

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



TechFirm Group

2026年9月 東証グロース 3625

1. 事業内容・ビジネスモデル -----	3	4. 2027年6月期 成長戦略 -----	29
1. ミッション		1. 全体像	
2. 沿革		2. 戦略別詳細	
3. 事業概要			
2. 2026年6月期 業績ハイライト -----	13	5. 2027年6月期 業績見通し -----	35
1. 決算実績			
2. セグメント別詳細		6. 2026年6月期 TOPICS -----	39
3. 振り返り			
3. 基本方針と中長期成長戦略 -----	22	7. Appendix -----	43
1. 全体像		1. 人財投資の進捗	
2. 戦略別詳細		2. リスク情報	
3. 成長ロードマップ			

1. 事業内容・ビジネスモデル

1. 事業内容・ビジネスモデル – 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。

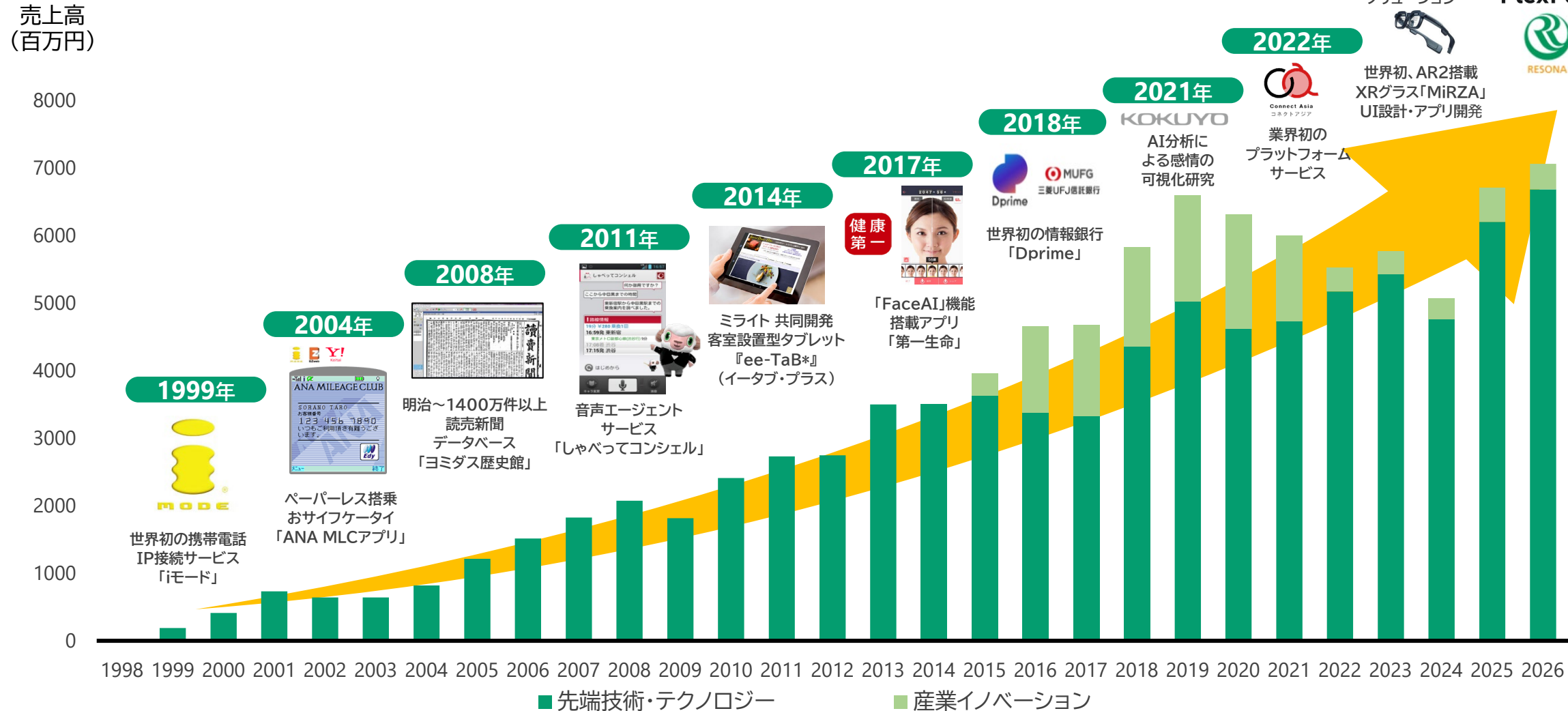
最先端を旨とするイノベーションパートナーから、産業や生活のあり方をガラリと変えるイノベーションパートナーへ。

「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。



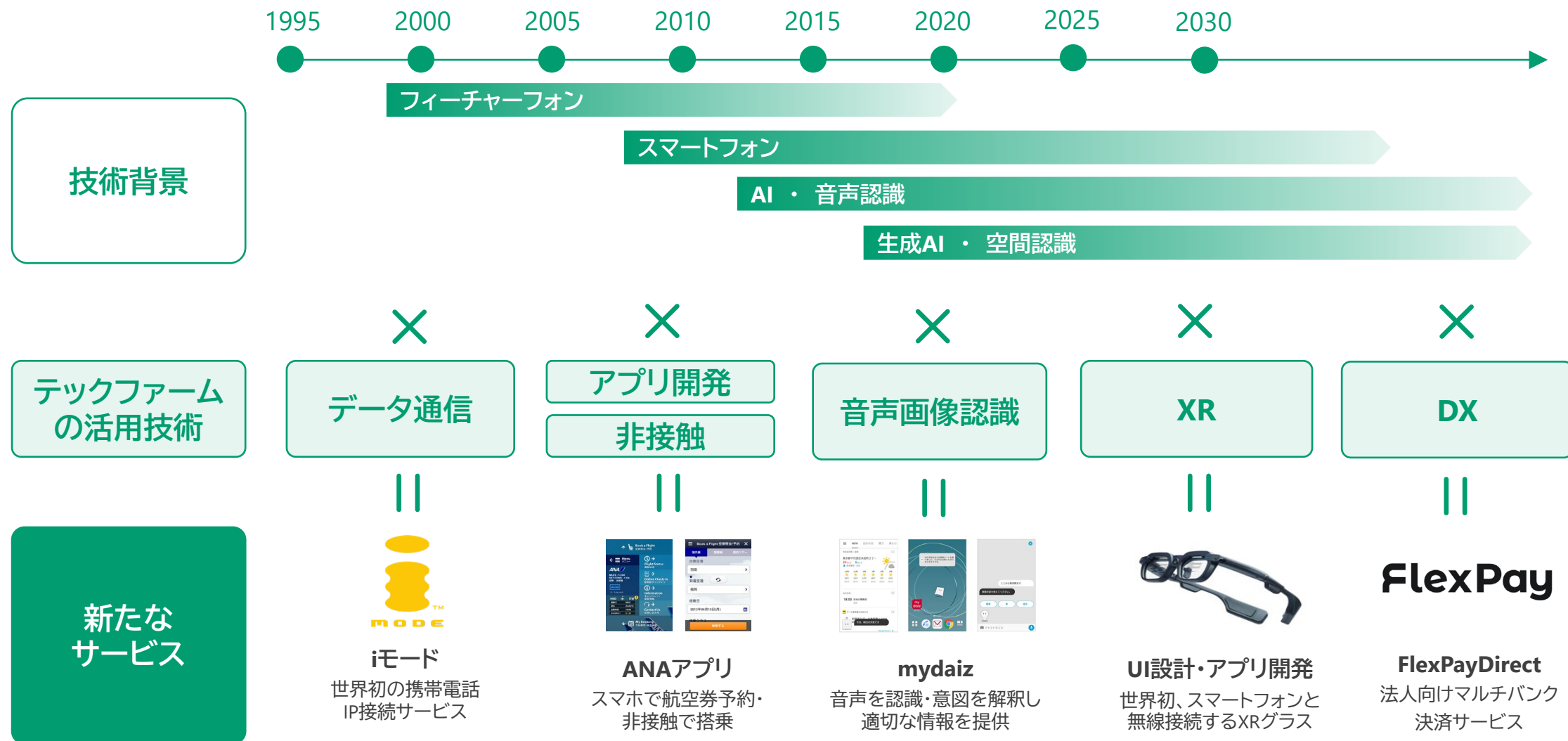
1. 事業内容・ビジネスモデル – 2. 沿革

世界初、日本初、業界初等の先進的な”未来づくり“に挑戦



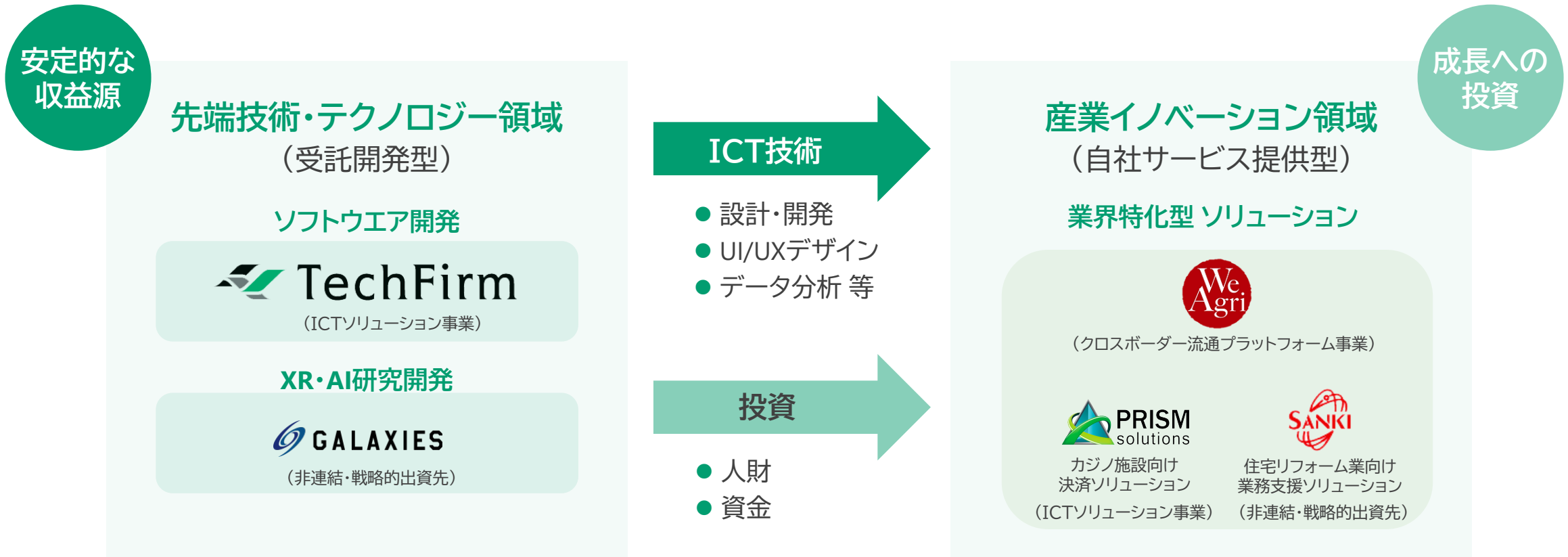
1. 事業内容・ビジネスモデル – 2. 沿革 | 時代背景と取り組み

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・ビジネスモデル – 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

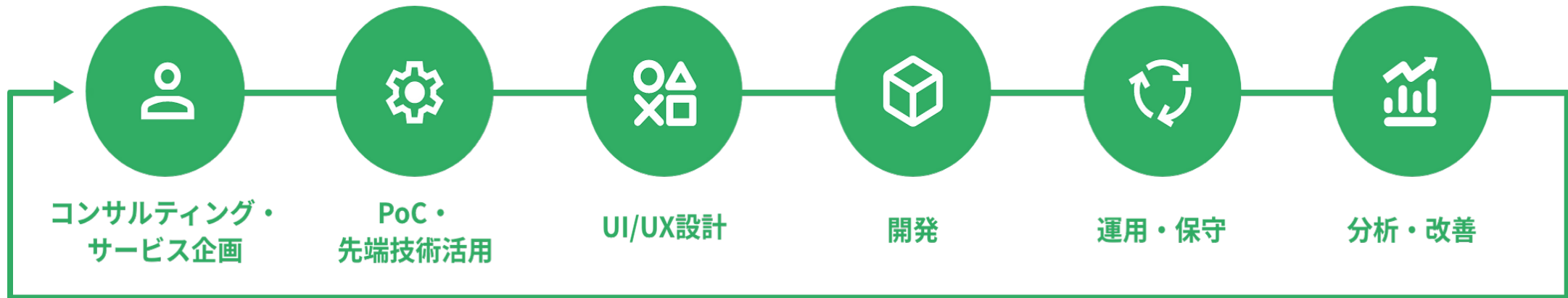


1. 事業内容・ビジネスモデル – 3. 事業概要 | 先端技術・テクノロジー領域

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



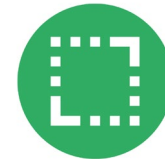
新技術を探求できる技術力

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

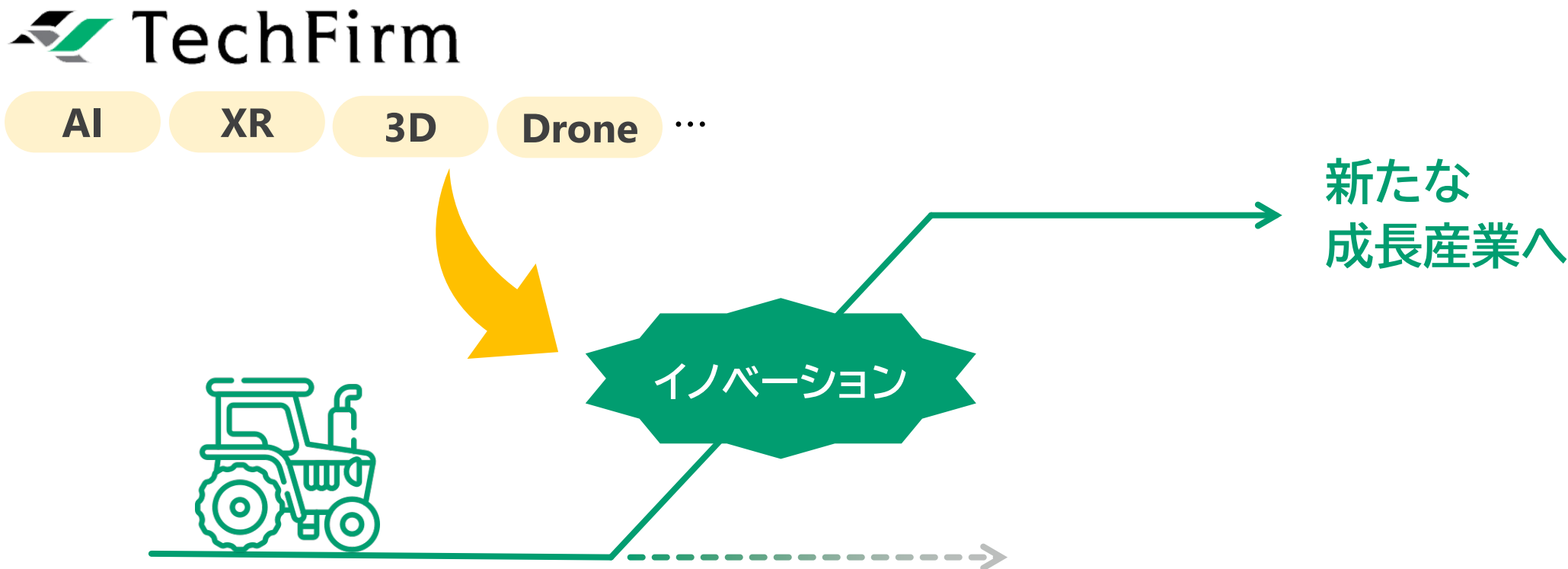
部分的な機能の開発ではなく、既存システムとの連携、サービスや業務全体を考慮したシームレスなUI設計・開発が可能

1. 事業内容・ビジネスモデル – 3. 事業概要 | 産業イノベーション領域

AIと先端技術の社会実装によって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

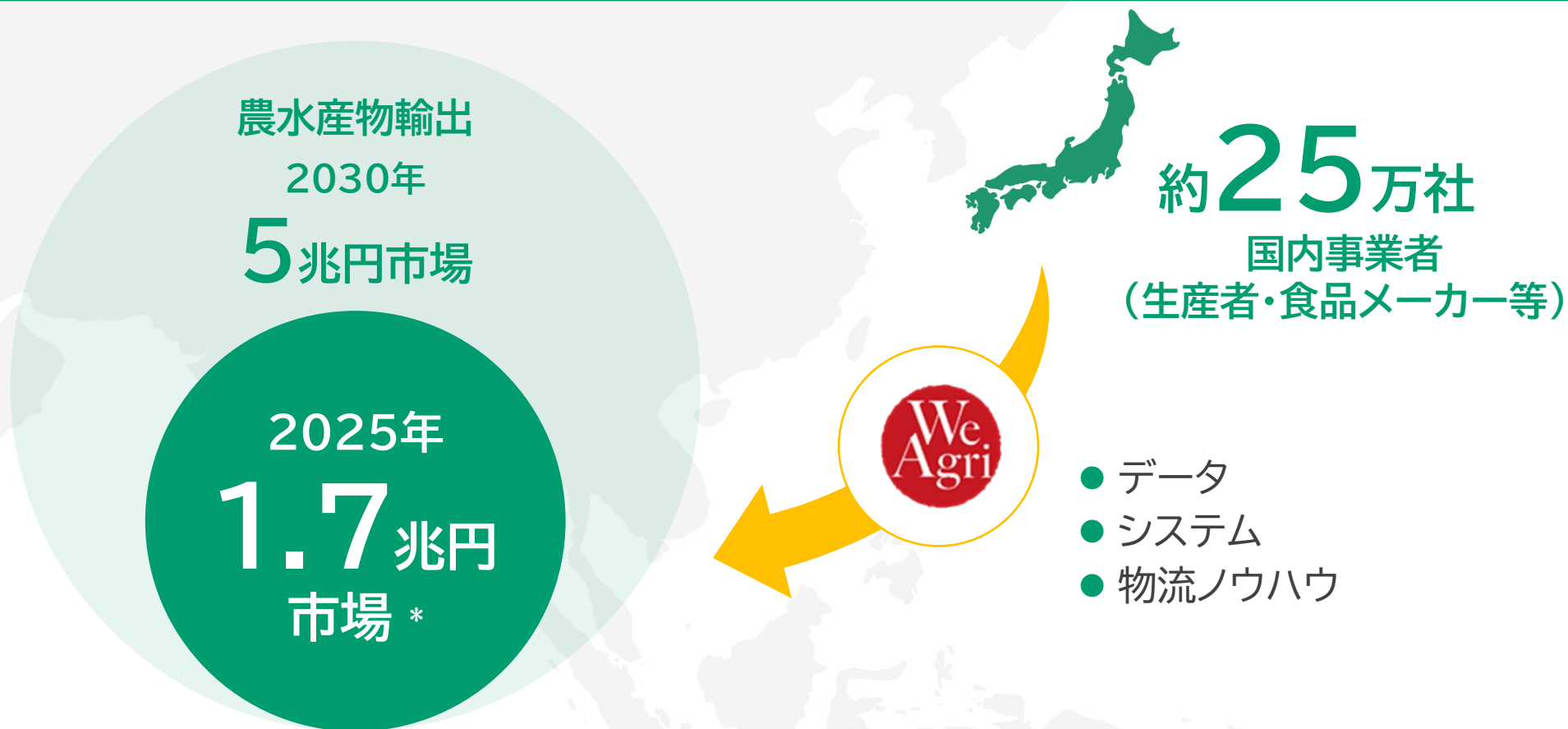
先端技術・テクノロジー領域で顧客企業との共創により蓄積した技術、知見や経験を応用



1. 事業内容・ビジネスモデル – 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次世代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拡大を後押し

AI・XR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「2025年の農林水産物・食品の輸出実績」

1. 事業内容・ビジネスモデル – 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、
ビジネスの「創出」から「定着」までの輸出支援モデルをワンストップで設計・支援

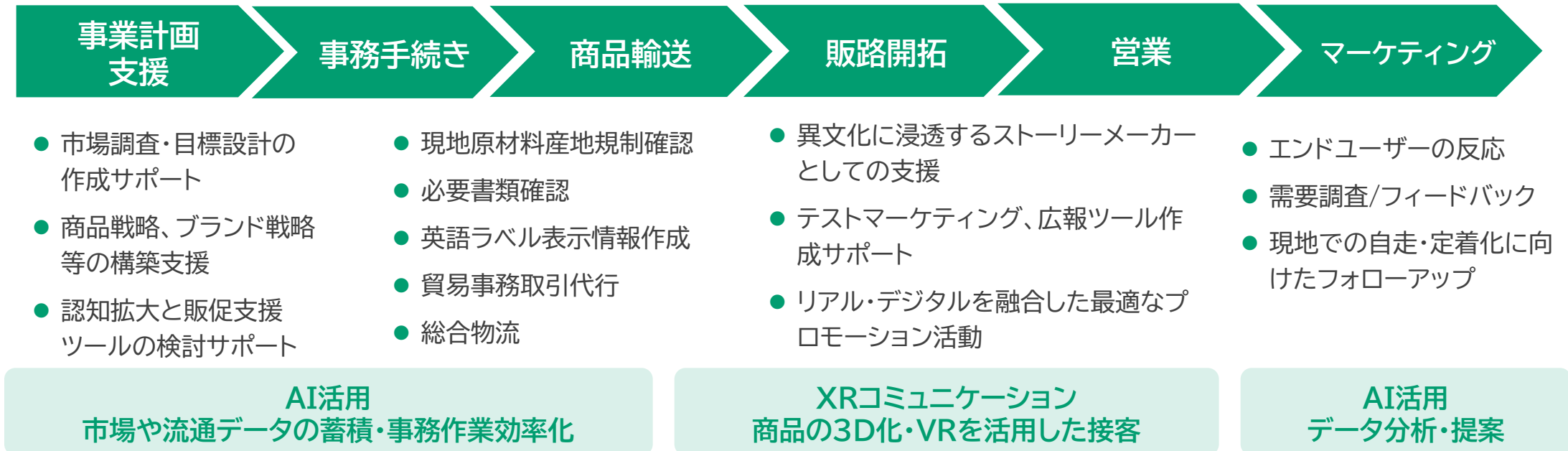


1. 事業内容・ビジネスモデル – 3. 事業概要 | 産業イノベーション領域

先端テクノロジー領域で培った技術とリアル・デジタル融合プロモーションから得た実践的データ(知見)を活用し日本企業の海外進出における成功率を最大化する次世代プラットフォームを提供



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. 2026年6月期 業績ハイライト

2. 2026年6月期 業績ハイライト – 1. 決算実績 | 連結

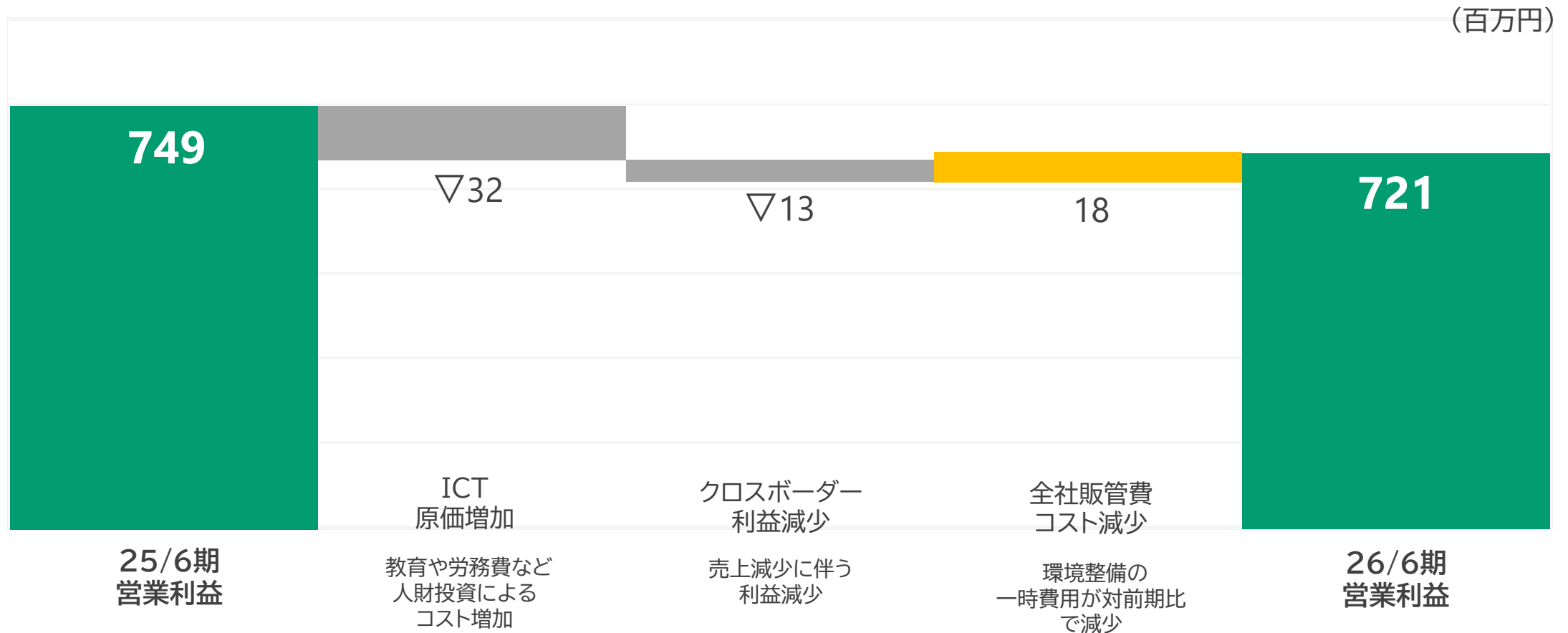
売上は2期連続で過去最高を更新、利益は期初予想を上回り前期水準を維持
長期的な成長に向けた戦略的な投資を期初計画通り実施し、成長投資と利益確保を両立

(百万円)

	25/6期 実績	26/6期 実績	前期比 増減率	前期比 増減額	期初予想 (8/14公表)	予想比 増減率	予想比 増減額
売上高	6,705	7,059	5.3%	353	7,200	△2.0%	△141
営業利益	749	721	△3.7%	△27	600	20.2%	121
経常利益	761	754	△0.9%	△7	580	30.0%	174
当期純利益	501	491	△1.9%	△9	330	48.8%	161
EBITDA	762	738	△3.2%	△24	621	18.8%	117

2. 2026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 : 中長期的な成長を見据えた投資(先端技術の習得や開発体制の構築など)を実施、短期的に利益率低下
 クロスボーダー : 案件規模と採算性を重視した戦略的な顧客ポートフォリオの再構築により売上減少
 全社販管費 : 対前期比でオフィス改装及びレイアウト変更などに伴う一時費用の減少



2. 2026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・減益

【増収】

事業パートナーである既存顧客との深耕により大型案件の受注が拡大し過去最高の売上高を更新

【減益】

生成AIなどの研究開発や技術検証、専門スキル向上を目的とした計画的な教育投資を実施し、短期的に利益率低下

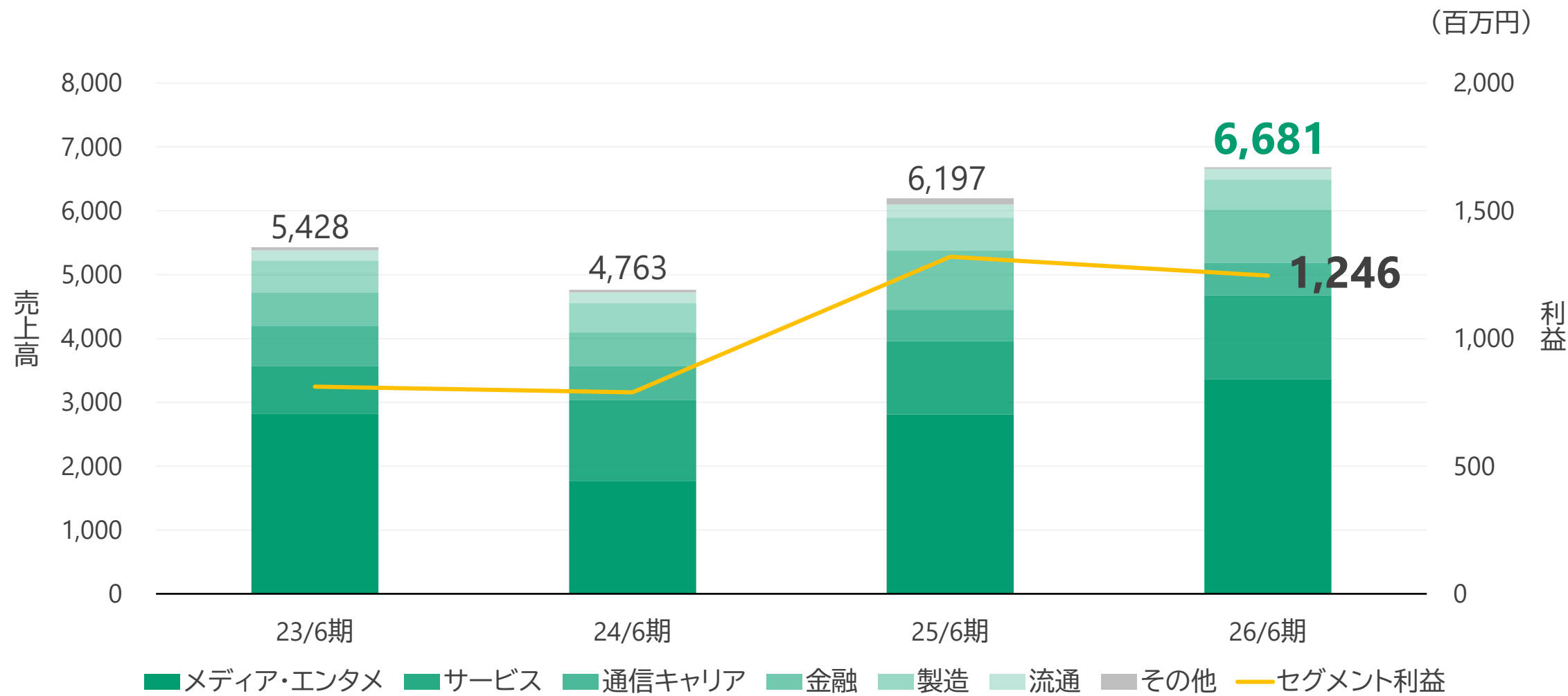
【先端技術】

AI技術やドローンなどを活用し、顧客の事業成長を加速・支援するPoC(実証)案件を数多くリリース

	(百万円)			
	25/6期 実績	26/6期 実績	前期比 増減率	前期比 増減額
売上高	6,197	6,681	7.8%	484
セグメント利益	1,320	1,246	△5.6%	△74
セグメント利益率	21.3%	18.7%	-	△2.6pt

2. 2026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・エンタメ業界に属する事業パートナーとの深耕により売上増加
 中長期を見据えた投資で営業利益は微減も前期水準を維持

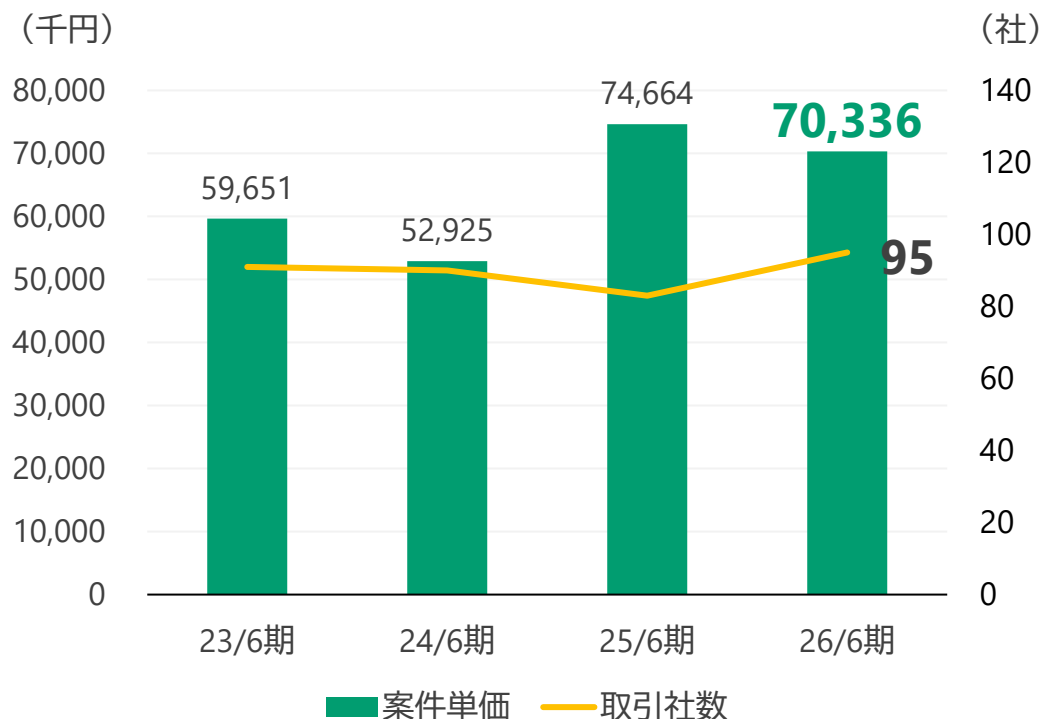


2. 2026年6月期 業績ハイライト – 2. セグメント別詳細 | ICTソリューション事業

大型案件の受注拡大の傾向は継続、事業パートナーの拡大を目指し、営業活動を強化
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進出を見据え、外部への情報発信を継続

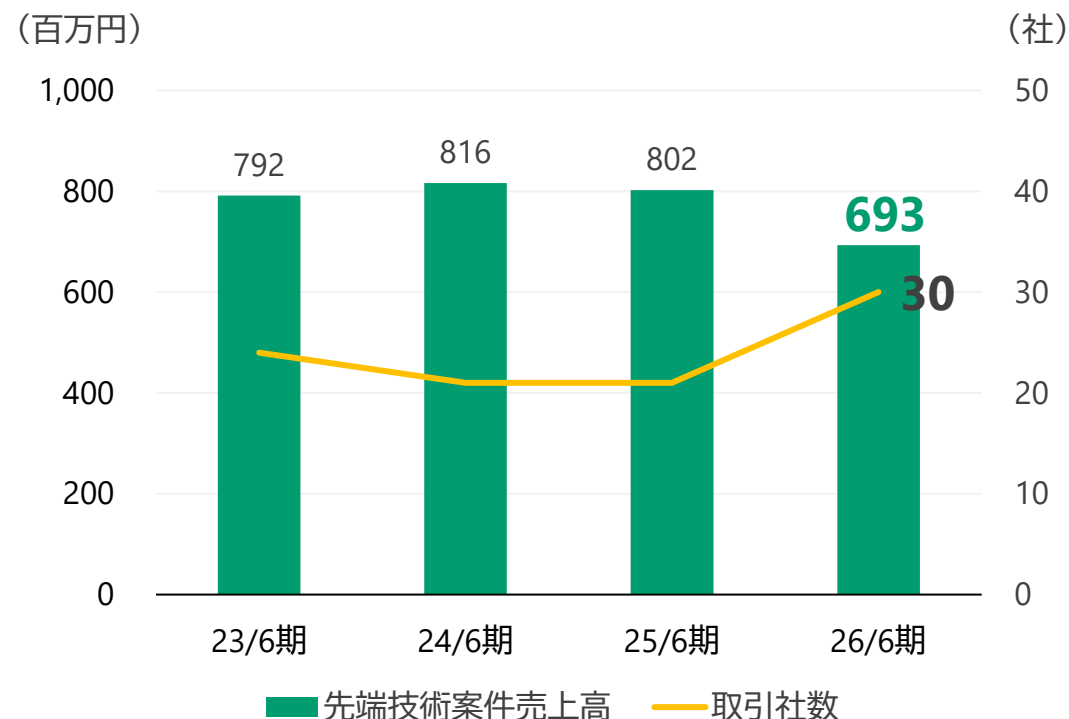
案件単価・取引社数の推移

顧客単価は前期比で微減するも高い水準を維持
取引社数は順調に拡大



先端技術案件の売上高・取引社数の推移

XRVRのプロジェクト完了に伴い売上減少
新規案件を獲得し取引社数は順調に推移



2. 2026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

減収・減益

【減収・減益】

中長期的な成長基盤の構築を目的とした顧客ポートフォリオの最適化を重点的に推進、売上構成の入替えに伴う過渡期となり一時的に減収
デジタル(EC、SNS)とリアル店舗を融合した販売プロモーションを継続実施し、ECサイトの顧客数・単価・売上は順調に伸長

【投資継続】

(株)ディーエムエスとの業務提携により物流とプロモーションを融合させた高付加価値なサービスの提供体制の構築、収益性の向上と多国展開を見据えた事業基盤の強化を継続

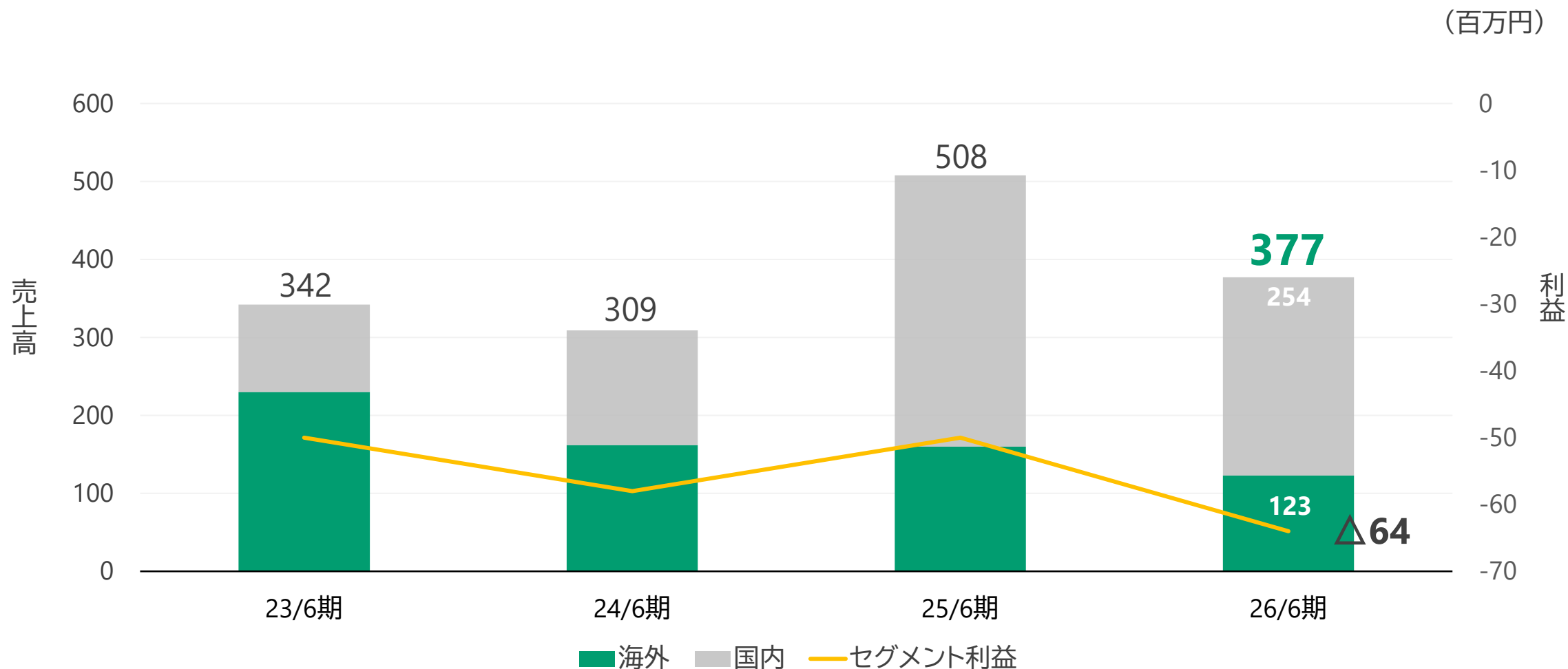
(百万円)

	25/6期 実績	25/6期 実績	前期比 増減率	前期比 増減額
売上高	508	377	△25.8%	△131
セグメント利益	△50	△64	-	△14
セグメント利益率	-	-	-	-

2. 2026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顧客ポートフォリオの最適化に伴う手数料売上が減少

高付加価値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



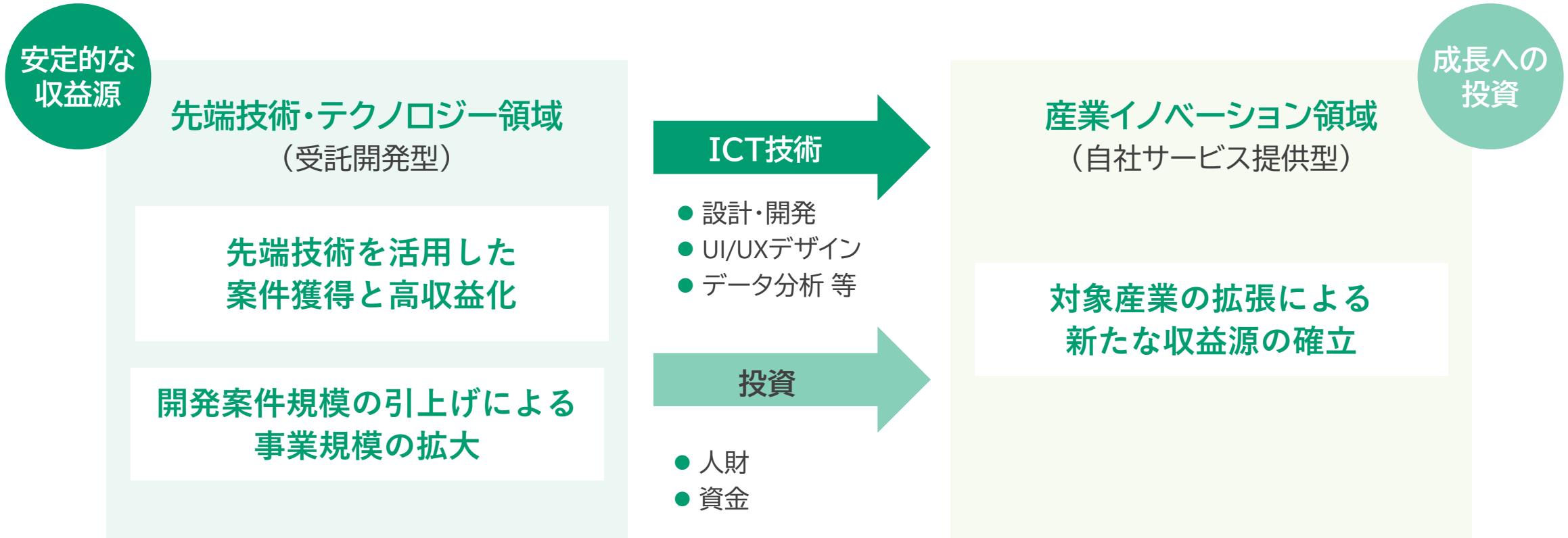
2. 2026年6月期 業績ハイライト – 3. 振り返り

施策	進捗状況	詳細
先端技術・テクノロジー領域 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	○	- ターゲット人財と事業拡大規模に応じた採用活動を推進し、社員総数は想定通り推移(社員数317名、2026年6月現在) - 人財価値の最大化に向けエンジニアの報酬改定や専門スキル向上、PM育成、AI活用に向けた研究開発などの教育投資を実施(教育費前期比+9%増)
先端技術・テクノロジー領域 2 AI活用やドローン等の研究開発に重点投資、産業利用に向けた取り組みを加速 3 先端技術分野でのプレゼンス向上と開発実績作り	○	- AIエージェントの活用を通じた開発プロセスの短縮と開発基盤の標準化及びスケール化により効率的な開発体制を構築 - 先端技術を活用した研究開発、PoCの取り組みにより、事業パートナーである顧客の事業成長を支援、また社会課題解決に寄与する案件も複数推進
産業イノベーション領域 4 流通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のラインナップ拡充	△	- デジタル(EC、SNS)と海外リアル店舗を連動させたプロモーション施策の強化が奏功し、ECサイトの売上高は前期比2倍、また多くのデータを蓄積、それを活用し海外進出企業を支援する体制の基盤構築を継続 - 収益性重視の顧客構造転換に伴い一時的に減収、競争優位性の高いサービスラインナップ構築は計画どおり推進

3. 基本方針と中長期成長戦略

3. 基本方針と中長期成長戦略 – 1. 全体像

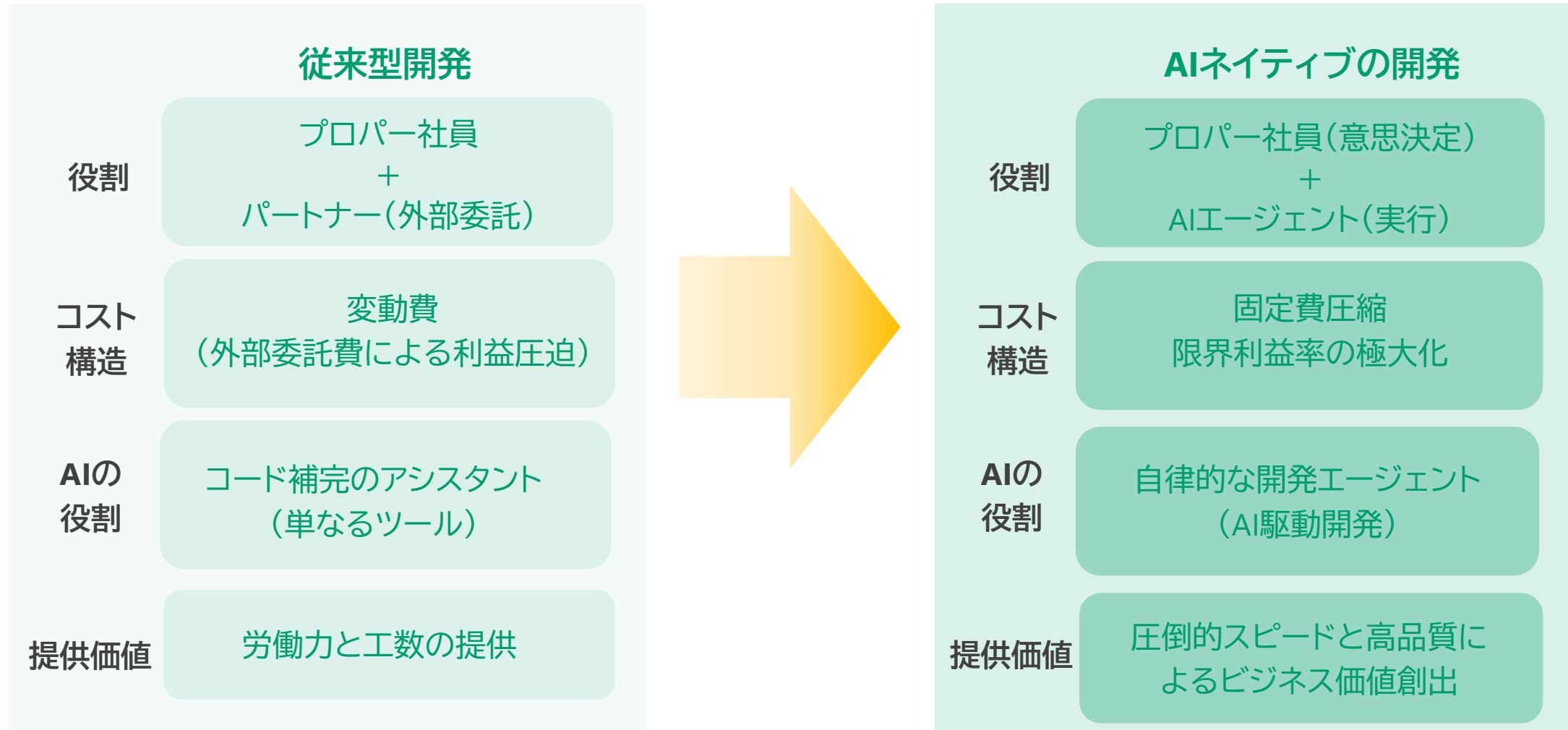
先端技術・テクノロジー領域において、先端技術案件の増加と開発規模引上げによる安定的な収益源を確保
産業イノベーション領域の自社サービスをグループの柱となる事業に成長させるべく投資を継続



3. 中長期成長戦略 – 2. 戦略別詳細 | 先端技術・テクノロジー領域

人手中心からAI協調・自律型エコシステムへ

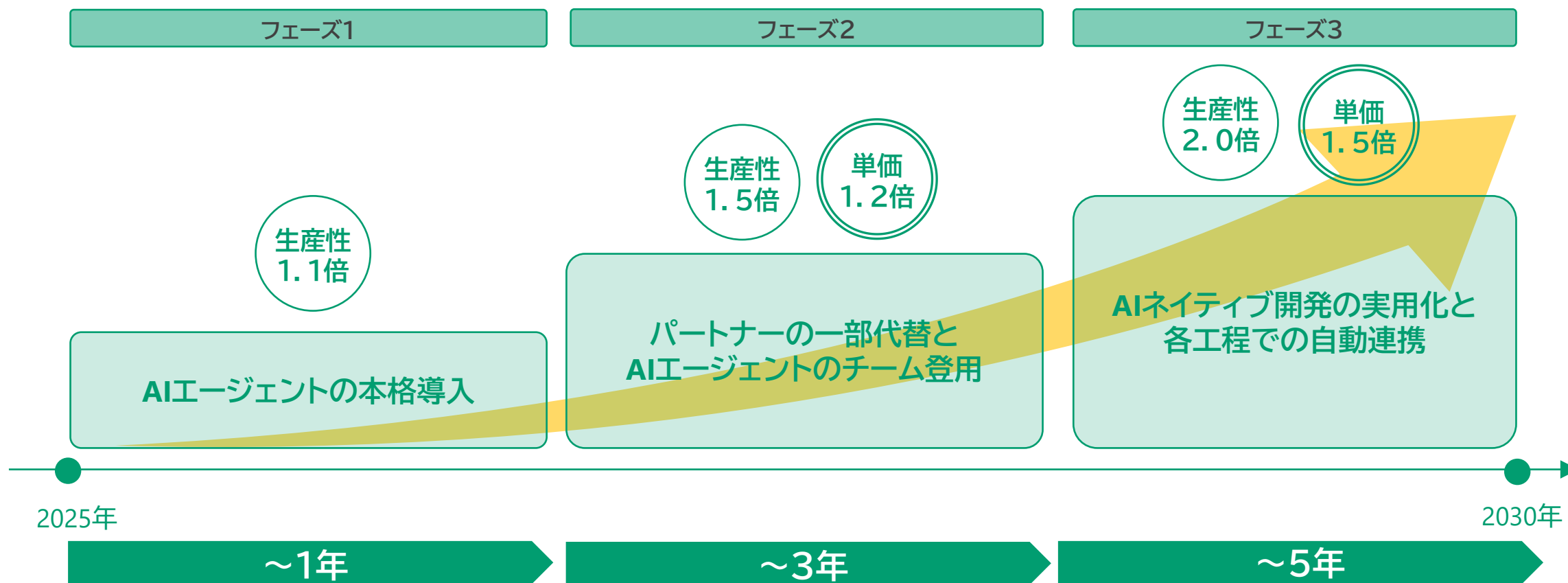
開発体制の構造転換、AIの役割は「コード補完のアシスタント」から「自律的な開発エージェント」へ



3. 中長期成長戦略 – 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ネイティブな開発プロセスへの段階的なシフトを推進、開発生産性と提供価値(単価)の目標を設定し高収益化に向け確実なステップアップを目指す



3. 中長期成長戦略 – 2. 戦略別詳細 | 先端技術・テクノロジー領域

案件規模の引上げによる事業規模の拡大

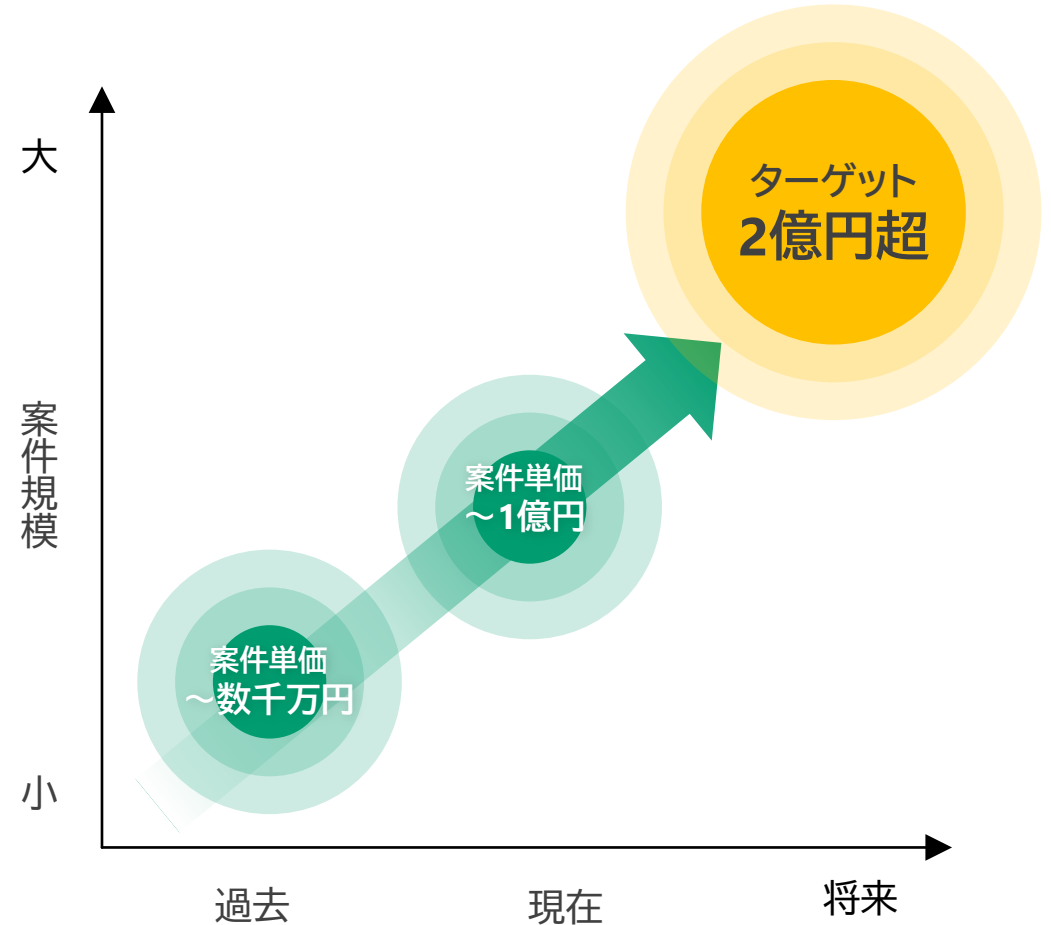
顧客の事業パートナーとして企業成長を生み出せる仕組みの提供を加速
AI駆動開発導入による開発期間の短縮、開発基盤の標準化とスケール化で、さらなる拡大を目指す

大規模なシステム投資・リプレイス需要の取込み

顧客のAI導入に伴う基盤システムの再構築、大規模システムのリプレイスなど、難易度の高い開発案件を上流工程から参画し、高単価の実現と利益の積み上げを図る

AI駆動開発の体制構築

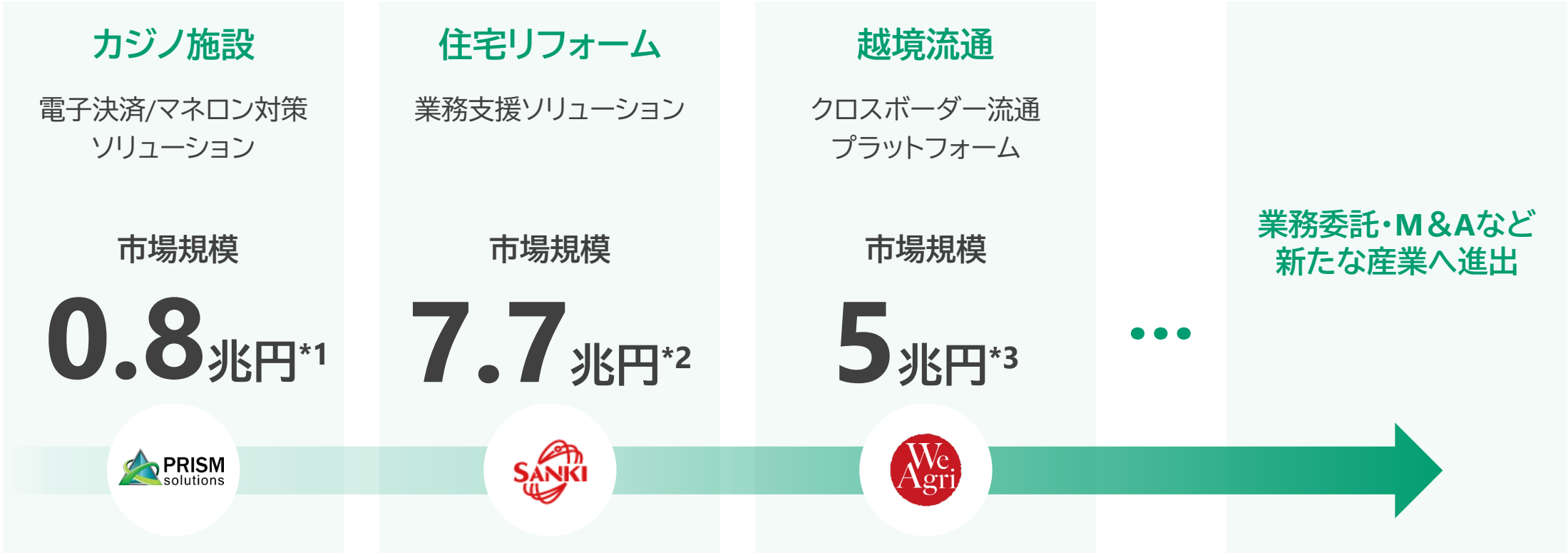
AIを活用した高度な開発体制を構築、従来型開発からAI駆動開発体制への移行を推し進め、生産性の向上と案件規模拡大、高収益化を目指す



3. 中長期成長戦略 – 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

AIと先端技術の社会実装によって更なる成長が見込める産業への展開を継続
新たな産業への業務提携・M&Aを積極的に推進



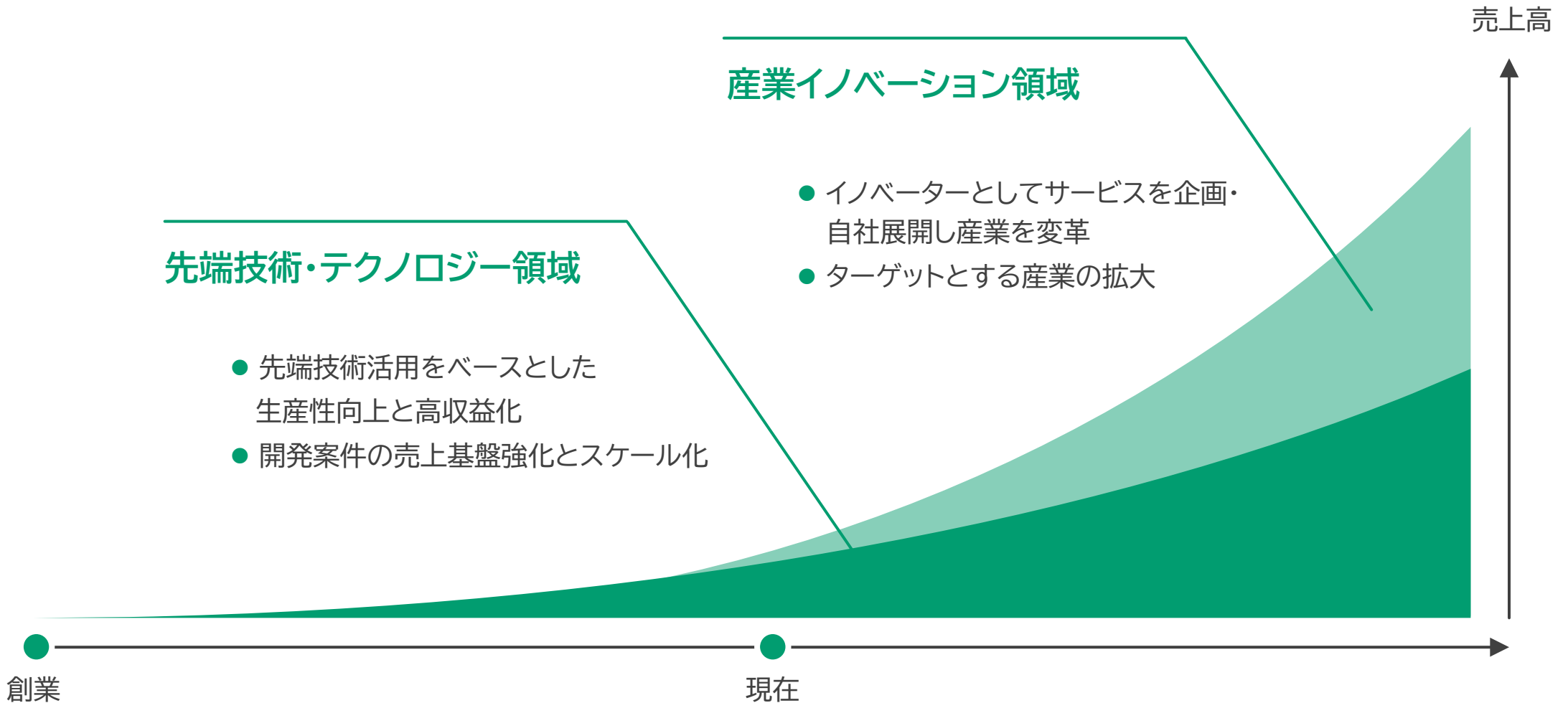
*1 出典: Bloombergによる大阪カジノ構想の年間収益予測値(2025年)

*2 出典: (株)矢野経済研究所「住宅リフォーム市場に関する調査(2026年)」(2026年7月16日発表)より2026年(予測値)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

3. 中長期成長戦略 – 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
さらに、業務提携やM&Aによる事業規模の拡大を図り、売上高100億円の早期達成を目指す



4. 2027年6月期 成長戦略

4. 2027年6月期 成長戦略 – 1. 全体像

AIを核とした3つの成長軸、越境プラットフォームのデータ化によるサービス展開

先端技術・テクノロジー領域 | ICTソリューション事業

- 1 AI x 開発力
- 2 AI x ソリューション力
- 3 AI x Physical World

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 データを武器に海外進出の成功率を高めるプラットフォームへ

4. 2027年6月期 成長戦略 – 2. 戦略別詳細

① AI x 開発力

AI駆動開発導入により生産性と付加価値を最大化し、高収益化に向けた強固な体制を構築

社長直轄の組織がリード

会社主導での
AIプロセス標準化/AIツール配付

AIガバナンスを
委員会にて推進

蓄積した知見の型化と顧客への展開

外販受託型から共創パートナー型へ、ポートフォリオ転換で
売上規模の拡大と高収益化を推進

①1人当たり生産性・付加価値の向上

AIネイティブな開発プロセスへのシフトを推進し、開発期間の短縮
高品質を両立、高付加価値型モデルを早期確立し利益率向上へ

②顧客の内製化支援・AI開発基盤づくりへ展開

蓄積した知見をもとにAI開発基盤づくりの構築を伴走支援
外部委託依存から自走可能な体制へ

AI駆動開発を支援する 「内製化支援サービス」を提供 *1

各企業がAI駆動開発を自社組織・人材・開発プロセスに取り込み
継続的に実践できるサービスの提供を開始

『AI-DDT』(AI-Driven Development with TechFirm)

①開発プロセス再設計・伴走支援

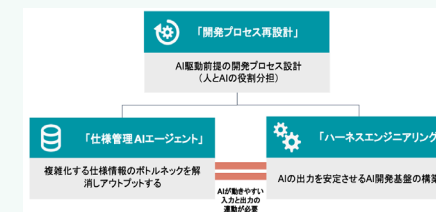
→運用体制を構築

②仕様管理AIエージェント

→知識を組織資産として蓄積

③ハーネスエンジニアリング

→品質を保ちながら自立運用



(サービス紹介ページ) <https://www.techfirm.co.jp/ai-ddt>

*1 同リリース詳細 <https://www.techfirm-hd.com/pressrelease/20260727.html>

4. 2027年6月期 成長戦略 – 2. 戦略別詳細

② AI x ソリューション力

顧客の事業パートナーとして、成長を加速するようAIを導入
当社独自のAIサービス『SPEC AGENT™』を起点に顧客企業のAI Transformationを実現

変化や課題の早期察知
戦略的サポート

機動的かつ迅速な
実装支援

持続可能な
事業構造改革を共創

仕様管理AIエージェント『SPEC AGENT™』*1

顧客の各種システムの仕様をその成立背景や変更経緯を関連付け
「知の集合体」として蓄積、次なるAI変革の接点として活用

①仕様マスター構築・保持

→決定背景ごと構造化し一元管理

②仕様策定支援・壁打ち

→例外や境界値を自動抽出し手戻り防止

③影響分析・テスト生成

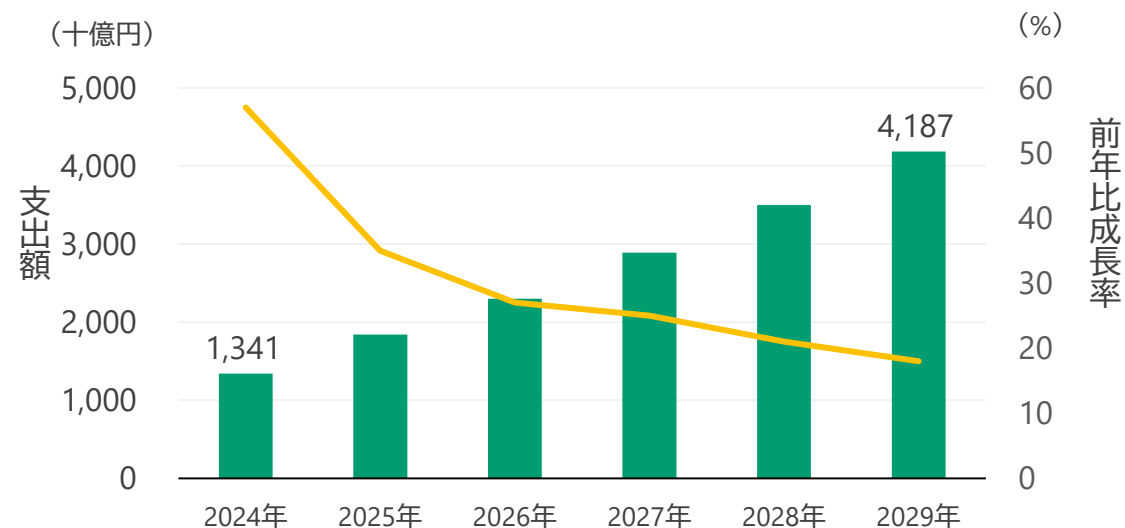
→受入試験項目やモックの自動出力

(サービス紹介ページ) <https://www.techfirm.co.jp/spec-agent>



国内AIシステム市場予測 *2

2029年予測値は4兆1,870億円まで拡大



*1 同リリース詳細 <https://www.techfirm-hd.com/pressrelease/20260917.html>

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

4. 2027年6月期 成長戦略 – 2. 戦略別詳細

③ AI x Physical World

AI × ドローン・XRなどの融合により、社会インフラの整備・維持領域のDX化を開拓、社会実装を牽引

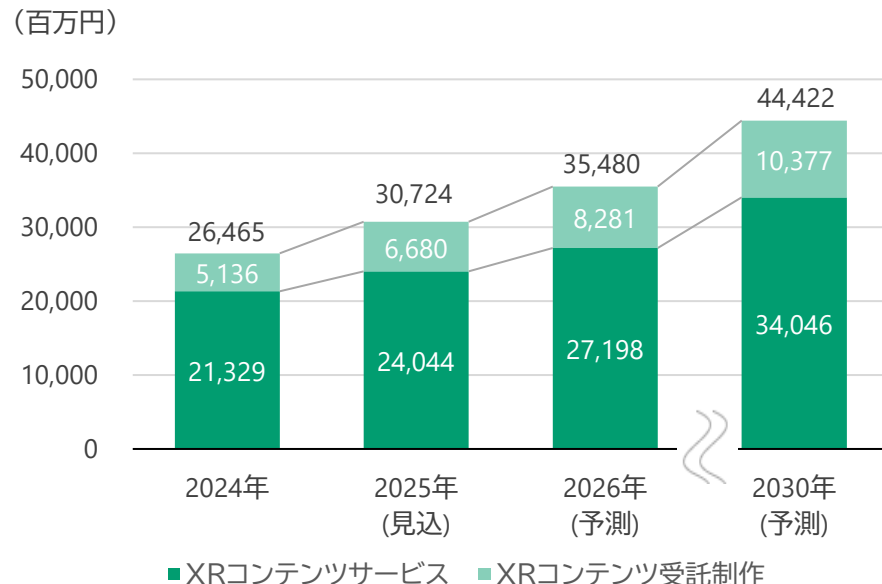
AI × ハードウェア × ソフト
ノウハウと強みを発揮

社会インフラなど
社会課題の解決

AIやデバイスの進化により
新たな成長領域へ

国内法人向けXRコンテンツ市場規模推移 *1

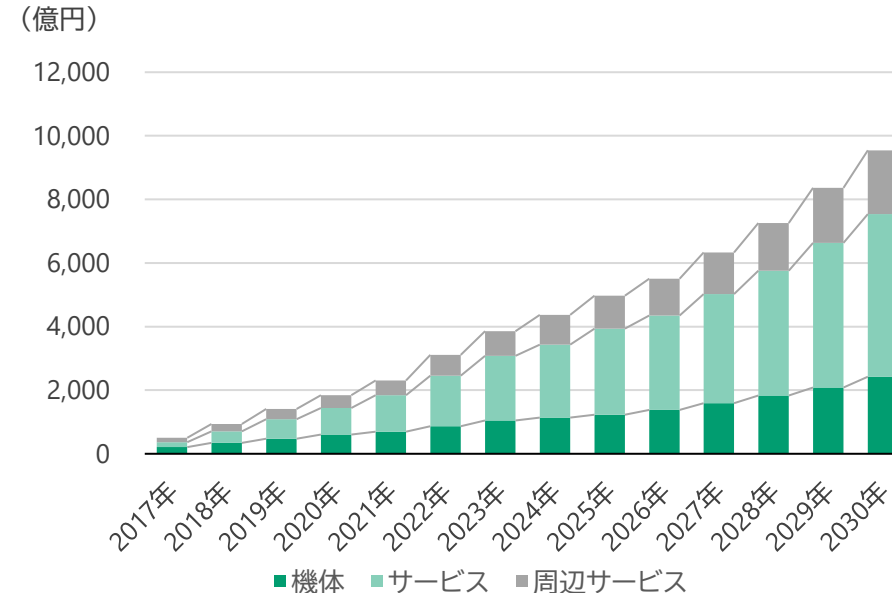
2030年予測値は444億2,200万円へ



*1 出典: 株式会社経済研究所「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

国内ドローンビジネスの市場規模予測 *2

2030年予測値は9,510億円まで拡大



*2 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2026」

4. 2027年6月期 成長戦略 – 2. 戦略別詳細

④ データを武器に海外進出の成功率を高めるプラットフォームへ

デジタルとリアルを融合させたプロモーション活動から得た高付加価値な知見を武器に日本企業の強みを東南アジア市場で最大化、企業の海外進出を強力に後押し



5. 2027年6月期 業績見通し

5. 2027年6月期 業績見通し | 全体

継続的に売上拡大、先端技術推進への投資と利益確保を両立
各セグメント共に増収増益の見通し、今後の成長に向けた体制の強化、基盤強化を継続

	(百万円)			
	26/6期 実績	27/6期 予想	前期比 増減率	前期比 増減額
売上高	7,059	7,500	6.2%	441
営業利益	721	750	3.9%	29
経常利益	754	730	△3.2%	△24
当期純利益	491	500	1.7%	9
EBITDA	738	769	4.2%	30

5. 2027年6月期 業績見通し | セグメント別詳細

(百万円)

	26/6期 実績	27/6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	6,681	7,000	4.8%	319
セグメント利益	1,246	1,280	2.7%	34
セグメント利益率	18.7%	18.3%	-	△0.4pt
クロスボーダー流通プラットフォーム事業				
売上高	377	500	32.4%	123
セグメント利益	△64	0	-	64
セグメント利益率	-	-	-	-

5. 2027年6月期 業績見通し | 株主還元

成長戦略の着実な実施による事業規模の拡大を図るとともに、新たな株主還元施策を推進し、企業価値の向上と時価総額100億円規模への成長を目指す

配当については、連結業績や財務状況等を勘案し25/6期より増配、27/6期も同額8.0円を予定

	22/6期	23/6期	24/6期	25/6期	26/6期	27/6期 (予想)
1株当たり配当 (円)	5.0	5.0	5.0	8.0	8.0	8.0
配当金総額 (百万円)	35	35	35	56	56	56
配当性向* (%)	-	-	22.7	11.3	11.6	11.4
純資産配当率 (%)	1.5	1.6	1.6	2.3	1.9	1.7

* 22/6期～23/6期の配当性向は、当期純損失であるため記載なし

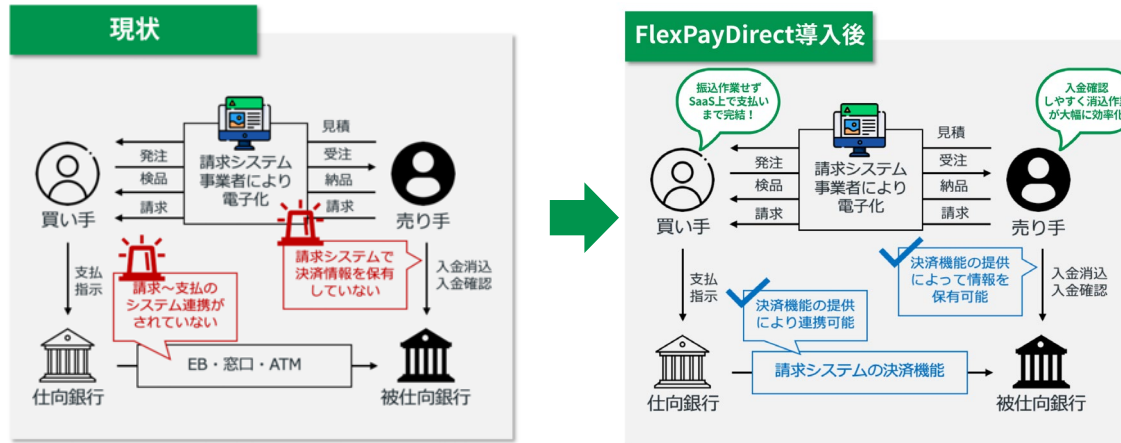
6. 2026年6月期 TOPICS

6. 2026年6月期 TOPICS | 先端技術・テクノロジー領域

顧客の事業成長を加速・支援するAIソリューションの事例

「DX x AI」 日本初 法人向けマルチバンク決済サービスを開発

㈱りそな銀行が展開する法人向け決済サービス『FlexPayDirect』
請求書の確認から支払い完了までを一つの業務ソフト上で完結、
かつ複数銀行口座を横断して利用可能
経理業務の効率化、振込作業のデジタル化などの課題解決に貢献

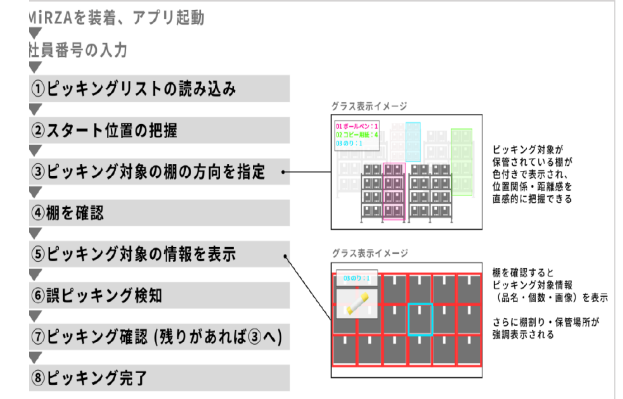


同リリースの詳細

<https://www.techfirm.co.jp/casestudy/resona-flexpaydirect>

「XR x AI」 倉庫ピッキング業務改善

XRグラス『MiRZA』を活用した倉庫ピッキング業務効率化PoC
非熟練者の作業効率が向上し、最大で11%の効率改善
・ピッキングリスト読み込みから作業記録までの一連の作業を支援する
アプリケーション及びバックエンドシステムを当社が開発・提供



同リリースの詳細

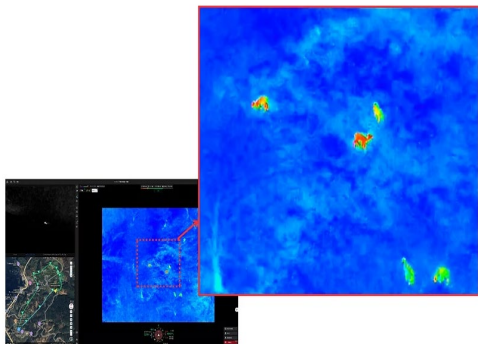
<https://www.techfirm-hd.com/pressrelease/20250820.html>

6. 2026年6月期 TOPICS | 先端技術・テクノロジー領域

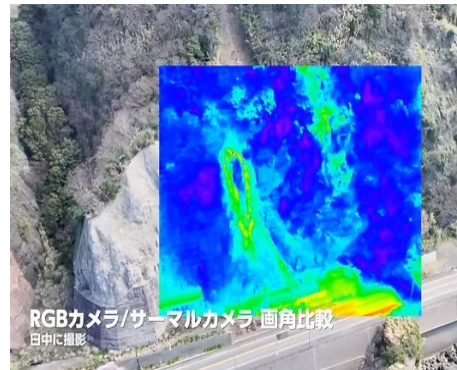
先端技術を活用した新たなサービス創出の事例

「ドローン x DX」 自治体業務DX化 先端技術で社会課題解決へ

福井県とドローン活用に関する社会課題の解決実証のためのアドバイザーに関する協定を締結し、自治体業務のDX化を始動
鳥獣害や防災、インフラ点検など、現在直面している切実な社会課題の解決に向け実証実験を実施
この「福井発の先進モデル」を全国に広げ、地域課題解決を推進



獣害対象の夜間の出現状況確認



RGBカメラ/サーマルカメラ 画角比較
白中に撮影

同リリースの詳細

<https://www.techfirm.co.jp/casestudy/suisenland-drone-poc>

「ドローン x XR」 XR・3D技術を活用 インフラ点検DXを推進

老朽化インフラの点検需要拡大を見据え、リベラウェア製の狭小空間向けドローンを活用した高精細3Dモデル化事業に参入
リベラウェア社のゴールドパートナーとして機体提供からデータ取得、3Dモデル化、現場導入・定着まで一体で進め、老朽化したインフラ点検DXを推進



▲地中空間を飛行するドローン

同リリースの詳細

<https://www.techfirm-hd.com/pressrelease/20260707.html>

新たなサービス創出・先端技術を駆使したシステム強化

越境EC・物流・先端技術を融合した 「海外向け販売促進サービス」

(株)WeAgri、(株)ディーエムエス、テックファーム(株)の3社が業務提携それぞれの強みを活かした高付加価値なサービス提供が可能な体制を構築、アジア諸国への展開を見据えた取り組み



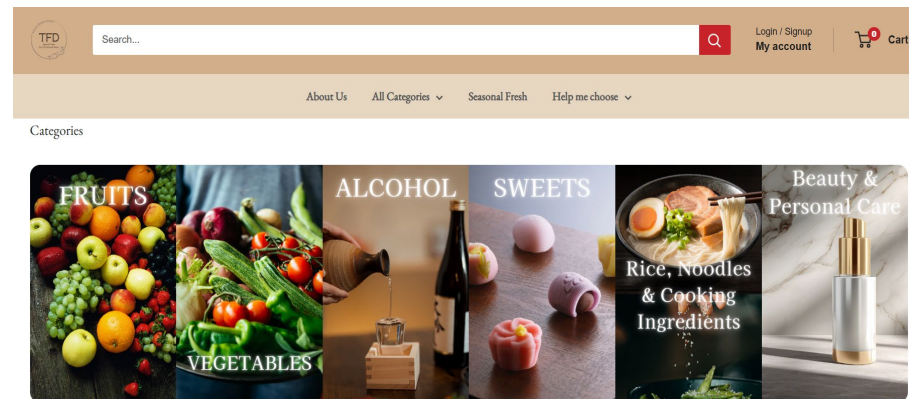
同リリースの詳細

<https://weagri.jp/news/20251201>

越境ECサイト『TokyoFreshDirect』*内で 商品プロモーションにAI技術を活用

プロモーションを強化する多言語コンテンツを生成AIで自動生成
ショート動画で視覚に、海外利用率の高いpodcast風の音声コンテンツで聴覚に訴え、“読み飛ばされない”商品ページを実現

*海外向けECサイト『TokyoFreshDirect』
<https://tokyofreshdirect.com/>



同リリースの詳細

<https://weagri.jp/news/20251202>

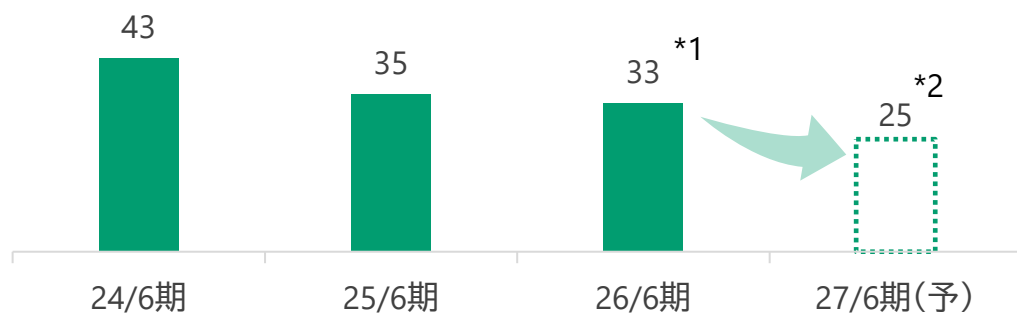
7. Appendix



7. Appendix – 1. 人材投資の進捗

人財への投資と組織力を高めるための環境整備を継続

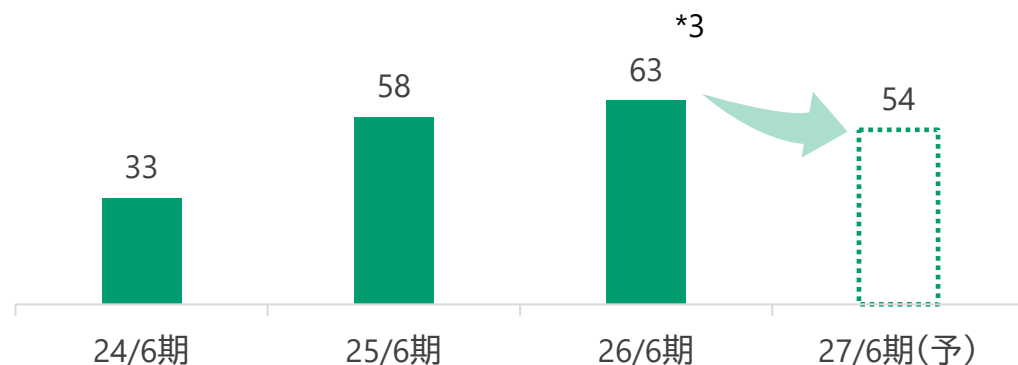
エンジニア採用実績(人)



*1 計画39人(達成率85%)

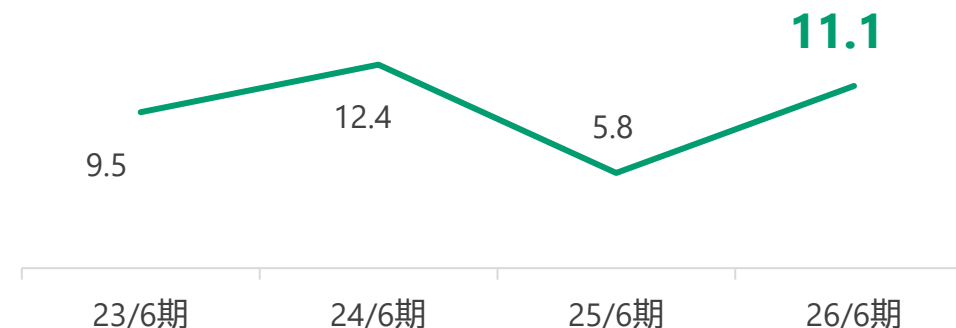
*2 AIネイティブの開発プロセス推進と上流エンジニアに絞った採用方針のため減少

教育費全体(百万円)

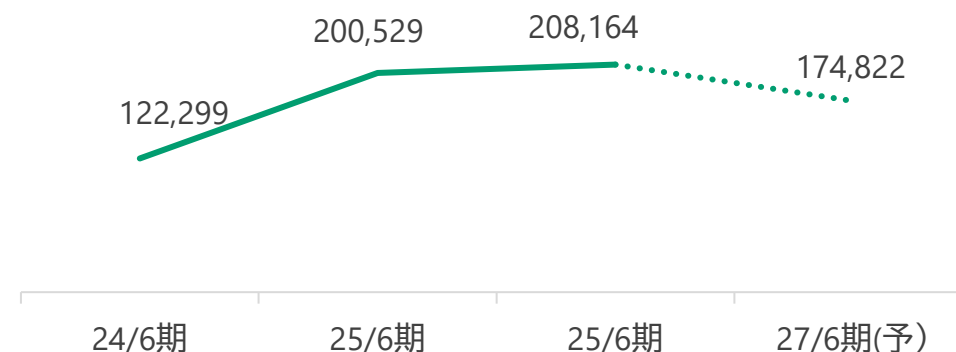


*3 計画84百万円(消化率75%)

離職率(%)



1人あたり教育費(円)



7. Appendix – 2. 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 – 2. 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 – 2. 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2027年9月頃を目途に予定しております。