



TechFirm

テックファームホールディングス株式会社

2024年6月期(通期)
決算説明資料

2024年8月9日

東証グロース(3625)

目次

1. ハイライト	P. 3
2. 決算概要(2024年6月期)(全社)	P. 6
3. 決算概要(2024年6月期)(セグメント別)	P. 10
4. 来期業績・配当予想等	P. 17
5. TOPICS	P. 21
6. APPENDIX	P. 26

ハイライト

業績ハイライト

減収・増益

売上高

5,072 百万円
YoY 12.1%↓

営業利益

239 百万円
YoY 38.1%↑

経常利益

261 百万円
YoY 40.3%↑

当期純利益

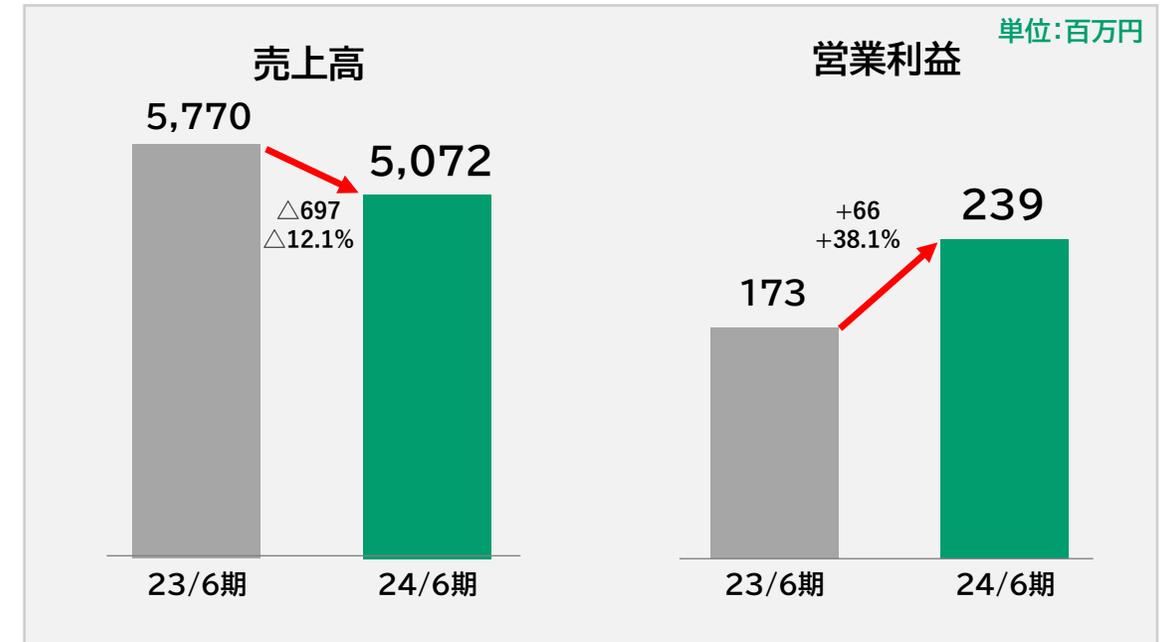
155 百万円
前年の損失から黒字転換

(注目点)

減収の反面、増益 + 純利益黒字化

(要因)

- 各セグメントは減収・減益であったが、ワーキングスペース集約、販促費の削減により全社費用を圧縮し増益
- ICTソリューション事業において大型案件の安定化に向けた取り組みの効果により採算は改善
- 前年の特別損失の計上による純損失から黒字転換



TOPICS

先端技術・テクノロジー領域 | ICTソリューション事業

- 1 生成 AI を活用した汎用基盤『AI Frame』を開発 P. 22
- 2 最先端技術で3Dモデル生成ソリューションを開発 P. 23

産業イノベーション領域 | クロスボーダー流通プラットフォーム事業

- 3 海外マーケティングも含めた輸出支援サービスを開始 P. 24
- 4 地銀と連携し、国内企業のシンガポール事業展開支援を開始 P. 25



決算概要(2024年6月期) (全社)

決算概要（全社）

減収・増益

【ICTソリューション事業】

減収減益: 前期は大型案件の早期検収により、想定以上に売上高が伸びていた反面、今期は当該案件の計画変更の影響もあり減収となったが、安定化に向けた取り組みの効果で採算は改善

【クロスボーダー流通プラットフォーム事業】

減収減益: プラットフォームサービスの利用企業数は着実に増加しているが、東南アジア側での進出受け皿となる拠点作りが遅れ、流通量は大きく伸びず

【全社】 ワーキングスペース集約、販促費の削減により全社費用を圧縮し増益

単位:百万円

	23/6期	24/6期	増減率 (前期比)	増減額 (前期比)
売上高	5,770	5,072	△12.1%	△697
営業利益	173	239	+38.1%	+66
営業利益率	3.0%	4.7%	—	+1.7 pt
経常利益	186	261	+40.3%	+74
親会社株主に帰属する 当期純利益	△48	155	—	+204

連結キャッシュ・フロー計算書

単位:百万円

	23/6期	24/6期	増減額 (前期比)
営業活動によるキャッシュ・フロー	263	△6	△270
投資活動によるキャッシュ・フロー	△495	48	+544
財務活動によるキャッシュ・フロー	560	△46	△607
現金及び現金同等物の増減額	338	17	△321
現金及び現金同等物の期首残高	1,981	2,320	+338
現金及び現金同等物の期末残高	2,320	2,338	+17

主な増減要因

- 【営業CF】 純利益計上による資金増加の一方、
損害補償損失引当金の減少や売上債権及び契約資産の増加による資金減少
- 【投資CF】 有価証券の売却による収入(23/6期のマイナスは主に投資有価証券の取得による支出)
- 【財務CF】 配当金の支払(23/6期は主に短期借入による収入)

連結貸借対照表

単位:百万円

	23/6期	24/6期	増減額 (前期比)
流動資産合計	3,571	3,620	+49
有形固定資産	27	31	+3
無形固定資産	5	7	+1
投資その他の資産	427	400	△26
固定資産合計	460	439	△21
繰延資産	1	5	+4
資産合計	4,032	4,065	+32

	23/6期	24/6期	増減額 (前期比)
流動負債合計	1,835	1,258	△577
固定負債合計	30	531	+500
負債合計	1,866	1,789	△76
株主資本合計	2,148	2,273	+125
その他の包括利益 累計額合計	18	2	△16
純資産合計	2,166	2,275	+109
負債純資産合計	4,032	4,065	+32



決算概要(2024年6月期) (セグメント別)

セグメント概要: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

安定的な
収益源

先端技術・テクノロジー領域
(受託開発型)

ソフトウェア開発

 **TechFirm**
ICTソリューション

XR・AI研究開発

 **GALAXIES**

ICT技術

- 設計・開発
- UI/UXデザイン
- データ分析 等

投資

- 人材
- 資金

産業イノベーション領域
(自社サービス提供型)

業界特化型 ソリューション



クロスボーダー流通プラットフォーム



カジノ施設向け
決済ソリューション



住宅リフォーム業向け
業務支援ソリューション

成長への
投資

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
サービス企画、先端技術活用、UI/UX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



新技術を探求できる技術力

先駆者のいない未知の技術であっても、調査・検証等を経て紐を解き、サービスに活用できる状態を目指す探求心と技術力を保持



目的や効果を重視したプロジェクト運営

現状の業務や課題に対し企画提案から支援、どのような効果をもたらすかを確かめながらプロジェクトを進行



シームレスな全体最適が可能

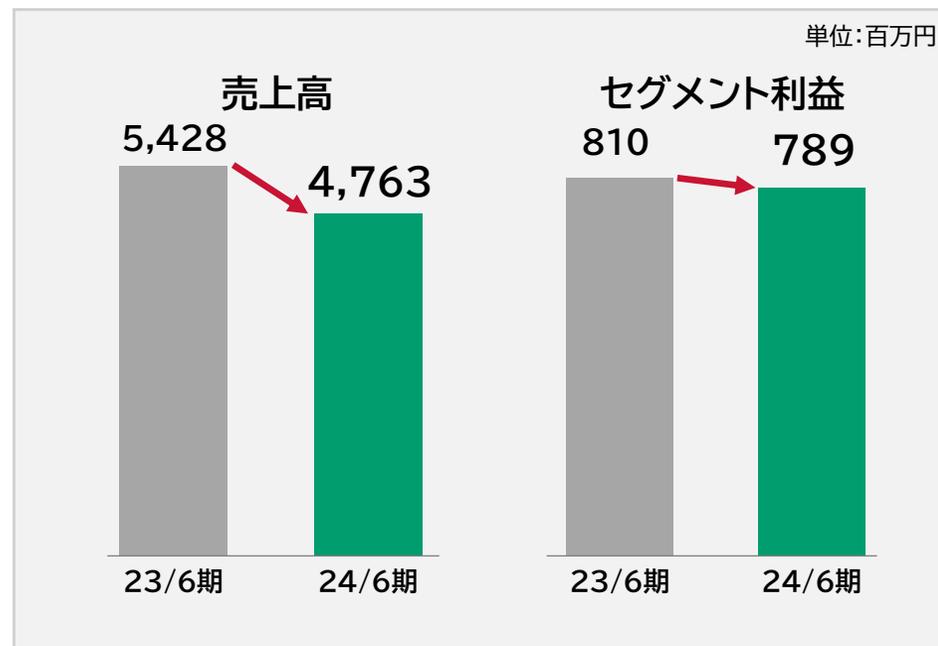
部分的な機能の開発ではなく、既存システムとの連携、サービスや業務全体を考慮したシームレスなUI設計・開発が可能

決算概要 : ICTソリューション事業

減収・減益

単位:百万円

	23/6期	24/6期	増減率 (前期比)	増減額 (前期比)
売上高	5,428	4,763	△12.3%	△665
セグメント利益	810	789	△2.6%	△21
セグメント利益率	14.9%	16.6%	—	+1.7 pt



要因・その他

【減収】

- ・ 前期は大型案件の早期検収により想定以上に売上高が伸びた反面、今期は当該案件の計画変更の影響もあり減収

【採算改善】

- ・ プロジェクト進捗のモニタリングや品質チェック等、安定化に向けた取り組みの効果
- ・ エンジニアの採用が順調に進み、社内リソースによる対応が増加、外注費の抑制へ

【注力分野】

- ・ 先端技術分野のXRデバイス活用案件が伸長
⇒ 外部への情報発信による新規顧客獲得強化

流通プラットフォームの自社サービス『コネクタアジア』を展開

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

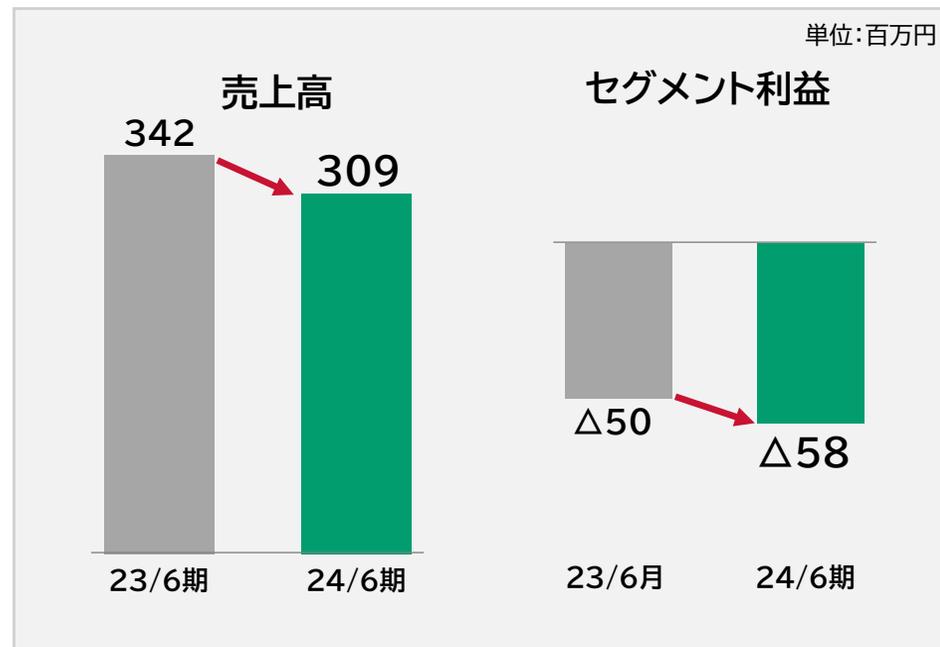


決算概要 : クロスボーダー流通プラットフォーム事業

減収・減益

単位:百万円

	23/6期	24/6期	増減率 (前期比)	増減額 (前期比)
売上高	342	309	△9.6%	△32
セグメント利益	△50	△58	—	△7
セグメント利益率	—	—	—	—



要因・その他

【減収】

- プラットフォームサービスの利用企業数は着実に増加しているが、東南アジア側での進出受け皿となる拠点作りが遅れ、流通量は大きく伸びず

【先行投資】

- シンガポール最大の繁華街、オーチャードロードに直営店舗をオープン
⇒現地の顧客ニーズに合わせた売り場づくりとブランディング

今期の施策及び進捗状況(2024年6月期)

施策	推進状況	詳細
<p>先端技術・テクノロジー領域</p> <p>1 先端技術(XR/AI)のさらなる強化</p>		<ul style="list-style-type: none">● 生成AIソリューションサービスを複数リリース● XR世代ソリューションを活用した案件の売上は順調に増加
<p>先端技術・テクノロジー領域</p> <p>2 組織力を高めるための環境整備と組織風土醸成</p>		<ul style="list-style-type: none">● 採用者数は過去最高● 学習プログラムの整備による能力開発、パフォーマンス向上を組織的に支援し、教育投資を継続
<p>産業イノベーション領域</p> <p>3 流通プラットフォームのサービス拡大</p>		<ul style="list-style-type: none">● 引き続き金融機関、地方公共団体や事業者との連携強化を進める● アクティブ利用企業数は前期比153%増加

来期業績・配当予想等 (2025年6月期)

業績・配当予想(全社)(2025年6月期)

増収・増益の見通し

単位:百万円

	24/6期 実績	25/6期 (予想)	増減率 (前期比)	増減額 (前期比)
売上高	5,072	5,800	+14.3%	+727
営業利益	239	400	+67.2%	+160
営業利益率	4.7%	6.9%	—	+2.2pt
経常利益	261	390	+49.4%	+129
親会社株主に帰属する 当期純利益	155	230	+47.5%	+74
年間配当(円)	5	5	0	0

業績予想(セグメント別)(2025年6月期)

増収・増益の見通し

単位:百万円

		24/6期 実績	25/6期 (予想)	増減率 (前期比)	増減額 (前期比)
ICTソリューション 事業	売上高	4,763	5,400	+13.4%	+636
	セグメント利益	789	960	+21.6%	+171
	セグメント利益率	16.6%	17.8%	—	+1.2 pt
クロスボーダー流通 プラットフォーム 事業	売上高	309	400	+29.3%	+90
	セグメント利益	△58	0	—	+58
	セグメント利益率	—	—	—	—

来期の戦略(2025年6月期)

先端技術・テクノロジー領域 | ICTソリューション事業

1

先端技術を活用した受託開発案件の強化

2

組織力を高めるための環境整備と組織風土醸成を継続

産業イノベーション領域 | クロスボーダー流通プラットフォーム事業

3

流通プラットフォームの基盤強化と海外販路・販促の拡大

TOPICS

TOPIC ① (ICTソリューション事業)

生成 AI を活用した汎用基盤『AI Frame』を開発

■汎用性、拡張性の高い AI 基盤

- ・あらゆるインターフェイスに対応する柔軟性の高さ、外部システムと連携できる拡張性の高さが特徴
- ・ AI システム構築工数の大幅削減により、業務効率向上、人材育成、販売支援などの効果に期待

■Customer AI:AI活用で広がる世界

- ・ AI Frameを用いた新サービス『Customer AI』は、カスタマーサービス全般をサポート
- ・ AIツールを導入するだけの局所的な課題解決ではなく、シームレスな連携でAI導入の効果が向上

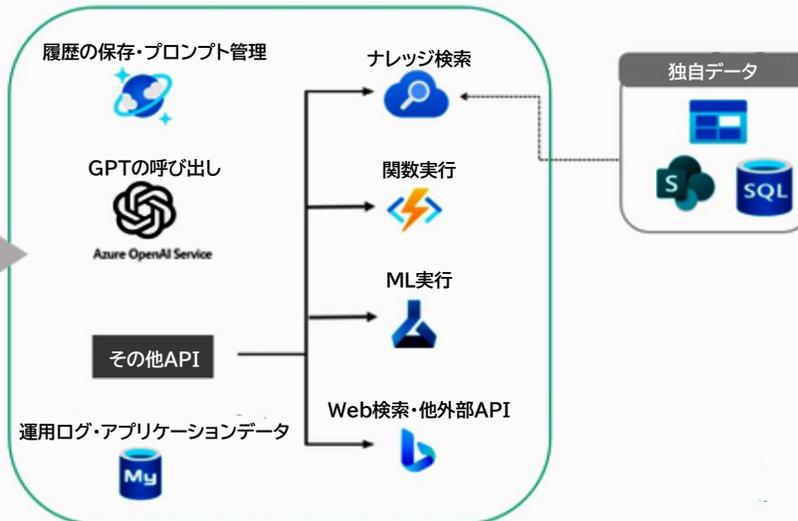
Device



Interface



AI FRAME



■ 導入例

【コールセンター】問い合わせ対応

話した内容をテキスト化・要約
CRMと連携して応対履歴の書き込みまで完了

【アパレルEC】購買促進

商品やスタイリングをAIが提案
CRMと連携した販促施策を実現

【人材サービス】業務効率化

受信メールをAIが分析、案件を自動分類
募集要項を迅速に配信

TOPIC ② (ICTソリューション事業)

最先端技術で3Dモデル生成ソリューションを開発

■撮影時間を3,600分の1に、データ容量も約7割を削減。3Dでリアルな商品体験を提供

- ・「ECサイト上で、商品(服)を人間に着せたトータルコーディネートを見せたい」という顧客からの要望を受けたことを機に、最先端の技術を採用した3Dモデル生成ソリューションを開発
- ・従来の3D技術と比べ3D生成精度が大幅に向上し、撮影時間・データ容量の大幅削減に成功
- ・ブラウザ表示用3Dビューワーも独自に開発し、既にご利用中のお客様からは商品体験向上の評価
- ・トータルコーディネートに加え、リアルな外観や質感を再現できることにより、購買促進や返品率低下への寄与にも期待

● デモ動画キャプチャ:アパレルECサイトでの例



■幅広い業界での活用を想定

・アパレル業界

ECサイト上で高精度の360度ビューを掲載し、リアルなイメージを膨らませることで購買促進に繋げる

・エンターテインメント業界

アーティストやフィギュアなどを3D化し、公式サイトやアプリで再現、新たなコンテンツとして販売、収益化を狙う

・各種メーカー

商品開発の試作機やサンプル品を3Dモデル化すること
デザインレビューの効率化を図り、コスト・時間を削減

・ペット業界

数秒で撮影完了、ペットなどの撮影をスムーズに進められ、360度3D
コンテンツ化でリアル&可愛いらしいコンテンツが出来る

TOPIC ③ (クロスボーダー流通プラットフォーム事業)

海外マーケティングも含めた輸出支援サービス『コネクトアジア ネクスト』を開始

■井村屋のシンガポール展開をサポート

- ・「あずきバー」発売50周年を迎える井村屋グループのシンガポール市場における販路拡大を支援
- ・中心部のショッピングモールに限定店舗を設けるほか、コラボレーション商品の限定販売、さらに試食販売活動、SNSを活用したインフルエンサー50人による情報発信でブランド認知拡大を目指す



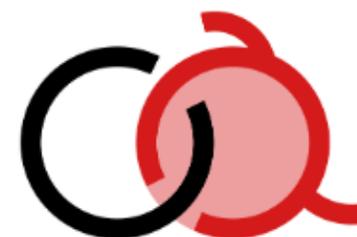
■ 海外販路開拓支援サービス『コネクトアジア』

食品をはじめとした日本産品に対する輸出業務からブランディングやプロモーションなどのマーケティングを一貫して支援するサービス

主な支援内容

顧客開拓、商品開発を支援するデータ収集、原材料の法規制確認など輸出関連業務代行、現地消費者やバイヤーを対象としたプロモーション、ブランディング

プロモーションマーケティングの強化による認知度向上



Connect Asia
コネクトアジア

TOPIC ④ (クロスボーダー流通プラットフォーム事業)

地銀と連携し、国内企業のシンガポール事業展開支援を開始

■ 6月10日より、シンガポール最大の繁華街にて商品販売をスタート

- ・今年2月新たにオープンしたショッピングモール「オーチャードポイント」内に初の直営店を開業
- ・モール内の“世界の食品フロア”に位置し、日本をコンセプトとする同店舗で、京都銀行と連携し京都府内企業15社の商品販売のほか、試食・試飲、インフルエンサーによるライブ配信、デジタルサイネージを活用したプロモーションなどのマーケティングも併せて展開
- ・ECサイトでのテスト販売も同時に開始、現地で好評な抹茶、スイーツ、出汁、酒などをラインナップ

オーチャードロード



オーチャードポイント



<試食・試飲販売イベントを開催予定>

8月～9月には、オーチャードポイント内に特設会場を設け、試食・試飲販売イベントの開催を予定

より多くの顧客とのタッチポイントを創出するほか、商品の本商流化実現に向け、現地バイヤーとの商談会もセッティング
将来的な自走も見据え、テスト販売・商談後のフォローアップ、課題把握から今後の展開提案まで、一連のサポートを10月末まで実施

ECサイト+リアル店舗の拠点開拓による販路拡大

APPENDIX

テックファームグループ 会社概要

テックファームホールディングス株式会社

資本金: 1,000百万円
連結社員数: 291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 : 254名

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

クロスボーダー流通
プラットフォーム事業



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ズ
(出資比率:34.0%)

資本金 : 17百万円
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

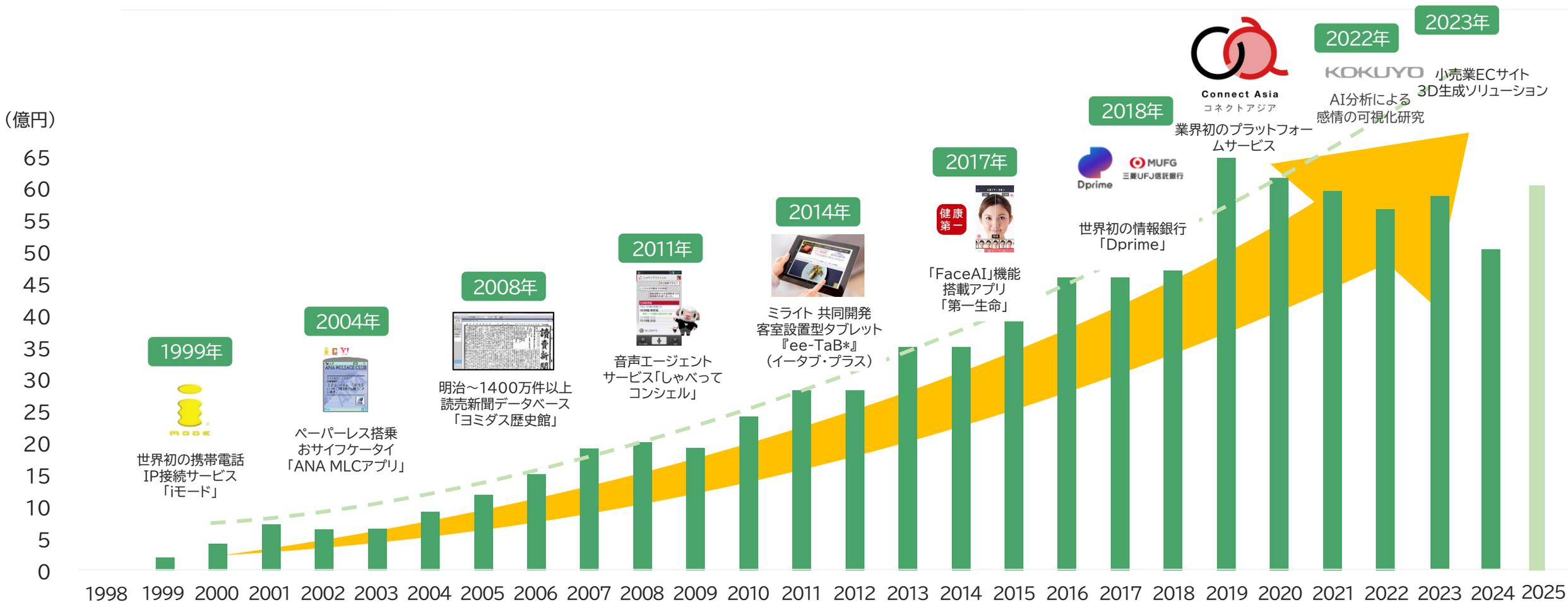


株式会社SANKI TECH
(出資比率:14.0%)

資本金 : 30百万円
社員数 : 9名

※非連結会社

世界初、日本初、業界初等の先進的な”未来づくり“に挑戦





TechFirm

本資料は、テックファームホールディングス株式会社(以下「当社」)が当社及び当社グループ会社(以下「当社グループ」)の企業情報等の提供のために作成したものであり、国内外を問わず、当社が発行する株式その他の有価証券への勧誘を構成するものではありません。本資料に記載されている当社及び当社グループに関連する見通し、計画、目標等の業績予想や将来予測につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき当社で判断したものであります。予想にはさまざまな不確定要素が内在しており、実際の業績はこれらの将来見通しと大きく異なる場合があります。