

作成 平成17年8月27日
編集 平成17年9月15日

第三期（平成17年7月～平成18年6月） 事業計画書

会社名 有限会社トライアンフ

代表者 日向 正嗣

<http://www.triumph.tc/>

名古屋本社

〒460-0007 名古屋市中区新栄1丁目12-24 三豊ビル3

tel : 052-249-5426 fax : 052-259-2888

大阪オフィス

〒542-0082 大阪府大阪市中央区島之内1-13-28

ユラヌス21ビル1F

tel : 06-6281-0329 fax : 06-6282-0260

作成日：平成17年 8月27日

事業区分：（事業法別コード表より選択）

業種区分	情報サービス・調査業	コード番号	82	事業法		コード番号	
------	------------	-------	----	-----	--	-------	--

1. 事業名（研究開発等テーマ） 法人企業向けPC等OA機器設定・設置サービス
2. 当該事業を取組む動機 派遣業の経験により、中短期の技術者、特に責任者のニーズが高い事を知ったから。
3. 会社概況

会社概要、連絡先等

会社名	有限会社トライアンプ	設立	平成15年8月	資本金	3百万円
代表者名	日向 正嗣	額面金額	50,000円	発行済株式数	60口
本社所在地	〒460-0007 名古屋市中区新栄1丁目12-24 三豊ビル3F	従業員数	正社員（2）名	パート・アルバイト（20）名	
電話番号	(052) 249-5426	FAX番号	(052) 249-2888	事業内容 コンピュータシステムにおける企画・運用 その他付随業務等	
連絡者名	代表取締役社長 日向正嗣				

直近3期間の財務データ

	年月期	16年6月期	17年6月期
売上高（千円）		4,251	24,819
税引後利益（千円）		-38	40
純資産（千円）		961	3,001

資金調達、株式公開の予定

今回の資金調達希望額	5,000千円
株式公開の意思	有
株式公開の予定時期	22年 8月頃

大株主の状況

	株主名	所有株式数	シェア	役員・会社との関係
1	日向 正嗣	60口	100%	代表取締役社長
2			%	
3			%	
4			%	
5			%	

外部機関との取引状況

新規事業法認定	有・無	認定時期 平成 年 月
創造法認定	有・無	認定時期 平成 年 月
その他政策支援	有・無	内容
メイン銀行等	有・無	金融機関名 UFJ銀行/平針
主幹事証券会社	有・無	企業名
キャピタルからの投資	有・無	企業名

4. 事業コンセプトと商品・サービス等の説明

(1)事業の内容	
<ul style="list-style-type: none"> ・ 法人企業向け P C、その他 O A 機器の設定・設置サービス。 	
(2)この事業が必要とされる社会的背景	
<ul style="list-style-type: none"> ・ 高い技能を持つ技術者は既に長期の仕事についており、1~3ヶ月程度の短い設定業務に携わる技術者が不足している。 ・ クライアント企業側は業務委託を希望しており、派遣業者のように「責任者」の出せない企業では対応できない。 ・ 短いスパンのプロジェクトが多いのだが、アウトソースにしてもなるべく同じ技術者でノウハウを蓄積したい。 	
(3)類似の製品・サービス	
<ul style="list-style-type: none"> ・ 類似サービスとして I T 系派遣サービスがあげられる。 	
(4)類似製品・サービスとの違い(優位性)	
<ul style="list-style-type: none"> ・ 責任者を出し、プロジェクトまるごと請けられる。・ 人材の入替が少なく、人材技術の信用力がある。 ・ 付随する運搬や廃棄などの一連の業務窓口を一本化して対応できる。 	
(5)類似製品・サービスとの違い(弱点)	
<ul style="list-style-type: none"> ・ 大手派遣会社のネームバリュー・ブランドなどの信用力が無い。 ・ 資本が小さいため、大量動員に限界がある。 	
(6)知的財産権等の取得の状況	
<ul style="list-style-type: none"> ・ 特になし。 	
(7)この事業に関連する経営者等の経験や能力・資格等	
<ul style="list-style-type: none"> ・ 代表取締役社長日向正嗣は、留学中デブライ大学にてコンピュータを専攻、立命大で P C 機器保守の経験があり、コスモ証券にて社内システムの企画・運営を経験した。 ・ 取締役専務上野ひろしは、大手派遣業者にて同種業務を3年以上経験した。 	

5 . 販売ターゲット (顧客)

・ P C を各企業に導入しようとするメーカー。 ・ 運搬後設置を行いたい運送業者。 ・ 自社だけでは人数の足りない同業アウトソース系企業。 ・ 大手ユーザの P C 部門など。

6 . 市場規模 (予想される顧客数) ・ 販売対象エリアと市場の状況 (成長市場か、成熟市場か)

・ 2,3年毎にパソコンの老朽更新が入るため、リピート率が高い。現在中部地区の主なクライアントは日立系・富士通系・I B M 系で、それぞれ最低500人/月程度を必要としている。 P C インフラがまだまだ未整備であり市場規模は拡大中。

7 . 販売価格、価格設定方針

1日1人で、12000 ~ 15000円プラス経費。支払は10000円プラス経費を基本とする。販売価格は同業者よりも1割程度安め。支払単価は1割程度高めである。本部機能で無駄なコストを削減することにより質の高い人材を割安で提供でき、かつ同業他社よりも高い利益率を稼ぐことができる。

8 . 販売方法と P R 方法

販路は既存クライアントとその紹介が 9 0 % 。
巨大メーカーであれば、グループをヨコに紹介していってもらっただけで巨大な市場を開拓できる。
その際必要なのは、価格競争力と実績による信用である。
何よりも既存クライアントの要望にまだ5割ほどしか対応できておらず5倍程度の販路開拓は既存路線で十分可能。
残り 1 0 % は、ホームページやメディアへの露出による新規顧客開拓。
コスモ証券時代メディアマーケティング部に所属しており、広告代理店を経由することなく同等以上の P R 戦略が可能。
現在、取りこぼしている依頼が多数あるため、受注能力が上げれば販路拡大は容易である。

9 . 事業実施上の問題点・リスク

・ 大規模な人員を使うためには、社内の人材管理などのシステム化をより充実させる必要がある。
・ 現在資本の上限が受注能力の上限となっている。 ・ 季節等時期により仕事量にばらつきがある。

1 0 . 技術・製品・サービスの内容、販売方法、 P R 方法等を含めた事業全体の優位性

・ 金融出身であるため、金融業界のエンドユーザの仕事を受けやすい。
・ 低価格、高品質、高機動力で、サービスの品質や価格力が非常に優れている。
・ 社内システムの構築技術や新聞などメディアに対するマーケティング技術を社内で持ち広報・事務コストが低い。

1 1 . 現在の事業進捗状況と今後の事業展開の予定

現在当該事業は実稼働、拡大中である。2期決算時点で年間売上2400万程度（月平均200万）の売上に対し、7月360万、8月450万程度の売上を確保した。当社の資金力による上限である。利益は通常2割程度の粗利益となる。今回目標である500万程度の資金調達が可能であれば、社内のシステム化・研修状況を整えた上、十分に顧客需要に応えられる。

1 2 . 当該事業の売上・利益計画 ()内は、営業税率(%) (単位：千円)

事業・商品別計画 (事業名・商品名)	第 3 期 (平成18年 6月期)	第 4 期 (平成19年 6月期)	第 5 期 (平成20年 6月期)
名古屋本社	(1) 50,000	(1) 100,000	(5) 200,000
大阪オフィス	(0.5) 10,000	(1) 20,000	(5) 200,000
東京オフィス	(-) -	(1) 10,000	(5) 200,000
	()	()	()
売上高計	(0.9) 60,000	(1) 130,000	(5) 600,000
税引後当期利益	300	1,000	20,000

1 3 . 当該事業の資金計画 (単位：千円)

	第 3 期 (平成18年 6月期)		第 4 期 (平成19年 6月期)		第 5 期 (平成20年 6月期)	
	項 目	金 額	項 目	金 額	項 目	金 額
資金需要	(設備投資)		(設備投資)		(設備投資)	
	(その他)		(その他)		(その他)	
	採用・育成	1,000	採用・育成	2,000		
	運転資金増	4,000	運転資金	12,000		
計		5,000		14,000		
資金調達	増資	-	増資	-	増資	-
	銀行借入	5,000	銀行借入	-	銀行借入	-
計		5,000				

14. 貴社の損益計画（実績と予想）

（単位：千円）

年度 項目	第 1 期 平成16年6月期実績	第 2 期 平成17年6月期実績	第 3 期 平成18年6月期予想	第 4 期 平成19年6月期予想	第 5 期 平成20年6月期予想
売上高	4,251	24,819	60,000	130,000	600,000
売上原価	0	0	0	0	0
粗利益（ - ）	4,251	24,819	60,000	130,000	600,000
人件費	3,118	19,983	50,000	111,000	480,000
減価償却費	0	0	0	0	0
研究開発費	0	0	0	0	0
広告宣伝費	54	112	200	400	5,000
その他経費	1048	4,546	8,800	18,600	85,000
経費合計	4,220	24,641	59,000	122,000	570,000
営業利益（ - ）	31	178	1,000	8,000	30,000
営業外損益	0	0	0	0	0
経常利益（ + ）	31	178	1,000	8,000	30,000
法人税等	70	138	330	2640	13,500
当期利益（ - ）	-39	40	670	5360	16,500

損益計画の説明（実績と予想について、特記事項等）

資金的な上限さえクリアできれば、今期売上としては無理をしなくとも達成できる水準である。実績である2期までは、キャッシュに余力が少なかったため法人税などが重く、決算時に節税対策を行い利益幅の圧縮を試みた。

人件費の殆どは外注費であり、業績が悪くとも売上が下がれば同じ割合で人件費が減少するため赤字リスクは殆ど無い。