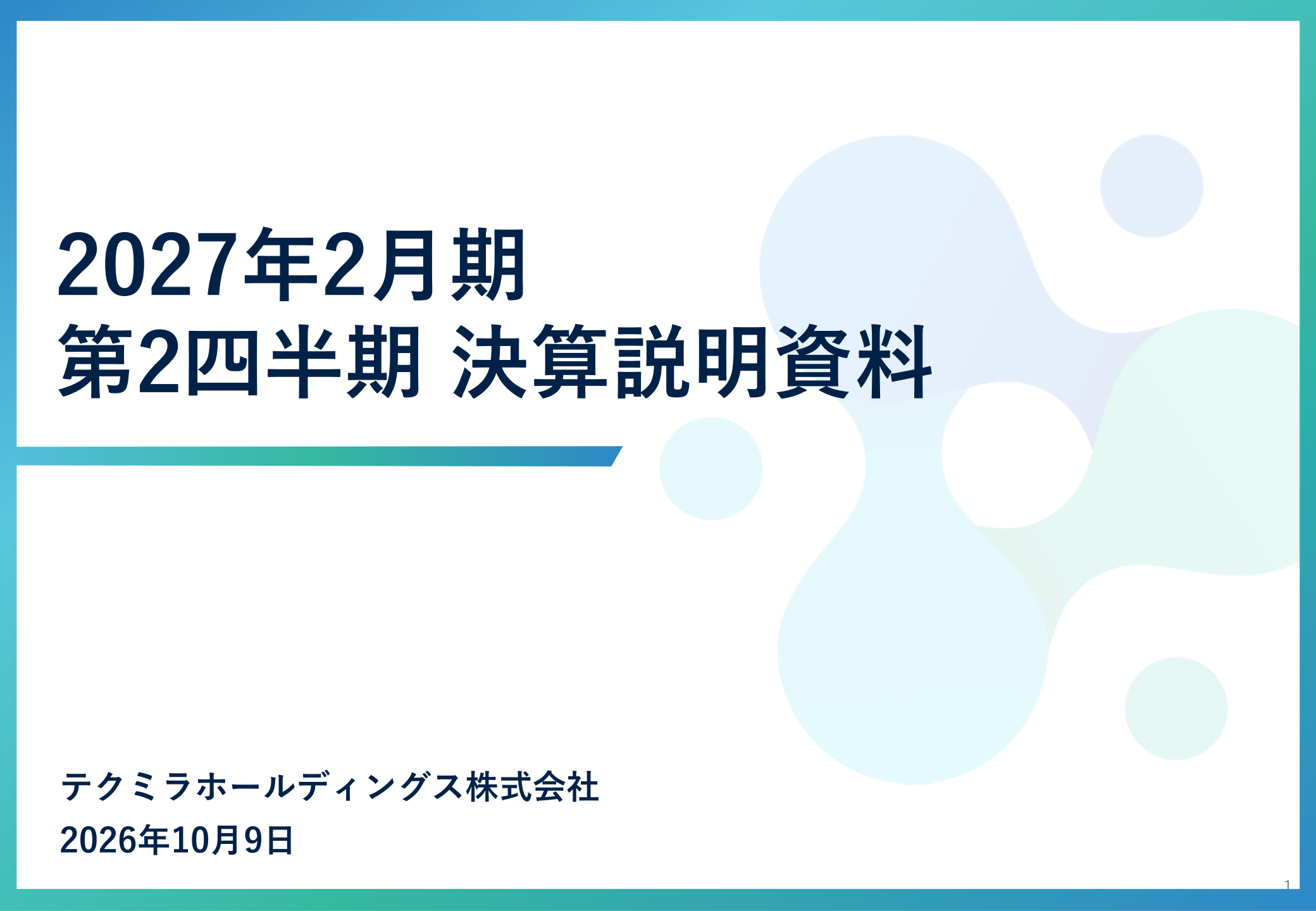


2027年2月期 第2四半期 決算説明資料



テクミラホールディングス株式会社
2026年10月9日



I . 2027年2月期第2四半期 決算概要

- ◆ ライフデザインセグメントにおける新作ゲーム販売の寄与等により、売上高は前年同期比9%の増収。調整後EBITDAは前年同期比 314百万円の増益で4億円超へ
- ◆ この結果、利益は大幅に改善し、夫々、前年同期で営業利益+79百万円、経常利益+212百万円、純利益+151百万円の改善

単位：百万円	2025FY 1H	2026FY 1H	前年同期比	
			百万円	%
売上高	4,875	5,297	+422	+9%
調整後EBITDA※1	94	408	+314	+334%
営業利益	▲153	▲74	+79	—
(為替差損益)	(▲13)	(119)	+132	—
経常利益 [利益率：%]	▲180 [▲4%]	32 [1%]	+212	—
親会社株主に帰属する 中間純利益 [利益率：%]	▲206 [▲4%]	▲55 [▲1%]	+151	—
ROE※2	▲3.4%	▲1.0%	+2.4p	

※1 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 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

上期業績予想の修正について（2026.10.8 IRリリース）

単位：百万円		期首予想（上期）	実績	増減
売上高		5,000	5,297	+6%
調整後EBITDA※1		300	408	+108
セグメント利益	AI&クラウド(AI)	110	79	▲31
	IoT&デバイス(IoT)※2	8	137	+129
	ライフデザイン(LD)	32	50	+18
計		150	266	+116
全社費用等		▲250	▲234	+16
経常利益		▲100	32	+132
親会社株主に帰属する 中間純利益		▲70	▲55	+15

※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 実質セグメント利益 = セグメント利益 + 為替差益

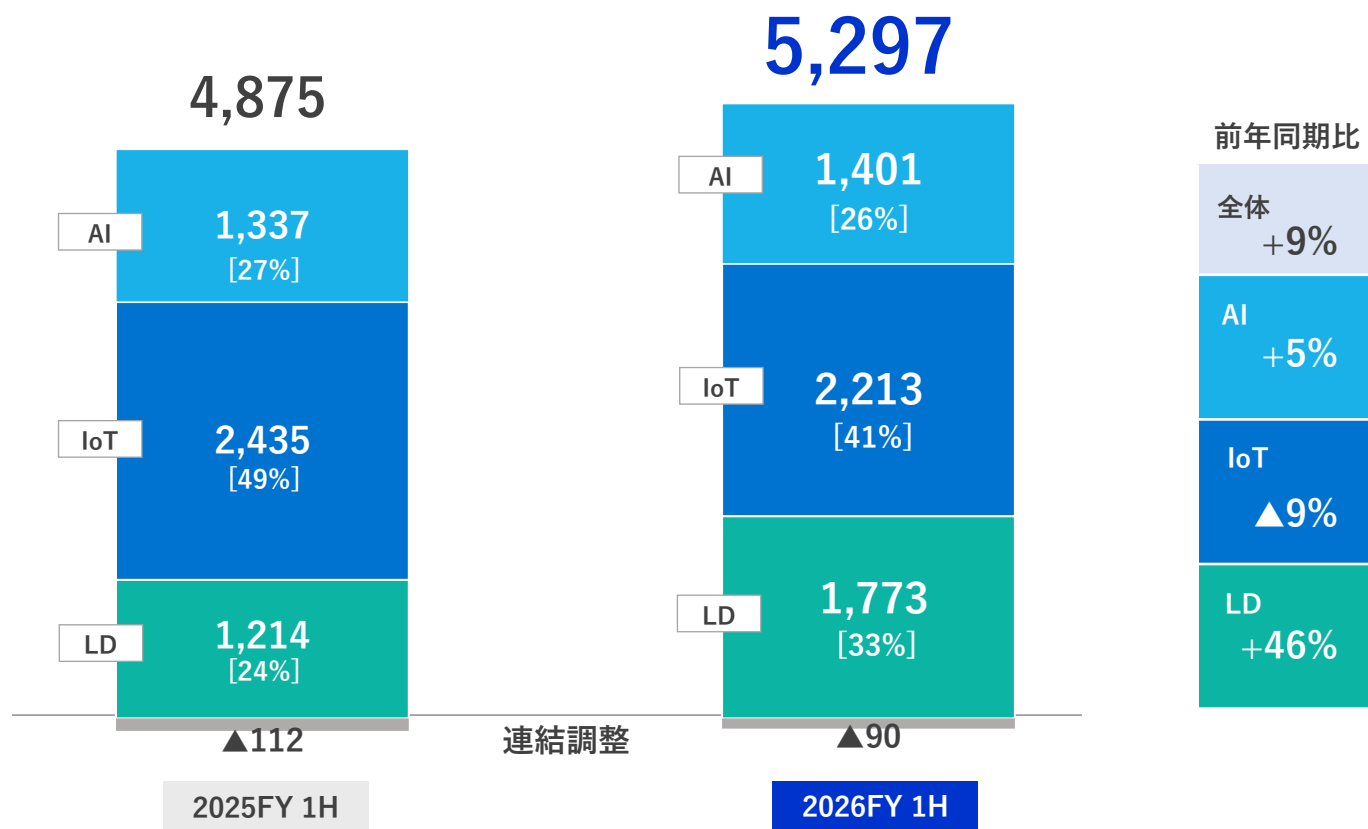
売上高は計画比6%増、経常利益は132百万円増となり、中間純利益も計画を上回って着地

- ◆ IoTのセグメント利益が計画を大きく上回り、連結業績を牽引
- ◆ LDはHealthTechの計画未達をゲーム事業の好調で補完、全体では計画を上回り着地
- ◆ AIはSaaSが順調に推移するも、AI案件の未達等により計画に届かず

- AI** AIチャットやクラウドアドレス帳などのSaaS事業が拡大、前年同期比で5%の増収
- IoT** 部材調達環境や為替動向などの外部環境の影響を受け、前年同期比で9%の減収
- LD** 新作ゲーム「カルドセプト ビギンズ」の発売によりコンシューマ事業が大きく伸長、前年同期比で46%の増収

単位：百万円 []内は構成比

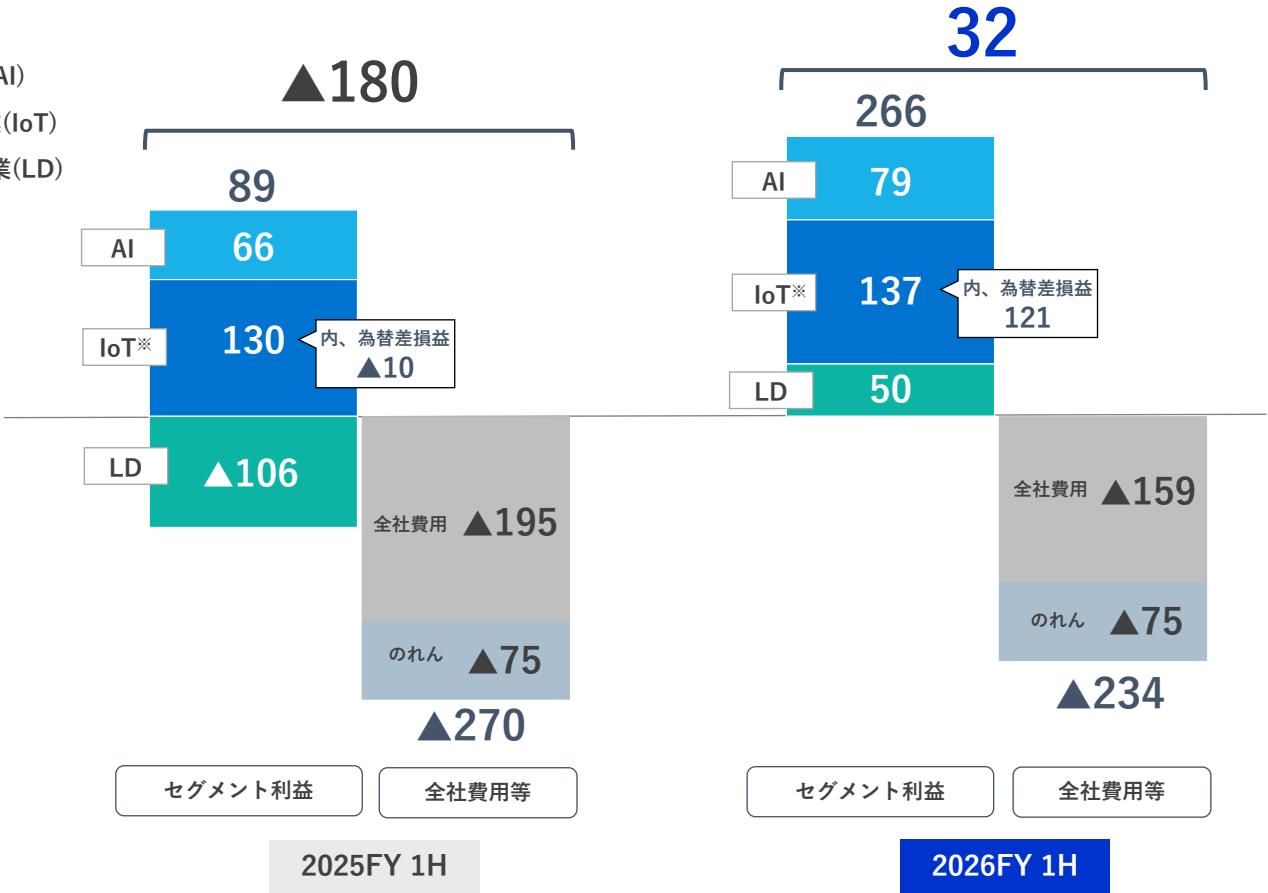
- AI&クラウド事業(AI)
- IoT&デバイス事業(IoT)
- ライフデザイン事業(LD)



- AI SaaS事業が利益成長を牽引
- IoT 事業環境悪化の影響が顕在化するも、第1四半期の利益寄与もあり前年同期比で増益
- LD コンシューマ事業が大幅増益となり、HealthTechやキッズサービスの赤字を吸収しLDセグメント全体の黒字化を牽引
- 全社費用等 前年同期比で36百万円改善

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)



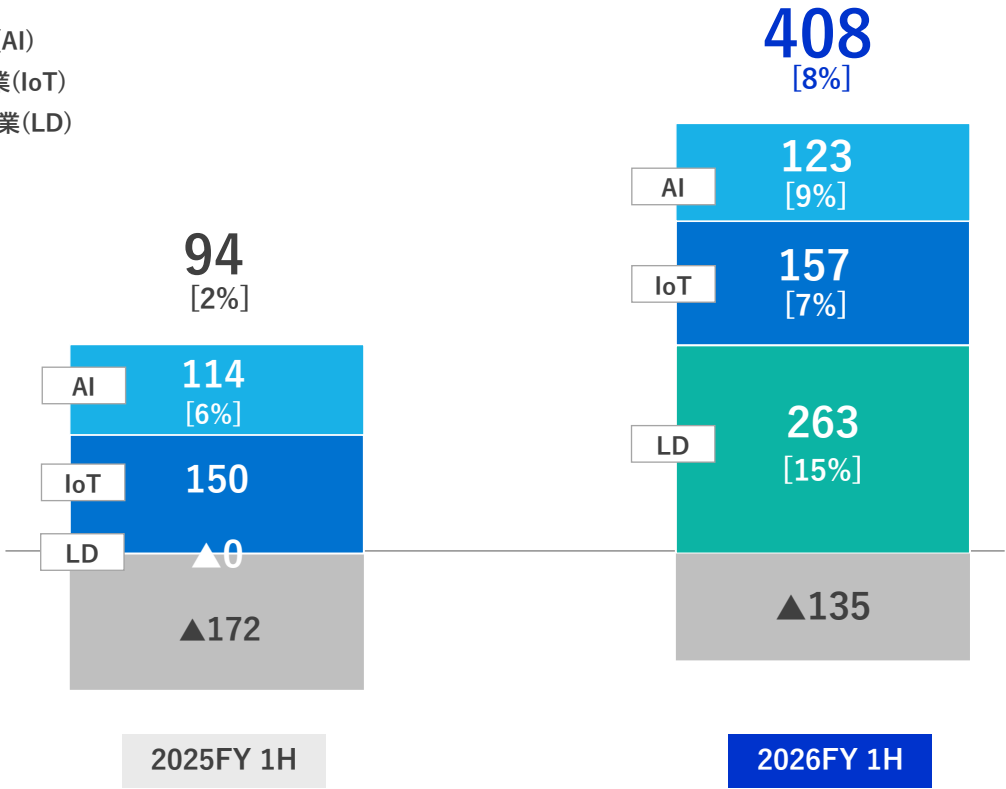
前年同期比	
全体	+212
セグメント利益計	AI +13
	IoT※ +7
	LD +156
全社費用等	全社費用 +36
	のれん —

※実質セグメント利益
=セグメント利益+為替差益

- AI SaaS事業の拡大により増益基調を継続
- IoT 第1四半期の利益寄与もあり、前年同期比で増益
- LD 新作ゲームの販売が好調に推移し、前年同期比263百万円改善

単位：百万円 []内はEBITDAマージン

- 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

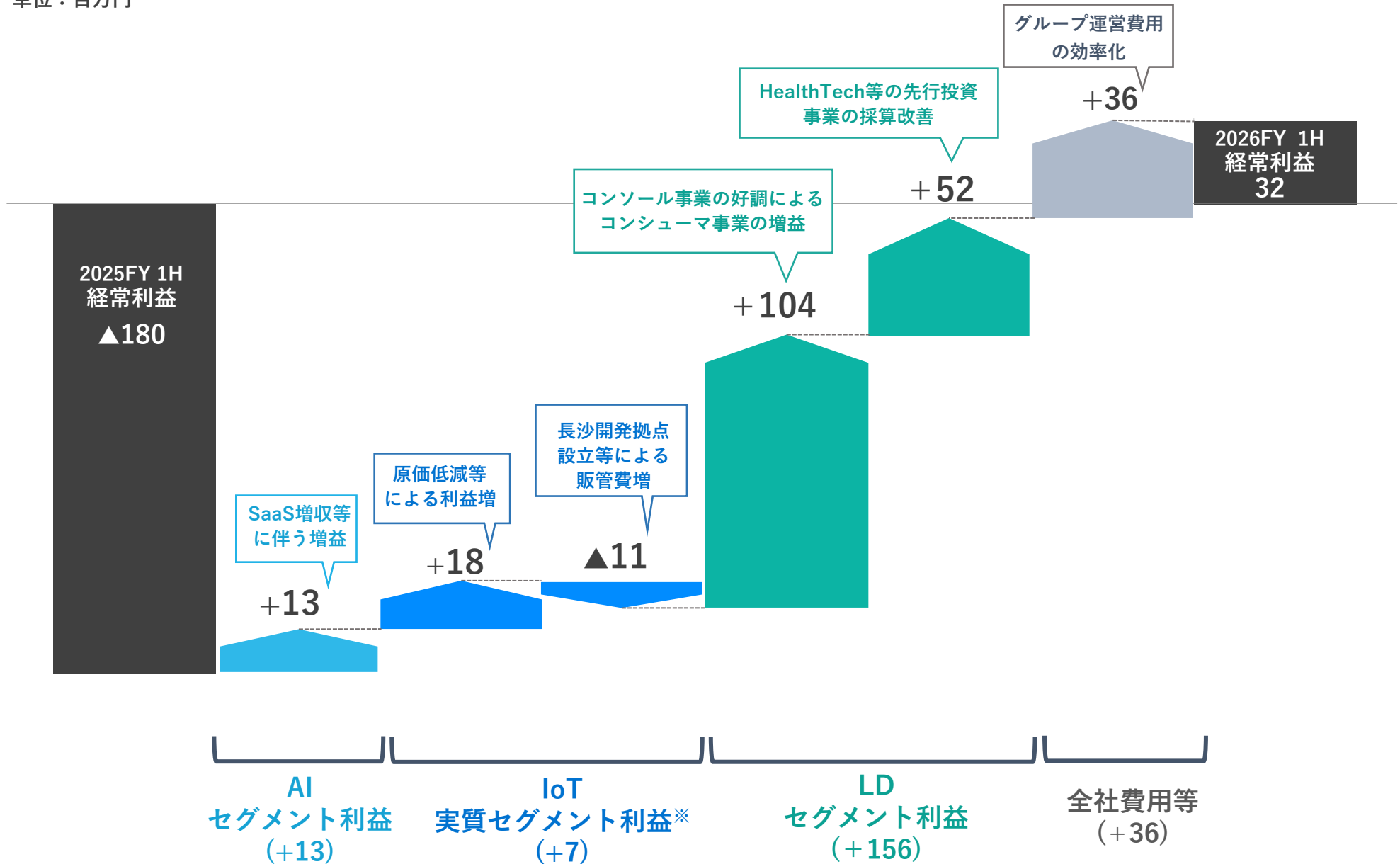


百万円	%
全体	
+314	+334%
AI	
+9	+8%
IoT	
+7	+5%
LD	
+263	—
全社費用等	
+37	—

※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

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

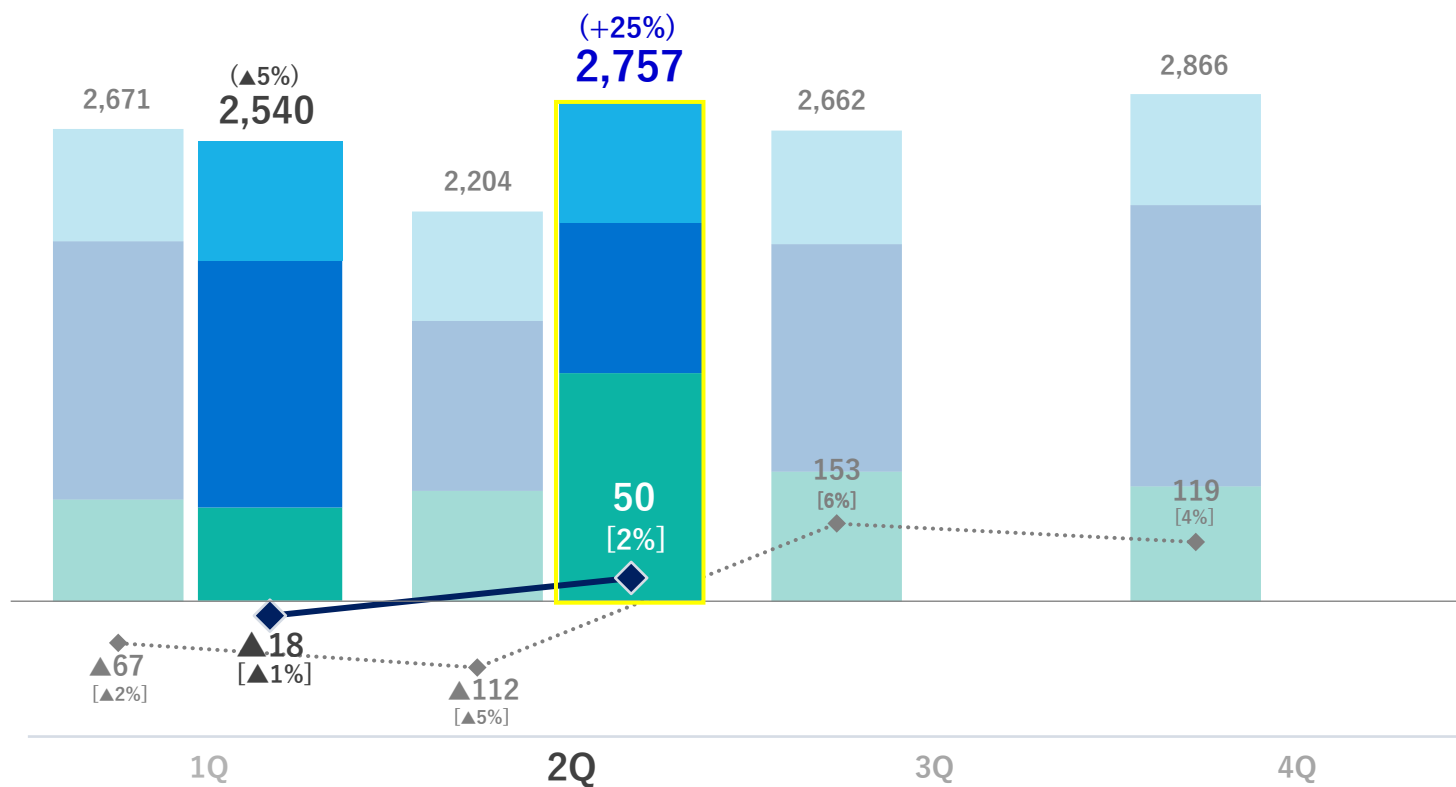
2Q期間業績サマリー

売上高 新作ゲーム発売によりLDセグメントが大きく伸長し、前年同期比25%の増収

経常利益 LDセグメントの牽引により黒字転換、前年同期比で162百万円改善

FY25 FY26

単位：百万円 () 前年同期比 [] 利益率



2Q期間業績サマリー

SaaSビジネス拡大によりセグメント全体としても安定的に推移

SaaS

AIチャットやクラウドアドレス帳の拡大により、前年同期比で増収増益を継続

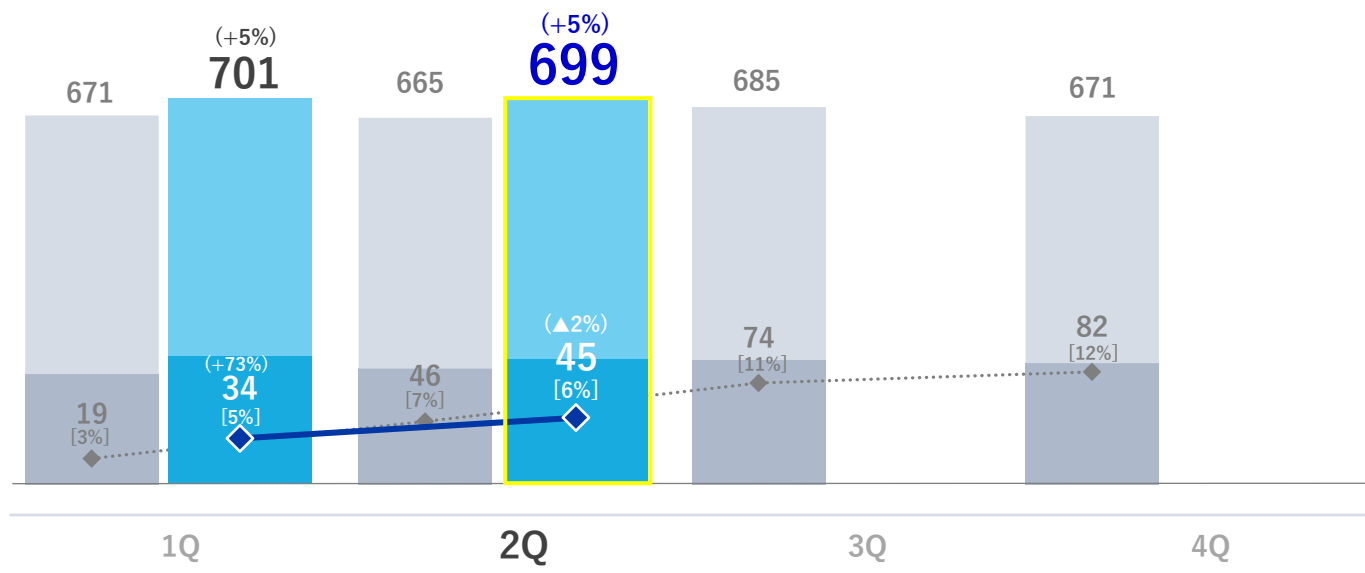
ソリューション

DX分野は堅調に推移するも、AI分野は開発体制の維持に伴う投資負担が継続

単位：百万円 () 前年同期比 [] 利益率

FY25 FY26

ソリューション
SaaS
セグメント利益



2Q期間業績サマリー

元高や部材価格上昇などの影響により実質セグメント利益は小幅損失を計上

Edge IoT

円安・元高など事業環境の悪化が2Qから顕在化、減収となり赤字計上

Products

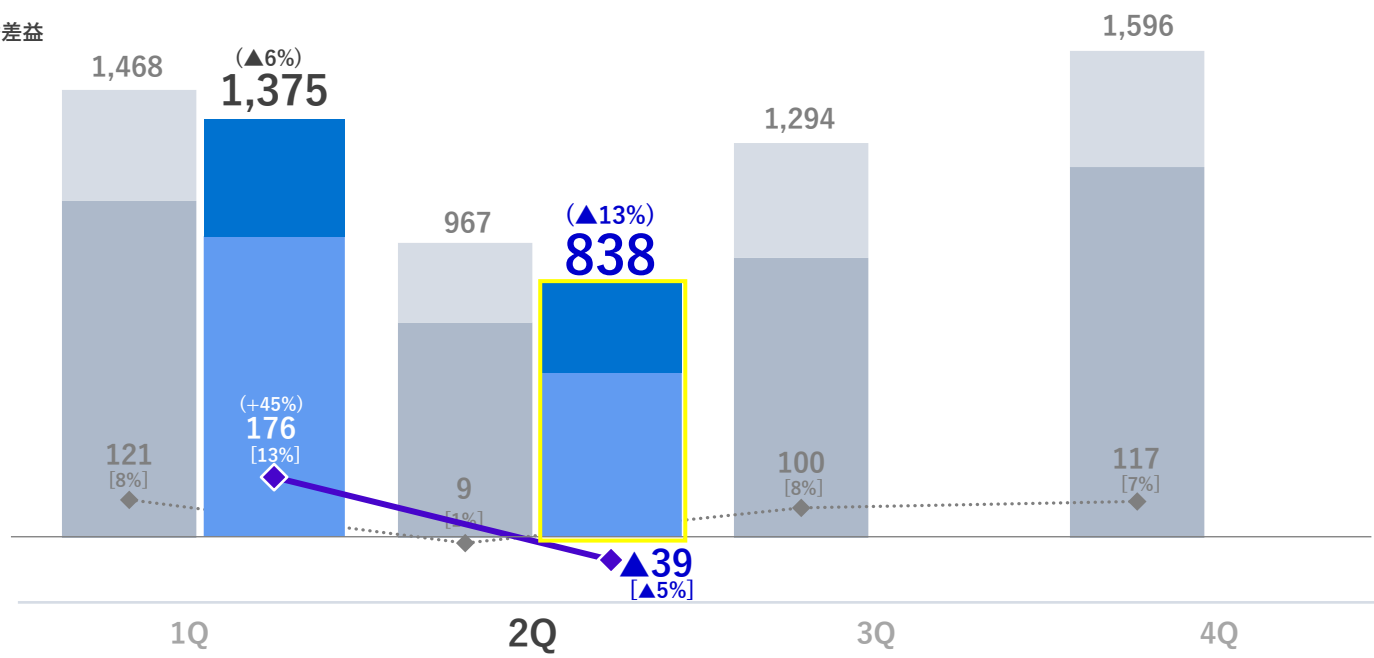
半導体メモリの高騰や供給制限など外部環境の影響を受けるも、前年同期比では増収を維持

FY25 FY26

単位：百万円 () 前年同期比 [] 利益率

■ Products(旧Baiwa)
■ Edge IoT(旧ODM等)
◆◆◆ 実質セグメント利益

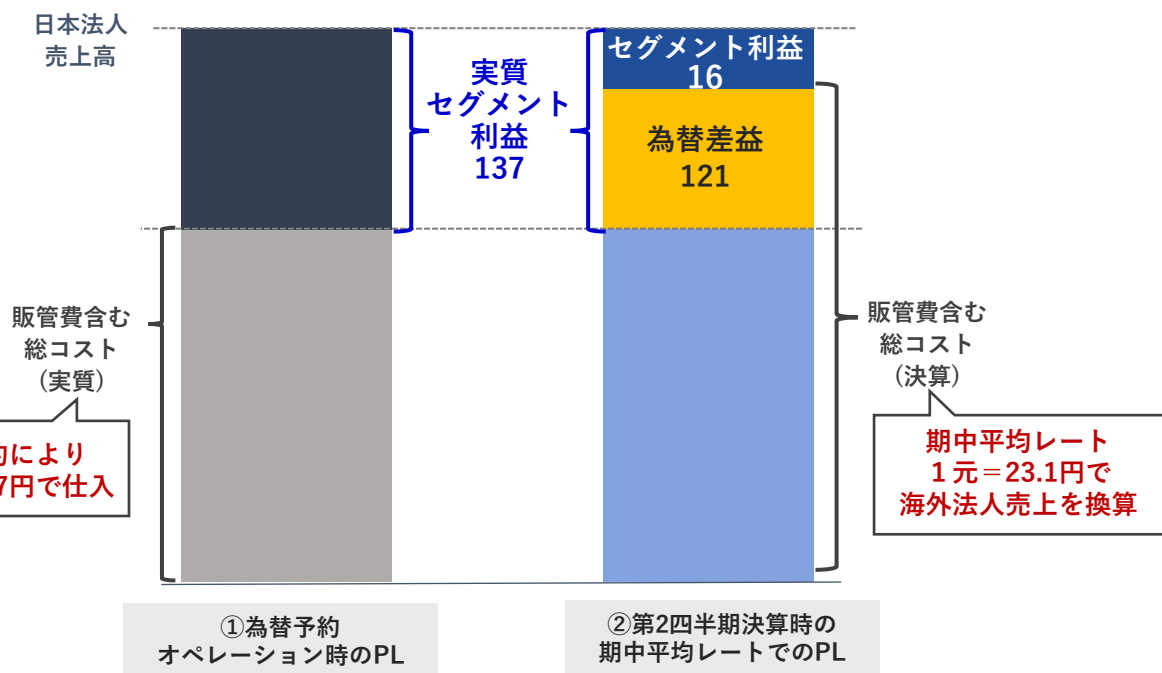
※実質セグメント利益
=セグメント利益+為替差益



2026FY 1H

- ◆ 日本法人が海外子会社からデバイスを仕入れる際、案件ごとに為替予約（1元＝21.7円）で仕入額を確定して算出した利益を「実質セグメント利益」として管理上把握
- ◆ 連結決算では在外子会社の損益を期中平均レート（1元＝23.1円）で換算する一方、親会社（日本法人）との内部取引部分は親会社の取引レート＝予約レート（1元＝21.7円）で換算するため、両換算レートの差が為替差益として計上

為替予約レートより円安元高となり為替差益が発生（2026FY 1H）



- ① 日本/深圳の実取引は、案件毎に為替予約を行い、円建て仕入額を確定
< 2026FY 1H：1元＝21.7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
< 2026FY 1H：1元＝23.1円で換算 >

上記①②の元レートの差1.4円がIoT&デバイス事業に関わる為替差益として2026FY 1Hでは121百万円発生（連結上は営業外に計上）

2Q期間業績サマリー

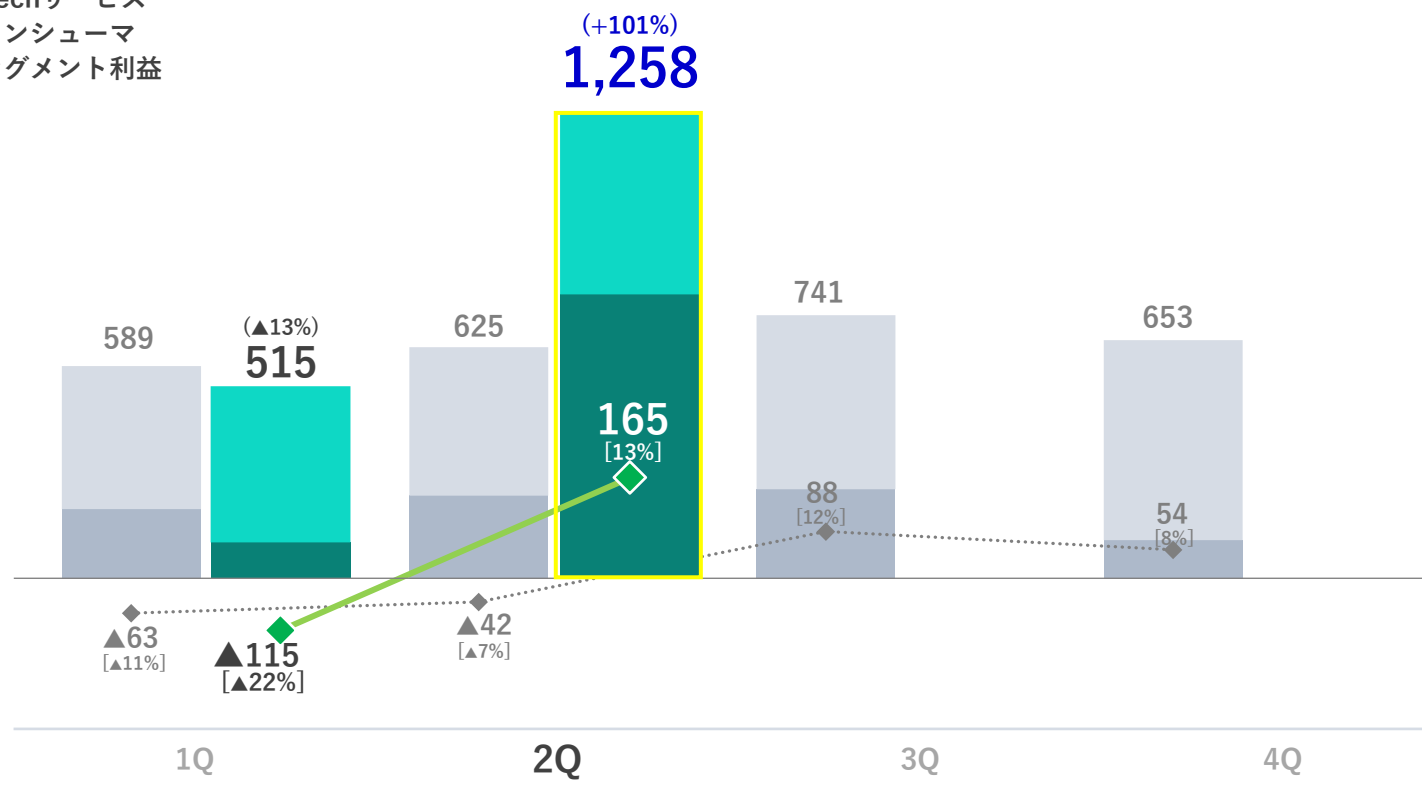
コンシューマ事業により大幅な増収増益、セグメント利益は黒字に転換

- コンシューマ** 7月発売の新作ゲーム「カルドセプト ビギンズ」の販売が好調に推移し、大幅な増収増益
- Techサービス** イオン向けなどHealthTechのソリューション提供を進めるも、業績寄与は下期の見込み

FY25 FY26

- Techサービス
- コンシューマ
- ◆ セグメント利益

単位：百万円 () 前年同期比 [] 利益率



資産の部

流動資産の減少（▲626）

- ・ 現預金、売掛金の減少
- ・ デバイス関連棚卸資産の増加

固定資産はほぼ同水準（+17）

- ・ ゲーム発売による回収進行と新規開発による投入継続

負債、純資産の部

負債の減少（▲606）

- ・ 借入金返済に伴う短/長期借入金の減少
- ・ 短期金銭債務の減少

純資産はほぼ同水準（▲2）

- ・ 純損失及び配当金による株主資本の減少
- ・ 為替換算調整勘定の増加に伴うその他の包括利益累計額の増加

総資産の減少により自己資本比率は3.4ポイント上昇

単位：百万円	前年度末(26/2)	当期末(26/8)	増減		前年度末(26/2)	当期末(26/8)	増減
流動資産	6,003	5,377	▲626	流動負債	2,532	2,255	▲277
現金及び預金	2,883	2,418	▲464	契約負債	149	183	+34
受取手形、売掛金及び 契約資産	1,495	1,314	▲181	短期借入金・1年内 返済予定の長期借入金	1,071	1,015	▲55
棚卸資産	564	705	+141	その他	1,311	1,057	▲254
前渡金	704	638	▲65	固定負債	2,033	1,703	▲329
その他	356	302	▲54	負債合計	4,565	3,959	▲606
固定資産	4,608	4,625	+17	株主資本(自己株式除く)	5,776	5,661	▲115
有形固定資産	185	193	+8	その他の包括利益累計額	263	370	+108
無形固定資産	2,654	2,644	▲9	新株予約権・非支配株主持分	5	12	+6
(内、のれん)	(1,229)	(1,154)	▲75	純資産合計	6,046	6,044	▲2
投資その他の資産	1,768	1,787	+18	負債・純資産合計	10,611	10,003	▲608
資産合計	10,611	10,003	▲608	自己資本比率	56.9%	60.3%	+3.4p



II.2027年2月期 業績見通し

2026FY 基本方針

増収増益基調への復帰

2026年度を起点とし、コロナ禍以前の利益水準回復へ

単位：百万円	2025FY 実績	2026FY 予想	前年比
売上高	10,405	11,000	+6%
調整後EBITDA※	613	1,000	+63%
経常利益	93	300	+222%
親会社株主に帰属する 純利益	▲58	150	+208百万円
ROE	▲1.0%	2.5%	+3.5p

※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

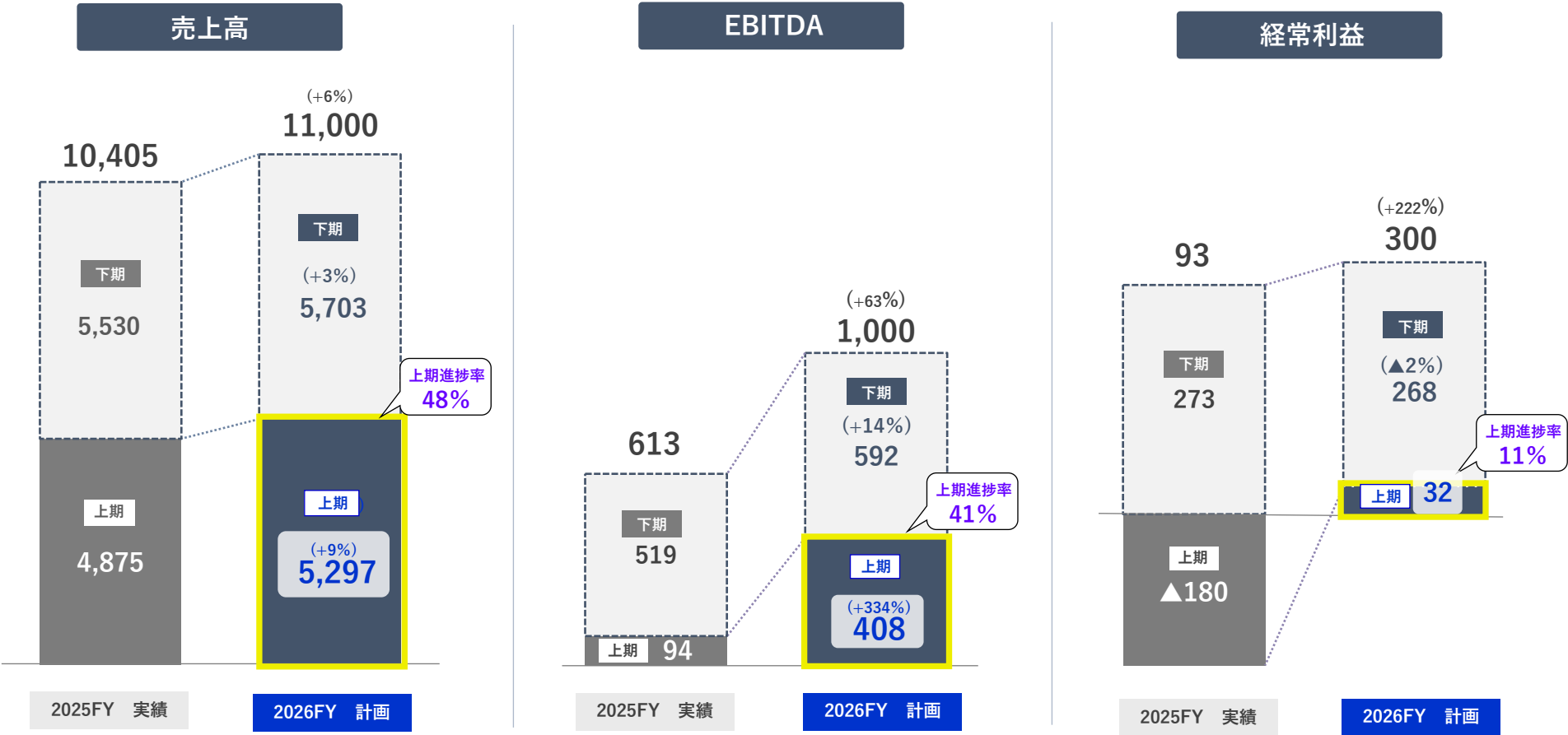
通期業績予想は期首予想を据え置き

「2028年2月期」を目標とした中期経営計画については計画のローリングを実施し
2026年12月を目処に公表予定

売上高
調整後EBITDA
経常利益

年間進捗率48%で順調に推移
計画を上回る408百万円で着地、年間進捗率は41%
上期▲1億円の計画に対して、32百万円の黒字を確保

単位：百万円 （ ）内は前年同期比 ※ 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



AI&クラウド事業

上期の売上高進捗率は44%、セグメント利益の進捗率は20%

下期はSaaSの継続成長に加え、AI案件の収益化により通期で増収増益を計画

26FY計画と進捗

単位：百万円 () 前年同期比

売上高

(+17%)
3,160

下期

(+30%)
1,759

上期

(+5%)
1,401

進捗率
44%

セグメント利益

(+76%)
391

下期

(+100%)
312

上期

79 (+20%)

進捗率
20%

下期見通し

SaaS

AIエージェントサービス「OfficeAI社員」による新たな顧客層取り込みや、クラウドアドレス帳の拡販により、引き続きSaaS全体で増収増益を見込む

ソリューション

DX領域は得意分野にフォーカスした受注活動を継続、安定的な成長を指向
AI案件もニーズが顕在化しつつあり、下期は収益改善を見込む

IoT & デバイス事業

上期の売上高進捗率は48%、実質セグメント利益は年間計画を超過
但し、年間計画は部材調達環境や為替動向を踏まえ慎重に設定しており、今後も動向を注視

26FY計画と進捗

売上高

(▲13%)
4,620

下期

(▲17%)
2,407

進捗率
48%

上期

(▲9%)
2,213

実質セグメント利益

= セグメント利益 + 為替差益

(▲69%)
106

上期

(+5%)
137

進捗率
129%

下期 ▲31

単位：百万円 () 前年同期比

下期以降見通し

Edge IoT

元の高止まりや部材価格上昇の影響により、
引き続き厳しい事業環境を見込む
一方、IoTデバイスの需要は旺盛であり、
新規顧客を含む案件獲得に注力

Products

半導体メモリなど部材調達環境の影響が顕
在化。主力のタブレット製品では、法人向
け販売の強化や8Way Audio搭載の新機種
投入などを通じて高付加価値化を推進し、
収益性の確保を図る

ライフデザイン事業

上期の売上高進捗率は49%、セグメント利益の進捗率は18%
 下期はウェルネス事業の黒字転換により、大幅な増益を見込む

26FY計画と進捗

単位：百万円 () 前年同期比

売上高

(+39%)
 3,620

下期
 (+32%)
 1,847

セグメント利益

(約7.8倍)
 282

下期
 (+63%)
 232

上期 50

進捗率
 49%

進捗率
 18%

下期以降見通し

コンシューマ

- ・「カルドセプト ビギンズ」のSteam版展開や「クレヨンしんちゃん」シリーズのNintendo Switch 2向け販売など、新旧タイトルの更なる拡販による収益拡大を見込む
- ・キッズ向けサービス「キノリー」は、ユーザー獲得に向けた販促投資を拡大

Techサービス

- ・HealthTechは、「カロママプラス」を活用した企業向けソリューション提供を推進しており、イオンやシャープ案件を中心に下期からの業績貢献を見込む
- ・FinTechではJPYC社との連携を通じ、決済領域における事業機会の拡大を推進

- ◆ 上期はIoT・LDセグメントが計画を上回って推移し、経常利益は計画比132百万円上振れで着地
- ◆ 下期はIoTセグメントにおける事業環境悪化の影響を鑑み、通期業績予想は据え置き

単位：百万円		上期			下期		
		期首予想	実績	増減	期首予想	修正予想	増減
売上高 (前年同期比：%)		5,000	5,297 (+9%)	6%	6,000 (+8%)	5,703 (+3%)	▲5%
調整後EBITDA※1 [EBITDAマージン：%]		300 [6%]	408 [8%]	+108	700 [12%]	592 [10%]	▲108
セグメント 利益	AI	110	79	▲31	281	312	+31
	IoT※2	8	137	+129	98	▲31	▲129
	LD	32	50	+18	250	232	▲18
	計	150	266	+116	630	513	▲117
全社費用等		▲250	▲234	+16	▲230	▲245	▲15
経常利益 [利益率：%]		▲100 [▲2%]	32 [1%]	+132	400 [7%]	268 [5%]	▲132
親会社株主に帰属する純利益 [利益率：%]		▲70 [▲1.4%]	▲55 [▲1%]	+15	220 [4%]	205 [4%]	▲15

※1 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 実質セグメント利益＝セグメント利益＋為替差益

一株あたり配当金	2025FY	2026FY
中間配当	— ※2025FYは中間配当制度なし	2円
期末配当	5円	3円(予想)
合計	5円	5円(予想)

- ◆ 今期より中間配当を導入、1株あたり2円の配当を実施
- ◆ 期末配当については、期首予想通り
中間・期末併せて5円配当を予定



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 (2026年8月末現在)	501名 (国内323名・海外178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 (2026年8月末現在)	2,458,058千円 発行済株式数 12,719,800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 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

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
Aldea Suite
aws partner network cybozu Official Partner Consulting

POCKETALK
シリーズ

コンシューマー



ゲーム



キッズサービス

8WayAudio

空間オーディオ
エンジン

IoT&デバイス

事業会社

JENESIS
aiwa

IoTデバイス



見守りGPS



スマートロック

自社製品aiwa



FinTech



流通・小売向けDX



酒販卸向けDX

ライフデザイン

事業会社

Connect with Potentials
neos

Wellmira **Retool**

EdTech



教育コンテンツ

電子書籍

Comic DC

電子書籍ASP

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

HealthTech



AI健康アドバイス
アプリ



歩数計アプリ



医療介護DX

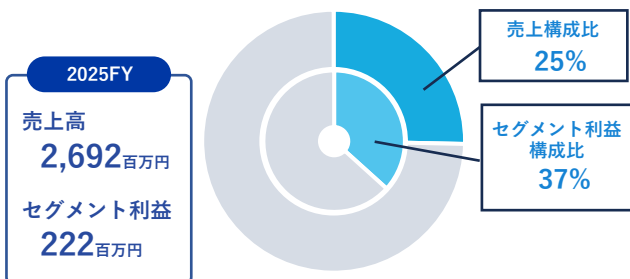
HRTech

Retool
HABUKU

マネジメント/採用支援サービス

“AI/IoT”と“ライフデザインサービス”の両輪で デジタル化による付加価値創出を追求

AI&クラウド事業



Business Domain

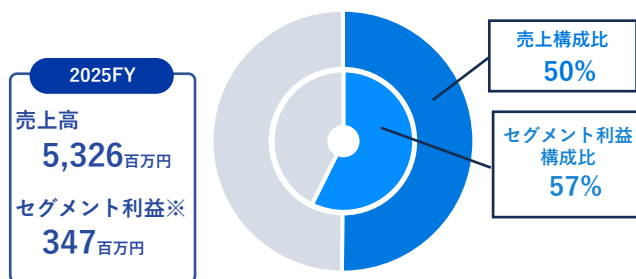
SaaS

- 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

Edge IoT (旧ODM)

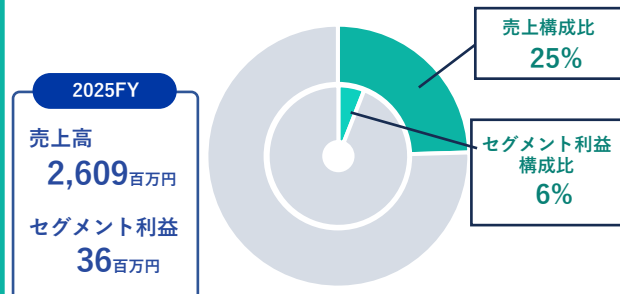
- 通信デバイスの開発・製造・保守・カスタマーサポート
- デバイスに対応したアプリやプラットフォームの開発

Products (旧自社製品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）

ライフデザイン事業



Business Domain

コンシューマー

- Nintendo Switch、steamなどのゲーム
- キッズ向けサービス「キノリー」
- 空間オーディオエンジン「8Way Audio」

HealthTech

- AI健康アドバイスアプリ「カロママプラス」
- 健康経営支援サービス「RenoBody」
- 医療介護向けDX「KarteConnect」

X-Tech

- プリペイド決済サービス「WalletPro」
- 酒販業界向けDX「スマはっちゅう」
- HRTechサービス「Retool」「HABUKU」
- EdTechソリューション
- 電子出版向けASP「ComicDC」

AIチャットやクラウドアドレス帳などの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

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

cybozu Official
Partner
Consulting

通信デバイスの開発・製造や関連したプラットフォーム・アプリの開発を通じて 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



Edge IoT

製造実績1,000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



Products

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..

知育・教育、健康、FinTech、キャラクター等における 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



コンシューマー

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



キッズサービス



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



プラス

AI健康アドバイスアプリ



KarteConnect

メディカルケアサービス



健康経営支援サービス



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



EdTechソリューション



人材マネジメント/採用支援

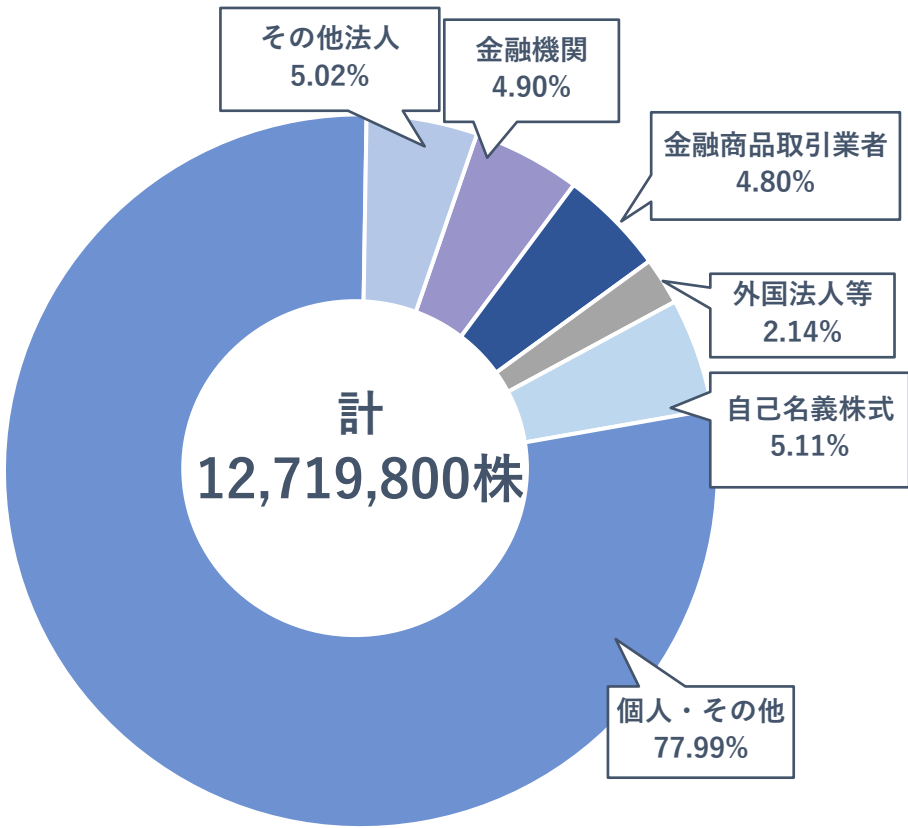
発行済み株式総数 12,719,800株

株主数 7,661名

大株主(上位10名)

	所有株数(株)	持株比率(%)
池田 昌史	1,877,800	15.55
太陽生命保険株式会社	570,000	4.72
水元 公仁	363,000	3.00
シャープ株式会社	360,000	2.98
藤岡 淳一	327,100	2.71
TNBI一号投資事業有限責任組合	255,500	2.11
井川 等	222,400	1.84
楽天証券株式会社共有口	214,400	1.77
マケナフィールズ株式会社	125,100	1.03
槇尾 茂樹	121,000	1.00

株式所有者別分布



※ 持株比率は自己株式数(650,248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>

