



TechFirm

事業計画及び成長可能性に関する説明資料

テックファームホールディングス株式会社

2021年12月

証券コード:3625

1. 会社紹介
2. 業績
3. 成長戦略
4. 2022年6月期業績見通し
5. Appendix

1. 会社紹介

2. 業績

3. 成長戦略

4. 2022年6月期業績見通し

5. Appendix

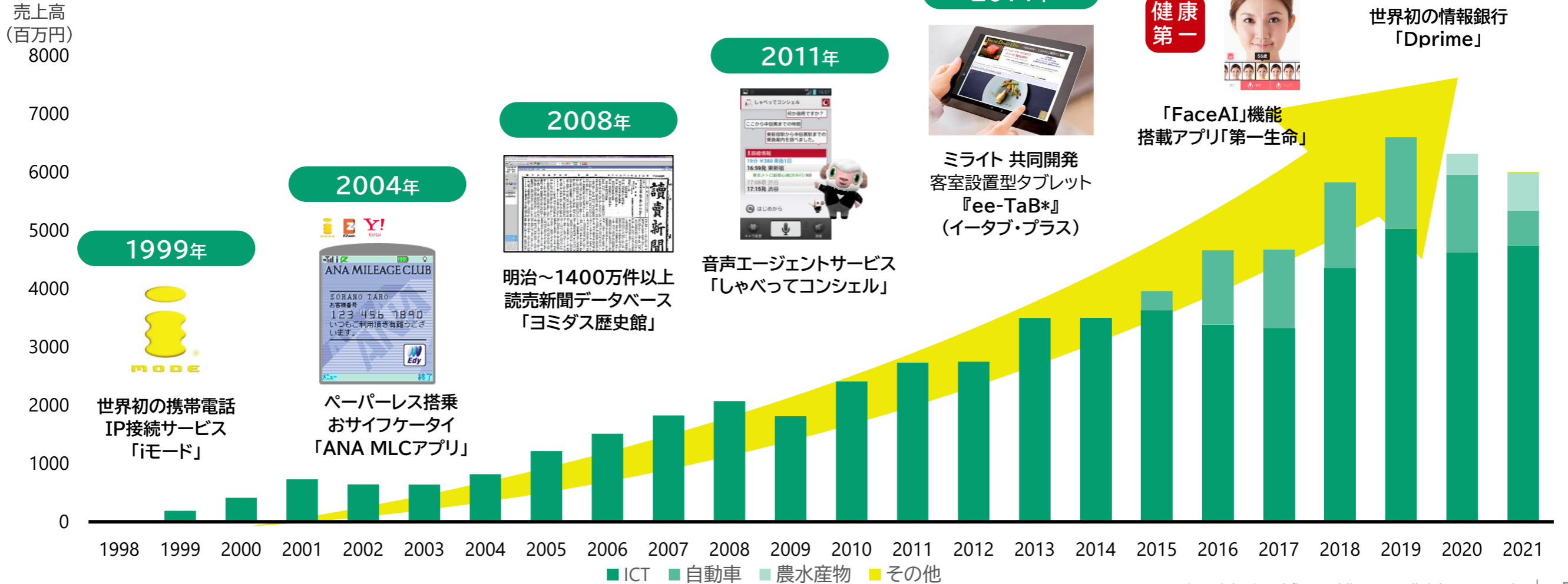
最先端テクノロジーと創造力で、 産業の変革をリードします。

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います。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。

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。

最先端デジタル技術を活用し 「世界・日本・業界初」のサービスを創造



1999年



世界初の携帯電話
IP接続サービス
「iモード」

2004年



ペーパーレス搭乗
おサイフケータイ
「ANA MLCアプリ」

2008年



明治~1400万件以上
読売新聞データベース
「ヨミダス歴史館」

2011年



音声エージェントサービス
「しゃべってコンシェル」

2014年



ミライト 共同開発
客室設置型タブレット
『ee-TaB*』
(イータブ・プラス)

2017年

健康
第一



「FaceAI」機能
搭載アプリ「第一生命」

2018年



世界初の情報銀行
「Dprime」

テックファームホールディングス株式会社

資本金 : **1,823** 百万円

連結社員数 : **259** 名

ICTソリューション事業



テックファーム株式会社
(出資比率:100%)

資本金 : 100百万円
社員数 : 219名

Techfirm USA Inc.
(テックファーム出資比率100%)

カジノ施設向け電子決済
ソリューション事業



Prism Solutions Inc.
(出資比率:100%)

資本金 : 3,088米ドル
社員数 : 1名

農水産物輸出
ソリューション事業



株式会社We Agri
(出資比率:40.8%)

資本金 : 95百万円
社員数 : 8名

人工知能・データサイエンス
技術研究、開発



株式会社ギャラクシース
(出資比率:34.0%)

資本金 : 2百万円
社員数 : 7名

※非連結会社

リフォーム業向け業務支援
ソリューション事業



株式会社SANKI TECH
(出資比率:14.0%)

資本金 : 30百万円
社員数 : 30名

※非連結会社

(資本金・社員数:2021年6月末現在)

ICTソリューション事業

未来の体験を今

最先端デジタル技術にデザイン力を掛け合わせ
課題解決のための革新的モバイルサービスを創出



「ITに精通したプロフェッショナル集団」が DX、デジタル活用による課題解決を 上流工程からワンストップで提供

サービスデザイン

サービス企画・設計
要求定義

PoC開発・検証

UI/UXデザイン
プロトタイプ開発
技術検証

開発

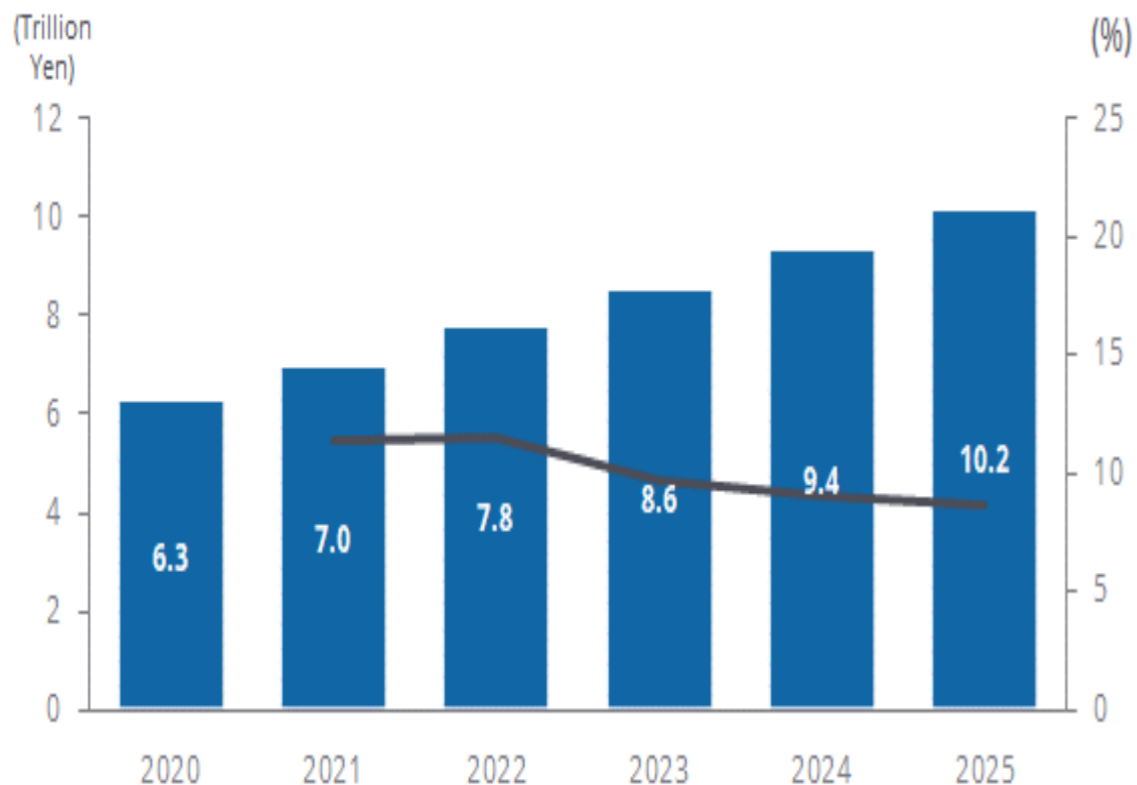
システム開発
先端技術活用

グロースハック

データ活用・分析
運用保守・追加開発

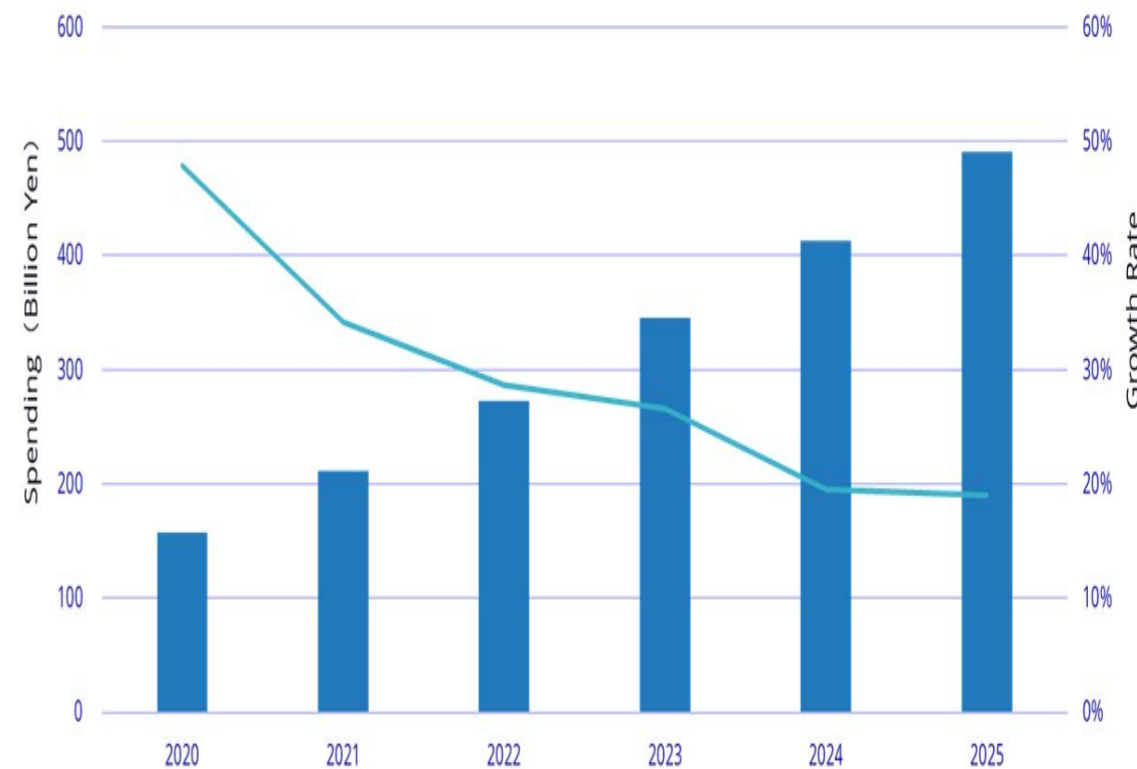
注力分野(IoT、AI)は規模・業種問わず大幅な拡大見込

国内IoT市場:支出額予測



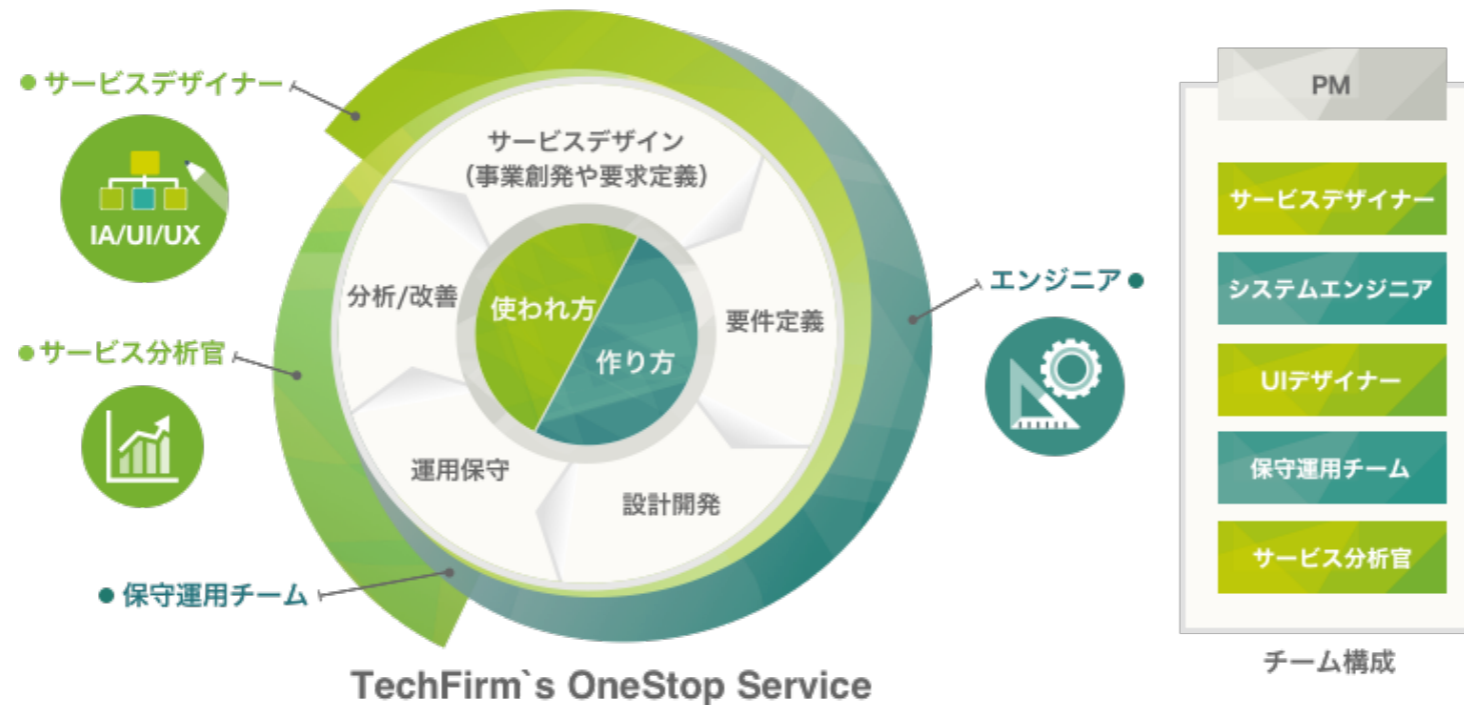
出典: IDC Japan(株)、2021年4月プレスリリース
棒グラフ:支出額、折れ線グラフ:年間平均成長率(CAGR)

国内AIシステム市場:支出額予測



出典: IDC Japan(株)、2021年6月プレスリリース
棒グラフ:支出額、折れ線グラフ:年間平均成長率(CAGR)

サービスデザイン、要件定義、設計開発、運用保守などそれぞれの分野のプロフェッショナルによるワンストップサービスを自社で確立



取引先の9割以上が一次請け、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、開発し、運用などそれぞれのベンダーを抱える大手Sierとは異なる独自のポジションを確立

年間取引の約3割がAI/IoT案件

IoT技術

環境センサ対応アプリ
「ENV Monitor」

OMRON

AI技術

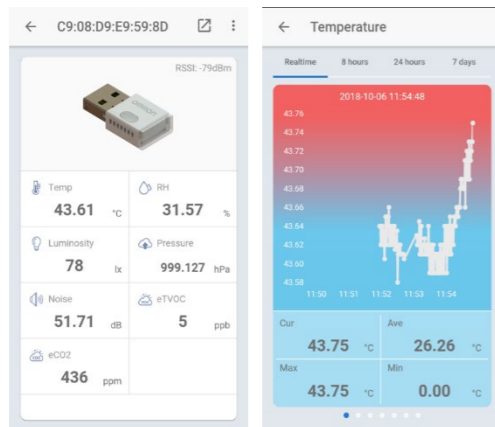
AIエージェントサービス
「my daiz」

NTT docomo

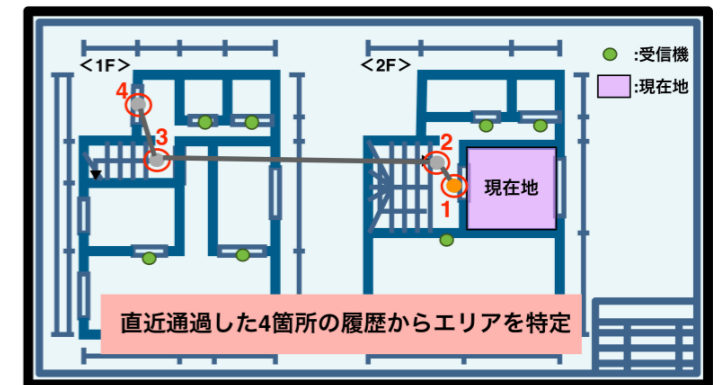
IoT技術

RFIDを活用した
機器所在管理システム

KONICA MINOLTA



※サーバー側の音声認識～意図解釈を当社が開発



※RFID(媒体に電波・電磁波を用いたIDシステム)

サービスデザインフェーズから関わる案件は年々増加 数々の新サービス実現に貢献

パーソナルデータの提供先を
選択できる情報銀行「Dprime」



三菱UFJ信託銀行



※2021/7 中田英寿氏がブランドアンバサダーに就任

虎ノ門ヒルズ インキュベーション
センター「ARCH」における
会員専用コミュニティシステム



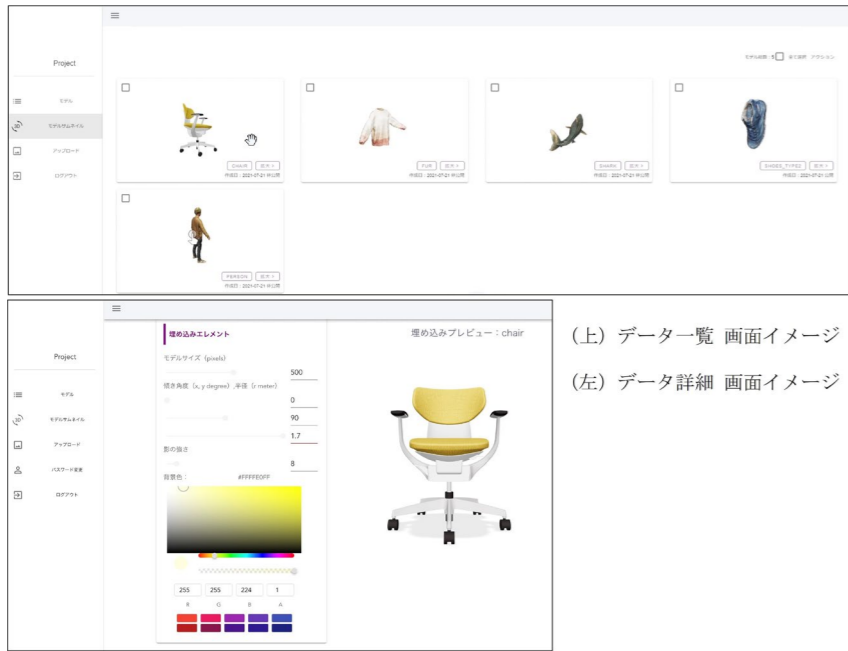
次世代のオフィスワークを実現
するソリューション開発



メタバース領域への取り組みの拡大 3Dプラットフォームサービスの提供開始

3Dプラットフォームの提供開始
メタバースやECサイト向けに3D
モデルの効果的な活用を提案

福井県初の 5G 実証環境「5G
Base FUKUI」と協業を開始



(上) データ一覧 画面イメージ
(左) データ詳細 画面イメージ

3Dモデルの生成から共有・閲覧・管理までトータルサポート

ふくいDXオープンラボ Fukui DX Open Lab



テックファームが入居する福井県産業情報センター内の「ふくいDXオープンラボ」



2021年11月18日(木)福井新聞 6面

農水産物輸出ソリューション事業

畑から世界へ

日本の農産物や食文化を、
最新のITと物流で世界と結びます



国内生産者、流通会社のアジアマーケット進出を容易にする日本初のデジタルプラットフォームを提供

2020年
農林水産物の輸出額(実績)

総額 **0.9** 兆円

香港 **2,066** 億円

台湾 **981** 億円

タイ **403** 億円

シンガポール **296** 億円

マレーシア **122** 億円

2030年

総額 **5.0** 兆円



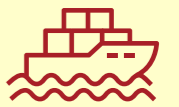
We Agri プラットフォーム



データ活用
データベースに
基づいた価格設定・
需要予測



業務効率化
貿易書類作成
自動化



物流ノウハウ
最適な輸送ルート
ダメージ率の
最適管理

※ 出典:農林水産省「農林水産物輸出入概況(令和2年)」

ワンストップの流通サービスを提供

国内生産者・流通会社向け/海外飲食店・消費者向け

■ データ活用



- 取引データを活用し、価格・需要分析機能の開発・提供を目指す

《海外取引データ》

- ・Tokyo Fresh Direct
- ・Tokyo Fresh Direct Biz
- ・その他流通会社を通じた取引

《国内取引データ》

- ・大田市場直送.com
- ・仲卸DXサポートやその他流通会社を通じた取引

■ 業務効率化支援



- 日本国内生産者から海外輸入業者・バイヤーに至るまで煩雑な貿易書類を電子化、自動化対応
- 越境ECを始めたい中小生産者へモール型EC店舗の提供を目指す
- 農産物の等級分けをする「選果」をAIと画像認識でサポート

■ 物流ノウハウ提供



- 定期的な輸出航路(航空便、船便)の確保
- 取扱い商品の鮮度に応じた最適な温度管理(常温、冷蔵、冷凍)が可能なコンテナの確保
- 輸出先(シンガポール)での規制への対処や現地消費者まで届けるラストワンマイルまでの物流ノウハウ
- ダメージ率などの流通データの活用による最適ルート、積載量などのコンサルティング

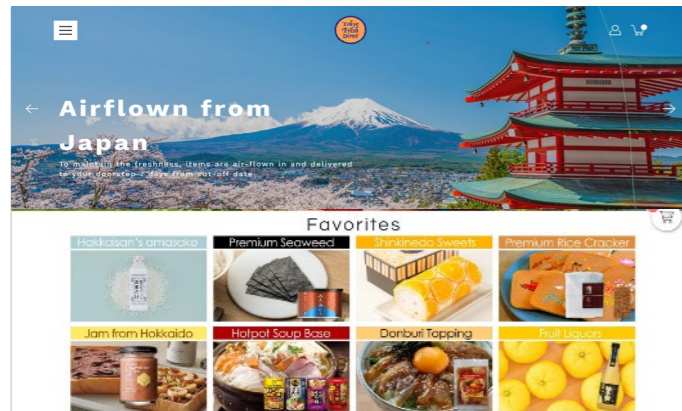


取引DATA蓄積

海外での販売チャンネルにECを追加し拡充

From 生産者 to C

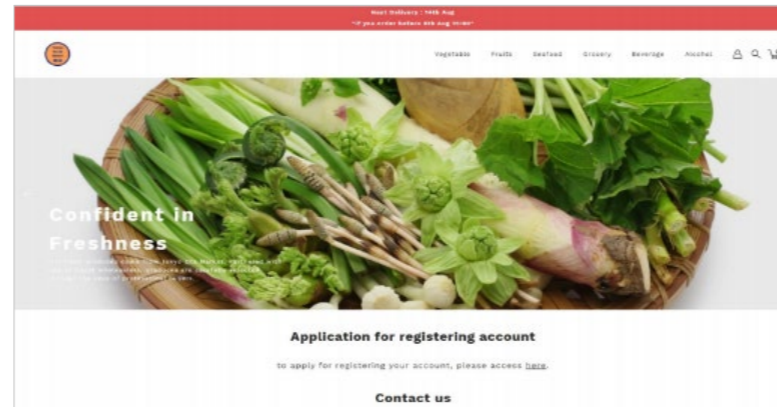
Tokyo Fresh Direct



- シンガポールの消費者のニーズを汲み取り、それに合った日本産品を幅広く生産者をつなぎ提供

From 流通会社 to B

Tokyo Fresh Direct Biz



- シンガポールのレストラン・小売店向けに日本の生鮮品や日本酒などを大量ロットで提供

仲卸のDXサポート 海外販路の提供

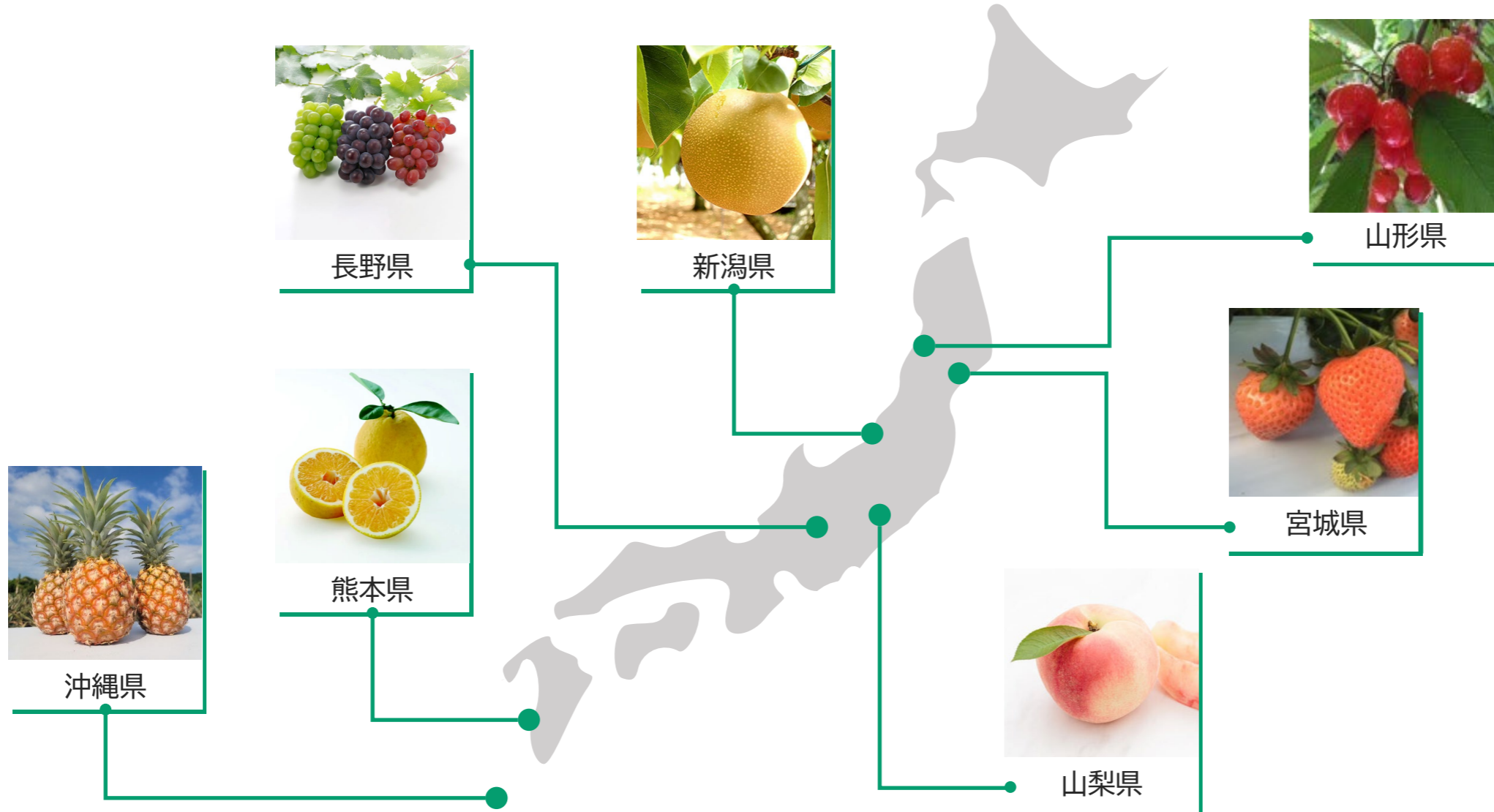


- 青果仲卸最大手のベジテックと業務提携
- シンガポールでの販路拡大



取引DATA蓄積

日本全国の生産者や仲卸との連携を強化



1. 会社紹介

2. 業績

3. 成長戦略

4. 2022年6月期業績見通し

5. Appendix

- 自動車事業の連結範囲除外(上半期のみ反映)による影響、特別損失
- ICT事業において新規案件の獲得が進み、前期に寄与した高利益率のキャリア向けAI案件の反動減をカバーしたが、一部開発案件で製品保証引当を計上

単位:百万円

項目	20/6期実績	21/6期実績	前期比	修正予算	修正予算比
売上高	6,311	6,003	△4.9%	6,000	0.1%
営業利益	219	177	△19.0%	230	△22.7%
営業利益率	3.5%	3.0%	-	3.8%	-
経常利益	226	214	△5.0%	240	△10.6%
当期純利益	△492	△538	-	△600	-
EBITDA	473	227	△52.0%	280	△18.9%

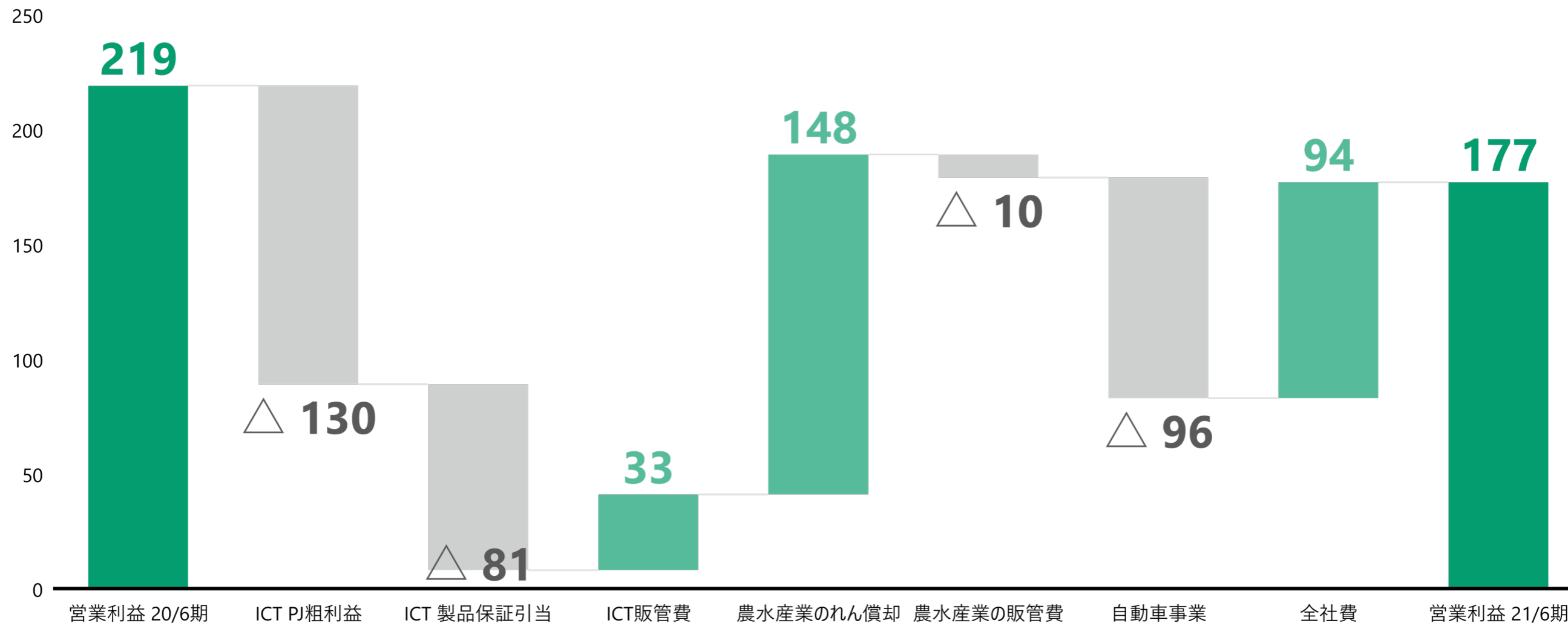
- ICT事業と農水産事業共に売上は拡大したが、自動車事業でEBE株式売却に伴い連結の範囲から除外されたため減収要因となり総売上高は前年同期比△4.9%で着地

単位:百万円

	20/6期		21/6期		前年同期比
	実績	構成比	実績	構成比	
ICTソリューション事業	4,659	73.8%	4,769	79.5%	+2.4%
農水産物輸出ソリューション事業	356	5.7%	662	11.0%	+85.8%
自動車アフターマーケット事業	1,371	21.7%	625	10.4%	△54.4%
調整	△75	△1.2%	△54	△0.9%	△28.0%
合計	6,311	100.0%	6,003	100.0%	△4.9%

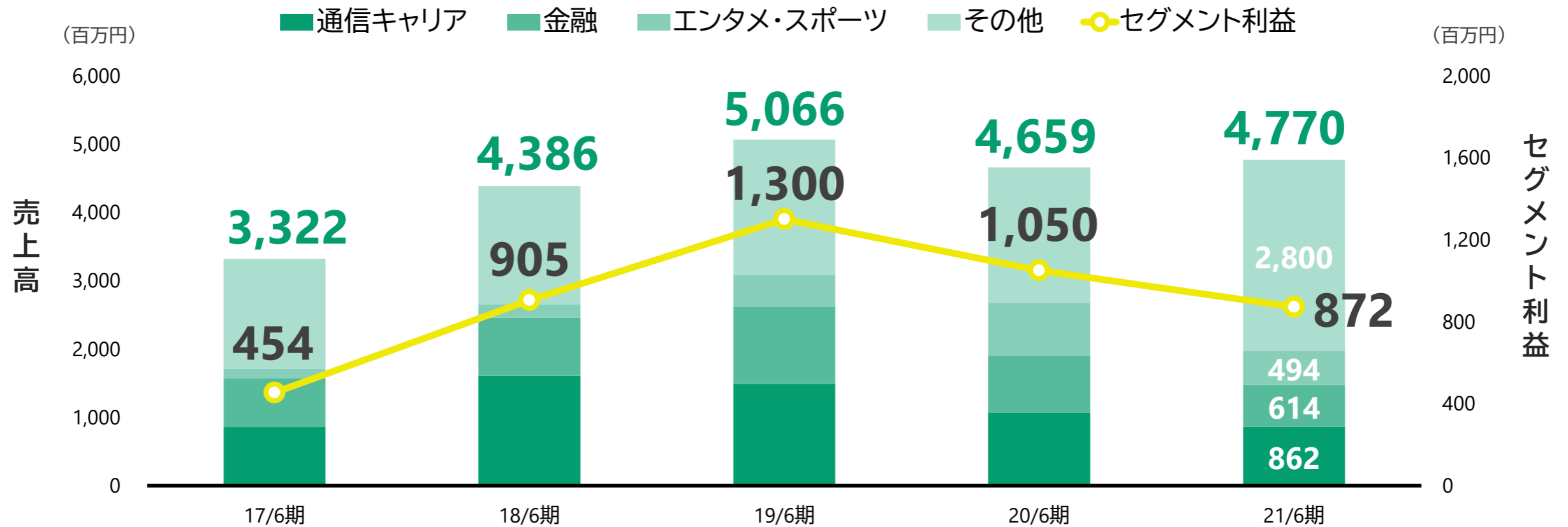
- ICT事業 パートナー及びパートナーの管理コスト増加による採算性悪化、製品保証引当金の計上
- 農水産事業 投資フェーズ継続、前期に計上した農水産のれん償却1.4億がなくなり赤字幅が改善
- 全社費用 コストコントロールで持株会社管理費用抑制

(百万円)

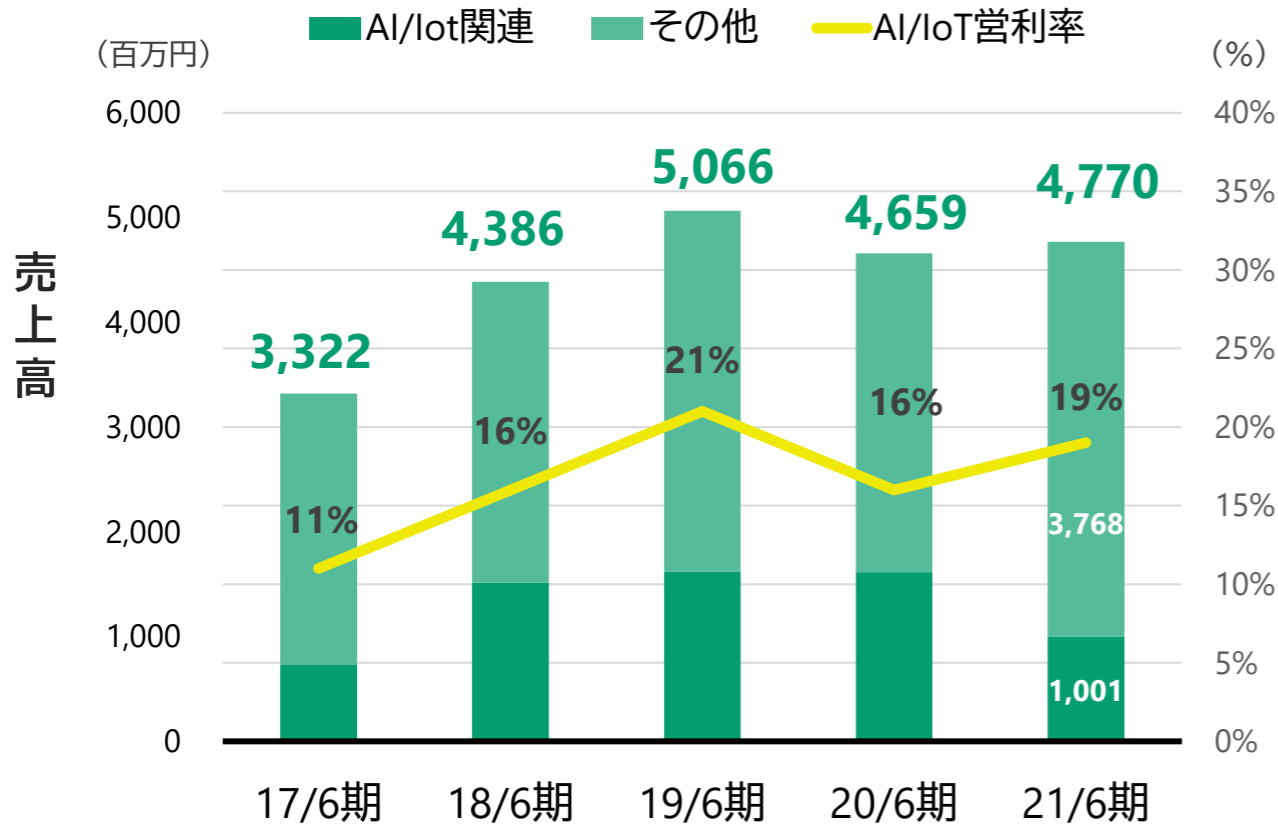


- DX投資活発化に伴い、引き合いは増加
- 新規取引顧客の数は30%増
- 利益率の高いサービスデザインを活用した案件は増加
- 外部パートナーの管理コスト増による採算悪化

売上高・セグメント利益の推移

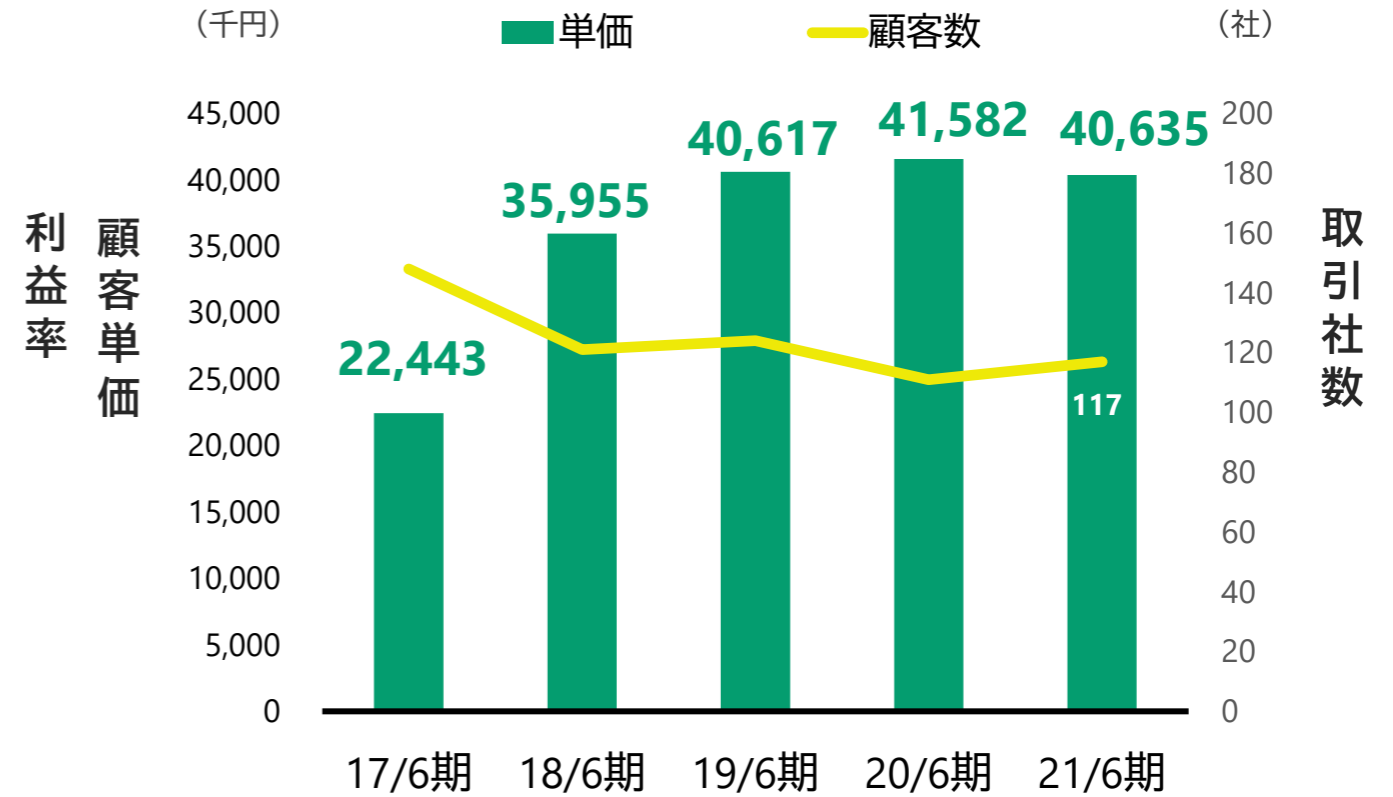


AI/IoT関連の 売上高・営利率の推移



2020年6月期はコロナの影響による案件の減少により売上・利益ともに若干減少しているものの、堅調に推移

顧客数・案件単価の推移



顧客数は減少傾向ながら、顧客単価は増加傾向

サービスデザイン
開発・保守

AI・3D技術

5G・3D技術
PoC開発

第一生命グループのQOLeap
健康増進アプリ
『QOLism(キュオリズム)』

アバターカウンセリングシステム
開発・運用支援

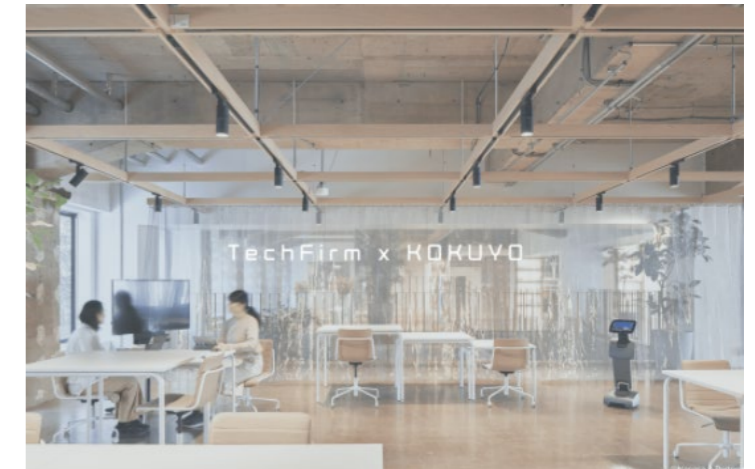
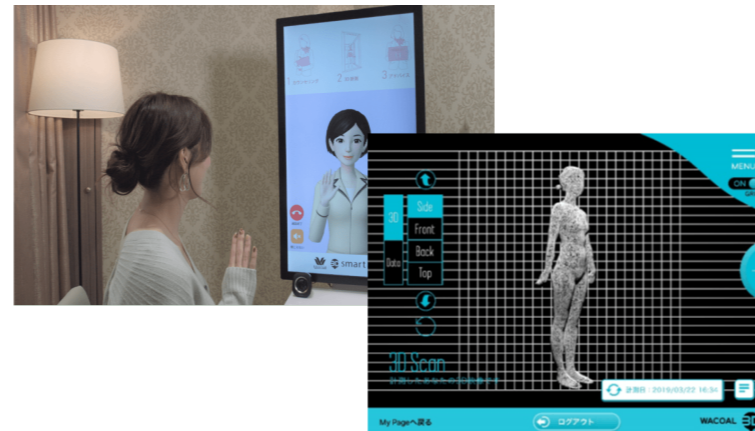
5G環境、3Dモデルを活用し
遠隔コミュニケーション



Quality of Life

健康リズムが
自然と身に付く

毎日やることは少しか
シンプルだから
続けられる



社長直轄の人材獲得専門チームを創設 成長のステージに必要な人材を能動的に獲得する

プロジェクト
マネージャー

サービス
デザイナー

データ
サイエン
ティスト

IT
エンジニア



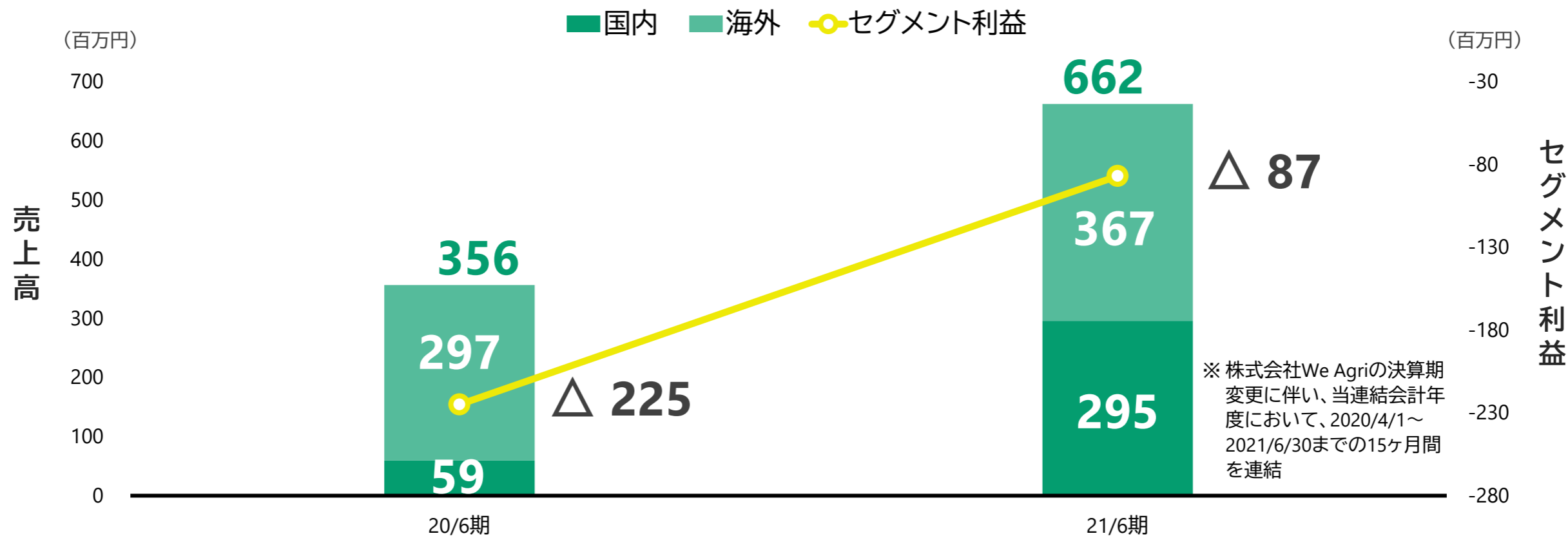
※当社の実際の従業員ではなく、イメージ写真です。

POINT

- 地域、ジェンダー、学歴・職歴、国籍不問のフリー採用
- 採用エージェントとの連携の仕方をアップデート
- 候補者からのダイレクト応募を強化
- 自社のタレントプールを整備スタート、ダイレクトルーティングも強化

- ・ 流通量は順調に拡大しプラットフォームの基盤データ蓄積に着手
- ・ 上半期は新型コロナウイルス感染拡大による航空貨物便の減便の影響や飲食店需要の消失が発生
- ・ 下半期は主要輸出先であるシンガポールや香港への出荷再開や、業務提携先のベジテック社との取引が拡充
- ・ シンガポールの富裕層のニーズをとらえたECサイト「Tokyo Fresh Direct」スタート

売上高・セグメント利益の推移

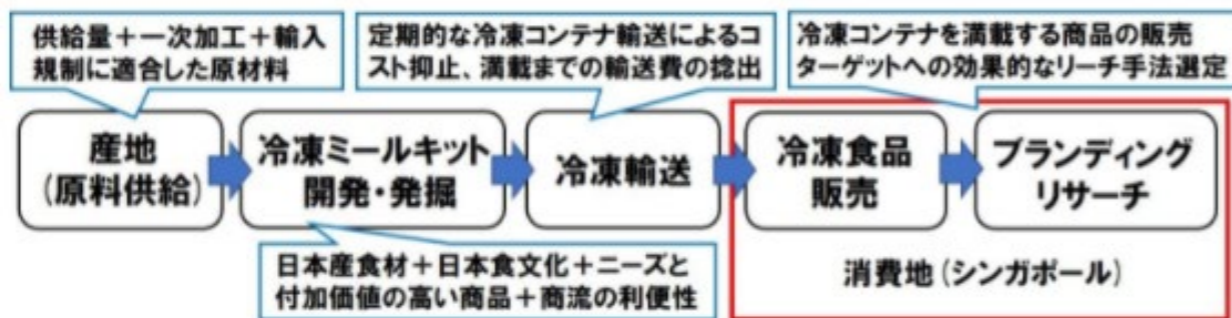




取引DATA蓄積

販売品目の多様化と調達先の拡大は進む

JTB・ABC Cooking Studioグループと共同で「日本食冷凍ミールキット販売プロジェクト」を展開



・販売予定の主な冷凍食品、冷凍ミールキット
 冷凍フルーツ大福、冷凍押し寿司、冷凍漬け丼セットなど。



▲冷凍フルーツ大福



▲冷凍押し寿司



▲冷凍漬け丼セット

取引先の状況推移(前期比)

生産者・仕入先： **46社** ▶ **70社**

仲卸・大卸： **9社** ▶ **11社**

1. 会社紹介

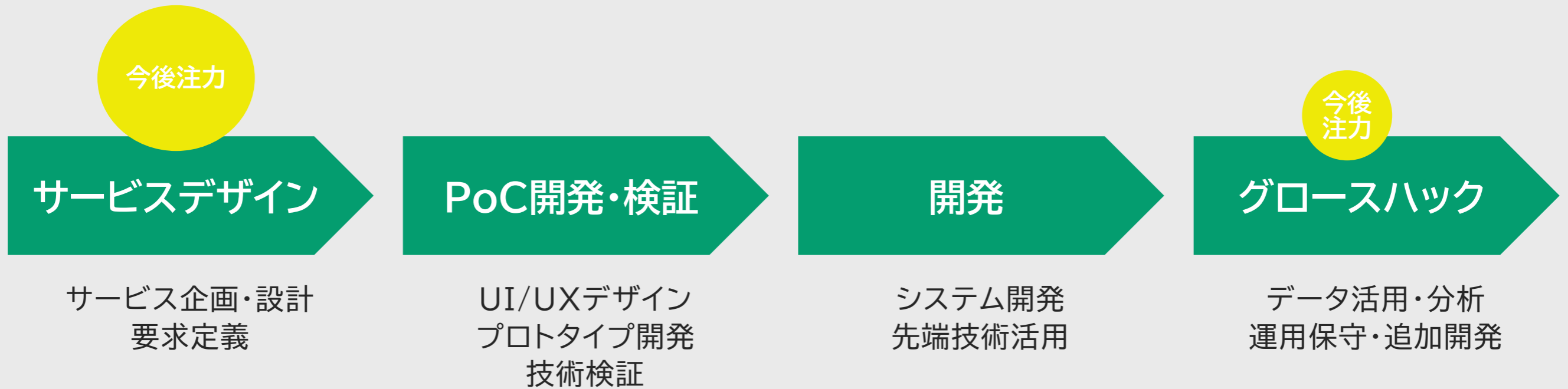
2. 業績

3. 成長戦略

4. 2022年6月期業績見通し

5. Appendix

DX投資案件の増加を見据え、 サービスデザインを効果的に生かせる開発体制への強化



デバイスはスマートフォンからXR、ドローンを絡めたものへ拡大 ICT事業はPoCフェーズにおける先端技術の活用案件を取り込む

技術

- AI
- IoT
- 5G
- VR/AR/MR
- 画像/音声認識



×

変革テーマ

- D2C
- Location Free
- パーソナライズ
- 無人化・省力化

×

産業

- 流通・小売
- メディア
- 教育
- ヘルスケア

ターゲットとなる市場を定め 産業向けDX事業への取組みを加速

ターゲット要件

- 自社でのサービス設計、開発実績あり
- 産業に共通するポイントあり
- 産業の成長性変革の余地あり
- 高い参入障壁
- デジタル化で収益改善、売上拡大の可能性高

×

変革テーマ

- シニア向けシフト
- 人材リソース確保
- デジタル化推進
- 効率化/省力化
- レコメンデーション/自動化
- マッチング/シェアリング

=

DX適用エリア

デジタル・トランスフォーメーション



農水産物
輸出ソリューション



カジノ向け
決済ソリューション



住宅リフォーム



ヘルスケア

⋮ etc.

ICTソリューション事業で安定的な収益を確保 産業向けDX事業を新たな収益の柱とすることに経営資源を投資

ICTソリューション事業

TechFirm

GALAXIES

蓄積した技術、
知見を応用



産業向けDX事業

最先端
技術

変革
テーマ

産業
DX

創造性

We Agri 農水産物
輸出ソリューション

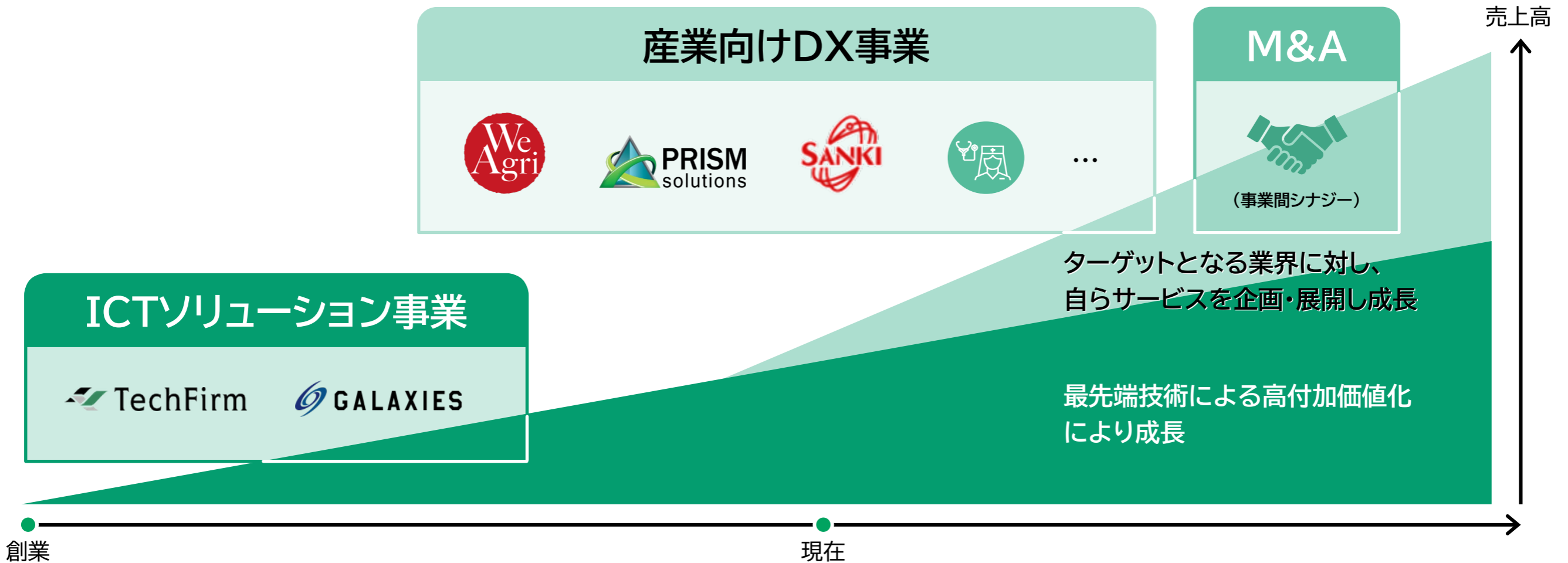
PRISM solutions カジノ向け
決済ソリューション

SANKI 住宅リフォーム

ヘルスケア

⋮

ICTソリューション事業と産業向けDX事業への投資により 企業規模の拡大を目指す



※自動車アフターマーケット事業は連結から除外したため含んでおりません。

1. 会社紹介
2. 業績
3. 成長戦略
4. 2022年6月期業績見通し
5. Appendix

- ・ ICT事業ではDX需要により引き合いは今後も継続
- ・ 農水産事業はプラットフォームへの投資を継続
- ・ 自動車アフターマーケット事業を2021年6月期に連結の範囲から除外したため、2022年6月期の売上高は減少

単位:百万円

項目	21/6期実績	22/6期予想	前期比
売上高	6,003	5,000~5,500	-
営業利益	177	250~300	-
営業利益率	3.0%	-	-
経常利益	214	250~300	-
当期純利益	△538	120~160	-
EBITDA	227	269~319	-

減資・剰余金処分

- 資本金10億への減資により、今後の資本政策の機動性及び柔軟性を図るとともに、欠損額9.3億を解消し、財務体質の健全性を維持することを目的とする（第30期定時株主総会にて決議、効力発生日は2021年9月29日）

配当

- 21/6期は上記議案の承認可決を条件として資本剰余金を原資として実施
- 安定配当を堅持し、22/6期についても同額の5円配当を予定

項目	16/6期	17/6期	18/6期	19/6期	20/6期	21/6期	22/6期 (予想)
1株当たり 配当金 (円)	3.0	3.0	3.0	5.0	5.0	5.0	5.0
配当金総額 (百万円)	19	22	22	36	35	35	35
配当性向 (%)	-	80.4	9.5	-	-	-	22.0 ~29.4

1. 会社紹介
2. 業績
3. 成長戦略
4. 2022年6月期業績見通し
5. Appendix

- ・ 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ソリューション事業	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 ・ 最新技術に関する研究開発等に努め、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 ・ 上流工程(サービスの提案設計、要件定義等)から開発、運用保守、グロースハック(データ活用、分析等)までのワンストップの支援体制の構築 ・ 自社サービスへのデジタル投資
プロジェクト管理	ICTソリューション事業	顧客ニーズに対応したシステム開発や運用保守、システムサービスの提供を行っており、これらのプロジェクトでは、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、プロジェクトの規模によっては、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 ・ リスク要因のレビューレベルの強化、一定規模以上のプロジェクトに対するレビューの実施 ・ 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
情報セキュリティ	全社	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)	<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

項目	事業セグメント	主要なリスク	リスク対応策
人材の確保及び育成	全社	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、優秀な人材の確保及び育成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/:大)	<ul style="list-style-type: none"> 積極的な採用活動 スキルアップのための教育環境の整備 職場環境の充実及び社内コミュニケーションの強化
災害・感染症等	全社	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)	<ul style="list-style-type: none"> 業継続計画(BCP)の策定と継続的な見直し・改善を実施 災害発生時に備え、安否確認システムの構築、防災訓練を計画的に実施
新型コロナウイルス感染症	全社	感染症の影響が想定を超える事態に拡大長期化した場合、お客様の事業状況によってはIT投資の抑制や削減を行う可能性があり、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)	<ul style="list-style-type: none"> 社員の安全確保と事業遂行のバランスを考慮しながら、在宅勤務、時差出勤及び自転車通勤の推奨、Web会議の活用等、従来とは異なる新しい働き方に向けた制度変更の推進 市場の動向及びお客様のニーズに寄り添いながら、様々な業種で蓄積したICTの知見と技術力を最大限活用し、受注の拡大に取り組む

本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2022年9月頃を目途に予定しております。