

# テクノプロ・グループ

## 現在の事業環境と中期経営計画の進捗

テクノプロ・ホールディングス株式会社（証券コード：6028）

2022/8/8

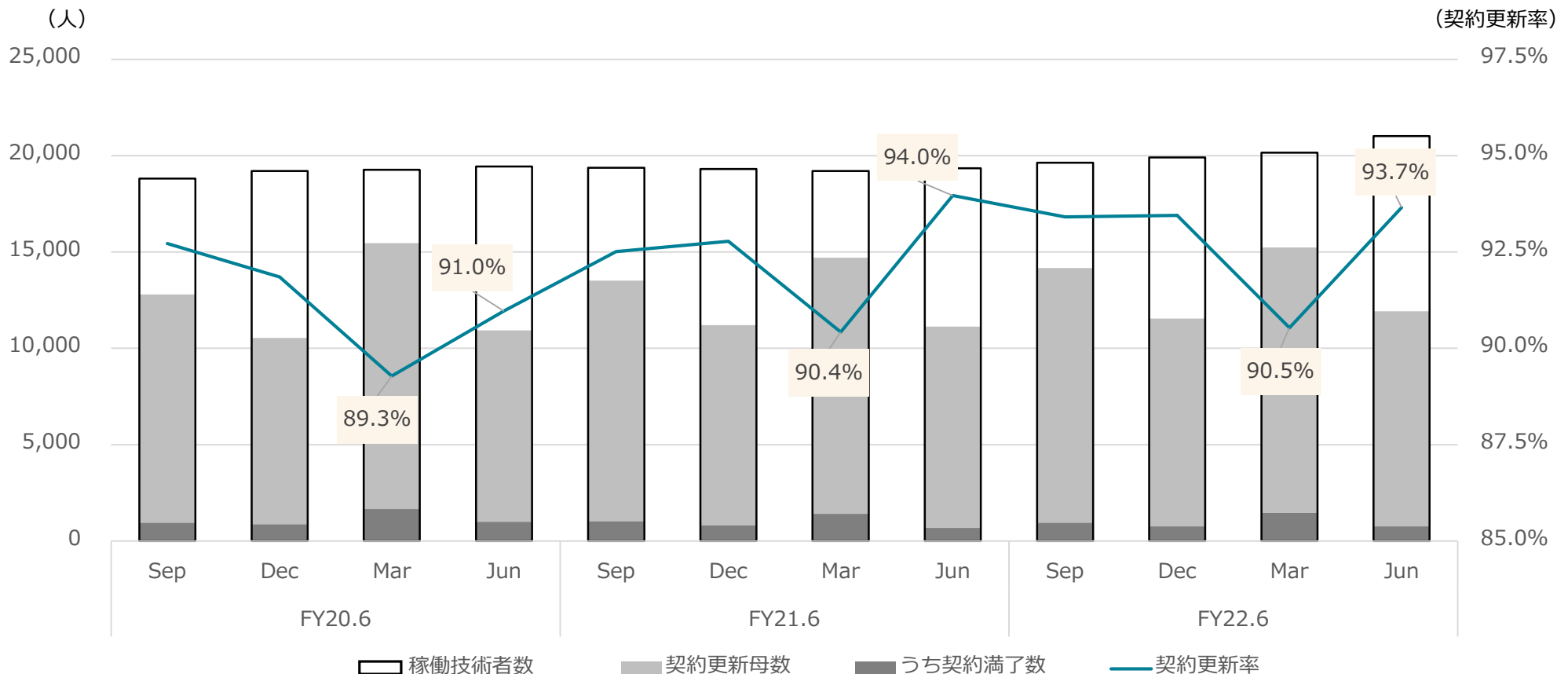
# 目次

---

	Page
I : 現在の事業環境（国内KPI）	2
II : 中期経営計画『Evolution 2026』の進捗	6
III : サステナビリティ経営	20

# 契約更新率の推移（3月、6月、9月、12月）

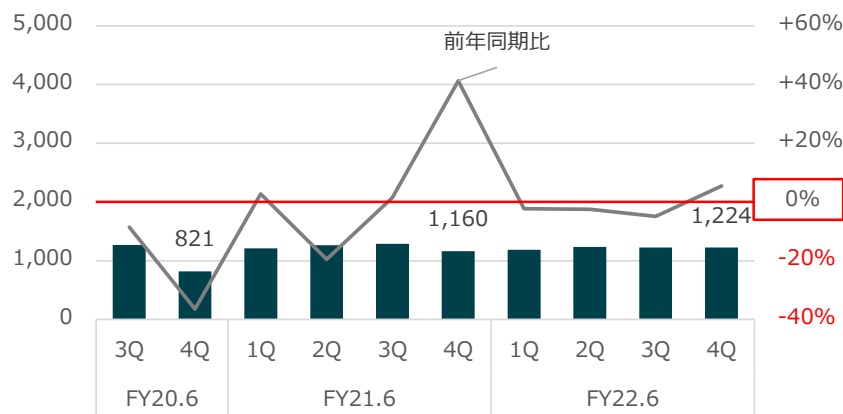
- 派遣契約の期間は3ヶ月または6ヶ月のものが多く、3ヶ月ごとに大きな契約更新サイクルが到来（特に3月は、契約更新母数が全体の約80%に達し、また、顧客の決算年度に合わせて終了するプロジェクトも多く、通常時でも契約更新率は90%前後になる傾向）
- 2020年以降のコロナ禍において大幅な契約更新率の悪化は見られず、2022年3月の更新率は90.5%、同年6月の更新率は93.7%で着地（シフトアップ戦略による当社都合解約を行わなければ、**実質94.8%**）



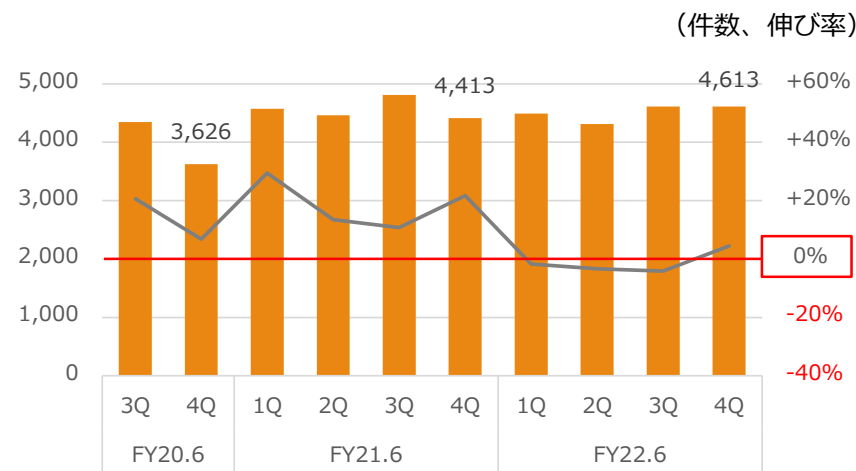
# 技術領域別新規オーダー数の推移（各四半期累計）

- 世界的な景気後退懸念にも関わらず、現時点で国内における**新規オーダー数自体に陰りはなく**、IT分野を中心に顧客からの引き合いは強く、人材のリソース不足からオーダーに十分応えられていない状況が続く（バックオーダーに対する充足率は30%程度）
- 機械分野においても、自動車産業のEV・自動運転、IoT関連を中心とした**新技術領域のオーダーが増加傾向**

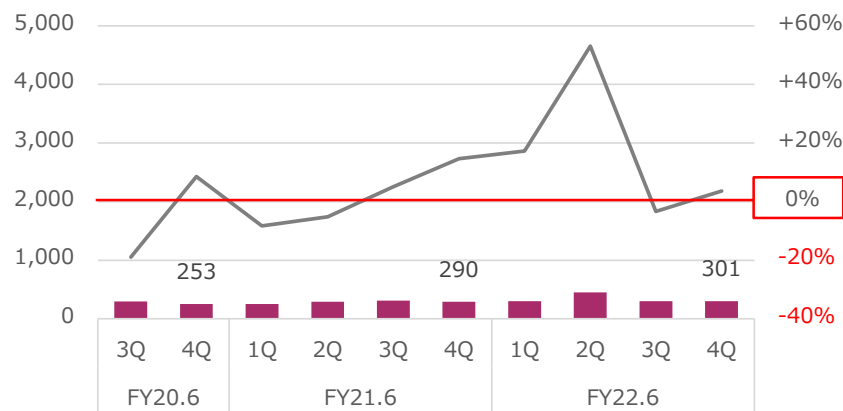
## 機械分野



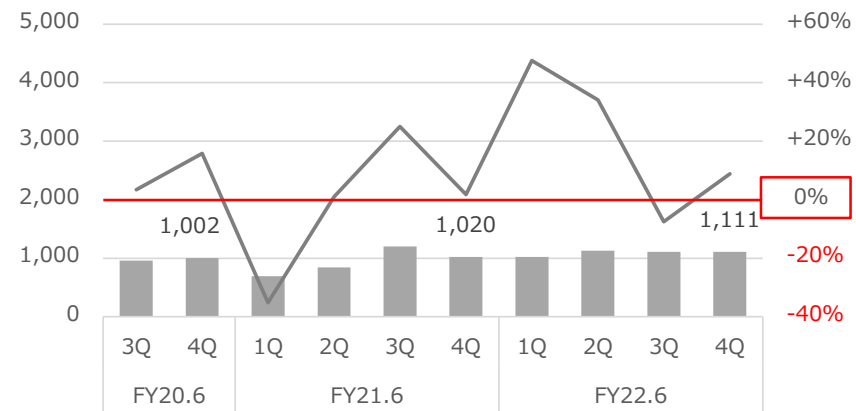
## IT分野



## 化学分野



## 建設分野

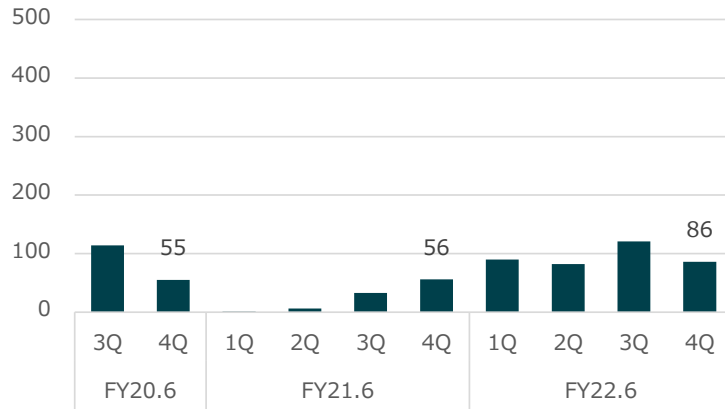


# 技術領域別中途採用数の推移（各四半期累計）

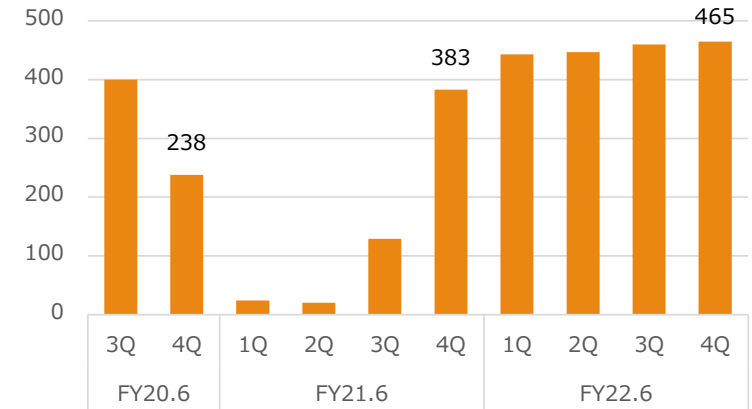
- FY22.6は、採用基準を大きく緩めずに月当たり250人程度の中途採用を行うことのできる体制を確立し、FY23.6は、コロナ禍で一時的に中断していた外国籍技術者の日本での登用を再開し、再開初年度は年間120人程度のグローバル採用を見込む
- 特にIT分野は、経験者やデジタル人材の採用競争が激化しており、魅力的な仕事を提示し続けることが採用や退職抑制の鍵と認識

(人)

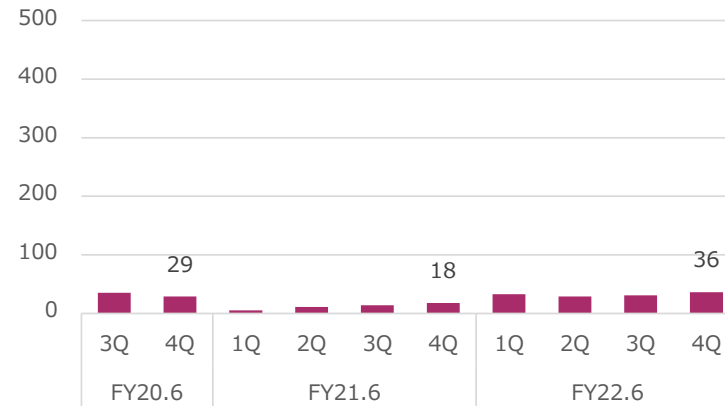
## 機械分野



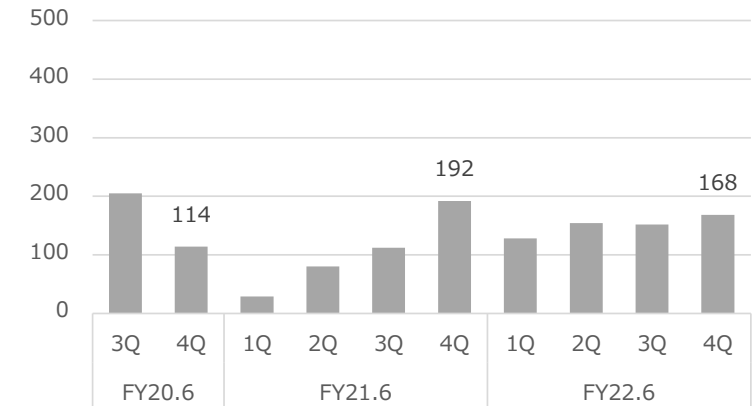
## IT分野



## 化学分野



## 建設分野



# 目次

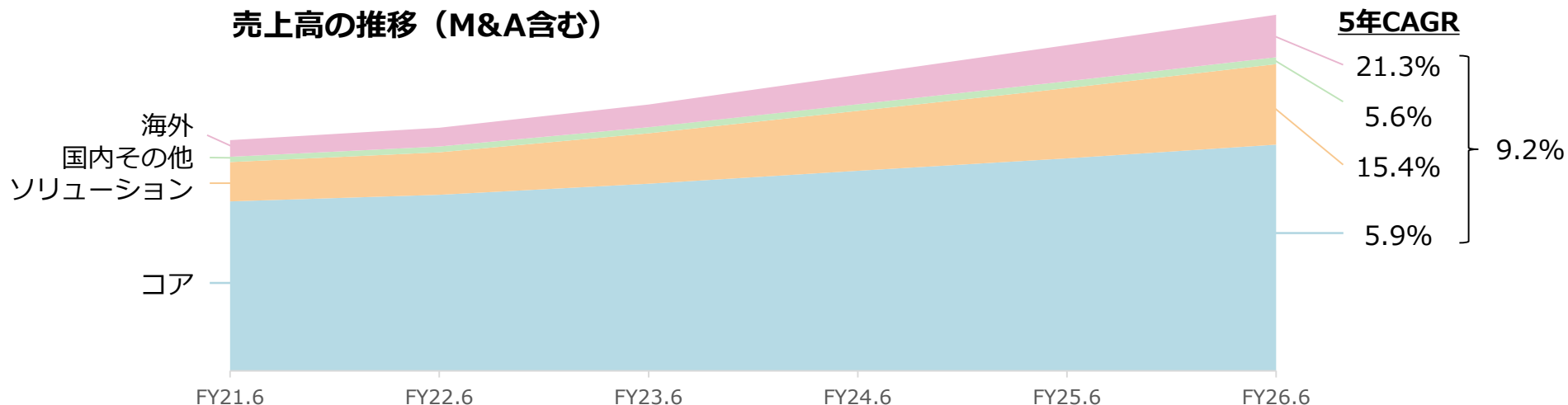
---

	Page
I : 現在の事業環境（国内KPI）	2
II : 中期経営計画『Evolution 2026』の進捗	6
III : サステナビリティ経営	20

# 中期経営計画数値

- 5年計画の前半2年間は**コア事業進化の基盤形成期間**と位置づけ、ソリューション事業の成長に向けたキー人材の獲得や教育研修、技術者育成やDX推進事業のインフラ整備に向けた先行投資を実施し、後半3年間で投資を回収して、売上・利益の**高成長を実現**
- 1年目（FY22.6）はコロナ影響がありながらも順調なスタートを切ることができ、2年目（FY23.6）予想は当初計画を上方修正

売上高の推移（M&A含む）



コア事業進化の基盤形成

高成長の実現

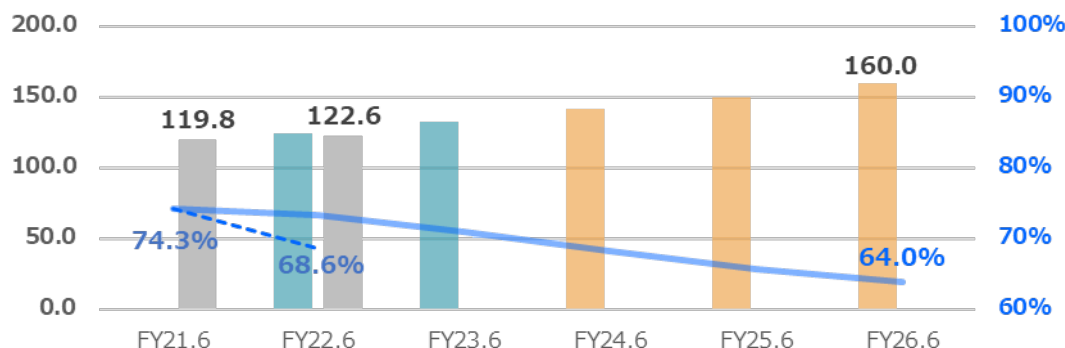
(十億円)	FY21.6	FY22.6	FY23.6予想	2年CAGR	FY26.6予想	5年CAGR
売上高	161.3	178.7	195.0	9.9%	250.0	9.2%
営業利益 (事業利益)	19.4 (17.6)	20.6 (19.0)	20.0 (20.0)	1.4% (6.5%)	32.0	10.5%
当期利益	13.2	15.4	13.6	1.3%	22.0	10.7%
ROE	25.1%	24.5%	19.8%		20%以上	

# 売上・KPIのブレークダウン

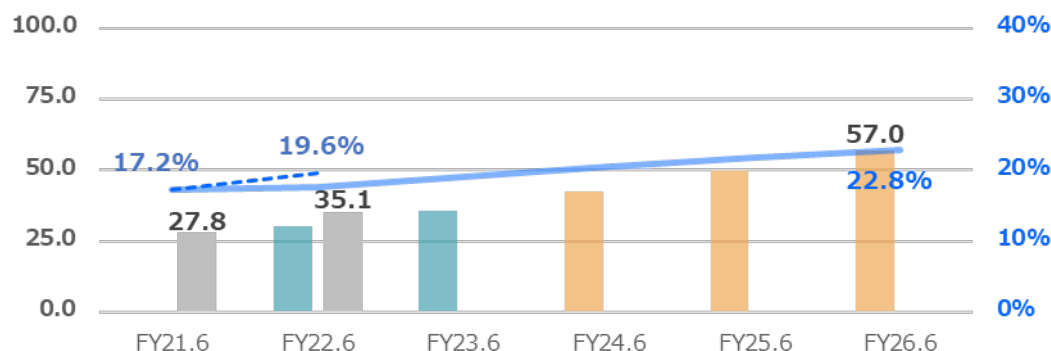
売上高 (十億円)

売上構成比

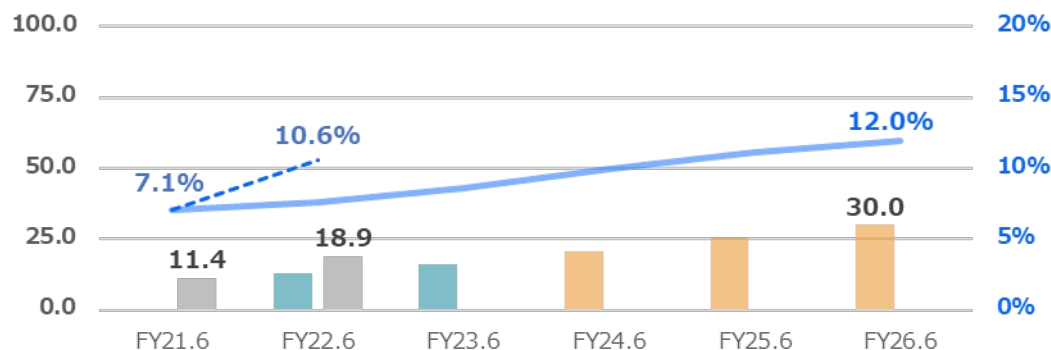
コア事業売上



ソリューション事業売上



海外事業売上



- FY22.6:前年比+2.3%、計画比△1.6%
- IT領域を中心に、採用・教育研修を積極的に進め、計画比で若干未達だが、ソリューション事業への人材輩出に寄与
- 主に化学・バイオや建設施工管理の技術者が配属されている顧客に対し、IT技術者を積極提案し、クロスセルを図る

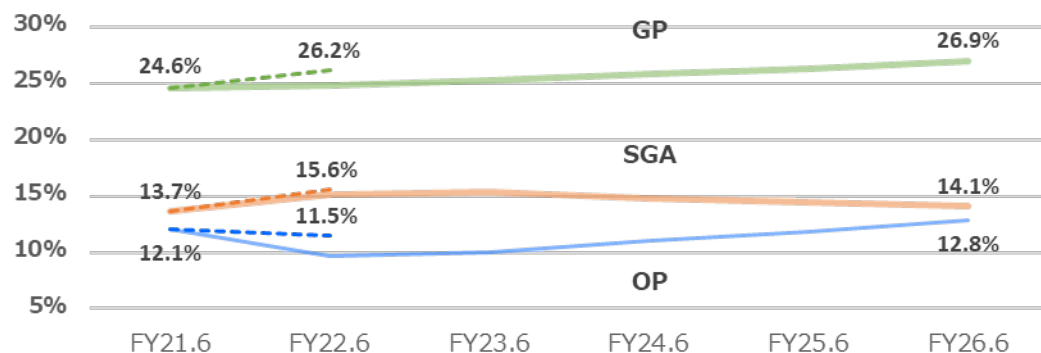
- FY22.6:前年比+26.4%、計画比+17.1%
- デジタル要素技術やソリューションサービスのKPI管理が進み、中計初年度として順調に推移、FY23.6は重点強化領域を特定
- 提供可能なソリューションメニューと実績を可視化し、サービスカタログとして実装、営業の効率化が進展

- FY22.6:前年比+66.0%、計画比+46.0%
- Robosoft社のグループ加入により、オフショア・デリバリーモデルの基盤を確立し、当初計画を大きく上回って着地
- Robosoft社のケイパビリティを国内のみならず、その他海外子会社にも横展開し、ビジネスモデル変容の起爆剤に活用

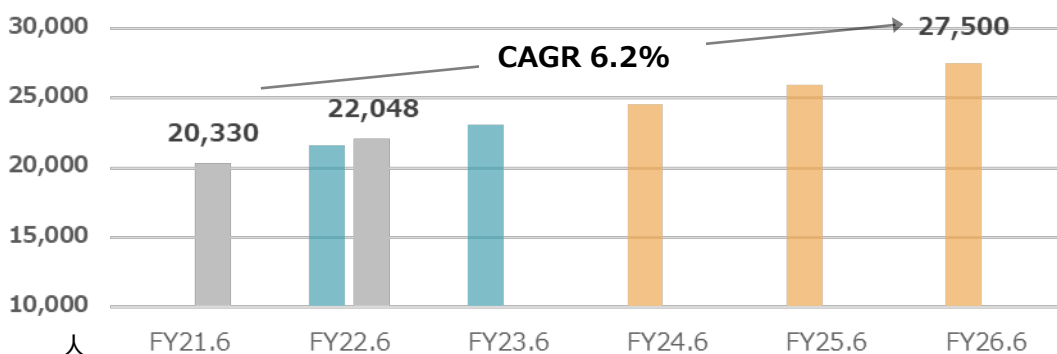


# 売上・KPIのブレイクダウン（続き）

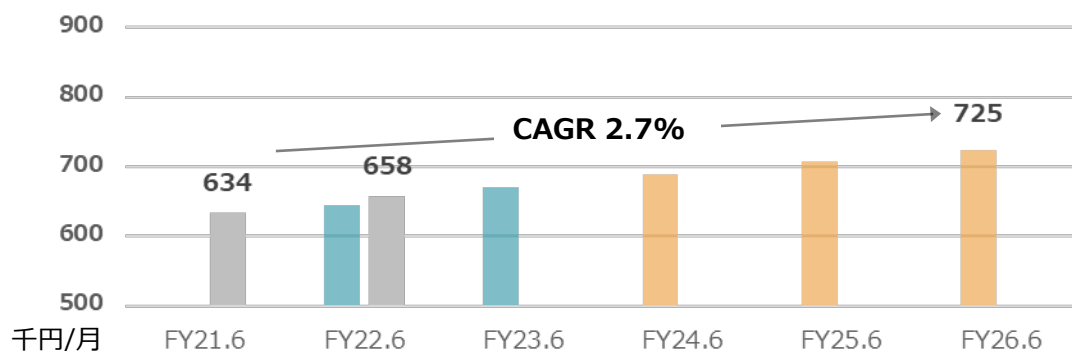
対売上高比率



国内在籍技術者数



国内平均売上単価



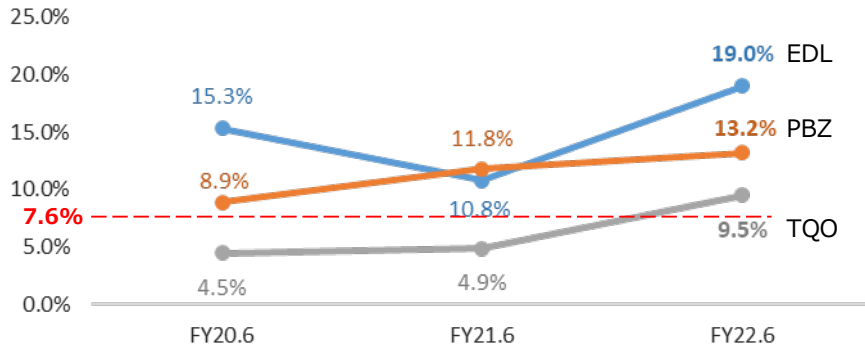
- FY22.6:前年比GP+1.6pt / SGA+1.9pt / OP△0.5pt、計画比GP+1.4pt / SGA+0.5pt / OP+1.8pt
- 利益率の高いソリューション事業とオフショア・デリバリーの拡大でGPは改善、採用本格化と中計遂行コストでSGAは悪化するも、一過性の特別利益でOPを押し上げ

- FY22.6:前年比+8.5%、計画比+2.1%
- 採用は期初計画を430人上回り、退職抑制も相まって、年間の在籍技術者数増加は1,718人、FY23.6以降にプラス効果継続
- 採用環境は一段と厳しさを増しつつあり、グローバル採用や新卒採用の増加で、中途採用の減少傾向を補う必要あり

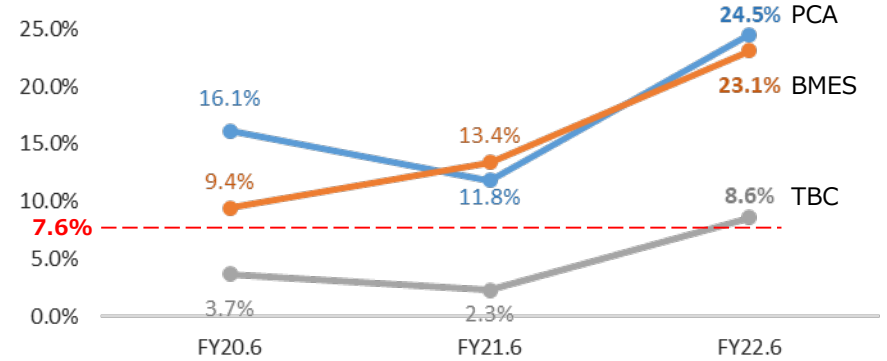
- FY22.6:前年比+3.9%、計画比+2.0%
- 高単価のソリューション事業の拡大で、前年・計画を大きく上回ったが、コロナ禍で残業時間も少なく、単価を上げられなかったFY21.6が低すぎた影響もあり
- 新卒や若手の入社による希薄化を打消し、継続して平均単価を上げていくことに注力

# 参考) M&Aのパフォーマンス (ROICの推移)

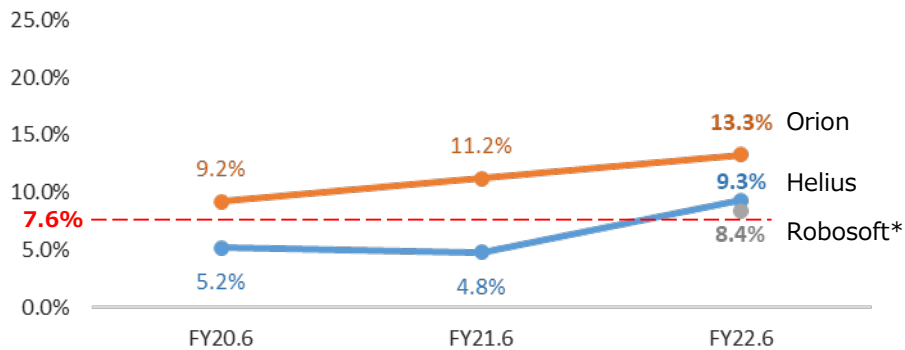
## R&D/施工管理アウトソーシングセグメント



## 国内その他セグメント



## 海外セグメント



Helius Technologies Pte Ltd  
**TECHNOPRO**

Orion Managed Services Limited

Robosoft Technologies Private Limited

投下資本累計 (上場以降、上記9社) **22,435百万円**

テクノプロ社への合併法人を含む (投下資本 25,584百万円)

うち、中計期間に該当 **11,739百万円**

ジーコムネット社 (テクノプロ社に合併) 及びRobosoft社

ROIC (FY22.6) **11.3%**

投資後3年以内に少なくとも10%達成の財務規律

資本コスト (FY22.6) **7.6%**

\* Robosoft社のROIC 計算上の利益 (売主負担の取引費用を調整) は、当社連結P/L反映の9ヶ月間のみカウント

# ロードマップ

## コア事業進化の基盤形成 – FY23.6

## 高成長の実現 FY24.6 – FY26.6

### コア事業

- IT/デジタル領域へのシフトの継続
- 育成前提採用や高スキル外国籍採用の強化
- 従来型技術者のリスキリングの推進
- 人材紹介事業のコア事業への貢献促進
- EC/金融/公共などの新顧客セグメント開拓
- フリーランスやギグエコノミーの活用推進

### ソリューション事業

- ▲ **COI組織の設置**
- 市場/技術調査機能とグループ連携強化
- M&Aによる国内及び海外の中核事業体の確立
- キー人材の獲得：Pre-Sales/Architect/PM

- ▲ **ソリューション組織の再編・強化**
- 従来技術 x デジタル要素技術の融合
- 技術力や顧客セグメントの補完的M&A
- ブランディングやマーケティングの強化

### 技術者育成事業

- ▲ **技術者育成組織の再編・強化**
- スキル標準化やe-Learningシステムの整備
- B2B外販の仕組み構築と推進

- ▲ **柱となる事業として次のステージへ**
- アライアンスパートナーの一層の拡充
- カリキュラムの高度化とB2B顧客基盤の拡大

### DX推進事業

- ▲ **DX推進組織の設置**
- コア事業のデータ知見・施策検証
- AIエンジンの新規開発

- ▲ **プロフィットセンター化**
- AIエンジンの継続改良、IT基幹システム実装
- ビジネスモデル構築とB2B外販

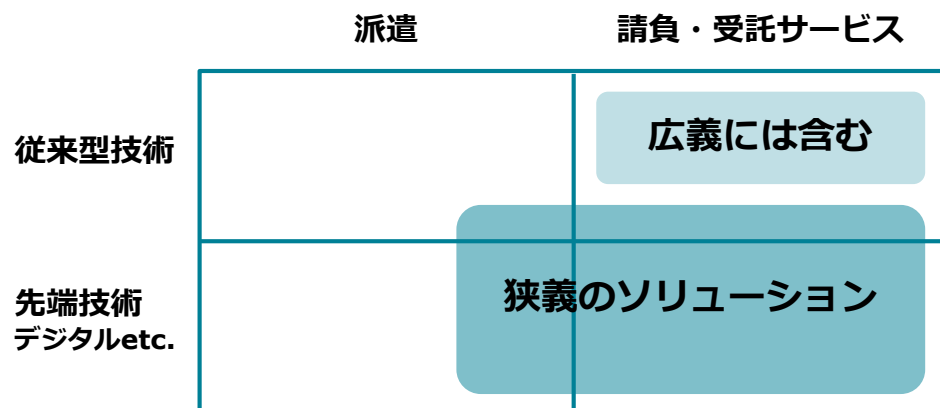
### 本社機能

- 事務の効率化・強化（RPA etc.）
- エンジニアの新人事制度導入
- 社内デジタル化の推進とシステム機能強化

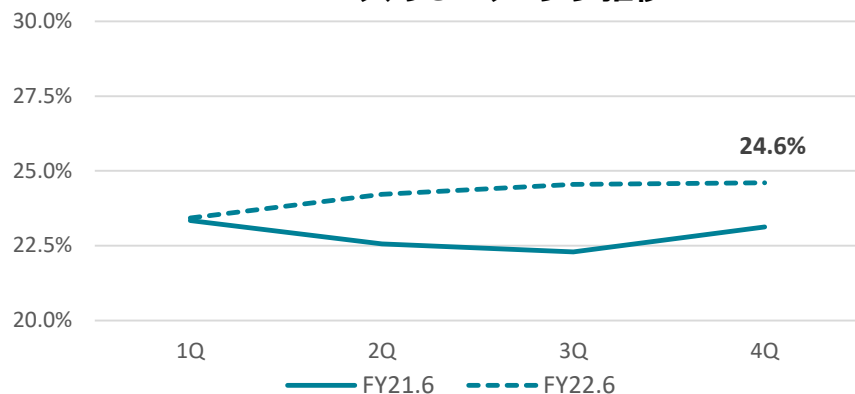
# ソリューション事業の位置づけ

- ソリューション事業は、主にR&Dアウトソーシング及び海外セグメントに属し、以下のマトリックスに該当
- ソリューション事業は**GPマージンが高く**、当該事業の占める割合が順調に増えていけば、各セグメントのGPマージンは拡大

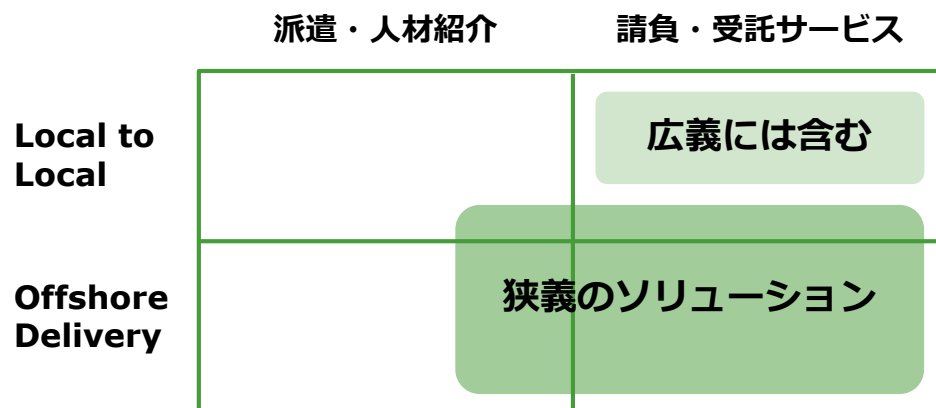
## R&Dアウトソーシングセグメント



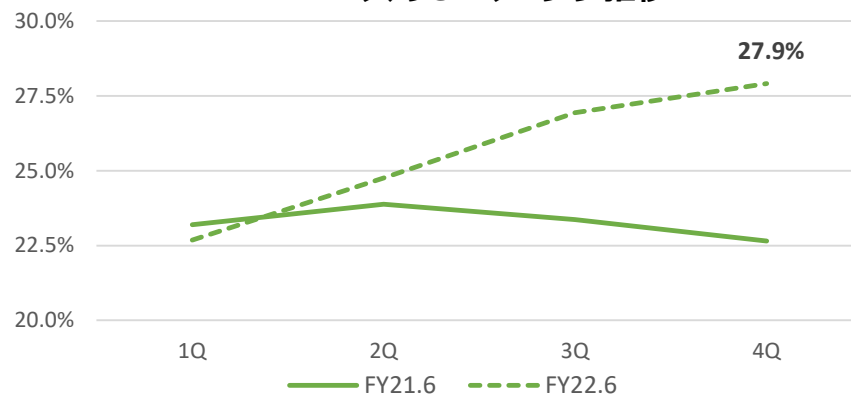
LTMベースのGPマージン推移



## 海外セグメント



LTMベースのGPマージン推移



# 注力するデジタル要素技術・ソリューションサービス

顧客	自動車/モ ビリティ	産業用 機械	電子部品/ 半導体	電子機器/ 精密機械	情報シス テム/通信	プラント/重 工/エネルギー	バイオ/ 医療	素材	建設
----	---------------	-----------	--------------	---------------	---------------	-------------------	------------	----	----

## ＜ソリューションサービス＞

開発効率化	生産効率化	AI/データ解析	IoT/システム開発
クラウド/ネットワーク	リアルタイムデータ	バイオインフォマティクス	i-Construction
ERP	セキュリティ	自治体業務コンサルティング	業務効率化
BPO	IoTプラットフォーム	調査/測量/計測	オートモーティブトランスフォーメーション

## ＜デジタル要素技術＞

AI/ML	データサイエンス	センサフュージョン	エッジコンピューティング
クラウドサービス	サイバーセキュリティ	ブロックチェーン	5G/6Gネットワーク
FPGA (HDL設計)	センサセンシング	半導体設計	機械システム設計
解析 (CAE)	先進生産技術	マイコン組込制御ソフト	ERP
UI/UX	BIM/CIM	RPA	MBD/HILS

# 国内ソリューション事業の進捗

- デジタル要素技術やソリューションサービスに関連する国内ソリューション売上高及び月次平均稼働人数は、四半期対比で順調に成長し、連結売上高に占める割合は17.2%から**19.6%**に増加（FY26.6の目標**22.8%**）、国内技術者に占める稼働割合は**16.4%**
- FY23.6以降、デジタル要素技術を組み合わせたソリューションサービスのラインナップを深化・拡充し、更なる単価上昇を目指す

	売上高 (百万円)						平均稼働人数 (人/月)				平均売上単価 (千円/月)				
	FY21.6		FY22.6				FY22.6				FY22.6				
	合計	1Q	2Q	3Q	4Q	合計	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
国内ソリューション事業売上高 (狭義*)	27,796	8,120	8,508	9,375	9,120	35,123	3,458	3,527	3,617	3,610	783	804	864	842	
連結売上高に占める割合	17.2%	19.5%	19.0%	20.7%	19.4%	19.6%									
<b>うち、主なデジタル要素技術</b>															
AI/ML/データサイエンス		520	561	658	691	2,430	252	265	295	312	687	705	743	738	
クラウドサービス		772	783	837	897	3,289	329	336	374	412	782	776	746	726	
サイバーセキュリティ		229	269	282	248	1,028	117	124	136	126	654	724	690	656	
5G/6Gネットワーク		200	224	202	198	823	100	116	98	95	669	646	683	695	
センサセンシング		277	292	253	280	1,102	114	119	110	112	809	819	764	830	
半導体設計		478	521	512	547	2,059	209	218	224	227	763	798	761	803	
機械システム設計		368	408	399	437	1,611	173	182	191	198	710	748	696	736	
解析 (CAE)		578	650	697	687	2,612	284	315	322	359	678	687	722	638	
先進生産技術		398	436	431	579	1,845	173	186	193	194	769	783	744	993	
マイコン組込制御ソフト		2,120	2,001	2,511	2,136	8,767	950	861	1,013	877	744	774	826	812	
ERP		468	487	494	492	1,941	208	214	215	211	750	759	767	778	
RPA		70	149	123	227	569	50	34	48	68	464	1,478	855	1,114	
MBD/HILS		297	308	354	273	1,232	92	94	102	88	1,081	1,091	1,155	1,029	
<b>うち、主なソリューションサービス</b>															
開発効率化		553	499	292	278	1,622	182	168	97	86	1,015	991	1,006	1,074	
生産効率化		315	274	629	533	1,752	123	97	193	104	858	947	1,088	1,707	
AI/データ解析		295	302	389	371	1,356	131	129	156	156	751	783	828	794	
IoTシステム開発/プラットフォーム		191	277	470	288	1,226	76	84	111	127	832	1,096	1,408	757	
ERP		316	345	382	422	1,465	73	98	98	98	1,450	1,169	1,300	1,439	
業務効率化		420	472	499	367	1,759	98	108	111	118	1,436	1,460	1,501	1,034	

\* 『売上・KPIのブレイクダウン』スライドで示した、国内の「ソリューション事業売上」と同じ定義

# 国内ソリューション事業を支える技術者育成実績

- ・ アライアンスパートナーと、今後需要の増加が見込まれる新しい技術分野で活躍できるエンジニアの育成を推進
- ・ Amazon社との協業により、FY25.6末までにクラウドAWS関連の資格取得延べ3,000件を目標

	(人)			
	～FY21.6 累計	FY22.6		～FY22.6 累計
		1H	2H	
<b>育成人数</b>				
AI/ML	348	620	265	1,233
データサイエンス	380	29	31	440
クラウド	234	90	249	573
ERP	94	75	52	221
<b>合計</b>	<b>1,056</b>	<b>814</b>	<b>597</b>	<b>2,467</b>
	<b>21.6末</b>	<b>21.12末</b>		<b>22.6末</b>
<b>資格取得数</b>				
AI/ML/データサイエンス				
G検定	32	51		78
E資格	3	8		10
Python3エンジニア認定	196	228		268
統計検定2級以上	117	123		116
クラウド				
AWS	243	449		683
Azure	19	31		54
Salesforce	27	32		48
ERP				
SAP*	14	22		35
<b>合計</b>	<b>651</b>	<b>944</b>		<b>1,292</b>

\* 21.12末の資格取得数は、前回公表数値から修正

## アライアンスパートナー

**Albert**  
Analytical technology



**Aidemy**

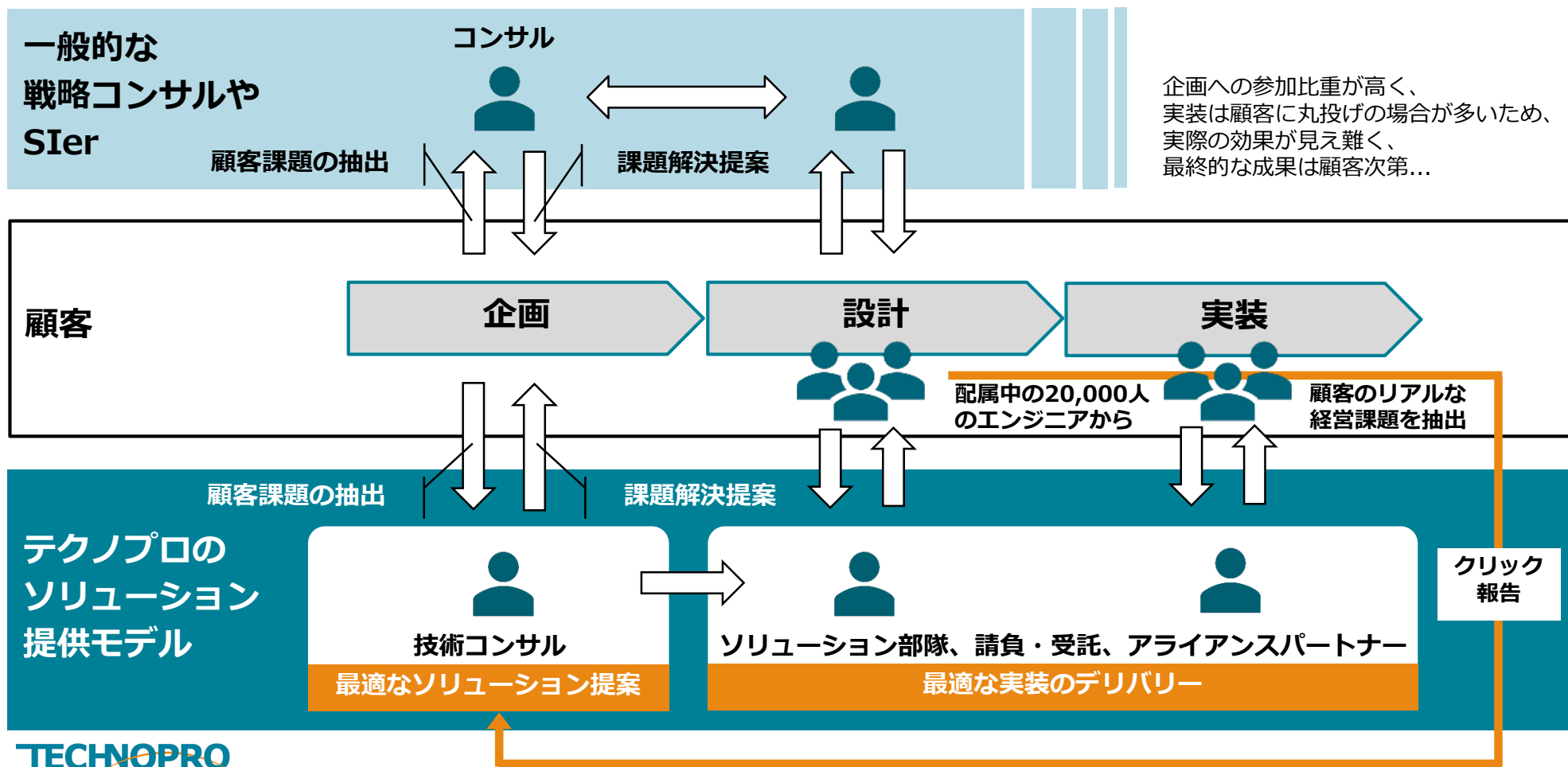


Gold  
**Microsoft Partner**



# ソリューション事業：テクノプロ・グループの競争優位性

- 顧客の現場で設計や実装業務に携わる**20,000人以上の技術者集団**は、顧客のリアルな経営課題を発見する絶好の機会を享受
- 技術者からの情報を基に、当社の技術コンサルが最適なソリューションを提案し、**設計から実装まで一貫してデリバリーする仕組み**を構築することで、一般的な戦略コンサルやSIerと差別化し、顧客の課題解決に最後までコミット

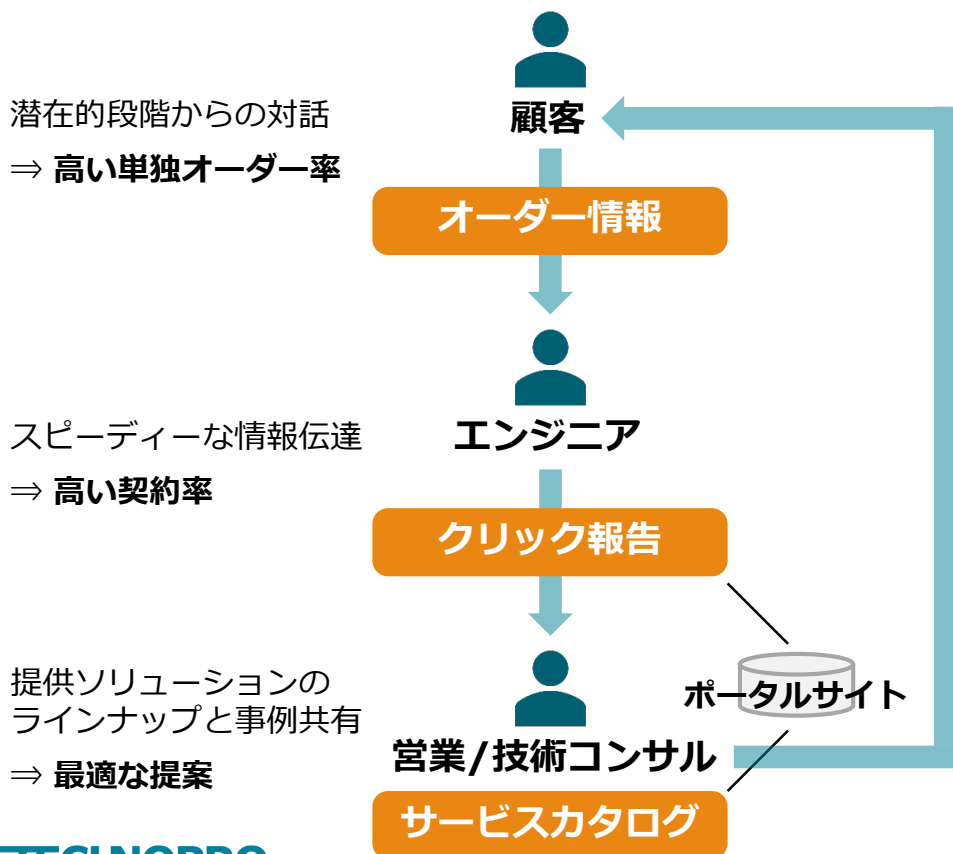




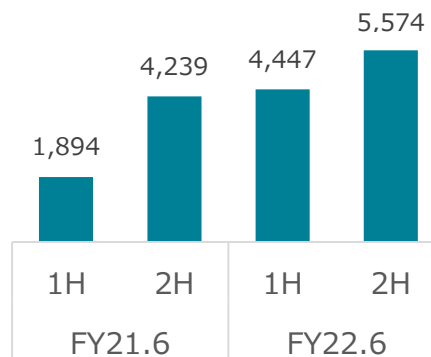
# エンジニア起点の営業活動（国内）

- 顧客の開発現場でのエンジニア接点を活かし、**潜在的段階から顧客の課題や困りごとを捕捉**し、他社に先駆けて最適な提案を行い（社内システムに実装された「クリック報告」と「サービスカタログ」）、コロナ禍における営業活動制約の中で効果を発揮
- 営業社員起点の通常オーダーに比べて、**高い単独オーダー率と契約率を実現**、エンジニアにもインセンティブを付与

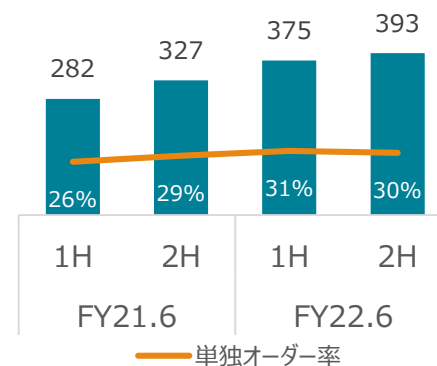
## クリック報告とサービスカタログの仕組み



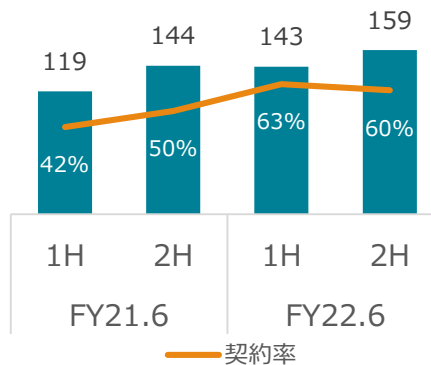
## クリック報告件数



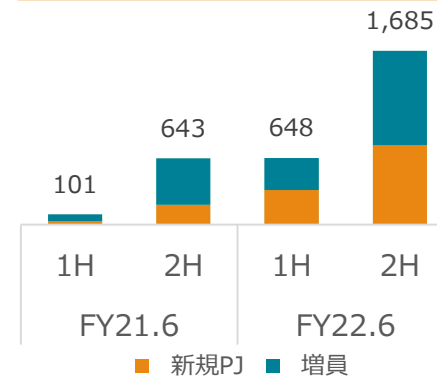
## オーダー件数



## 契約件数



## 売上実績（百万円）

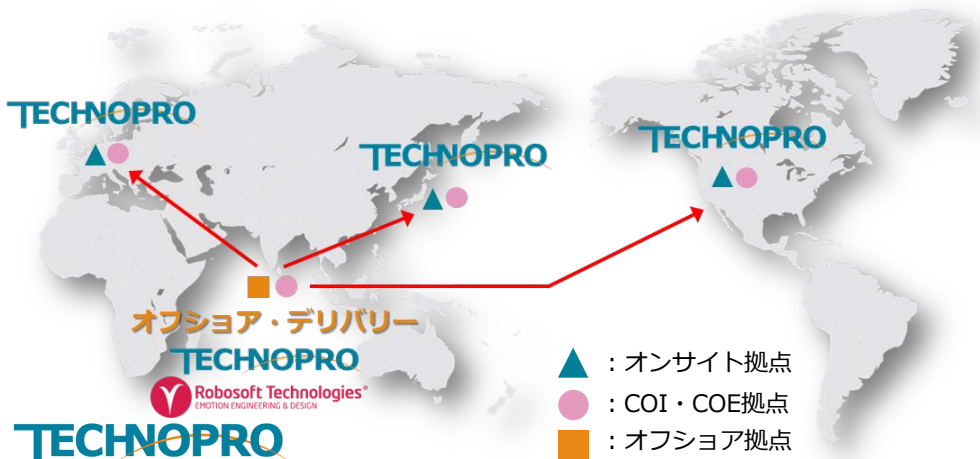
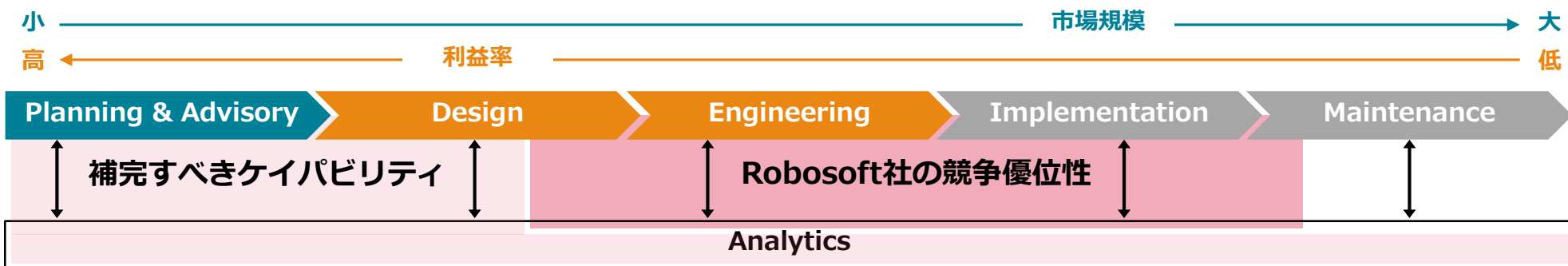


※ 契約率：契約件数 ÷ (契約件数 + 失注件数)、売上実績：同年度内のみ積み上げ

# 海外戦略

- 中計初年度からRobosoft社がグループ入りしたことで、**海外戦略がより具体化**（デジタル領域への集中、インドオフショア・デリバリー主体）、既存の海外子会社の成長戦略の方向性も一致させ、海外事業全体として評価される企業価値の顕在化を目指す
- Robosoft社を海外ソリューション事業の中核とし、オーガニックによる成長のみならず、IT/デジタルサービスのバリューチェーンを補完するケイパビリティの獲得や欧米顧客の開拓に寄与する**Bolt-on型の買収可能性を追求**
- 海外の技術知見やタレントを国内に積極的に移管し、**国内ソリューション事業の拡大を牽引**（=当社が海外事業に取り組む意義）

## IT/デジタルサービスのバリューチェーン



- 海外子会社の戦略的・地域的位置づけを再整理（FY22.6）、ソリューション型企業への変革を継続して推進（FY23.6～）
- Robosoft社との日本における共同営業を開始、パイプラインの積み上げと初受注（FY22.6）、日本顧客に対する売上成長は前年比50%以上を計画（FY23.6）
- Robosoft社のソリューション事業ノウハウ（デリバリープロセス、人材育成、マーケティング等）の共有（FY22.6）、システム実装や日本・インド間の人材交流を促進（FY23.6～）
- Robosoft社によるM&Aディールプロセス関与（FY22.6～）

# 技術者育成事業及びDX推進事業

- 自社のコア事業やソリューション事業の持続的な成長に不可欠な機能であり、技術者育成のプロセスやデータ知見に磨きをかけることで、リススキル/アップスキルのプラットフォーマーとして、当社顧客を中心にB2B外販を拡大し、事業化を図る

## 技術者育成事業

コア事業資産をレバレッジした成長

技術者派遣業界1位の優位性

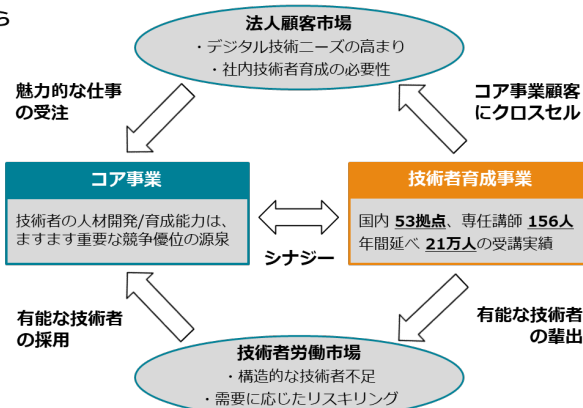
- 国内技術者労働市場の把握
- 業界ごとのR&D・ITシステム開発需要の把握
- 技術革新トレンドの把握

これまで

技術者育成カリキュラムやコンテンツへの反映

- 現在及び将来の技術者不足解消のため、当社技術者向けの教育訓練投資
- 売上単価上昇やスタンバイ解消による投資回収

これから



## DX推進事業

コア事業のDX知見の事業化

コア事業のDX推進

これまで開発してきた「タレントマネジメントシステム」のより一段の進化  
現場にて実効性がある分析・施策の仮説検証に基づくAIエンジンの新規開発

当社ならではの価値の源泉  
業務効率↑、技術者LTV↑

価格データ、教育研修効果、ライフサイクルデータを一気通貫で蓄積・分析

採用 育成 配属 退職 ...

データは指数関数的に増加

中長期的に、データ知見を活用したビジネスモデル構築

<例>

技術者育成実績データ × 技術者育成コンサルティング  
効果的な技術者育成・リススキリングのカリキュラム開発、教育研修コンテンツの提供

技術者スキルデータ × 技術者売上単価データ  
技術者の市場価値算定と価値向上支援

技術者育成事業とのシナジー

現場力（営業力・採用力・技術力）× データ力で、GPの最大化及び技術者の生涯価値LTV（Life Time Value）の最大化を追求

- ソリューション事業で掲げるデジタル要素技術関連講座を充実し、資格取得を推進（FY22.6）
- デザインシンキングやコンサルタント養成など、ソリューションスキル関連講座を順次リリース（FY23.6）
- LMS内で研修受講データを一元管理すると同時に、必要スキルとのギャップの可視化と研修計画の立案、人材育成コンサルをパッケージ化し、外販の積極展開へ準備（FY23.6）

- 退職予測エンジン、オーダーマッチングエンジン、営業支援/顧客ダッシュボードの開発着手（FY22.6）、実装（FY23.6）
- スキルの体系化を基にインプット情報を統制、エンジニアDBを構築し、マッチングエンジンの向上を図る（FY23.6）
- 退職、マッチング、育成、採用等の分析を継続（FY23.6～）
- 東京大学と共同で、スキルとジョブの関係性、スキルトレンドを分析（FY23.6～）

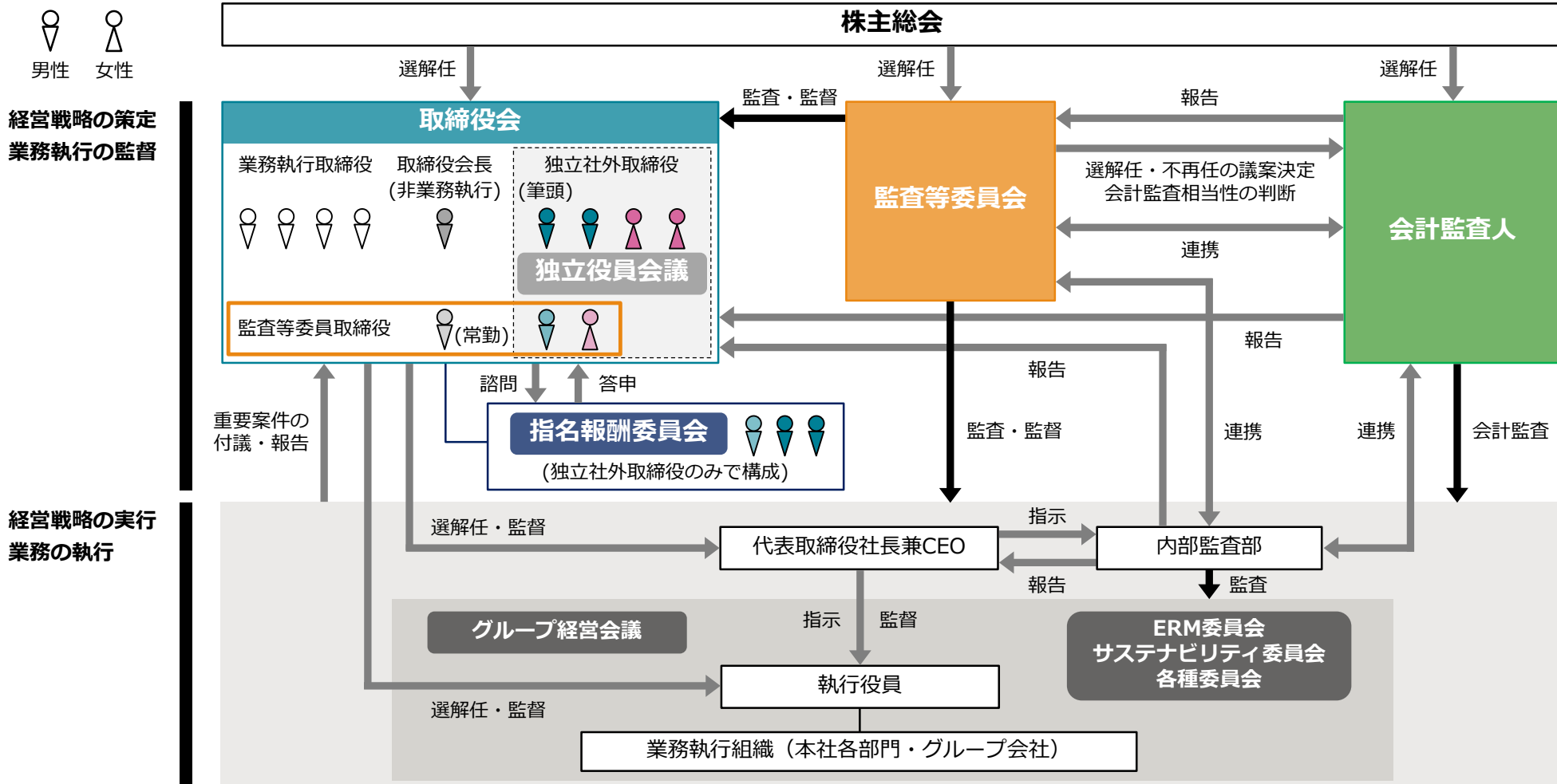
# 目次

---

	Page
I : 現在の事業環境（国内KPI）	2
II : 中期経営計画『Evolution 2026』の進捗	6
III : サステナビリティ経営	20

# 監査等委員会設置会社への移行

- 監査・監督機能の強化、意思決定及び業務執行の迅速化を目的に、監査等委員会設置会社へ移行予定（2022年9月定時株主総会）
- 独立社外取締役の割合は**50.0%**、女性取締役の割合は**25.0%**となる見込み、社外取締役の段階的なサクセッションも今後検討

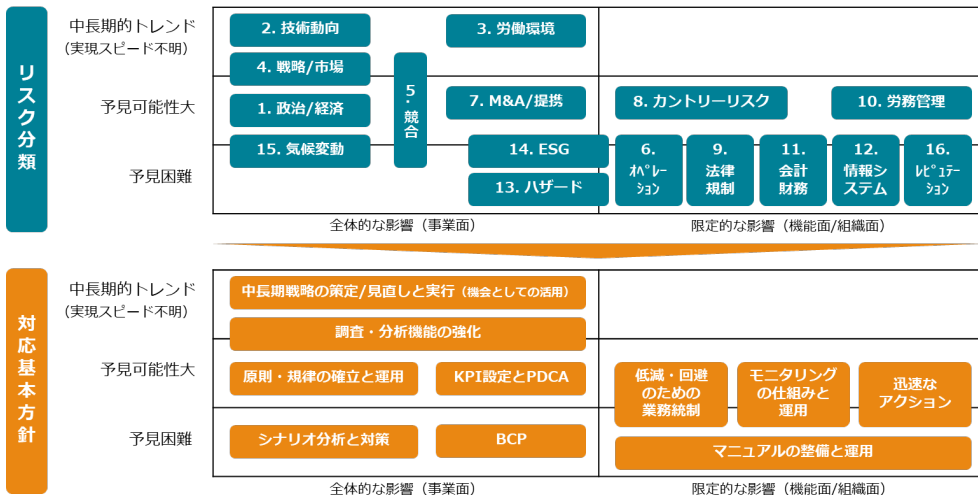


※ 取締役会議長は非業務執行取締役会長、監査等委員会委員長（議長）は常勤監査等委員取締役  
指名報酬委員会委員長（議長）は独立社外取締役、独立役員会議議長は筆頭独立社外取締役

# サステナビリティ経営への取組み

- 中計スタートを機に、各種委員会の設置や諸規程の整備など、サステナビリティ経営の取組みを強化（当社Webサイトを参照）
- 2022年6月にTCFD提言への賛同を表明、統合報告書やWeb等を通じて、気候変動への対応に関する情報開示を積極的に行う予定

## ERM計画の策定と継続的なモニタリング



## マテリアリティのKPIと目標値の設定

人材に関すること		すべての人の可能性を伸ばす					目標
		FY17.6	FY18.6	FY19.6	FY20.6	FY21.6	
研修受講人数（延べ）	(人)	55,521	79,105	208,522	235,670	213,795	2026年6月期に延べ30万人(e-learning含む)
うち集合研修（延べ）	(人)	55,521	71,023	97,306	120,829	47,441	—
うちe-learning（延べ）	(人)	—	8,082	111,216	114,841	166,354	—
受講時間（延べ）	(時間)	220,618	258,115	512,231	492,566	447,809	—
ユニーク受講者数（e-learning含む）	(人)	—	—	17,153	22,039	22,974	—
従業員満足度（指数：FY13.6=100）	(人)	108	107	113	114	118	継続的な改善
技術者育成事業 顧客受講者数	(人)	—	—	—	—	10,400	2026年6月期までに13,000人
技術者育成事業 育成事業売上収益	(億円)	—	—	—	—	16.7	2026年6月期に20億円
採用者に占める女性比率（合計）		17.6%	19.7%	26.1%	24.9%	22.6%	2026年6月末までに30%以上
うち新卒		15.6%	15.3%	22.5%	19.3%	24.3%	—
うち中途		18.1%	21.1%	27.7%	27.1%	22.2%	—
女性従業員比率		13.9%	15.2%	17.2%	18.4%	18.3%	2026年6月末までに20%
管理職に占める女性比率		5.4%	7.9%	8.1%	7.6%	7.9%	2026年6月末までに10%
管理職に占める外国人比率		0.6%	0.9%	1.2%	1.4%	1.4%	当社グループ全体の管理職のダイバーシティを長期的に向上
採用者に占める中途採用比率		80.0%	76.2%	77.7%	70.5%	80.6%	—
管理職に占める中途採用比率		—	—	—	—	83.6%	—
外国籍技術者数（国内）	(人)	550	756	985	1,178	921	2026年6月末までに1,500人
女性育休 取得率		95.8%	100.0%	98.7%	100.0%	100.0%	—
男性育休 取得率		3.1%	4.0%	5.7%	7.0%	11.8%	2026年6月期までに20%以上
男性育休 取得人数	(人)	11	16	21	35	36	—
障がい者雇用率	(人)	2.21%	2.21%	2.21%	2.21%	2.27%	法定雇用率以上を維持
60歳以上雇用数	(人)	535	641	725	742	768	継続的に増加
正社員技術者 退職率		7.9%	8.1%	8.3%	8.6%	8.4%	7.5%以下

技術に関すること		技術力で社会に貢献する					目標
		FY17.6	FY18.6	FY19.6	FY20.6	FY21.6	
ソリューション事業売上収益（国内）	(億円)	—	—	—	—	278	2026年6月期に570億円
デジタル専業技術者数	(人)	—	—	—	—	2,991	2026年6月末までに6,000人
デジタル専業技術売上収益	(億円)	—	—	—	—	—	2026年6月期に500億円
環境関連技術者数	(人)	—	—	—	—	—	2026年6月末までに500人
環境関連技術売上収益	(億円)	—	—	—	—	—	2026年6月期に40億円

## 外部イニシアティブへの参画

WE SUPPORT



国連グローバル・コンパクトに署名  
持続可能な成長を実現するための世界的な  
枠組みづくり



Waffleとのパートナーシップ契約締結

STEM 領域におけるジェンダーギャップを解消し、  
ダイバーシティを推進



NPO法人ファザーリング・ジャパン

イクボス企業同盟加入

従業員のワークライフバランスの向上、キャリア  
と人生を応援



TASK FORCE ON  
CLIMATE-RELATED  
FINANCIAL  
DISCLOSURES



TCFD提言への賛同表明、TCFDコンソーシアムへの加盟

気候変動関連リスク及び機会に関する「ガバナンス」「戦略」  
「リスク管理」「指標と目標」の4つの項目について情報開示

# エンジニアの新人事制度

- パーパス経営の実現と中計の達成に向けた**人的資本への投資**の一環として、2022年7月にエンジニアの新人事制度を導入
- **マーケットバリューを等級ごとに定義・可視化**し、それに対応した公正で納得感ある処遇を行うことで、リテンションや採用に寄与
- ソリューション事業の拡大に即して、多様なキャリアパスの実現を図り、中計における**人材戦略をより明確化**
- 導入初年度における年間約7億円のコスト増は、単価上昇や退職率の抑制によって、短期間にて回収可能

パーパス (テクノプロ・グループの存在意義)

『技術』と『人』のチカラで  
お客さまと価値を共創し、  
持続可能な社会の実現に貢献する。

Technology to Empower the Future

TECHNOPRO

国内供給制約・雇用形態  
を超える技術者獲得

デジタル技術に対応した  
人材育成・リスキリング

技術者を採る又は創る ⇒  
技術者の処遇向上 ⇒ **リテンション**

有能な技術者

**ビジネスモデルの変容**

魅力的な仕事

組織的に技術者を活かす ⇒  
顧客からの信頼 ⇒ **リテンション**

技術知見の組織的な蓄積  
と活用

顧客課題の発見や  
解決策提案と実行力

TECHNOPRO

## マーケットバリューに即した人材の定義と公正な処遇

マーケットバリューが高い人 = **テクニカルスキル**と**ビジネススキル**  
の両方を備えた人と位置づけ、業績への貢献度合いも勘案

テクニカルスキル  
『技術』のチカラ



ビジネススキル  
『人』のチカラ



業績への貢献

- 技術力・スキル
- 専門分野での業務遂行能力
- 自己研鑽の意欲

- 主体性
- コミュニケーション力と誠実さ
- チームワーク
- 洞察力とスピード

- 期待単価  
(チャージ)

## 多様なキャリアパスの実現

職種 (どう進むか)

スペシャリスト  
専門的技術力

PM・リーダー  
マネジメントスキル

コンサル、先端領域  
希少性の高い知見

等級 (どう上がるか)

一定以下の等級では職種の区分は行わず、  
幅広いスキルや職務経験を身につける層と  
位置づけ

# 免責事項

当社は、現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づき、本資料を作成しておりますが、本資料の正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。

また、将来に関する記述が含まれていますが、実際の業績は様々なリスクや不確定要素に左右され、将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。したがって、将来予想に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。

本資料及びその記載内容について、当社の書面による事前の同意なしに、複製または転送等を行わないようお願いいたします。

— お知らせ —

当社では、Webサイトにおける新着情報の更新を、メールにてお知らせするサービスを実施しております。ご希望の方は、右記QRコードよりご登録をお願いいたします。





**TECHNOPRO**

**TECHNOPRO**