

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
～ つながる社会の未来を切り拓く ～

TECNOS JAPAN INCORPORATED

皆さん、こんにちは。今日はお忙しい中、お集まりいただきまして、誠にありがとうございます。

コロナ禍でなかなかこうした機会を持つことができていませんでしたが、このたびオンラインで持たせていただき、改めて、今後こういう機会でも、引き続きいろいろな情報を発信させていただければと思っていますので、どうぞよろしくお願ひします。

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

改めまして、私は、代表取締役を務めている吉岡隆と申します。どうぞよろしくお願ひします。

本日は、こちらの1~5までの流れで進めます。5番は参考資料となりますので、お手元での確認となります。控え用とさせていただきます。

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

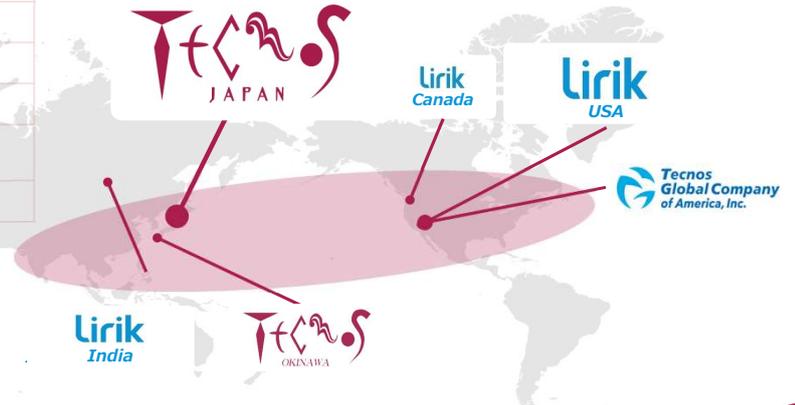
まず、初めに、当社の会社概要について簡単にご説明させていただきます。

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 ・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 ・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 ・基幹業務システム（ERP） ・顧客管理システム（CRM） ・企業間協調プラットフォーム（CBP）
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	https://www.tecnos.co.jp/

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】

Copyright© Tecnos Japan Inc. All Rights Reserved. 3

当社は、企業向けのデジタルトランスフォーメーションを推進するためのソリューションを提供している会社です。特に北米を中心にビジネスを行っており、グローバルで活躍している大企業がわれわれのビジネスの中心となっています。

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)	ERP 基幹業務システム 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力、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">• SAP S/4HANA• mcframe• Oracle NetSuite
	CRM 顧客管理システム 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力、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">• Salesforce
プラットフォーム (成長投資の新規ビジネス)	CBP 企業間協調プラットフォーム 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">• CBP

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

Copyright© Tecnos Japan Inc. All Rights Reserved. 4

われわれがデジタルトランスフォーメーションを推進していくソリューションとして、3つに分類しています。

初めがERPです。「ソリューションの特徴」に簡単に書いてありますが、ERPとは、経営・生産・購買・在庫・販売・経理の「人・モノ・カネ・情報」をつかさどるシステムです。

もう一つがCRMです。こちらは、営業・サービス部門の「人・モノ・カネ・情報」を管理していくことによって、顧客満足を高め、収益向上を図るシステムです。

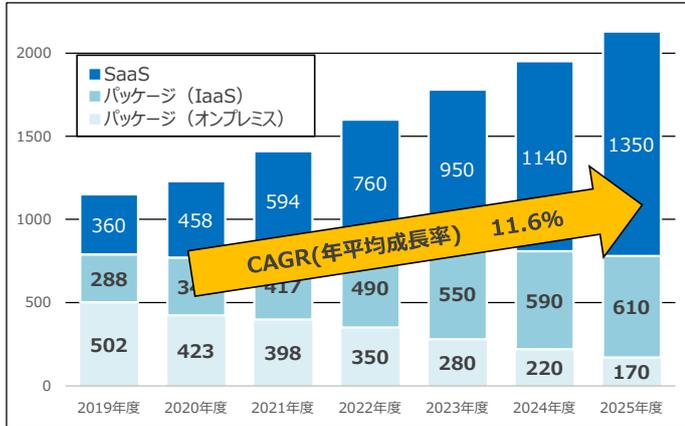
一番下が弊社独自のプラットフォームで、企業間の最適化やサプライチェーン全体の効率化を目指した、われわれのプラットフォームです。

こうしたものを組み合わせながら、日本や北米の大企業に対して企業革新に不可欠なITソリューションを提供している会社とご記憶いただければと思います。

市場認識

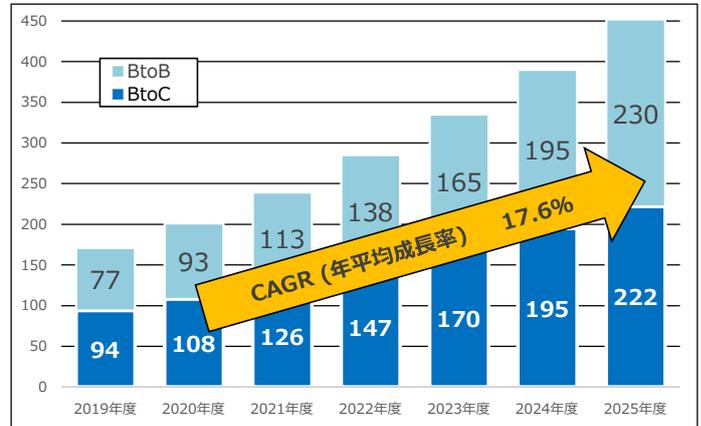
ERP、CRMともに、市場の高い成長が見込まれています

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

Copyright© Tecnos Japan Inc. All Rights Reserved. 5

続いて、ERP・CRMの市場環境について簡単にご説明します。

コロナ禍においても引き合いは引き続き多い状況が続いており、大企業から中堅のお客さままで幅広いニーズがあるのが現状です。グラフは、ITR社の調査結果を頂いて掲載しているものです。共に市場としては高い成長が見込まれています。

CBPというわれわれのソリューションプラットフォームのソリューションも、ERP・CRMの成長市場の一部に含まれていると考えていますので、全体として拡大傾向にある市場とご認識いただければと思います。

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月期の第2四半期の決算概要について、ご説明いたします。

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

Copyright© Tecnos Japan Inc. All Rights Reserved. 7

まずは、エグゼクティブ・サマリです。現状、当社への引き合いは非常に強い状況が続いています。受注・売上ともに順調に積み上がってきていますが、利益については、ご存じと思いますが、デジタルトランスフォーメーション人材の獲得競争が激しさを増していることもあり、人材調達費が利益を圧迫している状況もあります。

ただし、今後、積極的に増員を図り、人材調達に関する現在の投資が、目の前の営業利益を多少圧迫することになったとしても、需要は引き続き旺盛であることから、増員は早期のリターンにつながってくると考えています。

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



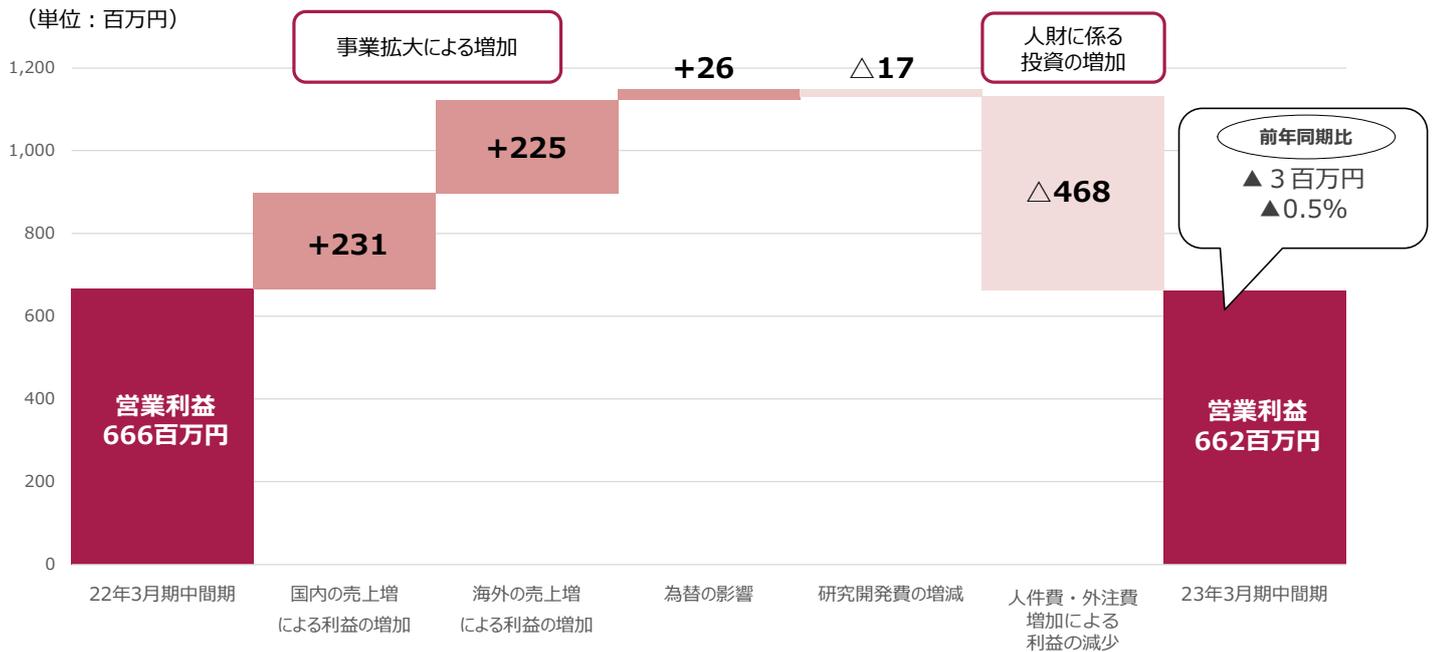
営業利益



Copyright© Tecnos Japan Inc. All Rights Reserved. 8

こちらは、第2四半期累計・経営成績です。売上・利益とも、第2四半期累計はほぼ計画どおりに伸長しています。

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。

Copyright© Tecnos Japan Inc. All Rights Reserved. 9

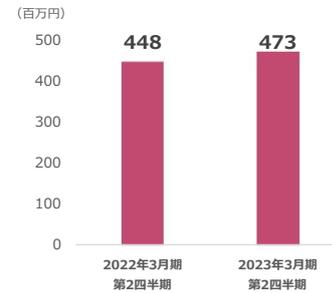
こちらは、第2四半期連結営業利益の増減要因を示したものです。現在、当社は成長期であるとともに、人財とプラットフォームの積極的な投資を行っています。中期経営計画の期間はこの方針で進め、システム投資、人財調達投資を維持する方針です。先ほど申し上げたとおり、直近の早いタイミングでしっかりリターンに変換していきます。

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

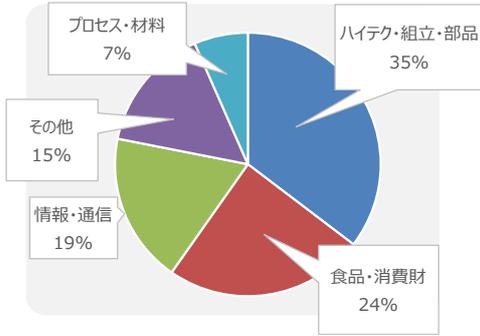
Copyright© Tecnos Japan Inc. All Rights Reserved. 10

営業外損益については、ご覧のとおり、特に大きなトピックはありません。

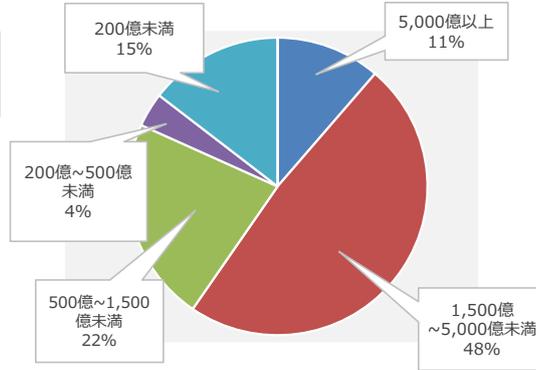
2023年3月期第2四半期 顧客別売上高構成

大手企業のお客さまを中心にビジネスを展開

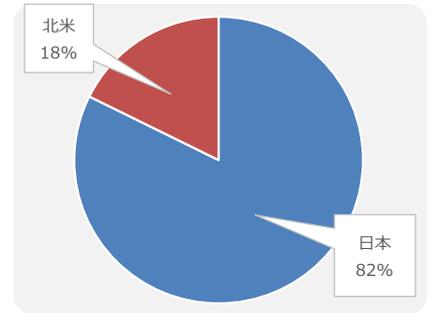
業種別売上高構成



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



Copyright© Tecnos Japan Inc. All Rights Reserved. 11

グラフは、当社の顧客別売上高構成を示しています。一番左のグラフが業種別です。

製造業、情報通信業が中心となっており、その中でも先端成長分野であるハイテクや情報などのお客さまも多く含まれています。中央のグラフでは、売上高が500億円規模以上のお客さまが約80%と、大手企業がわれわれのお客さまになっているということをご理解いただけたらと思います。一番右側は地域別です。北米が好調に伸びており、売上高の約2割は北米の非日系の現地企業となっています。

このように、当社の中心のお客さまによるデジタルトランスフォーメーションのニーズは非常に高い状態が続いています。今後も受注・売上の拡大を見込んでおり、順調に進展していくと考えています。

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%	4,834	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%	2,104	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%	6,938	100.0%	+135	
流動負債	1,230	18.1%	1,219	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%	285	4.1%	+20	繰延税金負債 + 14
負債合計	1,494	22.0%	1,505	21.7%	+10	
純資産合計	5,308	78.0%	5,433	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%	6,938	100.0%	+138	
自己資本比率	77.5%	—	77.4%	—		

Copyright© Tecnos Japan Inc. All Rights Reserved. 12

貸借対照表について、ご説明します。自己資本比率は、高水準を維持しています。流動比率も高い水準を維持しています。財務基盤は引き続き健全とご認識いただければと思います。

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	-

Copyright© Tecnos Japan Inc. All Rights Reserved. 13

キャッシュフロー計算書について、ご説明します。営業キャッシュフローは売上債権の増加等により、マイナス3億1,200万円。投資キャッシュフローは、マイナス1,900万円。その結果、フリーキャッシュフローはマイナス3億3,200万円となりました。そして、財務キャッシュフローは、自己株式の取得や配当金の支払いなどにより、マイナス3億4,100万円となっています。

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

Copyright© Tecnos Japan Inc. All Rights Reserved. 14

従業員数です。IT人財の獲得競争は、先ほど申し上げたとおり、厳しく激しさが増している状態がありますが、上期は計画どおり、グループ全体で88名の技術者を採用できました。下期も、積極的な採用で人財に対する投資を進めます。

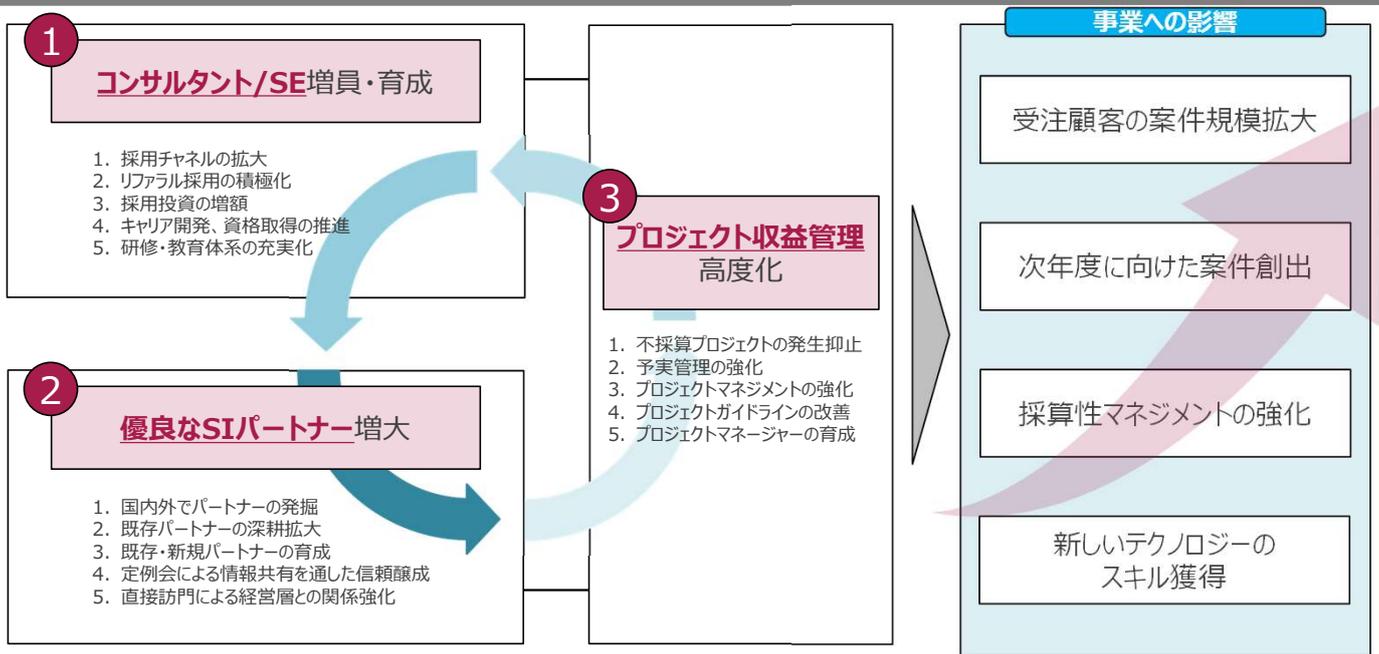
3. 下期重点施策と通期業績見通（2023年3月期）

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

下期重点施策と2023年3月期の通期業績見通しについて、ご説明します。

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

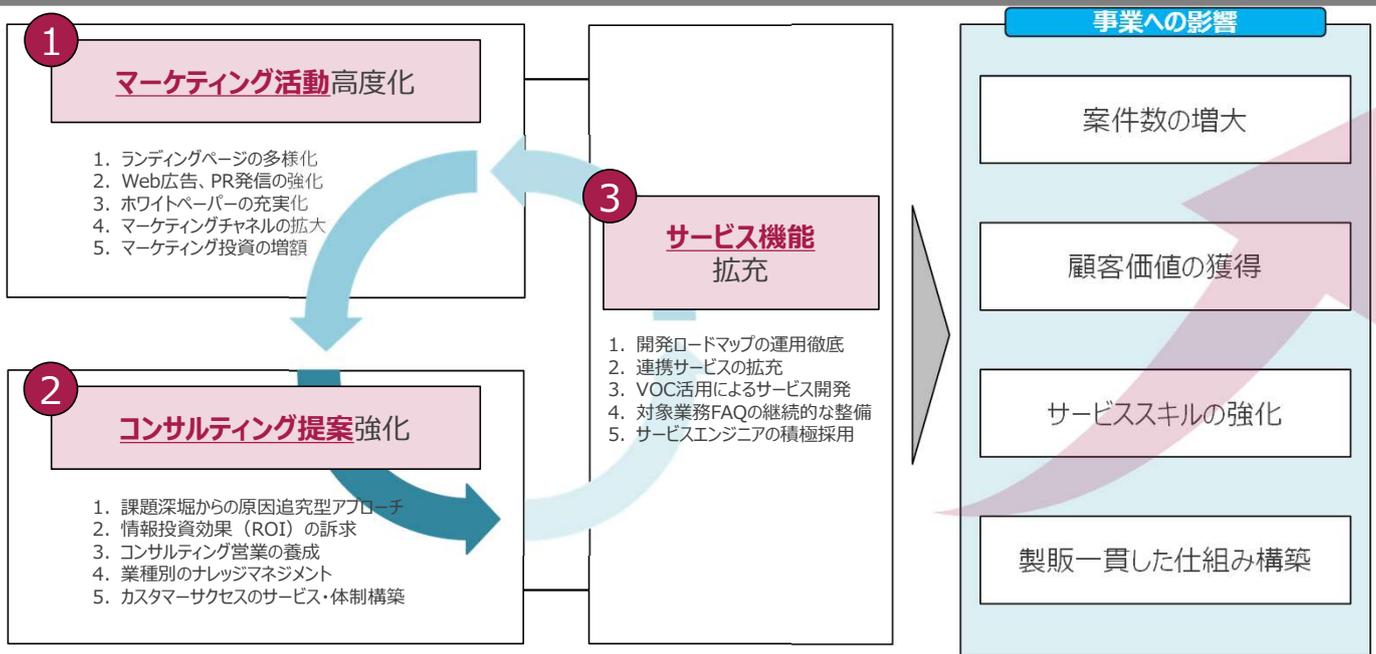


Copyright© Tecnos Japan Inc. All Rights Reserved. 16

主力のERP/CRMビジネスは、旺盛な需要に供給が追いついていない状況です。今後、いっそう需要は高まると予想しており、将来の機会損失につながらないように人員体制を整える必要があります。当社内ではプロジェクトマネージャーやコンサルタント、SEを増員・育成するだけでなく、優秀なビジネスパートナーの方々との協業も強化して進めています。そのような中で、下期は案件の規模拡大、次年度に向けた案件の創出、採算性の強化、新しいテクノロジーのスキル獲得等、右側に書いている事業への影響をしっかりと推進していきます。

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



Copyright© Tecnos Japan Inc. All Rights Reserved. 17

CBPビジネスはプラットフォームビジネス、サブスクリプションビジネスで、当社にとって重要なビジネスです。このビジネスを強化していくためには初期投資を伴いますが、いったん基盤ができれば、サービスを利用してくださるお客さまが増えてもあまりコストがかかりませんので、利益の拡大に非常に寄与するものになります。現在は、中期経営計画期間を投資フェーズと位置付け、こうしたプラットフォームにも投資しながら進めています。

具体的には、こちらに記載のとおり、マーケティング活動、コンサルティング提案、サービス機能の充実。この3つを強化することによって、製販一貫した仕組みを構築してお客さまを増やし、提供できる付加価値を増やしていきます。

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）

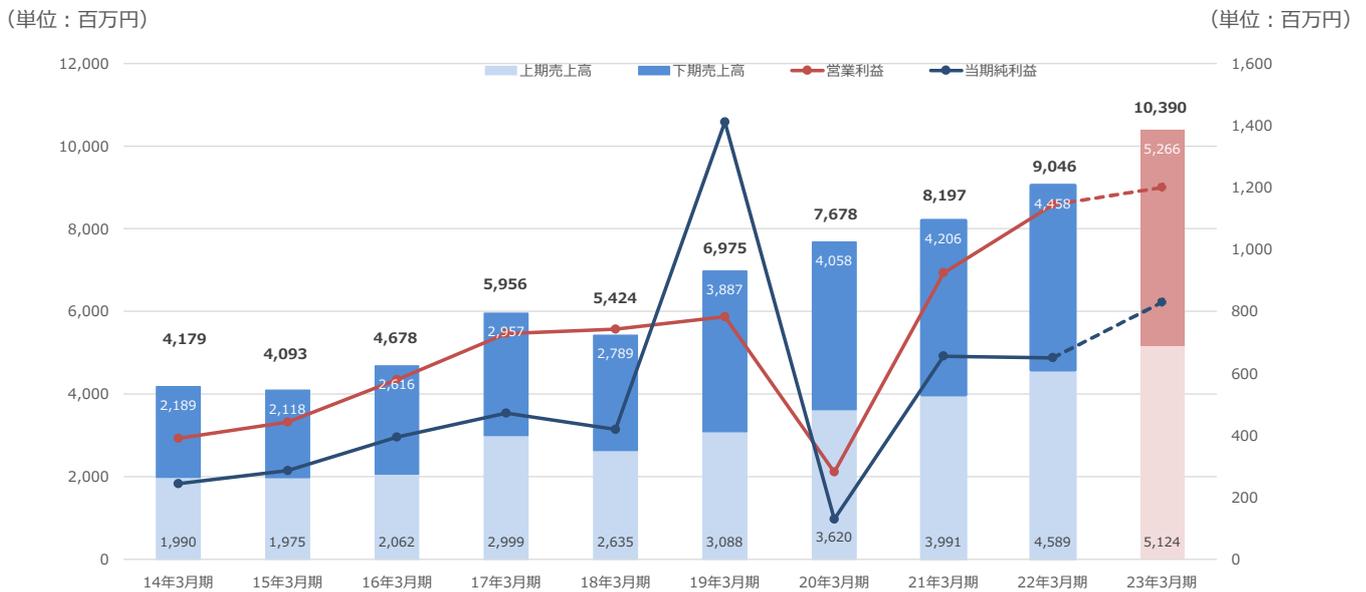
	2022年3月期	2023年3月期	前年度比	
			増減額	増減率
売上高	9,046	10,390	+ 1,344	+ 14.8%
営業利益	1,144	1,200	+ 56	+ 4.8%
（営業利益率）	12.6%	11.5%	-	-
経常利益	1,191	1,240	+ 49	+ 4.1%
（経常利益率）	13.2%	11.9%	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	650	830	+ 180	+ 27.7%
1株当たり 当期純利益（円）	32.98	42.06	+ 9.08	+ 27.5%
自己資本利益率 ROE（%）	12.7	15.0	-	-
配当額（円）	14	14.1	+0.1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

Copyright© Tecnos Japan Inc. All Rights Reserved. 18

2023年3月期の業績見通しは、売上高103億9,000万円。営業利益12億円。経常利益12億4,000万円。当期純利益8億3,000万円と、計画どおり増収増益を見込んでいます。

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



Copyright© Tecnos Japan Inc. All Rights Reserved. 19

連結の売上高、営業利益、当期純利益の経年推移を示したグラフです。山谷はあり、2020年3月期には一過性の落ち込みがありましたが、ほぼ順調に右肩上がりで成長してきました。

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



バイタルヴォイス社への出資／ビジネス協調です。下期に入り、ヘルステック企業であるバイタルヴォイス社への出資を決定した件です。バイタルヴォイス社への出資は、中期経営計画の施策の一つである、投資戦略による新事業創造の事例です。当社は、バイタルヴォイス社に対して、経営支援とCBPを組み合わせたDX支援により、新たな収益モデルを確立します。

バイタルヴォイス社の事業は超高齢化社会の日本において、医療介護現場のDXにより、医療介護業界が抱えるさまざまな課題の解決に寄与していけるビジネスと考えています。このように、経済性と社会性両面で価値ある企業に対して、投資戦略による新事業創造を今後も継続していきます。

2023年3月期の株主還元

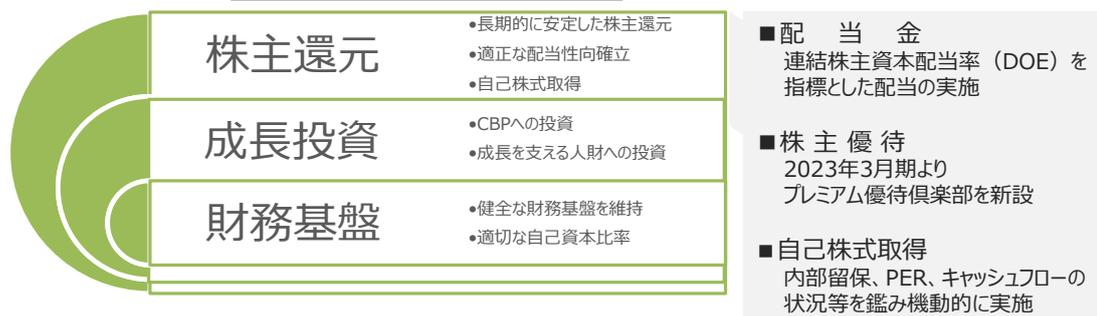
株主優待制度「テクノスジャパン・プレミアム優待倶楽部」を新設

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



株主還元施策実績と予想



Copyright© Tecnos Japan Inc. All Rights Reserved. 21

2023年3月期の株主還元について、ご説明します。当社は中長期的に多くの株式を保有していただける株主さまの増加を図るため、株主優待制度「テクノスジャパン・プレミアム優待制度」を新設しました。また、中期経営計画で示したとおり、株主還元に関しましては、配当金・株主優待を合わせて、DOE5～5.5%を目安に還元する方針です。

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

中期経営計画の進捗について、ご説明します。

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～2023年3月期		中期経営計画	
	2021年3月期 実績	2022年3月期 実績	前年度対比 増減率	2023年3月期 見通	CAGR (年平均成長率)	2025年3月期 目標値	CAGR (年平均成長率)
売上高	81億9千万円	90億4千万円	10.4%	103億9千万円	12.6%	113億円	8.4%
営業利益	9億2千万円	11億4千万円	23.8%	12億円	14.0%	13億円	8.9%
営業利益率	11.2%	12.6%	+1.4pt	11.5%	+0.3Pt	11.5%	+0.3pt
ROE	14.2%	12.7%	-1.5pt	15.0%	+0.8Pt	14%以上	-



Copyright© Tecnos Japan Inc. All Rights Reserved. 23

中期経営計画では、2025年3月期に売上高113億円、営業利益13億円を目指しています。やや保守的な目標ですが、これは現在の中期経営計画を次の成長に踏み出すための基盤づくりと位置付けているためです。DX人材・CBPなどへの積極投資を行いながら、ERP・CRM・CBPのトータルソリューションをレベルアップさせることで、達成する目標です。

2023年3月期の見通しについては、計画どおりに進捗しています。2025年3月期につきましても、少なくともこの目標をしっかりとクリアし、それ以上を目指すつもりで進めていきます。

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」

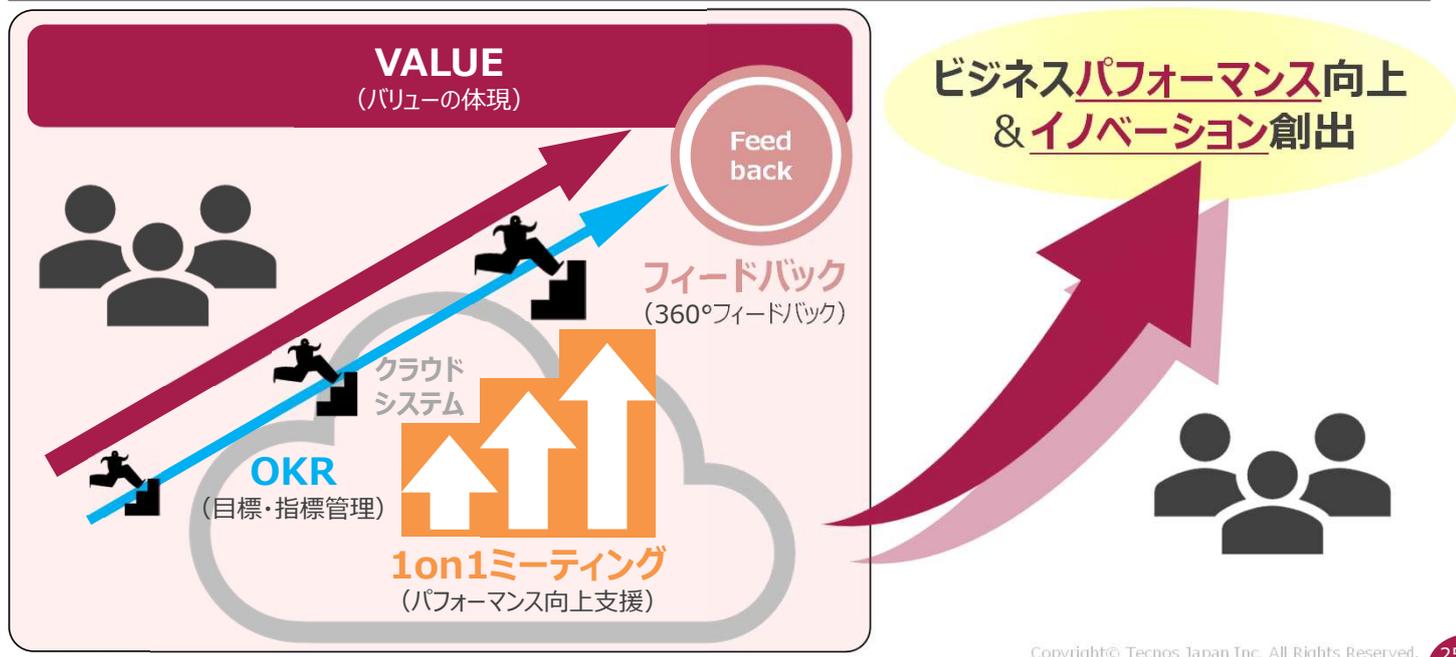
※OKRとは Objectives and Key Resultsの略称。グローバルの先進的企業が採用する組織マネジメント手法

Copyright© Tecnos Japan Inc. All Rights Reserved.

中期経営計画達成のための組織運営についても、少し触れさせていただきます。当期より、従業員の自律的なチャレンジを促す組織運営の取り組みを開始しています。ミッション・ビジョン・バリューをしっかりと意識し、経営目標の達成に向けて一人一人の主体的な目標設定と行動を促す組織運営を実現するために、自律的に挑戦するカルチャーの醸成を加速し、当社のバリューを体現していきます。

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

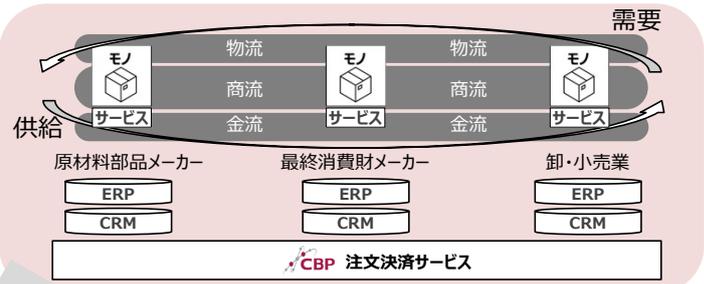


そのバリューを体現するパフォーマンスマネジメントの仕組みです。われわれのバリューを体現するパフォーマンスマネジメントの仕組みは、経営層、部門長、個々人が連動しながら、自律的にOKRといわれる高い目標と指標を設定し、1on1と360度フィードバックを組み合わせ、パフォーマンスの向上とイノベーション創出を促す仕組みです。われわれのビジネスが社員一丸となってしっかり進めていけるように、このようなパフォーマンスマネジメントの仕組みを構築します。

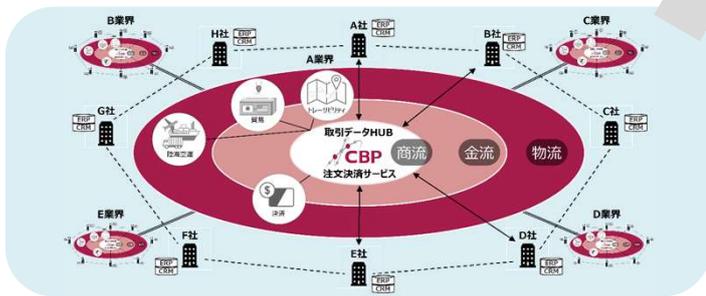
ビジネスモデルの進化

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

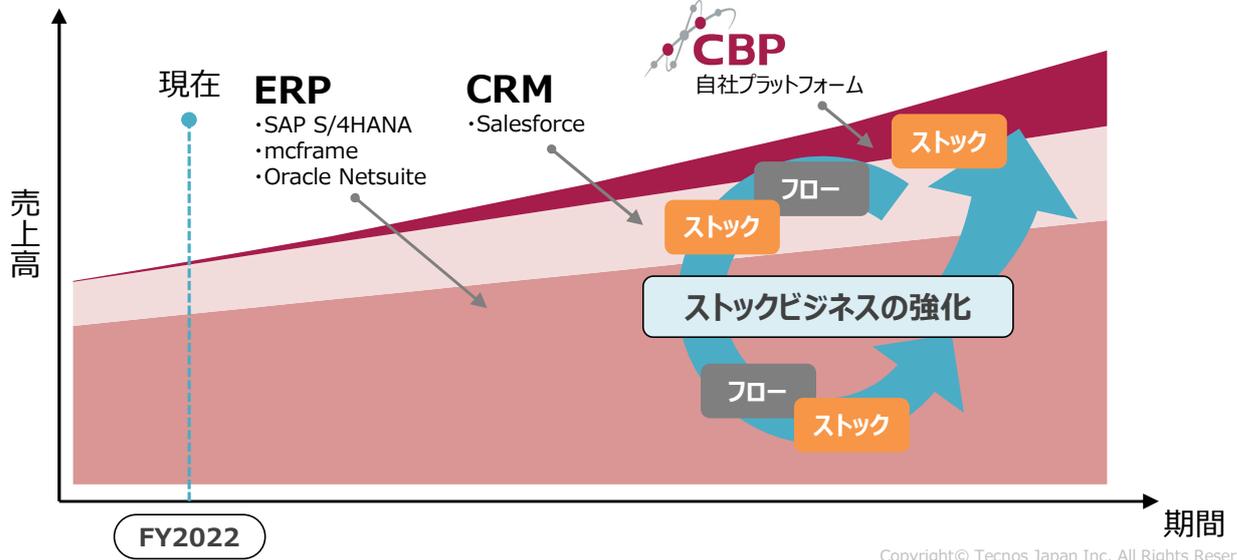
Copyright© Tecnos Japan Inc. All Rights Reserved. 26

テクノスジャパンが事業で目指していることについて、改めてご説明します。ERPとCRMとCBPを組み合わせたトータルソリューションによるデジタルトランスフォーメーションの推進です。高まるDXへのニーズを背景に、お客さま起点では企業経営と業務の高度化、そして、業界バリューチェーンの商流・物流・金流のデジタル連動を目指して進めています。ITのソリューションという観点におきましては、「クラウド」to「クラウド」がデジタル連動していく、このような、クラウドサービス同士がつながる社会を目指して進めています。今後はさらなる成長が期待できる分野において、ビジネスモデルの進化を追求していく所存です。

将来の成長見通し

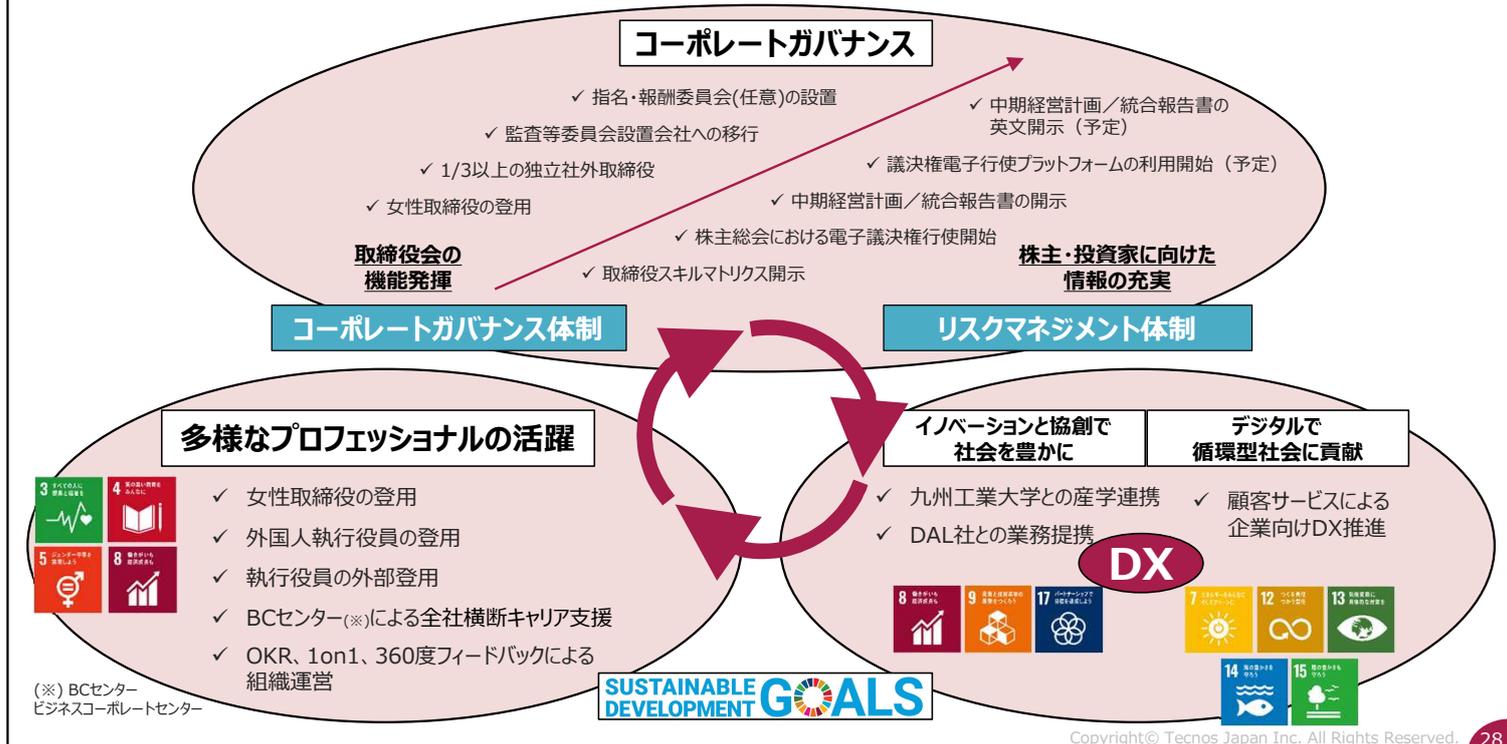
売上高構成の変化イメージ

- 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



将来の事業成長については、今でも高成長が続いているERP・CRM市場の収益をさらに拡大させながら、テクノス独自のプラットフォームのCBPもラインナップに加え、当社事業の新たな柱として推進することによって、トータルソリューションによる相乗効果でストックビジネスを強化し、持続的な成長による安定収入基盤を構築して、経済価値、そして、社会的価値の両面を高めていくよう進めていきます。

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



最後に、当社のコーポレートガバナンス、そして、持続可能な社会に向けた取り組みについて、ご説明します。コーポレートガバナンスの強化につきましては、ここ数年、取締役会の機能発揮や、株主・投資家に向けた情報の充実に対応してきました。

そして、多様なプロフェッショナルの活躍に向けては、女性、外国人、外部人材の経営幹部登用などの実績を積み重ねるとともに、それを実践するための職場づくりに向けた取り組みを推進しています。また、産学連携や業務提携などの取り組み、企業向けのDX推進事業を通して社会課題の解決や循環社会への貢献をしてまいります。

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

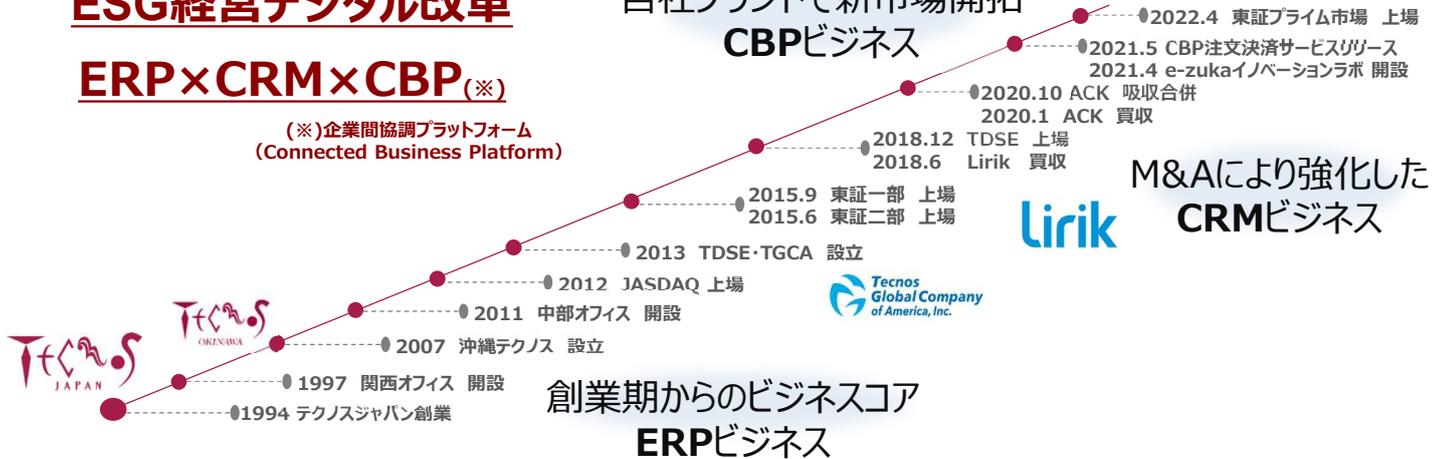
テクノスグループの沿革とMVV

ESG経営デジタル改革

ERP×CRM×CBP(※)

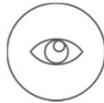
(※)企業間協調プラットフォーム
(Connected Business Platform)

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



Copyright© Tecnos Japan Inc. All Rights Reserved. 31

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

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 ～

本日の内容は以上です。ご静聴、ありがとうございました。