

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

2024年9月26日



TechFirm Group



目次

1. 事業内容 -----	3	4. 2024年6月期TOPICS -----	28
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. 2025年6月期成長戦略 -----	33
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. 2024年6月期業績ハイライト -----	19	6. 2025年6月期業績見通し -----	39
1. 決算実績			
2. セグメント別詳細			
3. 振り返り		7. Appendix -----	43



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。

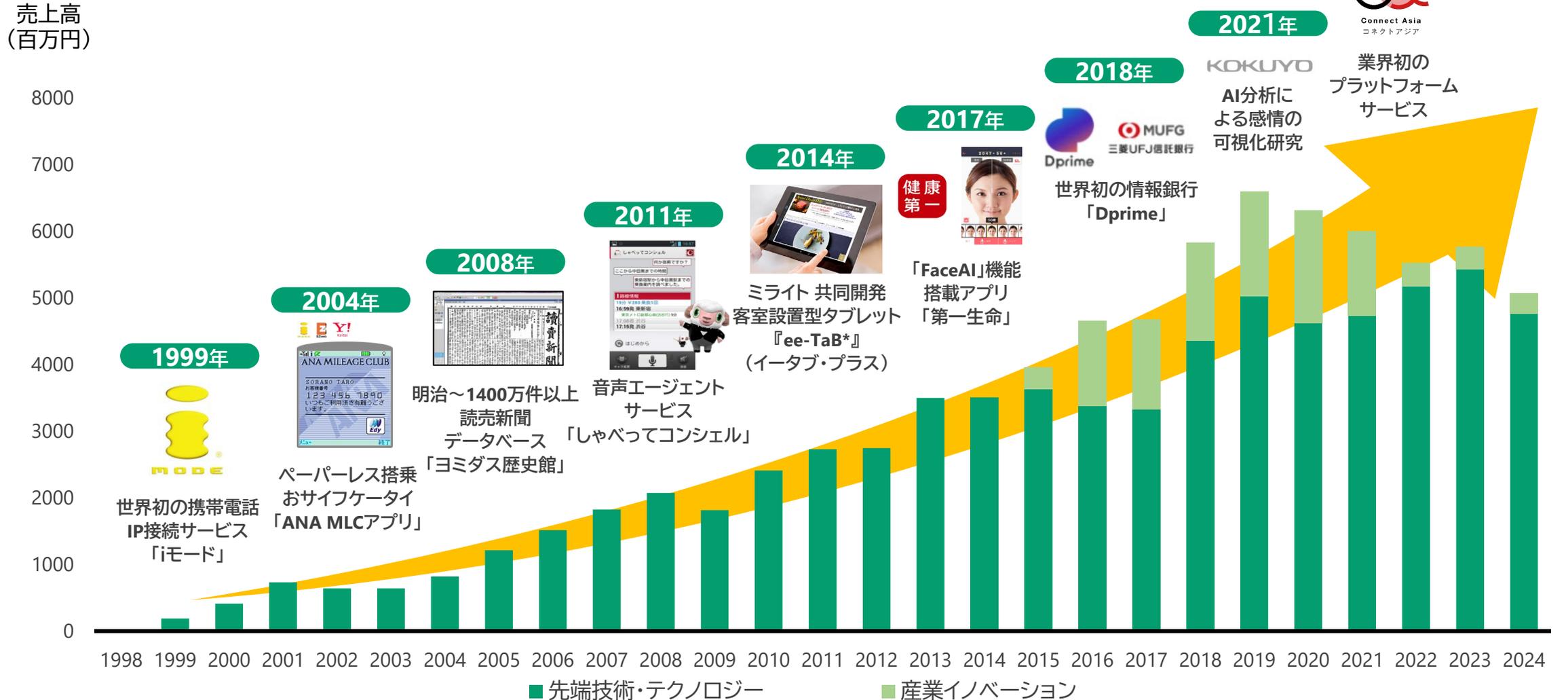
最先端を旨とするイノベーションパートナーから、産業や生活のあり方をガラリと変えるイノベーションパートナーへ。

「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



© 2024 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

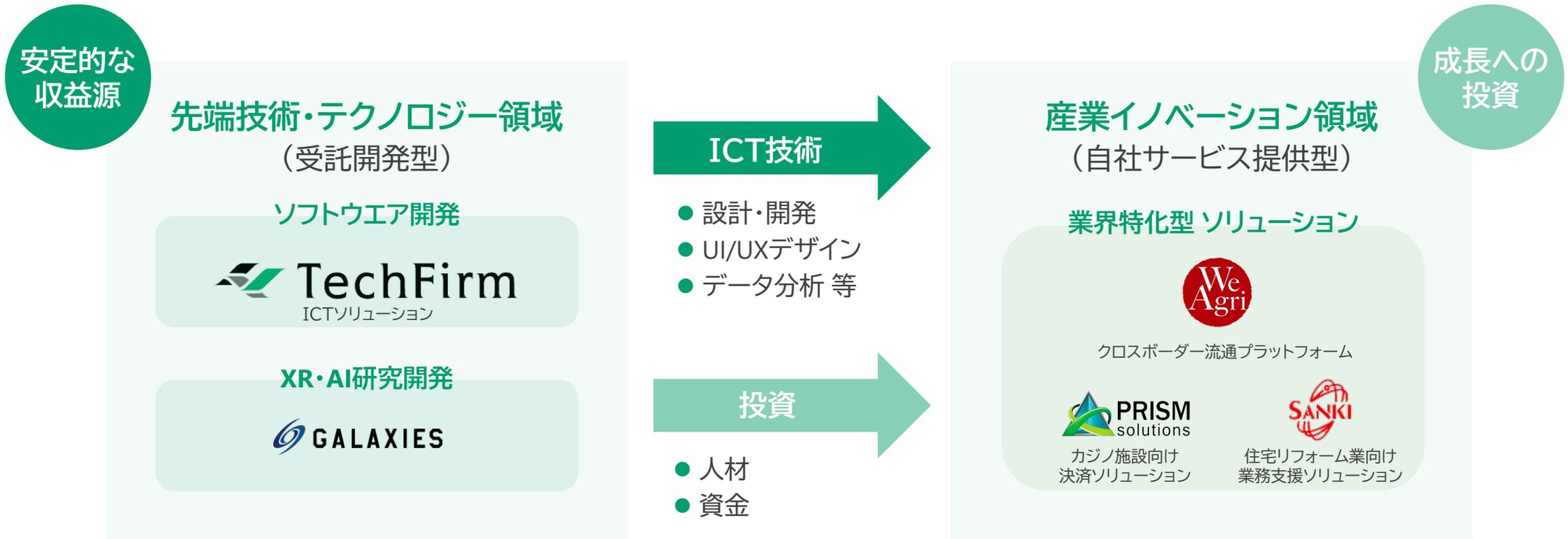
mydaiz
音声を認識・意図を解釈し適切な情報を提供

UI設計・アプリ開発
世界初、スマートフォンと無線接続するXRグラス



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

事業内容



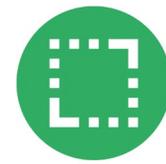
新技術を探求できる技術力

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

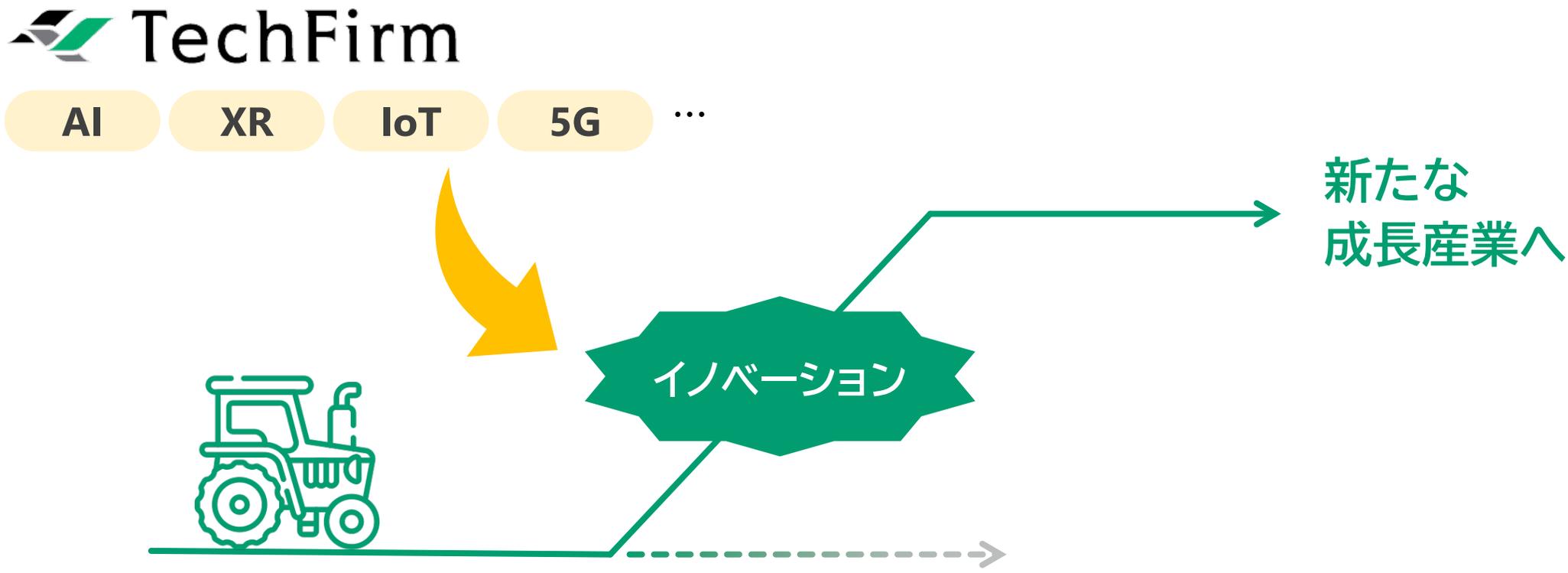


1. 事業内容 – 3. 事業概要 | 産業イノベーション領域

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

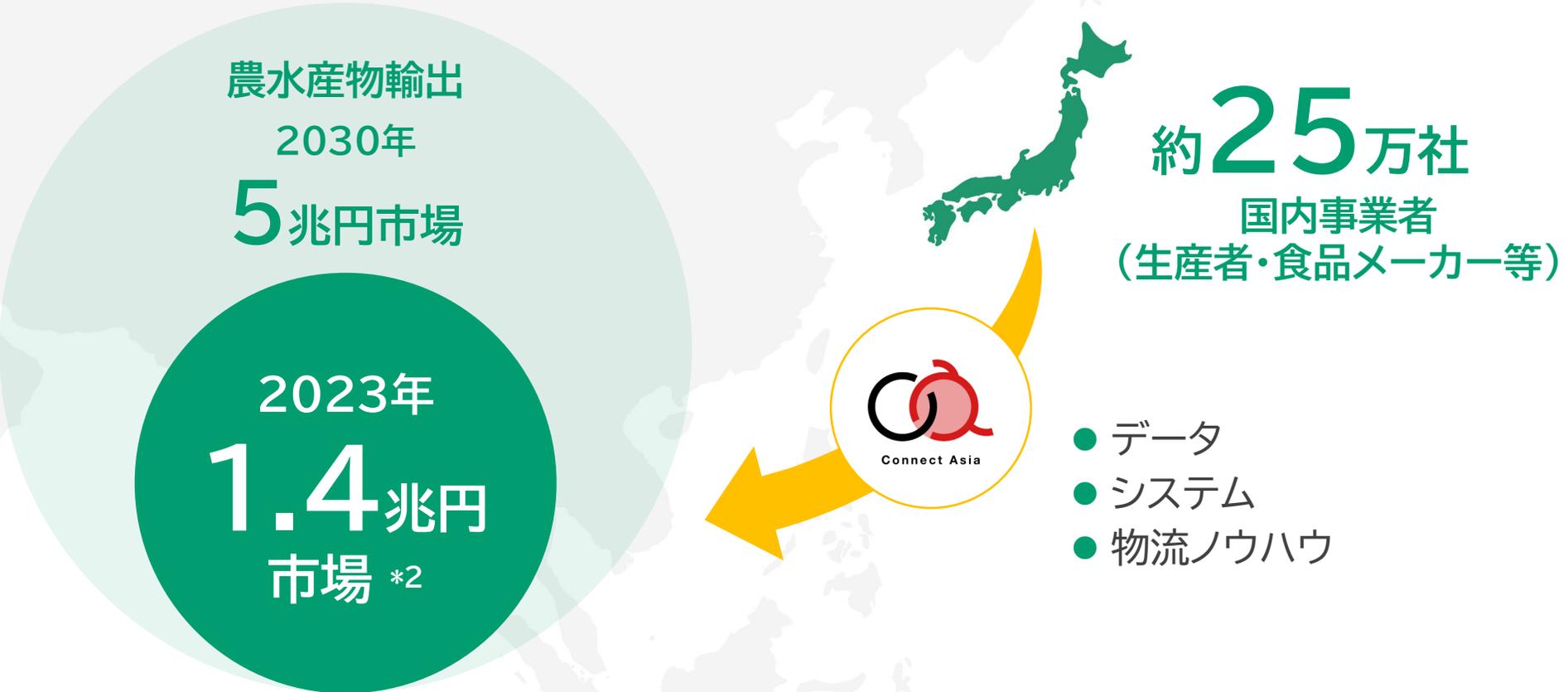
先端技術・テクノロジー領域で顧客企業との共創により蓄積した知見や経験を応用



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:クロスボーダー流通プラットフォーム事業



*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「2023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

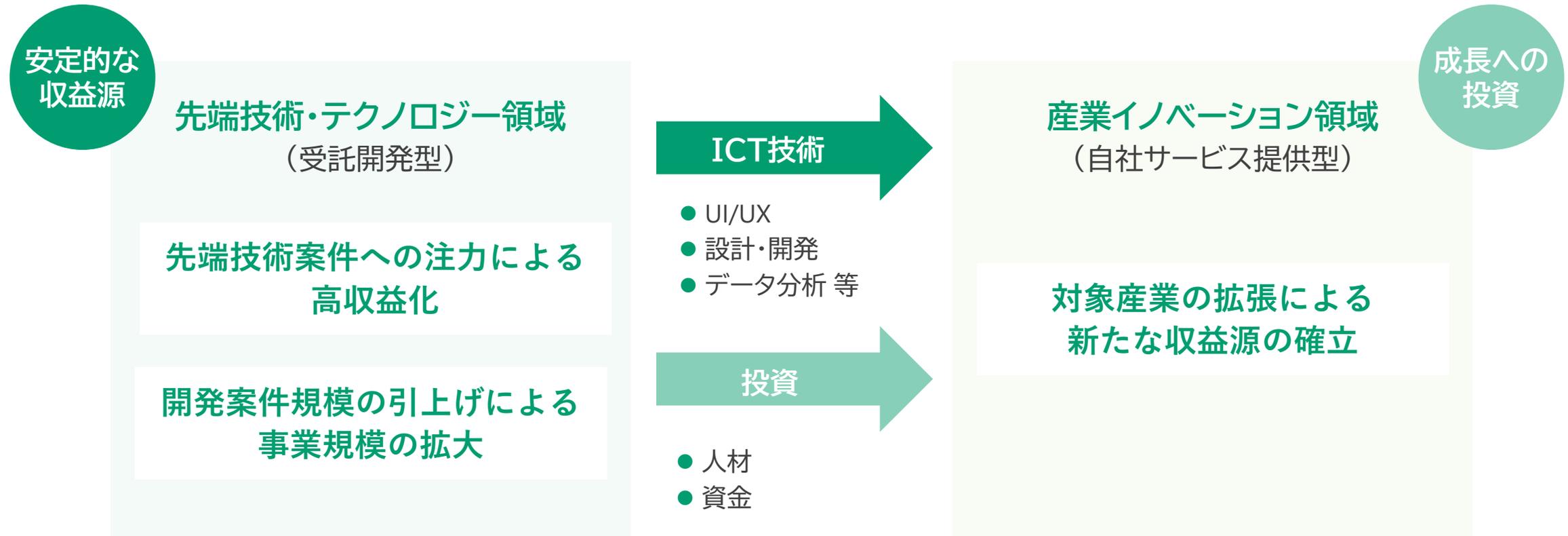
AI活用
データ分析・提案



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

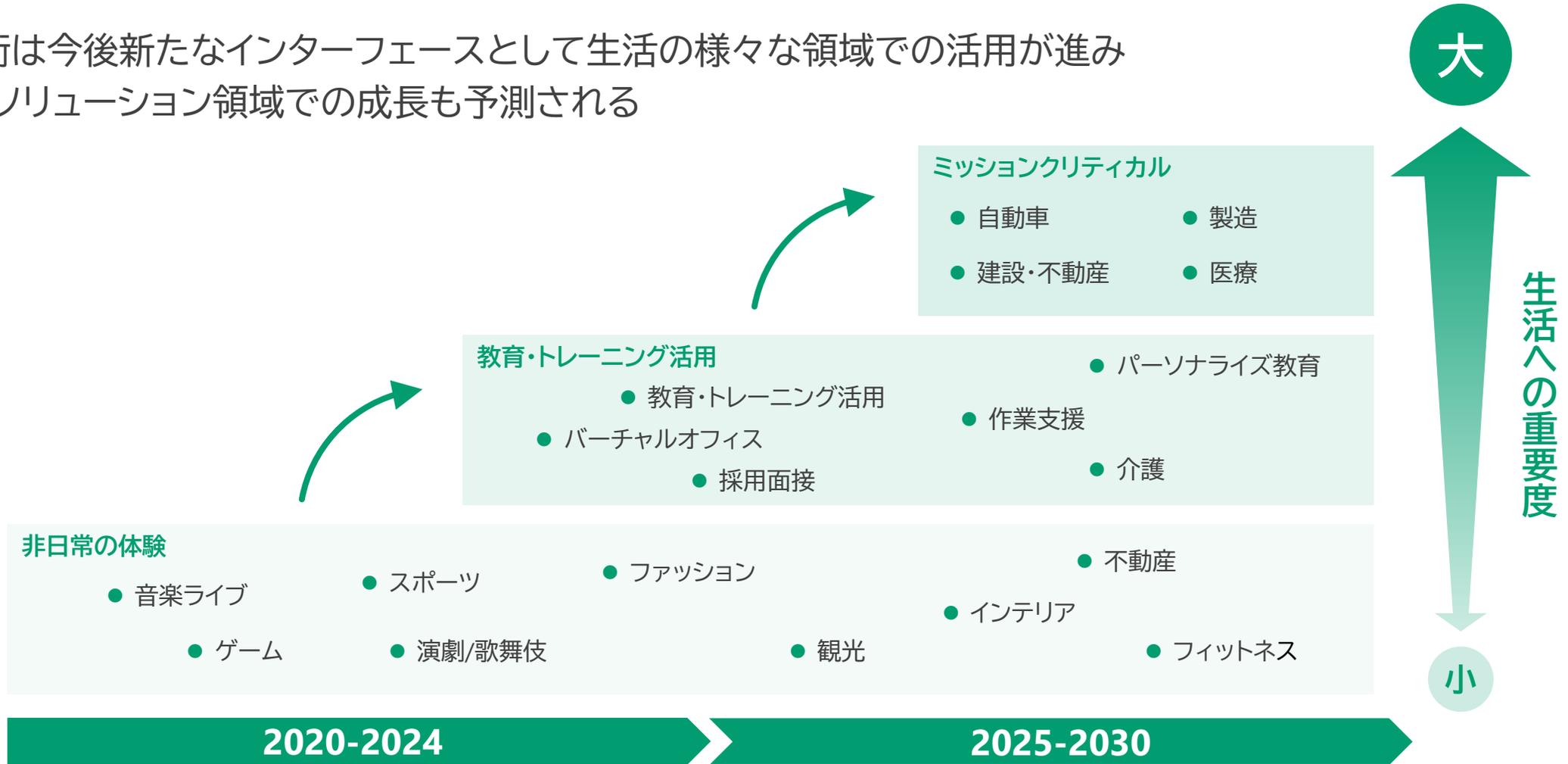
先端技術・テクノロジー領域において、先端技術案件の増加と開発規模引上げによる安定的な収益源を確保
産業イノベーション領域の自社サービスをグループの柱となる事業に成長させるべく投資を継続



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

顧客の事業成長サポートに繋がる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

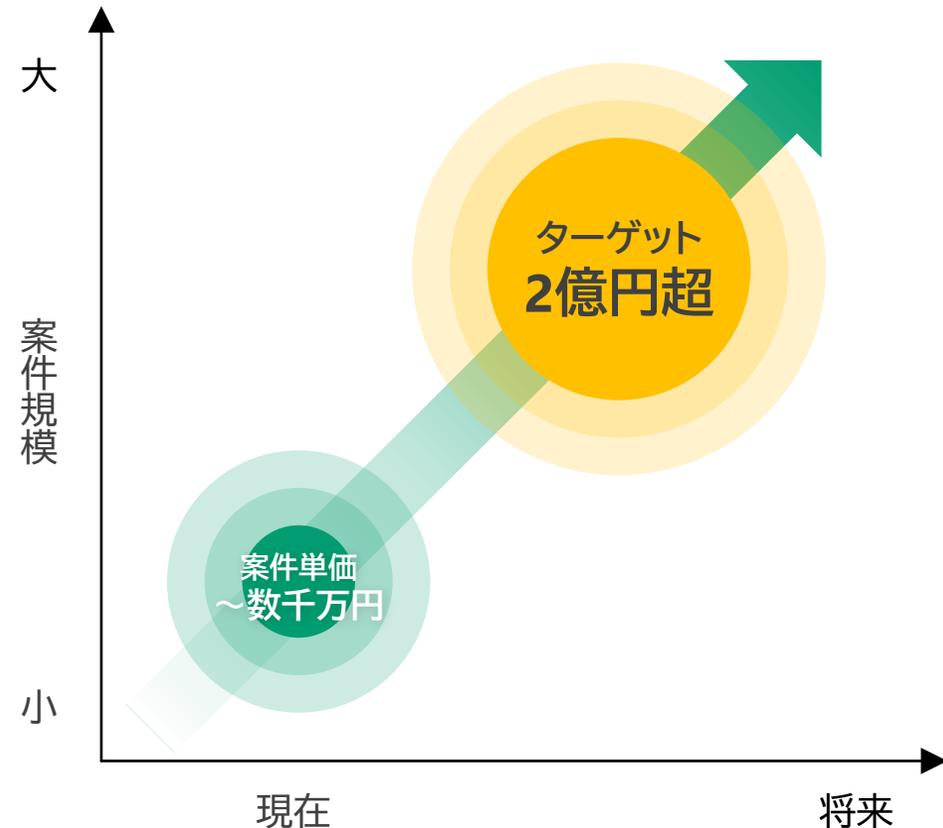
大型案件への対応

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」(2024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. 2024年6月期業績ハイライト

3. 2024年6月期業績ハイライト – 1. 決算実績 | 全体

前期比で減収の反面、営業利益、経常利益、当期純利益は増益
修正予想比で売上、利益ともに予想を上回る

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

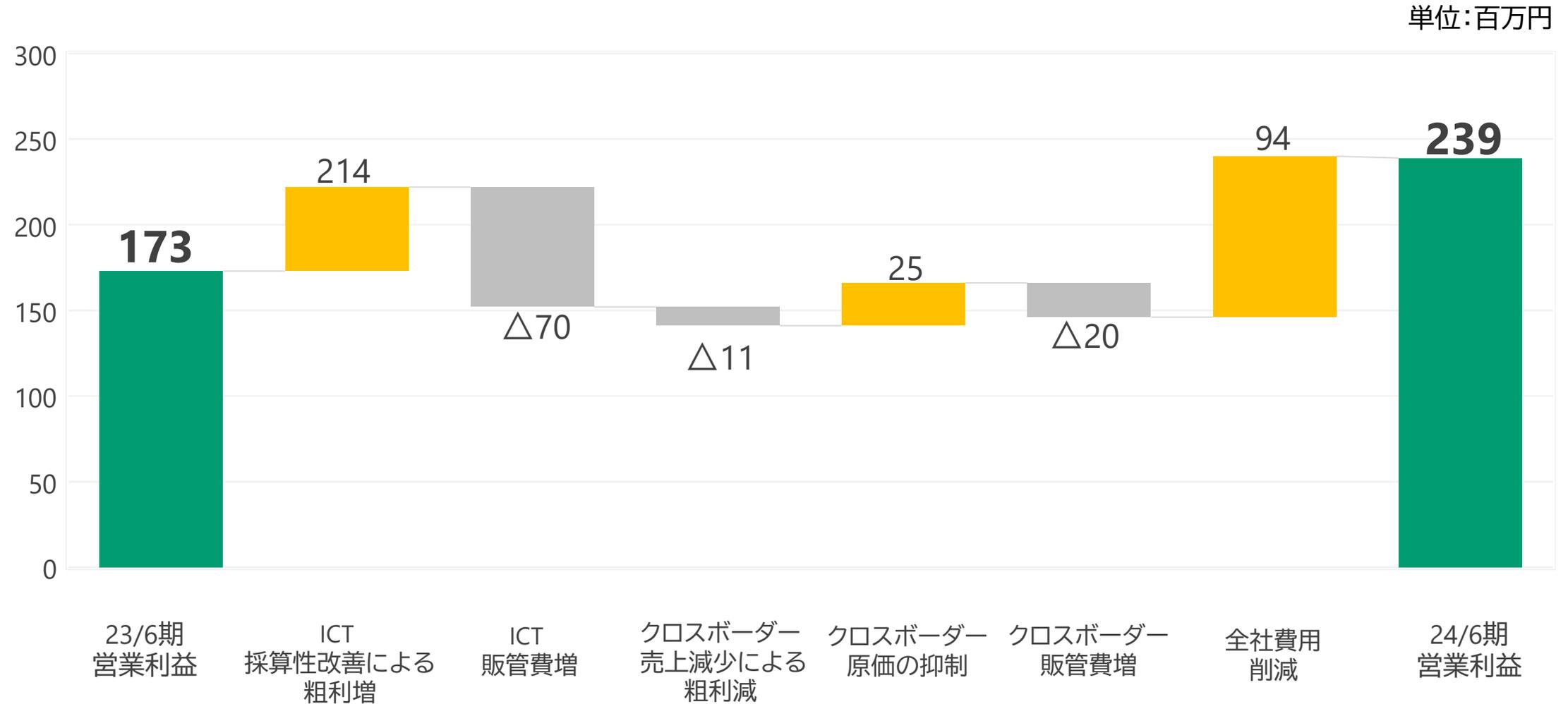
営業利益率は前期比で1.8ポイント上昇し、4.7%、前期の特別損失の計上による純損失から黒字転換

単位:百万円

	23/6期 実績	24/6期 実績	前期比 増減率	前期比 増減額	修正予想 (5/10公表)	修正 予想比 増減率	修正 予想比 増減額
売上高	5,770	5,072	△12.1%	△697	5,000	1.5%	72
営業利益	173	239	38.1%	66	220	8.8%	19
経常利益	186	261	40.3%	74	210	24.3%	51
当期純利益	△48	155	-	204	110	41.7%	45
EBITDA	185	249	34.6%	64	229	8.4%	19

3. 2024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が改善
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



3. 2024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

前期比で減収・減益

【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

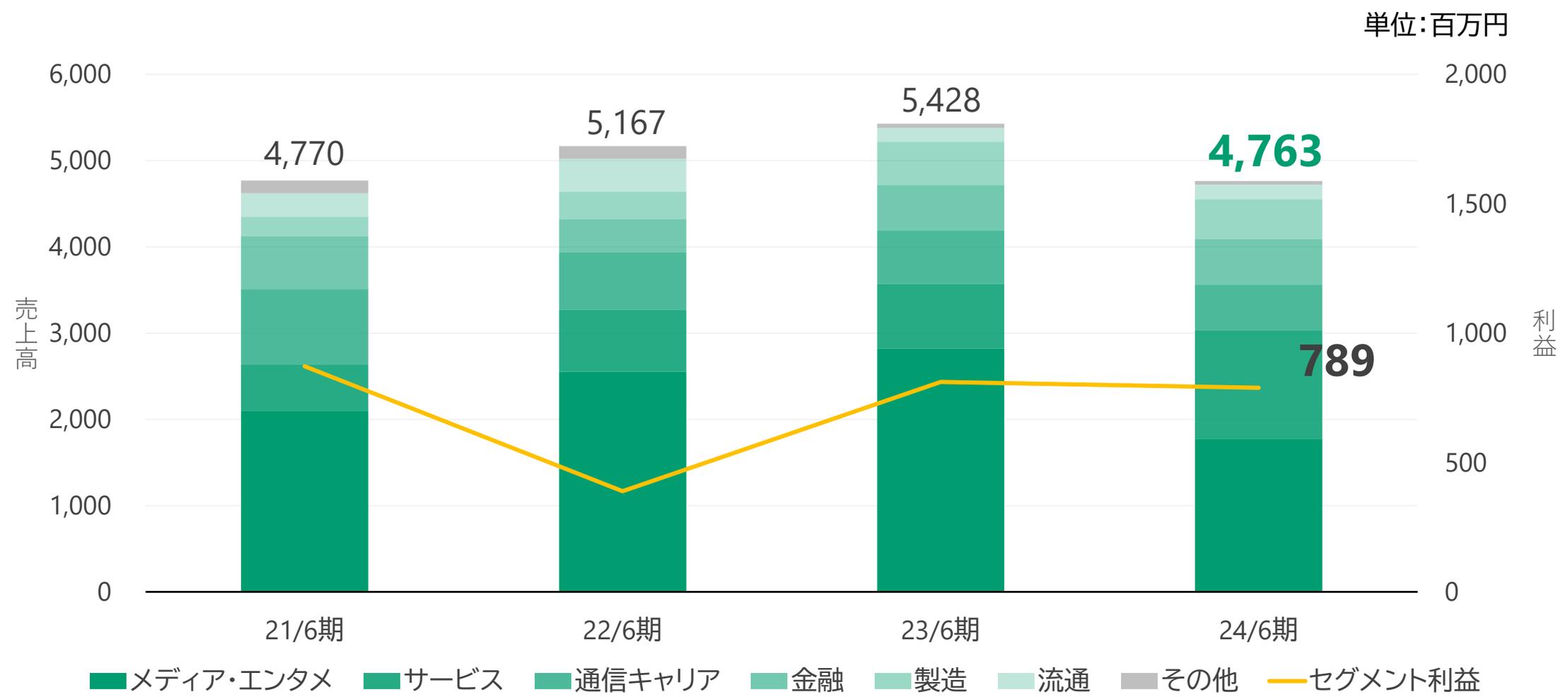
単位:百万円

	23/6期 実績	24/6期 実績	前期比 増減率	前期比 増減額
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%	-	+ 1.7pt



3. 2024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・エンタメ案件は大型案件の計画変更の影響により減収、サービス案件は既存顧客への深耕が進み伸長プロジェクトの安定化、中途採用者の増加によりセグメント利益率1.7ポイント上昇(14.9%→16.6%)



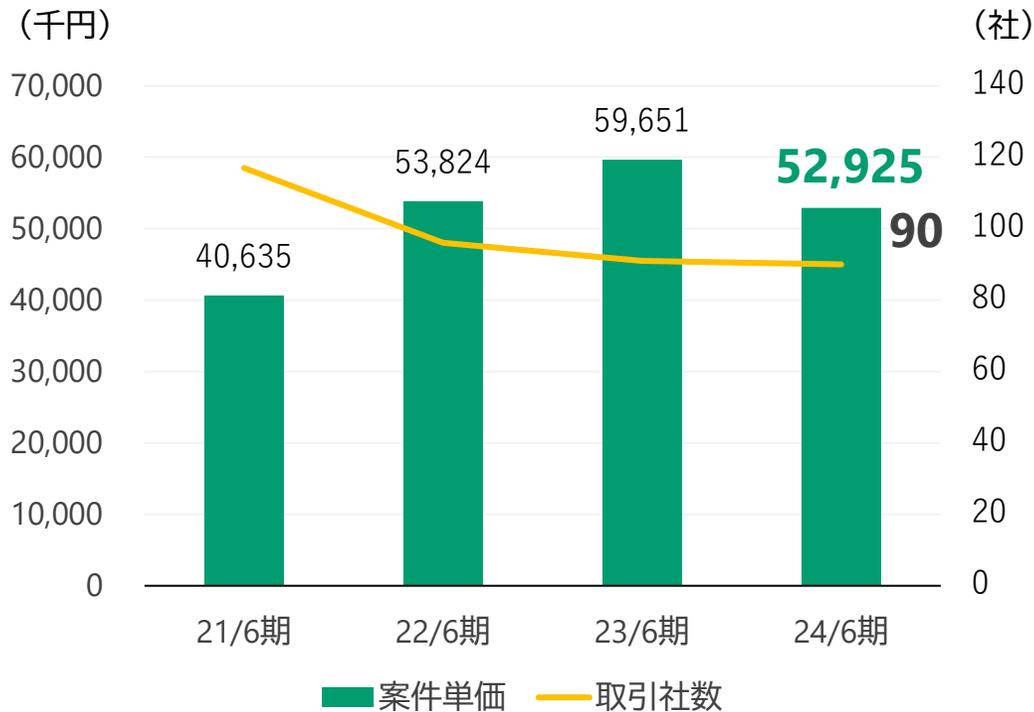
© 2024 TechFirm Holdings Inc.

3. 2024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

大型案件の計画変更に伴う減収の影響で案件単価が減少
 先端技術案件は外部への情報発信による新規顧客獲得、今後も強化継続

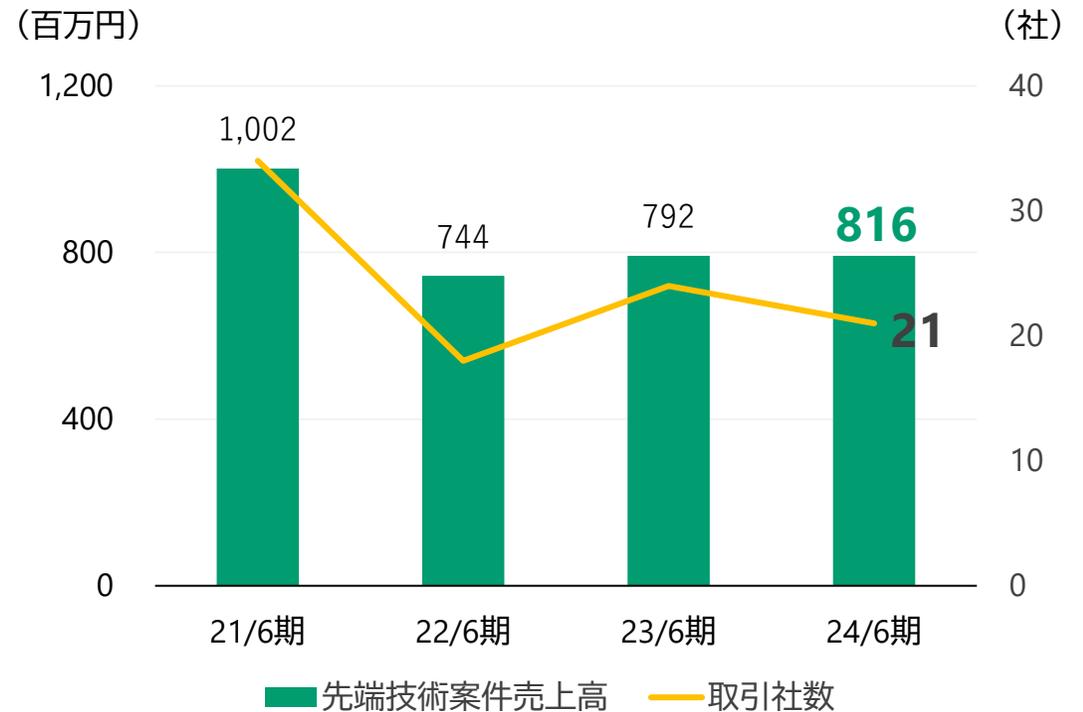
案件単価・取引社数の推移

既存顧客との関係性強化を継続



先端技術案件の売上高・取引社数の推移

XRデバイスを活用した新規案件が伸長



3. 2024年6月期業績ハイライト – 2. セグメント別詳細 | クロスボーダー流通プラットフォーム事業

前期比で減収・減益

【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

【採算改善】

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

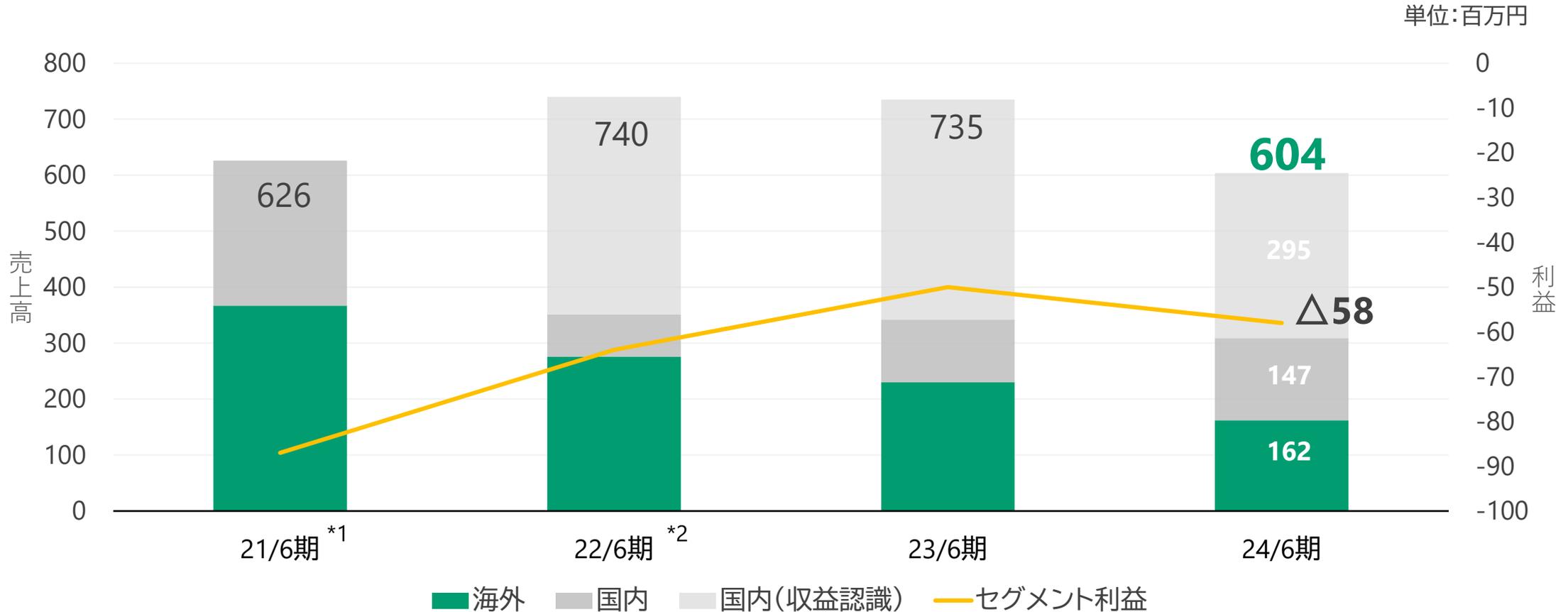
単位:百万円

	23/6期 実績	24/6期 実績	前期比 増減率	前期比 増減額
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	-	-	-	-

3. 2024年6月期業績ハイライト – 2. セグメント別詳細 | クロスボーダー流通プラットフォーム事業

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

既存国内向けは採算性を重視し売上減少



*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. 2024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 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



4. 2024年6月期TOPICS

4. 2024年6月期TOPICS | 先端技術・テクノロジー領域

生成AI を活用した汎用基盤『AI Frame』を開発

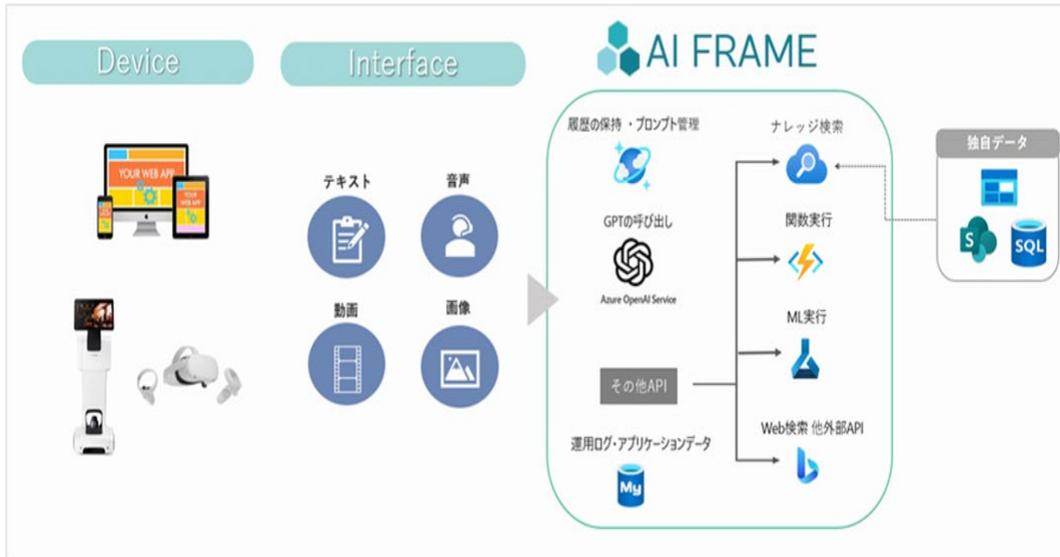
■汎用性、拡張性の高いAI 基盤

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

■Customer AI: AI活用で広がる世界

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

ツール概要



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

4. 2024年6月期TOPICS | 先端技術・テクノロジー領域

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
- 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
- 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ができ、購買促進や返品率低下への寄与にも期待

アパレルECサイトのデモ動画キャプチャ



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

4. 2024年6月期TOPICS | 産業イノベーション領域

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

4. 2024年6月期TOPICS | 産業イノベーション領域

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

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



5. 2025年6月期成長戦略

5. 2025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顧客獲得の推進

5. 2025年6月期 成長戦略 – 2. 戦略別詳細 | ① 先端技術(XR・AI)を活用した受託開発案件の強化

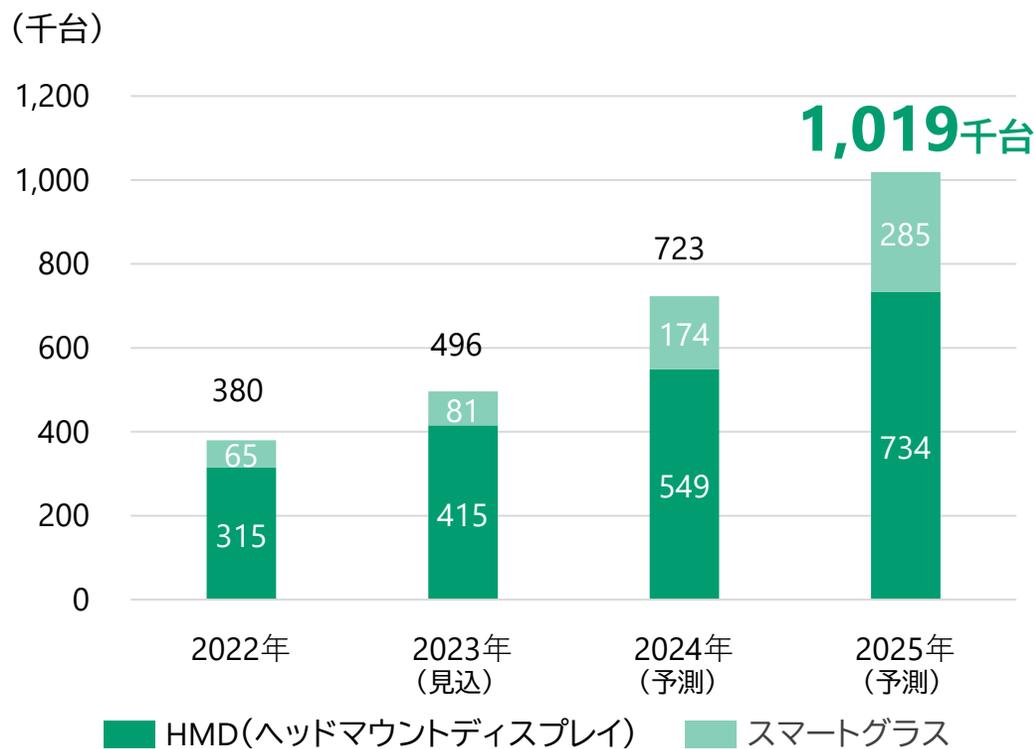
XR市場は今後新たなインターフェースとして大きな成長が予測されており、関連技術へのニーズも高まると予想
新しいガジェット向けに先端技術を用いた数々の開発実績を武器に、スマートグラス(XR)においても新規顧客の
獲得による受注拡大とブランディング強化を進める

XRデバイスを活用した開発事例

NTTコノキューデバイス社XRグラス「MiRZA」
ユーザーインターフェース設計及びアプリを開発



国内XR機器出荷台数推移・予測*



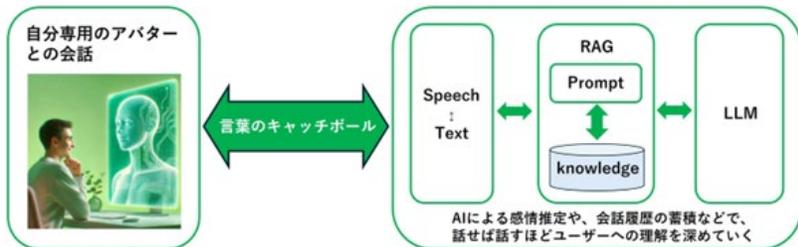
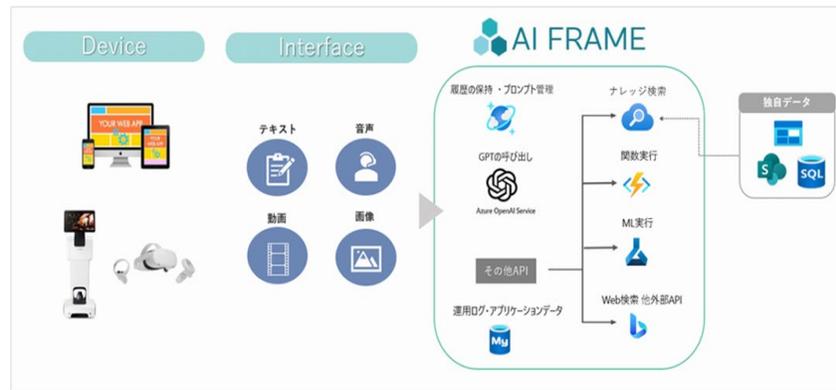
*: 株式会社矢野経済研究所
「XR(VR/AR/MR)対応HMD・スマートグラス市場に関する調査を実施」(2023年)

5. 2025年6月期 成長戦略 – 2. 戦略別詳細 | ① 先端技術(XR・AI)を活用した受託開発案件の強化

AI・データサイエンス技術の研究開発を手掛けるギャラクシース社との連携を進め、EC・教育・エンターテインメント等、様々な分野での課題解決に向けた活用、DXなどのイノベーションを支援し、受注及び売上の拡大を目指す

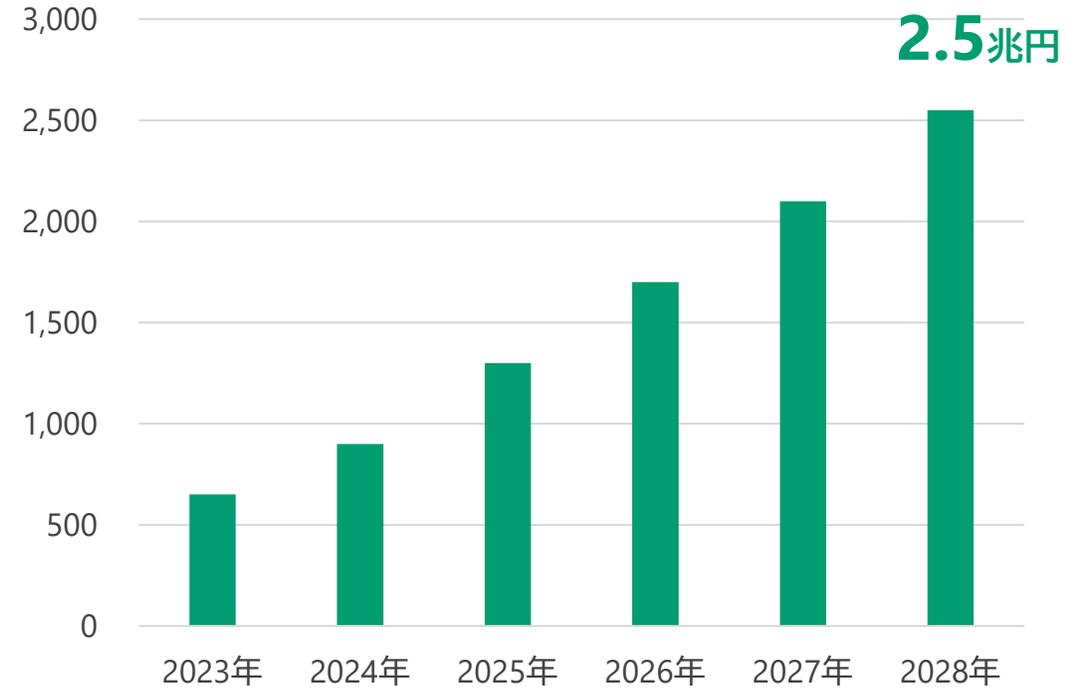
生成AIを活用した開発事例

当社が開発したシステム汎用基盤『AI Frame』を活用し、デジタルヒューマンと生成AIを活用したソリューションサービスを開発



国内AIシステム市場 支出額予測*

(十億円)

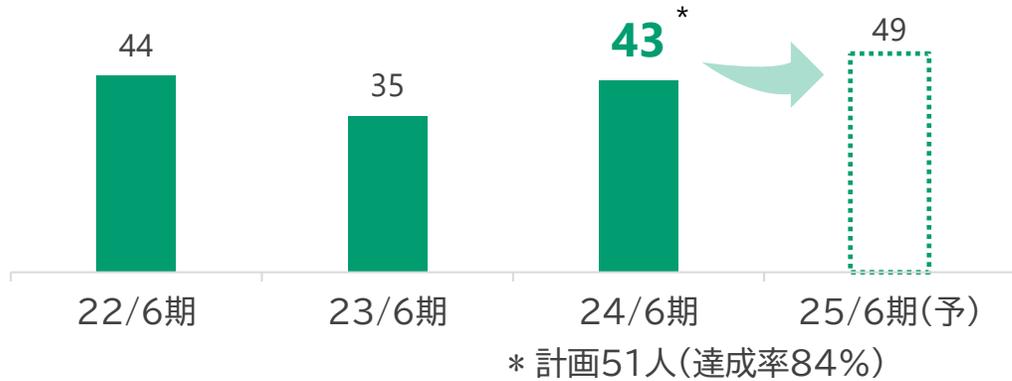


*:IDC Japan株式会社「国内AIシステム市場予測、2024年～2028年」(2024年)

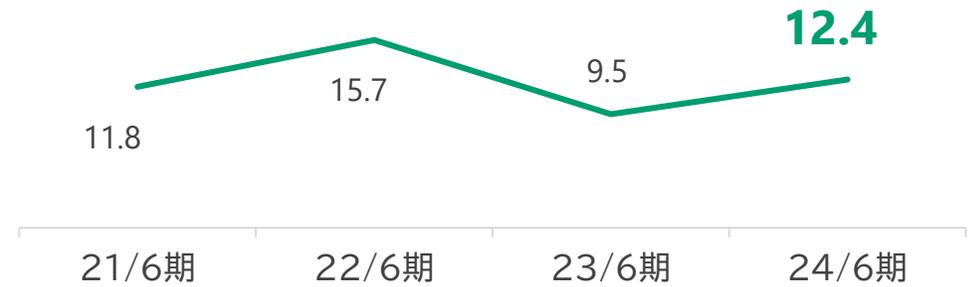
5. 2025年6月期 成長戦略 – 2. 戦略別詳細 | ② 組織力を高めるための環境整備と組織風土醸成を継続

人材の採用強化と早期戦力化、各社員のキャリアに応じた教育制度の整備を継続的に行い、技術力の底上げと組織全体のパフォーマンス向上を図る

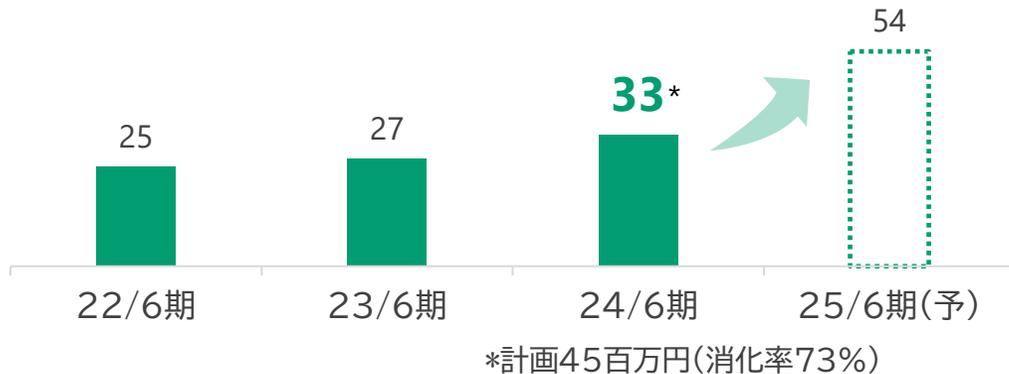
エンジニア採用実績(人)



離職率(%)



教育費全体(百万円)



1人あたり教育費(円)



5. 2025年6月期 成長戦略 – 2. 戦略別詳細 | ③ 流通プラットフォームの基盤強化、顧客獲得の推進

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





6. 2025年6月期業績見通し

6. 2025年6月期 見通し | 連結

増収総益の見通し

XR・AIにおける先端技術を活用した開発案件の受注強化による売上拡大
クロスボーダー流通プラットフォーム事業におけるセールス&マーケティング体制のさらなる強化

単位:百万円

	24/6期 実績	25/6期 予想	前期比 増減率	前期比 増減額
売上高	5,072	5,800	14.3%	727
営業利益	239	400	67.2%	160
経常利益	261	390	49.4%	129
当期純利益	155	230	47.5%	74
EBITDA	249	413	65.9%	164

6. 2025年6月期 見通し | セグメント別詳細

単位:百万円

	24/6期 実績	25/6期 予想	前期比 増減率	前期比 増減額
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%	170
セグメント利益率	16.6%	17.8%	-	+ 1.2pt
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	-	-	-	-



6. 2025年6月期 見通し | 株主還元

安定配当を堅持し、25/6期についても同額の5.0円を予定

	20/6期	21/6期	22/6期	23/6期	24/6期	25/6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* (%)	-	-	-	-	22.7	15.4

* 20/6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2025年9月頃を目途に予定しております。