



# 決算説明資料 -2024年3月期-

証券コード：3666  
株式会社テクノスジャパン

2024年5月16日

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

# 目次

---

1. 決算概要（2024年3月期）
2. 業績見通しと重点施策（2025年3月期）
3. 参考資料

# 1. 決算概要（2024年3月期）

---

1	決算概要（2024年3月期）
2	業績見通しと重点施策（2025年3月期）
3	参考資料

# 2024年3月期 業績サマリ

<b>2024年3月期 連結業績</b>		売上高・営業利益ともに、4期連続の増収増益 売上高 : <b>126.3億円</b> 前年同期比 <b>+16.1億円、+14.6%</b> 営業利益 : <b>14.8億円</b> 前年同期比 <b>+1.9億円、+14.7%</b>	
<b>ソリューション ・サービス</b>	ERP		<ul style="list-style-type: none"> <li>良好な市場環境下で、当社主力のERPは堅調に成長</li> </ul>
	CRM	国内 	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上・利益ともに前年度対比減</li> <li>中堅・中小企業向けマーケットにおける受注減により、稼働率低下</li> <li>一部要員はERPヘリスキングを実施</li> </ul>
		海外 	<ul style="list-style-type: none"> <li>上期は売上・利益ともに前年度対比大幅増</li> <li>下期は売上・利益ともに前年度対比増（営業体制強化により販売費増）</li> </ul>
	CBP		<ul style="list-style-type: none"> <li>サービスの機能拡張計画に加え、顧客要望による機能拡張を実施</li> <li>前期に子会社化したブレインセラーズ・ドットコム社のソフトウェア売上高が寄与</li> </ul>
	その他		<ul style="list-style-type: none"> <li>海外のデータマネジメントが堅調に成長</li> <li>前期に子会社化したブレインセラーズ・ドットコム社のサービス売上高が寄与</li> </ul>
<b>中期経営計画 に対する進捗</b>		2024年3月期は中期経営計画の目標に対して売上高、営業利益共に目標通りに進捗	

※天気アイコンは売上高成長率を表します。

# 2024年3月期 経営成績（連結）

当期純利益は13.7億円、2024年3月期の配当は18.0円（2.5円増配：記念配当含）

（単位：百万円）

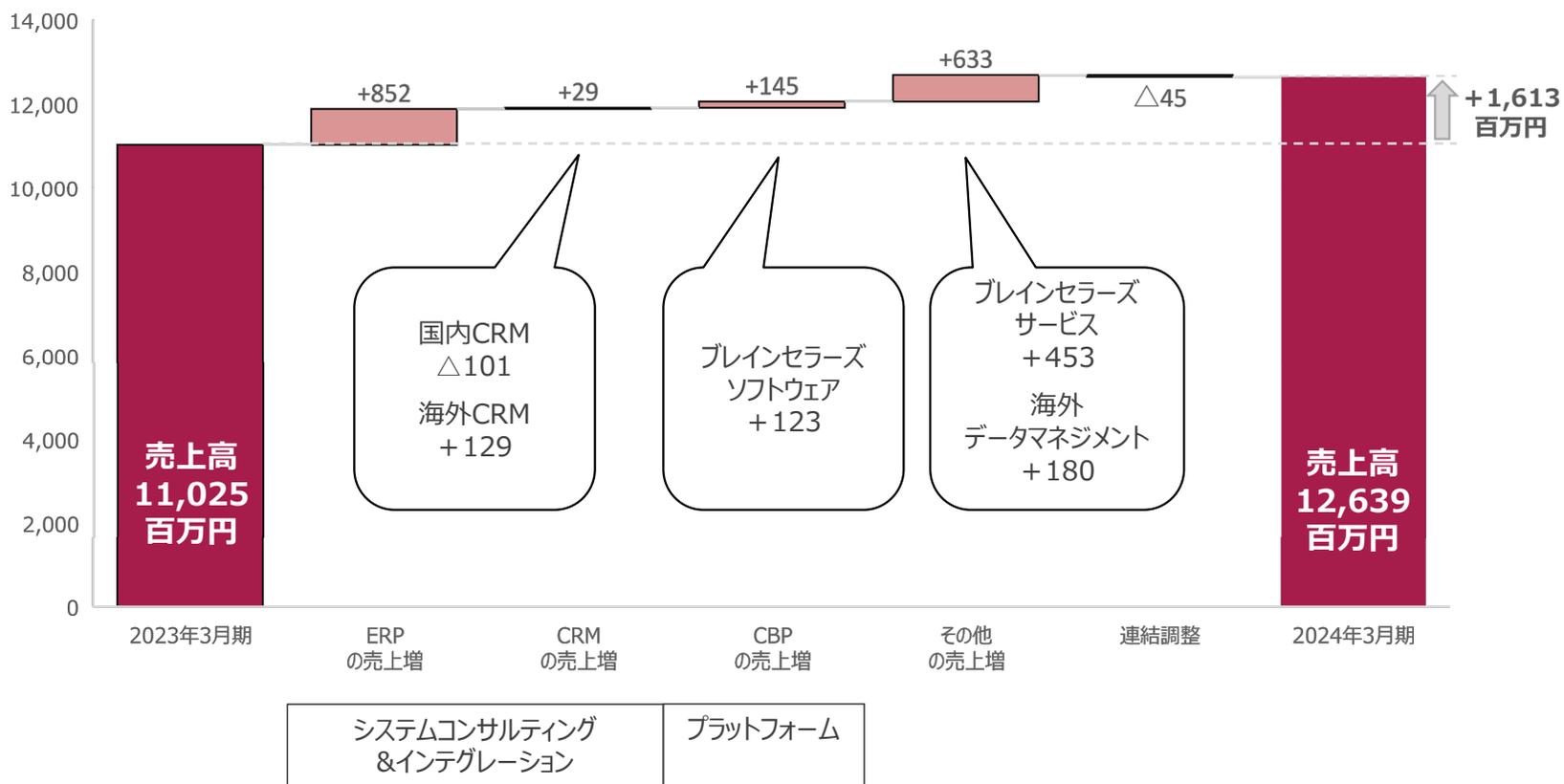
	2023年3月期	2024年3月期	前年同期比		2024年3月期計画	
	実績	実績	増減	増減率	計画	達成率
売上高	11,025	<b>12,639</b>	1,613	14.6%	12,700	99.5%
売上総利益	3,278	<b>4,091</b>	812	24.8%	—	—
（売上総利益率）	29.7%	<b>32.3%</b>	-	-	—	—
営業利益	1,297	<b>1,488</b>	190	14.7%	1,440	103.4%
（営業利益率）	11.8%	<b>11.8%</b>	-	-	11.3%	—
経常利益	1,356	<b>1,546</b>	189	13.9%	1,475	104.8%
（経常利益率）	12.3%	<b>12.2%</b>	-	-	11.3%	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	901	<b>1,372</b>	470	52.1%	1,260	108.9%
1株当たり 当期純利益（円）	46.84	<b>71.48</b>	24.64	52.6%	65.63	—
自己資本利益率 ROE（%）	15.3	<b>20.1</b>	+4.8pt	—	17.7	—
投下資本利益率 ROIC（%）	14.7	<b>14.2</b>	-0.5pt	—	—	—
配当額（円）	15.5	<b>18.0</b>	2.5	—	16.0	—
自己資本配当率 DOE（%）	5.1	<b>5.1</b>	0.0pt	—	—	—
EBITDA	1,372	<b>1,625</b>	252	18.4%	—	—

# 2024年3月期 連結売上高増減要因

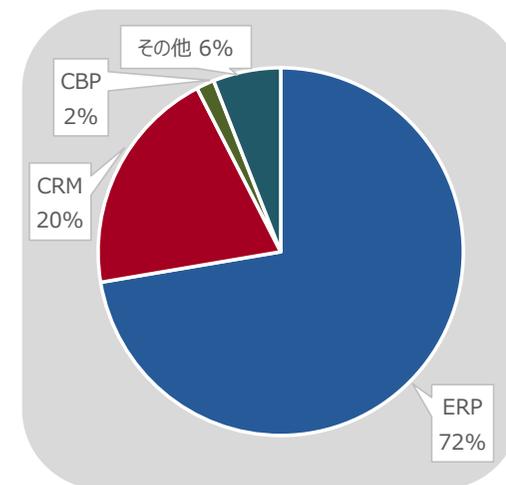
## 主力のERPビジネスが順調に成長

### 売上増減要因

(単位：百万円)



### ソリューション・サービス別売上構成



# 2024年3月期 連結営業利益増減要因

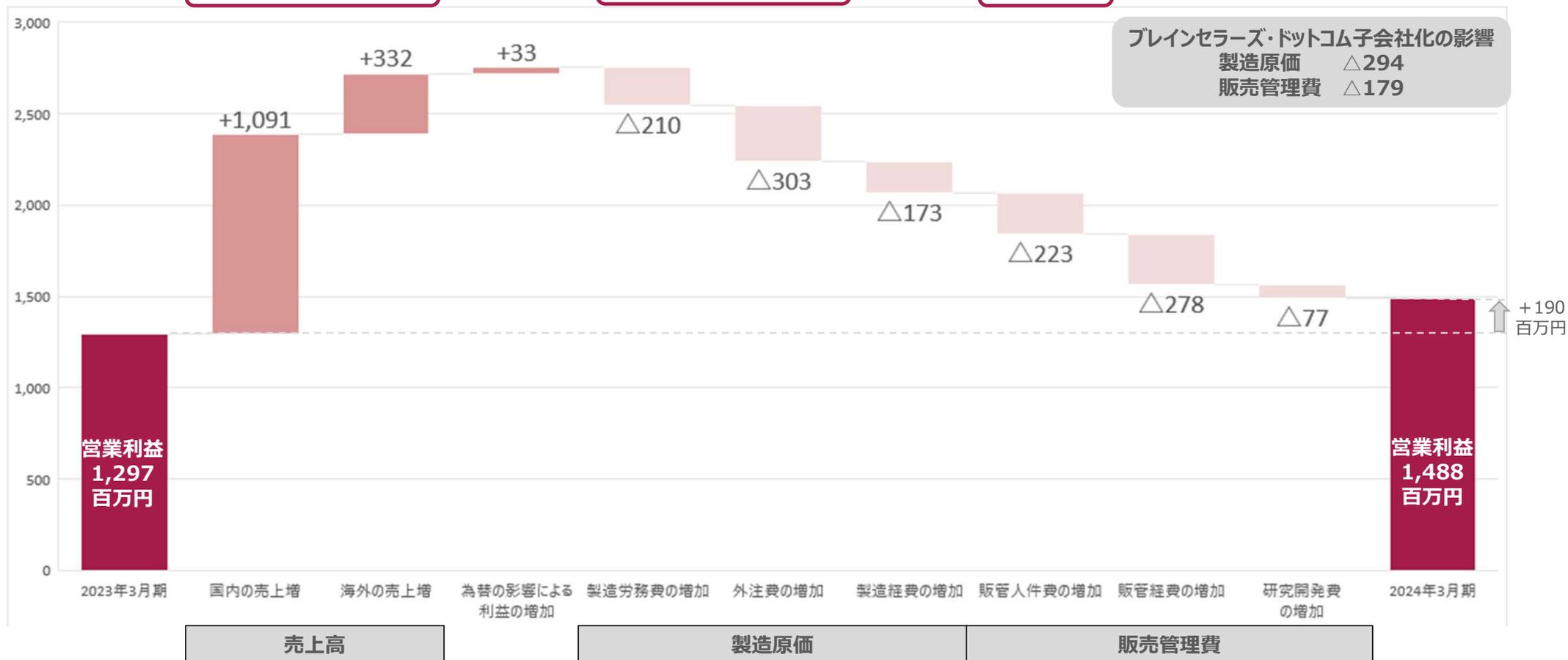
## 人財投資を上回る事業成長で営業利益増加

(単位：百万円)

事業成長による増加

人財投資

人財投資



※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。

# 2024年3月期 貸借対照表（連結）

自己資本比率は高水準を維持し、健全な財務基盤を維持

（単位：百万円）

	2023年3月期末		2024年3月期末			主な増減要因
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	
流動資産	6,111	61.9%	6,972	70.4%	861	現金及び預金 + 1,012 売掛金及び契約資産 + 109 電子記録債権 △285
固定資産	3,755	38.1%	2,924	29.6%	△830	無形固定資産 △95 投資有価証券 △736
資産合計	9,867	100.0%	9,897	100.0%	30	
流動負債	2,693	27.3%	1,766	17.8%	△927	買掛金 △187 未払法人税 △204
固定負債	609	6.2%	832	8.4%	223	繰延税金負債 △161
負債合計	3,303	33.5%	2,599	26.3%	△703	
純資産合計	6,564	66.5%	7,298	73.7%	734	利益剰余金 +1,074 自己株式 +6 その他有価証券評価差額金 △477
負債・純資産合計	9,867	100.0%	9,897	100.0%	30	
自己資本比率	65.7%	—	72.5%	—	—	

# 2024年3月期 キャッシュ・フロー（連結）

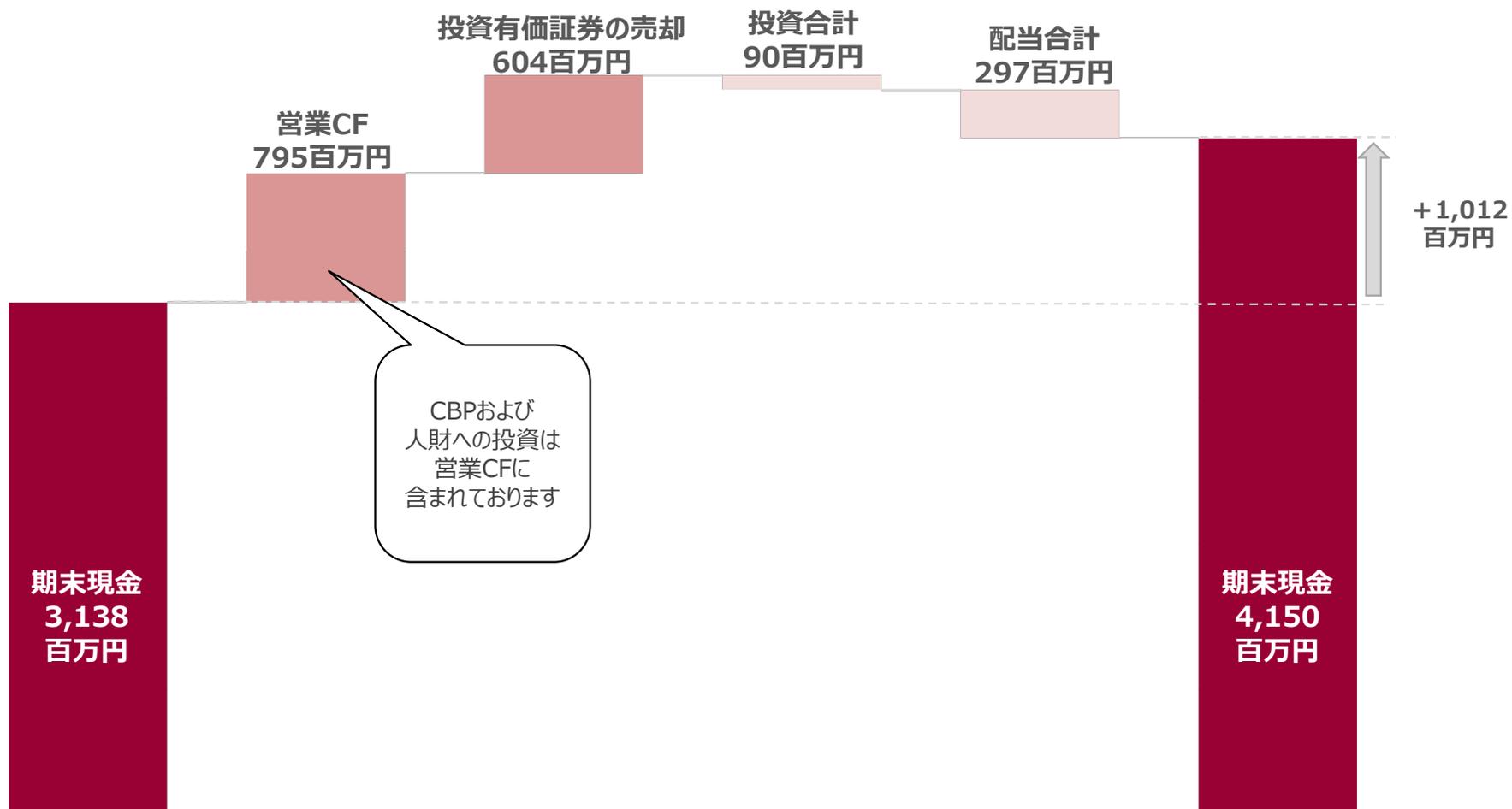
## 投資有価証券の売却による投資キャッシュフローの増加

（単位：百万円）

	2023年3月期	2024年3月期	増減額	コメント
営業CF	736	<b>795</b>	58	税金等調整前当期純利益 +648 売上債権の増減額 +1,067 仕入債務の増減額 △418
投資CF	△ 398	<b>455</b>	853	投資有価証券の取得による支出 △101 投資有価証券の売却による収入 +604
FCF（フリー・キャッシュフロー）	338	<b>1,250</b>	912	-
財務CF	△ 128	△ <b>297</b>	△ 168	配当金の支払額 △21
現金及び現金同等物に係る換算差額	55	<b>58</b>	3	-
現金及び現金同等物の期首残高	2,873	<b>3,138</b>	265	-
現金及び現金同等物の四半期末残高	3,138	<b>4,150</b>	1,012	-

# キャッシュフロー配分

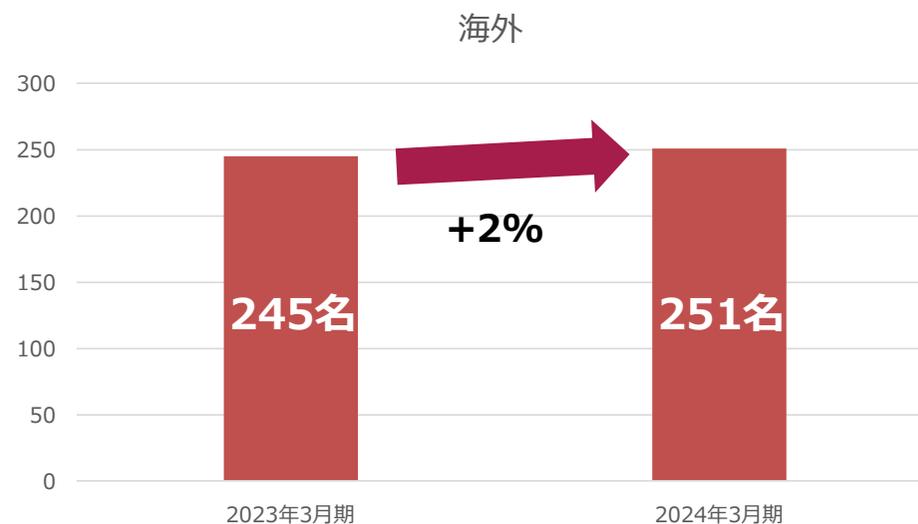
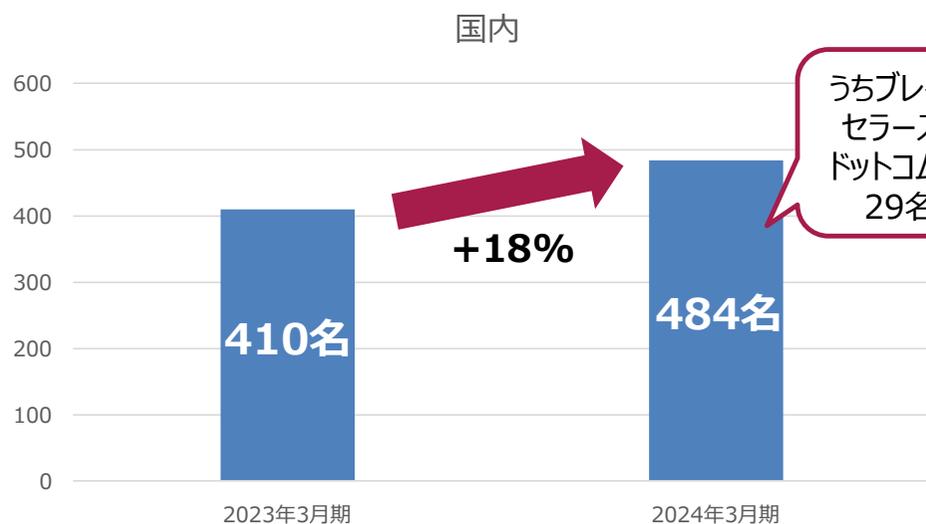
## 創出したキャッシュを成長投資と株主還元配分



# 従業員状況

## 従業員（連結）が80名（12%）増の735名に増加

- （国内）新入社員・キャリア採用ともに積極的な採用を実施、M&Aによる子会社化もあり18%と大幅増加
- （海外）上期は、米国経済全体の景気後退リスクを想定して、計画的に採用を見送り  
下期は、2025年3月期へ向けて営業体制を強化し、通期では2%増加



# 事業トピックス

- **テラスカイ社とソリューション・サービスの連携で資本業務提携(7月)**
  - ✓ 両社製品（CBP、mitoco、GLOVIA OM）の連携における協業
  - ✓ 日本および北米市場におけるSalesforceビジネスの協業
  - ✓ SAP S/4HANAマイグレーション（切り替え需要～2027/2030年）に伴う協業
- **三菱総合研究所・三菱総研DCS社と製造・流通業向けソリューション分野で業務提携(10月)**
  - ✓ ERPビジネスの強化および拡大に向けた協業
  - ✓ CBPと連携した新たなソリューションサービス展開及び拡販の協業
- **東芝デジタルソリューションズ社と製造業向け調達業務高度化の実現に向けて継続協議(12月)**
  - ✓ 調達計画～購買業務のプロセス全体の統制/標準化の実現に向けた両社製品連携による協業
  - ✓ 調達計画を踏まえた取引実態に基づくサプライヤ管理・評価の実現に向けた両社製品連携による協業
- **estoma社と企業のサステナブル経営の高度化に向けて業務提携(2月)**
  - ✓ 企業のサステナビリティ経営の実現に向けたコンサルティングサービス提供における協業
  - ✓ 共催ウェビナーの実施をはじめとする共同のマーケティング活動の協業

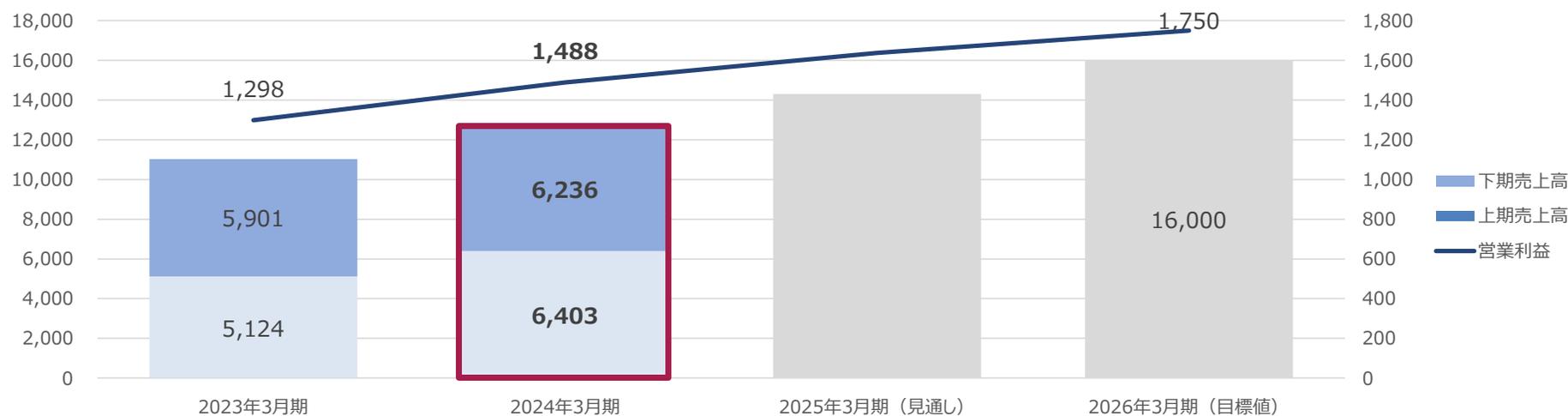
# 2024年3月期 中期経営計画に対する進捗

売上高・営業利益ともに順調に推移、ROEは20.1%

	2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	2023年3月期～2024年3月期 CAGR (年平均成長率)
売上高 (百万円)	11,025	12,639	14.6%
営業利益 (百万円)	1,297	1,488	14.5%
営業利益率 (%)	11.8	11.8	0.0Pt
ROE (%)	15.3	20.1	+4.8Pt



2026年3月期 目標値	2023年3月期～2026年3月期 CAGR (年平均成長率)
16,000	13.2%
1,750	10.5%
10.9	△0.9pt
14%以上	—



## 2.業績見通しと重点施策（2025年3月期）

---

1	決算概要（2024年3月期）
2	<b>業績見通しと重点施策（2025年3月期）</b>
3	参考資料

# 2025年3月期 業績見通しサマリ

2025年3月期 連結業績 見通し		売上・営業利益ともに、伸長する見通し 売上高 : <b>143.0億円</b> 前年同期比 <b>+16.6億円、+13.1%</b> 営業利益 : <b>16.3億円</b> 前年同期比 <b>+1.4億円、+10.0%</b>	
ソリューション ・サービス	ERP		<ul style="list-style-type: none"> <li>良好な市場環境下で、当社主力のERPは引き続き堅調に推移する見通し</li> </ul>
	CRM	国内 	<ul style="list-style-type: none"> <li>稼働率の安定的向上を図るため、大企業向けソリューションを強化し、ビジネスの拡大を目指す</li> </ul>
		海外 	<ul style="list-style-type: none"> <li>前期からの営業体制強化により、大企業の新規案件拡大を目指す</li> </ul>
	CBP		<ul style="list-style-type: none"> <li>既存のお客さまの要望を踏まえた計画的なサービス拡張投資を継続</li> <li>マーケティング強化およびパートナーネットワークによる販売強化により新規顧客の拡大を目指す</li> </ul>
	その他		<ul style="list-style-type: none"> <li>海外データマネジメントは引き続き堅調に推移する見通し</li> </ul>

※天気アイコンは売上高成長率を表します。

# 2025年3月期 業績見通し（連結）

## 2025年3月期は売上・営業利益ともに伸長し、増配の見通し

連結（単位：百万円）

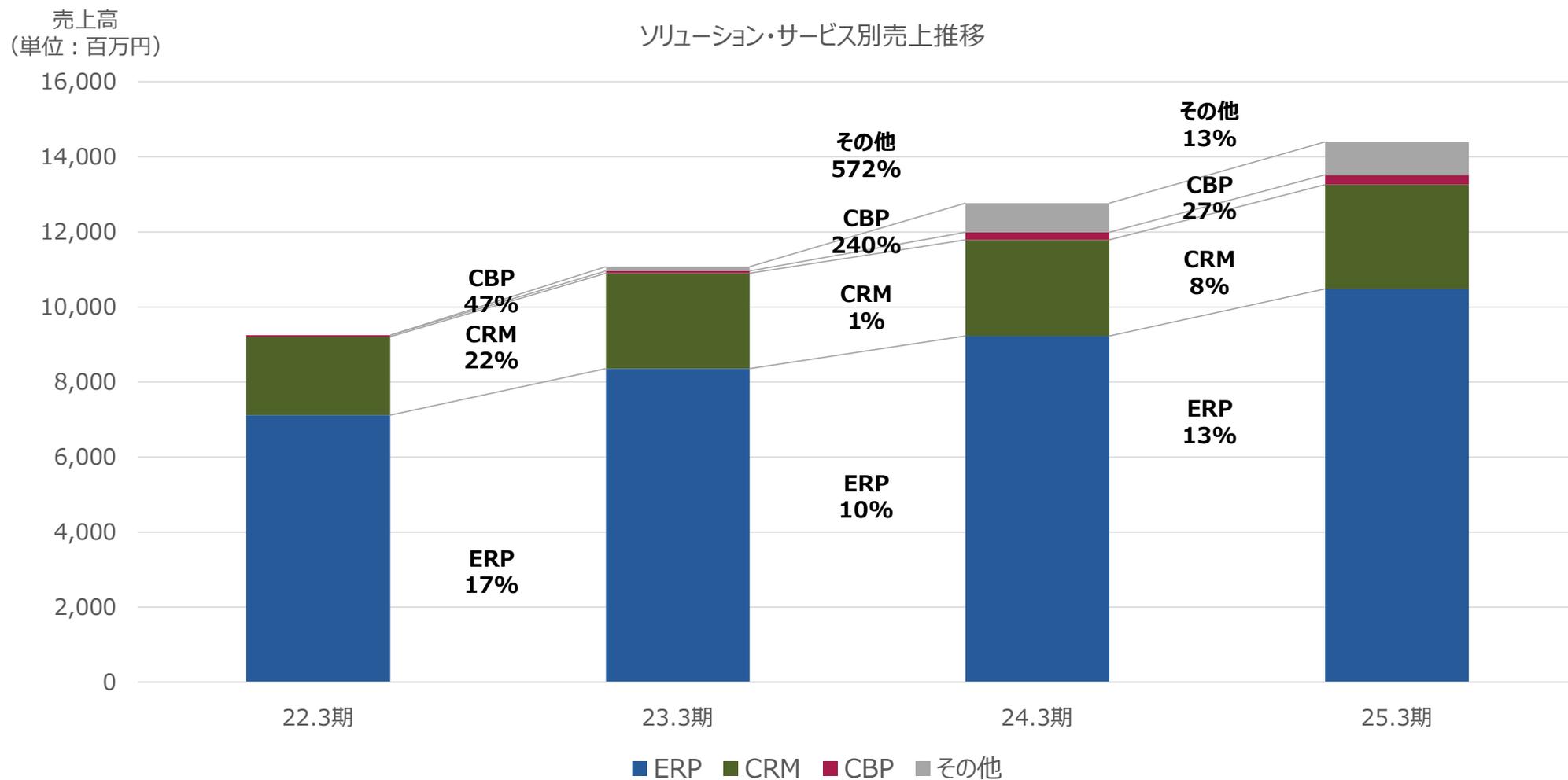
	2024年3月期 上期	2024年3月期 下期	2024年3月期 通期	2025年3月期 上期	2025年3月期 下期	2025年3月期 通期	前年同期比	
	実績	実績	実績	計画	計画	計画	増減	増減率
売上高	6,403	6,236	12,639	6,713	7,586	<b>14,300</b>	1,660	13.1%
営業利益	806	682	1,488	719	918	<b>1,638</b>	149	10.0%
（営業利益率）	12.6%	10.9%	11.8%	10.7%	12.1%	<b>11.5%</b>	-	-
経常利益	865	680	1,546	729	915	<b>1,644</b>	98	6.4%
（経常利益率）	13.5%	10.9%	12.2%	10.9%	12.1%	<b>11.5%</b>	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	863	508	1,372	504	633	<b>1,138</b>	△233※	△17.0%
1株当たり 当期純利益（円）	-	-	71.48	-	-	<b>59.30</b>	△12.18	-
自己資本利益率 ROE（%）	-	-	20.1	-	-	<b>14.7</b>	△5.4pt※	-
投下資本利益率 ROIC（%）	-	-	14.2	-	-	<b>14.3</b>	0.1pt	-
配当額（円）	-	-	18.0	-	-	<b>19.0</b>	1.0	-
EBITDA	-	-	1,625	-	-	<b>1,774</b>	149	9.1%

※当期純利益の前年度比マイナスは前年度の投資有価証券売却による一時的な増益による影響

※※2025年3月期の想定為替レートは140円/ドル

# 2025年3月期 ソリューション・サービス別売上高推移見通し

## ERP、CRM、CBPともに堅調な成長の見通し



# 2025年3月期 重点施策

## ERP

1. 大型案件の深耕と着実な遂行
2. SAP S/4HANAマイグレーション（切り替え需要）案件の獲得

## CRM

1. 大企業向けのソリューションを強化し、ビジネスを拡大（国内）
2. 営業体制強化による新規大規模案件の獲得（海外）

## CBP

1. ストック型ビジネス強化に向けたCBPへの積極的な投資
2. パートナーネットワークによる販売強化



## 共通

1. コンサルティングビジネスの強化
2. 「ERP×CRM×CBP」を組み合わせたオファリング提案の推進による拡販

# 2025年3月期 中期経営計画に対する進捗（見通し）

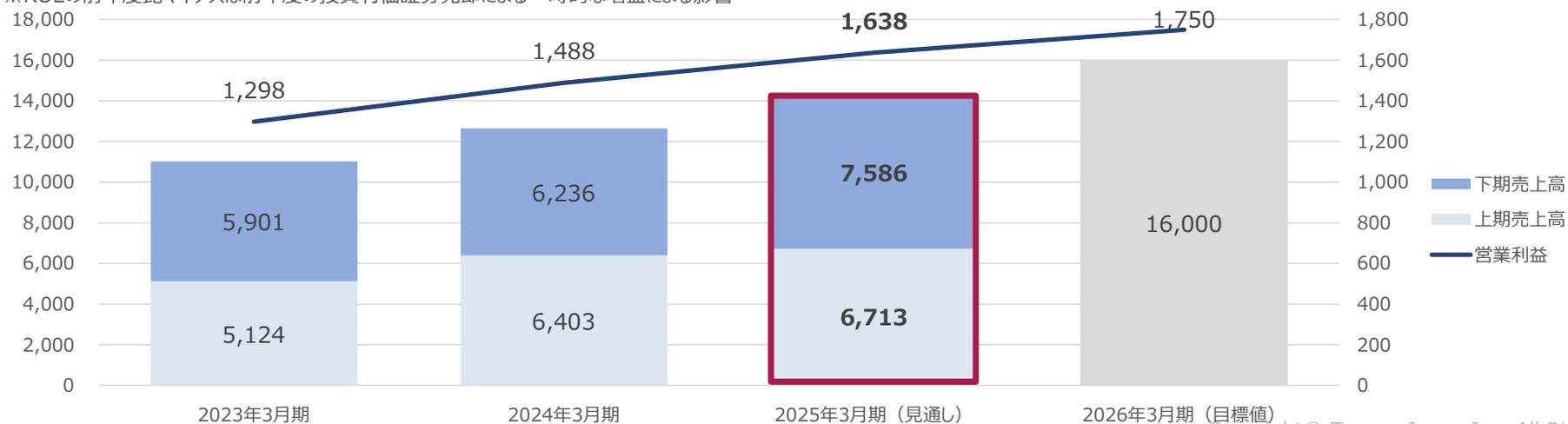
## 中期経営計画の目標値に対して順調に進捗する見通し

	2024年3月期 実績	2025年3月期 見通し	2023年3月期～2025年3月期 CAGR (年平均成長率)
売上高 (百万円)	12,639	<b>14,300</b>	13.9%
営業利益 (百万円)	1,488	<b>1,638</b>	12.4%
営業利益率 (%)	11.8	<b>11.5</b>	△0.3pt
ROE (%)	20.1	<b>14.7</b>	△5.4pt※



2026年3月期 目標値	2023年3月期～2026年3月期 CAGR (年平均成長率)
16,000	13.2%
1,750	10.5%
10.9	△0.9pt
14%以上	—

※ROEの前年度比マイナスは前年度の投資有価証券売却による一時的な増益による影響



# 株主還元

2025年3月期の配当は4期連続の増配を予定（配当19.0円）

三方バランスのとれたキャッシュアロケーション

## 株主還元

- 長期的に安定した配当
- 株主優待
- 自己株式の取得

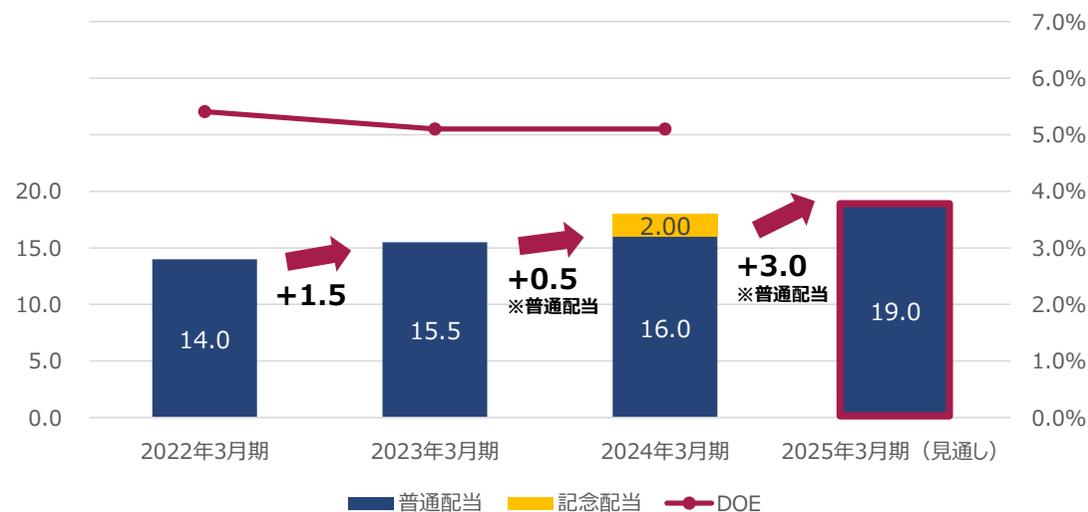
## 成長投資

- CBPへの投資
- 成長を支える人財への投資
- M&A

## 財務基盤

- 健全な財務基盤を維持
- 適切な自己資本比率

配当推移



### 【株主還元】

#### 長期的に安定した配当/株主優待

株主資本に対して配当金および株主優待を合わせた5%～5.5%を目安に配当して還元していく方針

#### 自己株式の取得

自己株式の取得につきましては、成長投資の実績および見込みを踏まえて実施の有無を判断する方針

## 3. 参考資料

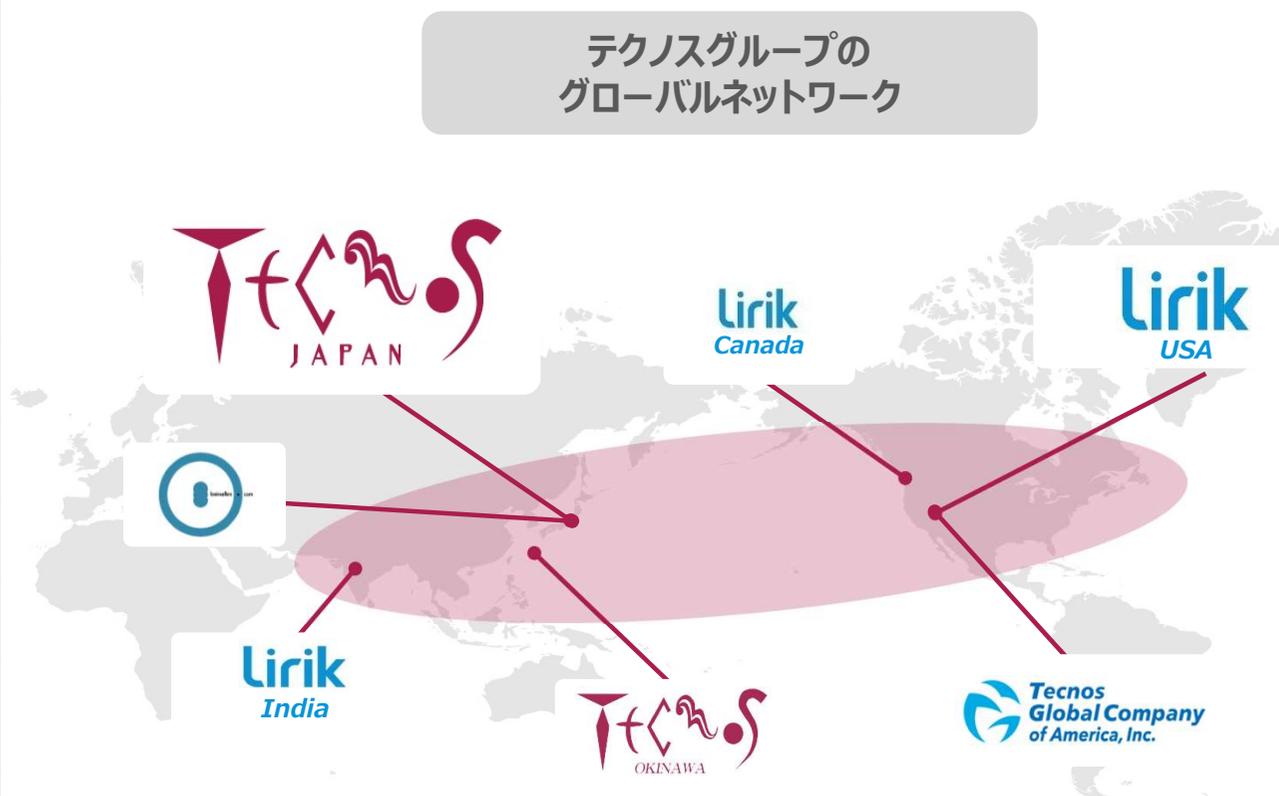
---

1	決算概要（2024年3月期）
2	業績見通しと重点施策（2025年3月期）
<b>3</b>	<b>参考資料</b>

# 会社概要

テクノスジャパンは、「企業・人・データをつなぎ社会の発展に貢献する」をグループミッションとし、「企業のDX推進のためのソリューション・サービスを提供」する会社です。

会社名	株式会社テクノスジャパン (英文名: TECNOS JAPAN INCORPORATED)
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)
設立	1994年4月27日
資本金	5億6,252万円
証券コード	3666
市場区分	東京証券取引所 スタンダード市場
代表者	代表取締役 社長執行役員 吉岡 隆
従業員数	単体464名 連結790名 ※2024年4月1日現在
URL	<a href="https://www.tecnos.co.jp/">https://www.tecnos.co.jp/</a>



# テクノスジャパン成長の軌跡

企業のDX推進のためのソリューション・サービスを提供

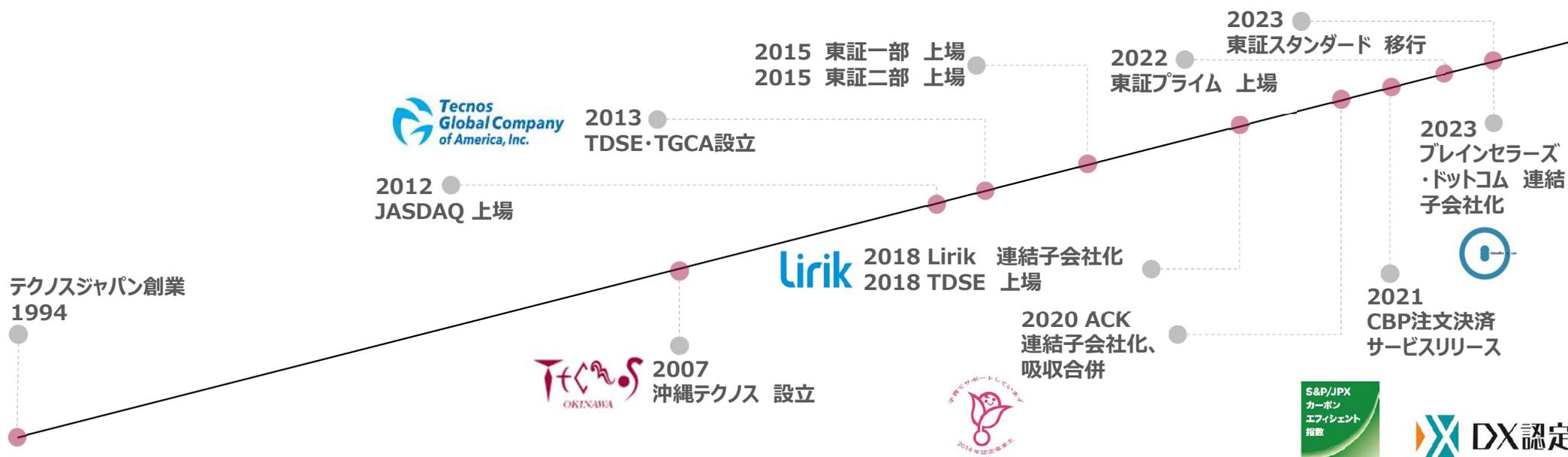
システム  
コンサルティング &  
インテグレーション

プラットフォーム

創業期からの第1の成長ドライバー：ERPソリューション

M&Aで確立した第2の成長ドライバー：CRMソリューション

自社開発の第3の成長ドライバー：CBPサービス



# 事業内容

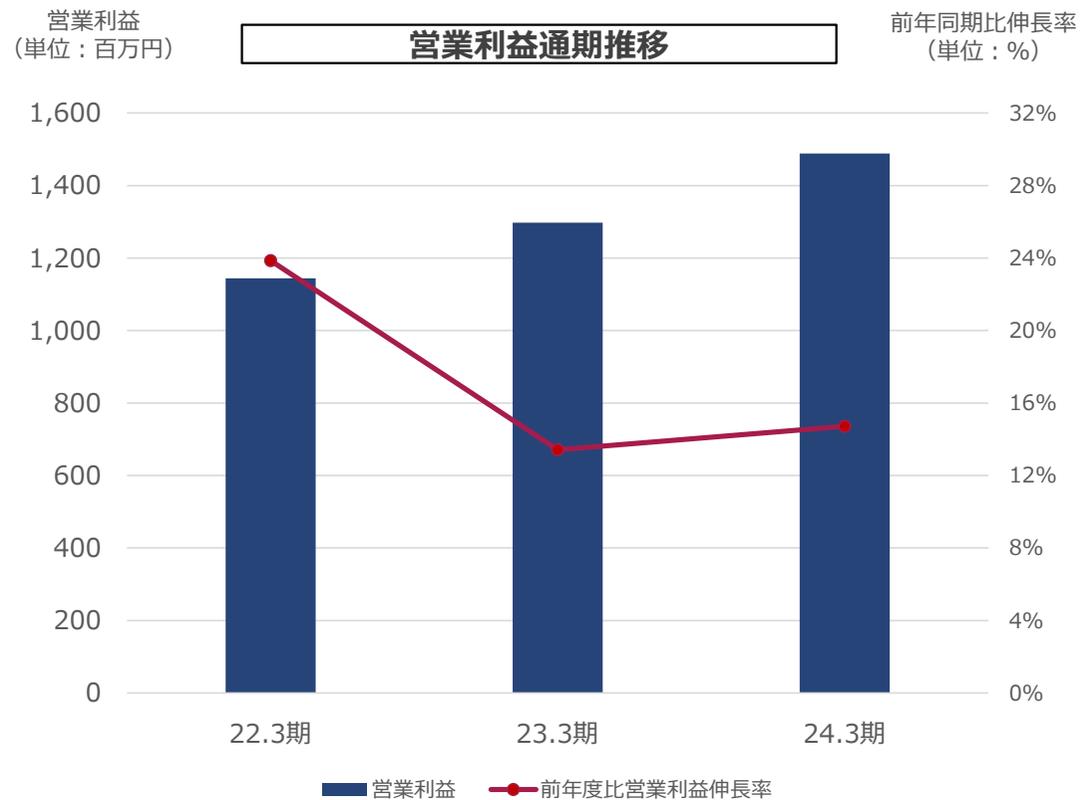
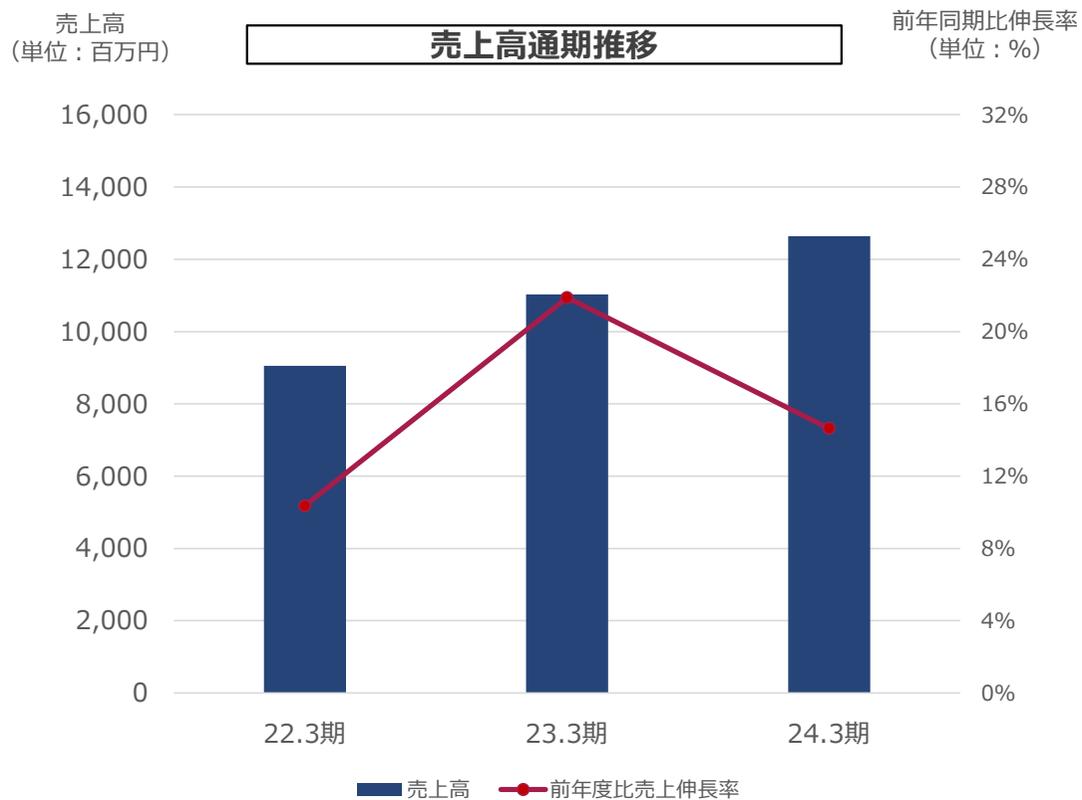
テクノスジャパンは企業向け経営・業務システムにおけるDX推進事業を

**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・サービス領域	ソリューション・サービスの特徴	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>

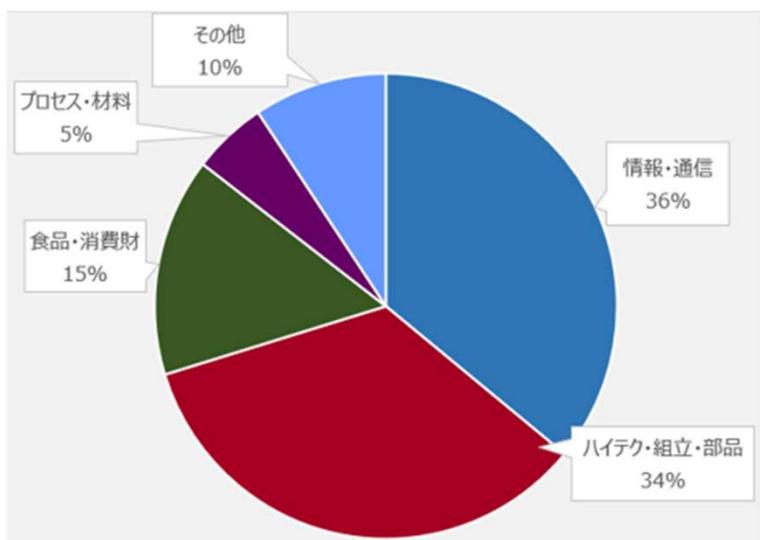
DXの世界における主要プレイヤーとして、  
日本・北米の大手企業を中心に、  
企業革新に不可欠なITソリューションを提供

# 売上高・営業利益通期推移

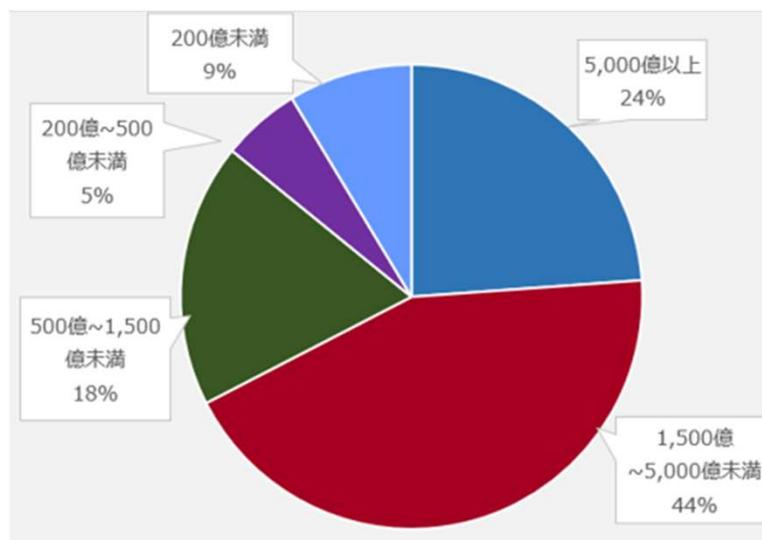


# 2024年3月期 売上高構成状況

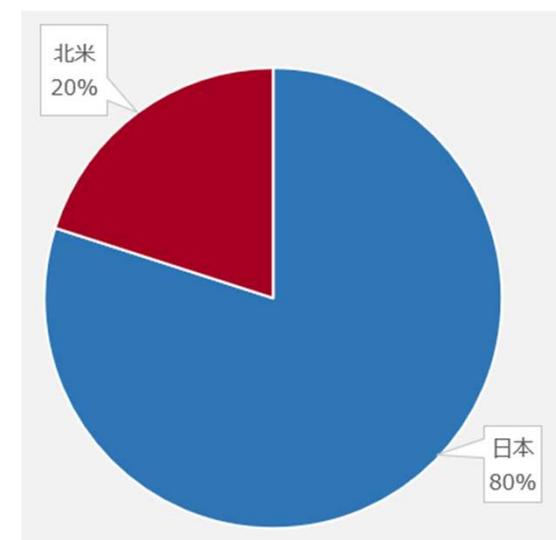
## サービス先業種別売上高構成



## 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

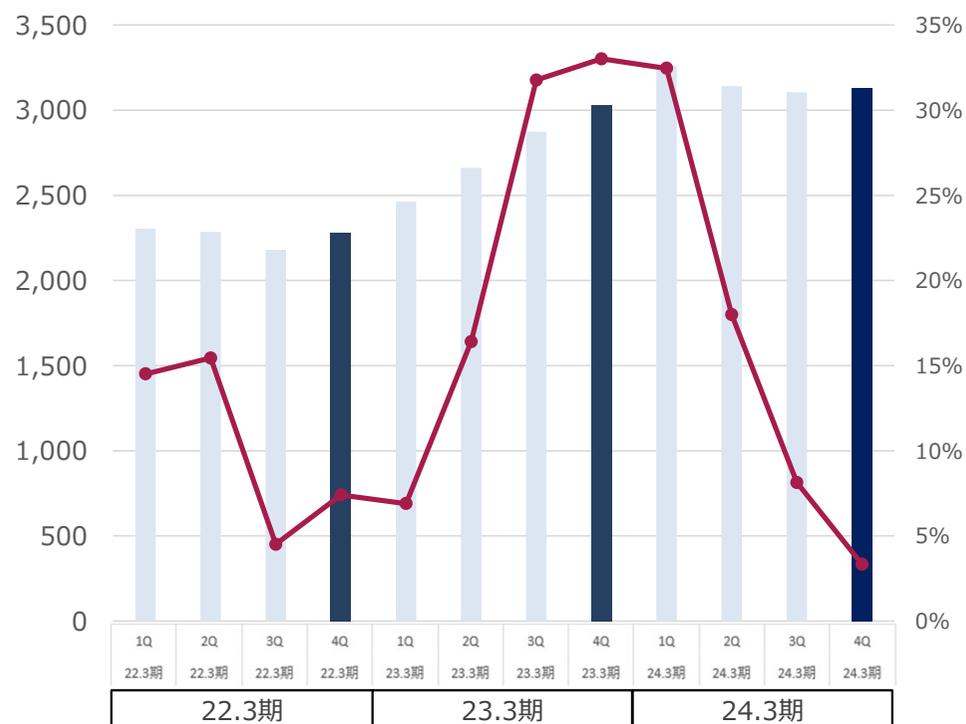


# 売上高・営業利益四半期推移

売上高  
(単位：百万円)

売上高四半期推移

前年同期比伸長率  
(単位：%)

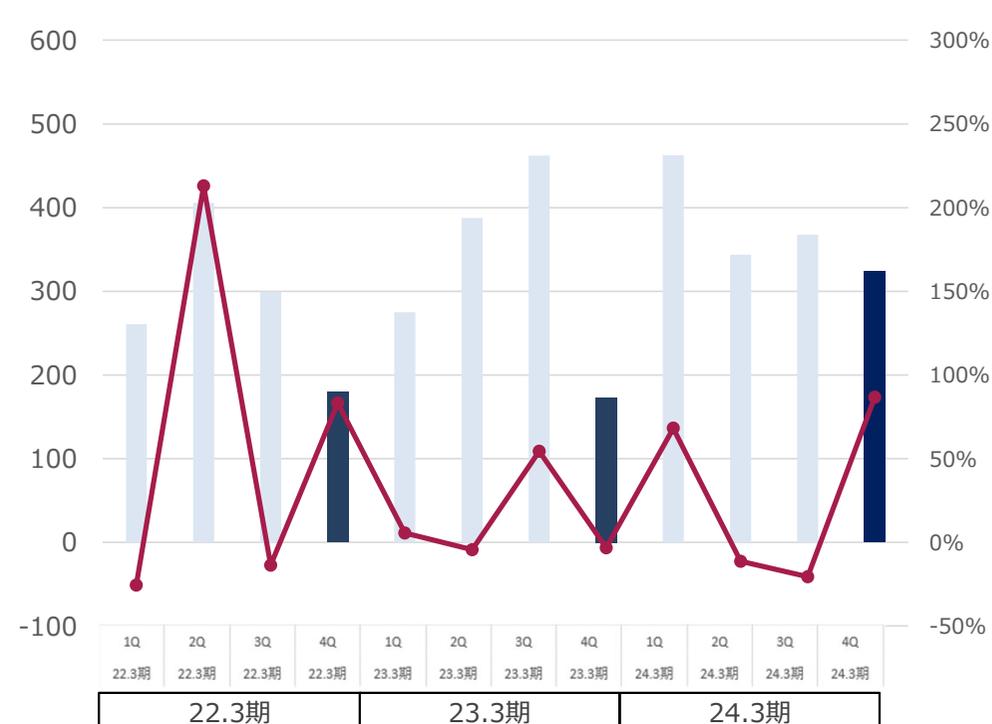


売上高 前年同期比売上伸長率

営業利益  
(単位：百万円)

営業利益四半期推移

前年同期比伸長率  
(単位：%)

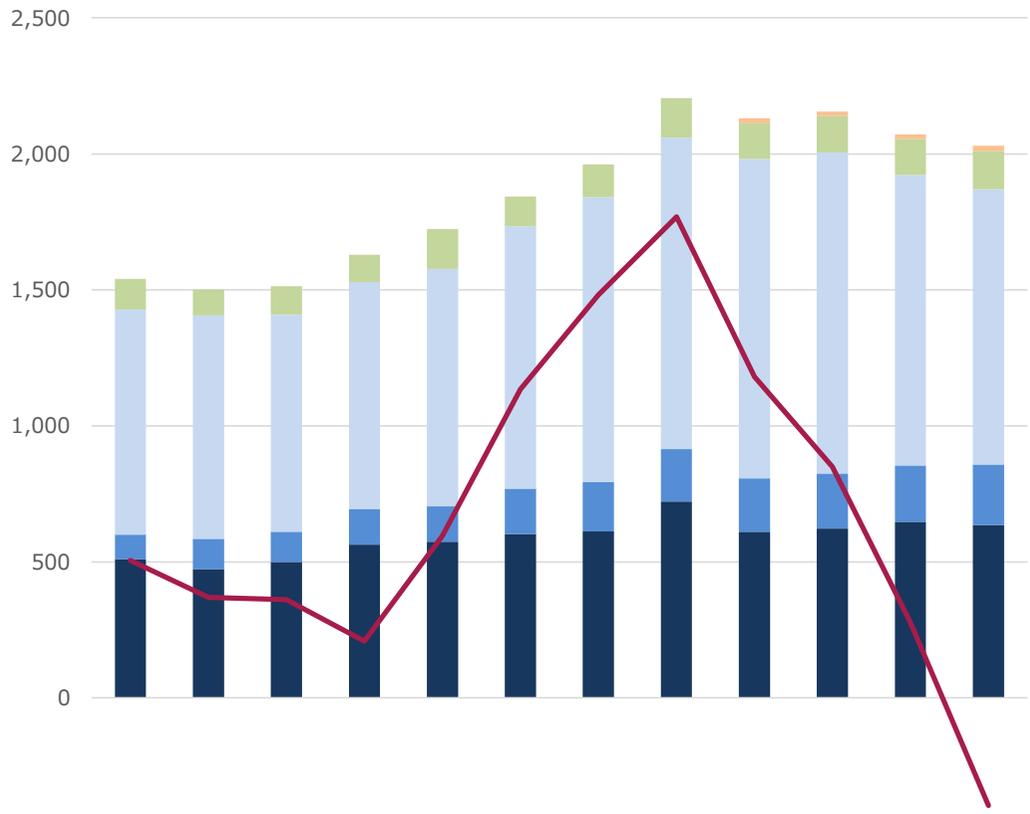


営業利益 前年同期比営業利益伸長率

# 製造原価の四半期推移

製造原価の積上推移

(単位：百万円)

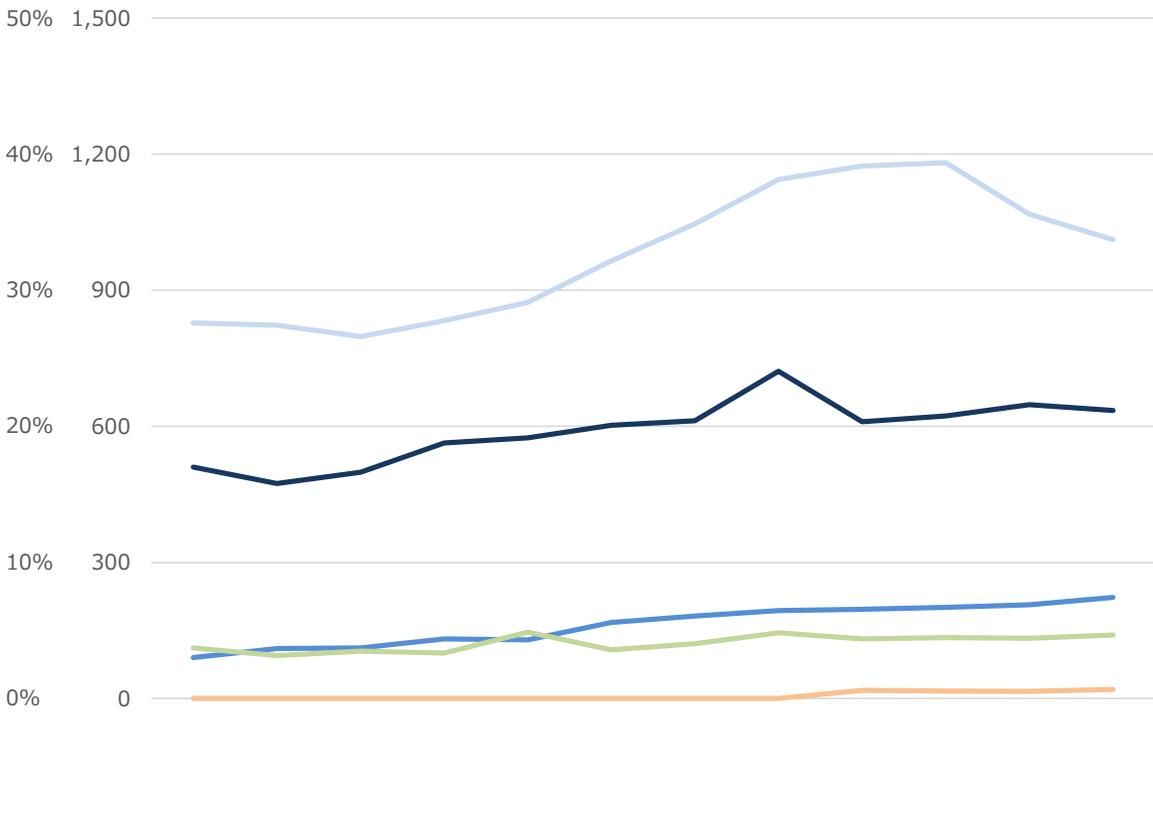


1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
22.3期	22.3期	22.3期	22.3期	23.3期	23.3期	23.3期	23.3期	24.3期	24.3期	24.3期	24.3期

- 製造原価労務費：国内
- 製造原価労務費：海外
- 外注費
- 製造原価経費
- 製造原価：ブレインセラーズ
- 製造原価：前年同四半期伸長率

製造原価の費目別推移

(単位：百万円)



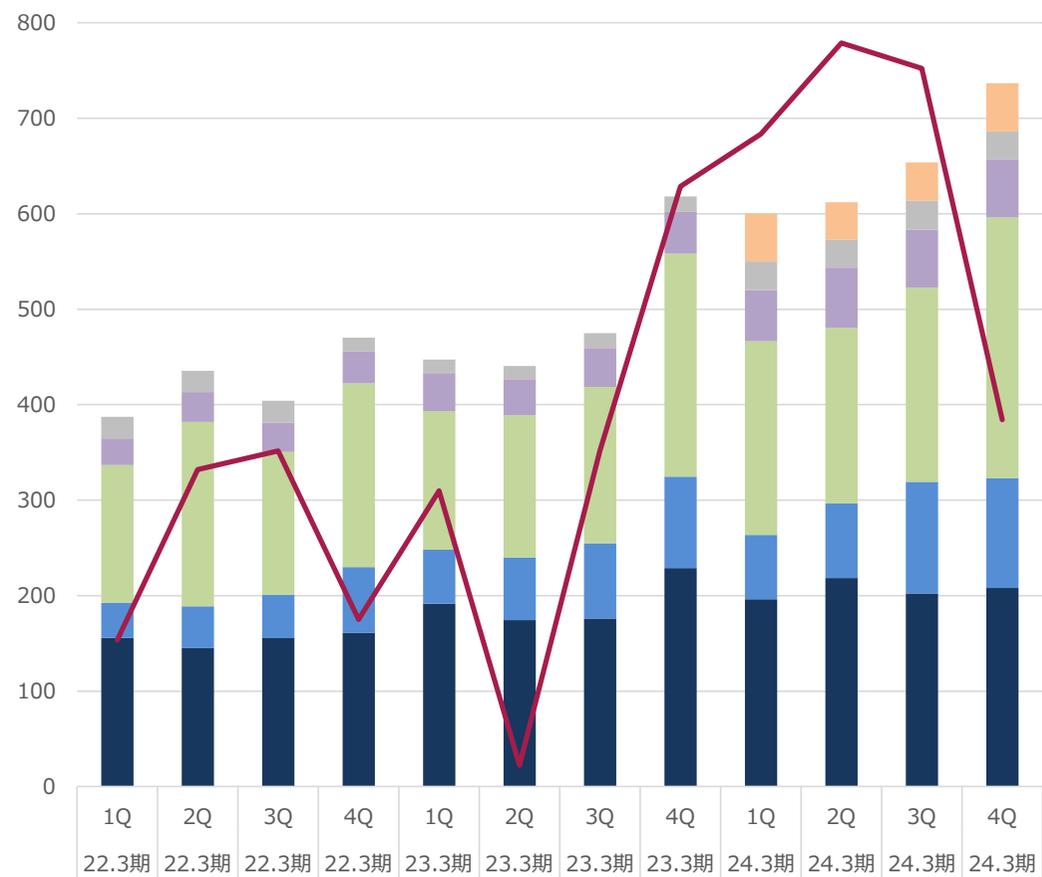
1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
22.3期	22.3期	22.3期	22.3期	23.3期	23.3期	23.3期	23.3期	24.3期	24.3期	24.3期	24.3期

- 製造原価労務費：国内
- 製造原価労務費：海外
- 外注費
- 製造原価経費
- 製造原価：ブレインセラーズ

# 販売費及び一般管理費の四半期推移

## 販売費及び一般管理費の積上推移

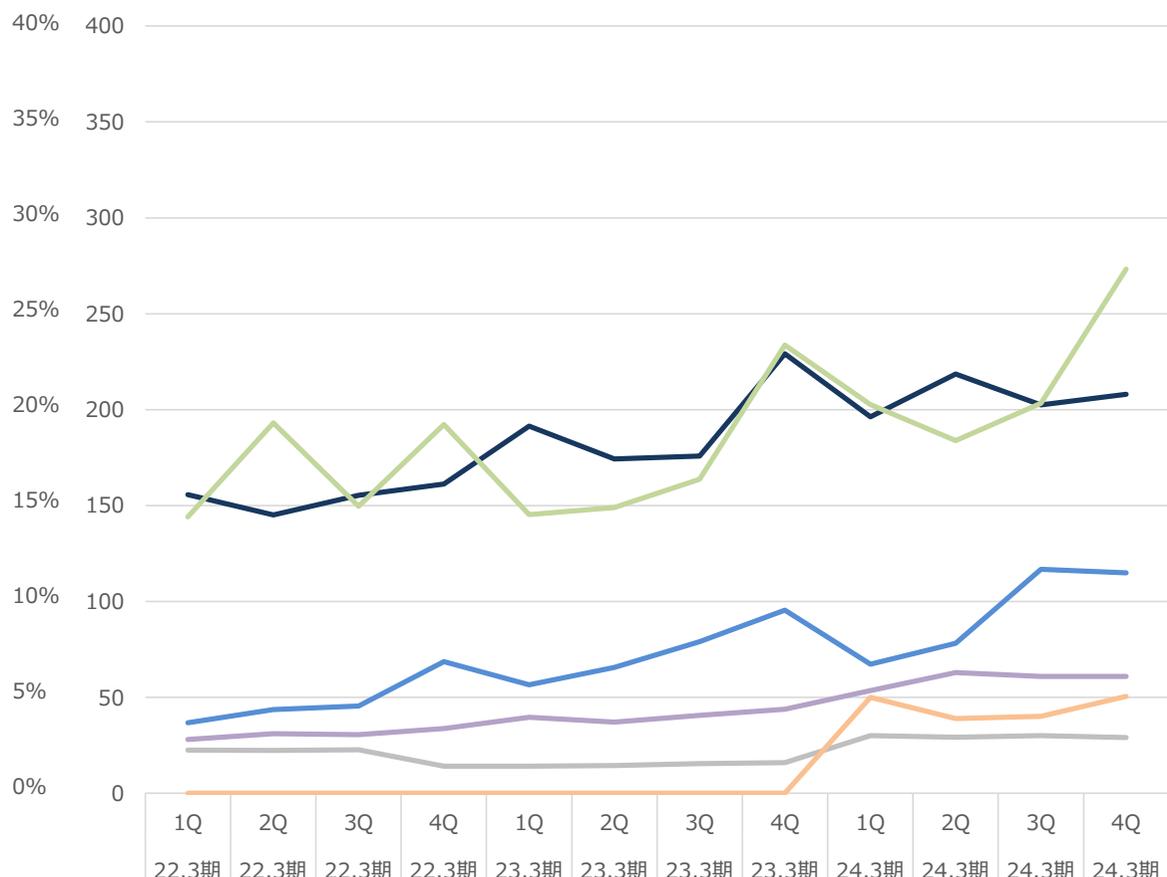
(単位：百万円)



■ 販管人件費等:国内    ■ 販管人件費等:海外    ■ 販管経費  
■ 研究開発費    ■ 減価償却・のれん償却費    ■ 販管費：ブレインセラーズ  
— 販管費：前年同四半期伸長率

## 販売費及び一般管理費の費目別推移

(単位：百万円)



— 販管人件費等:国内    — 販管人件費等:海外    — 販管経費  
— 研究開発費    — 減価償却・のれん償却費    — 販管費：ブレインセラーズ

# 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

2023年4月 当社代表取締役社長執行役員（現任）

代表取締役 社長執行役員  
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。

機関投資家・アナリスト様向けに、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  
～ つながる社会の未来を切り拓く ～