



# 決算説明資料 -2023年3月期第2四半期-

証券コード：3666  
株式会社テクノスジャパン

2022年11月21日

LEAD THE CONNECTED SOCIETY TO THE FUTURE

～ つながる未来を切り拓く ～

# 目次

---

1. 会社概要
2. 決算概要（2023年3月期第2四半期）
3. 下期重点施策と通期業績見通（2023年3月期）
4. 中期経営計画の進捗
5. 参考資料

# 1. 会社概要

---

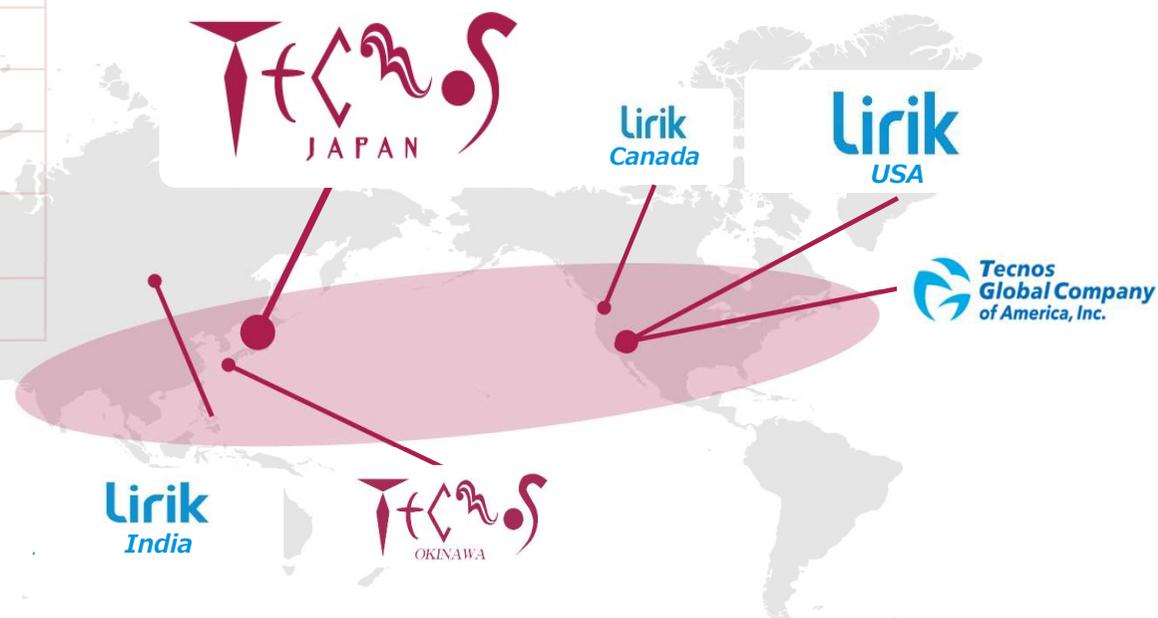
1	会社概要
2	決算概要（2023年3月期第2四半期）
3	下期重点施策と通期業績見通（2023年3月期）
4	中期経営計画の進捗
5	参考資料

# 会社概要

会社名	株式会社テクノスジャパン (英文名：TECNOS JAPAN INCORPORATED)
事業内容	企業向け経営・業務システムにおけるDX推進事業 <ul style="list-style-type: none"> <li>企業向けDX（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</li> <li>要件定義、設計、開発、保守に至る一連のシステムインテグレーション</li> <li>基幹業務システム（ERP）</li> <li>顧客管理システム（CRM）</li> <li>企業間協調プラットフォーム（CBP）</li> </ul>
本社	〒163-1414 東京都新宿区西新宿3-20-2 東京オペラシティタワー14階 TEL (03) 3374-1212 (代表) FAX (03) 3374-1213
設立	1994年4月27日
資本金	5億6252万円
代表	代表取締役社長 吉岡 隆
従業員数	単体393名 連結654名 ※ 2022年10月1日現在
URL	<a href="https://www.tecnos.co.jp/">https://www.tecnos.co.jp/</a>

テクノスジャパンとは、  
**企業のデジタルトランスフォーメーション  
 (DX) 推進のためのソリューションを  
 提供する会社**

グローバルネットワーク



## グループ会社

沖縄テクノス株式会社	【日本 沖縄県】
Tecnos Global Company of America, Inc.	【米国 カリフォルニア州】
Lirik, Inc.	【米国 カリフォルニア州】
Lirik Software Services Canada Ltd.	【カナダ ブリティッシュコロンビア州】
Lirik Infotech Private Limited.	【インド ハリヤナ州】

# 事業内容

テクノスジャパンは企業向け経営・業務システムにおけるDX推進事業を

**DX = ERP × CRM × CBP** と定義し、顧客の経営革新を協創する事業を展開

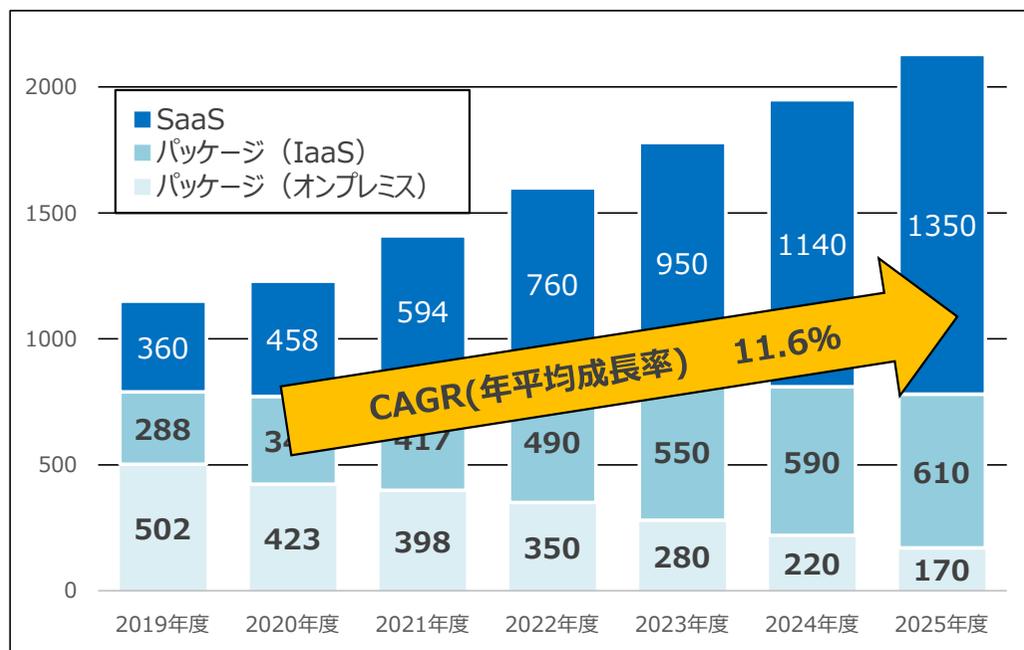
	ソリューション領域	ソリューションの特徴	テクノスが取り扱う パッケージ・サービス 等
システム コンサルティング & インテグレーション (既存の基幹ビジネス)	<b>ERP 基幹業務システム</b> エンタープライズ・リソース・プランニング	世界規模で流通しているERPの導入・保守を質の高いコンサルカ、技術力、サポート力で支援し、顧客の業務を改善 ERP：経営・生産・購買・在庫・販売・経理部門の「人・モノ・カネ・情報」を計画・実行・管理するシステム	<ul style="list-style-type: none"> <li>• SAP S/4HANA</li> <li>• mcframe</li> <li>• Oracle NetSuite</li> </ul>
	<b>CRM 顧客管理システム</b> カスタマー・リレーションシップ・マネジメント	世界規模で流通しているCRMの導入・保守を質の高いコンサルカ、技術力、サポート力で支援し、顧客の業務を改善 CRM：営業・サービス部門の「人・モノ・カネ・情報」を管理し、顧客満足を高め、収益向上を図るシステム	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Salesforce</li> </ul>
プラットフォーム (成長投資の新規ビジネス)	<b>CBP 企業間協調プラットフォーム</b> コネクテッド・ビジネス・プラットフォーム	企業間取引やサプライチェーン全体の効率化を実現するクラウドサービスの提供 CBP：当社独自の業務プラットフォーム 基幹業務システム(ERP)／顧客管理システム(CRM)の連携ソリューションとしても利用可能	<ul style="list-style-type: none"> <li>• CBP</li> </ul>

DXの世界における主要プレイヤーとして、  
日本・北米の大手企業に対し、  
企業革新に不可欠なITソリューションを提供

# 市場認識

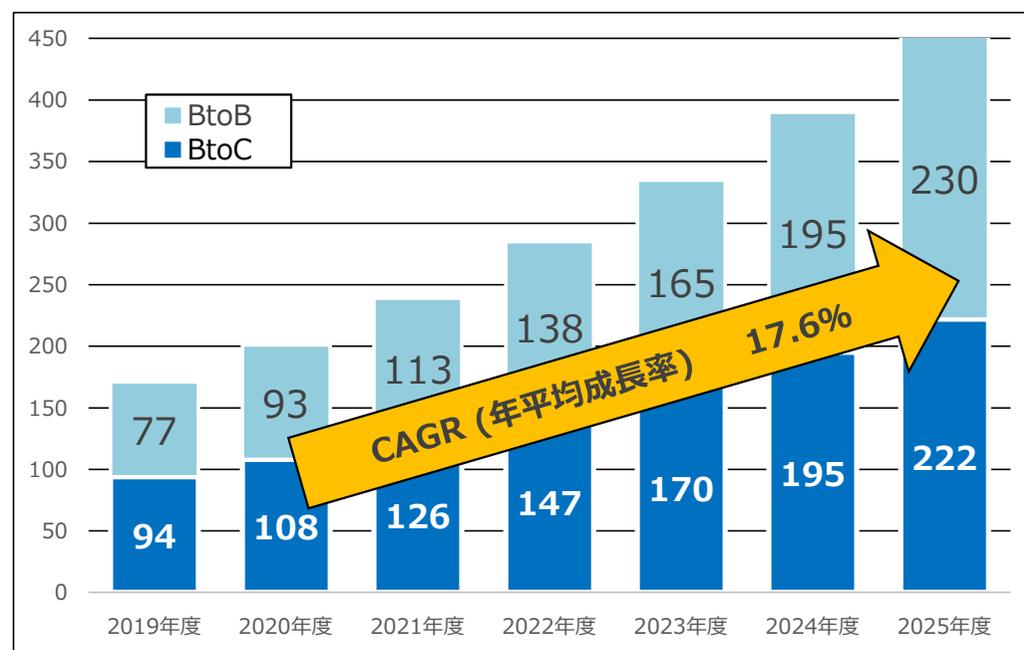
## ERP、CRMともに、市場の高い成長が見込まれています

図. ERP市場規模推移および予測：  
提供形態別（2019～2025年度予測）



出典：ITR「ITR Market View：ERP市場2022」  
\*ベンダーの売上金額を対象とし、3月ベースで換算、2021年以降は予想値。

図. 統合型マーケティング支援市場規模推移および予測：  
BtoB、BtoC別（2019～2025年度予測）



出典：ITR「ITR Market View：SFA／統合型マーケティング支援市場2022」  
\*ベンダーの売上金額を対象とし、3月ベースで換算、2021年以降は予想値。

※CRM市場の一分野である統合型マーケティング支援市場規模の推移および予測数値を引用

CBPは、ERP・CRMの成長市場に含まれていると認識しております

## 2. 決算概要（2023年3月期第2四半期）

---

1	会社概要
2	決算概要（2023年3月期第2四半期）
3	下期重点施策と通期業績見通（2023年3月期）
4	中期経営計画の進捗
5	参考資料

# 2023年3月期第2四半期決算エグゼクティブ・サマリ

## 売上高

2Qとして5期連続増収

5,124 百万円

- ・ 前年同期比 +11.6% 
- ・ 対計画比 ▲0.8% 

## 営業利益

人財投資の増加で減益も計画を上回る

662 百万円

- ・ 前年同期比 ▲0.5% 
- ・ 対計画比 +1.5% 

## 技術者採用人数

積極的な人財の採用により、技術者数は571名と大幅に増加

	2022年3月期 累計（連結）	2023年3月期 第2四半期累計（連結）
国内 新卒採用人数（技術者）	43	43
経験者採用人数（技術者）	2	12
海外 採用人数（技術者）	67	33

# 2023年3月期第2四半期累計・経営成績（連結）

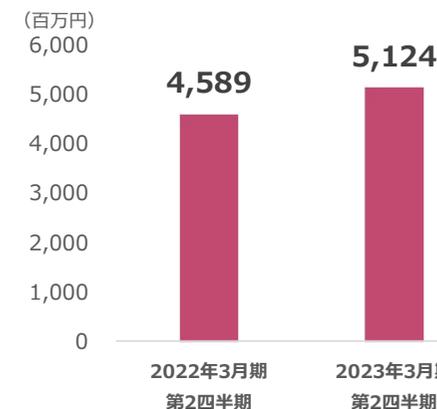
連結（単位：百万円）

	2022年3月期 第2四半期	2023年3月期 第2四半期	前年同期比		2023年3月期 計画	達成率
			増減額	増減率		
売上高	4,589	5,124	+ 534	+11.6%	10,390	49.3%
売上総利益	1,488	1,550	+ 61	+4.1%		
（売上総利益率）	32.4%	30.3%	-	-		
営業利益	666	662	▲ 3	▲ 0.5%	1,200	55.2%
（営業利益率）	14.5%	12.9%	-	-	11.5%	
経常利益	690	705	+ 15	+2.3%	1,240	56.9%
（経常利益率）	15.0%	13.8%	-	-	11.9%	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	448	473	+ 24	+ 5.4%	830	57.0%
1株当たり 四半期純利益（円）	22.75	24.45	+ 1.7	+ 7.5%	42.06	58.1%

## 主な増減要因

- **売上高 +534百万円**
  - ・企業のERP・CRMへの堅調なシステム投資という外部環境により増収
  - ・新規案件、受注顧客の案件規模拡大によって、ERP・CRM共に売上高が増大
  - ・北米のビジネスが伸長し、売上高の増大に寄与
- **営業利益 ▲ 3百万円**
  - ・人財投資の増加による利益の減少が響き前年同期と同水準の営業利益

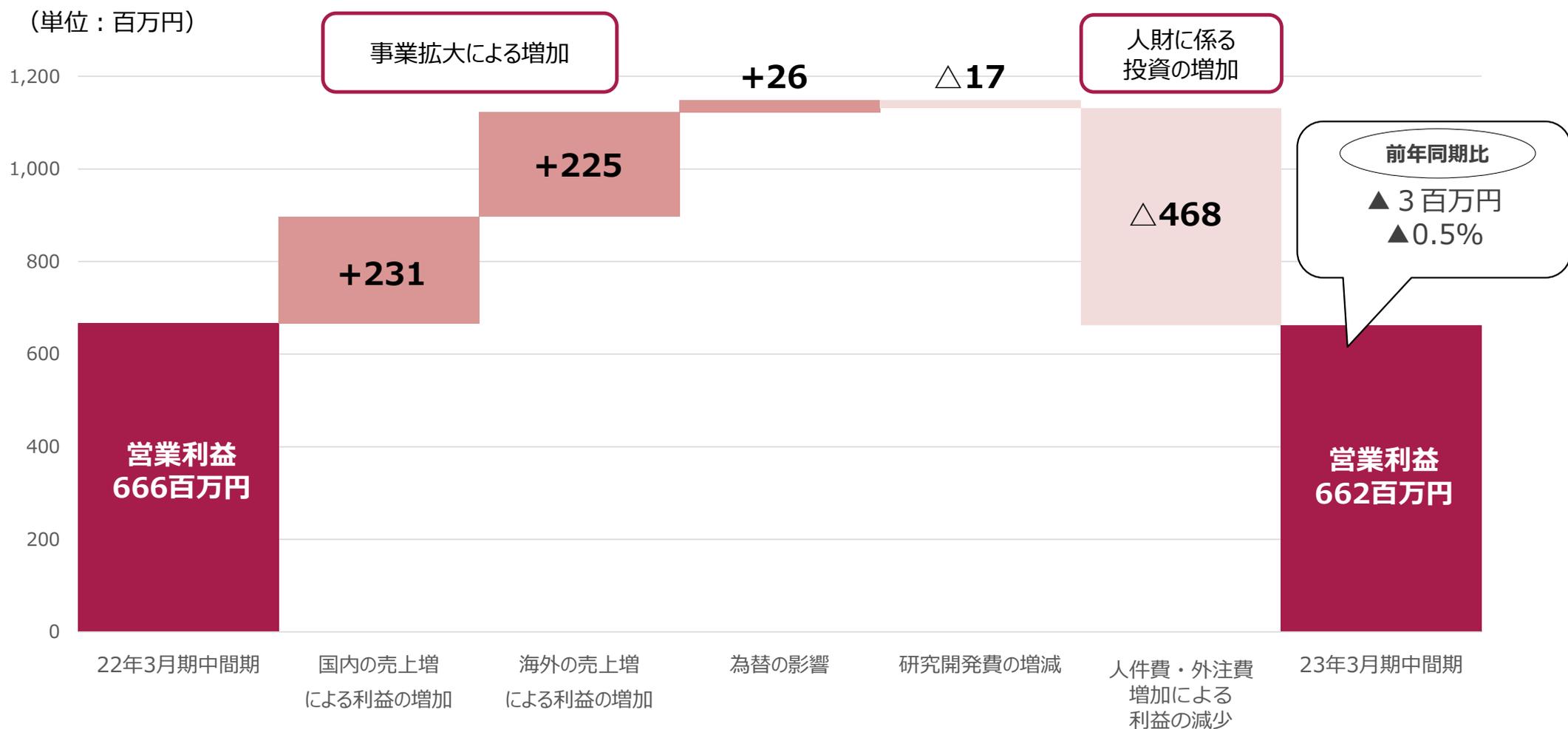
## 売上高



## 営業利益



# 2023年3月期第2四半期 連結営業利益増減要因



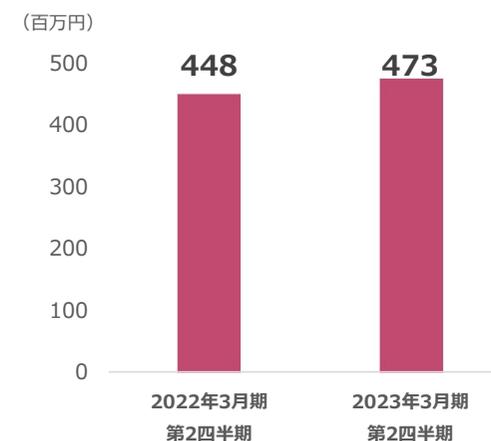
※為替の感応度は、営業利益で円とドルの関係において1円の変動で3百万円を試算しております。

# 2023年3月期第2四半期累計 営業外損益（連結）

連結（単位：百万円）

	2022年3月期第 2四半期	2023年3月期 第2四半期	前年同期比	
			増減額	増減率
営業利益	666	662	▲ 3	▲ 0.5%
営業外収益	24	46	+ 22	+ 93.1%
営業外費用	-	3	+ 3	-
経常利益	690	705	+ 15	+ 2.3%
特別利益	0	3	+ 2	+303.2%
特別損失	-	0	+ 0	-
税引前四半期純利益	691	709	+ 18	+ 2.7%
法人税、住民税 及び事業税	212	235	+ 22	+ 10.8%
法人税等調整額	22	▲ 8	△ 31	△138.4%
法人税等合計	235	226	△ 8	△ 3.8%
非支配株主に帰属する 四半期純利益	6	9	+ 2	+ 45.1
親会社株主に帰属する 四半期純利益	448	473	+ 24	+ 5.4%

## 親会社株主に帰属する 四半期純利益



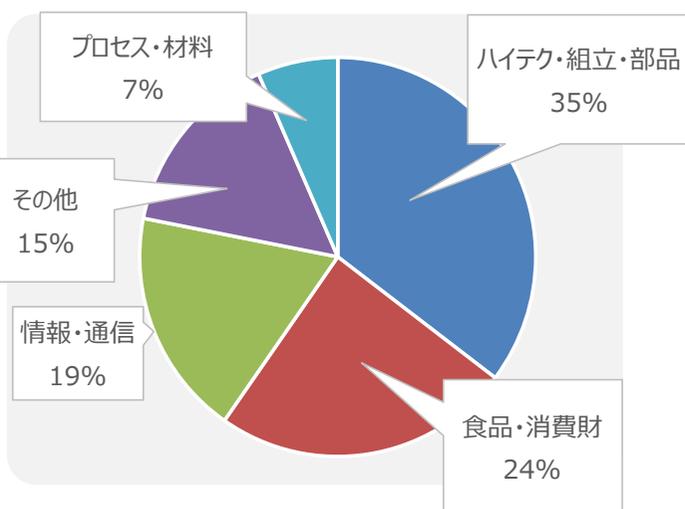
## 主な増減要因

- 営業外収益
  - ・ 債務免除益 + 22百万円
- 営業外費用
  - ・ 支払手数料 + 2百万円
- 特別利益
  - ・ 保険解約返戻金 + 2百万円
- 親会社株主に帰属する四半期純利益
  - ・ 法人税等 ▲ 8百万円

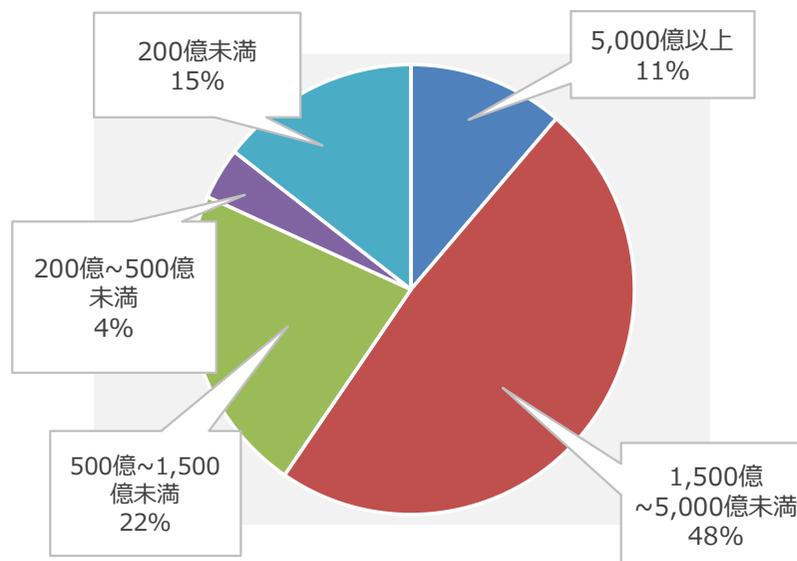
# 2023年3月期第2四半期 顧客別売上高構成

## 大手企業のお客さまを中心にビジネスを展開

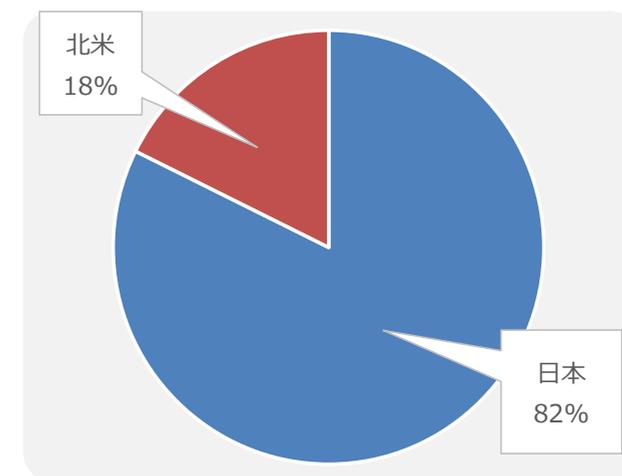
### 業種別売上高構成



### サービス先規模別売上高構成



### サービス先地域別売上高構成



# 2023年3月期第2四半期 貸借対照表（連結）

連結（単位：百万円）

	2022年3月期末		2023年3月期第2四半期末			主な増減要因
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	
流動資産	4,807	70.7%	<b>4,834</b>	69.7%	+26	現金及び預金 △ 712 売掛金 + 678 仕掛品 △ 3
固定資産	1,995	29.3%	<b>2,104</b>	30.3%	+108	無形固定資産 + 17 投資有価証券 + 91
資産合計	6,803	100.0%	<b>6,938</b>	100.0%	+135	
流動負債	1,230	18.1%	<b>1,219</b>	17.6%	△10	一年以内長期借入金 △21 未払費用 △65 未払法人税 + 36
固定負債	264	3.9%	<b>285</b>	4.1%	+20	繰延税金負債 + 14
負債合計	1,494	22.0%	<b>1,505</b>	21.7%	+10	
純資産合計	5,308	78.0%	<b>5,433</b>	78.3%	+124	利益剰余金 +195 自己株式 △293 為替換算調整勘定 +147
負債・純資産合計	6,803	100.0%	<b>6,938</b>	100.0%	+138	
自己資本比率	77.5%	—	<b>77.4%</b>	—		

# 2023年3月期第2四半期 キャッシュ・フロー（連結）

連結（単位：百万円）

	2022年3月期 第2四半期	2023年3月期 第2四半期	増減額	コメント
営業CF	129	△ 183	△ 312	税金等調整前当期純利益 +18 売上債権の増減額△347、仕入債務の増減額 △36 その他負債の増減額△75 法人税等の支払額 +146
投資CF	△ 9	△ 28	△ 19	出資金払込による支出 △25 敷金及び保証金の回収による収入 +3 保険金積立金の解約による収入 +2
FCF（フリー・キャッシュフロー）	120	△211	△ 332	-
財務CF	△ 236	△ 578	△ 341	自己株式の取得による支出 △302 配当金の支払額 △38
現金及び現金同等物に係る換算差額	14	78	+ 63	-
現金及び現金同等物の期首残高	2,412	2,873	+ 461	-
現金及び現金同等物の四半期末残高	2,310	2,161	△ 149	-

# 従業員数

- 積極的な採用により、第2四半期累計はグループ全体で**88名**の技術者を採用
- 引き続き、新卒・経験者の積極的な採用を予定

非財務情報	2022年3月期末 (連結)	2023年3月期 第2四半期末 (連結)
国内 従業員数	375人	416人
内 技術者	323人	353人
海外 従業員数	212人	231人
内 技術者	199人	218人

	2022年3月期 累計 (連結)	2023年3月期 第2四半期累計 (連結)
国内 新卒採用人数 (技術者)	43人	43人
経験者採用人数 (技術者)	2人	12人
海外 採用人数 (技術者)	67人	33人

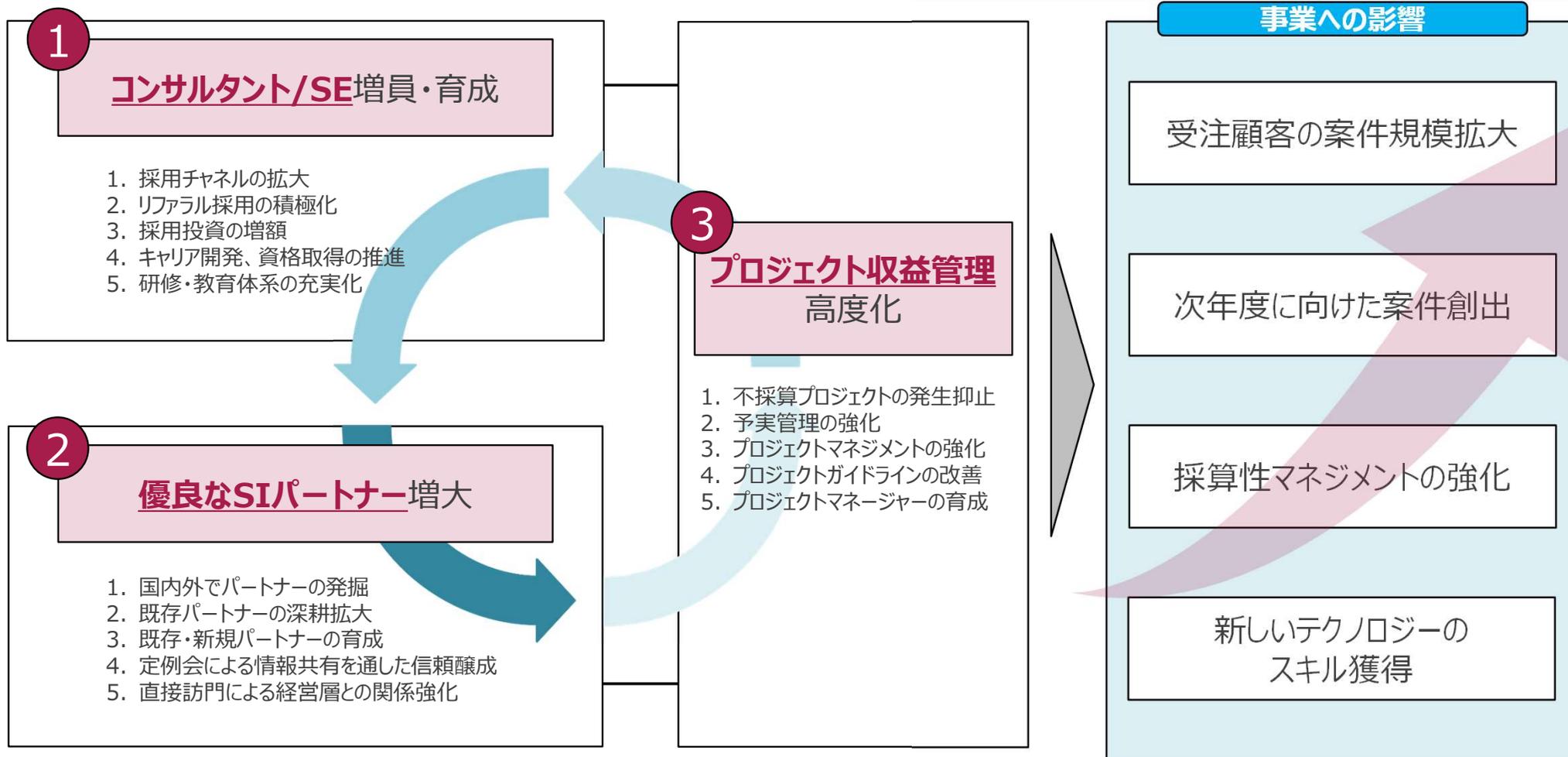
### 3. 下期重点施策と通期業績見通（2023年3月期）

---

1	会社概要
2	決算概要（2023年3月期第2四半期）
3	下期重点施策と通期業績見通（2023年3月期）
4	中期経営計画の進捗
5	参考資料

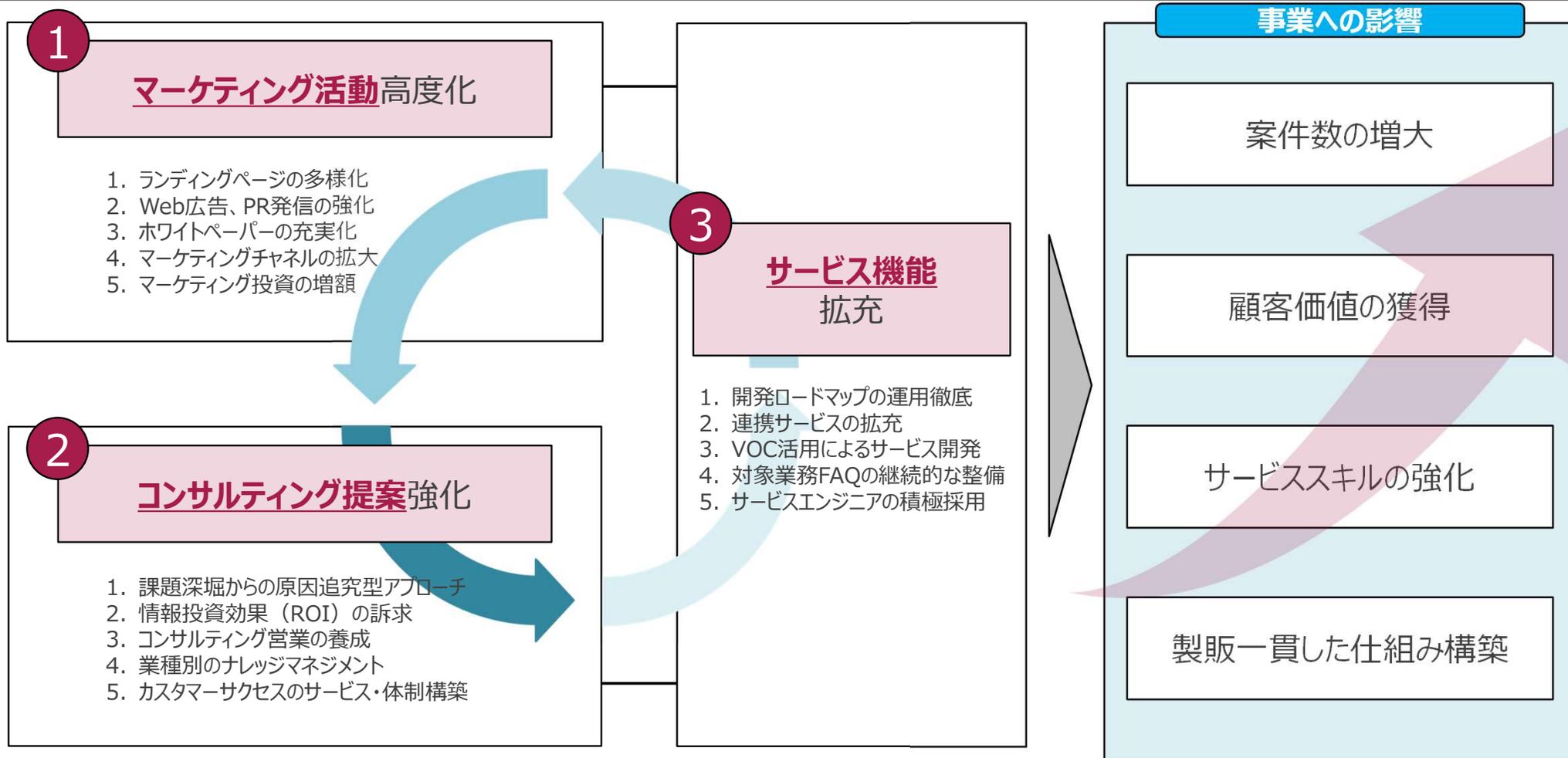
# 下期重点施策：ERP/CRM

積極的にエンジニアを採用・育成することで売上・営業利益の増大につなげる



# 下期重点施策：CBP

## マーケティング投資とコンサルティング提案の強化により利用顧客増大につなげる



# 2023年3月期 業績見通（連結）

2023年3月期は引き続き成長を見込む（期初計画からの変更はなし）

連結（単位：百万円）

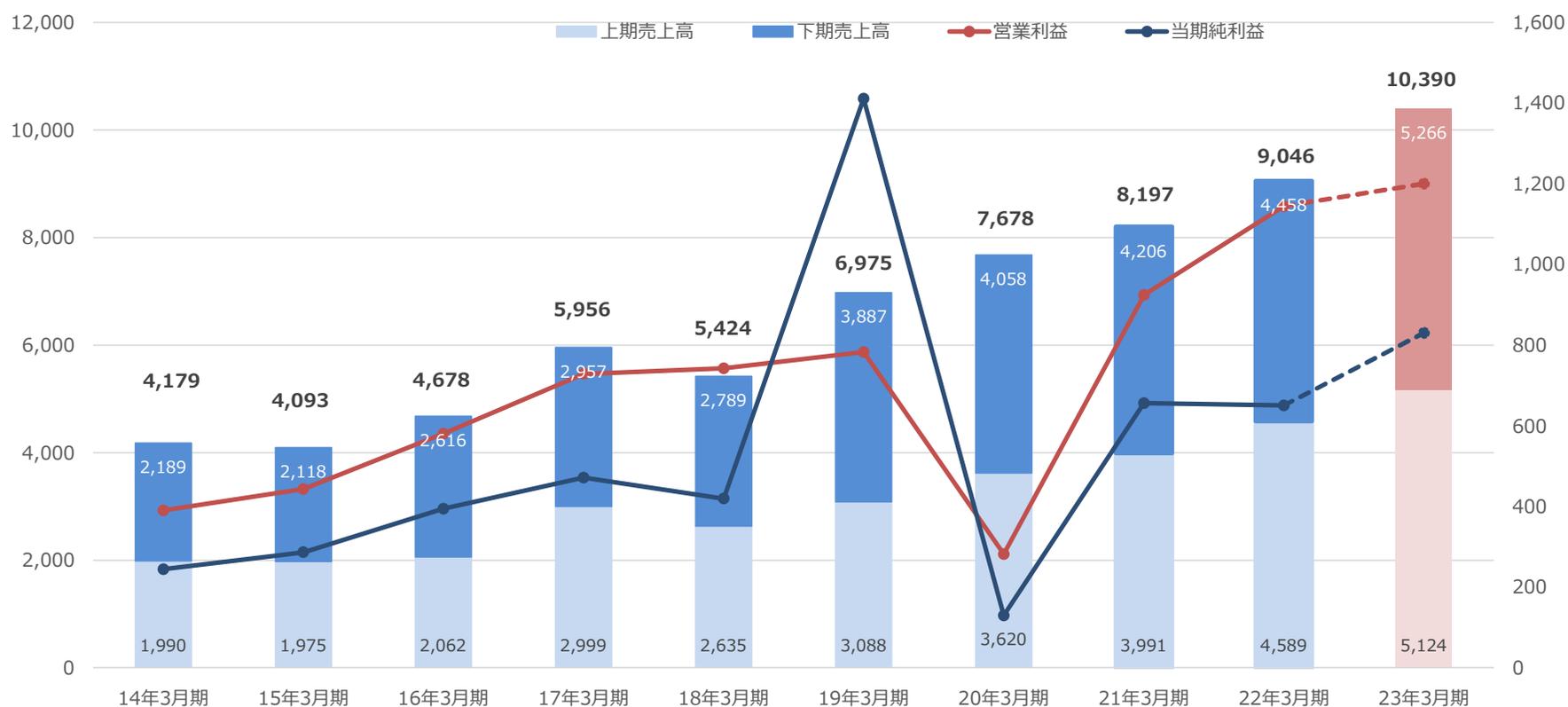
	2022年3月期	2023年3月期	前年度比	
			増減額	増減率
売上高	9,046	<b>10,390</b>	+ 1,344	+ 14.8%
営業利益	1,144	<b>1,200</b>	+ 56	+ 4.8%
（営業利益率）	12.6%	11.5%	-	-
経常利益	1,191	<b>1,240</b>	+ 49	+ 4.1%
（経常利益率）	13.2%	11.9%	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	650	<b>830</b>	+ 180	+ 27.7%
1株当たり 当期純利益（円）	32.98	<b>42.06</b>	+ 9.08	+ 27.5%
自己資本利益率 ROE（%）	12.7	<b>15.0</b>	-	-
配当額（円）	14	<b>14.1</b>	+0.1	-
EBITDA	1,201	<b>1,256</b>	+ 55	+ 4.6%

# 売上・営業利益・当期純利益の推移（連結）

## 売上、営業利益は持続的に成長

(単位：百万円)

(単位：百万円)



# バイタルヴォイス社への出資／ビジネス協調

## スタートアップ企業への投資によるビジネス協調の推進

### ■ 当社出資のねらい

1. 当社にない専門性や知見を有するIT系事業会社と組むことで、**相互の企業価値向上や事業成長**を目指す。
2. 経営支援及び「CBP」を組合わせたDX支援により、当社の**新たな収益モデル**を確立する。
3. **SDGsの観点からも相互の専門性を活かしたシナジー**を創出し、価値協創のエコシステムを構築する。

### ■ 出資によりテクノスジャパンの持分法適用会社へ



左：バイタルヴォイス社 安原社長



# 2023年3月期の株主還元

## 株主優待制度「テクノスジャパン・プレミアム優待倶楽部」を新設

### 株主優待制度の導入の目的

当社株式への投資の魅力をより一層高め、中長期的に多くの株式を保有していただける株主様の増加を図る

この制度は、毎年3月末日の当社株主名簿に記載記録された10単元（1,000株）以上保有の株主様を対象とし、保有株式数に応じたポイントを贈呈し、そのポイントで5,000種類以上の優待商品をポイントと交換可能とするもの

### 三方バランスのとれた利益還元施策

#### 株主還元

- 長期的に安定した株主還元
- 適正な配当性向確立
- 自己株式取得

#### 成長投資

- CBPへの投資
- 成長を支える人財への投資

#### 財務基盤

- 健全な財務基盤を維持
- 適切な自己資本比率

#### ■ 配 当 金

連結株主資本配当率（DOE）を指標とした配当の実施

#### ■ 株 主 優 待

2023年3月期より  
プレミアム優待倶楽部を新設

#### ■ 自己株式取得

内部留保、PER、キャッシュフローの状況等を鑑み機動的に実施

### 株主還元施策実績と予想



## 4. 中期経営計画の進捗

---

1	会社概要
2	決算概要（2023年3月期第2四半期）
3	下期重点施策と通期業績見通（2023年3月期）
4	中期経営計画の進捗
5	参考資料

# 2022年3月期 中期経営計画目標に対する進捗／持続的成長

## 中期経営計画の目標に対して順調に進捗

中期経営計画：DX人材・CBP等へ積極投資しながら、ERP・CRM・CBPのトータルソリューションで、2025年3月期に売上113億円、営業利益13億円を目指す

	2021年3月期 実績	2022年3月期 実績	前年度対比 増減率
売上高	81億9千万円	90億4千万円	10.4%
営業利益	9億2千万円	11億4千万円	23.8%
営業利益率	11.2%	12.6%	+1.4pt
ROE	14.2%	12.7%	-1.5pt



2023年3月期 見通	2021年3月期～2023年3月期 CAGR (年平均成長率)
103億9千万円	12.6%
12億円	14.0%
11.5%	+0.3Pt
15.0%	+0.8Pt



中期経営計画	
2025年3月期 目標値	2021年3月期～2025年3月期 CAGR (年平均成長率)
113億円	8.4%
13億円	8.9%
11.5%	+0.3pt
14%以上	-

(単位：百万円)



# 中期経営計画達成のための組織運営

## 自律的なチャレンジを促すマネジメントの浸透

MISSION (ミッション)

企業・人・データをつなぎ社会の発展に貢献する

VISION (ビジョン)

LEAD THE CONNECTED SOCIETY TO THE FUTURE  
～つながる社会の未来を切り拓く～

VALUE (バリュー)

顧客志向・グローバル志向／個性融合のチームワーク／創造、変革、改善

新中期経営計画  
(2023年3月期～2025年3月期)  
を策定  
「DX=ERP×CRM×CBP」  
によるDX推進事業を積極拡大

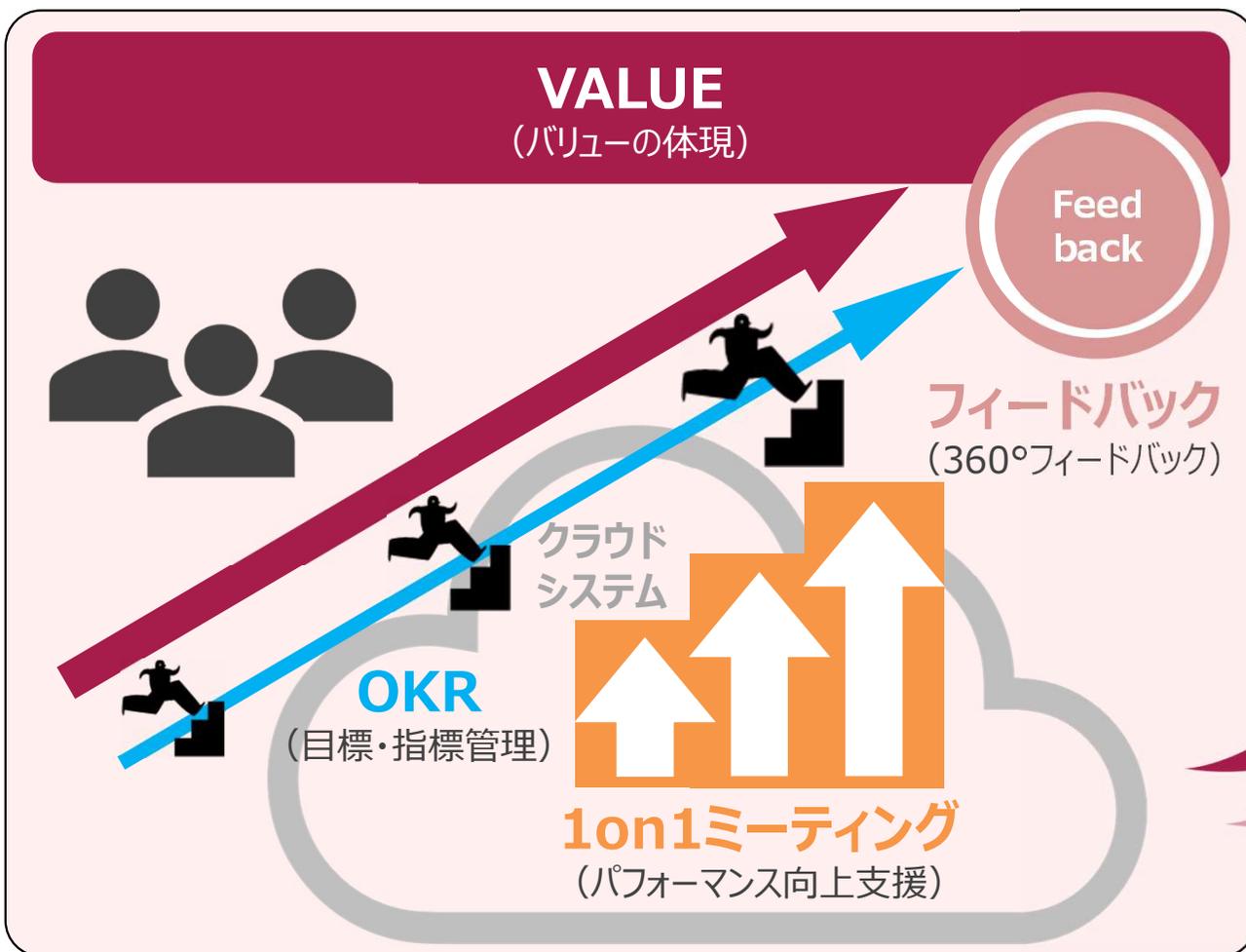
「顧客志向・グローバル志向」／「個性融合のチームワーク」／「創造、変革、改善」の体現  
➤ 自律的に挑戦するカルチャー醸成の加速

ミッション・ビジョン・経営目標の達成に向けた一人ひとりの  
主体的な目標設定と行動を促す組織運営を実現  
➤ パフォーマンスマネジメントによる組織運営と全社浸透  
「OKR」・「1on1」・「360度フィードバック」

※OKRとは Objectives and Key Resultsの略称。グローバルの先進的企業が採用する組織マネジメント手法

# パフォーマンスマネジメントの仕組み構築

個のパフォーマンスを向上する仕組みで、ビジネス成長と共にVALUEを体現



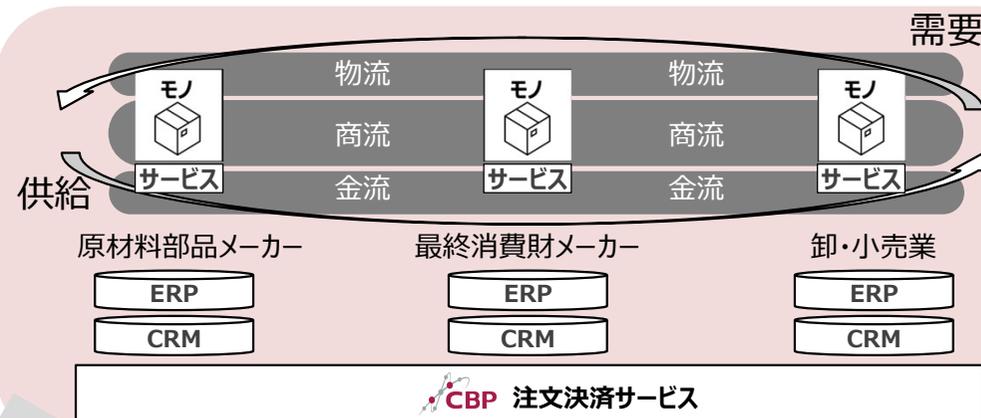
ビジネスパフォーマンス向上  
& イノベーション創出



# ビジネスモデルの進化

## 顧客起点

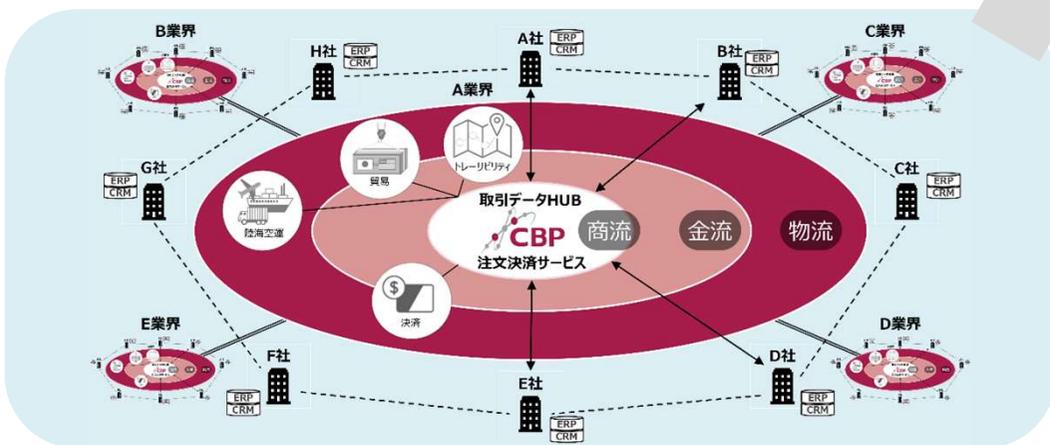
「企業経営・業務の高度化」と  
「業界バリューチェーン」のDX  
「商流・物流・金流」のデジタル連動



## 「ERP×CRM×CBP」によるデジタルトランスフォーメーション

## ソリューション起点

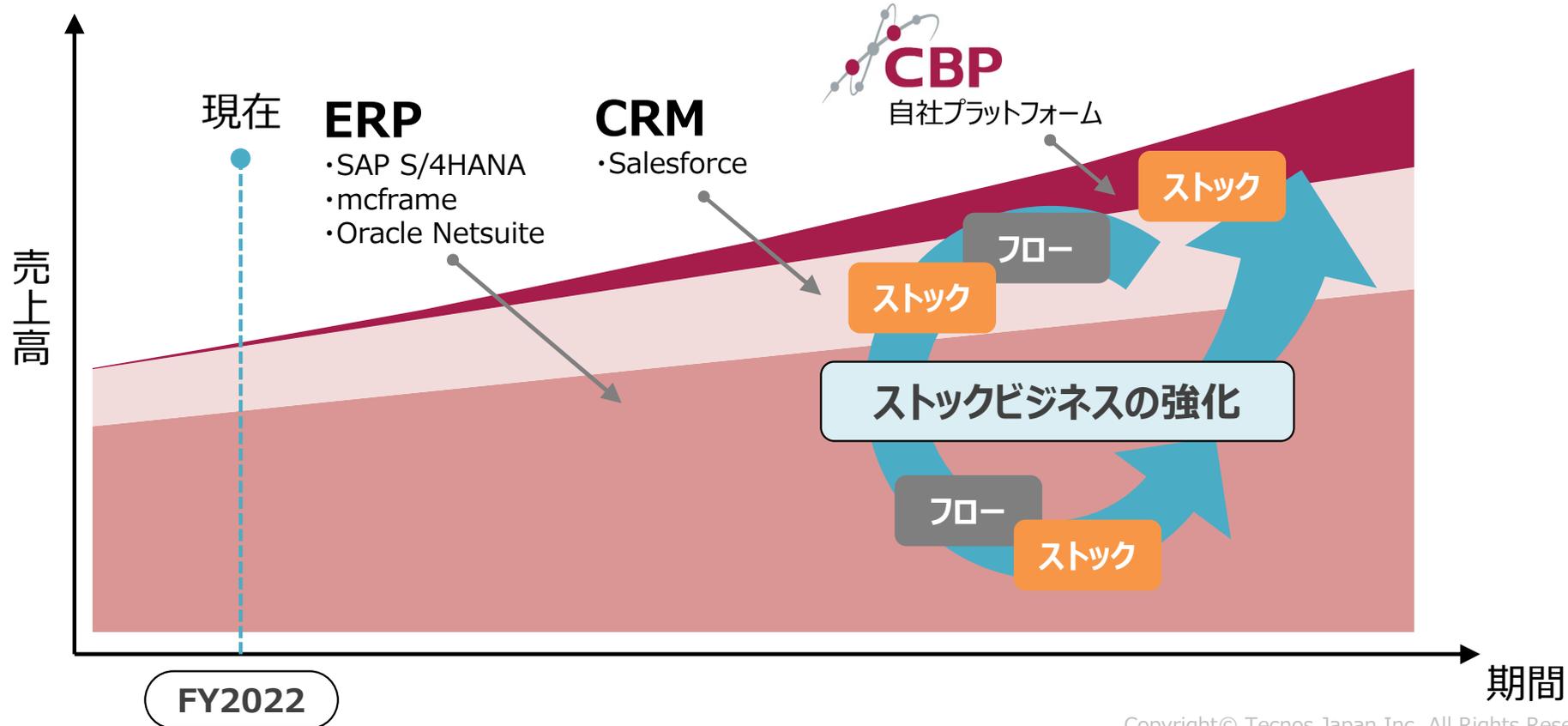
クラウドサービスで  
つながる社会を目指す  
「クラウド」to「クラウド」のデジタル連動



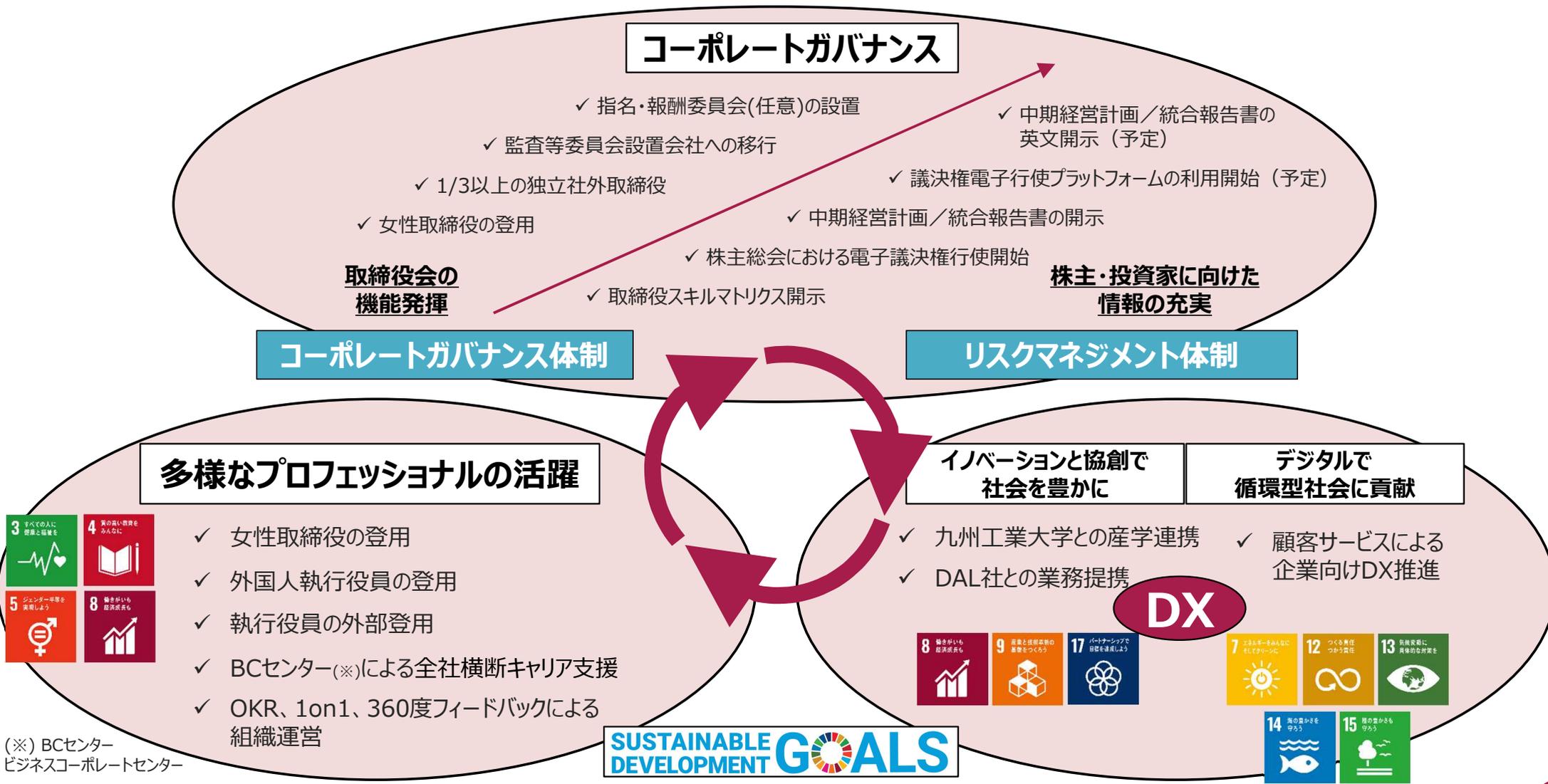
# 将来の成長見通し

## 売上高構成の変化イメージ

- 高成長のERP・CRM市場における導入コンサルティングでフロー型収益を継続的に獲得する
- 並行してストック型のプラットフォームサービスを拡大することで安定的な収益基盤を構築する



# コーポレートガバナンス・持続可能な社会に向けた取り組み



## 5. 参考資料

---

1	会社概要
2	決算概要（2023年3月期第2四半期）
3	下期重点施策と通期業績見通（2023年3月期）
4	中期経営計画の進捗
5	参考資料

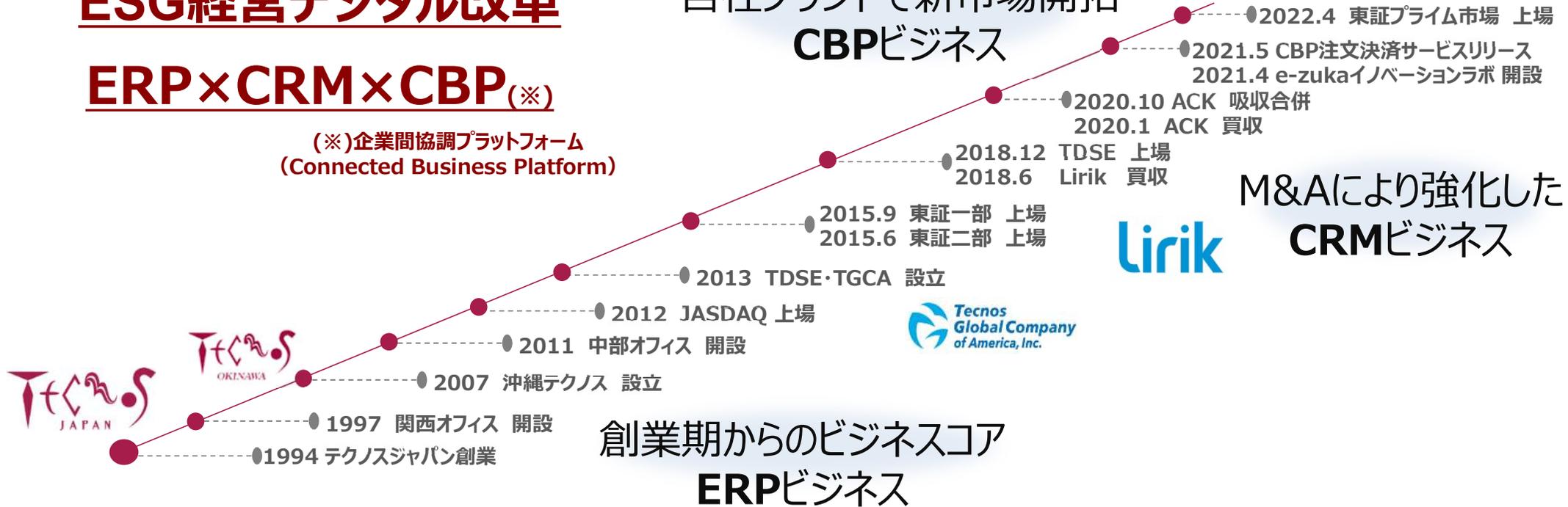
# テクノスグループの沿革とMVV

## ESG経営デジタル改革

### ERP×CRM×CBP(※)

(※)企業間協調プラットフォーム  
(Connected Business Platform)

## 自社ブランドで新市場開拓 CBPビジネス



### 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

～ つながる未来を切り拓く ～



### VALUE

- ・顧客志向・グローバル志向
- ・個性融合のチームワーク
- ・創造、変革、改善

# 企業理念 (MVV) / 持続的な企業価値向上と社会への貢献

MISSION (ミッション)

企業・人・データをつなぎ社会の発展に貢献する

VISION (ビジョン)

LEAD THE CONNECTED SOCIETY TO THE FUTURE  
～つながる社会の未来を切り拓く～

VALUE (バリュー)

顧客志向・グローバル志向 / 個性融合のチームワーク / 創造、変革、改善

「企業向け経営・業務システムにおけるDX推進事業」  
持続的な企業価値向上 / 持続可能な社会への貢献

## 社会の要請に対応した経営の高度化

- ESG経営
- ダイバーシティ&インクルージョンの推進
- 産官学、地域社会との協創の推進

## 事業活動を通じた社会課題の解決

- お客さまへのサービスを通して、「企業経営・業務の高度化」と「業界バリューチェーンのDX」を推進し、社会課題の解決に貢献
- 「ERP×CRM×CBP」を軸にクラウドサービスでつながる社会を目指す



## 多様なプロフェッショナルの活躍

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



イノベーションと協創で  
社会を豊かに

デジタルで  
循環型社会に貢献



# 社長プロフィール

【生年月日】 1976年11月16日

【出身地】 東京都

1999年4月 テクノスジャパン入社

2013年4月 当社東日本ソリューションセンター長  
SCMグループ長

2014年10月 当社執行役員 東日本ソリューションセンター長

2016年4月 当社執行役員 西日本ソリューションセンター長

2016年6月 当社執行役員常務

2016年11月 当社ソリューションセンター長

2017年4月 当社執行役員社長

2017年6月 当社代表取締役執行役員社長

2019年6月 当社代表取締役社長（現任）

代表取締役社長  
吉岡 隆



# 免責事項

- 本資料にて開示されている、当社又は当社グループに関連する業績見通し、計画、方針、経営戦略、目標、予定、将来の数値・数額、事実の認識・評価などといった、将来に関する情報をはじめとする歴史的事実以外のすべての事実は、当社が本資料の発表日現在入手している情報に基づき、現時点における予測、期待、想定、計画、認識、評価等を基礎としているものであります。
- また、見通し、予想数値を算定するためには、過去に確定し正確に認識された事実以外に、見通し・予想を行うために不可欠となる一定の前提を使用しています。
- これらの事実または前提については、その性質上変化することがあり、客観的に正確であるという保証も、また将来その通りに実現するという保証もありません。これらの事実または前提が、客観的には不正確であったり将来実現しないこととなりうるリスクや不確定要因は多数あります。
- 従いまして、本資料の利用は、他の方法により入手された情報とも照合確認し、利用者の判断によって行って下さいますようお願い致します。本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。

当社では新型コロナウイルス感染拡大防止のため在宅勤務を推進しており、集合形式のセミナー等の開催は差し控えております。  
機関投資家・アナリスト様向けに、Web会議による個別IRミーティングを受け付けていますので、下記メールアドレスへお問合せください。

株式会社テクノスジャパン 広報・IR担当

〒163-1414 東京都新宿区西新宿3-20-2東京オペラシティタワー14階

Mail [investors@tecnos.co.jp](mailto:investors@tecnos.co.jp)

---

証券コード:3666  
株式会社テクノスジャパン



LEAD THE CONNECTED SOCIETY TO THE FUTURE

～ つながる未来を切り拓く ～