



平成 27 年 8 月 3 日

各 位

会 社 名 テクノプロ・ホールディングス株式会社
代 表 者 名 代表取締役社長 兼 CEO 西 尾 保 示
(コード番号：6028 東証一部)
問 合 せ 先 取締役 兼 CFO 佐 藤 博
(TEL. 03-6385-7998)

中期経営計画「Growth 1000」の策定に関するお知らせ

当社は、2018 年 6 月期を最終年度とする中期経営計画「Growth 1000」（2016 年 6 月期～2018 年 6 月期）を策定いたしましたので、お知らせいたします。

およそ 12,000 名の技術者・研究者を擁して約 1,800 社のお客様にサービスを提供している当社グループは、日本の産業が必要とする最新の技術力を持ったエンジニアを採用・育成し、お客様の技術開発を支援することで、市場の変化に柔軟に対応できる産業構造の実現に貢献することを目指しています。

2015 年 6 月期は、主要子会社の合併や東京証券取引所市場第一部への上場を通じて経営基盤の構築を進めた時期でした。本中期経営計画期間においては、「技術系人材サービス」を当社グループの事業ドメインとして設定し、企業グループとしての更なる成長とビジョンの実現を果たしてまいります。

本計画で掲げた目標の達成に向け、テクノプロ・グループが全社一丸となって努力してまいりますので、引き続きご指導とご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

記

1. 中期経営計画「Growth 1000」の重点方針

(1) 技術者派遣領域の収益基盤強化

当社グループの中核事業である技術者派遣事業の領域においては、多様な産業分野での研究開発投資拡大や IT 投資の増加、建設プロジェクトの増加を背景として人材需要拡大が見込まれる一方で、技術者需給の逼迫が継続しています。当社グループでは、増加する需要に対応するための技術者数増大と共に収益性向上に向けた下記施策を推進することで、技術者派遣領域の成長と収益基盤強化を実現します。

- ・戦略的な配属先の選定や付加価値の高い技術分野への注力などによる売上単価向上
- ・多様な採用チャネルの活用や新卒採用の強化、M&A などによる技術者の獲得
- ・業務プロセスの効率化やグループ連携施策などによるコスト構造の改善

(2) 技術系人材サービス・グループとしての成長

当社グループは、技術者派遣領域において、強固なお客様基盤、採用プロセスにおける多数の技術者との接点、技術者の配属・育成ノウハウなど様々なコアコンピタンスを有してい

ます。これらを活用でき、かつ技術者派遣領域にもプラスがある「その他技術系人材サービス」や「海外サービス」に経営資源を投下することで、中長期的成長を図ります。

具体的サービス例としては下記が挙げられます。

- ・自動車関連分野、IT 分野、バイオ分野などにおける受託開発
- ・技術系人材の採用・研修に関する知見を活かした採用支援・教育研修
- ・産業分野をまたがる技術者のシフトを促進する事業再構築支援
- ・グローバル採用代行
- ・海外拠点での研究開発の受託、オフショアリング

(3) バランスを確保した資本政策の推進

上述の 2 つの方針を実現する上で、M&A は重要な手段であると考えています。本中期経営計画期間においては、100 億円の投資枠を設定して M&A 投資を強化するとともに、株主還元と財務健全性のバランスを重視した資本政策を推進していきます。具体的な経営指標としては、連結配当性向 50%、D/E レシオ 0.4-0.8x を目標水準としています。また、2018 年には JPX 日経インデックス 400 銘柄への選定を目指しています。

(4) コーポレート・ガバナンスの充実

持続的成長を通じて企業価値及び株主共同の利益向上を実現するため、コーポレート・ガバナンスの充実を図ります。当社は、監査役会設置会社の形態を採用し、取締役会による経営の意思決定機能及び業務執行に対する監督監視機能と、監査役会による監査機能を有しています。また、独立社外取締役・監査役の参画を得た指名報酬諮問委員会を設置し、相互牽制の観点から事業系取締役と管理系取締役を個別に選出するなど、経営の監督監視機能を明確化することで経営の透明性を確保する一方で、日常的な業務執行の権限・責任を執行役員に与えることで、機動的かつ効率的な業務運営の実現を図っています。

また、グループ役員にストックオプション制度を導入する予定です。

2. 業績目標

	2015 年度	2016 年度予想	2018 年度目標
売上高	812 億円	880 億円	1,000 億円
営業利益	72 億円	81 億円	100 億円
当期利益	68 億円	76 億円	70 億円
ROE	37%	32%	20%超
ROE (正常化後) ※	23%	21%	—

※税引前当期利益 x (1-35%)

以上

将来に関する記述等についてのご注意

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が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いており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

テクノプロ・グループ中期経営計画 – Growth 1000 –

成長の加速へ向けて

テクノプロ・ホールディングス株式会社
代表取締役社長兼CEO
西尾 保示

2015/8/3

更なる成長に向けた3年間

□ 攻めの投資に向けた基盤が整ったことで、売上／利益の一段の成長を目指す

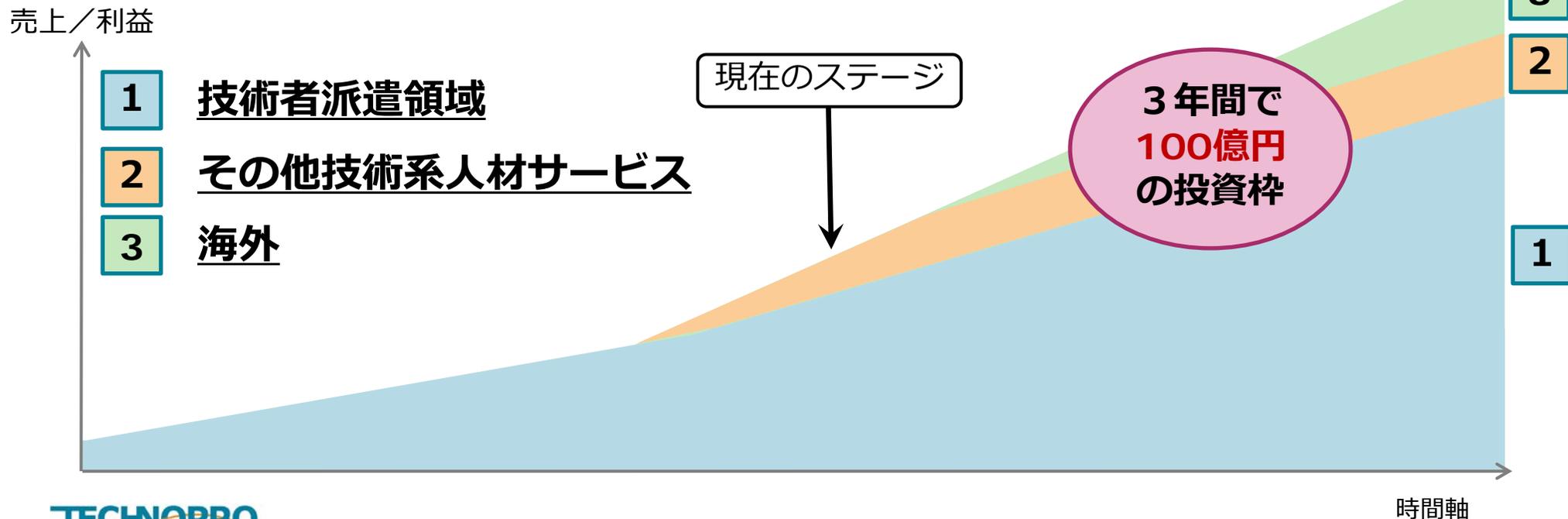
<本中期経営計画期間>

経営基盤構築 2014-2015

- ✓ テクノプロ・ブランド統合
- ✓ 子会社統合
- ✓ 東証一部上場

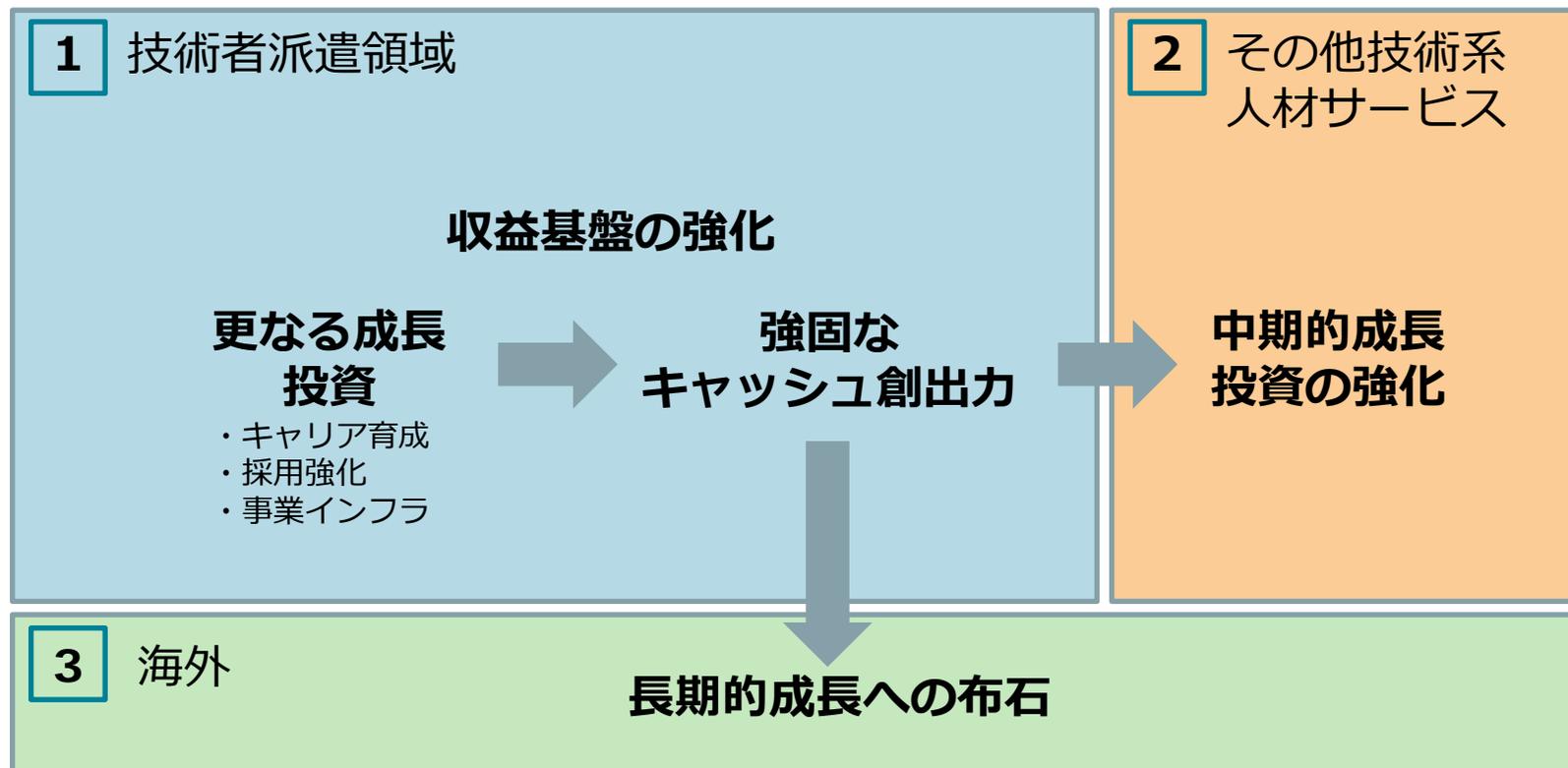
成長加速 2016-2018

- ✓ 技術者アウトソーシング市場の成長
- ✓ 労働者派遣法の改正
- ➔ 成長投資の積極的实施



技術者派遣のみにとどまらない『技術系人材サービス』のNo.1グループへ

- **技術者派遣領域の収益基盤を強化**し、創出するキャッシュを成長投資へ
- 企業の技術に係る様々なニーズを解決する『**その他技術系人材サービス**』および『**海外**』における成長



2018年に目指す姿

- サステイナブルな成長を実現し、売上高1,000億円以上を目指す

Output

お客様の
ニーズ

- 必要な技術の多様化と短期化への対応
- 固定費の抑制

↑ 多様なソリューション提供

TECHNOPRO

↓ 技術者の成長促進

技術者の
ニーズ

- 市場性あるスキル取得・キャリア形成
- 多様な働き方の実現

社会の
ニーズ

- 市場変化に柔軟に対応できる産業構造の実現
- 雇用の安定性の実現

Outcome

売上高

> 1,000億円

営業利益

> 100億円

ROE

> 20%

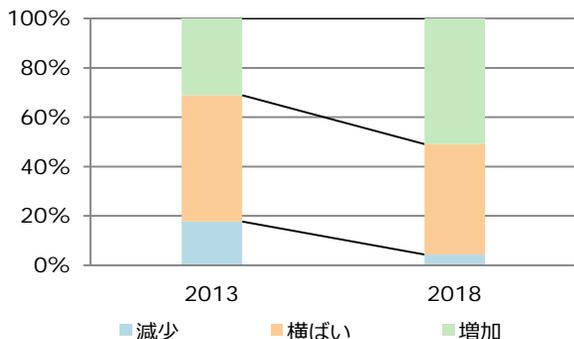
JPX日経400
銘柄へ

1 技術者派遣領域の収益基盤強化 (1/3)

研究開発投資動向

約半数の企業が研究開発費を増額

研究開発費の動向

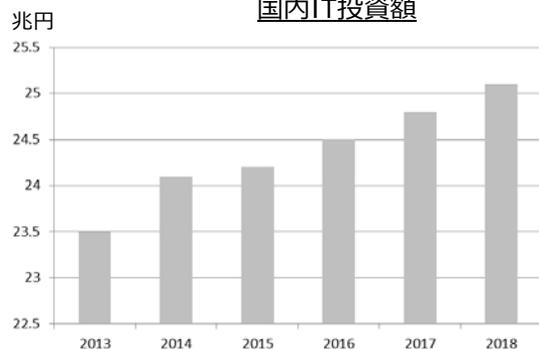


平成25年度民間企業の研究開発動向に関する実態調査
(社)研究産業・産業技術振興協会

IT投資動向

IT投資は年率1%超で増加

国内IT投資額



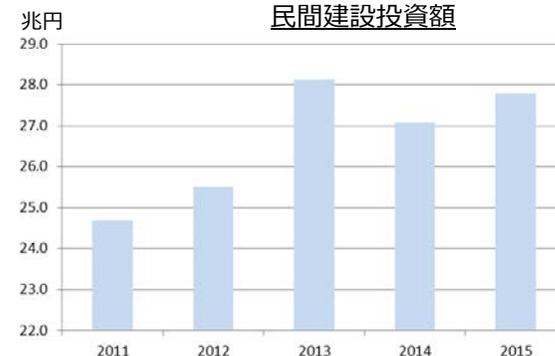
2015年度国内IT投資動向 (ガートナー・ジャパン)

特に、マイナンバー制度導入、みずほ銀行の新勘定系システム、日本郵政のシステム刷新等のプラス効果

建設投資動向

建設投資は東京オリンピックにむけて
堅調に推移

民間建設投資額

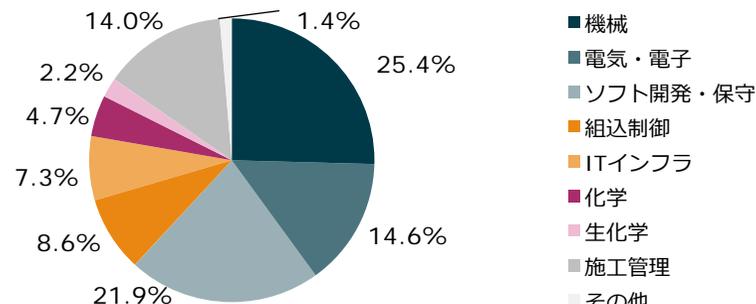


建設投資の見通し (財建設経済研究所)

売上単価向上の潜在力

- ✓ 競合比での向上余地
- ✓ 逼迫する需給

多様な技術領域での技術者増加



(テクノプロ、2015年6月)

1 技術者派遣領域の収益基盤強化 (2/3)

Top Line

売上単価の向上

年率+2%
614千円/月 → 650千円超/月

- ✓ シフトアップ・チャージアップ
- ✓ 戦略技術分野の拡充
- ✓ 重点顧客戦略の推進
- ✓ チーム配属の促進

技術者数の増大

年率+5-7%
11,969名 → 14,200名

- ✓ 多様な採用チャネルの活用
- ✓ 新卒採用増員
- ✓ M&A
- ✓ 技術者リテンションの推進

粗利率の向上

23.5% → 24.0%超

- ✓ 原価増を上回る売上単価向上

競争的コスト構造の
維持・強化

売上高販管費率14%台

- ✓ 「カイゼン」の継続
- ✓ 情報システム・教育研修等への継続投資

Bottom Line

TECHNOPRO

1 技術者派遣領域の収益基盤強化 (3/3)

2015派遣法改正予定 (3年間の経過措置)

- 派遣事業者優良化
- 労働者保護



- 全て許可制へ
- 資産要件 (純資産、現預金等)
- キャリア形成支援制度の義務化
 - 教育訓練、キャリアコンサル

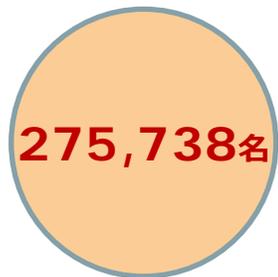
特定派遣事業者の状況

- 小規模事業者が多数

派遣事業所数



常用雇用労働者数



(平成25年度 労働者派遣事業報告書)

TECHNOPRO

- 資金
- 採用代行
- 教育研修
- コンプライアンス

- ✓ M&Aの活用
- ✓ 派遣外領域を活かした提携

派遣
事業者A



派遣
事業者B



派遣
事業者C



2 3 その他技術系人材サービスおよび海外での成長 (1/4)

1 技術者派遣領域



<コア・コンピタンス>



技術者

お客様

2 その他技術系人材サービス / 3 海外



スキル向上・
キャリア開発
ニーズ

技術に係る
アウトソーシ
ング・ニーズ

2 3 その他技術系人材サービスおよび海外での成長（2/4）

受託開発

- 高利益率の受託領域の強化

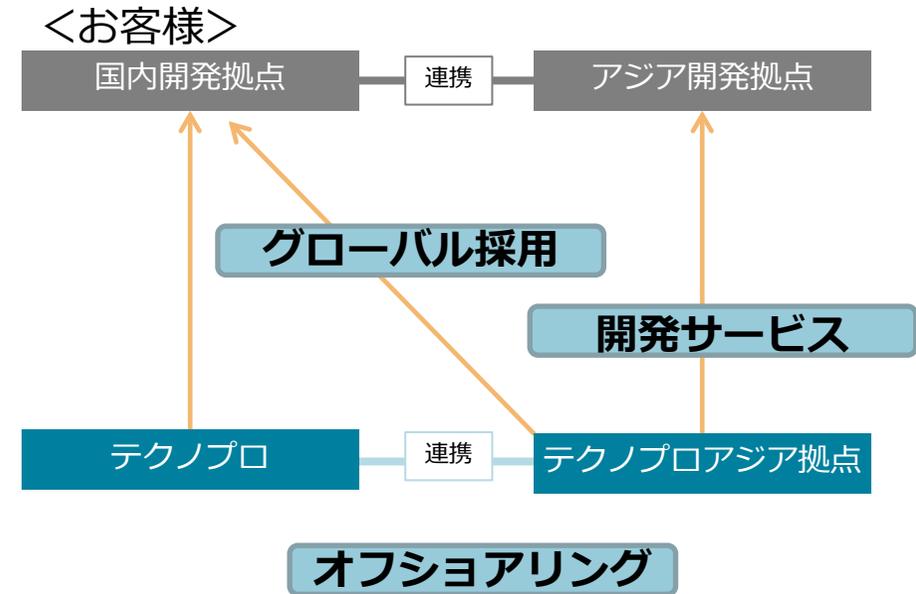
機械電子 : 自動車関連分野（ECU等）

IT : クラウド活用、有望ベンダーとの提携促進

(生)化学 : バイオ受託拠点の拡大

海外サービス

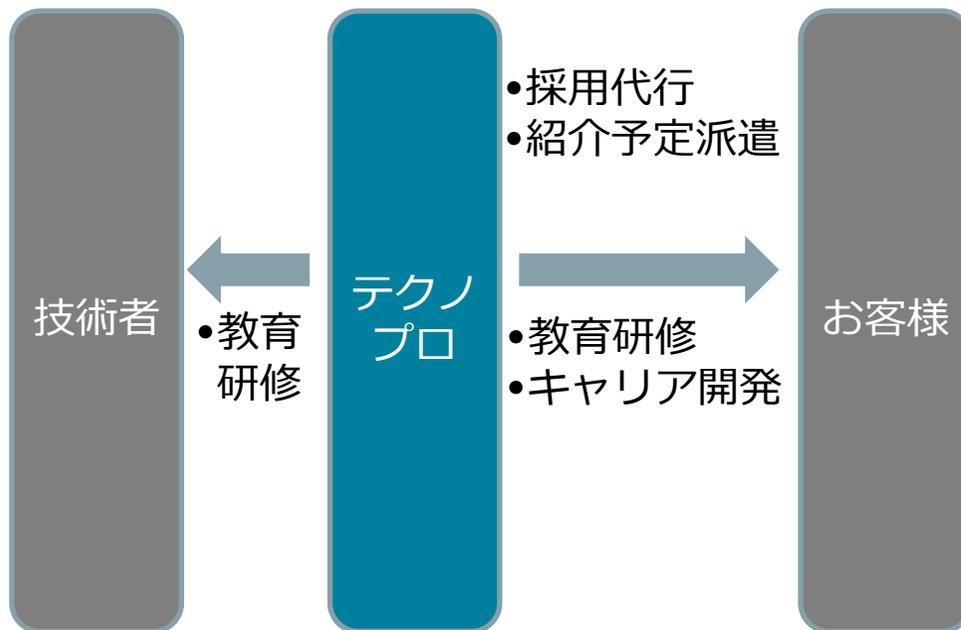
- お客様の開発PJを日本と海外の双方から支援



2 3 その他技術系人材サービスおよび海外での成長 (3/4)

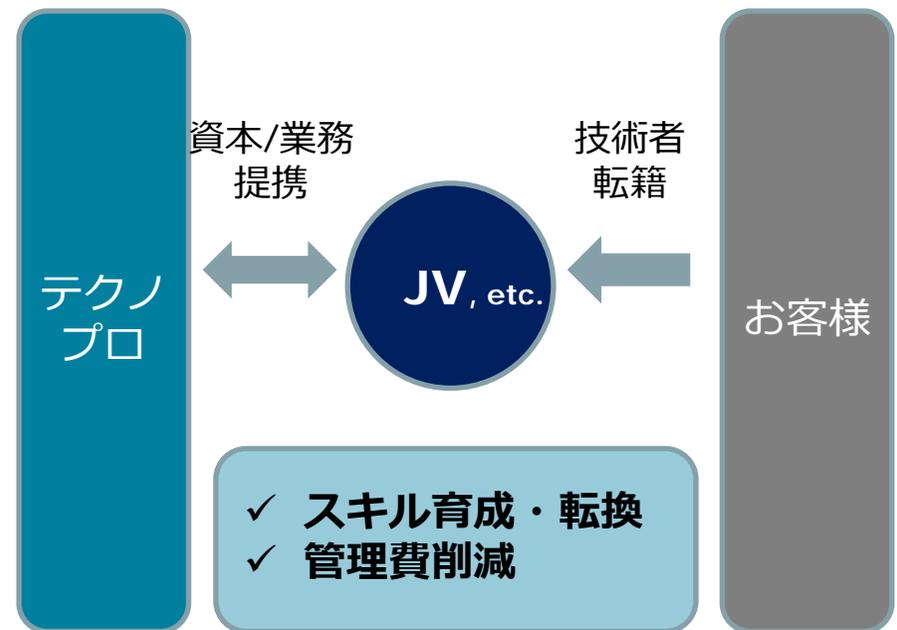
技術者採用支援／人材開発

□ お客様の技術社員に係る多面的支援



事業再構築支援

□ 市場変化に応じたお客様の技術者転換を支援



2 3 その他技術系人材サービスおよび海外での成長（4/4）

過去

課題：景気循環への高感応度

現在

景気循環への強固な対応力の確立

- ✓ お客様・産業の分散化 ⇒ 特定のお客様や産業への低依存度
- ✓ 先行管理の強化 ⇒ 先行指標のモニタリングによる早期対応
- ✓ 技術者品質の転換 ⇒ 戦略技術分野の技術者増加
- ✓ コスト対応力の改善 ⇒ 人件費の変動費化

今後

No.1 「技術系人材サービス」グループとしての成長

- ✓ 収益源の多様化
- ✓ お客様の囲い込み

コーポレートガバナンスの充実

□ 持続的成長を通じた**企業価値及び株主共同の利益向上**を実現

『コーポレートガバナンス・ガイドライン』の制定と運用

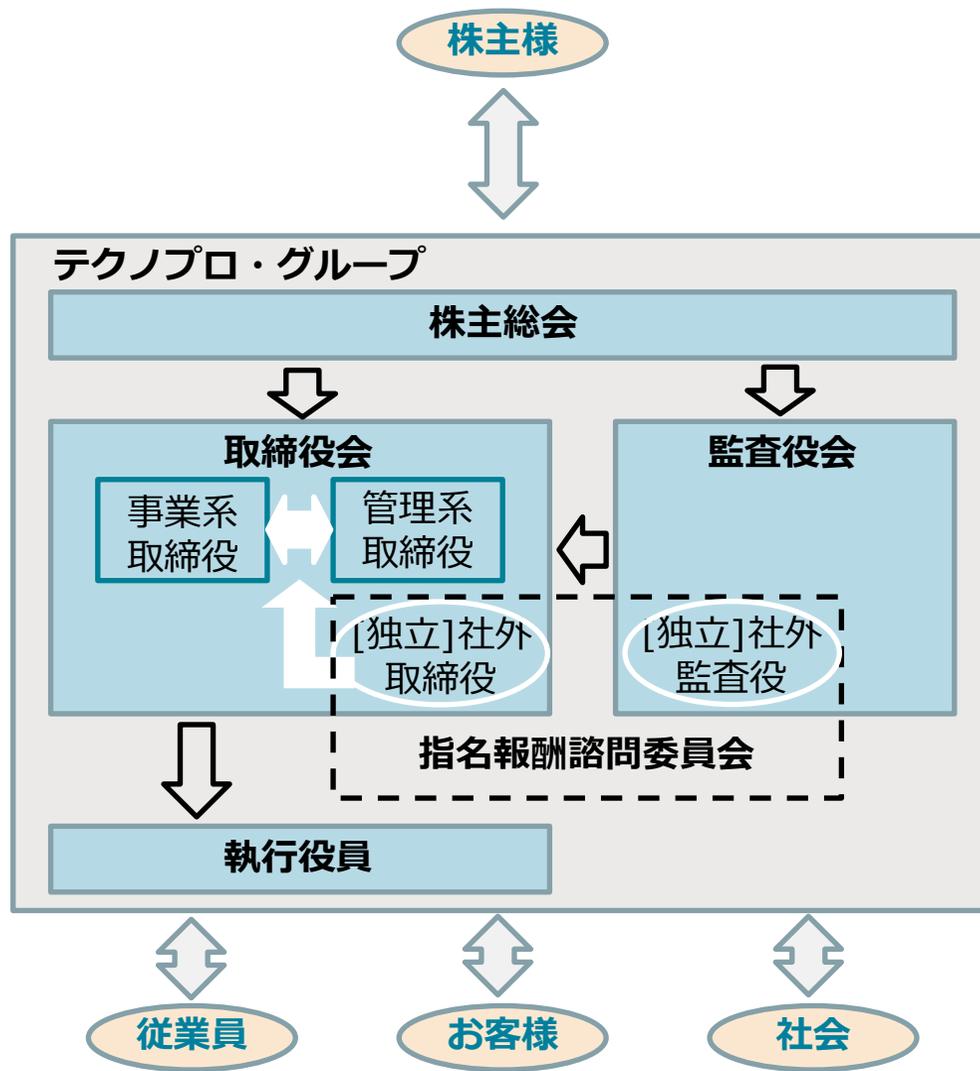
株主様との関係

- ✓ 株主様との建設的な対話等を通じた適切な開示と透明性確保
- ✓ 株主権利の尊重と平等性確保

ガバナンス体制

- ✓ 取締役会等による監督監視機能と業務執行の機動性とのバランス確保

ストックオプションの導入



最適なキャッシュ・マネジメントの実現

- 成長投資と株主還元／財務健全性のバランスを確保した資本政策を推進

強固なキャッシュ創出力

中長期 成長投資

✓ 派遣外領域／事業インフラ

株主還元

✓ 配当性向

50%を維持*

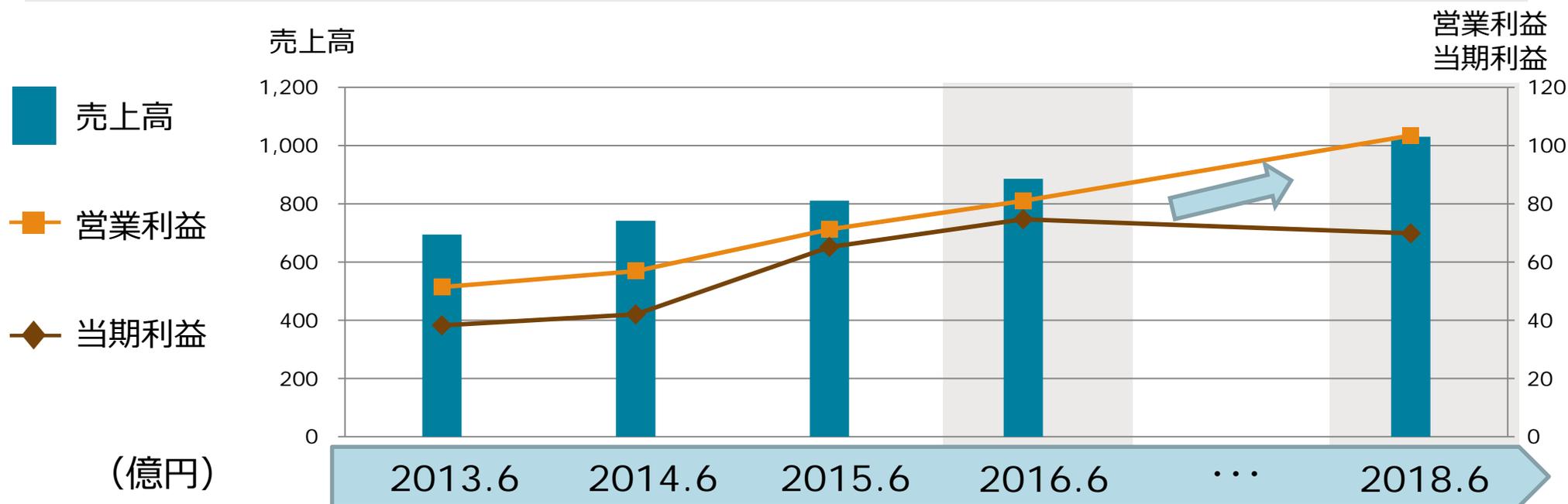
有利子負債の 返済

✓ D/Eレシオ

0.8x → **0.4-0.8x**

バランスの確保

経営目標 (まとめ)



売上高	694	741	812	880	1,000
営業利益	51	56	72	81	100
当期利益	37	40	68	76	70
ROE	28%	31%	37%	32%	> 20%
ROE(正常化後)*	19%	21%	23%	21%	-

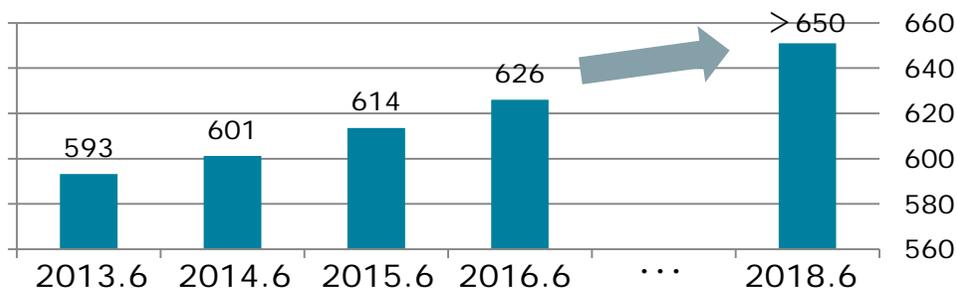
*税引前当期利益 x (1-35%)

上記数値には、M&A投資による効果を反映していない

KPI (まとめ)

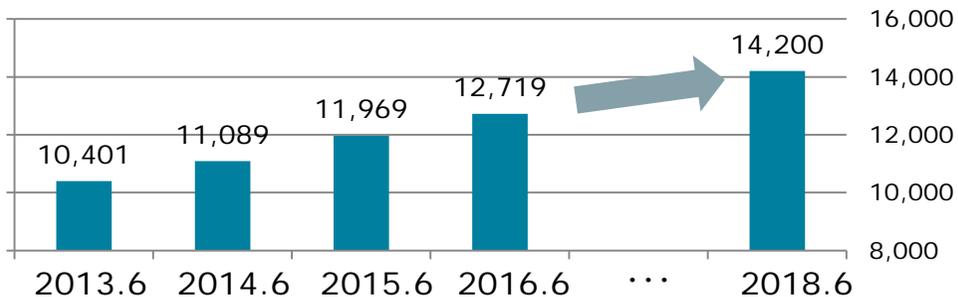
技術者当たり売上高*

•年率2%成長で650千円超/月へ



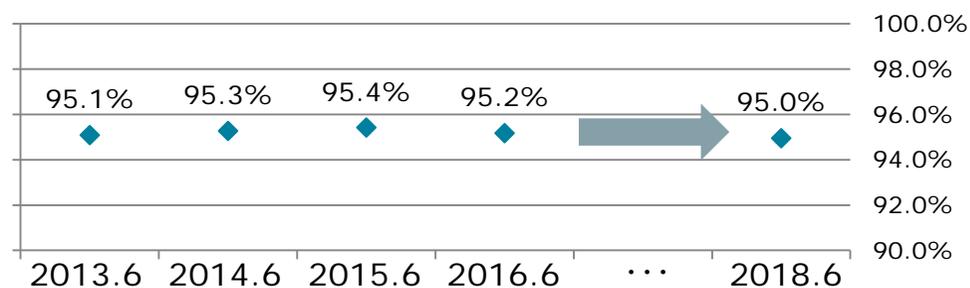
在籍技術者数*

•年率5-7%成長で14,200名へ



技術者稼働率*

•95%台を維持



*対象は国内。在籍技術者数は期末数値。

前提：法人顧客市場・技術者労働市場が近年と同様のトレンドであること

ディスクレーマー

本資料には、テクノプロ・ホールディングス株式会社（以下「当社」という）及び当社グループ将来に関する記述が含まれております。こうした記述は、本資料作成時点における入手可能な情報及び将来の業績に影響を与える不確実な要因に係る仮定を前提としており、かかる記述及び仮定は将来実現する保証はなく、実際の結果と大きく異なる可能性があります。

また、事業戦略など、将来の見通しに関する事項はその時点での当社の認識を反映しており、一定のリスクや不確実性が含まれております。そのため、将来の見通しと実際の結果は必ずしも一致するものではありません。当社は、これらの将来の見通しに関する事項を常に改定する訳ではなく、またその責任も有しません。

本資料は、当社及び当社グループに関する情報提供のみを目的とするものであり、国内外を問わず証券の募集や勧誘を目的とするものではありません。当社証券は1933年米国証券法に従って登録がなされたものでも、また今後登録がなされるものでもなく、1933年米国証券法に基づいて証券の登録を行うか又は登録の免除を受ける場合を除き、米国において証券の募集又は販売を行うことは許されません。