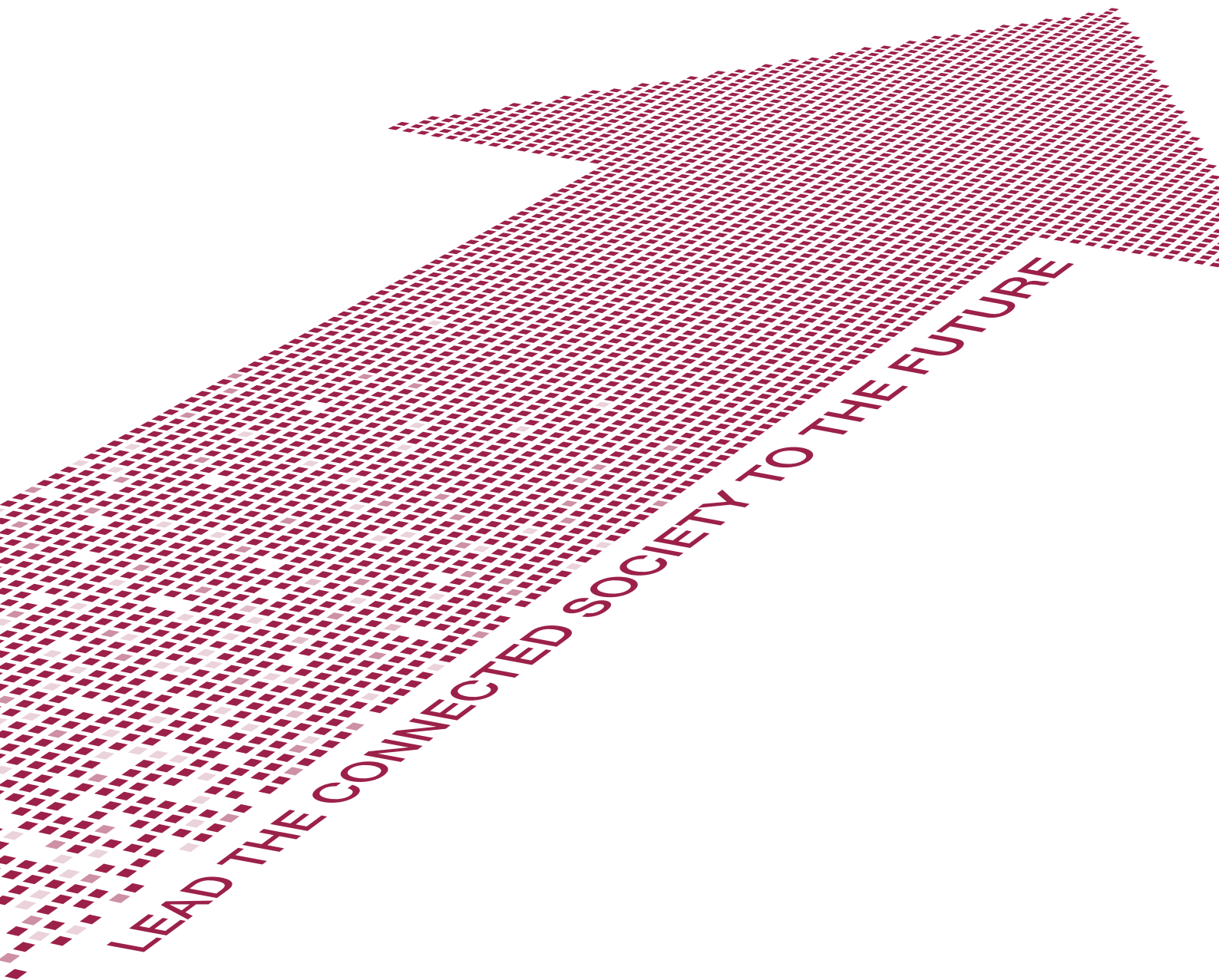




LEAD THE CONNECTED SOCIETY TO THE FUTURE

Integrated Report **2023**



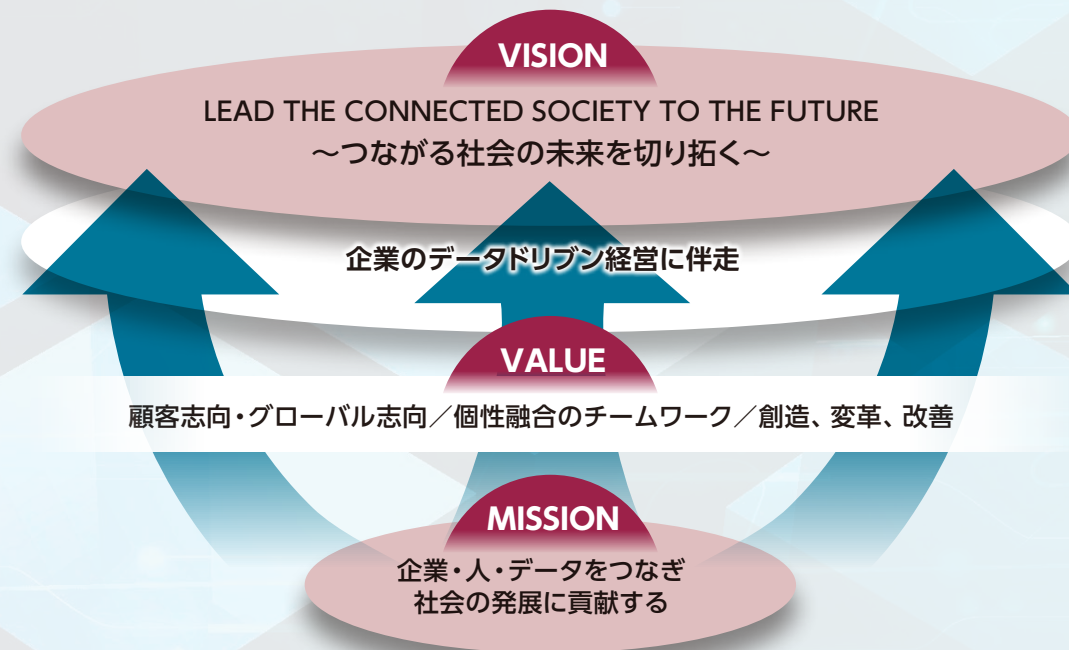
株式会社テクノスジャパン

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)でお客さまの経営・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さまにサービスを提供してきた当社は、2019年の創業25周年を機にMISSION・VISION・VALUEを再定義し、持続的な企業価値向上に邁進しています。

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”



創業の精神

お客さま満足向上

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

プロ集団としての成長

ITの研鑽につとめ、お客さま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

企業理念 (MISSION・VISION・VALUE) ／創業の精神

Introduction

事業概要	02
CEOメッセージ	04

Value Creation

価値の変遷	08
価値創造プロセス	10

成長実現へ向けた戦略と資源配分

中期経営計画	12
CFOメッセージ	14
財務・非財務ハイライト	16

ポートフォリオ戦略とパフォーマンス

ERP	18
CRM	19
CBP	20

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	21
人財戦略	22
地球環境の保全	27
コーポレート・ガバナンス	28
社外取締役メッセージ	32
事業等のリスク	33
11カ年の財務・非財務データ	34
用語解説・真正性表明	36
企業情報・株主情報	37

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) 2023」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。2023年3月期 (2022年4月1日～2023年3月31日) の活動を中心に、2023年3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。2023年3月期の連結業績は、売上高11,025百万円、営業利益1,297百万円でした。売上高構成比は、ERPビジネスが約75%、CRMビジネスが約25%、CBPビジネスが約1%です。

主力の基幹ビジネス

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

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 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

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 企業間協調プラットフォーム

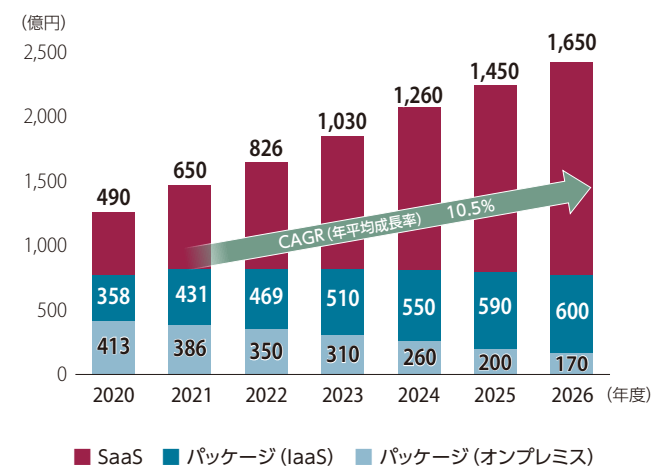
コネクテッド・ビジネス・プラットフォーム

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。

成長投資の新規ビジネス

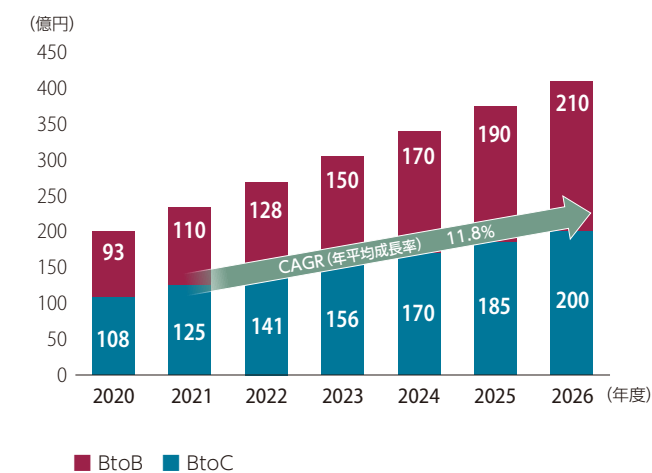
市場認識

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。

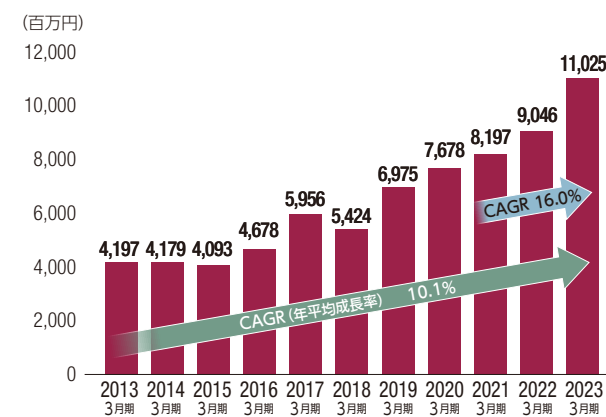
BtoB、BtoC別の統合型マーケティング支援市場規模推移および予測(2020～2026年度予測)



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

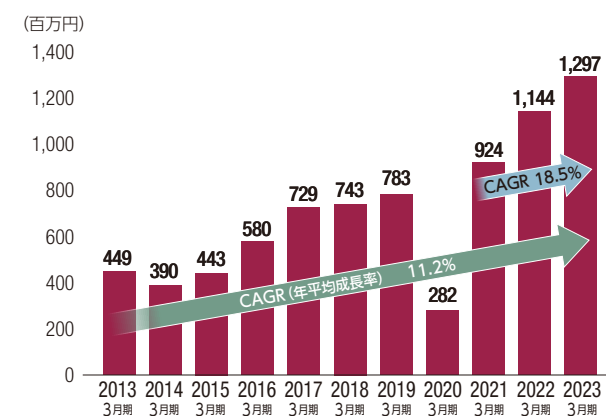
業績推移

売上高推移



売上高の2021年3月期と比較した過去2年間の年平均成長率は16.0%、2013年3月期と比較した過去10年間の年平均成長率は10.1%と順調に成長を続けています。

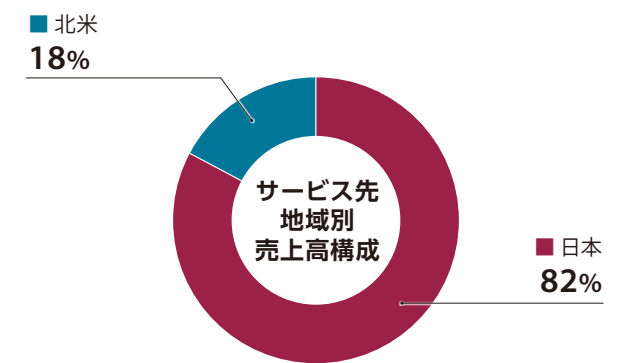
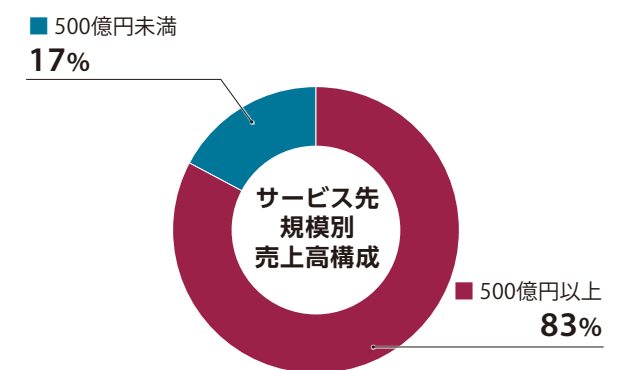
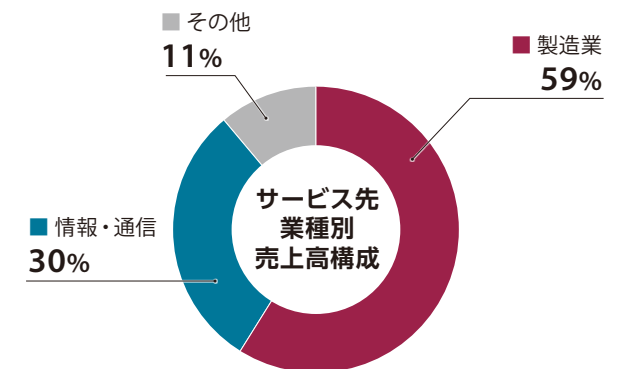
営業利益推移



営業利益の2021年3月期と比較した過去2年間の年平均成長率は18.5%、2013年3月期と比較した過去10年間の年平均成長率は11.2%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(2023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80%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
Yoshioka Takashi



新たなミッション「企業・人・データをつなぎ社会の発展に貢献する」を再定義

私が大学に入学した1995年は「Windows95」が発売され、ITが急速に進化する契機となりました。ERP（基幹業務システム）の分野では、1992年に独SAP社が日本に進出し、私が就職活動をしていた1998年頃にはERPの注目度は高まりつつありました。私は就職に際してコンサルタント職を志望しており、SAP ERPの可能性に関心を持つようになりました。テクノスジャパンは1994年の創業時から業界に先駆けてSAP ERPの将来性を予見してビジネスの柱にしており、1999年に私はテクノスジャパンに入社しました。

入社後はさまざまな業界の企業において、ERPのシステム開発、その開発マネジメントやコンサルティング、そしてプロジェクトマネジメントを数多く手掛け、お客さまの視点に立った業務経験と知識を蓄積してきました。その間、当社はERPをコアビジネスに、多くのお客さまからの信頼を獲得し、当社独自の強みを培ってきました。私は会社の成長とともにキャリアを重ね、2017年に社長に就任しました。社長就任後は、M&AによってCRMソリューションを第2の収益の柱として確立させながら、企業と企業を結び当社独自のデータ基盤プラットフォーム「CBP（企

業間協調プラットフォーム）」を第3の柱として市場に投入するとともに、国内市場だけではなく、海外市場にもビジネスを展開しております。

創立25周年の2019年には、MVV（ミッション・ビジョン・バリュー）を再定義しました。新たなミッションを、「企業・人・データをつなぎ社会の発展に貢献する」と定め、当社が創業以来、ERPビジネスを通して企業や企業グループ内の情報一元管理を実現し、コミュニケーション促進によって生産性、創造性の向上に寄与してきた役割を、今後も果たしていくことを示しました。さらに現在、さまざまな技術革新により、あらゆるものがデータ

でつながっていく社会へと変化を遂げています。そうした中で、当社は「CONNECTED SOCIETY（つながる社会）」をリードできる存在になりたいという想いを込めて、ビジョンを「LEAD THE CONNECTED SOCIETY TO THE FUTURE ～つながる社会の未来を切り拓く～」と掲げました。

こうしたミッション・ビジョンを指針とし、企業全体の最適化に寄与するERP/CRMに、企業間連携の高度化に寄与するCBPを組み合わせたトータルソリューションにより、企業の生産性向上を支援し、DXの世界において当社が主要なプレーヤーであり続けたいと考えています。

CEOメッセージ

新中期経営計画では両利きの経営を実践

当社は現在、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います。

中期経営計画の3カ年では、「ERP×CRM×CBP」のトータルソリューションによって売上高160億円、DX人財およびプラットフォーム領域等へ積極投資しながら営業利益17億5千万円を見込んでいます。2023年3月期から2026年3月期のCAGRは、売上高が13.2%、営業利益が10.5%となっています。

システムコンサルティング&インテグレーション領域のERPと

CRMソリューションでは、旺盛な需要を背景に、既存ビジネスの延長上で自律的に成長できる環境が整っておりますので、より一層その領域を深化させ、ビジネスを拡大していきます。

一方、プラットフォーム領域のCBPサービスでは、ERPとCRMと連携できるサービスとして、企業間取引とダイヤモンドチェーン、サプライチェーンの高度化に向けて、市場や顧客のニーズを取り込み、新たな成長市場として探索し、ビジネスを拡大していきます。

デジタル連動で社会課題を解決するために

当社はクラウドサービスの効果的な活用によって、ERP・CRM・CBPの連動を図っています。顧客起点では、販売、購買、在庫、会計などのバリューチェーン内での連携がますます重要になると考えられます。これら「商流・物流・金流」のデジタル連動と「クラウド」to「クラウド」のデジタル連動により、顧客価値を創出する取り組みは、高い企業ニーズが見込まれる分野であり、当社の成長の源泉になると考えています。

ERP・CRM・CBPを連動させながら、企業のデータドリブン経営に伴走していくには、ミッション・ビジョン・バリューの視点から、バックキャストによって社会課題にどのように取り組むかを考え、適切な対応を行うスキルを持つ人財の育成が不可欠です。そのため、当社ではOKR (Objectives and Key Results)、1on1、360度フィードバックを導入し、従業員一人ひとりの能力と経験、適性に応じた人財育成に取り組んでい



ます。また、外部から多様な人財を採用することで刺激をもたらし、変化を促進することも必要だと考えています。

2023年1月には、ブレインセラーズ・ドットコム社を完全子会社化しました。同社は、自社開発の製品であるオンデマンド

Web帳票ソリューション「biz-Stream」を中核にビジネスを展開しており、その製品およびソフトウェア開発のノウハウや販売チャネルは、当社の事業との相乗効果を生み出すものと期待しています。

サステナビリティ経営の推進

当社は、コーポレートガバナンスの強化の一環として、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注力しています。また、女性や外国人、外部人財を積極的に経営幹部に登用するなど、多様なプロフェッショナルが活躍できる職場づくり

を推進しています。さらに、産官学連携・業務提携などの取り組みや企業向けのDX推進事業に取り組み、社会課題の解決や循環社会への貢献を通じて、持続可能な社会の実現を目指したサステナビリティ経営を推進しています。

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



ステークホルダーの皆さまへ

当社の企業理念「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”」は、長期的な成長に向けたテーマです。企業のDX推進が経営の重要事項であることを背景に、当社の主な事業領域であるERPとCRMの需要は、現在は非常に旺盛な状況にあり、2030年頃まで堅調に推移すると考えています。一方、2030年以降の市場は、クラウドサービスの成長やDXの進展によって大きく変化すると予測しています。当社にとって、この変化を見据えた2030年までの7年

間の対応が非常に重要です。そのため、現在推進中の中期経営計画においては、データドリブン経営の推進を目指す成長戦略を着実に実行し、お客さまとの信頼関係を築きながら事業の拡大を図っていきます。

今後もステークホルダーの皆さまとの対話を重ねながら、成長を実現してまいります。引き続きご支援のほど、よろしくお願いいたします。

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の2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・インド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。

$$DX = \text{デジタルトランスフォーメーション} = \text{ERP} \times \text{CRM} \times \text{CBP}$$

ERP: エンタープライズ・リソース・プランニング
CRM: カスタマー・リレーションシップ・マネジメント
CBP: コネクテッド・ビジネス・プラットフォーム

企業向け経営・業務システムにおけるDX推進事業



ERP 創業期からの成長ドライバー：ERPソリューション

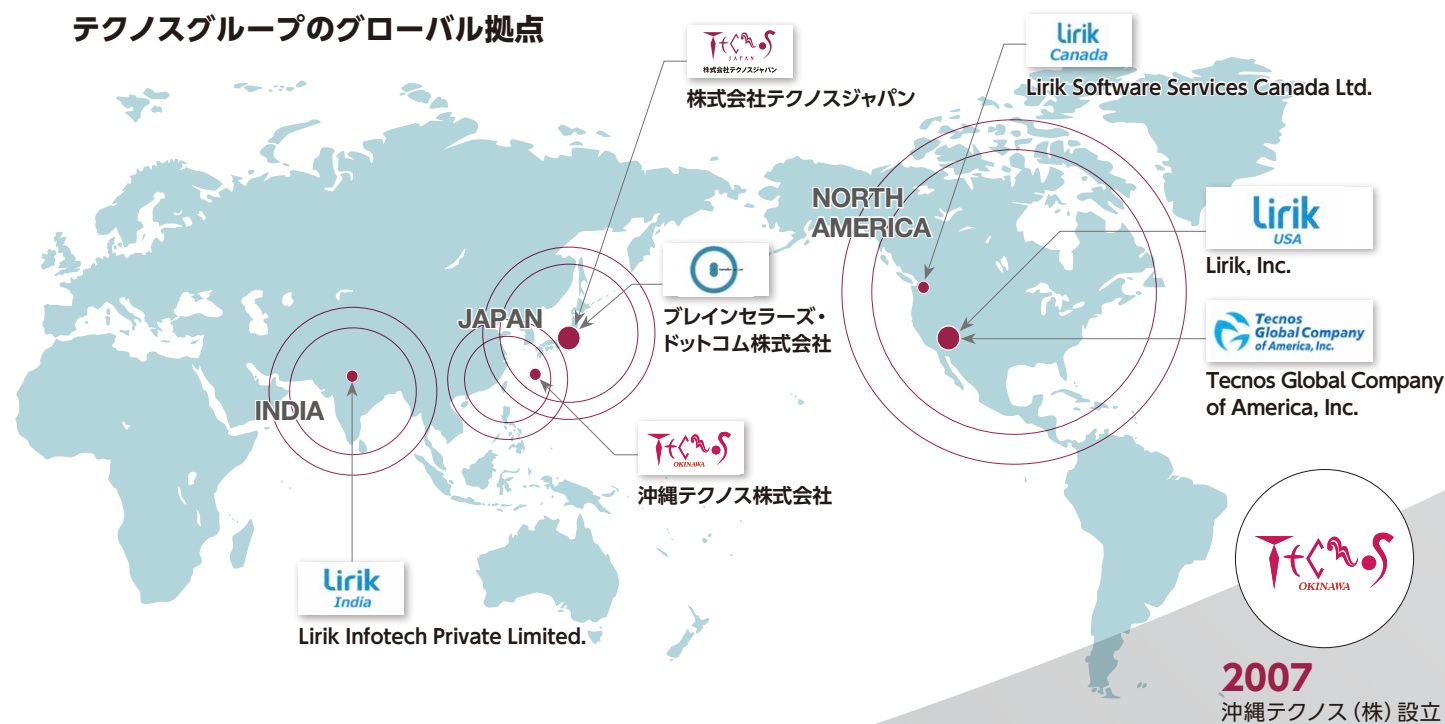


CRM M&Aで確立した第2の成長ドライバー：CRMソリューション

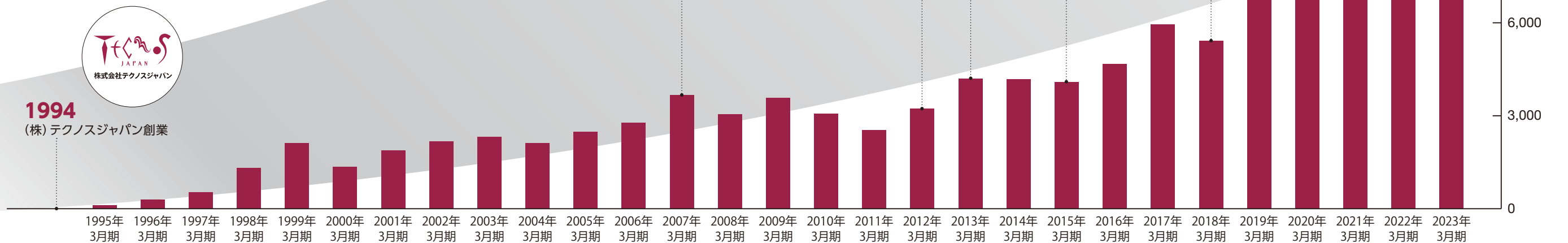


CBP 自社ブランドの提供による第3の成長ドライバー：CBP クラウドサービス

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

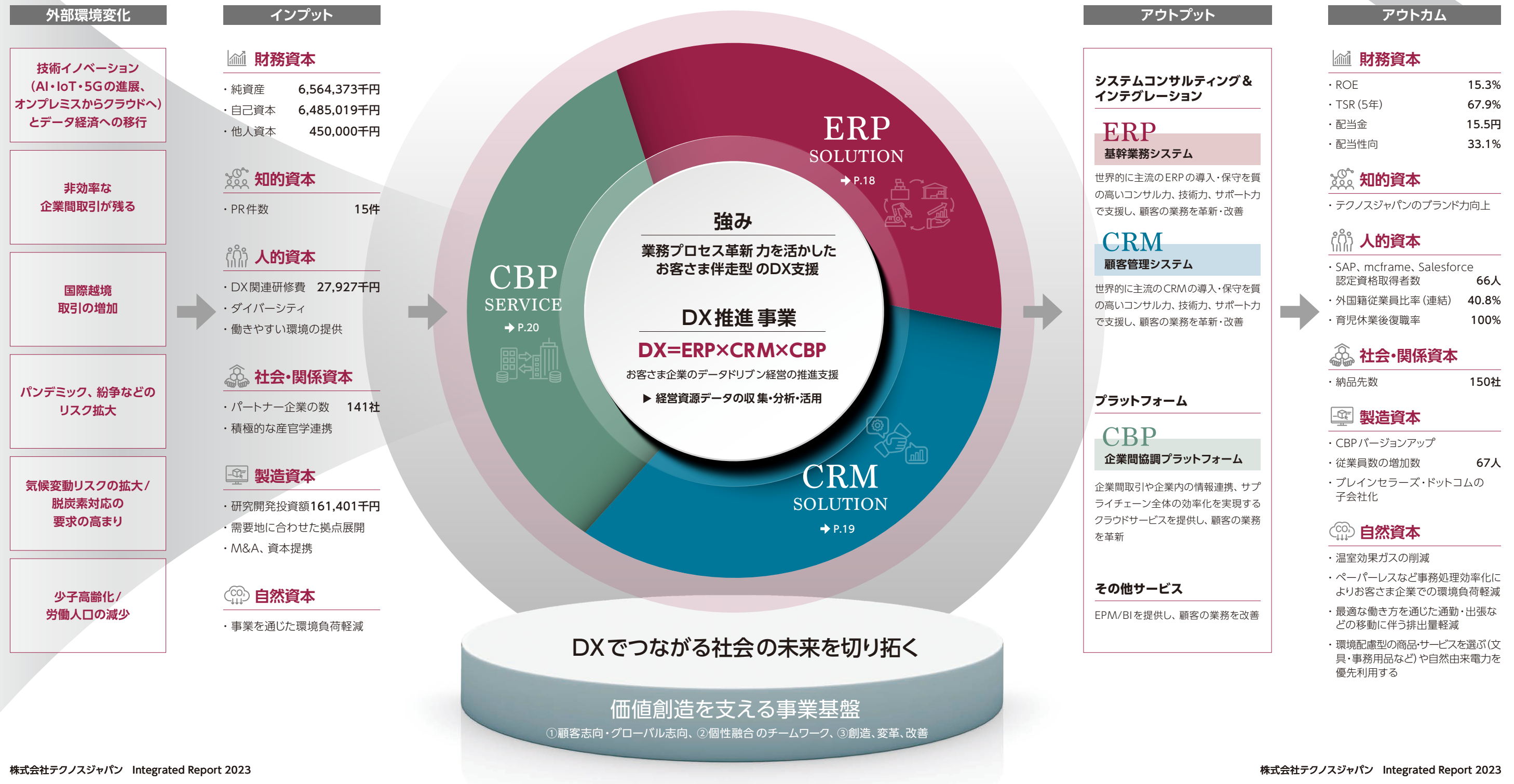
テクノスジャパンは、企業理念に基づく事業活動を通じて「社会的価値」と「経済的価値」を高め、お客さまの成長をデータドリブン経営の実現を支援することにより顧客満足度を高め、企業成長を実現してきました。

今後は、お客さまのさらなる顧客価値を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。

企業理念をもとに、経済的価値と社会的価値を高めることで、世の中に貢献し、当社の存在意義を高めてまいります。

	MISSION	VISION	VALUE
企業理念	企業・人・データをつなぎ 社会の発展に貢献する	LEAD THE CONNECTED SOCIETY TO THE FUTURE	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
創業の 精神	お客さま満足向上 最新のITを効率的に取り込み、 お客さまに対して最適なソリューション を提供し、お客さまの満足向上を図る。	プロ集団としての成長 ITの研鑽につとめ、お客さまの 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。



中期経営計画

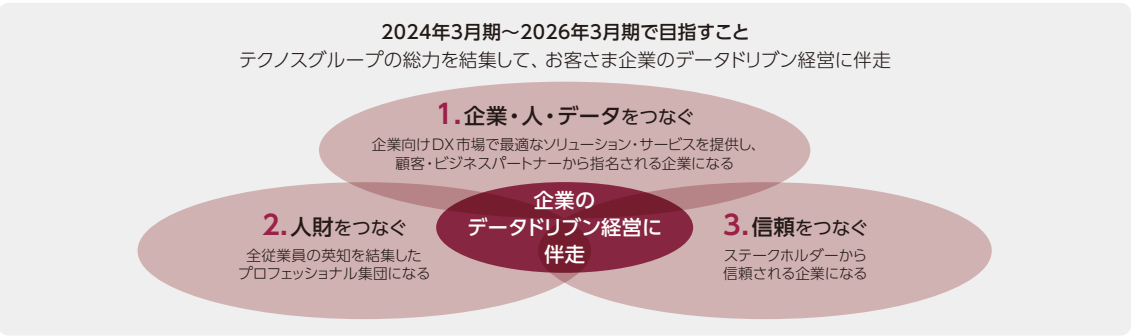
中期経営計画（2023年3月期から2025年3月期）の振り返り

当社は2021年12月、2023年3月期から2025年3月期の中期経営計画を公表しておりました。過年度の当社業績推移は、2021年3月期と比較した過去2年間の年平均成長率が売上高は16.0%、営業利益は18.5%、2013年3月期と比較した過去10年間の年平均成長率が売上高は10.1%、営業利益は11.2%と順調に成長を続けています。

中期経営計画（2024年3月期から2026年3月期）の概要

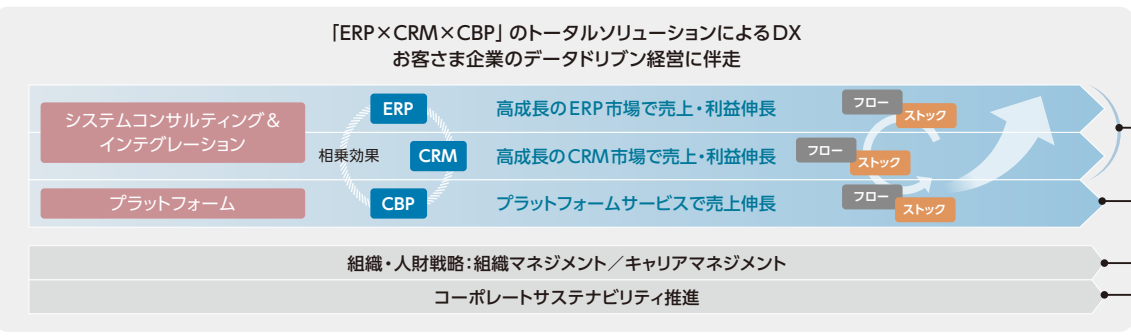
中期経営計画の骨子（考え方）

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。つなげる社会の協創は、3つの「つなぐ」がテーマです。



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				
	2023年3月期実績		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）
売上高	110億円	➡	160億円	13.2%
営業利益	12億9千万円	➡	17億5千万円	10.5%
営業利益率	11.8%	➡	10.9%	-0.9pt
ROE	15.3%	➡	14%以上	—

■ 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

好調な市場環境の下、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。

■ 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。

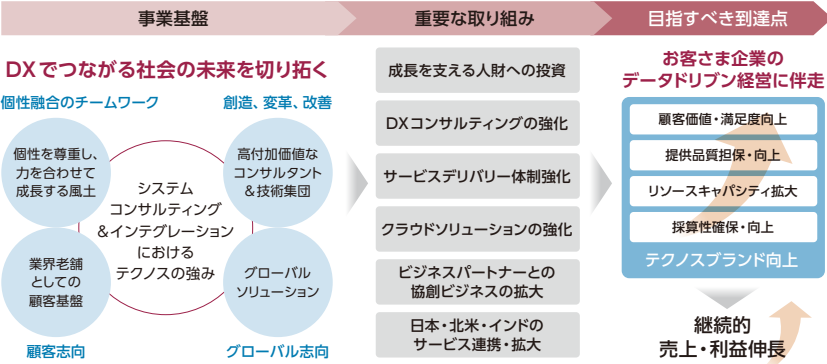
■ 組織・人財戦略

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。

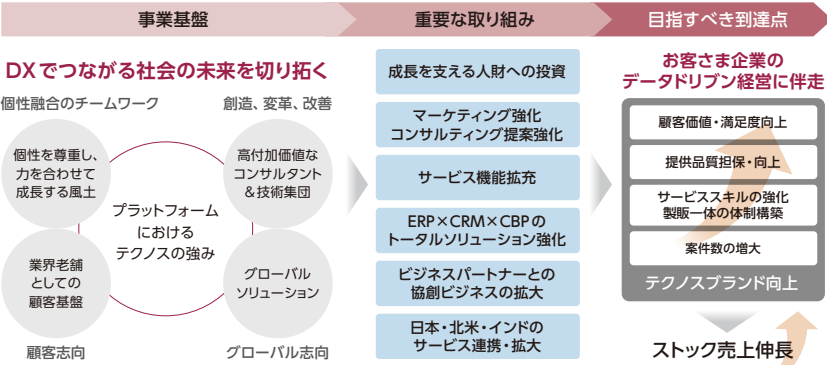
■ コーポレートサステナビリティ推進

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。

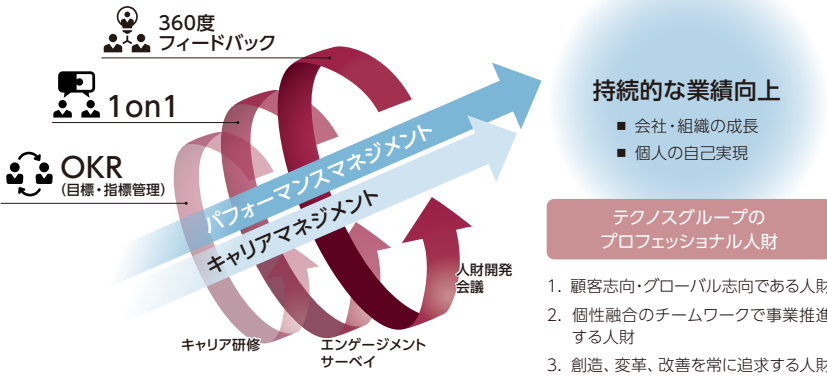
好調な市場環境の下、システムコンサルティング＆インテグレーションのさらなる成長を目指す



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



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



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



中期経営計画（2024年3月期～2026年3月期）における投資戦略

2026年3月期を最終年度とする中期経営計画では、今後も安定した売上・利益が見込まれる既存のERPやCRMなどのフロービジネスに加え、ストックビジネスであるCBPを新たな成長の柱として早期に育成することで、キャッシュフローの安定化を図ります。そのための人材育成および資本提携を含むパートナー企業とのアライアンス等への成長投資を進めています。

当社は人材投資を最優先しています。新規採用のほか、既存従業員のスキル向上のための教育投資や待遇改善等を進めています。採用は人材紹介会社経由とリファラル採用をバランス

よく活用し、特にキャリア採用においては、経験者の適性評価の観点からリファラル採用を重視しています。教育・研修は、技術者のランクに応じたトレーニングプログラムをはじめ、若手従業員をプロジェクトマネジメント能力のある中堅層へと育成することに注力しています。

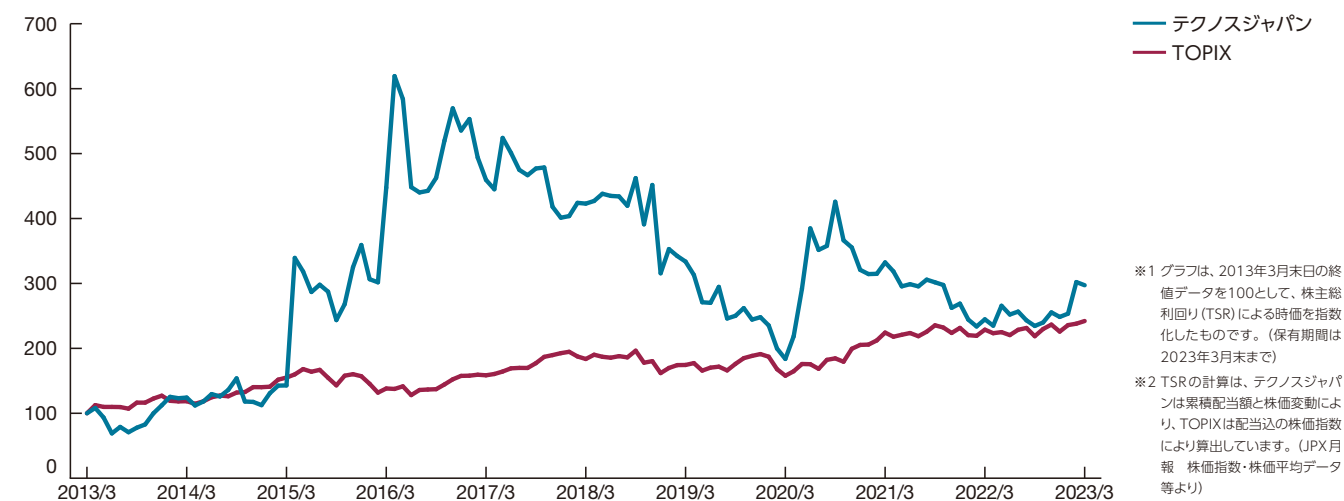
中期経営計画の目標は、2026年3月期で売上高160億円、営業利益17億5,000万円、ROE14%以上を目指しています。初年度の2024年3月期は順調に進展しており、今後も事業拡大等により、目標達成に注力いたします。

資金調達と資金使途

当社は資本の財源および資金の流動性を確保するために、営業活動によるキャッシュ・フローおよび自己資金のほか、金融機関からの短期借入金による調達を行っています。運転資金需要のうち、主なものは外注費などの製造原価のほか、販売費及び一般管理費等の営業費用です。2023年3月期末における現金及び現金同等物の残高は前期比265百万円増の3,138百万円、有利子負債残高は450百万円となりました。自己資本比率は65.7%と財務の健全性は十分保たれています。一般的にSler企業はバランスシートが健全であり、当社も同様に負債額が比較的少ない状況です。今後は人材投資などの資金需要を踏まえ、財務レバレッジの観点から新たな借入金の必要性を含めた最適な資本構成を検討していきます。

資金使途については、成長投資に軸足を置き、資本コストを考

株価パフォーマンス（配当込み）



戦略投資

当社事業とのシナジーを生み出せる、革新的な技術を持つスタートアップ等との資本業務提携を継続していきます。その一環として、2022年10月、ヘルスケアテック企業の株式会社バイタルヴォイスの三者割当増資を引き受け、関連会社化しました。また、2023年7月には、製品・サービス、ERP及びセールスフォースビジネスにおける協業を目的として、株式会社テラスカイと資本業務提携を締結しました。

株主還元

当社は株主還元を経営の重要事項の一つと位置づけ、財務基盤の健全性を維持し、新たな事業展開に備え、内部留保の充実に努めつつ、安定的な株主還元を継続していきます。2023年3月期の1株当たり配当金は15.5円(前期は14.0円)でした。2022年10月には株主優待制度「テクノスジャパン・プレミアム

ステークホルダーの皆さまへ

当社は国際情勢の影響をあまり直接的には受けませんが、将来はお客さまを通じて間接的な影響が生じる可能性もあると認識しています。そのため、環境の変化に柔軟に対応しながら中期経営計画の確実な達成に向けて取り組みます。そのためにも、私の役割は必要な時に必要な資金をタイムリーにさまざまな投資に供給することであり、この使命に専念しながら、グローバルガバナンスの維持・向上を進めてまいります。また、株主

研究開発投資、設備投資

CBPの研究開発活動をはじめ、「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、九州工業大学と産学共同研究に取り組んでいます。2023年3月期の研究開発費は161百万円となりました。

2023年3月期の設備投資額は9百万円でした。主に、海外子会社の積極採用によるPC等の取得、国内のデータセンター開設に伴う本社仮想環境移行用サーバー導入によるものです。

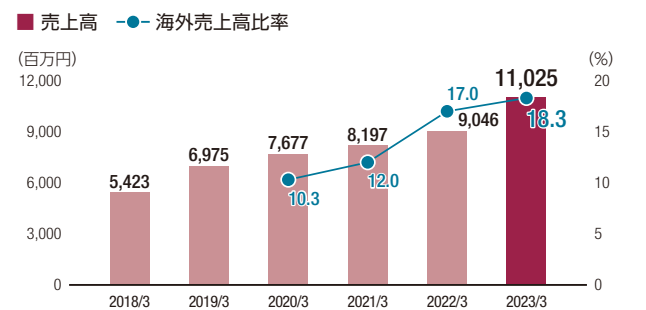
優待倶楽部」を新設しました。配当金・株主優待を合わせた株主資本配当率(DOE) 5.0～5.5%を目安に還元する方針です。

自己株式の取得については、内部留保、PER、キャッシュ・フローのバランスを総合的に評価し、株価が低い段階で自社株を購入するなど機動的に実施していきます。

財務・非財務ハイライト

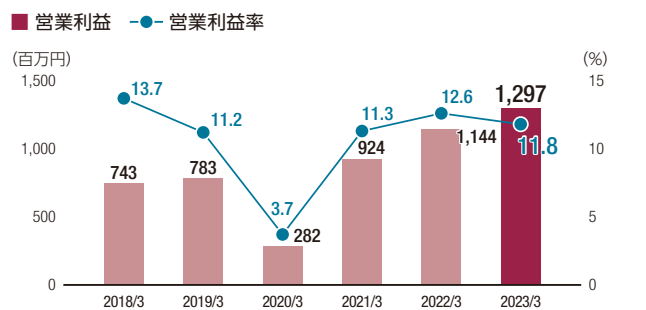
財務ハイライト

売上高／海外売上高比率



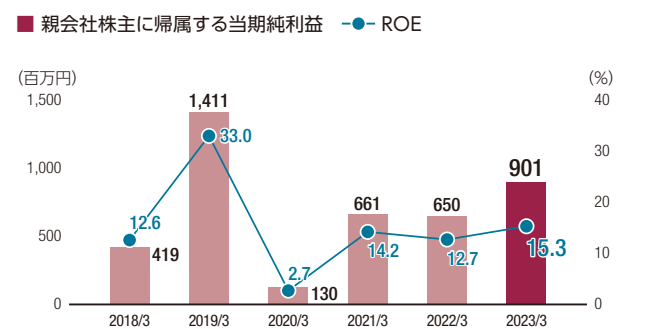
売上高は11,025百万円(前期比21.9%増)となりました。前期の9,046百万円から今期11,025百万円と1,979百万円増収の内訳は、ERPが1,499百万円、CRMが461百万円、CBPが18百万円でした。また、海外売上高比率は前期比1.3ポイント増の18.3%となりました。

営業利益／営業利益率



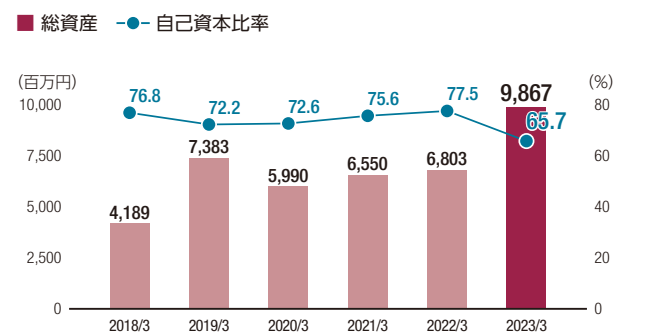
営業利益は1,297百万円(前期比13.4%増)となりました。原価率は70.3%と前期比1.7ポイントの上昇、販管費比率は18.0%と同0.8ポイント低下した結果、営業利益率は11.8%と同0.8ポイント低下しました。

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901百万円(前期比38.7%増)となりました。ROEは前期比2.6ポイントの上昇の15.3%と、中期経営計画目標のROE14%以上を超えています。

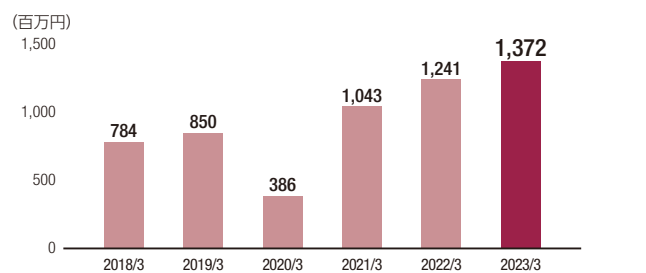
総資産／自己資本比率



総資産は前期末と比べ3,063百万円増加し9,867百万円となりました。これは主に、売掛金及び契約資産660百万円の増加、有価証券1,090百万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11.8ポイント減少の65.7%と、引き続き健全な財務体質を維持しています。

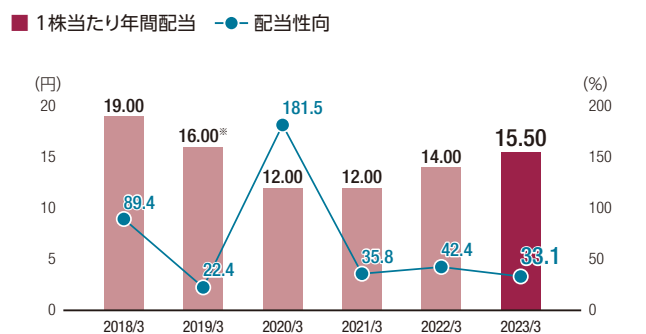
EBITDA

※ EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却費



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、1,372百万円(前期比14.2%増)となりました。

1株当たり年間配当／配当性向

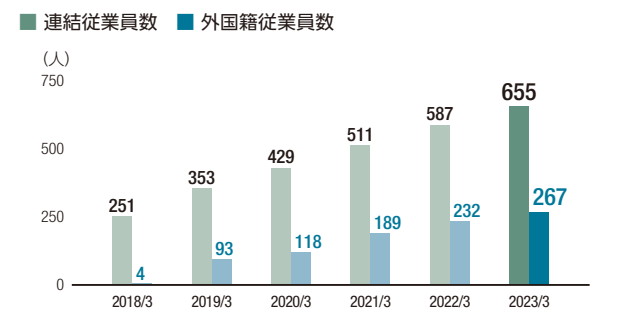


1株当たり年間配当は1.50円増配の15.50円、配当性向は33.1%となりました。当社は適正な配当性向を確立し、長期的に安定した株主還元を行います。

※ 2019年3月期は同25周年記念配当4円を含みます。

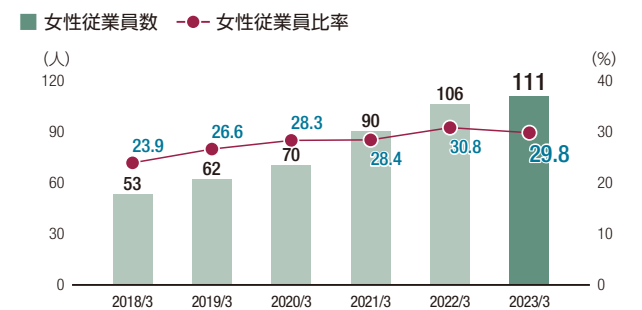
非財務ハイライト

連結従業員数／外国籍従業員数



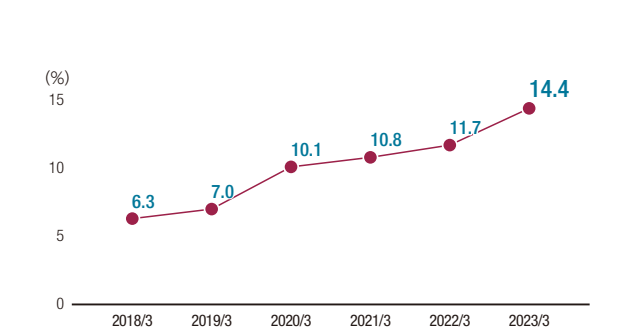
連結従業員数は前期より68人増加の655人、うち外国籍従業員数は、インドでの積極的な採用により、前期より35人増加の267人となりました。

女性従業員数／女性従業員比率(単体)



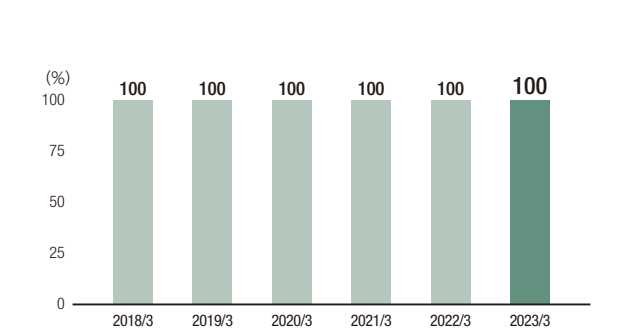
女性従業員数は前期より5人増加の111人、女性従業員比率は前期末と比べ1.0ポイント減少の29.8%となりました。

女性管理職比率



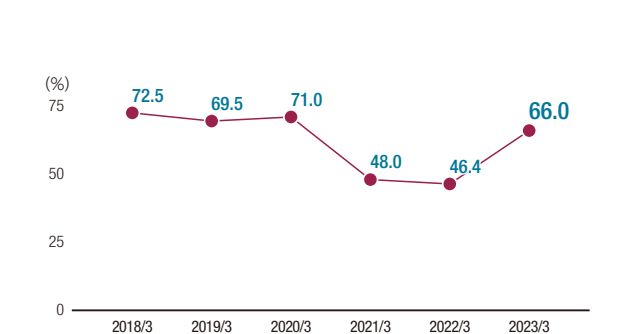
女性管理職比率は前期比2.7ポイント増加の14.4%と、女性活躍とキャリア継続の支援を続けています。

育児休暇後の復職率



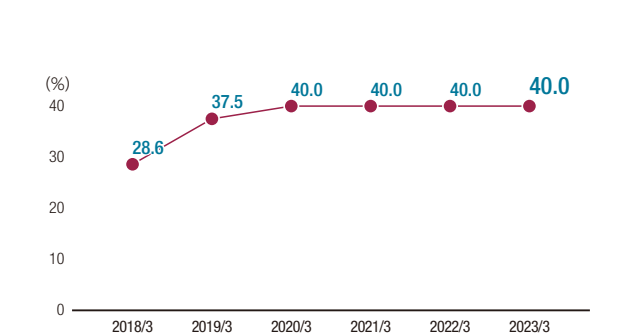
育児休暇後の復職率は6期連続100%と、従業員のキャリア継続を支援しています。

有給休暇取得率(単体)



有給休暇取得率(単体)は前期比19.6ポイント増加の66.0%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。

社外取締役比率



社外取締役比率は引き続き40.0%となりました。

ERP (Enterprise Resource Planning)



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)

機会	リスク
■ 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 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
ソリューションの特長	テクノスが取り扱うパッケージ・サービス 等
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、お客さま企業の業務を改善	・ SAP S/4HANA ・ mcframe ・ Oracle NetSuite

テクノスジャパンのERPソリューション

ERPシステムは企業内のヒト・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います。SAP S/4HANAは、独SAP社のインメモリーデータベースSAPHANAを基盤とする統合型インテリジェントERPシステムです。

2015年に従来のクライアント/サーバー型のERPから大きく進化し、その後は数カ月ごとの定期バージョンアップにより日々進化を続けるアーキテクチャーとなっています。

企業グループ全体、もしくはグローバルで統合/統制の取れた標準運用を実現したい企業にとっては、ほぼ唯一の選択肢であるとテクノスジャパンは考えています。

こうしたERPソリューションに対し、テクノスジャパンは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への最適なお提案を実現しています。

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、2020年度～2026年度において年平均成長率10.5%が予想されています。

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
- 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」への切替需要が発生する見込み

成長戦略

- 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)



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)

機会	リスク
■ 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	■ 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
ソリューションの特長	テクノスを取り扱うパッケージ・サービス 等
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、お客さま企業の業務を改善	・ Salesforce

テクノスジャパンのCRMソリューション

CRMシステムは、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します。

当社は「Salesforce」を主要ソリューションとして取り扱っています。Salesforceは、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Service Cloud、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で利用することが可能です。

テクノスジャパンでは、Salesforceの導入に加え、CRM Analyticsを活用し、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。

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は、2020～2026年度において年平均成長率11.8%が予想されています。

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

成長戦略

- 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

CBP (Connected Business Platform)



プラットフォーム（成長投資の新規ビジネス）

機会	リスク
■ 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	■ 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
ソリューションの特長	テクノスが取り扱うパッケージ・サービス 等
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

テクノスジャパンのCBPサービス

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、これら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、標準化することが可能になります。

またCBPを介することにより、DX時代に最も重要となるビッグデータは分散／散逸することなく蓄積され、AI活用によるインサイト発見等に活用可能となります。

市場トレンド

改正電子帳簿保存法

- ・2022年1月:改正電子帳簿保存法が施行
- ・2023年12月:改正電子帳簿保存2年間の猶予期間終了、本格施行

インボイス制度

- ・2022年3月31日:IT導入補助金2022公募開始。インボイス制度を見据えた支援として常設枠に加え、「デジタル化基盤導入枠（デジタル化基盤導入類型）」が新設
- ・2023年3月:インボイス制度発行事業者登録申請終了（原則）
- ・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の活発化

- ・2022年2月:2022年版「中小企業白書」第4章にて、共通基盤としての取引適正化とデジタル化が取り上げられた
- ・2022年3月:中小企業庁が「受発注のデジタル化に関する推進

方策報告書」にて、2023年を目処に電子受発注システム導入率約5割という目標に対し、今後の促進施策を公表

- ・2022年6月:閣議決定「デジタル社会の実現に向けた重点計画」において、取引（受発注・請求・決済）等の相互連携分野のデジタル化を通じて中小企業のデジタル化を支援することを、経済の成長のために不可欠である1項目として挙げた

EDI「2024年問題」

- ・2024年1月:「2024年問題」と呼ばれる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によるインターネットEDI、IP網への移行

足元の概況

- ・2022年4月: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
- ・2022年5月: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2022」に認定
- ・2022年9月:CBP注文決済サービス バージョン22.1.0をリリース
- ・2023年6月: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

成長戦略

- ・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を強化
- ・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	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	■ 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	■ 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	■ 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	■ 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	■ 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の観点からみたコーポレートサステナビリティの推進



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

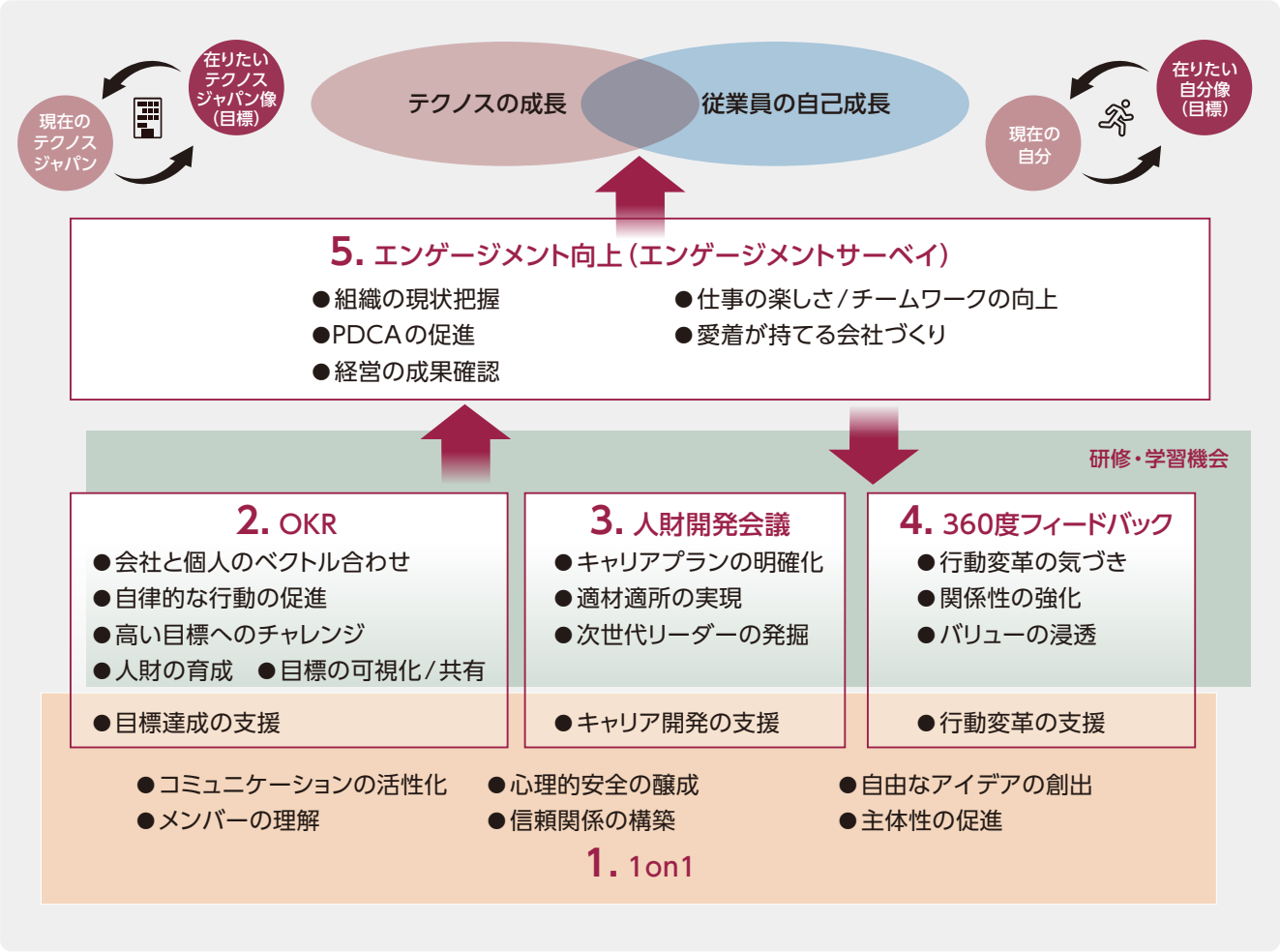
とするMVVについて社内で話し合う機会を設けるなどの社内浸透施策を進めてきました。

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。2023年3月末の従業員数は655名(前期比11%増)でした。うち、技術者は580名(同11%増)と、前期比58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。

非財務情報	2022年 3月期末(連結)	2023年 3月期末(連結)	前年度比
国内 従業員数	375人	410人	+35人(+9%)
うち 技術者数	323人	347人	+24人(+7%)
海外 従業員数	212人	245人	+33人(+16%)
うち 技術者数	199人	233人	+34人(+17%)
合計 従業員数	587人	655人	+68人(+11%)
うち 技術者数	522人	580人	+58人(+11%)

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、2023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71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、2023年3月期までに32回の研修に375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材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。

認定資格とアワード受賞

高付加価値なコンサルタント&技術者の育成とアワード受賞		
SAP認定資格	SAP 資格取得者数:276名 2023年3月期は、39名取得	
mcframe認定資格	mcframe 資格取得者数:27名 2023年3月期は、13名取得	
Salesforce認定資格	Salesforce 資格取得者数:75名 2023年3月期は、14名取得	
mcframeアワード	Project of the year (株式会社 JR 東日本 クロスステーション様) 受賞:2023年	
CCH® Tagetikアワード	Best New reseller of the year 受賞:2023年	

人財戦略

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。2023年3月現在、女性従業員比率は30%、管理職比率は14%であるほか、外国人従業員比率は当社で6%、グループ全体では41%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・外国人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。

		2019年3月	2020年3月	2021年3月	2022年3月	2023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 (%)	57.1	42.9	46.7	46.3	31.1
	全従業員における女性比率 (%)	26.6	28.3	28.4	30.8	29.8
	管理職における女性比率 (%)	7.0	10.1	10.8	11.7	14.4
	取締役会における女性比率 (%)	8.3	9.1	10.0	10.0	10.0
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)	12	7	5	6	6
	育児休職後復職率 (%)	100	100	100	100	100
	育児短時間勤務 (人)	12	13	19	15	18
外国籍従業員数	外国籍従業員 (単体) (人)	7	15	22	21	23
	外国籍従業員 (連結) (人)	93	118	189	232	267
	外国籍従業員比率 (連結) (%)	26.3	27.5	37.0	39.5	40.8

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・多様な価値観を大切にしながら、多くの従業員が人生の充実を図れるよう、取り組んでいます。

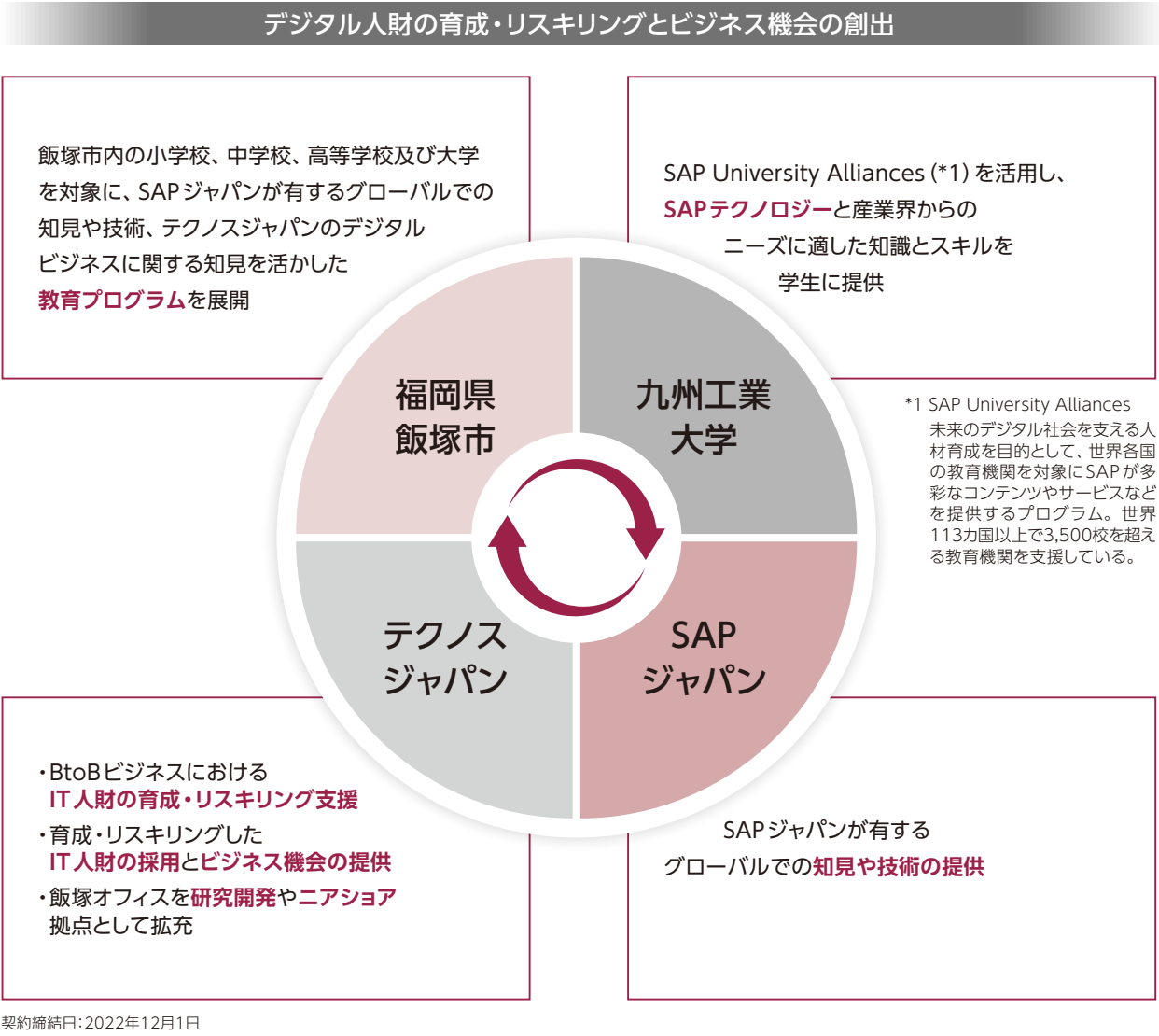
多様な働き方推進のための取り組み

「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、生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着けた人財」のビジネスマッチングの実現も目指します。



契約締結日：2022年12月1日

人財戦略

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、ニアシオ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、ニアシオ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

[米 国]	
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
[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

[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	NetSuite のソリューションサービスの提供及び北米ビジネスの中長期的な拡大に向けた営業活動

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1つとして認識しています。環境関連法令等の順守を行い、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、テレワークやウェブ会議などを活用した不必要な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。

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70%は製造業であり、また、売上高1,500億円以上の大企業が65%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のSaaSサービスを活用して、企業のESG経営に貢献

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上で、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はなく、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。



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（全取締役に占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20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及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及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・監督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、資本的关系、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

堀部 保弘氏	会社経営に携われているとともに、情報システム業務にも精通され、当該視点から監督機能を果たしていただくことを期待し、当社取締役会で助言をいただくなど、当社の社外取締役として業務執行に対する監督、助言等適切な役割を果たしていただいています。また、指名・報酬委員として積極的な意見を述べていただきました。
太田 知子氏	経済産業省や海外における豊富な経験と高い知見を有され、当該視点から監督機能を果たしていただくことを期待し、当社取締役会で女性の立場からの助言をいただくなど、当社の社外取締役として業務執行に対する監督、助言等適切な役割を果たしていただいています。また、指名・報酬委員として積極的な意見を述べていただきました。

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・

役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額及び対象となる役員の員数

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)
		固定報酬	業績連動報酬	パフォーマンス・ シェア・ユニット	左記のうち 非金銭報酬等	
取締役(監査等委員及び社外取締役を除く)	114,572	107,253	－	7,319	7,319	5
監査等委員(社外取締役を除く)	12,000	12,000	－	－	－	1
社外役員	16,800	16,800	－	－	－	4

(注) 1. 使用人兼務としての給与及び賞与の支給、利益処分による役員賞与の支給はありません。
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、業績連動報酬及びパフォーマンス・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。
5. 当事業年度末現在の人員は、取締役(社外取締役を除く)5名、監査等委員である取締役(社外取締役を除く)1名、社外役員4名であります。

役員ごとの連結報酬等の総額等

連結報酬等の総額が1億円以上である者が存在しないため、記載しておりません。

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。

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に構成する指名・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。2022年3月期の役員区分ごとの報酬等は以下の通りです。

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。

コーポレート・ガバナンス

役員一覧（2023年6月23日現在）



吉岡 隆

代表取締役 社長執行役員

所有株式数 27,000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) 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) 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)



小林 希与志

取締役 経営執行役員 CFO

所有株式数 28,000株

1987 ハリマセラミック(株)現:黒崎播磨(株) 入社
2001 ハリマシステムクリエイト(株)現:(株)サイプレス・ソリューションズ 転籍
2007 神戸テクノス(株)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) 取締役(現任)
2017 (株)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)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)



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 外務省へ外向 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殊関税等調査室 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)



毛利 正人

社外取締役 監査等委員(社外)

所有株式数 0株

1979 国際電信電話(株)現:KDDI(株) 入社
2000 日本テレコム(株)現:ソフトバンク(株) 入社
2005 中央青山監査法人 入所
2007 監査法人トーマツ 現:有限責任監査法人トーマツ 入所
2010 有限責任監査法人トーマツ ディレクター就任
2013 クロウホーワ・グローバルリスクコンサルティング(株)
代表取締役社長
2017 東洋大学国際学部教授(現任)
2018 当社監査役
2019 ベルトラ(株) 社外監査役(現任)
2020 (株)Success Holders 社外取締役監査等委員(現任) 当社取締役(監査等委員)(現任)
2023 ベルトラ(株) 社外取締役監査等委員(現任)



山下 誠

取締役 経営執行役員

Tecnos Global Company of America, Inc. CEO / Lirik, Inc. Chairman

所有株式数 132,200株

1996 当社入社
2011 当社東京ソリューションセンター 製造ソリューショングループ長
2013 当社執行役員 東京ソリューションセンター副センター長沖縄テクノス(株)／テクノスデータサイエンス・マーケティング(株) 現:テクノスデータサイエンス・エンジニアリング(株) 専務取締役
2014 当社執行役員社長 最高執行責任者(COO) 当社取締役 執行役員社長
2017 (株)テクノスグローバルカンパニー 代表取締役
Tecnos Global Company of America, Inc. CEO(現任)
2018 当社取締役(現任)／Lirik, Inc. CEO/Lirik Infotech Private Limited DIRECTOR(現任)／Lirik Software Services Canada Ltd. DIRECTOR(現任)
2019 当社ソリューションセンター グローバル推進本部、DX推進本部管掌当社東日本第二本部、東日本第三本部管掌
2021 Lirik, Inc. CHAIRMAN(現任)
2023 当社経営執行役員(経営全般、社長補佐)(現任)



堀部 保弘

社外取締役

所有株式数 0株

1981 (株)三菱総合研究所 入社
2008 同社執行役員ソリューション事業本部統括室長
2011 JDAソフトウェア・ジャパン(株) 入社
2017 SAPジャパン 入社
2018 当社取締役(現任)
PCIソリューションズ(株) 執行役員 企画・ソリューション営業統括事業本部長
2019 同社代表取締役社長(現任)
2020 PCIホールディングス(株) 常務取締役(現任)
2022 PCIホールディングス(株) 専務取締役専務執行役員(現任)
(株)リー・ふねっと 取締役(現任)



窪田 茂

取締役 監査等委員

所有株式数 32,000株

1979 日本電子開発(株) 現:キーウェアソリューションズ(株) 入社
1985 ソフトウェア・コンサルタント(株) 現:エスシーシー ヘ転籍
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) 入社
2000 日本エクセロン(株) 現:日本プログレス(株) 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) 代表取締役社長
2013 (株)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)



大嶋 義孝

社外取締役 監査等委員(社外)

所有株式数 0株

1975 川崎重工業(株) 入社
2005 バンドー化学(株) 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)トーホー 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)ドリーム神戸 代表取締役社長(現任)

経営執行役員

石田 実	経営執行役員 ERP(MCFrame)ソリューション管掌 沖縄テクノス 代表取締役 社長執行役員
千葉 孝紀	経営執行役員 リスク・コンプライアンス委員会 事務局長 リスク・コンプライアンス推進室 室長
神坂 浩	経営執行役員 プロジェクト管理・技術者HRM・業務管理・総務管掌 九州地区拠点責任者
楠本 哲也	経営執行役員 CBPビジネス・ERP(SAP、EPM)ソリューション管掌 関西地区拠点責任者
川井 聖一	経営執行役員 営業・セールスアライアンス・次世代ビジネス・マーケティング管掌 第一営業本部 本部長 兼 第二営業本部 本部長
Anand Ghalsasi	経営執行役員 北米ビジネス・CRM(Salesforce)・ERP(NetSuite)・クラウドソリューション管掌 Lirik,Inc. CEO
松田 武	経営執行役員 経営管理・経営システム・広報(IR・PR)・法務管掌 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 人事管理室 室長

執行役員

亀山 洋文	執行役員 第三ERP本部 本部長
畑田 直樹	執行役員 CBP本部 本部長
小西 勲	執行役員 コンサルティング本部 本部長
川添 哲郎	執行役員 プロジェクト管理室 室長
塚崎 久文	執行役員 ビジネスサービス本部 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 第四ERP本部 本部長
三好 健一	執行役員 クラウドソリューション本部 本部長

スキル・マトリックス

役員区分	役職	取締役会※1	取締役会出席回数※2	監査等委員会※1	指名・報酬委員会※1	スキル・マトリックス※3							
						経営	業界	人財	財務	営業	法務	国際	統制
吉岡 隆	代表取締役 社長執行役員	◎	14回／14回		○	◎	○	○					
山下 誠	取締役	○	14回／14回				◎					○	
小林 希与志	取締役	○	14回／14回					○	◎				○
堀部 保弘	独立社外取締役	○	14回／14回		○	○	◎			○			
太田 知子	独立社外取締役	○	14回／14回		○						◎	○	
窪田 茂	取締役 (監査等委員)	○	14回／14回	◎	○					◎		○	○
毛利 正人	独立社外取締役 (監査等委員)	○	13回／14回	○	○				○			○	◎
大嶋 義孝	独立社外取締役 (監査等委員)	○	14回／14回	○	◎	○			◎				○

※1 ◎は議長または委員長 ※2 2023年3月期

※3 ◎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、人財開発 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
堀部 保弘

市場性、信頼性高く堅実な経営 従業員“遊ばせ”、イノベーションを

三菱総合研究所のIT部門で勤めた後、SAPジャパン等の外資系ベンダーで働きましたので、IT業界に20年強関わっていることになります。

テクノスジャパンはSAPの実装が主軸であり、非常にいいポジションにいます。SAPを含めたERPは、DXの推進手段として市場性が非常に高く、なおかつ、テクノスジャパンは独立系のSierとしてお客さまに近い視点でERPの主流パッケージであるSAPを扱っているため、信頼性も極めて高いです。

私が取締役になった2018年ごろは、ほぼSAP一本でしたが、その後、CRMに進出し、ERPの品ぞろえを増やす過程で実務的な助言をさせていただきました。M&A案件でも対象企業の評価については私を含めていろいろな意見が出ますが、M&Aに正解、不正解はなく、要は信念を持って

やるか否かです。「自分たちが成長するために補完しなければいけないものはこれだ」と、テクノスジャパンの最終的な意思決定には筋が通っています。

ただ、事業の成長性に比べて株価が低すぎるのが課題です。今のIT業界を見る投資家は目新しさを求めている、堅実経営ゆえにマーケットの評価が低くなるのは痛しかゆしです。対策は自社製品を出すか、海外にマーケットを広げるかでしょう。テクノスジャパンはいま、その両方に挑戦しています。この中期経営計画の3年間で、遅くとも2030年ぐらいまでにはどちらかでブレークスルーする必要があると思います。

堅実経営の下では、本業を堅く守っていないと足元が崩れるという恐怖感があるため、視野が狭くなりがちです。研究開発や、外資でやっているサバティカル（使途自由な職務を離れた長期休暇）など従業員が夢を追う部分を増やすと、事業や技術のアイデアが増えるのではないのでしょうか。売上が100億円を超え、利益剰余金もたまっています。従業員を精神的に“遊ばせる”余裕を企業として持つことにより、従業員が自ら成長しようとする気概が強まり、イノベーションの芽も出てくると思います。



社外取締役
太田 知子

自前の知的財産創造に挑戦し、従業員の個性を生かして成長持続 ガバナンスも大きく転換

経済産業省勤務を経て、無形資産である知的財産を取り扱う弁理士をしています。テクノスジャパンもSierとして形のないサービスを提供する会社であり、モノではなく価値を創造するということに共通性を感じています。

価値の創造を支えるのは人財です。テクノスジャパンは、独SAP社など他社が開発したシステムの導入支援が主ですが、今後は「CBP」という自前の知的資産を創造し、新たな収益の柱に育てようとしています。そのためにも人財育成、人的投資は重要です。従業員の個性を生かしプロ集団のチームワーク発揮に向け、上司と部下が定期的に1対1で面談する「1on1」ミーティングや、達成目標（Objectives）と目標の達成度を測る主要な成果（Key Results）を設定して共通の重要課題に取り組む目標管理手法「OKR」などを導入しました。

ガバナンスも大きく転換しました。2020年に監査等委員会設置会社に移行し、2023年4月からは執行と監督の分離をさらに進めました。執行役員は権限と責任をもってスピード感ある業務執行を担い、取締役会は株主の皆さまの利益の代弁者として経営監督を行います。もともと風通しのよい会社で、執行側からはフランクに情報が上がってきます。取締役会としては、むしろ、口出ししたくなる衝動を抑えて、執行側を信頼し、監督責任を果たすことに注力しています。

テクノスジャパンは、この10年弱の間に売上が2倍に成長しました。吉岡社長自身が隅々まで目を届かせ、若い会社をエネルギー溢れる若い社長が引っ張るところに今の強さがあります。成長したいとの意欲をもってチャレンジしている会社とご認識いただけると大変ありがたいです。

社外取締役として、社内の方とは違った角度からの「気づき」を提供することで、企業価値の向上に貢献したいと思います。

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上で、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2023年3月期 54%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. 人財の確保・育成について

当社グループの事業運営にあたっては、人財の確保・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、人財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財を、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財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、人財を適時確保できない場合や人財が大量に社外へ流出してしまった場合、あるいは人財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

当社グループは米国、インドなどの国・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

11カ年の財務・非財務データ

財務情報

	2013年3月期	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
損益状況 (百万円)												
売上高	4,197	4,179	4,093	4,678		5,956	5,423	6,975	7,677	8,197	9,046	11,025
売上総利益	1,299	1,264	1,353	1,623		1,784	1,736	1,771	1,596	2,433	2,841	3,278
販売費及び一般管理費	849	874	909	1,042		1,055	993	988	1,313	1,509	1,697	1,980
営業利益	449	390	443	580		729	743	783	282	924	1,144	1,297
EBITDA (注1)	477	413	464	633		768	783	850	386	1,043	1,241	1,372
親会社株主に帰属する当期純利益	272	244	286	394		471	419	1,411	130	661	650	901
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	139	299	258	419		183	1,047	△322	1,008	506	704	736
投資活動によるキャッシュ・フロー	△565	△149	385	305		26	△175	935	△381	134	△38	△398
フリーキャッシュ・フロー (注2)	△426	149	643	725		209	872	613	626	641	665	338
財務活動によるキャッシュ・フロー	310	△171	△157	△357		△273	△621	△374	△322	△287	△236	△128
財政状態 (百万円)												
総資産	3,801	3,901	3,966	4,274		4,674	4,189	7,383	5,990	6,550	6,803	9,867
純資産	3,213	3,287	3,421	3,456		3,718	3,225	5,340	4,369	4,974	5,308	6,564
有利子負債	0	0	0	0		30	0	0	71	19	21	450
1株当たり情報 (円)												
当期純利益 (注3)	15.18	11.98	14.05	19.50		23.64	21.25	71.58	6.61	33.53	32.98	46.84
純資産 (注3)	157.53	161.17	167.72	164.32		172.44	163.20	270.28	220.51	250.97	267.06	337.83
年間配当金 (注4)	8.33	7.50	11.25	15.50		19.00	19.00	16.00	12.00	12.00	14.00	15.50
財務指標 (%)												
売上総利益率	31.0	30.2	33.1	34.7		30.0	32.0	25.4	20.8	29.7	31.4	29.7
営業利益率	10.7	9.3	10.8	12.4		12.2	13.7	11.2	3.7	11.3	12.6	11.8
EBITDA マージン	11.4	9.9	11.3	13.5		12.9	14.4	12.2	5.0	12.7	13.7	12.4
自己資本利益率 (ROE) (注5)	9.3	7.5	8.5	11.8		14.0	12.6	33.0	2.7	14.2	12.7	15.3
自己資本比率	84.5	84.3	86.2	76.7		73.6	76.8	72.2	72.6	75.6	77.5	65.7
連結配当性向	54.9	62.6	80.1	79.5		80.4	89.4	22.4	181.5	35.8	42.4	33.1

非財務情報

	2013年3月期	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
連結従業員数 (人)	280	295	312	325		326	251	353	429	511	587	655
外国籍従業員数 (人)	0	0	0	0		1	4	93	118	189	232	267
女性従業員比率 (単体) (%) (注6)	－	－	－	－		23.6	23.9	26.6	28.3	28.4	30.8	29.8
女性管理職比率 (%) (注6)	－	－	－	－		4.4	6.3	7.0	10.1	10.8	11.7	14.4
育児休暇後の復職率 (%) (注6)	－	－	－	－		100	100	100	100	100	100	100
男性労働者の育児休業取得率 (%)	－	－	－	－		－	－	－	－	－	－	16.7
有給休暇取得率 (単体) (%)	－	－	－	－		－	72.5	69.5	71.0	48.0	46.4	66.0
社外取締役比率 (%) (注7)	－	－	16.7	23.6		33.0	28.6	37.5	40.0	40.0	40.0	40.0

注: 1 EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却費
2 フリーキャッシュ・フロー＝営業活動によるキャッシュ・フロー＋投資活動によるキャッシュ・フロー
3 2016年5月および12月に1:2、2014年1月に1:3、2012年10月に1:200の株式分割を実施しています。これら全てが2012年3月期の期首に実施されたと仮定して算定・表示しています。
4 2014年3月期は設立20周年記念配当1.25円、2019年3月期は同25周年記念配当4円を含みます。
5 ROE (%)＝当期純利益÷自己資本×100 自己資本は期首・期末の平均値
6 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。
7 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。

用語解説

ERP (Enterprise Resource Planning)	基幹業務システムであり、企業の会計・人事・生産・物流・販売などの基幹となる業務を統合し、効率化や情報の一元化を図るシステム
CRM (Customer Relationship Management)	顧客管理システムであり、顧客の基本情報のほか、商談・見積・請求書・購入履歴などの情報を一元管理するシステム
CBP (Connected Business Platform)	当社が独自に開発・運営する企業間協調プラットフォームで、クラウドサービス。企業内のERP・CRMを取引先のシステムと企業間で連携することで、サプライチェーン全体の効率化を実現
オンプレミス	自社で機器やソフトウェア、サーバー類を所有し、運用、保守を行うこと
IaaS (Infrastructure as a Service)	インターネット経由でハードウェアやICTインフラを提供するサービス。Amazon Web Services, Inc.が提供する「AWS」やMicrosoft Corporationが提供する「Azure」などのクラウドサービスが該当
SaaS (Software as a Service)	インターネット経由でソフトウェアパッケージを提供するサービス

真正性表明

テクノスジャパンは、2021年3月期より統合報告書を発行しており、「テクノスジャパン統合報告書2023」は3回目の制作・発行となります。当社は、企業理念に掲げる「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”」を実現するための中長期的な取り組みを紹介しています。

また、本報告書は、テクノスジャパンの価値創出を分かりやすくお伝えするため、関連部署と連携して作成しました。私は、報告書の制作責任を担う担当役員として、その制作プロセスが正当であることを表明します。

本報告書が、ステークホルダーの皆さまに当社グループの中長期的な成長や企業価値向上に対するご理解をより一層深めていただくための一助となりますことを期待するとともに、今後も情報開示のさらなる充実に努め、ステークホルダーの皆さまとの対話を深めていきたいと考えます。引き続きご支援のほど、よろしくお願いいたします。

取締役 経営執行役員
CFO
小林 希与志
Kobayashi Kiyoshi

企業情報・株主情報

Webサイト：https://www.tecnos.co.jp/		
商 号	株式会社テクノスジャパン	事 業 内 容
代 表 者	代表取締役 社長執行役員 吉岡 隆	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 ・システムブランドデザイン、要件定義、設計、開発、保守に至る一連のシステムサービス
創 立	1994年4月27日	
資 本 金	5億6,252万円	連 結 子 社
従 業 員 数	単体:416名 連結:733名 (2023年4月1日現在)	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) ブレインセラーズ・ドットコム株式会社 (日本 東京都)
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	

主な外部評価

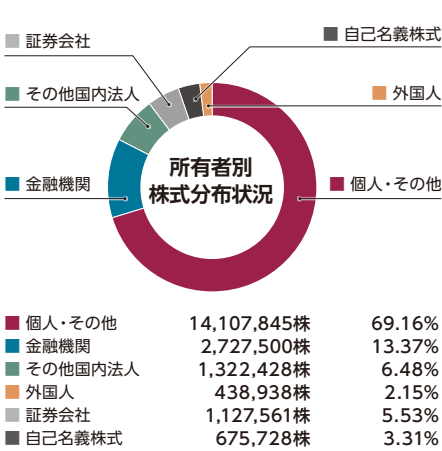
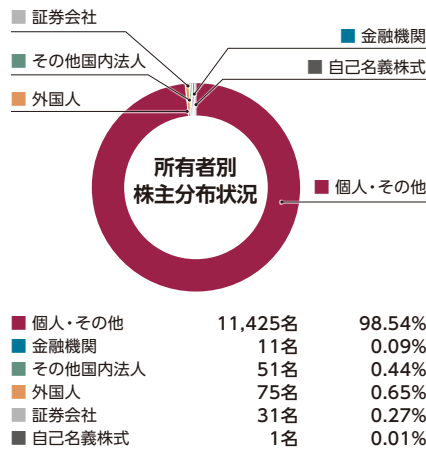


株主の状況 (2023年3月31日現在)

発行可能株式総数
67,200,000株

発行済株式数
20,400,000株

株主総数
11,594名



大株主

氏名または名称	所有株式数 (百株)	所有株式数 の割合 (%)
徳平 正憲	19,680	10.25
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	15,578	8.11
株式会社NS	9,120	4.75
山口 幸平	7,200	3.75
テクノスジャパン従業員持株会	3,555	1.85
ビジネスエンジニアリング株式会社	3,087	1.60
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	2,747	1.43
千葉 孝紀	2,520	1.31
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC) (常任代理人 株式会社三菱UFJ銀行)	2,227	1.16
山下 良久	2,169	1.12
合計	67,883	35.33

TSR (株主総利回り) (2023年3月31日現在)

	2019年 3月	2020年 3月	2021年 3月	2022年 3月	2023年 3月
テクノスジャパン (%)	77.1	38.7	76.8	54.3	67.9
比較指標: 配当込み TOPIX (%)	95.0	85.9	122.1	124.6	131.8



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/>