

2025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

2024年10月17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

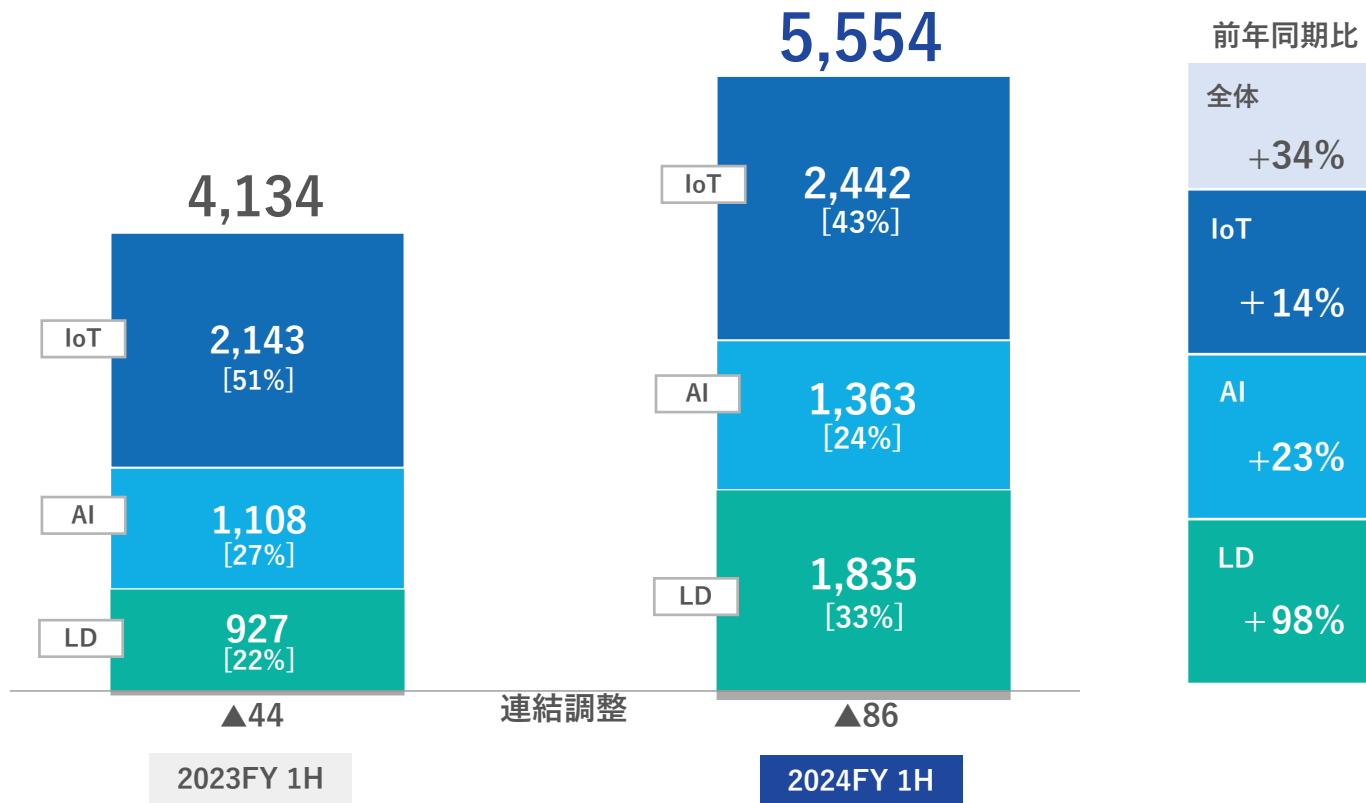
単位：百万円	期首予想 (上期)	実績	
			期首予想比
売上高	4,600	5,554	+21%
経常利益	▲80	65	+145
(特別損失)	—	(▲78)	▲78
親会社株主に帰属する 中間純利益	▲50	▲66	▲16

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)

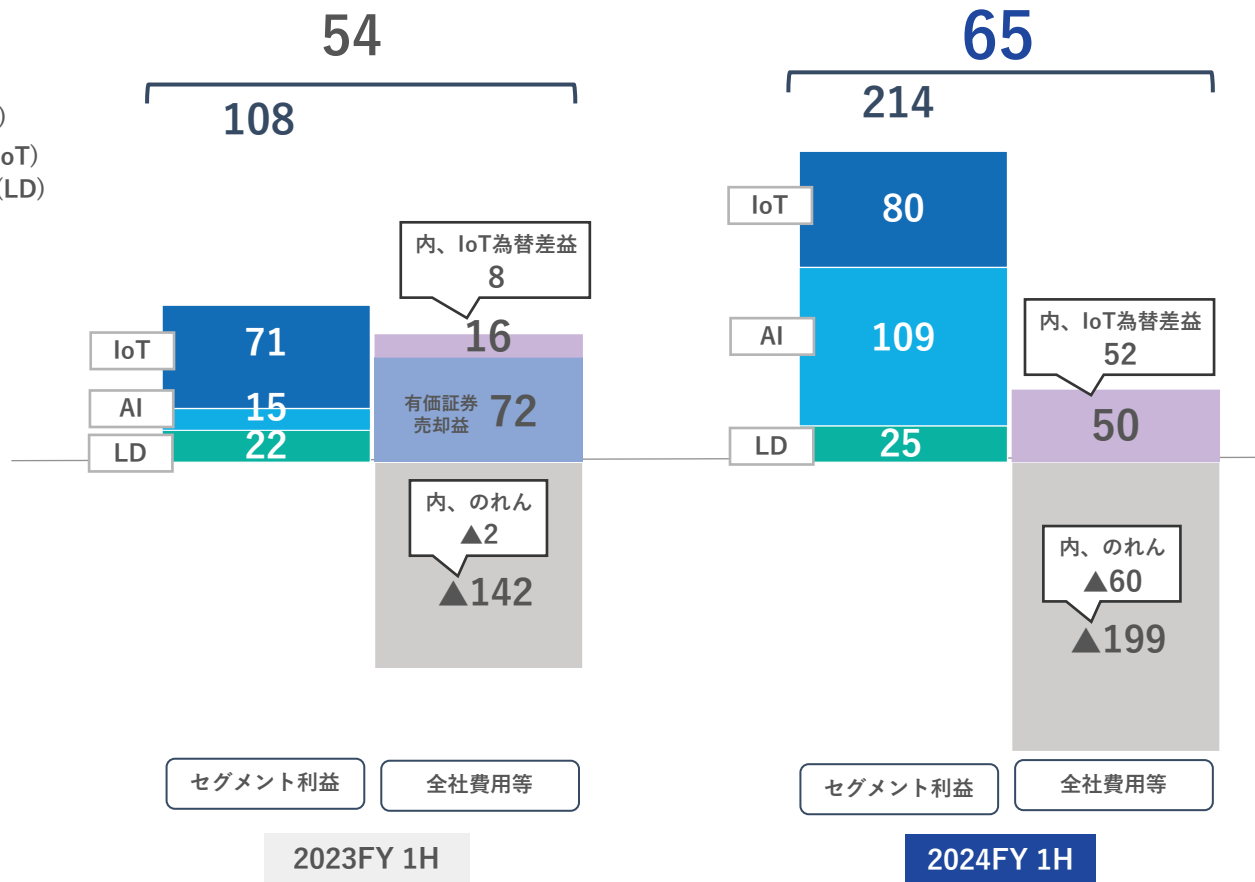


※セグメント区分の一部変更に伴い、本資料における2023年度のセグメント売上高・利益については新区分の数値に換算し算出しております

- ◆ 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増大
- ◆ 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	IoT +9
	AI +94
	LD +3
為替差益	+34
全社費用等	▲57

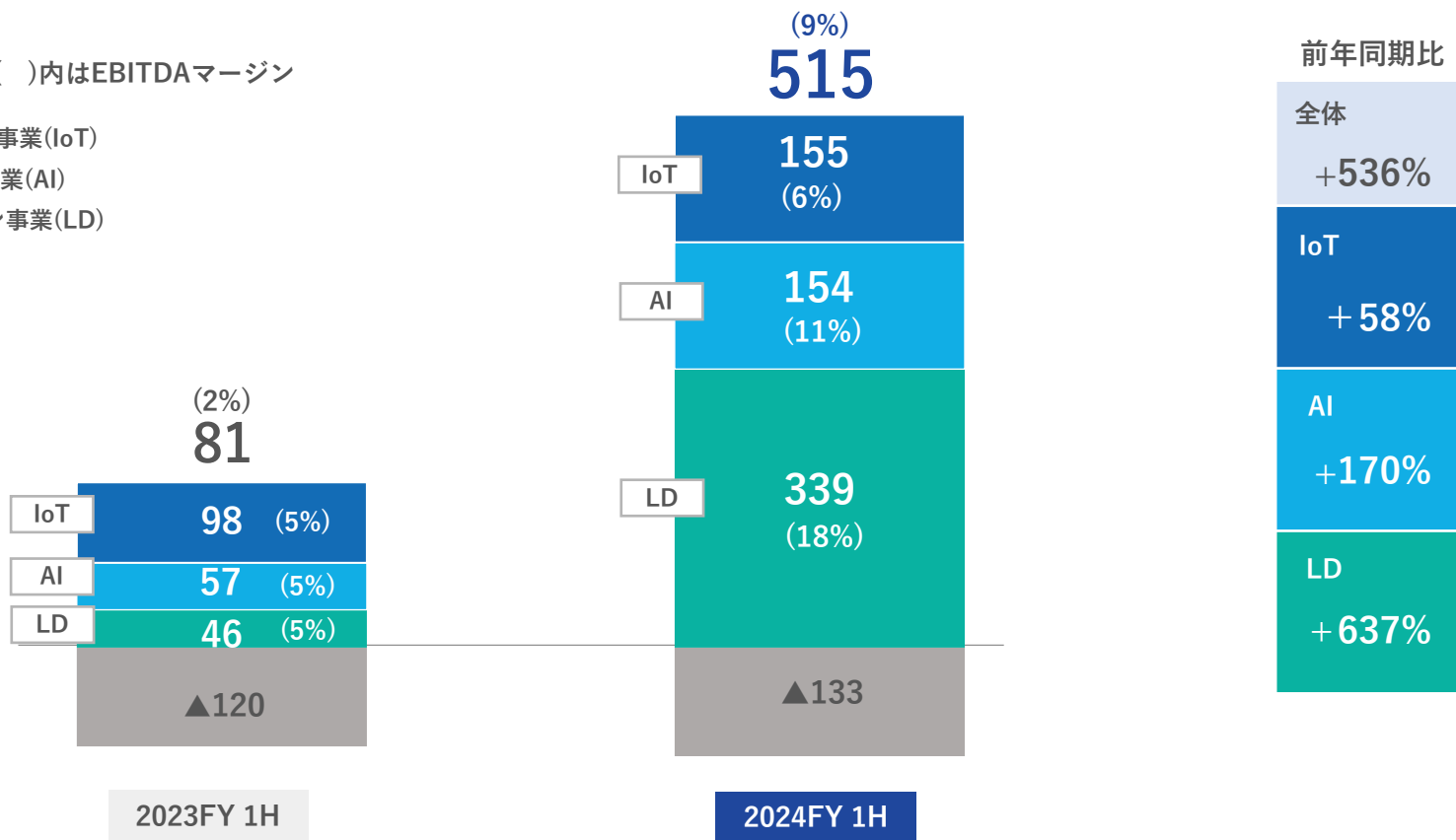
各事業とも増益効果により拡大、特にゲーム事業の寄与により全体では6.4倍の大幅増

- 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

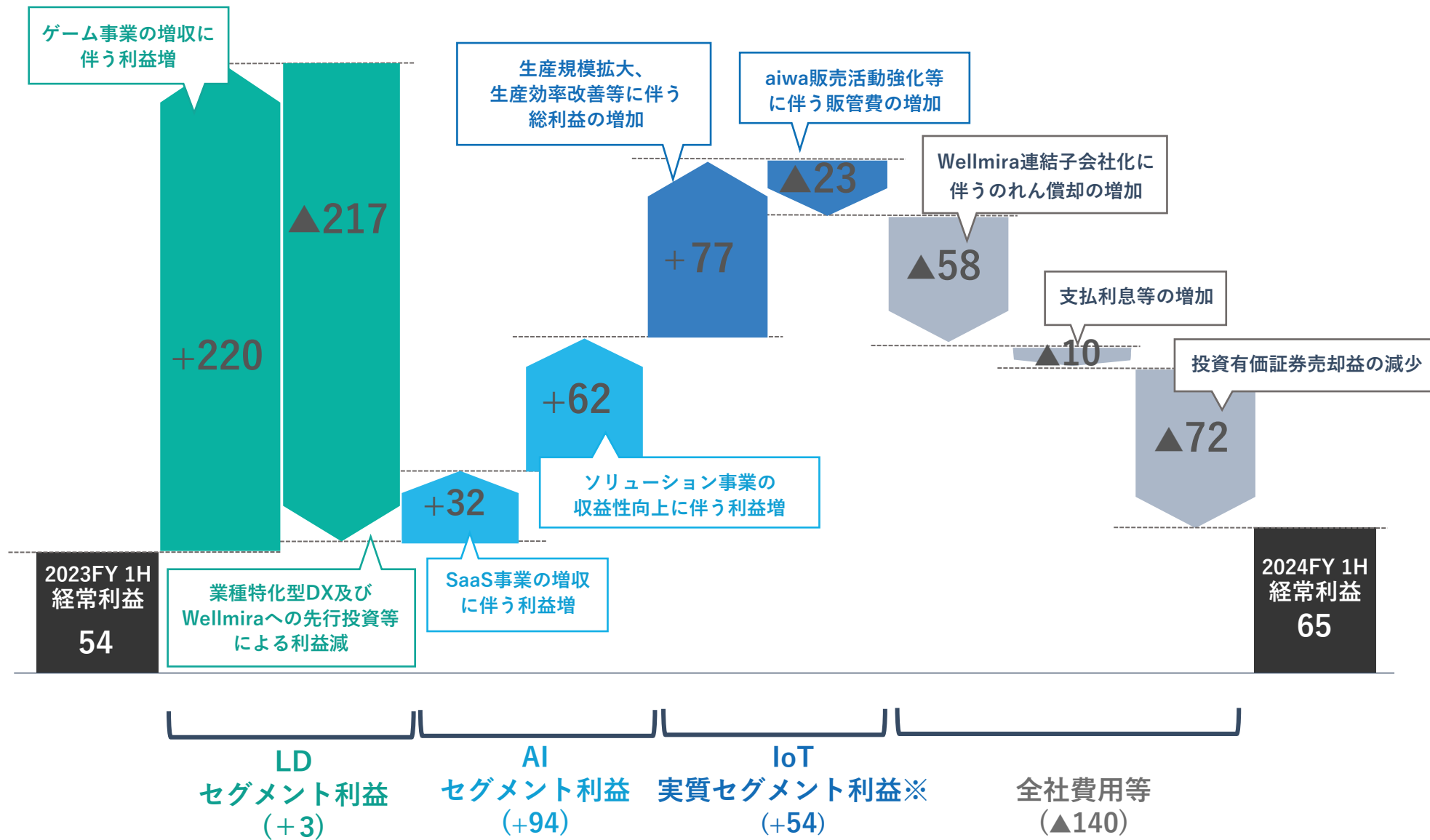
単位：百万円 ()内はEBITDAマージン

- 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

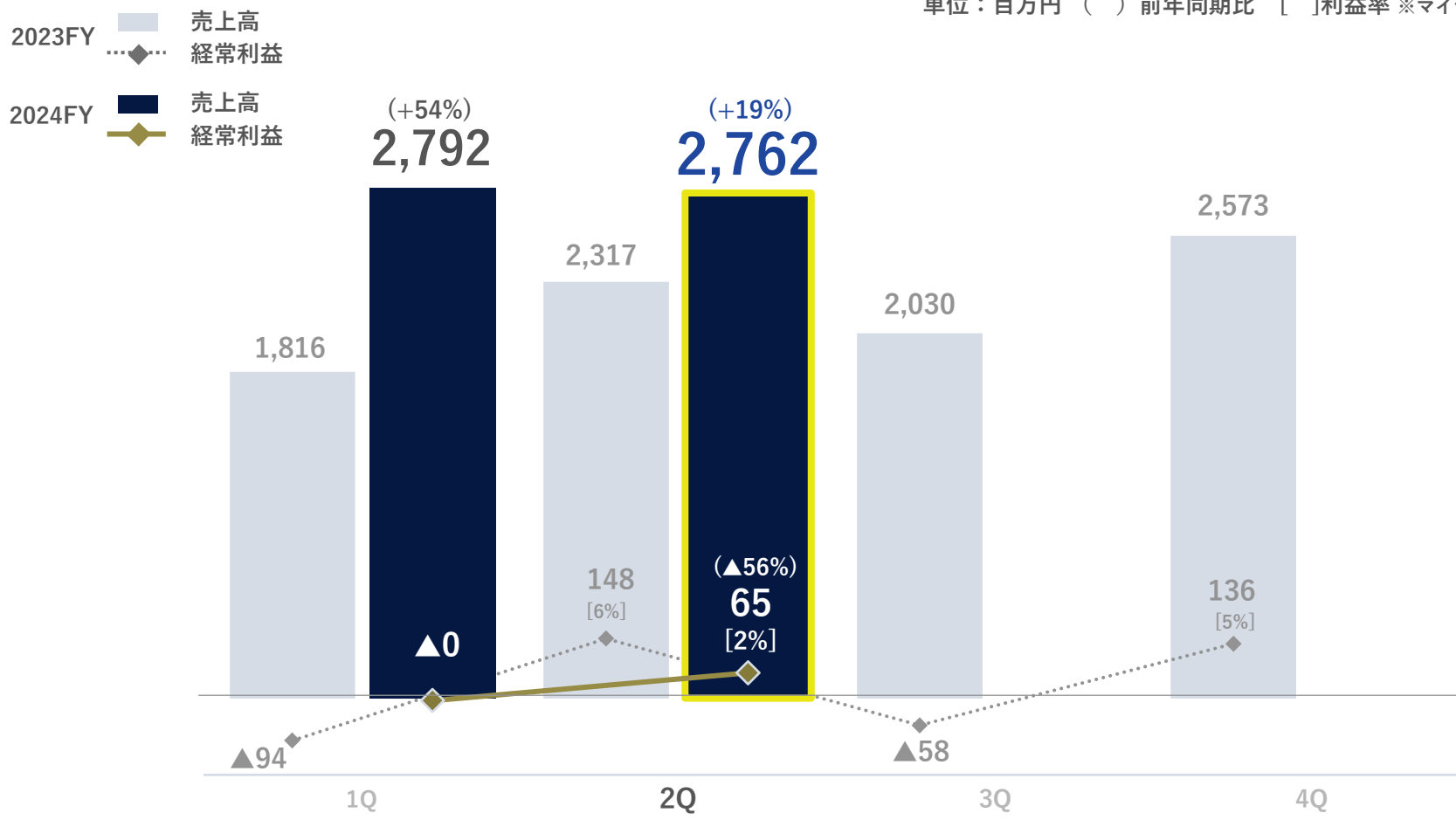


※ セグメント利益+為替差益

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

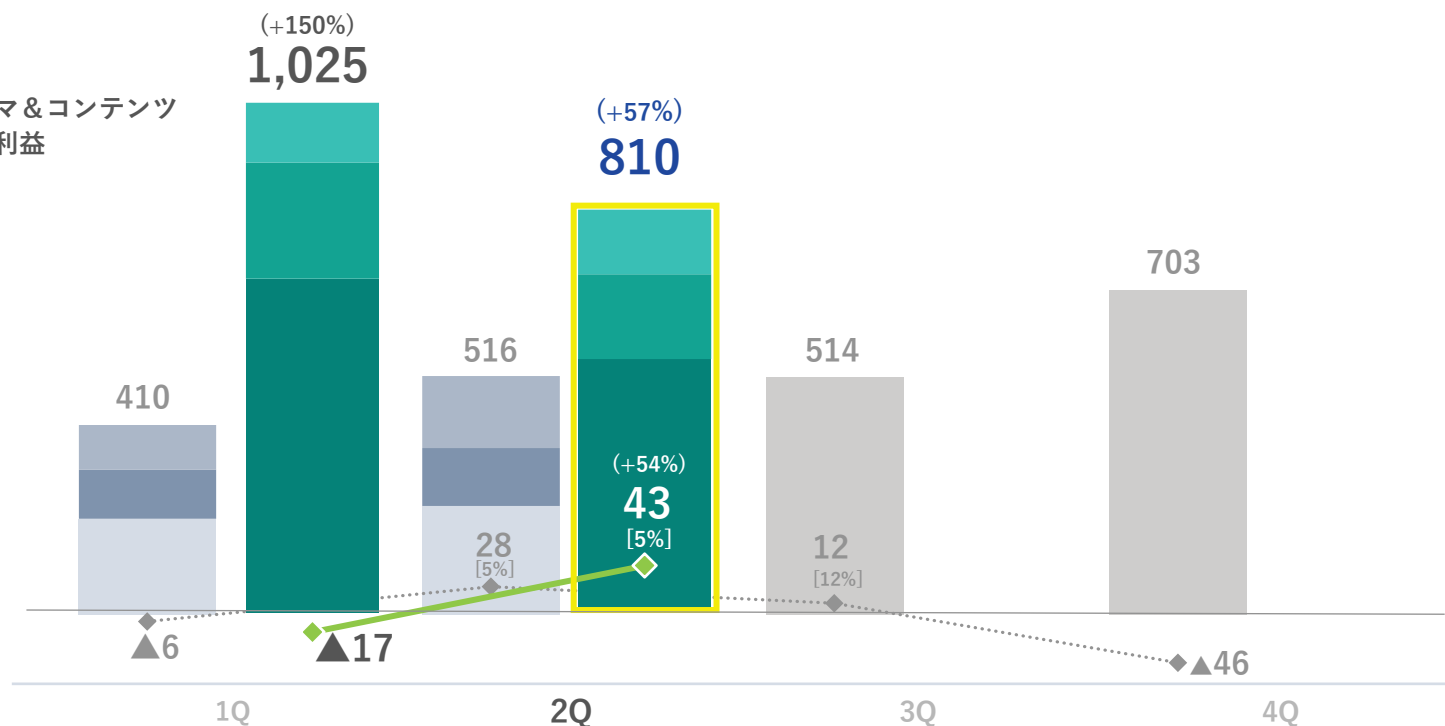
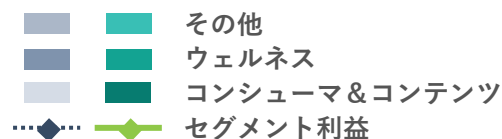


2024年度 2Q業績サマリー

- ◆ 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

単位：百万円 () 前年同期比 [] 利益率 ※マイナスの場合は省略

FY23 FY24



※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

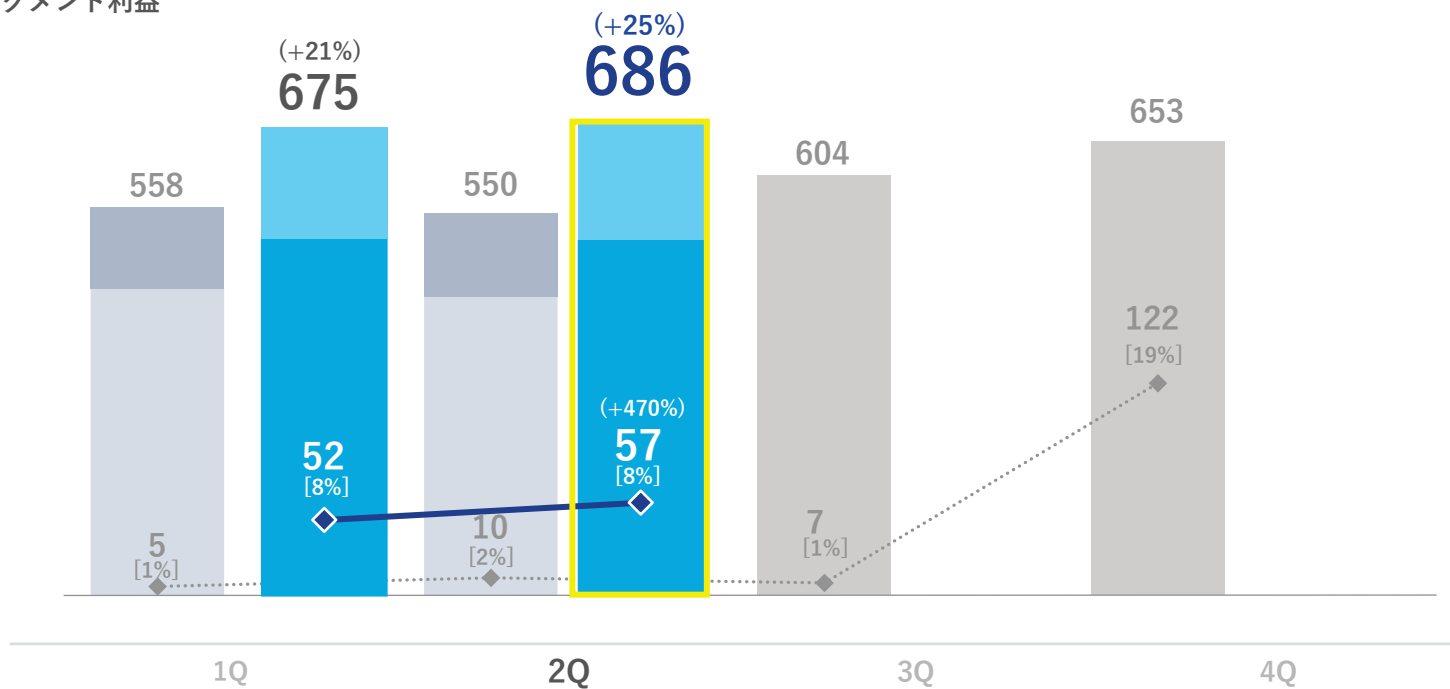
2024年度 2Q業績サマリー

- ◆ 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

FY23 FY24

SaaS
 ソリューション
 セグメント利益

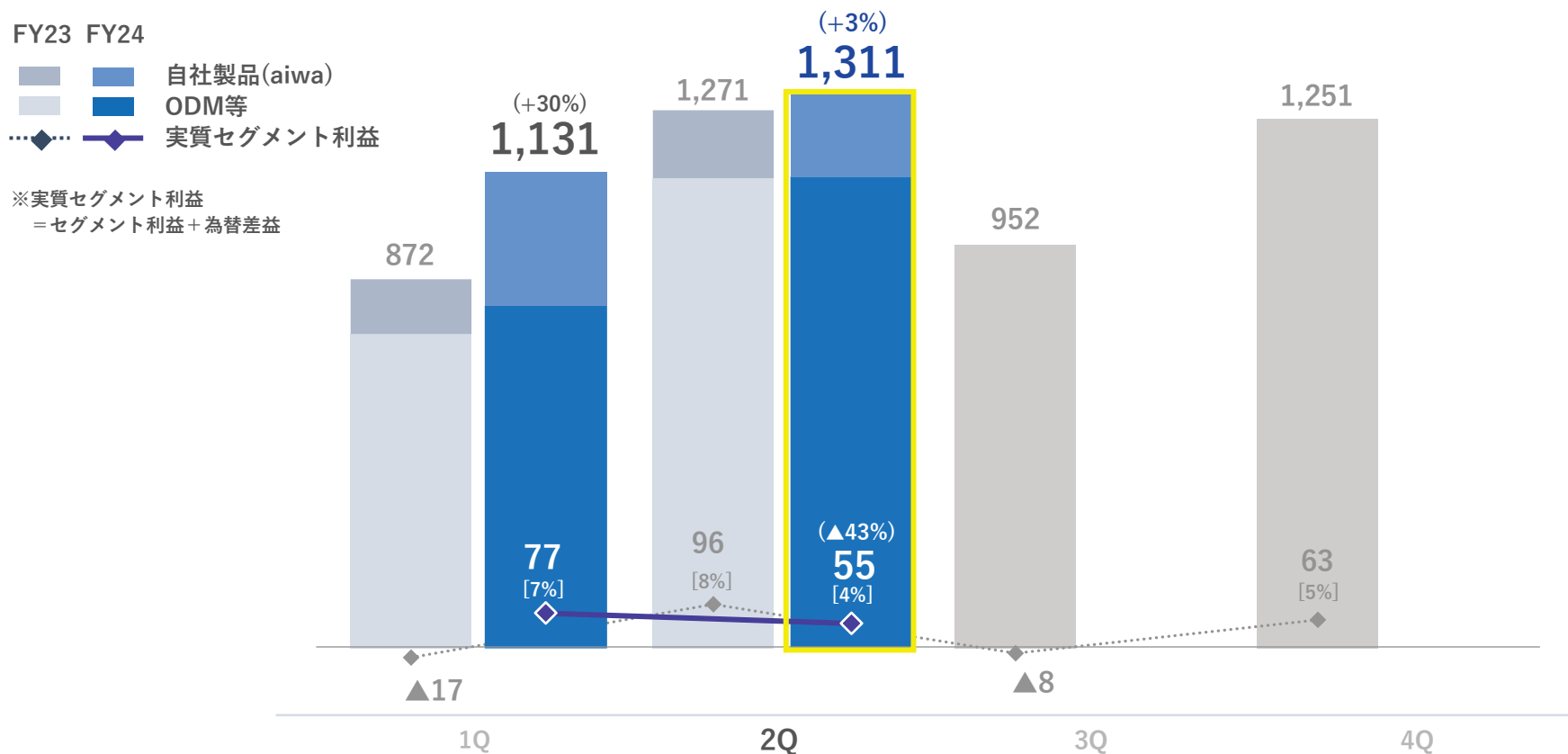
単位：百万円 () 前年同期比 [] 利益率 ※マイナスの場合は省略



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

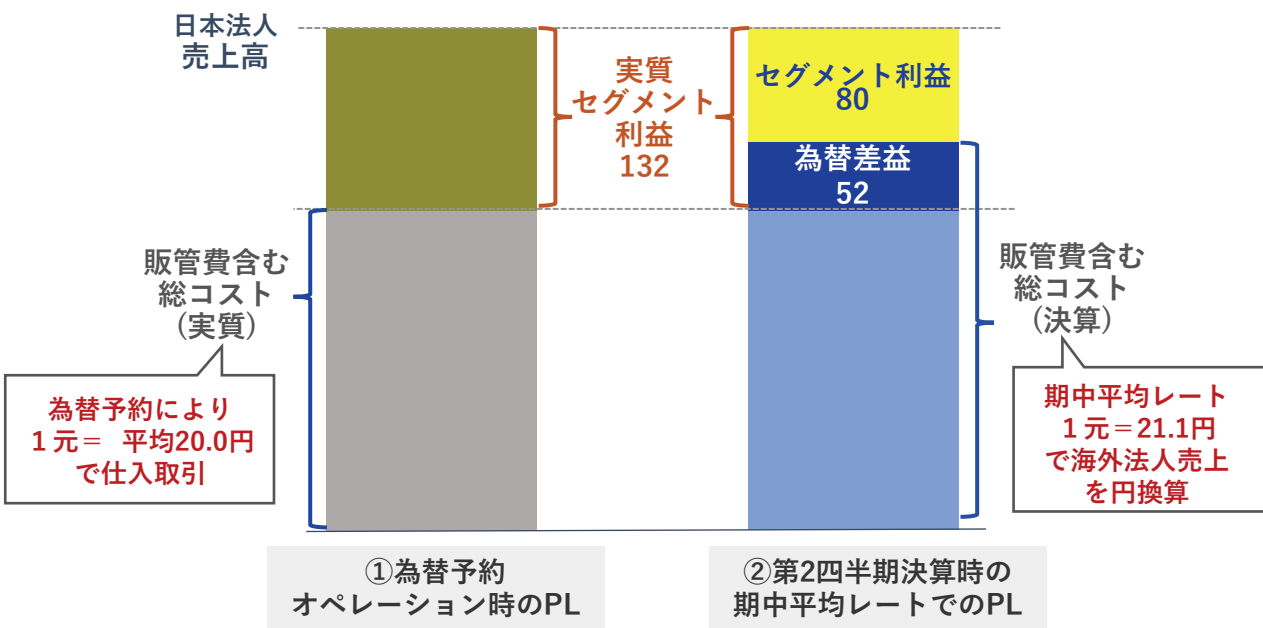
単位：百万円 () 前年同期比 [] 利益率 ※マイナスの場合は省略



- ◆ 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

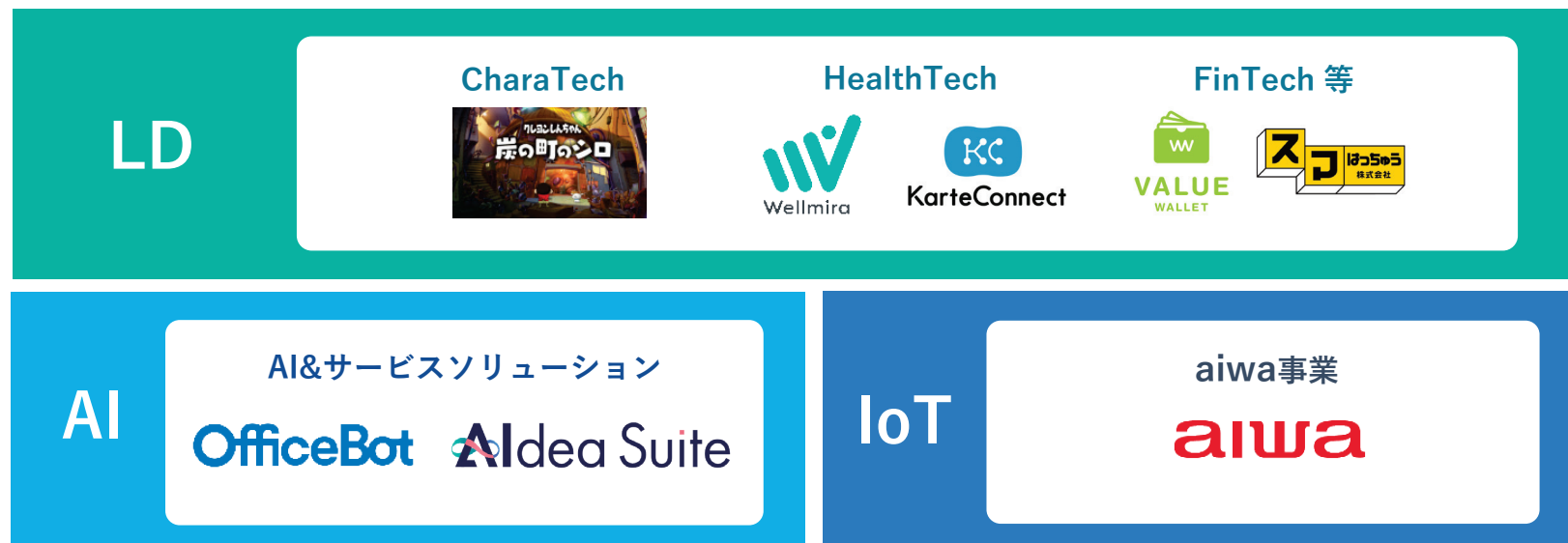
単位：百万円	前年度末(24/2)	当期末(25/8)	増減		前年度末(24/2)	当期末(25/8)	増減
流動資産	6,099	6,226	+127	流動負債	1,939	2,268	+329
現金及び預金	2,662	3,696	+1,034	契約負債	147	671	+524
受取手形、売掛金及び契約資産	1,790	944	▲846	短期借入金・1年内返済予定の長期借入金	612	580	▲32
前渡金	348	593	+245	その他	1,180	1,017	▲163
棚卸資産	720	764	+44	固定負債	1,827	1,606	▲221
その他	579	229	▲350	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

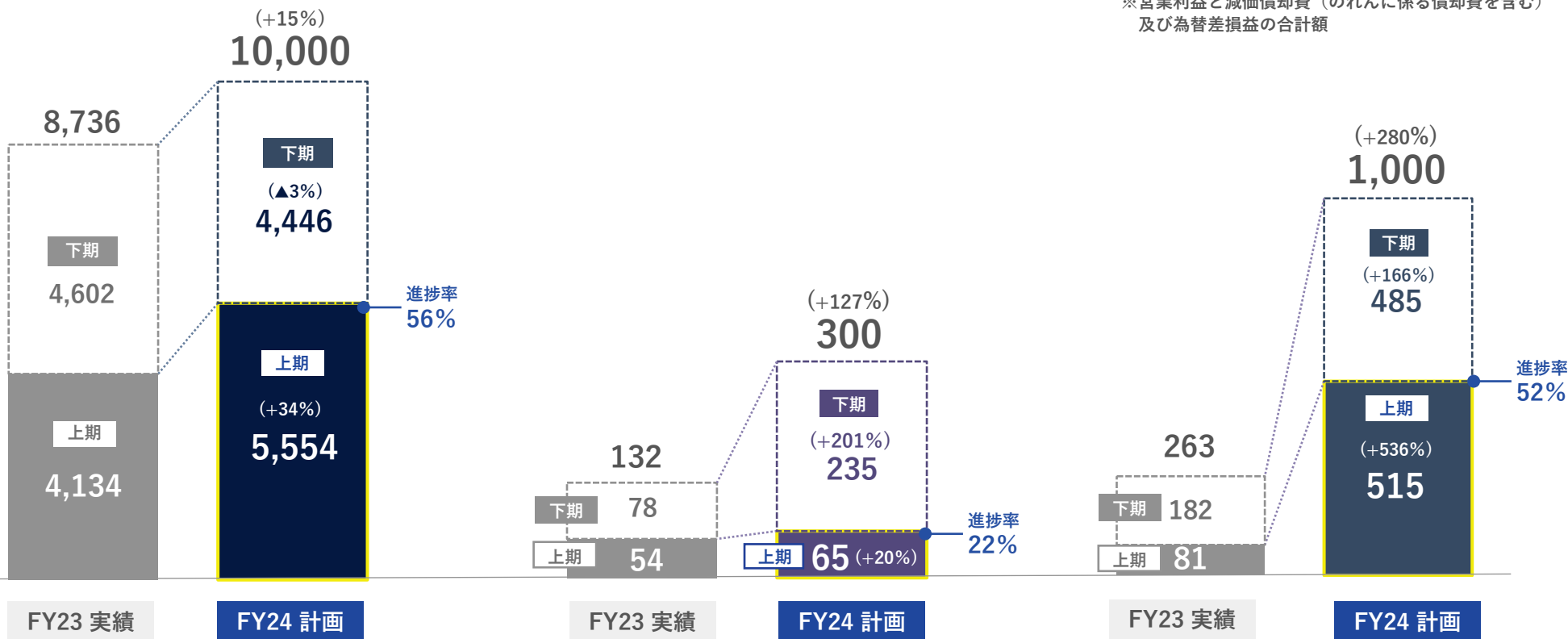
売上高

※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

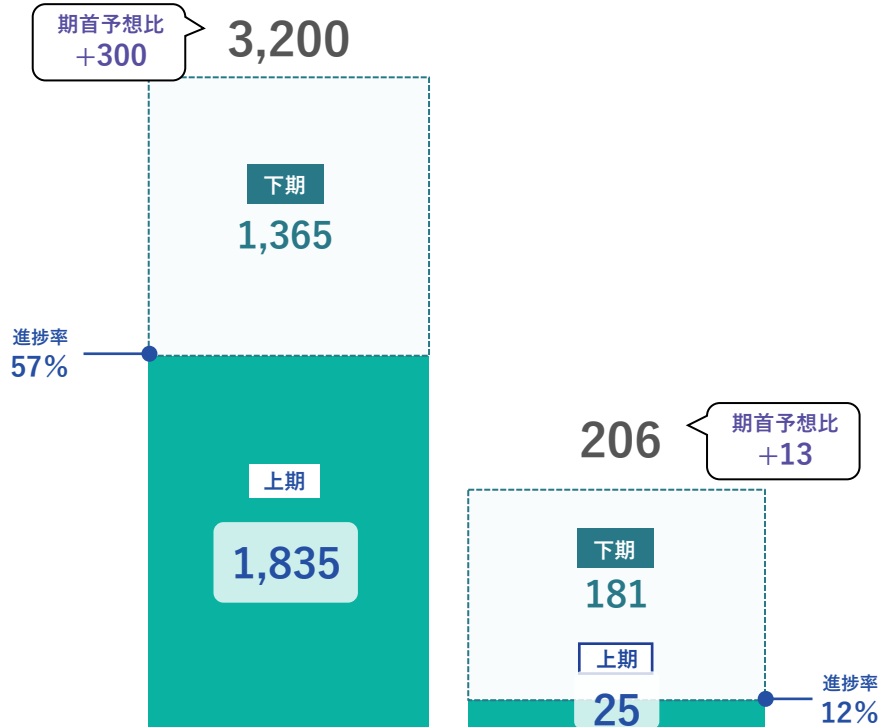


ライフデザイン事業

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

下期商戦期の法人向けサービスへの注力

カロママプラス

AI健康アプリによる健診後のリスク予測や改善サポート

ONLINE
特定保健指導にも対応

新規導入社数

24FY上期
前年同期比 **約1.2倍**

RenoBody

歩数計アプリによるウォーキングイベント開催

新規導入社数

24FY上期
前年同期比 **約1.5倍**



- ・健康診断後の保健指導や健康相談
- ・健康経営優良法人認定に向けた取り組み強化 etc..

健康経営ニーズを取り込み
導入拡大へ

大阪万博出展など新たな取り組みの推進

経済産業省による
「令和5年度補正PHR 社会実装加速化事業」に
Wellmiraが採択

パートナー企業と連携し **大阪・関西万博** へ出展
PHRサービス並びにマーケット拡大を推進

取り組みイメージ



PHRを保持・管理する「PHR事業者」と
食事運動・睡眠等のサービス・商品提供を行う
「サービス事業者」の両方で採択



PHRデータの
組み合わせにより
パーソナルAIが
万博会場や周辺飲食店の
食事メニューを提案

サービス強化や新規取り組みの拡大

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

保健所から病院へ展開を拡大



事業拡大に向けたパートナー連携を加速

- BIツール連携によるサービス強化
- 医療系専門企業との販売アライアンス強化

保険所・病院に続き**介護系への展開**を計画

BtoCソリューション

小売流通向け電子マネー決済
プリペイド決済とマーケティング機能をアプリで一括提供

DX化の浸透に伴い導入店舗及び利用者は**増加傾向**

アプリ利用者数
24FY上期
前年同期比 **約1.5倍**

プロダクト強化
導入のスピードアップやカスタマイズコスト削減

新規案件の創出
グループ内・資本提携先とのサービス連携

導入先のさらなる拡大へ

BtoBソリューション

酒販卸向けDX
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

24FY上期

導入社数	利用登録店舗	売上高
44社	80,000店 前年同期比 1.4倍	前年同期比 約1.7倍

アプリ導入によるサービス強化

他業界への横展開も推進

販促機能 利便性向上

「クレヨンしんちゃん『炭の町のシロ』」 STEAM版・NintendoSwitch欧米版

10/24
発売



©白井儀人／双葉社・シンエイ・テレビ朝日・ADK



日本・アジアに続き
世界**70カ国超**で展開

Nintendo Switch海外展開の加速

- ① アジア地域での拡売継続
(クリスマス、春節キャンペーン展開)
- ② 欧米**40カ国以上**で販売開始

STEAM事業拡大に注力

- ① 市場に合わせた**戦略価格**の設定
(\$29.99)
- ② 前作タイトルの**値下げ**実施
(\$39.99→\$29.99)
- ③ 前作タイトルとのセット販売＝**特別価格**の設定 (\$59.98→\$39.99)
- ④ インフルエンサー施策など**欧米中国現地**における**SNS展開**

海外販売は**前作を超える20万本超**に拡大

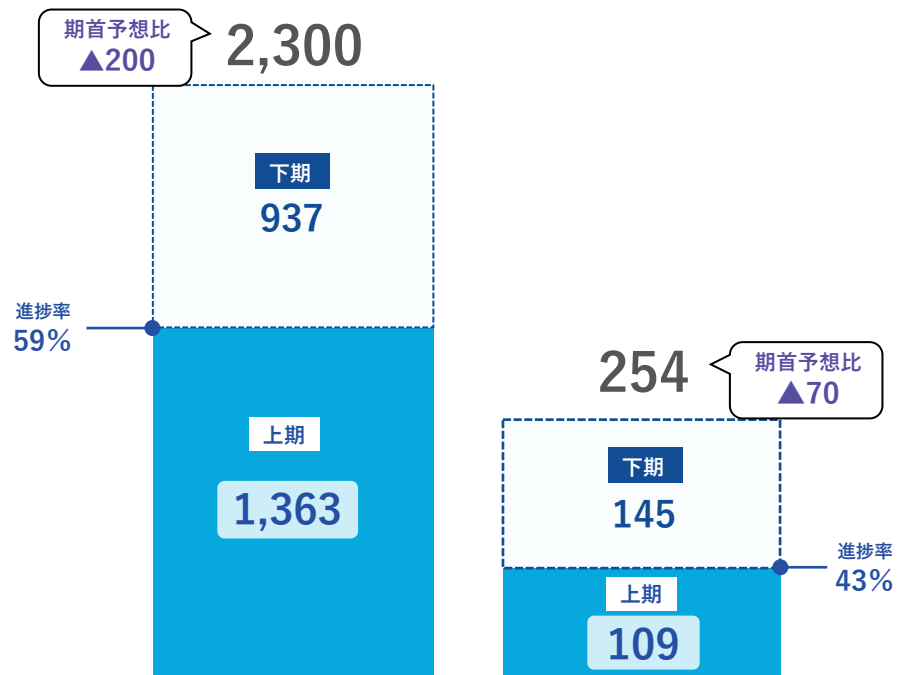
AI&クラウド事業

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

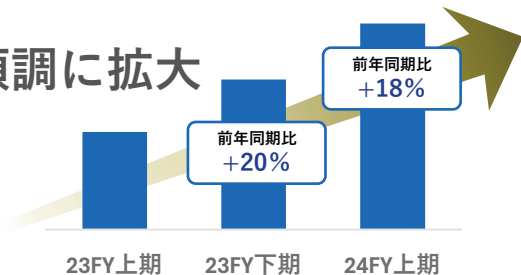
- ・ AIチャットボット「OfficeBot」の販売強化を加速、シェア拡大を図り下期収益化へ

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

AIチャットボットの拡大

SaaS事業の売上高は順調に拡大
下期収益化の実現へ



AIチャットボットサービス
OfficeBot

顧客数
24FY上期末時点 **400社超**

生成AI×社内データ RAG特化型BOTとしての回答精度の向上

内閣府「RESAS活用AIアシスタント」を用いたRAGの性能評価試験より※

質問に対するBOTの回答を以下項目で評価&スコア化

- 回答の全ての情報が正しく、かつそれぞれに出典を提示
- 資料には情報が無いと宣言し、本当に情報は無い
- 資料には情報が無いと宣言し、LLMの事前学習データに基づいて回答
- 回答中に、一つだけ間違っただけの情報存在する。それぞれに出典を提示
- 回答中に、二つ以上の間違っただけの情報存在する。それぞれに出典を提示
- 回答の全ての情報が正しいが、出典を提示しない
- 回答の全ての情報が間違っている ※出典の有無は考慮しない
- 資料には情報が無いと宣言せずに、LLMの事前学習データに基づいて回答
- 資料には情報が無いと宣言しているが、本当は情報がある

評価指標	Copilot for Microsoft 365	Office Bot
回答の正確性	50%	91%
情報の網羅性	54%	97%
サービスの信頼性 (=総合評価)	52%	94%

一般的な生成AIよりも
RAGにより簡便かつ
正確な回答を提示

精度向上をさらに追求し
競争力を強化

※自社調べ

AI活用機能の充実

✓ マーケティング分析をAIで自動化

管理者向けにチャットボットの利用データを基にした
問い合わせ傾向やユーザーインサイトを分析、提供

✓ 従来の受動的なBOTからより自然に会話する能動的なBOTへ

ex.自ら話しかけるBOT



今多く寄せられている質問は..

こんな問題が解決しました..

情報共有

利用促進

AI・IoT・DXなど高付加価値なソリューションを展開

自社の事業に関連した分野における高付加価値なソリューションを展開

AI

Aldea Suite

AIサービス構築フレームワーク「Aldea Suite」で
企業毎のカスタマイズニーズに対応

開発例

人材育成 研修システム

- 研修教材に紐づいたワークをチャット上で提供
- 回答に対する評価をAIが実施

AIにより研修効果と効率を向上

AIセールス

- 顧客との会話を通じた個人データの収集・分析
- データに基づく商材の提案

パーソナルデータに応じた最適な提案を実現

IoT

IoTサービス向けアプリ開発

開発例



子ども用GPSサービス
「みてねみまもりGPS」

ハードウェア製造のみならず
アプリプラットフォーム開発も
グループで一貫対応

DX

企業やサービスのデジタル化支援

開発例

店舗DX

- 店内の商品や価格情報をデジタル化したタブレットなどの端末で提示
- キャンペーンや価格変更などの対応もシステムで一括対応

オフィス DX

- ビルに勤務するビジネスマン向けに専用アプリで商業施設の情報を配信
- 店舗の混雑状況やクーポン等も提供

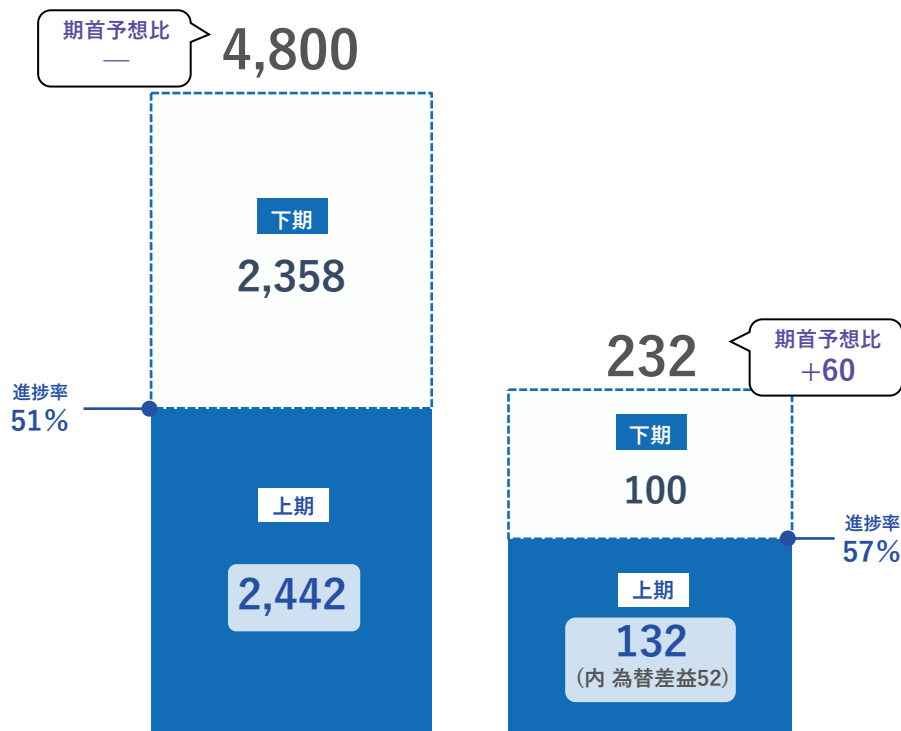
IoT & デバイス事業

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

IoT市場の拡大に伴うハードウェア需要に対応

- IT・通信の知見を活かし、IoTサービスに最適な端末仕様を実現
- 試作・設計から量産までワンストップ、日本顧客に寄り添う品質要求に対応

DX全盛期のIoTソリューション企業として今後はBtoB案件に注力



AI翻訳機
「POCKETALK」シリーズ



子ども用GPSサービス
「みてねみまもりGPS」



暑熱リスク管理リストバンド
「hamon band」



既存案件の追加受注や
シリーズ展開にも対応

深圳自社工場における生産体制のアップデート

環境マネジメントシステムの国際規格
「ISO 14001」認証を取得

+

品質マネジメントシステム
「ISO 9001」認証は2018年より保有



品質管理・環境保全の両面で
高い基準をクリア

生産性向上への取り組みも継続
製造拠点としての付加価値を向上

製品ラインアップやカテゴリの拡大を推進

2023FY

- Andriodタブレット市場への本格参入
- 電子楽器など新カテゴリ製品の投入



2024FY

- さらなるシェア拡大に向けたタブレットのラインアップ拡充
- カメラやオーディオ製品などのカテゴリ拡張



新イメージキャラクターに
中山雅史氏



23FY実績

- 売上拡大
- ラインアップ拡充
- カテゴリ拡張



24FY計画

事業規模及び
ブランド認知は
順調に拡大



III. グループ体制及び戦略

花形

ゲーム LD

島田のシロ

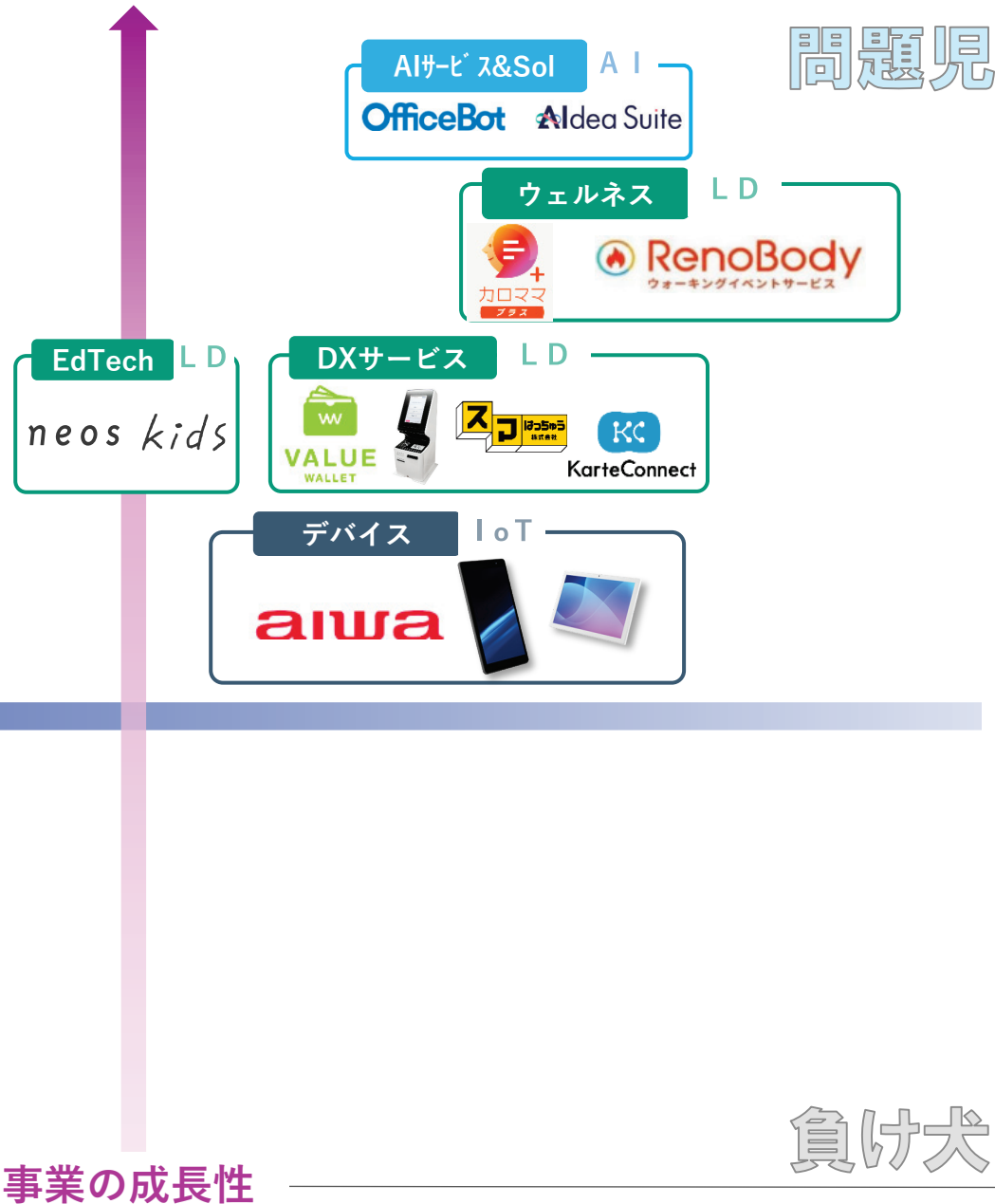
ODM IoT

みてねまもりGPS

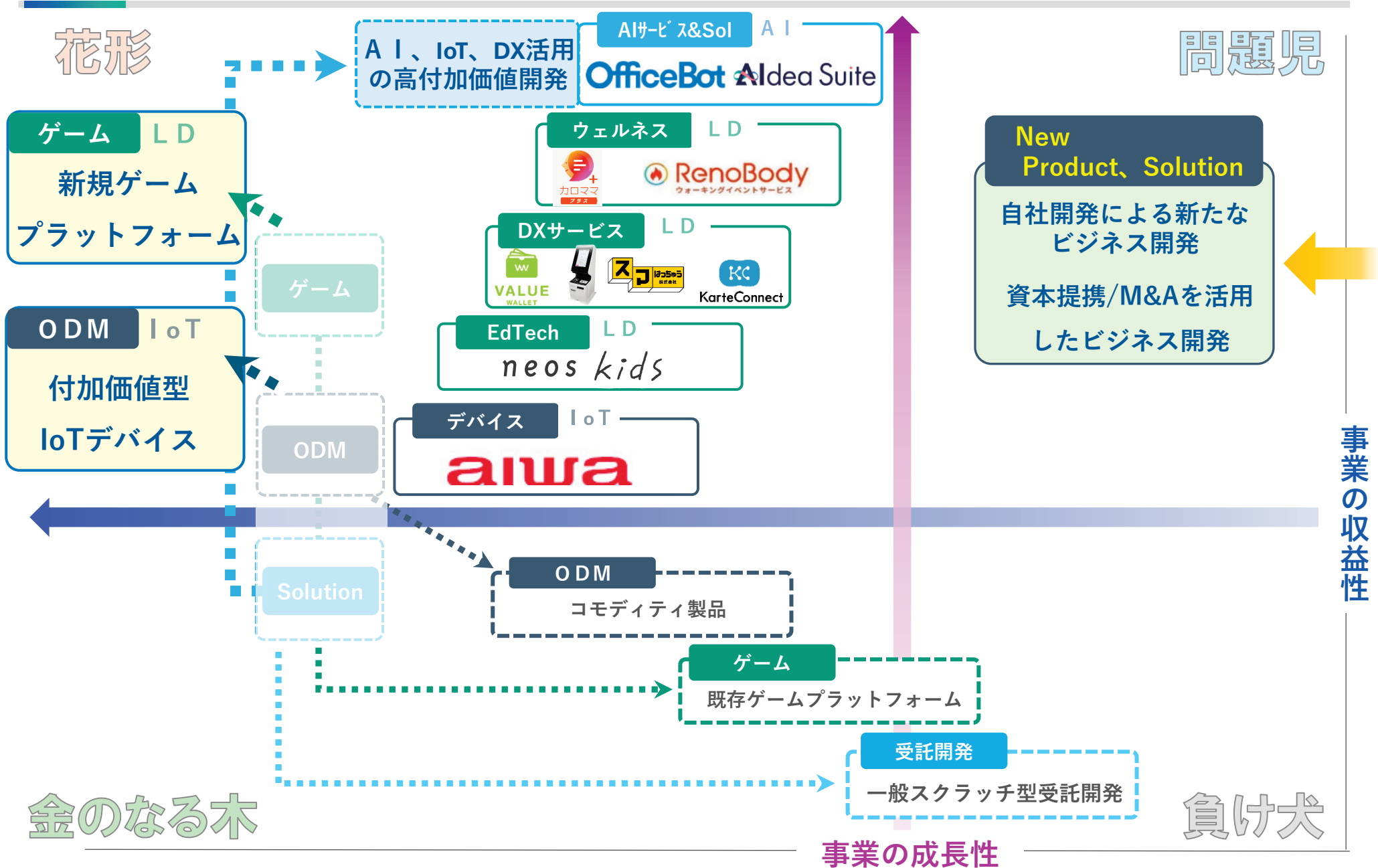
bitlock LITE
暮らしを変える、カギ

Solution AI

ソリューション系
受託開発



中期計画で目指す事業ポートフォリオ



ジャンル	社名	提携時期	提携内容と現状など
電子書籍	セルシス	2007.8	コンテンツ配信サーバシステム「Comic DC」を利用した配信サービスを共同で展開
DXサービス	ペイクラウドホールディングス	2016.12	ハウス電子マネー決済のスマホアプリで協業スーパー/H C、外食などの利用店舗を拡大中
DXサービス	リグア	2017.3	整骨院業界向けにKarteConnectを共同で展開
DXサービス	日本カード	2021.6	キャッシュレス券売機事業で協業
IoT デバイス	ポケットーク	2022.2	ODM顧客企業との関係強化と取引拡大
IoT デバイス	ピクシーダストテクノロジーズ	2023.10	ODM顧客企業との関係強化と取引拡大
ウェルネス	Wellmira (旧リンクアンドコミュニケーション)	2023.10	ネオスヘルスケア事業の吸収分割により子会社化健康アプリ・オンラインカウンセリング等を展開

ジャンル	社名	提携時期	提携内容と現状など
AI	調和技研	2023.10	同社ノウハウを活用したAIソリューションで協業営業における連携、技術力向上等シナジー創出
IoT デバイス	ビットキー	2023.11	ODM顧客企業との関係強化と取引拡大
ライフデザイン 領域	next Sound	2024.3	同社の空間オーディオ技術「8Way Reflection」を活用した新製品を開発
DX ソリューション	アルサーガパートナーズ	2024.6	DXソリューションの強化・拡大に向けた開発リソースの連携

ジャンル	社名	設立	投資状況
CVC	テクミラ 一号投資事業 有限責任組合	2023.5	シナジーが見込める企業、先端技術・新規性を有する企業への投資・連携を推進 投資実績：9社、約5億円

中期計画で目指す事業ポートフォリオ

花形

問題児

ゲーム LD
新規ゲーム
プラットフォーム

ODM IoT
付加価値型
IoTデバイス

AIサービス&Sol AI
OfficeBot Aldea Suite

2023.10
調和技研

2024.6
アルサーガパートナーズ

ウェルネス LD
RenoBody

2023.10
リンクアンドコミュニケーション

2021.11
ペイクラウドHD

DXサービス LD
VALUE WALKER, 18555, KarteConnect

2017.3
リグア

2024.3
Next Sound

New Product, Solution

2021.6
日本カード

EdTech LD
neos kids

2007.8
セルシス

デバイス IoT
aiwa

2022.2 ポケトーク
2023.10 ピクシーダストTech
2023.11 ビットキー

ODM
Solution

ODM
コモディティ製品

ゲーム
既存ゲームプラットフォーム

受託開発
一般スクラッチ型受託開発

金のなる木

事業の成長性

負け犬

事業の収益性



開発力
Software & Content
Technology

Connect all Potentials
neos



開発力の強化や技術・プロパティの調達/利活用

CVC

9社/約5億円の投資を実施済

テクミラ1号投資事業有限責任組合

直接投資

資本・業務提携



事業会社群

開発力/Technologyの提供を通じた恒常的事業価値拡大

IoTソフト開発

JENESIS

AI技術、ソリューション開発



単独で成長ポテンシャルのある事業は分離・分社

子会社A

子会社C

子会社B

事業/開発協業

IPO企業化



資金調達の多元化

キャピタルゲイン
株式運用益

現行事業からの
事業利益

IPOによる
資本調達

新たな
資本提携/M&A

成長事業・新規事業への
事業投資

グループ企業価値の向上

投資
会社群

事業
会社群

テクミラ1号
投資事業
有限責任組合

JENESIS

資本・業務
提携

Wellmira

子会社
C

子会社
B

会社
A

IPO企業化



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 (2024年8月末現在)	562名 (国内273名・海外241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8月末現在)	2,414,163千円 発行済株式数 12,491,500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



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

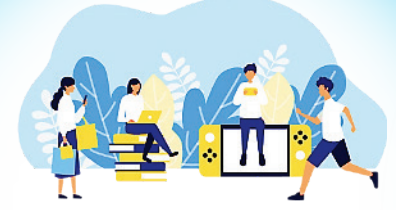
AI・クラウド
ソリューション
Aldea Suite
aws partner network

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
ワッペ



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

クラウドアドレス帳
SMARTアドレス帳

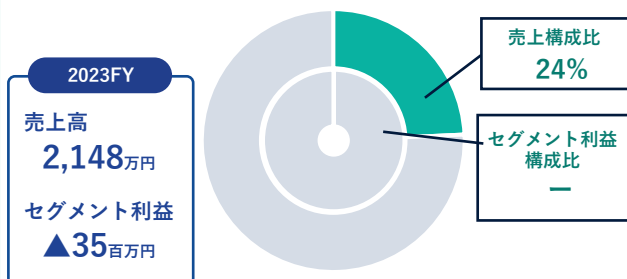
各種IoTデバイス

- 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

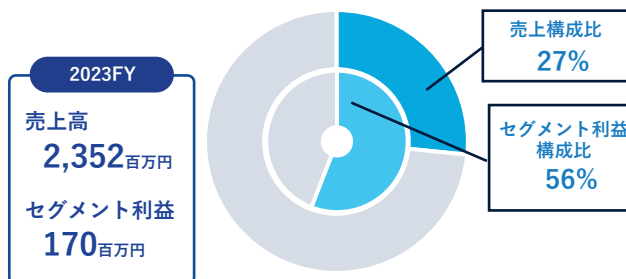
ウェルネス (株式会社Wellmira)

- 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

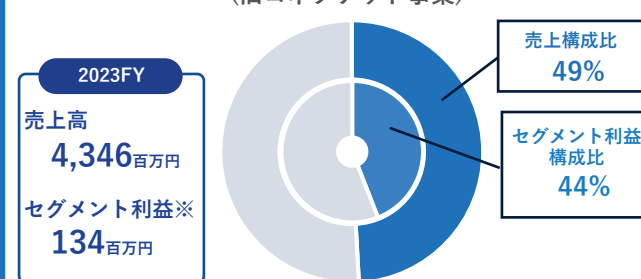
- AIチャットボットサービス「OfficeBot」
- クラウドアドレス帳サービス「SMARTアドレス帳」

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)

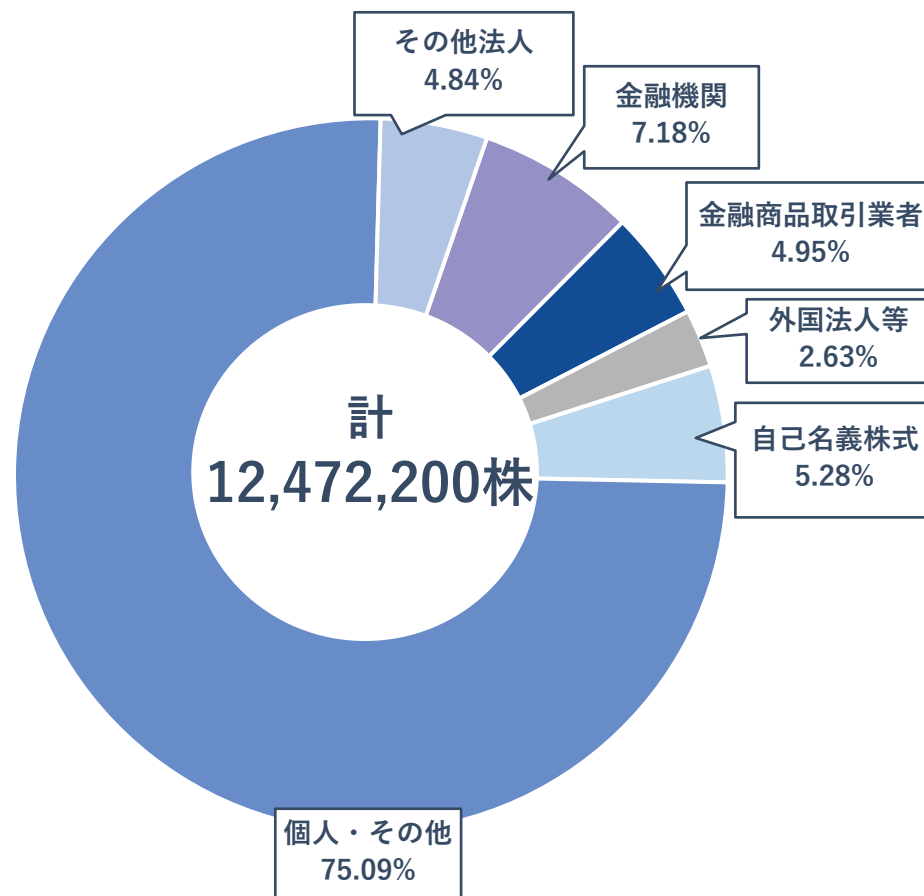
株主数 7,746名
(+338)

※()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>

