



TechFirm

テックファームホールディングス株式会社

2025年6月期(通期)
決算説明資料

2025年8月14日

東証グロース(3625)

目次

1. ハイライト	P. 3
2. 決算概要(2025年6月期)	P. 6
3. セグメント別決算概要(2025年6月期)	P. 10
4. 業績・配当予想等(2026年6月期)	P. 17
5. TOPICS	P. 21
6. APPENDIX	P. 25

ハイライト

業績ハイライト(連結)

増収・増益

売上高

6,705 百万円
YoY 32.2% ↑

営業利益

749 百万円
YoY 213.3% ↑

経常利益

761 百万円
YoY 191.6% ↑

親会社株主に帰属する当期純利益

501 百万円
YoY 221.5% ↑

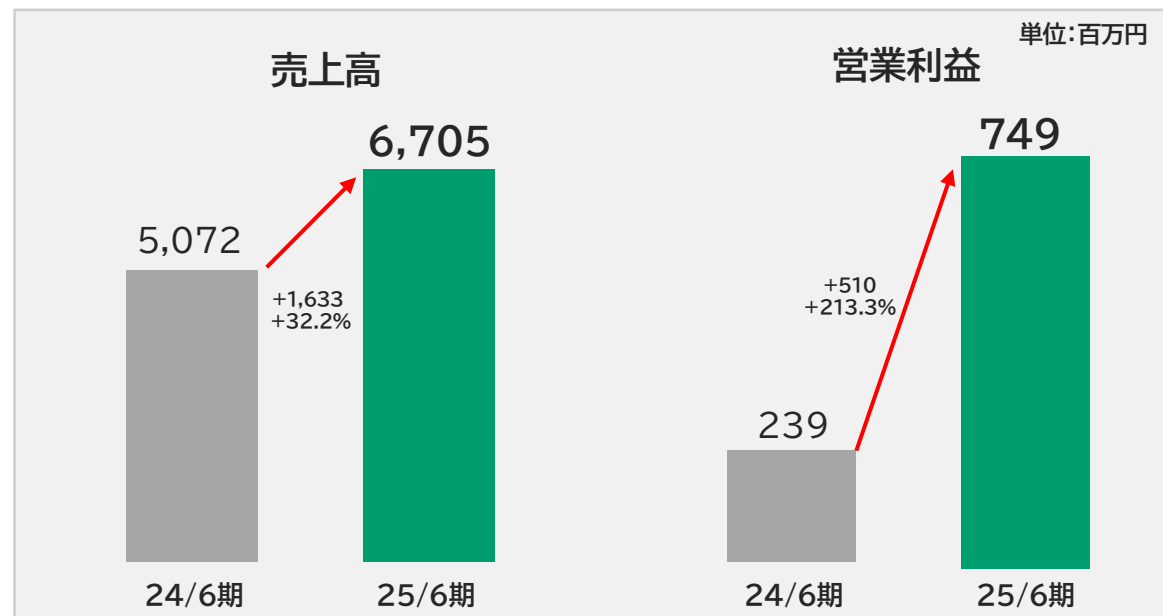
(注目点)

売上高、利益ともに過去最高

営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比で倍増

(要因)

- ・ 各セグメントともに前期比で大幅増収
- ・ ICTソリューション事業においては、プロジェクト管理体制の構築による効果で安定的に推移し、セグメント利益は過去最高



TOPICS

先端技術・テクノロジー領域 | ICTソリューション事業

- ① 顧客の課題を解決するAIソリューション事例 P. 22
- ② デバイスを用いたXR/VRによる先進的開発事例 P. 23

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

- ③ 販売マーケティング支援の本格稼働による販路拡大 P. 24

決算概要(2025年6月期)

決算概要（全社）

増収・増益

【ICTソリューション事業】 増収・増益

既存・新規の大型案件の受注及び開発が順調に推移し、過去最高の売上高を更新
プロジェクトの安定化に向けた取り組みの効果とエンジニアの高稼働率による生産性向上により利益率が上昇

【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)

デジタル(EC、SNS)とリアル(直営店)を融合させた販売プロモーションを多数開催し多くの集客に成功、toC向けマーケティング活動の強化により大幅増収

単位:百万円

	24/6期	25/6期	増減率 (前期比)	増減額 (前期比)
売上高	5, 072	6,705	+32.2%	+1,633
営業利益	239	749	+213.3%	+510
営業利益率	4.7%	11.2%	—	+6.5 pt
経常利益	261	761	+191.6%	+500
親会社株主に帰属する 当期純利益	155	501	+221.5%	+345

連結キャッシュ・フロー計算書

堅調な業績により営業CFが大幅増加

単位:百万円

	24/6期	25/6期	増減額 (前期比)
営業活動によるキャッシュ・フロー	△6	327	+334
投資活動によるキャッシュ・フロー	48	△60	△109
財務活動によるキャッシュ・フロー	△46	△40	+5
現金及び現金同等物の増減額	17	214	+196
現金及び現金同等物の期首残高	2,320	2,338	+17
現金及び現金同等物の期末残高	2,338	2,553	+214

主な増減要因

- 【営業CF】 売上債権及び契約資産の増加などによる資金減少の一方、税金等調整前当期純利益などによる資金増加
- 【投資CF】 投資有価証券の取得による支出や有形固定資産の取得による支出
- 【財務CF】 配当金の支払

連結貸借対照表

堅調な業績に支えられ純資産は前期比19.5%増加

単位:百万円

	24/6期	25/6期	増減額 (前期比)		24/6期	25/6期	増減額 (前期比)
流動資産合計	3,620	4,482	+861	流動負債合計	1,258	1,717	+458
有形固定資産	31	40	+9	固定負債合計	531	527	△3
無形固定資産	7	5	△2	負債合計	1,789	2,244	+455
投資その他の資産	400	430	+29	株主資本合計	2,273	2,732	+458
固定資産合計	439	476	+37	その他の包括利益 累計額合計	2	△13	△15
繰延資産	5	4	△1	純資産合計	2,275	2,718	+442
資産合計	4,065	4,963	+897	負債純資産合計	4,065	4,963	+897

セグメント別決算概要 (2025年6月期)

セグメント概要：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

安定的な
収益源

先端技術・テクノロジー領域
(受託開発型)

ソフトウェア開発



XR・AI研究開発



ICT技術

- 設計・開発
- UI/UXデザイン
- データ分析 等

投資

- 人材
- 資金

産業イノベーション領域
(自社サービス提供型)

業界特化型 ソリューション



クロスボーダー流通プラットフォーム



カジノ施設向け
決済ソリューション

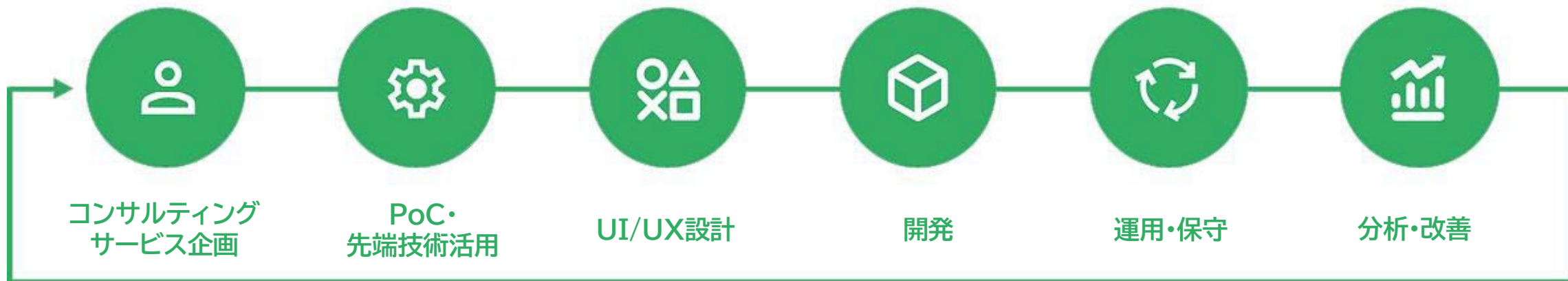


住宅リフォーム業向け
業務支援ソリューション

成長への
投資

プライムバ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



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

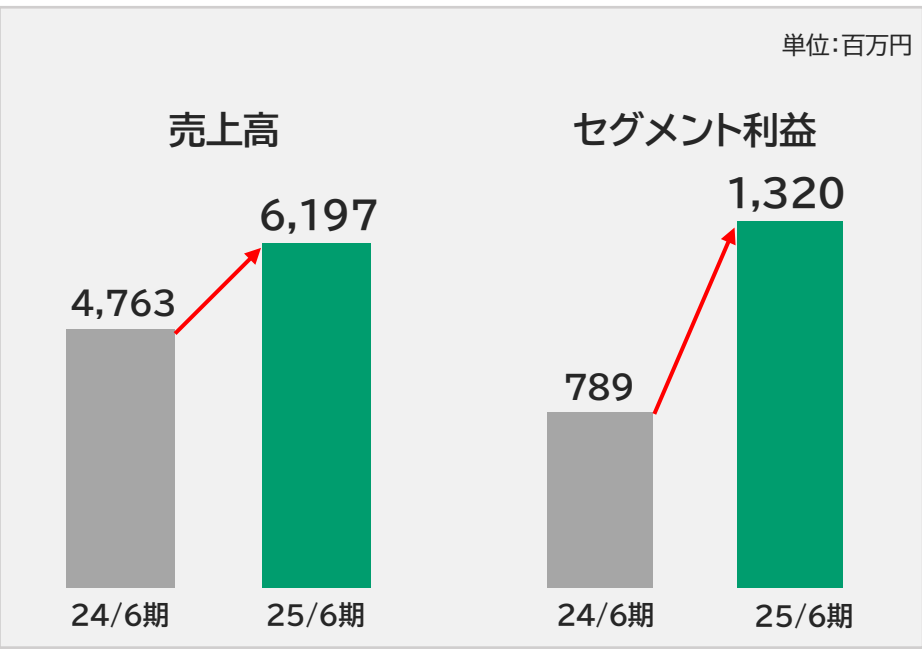
部分的な機能の開発ではなく、既存システムとの連携、サービスや業務全体を考慮したシームレスなUI設計・開発が可能

決算概要 : ICTソリューション事業

増収・増益

単位:百万円

	24/6期	25/6期	増減率 (前期比)	増減額 (前期比)
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%	—	+4.7 pt



要因・その他

【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

【先端技術】

- ・ AI技術を活用した次世代型データ分析ソリューションの提供を開始
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

クロスボーダー流通プラットフォーム事業

日本企業の強みを東南アジア市場で最大化するための「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」まで、ビジネスの「創出」から「定着」まで一貫してサポート

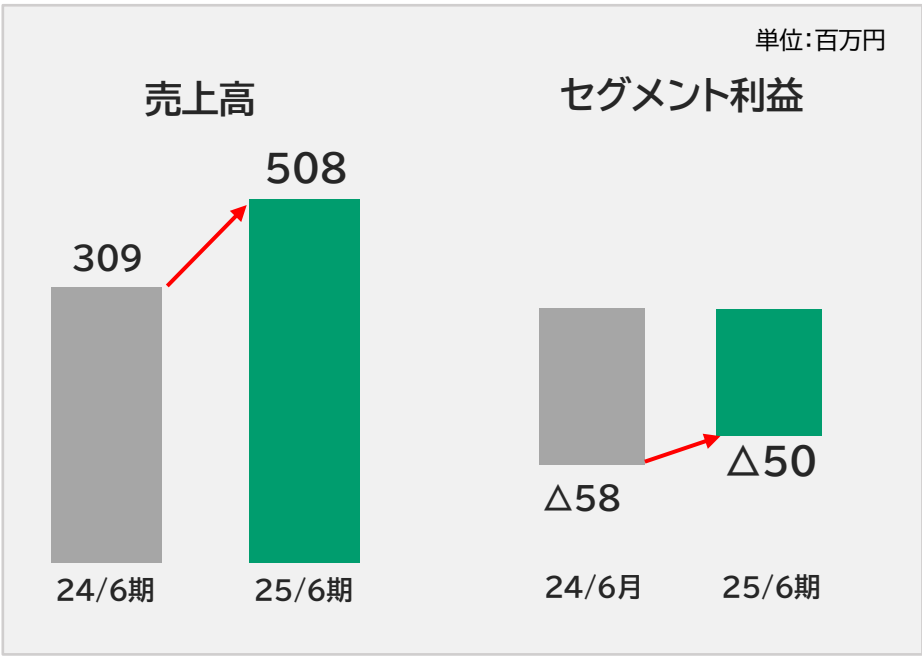


決算概要：クロスボーダー流通プラットフォーム事業

増収・増益(赤字幅縮小)

単位:百万円

	24/6期	25/6期	増減率 (前期比)	増減額 (前期比)
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	—	—	—	—



要因・その他

- 【増収・増益(赤字幅縮小)】**
- 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向け販売マーケティングを本格稼働、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多数開催し、多くの集客に成功
- 【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売上拡大を目指す

前期の施策及び進捗状況(2025年6月期)

施策	進捗状況	詳細
先端技術・テクノロジー領域 1 先端技術を活用した受託開発案件の強化	○	● AIを活用した開発案件を数多くリリース、また次世代型データ分析ソリューションの提供を開始 ● 先端技術を活用した案件の売上高は順調に推移
先端技術・テクノロジー領域 2 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
産業イノベーション領域 3 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 ● 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 ● 収益化に繋げるための体制づくりを継続

業績・配当予想等 (2026年6月期)

業績・配当予想(全社)(2026年6月期)

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

単位:百万円

	25/6期 実績	26/6期 (予想)	増減率 (前期比)	増減額 (前期比)
売上高	6,705	7,200	+7.4%	+494
営業利益	749	600	△19.9%	△149
営業利益率	11.2%	8.3%	—	△2.8pt
経常利益	761	580	△23.8%	△181
親会社株主に帰属する 当期純利益	501	330	△34.2%	△171
年間配当(円)※	8	8	0	0

※25/6期の年間配当は、連結業績や財務状況等を勘案し、直近配当予想(2024年8月9日公表)の5円から8円に増配の予定

業績予想(セグメント別)(2026年6月期)

各セグメントとも増収の見通し

単位:百万円

		25/6期 実績	26/6期 (予想)	増減率 (前期比)	増減額 (前期比)
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	—	—	—	—

今期の戦略(2026年6月期)

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

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 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ラインナップの拡充

TOPICS

TOPIC ① (ICTソリューション事業)

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

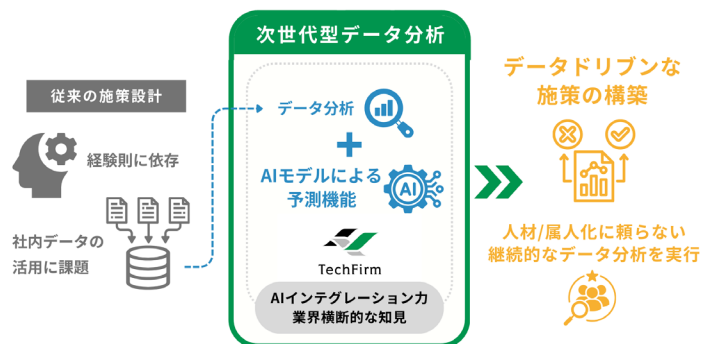
ユーザー投稿のレコメンド機能をAI実装支援

- ・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)

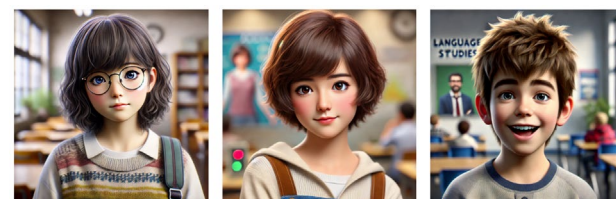
アルビオンにおける試供品配布効果検証

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/>

TOPIC ② (ICTソリューション事業)

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搭載のXRグラス『MiRZA』 UI設計及びアプリを開発

NTTコノキューデバイス社 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

TOPIC ③ (クロスボーダー流通プラットフォーム事業)

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の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

APPENDIX

テックファームグループ 会社概要

テックファームホールディングス株式会社

資本金： 1,000百万円
連結社員数： 317名

ICTソリューション事業



カジノ施設向け電子決済
ソリューション事業



クロスボーダー流通
プラットフォーム事業



人工知能・データサイエンス技術
研究、開発



リフォーム業向け業務支援
ソリューション事業



テックファーム株式会社
(出資比率:100%)

資本金： 100百万円
社員数： 279名

Prism Solutions Inc.
(出資比率:100%)

資本金： 3,088米ドル
社員数： 1名

株式会社WeAgri
(出資比率:73.0%)

資本金： 95百万円
社員数： 10名

株式会社ギャラクシース
(出資比率:34.0%)

資本金： 17百万円
社員数： 10名

株式会社SANKI TECH
(出資比率:14.0%)

資本金： 30百万円
社員数： 9名

※非連結会社

※非連結会社

世界初、日本初、業界初等の先進的な”未来づくり“に挑戦

売上高
(億円)

80

70

60

50

40

30

20

10

0

1999年



世界初の携帯電話
IP接続サービス
「iモード」

2004年



ペーパーレス搭乗
おサイフケータイ
「ANA MLCアプリ」

2008年



明治～1400万件以上
読売新聞データベース
「ヨミダス歴史館」

2011年



音声エージェントサービス
「しゃべってコンシェル」

2014年



ミライト 共同開発
客室設置型タブレット
『ee-TaB*』
(イータブ・プラス)

2017年



「FaceAI」機能
搭載アプリ
「第一生命」

2018年



世界初の情報銀行
「Dprime」

2021年



AI分析による
感情の可視化研究

2022年



業界初の
プラットフォーム
サービス

2024年

小売業ECサイト
3D生成
ソリューション

世界初、AR2搭載
XRグラス「MiRZA」
UI設計・アプリ開発



1998 1999 2000 2001 2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023 2024 2025 2026



TechFirm

本資料は、テックファームホールディングス株式会社(以下「当社」)が当社及び当社グループ会社(以下「当社グループ」)の企業情報等の提供のために作成したものであり、国内外を問わず、当社が発行する株式その他の有価証券への勧誘を構成するものではありません。本資料に記載されている当社及び当社グループに関連する見通し、計画、目標等の業績予想や将来予測につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき当社で判断したものであります。予想にはさまざまな不確定要素が内在しており、実際の業績はこれらの将来見通しと大きく異なる場合があります。