

2017年6月期 決算説明会

決算総括および中期経営戦略

2017/8/10

株式会社 トラスト・テック

- 本日も説明のポイント -

■ 積極拡大が奏功し、期初予想を上回る増収増益を達成

- ✓ 技術系、製造系、海外の各領域で売上高・EBITDAが順調に伸長
- ✓ 主軸の技術系領域では、技術者数が前年同期から972名増加

■ '18年6月期通期業績は、2割増収 3割増益を予想

- ✓ 前期同様に積極拡大策を推進し、
前期比で売上高+19.7%増、営業利益+32.0%を計画

■ 中期経営計画を堅持し、競争力を伴った成長を推進

- ✓ 従来計画(2015年8月発表)を踏襲して、目標とする経営指標を
「売上高 年率20%以上の成長スピード維持、
連結営業利益 年率20%以上の増加」とする

1.2017年6月期（第13期） 連結業績概要

- 技術系・製造系・海外の各領域で業績が伸長し、売上高・営業利益は過去最高を更新
- 新卒・中途の積極採用と海外領域のM&Aにより、技術・技能社員数は約4,000名増加

単位：百万円

	2016年6月期		2017年6月期					
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	前期比	通期予想 (期初時点)	予想比
売上高	30,143	100.0%	43,035	100.0%	+12,891	+42.8%	42,000	+2.5%
営業利益	2,549	8.5%	3,220	7.5%	+671	+26.3%	3,120	+3.2%
のれん償却等調整利益 (※1)	2,935	9.7%	3,867	9.0%	+932	+31.8%	3,730	+3.7%
経常利益	2,528	8.4%	3,185	7.4%	+657	+26.0%	3,100	+2.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,523	5.1%	1,923	4.5%	+400	+26.3%	1,870	+2.9%
1株当たり 当期純利益(※2)	78.91円	-	99.17円	-	-	-	96.63円	-
1株当たり配当金(※2)	40.00円	-	45.00円	-	-	-	45.00円	-
技術・技能社員数(※3)	5,512名		9,586名		+4,074名	+73.9%	-	-

※1 のれん償却等調整利益 = 営業利益 + のれん償却 + 買収一時費用。

※2 当社は、2016年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。「1株当たり当期純利益」「1株当たり配当金」は当該分割を遡及して算定・記載しております。

※3 期末時点における国内外の技術・技能社員数を記載しております。

2. 2017年6月期（第13期） セグメントの状況

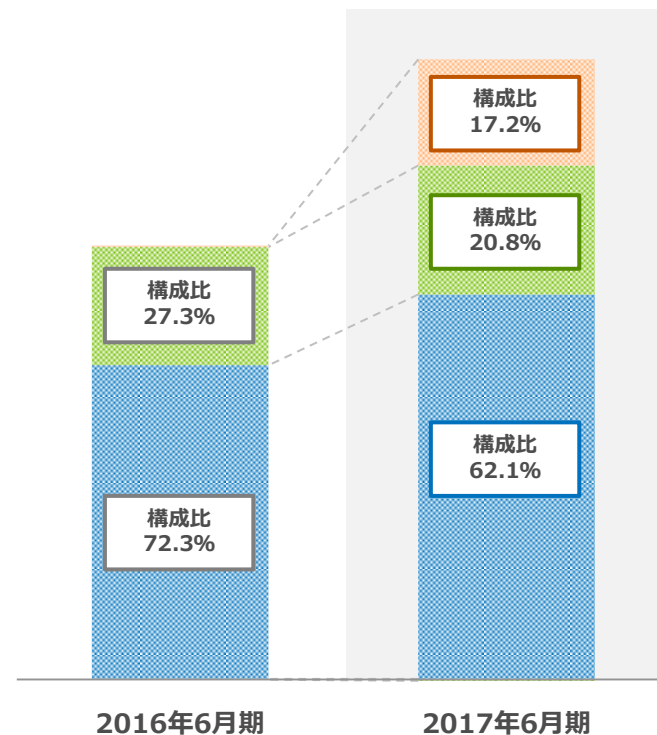
- 主軸である技術系領域で、幅広い業種への社員配属数が伸長し全社増収を牽引
- 英国の人材派遣会社MTrec（エムトレック）の子会社化で海外領域が拡大

事業セグメント別 売上高

単位：百万円

	2016年6月期	2017年6月期		
	実績	実績	増減額	前期比
技術系領域	21,802	26,717	+4,914	+22.5%
製造系領域	8,220	8,957	+736	+9.0%
海外領域	105	7,399	+7,294	+6941.2%
その他	37	57	+19	+52.8%
調整	△22	△95	△73	-
合計	30,143	43,035	+12,891	+42.8%

■ 技術系領域 ■ 製造系領域 ■ 海外領域



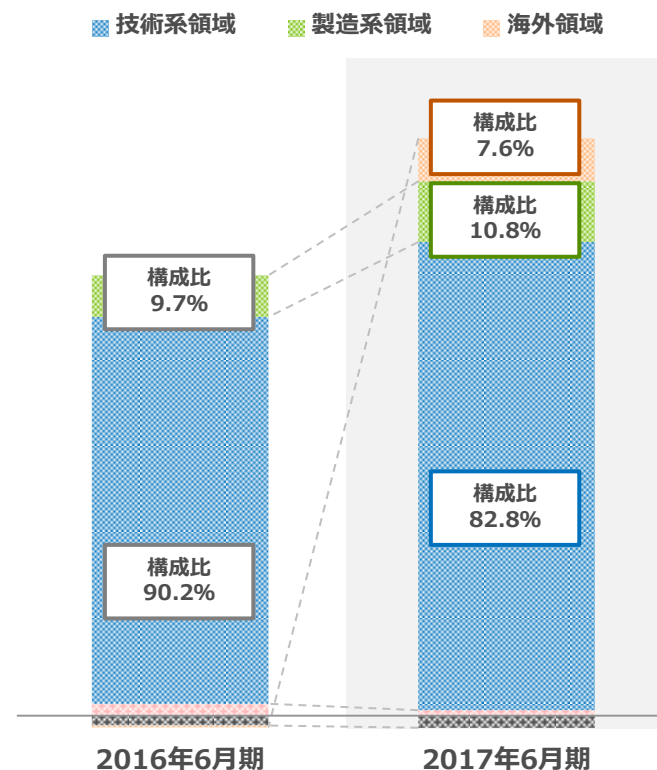
- 利益率は技術系でほぼ横ばい、製造系では改善し、EBITDAは前期比+31.9%の増加
- 海外領域では、MTrecの業績が想定通りに貢献、英国の事業環境も堅調

事業セグメント別 EBITDA

単位：百万円

	2016年6月期	2017年6月期		
	実績	実績	増減額	前期比
技術系領域	2,744 (12.6%)	3,319 (12.4%)	+575 (△0.2p)	+21.0%
製造系領域	295 (3.6%)	432 (4.8%)	+136 (+1.2p)	+46.2%
海外領域	△13 (-)	304 (4.1%)	+318 (-)	-
その他	△68	△84	△15	-
調整	84	39	△44	△52.9%
合計	3,041 (10.1%)	4,010 (9.3%)	+969 (△0.8p)	+31.9%

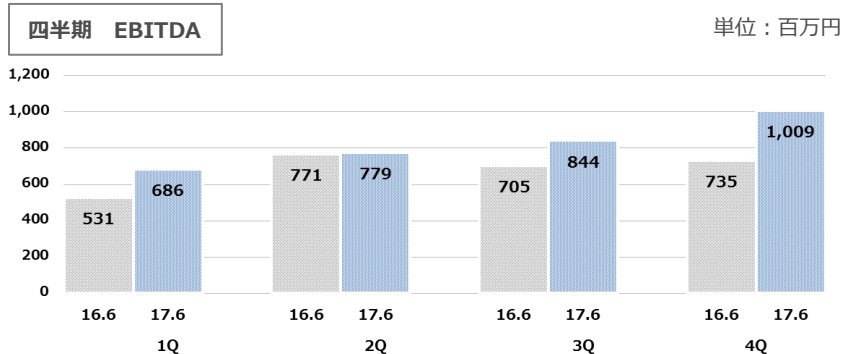
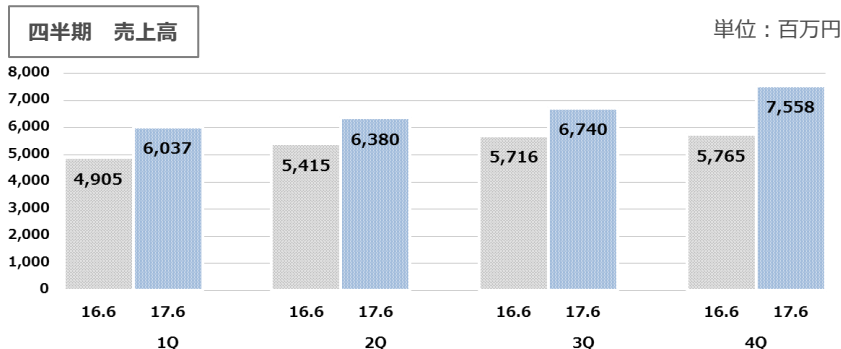
※1 セグメント別EBITDA=セグメント利益（営業利益）+のれん償却+減価償却費+買収一時費用



- 輸送用機器、電気機器などに加え、注力分野であるIT領域(情報通信)でも社員配属数が伸長
- 新卒技術者や'17年3月に子会社化したフュージョンアイも業績に寄与

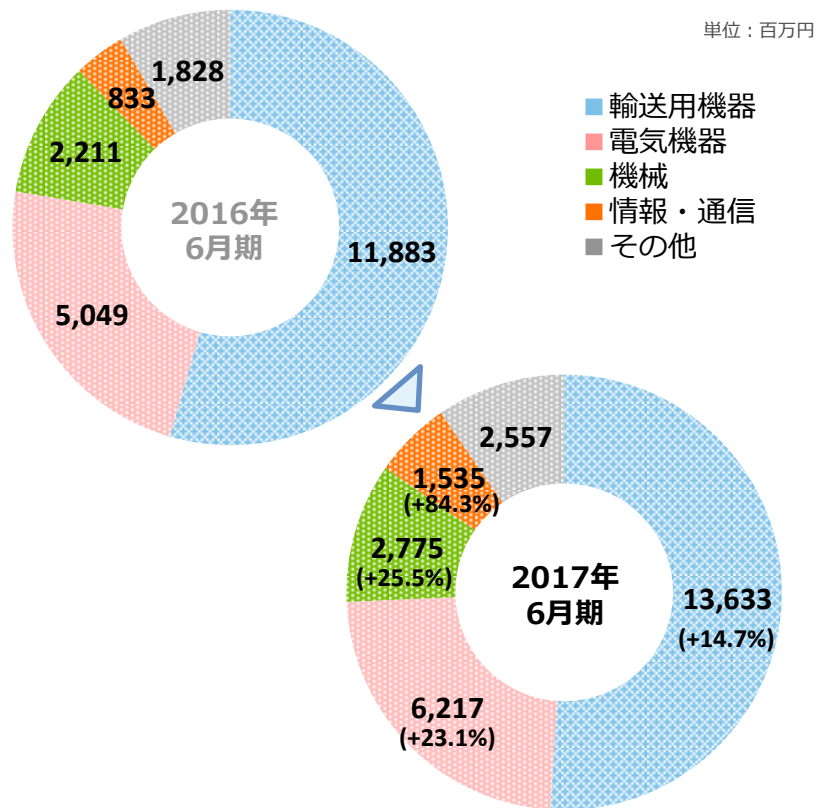
単位：百万円

	2017年6月期	対前年増減	対前年増減率
売上高	26,717	+4,914	+22.5%
EBITDA	3,319 (12.4%)	+575 (△0.2%)	+21.0%
技術社員数	4,334	+972	+28.9%



業種別売上高

- 比重の高い輸送用機器、電気機器などの業種で増加
 - ・特にIT領域では、前期比で+84.3%の増収



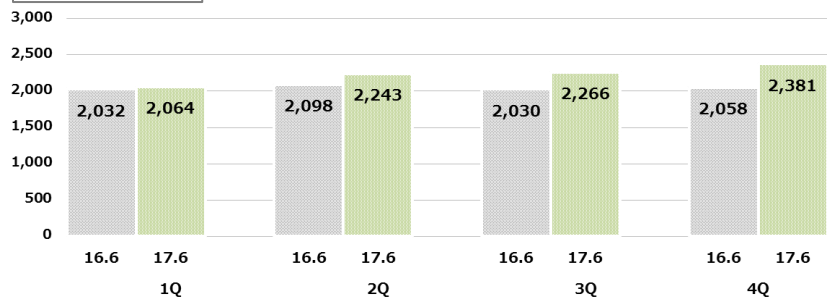
- エリア深堀により採用・配属・営業活動の効率が改善し、四半期毎に利益率が着実に向上
- 大幅な増益と業界でトップクラスの利益率を達成

単位：百万円

	2017年6月期	対前年増減	対前年増減率
売上高	8,957	+736	+9.0%
EBITDA	432 (4.8%)	+136 (+1.2%)	+46.2%
技術社員数	2,418	+268	+12.5%

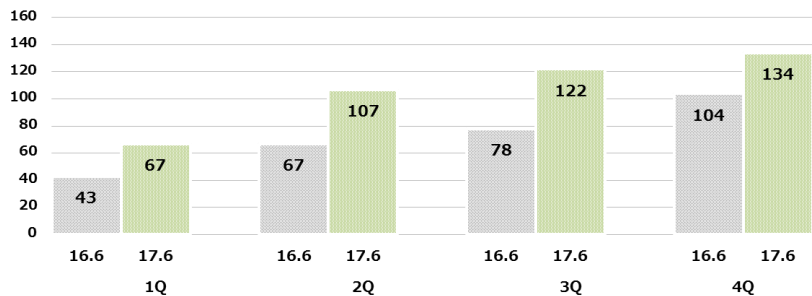
四半期 売上高

単位：百万円



四半期 EBITDA

単位：百万円



2017年6月期

■ 地域密着型による採用・営業力強化

- ・お客様であるメーカーの近隣でサービスを提供することにより、local to localのビジネスを深化

株式会社TTM



2016年
7月時点

2017年
7月時点

19拠点 24拠点

2017年6月期に開設した
山形（山形）、水戸（茨城県）、川崎（神奈川）、横須賀（神奈川）、福山（広島）

■ 地域密着型による採用・営業力強化

- ・新規求人サイト「ジョブパーク」をオープンし、合わせてリアル店舗を開設により、フリークエンシーを増やし、一定数の検索流入を獲得。応募の絶対数引き上げを図る。



ジョブパーク沖縄

ジョブパーク山形

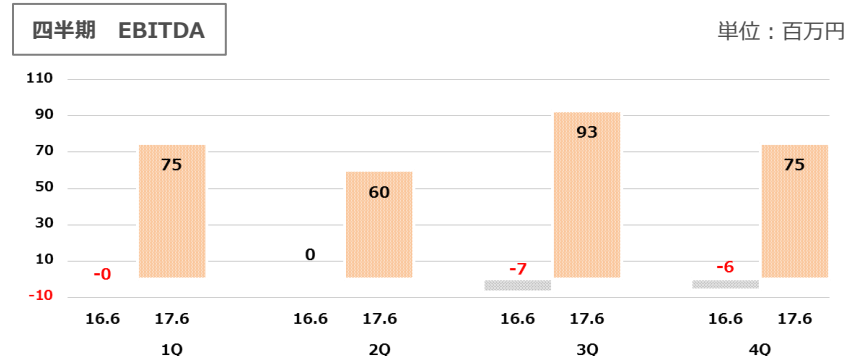
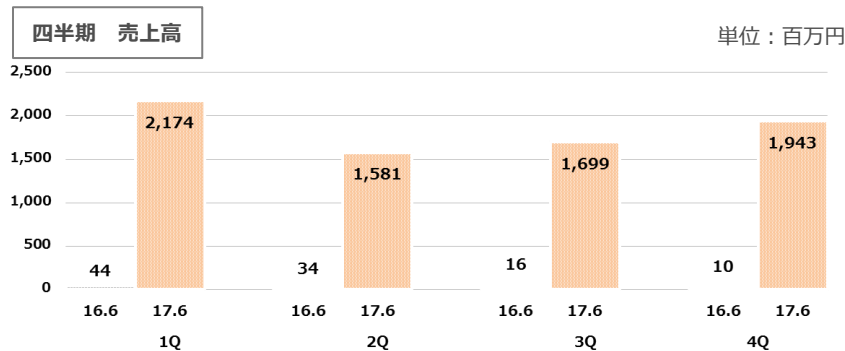


- 2016年8月に子会社化した英国人材派遣会社MTrec (エムトレック) は堅調な業績
- アジア戦略も計画通り進捗し、インドネシア、中国に現地法人・合併会社を設立

単位：百万円

	2017年6月期	対前年増減	対前年増減率
売上高	7,399	+7,294	+6941.2%
EBITDA <small>(※1)</small>	304 (4.1%)	+318 (-)	—

※1 EBITDA=セグメント利益(営業利益)+のれん償却+減価償却費+買収一時費用

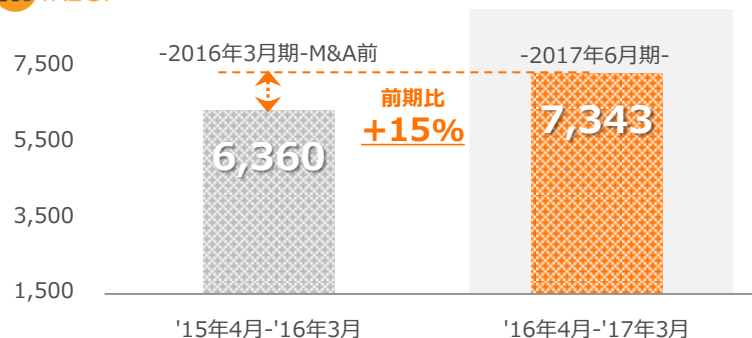


2017年6月期

M&Aも自立成長

日系企業を中心とした自動車業界等の人材需要を取り込む

M TREC 売上高(百万円) ※2



アジア戦略への先行投資

- ・インドネシアで人材紹介を展開する新法人を設立したほか、今後人材派遣市場の成長が期待される中国に新法人、合併会社を設立



インドネシア

PT.TRUST TECH ENGINEERING SERVICE INDONESIA (2016年9月)

中国

山東聯信智達人力資源有限公司(持分適用会社)
(2016年9月)

托斯蒂客(上海)人才咨询有限公司
(2017年7月)

※2 前年実績を直近決算為替レートで換算した売上高を記載

3. 2018年6月期（第14期） 業績予想

- 前期同様に積極拡大策を推進し、2割増収 3割増益を予想
- 国内外含め技術・技能社員数は11,140名を計画
- 為替レートは1英ポンド = 132.0円を想定 (前期実績141.6円)

単位：百万円

	2017年6月期		2018年6月期			
	実績	構成比	予想	構成比	増減額	前期比
売上高	43,035	100.0%	51,500	100.0%	+8,464	+19.7%
営業利益	3,220	7.5%	4,250	8.3%	+1,029	+32.0%
のれん償却等調整利益 ^(※1)	3,867	9.0%	4,690	9.1%	+822	+21.3%
経常利益	3,185	7.4%	4,250	8.3%	+1,064	+33.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,923	4.5%	2,620	5.1%	+696	+36.2%
1株当たり当期純利益	99.17円	-	134.83円	-	-	-
1株当たり配当金	45.00円	-	55.00円	-	-	-
技術・技能社員数 ^(※2)	9,586名		11,140名		+1,554名	+16.2%

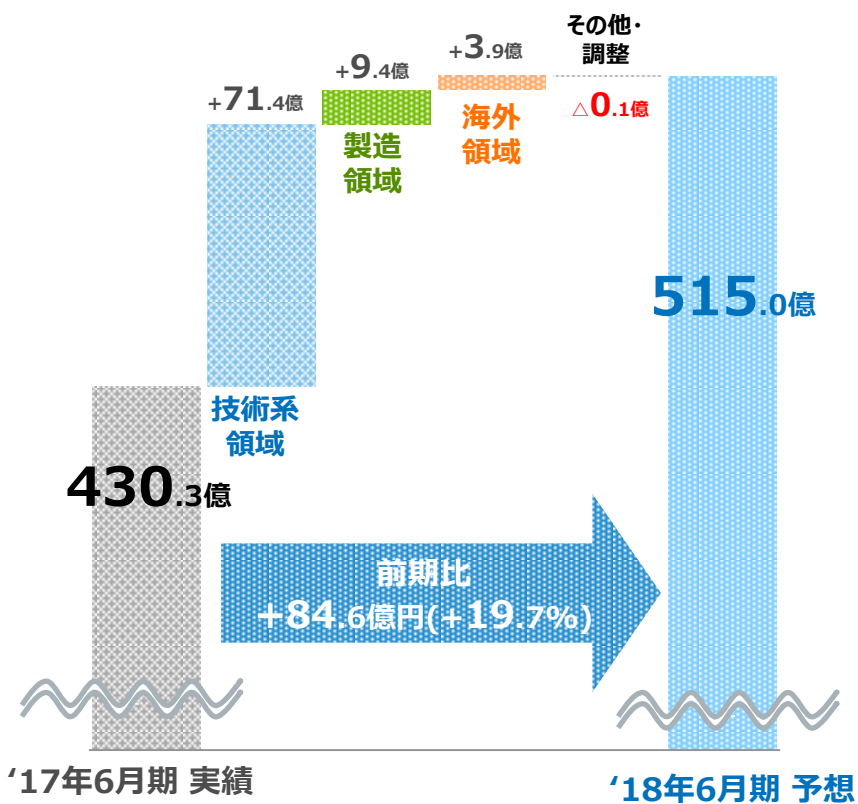
※1 のれん償却等調整利益 = 営業利益 + のれん償却 + 買収一時費用。

※2 期末時点における国内外の技術・技能社員数を記載しております。

■ 主軸の技術系領域が引続き売上高・営業利益の増加を牽引する

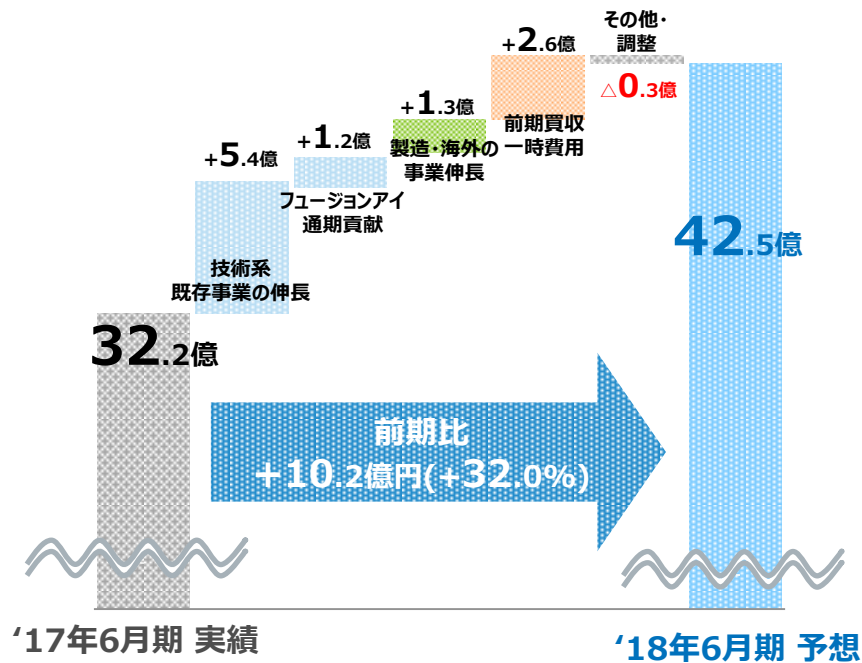
■ 売上高予想

単位：百万円



■ 営業利益予想

単位：百万円



※ 海外領域での為替の影響額を含む

4. 2018年6月期（第14期） セグメント別業績予想

- 技術系・製造系領域では、前期を上回るペースでの増収を計画
- 海外領域においては、為替変動リスクを考慮しながらも前期比+5.3%の増収予想

事業セグメント別 売上高

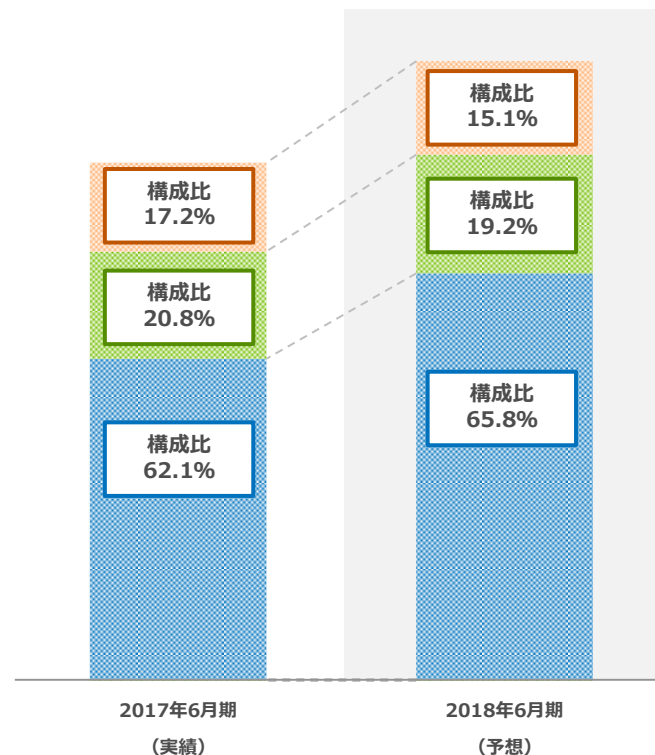
単位：百万円

	2017年6月期	2018年6月期		
	実績	予想	増減額	前期比
技術系領域	26,717	33,863	+7,145	+26.7%
製造系領域	8,957	9,900	+942	+10.5%
海外領域 (<small>現地通貨ベース</small>)	7,399	7,795	+395	+5.3% (+10.9%)
その他	57	47	△10	△17.6%
調整	△95	△105	△9	—
合計	43,035	51,500	+8,464	+19.7%

■ 想定為替レート

• 1GBP=132.0円 (前期実績141.6円)

■ 技術系領域 ■ 製造系領域 ■ 海外領域



- 利益の8割以上を占める技術系領域では、前期を上回る増益を計画
- EBITDA 48.7億円、売上高比率は9.5%

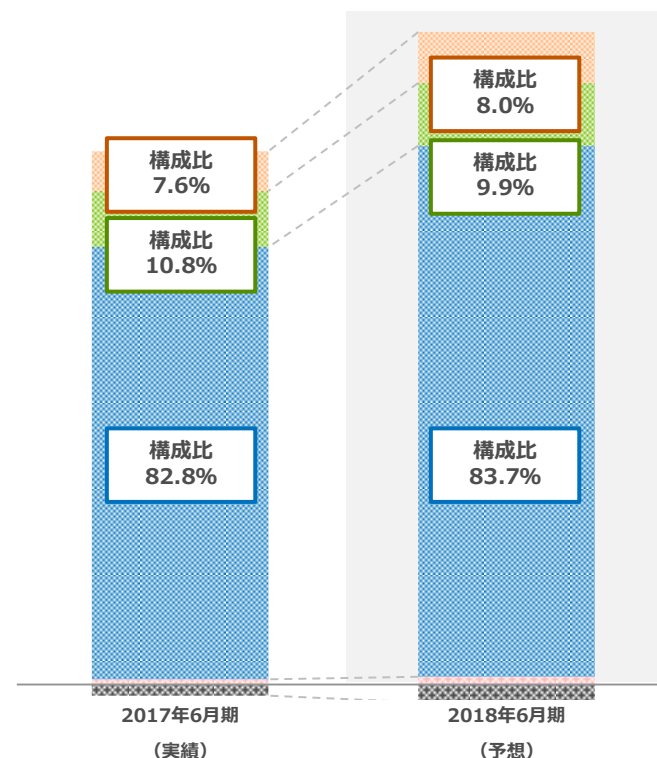
事業セグメント別 EBITDA

単位：百万円

	2017年6月期	2018年6月期		
	実績	予想	増減額	前期比
技術系領域	3,319 (12.4%)	4,080 (12.0%)	+760 (△0.4p)	+22.9%
製造系領域	432 (4.8%)	482 (4.9%)	+50 (+0.1p)	+11.6%
海外領域	304 (4.1%)	391 (5.0%)	+87 (+0.9p)	+28.8%
その他	△84	△137	△52	—
調整	39	58	+19	+48.9%
合計	4,010 (9.3%)	4,875 (9.5%)	+865 (+0.1p)	+21.6%

※1 セグメント別EBITDA=セグメント利益（営業利益）+のれん償却+減価償却費+買収一時費用

■ 技術系領域 ■ 製造系領域 ■ 海外領域



- '16年7月に事業部制・営業部制を導入し、領域特性に則した機動的な営業・採用を推進
- 企図した成果に繋がっており、今期は更なる深化・効率化を目指す

領域に特化した事業部制

- 領域により多様性に富んだエンジニアの特性・志向に適した「領域毎の事業部制」

エンジニアリング事業本部

- 機械・電気・化学系を中心とした設計・開発領域

フィールドエンジニアリング事業部

- 半導体、半導体装置業界に専門特化した事業領域

テクニカルソリューション事業部

- システム構築やIT・ソフトの事業領域

エリアに特化した営業部制の導入

- エリアの営業・採用機能を統合しての、地元採用・地元配属の施策をより機動的に推進

エンジニアリング事業本部

東日本	北関東	南関東	東海	関西	西日本
-----	-----	-----	----	----	-----

フィールドエンジニアリング事業部

営業一部 (東日本)	営業二部 (西日本)
---------------	---------------

テクニカルソリューション事業部

東京	名古屋	大阪
----	-----	----



- エンジニアの希望に合致した「勤務地」「職種」などをタイムリーに数多く提示
- 厳しい採用環境においても、当社に入社する技術者数の維持・拡大が可能に

領域毎の事業部制

- 顧客企業の業種・技術・現場の専門知識を深め、人材ニーズを的確に把握した上での提案活動を強化

エリア単位の営業部制

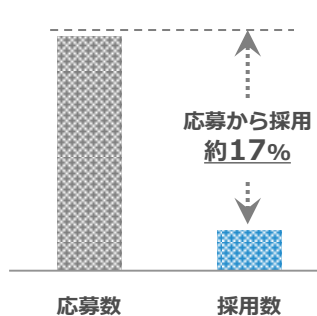
- エリア内の企業に対する営業・新規開拓を強化
- エリア内の案件情報を一元化し、タイムリーに情報流通
- エンジニアの希望が強い地元（自宅通勤圏）への配属を促進

採用戦略イメージ

応募者が希望する案件の提示

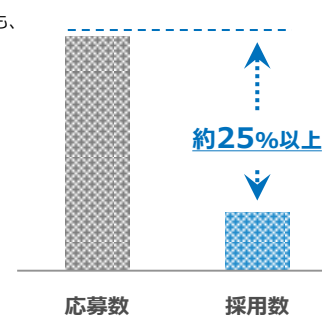
- エンジニアの希望に沿う案件を増やすことで、求人費を増やすことなく、採用者数を増加

2017年6月期（前期）実績

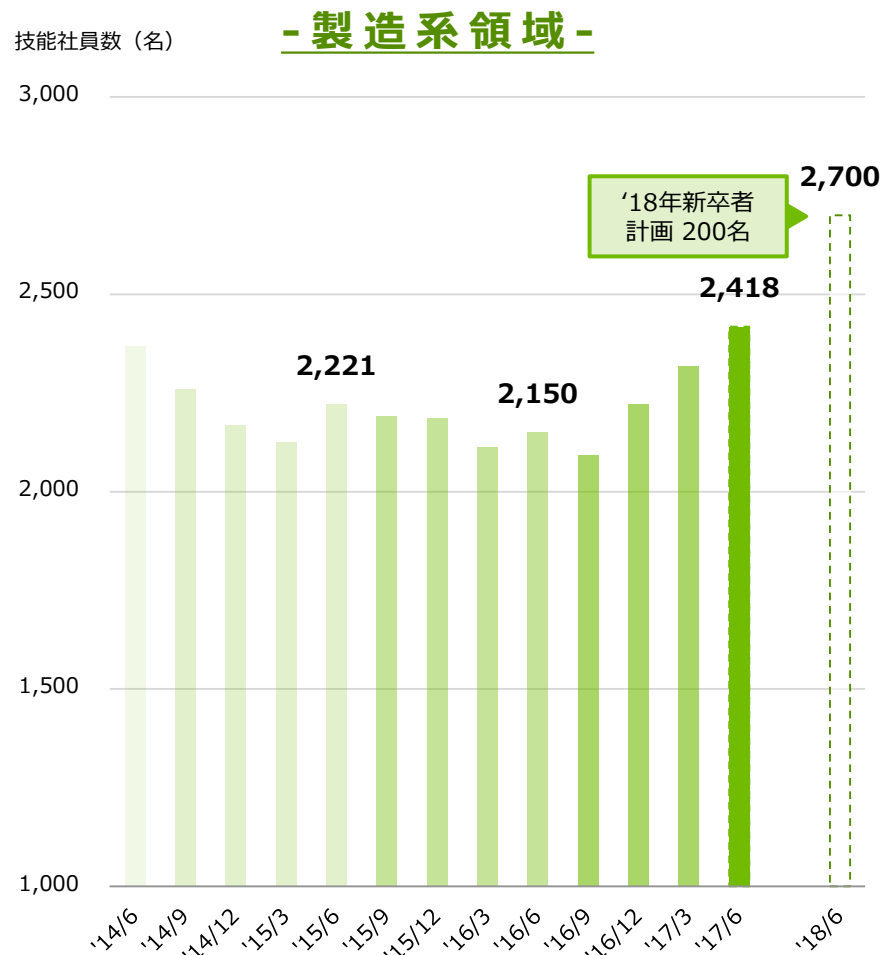
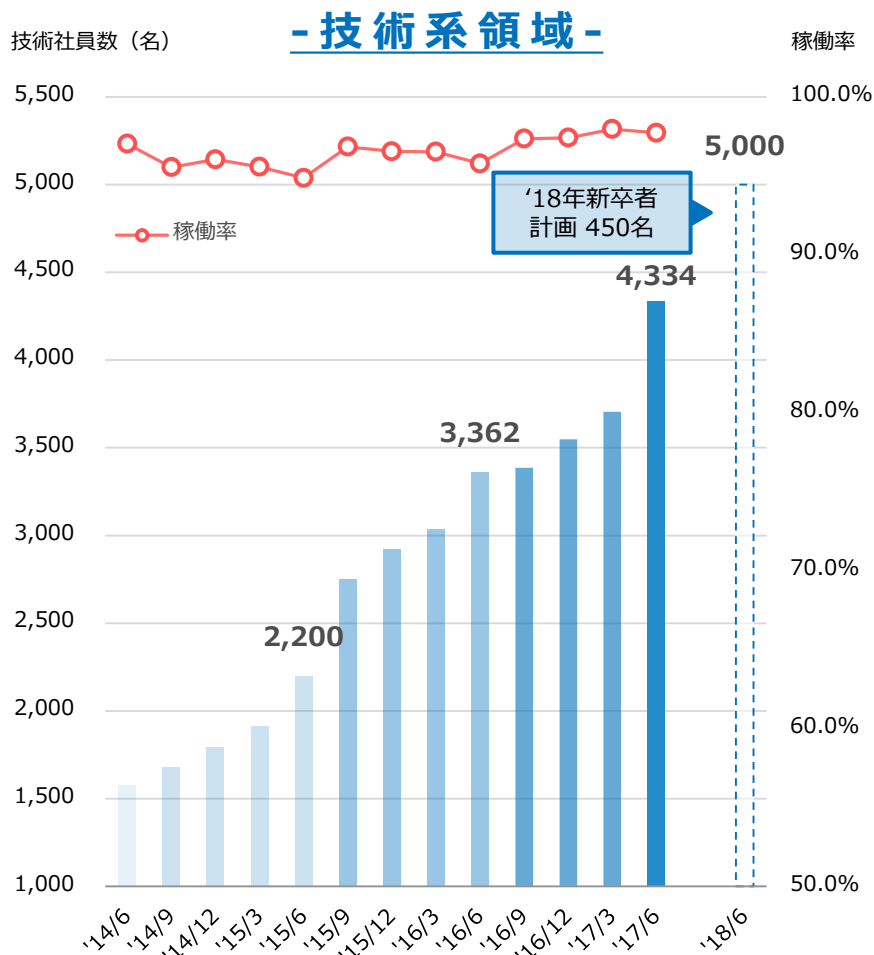


応募数が同水準であっても、採用数は増加

2018年6月期（今期）計画



- 継続的な中途採用に加え、'18年4月にグループ合計で650名の新卒者を採用予定
- 国内の技術者数は5,000名、技能者数は2,700名を計画



- 2018年6月期の年間配当金は前年度より10.0円増配の55.0円と予想
- 6期連続の増配を予定

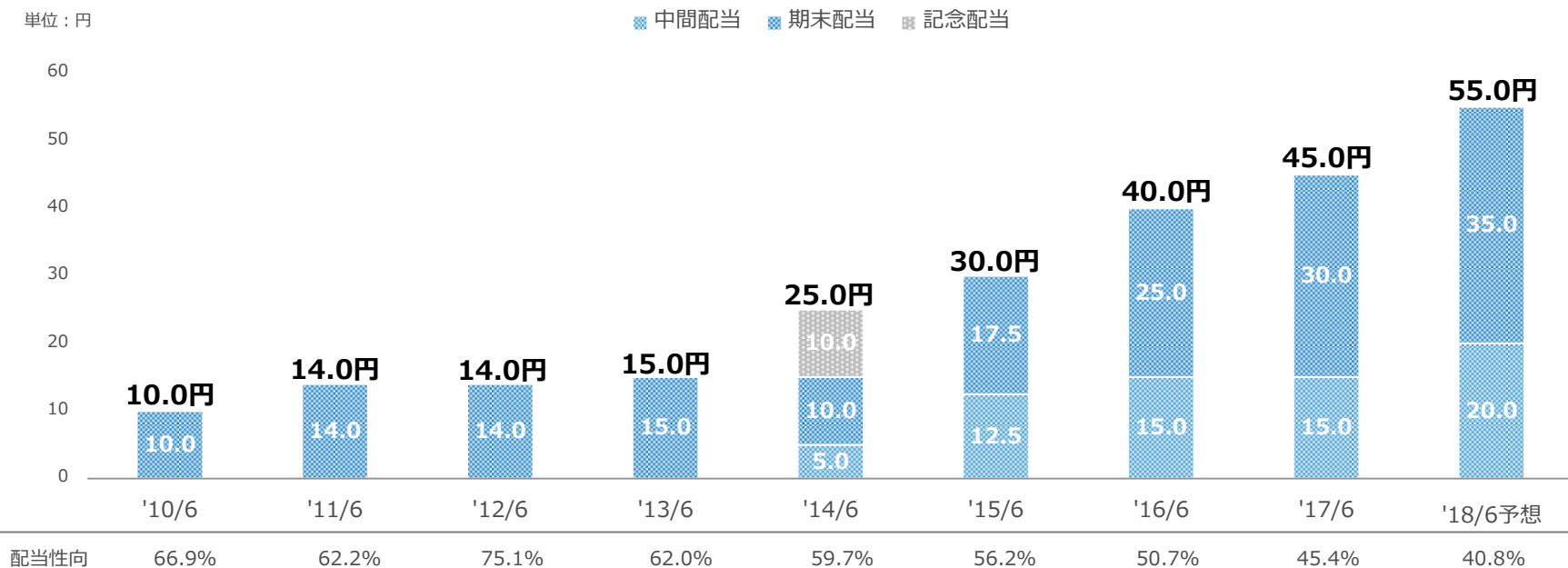
■ 年間配当金

- 中間配当金：20.0円（前年度比+5.0円増配）
- 期末配当金：35.0円（前年度比+5.0円増配）
- **年間配当金：55.0円（前年度比+10.0円増配）**

■ 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

単位：円



※ 2010年7月1日付にて普通株式1株につき5株の割合で株式分割、2013年7月1日付にて普通株式1株につき100株の割合で株式分割、2016年4月1日付にて普通株式1株につき2株の割合で株式分割行っており、記載している過去の配当金に関しては遡及修正を行った場合の数値を記載しております。

5. トラスト・テックグループ 中期経営計画の進捗状況

■ 中期経営計画に基づき早いペースでの成長を実現

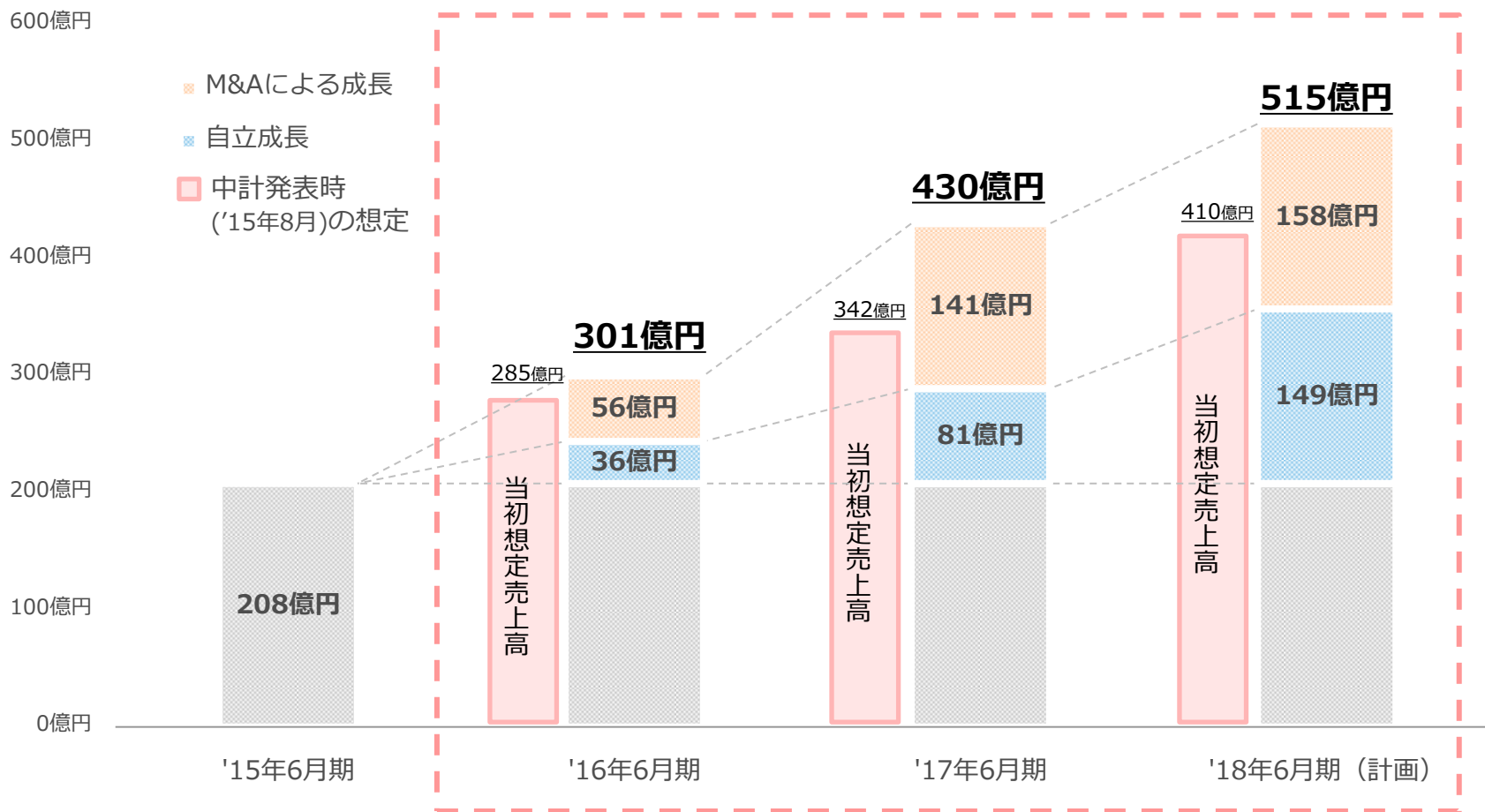
中期経営計画

(2015年8月発表、2016年8月アップデート)

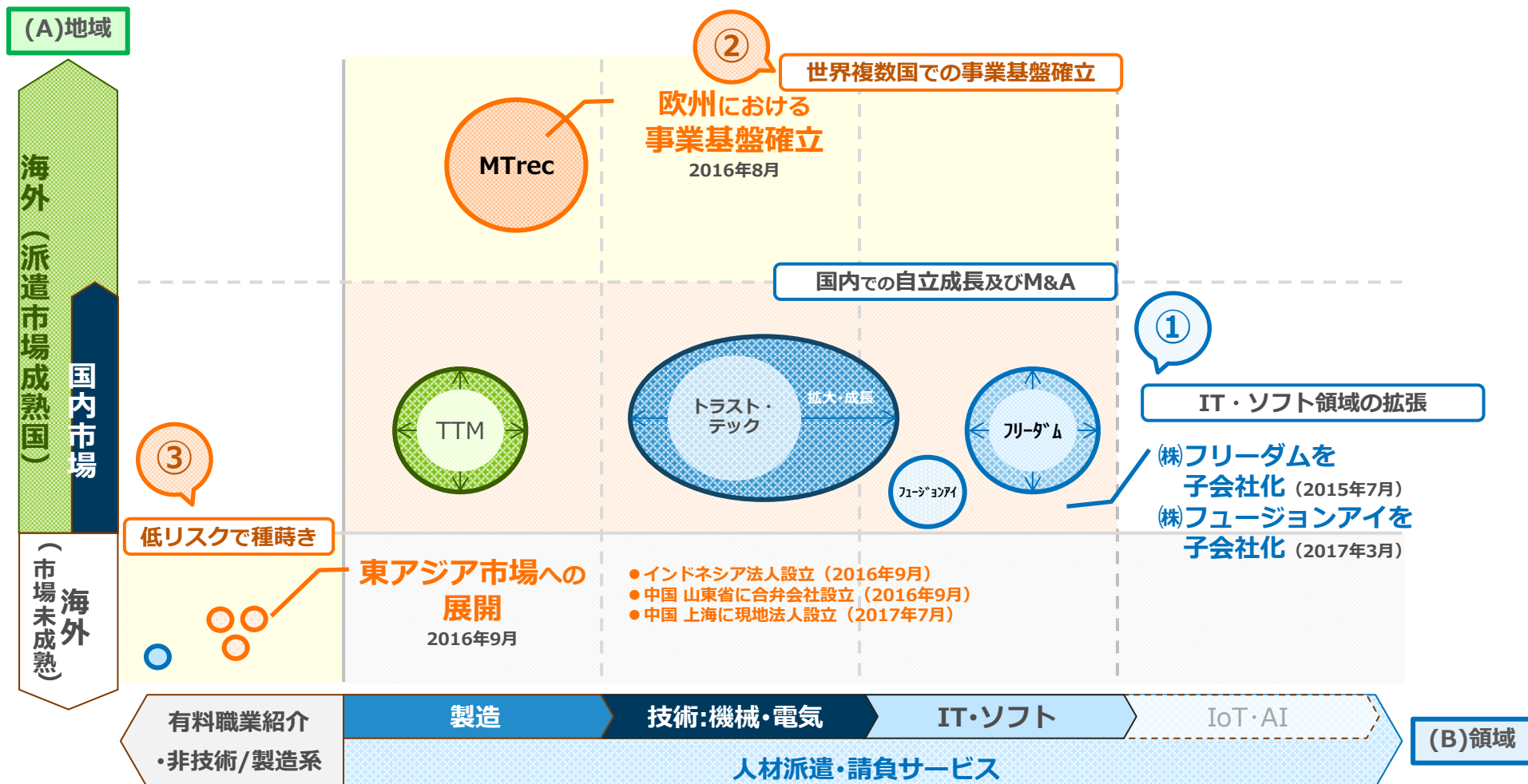
中期経営計画		進捗・今期 (2018年6月期) 計画	評価
経営指標	年率20%以上の成長スピード維持	年率30%以上の成長 売上高は3ヶ年で2.5倍以上	◎
	連結営業利益率10%の達成	営業利益率 '15年6月期 7.7% ⇒'18年6月期 (計画) 8.3% [のれん償却等調整利益率※ 9.1%]	△
		収益力* は3ヶ年で 約3倍 [*のれん償却等調整利益※]	○
成長戦略	自立成長とM&A	自立成長 年平均20%以上 売上高は3ヶ年で 1.7倍以上	◎
	(A) 地域 × (B) 領域 での事業拡張	(A) 地域 MTrec (英国) ('16年8月子会社化) (B) 領域 フリーダム ('15年7月子会社化) TS事業部 ('15年7月事業譲受) フュージョンアイ ('17年3月子会社化)	◎

※ のれん償却等調整利益 = 営業利益 + のれん償却 + 買収一時費用

- 自立成長およびM&Aにより、想定を上回るスピードでの成長を実現
- 当初想定に対して、実質1年前倒しで売上高500億円を達成する計画



- 国内の技術・製造系事業を核に、IT・ソフト領域、海外(市場成熟国)への拡大を着実に推進
 - ・ 主なM&A:フリーダム (2015年7月)、英国MTrec (2016年8月)、フュージョンアイ (2017年3月)
- 新興市場である東アジアにも種蒔きとして事業展開を実施
 - ・ 現地法人設立: インドネシア法人(2016年9月)、中国山東省合併会社(2016年9月)、中国 上海法人(2017年7月)



- (A)地域 及び (B)領域 において、「当社独自のポジション」を確立し、競争力の拡充を目指す

(A)地域 :

「**技術・製造派遣**において
世界複数国に事業基盤」
を持つ

現在展開している市場（国内・技術製造系）では成長スピードの維持が困難

- ✓ 国内の技術派遣は収益性高いがニッチ市場、製造派遣は市場規模は大きいが低マージン
- ✓ 一方で、世界の派遣市場は日本の約7倍の規模を持ち、欧米先進各国で市場が確立

国内市場において、今後大手プレーヤーとの競合激化のリスクが高まりつつある

- ✓ 昨年の派遣法改正により、従来の特定派遣(無期雇用)・一般派遣(有期雇用)の垣根が消失
- ✓ 派遣各社は人材不足から無期雇用社員を増やす方針を採り、技術・製造領域でも脅威に

グローバル顧客のニーズに、世界複数国での対応が可能に

- ✓ 顧客であるメーカーの設計・開発・製造現場は既に海外に多国展開。これらメーカー顧客に向けて世界複数国で人材サービスを提供できれば競争力向上の可能性が高い

事業・経営ノウハウの活用可能性

- ✓ いわゆる一般・オフィス派遣の業界ではグローバル大手・日系大手各社が世界展開済み
- ✓ 派遣事業の事業・経営ノウハウは、世界の先進・成熟市場に共通して有効と認識

(B)領域 :

従来の機械・電気系領域から
IT・ソフト領域の拡張、
成長著しい「IoT」や「AI」の
領域へも拡大を図る

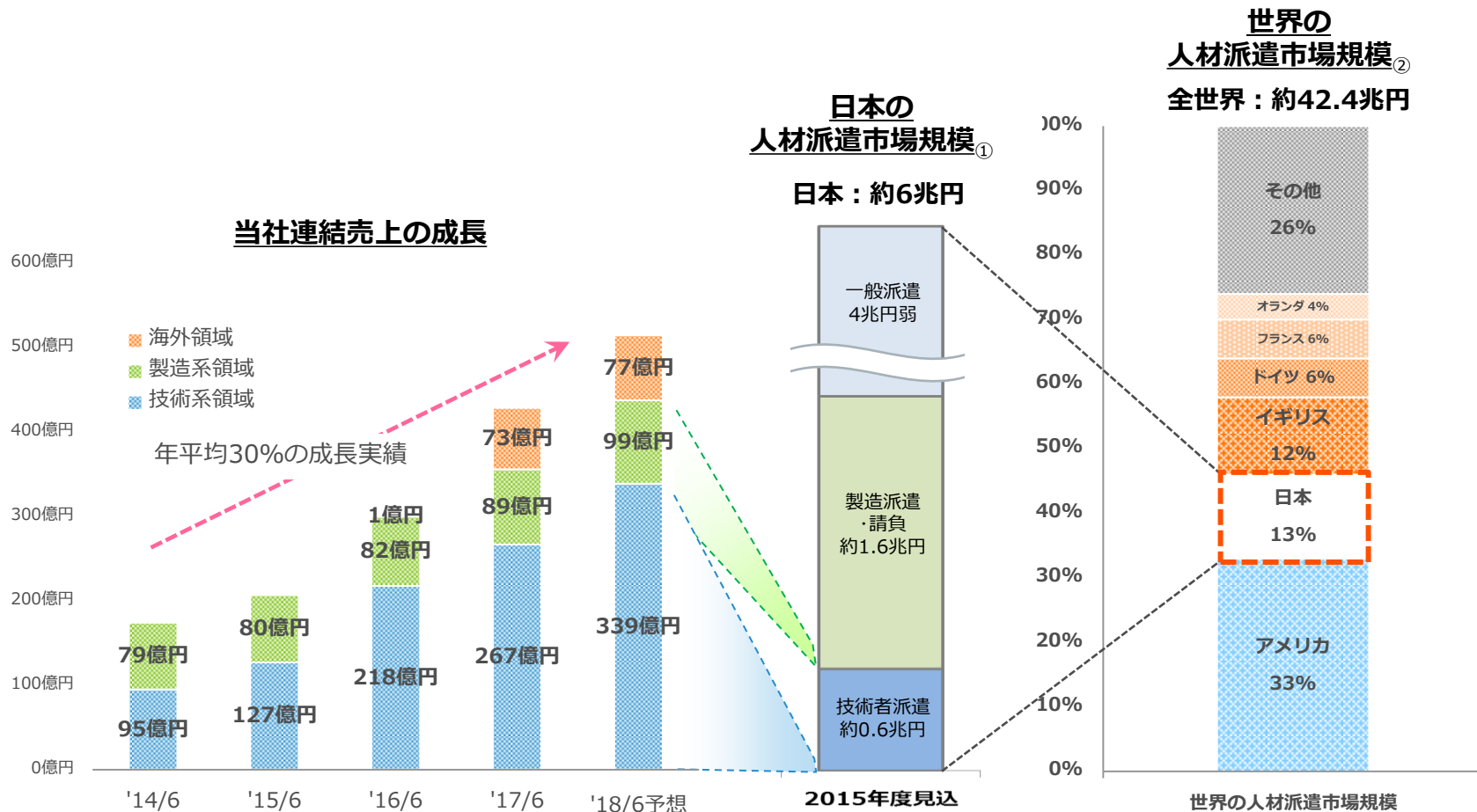
重要性を増す「IoT」「AI」領域での人材サービス余地が大

- ✓ 当社はM&AによってIT・ソフト領域の拡張に努めており、さらに今後の人材ニーズとして「IoT」や「AI」といった領域の重要性を認識

当社は必要な人材を供給出来得るポジションにある

- ✓ 当社のような「機械・電気系」と「IT・ソフト」の領域の人材サービス企業にとってそれら領域の融合・進化である「IoT」や「AI」で今後増加する人材ニーズに対応できる可能性が高いと認識
- ✓ これが実現すれば、競争力が高まる可能性が大

- 日本国内での事業拡大に加え、欧米先進国を中心にした約40兆円規模の世界の人材派遣市場にも展開し、成長スピードの維持・加速を目指す



出所：①矢野経済研究所 ②Market share of the global staffing industry 2015、Staffing Industry Analysts 「World's Largest Staffing and Recruitment Firms」

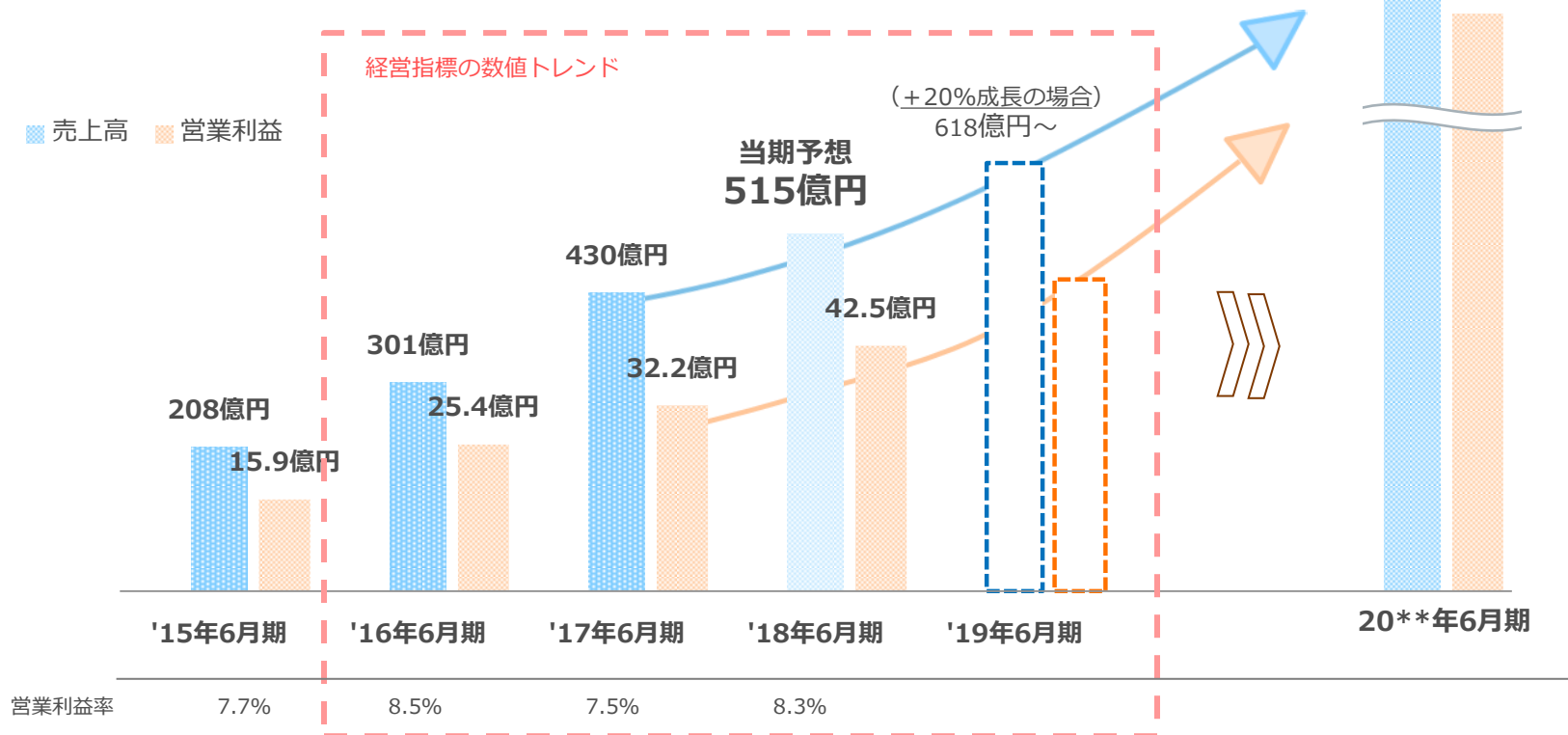
■ 従来の中期経営計画(2015年8月発表)を堅持し、競争力を伴った成長を推進

方針とする経営指標

自立成長とM&Aを両輪とし、地域軸と領域軸で拡大・成長を目指す

売上高 年率20%以上の成長スピード維持

連結営業利益 年率20%以上の増加



TRUST  **TECH**

免責事項

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。