

株式会社 トラスト・テック

会社説明会

2013年6月期第2四半期決算概要 2013年6月期業績 市場動向・中期重点施策

本資料は、当社の企業説明の提供を目的としており、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。本資料に記載された推測や予測等は、本資料作成時点における当社の判断であり、情報の正確性を保証するものではありません。また、今後、予告なしに変更される場合があります。

万が一この情報に基づいて被ったいかなる損害についても、当社及び情報提供者は一切責任を負いませんので、ご承知ください。

会 社 名	株式会社トラスト・テック(英文名 Trust Tech Inc.)
本社所在地	東京都港区新橋六丁目1番11号
代 表 者	代表取締役会長兼社長 小川 毅彦
設 立	1997年8月
資 本 金	1,476百万円 (2012年6月30日現在)
事 業 内 容	技術者派遣・請負・委託 / 製造請負・受託・派遣 / 障がい者雇用促進事業 / 不動産賃貸事業
上場金融商品取引所	大阪証券取引所JASDAQスタンダード (証券コード:2154) 2007年6月6日上場
連結子会社	株式会社TTM (製造請負・受託・派遣) 共生産業株式会社 (障がい者雇用促進事業) 香港虎斯科技有限公司 (人材紹介、業務請負)

経営理念	<p>お客様に対しては</p> <ul style="list-style-type: none"> ・常にお客様へのお役立ちを考え、真のパートナーシップカンパニーとなることを目指します。 ・関係法令を正確に理解・遵守し、お客様に最も適切なソリューションを提供いたします。 ・社員に対する万全の安全教育を徹底し、事故の発生を未然に防ぐべく最善を尽くします。 <p>社員に対しては</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ステップアップできる仕事を提供し、研修や教育を通じて能力開発を支援します。 ・公平で適正な評価を行います。また貢献度に応じて、手厚いサポートで応援します。 ・人こそビジネスの原点であるとの観点から、進取の気性に富みチャレンジ精神に溢れる人材を歓迎し、自己実現の場を提供します。 <p>社会に対しては</p> <ul style="list-style-type: none"> ・コンプライアンスを旨とし、常に真摯で公平な経営を貫き、良き企業市民として雇用を創造し社会に貢献します。 ・快適で美しい地球環境保全のための努力を惜しみません。 <p>株主様に対しては</p> <ul style="list-style-type: none"> ・会社の株主価値の持続的増大に全力を尽くします。
------	--

トラスト・テックグループ

技術と技能のトータルパートナーとなる顧客企業のニーズにマッチしたトータルサービスの提供を通じて「真のパートナーシップの構築」をモットーに業容の発展を目指します。

技術系分野

TRUST TECH

専門26業種における技術者派遣では、お客様からの多様なニーズを的確に捉え、スキル豊富な人材を全国から採用し、需要と供給のマッチングを迅速かつ確実に実現しております。

また、技術系の請負・委託業務ではこの分野のバイオニアとして、立ち上げから品質改善まで一貫してお客様をサポートしております。

製造系分野

TTM

製造請負・受託では、株式会社TTMがISO9001を取得している受託工場を運用しております。

長年にわたる業務請負の実績と業界屈指のノウハウを有し、請負の本質である品質管理を徹底することにより、お客様の満足度の向上に努めております。

※株式会社テクノアシストは、平成24年8月に株式会社TTMと合併いたしました(継続会社は株式会社TTM)。

HKTT

国際事業

2010年6月に香港の人材紹介ライセンスを有する香港虎斯科技有限公司(HKTT)を傘下とし、海外進出の拠点としました。

今後は、中国における人材コンサルティングや業務請負の提供領域の拡大をすすめ、タイ、ベトナムといった東南アジアへ進出する企業の課題を共に検討し解決していく準備をすすめています。

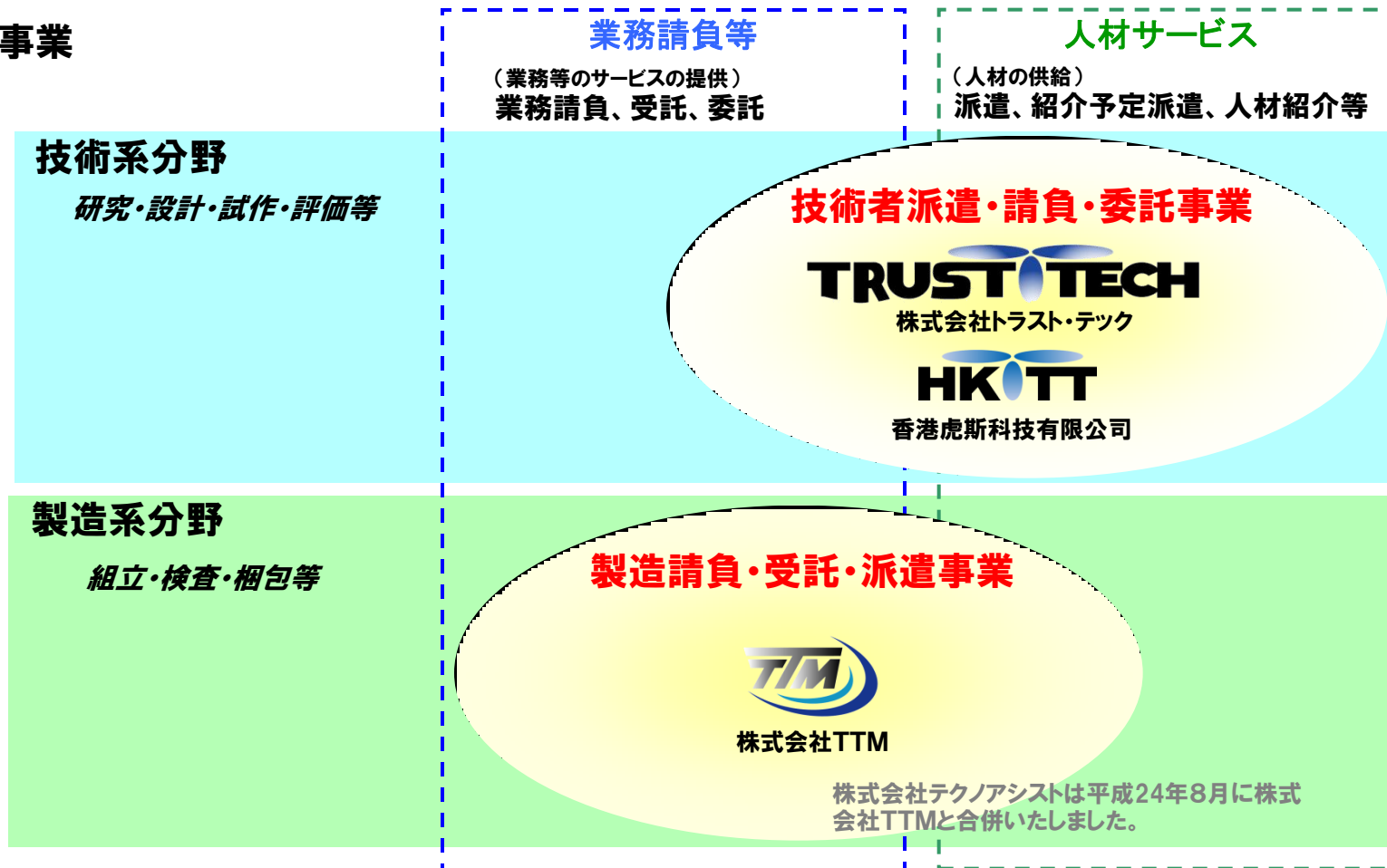
共生産業(株)

社会貢献

トラスト・テックは会社設立時から社会貢献活動を積極的に行っており、特例子会社である共生産業(株)を2005年7月に設立しました。事務所内の清掃、作業服のクリーニング、商品梱包などの雇用の場の提供を通じ、障がい者が健常者と共に社会の一員として活躍できる環境を提供しています。

セグメント区分について

● 主事業



● その他事業

障がい者雇用 (神奈川県相模原市)

障がい者雇用促進事業

共生産業株式会社

所有不動産の賃貸 (神奈川県相模原市)

不動産賃貸事業





現在の拠点

- 2013/2現在 -

● トラスト・テック

営業所・支店

仙台
 宇都宮
 大宮
 東京
 横浜
 静岡
 名古屋
 豊田

トヨタ支店

大阪

北上 (事業所)

熊本 (事業所)

富山 (事業所:2012/8開設)

滋賀 (事業所:2013/2変更)

博多採用センター (2012/8開設)

開発センター

宇都宮

豊田

横浜

● TTM

支店

札幌

仙台

つくば

さいたま

横浜

相模原

名古屋

大阪

広島

福岡

北見 (サテライト)

南福島 (サテライト)

草津 (サテライト)

姫路 (サテライト)

工場

岐阜

採用センター

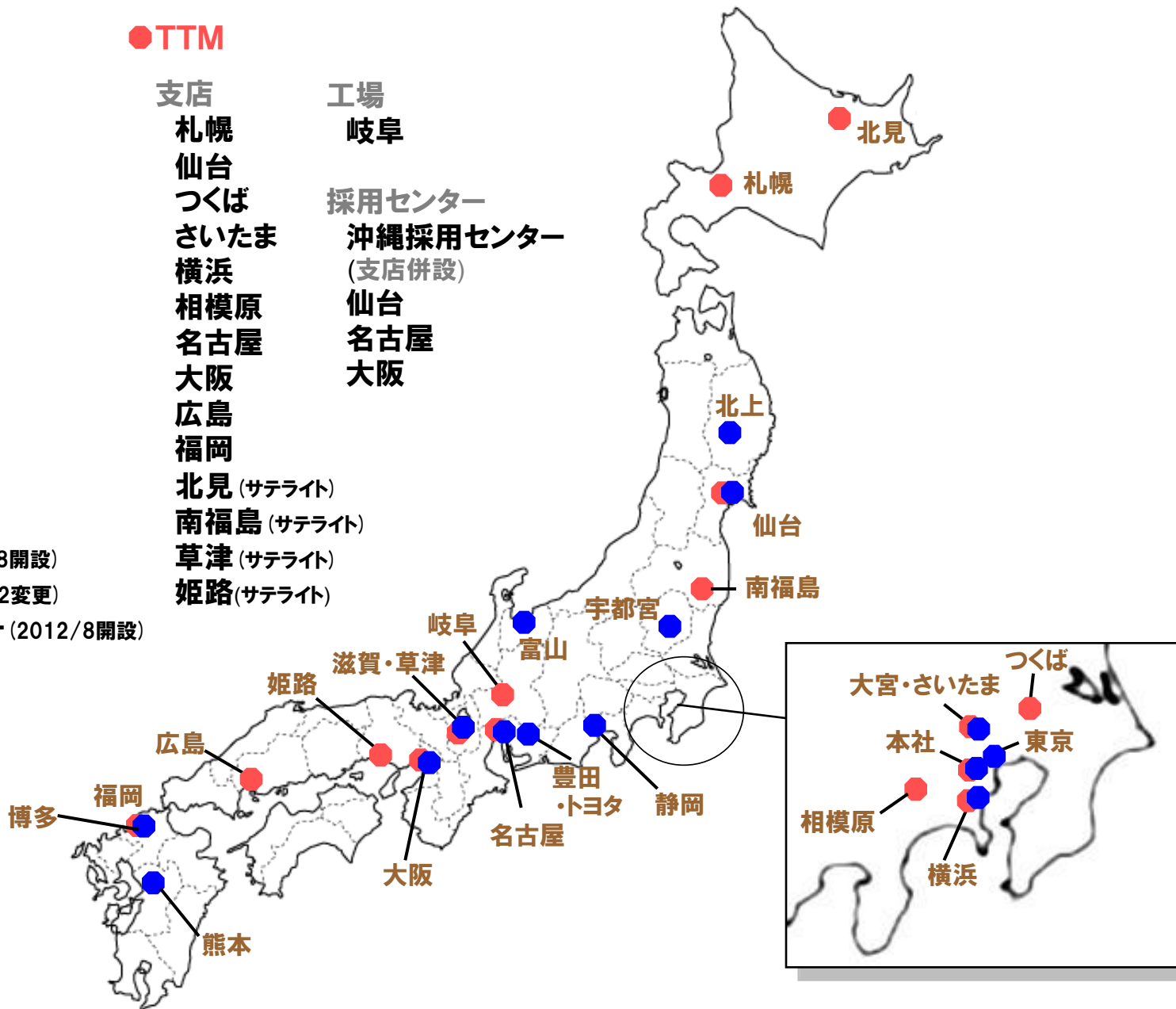
沖縄採用センター

(支店併設)

仙台

名古屋

大阪



本日のポイント

本日の
ポイント

1

上期の売上高は、前年の上期に対して微減(△4.8%)となったが、技術者派遣・請負・委託事業の続伸に伴い利益率は向上。営業利益、経常利益で増益となっている。引き続き技術系分野が業績を牽引する。

本日の
ポイント

2

「派遣」と「請負・受託」は異なる。
従来の人材サービス業の「派遣」の市場は今後縮小し、「請負・受託」の市場は拡大する。
当社グループは「請負・受託」に早くから注力している。

本日の
ポイント

3

株主還元は、期末配当金で実施。
今期(第9期)は前期より200円増配し、1株当たり3,000円を予想。

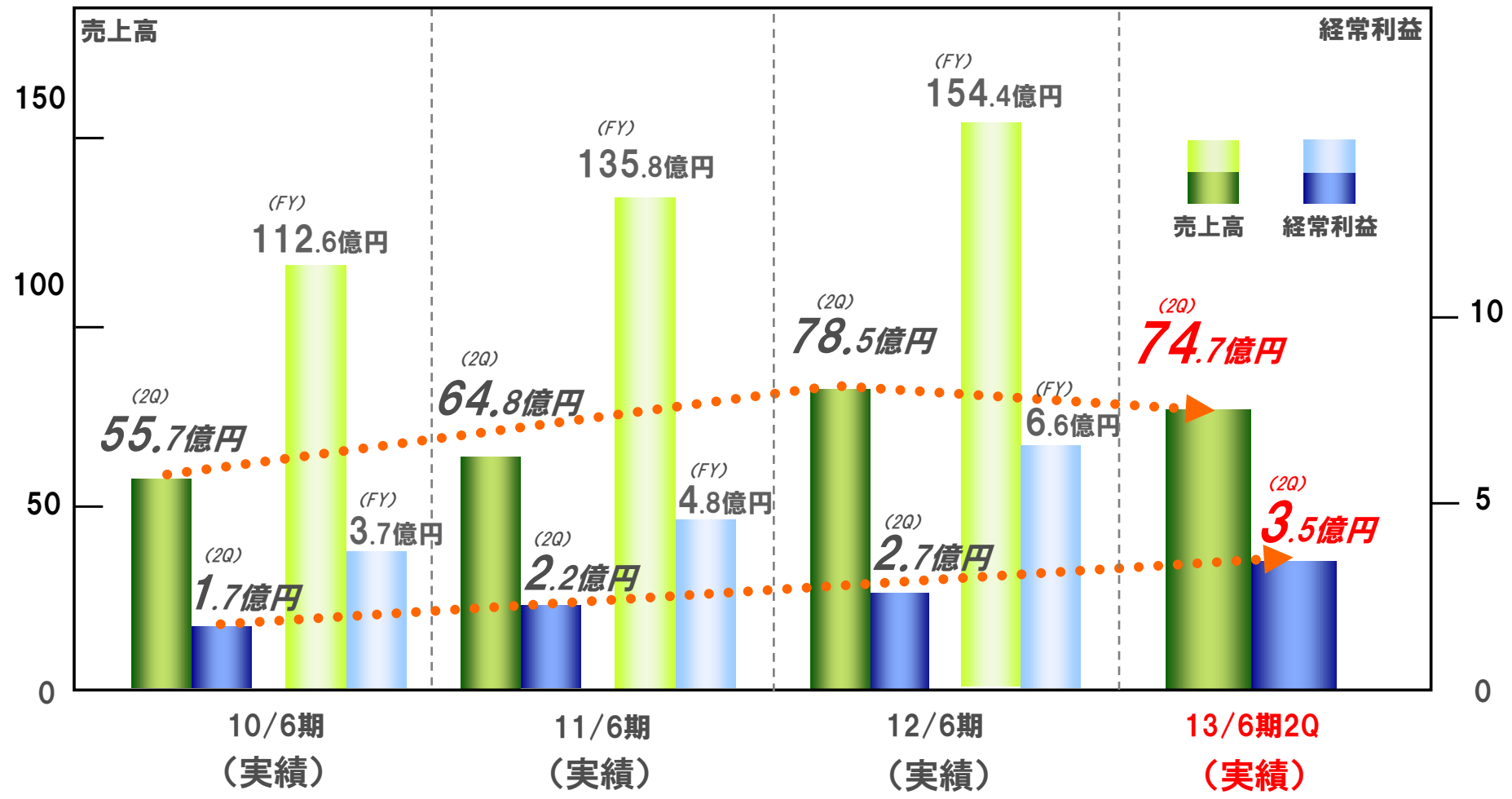


**2013年6月期(第9期)
第2四半期決算概要**

2013年6月期第2Q決算(連結)のサマリー(1)

売上高 : 74.7億円 前年同期比 Δ 4.8%
経常利益 : 3.5億円 前年同期比+31.6%

(単位:億円)



2013年6月期第2Q決算 連結損益計算書

(単位:百万円)

	2012/6月期 2Q	2013/6月期 2Q	増減率
売上高	7,851	7,472	△4.8%
(技術社員+技能社員)	(3,511名)	(3,087名)	(△424名)
技術者派遣・請負・委託	3,482 (1,148名)	3,900 (1,212名)	+12.0% (+64名)
製造請負・受託・派遣	4,337 (2,363名)	3,541 (1,875名)	△18.4% (△488名)
障がい者雇用促進 ※セグメント間取引控除後	4	4	△6.6%
不動産賃貸 ※セグメント間取引控除後	26	26	+1.0%
営業利益	263	313	+19.1%
営業利益率	3.4%	4.2%	
経常利益	271	357	+31.6%
経常利益率	3.5%	4.8%	
技術者派遣・請負・委託 ※セグメント利益	181 5.2%	301 7.7%	+66.3%
製造請負・受託・派遣 ※セグメント利益	76 1.8%	44 1.3%	△41.9%
障がい者雇用促進 ※セグメント利益	5	3	△40.0%
不動産賃貸 ※セグメント利益	7	7	+1.0%

2013年6月期第2Q決算 連結損益計算書

(単位:百万円)	2012/6月期2Q	2013/6月期2Q	増減率
経常利益	271	357	+31.6%
特別損失	150	0	-
税金等調整前 四半期純利益	121	357	+195.0%
四半期純利益	134	209	+54.9%
1株あたり四半期純利益	1,419円65銭	2,198円38銭	

連結売上高は微減収(前年同期比4.8%減)となるが、売上高の52%を占める「技術者派遣・請負・委託事業」が増収(同12.0%増)、増益(同66.3%増)が堅調。

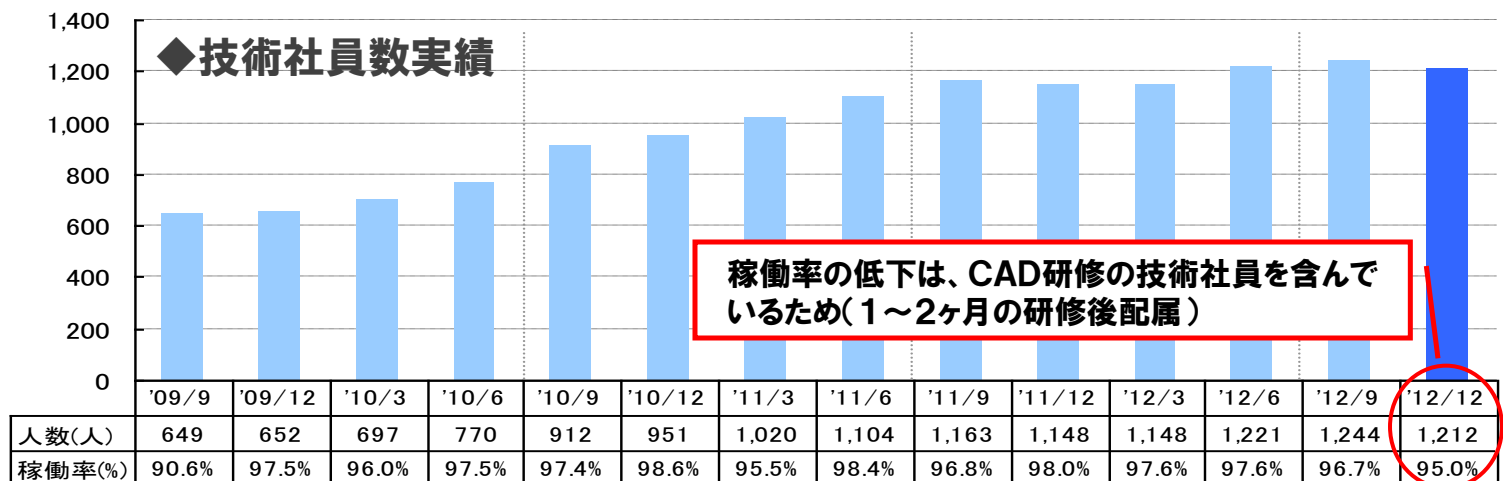
それに伴い、連結の営業利益率は前年同期比0.8ポイント上昇し4.2%、経常利益率は同1.3ポイント上昇し4.8%となる。

2013年6月期第2Q決算(連結)のサマリー(2)

■ 技術者派遣・請負・委託事業

売上高 3,900百万円 前年同期比+12.0%
 経常利益 301百万円 前年同期比+66.3%

- ① 自動車関連企業の人材ニーズが引き続き旺盛で、技術社員数の増加を牽引(前年12月末対比で64名増加)し、売上高が続伸。ただし当第2四半期においては、半導体業界の減産の影響により請負等が一部縮小し、技術社員数は9月末対比で減少。
 なお、3次元CADの研修等により、一時的に未配属となる技術社員が増加したため、稼働率は低下するものの、実質的な稼働率は良好。
- ② 売上高の増加により販売管理費比率が相対的に低下。経常利益率は前年同期比2.5ポイント増の7.7%に向上。この結果、経常利益は301百万円と前年同期比66.3%増。



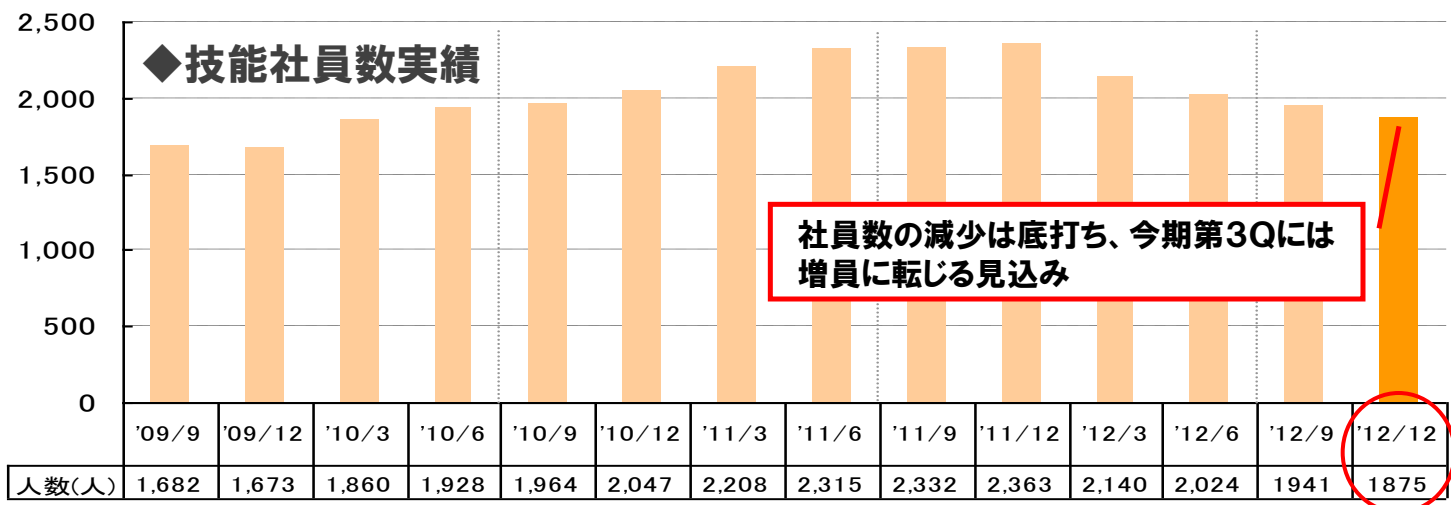
※ 稼働率：月末日における「就業先がある技術者数」÷「技術者数」で算定しております。
 人数には当該セグメント売上計上分に対応したコンサルタント業務委託先の技術者数を含んでおります。

2013年6月期第2Q決算(連結)のサマリー(3)

■ 製造請負・受託・派遣事業

売上高 3,541百万円 前年同期比△18.4%
 経常利益 44百万円 前年同期比△41.9%

- ① 上期に派遣期間の抵触日が到来する顧客企業が多く、契約終了に伴う減員をスマートフォンなどで繁忙な顧客企業との新規契約の獲得でカバー。但し、製品サイクルが短いことから契約期間が比較的短期であり、減員分を補填するには至らず、前期末(2,024名)比で149名の減少。
- ② 競争激化に伴う利益率の低下と、求人コストの増加傾向は前期より続いている。販売管理費の抑制に努めるものの、経常利益率は前年同期比で0.5ポイント減の1.3%に低下。



※人員:月末技能労働者数(有期雇用契約が多くを占め、稼働率はほぼ100%です)
 ※'09/6の人員増について:'09/3に(株)TTMを子会社化したことで'09/6は大幅に増員となっております。

2013年6月期第2Q 連結貸借対照表

(単位:百万円)

	2012/6月末	構成比	2012/12月末	構成比	増減
流動資産	4,136	79.4%	3,845	78.3%	△291
現金及び預金	1,747	33.6%	1,695	34.5%	△52
売上債権	2,122	40.7%	1,890	38.5%	△232
固定資産	1,073	20.6%	1,068	21.7%	△5
有形固定資産	184	3.5%	185	3.8%	+1
無形固定資産	140	2.7%	149	3.0%	+9
投資その他の資産	749	14.4%	734	14.9%	△15
資産合計	5,209	100%	4,913	100%	△296
流動負債	1,877	36.0%	1,646	33.5%	△231
固定負債	42	0.8%	37	0.8%	△5
純資産	3,289	63.1%	3,231	65.7%	△58
負債純資産合計	5,209	100%	4,913	100%	△296

ポイント

•売上債権の減少は、主に四半期末月の日数の違い(=6月末と日数の少ない12月末の売上高の違い)によるもので、回収条件の変更等はなし

•流動負債は、未払費用や未払法人税等であり、金融機関からの運転資金等の借入はなし(無借金経営)

•主に、前期の配当金支払い266百万円減少に対して、四半期純利益は209百万円計上の差異

(ご参考)

一株当たり純資産	34,579円74銭	33,953円89銭
----------	------------	------------



**2013年6月期(第9期)
業績について**



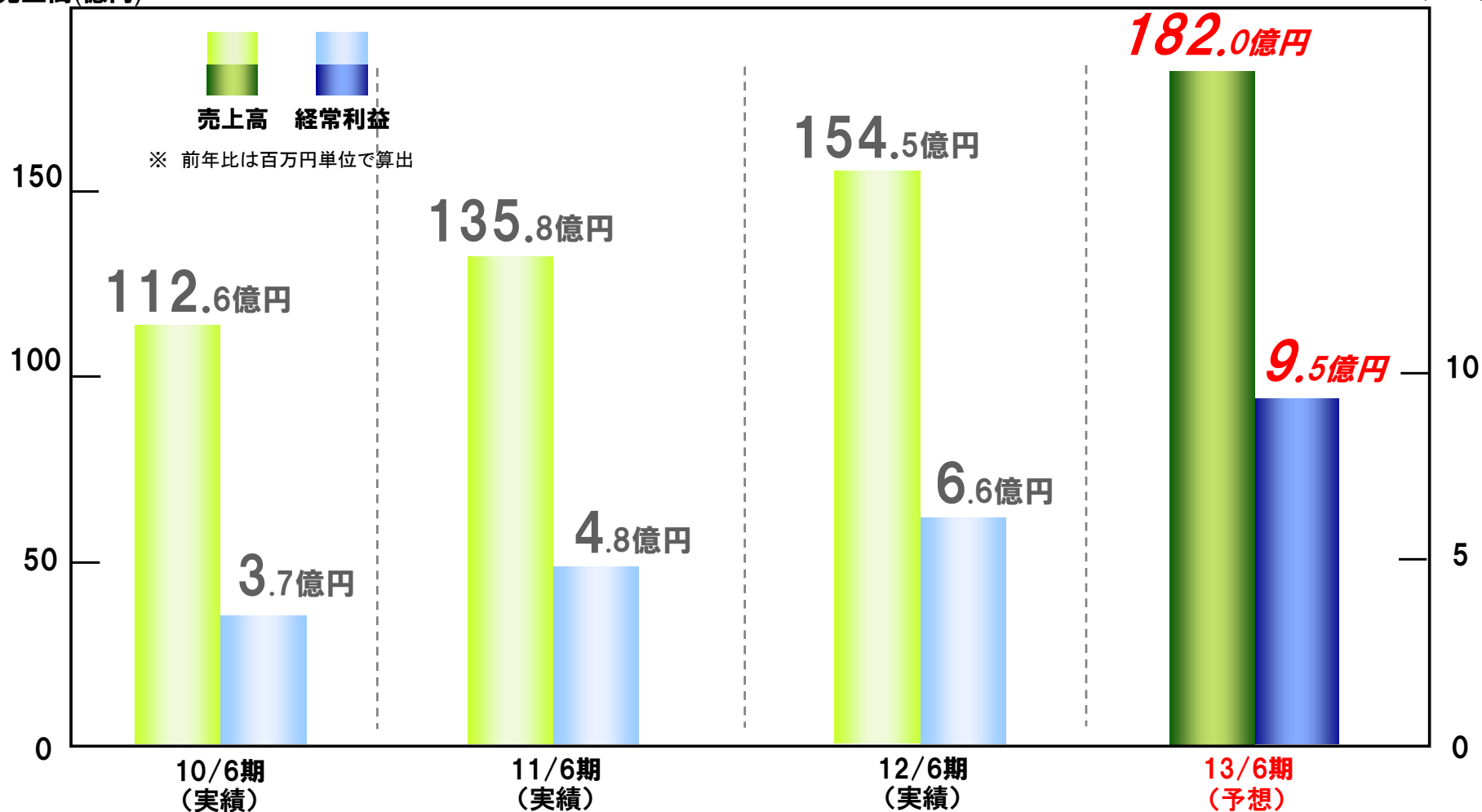
4期連続の増収、経常利益の増益を見込む

売上高 : 182.0億円 前年比+17.7%

経常利益 : 9.5億円 前年比+42.3%

売上高(億円)

経常利益(億円)



2013年6月期のセグメント別進捗・見込み

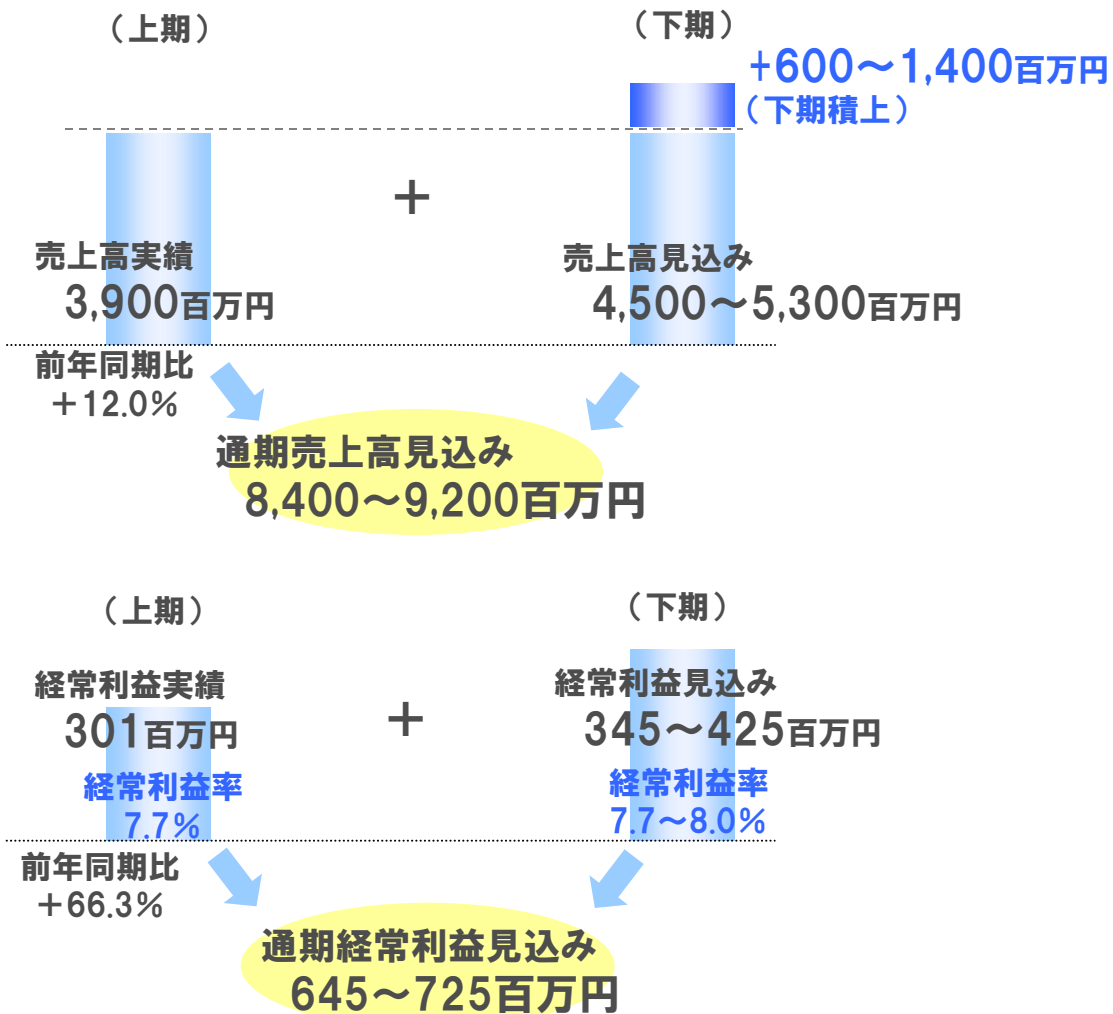
(単位:百万円)
増減率、利益率は百万円単位で算出

	2011/6	2012/6	増減率
	実績	実績	
連結売上高 (期末スタッフ数)	13,588 (3,419名)	15,459 (3,245名)	13.8% (△174名)
技術者派遣・請負・委託	5,853 (1,104名)	7,202 (1,221名)	23.1% (+117名)
製造請負・受託・派遣	7,672 (2,315名)	8,195 (2,024名)	+6.8% (△291名)
不動産賃貸	53	52	△2.6%
障がい者雇用促進	9	9	—
連結営業利益 (営業利益率:%)	443 (3.3%)	629 (4.1%)	+42.0%
連結経常利益 (経常利益率:%)	486 (3.6%)	667 (4.3%)	+37.1%
技術者派遣・請負・委託	309 (5.3%)	490 (6.3%)	+58.6%
製造請負・受託・派遣	158 (2.1%)	154 (1.8%)	△2.5%
不動産賃貸	15	15	—
障がい者雇用促進	3	7	+112.3%
連結当期純利益	427	354	△17.2%

	2013/6	2013/6	増減率	2Qでの 進捗率
	2Q実績	予想		
	7,472 (3,087名)	18,200 (5,100名)	+17.7% (+1,855名)	41.1%
	3,900 (1,212名)	9,139 (1,800名)	+26.9% (+579名)	42.7%
	3,541 (1,875名)	9,000 (3,300名)	+9.8% (+1,276名)	39.3%
	26	52	±0%	
	4	9	±0%	
	313 (4.2%)	920 (5.1%)	+46.1%	34.0%
	357 (4.8%)	950 (5.2%)	+42.3%	37.6%
	301 (5.2%)	705 (7.7%)	+43.9%	42.7%
	44 (1.3%)	230 (2.6%)	+49.3%	19.1%
	7	15	±0%	
	3	0	—	
	209	560	+58.0%	37.3%

業績の進捗見込みについて (技術者派遣・請負・委託事業)

■ 技術者派遣・請負・委託事業



上期と同様に、自動車関連企業を中心とした引き合い(開発委託・派遣)が強く、引き続き売上高の積上を見込む。半導体関連の業界が復調すれば短期間で更なる上積みが可能。

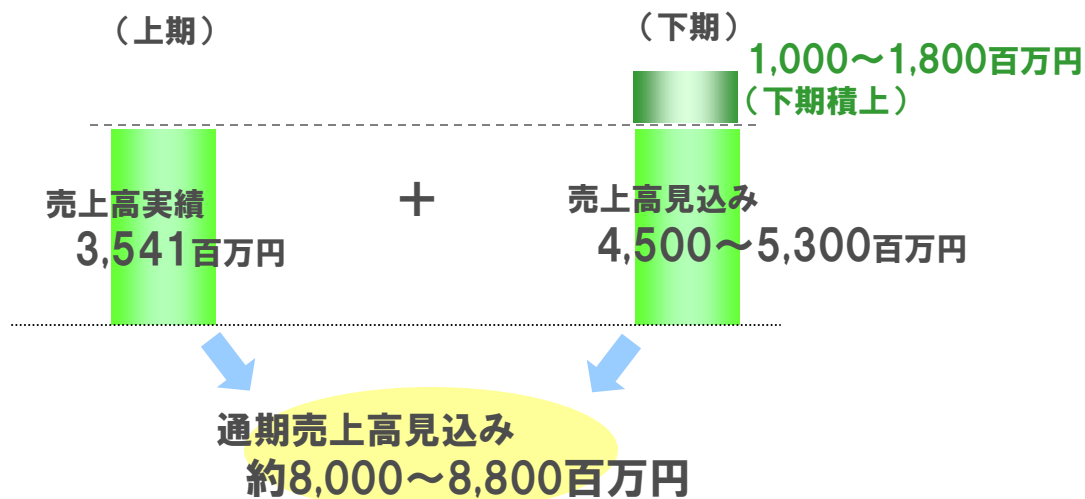
また、新卒社員120名強が4月に新規配属。

原価率は上期と変化なし。販売管理費を効率的に運営し、通期の経常利益率は8.0%程度まで上昇する見込み。

当初見込みに対し、売上高はほぼ想定の範囲。利益率は計画より若干上振れ。

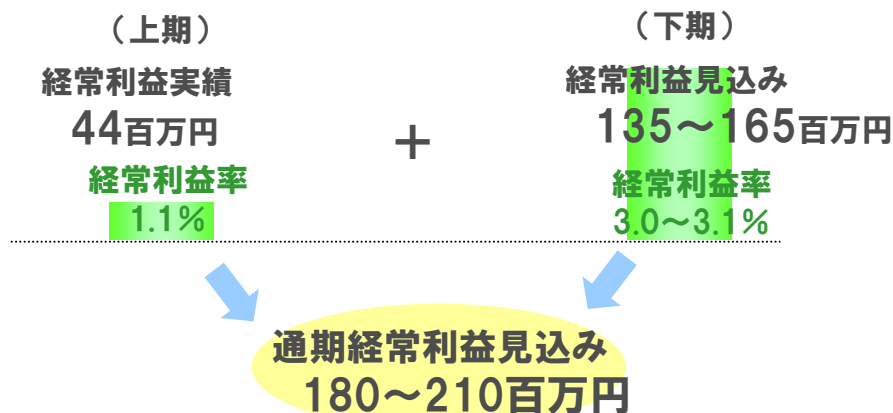
※当社グループのセグメント利益の合計は連結の経常利益となるため、経常利益として表記しております。

■ 製造請負・受託・派遣事業



期初に見込んでいた上期の減員は、想定より売上減となったものの、既に増員基調へ転じている。ソーラーパネル関連、自動車関連、機械等で、請負・派遣の案件を取り込む。

業務量の回復に伴い請負の原価改善等が進むものの、通期の経常利益率予想の2.6%を若干下回る見込み。



当初見込みに対し、売上高は下振れの可能性あり。利益率も計画より若干下振れ。

連結ベースでは技術者派遣・請負・委託事業で、通期見込みをカバー

※当社グループのセグメント利益の合計は連結の経常利益となるため、経常利益として表記しております。



株主還元 株主還元は安定性と利益還元を軸に検討

配当方針

安定配当を重視しつつ、業績に連動した配当を実施

配当金

2012年6月期 1株当たり2,800円



2013年6月期 **1株当たり3,000円** (期初予想と変わらず)

前期対比1株当たり200円の増額

前期の1株当たり2,800円は、当初の当期純利益予想に対して配当性向49.3%増収増益予想と同水準の配当性向を勧案、2013年6月期は1株当たり3,000円(配当性向51.0%)



市場動向・中期重点施策

派遣市場 現状・見込みと企業対応

取り巻く環境

1. 労働者派遣法改定
2. 労働契約法改定
3. 円高是正
4. 中国以外への海外進出



法令改定は想定の範囲内で新たな動きにはならず。
円高の是正で顧客マインドに変化が感じられるが、短期間で人材サービス市場の潮目を変えることはない。
自動車など輸出産業が当面の間、人材需要を牽引し、いずれ電機・半導体などが上向くと、人材需要は急拡大する見通し。

人材サービスの主な分野別の中長期トレンドは以下を想定

事務派遣

派遣市場は縮小(法令、指導対応+派遣予算縮小)
顧客企業は派遣を避け事務請負など導入進める
派遣会社は全般的に請負のコスト管理に苦慮

製造派遣

派遣市場は縮小(法令、指導対応+派遣予算縮小)
海外への製造工程のシフトの流れは変わらず、国内では派遣から請負へニーズがシフト
(中国の成長鈍化や日中関係の悪化から一部顧客は国内生産or他新興国へシフト)

当社グループの
事業領域

技術派遣

派遣活用を拡大する企業、縮小する企業に分かれる(研究開発の体制や経営方針により様々)
派遣に対していずれの方針の企業でも、委託・受託に対するニーズは急増
研究開発の全機能ではないが、一部を海外シフトする動きは加速



当社の重点施策

当社の重点施策は市場動向の変化に柔軟に対処しながら継続的に注力してきた結果、着実に成果(売上・利益)を上げている。

今後の更なる飛躍のために、従来の重点施策をより一層徹底すると共に、新しい事業・チャンネルの拡大に必要な経営資源の投下を先行的に行う。

技術系人材サービス会社に求められる全方位のサービスを更に拡充

①派遣事業の拡大

②請負・委託・受託事業の拡大

国内の伸びしろは大いにあり、業容拡大を図る
(特に請負・委託の市場開拓と派遣のシェア拡大)

③海外事業の拡大

国内の業容拡大をベースに、海外案件の対応力、ノウハウを向上

④新規事業開始、強化 *New*

国内事業のチャンネルを広げ収益機会を拡大

⑤技術社員スキルアップ *New*

社員管理とフォローを強化し、顧客評価の向上

⑥採用強化

ハイスキル技術者・大企業経験者の採用強化



①派遣事業の拡大

従来の営業戦略を徹底し全国拡大

- ・次世代自動車開発に関連する人材ニーズに対して、営業所のエリア内の全自動車メーカー、部品メーカーに対して重点的に営業を行い受注拡大。
またこれらの受注に対してハイスキル技術者を積極的に配置し、取引拡大。
- New** ・3次元CADの業務は自動車及び部品メーカーでニーズが高いにも関わらずマッチングが難しい(求職者が圧倒的に不足している)ため、3次元CADの経験者、オペレータを対象に、設計業務レベルまで自社で集中研修でステップアップさせ配属。
- ・自動車以外でも各業種の売れ筋商品に絡んで繁忙な会社・部署に対する営業を継続して実施。

②請負・委託・受託事業の拡大

当社の「特徴」⇒対応能力増強し、更に顧客企業に提案を強化

- ・専門部署(請負推進部)の更なる強化。
- ・営業と請負推進部の連携で構内請負の拡大。
- New** ・開発センターで3次元CAD等を使用する開発案件の対応力(技術社員スキル・設備・プロジェクト管理能力)を強化。

【グループでは製造系と連携】

製造系の請負職場で、リーダーを技術系(トラスト・テック)、ものづくりを製造系(TTM)と
いった組織づくりを模索。これによりアウトプットの品質向上、対応範囲の拡大を展望。

③海外事業の拡大

中国市場の深耕と東南アジア等新興国への対応拡大

- ・コンサルタント、人材紹介の2本立て事業を引き続き展開。
- New** ・東南アジア、インド、南米等への人材紹介強化。

次のステップへの進展

- ・中国現地法人設立、東南アジアでの拠点開設の具体化への検討開始。
- ・海外拠点は現地人材の登用による組織活性化を図る。

④新規事業開始、強化

New 技術者の人材紹介

事業部を設置し、事業として軌道に乗せる

- ・来年度、人材紹介件数目標100名以上のための施策検討。
- ・採用、コーディネイトの組織、活動手法の強化。
- ・メーカーのみならず技術系スキルの人材を欲する業界もニーズを掘り起こす。

New 高齢者派遣、採用代行

60歳以上の高齢者の就業機会の増加(年金受給開始年齢の引き上げ)

- ・求職者、メーカーとも一定のニーズがあり、今後拡大することが見込まれる。
- ・新たなチャネルとして事業部で検討を開始。

⑤技術社員スキルアップ

入社後のステップアップ・キャリアプランを共有し具体化する

⇒技術社員のスキルアップ、意欲向上に寄与 = 取引拡大

- ・導入研修(入社直後)、スタートアップ研修(入社1ヵ月後)の充実。
- New** ・新たにフォローアップ研修(入社6ヵ月後)を開始。
- ・個人別スキルアップ計画をより充実し、技術社員・取引先企業担当者を交えた三者評価によるスキルアップ進捗の管理を強化。
- New** ・技術社員の評価制度を来年度運用開始予定。

全営業所に配置された技術管理担当が中心となり実施

CATIA研修の充実、研修者の配属

- New** ・一般的な外部研修では数日で終了する3次元CADの研修を、当社では1ヶ月＋現場でのOJTを通じて、スキルアップを実施。

専任講師、独自教材・カリキュラム等の体制を構築



⑥採用強化

ハイスキル技術者・大企業経験者の採用強化

- ・顧客企業の人材ニーズは旺盛になる一方、高度化しており、特に派遣ではハイスキル技術者のニーズが高い。
- ・請負、委託においても、チーム化推進のリーダー、リーダー候補として経験・能力を発揮する案件は増加中。

⇒このような技術者の採用は迅速な対応と組織的な連携が必要

採用担当によるスキルの正確な把握

幹部社員との面談(当社事業、キャリアプランの共有)

給与等、能力に応じた待遇

その他、アウトプレースメント(再就職支援)企業やリストラ企業との連携

全営業所に配置された採用担当を中心に全国で対応が可能

新卒採用の強化

2014年4月(来年度の新卒)理工系新卒採用

計画:150名以上、建築系学生の採用も開始予定。

新卒採用の専任部署を更に強化し、新卒採用の拡大を図る

CSR 社会貢献活動

障がい者雇用

当社グループでは、特例子会社(※)の「共生産業株式会社」を通じて、法定の障がい者雇用率を上回る雇用を継続しております。今後とも、技術社員、技能社員の増加にあわせて、障がい者雇用を促進していく考えです。

※特例子会社とは

厚生労働大臣の認可を受けて、障がい者雇用率の算定において親会社の一事業所と見なされる子会社

平成22年4月時点で、284社が認定されており、共生産業は神奈川県40社のうちの1社

共生産業株式会社

神奈川県相模原で地域の知的障がい者の雇用を主体(2013年1月現在32名)

清掃、製品梱包、クリーニングなどを中心とした軽作業を実施

地域の社会貢献活動として雇用の場の提供を通じて、障がい者が健常者と共に社会の一員として活躍できる環境を引き続き提供してまいります。

