

平成30年8月10日

各 位

会 社 名 株式会社トラスト・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、従来の方針・戦略・目標とする経営指標を維持し、引続き高い成長を目指すと共に、ゴールとして連結営業利益100億円への早期到達を目標として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30年6月期の業績及び平成31年6月期の業績予想等につきましては、平成30年8月10日公表の「平成30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

中期経営計画

2018/8/10

株式会社 トラスト・テック

当社グループは、働く人々にとってより良い環境を提供する企業として働く喜びの実現に向けて、事業活動を続けております。

より良い環境とは、やってみたい仕事へのチャレンジ、働きたいエリアでの就業、柔軟な働き方といった多様な可能性が充実しており、加えて社員一人一人の働きがしっかりと評価される舞台を意味しています。このような舞台で社員は「ものづくり」に楽しくやりがいをもって携わり、活躍していくことができると考えております。

中期経営計画が目指すものは、社員が当社グループを通じて、活躍の場・チャンスを広げる総数を増やしていくことです。

日本そして世界のものづくりに貢献できる会社であり続けるために、挑戦していきたいと考えています。

- 中期経営計画ご説明のポイント -

■ 従来の中期経営計画の「方針」「戦略」「目標とする経営指標」を維持し、ゴールとして高い利益目標を掲げる

- 「地域」×「領域」での事業拡張により、既に高成長を実現
(過去3年間で売上高 年率46%増、営業利益 年率39%増)
- 同方針を維持し、3事業領域(技術・製造・海外)ごとに戦略・目標を設定する
- 目標とする経営指標を引き続き「年率20%以上の売上高増加、年率20%以上の営業利益増加」とする
- 連結営業利益100億円への早期到達を目指す
(連結営業利益 18/6期 42.9億円、19/6期予想 60億円 → → → 100億円)

■ 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

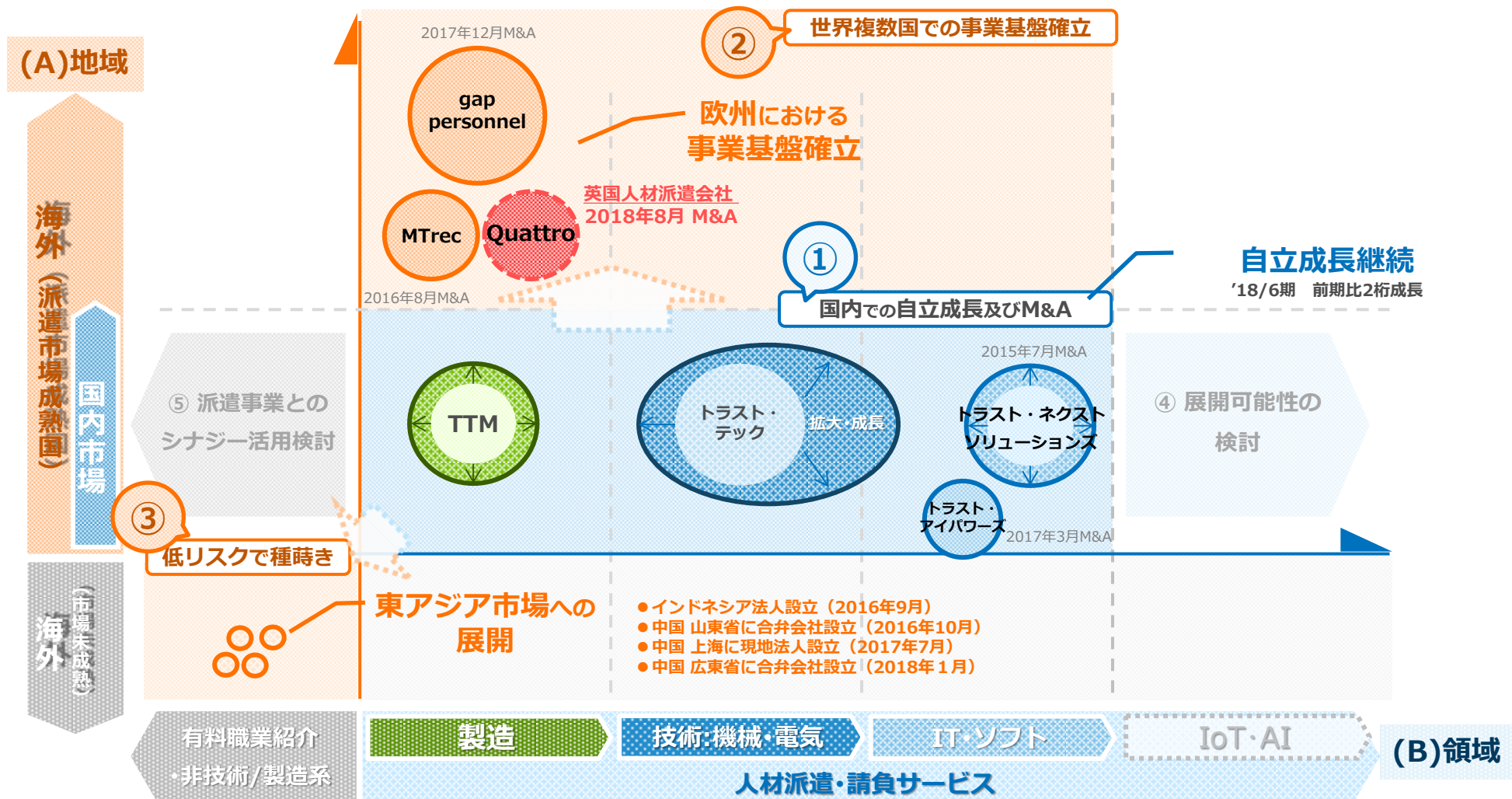
(2015年8月発表、2016年8月アップデート)

中期経営計画		2018年6月期までの進捗	評価
経営指標	年率20%以上の成長スピード維持	年率平均46%の成長 売上高は3カ年で3倍以上	◎
	連結営業利益率 年率20%以上の増加	年率平均39%の成長 営業利益は3カ年で約3倍	◎
成長戦略	【A:地域】 技術・製造派遣で 世界複数国に事業基盤	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 英国事業が 売上高約300億円(今期予想)に拡大 ✓ アジア市場で 合併2社・現地法人2社設立 	○
	【B:領域】 IT・ソフト領域の拡張、 「IoT」「AI」領域へも拡大	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 同領域の売上高は 約100億円*(今期予想)に拡大 ✓ 技術系領域で 情報通信顧客向け売上高が10%に拡大 	△

*IT・ソフトウェアを事業領域とするトラスト・ネクストソリューションズ、トラスト・アイパワーズの2社計

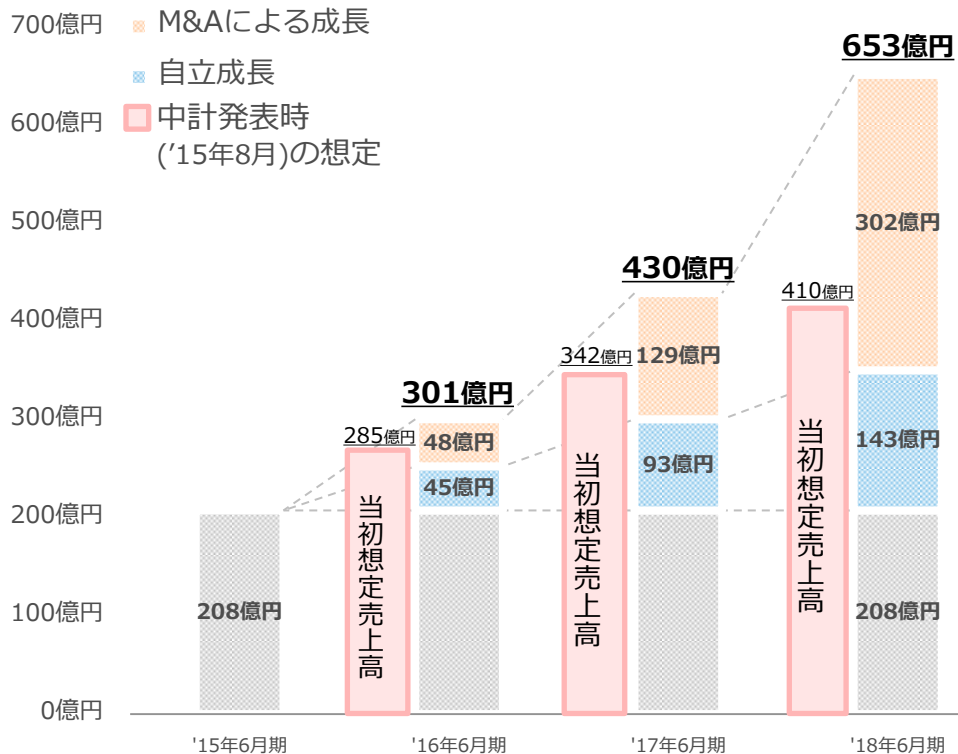
■ 国内の技術系事業を核に、自立成長+海外領域での事業拡大を着実に推進

- ・ 直近のM&A : 英国 gap personnel (2017年12月)、英国 Quattro (2018年8月)
- ・ 直近の現地法人設立: 中国 広東省合弁会社 (2018年1月)

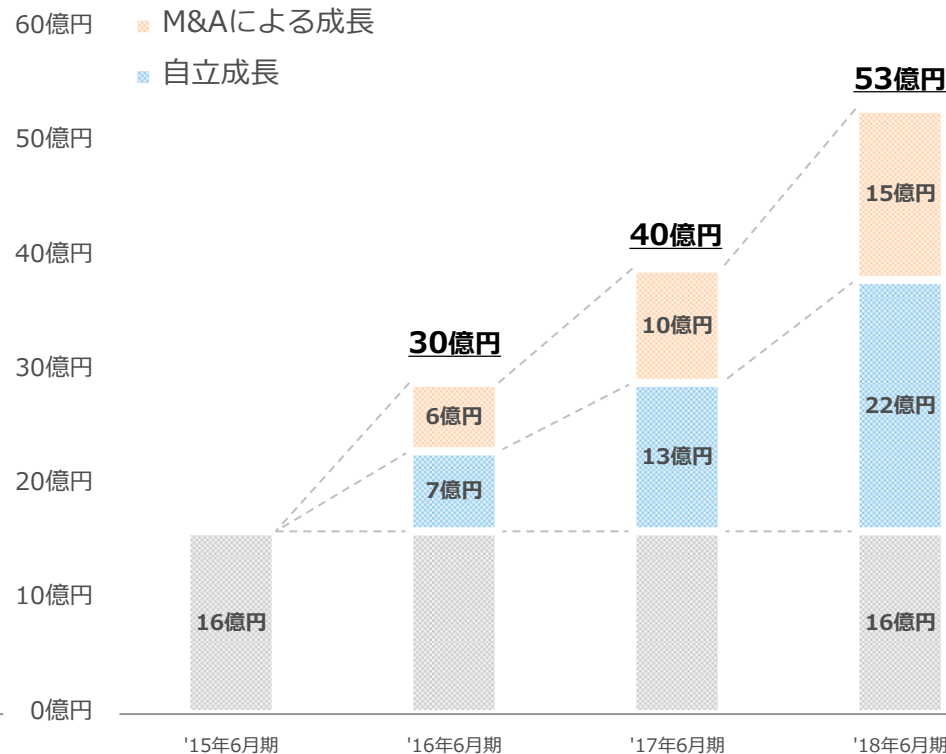


- 自立成長およびM&Aにより、当初想定を上回るスピードでの成長を実現
- M&Aは売上高、自立成長は利益の成長にそれぞれより大きく寄与

売上高



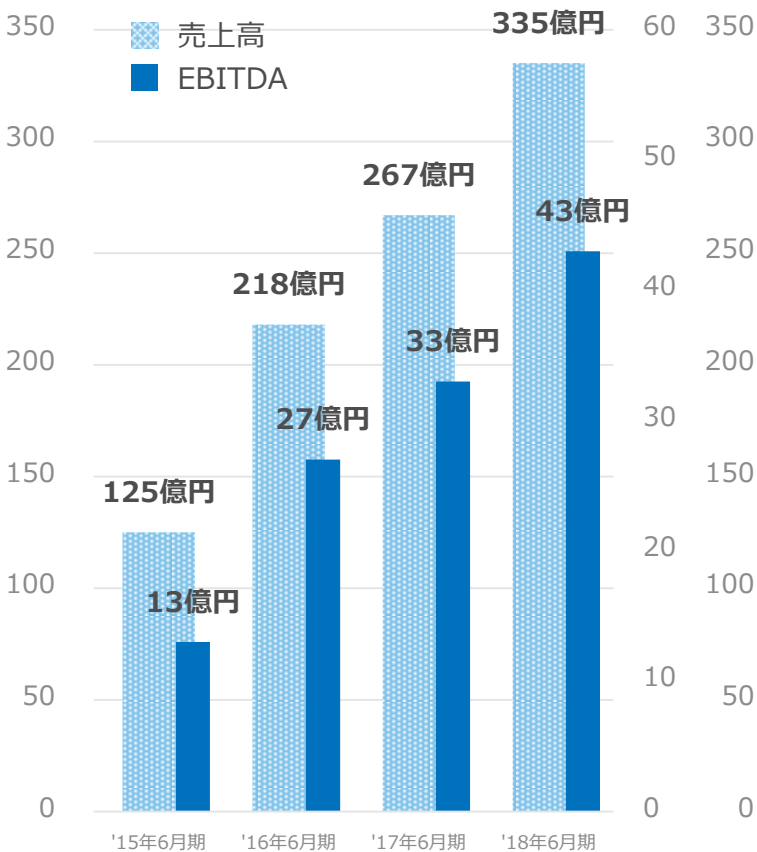
EBITDA



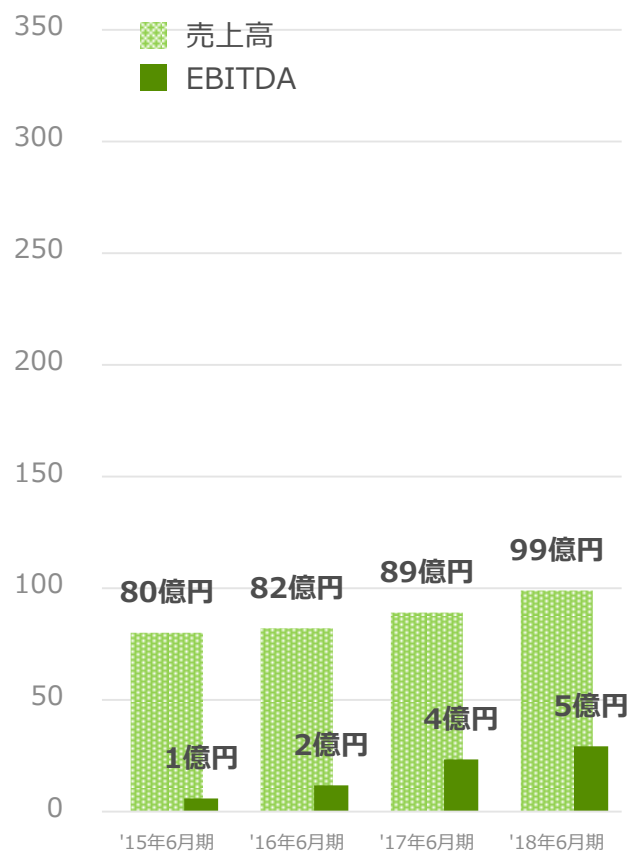
※ EBITDA = 営業利益 + のれん償却 + 減価償却費 + 買収一時費用

- 技術系領域の売上高・利益成長が連結業績拡大を牽引、製造系領域は堅実成長
- 海外領域は売上規模の確保・事業基盤の確立が先行

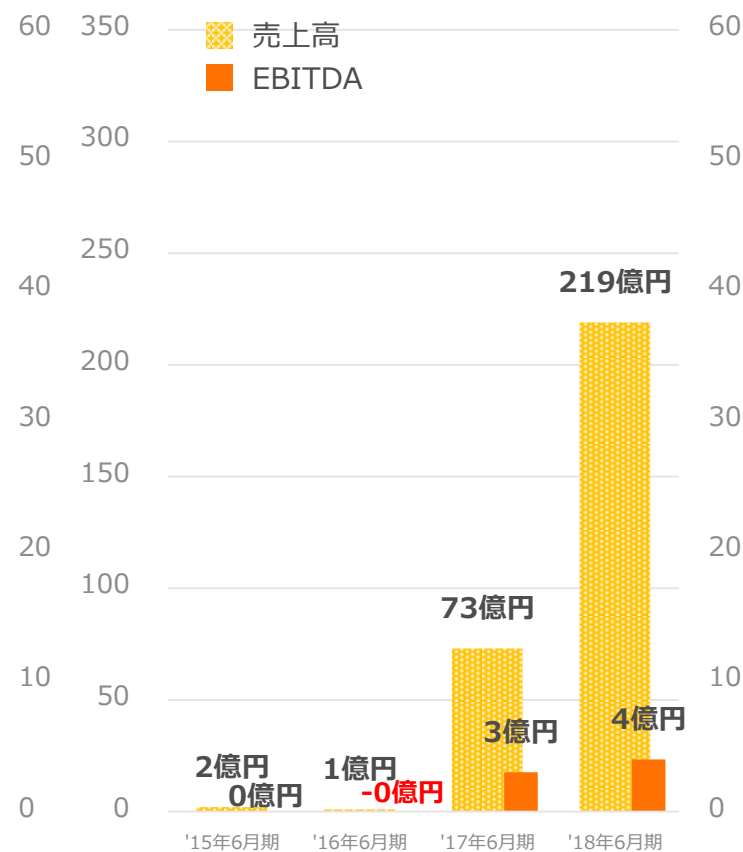
技術系領域



製造系領域



海外領域



※ EBITDA = 営業利益 + のれん償却 + 減価償却費 + 買収一時費用

■ 「地域」×「領域」での事業拡張方針を維持し、3事業領域ごとの戦略・目標を設定

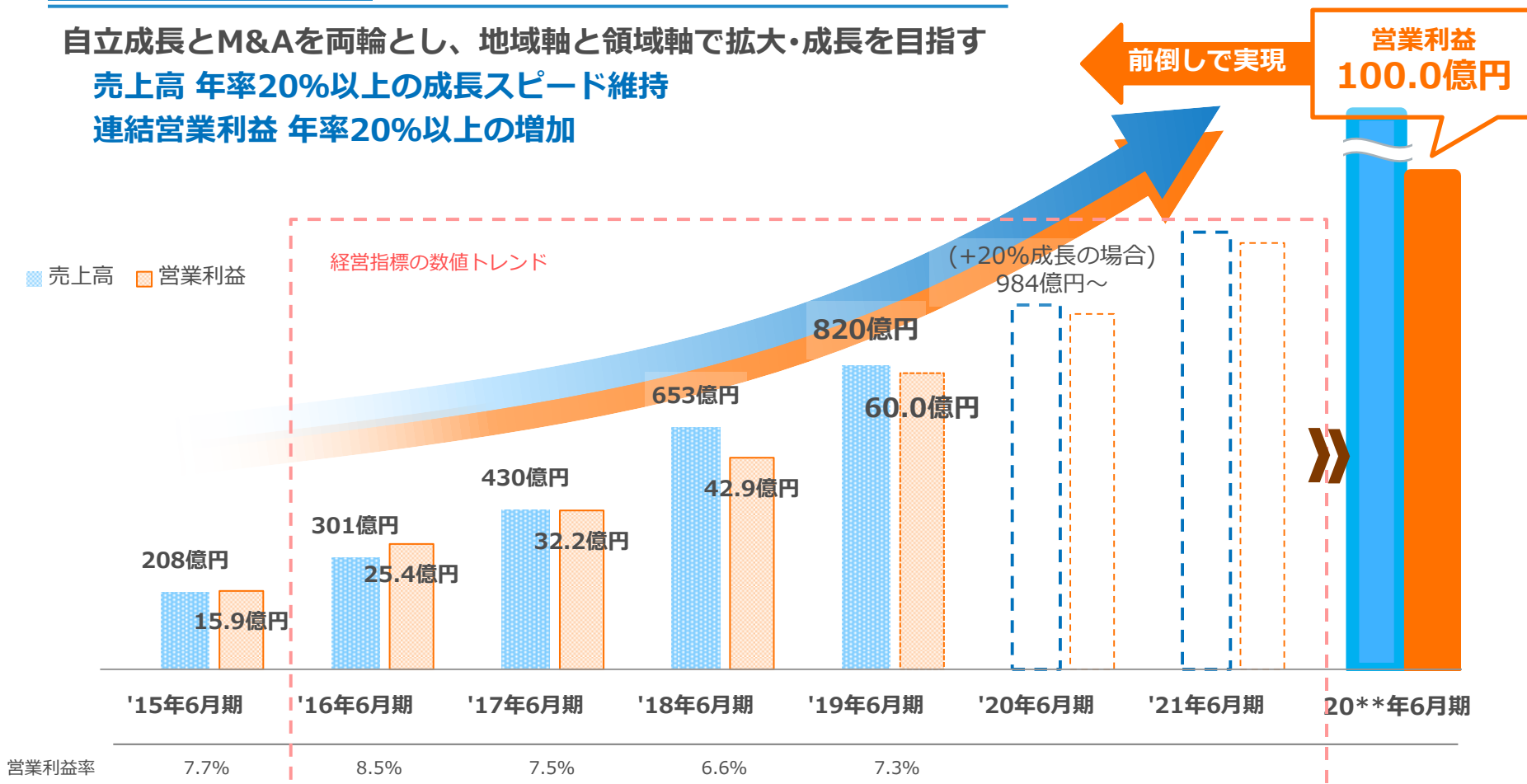
	戦略	目標
技術系領域	<ul style="list-style-type: none"> グループ成長の主軸として経営資源を集中投資し、高成長率の維持と利益率の向上を目指す 	<ul style="list-style-type: none"> 投資内容：採用(新卒・中途・海外) <ul style="list-style-type: none"> エンジニア価値向上・業務高度化に向けたAI・RPA活用、新規M&A等 目標営業利益率：15%(※) (16/6期12.3%→19/6期(予)13.7%) 稼働エンジニア数：目標10,000名 (19/6期末6,600名)
製造系領域	<ul style="list-style-type: none"> 過去3年で実現した高収益体質を堅持しつつ、着実な事業拡大ペースを維持 	<ul style="list-style-type: none"> 高収益体質：営業利益率5%台(※)を維持 (業界最高水準) 目標成長率：年率10%前後
海外領域	<ul style="list-style-type: none"> 過去3年間で売上高300億円まで拡張した英国事業を基盤に、「利益額」を重視した成長を目指す アジア市場の各事業を「種蒔き」ステージから「萌芽」ステージに移行 	

※ 技術系および製造系領域の営業利益率は、領域に含まれる各社単体営業利益の単純合計。

■ 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

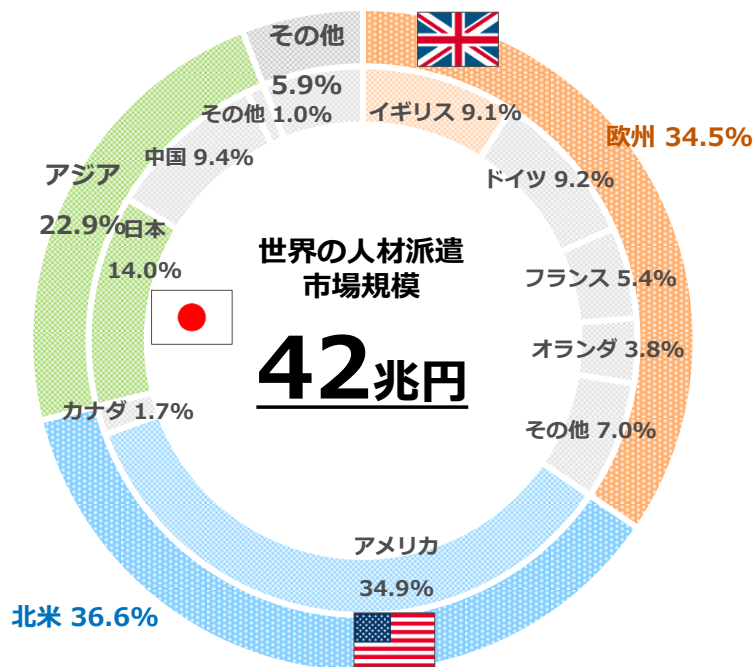


TRUST  **TECH**

- 世界の人材派遣市場の規模は42兆円程度
- 人材派遣浸透率は世界平均1.9%、イギリスは最も高い4.1%

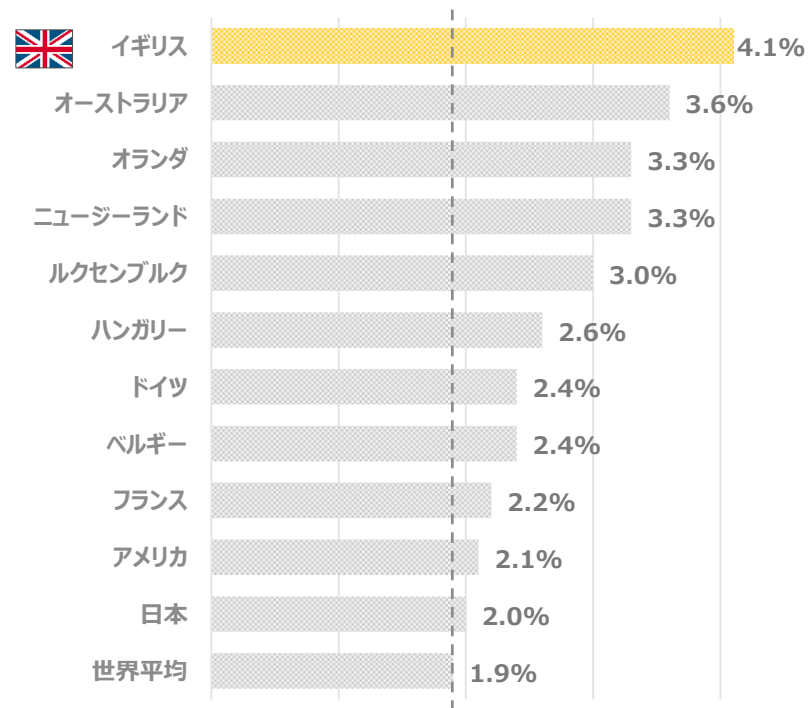
海外領域

■ 人材派遣事業のマーケットサイズ



■ 世界の人材派遣浸透率

人材派遣浸透率 = 就業者に占める派遣社員の割合



出所：WEC Economic Report 2017
 ※欧州、北米、アジアなどの区分については記載のある13カ国分の合計値を集計

出所：WEC Economic Report 2017
 ※中国は統計データが存在しないためデータは含まず

■ (A)地域 及び (B)領域 において競争力の拡充し、事業拡張を目指す

(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6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

- ✓ 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

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。