

テックファームホールディングス株式会社
事業計画及び
成長可能性に関する説明資料

2023年9月26日



TechFirm Group



目次

1. 事業内容 -----	3	4. 2023年6月期TOPICS -----	27
1. ミッション			
2. 沿革			
3. 事業概要			
2. 基本方針と中長期戦略 -----	13	5. 2024年6月期成長戦略 -----	31
1. 全体像		1. 全体像	
2. 戦略別詳細		2. 戦略別詳細	
3. 成長ロードマップ			
3. 2023年6月期業績ハイライト -----	19	6. 2024年6月期業績見通し -----	37
1. 決算実績			
2. セグメント別詳細			
3. 振り返り		7. Appendix -----	40



1. 事業内容

1. 事業内容 – 1. ミッション

最先端テクノロジーと創造力で、 産業の変革をリードします。

テックファームグループは、最先端のテクノロジーと創造力で新たなサービスを世に送り出し、人々の生活の質を高めることに寄与してきました。

ITは社会の発展を牽引する重要な要素となり、その融通性や応用性は広がり続けてきました。

長年に渡って様々なお客さまに寄り添い、変革を支えてきたテックファームグループだからこその知見は、新たな利用者や適用先を生み出す場面において大きな力となります。

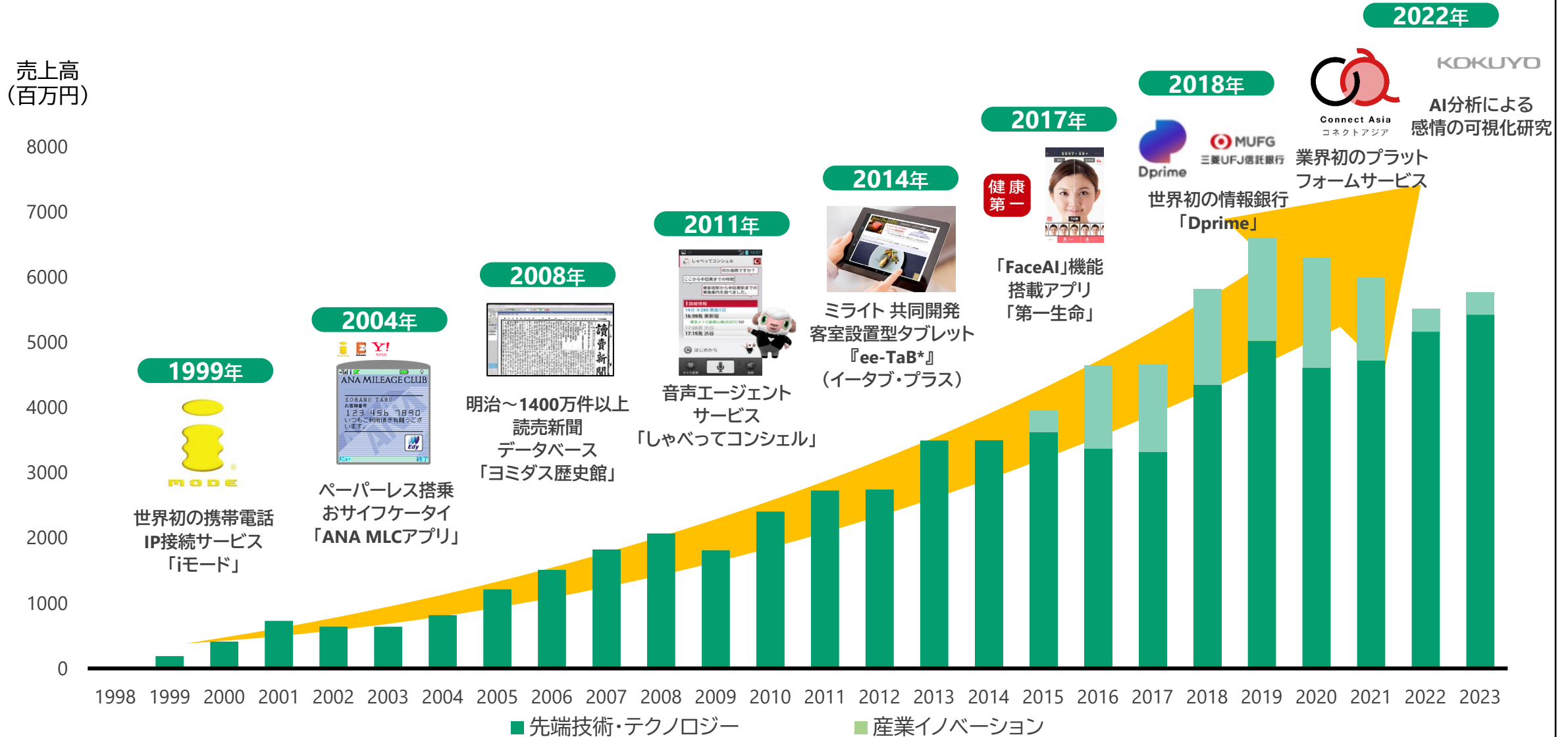
これからも個別企業のさらなるデジタル化を後押しし、それら企業の発展を支えてまいります。

最先端を旨とするイノベーションパートナーから、産業や生活のあり方をガラリと変えるイノベーションパートナーへ。

「ITの力を、社会に役立てる」という志を大切に、すべてのお客様の価値を高め、持続可能な社会を創造するために全力を尽くしてまいります。

1. 事業内容 - 2. 沿革

世界初、日本初、業界初等の先進的な”未来づくり“に挑戦



© 2023 TechFirm Holdings Inc.

1. 事業内容 - 2. 沿革 | 時代背景と取り組み

通信やデバイスの進化を見据え、最新技術にアンテナを立て、人々の行動変容を生む新たなサービスを開発蓄積してきた技術・知見・経験を応用し、今後も未来を作る新しいイノベーションに挑む



技術背景



テックファームの活用技術



新たなサービス

||

iモード
世界初の携帯電話
IP接続サービス

||

ANAアプリ
スマホで航空券予約・
非接触で搭乗

||

mydaiz
音声を認識・意図を解釈し
適切な情報を提供

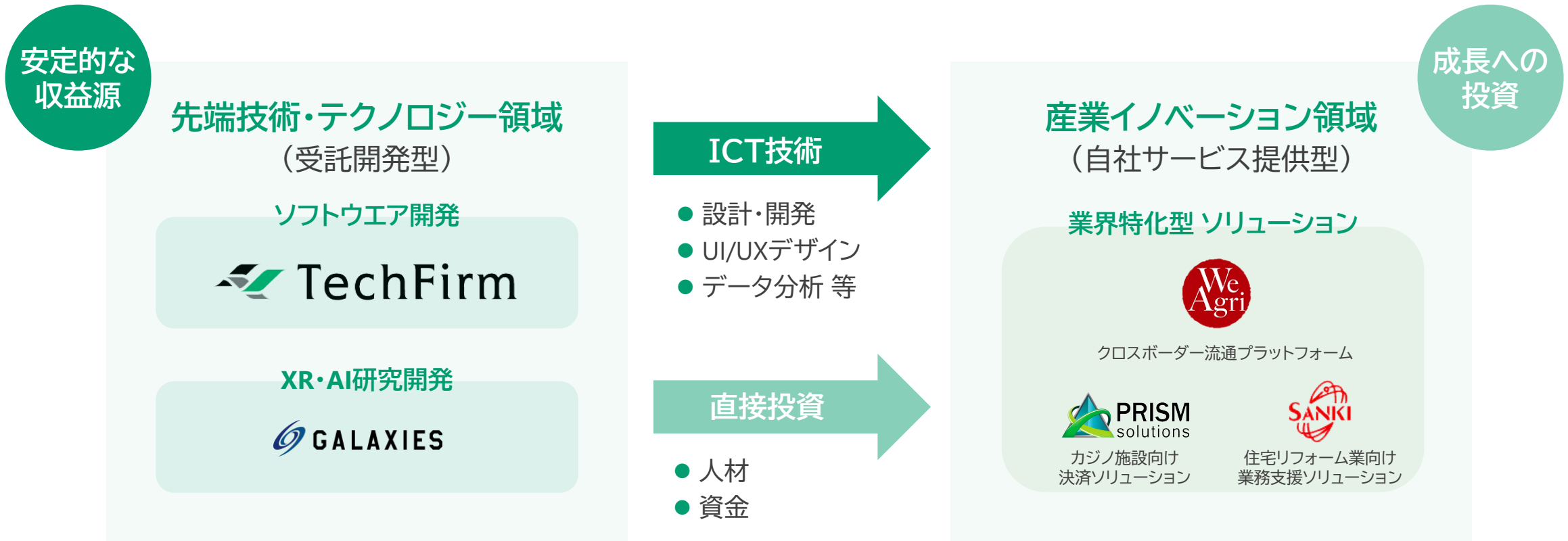
||

ドローン操作アプリ
3次元空間上で絵を描くように
飛行コースを入力・操縦



1. 事業内容 – 3. 事業概要 | 全体像

安定的な収益源である先端技術・テクノロジー領域(受託開発型)で蓄積した開発実績・ノウハウを成長への投資と位置付ける産業イノベーション領域(自社サービス提供型)へ投資し、さらに事業を拡大



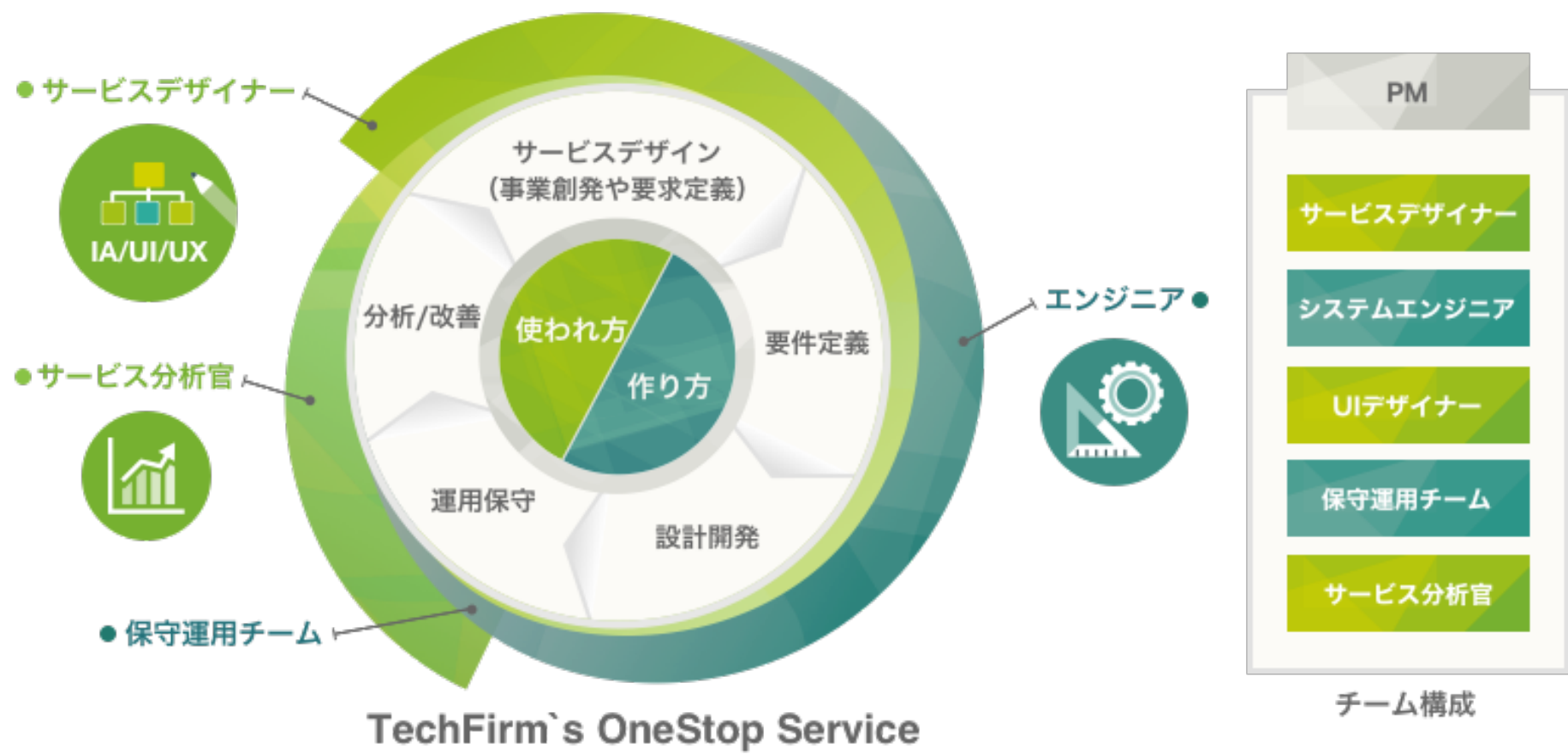
1. 事業内容 – 3. 事業概要 | 先端技術・テクノロジー領域

プライムベンダーとして顧客ニーズをダイレクトに把握

サービスデザイン・要件定義・設計開発・運用保守など、ワンストップサービスを自社で確立

事業内容

ICTソリューション事業はグループ従業員の約7割を占めるエンジニアが在籍する創業以来の基幹事業



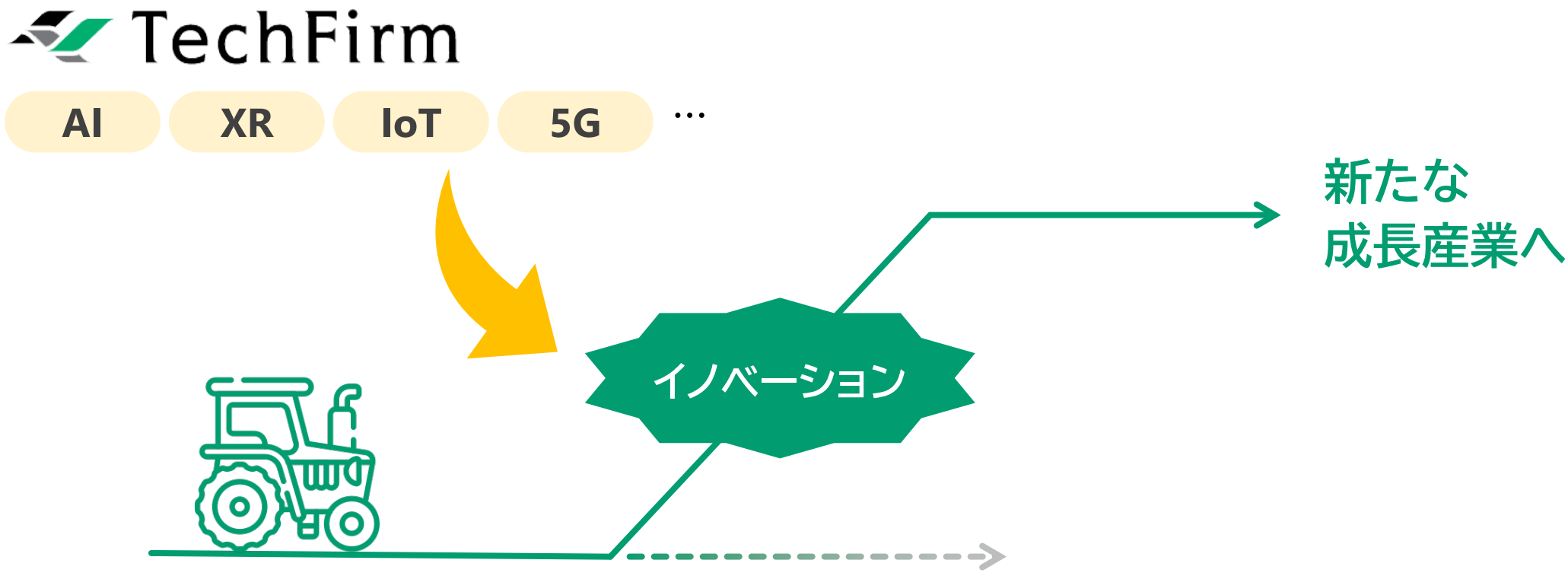


1. 事業内容 – 3. 事業概要 | 産業イノベーション領域

デジタル化で更なる成長が期待できる産業を後押しするためのイノベーターとなるべく、複数の領域で自社サービスとして展開

事業内容

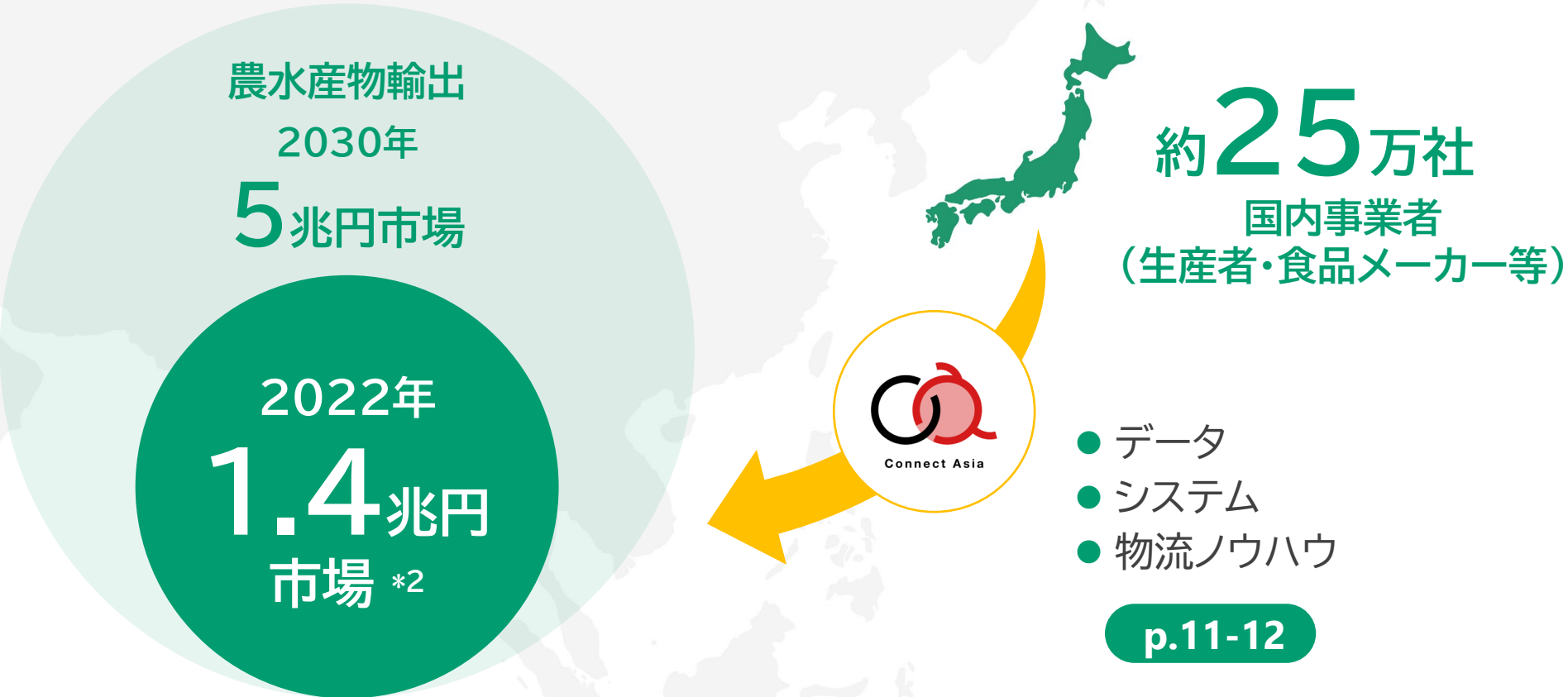
先端技術・テクノロジー領域で顧客企業との共創により蓄積した知見や経験を応用



1. 事業内容 – 3. 事業概要 | 産業イノベーション領域

自社サービス『コネクトアジア』*1を展開し、蓄積した流通データからAI活用で需要や最適価格を予測
需要と供給のマッチングを行い国際取引のボリューム増を後押し

XR・AIの活用: 農水産物輸出ソリューション事業



*1: XR・AIを活用したクロスボーダー流通プラットフォーム

*2: 農林水産省「2022年の農林水産物・食品の輸出実績」

1. 事業内容 – 3. 事業概要 | 産業イノベーション領域

『コネクトアジア』とは、国内事業者、流通会社のアジアマーケット進出を容易にする
IT × 流通ノウハウ × マーケティングの日本初のデジタルプラットフォーム



1. 事業内容 – 3. 事業概要 | 産業イノベーション領域

国内事業者にとってハードルとなる海外輸出業務をデジタル活用で一気通貫でサポート
クロスボーダー流通プラットフォーム『コネクトアジア』を展開し、生産者、食品メーカー等の海外進出を支援



XR・AI技術を活用したプラットフォーム
海外進出をワンストップでサポート



- 現地原材料産地規制確認
- 必要書類確認
- 英語ラベル表示情報作成

- 貿易事務取引代行
- 総合物流

- 現地小売店、EC販売チャンネルとのマッチング

- 売り場メンテナンス
- バイヤー提案

- エンドユーザーの反応・需要調査/フィードバック

AI活用
事務作業効率化・流通データ蓄積

XRコミュニケーション
商品の3D化・VRを活用した接客

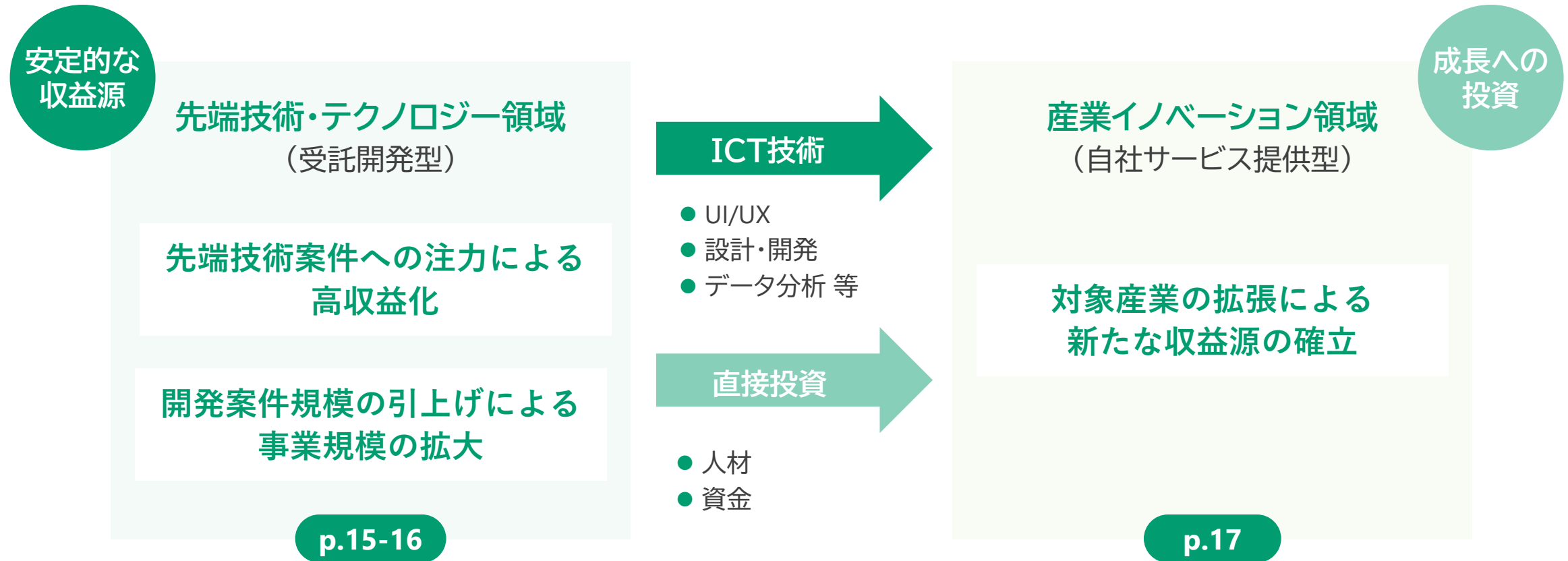
AI活用
データ分析・提案



2. 基本方針と中長期戦略

2. 基本方針と中長期戦略 – 1. 全体像

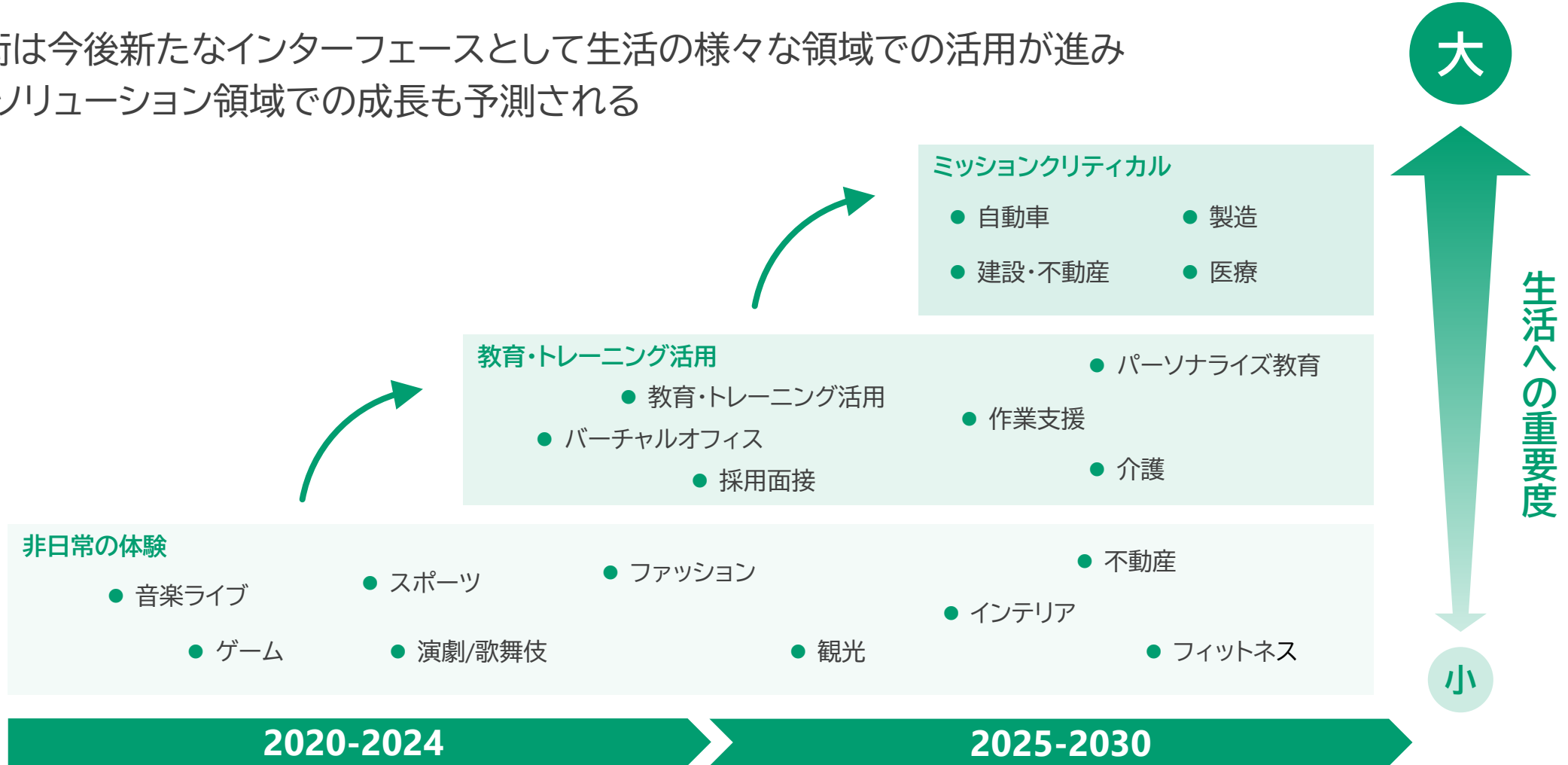
先端技術・テクノロジー領域において、先端技術案件の増加と開発規模引上げによる安定的な収益源を確保
産業イノベーション領域の自社サービスをグループの柱となる事業に成長させるべく投資を継続



2. 中長期戦略 – 2. 戦略別詳細 | 先端技術・テクノロジー領域

先端技術案件への注力による高収益化

XR技術は今後新たなインターフェースとして生活の様々な領域での活用が進み
B to Bソリューション領域での成長も予測される



出所:デロイトトーマツコンサルティング XR最新動向

2. 基本方針 – 2. 戦略別詳細 | 先端技術・テクノロジー領域

開発案件規模の引上げによる事業規模の拡大

コロナ後の大規模なシステム投資やリプレイス需要を取り込み、案件単価2億円超を複数案件を狙う

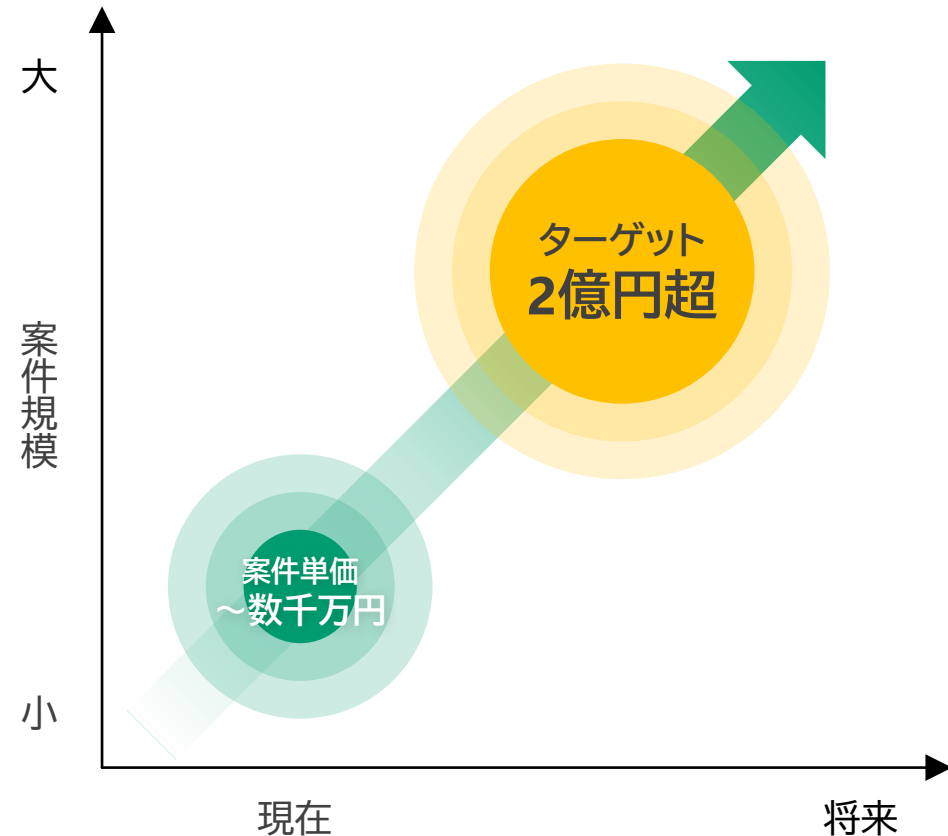
大型案件への対応

進行中案件の安定化とノウハウの蓄積

クライアントとの関係性を強固にし、ナレッジの蓄積を進めることで、デリバリーの効率化・安定化と利益の積み上げを図る

新規案件獲得へ備えた体制構築

見積・提案プロセスの見直し、品質管理基準の策定、適切な開発パートナーの発掘、関係強化により円滑に案件を獲得・デリバリーできる体制を整える



2. 中長期戦略 – 2. 戦略別詳細 | 産業イノベーション領域

対象産業の拡張による新たな収益源の確立

デジタル化の推進によって更なる成長が見込める産業への展開を積極的に進める



*1: キャピタル&イノベーション株式会社による予測値(2014年)

*2: 株式会社矢野経済研究所「2023年版 住宅リフォーム市場の展望と戦略」(2023年)

*3: 農林水産省による2030年の目標値

*4: みずほ銀行産業調査部のレポート(2018年)



3. 2023年6月期業績ハイライト

3. 2023年6月期業績ハイライト – 1. 決算実績 | 全体

ICTソリューション事業でメディア・エンタメ案件が継続伸長し増収

既存顧客の引き合いも順調、大型案件も安定化へ向けて進んだことにより営業黒字に転換

大型案件で情報セキュリティリスクの見直し等が必要となり、対応費用で特別損失(253百万円)を計上

単位:百万円

	22/6期 実績	23/6期 実績	前期比 増減額 (増減比)	修正予想 (5/12公表)	修正予想比 増減額 (増減比)
売上高	5,519	5,770	251 (4.6%)	5,700	70 (1.2%)
営業利益	△237	173	410 (-)	120	53 (44.2%)
経常利益	△206	186	392 (-)	130	56 (43.1%)
当期純利益	△168	△48	120 (-)	△80	32 (-)
EBITDA	△215	185	400 (-)	131	54 (41.2%)

3. 2023年6月期業績ハイライト – 1. 決算実績 | セグメント別売上高

【ICT】 前期比5.1%と過去最高を更新

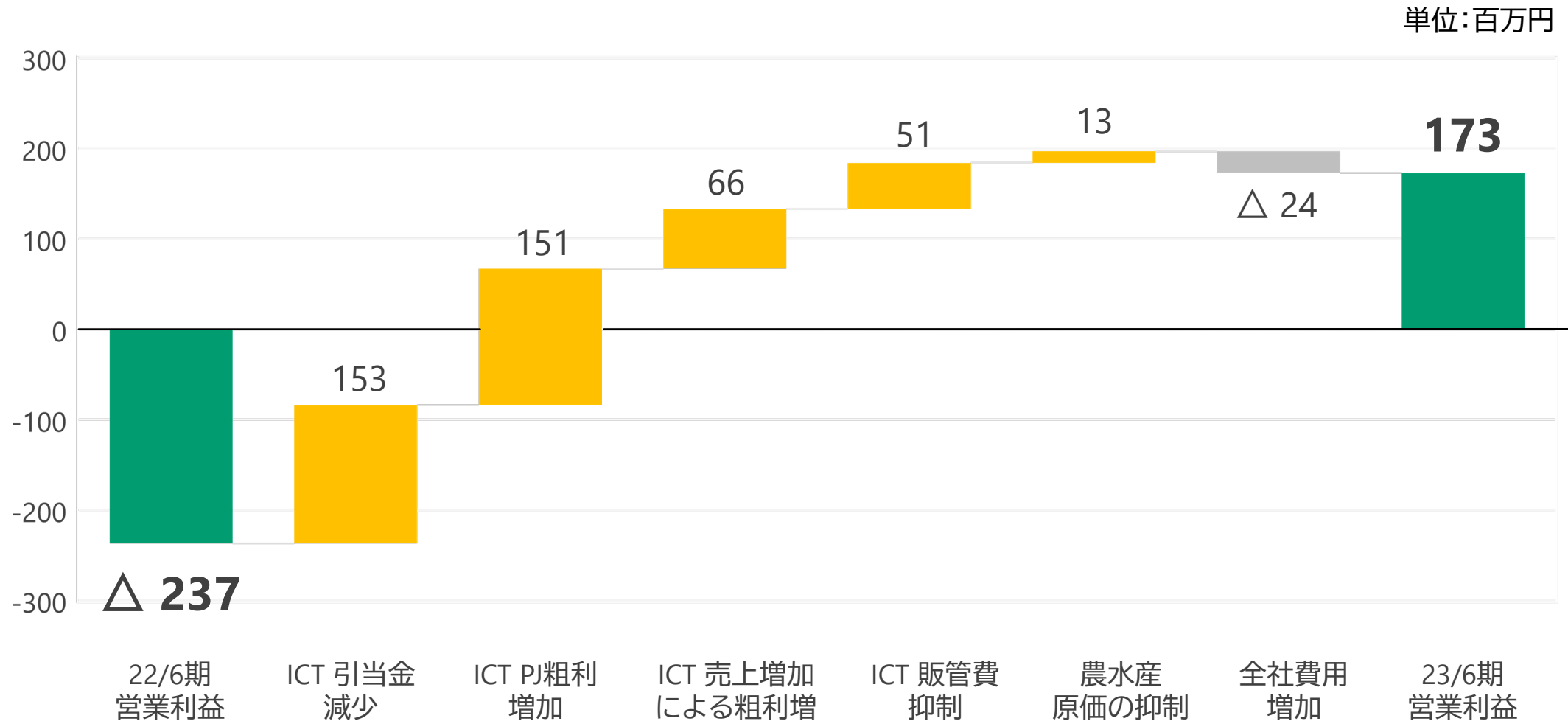
【農水産】 低採算商材の取引抑制により微減

単位:百万円

	22/6期		23/6期		前期比増減額 (増減比)
	実績	構成比	実績	構成比	
ICTソリューション事業	5,167	93.6%	5,428	94.1%	261 (5.1%)
農水産物輸出 ソリューション事業	351	6.4%	342	5.9%	△9 (△2.8%)
合計	5,519	100%	5,770	100%	251 (4.6%)

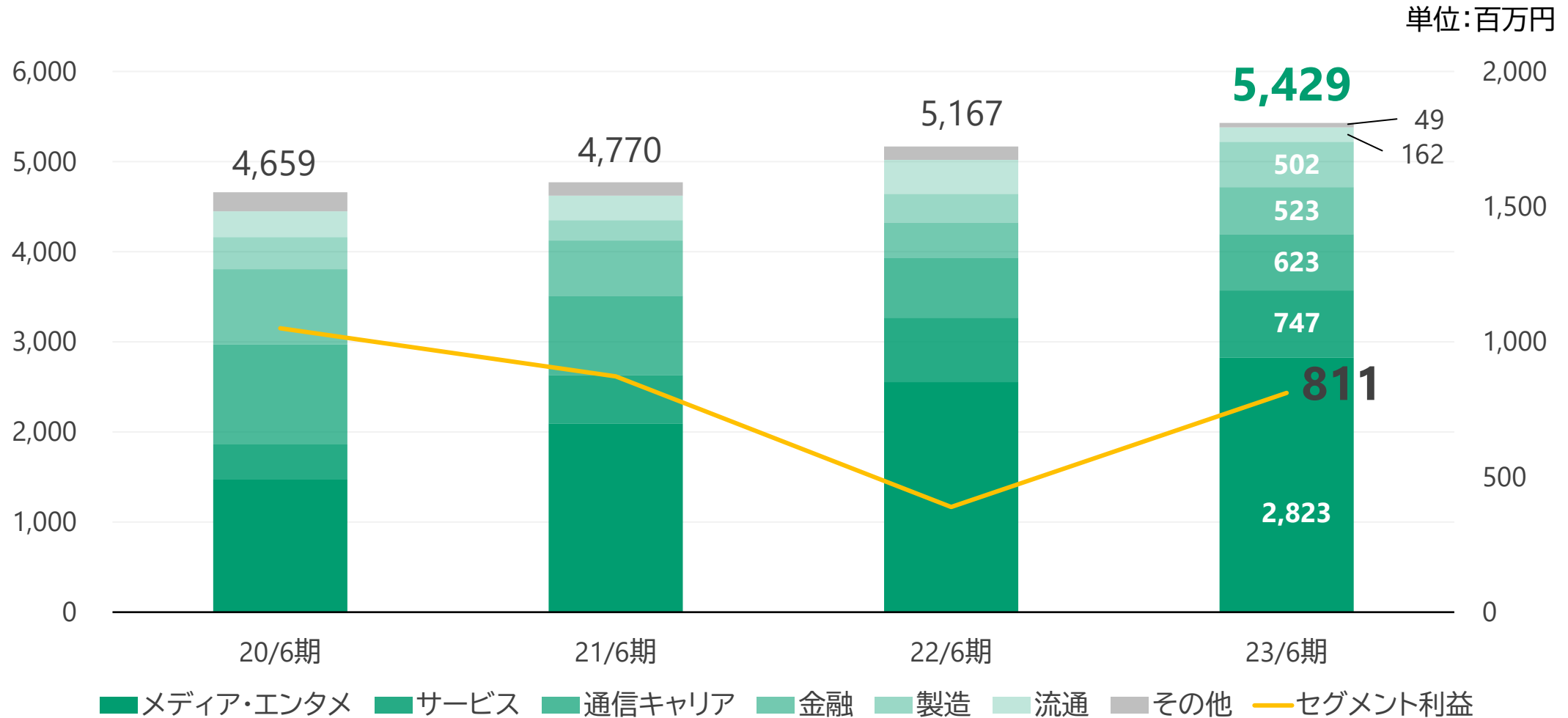
3. 2023年6月期業績ハイライト – 1. 決算実績 | 連結営業利益の増減要因

【ICT】 大型案件対応に向けた体制構築が落ち着いたことによる営業損失(受注損失引当金)の減少
 案件の大型化が進み、売上及びプロジェクト粗利増加



3. 2023年6月期業績ハイライト – 2. セグメント別詳細 | ICTソリューション事業

メディア・エンタメ、サービス案件がいずれも過去最高売上高を達成し成長を牽引
 大型案件は安定化へ向けて前進し、セグメント利益は増加(389百万円→811百万円)





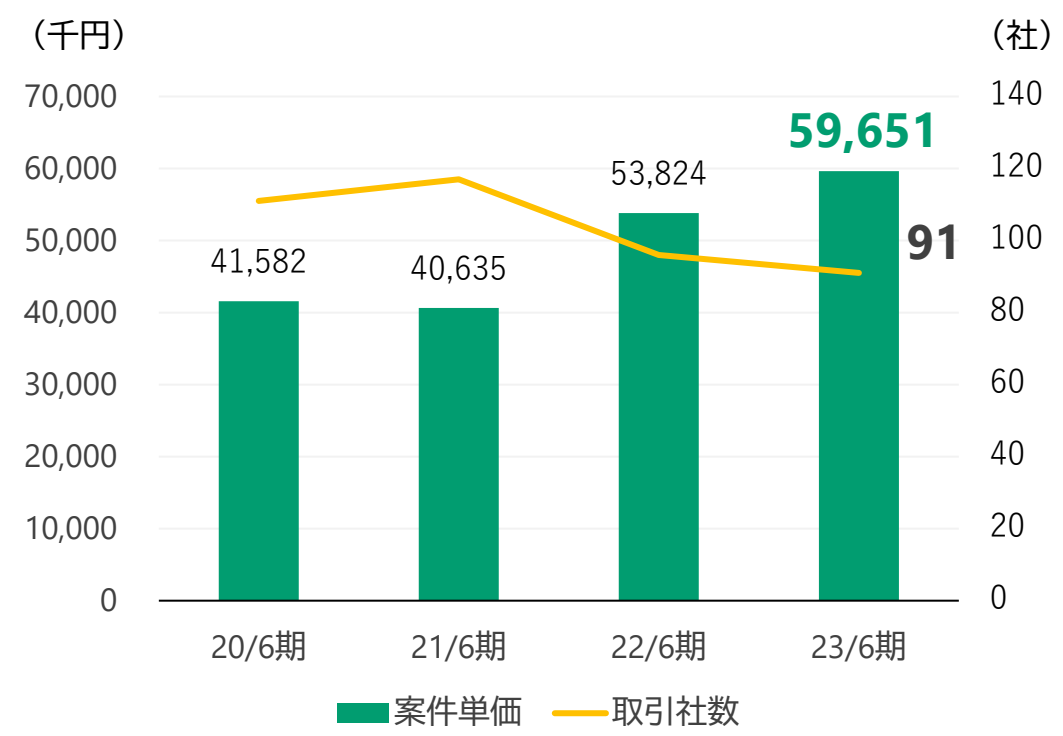
3. 2023年6月期業績ハイライト – 2. セグメント別詳細 | ICTソリューション事業

開発案件の規模引上げにより案件単価は上昇傾向

先端技術案件は取引社数、実績の数を重ねることで幅広い知見・経験の獲得を進める

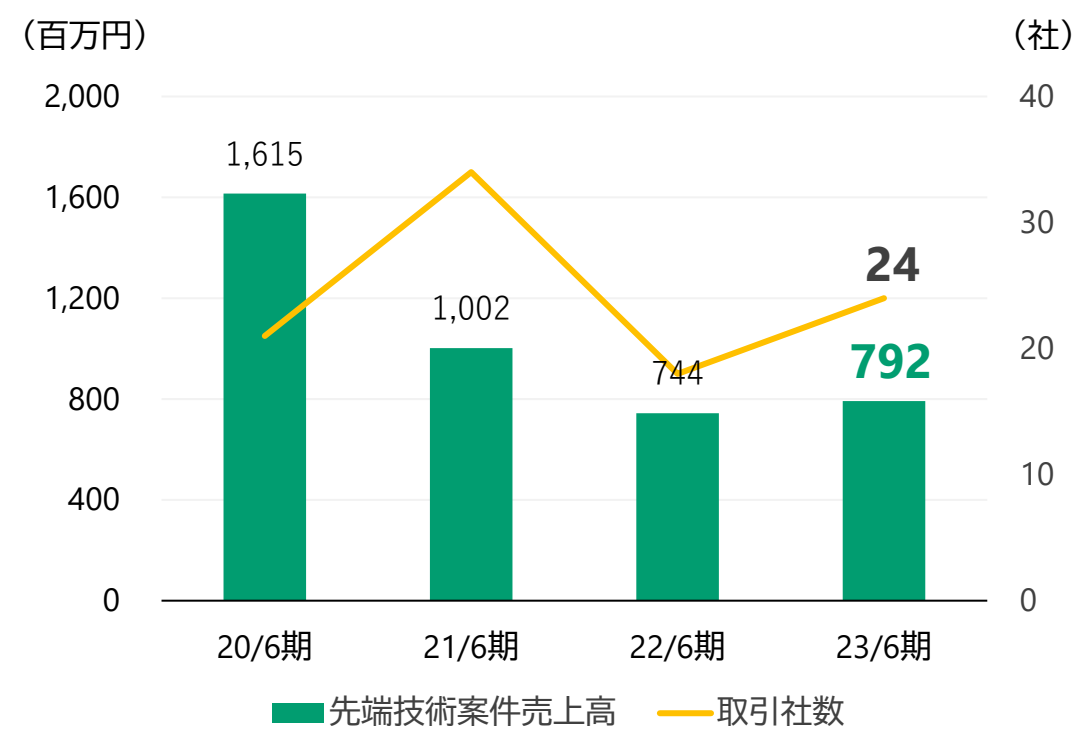
案件単価・取引社数の推移

取引先数を絞り既存顧客との関係性強化を図る



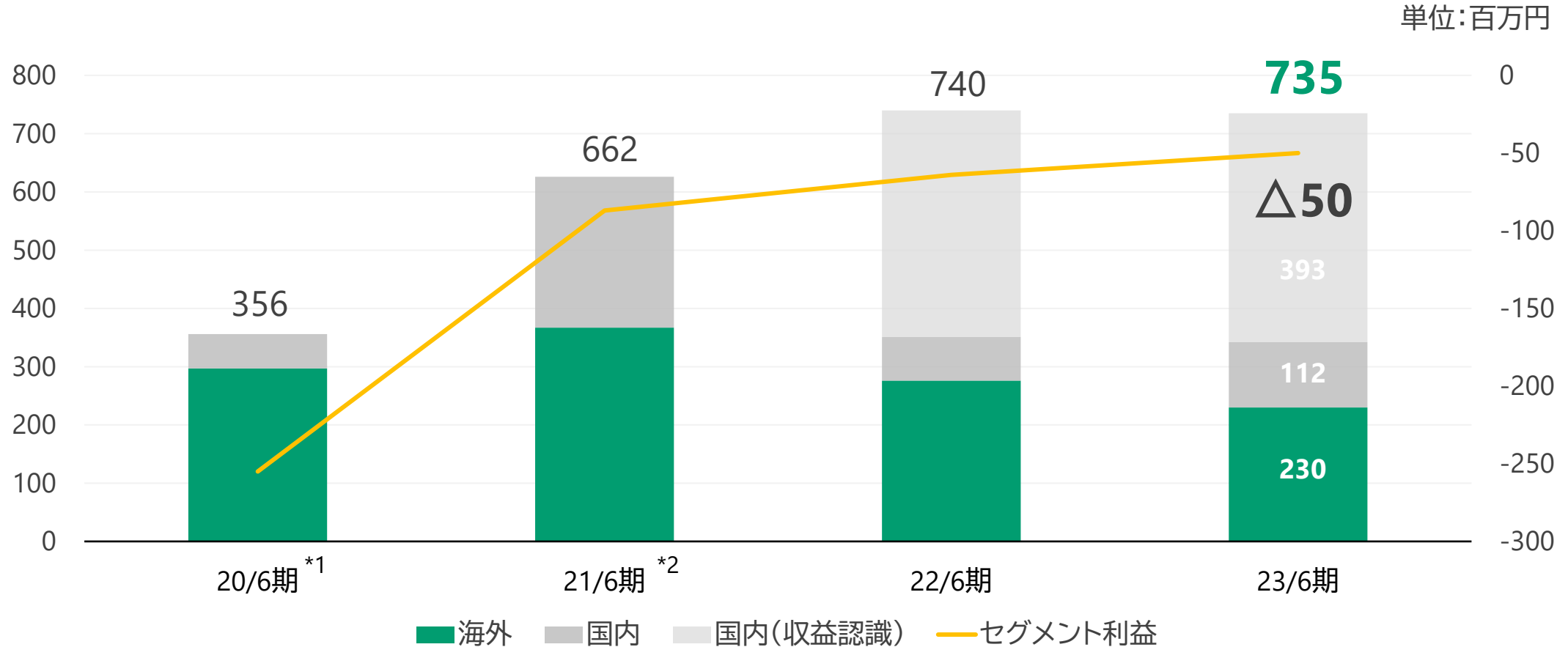
先端技術案件の売上高・取引社数の推移

コロナ禍での一時的な縮小トレンドが底打ち



3. 2023年6月期業績ハイライト – 2. セグメント別詳細 | 農水産物輸出ソリューション事業

取扱い商材の採算性を重視し、売上高はやや減少したものの利益は改善(△64百万円→△50百万円)
『コネクトアジア』利用社数が100社超となり、順調に拡大



*1 のれん償却額除くセグメント利益

*2 21/6期決算期変更により2020年4月から2021年6月までの15か月

※売上高は収益認識基準適用前の金額

3. 2023年6月期業績ハイライト – 3. 振り返り

内容	推進状況	詳細
<p>先端技術・テクノロジー領域</p> <p>1 大型案件の安定化 エンジニア増強</p>		<ul style="list-style-type: none"> ● 大型案件対応に向けて体制構築は進んだものの、安定したデリバリーの実現に対してはまだ道半ば ● エンジニア採用は採用市場の競争激化により計画数を下回る ● ダイレクト採用と教育研修投資を進める ● 開発規模拡大に合わせた外部開発パートナーの拡充
<p>先端技術・テクノロジー領域</p> <p>2 DX支援の取り組み (ヘルスケア・教育)</p>		<ul style="list-style-type: none"> ● 地域医療プラットフォームの実現に向けた医療現場のDXは、PoCを終了、分析プロセスへ移行し継続 ● 教育分野におけるテクノロジー活用は、ポプラ社のデジタル活用の支援実績により、子供向け教育アプリの案件相談等広がる
<p>産業イノベーション領域</p> <p>3 『コネクトアジア』 の加速^{*1}</p>		<ul style="list-style-type: none"> ● 政府機関、地方公共団体や事業者との連携強化を進める ● データ分析、XR対応を進め、先進的なAIプラットフォームの充実を図りシステムを強化していく ● シンガポールでの消費者へのリーチ増強とマーケティング(SNS・インフルエンサー等)の拡充が進む

*1:XR・AIを活用したクロスボーダー流通プラットフォーム



4. 2023年6月期TOPICS

4. 2023年6月期TOPICS | 先端技術・テクノロジー領域 | ChatGPTで顧客心理分析サービス

ChatGPTが新規見込み客の心理状況やニーズを分析し、返信メールやトークスクリプトの作成等の営業業務を支援する新サービスを提供開始、デジタルマーケティングに取り組む企業からの案件獲得を狙う

ツール概要



活用ケース

① 資料ダウンロードした見込み客の心理分析

企業情報とダウンロードした資料の内容から、業務上の背景やニーズの推測を複数パターン提案

② 問い合わせに対する対応支援

営業が追加で確認すべき質問内容を補完して列挙、さらにトークスクリプトを提案

③ メルマガからのホットリード推定

文脈やリンク先情報から、どんなことに興味を持っているのか推察して連絡する際の話題候補を提案

属人的になりがちな見込み顧客への対応を平準化し
商談機会獲得の精度を向上

4. 2023年6月期TOPICS | 先端技術・テクノロジー領域 | XR分野における応用技術開発

VR(仮想現実)・AR(拡張現実)・MR(複合現実)を活用したXR開発事例の積み上げに注力
新しい体験の創造を進め、顧客企業に新たな価値を提供

HyperReality



- 先端的な人工知能技術や物理シミュレーションを活用することで、没入感のあるVRを実現
- 独自アルゴリズムで実際の動きに合わせて3Dアバターの表情や姿勢を変化させる

結婚式場シミュレーター



- VR機器に5Gを組み合わせたリアルビジュアルシミュレーターで、結婚式の装花とクロスをシミュレーション
- スマホ、PC、VR機器などデバイスを選ばないWeb VRで実現
- 医療、旅行、環境、教育、不動産分野への展開を目指す

ドローン簡単操作アプリ



- ドローンの操縦にMRデバイスを用い3次元空間上で絵を描くように飛ぶコースを入力する操縦方法の特許を取得
- 観光地の紹介ムービーや不動産・災害地の空撮、設備のメンテナンス等様々なシーンでの活用を目指す
- 特定業界に絞らず多方面での利用を想定し展開を目指す

4. 2023年6月期TOPICS | 産業イノベーション領域 | カジノ施設向けマネーロンダリング対策

米国カジノ施設向けマネーロンダリング対策ソリューション開発を行うグループ会社、Prism Solutions Inc.とリアルタイムで世界の制裁リスト等をもとに個人の信用審査を行えるツールを開発



日本国内のコンプライアンスの意識をグローバル基準まで高め、
金融サービス業、保険業、宿泊業、行政等での利用を見込む



5. 2024年6月期成長戦略

5. 2024年6月期 成長戦略 – 1. 全体像

先端技術・テクノロジー領域 | ICTソリューション事業

1 先端技術(XR・AI)のさらなる強化

p.33-34

2 組織力を高めるための環境整備と組織風土醸成

p.35

産業イノベーション領域 | 農水産物輸出ソリューション事業

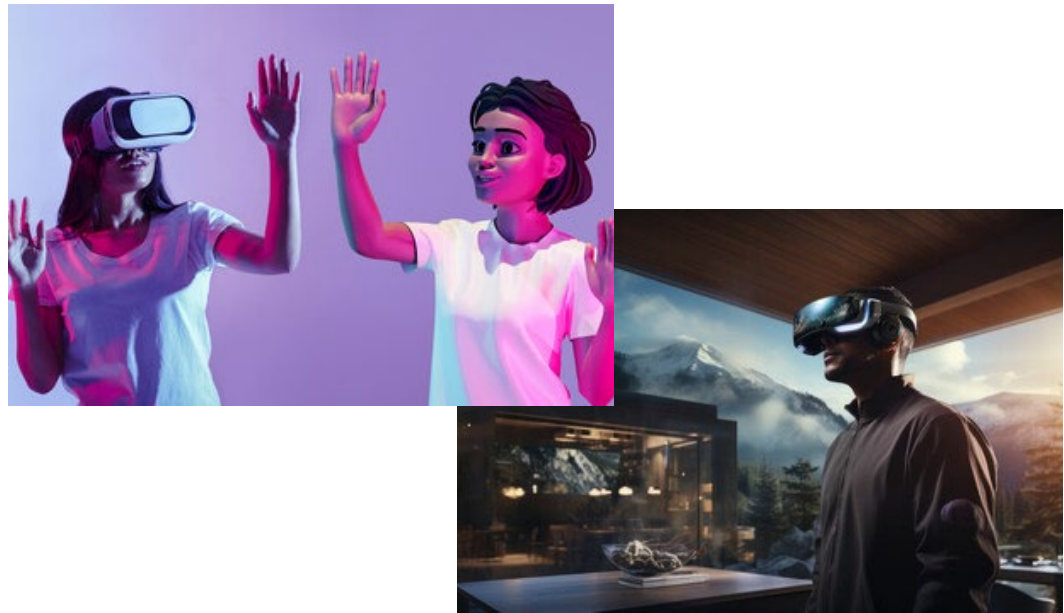
3 クロスボーダー流通プラットフォームのサービス拡大

p.36

5. 2024年6月期 成長戦略 – 2. 戦略別詳細 | ① 先端技術(XR・AI)のさらなる強化

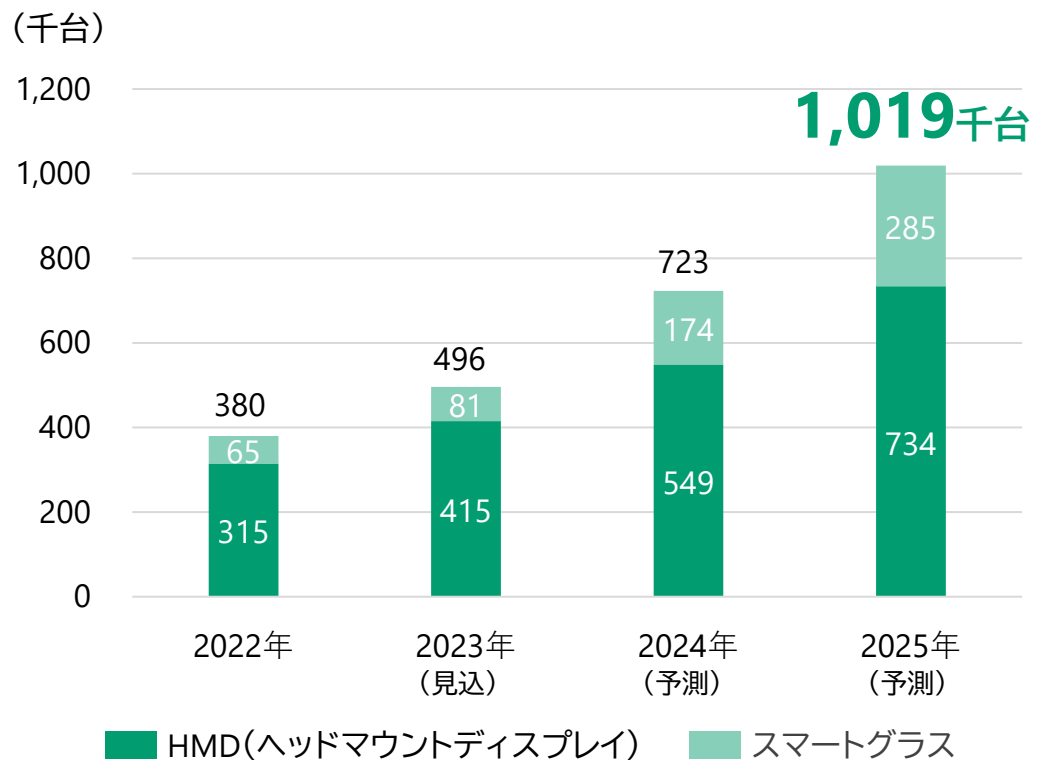
XR市場は今後新たなインターフェースとして大きな成長が予測されており、関連技術へのニーズも高まると予想
積極的な人材採用、パートナー企業との連携、M&Aを通して先端技術における知見の獲得を強化

XR(VR・AR・MR) を活用したソリューション展開



VRゴーグル等デバイスを活用、実在感を追求したVR空間
表情や姿勢をリアルタイムに変化させる3Dアバターの開発
メディア・エンタメ・小売等、幅広いクライアントに提供

国内XR機器出荷台数推移・予測*



*: 株式会社矢野経済研究所
「XR(VR/AR/MR)対応HMD・スマートグラス市場に関する調査を実施」(2023年)

5. 2024年6月期 成長戦略 – 2. 戦略別詳細 | ① 先端技術(XR・AI)のさらなる強化

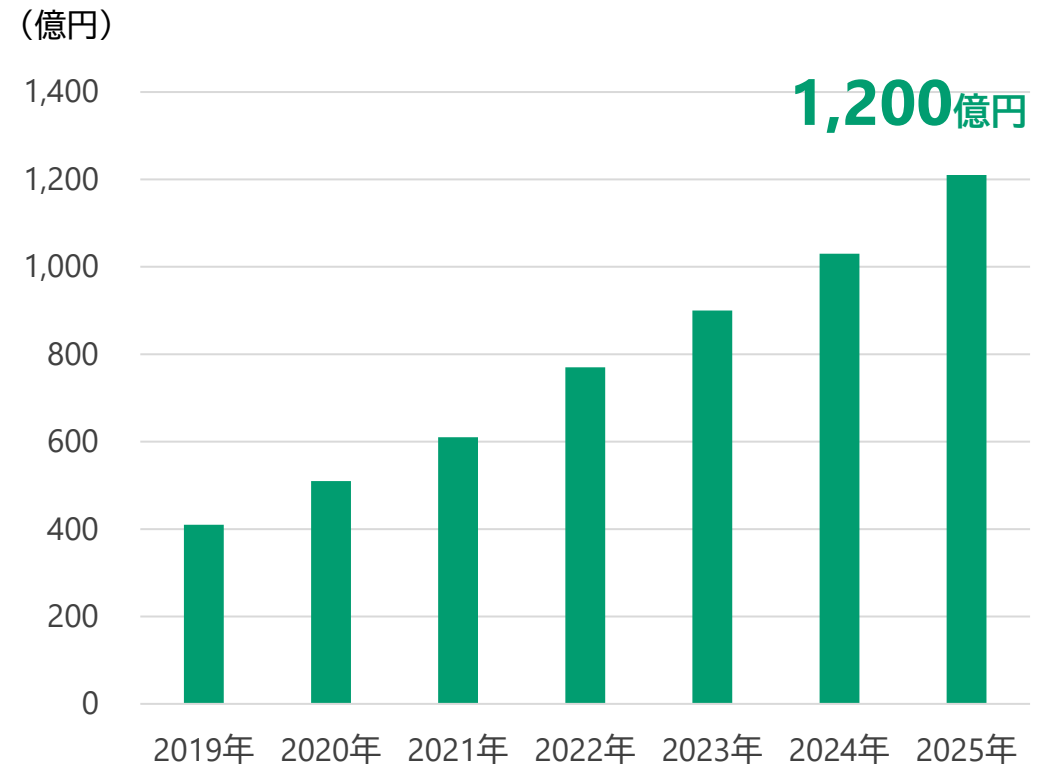
社会課題解決のためのAI・データサイエンス技術の研究開発をするギャラクシーズとの連携を進め産業イノベーション領域の事業に展開が可能なデータの分析、解析技術の精度を高めていく

AIを活用したソリューション展開



ChatGPTに代表される生成AIを活用した新サービスの登場によりAI市場規模も大きな成長が予測される

国内AI市場規模予測*



*: 株式会社ITR「ITR Market View: AI市場 2021」(2021年)

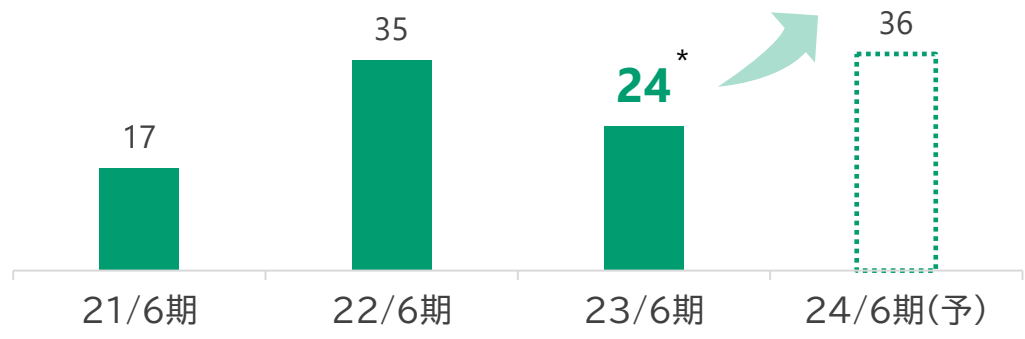


5. 2024年6月期 成長戦略 – 2. 戦略別詳細 | ② 組織力を高めるための環境整備と組織風土醸成

持続的な事業成長に向けて、人材の採用強化と早期戦力化、メンバーのキャリアパスと連動した能力開発プログラムを整備し教育投資をさらに強化

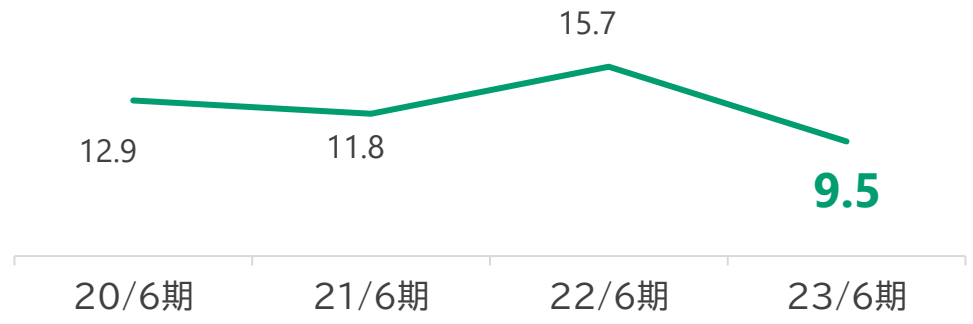
「働きがいのある職場」を志向し、「エンゲージメント」と「ウェルビーイング」両方の向上を図る

エンジニア採用実績(新卒除く)(人)

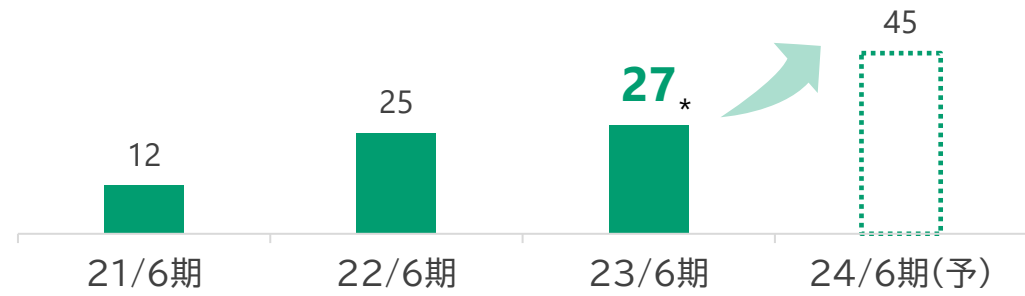


* 計画40人(競争激化により達成率60%)

離職率(%)



教育費全体(百万円)



*計画30百万円(概ね計画どおりの実施)

1人あたり教育費(円)



5. 2024年6月期 成長戦略 – 2. 戦略別詳細 | ③ クロスボーダー流通プラットフォームのサービス拡大

デジタルプラットフォームの強化による効率化・分析力向上、ローカルネットワークの増強による流通量拡大を図る

国内事業者



XR・AI技術を活用したプラットフォーム
海外進出をワンストップでサポート



事務
手続き

商品
輸送

販路
開拓

営業

マーケ
ティング

急成長を続ける
アジア圏の顧客



今期
注力

システムの強化

- データの収集・活用
- 顧客インターフェースの構築

ローカルネットワークの強化

- マレーシア・香港へのエリア拡大
- 現地情報の収集体制強化
- 現地マーケティング(SNS・インフルエンサー等)機能向上
- 取扱い商品・販路増強による流通量拡大



6. 2024年6月期業績見通し

6. 2024年6月期 見通し | 連結

- 【ICT】 先端技術案件XR・AIを活用した案件の獲得強化
 大型案件の一層の安定化を図ると共に、蓄積したノウハウを活用し新たな大型案件の獲得を目指す
- 【農水産】 クロスボーダー流通プラットフォームのサービス体制の確立に取り組む
 シンガポールでのセールス&マーケティング体制の増強
- 単位:百万円

	23/6期 実績	24/6期 予想	前期比 増減額 (増減比)
売上高	5,770	6,000	230 (4.0%)
営業利益	173	220	47 (27.0%)
経常利益	186	210	24 (12.9%)
当期純利益	△48	110	158 (-)
EBITDA	185	227	42 (22.7%)

6. 2024年6月期 見通し | 株主還元

安定配当を堅持し、24/6期についても同額の5.0円を予定

	19/6期	20/6期	21/6期	22/6期	23/6期	24/6期 (予想)
1株当たり配当 (円)	5.0	5.0	5.0	5.0	5.0	5.0
配当金総額 (百万円)	36	35	35	35	35	35
配当性向* (%)	-	-	-	-	-	32.2

* 19/6期~23/6期の配当性向は、当期純損失であるため記載なし

7. Appendix



7. Appendix – 1. リスク情報(1/3)

当社グループが認識する主要なリスクを記載しております

その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください

項目	事業セグメント	主要なリスク	リスク対応策
事業環境の変化	ICTソリューション	顧客ニーズの多様化や技術進化が著しいことに加えて、新規事業会社の参入や他社との競合等から価格競争が激化する可能性があり、今後、急速な顧客ニーズの変化や技術革新への対応が遅れた場合、当社グループの事業展開、経営成績及び財務状態に影響 (顕在化の可能性:中/時期:不明/影響度:大)	<ul style="list-style-type: none"> 優秀な人材の確保 先端技術に関する継続的な研究開発 受託開発で蓄積した産業知見、開発ノウハウを活用し、新たな産業分野への進出と新規事業の育成
プロジェクト管理	ICTソリューション	先端技術を基盤とした高付加価値ソリューションの提供や業界特化型プラットフォームのサービスの提案設計から開発、運用保守の提供を行っており、近年は大型案件が増加、これらの受託開発案件では、採算性等を十分検討して受注活動を行っておりますが、不採算プロジェクトの発生を完全に防止できる保証はなく、特に大型案件については、緻密なプロジェクト管理が求められており、予め定めた期日までに作業を完了できなかった場合には損害賠償が発生し、当社グループの経営成績に影響 (顕在化の可能性:高/時期:短期/影響度:大)	<ul style="list-style-type: none"> 顧客とのコミュニケーションの濃密化 プロジェクト規模に応じたレビューの実施 プロジェクトマネジメントスキルの向上等に努め、見積精度の向上とリスク管理の徹底、品質管理体制の拡充強化

7. Appendix – 1. リスク情報(2/3)



項目	事業セグメント	主要なリスク	リスク対応策
情報セキュリティ	全社	<p>事業活動を通じて顧客の機密情報や個人情報を取り扱う機会があり、また、社内日常業務を遂行する過程においても、役員及び従業員、取引先企業の役職員に関する個人情報に接する機会があります。これら機密情報が何らかの理由で外部に漏洩した場合、当社グループの信用低下や顧客への損害賠償請求の支払い等により、当社グループの経営成績及び財政状態に影響 (顕在化の可能性:高/時期:短期/影響度:大)</p>	<ul style="list-style-type: none"> 情報セキュリティ委員会を設置し、全社的な基本方針・マニュアルの周知徹底、情報セキュリティ維持のための監視活動及び諸施策を検討、実施 情報セキュリティに関する公的認証を取得 専門事業者賠償責任保険に加入
人材の確保及び育成	全社	<p>先端技術や大型案件を担える優秀な人材の確保と継続的な人材の育成が必要不可欠であり、これらが当社グループの目論見どおりに進まなかった場合や、人材流出や生産性が低下した場合、当社グループの中長期的な成長性、事業展開及び経営成績に影響 (顕在化の可能性:高/時期:中長期/影響度:大)</p>	<ul style="list-style-type: none"> 通年採用、完全オンライン面接による採用機会の拡大 「地域」「ジェンダー」「学歴・職歴」「国籍」不問の「フリー採用」の実施 スキルアップのための資格補助、教育研修制度等の環境の整備 キャリアパスと連動した能力開発、育成プログラムの作成運用 職場環境の充実及び社内コミュニケーションの強化

7. Appendix – 1. リスク情報(3/3)



項目	事業セグメント	主要なリスク	リスク対応策
災害・感染症等	全社	<p>地震、火災等の自然災害やテロ、感染症の流行(パンデミック)等に見舞われ、当社グループにおいて人的被害又は物理的被害が生じた場合は、当社グループの経営成績及び財政状態に影響 (顕在化の可能性:低/時期:不明/影響度:大)</p>	<ul style="list-style-type: none"> 事業継続計画(BCP)の策定と継続的な見直し・改善 災害発生に備えた安否確認システムの構築と定期的な防災訓練の実施 在宅勤務体制の継続的な運用により、緊急事態宣言等、外出規制の影響を受けにくい事業運営体制を構築
システム障害	全社	<p>提供しているサービスに係るサーバ機器や各種サービスが、自然災害やコンピュータウイルスのネットワーク侵入等による障害を完全に排除できる保証はなく、万が一、当社グループの設備、ネットワークに障害が発生し、長期間にわたりシステムが停止する等の事態が生じた場合、当社グループの信用低下や顧客への損害賠償請求の支払い等により、当社グループの経営成績及び財政状態に影響 (顕在化の可能性:高/時期:不明/影響度:中)</p>	<ul style="list-style-type: none"> 信頼性の高い外部データセンターを利用、安全性及び安定性が確保できるシステム運用体制の構築 定期的なバックアップや稼働状況の監視 システム開発時に行うリスク要因のレビューレベルの強化 品質管理体制の拡充強化 社内関連部門への迅速な情報展開及び対応ができる体制を構築

本資料の取り扱いについて

本プレゼンテーション資料は情報の提供を目的としており、本資料による何らかの行動を勧誘するものではありません。投資判断にあたりましては、必ず投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

本資料は、テックファームホールディングスおよび子会社の事業及び業界動向について、テックファームホールディングスによる、現時点における計画、推定、見込み又は予想に基づいた将来の展望についても言及しております。これらの将来の展望に関する記載については、現在当社の経営陣が入手可能な経済及び市場環境等に関する一般情報を考慮した一連の過程、予想、概算、判断、意見に基づくものです。当社の将来の運営状況、経済の状況、市場環境の変動、サービスの価格、競争による影響、新商品・サービス・新事業の業績、及びその他の状況の変化により、実際の業績・成果は予想や概算とは大きく異なることがあります。当社の実際の業績が予想されている概算どおりになることを保証するものではないことをご承知おきください。

なお、次回の「事業計画及び成長戦略に関する事項」の開示は、本決算発表後の2024年9月頃を目途に予定しております。

