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）

2023/8/7

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

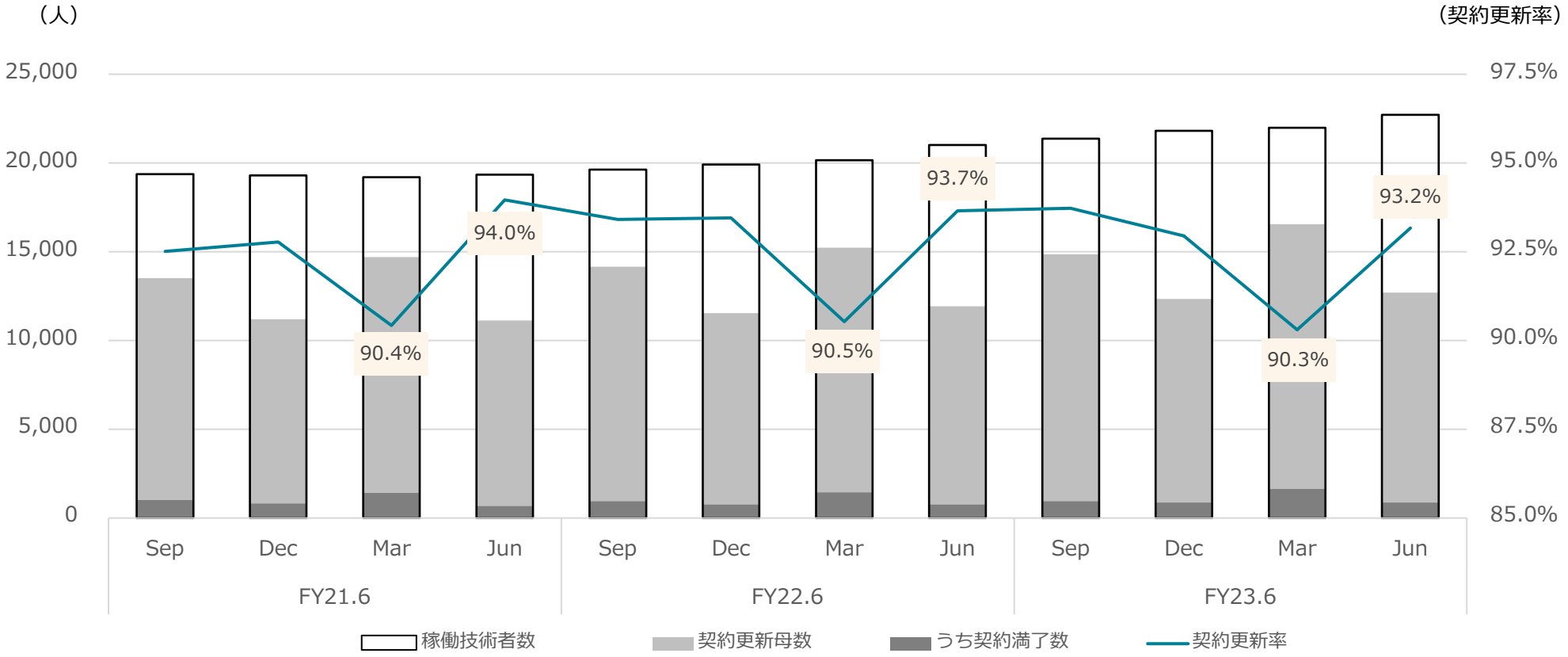
目次

	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	
i. 財務パフォーマンス	6
ii. 前半2年の振り返りと後半3年の取組み	12
iii. ソリューション事業の進展	18
Ⅲ　：サステナビリティ経営	28

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

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ヶ月又は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）
- グローバルの景気後退懸念はあるものの大幅な契約更新率の悪化は見られず、2023年6月の更新率は**93.2%**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94.2%**）、2023年9月の更新率もシフトアップがなければ前年並みを見込む

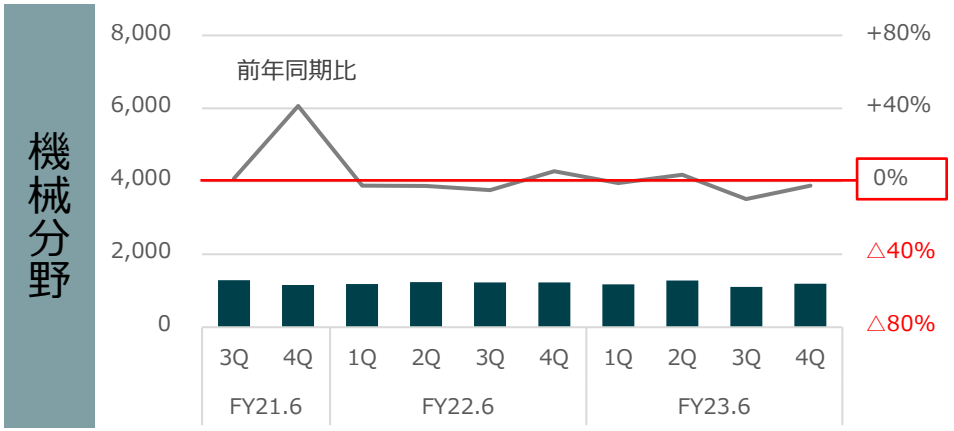


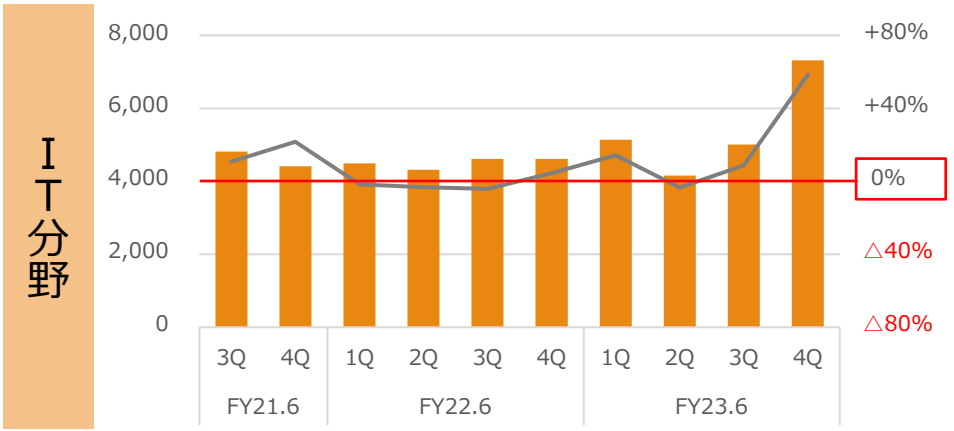
Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

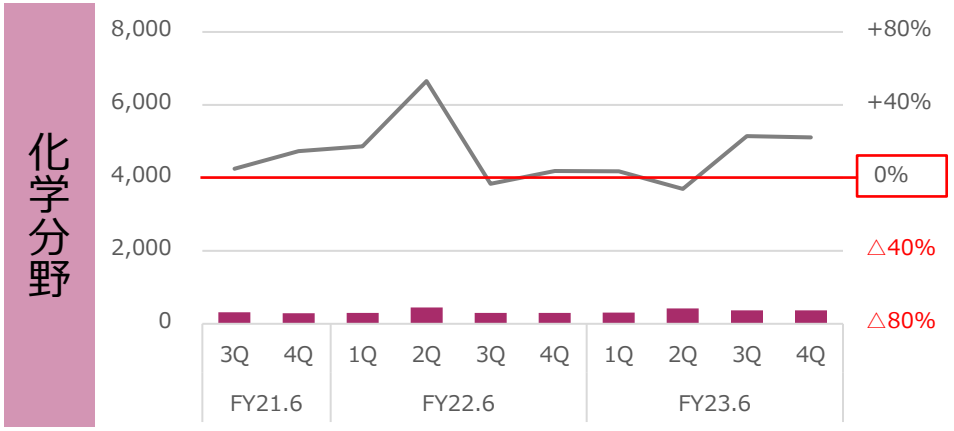
技術領域別新規オーダー獲得数の推移（各四半期累計）

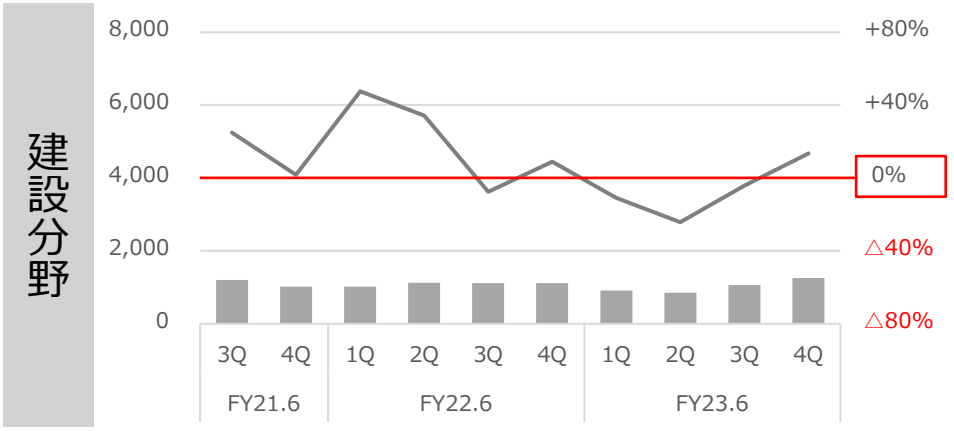
- FY23.6下半期の新規オーダー獲得数は、機械分野を除いて前年同期比プラスで推移し、**人材リソースに対して十分なオーダーを確保**しているとの認識（バックオーダーに対する充足率は30%程度、技術分野間での稼働率の相違は見られず）
- 機械分野においても、自動車産業のEV・自動運転、IoT関連を中心とした**新技術領域のオーダーが増加傾向**

（件数、伸び率）









※ ① 機械分野：機械、電気・電子、② IT分野：組込制御、ソフト開発/保守、ITインフラ、③ 化学分野：化学、バイオ、④ 建設分野：建設、①~④以外の「その他」は上記各分野に含まず（以下同じ）

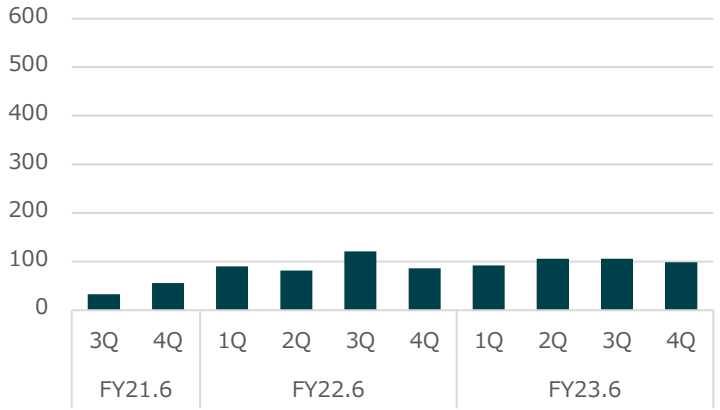
Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

技術領域別中途採用数の推移（各四半期累計）

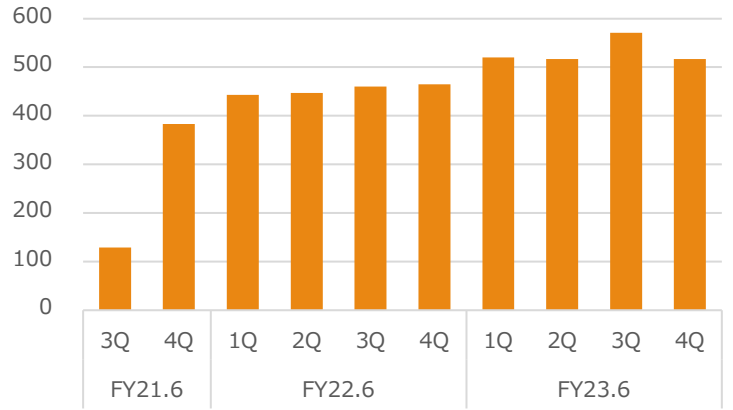
- FY23.6の中途採用数3,312人には、**育成前提の未経験者採用401人**（うちIT分野223人、建設分野178人）、IT分野を中心とする**即戦力のグローバル外国籍採用132人**を含み、今後も競争がより一層激化するであろう経験者採用を補完
- アライアンスパートナーとの連携により、研修後の配属プロジェクトを事前に想定したうえでの**育成前提採用を積極的に継続**

（人）

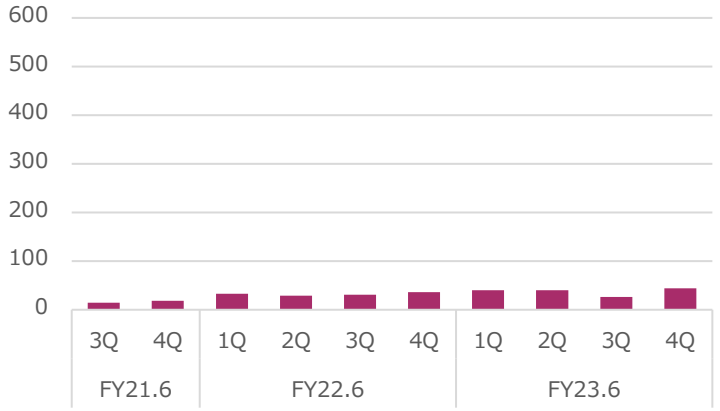
機械分野



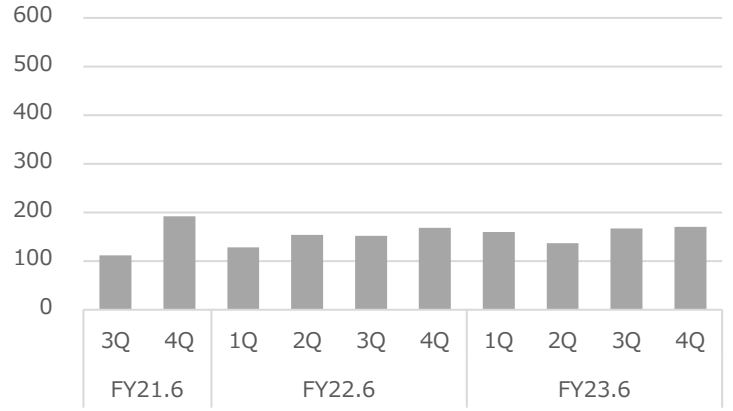
IT分野



化学分野



建設分野



TECHNOPRO

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

目次

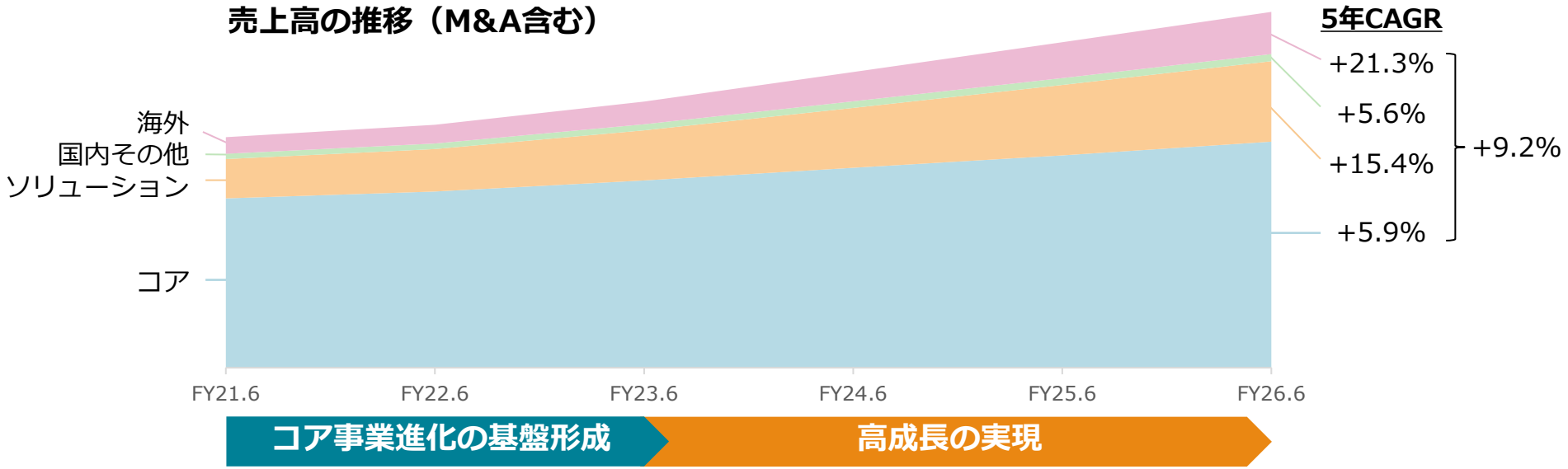
	Page
Ⅰ　：現在の事業環境（国内KPI）	2
Ⅱ　：中期経営計画『Evolution 2026』の進捗	
i. 財務パフォーマンス	6
ii. 前半2年の振り返りと後半3年の取組み	12
iii. ソリューション事業の進展	18
Ⅲ　：サステナビリティ経営	28

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

中期経営計画数値

- ５年計画の前半2年は**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、技術者育成事業やDX推進事業のインフラ整備に向けた先行投資を行い、後半3年で投資を回収して、利益の**高成長を実現**
- 前半2年は当初計画を上回って着地したが、後半3年はM&A貢献分も含んだ利益計画のため、FY26.6予想は現時点で修正せず

売上高の推移（M&A含む）



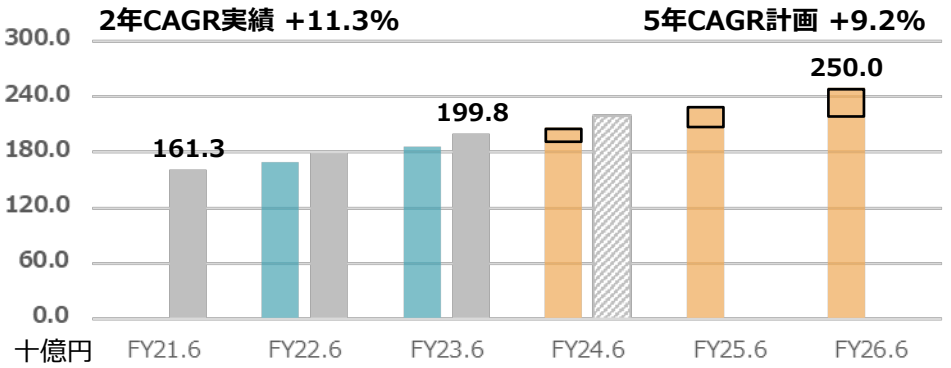
(十億円)	FY21.6 実績	FY23.6 実績	前半2年 CAGR	FY24.6 予想	YoY	FY26.6 計画	後半3年 CAGR	5年 CAGR
売上高	161.3	199.8	+11.3%	220.0	+10.1%	250.0	+7.7%	+9.2%
営業利益 (事業利益)	19.4 (17.6)	21.8 (21.3)	+5.9% (+10.1%)	24.5 (24.5)	+12.2% (+14.6%)	32.0 (32.0)	+13.6% (+14.4%)	+10.5% (+12.7%)
当期利益	13.2	15.3	+7.7%	16.7	+8.7%	22.0	+12.7%	+10.7%
ROE	25.1%	21.3%		22.1%		20%以上		

注: 1. 前半2年CAGR及び5年CAGRはFY21.6実績を起点とした年平均成長率、後半3年CAGRはFY23.6実績を起点とした年平均成長率
2. FY26.6におけるM&Aの売上貢献は、国内ソリューション事業150億円、海外事業150億円、営業利益貢献は、それぞれ利益率15.0%を見込む

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

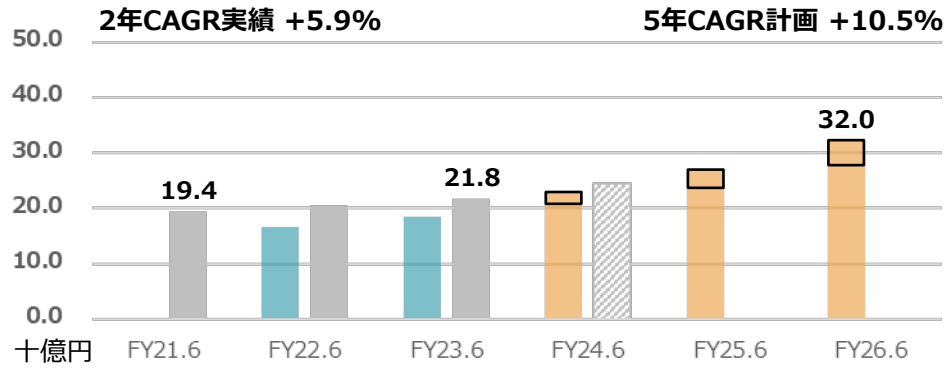
連結P/Lのブレークダウン（FY24.6は現時点の予想）

売上高



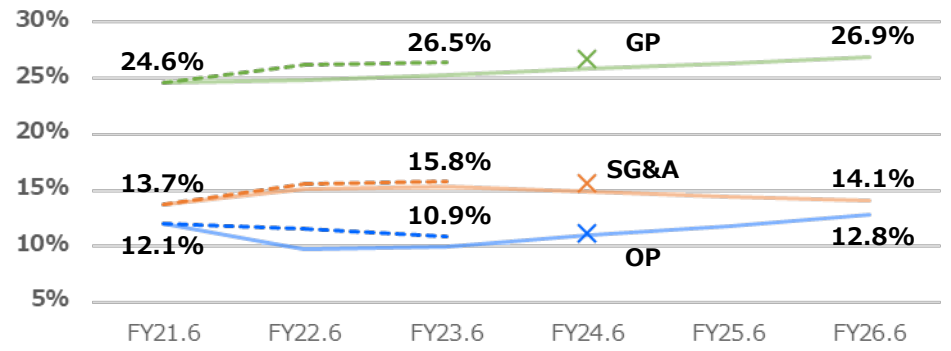
- FY23.6：前年比+11.8%、計画比+7.2%
- 中計前半2年は、質に拘った採用を続けながらも、在籍技術者数が計画を大きく上回って推移したことにより、2年CAGR実績は+11.3%
- FY24.6の売上予想2,200億円は、主なM&A貢献としてRobosoft社しか含んでいないが、3年目計画（うちM&A貢献140億円）を上回る

営業利益



- FY23.6：前年比+5.8%、計画比+18.0%
- FY21.6はコロナ禍における採用費減と政府補助金、FY22.6はPO債務取崩益などの特殊要因があったものの、中計前半2年は利益成長継続
- FY24.6の営業利益予想245億円は、新たなM&A貢献を見込まずとも、3年目計画（うちM&A貢献21億円）を上回る

対売上高比率



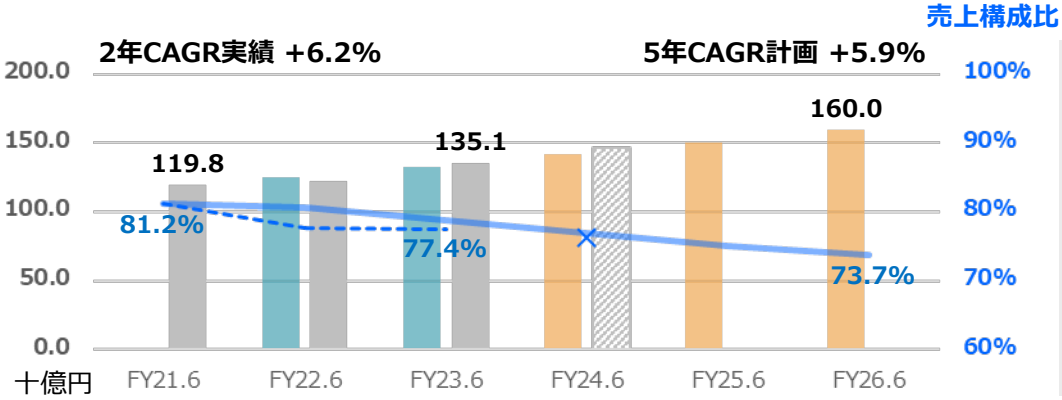
- FY23.6：前年比GP率+0.3pt / SG&A率+0.2pt / OP率△0.6pt、計画比GP率+1.2pt / SG&A率+0.4pt / OP率+1.0pt
- 中計前半2年は、高利益率のRobosoft社買収効果もあり、GP率とOP率は計画を上回って進捗する一方、中計後半3年のSG&A率改善は、事業環境の変化もあって少し時間を要す見込み

注：1. FY22.6以降の棒グラフの左側及び折れ線グラフの実線は、それぞれ中計における計画値（以下同じ）
2. FY24.6以降の棒グラフの黒枠は、計画で見込んでいたM&Aによる貢献分（以下同じ）

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

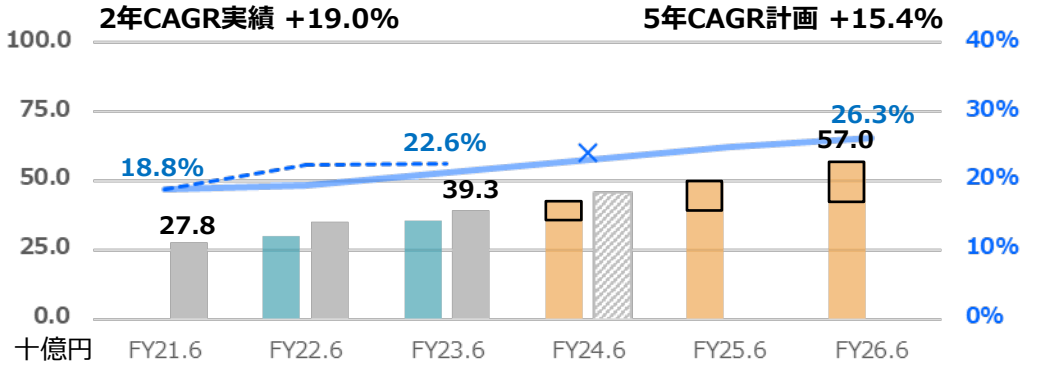
売上高のブレークダウン（FY24.6は現時点の予想）

コア事業売上



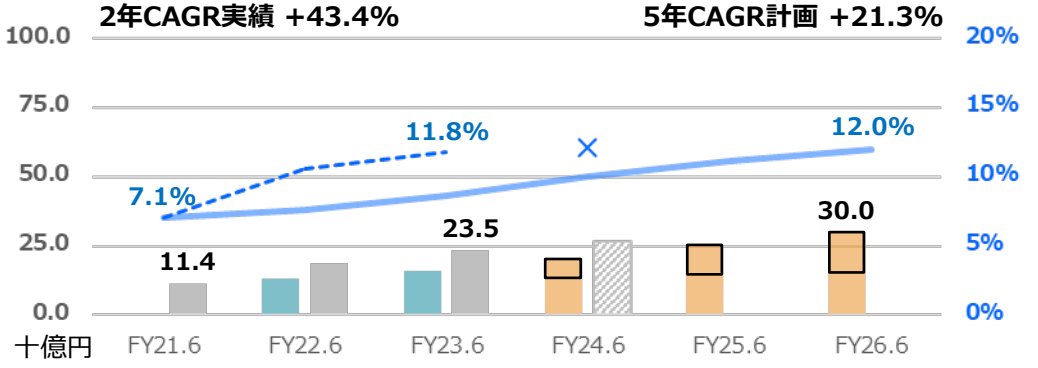
- FY23.6：前年比+10.2%、計画比+2.0%
- 中計前半2年は、IT/デジタル領域を中心に、積極的な採用・教育研修を行い、ソリューション事業への人材輩出にも貢献
- FY24.6以降、コア事業を取り巻く環境の変化を常に見極めながら、KPI管理をより強化し、先んじて各種施策を遂行

ソリューション事業売上



- FY23.6：前年比+12.1%、計画比+10.7%
- 中計前半2年はCAGR+19.0%でスタートし、後半3年を毎年＋13.1%で成長すれば、FY26.6売上計画570億円（M&A貢献含む）を達成可能
- ソリューション営業に特化した、外部採用人材をヘッドとするコンサルティング＆アドバイザリー部を新設し、成長モメンタムを維持

海外事業売上



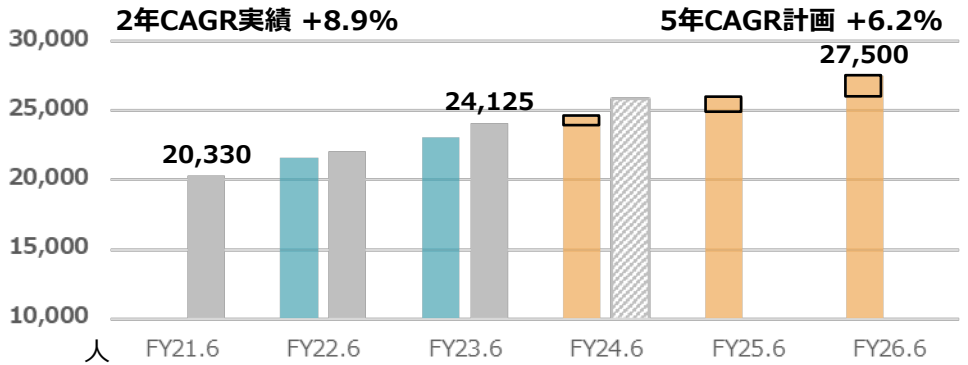
- FY23.6：前年比+23.9%、計画比+46.7%
- Robosoft社の買収により、オフショア・デリバリーモデルの基盤を確立し、同社のソリューションケイパビリティを国内外に横展開
- 各海外子会社は、Strategic Reviewにて、売却可能性も検討（売上や利益が減ったとしても、戦略との整合性やグループ内連携を優先）

注：
1. ソリューション事業は国内の請負・受託サービス＋先端技術派遣を意味し、海外のソリューション売上（FY26.6 150億円）は海外事業に含まれる
2. コア事業とソリューション事業の売上構成比はR&D/施工管理セグメント合計売上高対比、海外事業の売上構成比は連結売上高対比をそれぞれ示す

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

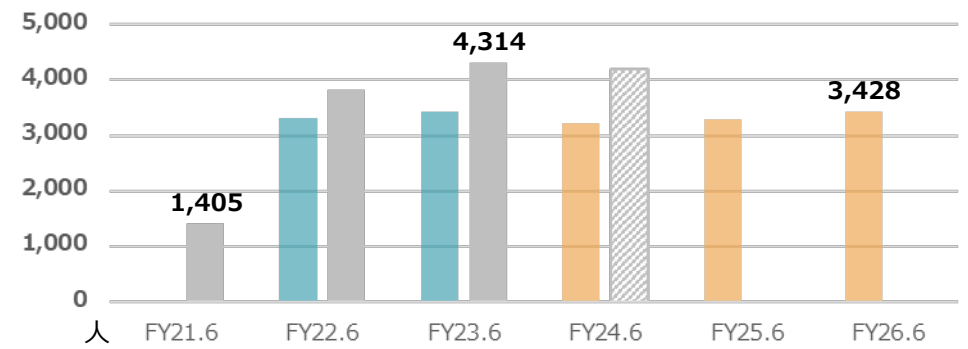
国内事業KPIのブレークダウン（FY24.6は現時点の予想）

在籍技術者数



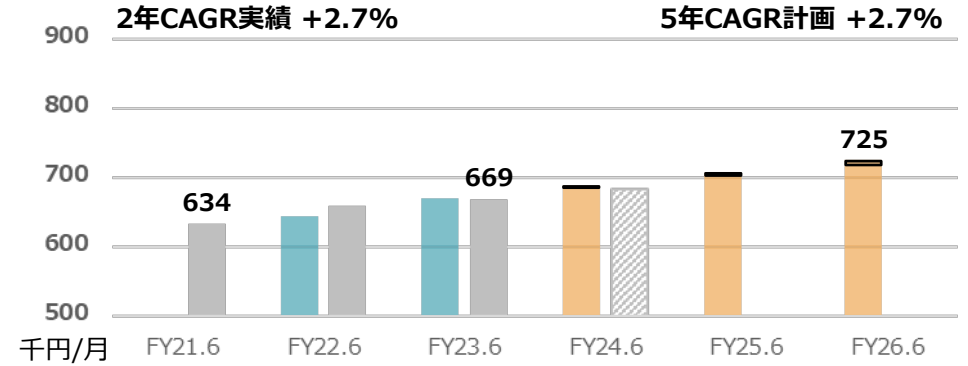
- FY23.6：前年比+9.4%、計画比+984人
- 中計前半2年は、採用の進捗のみならず、退職を一定程度抑制できたことで、FY23.6実績とFY24.6予想は、計画に対し約1年前倒しで推移
- 一方、需要の高いIT技術者、特にデジタル人材を多く抱える当社にとって、退職率の動向には一段と注意が必要

採用数



- FY23.6：前年比+502人、計画比+890人
- FY23.6は、厳しさの増す採用環境下、一定の採用ハードルを維持しつつ、育成前提や外国籍採用を本格化し、計画を大きく上回って着地
- FY24.6は、前年よりやや少ない採用数を見込むものの、採用費は上昇傾向にあり、採用や研修に係る費用対効果のきめ細かな検証を徹底

平均売上単価



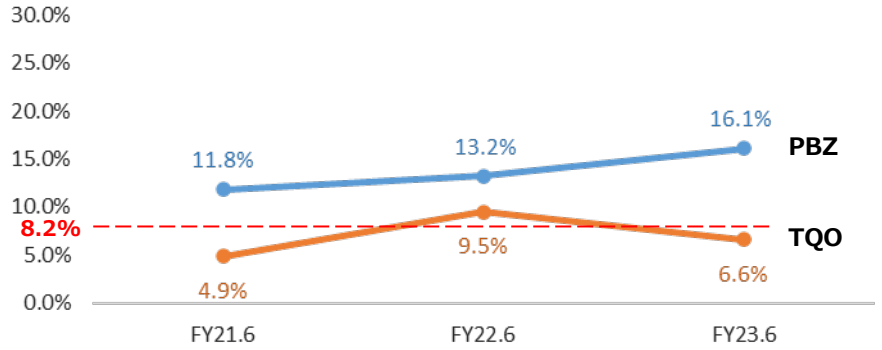
- FY23.6：前年比+1.6%、計画比△2千円
- 高単価のソリューション事業割合が拡大するものの、FY23.6は、コア事業の残業時間減少や育成前提採用の増加もあり、計画をやや未達
- FY24.6も、現時点で計画に満たない予想だが、個人単位では、少なくとも賃金上昇を上回る契約単価を実現するオペレーションを継続

注：　1. 採用数には、M&Aによる技術者獲得を含まず

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

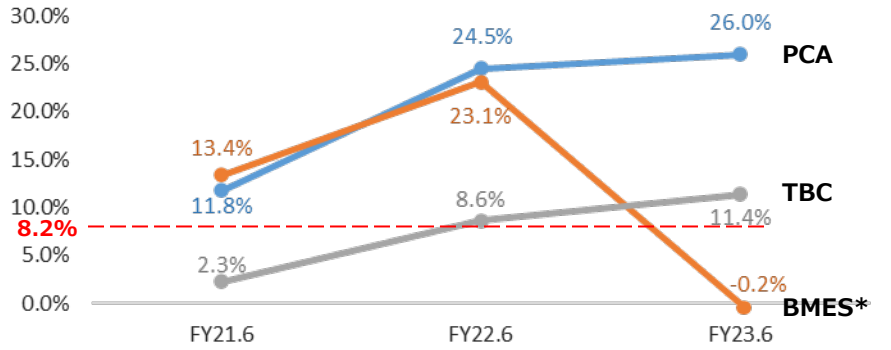
参考）M&Aのパフォーマンス（ROICの推移）

R&D/施工管理アウトソーシングセグメント



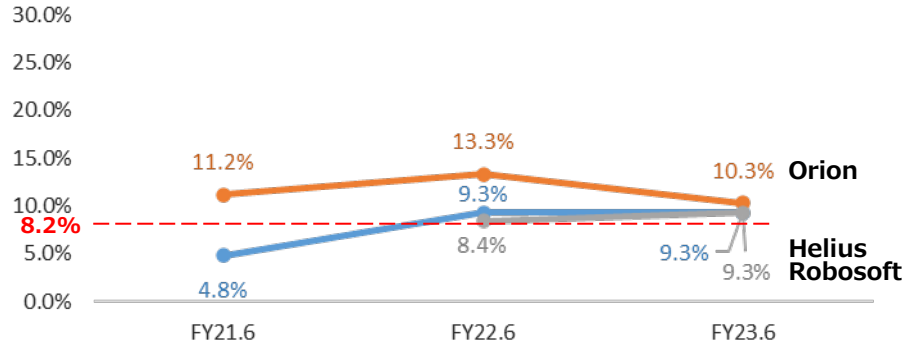
㈱プロビズモ（PBZ）　㈱トクオ（TQO）

国内その他セグメント



ピーシーアシスト㈱（PCA）　Boyd&Moore Executive Search㈱（BMES）　テクノブレーン㈱（TBC）

海外セグメント



Helius Technologies Pte Ltd　Orion Managed Services Limited　Robosoft Technologies Private Limited

投下資本累計（上場以降、上記8社）　**21,331百万円**
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済み）及びRobosoft社

ROIC（FY23.6）　**9.9%**
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（FY23.6）　**8.2%**

＊ 海外セグメントに属するBMES海外子会社もBMES日本と合算し、国内その他セグメントで換算

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

目次

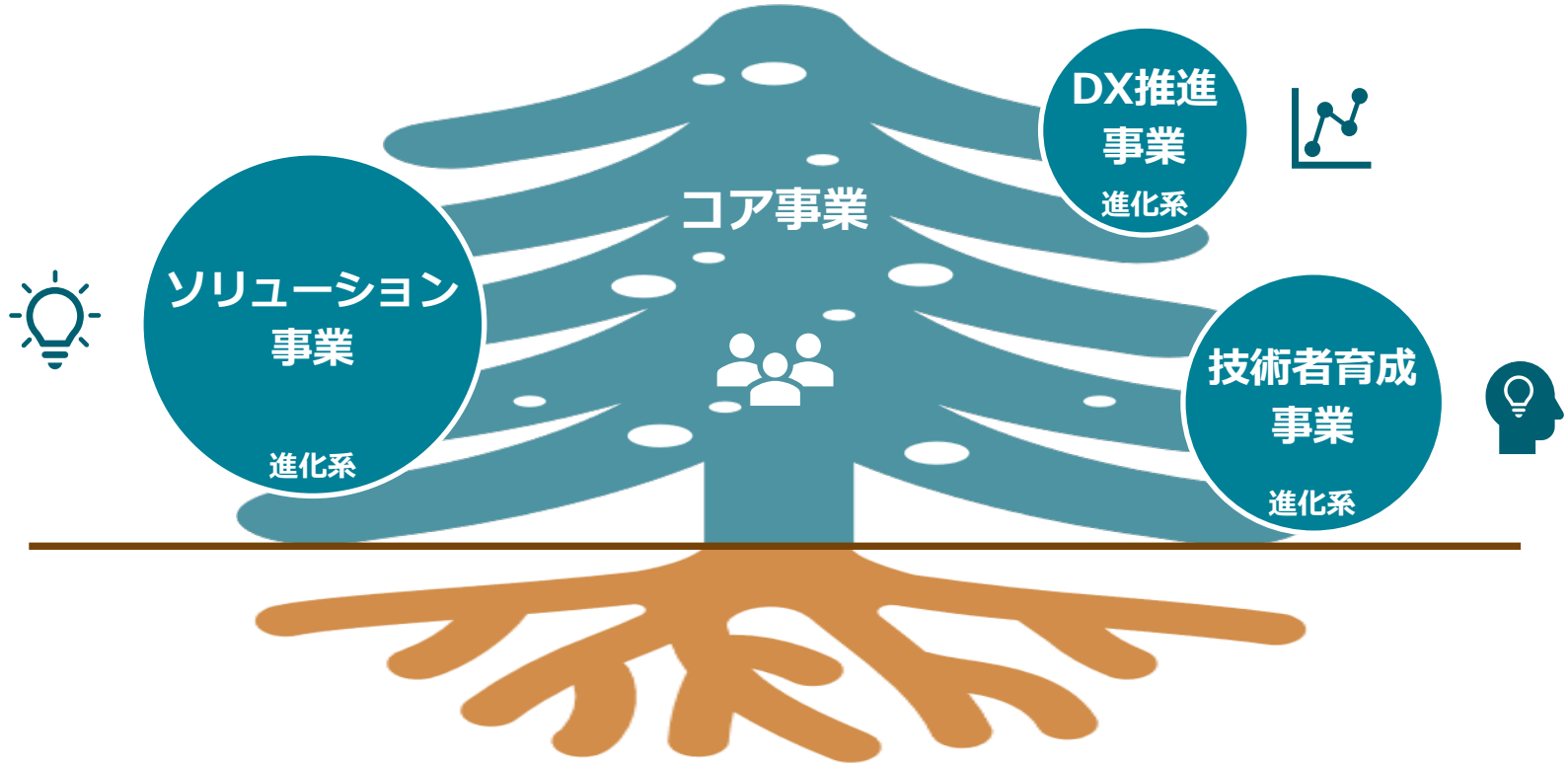
	Page
Ⅰ　：現在の事業環境（国内KPI）	2
Ⅱ　：中期経営計画『Evolution 2026』の進捗	
i. 財務パフォーマンス	6
ii. 前半2年の振り返りと後半3年の取組み	12
iii. ソリューション事業の進展	18
Ⅲ　：サステナビリティ経営	28

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

中期事業戦略の骨子（再掲）

- コア事業（国内技術者派遣）の『**質**』をより重視した成長を図るとともに、「多角化」ではなく『**進化**』を軸とした事業変革を推進し、中長期的な需要と供給の変化を先んじて捉えた事業拡大とビジネスモデルの変容を目指す

コア事業の『進化』



ケイパビリティの『進化』

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

ロードマップ（再掲）

	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 • 人材紹介子会社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

TECHNOPRO

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

参考）中期経営計画の策定背景と戦略ロジック

これまでのビジネスモデル → トレーディングビジネス（短期的思考）

供給		需要
オーダーにマッチした人材（経験者中心）を、タイムリーにできるだけ多く**採用する**	スタンバイ（非稼働）は**悪** **稼働率を重視**	足で稼ぐ営業活動によって、新規オーダーをできるだけ多く**獲得する**

これからのビジネスモデル → 製造ビジネス（中長期的思考）

供給		需要
オーダー（技術動向予測に基づく将来分も含む）にマッチした人材（育成前提採用含む）を、できるだけ多く**創り出す** 顧客の課題解決提案につながるソリューションを、内部能力を蓄積しながら**開発する**	戦略スタンバイは**善** ＋ 価格（売上単価）の主導権 **若干の稼働率低下を許容** **価格や利益率を重視**	希少な人材や課題解決型の提案営業によって、新規オーダー（潜在含む）をできるだけ多く**創り出す** 人月ではなく、顧客が享受する付加価値に基づいた価格を**設定する**

当社内のバリューチェーン

R&D	調達	製造	販売
技術動向の把握 （Center of Intelligence） 研修コンテンツ開発 技術レベルテスト スキルデータ基盤構築と分析 モデルキャリアパス	採用（育成前提や外国籍含む） 海外オフショア 国内ニアショア M&A - デジタル要素技術/中核技術 - ソリューションサービス	教育研修（戦略研修含む） リスキリング/アップスキル 未経験者育成 スタンバイの一部許容 ソリューション開発 （Center of Excellence）	派遣 （Help me do it!） 請負・受託 （Do it for me!） ソリューション （What should I do?）

TECHNOPRO

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

中計前半2年（コア事業進化の基盤形成）の振り返りと課題

	振り返り/実績	課題/事業環境の変化
コア事業	• IT/デジタル領域へのシフトは計画通りに進捗、**ソリューション事業への人材輩出**にも貢献 • FY23.6より育成前提採用を本格化し、リオープニング後の即戦力外国籍採用も再開 • 技術者育成事業による従来型技術者のリスキリングの進展、人材紹介子会社を通じた中途採用の促進など、**グループ内連携が一段と強化**	• 国内エンジニアの需給逼迫の継続、**退職率悪化リスクの増大と賃金の上昇圧力** • 経験者採用の競争激化、有料人材紹介会社の利用割合増加による**採用費の高騰** • 上記課題を克服するため、育成前提採用や新卒研修長期化に起因する**先行投資負担（スタンバイ費用、教育研修費など）が高まる傾向**
ソリューション事業	• 国内ソリューション事業に従事する技術者数は、FY23.6 4Qで4,266人（前年同期比+11.0%） • エンジニア起点の営業活動に加え、デジタルマーケティングやインサイドセールスによる**新たなリード創出の仕組み構築**に着手 • **国内顧客向けのオフショア・デリバリー拠点**として、中国子会社に加え、Robosoft社の活用も進む	• エンド顧客に対して、上流から下流まで対応可能な**柱となるソリューションの確立が不十分** ➡ コア事業と隣接する強みを活かしつつ、PJ規模・価格・工程の引上げが必要 Pre-Sales部隊やPMの確保・育成は必須 • M&Aによる、**国内の中核事業体の確立ならず** • 戦略的な各種取組みの現場浸透は、未だ途上
技術者育成/DX推進事業	• スキル標準化とアセスメントに基づく、育成コンサルティングサービスのB2B外販は徐々に拡大 • **退職/マッチング/育成のデータ分析知見**の獲得	• 育成メニューの高度化（**ソリューション注力領域への対応**含む）に向けた更なる取組み • 分析知見のオペレーションへの本格実装に遅れ
本社機能	• パーパスに立脚した**新人事制度の導入** • 約3万時間/年の業務工数に相当するRPAを開発	• 中計遂行に寄与する管理組織の機能評価と再編、システムやRPA投資に係る効果検証はこれから

TECHNOPRO

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

中計後半3年（高成長の実現）の取組み

前半2年で判明した課題/事業環境の変化に先んじて対応し、後半3年で利益の高成長を実現

	売上高の成長	GPマージンの拡大	販管費率の低下
課題/事業環境の変化	**経験者採用の競争激化 退職率悪化リスクの増大**	**賃金の上昇圧力 稼働率低下/スタンバイ費用増**	**採用費の高騰 教育研修の費用増と期間長期化**
コア事業	適正な採用･育成Mix（経験者/外国籍/新卒含む育成型） 適正な価格設定（チャージ上昇） グローバル採用・育成強化 マッチング精度や退職予測の向上	ROICに基づく採用効率や育成効率の向上	人材紹介子会社や教育研修子会社とのグループ内連携の推進
ソリューション事業	コア事業からの継続的な人材供給 Pre-Sales･コンサルティングに特化した新組織の稼働 M&Aによる国内中核事業体の獲得	海外オフショア/国内ニアショア活用 上流工程を含む、競争力ある高マージンサービスの絞込みと確立 デリバリー能力やリスク管理体制の強化による、十分なPJ採算性の確保	エンジニア起点の営業活動強化によるエンド顧客からの引合創出 デジタルマーケティングによる効率的なリード創出と案件獲得
技術者育成/DX推進事業	スキルデータ基盤による技術レベルの可視化、データ分析やAIエンジン活用によるコア事業への貢献 内部向けサービスで磨き上げたコンサルティングとパッケージ外販		
本社機能			IT化やデジタル化による生産性向上/オペレーティングレバレッジの追及

TECHNOPRO

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

目次

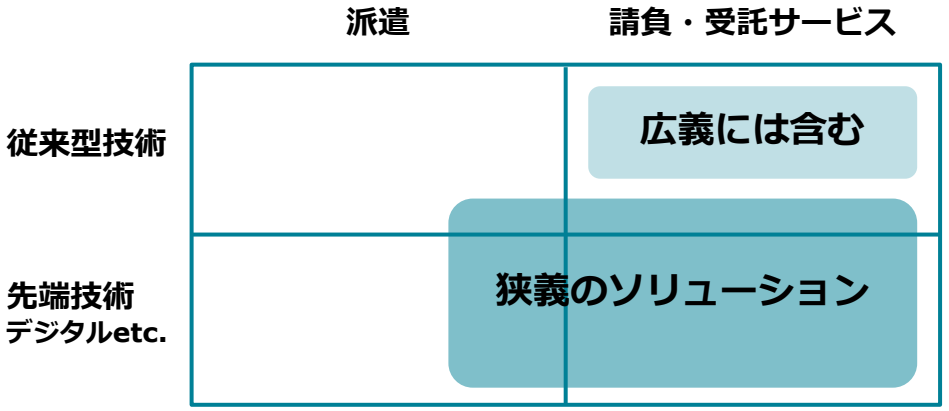
	Page
Ⅰ　：現在の事業環境（国内KPI）	2
Ⅱ　：中期経営計画『Evolution 2026』の進捗	
i. 財務パフォーマンス	6
ii. 前半2年の振り返りと後半3年の取組み	12
iii. ソリューション事業の進展	18
Ⅲ　：サステナビリティ経営	28

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

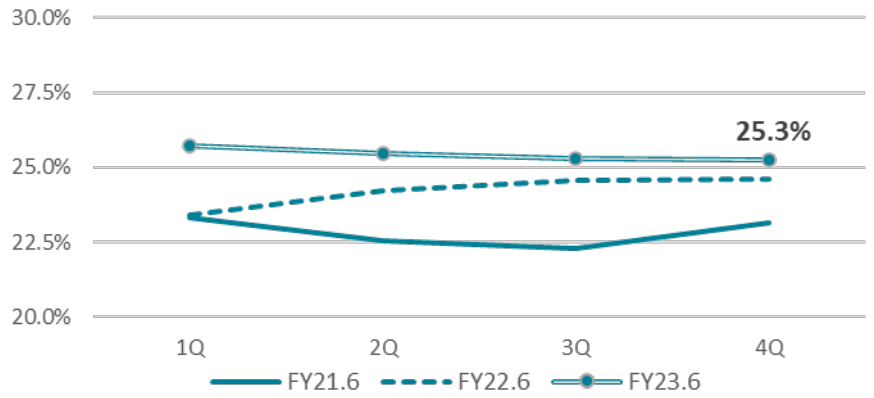
ソリューション事業の位置づけ

- 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

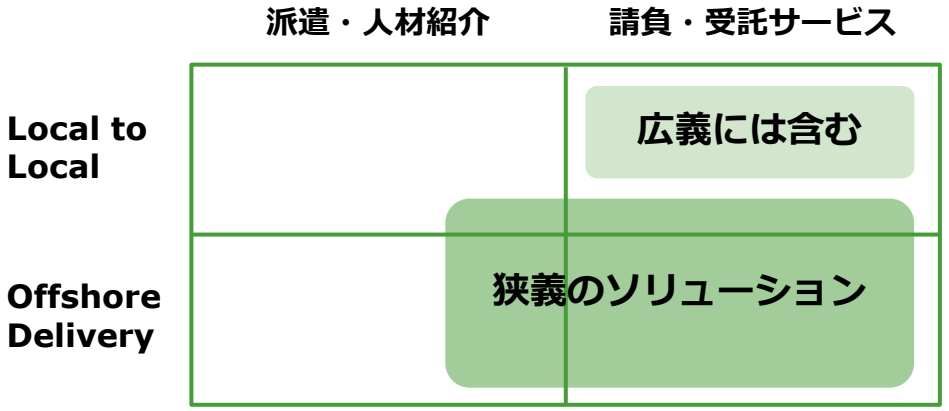
R&Dアウトソーシングセグメント



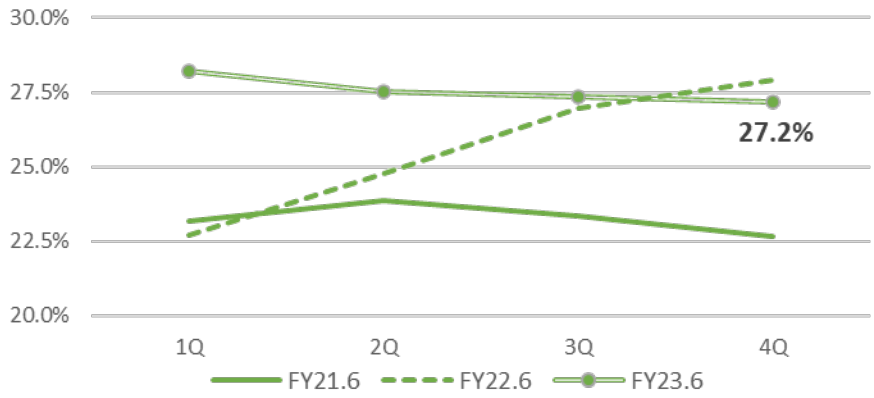
LTMベースのGPマージン推移



海外セグメント



LTMベースのGPマージン推移



※ 施工管理アウトソーシングセグメントにも、BIMやCIMといったソリューションサービスはあるものの、まだ事業規模が小さいため省略

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

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	ﾌﾟﾗﾝﾄ/重工/ｴﾈﾙｷﾞｰ	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	ﾏﾃﾘｱﾙｲﾝﾌｫﾏﾃｨｸｽ	ﾊﾞ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ｸﾞ	業務効率化
BPO	IoTプラットフォーム	調査/測量/計測	ｵｰﾄﾓｰﾃｨﾌﾞ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

※ COIにおいて技術動向や顧客需要に着目しながら、注力するデジタル要素技術やソリューションは随時修正

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

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事業売上高及び月次平均稼働人数（**LTMベース**）は、前四半期比で順調に成長し、直近期の国内技術者に占める稼働割合は**18.2%**、国内平均売上単価に対するプレミアムは**+17.5%**

	売上高（百万円）				平均稼働人数（人/月）				平均売上単価（千円/月）			
	FY22.6	FY23.6			FY22.6	FY23.6			FY22.6	FY23.6		
	4Q	4Q	YoY	QoQ	4Q	4Q	YoY	QoQ	4Q	4Q	YoY	QoQ
国内ソリューション事業売上高（狭義）	**35,123**	**39,386**	**+12.1%**	**+3.3%**	**3,728**	**4,174**	**+12.0%**	**+2.6%**	**785**	**786**	**+0.1%**	**+0.7%**
R&D/施工管理に占める割合、単価プレミアム	22.3%	22.6%			17.7%	18.2%			+19.2%	+17.5%		
うち、デジタル要素技術												
AI/ML/データサイエンス	2,430	3,138	+29.1%	+3.8%	281	345	+22.8%	+3.0%	720	759	+5.4%	+0.8%
クラウドサービス	3,289	4,575	+39.1%	+6.9%	363	498	+37.2%	+5.1%	755	765	+1.3%	+1.6%
サイバーセキュリティ	1,028	1,349	+31.2%	+12.8%	126	159	+26.2%	+6.7%	682	705	+3.4%	+5.4%
5G/6Gネットワーク	823	638	△22.5%	△7.9%	102	76	△25.5%	△8.4%	672	700	+4.2%	+0.9%
センサセンシング	1,102	1,199	+8.8%	+1.6%	114	121	+6.1%	+0.8%	806	827	+2.6%	+0.9%
半導体設計	2,059	2,327	+13.0%	+2.4%	219	251	+14.6%	+2.9%	782	772	△1.3%	△0.6%
機械システム設計	1,611	1,860	+15.5%	+2.6%	186	210	+12.9%	+1.9%	723	738	+2.1%	+0.7%
解析（CAE）	2,612	2,962	+13.4%	+2.2%	320	359	+12.2%	△0.8%	680	687	+1.0%	+2.8%
先進生産技術	1,845	1,651	△10.5%	△8.9%	186	172	△7.5%	△3.4%	824	801	△2.8%	△5.8%
マイコン組込制御ソフト	8,767	9,429	+7.6%	+2.5%	925	955	+3.2%	+1.3%	790	822	+4.1%	+1.1%
ERP	1,941	2,032	+4.7%	+4.2%	212	204	△3.8%	△1.0%	764	829	+8.5%	+5.1%
RPA	569	1,106	+94.4%	+11.0%	50	91	+82.0%	+9.6%	950	1,011	+6.4%	+1.5%
MBD/HILS	1,232	1,206	△2.1%	+9.4%	94	95	+1.1%	+6.7%	1,091	1,059	△2.9%	+2.5%
その他	1,723	2,017	+17.1%	+6.6%	202	222	+9.9%	+3.7%	711	758	+6.6%	+2.8%
うち、ソリューションサービス												
開発効率化	1,622	2,250	+38.7%	+26.2%	133	183	+37.6%	+24.5%	1,015	1,025	+1.0%	+1.6%
生産効率化	1,752	1,910	+9.0%	△5.1%	129	130	+0.8%	△1.5%	1,132	1,225	+8.2%	△3.7%
AI/データ解析	1,356	1,996	+47.2%	+9.0%	143	212	+48.3%	+11.6%	791	786	△0.6%	△2.2%
IoTシステム開発/プラットフォーム	1,226	1,945	+58.6%	+18.5%	100	211	+111.0%	+14.1%	1,024	767	△25.1%	+3.6%
ERP	1,465	1,136	△22.5%	△9.0%	92	105	+14.1%	+2.9%	1,332	898	△32.6%	△12.2%
業務効率化、クラウド/ネットワーク	3,464	4,023	+16.1%	+4.5%	294	419	+42.5%	+5.5%	980	801	△18.3%	△0.7%
その他	1,779	2,810	+58.0%	+16.2%	253	287	+13.4%	+4.7%	587	816	+39.0%	+10.9%

※ 全てLTM表示（各四半期やYTDの数値は、当社Webサイトに掲載のFactbook参照）

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

CoIやCoEの活用によるソリューション事業の強化

- **CoI（Center of Intelligence）**は、国内外の技術動向や市場調査と当社の内部ケイパビリティ評価を行いながら、当社が対応可能な顧客課題に基づき、注力すべきソリューションサービスの中でも最重点とする領域を特定
- **CoE（Center of Excellence）**は、CoIで特定した最重点領域に対するグループ各社の戦略的取組みを繋ぎ、マーケティングからデリバリーまでの首尾一貫したオペレーションを実現することで、当社内にソリューション能力を蓄積し、継続的な向上を図る

CoI：技術動向予測と内部評価

<ソリューションサービス>

開発効率化　生産効率化　・・・

技術動向や市場調査

応用AI　クラウド エッジコンピューティング

モビリティ技術　**有望領域**　バイオ/マテリアル インフォマティクス

先進的コネクティビティ　スマートワールド　・・・

内部ケイパビリティ評価

技術スキル、デリバリー能力、顧客基盤　・・・

顧客課題

ターゲットセクター、DXニーズ　・・・

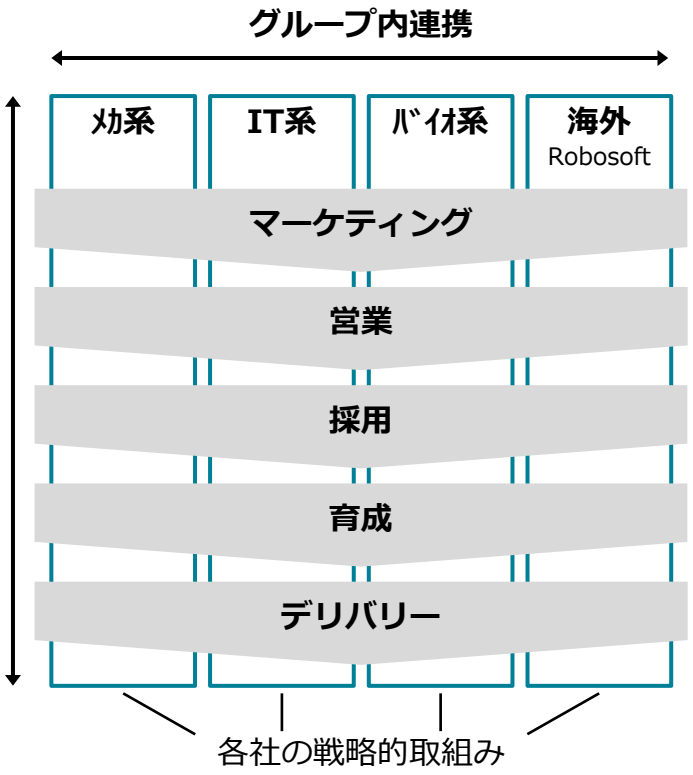
最重点ソリューション領域特定

・シミュレーション開発

・AWS導入・運用保守・統合監視

・SAP　・・・

CoE：ソリューション能力の蓄積と向上



TECHNOPRO

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

参考）ソリューションサービスのケーススタディ

開発効率化ソリューション

技術動向と当社の内部ケイパビリティ

- 世界のModel-based Enterprise市場は、自動車・航空宇宙といった製造業界を中心に、23年16億米ドルから28年35億米ドルまで拡大（年平均16.1%成長）
- MBSE（Model-based Systems Engineering）要求仕様の要件分析から仮想環境構築まで、一気通貫で手掛けた当社実績

顧客ニーズ

自動車、建機、農機、産業機器等の制御機器の開発・設計・試作・検証部門では、開発工程の可視化や実行の高速化（処理の並列化）等による検証効率向上のDXニーズ

『シミュレーション開発ソリューション』

- HILS*構築で必要となるHW/SWの選定、自動検証環境構築･試験運用
- HW/SWの一体検証が可能に
- 仮想環境上での検証による開発期間の短縮

ソリューション能力の蓄積と向上への取組み

- 社内ポータル「サービスカタログ」によるグループ連携支援
- MBSEリソースの可視化による研修と採用の支援

* HILSは、Hardware In the Loop Simulatorの略で、ECU（電子制御ユニット）のテスト装置

クラウド/ネットワークソリューション

技術動向と当社の内部ケイパビリティ

- 国内のパブリッククラウド市場は、22年2兆円、21年から26年まで年平均20.4%成長で推移し、AWS（Amazon Web Services）は、21年の世界クラウド市場シェア15.2%
- AWS導入検討、設計・開発、運用・保守、統合監視業務の豊富な当社実績

顧客ニーズ

テレワークの普及等による先進技術の活用、オンプレミスからパブリッククラウドへの導入コスト及び運用コストの削減、セキュリティの確保に関するニーズ

『AWS 導入・運用保守・統合監視サービス』

- AWS導入：システム計画・設計･開発･テスト･初期設定
- AWS運用保守：運用手順書・トレーニング・問題対応
- AWS統合監視：Zabbixを用いた統合監視（AWS環境の状態監視と自動通知）

ソリューション能力の蓄積と向上への取組み

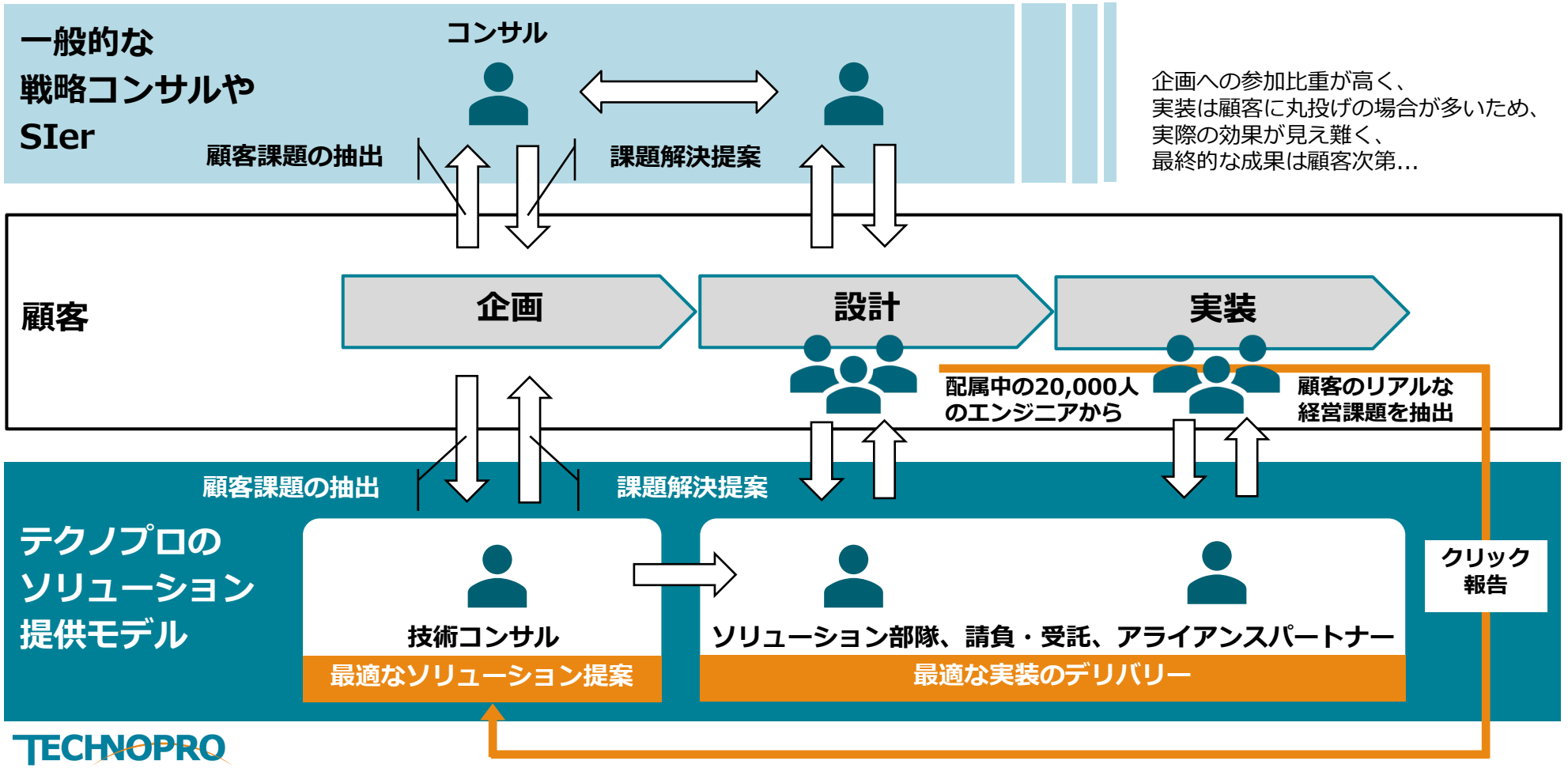
- 社内ポータル「サービスカタログ」によるグループ連携支援
- AWSパートナー認定のPR活動
- AWS資格取得のプログラム運用
- 有資格者のAWS案件へのアサイン促進とモニタリング

※ 市場関係データは、日本経済新聞、IDC、Mordor Intelligence

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

ソリューション事業：テクノプロ・グループの競争優位性（再掲）

- **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

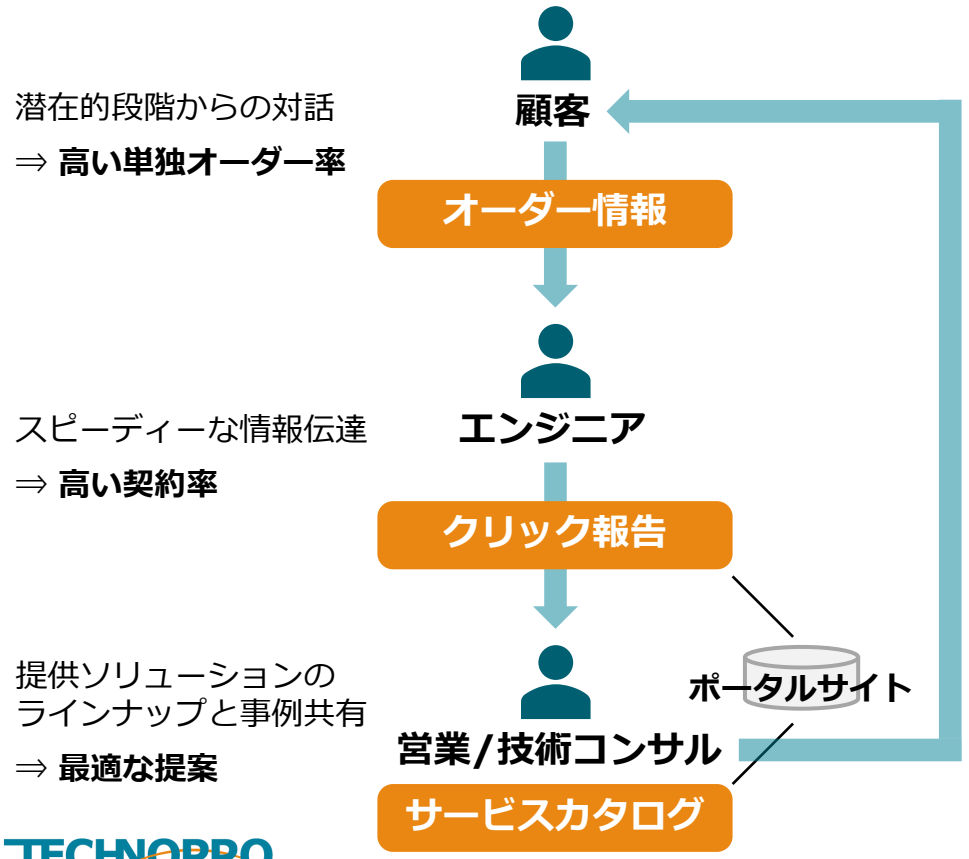


Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

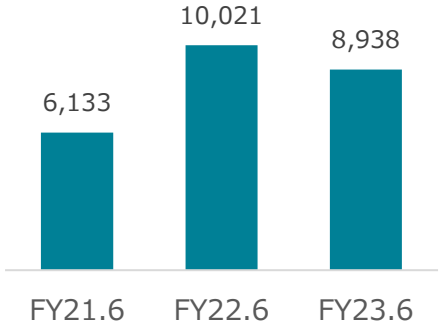
エンジニア起点の営業活動（国内）

- 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

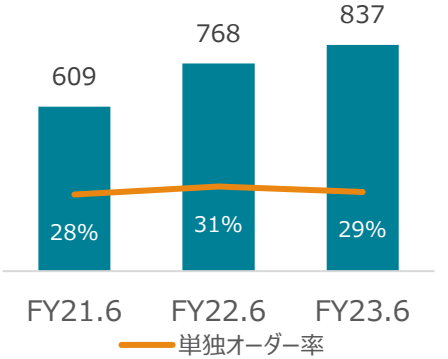
クリック報告とサービスカタログの仕組み



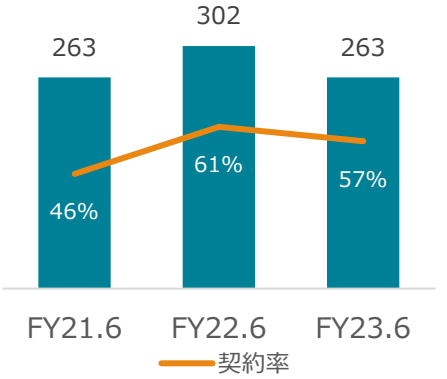
クリック報告件数



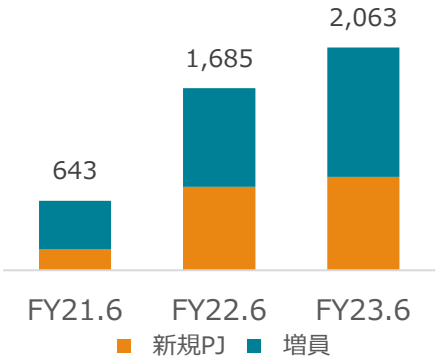
オーダー件数



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

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

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技術者の育成を推進**
- 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（FY23.6末時点で、1,850件）
- dentsu Japan社とのDX領域ビジネス拡大に向けた戦略的提携により、DX人材の創出500人を目指す

	～FY21.6	～FY22.6	FY23.6		～FY23.6
	累計	累計	1H	2H	累計
育成人数					
AI/ML	348	1,233	285	107	1,625
データサイエンス	380	440	25	35	500
クラウド	234	573	835	668	2,076
ERP	94	221	38	21	280
合計	**1,056**	**2,467**	**1,183**	**831**	**4,481**
	21.6末	**22.6末**	**22.12末**		**23.6末**
資格取得数*					
AI/ML/データサイエンス					
G検定	32	78	107		125
E資格	3	10	28		37
Python3エンジニア認定	196	268	350		467
統計検定2級以上	117	116	124		134
クラウド					
AWS	243	683	1,235		1,850
Azure	19	54	131		136
Salesforce	27	48	46		64
ERP					
SAP	14	35	57		83
合計	**651**	**1,292**	**2,078**		**2,896**

アライアンスパートナー

Aidemy

dentsu japan

aws partner network Select Consulting Partner

Gold Microsoft Partner

Microsoft

salesforce PARTNER

SAP Silver Partner

TECHNOPRO

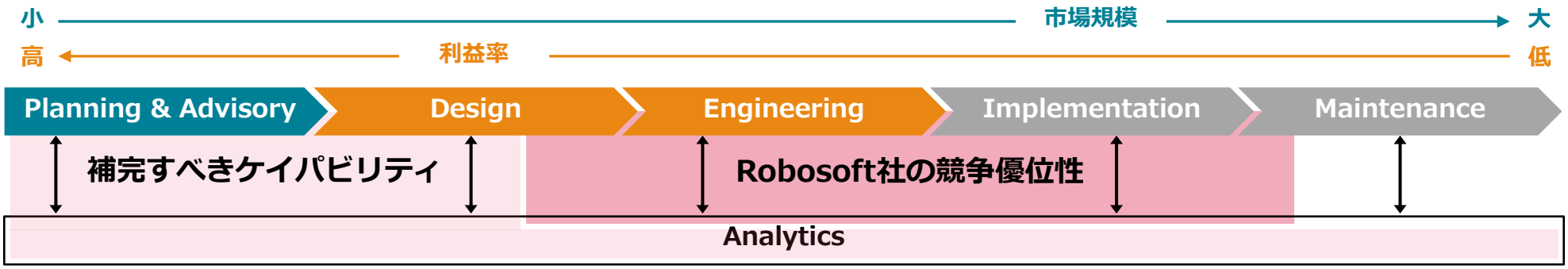
＊退職者の資格取得数を除く

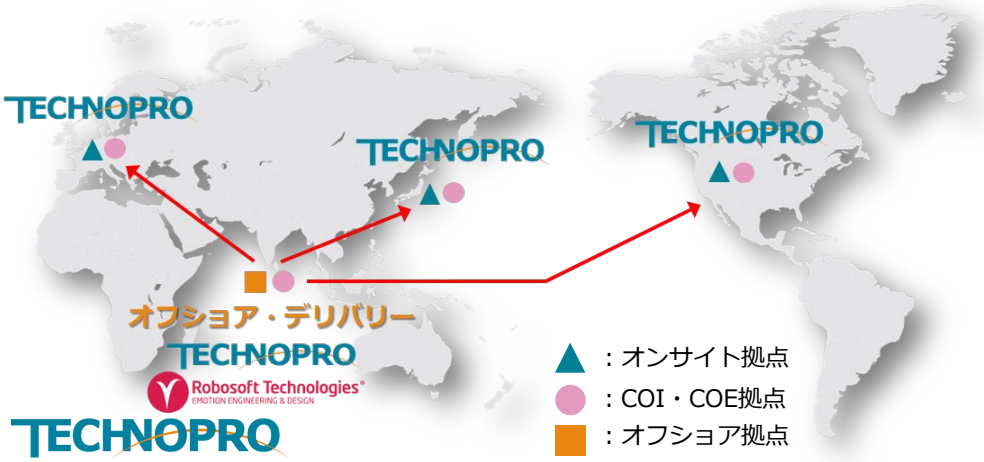
Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

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は着実に増加（前年比で、FY23.6実績は＋34%、FY24.6計画は+40%）
- 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ディールプロセスへの関与（FY22.6～）

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

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	
i. 財務パフォーマンス	6
ii. 前半2年の振り返りと後半3年の取組み	12
iii. ソリューション事業の進展	18
Ⅲ　：サステナビリティ経営	28

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

価値創造のプロセス

- これまで培ってきた経営資源を活かしながら、**ケイパビリティの進化とビジネスモデルの変容を実現**
- ケイパビリティとビジネスモデルを通じてマテリアリティへの取組みを着実に推進し、**価値創造を図りながらパーパスを実践**

パーパス：『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。

事業を取り巻く外部環境

技術変化
- ●技術革新の加速
- ●デジタル技術・環境技術の浸透

労働環境/市場の変化
- ●少子高齢化の進展
- ●構造的な日本人技術者不足
- ●雇用の流動化や働き方の多様化

グローバル化
- ●企業間競争の激化
- ●開発の海外移転
- ●海外でのデジタル技術進化

需要と供給への影響
需要
- ●デジタルニーズの進展
- ●課題の発見/解決ニーズにシフト

供給
- ●技術者の国内供給制約
- ●多様な供給源の出現
- ●海外技術者の活用余地拡大

価値創造の源泉となる経営資源

	従前からの強み	ケイパビリティの進化
人的資本	●国内総在籍技術者数：24,125人 ●IT技術者の割合：56.2% ●応募者数（中途採用）：66,000人以上 ●研修受講者数（延べ）：303,000人	●国内供給制約を超える技術者獲得力 ●デジタル技術へのリスキリング、複数技術の獲得
知的資本	●アライアンス・エコシステム ●技術者採用・育成・配属ノウハウ	●技術知見の組織的な蓄積と活用 ●従来型技術とデジタル技術の融合 ●グローバル拠点からの技術ノウハウ移転 ●技術者データの更なる拡充と活用
社会関係資本	●月平均オーダー獲得数：1,550件/月 ●事業拠点：220 ●国内顧客企業数：2,469社	●顧客課題の発見や解決策提案と実行力
財務資本	●ROE：21.3% ●D/Eレシオ*：0.20倍 ●資本比率*：52.4% ●上場来8期連続EPS成長	●安定したコア事業の収益基盤 ●強固なリスクマネジメントと財務規律に基づく成長投資

注：上記各数値は、FY23.6年間又はFY23.6末時点　　* 非支配持分を除く株主資本で計算

ビジネスモデル

●従来型事業
コア事業（技術者派遣事業）
請負・受託事業
技術コンサルティング
海外事業・オフショア開発
人材紹介事業

魅力的な仕事を豊富にそろえることで有能な技術者を集め、その技術者が顧客の信頼や評価を獲得する、という好循環を形成

●進化型事業
ソリューション事業
技術者育成事業
DX推進事業

従来型事業の基盤を活かした、中長期的成長に向けた事業

アウトプット

- ●開発需要に応えられる技術者
- ●ペインポイントを解決する技術ソリューション
- ●技術スキル形成を支える育成プログラム
- ●技術者を活かすデータ分析とアプリケーション

アウトカム

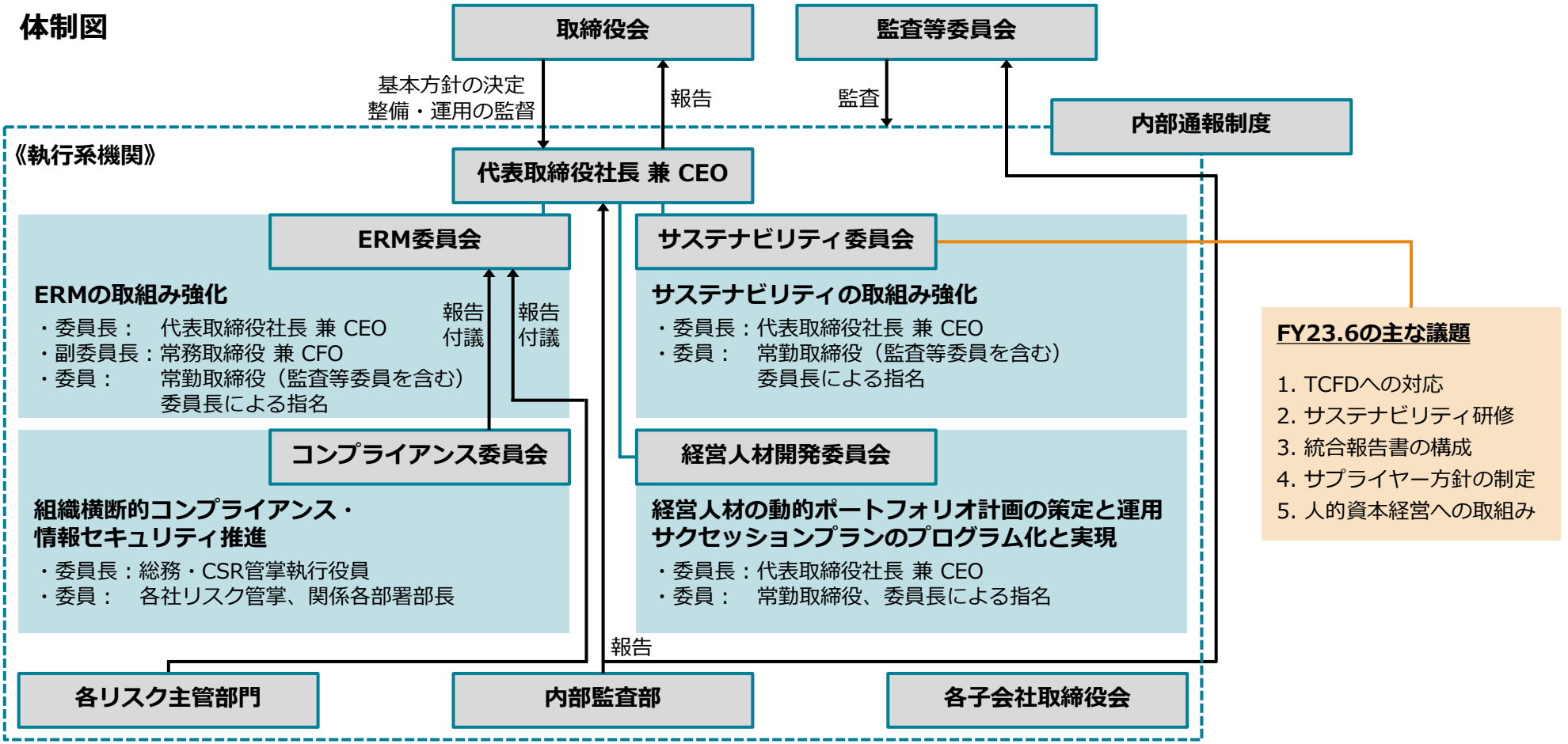
TECHNOPRO

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

サステナビリティ経営を支える組織体制

- **サステナビリティ委員会**にて、サステナビリティ基本方針の実現に向けた重要事項の整備・実行・運用に関する検討及び意思決定
- **ERM委員会**では個人情報保護や情報セキュリティもリスクとして認識し、対策を講じるとともに、厳格なモニタリングを実施
- **経営人材開発委員会**を2023年8月に新設し、中期事業戦略遂行の観点から、経営人材の採用・配置・育成を計画的に推進

体制図



FY23.6の主な議題

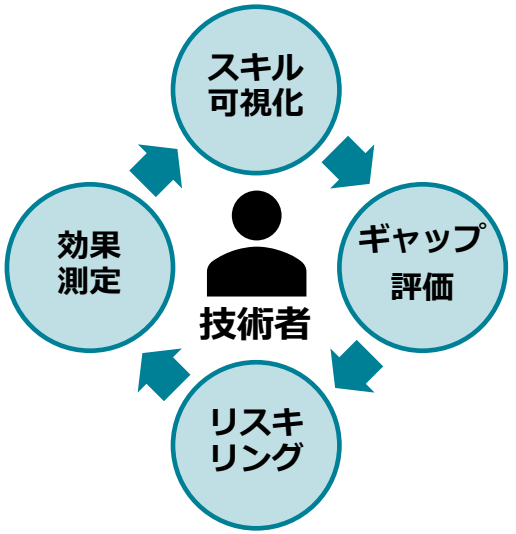
1. TCFDへの対応
2. サステナビリティ研修
3. 統合報告書の構成
4. サプライヤー方針の制定
5. 人的資本経営への取組み

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

人的資本経営

- 人材ビジネスは、**無形資産である人材こそが価値の源泉**であり、人的資本への投資は財務パフォーマンスに直結
- 社員の多様な個性を最大限に活かす採用・育成への取組みと魅力的な仕事への配属を通じて、経済価値と社会価値の双方を創出

人的資本を核としたビジネスモデルによる、経済価値と社会価値の創出

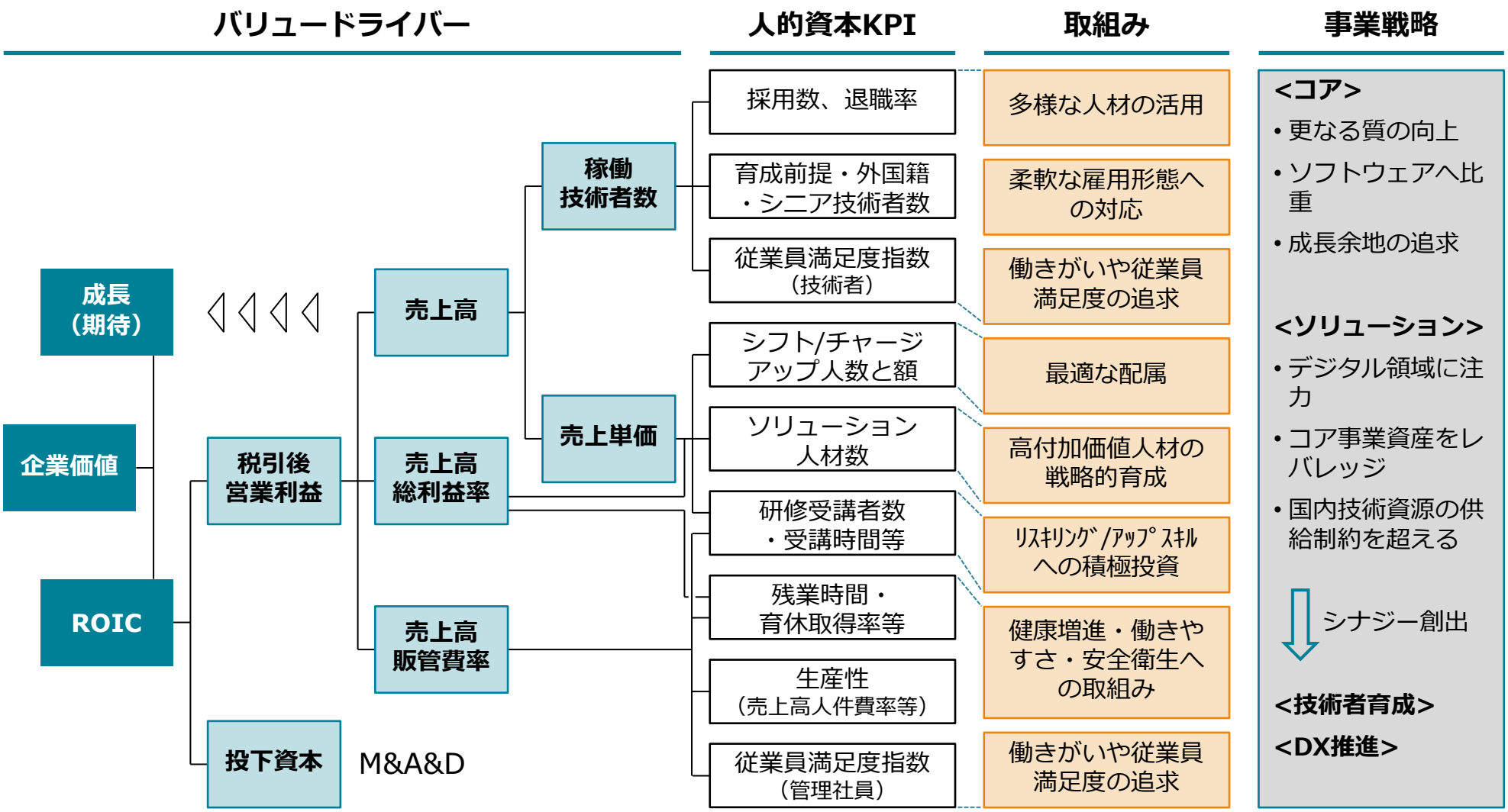
	採用	人材開発/育成	配属/営業
人的資本への投資	多様な人材（育成前提、外国籍、シニア等）の積極採用 柔軟な雇用形態（フリーランス、副業等）への対応	高付加価値人材の戦略的育成 	ソリューション事業拡大による、魅力的な仕事や多様なキャリアパスの提示
経済価値	当社サービス供給源の確保		最適な配属による売上単価の上昇と利益率の改善 技術者の給与上昇とモチベーションアップ、退職率の抑制
社会価値	ダイバーシティと機会平等の実現 産業や技術領域の垣根を超えた、人材流動性の促進	技術者市場価値の向上（技術力を磨く/技術者を創る） 働きがいや従業員満足度の向上	技術者の活躍機会や生涯価値（LTV）の最大化 顧客における技術系人材不足の解消とイノベーションへの貢献

TECHNOPRO

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

参考）人的資本への取組みと企業価値向上のつながり

人的資本への取組みを通じた事業戦略の遂行と企業価値向上（人的資本KPIは、バリュードライバーに作用）



TECHNOPRO

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

外部からの主な認定・評価

- GPIF（年金積立金管理運用独立行政法人）が採用する、**ESG投資指数全ての構成銘柄**に選定
- 2023年7月より算出開始された「JPXプライム150指数」の構成銘柄に、**資本収益性（エクイティ・スプレッド基準）**により選定

GPIF採用のESG投資指数一覧

総合型指数

FTSE Blossom Japan Index

FTSE Blossom Japan

FTSE Blossom Japan Sector Relative Index

FTSE Blossom Japan Sector Relative Index

MSCIジャパン ESGセレクト・リーダーズ指数

2023 CONSTITUENT MSCIジャパン ESGセレクト・リーダーズ指数

テーマ指数

S&P/JPX カーボン・エフィシェント指数

S&P/JPX カーボン エフィシェント 指数

MSCI 日本株女性活躍指数 (WIN)

2023 CONSTITUENT MSCI日本株 女性活躍指数 (WIN)

Morningstar Japan ex-REIT Gender Diversity Tilt Index

その他の株価指数

JPX日経インデックス400	JPXプライム150指数	日経500種平均株価
<共同指数>	<銘柄選定型>	

IR優良企業賞

IR活動に積極的に取組む企業を表彰する制度
2021年から2年連続で、IR優良企業賞を受賞

2022 IR Prime Business Award 優良企業賞 member of Japan Investor Relations Association

健康経営優良法人（大規模法人部門）

優良な健康経営を実践している法人を顕彰する制度
2020年から3年連続で、健康経営優良法人に認定

2023 健康経営優良法人 Health and productivity

DX認定事業者

DX推進の準備が整っていると認められる企業を表彰する制度
2021年6月1日に初めてDX認定事業者に認定
更新は2年ごと、2023年も続けて認定を獲得

DX認定

THE INCLUSION OF TechnoPro Holdings, Inc. IN ANY MSCI INDEX, AND THE USE OF MSCI LOGOS, TRADEMARKS, SERVICE MARKS OR INDEX NAMES HEREIN, DO NOT CONSTITUTE A SPONSORSHIP, ENDORSEMENT OR PROMOTION OF TechnoPro Holdings, Inc. BY MSCI OR ANY OF ITS AFFILIATES. THE MSCI INDEXES ARE THE EXCLUSIVE PROPERTY OF MSCI. MSCI AND THE MSCI INDEX NAMES AND LOGOS ARE TRADEMARKS OR SERVICE MARKS OF MSCI OR ITS AFFILIATES.

FTSE Russell (FTSE International Limited と Frank Russell Companyの登録商標)はここにテクノプロ・ホールディングスが第三者調査の結果、FTSE Blossom Japan Index組み入れの要件を満たし、本インデックスの構成銘柄となったことを証します。FTSE Blossom Japan IndexはグローバルなインデックスプロバイダーであるFTSE Russellが作成し、環境、社会、ガバナンス（ESG）について優れた対応を行っている日本企業のパフォーマンスを測定するために設計されたものです。FTSE Blossom Japan Indexはサステナブル投資のファンドや他の金融商品の作成・評価に広く利用されます。

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

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又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、複製又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

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.