

# 第四期（平成18年7月～平成19年6月） 事業計画書

会社名 株式会社トライアンフ

代表者 日向 正嗣

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

名古屋本社

〒460-0002 名古屋市中区丸の内2-17-30 ニューマルビル5F

tel : 052-211-5055 fax : 052-211-5056

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

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	株式会社トライアンフ			設立	平成15年8月	資本金	1千万円
代表者名	日向 正嗣			額面金額	50,000円	発行済株式数	200口
本社所在地	〒460-0002 名古屋市中区丸の内2丁目17-30 ニューマルビル5F			従業員数	正社員（7）名 パートアルバイト（15）名		
	電話番号	(052) 211-5055	FAX番号	(052) 211-5056	事業内容	コンピュータシステムにおける企画・運用 人材派遣業 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

	16年6月期	17年6月期	18年6月期
売上高（千円）	4,251	24,819	60,944
税引後利益（千円）	-38	40	1052
純資産（千円）	961	3,001	11,053

資金調達、株式公開の予定

今回の資金調達希望額	特になし
株式公開の意思	有
株式公開の予定時期	25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	200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"> <li>・法人企業向けPC、その他OA機器の設定・設置サービス。</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>・人材派遣業</li> </ul>	
(2)この事業が必要とされる社会的背景	
<ul style="list-style-type: none"> <li>・この一年間で優秀なIT技術者の不足感は深刻を極め、ワークスタイルの多様化に応じられる企業が必要とされる。</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>・人材派遣におけるヒト出しから責任者ワークを含む請負まで広く対応できる企業をクライアントは望んでいる。</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>・これまで請負連鎖形態で許容されていた企業内SEワークがより厳密に「派遣」として扱われるようになってきている。</li> </ul>	
(3)類似の製品・サービス	
<ul style="list-style-type: none"> <li>・類似サービスとしてIT系派遣サービス、請負型社内SEサービスが挙げられる。</li> </ul>	
(4)類似製品・サービスとの違い(優位性)	
<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>・社内SEサービスを派遣形式で委託でき、法的リスクに備えられる。単発から長期まであらゆる期間の業務に対応できる。</li> </ul>	
(5)類似製品・サービスとの違い(弱点)	
<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>・直接エンドクライアントに対して営業する営業力・資金力が無い。</li> </ul>	
(6)知的財産権等の取得の状況	
<ul style="list-style-type: none"> <li>・2006年10月に一般派遣許可を取得する。</li> </ul>	
(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"> <li>・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PC機器保守の経験があり、</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>コスモ証券にて社内システムの企画・運営を経験した。</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> </ul>	

#### 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）

・ 引き続き老朽更新を中心に継続受注のリピーターは多い。現在中部地区は万博後も再開発が進んでおり、大規模なシステム改変が進み500人/月程度以上の技術者を必要としている。市場規模は引き続き未成熟であり拡大中。

#### 7 . 販売価格、価格設定方針

1日1人で、13000～16000円プラス経費。支払は10000円プラス経費を基本とする。更にサーバ系・金融系では2割程度高めに設定する。昨年に比べIT系の人材不足は深刻で採用・育成コストは跳ね上がった。可能な限りお客様への負担は減らしたいが、スペシャリティを持つ人材サービス価格としては、なお非常に価格メリットがある。

#### 8 . 販売方法と P R 方法

販路は現在既存クライアントとその紹介をメインとしている。  
今後は、一般派遣向けに工場などの足回りや社内 S E を必要とする一般企業に販路を広げていく。  
P R 方法としては、メディアに対する露出を増やし、ブログなどのインターネットメディアでも積極的に発信して、会社の信頼度・認知度を高める。  
派遣許可を持っていない既存クライアントのお客様等の「派遣」ニーズがあれば積極的に紹介してもらい、実績をもって開拓することができる。

#### 9 . 事業実施上の問題点・リスク

・ 今後、「派遣」におけるカテゴリがより厳密になるため、クライアントにも法令順守の意識を高めてもらう必要がある。  
・ サービス品質の向上のため社員化を進めたため、人材に対する固定費が増えた。

#### 10 . 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

・ 価格より品質を重視した戦略をとっているため、金融系など信用をベースにしている企業に対し信頼が厚い  
・ 一人のスタッフに対して時間をかけて育成しているため、サービスノウハウの蓄積・クライアントとの連携が採りやすい。  
・ 経済産業省の後援するドリームゲート等で情報を発信しており、経営者の方針等透明性の高い開示を行っている。

1 1 . 現在の事業進捗状況と今後の事業展開の予定

現在当該事業は稼働拡大中であるが今期に入りその伸びは鈍化している。原因は採用状況の悪化・社員化によるコストの増大である。一方、一般派遣業の許可など新規に派遣業務を行うための準備は整った。年内に派遣稼働実績を作り、収益の柱として育てたい。今後も利益よりも売上を重視し、年商8000万～1億円の規模を目指す形としたい。

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 4 期 (平成19年 6月期)	第 5 期 (平成20年 6月期)	第 6 期 (平成21年 6月期)
アウトソース	( 1) 80,000	( 1) 100,000	( 5) 200,000
派遣	( 0.5) 20,000	( 1) 100,000	( 5) 200,000
	( -) -	( -) -	( -) -
	( )	( )	( )
売上高計	( 0.9) 100,000	( 1) 200,000	( 5) 400,000
税引後当期利益	1,000	2,000	20,000

1 3 . 当該事業の資金計画 (単位：千円)

	第 4 期 (平成19年 6月期)		第 5 期 (平成20年 6月期)		第 6 期 (平成21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) 採用・育成 運転資金増		(その他) 採用・育成 運転資金		(その他)	
計						
資金調達	増資	-	増資	-	増資	-
	銀行借入	-	銀行借入	-	銀行借入	-
計						

## 14. 貴社の損益計画（実績と予想）

（単位：千円）

年度 項目	第 2 期 平成17年6月期実績	第 3 期 平成18年6月期実績	第 4 期 平成19年6月期予想	第 5 期 平成20年6月期予想	第 5 期 平成21年6月期予想
売上高	24,819	60,945	100,000	200,000	400,000
売上原価	0	0	0	0	0
粗利益（ - ）	24,819	60,945	100,000	200,000	400,000
人件費	19,983	43,208	71,000	150,000	300,000
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	112	284	1,000	3,000	10,000
その他経費	4,546	15,788	25,000	40,000	80,000
経費合計	24,641	59,280	97,000	193,000	390,000
営業利益（ - ）	178	1,665	3,000	7,000	10,000
営業外損益	0	0	0	0	0
経常利益（ + ）	178	1,665	3,000	7,000	10,000
法人税等	138	612	1,100	2,800	4,500
当期利益（ - ）	40	1,053	1,900	4,200	5,500

## 損益計画の説明（実績と予想について、特記事項等）

第三期決算では、期首予想どおりの収支を収めることができた。第四期では労働市場の急速な悪化と社員化による主力業務のインソース化により、コスト負担が増大するため売上・利益共に目先鈍化する。今期10月より挑戦する派遣事業の伸び次第で来季以降の採算予想は上方修正がありうる。鍵は派遣事業をどこまで高度な業務とし単価の上がるビジネスにするかである。