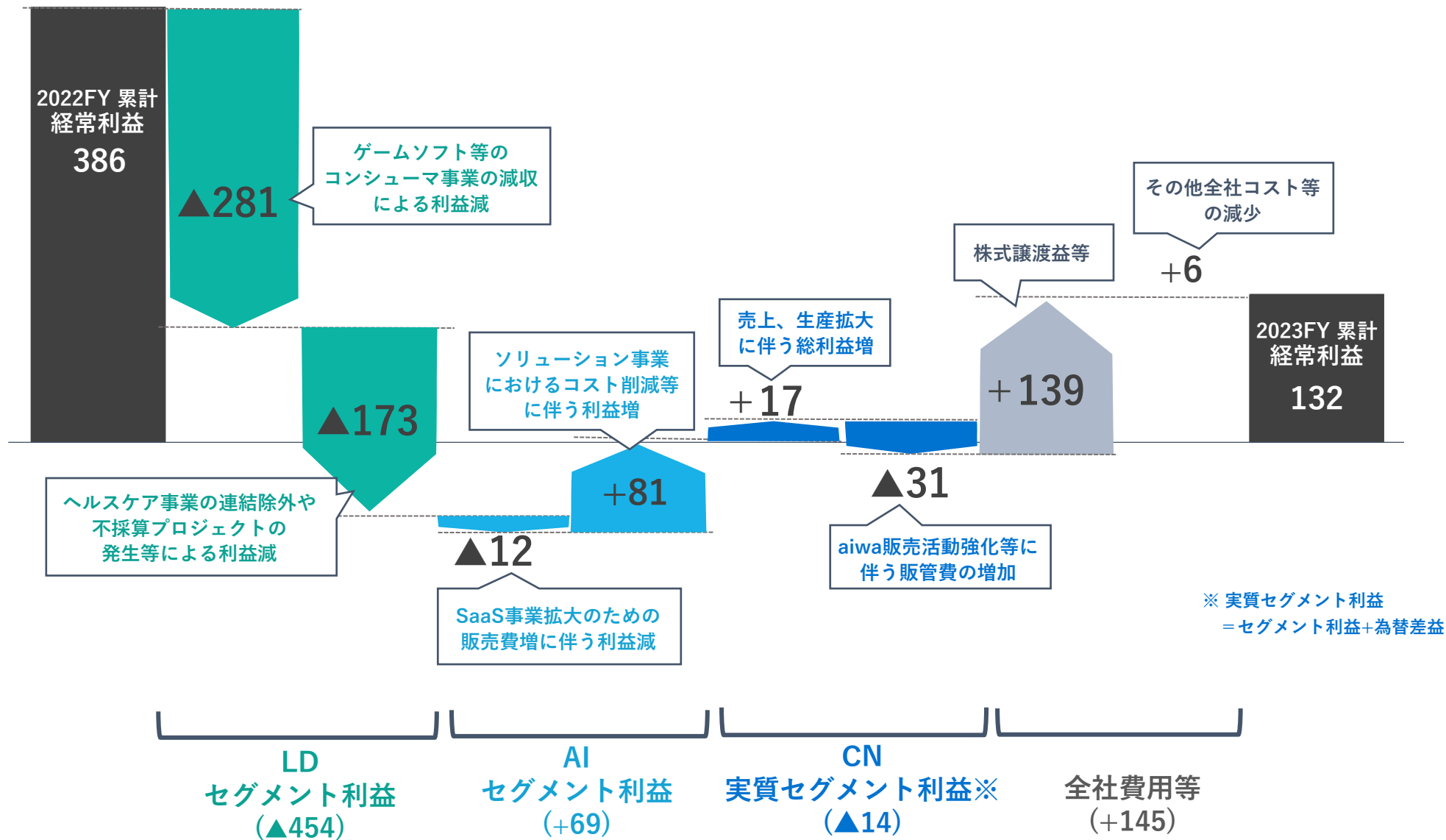
- ◆ CN事業黒字化、AI事業増益の一方で、LD事業が大幅減益となりセグメント利益が減少
- ◆ 営業外損益においては、CN事業を中心とした為替差益と、有価証券売却益及び投資事業組合持分益を計上した結果、132百万円の経常利益で着地

単位：百万円



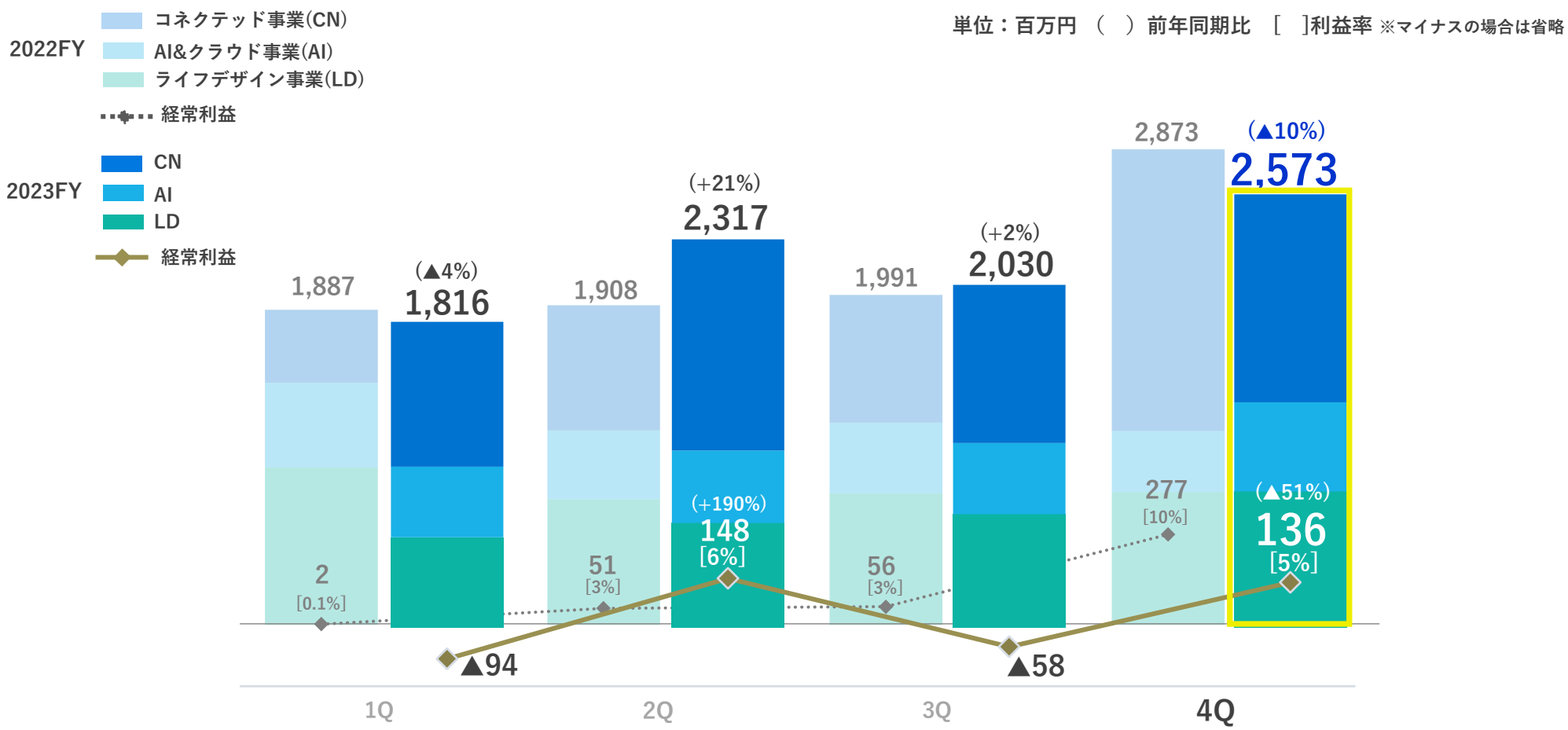
経常利益増減要因 (対前年比)

単位：百万円



2023年度 4Q業績サマリー

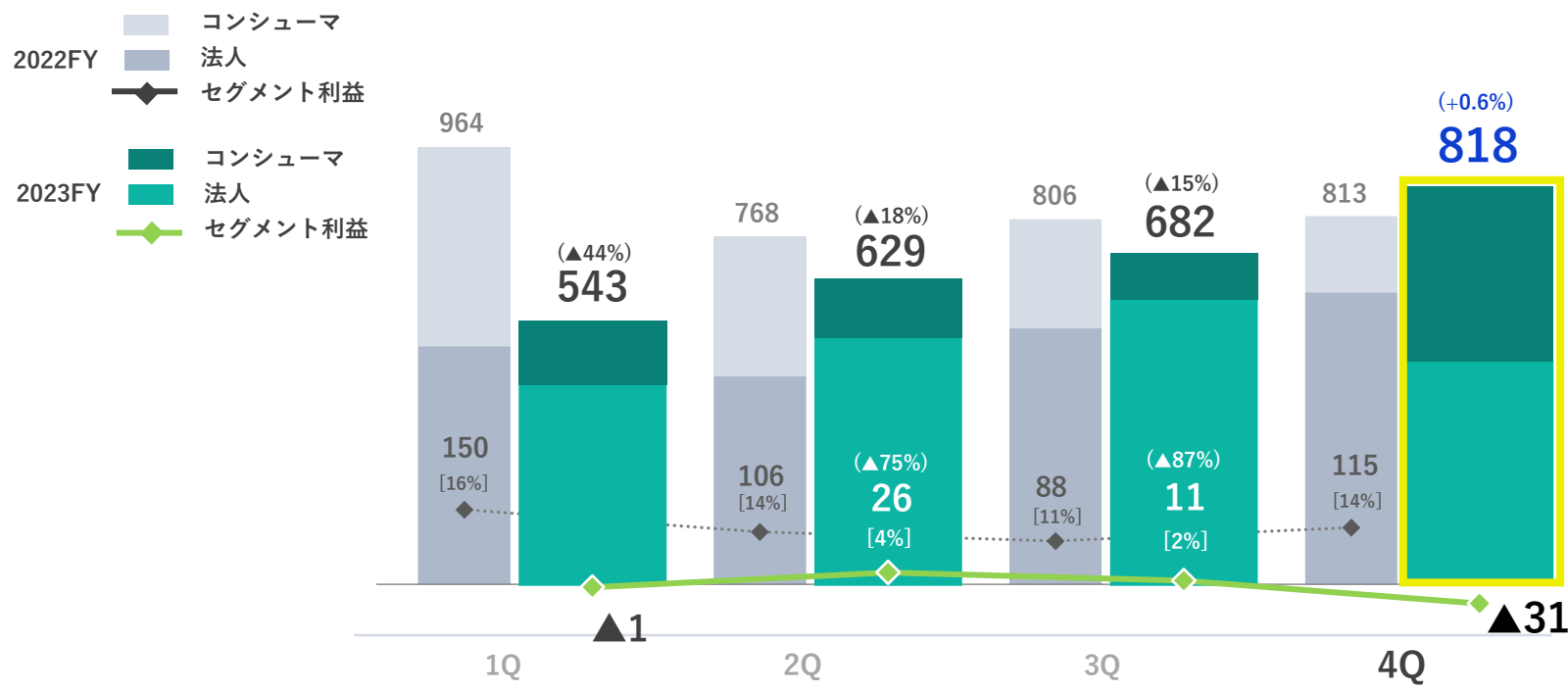
- ◆ 生産拠点の中国における春節休暇のタイミング及びサプライチェーンへの影響から2月の生産・出荷が減少しCN事業が減収、全社売上高は前年同期比10%減
- ◆ 減収によるCN事業の減益に加えLD事業が大幅減益、全社経常利益が対前年比51%減少



2023年度 4Q業績サマリー

- ◆ 2年ぶりの新作ゲーム発売があったが、M&Aに伴うヘルスケア事業の一時的連結除外やリソースシフトによるソリューション売上減少によりセグメント売上は前年同期微増に
- ◆ 利益面では、ゲーム発売時の宣伝販促投下に加え、ヘルスケア事業の連結除外及びソリューション案件で不採算プロジェクトが発生したことが重なり損失を計上

単位：百万円 () 前年同期比 [] 利益率 ※マイナスの場合は省略

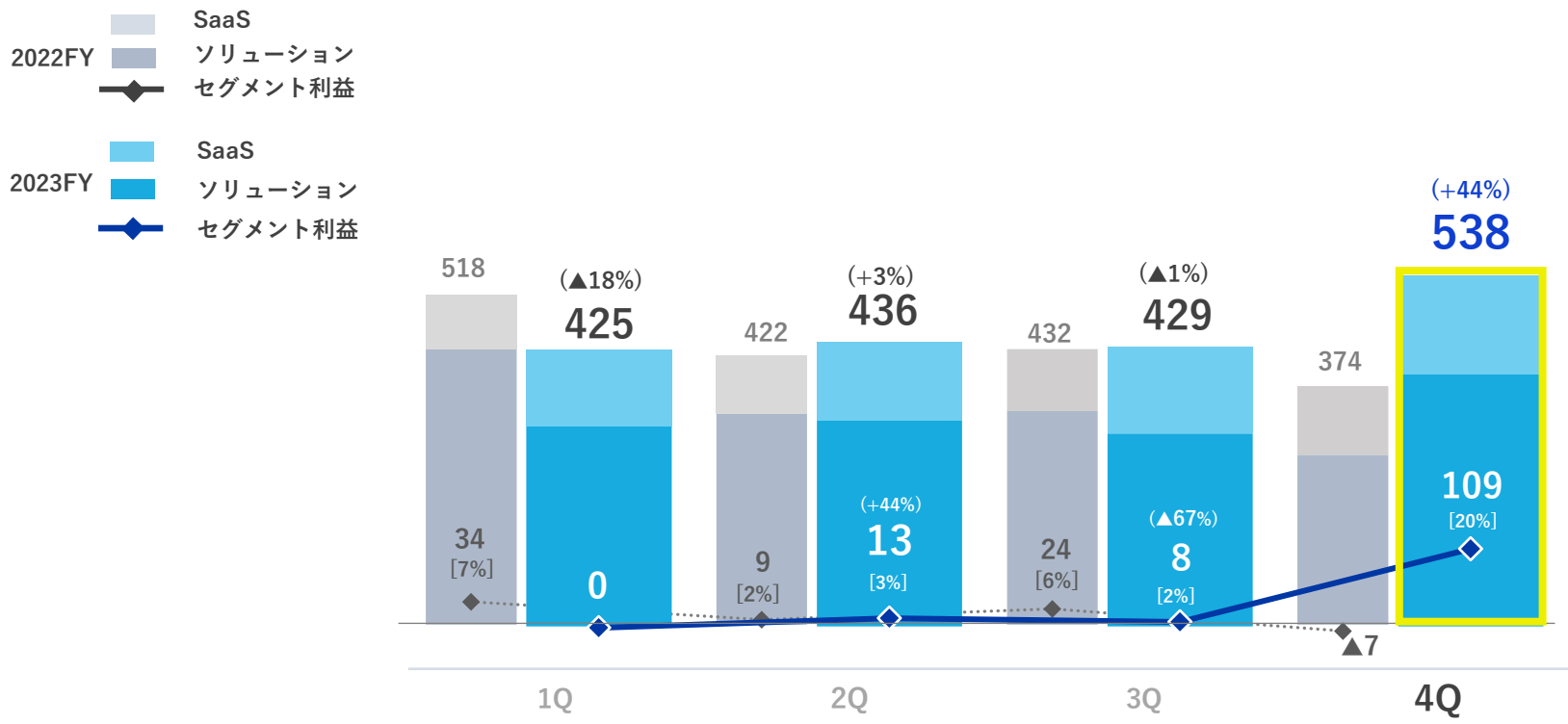


※2023FY4Q (1~2月) は、M&Aにより吸収した新会社にヘルスケア事業は移動したため連結業績から除外

2023年度 4Q業績サマリー

- ◆ AIチャットボットは売上拡大を継続。4Qはソリューション関連も好調に推移し、前年同期で売上を拡大
- ◆ SaaS事業の売上拡大による採算改善とソリューションのプロジェクト利益拡大により、セグメント利益は前年同期で大きく増益

単位：百万円 () 前年同期比 [] 利益率 ※マイナスの場合は省略



2023年度 4Q業績サマリー

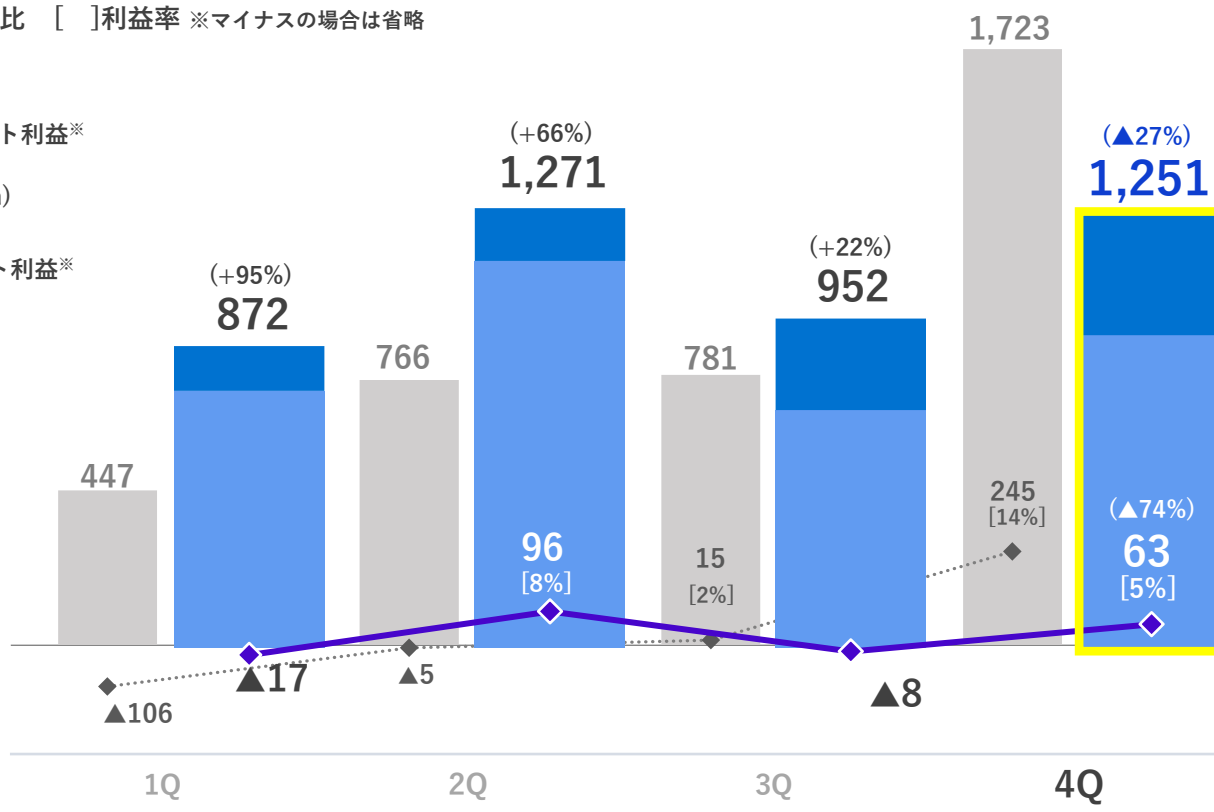
- ◆ aiwa事業は、タブレットが好調に推移しシェアを拡大。また、ディスプレイなど新領域の製品を積極投入しプレゼンスを向上
- ◆ ODMは春節の影響から前年同期比で大きく減収。利益面では為替環境によりODMの原価率が高止まりしており、セグメント利益に影響

単位：百万円 () 前年同期比 [] 利益率 ※マイナスの場合は省略

2022FY ■ 売上高
◆ 実質セグメント利益*

2023FY ■ 自社製品(aiwa)
■ ODM等
◆ 実質セグメント利益*

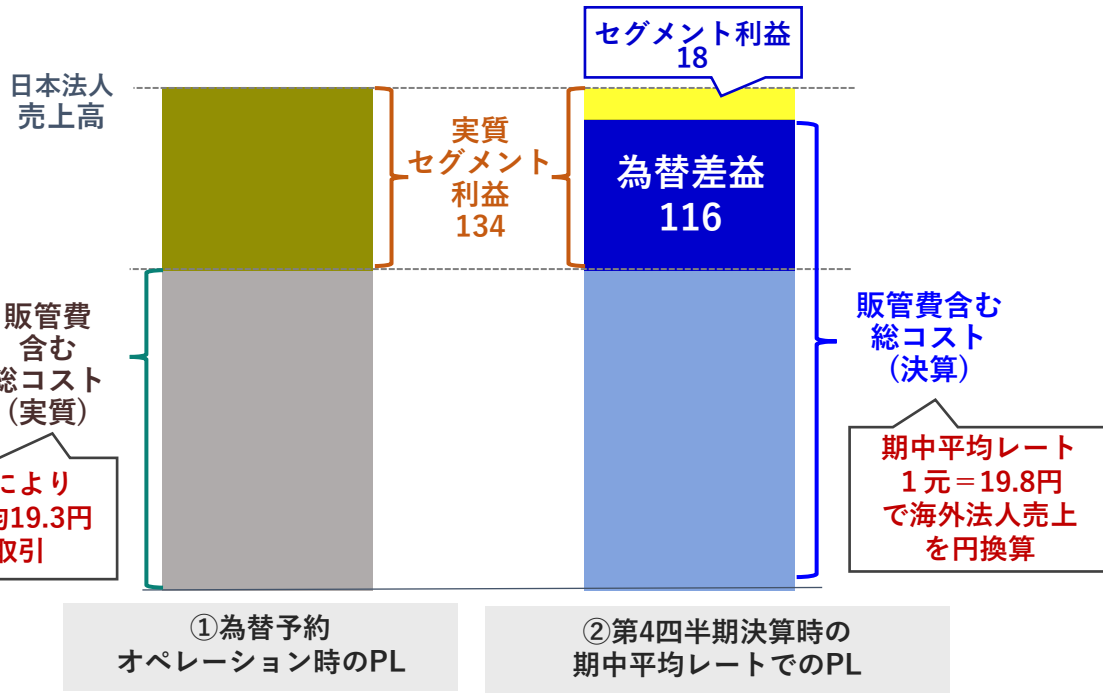
※実質セグメント利益
 =セグメント利益+為替差益



- ◆ 日常オペレーションにおいて、日本法人が海外子会社からデバイスを仕入れる際に為替予約（1元＝19.3円）によって仕入額を確定した上で実現した利益を「実質セグメント利益」として算出
- ◆ 海外子会社を連結する際の本社の出荷高を期中平均レート（1元＝19.8円）で算出、日本法人が仕入れた際の予約レート（1元＝19.3円）との差分を、為替差益として計上

2023FY

為替予約レートより円安元高となり為替差益が発生



- ① 日本/深圳の実際の取引は、案件毎に為替予約を行い、円建て仕入額を確定
<2023FY：1元＝19.3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
<2023FY：1元＝19.8円で換算>

上記①②の元レートの差0.5円がCN事業に関わる為替差益として2023FY累計では116百万円発生

積極投資策による固定資産の増加

◆無形固定資産

- ・ SaaS、コンシューマ事業等への投資継続
- ・ ヘルスケア新会社M&Aによる“のれん”の増加

◆投資その他の資産

- ・ CVC設立や資本業務提携等の出資実施

積極投資策による負債の増加

- ・ 固定負債、1年以内返済予定の長期借入金が増

純資産の増加

- ・ M&Aに伴う株主資本の増加

単位：百万円	前年度末(23/2)	当年度末(24/2)	増減		前年度末(23/2)	当年度末(24/2)	増減
流動資産	6,160	6,099	▲61	流動負債	1,583	1,939	+356
現金及び預金	2,983	2,662	▲321	契約負債	128	147	+19
受取手形、売掛金及び 契約資産	1,705	1,790	+85	短期借入金・1年内 返済予定の長期借入金	399	612	+213
前渡金	98	348	+250	その他	1,056	1,180	+124
棚卸資産	918	720	▲198	固定負債	844	1,827	+983
その他	456	579	+123	負債合計	2,427	3,767	+1,340
固定資産	1,860	4,011	+2,151	株主資本(自己株式除く)	5,412	6,086	+674
有形固定資産	210	243	+33	その他の包括利益累計額	131	186	+55
無形固定資産	551	2,196	+1,645	新株予約権・非支配株主持分	50	70	+20
(内、のれん)	(3)	(1,214)	+1,211	純資産合計	5,593	6,343	+750
投資その他の資産	1,099	1,572	+473	負債・純資産合計	8,021	10,110	+2,089
資産合計	8,021	10,110	+2,089	自己資本比率	69.1%	62.0%	▲7.1p



II .2025年2月期 業績見通し

23.10発表「新中期計画」に沿って
「新たな事業構造」 × 「増収増益」 を実現

新たな事業構造 = 自社事業拡大による収益性向上



増収 売上高 **100億円超**

増益 調整後EBITDA※ **10億円超**、EBITDAマージン **10%超**
 経常利益 **3億円**、ROE **3%超**

※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

単位：百万円	2023FY 実績	2024FY 予想	前年比
売上高	8,736	10,000	+15%
調整後EBITDA※ (%)	263 (3%)	1,000 (10%)	+280%
経常利益 (%)	132 (2%)	300 (3%)	+126%
親会社株主に帰属する 純利益 (%)	73 (0.8%)	200 (2%)	+171%
ROE	1.3%	3.1%	+1.8p
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を含む）及び為替差損益の合計額

3セグメント構成のまま、名称変更および一部事業シフトに伴う定義変更を実施

①コネクテッド事業の名称変更

より一般に知名度が高い名称
+
自社製品事業「aiwa」の拡大
= 「IoT&デバイス事業」に変更

②ソリューション系事業のセグメント変更

Edtech関連を除く
ライフデザインソリューションを
AI&クラウドソリューションに集約
さらなるAI事業強化を図る

新セグメント(2024FY~)

ライフデザイン事業 (LD)

- **コンシューマ&コンテンツ**
 - ・ NintendoSwitch等ゲーム
 - ・ キッズアプリ、教育コンテンツ
- **ウェルネス**
 - ・ 健康経営支援サービス 等
- **その他**
 - ・ プリペイド決済サービス
 - ・ 酒販卸向けDXサービス
 - ・ 医療介護向けDXサービス 等

AI&クラウド事業 (AI)

- **SaaS**
 - ・ AIチャットボット
 - ・ クラウドアドレス帳サービス
- **ソリューション**
 - ・ AIソリューション「AldeaSuite」
 - ・ AWS、Azure、Salesforce kintone関連
 - ・ その他スクラッチ開発等

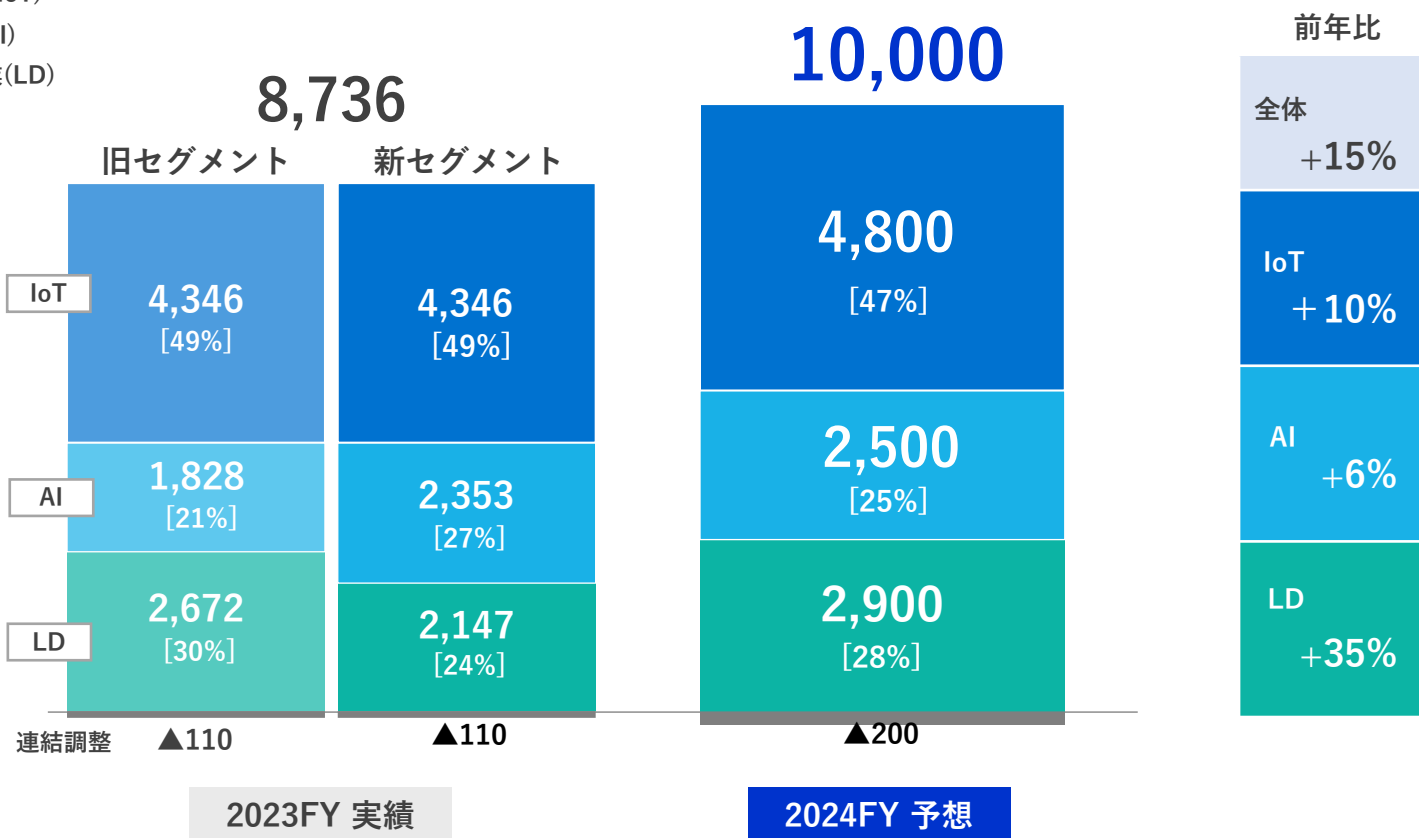
IoT&デバイス事業 (IoT)

- **ODM**
 - ・ デバイス/アプリ等のODM提供や保守、サポートなど
- **自社製品**
 - ・ aiwa

全セグメントの売上拡大により 売上高100億円超に再度挑戦

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)



全セグメント増収効果によるセグメント利益の拡大を見込み、EBITDAは約3.8倍へセグメント利益の増加により本年1月に子会社化した(株)Wellmiraの「のれん償却負担」1.2億円を吸収、連結経常利益を約2.3倍に

単位：百万円	2023FY		2024FY	前年比
調整後EBITDA※1 (%)	263 (3%)		1,000 (10%)	約3.8倍
セグメント利益		旧セグメント	新セグメント	
	LD	5	▲35	+228百万円
	AI	130	170	約1.9倍
	IoT※2	134	134	約1.3倍
	計	269	689	約2.5倍
その他	139		—	—
全社費用等	276		389	約1.4倍
経常利益	132		300	約2.3倍

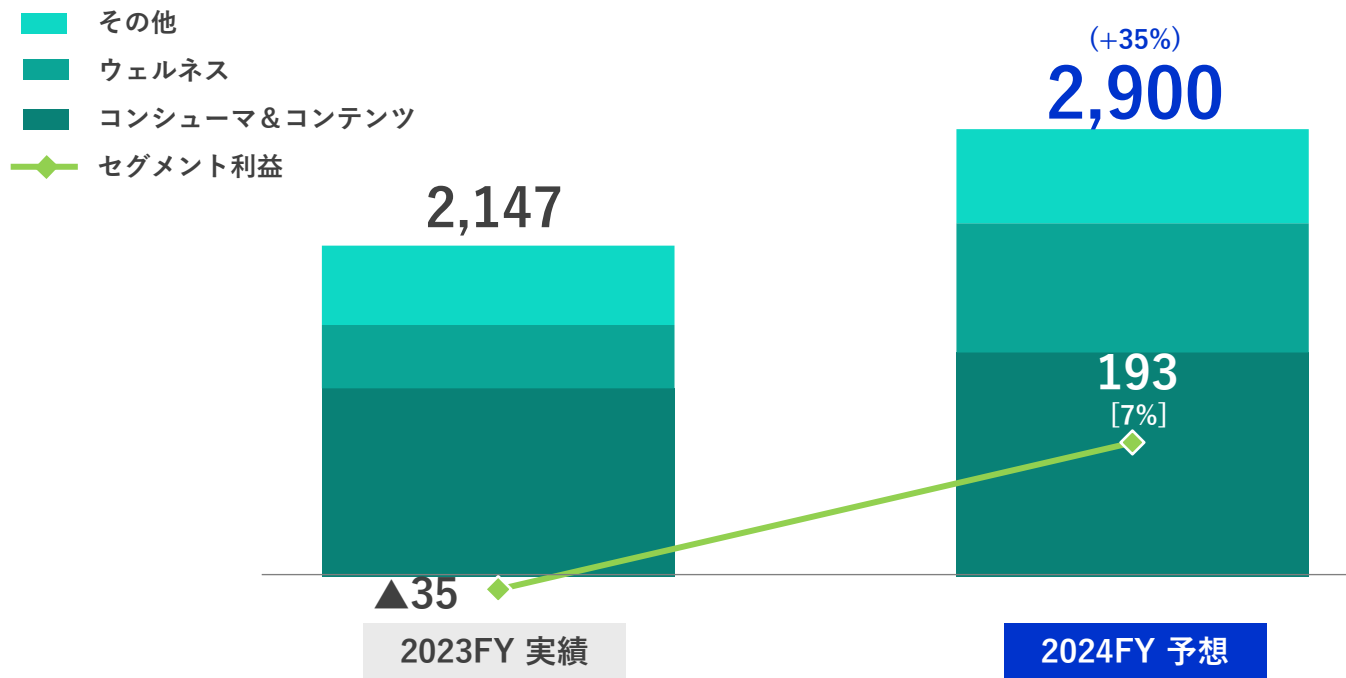
※1 営業利益と減価償却費（のれんに係る償却費を含む）及び為替差損益の合計額

※2 実質セグメント利益 = セグメント利益 + 為替差益

2024年度 主要動向

- ◆ CharaTech事業においては、新作ゲームソフトの販売に注力、国内での拡売に加え、5月のアジア向けフルローカライズ版を皮切りに世界展開を本格化
- ◆ ヘルスケア分野では連結を開始した(株)Wellmiraの早期黒字化に加え医療・介護向けDXプラットフォーム「KarteConnect」の導入拡大を目指す

単位：百万円 () 前年比 [] 利益率 ※マイナスの場合は省略



クレヨンしんちゃん「炭の町のシロ」海外展開

クレヨンしんちゃん冒険アドベンチャーゲーム最新作



©白井儀人／双葉社・シンエイ・テレビ朝日・ADK

世界累計出荷数50万本を超えた
前作のノウハウを活かし海外展開を推進

5/2発売
アジア版

韓国・台湾・香港向けに
完全ローカライズを実現

- 現地アニメ声優を起用
- ゲーム内デザインの調整
- コレクターズエディションには翻訳した特典を同梱

アジア版発売に向けて現地プロモーションを展開

台北ゲームショウ2024



- ブース出展
- ゲーム実況中継
- 体験エリア など

コラボカフェ(香港)



- 店内装飾やフォトスポット
- 限定コラボメニュー
- 来場/注文特典 など

Pop-upストア(韓国)

大規模
ポップアップストア
展開予定

- 限定グッズ販売
- フォトスポット
- ゲーム試遊エリア など

ウェルミラのグループ化によるウェルネス事業拡大

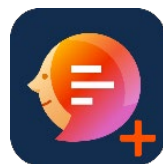


PHR市場ノウハウ・実績と先行優位性、
サービス&ソリューションの企画・開発力を融合し

ウェルネスサービスNo.1企業へ

サービスのラインアップ化による 事業シナジー

健康経営



カロママプラス

特定保健指導



カロママ
プラス
ONLINE

ウォーキング
イベント



RenoBody

各顧客にアプローチ

企業/職域

自治体/スポーツクラブ

健康支援サービス業界でのシェア向上

ヘルスケア ソリューションの拡大

AI、クラウドなど
技術アセットの融合



通信キャリア、保険会社
食品メーカーなど
得意業界を中心とした
アプローチ

新規注力分野の立ち上げ

PHRを活用した事業推進

パーソナル
プロモーション

マーケティング
DX支援

ネオスのサービスや
ソリューションとの連携

飲食・小売業向け
Walletサービス

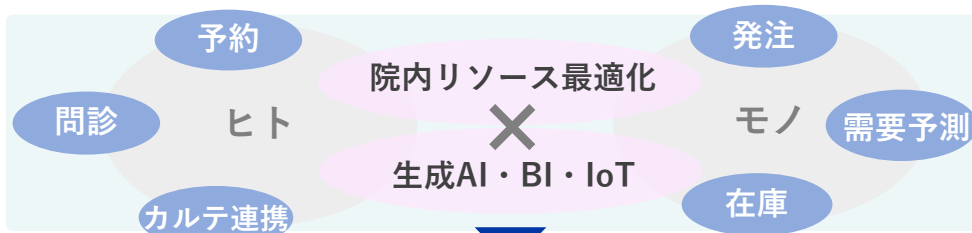
病院・製薬向け
ソリューション

業種別DX支援サービスの本格化

医療・介護向けDX



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



自治体・病院・介護事業所で導入拡大

- 自治体**
 - 京都市保健所
 - 新型コロナほか感染症全般の療養者サポート
 - 食品・生活衛生管理業務などに活用
- 病院**
 - 都内総合クリニック
 - データやAIを活用した診療業務の効率化
 - 患者向けのサポートなどに活用
- 介護**
 - 大手介護事業所
 - 利用者のデータ分析などに活用

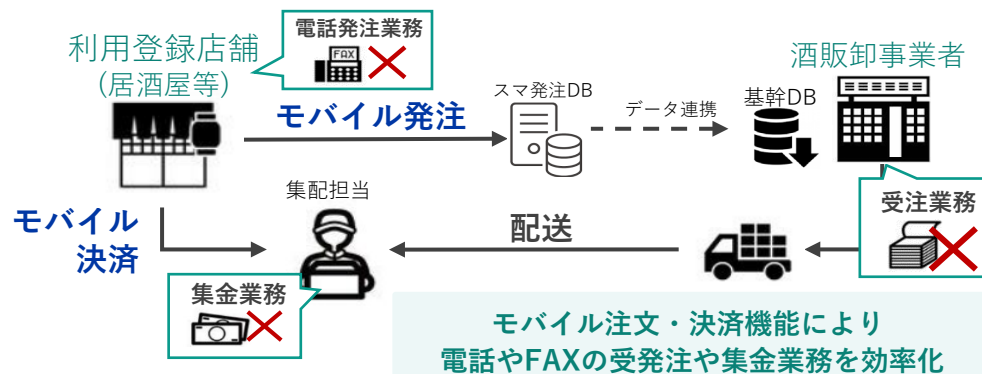
酒販卸向けDX

利用登録店舗 2024年3月末時点



78,000店

酒販店と酒販卸売業者の間における
受発注から決済までをスマホ1つで取引管理



決済・販促関連機能の拡張により 追加導入や新規顧客開拓を加速

決済

- ・売掛債権買取*
- ・デジタル請求書作成

販促

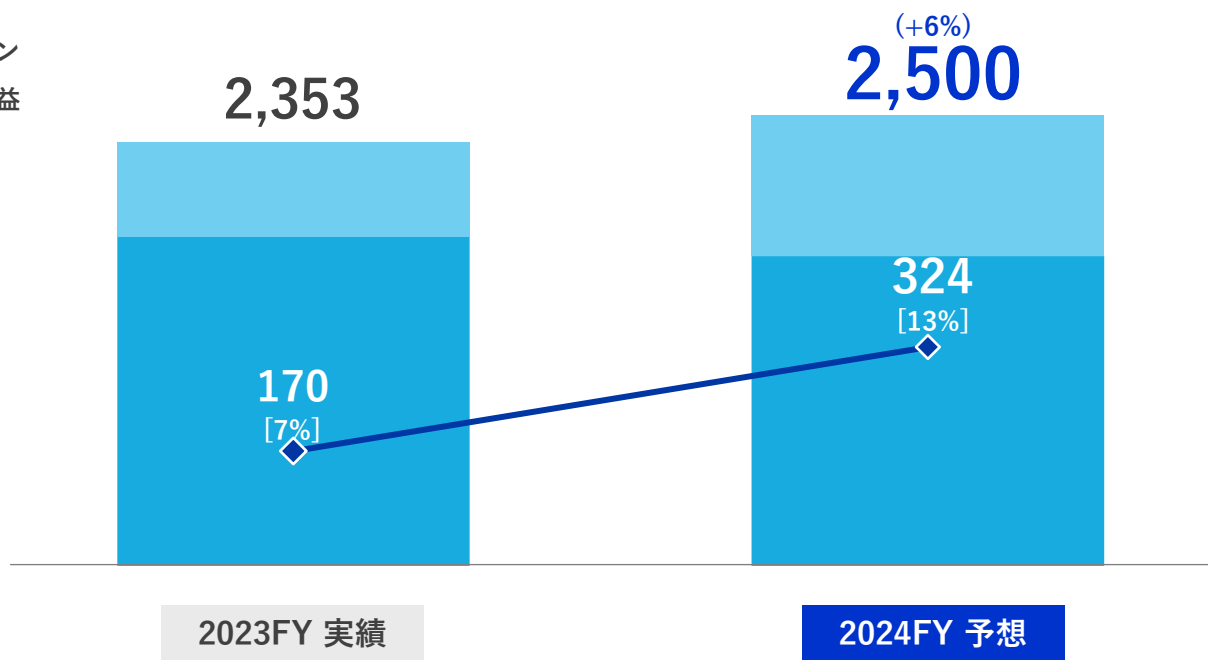
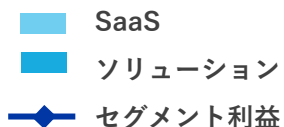
- ・飲食店向けのニュース配信
- ・酒販店からのお知らせ
- ・カタログ等の商品紹介

▶ 注文受付から売掛金回収、販促機能までオールインワン

2024年度 主要動向

- ◆ AIチャットボット事業については、4月よりRAG（検索拡張生成）機能を大幅に強化したフルリニューアル版を投入し成長を加速、売上拡大により損益分岐点を越えてSaaS事業は利益フェーズに移行
- ◆ 新たなAIソリューション「Aldea Suite(アイデア 스위트)」の販売を開始
ソリューション分野でもAI事業拡大を狙う

単位：百万円（ ）前年比 []利益率 ※マイナスの場合は省略



AIチャットボット【OfficeBot】サービス強化

社内データと対話する生成AI
法人向けRAG

OfficeBot

フルリニューアル版を展開

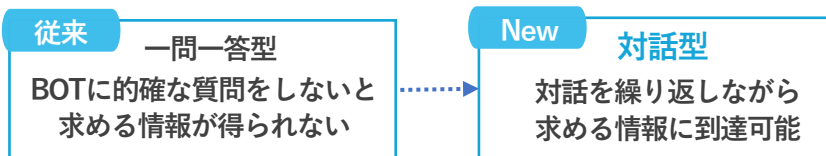
- インフラ環境をMicrosoft Azureに完全移行
- 「Azure AI Search」の採用でRAG※性能を飛躍的に向上

POINT 1 Microsoft Azureの最先端のAIサービスをインテグレート



検索精度やドキュメントの読み取り性能が最新のAI技術により飛躍的に向上

POINT 2 独自研究に基づくチューニングで対話型チャットUXを強化



リテラシーに左右されずより手軽に求める回答へ到達可能に

新規契約数

2023FY実績

前年比 **3.9倍**

専門メディアのアワード多数受賞

2024



2023



※ Retrieval Augmented Generation (RAG) : 生成AIに独自の情報源を付与することで回答精度を向上させる仕組み

AI領域におけるソリューション強化

Aldea Suite

POINT
1企業DXにおける
安全・手軽なChatGPT活用を実現

- ✓ セキュアなAIチャット環境をスピーディーに構築
組織固有の情報も安心して活用可能に

POINT
2

各社専用のカスタマイズにも対応

- ✓ 独自のプロンプト※やデータ管理設定など
各社のニーズに応じて柔軟に対応

AIソリューション

生成AIを活用した新サービス開発に対応

キャラクター性を付与した
AI活用によるサービス など

教育BOT



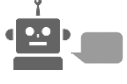
学習サポート

ペットBOT



メンタルケア

営業BOT



接客・商談

開発例

AIセールス

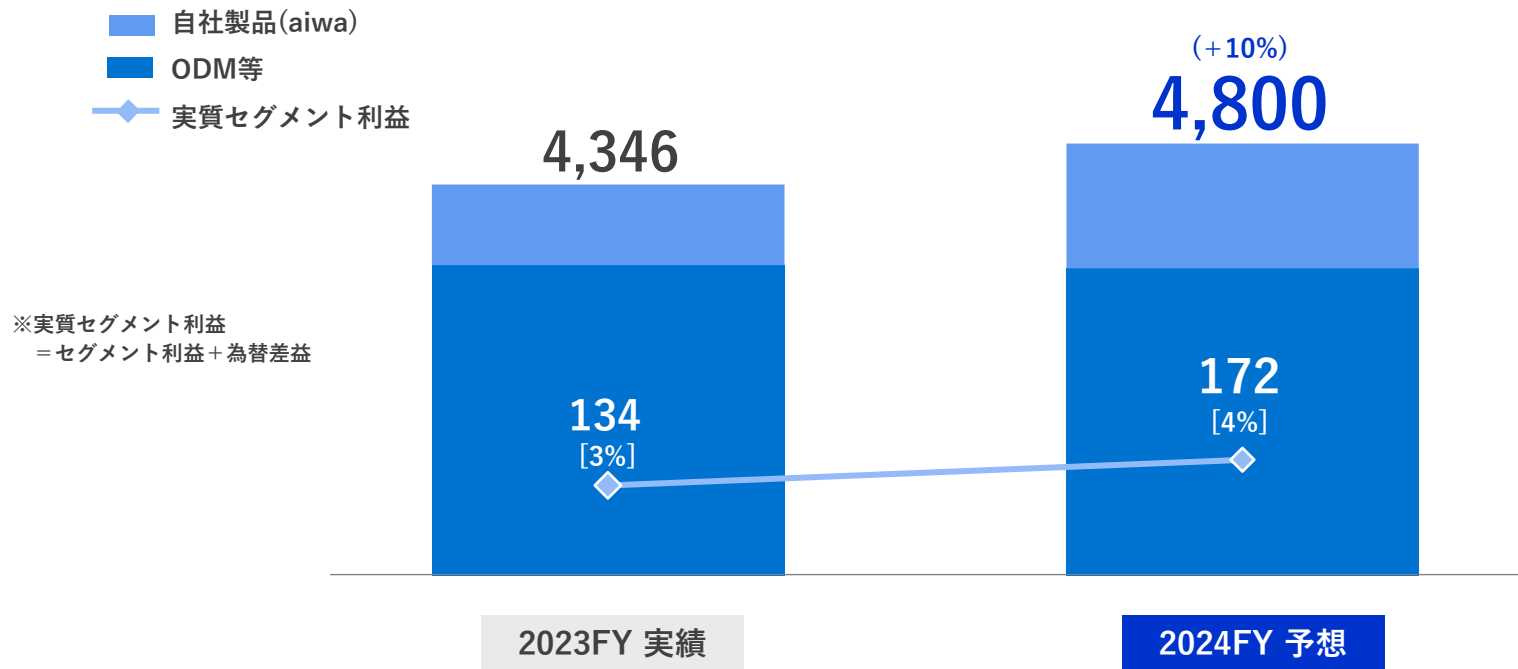
- 個人データの収集機能
- データを活用した会話機能

- ✓ チャットでの顧客との会話を通じた
興味関心や個人データの収集・分析
- ✓ 問い合わせや提案、購入案内の自動化
- ▶ AIによる接客や商談、パーソナルデータに基づく
最適なサービス提案などの営業DXを実現

2024年度 主要動向

- ◆ aiwa製品は、新製品投入によるラインアップの拡充や製品領域の拡大により売上拡大を継続、引き続き成長を重視したマーケティング展開に注力
- ◆ ODMについては、原価率低減への努力は継続するも、現在の円安元高環境が継続する前提に立って、保守的にほぼ横這いで見込む

単位：百万円 () 前年比 [] 利益率 ※マイナスの場合は省略



自事業aiwaの拡大

Androidタブレットを中心に販売シェアを拡大

Yodobashi.com

「タブレットPCランキング」(4/16更新時点)

→3位「JA3-TBA0802」ランクイン

ビッグカメラ「Androidタブレット
人気売れ筋ランキング」(4/16更新時点)

→2位「JA3-TBA1005」

3位「JA3-TBA0802」ランクイン



「JA3-TBA0802」



「JA3-TBA1005」

主要
方針①

タブレットに続く
主力製品へのチャレンジ



超軽量フルHDモニター「aiwa display」(全4機種) etc..

主要
方針②

新たな製品領域での
ラインアップ拡大



ヘルスケア対応集音器(ライセンス提供製品) etc..

aiwa ブランドのさらなるプレゼンス向上へ

ODM事業における成長戦略

先端IoTベンチャーへのサポートを通じて共に成長

2023年度 案件例



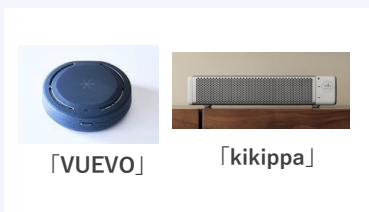
Pixie Dust Technologies, Inc.

ピクシーダストテクノロジーズ(株)

資本業務提携により開発・製造に加え
技術面の連携など価値創出を推進

JENESIS製造実績

会話視覚化ワイヤレスマイク「VUEVO」
ガンマ波サウンドスピーカー「kikippa」

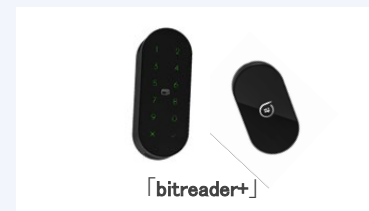


(株)ビットキー

資本出資によりパートナーシップを強化
製品開発・製造における連携を加速

JENESIS製造実績

スマートロック「bitreader+」等



日伸貿易(株)

見守りデバイス「DENARI BOTS」の
設計・製造・ソフトウェア開発に対応

▶ 同社初のIoT製品開発を通じて事業拡大を支援



「DENARI BOTS」及び専用アプリ

通信回線にはJENESISとパートナー関係である
(株)ソラコム のIoTプラットフォームを活用



- ◆上期、下期とも前年同期比2桁成長を見込むが、上期はBtoBサービスの費用投下先行段階が続くLD事業がマイナス、これに加え、IoT事業の季節性、M&Aに伴うのれん償却の開始等が重なり損失計上の見込み
- ◆下期は自社事業の採算改善、ゲーム世界展開、ODM事業の売上拡大等により大きく利益幅が拡大

単位：百万円	2023FY 実績		2024FY 予想		
	1H	2H	1H	2H	
売上高 (前年同期比：%)	4,134 (+9%)	4,602 (▲5%)	4,600 (+11%)	5,400 (+17%)	
調整後EBITDA※1 (EBITDAマージン：%)	81 (2%)	183 (4%)	270 (6%)	730 (14%)	
セグメント 利益※2	LD	14	▲34	227	
	AI	24	146	125	199
	IoT※3	79	55	30	143
	計	117	152	121	569
その他	81	62	—	—	
全社費用等	▲144	▲136	▲201	▲189	
経常利益 (利益率：%)	54 (1%)	78 (2%)	▲80 (-)	380 (7%)	
親会社株主に帰属する純利益 (利益率：%)	34 (0.8%)	39 (0.8%)	▲50 (-)	250 (5%)	

※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 2023FYは新セグメントベース

※3 実質セグメント利益 = セグメント利益 + 為替差益



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 (2024年2月末現在)	529名 (国内322名・海外207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 (2024年2月末現在)	2,410,273千円 発行済株式数 12,472,200株
連結子会社	ネオス株式会社 JENESIS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) 創紀精工(東莞)有限公司 (中国) スマはっちゅう株式会社 アイワマーケティングジャパン株式会社 株式会社Wellmira
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



AIチャットボット

OfficeBot powered by ChatGPT API

ソリューション

Aidea Suite
aws partner network

aiwa



HealthTech



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



FinTech



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

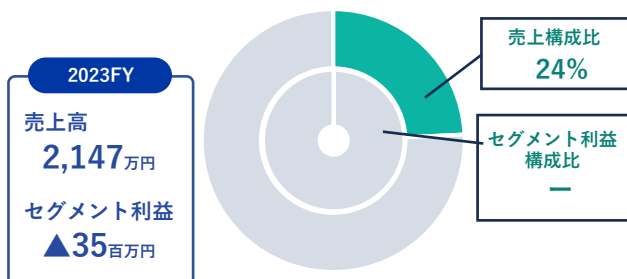
コネクテッドデバイスなど
モノとインターネットの融合による
新たな価値を創造

各種IoTデバイス



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等のゲームやキャラクターコンテンツ
- キッズ向け知育アプリや教育コンテンツ

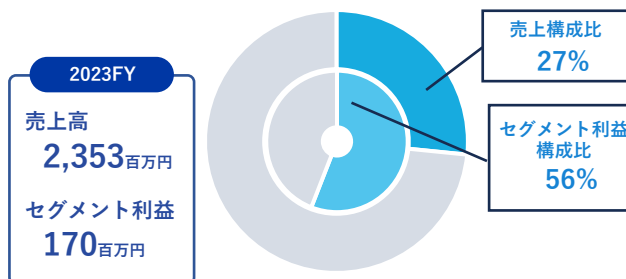
ウェルネス

- 健康経営支援サービス「RenoBody」
- AI健康アドバイスアプリ「カロマップラス」

その他

- 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」
- 医療介護向けDX「KarteConnect」

AI&クラウド事業



Business Domain

SaaS

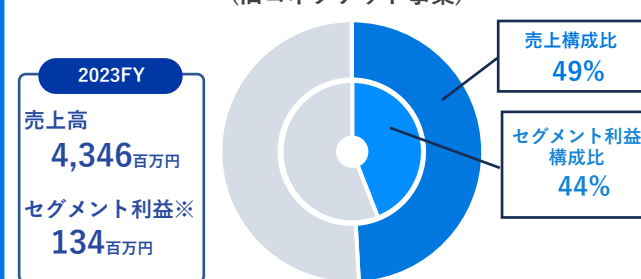
- AIチャットボットサービス「OfficeBot」
- クラウドアドレス帳サービス「SMARTアドレス帳」

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

(旧コネクテッド事業)



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

高度なクリエイティブ力とコンテンツ制作力をベースにキャラクター版権元との強固なパートナーシップを構築



コンシューマ&コンテンツ

人気キャラクターIPをフックにクリエイティブ力を活かした多彩なコンテンツを世界中に展開



ソリューション事業で培った業界知識を活かしてヘルスケア・ウェルネスに特化したサービス/ソリューションを提供



ウェルネス

ヘルスケア、ウェルネス領域におけるBtoBサービスおよびソリューションを展開

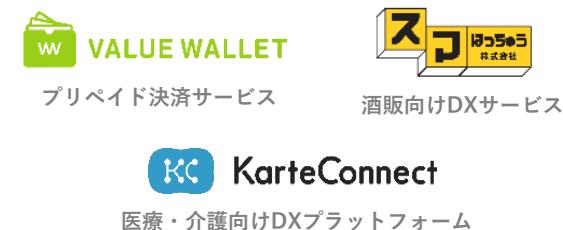


決済分野におけるパートナーとの連携やメディカル分野の知見を活かしたサービス/ソリューションを展開



その他

決済・メディカル領域におけるBtoBサービスおよびソリューションを展開



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



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



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2拠点の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



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



スマートウォッチ



電子楽器

発行済み株式総数 12,472,200株
(+132,700)

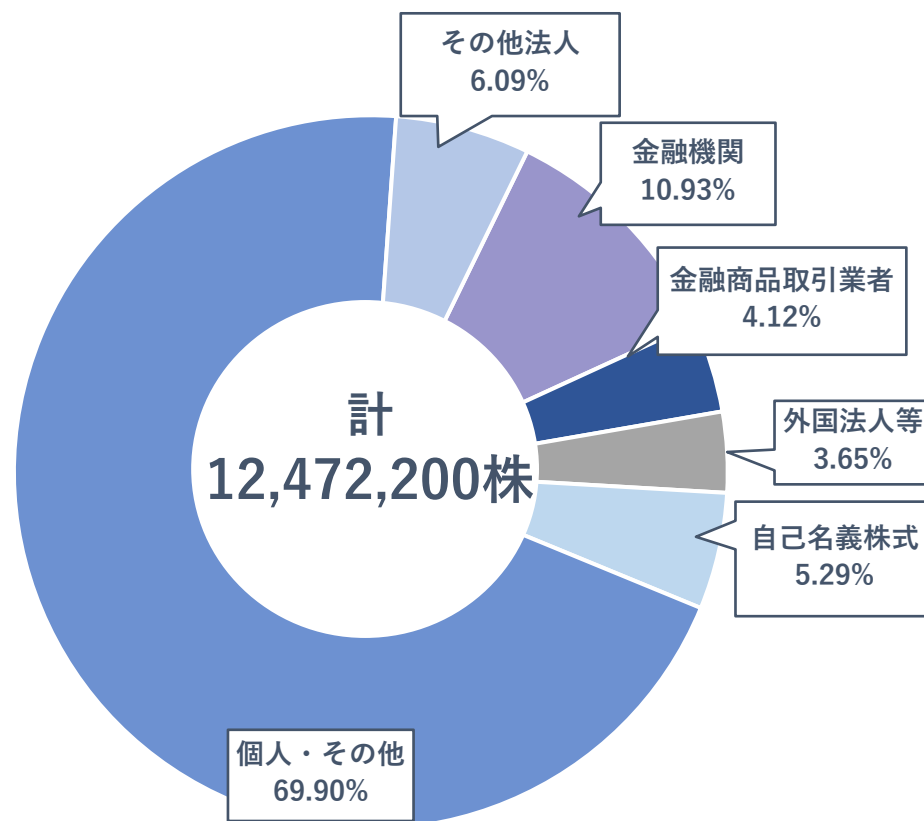
株主数 7,408名
(▲98)

※()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	15.89
太陽生命保険株式会社	570,000	4.82
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	423,000	3.58
藤岡 淳一	370,600	3.13
シャープ株式会社	360,000	3.04
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	218,600	1.85
井川 等	215,200	1.82
SOCIETE GENERALE PARIS / BT REGISTRATION MARC / ORT	184,000	1.53
上田八木短資株式会社	153,000	1.29
日本証券金融株式会社	133,500	1.13

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>

