

# 2025年2月期 第2四半期 決算補足資料

テクミラホールディングス株式会社

2024年10月11日



# I . 2025年2月期第2四半期 決算概要

---

- ◆ 売上高は前年同期比+34%の増収、増収効果により営業利益、経常利益も増益  
EBITDAは前年同期比6.4倍と大幅に増加
- ◆ 純利益は、資本業務提携に伴って保有した上場株式の価格が下落し、有価証券評価損が発生したこと等により減益

単位：百万円	2023FY 1H	2024FY 1H	前年同期比	
			百万円	%
売上高	4,134	5,554	+1,420	+34%
総利益 (%)	1,446 (35%)	1,944 (35%)	+498 (-)	+34%
販管費 (%)	1,481 (36%)	1,933 (35%)	+452 (▲1p)	+31%
営業利益 (%)	▲34 (-)	11 (0.2%)	+45 (-)	—
(為替差益)	(16)	(50)	+34	+213%
経常利益 (%)	54 (1%)	65 (1%)	+11 (-)	+20%
(特別損失)	(0)	(▲78)	▲78	—
親会社株主に帰属する 中間純利益 (%)	34 (1%)	▲66 (-)	▲100 (-)	—
調整後EBITDA※1	81	515	+434	約6.4倍
ROE※2	0.6%	▲1.1%	▲1.7p	

※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 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

- ◆ 売上高は、ゲーム事業のアジア展開やAI・DXソリューションが好調に推移したこと、またODM事業の受注が予想を大きく上回ったことなどにより、期首予想比で21%増
- ◆ 経常利益は、各セグメントの増収効果によりセグメント利益が増加し、期首予想比約1.5億円の上方修正
- ◆ 一方で、資本・業務提携により保有している上場株式の株価下落に伴う評価損を計上したこと等により、純利益は期首予想に16百万円未達

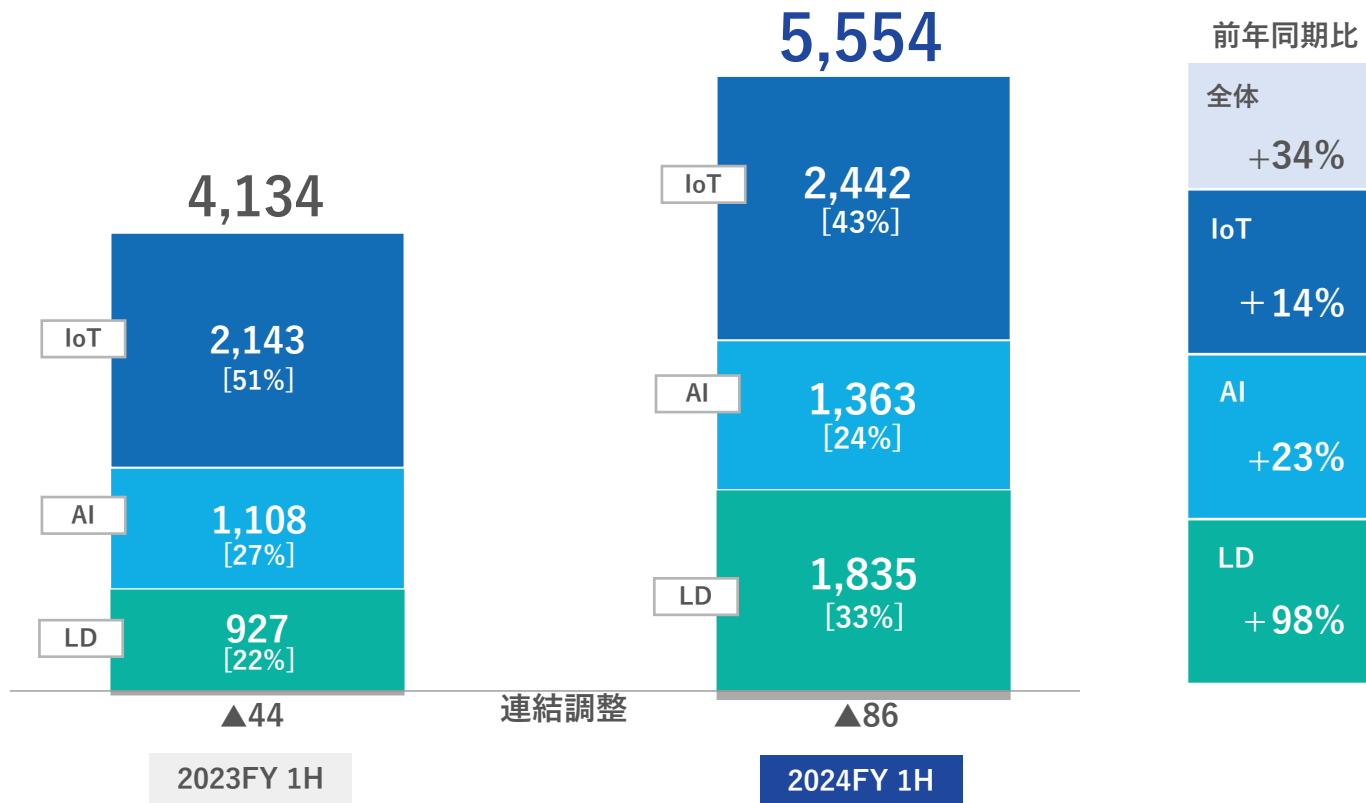
単位：百万円	期首予想 (上期)	実績	
			期首予想比
売上高	4,600	5,554	+21%
経常利益	▲80	65	+145
(特別損失)	—	(▲78)	▲78
親会社株主に帰属する 中間純利益	▲50	▲66	▲16

前年同期比で、LD事業は倍増、IoT事業、AI事業とも二桁増により全体で34%の増収

- IoT** 自社事業aiwaはほぼ倍増、ODMも好調を維持し、セグメント全体では14%の増収
- AI** AIチャットボットなどのSaaS事業は増収を継続、ソリューションも順調に推移
- LD** 新作ゲームソフトの海外販売好調に加え、(株)Wellmiraの連結開始等により大幅増

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)

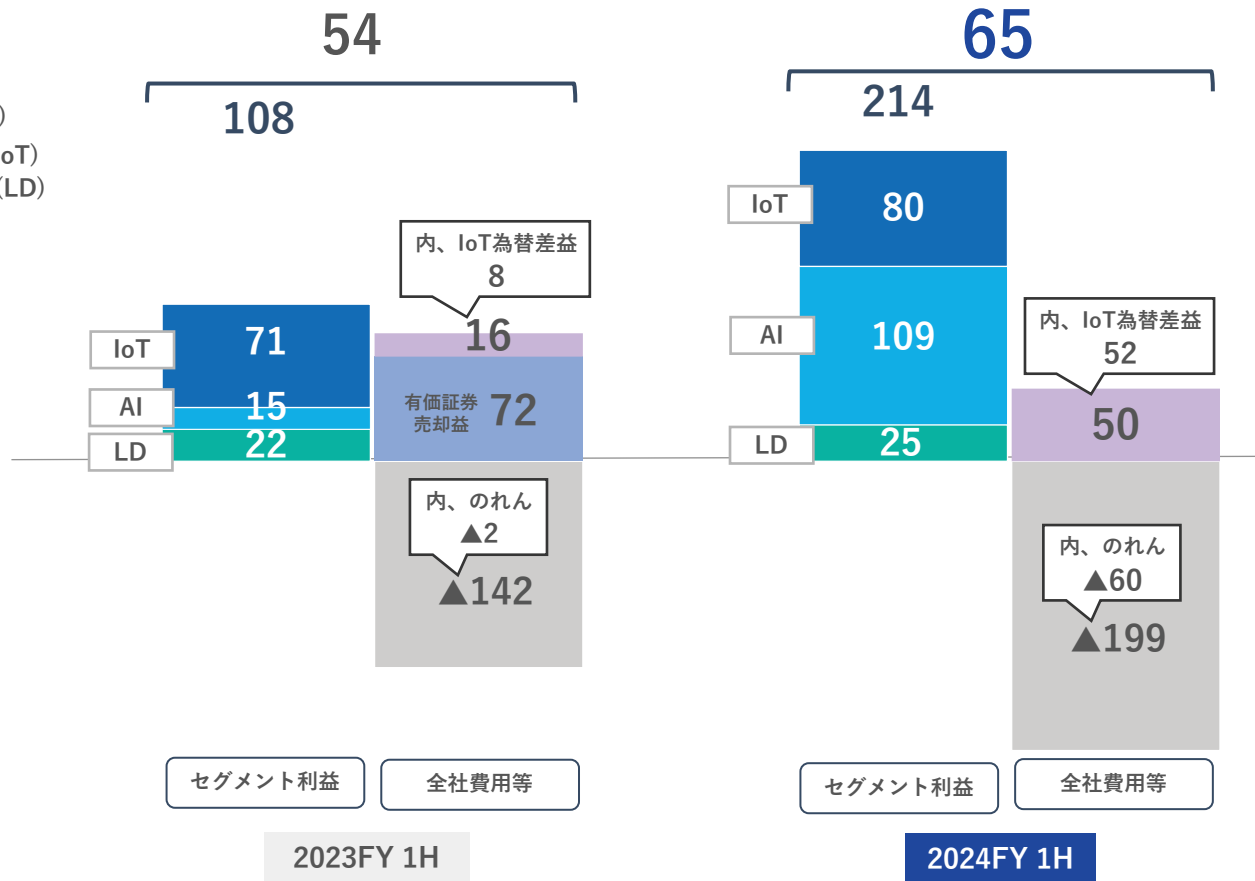


※セグメント区分の一部変更に伴い、本資料における2023年度のセグメント売上高・利益については新区分の数値に換算し算出しております

- ◆ 各セグメントとも増益、特にAI事業の利益拡大によりセグメント利益は前年同期比で倍増
- ◆ 当期は有価証券売却益の発生がなく、連結を開始した(株)Wellmiraの”のれん”償却開始などにより費用計上が拡大
- ◆ セグメント利益の増加が全社費用等の費用増加を上回り全体では増益で着地

単位：百万円

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



前年同期比	
全体	+11
セグメント利益計	+106
IoT	+9
AI	+94
LD	+3
為替差益	+34
全社費用等	▲57

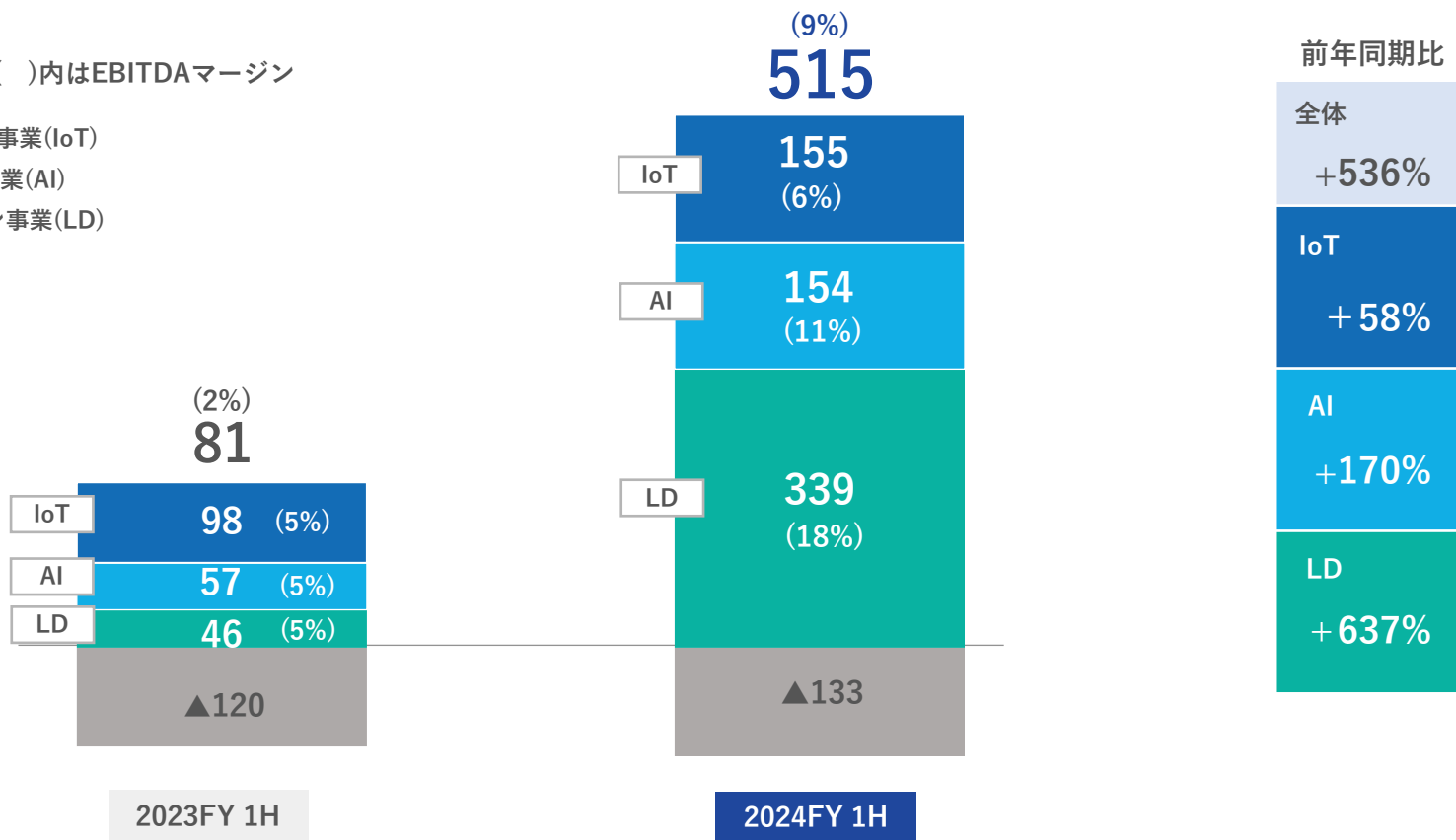
各事業とも増益効果により拡大、特にゲーム事業の寄与により全体では6.4倍の大幅増

- IoT** 増収効果と生産効率の向上、コスト低減の進行により、セグメント利益が大きく増加
- AI** SaaS事業の採算改善や、DX化等の付加価値の高いソリューション提供により大幅増
- LD** 新作ゲームのアジア展開の好調が牽引し、前年同期比で7.4倍となる大幅増を達成

※調整後EBITDA = 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

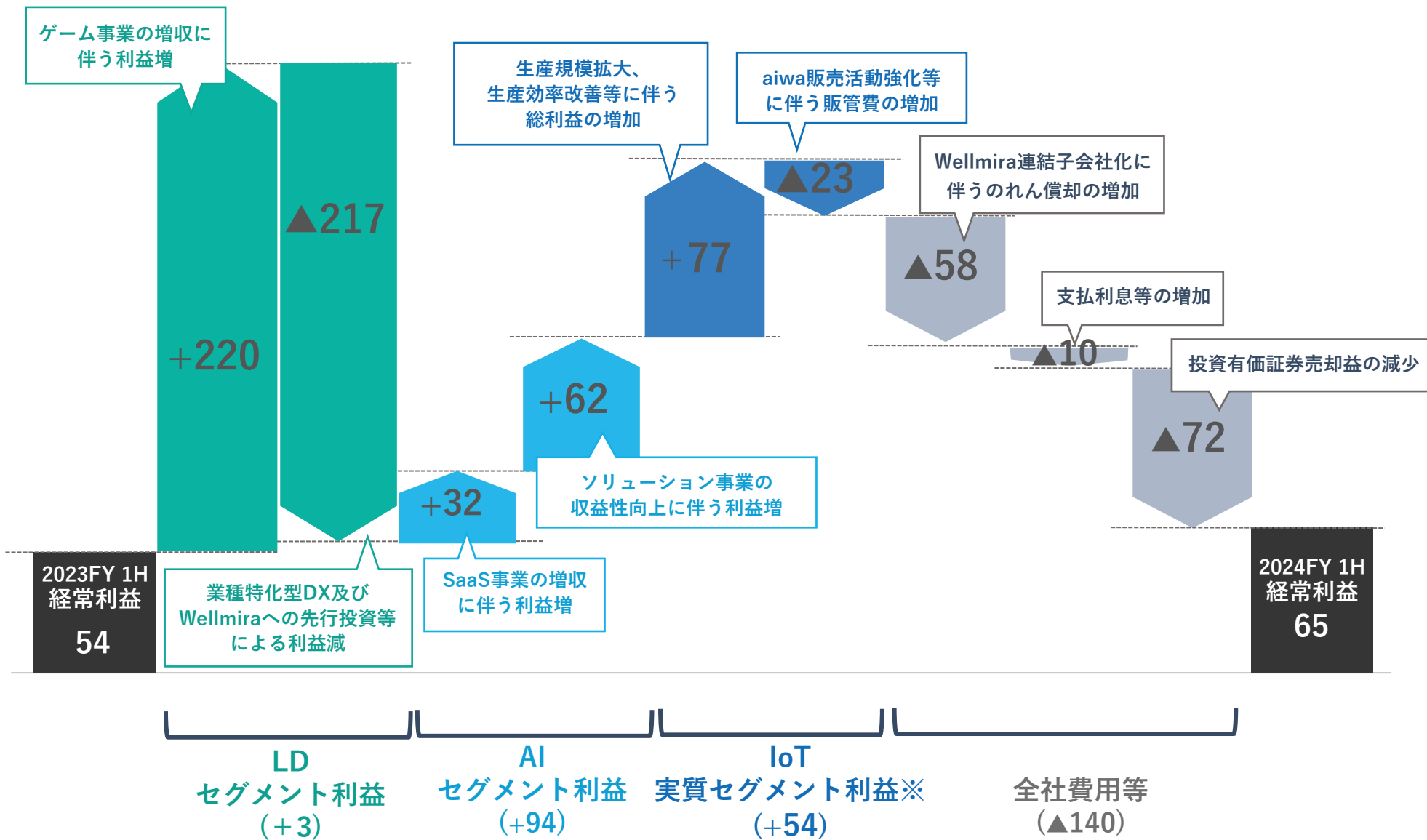
単位：百万円 ( )内はEBITDAマージン

- 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



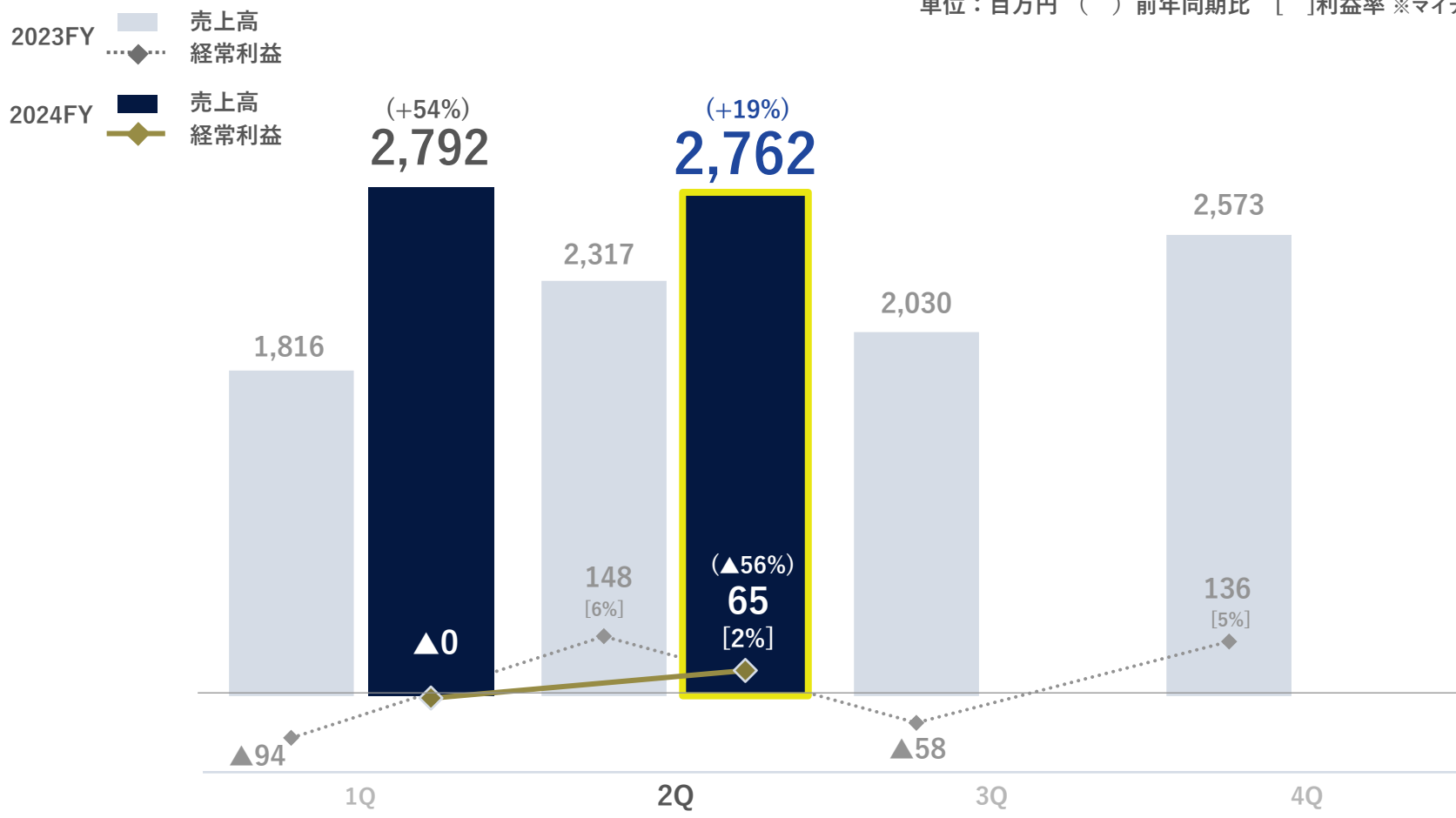
※ セグメント利益+為替差益



## 2024年度 2Q業績サマリー

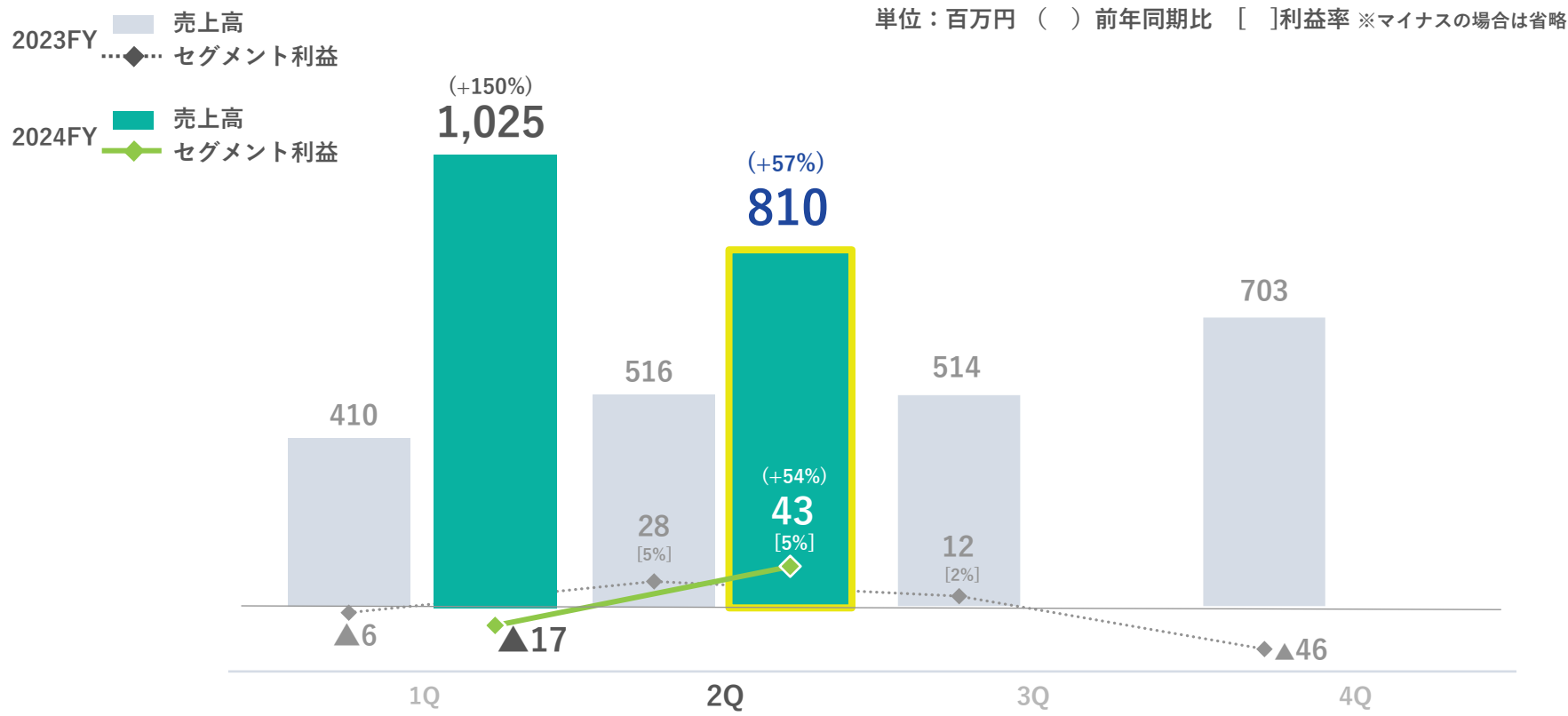
- ◆ 各セグメントとも順調に推移し、売上高は前年同期比+19%の増収
- ◆ 経常利益も、LD事業の改善を主因として1Qから利益が拡大

単位：百万円 ( ) 前年同期比 [ ] 利益率 ※マイナスの場合は省略



## 2024年度 2Q業績サマリー

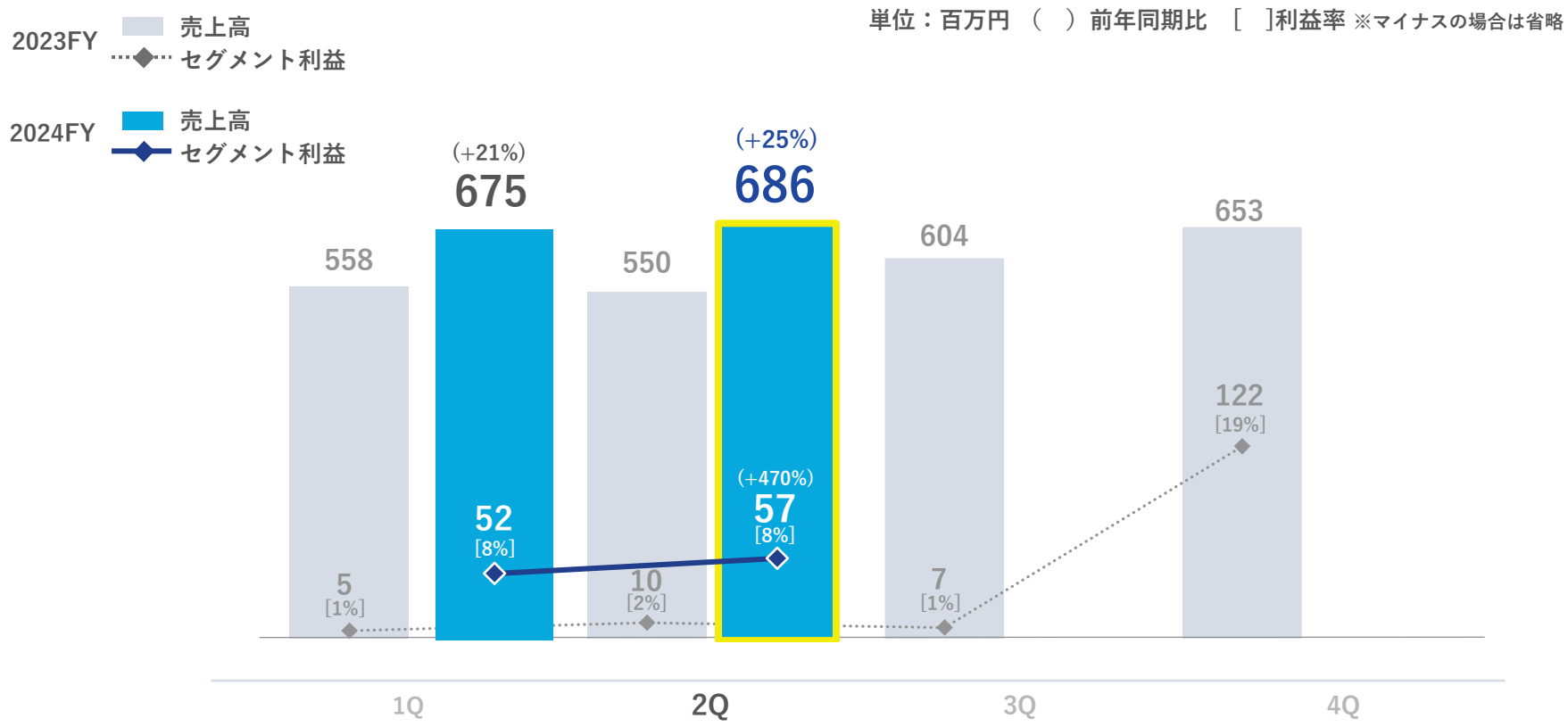
- ◆ 本年2月に発売した新作ゲームソフトの国内販売が落ち着いたこと、また 1Qで寄与したヘルスケア案件の一服により売上高は前期に比べ減収
- ◆ 利益面では、1Qに発売した新作ゲームソフトアジア版が2Qも好調を継続 販売費用の効率的運用もあり、大幅な増益を達成



※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 2Q業績サマリー

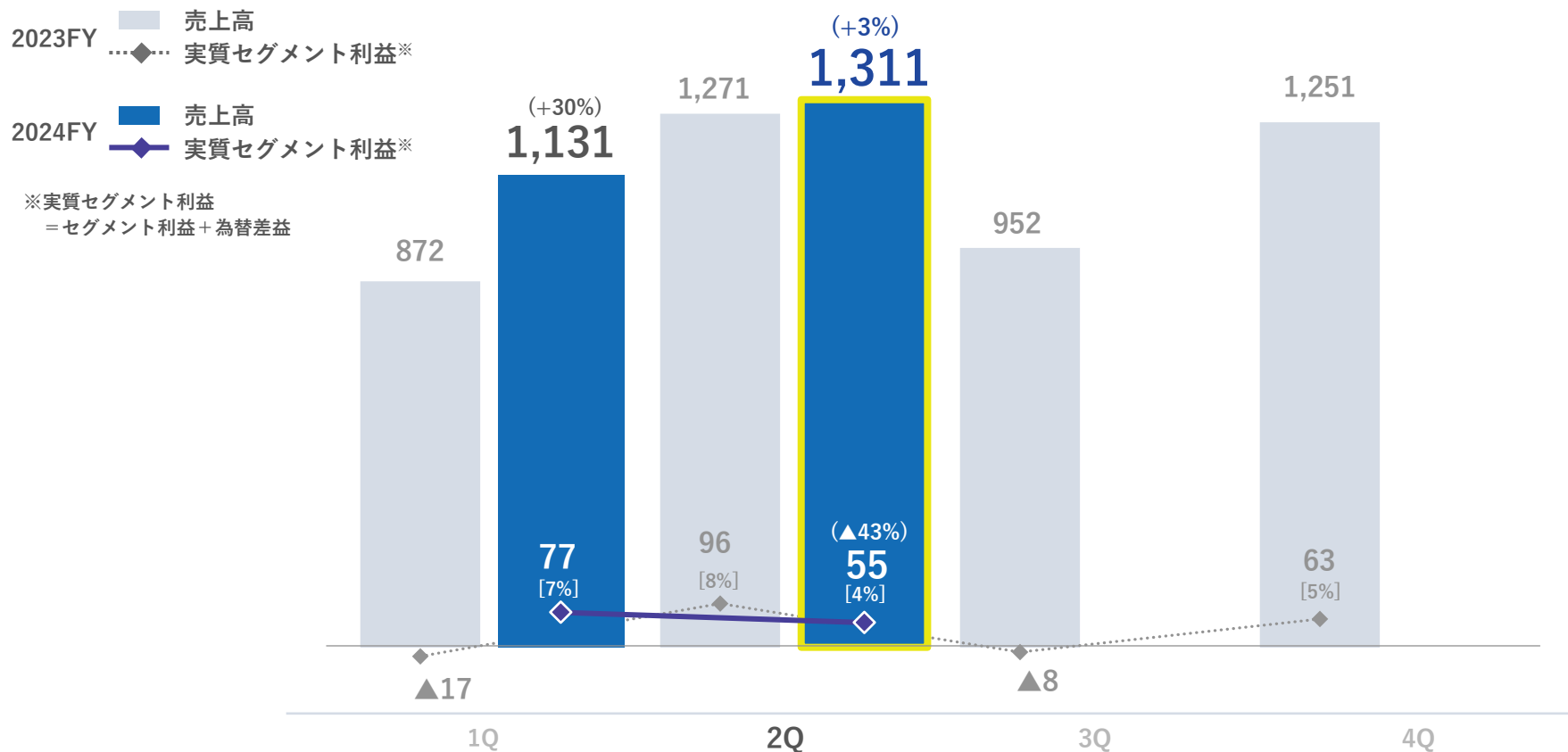
- ◆ SaaSは、AIチャットボットの最新言語モデルへの対応などの機能向上を引き続き推進、増収により採算改善
- ◆ ソリューションにおいても、AIやDX等の付加価値の高い分野での受注が好調に推移し、高収益水準を維持



## 2024年度 2Q業績サマリー

- ◆ IoT製品を中心に好調なODM事業の牽引により前期より増収
- ◆ aiwaはオーディオなど新製品を多数投入、ブランド認知を拡大

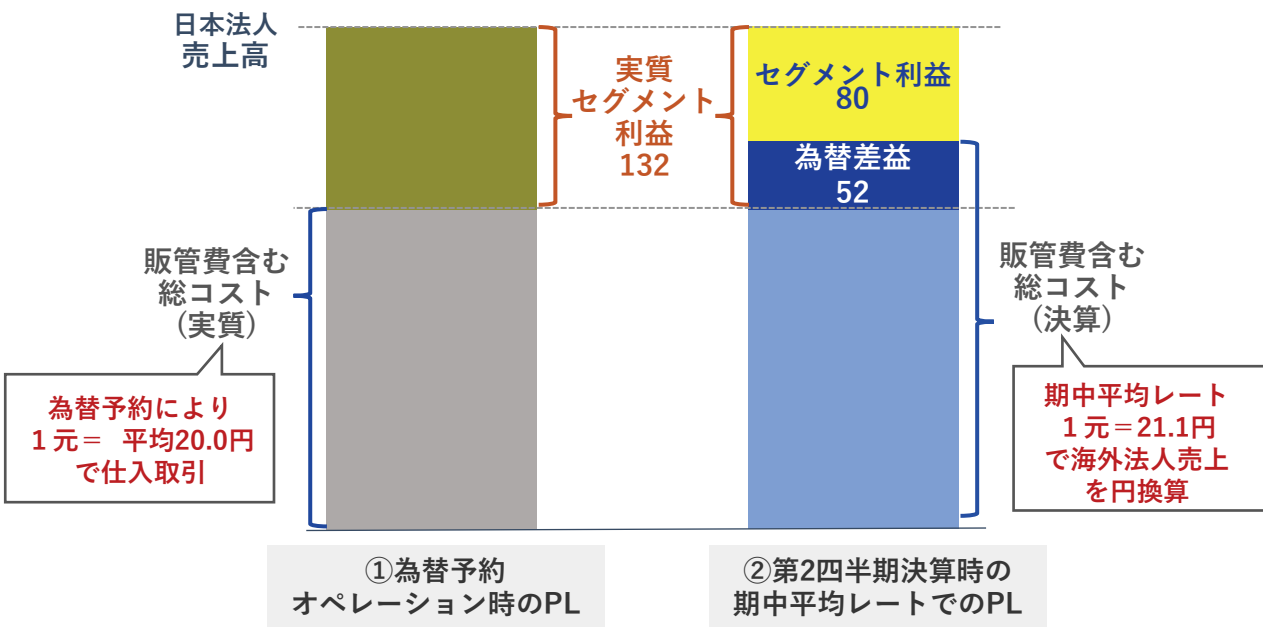
単位：百万円 ( ) 前年同期比 [ ] 利益率 ※マイナスの場合は省略



- ◆ 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=20.0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同社の出荷高を期中平均レート(1元=21.1円)で算出、日本法人が仕入れた際の予約レート(1元=20.0円)との差分を、為替差益として計上

2024FY 2Q

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  
< 2024FY 2Q : 1元 = 20.0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  
< 2024FY 2Q : 1元 = 21.1円で換算 >

上記①②の元レートの差1.1円がIoT&デバイス事業に関わる為替差益として2024FY 2Qでは**52百万円**発生

## 資産の部

- ・ソリューション系事業の売上債権の回収による売掛金の減少
- ・減価償却、のれん償却による無形固定資産の減少
- ・前年度末に比べ、10億円超の現預金が増加

## 負債の部

- ・契約負債(前受金)の増加
- ・借入金の返済や買掛金、賞与引当金の減少

## 純資産の部

- ・純損失の計上、配当金の支払い等による純資産の減少

単位：百万円	前年度末(24/2)	当期末(25/8)	増減		前年度末(24/2)	当期末(25/8)	増減
流動資産	6,099	6,226	+127	流動負債	1,939	2,268	+329
現金及び預金	2,662	3,696	+1,034	契約負債	147	671	+524
受取手形、売掛金及び契約資産	1,790	944	▲846	短期借入金・1年内返済予定の長期借入金	612	580	▲32
前渡金	348	593	+245	その他	1,180	1,017	▲163
棚卸資産	720	764	+44	固定負債	1,827	1,606	▲221
その他	579	229	▲350	負債合計	3,767	3,874	+107
固定資産	4,011	3,962	▲49	株主資本(自己株式除く)	6,086	5,968	▲118
有形固定資産	243	259	+16	その他の包括利益累計額	186	276	+90
無形固定資産	2,196	1,977	▲219	新株予約権・非支配株主持分	70	70	—
(内、のれん)	(1,214)	(1,153)	▲61	純資産合計	6,343	6,314	▲29
投資その他の資産	1,572	1,725	+153	負債・純資産合計	10,110	10,188	+78
資産合計	10,110	10,188	+78	自己資本比率	62.0%	61.2%	▲0.8p

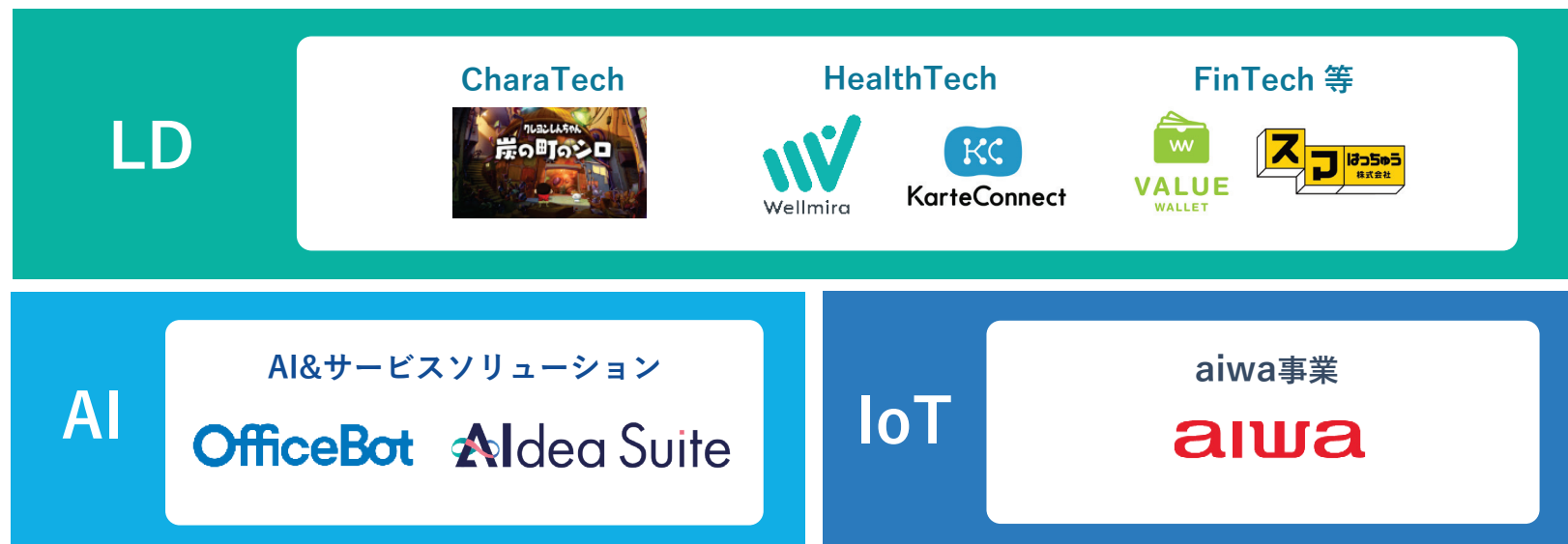


## II .2025年2月期 業績見通し

---

23.10発表「新中期計画」に沿って  
**新たな事業構造へのシフト × 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



セグメント別予想については、上期の進捗状況と下期見込みに基づき修正するも  
全体の通期連結業績予想および配当予想については期首予想を維持

単位：百万円	2024FY 予想				
	上期			年間進捗率	年間
	予想	実績	対予想比		
売上高 (前年同期比：%)	4,600 (+11%)	5,554 (+34%)	+21%	56%	10,000 (+15%)
調整後EBITDA※1 (EBITDAマージン：%)	270 (6%)	515 (9%)	+91%	52%	1,000 (10%)
実質セグメント利益※2	121	266	+120%	38%	693
全社費用等	▲201	▲201	—	51%	▲393
経常利益 (利益率：%)	▲80 (—)	65 (1%)	+145	22%	300 (3%)
親会社株主に帰属する純利益 (利益率：%)	▲50 (—)	▲66 (—)	▲16	—	200 (2%)
ROE※3	▲0.8%	▲1.1%	▲0.3%	—	3.1%
一株あたり配当金					5円

※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 セグメント利益+IoT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56%と順調、投資先行事業の採算化を中心とした利益改善に伴い、下期経常利益は前年同期比で大幅増を計画  
これにより、年間で10億円のEBITDAの獲得を目標

単位：百万円 ( )内は前年同期比

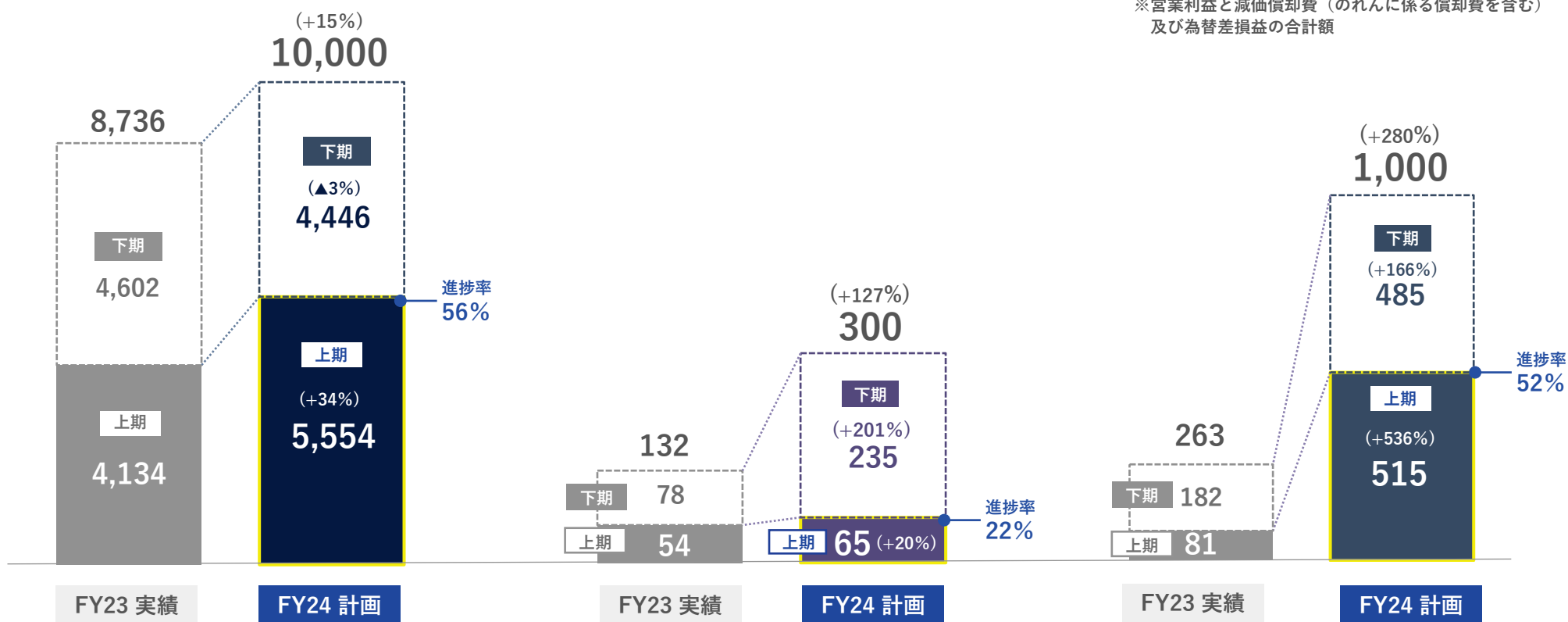
## 売上高

※外部売上のみ

## 経常利益

## 調整後EBITDA

※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

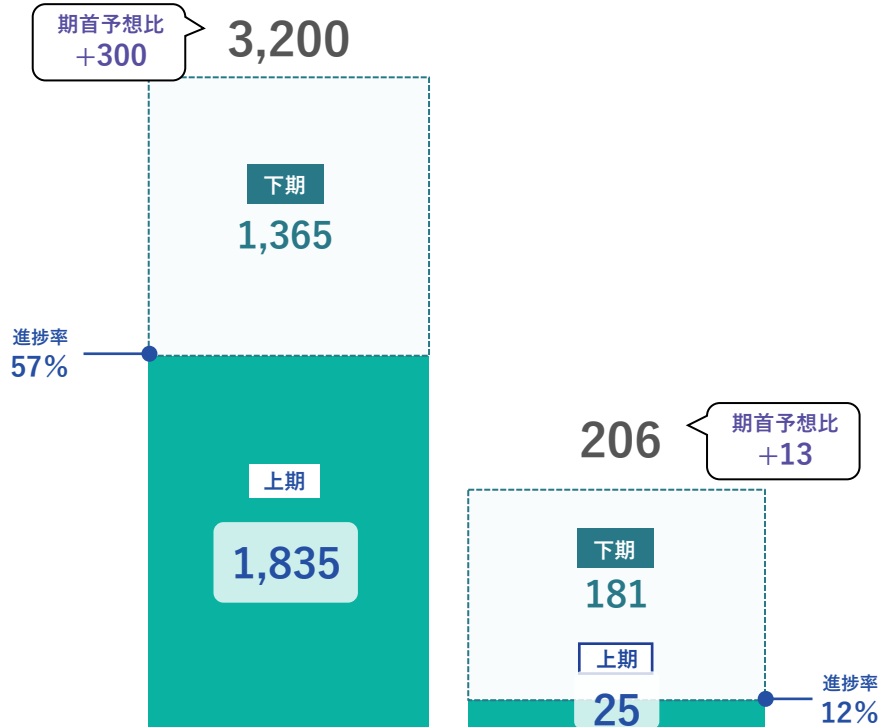


## ライフデザイン事業

単位：百万円

売上高

セグメント利益



2024FY 計画

下期見通し

### ウェルネス及びDX事業の収益化

- ・ウォーキングイベントなど下期商戦期の法人向けサービスに注力
- ・大阪万博プロジェクトなど、ウェルネスサービス活用事業の規模拡大
- ・小売向けプリペイド決済「ValueWallet」や医療介護向け「KarteConnect」など業種別DXサービスの収益改善

### 新作ゲームの海外展開拡大

- ・「クレヨンしんちゃん『炭の町のシロ』」STEAM及び欧米ダウンロード版の発売

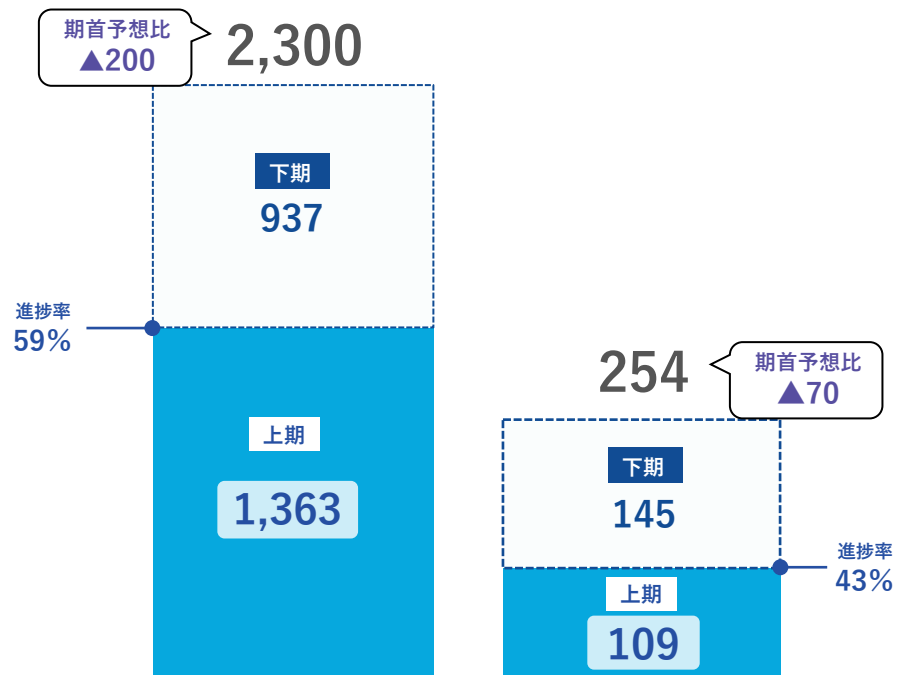
## AI&クラウド事業

### 下期見通し

単位：百万円

売上高

セグメント利益



2024FY 計画

### SaaS事業の収益化

- AIチャットボット「OfficeBot」の販売強化を加速、シェア拡大を図り下期収益化へ

### AI&クラウドソリューションの拡大

- 「OfficeBot」とのクロスセルによる「Aldea Suite」等のAIソリューションの受注拡大
- 自社プロダクトと連携した分野やDX、IoTなどの付加価値の高い分野でのソリューション強化に注力

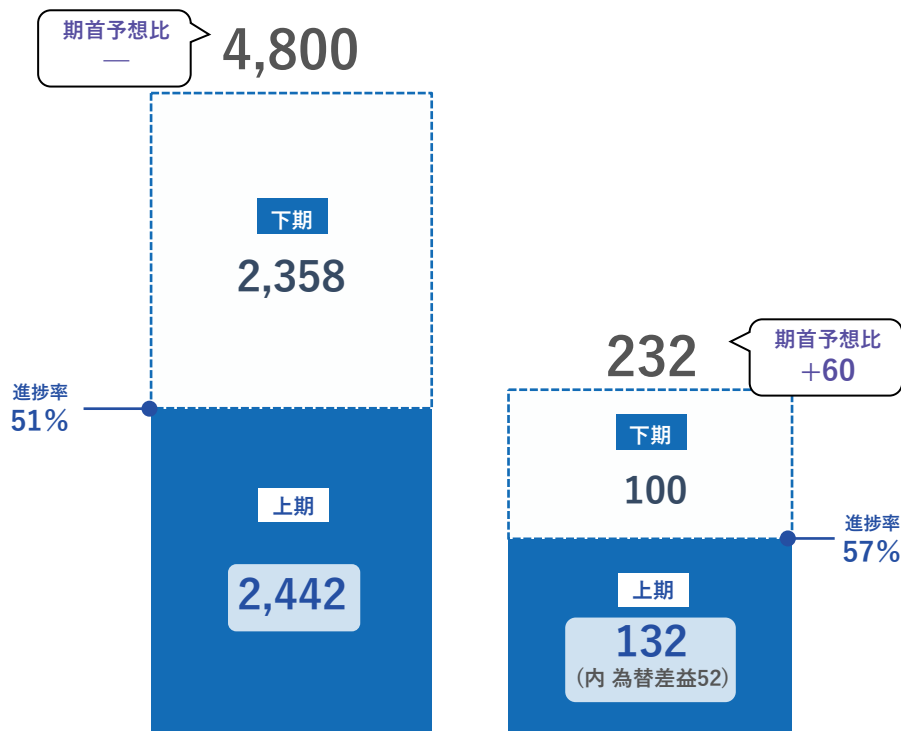
## IoT & デバイス事業

単位：百万円

売上高

実質セグメント利益

=セグメント利益 + 為替差益



2024FY 計画

下期見通し

### ODMはIoT製品に注力

ODM事業は既存案件含め、好調なIoT製品ニーズを引き続き取り込むことで堅調な推移を見込む

### 自社製品aiwaのラインアップ強化

主力であるタブレット製品のラインアップ拡充に加え、製品カテゴリの拡張や新規宣伝展開等によりブランディングを強化、さらなる拡大基盤の整備を推進



## III. Appendix

---

<b>所在地</b>	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
<b>連結従業員数</b> (2024年8月末現在)	562名 (国内273名・海外241名)
<b>設立</b>	2004年4月
<b>上場</b> (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
<b>資本金</b> (2024年8月末現在)	2,414,163千円 発行済株式数 12,491,500株
<b>連結子会社</b>	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
<b>決算期</b>	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**

AI・クラウド  
ソリューション  
**Aldea 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

### 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

### EdTech



クラウドアドレス帳  
**SMART**アドレス帳

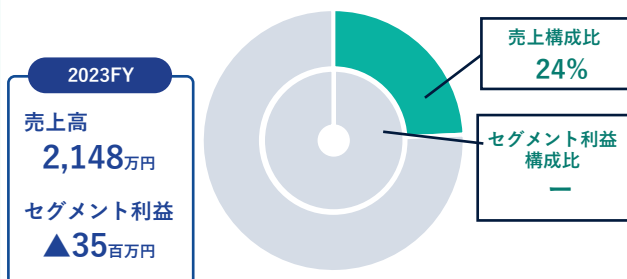
### 各種IoTデバイス



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
- 知育・教育等のキッズアプリ
- 教育系コンテンツ等

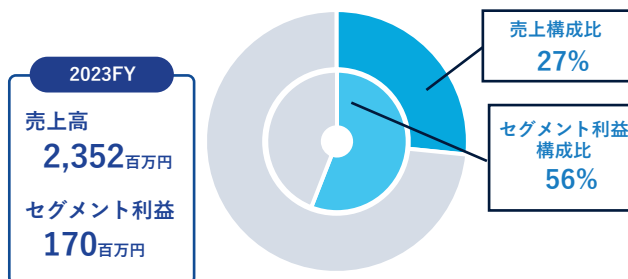
### ウェルネス (株式会社Wellmira)

- 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」
- 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」
- 医療介護向けDX「KarteConnect」
- 電子出版向けASP

## AI&クラウド事業



Business Domain

### SaaS

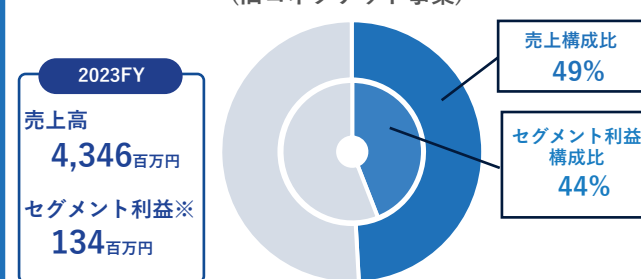
- AIチャットボットサービス「OfficeBot」
- クラウドアドレス帳サービス「SMARTアドレス帳」

### 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

(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



キャラクター版権元との強固な  
パートナーシップや知育・教育DXの  
知見を活かしたコンテンツを提供



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



教育コンテンツ開発

#### ウェルネス(株式会社Wellmira)

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



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



医療・介護向けDX



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



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



スマートウォッチ



電子楽器

**発行済み株式総数 12,491,500株**  
(+193,00)

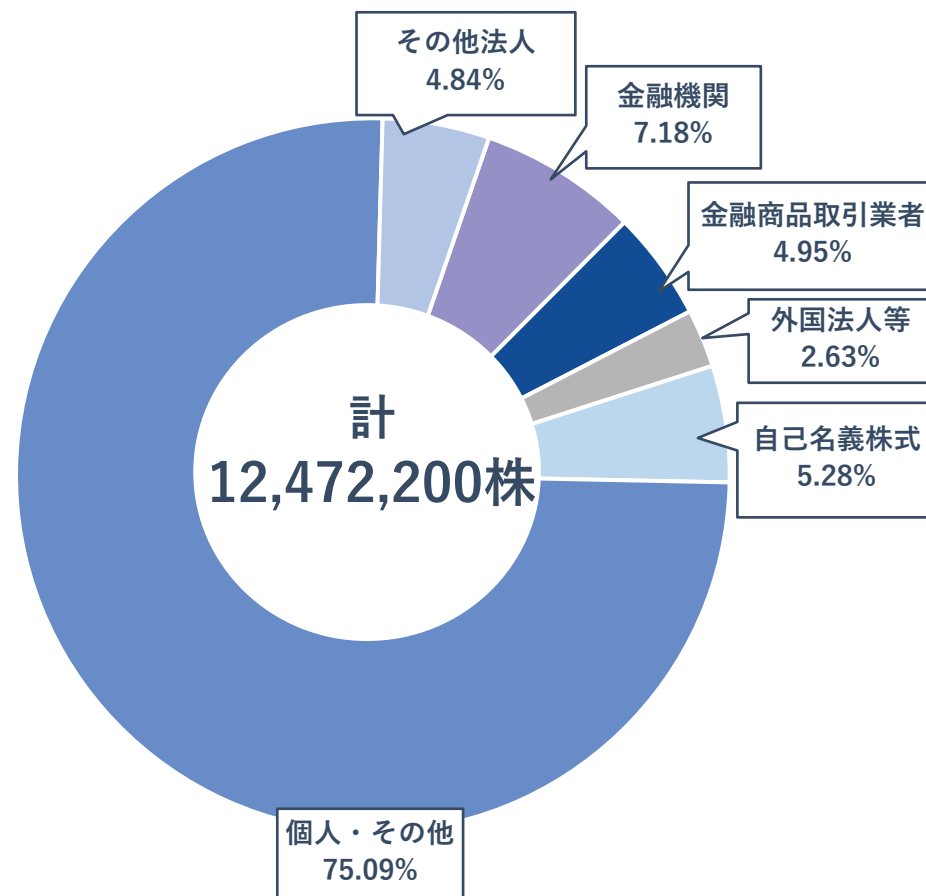
**株主数 7,746名**  
(+338)

※( )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	15.87
太陽生命保険株式会社	570,000	4.81
水元 公仁	363,000	3.06
シャープ株式会社	360,000	3.04
原田 勝幸	348,500	2.94
藤岡 淳一	320,400	2.70
みずほ証券株式会社	262,400	2.21
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	230,400	1.94
井川 等	222,400	1.87
株式会社SBI証券	137,498	1.16

## 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>

