

テクノプロ・ホールディングス株式会社

2025年6月期第2四半期決算説明会

2025年2月7日

◆決算説明

萩原：テクノプロ・ホールディングス CFO の萩原です。本日はどうぞよろしくお願いいたします。
す。

前回の1Q決算でご説明したように、当社が現在直面する経営課題、これに起因する投資家の懸念は、次の3点になります。1. 退職率悪化によるトップライン成長の鈍化、2. 賃金上昇によるGP率の低下、3. 採用費高騰による販管費率の高止まりです。当社は、中長期の戦略目標を見失わず、こうした喫緊の課題の克服に努め、今期1年を通じた実績及び来期以降の見通しの蓋然性を示しながら、当社の持続的な利益成長に対する懸念を少しでも払拭していきたいと考えています。

現在の事業環境はこれまでと同様に良好で、グローバルベースの政治的・経済的な不確実性にも関わらず、顧客からの引き合いは底堅く、3月契約更新の際には単価の引上げ交渉に強く望んでいく所存です。賃金上昇によってエンジニアに十分報いるためにも、また、退職抑制やモチベーション向上にもつながる、単価アップと魅力ある仕事の創出を目指してまいります。

当社は、現中計期間において、日本IR協議会より「IR優良企業大賞」を受賞することができました。これもひとえに、投資家の皆さまとの対話を通じて得られた貴重なアドバイスやインサイトによって、当社の情報開示に対する姿勢や資本市場とのコミュニケーションが進化してきた結果と思います。当社のIR体制をよりサステナブルなものにするため、私のサクセッションも念頭に置きながら、将来のCFO候補人材と投資家との接点を今後増やしていく予定です。

それでは、上半期決算のサマリーと国内主要KPI、海外子会社の現況について、ご説明いたします。

2025年6月期 第2四半期 業績概要

- FY25.6上半期の売上高は**1,184億円**で前年同期比+9.7%、売上総利益は**324億円**・同+11.6%、事業利益は**148億円**・同+21.2%、営業利益は**151億円**・同+21.7%（販管費増加は7.8億円、うち採用費+4.7億円、販管費率は15%を下回る水準に低下）
- FY25.6上半期の売上総利益が前年同期比で**33億円増加**したのは、主に、国内稼働人数増+9.9億円、派遣契約単価上昇+26.7億円、請負・受託業務拡大+8.3億円、稼働日数・時間+3.4億円、季節賞与・決算賞与引当増△15.4億円、有休引当増△3.0億円
- FY25.6上半期の業績は期初計画を上回って着地し、海外事業の不透明さはあるものの、通期の業績予想に対して順調に進捗

(百万円)

	第2四半期（単期）				上半期				通期			
	FY24.6 (実績)	FY25.6 (実績)	前年同期比		FY24.6 (実績)	FY25.6 (実績)	前年同期比		FY24.6 (実績)	FY25.6 (予想)	前年比	
売上高	55,112	60,565	+5,452	+9.9%	108,009	118,439	+10,429	+9.7%	219,218	237,000	+17,781	+8.1%
売上総利益	15,004	16,951	+1,946	+13.0%	29,062	32,447	+3,384	+11.6%	58,810	—	—	—
売上総利益率	27.2%	28.0%	+0.8pt		26.9%	27.4%	+0.5pt		26.8%	—	—	—
販売費及び一般管理費	8,438	9,023	+584	+6.9%	16,789	17,569	+780	+4.6%	34,414	—	—	—
対売上高比率	15.3%	14.9%	△0.4pt		15.5%	14.8%	△0.7pt		15.7%	—	—	—
事業利益	6,565	7,927	+1,362	+20.7%	12,273	14,877	+2,604	+21.2%	24,395	27,000	+2,604	+10.7%
事業利益率	11.9%	13.1%	+1.2pt		11.4%	12.6%	+1.2pt		11.1%	11.4%	+0.3pt	
その他の収益	69	170	+101	—	160	256	+95	—	361	—	—	—
その他の費用	6	9	+2	—	17	25	+8	—	2,838	—	—	—
営業利益	6,628	8,088	+1,460	+22.0%	12,416	15,108	+2,691	+21.7%	21,918	27,000	+5,081	+23.2%
営業利益率	12.0%	13.4%	+1.3pt		11.5%	12.8%	+1.3pt		10.0%	11.4%	+1.4pt	
税引前当期利益	6,612	8,343	+1,731	+26.2%	12,464	15,307	+2,843	+22.8%	22,139	27,000	+4,860	+22.0%
当期利益	4,560	5,747	+1,187	+26.0%	8,591	10,527	+1,936	+22.5%	14,684	18,500	+3,815	+26.0%
当期利益率	8.3%	9.5%	+1.2pt		8.0%	8.9%	+0.9pt		6.7%	7.8%	+1.1pt	
1株当たり当期利益（円）	42.68	55.09	+12.41	+29.1%	80.34	100.40	+20.06	+25.0%	137.56	176.98	+39.42	+28.7%
1株当たり配当金（円）	—	—	—	—	25.00	30.00	+5.00	+20.0%	80.00	90.00	+10.00	+12.5%

TECHNOPRO

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

2

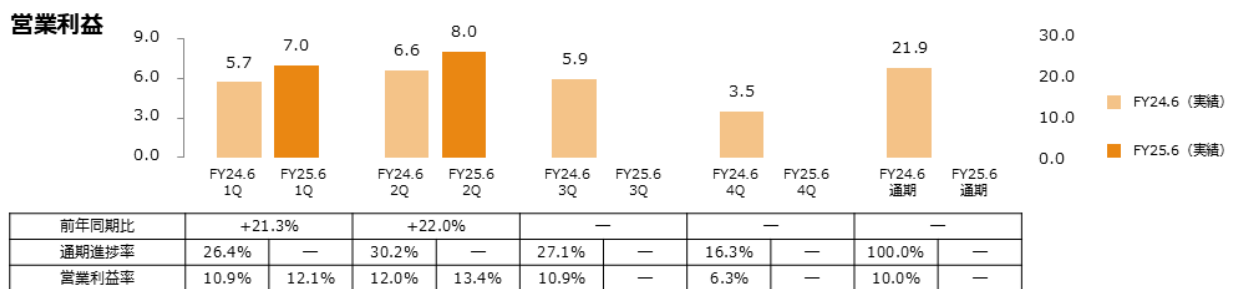
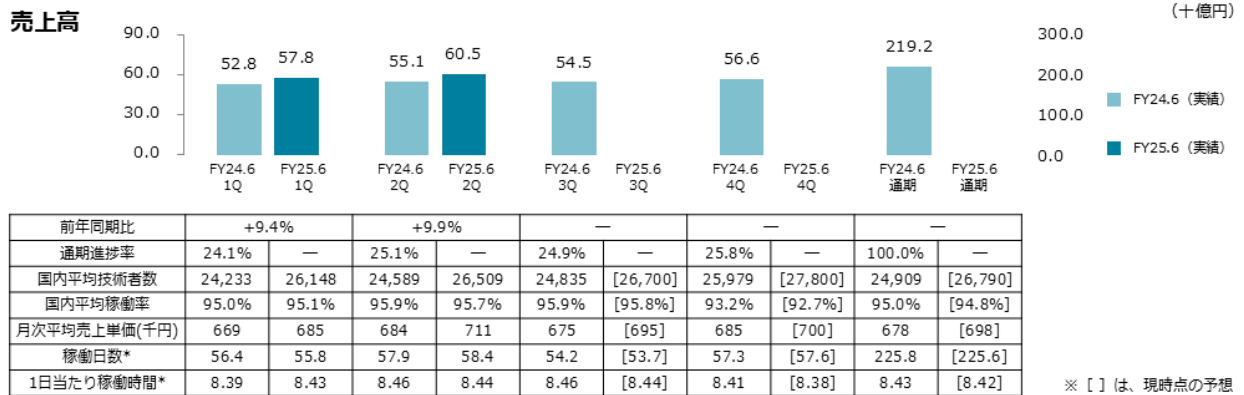
先ずは、2 ページの業績概要です。

上半期の売上高は 1,184 億円、前年同期比+9.7%、売上総利益は 324 億円、前年に比べて+33 億円、11.6%の成長、GP 率も 0.5pt アップの 27.4%となりました。

採用数の増加と 1 人当たり採用単価の上昇によって、採用費の絶対額及び対売上高比率は増加傾向にあるものの、上半期の販管費は 175 億円、2Q の販管費率は、1Q と同様に 15%を下回る水準に留まりました。2Q に比べて稼働日数の少ない 3Q は、売上高の伸びが小さいため、GP 率は 27%を割り込み、販管費率は再び 15%台となる可能性があることにご留意ください。

上半期の事業利益及び営業利益はともに約 150 億円、前年同期比+21%となり、上半期ガイダンス 140 億円を 10 億円ほど上振れて着地しました。下半期に何らかの不安材料があるわけではありませんが、現時点で、通期ガイダンスの上方修正は行っておりません。今年 4 月に入社する新卒は前年より 150 人ほど多く、また、初任給の大幅アップに伴い、ここ数年の入社新卒のみを対象にした特別昇給を 4 月に実施し、年次による給与逆転を解消いたします。よって、稼働率の一次的低下が起こる 4Q での GP マイナスインパクトは、例年以上に多く見込まれます。加えて、これまでは計画並みで進捗してきた海外事業について、下半期の業績見通しは必ずしも楽観視していないということをご理解ください。

参考) 四半期推移



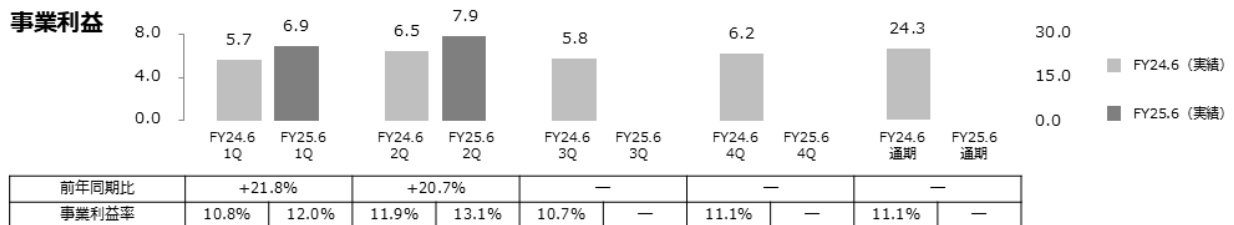
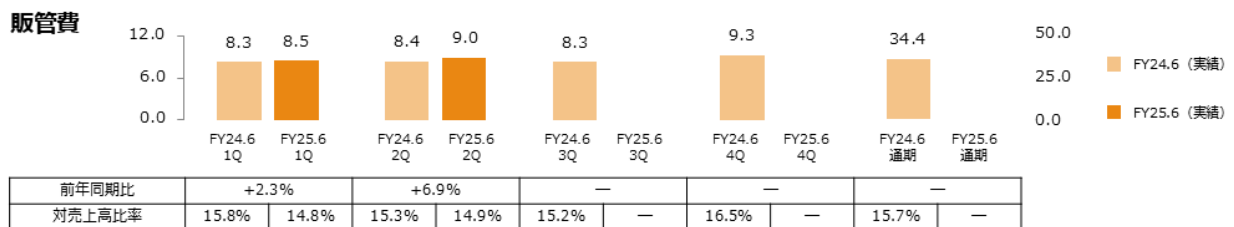
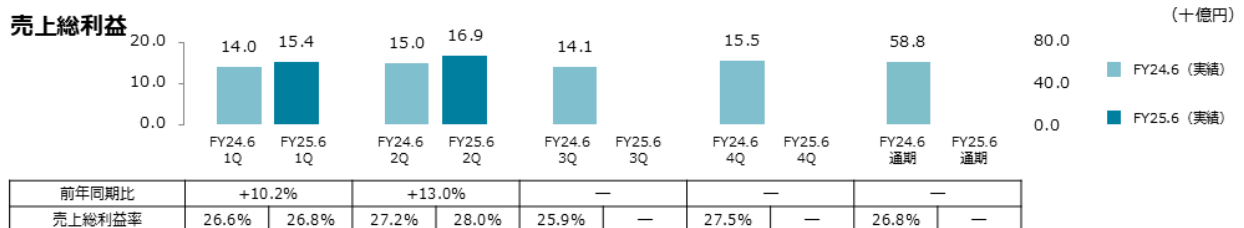
TECHNOPRO

* 主要な国内子会社 (テクノプロ社、テクノプロ・コンストラクション社)

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

3

参考) 四半期推移 (続き)



TECHNOPRO

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

4

3 ページと 4 ページは、各 P/L 項目及び国内主要 KPI の四半期実績の推移、3Q 以降の予想 KPI を示しています。

上半期の実績と下半期の最新見込みに基づき、通期の主要 KPI をアップデートしました。

2025年6月期 第2四半期（累計） セグメント別業績

(百万円)

	R&Dアウトソーシング				施工管理アウトソーシング				国内その他				国内小計			
	FY23.6 1H	FY24.6 1H	FY25.6 1H	前年同期比	FY23.6 1H	FY24.6 1H	FY25.6 1H	前年同期比	FY23.6 1H	FY24.6 1H	FY25.6 1H	前年同期比	FY23.6 1H	FY24.6 1H	FY25.6 1H	前年同期比
売上高	74,709	83,115	92,676	+11.5%	10,605	11,353	12,524	+10.3%	2,486	2,184	2,170	△0.6%	87,801	96,653	107,371	+11.1%
連結売上高に占める割合	76.2%	77.0%	78.2%		10.8%	10.5%	10.6%		2.5%	2.0%	1.8%		89.6%	89.5%	90.7%	
売上総利益	18,947	21,737	24,586	+13.1%	3,216	3,571	3,812	+6.7%	1,765	1,447	1,500	+3.7%	23,929	26,756	29,899	+11.7%
売上総利益率	25.4%	26.2%	26.5%		30.3%	31.5%	30.4%		71.0%	66.3%	69.1%		27.3%	27.7%	27.8%	
営業利益	8,580	10,159	12,233	+20.4%	1,448	1,691	1,842	+8.9%	126	△99	△22		10,155	11,751	14,052	+19.6%
営業利益率	11.5%	12.2%	13.2%		13.7%	14.9%	14.7%		5.1%	△4.5%	△1.0%		11.6%	12.2%	13.1%	
PPA資産償却前営業利益	8,616	10,195	12,269	+20.3%	1,448	1,691	1,842	+8.9%	126	△99	△22		10,191	11,787	14,089	+19.5%
PPA資産償却前営業利益率	11.5%	12.3%	13.2%		13.7%	14.9%	14.7%		5.1%	△4.5%	△1.0%		11.6%	12.2%	13.1%	
うちPPA資産償却費	△36	△36	△36										△36	△36	△36	
うち減損損失																
技術者数（期末時点、人）	19,824	21,644	23,326	+7.8%	2,829	3,086	3,325	+7.7%					22,653	24,730	26,651	+7.8%
うち日本在住外国籍（人）	828	964	1,067	+10.7%	112	155	214	+38.1%					940	1,119	1,281	+14.5%

	海外				報告セグメント合計				全社/消去*				連結合計			
	FY23.6 1H	FY24.6 1H	FY25.6 1H	前年同期比	FY23.6 1H	FY24.6 1H	FY25.6 1H	前年同期比	FY23.6 1H	FY24.6 1H	FY25.6 1H	前年同期比	FY23.6 1H	FY24.6 1H	FY25.6 1H	前年同期比
売上高	11,774	12,824	12,557	△2.1%	99,575	109,478	119,929	+9.5%	△1,563	△1,468	△1,490		98,011	108,009	118,439	+9.7%
連結売上高に占める割合	12.0%	11.9%	10.6%		101.6%	101.4%	101.3%		△1.6%	△1.4%	△1.3%		100.0%	100.0%	100.0%	
売上総利益	3,145	3,443	3,528	+2.5%	27,075	30,200	33,428	+10.7%	△1,036	△1,137	△981		26,038	29,062	32,447	+11.6%
売上総利益率	26.7%	26.9%	28.1%		27.2%	27.6%	27.9%						26.6%	26.9%	27.4%	
営業利益	1,041	549	1,028	+87.2%	11,196	12,300	15,081	+22.6%	△13	115	26		11,183	12,416	15,108	+21.7%
営業利益率	8.8%	4.3%	8.2%		11.2%	11.2%	12.6%						11.4%	11.5%	12.8%	
PPA資産償却前営業利益	1,336	878	1,200	+36.7%	11,528	12,666	15,289	+20.7%	△13	115	26		11,515	12,782	15,316	+19.8%
PPA資産償却前営業利益率	11.4%	6.9%	9.6%		11.6%	11.6%	12.7%						11.7%	11.8%	12.9%	
うちPPA資産償却費	△295	△329	△171		△331	△365	△208						△331	△365	△208	
うち減損損失																
うちPO債務変動損益・早期行使益																
うちEO債務変動損益																
技術者数（期末時点、人）	2,873	2,733	2,336	△14.5%	25,526	27,463	28,987	+5.5%					25,526	27,463	28,987	+5.5%

TECHNOPRO

* 報告セグメントに帰属する全社費用（持株会社にて発生する費用など）は、各報告セグメントに記載

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

5

参考）2025年6月期 第2四半期（単期） セグメント別業績

(百万円)

	R&Dアウトソーシング				施工管理アウトソーシング				国内その他				国内小計			
	FY23.6 2Q	FY24.6 2Q	FY25.6 2Q	前年同期比	FY23.6 2Q	FY24.6 2Q	FY25.6 2Q	前年同期比	FY23.6 2Q	FY24.6 2Q	FY25.6 2Q	前年同期比	FY23.6 2Q	FY24.6 2Q	FY25.6 2Q	前年同期比
売上高	38,118	42,553	47,657	+12.0%	5,418	5,794	6,394	+10.3%	1,213	1,117	1,096	△1.9%	44,749	49,466	55,148	+11.5%
連結売上高に占める割合	76.6%	77.2%	78.7%		10.9%	10.5%	10.6%		2.4%	2.0%	1.8%		89.9%	89.8%	91.1%	
売上総利益	9,228	11,269	12,908	+14.5%	1,690	1,836	1,969	+7.2%	850	759	790	+4.1%	11,768	13,865	15,668	+13.0%
売上総利益率	24.2%	26.5%	27.1%		31.2%	31.7%	30.8%		70.1%	67.9%	72.1%		26.3%	28.0%	28.4%	
営業利益	3,855	5,409	6,659	+23.1%	797	881	961	+9.1%	16	△20	△27		4,669	6,271	7,593	+21.1%
営業利益率	10.1%	12.7%	14.0%		14.7%	15.2%	15.0%		1.3%	△1.8%	△2.5%		10.4%	12.7%	13.8%	
PPA資産償却前営業利益	3,873	5,427	6,677	+23.0%	797	881	961	+9.1%	16	△20	△27		4,687	6,289	7,611	+21.0%
PPA資産償却前営業利益率	10.2%	12.8%	14.0%		14.7%	15.2%	15.0%		1.3%	△1.8%	△2.5%		10.5%	12.7%	13.8%	
うちPPA資産償却費	△18	△18	△18										△18	△18	△18	
うち減損損失																
技術者数（期末時点、人）	19,824	21,644	23,326	+7.8%	2,829	3,086	3,325	+7.7%					22,653	24,730	26,651	+7.8%
うち日本在住外国籍（人）	828	964	1,067	+10.7%	112	155	214	+38.1%					940	1,119	1,281	+14.5%

	海外				報告セグメント合計				全社/消去*				連結合計			
	FY23.6 2Q	FY24.6 2Q	FY25.6 2Q	前年同期比	FY23.6 2Q	FY24.6 2Q	FY25.6 2Q	前年同期比	FY23.6 2Q	FY24.6 2Q	FY25.6 2Q	前年同期比	FY23.6 2Q	FY24.6 2Q	FY25.6 2Q	前年同期比
売上高	5,845	6,418	6,213	△3.2%	50,595	55,884	61,361	+9.8%	△809	△771	△796		49,786	55,112	60,565	+9.9%
連結売上高に占める割合	11.7%	11.6%	10.3%		101.6%	101.4%	101.3%		△1.6%	△1.4%	△1.3%		100.0%	100.0%	100.0%	
売上総利益	1,568	1,714	1,791	+4.5%	13,336	15,580	17,460	+12.1%	△548	△575	△508		12,788	15,004	16,951	+13.0%
売上総利益率	26.8%	26.7%	28.8%		26.4%	27.9%	28.5%						25.7%	27.2%	28.0%	
営業利益	481	279	550	+96.8%	5,151	6,550	8,143	+24.3%	24	77	△54		5,176	6,628	8,088	+22.0%
営業利益率	8.2%	4.4%	8.9%		10.2%	11.7%	13.3%						10.4%	12.0%	13.4%	
PPA資産償却前営業利益	629	436	636	+45.8%	5,317	6,726	8,248	+22.6%	24	77	△54		5,342	6,803	8,193	+20.4%
PPA資産償却前営業利益率	10.8%	6.8%	10.2%		10.5%	12.0%	13.4%						10.7%	12.3%	13.5%	
うちPPA資産償却費	△147	△157	△86		△166	△175	△104						△166	△175	△104	
うち減損損失																
うちPO債務変動損益・早期行使益																
うちEO債務変動損益																
技術者数（期末時点、人）	2,873	2,733	2,336	△14.5%	25,526	27,463	28,987	+5.5%					25,526	27,463	28,987	+5.5%

TECHNOPRO

* 報告セグメントに帰属する全社費用（持株会社にて発生する費用など）は、各報告セグメントに記載

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

6

5 ページは上半期の、6 ページは 2Q 単期のセグメント別業績です。

R&D アウトソーシング事業は、GP 率の改善が続き、オペレーティングレバレッジ効果による販管費率の低下もあって、堅調さを維持しています。当社ウェブサイトに掲載している Factbook のデータを見ると、前期後半から成長が鈍化していたソリューション事業も、2Q で少し盛り返してきました。下半期のトレンドを確認する必要がありますが、売上単価も利益率も高い、当社が重点を置く開発領域や支援業務領域でのソリューションサービスが伸長しています。当社従業員に対する 7 月の定期昇給に向けて、今年の 3 月契約更新時における価格交渉はとても重要です。需給ギャップや日本の賃金動向を踏まえながら顧客への価格転嫁に努め、その成果については、3Q の決算発表時にご報告したいと思います。

施工管理アウトソーシング事業は、猶予期間の終えた働き方改革の本格適用によって、今期の GP 率が少し悪化するのとは想定範囲内です。R&D と異なり、施工管理はヘッドカウント重視の戦略に切り替え、未経験者を積極的に採用しています。しかし、この採用方針は退職率の上昇にもつながり、2Q のエンジニア数の伸びは若干停滞しました。未経験者採用にアクセルを踏みつつ、エンジニア数の継続的な増加と営業利益率の維持を目指します。未経験者の契約単価は低い一方、一定の経験を積むと単価を上げやすくなるので、処遇を改善し、採用や教育といった成長投資に回せる原資も生み出せると考えています。

1Q にわずかながら黒字に転じた国内その他事業は、人材紹介ビジネスの不振によって再び赤字となりました。とはいえ、計画対比のずれはまだ小さく、通期予想に変更はありません。

海外事業各社の状況については、別途ご説明いたします。

2025年6月期 第2四半期 B/SとCF

- FY25.6上半期は、法人所得税や配当金の支払、社債の償還、自己株取得等により、CFは大きくマイナス
- 2024年10月に、3年普通社債50億円を償還（償還資金の一部30億円を銀行借入で調達）
- 運転資金等のコミットメントラインにより機動的な資金ニーズに対応、社債の発行登録により多様な資金調達手段を確保

FY25.6 2Q末 B/S (十億円)	
現金 39.4	借入金・社債 11.2
IFRS第16号関連資産 8.3	IFRS第16号関連負債 8.3
のれん 46.0	その他負債 47.3
PPA資産 1.6	資本合計 80.6
その他資産 52.1	(うち非支配持分 0.9)
資産合計 147.4	負債及び資本合計 147.4

ネットキャッシュ： 281億円
 資本比率*： 54.1%
 のれん/E レシオ*： 0.58倍
 D/E レシオ*： 0.14倍
 D/営業利益レシオ**： 0.42倍

・営業CF	+12,359
うちPPA資産償却費	+208
うち法人所得税支払・還付（ネット）	△5,465
・投資CF	△1,003
うち有形固定資産の取得による支出	△304
うち無形資産の取得による支出	△70
・財務CF	△17,120
うちIFRS第16号関連リース負債の返済	△3,511
うち借入金・社債の調達・返済（ネット）	△2,500
うち配当金支払	△6,108
うち自己株式取得による支出	△4,999
現預金増減額（換算差額 △65百万円含む）	△5,828

資金用途	借入枠	実行残高	未実行残高	期限
1 運転資金	6,000	0	6,000	2025年6月
2 運転資金等	10,000	0	10,000	2025年6月
合計	16,000	0	16,000	

TECHNOPRO * 資本（E）は、非支配持分を除く株主資本で計算
 ** 営業利益は、通期ガイダンスを使用

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

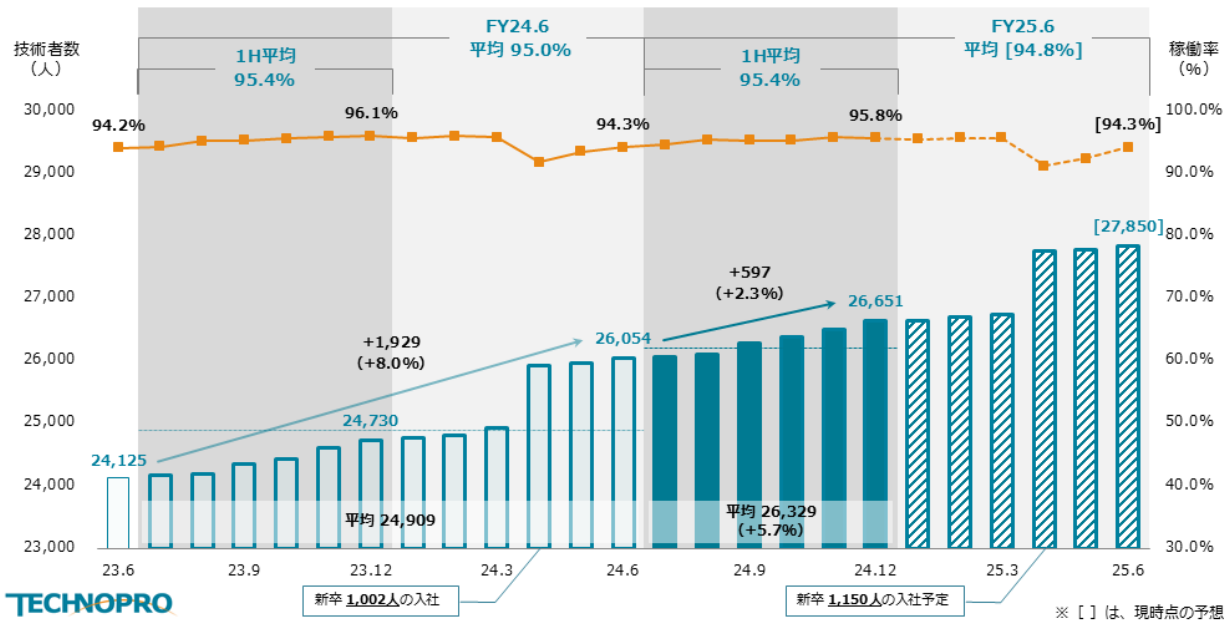
7

7 ページは、B/S と CF になります。

2Q において、50 億円の自己株取得を完了し、3 年普通社債 50 億円を償還しました。社債の一部リファイナンスとして行った銀行調達 30 億円も含め、有利子負債の残高や財務 CF にそれぞれ反映されています。

技術者数・稼働率の推移（国内）

- FY25.6 2Q末の国内技術者数は**26,651人**（前年同期比+1,921人、+7.8%）、うち日本在住外国籍は**1,281人**（同+162人）
- FY25.6 2Q末の海外拠点の技術者数（国内技術者数に含まず）は**2,336人**（前年同期比△397人、△14.5%）
- FY25.6 2Q末の稼働率は**95.8%**（前年同期比△0.3pt）、上半期の平均稼働率は**95.4%**（同△0.0pt）



TECHNOPRO

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

8

8 ページからは、国内事業の主要 KPI になります。

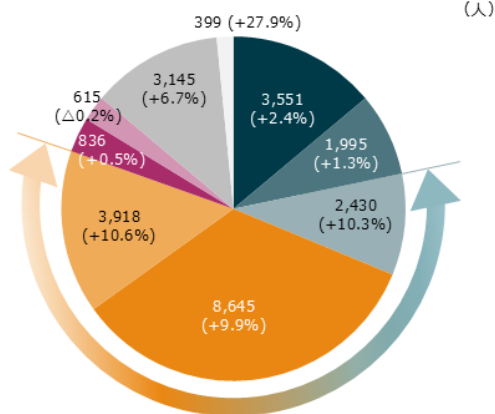
昨年 12 月末のエンジニア数は 26,651 人、前年同期比+1,921 人、7.8%の伸びとなり、期初計画を 251 人上回りました。採用は好調ながらも退職者数の増加に伴い、1 年前からの成長率は 8%を割り込み、今期はこの傾向が続きます。通期採用予測の見直しに基づき、今年 6 月末のエンジニア数は 27,850 人、前年比+6.9%を見込み、期初予想から 350 人上方修正しました。

上半期の平均稼働率は 95.4%、前年同期を若干下回るものの、通期の平均稼働率 94.8%は、期初予想より+0.1pt になります。今年 4 月に入社する新卒の給与が上がっていますので、戦略的に研修期間を長くし、4Q の稼働率を多少犠牲にしても、初回の配属単価にこだわっていききたいと思います。

参考) 『技術領域別』及び『産業分野別』の稼働技術者数(国内)

FY25.6 2Q末 稼働技術者数: **25,534人** (前年同期比+1,776人、+7.5%)

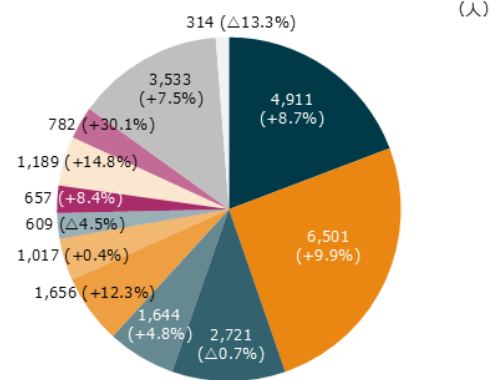
技術領域別 (人)



IT技術者が占める割合: 58.7% (14,993人、+10.1%)

- 機械
- 電気・電子
- 組込制御
- ソフト開発/保守
- ITインフラ
- 化学
- バイオ
- 建設
- その他

産業分野別 (人)

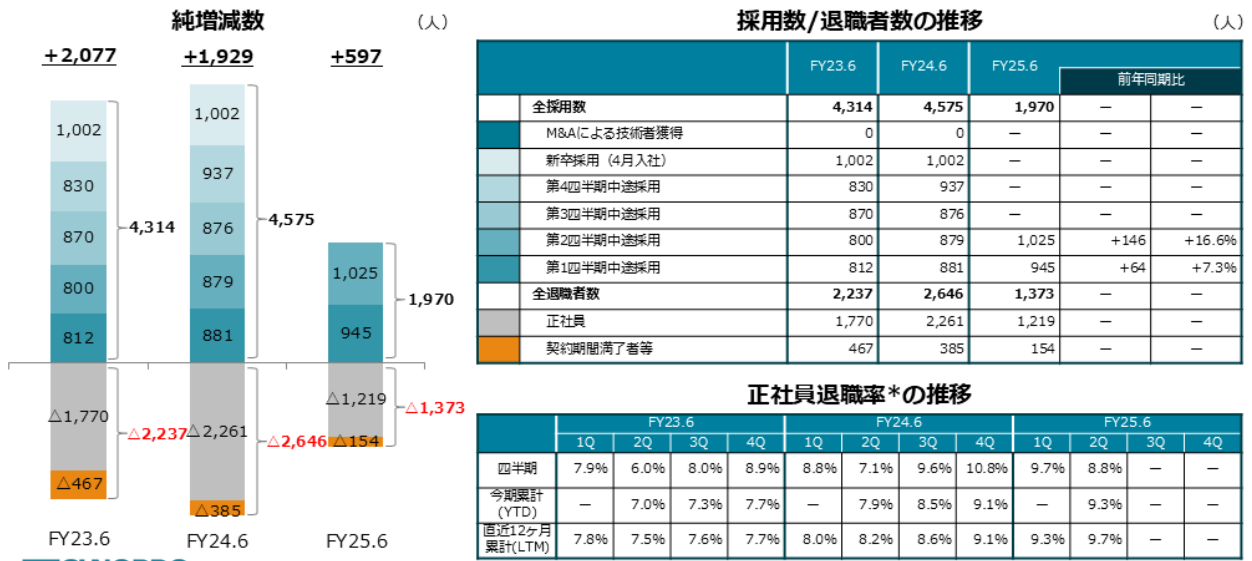


- 輸送用機器
- 情報産業
- 産業用機械
- 電子部品
- 電力/ガス/公共
- 民生品
- 医療用機器
- 素材・材料
- 金融・証券
- 医薬・化成品
- 建築・プラント
- その他

9 ページは、技術領域、産業分野それぞれの稼働エンジニアの人数や前年比増減率になりますので、別途ご確認ください。

採用・退職の推移（国内）

- FY25.6上半期の採用数は**1,970人**（前年同期比+210人）、2025年4月入社新卒は**1,150人**（前年比+約150人）を見込む
- FY25.6上半期の退職者数は**1,373人**（前年同期比+218人）、うち正社員 **1,219人**（同+253人） / 契約社員 **154人**（同△35人）
- FY25.6上半期の正社員退職率*は**9.3%**（前年同期比+1.3pt）、LTMベースでは**9.7%**、FY25.6通期では**9.8%**を想定
- FY25.6上半期の純増減数は**+597人**、上半期の採用数は計画比プラス、退職者数は、R&Dで計画並び、施工管理は上振れで推移



* 正社員退職率には、契約社員の契約期間満了による退職を含まず

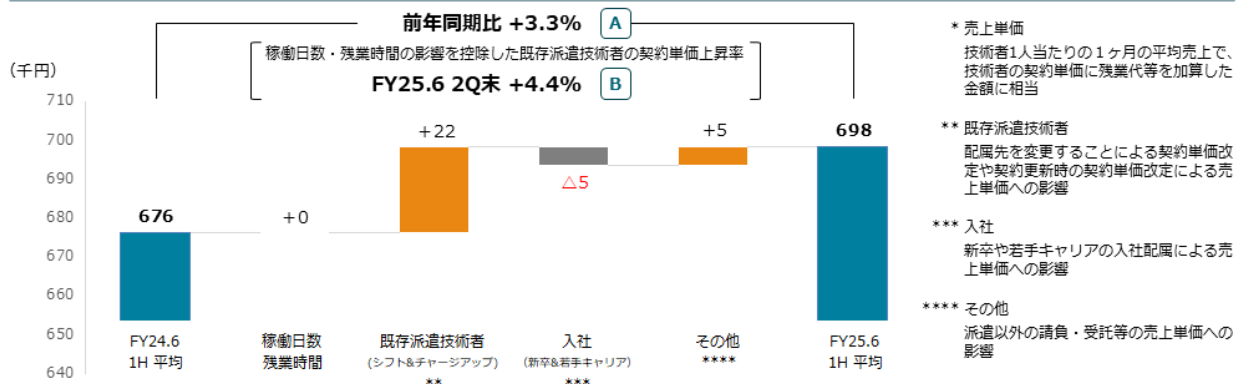
次は、採用と退職の状況です。

2Qは1,025人を中途採用し、四半期単位で初めて1,000人を超えてきました。上半期の進捗をベースにした通期の採用予測は、4月入社新卒1,150人を含んで4,900人、期初予想から+400人となります。退職者数が計画比で上振れてしまうダウンサイドリスクを予めヘッジするため、採用を加速しています。

一方、2Qの退職率8.8%は、1Qに比べて改善しておりますが、12月に季節賞与が支給される2Qの退職率は、各四半期の中でも低位に留まります。LTMで見えていただくと、通期退職率想定9.8%に対し、2Qで既に9.7%まで達しました。後半の八木のパートでは、技術領域別の退職率を用いて、状況を詳しくご説明します。

月次平均売上単価の推移（国内）

- FY25.6上半期の月次平均売上単価*は **698千円**（前年同期比+22千円/月、+3.3%）
- 稼働日数減・残業時間増により+0千円/月の増加、新卒や若手キャリアの入社配属により△5千円/月の減少
- シフトアップやチャージアップ戦略に基づく、既存派遣技術者の契約単価（ベースチャージ）上昇により+22千円/月の増加
- 請負・受託業務の拡大により+5千円/月の増加



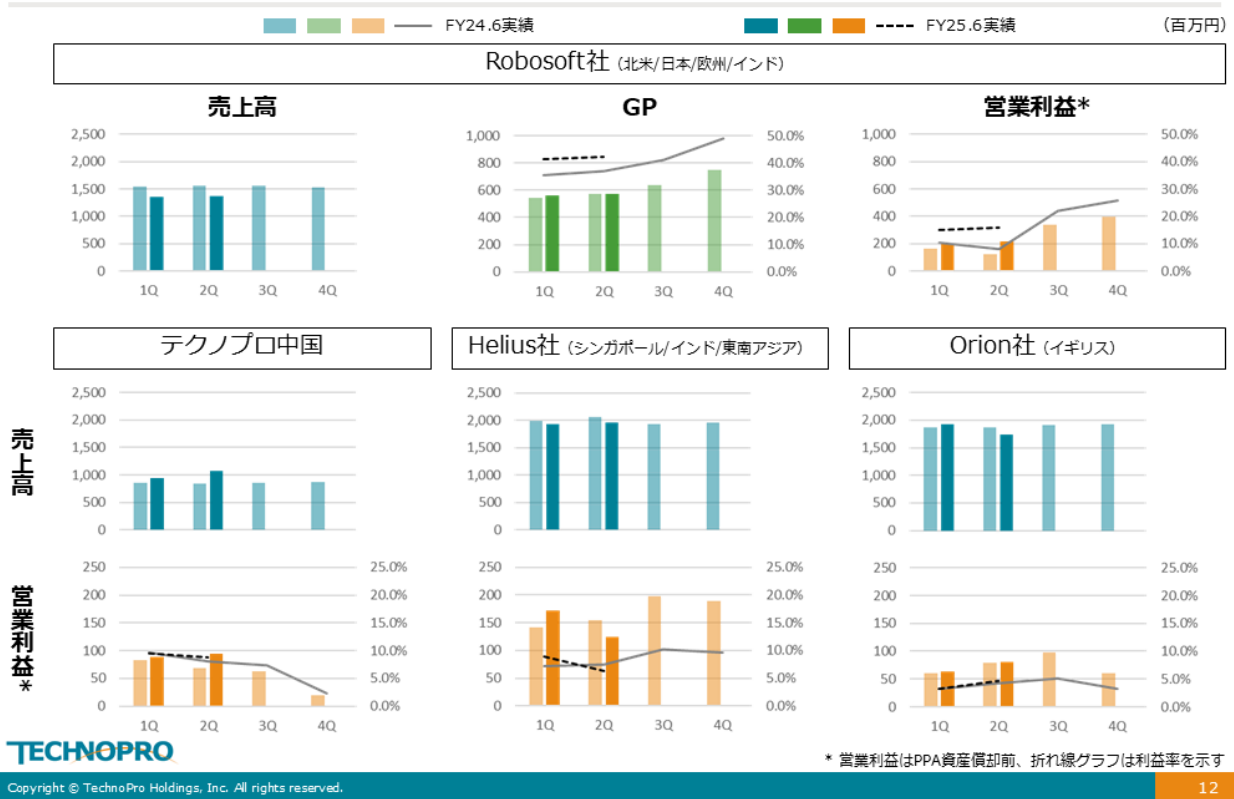
	FY24.6				FY25.6			
	1Q	2Q (累計)	3Q (累計)	4Q (累計)	1Q	2Q (累計)	3Q (累計)	4Q (累計)
平均売上単価 (千円/月)	669	676	676	678	685	698	-	-
前年同期比	A				+2.5%	+3.3%	-	-

スナップショット	1Q末	2Q末	3Q末	4Q末	1Q末	2Q末	3Q末	4Q末
	既存派遣技術者 契約単価上昇率 ※ 各四半期末時点の前年同期比	B						
	+4.1%	+4.0%	+4.1%	+4.2%	+4.5%	+4.4%	-	-

11 ページは、月次平均売上単価の推移とそのブリッジを示しています。

上半期の月次平均売上単価は 698 千円、前年同期比で 22 千円の増加、+3.3%になります。通期の平均売上単価の期初予想 695 千円に対して、今回 698 千円に上方修正しました。また、稼働日数や残業時間の影響を受けない、昨年 12 月末時点の派遣契約単価は 1 年前より 4.4%アップし、顧客への価格転嫁が進んでいます。

海外子会社の状況



次は、海外子会社のアップデートになります。

先ず、上半期の営業利益は、海外事業全体で前年同期比 2 倍近くの 10 億円を計上し、各社濃淡はあるものの、ほぼ計画通りです。

新規プロジェクトの獲得が課題の Robosoft は、売上高の下げ止まりは見られるものの、反転にはまだ至っておらず、10%を超える計画比未達となりました。上半期は、大統領選挙の結果や影響を見極めようと、アメリカ顧客がデジタル投資の決定を遅らせていたことも一因です。下半期は、底堅いアメリカ経済を背景に、上半期に積み上げたパイプラインの刈り取りに注力します。なお、徹底したリソースコントロールによって、今期は 40%を超える GP 率を維持し、営業利益は前期を上回って推移しています。

テクノプロとの協業による日本顧客の開拓施策の一つとして、自動車産業を狙ったモデルベース開発のインドオフショア推進部を立ち上げました。自動車のスマホ化が進む Software Defined Vehicle、いわゆる SDV のマーケットは高い成長が見込まれ、当社の顧客基盤と Robosoft のデリバリー能力を組み合わせたソリューションは、将来的に有望であると考えています。また、テクノプロに強みのあるモデルベース開発といった車載制御の領域のみならず、UI/UX デザインに競争力を有する Robosoft は、情報と娯楽を組み合わせた車載エンターテインメントの領域における新たな市場開拓に取り組んでまいります。

中国事業は、景気動向や地政学リスクに不安を抱えながらも、1Qに続き、2Qも前年及び計画を上回りました。例年同様、下半期の利益水準は上半期に比べて低下するものの、通期でも十分な利益成長を実現できる見込みです。

Heliusが事業展開する東南アジアの金融セクターにおけるデジタル需要は停滞しており、また、シンガポールの就労ビザの取得基準変更もあり、2Qの業績は悪化しました。上半期の営業利益は計画比で若干のプラスですが、下半期は厳しい状況が続くと想定しています。

イギリス Orion の上半期の営業利益は、前年比でわずかながらのプラスとはいえ、計画比では大きくマイナスでした。労働党への政権交代後の予算案や景気の不透明感もあり、正社員雇用のニーズは弱く、利益率の高い人材紹介事業が伸び悩んでいます。コスト削減を意識した事業運営によって、営業利益の計画未達額をできるだけ小さくしてまいります。

2025年6月期 業績予想 – 主要KPIのみ修正

- ・ M&A貢献分は計画に届かないが、FY25.6（中計4年目）の売上高は**中計比+90億円**、営業利益は**中計比同額の270億円**を予想
- ・ 事業環境の変化に伴う採用費の高騰等により、販管費率の低下に遅れは生じているものの、**事業利益率は着実にアップ**
- ・ 高まる退職率により技術者数の伸びは低くなるが、賃上げに対応した十分な価格転嫁を推進し、売上単価は例年以上の改善を想定

(百万円)

	上半期			下半期			通期			
	FY24.6 (実績)	FY25.6 (実績)	前年同期比	FY24.6 (実績)	FY25.6 (予想)	前年同期比	FY24.6 (実績)	FY25.6 (予想)	前年比	
売上高	108,009	118,439	+9.7%	111,209	118,560	+6.6%	219,218	237,000	+17,781	+8.1%
事業利益	12,273	14,877	+21.2%	12,122	12,122	$\Delta 0.0\%$	24,395	27,000	+2,604	+10.7%
事業利益率	11.4%	12.6%		10.9%	10.2%		11.1%	11.4%	+0.3pt	
営業利益	12,416	15,108	+21.7%	9,501	11,891	+25.2%	21,918	27,000	+5,081	+23.2%
営業利益率	11.5%	12.8%		8.5%	10.0%		10.0%	11.4%	+1.4pt	
税引前当期利益	12,464	15,307	+22.8%	9,674	11,692	+20.9%	22,139	27,000	+4,860	+22.0%
当期利益	8,591	10,527	+22.5%	6,092	7,972	+30.8%	14,684	18,500	+3,815	+26.0%
当期利益率	8.0%	8.9%		5.5%	6.7%		6.7%	7.8%	+1.1pt	
1株当たり当期利益（円）	80.34	100.40	+25.0%	57.22	76.59	+33.8%	137.56	176.98	+39.42	+28.7%
1株当たり配当金（円）	25.00	30.00	+20.0%	55.00	60.00	+9.1%	80.00	90.00	+10.00	+12.5%

主要KPI（国内）	上半期			下半期			通期			
	FY24.6 (実績)	FY25.6 (実績)	前年同期比	FY24.6 (実績)	FY25.6 (修正予想)	前年同期比	FY24.6 (実績)	FY25.6 (修正予想)	前年比	
技術者数（期末時点、人）	24,730	26,651	+7.8%	26,054	27,850	+6.9%	26,054	27,850	+1,796	+6.9%
採用数（人）*	1,760	1,970	+11.9%	2,815	2,930	+4.1%	4,575	4,900	+325	+7.1%
平均稼働率	95.4%	95.4%	$\Delta 0.0\text{pt}$	94.5%	94.3%	$\Delta 0.2\text{pt}$	95.0%	94.8%	$\Delta 0.2\text{pt}$	—
月次平均売上単価（千円）	676	698	+3.3%	680	698	+2.6%	678	698	+20	+2.9%

TECHNOPRO

* 4月入社新卒（FY23.6：1,002人、FY24.6：1,002人、FY25.6：1,150人予定）を含む

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

13

参考）セグメント別業績予想

- ・ **R&Dアウトソーシング**：退職率の悪化や採用競争の激化による供給制約に直面しながらも、10%を超える利益成長を見込む
- ・ **施工管理アウトソーシング**：休日出勤や残業時間の縮小、未経験者採用の本格化もあり、利益率は若干の低下を予想
- ・ **国内その他**：同業他社や当社顧客に対する技術者研修の外販拡大を意図した投資は継続し、中計残り2年間の利益貢献に期待
- ・ **海外**：グローバル景気の不透明な状況下で楽観的見通しによらず、先んじた対策遂行による利益予算の確実な達成を目指す

(百万円)

	R&Dアウトソーシング				施工管理アウトソーシング				国内その他				国内小計			
	FY23.6	FY24.6	FY25.6	前年比	FY23.6	FY24.6	FY25.6	前年比	FY23.6	FY24.6	FY25.6	前年比	FY23.6	FY24.6	FY25.6	前年比
売上高	152,858	168,694	184,800	+9.5%	21,643	23,293	25,300	+8.6%	5,569	4,839	5,000	+3.3%	180,071	196,826	215,100	+9.3%
連結売上高に占める割合	76.5%	77.0%	78.0%		10.8%	10.6%	10.7%		2.8%	2.2%	2.1%		90.1%	89.8%	90.8%	
営業利益	16,292	19,259	21,300	+10.6%	2,930	3,422	3,600	+5.2%	561	$\Delta 771$	300	—	19,784	21,911	25,200	+15.0%
営業利益率	10.7%	11.4%	11.5%		13.5%	14.7%	14.2%		10.1%	$\Delta 15.9\%$	6.0%		11.0%	11.1%	11.7%	
PPA資産償却前営業利益	16,365	19,332	21,372	+10.6%	2,930	3,422	3,600	+5.2%	561	205	300	+45.7%	19,856	22,960	25,272	+10.1%
PPA資産償却前営業利益率	10.7%	11.5%	11.6%		13.5%	14.7%	14.2%		10.1%	4.3%	6.0%		11.0%	11.7%	11.7%	
技術者数（期末時点、人）	21,163	22,848	24,430	+6.9%	2,962	3,206	3,420	+6.7%	—	—	—	—	24,125	26,054	27,850	+6.9%
うち日本在住外国籍（人）	930	1,034	—	—	136	176	—	—	—	—	—	—	1,066	1,210	—	—

	海外				報告セグメント合計				全社/消去*				連結合計			
	FY23.6	FY24.6	FY25.6	前年比	FY23.6	FY24.6	FY25.6	前年比	FY23.6	FY24.6	FY25.6	前年比	FY23.6	FY24.6	FY25.6	前年比
売上高	23,508	25,682	26,000	+1.2%	203,580	222,508	241,100	+8.4%	$\Delta 3,728$	$\Delta 3,289$	$\Delta 4,100$	—	199,851	219,218	237,000	+8.1%
連結売上高に占める割合	11.8%	11.7%	11.0%		101.9%	101.5%	101.7%		$\Delta 1.9\%$	$\Delta 1.5\%$	$\Delta 1.7\%$		100.0%	100.0%	100.0%	
営業利益	1,873	$\Delta 188$	1,800	—	21,658	21,722	27,000	+24.3%	179	195	0	—	21,838	21,918	27,000	+23.2%
営業利益率	8.0%	$\Delta 0.7\%$	6.9%		10.6%	9.8%	11.2%		—	—	—		10.9%	10.0%	11.4%	
PPA資産償却前営業利益	2,460	2,184	2,110	$\Delta 3.4\%$	22,317	25,145	27,382	+8.9%	124	195	0	—	22,441	25,340	27,382	+8.1%
PPA資産償却前営業利益率	10.5%	8.5%	8.1%		11.0%	11.3%	11.4%		—	—	—		11.2%	11.6%	11.6%	
技術者数（期末時点、人）	2,997	2,567	—	—	27,122	28,621	—	—	—	—	—	—	27,122	28,621	—	—

TECHNOPRO

* 報告セグメントに帰属する全社費用（持株会社にて発生する費用など）は、各報告セグメントに記載

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

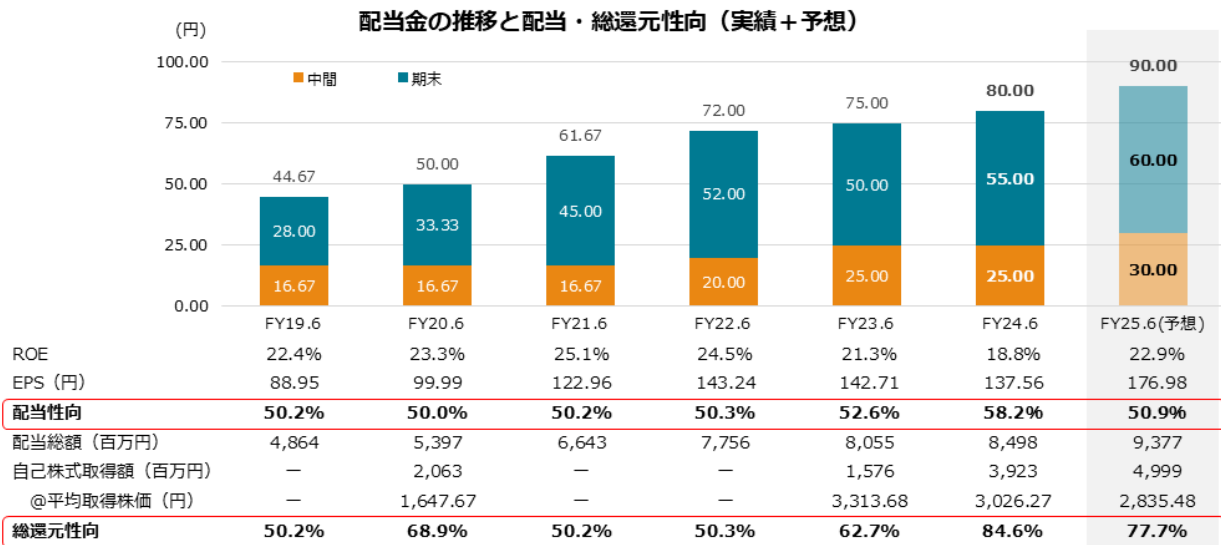
14

13 ページは今期のガイダンス、14 ページはセグメントごとのブレイクダウンになります。

これまでの説明にあったように、通期の業績予想に変更はなく、国内主要 KPI のみ修正しています。

株主還元

- 中間配当及び期末配当を年2回安定的に行うことを基本とし、**年間の配当性向は50%以上**、また年間での**累進配当**を意識しながら、FY24.6の年間配当は1株当たり**80円**（配当性向**58.2%**）、FY25.6の年間配当予想は1株当たり**90円**（配当性向**50.9%**）
- 手元資金や株価水準等を総合的に勘案しつつ、資本効率の向上を図る目的で、FY25.6 1Qに設定した**50億円の自己株式取得枠**は2024年11月までに**全額**を買付完了（総還元性向**77.7%**）、取得株式は全て消却済み



TECHNOPRO

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

15

最後に、15 ページをご覧ください。

本日の取締役会で、1株当たり30円の中間配当を決議し、支払開始予定日は2月28日です。なお、今期予想の期末配当60円を加えた年間配当は90円、年間配当性向は50.9%になります。

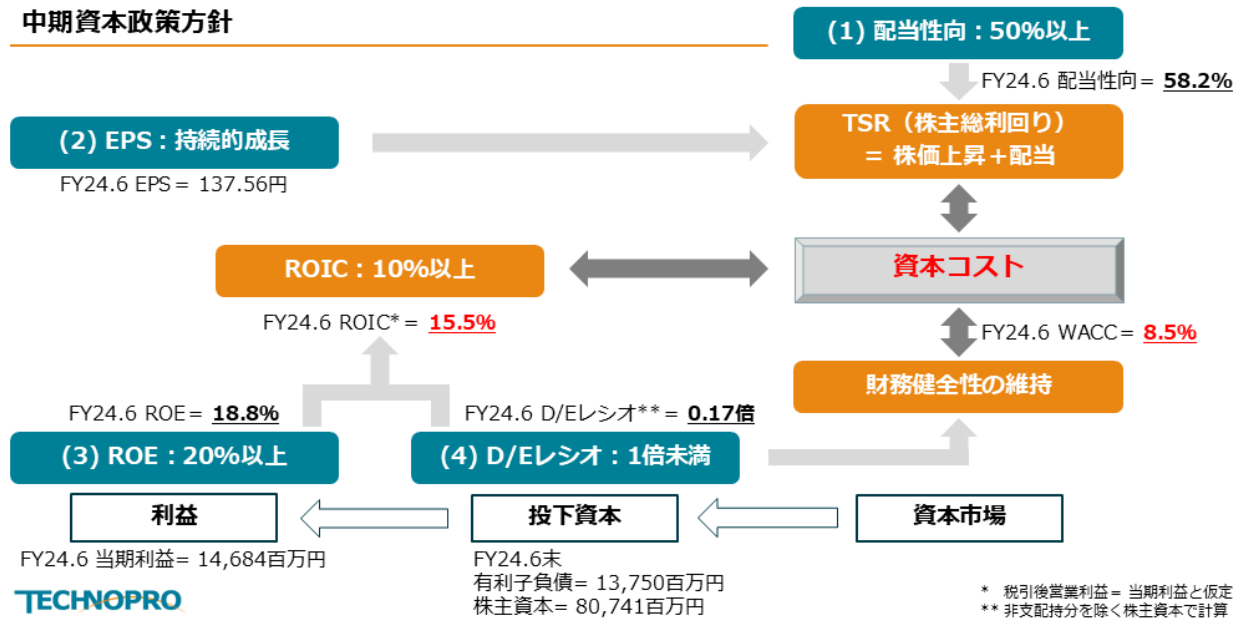
昨年8月に発表した50億円の自己株取得プログラムは、平均買付株価2,835円で完了し、取得株式は全て消却しました。また、今期の年間配当予想を加味すると、総還元性向は77.7%の見込みです。

私からの説明は以上となります。どうもありがとうございました。

参考) 資本政策

- 以下の4つの資本政策では、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
- 50%配当還元後のフリーキャッシュフローは、M&A等の成長投資に充当する予定だが、資本コストを上回る十分なリターンを確保できる投資機会がしばらく見込まれないようであれば、資本効率性の観点から自己株式取得による株主還元も柔軟に検討

中期資本政策方針



TECHNOPRO

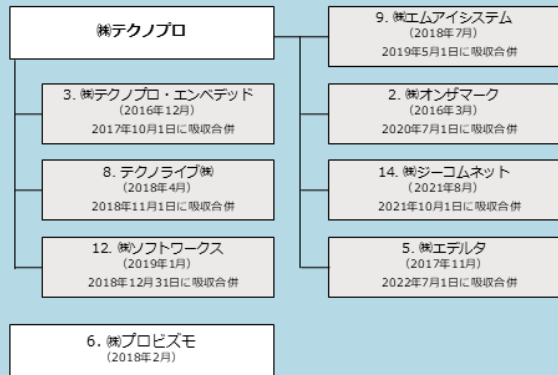
Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

16

Appendix) セグメント表 (2025年6月期 第2四半期末現在)

R&Dアウトソーシング

機械、電気・電子、組込制御、ITネットワーク、ビジネスアプリケーション、システム保守運用、生化学等の技術領域において、技術者派遣及び請負業務を提供



施工管理アウトソーシング

建築・土木・設備電気・プラント領域における施工管理（安全管理、品質管理、工程管理、原価管理）の技術者派遣業務、建設図面作成の請負業務を提供



国内その他

人材紹介業務、技術系教育研修業務を提供



海外

中国にて技術アウトソーシング及び人材紹介業務、東南アジア・インドにて技術者派遣及び受託開発業務（欧米や日本の顧客へのオフショア・デリバリーを含む）、英国にて技術者派遣及び人材紹介業務を提供



本社機能

グループ会社に対して主に管理業務を提供、障がい者雇用事業を展開



TECHNOPRO

※ 社名の前の数字はM&A実施の順番（当社IPO以降）、カッコ内は連結開始月（P/L）、海外セグメントのHelius社の株式持分は51.0%

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

17

Appendix) リスク資産（2025年6月期 第2四半期末現在）

- R&D/施工管理アウトソーシング：主なのれん（292億円）は、投資ファンドと経営陣によるMBO時に生じたもので、COVID-19の環境下においても、使用価値は各CGUの帳簿価額を大きく上回っており、**減損リスクは極めて低い**
- R&Dアウトソーシング：M&Aで新たに生じたのれん（40億円）もMBO時のCGUに統合されており、**減損リスクは極めて低い**
- 国内その他：前期にのれんを減損したBoyd&Moore社は、ストラテジックレビューに基づき、第三者への売却も視野
- 海外：Helius社は49%株主と今後の経営方針に関する協議を継続、Orion社は第三者への売却可能性を模索する一方、新規案件開拓に苦戦するRobosoft社は、日本との連携をこれまで以上に強化し、当社の顧客基盤をレバレッジした営業活動を促進

(百万円)

資金生成単位 (CGU)	株式持分	のれん				PPA資産		PO・株式取得債務	
		MBO	M&A*	合計	割合	M&A*	償却期間	M&A	償却算定期間
R&Dアウトソーシング									
機械、電気・電子領域	100.0%	13,674	977	14,651	31.8%				
組込制御、ITインフラ領域	100.0%	7,969		7,969	17.3%				
ソフト開発・保守領域	100.0%	2,912	3,006	5,919	12.9%	392	~32.7月		
化学、生化学領域	100.0%	1,262		1,262	2.7%				
施工管理アウトソーシング									
施工管理領域	100.0%	3,383		3,383	7.4%				
トクオ	100.0%		190	190	0.4%				
国内その他									
ピーシーアシスト	100.0%		96	96	0.2%				
Boyd&Moore Executive Search	100.0%		127	127	0.3%				
テクノプレーン	100.0%		151	151	0.3%				
海外									
Helius	51.0%		996	996	2.2%	248	~26.3月		
Orion	100.0%		1,443	1,443	3.1%				
Robosoft	100.0%		9,825	9,825	21.4%	1,002	~31.9月		
合計		29,202	16,816	46,018	100.0%	1,642		0	

TECHNOPRO

* テクノプロ社に合併した法人を含む

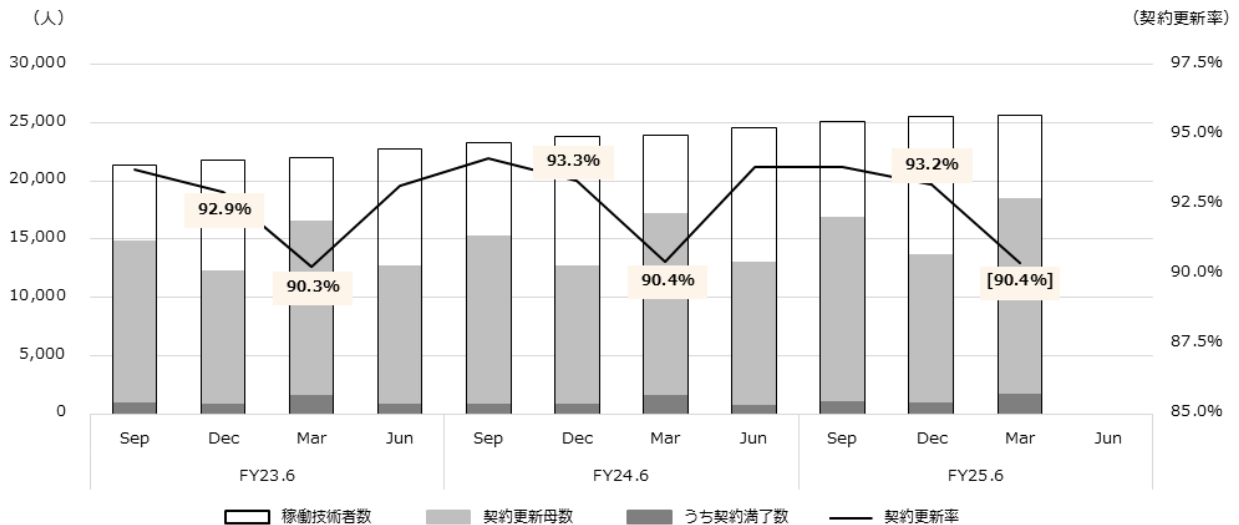
◆現在の事業環境と中期経営計画の進捗

八木：テクノプロ・ホールディングス CEO の八木です。本日はどうぞよろしくお願いいたします。

上半期は、全体では好調な業績を達成でき、中計戦略の確かな成果や今後の成長への道筋に手応えを感じています。一方、不透明さの増す事業環境の中、克服を要する課題も認識しています。下半期に入り、各事業部門の業績予測の一層の精緻化を図りながら、通期目標の達成に向けて全社一丸で取り組んでいるところです。

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70%超に達し、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）
- ・ 経済環境の不確実性はあるが契約更新率の悪化や大口解約は見られず、2024年12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94.3%**）、2025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



それでは、現在の国内の事業環境、中計の進捗、サステナビリティ経営について、ご説明いたします。

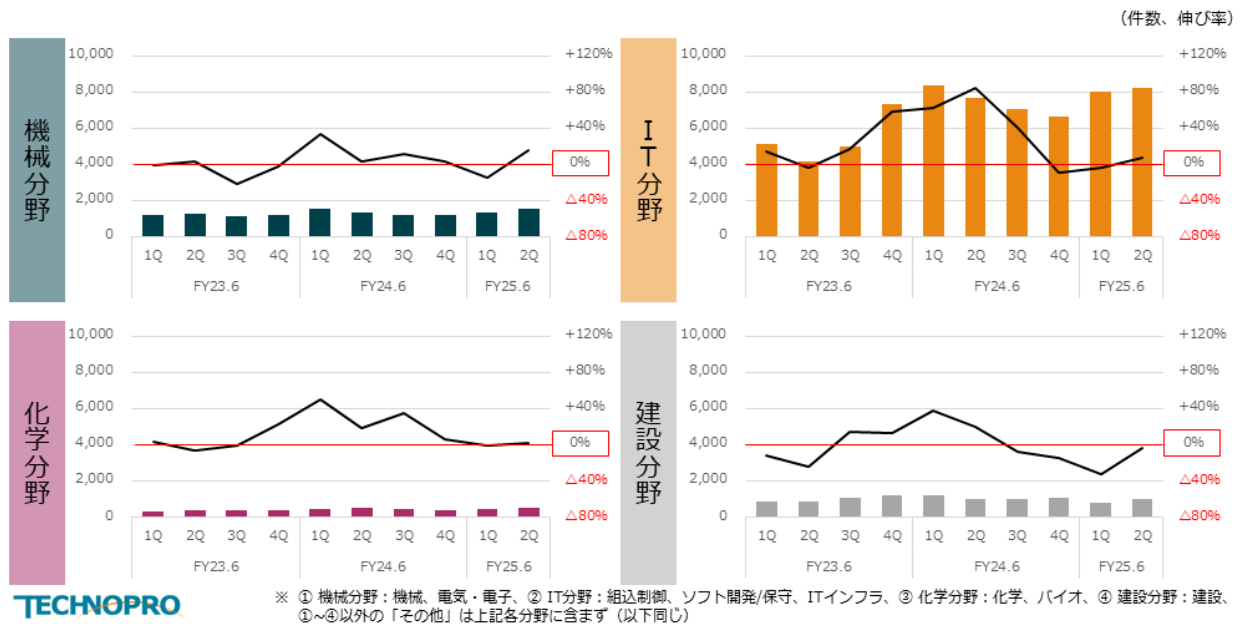
まずは、国内 KPI に基づいて、足元の事業環境のご説明をいたします。

2 ページは、3 ヶ月毎の契約更新状況の推移です。

2024 年 12 月の契約更新率は 93.2%で着地しましたが、当社側からの解約申込分がなければ 94.3%だった計算です。前年並みの更新率を見込む今年 3 月も、年間で最も更新母数の多いタイミングをとらえて、積極的なチャージアップ・シフトアップ交渉を行います。毎年 7 月に定期昇給を行う当社では、春から正式な労使交渉を開始しますが、昨今の労働市場や他社動向からすれば、今年の労働組合からの賃上げ要求水準は、従来以上に高まる可能性があり、退職抑制のためにも相応の対応は不可避と考えています。3 月契約更新時の価格転嫁への注力によって、昇給原資を確保するとともに、来期の利益基盤を固めたいと考えています。

技術領域別新規オーダー数の推移（各四半期累計）

- ・ FY25.6上半期も引き続き顧客からの引き合いは強く、**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）
- ・ IT分野の新規オーダー数はFY24.6 4Qを底に増加傾向、旺盛な需要に応えるリソース不足の課題継続



TECHNOPRO

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

3

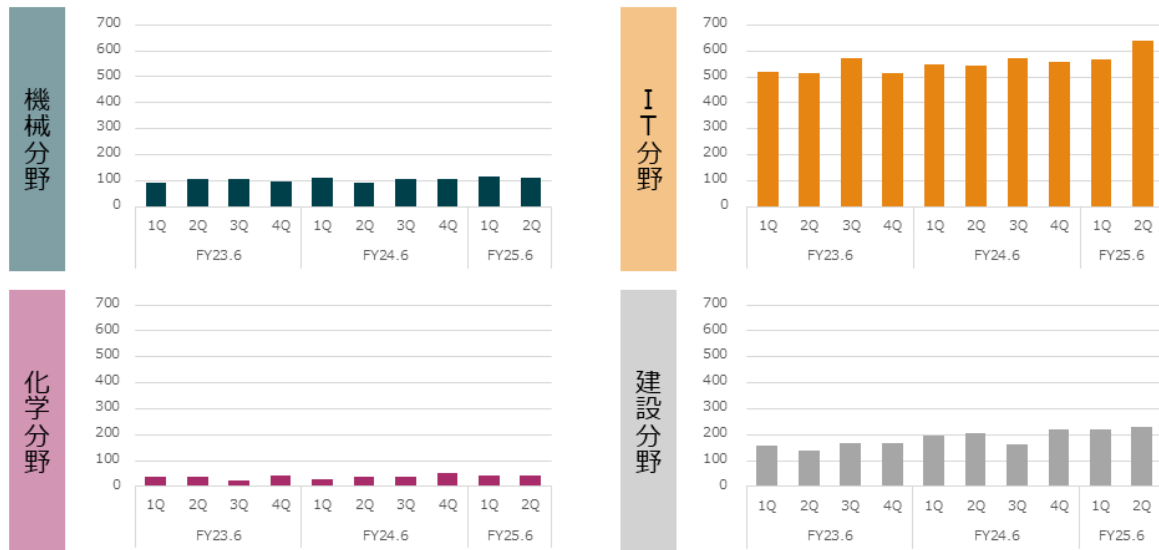
3 ページは、技術領域別の新規オーダー数の推移です。

全ての領域において、2Q の新規オーダー数は 1Q を上回り、前年同期比の伸び率を示す折れ線グラフも 1Q から 2Q にかけて右肩上がりとなりました。現下の旺盛な需要からすると、景気後退の兆候は今のところ見られません。4 月の新卒入社社員の配属確定も、概ね順調に進捗しています。一方、米国新大統領の関税政策が顧客に及ぼす影響や、優勝劣敗が一層明確になるだろう顧客の個社動向を注視する必要があると考えています。特に当座は、3 月決算の顧客が策定中の新事業年度予算の状況把握に努め、柔軟に対応していきます。

技術領域別中途採用数の推移（各四半期累計）

- FY25.6上半期の中途採用数1,970人には、**育成前提の未経験者採用376人**（うちIT分野130人、建設分野246人）、IT分野を中心とする**即戦力のグローバル外国籍採用58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推進**

(人)



TECHNOPRO

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

4

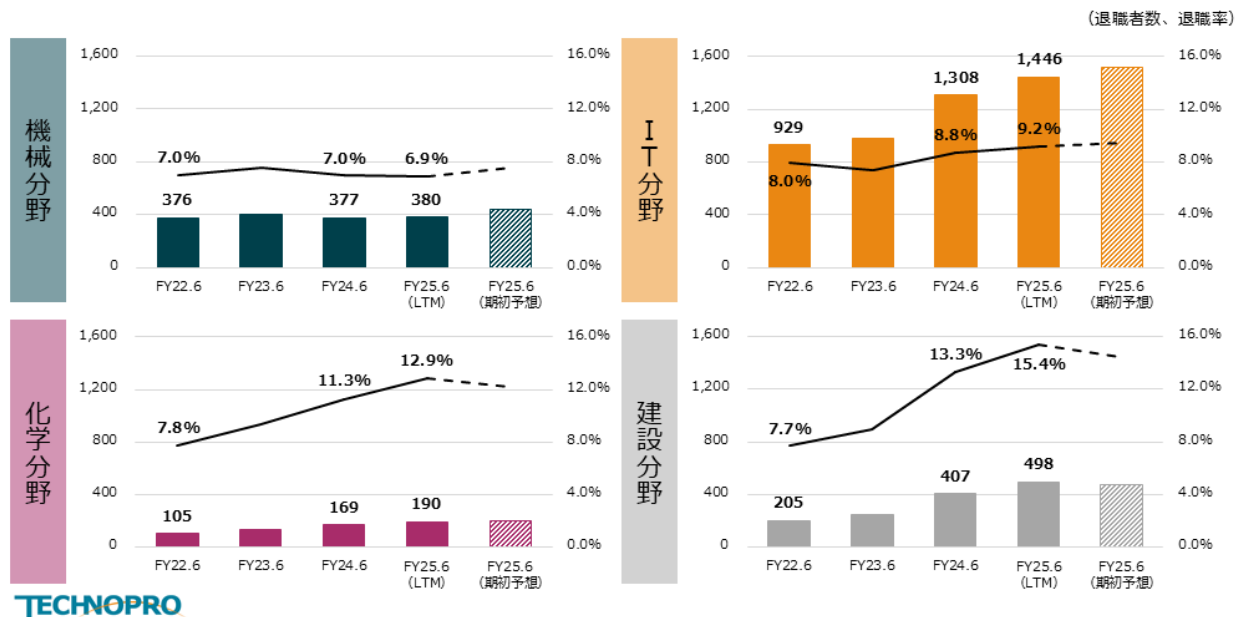
4 ページは、技術領域別の中途採用数の推移です。

依然として激しい人材獲得競争が続く中、当社は、上半期においても強い採用力を如何なく発揮できています。全体の中途採用数は 1Q の 945 人に引き続き、2Q は 1,025 人と四半期単期で過去最高を更新しました。領域別では、新規オーダー数が増えている IT 分野の採用数が最も多く、退職者の増加を見越して採用活動を前倒しに進めていることもあり、1Q よりも増加しています。

上半期合計の中途採用数 1,970 人には、育成前提の未経験者採用 376 人を含みます。中でも経験者採用がより困難な建設分野では、前期 1 年間で 347 人だったのに対し、今期は半年間で既に 246 人に達しています。

技術領域別正社員退職率/退職者数の推移 – FY25.6はLTM実績及び通期予想

- FY25.6 2Q LTMの正社員退職率は**9.7%**（建設分野が最も高く15.4%、機械分野が最も低く6.9%）、FY25.6通期で**9.8%**を想定
- 特にIT分野においては、人材不足による売り手市場が更に強まり、かつ人材流動性の高まりも受け、当社の退職率も増加傾向
- 建設分野は、若年層の未経験者採用を加速しているため、退職率が一段と悪化し、全技術領域平均を押し上げる可能性あり



TECHNOPRO

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

5

5 ページは、技術領域別の正社員の退職率及び退職者数の推移です。FY25.6 の数値は LTM ベース、すなわち 2014 年 1 月から同年 12 月までの実績を示しています。

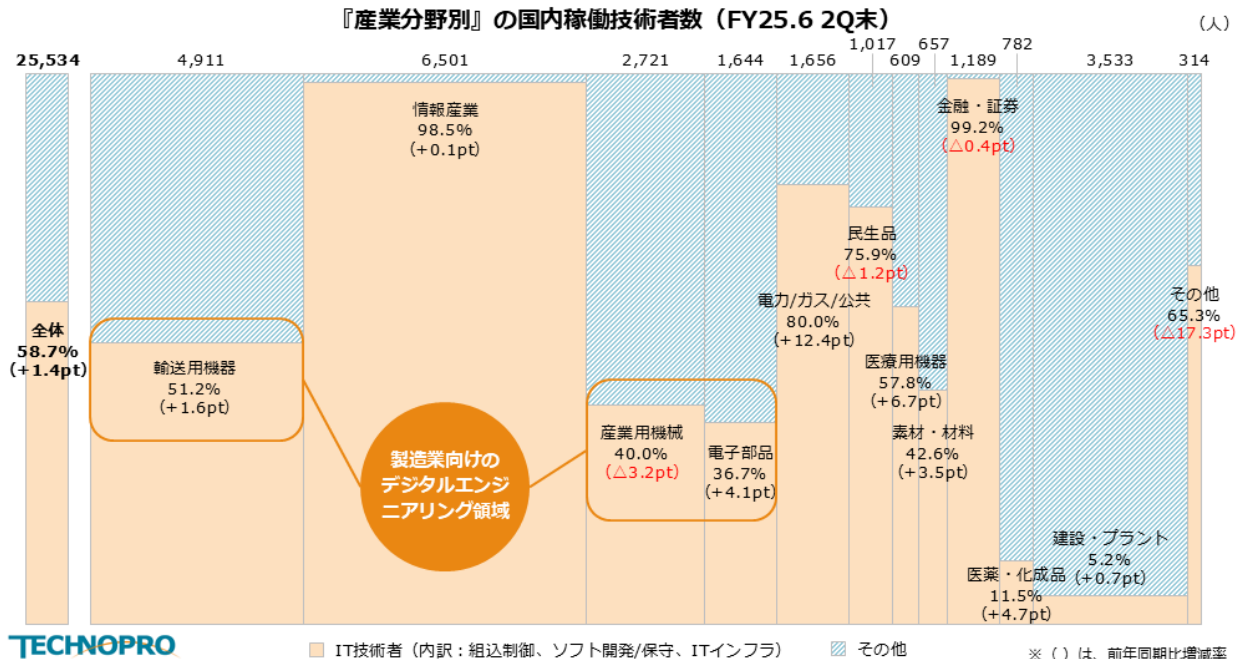
萩原のコメント通り、全体の LTM ベースの正社員退職率は 9.7%で、通期想定 of 9.8%に近づきつつありますが、技術分野によって水準や動向に違いがあります。転職市場が最も活況な IT 分野では、当社の退職率も増加傾向にあるものの、今のところ想定 of 範囲内にコントロールできています。

比較的、退職抑制に成功しているのが機械分野です。担当する事業部門において、専担者の配置によるエンジニアとの面談体制の強化策や、ソリューション事業へのシフト策などが奏功しつつあると見ています。

退職率が最も高く、悪化傾向も目立つのが、若年層の未経験者採用に注力している建設分野です。未経験者は、入社後のリアリティショックにより、一定程度の早期離職の発生はやむを得ない面があります。未経験者採用主体の同業他社の退職率の水準も、より高位にあります。しかし、全体平均を上昇させかねない現状を放置するのではなく、よりきめ細かな要因分析や、退職抑止のプラクティスのグループ内共有などの具体的なアクションに着手しています。

各産業分野のIT技術者の割合

- ・ 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
- ・ IT技術者とその他技術者（機械、電気・電子、化学、バイオ、建設等）を擁することが、当社ソリューション事業の潜在力



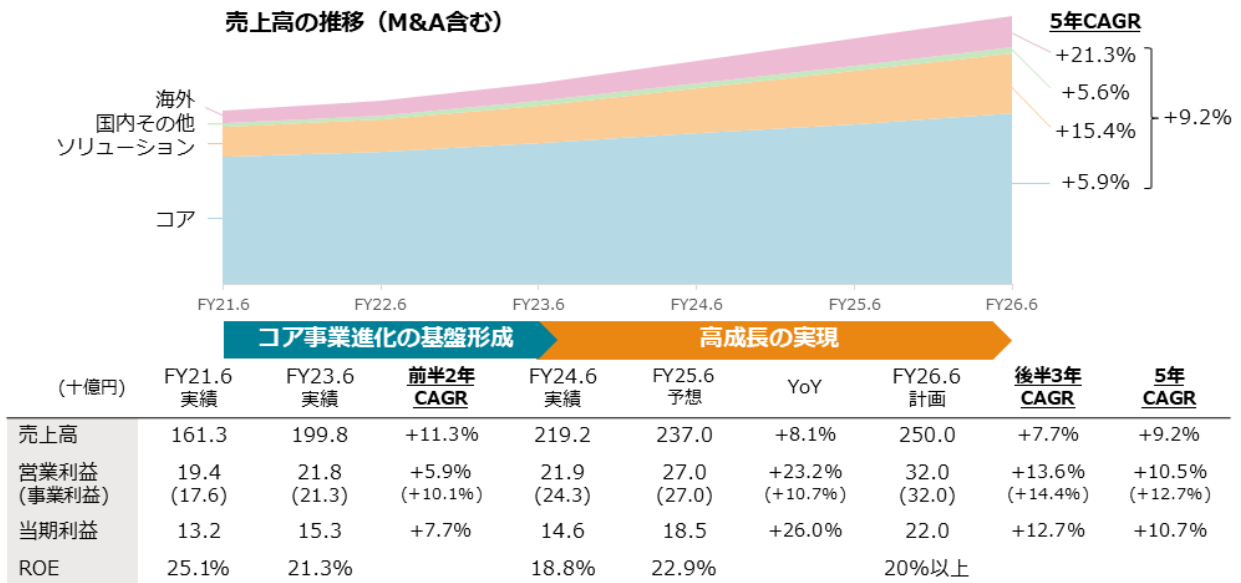
6 ページは、産業分野別の稼働者に占める IT 技術者の割合を示しています。

全体の IT 技術者比率は、1 年前との比較では +1.4pt、半年前と比べると +0.9pt の 58.7% となりました。産業の垣根を越えて顧客の R&D 内容がソフトに移行する中、当社が強みを持つ採用・育成両面の取組みを通じ、エンジニア構造の変容を着実に進めることができます。

当社の顧客の多くを占める製造業は、設計、シミュレーション、生産管理、品質管理など製造の各段階において、データとソフトウェアを駆使したデジタルエンジニアリングによる企業変革が求められています。萩原もコメントした通り、自動車業界では、新しいモビリティの時代に向けた SDV (Software Defined Vehicle) への取組みも一層本格化するでしょう。斯様な状況を踏まえると、多くの IT 技術者を既に擁し、更に育成できる当社は、大きな成長ポテンシャルを有していると考えています。

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**
- 3年目（FY24.6）の営業利益は中計を下回って着地、FY25.6は当初想定軌道に戻す計画のため、FY26.6目標は現時点で修正せず



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.

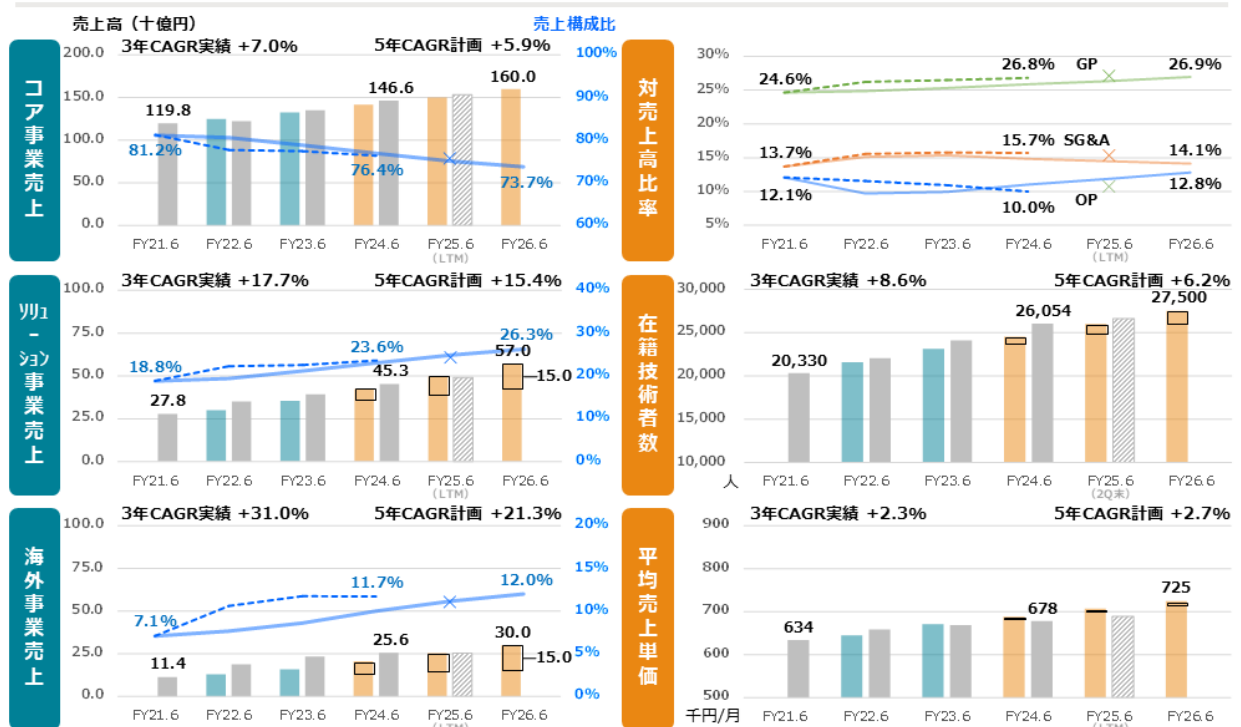
8

続いて、中計の進捗について、先ず財務パフォーマンスからご説明します。

8 ページは、中計計画数値のスライドです。

今期は、これまで好調ではあるものの、前半のパートで萩原が説明した理由も考慮しながら、前期は計画未達に終わった営業利益を当初計画水準に戻す必要があり、通期ガイダンスの上方修正は行っていません。また、中計最終年度の目標値も M&A 貢献分を含んでいるため、現時点で修正は行っていません。M&A については、別途コメントします。

売上高・KPIのブレイクダウン – FY25.6はLTM実績



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

Copyright © Technopro Holdings, Inc. All rights reserved.

9

9 ページは、各事業の売上高・売上構成比、及び主要 KPI の実績と計画です。

FY25.6 の実績値は在籍技術者数を除き、LTM ベースで表示しています。FY24.6 以降の棒グラフの黒枠は、当初計画で見込んでいた M&A による貢献分を表しています。

コア事業の売上高は計画を上回るペースで成長する一方、ソリューション事業の売上高は、新規 M&A を実行せずとも今期計画には手が届くところまで来ており、同事業の売上構成比も、ほぼ計画通りに上昇しています。

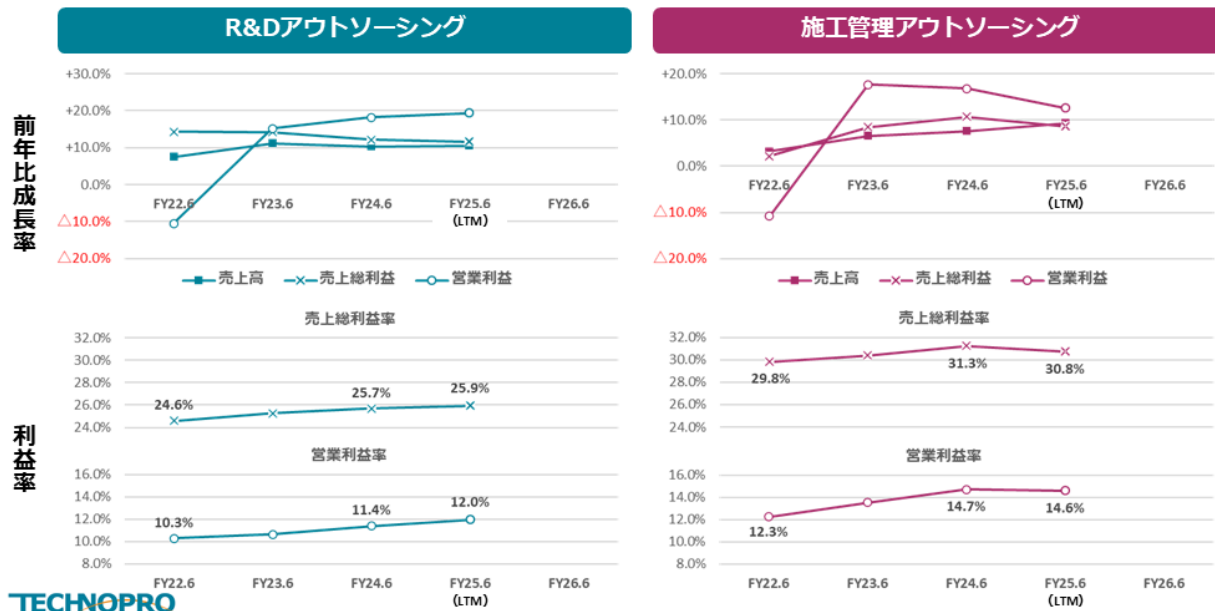
GP 率も引き続き計画を上回って順調に上昇し、前期は減損計上等の影響で低下を余儀なくされた営業利益率も回復傾向にあります。高止まりが続き、15%を切るには未だ時間を要すると考えていた販管費率も、低下トレンドに入ってきました。

在籍技術者数は、以前からのご説明の通り、1 年前倒しで最終年度目標を達成できる見込みであり、今期末の予想人数も、期初から上方修正して 27,850 人としました。

なお、コア事業とソリューション事業の財務パフォーマンス、また平均売上単価については、後ほど別スライドでコメントします。

国内主要事業の前年比成長率と利益率の推移 – FY25.6はLTM実績

- 国内主要事業の両セグメントの売上高と営業利益の合計は、それぞれグループ全体の約90%を占める
- FY22.6の営業利益は、雇用調整助成金の剥落によって前年比マイナス成長だが、FY23.6以降は毎年10%を超える成長を維持
- 顧客への価格転嫁で賃金上昇をカバーし、採用費高騰はあるもオペレーティングレバレッジを享受し始め、利益率を継続的に改善



TECHNOPRO

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

10

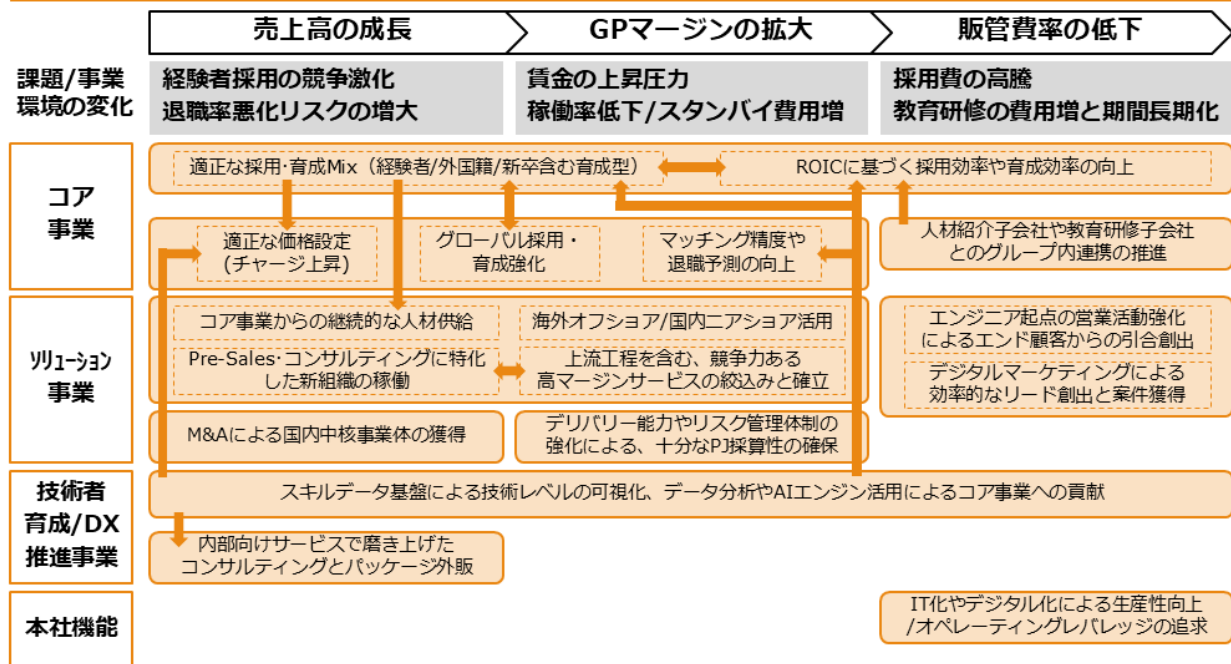
10 ページは、R&D アウトソーシングと施工管理アウトソーシングの前年比成長率と各利益率の推移です。こちらも、FY25.6 実績は LTM ベースです。

まず、合計で全体の売上高や営業利益の約 90%を占める R&D 及び施工管理事業は、順調に成長し続けていることを、重ねて強調しておきたいと思います。上段グラフの通り、R&D アウトソーシングでは、売上総利益及び営業利益の成長率が売上高の成長率を上回っています。これは、下段グラフが示す GP 率及び営業利益率の改善によるもので、賃金上昇圧力が高まる中でも GP 率の低下を招かないよう、価格転嫁やソリューション事業の拡大を進めた結果です。営業利益率は本社部門管理コストを配賦のうえで算出していますので、営業利益率の改善幅が GP 率のそれよりも大きくなっているのは、オペレーティングレバレッジが効いている証左ととらえています。

施工管理アウトソーシングでは、売上総利益の前年比成長率や GP 率が若干低下していますが、2024 年から建設業に適用された働き方改革による休日出勤や残業時間の減少、及び未経験者採用の加速による影響です。営業利益率はほぼ横ばいであり、R&D アウトソーシングと同様、オペレーティングレバレッジは効き始めています。

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



TECHNOPRO

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

11

11 ページは、高成長の実現に向けたロードマップのスライドの再掲です。中計策定時には想定していなかった課題や事業環境の変化を克服し、利益の高成長を実現するために必要となる、売上高成長、GP マージン拡大、販管費率低下を図るための戦略的打ち手をマッピングしたものです。

中計後半3年（高成長の実現）の財務パフォーマンス

- ・ コア事業で価格重視のシフトアップを促進しつつ、育成を通じて、**コア事業からソリューション事業へ技術者を継続的に供給**
- ・ 加えて、デジタル要素技術を習得し、実務経験を重ねた技術者を、より単価の高い**ソリューションサービスへ戦略的にシフト**
- ・ 成長投資は継続しつつもオペレーティングレバレッジが効き始め、FY25.6上半期の販管費率**14.8%**は前年同期比で大きく改善

(百万円)	上半期			
	FY24.6 (実績)	FY25.6 (実績)	前年同期比	
売上高	108,009	118,439	+10,429	+9.7%
コア事業	72,187	79,002	+6,815	+9.4%
ソリューション事業	22,281	26,198	+3,917	+17.6%
その他	13,540	13,238	△302	△2.2%
国内：平均売上単価（千円/月）	676	698	+22	+3.3%
コア事業	647	666	+18	+2.9%
ソリューション事業	790	818	+28	+3.6%
国内：平均稼働技術者数（人/月）	23,297	25,122	+1,825	+7.8%
コア事業	18,594	19,785	+1,191	+6.4%
ソリューション事業	4,703	5,337	+634	+13.5%
売上総利益	29,062	32,447	+3,384	+11.6%
売上総利益率	26.9%	27.4%	+0.5pt	
販売費及び一般管理費	16,789	17,569	+780	+4.6%
対売上高比率	15.5%	14.8%	△0.7pt	
その他の収益	160	256	+95	—
その他の費用	17	25	+8	—
営業利益	12,416	15,108	+2,691	+21.7%
営業利益率	11.5%	12.8%	+1.3pt	

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売上単価上昇（前年同期比+3.3%）、特に1年前と比べた既存派遣技術者の契約単価は+4.4%
- ・ 上半期は、コア事業からソリューション事業に495人を供給
- ・ コンサルティング組織発足により、上流工程の案件数が増加
- ・ 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（ROIC）に基づく研修コンテンツの取捨選択によるパフォーマンス（コストに対する売上単価アップ）の向上
- ・ PJリスク管理体制強化による低採算案件の減少
- ・ 海外オフショア活用の拡大や退職予測の改善は、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的な成長投資は継続しつつ、オペレーティングレバレッジを効かせ、販管比率は14%台まで低下
- ・ 人材紹介や教育研修を担うグループ子会社との連携を更に進め、効率的な採用・育成活動の実現を追求

12 ページは、前期 2Q 決算発表時に追加したスライドのアップデートです。

財務パフォーマンスの表では、コア事業・ソリューション事業別の売上高、月次平均売上単価、平均稼働技術者数の実績及び前年対比を上半期に限って表示しており、中計で掲げた「段階的なビジネスモデルの変容」の着実な進展をご確認いただけます。ソリューション事業の月次平均単価 818 千円はコア事業の 666 千円を上回り、前年対比伸び率もソリューション事業の方が高くなっています。平均稼働人数もソリューション事業の伸び率の方が高く、これらが全体の売上高に占めるソリューション事業の構成比を高めることにつながっています。今期 2Q に入ってから再加速しつつあるソリューション事業の業績は、直近の昨年 12 月単月においても好調ぶりを示しており、今後ともモメンタムの維持が期待されます。

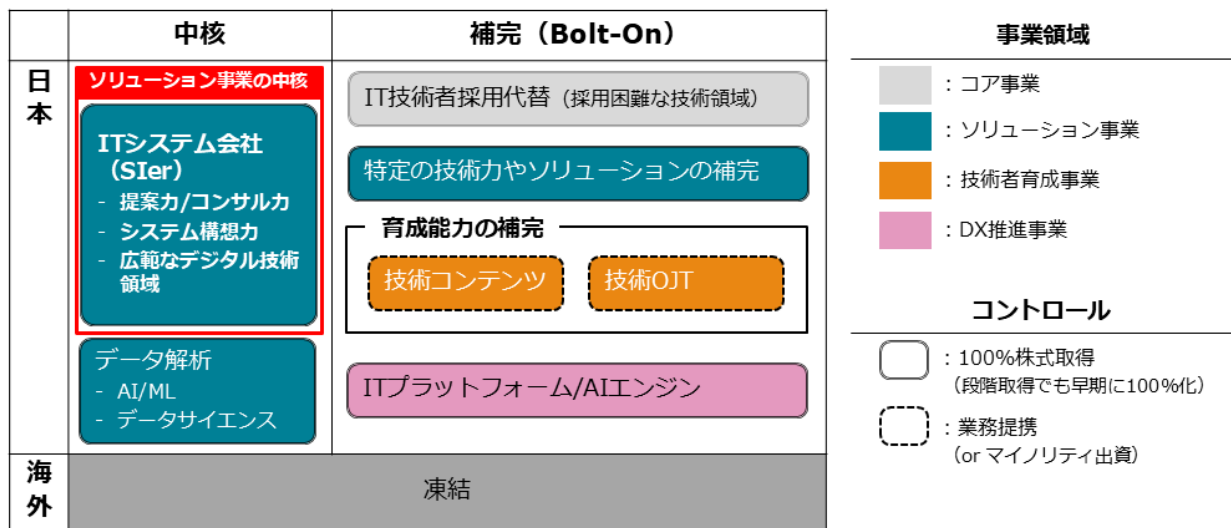
現中計では、平均売上単価の 5 年 CAGR を +2.7% で設定しましたが、以前からのコメント通り、元々ストレッチ目標との認識で、前期終了までの 3 年 CAGR 実績は +2.3% でした。しかし、今期上半期の前年対比伸び率は、当初計画 5 年 CAGR を上回る +3.3% となりました。価格転嫁は、上昇圧力の高まる採用・育成コストのオフセットにも寄与します。販管費率も 0.7pt 改善し、14.8% まで低下しました。これらの財務パフォーマンスは、前ページの戦略的打ち手が徐々に実を結び始めているものと考えています。

コア事業では、価格重視のシフトアップを促進しつつ、育成を通じて、ソリューション事業へ技術者を継続的に輩出・供給する機能も担っています。前期上半期の供給人数は 278 人だったのに対し、今期上半期は 495 人まで増加しました。現中計を機に設立したコンサルティング組織の陣容整備は途上であり、投資の継続が必要なものの、上流案件の獲得数が増え、未だ小ロットながら上半期予算を上回る売上高を達成することができました。また、ソリューション事業の伸長に不可欠なプロジェクトリスク管理体制の強化のため、請負審査体制の整備や品質管理部門の集約も進めています。

M&A方針

- ・ 国内企業については、**ソリューション事業の中核**となるITシステム会社を中心に、案件のソーシング活動を継続
- ・ 買収ターゲットとして、未公開企業だけでなく、上場企業に対するアプローチも強化中
- ・ 海外企業の買収は、中核であるRobosoft社の営業・デリバリー体制強化に注力するため、現時点では凍結
- ・ M&Aの規律は、（直近業績より）中期的なシナジーや成長性を重視、ROIC目標10%達成を（3年以内から）5年以内に見直し

M&A/アライアンスのターゲット領域



Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

13

13 ページは、現下の M&A 方針についてです。投資家の皆さまからもご質問が多いため、スライドを追加しました。

当社は現中計開始を機に、400 億円の投資枠を設定するとともに、M&A 実行上の規律を定めました。これまで Robosoft とジーコムネットの買収に、総額で約 117 億円の資本を投下しましたが、その後は M&A の新規実行には至っておりません。しかし、投資枠の消化や中計最終目標値の達成のみを目的とした企業買収をやみくもに行うつもりはなく、あくまでも当社戦略との整合性を優先することとし、戦略に合致した案件の買収機会は積極的に追求します。つまり、当社のケイパビリティの拡張や技術者にとって魅力ある仕事づくりにつながるものとして、国内ソリューション事業の中核事業体となりうる SIer などをターゲットとして考えており、案件のソーシング活動を継続しています。

一方、海外については、前期末に改めて明確化し発表した海外事業の経営方針に沿って、現中計期間中は、Robosoft の営業強化やオフショアリング能力の向上による業績浮揚と、国内事業とのシナジーの発現期待が薄い海外子会社の売却検討を優先します。したがって、海外の新規 M&A は現時点では凍結とする方針です。

なお、中長期的に成長を希求する観点から、ROIC 10%の達成は買収後 3 年以内とする財務規律の基準を、5 年以内に緩和している点を付言しておきます。

統合報告書 2024

- 全てのステークホルダーに当社グループをより理解いただくコミュニケーションツールとして、『**統合報告書 2024**』を発刊
- 持続的な価値創造、人的資本戦略や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中長期視点での成長性を発信



統合報告書 2024 コンテンツ

- | | | |
|----------------|--------------------|---------------|
| 1. インTRODakシヨン | 2. 統合報告書 2024のポイント | 3. CEOメッセージ |
| 4. 市場環境と課題認識 | 5. 価値創造プロセス | 6. サステナビリティ |
| 7. マテリアリティ | 8. COO×パートナー対談 | 9. 人的資本戦略 |
| 10. 事業戦略 | 11. CFOメッセージ | 12. リスクマネジメント |
| 13. 社外取締役鼎談 | 14. ESG戦略 | 15. データ集 |

ポイント① 価値創造プロセスをベースとした成長ストーリー

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し、中長期視点での成長ストーリーを構成

ポイント② 人的資本戦略に基づく企業価値の向上

当社グループの人的資本戦略の立ち位置を改めて定義し、キャリア・デザイン・アドバイザー制度やCEOによるタウンホールミーティングの実施など、具体的な取組みや事業戦略、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、ツリー図を用いて表現

ポイント③ リアルなテクノプロ・グループ像を伝達

さまざまな立場で働く従業員インタビューや、協業するパートナー会社との対談などの具体性を取り入れ、よりリアルな当社グループ像を伝達

統合報告書アンケート* : <https://forms.office.com/r/Ts9iyb9vSk?origin=lprLink>

TECHNOPRO

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

* 今後もより内容を充実していくために、忌憚のないご意見をお聞かせください

15

最後に、サステナビリティ経営についてご説明します。

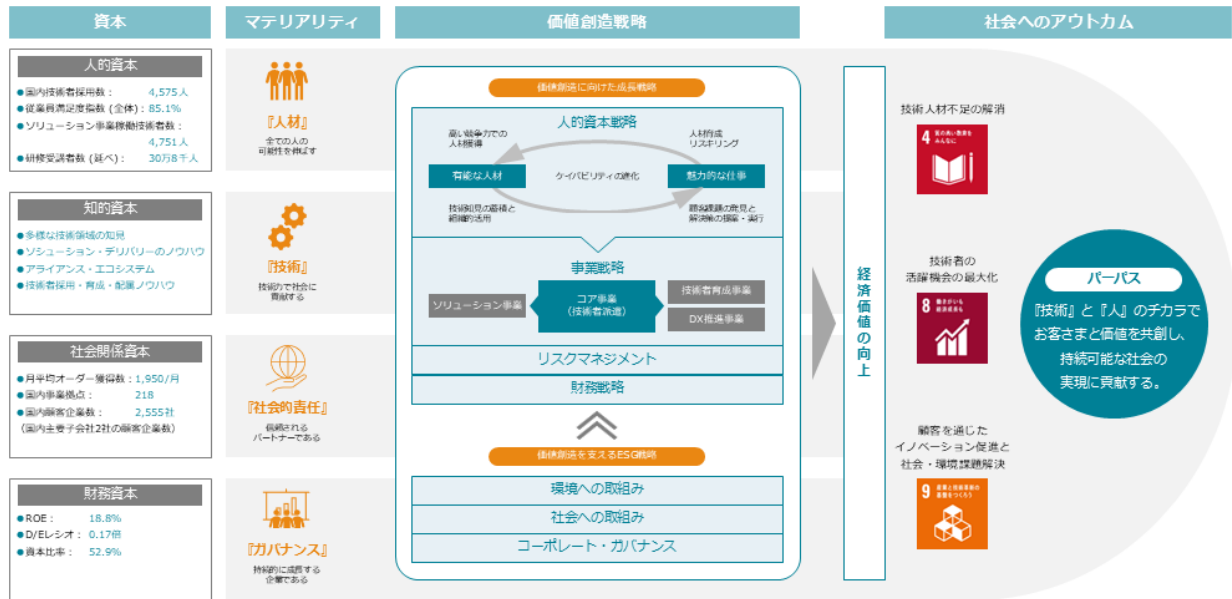
昨年12月に、「統合報告書 2024」を発刊しました。

投資家の皆さまからのフィードバックなどを踏まえた改良・工夫を重ねてきましたが、今回の最新版では、COOとアライアンスパートナーとの対談や指名報酬委員会メンバーによる鼎談なども新たに盛り込み、人的資本戦略に関わる記載や従業員インタビューなどの充実も図りました。ぜひご一読ください。

なお、3月17日(月)16時より、統合報告書、主に人的資本経営を中心としたサステナビリティをテーマとしたスモールミーティングを開催いたします。メインスピーカーは、経営企画管掌の奥村執行役員が務める予定です。ご参加をご希望される方は、当社広報IR室までご連絡ください。

価値創造のプロセス

- マテリアリティに対する取り組みを通じて、『技術人材不足の解消』『技術者の活躍機会の最大化』『顧客を通じたイノベーション促進と社会・環境課題解決』を社会へのアウトカムとして実現
- 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**

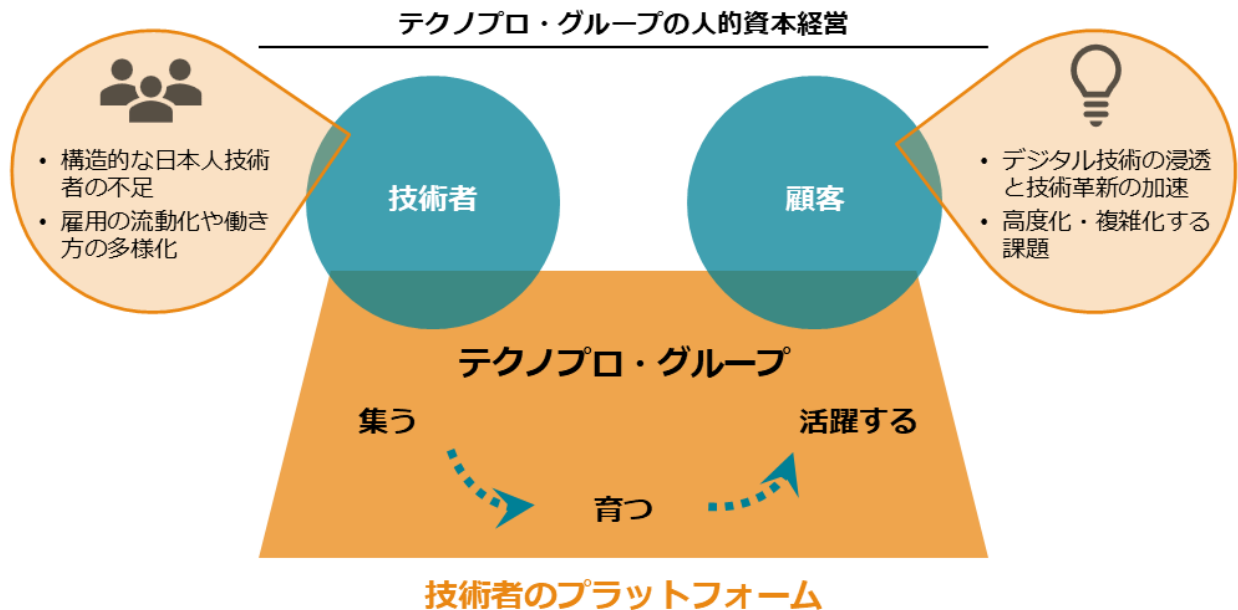


16 ページは、統合報告書にも掲載している、私たちの価値創造のプロセス・チャートです。

人材こそが価値創造の源泉である当社は、人的資本戦略と事業戦略の一体的な推進により経済価値向上を図り、社会に対するポジティブなアウトカム＝社会価値の創出を通じてパーパス実現を目指しています。また、当社が対象とする SDGs の目標について、一部の投資家の方から「総花的でわかりにくいのではないか」とのご意見がありましたので、今般、従来の9つから3つへ絞込みを行いました。具体的には、「質の高い教育をみんなに」「働きがいも経済成長も」「産業と技術革新の基盤をつくろう」の3つです。当社は、これら SDGs の目標に紐づく「技術人材不足の解消」「技術者の活躍機会の最大化」「顧客を通じたイノベーション促進と社会・環境課題解決」といった価値創造の実現に向け、マテリアリティと KPI を設定し、取り組みを推進しています。

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**



TECHNOPRO

Copyright © Technopro Holdings, Inc. All rights reserved.

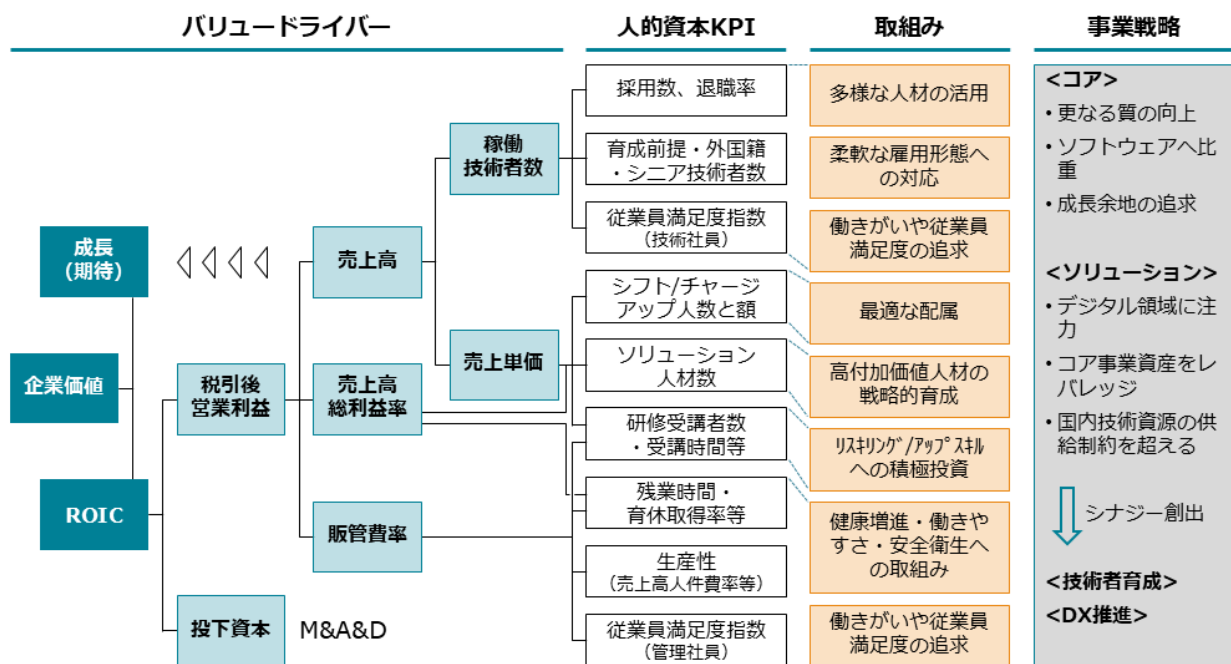
17

17 から 19 ページは、人的資本経営についてです。

統合報告書の CEO メッセージでも強調している通り、当社は「技術者が集い、育ち、活躍するプラットフォーム」となり、日本経済の発展と活力の維持のため、多くの働き手が成長分野へ移っていく社会の構築に貢献したいと考えています。当社には、ジョブ型の人事制度で評価・処遇される技術者が、成長分野で挑戦できるための顧客基盤や育成機能があります。技術者の活躍を通じて、高度化・複雑化する顧客や社会が直面する課題を解決してまいります。

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.

18

18 ページは、人的資本への取組みと企業価値向上の連関を表したツリー図の再掲です。

人的資本KPIの推移

- FY25.6上半期の人的資本KPIは、一部を除いて、概ねFY24.6上半期よりも向上
- 悪化傾向にある退職率や研修受講時間については要因分析を行い、KPI改善につながる施策を検討

取組み	指標	FY24.6 上半期実績		FY24.6 通期実績		FY25.6 上半期実績		目標	
多様な人材の活用	技術者採用数	1,760人		4,575人		1,970人		3,000人以上/年	
	正社員技術者退職率	7.9%		9.1%		9.3%		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	292人		542人		376人		250人以上/年	
	外国籍技術者数	1,119人		1,210人		1,281人		1,500人 *3	
	60歳以上技術者数	1,224人		1,359人		1,512人		2,000人 *3	
働きがいや従業員満足度の追求	従業員満足度指数 *1	—	—	(技術) 84.8%	(管理) 87.3%	—	—	90.0%以上	
最適な配属	月次平均売上単価	676千円		678千円		698千円		725千円 *3	
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	4,703人		4,751人		5,337人		6,200人 *3	
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12万3千人		延べ30万8千人		延べ11万5千人		延べ36万人/年 *3	
	研修受講時間	延べ23.1万時間		延べ79.0万時間		延べ20.3万時間		延べ100万時間/年 *3	
健康推進・働きやすさ・安全衛生 への取組み	平均残業時間	12.2時間/月		12.5時間/月		12.6時間/月		20時間/月以下を維持	
	育休取得率	(男性)	59.0%	(女性)	100.0%	(男性)	41.8%	(女性)	94.7%
		(男性)	64.7%	(女性)	97.4%	(男性)	50%以上 *3	(女性)	100.0%
生産性(売上高人件費率) *2	8.8%		8.8%		8.2%		8.0%以下		

TECHNOPRO

算定対象は、特に記載のない限り、国内グループ会社

*1 従業員満足度調査は年に1度実施

*2 グループ連結

*3 2026年6月期における目標数値

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

19

19 ページは、前ページのバリュードライバーに作用する、人的資本 KPI の推移です。

本日のご説明の通り、「稼ぐ力の向上」に直結する採用数、平均売上単価など、多くの KPI は向上しています。引き続きグループ最適配属と育成の強化を通じて単価改善を図り、技術者のやりがい・満足度及び処遇の向上、ひいては経営上の課題である退職抑制に向けて取り組んでいきます。延べの研修受講の人数や時間に関する KPI が低下していますが、ROIC に基づく研修コンテンツの実効性の検証や、アライアンスパートナーと連携した高付加価値人材の戦略的育成は進んでおり、ソリューション事業稼働技術者数の増加に表れています。

なお、健康増進や働きやすさへの取組みにも注力しています。昨年 10 月には、病気を抱えて働く意欲・能力のある従業員が、適切な治療を受けながら就労を続けられることを目的に、治療との両立支援休暇制度を導入しました。

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		その他の株価指数		
総合型指数		JPX日経 インデックス400 ＜共同指数＞	JPXプライム150 指数 ＜銘柄選定型＞	日経500種 平均株価
FTSE Blossom Japan Index 	S&P/JPX カーボン・エフィシエント指数 	IR優良企業大賞、“共感!”IR賞 IR活動に積極的に取り組む企業を表彰する制度 		
FTSE Blossom Japan Sector Relative Index 	MSCI 日本株女性活躍指数 (WIN) 2024 CONSTITUENT MSCI日本株 女性活躍指数 (WIN)			
MSCI日本株 ESGセレクト・リーダーズ指数 2024 CONSTITUENT MSCI日本株 ESGセレクト・リーダーズ指数	Morningstar Japan ex-REIT Gender Diversity Tilt Index			
MSCIジャパン ESGセレクト・リーダーズ指数 2024 CONSTITUENT MSCIジャパン ESGセレクト・リーダーズ指数				
		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5年連続で、健康経営優良法人に認定 		
		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 		

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 Future Riskcell Companyの提携関係はここにテックプロ・ホールディングスが第三者提供の結果、FTSE Blossom Japan Indexの構成銘柄としての要件を満たし、インデックスの構成銘柄となったことを示します。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、電報、証券、カバレッジ (ESG) にお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の設計されたもので、FTSE Blossom Japan Indexはアジア太平洋地域のファンドや他の金融機関の作成・提供に広く利用されます。

最後のスライドは、外部からの主な認定・評価についてです。

資本市場における歴史が浅い当社が、短期間で「IR 優良企業大賞」の受賞に至ることができたのは、これまでの投資家の皆さまから有意義なインプットを起点に地道に取り組んできた成果です。

資料に記載はありませんが、本日の取締役会で、従来の「贈収賄防止指針」を「腐敗防止指針」として改訂することを決議しました。これは、「贈収賄に留まらず、あらゆる形態の腐敗行為の防止に取り組むスタンスを明確にすべき」との、一部 ESG 評価機関からのご指摘を反映したものです。新指針は、速やかに当社ウェブサイトのサステナビリティ関連ページに掲載いたします。同様に、ESG 評価機関からのご示唆を踏まえ、個人情報保護方針の一部内容の追加対応も完了しています。

当社は今後も、投資家の皆さまとの対話から得られた気付きを、経営や戦略に反映してまいります。

私からの説明は以上となります。どうもありがとうございました。

◆質疑応答

質問者①：二つ質問させてください。

一つ目は、ソリューション事業についてです。2Qの売上高は、1Qから14億円増えており、説明ではこのことをかなり強調されていたかと思います。上流工程の案件や採算性が増加してきているということは、これまでの売上成長フェーズから、GP率そのものも徐々に上がってくるフェーズに入ってきたと解釈してよいのでしょうか。それとも、まだこれからGP率が上昇する余地はあるのでしょうか。

もう一つは、キャピタルアロケーションについてです。M&A方針を含めご説明いただきましたが、ここ最近の株価の反応を見ると、断続的な自己株取得ではなく、配当を増やして、恒常的に株主還元したほうがよいのではないかと思います。配当の拡充について、八木CEOの考えをお聞かせください。

八木：ソリューション事業に関しては、特に請負・受託業務の拡大に起因する売上総利益の前年比増加額が、1Qの2.4億円から2Qの5.9億円に増えたことを踏まえると、案件獲得のノウハウが進化しつつあると思っています。またプロジェクト管理、いわゆるロスを防ぐ取組みも進めながら、単価の引上げも徐々に現れています。よって、今後はGP率改善への寄与が期待できると考えています。

次に配当の拡充ですが、現在多くの投資家の皆さまから意見を頂戴し、社内で議論している段階です。当社のキャピタルアロケーションは基本的に以前から変化なく、自己株式の取得を機動的に行い、累進配当の考え方を踏襲しつつ、配当を徐々に増やしてきています。しかし、配当性向のアップを求める声もあり、他社の動向も参考にしながら検討していきたいと考えています。

質問者①：以前から八木CEOも社外取締役の皆さまも、ソリューション事業のターゲットを絞り、質の向上に集中すべきだとお話されていましたが、それに即した動きになってきているということでしょうか。

八木：はい。中計3年目から、注力ソリューションやグループ横断的に取り組む注力プラットフォームを定め、推進しています。一方で、テクノプロならではの強みをもう少し磨いていく努力が必要だと思っています。

質問者①：ありがとうございました。

質問者②：二つ質問があります。

先ず一つ目は、同じくソリューション事業についてです。数字だけ見ると、2Q から成長が加速してきている印象ですが、この背景を教えてください。うまくいっている点、課題と感じている点など、詳しくお聞きできれば幸いです。

もう一つは、Robosoft についてです。期初時点から下半期に高い売上高成長率を見込んでおり、今回もそのような説明がありました。現在の受注確度、成長実現のための施策や課題について、ご説明いただければと思います。

八木：ソリューション事業に関してですが、やはり先ほど申し上げた通り、注力する分野を絞り込みながら、社内での情報伝達、共有、実践も含めた着実な取組みが奏功していると思います。また、コア事業からソリューション事業への人材輩出が進んでおり、コア事業で技術と経験を積んだエンジニアが、ソリューション事業の魅力的な仕事に移っていくという流れも生じています。更に、まだ改善の余地はありますが、プロジェクトマネージャー、プロジェクトリーダーを外部から採用する取組みも、少しずつ効果がでてきたと思っています。

Robosoft は、新規案件の獲得が最も重要です。既存のお客さまのプロジェクトが終了するケースもあり、それを補うために新規パイプラインの積み上げに注力しています。このパイプラインから契約獲得に至る確率を高めるべく、オペレーションを強化しています。

質問者②：下半期からの売上高の挽回について、今の自信はどの程度でしょうか。

八木：まさにインドオフショア推進部を立ち上げ、日本との連携を強化しながら、顧客開拓に努めているところです。新規案件の契約獲得金額は、前期 3Q を底に着実に上昇傾向にあります。終了するプロジェクトもあるので、これを何とかカバーしていく必要があります。本社からのオーバーサイトを非常に強めており、下半期に十分な実績を上げることを期待しています。

質問者②：ありがとうございました。

[了]

(注) 記載内容につきましては、ご理解いただきやすいよう一部に加筆・修正をしています。