

■ 決算資料の説明

皆さまおはようございます。株式会社トラスト・テック、代表取締役社長の西田穰でございます。本日は当社 2019 年 6 月期第 2 四半期決算説明電話会議にご参集いただきましてありがとうございます。

それでは、お手元の資料に基づき、当社 2019 年 6 月期の第 2 四半期決算につきましてご説明申し上げます。

(3 ページ) 連結業績について

今期第 2 四半期、大幅な増収増益を達成することができました。売上高では昨年対比 35.6%増、EBITDA で 31.0%増、四半期純利益で 52.4%増の大幅な増収増益を達成することができました。

当社の主要セグメント 3 セグメントすべてにおいて、前年同期比で増収増益を達成することができました。技術系領域は引き続き高い高成長を持続し、昨年対比売上高で 23.7%増、EBITDA で 32.0%増。また、技術系社員数は約 1,100 名の増員となりました。さらに当社の主要な事業、ポイントでございます新卒の採用におきましても、今春の新卒採用者、グループで約 950 名の入社を予定しております。

(4 ページ) 新卒採用状況について

新卒採用、先程申し上げましたが今春約 950 名が入社予定です。これは昨年同期と比較しまして約 300 名の増加でございます。

(5 ページ) 連結業績について

売上高、利益ともに想定を上回る進捗をいたしております。中間配当につきましては 30 円、昨年同期比でプラス 10 円の実施を決定しております。

(7 ページ) セグメントについて

当社のセグメントは大きく 3 つに分けております。成長ドライバーと位置する技術系領域、安定成長を図っている製造領域、そして将来の新たな収益の柱として今後成長を期待される海外領域。この 3 つのセグメントについてご説明させていただきます。

(8 ページ) セグメント別売上高について

技術系領域は昨年同期比で 20%超の成長を継続することができました。売上高で 198 億 75 百万円。プラスの 23.7%増となりました。

また海外におきましては、英国での、英国で昨年、一昨年買収いたしました 2 社の連結

寄与が大きく、大幅な増収を達成することができました。これにより海外領域のセグメント売上は 153 億円、プラスの 75.8%となりました。

(9 ページ) セグメント別 EBITDA について

技術系領域におきましては、売上同様大きく成長いたし、昨年同期比で 30%を超える成長となり、利益におきましてはプラスの 32.0%となりました。また利益率も改善し、15%台に伸長いたしました。

安定した事業成長を試行しておる製造系領域においても、利益率が 5%台に回復し、これは 1 クォーター先行投資をした分、1.9%に下がっておりましたが、2 クォーターでその利益率を改善し、5%台に回復することができました。

(10 ページ) セグメント業績 (10~12 月) 技術系領域について

第 1 クォーター、7 月から 9 月に対しまして、第 2 クォーター、10 月から 12 月のクォーターの比較で、社員数は 234 名の増加を果たすことができました。また当社の事業に大きく影響する稼働日数でございますが、これは 7 月から 9 月に比べまして 10 月から 12 月の第 2 クォーターは、3.3 日増加いたしました。このことが売上高、そして利益に大きく貢献しております。

(11 ページ) セグメント業績 (10~12 月) 製造系領域について

こちらは人数的には横ばいの部分ではございましたけれども、稼働日数がプラスの 2.3 日増加したことによることと、また地域密着型営業に注力した結果、利益率が大幅に改善いたしました。

(12 ページ) セグメント業績 (10~12 月) 海外領域について

こちらは昨年 8 月に買収いたしましたクアトロ社の連結寄与により、増収増益となりました。また、従来より取り組んでおりました利益率改善の効果が出てきています。また、2019 年 1 月、ベトナムの L&A 社への出資を決め、さらに海外領域での展開をはかっていく所存です。

(14 ページ) 業績予想について

売上高は前期を上回る進捗をし、EBITDA は前期並みの進捗となっております。昨年 2018 年 296 億円の売上が、今期は 402 億円となっております。また同様に 28 億円の EBITDA が 36 億円となっております。

一方で現在の景況感等を鑑み、下期計画につきましては保守的に見込んだ計画を立てております。

(15 ページ) 配当予想について

中間配当として 30 円の実施を決定しております。また期末は前年同期比プラス 5 円の 40 円の配当、中間と期末を合わせた年間配当は 70 円を計画しています。

以上、簡単ではございますが、2019 年 6 月期第 2 四半期決算についてご説明させていただきました。ご清聴ありがとうございました。

■ 質疑応答の要約

【Q1】新卒入社予定が 950 名となっていますが、領域別の内訳を教えてください。

【A1】950 名のうち 750 名が技術系領域でございます。200 名が製造系領域でございます。

【Q2】来期、まだ気が早いですが来期はどれぐらいの新卒入社予定数を見込んでいますか？

【A2】景況感を見ながらではありますが、引き続き強い需要がありますので、今期並み、またはそれを上回る水準にしたいと考えています。

【Q3】稼働日についてですが、上期に対して下期の稼働日はどれぐらい減る予想になっているのですか。

【A3】稼働日についてですが、今年はちょうど 5 月 1 日の前後の連休で約 3 日間、休みが増えていますので、上期に対して若干稼働日が下がる見通しです。

【Q4】昨年下期に対して稼働日数はどうですか。

【A4】昨年下期に対しても低くなると思われまます。派遣会社各社は従来より、下期（1 月～6 月）の稼働日数は少なくなると思われまます。

【Q5】技術系の利益率改善がすすんでいます。今後目指す水準を教えてください。

【A5】技術系の利益率の改善に関しては従前から非常に強力に取り組んできました。IT 領域や機電系領域など様々ありますが、それぞれの分野で改善をすすめており、現状よりもあと 1 ポイントないし 2 ポイント程度の改善はしていきたいと考えております。またオペレーションの問題や給与、賞与などの処遇改善も継続しながらやっていきますので、しっかりと計画を持って取り組んでいきたいと考えています。

【Q6】 海外領域の利益が改善していますが、収益性の改善でまだテコ入れの余地があるのでしょうか。

【A6】 いわゆる薄利の大口顧客から、小口であっても粗利率の高い顧客へのシフトをやっています。また現地のオペレーションや経費の見直しをしながら徐々にですが利益率改善ができると考えています。現状3%前後の利益率を中期的には4%、または国内製造系の5%程度まで目指していきたいと考えています。

【Q7】 海外領域はここ数年、M&A をかなり積極的に取り組んできましたが、今後の考え方を教えてください。

【A7】 M&A は従前より、当社の成長ドライバーのひとつと考えています。もちろん買収先の収益性の改善と並行して考えます。常にサーチをしながら当社の成長に寄与するのであれば、積極的に行っていきたいと考えています。