

LEAD THE CONNECTED SOCIETY TO THE FUTURE

Integrated Report 2022



企業理念

Our Philosophy

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、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。

MISSION

企業・人・データをつなぎ
社会の発展に貢献する

VISION

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

VALUE

顧客志向・グローバル志向
個性融合のチームワーク
創造、変革、改善

● 創業の精神

01. 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。

02. 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。

03. グローバル展開

視野の広い人材を育成し、グローバルビジネスの展開を目指す。社名「JAPAN」に、その想いを込めています。

目次 Contents

- ・ 企業理念 Our Philosophy
- ・ 目次 ~Contents~

01 価値創造ストーリー Value Creation Story

- ・ 事業と強み03
- ・ 沿革04
- ・ 価値創造プロセス05
- ・ Focus06
- ・ グローバルネットワーク07
- ・ ステークホルダーとの関わり08

02 戦略 Strategy

- ・ 社長メッセージ09

03 中期経営計画 Medium-term management plan

- ・ 中期経営計画12

04 事業詳細 Bussiness details

- ・ ERPソリューションの概況 15
- ・ CRMソリューションの概況 16
- ・ CBPサービスの概況 17

05 サステナビリティ Sustainability

- ・ 社会の持続的発展に向けて 18
- ・ 社会への取り組み 19
- ・ 環境への取り組み 22

06 コーポレート・ガバナンス Corporate Governance

- ・ 基本方針/体制 23
- ・ 役員一覧 26

07 財務情報 Financial Information

- ・ 財務ハイライト29
- ・ 連結貸借対照表30
- ・ 連結損益計算書31
- ・ 連結株主資本等変動計算書32
- ・ 連結キャッシュ・フロー計算書33

08 非財務情報 Non-Financial Information

- ・ 非財務ハイライト34

09 企業情報 Company Information

- ・ 企業情報35
- ・ 株主情報36

編集方針

報告対象範囲など

・ 期間
2022年3月期(2021年4月1日~2022年3月31日)
(一部上記期間外の内容等を含む)

・ 組織

株式会社テクノスジャパンおよび連結子会社
(→P6「グローバルネットワーク」ご参照)

・ Webサイトでの公開

本書に掲載していない内容を含む様々な取り組みについては、
当社Webサイトにて情報を入手いただけます。
<https://www.tecnos.co.jp/>

参考にしたガイドラインなど

・ IIRC「国際統合報告フレームワーク(2021年改訂版)」
・ 経済産業省「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」
・ GRI「サステナビリティ・レポート・スタンダード」

免責事項

本書にて開示されている当社または当社グループに関連する業績見通し、計画、方針、経営戦略、目標、予定、将来の数値・数額、事実の認識・評価などといった、将来に関する情報ははじめとする歴史的事実以外のすべての事実は、当社が本書作成時点で入手している情報に基づき、現時点における予測、期待、想定、計画、認識、評価等を基礎としているものです。また、見通し、予想数値を算定するためには、過去に確定し正確に認識された事実以外に、見通し・予想を行うために不可欠となる一定の前提を使用しています。これらの事実または前提については、その性質上変化することがあり、客観的に正確であるという保証も、また将来その通りに実現するという保証もありません。これらの事実または前提が、客観的には不正確であったり将来実現しないこととなりうるリスクや不確定要因は多数あります。従いまして、本書の利用は、他の方法により入手された情報とも照合確認し、利用者の判断によって行って下さいようお願いいたします。本書利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。

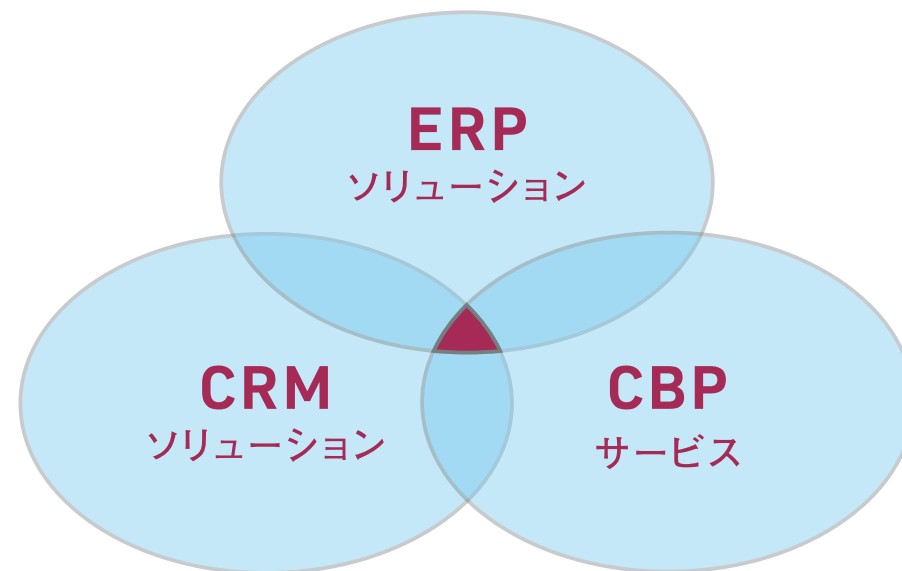
事業と強み

●企業向け経営・業務システムにおけるDX推進事業

テクノスジャパンは、企業向けDXのコンサルティングをドメインとし、基幹業務システム(ERP)、顧客管理システム(CRM)、テクノス独自のプラットフォーム(CBP)を組み合わせたビジネスコンサルティングや、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を国内企業をはじめ、海外企業のお客様に提供し、グローバルに展開しております。

●培ってきた信頼と強みを基盤に、DX=ERP×CRM×CBPに注力

創業以来のERPソリューション、M&Aによって第2の収益の柱として確立したCRMソリューションにより、多くのお客様からの信頼と、当社ならではの強みを培ってきました。現在、これらコアビジネスのさらなる拡大を図るとともに、新たに自社開発したCBPを加えた「DX=ERP×CRM×CBP」に注力しています。また、当社の日本・北米・インドのネットワークを活かして取り込んだDXテクノロジーを駆使し今後も成長してまいります。



ERP (Enterprise Resource Planning) システムとは

経営・生産・購買・在庫・販売・経理部門の「人・モノ・カネ・情報」を計画・実行・管理するシステム

提供価値

- ・経営管理上の重要指標をリアルタイムで把握し、経営判断に活かすことができる
- ・多拠点/多事業の業務プロセスやフローを統一し、属人性を排することで、事業継続性を高めることができる
- ・言語/通貨/商習慣の壁を越えたグローバルビジネスの展開が可能となる

主要パッケージ・サービス

- ・SAP S/4HANA
- ・mcframe
- ・NetSuite

テクノスジャパンの強み

- ・ERP黎明期の1994年からSAPパートナー
150名以上のSAP認定コンサルタント
- ・コンサルティング→導入→保守までワンストップで対応
- ・他システムとの連携や最先端ITにも対応

CRM (Customer Relationship Management) システムとは

営業・サービス部門の「人・モノ・カネ・情報」を管理し、顧客満足度を高め、収益向上を図るシステム

提供価値

- ・収益予想/実績の迅速な把握や収益予想精度の向上を期待できる
- ・マーケティング活動の自動化や顧客行動の把握により、顧客ごとに最適化された質の高いサービスの提供が可能となる

主要パッケージ・サービス

- ・Salesforce

テクノスジャパンの強み

- ・Salesforce silver partner/consulting partnerとしての豊富な国内導入実績
- ・子会社Lirik社による豊富な海外導入実績(米国/カナダ)
- ・CRMとERPの豊富な連携ノウハウ

CBP (Connected Business Platform) とは

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

提供価値

- ・作業負担を軽減するだけでなく、認識齟齬やシステム間違算も解消
- ・倉庫のモノの位置や動きを一元管理し、ERP単体では難しい情物一致を実現
- ・SaaS形式(サービスとしてのソフトウェア)のため費用負担が小さく、中小企業も導入しやすい

主要パッケージ・サービス

- ・CBP注文決済サービス(自社開発)

テクノスジャパンの強み

- ・注文決済サービスをハブとして、企業間の商流・物流全体の把握が可能
- ・ERP/CRMを熟知した専門チームが無駄のないデータ連携をサポート
- ・当社独自の業務プラットフォーム
- ・基幹業務システム(ERP)/顧客管理システム(CRM)の連携ソリューションとしても利用可能

沿革

DX (デジタルトランスフォーメーション)

ERP×CRM×CBP(※)

(※)ERP=Enterprise Resource Planning
CRM=Customer Relationship Management
CBP=Tecnos Connected Business Platform

テクノスグループは日本(東京、中部、関西、沖縄)、北米、インドに拠点をもち、グローバルにビジネスを展開しております。

Big Data Analytics

GLOBAL

TGCA:Tecnos Global Company of America
TGC:Tecnos Global Company

JAPAN

INDIA

NORTH AMERICA



MISSION

企業・人・データをつなぎ
社会の発展に貢献する



VISION

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



VALUE

- 顧客志向・グローバル志向
- 個性融合のチームワーク
- 創造、変革、改善

価値創造プロセス

● 持続的価値創造プロセス

VISONである“LEAD THE CONNECTED SOCIETY TO THE FUTURE～つながる社会の未来を切り拓く～”のもと、MISSION「企業・人・データをつなぎ社会の発展に貢献する」の実現を目指すテクノスジャパンは、お客様/業界/社会のビジネス革新をステークホル

ダーと協創するDX企業として、ESG経営・企業競争力の強化・持続可能な社会への貢献に注力していきます。

技術進化のスピードが極めて早い最先端のICT領域での価値創造を支えるのは、強固な顧客基盤や財務基盤、ERP/CRMを知り尽くしたノウハウと、少数精鋭のプロフェッショナル人材です。今後も外部環境の変化を注視しながら価値創造プロセスを柔軟に進化させ、お客様の課題解決、ひいては社会課題の解決に貢献し続けることで、持続的な企業価値向上と持続可能な社会へ貢献します。

事業環境/社会的課題

技術イノベーション(AI・IoT・5Gの進展)と
データ経済への移行

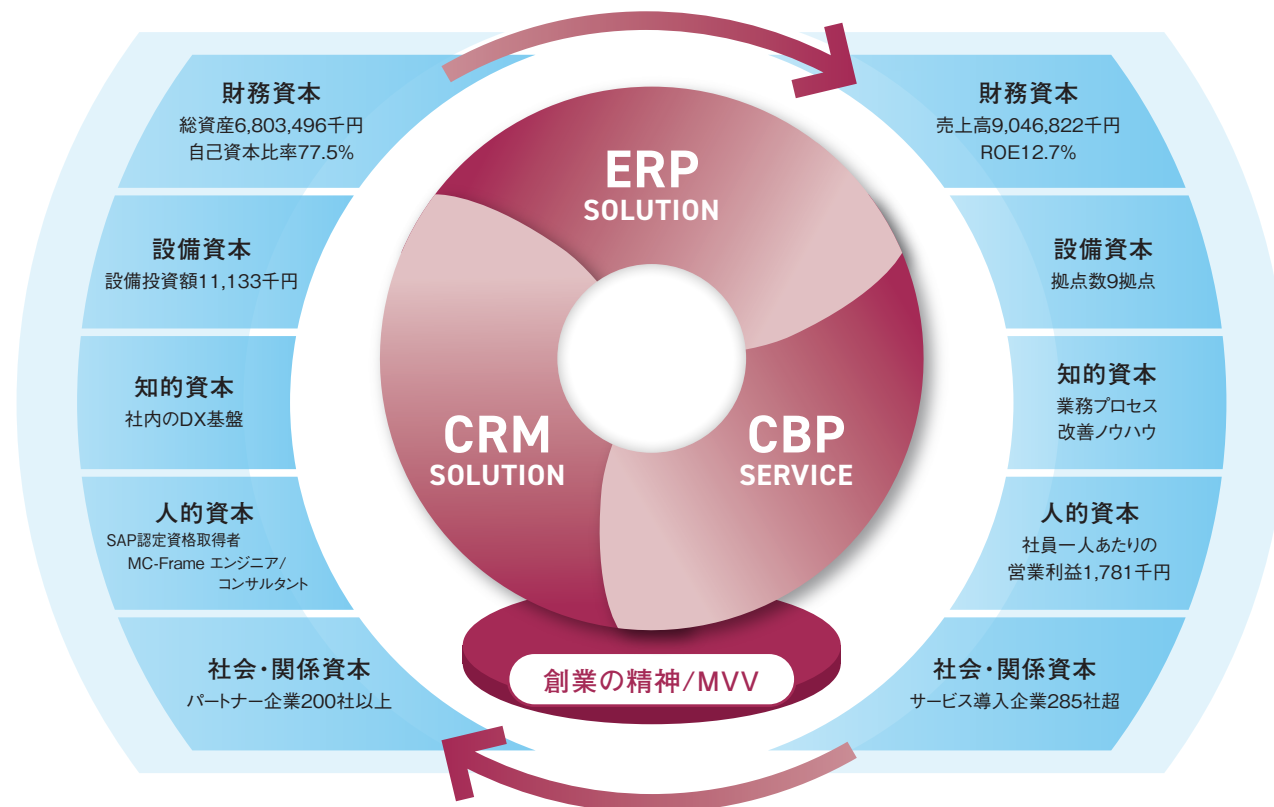
非効率な
企業間取引引き

国際越境
取引引きの増加

感染症リスクの
拡大

気候変動リスクの
拡大/脱炭素

少子高齢化/
労働人口の減少(日本)



持続可能な社会への貢献

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



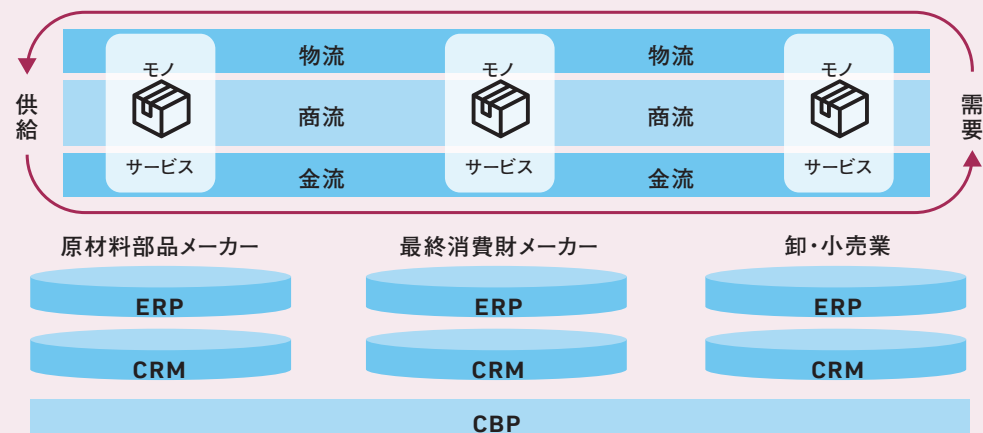
Focus

企業価値向上に向けて：ERP×CRM×CBPの成長／コーポレート環境強化

「ERP×CRM×CBP」によるデジタルトランスフォーメーションに注力

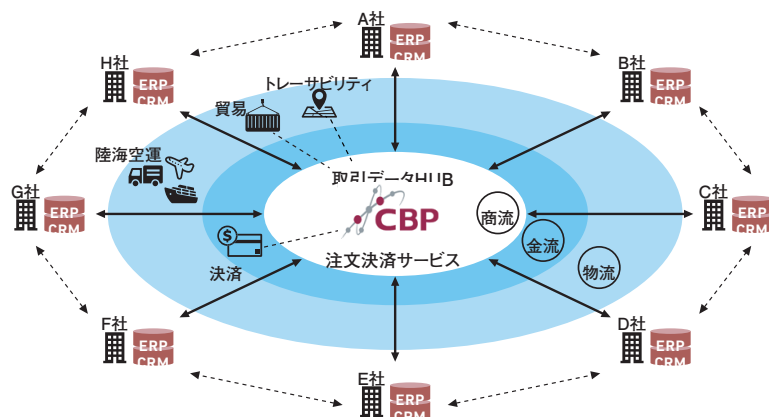
顧客起点

「企業経営・業務の高度化」と
「業界バリューチェーン」のDX
「商流・物流・金流」のデジタル連動



「ERP×CRM×CBP」によるデジタルトランスフォーメーション

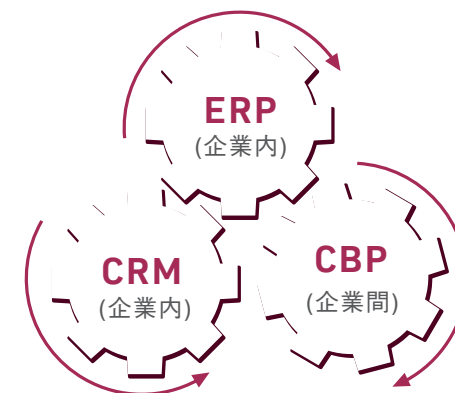
SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



ソリューション起点

クラウドサービスで
つながる社会を目指す

「クラウド」to「クラウド」のデジタル連動



グローバルネットワーク

● グローバル戦略の概要

ERPソリューションではSAP、CRMソリューションではSalesforceというグローバルスタンダードを核に事業展開してきた当社は、世界のITを牽引する北米・インドのネットワークを今後も活かしながら、常に最新テクノロジーを取り込み、お客様への最適なソリューションを提供することでビジネス革新を協創していきます。

JAPAN

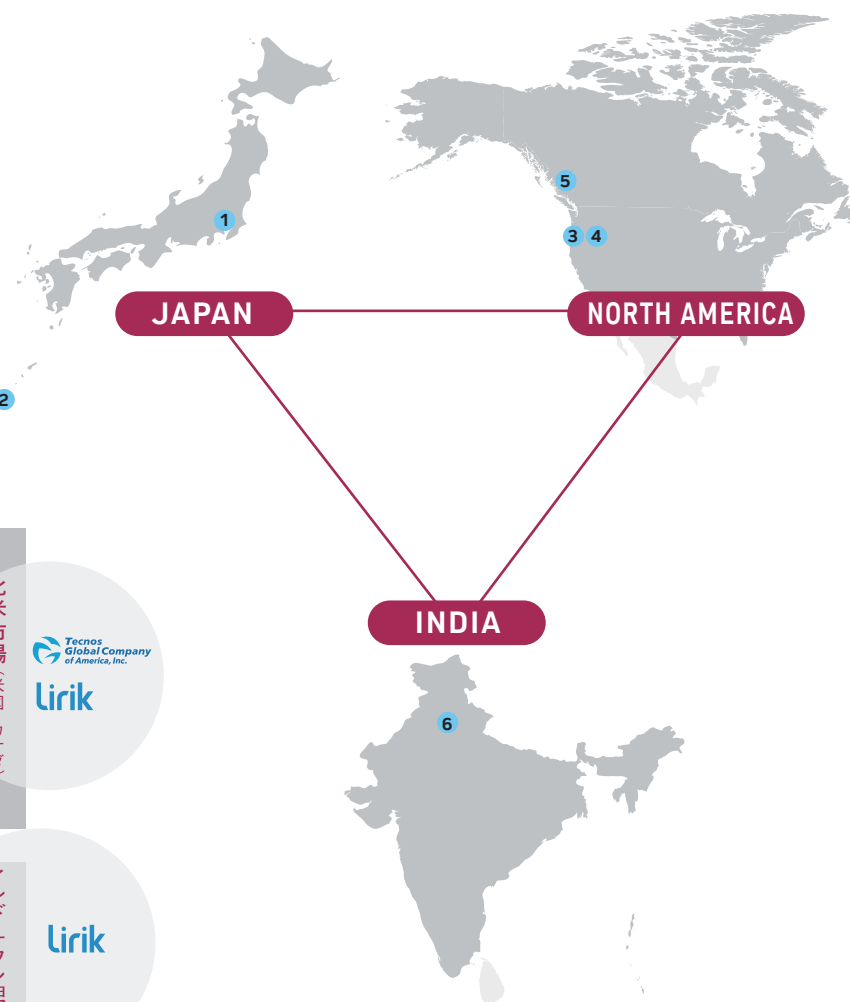
1. 株式会社テクノスジャパン (設立:1994年/資本金:5億6,252万円)

・事業内容:企業向け経営・業務システムにおけるDX推進事業
企業向けDX(デジタルトランスフォーメーション)のコンサルティング
要件定義、設計、開発、保守に至る一連のシステムインテグレーション
-基幹業務システム(ERP)
-顧客管理システム(CRM)
-企業間協調プラットフォーム(CBP)

<https://www.tecnos.co.jp/about/>

2. 沖縄テクノス株式会社 (設立:2007年/資本金:1億円)

・事業内容:SAP/mcframeの設計・開発の委託
・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
<https://www.tecnos.co.jp/ot/>



NORTH AMERICA

・USA

3. Tecnos Global Company of America, Inc.

(設立:2013年/資本金:USD4,500,000)

・事業内容:米国における最新のICT技術動向のリサーチほか
・国際拠点の司令塔として、グループ全体のソリューションビジネスにおけるグローバル展開を推進・統括
<https://www.tecnos.co.jp/tgca>

4. Lirik, Inc. (設立:2015年/資本金:USD370,390.97)

・事業内容:Salesforce/NetSuiteの設計・開発等
・北米におけるSalesforce/NetSuiteのソリューションサービス
<http://lirik.io/>

・CANADA

5. Lirik Software Services Canada Ltd.

(営業開始:2019年/資本金:CAD5,000)

・NetSuiteの設計・開発等
・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

INDIA

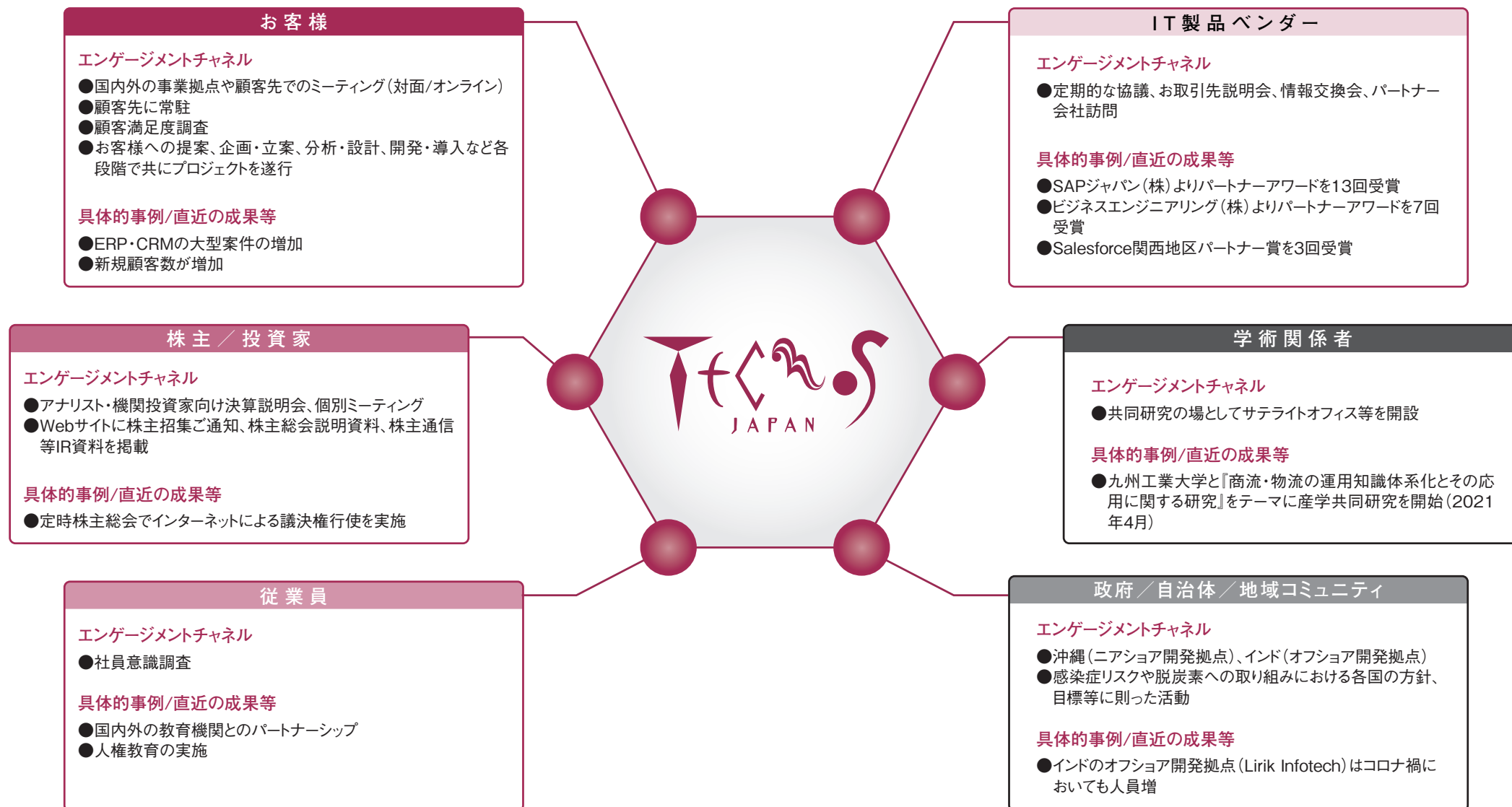
6. Lirik Infotech Private Limited. (資本金:INR500,000)

・Salesforce/NetSuiteの設計・開発等
・北米、日本のオフショア拠点(インド・デリー)として機能

ステークホルダーとの関わり

● 全てのステークホルダーとの価値創造に向けて

テクノスジャパンは、DX=ERP×CRM×CBPのさらなる進化と社会的課題の解決に向けて、各ステークホルダーとの協創によって新たなソリューションや価値を生み出すことで、長期持続的な企業価値向上を実現していきます。



社長メッセージ

「DXでつながる 社会を切り開く」

当社は業界に先駆けて「ERP」の将来性を予見し、ビジネスを成長させてきました。今般においてはコロナ禍やロシア・ウクライナ情勢の悪化など、企業を取り巻く環境が激変しています。そんな中で、当社はERP・CRM（企業全体の最適化）とCBP（企業間連携の高度化）を経営の基盤に据え、中期経営計画の根幹となる「DXでつながる社会の未来」の実現に向けてより一層動しんでいく所存です。

価値創造の軌跡

テクノスジャパンの成長の原動力は「グローバルに価値訴求ができる会社を目指していく」という視座を創業期から持っていたことです。当時、グローバルの潮流ではERPが注目されており、企業における生産や販売、会計、財務などのあらゆる経営資源を一元管理する時代が必ず来るという先見性を見出していました。我々はERPが日本市場へ入ってきたのをビジネス機会と捉え、チャレンジ精神や先進性を持ってERPソリューションをお客様のニーズに合わせて提供していきました。

こうした日本市場におけるローカルのニーズを踏まえてビジネスを展開してきたことが、企業成長の原動力になっています。ERPは企業にとつての基幹業務システムと言われますが、一方でCRMも企業にとつては大事な基幹システムだと我々は考えていました。そこで、2018年にSービジネスを行う米国シリコンバレーの「ニニ社」を買収し、本格的にCRM事業へ参入しました。

近年、CRMに対するお客様のニーズが着実に高まっていたこと、そしてERP×CRMというソリューションを提供できる体制を整え、顧客満足度を向上させるためにM&Aという選択肢をとりました。

また、さまざまなデータを活用するクラウド時代の中で、これからはシステムやアプリケーションを『作る』のではなく、『クラウド』to『クラウド』で『使う』ことがさらに加速していきます。こうした潮流の中で、我々は企業が持つERPやCRMのデータを、クラウドでつなぐ独自のプラットフォームサービス「CBP」を2021年5月に市場投入いたしました。既存のビジネス基盤であるERPやCRMに新たなCBPを加えることで、トータルソリューションとしてお客様へ提案しています。今後も、企業がシステムとデータを活用して生産性を高める仕組みの構築を支援し、社会全体に対して「価値創造」ができる企業を目指してまいります。

代表取締役社長

吉岡 隆

Yoshioka Takashi



社長メッセージ

MVVの再定義

我々の成長基盤を担ってきたERPにおける世の中にとつての価値をあらためて認識し直すべく、2019年の創立25周年を機にMVV（ミッシヨン・ビジョン・バリュー）を再定義しました。「お客さま満足向上」「プロ集団としての成長」「グローバル展開」という創業の精神に連携させる形でバリューを策定し、当社が掲げる企業理念が社内全体に浸透するよう心がけています。顧客志向、そしてグローバル志向を意識しながら、社員一人ひとりの個性を融合させた「チームワークでアウトプットを出すこと」を重視し、プロ集団として企業成長させていくことを念頭に置いています。そして、ERPの黎明期に先見の明を持って、ERPビジネスに参入したチャレンジ精神をさらに体现するべく、創造・変革・改善という3つの言葉をバリューとして示しています。

企業内のデータがつながるということは、部

門や人同士が連携することでコミュニケーションが円滑になっていくわけです。つまり、ERPをビジネスの端緒として発展してきた我々にとつて、企業における人やデータをつなぎ、業務の生産性向上につなげていくことで、社会の発展に貢献するのが果たすべきミッションだと捉えています。

未来へ向かっていくためのビジョンについては、ERPではできなかった企業間のデータ連携を実現するCBPが策定の起点となっています。既存のERPでは、企業内でのデータや情報の最適化にとどまっていますが、CBPによって取引先や仕入先ともデータがつながってくれば、データの持つ価値がさらに高まってきます。こうした流れから「LEAD THE CONNECTED SOCIETY TO THE FUTURE（つながる社会の未来を切り拓く）」を掲げ、クラウドサービスでつなげる社会の実現に向けて邁進していきます。

他方、ビジネスの持続的な成長には価値創造を担う人財育成が肝になります。さまざまなバックグラウンドを持つ社員ゆえ、個々によって特性が異なってくるわけで、個の能力を最大限に発揮するためにも、MVVをいかに浸透させるかが重要になってきます。人財育成の観点では年齢に関わらず、優秀な人財を引き上げることのほか、若手人財には積極的な機会を与え、チャレンジさせることを重点に置いています。2022年からは社員の自律性を促し、エンゲージメントを高めていくために「OSR-Tony-360度フィードバック」を導入し、社員それぞれの能力や適性に応じた人財育成の枠組みを強化しました。これらをベースに、我々がビジネスの主軸に据えているERP・CRM・CBPのソリューションを、お客様のニーズに合わせて提案していける優秀な人財を輩出していければと考えています。

グローバルでの採用についても、優秀な人財を確保するために企業努力をしております。グローバルと日本の拠点でビジネスコラボレーションを実現し、成果を最大化させていくことが最も重要となるため、拠点間で密な連携を図るためにも多言語に対応できる人財を配置し、チームやプロジェクトごとにしっかりと意思疎通ができる体制を整えています。



社長メッセージ



サステナビリティ経営における

「人」の重要性

サステナビリティ経営においても「人」が重要な資源になってくると捉えております。今後もサステナビリティ経営を推進していくために社員一人ひとりをエンパワーし、幅広いスキルや職能を有したマルチタレントの育成ができるよう取り組んでいく計画です。そして、スキルアップとともにグローバルマインドの浸透や人間力の向上にも力を入れ、プロ意識を持った多様性のあるプロ集団を目指してまいります。また、サステナビリティ全盛の時代においても、持続可能な社会を目指す上では、単にソリューションを提供するのみならず、環境負荷を減らすような取り組みとのコラボレーションを考えていかなければなりません。ＩＴテクノロジーを駆使しながら、社会への取り組みにおいては「イノベーション」と協創で社会を豊かに、環境への取り組みにおいては「デジタルで循環型社会に貢献」していきます。ERP・CRM・CBPのトータルソリューションを強化し、地域社会との協創やお客様の環境経営のサポートなどを通じ、持続的な企業価値の向上を図っていきたいと思っています。

今後の展開と

ステークホルダーに向けて

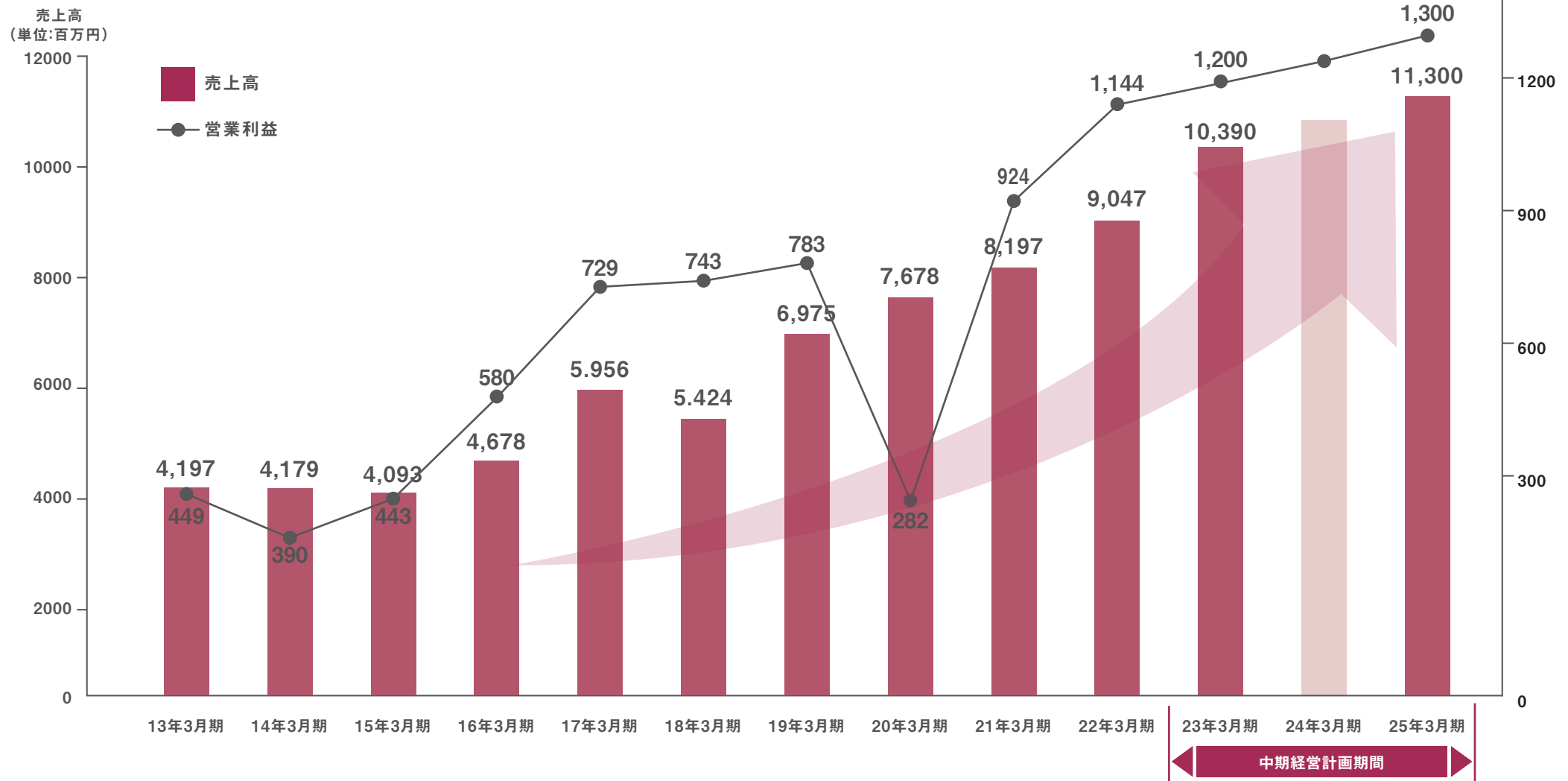
ERPシステムの保守・運用などを手がけていますが、一方で少子高齢化に伴う労働人口の減少やＩＴ人材の枯渇も叫ばれています。こうした中、我々は産学連携で九州工業大学と共同研究を行っており、今後も様々なチャネルにおいて人材育成に貢献し、優秀な人材の確保を行っていきたいと考えています。

また、S i e rとしての事業成長だけでなく、サブスクリプション方式によるストック型ビジネスであるCBPサービスの製品力を武器にした長期・持続的な成長に向け努力してまいります。日本経済は製造業を中心に循環してきた歴史があり、その製造業がＩＴを駆使して利益の最大化につながる支援を、我々が引き続き担っていくとともに、企業ごとの最良なDX（デジタルトランスフォーメーション）の実現に向けて、全力で取り組んでまいります。ステークホルダーの皆様におかれましては、今後ともご指導・ご鞭撻を賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。

中期経営計画

● 中期経営計画の位置づけ

ERP・CRM・CBPの3つのソリューションを柱に3カ年の計画を策定しております。好成績のERPとCRMの収益拡大を基礎としつつ、CBPを組み合わせ、お客様の新たな需要にも応えられるよう計画を進めてまいります。



中期経営計画の概要

● 中期経営計画の概要

「DX=ERP×CRM×CBP」の発想のもと、持続的な成長として、ERP/CRM/CBPのトータルソリューションにより、2025年3月期に売上高113億円（CAGR：8.4%）、営業利益13億円（CAGR：8.9%）、営業利益率11.5%（CAGR：0.3pt）、ROE14%以上を目指してまいります。創業から2022年3月期まではERP・CRMによる堅調な成長が見受けられ、CRMを第2の成長ドライバーとして確立し、CBPを第3の成長ドライバーとして成長させてきました。上記を踏まえ、2025年3月期までの中期経営計画では、「ERP×CRM×CBP」のトータルソリューションによるデジタルトランスフォーメーションを軸に成長戦略を描いてまいります。ERP/CRMソリューションは、高成長のERP/CRM市場で収益拡大を狙い、CBPサービスは、プラットフォームサービス拡大で安定収益を創出してまいります。また、各ソリューションや成長を支える人財への積極的な投資、また新規事業の創造を継続的に実施していくことで、持続的な成長を目指してまいります。

売上高
113 億円（CAGR：8.4%）

営業利益
13 億円
（CAGR：8.9%）

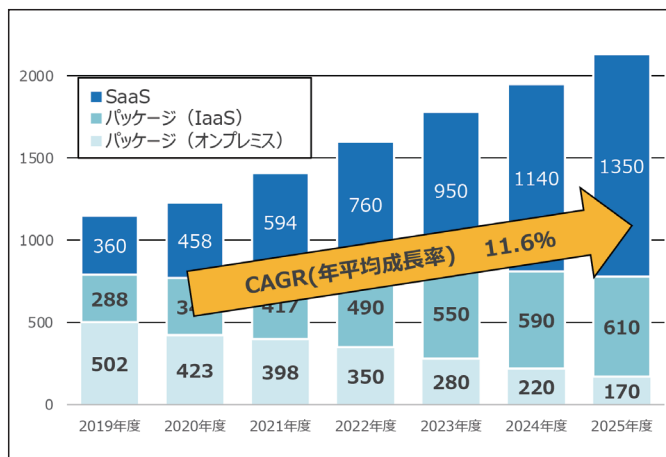
営業利益率
11.5 %
（CAGR：0.3pt）

ROE
14 %以上

● 市場認識

ERPの市場規模は、2019年度～2025年度にかけて年平均成長率（CAGR）が11.6%と予測されており、CRM市場の一分野である統合型マーケティング支援の市場規模は、同期間で17.6%と予測されており、ERP・CRMともに、市場の高い成長が見込まれます。ERPに関しては、黎明期の1994年からSAPパートナーに選定されており、CRMに関しては、Salesforce silver partner/consulting partnerとして多数の導入実績があるため、2つの連携ノウハウが豊富であるというテクノスジャパンの強みを生かしてさらなる収益機会の増加を見込んでおります。CBP注文決済の領域は、ERP・CRMの成長市場の一部として含まれていると認識しており、ERP・CRMの成長と合わせて市場は拡大傾向にあると認識しております。

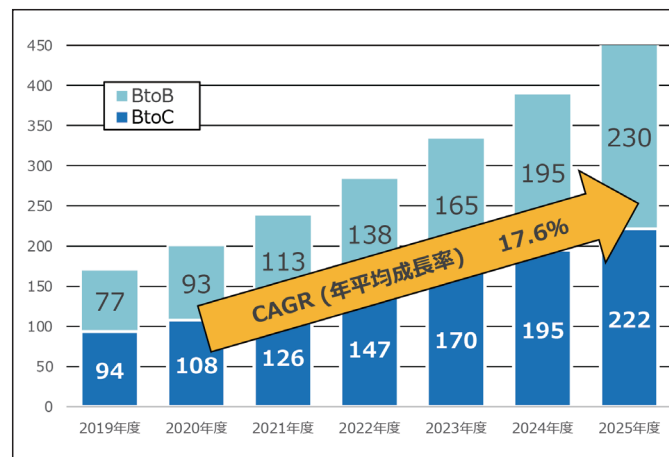
図. ERP市場規模推移および予測：
提供形態別（2019～2025年度予測）



出典：ITR「ITR Market View:ERP市場2022」

*ベンダーの売上金額を対象とし、3月ベースで換算、2021年以降は予想値。

図. 統合型マーケティング支援市場規模推移および予測：
BtoB、BtoC別（2019～2025年度予測）



出典：ITR「ITR Market View:SFA／統合型マーケティング支援市場2022」

*ベンダーの売上金額を対象とし、3月ベースで換算、2021年以降は予想値。

※CRM市場の一分野である統合型マーケティング支援市場規模の推移および予測数値を引用

中期経営計画の戦略

● 事業強化に向けた売上拡大・利益向上に向けた取り組み

ERP・CRMともに、市場の高い成長が見込まれています。(CAGR(年平均成長率)11.6%以上)

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

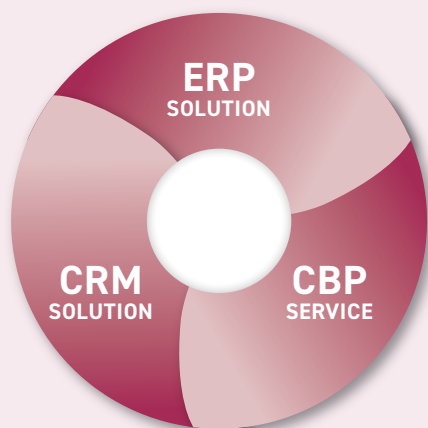
● 経営管理方針

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

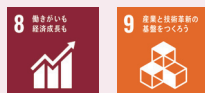
経営指標		方針
ROE	当期純利益率	安定した収益性の実現
	総資産回転率	企業成長に見合った適切な資産効率性の追求
	財務レバレッジ	安全性と資本コストを意識した最適な資本効率の実現
キャッシュ・フロー		CCC(キャッシュコンバージョンサイクル)の適正化

ERPソリューションの概況

●ERPソリューションの概況



貢献するSDGs



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
- 小売卸業において、モノの流れの管理・効率的なSCMニーズが堅調

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、2019年度～2025年度において年平均成長率11.6%が予想されています。

2022年3月期及び足元の概況

- コロナ禍においても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、幅広い顧客層から引き合い
- ERPとクラウドを組み合わせた需要が増加
- 旧版のSAP ERPが2027年にサポート終了予定のため、切り替え需要・システム再構築の検討準備が進行

リスク

- 特定のERP製品への依存
(SAP ERP関連の売上に占める割合: 約55% (2022年3月期))
- 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

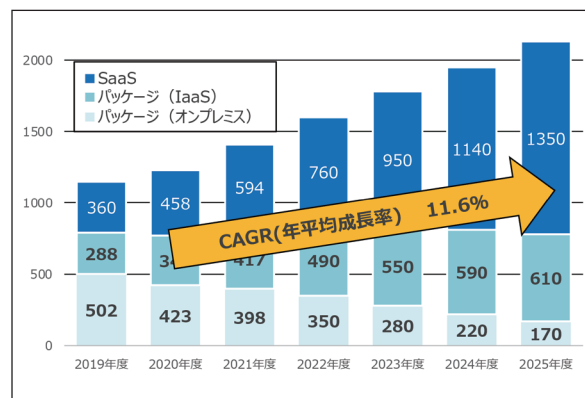
成長戦略

- 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

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人・モノ・金・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・会計といったお客様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SAP HANA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、その後は数カ月毎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様への最適なお提案を実現しています。

図. ERP市場規模推移および予測: 提供形態別 (2019～2025年度予測)



出典: ITR「ITR Market View: ERP市場2022」

*ベンダーの売上金額を対象とし、3月ベースで換算、2021年以降は予想値。

CRMソリューションの概況

● CRMソリューションの概況



貢献するSDGs



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
- 小売卸業において、効率的なCRMニーズが堅調

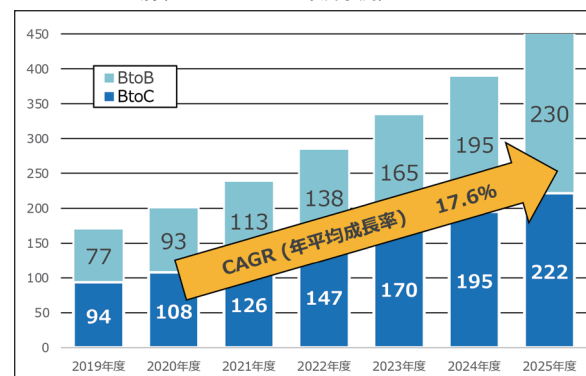
市場トレンド

- CRM市場は高成長の継続が見込まれています。下図は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となります。そのなかでは、2019～2025年度において年平均成長率17.6%が予想されています。

2022年3月期及び足元の概況

- コロナ禍における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、幅広い顧客層から引き合い
- 北米市場での需要拡大による売上の増加

図. 統合型マーケティング支援市場規模推移および予測
: BtoB、BtoC別 (2019～2025年度予測)



出典: ITR [ITR Market View: SFA / 統合型マーケティング支援市場2022]

*ベンダーの売上金額を対象とし、3月ベースで換算、2021年以降は予想値。

※CRM市場の一分野である統合型マーケティング支援市場規模の推移および予測数値を引用

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

- 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

テクノスジャパンのCRMソリューション

CRMシステムは「Salesforce」を採用しており、多くの中小企業様に導入を実施しています。コロナ禍以降にニーズが増してきた各種書類やサインの電子化サービスは場所を問わずに働くことができる仕組みづくりに貢献しています。当社では、「Salesforce」を主要サービスとして販売しています。

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、更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ーがSalesforceプラットフォーム上で開発する様々なサービスが存在し、ユーザーはそれらを自由に組み合わせる利用することが可能です。

各部門間もしくはグローバルで点在する顧客情報を一元化したい、マーケティング/コマースから受注までを一元管理したい、更にはERPにまでつなげて統合管理したいといった企業にはSalesforceが最適です。

CBPサービスの概況

● CBPサービスの概況



貢献するSDGs



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

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年を目標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

リスク

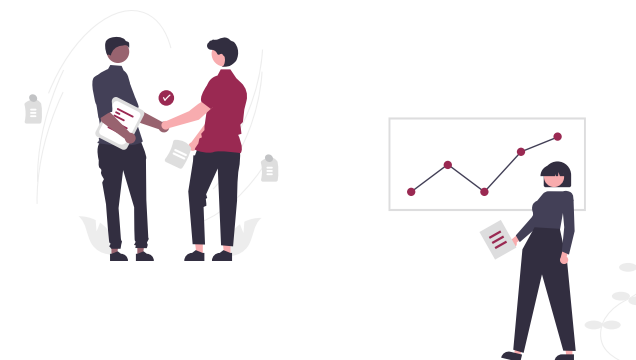
- 立ち上げフェーズとして投資先行期にあるため、収益貢献や事業規模が小さい
- 大手企業の新規参入
- 競合他社のキャッチアップ

足元の概況

- 2021年5月：CBP注文決済サービス（SaaS：クラウドサービス）の提供を開始
- 2021年7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2021」に認定
- 2021年11月：EDIで国内トップシェア製品を有する株式会社データ・アプリケーションと業務提携
- 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

成長戦略

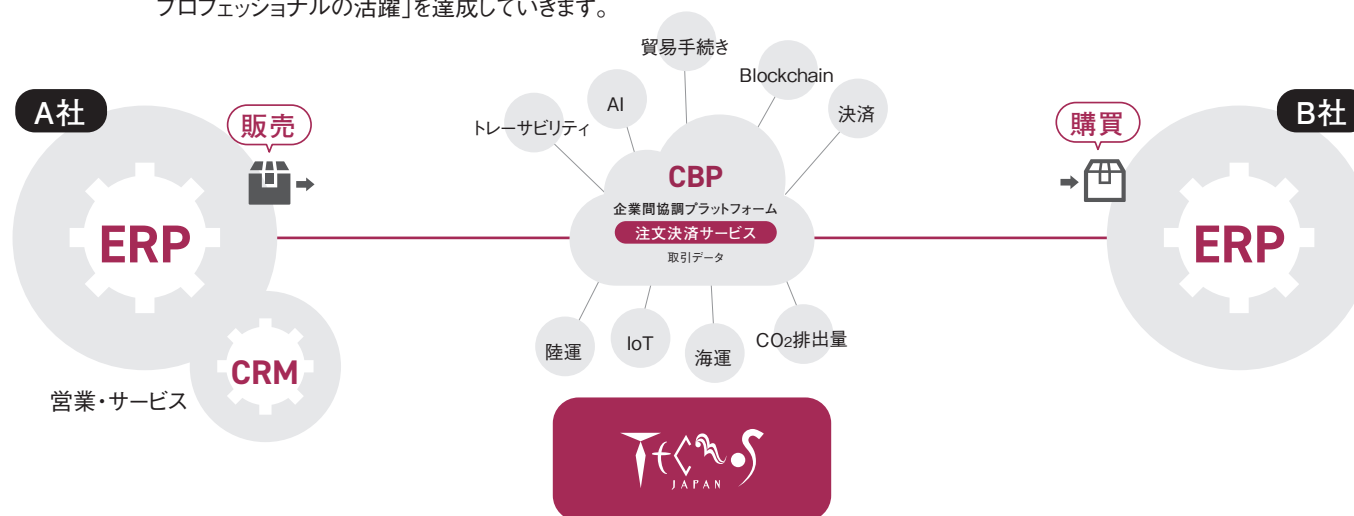
- 市場啓蒙とマーケティング強化、ROI提案をしながら販売を促進
- ERP・CRMと組み合わせた、トータルソリューションとしての提案を強化
- 外部IT企業との協創・アライアンス強化



社会の持続的発展に向けて

● 持続可能な社会への貢献を加速

テクノスジャパンは、企業向け経営・業務システムにおけるDX推進事業によって持続的な企業価値向上を実現し、持続可能な社会への貢献を加速していきます。具体的には、「ESG経営」「ダイバーシティ&インクルージョン」「産官学・地域社会との協創」によって自らの経営を高度化するとともに、お客様へのサービスを通じた「企業経営・業務の高度化」「業界バリューチェーンのDX」を推進することで社会課題の解決に貢献します。「ERP×CRM×CBP」を軸に社会のDXを推進することで「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、重要な成長ドライバーである人財への投資にも一層注力していくことで「多様なプロフェッショナルの活躍」を達成していきます。



多様なプロフェッショナルの活躍



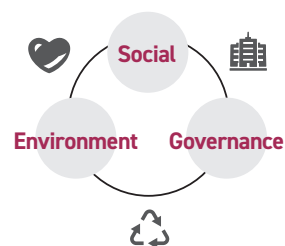
イノベーションと協創で社会を豊かに



デジタルで循環型社会に貢献



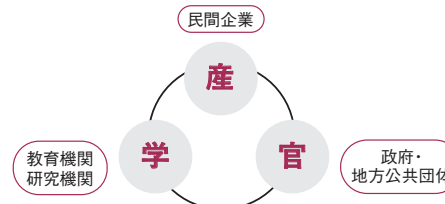
ESG経営



ダイバーシティ&インクルージョン



産官学・地域社会との協創



サステナビリティ

社会への取り組み

人財施策/地域社会との協創



人財施策 基本方針

技術・サービスの進化が激しいIT業界においては、人財こそが当社グループの価値創造の源泉です。創業以来、少数精鋭でマルチスキル・語学堪能で人間力の高い人財を育成してきた当社グループは、今後も各種人財施策や人財育成計画を進化させ続けることで、優秀な人財を確保・育成し、長期・持続的な成長と企業価値向上につなげていきます。

マルチタレントを育てる人財育成体制

人財育成の基本方針として、あらゆる業種・業界のお客様を支えるキーパーソンを育てるべく、マルチタレントの育成に注力しています。新入社員はまず全ての基礎となるプログラミングを経験し、各適性に合わせてスキル・経験を積み上げた後、各自が選択した職種、役割でレベルアップに進みます。「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、マルチタレント社員への成長を促進します。



テクノスジャパンの人財ビジョン

グローバルマインドをもったマルチタレント社員

技術力

業務知識

語学力

人間力

論理的思考力

マネジメント力

コミュニケーション力

サステナビリティ

社会への取り組み

強みと価値創造に直結する

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社員の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。

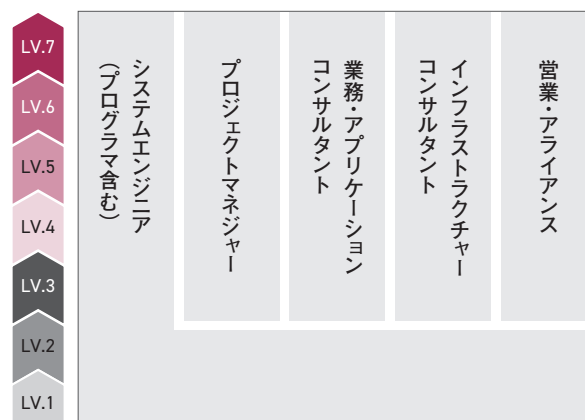
研修プログラム

新人研修 3～4カ月	マナー研修、IT・システムの基礎、業務知識の基礎、Excel、プログラム研修、簿記会計、財務諸表、社外宿舎
キャリアUP 研修	■社外研修 SAPアカデミー、Oracleアカデミー、mcframe講習、会計流通等、業務知識、女性幹部候補育成研修、ネクストエグゼクティブ研修 ■社内研修 キャリア研修、部下育成研修、コンサル・PM研修、社内勉強会（プロジェクトマネジメント、コンサルなど）
自己啓発	SAPトレーニング、認定コンサルタント試験、Oracleマスター資格試験、mcframeコンサルタント資格試験、日商簿記1級／2級（補助金制度）、テクノスユニバーシティ、通信講座（各業務知識、資格試験、英語・中国語）、eラーニング

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、個々の人材自らが5年先、10年先までのキャリアビジョンを描けるよう、若手人材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。

キャリアマップ



ダイバーシティ&インクルージョン 中核人材の多様性強化

当社では、性別、人種、国籍、宗教、年齢、学歴、職歴など様々なバックグラウンドを持った従業員が、格差や不平等なく存分に活躍できる環境整備に注力しています。

2022年3月期現在で女性従業員比率は30.8%、女性管理職比率は11.7%であるほか、グローバル企業の買収等により、連結外国籍従業員比率は39.5%となっています。今後も持続的成長戦略の一環としてこの取り組みを継続し、さらなる「中核人材の多様性強化」に注力します。

女性従業員の参画に関する指標※

	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3
新規採用における女性比率(%)	26.3	57.1	42.9	44.8	46.2
全従業員における女性比率(%)	23.9	26.6	28.3	28.4	30.8
管理職における女性比率(%)	6.3	7.0	10.1	10.8	11.7
取締役会における女性比率(%)	0	8.3	9.1	10.0	10.0

※単体ベース

育児関連制度利用者数・復職率等

	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3
育児休職制度(人)	8	12	7	5	6
育児休職後復職率(%)	100	100	100	100	100
育児短時間勤務(人)	10	12	13	19	15

外国籍従業員数

	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3
外国籍従業員(単体)(人)	4	7	15	22	21
外国籍従業員(連結)(人)	4	93	118	189	232
外国籍従業員比率(連結)(%)	1.6	26.3	27.5	37.0	39.5

サステナビリティ

社会への取り組み

健康経営、ワークライフバランス、ウェルビーイングへの取り組み

持続的成長戦略の一環として、全ての従業員が安心して働ける職場づくりに向けて、働き方改革を通じた健康経営とワークライフバランスへの取り組みに注力しています。これらとダイバーシティ&インクルージョンへの取り組みとの両輪により、「多様な働き方」「多様な価値観」を大切にしながら、多くの従業員のウェルビーイングの実現を目指しています。

具体的取り組み

■スーパーフレックス制度の導入

働き方改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・産休中の社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、社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、生き生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。

地域社会との協創

沖縄テクノス(株)

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う沖縄テクノス(株)は、開発のハブ拠点として、東京、関西との有機的な連携により、当社グループの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。同社は当社グループの持続的な価値創造力を支えるとともに、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。



Lirikグループ(米国／カナダ／インド)

米国・サンノゼを拠点に北米における情報システムソリューションサービスを行うLirik, Inc.、そのグループ会社としてカナダ・バンクーバーを拠点に北米で情報システムソリューションサービスを展開するLirik Software Services Canada Ltd.、インド・デリーでオフショア拠点としての役割を担うLirik Infotech Private Limitedを展開しています。現地ビジネスは足元で拡大中であるほか、インドではコロナ禍においても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。



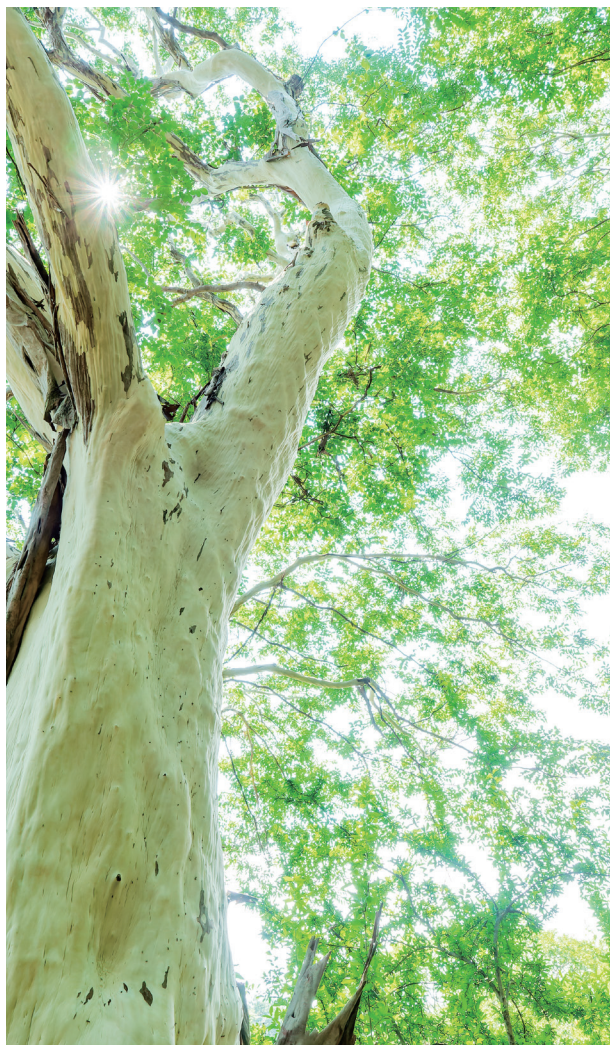
九州工業大学との産学共同研究／地域企業との連携

2021年4月より、「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の産学共同研究に取り組んでいます。当社は飯塚市新産業創出支援センター（e-ZUKAトライバレーセンター）内に研究室の機能を備えたサテライトオフィス「テクノスジャパンe-ZUKAイノベーションラボ」を開設し従業員を派遣するとともに、当社が有する商流・物流業務に関する知見と、九州工業大学情報工学部が持つ人の知識の体系化に関するノウハウを掛け合わせることで、商流・物流で発生した問題点の検知と、その解決方法に関する知識や経験の機械化を目指します。これにより、企業が商流・物流のPDCAサイクルを適切に回し、限られた資源の効率利用、無駄の削減に寄与できると期待しています。また、飯塚市内のIT企業や製造業等と連携し「物流情報の取得と商流情報との繋ぎに関する研究」を行い、九州工業大学との共同研究成果を組み合わせることで、「商流と物流（追跡）をつなぐ」をテーマにした企業間の受発注・物流業務の効率化、高信頼化、見える化を図るシステムの構築・実用化を目指します。

サステナビリティ

環境への取り組み

地球環境の保全



環境への取り組み 基本方針

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、環境関連法令等の順守はもちろん、事業（DX）を通じてお客様業務の効率化と生産性向上に寄与することで、お客様の環境経営に貢献していきます。また、自社においては、企業活動全般において環境負荷低減に向けた地道な取り組みを継続していきます。

事業を通じた環境負荷低減への取り組み

引き続きDX＝ERP×CRM×CBPに注力することで、お客様業務の効率化と生産性向上に寄与していきます。当社グループのお客様の約80%は製造業であり、また、売上高1,500億円以上の大企業が56%を占めることから、DXを通じた当社とお客様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が、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、企業間の取引を繋ぐだけでなく、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繋がります。



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

当社は、「お客さま満足向上」「プロ集団としての成長」「グローバル展開」を創業の精神とし、2019年4月に創立25周年に向けたグループミッションとして「企業・人・データをつなぎ社会の発展に貢献する」、グループビジョンとして「LEAD THE CONNECTED SOCIETY TO THE FUTURE ～つながる社会の未来を切り拓く～」を定めました。

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」及び「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おります。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まいります。

●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おります。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おります。

また、当社では執行役員制度を導入しております。取締役会を経営の基本的な方針と戦略の決定及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っております。

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、監査等委員会及び会計監査人を設置しております。

●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7名及び監査等委員である取締役3名の計10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40%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。

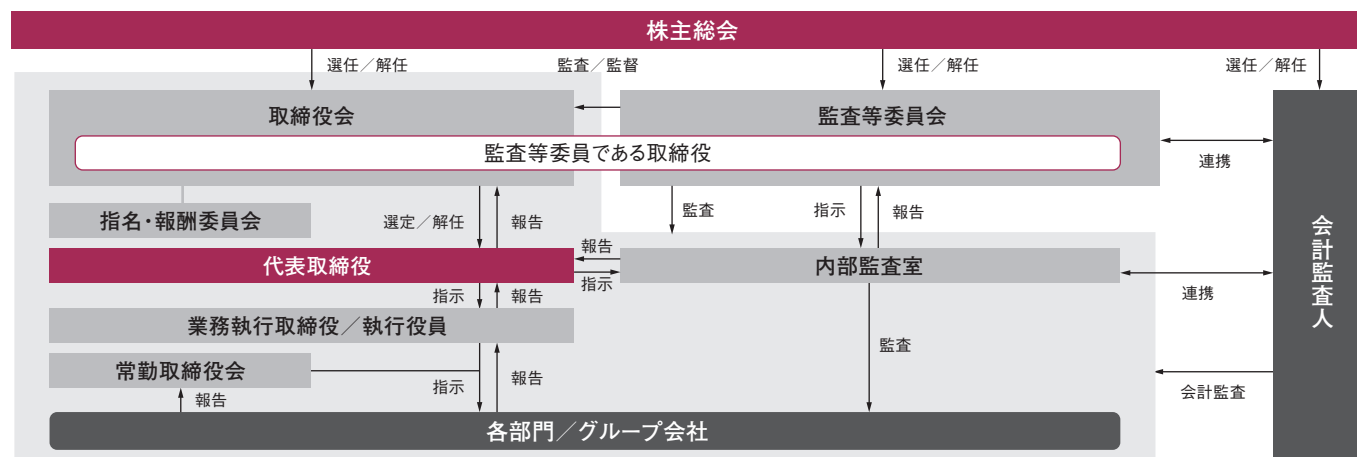
●執行役員

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っております。執行役員は13名で構成され、任期は1年です。

●常勤取締役会

当社の常勤取締役・執行役員等で構成される協議機関として、常勤取締役会を定期的に開催しています。会議では、重要な課題等の検討とその対策、各部門の現況の報告および情報交換、意見交換等を行っています。

コーポレート・ガバナンス体制図



コーポレート・ガバナンス

●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、資本的関係、または取引関係その他の利害関係はありません。

堀部保弘氏は、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。

太田知子氏は、経済産業省や海外における豊富な経験と高い識見を有され、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。

毛利正人氏は、大手監査法人での勤務経験とともに会社経営者としての経験も有され、現在は大学で教鞭をとられるなど、豊富な経験と知見を有されており、当該視点から監督・監査機能を果たしていただくことを期待し、取締役会および監査等委員会で積極的な発言や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・監査、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。

大嶋義孝氏は、企業における経理・財務・資本政策、情報システム業務等の豊富な経験と高い知見を有され、当該視点から監督・監査機能を果たしていただくことを期待し、取締役会および監査等委員会で積極的な発言や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・監査、助言等適切な役割を果たしていただいています。また、取締役の報酬制度改訂の検討にあたっては、指名・報酬委員会の委員長として、その検討プロセスにおいて主導的役割を果たしていただきました。

●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。

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	株式報酬型 ストックオプション	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)	105,036	105,036	-	-	-	5
監査等委員 (社外取締役を除く)	11,190	11,190	-	-	-	1
社外役員	16,500	16,500	-	-	-	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. 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。

●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。2022年3月期の役員区分ごとの報酬等は以下の通りです。

コーポレート・ガバナンス

●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。

<https://www.tecnos.co.jp/ir/management/risk/>



コーポレート・ガバナンス 役員一覧

取締役(日付)



吉岡 隆

代表取締役社長

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)



山下 誠

クラウドソリューション管掌

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



小林 希与志

経営管理部門管掌

所有株式数 27,000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ティブ(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)



石田 実

デジタルソリューション管掌

沖縄テクノス株式会社/代表取締役社長

所有株式数 25,300株

- 1985 GE横河メディカルシステムズ(株) 現:GEヘルスケア・ジャパン(株) 入社
- 2003 当社入社
- 2009 当社第二ERPシステム事業部長
- 2011 当社執行役員
- 2013 当社東京ソリューションセンター長
- 2014 当社執行役員常務
- 2016 当社ソリューション営業統括長
- 2017 沖縄テクノス(株)代表取締役社長(現任)
- 2018 当社取締役(現任)
- 2019 当社ソリューションセンター管掌
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(現任)



千葉 孝紀

ビジネスコーポレートセンター/

グループシステム・インフラ・セキュリティ管掌

所有株式数 252,000株

- 1990 (株)エスシーシー入社
- 1994 当社入社
- 2011 当社テクニカルグループ長
- 2013 当社執行役員/当社東京ソリューションセンター 副センター長
- 2014 当社R&Dセンター長
- 2015 当社執行役員常務/当社ソリューション技術統括 兼 ニューテクノロジー推進センター長/当社取締役(現任)
- 2016 当社ソリューション技術統括/当社プロジェクト推進センター長
- 2017 当社管理統括グループ副グループ長兼プロジェクト管理室長
- 2018 当社プロジェクト管理グループ長
- 2019 当社プロジェクト管理部門管掌/プロジェクト管理本部長
- 2021 当社ソリューションセンター インフラ・プロジェクト管理、法務管掌(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)

コーポレート・ガバナンス 役員一覧



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)



窪田 茂

常勤監査等委員

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) 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)



毛利 正人

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 クロウホース・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)



大嶋 義孝

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)

執行役員

神坂 浩

執行役員常務/
ビジネスコーポレートセンター センター長

Anand Ghalsasi

執行役員/Lirik, Inc. CEO
Link Infotech Private Limited Director
Link Software Service Canada Ltd. Director

畑田 直樹

執行役員/
ソリューションセンター 副センター長
第一本部 本部長

楠本 哲也

執行役員/
ソリューションセンター センター長

川添 哲郎

執行役員/ビジネス管理本部 本部長
ビジネスコーポレートセンター 副センター長

田中 晃一

執行役員/
ソリューションセンター 副センター長
第三本部 本部長

川井 聖一

執行役員/セールス本部 本部長
営業企画室・次世代ビジネス企画室 管掌

田中 琢馬

執行役員/HR管理本部 本部長
ビジネスコーポレートセンター 副センター長

小西 勲

執行役員/
ソリューションセンター センター長補佐

土屋 政紀

執行役員/
経営戦略室 室長

亀山 洋文

執行役員/ソリューションセンター 副センター長
第四・五本部管掌

松田 武

執行役員/
経営管理本部 本部長

塚崎 久文

執行役員/ソリューションセンター 副センター長
第二本部管掌

コーポレート・ガバナンス

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	人材	財務	営業	法務	国際	統制
吉岡 隆	代表取締役社長	◎	13回/13回		○	◎	○	○					
山下 誠	取締役	○	13回/13回				◎					○	
小林 希与志	取締役	○	13回/13回					○	◎				○
石田 実	取締役	○	13回/13回				○			◎			
千葉 孝紀	取締役	○	13回/13回				○				◎		○
堀部 保弘	独立社外取締役	○	12回/13回		○	○	◎			○			
太田 知子	独立社外取締役	○	13回/13回		○						◎	○	
窪田 茂	取締役(監査等委員)	○	13回/13回	◎	○					◎		○	○
毛利 正人	独立社外取締役(監査等委員)	○	12回/13回	○	○				○			○	◎
大嶋 義孝	独立社外取締役(監査等委員)	○	12回/13回	○	◎	○			◎				○

※1 ◎は議長または委員長 ※2 2022年3月期実績

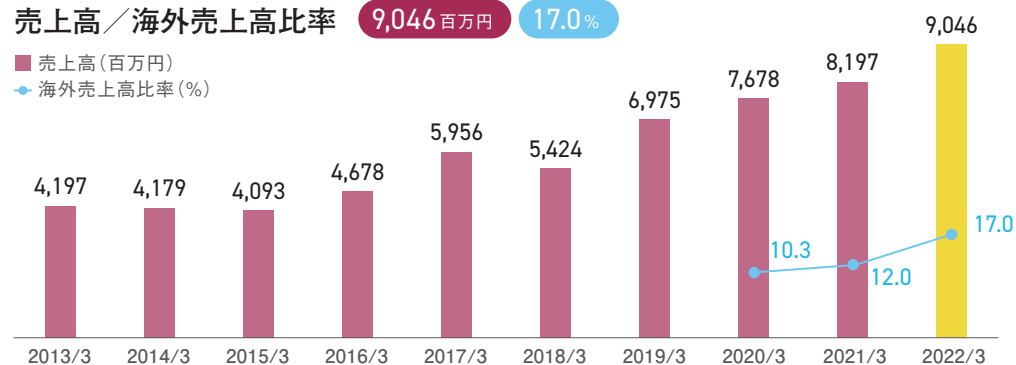
※3 ◎は主スキル、○は副スキル 経営:企業経営、経営戦略 業界:ICT、業界知識 人材:人事・労務、人材開発 財務:財務・会計、資本政策 営業:営業、マーケティング 法務:法務、行政 国際:海外経験、国際事業 統制:内務統制、リスクマネジメント、ガバナンス

財務ハイライト

売上高／海外売上高比率

9,046 百万円 17.0%

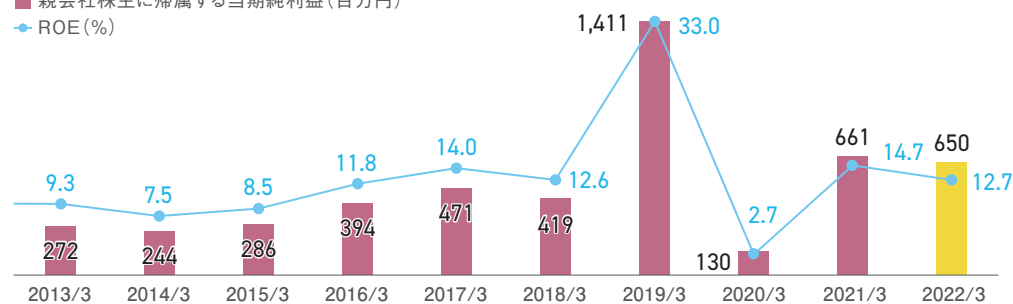
■ 売上高(百万円)
◆ 海外売上高比率(%)



親会社株主に帰属する当期純利益／ROE

650 百万円 12.7%

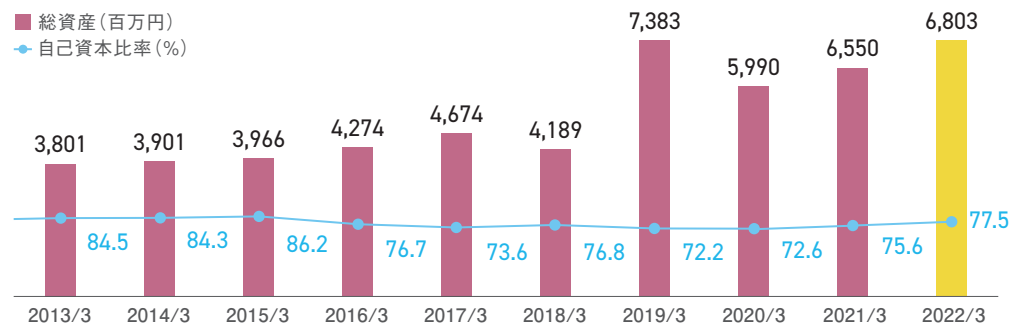
■ 親会社株主に帰属する当期純利益(百万円)
◆ ROE(%)



総資産／自己資本比率

6,803 百万円 77.5%

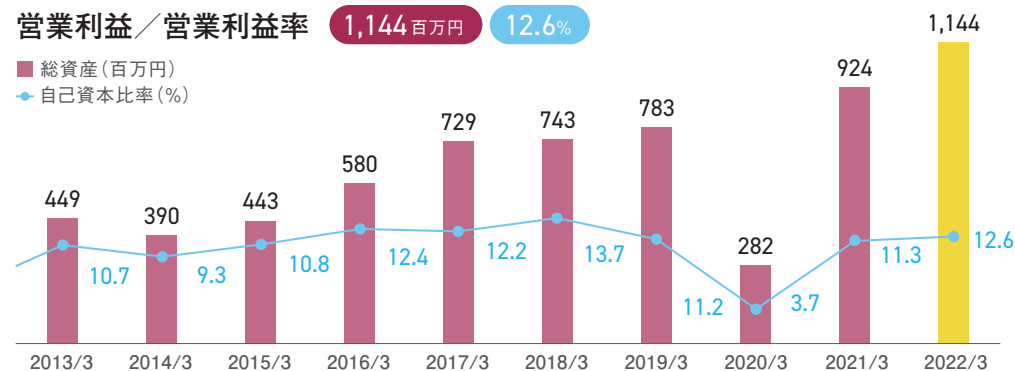
■ 総資産(百万円)
◆ 自己資本比率(%)



営業利益／営業利益率

1,144 百万円 12.6%

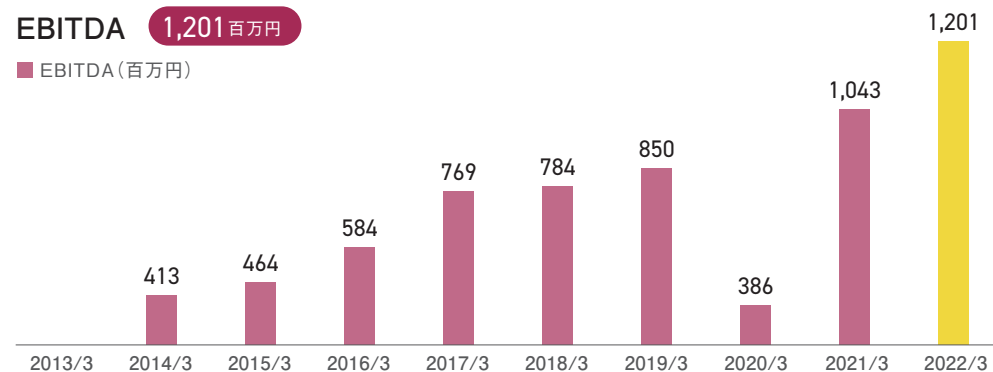
■ 総資産(百万円)
◆ 自己資本比率(%)



EBITDA

1,201 百万円

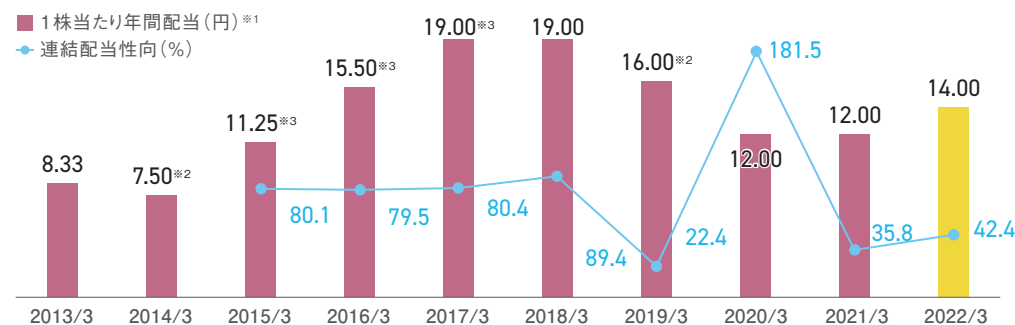
■ EBITDA(百万円)



1株当たり年間配当／配当性向

14.0 円 42.4%

■ 1株当たり年間配当(円)※1
◆ 連結配当性向(%)



※1 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おります。当グラフでは、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・表示しております。 ※2 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。 ※3 期間限定の連結純利益80%配当性向政策期間

財務情報

連結貸借対照表

(単位：千円)

	前連結会計年度 (2021年3月31日)	当連結会計年度 (2022年3月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	2,412,436	2,873,508
売掛金	1,565,832	-
売掛金及び契約資産	-	1,753,295
仕掛品	17,871	3,684
前払費用	102,026	91,550
その他	82,914	96,648
貸倒引当金	△9,492	△10,768
【流動資産合計】	4,171,589	4,807,919
固定資産		
有形固定資産		
建物附属設備	224,195	224,141
減価償却累計額	△72,458	△87,883
建物附属設備(純額)	151,736	136,258
工具、器具及び備品	80,412	88,412
減価償却累計額	△59,652	△68,095
工具、器具及び備品(純額)	20,759	20,317
【有形固定資産合計】	172,496	156,576
無形固定資産		
ソフトウェア	7,445	4,949
顧客関連資産	198,625	148,279
のれん	210,207	80,090
その他	36	36
【無形固定資産合計】	416,316	233,356
投資その他の資産		
投資有価証券	1,410,009	1,179,669
長期前払費用	49,440	50,915
繰延税金資産	11,929	23,589
敷金及び補償金	213,473	213,892
保険積立金	86,938	95,104
その他	18,767	42,472
【投資その他の資産合計】	1,790,558	1,605,643
【固定資産合計】	2,379,370	1,995,576
資産合計	6,550,960	6,803,496

	前連結会計年度 (2021年3月31日)	当連結会計年度 (2022年3月31日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	332,589	416,610
1年以内返済予定の長期借入金	9,867	21,436
未払金	81,287	107,644
未払費用	121,560	150,322
未払法人税等	326,073	169,893
未払消費税等	34,281	76,970
品質保証引当金	18,109	24,214
受注損失引当金	5,636	-
賞与引当金	175,079	71,511
役員賞与引当金	6,982	7,759
その他	113,137	183,993
【流動負債合計】	1,224,605	1,230,356
固定負債		
長期借入金	9,422	-
繰延税金負債	238,455	157,967
資産除去債務	78,046	77,983
その他	25,462	28,239
【固定負債合計】	351,386	264,191
負債合計	1,575,991	1,494,547
純資産の部		
株主資本		
資本金	562,520	562,520
資本剰余金	205,461	202,747
利益剰余金	4,100,876	4,514,586
自己株式	△576,027	△568,269
【株主資本合計】	4,292,830	4,711,584
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	691,484	531,628
為替換算調整勘定	△34,196	26,807
【その他の包括利益累計額合計】	675,287	558,436
新株予約権	6,946	6,946
非支配株主持分	17,903	31,982
【純資産合計】	4,974,968	5,308,949
負債純資産合計	6,550,960	6,803,496

財務情報

連結損益計算書

(単位：千円)

	前連結会計年度 (自 2020年4月1日 至 2021年3月31日)	当連結会計年度 (自 2021年4月1日 至 2022年3月31日)
売上高	8,197,365	9,046,822
売上原価	5,764,025	6,205,341
【売上総利益】	2,433,340	2,841,480
【販売及び一般管理費】	1,509,302	1,697,125
【営業利益】	924,037	1,144,354
営業外利益		
受取利息	23	21
有価証券利息	413	-
受取配当金	12,440	22,540
助成金収入	16,106	18,030
その他	5,976	7,953
【営業外収益合計】	34,960	48,545
営業外費用		
支払利息	172	9
投資事業組合運用損	-	1,847
【営業外費用合計】	172	1,857
【経常利益】	958,825	1,191,041
特別利益		
保険解約払戻金	7,882	911
【特別利益合計】	7,882	911
特別損失		
減損損失	-	138,829
保険解約損	471	100
【特別損失合計】	471	138,929
【税金等調整前当期純利益】	966,236	1,053,022
法人税、住民税及び事業税	382,584	416,038
法人税等調整額	△82,836	△25,104
【法人税等合計】	299,748	390,933
【当期純利益】	666,487	662,088
【非支配株主に帰属する当期純利益】	5,239	11,562
【親会社株主に帰属する当期純利益】	661,247	650,526

	前連結会計年度 (自 2020年4月1日 至 2021年3月31日)	当連結会計年度 (自 2021年4月1日 至 2022年3月31日)
当期純利益	666,487	662,088
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	199,136	△159,855
為替換算調整勘定	△25,989	63,519
その他の包括利益合計	173,147	△96,336
包括利益	839,634	565,752
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	835,403	551,674
非支配株主に係る包括利益	4,231	14,078

(単位：千円)

財務情報

連結株主資本等変動計算書

前連結会計年度 (自 2020年4月1日 至 2021年3月31日)

	株主資本				
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計
当期首残高	562,520	206,412	3,676,265	△579,839	3,865,359
当期変動額					
剰余金の配当			△236,637		△236,637
親会社株主に 帰属する当期純利益			661,247		661,247
自己株式の取得				△3	△3
自己株式の処分		△951		3,816	2,865
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)					
当期変動額合計	-	△951	424,610	3,812	427,471
当期末残高	562,520	205,461	4,100,876	△576,027	4,292,830

	その他の包括利益累計額			新株予約権	非支配 株主持分	純資産合計
	その他有価証券 評価差額金	為替換算 調整勘定	その他の包括利益 累計額合計			
当期首残高	492,347	△9,215	483,132	6,946	13,672	4,369,110
当期変動額						
剰余金の配当						△236,637
親会社株主に 帰属する当期純利益						661,247
自己株式の取得						△3
自己株式の処分						2,865
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)	199,136	△24,980	174,155		4,231	178,386
当期変動額合計	199,136	△24,980	174,155	-	4,231	605,858
当期末残高	691,484	△34,196	657,287	6,946	17,903	4,974,968

当連結会計年度 (自 2021年4月1日 至 2022年3月31日)

	株主資本				
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計
当期首残高	562,520	205,461	4,100,876	△576,027	4,292,830
会計方針の変更による 累積的影響額			811		811
会計方針の変更を反映した 当期首残高	562,520	205,461	4,101,687	△576,027	4,293,642
当期変動額					
剰余金の配当			△236,691		△236,691
親会社株主に 帰属する当期純利益			650,526		650,526
自己株式の処分		△3,649		7,757	4,107
利益剰余金から 資本剰余金への振替		935	△935		-
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)					
当期変動額合計	-	△2,714	412,899	7,757	417,942
当期末残高	562,520	202,747	4,514,586	△568,269	4,711,584

	その他の包括利益累計額			新株予約権	非支配 株主持分	純資産合計
	その他有価証券 評価差額金	為替換算 調整勘定	その他の包括利益 累計額合計			
当期首残高	691,484	△34,196	657,287	6,946	17,903	4,974,968
会計方針の変更による 累積的影響額						811
会計方針の変更を反映した 当期首残高	691,484	△34,196	657,287	6,946	17,903	4,975,779
当期変動額						
剰余金の配当						△236,691
親会社株主に 帰属する当期純利益						650,526
自己株式の処分						4,107
利益剰余金から 資本剰余金への振替						-
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)	△159,855	61,004	△98,851		14,078	△84,773
当期変動額合計	△159,855	61,004	△98,851	-	14,078	333,169
当期末残高	531,628	26,807	558,436	6,946	31,982	5,308,949

財務情報

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

	前連結会計年度 (自 2020年4月1日 至 2021年3月31日)	当連結会計年度 (自 2021年4月1日 至 2022年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	966,236	1,053,022
減価償却費	73,419	56,821
のれん償却費	45,997	40,405
減損損失	-	138,829
保険解約損	471	100
株式報酬費用	2,865	4,107
投資事業組合運用損益(△は益)	-	1,847
貸倒引当金の増減額(△は減少)	9,669	212
品質保証引当金の増減額(△は減少)	△2,899	6,104
受注損失引当金の増減額(△は減少)	-	△5,636
賞与引当金の増減額(△は減少)	49,716	△103,568
役員賞与引当金の増減額(△は減少)	△1,494	-
受取利息及び受取配当金	△12,877	△22,561
支払利息	172	9
その他の損益(△は益)	△1,048	83
売上債権の増減額(△は増加)	△188,532	△148,766
棚卸資産の増減額(△は増加)	8,455	12,247
仕入債務の増減額(△は減少)	△79,785	76,087
未払金の増減額(△は減少)	△1,072	19,092
その他の資産の増減額(△は増加)	△47,316	6,211
その他の負債の増減額(△は減少)	△175,533	125,439
【小計】	646,441	1,260,089
利息及び配当金の受取額	12,234	22,561
利息の支払額	△172	△9
法人税等の支払額	△151,772	△577,965
営業活動によるキャッシュ・フロー	506,731	704,675

	前連結会計年度 (自 2020年4月1日 至 2021年3月31日)	当連結会計年度 (自 2021年4月1日 至 2022年3月31日)
投資活動によるキャッシュ・フロー		
定期預金の預入による支出	△2,800	-
定期預金の払戻による収入	73,325	-
有価証券の償還による収入	100,000	-
有形固定資産の取得による支出	△27,483	△8,186
無形固定資産の取得による支出	△291	△1,575
資産除去債務の履行による支出	△8,011	-
敷金及び保証金の差入による支出	△22,637	△75
敷金及び保証金の回収による収入	26,846	157
保険積立金の積立による支出	△11,801	△10,196
保険積立金の解約による収入	7,371	5,882
出資金の払込による支出	-	△25,000
投資活動によるキャッシュ・フロー	134,517	△38,993
財務活動によるキャッシュ・フロー		
長期借入れによる収入	19,908	-
長期借入金の返済による支出	△70,589	-
自己株式の取得による支出	△3	-
配当金の支払額	△236,788	△236,691
【財務活動によるキャッシュ・フロー】	△287,472	△236,691
現金及び現金同等物に係る換算差額	△7,716	32,081
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	346,060	461,072
現金及び現金同等物の期首残高	2,066,375	2,412,436
現金及び現金同等物の期末残高	※1 2,412,436	※1 2,873,508

非財務情報

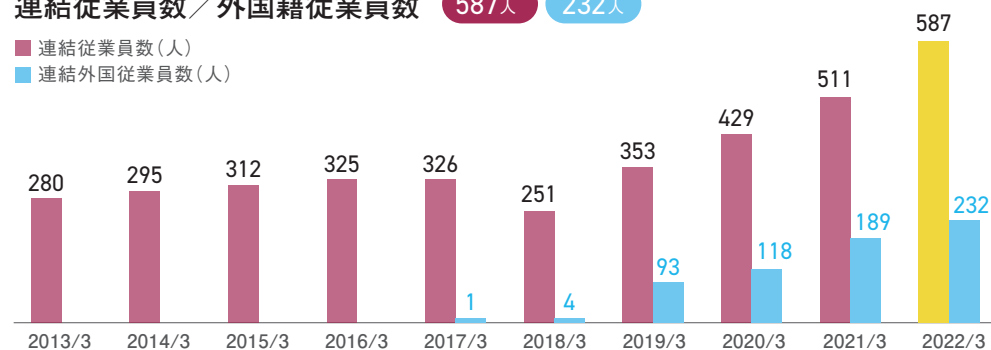
非財務ハイライト

連結従業員数／外国籍従業員数

587人

232人

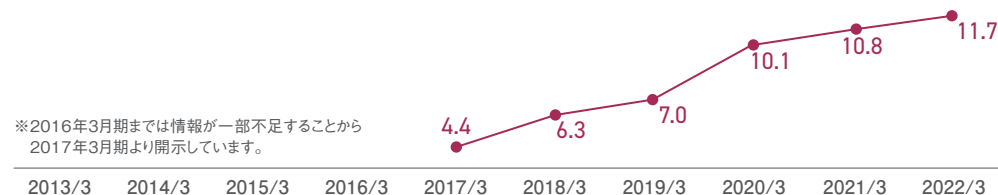
■ 連結従業員数(人)
■ 連結外国籍従業員数(人)



女性管理職比率

11.7%

● 女性管理職比率(%)



※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。

有給休暇取得率(単体)

46.4%

● 有給休暇取得率(%)



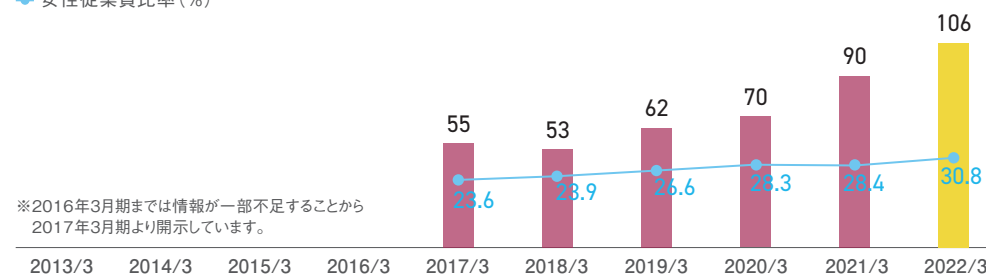
※2017年3月期までは情報が一部不足することから
2018年3月期より開示しています。

女性従業員数&女性従業員比率(単体)

106人

30.8%

■ 女性従業員数(人)
● 女性従業員比率(%)

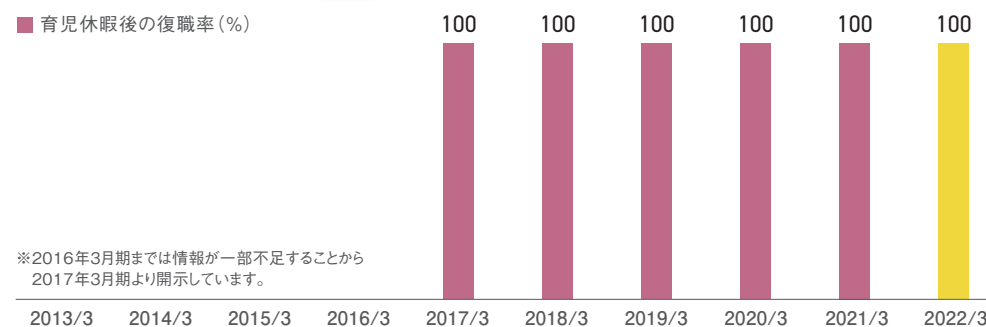


※2016年3月期までは情報が一部不足することから
2017年3月期より開示しています。

育児休暇後の復職率

100%

■ 育児休暇後の復職率(%)

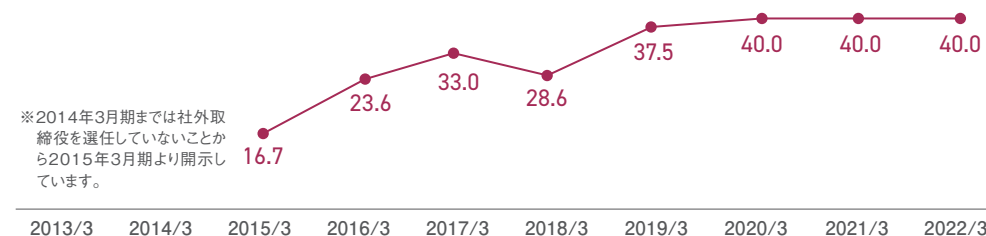


※2016年3月期までは情報が一部不足することから
2017年3月期より開示しています。

社外取締役比率

40.0%

● 社外取締役比率(%)



※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。

離職率 7.20%

新入社員3年定着率 84%

企業情報

商 号	株式会社テクノスジャパン
代 表 者	代表取締役 吉岡 隆
創 立	1994年4月27日
資 本 金	5億6252万円
従 業 員 数	単体:393名 連結:654名(2022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
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)

Webサイト : <https://www.tecnos.co.jp/>

●主な外部評価



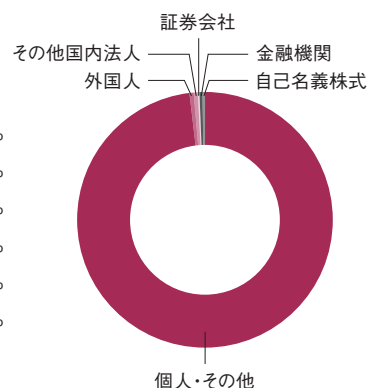
株主情報

●株主の状況 (2022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 **11,890** 名

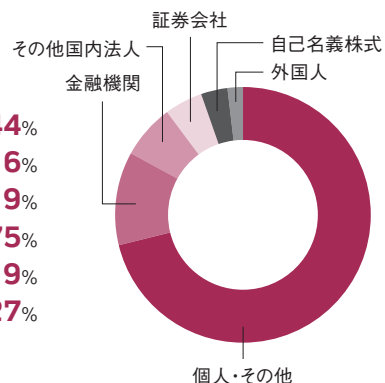
所有者別株主分布状況

個人・その他 **11,723** 名 **98.60**%
 金融機関 **9** 名 **0.08**%
 その他国内法人 **51** 名 **0.43**%
 外国人 **73** 名 **0.61**%
 証券会社 **33** 名 **0.27**%
 自己名義株式 **1** 名 **0.01**%



所有者別株式分布状況

個人・その他 **14,368,619** 株 **70.44**%
 金融機関 **2,480,000** 株 **12.16**%
 その他国内法人 **1,467,540** 株 **7.19**%
 外国人 **357,536** 株 **1.75**%
 証券会社 **1,059,677** 株 **5.19**%
 自己名義株式 **666,628** 株 **3.27**%



●大株主

氏名又は名称	所有株式数 (百株)	所有株式数の割合 (%)
徳平 正憲	19,680	9.97
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	19,299	9.77
株式会社NS	9,120	4.62
山口 幸平	7,200	3.64
テクノスジャパン従業員持株会	3,590	1.81
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	3,433	1.73
ビジネスエンジニアリング株式会社	3,087	1.56
三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社	2,574	1.30
千葉 孝紀	2,520	1.27
山下 良久	2,169	1.09
合計	72,672	36.82

●TSR (株主総利回り) (2022年3月31日現在)

	2018年3月	2019年3月	2020年3月	2021年3月	2022年3月
テクノスジャパン (%)	91.6	71.0	36.5	70.8	50.6
比較指標: 配当込みTOPIX (%)	115.9	110.0	99.6	141.5	144.3

●株価情報

