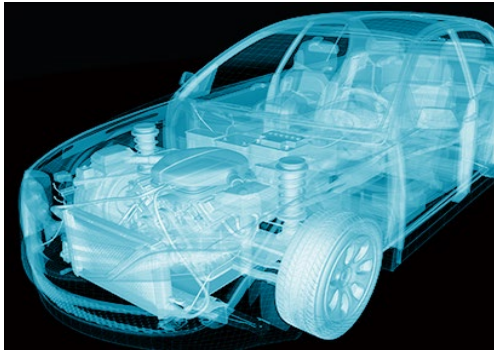


テクノプロ・ホールディングス株式会社 2025年6月期第3四半期 IR会社説明資料



2025年5月現在

目次

	Page
I : 技術系人材サービス市場を取り巻く環境	2
II : インベストメントハイライト	13
III : 2025年6月期第3四半期 決算概要 (2025/4/30 開示資料)	27
IV : 現在の事業環境と中期経営計画の進捗 (2025/2/7 開示資料)	45
V : 中期経営計画 (FY22.6 – FY26.6) 『Evolution 2026』 (2021/8/10 開示資料より一部抜粋)	63
VI : 参考資料	84

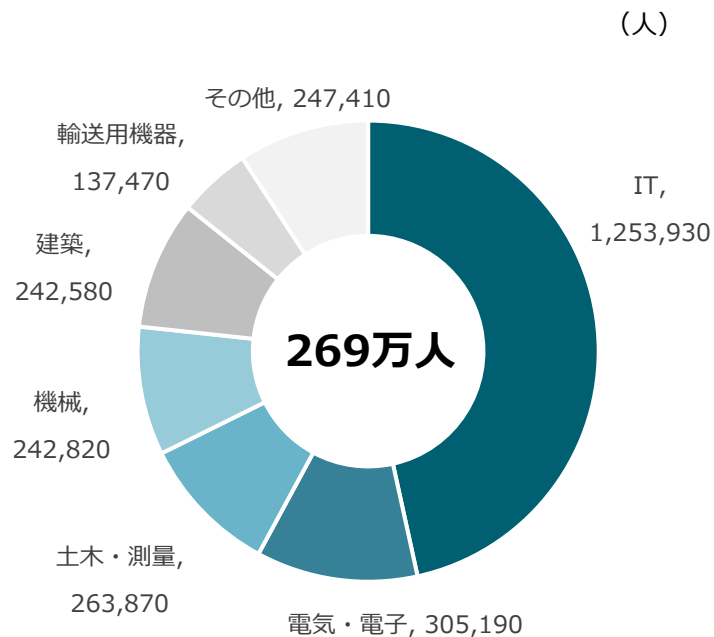
1. 会計数値の単位未満は切捨処理、各種KPIは国内の「R&Dアウトソーシング」及び「施工管理アウトソーシング」セグメントの数値を記載
2. 売上収益を「売上高」、非支配持分控除後の親会社の所有者に帰属する当期利益を「当期利益」とそれぞれ記載
3. 事業利益は、「売上総利益」から「販売費及び一般管理費」を減算したもので、「その他の収益」や「その他の費用」に計上される特別項目（雇用調整助成金や減損損失など）による影響を除いたものを示す
4. PPA資産償却前営業利益は、「営業利益」に、M&A時のPurchase Price Allocation (PPA) によって生じた顧客関連資産の償却費、減損損失、Put Option (PO) 債務変動損益・早期行使益、Earn-Out (EO) 債務変動損益を加減算したものを示す
5. 1株当たり指標は、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

日本の技術者の分布

- 2020年の国勢調査によると、日本の技術者数は269万人（うち47%をIT技術者が占める）、5年前に比べて26万人増加
- 日本は他国と比べ、技術者を自社で抱えず、外部委託（アウトソース）する割合が高い

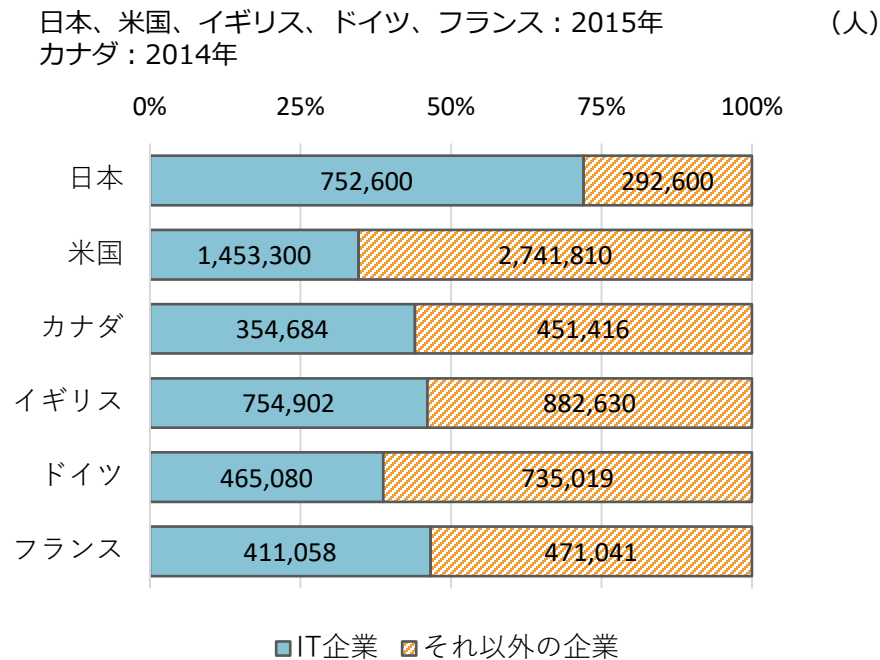
1. 日本の技術者数（2020年）

出典：『令和2年国勢調査』より当社作成



2. IT企業とそれ以外の企業に所属するIT人材の割合

出典：独立行政法人情報処理通信機構『IT人材白書2017』



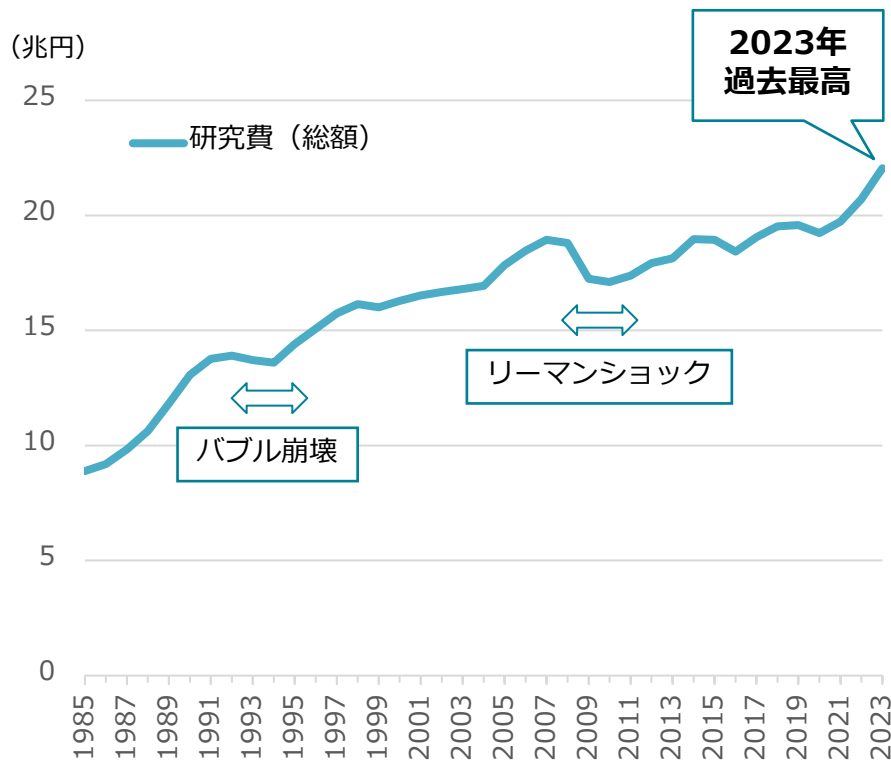
※ 「IT企業」はITベンダー、「それ以外の企業」はITを使用するユーザー企業を指す

研究開発費・ICT投資額の推移

- 研究開発は景気の影響を受けにくく、2023年は過去最高の国内研究開発費22兆円を記録し、今後も増加する見込み
- 日本のICT投資は、ハードウェアからソフトウェアに徐々に移行している

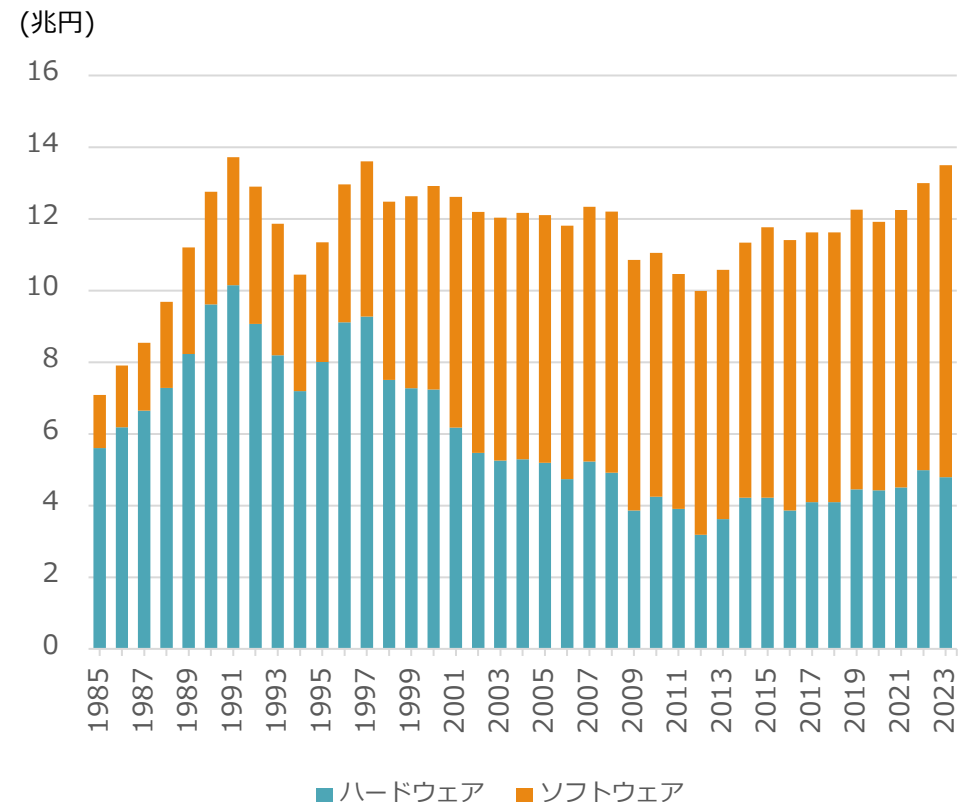
3. 国内研究開発費の推移

出典：総務省統計局『科学技術研究調査結果』より当社作成



4. 国内ICT投資額のハード/ソフト内訳

出典：内閣府『国民経済計算』より当社作成

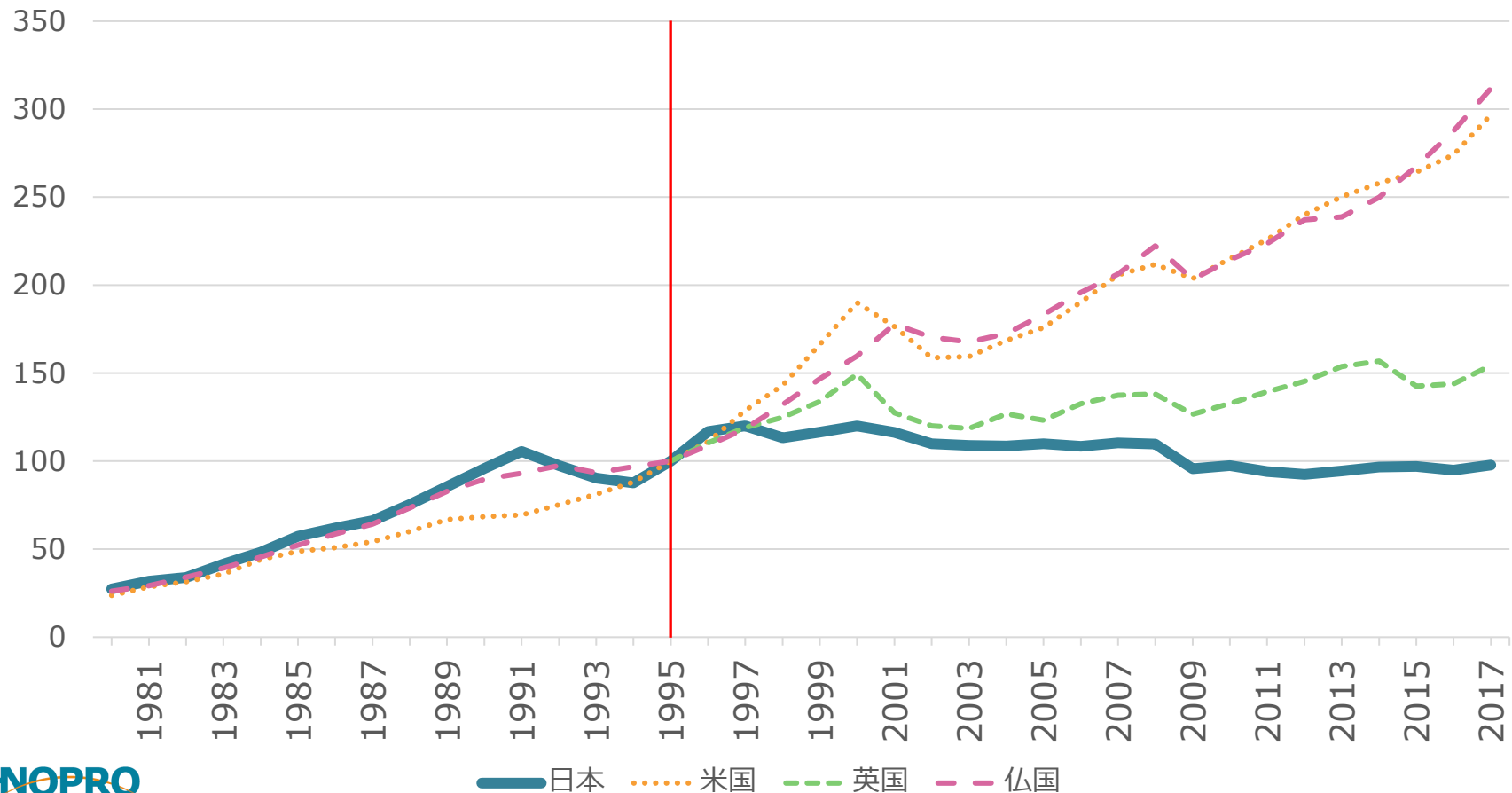


日本のデジタル化の遅れ

- 日本のICT投資額は、1995年対比で米国、英国及び仏国と比較して極めて低い伸び
- 日本のデジタル化の遅れがCOVID-19により再認識され、日本における今後のICT投資の拡大が見込まれる

5. 各国のICT投資額の推移比較（名目、1995年 = 100）

出典：総務省『情報通信白書 令和元年版』



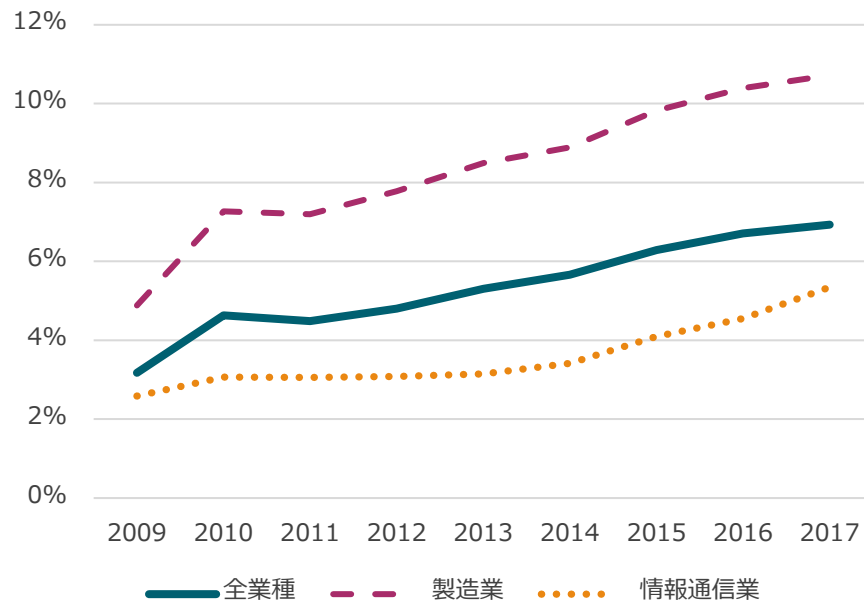
研究開発・情報処理関連における外部委託状況

- 全般的に、研究開発・情報処理関連の外部委託率は増加傾向
- 特に、情報通信業でも、情報処理関連業務を外部委託する割合が高い

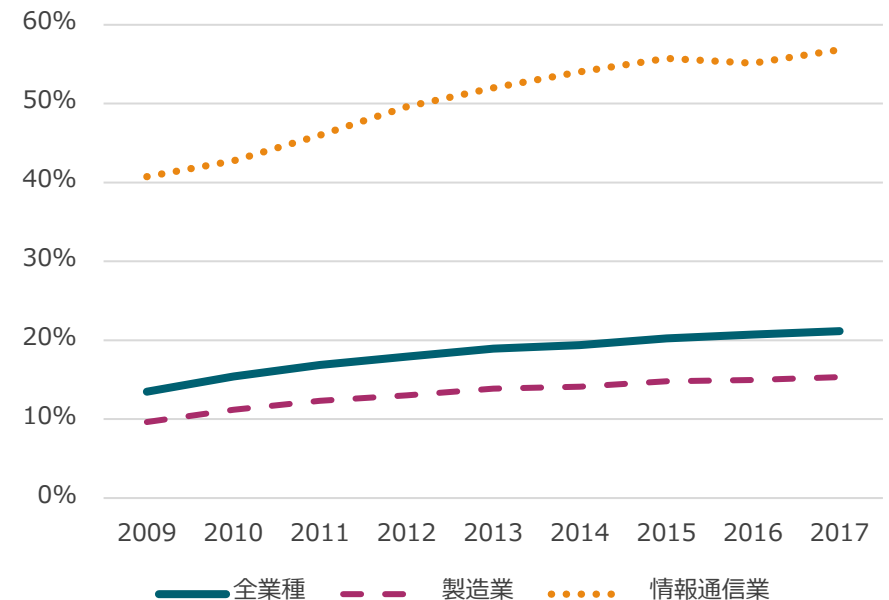
6. 業種ごとの外部委託状況

出典：経済産業省 企業活動基本調査、同志社大学STEM人材研究センター 当社委託研究 2020年

研究開発関連



情報処理関連



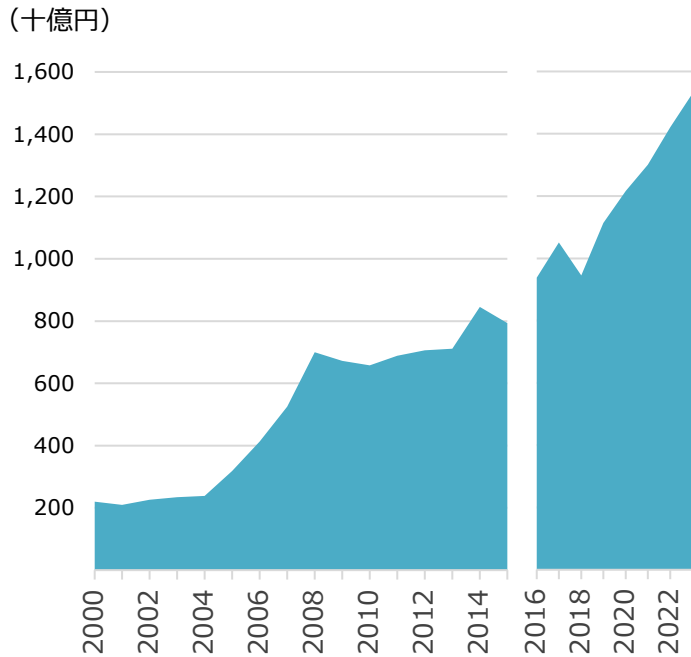
技術系人材サービスの市場規模と推移

- 日本の技術者派遣の推定市場規模（2023年）は約2.8兆円（前年比+5.2%）、うちソフトウェア開発は約1.5兆円（同+7.6%）
- 矢野経済研究所による技術者派遣市場の将来予測では、2023～2027年度（予測値）まで年平均成長率（CAGR）4.8%を見込む

7. 技術者派遣市場

出典：厚生労働省発表に基づき当社試算

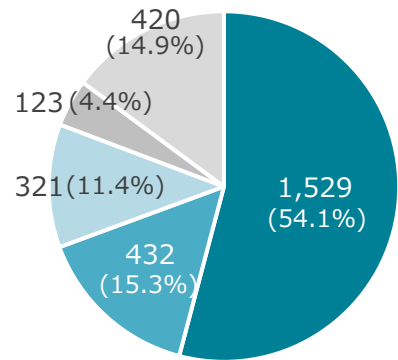
推移（ソフトウェア開発）*



* 2015年9月に職種分類が変更されたため、データが断続

2023年 市場規模
2兆8,257億円

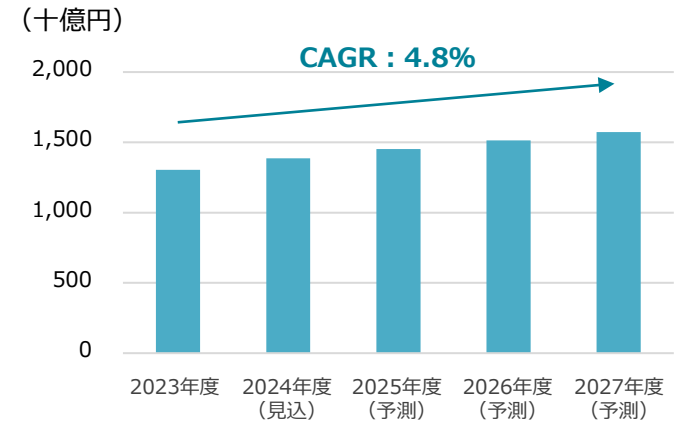
内訳



- 10 情報処理・通信技術者
- 0708 製造技術者
- 09 建築・土木・測量技術者
- 05 研究者
- 11 その他の技術者

8. 技術者派遣市場の将来予測

出典：株式会社矢野経済研究所『人材ビジネスの現状と展望2024年版 PART2 業種・職種別人材サービス編』



※ 事業者売上高ベース、2024年度は見込値、2025年度以降は予測値（2024年10月現在）

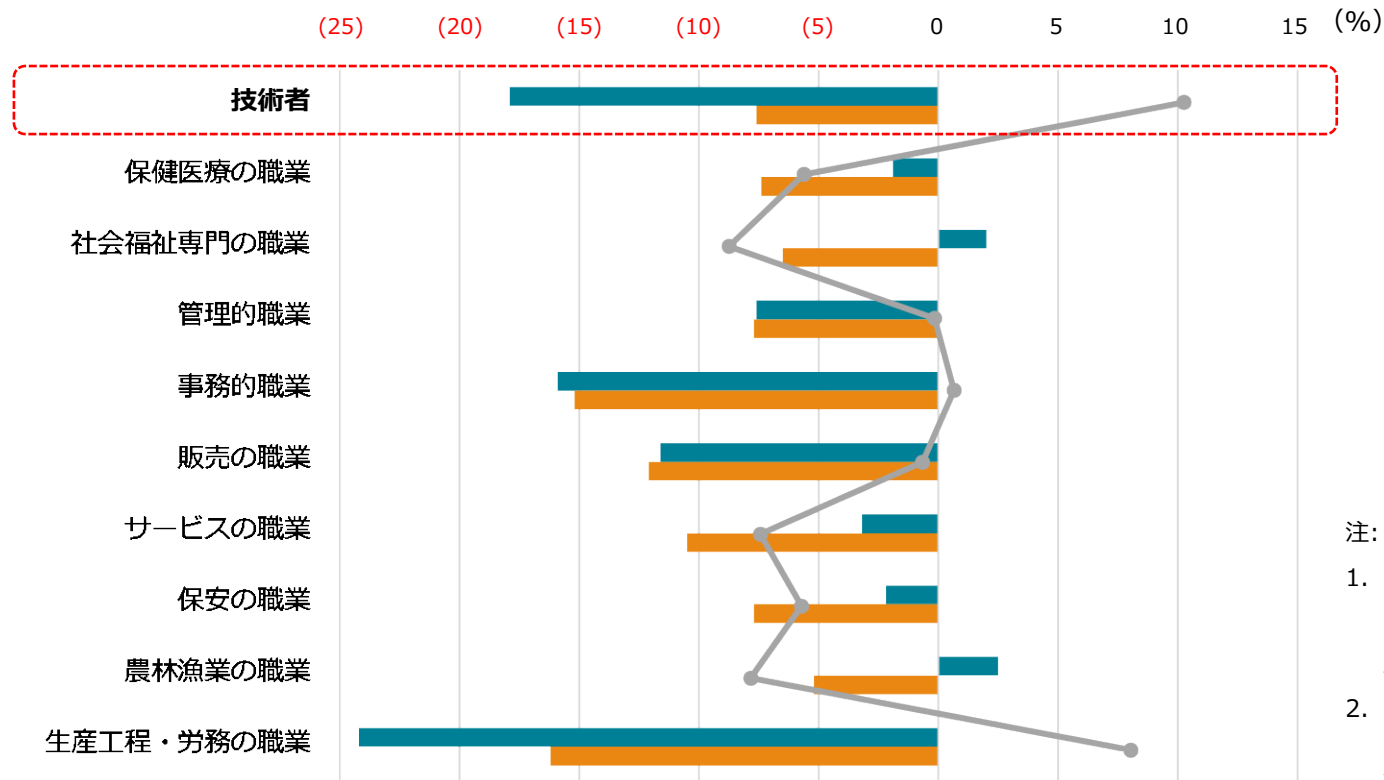
注：矢野経済研究所が独自の調査に基づいて算出した大規模事業者を中心とした市場規模であり、市場全体よりも伸び率が高い可能性あり

技術系人材サービスの外的ショックへの耐性

- リーマンショック時と比較すると、今回のCOVID-19第一波における技術者に対する新規求人への影響は大幅に小さかった
- 過去10年間で技術系人材の重要性が高まった、あるいは競争力維持のためのR&DやITシステム開発の優先度合が高まった可能性を示唆しており、当社ビジネスの底堅さを裏付けている

9. 外的ショック半年後の新規求人数の増減率とその変化

出典：厚生労働省『一般職業紹介状況（新規求人：パート除く常用）』、同志社大学STEM人材研究センター 当社委託研究 2020年



注:

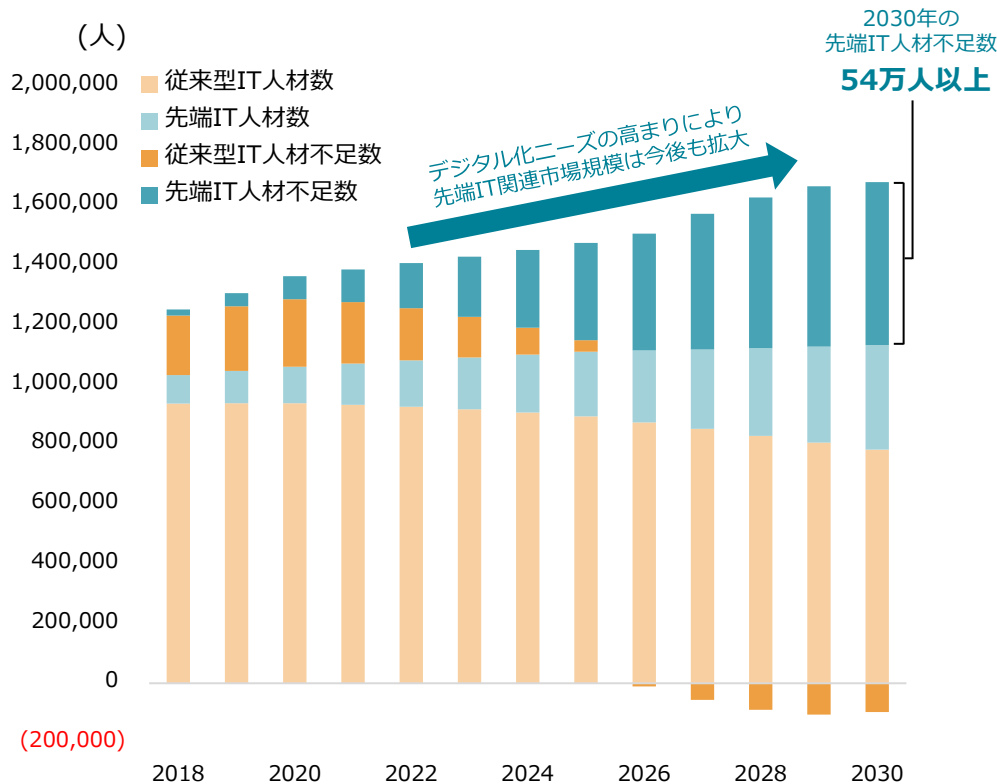
- リーマンショック、COVID-19の影響が、それぞれ発生後6ヶ月経った時点で、各職種に対する新規求人指数にどの程度表れているのかを比較したもの
- リーマンショック半年後の指数値は2008年9月を100、COVID-19半年後の指数値は2020年1月を100とした指数（季節調整済み）

技術系人材サービスの成長の背景と当社の優位性① ニーズの増加

- 需給のミスマッチは特にIT人材で大きく、今後は先端IT人材（AI、ビッグデータ、IoT等の担い手）の不足がより顕著となる傾向
- AI普及によるエンジニア需要の減退については、新規に創造される需要の方が多い見込み

10. IT人材の不足規模に関する予測

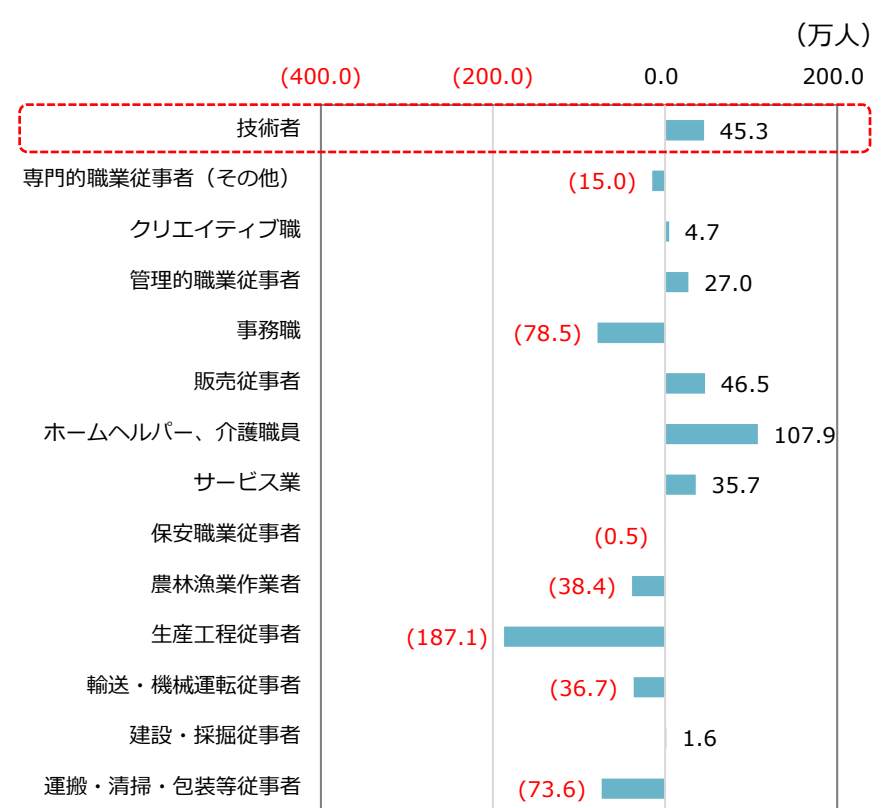
出典：経済産業省委託事業 みずほ情報総研株式会社『IT 人材需給に関する調査（2019年3月）』より当社作成



※ IT需要の伸び「中位」、生産性上昇率「0.7%」（Reスキル率：1.0%）

11. AIの進展等による就業者の増減

出典：厚生労働省 平成29年版労働経済白書『労働経済の分析 -インノベーションの促進とワーク・ライフ・バランスの実現に向けた課題-』



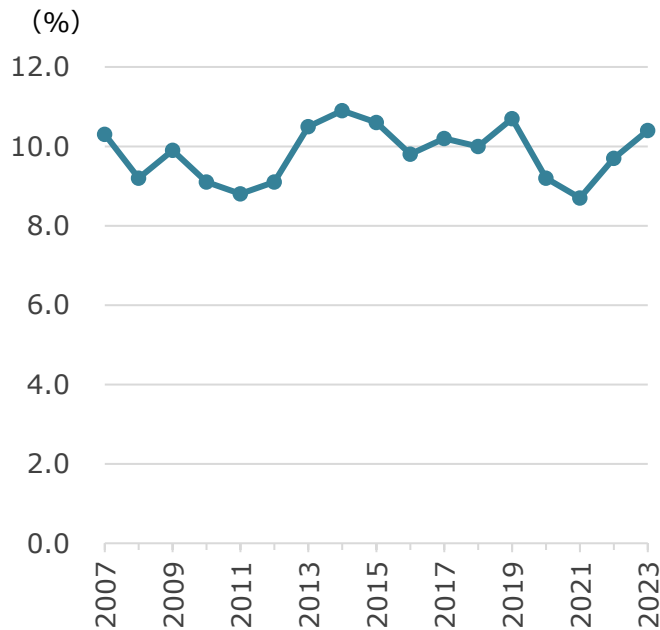
※ 職種別の就業者数は、2015年と2030年を比較した際の推計値

技術系人材サービスの成長の背景と当社の優位性② 中途採用市場

- 日本全体の転入职率は10%前後で推移しており、転職市場は一定の規模がある（技術者に限っては、年間20万人以上）
- IT技術者の転入职率は、相対的にその他技術者に比べて高い傾向

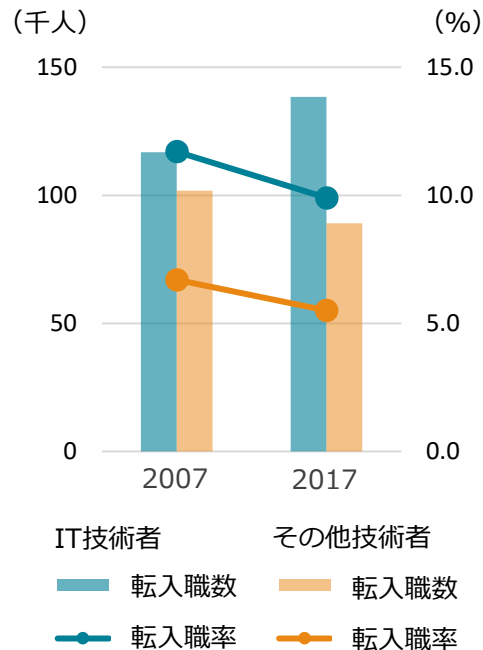
12. 転入职率の推移

出典：厚生労働省『雇用動向調査』より当社作成



13. 技術者の転入职率

出典：同志社大学STEM人材研究センター 当社委託研究 2019年『「日本の技術者の転入职者率の近年の特徴」調査報告書』



	1997	2007	2017
全職種	11.0	11.7	10.7
技術者	7.5	8.7	7.5
うちIT技術者		11.7	9.9
うちその他技術者		6.7	5.5

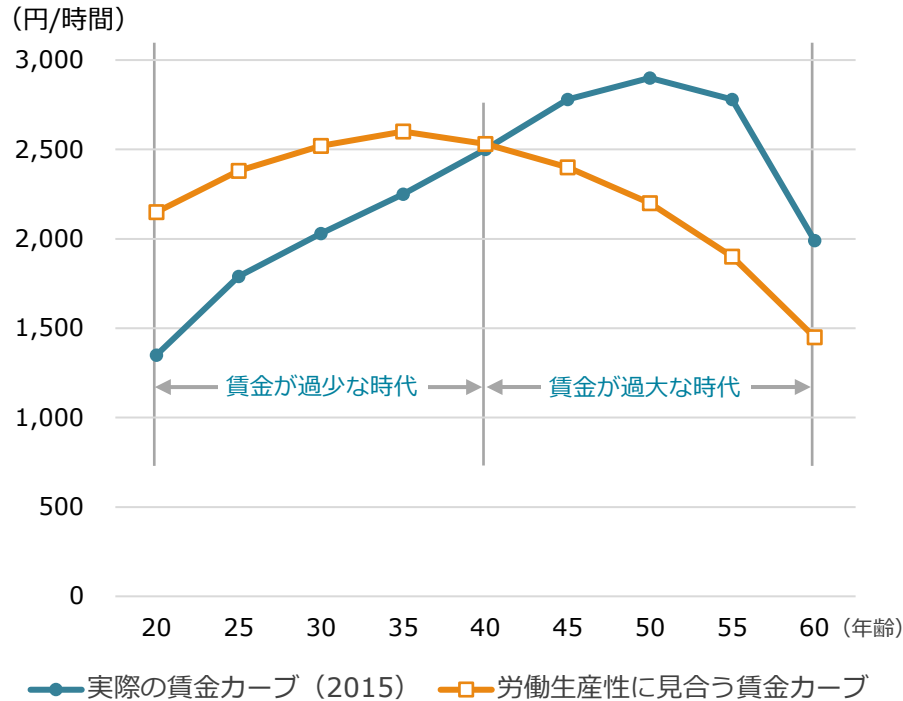
	1997	2007	2017
全職種	7,391	7,717	7,066
技術者	178	219	228
うちIT技術者		117	138
うちその他技術者		102	89

技術系人材サービスの成長の背景と当社の優位性② 中途採用市場（続き）

- 年功賃金と終身雇用が根強く残り、若年層の賃金は相対的に低く、中年以降で管理職になることで賃金が上昇
- 生産性と賃金の乖離から、大手企業の中途採用数は限定的

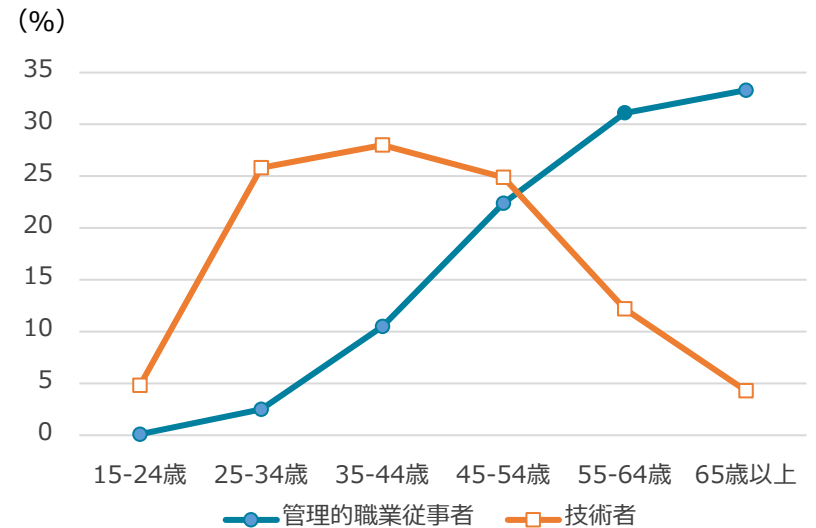
14. 年功賃金型賃金カーブと、労働生産性に見合う賃金カーブ（1時間あたり）

出典：三菱UFJモルガン・スタンレー証券投資情報部
『エクイティリサーチ転載レポート』2017年5月1日



15. 職種別年齢構成比較：管理職・技術職（2017年）

出典：同志社大学STEM人材研究センター 当社委託研究 2019年
『「日本の技術者の転入職者率の近年の特徴」調査報告書』



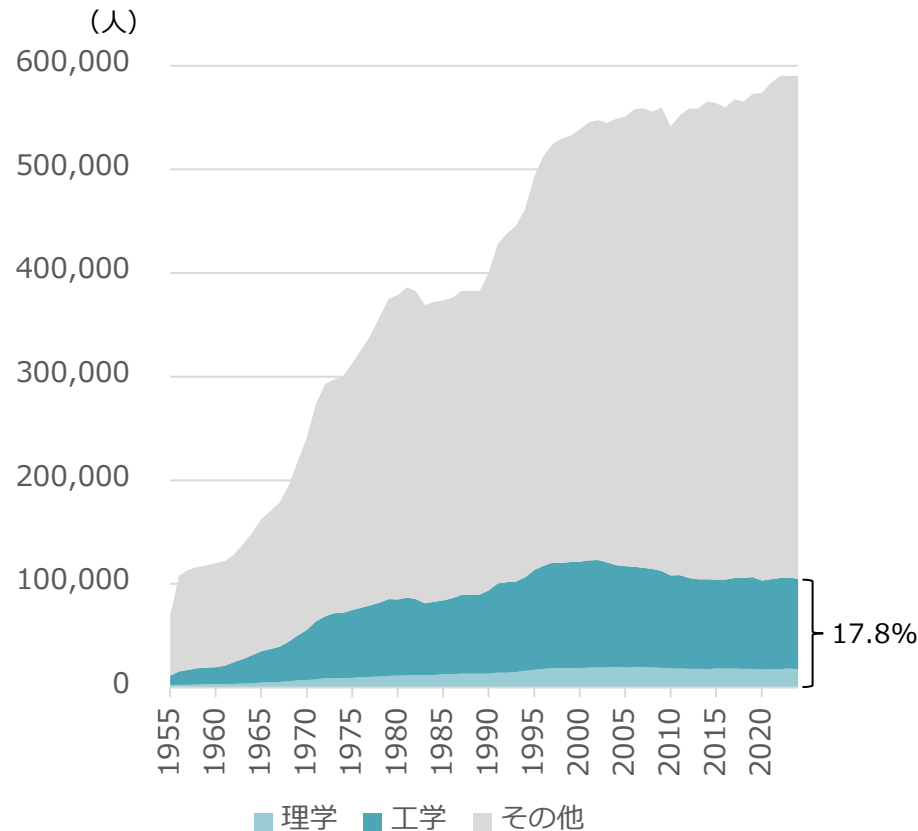
	管理的職業従事者	技術者
15-24歳	0.1	4.8
25-34歳	2.5	25.8
35-44歳	10.5	28
45-54歳	22.4	24.9
55-64歳	31.1	12.2
65歳以上	33.3	4.3

技術系人材サービスの成長の背景と当社の優位性③ 新卒採用市場

- 進学率の上昇により大卒者数は上昇傾向にあるが、理工系の大卒者数は2000年以降減少に転じる
- 大手企業の大卒採用数は増えていない一方、求職者側の大手志向は根強い

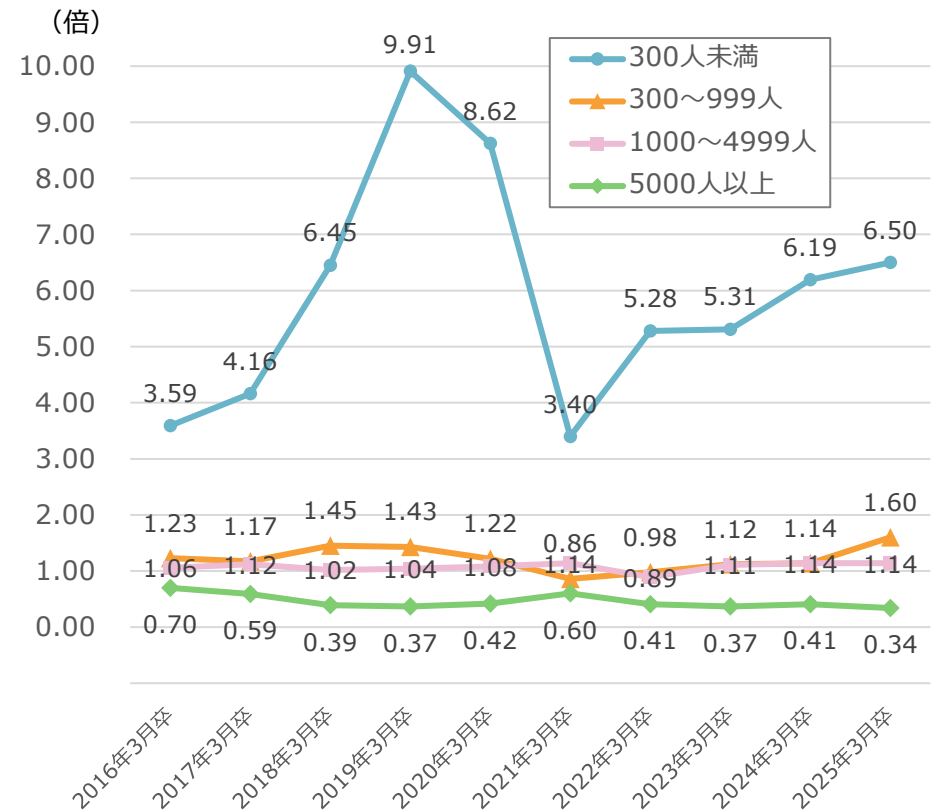
16. 学部別大卒者数の推移

出典：文部科学省『学校基本調査』より当社作成



17. 従業員規模別の大卒求人倍率

出典：リクルートワークス研究所『第41回ワークス大卒求人倍率調査』

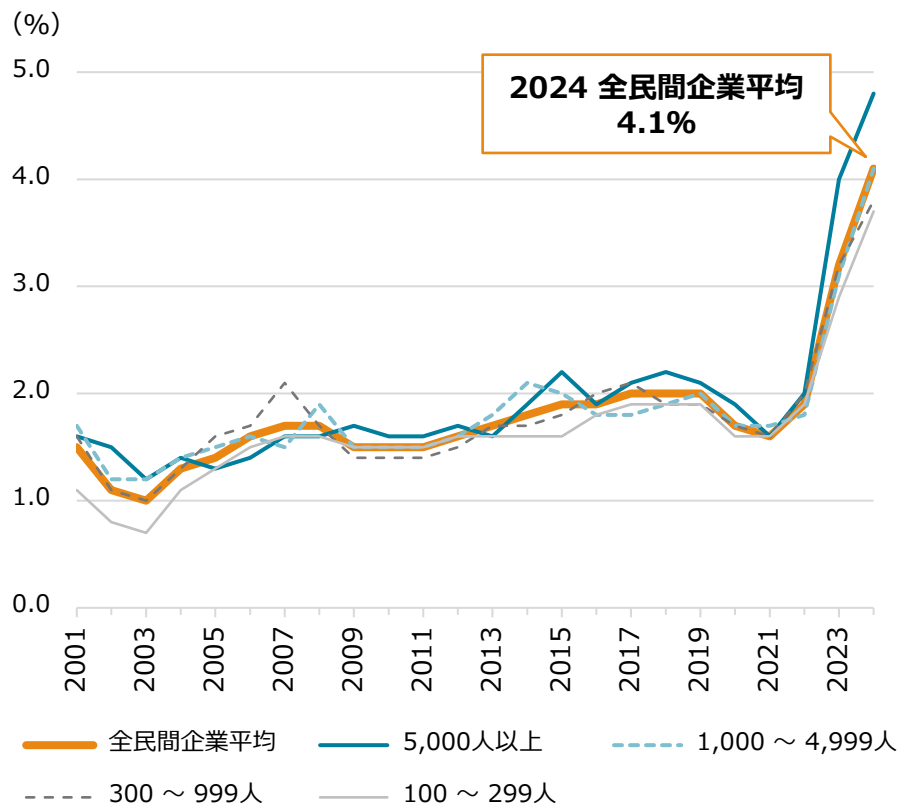


日本の賃金上昇率と人的資本投資

- 昨今の賃上げムードの高まりを受け、全民間企業における2024年の平均賃金改定率は4.1%と、前年の3.2%から引き続き上昇
- 日本の人的資本に対する投資は、官民ともに他の先進国に比べて著しく少ない

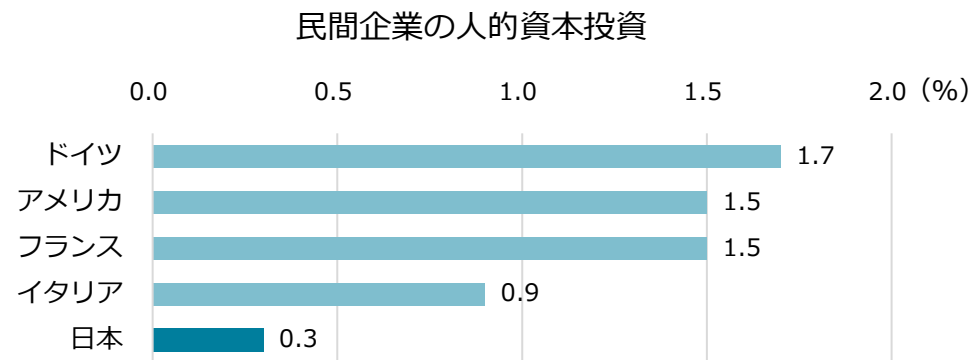
18. 1人平均賃金の改定率

出典：厚生労働省『賃金引上げ等の実態に関する調査』より
当社作成



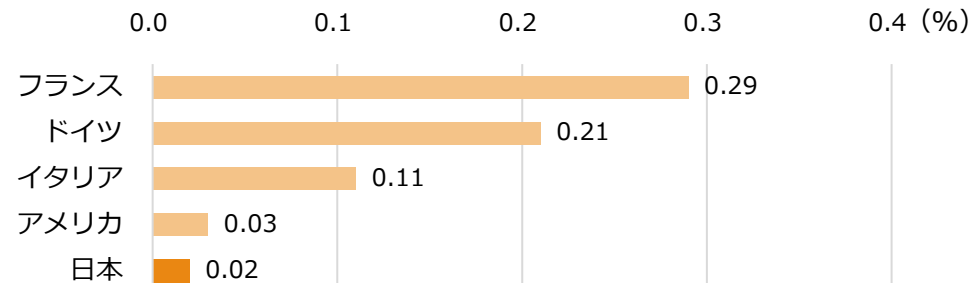
19. 各国の人的資本投資（GDP対比）

出典：みずほリサーチ&テクノロジーズ『「新しい資本主義」と人的資本投資』より当社作成



※ 2010~2018年（アメリカのみ~2017年）の平均値で、投資にはOJTを含まず

公的な教育訓練投資支出額



※ 2010~2019年の平均値

インベストメントハイライト

構造的な技術者人材不足と技術系人材サービス市場の成長性

大手集約化が進む業界におけるマーケットリーダーとしての優位性

最大の技術者リソースと技術領域の多様性

とりわけ、成長著しいITセクターへの高いエクスポージャー

圧倒的な採用力と営業力

需要に見合った技術者リソースのタイムリーな確保と多様かつ安定的な顧客基盤

充実した技術者の教育訓練体制

最新の技術動向と顧客需要に基づく研修コンテンツ開発力

強固なガバナンス体制

コーポレートガバナンスコードへのフルコンプライと市場との対話の重視

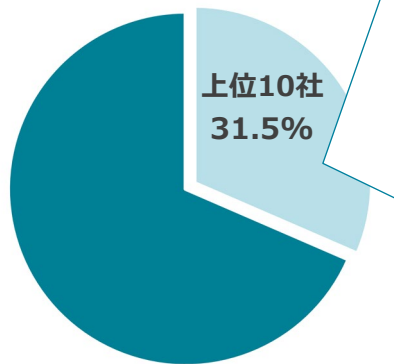
業界における当社の位置づけ

- 技術者派遣市場において、当社は売上規模で第1位、シェアは約7%
- IT技術者が約50%を占める当社は、ITサービス業界も潜在的な市場と見ている

技術者派遣市場規模

2.8兆円（2023年）

出典：厚生労働省発表
に基づき当社試算



技術系人材サービス上場企業 上位10社

出典：各社開示資料を基に、当社で作成

順位	企業名	売上高 (百万円)	シェア
1位	テクノプロ・ホールディングス(株) R&Dアウトソーシング・施工管理アウトソーシング	191,987	6.8%
2位	(株)アウトソーシング 国内技術系アウトソーシング事業	162,459	5.7%
3位	(株)オープンアップグループ 機電・IT領域、建設領域	136,099	4.8%
4位	(株)メイテック エンジニアリングソリューション事業	125,610	4.4%
5位	パーソルホールディングス(株) Technology SBU	102,380	3.6%
6位	WDBホールディングス(株)	49,297	1.7%
7位	(株)アルプス技研 アウトソーシングサービス事業	45,754	1.6%
8位	(株)フォーラムエンジニアリング	31,279	1.1%
9位	(株)コプロ・ホールディングス	24,098	0.9%
10位	(株)ナレルグループ	21,608	0.8%
上位10社合計		890,571	31.5%

ITサービス業界 上位20社

出典：株主手帳 2021年3月号

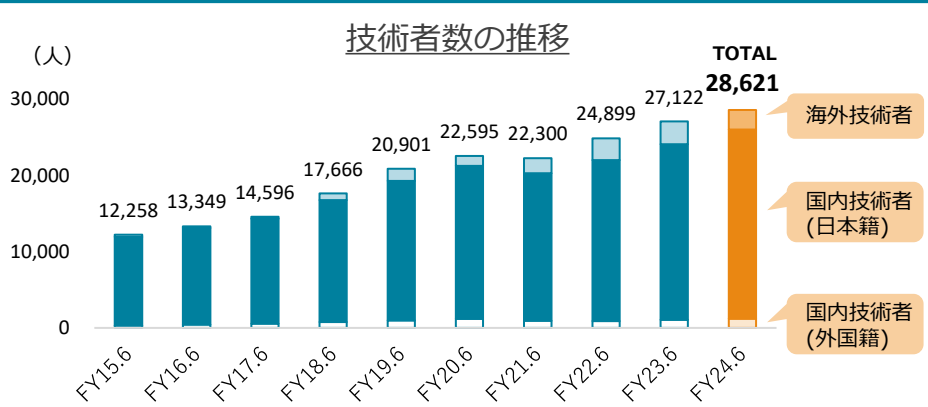
順位	企業名	売上高 (百万円)
1位	富士通 (テクノロジーソリューション事業)	3,071,941
2位	NEC	2,913,446
3位	NTTデータ	2,163,625
4位	日立製作所 (情報・通信システム事業→IT事業)	1,939,536
5位	大塚商会 (システムインテグレーション事業)	463,293
6位	野村総合研究所 (金融ITソリューション事業・産業ITソリューション事業など)	459,937
7位	伊藤忠テクノソリューションズ	451,957
8位	TIS	420,769
9位	キャノンマーケティングジャパン (エンタープライズ事業・エリア事業)	419,048
10位	SCSK	358,654
11位	日本ユニシス	299,029
12位	トランス・コスモス	284,696
13位	日鉄ソリューションズ (旧新日鉄住金ソリューションズ)	265,278
14位	日本オラクル	202,389
15位	富士ソフト (SI事業)	189,277
16位	ネットワンシステムズ	181,935
17位	トレンドマイクロ	160,410
18位	GMOインターネット (インターネットインフラ事業)	100,139
19位	都築電機 (情報ネットワークソリューションサービス事業)	93,704
20位	電通国際情報サービス (ISID)	91,024

ITサービス企業と比較すると、当社は20位圏内

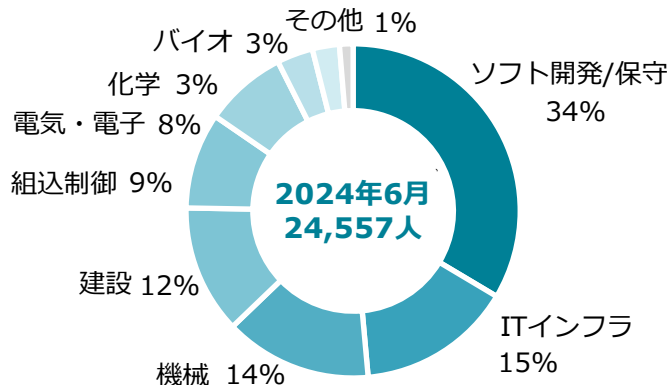
当社グループの事業概要

- 多様な技術領域に国内最大の技術者数を有し、圧倒的な採用力と営業力により年率10%以上の安定成長を継続
- 安定した広い顧客基盤を有し、国内取引企業数は大手企業を中心に2,000社以上

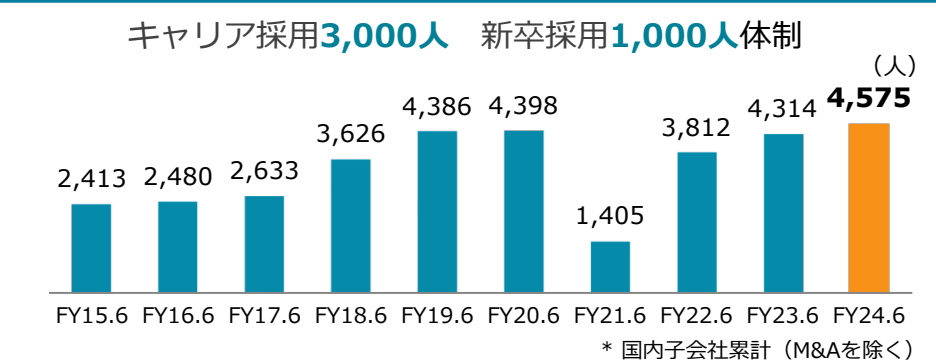
Point 1 : 日本最大の技術者数と技術領域



技術領域別稼働人数割合 (国内)



Point 2 : 様々なチャネルを活用した強い採用力



Point 3 : 安定した広い顧客基盤

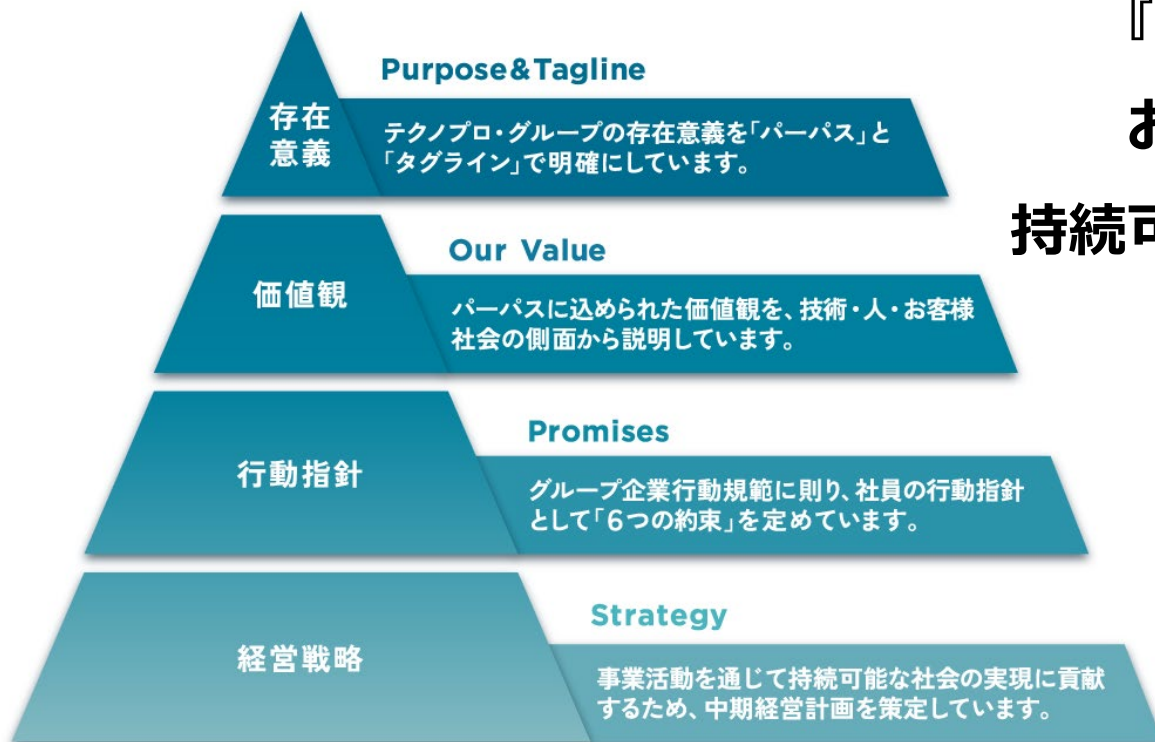
2024年6月時点の国内取引企業数は**2,555社** (国内主要2社) 売上高TOP10グループ (子会社を含む)

順位	業種	上場有無	売上1兆円以上	取引年数10年以上
1	電気機器	上場	○	○
2	電気機器	上場	○	○
3	電気機器	上場	○	○
4	輸送用機器	上場	○	○
5	電気機器	上場	○	○
6	輸送用機器	上場	○	○
7	輸送用機器	上場	○	○
8	通信業	上場	○	○
9	輸送用機器	上場	○	○
10	電気機器	上場	○	○

パーパス

- 当社の中期事業戦略を考える前提として、当社固有のパーパスを改めて明確化し、価値創造に寄与する戦略との整合性を追求
- 組織内への中計の浸透に際し、パーパスを中核とする戦略ストーリーによって、当社グループ社員のエンゲージメントを向上

理念体系図



パーパス（テクノプロ・グループの存在意義）

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

Technology to Empower the Future

TECHNOPRO

参考) 価値観

ビジネス・暮らし・社会を変える強力な原動力となるのが、テクノロジー。

～ ダイナミックな変化のスピードが加速する中、お客さま・社会が抱える課題・ニーズは多岐にわたっています

お客さまの、いまの、未来の課題を解決するために

私たちは、

- 性別・年齢・国籍を問わず多様で良質な人材を採用し、しっかり育み、最適な技術サービス・ソリューションを提供します
- 進化するテクノロジー領域に正面から向き合い、技術力を徹底的に磨きます
- 価値創造のパートナーとして、お客さまの期待にお応えしつづけます

エンジニア・研究者の可能性を最大限に拡げるために

私たちは、

- 一人ひとりの学びや成長を促す環境やプログラムを整備しています
- 専門性を極めるだけでなく、スキルのチェンジや新たな獲得の機会も提供します
- 技術進歩・環境変化に対応し活躍をつづけられるよう、全力でサポートします

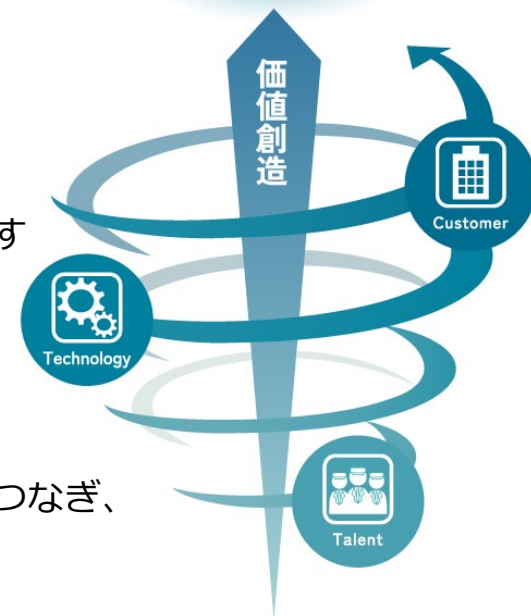
持続可能な社会を実現するために

私たちは、

- テクノロジー分野の境界、企業間の垣根を越えて、技術と人を、日本と世界をつなぎ、お客さま・社会の課題の解決に取り組みます
- たゆまぬ技術力の向上とともに、多様な人材の活用を推進します
- 事業活動を通じて社会的成果を生み出し、サステナブルな未来の実現に貢献します

価値創造チャート

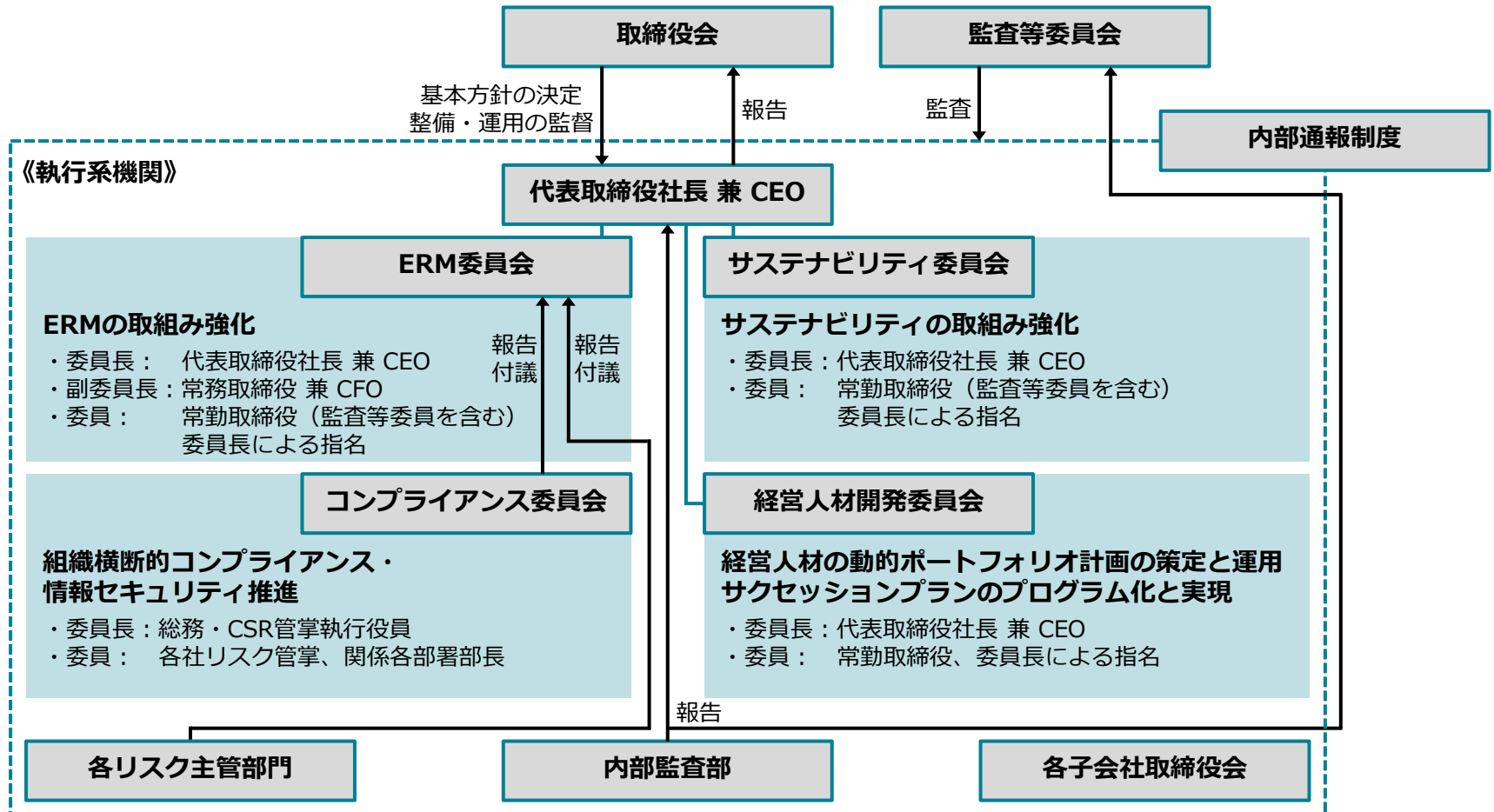
持続可能な社会の実現



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

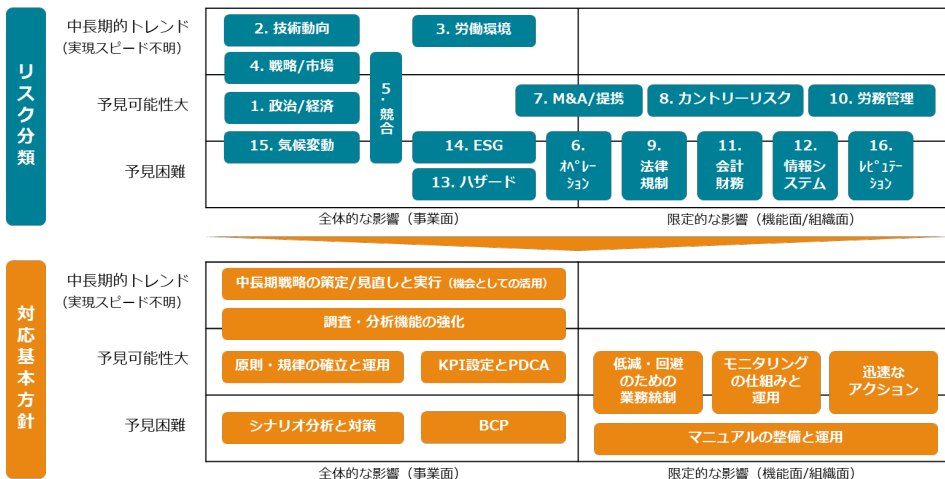
体制図



サステナビリティ経営への取組み

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

ERM計画の策定と継続的なモニタリング



外部イニシアティブへの参画

WE SUPPORT



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



Waffleとのパートナーシップ契約締結

STEM 領域におけるジェンダーギャップを解消し、
ダイバーシティを推進



NPO法人ファザーリング・ジャパン

イクボス企業同盟加入

従業員のワークライフバランスの向上、キャリア
と人生を応援



TASK FORCE ON
CLIMATE-RELATED
FINANCIAL
DISCLOSURES



TCFD
Consortium

TCFD提言への賛同表明、TCFDコンソーシアムへの加盟

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

マテリアリティのKPIと目標値の設定

環境		FY20.6	FY21.6	FY22.6	FY23.6	FY24.6	目標
1	温室効果ガス (GHG) 排出量 Scope 1+2 (tCO ₂)	国内 2,118	1,804	1,786	1,570	1,598	・2030年6月期までに32.2%削減 (2020年6月期比) ・2050年6月期に温室効果ガス排出量実質ゼロ
2	温室効果ガス (GHG) 排出量 Scope 3 (tCO ₂)	国内 -	-	-	46,854	42,824	2050年6月期に温室効果ガス排出量実質ゼロ
3	売上収益100万円当たり温室効果ガス (GHG) 排出量 (tCO ₂) *1	国内 0.014	0.012	0.011	0.269	0.195	継続的に減少
4	紙使用量/売上収益 (指標: 2015年=100)	国内 53.2	40.5	39.8	32.9	30.2	継続的に減少
5	環境関連売上収益 (億円)	国内 -	-	23.9	29.1	31.6	2026年6月期に40億円
6	環境関連技術者数 (年間平均) (人)	国内 -	-	290	344	380	2026年6月期までに500人
多様性と機会		FY20.6	FY21.6	FY22.6	FY23.6	FY24.6	目標
7	女性従業員数 (人)	連結 -	4,720	5,635	6,319	6,738	-
8	女性従業員比率	連結 18.9%	19.2%	20.4%	21.0%	21.3%	20%を維持
9	女性従業員数 (人)	国内 4,298	4,107	4,616	5,239	5,815	-
10	女性従業員比率	国内 18.4%	18.3%	19.0%	19.8%	20.3%	-
11	外国籍技術者数 (人)	国内 1,178	921	898	1,066	1,210	2026年6月末までに1,500人
12	60歳以上技術者数 (人)	国内 -	-	-	1,105	1,359	2026年6月末までに2,000人
13	管理職に占める女性比率	国内 7.6%	7.9%	7.9%	8.9%	8.4%	2026年6月末までに10%
14	管理職に占める中途採用者比率	国内 -	83.6%	84.5%	90.4%	95.9%	-
15	管理職に占める外国籍比率	国内 1.4%	1.4%	2.1%	3.1%	3.5%	-
16	男性従業員の平均勤続年数 (年)	国内 -	-	7.6	7.5	7.4	-
17	女性従業員の平均勤続年数 (年)	国内 -	-	5.4	5.3	5.2	-
18	男性従業員に対する女性従業員の平均勤続年数の割合	国内 -	-	71.1%	70.7%	70.3%	-
19	男女の賃金格差 (全労働者) *2	国内 -	-	-	80.5%	81.4%	-
20	うち正規雇用労働者 *2	国内 -	-	-	82.4%	83.2%	-
21	うちパート・有期労働者 *2	国内 -	-	-	63.8%	63.7%	-
22	障がい者雇用率	国内 2.21%	2.27%	2.37%	2.35%	2.37%	法定雇用率の達成
23	60歳以上雇用者数 (人)	国内 742	768	958	1,191	1,449	人数の継続的な増加
採用・退職		FY20.6	FY21.6	FY22.6	FY23.6	FY24.6	目標
24	採用者数 (合計) (人) *3	国内 4,720	1,528	4,132	4,597	4,892	3,000人以上/年
25	採用者に占める女性比率 (合計) *3	国内 24.9%	22.6%	24.3%	24.5%	25.8%	2026年6月期までに30%以上
26	採用者に占める女性比率 (新卒) *3	国内 19.3%	24.3%	20.7%	18.3%	19.3%	-
27	採用者に占める女性比率 (中途) *3	国内 27.1%	22.2%	25.3%	26.3%	27.2%	-
28	採用者に占める中途採用比率 *3	国内 70.5%	80.6%	78.7%	77.5%	78.2%	-
29	正社員技術者退職率	国内 8.8%	8.4%	7.7%	7.7%	9.1%	7.5%以下

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

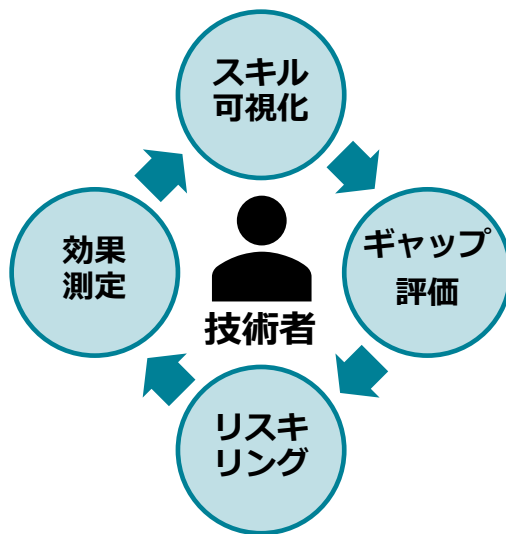
採用

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

人的資本への投資

人材開発/育成

高付加価値人材の戦略的育成



経済価値

当社サービス供給源の確保

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

配属/営業

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



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

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

働きがいのある職場づくり

- ・ 人材ビジネスは、**無形資産である人材こそが価値の源泉**であるため、継続的に人事・福利厚生諸制度の充実を図る
- ・ 社員の多様な個性を最大限に活かすため、DEI（ダイバーシティ、エクイティ、インクルージョン）に関する取組みにも注力

エンジニア新人事制度の導入（2022年7月）

マーケットバリューに即した人材の定義と公正な処遇

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

テクニカルスキル
『技術』のチカラ



ビジネススキル
『人』のチカラ



業績への貢献

- ・ 技術力・スキル
- ・ 専門分野での業務遂行能力
- ・ 自己研鑽の意欲

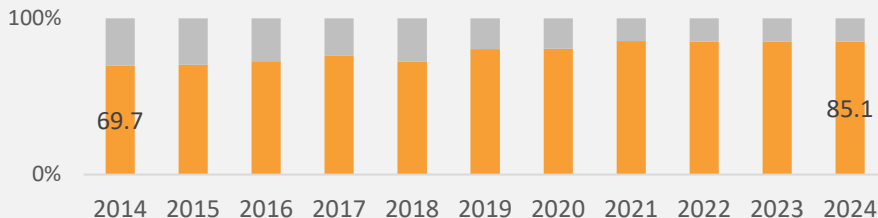
- ・ 主体性
- ・ コミュニケーション力と誠実さ
- ・ チームワーク
- ・ 洞察力とスピード

- ・ 期待単価（チャージ）

従業員満足度調査

課題の発見や的確な対策の立案のため、毎年「ESアンケート」（従業員満足度調査）を実施し、結果を従業員にフィードバックするとともに、改善を目指して実行した施策の効果を翌年のアンケートで確認・検証

従業員満足度*の推移



TECHNOPRO

* ESアンケートにおいて、「満足層」+「中間層」の合計比率

健康経営戦略マップ（FY22.6 — FY26.6）

健康経営で目指す姿

持続的な成長に向けた働きがい・定着率の向上、組織のパフォーマンス最大化

社員一人ひとりが心身ともに健康で、
持てる能力を最大限に発揮できる環境を整備

健康投資

具体的な
取組み

期待する効果・
指標・目標

詳細は、当社Webサイトに記載

<https://www.technoproholdings.com/csr/development/workplace.html>

外部からの主な認定・評価

経済産業省と日本健康会議が選定する「健康経営優良法人（大規模法人部門）」に、2020年から5年連続で認定



治療しながら働くがん罹患者がいきいきと働くことができる職場や社会を実現するための民間プロジェクト「がんアライ部」主催の「がんアライアワード 2022」にて、シルバーを受賞



ESG/SDGsとマテリアリティ

- 当社のアセットである技術者、技術力及びビジネスモデルを通じて、技術者・顧客・社会といった全てのステークホルダーと共通価値を創造し、かつ、当社が堅固な経営基盤を整備・運用することで、持続的な事業の成長と社会課題や環境課題の解決を目指す

ステークホルダーとの共通価値の創造に向けた経営上の重要課題（マテリアリティ）



人材に関すること 全ての人の可能性を伸ばす

- 従業員の人材育成への積極投資
- 働きがいと従業員満足度の追求
- 技術者の活躍機会の最大化
- 人材多様性と機会平等の実現
- 技術人材不足の解消とイノベーションの促進

技術に関すること 技術力で社会に貢献する



- ソリューションによる付加価値創造
- デジタル化による事業の革新
- 国内・海外の技術流通の促進
- 技術による顧客の課題解決
- 顧客を通じた社会課題や環境課題の解決



社会的責任に関すること 信頼されるパートナーになる

- 倫理とコンプライアンスの遵守
- 労働環境の安全衛生の確保
- 情報セキュリティ・プライバシー保護の徹底
- 人権の尊重
- 環境負荷の最小化

ガバナンスに関すること 持続的に成長する企業である

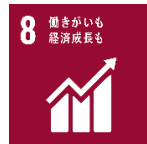


- ガバナンスの強化
- 投資家との対話と透明性ある情報開示
- 適切な資本政策の実行
- 緊急時の事業継続能力の強化

パーパス



4 質の高い教育を
みんなに



8 働きがいも
経済成長も



9 産業と技術革新の
基盤をつくらう

ESGデータブック

環境

	対象範囲	FY20.6	FY21.6	FY22.6	FY23.6	FY24.6	目標
1 温室効果ガス（GHG）排出量 Scope1+2（tCO ₂ ）	国内	2,118	1,804	1,786	1,570	1,598	2030年6月期までに32.2%削減（2020年6月期比） 2050年6月期に温室効果ガス排出量実質ゼロ
2 温室効果ガス（GHG）排出量 Scope 3（tCO ₂ ）	国内	—	—	—	46,854	42,824	2050年6月期に温室効果ガス排出量実質ゼロ
3 売上収益100万円当たり温室効果ガス（GHG）排出量（tCO ₂ ）*1	国内	0.014	0.012	0.011	0.269	0.195	継続的に減少
4 紙使用量／売上収益（指標：2015年=100）	国内	53.2	40.5	39.8	32.9	30.2	継続的に減少
5 環境関連売上収益（億円）	国内	—	—	23.9	29.1	31.6	2026年6月期に40億円
6 環境関連技術者数（年間平均）（人）	国内	—	—	290	344	380	2026年6月期までに500人

社会

多様性と機会平等	対象範囲	FY20.6	FY21.6	FY22.6	FY23.6	FY24.6	目標
7 女性従業員数（人）	連結	—	4,720	5,635	6,319	6,738	—
8 女性従業員比率	連結	18.9%	19.2%	20.4%	21.0%	21.3%	20%を維持
9 女性従業員数（人）	国内	4,298	4,107	4,616	5,239	5,815	—
10 女性従業員比率	国内	18.4%	18.3%	19.0%	19.8%	20.3%	—
11 外国籍技術者数（人）	国内	1,178	921	898	1,066	1,210	2026年6月末までに1,500人
12 60歳以上技術者数（人）	国内	—	—	—	1,105	1,359	2026年6月末までに2,000人
13 管理職に占める女性比率	国内	7.6%	7.9%	7.9%	8.9%	8.4%	2026年6月末までに10%
14 管理職に占める中途採用者比率	国内	—	83.6%	84.5%	90.4%	95.9%	—
15 管理職に占める外国籍比率	国内	1.4%	1.4%	2.1%	3.1%	3.5%	—
16 男性従業員の平均勤続年数（年）	国内	—	—	7.6	7.5	7.4	—
17 女性従業員の平均勤続年数（年）	国内	—	—	5.4	5.3	5.2	—
18 男性従業員に対する女性従業員の平均勤続年数の割合	国内	—	—	71.1%	70.7%	70.3%	—
19 男女の賃金格差（全労働者）*2	国内	—	—	—	80.5%	81.4%	—
20 うち正規雇用労働者*2	国内	—	—	—	82.4%	83.2%	—
21 うちパート・有期労働者*2	国内	—	—	—	63.8%	63.7%	—
22 障がい者雇用率	国内	2.21%	2.27%	2.37%	2.35%	2.37%	法定雇用率の達成
23 60歳以上雇用者数（人）	国内	742	768	958	1,191	1,449	人数の継続的な増加

採用・退職	対象範囲	FY20.6	FY21.6	FY22.6	FY23.6	FY24.6	目標
24 採用者数（合計）（人）*3	国内	4,720	1,528	4,132	4,597	4,892	3,000人以上/年
25 採用者に占める女性比率（合計）*3	国内	24.9%	22.6%	24.3%	24.5%	25.8%	2026年6月期までに30%以上
26 採用者に占める女性比率（新卒）*3	国内	19.3%	24.3%	20.7%	18.3%	19.3%	—
27 採用者に占める女性比率（中途）*3	国内	27.1%	22.2%	25.3%	26.3%	27.2%	—
28 採用者に占める中途採用比率*3	国内	70.5%	80.6%	78.7%	77.5%	78.2%	—
29 正社員技術者退職率	国内	8.8%	8.4%	7.7%	7.7%	9.1%	7.5%以下

育成・研修	対象範囲	FY20.6	FY21.6	FY22.6	FY23.6	FY24.6	目標
30 研修受講人数 (延べ人数)	国内	235,670	213,795	295,724	303,930	308,256	2026年6月期に延べ36万人/年
31 うち集合研修 (延べ人数)	国内	120,829	47,441	97,280	124,630	97,241	—
32 うちe-learning (延べ人数)	国内	114,841	166,354	198,444	179,300	211,015	—
33 受講時間 (延べ時間)	国内	492,566	447,809	766,587	882,826	790,559	2026年6月期に延べ100万時間/年
34 ユニーク受講者数 (人)	国内	22,039	22,974	25,830	29,903	29,219	—
35 ユニーク受講時間平均 (時間)	国内	22.3	19.5	29.7	29.5	27.1	—
36 技術者育成事業 法人受講者数 (人)	国内	—	10,400	10,935	10,827	8,101	2026年6月期までに13,000人
37 技術者育成事業 個人受講者数 (人)	国内	—	7,745	6,730	6,487	5,004	2026年6月期までに8,500人
38 技術者育成事業 売上収益 (億円)	国内	—	16.7	15.0	18.1	17.2	2026年6月期に20億円
39 サステナビリティ研修 受講率	国内	100%	100%	100%	100%	100%	受講率100%の継続
40 うち人権/倫理	国内	100%	100%	100%	100%	100%	—
41 うち情報セキュリティ	国内	100%	100%	100%	100%	100%	—
42 うち腐敗防止等	国内	100%	100%	100%	100%	100%	—

従業員満足度	対象範囲	FY20.6	FY21.6	FY22.6	FY23.6	FY24.6	目標
43 従業員満足度 *4	国内	80.6%	85.4%	85.1%	85.0%	85.1%	90.0%以上
44 従業員満足度 (技術) *4	国内	79.7%	85.0%	84.7%	84.6%	84.8%	90.0%以上
45 従業員満足度 (管理) *4	国内	86.8%	88.4%	88.8%	88.6%	87.3%	90.0%以上

ワークライフバランス	対象範囲	FY20.6	FY21.6	FY22.6	FY23.6	FY24.6	目標
46 平均残業時間 (時間/月)	国内	13.5	13.3	13.8	13.2	12.5	20時間/月以下を維持
47 有給休暇取得率	国内	79.0%	74.4%	81.6%	83.6%	85.9%	75%以上を維持
48 女性育休 取得率	国内	100.0%	100.0%	99.0%□	96.4%	94.7%	—
49 男性育休 取得率 *5	国内	7.0%	11.8%	13.0%	21.0%	41.8%	2026年6月期までに50%以上
50 男性育休 取得人数 (人)	国内	35	36	45	78	128	—

人的資本に関するKPI	対象範囲	FY20.6	FY21.6	FY22.6	FY23.6	FY24.6	目標
51 採用者数 (合計) (人) *6	国内	4,720	1,528	4,132	4,597	4,892	3,000人以上/年
52 正社員技術者退職率	国内	8.8%	8.4%	7.7%	7.7%	9.1%	7.5%以下
53 育成前提技術者採用数 (人)	国内	—	—	—	401	542	250人以上/年
54 外国籍技術者数 (人)	国内	1,178	921	898	1,066	1,210	2026年6月末までに1,500人
55 60歳以上技術者数 (人)	国内	—	—	—	1,105	1,359	2026年6月末までに2,000人
56 従業員満足度 (技術) *7	国内	79.7%	85.0%	84.7%	84.6%	84.8%	90.0%以上
57 従業員満足度 (管理) *7	国内	86.8%	88.4%	88.8%	88.6%	87.3%	90.0%以上
58 月次平均売上単価 (千円) *8	国内	—	—	658	669	678	2026年6月期に月次平均725千円
59 ソリューション事業稼働技術者数 (年間平均) (人)	国内	—	—	3,728	4,174	4,751	2026年6月期までに6,200人
60 研修受講人数 (延べ人数) (人)	国内	235,670	213,795	295,724	303,930	308,256	2026年6月期に延べ36万人/年
61 受講時間 (延べ人数) (人)	国内	492,566	447,809	766,587	882,826	790,559	2026年6月期に延べ100万時間/年
62 女性育休 取得率	国内	100.0%	100.0%	99.0%□	96.4%	94.7%	—
63 男性育休 取得率 *9	国内	7.0%	11.8%	13.0%	21.0%	41.8%	2026年6月期までに50%以上
64 平均残業時間 (時間/月)	国内	13.5	13.3	13.8	13.2	12.5	20時間/月以下を維持
65 生産性 (売上高人件費率)	連結	8.0%	8.2%	8.9%	8.9%	8.8%	8.0%以下

安全衛生	対象範囲	FY20.6	FY21.6	FY22.6	FY23.6	FY24.6	目標
66 業務労災件数 (件)	国内	86	53	77	81	100	労働環境の安全衛生の確保
67 労災による死亡者数 (人)	国内	0	0	0	0	0	死亡者数0人の継続
68 年千人率 (休業4日以上) *10	国内	0.75	0.50	0.40	0.28	0.26	—

ガバナンス

コンプライアンス	対象範囲	FY20.6	FY21.6	FY22.6	FY23.6	FY24.6	目標
69 政治献金 (円)	国内	—	—	0	0	0	原則、政治献金は行わない
70 汚職に関する重大な処分件数 (件)	国内	—	—	0	0	0	処分件数0件の継続
71 腐敗等に関連した罰金の件数 (件)	国内	—	—	0	0	0	罰金件数0件の継続
72 内部通報件数 (件)	連結	129	93	95	110	103	適切な運用を確保

取締役	対象範囲	FY20.6	FY21.6	FY22.6	FY23.6	FY24.6 *12	目標
73 取締役 (人)	THD	8	8	9	12	11 (11)	—
74 男性 (人)	THD	7	7	7	9	8 (9)	—
75 女性 (人)	THD	1	1	2	3	3 (2)	女性取締役2人以上を維持
76 女性取締役比率	THD	12.5%	12.5%	22.2%	25.0%	27.3% (18.2%)	2030年6月期までに30%
77 うち社外取締役 (人)	THD	3	3	4	7	6 (6)	—
78 男性 (人)	THD	2	2	2	4	3 (4)	—
79 女性 (人)	THD	1	1	2	3	3 (2)	—
80 社外取締役比率	THD	37.5%	37.5%	44.4%	58.3%	54.5% (54.5%)	—
81 監査等委員である取締役人数 (人) *11	THD	4	4	4	3	3 (3)	—
82 外国人取締役人数 (人)	連結	11	12	14	18	18	—
83 外国人取締役比率	連結	20.8%	22.6%	25.0%	34.6%	39.1%	—

株式価値	対象範囲	FY20.6	FY21.6	FY22.6	FY23.6	FY24.6	目標
84 EPSの持続的成長 (円) *13	連結	99.99	122.96	143.24	142.71	137.56	EPS成長の長期的継続 (中期経営計画の達成)

技術力で社会に貢献する

	対象範囲	FY20.6	FY21.6	FY22.6	FY23.6	FY24.6	目標
85 ソリューション事業売上収益 (億円)	国内	—	277.9	351.2	393.8	453.4	2026年6月期に570億円
86 うちデジタル要素技術売上収益 (億円)	国内	—	—	310.3	354.8	364.4	2026年6月期に500億円
87 ソリューション事業稼働技術者数 (年間平均) (人)	国内	—	—	3,728	4,174	4,751	2026年6月期までに6,200人
88 うちデジタル要素技術稼働技術者数 (年間平均)	国内	—	2,991	3,381	3,759	3,904	2026年6月期までに6,000人
89 環境関連売上収益 (億円)	国内	—	—	23.9	29.1	31.6	2026年6月期に40億円
90 環境関連技術者数 (年間平均) (人)	国内	—	—	290	344	380	2026年6月期までに500人

*1 FY23.6からScope3を開示し、温室効果ガス (GHG) 排出量はScope1, 2, 3の合算数値

*2 男性従業員の平均年間賃金に対する女性従業員の平均年間賃金の割合

*3 技術社員以外の管理社員も含む

*4 「満足層」+「中間層」の合計比率。FY23.6に指数の定義を変更し、FY20.6から遡及修正

*5 FY22.6までは分母の数が前々年度配偶者が出産した者の数、FY23.6以降は分母が前年度配偶者が出産した者の数 (厚生労働省定義) にて算出

*6 技術社員以外の管理社員も含む

*7 「満足層」+「中間層」の合計比率。FY23.6に指数の定義を変更し、FY20.6から遡及修正

*8 売上高合算/Σ [月末稼働技術者数] にて算出

*9 FY22.6までは分母の数が前々年度配偶者が出産した者の数、FY23.6以降は分母が前年度配偶者が出産した者の数 (厚生労働省定義) にて算出

*10 年千人率とは、労働者1,000人当たり1年間の労災件数を示すもので、次式で表される：年間労災件数÷年間平均労働者数×1,000

*11 2022年9月に監査等委員会設置のため、FY23.6以降は監査等委員である取締役人数、それ以前は監査役人数

*12 FY24.6の () 内数値は、2024年9月27日付、株主総会後の参考数値

*13 2021年7月1日付で普通株式1株につき3株の割合で行われた株式分割後の株式数により算定

テクノプロ・グループ 決算説明資料 (2025年6月期 第3四半期)

テクノプロ・ホールディングス株式会社（証券コード：6028）

	Page
I : 業績概要	28
II : KPI分析（国内）	
i : 技術者数・稼働率	34
ii : 売上単価	37
III : 海外子会社の状況	38
IV : 業績予想	39
V : 株主還元	41
VI : Appendix	43

2025/4/30

2025年6月期 第3四半期 業績概要

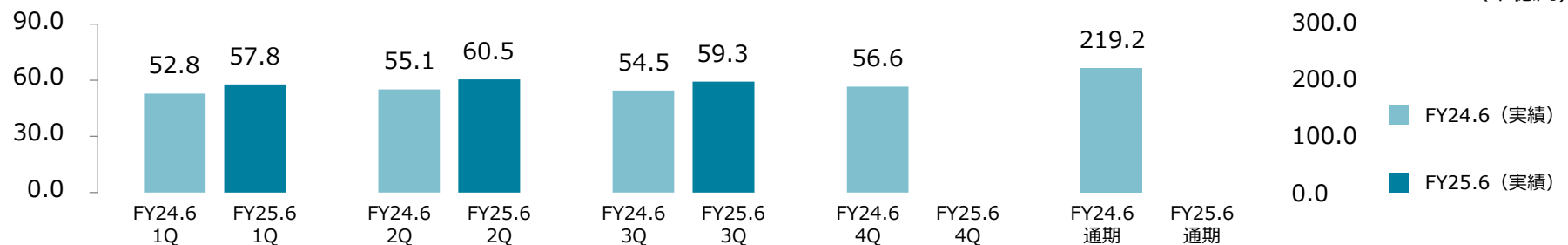
- FY25.6 3Q累計の売上高は**1,777億円**・前年同期比+9.3%、売上総利益は**481億円**・同+11.3%、事業利益は**217億円**・同+19.9%、営業利益は**220億円**・同+20.2%（販管費増加は12.8億円、うち採用費+7.5億円、販管費率は15%を下回る水準を維持）
- FY25.6 3Q累計の売上総利益が前年同期比で**49億円増加**したのは、主に、国内稼働人数増+13.8億円、派遣契約単価上昇+40.8億円、請負・受託業務拡大+15.9億円、季節賞与・決算賞与引当増△22.0億円、有休引当増△3.6億円
- 国内主要事業において、2025年3月契約更新時における単価アップは、前年及び期初計画を上回って着地

(百万円)

	第3四半期（単期）				第3四半期（累計）					通期		
	FY24.6 （実績）	FY25.6 （実績）	前年同期比		FY24.6 （実績）	FY25.6 （実績）	進捗率	前年同期比		FY24.6 （実績）	FY25.6 （予想）	前年比
売上高	54,570	59,315	+4,744	+8.7%	162,579	177,754	75.0%	+15,174	+9.3%	219,218	237,000	+8.1%
売上総利益	14,160	15,672	+1,511	+10.7%	43,223	48,119	—	+4,896	+11.3%	58,810	—	—
売上総利益率	25.9%	26.4%	+0.5pt		26.6%	27.1%		+0.5pt		26.8%		
販売費及び一般管理費	8,301	8,806	+504	+6.1%	25,090	26,375	—	+1,284	+5.1%	34,414	—	—
対売上高比率	15.2%	14.8%	△0.4pt		15.4%	14.8%		△0.6pt		15.7%		
事業利益	5,859	6,866	+1,007	+17.2%	18,133	21,744	80.5%	+3,611	+19.9%	24,395	27,000	+10.7%
事業利益率	10.7%	11.6%	+0.8pt		11.2%	12.2%		+1.1pt		11.1%	11.4%	
その他の収益	97	92	△4	—	245	348	—	+102	—	361	—	—
その他の費用	27	12	△14	—	32	38	—	+5	—	2,838	—	—
営業利益	5,929	6,946	+1,016	+17.1%	18,346	22,054	81.7%	+3,708	+20.2%	21,918	27,000	+23.2%
営業利益率	10.9%	11.7%	+0.8pt		11.3%	12.4%		+1.1pt		10.0%	11.4%	
税引前当期利益	6,016	7,102	+1,086	+18.1%	18,481	22,410	83.0%	+3,929	+21.3%	22,139	27,000	+22.0%
当期利益	4,119	4,969	+849	+20.6%	12,711	15,497	83.8%	+2,785	+21.9%	14,684	18,500	+26.0%
当期利益率	7.5%	8.4%	+0.8pt		7.8%	8.7%		+0.9pt		6.7%	7.8%	
1株当たり当期利益（円）	38.56	47.70	+9.14	+23.7%	118.90	148.10	83.7%	+29.20	+24.6%	137.56	176.98	+28.7%
1株当たり配当金（円）	—	—	—	—	25.00	30.00	—	—	—	80.00	90.00	+12.5%

参考) 四半期推移

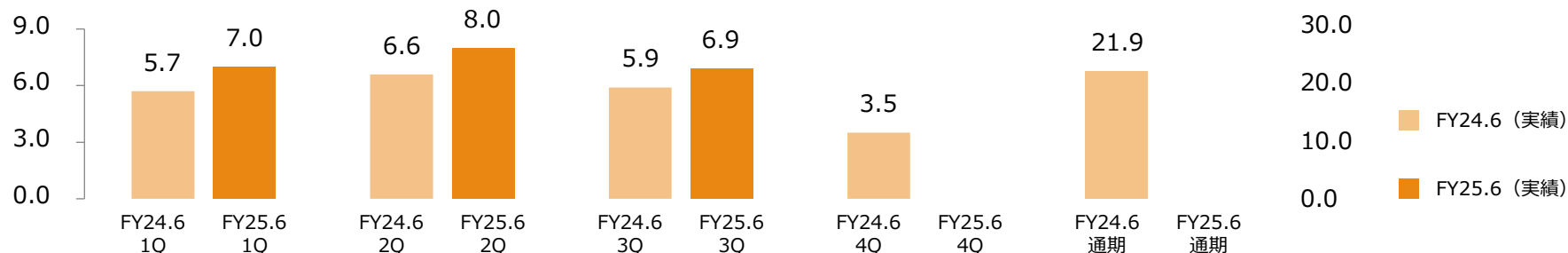
売上高



前年同期比	+9.4%		+9.9%		+8.7%		—		—	
通期進捗率	24.1%	—	25.1%	—	24.9%	—	25.8%	—	100.0%	—
国内平均技術者数	24,233	26,148	24,589	26,509	24,835	26,727	25,979	[27,950]	24,909	[26,840]
国内平均稼働率	95.0%	95.1%	95.9%	95.7%	95.9%	95.7%	93.2%	[92.4%]	95.0%	[94.7%]
月次平均売上単価(千円)	669	685	684	711	675	697	685	[705]	678	[700]
稼働日数*	56.4	55.8	57.9	58.4	54.2	53.9	57.3	[57.4]	225.8	[225.4]
1日当たり稼働時間*	8.39	8.43	8.46	8.44	8.46	8.45	8.41	[8.39]	8.43	[8.43]

※ [] は、現時点の予想

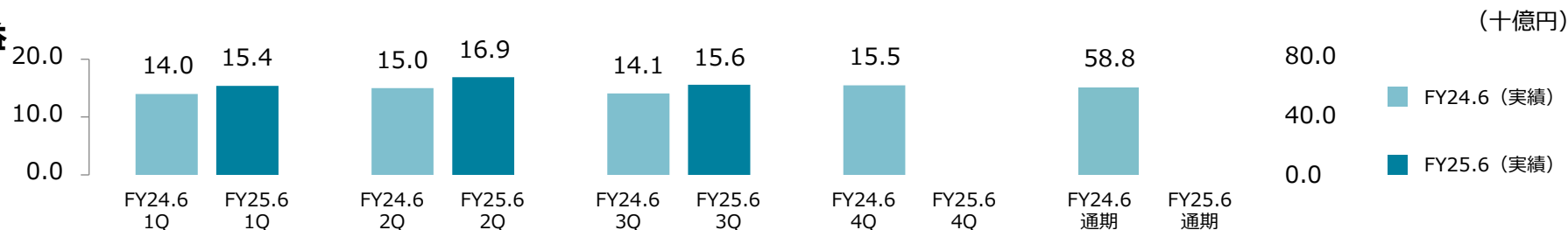
営業利益



前年同期比	+21.3%		+22.0%		+17.1%		—		—	
通期進捗率	26.4%	—	30.2%	—	27.1%	—	16.3%	—	100.0%	—
営業利益率	10.9%	12.1%	12.0%	13.4%	10.9%	11.7%	6.3%	—	10.0%	—

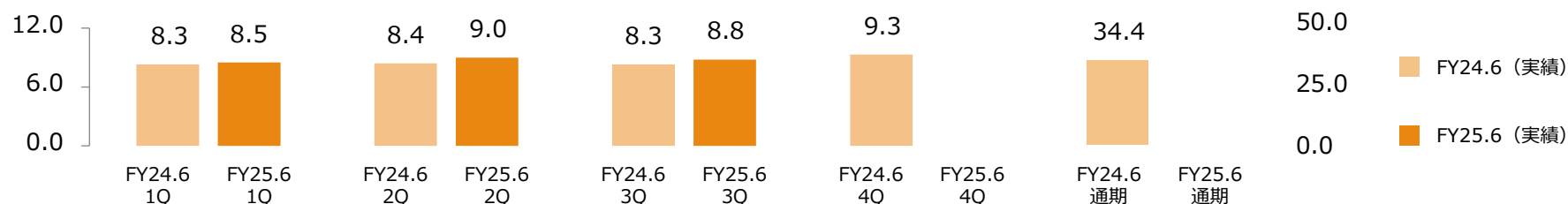
参考) 四半期推移 (続き)

売上総利益



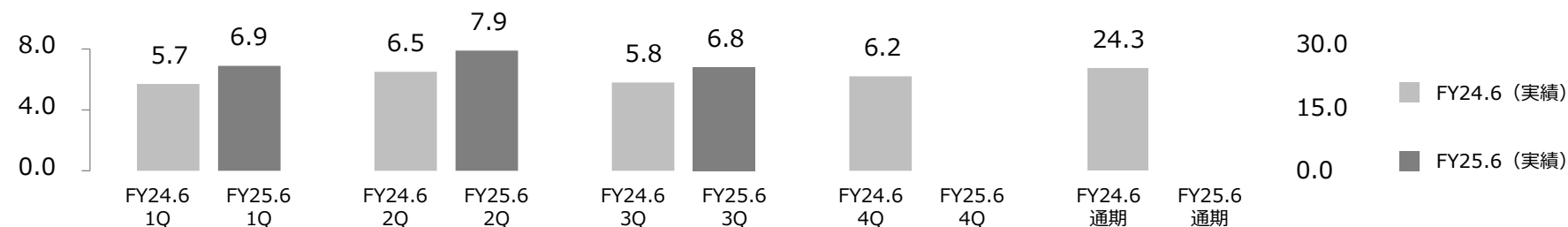
前年同期比	+10.2%		+13.0%		+10.7%		—		—	
売上総利益率	26.6%	26.8%	27.2%	28.0%	25.9%	26.4%	27.5%	—	26.8%	—

販管費



前年同期比	+2.3%		+6.9%		+6.1%		—		—	
対売上高比率	15.8%	14.8%	15.3%	14.9%	15.2%	14.8%	16.5%	—	15.7%	—

事業利益



前年同期比	+21.8%		+20.7%		+17.2%		—		—	
事業利益率	10.8%	12.0%	11.9%	13.1%	10.7%	11.6%	11.1%	—	11.1%	—

2025年6月期 第3四半期（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 3Q YTD	FY24.6 3Q YTD	FY25.6 3Q YTD	前年同期比	FY23.6 3Q YTD	FY24.6 3Q YTD	FY25.6 3Q YTD	前年同期比	FY23.6 3Q YTD	FY24.6 3Q YTD	FY25.6 3Q YTD	前年同期比	FY23.6 3Q YTD	FY24.6 3Q YTD	FY25.6 3Q YTD	前年同期比
売上高	113,104	124,936	139,329	+11.5%	16,205	17,365	19,044	+9.7%	3,912	3,282	3,240	△1.3%	133,222	145,585	161,615	+11.0%
連結売上高に占める割合	76.3%	76.8%	78.4%		10.9%	10.7%	10.7%		2.6%	2.0%	1.8%		89.8%	89.5%	90.9%	
売上総利益	28,475	31,950	36,513	+14.3%	4,926	5,454	5,786	+6.1%	2,827	2,202	2,239	+1.6%	36,229	39,608	44,539	+12.5%
売上総利益率	25.2%	25.6%	26.2%		30.4%	31.4%	30.4%		72.3%	67.1%	69.1%		27.2%	27.2%	27.6%	
営業利益	12,590	14,713	17,872	+21.5%	2,207	2,650	2,839	+7.1%	257	△143	△66	—	15,055	17,219	20,645	+19.9%
営業利益率	11.1%	11.8%	12.8%		13.6%	15.3%	14.9%		6.6%	△4.4%	△2.0%		11.3%	11.8%	12.8%	
PPA資産償却前営業利益	12,645	14,767	17,926	+21.4%	2,207	2,650	2,839	+7.1%	257	△143	△66	—	15,109	17,274	20,700	+19.8%
PPA資産償却前営業利益率	11.2%	11.8%	12.9%		13.6%	15.3%	14.9%		6.6%	△4.4%	△2.0%		11.3%	11.9%	12.8%	
うちPPA資産償却費	△54	△54	△54	—	—	—	—	—	—	—	—	—	△54	△54	△54	—
うち減損損失	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
技術者数（期末時点、人）	20,097	21,837	23,481	+7.5%	2,865	3,089	3,327	+7.7%	—	—	—	—	22,962	24,926	26,808	+7.6%
うち日本在住外国籍（人）	867	1,008	1,118	+10.9%	117	168	217	+29.2%	—	—	—	—	984	1,176	1,335	+13.5%

	海外				報告セグメント合計				全社/消去*				連結合計			
	FY23.6 3Q YTD	FY24.6 3Q YTD	FY25.6 3Q YTD	前年同期比	FY23.6 3Q YTD	FY24.6 3Q YTD	FY25.6 3Q YTD	前年同期比	FY23.6 3Q YTD	FY24.6 3Q YTD	FY25.6 3Q YTD	前年同期比	FY23.6 3Q YTD	FY24.6 3Q YTD	FY25.6 3Q YTD	前年同期比
売上高	17,580	19,223	18,303	△4.8%	150,802	164,809	179,918	+9.2%	△2,511	△2,229	△2,163	—	148,291	162,579	177,754	+9.3%
連結売上高に占める割合	11.9%	11.8%	10.3%		101.7%	101.4%	101.2%		△1.7%	△1.4%	△1.2%		100.0%	100.0%	100.0%	
売上総利益	4,841	5,324	5,152	△3.2%	41,071	44,933	49,691	+10.6%	△1,770	△1,709	△1,571	—	39,300	43,223	48,119	+11.3%
売上総利益率	27.5%	27.7%	28.1%		27.2%	27.3%	27.6%		—	—	—		26.5%	26.6%	27.1%	
営業利益	1,602	1,051	1,482	+41.0%	16,658	18,271	22,128	+21.1%	△56	74	△73	—	16,601	18,346	22,054	+20.2%
営業利益率	9.1%	5.5%	8.1%		11.0%	11.1%	12.3%		—	—	—		11.2%	11.3%	12.4%	
PPA資産償却前営業利益	2,038	1,539	1,739	+13.0%	17,148	18,814	22,439	+19.3%	△56	74	△73	—	17,091	18,888	22,366	+18.4%
PPA資産償却前営業利益率	11.6%	8.0%	9.5%		11.4%	11.4%	12.5%		—	—	—		11.5%	11.6%	12.6%	
うちPPA資産償却費	△436	△488	△256	—	△490	△542	△311	—	—	—	—	—	△490	△542	△311	—
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）	3,008	2,697	2,438	△9.6%	25,970	27,623	29,246	+5.9%	—	—	—	—	25,970	27,623	29,246	+5.9%

参考) 2025年6月期 第3四半期 (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 3Q	FY24.6 3Q	FY25.6 3Q	前年同期比	FY23.6 3Q	FY24.6 3Q	FY25.6 3Q	前年同期比	FY23.6 3Q	FY24.6 3Q	FY25.6 3Q	前年同期比	FY23.6 3Q	FY24.6 3Q	FY25.6 3Q	前年同期比
売上高	38,395	41,821	46,652	+11.6%	5,600	6,011	6,520	+8.5%	1,425	1,098	1,069	△2.6%	45,421	48,931	54,243	+10.9%
連結売上高に占める割合	76.4%	76.6%	78.7%		11.1%	11.0%	11.0%		2.8%	2.0%	1.8%		90.3%	89.7%	91.4%	
売上総利益	9,527	10,213	11,927	+16.8%	1,710	1,882	1,974	+4.9%	1,062	755	738	△2.2%	12,299	12,851	14,639	+13.9%
売上総利益率	24.8%	24.4%	25.6%		30.5%	31.3%	30.3%		74.5%	68.7%	69.0%		27.1%	26.3%	27.0%	
営業利益	4,010	4,553	5,639	+23.8%	758	958	997	+4.0%	130	△44	△43	—	4,899	5,468	6,593	+20.6%
営業利益率	10.4%	10.9%	12.1%		13.5%	15.9%	15.3%		9.2%	△4.0%	△4.1%		10.8%	11.2%	12.2%	
PPA資産償却前営業利益	4,028	4,571	5,657	+23.7%	758	958	997	+4.0%	130	△44	△43	—	4,918	5,486	6,611	+20.5%
PPA資産償却前営業利益率	10.5%	10.9%	12.1%		13.5%	15.9%	15.3%		9.2%	△4.0%	△4.1%		10.8%	11.2%	12.2%	
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)	20,097	21,837	23,481	+7.5%	2,865	3,089	3,327	+7.7%	—	—	—	—	22,962	24,926	26,808	+7.6%
うち日本在住外国籍 (人)	867	1,008	1,118	+10.9%	117	168	217	+29.2%	—	—	—	—	984	1,176	1,335	+13.5%

	海外				報告セグメント合計				全社/消去*				連結合計			
	FY23.6 3Q	FY24.6 3Q	FY25.6 3Q	前年同期比	FY23.6 3Q	FY24.6 3Q	FY25.6 3Q	前年同期比	FY23.6 3Q	FY24.6 3Q	FY25.6 3Q	前年同期比	FY23.6 3Q	FY24.6 3Q	FY25.6 3Q	前年同期比
売上高	5,806	6,399	5,745	△10.2%	51,227	55,330	59,988	+8.4%	△947	△760	△673	—	50,279	54,570	59,315	+8.7%
連結売上高に占める割合	11.5%	11.7%	9.7%		101.9%	101.4%	101.1%		△1.9%	△1.4%	△1.1%		100.0%	100.0%	100.0%	
売上総利益	1,696	1,881	1,623	△13.7%	13,996	14,732	16,263	+10.4%	△733	△571	△590	—	13,262	14,160	15,672	+10.7%
売上総利益率	29.2%	29.4%	28.3%		27.3%	26.6%	27.1%		—	—	—		26.4%	25.9%	26.4%	
営業利益	561	502	453	△9.6%	5,461	5,970	7,046	+18.0%	△43	△40	△100	—	5,417	5,929	6,946	+17.1%
営業利益率	9.7%	7.8%	7.9%		10.7%	10.8%	11.7%		—	—	—		10.8%	10.9%	11.7%	
PPA資産償却前営業利益	702	661	538	△18.5%	5,620	6,147	7,150	+16.3%	△43	△40	△100	—	5,576	6,106	7,049	+15.4%
PPA資産償却前営業利益率	12.1%	10.3%	9.4%		11.0%	11.1%	11.9%		—	—	—		11.1%	11.2%	11.9%	
うちPPA資産償却費	△140	△159	△85	—	△158	△177	△103	—	—	—	—	—	△158	△177	△103	—
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)	3,008	2,697	2,438	△9.6%	25,970	27,623	29,246	+5.9%	—	—	—	—	25,970	27,623	29,246	+5.9%

2025年6月期 第3四半期 B/SとCF

- FY25.6 3Q累計は、法人所得税や配当金の支払、社債の償還、自己株式取得等により、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 3Q末 B/S (十億円)

現預金 37.2	借入金・社債 10.7
	IFRS第16号関連負債 8.2
IFRS第16号関連資産 8.2	その他負債 51.1
のれん 45.4	資本合計 81.3 (うち非支配持分 0.9)
PPA資産 1.4	
その他資産 59.1	

資産合計 151.3

負債及び資本合計 151.3

ネットキャッシュ： 264億円

資本比率*： 53.2%

のれん/E レシオ*： 0.56倍

D/E レシオ*： 0.13倍

D/営業利益レシオ**： 0.40倍

* 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

FY25.6 3Q累計 CF (百万円)

・営業CF	+16,226
うちPPA資産償却費	+311
うち法人所得税支払・還付（ネット）	△9,259
・投資CF	△1,484
うち有形固定資産の取得による支出	△370
うち無形資産の取得による支出	△102
・財務CF	△22,556
うちIFRS第16号関連リース負債の返済	△5,322
うち借入金・社債の調達・返済（ネット）	△3,000
うち配当金支払	△9,233
うち自己株式取得による支出	△4,999

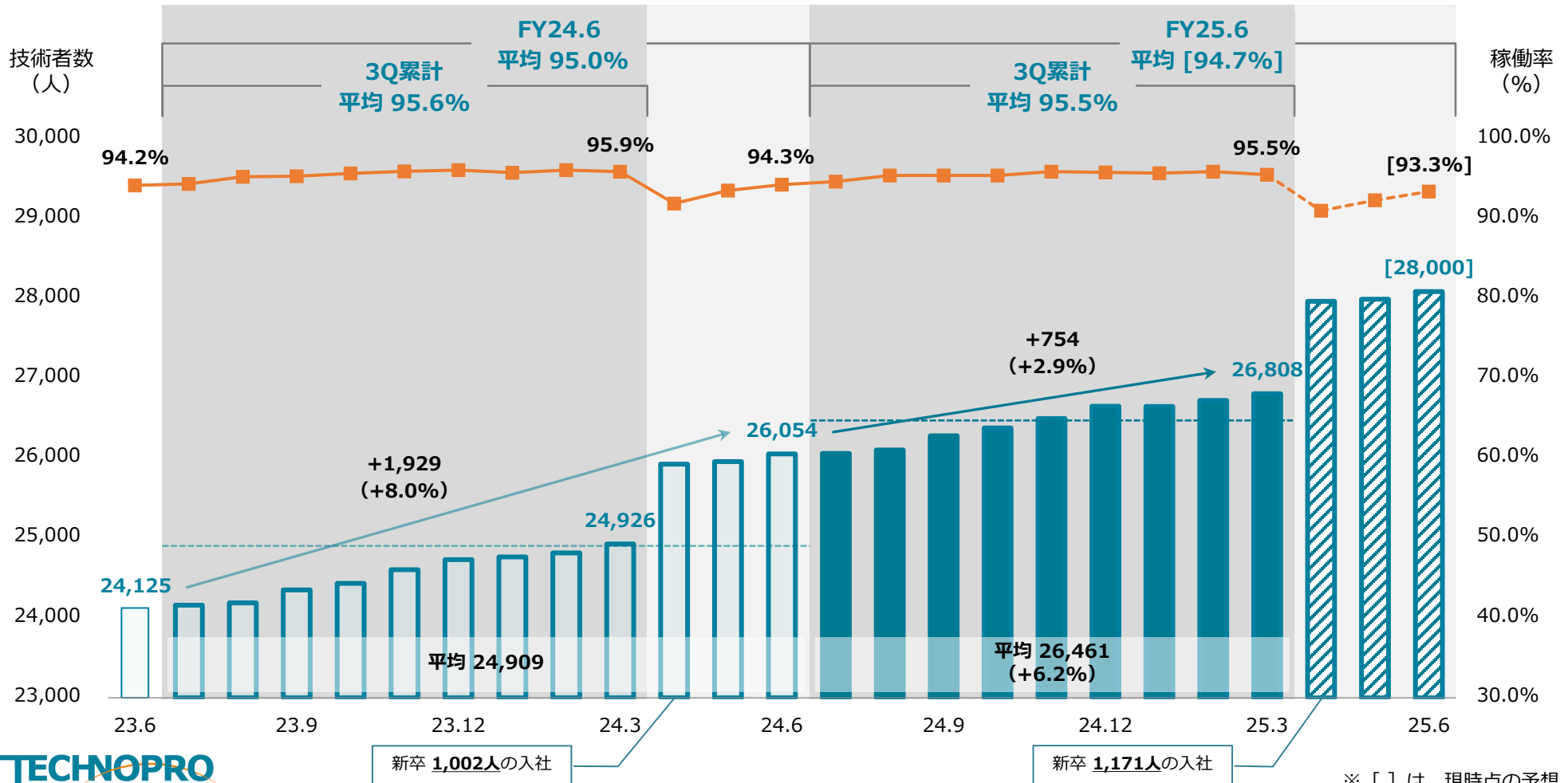
現預金増減額（換算差額 △200百万円含む） **△8,014**

コミットメントライン (百万円)

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	

技術者数・稼働率の推移（国内）

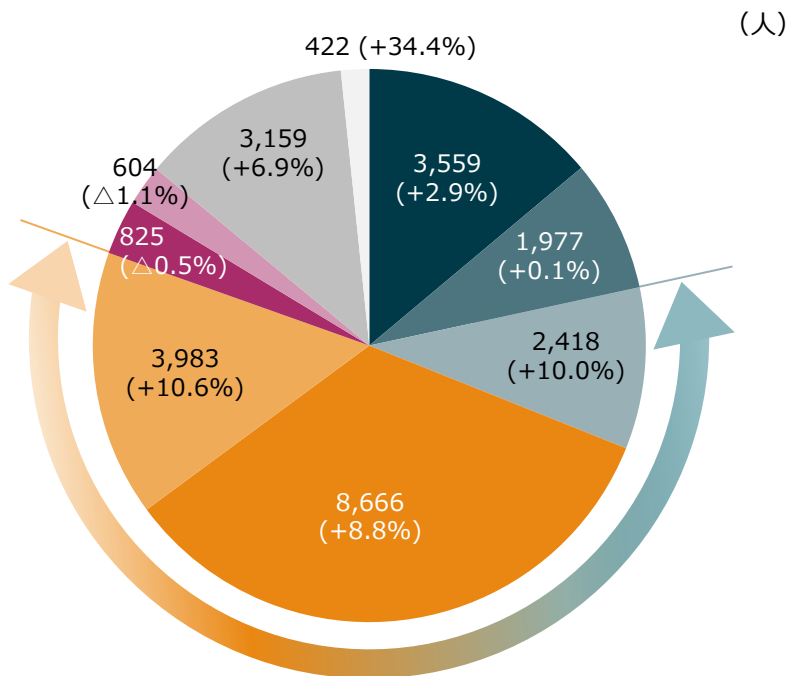
- FY25.6 3Q末の国内技術者数は**26,808人**（前年同期比+1,882人、+7.6%）、うち日本在住外国籍は**1,335人**（同+159人）
- FY25.6 3Q末の海外拠点の技術者数（国内技術者数に含まず）は**2,438人**（前年同期比△259人、△9.6%）
- FY25.6 3Q末の稼働率は**95.5%**（前年同期比△0.4pt）、FY25.6 3Q累計の平均稼働率は**95.5%**（同△0.1pt）



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 3Q末 稼働技術者数 : **25,613人** (前年同期比+1,708人、+7.1%)

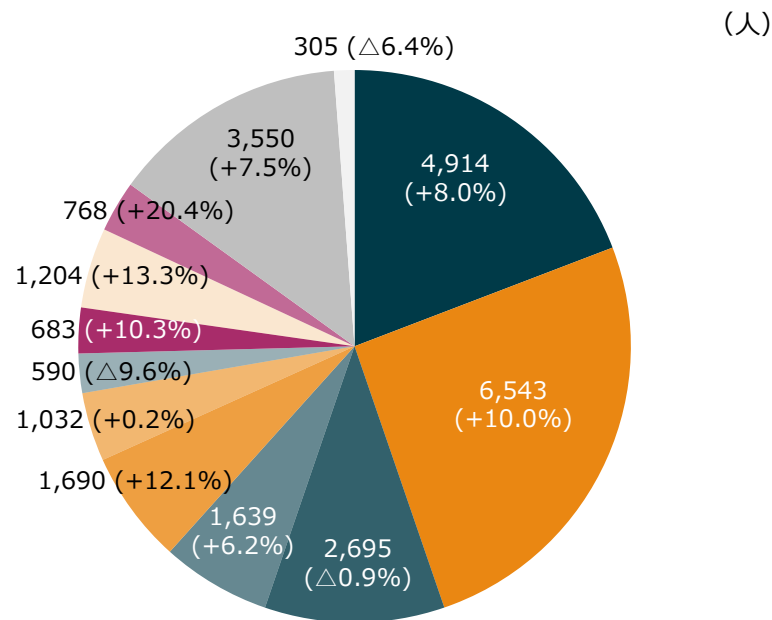
技術領域別



IT技術者が
占める割合 : 58.8% (15,067人、+9.5%)

- 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

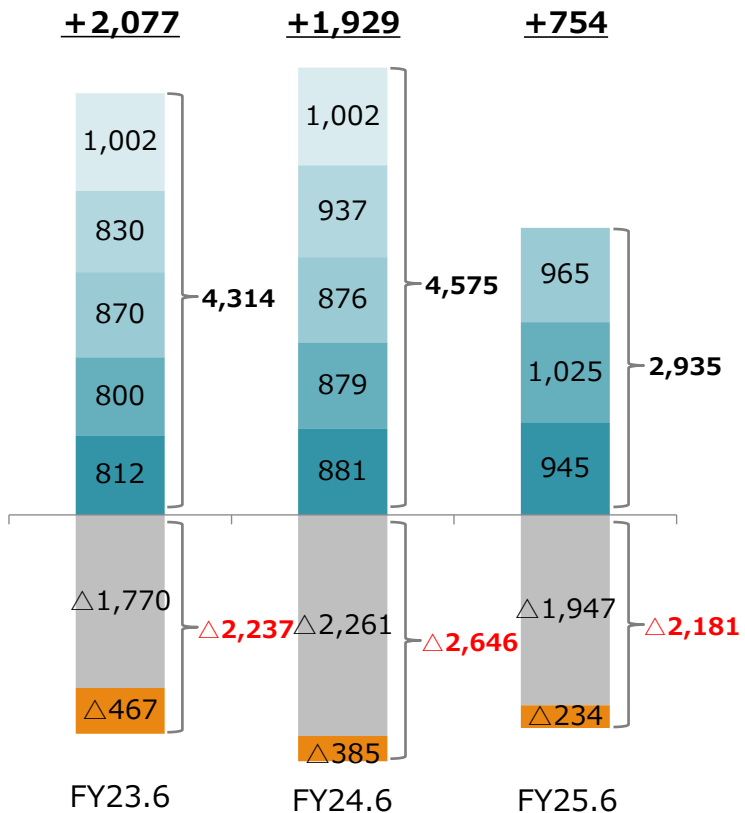


- 輸送用機器
- 情報産業
- 産業用機械
- 電力/ガス/公共
- 民生品
- 医療用機器
- 金融・証券
- 医薬・化成品
- 建築・プラント
- その他

採用・退職の推移（国内）

- FY25.6 3Q累計の採用数は**2,935人**（前年同期比+299人）、2025年4月入社新卒は**1,171人**（前年比+169人）
- FY25.6 3Q累計の退職者数は**2,181人**（前年同期比+346人）、うち正社員**1,947人**（同+388人） / 契約社員**234人**（同△42人）
- FY25.6 3Q累計の正社員退職率*は**9.8%**（前年同期比+1.3pt）、LTMベースでは**10.1%**、FY25.6通期の想定**9.8%**を少し上回る
- FY25.6 3Q累計の純増減数は**+754人**、採用数は計画比プラス、退職者数は、R&Dで計画並みだが、施工管理は上振れで推移

純増減数 (人)



採用数/退職者数の推移 (人)

	FY23.6	FY24.6	FY25.6	前年同期比	
	全採用数	4,314	4,575	2,935	—
M&Aによる技術者獲得	0	0	—	—	—
新卒採用（4月入社）	1,002	1,002	—	—	—
第4四半期中途採用	830	937	—	—	—
第3四半期中途採用	870	876	965	+89	+10.2%
第2四半期中途採用	800	879	1,025	+146	+16.6%
第1四半期中途採用	812	881	945	+64	+7.3%
全退職者数	2,237	2,646	2,181	—	—
正社員	1,770	2,261	1,947	—	—
契約期間満了者等	467	385	234	—	—

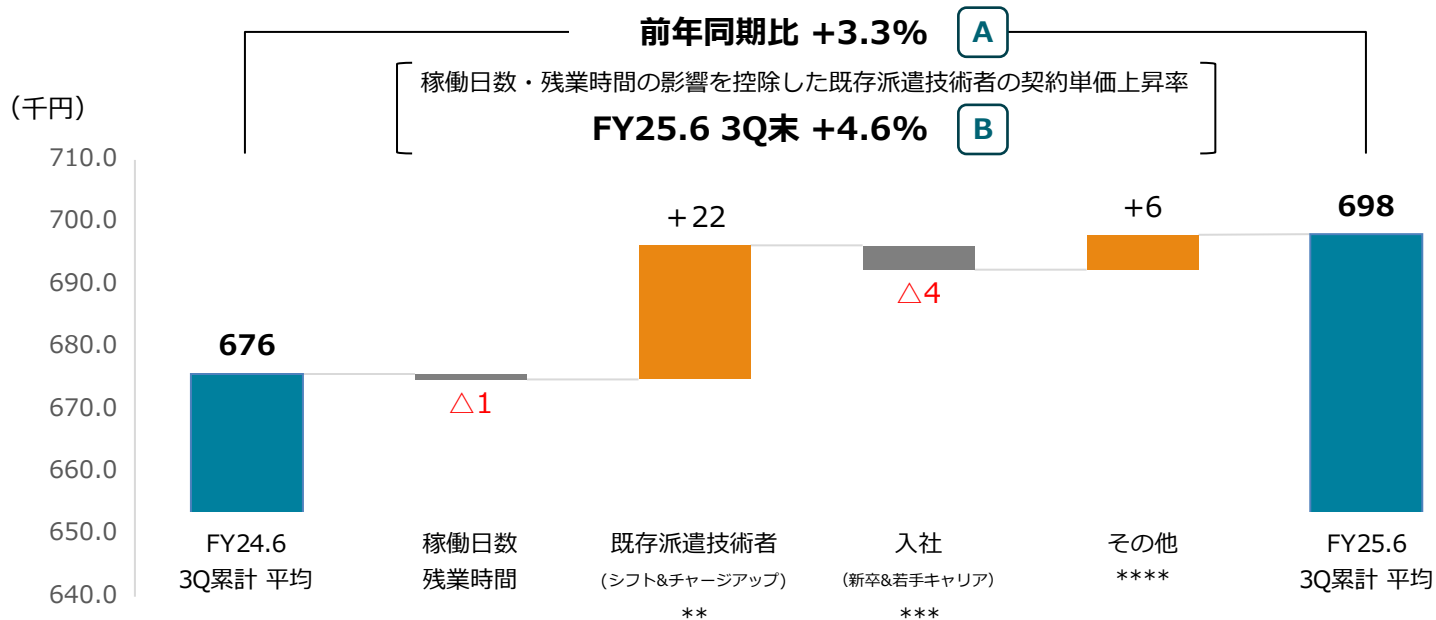
正社員退職率*の推移

	FY23.6				FY24.6				FY25.6			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
四半期	7.9%	6.0%	8.0%	8.9%	8.8%	7.1%	9.6%	10.8%	9.7%	8.8%	10.9%	—
今期累計 (YTD)	—	7.0%	7.3%	7.7%	—	7.9%	8.5%	9.1%	—	9.3%	9.8%	—
直近12ヶ月累計(LTM)	7.8%	7.5%	7.6%	7.7%	8.0%	8.2%	8.6%	9.1%	9.3%	9.7%	10.1%	—

* 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

月次平均売上単価の推移（国内）

- FY25.6 3Q累計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・残業時間減により△1千円/月の減少、新卒や若手キャリアの入社配属により△4千円/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+6千円/月の増加



* 売上単価
技術者1人当たりの1ヶ月の平均売上上で、技術者の契約単価に残業代等を加算した金額に相当

** 既存派遣技術者
配属先を変更することによる契約単価改定や契約更新時の契約単価改定による売上単価への影響

*** 入社
新卒や若手キャリアの入社配属による売上単価への影響

**** その他
派遣以外の請負・受託等の売上単価への影響

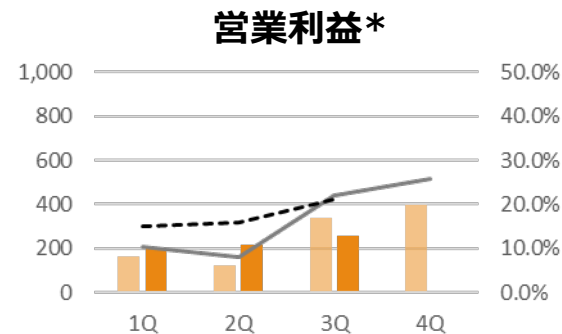
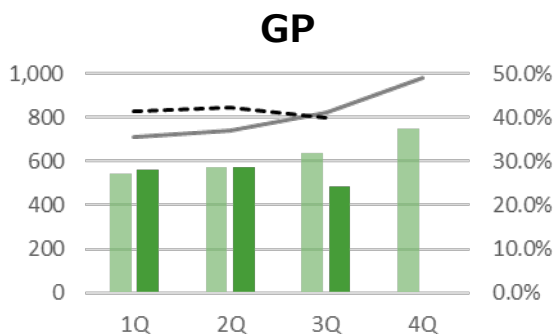
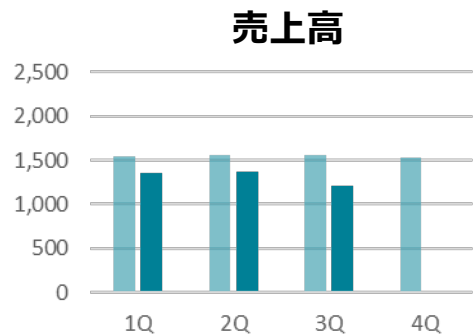
	FY24.6				FY25.6			
	1Q	2Q (累計)	3Q (累計)	4Q (累計)	1Q	2Q (累計)	3Q (累計)	4Q (累計)
平均売上単価 (千円/月)	669	676	676	678	685	698	698	—
前年同期比 A	+2.1%	+2.3%	+1.3%	+1.3%	+2.5%	+3.3%	+3.3%	—

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%	+4.6%	—

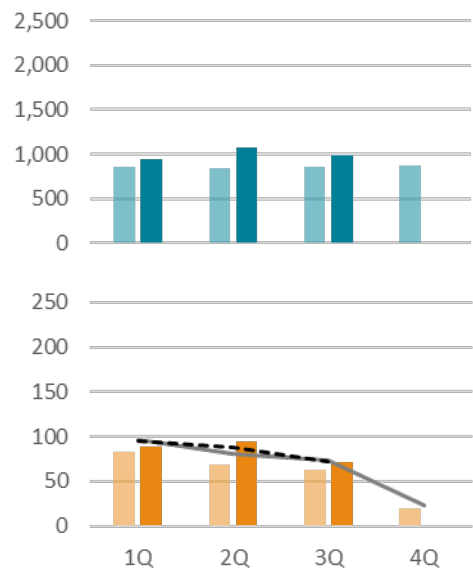
海外子会社の状況

■ ■ ■ — FY24.6実績 ■ ■ ■ - - - - FY25.6実績 (百万円)

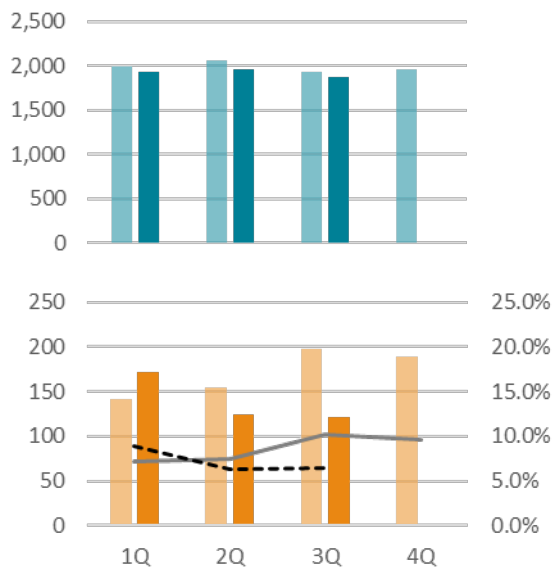
Robosoft社 (北米/日本/欧州/インド)



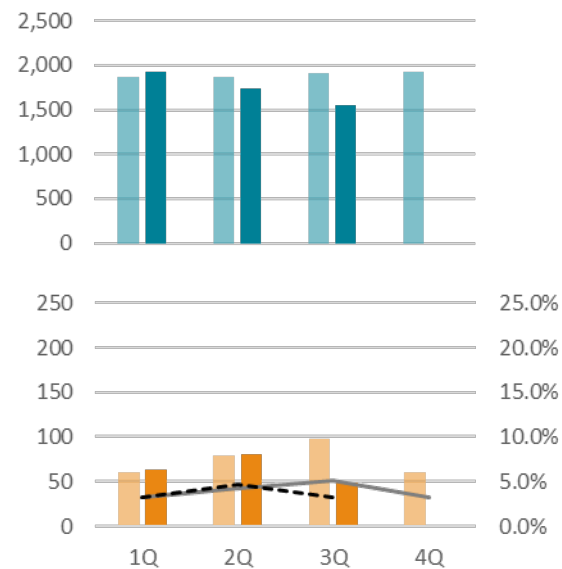
テクノプロ中国



Helius社 (シンガポール/インド/東南アジア)



Orion社 (イギリス)



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	FY25.6	前年同期比	FY24.6	FY25.6	前年同期比	FY24.6	FY25.6	前年比	
	(実績)	(実績)		(実績)	(予想)		(実績)	(予想)		
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	△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	FY25.6	前年同期比	FY24.6	FY25.6	前年同期比	FY24.6	FY25.6	前年比	
	(実績)	(実績)		(実績)	(修正予想)		(実績)	(修正予想)		
技術者数 (期末時点、人)	24,730	26,651	+7.8%	26,054	28,000	+7.5%	26,054	28,000	+1,946	+7.5%
採用数 (人) *	1,760	1,970	+11.9%	2,815	3,030	+7.6%	4,575	5,000	+425	+9.3%
平均稼働率	95.4%	95.4%	△0.0pt	94.5%	94.1%	△0.4pt	95.0%	94.7%	△0.3pt	—
月次平均売上単価 (千円)	676	698	+3.3%	680	701	+3.1%	678	700	+22	+3.2%

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)

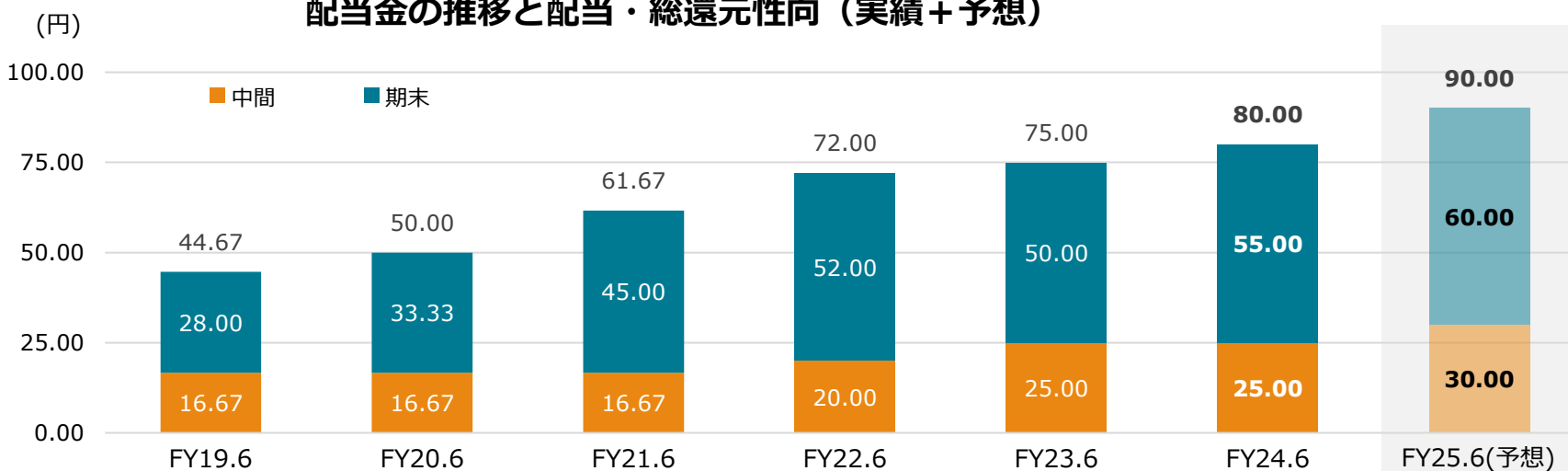
	R&Dアウトソーシング				施工管理アウトソーシング				国内その他				国内小計			
	FY23.6	FY24.6	FY25.6	前年比	FY23.6	FY24.6	FY25.6	前年比	FY23.6	FY24.6	FY25.6	前年比	FY23.6	FY24.6	FY25.6	前年比
売上高	152,858	168,694	184,800	+9.5%	21,643	23,293	25,300	+8.6%	5,569	4,839	5,000	+3.3%	180,071	196,826	215,100	+9.3%
連結売上高に占める割合	76.5%	77.0%	78.0%		10.8%	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	△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%	△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	24,610	+7.7%	2,962	3,206	3,390	+5.7%	—	—	—	—	24,125	26,054	28,000	+7.5%
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%	△3,728	△3,289	△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%		△1.9%	△1.5%	△1.7%		100.0%	100.0%	100.0%	
営業利益	1,873	△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%	△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	△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	—	—

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

配当金の推移と配当・総還元性向（実績＋予想）

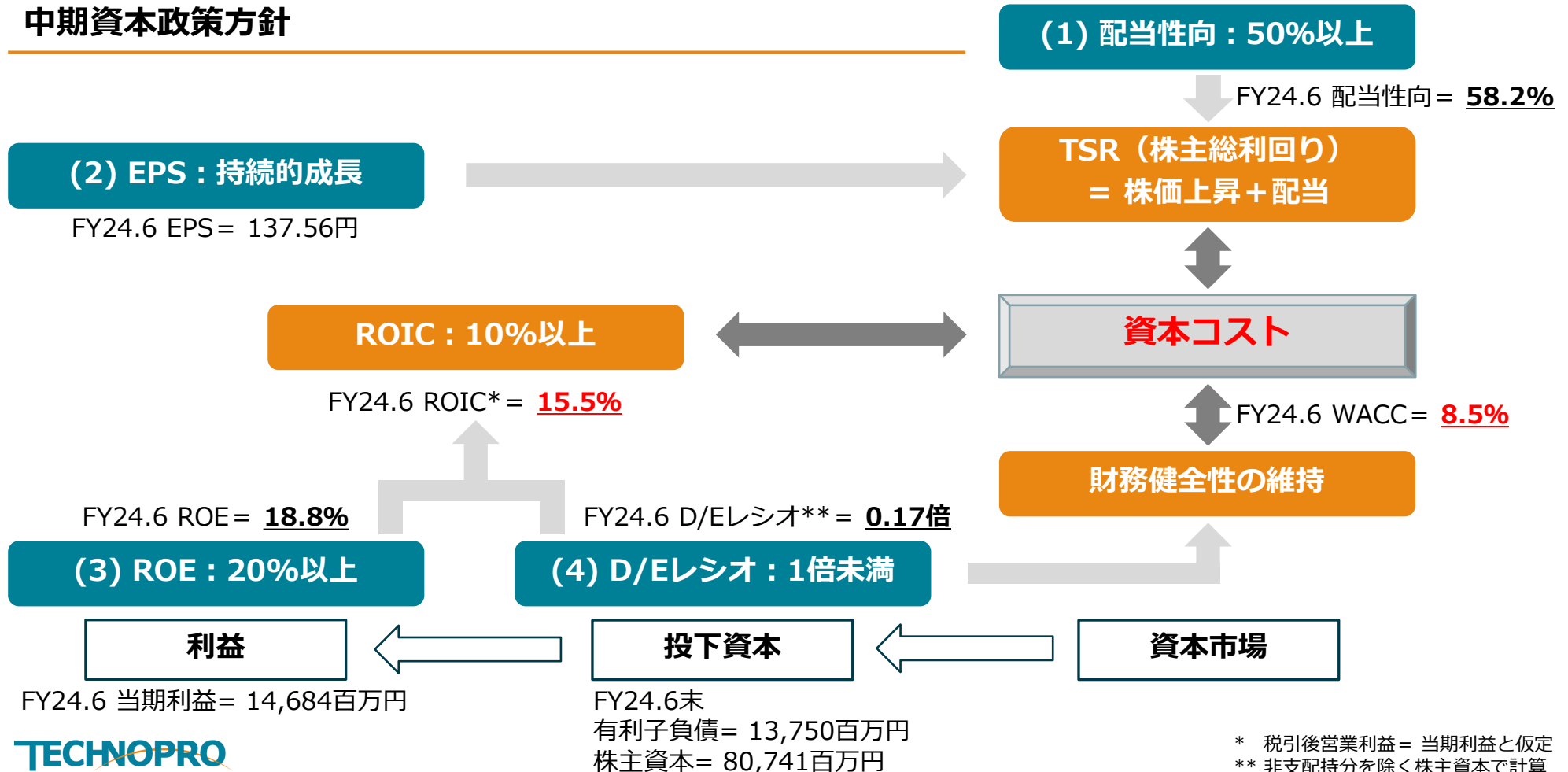


ROE	22.4%	23.3%	25.1%	24.5%	21.3%	18.8%	22.9%
EPS (円)	88.95	99.99	122.96	143.24	142.71	137.56	176.98
配当性向	50.2%	50.0%	50.2%	50.3%	52.6%	58.2%	50.9%
配当総額 (百万円)	4,864	5,397	6,643	7,756	8,055	8,498	9,377
自己株式取得額 (百万円)	—	2,063	—	—	1,576	3,923	4,999
@平均取得株価 (円)	—	1,647.67	—	—	3,313.68	3,026.27	2,835.48
総還元性向	50.2%	68.9%	50.2%	50.3%	62.7%	84.6%	77.7%

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

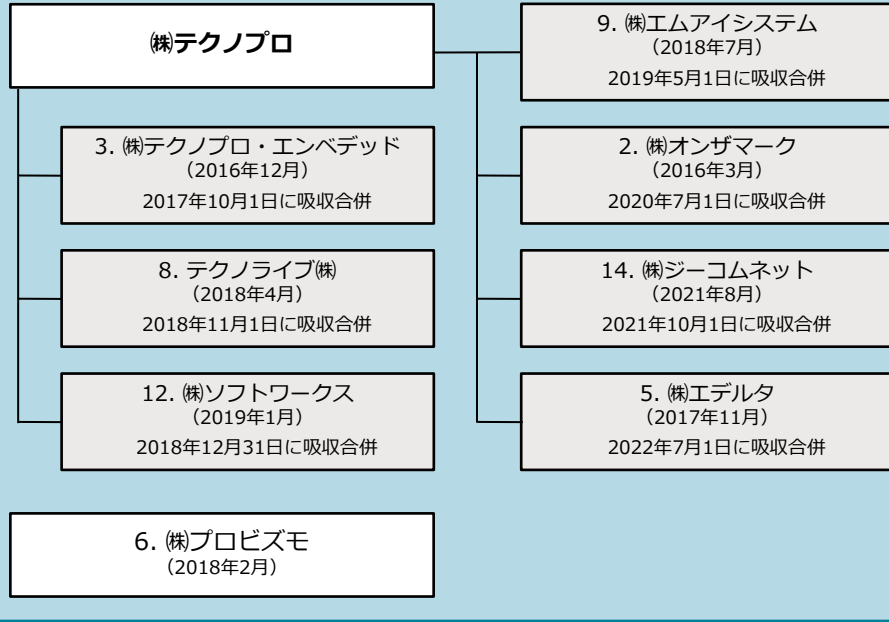


* 税引後営業利益 = 当期利益と仮定
 ** 非支配持分を除く株主資本で計算

Appendix) セグメント表 (2025年6月期 第3四半期末現在)

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



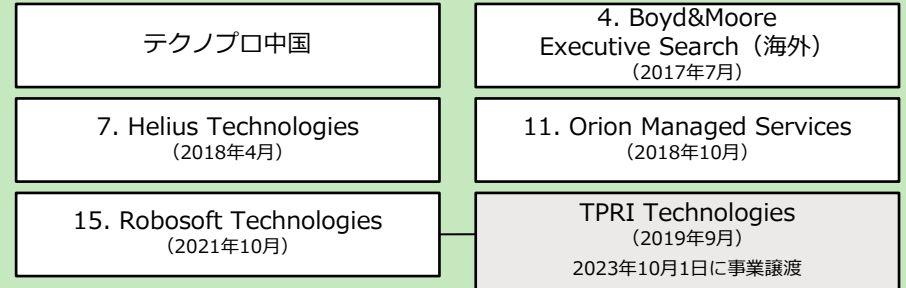
国内その他

人材紹介業務、技術系教育研修業務を提供



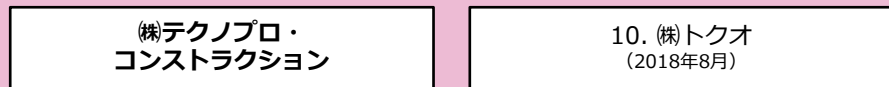
海外

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



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



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



Appendix) リスク資産 (2025年6月期 第3四半期末現在)

- **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	価値算定期間
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	32.3%				
組込制御、ITインフラ領域	100.0%	7,969		7,969	17.6%				
ソフト開発・保守領域	100.0%	2,912	3,006	5,919	13.0%	374	~32.7月		
化学、生化学領域	100.0%	1,262		1,262	2.8%				
施工管理アウトソーシング									
施工管理領域	100.0%	3,383		3,383	7.5%				
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%		954	954	2.1%	198	~26.3月		
Orion	100.0%		1,406	1,406	3.1%				
Robosoft	100.0%		9,294	9,294	20.5%	903	~31.9月		
合計		29,202	16,205	45,407	100.0%	1,476		0	

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

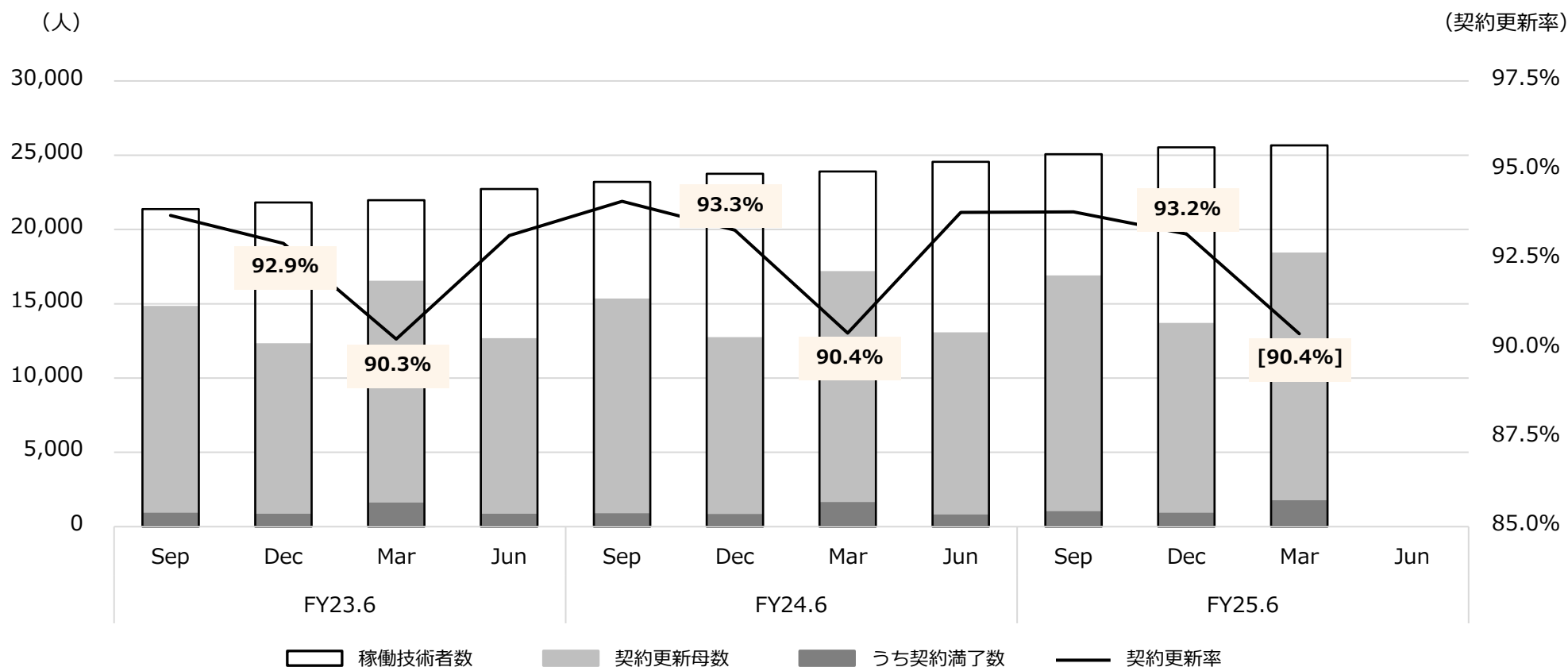
テクノプロ・ホールディングス株式会社（証券コード：6028）

	Page
I : 現在の事業環境（国内KPI）	46
II : 中期経営計画『Evolution 2026』の進捗	51
III : サステナビリティ経営	57

2025/2/7

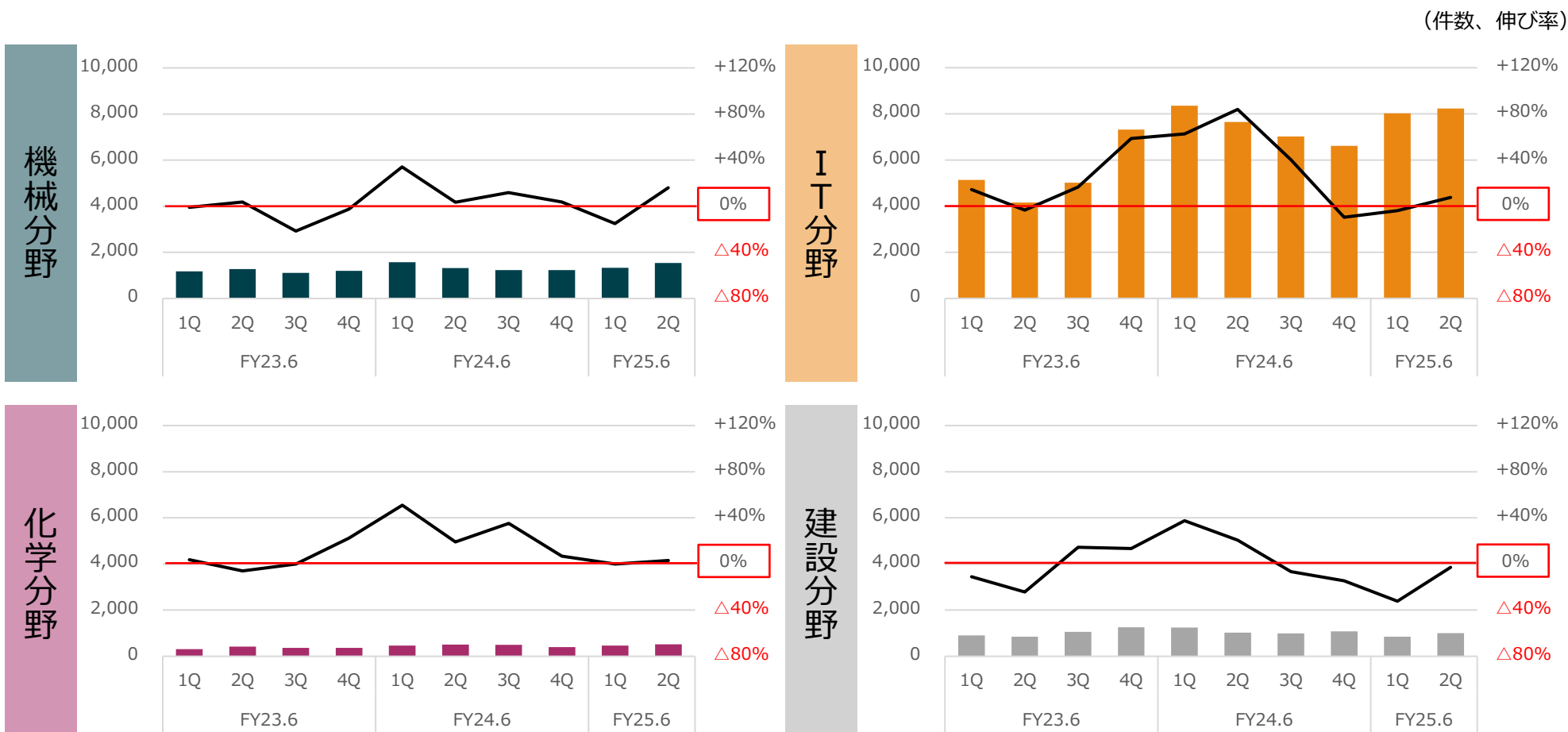
契約更新率の推移（3月、6月、9月、12月）

- 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



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



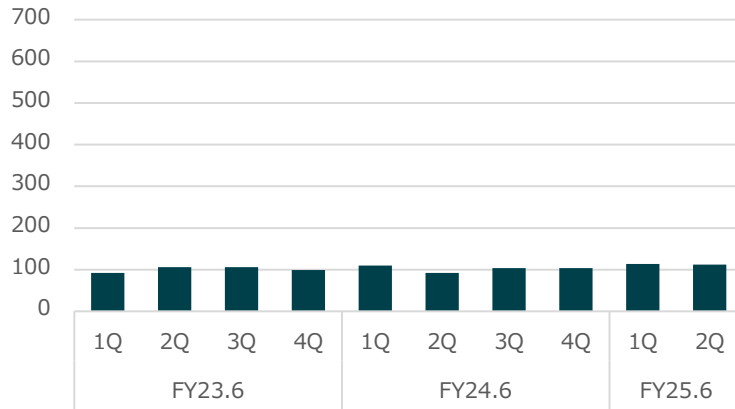
※ ① 機械分野：機械、電気・電子、② IT分野：組込制御、ソフト開発/保守、ITインフラ、③ 化学分野：化学、バイオ、④ 建設分野：建設、①~④以外の「その他」(は上記各分野に含まず (以下同じ))

技術領域別中途採用数の推移（各四半期累計）

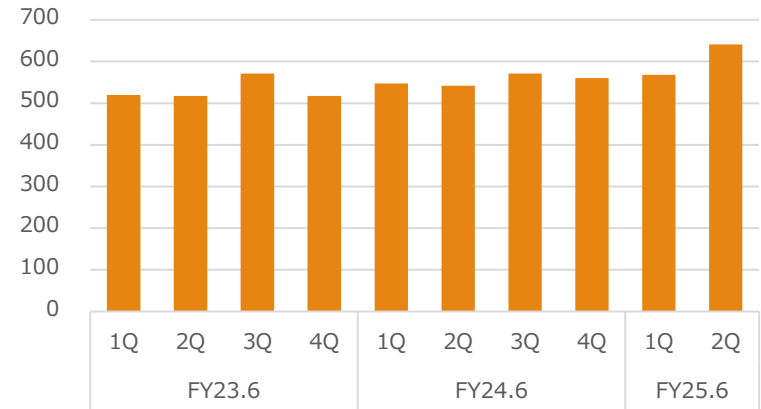
- FY25.6上半期の中途採用数1,970人には、**育成前提の未経験者採用376人**（うちIT分野130人、建設分野246人）、IT分野を中心とする**即戦力のグローバル外国籍採用58人**を含み、今後も競争がより一層激化するであろう経験者採用を一定程度補完
- アライアンスパートナーとの連携により、研修後の配属プロジェクトを事前に想定したうえでの**育成前提採用を積極的に推進**

(人)

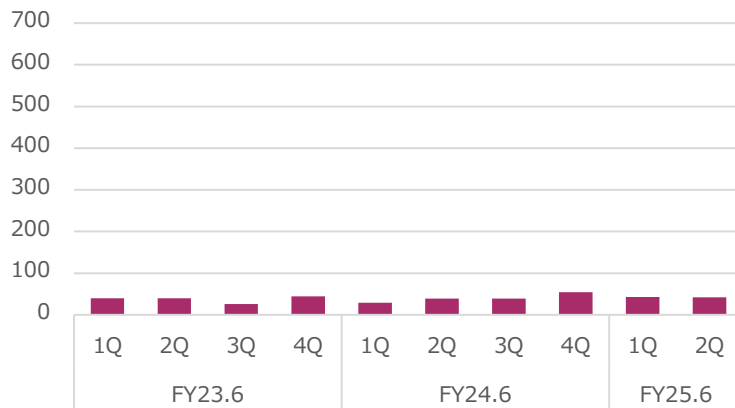
機械分野



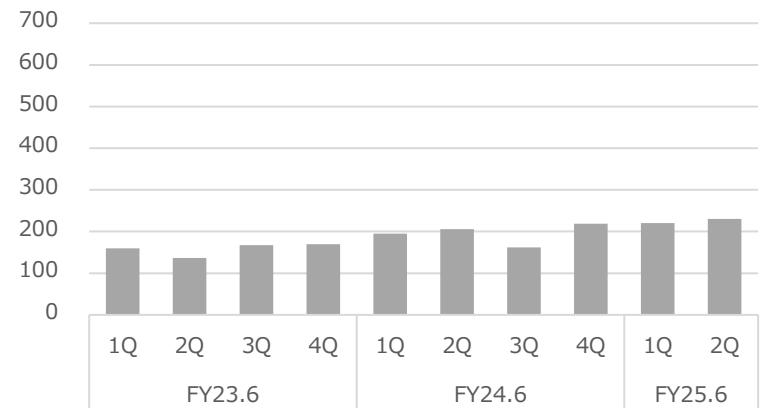
IT分野



化学分野

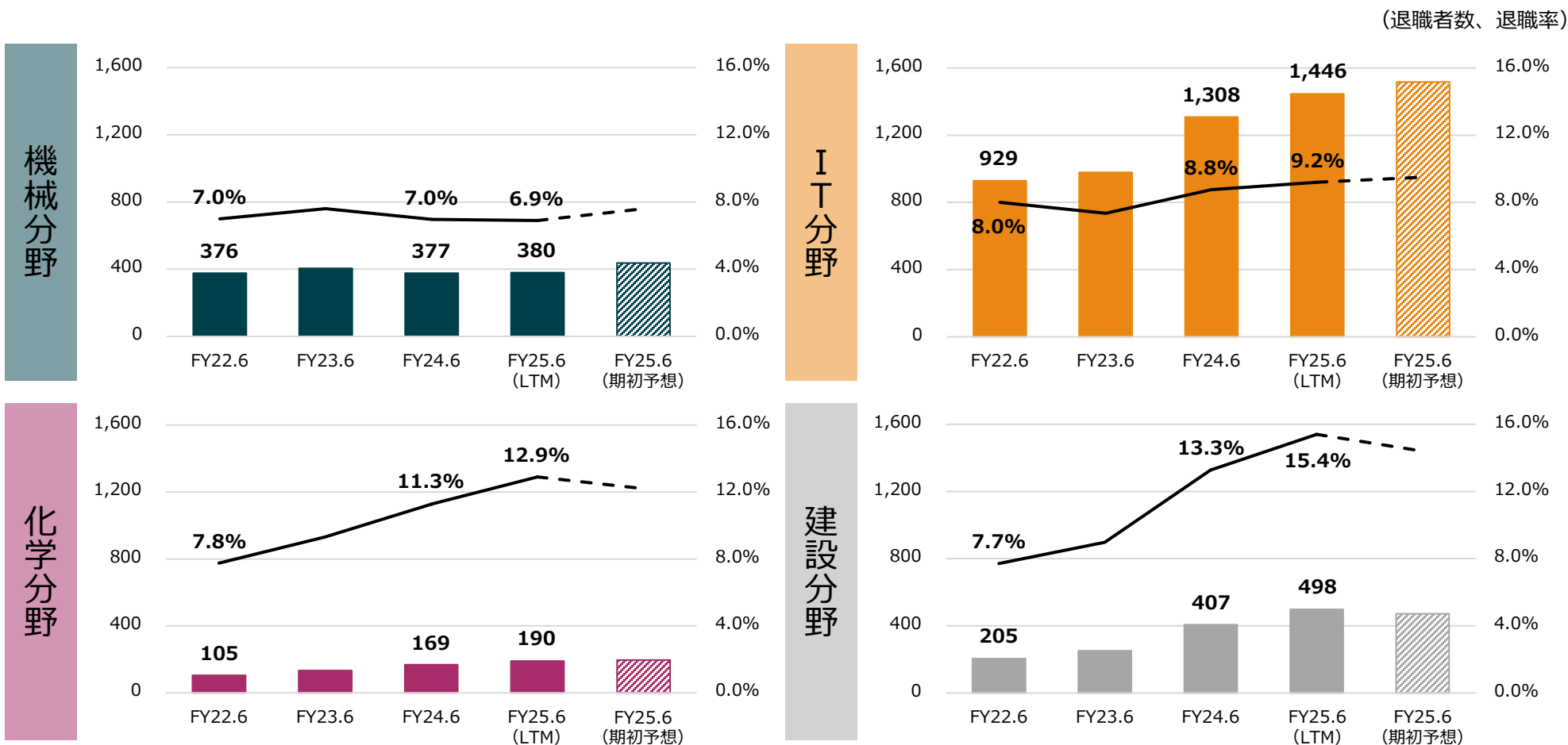


建設分野



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

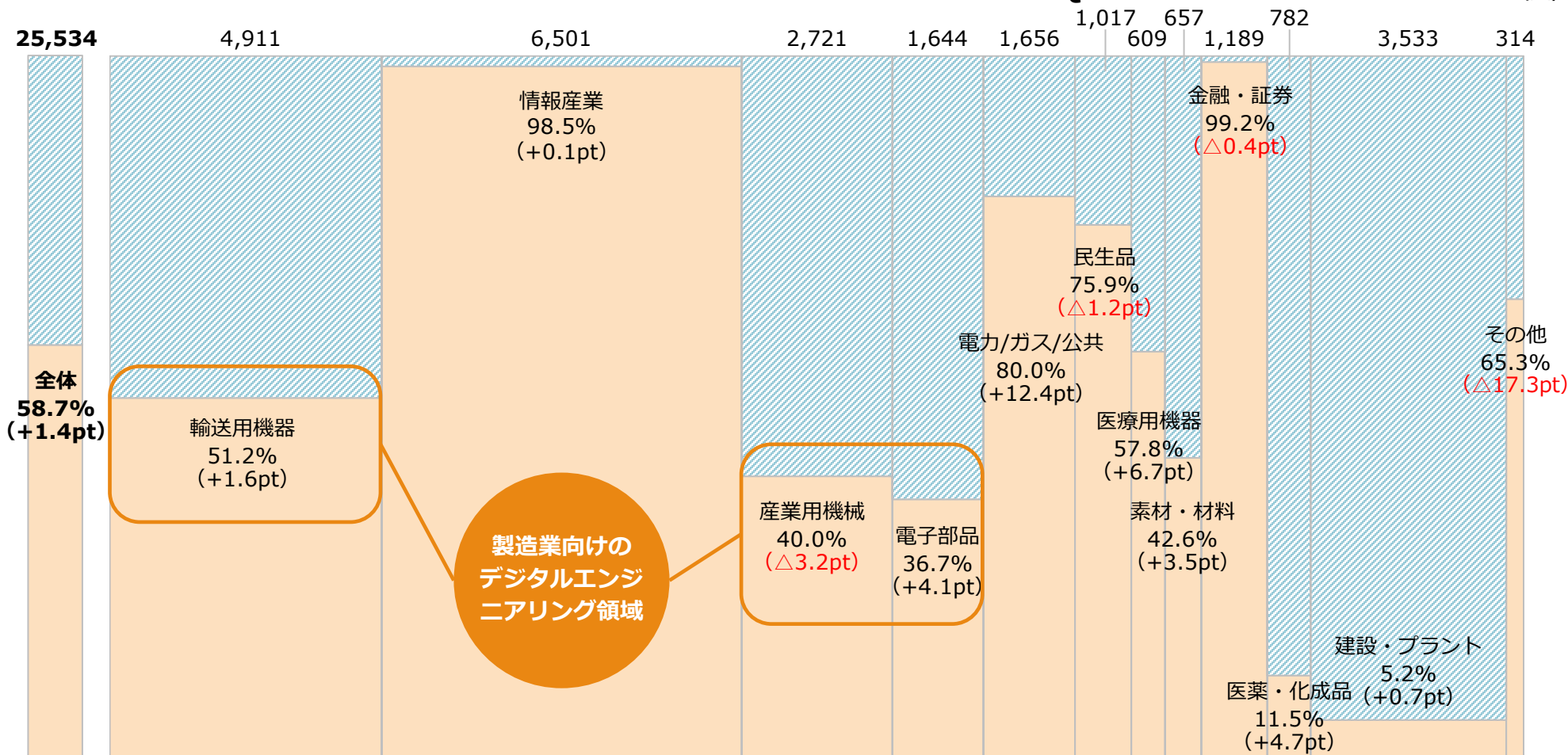


各産業分野のIT技術者の割合

- 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

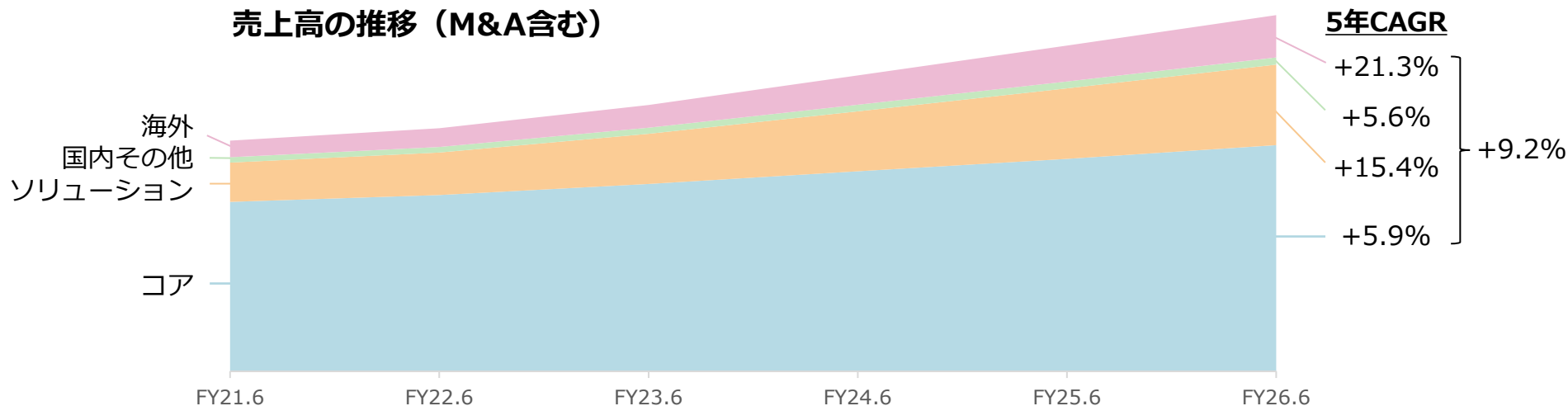
『産業分野別』の国内稼働技術者数（FY25.6 2Q末）

（人）



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

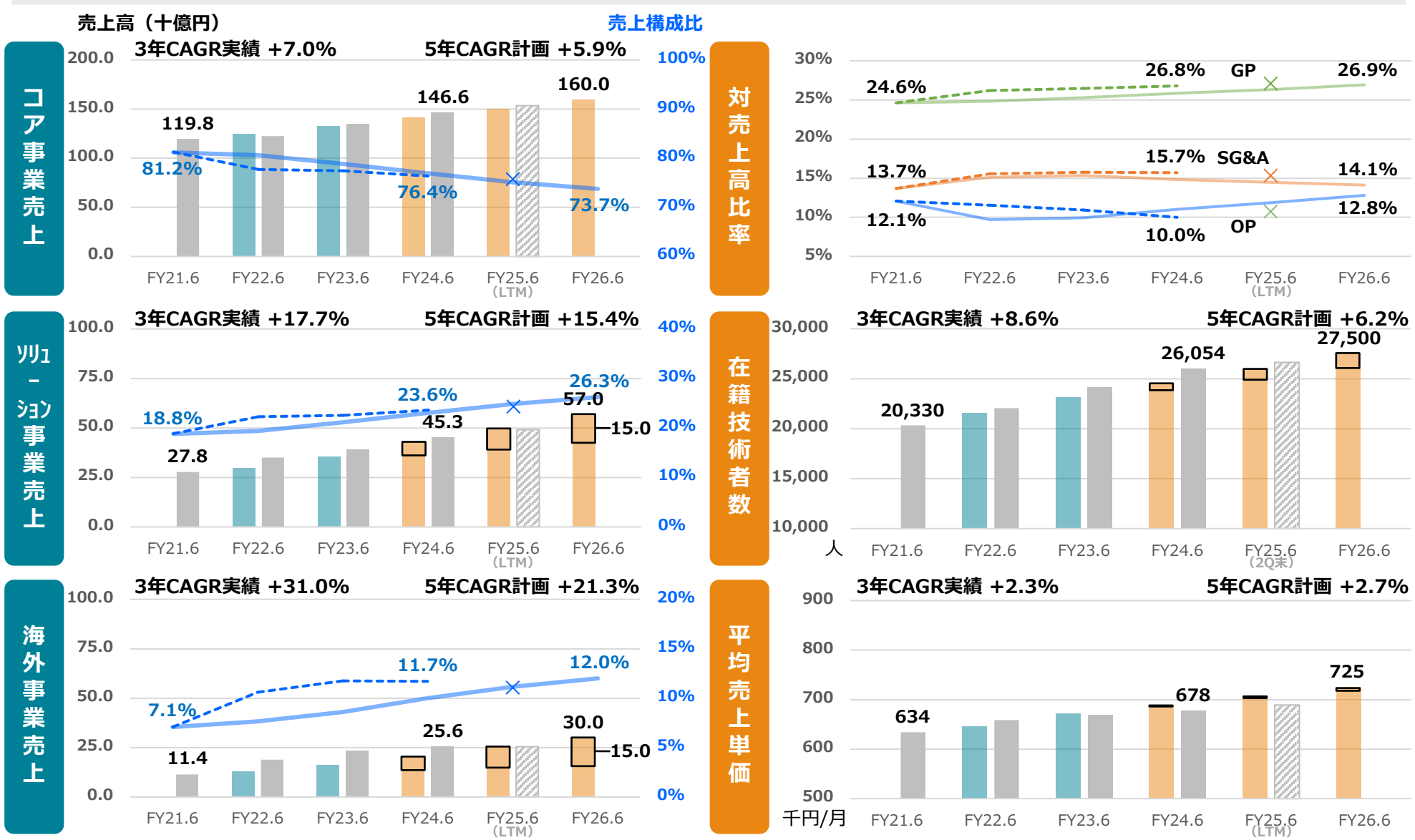


コア事業進化の基盤形成

高成長の実現

(十億円)	FY21.6 実績	FY23.6 実績	前半2年 CAGR	FY24.6 実績	FY25.6 予想	YoY	FY26.6 計画	後半3年 CAGR	5年 CAGR
売上高	161.3	199.8	+11.3%	219.2	237.0	+8.1%	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%)	21.9 (24.3)	27.0 (27.0)	+23.2% (+10.7%)	32.0 (32.0)	+13.6% (+14.4%)	+10.5% (+12.7%)
当期利益	13.2	15.3	+7.7%	14.6	18.5	+26.0%	22.0	+12.7%	+10.7%
ROE	25.1%	21.3%		18.8%	22.9%		20%以上		

売上高・KPIのブレークダウン – FY25.6はLTM実績



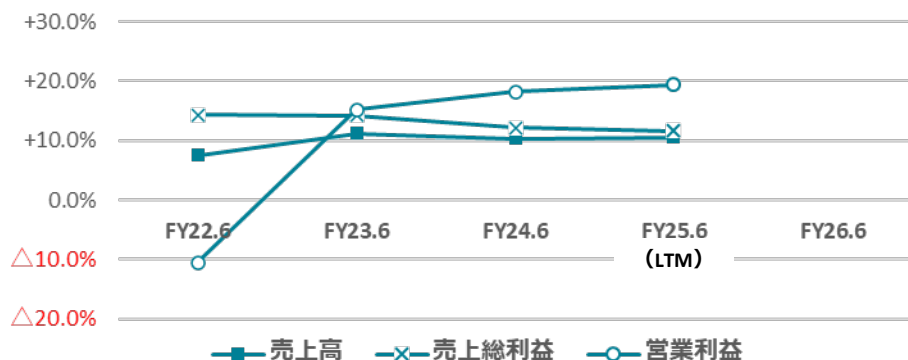
注: 1. コア事業とソリューション事業の売上構成比はR&D/施工管理セグメント合計売上高対比、海外事業の売上構成比は連結売上高対比をそれぞれ示す
2. FY22.6以降の棒グラフの左側及び折れ線グラフの実線は中計計画値、FY24.6以降の棒グラフの黒枠は計画で見込んでいたM&Aによる貢献分

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

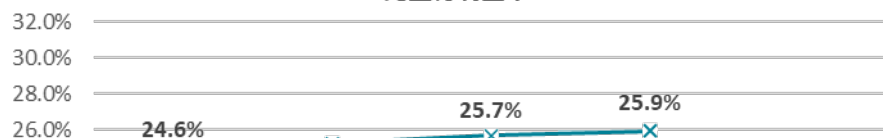
- 国内主要事業の両セグメントの売上高と営業利益の合計は、それぞれグループ全体の約90%を占める
- FY22.6の営業利益は、雇用調整助成金の剥落によって前年比マイナス成長だが、FY23.6以降は毎年**10%**を超える成長を維持
- 顧客への価格転嫁で賃金上昇をカバーし、採用費高騰はあるもオペレーティングレバレッジを享受し始め、利益率を継続的に改善

R&Dアウトソーシング

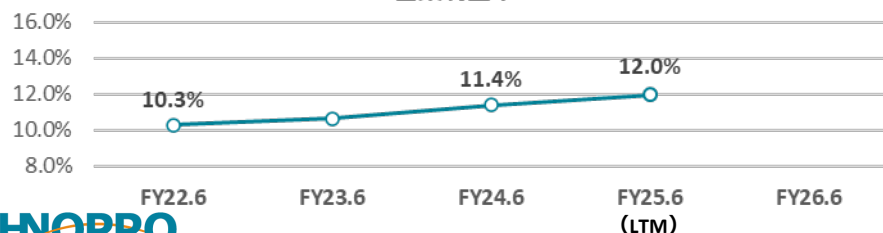
前年比成長率



売上総利益率

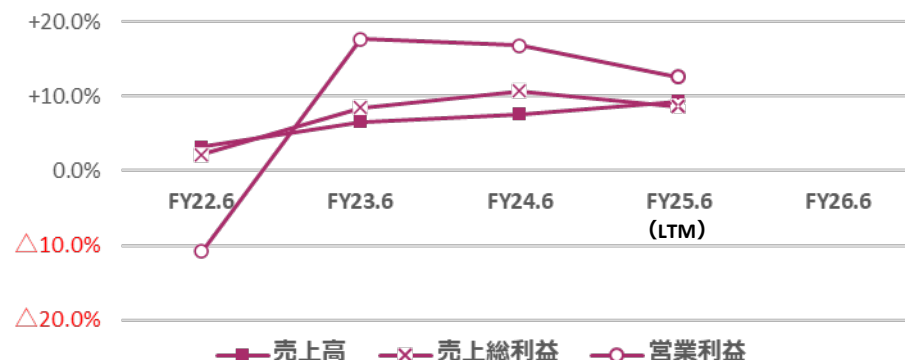


営業利益率

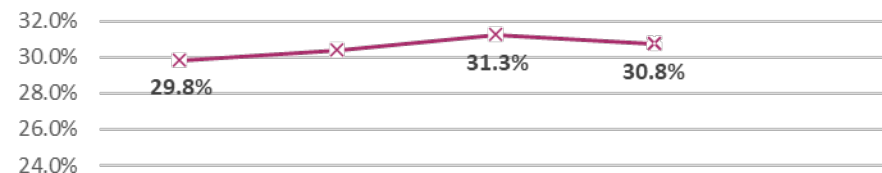


施工管理アウトソーシング

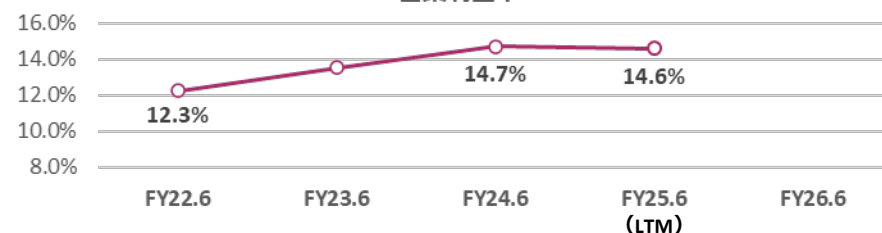
前年比成長率



売上総利益率



営業利益率



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

- 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




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

	中核	補完 (Bolt-On)
日本	<p>ソリューション事業の中核</p> <p>ITシステム会社 (SIer)</p> <ul style="list-style-type: none"> - 提案力/コンサル力 - システム構想力 - 広範なデジタル技術領域 <p>データ解析</p> <ul style="list-style-type: none"> - AI/ML - データサイエンス 	<p>IT技術者採用代替（採用困難な技術領域）</p> <p>特定の技術力やソリューションの補完</p> <p>育成能力の補完</p> <ul style="list-style-type: none"> 技術コンテンツ 技術OJT <p>ITプラットフォーム/AIエンジン</p>
海外	凍結	

事業領域

-  : コア事業
-  : ソリューション事業
-  : 技術者育成事業
-  : DX推進事業

コントロール

-  : 100%株式取得
(段階取得でも早期に100%化)
-  : 業務提携
(or マイノリティ出資)

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. イントロダクション | 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. 社外取締役対談 | 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

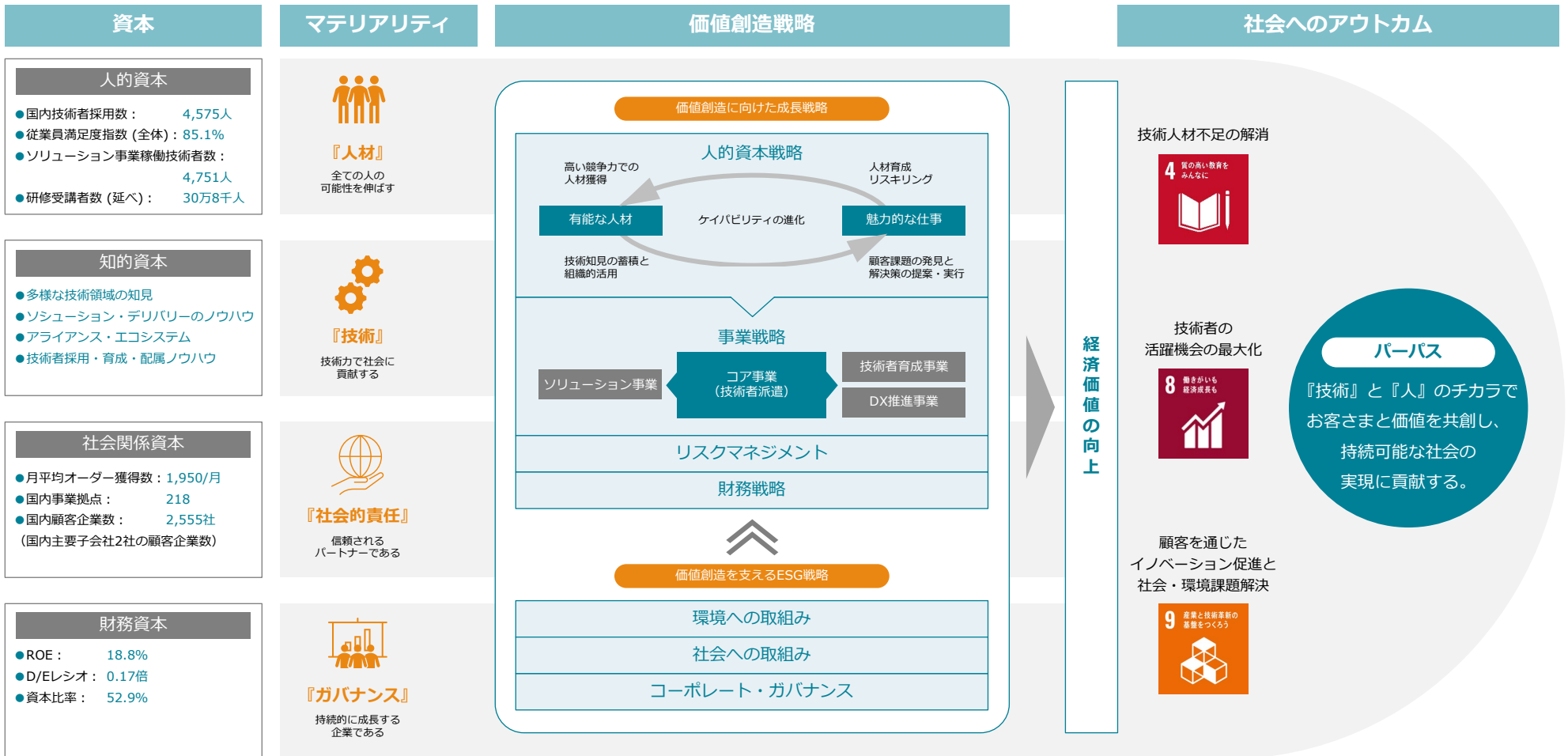
ポイント ③ リアルなテクノプロ・グループ像を伝達

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>

価値創造のプロセス

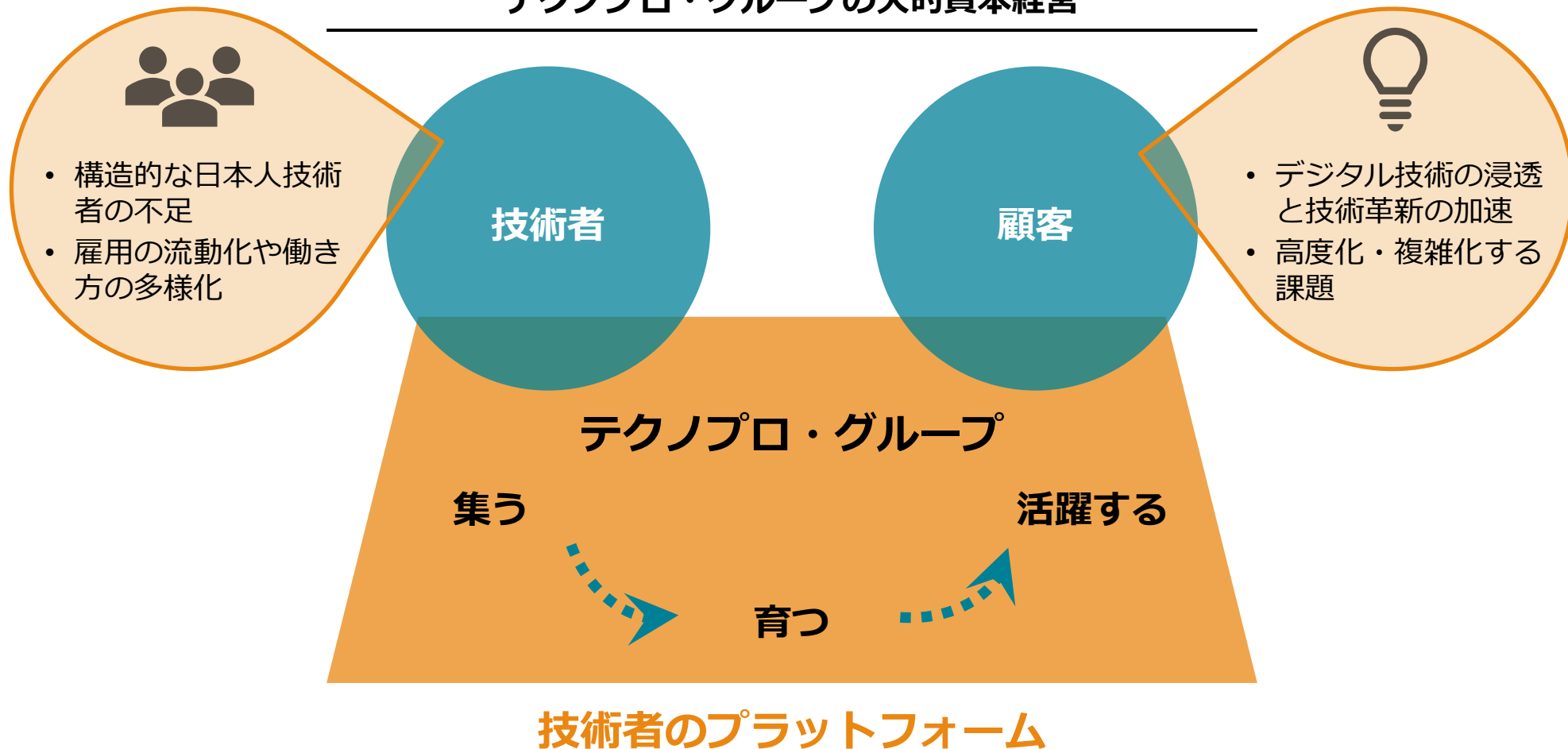
- マテリアリティに対する取組みを通じて、『技術人材不足の解消』『技術者の活躍機会の最大化』『顧客を通じたイノベーション促進と社会・環境課題解決』を社会へのアウトカムとして実現
- 価値創造に向けた成長戦略を着実に実行しながら経済価値の向上を図り、当社グループの掲げる**パーパスの実現を目指す**



人的資本経営

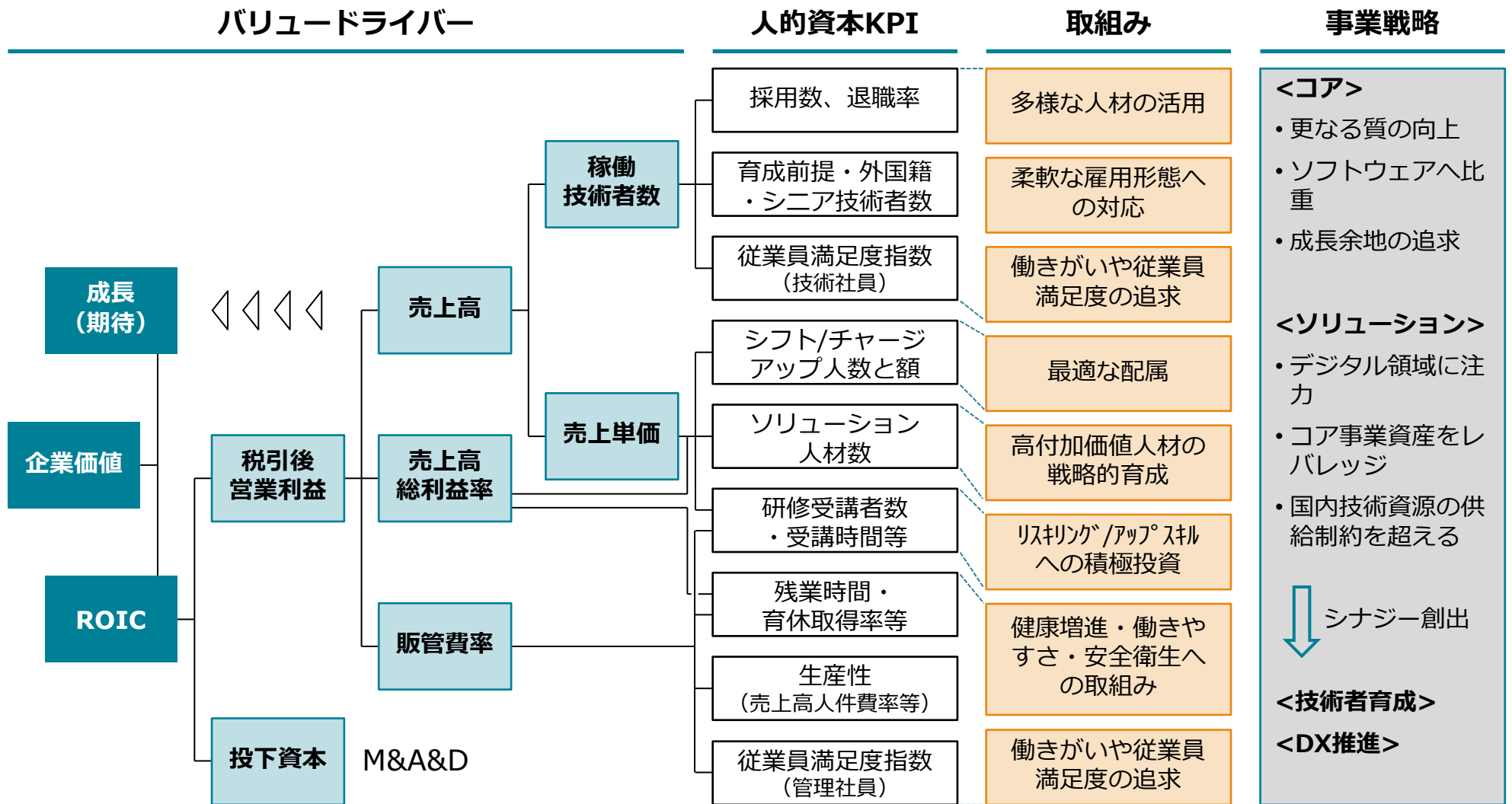
- 日本の労働市場や顧客をとりまく技術変化を背景に、技術者が集い、育ち、活躍するプラットフォームとなることを目指す
- 当社の事業運営そのものが人的資本経営であり、**人材こそが価値創造の源泉**

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

- 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	

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 Sector Relative Index



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

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

テーマ指数

S&P/JPX
カーボン・エフィシエント指数



MSCI
日本株女性活躍指数 (WIN)

2024 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
〈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



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



健康経営優良法人（大規模法人部門）

優れた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 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。

テクノプロ・グループ 中期経営計画（FY22.6 – FY26.6） 『Evolution 2026』

テクノプロ・ホールディングス株式会社（証券コード：6028）

Page

I : 中期経営計画（FY22.6 – FY26.6）

i. 計画策定ロジックと全体像 64

ii. コア事業の進化による成長戦略 68

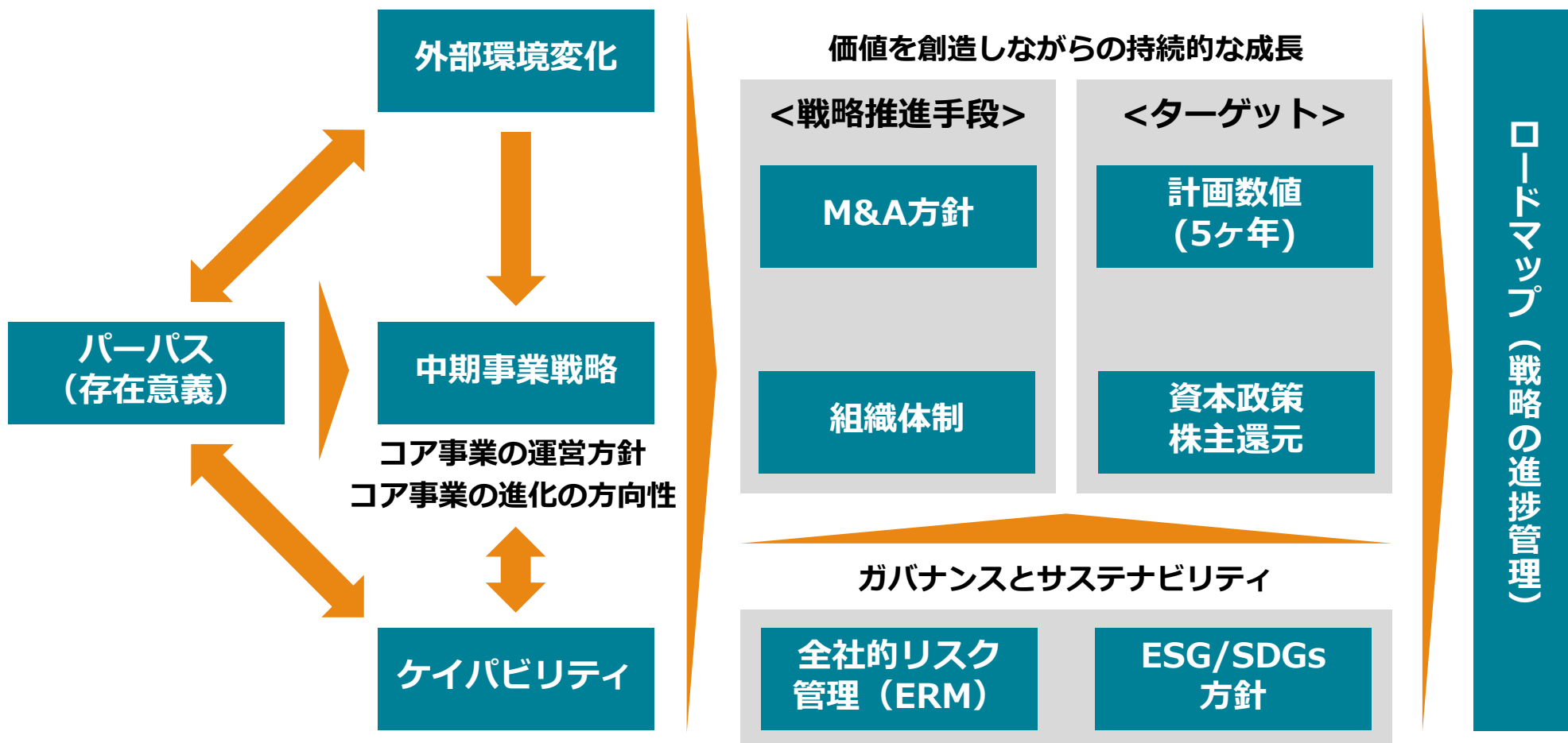
iii. M&A方針 75

iv. 中期経営計画数値と資本政策 79

2021/8/10

中期経営計画の策定ロジックと全体像

- 中長期の外部環境予測を踏まえた社会のニーズと当社独自のケイパビリティに基づき、テクノプロ・グループのパーパスを定義し、10年後のあるべき姿からのバックキャストिंगによって、価値創造と持続的成長を可能とする次の5ヶ年の中期事業戦略を策定
- 前中計の反省を踏まえ、戦略の詳細な具体化とその推進・進捗管理体制の強化、一方で、成長志向とリスク管理のバランスを意識



外部環境変化

- ・ デジタル化を進めたより便利な社会の実現や国内産業の競争力強化のためにも、新しい技術や人材の需給ミスマッチの解消が急務
- ・ 国内の技術系人材市場は引き続き魅力的だが、構造的な日本人技術者不足を踏まえると、従来の延長線での成長には限界

日本を取り巻く中長期的動向

技術変化



- ・ 技術革新の加速
- ・ デジタル技術、環境技術の浸透
- ・ 開発の自動化

国内労働環境/労働市場



- ・ 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
- ・ 厳格な解雇法制の行方

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
- ・ 地政学リスクの増大

国内の技術系人材市場

市場の持続的成長と技術者不足の継続



- ・ 国内労働環境/労働市場の動向は追い風
- ・ 顧客による技術や人材の外部依存度拡大

中小事業者の淘汰と業界再編



- ・ 顧客や技術者の大規模事業者への流入促進
- ・ 大規模事業者の市場シェアや競争力の拡大

外部環境変化（続き）

- 需要の変化に対応した技術者を十分確保するために、R&D動向や技術シフトを捉えた教育研修による技術者のスキルアップや転換、フリーランスや海外人材といった新たな人的資源の活用など、供給制約の打開こそが当社の競争優位性を持続させる鍵
- 技術に係る課題を解決し、社会や顧客に価値を提供し続けるには、当社のケイパビリティのたゆまぬ進化が必須

テクノプロ・グループを取り巻く需要と供給の中長期的動向

需要

デジタル化ニーズの進展

- 技術の幅の広がり（e.g.カーボンニュートラル）と技術革新の加速
- 自前主義からの脱却（オープンイノベーションの浸透）
- 全産業とIT産業の垣根低下
- 顧客の情報システム部門に加え、事業部門や現場のデジタル化ニーズの増大

課題解決ニーズへのシフト

- 単なる人材や役務の提供だけでなく、課題の発見や解決策を求められる傾向

テクノプロ・グループ

供給

日本人技術者の供給制約

- 構造的な技術者不足
- 求職者優位の継続
- 優秀な人材獲得競争の激化

国内でも多様な供給源の出現

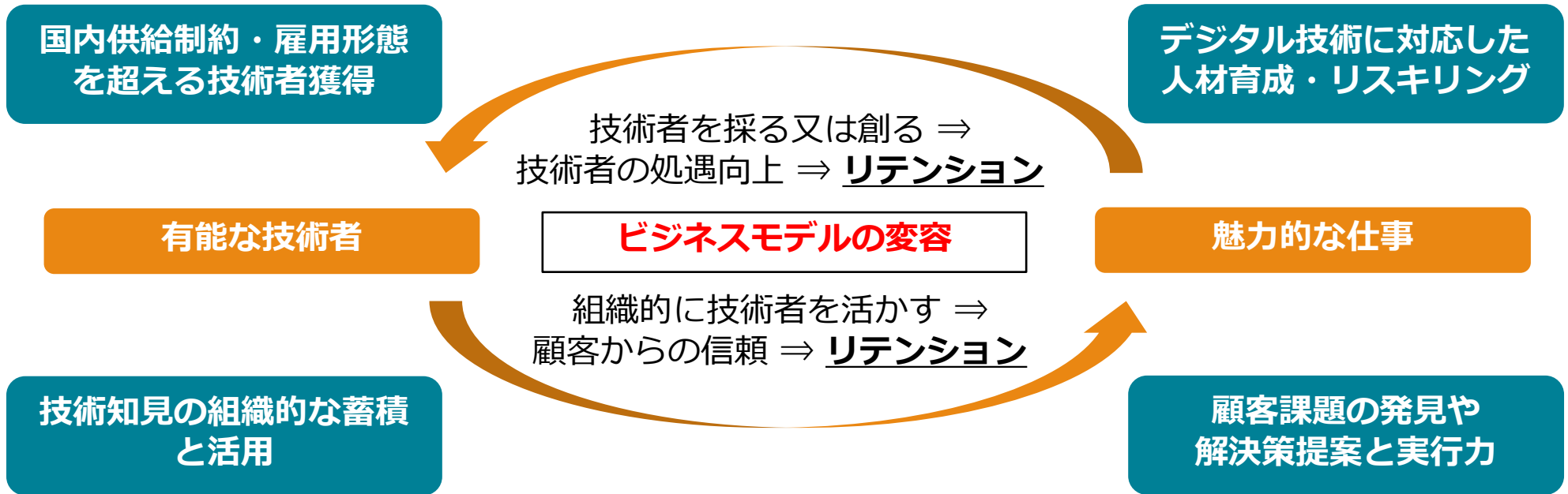
- フリーランス、副業、シニア層...

海外技術者の活用余地増大

- クラウド・ツールやリモートワークの進展
- 顧客によるオフショアサービスの受容

ケイパビリティの進化とビジネスモデルの変容

- 増幅する景気のボラティリティや不確実性に対する耐性を強め、かつ、成長のドライバーである有能な技術者を確保するためには、当社のケイパビリティを進化させながら、景気悪化時の雇用調整弁的なビジネスモデルを変容することが必要
- 魅力的な仕事を創出し、有能な技術者が集って成長し、処遇向上と顧客信頼によって技術者のリテンションを促すサイクルを形成



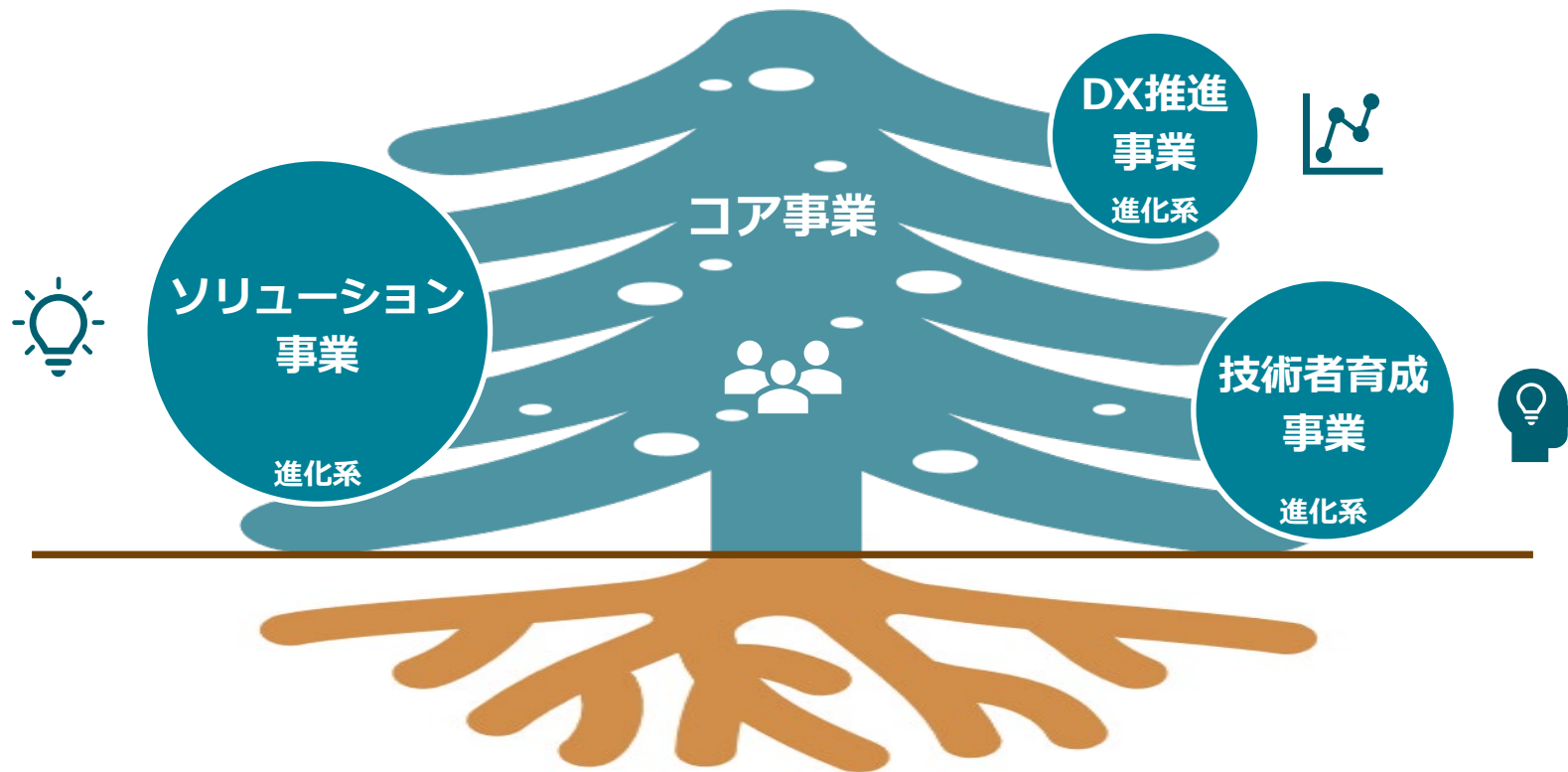
テクノプロ・グループの従来のケイパビリティとコアコンピタンス

- 大手顧客基盤とリレーション
- IT系技術者の規模
- 技術者育成システムと底上げ
- 多様な技術/産業領域に従事する技術者集団
- 豊富なオーダーを背景とする技術者採用力

中期事業戦略の骨子

- 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』

コア事業

- デジタル化や技術者に対する旺盛な需要を背景に、コア事業の短期的成長はまだ十分見込まれる
- しかし、中長期的には、技術革新の加速、開発の自動化や海外移転、技術者採用難と賃金上昇などが顕在化した場合、現行の従来型派遣モデルのまま、売上成長のドライバーとして在籍技術者数の増加、すなわち「規模」のみを追い求める事業リスクは大きい
- 同業他社との差別化要因や競争優位の源泉として、これまでの採用力や配属力から、人材開発/育成機能の重要性が一段と増す

基本運営方針

更なる質の向上

ソフトウェアへ比重

成長余地の追求

採用

- 国内需給ギャップを解消するため、育成前提の技術者や高スキルの外国籍技術者の採用強化
- 主体とする正社員雇用形態に加え、雇用の流動化や働き方の多様化を捉えた人的資本の活用

人材開発 育成

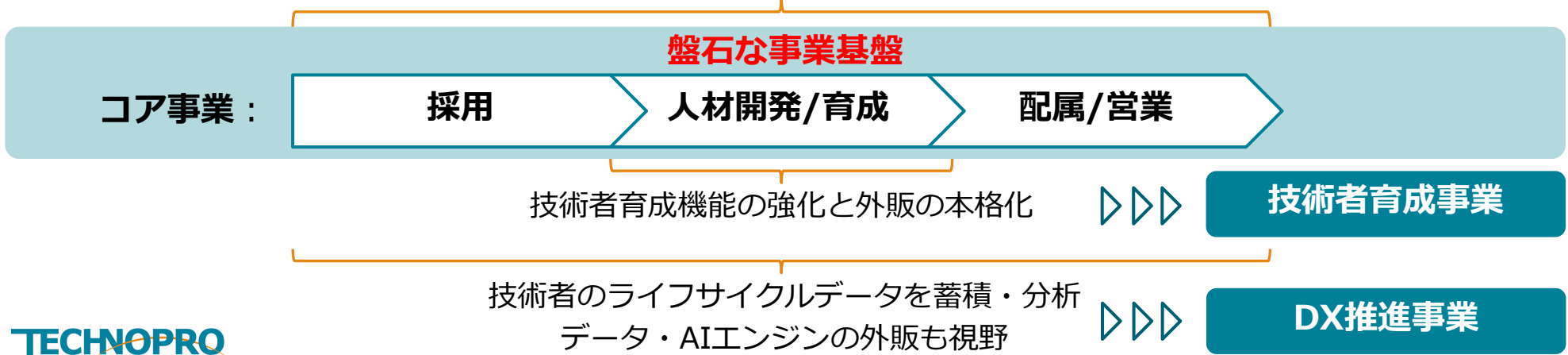
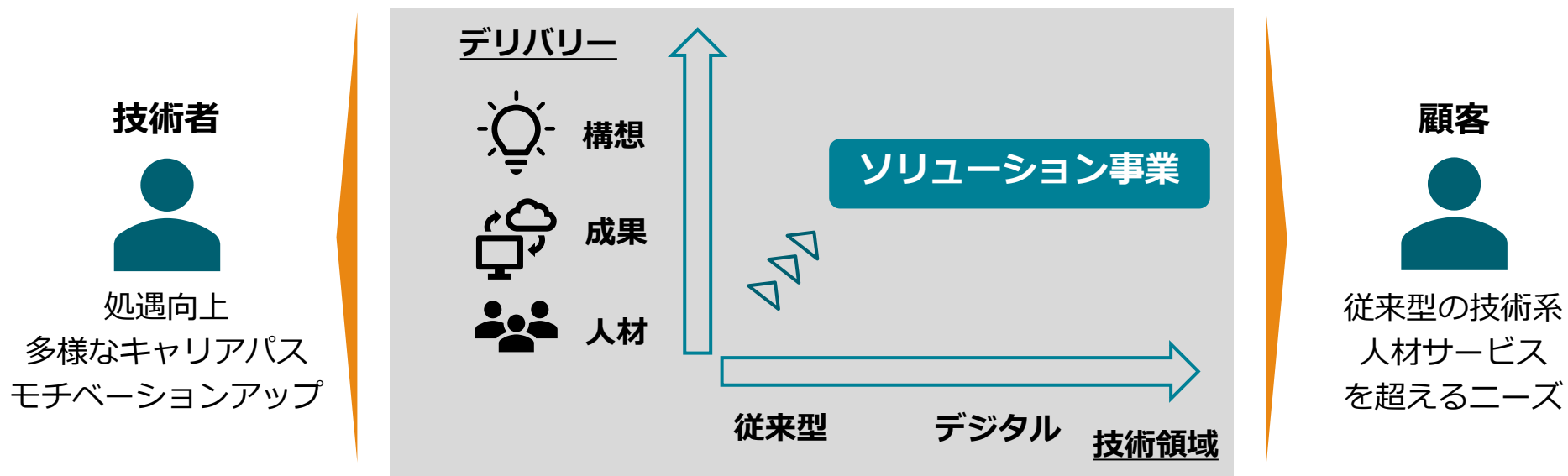
- 技術者育成機能の強化（教育体制、コンテンツ開発、キャリアプラン助言...）
 - OJT育成環境の拡大（チーム派遣、請負・受託、アライアンス...）
- 競合との差別化
競争優位の源泉**

配属 営業

- IT領域における新規顧客セグメントの開拓（流通や金融などの非製造業、公共...）
- 顧客接点を活かした、現場技術者による新規オーダーの獲得や顧客課題の抽出

コア事業の進化の方向性

- コア事業に潜む中長期的なリスク、供給制約による成長鈍化やマージン圧迫の可能性を踏まえ、顧客の需要変化への対応と有能な技術者の確保を目的とし、コア事業の『進化』を徹底的に追及（コア事業の盤石な基盤があってこそその実現可能な戦略オプション）



ソリューション事業

- ニューノーマルで需要が急拡大するデジタル化ニーズを機敏に捉え、グループ内外にある従来技術とデジタル要素技術を組み合わせ、最適なソリューションを開発し、企画から実装までのEnd-to-Endサービスを提供することによって顧客課題の解決をサポート
- 他業種にわたる幅広い顧客ベース、当社技術者を通じた顧客とのタッチポイントといったコア事業のアセットを最大限にレバレッジすることで、ソリューション事業の早期拡大を図る
- 技術・ソリューション・市場のアセスメントを随時行い、グローバルベースのグループソリューション事業戦略を立案するCoI (Center of Intelligence) 組織を新設し、オーガニック成長の加速を促すとともに、M&Aやアライアンス先の選定にも活用

基本運営方針

デジタル領域に注力

コア事業資産を
レバレッジ

国内技術資源の
供給制約を超える

デジタル要素技術の役務提供サービス

(e.g. IoT、データ解析、サイバーセキュリティ...)

従来技術にデジタル要素技術を融合した開発サービス

(e.g. ファクトリーオートメーションとデジタルの融合、バイオインフォマティクス...)

需要が伸張するデジタル系グローバル製品に係る技術開発

(e.g. SAP、SFDC、AWS、Azure、Splunk、Automation Anywhere...)

ソリューション事業：グローバル展開

- 日本における人材や技術資源の供給制約を打開するため、インドなどの「人財国」や「技術国」のデジタルタレント・開発ノウハウ・ソリューションを日本に流通させることを主眼
- 国内外に先端技術CoE（Center of Excellence）を創設し、日本や欧米の「需要国」に対するオフショア・デリバリー能力を向上

デジタル領域に特化したビジネスモデル

外国籍技術者の日本での採用

外国籍技術者を日本に連れてきて、オンサイトでの業務に従事

オフショア・スタッフィング

海外オフショアから、日本の顧客に時間当たり請求で技術サービスを提供

ソリューション・デリバリー

オンサイトと海外オフショアを組み合わせ、上流から技術サービスを提供



技術者育成事業

- コア事業で培われた技術者育成カリキュラムやコンテンツを外部の法人顧客や個人に販売することによって、技術者育成のプロセス自体を事業化し、コア事業の進化から生まれる収益源の一つとして位置付ける

コア事業資産をレバレッジした成長

技術者派遣業界1位の優位性

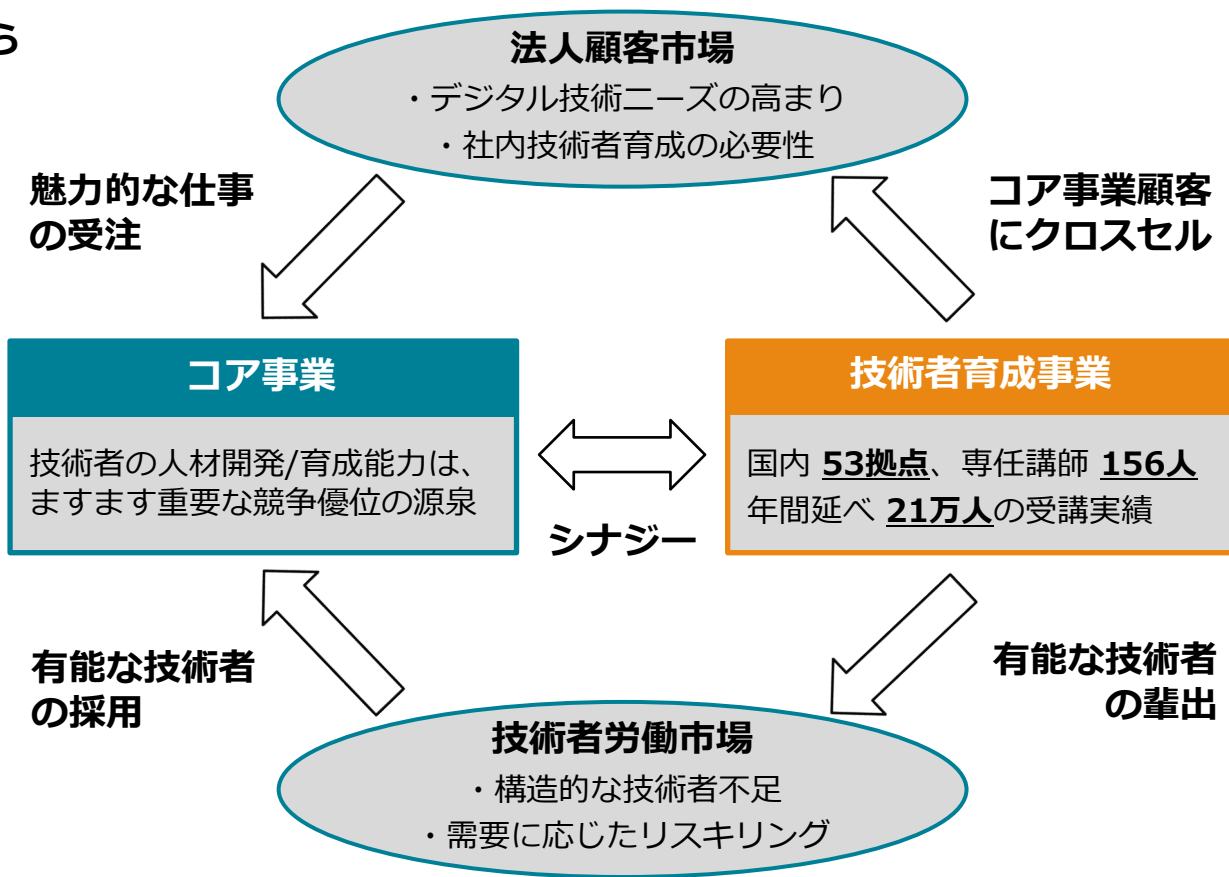
- 国内技術者労働市場の把握
- 業界ごとのR&D・ITシステム開発需要の把握
- 技術革新トレンドの把握

これまで

技術者育成カリキュラムやコンテンツへの反映

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

これから



DX推進事業

- ・ コア事業のDX化を推進する過程で得られるデータ知見を活用したビジネスモデルを中長期的に構築（プロフィットセンター化）
- ・ 技術者や技術力の市場価格データ、教育研修の効果、採用から退職に至るライフサイクルデータを一貫通貫で蓄積・分析することで、業務効率の向上のみならず、技術者の生涯価値（Life Time Value）の最大化を図る
- ・ 当社は、2021年6月1日付で、経済産業省が定めるDX認定制度に基づき、「DX認定取得事業者」に選定

コア事業のDX知見の事業化

コア事業のDX推進

これまで開発してきた「タレントマネジメントシステム」のより一段の進化

現場にて実効性がある分析・施策の仮説検証に基づくAIエンジンの新規開発

当社ならではの価値の源泉
業務効率↑、技術者LTV↑

価格データ、教育研修効果、ライフサイクルデータを一貫通貫で蓄積・分析

採用

育成

配属

退職

...

データは指数関数的に増加

TECHNOPRO

中長期的に、データ知見を活用したビジネスモデル構築

<例>

技術者育成実績データ
×
技術者育成
コンサルティング

効果的な技術者育成・リスキリングのカリキュラム開発、教育研修コンテンツの提供

技術者スキルデータ
×
技術者売上単価データ

技術者の市場価値算定と価値向上支援

技術者育成事業とのシナジー

M&A方針

- コア事業の進化及びビジネスモデルの変容を加速し、持続的な成長を実現する手段として、中計期間の5ヶ年累計で『**400億円**』のM&A投資枠を設定し、オーガニック成長だけでは間に合わないデジタル要素技術やソリューションの獲得を目指す

M&Aの基本原則

買収ターゲット

中計で掲げる具体的な中期事業戦略との整合性を重視

買収プロセス

収益責任事業部門及びPMI*担当者による早期関与、当社M&A Playbookによる透明性確保

財務規律

以下の規律は強固なものであり、万が一外れる場合には、取締役会にて徹底的に議論

1. 買収資金は、資本コストを意識して、フリーキャッシュフロー、借入の順番で調達
2. 1件当たりの買収額は、当社時価総額の5%を上限
3. 継続的・反復的な買収（Programmatic M&A）により、M&Aのケイパビリティを高めるとともに、中期事業戦略の妥当性を検証
4. 買収後3年以内に、ROIC 10%を少なくとも達成（買収時における高値掴みの回避）
5. ROICが当社の資本コストを3年連続で下回ることが見込まれた場合、対象会社経営陣の交代又は対象会社の売却を検討
6. のれんの合計残高は、純資産を超過しない

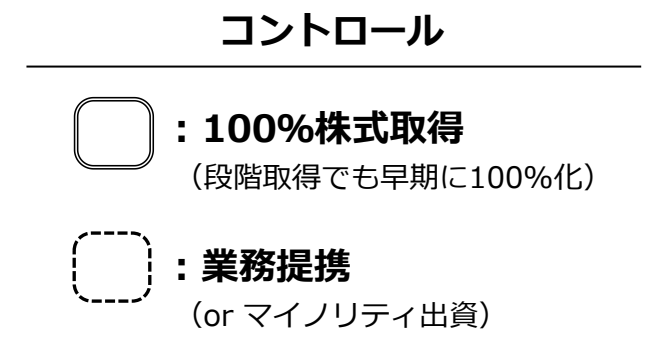
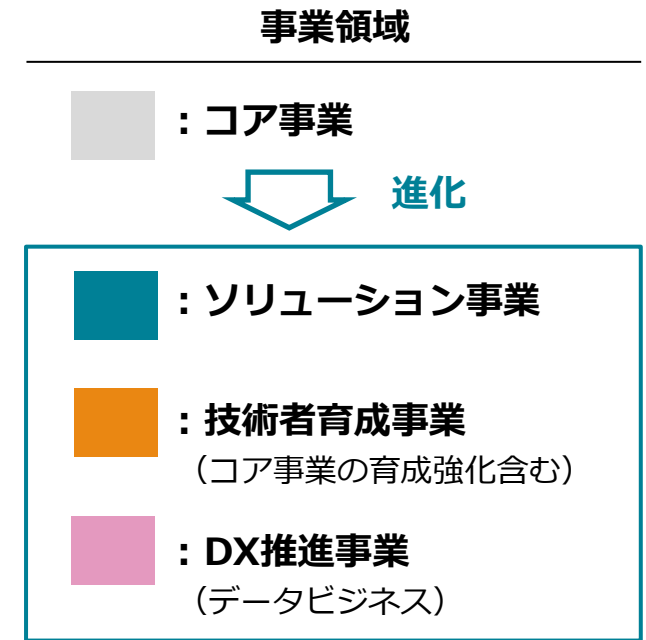
M&A投資枠
5ヶ年累計
400億円

ガバナンス

想定シナジー創出のためのコントロール強化、スケールメリット追求のための管理部門統合、投資時の買収の狙いとその実現状況の定期的モニタリング

参考) M&A・アライアンスのターゲット領域

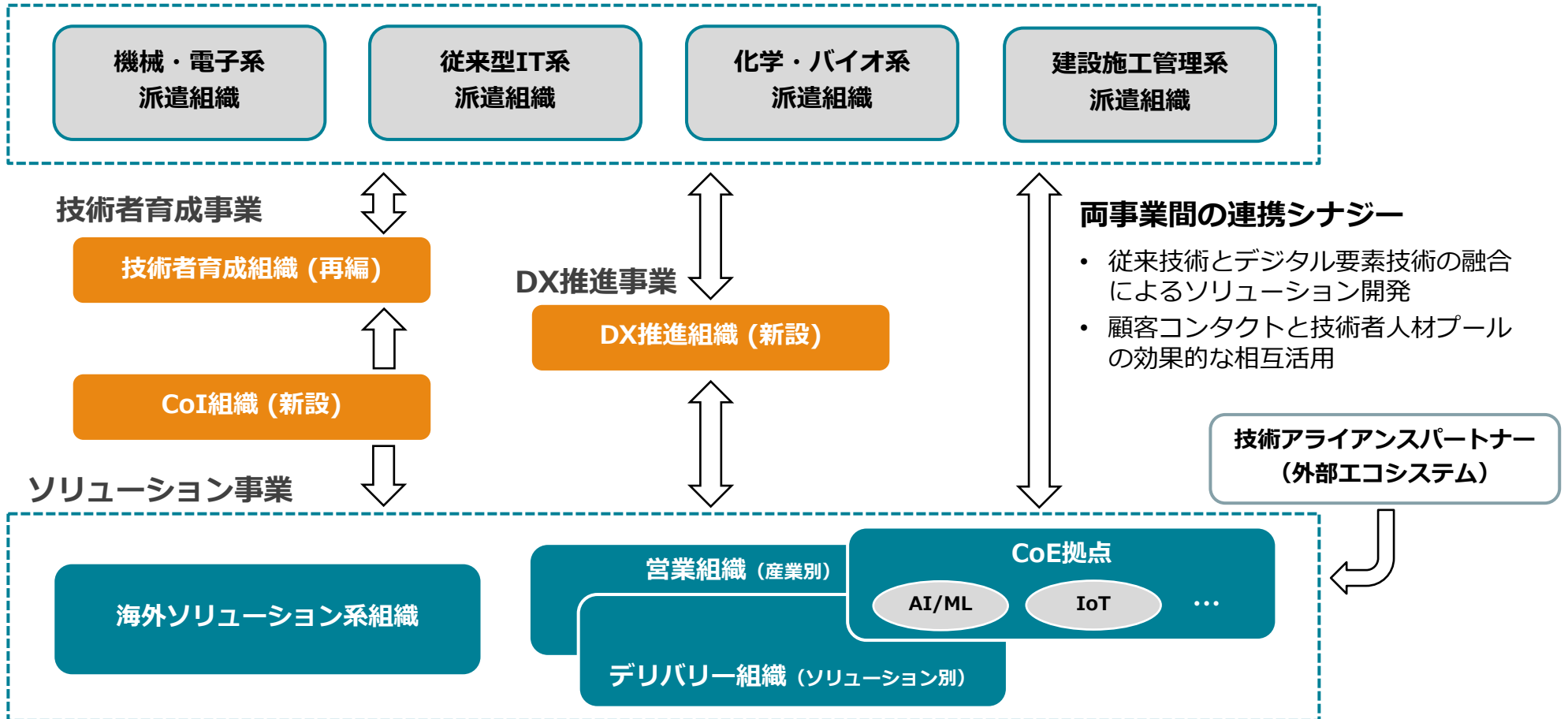
	中核	補完 (Bolt-On)
日本	ITシステム会社 (SIer) - 提案力/コンサルカ - システム構想力 - 広範なデジタル技術領域	IT技術者採用代替 (採用困難な技術領域) 特定の技術力やソリューションの補完 育成能力の補完 技術コンテンツ 技術OJT
	データ解析 - AI/ML - データサイエンス	ITプラットフォーム/AIエンジン 採用能力の補完 日本語教育+送り出し 特定の技術力やソリューションの補完 特定の顧客セグメントの補完
海外	オフショア拠点 (+ 欧米顧客) - オフショア・スタッフィング - ソリューション・デリバリー - 広範なデジタル技術領域	



組織体制

- コア事業の進化を強力に推進するため、中計期間において新組織の設置や組織再編を遂行
- コア事業の足腰を壊さない点に留意しつつ、コア事業とは異なる組織要素を必要とするソリューション事業の将来的な分離を検討

コア事業



ロードマップ

コア事業進化の基盤形成 – FY23.6

高成長の実現 FY24.6 – FY26.6

コア事業

- ・ IT/デジタル領域へのシフトの継続
- ・ 育成前提採用や高スキル外国籍採用の強化
- ・ 従来型技術者のリスキリングの推進
- ・ 人材紹介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

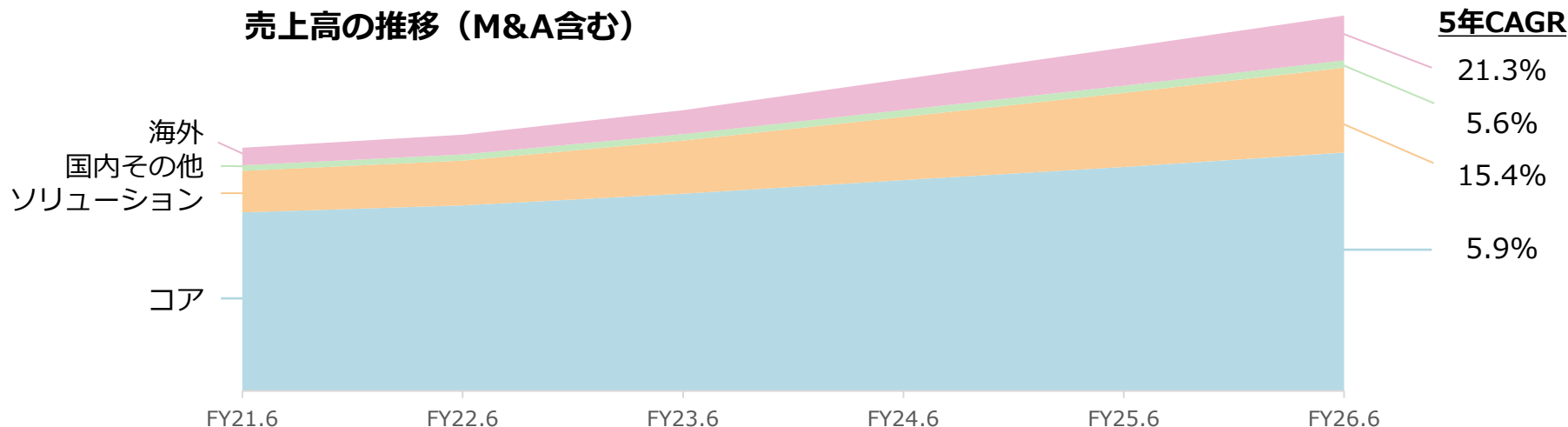
- ・ 事務の効率化・強化（RPA etc.）
- ・ エンジニアの新人事制度導入
- ・ 社内デジタル化の推進とシステム機能強化

中期経営計画数値

※ FY23.6/FY24.6実績及びFY25.6予想は、P51参照

- 当初2年間、FY22.6は在籍技術者数の前年比マイナススタート、ソリューション事業の揺籃期という点で、売上成長率は7.4%
- さらに、ソリューション事業の成長に向けたコア人材獲得や戦略的教育訓練、技術者育成事業やDX推進事業の基盤整備に向けた先行投資負担の影響から、FY23.6も営業利益率は10%を下回るが、後半3年間で投資を回収して、売上・利益の高成長を実現

売上高の推移 (M&A含む)



コア事業進化の基盤形成

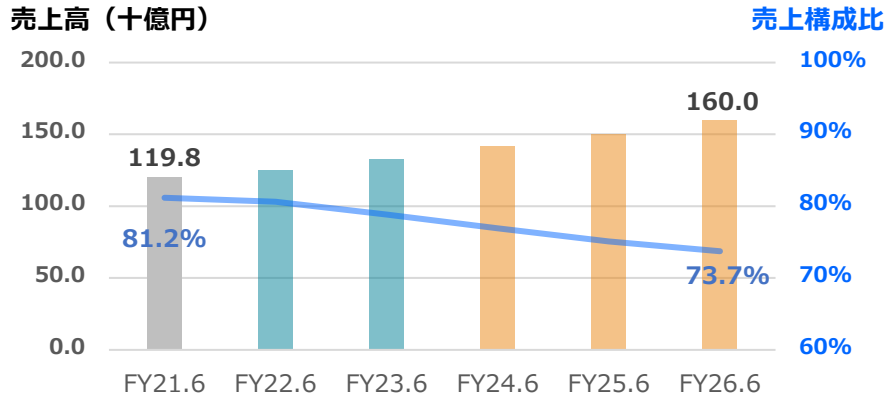
高成長の実現

(十億円)	FY21.6	FY22.6	FY23.6	2年CAGR	FY26.6	5年CAGR
売上高	161.3	170.0	186.0	7.4%	250.0	9.2%
営業利益 (事業利益)	19.4 (17.6)	16.5	18.5		32.0	10.5%
当期利益	13.2	11.3	12.7		22.0	10.7%
ROE	25.1%	19.0%	19.4%		20%以上	

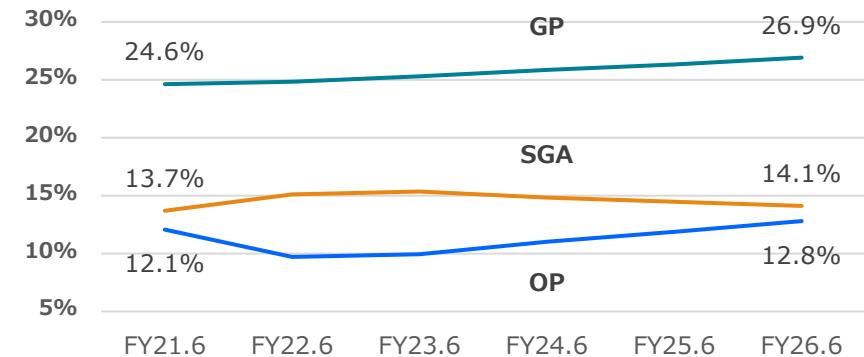
参考) 売上・KPIのブレークダウン

※ FY22.6~FY25.6 (LTM) 実績は、P52参照

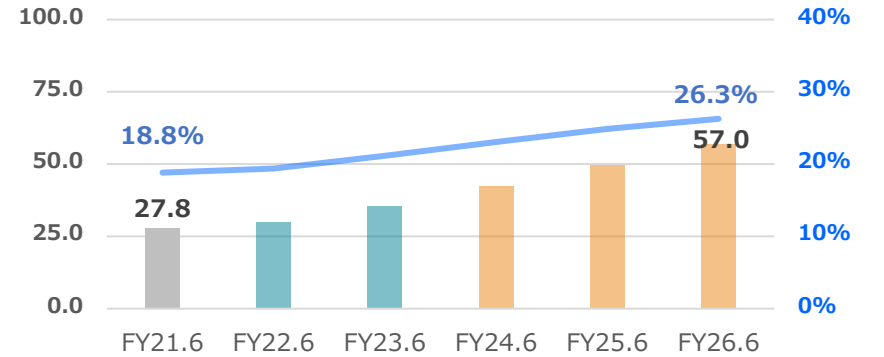
コア事業売上



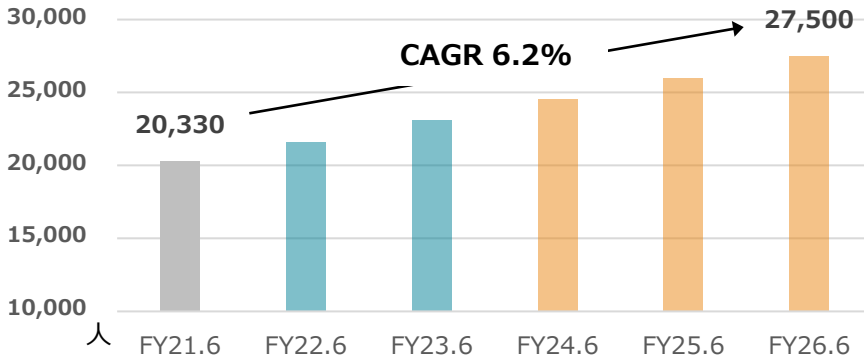
対売上高比率



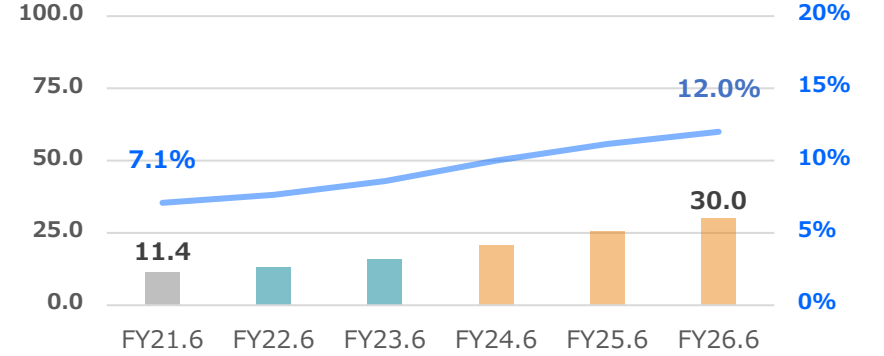
ソリューション事業売上



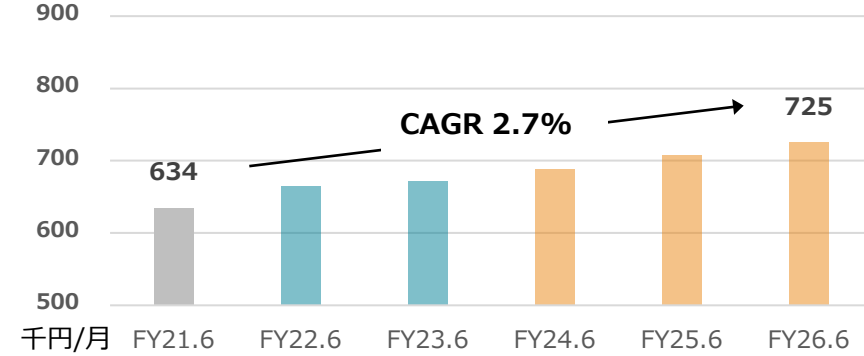
国内在籍技術者数



海外事業売上



国内売上単価



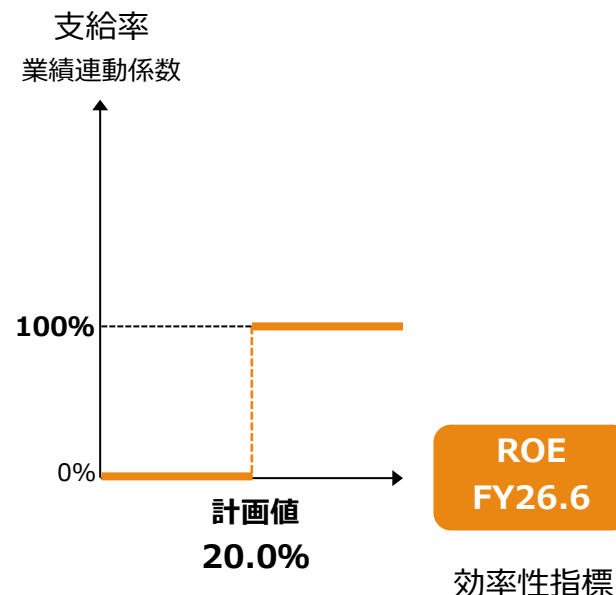
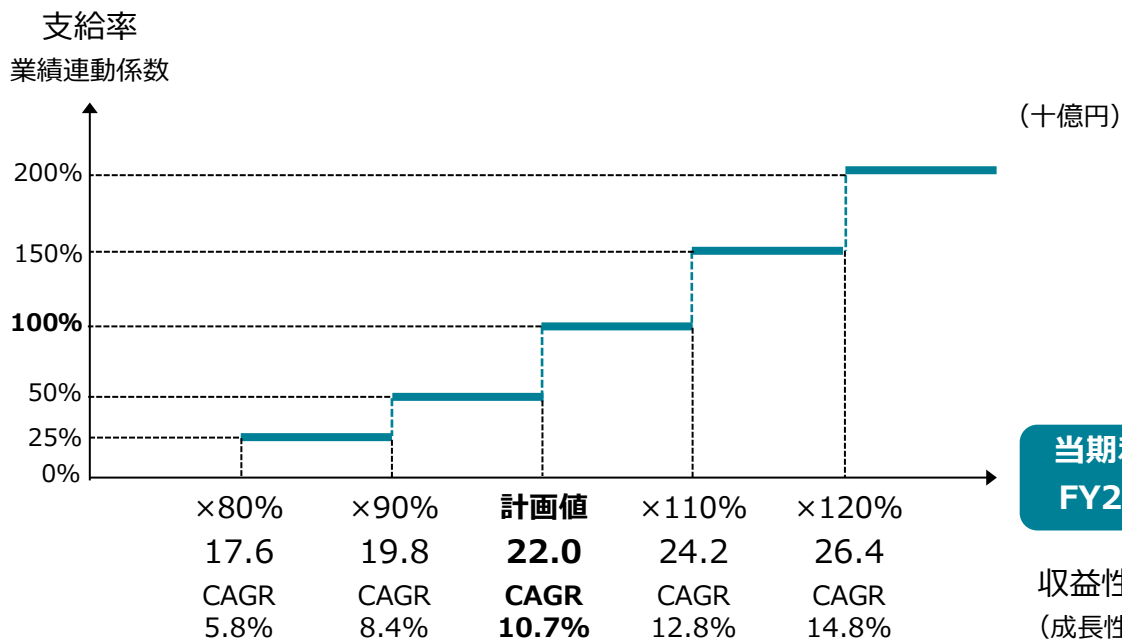
- ソリューション事業は国内の請負・受託サービス+先端技術派遣を意味し、海外のソリューション売上は海外事業に含まれる (FY26.6 150億円)
- コア事業とソリューション事業の売上構成比はR&D/施工管理セグメント合計売上高対比、海外事業の売上構成比は連結売上高対比をそれぞれ示す

中期業績連動型の株式報酬制度

- 中計の業績達成へのインセンティブと株主との利害共有を図るため、当社グループの業務執行取締役・執行役員・その他中核人材の報酬と当社株式価値との連動性をより明確化した、中期業績連動株式報酬（事後交付型Performance Share Unit）を新たに導入
- 中計最終年度（FY26.6）の当期利益及びROEの計画達成度合いに応じて報酬額を決定し、相当する当社株式を交付
- 当社CEOの報酬構成割合は、100%計画達成の場合、基本報酬47.4%、年次業績連動賞与26.3%、中期業績連動株式報酬26.3%

算定方法及びインセンティブカーブ

$$\text{交付金額} = \text{基準額} \times \left(\text{当期利益 支給率 0\sim200\%} \times 80\% \text{ ウェイト} + \text{ROE 支給率 0\sim100\%} \times 20\% \text{ ウェイト} \right)$$

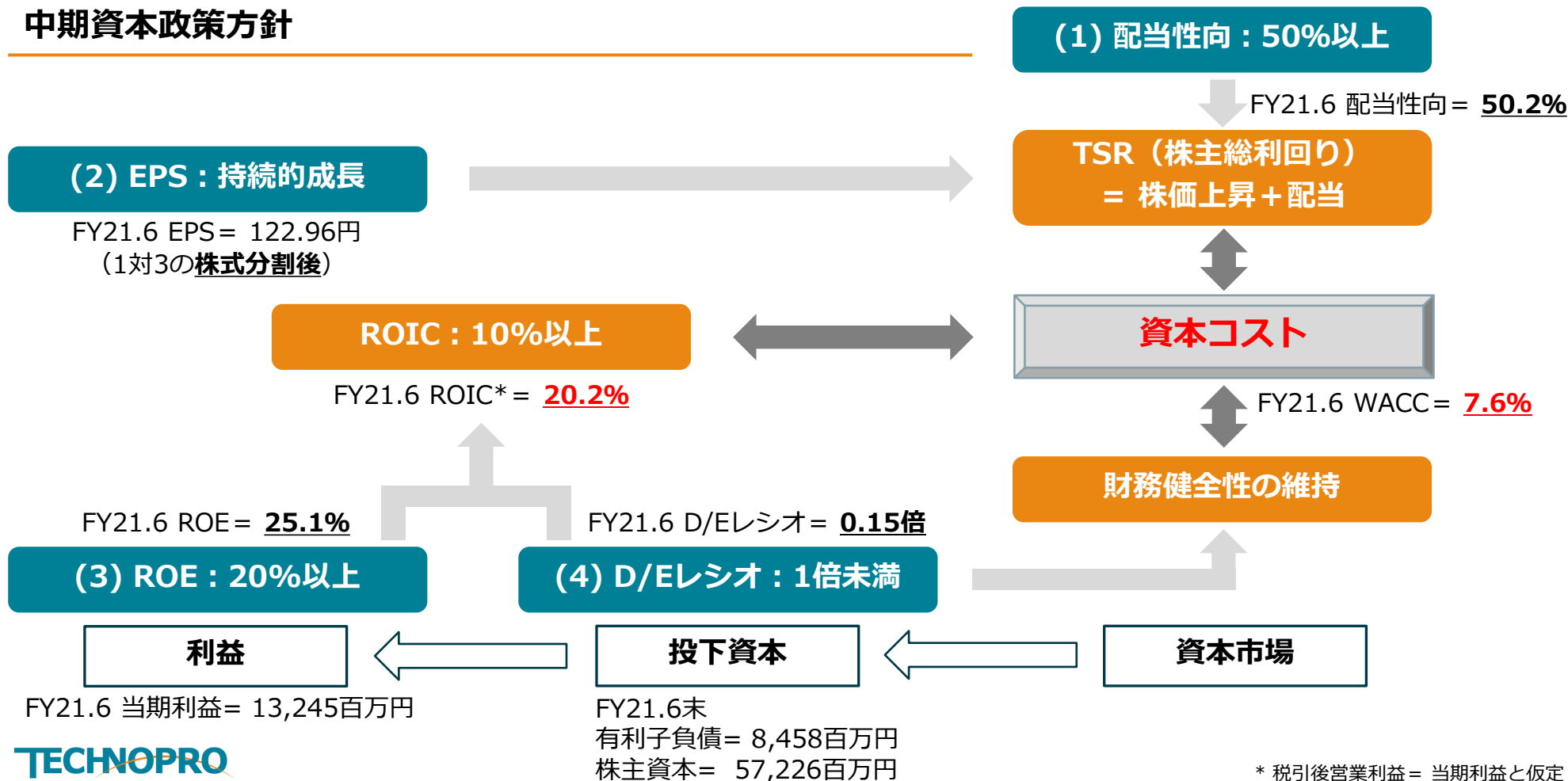


資本政策及び株主還元

※ FY24.6実績は、P42参照

- 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取得による株主還元も柔軟に検討

中期資本政策方針

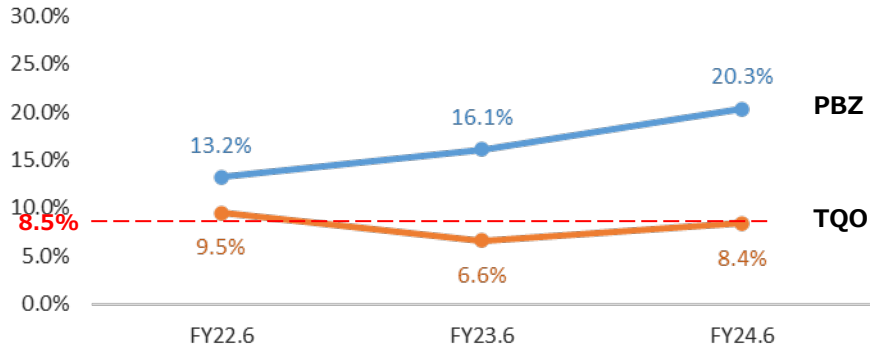


目次

	Page
I : 技術系人材サービス市場を取り巻く環境	2
II : インベストメントハイライト	13
III : 2025年6月期第3四半期 決算概要 (2025/4/30 開示資料)	27
IV : 現在の事業環境と中期経営計画の進捗 (2025/2/7 開示資料)	45
V : 中期経営計画 (FY22.6 – FY26.6) 『Evolution 2026』 (2021/8/10 開示資料より一部抜粋)	63
VI : 参考資料	84

M&Aのパフォーマンス (ROICの推移)

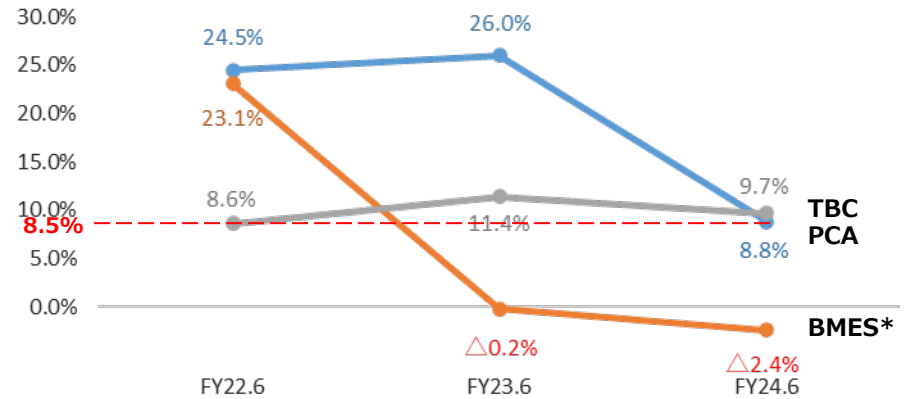
R&D/施工管理アウトソーシングセグメント



PROB/ZMO
(株)プロビズモ (PBZ)

TQO
(株)トクオ (TQO)

国内その他セグメント

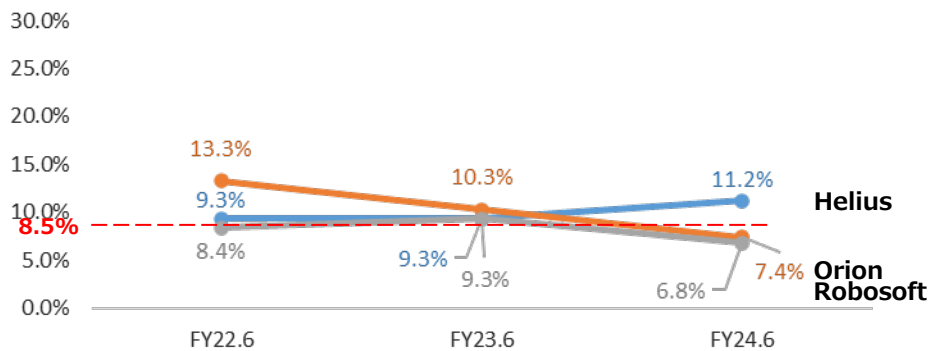


Winスクール
もっと学びたくなる学びを
ピーシーアシスト(株) (PCA)

BOYD & MOORE
EXECUTIVE SEARCH
Boyd&Moore Executive Search(株) (BMES)

TechnoBrain
テクノブレン(株) (TBC)

海外セグメント



HELIUS
Helius Technologies Pte Ltd
TECHNOPRO

orion
recruitment that works
Orion Managed Services Limited

Robosoft Technologies
EMOTION ENGINEERING & DESIGN
Robosoft Technologies Private Limited

投下資本累計 (上場以降、上記8社) **22,002百万円**

テクノプロ社への合併法人を含む (投下資本 26,256百万円)

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 (FY24.6) **8.1%**

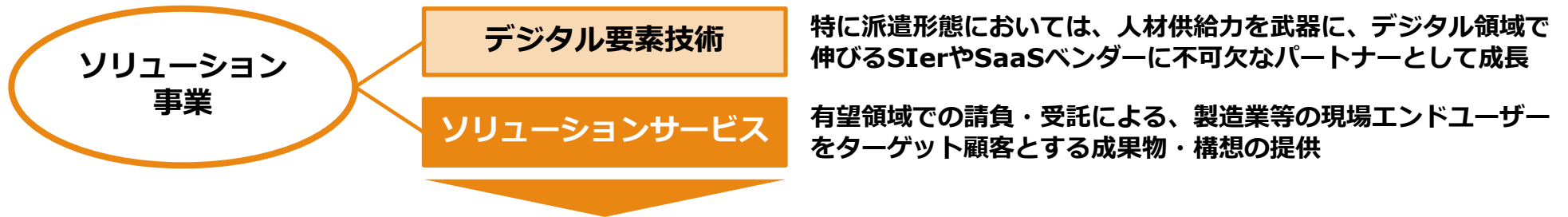
投資後3年以内に少なくとも10%達成の財務規律

資本コスト (FY24.6) **8.5%**

* 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

ソリューション事業の位置づけ

- 特にソリューションサービスでは、コア事業の顧客基盤や市場の有望性などをベースに、**重点領域を定めた拡大**を図る



<重点ソリューションサービス>

開発領域

商品企画・開発・
設計・研究

支援業務領域

受注/需要予測・
調達・保守・人事・
財務経理



クラウド



IoT



シミュレーション



主な案件事例

『生成AIサービス』

自然な音声対応による自動電話対応システムの構築、社内文章を基にした企業独自のボット構築、AIによるデータの可視化・洞察を提供するデータ分析プラットフォームなどにより、ビジネスの効率化・高速化を実現

『IoTと連携したアプリ開発』

車両識別番号をスマホのカメラで読み取ることで、車両の状態をリモートで診断できるアプリケーションの機能設計・開発

『建築及び建築設備のBIMモデル作成』

一級建築士による現地調査、改修計画の設計、ICT機器で収集したデータを基に、建築及び建築設備のBIMモデルを作成

重点ソリューションサービスの進捗

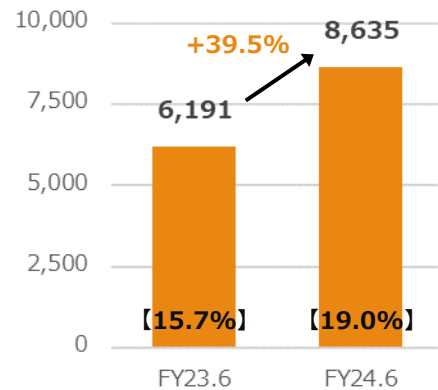
- 当社が重点を置く **開発領域**や**支援業務領域**では、売上高・稼働人数は大幅に伸長、売上単価はソリューション事業全体を上回る
- 支援業務領域においては、OJTを意図した配属の影響もあり、売上単価の伸びは低い状態に留まる

開発領域

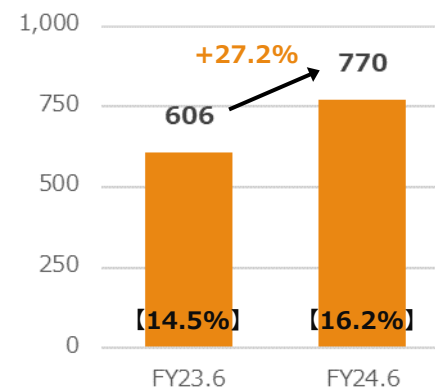
対象ソリューション

- 開発効率化
- AI/データ解析
- IoTシステム開発
/プラットフォーム

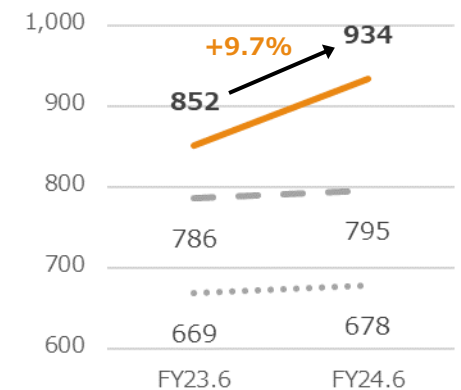
売上高 (百万円)



平均稼働人数 (人/月)



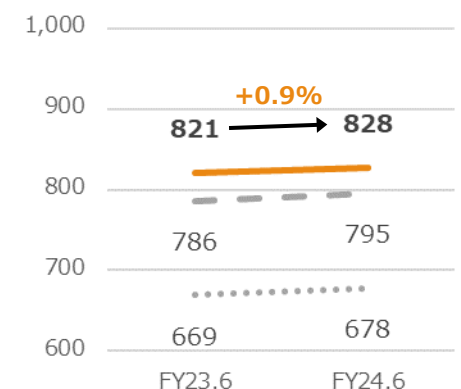
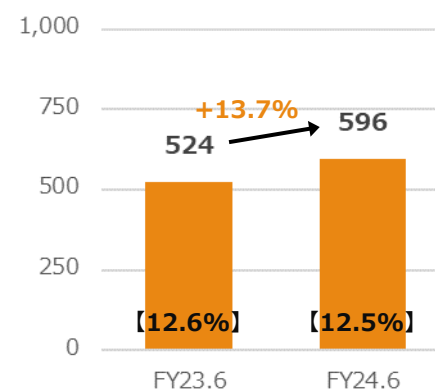
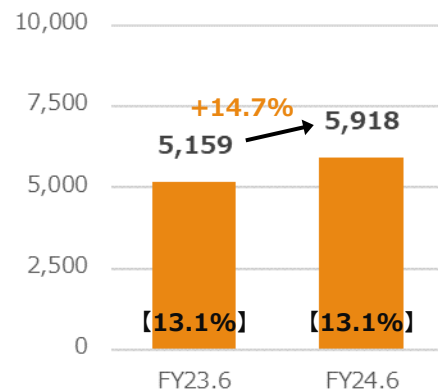
平均売上単価 (千円/月)



支援業務領域

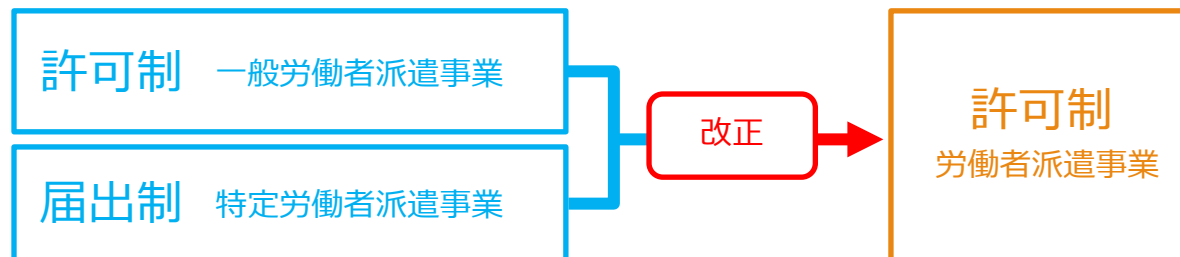
対象ソリューション

- ERP
- 業務効率化
- クラウド/ネットワーク



改正派遣法の概要

Point 1 全ての労働者派遣事業を許可制へ



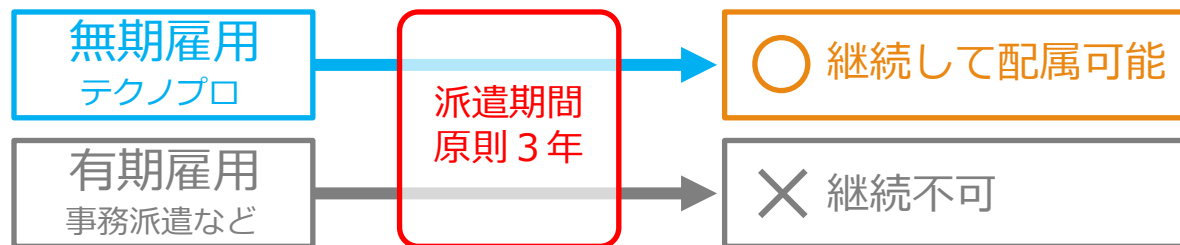
テクノプロ・グループへの影響は？

 **好影響**

- * テクノプロ・グループは新制度の許可要件を充足
- * 「優良派遣事業者」の認定



Point 2 有期雇用者の派遣期間が最長3年に制限

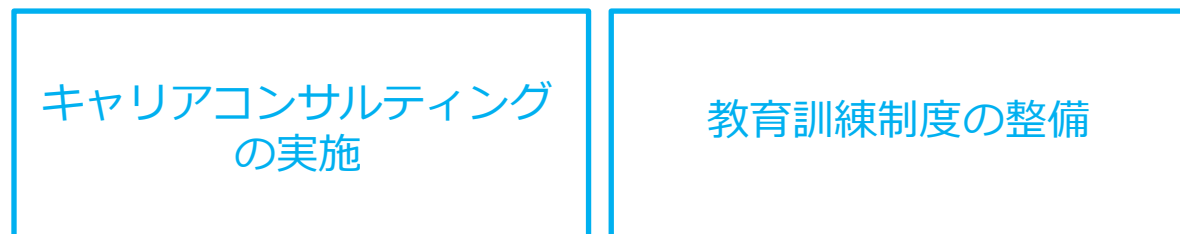


テクノプロ・グループへの影響は？

 **影響なし**

- * テクノプロ・グループは、一部の施工管理技術者を除き無期雇用（正社員雇用）
- * 施工管理はプロジェクト期間3年未満のため影響なし

Point 3 労働者のキャリアアップ支援の義務化

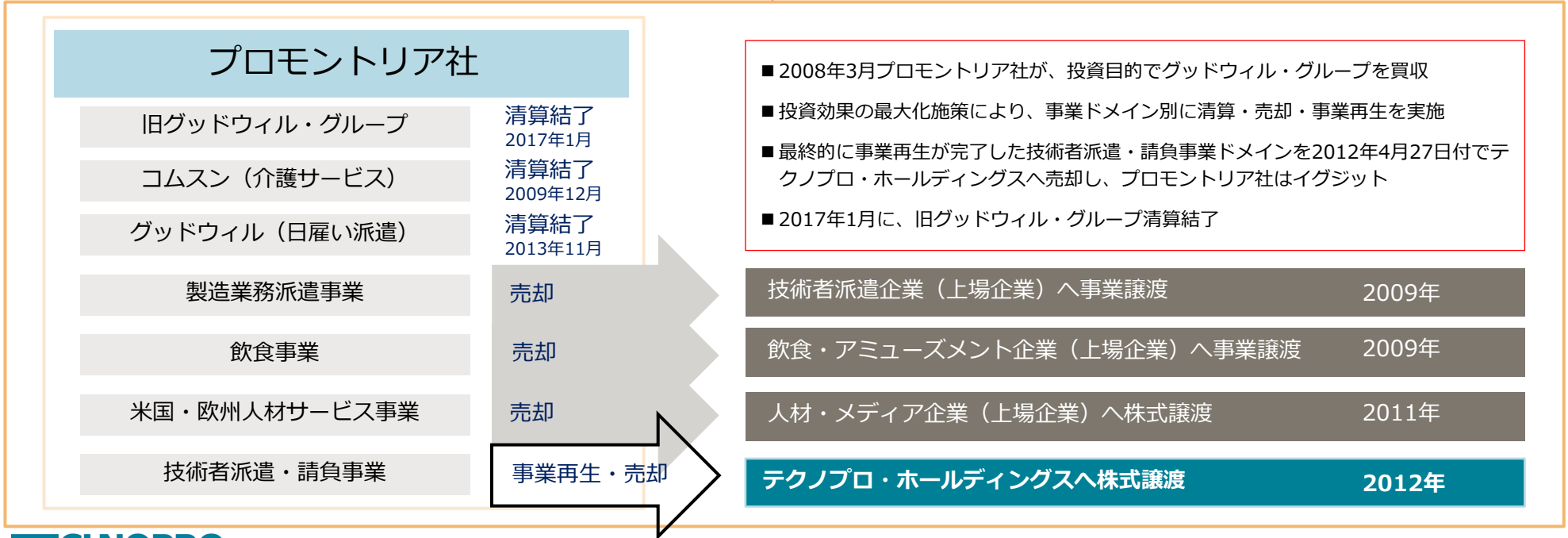
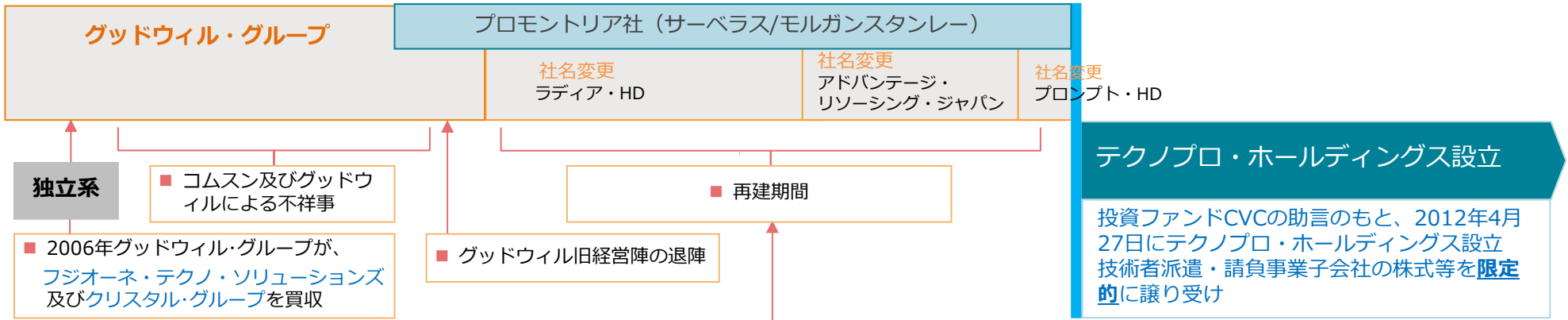


テクノプロ・グループへの影響は？

 **好影響**

- * 全国主要都市60ヶ所以上のWinスクール
- * 専門技術研修 & ビジネススキル研修

テクノプロ・ホールディングス誕生まで



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。



Technology to Empower the Future

TECHNOPRO

TECHNOPRO