



JASDAQ

2021年8月27日

各 位

会 社 名 テックファームホールディングス株式会社  
代 表 者 名 代表取締役社長CEO 永守 秀章  
(コード番号 3625 JASDAQ)  
問 合 せ 先 経営管理部長 松本 圭太  
(TEL. 03 - 5365 - 7885)

### 中期経営計画の提出等について

当社は、2022年6月期～2024年6月期に係る中期経営計画を策定いたしましたので、当該中期経営計画を記載した資料を提出いたします。

なお、当社グループの各事業セグメントにおいて、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、2023年6月期及び2024年6月期の経営計画（数値目標）については、合理的な算定が困難なため未定といたします。

なお、以下のとおり、当該中期経営計画の内容を含む決算説明会について、投資者向け説明会を開催いたします。

開 催 日 時	2021年8月27日 16:00～17:00
開 催 場 所	Web会議

また、当該資料について、当社のウェブサイトに掲載いたします。

URL	<a href="https://www.techfirm-hd.com/ir">https://www.techfirm-hd.com/ir</a>
掲載日	2021年8月27日

#### 【添付資料】

- ・2022年6月期～2024年6月期 中期経営計画

## 2022年6月期～2024年6月期 中期経営計画

### 1. 今後3か年の中期経営計画

#### (1) 当中期経営計画提出時点における前事業年度の総括

当社グループは ICT ソリューション事業を柱とし、先端技術を基盤とした高付加価値ソリューション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、運用保守まで、ワンストップの支援体制を整え、顧客企業における DX 推進の共創パートナーとして事業成長に取り組んでおります。また、創業以来、独立系のソフトウェア会社として様々な業種で蓄積した ICT の知見とノウハウを活用し、農水産物輸出ソリューション事業を始めとした、デジタル化が遅れている産業にイノベーションを起こすことで IT を通じた社会貢献に努め、グループの事業基盤、収益力の強化を目指しております。

なお、2021年1月29日開催の取締役会において、グループ経営資源の最適配分による経営効率化の観点から、自動車アフターマーケット事業の連結子会社である株式会社 EBE（以下「EBE」という。）株式の大半を譲渡することを決議し、第3四半期連結会計期間より連結の範囲から除外しております。

前事業年度の経営成績は、売上高は 6,003,504 千円（前年同期比 4.9%減）、営業利益は 177,723 千円（同 19.0%減）、経常利益は 214,636 千円（同 5.0%減）、親会社株主に帰属する当期純損失は 538,739 千円（前年同期は親会社株主に帰属する当期純損失 492,615 千円）となりました。

#### （ICT ソリューション事業）

ICT ソリューション事業においては、前連結会計年度に伸長したエンタメ、通信キャリア向け開発案件の反動減を、Web メディア企業、小売業向けの新規開発案件が吸収し増収を確保しましたが、その他一部案件の追加開発による工数増の影響もあり減益となりました。受注動向は、全体的には収束後を見据えた DX 投資の動きは活発化しており、引き合い、取引社数は増加しました。かかる需要を取り込み利益率向上につなげるため、上流工程である IT コンサルから AI、IoT を活用したシステム設計、そして開発に至るまで幅広いニーズに対応可能な人材の採用と教育を重点課題として強化しております。また、各業界をリードする大手企業と、5G、AI、IoT の先端技術や、ドローン等のスマートデバイスを活用した共同実証実験は継続推進し、顧客の新規事業創出支援や自社サービスへの応用を目指してまいります。

上記により、前事業年度の ICT ソリューション事業の売上高は 4,769,822 千円（前年同期比 2.4%増）、セグメント利益は 872,201 千円（同 16.9%減）となりました。

#### （自動車アフターマーケット事業）

自動車アフターマーケット事業においては、全国の中小整備钣金工場を主な顧客とし、業務効率化を支援するソフトウェアを提供しております。

上記により、前事業年度の自動車アフターマーケット事業の売上高は 625,471 千円（前年同期比 54.4%減）、セグメント損失は 108,893 千円（前年同期はセグメント損失 13,346 千円）となりました。

た。

なお、前述のとおり当社グループは、EBE 株式の大半を譲渡し、第3四半期連結会計期間より同社を連結の範囲から除外しております。

#### (農水産物輸出ソリューション事業)

農水産物輸出ソリューション事業においては、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あったものの、下半期は主要輸出先であるシンガポール及び香港への出荷の再開や業務提携先である青果仲卸最大手ベジテック社との取引拡充が寄与し、売上高は前年同期を上回り流通量は順調に拡大しております。利益面では、のれんの償却負担がなくなり損失幅は縮小しております。

また、コロナ禍の消費行動の変化に合わせ、直販 EC サイトとして日本国内の消費者向けに「大田市場直送.com」、シンガポールの消費者向けに「Tokyo Fresh Direct」を開設し堅調な伸びを見せております。さらに2021年3月には、シンガポールのレストラン・中小規模小売店向けに「Tokyo Fresh Direct Biz」を加えることで、単独では日本産食材を輸入できない現地事業者でも、数量をまとめることで輸送コストを下げ、必要な数量を自由に購入することを可能にしました。それらサイトの認知度向上に SNS 等を活用し、さらなる流通量の拡大を目指してまいります。

上記により、前事業年度の農水産物輸出ソリューション事業の売上高は 662,469 千円（前年同期比 85.8%増）、セグメント損失は 87,258 千円（前年同期はセグメント損失 224,876 千円）となりました。

なお、前事業年度より、当事業に属する株式会社 We Agri の決算期を変更しております。この決算期変更に伴い、前事業年度において、2020年4月1日から2021年6月30日までの15ヶ月間を連結しております。

## (2) 中期経営計画の概要及び策定の背景

### ① 会社の経営の基本方針

当社グループは、「ITの発展」に寄与すべく前例のない技術開発にも果敢に挑戦し、蓄積した技術やノウハウを「技術サービス」へと昇華させ、「社員の成長」と共に「顧客の価値創造」の実現により、社会貢献に努めてまいります。

### ② 中長期的な会社の経営戦略

新型コロナウイルス感染症の拡大を契機とした社会情勢の変化により、すでにデジタル化の進む産業ではその活用領域は拡大する一方で、ニューノーマルに対応できず事業存続のリスクが顕在化するなど二極化の様相を呈しており、パラダイムシフトとも言うべき働き方の変化により中長期的には ICT を活用した課題解決や新たな事業創出などデジタルトランスフォーメーション (DX) の取り組みが加速していくと見込まれます。

このような事業環境の変化を捉え、引き続き注力分野である AI、IoT 案件をはじめとした最新のデジタルテクノロジー関連の受注強化を進めていくと共に、技術の急速な進化を的確にキャッチアップし、顧客企業の新たな事業創出及びグループ企業の連携による各事業間シナジーの拡大等に取り組み、企業価値の向上と継続的な成長を実現してまいります。

また、成長を支えるエンジニアを確保するため、ASEAN、シリコンバレーを中心に、グローバル採用を展開しており、今後も国籍にこだわらず優秀な人材の積極採用を進め、時間、場所に捉われない勤務体制の構築や、ワークライフバランスを重視した「環境づくり」を進めてまいります。

### (3) 事業の進捗状況及び今後の見通し並びにその前提条件

新型コロナウイルスの変異株の感染拡大が進むなかで、社会活動の正常化へ向けてワクチンの接種率向上が急がれます。感染収束後の景気は、活動制限の反動による急拡大が見込まれますが、日本を含めた先進国の財政支出は前例のない規模となっており、米国のテーパリングを発端とする世界経済の混乱、日本経済への悪影響が懸念されております。一方、コロナ禍をきっかけとした新たな価値観、ライフスタイルの急激な変化は、企業のビジネスモデルの変革を促し、DXを支援する情報サービス業界の追い風となると認識しております。

このような事業環境を踏まえ、当社グループは基盤となる ICT ソリューション事業において、これまで大企業向けの開発で蓄積した技術力、ノウハウに加え、6つの最先端技術（AI、IoT、5G、ビッグデータ、VR/AR/MR等のスマートデバイス連動、画像音声認識）を活用した高付加価値案件の受注を積み上げることに経営資源を集中させ利益率の向上を目指します。

また、収益の多角化を図るため、受託型中心のビジネスモデルに加え、デジタル投資を進める企業のプラットフォーム開発やデータ活用を当社が支援又は直接投資することでDXを実現し、自社サービスとして早期収益化を目指します。それら戦略を担うエンジニアの採用強化は重点課題と認識しており、社長直轄の人材獲得専門部署を立ち上げ、“地域”、“ジェンダー”、“学歴・職歴”、“国籍”不問の「フリー採用」で広く門戸を開き、多様化するDXニーズに備え、創造性を高めるため人材戦略を強化します。

農水産物輸出ソリューション事業においては、2020年通期の農産物輸出は過去最高の1兆円に迫り、日本政府も2025年に2兆円、2030年に5兆円とする目標を掲げていることが事業の追い風となっております。コロナ禍で飲食店向けなど需要は低迷しておりますが、仲卸との連携による販売チャネルの拡大や、D2Cとして国内向け「大田市場直送.com」、シンガポール向け「Tokyo Fresh Direct」を開設し、巣ごもり需要に対応すべく酒類、水産品、生鮮加工品等の取扱商品の拡充を進めてまいりました。このような流通量の拡大に向けた施策は引き続き注力してまいります。当事業の狙いは輸出手続きを自動化し、日本国内生産者から海外消費者まで、流通に関わる企業が同じシステムで適切な価格設定や在庫量をもとに需要を予測できる農水産物流通プラットフォームを構築することであり、今後も実現のための投資を継続してまいります。

また、事業間シナジーやヘルスケア分野等のデジタル投資によるイノベーションが見込める領域においてはM&A、資本業務提携を検討し、事業規模の拡大、収益構造の変革に取り組んでまいります。

以上により、2022年6月期の連結業績につきましては、売上高5,000～5,500百万円、営業利益250～300百万円、経常利益250～300百万円、親会社株主に帰属する当期純利益120～160百万円を見込んでおります。

DXの加速による需要拡大が期待できる一方、新型コロナウイルス感染症の各事業への影響や終息時期を正確に把握することは困難であり、業績に与える変動要因が混在しております。これらの不

確実性のある状況を鑑み、レンジ形式での開示といたします。

2023年6月期及び2024年6月期におきましては、新型コロナウイルス感染症の拡大、または終息状況が、当社グループの各事業セグメントにおいて大きな影響がありますが、現時点において、それぞれの事業環境を合理的に判断することができず、経営計画の数値目標についても算定することが困難であるため、中期経営計画は未定といたします。

## 2. 前期の実績及び今期の業績予想

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属 する当期純利益
2021年6月期（実績）	6,003	177	214	▲538
2022年6月期（予想）	5,000 ～5,500	250 ～300	250 ～300	120 ～160

以 上