

*Triumph*

---

## 2014年度 中期計画経営

平成26年7月期(12期)～平成29年6月期(14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

■[www.triumph.jp](http://www.triumph.jp)■

~ 1 ~

# Triumph

---

## 目次

- ・ 当社の企業理念、行動指針について
- ・ 現在の経営方針（活動エリア、事業内容）
- ・ 当社の課題、改善点
- ・ 中期経営目標

# Triumph

---

## 企業理念、行動指針について

---

当社は、法人向けパソコンやサーバの設定及び設置、メンテナンスを主要業務として行っているIT企業です。私たちは、お客様の元へ積極的に出向き、お客様のご希望に出来る限り沿えるよう、社員一丸となって努力を続けて参ります。

お客様やパートナー会社に好かれる会社でありたい。そして何よりも、一緒に働いている社員にも、スタッフ全員にも会社を好きでいてほしい。

プロフェッショナルとしてお客様の要望に応えるという「プライド」と、もう一歩お客様の立場に寄り添って考える「優しさ」を大切にすることを行動の指針とし、サービスを提供して参りたいと思います。

# Triumph

## 現在の経営方針

### ・活動エリア

本社のある名古屋、中部地方の受注が中心

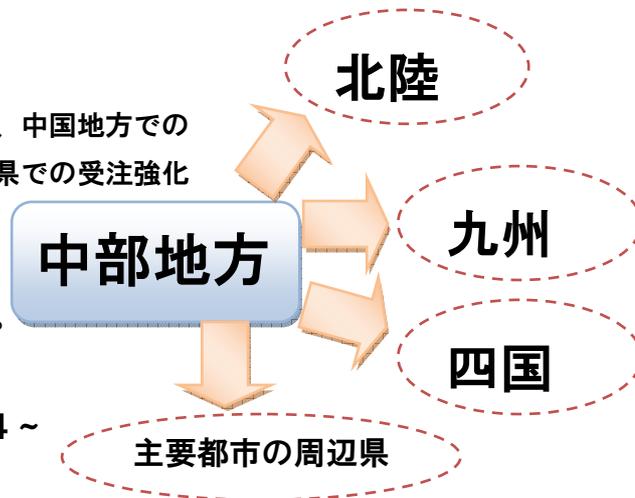
＜方針＞→中部地方での強さを武器に、北陸や九州、中国地方での受注強化、東京、大阪などの主要都市の周辺県での受注強化

### ・主な事業内容

「導入」「運用」「保守」などの開発以降を担当

＜方針＞→下請けだけでなく、元請けの仕事も受注。

IT分野のみでなく、違う分野にも着眼。



# Triumph

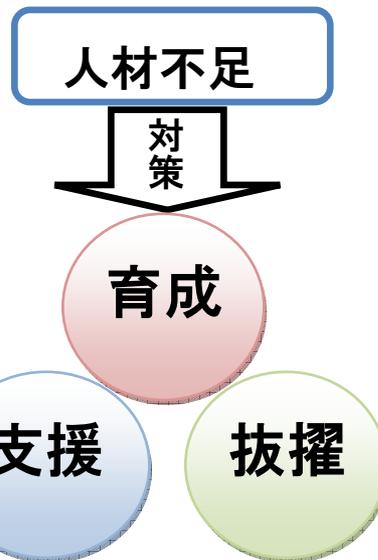
## 課題・改善点

### <課題>

- ・ 営業をこなす人材の不足
- ・ 上流工程に携わる人材の不足

### <対策>

- ・ 人材の育成、補強
- ・ 資格取得を支援し、社員のスキルアップを促す
- ・ 若手を積極的に抜擢し、権限を移管し運用するなどが、あげられます。



# Triumph

---

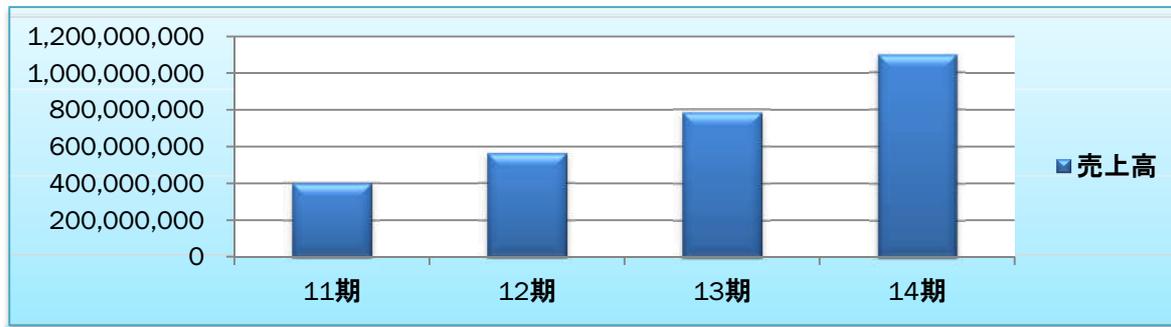
## 中期経営目標

---

3年で売上10億を超えることを目標

- ・ 新人や中途採用を増やす。(人材補強→15人/年)
- ・ 活動エリアの増大(全国各地へ→1拠点増/年)
- ・ 関東圏強化(首都圏中心→東京オフィス 200%売上増/年)

# Triumph



	11期 (実績)	12期	13期	14期
売上高 (円)	398,478,725	560,000,000	784,000,000	1,097,600,000