



2019年8月9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」について決定しましたので、お知らせいたします。

記

この度決定した中期経営計画は、従来の中期経営計画（ローリング方式）を刷新し、3カ年の経営目標を設定いたしました。詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

なお、2019年6月期の業績及び2020年6月期の業績予想等につきましては、2019年8月9日公表の「2019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

2020年6月期～2022年6月期

(2019/8発表 3カ年計画)

株式会社 トラスト・テック

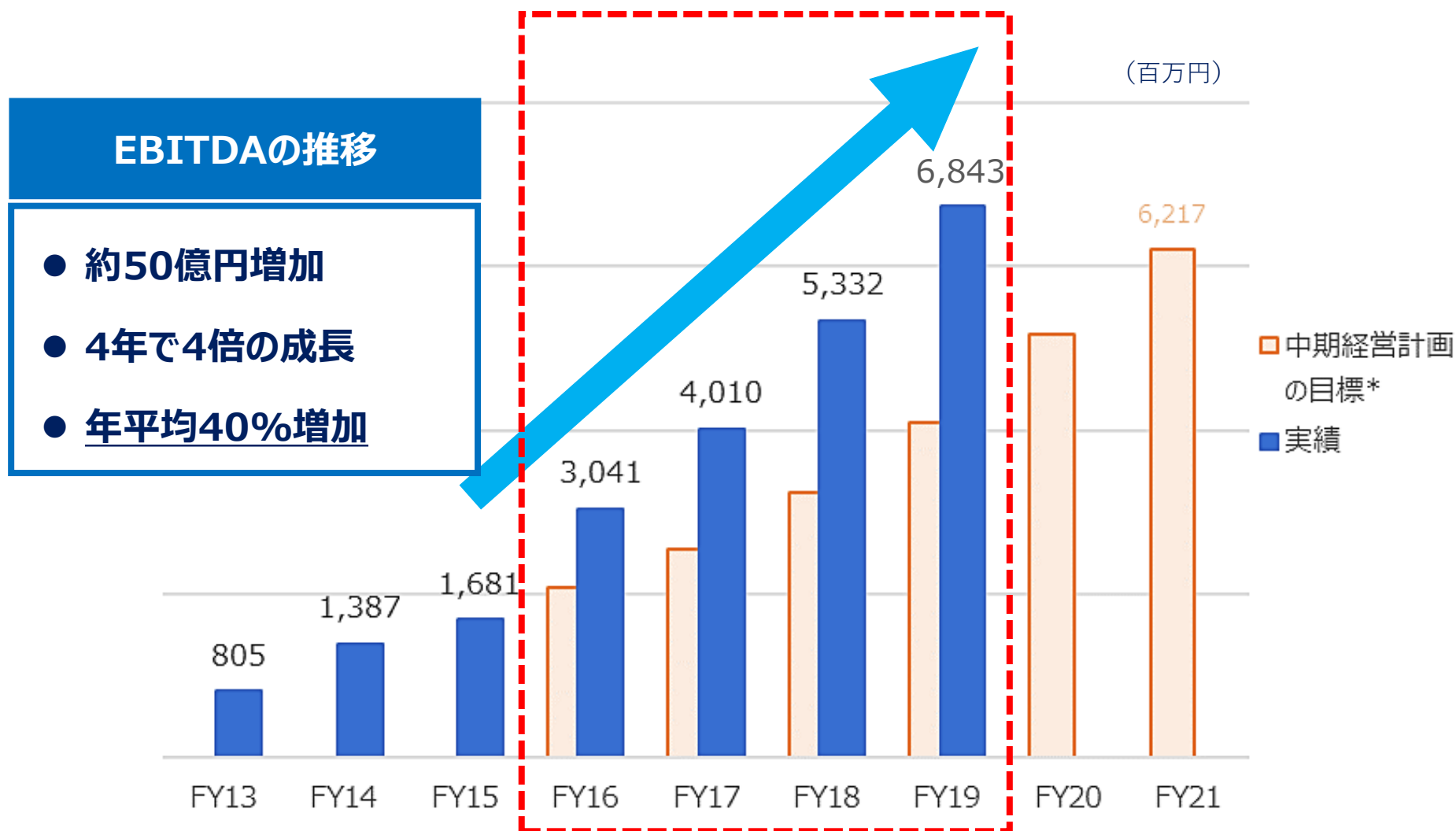
2019年8月9日



- 従来の中期経営計画と成長戦略は、早期に市場での上位ポジションを獲得するため、他社を上回る成長スピードと収益構造のモデル確立を達成することを重視
(売上高と営業利益の年成長+20%以上)
結果、当初の目標を上回る成長を達成し、事業ポートフォリオの拡大・形成に成功。
- 昨今の世界経済の不透明感や政局の変化等を踏まえ、従来の成長率の重視だけではなく、現在の事業ポートフォリオをベースとして、持続可能な成長戦略を志向。
国内技術系領域の充実・拡充を軸に成長シナリオを再設定。
3カ年という期間を設定し、継続的に利益を創出する力としてEBITDA(※)を目標とする。

※当社の「EBITDA」算出式
営業利益 + のれん償却 + 減価償却費 + M&A買収一時費用

- 営業利益だけでなくEBITDAベースでも、旧中期経営計画(2015年8月発表)の設定ペースより約2年前倒しで伸長



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

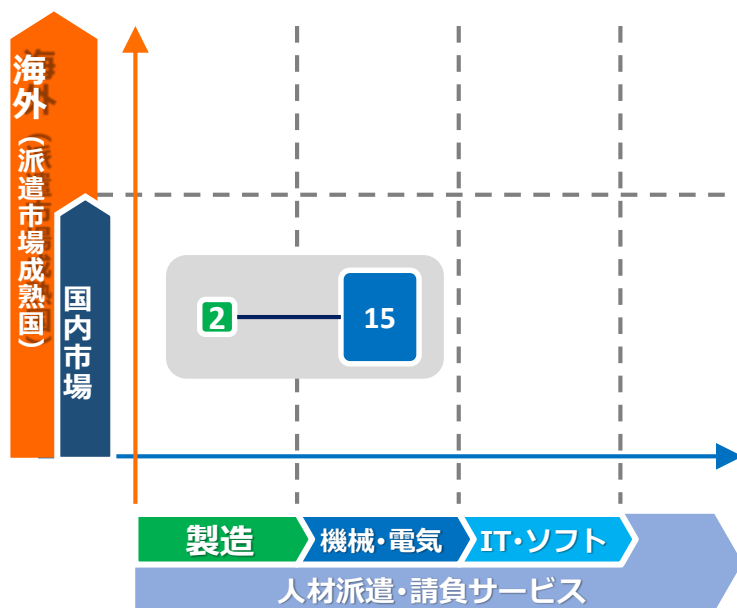
* 方針とした「年率20%以上の成長スピード維持」「連結営業利益率10%の達成」から、利益成長年率約25%を目標して表示

- 「機電系」集中の収益構造から脱却し、自立成長と共に「IT・ソフト」「海外」の事業ポートフォリオの拡大・形成を実現

中期経営計画前

(2015年6月期)

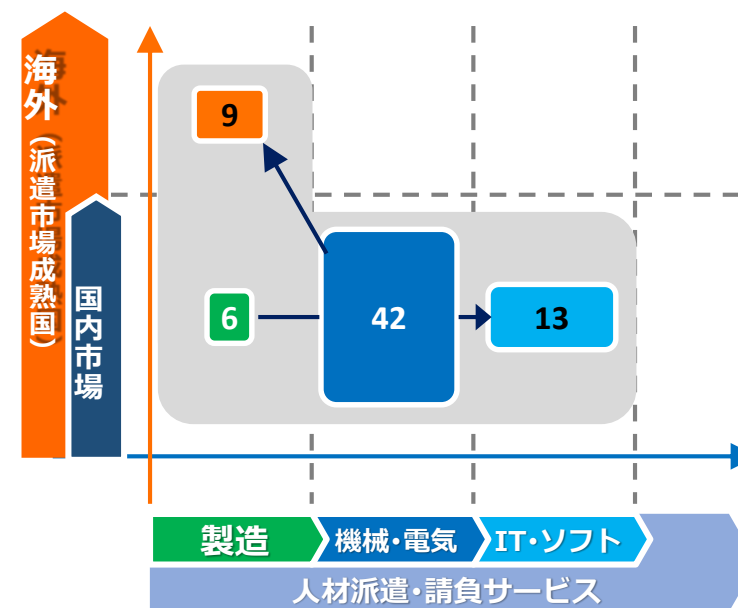
数字・箱の大きさはEBITDA金額(億円)を表す



直近実績

(2019年6月期)

数字・箱の大きさはEBITDA金額(億円)を表す



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

我々のミッション

「次」に挑む、機会を創り続ける

誰もが時代の「次」になる。

- ▶ 技術系IT領域への伸長
- ▶ エンジニアの想い
 - ・新しい技術への挑戦
 - ・働き方、多様性に機会を創出
- ▶ エンジニアの「価値」向上
- ▶ 株主価値の向上

2020年1月の持株会社化移行(※)を契機に国内会社の社名をビーネクスを冠とする社名へ変更(※)

※ 2019/9開催予定の定時株主総会での承認を経て

(例 技術系領域)

従来の中期経営計画（ローリング方式）を刷新し、新たな3カ年の経営目標を設定

■ 2022年6月期 EBITDA 100億円に到達

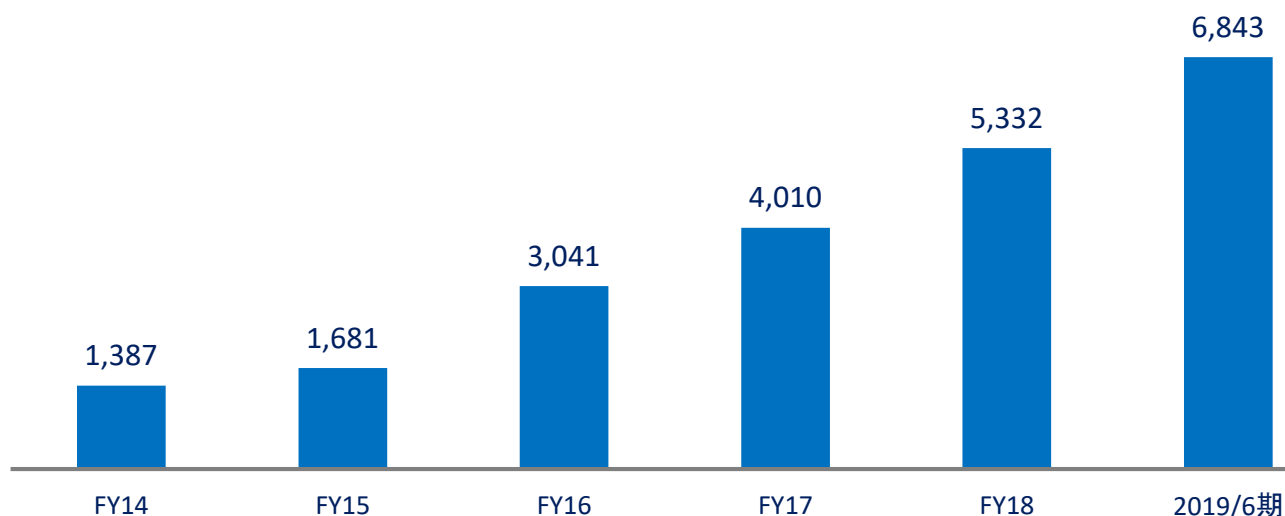
※ EBITDA = 営業利益 + のれん償却 + 減価償却費 + M&A買収一時費用
（従来の業績説明資料のEDITDAと同じ）

■ 技術系領域の更なる伸長を進め 技術系領域の売上高・EBITDAを每期二桁成長

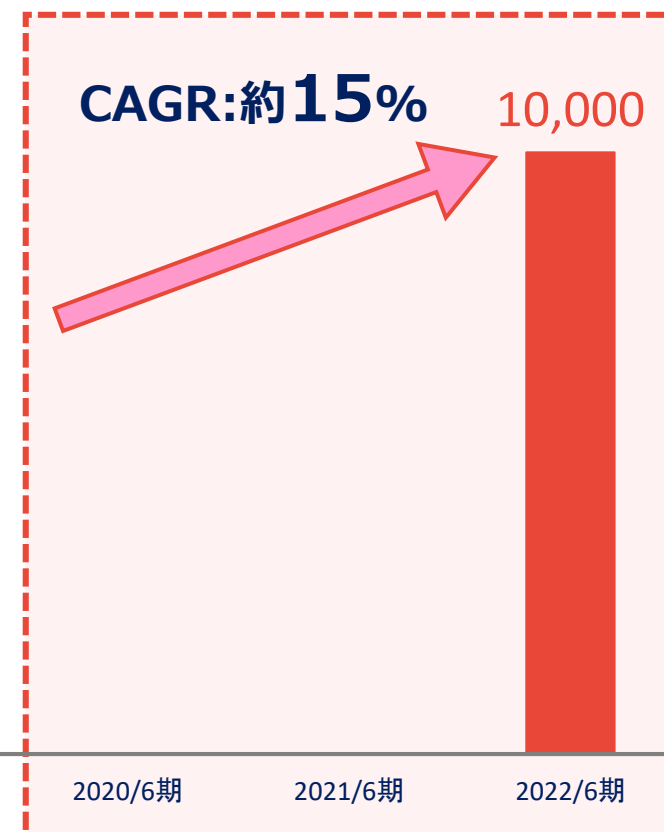
■ 株主還元 配当だけでなく自己株式の取得も視野 EPS成長・持続的な株主価値の向上を志向

- **今後3年間でEBITDA100億円に到達**
CAGR：15%に相当

- **主力の技術系領域の**
売上高・EBITDAを二桁成長



新中期経営計画(2019年8月発表)



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

		派遣市場規模	市場成長率	当社にとっての機会(○)と脅威(×)	中期経営計画での戦略・方針
技術系領域		約0.9兆円	年8~10%	○ 旺盛なR&D投資 技術の短サイクル化 法令動向 外国人技術者	■ 経営資源の投入(M&A、提携、広告等)と事業モデルの高度化(システム、シェアードサービス強化)を図り、売上成長と事業効率の両面を追求 <ul style="list-style-type: none"> 人材需要の拡大(特にIT・ソフト関連)と供給の多様化により、当社成長余地は大 事業高度化/差別化の取組み(事業モデルの高度化)を実行フェーズに移行 IT事業会社の統合・集約化の効果高める
				× 理系人材の減少 IT人材の不足	
製造系領域		約2.5兆円	年5%前後	○ 生産国内回帰 製造派遣シフト × 労働力不足	■ 高収益体質[※]を堅持、着実な事業拡大を継続 <ul style="list-style-type: none"> 高単価案件、狭域集中モデルにフォーカス ※営業利益率5%(業界最高水準)
海外領域	UK 産業セクター*	約0.7兆円	横這~ 年3%	○ 安定市場 労働力不足 × Brexit影響 為替変動リスク	■ 売上300億円の事業基盤で「利益額重視」の成長を目指す <ul style="list-style-type: none"> MA初期の一時コストは剥落、現地管理・支援体制の整備も進み巡行状況に IT/エンジニア領域での投資機会を中長期的に模索
	中国**	約1.7兆円**	中国: 年10~15%	○ 経済高成長 派遣市場勃興	■ 「種蒔き」から「萌芽」ステージに移行 <ul style="list-style-type: none"> 中国の合弁派遣会社(山東省)が創業2年で年商10億円に成長 引き続き高成長を展望 ベトナム最大手派遣会社(年商40億円)の株式44%を取得(2019年1月) 将来の子会社化
	ベトナム	約0.4兆円	ベトナム: 年20%	× 労働系法令の未整備、慣習	

*UKの産業セクター：機械、輸送機器、消費財等の製造や物流(倉庫内軽作業)等向けの派遣市場。UK派遣市場全体(約4兆円)の17%を占める。

**中国の市場規模：派遣会社が自社社員として雇用管理する、人力資源外包(日本型派遣)の推定市場規模

EBITDAのターゲット

各事業セグメントの利益率は1ポイントほどの向上を目指す

海外領域については現地通貨ベースで売上高+5%ベースにEBITDAも増強

68.4億円



2019年6月期
(実績)

技術系領域EBITDA
毎期 二桁成長

- 技術系領域
- 海外領域
- 製造系領域

100億円～

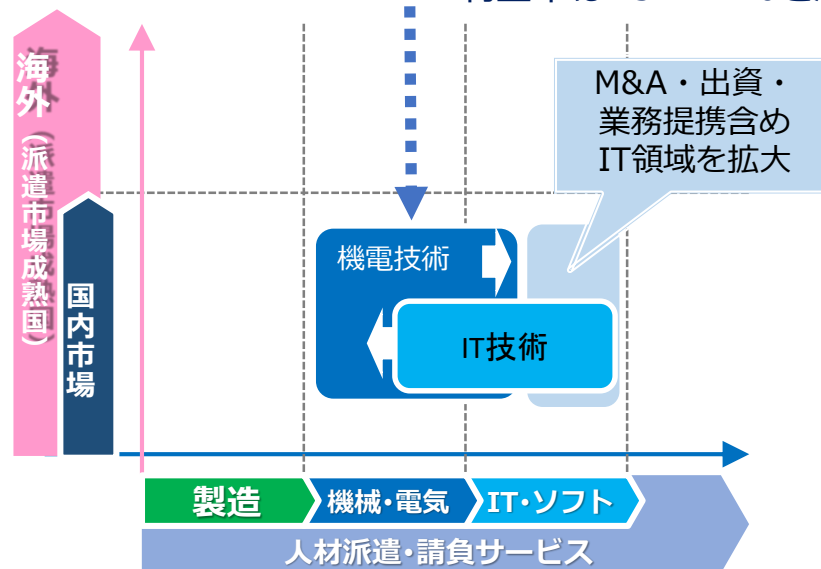


2022年6月期
(予想)

技術系領域の広がり

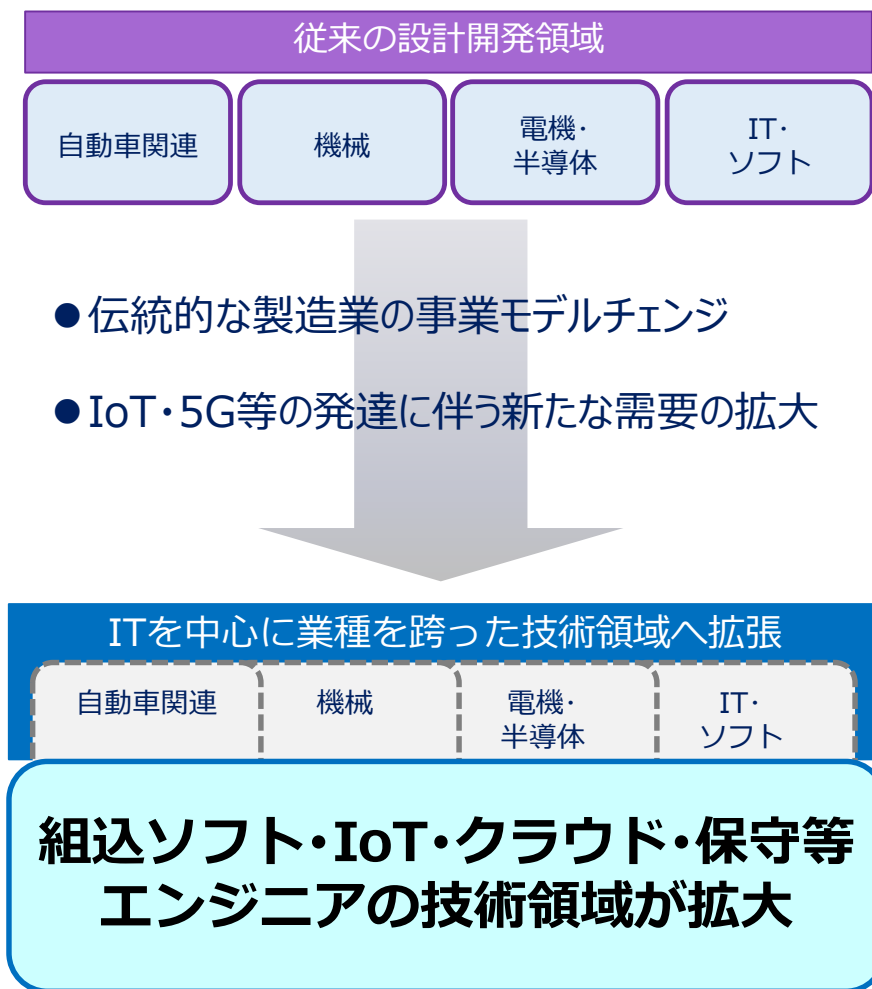
技術系領域EBITDA 80～90億円

利益率は13～14%を想定



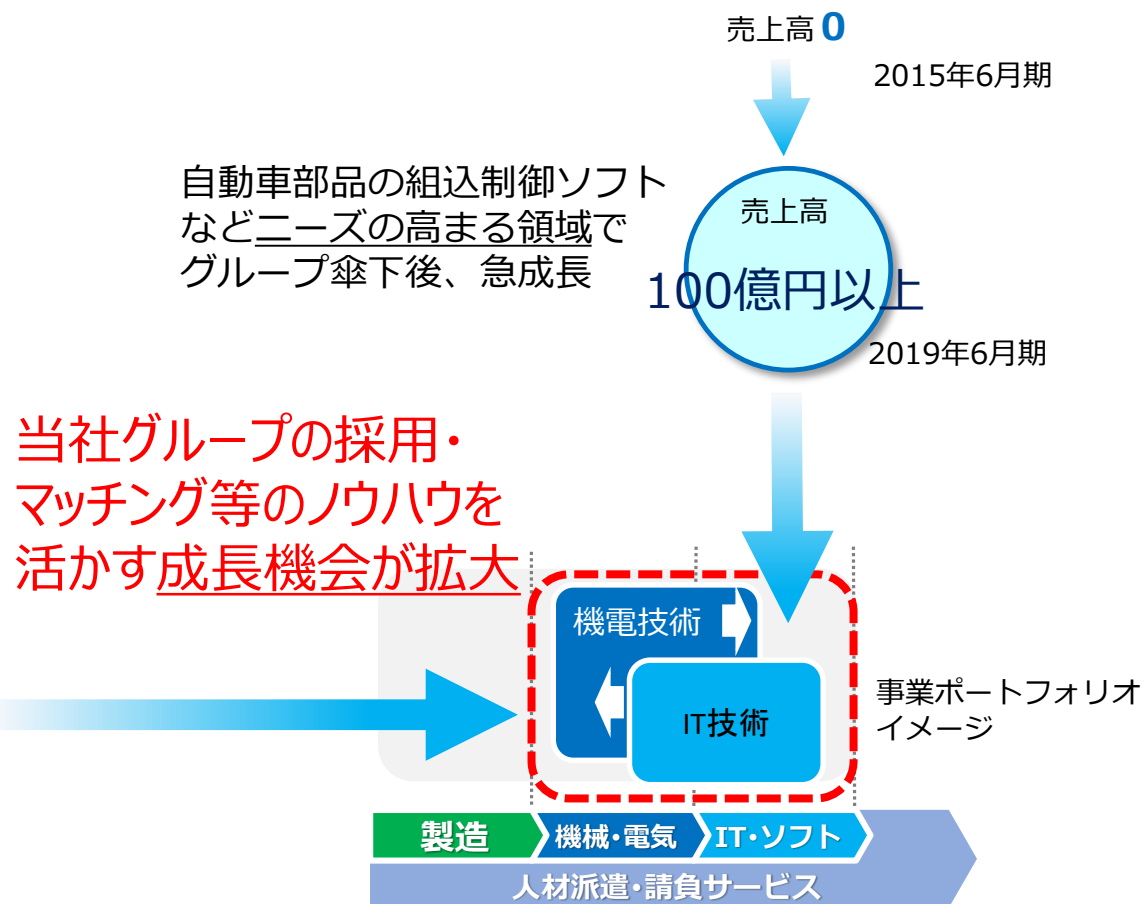
事業ポートフォリオイメージ

技術系領域の環境変化



当社の強み・実績

前中期経営計画の4カ年で、M&Aによる事業展開を成功し、ITソフト領域が拡大



エンジニアの成長・育成のサイクルを事業モデルに組み込む

●エンジニアの「価値」を可視化

スキル・経験・成果・就業先での顧客評価等を多方面に収集

エンジニア向けスマートフォンサイトで利便性向上と合わせて、技術力・キャリア志向・就業希望等を高密度で収集し、AI解析

●エンジニアの「価値」を向上

可視化したエンジニアの能力・課題・志向に対応するスキルアップ促進の仕組みをHRテック等活かし構築

エンジニアの習得した技術レベルに応じた配属プランや、市場評価（派遣単価等）で適正に請求

B⇒NEXT EV(エンジニアバリュー)モデル

「次」に挑む、機会を創り続ける

●エンジニアの「可能性」を深化

Web面接やマーケティングツールを駆使
営業プロセスの分業&専門化により専門性を高め、就業提案⇄人材提案の両軸を高確度化
新規採用・再配属社員の稼働向上

●エンジニアの「活躍」を実現

技術領域に適した人事評価・雇用形態で、多様性や働き方の変化に機動的に対応

エンジニアとして働く誇り、やりがいを後押しする表彰制度、昇給・賞与制度、研修制度

ブランディング

2020年1月の持株会社化移行(※)を契機に
社名を変更(※) ※ 2019/9開催予定の株主総会での承認を経て

- 未来志向感のある「BeNEXT」(ビーネクスト)へ、ブランドを刷新

エンジニアの転職顕在・潜在層における認知度の向上を図り、募集・稼働を強化

未経験者からベテランエンジニアまで、「次」へのチャレンジや意欲を志向する企業グループへ

M&A・提携等の強化

前中期経営計画の成長戦略を継承

- 技術系領域のM&Aを重点設定
エンジニアの採用・マッチングといったノウハウの早期導入により、M&A後の自立成長のフェーズへ展開することが可能
- 業務提携や出資を通じて、新技術や新業界でエンジニアが将来活躍できる成長分野や、HRテックなどエンジニアの就業やスキル向上を実現するテクノロジー等、将来を見据えたオープンイノベーションにも関与
- 良好な財務状況を背景に、金融機関の融資枠の拡充。有利子負債も活用し、機動性を充実



M&Aにより、中期経営計画の前倒し達成の余地あり

国際会計基準 (IFRS)

本中期経営計画期間内において、会計基準をIFRSへ移行する取り組みを推進
(決定次第、適時開示)

本中期経営計画のEBITDA目標はIFRSにおける「営業利益」に相当・近似すると想定

- 従来の業績説明資料と連続性のある開示を志向 (EBITDAを使用)
- IFRS適用の同業他社との適正比較が可能

株主還元

前中期経営計画期間までの株主還元方法は、「配当」と設定

今後は、状況に応じ「自己株式の取得」も株主還元の手法として組み入れる

- 当社は2019年6月期までにおいて、8期連続の増配を実施
業容に拡大にあわせた株主還元を遂行
今後も、この方針は堅持
- EPS(1株当たり当期純利益)の成長は、株主価値の重要な指標と認識
持続的な利益の向上が前提の上で、自己株買いも含めた株主還元の幅を持ち、持続的な株主価値の向上を志向

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。

(お問い合わせ先) 株式会社トラスト・テック IR室
TEL : 03-5777-7727 E-mail : ir@trusttech-inc.jp