

2026年2月期 第3四半期 決算説明資料



テクミラホールディングス株式会社

2026年1月14日



I . 2026年2月期第3四半期 決算概要

- ◆ 第3四半期の期間業績で経常利益は大幅な黒字となり、累計で経常損失26百万円、純損失117百万円にまで改善
- ◆ 売上高は、IoT&デバイス事業、ライフデザイン事業の減少により対前年比13%の減収、EBITDAは売上高比5%の373百万円に

単位：百万円	2024FY 3Q累計	2025FY 3Q累計	前年同期比	
			百万円	%
売上高	8,700	7,538	▲1,162	▲13%
調整後EBITDA※1 [対売上高比：%]	799 [9%]	373 [5%]	▲426	▲53%
営業利益	151	▲26	▲177	—
経常利益 [利益率：%]	201 [2%]	▲26 [—]	▲228	—
(特別損失)	(▲101)	(▲7)	(+94)	(—)
親会社株主に帰属する 四半期純利益 [利益率：%]	▲10 [—]	▲117 [—]	▲106	—
ROE※2	▲0.2%	▲1.9%	▲1.7p	

※1 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
※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

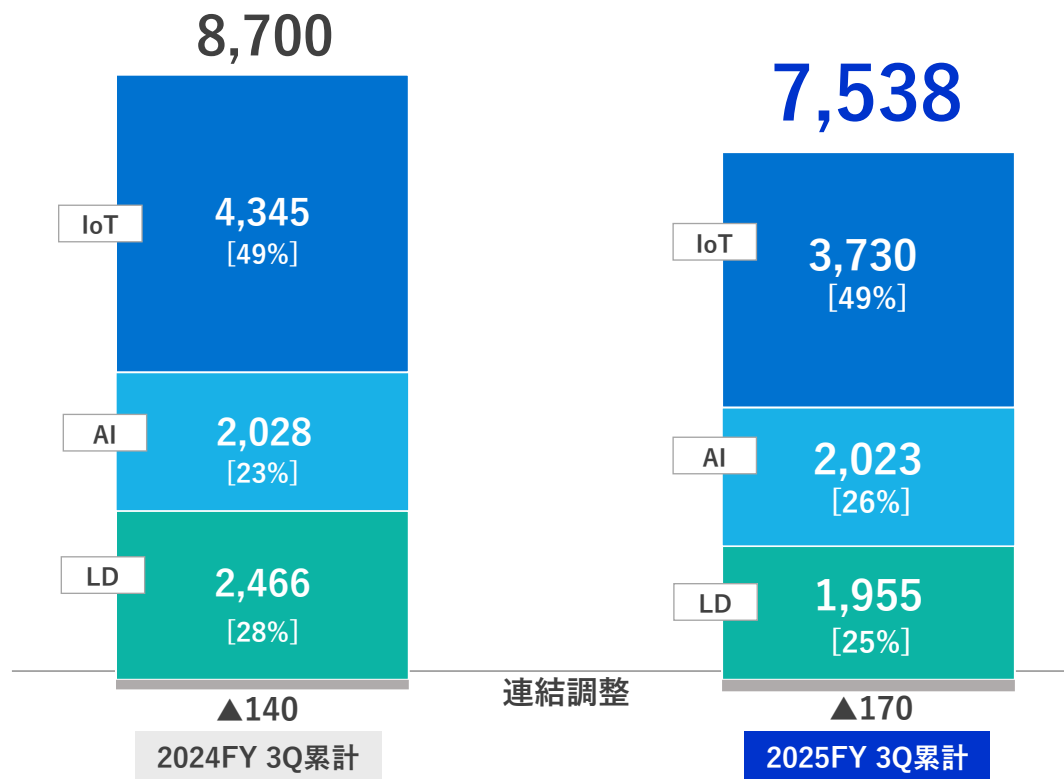
IoT AI翻訳機等のIoTデバイスのODM事業が減少し、前年比14%減

AI SaaS事業の成長とソリューション事業の縮小が均衡し、全体では横這い

LD 昨年新製品を投入したゲーム事業は順調だが経年減少により、前年比21%減

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)



前年同期比

全体 ▲13%

IoT ▲14%

AI ▲0%

LD ▲21%

- IoT

売上高の減少によるセグメント利益減少
- AI

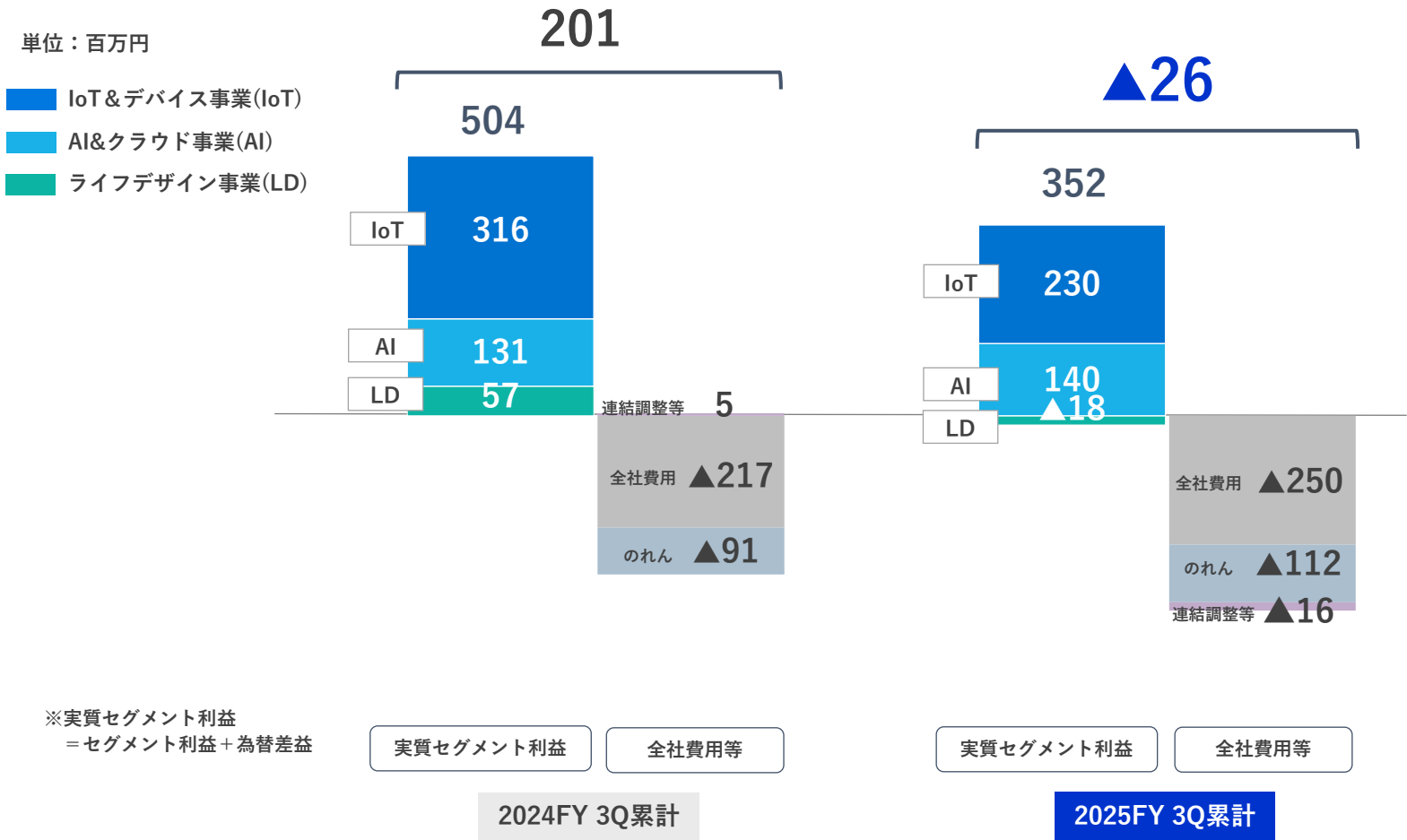
SaaS事業の伸長により収益率が改善し増益に
- LD

3Qで大きく改善し損失が縮小

全社費用等

新規M&Aによるのれん償却増、業容拡大に伴う全社費用等の増などにより増加

単位：百万円



前年同期比	
全体	▲228
セグメント利益計	IoT ▲86
	AI +8
	LD ▲76
全社費用等	全社費用 ▲33
	のれん ▲21
	連結調整等 ▲21

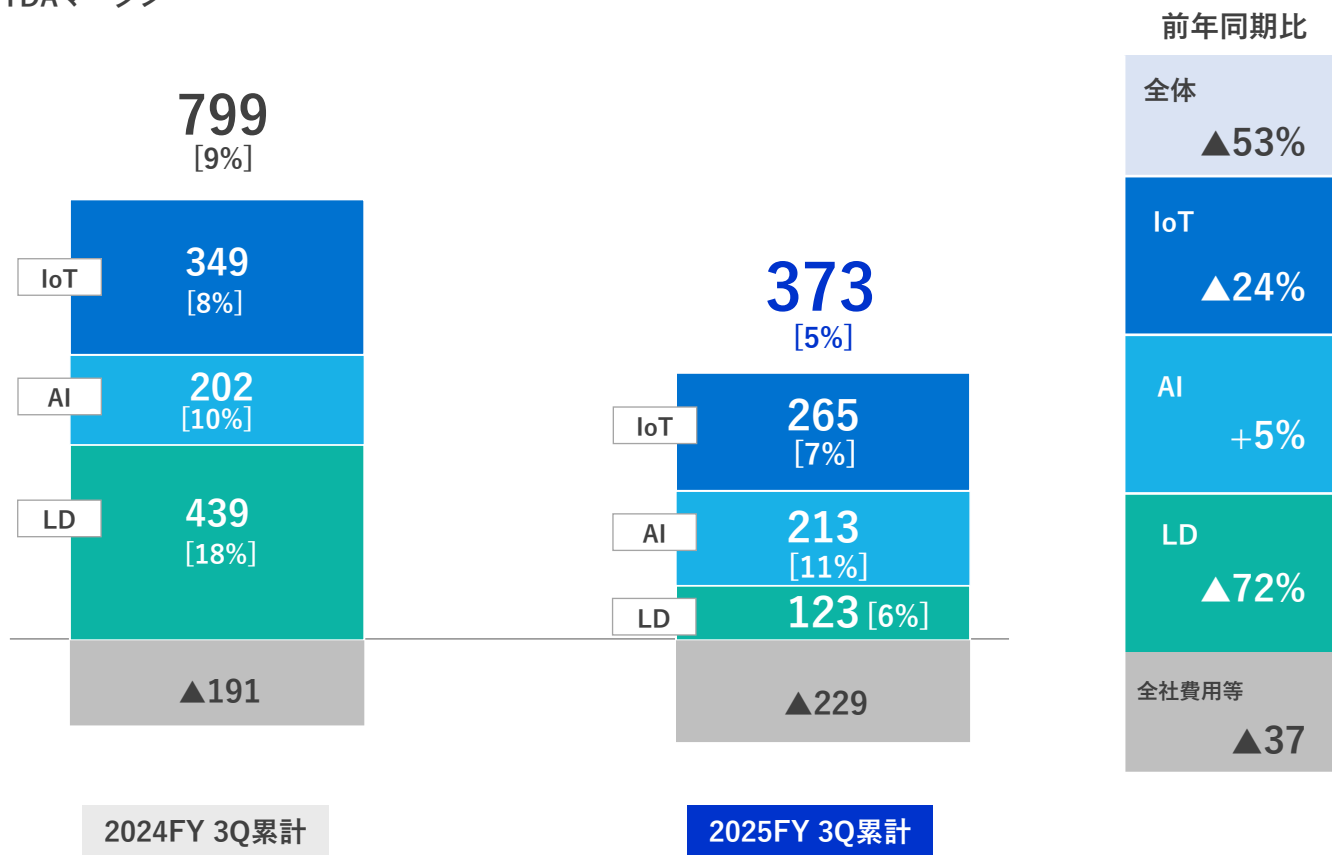
※実質セグメント利益
=セグメント利益+為替差益

- ◆ IoT及びAIはセグメント利益とほぼ連動し、それぞれ減少及び増加
- ◆ LDは償却費の多いゲーム事業が影響し、大幅に減少

※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

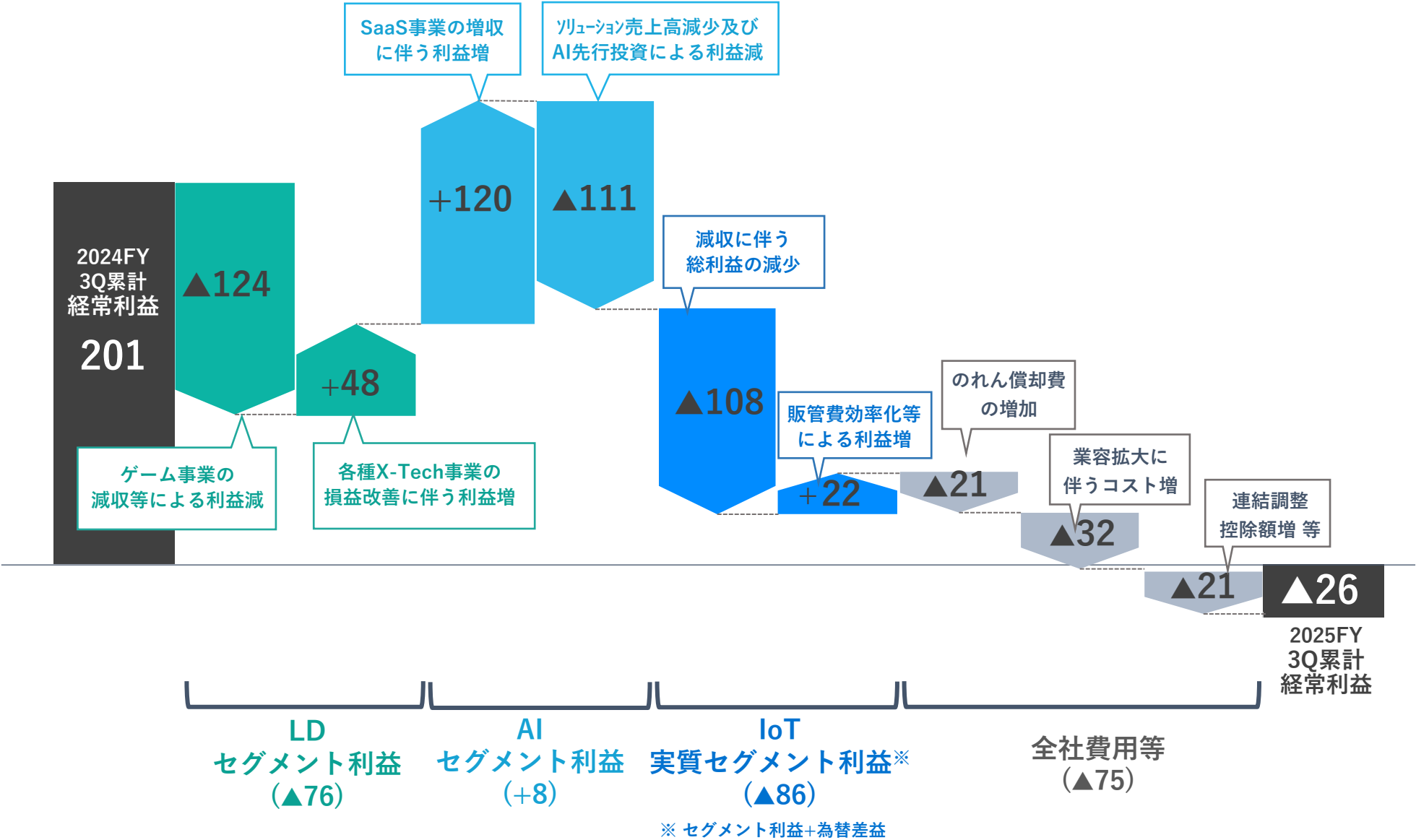
単位：百万円 []内はEBITDAマージン

- 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



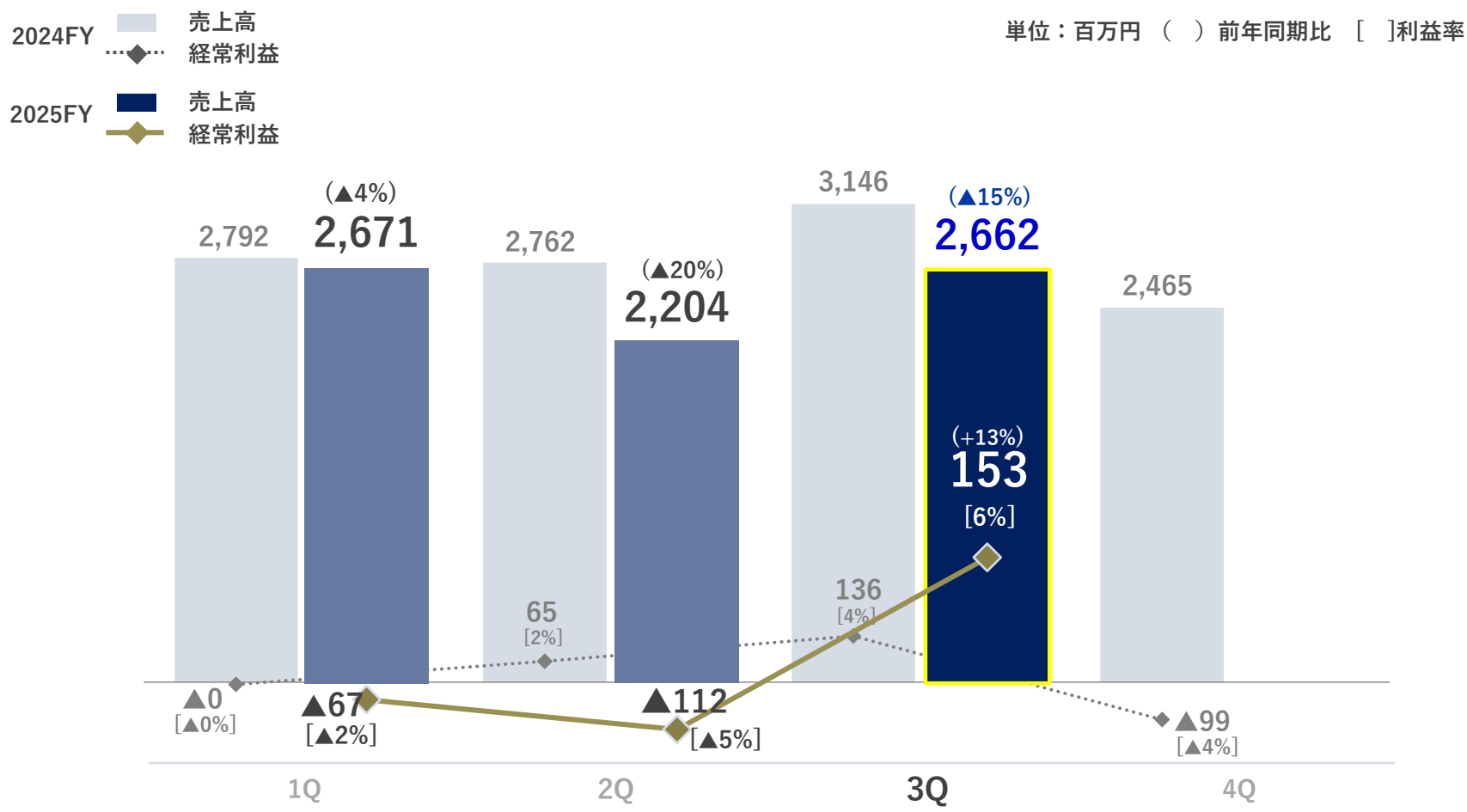
経常利益増減要因（対前年同期比）

単位：百万円



2025年度 3Q期間業績サマリー

- ◆ LD、AIは増収となったが、IoT減収の影響が大きく対前年で減収
- ◆ 利益面ではLD、AIの増益がIoTの減益を上回り対前年で増益



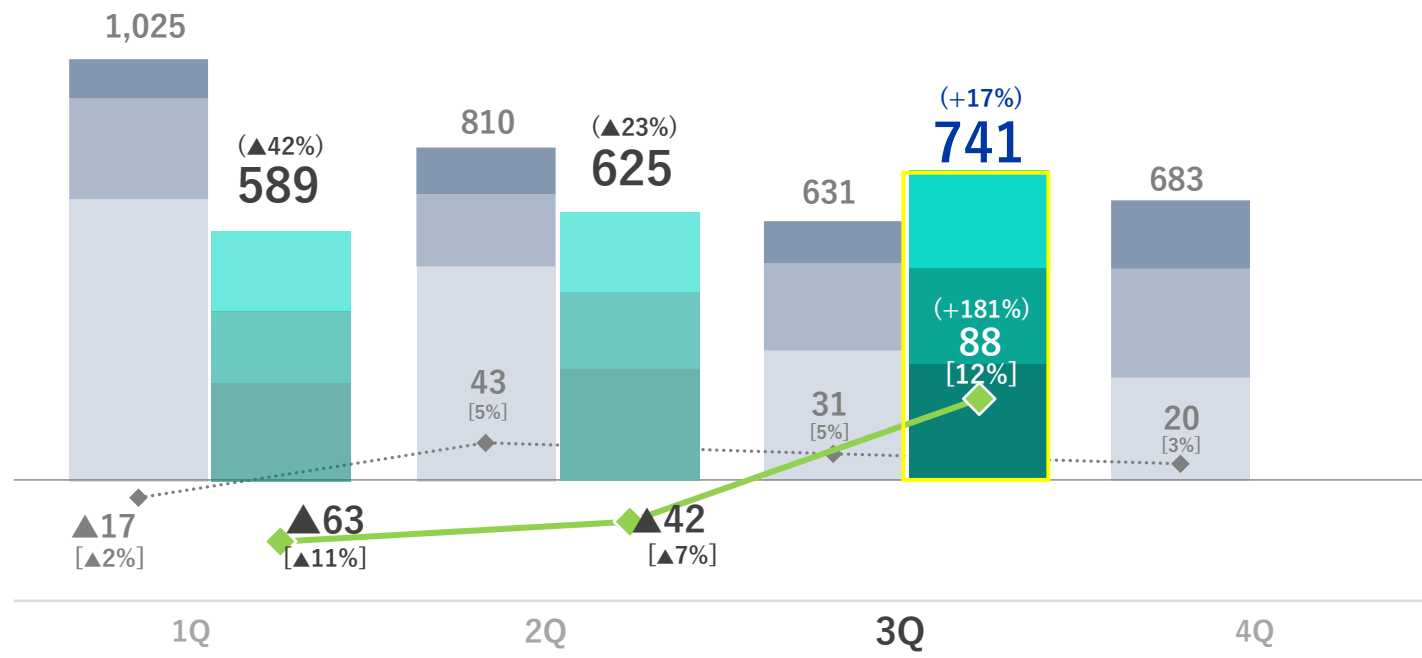
2025年度 3Q期間業績サマリー

対前年比、対前期比ともに増収増益。ゲーム事業が順調に推移したことに加え、HealthTech事業の増収増益が寄与。

FY24 FY25



単位：百万円 () 前年同期比 [] 利益率



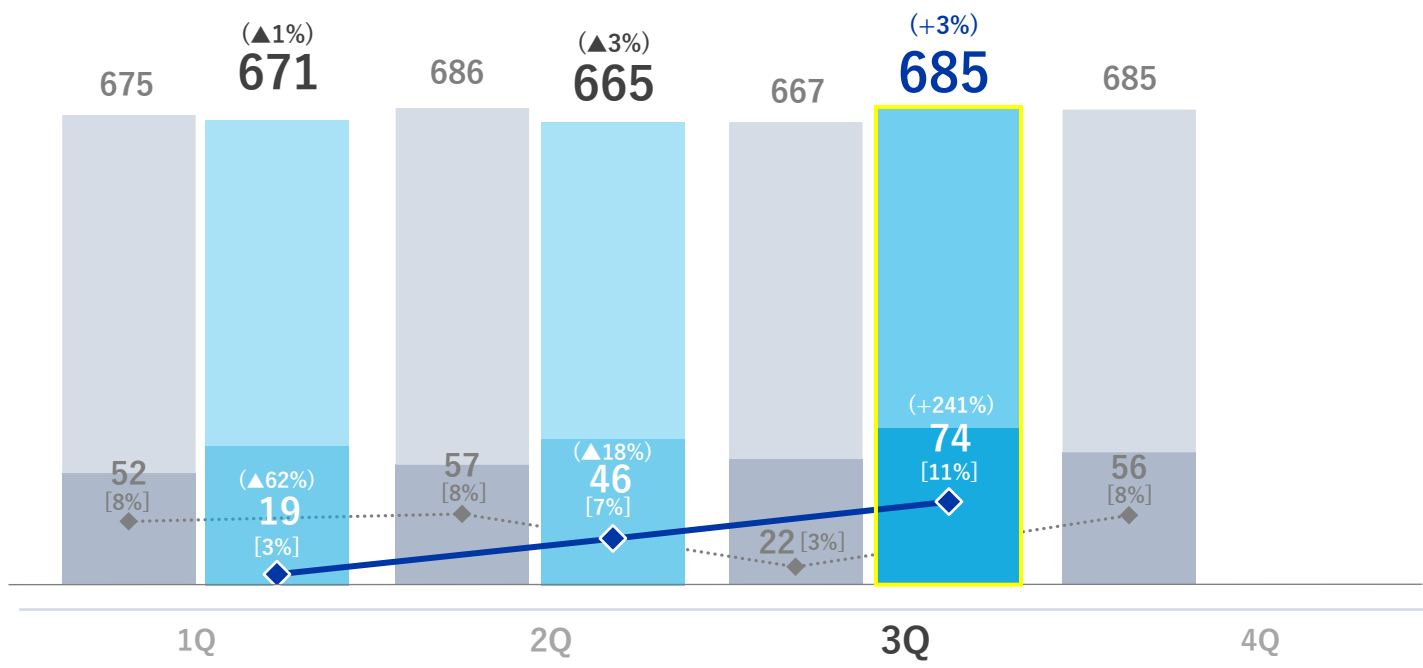
2025年度 3Q期間業績サマリー

対前年比、対前期比ともに増収増益。SaaS事業の増収増益継続に加え、ソリューション事業も寄与。

FY24 FY25

ソリューション
SaaS
セグメント利益

単位：百万円 () 前年同期比 [] 利益率



2025年度 3Q期間業績サマリー

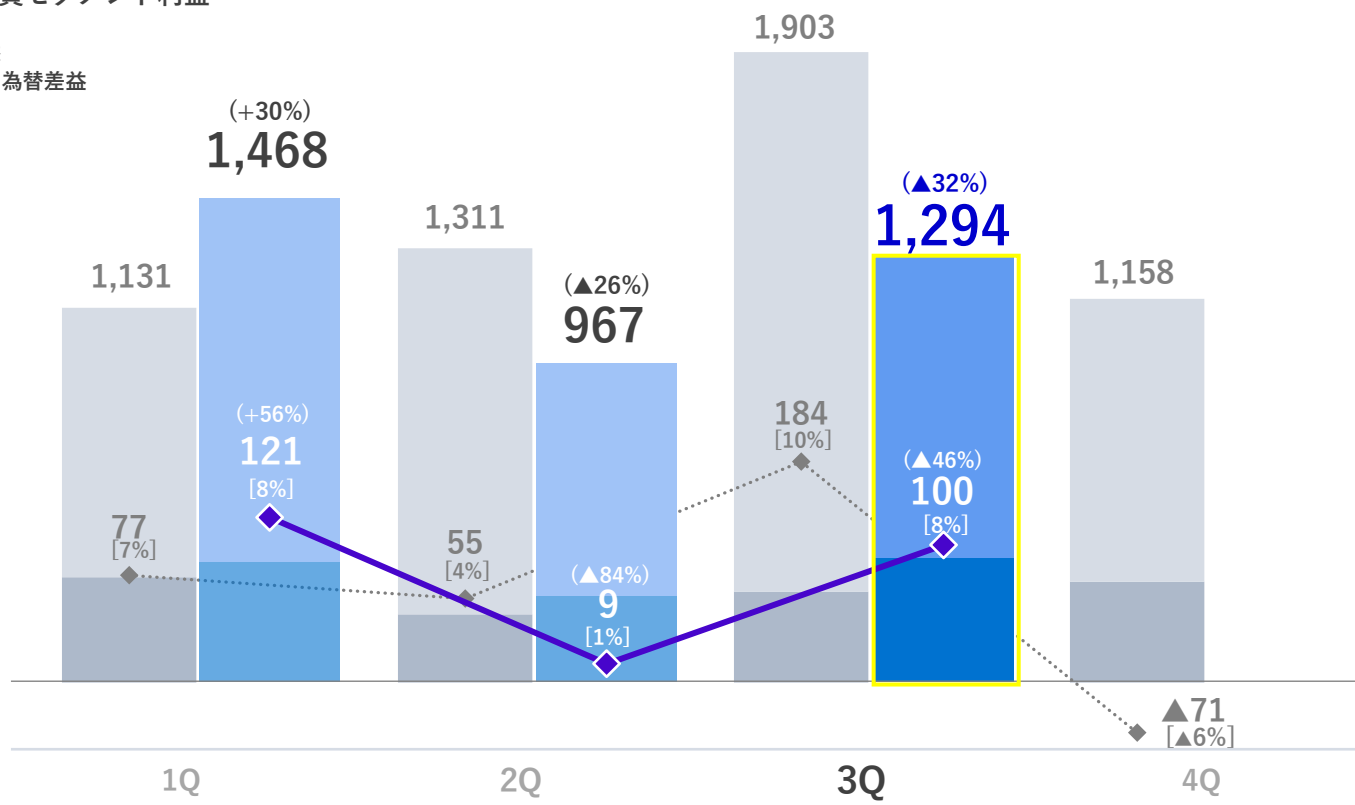
ODMが対前年で大幅に減少し減益に、aiwaは増収継続

FY24 FY25

単位：百万円 () 前年同期比 [] 利益率

■ ODM等
■ 自社製品(aiwa)
◆ 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



貸借対照表概況

資産の部	負債の部	純資産の部
<ul style="list-style-type: none">・ デバイス関連棚卸資産の減少・ ソフトウェア仮勘定の計上による無形固定資産の増加・ 現預金の増加	<ul style="list-style-type: none">・ 返済に伴う短期借入金等の減少・ 買掛金などの支払い及び納税等に伴うその他負債の減少・ 長期借入金による固定負債の増加	<ul style="list-style-type: none">・ 純損失の計上による株主資本の減少・ 子会社株式譲渡による非支配株主持分等の増加

	前年度末(25/2)	当期末(25/11)	増減		前年度末(25/2)	当期末(25/11)	増減
流動資産	6,029	5,912	▲117	流動負債	3,088	2,288	▲800
現金及び預金	2,957	3,318	+361	契約負債	195	174	▲20
受取手形、売掛金及び契約資産	1,213	1,249	+36	短期借入金・1年内返済予定の長期借入金	1,435	1,029	▲406
前渡金	350	250	▲99	その他負債	1,457	1,084	▲372
棚卸資産	1,188	705	▲483	固定負債	1,359	2,149	+790
その他	321	388	+67	負債合計	4,448	4,438	▲10
固定資産	4,543	4,665	+122	株主資本	5,807	5,683	▲124
有形固定資産	242	218	▲23	その他の包括利益累計額	248	300	+52
無形固定資産	2,268	2,523	+254	非支配株主持分等	68	155	+86
(内、のれん)	(1,379)	(1,266)	▲112	純資産合計	6,124	6,139	+14
投資その他の資産	2,031	1,922	▲109	負債・純資産合計	10,572	10,577	+5
資産合計	10,572	10,577	+5	自己資本比率	57.3%	56.6%	▲0.7p



II.2026年2月期 業績見通し

連結業績予想を修正

売上高 102億円、経常利益 30百万円、純利益 ▲90百万円

単位：百万円	2024FY	2025FY			
	実績	期首予想	修正予想	前年比	期首予想比
売上高 (前年比：%)	11,165 (8%)	11,500 (6%)	10,200 (▲9%)	▲9%	▲11%
調整後EBITDA※ [EBITDAマージン：%]	873 [8%]	680 [6%]	540 [5%]	▲38%	▲21%
経常利益 [利益率：%]	102 [1%]	200 [2%]	30 [0.3%]	▲71%	▲85%
親会社株主に帰属する 純利益 [利益率：%]	▲140 [▲1%]	100 [1%]	▲90 [▲0.9%]	+50	▲190
ROE	▲2.3%	1.6%	▲1.5%	+0.8p	▲3.1p

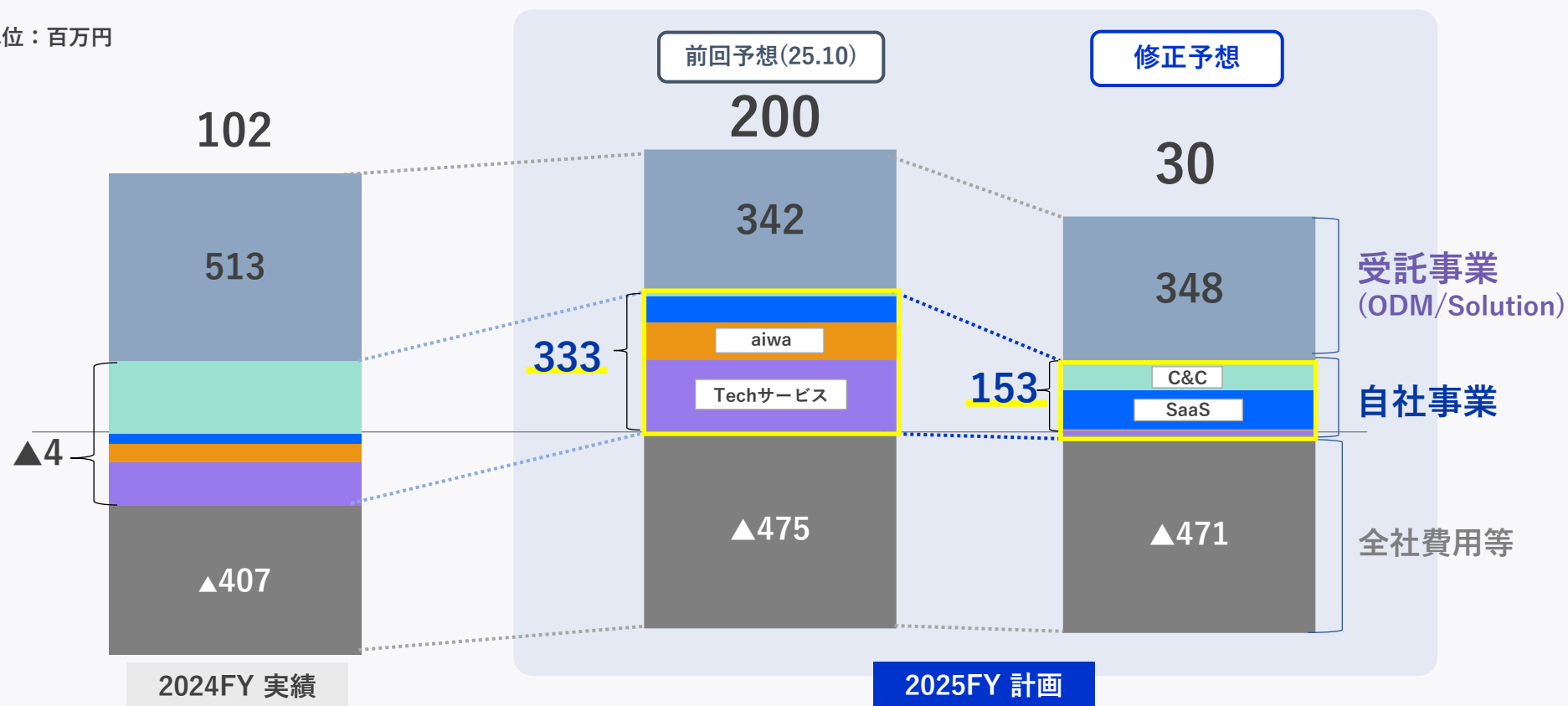
※営業利益と減価償却費（のれんに係る償却費等を含む）及び為替差損益の合計額

自社事業の黒字化は達成したが増益目標には届かず

2025FY 自社事業：333百万円への大幅増益目標を153百万円に見直し

⇒ C&CとSaaSは上方修正、aiwaとTechサービスを下方修正

単位：百万円



セグメント別利益予想の修正

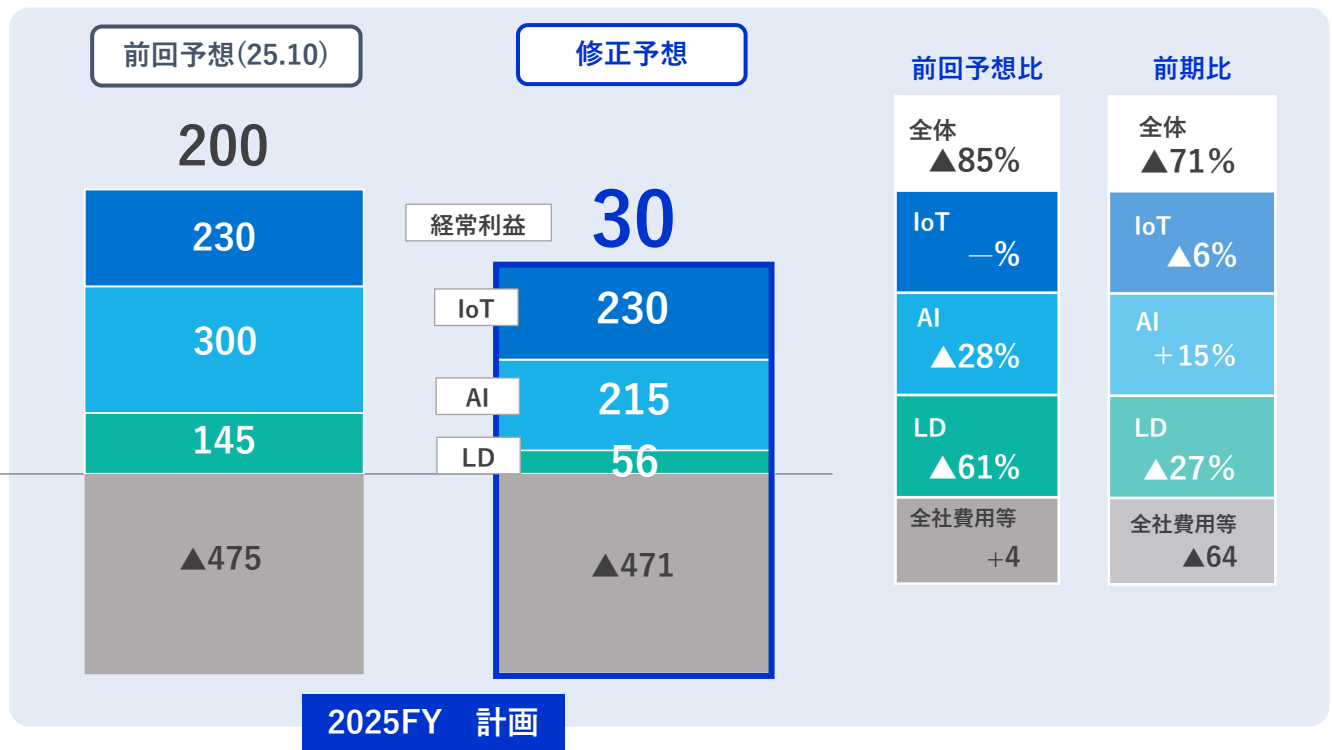
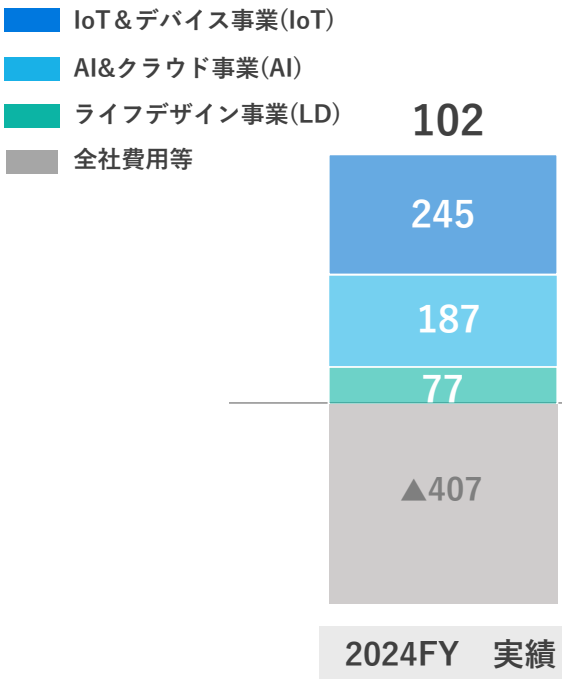
- LD

ゲームは旧作のマーケティングが好調に推移し上方修正、一方でメディカルケアやFinTechなどの各種Techサービスの計画未達が大きく、セグメント全体では大きく下方修正
- AI

SaaSは順調に拡大し上方修正となるも、AIソリューションが大型案件の成約に結びつかず、またスクラッチ開発などの一般ソリューション案件の減退傾向も相まって下方修正
- IoT

IoTは生産体制の改革により収益性が向上、aiwa事業は増収黒字化は達成したが予定利益には届かず、トータルでは見込み通り

単位：百万円 []内は構成比



2025FYの配当について

◆ 配当の基本方針

「企業体質強化と新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」

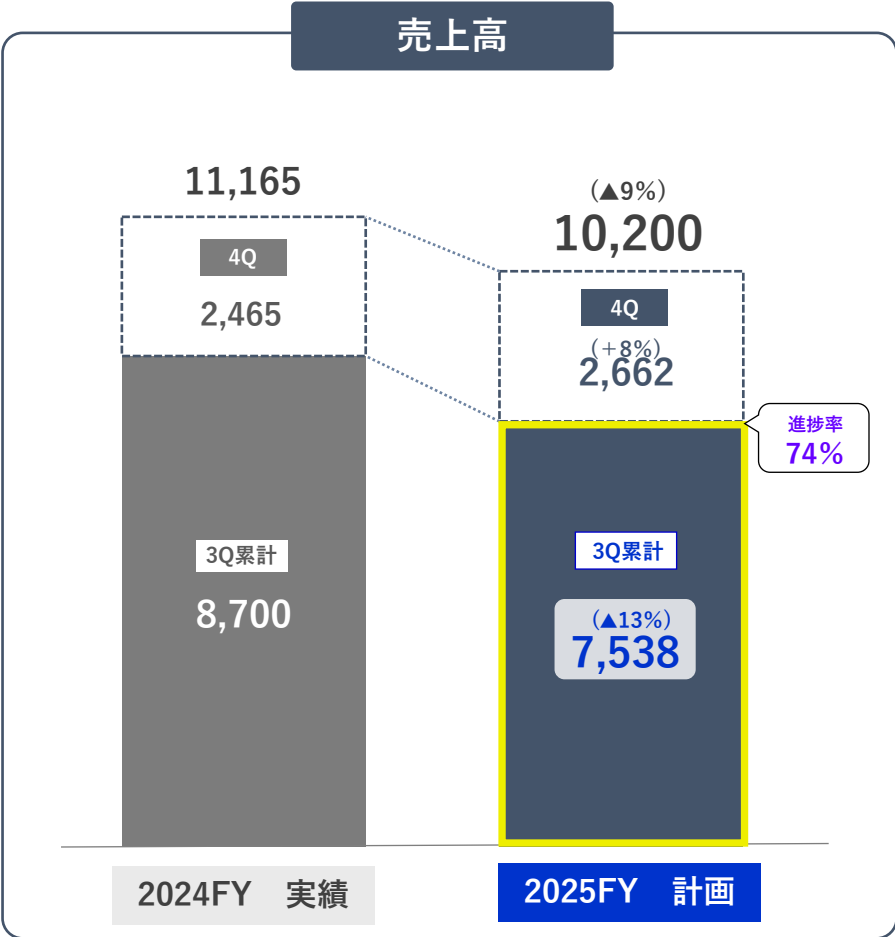
- ◆ 本年度の当期純利益予想は赤字を見込むものの、これまで先行投資を行ってきた自社事業の収益化は進展、目標には到達しないもののセグメント利益の黒字化は達成し、来期は更なる利益貢献が見込める
- ◆ 本業の収益性を示す調整後EBITDAは通期で5億円以上を確保できる見込みであり、EBITDAマージンは5%強を維持
- ◆ 依然として財務状態は健全であり、現預金の確保は充分に出来ている



5円配当を維持

売上高進捗率は74%、経常利益は赤字幅が▲26まで縮小
4Qのライフデザイン事業及びAI&クラウド事業の利益貢献により
通期黒字化を見込む

単位：百万円 （ ）内は前年同期比



ライフデザイン事業

売上高進捗率は75%、セグメント利益は赤字幅が▲18まで縮小
ウェルネス事業の増収増益等により通期黒字化を見込む

25FY計画と進捗

単位：百万円（ ）前年同期比

売上高

セグメント利益

2,620

4Q
(▲3%)
665

進捗率
75%

3Q累計
(▲21%)
1,955

56

4Q (+270%)
74
3Q累計 ▲18

進捗率
—

4Q見通し

ゲーム

- ・クリスマス、春節向けに各プラットフォームでの拡販施策を継続的に展開

HealthTech

- ・「カロママプラス」をベースとした新ソリューション展開に注力、AI導入の強化に向けた開発にも取り組み
- ・「KarteConnect」のクリニック横展開に向けた営業活動に引き続き全力

FinTech

- ・導入拡大による下期黒字化に向け注力

HRTech

- ・Retoolのフリーミアム展開やAI活用サービスの導入など新規展開を推進

AI&クラウド事業

売上高進捗率は75%、セグメント利益の進捗率は65%
SaaS事業の拡大継続により計画達成を見込む

25FY計画と進捗

単位：百万円（ ）前年同期比

売上高

セグメント利益

2,680

4Q
(▲4%)
657

進捗率
75%

3Q累計

(-%)
2,023

215

4Q
(+34%)
75

3Q累計

(+7%)
140

進捗率
65%

4Q見通し

SaaS

- 引き続きAIチャットの拡販に注力、
加えて、新たなSaaSサービスの展開に
取り組み

ソリューション

- AIソリューションの来期以降の案件拡大
に向けての営業活動に引き続き注力
- DX系ソリューションについても業種深耕
や自社プロダクト関連分野での開拓を継続

IoT & デバイス事業

売上高進捗率は72%、実質セグメント利益は100%進捗
4Qは春節の影響と期末在庫評価を見込み0ベースで予想

25FY計画と進捗

単位：百万円 () 前年同期比

売上高

実質セグメント利益

= セグメント利益 + 為替差益

5,200

4Q
(+27%)
1,470

進捗率
72%

3Q累計

(▲14%)
3,730

230

4Q 0

進捗率
100%

3Q累計

(▲27%)
230

(内 為替差損益 17)

4Q見通し

ODM

- ・ 新たな長沙開発拠点の立ち上げを推進
- ・ 製造面では、春節前のIoTデバイスの製造対応完遂に全力

自社製品aiwa

- ・ タブレット、コンパクトデジカメを中心に春商戦向けの販売に注力
- ・ 期末在庫軽減に向けた販売活動にも取り組み



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 (2025年8月末現在)	512名 (国内325名・海外187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11月末現在)	2,455,087千円 発行済株式数 12,709,800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DXを深耕

Entertainment



ゲーム

Duke Tech
GAMES

8WayAudio

空間オーディオ
ソリューション

AIチャット
OfficeBot
AIエージェント
OfficeAI社員™

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

各種IoTデバイス



見守りGPS



スマートロック

EdTech



教育コンテンツ



知育アプリ

電子書籍

Comic DC

電子書籍ASP

FinTech



VALUE
WALLET

流通・小売向けDX



酒販卸向けDX

AI&クラウド

事業会社

Connect with Potentials
neos

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

事業会社

JENESIS
aiwa

自社製品aiwa



ライフデザイン

事業会社

Connect with Potentials
neos

Wellmira Retool

HealthTech



AI健康アドバイス
アプリ



歩数計アプリ



医療介護DX

HRTech

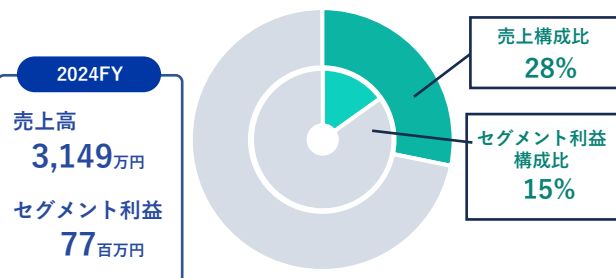
Retool
HABUKU



マネジメント/採用支援サービス

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

Entertainment

- Nintendo Switchなどのゲーム
- 空間オーディオソリューション

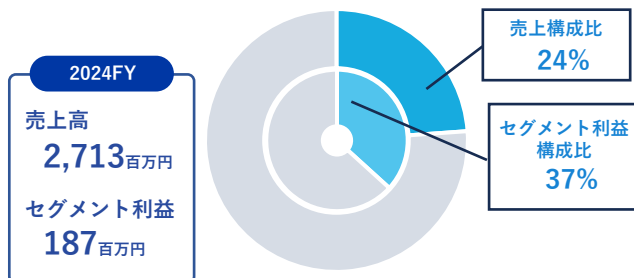
HealthTech

- 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」

X-Tech

- 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」
- HRTechサービス「Retool」「HABUKU」
- 知育サービス、教育コンテンツ開発
- 電子出版向けASP

AI&クラウド事業



Business Domain

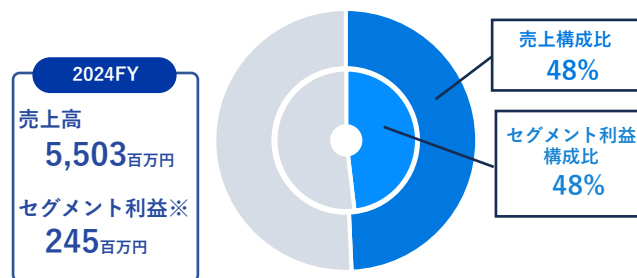
SaaS

- AIチャットサービス「OfficeBot」
- AIエージェントサービス「OfficeAI社員」
- 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

自社製品aiwa

- 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）

エンタメやHealthTech、FinTech、HRTech、EdTech等の デジタルテクノロジーを活用した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&サービスを提供



Entertainment

クリエイティブ力や専門的知見を活かした
多彩なエンタメコンテンツを展開



ゲーム



8WayAudio

空間オーディオソリューション

ウェルネス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



HealthTech

健康経営や健康事業、医療・介護業界
などを支援するサービスを展開



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

ソリューション事業で培った
業界知識などを活かした
Techサービス/ソリューションを展開



X-Tech

特定の業種や分野に特化した
Techサービスおよびソリューションを展開



流通・小売向けプリペイド決済



酒販向けDX



知育・教育



マネジメント/採用支援

AIチャ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

OfficeAI社員™

AIエージェント



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の中国製造拠点をはじめとするグローバルサプライチェーンと宮崎カスタマーサポート拠点により、海外スピード×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600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”の商標使用权を取得
デジタルの付加価値を備えた新生「aiwa」として展開



自社製品aiwa

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

aiwa



スマートフォン／タブレット／PC



コンデジ etc..

発行済み株式総数 12,679,800株
(+86,500)

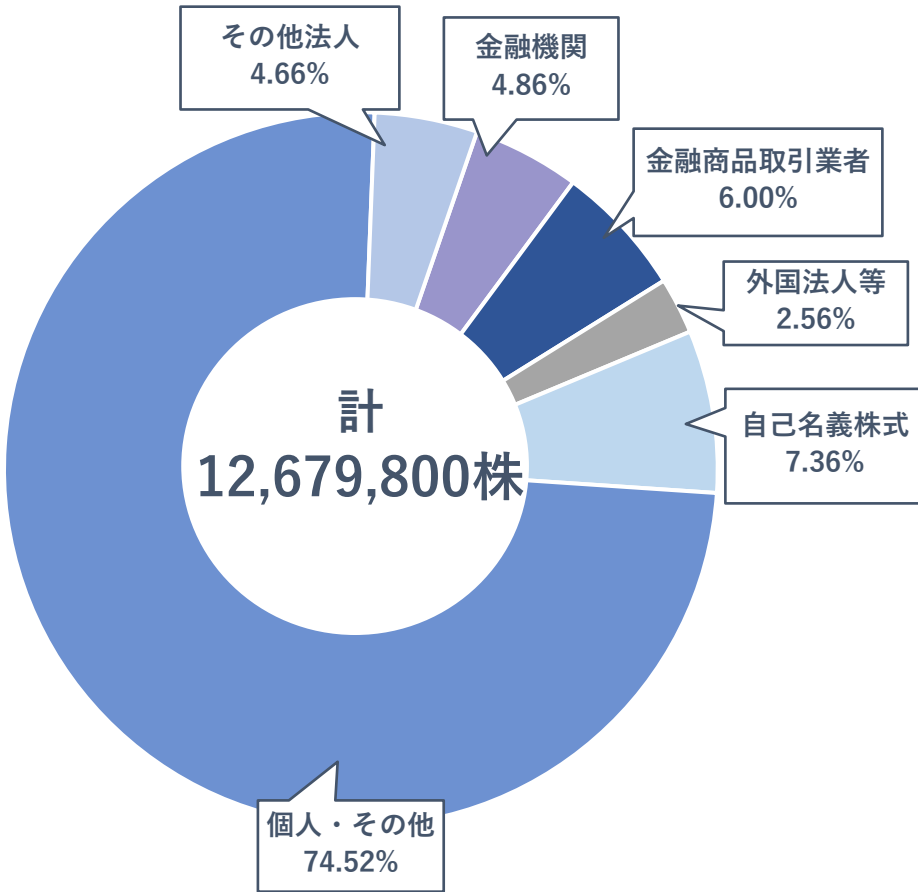
株主数 7,897名
(▲313)

※()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	15.98
太陽生命保険株式会社	570,000	4.85
水元 公仁	363,000	3.09
シャープ株式会社	360,000	3.06
藤岡 淳一	324,200	2.76
株式会社SBI証券	251,884	2.14
原田 勝幸	245,300	2.08
井川 等	222,400	1.89
MSIP CLIENT SECURITIES	147,300	1.25
マケナフィールド株式会社	125,100	1.06

株式所有者別分布



※ 持株比率は自己株式数(934,348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>

