

Integrated Report 2024



株式会社テクノスジャパン

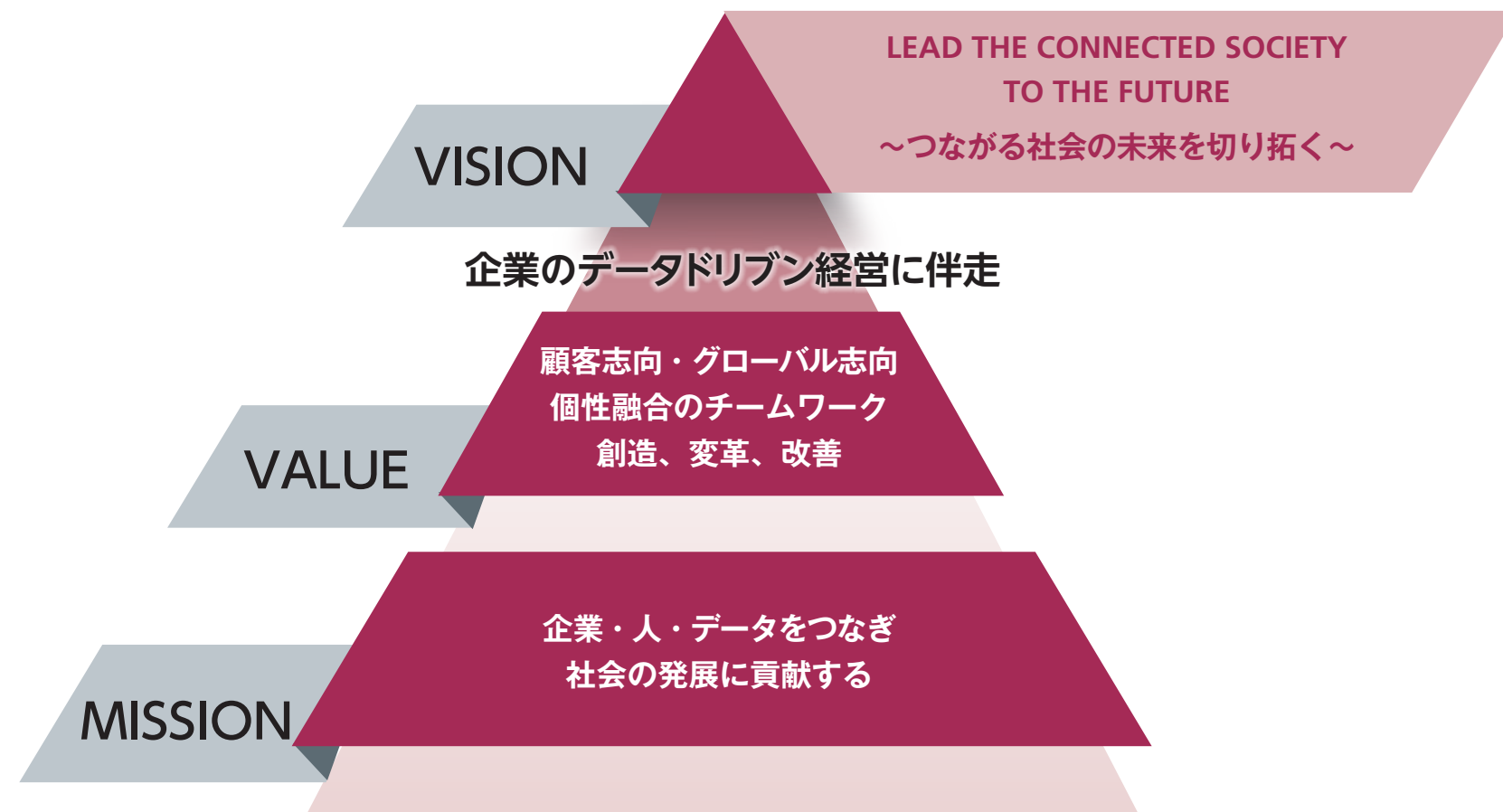
LEAD THE CONNECTED SOCIETY TO THE FUTURE

企業理念

テクノスジャパンの MISSION・VISION・VALUE

テクノスジャパンは、DX（デジタルトランスフォーメーション）でお客様の経営・業務システムとビジネスの革新を協創する企業です。グローバル展開されている製造業を中心とするお客様にサービスを提供してきた当社は、持続的な企業価値向上に邁進しています。

お客様企業のデータドリブン経営を支援し、 DXで“つながる社会の未来を切り拓く”



創業の精神

お客様満足向上

最新のITを効率的に取り込み、お客様に対して最適なソリューションを提供し、お客様の満足向上を図る。

プロ集団としての成長

ITの研鑽につとめ、お客様の事業がより向上するよう質の高いコンサルタント集団を目指す。

グローバル展開

視野の広い人財を育成し、グローバルビジネスの展開を目指す。

Contents

Introduction

事業概要	3
CEOメッセージ	5

Value Creation

価値の変遷	9
価値創造プロセス	11
マテリアリティ	13

成長実現へ向けた戦略と資源配分

中期経営計画	15
CFOメッセージ	17
財務・非財務ハイライト	19

ポートフォリオ戦略とパフォーマンス

ERP	21
CRM	22
CBP	23

サステナビリティを支える基盤

ステークホルダーエンゲージメント	24
人財戦略	25
地球環境の保全	29
コーポレート・ガバナンス	30
事業等のリスク	32
役員一覧	33
社外取締役メッセージ	35
11カ年の財務・非財務データ	37
会長あいさつ	39
企業情報・株主情報	40

テクノスジャパン統合報告書 (Integrated Report) について

本報告書は、テクノスジャパンの中長期の成長戦略をステークホルダーの皆さまにご理解いただくため、経営戦略や業績等の財務要因と、ガバナンス改革、環境や社会との関係性等の非財務要因を一体的に伝える統合報告書として発行しました。報告書作成にあたっては、IFRS財団等の国際的なフレームワークおよびGRIのスタンダードを参考としています。

編集方針

「テクノスジャパン統合報告書 (Integrated Report) 2024」は、株式会社テクノスジャパンの財務情報・非財務情報レポートとして編集しています。2024年3月期（2023年4月1日～2024年3月31日）の活動を中心に、2024年4月以降の報告も含まれています。また、紹介する関係者の所属・役職名は活動当時のものです。このほか、ステークホルダーの皆さまに、より当社について理解いただけるよう網羅的かつ詳細な情報をコーポレートサイト (<https://www.tecnos.co.jp/>) で公開しています。

免責事項

本報告書には、当社およびグループ会社の将来についての計画や戦略、業績に関する予想および見通しの記述が含まれています。これらの記述は、当社が現時点で把握可能な情報から判断した事項および所信に基づく見込みです。

文中に記載している社名、商品名などは、それぞれ各社が商標または登録商標として使用している場合があります。

事業概要

テクノスジャパンは、企業向けにERPやCRMの導入支援、企業間協調プラットフォームCBP（当社独自開発）の運用などをグローバルに提供する独立系のシステムインテグレーターです。当社は主に元請けとして直接、お客さま企業に企画・設計・開発・保守などのサービスを提供しています。2024年3月期の連結業績は、売上高12,639百万円、営業利益1,488百万円でした。売上高構成比は、ERPビジネスが約72%、CRMビジネスが約20%、CBPビジネスが約2%です。

ERP

Enterprise Resource Planning 基幹業務システム

ERPは、ヒト・モノ・カネ・情報を部門横断でつなぎ、デジタルで一元管理することで、生産・購買・販売・会計といったお客さまの基幹業務の効率化・高度化を実現するシステムです。

CRM

Customer Relationship Management 顧客管理システム

CRMは、顧客情報を把握し、それぞれの顧客に最適な提案を行うことで、顧客満足と顧客ロイヤルティを向上させ、売上の拡大と収益性の向上に貢献するシステムです。

CBP

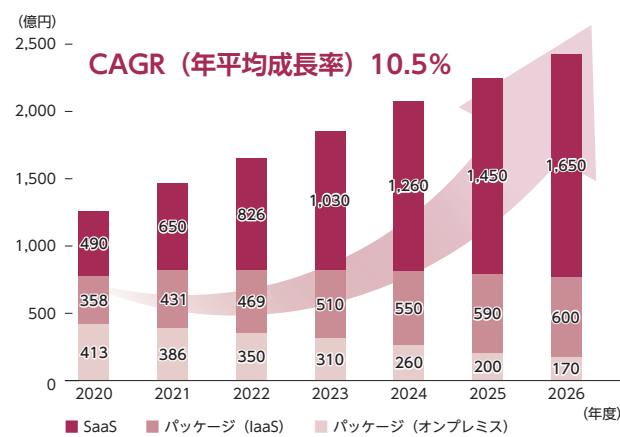
Connected Business Platform 企業間協調プラットフォーム

CBP（Connected Business Platform）は、基幹システム（ERP/CRM）を企業間でつなぎ、サプライチェーン全体での効率化を実現するための当社独自の業務プラットフォームです。

基幹業務における注文～決済業務などの非競争領域を、業務運用を犠牲にすることなく統合、標準化します。

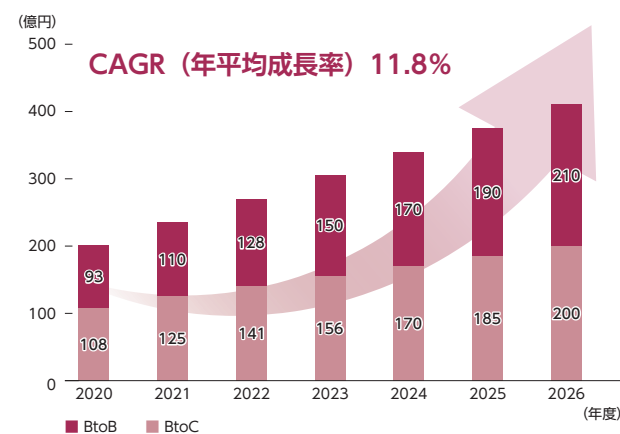
市場認識

提供形態別のERP市場規模推移および予測 (2020～2026年度予測)



出典：ITR「ITR Market View：ERP市場2023」
※ベンダーの売上金額を対象とし、3月期ベースで換算、2022年度以降は予測値。

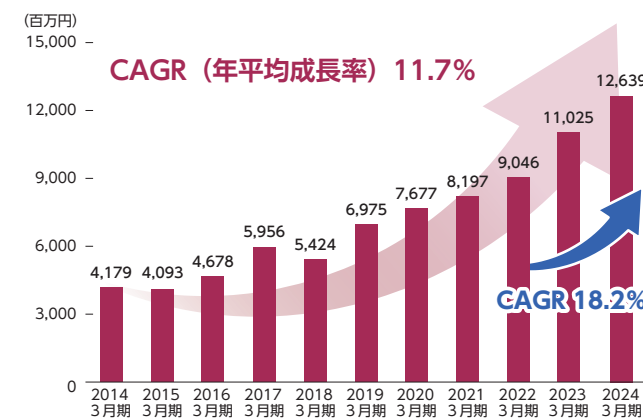
BtoB、BtoC別の統合型マーケティング支援市場規模推移 および予測 (2020～2026年度予測)



出典：ITR「ITR Market View：SFA／統合型マーケティング支援市場2023」
※ベンダーの売上金額を対象とし、3月期ベースで換算、2022年度以降は予測値。
※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

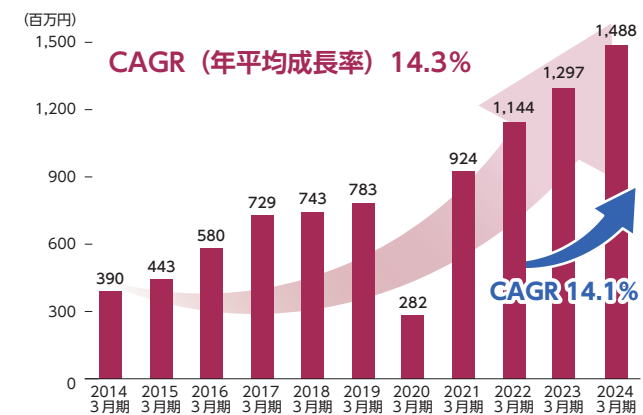
業績推移

売上高推移



売上高の2022年3月期と比較した過去2年間の年平均成長率は18.2%、2014年3月期と比較した過去10年間の年平均成長率は11.7%と順調に成長を続けています。

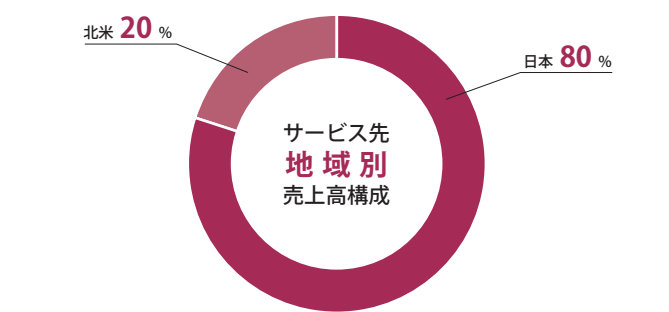
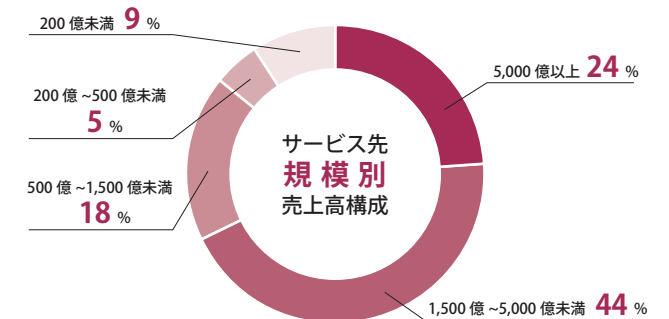
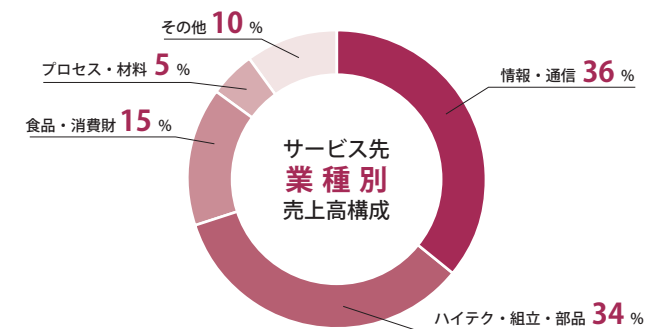
営業利益推移



営業利益の2022年3月期と比較した過去2年間の年平均成長率は14.1%、2014年3月期と比較した過去10年間の年平均成長率は14.3%と順調に成長を続けています。

※2020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します。

売上高構成状況 (2024年3月期)



当社のお客さまは、業種別には製造業・情報・通信業が中心で、売上規模500億円以上の大企業が86%以上を占めています。地域別には、売上の約8割が日本、約2割が北米地域です。北米地域では、主に非日系の現地のお客さまへソリューションを提供しています。

CEO メッセージ



お客さま企業のデータドリブン経営を支援し、 DXで“つながる社会の未来を切り拓く”



代表取締役 社長執行役員

吉岡 隆

お客さま企業と真摯に向き合った先に サプライチェーンがつながる未来がある

私たちテクノスグループは「企業・人・データをつなぎ社会の発展に貢献する」というミッションのもと、「ERP（基幹業務システム）」×「CRM（顧客管理システム）」×「CBP（企業間協調プラットフォーム）」のトータルソリューションにより、お客さま企業のデータドリブン経営を支援しています。今般、世の中にあるビジネスの大半は、多様な業界の企業によって構築されたサプライチェーンを経由し、エンドユーザーに価値が提供されています。こうした事業環境下で当社が目指すのは、企業のデータ活用および企業間のデータ活用が推進され、ビジネスインフラが高度化される未来です。この未来

を実現していく過程において、クラウドベースの共通プラットフォームで企業間のデータ連携を可能にするCBPの価値は、今後一層高まっていくでしょう。

サプライチェーン全体の効率化を進めていくためには、創業以来取り組んできたように一社一社の経営課題を解決しながら、得意先や仕入先などに対して地道にソリューションを横展開していくことが重要です。目の前の企業にしっかりと向き合い、「ERP×CRM×CBP」を組み合わせたオフリング提案など、トータルソリューションの推進によってお客さま企業のDXを加速させ、その先にあるサプライチェーンを含めた社会全体の生産性向上に貢献していきたいと考えています。

中期経営計画の目標に向けて堅調に推移 ERPビジネスの旺盛な需要が下支え

現在、当社は2024年3月期～2026年3月期を対象期間とする中期経営計画を推進しており、売上高160億円、営業利益17億5千万円、営業利益率10.9%、ROE14%以上を目指しています。

初年度である2024年3月期は、良好な市場環境下において主力のERPビジネスが堅調に成長したほか、2023年3月期に子会社化したブレインセラーズ・ドットコム社の業績が寄与し、売上高・営業利益ともに4期連続の増収増益となりました。中期経営計画の各目標に対しても、計画通り推移しています。

2年目となる2025年3月期についても、主軸であるシステムコンサルティング&インテグレーション領域の旺盛な需要に支えられ、目標の達成に向けて順調に進展する見通しです。とりわけERPビ

ジネスについては、当社が設立して間もない頃より主軸製品として取り扱ってきたドイツ・SAP社の旧来型製品のサポートが2027年に終了（条件によっては2030年まで延長可能）するのに伴い、新型である「SAP S/4HANA」への切り替えニーズが高まると想定されます。これを大きなビジネスチャンスと捉え、需要を確実に獲得できるよう具体的な施策を検討すると同時に、ERPと関連性の強いCRMビジネスについても大企業向けのソリューションを強化するなど、さらなる拡大に向けて注力してまいります。

また、ERP、CRMに続く第3の成長ドライバーである企業間協調プラットフォーム「CBP」を飛躍させるための取り組みも欠かせません。主軸ビジネスの需要が堅調である間にサービス拡張に向けた投資を継続して進め、ERPやCRMと連携したトータルソリューションによる相乗効果の創出を通じて、持続的なストック売上上の伸長を目指します。

ライフサイエンス・ヘルスケア領域が主軸の
Trueson社を買収し、欧州・ベトナム市場に進出

当社が長期的な視点でさらなる成長を遂げるためには、前述したような既存事業における継続的な成長に加えて、M&Aによって成長を加速させることが重要となります。その代表例が、CRMビジネスの確立と海外現地市場の開拓を目的に2018年に買収した米国のLirik社です。同社を起点に北米のマーケットへ進出した結果、着実に収益を積み重ね、現在進行形で当社の事業領域拡大に大きく貢献しています。

この成功体験をさらなる飛躍へとつなげるため、当社が次の進出エリアとして選んだのが欧州市場です。欧州における顧客基盤の足がかりとして、2024年7月にライフサイエンス・ヘルスケア市場でCRMソリューションを提供するオランダのTrueson B.V.社を買収しました。販売・購買・会計などの「業務」や「経営」に対して価値を提供してきた当社とは異なり、Trueson社はヘルスケアという「業界」軸でのCRMソリューションの提案に強みを有しています。異なる軸を持つ両社が提携することで、ライフサイエンス・ヘルスケア顧客へのソリューション提供といった新たな事業シナジーも生まれていくでしょう。また、Trueson社が持つベトナム拠点がおフショアとして加わるため、既存のおフショア拠点であるLirik社のインドと合わせて、グループ全体の生産性向上も期待できます。

企業価値向上に向けてマテリアリティを特定
「人財の育成」が最重要課題

2024年11月、持続的な企業価値の向上を目指すうえで当社が優先して取り組むべき事項を再認識することを目的に、マテリアリティ（重点課題）を特定しました。マテリアリティは①多様なプロフェッショナルの活躍、②イノベーションと協創で社会を豊かに、③デジタルで循環型社会に貢献、④ガバナンス体制の充実の4つの項目から構成され、なかでも「①多様なプロフェッショナルの活躍」を最重要課題として認識しています。

コンサルティングサービスを生業とする当社にとって、最も重要な経営資本は言うまでもなく「人」です。持続的な成長のためにも、変化する環境の中でビジネスを牽引する人財や、自ら高い目標を設定しコミットできる人財、お客さまや周囲のメンバーとコミュニケーションをとりながら質の高いアウトプットを提供できる人財を育てていかなければなりません。プロフェッショナル人財の育成には自律的に挑戦するカルチャーの醸成が重要と考えており、「OKR」と呼ばれる先進的な目標設定のフレームワークに、1on1ミーティングや360度フィードバックなどを組み合わせた人事制度を取り入れることで、これからの時代に活躍できる人材の育成と確保を進めていきます。

人財の採用・確保という観点では、DEIB（ダイバーシティ、エ



クイティ、インクルージョン、ビロンギング）への対応も必須です。かねてより国籍や性別などを問わず、能力を重要視して採用活動に取り組んできました。働く環境についても性別の違いや国籍の違い、文化の違いなどをお互いが尊重しながら協力する企業風土が定着しつつあると自負しております。今後もグループ全体への浸透を目指して取り組みを継続していきます。テクノスジャパンにおいて、育児休業を取得した方が休業明けに100%復帰しているのにも、こうしたカルチャーが少なからず寄与しているはずです。

数年来のガバナンス強化の取り組みにより
経営の監視・監督と執行の分離を推進

マテリアリティの一つである「④ガバナンス体制の充実」については、2020年の監査等委員会設置会社への移行や、業務執行を行う「執行役員」をグループ全体の経営と成長および企業価値向上を推進する「経営執行役員」と、当社単体における管掌領域の成長を推進する「執行役員」に区分する執行役員制度の導入などを通じて、経営の監視・監督と執行の分離を進めてきました。2024年6月には取締役会にも新たなメンバーが加わり、多様なバックグラウンドと専門性が活かされた議論が展開されています。今後も女性や外国人、外部人財の経営幹部への積極的な登用や、株主・投資家に向けた情報の充実を図りながら、さらなるガバナンスの強化に向けて取り組み続けていきます。

テクノロジーの力を賢く活用することで
これまで以上に多様な社会価値を生み出す

生成AIをはじめとする革新的なテクノロジーが社会を大きく変革する時代にあって、当社においても着実な歩みを進めているところです。実証実験を重ねながら議事録作成や分析支援など、現場での実践的な活用を検証しています。テクノロジーの力を賢く活用することで生産性を高め、お客さまや社会に対してこれまで以上に貢献していきたいと考えています。

データの活用を通じてお客さま企業の課題を解決することも、当社がサポートした企業が社会にもたらす価値も、いずれもテクノスグループが創出する社会価値です。個々のお客さまに真摯に向き合い続けていくことが社会全体の発展につながると信じて、引き続き企業向けのDX推進事業や、産官学連携・業務提携などの取り組みに注力していきます。

今後も持続可能な社会の実現に向けてステークホルダーの皆さまとの建設的な対話を重ねながら、私たちは果敢に挑戦を続けてまいります。引き続き変わらぬご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

特定したマテリアリティ：「人財の育成」が最重要課題

取り組み	マテリアリティ	SDGs
S：社会	多様なプロフェッショナルの活躍	   
	イノベーションと協創で社会を豊かに	   
E：環境	デジタルで循環型社会に貢献	  
G：ガバナンス	ガバナンスの充実	

価値の変遷

テクノスジャパンは1994年の創業からSAP社製ERPの導入支援を行うERP専門システムインテグレーターとして事業を展開してまいりました。2018年にLirik, Inc.、2020年に株式会社アック、2024年にTrueson B.V.の3社をM&Aし、CRMビジネスを第2の成長ドライバーとして確立しました。2021年には企業間協調プラットフォームCBPを独自に開発し、第3の成長ドライバーとして推進しています。ERPビジネスの拡大、M&AによるCRMビジネスへの参入などで売上高は過去5年で倍増し、着実な成長を遂げてきました。また、日本に加え、北米・ヨーロッパ・インド・ベトナムでもビジネスを展開しており、テクノスグループとしてシナジーを最大化すべく取り組んでいます。

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

デジタルトランスフォーメーション
Enterprise Resource Planning
創業期からの成長ドライバー

Customer Relationship Management
M&Aで確立した第2の成長ドライバー

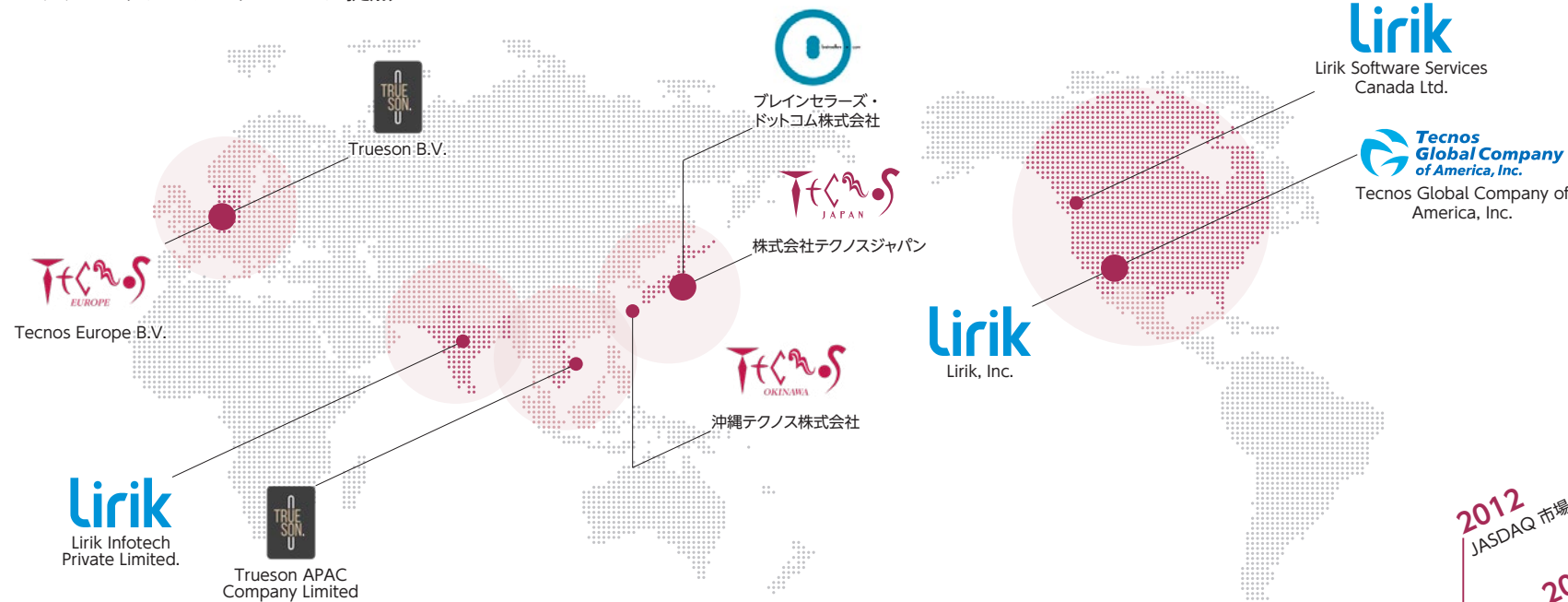
Connected Business Platform
自社ブランドの提供による第3の成長ドライバー

ERP

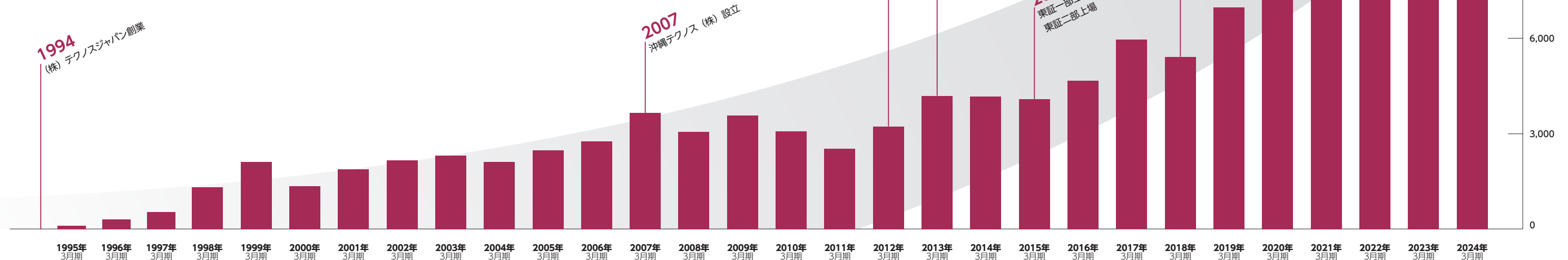
CRM

CBP

テクノスグループのグローバル拠点



売上高推移



価値創造プロセス

テクノスジャパンは、企業理念に基づく事業活動を通じて「社会的価値」と「経済的価値」を高め、データドリブン経営を実現しお客さまの成長を支援することにより顧客満足度を高め、企業成長を実現してきました。今後は、お客さまの顧客価値をさらに向上させることを通じて「経済的価値」向上を実現するとともに、地球に住む責任ある企業グループとして「社会的価値」向上をさらに意識した事業活動を推進します。これらにより「企業価値」向上を持続的に実現し、企業成長に邁進します。

インプット

財務資本

- 自己資本額
- フリーキャッシュフロー

知的資本

- 独自のプロジェクト導入方法論：TEIM
- 自社ソリューション：CBP、Biz-stream
- 自社テンプレート：FACT-Food、FACT-CPG
- DX 人材育成プログラム

人的資本

- 自律的に挑戦するカルチャー
- 多様性のある人材
- 基幹システム（ERP、CRM）の30年の導入経験・知識を継承したプロフェッショナル人材

社会・関係資本

- 顧客基盤
- 優良なビジネスパートナー
- 資本・業務提携
- 産学官連携

自然資本

- エネルギー使用量（電力 kWh）

ビジネスプロセス

マーケティング・営業活動

コンサルティング・
ブランドデザイン

インプリメンテーション

保守・運用

製品開発

データ分析・インサイト抽出

DX 推進事業

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

提供価値

社会価値

株主／投資家

企業価値向上、安定的な配当による株主還元

顧客

DX で業界最適システムの構築／経営・業務の「標準化」「高度化」／顧客企業のデータドリブン経営に伴走

ビジネスパートナー

事業による協創／成長機会の提供／働きやすい環境の提供

従業員

事業活動・育成を通じた成長機会の提供／働きやすい環境の提供

地域社会

産学官連携による協創

経済価値 （2024年3月期）

売上高

12,639 百万円

営業利益

1,488 百万円

ROE

20.1%

マテリアリティ

多様なプロフェッショナルの活躍

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

ガバナンス体制の充実

事業基盤

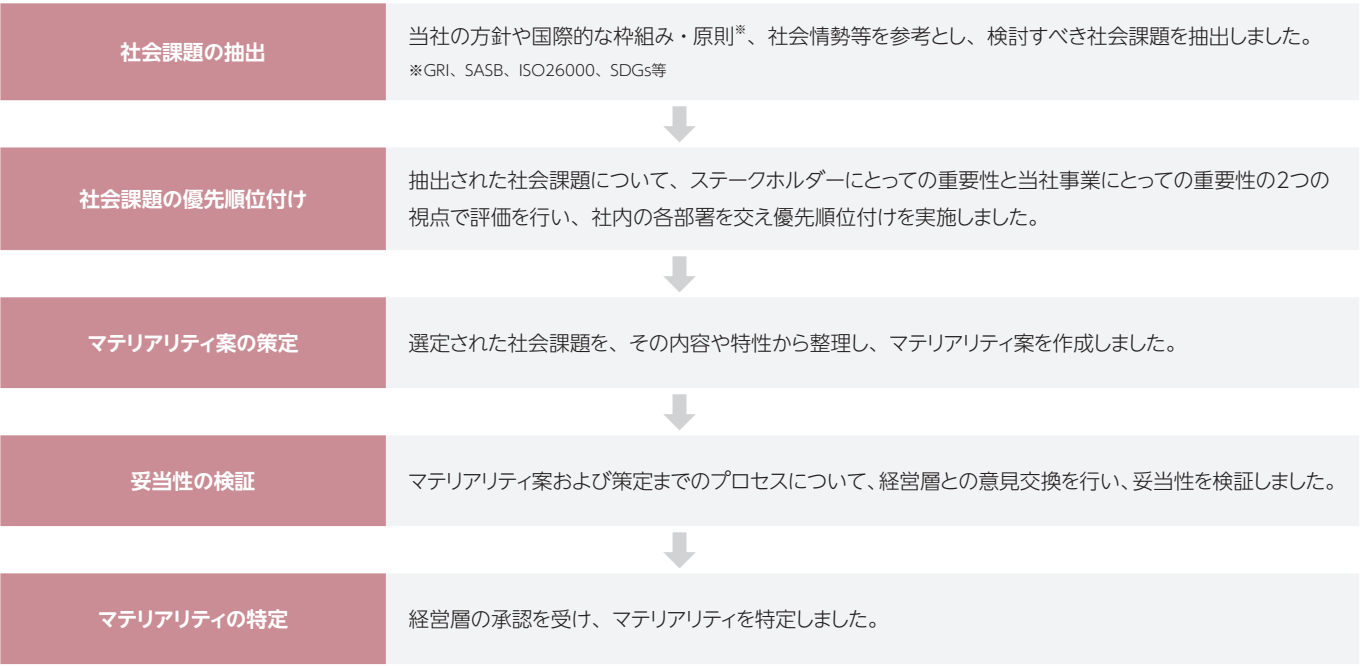
顧客志向・グローバル志向／個性融合のチームワーク／創造、変革、改善

マテリアリティ

テクノスグループは、さまざまな社会課題やESG（環境・社会・ガバナンス）に関する社会的要請の変化に応えるために、優先的に取り組むべき課題であるマテリアリティ4項目を2024年度に決めました。

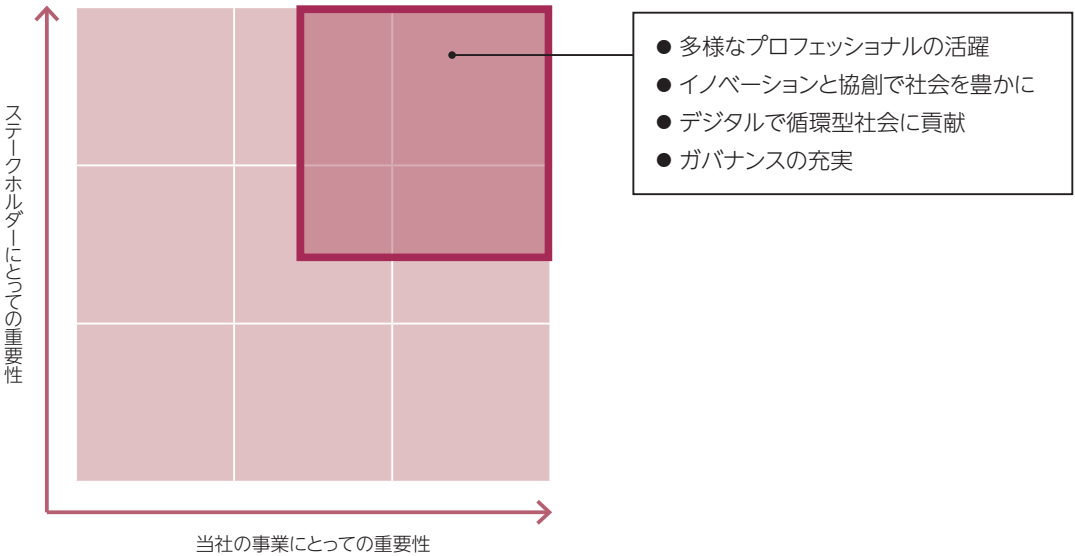
今後、主な施策のKPIを決定し中長期にわたって管理していくことで、サステナビリティ経営を実践的に推進してまいります。

マテリアリティ特定プロセス



マテリアリティ・マトリックス

マテリアリティの特定にあたり、「ステークホルダー（お客さま、株主／投資家、従業員、IT製品ベンダー、学術関係者、政府／自治体／地域コミュニティ）にとっての重要性」と「当社の事業にとっての重要性」の2軸で社会課題の評価を行いました。当社にとって特に重要度の高い社会課題を明確にし、その中から4つのマテリアリティを特定しました。



マテリアリティと主な施策

テクノスグループは、優先的に取り組むべき課題であるマテリアリティ4項目を決めました。それぞれのマテリアリティについて実行していく施策を定め、SDGsへの貢献も考慮しつつ、持続可能な社会の実現に向けた行動を進めていきます。

取り組み	マテリアリティ	主な施策	SDGs
S .. 社会	多様な プロフェッショナルの活躍	プロフェッショナル、マルチタレント育成 ● パフォーマンスマネジメント（OKR、1on1、360度FB、人材開発会議、エンゲージメントサーベイ導入） ● DX人材育成プログラム（資格取得、社内教育） ● グローバル会社間人材交流（相互出向など） ● 採用チャネルの多様化施策（ダイレクトリクルーティング、リファラル採用導入、国内外大学との連携強化） ダイバーシティ&インクルージョン ● グローバル人材採用（インド、ベトナム、中国、台湾など） ● 女性活躍施策（女性リーダー育成施策、くるみん、時短制度整備） ● ハラスメント教育の実施、はたらく環境相談窓口	
	イノベーションと協創で社会を豊かに	● DX（ERP/CRM/CBP）による効率化・デジタル化による貢献 ● 産学官連携での協創（福岡県飯塚市、九州工業大学、SAPジャパンとのデジタル人材育成連携） ● 業務提携による協創（データ・アプリケーション、株式会社三菱総合研究所・三菱総研DCS株式会社等）	
E .. 環境	デジタルで循環型社会に貢献	● DX（ERP/CRM/CBP)によるペーパーレス化・廃棄削減・CO₂排出量削減貢献 ● ESG開示支援関連ビジネスでESG経営貢献 ● CO₂排出量の把握および削減策の検討	
G .. ガバナンス	ガバナンスの充実	● コーポレートガバナンス体制・実施・開示 ● リスクマネジメント体制・実施・開示 ● コンプライアンス体制・実施・開示	

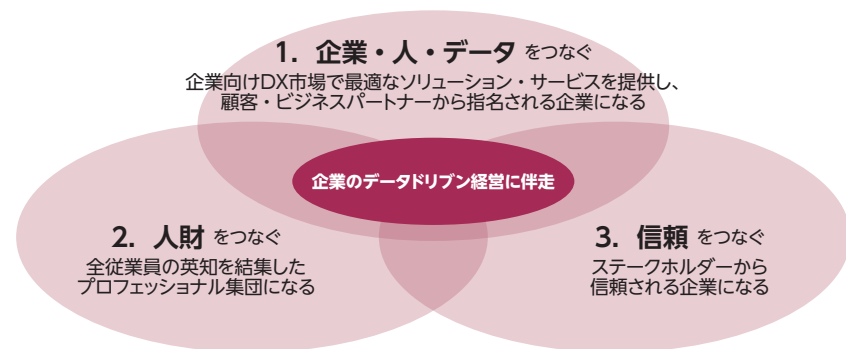
中期経営計画

中期経営計画（2024年3月期から2026年3月期）の概要

中期経営計画の骨子（考え方）

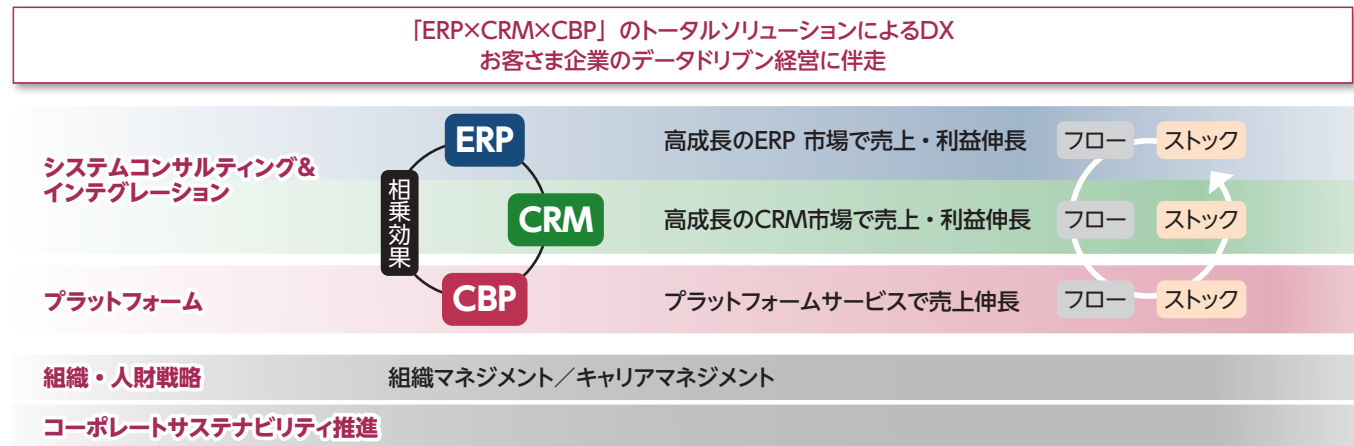
当社は社内外の環境変化を踏まえ、中期経営計画を最新化しました。中期経営計画(2024年3月期から2026年3月期)では、「テクノスグループの総力を結集して、お客さま企業のデータドリブン経営に伴走」することを目指します。つながる社会の協創は、3つの「つなぐ」がテーマです。

2024年3月期～2026年3月期で目指すこと	テクノスグループの総力を結集して、お客さま企業のデータドリブン経営に伴走
-------------------------	--------------------------------------



中期経営計画の骨子（取り組み）

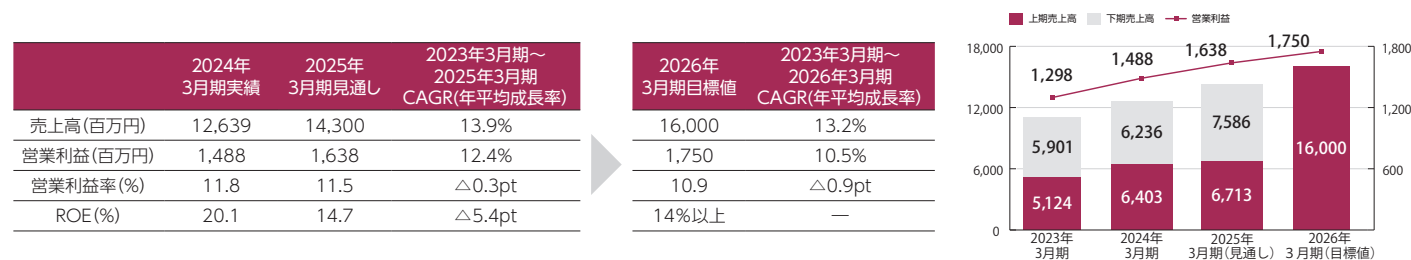
具体的には、ERPとCRM、そして当社が独自に開発したサービスであるCBPを組み合わせたトータルソリューションによるDX、そして、組織・人財戦略、コーポレートサステナビリティ推進に取り組んでいきます。



2026年3月期の目標

DX人財やCBP等へ積極的な投資をしながら、ERP・CRM・CBPのトータルソリューションにより、2026年3月期売上高160億円、営業利益17億5千万円、営業利益率10.9%、ROEは14%以上を目指します。

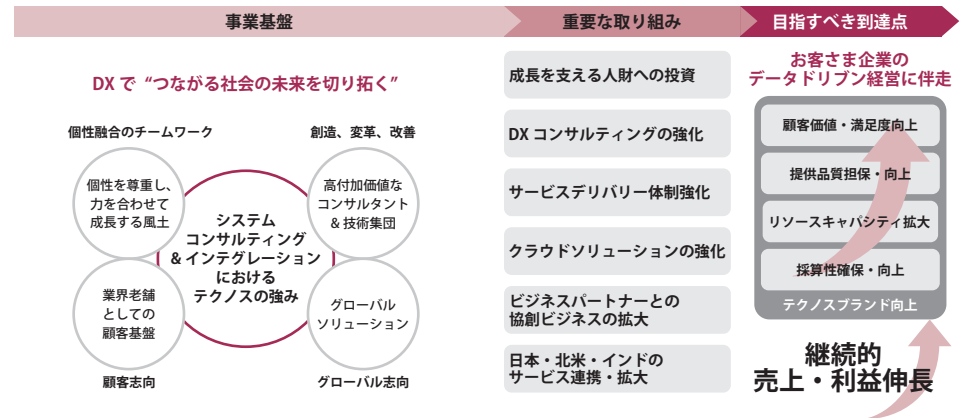
[ERP×CRM×CBP]のトータルソリューションにより、売上160億円を目指す DX人財・CBP等へ積極投資しながら、営業利益のCAGR10.5%を目指す



システムコンサルティング& インテグレーション戦略 ERP/CRM

好調な市場環境のもと、さらなる成長を目指す重要な取り組みとして6点あげています。これらの取り組みを通じて、継続的な「売上・利益」の伸長を目指します。

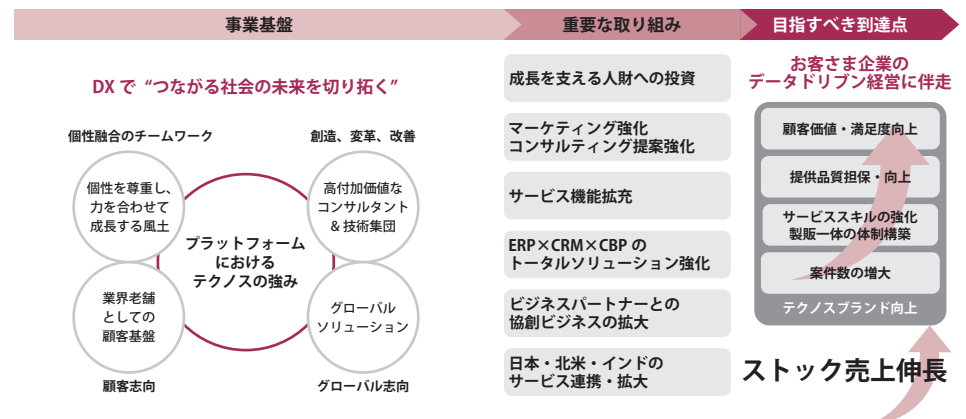
好調な市場環境のもと、システムコンサルティング&インテグレーションのさらなる成長を目指す



プラットフォーム戦略 CBP

「プラットフォーム」戦略特有の重要な取り組みである、「マーケティング活動の強化とコンサルティング提案の強化」「サービス機能の拡充」「ERP、CRM、CBPのトータルソリューションによる相乗効果の創出」を通じて、お客さまを増やし、ストック売上を伸長させていくとともに、高利益率のビジネスを目指します。

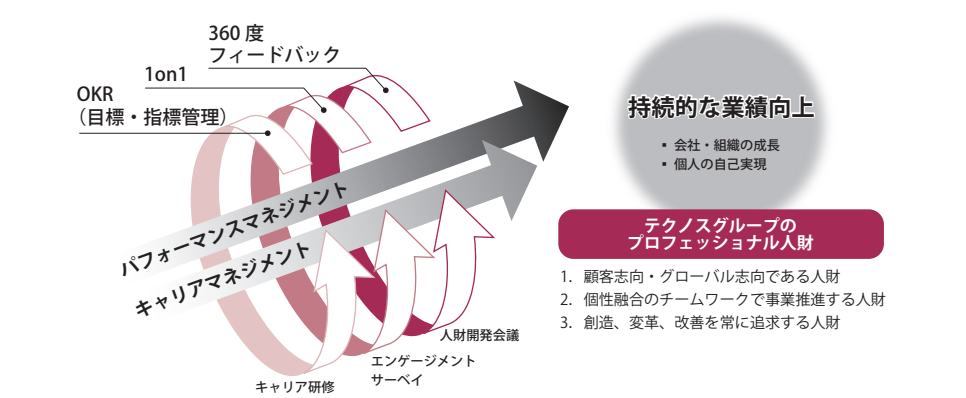
次世代クラウド基盤（プラットフォーム）で、企業のデータドリブン経営の一翼を担う



組織・人財戦略

当社は、2022年からパフォーマンスマネジメントを導入しています。OKR、1on1、360度フィードバックを中心に構成された取り組みで、キャリアマネジメントと併用して、二本の柱で組織・人財戦略を充実させていきます。

顧客志向・グローバル志向で事業推進できるプロフェッショナル人財・マルチタレント人財の育成と活躍の場の拡大



コーポレートサステナビリティ推進

コーポレート・ガバナンス、リスク・コンプライアンス推進体制を強化するとともに、SDGsの観点から各種取り組みを推進しています。

持続的な企業価値向上を実現するとともに、持続可能な社会に向けて貢献



CFO メッセージ

取締役 経営執行役員
小林 希与志長期的視点に基づいた
資本施策や投資戦略で
企業価値を高め、
さらなる飛躍を目指す

2024年3月期振り返りと中期経営計画の進捗

2026年3月期までを対象とした中期経営計画の初年度にあたる2024年3月期の業績は、売上高126.3億円（前年同期比+14.6%）、営業利益14.8億円（前年同期比+14.7%）、経常利益15.5億円（前年同期比+13.9%）、親会社株主に帰属する当期純利益は13.7億円（前年同期比+52.1%）で着地し、売上高・営業利益・経常利益は4期連続の増収増益、当期純利益は3期連続の増益となりました。2026年3月期の目標値である売上高160億円、営業利益17.5億円に対しても達成に向けて計画通りに推移しています。

2025年3月期の業績については、売上高143.0億円（前年同期比+13.1%）、営業利益16.3億円（前年同期比+10.0%）を計画しており、ともに伸長する見込みです。事業別で見ると、当社主力のERPビジネスについては前期に引き続き良好な市場環境の中で、ERPが順調に伸びていくと予想しています。CRMビジネスについては国内における2024年3月期の業績が、中堅・中小企業向けマーケットにおける受注減の影響により、売上・利益ともに前年度を下回るという結果を受けて、2025年3月期の計画を慎重に精査しました。大企業向けソリューションの強化を進めることで稼働率の安定的向上を図るなど、目標に向かって取り組んでいきます。CBPビジネスについては、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するとともに、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していく方針です。

ROEについては中期経営計画の目標値14.0%以上に対して、2024年3月期は20.1%という結果になりましたが、こちらは政策保有株式の一部を売却したことによる一時的なものであり、2025年3月期は例年に近い水準の14.7%を予想しています。

企業価値を高めていくための財務戦略

当社が持続的に成長していくためには、長期的視点をもって企業価値向上に資する資本政策や投資戦略を実行することが重要です。まずは中期経営計画で定めた目標の達成に向けて取り組むことで強固な財務基盤を築き上げ、長期的な目線と資本効率を重視しながら内部留保を成長投資と株主還元バランスよく振り分けていく考えのもと、財務戦略の検討と実行を進めてまいります。

2024年3月期については、期末時点で自己資本比率は72.5%と高水準を保っており、健全な財務基盤を維持しています。また、投資有価証券の売却により増加した投資キャッシュフローは成長投資と株主還元配分に充てられました。今後も中長期的な企業価値向上の視点から政策保有株式などについては保有目的や経済合理性を定期的に検証し、バランスシートの最適化に努めます。

今後の投資計画としては、人的資本への投資を最優先に考えています。人的リソースの不足は情報サービス産業全体の課題であり、当社も優秀なIT人材の確保と育成に注力しなければなりません。基本的には新卒社員を育成する方針をとっており、2024年4月は新卒社員45名と積極的な採用を実施した一方で、キャリア人材については大手企業も力を入れて確保を目指していることもあって苦戦しているのが実情です。引き続き採用に取り組みつつ、グローバルマインドを持ったマルチタレント社員を育成していくための研修や人事制度への投資を強化していきます。具体的には、技術知識や業務知識、人間力などの研修を通じて従業員一人ひとりの業務の幅を広げるとともに、eラーニングのシステムや資格取得の奨励制度などを整備して主体的な学びを後押しします。また、採用した若手を、いち早くプロジェクトをマネージできる人材へと育てるため、当社におけるプロジェクト管理の標準化と社内浸透を進めていきます。

今後、当社が大きく飛躍していくためには、戦略投資も欠かせません。システムインテグレーション事業が中心ということもあり、自社内の資源のみを活用したオーガニック経営で成長を目指すには人員を増やすか単価を上げるしかなく、現状の人材市場を鑑みると成長幅はどうしても限定されてしまいます。

そこで戦略投資が重要となるわけですが、投資を進めていくうえで当社が重要視しているのが既存事業とのシナジーです。システムコンサルティング&インテグレーション領域（ERP/CRM）のスケールを大きくしていける企業や、CBPの成長につながっていくような企業があれば積極的に資本提携やM&Aを実施していこうと考えています。

2024年7月に買収したオランダのソリューションベンダーであるTrueson B.V.社についても、既存のCRM事業とのシナジー効果

を見込んでおり、2018年に買収した米国のLirik社が北米マーケットで成長を遂げたような活躍を、欧州・ベトナム市場で繰り広げてくれることを期待しています。

研究開発や技術への投資という点では、CBPの研究開発活動を筆頭に新しい取り組みを進めているところです。事業活動における生産性向上を推進すべく、生成AIを含む最新テクノロジーの導入を検討しており、お客さま企業とも連携しながらプロジェクトなどに適用していく方法を模索しています。

株主還元の方針

前述のように株主還元については、財務基盤と成長投資を含む三方のバランスを意識したキャッシュ・アロケーションの考え方を取り入れています。当社としては長期的な目線で株主や投資家の皆さまから応援される銘柄を目指しており、2025年3月期の年間配当は、前年度から1円増配（普通配当としては3円増配）し、1株当たり19円を予定しています。増配となった場合は4期連続となります。自己株式の取得については成長投資の実績や見込みなどを鑑みながら実施の有無やタイミングについて検討していきます。

ステークホルダーの皆さまへ

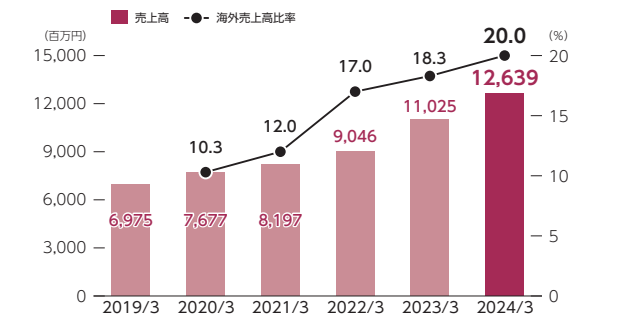
これからも投資家の皆さまとの対話と開示情報の拡充を通じて、皆さまのご意見を経営などに反映し、資本コストの低下とさらなる企業価値の向上に努めてまいります。IRの取り組みについても強化を図っており、ニュースマガジンの配信や投資家の皆さまへの会社説明会の定期開催などを開始したところです。事業活動やIR情報に関連するトピックスなどについても積極的な開示やプロモーションを進めていて、少しでも多くの方に応援していただけるよう引き続き注力していきます。

最後になりますが、当社はお客さま企業のデータドリブン経営を支援し、DXで“つながる社会の未来を切り拓く”ことを目指して、持続的かつ長期的な企業価値向上に取り組んでいます。私たちが描く未来と戦略についてぜひご理解いただき、短期的な視点ではなく、中長期的の視点をもってテクノスグループの成長を見守っていただけますと幸いです。当社の未来を信じ、引き続きご支援いただける皆さまのご期待に添えるよう、これからも全社一丸となって邁進してまいります。

財務・非財務ハイライト

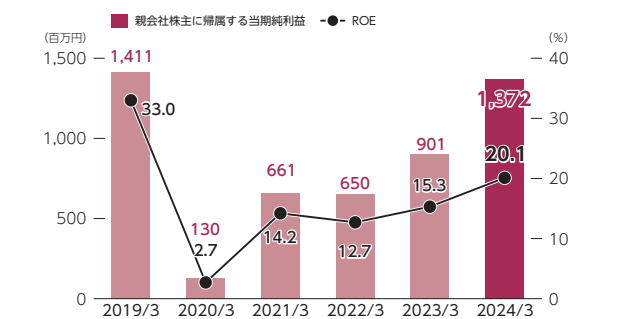
財務ハイライト

売上高／海外売上高比率



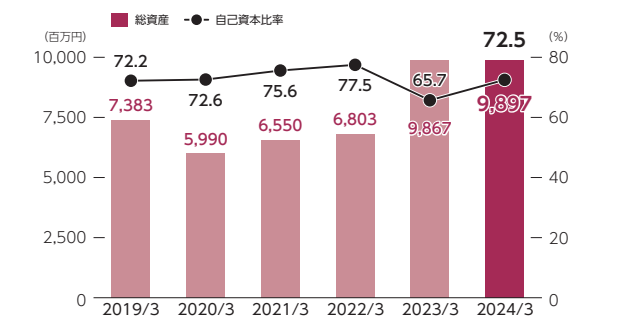
売上高は12,639百万円(前期比14.6%増)となりました。前期の11,025百万円から今期12,639百万円と1,614百万円増収の内訳は、ERPが852百万円、CRMが29百万円、CBPが145百万円でした。また、海外売上高比率は前期比1.7ポイント増の20.0%となりました。

親会社株主に帰属する当期純利益／ROE



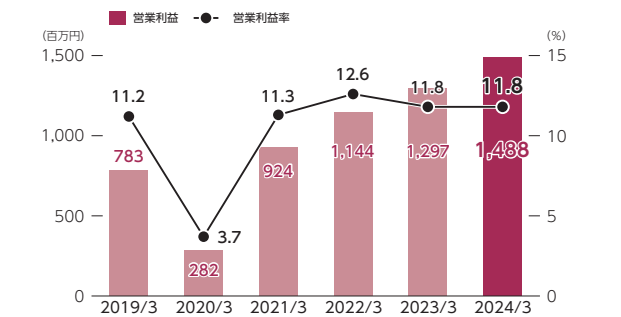
営業利益、経常利益の増加により、親会社株主に帰属する当期純利益は1,372百万円(前期比52.1%増)となりました。ROEは前期比4.8ポイントの上昇の20.1%と、中期経営計画目標のROE14%以上を超えています。

総資産／自己資本比率



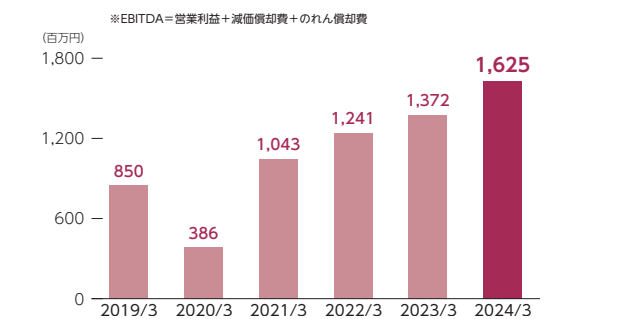
総資産は前期末と比べ30百万円増加し9,897百万円となりました。これは主に、現金及び預金1,102百万円の増加、売掛金及び契約資産109百万円の増加等によるものです。自己資本比率は前期末と比べ6.8ポイント増加の72.5%と、引き続き健全な財務体質を維持しています。

営業利益／営業利益率



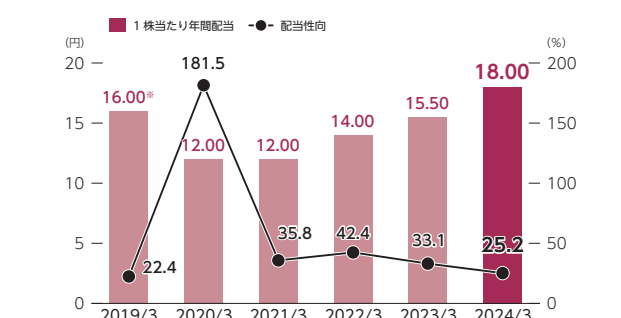
営業利益は1,488百万円(前期比14.7%増)となりました。原価率は67.7%と前期比2.6ポイントの減少、販管費比率は20.6%と同2.6ポイント増加した結果、営業利益率は11.8%と横ばいとなりました。

EBITDA



利払前・税引前・減価償却前利益(EBITDA)は、減価償却費が減少した一方、営業利益が増加した結果、1,625百万円(前期比18.4%増)となりました。

1株当たり年間配当／配当性向

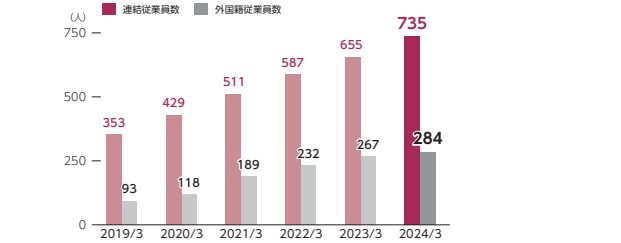


1株当たり年間配当は2.50円増配の18.00円(記念配当2.00円含む)、配当性向は25.2%となりました。当社は適正な配当性向を確立し、長期的に安定した株主還元を行います。

※ 2019年3月期は同25周年記念配当4円を含みます。

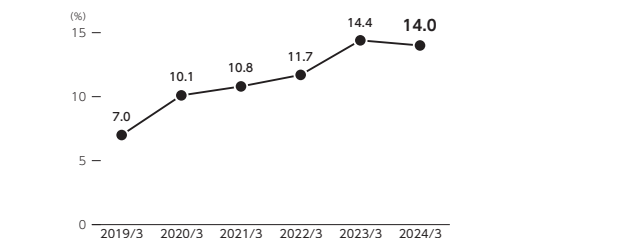
非財務ハイライト

連結従業員数／外国籍従業員数



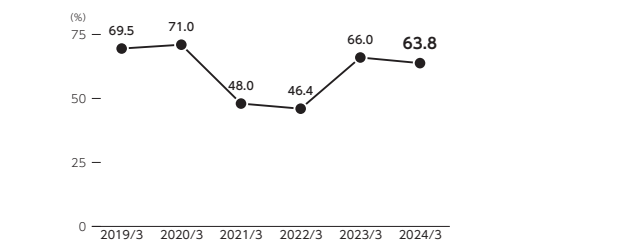
連結従業員数は、M&Aによる子会社化もあり前期より80人増加の735人、うち外国籍従業員数は、前期より17人増加の284人となりました。

女性管理職比率



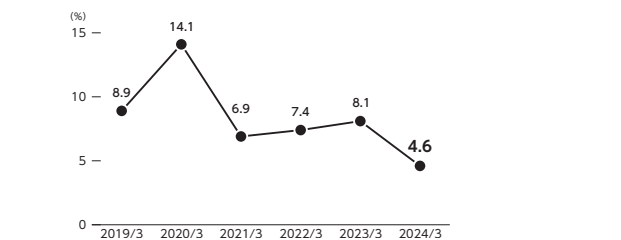
女性管理職比率は前期比0.4ポイント減少の14.0%となりました。女性活躍とキャリア継続の支援を続けています。

有給休暇取得率（単体）



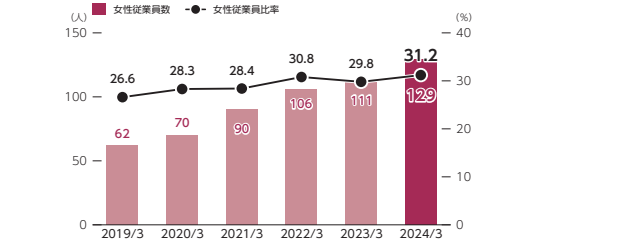
有給休暇取得率(単体)は前期比2.2ポイント減少の63.8%となりました。有給休暇の取得を促進し、従業員のモチベーションアップや、働きやすい職場環境づくりにつなげています。

離職率



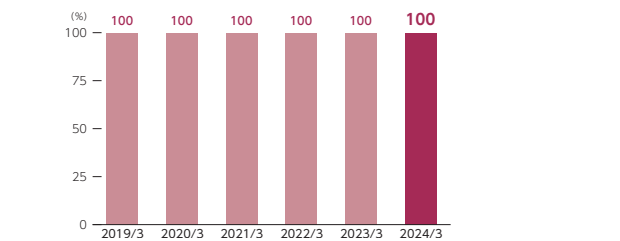
離職率は前期から3.5ポイント減少し、4.6%となりました。低水準を維持できるようエンゲージメントを高めていきます。

女性従業員数／女性従業員比率（単体）



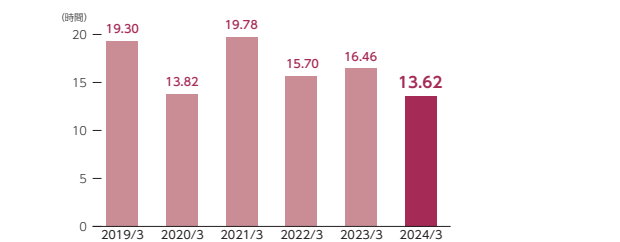
女性従業員数は前期より18人増加の129人、女性従業員比率は前期末と比べ1.4ポイント増加の31.2%となりました。

育児休暇後の復職率



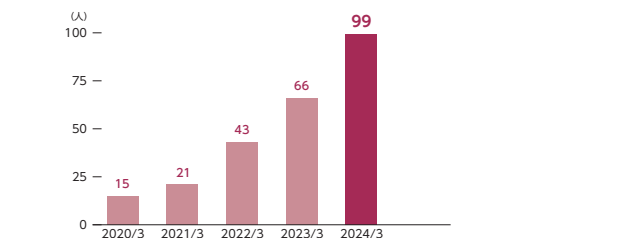
育児休暇後の復職率は6期連続100%と、従業員のキャリア継続を支援しています。

平均残業時間



平均残業時間は前期から2.84時間減少し13.62時間となりました。管理体制の強化や業務効率化を進めています。

資格新規取得者数



資格新規取得者数は前期から33名増加し99名となりました。DX人材育成を進めています。

システムコンサルティング&インテグレーション（主力の基幹ビジネス）

ERP (Enterprise Resource Planning)

基幹業務システム

経営リソースを一元管理して企業の経営判断に役立つ情報を提供

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ます。ERPシステムを通じて、企業内のヒト・モノ・カネ・情報を部門横断でつなぎ、デジタルで一元管理することで、生産・購買・販売・会計といったお客さまの基幹業務を効率化・高度化するほか、経営判断の精緻化にも寄与します。

当社は「SAP S/4HANA」「mcframe」を主要サービスとして販売しており、これまで培ってきた業務プロセスの改善ノウハウとベストプラクティスの適用を徹底することでお客さまに最適なERPソリューションをご提案しています。

主要サービス

● SAP S/4HANA

独SAP社のインメモリーデータベースSAP HANAを基盤とする統合型インテリジェントERPシステム。内部プロセスにRPAが組み込まれ、人的作業負荷が軽減される機能強化やAIによる気づき機能などインテリジェンス機能が大幅に強化されており、今後のさらなる進化が期待されます。

● mcframe 7

ビジネスエンジニアリング社が提供する純国産ERPソリューション。「ものづくりのためのIT」をコンセプトに製造業に特化し、業務に合わせる柔軟性と拡張性を持ちながら生産管理や工場IoTなど現場の仕組みを支援します。

市場トレンド

- ERP市場はSaaS型、パッケージ（IaaS）型ともに高成長の継続が見込まれており、市場全体では、2027年問題への対応のため高い需要が見込まれます。



足元の概況

- ERP関連の引き合いは継続的に多く、需要過多の状況が継続
- 大企業から中堅企業まで、幅広い顧客層からのニーズが多い
- SAP社が「SAP ECC」のサポートを2027年に終了する予定であることから、「SAP S/4HANA」への切り替え需要が発生する見込み

機会

- 企業経営の進化や新たな成長へ向けたDX需要の拡大
- 感染症対策や「ニューノーマル」対応としてのDX需要の拡大
- 製造業において、モノづくりの管理・生産業務効率化需要が堅調
- 「SAP ECC」からの切り替え需要発生

リスク

- SAP ERP関連の売上に占める割合：約55%
- 競合他社との価格競争激化
- 事業拡大に伴う人的リソース不足懸念

成長戦略

2025年3月期の重点施策

- 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

具体的な取り組み

- 引き続き旺盛な需要を取り込み、成長ドライバーとしてのさらなる拡大に邁進
- 導入（フロービジネス）と保守（ストックビジネス）の両輪による成長に注力
- CRM、CBPとの連携の深化により、テクノスジャパンならではの価値創造を加速
- コンサルタント/SEの増員・育成による受注案件の規模拡大
- 優良なパートナー企業の拡大による新規案件の創出と新しいテクノロジーのスキル獲得
- プロジェクト収益管理の高度化による採算性マネジメントの強化

CRM (Customer Relationship Management)

顧客管理システム

個々の「顧客情報」を適切に把握し、マーケティングから受注までを一元管理

営業・サービス部門の「ヒト・モノ・カネ・情報」を管理し、それぞれの顧客に最適な提案を行うことで顧客満足と顧客ロイヤリティを向上させ、売上の拡大と収益性の向上に貢献するCRMシステムの導入・保守を、質の高いコンサル力、技術力、サポート力で支援します。

「Salesforce」を主要ソリューションとして取り扱っており、CRM Analyticsを活用したパイプライン、顧客インサイト、履歴データ分析など最先端の顧客分析に加え、SAPなどERP連携による財務データを含めた経営分析など企業意思決定に最適な分析環境を構築・提供可能です。

主要サービス

● Salesforce

米Salesforce社が提供する完全クラウド型のCRMソリューションおよびプラットフォームです。コア機能としてSFA（Sales Force Automation：営業支援ツール）を中心としたSales Cloud、サポート管理を中心としたServiceCloud、マーケティング管理を中心としたMarketing Cloudを持ち、さらに周辺に見積機能やコマース機能、その他サードパーティがSalesforceプラットフォーム上で開発するさまざまなサービスが存在し、お客さまはそれらを自由に組み合わせて利用することが可能です。

市場トレンド

- CRM市場は高成長の継続が見込まれています。CRM市場の一分野であるエンタープライズマーケットでは引き続き高い需要が見込まれます。

足元の概況

- テレワークの推進により営業スタイルの変革を指向する企業が増え、CRM関連の引き合いが継続的に増加
- 大企業から中堅企業まで、幅広い顧客層からのニーズが多い



機会

- 営業・マーケティング活動の進化へ向けたDX需要の拡大
- 感染症対策や「ニューノーマル」対応としてのDX需要の拡大
- 企業が顧客と長期的な関係を築き、相互の価値を向上させる機運の高まり

リスク

- 特定のCRM製品への依存
- 事業拡大に伴う人的リソース不足懸念
- 競合他社との価格競争激化

成長戦略

2025年3月期の重点施策

- 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）

具体的な取り組み

- 引き続き旺盛な需要を取り込み、2つ目の収益の柱としてさらなる拡大に邁進
- 導入（フロービジネス）と保守（ストックビジネス）の両輪による成長に注力
- ERP、CBPとの連携の深化により、テクノスジャパンならではの価値創造を加速
- 日本と海外のグローバル連携によるビジネス協創の推進
- コンサルタント/SEの増員・育成による受注案件の規模拡大
- 優良なパートナー企業の拡大による新規案件の創出と新しいテクノロジーのスキル獲得
- プロジェクト収益管理の高度化による採算性マネジメントの強化

プラットフォーム（成長投資の新規ビジネス）

CBP (Connected Business Platform)

企業間協調プラットフォーム

取引データの標準化や共通利用により川上から川下まで全体のDXを促進

CBPは基幹システム（ERP/CRM）を企業間でつなぎ、サプライチェーン全体での効率化を実現するための当社独自の企業間協調プラットフォームです。標準化されたERP/CRMと使い勝手の良い便利な外部SaaSソリューション群、そしてCBPを介して提供される企業間標準連携サービスをシームレスにつなげていくことで、特に基幹業務における注文～決済業務などの非競争領域を、業務運営を犠牲にすることなく統合、標準化が可能です。

CBPを介することでビッグデータは分散・散逸せずに蓄積され、AI活用によるインサイト発見などに利用できます。

主要サービス

● CBP 注文決済サービス

基幹システムと連携し、受発注～請求/支払までの取引業務プロセスにおける情報を一元管理できるクラウドサービスです。EDI、WEB-EDI、業界VAN連携といったあらゆるデジタル取引に対応し、企業間における取引情報の共有や基幹システムの連携によってコミュニケーションミスや二重入力を根絶。サプライチェーン全体で取引事実を共有することで将来予測などのデータ活用を実現しています。

市場トレンド

- 2023年12月に改正電子帳簿保存法における2年間の猶予期間が終了し、改正電子帳簿保存法が本格施行
- 2023年10月、インボイス制度開始
- 中小企業、受発注業務のDXに対する政府取り組みが活発化
- 2024年1月のISDN（INSネット デジタル通信モード）のサービス提供終了に伴い、INSネットをインフラとするEDI（電子データ交換）システムを利用している企業がインターネットEDI、IP網へ移行（EDI「2024年問題」）

足元の概況

- 2022年4月にCBP注文決済サービスが「中小企業共通EDI認証制度」の認証を取得
- 2023年6月にCBP注文決済サービスが経済産業省が推進する「IT導入補助金2023」に認定

機会

- BtoB分野のDXとして、大企業から中堅中小企業までの大きな潜在市場
- 国内行政（DX推進）との方向性の一致により、市場が早期に拡大する可能性
- 感染症対策や「ニューノーマル」対応としてのDX需要の拡大
- ERPソリューション、CRMソリューションで蓄積したノウハウの活用

リスク

- 立ち上げフェーズとして投資先行期にあるため、収益貢献や事業規模が小さい
- 大手企業の新規参入
- 競合他社のキャッチアップ

成長戦略

2025年3月期の重点施策

- 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

具体的な取り組み

- マーケティング活動の高度化、コンサルティング提案の強化、サービス機能の拡充による案件数の増大、顧客価値の獲得、サービススキルの強化、製販一貫した仕組みの構築
- ERP・CRMと組み合わせた、トータルソリューションとしての提案の強化
- 外部IT企業との協創・アライアンス強化

ステークホルダーエンゲージメント

テクノスジャパンはすべてのステークホルダーと良好な信頼関係を深めるため、積極的な情報開示と相互コミュニケーションを図り、サステナビリティ経営を推進しています。

ステークホルダー	方針	エンゲージメントチャネル	具体的事例/直近の成果等
お客さま	最適な製品・サービスを提供し、長期的な信頼関係を築くことに努めています。お客様のニーズを常に把握し、フィードバックを収集して製品開発やサービス提供に活かすことで、継続的な満足度向上を目指します。	■ 自社サービスの利用 ■ お客さまへのシステム導入 ■ お客さまシステムの保守運用	■ ERP・CRMの大型案件の増加 ■ 新規顧客数が増加 ■ 顧客からのお客さまの紹介が増加
株主／投資家	適切な企業情報の発信を行い、株主／投資家の意見を参考にして企業の成長戦略の共有を行い、投資家の信頼を深めます。	■ アナリスト・機関投資家向け決算説明会、個別ミーティング ■ Webサイトに株主招集ご通知、株主総会説明資料、株主通信等IR資料を掲載	■ 定時株主総会でインターネットによる議決権行使を実施 ■ 機関投資家などからのレポート発行が増加
従業員	事業活動・育成を通じた成長機会を提供します。年齢・性別・国籍等にかかわらず多様な人財が生き生きと働いて能力を発揮できる環境づくりを目指します。	■ パフォーマンスマネジメント（OKR、1on1、360度フィードバック） ■ 定期的な研修	■ 国内外の教育機関とのパートナーシップ ■ 人権教育の実施 ■ 資格保有者数の増加
IT製品ベンダー	強固なパートナーシップを築き、効率的かつ透明な取引を推進します。連携を通じた製品の品質向上と技術革新によって企業、人、データをつなぐことで、社会の発展に貢献します。	■ 定期的な協議、お取引先説明会、情報交換会、パートナー会社訪問	■ SAPジャパン(株)よりパートナーアワードを13回受賞 ■ ビジネスエンジニアリング(株)よりパートナーアワードを8回受賞 ■ Salesforce関西地区パートナー賞を3回受賞
学術関係者	共同研究と産学連携を推進し、新たな知見と技術を企業活動に取り入れています。この連携によって、イノベーションを実現し、業界全体の発展に貢献します。	■ 共同研究の場としてサテライトオフィス等を開設	■ 九州工業大学と「商流・物流の運用知識体系化とその応用に関する研究」をテーマに産学共同研究を開始（2021年4月）
政府／自治体／地域コミュニティ	政府、自治体、地域コミュニティと協力したデジタル人材育成による社会貢献活動を通じて、地域社会の発展を目指します。	■ 沖縄（ニアショア開発拠点）、インド（オフショア開発拠点） ■ 感染症リスクや脱炭素への取り組みにおける各国の方針、目標等に則った活動	■ インドのオフショア開発拠点（Lirik Infotech）はコロナ禍においても人員増

コーポレートサステナビリティの推進

当社は、「ERP×CRM×CBP」を軸に社会のDXを推進すること
で持続的な企業価値向上を実現するとともに、持続可能な社会に
向けて貢献してまいります。そのため、「多様なプロフェッショナル

の活躍」「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」を実現していきます。

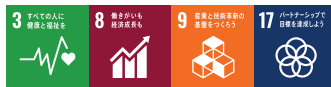
SDGsの観点から見たコーポレートサステナビリティの推進

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



人財戦略

人財こそが当社グループの価値創造の源泉です。そのため、人財育成体系の整備、人事評価体系の運営整備およびその他の人事制度・施策を推進しています。また、日本、北米、インドのグループ拠点間で積極的な人財交流を図ることにより、技術力と人間力を兼ね備えた人財育成を一層強化してまいります。

ミッション・ビジョン・バリュー（MVV）の浸透

当社グループの人的資本経営の根本は、創業の精神を発展成長させたバリュー「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」です。このバリューをはじめとするMVV

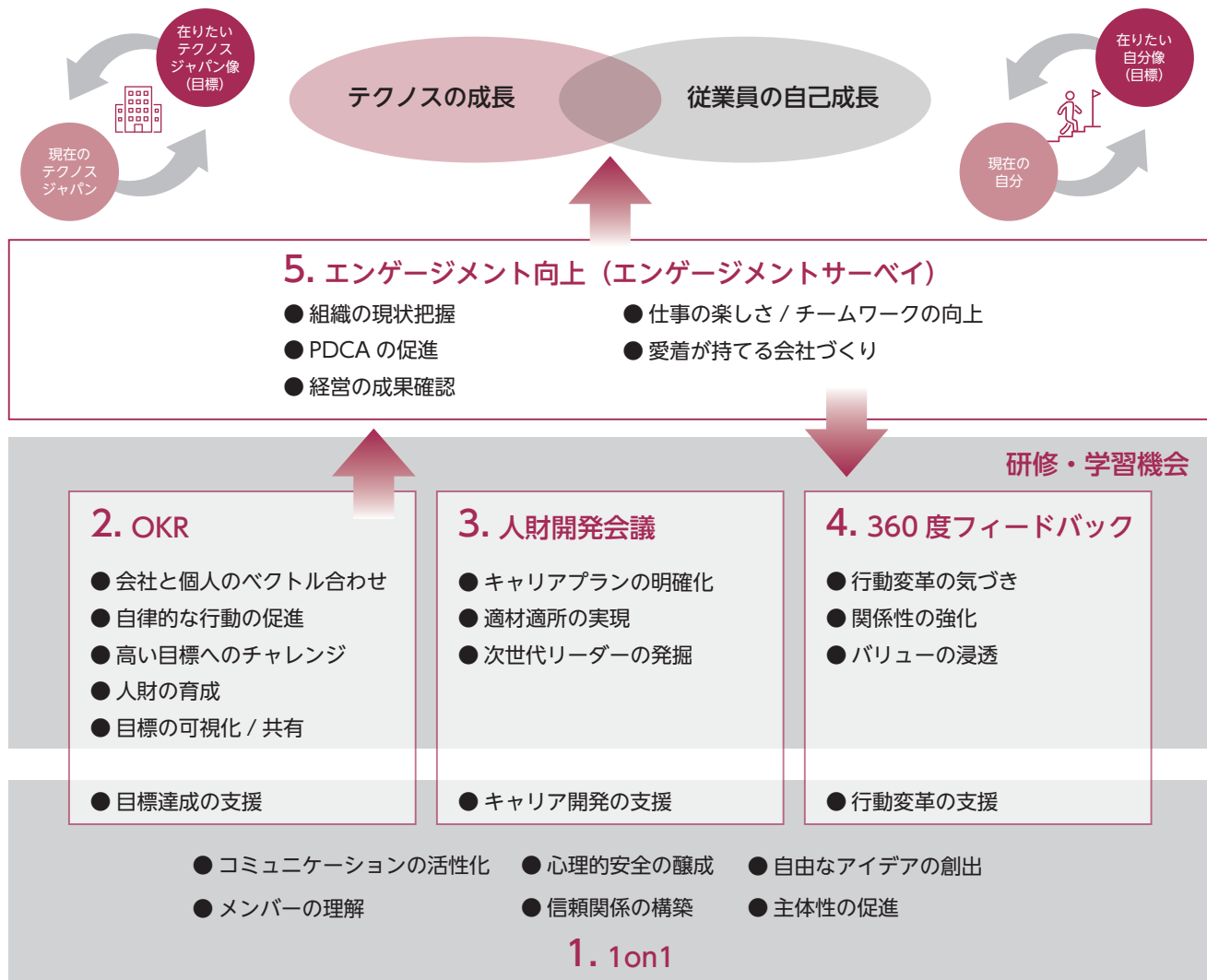
について社内で話し合う機会を設けるなどの社内浸透施策を進めてきました。

パフォーマンスマネジメントの変革

「自律的に挑戦するカルチャー醸成」を実現すべく、2022年3月期よりパフォーマンスマネジメントの改革に取り組んでいます。OKR、1on1ミーティング、360度フィードバックなどの施策を同

時並行で取り入れ、組織運営と人財育成の両立、エンゲージメント向上による業績拡大を目指しています。2023年3月期にこれらの枠組みを整え、次期以降は浸透活動により定着を図ります。

テクノスジャパンのパフォーマンスマネジメント



人財採用の考え方

技術・サービスの進化が激しいIT業界においては、これまでよりも人的リソース不足が大きな課題となっています。当社は、新卒採用に重点を置いた採用活動を行うとともに、即戦力となる経験者のキャリア採用にも注力しています。2024年3月末の従業員数は735名（前期比12%増）でした。うち、技術者は634名（同11%増）と、前期比54名増加しました。今後も積極的な新卒・キャリアの人財採用を継続してまいります。

プロフェッショナル人財の育成

従前より当社グループは「マルチタレントの育成」をスローガンとして人財育成を行ってきました。「技術力／業務知識／語学力」等の基礎のほか、「人間力」「論理的思考力」を重視し、社内外での経験を通じて「マネジメント力」「コミュニケーション力」も磨くことで、マルチタレント人財への成長を促進します。また、そのための資格取得サポートや研修制度を拡充しています。

その結果、2024年3月期はSAP、mcframe、Salesforce、Netsuiteなど手掛けている製品の商用資格を延べ100名が新たに資格取得しました。

また、コロナ禍の中においても、プロジェクト推進の品質向上や標準化のための当社独自メソッドであるTEIM（Technos ERP Implementation Method）の浸透活動を行い、2024年3月期までに4回の研修に43名が参加し、特に若手人財のプロジェクトに関する知識向上が進みました。コロナ禍で停滞していたオンサイト

非財務情報	2023年 3月期末(連結)	2024年 3月期末(連結)	前期比
国内 従業員数 うち 技術者数	410人 347人	487人 399人	+77人(+19%) +52人(+15%)
海外 従業員数 うち 技術者数	245人 233人	248人 235人	+3人(+1%) +2人(+1%)
合計 従業員数 うち 技術者数	655人 580人	735人 634人	+80人(+12%) +54人(+11%)

の研修も徐々に再開し、プロフェッショナル人財の育成と従業員間コミュニケーション活性化に寄与しています。

資格取得サポート&研修制度	コア事業であるERPソリューションにおいてはSAP、Oracle、mcframe等の資格取得率が高く、SAP社認定ERPコンサルタントの在籍数は150名以上となっているほか、語学堪能なコンサルタントは全従業員の20%を占めています。専門資格の取得費用は全額補助するほか、技術・サービスの進化が激しいIT業界での価値創造力を磨き続けるため、社内外でのキャリアアップ研修や自己啓発プログラムを拡充しています。
--------------------------	--

一人ひとりに寄り添ったキャリア形成支援	経営計画の実現に必要な人財像をもとにキャリアマップを設定するほか、個々の人財自らが5年先、10年先までのキャリアビジョンを描けるよう、若手人財を対象としたキャリア研修や定期面談を実施しています。一人ひとりが経験を積み重ねることで、少数精鋭のマルチタレント集団としての持続的成長を実現していきます。
----------------------------	--

DEIB（ダイバーシティ、エクイティ、インクルージョン、ビロングング）

当社グループは、人財、働き方、雇用における多様性の確保の重要性を認識し、ジェンダー、国籍、採用ルートに制限を設けることなく必要な人財を積極的に採用しています。2024年3月現在、女性従業員比率は31%、管理職比率は14%であるほか、外国籍従業員比率は当社で8%、グループ全体では39%となっています。

現在、女性従業員については、相対的に若い人財が多いため、中核人事への登用は今後進むものと考えています。

外国人の登用は、海外子会社を中心に進んでいます。今後も女性・外国籍従業員比率の向上など人財におけるさらなる多様性を確保するため、引き続き人財育成や環境整備に努めていきます。

		2020年3月	2021年3月	2022年3月	2023年3月	2024年3月
女性従業員の参画に関する指標* ※単体ベース	新規採用における女性比率(%)	42.9	46.7	46.3	31.1	33.3
	全従業員における女性比率(%)	28.3	28.4	30.8	29.8	31.2
	管理職における女性比率(%)	10.1	10.8	11.7	14.4	14.0
	取締役会における女性比率(%)	9.1	10.0	10.0	10.0	12.5
育児関連制度利用者数・復職率等* ※単体ベース	育児休職制度(人)	7	5	6	6	4
	育児休職後復職率(%)	100	100	100	100	100
	育児短時間勤務(人)	13	19	15	18	19
外国籍従業員数	外国籍従業員(単体)(人)	15	22	21	23	34
	外国籍従業員(連結)(人)	118	189	232	267	284
	外国籍従業員比率(連結)(%)	27.5	37.0	39.5	40.8	38.6
障害者比率(%)		1.6	1.2	2.4	2.4	2.4

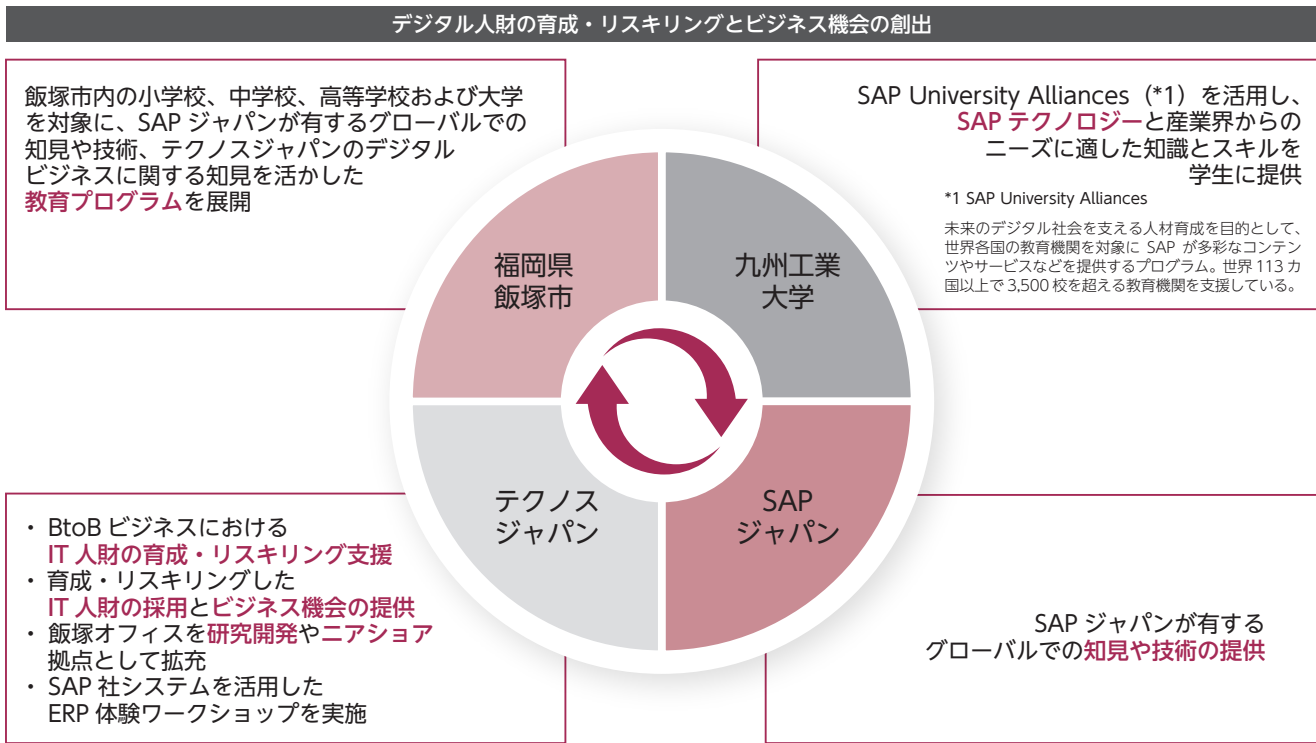
働き方変革と健康経営

当社は全ての従業員が安心して働ける職場づくりに向けて、働き方変革を通じた健康経営と多様な働き方を推進しています。多様な働き方推進のための取り組み

「子育てサポート企業」に認定	厚生労働省より「次世代育成支援対策推進法」に基づく「子育てサポート企業」に認定され、2014年、次世代認定マーク「くるみん」を取得。
スーパーフレックス制度の導入	働き方変革を推進する制度として2013年度に導入した裁量労働制を継承発展する形で、2021年度よりマンスリータイムマネジメント制度(スーパーフレックス制度を軸にした制度)を導入。従業員が主体的に業務に取り組み、適切な時間配分を行うことで、プロフェッショナルな働き方で生産性向上、ワークライフバランスの両立実現を支援。
在宅勤務インフラの整備	BCP対策および多様な働き方の可用性を高めることを目的に、2012年度よりクラウド・リモート環境を活用したインフラ整備を進め、在宅勤務が可能な仕組みを構築。感染症対策や災害時・緊急時はもちろん、育休・産休中の従業員に対する情報交流の手段としても活用。
業務の効率化	社内IT基盤システムを刷新しテクノスジャパンのトータルソリューション(ERP×CRM×CBP)を自社でも推進するほか、従業員の自律的取り組みによってムリ・ムダ・ムラをなくすワークスタイル変革に注力。
健康経営の推進	従業員がカラダとこころの健康を保ちながら能力を発揮し、活き活きと過ごすことを目的に、健康増進キャンペーン推進による生活習慣病(メタボ)抑制、メンタルヘルスマネジメント意識の向上、長時間勤務者に対する産業医面談、社内メンタルヘルス相談窓口の設置、セルフケア意識向上とラインケアの取り組みを推進。

産官学連携によるデジタル人財の育成

2022年12月、当社は福岡県飯塚市、九州工業大学、SAPジャパンと四者でデジタル人財育成に関する連携協定を締結しました。この連携は、あらゆる世代でデジタル人財を育成し、産業界で活躍できる人財を輩出することを目的としています。地域や大学の輪を利用しながら、小中高から大学までの若い人財の育成だけではなく、30代、40代、そしてシニア層までのリスキリングにも取り組んでまいります。また、社会的な大きな課題であるIT人財の不足に対し、「デジタル技術を身に付けた人財」のビジネスマッチングの実現も目指します。



地域社会との協創

沖縄テクノス

沖縄テクノスは、当社グループのソフトウェア開発、ニアショアの拠点としての役割を担うとともに、情報システムソリューションサービスの提供も行っています。テクノスグループの各拠点との有機的な連携により、ソフトウェア開発における高品質・低コストの実現に努めています。さらに、現地の経済社会の一員としてコミュニティに溶け込み、地域経済の活性化や雇用の創出に貢献しています。



会社概要

商 号	沖縄テクノス株式会社
創 立	2007年
資 本 金	1億円
事業内容	SAP/mcframe の設計・開発の委託
特 徴	当社グループのソフトウェア開発、ニアショアの拠点としての役割を担うとともに、SAP/mcframeのソリューションサービスを提供

Lirikグループ（米国／カナダ／インド）

2018年6月に連結子会社化したLirik, Inc.は、米国・サンノゼを拠点に北米におけるERP・CRM の導入支援を手掛けています。Lirik, Inc.はカナダとインドにグループ会社を有しています。カナダ・バンクーバーが拠点のLirik Software Services Canada Ltd. は、北米における導入支援ビジネスや北米ビジネスの中長期的な拡大に向けた営業活動を行っています。一方、インド・デリーが拠点のLirik Infotech Private Limited は、サービスデリバリーセンターとしての役割を担っています。足元の現地ビジネスは拡大中であり、特にインドでは人員を大幅に拡充することで、地域経済の活性化や雇用の創出に貢献しています。

会社概要

商 号	Lirik, Inc.
創 立	2015年
資 本 金	USD370,390.97
事業内容	Salesforce/NetSuite の設計・開発等
特 徴	北米におけるSalesforce/NetSuiteのソリューションサービス

【カナダ】

商 号	Lirik Software Services Canada Ltd.
営業開始	2019年
資 本 金	CAD5,000
事業内容	NetSuite の設計・開発等
特 徴	カナダにおけるSalesforce/NetSuiteのソリューションサービス

【インド】

商 号	Lirik Infotech Private Limited
資 本 金	INR500,000
事業内容	Salesforce/NetSuite の設計・開発等
特 徴	北米、日本のオフショア拠点(インド・デリー)として機能

地球環境の保全

当社グループは、国内外における気候変動リスクの増大や脱炭素への取り組みを経営の重要課題の一つとして認識しています。環境関連法令等を順守し、自社の環境負荷低減に地道に取り組んでいます。さらに、DXに関わる事業を通じてお客さま業務の効率化と生産性向上に寄与することで、お客さま企業のESG経営に貢献していきます。

自社の環境負荷低減への取り組み

当社グループは事業活動において、環境負荷低減に取り組んでいます。

■ 温室効果ガスの削減

残業抑制などにより電力使用量を削減することや、テレワークやWeb会議などを活用して unnecessary 移動を抑制することで、温室効果ガス削減に向けた取り組みを検討していきます。

■ ペーパーレス化の推進

紙資料印刷の要・不要を識別するとともに、縮小印刷や両面印刷などによる印刷枚数の削減を行うことで、ペーパーレス化を図ります。

■ グリーン購入の推進

製品やサービスを購入する前に必要性を熟考するとともに、環境負荷ができるだけ小さいものを優先購入することでグリーン購入を推進します。

デジタルを活用して、

- ✓ 廃棄ロス削減
- ✓ 環境負荷低減
- ✓ 気候変動緩和

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



DCM / SCM データ共創基盤に

大企業だけではなく、

中小企業ともデジタル取引推進

データ連携スパゲティ回避／解消

取引の一連業務をデジタル化
取引先との共通データ管理、脱照合業務

事業を通じた環境負荷低減への取り組み

当社グループのお客さまの約54%は製造業であり、また、売上高1,500億円以上の大企業が68%を占めることから、「DX=ERP×CRM×CBP」を通じた当社とお客さまの協創による効率化と生産性向上は、大きな環境負荷低減効果をもたらすものと認識しています。

CBPを通じた環境負荷軽減

グローバルの潮流として、企業はESG経営を推進していく必要があります。ESG経営を推進していくうえで、企業内で解決できる課題と、企業を跨って解決していかなければならない課題があります。CBPの注文決済サービスは、企業間の取引をつなぐだけでなく、そのビジネスコミュニケーションデータを共通データ管理することで、企業を跨った社会全体の課題に対処していくことを目指します。取引先との需給管理が高度化し、大企業だけでなく中小企業を含めたDCM（需要管理）とSCM（供給管理）が可視化されれば、社会全体での廃棄ロスの削減につながり、輸送中在庫の物流データと連携すれば、環境負荷の軽減、トレーサビリティ向上にもつながります。昨今、グリーンイノベーションも社会の重要なテーマとなっており、将来的には、気候変動緩和にも貢献する協創基盤も目指しております。

estoma社との業務提携

企業は社会的責任を果たすため、環境配慮をはじめとする持続可能な社会実現に向けた取り組みを行っています。この取り組みの実効性を高めるために、2023年4月からサステナビリティ情報の開示が有価証券報告書で義務化されました。ただし、情報の収集は人的手段で行われていることが多いのが現状です。テクノスジャパンはestoma社と業務提携しESG情報統合管理クラウド「estoma」を活用したコンサルティング・サービスを提供しております。これにより、企業のサステナビリティ情報開示に伴う効率的なデータ収集および可視化を可能とし、これを通じてサステナブル経営の高度化と持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

コーポレート・ガバナンス

コーポレート・ガバナンスに関する基本方針

当社では、昨今の経営環境の急速な変化やコンプライアンスの重要性が増大する中、経営理念とグループビジョンを常に意識し、企業価値を最大化するためにコーポレート・ガバナンスの主題を「経営の効率化」および「監督機能の強化」とし、コーポレート・ガバナンスの強化を経営上の最重要課題の一つと捉えて取り組んでいます。また、今後も環境の変化に対応しつつ企業価値の最大化に資するため、コーポレート・ガバナンスの充実と社内体制の整備を進めていきます。

コーポレート・ガバナンス体制の概要

当社は、取締役会規程を定め、定例取締役会については毎月1回開催しており、必要に応じて臨時取締役会も開催しています。取締役会では、経営の方向性や戦略の議論に重点を置くため、重要な業務執行の一部は業務執行取締役への委任を進め、取締役会の監督機能を強化しています。

また、当社では執行役員制度（雇用型および委任型）を導入しています。業務執行を行う執行役員は、グループ全体の経営と成長および企業価値向上を推進する経営執行役員（委任型）と、当社単体における管掌領域の成長を推進する執行役員（雇用型）に区分し、それぞれの役割を明確にしています。

また当社は、意思決定の迅速化・効率化、取締役の業務執行に対する監督機能強化等を目的に、監査等委員会設置会社を採用しており、取締役会、監査等委員会および会計監査人を設置しています。

→コーポレート・ガバナンス体制図は、「コーポレート・ガバナンスに関する報告書」をご参照ください。

取締役会および監査等委員会

取締役会は監査等委員ではない取締役5名および監査等委員である取締役3名の計8名で構成され、うち4名が社外取締役（監査等委員でない社外取締役2名、監査等委員である社外取締役2名）となっており、その結果、社外取締役比率（全取締役にしめる独立社外取締役の比率）は50%となっています。

取締役会は原則として毎月1回開催し、必要に応じ臨時取締役会も開催しています。取締役会では経営の方向性や戦略の議論に重点を置くため、重要な業務執行の一部は業務執行取締役への委任を進め、取締役会の監督機能を強化しています。

監査等委員会は3名（うち社外取締役2名）で構成され、原則として毎月1回開催することとし、取締役会の業務執行の監査、監督を行っています。さらに、会計監査人および内部監査室との連携を密にし、より効果的な監査・監督を行うように努めています。

執行役員

当社は執行役員制度を導入しています。取締役会を経営の基本的な方針と戦略の決定および業務執行の監督機関と位置づけ、執行役員は、取締役会が決定した基本方針に従って業務執行にあたっています。執行役員は18名で構成され、任期は1年です。

また、さらなるコーポレート・ガバナンス強化の観点から、テクノスグループ全体の経営・業務執行に係る機能と監視・監督機能をより明確に分離するとともに、業務執行の迅速化と効率化を図ることを目的に、従来の雇用型の執行役員制度に加え、2023年4月1日より、新たに委任型執行役員制度を導入しました。委任型の執行役員は「経営執行役員」と称し、テクノスグループ全体の経営と成長および企業価値向上を推進する役割を担います。「経営執行役員」は取締役を兼務できるものとし、取締役である「経営執行役員」は管掌領域を持たず、グループ全体の経営を俯瞰する役割とし、取締役でない「経営執行役員」はテクノスグループ全体の管掌領域を持ち、管掌領域の成長を推進する役割を担っています。

経営会議

当社の常勤取締役および経営執行役員等で構成される業務執行の意思決定機関として、経営会議を月1回開催しています。会議では、取締役会から委任された業務執行に係る重要な事項の意思決定を行うとともに、業績・財務状況・組織運営・主要プロジェクトの状況等の報告および重要な課題の検討とその対応等を行っています。

独立社外取締役の活動状況

当社は、独立社外取締役の選任にあたり、独立性に関する基準または方針を設定していませんが、選任にあたっては、東京証券取引所の定める独立性基準を参考に選任しています。加えて、業務執行者の影響を受けず高い識見に基づいた客観的な意見を期待でき、監督・監査機能の強化に適する人財を招聘することを基本としています。当社の社外取締役と当社との関係において、人的関係、資本的關係、または取引関係その他の利害関係はありません。

選任理由

三好 林太郎 氏 グローバルエレクトロニクス企業において経営企画に係る要職やCFOを歴任するなど、豊富な経験と見識に基づき、当社の経営を監督・監査していただくことが、当社のコーポレート・ガバナンスの一層の強化につながるものと判断しております。また、同氏のこのような知見が一層の適正監査に有効に機能するものと期待して選任しました。

岡 浩治 氏 長年にわたり社会基盤を中心としたシステムソリューションに多くの知見を蓄えており、また、経営者の視点より様々な改革に取り組んでおります。これらの豊富な経験と見識を踏まえ、社外取締役としての職務を適切に遂行していただけるものと判断し選任しました。

内部監査室

内部監査は、組織上は代表取締役直轄の独立部署である内部監査室が、職務上は監査等委員会および代表取締役の監督、指示のもとで実施し、人員は1名です。内部監査室は当社各部門および子会社の業務遂行状況を監査し、内部監査の結果は、監査等委員会および代表取締役に直接、定期的に報告しています。当社では、内部監査活動を通じた業務改善、フォローアップを徹底することで、内部統制の充実を図っています。

指名・報酬委員会

取締役等の指名および報酬等に関する手続きの公正性・透明性・

客観性を強化し、コーポレート・ガバナンスの一層の充実を図るため、取締役会の諮問機関として、委員の過半数を独立社外取締役で構成する指名・報酬委員会を設置しています。委員会では、主に取締役等の選任および解任に関する事項、取締役の報酬等に関する事項、その他委員会が取締役の指名・報酬に関して認めた事項について審議し、その結果を取締役会へ答申することとしています。

役員の報酬

当社は、2021年1月に指名・報酬委員会を設置し、2022年3月期より新たな役員報酬制度を運用しています。2024年3月期の役員区分ごとの報酬等は以下の通りです。

役員区分	報酬等の総額 (千円)	報酬等の種類別の総額(千円)			対象となる 役員の員数(名)
		基本報酬	業績連動報酬	パフォーマンス・ シェア・ユニット	
取締役(監査等委員であるものを除く。) (うち社外取締役)	102,073 (7,200)	94,707 (7,200)	—	7,366 (—)	7 (2)
監査等委員である取締役 (うち社外取締役)	22,500 (10,500)	22,500 (10,500)	—	—	3 (2)

(注) 1.上記の取締役(監査等委員であるものを除く。)の支給人員には、2023年6月23日開催の第29回定時株主総会の終結の時をもって退任した取締役2名を含んでおります。
2.パフォーマンス・シェア・ユニットは、当期において費用計上すべき額を記載しております。
3.上記のうち、業績連動報酬およびパフォーマンス・シェア・ユニットは業績連動報酬等に該当します。
4.上記のうち、パフォーマンス・シェア・ユニットは非金銭報酬等に該当します。

内部統制

当社グループは、国内外での事業拡大や海外子会社とのシナジー拡大を背景に、経営管理の強化、コンプライアンス体制の整備といった内部統制の充実に取り組んでいます。ここでは、「コンプライアンス体制」「リスクマネジメント体制」の運用状況の概要を抜粋してご紹介します。

→内部統制に関する詳細な情報は、「コーポレート・ガバナンスに関する報告書」をご参照ください。

コンプライアンス体制

- 業務遂行にあたり遵守すべき基本的事項を「企業行動規範(グループ共通規程)」として定め、周知徹底しています。
- 「内部通報規程(グループ共通規程)」に基づく内部通報制度を設け、法令遵守上疑義のある行為等を発見した場合に直接通報する手段を確保し、不正行為等の早期発見と是正を図っています。また、報告を行った通報者に対し、当該報告をしたことを理由として不利な取り扱いを行うことを禁止し、その旨を周知徹底しています。
- 代表取締役直轄の独立部署である「内部監査室」が、監査等委員会および代表取締役社長執行役員の指示に基づき、定期的に各部門や子会社の業務執行・コンプライアンスの状況等の確認、内部統制システムの適正性、効率性の検証を行っています。

- また、その結果は監査等委員会および代表取締役社長執行役員に報告され、内部統制システムの継続的な見直しに活用されています。
- 当社および当社子会社は、「リスク・コンプライアンス委員会」によってコンプライアンス体制の構築・強化を図っています。また、従業員の階層に応じ必要なコンプライアンスについて、社内研修での教育や会議体での説明を実施し、法令および定款を遵守するための取り組みを継続的にを行っています。

リスクマネジメント体制

- リスク管理規程(グループ共通規程)を制定し、「リスク・コンプライアンス委員会」とともに当社および当社子会社のリスクを一元的に把握、管理することで、リスク顕在化を未然に防止するほか、リスク顕在化時の対応体制を構築・強化しています。また、子会社から報告されたリスクのレビューを実施し、全社的な情報共有に努め、当該リスクについて適正に管理、対応しています。
- 子会社においては独立性を尊重しつつ、定例(3か月に1回以上)または随時の取締役会を開催し、重要事項を審議・決定しています。

→ 当社グループの財政状態、経営成績やキャッシュ・フローの状況に重要な影響を与える可能性がある主要なリスクについては、Webサイト「事業等のリスク」をご参照ください。

事業等のリスク

当社の事業その他に関するリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項は、以下の通りです。また、必ずしもそのようなリスク要因に該当しない事項についても、投資者の投資判断上、重要であると考えられる事項については、投資者に対する積極的な情報開示の観点から以下に開示しています。なお、当社グループは、これらのリスク発生の可能性を認識したうえで、発生の回避および発生した場合の対応に努めてまいります。

1. 事業環境の変化について

当社グループが属する情報サービス産業は、顧客企業の情報システム開発投資動向や競合他社との価格競争激化の影響を受けております。当社グループはテンプレート活用によるコストの削減や、サービス内容の高付加価値化で対処する方針ですが、今後、企業の情報システム開発投資動向や競合他社との価格競争激化等による事業環境の変化が生じた場合には、当社グループの財政状態および経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

2. 特定ERP製品への依存について

当社は、1996年9月にSAPジャパン株式会社とパートナー契約(「R/3ソフトウェア導入に関する協業契約」)を締結して以来、同社のパートナー企業としてSAP ERP導入支援に注力しておりますが、その結果として、当社におけるSAP ERP関連の売上に占める割合は2024年3月期 53%になっております。従って、同社並びに同社製品の市場における訴求力が大きく低下した場合等には、当社グループの財政状態および経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

3. 開発工数の増加について

情報システムの開発過程において、開発工数が当初の予定より大幅に増加するリスクがあります。当社グループは、徹底した工数計画、工数管理および品質管理を行っておりますが、開発中に顧客の要求する仕様が大幅に変更されたり、予期し得ない不具合が発生したりした場合等には、開発工数が大幅に増加し、採算が悪化する等、当社グループの財政状態および経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

4. 不具合発生等について

当社グループがソフトウェア開発を受託した場合、通常、顧客に対して開発したソフトウェアについて瑕疵担保責任を負います。当社グループは品質管理を徹底しておりますが、予期せぬ不具合等が発生した場合には、無償修補を行う必要があり、当社グループの財政状態および経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

5. 情報管理について

当社グループの事業では、顧客が保有する個人情報や顧客の秘密情報を知り得る場合があり、知り得た情報が漏洩するリスクがあります。当社グループは、ISO27001/ISMSの認証を受けるとともに、情報セキュリティ委員会の設置・運営により情報管理の徹底を図っておりますが、通信障害や人為的ミス等により知り得た情報が漏洩した場合には、顧客からの損害賠償請求や信用の失墜等により、当社グループの財政状態および経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

6. 人材の確保・育成について

当社グループの事業運営にあたっては、人材の確保・育成が重要な課題であると認識しております。当社グループでは、採用活動に注力し、人材の確保に努めるとともに、入社後は各階層において教育を充実させ、当社グループの全ての人材を、複数の技術や多言語等に対応できグローバルに活躍できる人材へとマルチタレント化させることを目指しております。しかしながら、人材を適時確保できない場合や人材が大量に社外へ流出してしまった場合、あるいは人材の育成が当社グループの計画どおりに進捗しない場合には、当社グループの財政状態および経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

7. パートナー企業(外注先)について

当社グループは業務を遂行する際、開発の効率的な遂行や固定費の削減等のメリットを享受するためにパートナー企業(外注先)の支援を受けております。今後も安定的に事業を拡大するためにパートナー企業(外注先)との関係を強化・維持する方針であり、約150社のパートナー企業(外注先)と安定的な取引を行っておりますが、万が一適切な時期に適切なパートナー企業(外注先)からの支援を受けられない場合等には、当社グループの財政状態および経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

8. 技術革新への対応について

当社グループの属する情報サービス業界における技術革新は凄まじく、市場および顧客ニーズも急激に変化するとともに多様化しております。このような変化を的確に把握し、それらに対応したサービスや技術を提供できない場合等には、競争力が低下するなど当社グループの財政状態および経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

9. 海外事業に関するリスク

- 当社グループは北米、ヨーロッパ、インド、ベトナムなどの国・地域において事業展開を行っております。これら地域での事業活動には、次のようなリスクがあり、これらの事象が発生した場合には、当社グループの経営成績および財務状況等に影響を及ぼす可能性があります。
- ① 予期し得ない法律・規制・不利な影響を及ぼす租税制度の変更
 - ② 社会的共通資本(インフラ)が未整備なことによる当社グループの活動への悪影響
 - ③ 不利な政治的要因の発生
 - ④ テロ、戦争、伝染病などによる社会的混乱
 - ⑤ 予期し得ない労働環境の急激な変化

役員一覧 (2024年6月25日現在)



吉岡 隆

代表取締役
社長執行役員

所有株式数 71,300株

1999 当社入社
2013 当社東日本ソリューションセンター長 SCMグループ長
2014 当社執行役員 東日本ソリューションセンター長
2016 当社執行役員 西日本ソリューションセンター長当社執行役員
常務
当社ソリューションセンター長
2017 当社執行役員社長 当社代表取締役執行役員社長
2018 沖縄テクノス株式会社取締役
2019 当社代表取締役社長(現任)
2023 プレインセラーズ・ドットコム株式会社代表取締役社長(現任)
当社代表取締役社長執行役員、CEO 兼 COO(現任)

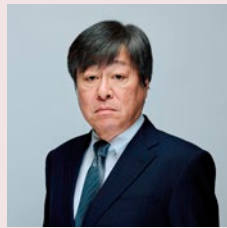


岡 浩治

社外取締役

所有株式数 0株

1983 富士通株式会社入社
2007 同社エネルギーシステム事業部長
2016 同社社会基盤システム事業本部長
2019 株式会社富士通ピー・エス・シー代表取締役副社長
2020 同社代表取締役社長
株式会社プロシッパ入社
2021 ソリューション開発本部長補佐
2023 同社ソリューション開発第二本部長(現任)
同社取締役(現任)
2024 当社取締役(現任)

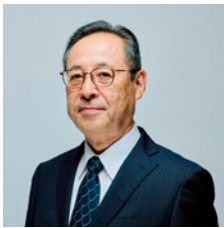


石田 実

取締役
会長執行役員

所有株式数 25,300株

1985 GE横河メディカルシステムズ株式会社／(現 GEヘルスケア・
ジャパン株式会社)入社
2003 当社入社
2009 当社第二ERPシステム事業部長
2010 当社執行役員
2011 当社東京ソリューションセンター長
2013 当社執行役員常務
2014 当社ソリューション営業統括長
2016 沖縄テクノス株式会社 代表取締役社長
2017 当社取締役
沖縄ソフトウェアセンター株式会社 取締役
2018 当社ソリューションセンター管掌
2019 当社ソリューションセンター東日本本部、
西日本本部、セールス・アライアンス本部管掌
当社西日本本部、東日本第一本部、
セールス・アライアンス本部管掌
2020 当社営業部門管掌
2021 当社営業・調達・アライアンス部門管掌
2022 当社デジタルソリューション統括責任者、
デジタルソリューション管掌
2023 当社経営執行役員(ERPソリューション管掌)
2024 当社経営執行役員(グループ会社連携統括)(現任)
当社取締役(現任)



窪田 茂

取締役

監査等委員

所有株式数 37,100株

1979 日本電子開発株式会社(現 キーウェアソリューションズ株式会社)
入社
1985 ソフトウェア・コンサルタント株式会社(現 エスシーシー)へ転籍
1995 システムソフトウェアアソシエイツジャパンリミテッド 入社
1997 アドビシステムズ株式会社入社
2000 日本エクセロン株式会社入社
2001 当社入社
2004 当社執行役員
2009 当社取締役 営業推進本部長
2011 沖縄テクノス株式会社代表取締役社長
2013 株式会社沖縄ソフトウェアセンター 取締役(非常勤)
2016 当社監査役
2020 当社取締役(監査等委員)(現任)



小林 希与志

取締役
経営執行役員 CFO

所有株式数 32,000株

1987 ハリマセラミック株式会社(現 黒崎播磨株式会社)入社
2001 ハリマシステムクリエイト株式会社(現 株式会社サイプレス・
ソリューションズ)転籍
2007 神戸テクノス株式会社(現 当社) 入社
2009 当社転籍 管理本部経理グループ長
2010 当社経営企画室長
2012 当社執行役員
2013 当社管理統括長 兼 経営企画室長
2014 当社管理グループ長／当社取締役(現任)
2015 当社管理部門管掌
2016 沖縄テクノス株式会社取締役(現任)
2017 株式会社テクノスグローバルカンパニー
取締役当社管理統括グループ長
2018 当社管理部門管掌
2019 当社管理本部管掌
2020 株式会社アック 監査役／当社管理部門管掌(現任)
2023 当社経営執行役員(経営全般)、CFO(現任)



大嶋 義孝

社外取締役
監査等委員(社外)

所有株式数 2,700株

1975 川崎重工株式会社入社
2005 バンドー化学株式会社入社
2008 同社執行役員経営情報システム部長
2009 同社執行役員財務部長
2016 同社顧問税等調査室 室長
2018 コンサルティング大嶋 所長(現任)
2019 株式会社トナー ホー 社外取締役(現任)当社取締役(現任)
2020 当社監査等委員(現任)
2023 株式会社リム神戸 代表取締役社長(現任)



太田 知子

社外取締役

所有株式数 0株

1995 経済産業省 入省
2002 米国 プリンストン大学留学
2004 経済産業省復帰
2010 外務省へ出向 在ジュネーブ国際機関日本政府代表部参事官
2013 経済産業省復帰 貿易経済協力局貿易管理部特税関税等調
査室 室長
2017 弁理士登録
中村合同特許法律事務所入所(現任)
2019 当社取締役(現任)



三好 林太郎

社外取締役
監査等委員(社外)

所有株式数 0株

1981 ソニー株式会社(現 ソニーグループ株式会社)入社
2003 同社本社経営企画部門長
2004 Sony Electronics Inc.(米国)EVP、CFO
2010 ソニー株式会社VP、
本社トランスフォーメーションマネジメントオフィス室長
同社VP、デジタルイメーシング事業本部経営企画部門長
同社VP、索尼(中国)有限公司(ソニー・チャイナ)董事・CFO
株式会社UKCホールディングス(現 株式会社レスター)特別顧問
同社グループ上席執行役員CFO、管理部門担当
2012 同社取締役(管理管掌)CFO
2019 同社取締役 専務執行役員
2020 同社代表取締役
2022 同社取締役(監査等委員)
同社アドバイザー
2024 当社取締役(現任)

Introduction

Value Creation

成長実現へ向けた
戦略と資源配分

ホートフォリオ戦略と
パフォーマンス

サステナビリティを
支える基盤

経営執行役員

山下 誠	経営執行役員 海外ビジネス管掌 海外ビジネス戦略本部 本部長
神坂 浩	経営執行役員 共通技術・業務管理管掌 ビジネスサービス本部 本部長 九州地区拠点責任者
楠本 哲也	経営執行役員 CBPサービス管掌 関西地区拠点責任者 プレインセラーズ・ドットコム株式会社 代表取締役社長
川井 聖一	経営執行役員 マーケティング・営業・ビジネスアライアンス管掌
Anand Ghalsasi	経営執行役員 北米ビジネス・CRM (Salesforce)・ERP (NetSuite) 管掌 Lirik,Inc. CEO
松田 武	経営執行役員 経営管理・経営システム・経理財務・広報・次世代ビジネス管掌 経営管理本部 本部長
田中 琢馬	経営執行役員 人事管理管掌 タレントマネジメント・リソースアライアンス管掌 ピープルマネジメント本部 本部長
亀山 洋文	経営執行役員 ERP (SAP、mcframe)・コンサルティング・ データマネジメント (EPM含む) 管掌
川添 哲郎	経営執行役員 プロジェクト管理、法務管掌 リスク・コンプライアンス推進本部 本部長

執行役員

畑田 直樹	執行役員 CBP本部 本部長
田中 晃一	執行役員 第一ERP本部 本部長
加藤 広之	執行役員 第二ERP本部 本部長 中部地区拠点責任者
伊東 俊	執行役員 第三ERP本部 本部長
三好 健一	執行役員 クラウド本部 本部長
高治 豊彦	執行役員 営業本部 本部長

スキル・マトリックス

区分	氏名	取締役会 ^{※1}	指名・報酬委員会 ^{※1}	スキル・マトリックス ^{※2}							
				経営	業界	人財	財務	営業	法務	国際	統制
代表取締役	吉岡 隆	100% (15回/15回)	100% (4回/4回)	◎	○	○					
取締役	小林 希与志	100% (15回/15回)	—			○	◎				
取締役	石田 実	80% (4回/5回)	—		○			◎			
社外取締役	太田 知子	100% (15回/15回)	100% (4回/4回)						◎	○	
社外取締役	岡 浩治	—	—	○	◎	○					
取締役・常勤監査等委員	窪田 茂	100% (15回/15回)	100% (4回/4回)					◎		○	○
社外取締役・監査等委員	大嶋 義孝	100% (15回/15回)	100% (4回/4回)	○			◎				○
社外取締役・監査等委員	三好 林太郎	—	—			○	○			◎	○

※1 2024年3月期

※2 ◎は主スキル、○は副スキル 経営:企業経営、経営戦略 業界:ICT、業界知識 人財:人事・労務、人材開発 財務:財務・会計、資本政策 営業:営業、マーケティング 法務:法務、行政 国際:海外経験、国際事業 統制:内務統制、リスクマネジメント、ガバナンス

社外取締役メッセージ



社外取締役
大嶋 義孝

取締役会の改革により強固な経営基盤を実現 飛躍に向けた課題は次世代の経営人財の育成

2019年に社外取締役役に就任して以来、テクノスジャパン取締役会の改革に携わってきました。従来は執行部門と管理部門が一体となって運営されていましたが、経営の監督と執行の役割を明確に分離する必要性を提言し続け、昨年の機構改革でついにその実現を見ました。この改革により、取締役会ではより建設的な議論が行われるようになり、経営基盤の強化につながったと評価しています。

今、私が注目しているのは次世代の経営人財の育成についてです。テクノスジャパンが持つ卓越した技術基盤を持続的な企業価値向上に活かしていくためには、経営全般を見渡せる人財の層を厚くしていく必要があります。現在は吉岡社長のリーダーシップのもと、全社一丸となって経営陣の考えを着実に

実行に移せる組織力がありますが、この先もこの組織力を基盤として顧客のDXを支援し、社会課題の解決に貢献し続けるためには、利益追求と社会的価値の両立を実現する構想力を備えた次世代リーダーの育成が不可欠です。M&Aにおける統合プロセスの自律的推進など、財務分析に加えて事業戦略の立案や組織マネジメントといった多角的な経営的視点が求められます。

そのためには、次世代の経営人財に対して学習機会と実践の経験を積む場を提供していくことが重要です。かつて私自身も1年間の自己研鑽期間を得て多くの知見を深めました。その経験から、当事者が貪欲に成長と向き合えるような学びの機会を積極的に設けていくことが非常に有用だと考えています。

社外取締役の立場から見ても、テクノスジャパンにはさらなる成長の可能性があるかと確信しています。これからは若い世代が新しい発想で、現在の技術基盤と組織力を活かしながら、より大きな飛躍を実現してくれるでしょう。次世代の経営人財が力強く育ち、新たな成長ステージへと進んでいく姿を大いに期待しています。



社外取締役(新任)
岡 浩治

可能性に満ちた CBP や海外 M&A を成功に導き 卓越した技術基盤と実行力で次なる成長ステージへ

富士通グループにおいて、長年にわたりシステムエンジニアとして社会インフラに関わる数多くの大規模なプロジェクトに携わってきました。ERPパッケージの導入も手掛けており、ユーザー企業の業務改革に寄り添い、時には厳しい局面を乗り越えながら培ってきたノウハウは、テクノスジャパンが掲げる企業価値向上の取り組みと深く重なります。プロジェクトを成功に導くためのマネジメント手法や、現場で直面する課題への対処法など、知見を惜しみなく共有していく考えです。

今後の成長戦略として特筆すべきは、独自開発の企業間協調プラットフォーム「CBP」です。これは従来型のシステム導入の枠を超えて、顧客企業の価値創造に直結する革新的なソリューションとなる可能性があると捉えています。また、当期に実施したオランダのSler企業であるTureson社の買収はグローバル展開を加速する、まさに時宜を得た戦略的投資と評価しています。

一方、事業規模拡大に伴うリスクへの対応も欠かせません。品質マネジメントシステムの強化、各プロジェクトにおける採算管理の高度化、グローバルガバナンス体制の確立などを優先的に取り組むべき課題として認識しています。特に、CBP開発投資や海外M&Aについては、定量・定性両面での投資評価指標を再整備し、取締役会で実効性の高いモニタリングを実施していけるよう議論を重ねているところです。

テクノロジーの革新が企業の競争力を左右する昨今、IT人財の獲得競争が激化する中、テクノスジャパンはERPやCRMに精通したプロフェッショナルを多数擁しており、その卓越した技術基盤と実行力は極めて高い成長ポテンシャルを秘めています。社外取締役として、蓄積してきた経験と知見を存分に活かし、時には率直な意見具申も躊躇することなく、持続的な企業価値向上の実現に貢献してまいります。



社外取締役
太田 知子

着実に進むコーポレート・ガバナンスの強化 多様な視点と人財育成で持続的な成長を目指す

テクノスジャパンは非常に面白い位置にいる企業です。創業から30年を超え、売上高100億円規模の企業となった今、スタートアップでもなければ、成熟した上場企業とも異なるフェーズにあり、安定性をうまく確保しながら、成長に向けて果敢に攻めていくことが求められています。

バランス感が重要となる局面で、コーポレート・ガバナンスの強化は着実に進んでいます。2020年の監査等委員会設置会社への移行や、2023年4月からの執行と監督の分離強化を経て、2024年6月には新たな取締役も加わり、多様なバックグラウンドと専門性が活かされた議論が展開されています。

私の場合は経済産業省時代に多様な利害関係者の意見を調整してきた経験を活かし、色々な方の視点で物事を検討するとともに、専門領域であるリーガルの観点からの提言を心がけています。新任のメンバーが加わったことで、これまでとは異なる視点の意見も数多く出されるようになり、経営監督の実効性も高まっている印象です。

テクノスジャパンがERPやCRMという既存事業の展開とCBPという新たな挑戦、この両輪を回していくうえで人財育成は極めて重要です。次代を担う社員に“背伸び”が必要なポジションを任せてみるなど、成長機会をいかに用意できるかがポイントとなります。また、女性や外国人材の活躍推進についても、将来的な要職への登用を見据えて取り組みははじめました。人財育成は継続性が何よりも肝要ですから、動き出した施策を一過性のものとならないよう続けていただければと思います。

現在のテクノスジャパンは、次のステージに向けた助走期間にあります。吉岡社長の若さと行動力からくる挑戦する姿勢は会社全体に広がっており、今後の大きな飛躍に向けてポテンシャルを感じさせます。投資家の皆さまには、確かな成長への意志を持つ企業として、中長期的な視点でご評価いただければ幸いです。



社外取締役(新任)
三好 林太郎

グローバル展開を支える経営基盤の確立を目指して 取り組むべきは海外拠点のガバナンス強化

人口減少社会において、生産性向上と付加価値創出に寄与するDXへの投資需要が高まる良好な事業環境の中、テクノスジャパンはERPとCRMを柱とする事業基盤を着実に構築してきました。そして今、CBPビジネスの拡大や欧州進出など、新たな成長ステージに向けた挑戦を始めています。

こうした取り組みを持続的な成長につなげていくためには、グローバル企業としてのガバナンス体制の確立が不可欠です。東京本社と海外拠点間での緊密なコミュニケーション体制の構築、財務・法務管理の一元化されたプラットフォームの整備、現地の税務当局や会計事務所・法律事務所との関係構築など、取り組むべき課題は多岐にわたります。

これらの領域では、私がソニーグループで培った経営戦略のノウハウと、海外グループ企業のCFOとしてグローバルでガバナンスを構築した経験を活かせると考えています。異なる文化や商習慣を持つ海外拠点と協業する際に注力すべき点や備えるべきリスクについての知見を成長戦略実行の基盤づくりに最大限反映してまいります。

また、持続可能な成長の実現に向けて、ESGへの取り組みも欠かせません。ESGは単なる社会的な責務ではなく、企業の将来的な競争力を左右する重要な要素です。創業以来、顧客満足度の向上と社会貢献を重視してきたテクノスジャパンの企業文化は、ESG経営の良き土台になり得る一方で、体系的なESGへの取り組みはまだ確立できていない印象を受けます。創業からの価値観を大切にしながら、ESG課題への具体的なアプローチについて取締役会での議論を深めていく所存です。

テクノスジャパンの取締役会は心理的安全性がしっかりと確保され、活発な議論が行われています。今後も社外取締役として、資本市場からの客観的な視点を提供しながら執行部門の挑戦を支援し、株主・投資家の皆さまのご期待に応えられるよう、持続的な成長の実現に尽力してまいります。

11カ年の財務・非財務データ

財務情報

	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
損益状況（百万円）											
売上高	4,179	4,093	4,678	5,956	5,423	6,975	7,677	8,197	9,046	11,025	12,639
売上総利益	1,264	1,353	1,623	1,784	1,736	1,771	1,596	2,433	2,841	3,278	4,091
販売費及び一般管理費	874	909	1,042	1,055	993	988	1,313	1,509	1,697	1,980	2,603
営業利益	390	443	580	728	743	783	282	924	1,144	1,297	1,488
EBITDA(＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却費)	413	464	633	768	783	850	386	1,043	1,241	1,372	1,625
親会社株主に帰属する当期純利益	244	286	394	471	419	1,411	130	661	650	901	1,372
キャッシュ・フロー状況（百万円）											
営業活動によるキャッシュ・フロー	299	258	419	183	1,047	△322	1,008	506	704	736	795
投資活動によるキャッシュ・フロー	△149	385	305	26	△175	935	△381	134	△39	△398	455
フリーキャッシュ・フロー	149	643	725	209	872	613	626	641	665	338	1,250
財務活動によるキャッシュ・フロー	△171	△157	△357	△273	△621	△374	△322	△287	△236	128	△297
財政状態（百万円）											
総資産	3,901	3,966	4,274	4,674	4,189	7,383	5,990	6,550	6,803	9,867	9,897
純資産	3,287	3,421	3,456	3,718	3,225	5,340	4,369	4,974	5,308	6,564	7,298
有利子負債	0	0	0	30	0	0	71	19	21	450	450
1株当たり情報（円）											
当期純利益	11.98	14.05	19.50	23.64	21.25	71.58	6.61	33.53	32.98	46.84	71.48
純資産	161.17	167.72	164.32	172.44	163.20	270.28	220.51	250.97	267.06	337.83	373.76
年間配当金	7.50	11.25	15.50	19.00	19.00	16.00	12.00	12.00	14.00	15.50	18.00
財務指標（％）											
売上総利益率	30.2	33.1	34.7	30.0	32.0	25.4	20.8	29.7	31.4	29.7	32.3
営業利益率	9.30	10.80	12.40	12.20	13.70	11.20	3.70	11.30	12.60	11.80	11.80
EBITDA マージン	9.9	11.3	13.5	12.9	14.4	12.2	5.0	12.7	13.7	12.4	12.8
自己資本利益率（ROE）	7.5	8.5	11.8	14.0	12.6	33.0	2.7	14.2	12.7	15.3	20.1
自己資本比率	84.3	86.2	76.7	73.6	76.8	72.2	72.6	75.6	77.5	65.7	72.5
連結配当性向	62.6	80.1	79.5	80.4	89.4	22.4	181.5	35.8	42.4	33.1	25.2

非財務情報

	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
連結従業員数（人）	295	312	325	326	251	353	429	511	587	655	735
外国籍従業員数（人）	0	0	0	1	4	93	118	189	232	267	284
女性従業員比率（単体）※1	－	－	－	23.6	23.9	26.6	28.3	28.4	30.8	29.8	31.2
女性管理職比率（％）※1	－	－	－	4.4	6.3	7.0	10.1	10.8	11.7	14.4	14.0
育児休暇後の復職率（％）※1	－	－	－	100	100	100	100	100	100	100	100
男性労働者の育児休暇取得率（％）	－	－	－	－	－	－	－	－	－	16.7	50.0
有給休暇取得率（単体）（％）	－	－	－	－	72.5	69.5	71.0	48.0	46.4	66.0	63.8
平均残業時間	29.99	24.87	26.03	34.43	21.38	19.30	13.82	19.78	15.70	16.46	13.62
離職率	17.1	14.8	16.2	8.6	16.3	8.9	14.1	6.9	7.4	8.1	4.6
社外取締役比率（％）※2	－	16.7	23.6	33.0	28.6	37.5	40.0	40.0	40.0	40.0	50.0

※1 2016年3月期までは情報が一部不足することから、2017年3月期より開示しています。

※2 2014年3月期までは社外取締役を選任していないことから、2015年3月期より開示しています。

会長あいさつ

この度、会長を拝命しました石田実です。

グループ会社統括・顧客・パートナー企業連携を担当します。

皆さまとより良好な関係を構築し、シナジー効果の最大化を目指していきます。

よろしくお願いいたします。

私たちは、DXを通じて「つながる社会の未来を切り拓く」ことをビジョンとして掲げています。このビジョンを実現するためには、グループ全体で高次の価値創造が不可欠であり、技術革新や市場の動向に迅速に対応するためにM&Aを通じて当社グループとシナジー効果を創出することが極めて重要と考えています。今年度、欧州の事業統括を担うTecnos Europeを設立し、ヘルスケア・ライフサイエンス領域のCRMサービスに強みを持つTrueson社をグループに迎え入れたことで、欧州市場への足掛かりを築くことができました。今後もグループ全体を活性化し、一層の成長を目指してまいります。今後も未来に向けた私たちの挑戦に、引き続きご理解と温かい見守りを賜りますようお願い申し上げます。

取締役 会長執行役員 石田 実



企業情報・株主情報

会社概要

商 号	株式会社テクノスジャパン
代 表 者	代表取締役 社長執行役員 吉岡 隆
創 立	1994年4月27日
資 本 金	5億6,252万円
従業員数	単体:446名 連結:864名 (2024年10月1日現在)
所 在 地	〒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
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 ・基幹システム(ERP)・顧客管理システム(CRM)・企業間協調プラットフォーム(CBP)を組み合わせたビジネスコンサルティング ・システムグランドデザイン、要件定義、設計、開発、保守に至る一連のシステムサービス
連結子会社	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 ハリヤーナ州) プレインセラーズ・ドットコム株式会社(日本 東京都) Tecnos Europe B.V.(オランダ王国 アムステルダム) Trueson B.V.(オランダ王国 アムステルダム) Trueson APAC(ベトナム ホーチミン)

主な外部評価



株主の状況 (2024年3月31日現在)

発行可能株式総数

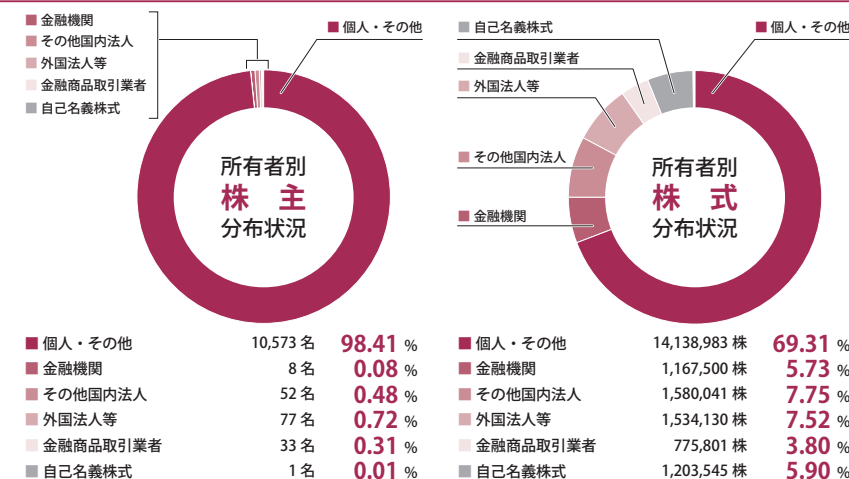
67,200,000 株

発行済株式総数

20,400,000 株

株主数

10,744 名



大株主

株主名	持株数	持株比率
徳平 正憲	1,968,000株	10.25%
株式会社NS	912,000株	4.75%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	827,700株	4.31%
山口 幸平	720,000株	3.75%
テクノスジャパン従業員持株会	330,700株	1.72%
ビジネスエンジニアリング株式会社	308,700株	1.60%
千葉 孝紀	253,200株	1.31%
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	248,600株	1.29%
JPモルガン証券株式会社	229,243株	1.19%
THE BANK OF NEW YORK MELLON 140040	228,300株	1.19%

(注) 持株比率は、当事業年度の末日における発行済株式（自己株式1,203,545株を除く）の総数に対する割合であり、小数第3位以下を切り捨てて表示しております。

TSR（株主総利回り）

	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期
テクノスジャパン (%)	49.0	99.6	69.8	87.8	95.9
比較指標： 配当込みTOPIX (%)	90.5	128.6	131.2	138.8	196.2



株式会社テクノスジャパン

株式会社テクノスジャパン

〒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

Web サイト : <https://www.tecnos.co.jp/>