



株式会社 トラスト・テック

2013年6月期 決算概要
2014年6月期 業績予想
中期経営計画

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22日をもって東京証券取引所市場第二部へ市場変更いたしました。

これを契機により一層、企業統治とコンプライアンスの強化を図り、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何卒よろしく
お願い申し上げます。

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、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、継続的な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おります。

共生産業(株)

社会貢献活動(CSR)

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おります。

4つの事業セグメント

① 技術者派遣・請負・委託事業

トラスト・テック
HKTT

連結売上高の
52.5%

研究・開発

設計・解析

試作・実験

生産技術

開発/設計(上流)から
製造/流通(下流)まで
一気通貫のサービスを
提供

② 製造請負・受託・派遣事業

TTM

連結売上高の
47.0%

加工・組立

仕上げ

検査

梱包・出荷

「技術」と「製造」の事業
セグメントの相乗効果で
高い成長力を維持

③ 不動産賃貸事業

トラスト・テック

神奈川県相模原市に営業用不動産を所有
(入居率100%)

④ 障がい者雇用促進事業

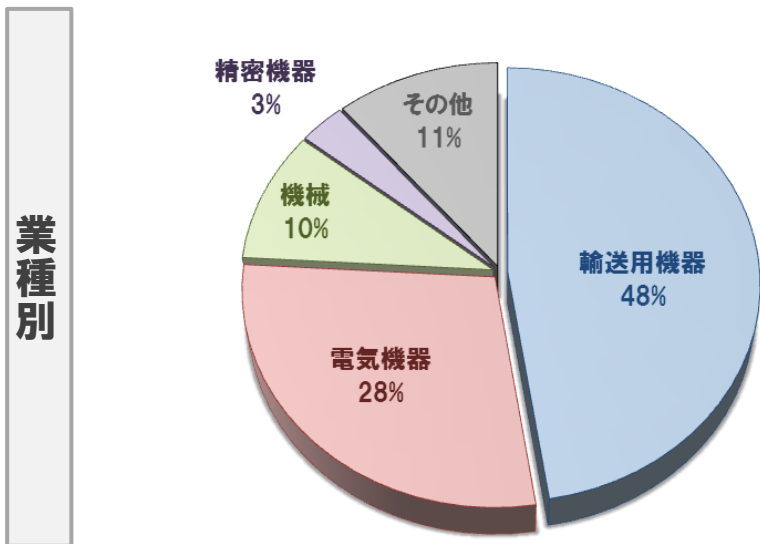
共生産業

CSR(社会貢献活動)

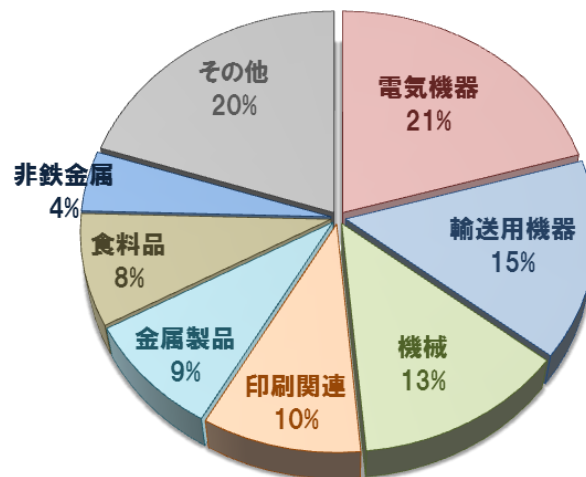


当社グループの取引先

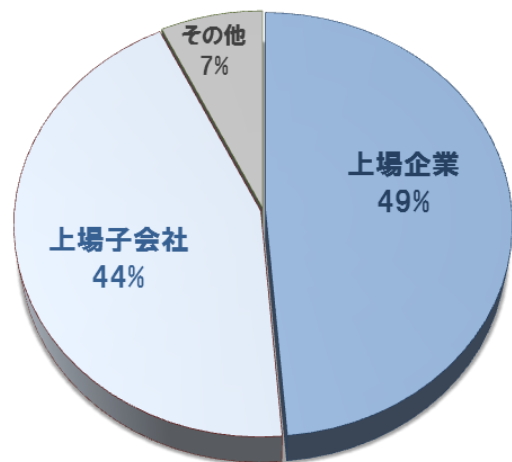
■ 技術者派遣・請負・委託事業(2013年6月期)



■ 製造請負・受託・派遣事業(2013年6月期)



■ トラスト・テック 顧客企業(2013年6月期)



- 顧客企業の9割以上は、上場企業またはその子会社
- 上場企業の顧客企業のうち、5割以上が年商1兆円以上の規模

当社の特長・強み

1

営業力

- ▶ 顧客企業のニーズの変化に的確に把握するため全国の拠点に営業担当者を配置、受注情報は全社で共有
- ▶ グループの総合力を活かし顧客企業に最適なサービスを迅速に提案

2

採用力

- ▶ 全国の拠点に採用担当者を配置、営業担当との密な連携により顧客企業のニーズと求職者をタイムリーにマッチング
- ▶ 多様な採用手法と全国の求職者情報の共有化により即戦力の人材を機動的に採用

3

請負化の実績

- ▶ 派遣法改正による規制強化により顧客のニーズが顕在化、開発センターを開設し受託業務にも対応可能
- ▶ 自己完結、結果責任が求められる「請負」は、「派遣」のノウハウしかない他社にはハードルが高い

4

国際化対応力

- ▶ 香港の現地法人（HKTT）で日系企業の中国進出を人材紹介と日本型派遣サービスにより支援
- ▶ 中国現地企業にもサービスを提供、今後は東南アジアでの展開も視野に

営業と採用を支える全国の事業拠点

● 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
 滋賀
 北上 (事業所)
 富山 (事業所)
 広島 (事業所)
 福岡 (事業所)

受託開発センター

宇都宮
 豊田
 横浜

● TTM

支店

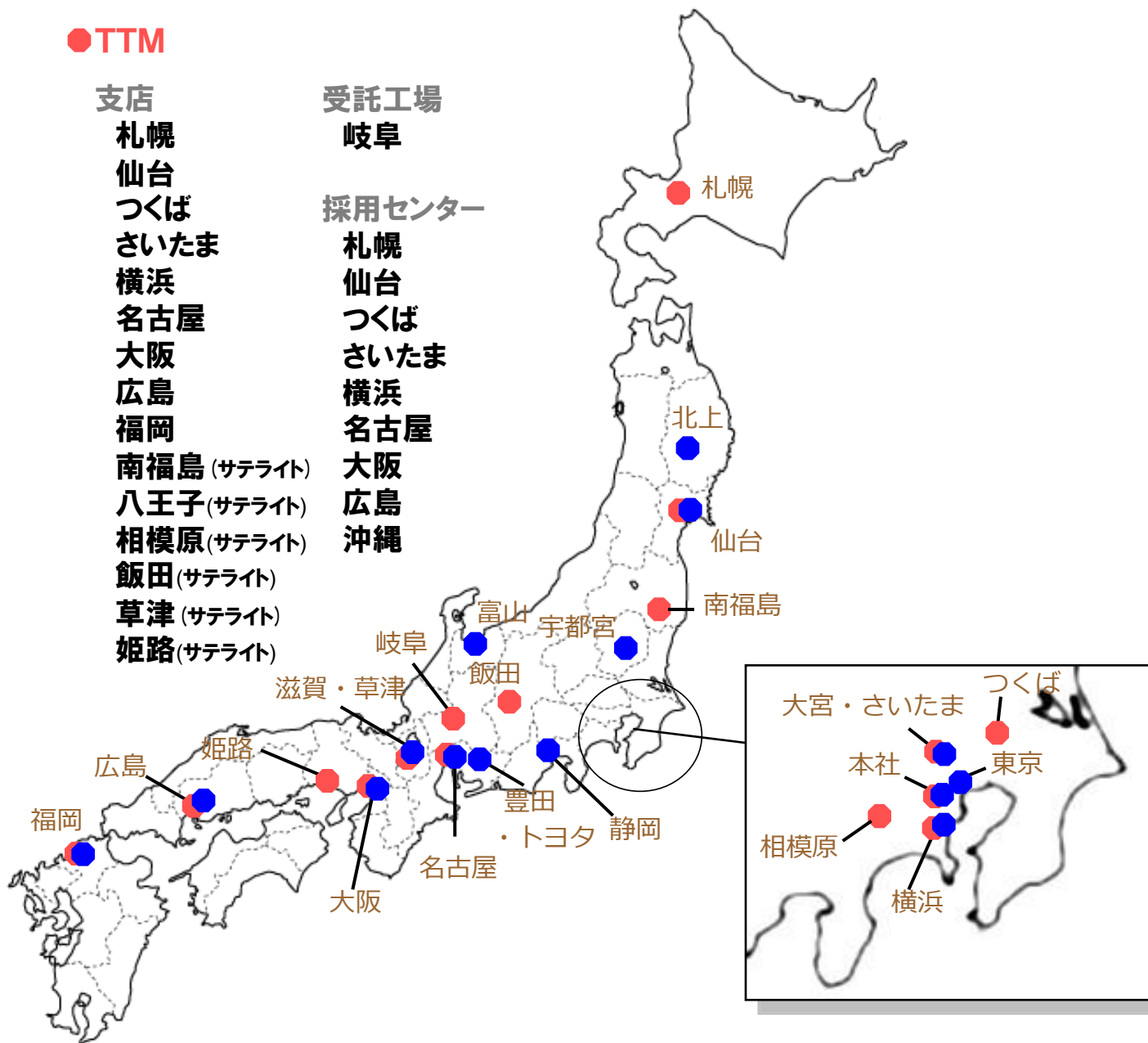
札幌
 仙台
 つくば
 さいたま
 横浜
 名古屋
 大阪
 広島
 福岡
 南福島 (サテライト)
 八王子 (サテライト)
 相模原 (サテライト)
 飯田 (サテライト)
 草津 (サテライト)
 姫路 (サテライト)

受託工場

岐阜

採用センター

札幌
 仙台
 つくば
 さいたま
 横浜
 名古屋
 大阪
 広島
 沖縄



当社グループの特例子会社である共生産業株式会社は、障がいを持つ人、持たない人が共に社会の一員として自然に種々の分野の活動に参加できるようにしていこうとする「ノーマライゼーション」の理念に基づいて企業運営を行っております。

共生産業は、重度の知的障がい者の方々を主体として雇用し、梱包業務やクリーニング業務等の軽作業や当社が神奈川県相模原市に所有する不動産の保全業務を請負い、障がい者の方々に健常者と同じ職場で役割分担をしながら安心して働ける職場を提供することに努めております。

共生産業の障がい者雇用率は2013年6月末現在2.6%です。(法的に義務付けられた雇用率は2.0%)

※特例子会社とは

法の定めによって、各企業には個別に障がい者雇用義務がありますが、障がい者を多数雇用する事を目的に施設・整備等に配慮した子会社については、重度障がい者の多数雇用など一定の条件のもとに「特例子会社」として障がい者雇用率の制度上は親会社と同一の事業主体として扱われます。特例子会社には雇用のノウハウが蓄積されるため、障がい者への配慮が行き届き、障がい者雇用の拡大と定着率の向上が図られます。

本日のポイント

本日の
ポイント **1**

前期連結業績、わずかに減収ながら4期連続の増益
技術系分野は増収・増益

本日の
ポイント **2**

当期業績は、技術系分野の伸長と製造系分野の
回復により増収増益基調で推移と予想

中期経営計画を発表

本日の
ポイント **3**

株主還元、中間配当と東証第二部上場記念配当
を実施



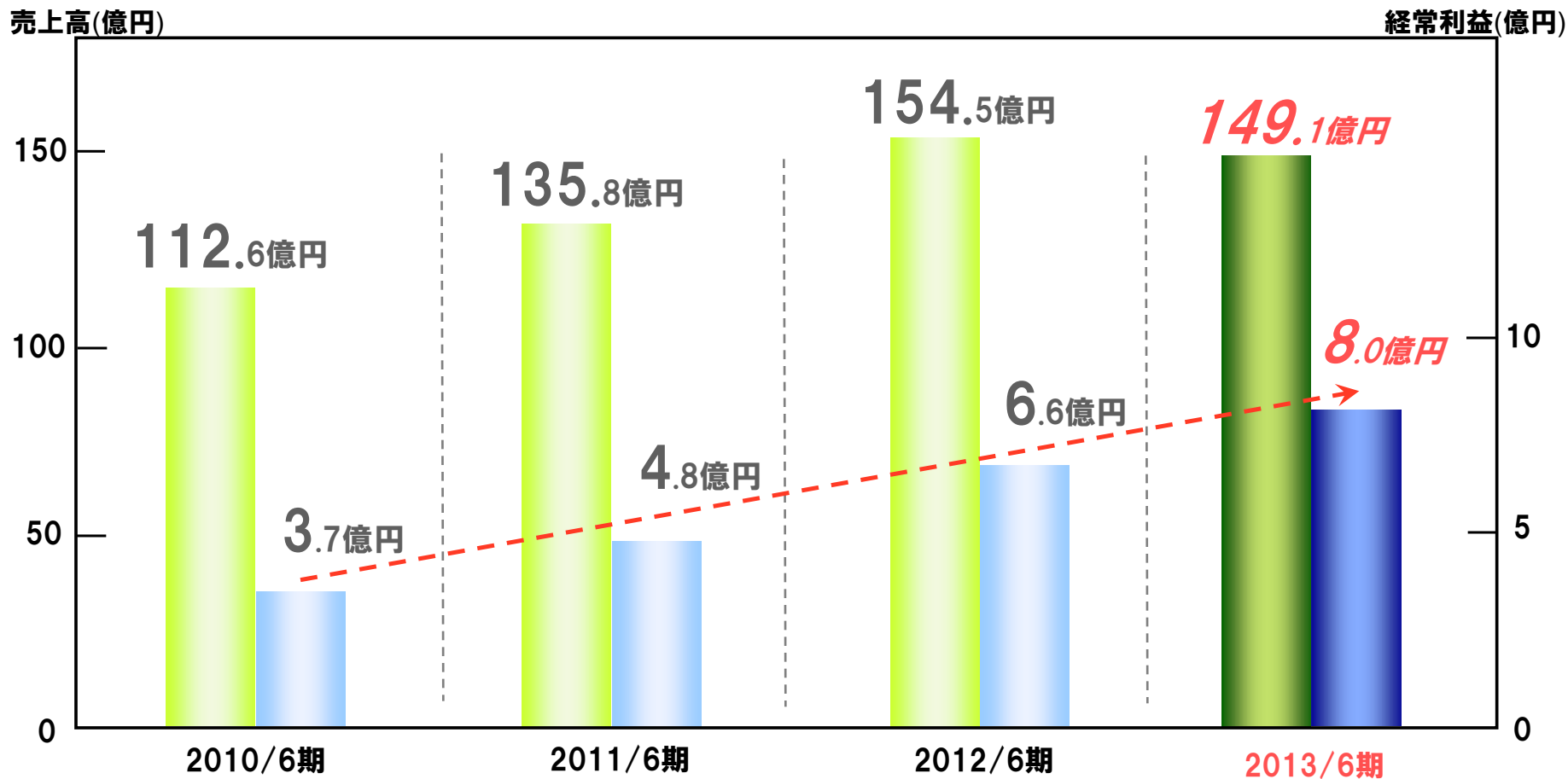
2013年6月期(第9期) 決算概要



2013年6月期 連結決算

売上高 : 149.1億円 前年比 $\Delta 3.5\%$
経常利益 : 8.0億円 前年比 $+20.6\%$

売上高 経常利益



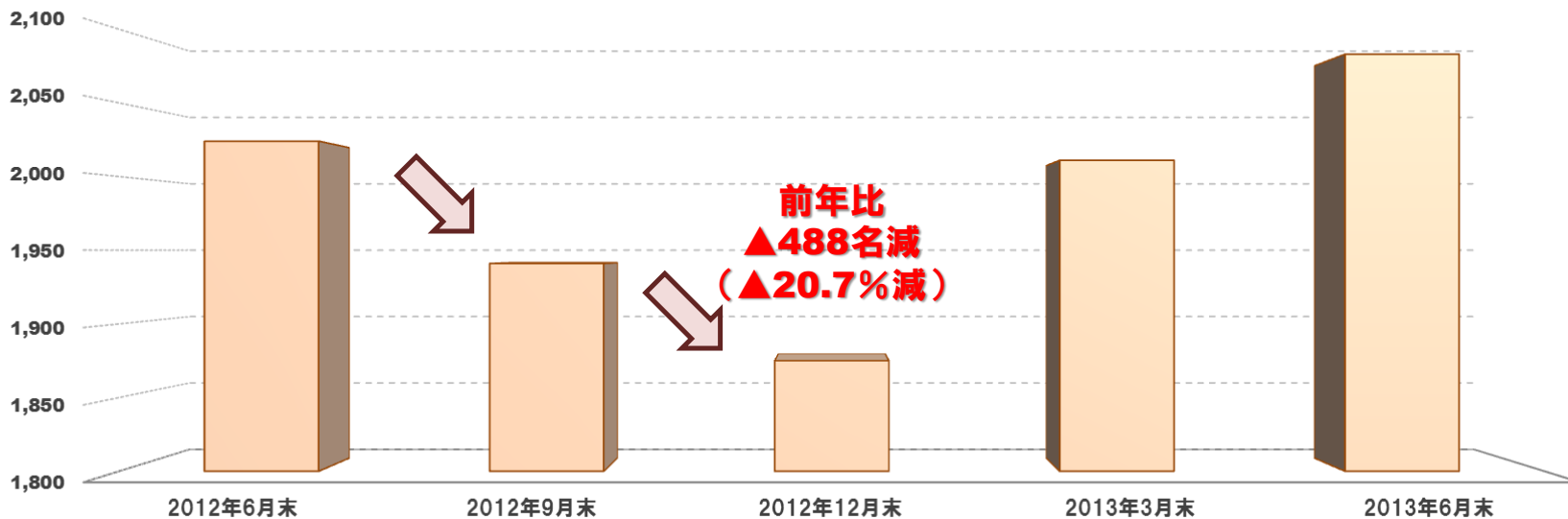


1

半導体関連企業の急ブレーキが減収の要因

- ▶ 2012年10月以降、国内の半導体関連企業の投資が減速、生産も大幅な調整に入ったことが当社グループの業績（特に製造系分野）に影響。
- ▶ 生産調整に伴う減員や契約終了の発生により、想定外の減収を余儀なくされた。

製造請負・受託・派遣事業 技能社員推移(単位:名)



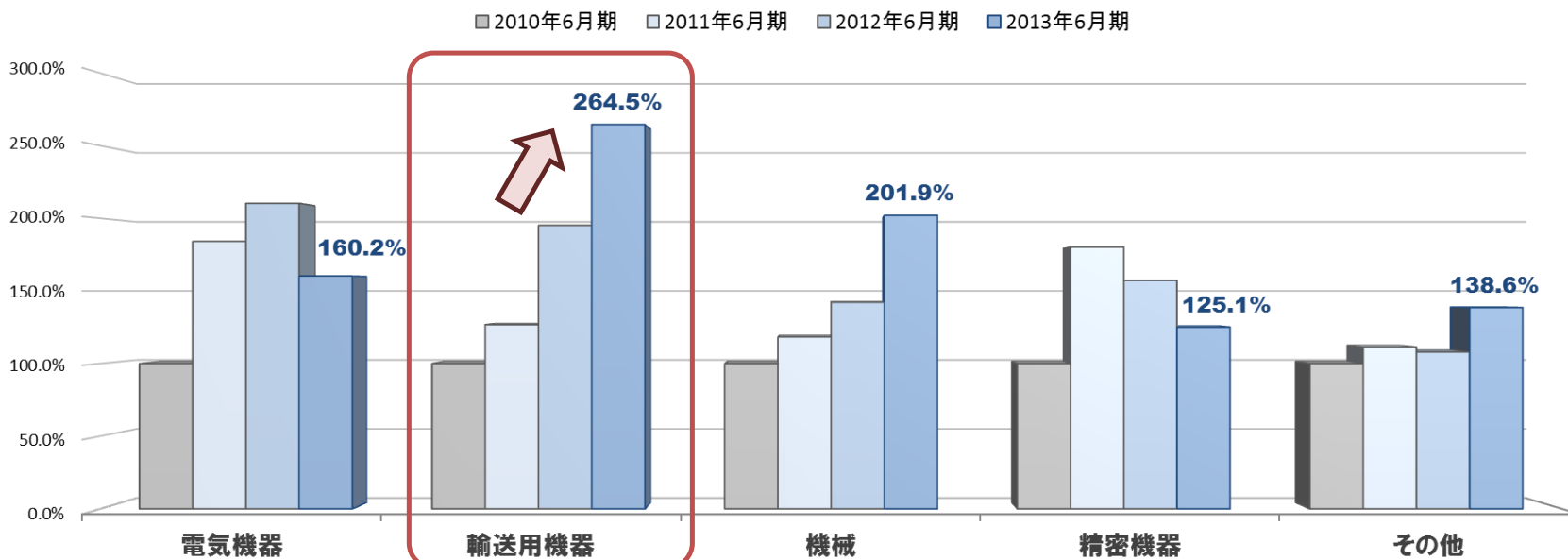


2 自動車関連企業に対する取引が拡大、新規取引増加

- ▶ 業績の回復が顕著な自動車関連の企業では人材およびアウトソーシングに対する需要が非常に旺盛、技術系分野を中心に受注は大幅に増加。
- ▶ 派遣だけでなく請負（委託）など総合提案により、過去に取引が無かった企業とも取引を開始、順調に拡大。

技術者派遣・請負・委託事業 売上高推移

（2010年6月期の売上高を100%とした場合の比率）



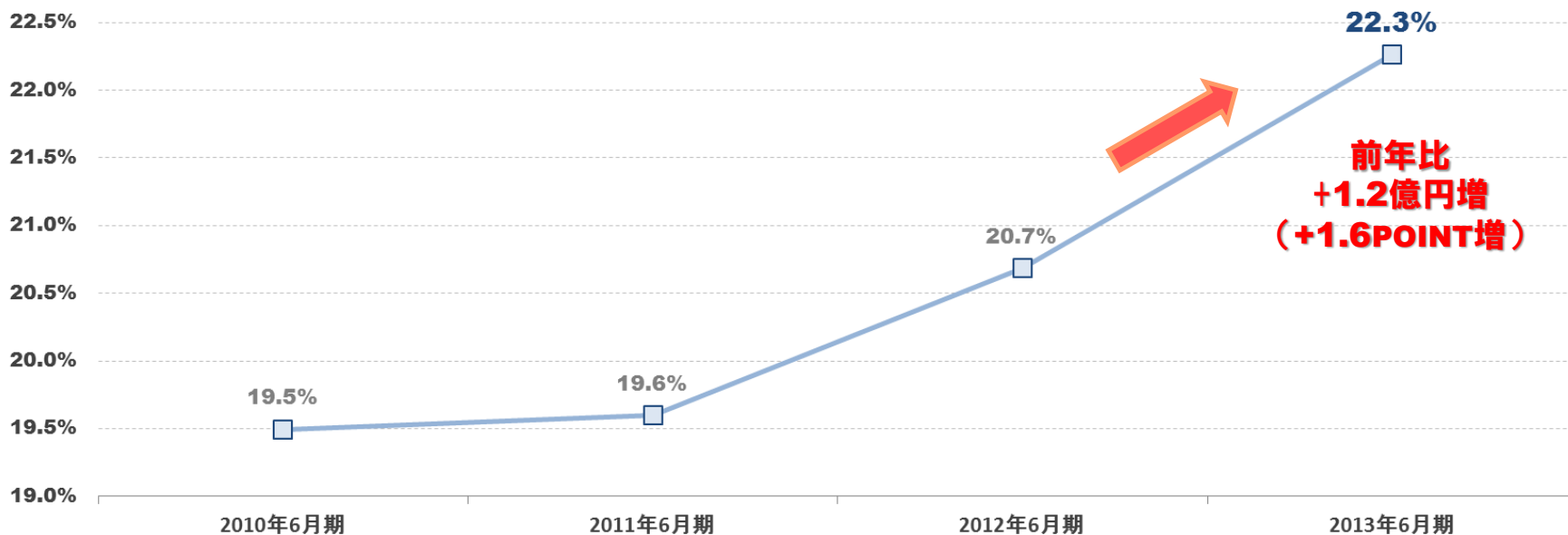


3

派遣、請負事業の利益率向上

- ▶ 技術系分野においては、顧客企業が要求する人材および業務のスキルが高くなってきたことに対応して単価交渉を強力に推進。
- ▶ 製造分野においては、請負業務の採算性向上を徹底して推進。

連結売上総利益率の推移





2013年6月期決算

■ 技術者派遣・請負・委託事業

増収 増益

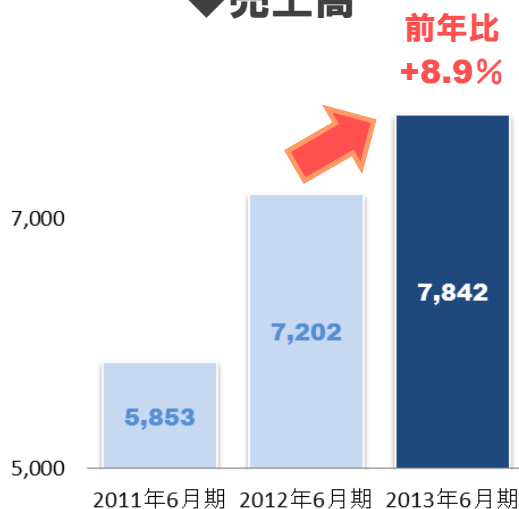
売上高7,842百万円
経常利益625百万円

前年比 +8.9%
前年比 +27.5%

- ① 自動車関連企業からの受注増加により技術社員数は過去最高水準に
- ② 派遣が堅調に推移、利益率が向上

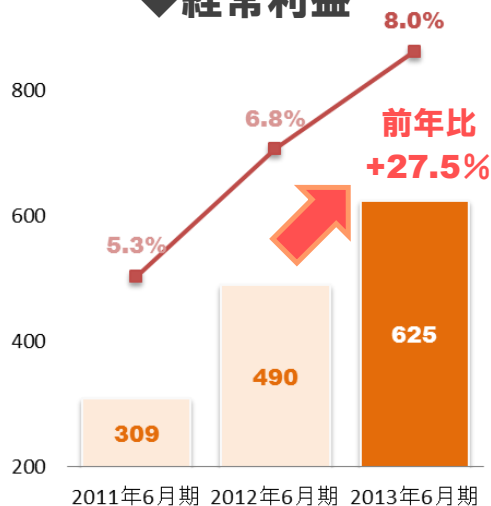
(単位:百万円)

◆売上高



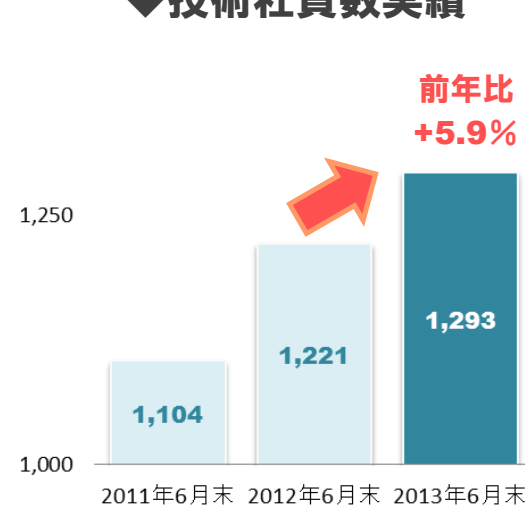
(単位:百万円)

◆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・派遣事業

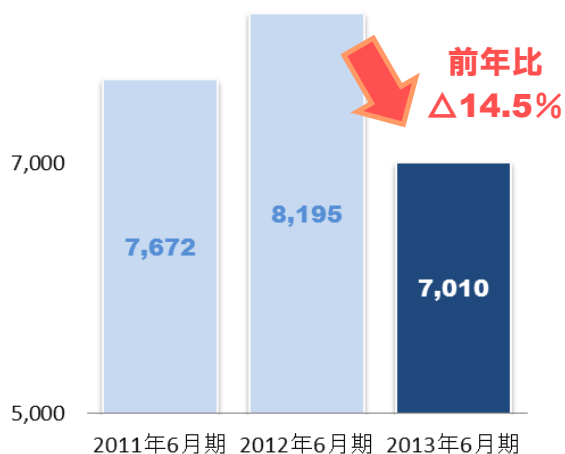
減収 増益

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 第2四半期：減員・解約の影響で減収
- ② 第4四半期：電気機器や住宅関連の受注獲得により増収基調に転換、請負業務の利益率向上

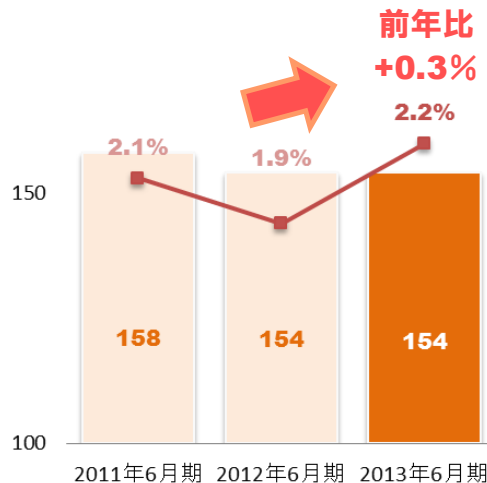
(単位:百万円)

◆売上高



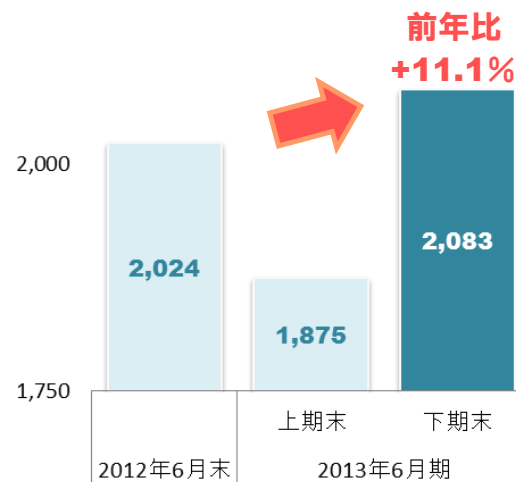
(単位:百万円)

◆経常利益



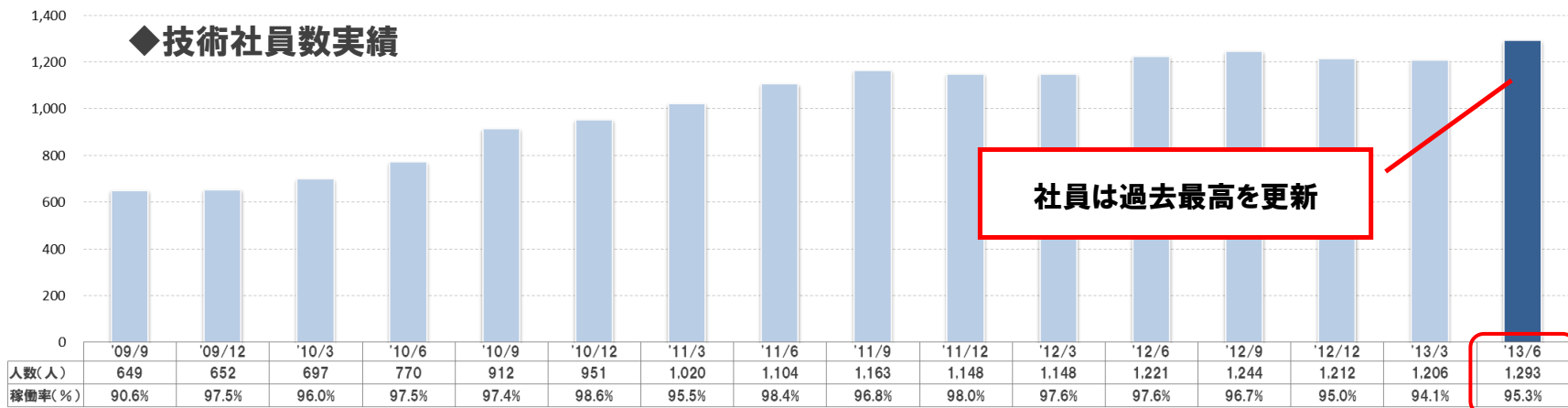
(単位:名)

◆技能社員数実績



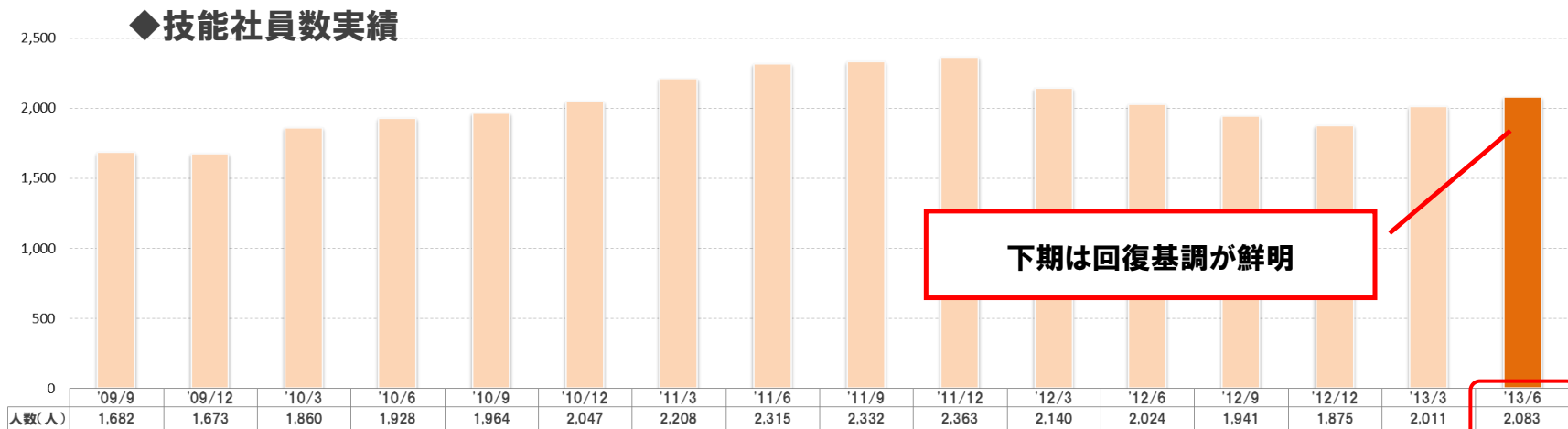
社員数の推移

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



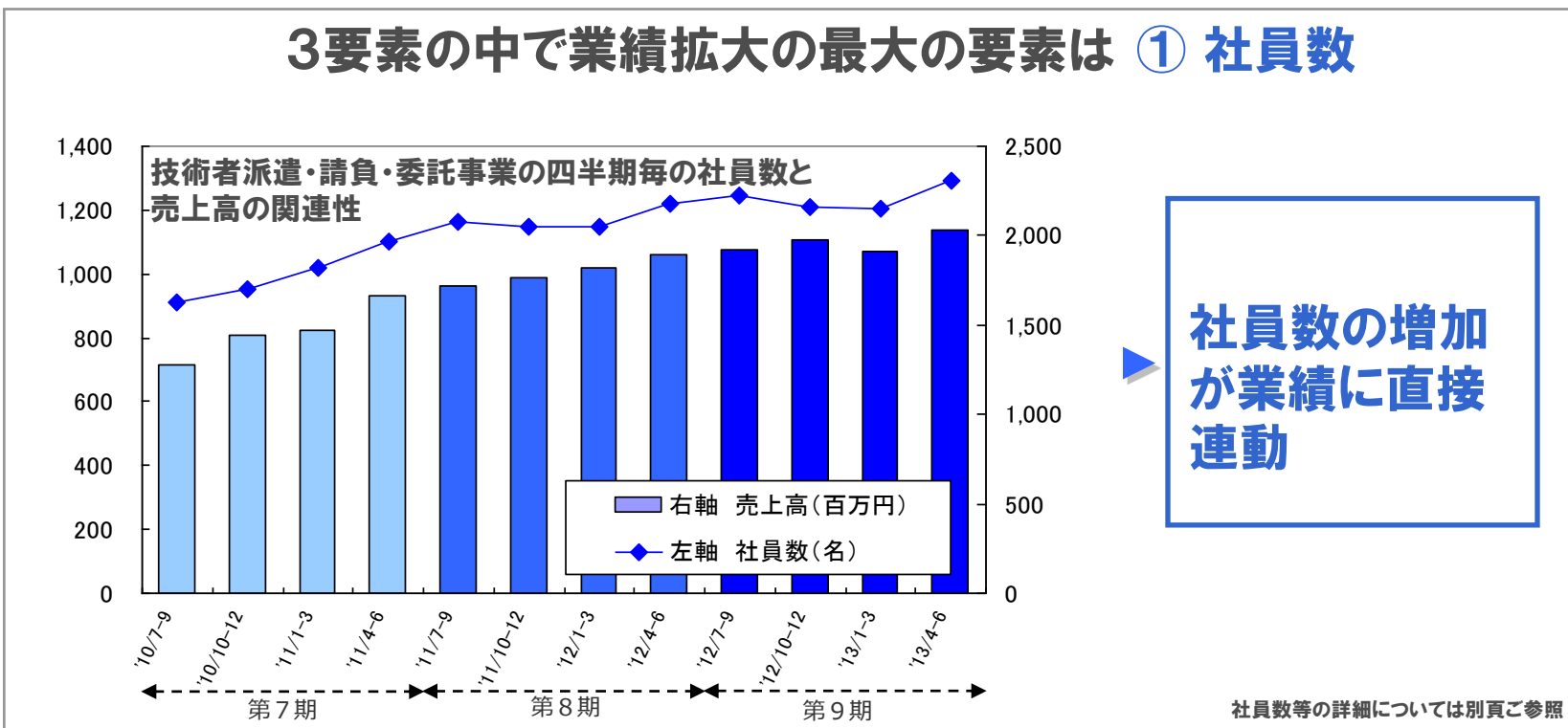
※人員: 月末技能労働者数(有期雇用契約が多くを占め、稼働率はほぼ100%です)



【ご参考】人材ビジネスの特徴

売上高 = 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



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

2013年6月期 セグメント別業績

【ご参考】

(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%



2014年6月期(第10期) 業績予想



2014年6月期 連結業績予想

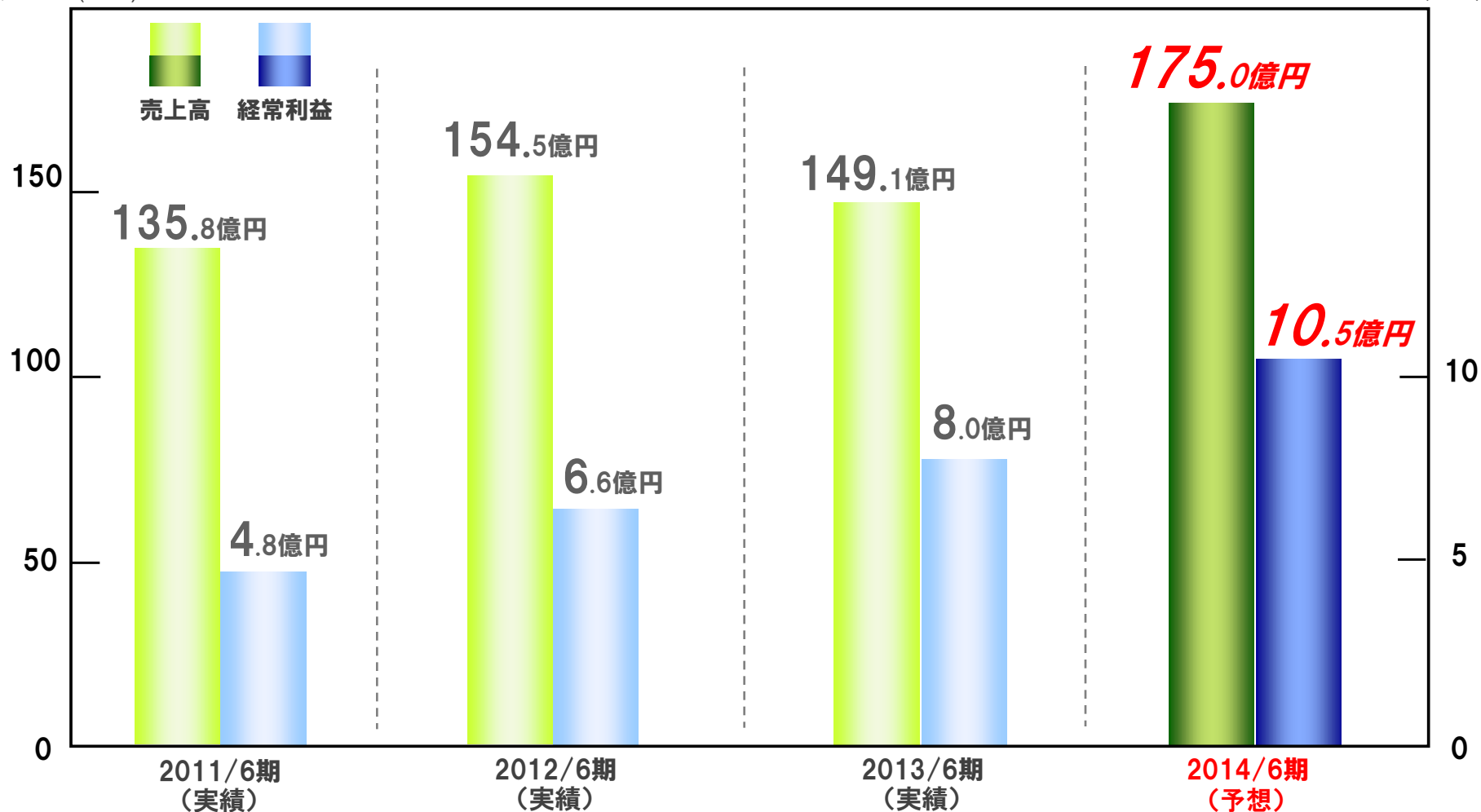
基調は増収・増益

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)





1. 重点営業対象の拡大

- ▶ 好業績が持続する自動車関係企業だけではなく、今後の業績回復が見込まれる工作機械、産業機械、電気機器等の業種や、設備メンテナンスなどの分野に対する営業を強化

2. 請負・委託の積極推進

- ▶ 従来の開発・設計から設備メンテナンス、自動車の実験・評価業務などの分野に対して積極的に提案
- ▶ 開発センターの活用により、3次元CAD等を使用する受注案件の対応力を強化

3. 採用のレベルアップ

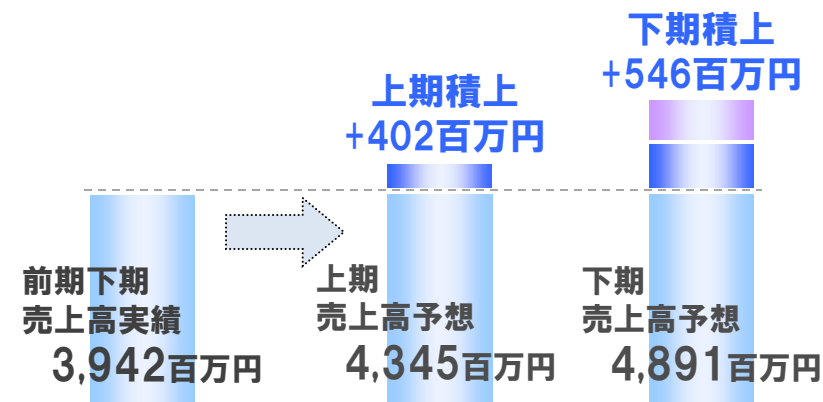
- ▶ 求職者に対してのキャリアプランなどを提示し就業意欲を高めるなど、「コンサルタント」として的確なアドバイス出来る採用担当者の養成
- ▶ 技術者のスキルや強みとともに顧客企業のニーズを正確に把握し、マッチングの向上をはかる

4. 教育・研修の充実

- ▶ 教育・研修のカリキュラムを充実し、技術者のスキルアップを推進
- ▶ 個人のスキルアップは、本人と当社担当者、顧客担当の3者間で共有し、スキルアップの進捗や管理を強化し技術者のモチベーションアップをはかる

業績の進捗予想 (技術者派遣・請負・委託事業)

■ 技術者派遣・請負・委託事業

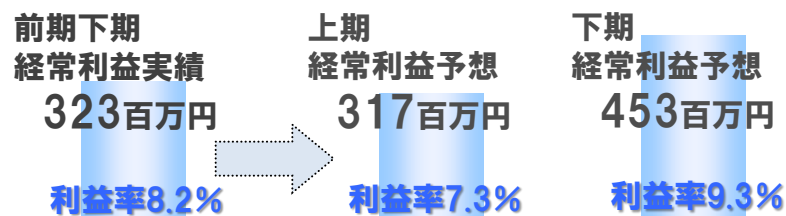


(参考)前期上期
売上高実績
3,900百万円

通期売上高予想
9,236百万円

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。



(参考)前期上期
経常利益実績 301百万円
経常利益率 7.7%

通期経常利益予想
770百万円

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。

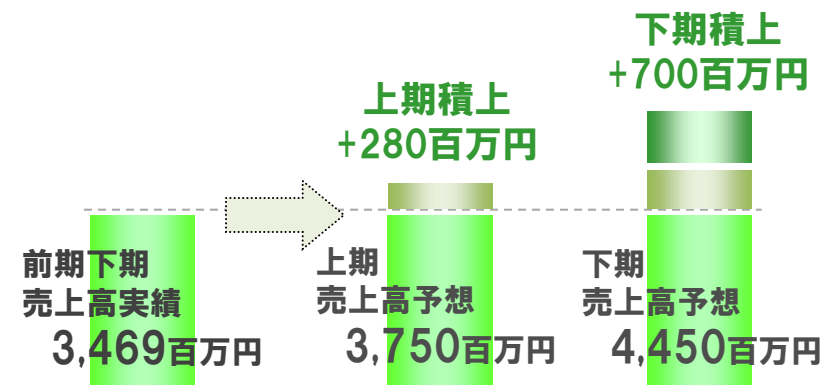
通期の経常利益率は8.3%で、前期の8.0%から0.3ポイントの向上を見込む。

※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。



業績の進捗予想 (製造請負・受託・派遣事業)

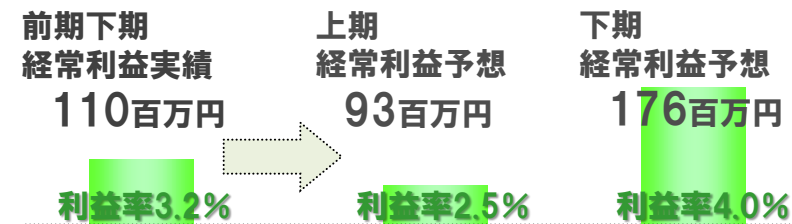
■ 製造請負・受託・派遣事業



(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、経常利益率は更に良化を見込む。

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。

2014年6月期 セグメント別予想

【ご参考】

(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	15,459	14,915	△3.5%	17,500	+17.3%
(期末スタッフ数)	(3,245名)	(3,376名)	(+131名)	(4,402名)	(+1,026名)
技術者派遣・請負・委託	7,202	7,842	+8.9%	9,236	+17.8%
	(1,221名)	(1,293名)	(+72名)	(1,509名)	(+216名)
製造請負・受託・派遣	8,195	7,010	△14.5%	8,200	+17.0%
	(2,024名)	(2,083名)	(+59名)	(2,893名)	(+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	629	718	+14.0%	1,040	+44.8%
(営業利益率:%)	(4.1%)	(4.8%)		(5.9%)	
経常利益	667	804	+20.6%	1,050	+30.6%
(経常利益率:%)	(4.3%)	(5.4%)		(6.0%)	
技術者派遣・請負・委託	490	625	+27.5%	770	+23.2%
	(6.8%)	(8.0%)		(8.3%)	
製造請負・受託・派遣	154	154	+0.3%	270	+75.3%
	(1.9%)	(2.2%)		(3.3%)	
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%



中期経営計画

(2013年8月23日発表)

数値目標

中期経営計画(2013年7月～2016年6月)

2016年6月期

売上高 **250**億円

経常利益率 **8.0%**

(経常利益 20.0億円)



2017年6月期に

グループ売上 **300**億円へ

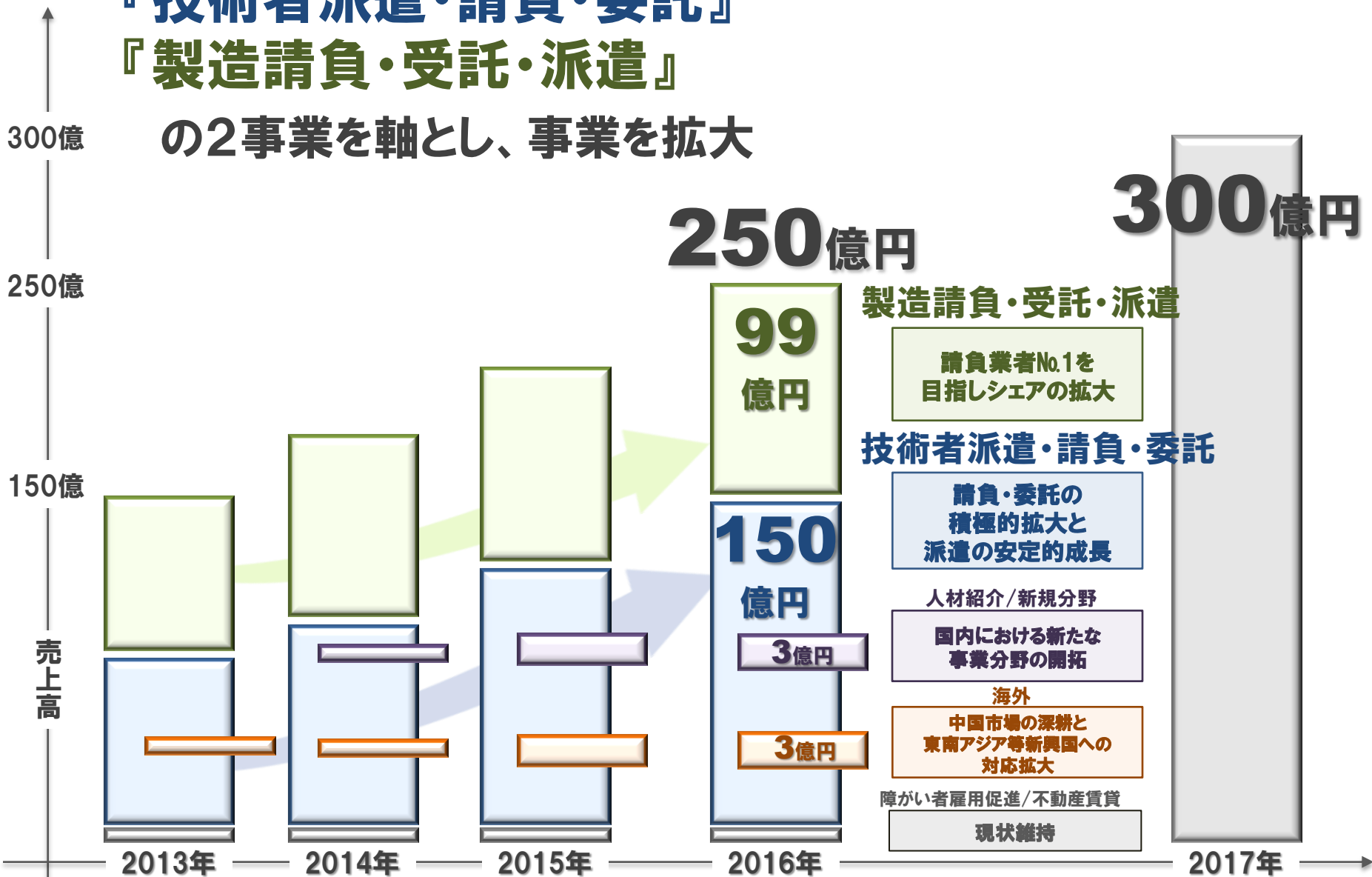


中期経営計画

『技術者派遣・請負・委託』

『製造請負・受託・派遣』

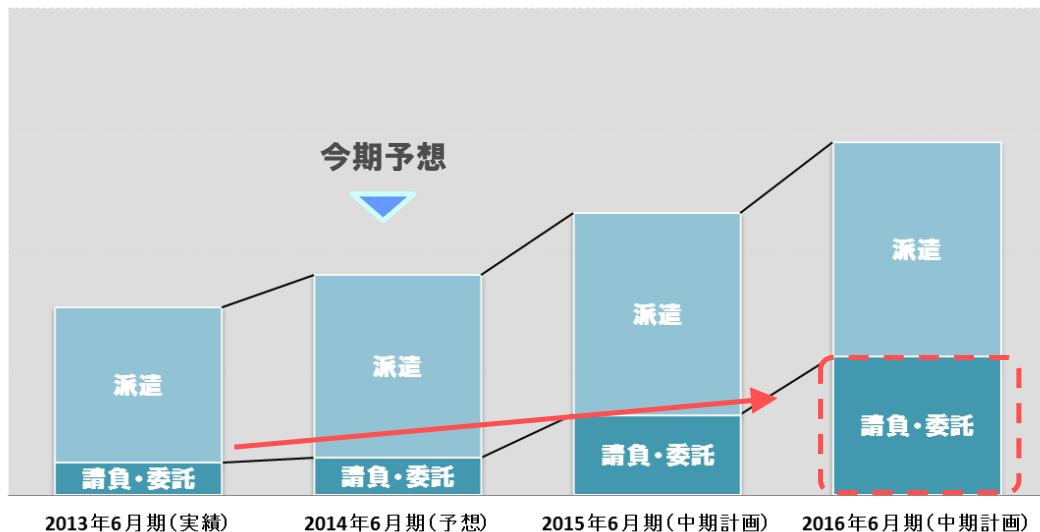
の2事業を軸とし、事業を拡大





技術者派遣・請負・委託事業

請負・委託の積極的拡大と派遣の安定的伸長



① 「派遣」、「請負・委託」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

基本方針

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、海外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



製造請負・受託・派遣事業

請負・受託の拡大と利益率の向上



① 請負業者NO.1となるよう取引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

基本方針

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推進、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(請負業者No.1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

海外事業の拡充

- ◎ 中国市場の深耕と東南アジア等新興国需要にも対応拡大



紹介事業の強化

- ◎ 活況を呈する建築分野にも対応



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

基本方針

① 中国現地法人設立、東南アジアでの拠点開設の具体化

- ▶ 日本型派遣、人材紹介の2事業を展開しつつ、中国本土、東南アジアでの拠点開設を具体化(3カ年で3拠点を検討)

② 紹介事業の徹底強化を図る

- ▶ 紹介事業部を設置し、採用/コーディネイトの組織的対応を強化
- ▶ 建築設計者、施工管理者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
- ▶ ミドルシニアおよびシニア技術者を活用した新規事業



利益配分に関する基本方針

当社は、株主の皆さまへの利益配分を重要な経営課題と認識し、安定的な配当の実施を基本としながら、当社グループの今後の発展と企業体質の強化のための内部留保を行いつつ、業績に応じた配当を加味することとしております。



当期の株主還元について

株主の皆さまの利益還元享受の機会を増加



中期配当の実施

東証第二部上場の記念配当として
10円/株を中間配当時に実施



年間配当金40円
(10円増配)

基準日 2013年12月末日

中間配当20円/株(うち記念配当10円)

基準日 2014年 6月末日

期末配当20円/株

合計 **40円**

(中間配当時)

記念
配当

10

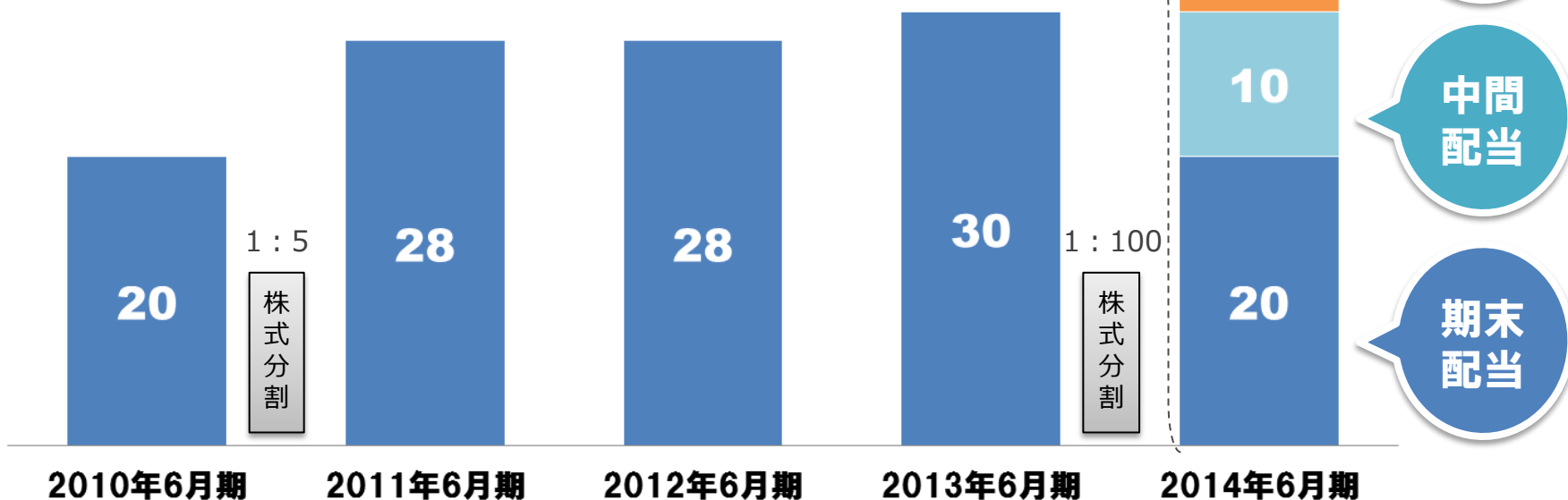
中間
配当

10

期末
配当

20

(2010年6月期～2013年6月期は、過去の株式分割を考慮して1株当たりの実質的な配当を記載しております)



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*