



# 株式会社 トラスト・テック

2014年6月期実績

-2015年6月期予想

会社説明会資料



# **2014年6月期（第10期） 決算概要**

# 人材需要を捉え増益増収

単位：百万円

	2013年6月期（9期）		2014年6月期（10期）		増減額	前期比
	実績	構成比	実績	構成比		
売上高	14,915	100.0%	<b>17,645</b>	<b>100.0%</b>	2,729	+18.3%
営業利益	718	4.8%	<b>1,291</b>	<b>7.3%</b>	573	+79.9%
経常利益	804	5.4%	<b>1,319</b>	<b>7.5%</b>	514	+63.9%
当期純利益	460	3.1%	<b>797</b>	<b>4.5%</b>	337	+73.2%

## 技術者派遣・請負・委託事業が全体を牽引し伸長

単位：百万円

		2013年6月期（9期）	2014年6月期（10期）	増減額	前期比
		実績	実績		
技術者派遣・請負・ 委託事業	売上高	7,842	<b>9,590</b>	1,747	+22.3%
	セグメント利益	625	<b>1,029</b>	404	+64.6%
	利益率	8.0%	<b>10.7%</b>	-	-
	技術社員数	1,293名	<b>1,612名</b>	+319名	+24.7%
製造請負・受託・ 派遣事業	売上高	7,010	<b>7,993</b>	982	+14.0%
	セグメント利益	154	<b>268</b>	114	+73.7%
	利益率	2.2%	<b>3.4%</b>	-	-
	技能社員数	2,083名	<b>2,368名</b>	+285名	+13.7%
障がい者雇用 促進事業	売上高	9	<b>9</b>	0	△0.6%
	セグメント利益	8	<b>4</b>	-4	△47.9%
	利益率	94.0%	<b>49.2%</b>	-	-
不動産賃貸事業	売上高	53	<b>52</b>	0	△0.3%
	セグメント利益	15	<b>15</b>	0	+0.4%
	利益率	29.8%	<b>30.1%</b>	-	-
連結	売上高	14,915	<b>17,645</b>	2,729	+18.3%
	経常利益	804	<b>1,319</b>	514	+63.9%
	利益率	5.4%	<b>7.5%</b>	-	-
	社員数	3,376名	<b>3,980名</b>	+604名	+17.9%

## ■ 技術者派遣・請負・委託事業

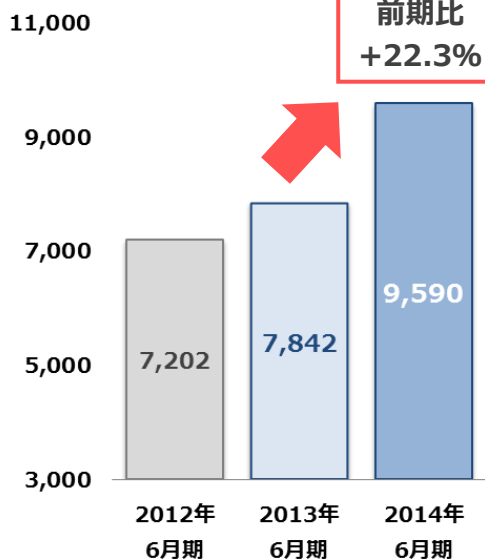
### 増収 増益

売上高 : 95.9億円 前期比 +22.3%増  
 セグメント利益 : 10.2億円 前期比 +64.6%増

- ① 輸送用機器関連企業に加え電気機器業界への配属人数増加
- ② 技術社員数は過去最高の1,600名突破

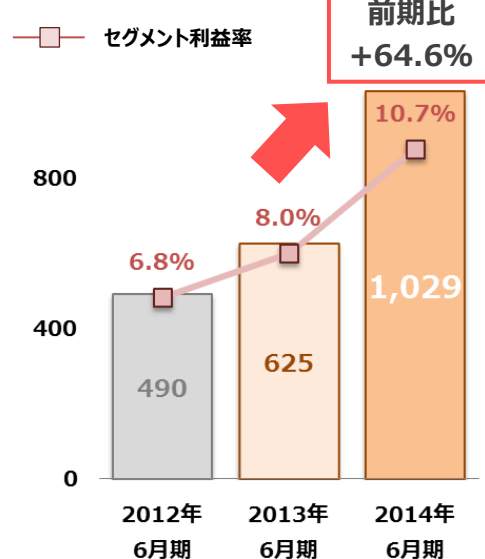
#### ◆売上高

(単位: 百万円)



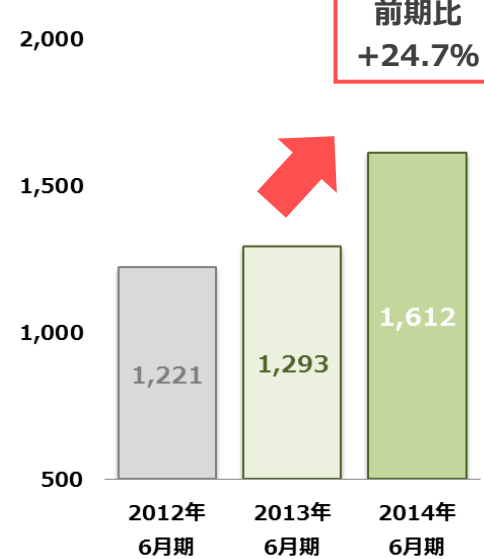
#### ◆セグメント利益

(単位: 百万円)



#### ◆技術社員数

(単位: 名)



## ■ 製造請負・受託・派遣事業

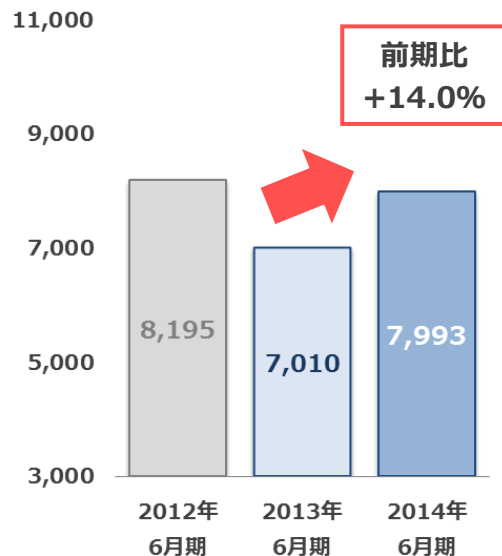
### 増収 増益

売上高 : 79.9億円 前期比 +14.0%増  
 セグメント利益 : 2.6億円 前期比 +73.7%増

- ① 電気機器、輸送用機器及び住宅関連の配属人数増により増収
- ② 請負の利益率改善と業務量の拡大

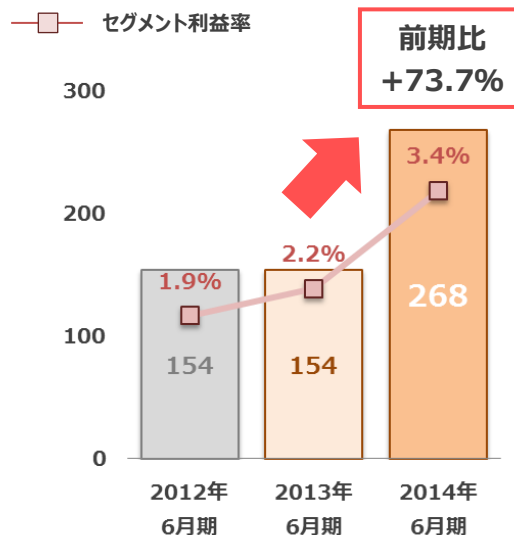
#### ◆売上高

(単位: 百万円)



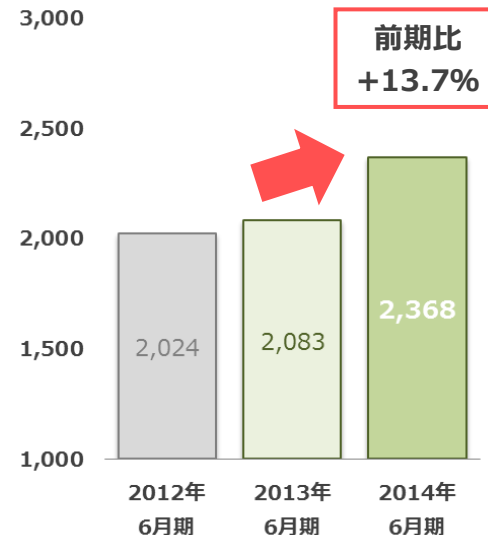
#### ◆セグメント利益

(単位: 百万円)



#### ◆技能社員数

(単位: 名)





**2015年6月期（第11期）  
業績見通し**

# 増収、6期連続増益(経常利益)を見込む

単位：百万円

	2014年6月期（10期）		2015年6月期（11期）		増減額	前期比
	実績	構成比	予想	構成比		
売上高	17,645	100.0%	<b>22,000</b>	<b>100.0%</b>	4,354	+24.7%
営業利益	1,291	7.3%	<b>1,780</b>	<b>8.1%</b>	488	+37.8%
経常利益	1,319	7.5%	<b>1,800</b>	<b>8.2%</b>	480	+36.5%
当期純利益	797	4.5%	<b>1,080</b>	<b>4.9%</b>	282	+35.4%



# 技術者派遣・請負・委託事業を主体に 引き続き増収増益を見込む

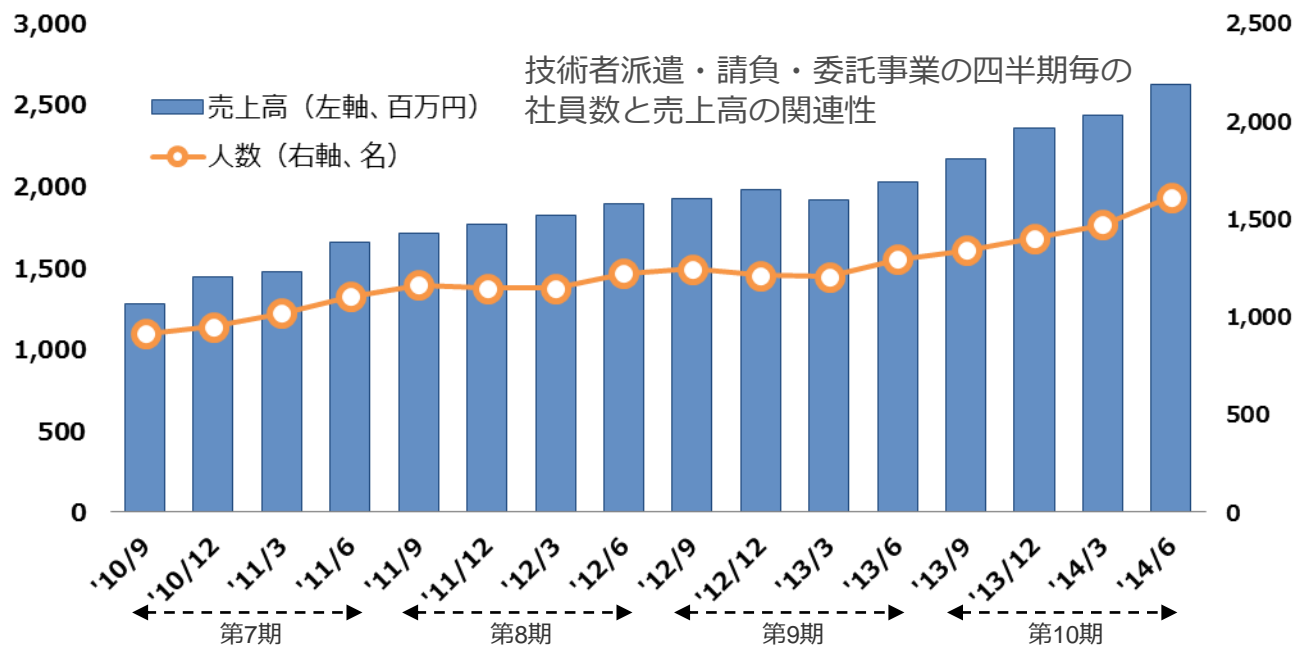
単位：百万円

		2014年6月期（10期）	2015年6月期（11期）	増減額	前期比
		実績	予想		
技術者派遣・請負・ 委託事業	売上高	9,590	<b>13,036</b>	3,446	+35.9%
	セグメント利益	1,029	<b>1,450</b>	421	+40.9%
	利益率	10.7%	<b>11.1%</b>	-	-
	技術社員数	1,612名	<b>2,500名</b>	+888名	+55.1%
製造請負・受託・ 派遣事業	売上高	7,993	<b>8,900</b>	906	+11.3%
	セグメント利益	268	<b>350</b>	81	+30.1%
	利益率	3.4%	<b>3.9%</b>	-	-
	技能社員数	2,368名	<b>3,100名</b>	+732名	+30.9%
障がい者雇用 促進事業	売上高	9	<b>9</b>	0	+0.2%
	セグメント利益	4	<b>-16</b>	-20	-
	利益率	49.2%	-	-	-
不動産賃貸事業	売上高	52	<b>54</b>	1	+3.4%
	セグメント利益	15	<b>15</b>	0	<b>△5.0%</b>
	利益率	30.1%	<b>27.6%</b>	-	-
連結	売上高	17,645	<b>22,000</b>	4,354	+24.7%
	経常利益	1,319	<b>1,800</b>	480	+36.5%
	利益率	7.5%	<b>8.2%</b>	-	-
	社員数	3,980名	<b>5,600名</b>	+1,620名	+40.7%

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

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（※1）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。

（※1）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

## 「技術者派遣・請負・委託事業」を軸に 社員純増数を積み上げ、業容の拡大を図る

### ポイント 1

#### 技術系の営業を強化し、技術領域の派遣を拡大

- ▶ 国内の技術系新規営業拠点を5拠点開設。
- ▶ 営業担当社員を増員し、新規営業強化。

### ポイント 2

#### 新卒採用の大幅増強と中途採用の更なる拡大

- ▶ 2015年4月技術系新卒採用目標数を300名に設定。
- ▶ 採用エリア、採用担当社員を増強・増員。（北海道[札幌]、四国[高松]に採用センター開設）。

### ポイント 3

#### 技術社員の定着・スキルアップへの取り組み強化

- ▶ 研修体制の組織を改編し、専門講師による研修の充実化を実現。
- ▶ 新卒者への研修に対応するため、研修センターの拠点、設備の拡大。
- ▶ 技術社員のレベルアップに応じて戦略的に高度な案件への配属を実施。

# 技術領域の営業拠点を全国規模で拡大

～前期14拠点から今期20拠点へ拡大～

本社（東京）

営業所

- 仙台
- 宇都宮
- 大宮
- 東京
- 横浜
- 厚木
- 静岡
- 豊田
- 刈谷
- 名古屋
- 滋賀
- 大阪
- 広島

事業所

- 北上
- 高崎
- 柏
- 富山
- 神戸
- 福岡
- 熊本

開発センター

- 宇都宮
- 横浜
- 豊田

採用センター

- 札幌
- 高松



## 新設営業拠点

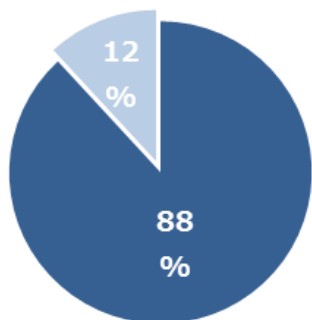
- 厚木営業所（新設）
- 刈谷営業所（新設）
- 高崎事業所（新設）
- 柏事業所（新設）
- 神戸事業所（新設）
- 福岡事業所（現事業所のリニューアル、業務拡大）
- 熊本事業所（新設）

# 新卒300名採用体制の構築と中途採用拠点の拡大

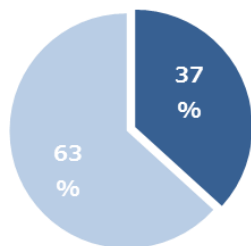
～前期採用拠点15拠点から今期22拠点へ拡大～

## ■ 年間採用数に占める中途・新卒の割合

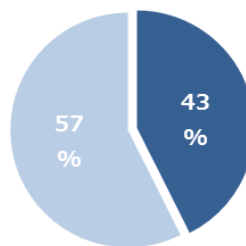
当社



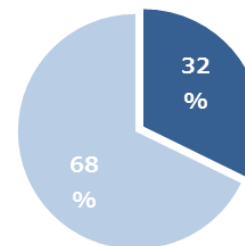
技術系同業他社  
A社



技術系同業他社  
B社



技術系同業他社  
C社



■ 中途採用比率  
■ 新卒採用比率

※各社発表資料を基に当社作成

⇒中途採用の圧倒的な強みを更に強化し、今後の成長に向け新卒採用数の大幅拡大

### 新卒採用

#### 2015年4月300名の新卒採用

- 新卒採用の専門部署の強化を図り、新卒技術者300名の採用体制を構築。
- 3年後に年間600名の新卒採用実現に向け今後も継続し、採用体制を強化。
- 内定後（～3月）、入社後（4～6月）の期間による新卒採用者のCAD研修の促進。

### 中途採用

#### 採用拠点の増設、採用担当者の増員

- 前期15拠点の採用拠点を今期22拠点へ拡大
- 採用専門拠点の採用センターを北海道（札幌）、香川県（高松）に新設

# 研修専門組織（技術部）を強化 研修の充実化で技術社員のスキルアップを支援

## 研修カリキュラムの充実化

- 研修専任組織で研修内容の充実化
- 就業期間毎に研修項目を拡張させ、継続的な研修を実現
- 技術社員の技術レベルに見合った配属先へ計画的にシフトし、技術社員のキャリアアップを支援

## CAD研修センターの拡張

- 自動車関連業界等で数多く使用されるCATIAの研修を、常時20～30名の規模で実施できる体制へ強化
- 1ヶ月以上の集中研修を通じて、技術者のスキルアップを実施  
CADの研修センターは今後も拡充予定

## 技術社員のキャリア構築を支援

- 専任講師による教育研修の充実化
- 技術者と当社担当だけでなく、配属先企業の担当者も交えた3者による評価と課題確認を行い、キャリアプランの進捗を定期的にチェック



## CATIA研修者250名以上(/年)

- 新卒者への研修に対応するため、研修センターの拠点、設備の拡大
- 横浜、豊田の研修センターでの集中研修が可能(宿泊対応)



## ■ 技術者派遣・請負・委託事業

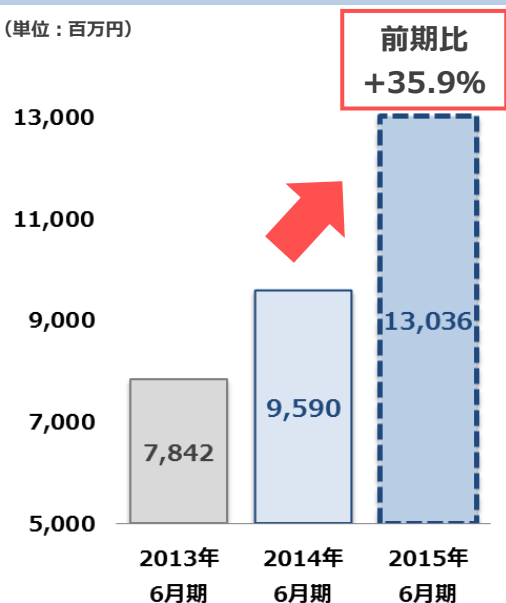
### 増収 増益

売上高 : 130.3億円 前期比 +35.9%増  
 セグメント利益 : 14.5億円 前期比 +40.9%増

- ① 引き続き、輸送用機器関連企業からの引合い増加を想定
- ② 上期に先行支出を見込むも、下期の売上高伸長で利益向上

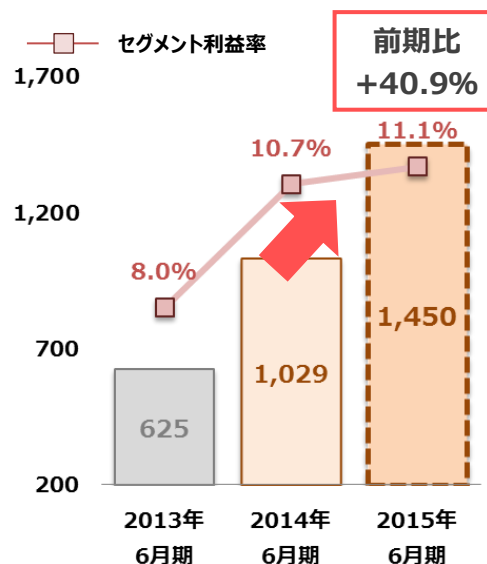
#### ◆売上高

(単位：百万円)



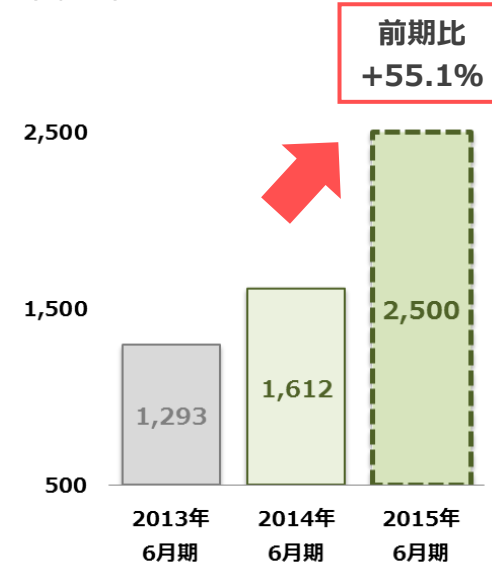
#### ◆セグメント利益

(単位：百万円)



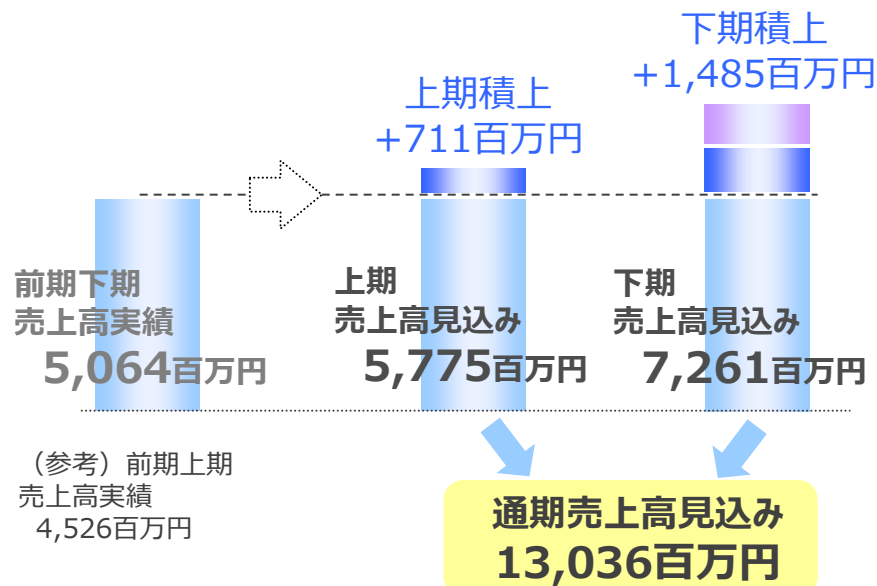
#### ◆技術社員数

(単位：名)





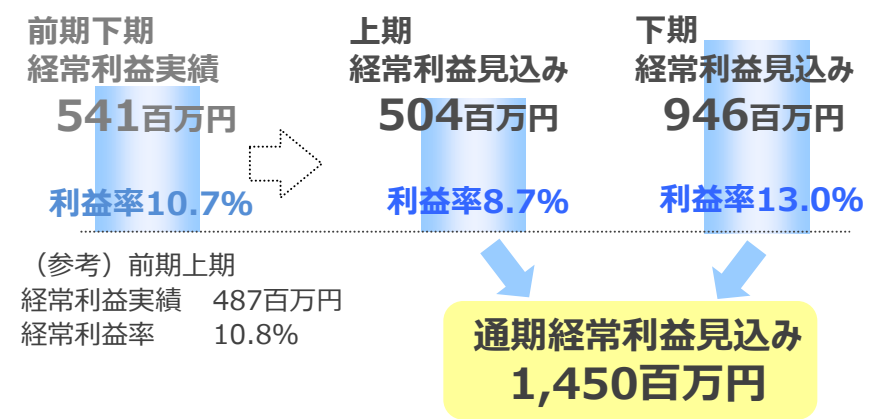
## ■ 技術者派遣・請負・委託事業



上期は、営業担当者の増強や新規営業拠点を5拠点開設（高崎・柏・厚木・神戸・熊本）し人材需要が堅調な輸送用機器、特に自動車関連企業への技術者派遣を中心に事業拡大に注力。

また、工作機械、産業機械、電気機器等への営業を強化し、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、2015年4月の新卒技術社員300名の配属を主としてプラス要因となる見込み。



上期において、営業や採用担当者の増強や拠点の開設の先行的な支出に加え、本社移転による経費増で前期下期に比べ、経常利益率は低下。

下期は、売上高の伸長により販売費及び一般管理費を吸収し利益率が向上し経常利益率13.0%を予想。

通期の経常利益率は11.1%で、前期の10.7%から0.4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。



## ■ 製造請負・受託・派遣事業

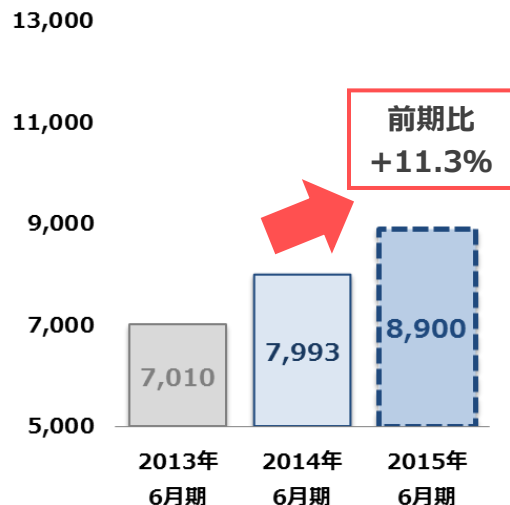
### 増収 増益

売上高 : 89.0億円 前期比 +11.3%増  
 セグメント利益 : 3.5億円 前期比 +30.1%増

① 輸送用機器関連、住宅関連、家電等の3業界を中心とした加工・組立業務の引き合いが増加を想定

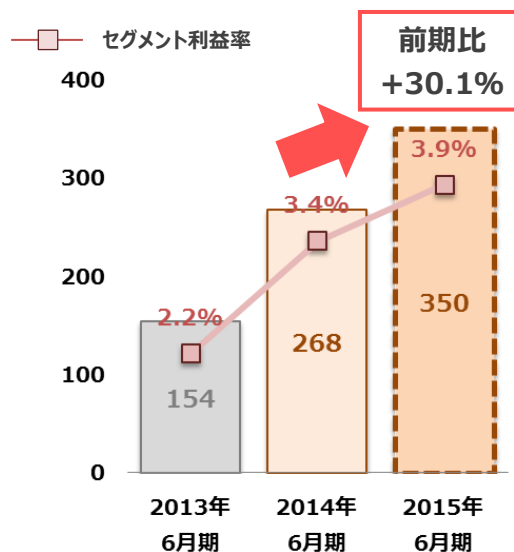
### ◆売上高

(単位: 百万円)



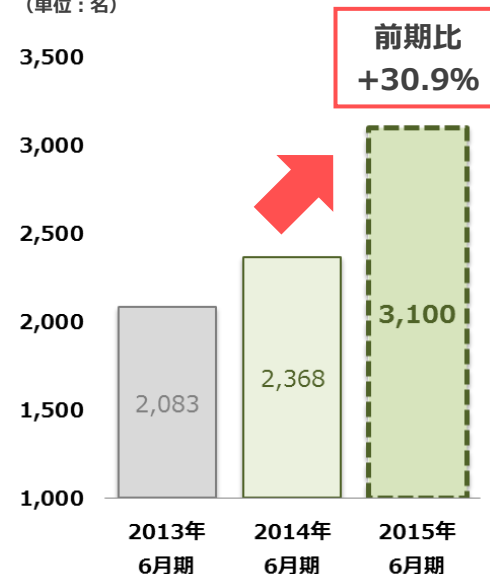
### ◆セグメント利益

(単位: 百万円)

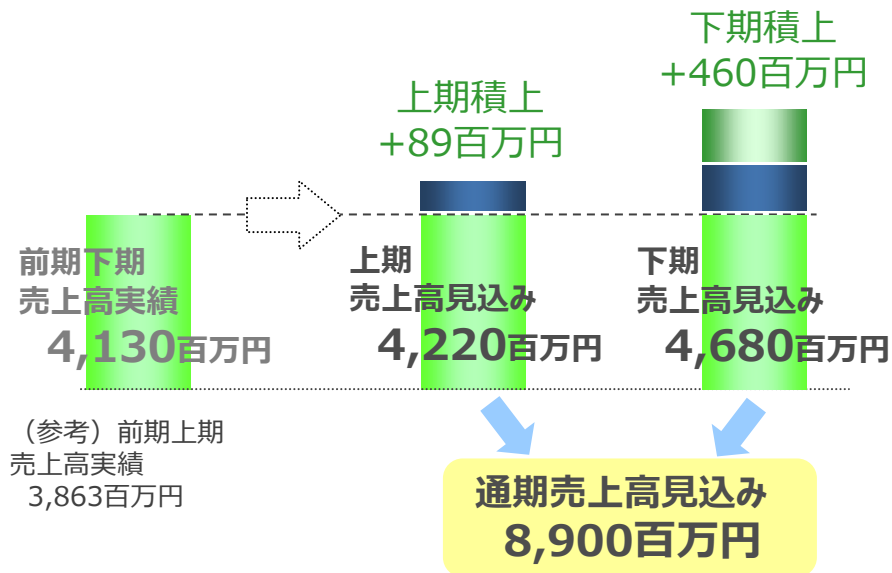


### ◆技能社員数

(単位: 名)

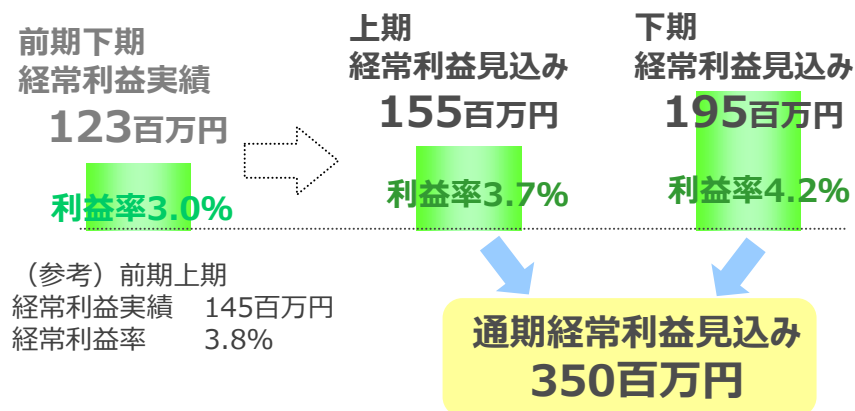


## ■ 製造請負・受託・派遣事業



上期は、自動車関連企業からの人材需要の高まりが見込まれ、派遣を中心に増員基調が継続する見込み。

下期は、上期で獲得した自動車関連企業に加え、住宅関連及び電気機器等の業界を中心に、既存取引先の他工場、関連企業に対する派遣・請負を拡大し増収を見込む。



上期は営業・採用強化のために営業担当者の増強、求人費の増額と積極的に投下するも、売上高の増加により販売費及び一般管理費を吸収し経常利益率は前年同期比と同水準の見込み。

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3.9%で、前期の3.4%から0.5ポイントの向上を見込む。



# 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。

## 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

### 2015年6月期の配当金

前期50円（普通配30円＋記念配20円）をベースに、業績連動として10円増額し、通期60円と致します。

	第2四半期末	期末	合計
前期実績 (2014年6月期)	20円 (内 記念配当10円)	30円 (内 記念配当10円)	50円
今期予想 (2015年6月期)	<b>25円</b>	<b>35円</b>	<b>60円</b>
増配額	<b>5円</b>	<b>5円</b>	<b>10円</b>

前期の1株当たり配当金合計は50円で、配当性向59.7%  
 今期の1株当たり配当金合計が60円で、配当性向53.1%となる予定



# 中期経営計画

(2015年6月期～2017年6月期)

## 中期基本方針

「技術者派遣・請負・委託事業」を軸に業容拡大に注力し、利益率の向上と安定的な株主還元を行う。

### 戦略1

#### 技術系営業拠点の 全国展開強化

全国に営業ネットワークを広げ、既存顧客の拡充と、新規顧客開拓を加速

営業拠点

2014年6月期 **14拠点**    2015年6月期 **20拠点**

2017年6月期  
**30拠点**

### 戦略2

#### 技術社員の中途採用の 拠点拡大と教育

採用担当者の増強、採用エリアを拡大し中途採用力の強みを更に活かすとともに、新卒採用数を大幅に増やすことで技術社員数を伸ばしていく

採用拠点

2014年6月期 **15拠点**    2015年6月期 **22拠点**

2017年6月期  
**40拠点**

### 戦略3

#### 技術社員の 新卒採用の本格化

- C A D 研修受講数を大幅に増強  
1ヶ月を超える独自の研修プログラム
- 入社前、入社後の研修の更なる充実
- ひとりひとりのキャリアアッププランに基づき、  
配属先の業務内容をステップアップ

2017年4月  
新卒採用数**600名**

# 3カ年計画 (経営数値目標)

## 中期経営計画 (2015年6月期～2017年6月期)

2017年6月期  
〈連結売上高〉

**360～400億円**

2017年6月期  
〈連結経常利益〉

**45～50億円**

2014/6 (実績)

2015/6 (予想)

2016/6 (計画)

2017/6 (計画)

〈連結売上高〉 **176億**

〈連結売上高〉 **220億**

(レンジ下限前提) 輸送用機器関連を軸に全国展開強化、新卒採用増強

〈連結売上高〉 **280億**

〈連結売上高〉 **360億**

〈連結経常利益〉 **13億**

〈連結経常利益〉 **18億**

〈連結経常利益〉 **28億**

〈連結経常利益〉 **45億**

〈経常利益率〉 **7.5%**

〈経常利益率〉 **8.2%**

?

?

(レンジ上限前提) 電機メーカー等の人材ニーズ回復による取り込みとM&Aの促進

〈連結売上高〉 **300億**

〈連結売上高〉 **400億**

〈連結経常利益〉 **30億**

〈連結経常利益〉 **50億**

〈経常利益率〉

〈経常利益率〉

**9.3～10.0%**

**11.3～12.5%**

本年度の中期経営計画（3ヶ年）においては、更なる高い成長率を展望しており、伸長が大きいと予想する分、現時点では2年目以降の売上高については幅が相応にあると見込み、2年目以降はレンジでの設定といたしました。

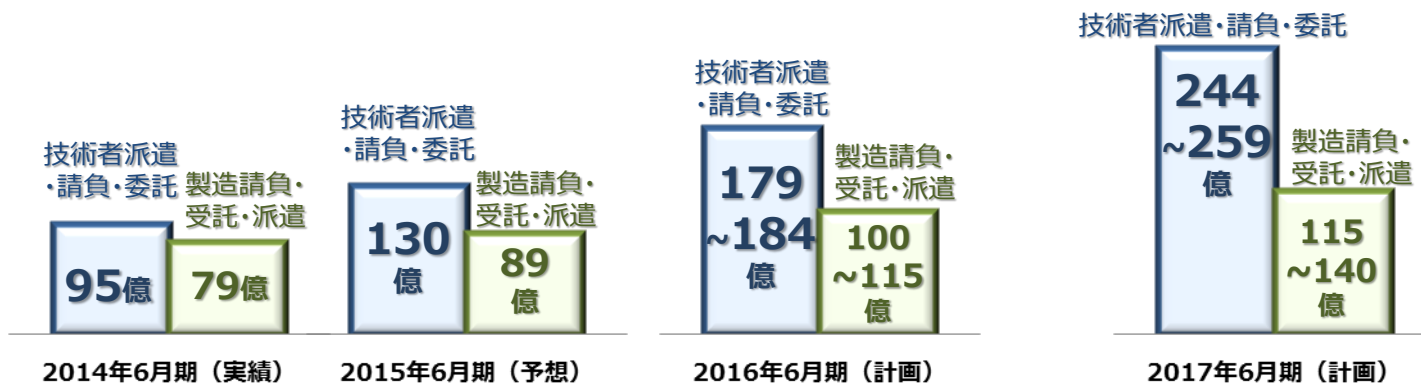
# セグメント別経営数値目標

利益率の高い技術者派遣・請負・委託事業の業容拡大により利益率を向上

単位：百万円

	2014年6月期 第10期（実績）	2015年6月期 第11期（予想）	2016年6月期 第12期（中期計画）		2017年6月期 第13期（中期計画）	
<b>売上高</b> (前年比)	17,645 (+18.3%)	22,000 (+24.7%)	28,000 (+27.3%)	~ 30,000 (+36.4%)	36,000 (+28.6%)	~ 40,000 (+33.3%)
技術者派遣・請負・委託 (売上構成比)	9,590 (54.3%)	13,036 (59.3%)	17,935 (64.1%)	~ 18,435 (61.5%)	24,435 (67.9%)	~ 25,935 (64.8%)
製造請負・受託・派遣 (売上構成比)	7,993 (45.3%)	8,900 (40.5%)	10,000 (35.7%)	~ 11,500 (38.3%)	11,500 (31.9%)	~ 14,000 (35.0%)
障がい者雇用促進	9	9	10	~ 10	10	~ 10
不動産賃貸	52	54	55	~ 55	55	~ 55
<b>経常利益</b> (率)	1,319 (7.5%)	1,800 (8.2%)	2,800 (9.3%)	~ 3,000 (10.0%)	4,500 (11.3%)	~ 5,000 (12.5%)

前期連結売上高 **176億円**   
 今期連結売上高 **220億円**   
 連結売上高 **280億円~300億円**   
 連結売上高 **360億円~400億円**





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

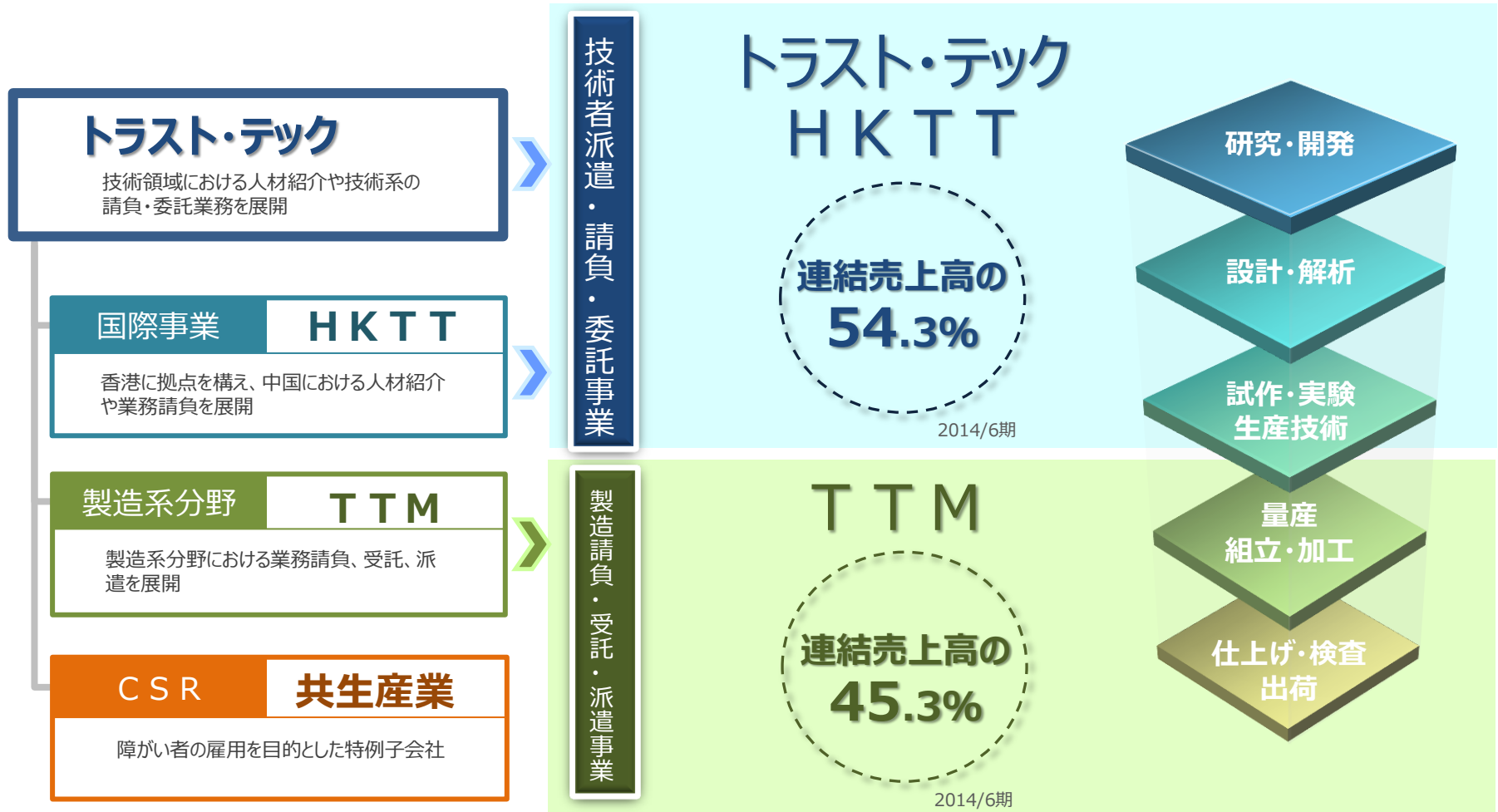
**E-mail** [ir@trust-tech.jp](mailto:ir@trust-tech.jp)

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



# 參考資料

開発/設計（上流）から製造/流通（下流）まで  
一気通貫の人材サービスを提供



その他に「不動産事業」「障がい者雇用促進事業」を展開

# 全国の営業・採用拠点



- 営業所**
- 仙台
  - 宇都宮
  - 大宮
  - 東京
  - 横浜
  - 厚木
  - 静岡
  - 豊田
  - 刈谷
  - 名古屋
  - 滋賀
  - 大阪
  - 広島

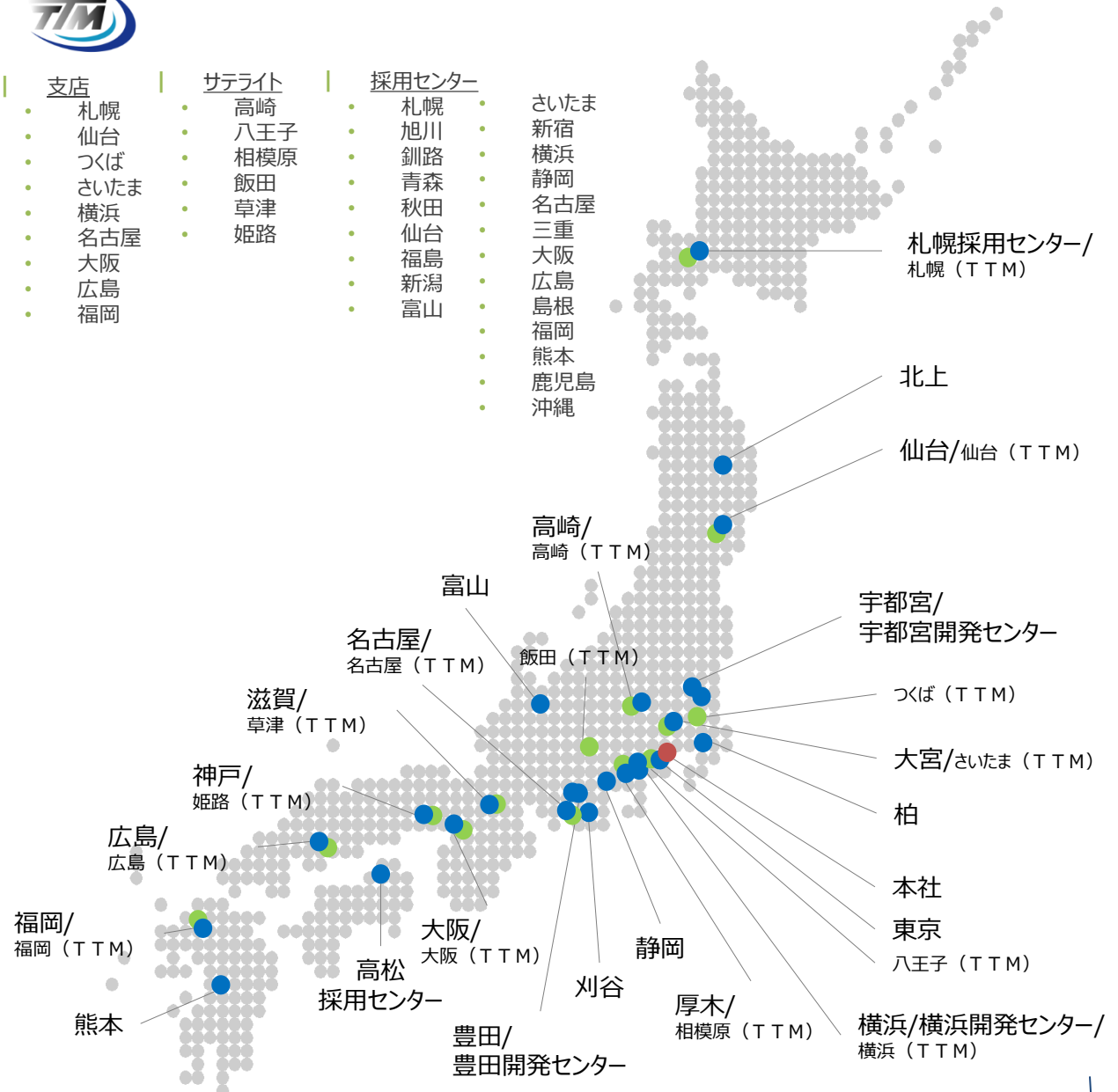
- 事業所**
- 北上
  - 高崎
  - 柏
  - 富山
  - 神戸
  - 福岡
  - 熊本
- 開発センター**
- 宇都宮
  - 横浜
  - 豊田
- 採用センター**
- 札幌
  - 高松

- 支店**
- 札幌
  - 仙台
  - つくば
  - さいたま
  - 横浜
  - 名古屋
  - 大阪
  - 広島
  - 福岡

- サテライト**
- 高崎
  - 八王子
  - 相模原
  - 飯田
  - 草津
  - 姫路

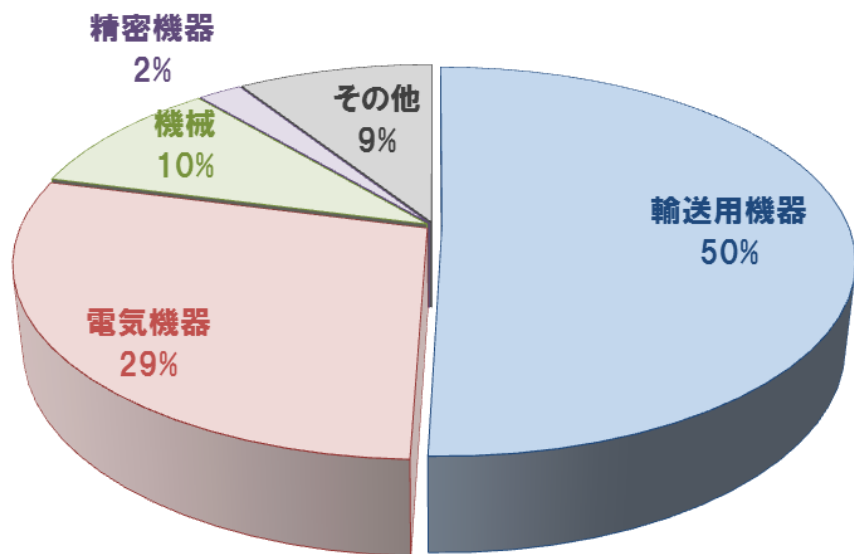
- 採用センター**
- 札幌
  - 旭川
  - 釧路
  - 青森
  - 秋田
  - 仙台
  - 福島
  - 新潟
  - 富山

- さいたま
- 新宿
- 横浜
- 静岡
- 名古屋
- 三重
- 大阪
- 広島
- 島根
- 福岡
- 熊本
- 鹿児島
- 沖縄

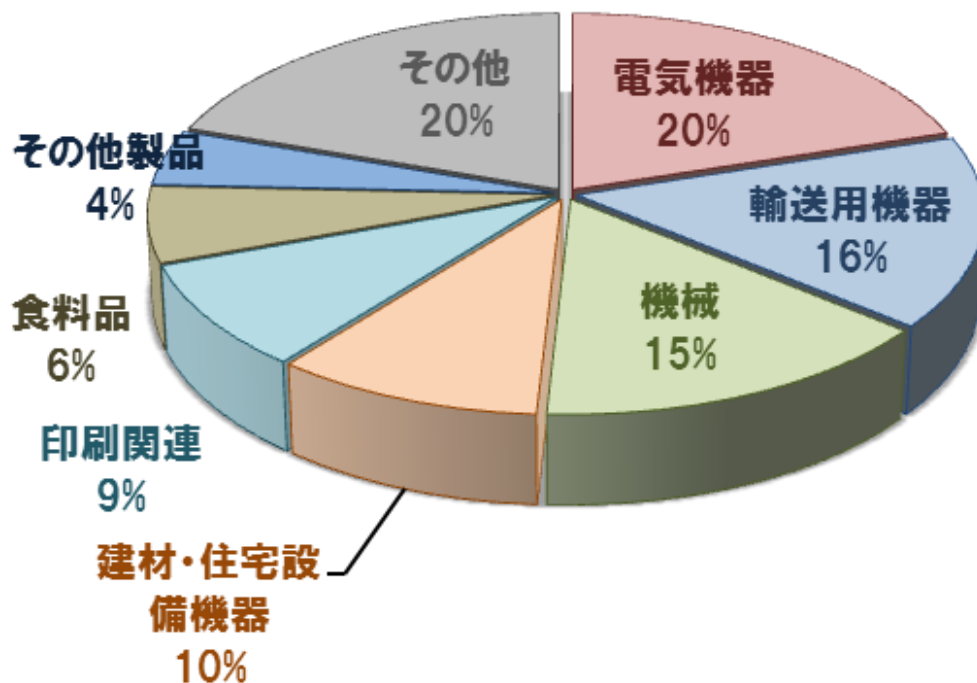


# 業種別売上高構成比

■技術者派遣・請負・委託事業 (2014年6月期)



■製造請負・受託・派遣事業 (2014年6月期)



共生産業は、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、当社とTTMの特例子会社として、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不動産の保全業務を行っております。

共生産業の障がい者雇用率は2014年6月末現在2.63%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。