



株式会社 トラスト・テック

2013年6月期実績

-2014年6月期予想

会社説明会資料

JASDAQから 東京証券取引所市場第二部へ

当社は、平成25年8月15日に東京証券取引所の承認を受け、平成25年8月22日をもって市場第二部へ市場変更することになりました。

これを契機により一層、企業統治の向上を図るとともに、業容の拡大と企業価値の向上に努めてまいります。

今後とも変わらぬご指導・ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

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、この分野のパイオニアとして、業務立ち上げだけでなく請負後の改善まで継続的に取り組みお客様をサポートしております。

製造系分野

T T M

製造請負・受託では、株式会社T T Mが、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ております。独自のチェック項目を設け、継続的確認により業務管理を徹底し、お客様の信頼を得ております。

また、製造派遣から請負への転換も数多く手がけております。

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ております。

中国における人材コンサルティングや業務請負の拡大とともに、今後はタイ、ベトナム等の東南アジアへ進出する企業へのサポートをすすめていきます。

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式会社を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

当社グループは事業のセグメントを4つに分類しております。

① 技術者派遣・請負・委託事業



連結売上高の
約52.5%

- 研究・開発
- 設計・解析
- 試作・実験
- 生産技術

② 製造請負・受託・派遣事業



連結売上高の
約47%

- 加工・組立
- 仕上げ
- 検査
- 梱包・出荷

メーカーの生産活動のあらゆるステージに対し、派遣・請負・委託・人材紹介等を総合的に展開

「技術」と「製造」の2つのセグメントで常に業容の拡大を志向

③ 障がい者雇用促進事業

共生産業(株)

連結売上高の
約0.4%

④ 不動産賃貸事業



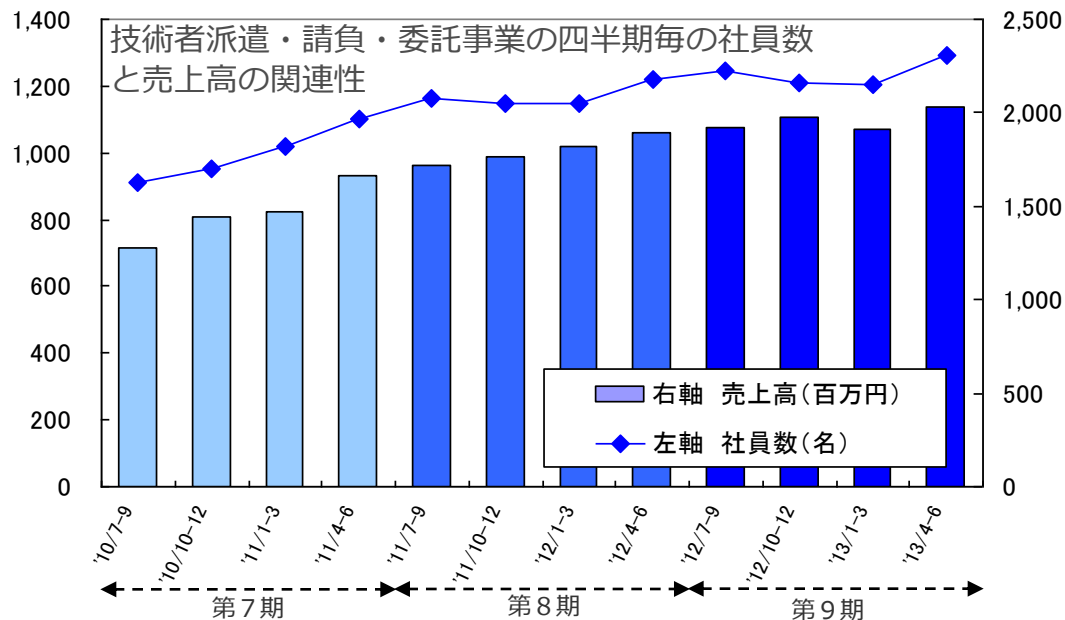
連結売上高の
約0.1%

事業の大幅な拡大は図らず、事業維持と利益計上を重視

人材ビジネスの特徴

月商 = ①社員数 × ②稼働日数 × ③一人1日あたりの売上

3要素の中で業績拡大の最大の要素は ① 社員数



社員数の伸びが業績の伸びの証

社員数等の詳細については別頁ご参照

② 稼働日数は、大型連休月を除き大凡19日～21日であり、月別の変動幅(1日の稼働日数の違いで約5%変動)は限定的かつ予想可能。

③ 一人1日あたりの売上高は、派遣単価あるいは請負の工数や納品数の単価がベースとなるが、これらの契約単価※は月毎に変動しない。一人あたり1日のアウトプットは残業時間(請負では業務量の増加)の増減で変動するが、増減にはおのずと限界があり、月別の変動幅は限定的。

※契約単価は業務内容や交渉により上昇するが、全体で急変動することはない



当社の特徴・強み

請負・委託並びに国際事業(中国)の実績がある。

「技術系は派遣」という同業他社が多い中、請負等を積極的に提案する企業は少ないため、「提案力」に幅が生まれ、受注(引き合い)が増加

- Ex.
- ・ 請負への転換を前提とした派遣の取引を受注
 - ・ 国内で請負実績を積み、将来は中国での業務に対応

様々な受注(仕事情報)があることで、採用が効率化

採用できるため、思い切った提案、大規模案件の受注が可能



全国規模のキャリア採用(中途採用)を継続的に行う。

多くの採用手法をもち、特に技術系の中途採用は業界トップクラス(新卒採用も実施)

中途採用によって、旬な顧客ニーズ、請負に必要なスキルの確保等、スピーディーな人材の確保が可能であるため、他社より早く稼働に結びつけることが可能

特定の業種、職種に固執せず、繁忙企業に対して常に営業を行い、幅広い業務に対応する。

派遣・請負・委託等、様々な対応力と採用力により、繁忙企業とのビジネスチャンスをつ捉えることができる

全業種の手先メーカーとその関連企業をターゲット顧客としており、取引開始後も、質・量・期間ともに「伸び代」のある顧客企業が多い



現在の拠点

- 2013/8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
- 名古屋支店
- 豊田
- トヨタ支店
- 大阪
- 北上 (事業所)
- 富山 (事業所)
- 滋賀 (事業所: 2013/9営業所へ変更)
- 広島 (事業所)
- 福岡 (事業所)

開発センター

- 宇都宮
- 豊田
- 横浜

● TTM

支店

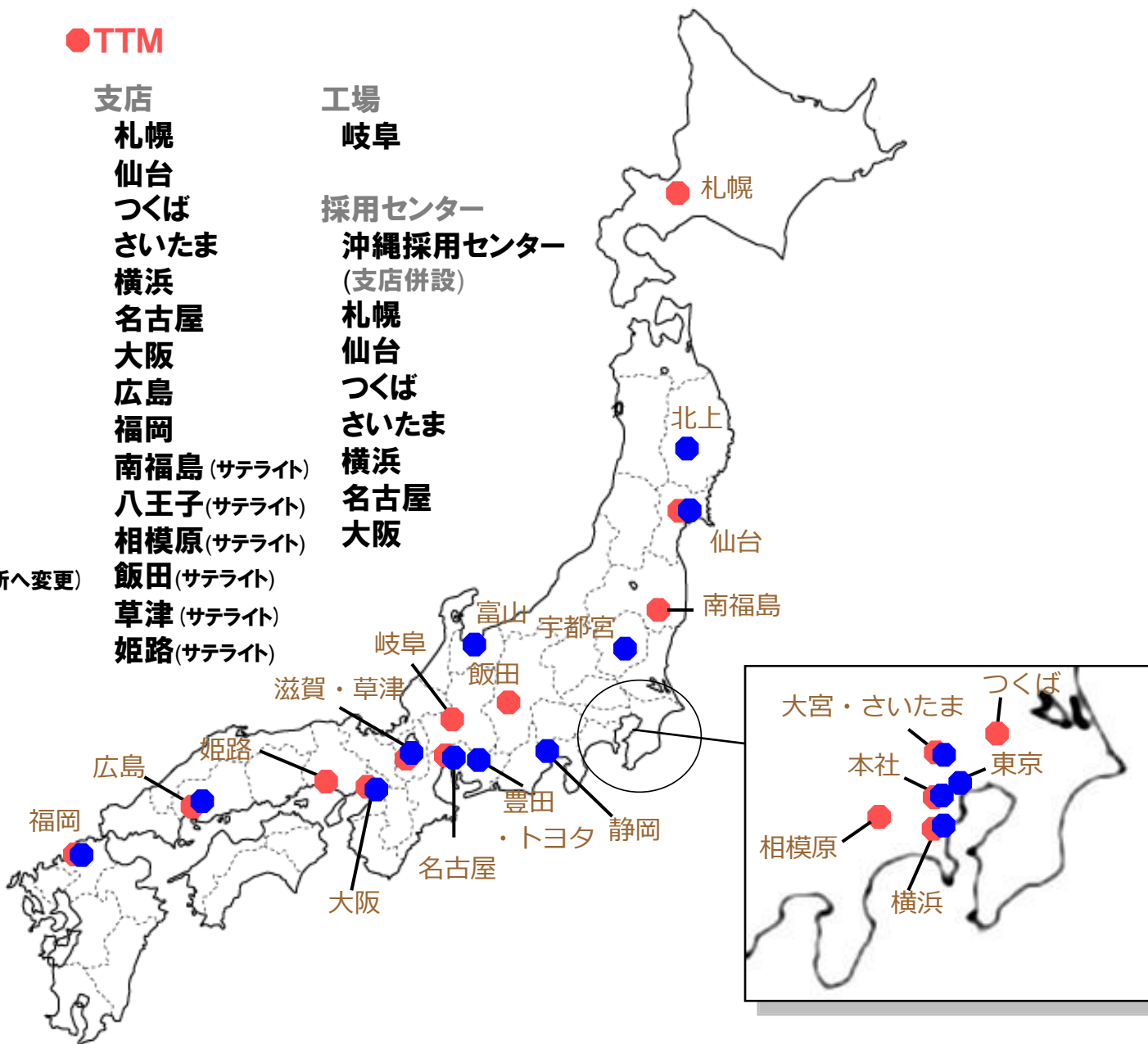
- 札幌
- 仙台
- つくば
- さいたま
- 横浜
- 名古屋
- 大阪
- 広島
- 福岡
- 南福島 (サテライト)
- 八王子 (サテライト)
- 相模原 (サテライト)
- 飯田 (サテライト)
- 草津 (サテライト)
- 姫路 (サテライト)

工場

- 岐阜

採用センター

- 沖縄採用センター (支店併設)
- 札幌
- 仙台
- つくば
- さいたま
- 横浜
- 名古屋
- 大阪



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、障がい者雇用率を上回る雇用を創出し、地域への社会貢献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

神奈川県相模原にて、知的障がい者の雇用を主体(2013年6月末障害者雇用率2.6%)
清掃、製品梱包、クリーニングなどを中心にした軽作業を実施

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。







2013年6月期(第9期) 決算概要



増益 売上高は微減

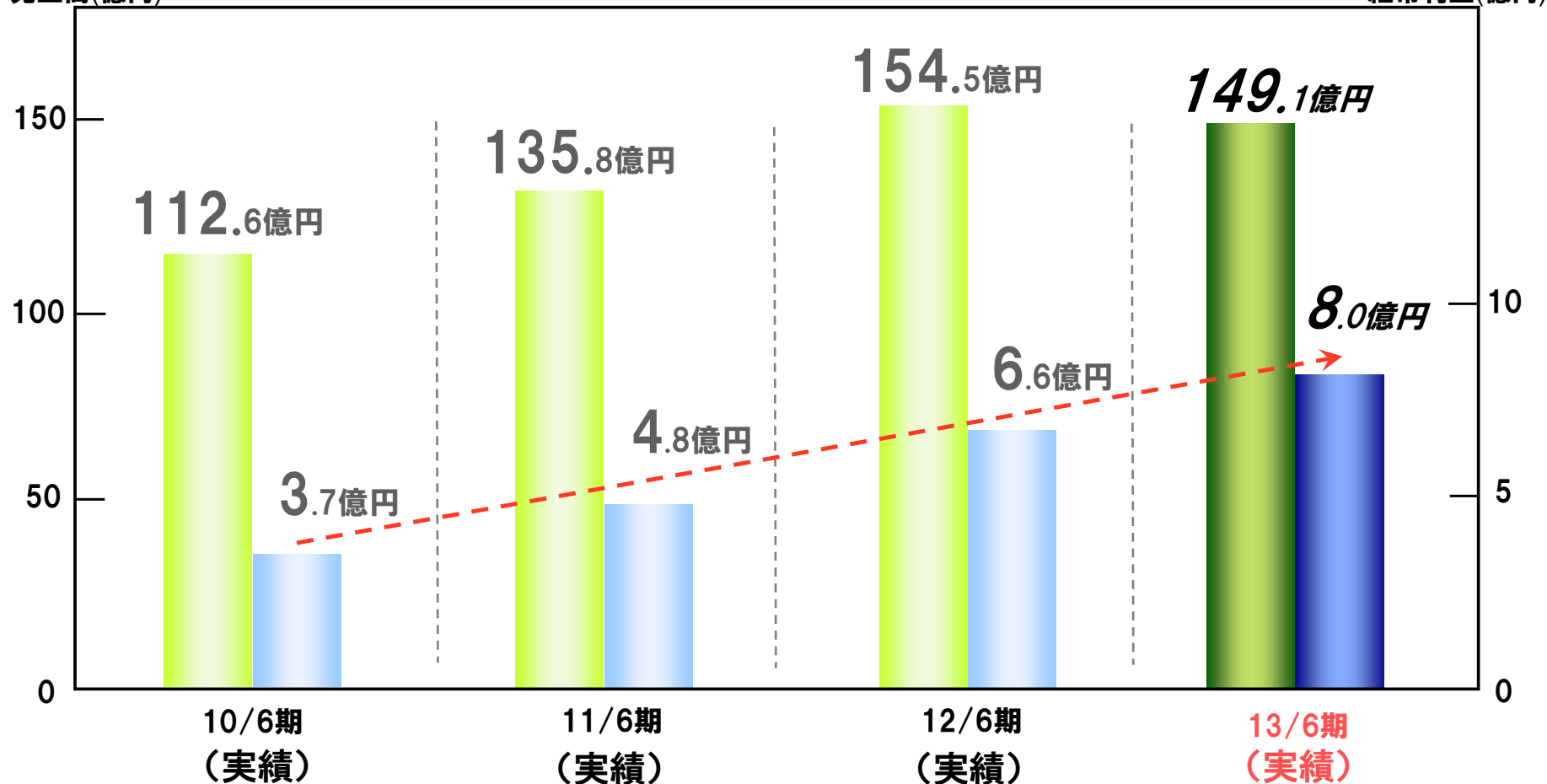
売上高 : 149.1億円 前年同期比 $\Delta 3.5\%$

経常利益 : 8.0億円 前年同期比 $+20.6\%$

 売上高
  経常利益

売上高(億円)

経常利益(億円)





2013年6月期 業績概要

半導体関連企業の 生産調整

- ▶ 第2四半期（2012年10月以降）になって、国内の半導体関連企業の投資が減速し生産等も調整に入ったことが、当社グループの業績に影響。
- ▶ この生産調整に対応して減員や契約終了等が発生し、技術系、製造系ともに、想定外の減収の要因となった。また期初では下期に同領域の増員を見込んでいたが、期を通じて受注は発生せず、売上高の未達の要因となった。

自動車関連企業 に対する 新規取引増加

- ▶ 自動車関連の企業では、人材ニーズ、アウトソーシングニーズが非常に旺盛で、引き合い案件は想定通り急増。当社は派遣だけでなく請負や委託など総合提案を展開し、過去に取引が無い企業に対して新規口座を獲得し、取引開始となるケースが増加。売上高を下支えした。

派遣、請負の 単価上昇

- ▶ リーマンショック直後は契約単価の引き下げ要請があったものの、当期は顧客企業が求める人材の経験やスキルが高くなってきたことを背景に、単価は少しずつ上昇。新規開始取引や契約更新時に利益率の確保が進み、売上総利益率は上昇した。
- ▶ これにより営業利益率、経常利益率ともに向上する要因となった。

2013年6月期 セグメント別業績

(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	2013/6	増減率
	実績	実績		実績	
売上高	13,588	15,459	+13.8%	14,915	△3.5%
(期末スタッフ数)	(3,419名)	(3,245名)	(△174名)	(3,376名)	(+131名)
技術者派遣・請負・委託	5,853 (1,104名)	7,202 (1,221名)	+23.1% (+117名)	7,842 (1,293名)	+8.9% (+72名)
製造請負・受託・派遣	7,672 (2,315名)	8,195 (2,024名)	+6.8% (△291名)	7,010 (2,083名)	△14.5% (+59名)
不動産賃貸	53	52	△2.6%	53	+2.1%
障がい者雇用促進	9	9	△3.0%	9	△2.5%
営業利益	443	629	+42.0%	718	+14.0%
(営業利益率：%)	(3.3%)	(4.1%)		(4.8%)	
経常利益	486	667	+37.1%	804	+20.6%
(経常利益率：%)	(3.6%)	(4.3%)		(5.4%)	
技術者派遣・請負・委託	309 (5.3%)	490 (6.8%)	+58.6%	625 (8.0%)	+27.5%
製造請負・受託・派遣	158 (2.1%)	154 (1.9%)	△2.5%	154 (2.2%)	+0.3%
不動産賃貸	15	15	△2.5%	15	+3.9%
障がい者雇用促進	3	7	+112.3%	8	+18.0%
当期純利益	427	354	△17.2%	460	+29.9%

2013年6月期決算 (技術者派遣・請負・委託について)

■ 技術者派遣・請負・委託事業

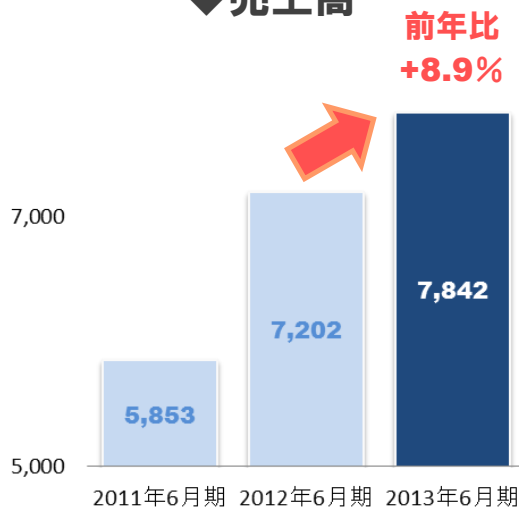
売上高が続伸 利益率向上

売上高7,842百万円 前年比 +8.9%
経常利益625百万円 前年比+27.5%

- ① 半導体市場の悪化により既存取引先の一部が減産、投資抑制を行った影響により、第3四半期まで技術社員がわずかに減少。しかしながら、輸送用機器メーカー、特に自動車部品関連の業務はニーズが高く、開発設計や生産技術等の技術分野の技術者の中途採用が牽引して、期末時点の技術社員数は1,293名と前期末比で72名の増員。これに伴い、売上高も増加。
- ② 自動車関連の新規派遣取引等の単価アップ交渉と、原価率が高かった一部の請負の業務減少により、売上原価率は前期比1.2ポイント低下し、粗利率が向上。販売管理費はほぼ前期並みで、セグメント利益の売上高比率は1.2ポイント向上し、8.0%

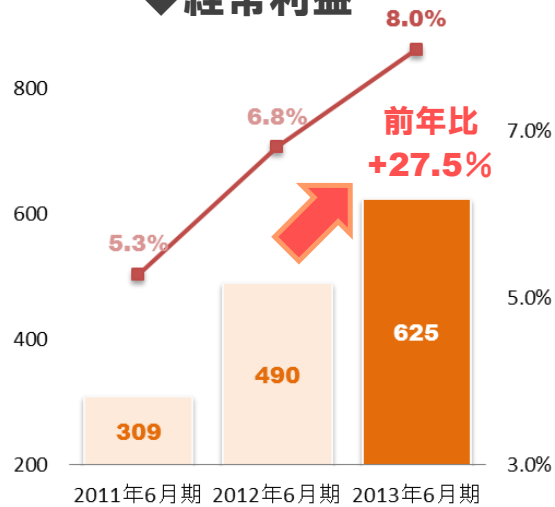
(単位:百万円)

◆売上高



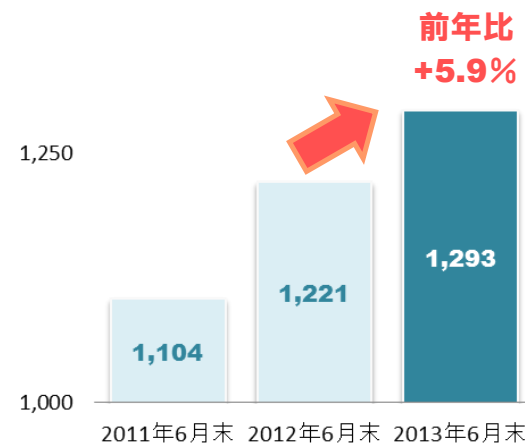
(単位:百万円)

◆経常利益



(単位:名)

◆技術社員数実績



2013年6月期決算 (製造請負・受託・派遣について)

■ 製造請負・受託・派遣事業

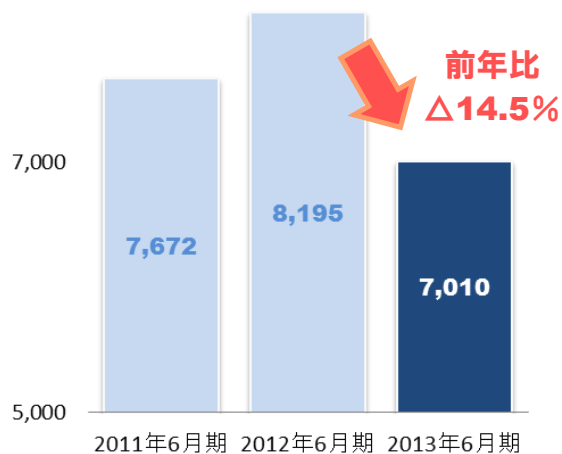
売上高は減少 利益率向上

売上高7,010百万円 前年比△14.5%
経常利益154百万円 前年比+0.3%

- ① 当期のTTMは、派遣法で定められた派遣期間（3年間）が満了する製造派遣の取引先があり、上期の減員は想定済みであったものの、顧客企業の生産拠点の統廃合及び半導体関連の業務の景況悪化に伴う契約終了等が増加し、想定以上の減員となった。その後、電気機器や住宅関連の新規取引により増員基調（期末人員2,083名で前期末比+59名）へ回復したが、売上高は前年割れとなる。
- ② 繁忙な輸送用機器系の人材紹介案件など利益率が高い新規取引を重点としたことにより、粗利率が向上。販売管理費では、有効求人倍率が上昇し採用が以前より競争が増していることを背景に求人費用が増加傾向にあるが、粗利率の向上で吸収し、セグメント利益の売上高比率は前年比で0.3ポイント増の2.1%に上昇。

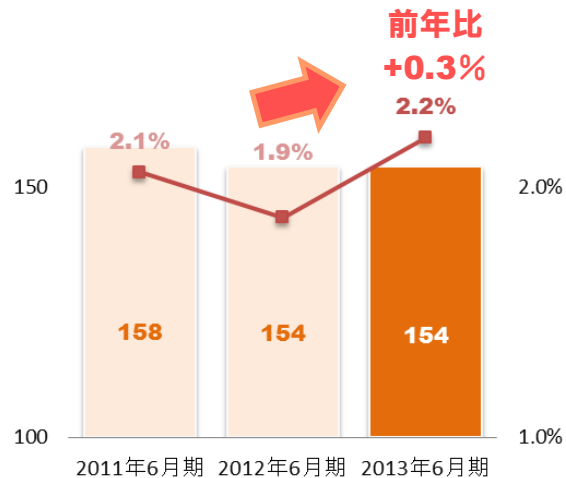
(単位:百万円)

◆売上高



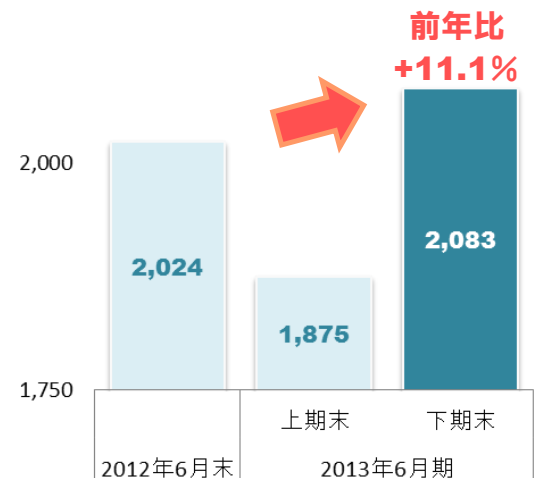
(単位:百万円)

◆経常利益



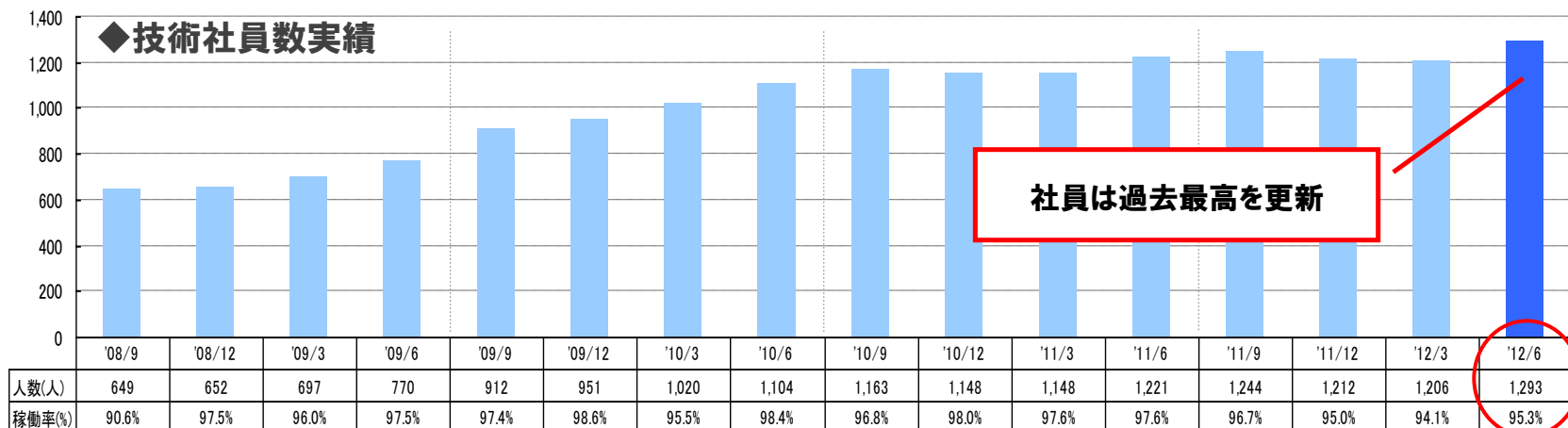
(単位:名)

◆技能社員数実績



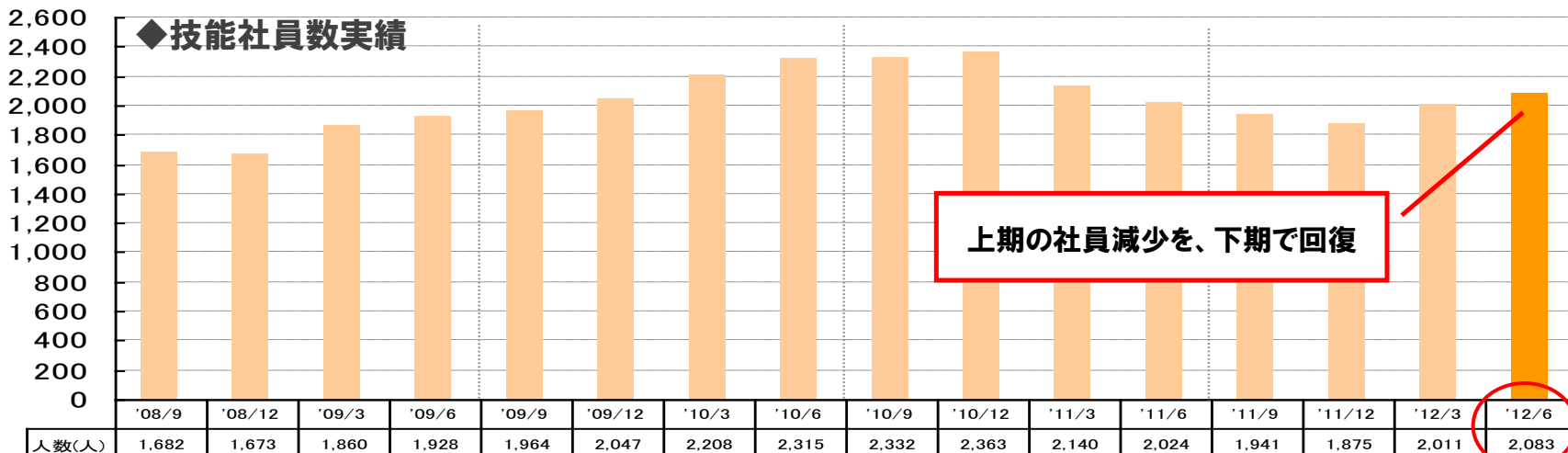
社員数の推移

技術者派遣・請負・委託事業



※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。

製造請負・受託・派遣事業



※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)



2014年6月期(第10期)
業績予想
中長期戦略



2014年6月期 連結業績予想

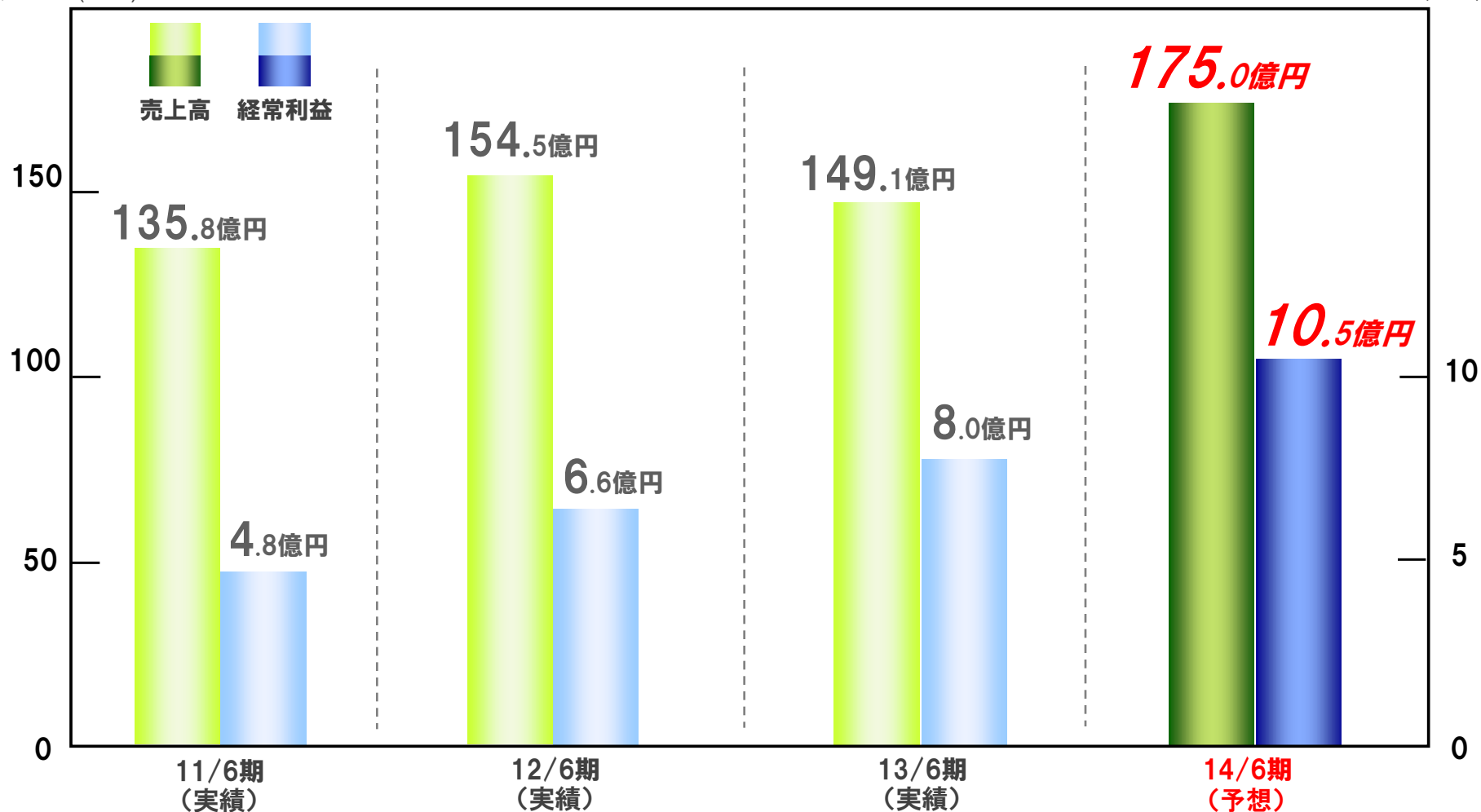
増収、経常利益の増益を見込む

売上高 : 175.0億円 前年比+17.3%

経常利益 : 10.5億円 前年比+30.6%

売上高(億円)

経常利益(億円)



2014年6月期のセグメント別予想

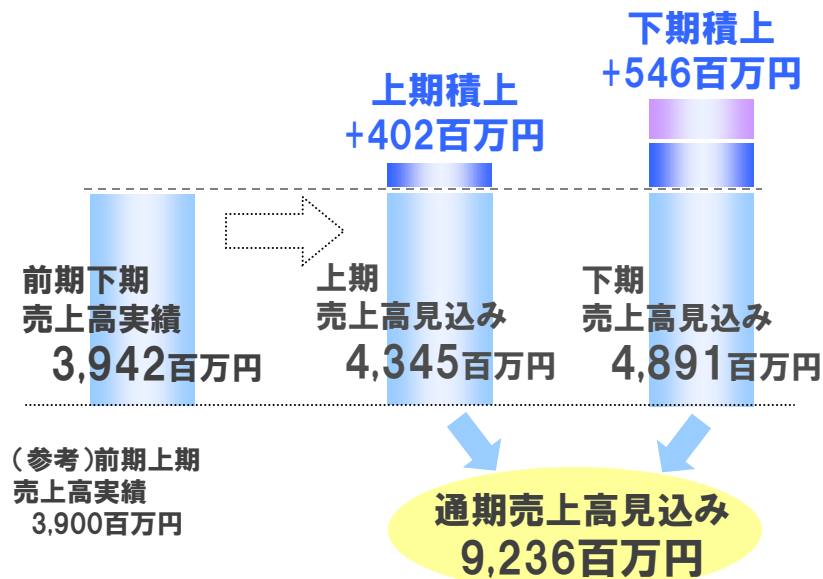
(単位：百万円)

増減率、利益率は百万円単位で算出

	2012/6	2013/6	増減率	2014/6	増減率
	実績	実績		予想	
売上高 (期末スタッフ数)	15,459 (3,245名)	14,915 (3,376名)	△3.5% (+131名)	17,500 (4,402名)	+17.3% (+1,026名)
技術者派遣・請負・ 委託	7,202 (1,221名)	7,842 (1,293名)	+8.9% (+72名)	9,236 (1,509名)	+17.8% (+216名)
製造請負・受託・ 派遣	8,195 (2,024名)	7,010 (2,083名)	△14.5% (+59名)	8,200 (2,893名)	+17.0% (+810名)
不動産賃貸	52	53	+2.1%	55	+3.8%
障がい者雇用促進	9	9	△2.5%	9	-
営業利益 (営業利益率：%)	629 (4.1%)	718 (4.8%)	+14.0%	1,040 (5.9%)	+44.8%
経常利益 (経常利益率：%)	667 (4.3%)	804 (5.4%)	+20.6%	1,050 (6.0%)	+30.6%
技術者派遣・請負・ 委託	490 (6.8%)	625 (8.0%)	+27.5%	770 (8.3%)	+23.2%
製造請負・受託・ 派遣	154 (1.9%)	154 (2.2%)	+0.3%	270 (3.3%)	+75.3%
不動産賃貸	15	15	+3.9%	10	△33.3%
障がい者雇用促進	7	8	+18.0%	0	-
当期純利益	354	460	+29.9%	630	+37.0%

業績の進捗見込みについて (技術者派遣・請負・委託事業)

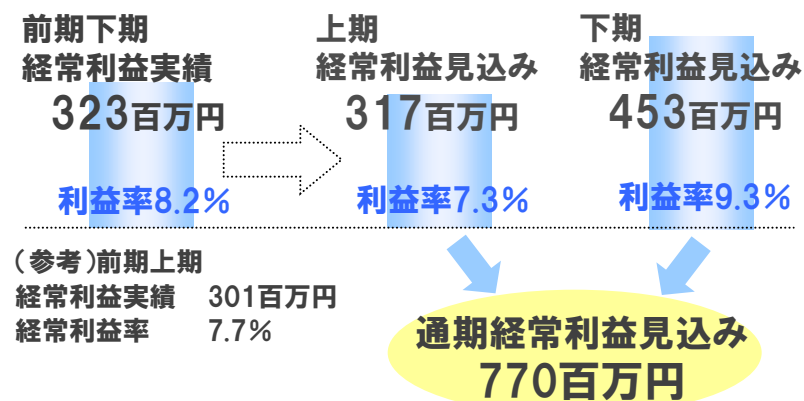
■ 技術者派遣・請負・委託事業



上期は、前期より需要の高い自動車関連企業への派遣及び開発設計（委託）や走行テスト等に対する増員に加え、工作機械、産業機械、電気機器等への営業を強化し開拓。構内の設備メンテナンスの領域も注力。大きな契約終了などは無く技術社員数の増加を予想。

下期は、上期の営業開拓先の売上貢献の本格化に加え、半導体装置関連の業務の立ち上がりを想定しており、大型の請負案件を主としてプラス要因となる見込み。

新卒は80名以上の配属を見込む。



上期において、営業や採用担当者の増強や拠点の開設（滋賀営業所）など先行的に支出を行うため、前期下期に比べ、経常利益率は低下。

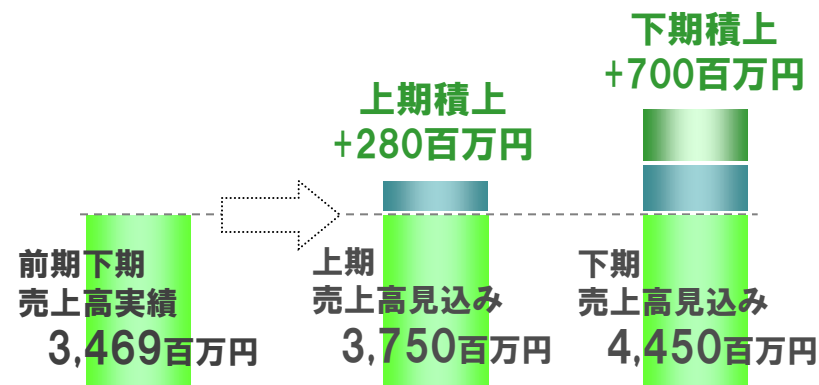
下期は、上期の一時的支出の増加を想定しておらず、経常利益率9.3%を予想。

通期の経常利益率は8.3%で、前期の8.0%から0.3ポイントの向上を見込む。

※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。

業績の進捗見込みについて (製造請負・受託・派遣事業)

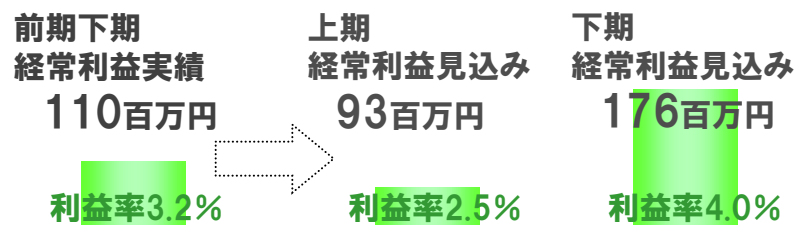
■ 製造請負・受託・派遣事業



(参考)前期上期
売上高実績
3,541百万円

上期においては、自動車関連企業からの生産工程における人材需要の高まりから2次・3次サプライヤーからの派遣需要が増加し、更に有料職業紹介案件の引き合いの増加を見込む。

下期は、上期で獲得した自動車関連企業に加え、航空関連、住宅関連及び電気機器等における、既存取引先の他工場、関連企業に対する請負を拡大し売上増を見込む。



(参考)前期上期
経常利益実績 44百万円
経常利益率 1.3%

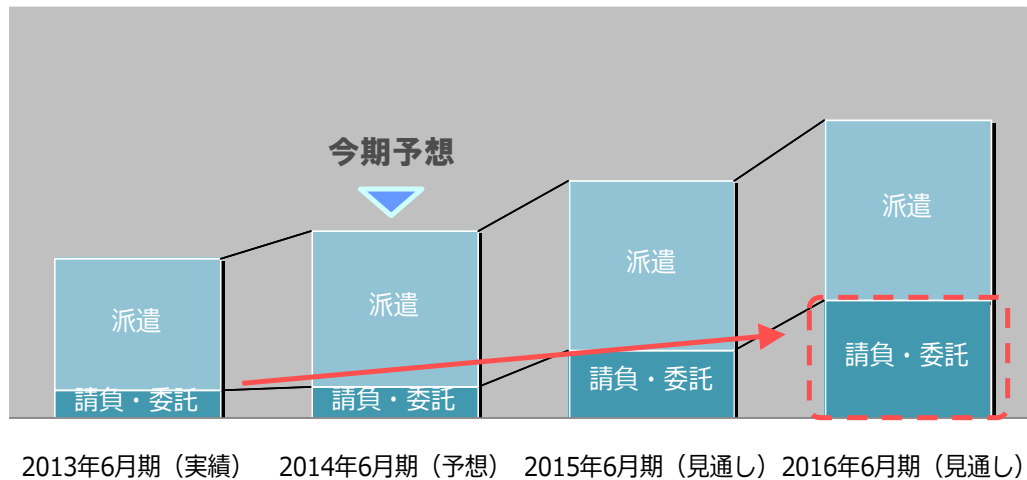
上期は採用強化のために求人費等を積極的に投下するため、前期の下期に比べ経常利益率は低下するものの、経常利益率は前年上期の1.3%から2.5%と1.2ポイント向上見込み。

下期は、新規取引における利益率確保、売上高の増加に伴う販売管理費率の軽減により、経常利益率は更に向上を見込む。

通期の経常利益率は3.3%で、前期の2.2%から1.1ポイントの向上を見込む。

※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。

請負・委託の拡大に注力する



① 「派遣」、「請負・委託」とともに伸長を目指す
請負・委託の売上高比率を向上させる

「派遣」

3カ年で売上高は、第9期対比+40%

「請負・委託」

3カ年で売上高は、第9期対比+300%

② 売上高の拡大に伴い経常利益率は向上

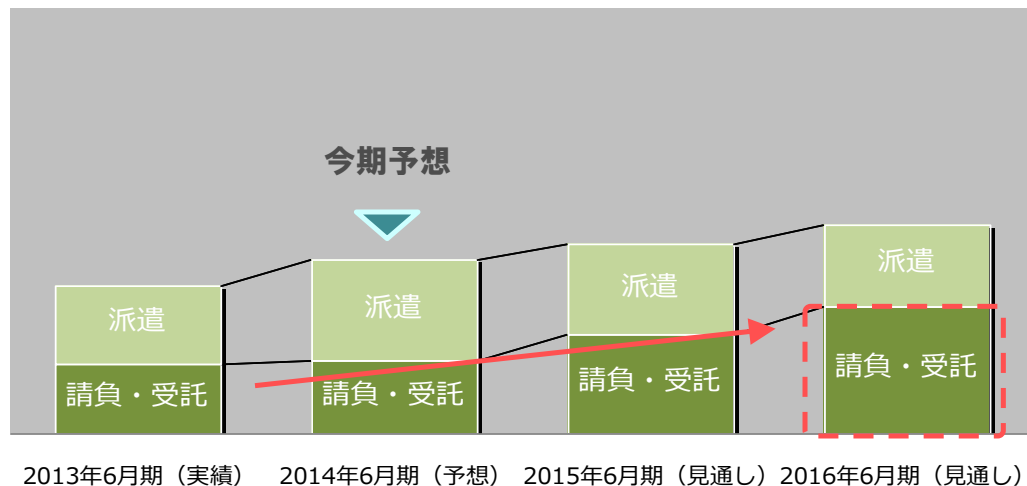
「経常利益率」

3カ年で、10%以上を目標

基本成長戦略

- ① 請負・委託の拡大を重視し、セグメント内の売上高比率を50%以上(2017年6月期目標)
 - ▶ 開発センターの増設、設備投資、請負現場管理者の育成を強化し、CADソフトと開発環境の強化を推進
 - ▶ 自動車関係だけではなく、工作機械、産業機械、電気機器等の業種や、設備メンテナンスなどの新分野を開拓
- ② 従来の営業戦略(繁忙企業に対する総合提案)の徹底による受注拡大
 - ▶ 自動車以外でも各業種の売れ筋商品に関連して繁忙な会社・部署に対する営業を継続して実施
 - ▶ 請負・委託、国際対応を前面に派遣案件以外の受注を推進
- ③ 同セグメントのM&Aを積極的に検討

請負・受託の拡大に注力する



① 顧客企業で請負NO.1となるようシェアの拡大を狙う

「請負・受託」

3カ年で売上高は、第9期対比+80%

「派遣」

3カ年で売上高は、第9期とほぼ同規模

② 請負・受託を中心に利益率を向上させる

「経常利益率」

3カ年で、4.5%以上を目標

基本成長戦略

① 製造請負売上比率70%以上(2017年6月期目標)

- ▶ 請負を前提とした派遣契約の促進を進め、取引シェアの拡大を促進し、請負化へ順次移行
- ▶ 専門部署(生産管理部)の組織強化、請負現場管理者の育成

② 既存取引先とのシェア率の引き上げ(構内No.1請負業者を目指す)

- ▶ 既存取引先のシェア率の拡大
- ▶ 既存請負取引企業の他工場や関連企業への積極的な請負営業

③ 利益率の向上

- ▶ 生産負荷変動への対応と単価・条件交渉の徹底により利益率を向上

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



紹介事業の立ち上げ

- 紹介事業では新たに建築分野に進出

技術・製造分野

建築分野



事業フィールドを拡大

- CDA(Career Development Adviser)資格者の採用と育成

基本成長戦略

① 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

- ▶ 現地コンサルタント、人材紹介の2事業を引き続き展開しつつ、中国、東南アジアでの拠点開設の具体化への検討（3カ年で3拠点を検討）

② 紹介事業を次の有望事業と定め、徹底強化を図る

- ▶ 紹介事業部を設置し、採用/コーディネイトの組織を強化
- ▶ 建築設計、施工管理紹介など新分野にも積極対応

③ その他新領域

- ▶ メーカーからのアウトプレースメント
- ▶ 高齢者派遣

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

配当金予想

- ① **今期より中間配当を実施**
- ② **通期で1株あたりの配当金は実質前期と同額**

	第2四半期末	期末	合計
前期実績 (2013年6月期)	—	3,000円	3,000円
今期予想 (2014年6月期)	10円	20円	30円

※2013年7月1日付で株式1株につき100株の株式分割を行っております。
このため、2014年6月期の配当は、株式分割後の株式数を基準となります。

前期配当の1株当たり3,000円は、配当性向62.0%

今期の合計1株あたり30円（中間配当10円と期末配当20円）は、配当性向45.3%

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。

(お問い合わせ先)

株式会社トラスト・テック 経営企画部

TEL *03-5777-7727*

E-mail *ir@trust-tech.jp*

URL *http://www.trust-tech.jp*