

# 中期経営計画

## [Next Alliance 2008]

---

「ITサービスサポート」企業としての協業価値増大へ  
平成20年7月期 ~ 平成23年6月期

株式会社トライアンフ  
名古屋市中区丸の内2丁目17-30  
ニューマルビル5F  
TEL:052-211-5055  
FAX:052-211-5056

## ■ 中期基本戦略

### 1) 事業ドメインの再定義

- エリア・スキル・周辺業務への3軸展開
- 「金融」「官公庁」等の経験や信頼を軸としたコアコンピタンスの醸成

### 2) 運営体制の強化

- 事務・営業・人事の組織力強化
- 権限委譲と危機管理による「通常業務が停止しない組織」の構築
- 名古屋を中心とした東京・大阪展開によるエリア対応力向上

### 3) アライアンス戦略の強化

- 提携クライアントの中部拠点としての対応力強化
- 同業他社とのエリア補完、緊急スポット需給補完体制の強化
- 他業種ITサービス部門としての保守連携の強化

## ■ 事業ドメインの再定義

- Corporate Identity 「企業のITサービスをサポートするパートナーシップ」

### 企業のITサービスをサポートするパートナーシップ

当社は今まで「法人向けPCの設定・設置」という業務内容を中核ドメインとして説明してきました。

しかし、実際はこうした業務を展開するメーカーのサービス子会社、運んだ後の付加価値をつけようとする物流業者、他のサービスを展開するお客様企業の情報部門、そして、同業のITアウトソーサーのように、「ITサービスを展開したい」と考えている企業のサポートを行うことで事業を拡大して参りました。

特に金融機関や官公庁等をクライアントとするITサービス提供企業としては、スキルよりも「信頼」がサービスの基本と考えており、その信頼に応える事で当社は実績を積んできました。

今後はこうした信頼を軸とした、ITサービスサポートを行うパートナー企業として事業を展開して参ります。

## ■ ドメイン再定義による具体的施策 ～《エリア・スキル・周辺業務への3軸展開》～

### 1) エリア軸

大阪強化、東京進出による関東や関西のクライアントをより強力にサポート

- 関東・関西エリアでの受注強化
- 遠方クライアントの中部拠点機能強化

### 2) スキル軸

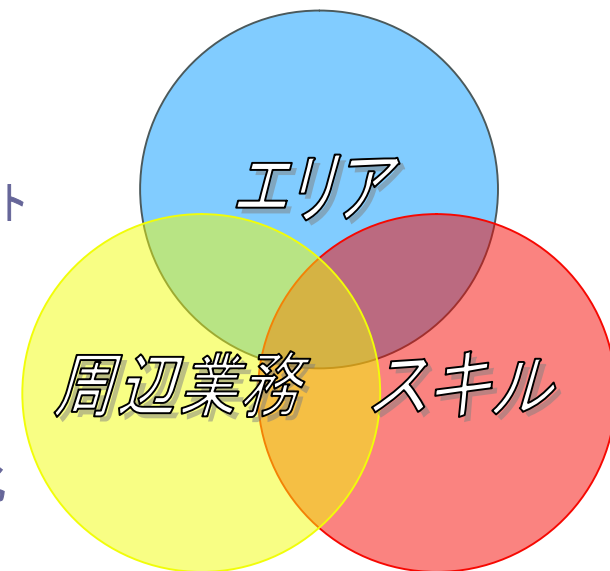
導入から保守運用までのインフラ系トータルサポート

- 保守まで繋ぐ事による安定受注へ
- サーバからクライアントまでの一括受注力強化

### 3) 周辺業務軸

BtoBtoCへのサポート強化や他業種との連携強化

- ノウハウを活かす事による業務拡大



## ■ 運営体系の強化 ～ 日向商店からの脱却～

現在:

- 「小さな本部」社長集中管理体制による本部コストの圧縮

目標:

- 責任者の育成とルーティンワークを止めない危機管理

施策:

- ルーティンワークのトレーニング トレーナーズトレーナーの育成
- 社員の意識改革「担当する仕事のお客様調整・スタッフ調整は自分で行う」
- 事務・営業・人事の権限委譲

## ■ 中期経営目標

### 「ITサービスサポート」企業としての協業価値増大へ

市場環境や法律状況に柔軟に対応しつつ、お客様のITサービスを継続してサポートする信頼関係を積み上げる。

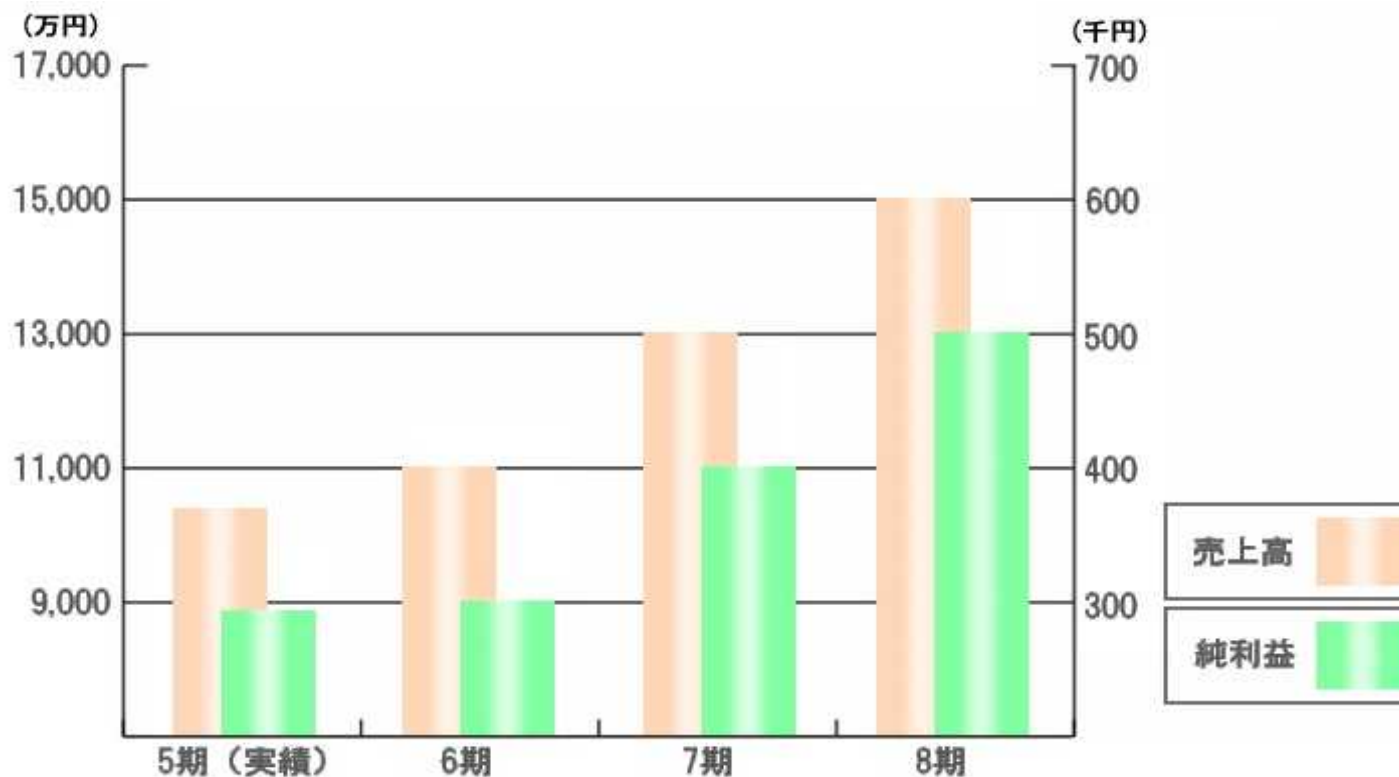
いたずらに業績のみを追わず、人材育成の上に底堅い成長基盤を築くことに注力する。

#### 施策予定

20年期 売上1億1000万 最終利益30万 事業ドメインの浸透

21年期 売上1億3000万 最終利益40万 アライアンス・育成運営強化

22年期 売上1億5000万 最終利益50万 本格的な3軸展開



(円)	5期 (実績)	6期	7期	8期
売上高	100,493,584	110,000,000	130,000,000	150,000,000
当期純利益	298,224	300,000	400,000	500,000
売上対前年比	-	109,5%	129,4%	149,3%