2020年８月28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 － ７８８８ ）

中期経営計画の提出等について

当社は、2021年６月期～2023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、2022年６月期及び2023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	2020年８月28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	https://www.techfirm-hd.com/ir_top.html
掲載日	2020年８月28日

【添付資料】

・2021年６月期～2023年６月期　中期経営計画

2021年６月期～2023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提供できることを強みとしております。また、独立系のソフトウエア会社として様々な業種で蓄積したICTの知見と技術力を活かし、自動車アフターマーケット事業、農水産物輸出ソリューション事業を始めとした自社サービスを育成、進化させることでグループの事業基盤、収益力の強化を目指しております。

前事業年度の経営成績は、売上高は6,311,505千円（前年同期比4.3%減）、営業利益は219,377千円（同69.5%減）、経常利益は226,019千円（同68.4%減）、親会社株主に帰属する当期純損失は、連結子会社である株式会社We Agriの将来事業計画において当初予測からの乖離が生じたため、のれんの減損処理による特別損失を590,159千円計上したことにより、492,615千円（前年同期は親会社株主に帰属する当期純損失16,859千円）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、通信キャリア向けでAI関連の大型開発案件が過去２年間集中し、当連結会計年度はその反動減により減収減益となりました。今後も5Gの商用化をはじめとしたテクノロジーの隆盛によりこのような一過性の増減がみられる場合がありますが、事業全体として右肩上がりの成長が持続するものと考えております。他領域では、金融向けはキャッシュレス関連の開発が落ち着き案件数は減少しましたが、エンタメ向け及びメディア向けにおいてコロナ禍以前の受注が好調であったため、第４四半期連結会計期間に限れば売上高及び営業利益共に前年並みに回復しております。

しかしながら、新型コロナウイルスの影響は第２波の懸念もあり、すでに小売、旅行、エンタメ業界は甚大な損害が発生していることから、それら業界に属する顧客の受注動向は注視していく必要があります。当社グループの顧客層は特定業種に偏らず資本力の大きい大手企業からの直請案件が大半を占めていることが強みですが、感染症の拡大が終息するまではIT投資の抑制、選別の動きが見込まれると想定されます。また、営業活動は計画していたイベント、セミナーの中止や対面営業の抑制により新規顧客との接点減少や商談の長期化がみられます。既存顧客の横展開の提案活動の推進、自社ウェブサイト等を通じたブログ、ウェブマーケティングを強化し需要の回復に備えるとともに、社内ではコロナ後のリモートワークを継続していくことで「働き方の多様性」を尊重する企業として技術力の高いエンジニアに求められる企業風土を確立してまいります。

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4,659,213千円（前年同期比8.0%減）、セグメント利益は1,050,110千円（同19.2%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の営業体制は、新規顧客企業へのアプローチから関係構築まで時間をかけ、必要かつ最適なソフトウエアを提案する課題解決型であることから例年下期偏重傾向の収益推移を辿る傾向があります。新型コロナウイルス感染拡大による外出制限の要請のため、訪問営業活動が限定的となり、商談の中断、納品設定作業の延期等が発生し影響は下期に集中しました。既存ユーザーへのサポート営業もリモート対応を実施するなど業務効率化による営業コストの圧縮を進めましたが、利益率の高いソフトウエアの販売減少やハードウエア及び業務フローに合わせたカスタマイズ開発要望等、パッケージ販売以外の収入も想定を下回り減収減益となりました。

主要顧客である整備鈑金事業者は、車検、給油所、中古車販売等を手掛ける企業も多く、コロナによる自動車関連産業全体の景気冷え込みは懸念されますが、経済産業省が主導する「サービス等生産性向上 IT 導入支援事業」の具体的施策である「IT 導入補助金」は 2020 年度も継続されることが決定しており、当社システムも認定されております。当該補助金を活用した導入提案についても強化しながら、グループの技術力を活用した新たなクラウド型システムの開発投資、ロードサービス管理システム等の既存ラインナップにおいてもバージョンアップを進め、ユーザーの利便性を高めることで顧客数を増やし収益拡大につなげてまいります。

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 1,371,053 千円（前年同期比 14.4%減)、セグメント損失は 13,346 千円（前年同期はセグメント利益 45,480 千円）となりました。

（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は、グループの ICT のノウハウを活用し煩雑な輸出業務のデジタル化を進め、海外販路の拡大と流通データの蓄積を図ることで流通プラットフォーム・ビジネスの確立を目指してまいりました。海外販路は富裕層が多く日本産品のニーズが高いシンガポールと香港での開拓に注力してまいりましたが、新型コロナウイルス感染症の拡大の影響により、海外への航空貨物便の運航が大幅に減少し、海外現地での新規営業活動も停滞しております。特に主要輸出先であるシンガポールでは、外出、移動規制は日本以上に厳格であることや、香港では感染症に加え中国の影響力拡大による政治情勢の不安定さも懸念されます。このような状況を踏まえ、今後の事業計画を保守的に見直した結果、当初予測から乖離が生じたため、株式会社 We Agri の株式取得に係るのれんの減損損失 590,159 千円を計上することといたしました。

一方、感染症の終息後を見据えた動きとして、株式会社 We Agri は青果仲卸国内最大手の株式会社ベジテックとの業務提携を進めました。グループのテクノロジー支援とベジテックとのパートナーシップを通じて、ベジテックが持つ輸入、仲卸、青果加工業務の知見を共有し、受発注や配送、在庫管理などの仲卸業務の効率化を進め、業界全体の DX を目指します。また、ウィズコロナ・アフターコロナの消費者行動に即した当社グループ初の D2C(Direct to Consumer)サービスとして、中央卸売市場にて厳選した青果や魚などを直接消費者に届ける通販サイト「大田市場直送.com」を開設しました。さらには、同サービスのノウハウを活用し、海外向けの越境 D2C サービスにも取り組む予定です。

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 356,583 千円、セグメント損失は 224,876 千円となりました。

(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拡大の影響により、経済活動の停滞や先行き不透明感により短期的には IT 投資を控える動きがみられるものの、感染症予防を契機としたリモートワークの拡大に加え、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感染症の世界的な拡大は、一部生活サービス業界には深刻な打撃となり、景気減速への懸念は深刻化しております。一方で、この危機をきっかけとして様々な分野でこれまでとは異なる生活様式、価値観、ライフスタイルも生まれました。経済社会では数年かけて進むはずのデジタル化がわずか数ヶ月で起こり、デジタル化が遅れた企業によるビジネスモデルの変革、DX の進展は長期的に企業の成長力を高め、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、画像音声認識）を活用した案件を積み上げることに注力するとともに、各セグメントに属する自社サービスへのデジタル投資を進め、生産性の向上、収益力の強化を目指します。また、デジタル化によるイノベーションが見込める領域においては業種業界を問わず 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、2021 年６月期の連結業績につきましては、売上高 6,800 百万円、営業利益 450 百万円、経常利益 460 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 230 百万円を見込んでおります。

2022 年６月期及び 2023 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
2020年６月期（実績）	6,311	219	226	▲492
2021年６月期（予想）	6,800	450	460	230

以　上