techno craft

2026年9月期　通期決算説明資料

株式会社 テクノクラフト（東証スタンダード 622A）
2026年11月20日



ゴルフGPSカートナビ
MARSHAL-Ai
マーシャルアイ



こども施設向け
業務支援ICTシステム
コミュなび
communication & navi

バイタルデータソリューション
Vital Navi



1. 会社概要

2. 2026年9月期　通期実績
3. 2027年9月期　業績予想
4. 成長戦略
5. Appendix

会社概要

techno craft

ゴルフカートナビを主業に創業31年。
「位置情報」×「通信」×「デバイス」の技術を活用し、コミュなび事業、健康見守り事業も展開。

社　　名	株式会社テクノクラフト
設　　立	1995年3月
本社所在地	新潟県新潟市西蒲区越前浜字浜手6985番地2
代表者	栂坂　昌業
資本金	157,374,000円
従業員数	79名（2026年9月現在）
事業内容	ゴルフ関連事業・コミュなび事業・健康見守り事業
資本・事業提携先	ＢＳＮメディアホールディングス・遠藤製作所・ウェルネット



techno craft

社是	創業精神	「新」により「真」を磨く	”Unique Ideas,First Moves.” ユニークな発想で、一歩先へ。
Mission	使命・存在意義	人と人とがつながるやさしいテクノロジーで、 誰もが健やかで楽しい社会を創る	
Vision	目指す理想の姿	テクノロジーで業界を進化させる	
Value	価値観・行動指針	「楽しさ」「フロンティアへの挑戦」 「ユーザーファースト」「心地よい職場」	

経営メンバー紹介

techno craft

豊かな経営実績・着想力・実行力と財務・法務・知財の専門知見を融合し、
多角的な視点で『事業成長』と『ガバナンス』の両輪を力強く牽引。

代表取締役



栂坂　昌業 Masanari Togasaka

1969年９月　（株）タバタ 入社
1995年３月　当社創業 代表取締役 就任（現任）
1998年４月　学校法人新潟高度情報学園 理事長
1998年10月　学校法人神宮学院 理事長

取締役管理部長

谷田洋平
1998年 中外製薬（株）入社
2014年 （株）アイロムグループ 取締役 就任
2022年 当社取締役 就任（現任）

社外取締役

山本善政
1972年 （株）ハードオフコーポレーション 創業
2019年 同社 代表取締役会長（現任）
2022年 当社 社外取締役 就任（現任）

社外取締役

山井佳子
2001年（株）スノーピーク執行役員内部監査室長 就任
2023年 当社 社外取締役 就任（現任）

社外監査役（常勤）

今川愼一
2015年 （株）みずほ銀行顧問 就任
2022年 当社 常勤監査役 就任（現任）

社外監査役

丸山央
弁護士
2006年 白山パーク法律事務所
　パートナー 就任（現任）
2023年 当社 監査役 就任（現任）

社外監査役

松浦康次
弁理士
2008年 松浦国際特許事務所代表（現任）
2023年 当社 監査役 就任（現任）

主な沿革と事業の歩み

techno craft

国内シェアトップクラスのカートナビで培ったGPSによる「**運行管理**」を核に、
ハードとソフトを一体で提供する「**HESaaS**」モデルを確立。
幼保・健康見守り分野へも領域を拡大。

「**HESaaS**」 = **H**ardware **E**nabled **S**oftware **a**s **a** **S**ervice
ハードウェア・イネーブルド・ソフトウェア・アズ・ア・サービス



ゴルフカート運行管理システム
マーシャルナビ　初号機導入
1995年



ゴルフカートナビ
導入
1998年

コミュなび
communication & navi
リブランディング
2011年



MARSHAL-Ai
マーシャルアイ
サービス開始
2016年

カートナビ導入実績
1,000
コース突破
2021年



Vital Navi
サービス開始
2025年

1995　2000s　2010s　2020s

ソフト技術	起点 運行管理	モバイル	パブリッククラウド	ジオフェンシング	AI
ハード技術	GPS/無線	ハード開発	画像・センサー	BLT通信	ウェアラブル IoT

techno craft

ゴルフ関連事業が収益中核事業。
今後、健康見守り事業を注力領域として展開。

注力事業

健康見守り事業

バイタルデータを活用した病院向け・熱中症対策として企業向けのみまもりサービス



Vital Navi

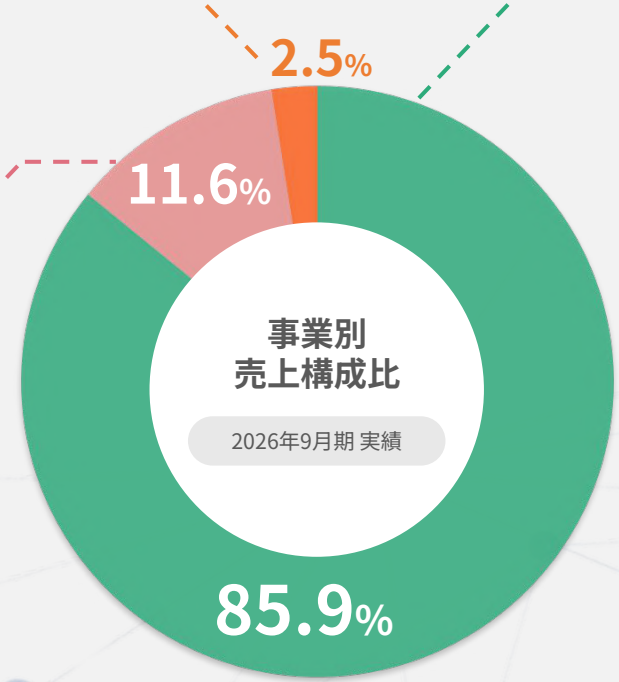
安定事業

コミュなび事業

幼稚園・保育園を中心とした業務負担を軽減するためのクラウド型業務支援ICTシステム



コミュなび communication&navi



中核事業

ゴルフ関連事業

国内シェアトップクラスのゴルフカートナビを基盤として、デジタルサイネージや個人向けアプリなどを展開



ゴルフGPSカートナビ
MARSHAL-Ai マーシャルアイ

1. 会社概要
2. **2026年9月期　通期実績**
3. 2027年9月期　業績予想
4. 成長戦略
5. Appendix

techno craft

リカーリング・レベニューは着実に成長、効率化も進み、利益水準は大きく上昇。

2026年9月期　業績サマリー 【全事業対象】

リカーリング・レベニュー※1
15.7億円
YoY +11.2%

リカーリング比率
63.4%
2025年9月期　59.5%

売上総利益
9.0億円
粗利率 36.6%

2026年9月期 【ゴルフ関連事業】

導入シェア※2
64%
導入コース数1,386コース※3

年間ARPA※4
1,048千円
YoY +8.2%

年間チャーンレート※5
0.96%
2025年9月期　0.63%

ハイライト

高精度GPSサービス開始
高精度GPSによるピンポジ取得サービスを開始。
高精度な距離案内、ジオフェンスを実現するカートソリューションもリリース予定

※1: リカーリング・レベニュー（およびリカーリング比率）は、既存顧客との継続的な取引基盤から反復的に発生する利用料、保守・修理対応などのサポート収益・サービス提供収益等を対象として算定しております。
※2: 市場シェアについては2026年9月末日現在 のゴルフカート運行管理システム導入に占める当社導入実績数から算出した数値。当社調べ
※3: 2026年9月末時点での18Hを1コースと換算した導入コース数
※4: 導入施設数当たりの年間リカーリング・レベニュー（リカーリング・レベニューは、ゴルフ関連事業におけるゴルフカートナビ分野のリカーリング・レベニュー収益を対象）
※5: 当該年度の期初導入ゴルフ場数に対する当該年度中の離脱ゴルフ場数の割合

損益計算書 P/L

techno craft

リカーリング収益の増加、スケールメリットによる
原価・販管費の削減により、営業利益が大きく改善。

（単位：百万円）

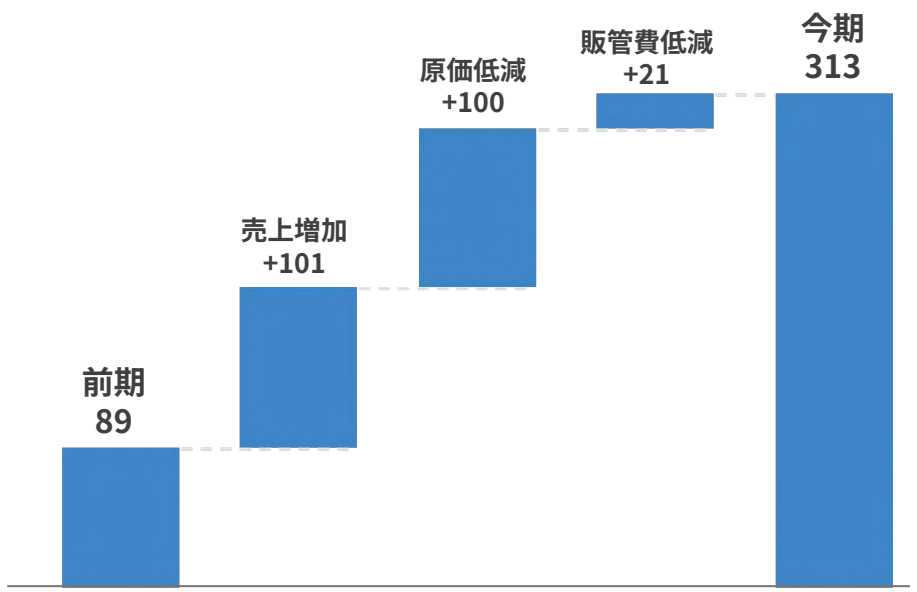
	2024年9月期	2025年9月期	2026年9月期	YoY
売上高	**2,401**	**2,370**	**2,471**	**+4.3%**
ゴルフ関連事業	2,246	2,063	2,122	+2.9%
コミュなび事業	154	276	286	+3.5%
健康見守り事業	-	30	62	+105.6%
売上総利益	**661**	**702**	**905**	**+28.7%**
売上総利益率	27.5%	29.7%	36.6%	+7.0%
営業利益	**58**	**89**	**313**	**+248.4%**
経常利益	**120**	**107**	**312**	**+191.9%**
当期純利益	**94**	**64**	**204**	**+218.9%**

営業利益増減の分析

techno craft

2026年9月期の営業利益は、リカーリング・レベニューの増加と徹底した効率化の推進により、
一過性ではなく持続的な利益体質の大幅な改善を達成。

2026年9月期 通期　営業利益　前年同期比要因



（単位：百万円）
※各項目、百万円未満を切り捨てて表示。

利益体質の改善※

① 売上 **+101**百万円

リカーリング・レベニューの増加

新規獲得に加え、既存顧客の利用料モデル（新機種）
への移行推進による、リカーリング・レベニューの増加

② 原価・販管費低減効果 **+122**百万円

効率化による利益体質への改善

製品の一元化／スケールメリットによる調達・運用
コストの削減（タブレット等購買単価／サーバー費／通信費）

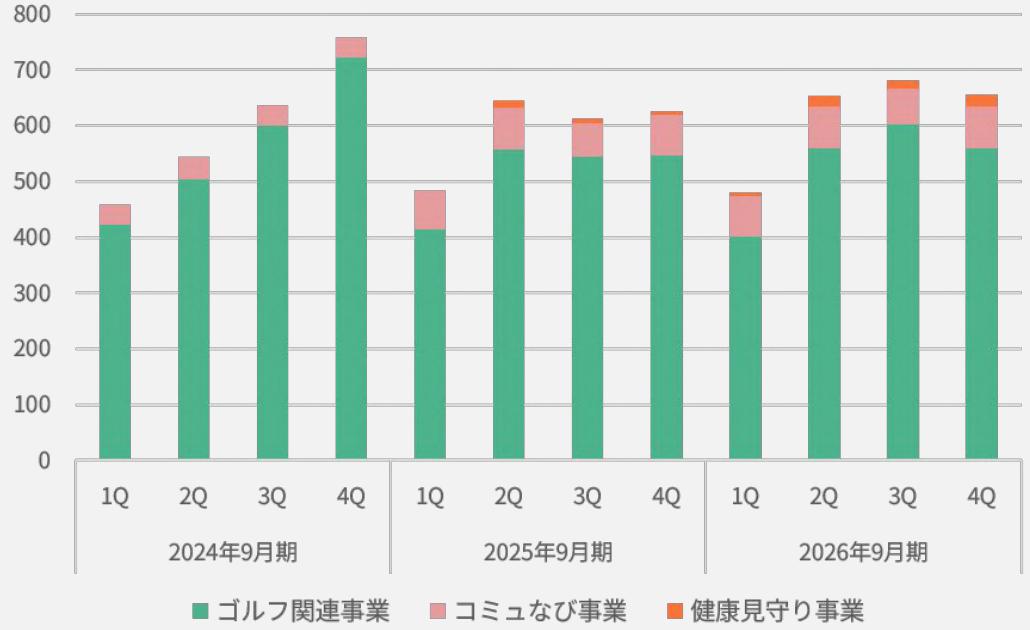
業績推移（四半期）

techno craft

2026年9月期2Q以降は利益水準が大きく伸長。

事業別売上　四半期推移

（単位：百万円）



営業利益　四半期推移

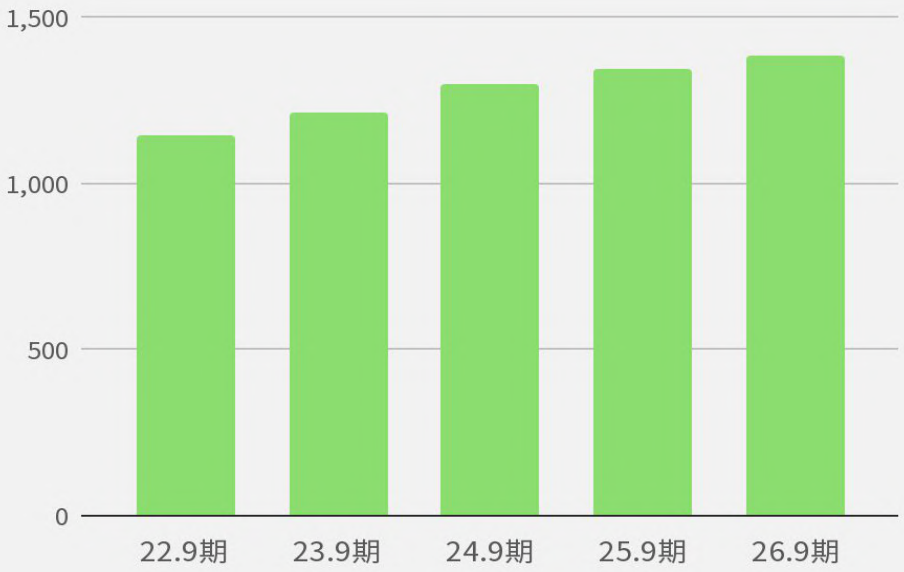
（単位：百万円）



techno craft

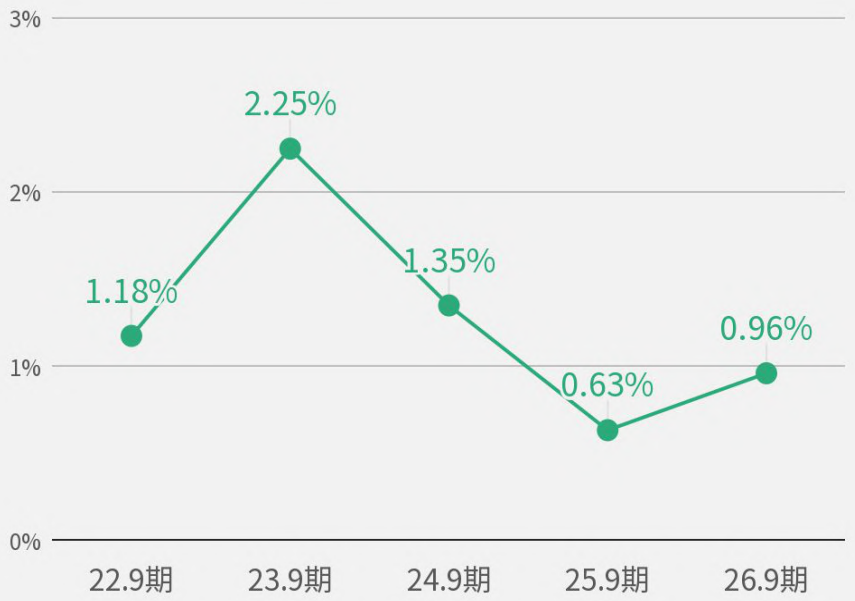
導入コース数は1,386コースまで拡大。新規・リプレースが成長を支える。
チャーンレートは0.96%と低水準を維持している。

導入数推移※



※2026年9月末時点での18Hを1コースと換算した導入コース数

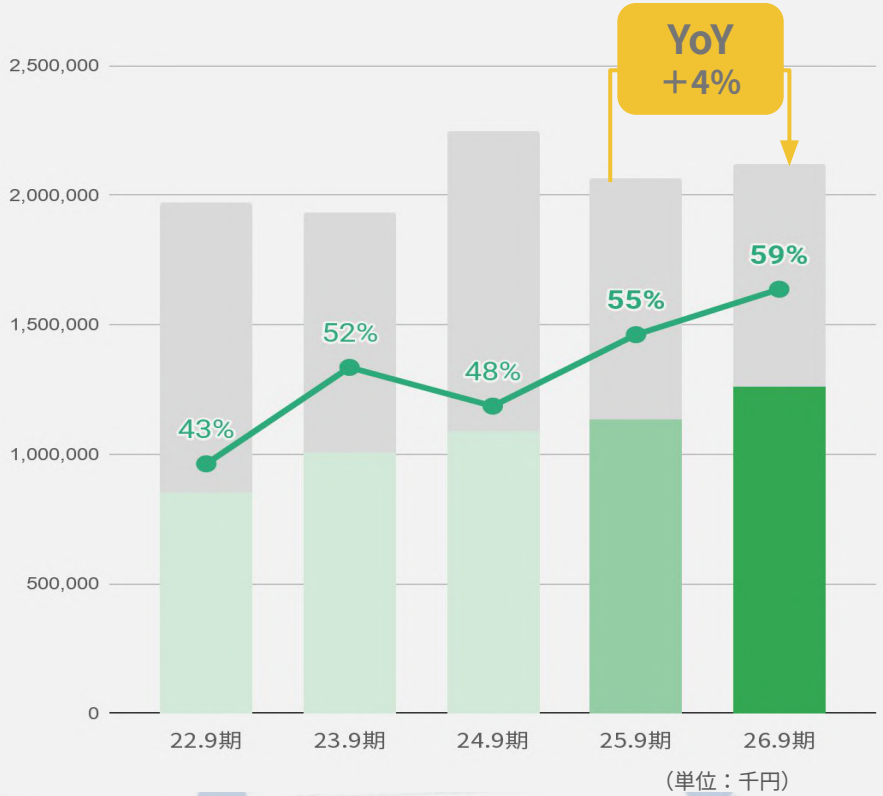
チャーンレート



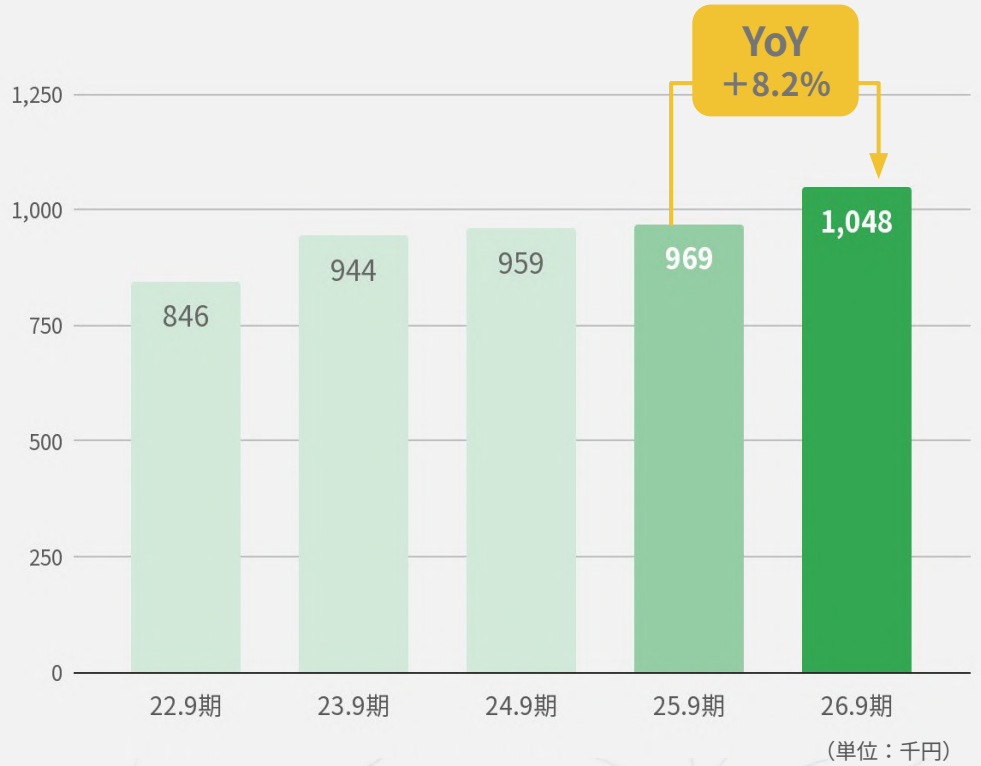
techno craft

リプレースによる新機種・利用料モデルへの移行と、ドラレコ等のオプション利用料の拡大などにより
ARPAは1,048千円（YoY＋8.2%）に向上。リカーリング比率は59%へ拡大。

リカーリング収益・比率



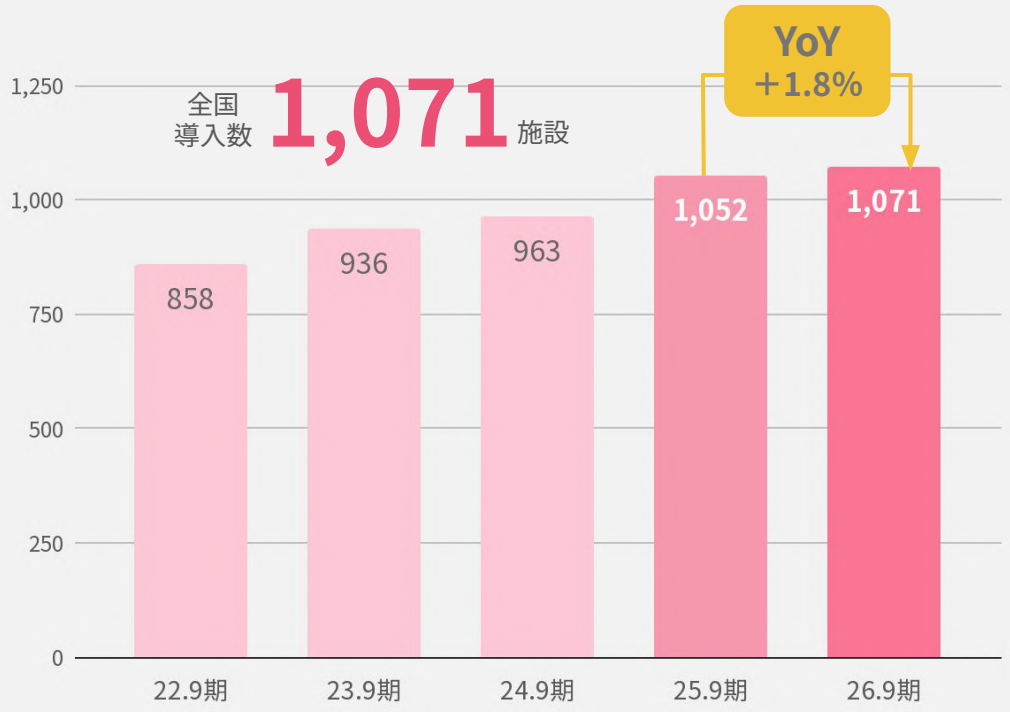
カートナビ分野ARPA推移



techno craft

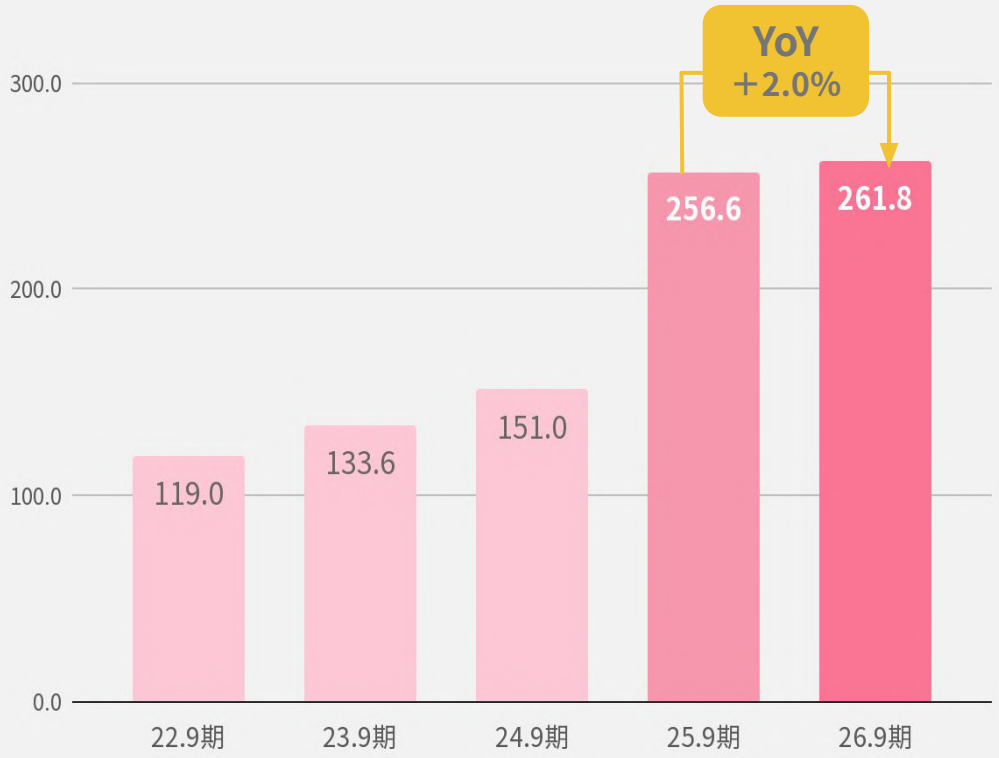
現場の課題を解決するプロダクト力とICT補助金を背景に、導入数は1,052→1,071施設と一貫して増加。
ARPAも向上し、安定的な成長を継続。

コミュなび 導入実績※



※コミュなび導入数：2026年9月末時点

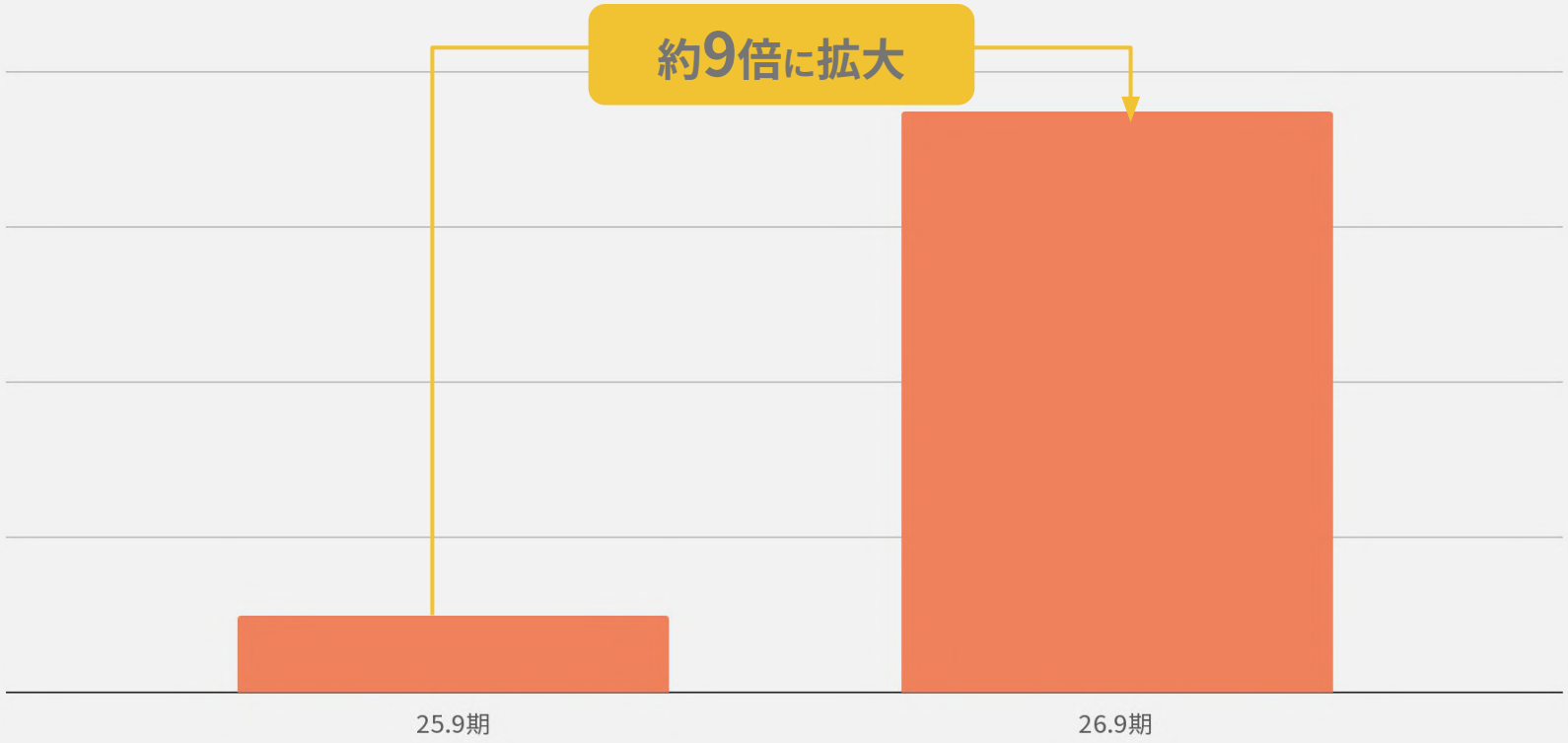
コミュなび ARPA推移



（単位：千円）

熱中症対策分野では、TECHNO BANDの累計出荷台数が前年同期末比約9倍に拡大。
医療分野のバイタルナビも、病院でのPoCが進展。

累計出荷台数の期末比較



貸借対照表 B/S

techno craft

現金及び預金は9.4億円(前期末比+4.5億円)に増加し、自己資本比率は約78%と高い水準を維持。
ROEは10.8%へ改善し、成長投資を優先できる財務基盤を確保。

（単位：百万円）

	2024年9月期	2025年9月期	2026年9月期
流動資産	**1,518**	**1,295**	**1,758**
現金及び預金	719	489	948
売掛金	406	322	386
商品及び製品	85	95	44
原材料及び貯蔵品	258	332	321
固定資産	**770**	**909**	**975**
有形固定資産	355	305	313
無形固定資産	336	511	585
投資その他の資産	78	92	76
資産合計	**2,288**	**2,204**	**2,734**

	2024年9月期	2025年9月期	2026年9月期
流動負債	**631**	**467**	**506**
買掛金	225	104	63
未払金	104	68	67
契約負債	192	183	175
固定負債	**45**	**62**	**92**
退職給付引当金	45	62	76
借入金	-	-	17
負債合計	**677**	**529**	**600**
純資産	**1,611**	**1,675**	**2,134**
負債純資産合計	**2,288**	**2,204**	**2,734**

ROE	**6.1%**	**3.9%**	**10.8%**

1. 会社概要
2. 2026年9月期　通期実績
3. **2027年9月期　業績予想**
4. 成長戦略
5. Appendix

業績予想

techno craft

2027年9月期は、売上高26.3億円(+6.3%)、営業利益3.5億円(+11.9%)の増収増益を予想。
リカーリング・レベニューの拡大と収益性の向上で、売上総利益率は39.9%(+3.3pt)へ上昇。

（単位：百万円）

	2026年9月期	2027年9月期	YoY
売上高	**2,471**	**2,626**	**+6.3%**
ゴルフ関連事業	2,122	2,246	+5.8%
コミュなび事業	286	287	+0.5%
健康見守り事業	62	92	+48.2%
売上総利益	**905**	**1,047**	**+15.7%**
売上総利益率	36.6%	39.9%	+3.3pt
営業利益	**313**	**350**	**+11.9%**
経常利益	**312**	**353**	**+13.2%**
当期純利益	**204**	**232**	**+13.6%**

売上高

ゴルフ関連事業におけるカートナビの無線型（売切）からタブレット型（リカーリング型）へのリプレースによるリカーリング・レベニューの拡大が全社の増収を牽引し、健康見守り事業でも拡大を見込む。

営業利益

リカーリング・レベニューの拡大による収益性の向上が販管費の負担を吸収し、売上高の伸長率を上回る利益成長を見込む。

当期純利益

営業利益増が寄与する一方、営業外損益の縮小もあり、緩やかな増益を見込む。

1. 会社概要
2. 2026年9月期　通期実績
3. 2027年9月期　業績予想
4. **成長戦略**
5. Appendix

各事業の製品概要・成長戦略

ゴルフ関連事業



コミュなび事業



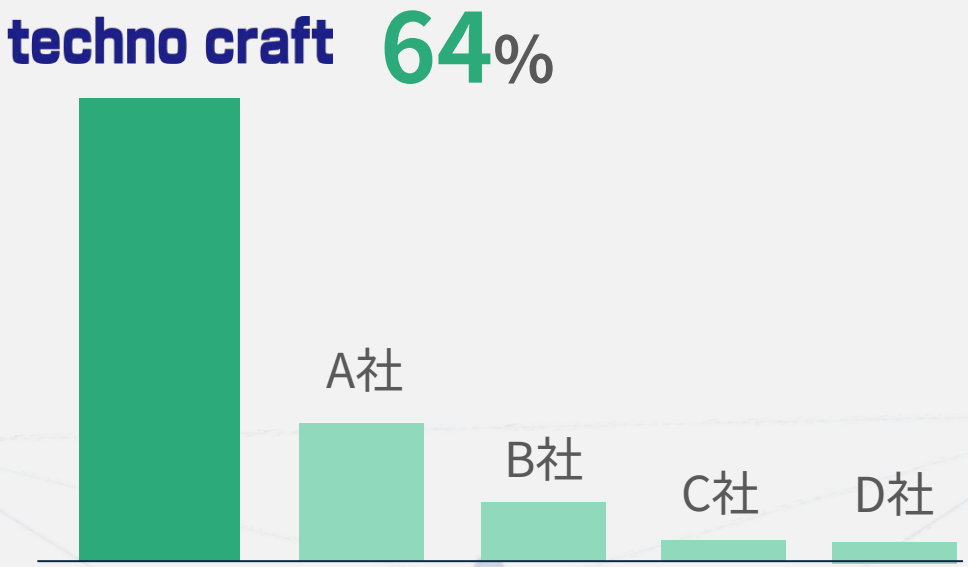
健康見守り事業



techno craft

当社のゴルフカートナビを導入するコースは1,300を超え、
国内シェアトップクラスの導入実績を誇る。

カートナビ市場シェア※（ゴルフ場数：2,096コース）



※市場シェアについては2026年9月末日現在 のゴルフカート運行管理システム導入に占める
当社導入実績数から算出した数値。当社調べ

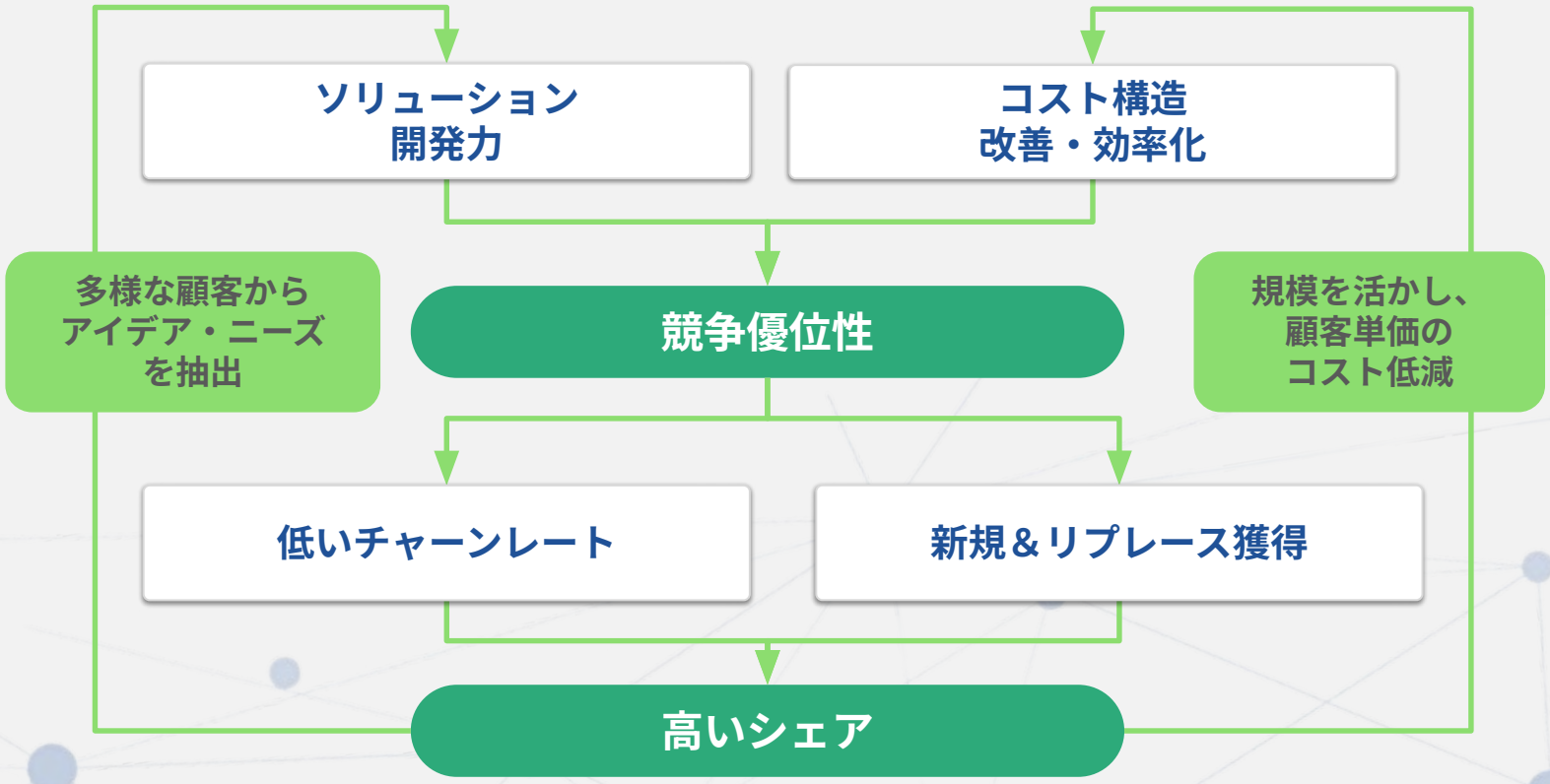
主要ゴルフ場運営会社の導入事例（50音順）

大手運営会社のシェア 85%

ACCORDIA GOLF
Taiheiyo Club
TOKYU RESORTS & STAYS
PGM
Prince GOLF Resorts
RESOL リソルグループ

高いシェアと開発力が持続的な好循環を生み出している。

カートナビ事業の好循環モデル



techno craft

ゴルフ場の運営管理業務に不可欠なハードウェアとソフトウェアを一貫して提供。

カートナビの機能

運行管理



- 進行管理
- コミュニケーション
- スコア管理
- 安全管理

ナビゲーション





- コースナビゲーション機能

カートナビ導入効果

進行管理の改善支援

ラウンド時間の遅れは顧客満足度・最大枠数にインパクトあり。
当社ナビでは**リアルタイム位置把握**と**独自アルゴリズム**による遅延アラートにより迅速な対策を可能とし、スタッフの工数最適化を実現。

マスター室業務の効率化

コミュニケーション機能にて、ゴルファーとの連絡手段をナビ上で実現。
スコア入力からコンペの自動集計、日本ゴルフ協会公式ハンディキャップシステムJ-sysとの連携による**ハンディキャップ申請業務の効率化**を実現。

安全管理／車両管理

雷発生・猛暑時の一斉連絡や避難誘導などで顧客の安全管理を実現。
レポート機能による**カート稼働状況の把握**で車両管理もスマートに。

techno craft

先駆けたソリューションであるドラレコを開発し、ゴルフ場での事故の見える化が実現。
当社カートナビを選択する大きな要因。

ドラレコ機能

Wドラレコ

特許取得済※2

前方・後方を確認することが可能。

ドラレコで「見える化」

記録映像により現場の事実関係を可視化。
安全性と運営品質を同時に高めます。



車外



事故対応の迅速化、走行速度の抑制

映像記録でスムーズな事実確認が可能。

「新車がかなり傷ついていた。お客様は何も言わないで帰ってしまったが、すぐに映像を確認。横転事故で内外＆音声全部ばっちり映ってました」
（千葉県ゴルフ場）

車内



クラブなどの盗難防止・従業員の保護

「盗難防止」や「キャディへのカスハラ抑止」に寄与。
安心な環境を整備。

マナー違反の激減、運転意識の向上

「乗降車時の事故」「飲酒運転」「脇見・乱暴運転」など危険運転や不注意によるカートからの転落事故などを抑止、注意喚起に。

※1： 2026年3月末時点　ドラレコ機能利用ゴルフ場数
※2：特許第7898737号 https://www.j-platpat.inpit.go.jp/c1801/PU/JP-2024-171980/11/ja

techno craft

DX領域の深化とグローバル展開による成長加速。



※1：経済構造実態調査2025年（ゴルフ場＋ゴルフ練習場の売上高金額）
※2：DX投資額＝上記売上高×IT投資比率3.85%（一般社団法人 日本情報システム・ユーザー協会「企業IT動向調査 報告書 2025」のサービス業における売上高に占める平均IT投資比率）

安定的な成長にプラスして、海外展開、ゴルフ施設DX領域展開による高い成長を目指す。

安定成長領域

1 **リカーリング・レベニュー／トップライン拡大**

高付加価値ソリューションの提供により、リカーリング・レベニューを拡大させる
既存顧客リプレースによるトップライン拡大とサブスクへの転換。

更なる成長領域

2 **ゴルフ場システムプラットフォーム構築**

1,300コースの顧客数、4,000万ラウンドのプレーヤー情報を活用した他領域展開により、プラットフォームを構築し、新たな成長ポテンシャルを作り出す。

3 **海外展開**

国内で培ったカートナビソリューションの海外展開をアジア圏から広げる。

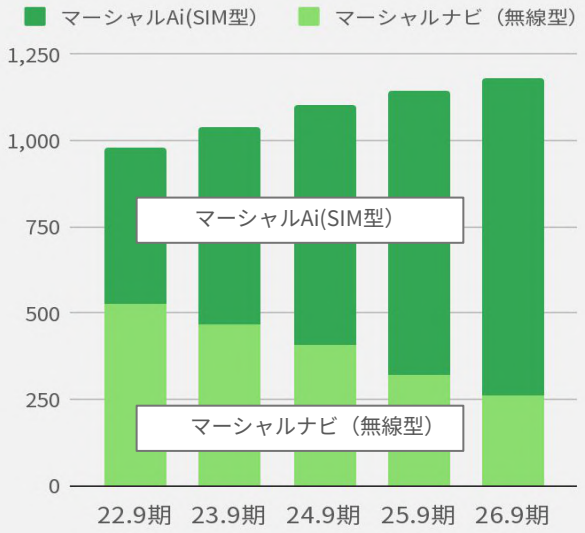
techno craft

高付加価値ソリューション／リプレースによりARPAを高め、リカーリング比率を向上させる。

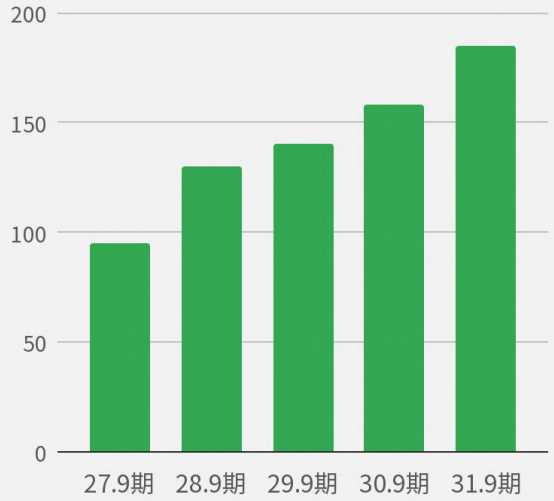
リプレースによるARPA向上

推奨リプレース周期である7年（保証期間5年）を戦略的なアップセルの機会と位置づけ、既存顧客の利用料モデル（新機種）への移行推進。

カートナビタイプ別導入数※1



【推計】リプレース対象コース数※2



ARPA向上施策

既存顧客の利用料モデル転換

旧機種の既存顧客の新機種への移行推進により、
利用料モデルへの転換を図る。

基本クラウド利用料の向上

ナビ・運行管理の基本機能向上による顧客体験の向上を推進。

オプション利用料の向上

高度な運営を支援するサービス提供を推進

- ドラレコ機能
- セルフスコア印刷
- ジオフェンス機能
- 高度GPS機能

※1:18Hを1コースと換算した導入コース数。カートナビ製品の無線型マーシャルナビと、SIM型マーシャルAiをタイプ別としてカウント。
※2:18Hを1コースと換算した導入コース数。直近のカートナビ導入から7年が経過するコースをカウント。

techno craft

安全・データ・エンタメを統合し、プレー前後を含めた利便性向上及び業務効率化を図る
「ゴルフ場システムプラットフォーム」を構築する。

市場環境の構造変化

ゴルファー
- **高齢層：安心・安全・健康**
- **若年層：データ重視・エンタメ体験**

ゴルフ場
- **2030年問題：人手不足リスク※1**
  人口減少・少子化・高齢化社会の影響

プレースタイル変化

競技中心→体験中心 / エンジョイ志向 / 参加型イベント需要増 / 飛距離計・データ活用一般化

ゴルフ場システムプラットフォーム

- **安心・安全・健康レイヤー**
  Wドラレコ/ジオフェンス
  バイタル管理
- **データレイヤー**
  ピンポジ/
  ティポジ：飛距離分析
- **DXレイヤー**
  AI電話対応/ナビ予約/
  顔認証
- **エンタメレイヤー**
  オンラインコンペ/ビンゴ
  SNS共有/大型ナビ/広告

シェア拡大
新規＋他社リプレースにより
シェアを拡大する

ARPA向上※2
高付加価値ソリューションにより
LTV※3を高める

※1: パーソル総合研究所「労働市場の未来推計 2030」
※2: 導入施設数当たりの年間リカーリング・レベニュー
※3:一人の顧客が取引期間全体を通じて企業にもたらす売上や利益の総額

techno craft

シェア拡大により販売経路が直販へ移行し、ゴルフ場との顧客接点が拡大。
この接点を起点に、カートナビを核とした一体提案で、新たな事業領域へ展開する。

① シェア拡大で販売経路が変化

シェア拡大とともに
直販中心の販売体制へ移行

市場シェア
現状 64% ➡ **今期目標 66%程度**※1

従来	紹介経由 （メーカー・代理店など）
今後	テクノクラフトが ゴルフ場へ直接提案

② 顧客接点と提案力が向上

紹介依存の低下
紹介経路に左右されない営業

顧客接点の拡大
ゴルフ場と直接つながる機会が増加

提案の自由度向上
カートナビに限らない幅広い提案が可能に

③ 新たな事業領域へ展開

ゴルフ場への新たな提案

- ジオフェンス カート
- 広告・物販
- 予約
- 海外

※1: 前期末は2026年9月末当社調べ。今期目標は当社試算に基づく目標であり、業績予想ではありません。新規導入・リプレースの状況により変化します。
※2:カートナビ販売における直接販売／代理店販売の比率。

業界最大級の14インチ大画面化による顧客体験・安全性の革新と、
大画面を活用した「リテールメディア広告配信」の二軸で飛躍的成長を牽引。

14インチナビプラットフォームと事業貢献価値



機能性向上
大画面による視認性UP

顧客満足度向上
操作性UP｜新しいラウンド体験

収益性向上
＋Wドラレコ販売｜ARPA向上

新たな技術とサービスで競合製品からのリプレース加速・シェア拡大を牽引

techno craft

業界初センチメートル級の位置精度で、距離表示・高低差表示の進化と
安全制御を実現し、ゴルフカートの付加価値を創出。

ジオフェンス制御つきゴルフカート

※特許出願準備中

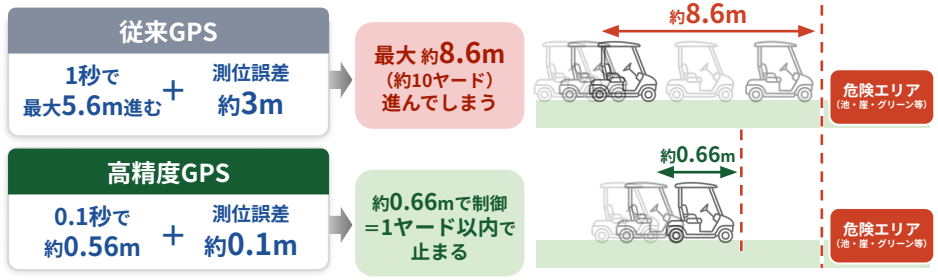
センチメートル級の位置情報管理により 安全なフェアウェイ乗入れプレーを実現

高齢化によるフェアウェイ乗入れ増加傾向に対し、高精度GPSを活用した精密な進入禁止エリア制御で安全性の向上に大きく貢献。



高精度GPSにより、危険エリアでの減速・停止 制御の信頼性が大きく向上

従来より約10倍精密な測定・反映で、カートの動きをさらに正確に把握でき、迅速で安全な運行管理を実現。カート道離脱判定にも対応。

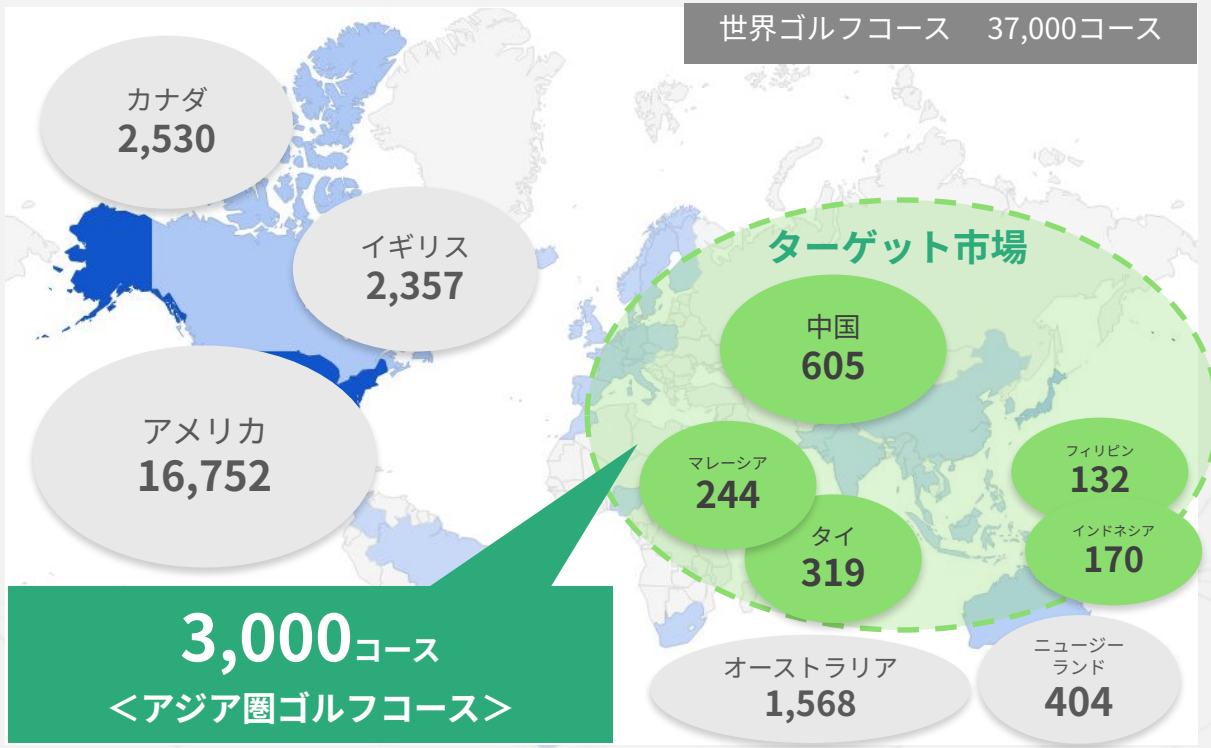


※時速20kmで危険エリアへ進入した場合

**高精度GPSは、距離表示と高低差表示の進化だけではなく、
安全制御つきカートの商品価値を大きく高める基盤技術**

techno craft

日本で培ったラウンド管理オペレーションをアジアに輸出する。



出所：R&A Global Golf Participation Report.2023

アジア圏から展開

- 日本で培った運行管理技術を中心に展開
- 各国ごとの代理店による販売を展開

交渉中案件

タイの数コースと交渉中

バンコク近郊ゴルフ場へ導入予定。2026年12月からの運用開始に向けて準備中。
今後は導入実績を活用し、タイ国内の他ゴルフ場への横展開を推進。

フィリピン・マレーシア

各国代理店を通じてゴルフ場に提案/交渉中。

techno craft

既存顧客へのアップセルによる顧客単価向上と、
新市場への展開による顧客基盤の拡大を推進。

① 既存顧客への価値拡大

**未導入機能の追加と外部連携により、
顧客単価の向上とサービス価値の拡大を目指す**

未導入機能の追加によるアップセル

施設ごとの課題に応じて必要な機能を
順次導入

外部サービス・機器との連携

他社サービスやデバイスと連携し
新たな付加価値を提供

乗換需要の獲得

更新時の切り替えや
機能不足の解消ニーズを獲得

② 提供市場の拡大

**既存の機能・ノウハウを活かし、教育・福祉・
介護・一般企業など幅広い市場への展開を推進**

教育・こども関連施設

学童・放課後等デイサービス・
児童発達支援・小学校・専門学校等

一般企業・団体

従業員・会員の出欠管理、申請、連絡
集金等の業務支援

福祉・介護分野

高齢者施設・障がい者支援施設・各種福
祉サービス等

その他のサービス業

習い事・スクール・宿泊施設・スポーツ
施設・各種店舗等

外部機器との連携を通じて新たな付加価値を創出し、
サービス領域の拡大を目指す。

体温、午睡データの連携を通じて、自動取得・自動連携・自動通知を推進

現状の課題

入力負担・タイムラグ等の課題

- ■ １人ずつ計測
- ■ 目視だけでの確認
- ■ 手入力中心

連絡負担(手間・精神面)等の課題

- ■ 繋がるまで保護者に連絡
- ■ 時間が過ぎたら再度連絡

自動化

コミュなびで解決

ハードウェア×コミュなび で業務負担と精神的負担を解決！



**データの「自動取得・自動連携・自動通知」を推進し、家庭・医療・介護へとつながる
ライフデータプラットフォームへの進化を目指す**

※本内容は中長期的な成長構想を示すものであり、一部の外部機器連携は技術検討・開発段階にあります

techno craft

ウェアラブル血圧計・通信機器・クラウドを組み合わせ、
院内外で取得した血圧等を患者ごとに集約する遠隔バイタル管理サービス。

01　測定
D2　：日常血圧
M20：24時間血圧

02　通信
院内：X1 Pro
院外：スマートフォン等

03　クラウド集約
患者別に履歴を蓄積
血圧の推移を確認

04　医療者が確認
複数患者の記録を確認
診療・申し送りに活用



Vital Navi

血圧の推移を確認
患者別に履歴を集約し
診療時に変化を確認



利用場面　病棟の経過観察｜リハビリ・透析｜外来・退院後の家庭血圧確認｜臨床研究

※測定項目・頻度・通信方法は、端末の認証用途および導入環境によって異なります。

病院との検証で製品化を進め、病院・在宅医療・一般企業へ展開。

病院との検証を製品に反映

患者ごとの表示機能など、医療現場の
要望を機能開発につなげる



2026年10月（期末後）

個別バイタルモニターの提供を開始

今後の展開先

病院
検証先での活用から導入・院内展開へ

在宅医療
通院の間・退院後の血圧を確認

一般企業
従業員の血圧管理・健康経営支援へ

techno craft

医療機関での検証や現場の声をもとに、在宅での診療支援、病室でのバイタル確認、
リハビリ時の測定記録など、新たな活用に向けた機能の企画・開発を進める。

■ バイタルナビ 在宅診療機能 ※特許出願中

バイタル情報をオンライン診療と組み合わせ、
離れた場所にいる患者の状態確認を支援します。



■ 個別バイタルモニター

測定した血圧・心拍数などを患者ごとに見やすく表示。
大型の生体モニターを補完する、身近なバイタル確認手段として活用を目指します。



■ 6分間歩行試験モード

歩行試験中の測定や記録の効率化を目指し、
医療現場の運用に合わせた機能を検討しています。



techno craft

心拍などのバイタルデータと暑熱環境から作業者別に熱中症リスクを判定。
本人・周囲への注意喚起と、管理者による集団見守りを支援。

作業者｜リスク判定・通知

TECHNO BAND
A WELLNESS SERVICE SMARTWATCH



Watch型・Band型

- 現場に合わせて選択
- 心拍・WBGTで判定
- 本人・バディへ通知



管理者｜複数人を見守る



測定状況・通知履歴を一覧で
把握し、声かけや休憩判断につなげる

デバイス開発・機器連携を活かし、現場ごとの安全管理に展開

ウェアラブル開発
時計型・GPS端末の開発技術

測定から管理まで
端末・通信・クラウドを統合

他機器との連携構想
WBGT計・現場サイネージと連携検討

新規現場の採用と既存顧客での横展開の2軸で、利用台数の拡大を目指す。

累計出荷台数
（前年同期末比）
約9倍
職場の熱中症対策の強化を背景に、新たな導入機会を開拓

1 新規現場の採用

- 建設現場を中心に、高温環境の現場へ採用を拡大
- 公共工事を含む新たな採用機会を開拓

＋

2 既存顧客での横展開

- 現場単位の採用から、同じ顧客の他工区・他拠点へ展開
- 1現場あたりの利用人数・台数を拡大

拡大を支えるもの

1 新規現場向け

販売チャネルの拡充

既存代理店との連携を強化
新規代理店・直販を開拓

2 新規現場向け

国土交通省NETIS登録※

新技術の公的データベースへの掲載を実現
公共工事分野への販路拡大を強化

3 既存顧客向け

通年利用の拡大

熱中症対策に加え
通年の安全・健康管理を提案

※ NETIS（New Technology Information System）：国土交通省が運営する新技術情報提供システム。登録番号：KT-260019-A

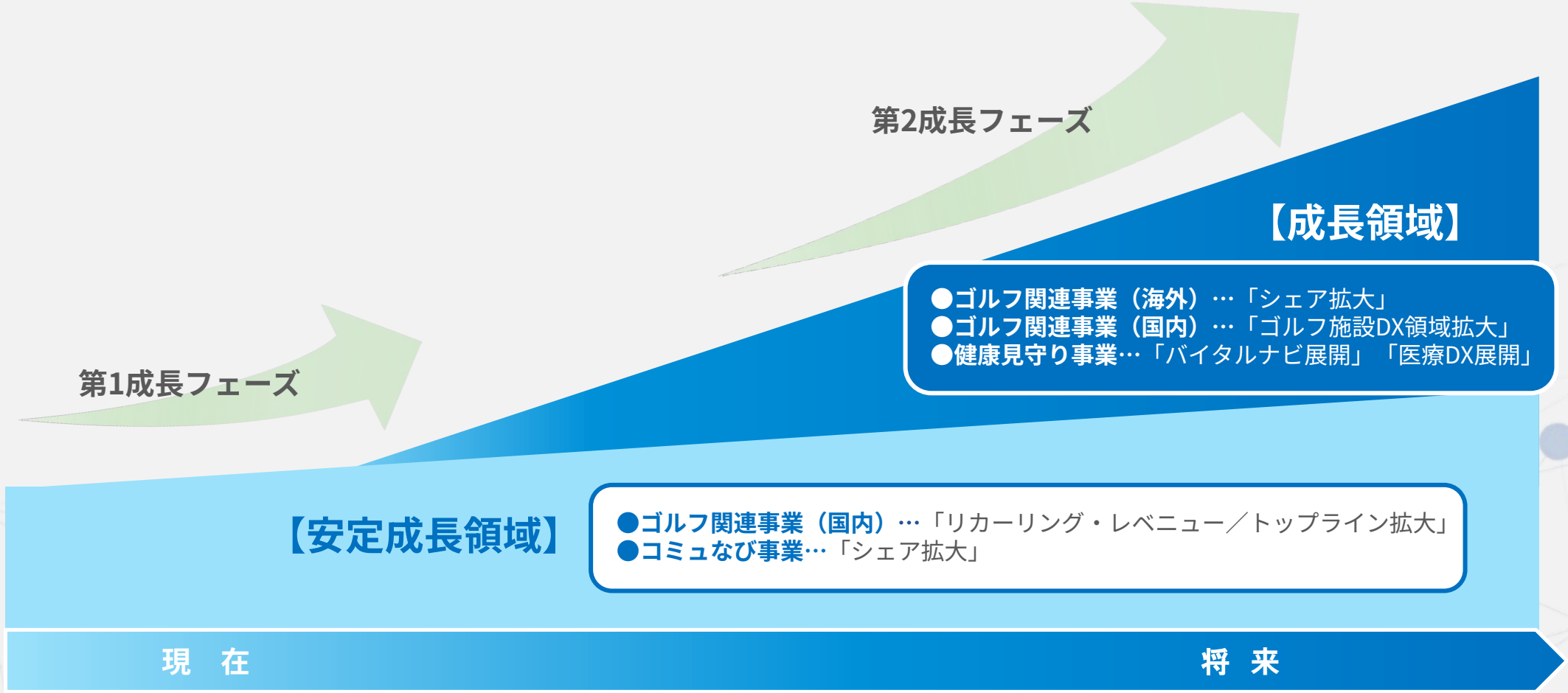
techno craft

足元は事業拡大に向けた成長投資を優先とする方針。
一方で、株主還元についても将来的な選択肢として検討していく方針であり、市場や投資家との対話を重視。



売上高成長のイメージ

今後、新規事業の収益化とゴルフ関連事業の単価アップが重なり、
売上・利益ともに『第2の成長フェーズ』への移行を目指す。



1. 会社概要
2. 2026年9月期　通期実績
3. 2027年9月期　業績予想
4. 成長戦略
5. **Appendix**

セグメント別利益

techno craft

ゴルフ関連事業は顕著に利益が増加。健康見守り事業は先行投資フェーズ。

（単位：百万円）

	2024年9月期	2025年9月期	2026年9月期
売上高	**2,401**	**2,370**	**2,471**
ゴルフ関連事業	2,246	2,063	2,122
コミュなび事業	154	276	286
健康見守り事業	-	30	62
セグメント利益又は損失	**58**	**89**	**313**
ゴルフ関連事業	238	358	586
コミュなび事業	50	27	34
健康見守り事業	-	-73	-99
調整額	-230	-221	-208

国内シェアトップクラスのゴルフカートナビを基盤として
デジタルサイネージや個人向けアプリなど 様々なソリューション・サービスを展開。

BtoB

カートナビ広告

GOLFCART VISION

ラウンド中の移動時間を活用し
ゴルファーへ到達する
広告を提供。後部座席
にてスコア入力も可能に。



その他

■ WHS申請システム※



■ オンラインコンペ



カートナビ

■ ゴルフGPSカートナビ

MARSHAL-Ai
マーシャルアイ



カートナビの
パイオニア
国内シェアトップ
クラスの導入実績

BtoC

個人向け

■ ゴルフGPSナビアプリ

SMART GOLF NAVi

Ai CADDY

■ スイング分析アプリ

スイング分析

123万DL突破

※DL数：2026年9月末時点

※WHS=World Handicap Systemの略

園施設に対し、クラウド型業務支援ICTシステムを提供。
園施設での業務負担を軽減し、良質な保育・教育に専念できる体制づくりをサポート。

コミュなび
communication & navi

業務の効率化で「子どもと向き合う時間をつくる」



コミュニケーション

保護者向けポータル

連絡
一斉配信・アンケート・
お知らせ

出欠申請
欠席・遅刻・早退・
延長の申請

記録・帳票管理

現場業務のDX
ドキュメント生成

保育管理
指導計画 / 日誌 / 連絡帳
写真付き保育記録の作成

バイタル記録
午睡（お昼寝）・
排便チェック

時間管理・請求決済

打刻・料金計算
・FinTech処理

登降園管理
打刻管理・延長料金計算・
全銀データ

支払
電子マネー等での
キャッシュレス集金

EC・購買管理

デジタル物販

用品注文
用品等の注文受付・
業者発注処理

写真販売
写真データ販売・
プリント手配

IoT・安全トラッキング

ハードウェア・センサー連携によるリアルタイム
事故防止とリスクマネジメント

バス運行管理 運行管理・乗降点呼・置き去り防止

みまもりGPS GPSによる園外保育トラッキング・迷子防止

基盤データベース・労務

全システムを支える統合マスターデータ群

名簿管理 園児・保護者データ

シフト管理 保育士のシフト管理

バイタルデータを活用し、2つの領域で継続的な見守りと早期対応を支える。

医療DX領域

■ バイタルデータソリューション

Vital Navi

24時間の自動血圧測定
クラウドで一元管理



■ 認知症検査ソリューション

血液データから認知症の可能性を判定

AICOG
認知機能リスク判定サービス

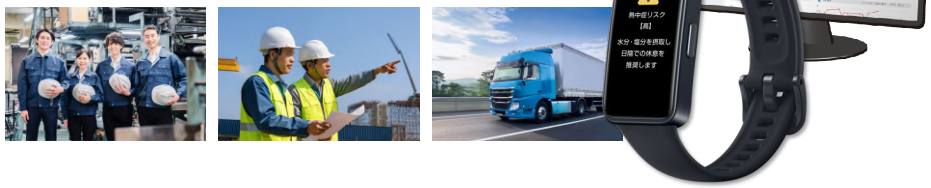
健康見守り領域

■ 熱中症みまもりソリューション

従業員の熱中症対策を行うウェアラブル端末＋データ一括管理

従業員健康みまもりスマートウォッチ

TECHNO BAND
A WELLNESS SERVICE SMARTWATCH



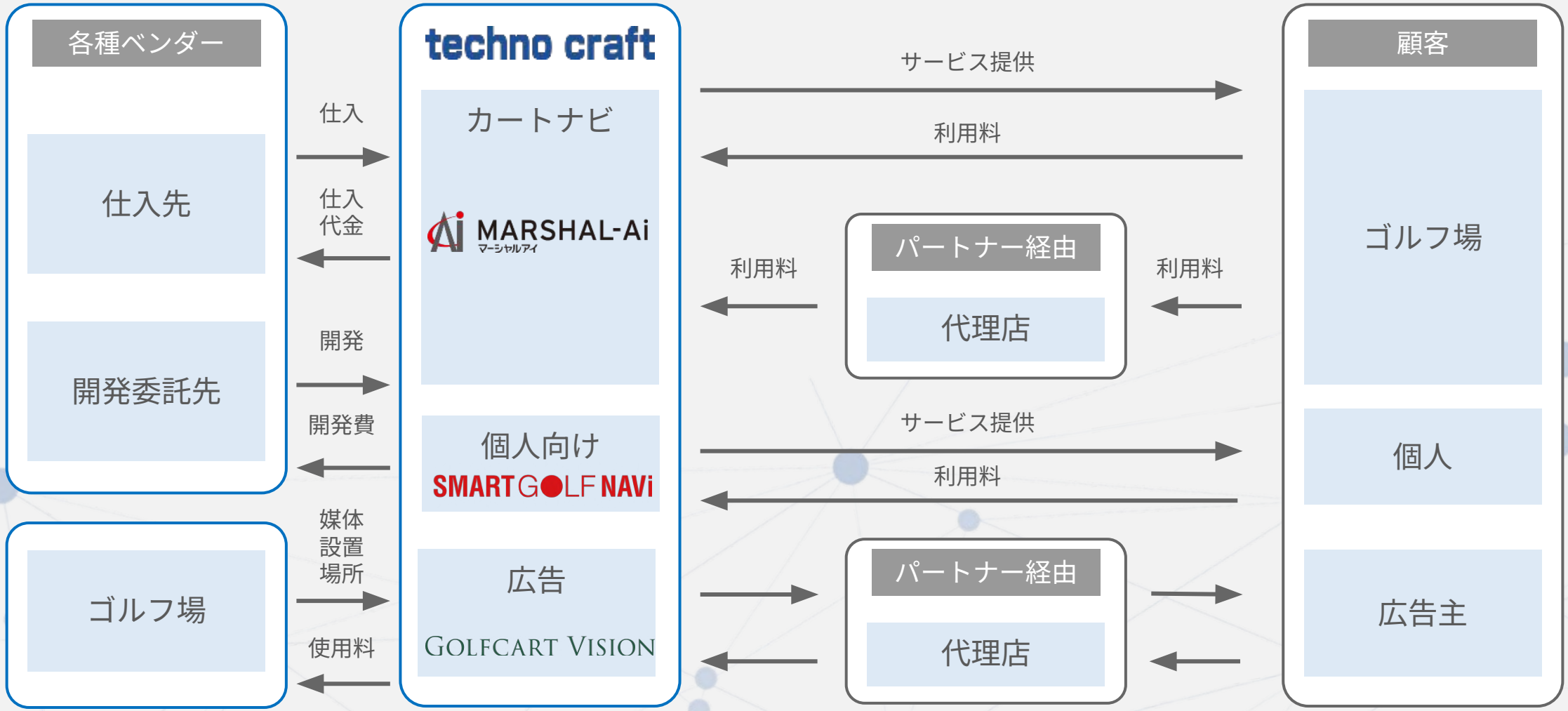
熱中症 | 心拍数異常値 | ストレス | 睡眠記録

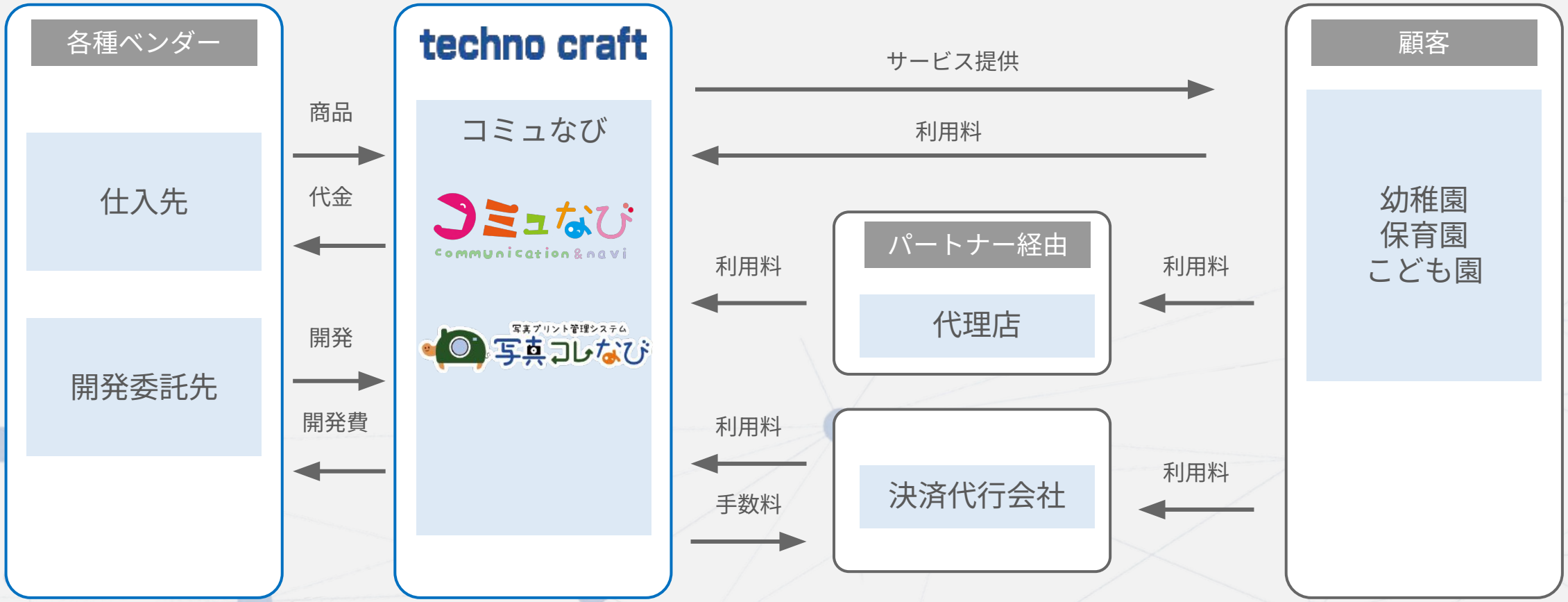
BtoC領域

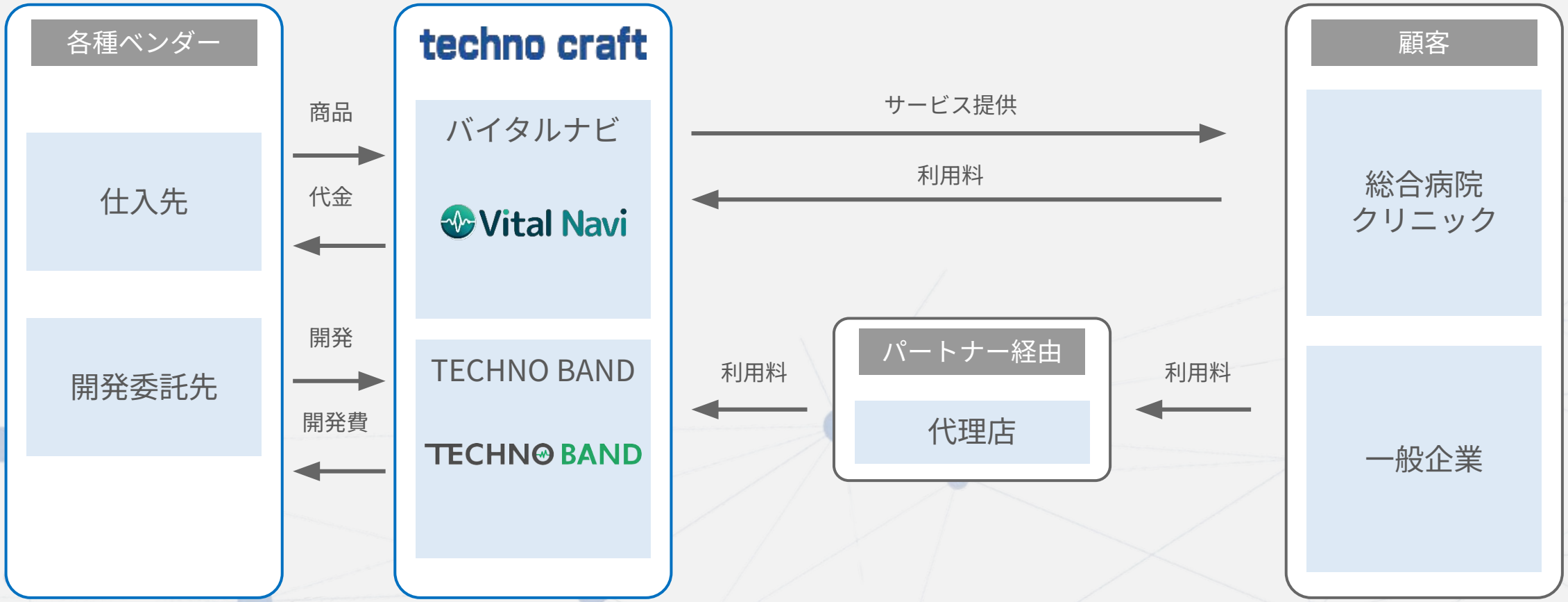
■個人向け（BtoC）健康見守りソリューション

デバイス販売＋ストック型として収益を積み上げ、強固なリカーリング収益モデルを確立していく。

当社は、直接またはパートナー経由で販売するビジネスモデルである。




各種ベンダー
仕入先
開発委託先
商品
代金
開発
開発費
techno craft
コミュなび
コミュなび
communication&navi
写真プリント管理システム
写真コレなび
サービス提供
利用料
利用料
パートナー経由
代理店
利用料
利用料
決済代行会社
利用料
手数料
顧客
幼稚園
保育園
こども園


各種ベンダー
仕入先
開発委託先
商品
代金
開発
開発費
techno craft
バイタルナビ
Vital Navi
TECHNO BAND
TECHNO BAND
サービス提供
利用料
利用料
パートナー経由
代理店
利用料
顧客
総合病院
クリニック
一般企業

本資料の取り扱いについて

techno craft

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合において、当社は、本資料に含まれる将来に関するいかなる情報についても、更新・改訂を行う義務を負うものではありません。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

【お問い合わせ先】
株式会社テクノクラフト 管理部 IR担当
E-mail tecraft_ir@tecraft.co.jp
ホームページ https://www.tecraft.co.jp/