

平成 27 年 8 月 21 日

各 位

会 社 名 株式会社トラススト・テック
代表者名 代表取締役会長CEO 小川毅彦
(コード：2154 東証第一部)
問合せ先 取締役管理本部長 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、下記のとおりお知らせいたします。

記

当社は高い成長目標を掲げて業容の拡大に取り組み、その一環としてM&Aも実施しております。結果、近年の業績は伸長幅が大きく、また今後もM&A等による更なる変化も想定されます。

このような経営環境の変化を踏まえ、当社の中期経営計画を、3ヶ年経営目標数値のローリング方式から、中期的な成長実現への経営方針と、経営指標の値を開示する内容へ変更します。方針や経営指標につきましては、以下の資料をご参照ください。

なお、平成27年6月期の業績及び平成28年6月期の業績予想等につきましては、平成27年8月7日公表の「平成27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

TRUST  **TECH**

2015年8月21日

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。

中期基本方針

「技術者派遣・請負・委託事業」を軸に領域・業容を拡大し、利益率の向上と安定的な株主還元を行う。

計画設定の考え方

前期までの取り組み

技術系		製造系
既存分野 (機電等)	開拓分野	
<ul style="list-style-type: none"> ・社員数の拡大 (中途・新卒の積極採用) ・採用／営業／開発等の体制強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・M&AによるIT・ソフトウェア関連事業の強化・拡充 (フリーダムGr.,テクニカルソリューション事業部) 	<ul style="list-style-type: none"> ・全体の業務量拡大と請負強化での利益改善

(業績への寄与は無し)

- ✓ 既存分野で高い成長率を発揮し、連結売上高200億円を達成
- ✓ M&Aで今期以降の成長の柱を準備

今期以降の方向性

技術系		製造系
既存分野 (機電等)	開拓分野	
<ul style="list-style-type: none"> ・高い採用ペースの維持 (新卒・中途)、採用後の定着・再配属促進 	<ul style="list-style-type: none"> ・グループ化したIT・ソフトウェア関連事業の成長加速 (事業シナジー) 	<ul style="list-style-type: none"> ・収益体質の再強化と、安定的な事業成長の両立
<ul style="list-style-type: none"> ・機動的なM&Aの実施 		

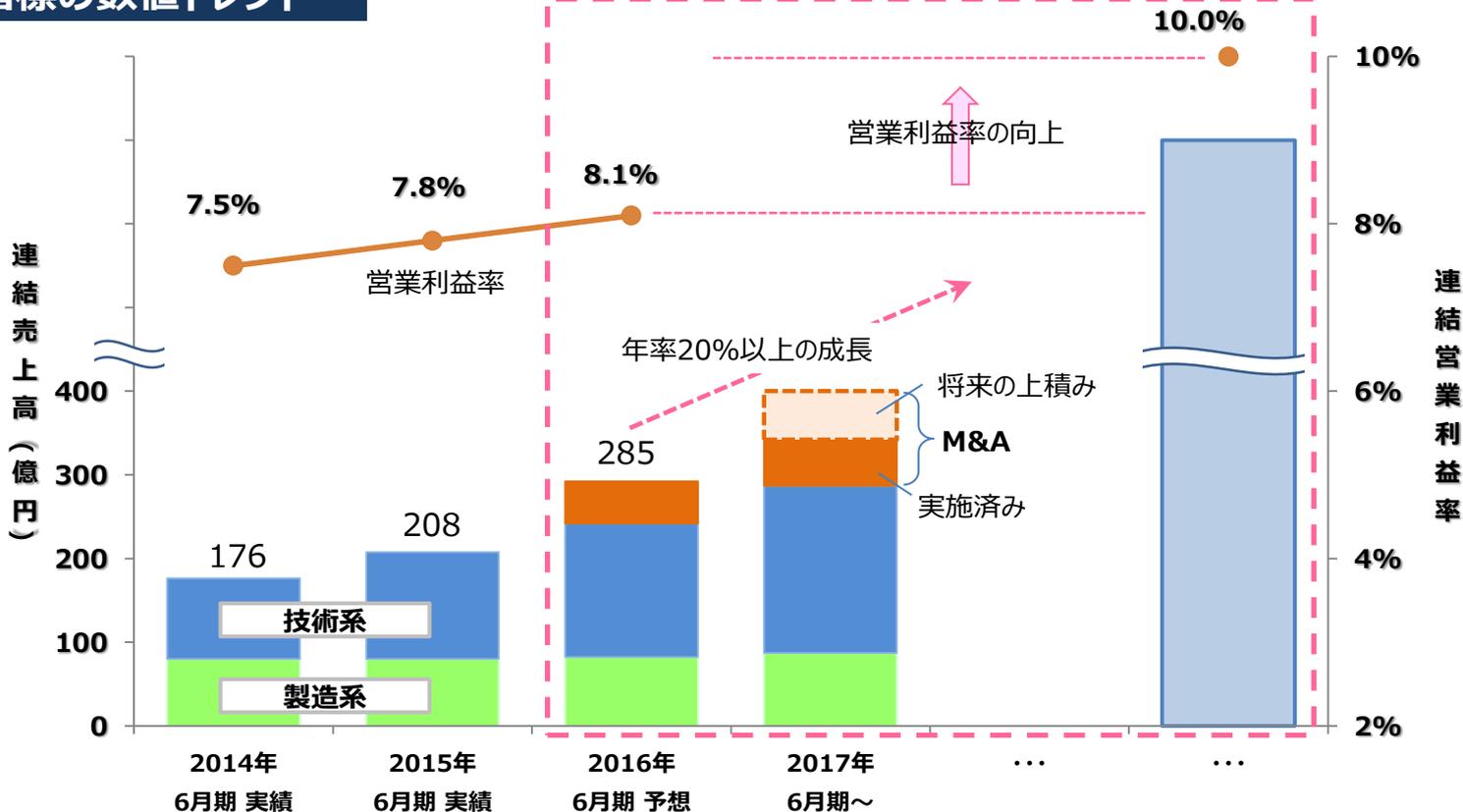
- ✓ 自立成長とM&A
売上高 + 20%up
営業利益率 10%

方針とする経営指標

- 自立成長とM&Aを両輪とし、
- ・「年率20%以上の成長スピード維持」
 - ・「連結営業利益率10%の達成」を目指す



経営指標の数値トレンド



* M&A後の収益力指標としてEBITDAも意識していくため、経営指標は営業利益 (EBIT) 率で設定・表記している

補足：数値トレンド内訳 (自立成長/M&A)

2016年6月期以降、中期経営計画

	2014年6月期 (10期) 実績	2015年6月期 (11期) 実績
グループ合計		
売上高	176億円	208億円
営業利益率	7.3%	7.7%

2016年6月期 (12期) 予想
285億円
8.1%

連結で各事業年度20%以上の売上高増加を目指す

連結営業利益率10%を目指す

■ 自立成長			
技術系※	売上高	95億円	127億円
	営業利益率	10.7%	11.3%
製造系※	売上高	79億円	80億円
	営業利益率	3.4%	2.2%
■ M&Aによる成長			
	売上高	--	--
	営業利益率※2	--	--

約163億円
11~12%
約82億円
3.3%
約40億円
~10%

・年35~45億円（年率20~25%）の高いペースで継続成長

・効率化等により利益率12%以上へ改善

・年5~10億（年率10%前後）の安定的な成長

・利益率3%以上を維持する

・技術系人材サービス・請負の分野で機動的に実施

・各セグメント（技術/製造）それぞれで目指す利益率水準の達成

※ 1：「技術系」は有報等の報告セグメント「技術者派遣・請負・委託事業」、「製造系」は同「製造請負・受託・派遣事業」に該当（M&A分を除く）。その他のセグメントは中計では省略
 ※ 2：M&Aの営業利益率は暖簾償却前

* M&A後の収益力指標としてEBITDAも意識していくため、経営指標は営業利益（EBIT）率で設定・表記