

2017年度 中期経営計画

平成29年7月期(第15期)～平成32年6月期(第17期)

株式会社トライアンフ

愛知県名古屋市中区上前津2-14-15 第一住建上前津ビル6F
TEL:052-339-0610 FAX:052-339-0611 ■www.triumph.jp■

INDEX

1. Top Message
2. Vision/Mission～経営理念/企業使命～
3. 沿革
4. 事業概要
5. Strategy～事業戦略～
6. 財務ハイライト及び3か年業績目標 (Road to Billions)

TOP MESSAGE

Triumph

トライアンフは、パソコンの導入サポートから事業をスタートし、「プロフェッショナルとしてのプライドと、お客様にもう一步寄り添う優しさを持ったサービスのご提供」を目指して運営し、15年を迎える事になりました。



代表取締役社長 日向正嗣



テクノロジーの急速な発展やイノベーションの荒波を乗り越え、成長し、本日まで事業を継続できたのは、支え続けて戴いた社員の皆、お客様、お取引先のパートナーの方々等、全てのステークホルダーの皆様のお力添えのおかげであり、心より感謝申し上げます。

この度の中期経営計画を策定するにあたり、今後も社員やお客様を大切に想う会社の創造を目指して、力強い成長を遂げていきたいと思いをします。

Vision/Mission

Triumph

～経営理念/企業使命～

VISION

リーマンショックや震災で会社が潰れかけたとき、支えてくれたのは、救ってくれたのは、お客様であり、パートナー各社であり、何よりも無私の心で一生懸命働いてくれた社員でした。市況も良く業績も伸びている今、感謝の気持ちを忘れずに経営の舵を取っていきたいと思います。

お客様やパートナー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、スタッフにも会社を好きでいて欲しい。

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、もう一步お客様の立場に寄り添って考える「優しさ」を大切にする事を行動の指針とし、サービスを提供して参りたいと思います。

MISSION

沿革

Triumph

- 2003年8月27日 有限会社トライアンフ 資本金100万円にて名古屋市中区新栄に設立
- 2004年10月18日 資本金を300万円に増資
- 2005年6月1日 大阪オフィス設立
- 2006年6月15日 資本金を1000万円に増資
- 2006年7月1日 株式会社トライアンフに組織変更 名古屋本社を中区丸の内に移転
- 2006年10月13日 一般労働者派遣（般23-300590）取得
- 2007年8月1日 有料職業紹介（23-ユ-300417）取得
- 2009年12月1日 東京オフィス設立
- 2011年4月1日 大阪オフィス移転
- 2012年7月1日 静岡オフィス設立
- 2014年3月1日 北陸オフィス設立
- 2014年9月1日 静岡オフィス移転
- 2015年5月1日 名古屋本社移転
- 2015年8月6日 TRIUMPH（CAMBODIA）CO., LTD.設立
- 2016年8月27日 広島オフィス設立
- 2017年8月21日 大宝倉庫キッキングリペアセンター設立
- 2017年9月1日 東北オフィス設立



事業概要

Triumph



フィールドサポート事業

トライアンプのフィールドサポートサービスは、企業向け、個人向け、官公庁向け、金融機関向け、学校向け、コンビニなどの小売店向け等、あらゆる分野でIT機器の設置・導入・展開作業を、クライアントの代わりに現地に訪れ、ご提供するサービスです。スタッフの派遣という人材ビジネスに留まらず、事前の打ち合わせの代行から作業全体のプロジェクトマネジメントまで展開作業から保守運用に至るIT技術分野全般のアウトソースを実現します。

サービスの特徴

- 日本全国の登録スタッフ、パートナー企業網により47都道府県全国対応が可能です。エリアや日程、運用人数などの規模感にとらわれず、一律の料金でサポートサービスを提供可能です。
- いわゆる派遣会社的な、「営業と技術員手配者だけが社員、現場に出るのは全員登録スタッフ」という会社方針ではなく、現場を知り尽くした技術職の社員が主な現地作業のリーダーワークを担当し、経験してきた案件のノウハウ・技術を逃さず、積み上げ、品質の高いサービスを提供します。
- 技術力の向上はもちろんの事、メーカー系アライアンス業務で大切な、「忘れ物の徹底確認」「エスカレーションの徹底により技術員の独断防止」「手順書順守」「時間順守」「案件中の部材棚卸確認」「商流と申請所属（名乗り）の把握」「入退店時等報告の徹底」「報告書等成果物の記入徹底と早期回収」等、ソリューション系サービス会社やIT系派遣会社、コンシューマサポート会社があまり意識していない重要事項についてスタッフ教育を徹底しています。
- PC系はもちろん、スマートデバイス、サーバやルータ等の通信機器、POSやATM等の機械ものまで幅広く対応いたします。

事業概要

Triumph

マスター作成及びキッティング事業

大量導入時のマスターPC作成支援、工場や倉庫でのキッティング（現地導入前の基礎設定作業）を行います。キッティングのでき次第で、現地作業の工数を大幅に短縮することができます。

情報管理部門支援

ユーザ部門に対するヘルプデスク業務、展開作業向けのプロジェクト統制業務、調査、試行、手順書作成、教育等を行います。多くの企業の実績を積んだ専業ならではのノウハウとITILの管理プロセスの実践を通し、お客様業務を支援します。

リペア事業

IT系機器の修理業務を行います。パソコンに限らず、機械・機器の修理も手掛けます。

保守サービス

センサーのクリーニングやトナー交換などの店舗を巡回しての定期保守業務、インシデント発生時のセンドバックや緊急対応、対策が確定した後の予防保守全体展開等、オンサイトから緊急プロジェクトまでの保守サービスをご提供いたします。

人材派遣、人材紹介業務

お客様先での常駐による人材支援業務等を行います。同業のフィールドサポートはもちろん、エンドユーザの情報システム部門、ヘルプデスク、販売支援まで幅広く対応しております。

海外ICTサポート

カンボジアを始めとするアジアでのフィールドサポート事業を行います。

～事業戦略における重点方針～



メーカー系サポートパートナーの 拡大、強化

- 当社の特徴である、マルチベンダー、ITに留まらないサポート対象の広さを活かし、既存のメーカーはもちろん、より多くのパソコン系メーカー、通信機器ベンダー、プリンター等複合機メーカー、携帯キャリア等の仕事の獲得に向けシェアの拡大に努めます。

エリア拡大戦略

- 2016年の中四国向け広島オフィスの成功ノウハウを活かし、2017年に東北オフィスの開設を進めております。九州と北海道にも概ね1年毎に拠点を設け、より高品質な全国展開サービスの提供ができる体制を構築したいと思います。

コンシューマ対応力拡大戦略

- これまで法人向けの展開保守の業務を得意として参りましたが、エリア拡大による地方拠点の収益化、IoT対応をにらみ、コンシューマ対応をより強化して参ります。

キッティング・リペア対応強化戦略

- 2017年8月より名古屋市大宝運輸名南倉庫内に当社用のスペースを借り受けのキッティング・リペアセンターを設立する事を始め、キッティングやリペアの対応能力を強化してまいります。

マスター作成業務対応要員の育成

- 常に人材が不足しているマスター作成要員の育成を強化し、マスターの作成からキッティング、展開、保守までの一括受注力を増強してまいります。

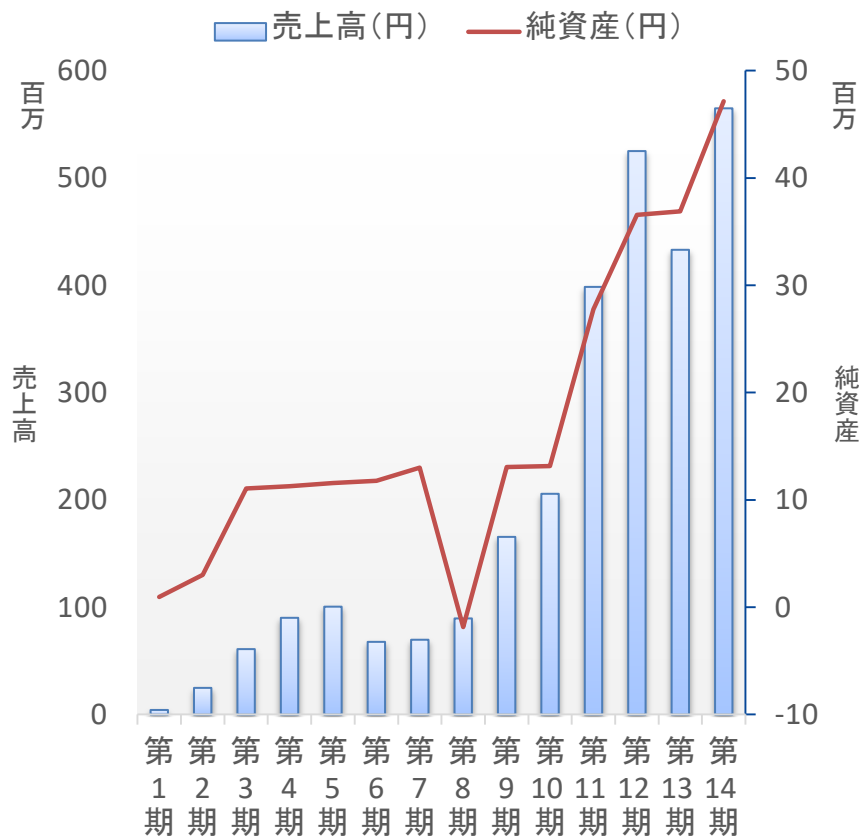
社内プロジェクト

- 中核社員による1年計画「TR8.4」等、社員自律型のプロジェクトが会社を推進します。

Road to Billions

財務ハイライト

Triumph



		売上高(円)	純資産(円)
第14期	平成29年6月	564,860,667	47,143,303
第13期	平成28年6月	433,039,293	36,880,914
第12期	平成27年6月	525,025,795	36,553,790
第11期	平成26年6月	398,478,725	27,753,763
第10期	平成25年6月	205,666,359	13,136,155
第9期	平成24年6月	165,524,393	13,054,585
第8期	平成23年6月	89,540,232	-1,846,157
第7期	平成22年6月	69,683,607	13,000,106
第6期	平成21年6月	67,705,547	11,793,562
第5期	平成20年6月	100,493,584	11,572,874
第4期	平成19年6月	90,109,184	11,274,750
第3期	平成18年6月	60,944,653	11,053,981
第2期	平成17年6月	24,818,895	3,001,188
第1期	平成16年6月	4,251,401	961,200

Road to Billions

Triumph

3か年業績目標

これからの3カ年(目標)

