



2023年5月15日

各 位

会 社 名 株式会社テクノスジャパン
住 所 東京都新宿区西新宿3丁目20番2号
東京オペラシティタワー14階
代 表 者 名 代表取締役 吉岡 隆
(コード番号：3666 東証プライム市場)
問い合わせ先 取 締 役 小林希与志
TEL. 03-3374-1212

中期経営計画（2024年3月期～2026年3月期）に関するお知らせ

当社は、2021年12月24日に「中期経営計画（2023年3月期～2025年3月期）」に関するお知らせを公表いたしました。経営環境の変化や最近の業績動向を踏まえ、新たに2024年3月期から始まる3か年の中期経営計画を策定しましたので、下記のとおりその概要をお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画見直しの背景

当社は、2021年12月に中期経営計画を策定し公表いたしました。しかしながら、その後の社内外の環境変化を踏まえまして、中期経営計画を最新化し、2024年3月期から2026年3月期の中期経営計画を公表することにいたしました。今後も変化する市場環境に柔軟に対応することが重要であり、必要に応じて見直ししてまいります。

2. 中期経営計画の内容について

中期経営計画の詳細につきましては、添付資料「中期経営計画（2024年3月期～2026年3月期）」をご参照ください。

以 上



中期経営計画 (2024年3月期～2026年3月期)

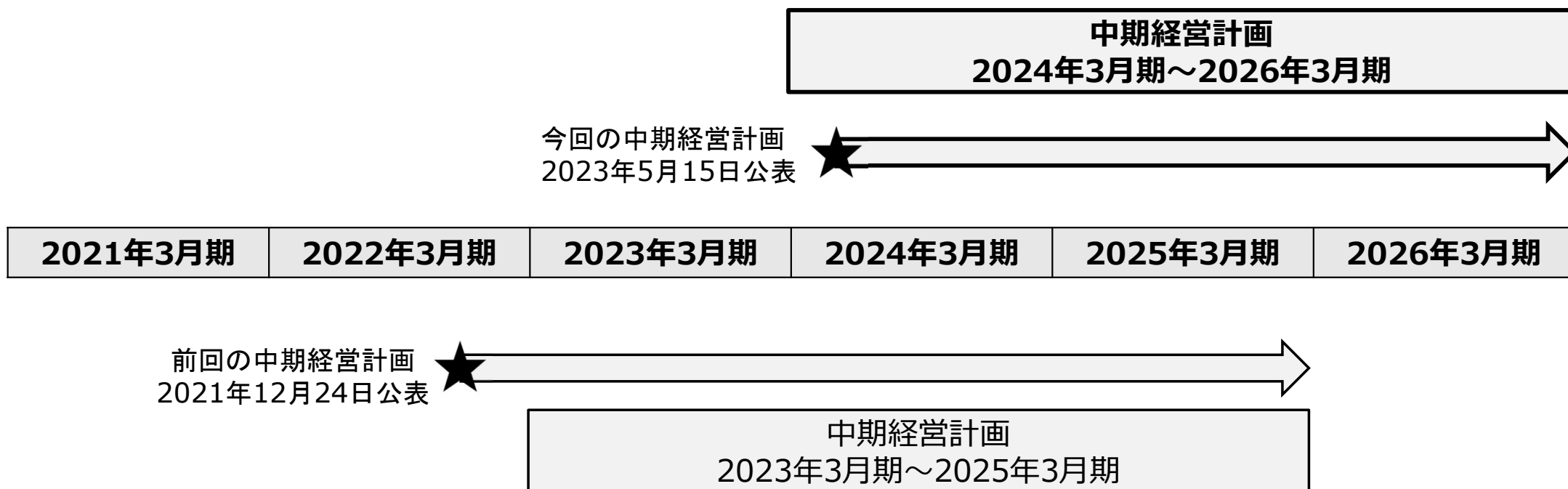
株式会社テクノスジャパン

2023年5月15日

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

はじめに

社内外の環境変化を踏まえて、中期経営計画を最新化し、
中期経営計画（2024年3月期～2026年3月期）を公表することに致しました



1. テクノスジャパンの目指す姿

1	テクノスジャパンの目指す姿
2	過年度の振り返り
3	中期経営計画

企業理念 (MVV)

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”

VISION

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

企業のデータドリブン経営に伴走

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

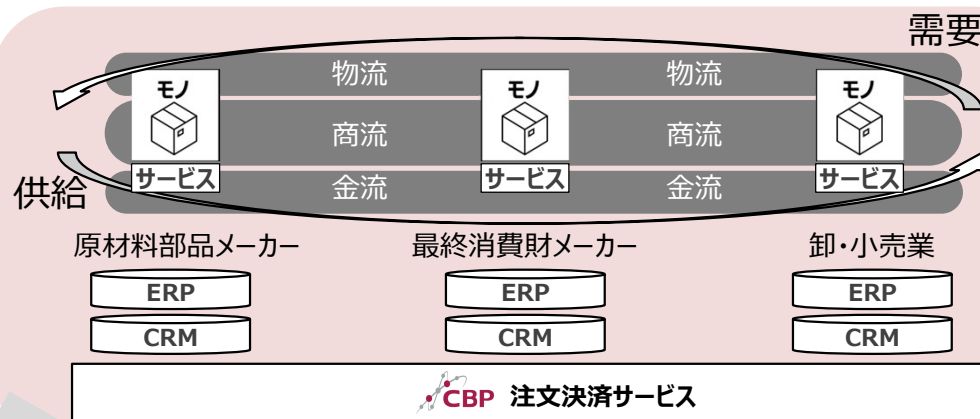
MISSION

企業・人・データをつなぎ
社会の発展に貢献する

ビジネスビジョン

顧客起点

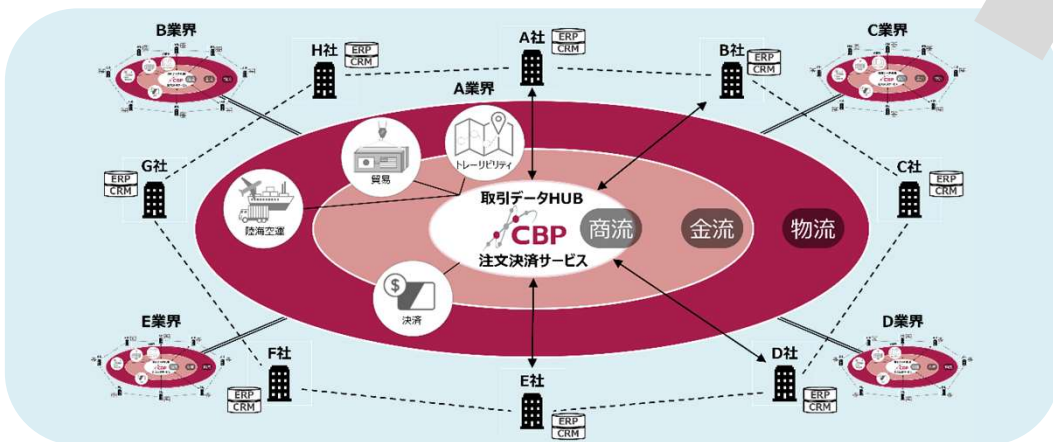
「企業経営・業務の高度化」と
「業界バリューチェーン」のDX
「商流・物流・金流」のデジタル連動



DXで“つながる社会の未来を切り拓く”

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



テクスジャパンの経営・事業方針

VISION

LEAD THE CONNECTED SOCIETY TO THE FUTURE

～つながる社会の未来を切り拓く～

「商流・物流・金流」
のデジタル連動

「企業経営・業務の高度化」と
「業界バリューチェーン」のDX

クラウドサービスで
つながる社会を目指す

「クラウド」to「クラウド」の
デジタル連動

経営指標

ROE

キャッシュフロー

事業領域

企業向け経営・業務システムにおけるDX推進

事業リソース

DX人財

クラウドサービス

グローバル展開

ビジネス協創

ソリューション

システムコンサルティング&インテグレーション

プラットフォーム

ERP(基幹業務システム)

CRM(顧客管理システム)

CBP(企業間協調プラットフォーム)

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

MISSION

企業・人・データをつなぎ、社会の発展に貢献する

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

参考：2023年3月期の実績

ROE	15.3%
資本コスト(※)	10.2%

(※)弊社試算による

2. 過年度の振り返り

1	テクノスジャパンの目指す姿
2	過年度の振り返り
3	中期経営計画

テクノスジャパン成長の軌跡

創業期からの成長ドライバー：ERPソリューション

ERP

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

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

CRM

CBPサービスを
第3の成長ドライバーへ

CBP

設立 : 1994年
事業拠点 : (国内) 東京、大阪、愛知、福岡、沖縄
(海外) 米国、カナダ、インド
従業員数 : 733名 (連結・2023年4月1日現在)

テクノスジャパン創業
1994



2007
沖縄テクノス 設立



2013
TDSE・TGCA設立



2012
JASDAQ 上場

2015 東証一部 上場
2015 東証二部 上場



2018 Lirik 買収
2018 TDSE 上場

2020 ACK
買収、吸収合併



2022
東証プライム 上場

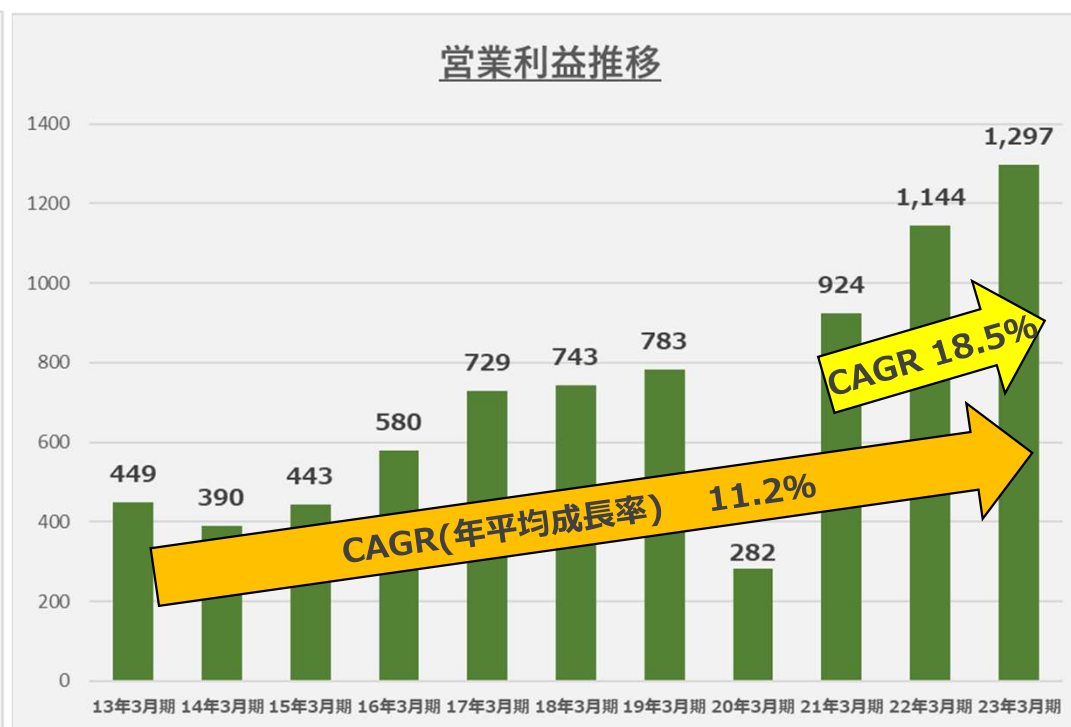
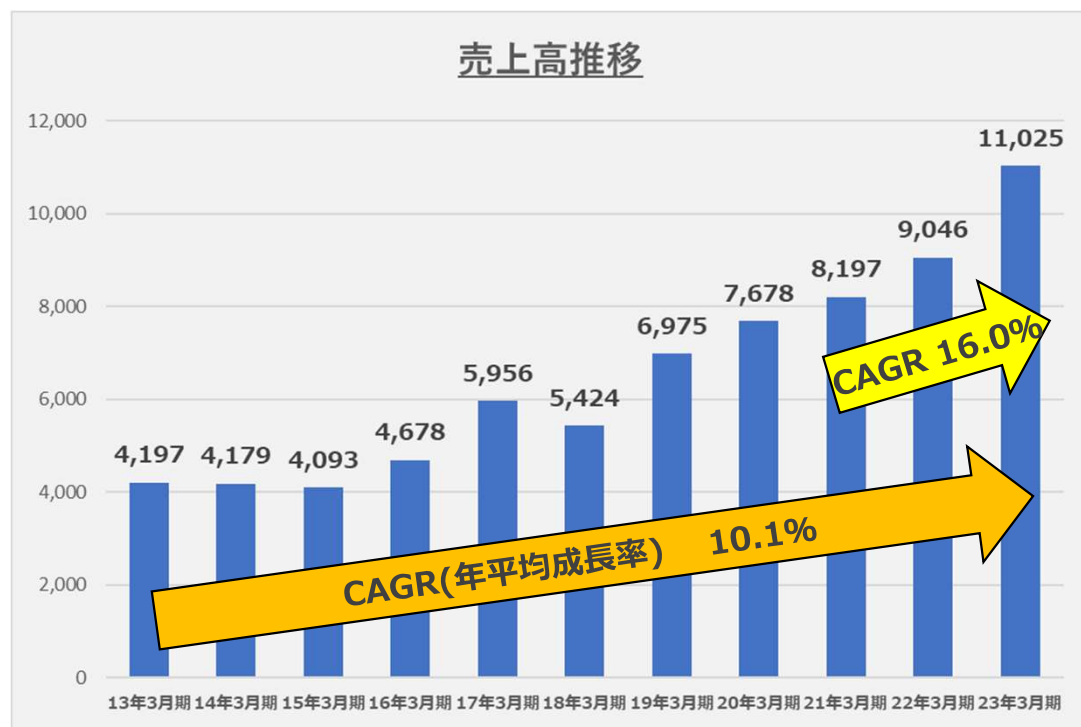
2023
ブレインセラーズ
・ドットコム 買収



過年度の業績推移：順調に成長

過去2年間（2021年3月期比較：2023年3月期） CAGR：売上高16.0%、営業利益18.5%

過去10年間（2013年3月期比較：2023年3月期） CAGR：売上高10.1%、営業利益11.2%



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

3.中期経営計画

1	テクノスジャパンの目指す姿
2	過年度の振り返り
3	中期経営計画

中期経営計画の骨子（考え方）

2024年3月期～2026年3月期で目指すこと

テクノスグループの総力を結集して、お客さま企業のデータドリブン経営に伴走

1. 企業・人・データをつなぐ

企業向けDX市場で最適なソリューション・サービスを提供し、顧客・ビジネスパートナーから指名される企業になる

2. 人財をつなぐ

全社員の英知を結集したプロフェッショナル集団になる

3. 信頼をつなぐ

ステークホルダーから信頼される企業になる

企業の
データドリブン経営に
伴走

中期経営計画の骨子（取り組み）

「ERP × CRM × CBP」のトータルソリューションによるDX
お客さま企業のデータドリブン経営に伴走

システム
コンサルティング&
インテグレーション

ERP



高成長のERP市場で
売上・利益伸長



CRM

高成長のCRM市場で
売上・利益伸長

プラットフォーム

CBP



プラットフォームサービスで
売上伸長

フロー

ストック

フロー

ストック

フロー

ストック

組織・人財戦略：組織マネジメント／キャリアマネジメント

コーポレートサステナビリティ推進

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、システムコンサルティング & インテグレーションの更なる成長を目指す

事業基盤

DXでつながる社会の未来を切り拓く

個性融合のチームワーク

創造、変革、改善

個性を尊重し、
力を合わせて
成長する風土

高付加価値な
コンサルタント
& 技術集団

システム
コンサルティング &
インテグレーション
における
テクノスの強み

業界老舗
としての
顧客基盤

グローバル
ソリューション

顧客志向

グローバル志向

重要な取り組み

成長を支える人財への投資

DXコンサルティングの強化

サービスデリバリー体制強化

クラウドソリューション
の強化

ビジネスパートナーとの
協創ビジネスの拡大

日本・北米・インドの
サービス連携・拡大

目指すべき到達点

お客さま企業の
データドリブン経営に伴走

顧客価値・満足度向上

提供品質担保・向上

リソースキャパシティ拡大

採算性確保・向上

テクノスブランド向上

継続的
売上・利益伸長

プラットフォーム戦略 CBP

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

事業基盤

DXでつながる社会の未来を切り拓く

個性融合のチームワーク

創造、変革、改善

個性を尊重し、
力を合わせて
成長する風土

高付加価値な
コンサルタント
&技術集団

プラットフォーム
における
テクノスの強み

業界老舗
としての
顧客基盤

グローバル
ソリューション

顧客志向

グローバル志向

重要な取り組み

成長を支える人財への投資

マーケティング強化
コンサルティング提案強化

サービス機能拡充

ERP×CRM×CBPの
トータルソリューション強化

ビジネスパートナーとの
協創ビジネスの拡大

日本・北米・インドの
サービス連携・拡大

目指すべき到達点

お客さま企業の
データドリブン経営に伴走

顧客価値・満足度向上

提供品質担保・向上

サービススキルの強化
製販一体の体制構築

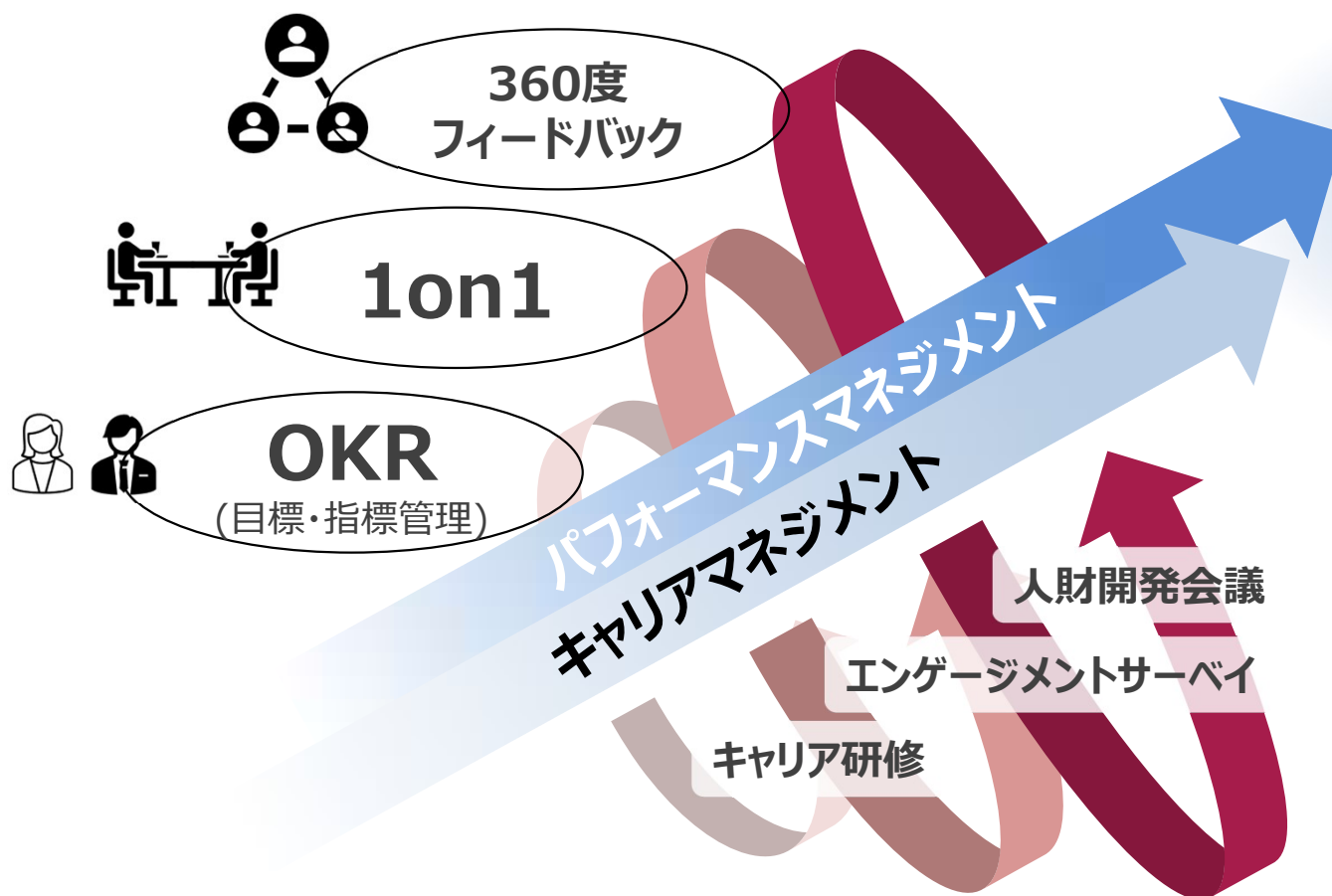
案件数の増大

テクノスブランド向上

ストック売上伸長

組織・人財戦略

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



持続的な業績向上

- 会社・組織の成長
- 個人の自己実現

テクノスグループのプロフェッショナル人財

1. 顧客志向・グローバル志向である人財
2. 個性融合のチームワークで事業推進する人財
3. 創造、変革、改善を常に追求する人財

コーポレートサステナビリティ推進

持続的な企業価値向上を実現するとともに、持続可能な社会に向けて貢献して参ります

サステナビリティ

サステナビリティ
推進体制強化

テクノスジャパンの 社会的責任

ガバナンス体制の充実

監督・執行体制
分離と権限委譲

リスク・コンプライアンス
推進体制強化



多様なプロフェッショナルの活躍

人財施策

プロフェッショナル、
マルチタレント育成

ダイバーシティ&
インクルージョン



イノベーションと協創で 社会を豊かに

産業・地域社会との協創

ITビジネス
パートナーとの協創

異業種スタート
アップとの協創

地方自治体、
大学との協創

デジタルで 循環型社会に貢献



地球環境保全

事業を通じた
環境負荷低減

2026年3月期の目標

「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	—

中期経営計画期間の業績推移（実績・見込・目標）

	2025年3月期	2021年3月期～ 2025年3月期	2025年3月期	2021年3月期～ 2025年3月期
	計画	計画値CAGR (年平均成長率)	見通	見通値CAGR (年平均成長率)
売上	113億円	8.4%	143億円	14.9%
営業利益	13億円	8.9%	15億9千万円	14.5%

	2026年3月期	2021年3月期～ 2026年3月期
	計画	計画値CAGR (年平均成長率)
売上	160億円	14.3%
営業利益	17億5千万円	13.6%

中期経営計画
2023年3月期～2025年3月期

中期経営計画
2024年3月期～2026年3月期

※ 2021年12月公表の中期経営計画のため、
CAGRは2021年3月期から計算



株主還元方針

株主還元の基本方針

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

三方バランスのとれた利益還元施策

株主還元

- 長期安定的な配当
- 株主優待制度
- 自己株式取得

成長投資

- CBPへの投資
- 成長を支える人財への投資
- 投資戦略による新事業創造

財務基盤

- 健全な財務基盤を維持
- 適切な自己資本比率

■ 配 当 金
連結株主資本配当率（DOE）を
指標とした配当の実施

■ 株 主 優 待
2023年3月期より導入

■ 自己株式取得
内部留保、PER、キャッシュフローの
状況等を鑑み機動的に実施

配当金・株主優待を
合わせて、
DOE 5%～5.5%を
目安に還元

株式会社テクノスジャパン



LEAD THE CONNECTED SOCIETY TO THE FUTURE

～ つながる社会の未来を切り拓く ～

