

2024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

2023年10月19日



TECMIRA
Holdings

2023年10月20日より 東証プライムから 東証スタンダードに上場市場を変更

積極的な投資や新規事業など、**中長期的な企業価値の向上**に向けて
多面的な取り組みが可能となるスタンダード市場への移行を決定

中期経営計画の達成プロセスも見直し（後述）

市場変更に際し、上場企業グループとしての経営理念を明示すべく
テクミラホールディングス株式会社へ商号を変更

経営理念

「**T**echnologyと**C**reativeで新しい**未**来を創る」

テ

ク

ミ

ラ

TechnologyとCreativeの融合により
ミラクル(驚き)を与えるサービス、
プロダクト、ソリューションを提供し
豊かで新しい未来を創造していく



I . 2024年2月期第2四半期 決算概要

- ◆コネクテッド事業の復調、コーポレートベンチャーキャピタル(CVC)創設に伴う投資有価証券売却益の計上等により経常増益を確保
- ◆純利益は法人税等調整額の益計上により法人税等が減少したことから前年同期比で2.2倍の増益、ROEは0.3ポイント増加

単位：百万円	2022.1H	2023.1H	前年同期比	
			百万円	%
売上高	3,795	4,134	+339	+9%
総利益 (%)	1,447 (38%)	1,446 (35%)	- (▲3p)	-
販管費 (%)	1,495 (39%)	1,481 (36%)	▲14 (▲3p)	▲1%
営業利益 (%)	▲48 (-)	▲34 (-)	+14 (-)	-
(為替差益)	(102)	(16)	(▲86)	▲84%
経常利益 (%)	53 (1%)	54 (1%)	+1 (-)	+2%
親会社株主に帰属する 当期純利益 (%)	15 (0.4%)	34 (1%)	+19 (+0.6p)	+118%
ROE	0.3%	0.6%	+0.3ポイント	

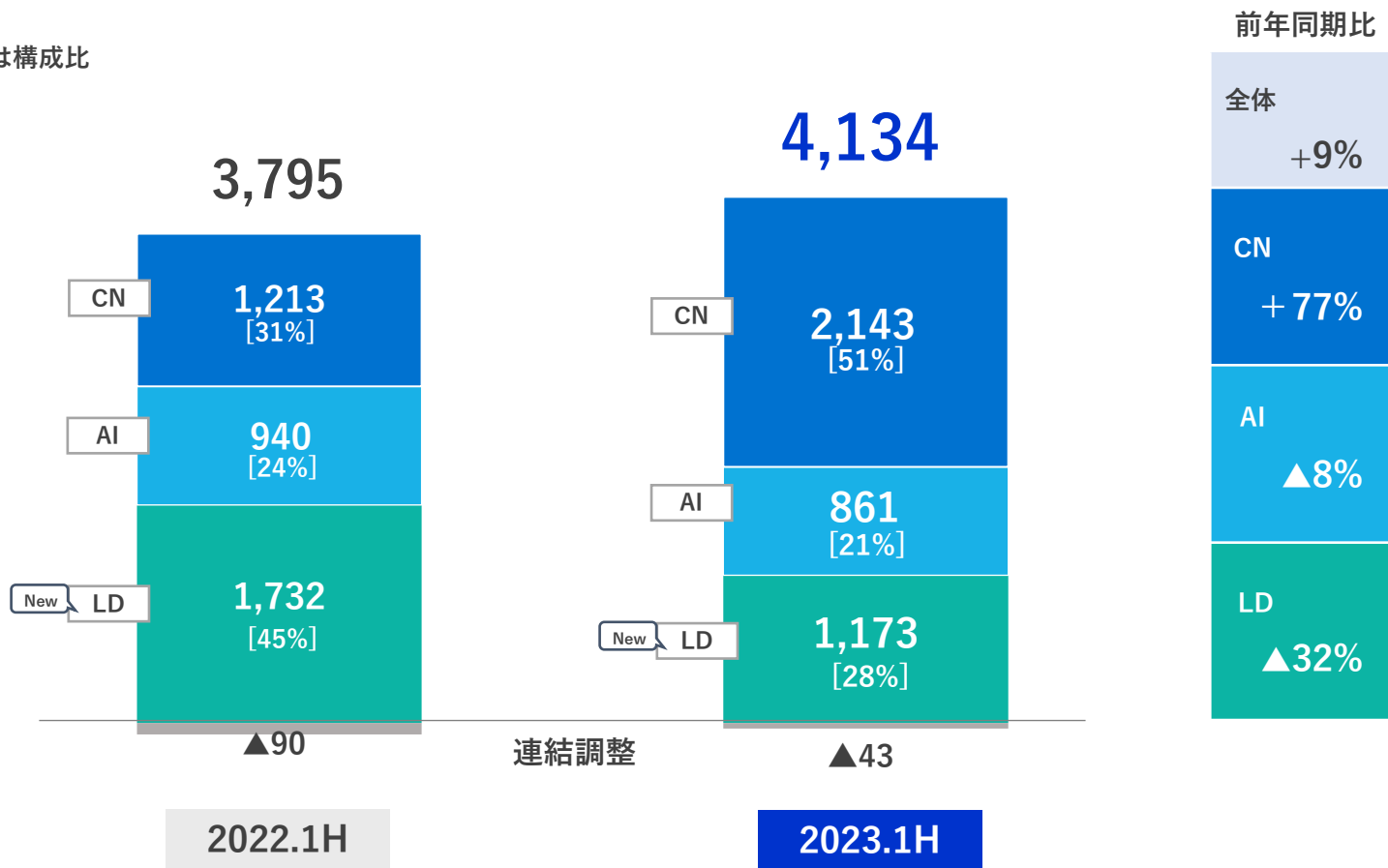
売上高は概ね予想通り、経常利益はコネクテッド事業の利益増やCVC創設による株式譲渡により期首予想比2.7倍、経常利益増に伴い純利益も予想比2.2倍へ

単位：百万円	期首予想 (上期)	実績	
			期首予想比
売上高	4,230	4,134	▲2%
経常利益	20	54	2.7倍
親会社株主に帰属する 当期純利益	15	34	2.2倍

Nintendo Switchソフトの海外販売一巡や、AI事業へのリソース集中による売上高減少をコロナ禍脱却によるCN事業の復調でカバーし全体としては9%の増収

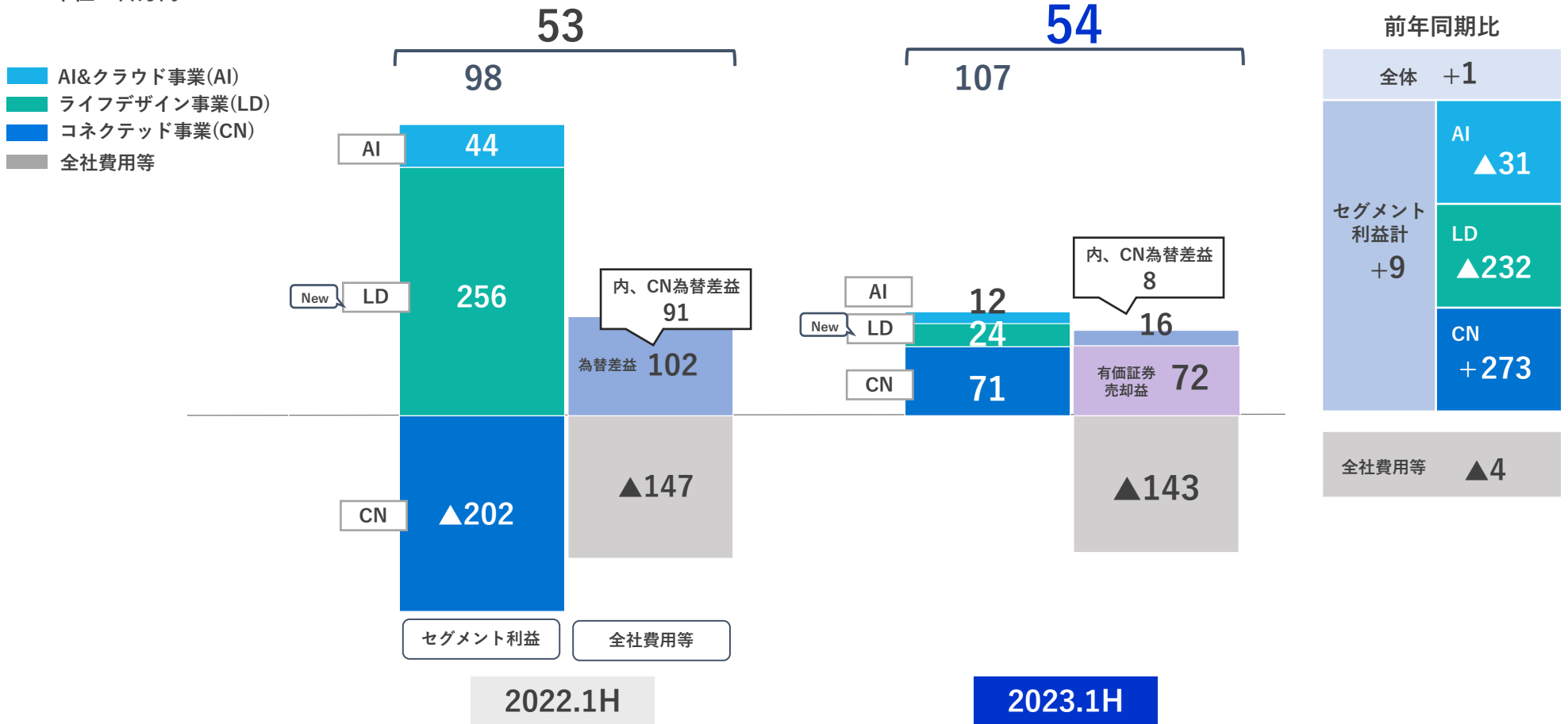
単位：百万円 []内は構成比

- 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)



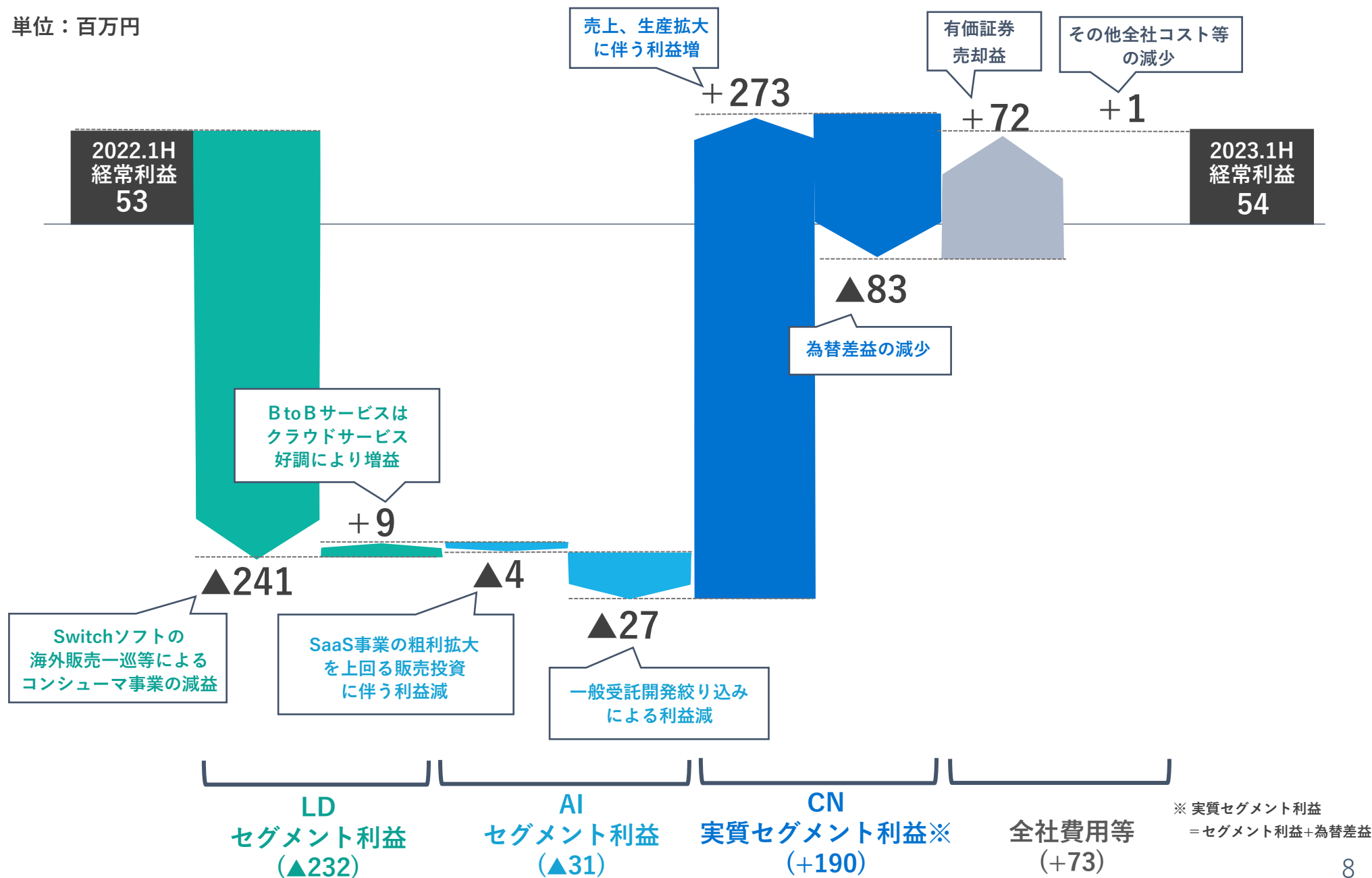
CN事業の黒字転換が他セグメントの減益をカバーしセグメント利益は9百万円の増益、全社費用等においては為替差益が落ち着くもCVC創設に伴う有価証券売却益の計上により、経常利益としては若干の増益

単位：百万円



経常利益増減要因 (対前年同期比)

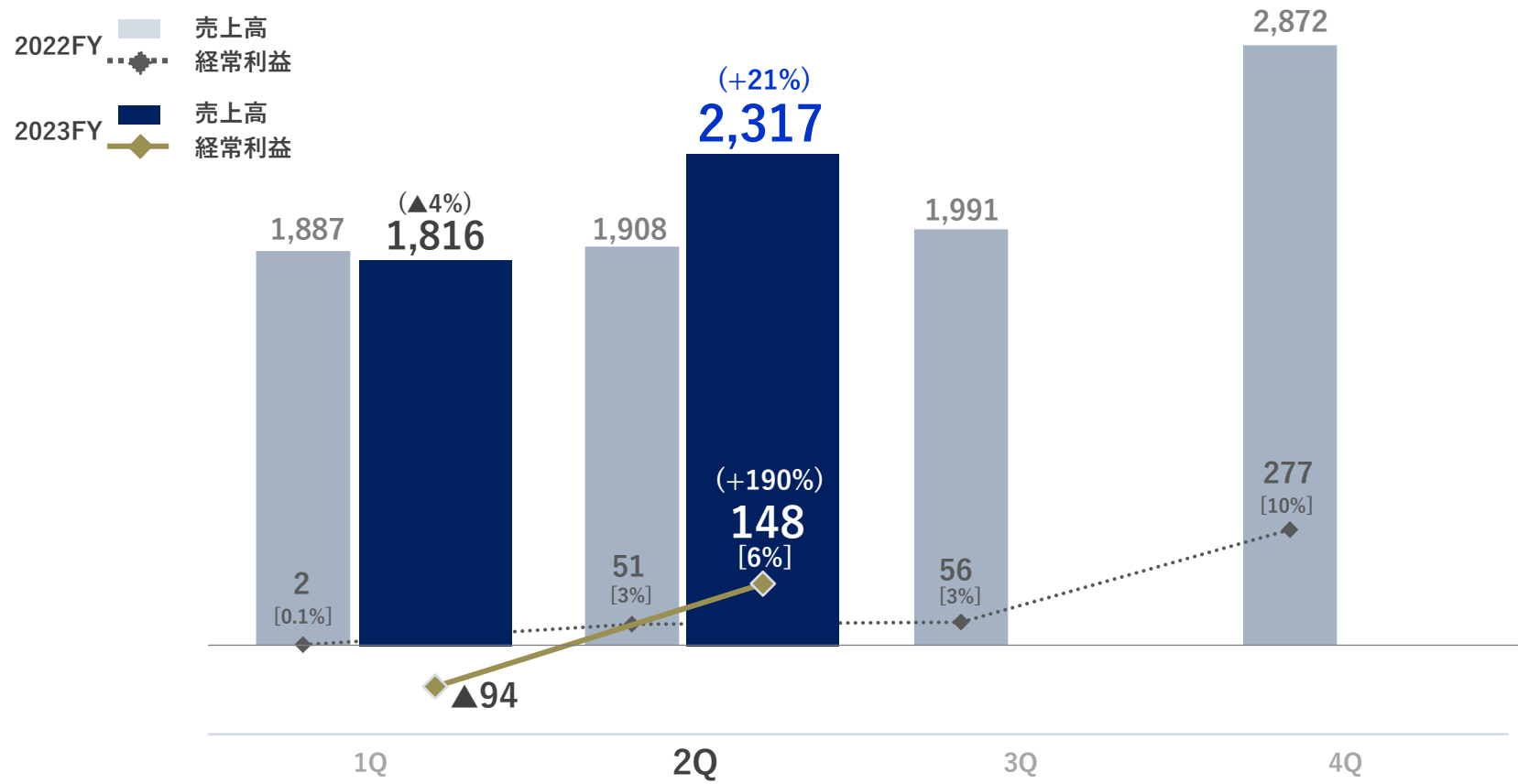
単位：百万円



2023FY 2Q Summary

2Qは前年同期に比べ、売上高+21%、経常利益2.9倍の増収増益
対1Q比では約2.4億円の増益

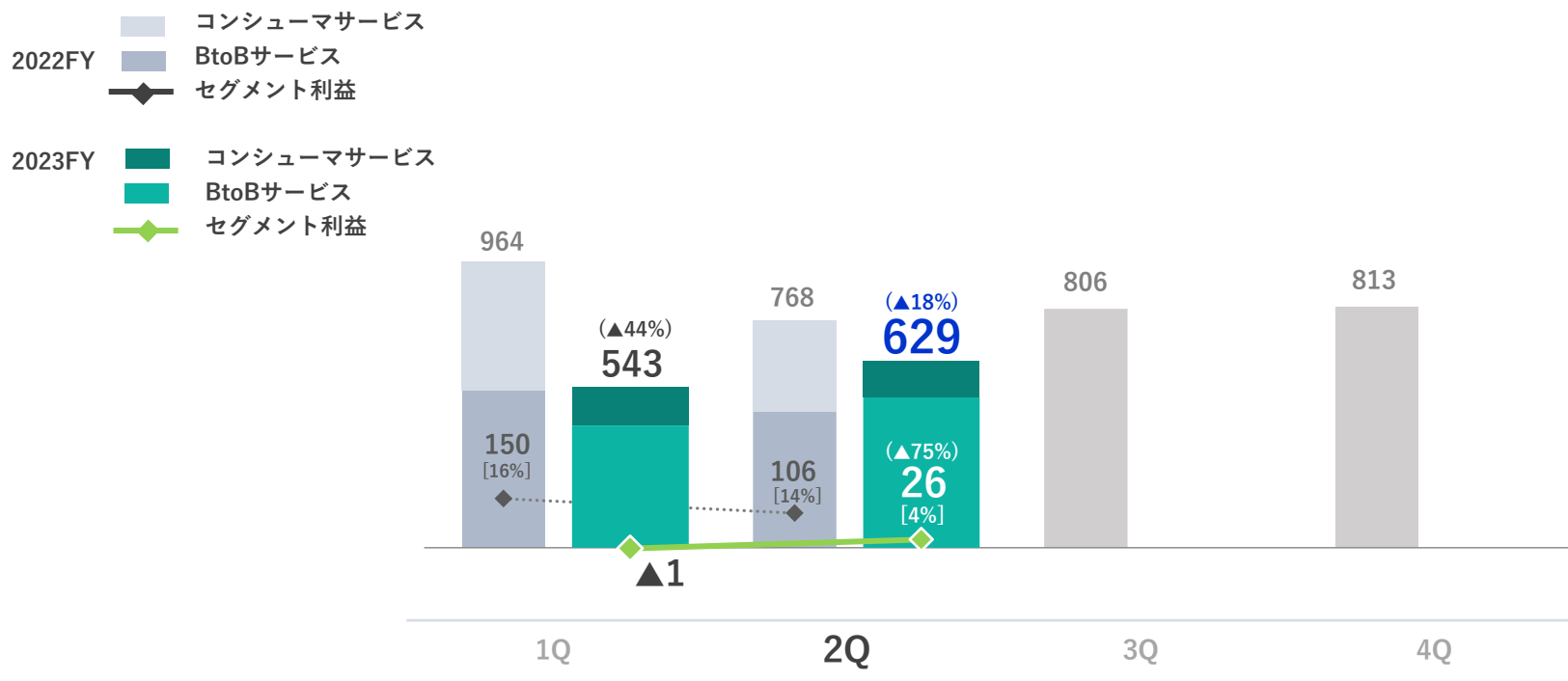
単位：百万円 () 前年同期比 [] 利益率 ※マイナスの場合は省略



2023FY 2Q Summary

Nintendo Switchソフトの海外販売一巡により前年同期比では減収減益なるも、メディカル、ヘルスケア、フィンテック等のクラウドサービスが順調に推移し、前四半期比では増収増益

単位：百万円 () 前年同期比 [] 利益率 ※マイナスの場合は省略



新規クラウドサービスの提供

健康支援サービス

健康経営優良法人
支援 140 社以上

アプリ利用者数
80万人突破

導入実績
600団体突破

法人・自治体等における
歩数計アプリを活用した健康経営支援

ハウスマネー決済サービス

VALUE WALLET

プリペイド決済とマーケティング機能を
スマホアプリで提供

アプリ利用者数 460万人突破！

※実績数は2023年10月時点

NEW① 酒販卸向けDXサービス
【スマシリーズ】



飲食店・小売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

→ 酒販業界における飲食店向け取引のDX化

主要動向

2023.3
本格的に運営を開始

2023.9
「スマ決済」サービスの導入

NEW② 医療・介護向けDXプラットフォーム
【KarteConnect】



KarteConnect

電子カルテ等のデータ活用基盤や
利用者とのコミュニケーションサービスを提供

→ 事業者の業務効率化や患者とのコミュニケーションをDX化

主要動向

2023.4
京都市・京都大学
医学部附属病院との
共同DXプロジェクトで採用

ソリューション案件のフォーカス

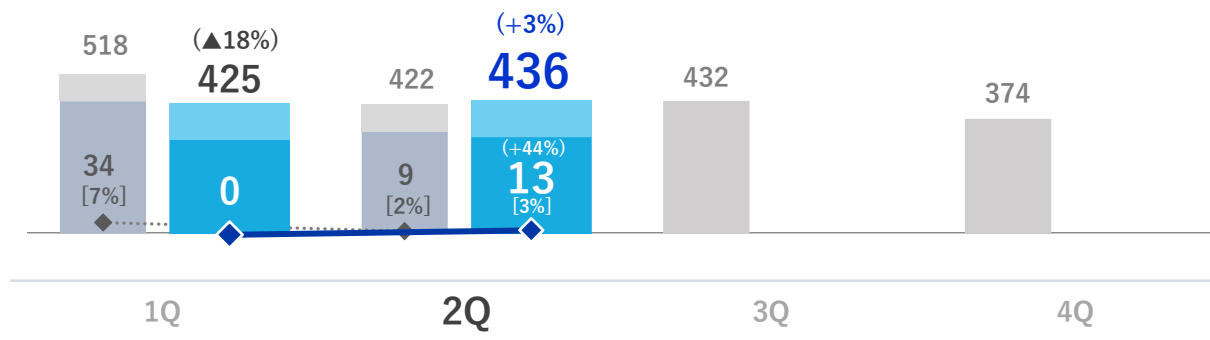
得意領域および収益性の観点から案件を絞り込み

- GIGAスクール向け教育コンテンツ 電子教科書、学校教育向け副教材の電子化など
 - 保険会社向けヘルスケアサービス 保険会社が提供するヘルスケアサービスの企画・開発・運用など
- etc..

2023FY 2Q Summary

AIチャットボットは前期からの好調を継続、AI領域への開発リソースシフトやSaaS拡大に向けた営業体制の強化などの先行投資を継続

単位：百万円 () 前年同期比 [] 利益率 ※マイナスの場合は省略



ChatGPTの取り込みによりAIチャットボットの導入が加速



一般企業に加え、東京都千代田区や北海道東川町など
自治体での導入・実証実験も開始

SaaS製品比較サイトなど
専門メディアのアワードで多数受賞



「Aismily チャットボットランキング2022」

1位受賞



「Aismily チャットボットランキング2022」

1位受賞



「BOXIL SaaS AWARD Summer2023」
チャットボット部門 **Good Service**選出



「BOXIL SaaS AWARD 2023」
小売・サービス業界部門 **1位**受賞

上期開発実績

- OpenAI APIを採用しサービスを一新
→組織内のデータを基に
ChatGPTによる回答が可能に
- Azure OpenAI Serviceを採用
→セキュアな環境で組織内データを活用

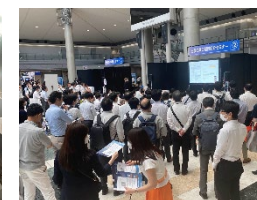
マーケティング実績

JAPAN IT Weekをはじめ
4つの展示会に出展

5,770名のお客様と
名刺交換



展示ブースは活況

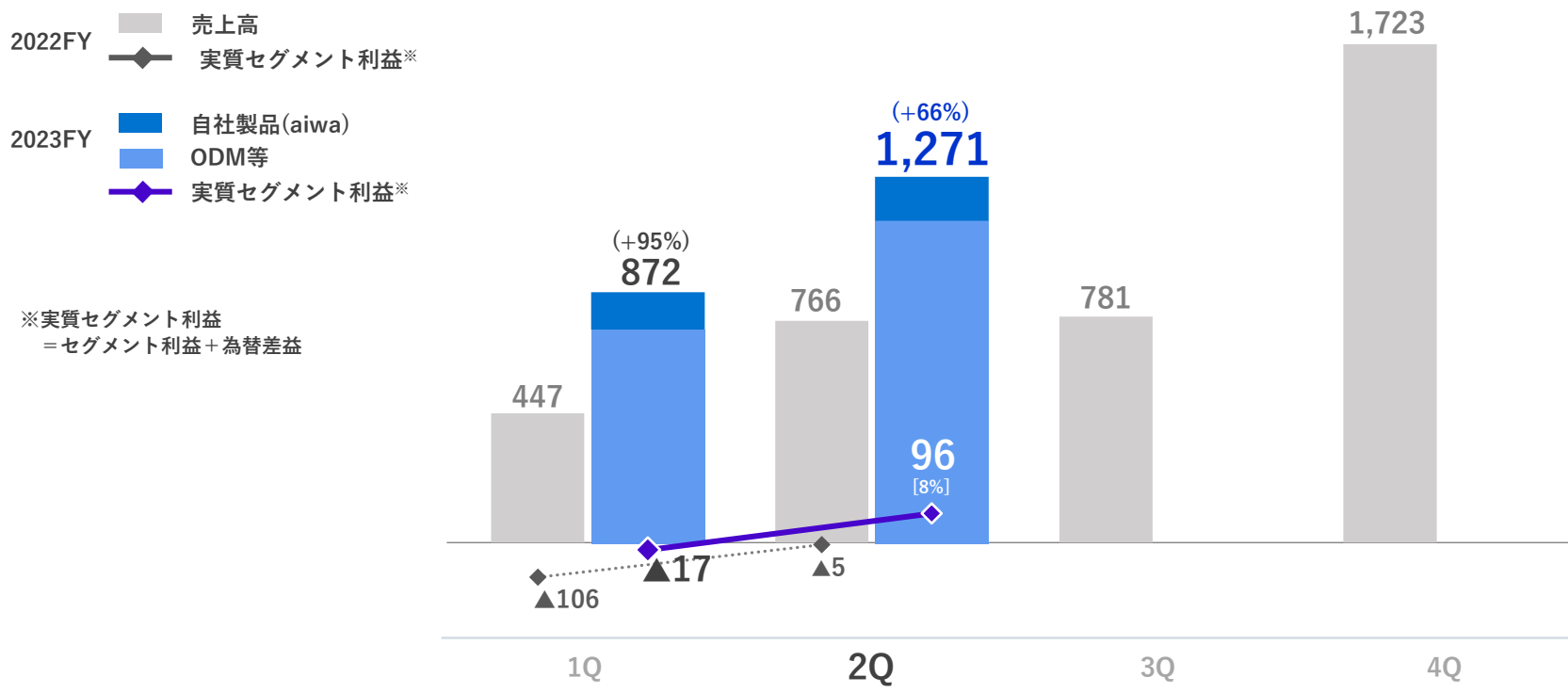


セミナーは立見続出

2023FY 2Q Summary

IoT関連のODMの復調と生産拡大による新工場の稼働率向上等により利益率が改善、前年同期比および前四半期比で大幅な増収増益を達成し黒字転換を実現

単位：百万円 () 前年同期比 [] 利益率 ※マイナスの場合は省略



中国の自社工場を移転 生産能力の強化・原価低減



① 生産能力の強化

総面積の拡張により
増産対応が可能に

② 原価低減

郊外への移転により
固定費を削減

深圳工場

創世訊聯科技(深圳)有限公司

IoT機器の設計開発・組立製造、品質管理受託



東莞工場

創紀精工(東莞)有限公司

金型制作・プラスチック成形



新子会社を設立 自社製品のマーケティング強化

アイワ株式会社と共同で **aiwa**
新会社「アイワマーケティングジャパン株式会社」を設立

コンシューマ・法人双方のチャンネルにおいて
自社製品のマーケティングを強化

ラインアップも順次拡大中

6.16発売
8インチタブレット
「aiwa tab AB8」



7.25発売
10.1インチタブレット
「aiwa tab AB10L」



販売ランキングにもaiwa製品が多数ランクイン

コンシューマ

Yodobashi.com

「タブレットPCランキング」 (9/26更新時点)

→TOP10に 4モデルランクイン

1位 JA2-TBA1002
3位 JA3-TBA1004
5位 JA3-TBA0802
8位 JA3-TBA1005

価格.com「タブレットPC人気売れ筋
ランキング」 (9/22更新時点)

→TOP15に 3モデルランクイン

2位 JA3-TBA0802
4位 JA3-TBA1005
14位 JA3-TBA1004

法人

ダイワボウ情報システム「Webzine
9月タブレットランキング」 (Webzine10月号)

→TOP15に 3モデルランクイン

3位 JT-10X
5位 JA2-TBA1002
8位 JA3-TBA0802
9位 JA3-TBA1005

固定資産の増加と現預金の減少

- ・CVCの立上げおよびベンチャー企業への出資
- ・AI、LD分野を中心としたソフトウェア開発投資

負債の減少と純資産の増加

- ・賞与引当金や長期借入金の減少
- ・保有有価証券の評価替えによるその他の包括利益累計額の増加
⇒自己資本比率の増加

単位：百万円	前年度末(23/2)	当期末(23/8)	増減		前年度末(23/2)	当期末(23/8)	増減
流動資産	6,160	5,117	▲1,043	流動負債	1,583	1,453	▲130
現金及び預金	2,983	2,249	▲734	契約負債	128	247	+119
受取手形、売掛金及び 契約資産	1,705	1,394	▲311	短期借入金・1年内 返済予定の長期借入金	399	418	+19
前渡金	98	300	+202	その他	1,056	789	▲267
棚卸資産	918	875	▲43	固定負債	844	676	▲168
その他	456	300	▲156	負債合計	2,427	2,130	▲297
固定資産	1,860	2,803	+943	株主資本(自己株式除く)	5,412	5,401	▲11
有形固定資産	210	260	+50	その他の包括利益累計額	131	327	+196
無形固定資産	551	832	+281	新株予約権・非支配株主持分	50	62	+12
投資その他の資産	1,099	1,710	+611	純資産合計	5,593	5,790	+197
資産合計	8,021	7,920	▲101	負債・純資産合計	8,021	7,920	▲101
				自己資本比率	69.1%	72.3%	+3.2p



II .2024年2月期 業績見通し

業績予想、配当予想とも期首予想を維持

単位：百万円	2022FY 実績	2023FY 予想	前年同期比
売上高	8,659	10,200	+1,541
経常利益	386 (4.5%)	500 (4.9%)	+114 (+0.4p)
親会社株主に帰属する 純利益	262 (3.0%)	360 (3.5%)	+98 (+0.5p)
ROE	4.7%	6.3%	+1.6ポイント
一株あたり 配当金	5円	6円	+1円

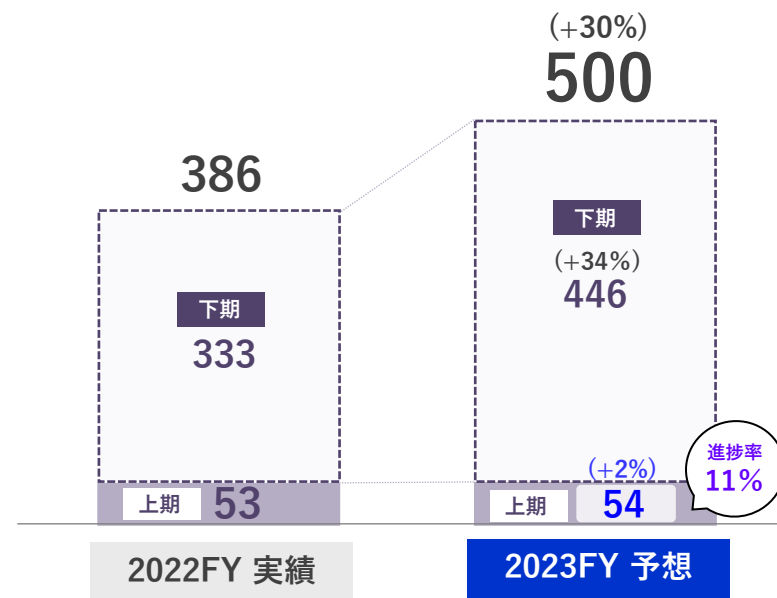
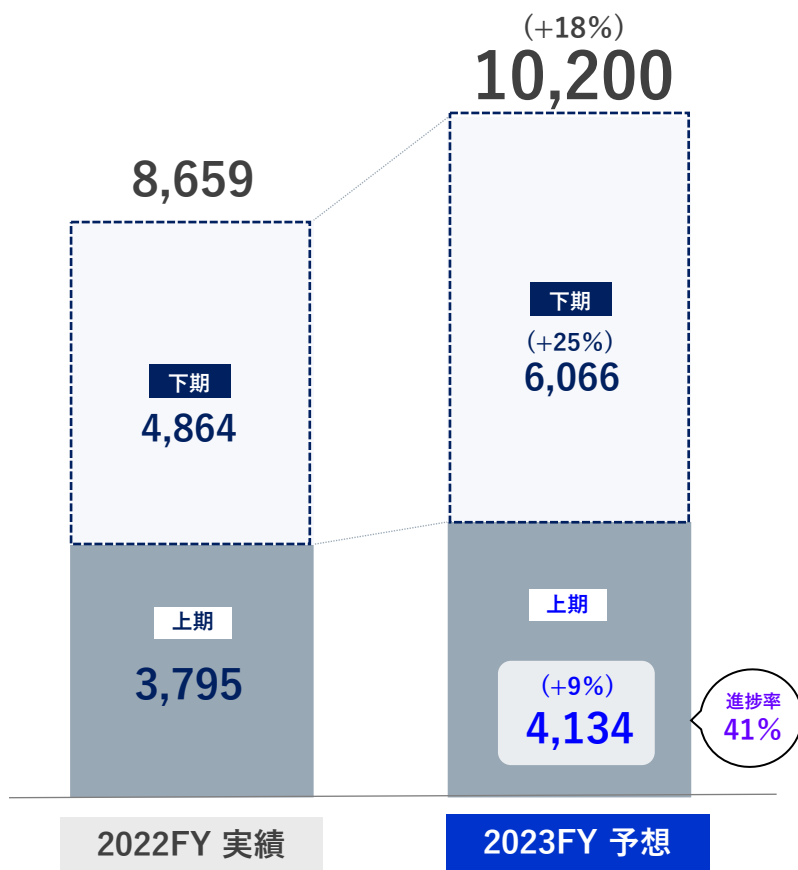
年間予想に対する上期業績進捗は、売上高41% 経常利益11%

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



ライフデザイン事業

単位：百万円

売上高

※外部売上のみ

セグメント利益

3,760

下期

2,588

上期

1,172

進捗率
31%

490

下期

466

上期

24

進捗率
5%

2023FY 予想

下期見通し

- ◆Nintendo Switch新作ソフト「クレヨンしんちゃん『炭の町のシロ』」の今冬発売を発表、9月に行われた新製品情報発表“Nintendo Direct”において3rdPARTY製ソフトNo.1の視聴数を記録（9月末時点）
- ◆医療介護向けDX【KarteConnect】健康経営支援サービス【RenoBody】プリペイド決済サービス【ValueWallet】等のクラウドサービスのさらなる拡大
- ◆当社サービスと親和性がある教育やヘルスケアプロデュース等のソリューション案件の拡大に注力

AI&クラウド事業

単位：百万円

売上高

※外部売上のみ

セグメント利益

1,910

下期

1,077

上期

833

進捗率
44%

80

下期

68

上期

12

進捗率
15%

2023FY 予想

下期見通し

- ◆AIチャットボットサービス
【OfficeBot】 powered by ChatGPT API等を中心にSaaS事業が順調に拡大、売上拡大の継続による下期収益化を見込む
- ◆SaaSと並行してAI領域のソリューションを強化、新しいプロダクトや技術強化に向けた研究開発や、リソース拡充対策への取り組みを推進

コネクテッド事業

単位：百万円

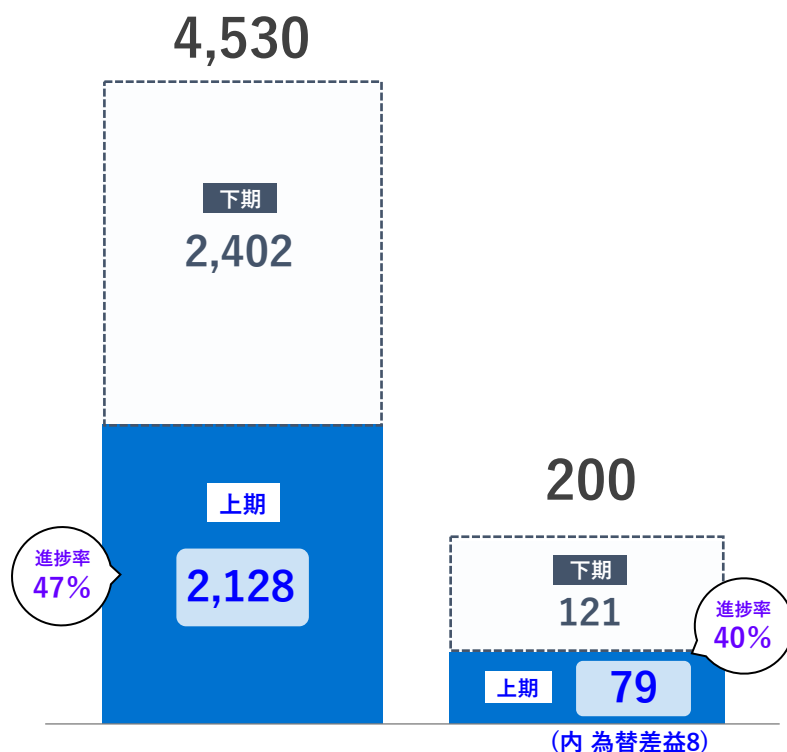
売上高

※外部売上のみ

実質セグメント利益

=セグメント利益+為替差益

下期見通し



2023FY 予想

- ◆ODMはコロナ禍からの立て直しが概ね完了、受注拡大に向けインバウンド回復やさらなるIoT需要開拓への取り組みを継続
- ◆自社ブランド「aiwa」は法人、コンシューマ両チャネルに対して拡大策を実施、下期は新製品投入も含めたさらなる売上拡大を目標



新中期経営計画

経営理念

Technologyと Creativeで 未来を創る

コンテンツ、サービス、ソフトウェア、ハードウェアの多分野に亘る経験と実績、そしてそれを支える人材が当社グループの強みです

これらをベースとして新しいサービスやソリューションを生み出していく

デジタルトレジャーBOXのような存在を目指します

TechnologyとCreativeで未来を創る テクミラグループ

CharaTech



EdTech



AIチャットボット

OfficeBot powered by ChatGPT API

ChatGPT Solution

aws partner network



クラウド
アドレス帳

AI&クラウド

SMARTアドレス帳

タブレット



スマート
ウォッチ



aiwa

電子楽器



医療介護DX



ライフデザイン

KarteConnect

歩数計アプリ



HealthTech



FinTech



新しいプロダクト

デジタルトレジャーBOX



新しいソリューション

POCKETALK
シリーズ



コネクテッド



見守りGPS



スマートロック



各種IoTデバイス

多分野にわたる豊富な経験・知見と実績、それを支える多彩な人材

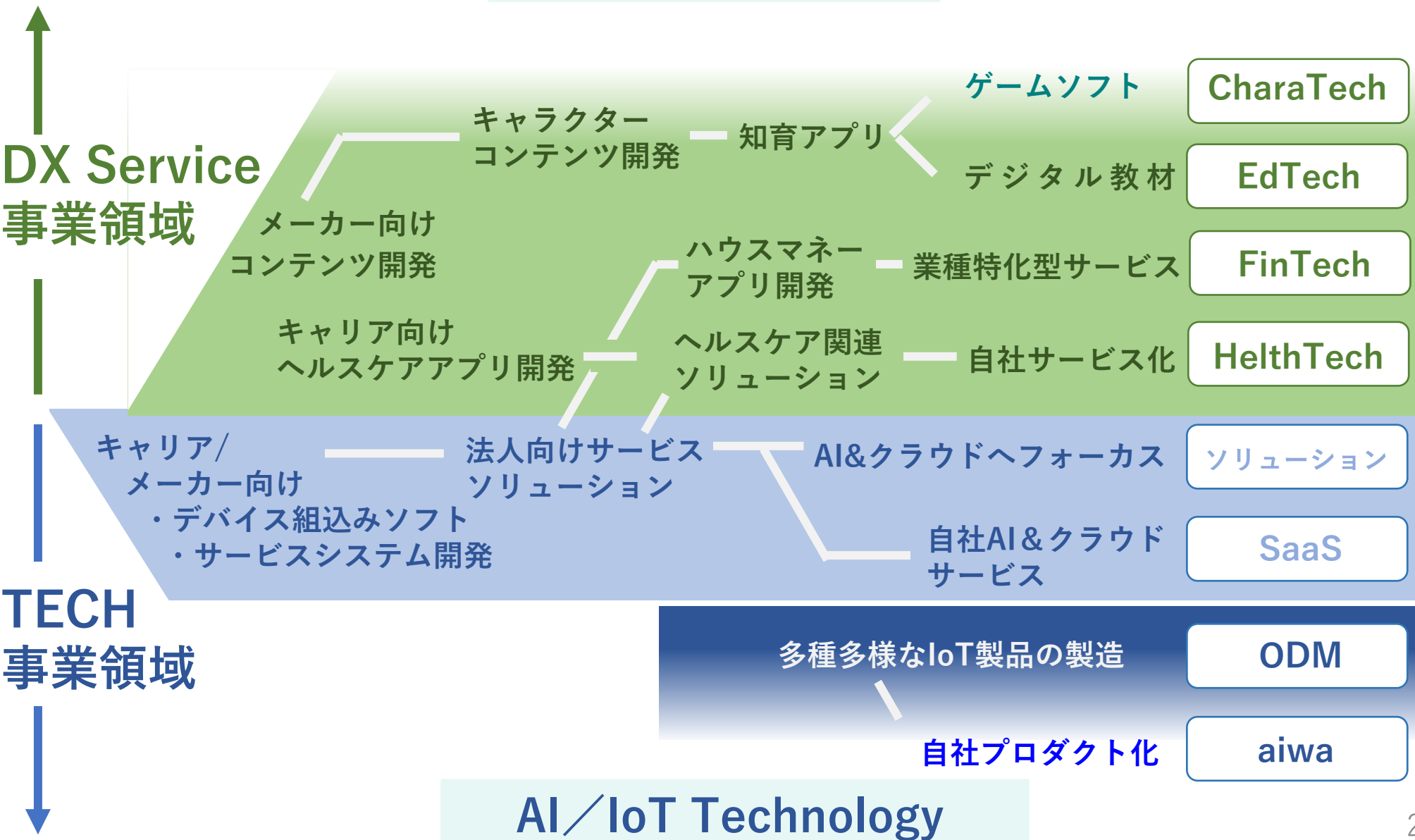
コンテンツ

サービス

ソフトウェア

ハードウェア

LifeDesign Service



● 基本方針

高い成長を持続するための強固な事業基盤を構築し
多面的な企業価値を持つ高成長・高利益率の企業グループを目指す

● 経営目標（FY27：2028年2月期目標）

連結数値 単位：百万円	FY22 2023/2期 実績	FY23 2024/2期 予想		FY27 2028/2期 目標	FY22比較	年平均成長率 (CAGR)
売上高	8,659	10,200	→	14,000	1.6倍	10.1%
EBITDA	661	910	→	2,270	3.4倍	28.0%
利益率	7.6%	8.9%		16.2%	+8.6 p	—
経常利益	386	500	→	1,400	3.6倍	29.4%
利益率	4.5%	4.9%		10.0%	+5.5 p	—
当期純利益	262	360	→	850	3.2倍	26.5%
利益率	3.0%	3.5%		6.1%	+3.1 p	—
R O E	4.7%	6.3%	→	10.7%	+6.0 p	—

連結売上高と経常利益の推移

ビジネス転換期

COVID-19

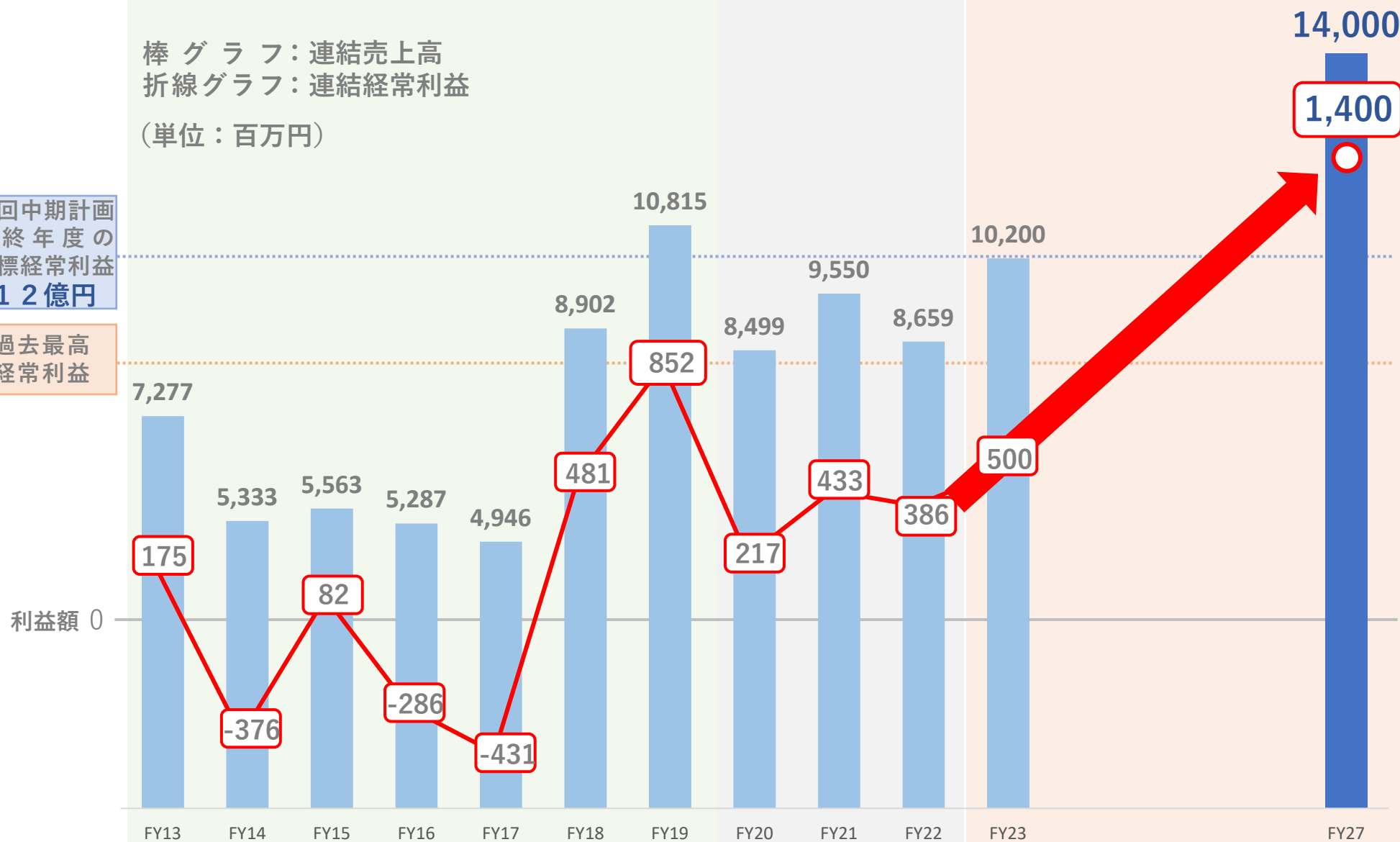
再度の成長路線へ

棒グラフ：連結売上高
折線グラフ：連結経常利益

(単位：百万円)

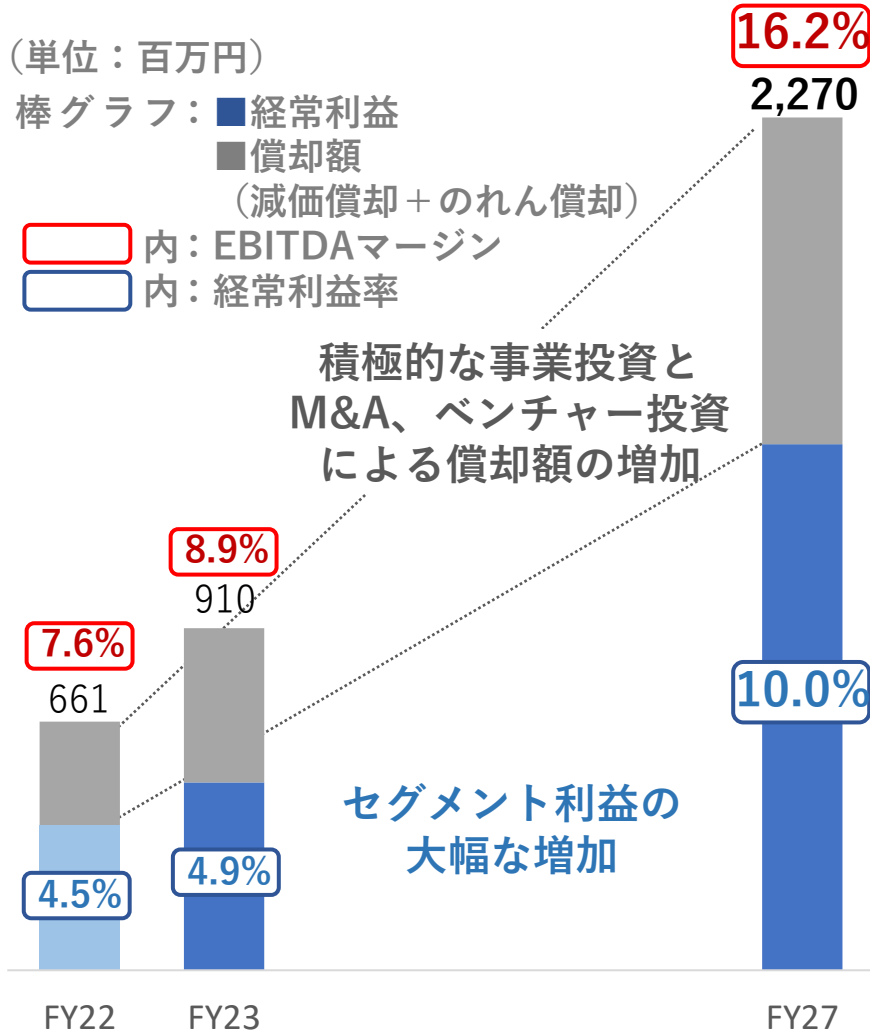
前回中期計画
最終年度の
目標経常利益
12億円

過去最高
経常利益

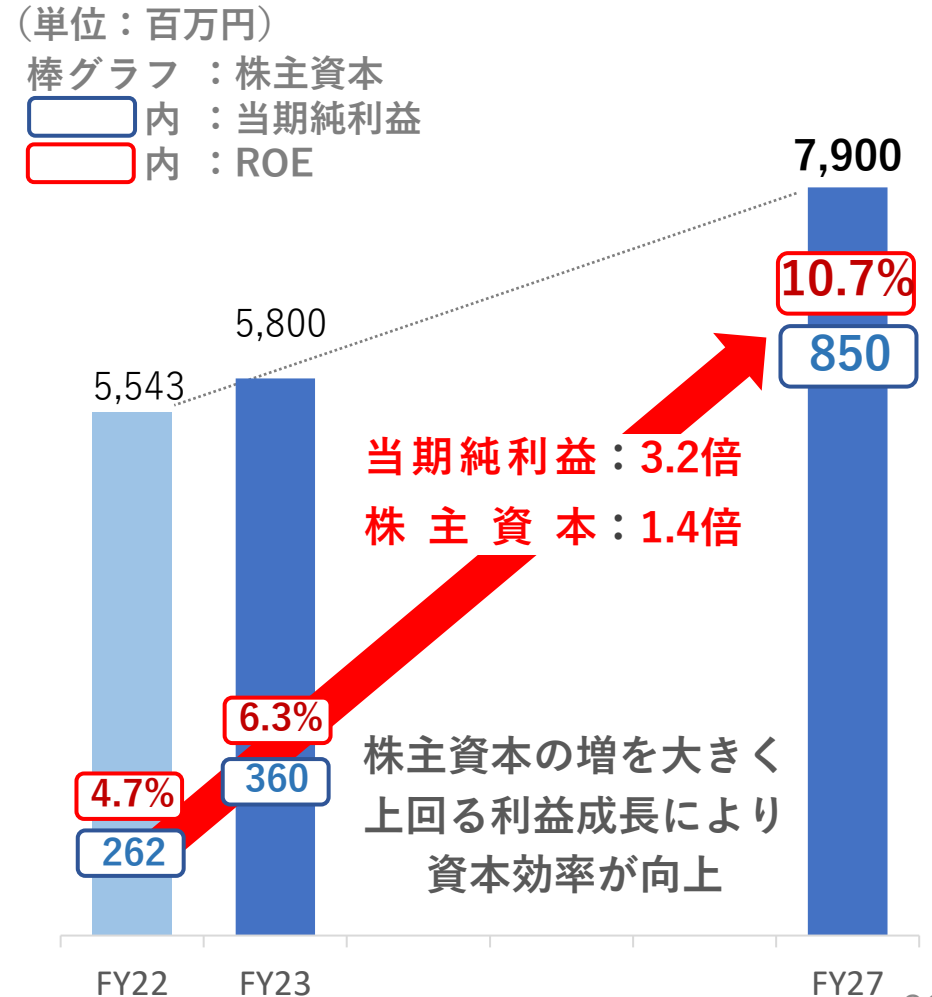


中長期の成長に向けた積極投資を進めつつ、資本効率の向上を図ってまいります

EBITDA / EBITDAマージン



ROE / 株主資本



事業セグメント別の計画

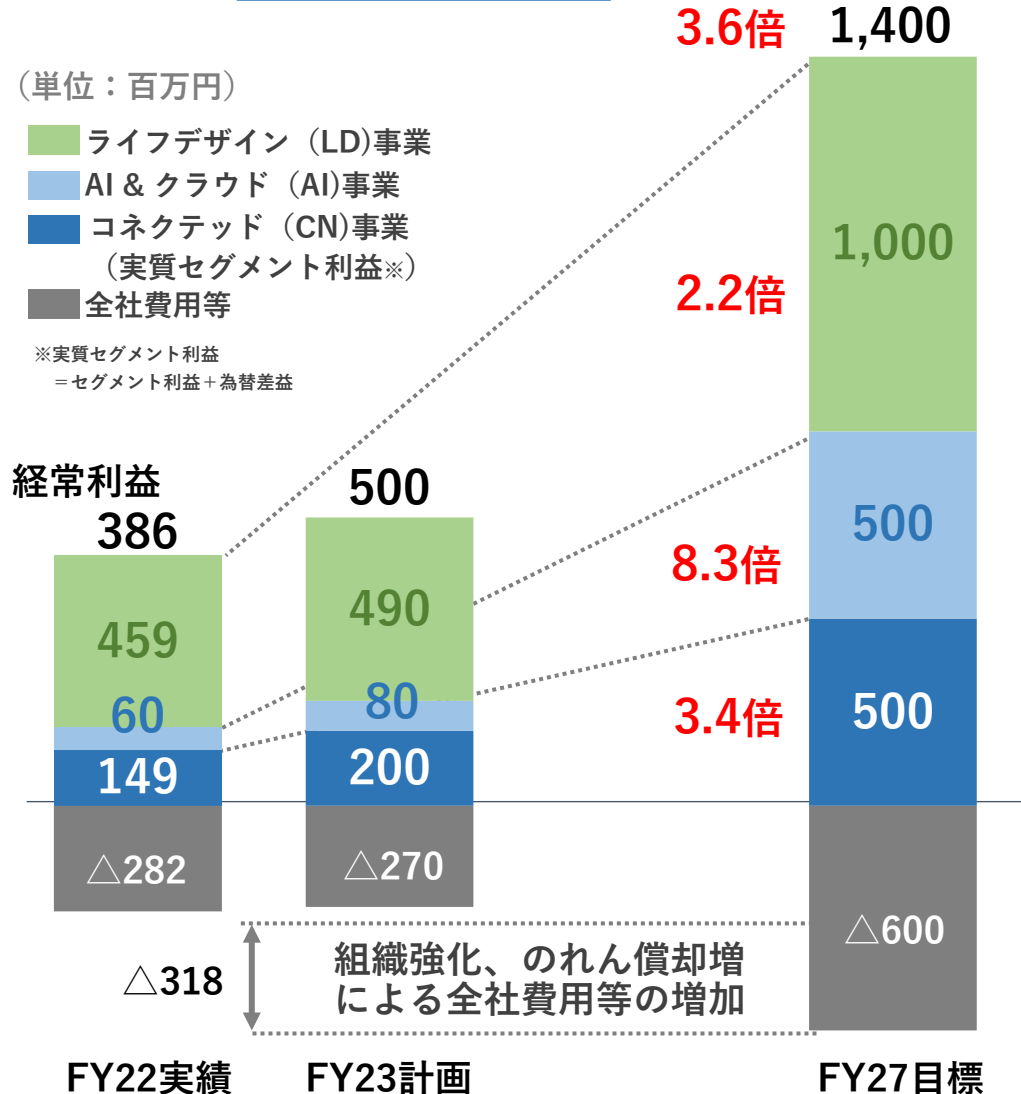
各事業ともに売上高の年平均成長率は約10%を計画。各事業の売上構造の変化による収益性向上を見込み、セグメント利益は増収ペースを上回る伸びを計画

セグメント利益

(単位：百万円)

- ライフデザイン (LD)事業
- AI & クラウド (AI)事業
- コネクテッド (CN)事業
- (実質セグメント利益※)
- 全社費用等

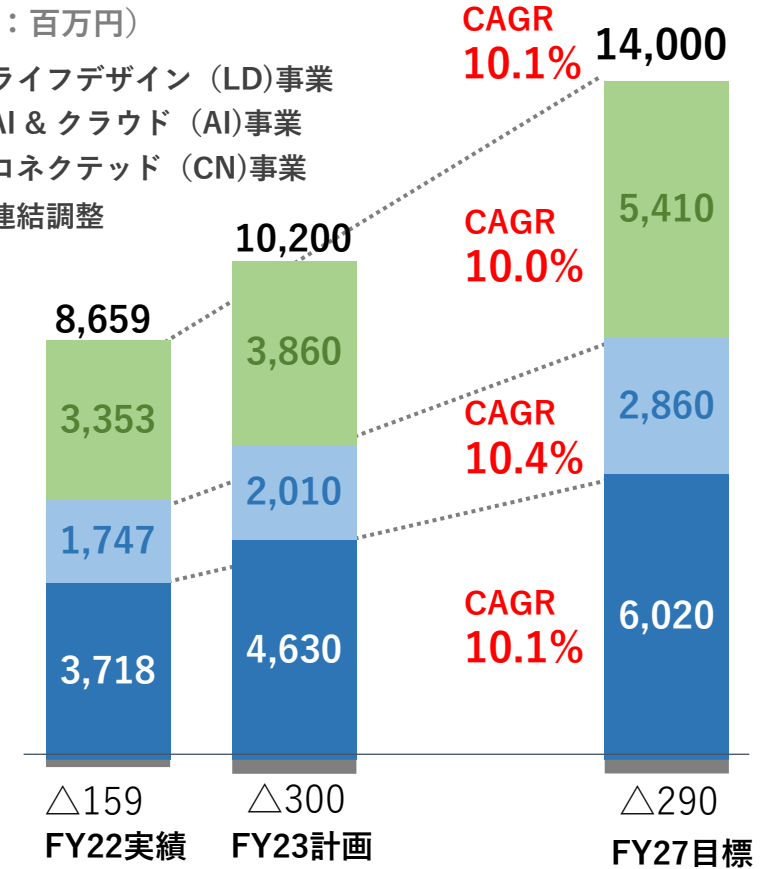
※実質セグメント利益
=セグメント利益+為替差益



セグメント別売上高

(単位：百万円)

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



※FY23よりセグメント変更を行っているため、FY22のライフデザイン事業、AI & クラウド事業の売上・利益の数値は訴求して計算した概算値となります。

各事業ドメインとセグメントの構成

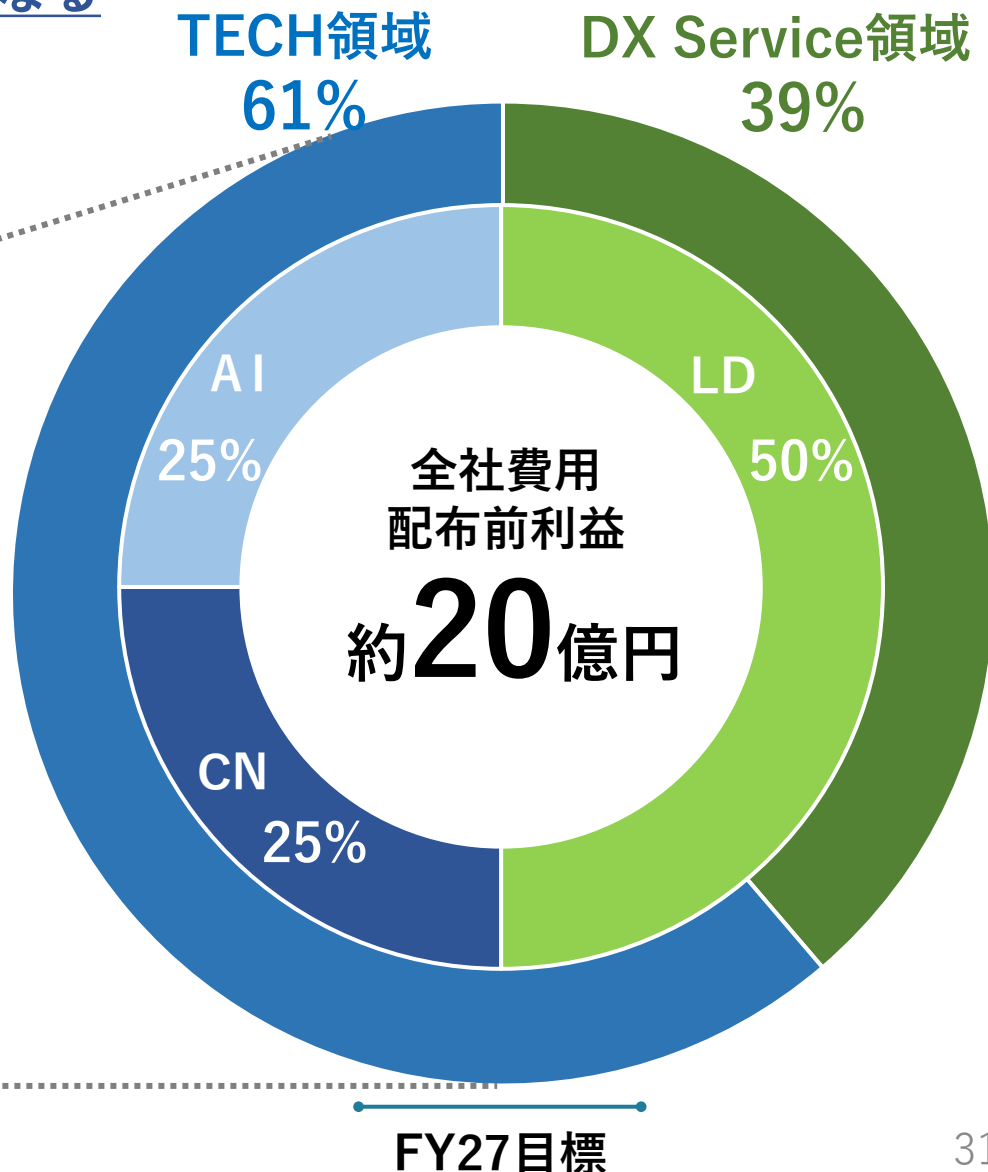
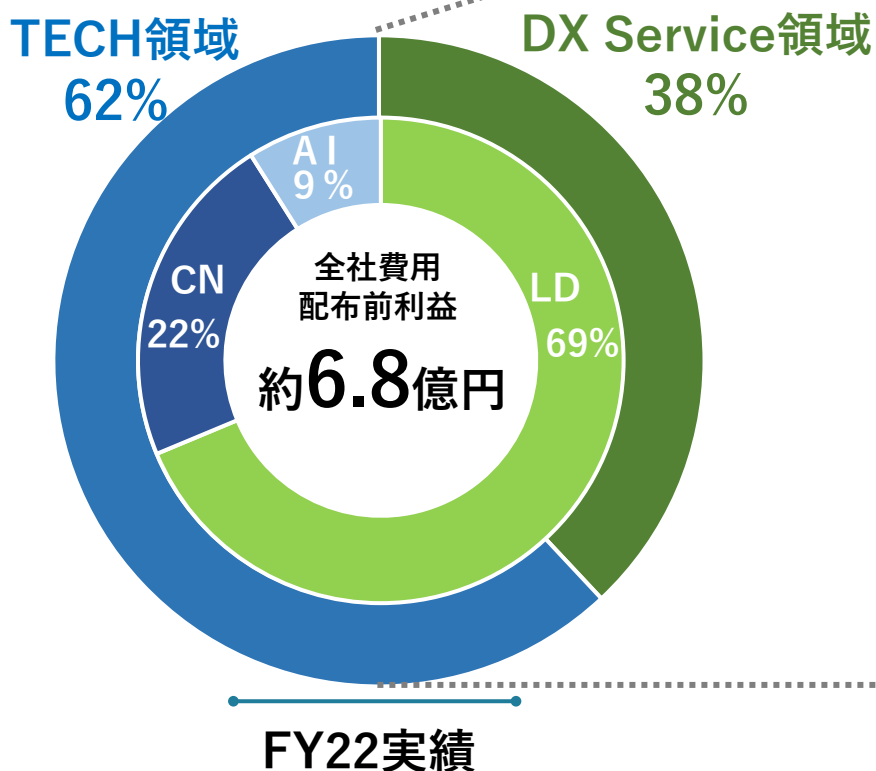
TECH事業、DX Service事業の両領域がそれぞれ成長

最終年度には、両領域の比率が50：50となる

バランスの取れた利益構成を目指します

外円：売上構成比（事業領域別）

内円：利益構成比（セグメント別）



経営目標を達成するため、以下の重点戦略に注力してまいります

aiwa事業の拡大とODMの収益性向上

グローバル生産体制の検討

コネクテッド

AI事業の拡大

AIサービス&ソリューションの拡大とリソース戦略

AI&クラウド

ライフデザイン事業の深耕

CharaTech事業のストック事業化

新たなHealthTech事業の確立

ライフデザイン事業 第3の柱の育成

ライフデザイン

aiwa

ODM

◆ Androidタブレット市場におけるシェア拡大

└ JAPANメーカーNO.1の優位性を活かしたシェア拡大
⇒ Androidタブレット市場における23年1~8月の販売シェア8.3%(BCNランキング)を倍増

◆ 独自性のある製品展開による競争優位性の確保

└ ODMテックベンチャーとの提携による新技術活用やグループプロパティの活用

◆ 新たな製品カテゴリの開発・拡充

└ 既存分野以外のカテゴリに進出、様々なaiwaブランドプロダクトを提供

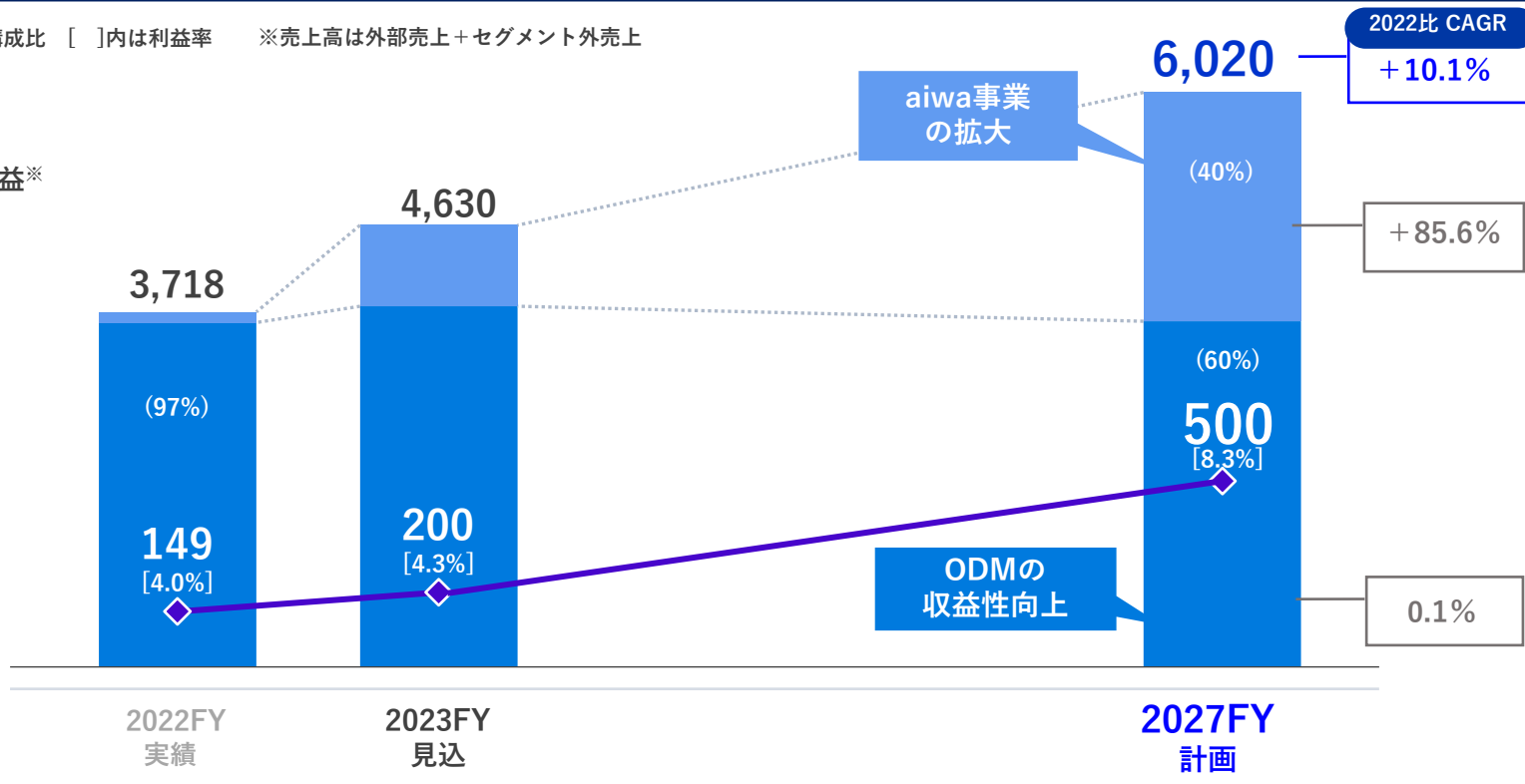
◆ ODMの収益性向上

└ PJ毎のロット拡大や原価低減の推進、システム・アプリ等とあわせたHW/SWトータルソリューションによる収益率改善

単位：百万円 ()内は構成比 []内は利益率 ※売上高は外部売上+セグメント外売上

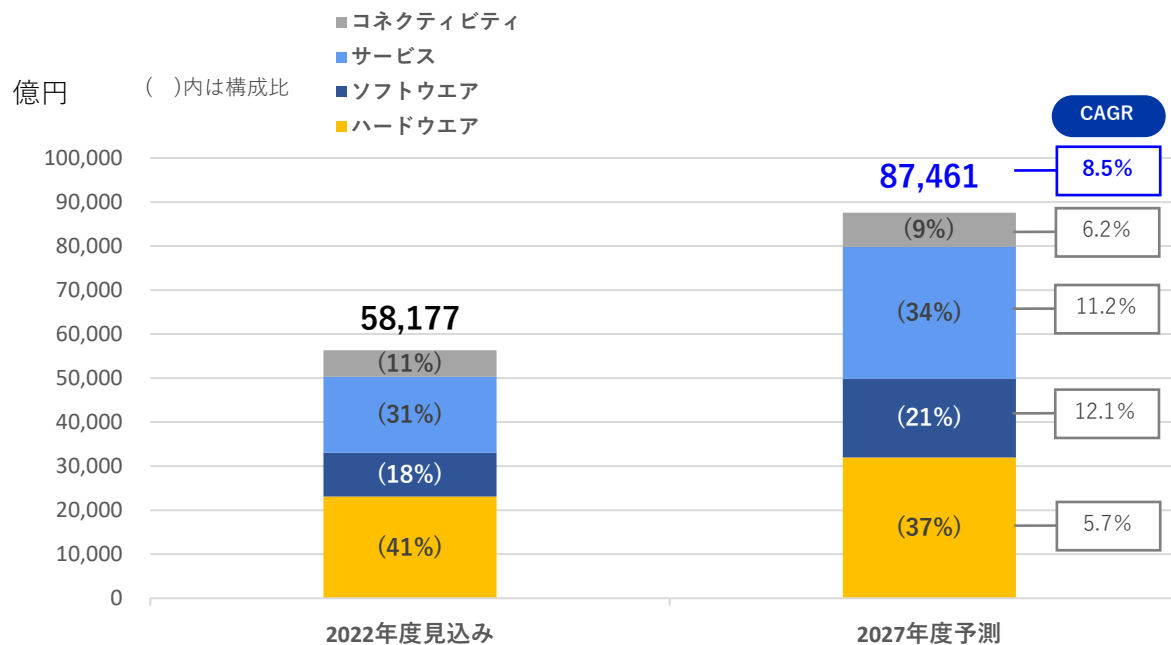
■ aiwa
■ ODM等
◆ 実質セグメント利益※

※実質セグメント利益
=セグメント利益+為替差益



- ◆ 国内IoT市場全体の2022年～2027年の年間平均成長率は8.5%と予測
- ◆ ハードウェア、ソフトウェア、サービス、コネクティビティ（通信サービス等）とも、それぞれ5.7%、12.1%、11.2%、6.2%と順調に拡大、ソフトウェアの伸びが高率

国内IoT市場 技術別の支出額規模予測と支出額割合



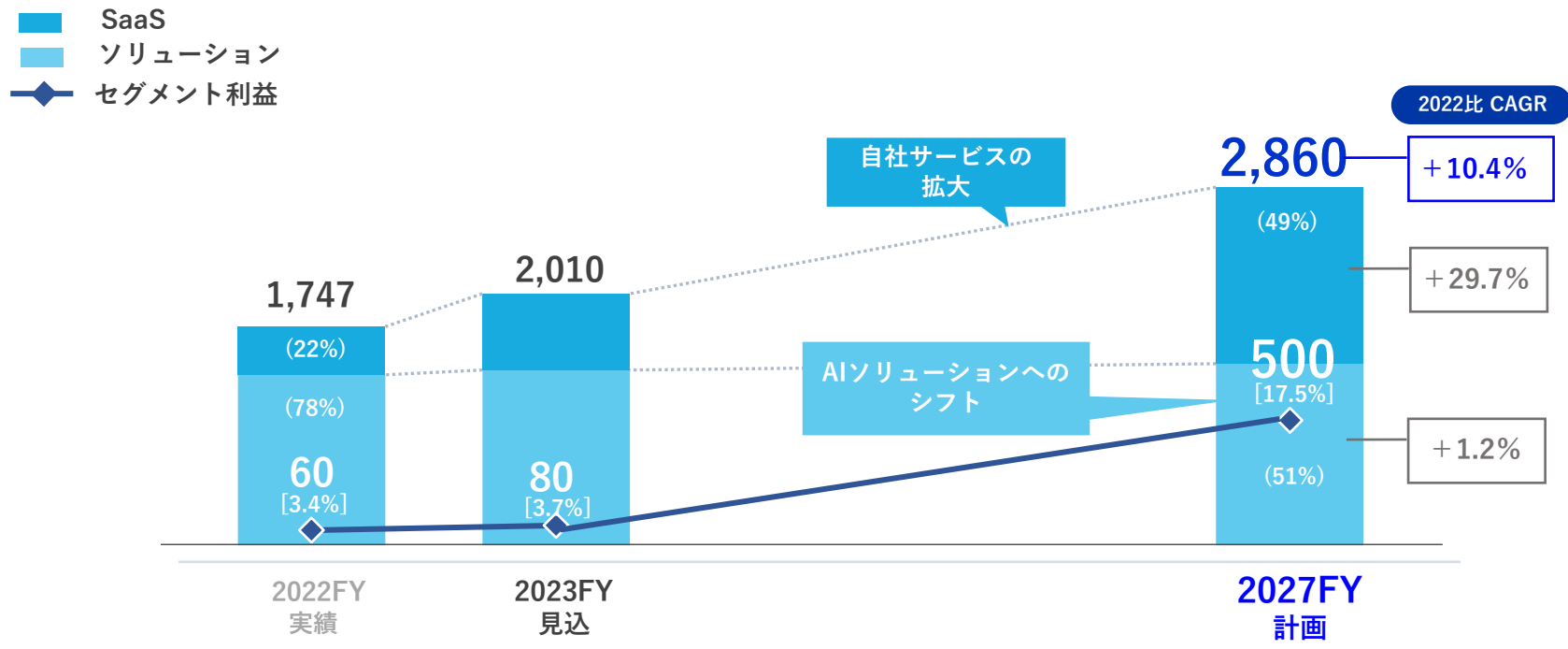
出所：IDC Japan

- ◆ 製品の安定供給にグローバルな生産体制の構築が必要な時代に
- ◆ 資本業務提携も視野に入れたリスクを吸収出来る新たな生産体制を検討
 - └ 中国深圳のサプライチェーンの活用と並行して、高まるカントリーリスクや激変する為替リスクに柔軟に対応出来る拠点展開
 - ⇒ オフショア拠点があるベトナムや日本での生産展開など
 - M&Aや業務提携を含めた生産拠点の多角化の検討を推進



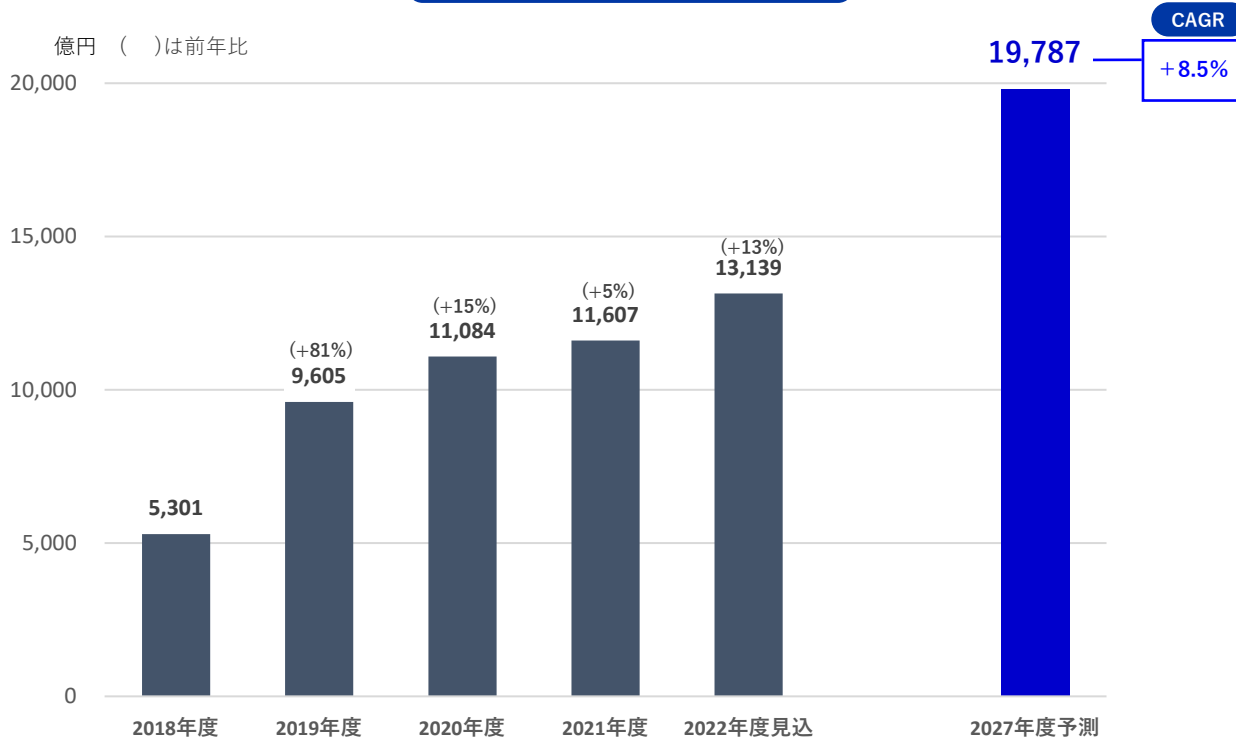
- ◆ 急拡大するOfficeBot powered by ChatGPT APIは、よりナレッジマネジメントや業務アシスタントニーズに対応し、SaaSの成長を牽引
 ↳ 成約件数は足元約3倍まで拡大。より答えられるBOTへ先行投資を継続
- ◆ ChatGPT導入ニーズに応じた法人向け新プロダクトの開発
 ↳ 企業毎のChatGPT活用ニーズに対応可能なフレームワーク等
- ◆ より多様な機能の実装を可能とするAIソリューションの提供
 ↳ LLMのみならず、画像解析等、多様なAIニーズに応じたソリューションの提供

単位：百万円 ()内は構成比 []内は利益率 ※売上高は外部売上+セグメント外売上

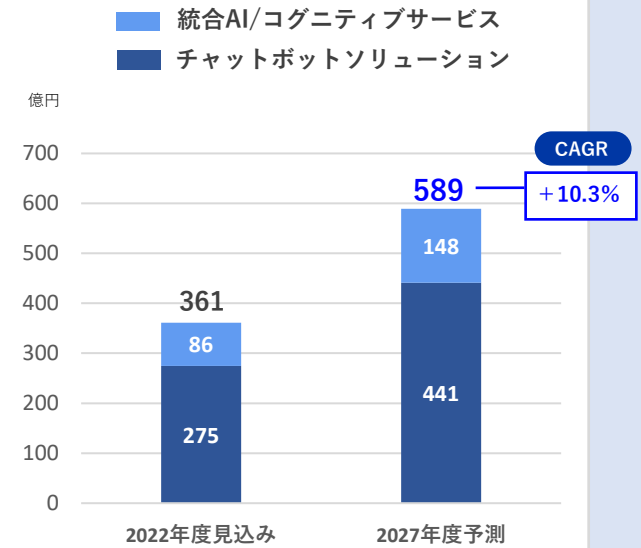


- ◆大規模なコールセンターを有する金融業や社会インフラ業、通信業、小売業等において、カスタマーサポート業務の高度化や自動化を図る企業が増加傾向。社内利用では、総務や経理部門の問い合わせ対応のために導入が増加
- ◆導入支援のほか、導入後に正答率を向上させるための運用サービスも市場の拡大に貢献

AIシステムの国内市場



当社現行プロダクト関連市場



出所：富士キメラ総研

出所：富士キメラ総研

AIサービス&ソリューションの拡大

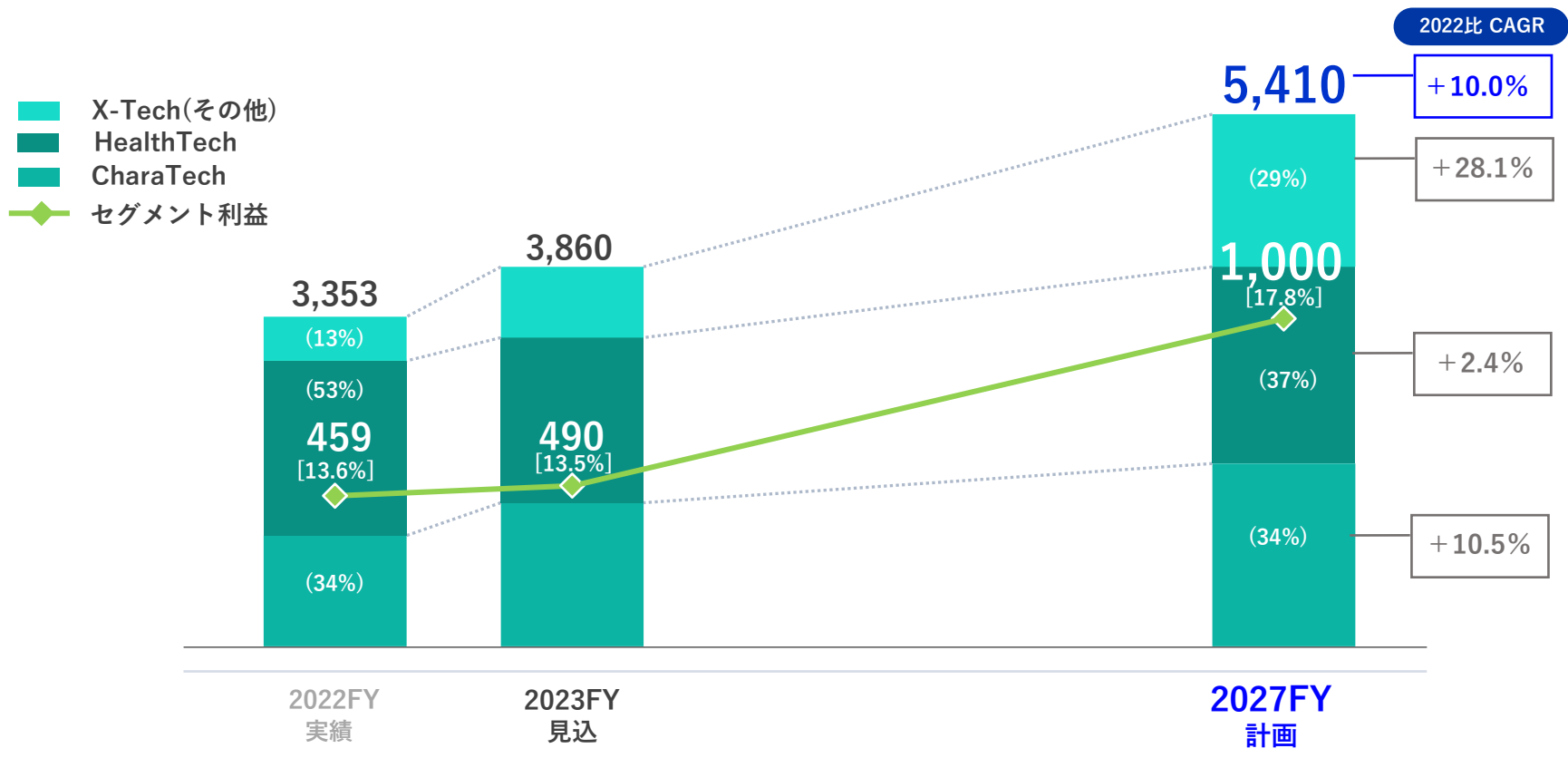
- ◆ 利用企業のニーズに対応したAI robotの構築が可能なソリューションの提供
 - └ ChatBOTから一歩踏み込んだ個別ニーズに対応したAIコンシェルジュ構築の実現
- ◆ 多種のAI活用機能に対応したソリューションの提供
 - └ 画像系エンジン活用、データ解析シュミレーション、IoT連携AI etc . . .

リソース戦略の展開

- ◆ グローバルなエンジニア調達体制の拡大
 - └ オフショア拠点の積極的な活用によるグローバルエンジニアの登用
- ◆ AIベンチャーとの資本業務提携による開発体制の多角化
 - └ AIベンチャー等との連携による開発体制の確保と先端技術の調達、活用

- ◆ CharaTech事業のストック事業化と新たなHealthTech事業の確立
- ◆ EdTechやFinTechなどその先に向けてのLD事業第3の柱の育成

単位：百万円 ()内は構成比 []内は利益率 ※売上高は外部売上+セグメント外売上



ゲームにおける独自ジャンルの確立とシリーズ展開による新たなコンテンツブランドの確立

“シネマティック・アニメーション・アドベンチャー”

● 映画レベルの高精細なグラフィック

● ストーリー性とシナリオの重視

● サイバーワールドに感情移入出来る演出

1作目 クレヨンしんちゃん「オラと博士の夏休み」
～おわらない七日間の旅～

世界累計販売数 **50万本突破**

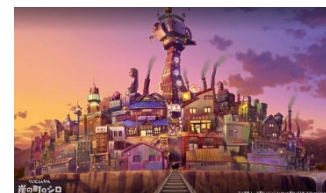


23/下期
発売

2作目 クレヨンしんちゃん「炭の町のシロ」

3rdPARTY製ソフト
No.1 視聴数を獲得

9/14放映



知育アプリの新たなコンシューマ展開の検討

◆これまで各ストアにバラ売りしていた知育アプリを統一サービスの下に集約

◆キッズのみならずファミリー層をターゲットとした新たな切り口で提供

dキッズ



neos kids

ヘルスケアサービス
& ソリューション

メディカルサービス
& ソリューション

健康経営優良法人認定社数は堅調に増大
PHR（パーソナルヘルスレコード）は今後の注目分野

- ◆ 健康経営の広がりと高度化に伴い ウォーキングイベントサービス「RenoBody」の拡大に注力
- ◆ 法人・個人を対象としたPHRから健康管理サポート等、ヘルスケアサービスの総合化を企図

メディカルサービス&ソリューション市場は
コロナ対応から業務効率化のためのDX化へシフト

歩数計アプリ／健康支援サービス

RenoBody



健康経営優良法人
支援 140社以上

アプリ利用者数
80万人突破

導入実績
600団体突破



人手不足を背景に

DXプラットフォーム「KarteConnect」は
全国の保健所、病院、介護業界等へ領域を順次拡大

KarteConnect



自社サービスとソリューションを
トータルで提供

自社のサービスの裾野拡大と
実績豊富な保険や製薬等に向けた
ソリューションの深耕の相互作用により
全体事業拡大をドライブ

EdTech

FinTech

学校教育のデジタル化は本格実用段階へ

小学校では、ハード、インフラ整備の段階からコンテンツが主役となる本格的利活用段階へ

2024年度

小学校教科書改訂から本格化
中学校でも英語教育からのデジタル併用が開始予定

- ◆知育や教育に対するナレッジとデジタルコンテンツの経験という強みを持って同分野に対する取り組みを強化
- ◆教科書のみならず、副教材分野においても今後デジタル化が急速に進行する見込み

コード決済アプリ市場は、決済に加え
利便性向上を強みに引き続き拡大

決済サービスで蓄積した
ノウハウと業務提携拡大により領域展開

教育コンテンツのデジタル化に対する
総合的な取り組み体制を強化し
新たな事業としての柱とすることを目標

◆スマはっちゅう

酒販卸業界に特化した受発注DX化・キャッシュレス化に注力



◆スーパーマーケット業界に注力した展開

- ・アプリを介した電子レシート、電子クーポン等、業務効率化対応
- ・受発注DX化、顧客業務効率化の新プロダクト開発も検討

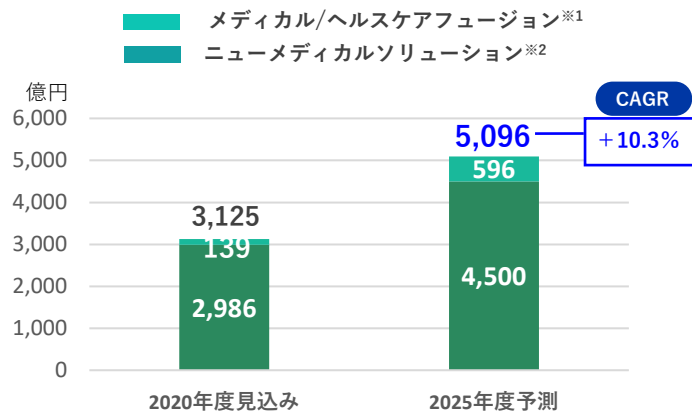


◆日本カード(株)との共同事業

2024年の新紙幣発行に伴い、共同開発した券売機、チャージ機を更に拡販



ヘルスケア関連の 国内市場規模



出所：富士キメラ総研

◆ニューメディカルソリューションは、感染症対策関連の投資が優先されたことにより一時的に停滞したが、今後は拡大基調の見込

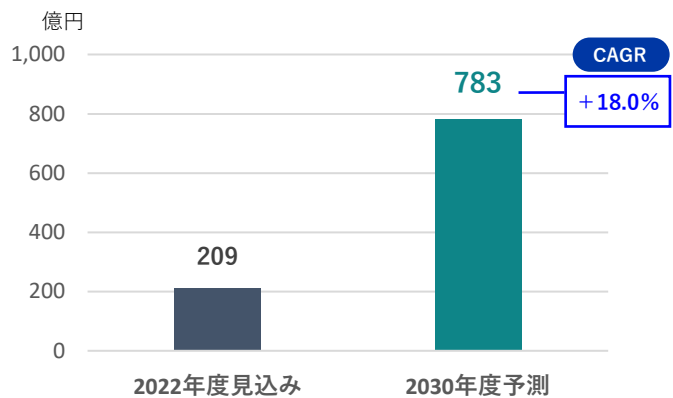
◆医療/ヘルスケアフュージョンは、新型コロナウイルス感染症を契機に必要性が認知され、市場が拡大

※1：医療とヘルスケアが融合・連携し、新たな価値提供を可能とするシステム/サービス

※2：ネットワークで接続することで患者の医療データの取得/記録・管理/配信/表示/分析までシームレスに実現するサービス/システム/ハードウェア

教育DXにおける教材・コンテンツ 国内市場規模

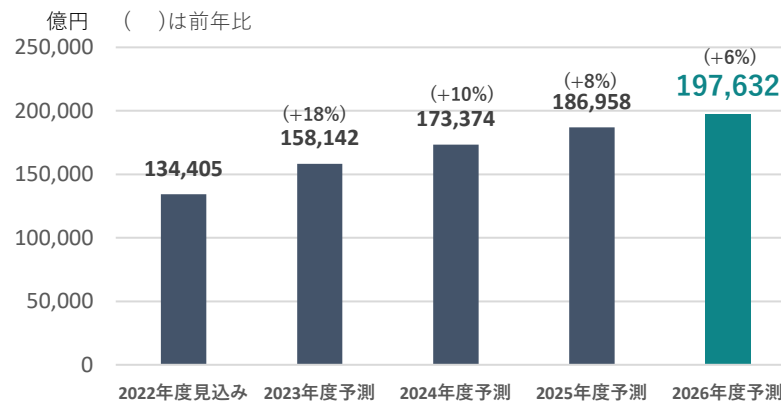
授業支援システムや学習支援システム、
デジタル教材等が拡大見込



出所：富士キメラ総研

コード決済の国内市場規模

コード決済アプリは決済に加え、ショッピングや飲食注文、
タクシー配車等の利便性向上を強みとして更に拡大見込



出所：矢野経済研究所

成長に向けた積極的な事業投資、M&A投資を進めてまいります

営業CFによる
キャッシュイン

(5か年累計)

約 **50** 億円

事業からの
キャッシュ創出

借入等の資金調達

約 **10** 億円

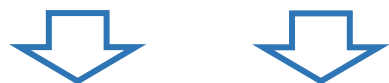
現預金残高

約 **30** 億円

(2023年2月末現在)

約 **30** 億円 事業投資

- 中期経営計画の実現に向けて、各事業で積極的な投資を実施



TECH
事業領域

DX Service
事業領域

- ・ 新製品/サービス/ソリューションの開発
- ・ 成長分野へのマーケティング費用
- ・ HW/SW/CONTENTの製造体制の強化
- ・ 先端テクノロジーの発掘と研究開発
- ・ 高度人材の確保・育成
- ・ 新たな顧客基盤の獲得

など



約 **20** 億円 M&A・ベンチャー投資

- 直接の出資/買収
事業拡大に向けたM&A・資本業務提携等を「事業投資+資本投資」で実施
- コーポレート・ベンチャーキャピタル
新規ベンチャー企業の発掘や新規事業開発に繋がることを目的に行う出資

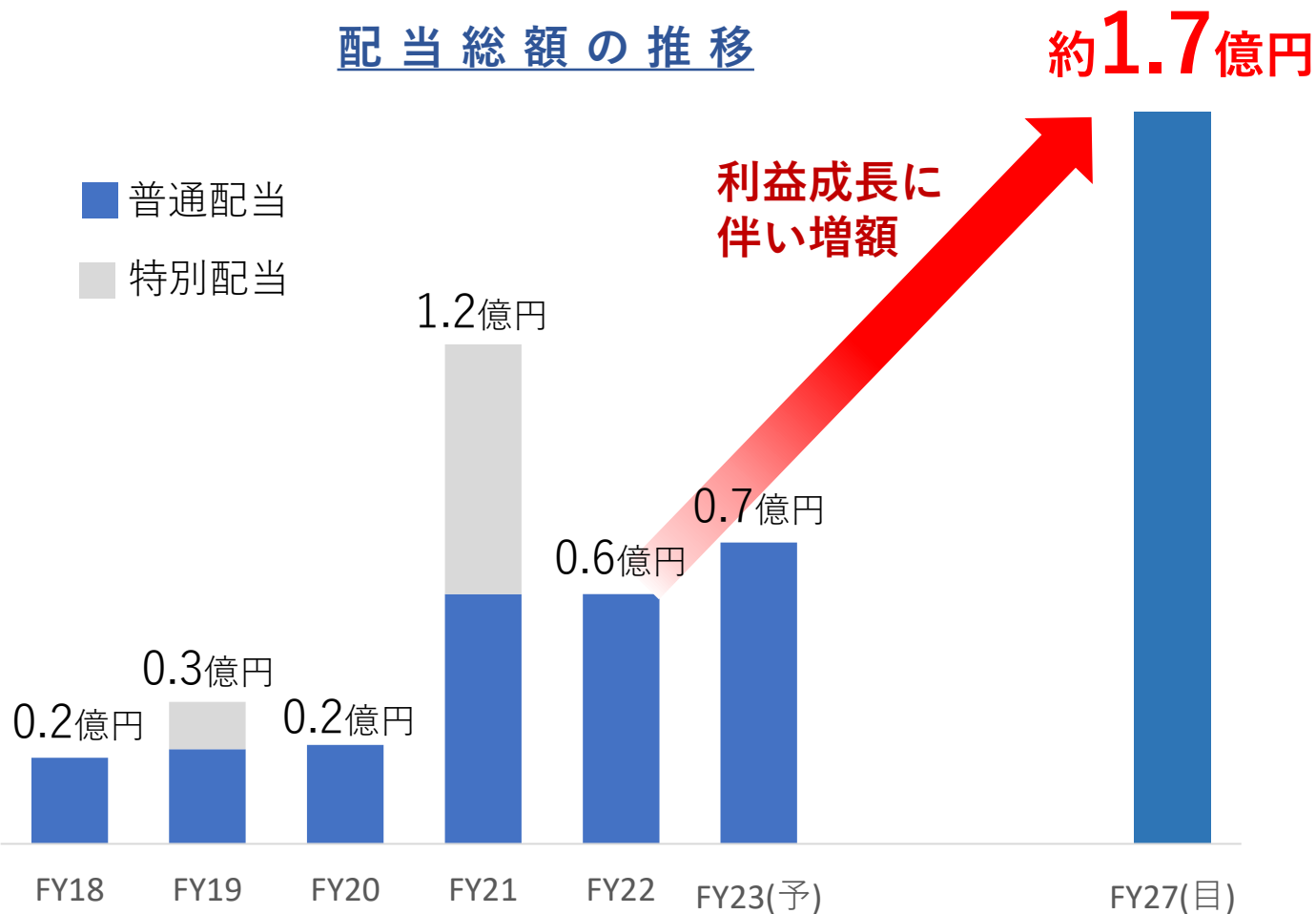
約 **10** 億円 株主還元 (株式配当、自社株買いなど)

財務の健全性や手元流動性に考慮した適正水準を確保

配当目標

配当性向20%程度を目途に利益拡大に合わせて配当を増額

配当総額の推移



(FY27目標)

DOE 約2.1%

配当総額 約1.7億円



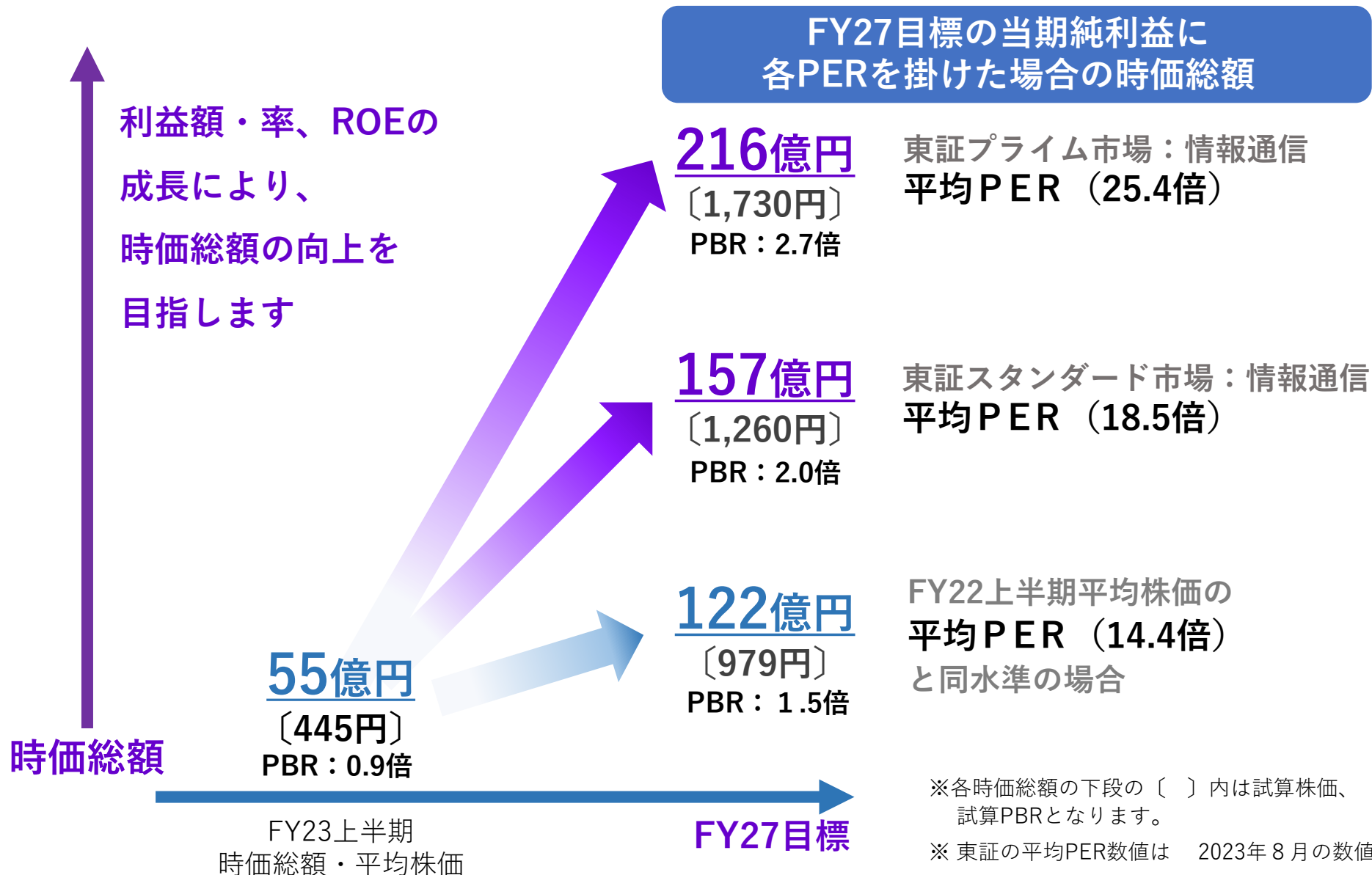
(FY22実績)

DOE 約1.1%

配当総額 約0.6億円

※DOE (株主資本配当率)
= 配当総額 ÷ 株主資本 × 100

増配と収益性／成長性を示すことで、PER水準改善・時価総額の向上を目指します



環境問題・ジェンダーフリー・働き方改革などの一般的な取組みに加え
当社グループが属するTECH領域、DX Service領域における
事業活動の推進・拡大を通じて社会問題の解決を目指します

当社グループ独自の<SDG s >への取組み

AI/IoTのテクノロジーを 活用した社会問題の解決

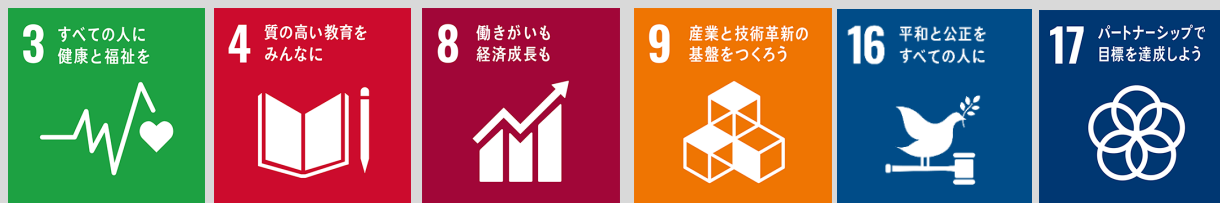
AI/IoTの活用が進展する中、
当社グループのAI/IoT
テクノロジーを活用し、社会
の様々な問題解決に向け貢献

DX Serviceを通じた より良い未来づくりへ貢献

健康、医療/介護、教育などの
分野でDX Serviceを提供し、
事業を通じてより良い未来に
貢献

グループの年度表彰に SDG s 部門賞を新設

年1回のグループ表彰制度
に、SDGs貢献度を評価し
表彰するSDGs部門を新設



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>





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 (2023年8月末現在)	484名 (国内273名・海外211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 2022年4月 東証再編に伴いプライム市場へ移行
資本金 (2023年8月末現在)	2,409,496千円 発行済株式数 12,459,800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
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・ハードウェアを網羅した技術力と創造力で
ミラクルな未来をデザインしてまいります

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 powered by ChatGPT API

AI・クラウド ソリューション

ChatGPT Solution



aiwa



HealthTech

歩数計アプリ
RenoBody

医療介護DX



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



教育コンテンツ

FinTech

プリペイド決済



酒販卸向けDX



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Dやビジネスを支援

クラウドアドレス帳



POCKETALK シリーズ



コネクテッド

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



見守りGPS



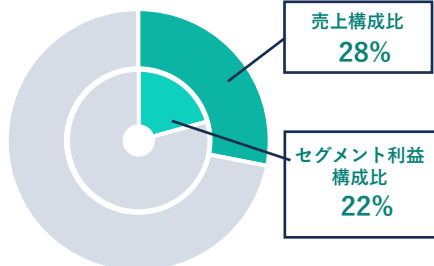
スマートロック

New

ライフデザイン事業

23FY上期

売上高
1,173百万円
セグメント利益
24百万円



Business Domain

コンシューマサービス

- Nintendo Switch等のキャラクターコンテンツ
- 知育・教育等のキッズアプリ

B to B サービス

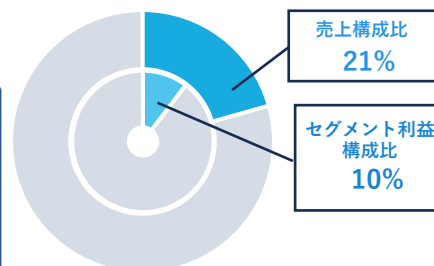
- 教育/メディカル/ヘルスケア/決済領域におけるソリューション
- 同分野におけるクラウドサービスの提供
 - ・健康支援サービス「RenoBody」
 - ・ハウスマネー決済サービス「ValueWallet」
 - ・医療介護向けDX「KarteConnect」
 - ・酒販業界向けDX「スマはっちゅう」

等

AI&クラウド事業

23FY上期

売上高
861百万円
セグメント利益
12百万円



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」

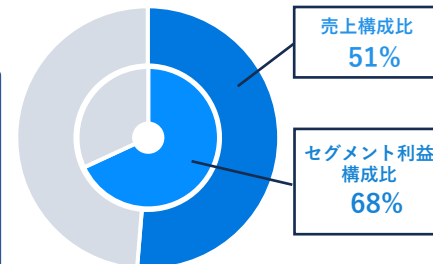
ソリューション

- ChatGPTソリューション
- AWS、Kintone等のクラウド導入、運用やスクラッチ開発

コネクテッド事業

23FY上期

売上高
2,143百万円
セグメント利益※
79百万円



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



コンシューマサービス

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



キャラクターコンテンツ



キッズアプリ

コンテンツナレッジや業界知識の知見を活かしたBtoBサービスを提供、併せてサービスプロデュースや関連システム開発などのソリューション事業も展開



BtoBサービス

ソリューションで培って来た業種知識を活かした法人向けクラウドサービスを提供



自社サービスのノウハウを活かせる教育、メディカル・ヘルスケア、決済領域でのソリューションを展開



教育コンテンツ



メディカルサービス



ヘルスケアサービス



決済ソリューション

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

ChatGPT Solution



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



「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



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 12,459,800株
(+120,300)

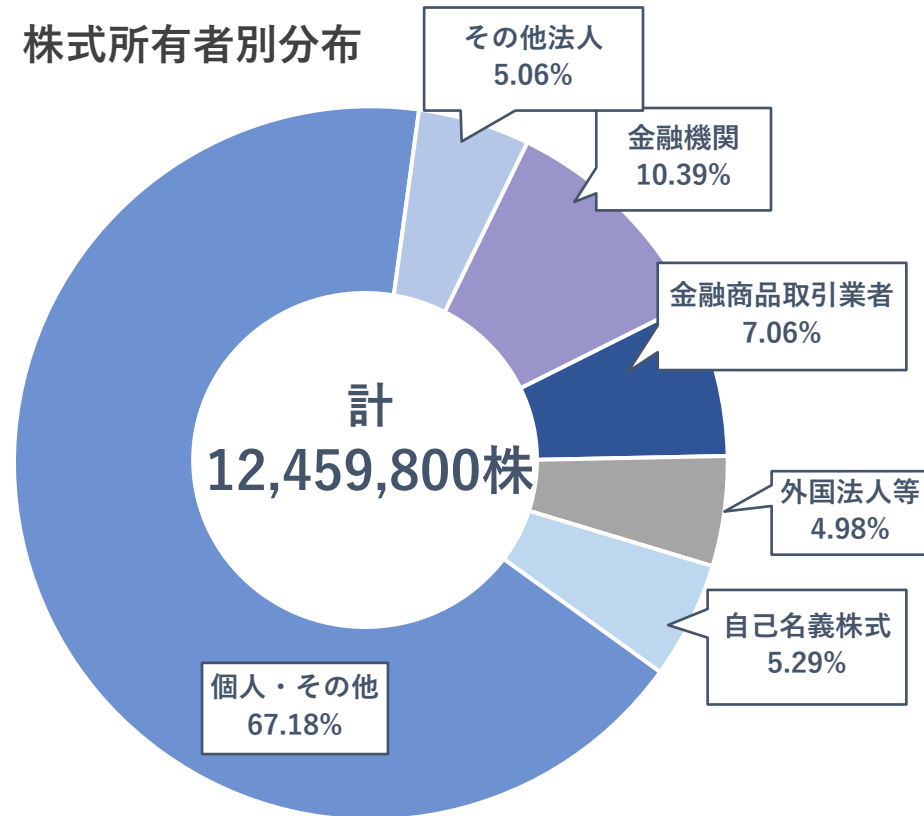
株主数 7,636名
(+130)

※()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	15.91
太陽生命保険株式会社	570,000	4.83
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	391,300	3.31
藤岡 淳一	370,600	3.14
SOCIETE GENERALE PARIS / BT REGISTRATION MARC / ORT	363,200	3.07
シャープ株式会社	360,000	3.05
井川 等	217,000	1.83
楽天証券株式会社	182,200	1.54
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	181,400	1.53
株式会社SBIネオトレード証券	176,600	1.49

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。