

平成 22 年 8 月 25 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 小川毅彦
(JASDAQ・コード 2154)
問合せ先 取締役管理本部長 鈴木憲一
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（2010年7月～2013年6月）」について決定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

当社は三ヵ年の中期経営計画を従来発表しておりましたが、リーマンショック後の世界同時不況による経済環境の急激な変化による製造業の動向や労働者派遣を取り巻く動き等、経営に甚大な影響を与える変動要素が多かったことから、中期経営計画の公表を一旦中止しておりました。

しかしながら、当社を取り巻く環境及び経済環境は一定の落ち着きを見せ、当社の業績の先行きについて予想可能となってまいりましたので、中期経営計画を再び策定し、公表することといたしました。

(平成 22 年 6 月期の業績、平成 23 年 6 月期の業績予想等につきましては、平成 22 年 8 月 10 日公表の「平成 22 年 6 月期決算短信」をご参照ください)

なお、中期経営計画は、当社グループの目指す 3 ヵ年の事業展開と戦略の方向性について年に 1 度見直すローリング方式としております。

3 ヵ年計画（経営数値目標）

経営数値目標 平成 25 年 6 月期 売上高 240 億円 営業利益率 7.5%

	平成 22 年 6 月期 (前期実績)	平成 23 年 6 月期 (当期予想)	平成 24 年 6 月期 (中期計画)	平成 25 年 6 月期 (中期計画)
連結売上高	112.6 億円	137.0 億円	180.0 億円	240.0 億円
連結営業利益	2.6 億円	4.6 億円	12 億円	18 億円
営業利益率	2.3%	3.4%	6.7%	7.5%

ビジョンや戦略につきましては、以下の資料をご参照ください。

株式会社トラス・テック

中期経営計画

2010年7月～2013年6月

～ 真のパートナーシップの構築 ～

※当社の中期経営計画について

当社グループの目指す3か年の事業展開と戦略の方向性について、年に1度見直すローリング方式としております。

JASDAQ
証券コード:2154

業界の動向・展望と当社グループのビジョン

外部環境

労働者派遣法改正
景気の不透明感
メーカーの海外移転
生産コスト構造の変化



業界動向

人材サービスの市場縮小
派遣会社に迫られる変革
業務請負の推進、採用力強化等



当社グループは、日系製造メーカーに対する人材サービスと業務請負・受託等の提供を通じ、**技術と技能のトータルパートナー**として日本経済の発展に寄与する

真のパートナーシップの構築 ⇨ 社員の定着・技術向上・業績の拡大

～顧客～

技術・技能の信頼出来るパートナー

- ・ 派遣ではなく、請負・受託・委託・人材紹介のブランドの認知を広める
- ・ 当社グループで商品開発から生産・流通まで、製造業の川上から川下までソリューションを提供

～社員～

キャリア&スキルアップを通じ自己実現の場

- ・ 日本全国の企業が活躍のステージ
- ・ 自らキャリアプランを描き追い続ける社員、多彩な職務経験を有する人材を応援
- ・ 請負・受託等の職場における責任感と充実感



経営理念

お客様に対しては

for customer

- ・常にお客様へのお役立ちを考え、真のパートナーシップカンパニーとなることを目指します。
- ・関係法令を正確に理解・遵守し、お客様に最も適切なソリューションを提供いたします。
- ・社員に対する万全の安全教育を徹底し、事故の発生を未然に防ぐべく最善を尽くします。

社員に対しては

for staff

- ・ステップアップできるお仕事を提供することはもとより、研修や教育を通じて能力開発のお手伝いをいたします。
- ・公平で適正な評価を行います。また貢献度に応じて、手厚いサポートで応援します。
- ・思いやりとコミュニケーションを通じてやりがいのある明るい職場を提供します。

社会に対しては

for society

- ・コンプライアンスを旨とし、雇用安定と雇用促進を通じて、社会に貢献します。
- ・快適で美しい地球環境保全のための努力を惜しみません。

株主に対しては

for stockholder

- ・会社の株主価値の持続的増大に全力を尽くします。



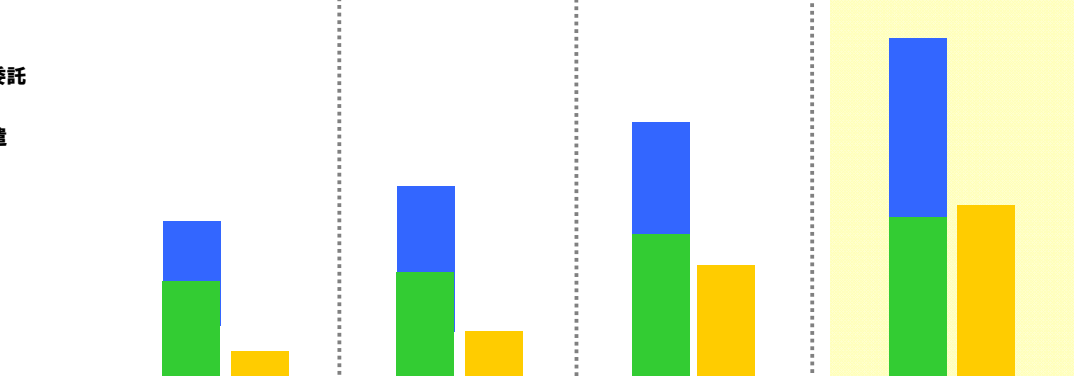
3ヵ年計画(経営数値目標)

連結売上高 **240億円**

営業利益率 **7.5%**

	2010年6月期 (実績)	2011年6月期 (予想)	2012年6月期 (中期計画)	2013年6月期 (中期計画)
連結売上高 (単位:億円)	112	137	180	240
技術者派遣・請負・委託	40	60	79	126
製造請負・受託・派遣	72	77	101	114
営業利益 (単位:億円)	2.6	4.6	12.0	18.0
営業利益率	2.3%	3.4%	6.7%	7.5%

- 技術者派遣・請負・委託の売上高
- 製造請負・受託・派遣の売上高
- 営業利益



株主還元

(従来)

連結当期純利益に対して、30～40%の配当性向を目指す。

- 2010年6月期 当期純利益 2.8億円
 - 配当 6,000円 (1株当たり当期純利益対比40.1%)
 - 記念配当 4,000円 (1株当たり当期純利益対比26.8%)
 - (合計) 10,000円 (1株当たり当期純利益対比66.9%)

➡ 1:5の株式分割(平成22年7月1日)を考慮すると
1株当たり **2,000円**

(今後)

安定配当の観点を加味しつつ、業績に連動した配当を目指す。

- 2011年6月期予想 当期純利益 3.8億円
 - 配当予想 2,000円 (1株当たり当期純利益対比50.0%)

以降、2,000円ベースに業績進捗に連動した配当を目指す。

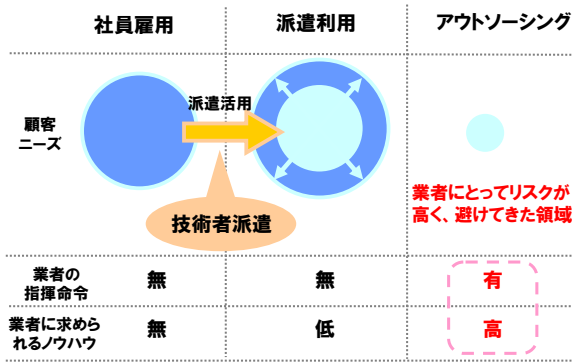
3カ年計画(マイルストーン)



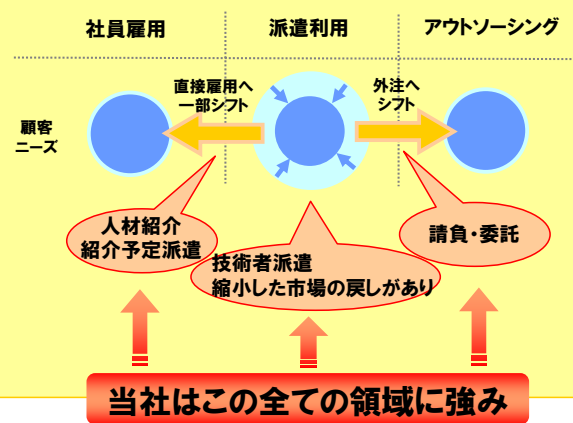


技術者派遣・請負・委託事業 戦略 (株)トラスト・テック

従来の技術系派遣



これからの技術系アウトソーシング



基本成長戦略

- ① 技術系のマーケットに余地あり
景気回復にあわせ顧客は開発費等の予算を増加させている
技術者派遣は、受注増・拠点増の基本成長路線を継続
また請負・委託で顧客の新たなニーズをいち早く取り込む
- ② キャリア採用(中途採用)の強み
技術系で唯一稼動人員増を達成する採用力をフルに発揮

特徴 新たなソリューションを展開

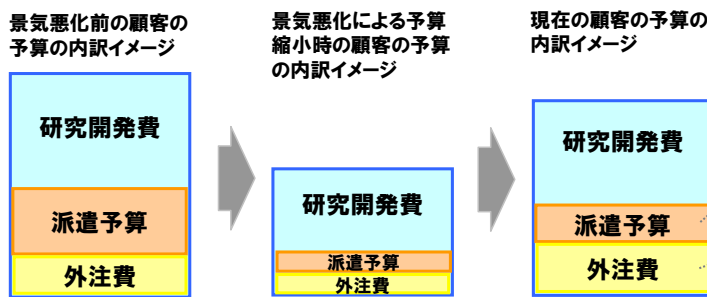
- ① 技術系分野で請負・委託にいち早く注力し、パイオニアに
- ② 技術系の人材紹介、紹介予定派遣を開拓
- ③ 国際事業 中国進出、東南アジア進出を全面サポート



技術者派遣・請負・委託事業 戦略 (株)トラスト・テック

技術者のマーケットは既に回復フェーズ 当社の技術者派遣は成長

金融危機による景気後退に伴い、技術系派遣・請負のマーケットは縮小したが、景気回復で反転し、現在は回復フェーズ



顧客予算は既に回復。当面は増加フェーズを予想。

- ① 主力は技術者派遣の事業拡大
(当社)全国での受注と採用力により、技術者派遣は、規模が拡大。
- ② 請負・委託にいち早く対応
以前であれば派遣を利用する予算であったものが、方針の見直しにより、外注費に変わりつつある。(当社)技術系でも外注費に対応する「請負・委託」により新規取引を獲得。

全国展開が可能

全国拡大による売上高増

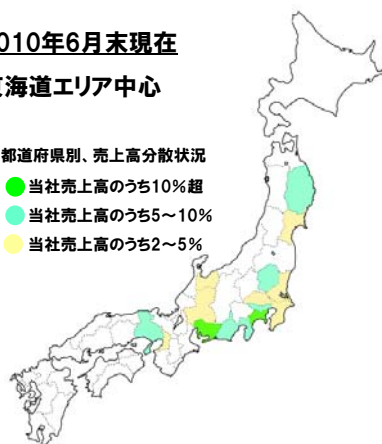
当社にとっては、全国展開の余地が十分あり。請負、委託のソリューションによるサービスの質が高まり、売上拡大を図る絶好の機会が到来。

2010年6月末現在

東海道エリア中心

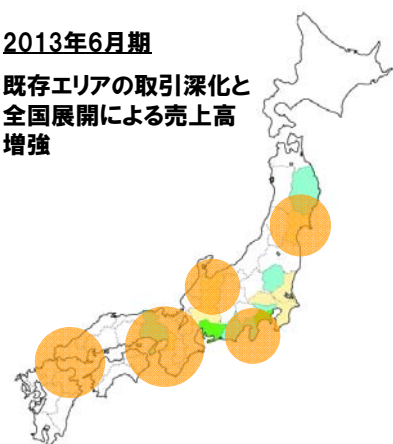
都道府県別、売上高分散状況

- 当社売上高のうち10%超
- 当社売上高のうち5~10%
- 当社売上高のうち2~5%



2013年6月期

既存エリアの取引深化と全国展開による売上高増強





技術者派遣・請負・委託事業 戦略 (株)トラスト・テック

採用力

きめ細やかなマッチングと即戦力の提供が可能なキャリア採用(中途採用)のノウハウ・実績がある当社が有利

主な採用方式	特徴	稼働率	人材紹介
キャリア採用 (中途採用) 当社	技術内容を的確に把握した精度の高い受注を確保。人材開発部が技術者のキャリア・スキルを詳細に把握し、スピードと質を併せ持ったマッチングが随時可能。 → 顧客は業績回復に向け新分野の商品や新技術に力をいれ、他業種で実績のある技術者や経験のある即戦力の増強を求めており、きめ細かいマッチングを随時行う点が有利。	高い	キャリア採用のノウハウと技術者情報の共有が可能。 → 取り組みやすく、事業拡大に有利。
新卒採用 他社	大学を主体に採用組織を構成。顧客の予算執行時期にあわせて、まとめて大人数を導入可能。また、教育期間中に受注を確保する営業スタイルが可能。 → ただし、現在の景気回復期は、新卒の配属のマッチング機会が減少。自社の技術社員で配属できるとは限らない。	低い	人材紹介はキャリアを有する技術者が対象となる案件が多く、新卒が少ない。 → ノウハウが少ない。

さらに当社の特徴を発揮

人材開発部の新方針

従来の営業拠点主体から、エリア担当制度へ活動領域を拡大。

これにより営業所毎の受注案件に偏りがちなマッチングが広域化し、マッチング機会の増加や、注力案件などに対する全国規模での採用がスピーディーに。

2013年6月期

採用拠点を現在の5ブロックから9ブロックに

紹介予定派遣事業部

営業量の増加と迅速な対応を可能とする為に、専門の部隊を新設。

顧客企業の中国・東南アジアにある現地法人への紹介といった海外案件にも対応するべく、各国の法令やライセンスに対応する体制作りを推進。



技術者派遣・請負・委託事業 戦略 (株)トラスト・テック

請負・委託のパイオニアに

当社は技術系の人材派遣会社において、他社に先駆けて「請負・委託」を本格的に着手。業界のパイオニアを展望。



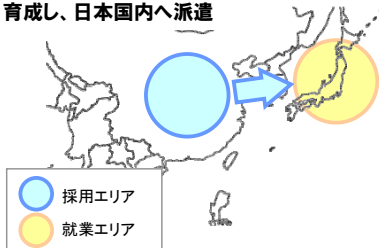
国際事業の本格展開

中国に進出する日系企業への人材紹介・請負を提供。
中長期ではベトナム・タイ等、東南アジアへの展開を図る。

2010年6月
香港トラスト・テック(香港虎斯科技有限公司)
人材紹介業ライセンスを保有

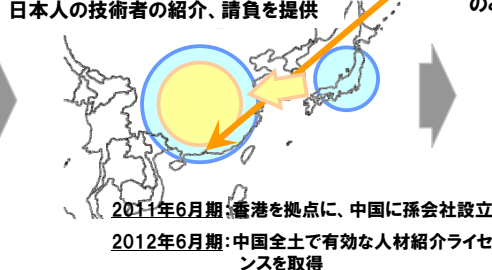
従来一般的なビジネスモデル

中国で中国人技術者を採用・育成し、日本国内へ派遣



当社の新しい国際事業のビジネスモデル

中国に進出する日系企業に中国人や日本人の技術者の紹介、請負を提供

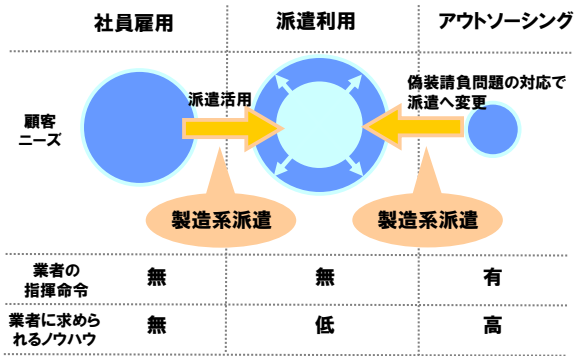


香港の立地条件を活かし、中国のみならず、東南アジアをカバー

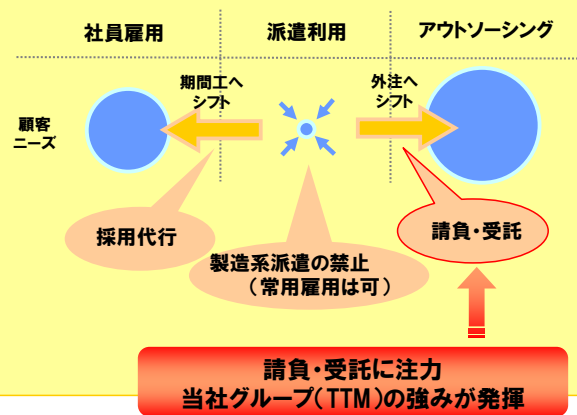


製造請負・受託・派遣事業 戦略 (株)TTM (株)テクノアシスト

従来の製造系派遣



これからの製造系アウトソーシング



基本成長戦略

- ① 請負・受託のクオリティー向上による差別化
派遣と異なり、採用力で成否が決まるのではなく、請負では案件の構築、品質管理、利益管理のノウハウが決め手
人的資源を営業と生産管理に集約し採用は採用代行会社にアウトソーシング
- ② 請負事業所の展開による売上拡大

特徴 請負・受託の専門性を発揮

- ① 派遣禁止は当社グループ(TTM)にとってメリットの方が多い
同業他社より実績、ノウハウ多い
ISO取得の工場から、小規模の機動的な工場までビジネスモデルあり
顧客のニーズにあわせてソリューションが可能
- ② 派遣は人数単位、請負は職場単位 → 規模の拡大に寄与



製造請負・受託・派遣事業 戦略 (株)TTM (株)テクノアシスト

請負・受託のクオリティー向上

競争力と信頼の更なる向上のために、請負・受託のクオリティー向上は必須。
請負等の要件チェック・行政対応といった基本レベルから大きく進化したサービスの提供を目指す。

TTM品質基準管理

請負導入期～完全量産後においても、品質改善に向けて工程の分析を行い、傾向と対策の指導と改善項目の決定・改善による効果測定の実施などにより改善の有効性を確認し、品質基準の維持と人材の育成をする。



請負事業所展開

既存支店網をベースに顧客利便性を高める請負事業所を展開

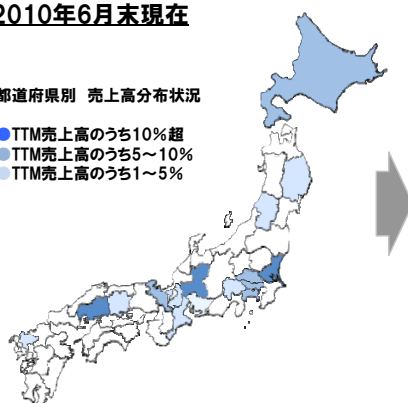
日本の製造業は脱派遣を模索。請負・受託の実績・ノウハウがある当社グループにとっては事業拡大を図る絶好の機会が到来。

請負・受託のクオリティーを向上させ、顧客ニーズにきめ細やかな対応ができる請負事業所を展開し、取引を深化させていく。

2010年6月末現在

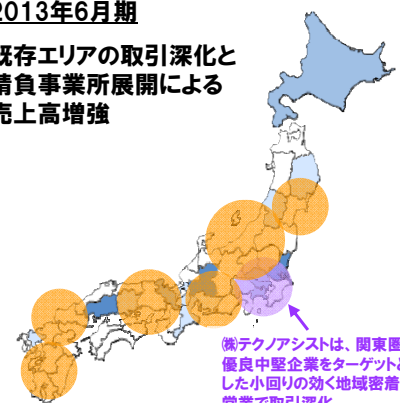
都道府県別 売上高分布状況

- TTM売上高のうち10%超
- TTM売上高のうち5～10%
- TTM売上高のうち1～5%



2013年6月期

既存エリアの取引深化と請負事業所展開による売上高増強





■ 受託工場のモデル「セミオーダーファクトリー」

製品サイクルが短くなっている業種など、国内での設備投資には消極的であり「多品種小ロットの製造に関するアウトソーシング」のニーズが高まる。

TTMの有するノウハウ

- ① 顧客ニーズを反映した仕様を具備する職場を設計
- ② 受託ノウハウによる低コスト且つ短期間での立ち上げ
- ③ 生産能力を短期間で引き上げる人材を教育
- ④ QMS推進能力による高品質な製品を供給

を結集し、顧客の望む特徴をカスタマイズ出来る職場プラットフォームを**セミオーダーファクトリー**のビジネスモデルで提供していく。

顧客のニーズ例	セミオーダーファクトリーの強み
製品特性に応じた工場がほしい	セミオーダー制で顧客ニーズに応じて柔軟に対応する工場設計
製品需要の波が激しく、早期受託工場の立上をしてほしい	構想から本格運営まで、数ヶ月で対応が可能
指示系統や独立性の確保などのコンプライアンスの不安を解消したい	完全独立型となり、コンプライアンス問題の心配がない
外注したいが輸送費の増加は避けたい	発注企業の近くの空き物件(例:店舗跡地)での立上が可能

TTMの工場 (2010年8月現在)



従来の派遣会社や外注・下請工場では対応できないフレキシブルなサービス領域で差別化。顧客ニーズを満足させるために提供するベネフィットを提案、実現。

2013年6月期

製造系の売上高の2割近くが受託工場となる見込み



その他、中長期の取り組み

■ 社会貢献活動の継続

障がい者雇用

共生産業株式会社

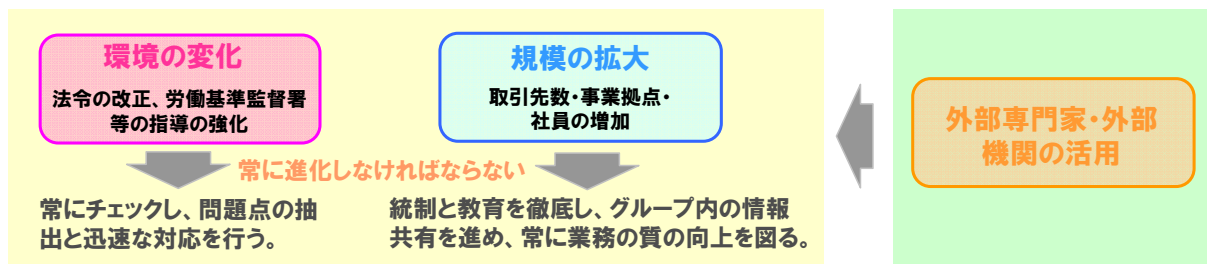
神奈川県相模原で地域の知的障がい者の雇用を主体
(2010年8月現在27名)

自社施設(相模原ビル、トレーニングセンター)を中心にした軽作業
清掃、製品梱包、クリーニングなど

引き続き地域の社会貢献活動として事業展開を行っていく。

■ コンプライアンスを重視した経営

現在、定期開催のコンプライアンス委員会と内部監査室を中心にグループのコンプライアンスのチェック機能を有する。



現在の取り組みに満足せず、顧客企業の人材サービスとアウトソーシングに関する様々なニーズや悩みに、的確な対応ができる信頼されるパートナーとなる。

(将来に関する記述等についてのご注意)

本資料は、当社グループ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、ご承知おきください。

以 上