



株式会社テクノスジャパン

2020年3月期 上期決算説明会

2019年11月13日

イベント概要

[企業名]	株式会社テクノスジャパン		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2020年3月期 上期決算説明会		
[決算期]	2019年度 第2四半期		
[日程]	2019年11月13日		
[ページ数]	30		
[時間]	13:29- 14:03 (合計: 34分、登壇: 27分、質疑応答: 7分)		
[開催場所]	103-0026 東京都中央区日本橋兜町 3-3 兜町平和ビル 1階 小会議室 (日本証券アナリスト協会主催)		
[会場面積]	47 m ²		
[出席人数]			
[登壇者]	3名		
	代表取締役社長	吉岡 隆	(以下、吉岡)
	取締役	小林 希与志	(以下、小林)
	執行役員管理本部本部長	田中 琢馬	(以下、田中)

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

登壇

司会：皆様お待たせいたしました。定刻になりましたので、ただ今より株式会社テクノスジャパン様の IR ミーティング、2020 年 3 月期第 2 四半期決算説明会を開催いたします。まず、初めに会社ご出席の皆様方、ご紹介申し上げます。代表取締役、吉岡隆様でございます。

吉岡：どうぞよろしくお願いいたします。

司会：執行役員管理本部本部長、田中琢馬様でございます。取締役、小林希与志様でございます。

本日は吉岡様からご説明いただきまして、その後で皆様方のご質問お受けすることいたしますので、ご協力よろしくお願いいたします。重ねまして、お手元にアンケート用紙がございます。こちらの方のご記入ご協力もよろしくお願いいたします。それでは、ご説明お願いいたします。

吉岡：はい。改めまして、代表取締役社長の吉岡でございます。本日はどうぞよろしくお願いいたします。改めまして、テクノスジャパン 2020 年 3 月期第 2 四半期の決算説明会を開始いたします。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



◆ 目次

1. 会社概要
2. 決算概要（2020年3月期 第2四半期）
3. 業績見通（2020年3月期）
4. 事業概況
5. 参考資料

こちら目次になりますけれども、本日は1～4に関しまして、説明をさせていただきます。ナンバー5の方に関しましては、補足扱いでございますので、後ほど目を通していただければなというふうに思っております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

◆会社概要

会社名	株式会社テクノスジャパン 東証一部：証券コード3666
代表者	代表取締役社長 吉岡 隆
設立	1994年4月27日
事業	○ 基幹システム(ERP・CRM)関連事業 ビジネスコンサルティング、システムグランドデザイン支援 要件定義、設計、開発・保守に至る一連のサービス ○ デジタルトランスフォーメーション(DX)推進事業 デジタルトランスフォーメーションのコンサルティング IoT・Blockchain・ビッグデータ・AIの活用推進
従業員数	単体 269名 連結 388名 (2019年4月1日現在)



拠点	東京、大阪、愛知
資本金	5億6252万円
連結子会社	沖縄テクノス株式会社 Tecnos Global Company of America, Inc. Lirik, Inc. Lirik Software Services Canada Ltd. Lirik Infotech Private Limited.

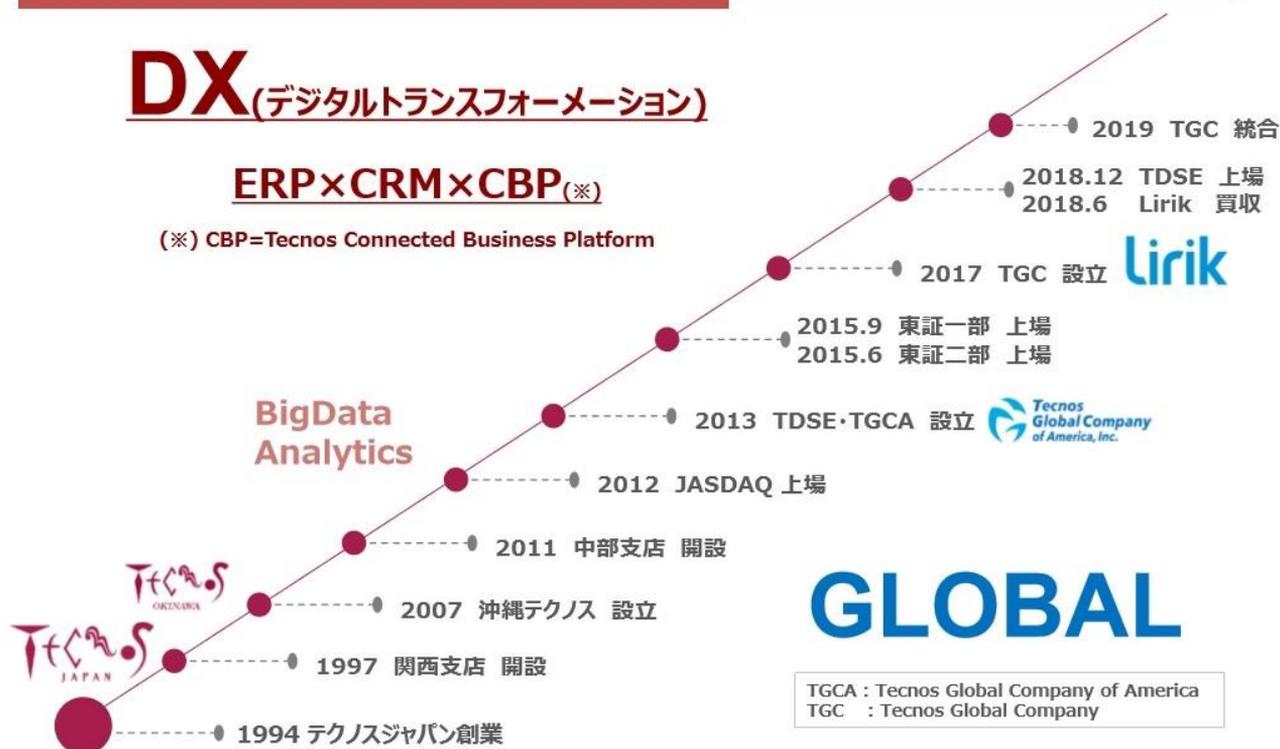
【日本 沖縄県】
【米国 カリフォルニア州】
【米国 カリフォルニア州】
【カナダ ブリティッシュコロンビア州】
【インド ハリヤナ州】

まず1番、会社概要になります。弊社のビジネスは大きく分けて、一つ目、基幹システムとしてのERP・CRM事業。二つ目が、デジタルトランスフォーメーションの推進事業という、この二つの軸で推進をしております。日本の拠点は、東京、大阪、愛知。そして、アメリカ、カナダ、インドにもそれぞれグループ会社がございます。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptasia.com

◆ テクノグループの沿革



-4-

COPYRIGHT TECNOS JAPAN INC. ALL RIGHTS RESERVED.

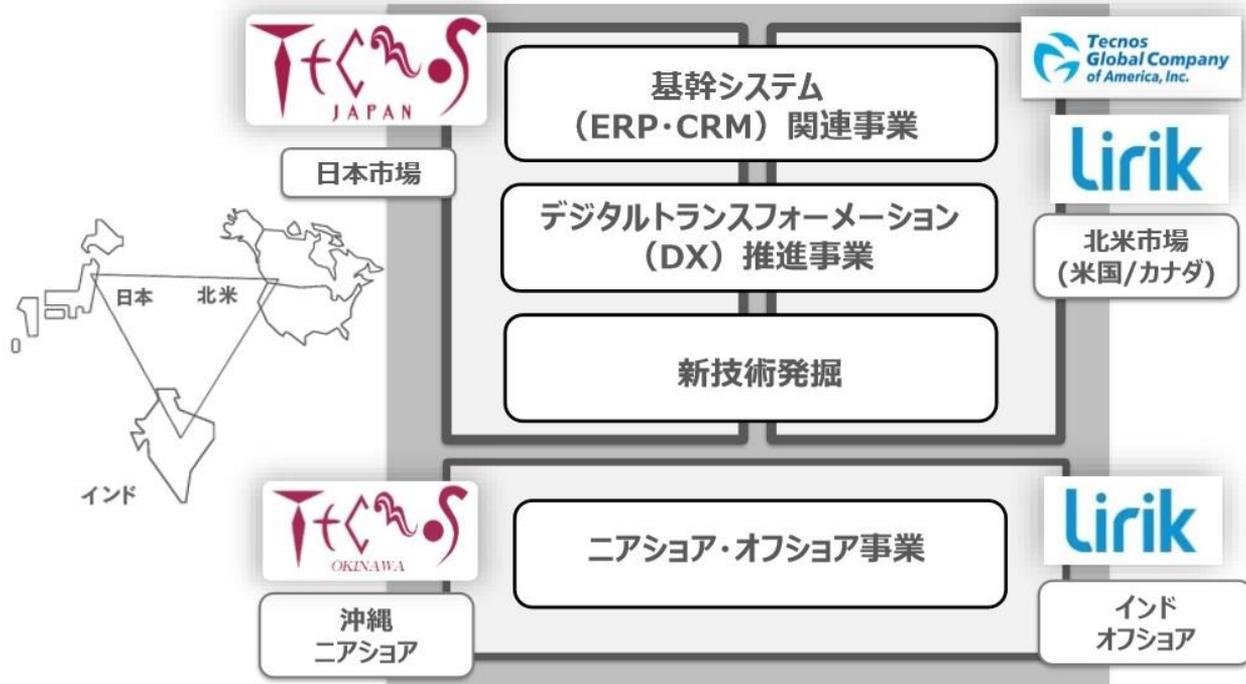
4 ページ目にまいりまして、弊社は 1994 年に創業いたしまして、今年で 25 周年を迎えました。現在は、創業時からの ERP のビジネスに加えて、CRM のビジネスや、テクノス独自のプラットフォームを構築し、ERP そして CRM と組み合わせたデジタルトランスフォーメーション、それを推進するビジネスを進めております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



◆ テクノスグループのご紹介



-5-

COPYRIGHT TECNOS JAPAN INC. ALL RIGHTS RESERVED.

続きまして5ページ目にうつります。弊社グループのイメージをこちらでご紹介しております。上三つですね、基幹システム ERP・CRM の関連事業と、デジタルトランスフォーメーションの推進事業、そして新技術の発掘。それを日本市場におきましては、弊社テクノスジャパンと沖縄テクノスによって実施しております。

一方で北米市場、アメリカとカナダの市場におきましては、Tecnos Global Company of America という会社と、Lirik という昨年買収した会社が、アメリカ、カナダでビジネスを推進しているといった状況でございます。下段の、ニアショア・オフショア事業につきましては、日本では開発拠点として沖縄テクノス、インドで Lirik Infotech ということで、それぞれ開発拠点が日本とインドにあるといった状況でございます。簡単ではありましたが、以上で会社の概要の説明になります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



◆プロジェクト損失（営業損失）の計上と通期業績予想修正

10月31日に以下の適時開示を行いました

プロジェクト損失（営業損失）の計上・第2四半期累計期間の業績予想数値と実績値との差異

および通期業績予想の修正に関するお知らせ

当社は、2020年3月期第2四半期決算において、下記の通りプロジェクト損失（営業損失）を計上するとともに、2019年5月15日に発表いたしました第2四半期累計期間の業績予想数値と実績値との差異、および通期業績予想の修正を、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. プロジェクト損失（営業損失）の内容

当社では、特定のプロジェクト案件において、期間の延長や体制の増員が必要となったために、当初の開発予算を大幅に超過し不採算化しました。その損失額5億8千4百万円を早期に処理することとし、当第2四半期連結累計期間の売上原価に計上した結果、大幅な赤字となり、通期の業績予想においても減益が見込まれることとなりました。

なお、当社の財務基盤は安定しており、本プロジェクトの損失による当社の財政状態への影響は軽微です。

今後の成長に向け、再発防止策を講じ、本プロジェクトの影響を一過性のものに限定し、主軸事業で収益性も堅調に推移しているERP導入支援事業及びデジタルトランスフォーメーション(DX)推進事業に注力してまいります。

-7-

COPYRIGHT TECNOS JAPAN INC. ALL RIGHTS RESERVED.

続きまして、決算概要として、2020年3月期第2四半期についてのご説明申し上げます。まず、10月31日に適時開示いたしました、プロジェクト損失の計上および通期業績予想の修正の件について、ご説明させていただきます。その内容といたしましては、特定のプロジェクト案件におきまして、当初の開発予算を大幅に超過し、不採算化となった損失額5億8,400万円を早期に処理することとし、当第2四半期累計期間の売上原価に計上した結果、大幅な赤字となりました。そして、通期の業績予想においても、減益が見込まれる旨が記載されております。このような事態になり、株主、投資家、その他関係各位には、ご心配をおかけしております。大変申し訳ございません。

当プロジェクトは、主力であるERPシステムではなく、その周辺のシステムの領域でございました。このシステムにおきまして、期間の延長や体制の増員が必要となり、大きな損失へとつながってしまいました。今回の上期決算は、会計原則である保守主義の原則に基づきまして、現時点で想定しうる最大限の費用を計上いたしました。業績に影響を与える損失は、出し切ったと考えております。現時点で協議中の内容を含んでおりますので、当件に関してのお話は以上とさせていただきます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



◆損失プロジェクトの再発防止策について

プロジェクト損失（営業損失）と業績予想の修正をさせていただきました（2019年10月31日）

特定のプロジェクト案件における不採算化した損失額5億8千4百万円を早期に処理し、当第2四半期連結会計期間に計上（通期の業績予想も減益見込）

再発防止策を講じ、本プロジェクトの影響を一過性のものに限定し、主軸事業で収益性も堅調に推移しているERP導入支援事業及びデジタルトランスフォーメーション（DX）推進事業に注力

再発防止策

1. プロジェクト推進・管理体制の強化

- ・プロジェクト管理本部の体制強化
- ・プロジェクト監視方法の見直しと徹底
- ・プロジェクトの各フェーズゲートにおけるプロジェクトレビュー内容・体制の再整備と運用徹底

2. 社員教育

- ・プロジェクトマネージャに対するプロジェクト管理方法の再点検実施
- ・プロジェクトメンバーへのプロジェクトにおける留意ポイントの教育

続きまして、今回のその損失プロジェクトの再発防止策について、お話を申し上げます。一つ目は、プロジェクト推進・管理体制の強化でございます。その内訳といたしましては、プロジェクト管理本部の体制強化、一つは増員をしていくといったところでございます。そして、プロジェクト監視方法の見直しと徹底。そして、プロジェクトの各フェーズゲートにおけるプロジェクトレビューの内容、体制の再整備と運用の徹底でございます。

二つ目が、社員のプロジェクトマネジメントの再教育でございます。内訳といたしましては、プロジェクトマネージャに対するプロジェクト管理方法の再点検の実施。そして、プロジェクトメンバーへのプロジェクトにおける留意ポイントの教育。これら、マネージャ層とメンバー層の両方に、教育を進めてまいります。この二つの柱に基づいて、しっかりと再発防止に努めてまいります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

◆ 2020年3月期 第2四半期累計業績決算ハイライト

採算悪化案件を当該決算期間で早期処理のため大幅減益

連結 (単位: 百万円)

	2018年度上期	2019年度上期	対前年 増減率
売上高	3,088	3,620	17.2%
売上総利益	766	391	▲48.9%
利益率	24.8%	10.8%	
営業利益	370	▲233	-
利益率	12.0%	▲6.4%	
経常利益	404	▲222	-
利益率	13.1%	▲6.1%	
当期純利益	277	▲233	-
利益率	9.0%	▲6.4%	

-9-

COPYRIGHT TECNOS JAPAN INC. ALL RIGHTS RESERVED.

以上、お話いたしましたプロジェクト損失を踏まえまして、当年度第2四半期は増収となりましたが、大幅な減益となりました。売上高は36億2,000万円、前年同期比17.2%増。売上総利益は3億9,100万円で、前年同期比48.9%減となりました。そして、営業利益、経常利益、四半期純利益は、約2億2,000万~2,300万円の赤字となりました。

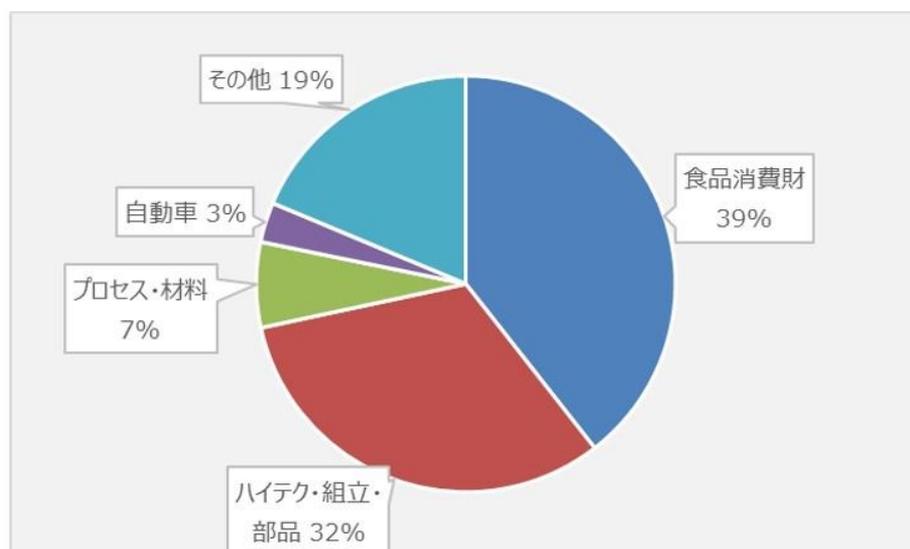
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

◆ 2020年3月期 第2四半期・業種別売上状況

製造業のお客さまを中心にビジネスを展開

業種別売上高構成（2020年3月期・上期）



-10-

COPYRIGHT TECNOS JAPAN INC. ALL RIGHTS RESERVED.

先ほど申し上げた内訳が、スライドの10ページ目。こちらが、売上の業種別構成のグラフとなっております。ご確認ください。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

◆ 2020年3月期 第2四半期末財務状況

自己資本比率は高水準を維持し、財務基盤は引き続き安定

連結 (単位: 百万円)

		2019年3月期 第2四半期残高 [A]	2019年3月期 残高 [B]	2020年3月期 第2四半期残高 [C]	前第2四半期 残高増減額 [C-A]	前年度末 残高増減額 [C-B]
資産合計	流動資産	2,913	4,235	3,558	645	▲676
	固定資産	1,537	3,147	2,732	1,195	▲414
資産合計		4,451	7,383	6,291	1,840	▲1,091
負債・純資産合計	流動負債	1,240	1,454	1,417	177	▲36
	固定負債	44	588	448	404	▲139
	負債合計	1,285	2,042	1,866	581	▲175
	純資産合計	3,166	5,340	4,425	1,259	▲915
負債・純資産合計		4,451	7,383	6,291	1,840	▲1,091
自己資本比率		70.9%	72.2%	70.0%	▲0.9%	▲2.2%

-11-

COPYRIGHT TECNOS JAPAN INC. ALL RIGHTS RESERVED.

そして、11 ページ目。こちらが貸借対照表の説明でございます。自己資本比率は高水準を維持し、財務基盤は引き続き安定をしております。資産の部で申し上げますと、流動資産は 6 億 7,600 万円の減少。こちらは、昨年度の有価証券売却に関わる大幅な利益増の結果として、5 億円を超える法人税等の支払いがあったことが、主な要因でございます。こちらの法人税支払いの件につきましては、営業のキャッシュフロー、小計欄が 3 億 3,900 万円の増加であるのに対し、総計が 1 億 6,200 万円の減少になっている件も、同様にこの法人税によるところでございます。そして固定資産は 4 億 1,400 万円の減少。こちらに関しましては、保有している特定銘柄の投資有価証券を時価評価したことによる含み益の減少が主な要因でございます。

そして負債の部でございます。こちらは、1 億 7,500 万円の減少ということになっております。こちらの内訳といたしましては、先ほどの未払法人税等の減少や、投資有価証券の時価評価に伴う繰延税金負債の減少、そして前受金の増加等でございます。そして純資産の部でございますが、純資産は 9 億 1,500 万円の減少となりました。こちらの内訳といたしましては、当第 2 四半期累計期間の純損失および配当金、そして投資有価証券を時価評価したことによる含み益の減少によるものでございます。以上が上期の業績のご報告になります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



◆ 2020年3月期・業績見通し

上期損失の影響あるも、通期は増収減益で黒字回復の見通し

	前年度	2020年3月期		通期比較
	通期実績	当初予想 (2019/5/15)	修正予想 (2019/10/31)	前年増減率
売上高	6,975	8,200	7,351	5.4%
営業利益	782	830	102	▲87.0%
利益率	11.2%	10.1%	1.4%	
EBITDA	849	912	169	▲80.0%
経常利益	848	850	112	▲86.8%
利益率	12.2%	10.4%	1.5%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,411	560	70	▲95.0%
利益率	20.2%	6.8%	1.0%	

-13-

COPYRIGHT TECNOS JAPAN INC. ALL RIGHTS RESERVED.

続きまして、業績の見通しについてご説明申し上げます。残念ながら上期は赤字でしたが、通期は増収減益で黒字回復の見込みでございます。売上高は73億5,100万円、当期純利益は7,000万円を予定しております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



◆ 売上・利益の成長

損失は一過性で、来期以降はこれまで通りの成長を想定



-14-

COPYRIGHT TECNOS JAPAN INC. ALL RIGHTS RESERVED.

そして14ページ目、来期以降の見通しについてもご説明申し上げます。冒頭お話をさせていただきました損失は一過性のものでございますので、来期以降はこれまで通りの成長を予定しております。また、後ほど説明いたします通り、プラットフォーム開発への積極投資も進めてまいります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



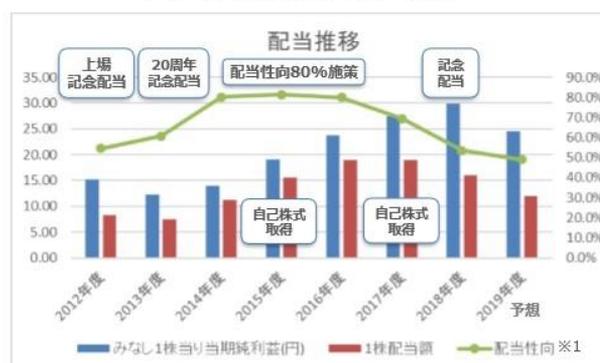
◆ 株主への利益還元

当該案件での損失は一時的なものと捉え、配当額は据え置き

三方バランスのとれた利益還元施策



株主還元施策実績と予想



※1 みなし配当原資に対する配当性向

配当額については、連結経常利益を基準に実効税率を加味した「みなし配当原資」（みなし純利益）に対し 35%以上を目安に配当として還元していく方針としています。

2020年3月期・第2四半期に早期処理を実施した不採算案件の損失影響は一時的なものと捉え、財政状態への影響は軽微であることから、配当額算定上は特別損失扱いとし、5月15日発表の配当予想（一株あたり12円）は据え置くこととしました。なお、「みなし配当原資」に対する配当性向は49.0%となります。

-15-

COPYRIGHT TECNOS JAPAN INC. ALL RIGHTS RESERVED.

そして配当についてでございます。配当額につきましては、連結経常利益を基準に実効税率を加味したみなし配当原資、またみなし純利益と呼んでいますが、これに対して 35%以上を目安に配当として還元していく方針を出しております。2020年3月期第2四半期に早期処理を実施した不採算案件の損失影響は一時的なものと捉え、配当額算定上は特別損失扱いとし、5月15日発表の配当予想である1株あたり12円は据え置くことといたしております。

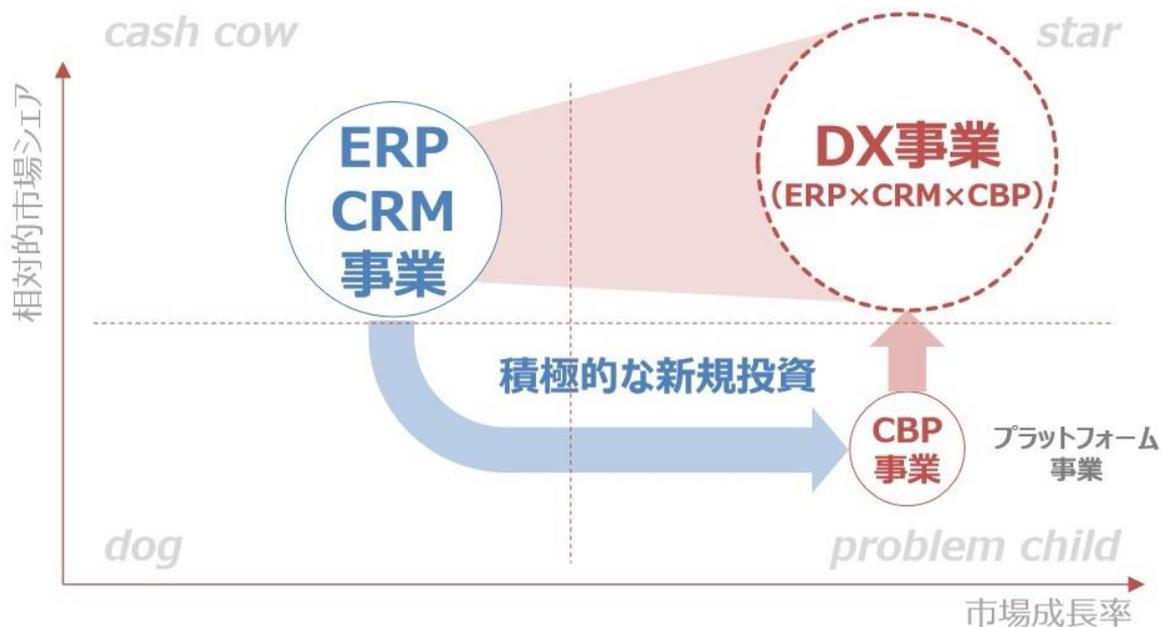
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



◆事業ポートフォリオの考え方

$$DX = ERP \times CRM \times CBP$$



-17-

COPYRIGHT TECNOS JAPAN INC. ALL RIGHTS RESERVED.

続きまして、4番の事業概況でございます。最初に、事業ポートフォリオの考え方について説明を申し上げます。上に書いてあります通り、このDX、デジタルトランスフォーメーションというものを、ERPとCRM、そしてわれわれの今作っているプラットフォームで成し遂げていこうと考えております。その意味で、ERPとCRMのビジネスに加え、弊社独自のプラットフォーム事業への投資をし、デジタルトランスフォーメーション、DXを推進してまいります。

サポート

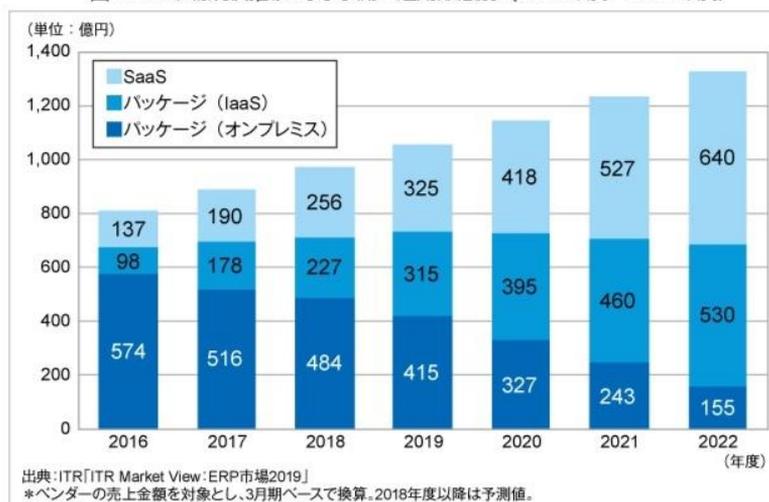
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

◆ERP事業の特徴と市場ニーズ

堅調なERPビジネス市場とクラウド化の流れへの対応

- お客様の投資意欲は堅調で、ERPビジネス市場は右肩上がりの予測
- ERP導入済みのお客様の再構築ニーズ、オンプレミス型からクラウド型への移行ニーズが高まる
- 常に最新技術をフォローすることにより、お客様への最適なソリューションを提供

図. ERP市場規模推移および予測：運用形態別（2016年度～2022年度）



-18-

COPYRIGHT TECNOS JAPAN INC. ALL RIGHTS RESERVED.

次のページ、18 ページ目になります。このグラフは、ITR 社の ERP の市場調査の内容でございます。ERP のビジネス自身、引き続き伸びていくことが、調査結果としても出てきております。われわれとしても、今後とも積極的にこの分野を大きくしていきたいと考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

◆ERP市場におけるテクノスの位置づけ

SAP社のERPビジネスにおける確立された実績

グローバルの大企業におけるデファクト・スタンダード：SAP社のERPシステム

実績
25年

SAP社日本法人設立の2年後の1994年にSAP社とパートナー契約締結
導入企業200社以上

国内独立系企業
No.1

SAP認定コンサルタント数 494名
国内総順位は11位・社員数1000名以下の独立系企業で1位
※SAP保守期間中のライセンスに準じた資格者の延べ人数のカウント方式
※2019年3月31日現在

受賞
12回

SAP AWARD受賞回数
(SAPジャパン社から成果の著しいパートナーに年に一度与えられる賞)

-19-

COPYRIGHT TECNOS JAPAN INC. ALL RIGHTS RESERVED.

次、19 ページ目ですが、こちらはグローバルの大企業における ERP システムのデファクト・スタンダードと言われている、SAP 社の ERP に関する弊社の取組み情報でございます。弊社は 1994 年から SAP 社とパートナー契約を締結し、このビジネスは ERP ビジネスの柱となっております。

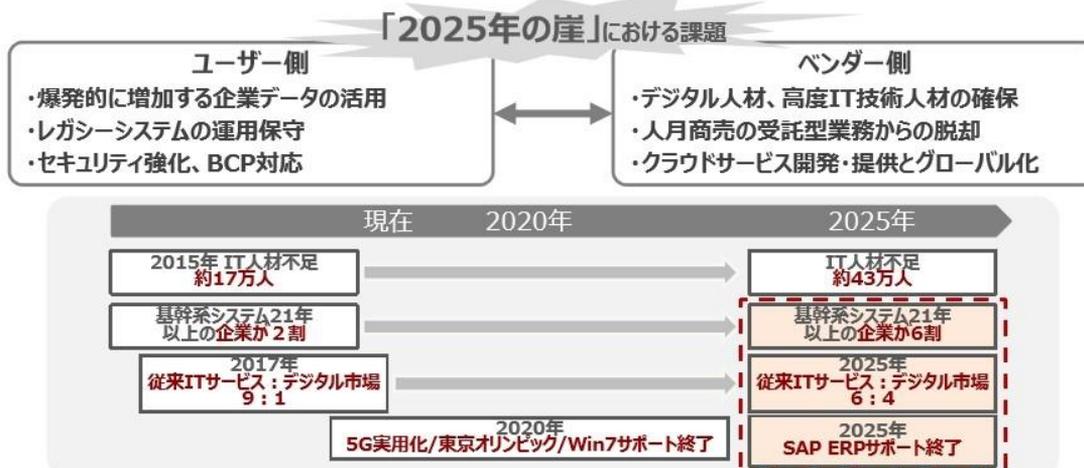
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



◆ERP市場における2025年問題への対応

DX対応型ERPへの移行本格化



経済産業省「DXレポート～ITシステム「2025年の崖」克服とDXの本格的な展開～」(2018/9/7公開)を加工作成

- ERPは、ビッグデータ活用を含めたデジタルトランスフォーメーション(DX)対応型に変化していく
- ERP最大手、独SAP社の旧来型ERPのサポート、2025年打ち切りの影響がいよいよ本格化
- 当社は顧客のERP切替ニーズに対応しながら、DXでさらなる付加価値を創出し、ビジネスの加速を目指す

-20-

COPYRIGHT TECNOS JAPAN INC. ALL RIGHTS RESERVED.

そして20ページ目にいきますが、そのERP市場での大きな転機となるのが、SAP社の旧来型ERPのサポートが2025年で打ち切られるということでございます。そのきっかけは、SAP社がデジタルトランスフォーメーション対応型のERPへと切替を推進しているからでございます。このような中で日本のグローバル企業がERPの切替を単なる切替で終わらせるのではなく、デジタルトランスフォーメーション推進のきっかけにできるかどうか大きなカギとなってまいります。

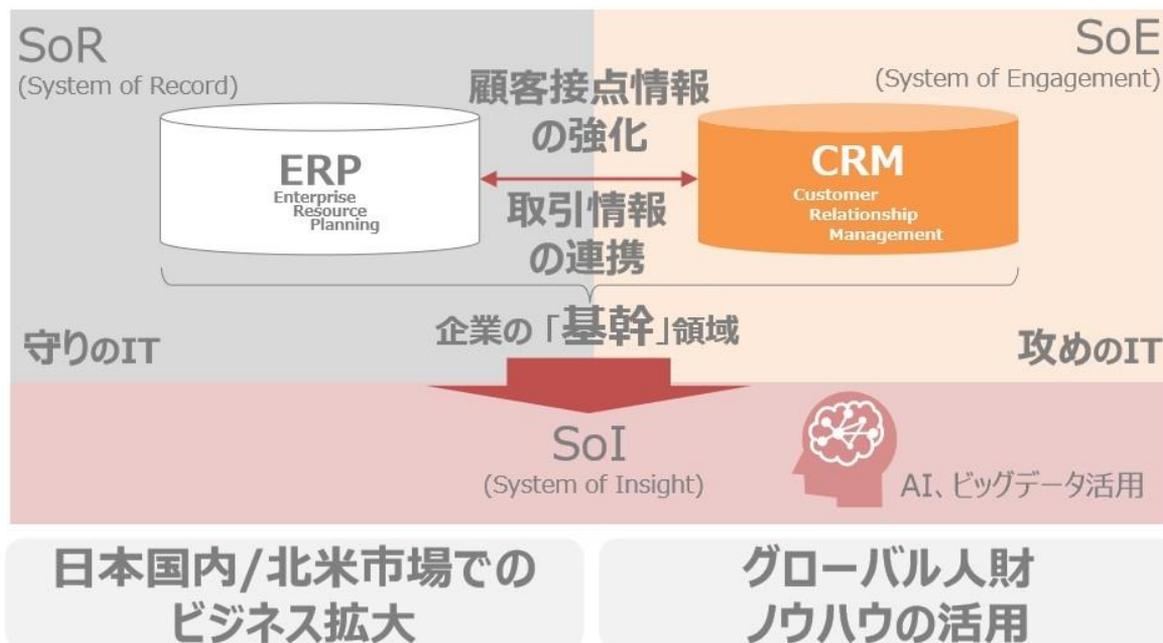
こちらのスライドに書かせていただいている、経済産業省が作成したDXレポートを元にした資料でございますが、こちらにおきましても、2025年のSAP、ERPサポート終了を意識し、それまでユーザー側、ベンダー側それぞれの課題を克服していくことを提言しております。弊社としては、そのような課題を克服していくとともに、ビジネスを広げていくチャンスと捉えて、こちらについてきっちりと対応をしていこうと考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

◆CRMへの取組み強化（Salesforceビジネス）

CRMをERPと並ぶ「もう一つの基幹領域」と捉え取組みを強化



-21-

COPYRIGHT TECNOS JAPAN INC. ALL RIGHTS RESERVED.

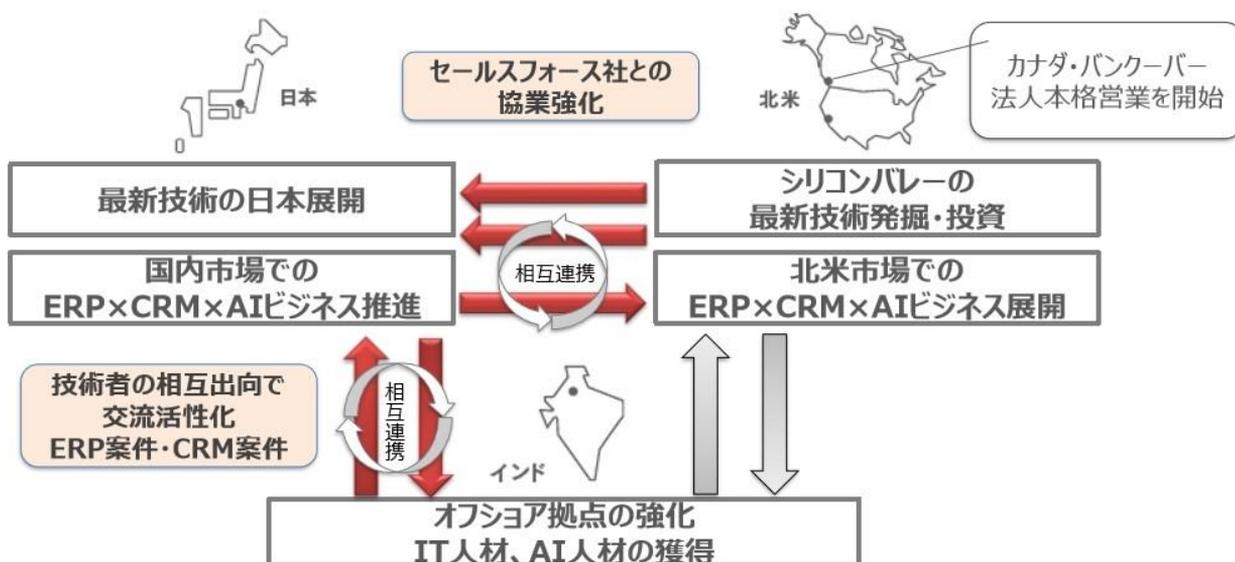
そして21ページ目が、ERPビジネスに加えて、CRMの領域でも力を入れているというスライドでございます。この領域は、特にグローバルでの連携を強化している領域でございます。ERPとCRMのデータがつながり、そしてビッグデータとしていろんな活用をつなげていく、それをグローバルで活用していく。そういったところを、われわれで進めていこうと考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

◆ グローバル推進の取り組み

グローバルネットワークを活かしグループのビジネスを活性化



-22-

COPYRIGHT TECNOS JAPAN INC. ALL RIGHTS RESERVED.

そのグローバルの件につきまして 22 ページ目、お話をさせていただきます。ポイントは二つございます。一つは、カナダ・バンクーバー法人の本格営業を開始したことがございます。Lirik 社、その本社は米国西海岸のサンノゼ、シリコンバレーにございます。そのため、現状のマーケットはアメリカの西海岸が中心でございます。今後この商圏を北米全体へと拡大させていく予定でございます。その第 1 歩として、カナダのバンクーバーに法人を設立し、営業を開始してビジネス商圏を拡大しているものでございます。

二つ目が、人材交流についての件でございます。日本社員のアメリカ、インドへの出向や、インド人材の日本への出向等で、人材交流を進めて、グローバルビジネスを加速させております。また、日本におきましては、先の DX レポートの課題にもありました通り、デジタル人材、高度 IT 技術人材の確保にもつながると考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

◆テクノスジャパンが考えるデジタルトランスフォーメーション(DX)

Mission

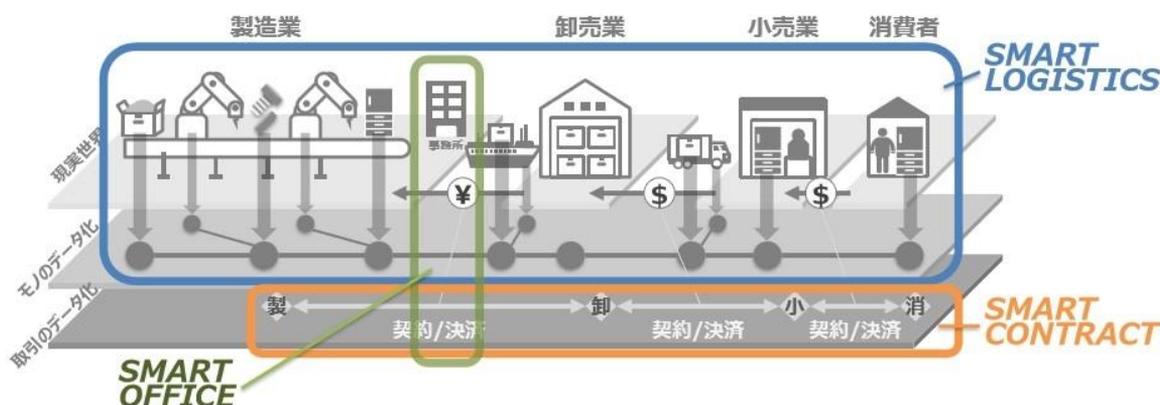
企業・人・データをつなぎ社会の発展に貢献する

Vision

LEAD THE CONNECTED SOCIETY TO THE FUTURE

～つながる社会の未来をリードする企業へ～

業界内のサプライチェーンがつながる社会を目指して、 3つの取組みを推進



-23-

COPYRIGHT TECNOS JAPAN INC. ALL RIGHTS RESERVED.

続きまして 23 ページ目からが、われわれが考えるデジタルトランスフォーメーション、こういった形でわれわれが取り組んでいくのか、といったところのお話でございます。ERP システム、そして CRM システムをベースとしながら、業界内のサプライチェーンがつながる社会を目指して、三つの取組みを推進してまいります。

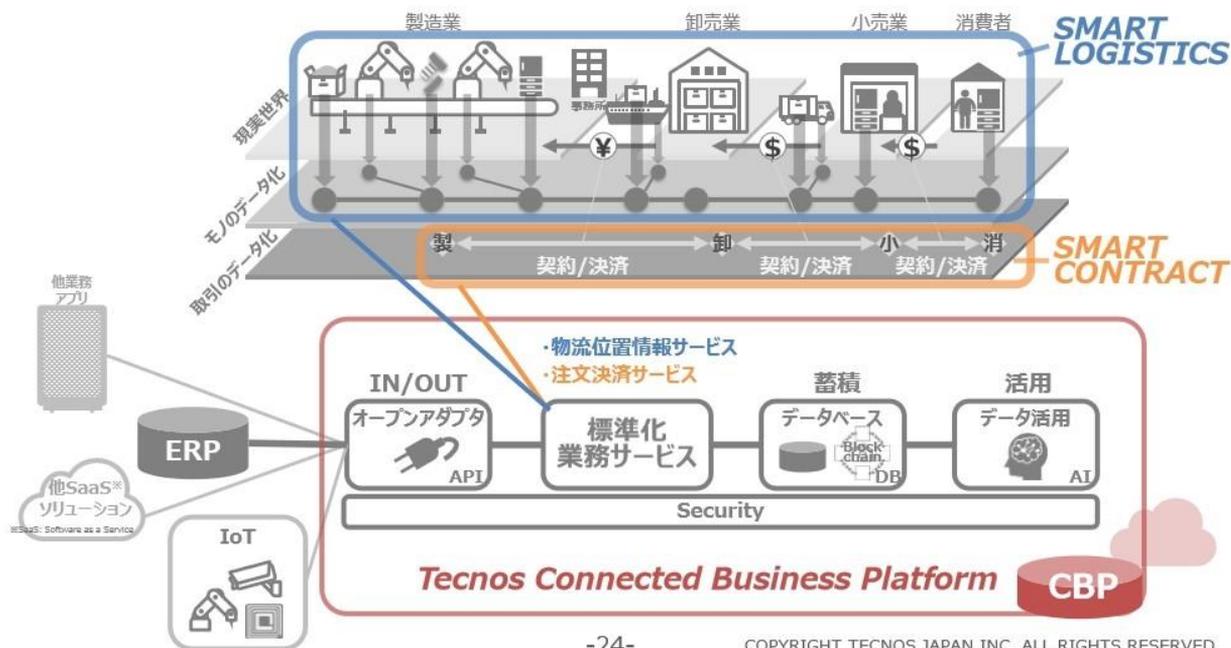
一つ目のキーワードは、SMART LOGISTICS ということで、物流の効率化でございます。以前は SMART FACTORY ということで、どちらかというと工場に絞った取組みを進めておりましたが、ERP の強みを生かして、ロジスティクス全般に領域を広げて進めております。もう一つが、SMART CONTRACT ということで、商流の効率化でございます。そして三つ目が、SMART OFFICE ということで、バックオフィス系の作業の効率化。こういった取組みを現在進めております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

◆ Tecnos Connected Business Platform (CBP) について

企業毎に保持するデータやアダプタがオープン化/共通利用化され
業界全体の業務プロセスが最適化される世界を実現するプラットフォーム



-24-

COPYRIGHT TECNOS JAPAN INC. ALL RIGHTS RESERVED.

24 ページ目になりますが、この三つの取組みを支える基盤として、ERP システムの他に、弊社独自のプラットフォームを構築しております。特に今はその三つの取組みの中の二つですね、SMART LOGISTICS と言われる部分と、SMART CONTRACT と言われるところに対して、それぞれプラットフォーム上にサービスを構築しております。

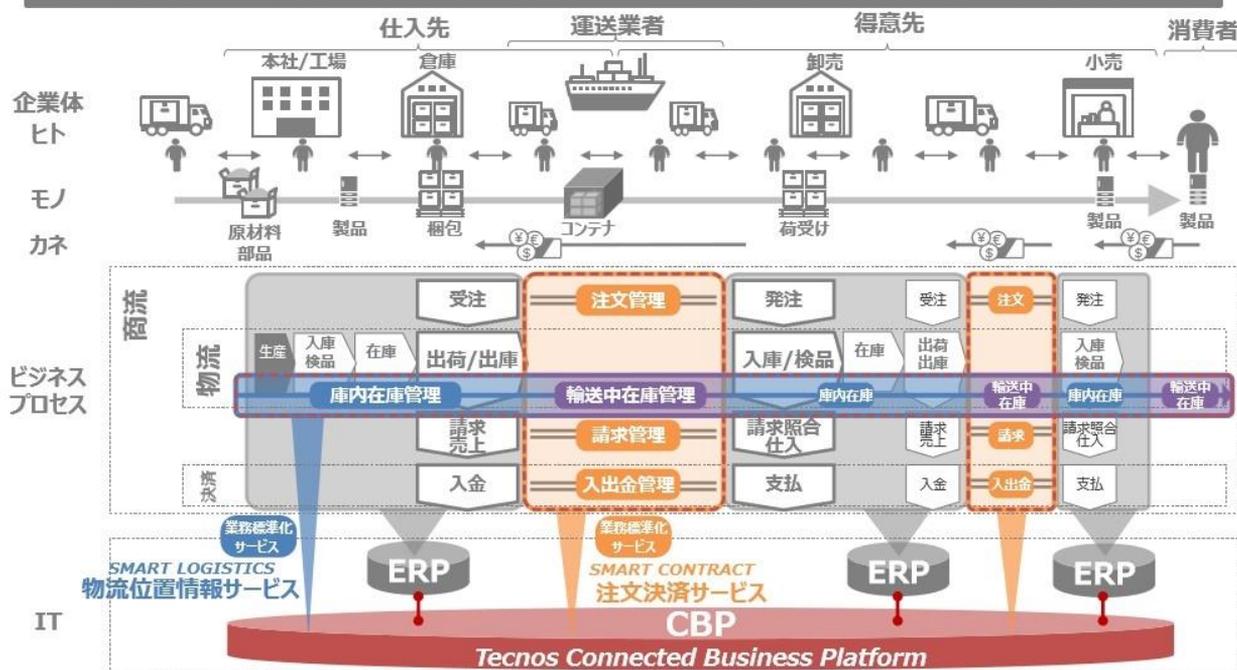
一つ目の SMART LOGISTICS という分野におきましては、物流の効率化という意味で、物流位置情報サービスを構築しております。そして SMART CONTRACT というところにおきましては、商流効率化の観点で、注文決済サービスというものを構築しております。これらは ERP システムや、IoT その他システムと連動して、業界全体の業務プロセスの最適化に貢献していきたいと考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

◆業界全体のサプライチェーン効率化を見据えた業務標準化サービスの提供

ERPの活用に加え、CBP上のサービス活用により業務効率化



-25-

COPYRIGHT TECNOS JAPAN INC. ALL RIGHTS RESERVED.

25 ページ目は、その二つのサービスを、ERP システムをベースとした業務の流れと連動させたイメージ図でございます。少し細かい内容となりますので、イメージだけでも捉えていただければと思います。載せております。一つ目の SMART LOGISTICS というところの物流位置情報サービスにつきましては、物流関連の IoT データをベースとして、物のデータと取引データが連動するシステムサービスでございます。これにより、商流と物流がシステムで連動し、自動化、効率化を進めてまいります。

もう一つ、オレンジ色の吹き出しのところの領域のお話をする前に、左側にある ERP と書いている領域からお話しします。ここ数十年の間、B to B のビジネス環境におきまして、ERP システムというのは社内であったり、グループ内の基幹データとして一元管理をするということが進んでまいりました。その結果として、データが部門間で共通利用されることによる標準化による効率化が進んできていると考えております。これは非常に重要なビジネスでございますので、先ほど申し上げた通り、ERP のビジネスは引き続き強力に推進をしてまいります。

一方で、会社内、そしてグループ内でのデータの一元化が進み、次のステップに進んでいく会社さんもございます。そのような次のステップとして、会社間をまたがる注文データを中心とした取引データが、会社間で共通利用され、そして標準化、効率化を推進していく時代に変化していく。そ

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

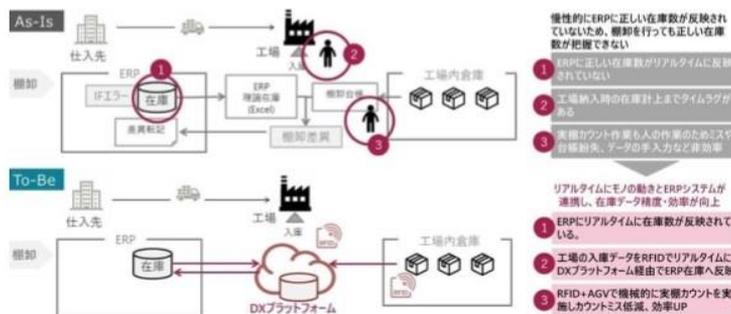
の流れを、きちんとシステムでサポートしていきたいと考えております。そのような B to B の新しい社会を支えるサービスが、弊社プラットフォーム上の注文決済サービスでございます。今後もこのプラットフォーム上のサービスは拡充してまいります。ERP システムと弊社プラットフォームが連動し、商流と物流が効率化される社会を目指して進めてまいります。

◆ 物流位置情報管理におけるRFルーカス社との協創

DXプラットフォーム上でRFID + ERP連携の実証実験をスタート

- 2019年6月のRFルーカスへの出資後、価値連鎖の協創について協議
 - テクノスジャパンのCBPと、RFルーカスのRFID高精度位置特定技術を組み合わせたRFID + ERP連携ソリューションを提供
- 物流プロセスの効率化 = 標準化を目指した実証実験開始
 - まずは棚卸業務から開始し、今後はさらに入庫実績、出荷実績データと連携
- 在庫情報収集の効率化・可視化に向けた社会課題の解決へ

<実証実験シナリオ例>



<倉庫におけるAVG（無人搬送車）の実験>



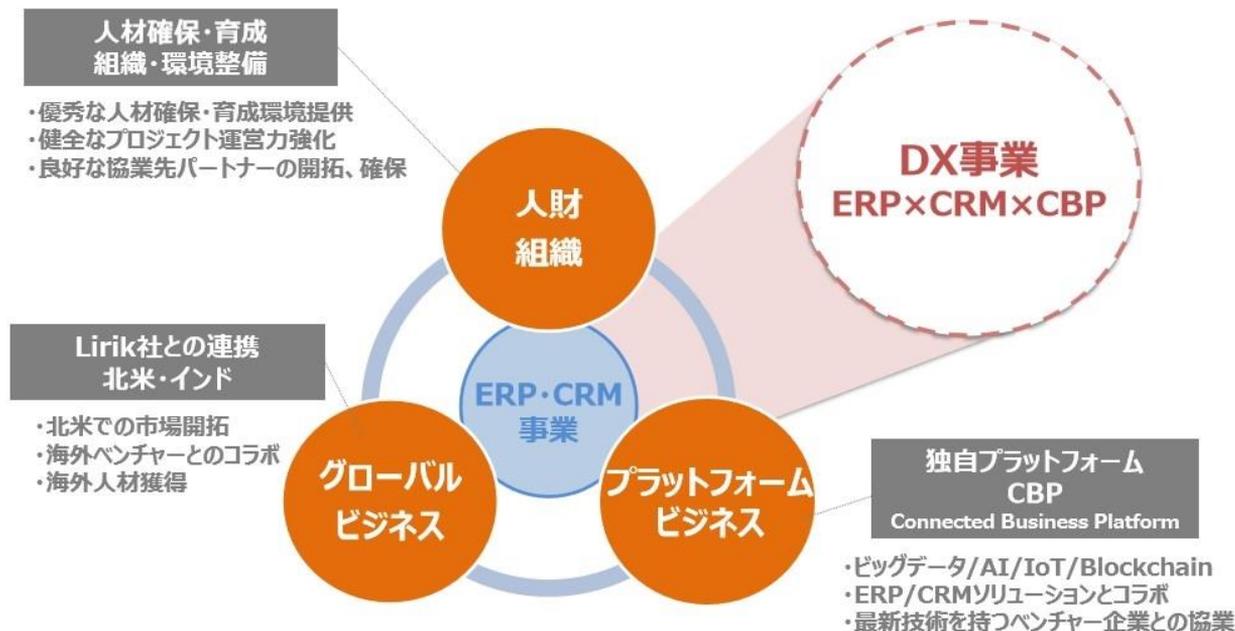
26 ページ目は、その中で SMART LOGISTICS の取組みの一つとして、弊社プラットフォーム上の物流位置情報サービスにおける庫内在庫管理機能と RFID と呼ばれる電子タグの位置特定技術を組み合わせて、RFID を利用した物理的在庫情報と ERP の在庫情報を連動させる実証実験を開始したアナウンスでございます。この取組みは、弊社の出資先である RF ルーカス社との協創事業でございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

◆ ビジョン実現のための重要施策

次世代DX事業の実現に向けた三つの成長エンジン



-27-

COPYRIGHT TECNOS JAPAN INC. ALL RIGHTS RESERVED.

そして、最後になりますが、このスライドが簡単なまとめでございます。弊社テクノスジャパンは、企業価値向上に向けて、ERPとCRMのビジネスを深堀するとともに、さらにここに挙げている三つの分野に注力をしてまいります。それは、人材組織、グローバルビジネス、プラットフォームビジネスでございます。

これは先ほどお話をさせていただいたDXレポートに話されている内容とも、方向性はあっていると認識しております。ERP・CRMビジネスを軸に、この三つの分野に注力することにより、DX事業を成長させてまいります。以上、引き続きテクノスジャパンを応援していただければ幸いです。どうもありがとうございました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

質疑応答

司会：吉岡様ご説明ありがとうございました。それでは、これから皆様方のご質問をお受けしたいと存じます。書き起こしまして公開しますので、匿名ご希望の場合は、ご所属お名前なしでお願いしたいと思います。

ワキタ：私は伸和コンサルティング、ワキタといいます。えっとあの、サップって言いましたっけ。

吉岡：エス・エー・ピー？はい。

ワキタ：あそこが大幅に 25 年に変わるのかな。

吉岡：こちらのお話ですかね。DX。2025 年の崖とよく言われている。

ワキタ：そうですね。

吉岡：2025 年にですね、旧来型の SAP のシステムが全面的にリニューアルする期限と言われているのが、2025 年でございます。

ワキタ：私はあんまり詳しくないんですけどもね、何が一番変わるんですか。

吉岡：ERP の中身がっていうことでしょうか。

ワキタ：今度変わるわけですよ、2025 年に。それで、何が違うのかな。

吉岡：仕組みの中身という意味でございますか。

ワキタ：目的は何？

吉岡：そうですね。やはりあの、旧来型の ERP のシステムというのは、どちらかというとも 1990 年代～2000 年代に作った土台をベースにしているんですね。2010 年頃から、やはりビッグデータであるとか、それこそデータベースの容量だとかなんとも大幅に活用できるようになってきて、いろんな技術革新があった中で、大幅にそういった AI に向けたサポートであるとか、IoT に向けたサポートであるとか、そういったデジタルトランスフォーメーションと連動するような ERP の仕組みってというのが、新しい SAP が言っている S/4HANA と言われるものなんです。そちらの機能に今までの SAP のユーザーさんも、そちらに移って行ってくださいというような、今働きかけをして、それを皆さん 2025 年までにやっていきましょうね、というのが今の進め方になっており

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



ます。それによって、企業の基幹システムとして、まずしっかり新しい形にする。その後いろんなものをつながって、かつ AI の活用だとか、そういうところまでをうまくやっていきましょうというのが、今回大幅にリリースとして、バージョンが変わる大きなポイントとなります。

ワキタ：徐々に変わりつつあるんですか。それとも 2025 年に 1 回に？

吉岡：そういう意味ではですね、2025 年を期限ということで、グローバルで今どんどんどんどん新しい ERP に置き換わっているんですが、日本の今の状況といたしましては、グローバルに比べるとややスピードが遅いと聞いております。

ワキタ：すでにもうそれ移行中であれば、御社に対する影響としては、すでに新しいタイプに移りつつあると理解したらいいの？

吉岡：そうですね、あの既存のお客様にとっては、そこに切替の需要が発生するというのと、新しいお客様については最新の ERP をご提供するというので、両方のビジネスが、過去のユーザーさんにももう 1 度システムを再構築する機会が発生するというのが、われわれとしてはビジネスチャンスだと考えております。

ワキタ：で、その、そういう体制を早くお客様に導入してもらうために、すでに営業活動はやっておるわけですね。

吉岡：もちろんでございます。ただ、先ほど申し上げた通り、じゃあ ERP の形だけをしっかりバージョンアップすればいいのかというと、そういうわけでもないわれわれは考えておまして。先ほど申し上げたデジタルトランスフォーメーションに向けた取組みとあわせて営業活動をしつつ、ERP+αとして、企業が 1 番適切な形でシステムを導入していければいいと考えております。

ワキタ：今一部はそういう形で移行しているという理解で。というのは、2 割～3 割がもうそういう方向ですでに動いているという。

吉岡：そうですね。

ワキタ：そうですね。それから最後の質問ね。多額の損失が出たっていう説明があったけど、これは全体の営業力にすごく影響しているわけだから、どこさんもこういうのは起こるとは思っているんだけど。なんで今こういうことが起こったの？あるいは、新しい体制に組むについて、その辺に問題があったとか。何か要因がないと。あるいは、最初の詰めが甘くて、ちょっといろんな案件を、さっきの新しいタイプにするためのなんだかんだで、予算が増えたとか。金額が大きいために何か事情があるなろうなと思うんですけども。開示できる範囲で。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



吉岡：そうですね。先ほど申し上げた改善ポイントをしっかりやっていくことによって、きちんとした再発防止ができると考えております。というのは、やはり、1個の大きい事象で起こっているというよりも、細かい1個1個の積み重ねで起きている事象ではないかと思っておりますので、その基礎的なところをしっかりとやって、再発防止に努めていきたいというふうに考えております。

ワキタ：あの、1社で起こっているんじゃないかと、ちょっといろんな案件、他さんも含めて、お客さん、かなりのお客さんでそういう影響が出たという意味かい？

吉岡：はい。いえ、あの、ここで話させていただいている特定のお客様というのは、1社のお客様でございます。

ワキタ：はい、わかりました。

司会：ご質問の方はよろしいでしょうか。これをもちまして、株式会社テクノスジャパン様のIRミーティングを終了させていただきます。皆様、お疲れ様でございました。また、会社の皆様、ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

