

中期経営計画の進捗と今後の方向性

テクノプロ・ホールディングス株式会社
代表取締役社長兼CEO
西尾 保示

2016/7/29

1. 中期経営計画「Growth 1000」（振り返り）

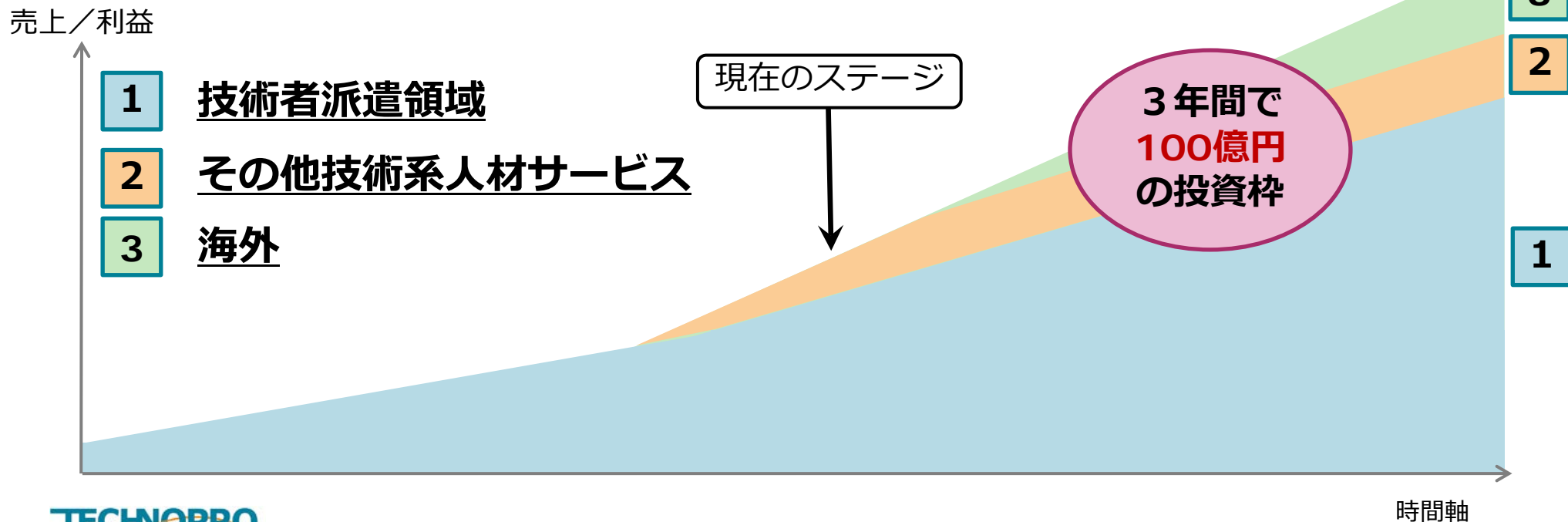
＜本中期経営計画期間＞

経営基盤構築 2014-2015

- ✓ テクノプロ・ブランド統合
- ✓ 子会社統合
- ✓ 東証一部上場

成長加速 2016-2018

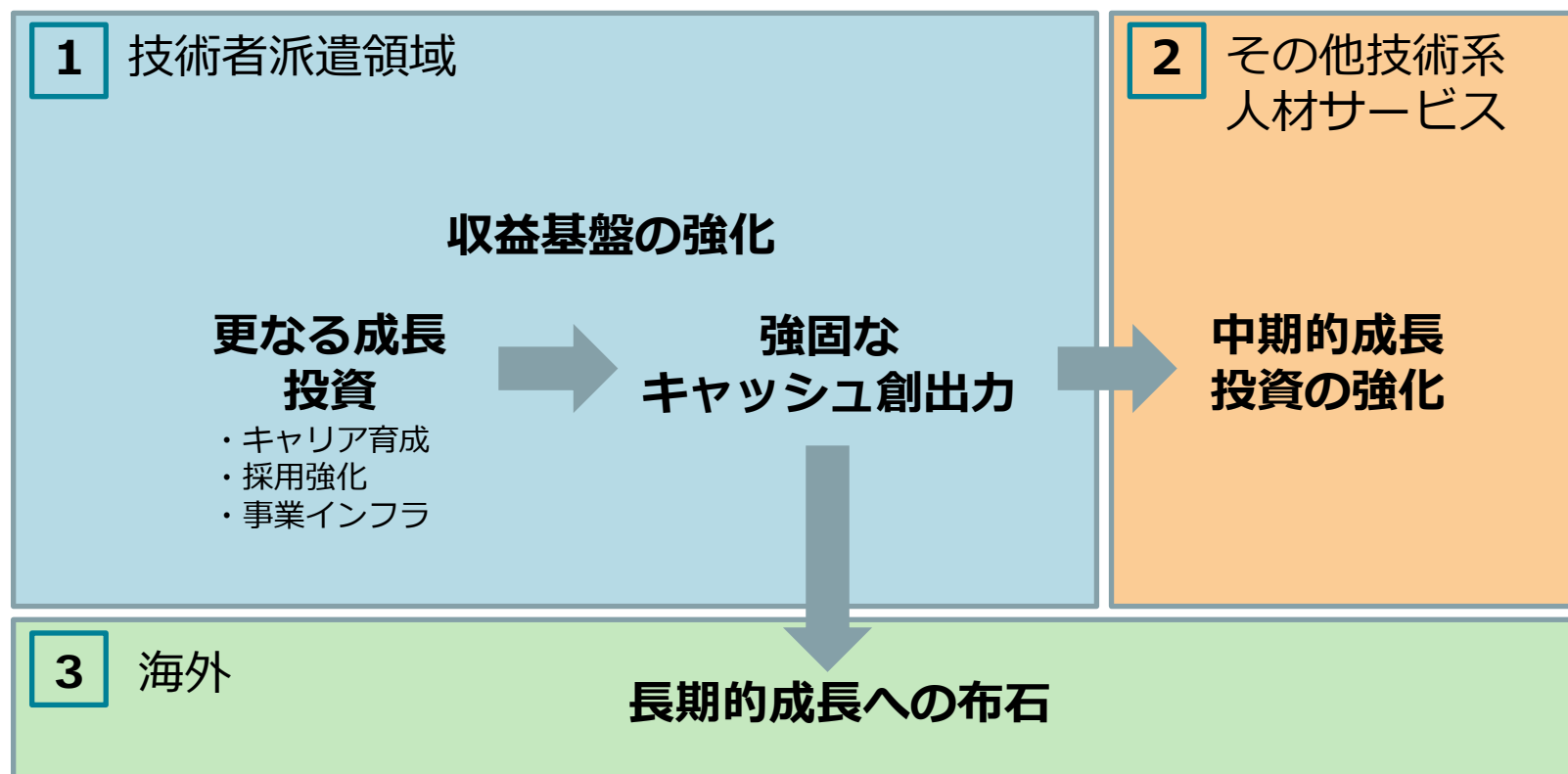
- ✓ 技術者アウトソーシング市場の成長
- ✓ 労働者派遣法の改正
- ➔ 成長投資の積極的实施



1. 中期経営計画「Growth 1000」（振り返り）

技術者派遣のみにとどまらない『技術系人材サービス』のNo.1グループへ

- **技術者派遣領域の収益基盤を強化**し、創出するキャッシュを成長投資へ
- 企業の技術に係る様々なニーズを解決する『**その他技術系人材サービス**』および『**海外**』における成長



2. 技術者派遣領域の収益基盤の強化（振り返り）

Top Line

売上単価の向上

年率+2%
614千円/月 → 650千円超/月

- ✓ シフトアップ・チャージアップ
- ✓ 戦略技術分野の拡充
- ✓ 重点顧客戦略の推進
- ✓ チーム配属の促進

技術者数の増大

年率+5-7%
11,969名 → 14,200名

- ✓ 多様な採用チャネルの活用
- ✓ 新卒採用増員
- ✓ M&A
- ✓ 技術者リテンションの推進

粗利率の向上

23.5% → 24.0%超

- ✓ 原価増を上回る売上単価向上

競争的コスト構造の
維持・強化

売上高販管費率14%台

- ✓ 「カイゼン」の継続
- ✓ 情報システム・教育研修等への継続投資

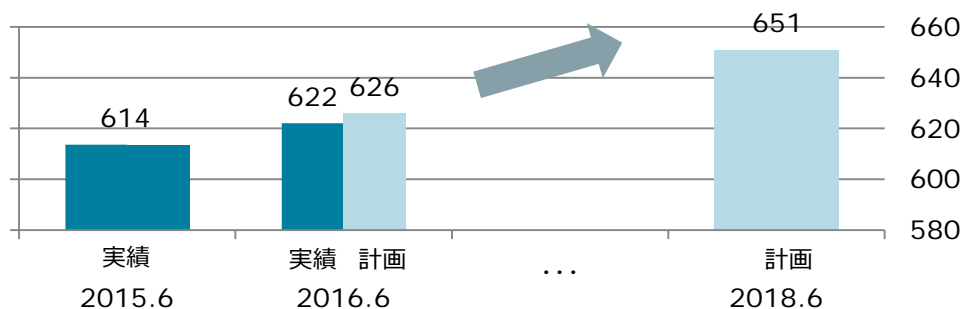
Bottom Line
TECHNOPRO

2. 技術者派遣領域の収益基盤の強化

技術者当たり売上高

- シフトアップ・チャージアップとチーム配属が進展したものの、初年度計画を下回る

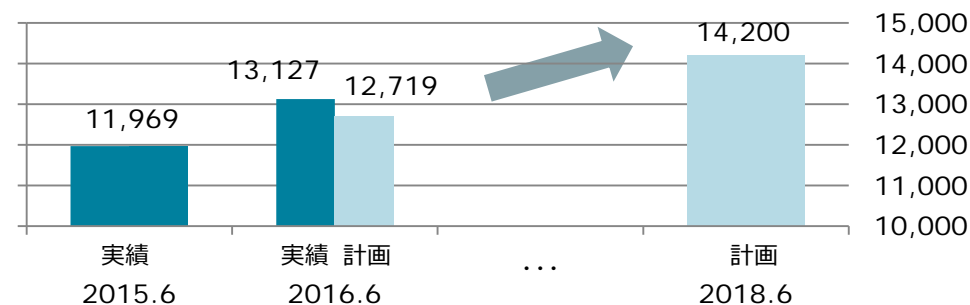
- 計画：年率2%成長で650千円超/月へ



在籍技術者数

- 技術者のリテンション施策や教育研修強化による退職率低下と順調な採用状況の結果、計画を上回る伸び

- 計画：平均750名/年の純増で14,200名へ



技術者数増加が進展しているため、採用代替的M&Aよりむしろ高付加価値化に寄与するM&Aを志向

2. 技術者派遣領域の収益基盤の強化

競争的コスト構造の維持・強化のためにシステム投資を推進



現段階は道半ばであるが、**2019.6期以降の売上高販管費率13%台が目標**

システム
投資

- 業務システムの強化
 - 勤怠・請求、ワークフロー等
- DC/DR^{*1}移転



(効果)

- 業務標準化と見える化
- 法制度改訂への迅速対応
 - マイナンバー、改正派遣法
- DC/DR運用費用削減

- 統合人材管理システム
- 営業管理・需給調整システム
- 統合会計・予実管理システム



(効果)

- 業務効率化の更なる推進
- 人材育成促進^{*2}
 - パッケージ構築/ビッグデータ解析

2016.6期

2017.6期 - 2018.6期

2019.6期 -

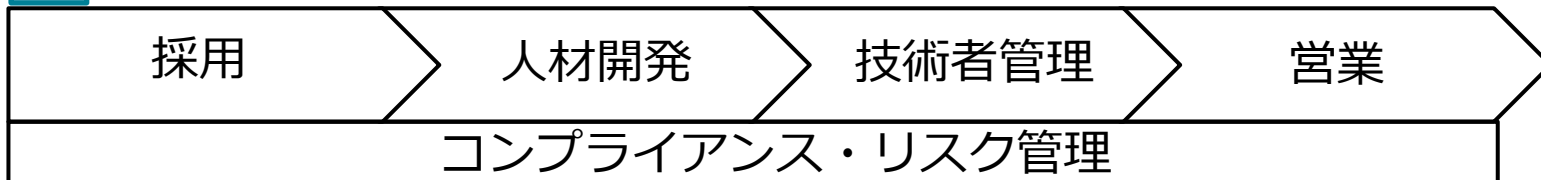
売上高
販管費率

14%台

13%台

3. その他技術系人材サービスによる成長：M&Aの実績と方向性

1 技術者派遣領域



<コア・コンピタンス>

20,000名/年の
技術者接点

人材開発
ノウハウ

12,000名の
多様な技術者

1,800社の
お客様基盤

技術者

お客様

2 その他技術系人材サービス / 3 海外

- 技術者派遣領域の**コア・コンピタンス**をテコにした、**相乗効果**があるサービス

人材開発領域
ピーシーアシスト

受託開発領域
オンザマーク

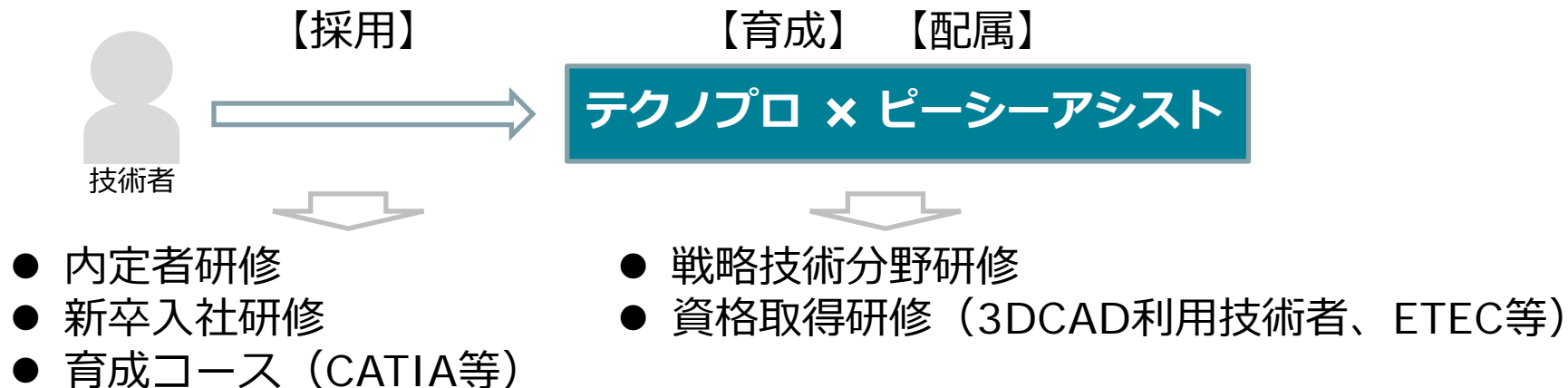
スキル向上・
キャリア開発
ニーズ

技術に係る
アウトソーシ
ング・ニーズ

3. その他技術系人材サービスによる成長：M&Aの実績と方向性

(1) ピーシーアシスト（2015年9月買収）

当社グループ技術者の**技術力の底上げ**



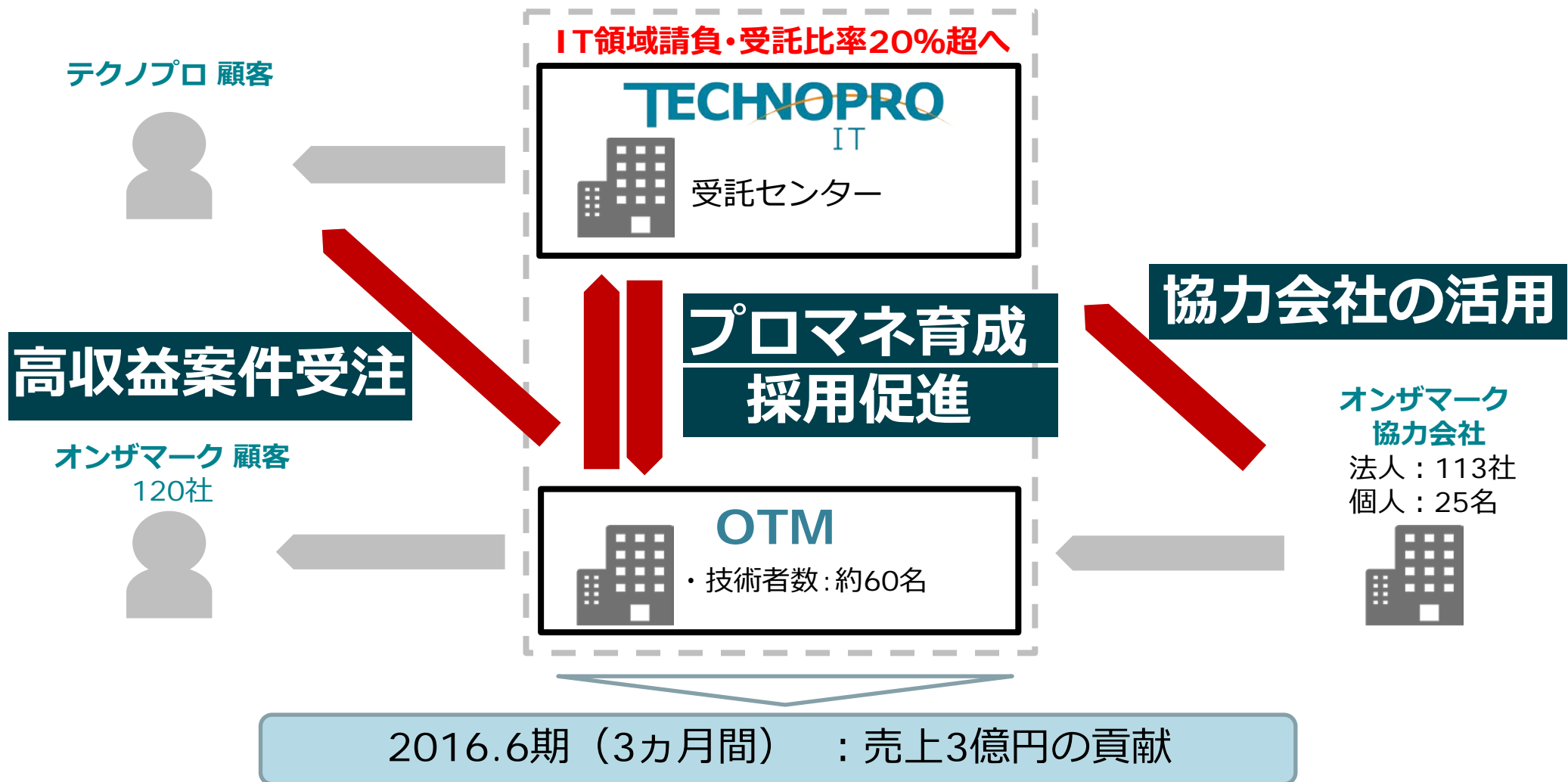
教育研修サービス売上と利益の将来的成長

- 大手自動車部品メーカー、大手システム開発会社等からの引合い増加

2016.6期（9カ月間）：売上10億円の貢献

3. その他技術系人材サービスによる成長：M&Aの実績と方向性

(2) オンザマーク（2016年3月買収）



3. その他技術系人材サービスによる成長：M&Aの実績と方向性

大前提：EPSの継続的増加

高付加価値化

- 派遣技術者の高付加価値化に寄与する受託領域の強化

機械電子

自動車関連分野
(ECU等)

IT

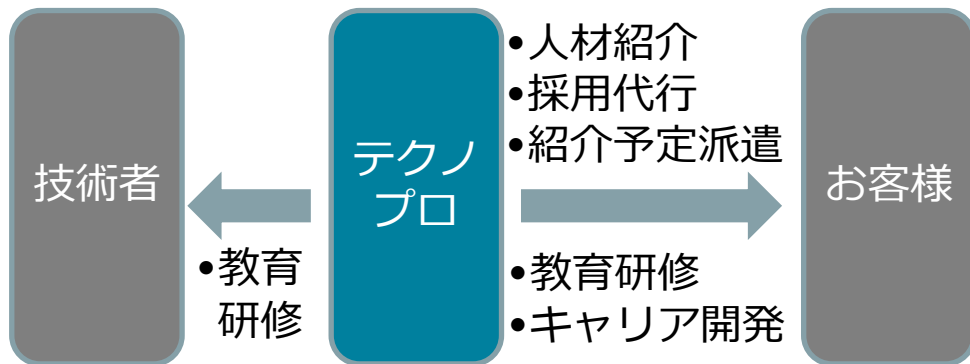
クラウド活用、IOT、仮想
化*1、有望アプリケーション

バイオ

バイオ受託拠点
の拡大

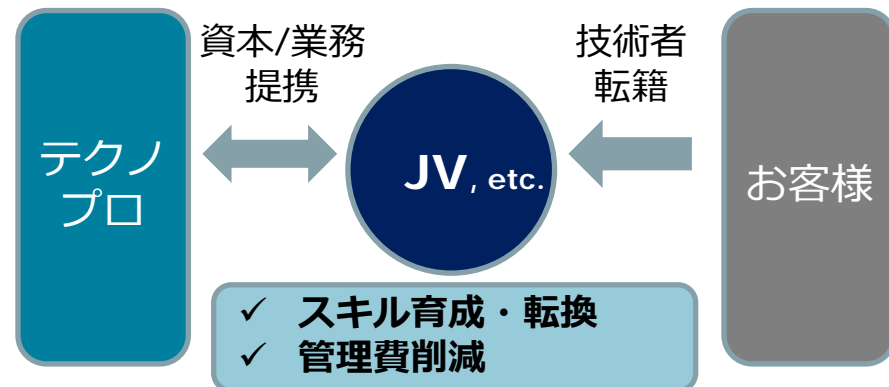
技術者採用支援／人材開発

- お客様の技術社員に係る多面的支援



事業再構築支援

- 市場変化に応じたお客様の技術者転換を支援



4. ファイナンス

<2016年4月18日付ファイナンス>

A 新株式第三者割当（4.3億円）

B TIP（行使許可条項付ターゲット・
イシュー・プログラム）

既存株主に十分配慮（希薄化による
デメリットを低減）したスキーム

<目的>

① M&Aによる成長投資資金の確保 **A B**

② 財務体質の強化 **A B**

<副次的効果>

③ 法人所得税費用の平準化 **A**

2016年5月30日付にてTIP解消（新株予約権の取得・消却）の取締役会決議

- 株価形成上の課題解消（資本市場の声）
- 金融市場環境の変化

M&Aの資金調達はデット・ファイナンスを基本とする。

5. 中期経営計画の進捗と今後について

売上・利益の進捗状況によっては、新中期経営計画の前倒し策定も検討

(億円)	実績	実績	Growth 1000		実績	予想	
	2014.6	2015.6	2016.6	・・・	2018.6	2016.6	2017.6
売上高	741	812	880		1,000	903	980
営業利益	56	72	81		100	84	91
当期利益	40	68	76		70	73	77
ROE	31%	37%	32%		>20%	32%	—
ROE(正常化後)*	21%	23%	21%		—	28%	—
D/Eレシオ			0.4 – 0.8x			0.7x	—
配当性向 (予)			50%を維持			51.7%	50%

*税引前当期利益 x (1-35%)

免責事項

当社は、現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づき、本資料を作成していますが、本資料の正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。

また、将来に関する記述が含まれていますが、実際の業績は様々なリスクや不確定要素に左右され、将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。したがって、将来予想に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。

本資料及びその記載内容について、当社の書面による事前の同意なしに、複製または転送等を行わないようお願いいたします。

TECHNOPRO