

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）

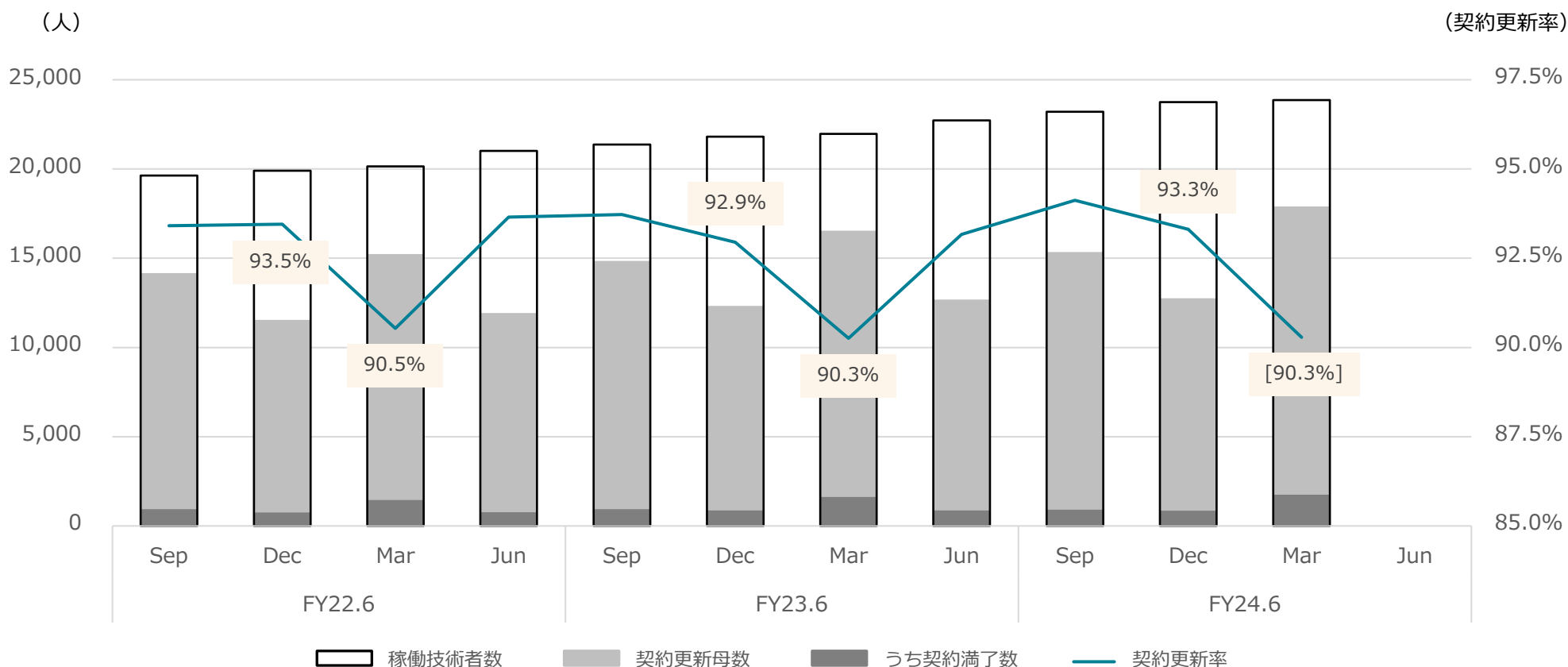
2024/2/6

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	7
III : サステナビリティ経営	19

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が契約更新率の悪化や大口解約は見られず、2023年12月の更新率は**93.3%**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94.4%**）、2024年3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



技術領域別新規オーダー数の推移（各四半期累計）

- FY24.6上半期の新規オーダー獲得数は、全分野にお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）
- 特に、IT分野において、金融・証券系のシステム開発関連や運用保守を中心としたオーダーの伸張が著しい



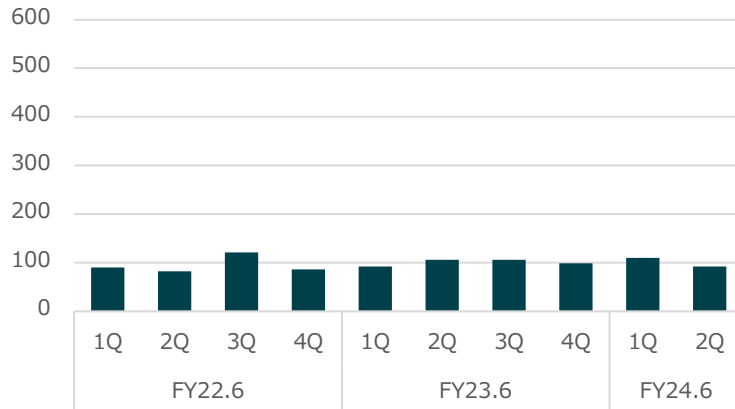
※ ① 機械分野：機械、電気・電子、② IT分野：組込制御、ソフト開発/保守、ITインフラ、③ 化学分野：化学、バイオ、④ 建設分野：建設、①~④以外の「その他」(は上記各分野に含まず (以下同じ))

技術領域別中途採用数の推移（各四半期累計）

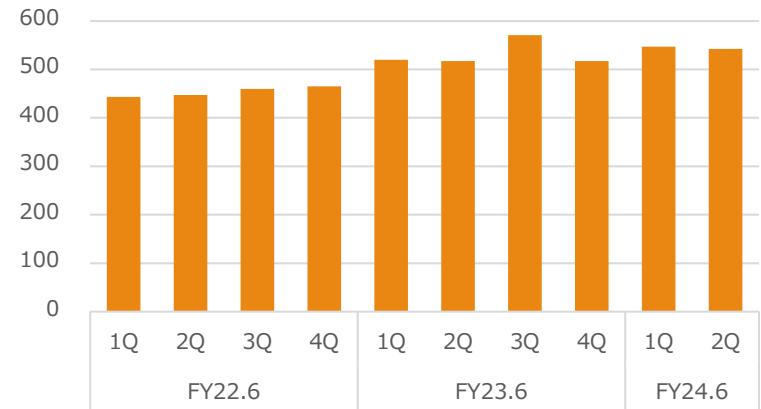
- FY24.6上半期の中途採用数1,760人には、**育成前提の未経験者採用292人**（うちIT分野153人、建設分野139人）、IT分野を中心とする**即戦力のグローバル外国籍採用47人**を含み、今後も競争がより一層激化するであろう経験者採用を一定程度補完
- アライアンスパートナーとの連携により、研修後の配属プロジェクトを事前に想定したうえでの**育成前提採用を積極的に継続**

(人)

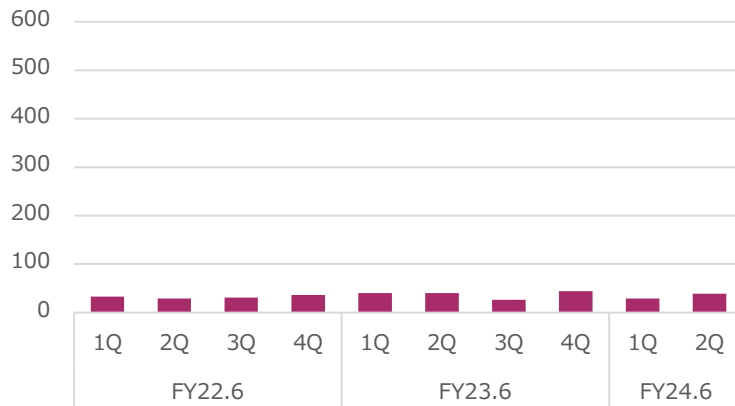
機械分野



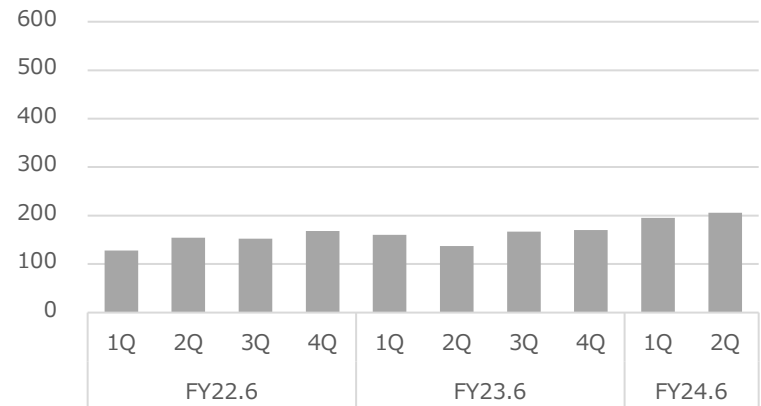
IT分野



化学分野



建設分野

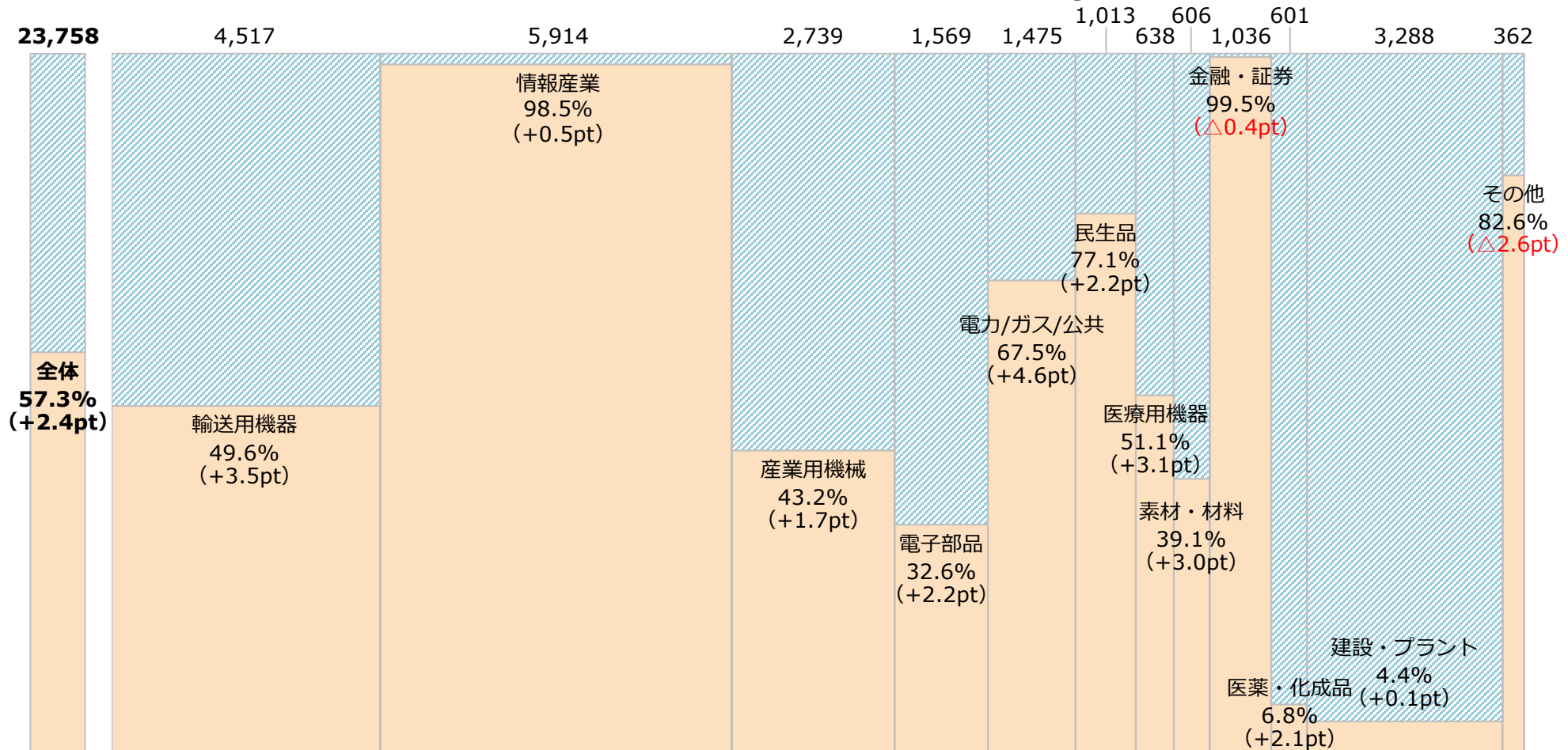


各産業分野のIT技術者の割合

- 顧客企業の産業分野にかかわらず、IT技術者に対する需要は非常に高まっている
- 輸送用機器を含む各産業において、R&D内容がハードからソフトに移行しており、当社の稼働IT技術者の割合は増加傾向

『産業分野別』の国内稼働技術者数（FY24.6 2Q末）

（人）



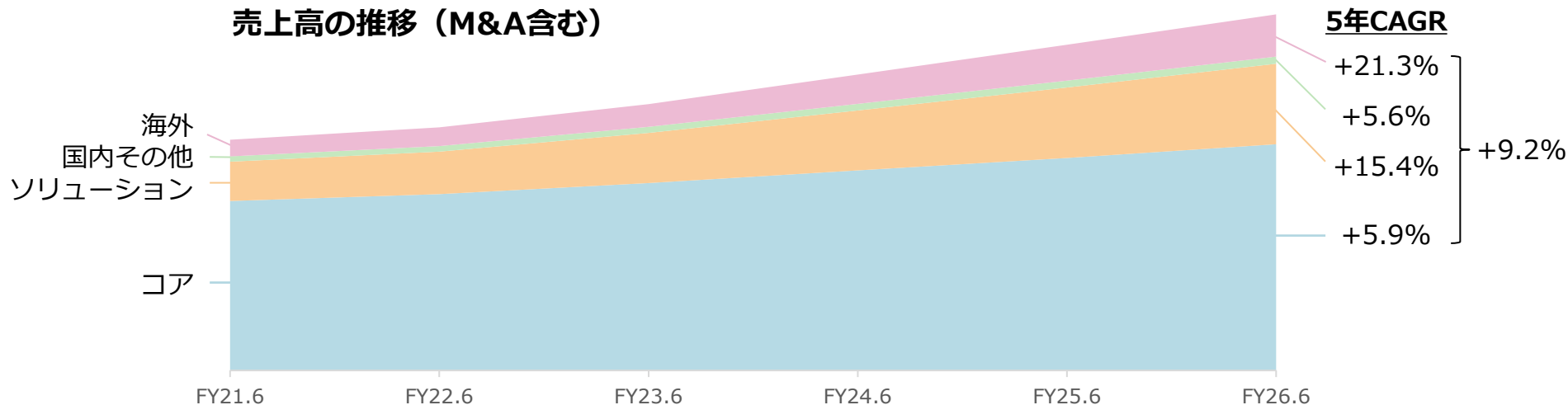
目次

	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	7
III : サステナビリティ経営	19

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)



コア事業進化の基盤形成

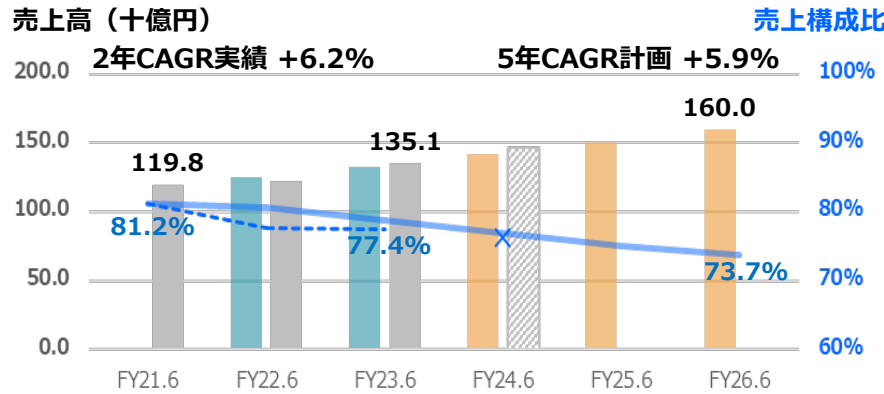
高成長の実現

(+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		

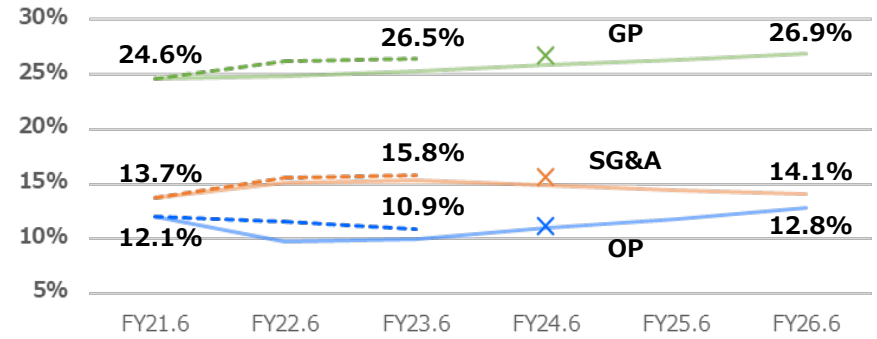
注: 1. 前半2年CAGR及び5年CAGRはFY21.6実績を起点とした年平均成長率、後半3年CAGRはFY23.6実績を起点とした年平均成長率
2. FY26.6におけるM&Aの売上貢献は、国内ソリューション事業150億円、海外事業150億円、営業利益貢献は、それぞれ利益率15.0%を見込む

売上高・KPIのブレークダウン（FY24.6は期初時点の予想）

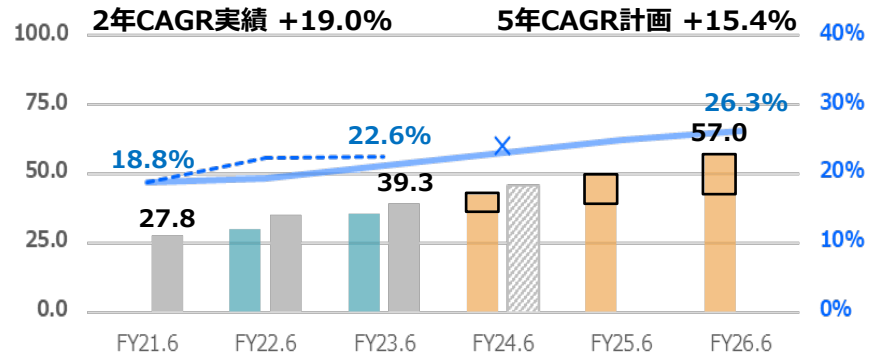
コア事業売上



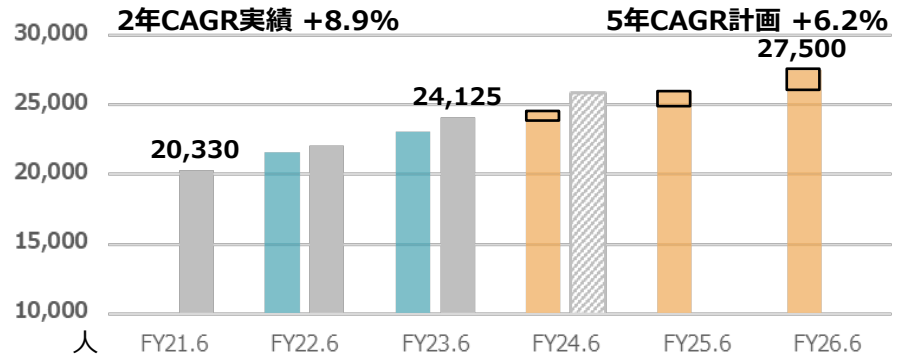
対売上高比率



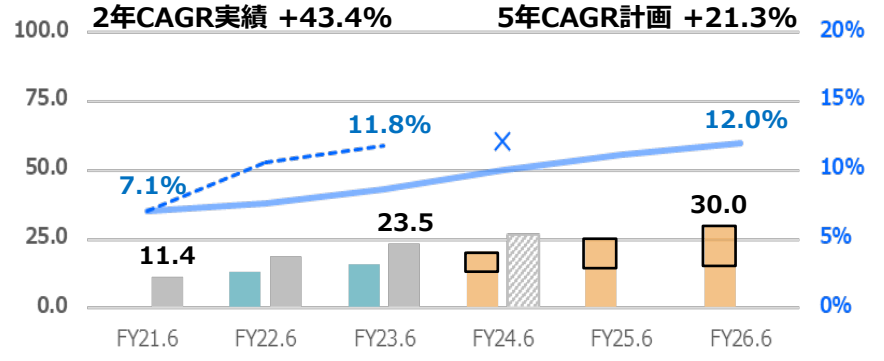
別1-2事業売上



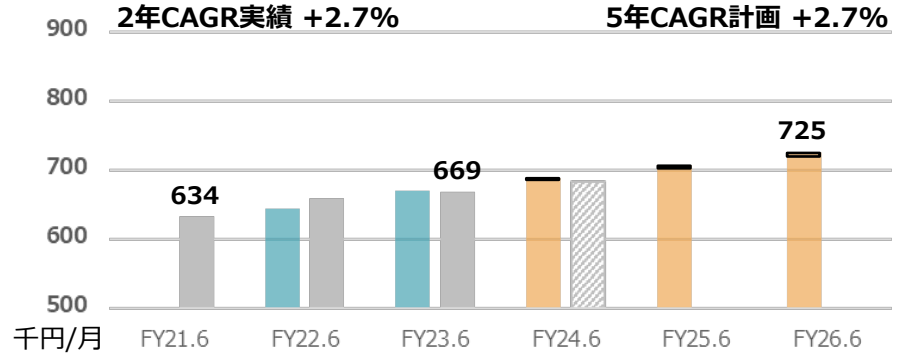
在籍技術者数



海外事業売上



平均売上単価



注： 1. 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
 2. FY22.6以降の棒グラフの左側及び折れ線グラフの実線は中計計画値、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

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）

ROICに基づく採用効率や育成効率の向上

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

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

リレーション
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

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

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

M&Aによる国内中核事業体の獲得

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

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求

中計後半3年（高成長の実現）の財務パフォーマンス

- FY24.6上半期のソリューション事業は、中計前半2年の投資効果もあって大きく伸張し、売上単価とGPマージンの上昇に貢献
- 一部先行投資負担の継続もあり、1Qの販管費率は15.8%まで増えたものの、2Qは15.3%となり、今後更なる改善を企図

(百万円)

	上半期			
	FY23.6 (実績)	FY24.6 (実績)	前年同期比	
売上高	98,011	108,009	+9,998	+10.2%
コア事業	66,592	72,187	+5,595	+8.4%
ソリューション事業	18,722	22,281	+3,559	+19.0%
その他	12,696	13,540	+844	+6.6%
国内：平均売上単価（千円/月）	661	676	+15	+2.3%
コア事業	639	647	+8	+1.3%
ソリューション事業	766	790	+24	+3.1%
国内：平均稼働技術者数（人/月）	21,443	23,297	+1,853	+8.6%
コア事業	17,367	18,594	+1,226	+7.1%
ソリューション事業	4,076	4,703	+627	+15.4%
売上総利益	26,038	29,062	+3,024	+11.6%
売上総利益率	26.6%	26.9%	+0.3pt	
販売費及び一般管理費	14,931	16,789	+1,857	+12.4%
対売上高比率	15.2%	15.5%	+0.3pt	
その他の収益	183	160	△22	—
その他の費用	106	17	△88	—
営業利益	11,183	12,416	+1,233	+11.0%
営業利益率	11.4%	11.5%	+0.1pt	

取組みの検証

売上高の持続的な成長

- 適正な価格設定によるチャージ上昇（前年比+2.3%）、特に1年前と比べた既存派遣技術者の契約単価は+4.0%
- 上半期は、コア事業からソリューション事業に278人を供給
- コンサルティング組織の発足により、上流案件への関与始動
- M&Aによる国内ソリューションの中核事業体獲得に至らず

GPマージンの持続的な拡大

- 売上単価やGPマージンの高いソリューション事業の伸張
- 育成効率に基づく研修選択によるパフォーマンス（研修コストに対する売上単価の向上）の改善
- PJリスク管理体制強化による低採算案件の低減
- 海外オフショア活用の拡大や退職予測の向上は、今後の課題

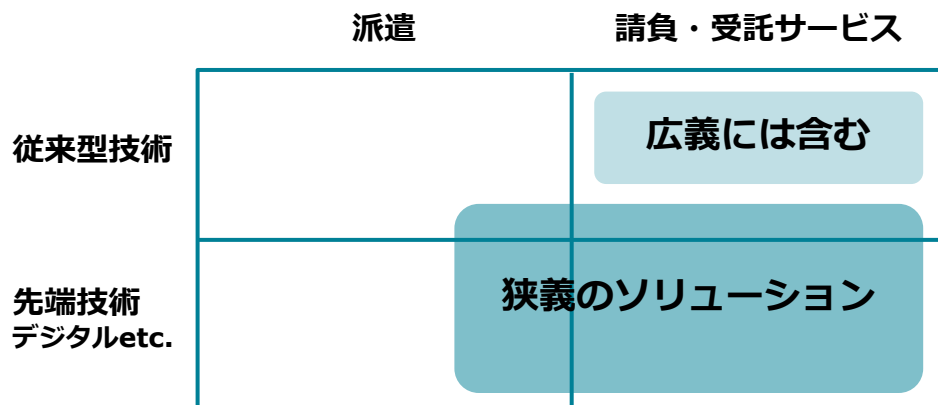
販管費率の継続的な低下

- 積極的な技術者採用やソリューション営業人材の獲得といった先行投資負担が継続し、1Qは前年比で悪化したが、2Qは前年水準を維持
- 人材紹介や教育研修を担う当社子会社との連携を更に進め、オペレーティングレバレッジの追求に向けた施策を検討

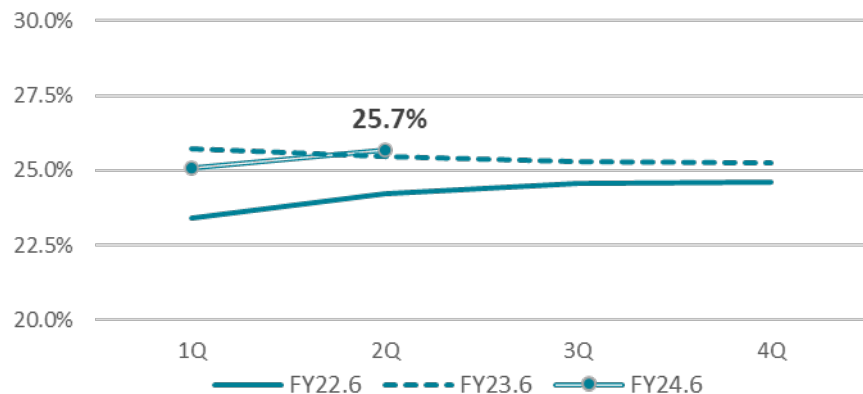
ソリューション事業の位置づけ

- 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

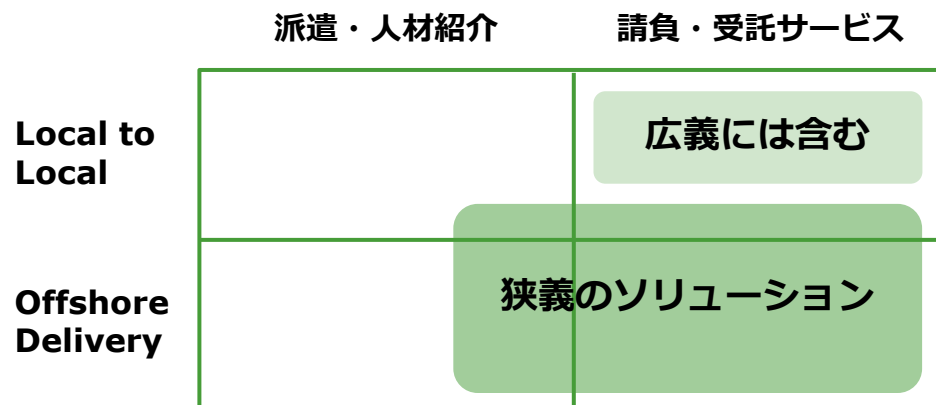
R&Dアウトソーシングセグメント



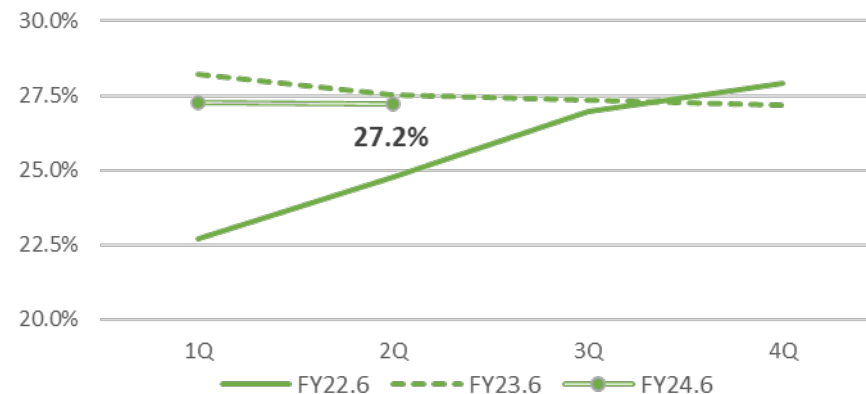
LTMベースのGPマージン推移



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事業売上高及び月次平均稼働人数（LTMベース）は、前年比で順調に成長し、直近期の売上高割合は**23.4%**、稼働人数割合は**18.8%**、平均売上単価に対するプレミアムは**+17.9%**

	売上高 (百万円)				平均稼働人数 (人/月)				平均売上単価 (千円/月)			
	FY23.6		FY24.6		FY23.6		FY24.6		FY23.6		FY24.6	
	2Q	4Q	2Q	YOY	2Q	4Q	2Q	YOY	2Q	4Q	2Q	YOY
国内ソリューション事業売上高 (狭義)	37,217	39,386	42,944	+15.4%	3,973	4,174	4,487	+12.9%	781	786	798	+2.2%
R&D/施工管理に占める割合、単価プレミアム	22.4%	22.6%	23.4%		18.1%	18.2%	18.8%		+17.6%	+17.5%	+17.9%	
うち、デジタル要素技術												
AI/ML/データサイエンス	2,884	3,138	3,241	+12.4%	320	345	357	+11.6%	750	759	757	+0.9%
クラウドサービス	3,907	4,575	5,236	+34.0%	438	498	560	+27.9%	743	765	779	+4.8%
サイバーセキュリティ	1,117	1,349	1,475	+32.1%	139	159	178	+28.1%	668	705	692	+3.6%
5G/6Gネットワーク	740	638	525	△29.1%	89	76	62	△30.3%	691	700	702	+1.6%
センサセンシング	1,144	1,199	1,071	△6.4%	117	121	108	△7.7%	816	827	828	+1.5%
半導体設計	2,212	2,327	2,290	+3.5%	237	251	247	+4.2%	779	772	773	△0.8%
機械システム設計	1,745	1,860	1,981	+13.5%	200	210	217	+8.5%	728	738	761	+4.5%
解析 (CAE)	2,842	2,962	3,128	+10.1%	354	359	354	+0.0%	669	687	737	+10.2%
先進生産技術	1,819	1,651	1,198	△34.1%	180	172	127	△29.4%	841	801	789	△6.2%
マイコン組込制御ソフト	9,293	9,429	9,994	+7.5%	951	955	1,026	+7.9%	814	822	812	△0.2%
ERP	1,967	2,032	2,157	+9.7%	208	204	217	+4.3%	788	829	830	+5.3%
RPA	758	1,106	1,180	+55.7%	73	91	94	+28.8%	864	1,011	1,043	+20.7%
MBD/HILS	1,160	1,206	973	△16.1%	92	95	72	△21.7%	1,049	1,059	1,130	+7.7%
その他	1,886	2,017	2,638	+39.9%	209	222	282	+34.9%	751	758	780	+3.9%
うち、ソリューションサービス												
開発効率化	1,423	2,250	2,979	+109.3%	120	183	231	+92.5%	991	1,025	1,073	+8.3%
生産効率化	2,092	1,910	1,909	△8.7%	145	130	138	△4.8%	1,203	1,225	1,149	△4.5%
AI/データ解析	1,551	1,996	2,555	+64.7%	165	212	253	+53.3%	781	786	841	+7.7%
IoTシステム開発/プラットフォーム	1,690	1,945	2,324	+37.5%	164	211	245	+49.4%	861	767	791	△8.1%
ERP	1,354	1,136	1,204	△11.1%	100	105	114	+14.0%	1,130	898	882	△21.9%
業務効率化、クラウド/ネットワーク	3,740	4,023	4,299	+14.9%	370	419	433	+17.0%	841	801	826	△1.8%
その他	2,021	2,810	3,322	+64.4%	267	287	336	+25.8%	632	816	823	+30.2%

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（FY24.6 2Q末時点で、2,630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

	~FY22.6	~FY23.6	FY24.6		~FY24.6
	累計	累計	1H	2H	累計
育成人数（人）					
AI/ML	1,233	1,625	326		1,951
データサイエンス	440	500	52		552
クラウド	573	2,076	1,318		3,394
ERP	221	280	90		370
合計	2,467	4,481	1,786		6,267
	22.6末	23.6末	23.12末		24.6末
資格取得数（件）*					
AI/ML/データサイエンス					
G検定	78	125	144		
E資格	10	37	38		
Python3エンジニア認定	268	467	636		
統計検定2級以上	116	134	145		
クラウド					
AWS	683	1,850	2,630		
Azure	54	136	417		
Salesforce	48	64	91		
ERP					
SAP	35	83	110		
合計	1,292	2,896	4,211		

アライアンスパートナー



ソリューション事業：テクノプロ・グループの競争優位性

コア事業との緊密な連携によってソリューション事業を運営することで、独自の競争優位性を確立

セールス

効率的リード生成

- 20,000人以上の配属技術者による顧客現場でのリアルな困りごとの抽出

デリバリー

競争的コスト構造

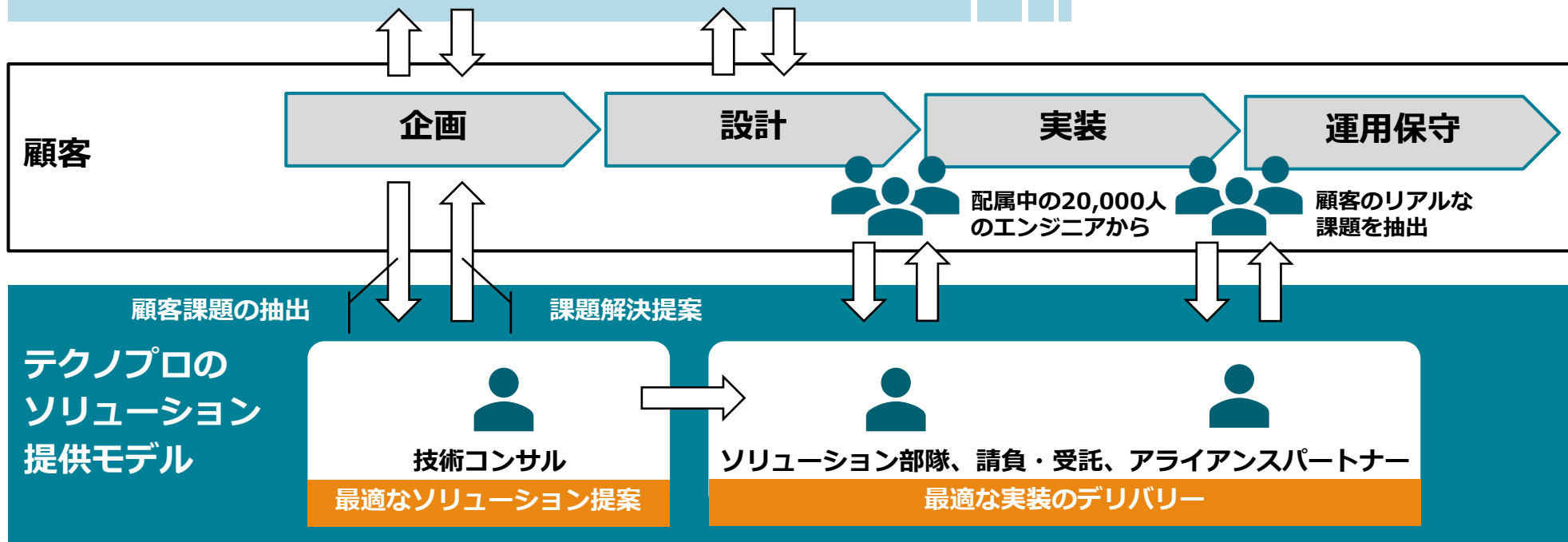
- コア事業の配属力を活かした高稼働率
- コア事業の規模や採用力を活かした技術者獲得と低い外注比率

ソリューションング

継続ビジネスと“IT+ER&D”

- 企画から実装/保守までのEnd to End対応による継続的なサービス提供
- デジタルと他技術領域を組み合わせたソリューションの提供

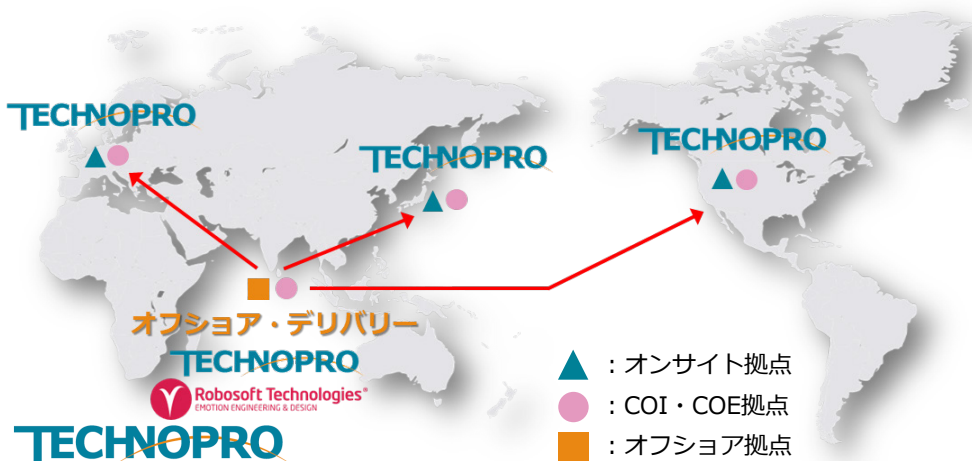
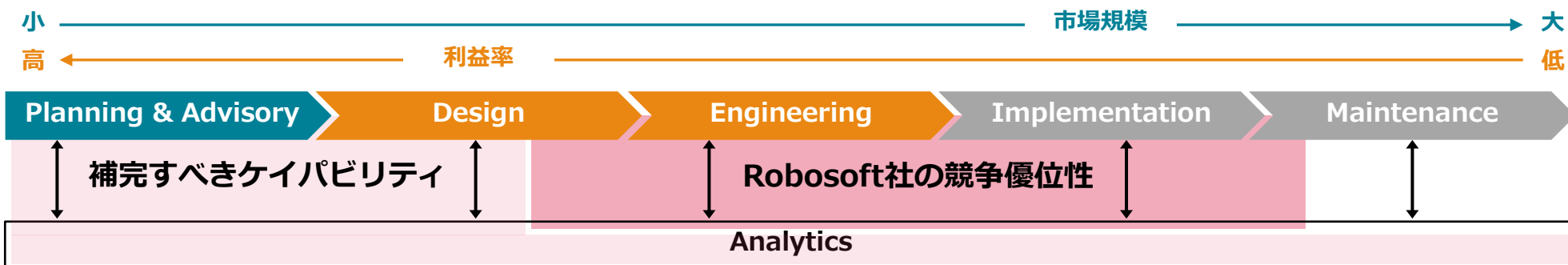
戦略コンサルやSierが一般的に注力する領域



海外戦略

- Robosoft社を海外戦略の中核とし、デジタル領域への集中、インドオフショア・デリバリー主体による海外ソリューションを推進
- 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）
- 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**
- 一方、既存の海外子会社の定期的なストラテジックレビューに基づき、資本効率の観点から**戦略的代替案の検討も継続**

IT/デジタルサービスのバリューチェーン



FY24.6上半期のトピックス

- アナリティクス分野の成長に向けて、Robosoft社がアナリティクスコンサルティング事業を買収、データサイエンティスト17人と顧客を獲得
- 当社グループの海外子会社が営んでいたモビリティ領域の開発事業をRobosoft社に移管
- 米国/英国/日本の営業職やオンサイト技術者の補強により、販管費が大幅に上昇したが、今後は投資効果のモニタリングをより一層強化し、人員の機動的入替やパイプラインの拡充を推進

当社のデジタルトランスフォーメーション（DX）

- コア事業の資産（技術者/顧客接点/育成カリキュラム等）をレバレッジするデジタル技術とデータ活用により、**コア事業の『進化』を促進**（特に、技術者のライフサイクルデータの蓄積・分析によるAIエンジン開発は、当社DXの鍵）
- 社内システム構築には、可能な範囲で**当社グループの技術者を活用**し、先端技術のノウハウや実績の蓄積を図る

コア事業（技術者派遣）

盤石な事業基盤

採用

人材開発/育成

配属/営業

コア事業をレバレッジするデジタル技術・データ活用

ソリューション事業

- 当社グループの技術者を主力メンバーとして新規開発したコア事業の新基幹システムがローンチし、今後はシステムの安定化と機能拡張を進め、ソリューション事業対応のシステム強化にも着手
- 従前からの「クリック報告」に加え、デジタルマーケティングを更に推進し、リード創出プロセスの仕組みを強化

技術者育成事業

- 新LMSプラットフォームを活用したオリジナルコンテンツの開発（e-learning、動画コンテンツなど）が加速し、また、アンケート機能の充実により教育効果のデータ分析を促進
- 当社グループの事業部門と連携した、顧客向けの研修やコンテンツ作成などの外販が伸張

DX推進事業

- 退職予測AIエンジンをリリース、退職リスク要因を特定し、退職抑制に活用
- 技術者のスキルレベルを可視化し、育成の基盤となるエンジニアデータベースの機能を充実

バックオフィス機能

- 間接部門業務でのRPA積極活用により、FY23.6実績で年間約27,000時間の業務工数を削減
- 海外を含むグループ内のITインフラ環境の整備を行い、セキュリティの継続的な強化を実施

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	7
III : サステナビリティ経営	19

統合報告書 2023

- 全てのステークホルダーに当社をより理解していただくコミュニケーションツールとして、『**統合報告書 2023**』を発刊
- 持続的な価値創造、人的資本戦略を含めた成長戦略、ESG戦略などについて、財務情報と非財務情報を交えながら掲載

Technology to Empower the Future
TECHNOPRO
HOLDINGS

統合報告書 2023

2022年7月1日～2023年6月30日



統合報告書 2023 コンテンツ

- | | | |
|---------------|--------------|------------------|
| 1. イントロダクション | 2. 企業理念 | 3. ビジネスモデル |
| 4. CEOメッセージ | 5. 価値創造プロセス | 6. マテリアリティ |
| 7. 事業責任者メッセージ | 8. 人的資本戦略 | 9. 経営戦略 |
| 10. リスクマネジメント | 11. CFOメッセージ | 12. 社外取締役×投資家 対談 |
| 13. ESG戦略 | 14. 財務情報 | 15. 会社情報 |

ポイント ① 価値創造プロセスをベースとした全体構成

当社グループの価値創造プロセスをより理解いただくために、各コンテンツが価値創造プロセスのどこに該当するのかを明確に表現 (P.2, 15, 16)

ポイント ② 人的資本経営

人的資本経営は当社グループの事業戦略にも直結するため、具体的な取り組みや事業戦略、それらから算出されるKPIが企業価値向上につながることを、ツリー図を用いて視覚的に表現 (P.25, 26)

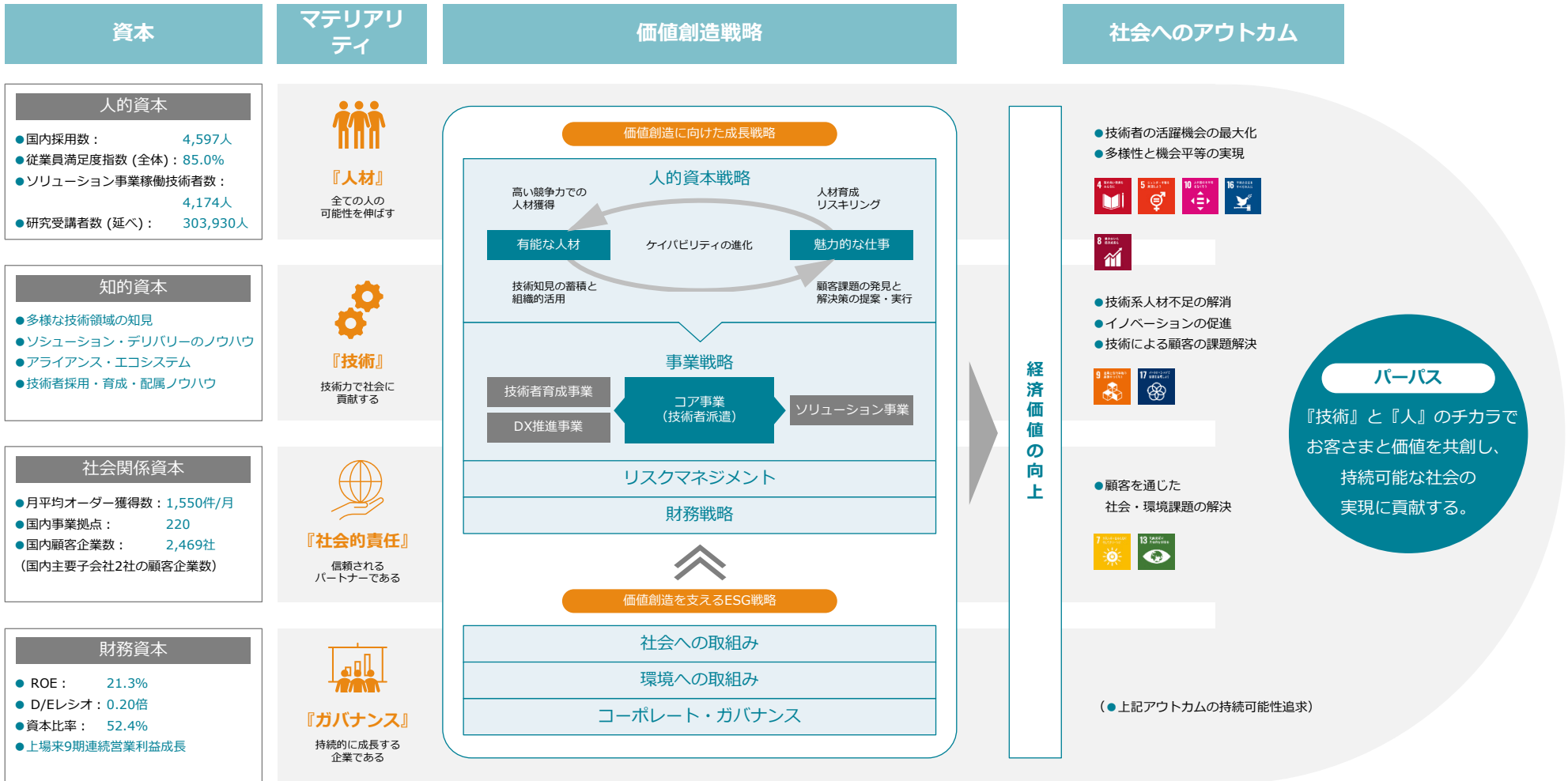
ポイント ③ 資本コストや株価を意識した経営

CFOメッセージとして、CFO自らの言葉で当社の財務戦略（資本政策方針、資本コストを意識した経営、資本市場との対話など）を発信 (P.34, 35, 36)

統合報告書アンケート* : <https://forms.office.com/r/rWmdC0BGCW>

価値創造のプロセス

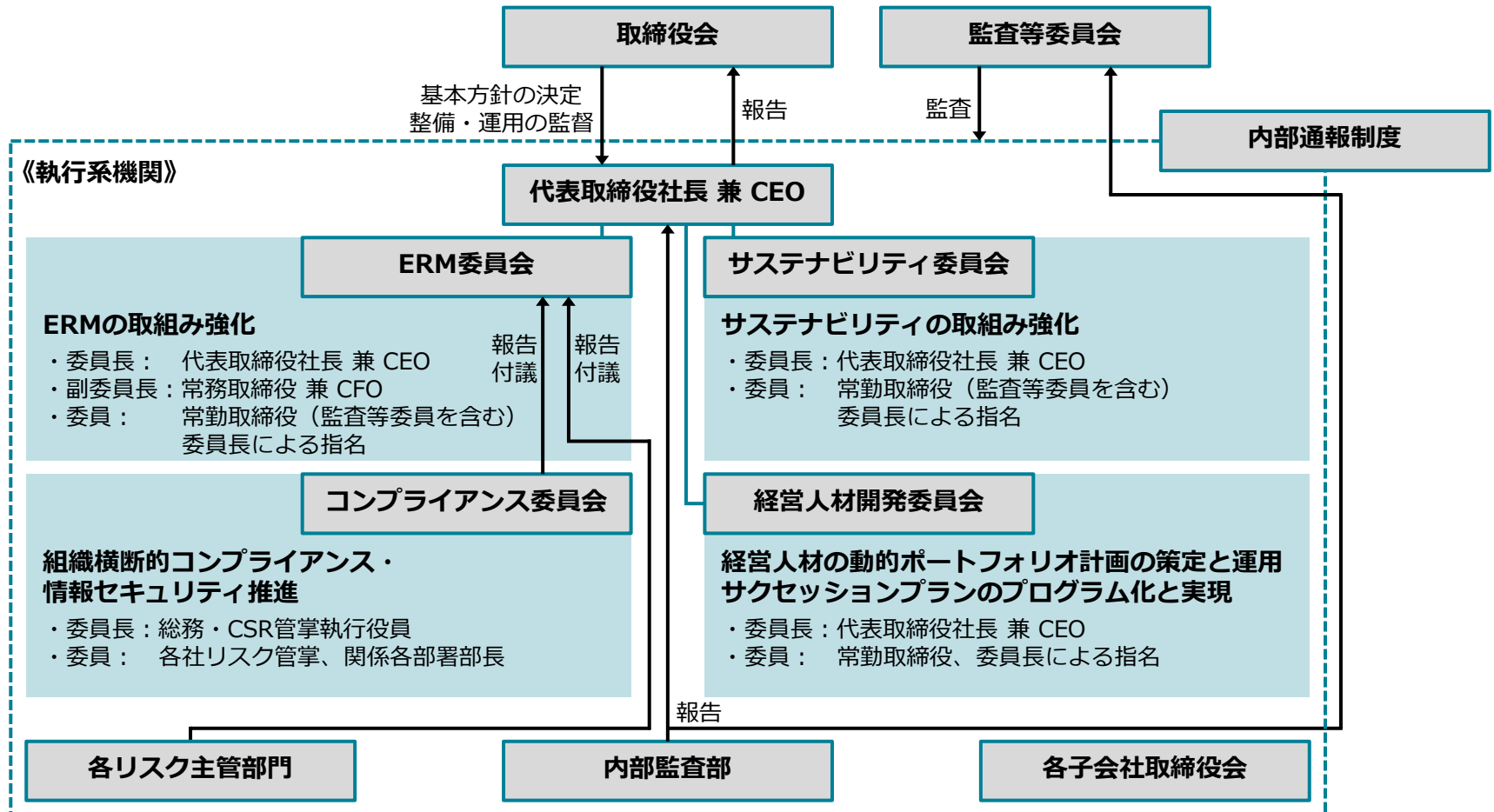
- 社会へのアウトカムを意識し、人材・技術・社会的責任・ガバナンスの4領域のマテリアリティ（重要課題）を特定
- 価値創造に向けた成長戦略を着実に実行しながら経済価値の向上を図り、当社グループの掲げる**パーパスの実現を目指す**



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

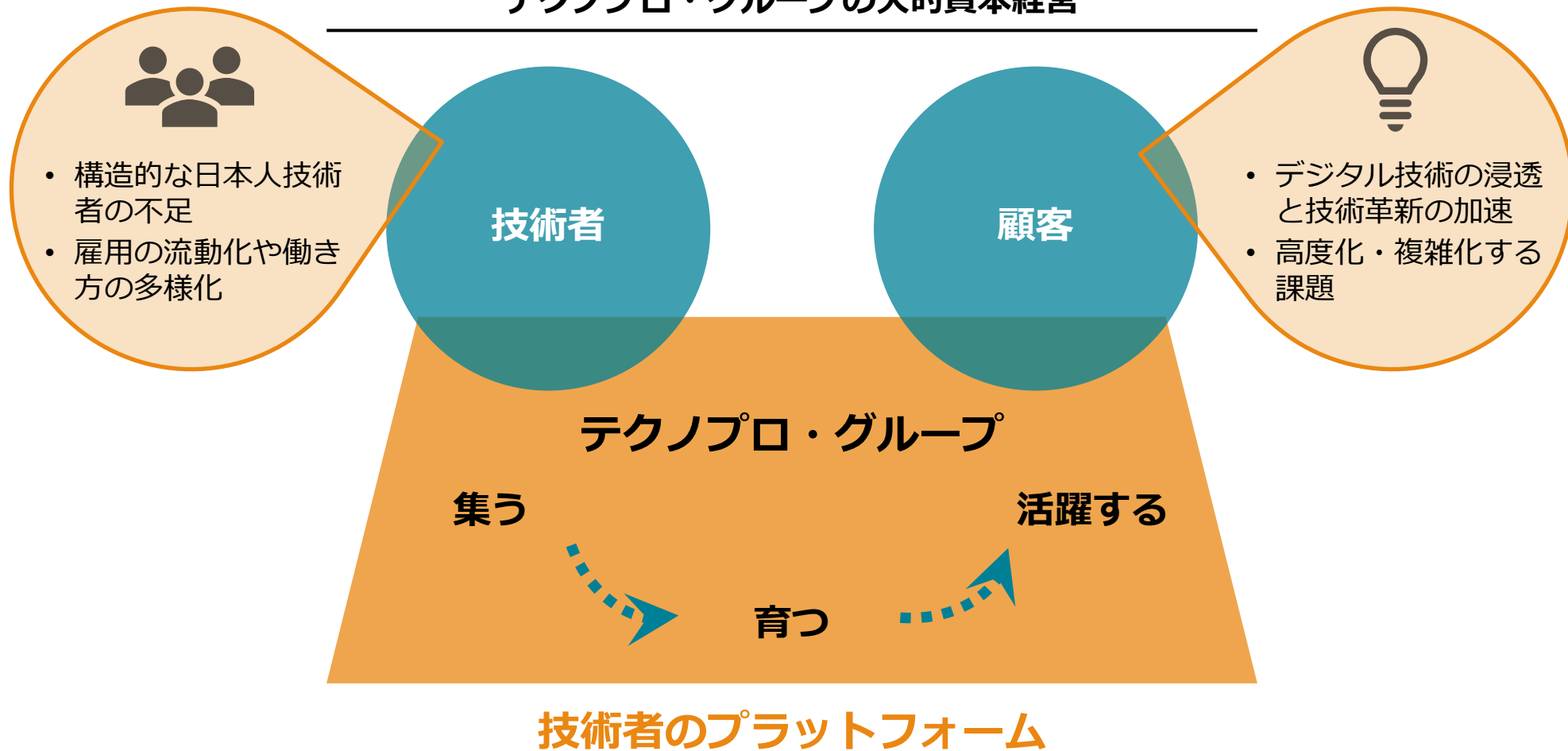
体制図



人的資本経営

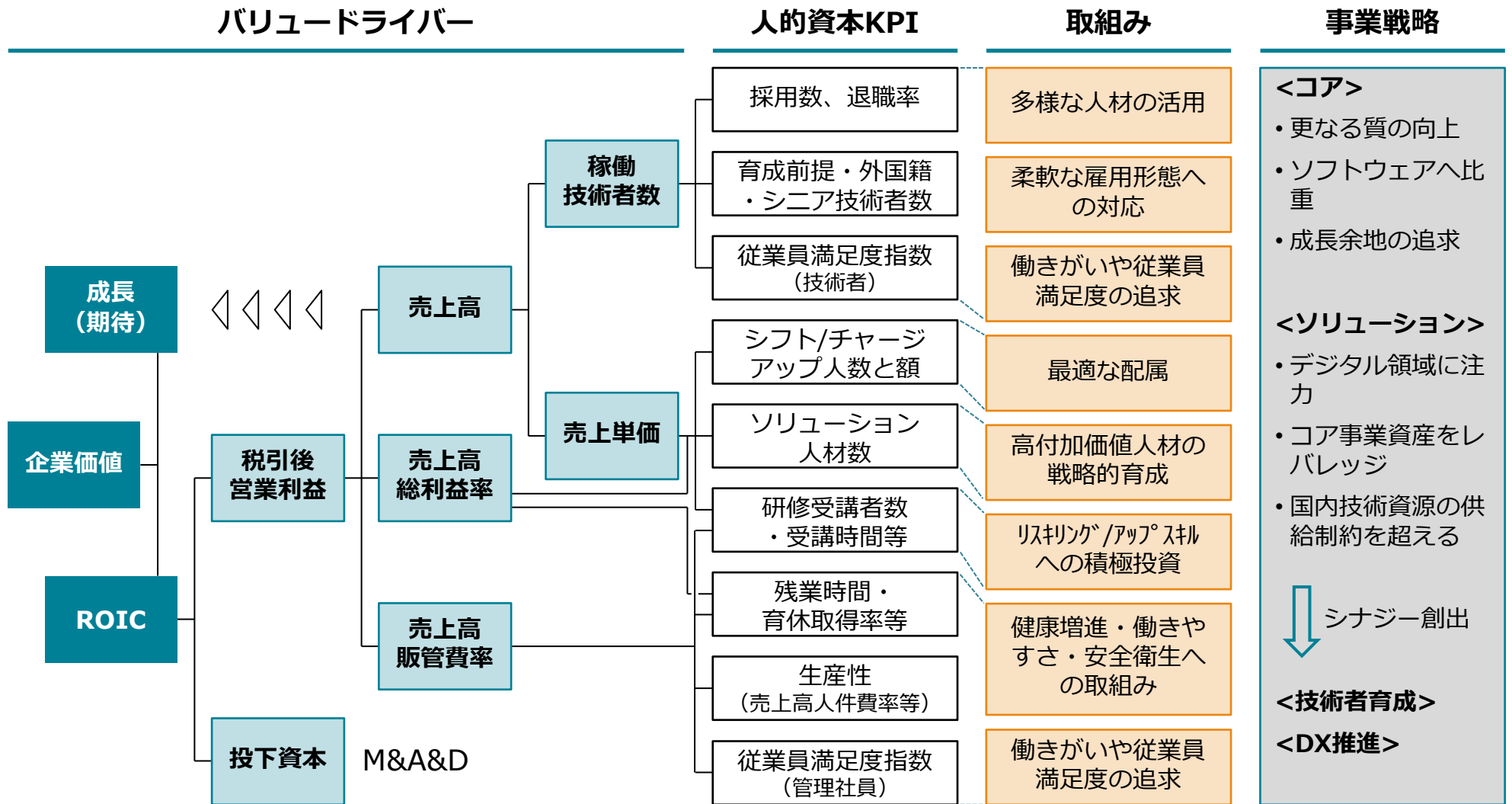
- 日本の労働市場や顧客をとりまく技術変化を背景に、技術者が集い、育ち、活躍するプラットフォームとなることを目指す
- 当社の事業運営そのものが人的資本経営であり、**人材こそが価値創造の源泉**

テクノプロ・グループの人的資本経営



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）



人的資本KPIの推移

- FY24.6上半期の人的資本KPIは、一部を除いて、概ねFY23.6上半期よりも向上
- 悪化している退職率や研修受講時間については要因分析を行い、早期にキャッチアップすべく、KPI改善につながる施策を検討

取組み	指標	FY23.6 上半期実績		FY23.6 通期実績		FY24.6 上半期実績		目標	
多様な人材の活用	採用数 *1	1,744人		4,597人		1,889人		3,000人以上/年	
	正社員技術者退職率	7.0%		7.7%		7.9%		7.5%以下	
柔軟な雇用形態への対応	育成前提技術者採用数	248人		401人		292人		250人以上/年	
	外国籍技術者数	940人		1,066人		1,119人		1,500人 *4	
	60歳以上技術者数	961人		1,105人		1,224人		2,000人 *4	
働きがいや従業員満足度の追求	従業員満足度指数 *2	—	—	(技術) 84.6%	(管理) 88.6%	—	—	90.0%以上	
最適な配属	月次平均売上単価	661千円		669千円		676千円		725千円 *4	
高付加価値人材の 戦略的育成	ソリューション事業 稼働技術者数	4,076人		4,174人		4,703人		6,200人 *4	
リスクリング/アップスキル への積極投資	研修受講者数	延べ11万8千人/半年		延べ30万3千人/年		延べ12万3千人/半年		延べ36万人/年 *4	
	研修受講時間	延べ26.7万時間/半年		延べ88.2万時間/年		延べ23.1万時間/半年		延べ100万時間/年 *4	
健康推進・働きやすさ・安全衛生 への取組み	平均残業時間	12.7時間/月		13.2時間/月		12.2時間/月		20時間/月以下を維持	
	育休取得率	(男性) 26.1%	(女性) 95.6%	(男性) 21.0%	(女性) 96.4%	(男性) 59.0%	(女性) 100.0%	(男性) 50%以上 *4	(女性) 100.0%
	生産性（売上高人件費率） *3	8.7%		8.9%		8.8%		8.0%以下	

資本コストや株価を意識した経営

- 4つの資本政策を掲げ、財務健全性を維持しながら価値を創造 (ROIC > 資本コスト)することに注力し、TSRを強く意識
- 開示文書は日英同時リリースを原則とし、また、経営陣が積極的に投資家と対話し、得た気づきを経営や戦略策定に反映

ROIC経営

- M&Aの財務規律として、買収後3年以内にROIC10%を達成することを基準とし、定期的なストラテジックレビューにより、投資効果の検証や最適な事業ポートフォリオを検討
- 採用費や教育研修費など、事業における様々な投資の場面においても、ROICを用いて投資効果を事前に試算、実行後の実績を検証

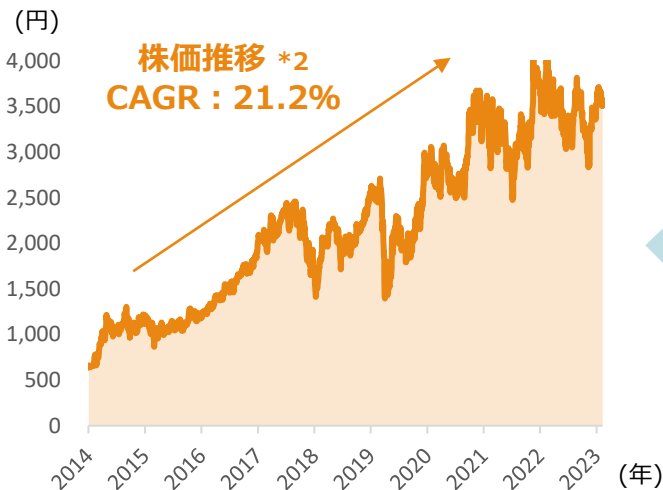
■ M&Aのパフォーマンス (FY23.6)

投下資本累計 *1	21,331百万円
ROIC (FY23.6) *1	9.9%
資本コスト (FY23.6)	8.2%

資本政策

- 資本政策
 - 年間配当性向：50%以上
 - EPS：持続的成長
 - ROE：20%以上
 - D/Eレシオ：1倍未満
- キャピタルアロケーション
 - ① 配当による株主還元
 - ② M&Aなどによる成長投資
 - ③ 自己株式取得による株主還元

市場からの評価



投資家との対話

- 年間500件以上の機関投資家面談を実施（うち約半数が海外の機関投資家）
- 四半期に1度、投資家の意見・要望を取締役に報告し、取締役間で討議

■ IR面談件数 (FY23.6) *3

スピーカー	件数
CEO	115
CFO	292
その他マネジメント・IRチーム	181
計	588

*1 上場以降のM&Aにより当社グループ入りした事業会社（㈱テクノプロへの合併法人を除く）

*2 2021年7月1日効力発生の株式分割（1対3）後の株式数を基準に算定

*3 決算説明会参加の投資家数を除き、証券会社主催のカンファレンス等のスモールミーティング参加の投資家数を含む

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。



Technology to Empower the Future

The logo for TechnoPro features the word "TECHNOPRO" in a bold, blue, sans-serif font. A thin orange line with arrowheads at both ends is positioned horizontally across the middle of the letters, passing through the center of the 'T', 'H', 'N', 'O', and 'P'.

TECHNOPRO