

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

2025年9月25日



TechFirm Group

1. 事業内容 ----- 3

- 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

- 1. 全体像
- 2. 戦略別詳細
- 3. 成長ロードマップ

3. 2025年6月期業績ハイライト ----- 20

- 1. 決算実績
- 2. セグメント別詳細
- 3. 振り返り

4. 2025年6月期TOPICS ----- 29

5. 2026年6月期成長戦略 ----- 33

- 1. 全体像
- 2. 戦略別詳細

6. 2026年6月期業績見通し ----- 39

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。

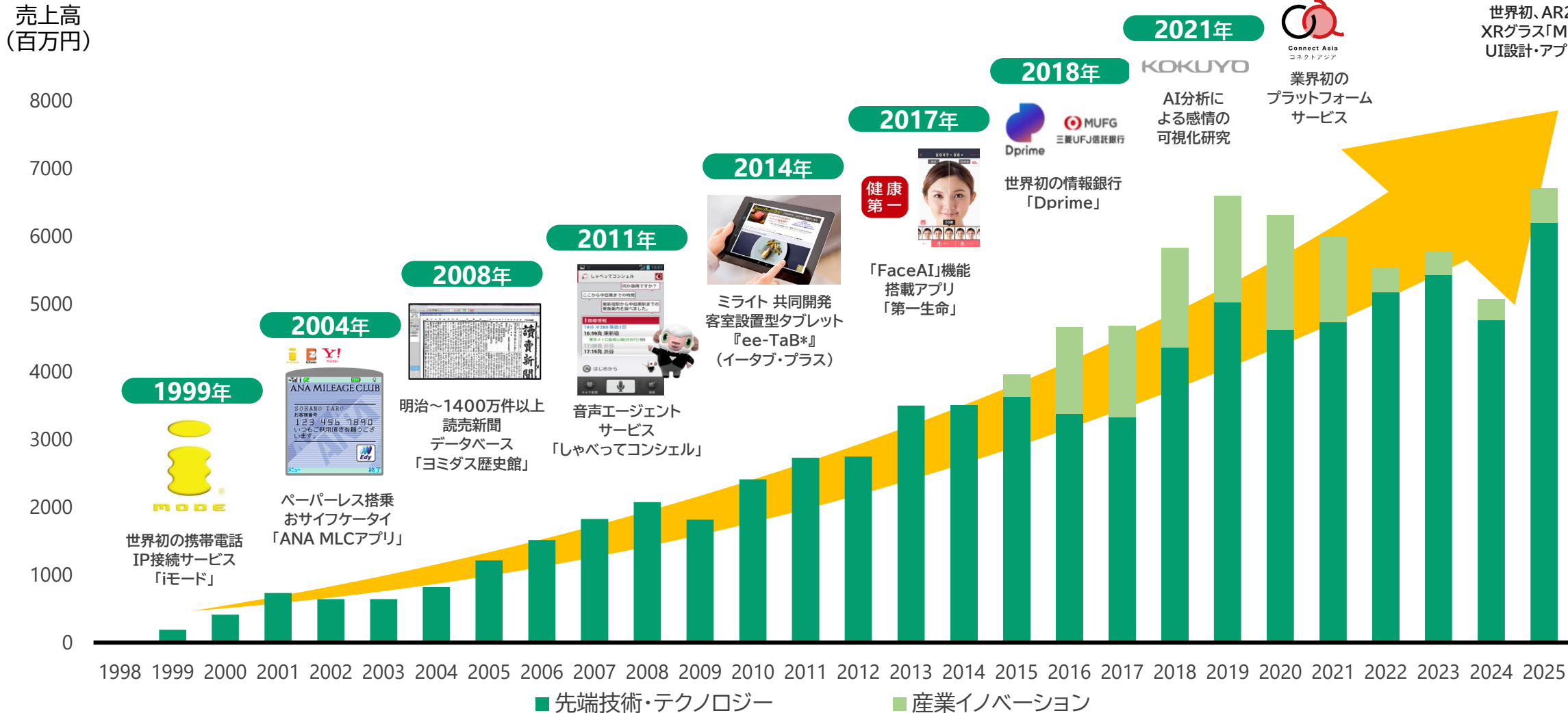
最先端を旨とするイノベーションパートナーから、産業や生活のあり方をガラリと変えるイノベーションパートナーへ。

「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。



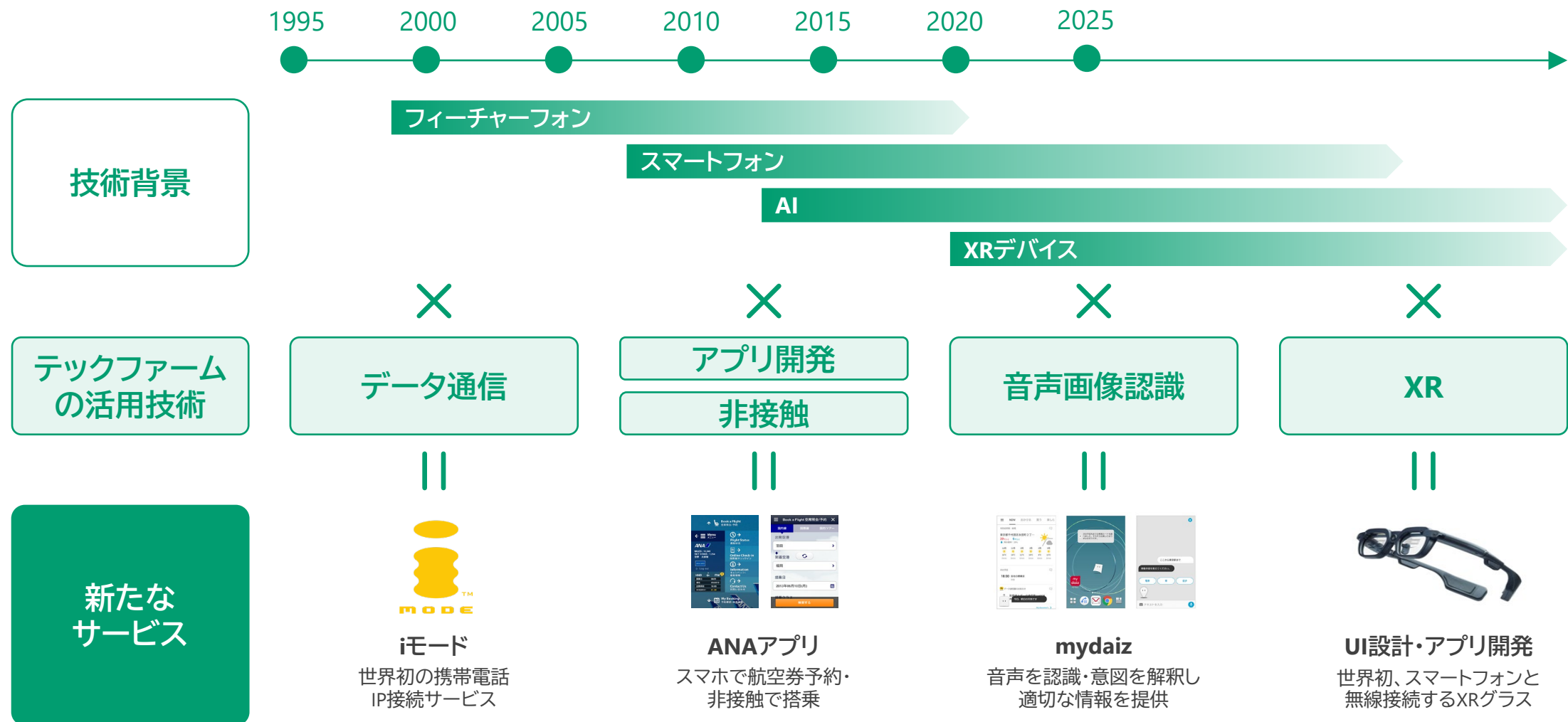
1. 事業内容 – 2. 沿革

世界初、日本初、業界初等の先進的な”未来づくり“に挑戦



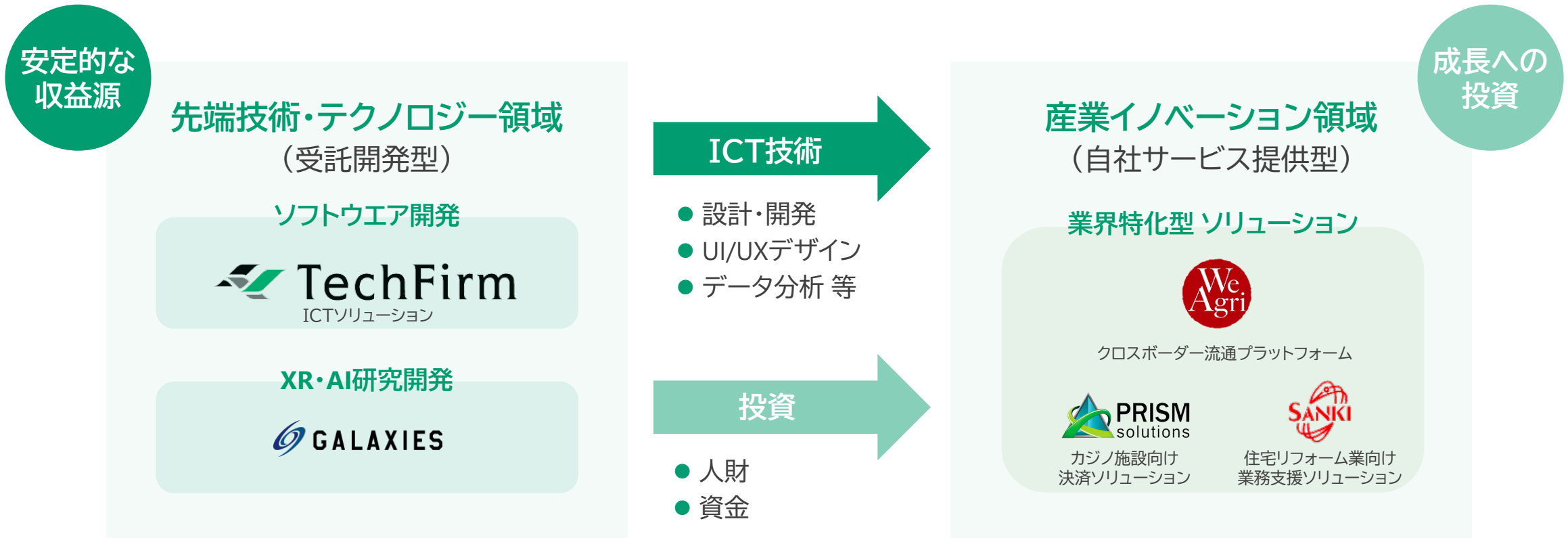
1. 事業内容 – 2. 沿革 | 時代背景と取り組み

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



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

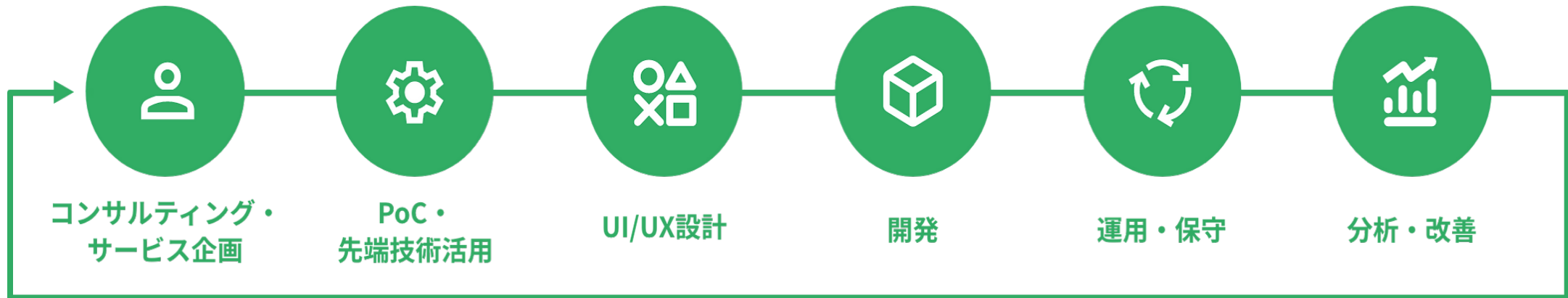


1. 事業内容 – 3. 事業概要 | 先端技術・テクノロジー領域

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

「企画」「開発」「運用」の専門家が次世代の最新技術やトレンドを駆使し、全ての領域をワンストップサービスで提供

事業内容



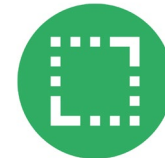
新技術を探求できる技術力

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、課題に対し企画提案から支援可能



シームレスな全体最適が可能

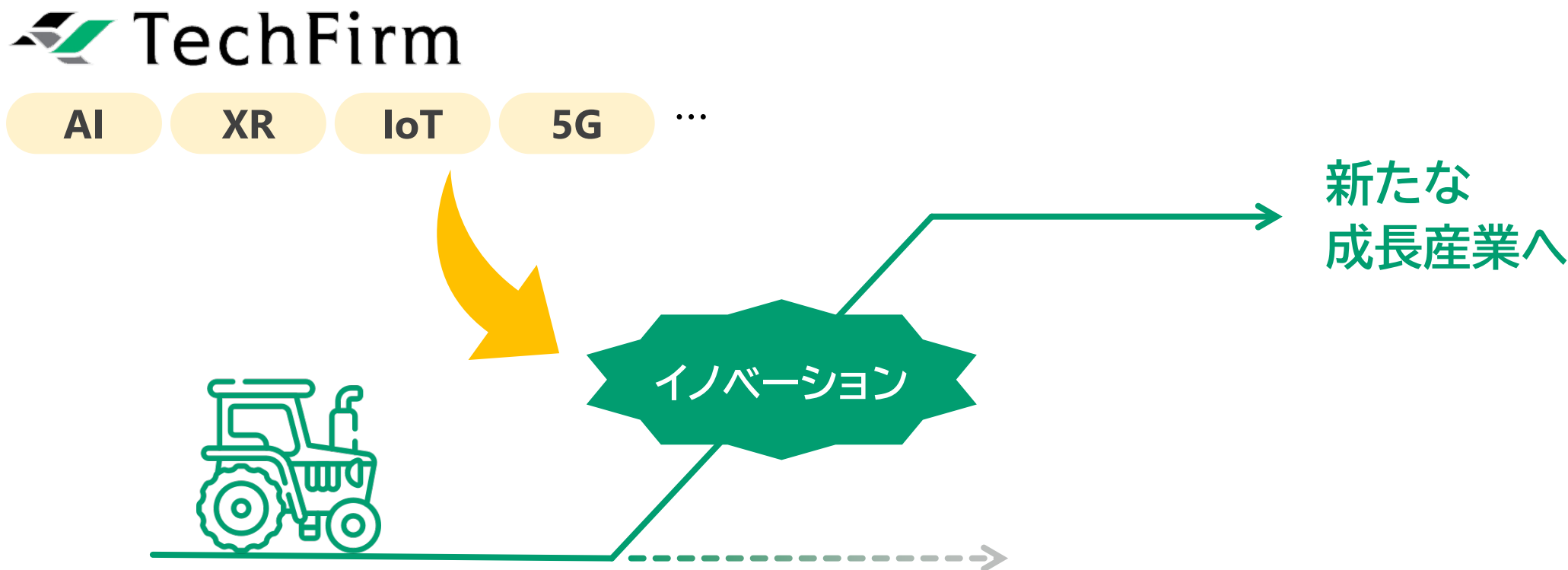
部分的な機能の開発ではなく、既存システムとの連携、サービスや業務全体を考慮したシームレスなUI設計・開発が可能

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

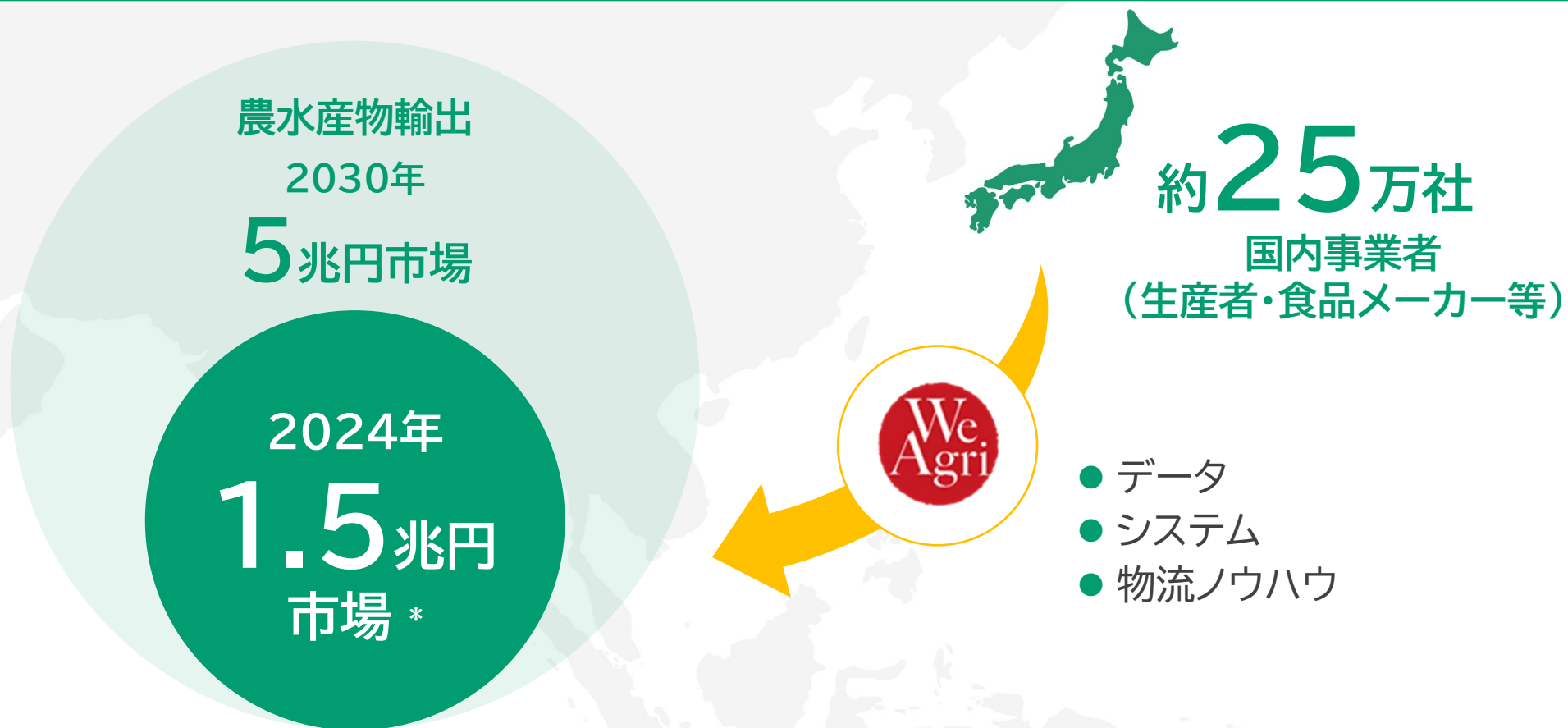
先端技術・テクノロジー領域で顧客企業との共創により蓄積した技術、知見や経験を応用



1. 事業内容 – 3. 事業概要 | 産業イノベーション領域

蓄積した流通データから需要等のAI予測支援や実効性のあるプラットフォームの提供など
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



* 農林水産省「2024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

日本企業の強みを東南アジア市場で最大化するための“成長支援パートナー”として、「調査」「デジタルマーケティング」「ECプラットフォーム」「データ分析」など、ビジネスの「創出」から「定着」まで一貫してサポート

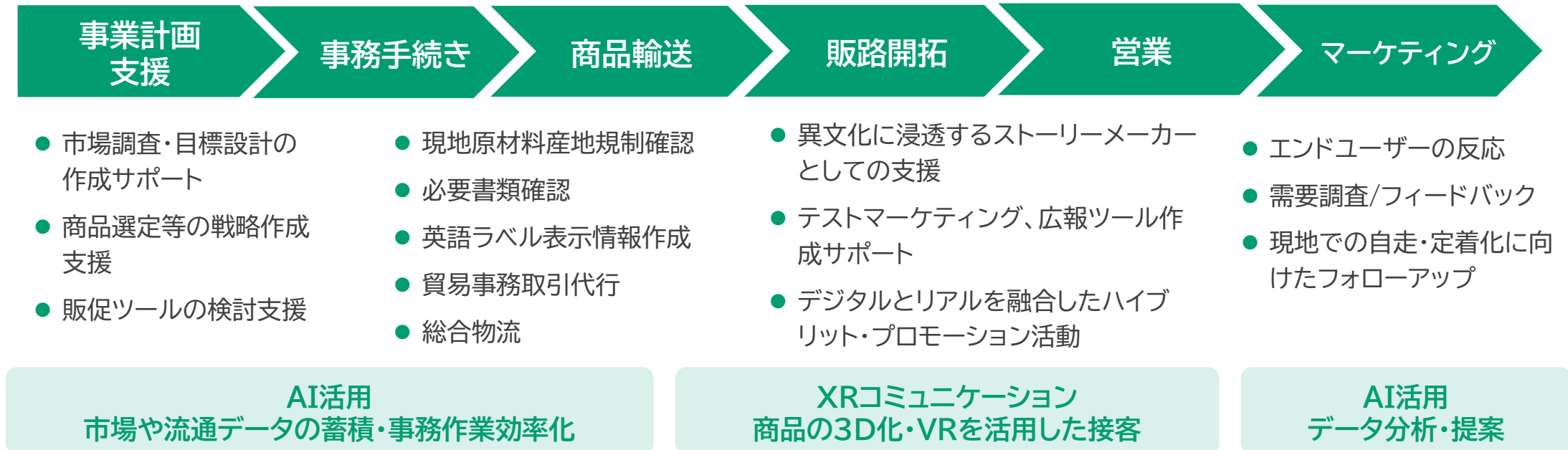


1. 事業内容 – 3. 事業概要 | 産業イノベーション領域

先端技術・テクノロジー領域で蓄積した技術、知見を活用し、海外進出を目指す企業を
IT × 流通ノウハウ × マーケティング で支援



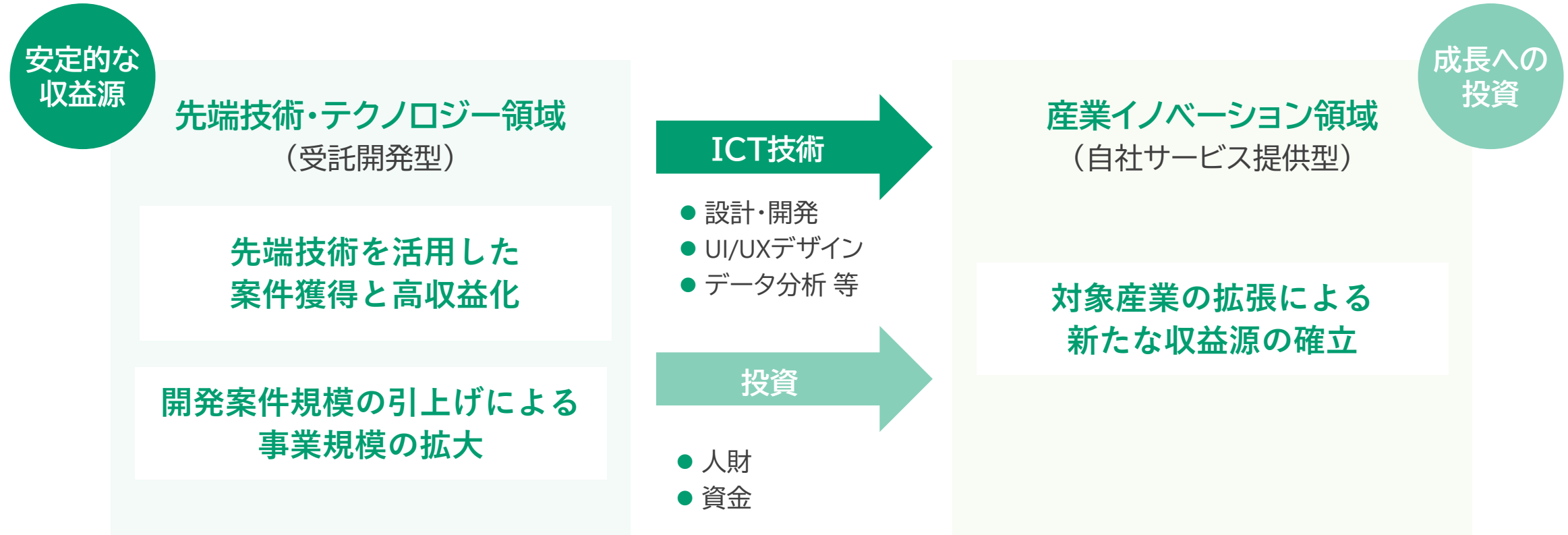
ビジネスの「創出」から「定着」まで
海外進出をハンズオン支援でサポート



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

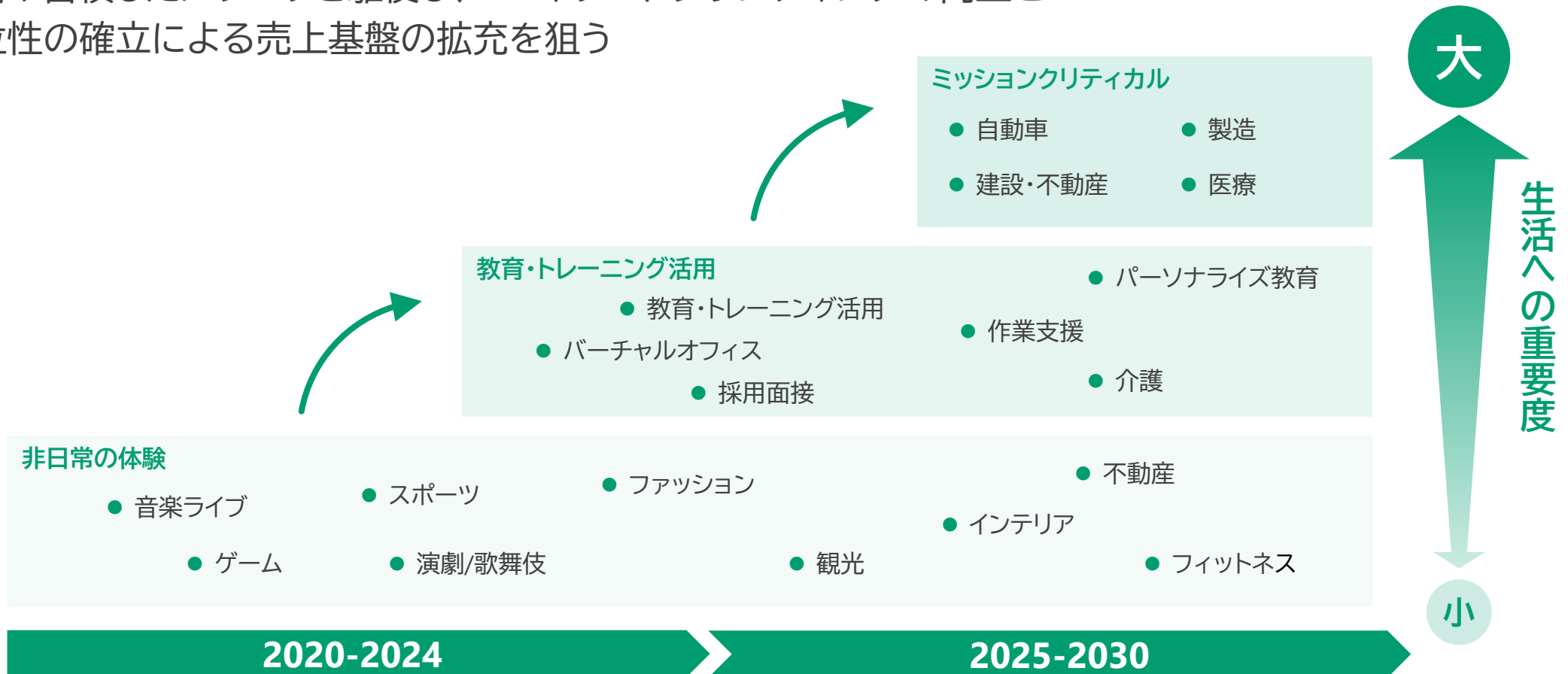
先端技術・テクノロジー領域において、先端技術案件の増加と開発規模引上げによる安定的な収益源を確保
産業イノベーション領域の自社サービスをグループの柱となる事業に成長させるべく投資を継続



2. 中長期戦略 – 2. 戦略別詳細 | 先端技術・テクノロジー領域

先端技術を活用した案件獲得と高収益化

XR技術は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、実証実験から本格的な社会実装へ最新技術や蓄積したノウハウを駆使し、コーポレートブランディングの向上と競争優位性の確立による売上基盤の拡充を狙う

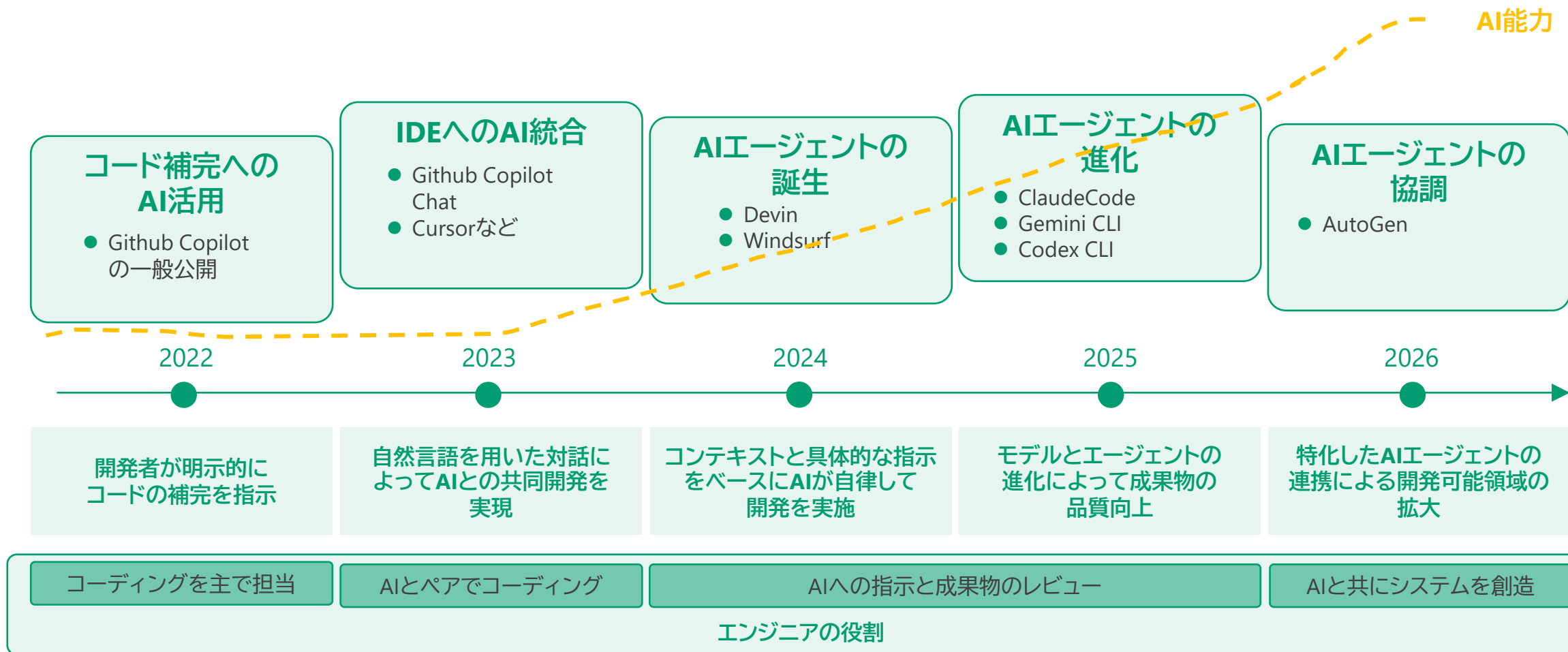


2. 中長期戦略 – 2. 戦略別詳細 | 先端技術・テクノロジー領域

先端技術を活用した案件獲得と高収益化

AIの役割は「コード補完のアシスタント」から「自律的な開発エージェント」へ変化

AIネイティブの開発プロセスへのシフトによる業務変革と生産性の向上による高収益化を推進



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、順調に拡大
今後は案件単価2億円超となるプロジェクトを複数狙い、さらなる拡大を目指す

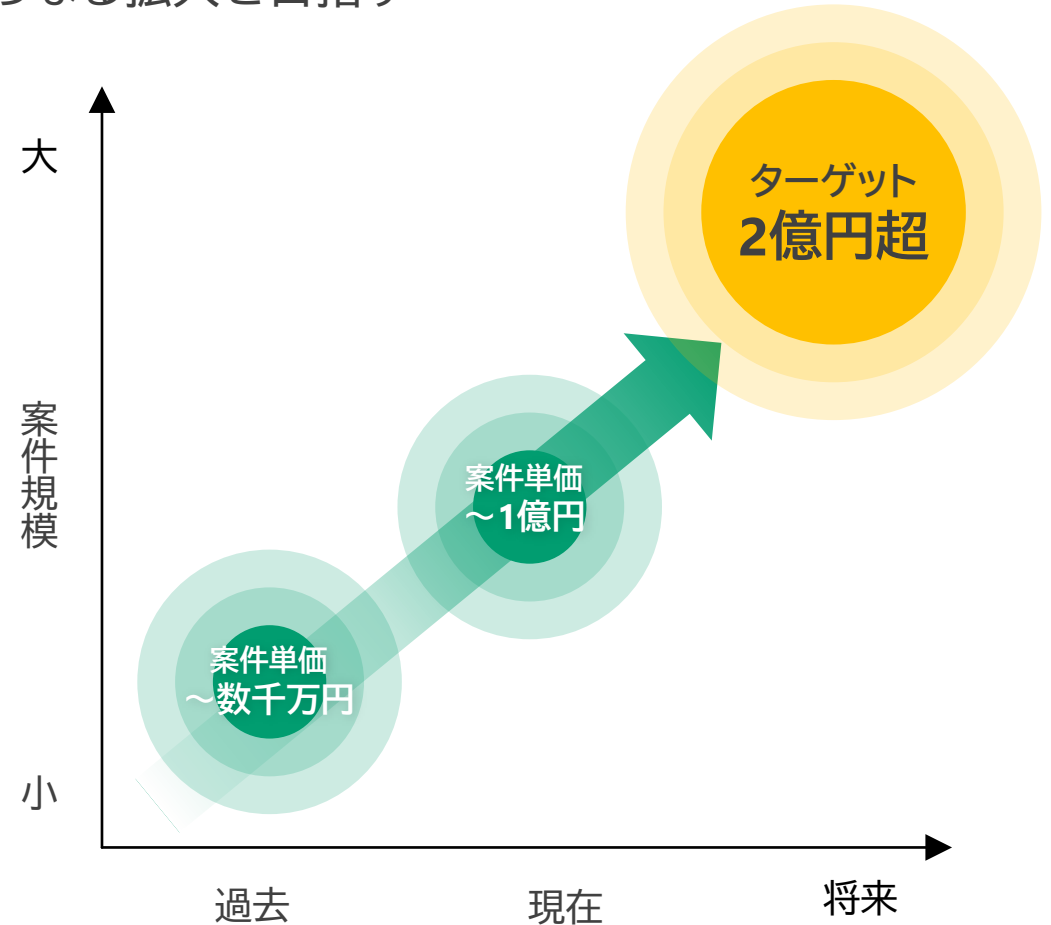
大型案件への対応

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 出典: Bloombergによる大阪カジノ構想の年間収益予測値(2025年)

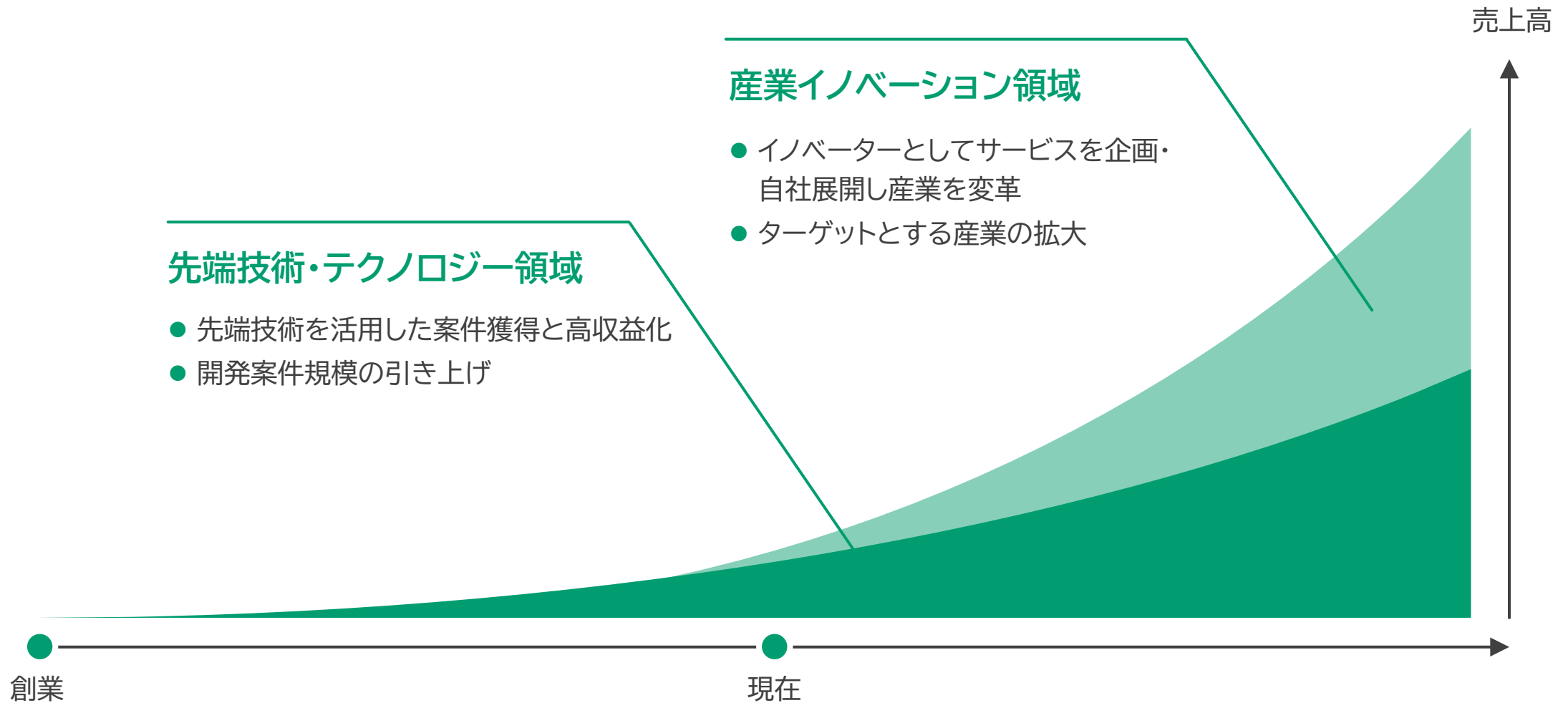
*2 出典: ㈱矢野経済研究所「住宅リフォーム市場に関する調査(2025年)」(2025年8月20日発表)より2024年の住宅リフォーム市場規模

*3 出典: 農林水産省による2030年の目標値

*4 出典: 経済産業省「令和5年度ヘルスケア産業基盤高度化推進事業(ヘルスケアサービス市場等に係る調査事業)」

2. 中長期戦略 – 3. 成長ロードマップ

先端技術・テクノロジー領域は旺盛な需要を取り込み安定的・着実な成長を進めるとともに産業イノベーション領域への投資を進め、グループの中核を成す事業を育成



3. 2025年6月期業績ハイライト

3. 2025年6月期業績ハイライト – 1. 決算実績 | 連結

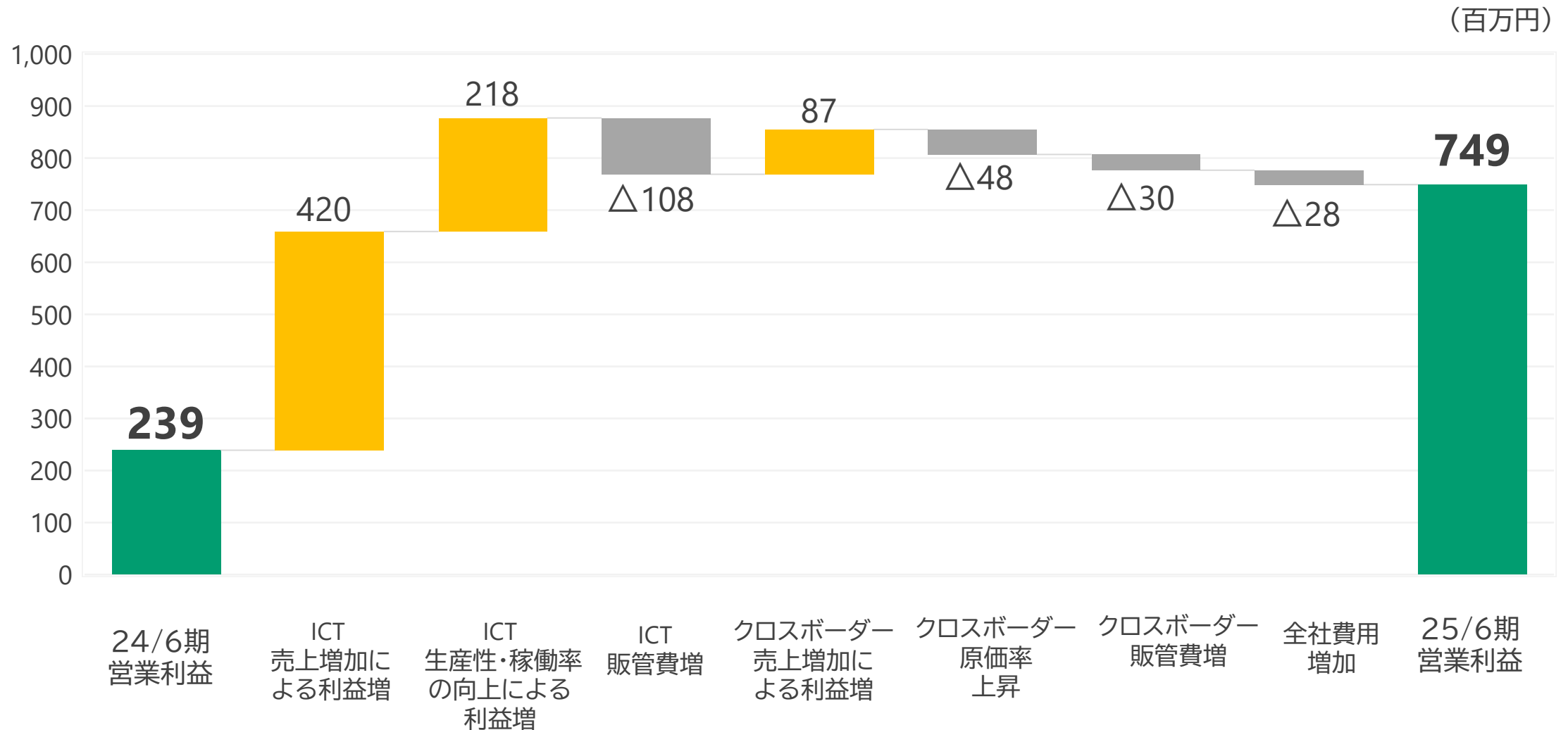
売上、利益ともに過去最高、営業利益、経常利益、当期純利益は前期比で倍増
修正予想比で売上、利益ともに予想を上回る

(百万円)

	24/6期 実績	25/6期 実績	前期比 増減率	前期比 増減額	修正予想 (5/9公表)	修正 予想比 増減率	修正 予想比 増減額
売上高	5,072	6,705	32.2%	1,633	6,500	3.2%	205
営業利益	239	749	213.3%	510	700	7.1%	49
経常利益	261	761	191.6%	500	700	8.7%	61
当期純利益	155	501	221.5%	345	420	19.4%	81
EBITDA	249	762	206.2%	513	713	6.9%	49

3. 2025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

各セグメントともに増収となり利益を底上げ、過去最高の営業利益(前期比+213%上昇)



3. 2025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

増収・増益

【増収】

既存・新規の大型開発案件の受注及び開発が順調に推移

【増益】

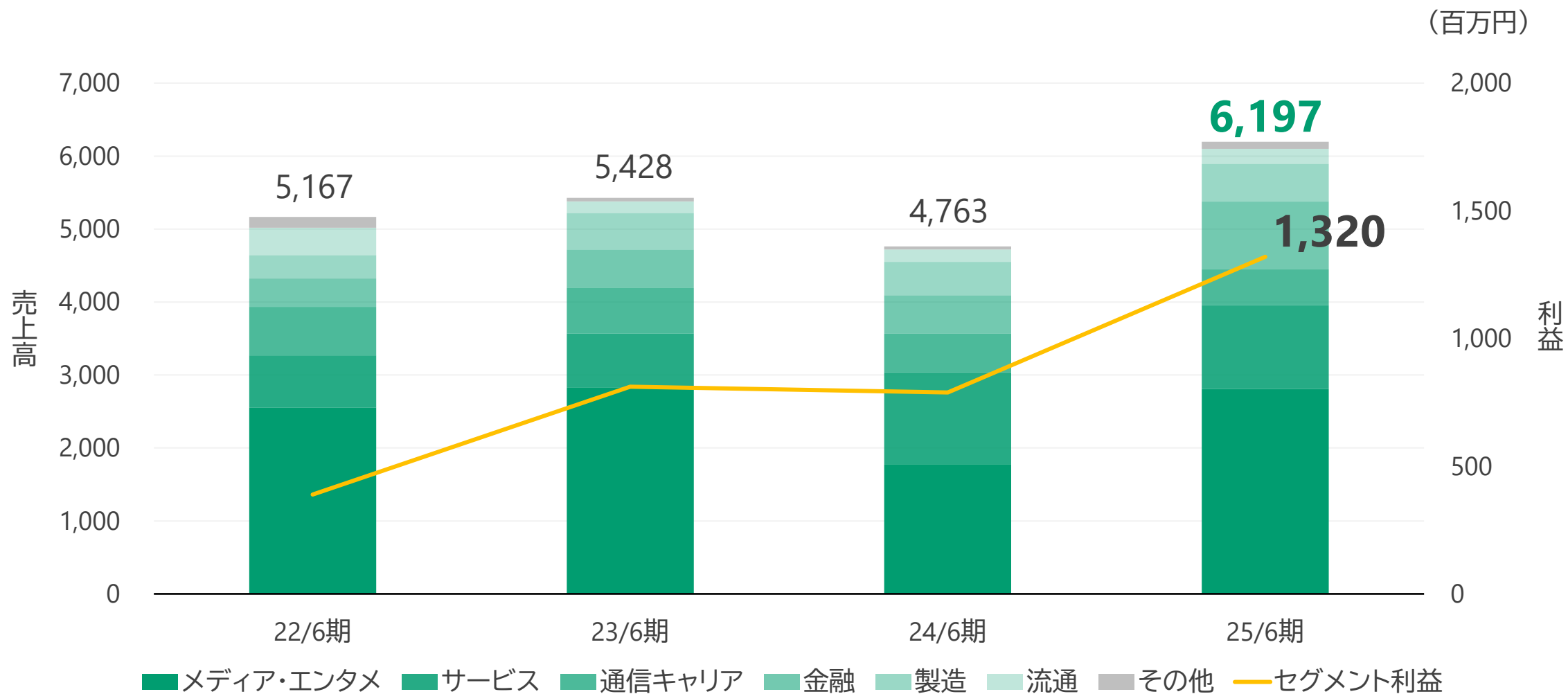
プロジェクトの品質管理やモニタリング体制の構築により安定的に推移し、不採算案件は大幅に減少
社内エンジニアの稼働率が高水準で推移、生産性が向上したことにより利益率が上昇

(百万円)

	24/6期 実績	25/6期 実績	前期比 増減率	前期比 増減額
売上高	4,763	6,197	30.1%	1,433
セグメント利益	789	1,320	67.3%	531
セグメント利益率	16.6%	21.3%	-	+ 4.7pt

3. 2025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・エンタメ業界の大型開発案件の受注及び開発が順調に推移し売上増加
プロジェクト管理体制の構築により採算は安定的に推移、稼働率及び生産性の向上により利益率上昇

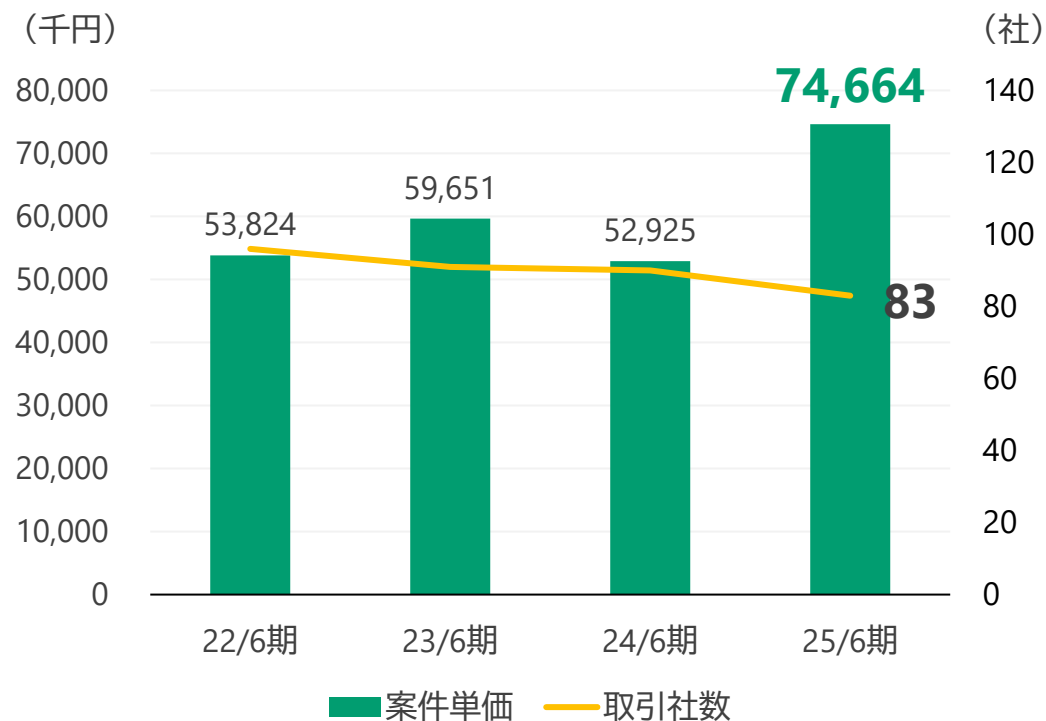


3. 2025年6月期業績ハイライト – 2. セグメント別詳細 | ICTソリューション事業

既存・新規の大型開発案件の受注が順調に推移し、案件単価は+41%上昇
 先端技術案件は幅広い業種への展開を見据え、外部への情報発信による新規案件獲得強化

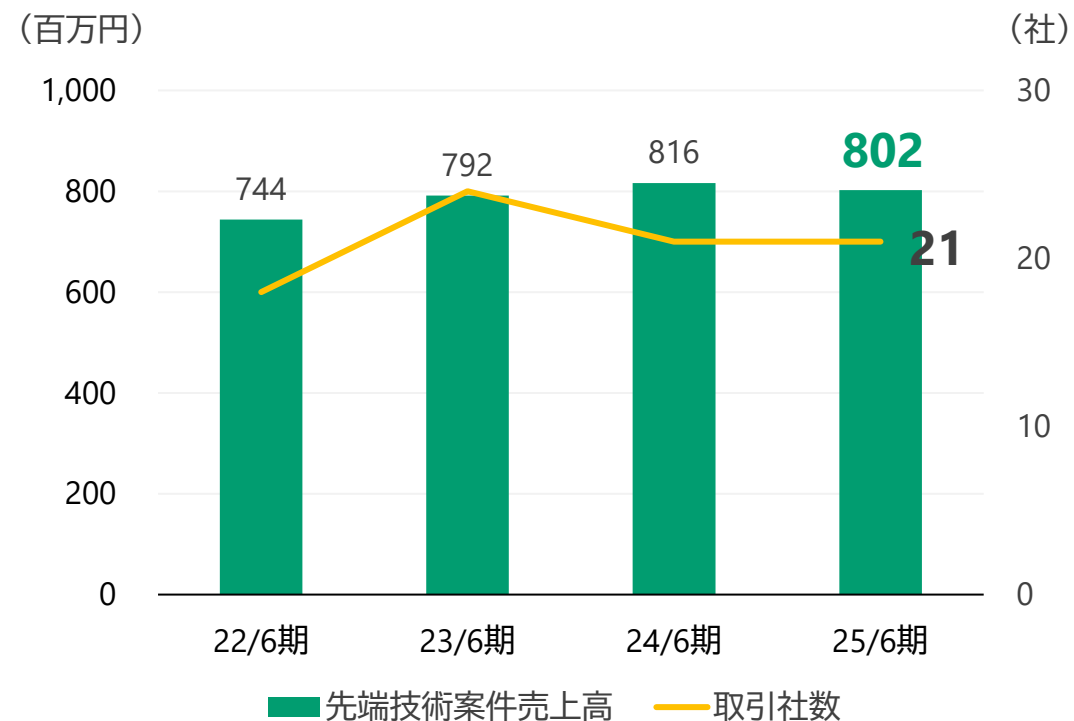
案件単価・取引社数の推移

顧客単価も増加傾向
 事業パートナーとしての顧客及び売上基盤の強化を継続



先端技術案件の売上高・取引社数の推移

売上と取引社数は横ばい、XR・VR関連の売上拡大を狙う



3. 2025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

増収・増益(赤字幅縮小)

【増収】

海外販路開拓支援サービスの顧客企業獲得に向けたプロモーション活動は順調に推移し、増収に寄与
toC向けのデジタル(EC、SNS)とシンガポールのリアル(直営店)を融合させた販売プロモーションを
本格稼働し、売上拡大へ

【投資継続】

流通プラットフォームサービスの認知度向上に向けた広告投資を継続
収集したデータを活用し、toC、toB両市場の顧客ニーズに沿った商材の提案、競争力のあるサービスライ
ンナップを拡充し、さらなる拡大を目指す

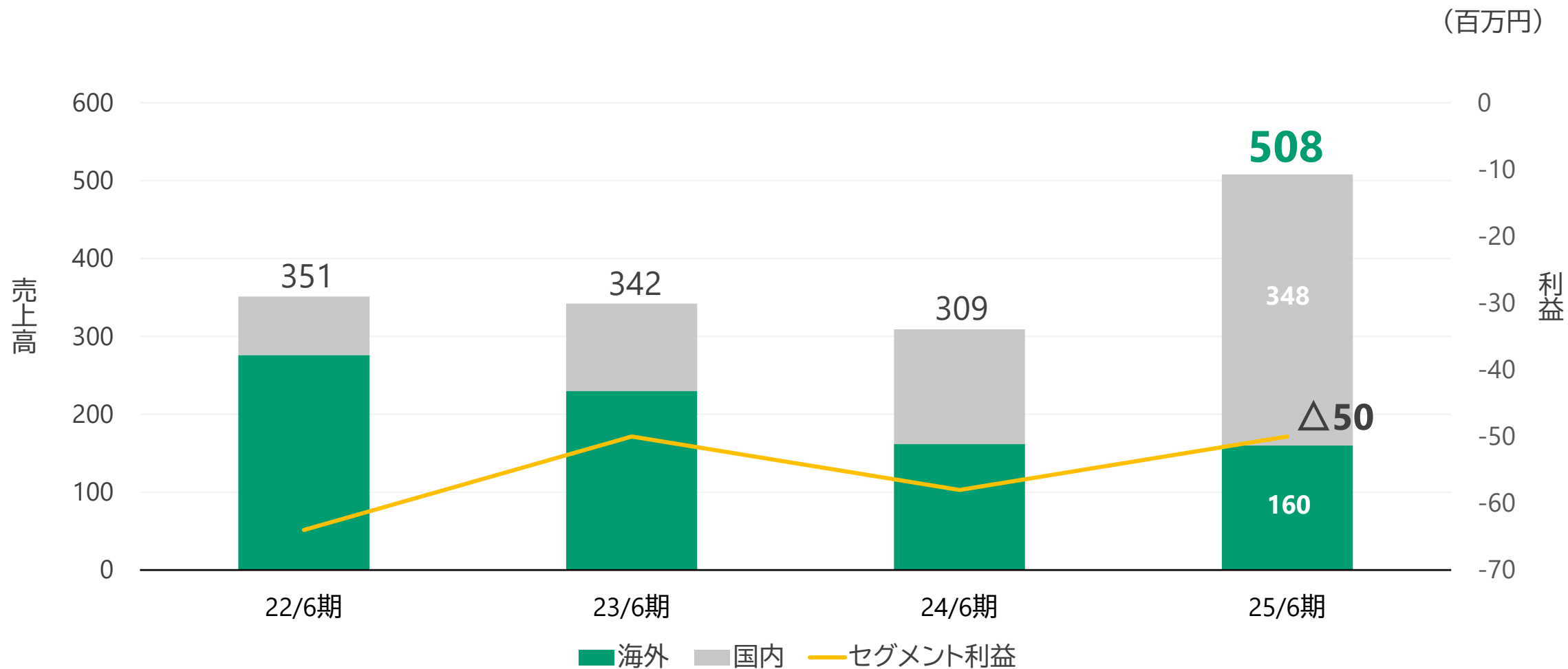
(百万円)

	24/6期 実績	25/6期 実績	前期比 増減率	前期比 増減額
売上高	309	508	64.5%	199
セグメント利益	△58	△50	-	7
セグメント利益率	-	-	-	-

3. 2025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

流通プラットフォームサービスの手数料売上、既存国内売上は着実に増加

サービスの基盤強化と認知度向上のための販売プロモーション活動への投資を継続しながら、赤字額は減少



3. 2025年6月期業績ハイライト – 3. 振り返り

施策	進捗状況	詳細
1 先端技術・テクノロジー領域 先端技術を活用した受託開発案件の強化		● AIインテグレーションによる次世代型データ分析ソリューションをリリース ● XR/VR等、先端技術を活用した案件の売上高は順調に推移
2 先端技術・テクノロジー領域 組織力を高めるための環境整備と組織風土醸成を継続		● 安定した採用活動と離職率の低下によりグループ全体の社員数は過去最高(計317名、2025年6月現在) ● 社員の能力開発とパフォーマンス向上を組織的に推進し、大型案件及び売上拡大を支える強固な体制を確立
3 産業イノベーション領域 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		● 売上高は前期比64.5%増加、利益は横ばい ● toC向け販売マーケティング活動を通じて豊富な実績データを収集しノウハウを蓄積 ● 流通量の拡大、収益化に繋げるための体制づくりを継続

4. 2025年6月期TOPICS

4. 2025年6月期TOPICS | 先端技術・テクノロジー領域

顧客の課題を解決するAIソリューション事例

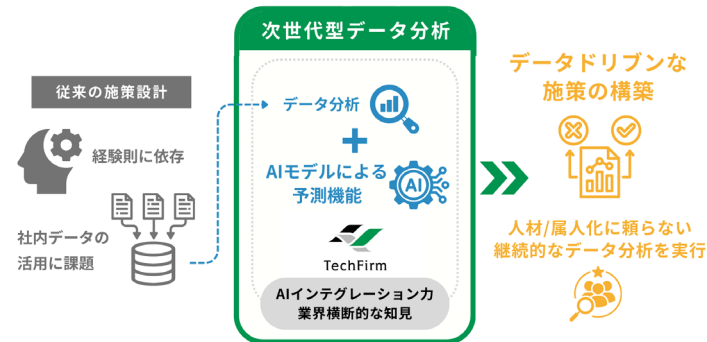
旅メディア『ことりっぴWEB』の AIレコメンド機能開発を支援

- ユーザー投稿のレコメンド機能をAI実装支援
- ・同サイトの世界観を保ちながら価値を高める技術支援を実施
 - ・ブランド体験を技術で支え、柔軟かつ自然な形でレコメンドを表示



「次世代型データ分析ソリューション」 アルビオンで先行実証

過去データに基づく最適解提示と新商品・サービスの将来予測を組み合わせた分析ソリューション



(活用事例)

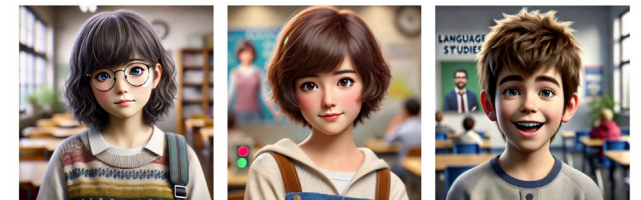
アルビオンにおける試供品配布効果検証

分析ソリューションを活用し、販売現場に寄り添った施策改善の方向性を明確化、現場検証を通じて効果測定と販促施策の最適化を支援

生成AIxデジタルヒューマン 教育分野に応用

コクヨ「授業シーンシミュレーションシステム」に技術協力

『AI Frame』(システム汎用基盤)を活用し生成AIとデジタルヒューマンを組み合わせた「感情推定」を可能とする次世代型コミュニケーションアバターシステムを開発



チャットを開始

参考資料「授業シーンシミュレーションシステム」
<https://www.kokuyo.co.jp/openlab/project/09/>

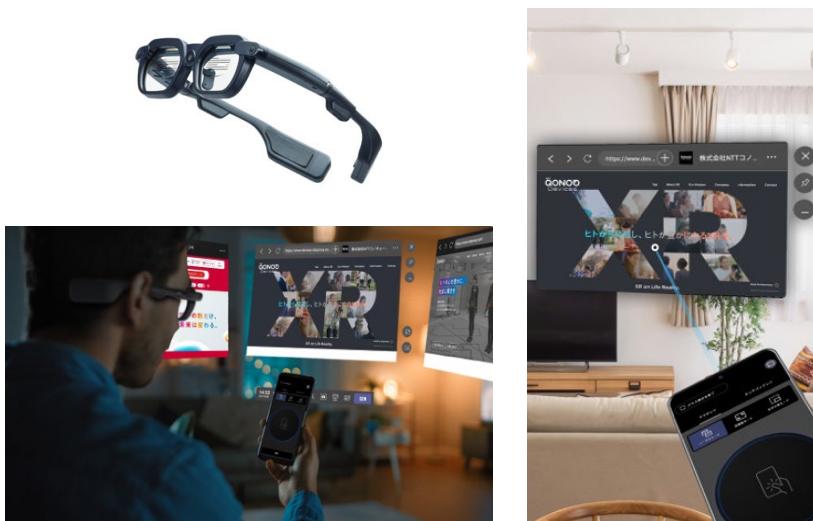
4. 2025年6月期TOPICS | 先端技術・テクノロジー領域

デバイスを用いたXR/VRによる先進的開発事例

世界初、スマートフォンと無線接続するAR2搭載XRグラス『MiRZA』 UI設計及びアプリを開発

NTTコネクテッドデバイス社 XRグラスの特性と利用シーンを踏まえ開発を実施

- ・外出先でもスマホでスムーズな操作が可能なUI設計
- ・グラス向けスマホアプリを複数開発



集合型VR研修の運営をサポートする「XRデバイス統合管理ツール」を自社開発

複数デバイスを一括操作、VR研修の同時進行・制御が可能に

- ・企業で行う集合型VR研修の導入増加が追い風
- ・講師側の操作・進行のオペレーション負荷を大幅に軽減
- 受講者個々の状況も把握が可能



管理画面イメージ(動画)

https://youtu.be/jHjShrvB_qA

4. 2025年6月期TOPICS | 産業イノベーション領域

デジタルマーケティング、ECによるプラットフォームの本格稼働

シンガポールを拠点に顧客ビジネスの「創出」から「定着」、一貫したサポート体制を構築

- 地方自治体、経済団体や金融機関と連携し取引企業数は増加、EC、デジタルマーケティング、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、デジタル上での販売とマーケティング両方を展開
- 昨年6月よりシンガポールのショッピングモール「オーチャードポイント」内の直営店(リアル)でも販売プロモーションを開始
- デジタル(EC、SNS)とリアル(直営店)を融合させたプロモーションを多数開催し、多くの集客に成功
- toC、toB両市場の活動を通じて蓄積されたデータを活用し、東南アジア市場に適した商材の検証・提案を行い顧客の商流拡大、商品のラインナップの拡充を継続
- プラットフォーム上でのデジタル活用サービスのさらなる拡充を行う



2025年3月開催の販売プロモーション
国際ウーマンデー
(Empowering Woman to Shine)



2025年8月開催の販売プロモーション
(Taste Japan Fair - Free Tasting Special!)



直営店
シンガポール 一等地
オーチャードエリア

5. 2026年6月期成長戦略

5. 2026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 人財への投資と組織力を高めるための環境整備を継続
- 2 AIを活用した効率的な開発体制構築による受注拡大と高収益化の推進
- 3 先端技術分野のノウハウを活用した新たなサービスの創出

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

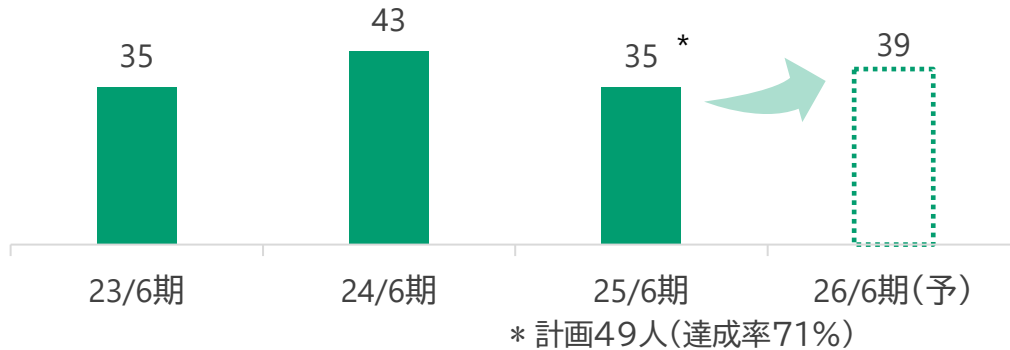
- 4 プラットフォームサービスの認知度向上と競争力のあるサービスラインナップの拡充

5. 2026年6月期 成長戦略 – 2. 戦略別詳細 |

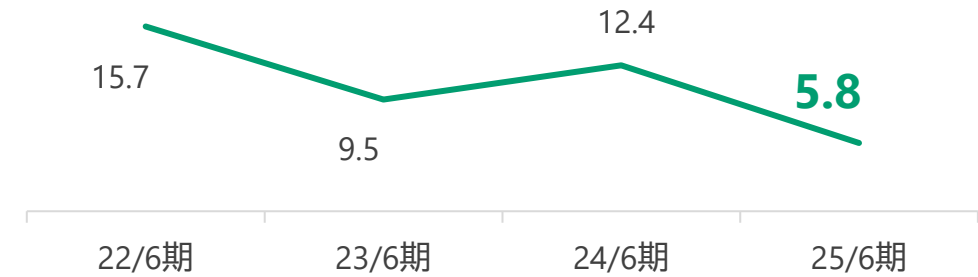
① 人財への投資と組織力を高めるための環境整備を継続

人財採用の強化と早期戦力化、技術力の向上とパフォーマンス向上を目的とした体系的な教育研修への投資を継続

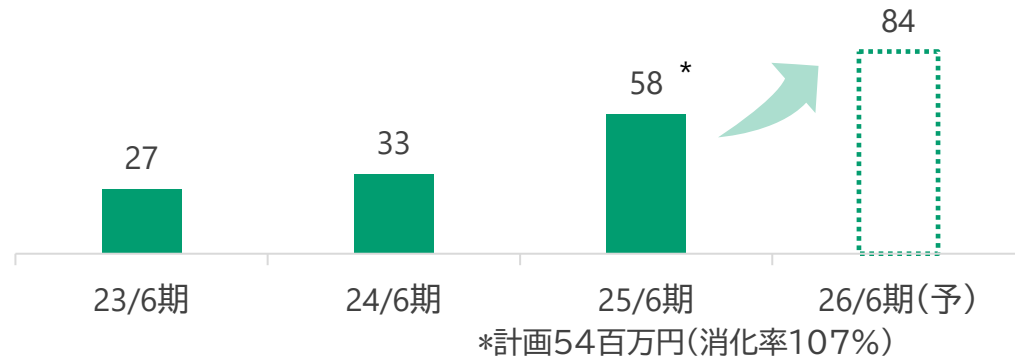
エンジニア採用実績(人)



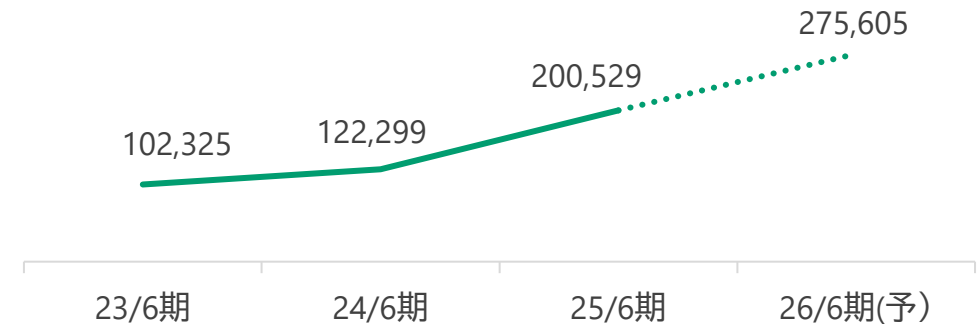
離職率(%)



教育費全体(百万円)



1人あたり教育費(円)



5. 2026年6月期 成長戦略 – 2. 戦略別詳細 |

② AIを活用した効率的な開発体制構築による受注拡大と高収益化の推進

生成AIを活用した高度な開発体制を構築、生産性の向上と高収益化を目指す
大規模な投資案件やリプレイス需要を取り込むことによる売上拡大

複数の生成AIを活用した独自の社内システム *1

最新のAIコードエディタ「Windsurf」を活用した社内システムを開発。従来、引継ぎが難しかった複雑なシステムのベンダーチェンジ、リプレイス案件の課題解消に繋がり、今後の受注機会の拡大を目指す

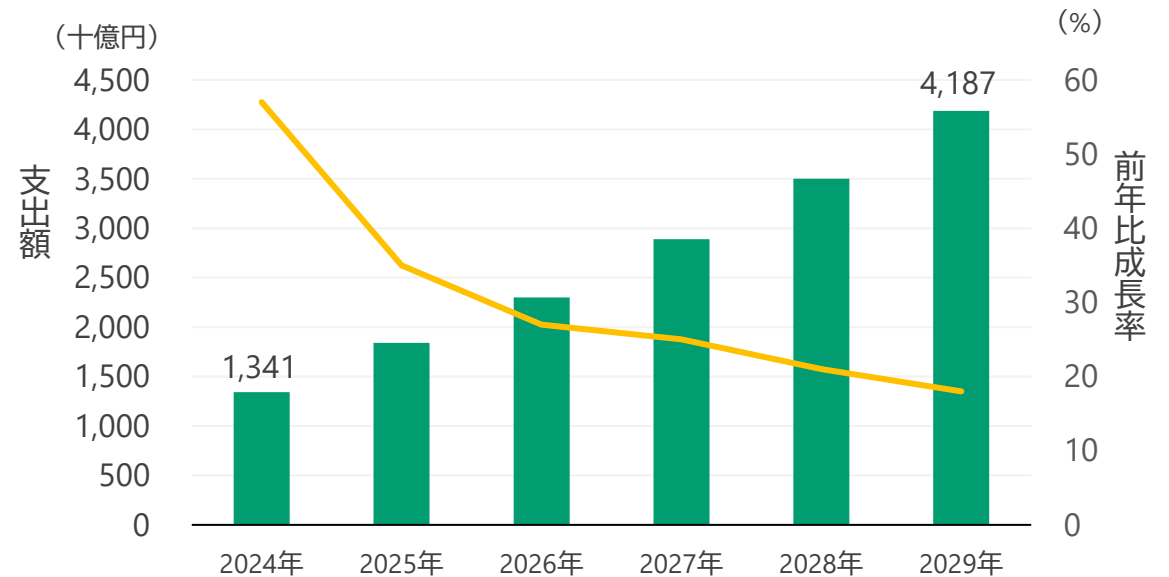
【Rescue Tech(レスキューテック)】

お悩みを抱えたご担当者様に向けた
システムの引継ぎ・リプレイス支援サービスを提供
(サービスページ)

<https://www.techfirm.co.jp/rescuetech>



国内AIシステム市場予測 *2



*1 2025/2/13 PRリリース

<https://www.techfirm-hd.com/pressrelease/20250213.html>

*2 出典: IDC, 国内AIシステム市場予測、2025年～2029年, doc # JPJ52153625, April 2025

5. 2026年6月期 成長戦略 – 2. 戦略別詳細 |

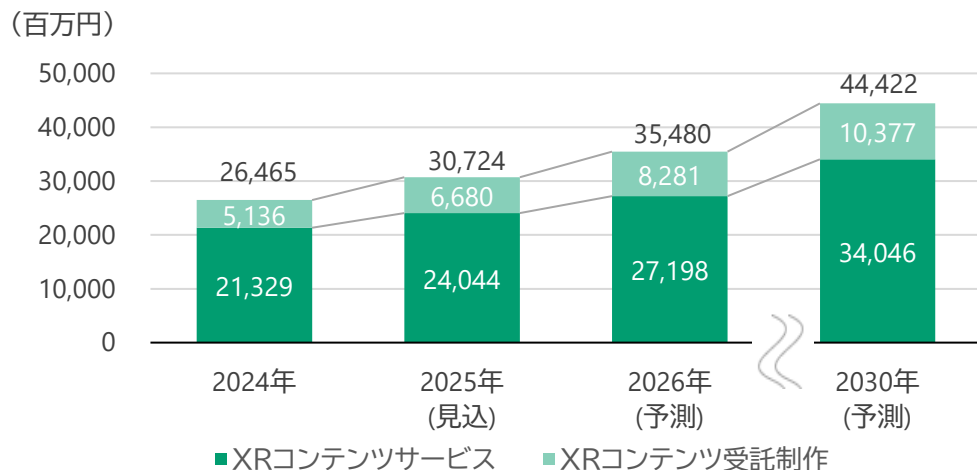
③ 先端技術分野のノウハウを活用した新たなサービスの創出

先端技術の導入により事業の発展がさらに見込める産業への開発実績を積み、コーポレートブランディングの向上とEC・XR・ドローン x AI分野の競争優位性の確立による新たな売上基盤の拡充を図る

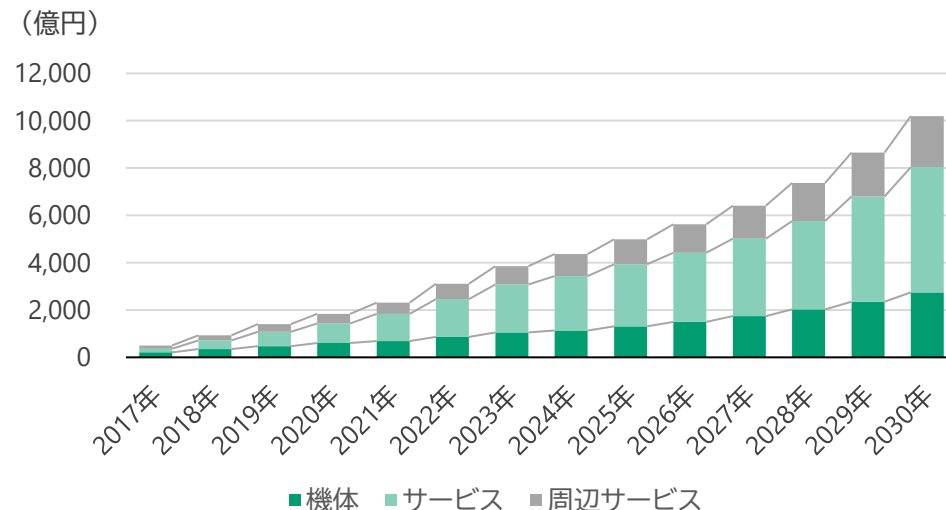
EC x AI開発 ^{*1} ECサイト向け音声コンテンツ生成サービス『ECCast』(イーシーキャスト) サービス開始

UX・AIノウハウの融合でECに最適化された音声体験を設計
・ECサイトへの導入が簡単 ・記憶に残る音声表現
・顧客体験の向上とCVRへの貢献 ・越境EC、海外展開にも対応

国内法人向けXRコンテンツ市場規模推移 ^{*2}



国内ドローンビジネスの市場規模予測 ^{*3}



*1 2025/8/18 PRリリース

<https://www.techfirm-hd.com/pressrelease/20250818.html>

*2 出典: 榊矢野経済研究所「国内XR(VR/AR/MR)市場に関する調査(2025年)」(2025年8月4日発表)

注: 法人向け(BtoB)受託製造事業者売上高ベース

*3 出典: インプレス総合研究所「ドローンビジネス調査報告書2025」

5. 2026年6月期 成長戦略 – 2. 戦略別詳細 |

④ プラットフォームサービスの認知度向上と競争力のあるサービスラインナップの拡充

ハイブリッド・プロモーション強化、競争力のある商品拡充で流通量及び規模拡大を狙う



6. 2026年6月期業績見通し

6. 2026年6月期 見通し | 全体

中長期の成長へ向けた戦略的投資^{*}により短期的に利益低下
各セグメント共に増収の見通し、今後の成長に向けた体制の強化、基盤強化を継続

	(百万円)			
	25/6期 実績	26/6期 予想	前期比 増減率	前期比 増減額
売上高	6,705	7,200	7.4%	494
営業利益	749	600	△19.9%	△149
経常利益	761	580	△23.8%	△181
当期純利益	501	330	△34.2%	△171
EBITDA	762	621	△18.5%	△141

^{*} 中長期の成長に向けた戦略的投資の詳細はP34～P38を参照

6. 2026年6月期 見通し | セグメント別詳細

(百万円)

	25/6期 実績	26/6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	6,197	6,600	6.5%	402
セグメント利益	1,320	1,150	△12.9%	△170
セグメント利益率	21.3%	17.4%	-	△3.9pt
クロスボーダー流通プラットフォーム事業				
売上高	508	600	18.0%	91
セグメント利益	△50	△10	-	40
セグメント利益率	-	-	-	-

6. 2026年6月期 見通し | 株主還元

連結業績や財務状況等を勘案し25/6期に増配、26/6期についても同額の8.0円を予定

	21/6期	22/6期	23/6期	24/6期	25/6期	26/6期 (予想)
1株当たり配当 (円)	5.0	5.0	5.0	5.0	8.0	8.0
配当金総額 (百万円)	35	35	35	35	56	56
配当性向* (%)	-	-	-	22.7	11.3	17.2

* 21/6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)	- 優秀な人財の確保 - 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)	- 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	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)	- 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
人財の確保及び育成	全社	先端技術や大型案件を担える優秀な人財の確保と継続的な人財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、人財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)	- 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	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:中／時期:不明／影響度:大)	- 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	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)	- 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2026年9月頃を目途に予定しております。