

中期経営計画 (2023年3月期～2025年3月期)

株式会社テクノスジャパン

2021年12月24日

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

1. 過年度の振り返り

1	過年度の振り返り
2	中期経営計画の基本方針
3	中期経営計画の達成目標

テクノスジャパンのビジネス

企業向け経営・業務システムにおけるDX推進事業 (DX = ERP × CRM × CBP)

ERPソリューションで成長

CRMソリューションを
第2の成長ドライバーとして確立

CBPソリューションを
第3の成長ドライバーへ

M&A

M&A

CBP

CRM

ERP

設立 : 1994年
事業拠点 : (国内) 東京、大阪、愛知、福岡
(海外) 米国、カナダ、インド
従業員数 : 586名 (連結・2021年10月)

テクノスジャパン創業
1994



2007
沖縄テクノス 設立



2013
TDSE・TGCA設立



2018 Lirik
2018 TDSE
買収
上場



2020 ACK
買収、吸収合併



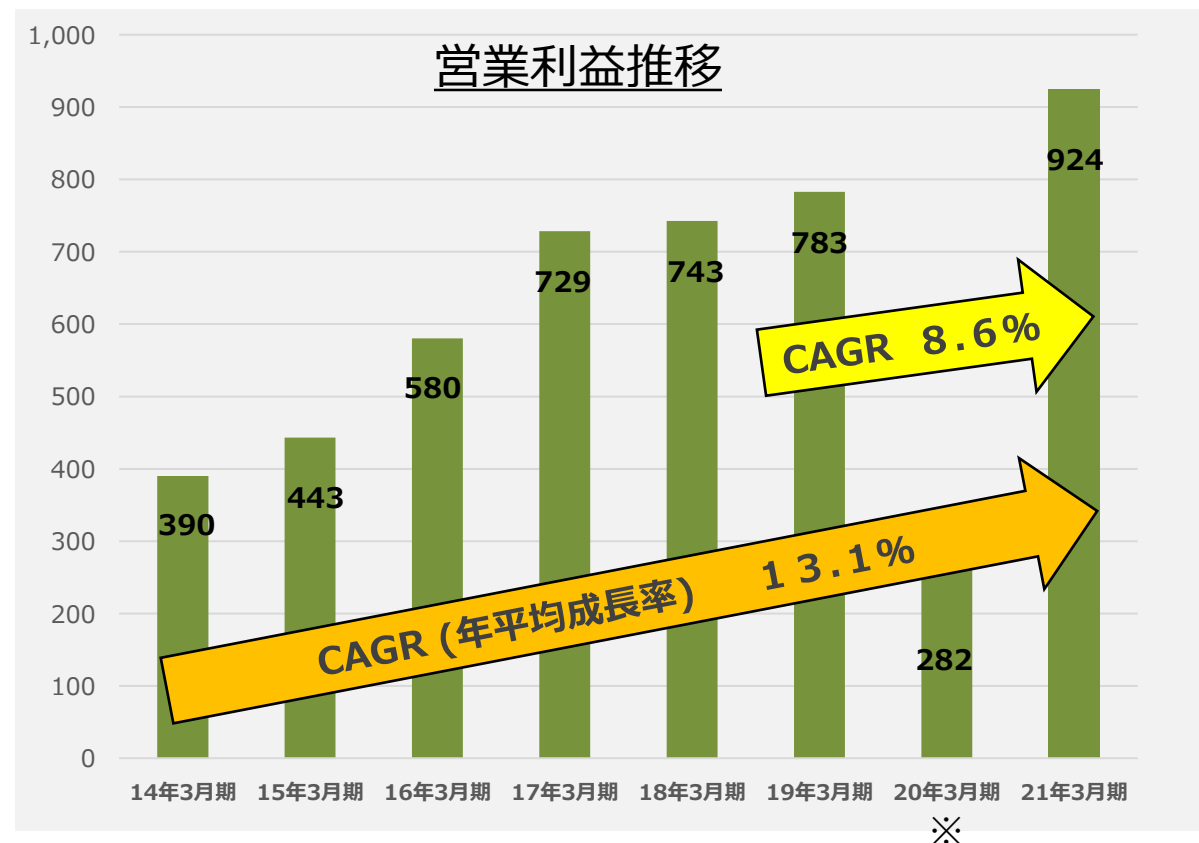
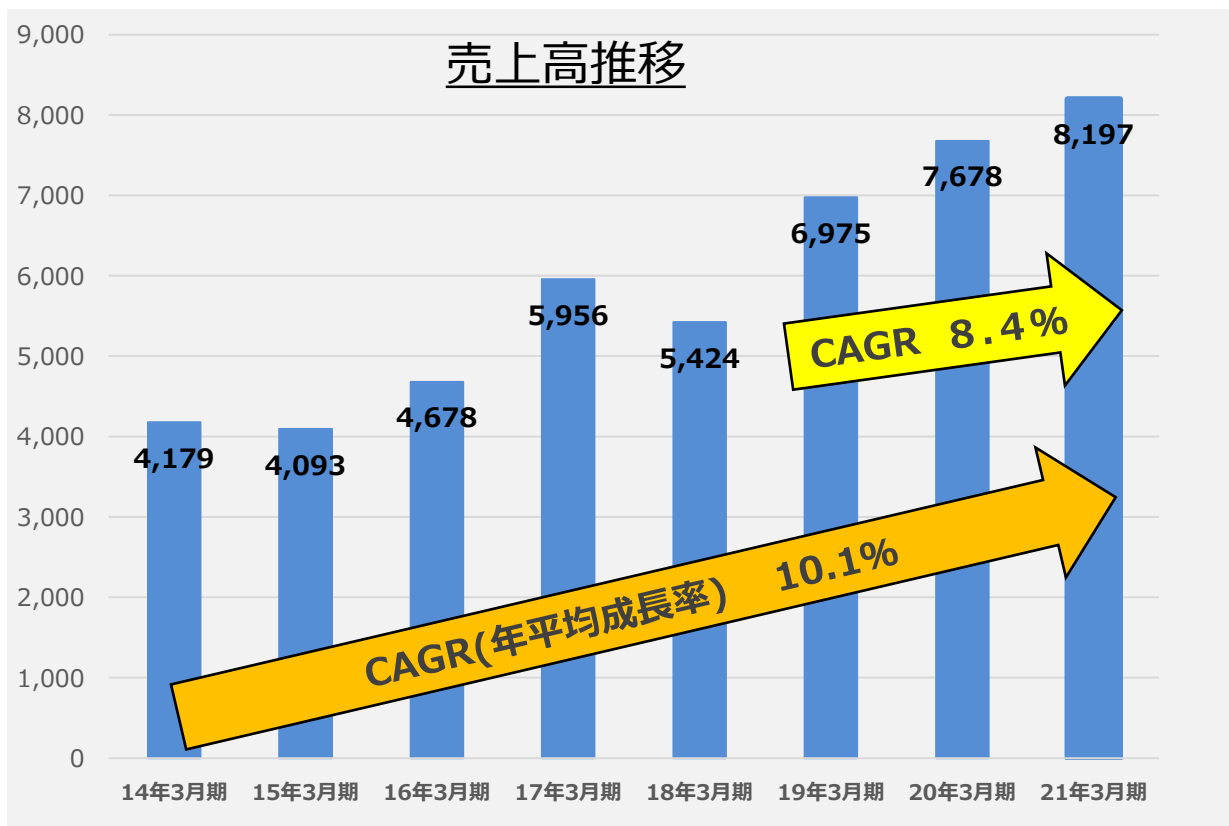
2021
CBP注文決済
サービスリリース

2012
JASDAQ 上場

2015 東証一部 上場
2015 東証二部 上場

過年度の業績推移

売上、営業利益ともに、14年3月期比較でCAGR(年平均成長率)10%超、19年3月期比較でCAGR8%超と順調に成長



※ 20年3月期の収益悪化は、主力ソリューション以外で発生した特定案件による一過性のプロジェクト損失に起因

2. 中期経営計画の基本方針

1	過年度の振り返り
2	中期経営計画の基本方針
3	中期経営計画の達成目標

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（CAGR（年平均成長率）9.5%以上）

図. ERP市場規模推移および予測：
提供形態別（2018～2024年度予測）

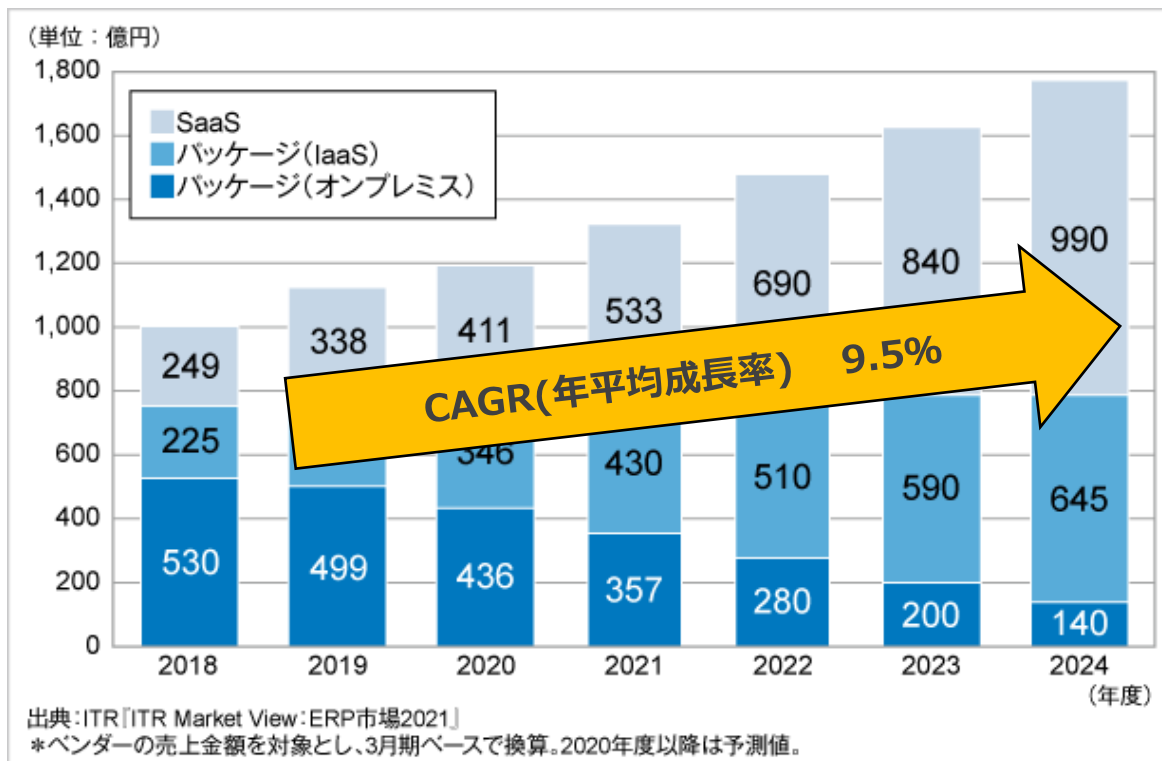
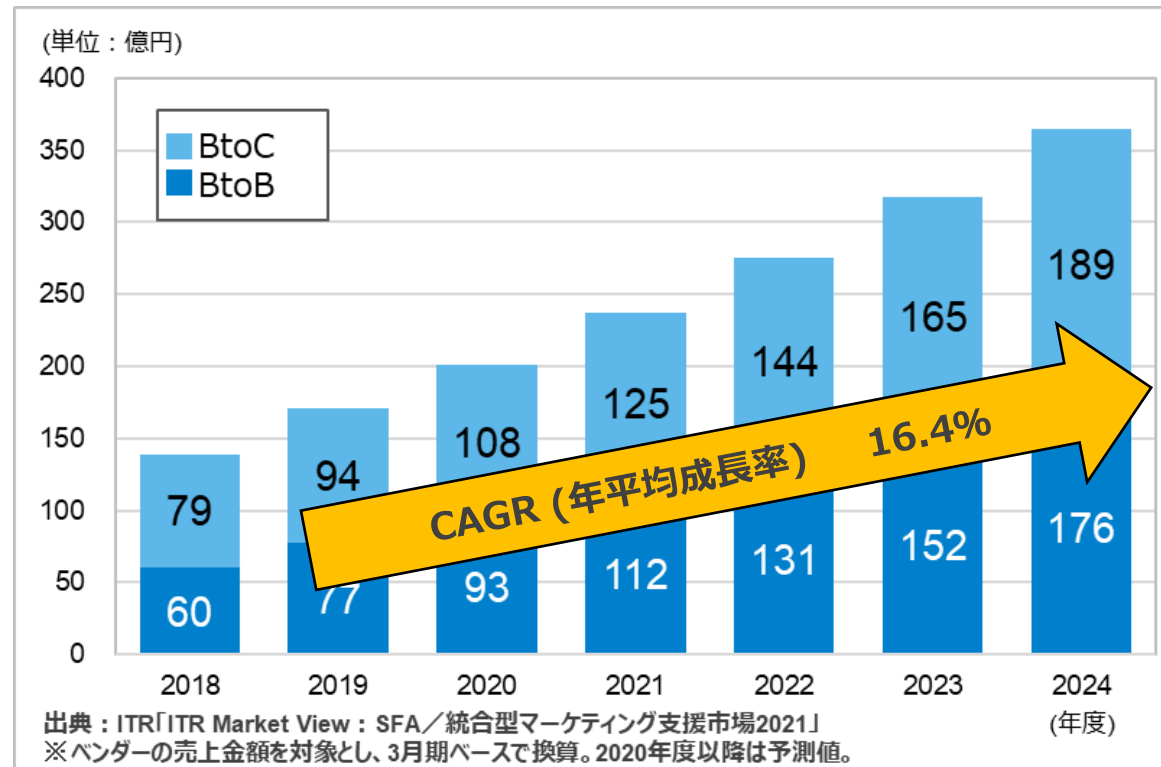


図. 統合型マーケティング支援市場規模推移および予測：
BtoB、BtoC別（2018～2024年度予測）



※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注文決済の領域は、ERP・CRMの成長市場に含まれていると認識しております

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



テクノスジャパンの経営・事業方針

LEAD THE CONNECTED SOCIETY TO THE FUTURE

～つながる社会の未来を切り拓く～

「企業経営・業務の高度化」と
「業界バリューチェーン」のDX



「ERP×CRM×CBP」
によるデジタルトランスフォーメーション



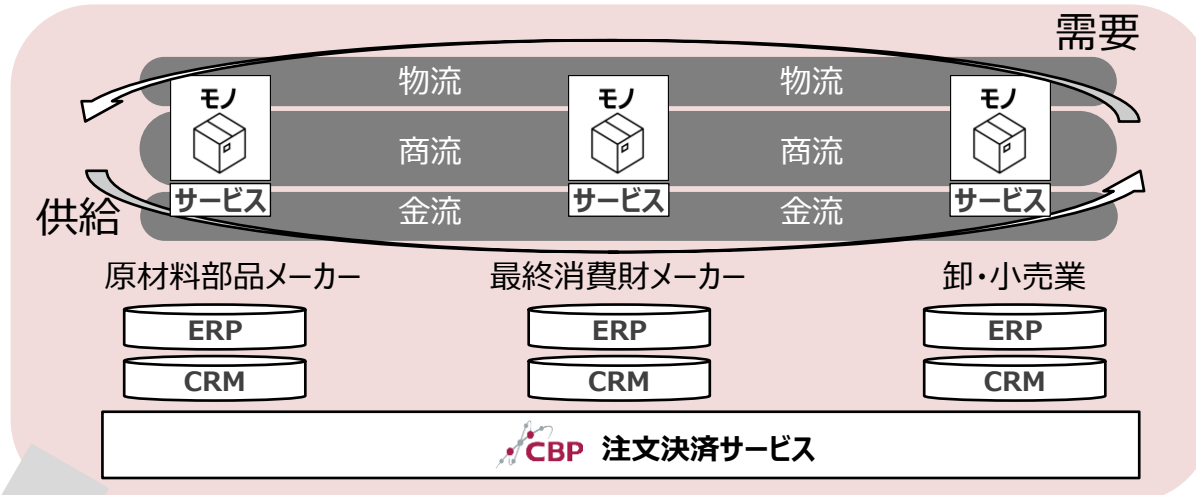
クラウドサービスで
つながる社会を目指す

経営指標	ROE		キャッシュフロー	
事業領域	企業向け経営・業務システムにおけるDX推進			
事業リソース	DX人材	クラウドサービス	グローバル展開	ビジネス協創
ソリューション	ERP (統合基幹システム)	CRM (顧客管理システム)	CBP (企業間協調プラットフォーム)	

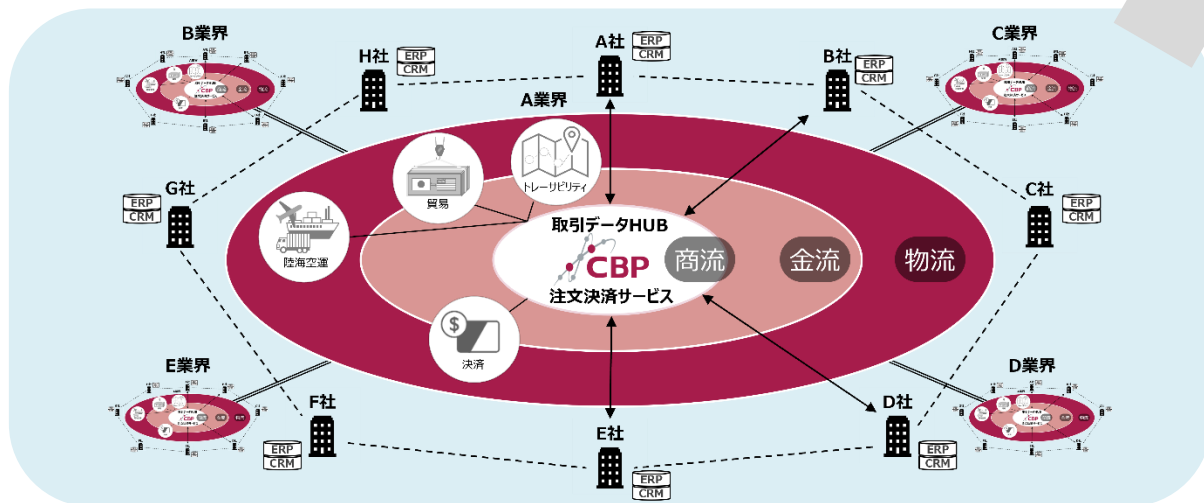
「ERP×CRM×CBP」によるデジタルトランスフォーメーション

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

経営管理方針

当社は資本コストを上回るROEを目標とし、収益性・資本効率・キャッシュフローの向上による持続的な企業価値の向上を目指す

経営指標		方針
ROE	当期純利益率	安定した収益性の実現
	総資産回転率	企業成長に見合った適切な資産効率性の追求
	財務レバレッジ	安全性と資本コストを意識した最適な資本効率の実現
キャッシュフロー		CCC（キャッシュコンバージョンサイクル）の適正化

参考：2021年3月期の実績

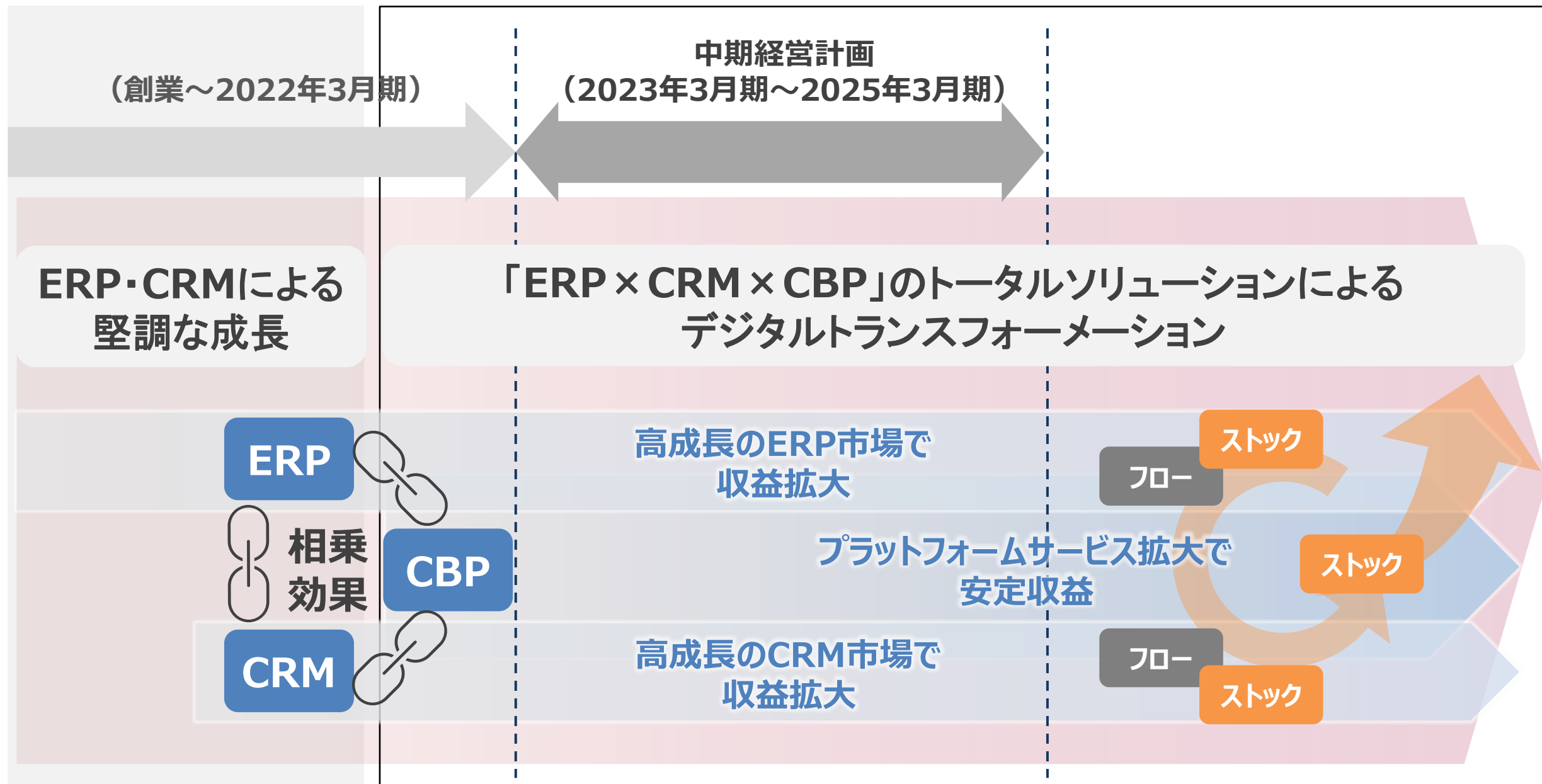
ROE	14.2%
資本コスト(※)	10.4%

(※)弊社試算による

3.中期経営計画の達成目標

1	過年度の振り返り
2	中期経営計画の基本方針
3	中期経営計画の達成目標

中期経営計画の位置づけ



事業強化に向けた売上拡大・利益向上に向けた取り組み

市場	事業リソース	取り組み		
		売上拡大	利益向上	投資
日本市場	ビジネス協創	- DXコンサルティングの強化 - ERP×CRM×CBPのトータルソリューションの強化 - クラウドサービスの強化 - ビジネスパートナーとの協創ビジネスの拡大	- プロジェクトマネジャーの育成・強化 - サービスデリバリー体制の育成・強化 - サービス品質管理の強化 - 自動化ツールの活用 - ニアショア・オフショアの有効活用	- 成長を支える人材への投資 - プラットフォームサービスCBPへの積極投資 - 先端技術への取り組み強化 - 投資戦略による新事業創造
	DX人材			
北米市場	クラウドサービス	- クラウドサービスの強化 - 北米日系企業のサービス提供先拡大 - 北米企業日本拠点のサービス提供先拡大 - 北米拠点の拡充		
	グローバル展開			

持続的成長

ERP・CRM・CBPのトータルソリューションにより、売上113億円を目指す
DX人材・CBP等へ積極投資しながら、2021年3月期を上回る営業利益率11.5%を目指す

	2021年3月期 実績		2025年3月期 目標値	CAGR (年平均成長率)
売上高	81億9千万円	➡	113億円	8.4%
営業利益	9億2千万円	➡	13億円	8.9%
営業利益率	11.2%	➡	11.5%	+0.3pt
ROE	14.2%	➡	14%以上	—

株主還元

株主還元の基本方針

株主還元を経営の重要課題の一つとして位置づけ、財務基盤の健全性を維持し、新たな事業展開に備え、内部留保の充実にも努めつつ、安定的な株主還元を継続していく

2023年3月期以降における株主還元の枠組み

株主還元の基本方針に従い、株主の皆様から中長期的な視点でご支援をいただける枠組み

三方バランスのとれた利益還元施策

株主還元

- 長期安定的な配当
- 株主優待制度
- 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
- 投資戦略による新事業創造

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月期より導入予定

■ 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

配当金・株主優待を合わせて、DOE 5%～5.5%を目安に還元

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 ～

