

平成 29 年 8 月 10 日

各 位

会 社 名 株式会社トラススト・テック
代表者名 代表取締役社長 西田 穰
(コード：2154 東証第一部)
問合せ先 取締役専務執行役員 村井範之
電話番号 03-5777-7727

中期経営計画に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、「中期経営計画」について決定いたしましたので、お知らせいたします。

記

当社は平成27年8月に発表した「中期経営計画」および平成28年8月に発表した「中期成長戦略」において、自立成長とM&Aを両輪とし、地域軸および領域軸での拡大・成長スピードの維持を目指す方針を掲げております。

この度決定した中期経営計画は、従来の計画を堅持し、引続き中期成長戦略に基づいて競争力を伴った成長を目指すと共に、目標とする経営指標を「売上高 年率20%以上の成長スピード維持」「連結営業利益 年率20%以上の増加」とする方針を掲げるものであります。

詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

なお、平成29年6月期の業績及び平成30年6月期の業績予想等につきましては、平成29年8月10日公表の「平成29年6月期決算短信」をご参照ください。

(注意事項)

本資料には、当社の将来における売上高・利益等の業績に関わる計画や見通しが含まれております。これらは、当社が現時点にて把握、入手可能な情報からの判断および想定に基づく見通しを前提としており、実際の業績等は大きく異なる場合があることを予めご了承下さい。

以 上

トラスト・テックグループ 中期経営計画

平成27年8月発表の中期経営計画および
中期成長戦略の進捗報告

平成29年8月10日



■ 中期経営計画に基づき早いペースでの成長を実現

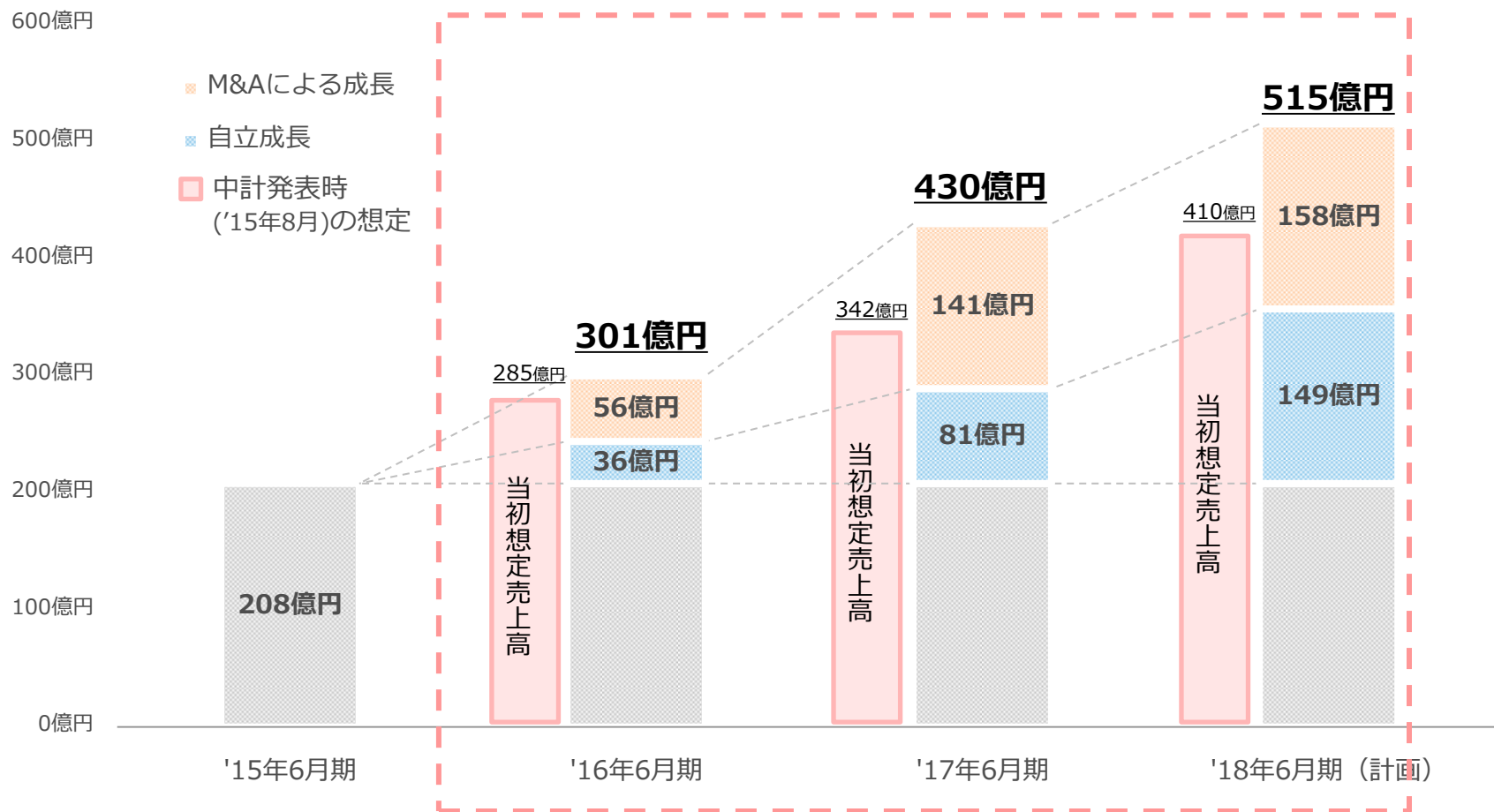
中期経営計画

(2015年8月発表、2016年8月アップデート)

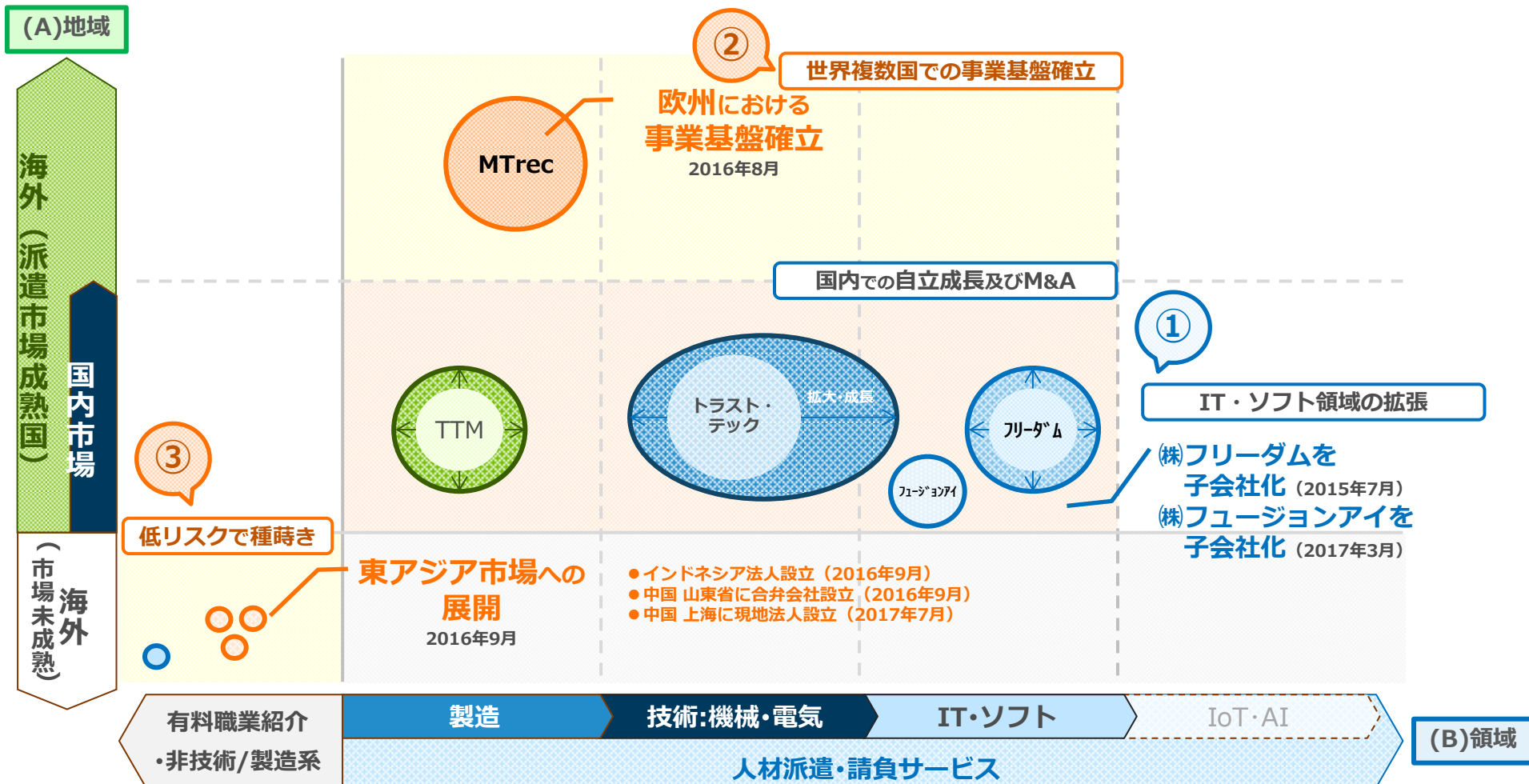
中期経営計画		進捗・今期 (2018年6月期) 計画	評価
経営指標	年率20%以上の成長スピード維持	年率30%以上の成長 売上高は3ヶ年で2.5倍以上	◎
	連結営業利益率10%の達成	営業利益率 '15年6月期 7.7% ⇒'18年6月期 (計画) 8.3% [のれん償却等調整利益率※ 9.1%]	△
		収益力* は3ヶ年で 約3倍 [*のれん償却等調整利益※]	○
成長戦略	自立成長とM&A	自立成長 年平均20%以上 売上高は3ヶ年で 1.7倍以上	◎
	(A) 地域 × (B) 領域 での事業拡張	(A) 地域 MTrec (英国) ('16年8月子会社化) (B) 領域 フリーダム ('15年7月子会社化) TS事業部 ('15年7月事業譲受) フュージョンアイ ('17年3月子会社化)	◎

※ のれん償却等調整利益 = 営業利益 + のれん償却 + 買収一時費用

- 自立成長およびM&Aにより、想定を上回るスピードでの成長を実現
- 当初想定に対して、実質1年前倒しで売上高500億円を達成する計画



- 国内の技術・製造系事業を核に、IT・ソフト領域、海外(市場成熟国)への拡大を着実に推進
 - ・ 主なM&A: フリーダム (2015年7月)、英国MTrec (2016年8月)、フュージョンアイ (2017年3月)
- 新興市場である東アジアにも種蒔きとして事業展開を実施
 - ・ 現地法人設立: インドネシア法人(2016年9月)、中国山東省合併会社(2016年9月)、中国 上海法人(2017年7月)



- (A)地域 及び (B)領域 において、「当社独自のポジション」を確立し、競争力の拡充を目指す

(A)地域 :

「**技術・製造派遣**において
世界複数国に事業基盤」
を持つ

現在展開している市場（国内・技術製造系）では成長スピードの維持が困難

- ✓ 国内の技術派遣は収益性高いがニッチ市場、製造派遣は市場規模は大きいが低マージン
 - ✓ 一方で、世界の派遣市場は日本の約7倍の規模を持ち、欧米先進各国で市場が確立
- 国内市場において、今後大手プレーヤーとの競合激化のリスクが高まりつつある**
- ✓ 昨年の派遣法改正により、従来の特定派遣(無期雇用)・一般派遣(有期雇用)の垣根が消失
 - ✓ 派遣各社は人材不足から無期雇用社員を増やす方針を採り、技術・製造領域でも脅威に

グローバル顧客のニーズに、世界複数国での対応が可能に

- ✓ 顧客であるメーカーの設計・開発・製造現場は既に海外に多国展開。これらメーカー顧客に向けて世界複数国で人材サービスを提供できれば競争力向上の可能性が高い

事業・経営ノウハウの活用可能性

- ✓ いわゆる一般・オフィス派遣の業界ではグローバル大手・日系大手各社が世界展開済み
- ✓ 派遣事業の事業・経営ノウハウは、世界の先進・成熟市場に共通して有効と認識

(B)領域 :

従来の機械・電気系領域から
IT・ソフト領域の拡張、
成長著しい「IoT」や「AI」の
領域へも拡大を図る

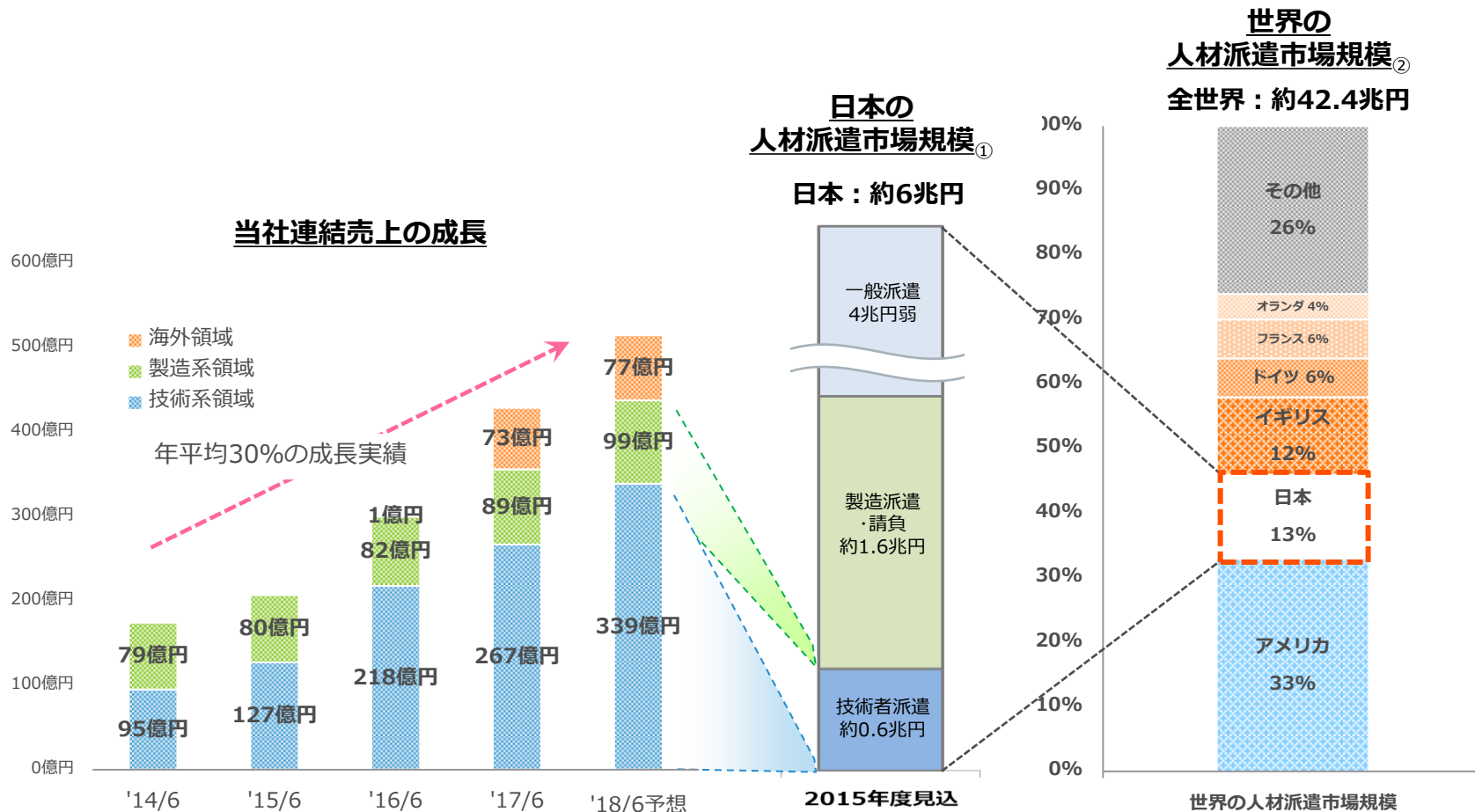
重要性を増す「IoT」「AI」領域での人材サービス余地が大

- ✓ 当社はM&AによってIT・ソフト領域の拡張に努めており、さらに今後の人材ニーズとして「IoT」や「AI」といった領域の重要性を認識

当社は必要な人材を供給出来得るポジションにある

- ✓ 当社のような「機械・電気系」と「IT・ソフト」の領域の人材サービス企業にとってそれら領域の融合・進化である「IoT」や「AI」で今後増加する人材ニーズに対応できる可能性が高いと認識
- ✓ これが実現すれば、競争力が高まる可能性が大

- 日本国内での事業拡大に加え、欧米先進国を中心にした約40兆円規模の世界の人材派遣市場にも展開し、成長スピードの維持・加速を目指す



出所：①矢野経済研究所 ②Market share of the global staffing industry 2015、Staffing Industry Analysts 「World's Largest Staffing and Recruitment Firms」

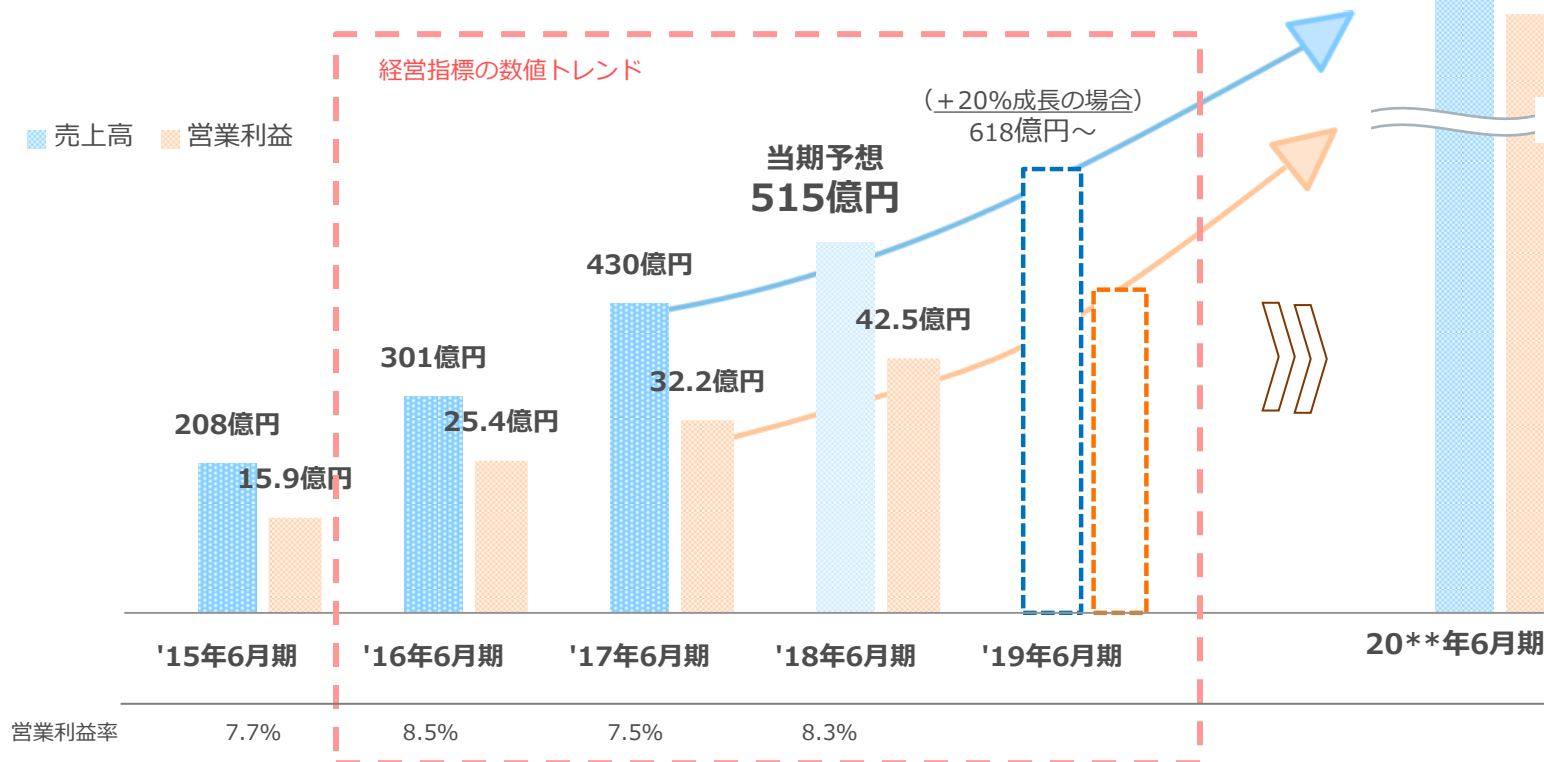
■ 従来の中期経営計画(2015年8月発表)を堅持し、競争力を伴った成長を推進

方針とする経営指標

自立成長とM&Aを両輪とし、地域軸と領域軸で拡大・成長を目指す

売上高 年率20%以上の成長スピード維持

連結営業利益 年率20%以上の増加



TRUST  **TECH**

免責事項

本資料は、当社の企業説明の提供を目的としており、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。

本資料に記載された推測や予測等は、本資料作成時点における当社の判断であり、情報の正確性を保証するものではありません。また、今後、予告なしに変更される場合があります。

万が一この情報に基づいて被ったいかなる損害についても、当社及び情報提供者は一切責任を負いませんので、ご承知ください。