

# 2014年3月期 決算説明会

---

2014年5月8日  
株式会社メイテック

人と技術で次代を拓く  
**MEITEC**  
メイテックグループ

1. ご挨拶
2. 2014年3月期 業績
3. 新たな中期経営計画
4. 2015年3月期 業績予想
5. ご参考資料

- 私からは、目次の1～4までを説明します。
- 5の参考は、のちほど、ご覧ください。

# 1. ご挨拶

人と技術で次代を拓く  
**MEITEC**  
メイテックグループ

メイテックグループが、「人と技術」の価値創造の  
リーディングカンパニーグループとして、  
“30年後も光り輝き続けるブランド”となる

メイテックは  
おかげさまで  
**創業40周年**

設立：1974年7月

◆これから如何なる環境変化があろうとも、「**事業の持続的成長**」をすることにより、企業が存続し続ける

◆「目指すべき姿」の価値向上を追求し続けることにより、社会から**信頼と共感を得る存在**であり続ける

4

本日は、決算説明会にお集まりいただき、ありがとうございます。

今年4月1日よりバトンを引き継ぎ、代表取締役社長、グループCEOに就任した國分でございます。

メイテックは今年7月で創業40周年を迎えます。こうして40周年を迎えられるのも、皆さまからの厚いご支援があったからこそであります。深くお礼申し上げます。

メイテックは、1974年の創業以来一貫して、プロのエンジニア集団として「人と技術」のサービスを通じた価値提供で、延べ4,000社を超える日本の製造業のお客さまにおける「技術開発のサポート」に携(たず)さ)わらせていただきました。40年の歴史の中で培われてきた実績や、「自立と支えあい」という伝統が受け継がれ、派遣という形態で「エンジニアという職業を軸にして、企業の枠をこえてキャリアアップする働き方」を確立し、「生涯プロエンジニア」として定年を迎えたエンジニアを誕生させられたことは、社会的に、とても意義のあることで、エンジニア派遣業界のナンバー1企業グループの誇り、と思っています。

40周年の節目を機に、過去へ感謝しながら、さらなる「挑戦と創造」によって歴史を塗り替えていきます。その中で、事業システムを「磨き」「進化」させ、「質の維持・向上」と「規模の拡大」を図り、いかなる環境変化にも適応しながら、社会から信頼と共感を得て持続的な成長を続ける企業グループを目指してまいります。

「人と技術」の価値創造・リーディングカンパニー・グループとして、「30年後も(40年、50年後も)光り輝き続けるブランド」として、次代へ引き継いでいくためにも、経営チーム一丸となって全力で職責を果たしていく所存です。

どうぞ、よろしく願いいたします。

## 2. 2014年3月期 業績



- それでは、2014年3月期の業績について説明します。

## 2014年3月期業績 グループ連結

- ✓ 大手製造業で技術開発投資を持続される企業が多く見られたことから、エンジニア派遣事業が業績をけん引し、売上高は前期比6.5%の増収、営業利益は9.8%の増益
- ✓ 当期純利益は、前期だけの税金費用減少効果が消滅し本来水準に戻った為、減益

グループ連結 (百万円)	'13年3月期 実績	'14年3月期 実績	前期比 増減額	前期比 増減率	'14年3月期 公表予想	予想比 増減額
売上高	70,330	74,906	+4,575	+6.5%	73,500	+1,406
売上原価	51,639	55,370	+3,731	+7.2%		
原価率	73.4%	73.9%	+0.5%			
販売管理費	12,337	12,556	+218	+1.8%		
営業利益	6,354	6,979	+625	+9.8%	6,400	+579
営業利益率	9.0%	9.3%	+0.3%			
経常利益	6,427	6,978	+550	+8.6%	6,400	+578
特別損益	△156	△145	+10			
税金等調整前当期純利益	6,270	6,832	+561	+9.0%		
当期純利益	5,993	3,973	▲2,019	▲33.7%	4,000	▲27
当期純利益率	8.5%	5.3%	▲3.2%			
自己資本当期純利益率(ROE)	15.9%	10.7%	▲5.2%			
総資産経常利益率(ROA)	11.1%	11.7%	+0.6%			

6

- グループ連結の業績概要です。
- 大手製造業で、技術開発投資を持続される企業が多く見られたことから、エンジニア派遣事業が業績をけん引し、  
売上高は前期比6.5%増収の749億6百万円、  
営業利益は9.8%増益の69億79百万円、  
経常利益は前期比8.6%増益の69億78百万円となりました。
- 特別損失には、中国子会社の整理損失引当金などを計上しました。
- 当期純利益は、前期13年3月期の子会社清算に伴う税金費用の一時的な減少という特殊要因が消滅し、14年3月期の税金費用は本来の水準に戻ったため、
- 前期比33.7%減益の39億73百万円となりました。

## 2014年3月期業績 グループ・セグメント

- ✓ 連結売上高の9割超を占める派遣事業が業績をけん引、エンジニア特化紹介事業も増収増益
- ✓ 本年度から、グローバル事業を紹介事業に統合し、3つの事業セグメントへ変更

グループ・セグメント (百万円)	'13年3月期 実績	'14年3月期 実績	前期比 増減額	前期比 増減率
派遣事業 売上高	67,281	71,587	+4,305	+6.4%
構成比	95.7%	95.6%	▲0.1%	
営業利益	6,144	6,687	+543	+8.8%
エンジニアリングソリューション事業 売上高	2,660	2,790	+129	+4.9%
構成比	3.8%	3.7%	▲0.1%	
営業利益	87	94	+6	+7.3%
グローバル事業 売上高	69	84	+15	+21.8%
構成比	0.1%	0.1%	+0.0%	
営業利益	△ 59	△ 100	▲40	—
紹介事業 売上高	739	927	+188	+25.5%
構成比	1.0%	1.2%	+0.2%	
営業利益	176	284	+107	+60.9%

7

- セグメント別の業績概要です。
- 連結売上高の9割超を占める派遣事業、特に中核事業のエンジニア派遣事業では、稼働人員数の増加などにより、売上高は前期比6.4%増収の715億87百万円、営業利益は前期比8.8%増益の66億87百万円となりました。
- グローバル事業の見直しの一環で、中国の西安と成都の2拠点の教育事業を本年6月末で閉鎖し、清算する予定です。
- なお、上海の人材紹介事業は継続することから、15年3月期より紹介事業に統合し3つの事業セグメントに変更します。
- 伸び率が高い紹介事業の売上高は前期比25.5%増収の9億27百万円、営業利益は前期比60.9%増益の2億84百万円となりました。

## 2014年3月期業績 メイテック

- ✓ 稼働人員数の増加により、売上高は前期比5.5%増収、営業利益は6.5%増益
- ✓ なお、中国教育事業等の閉鎖に伴う特別損失や税金費用の復元により、当期純利益は減益

メイテック (百万円)	'13年3月期 実績	'14年3月期 実績	前期比 増減額	前期比 増減率	'14年3月期 公表予想	予想比 増減額
売上高	55,822	58,876	+3,053	+5.5%	58,000	+876
売上原価	41,240	43,742	+2,501	+6.1%		
原価率	73.9%	74.3%	+0.4%			
販売管理費	9,179	9,382	+203	+2.2%		
営業利益	5,402	5,751	+349	+6.5%	5,400	+351
営業利益率	9.7%	9.8%	+0.1%			
経常利益	5,698	6,149	+450	+7.9%	5,800	+349
特別損益	233	△ 372	▲ 606			
税引前当期純利益	5,932	5,776	▲ 155	▲ 2.6%		
当期純利益	6,056	3,425	▲ 2,630	▲ 43.4%	3,600	▲ 175
稼働率(全体)	95.4%	94.7%	▲ 0.7%		94.5%	+0.2%
稼働時間(h/day)	8.88	8.93	+0.05	+0.6%	8.90	+0.03
採用数(名)	405	599	+194	+47.9%	629	▲ 30
新卒採用数	220	379	+159	+72.3%	379	—
中途採用数	185	220	+35	+18.9%	250	▲ 30
退職率	4.9%	4.0%	▲ 0.9%		6.0%	▲ 2.0%
期末エンジニア社員数(名)	5,510	5,860	+350	+6.4%		

8

- メイテック単体の業績概要です。
- エンジニア社員の積極採用による入社数増加と退職数低減により、期末のエンジニア社員数は、13年3月末比6.4%、350名増加の5,860名となりました。
- 採用人数の増加影響などにより、全体の稼働率は94.7%で、前期比▲0.7%と若干減少となりましたが、稼働人員数の着実な増加によって、売上高は前期比5.5%増収の588億76百万円、営業利益は前期比6.5%増益の57億51百万円、経常利益は前期比7.9%増益の61億49百万円となりました。
- 特別損失に、中国子会社向けの出資金評価損などを含め、3億72百万円を計上しました。
- その他、先ほど説明した税金費用の特殊要因の消滅も加わり、当期純利益は前期比43.4%減益の34億25百万円となりました。
- なお、下段に主要指標を一覧で示しましたが、のちほど、指標ごとに説明します。



## 2014年3月期業績 メイテックフィルダーズ

✓ 稼働人員数の増加により、売上高は前期比13.2%増収、営業利益は32.0%増益  
→ 売上高は100億円を超え、当期純利益も4億円超

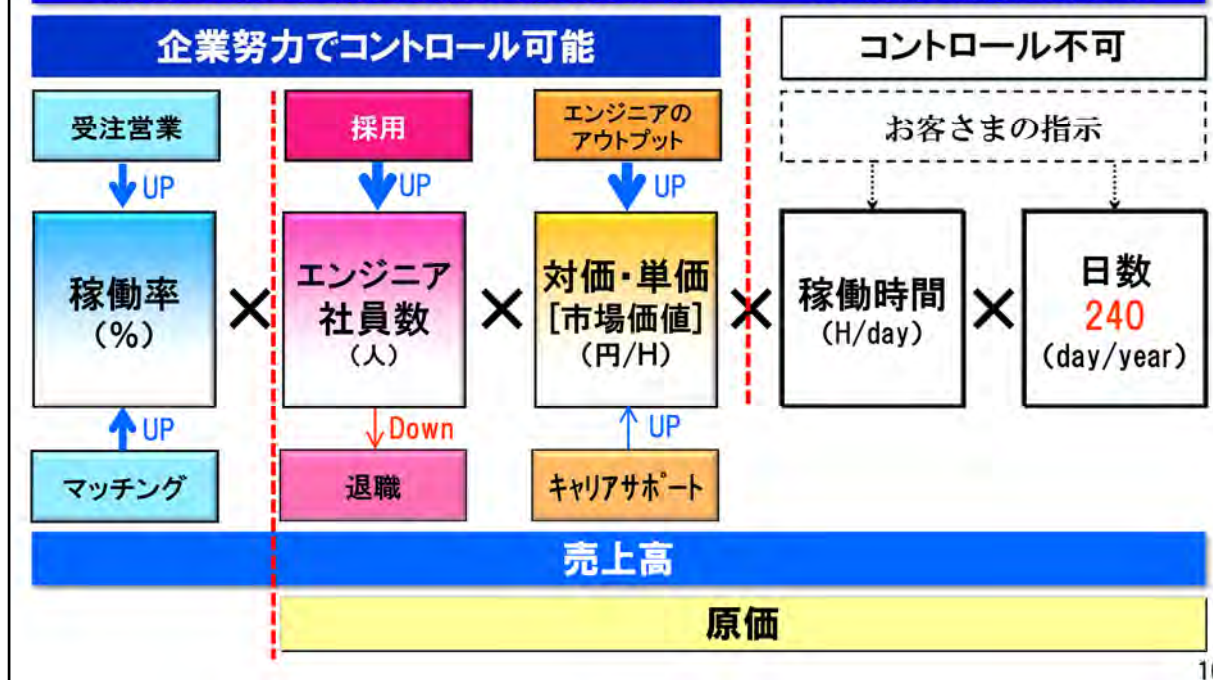
メイテックフィルダーズ (百万円)	'13年3月期 実績	'14年3月期 実績	前期比 増減額	前期比 増減率	'14年3月期 公表予想	予想比 増減額
売上高	9,349	10,587	+1,238	+13.2%	10,000	+587
売上原価	7,061	8,084	+1,023	+14.5%		
原価率	75.5%	76.4%	+0.8%			
販売管理費	1,639	1,646	+7	+0.4%		
営業利益	648	856	+207	+32.0%	750	+106
営業利益率	6.9%	8.1%	+1.2%			
経常利益	651	841	+190	+29.2%	750	+91
特別損益	0	0	—			
税引前当期純利益	651	841	+190	+29.2%		
当期純利益	378	483	+104	+27.6%	450	+33
稼働率(全体)	94.1%	95.2%	+1.1%		94.0%	+1.2%
稼働時間(h/day)	8.92	9.03	+0.11	+1.2%	8.96	+0.07
採用数(名)	270	291	+21	+7.8%	292	▲1
新卒採用数	169	167	▲2	▲1.2%	167	—
中途採用数	101	124	+23	+22.8%	125	▲1
退職率	10.4%	7.8%	▲2.6%		11.0%	▲3.2%
期末エンジニア社員数(名)	1,290	1,460	+170	+13.2%		

9

- メイテックフィルダーズ単体の業績概要です
- メイテック同様、エンジニア社員の入社数増加と退職数低減により、期末エンジニア社員数は13年3月末比13.2%、170名増加の1,460名となりました。
- また、新卒入社者の早期配属も実現できたことから、稼働率も前期比1.1%増加の95.2%となりました。
- このように、稼働人員数の増加を主要因として、売上高は100億円を超え、前期比13.2%増収の105億87百万円、営業利益は前期比32.0%増益の8億56百万円となりました。

## エンジニア派遣事業の売上高・原価の概要

✓ 無期雇用・正社員エンジニアの派遣事業では、高水準の「稼働率と対価」を維持・向上しながら、エンジニア社員数の増員が成長の鍵



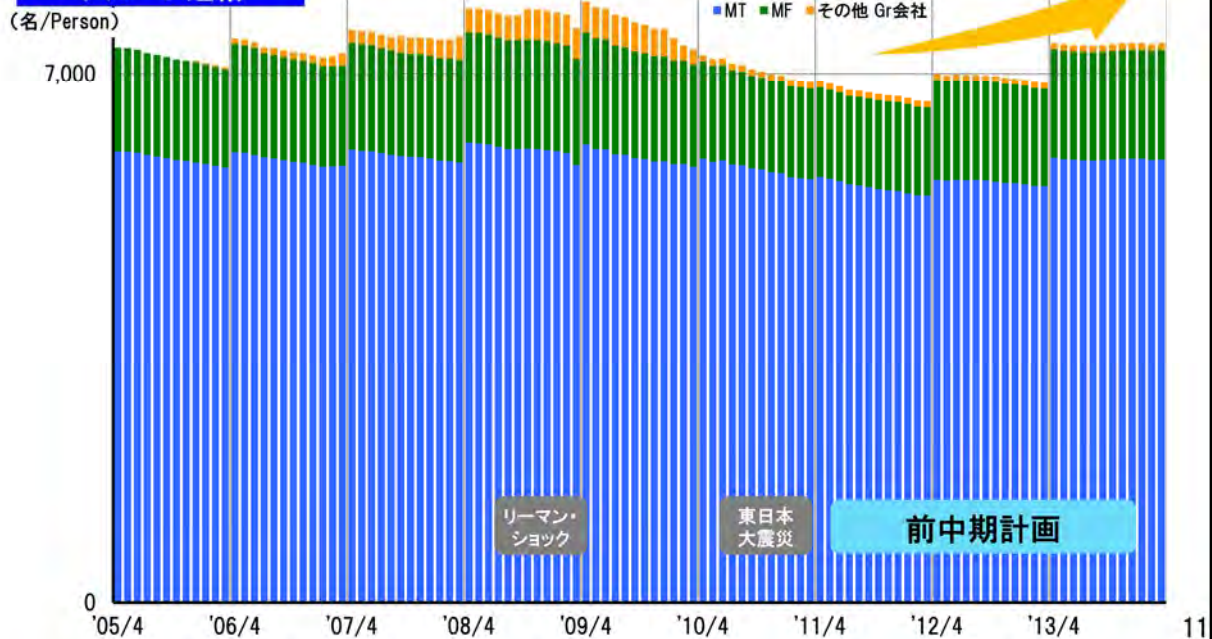
10

- 無期雇用・正社員エンジニアの派遣事業の売上高・原価の構成要素の概要です。
- 以前からお伝えしてきましたが、改めて、5つの要素を示しました。
- 現時点のような稼働率と対価が高い水準の場合、成長のドライバーはエンジニア社員の増員です。
- 増員のためには、採用の人数を増やして退職の人数を減らす、という両立が重要となります。
- なお、稼働時間は業績影響の大きい指標ですが、お客さまからの指示による業務対応の結果なので、当社側のコントロールは不可能な指標です。

## エンジニア社員数 グループ連結

✓ 前中期計画では、リーマンショック前の水準に戻す事を目標に掲げ、増員に注力  
→累計では中途採用が目標未達成(東日本大震災・欧州危機などで意図した抑制)

グループ連結



- グループのエンジニア社員数の推移です。
- 前中期計画では、エンジニア社員数をリーマンショック前の水準に戻す目標に掲げ、増員に注力しました。
- 7,000名を超える水準まで戻してきましたが、前中期計画のスタート時点での東日本大震災や欧州危機、さらに電機業界の不振などもあり、一時的に中途採用を意図して抑制した影響、その後は中途採用市場の競争が激化した影響もあり、中途採用の目標が未達成でした。

## エンジニア社員数 メイテック

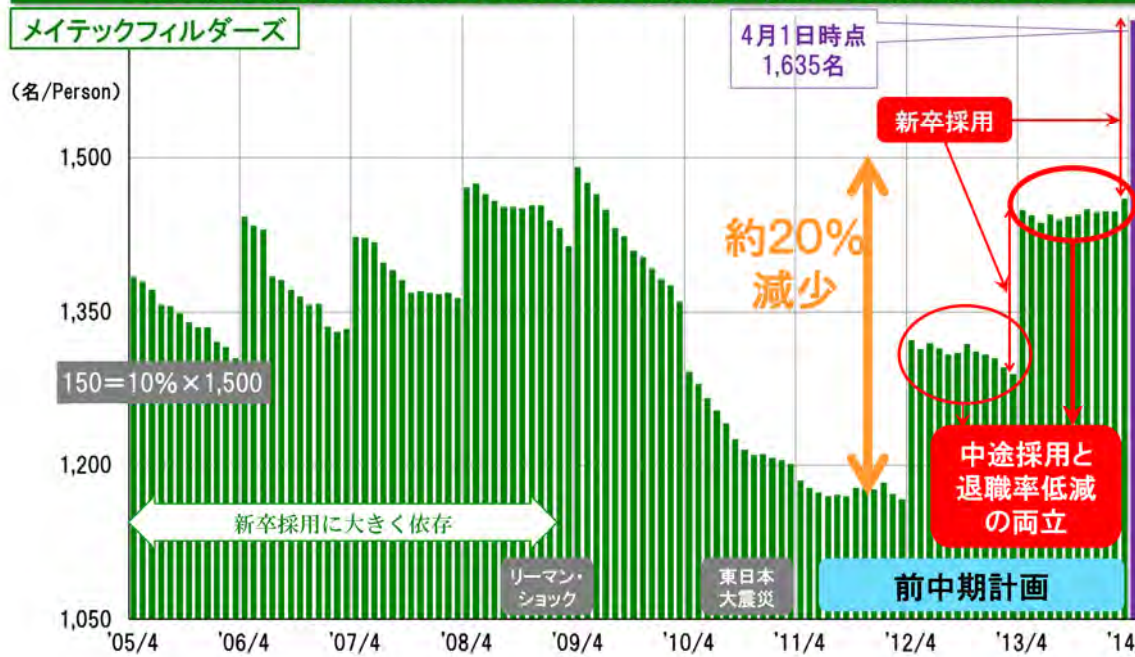
✓ 採用力強化と退職率低減を両立してきたが、6,000名には届かなかった  
→但し、本年4月新卒入社数は378名で、過去最高の6,242名で新年度をスタート



- メイテック単体のエンジニア社員数の推移です。
- リーマンショックの影響で、エンジニア社員数はピーク比、約10%減の約5,400名まで減少しました。
- その後、前中期計画の中で、確実に採用力強化と退職率低減を両立し、増員を進めましたが、残念ながら6,000名の大台には届きませんでした。
- ただし、今年14年4月の新卒入社数は378名でしたので、新年度は過去最高の6,242名でスタートしています。

## エンジニア社員数 メイテックフィルダーズ

✓ 自然退職でピーク比約20%減となったが、前中期計画で過去ピークにほぼ回復  
→ さらに、本年4月入社数は173名で、過去最高の1,635名で新年度をスタート

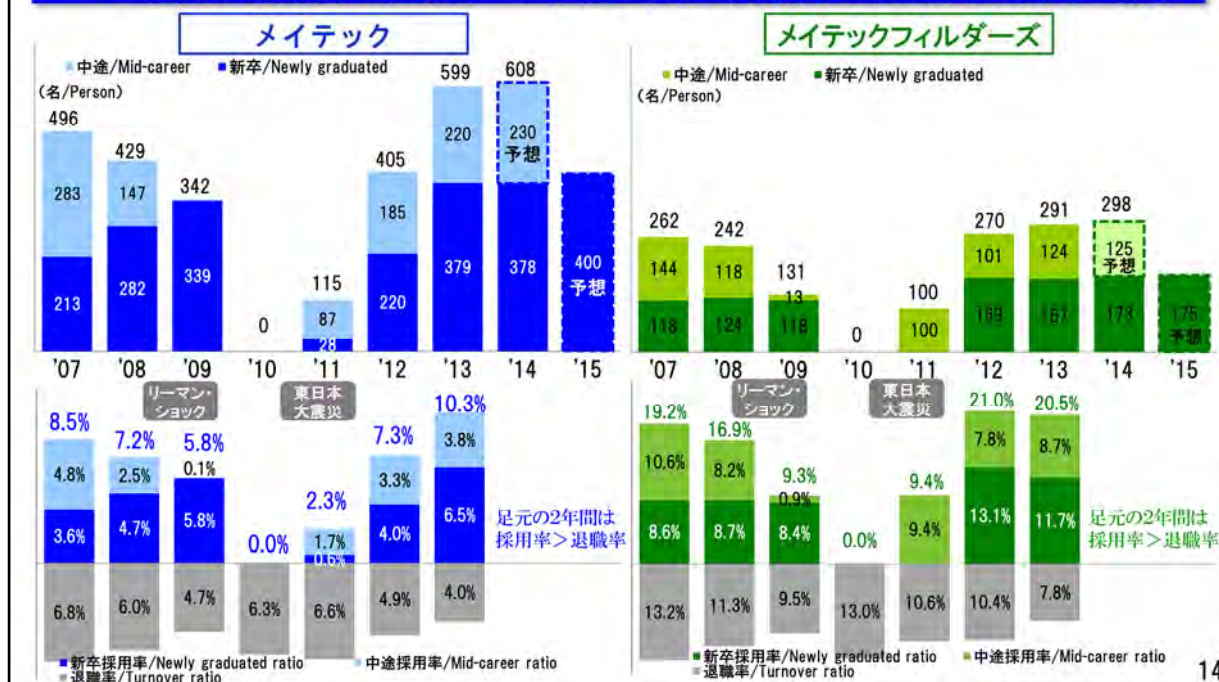


13

- メイテックフィルダーズ単体のエンジニア社員数の推移です。
- こちらもリーマンショックの影響で、エンジニア社員数は減少し、メイテックより谷が深い、ピーク比約20%の減少となりました。
- しかし、メイテックと同様、採用力強化と退職率低減を両立、増員を強力に推し進め、前中期計画では過去ピークと、ほぼ同水準まで回復しました。
- さらに、今年14年4月の新卒入社数は173名でしたので、こちらも過去最高の1,635名で新年度をスタートしています。

## 採用と退職

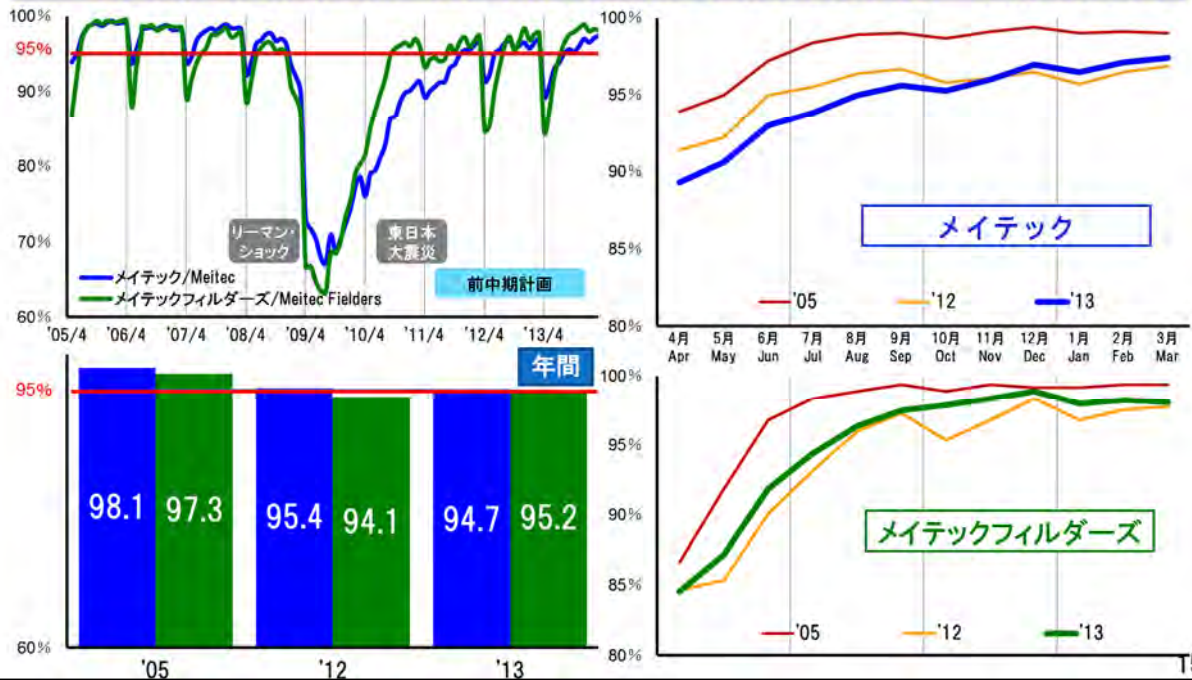
✓ 前中期計画では、「新卒＋中途」の採用力を確実に強化、同時に退職率も低下  
→ 過去は、採用率＝退職率 → 足元2年間は、採用率＞退職率、で着実に増員



- 採用と退職の推移です。
- エンジニア社員の増員の実態をわかりやすくお伝えするために、採用率と退職率を掲載しました。
- 前中期計画では、「新卒と中途」の両方の採用力を着実に強化し、同時に、退職率の低減も進められました。
- 過去は、採用率と退職率が、ほぼ同率であったため、増員が進みませんでした。
- しかし、足元の2年間では、採用率が退職率を上回り、さきほど説明した通り、着実にエンジニア社員の増員につなげてきました。
- なお、採用率が高いほど、研修を必要とする未稼働のエンジニア数が増えるため、稼働率は低下方向の圧力を受けます。
- 来年15年4月入社の新卒採用予定数は、MEITEC 400名、MEITEC フィルダース 175名、合計575名を目標としています。

## 稼働率

- ✓ 採用数増加に伴い、稼働率は過去ピークを下回るが、高水準は維持
- \* 採用数増加は稼働率に下方圧力(中途採用は通年で下方圧力)→早期配属が鍵



- 稼働率の推移です。
- 左上のグラフで示した通り、これまでも稼働率が95%を超えているとおおむね好調、と判断してきました。
- 稼働率は高い水準を維持していますが、詳細に見ると、過去のピークを若干下回っている状況です。
- これは、採用数の増加が、稼働率に対して、下方の圧力が働いているためで、特に中途採用は通年で下方圧力が働くこととなります。
- 以前から、お伝えしてきましたが、採用数を増やし成長を図りながら、利益率を高めるためには、入社したエンジニアの早期配属が鍵となります。

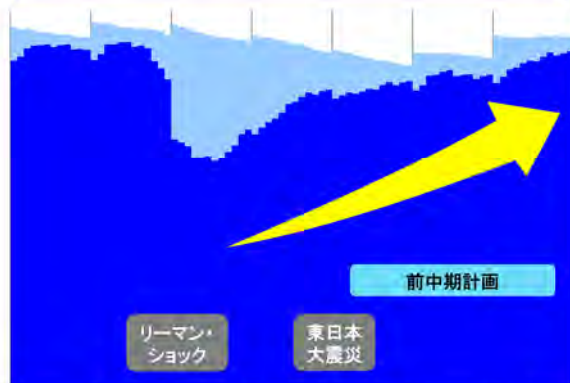
## 稼働人員数(売上の主要素)

- ✓ 積極採用による「エンジニア社員数の増員」、受注獲得と早期配属による「高稼働の維持」の両立し、稼働人員数を着実に伸長

### メイテック

エンジニア社員数伸び率（前期比+6.4%）が、年間稼働率の低下（前期比△0.7%）を上回り、稼働人員数を伸長

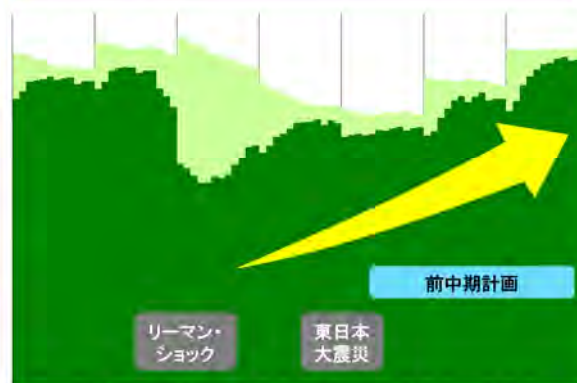
積極増員の過程で、稼働率が短期的に低下する場合があります



### メイテックフィルダーズ

エンジニア社員数伸び率（前期比+13.2%）と年間稼働率向上（+1.1%）の両立により、稼働人員数を大きく伸長

ただし、今後の積極増員の過程で、稼働率が一時的に低下する可能性があります



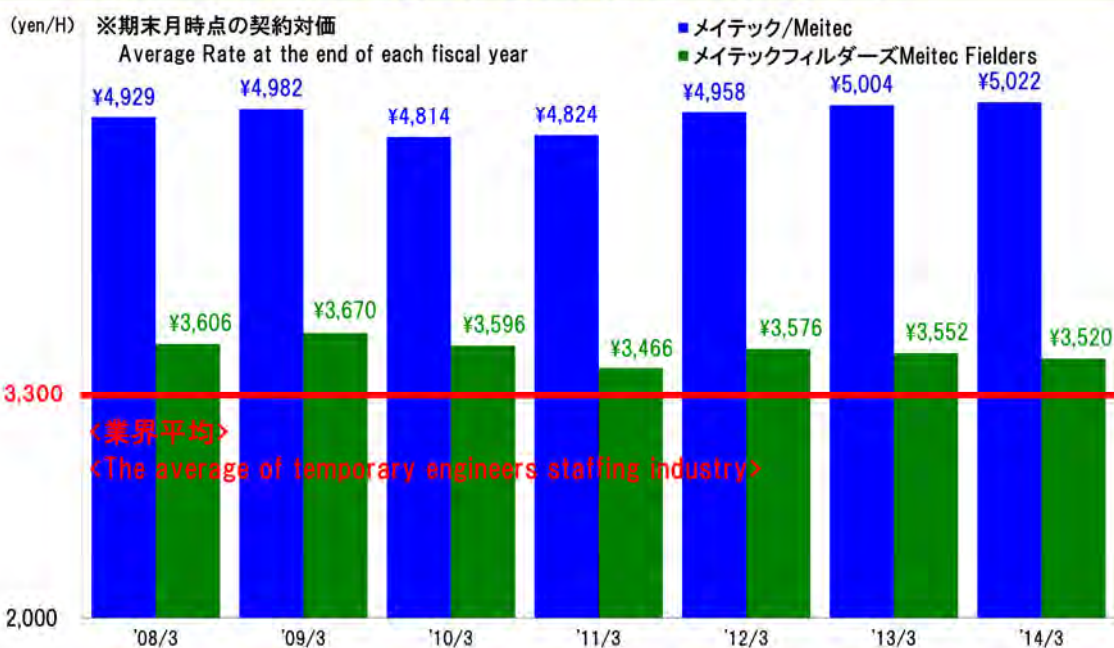
'07 '08 '09 '10 '11 '12 '13  
 ■ 稼働エンジニア/Number of engineers assigned to the clients ■ 未稼働エンジニア/Unassigned ■ 稼働エンジニア/Number of engineers assigned to the clients ■ 未稼働エンジニア/Unassigned 16

- 稼働人員数の推移です。
- 簡単に言えば、エンジニア社員数に稼働率を掛けると、お客さま先で業務に従事している稼働人員数となります。
- エンジニアのキャリアアップにつながる受注案件を獲得し、早期の配属に努め、ここまで、稼働人員数の増加を図ってきました。



## 対価・単価(・レート)=[市場価値]

✓ エンジニア一人ひとりがアウトプットの価値を高め、お客さまに価値を理解して頂く  
→ 市場価値に基づく「適正対価の獲得」を永続して努めていきます

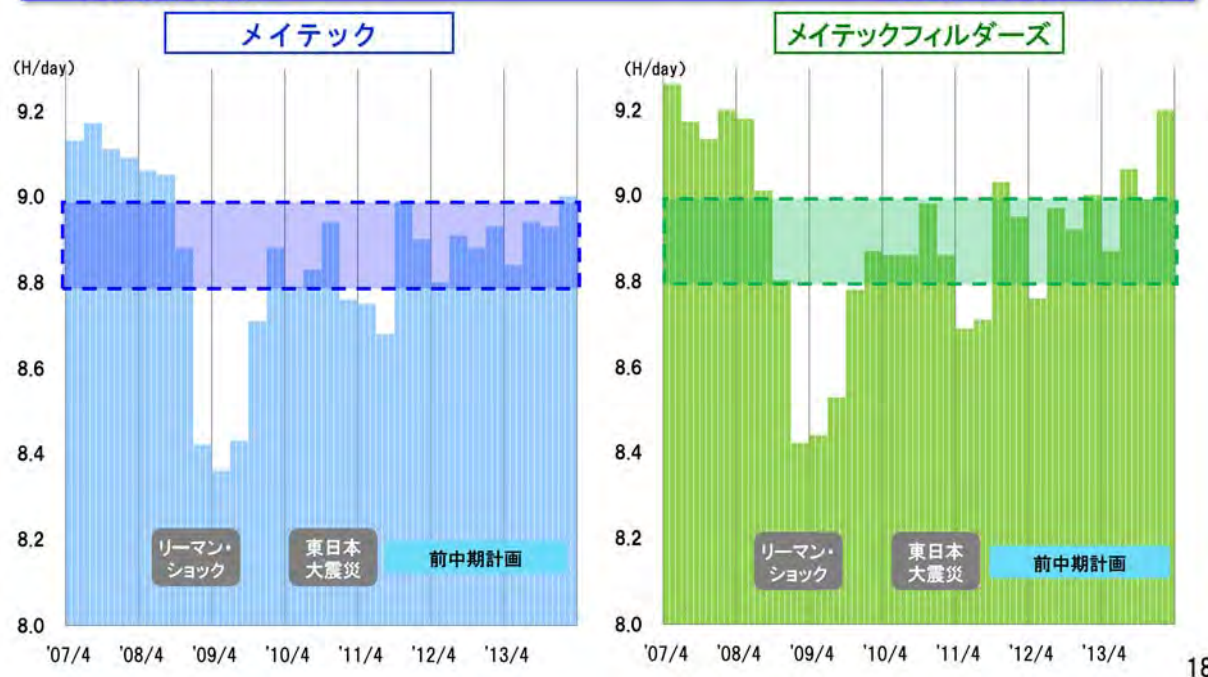


17

- 対価・単価の推移です。
- エンジニア派遣業界のリーディングカンパニーと自負するメイテックの対価は、5,000円レベルを維持しています。
- また、メイテックフィルダースの対価も、業界平均よりやや高め、3,500円レベルを維持しています。
- 新卒入社者が多いと、新卒の低い対価(レート)が、全体的な平均対価(レート)を押し下げる影響があり、新卒採用の割合が高いメイテックフィルダースではこの影響が現れています。
- 今後も、エンジニア一人ひとりがアウトプットの価値を高め、お客さまに価値を理解して頂き、市場価値に基づく「適正対価の獲得」を永続して努めていきます。

## 稼働時間

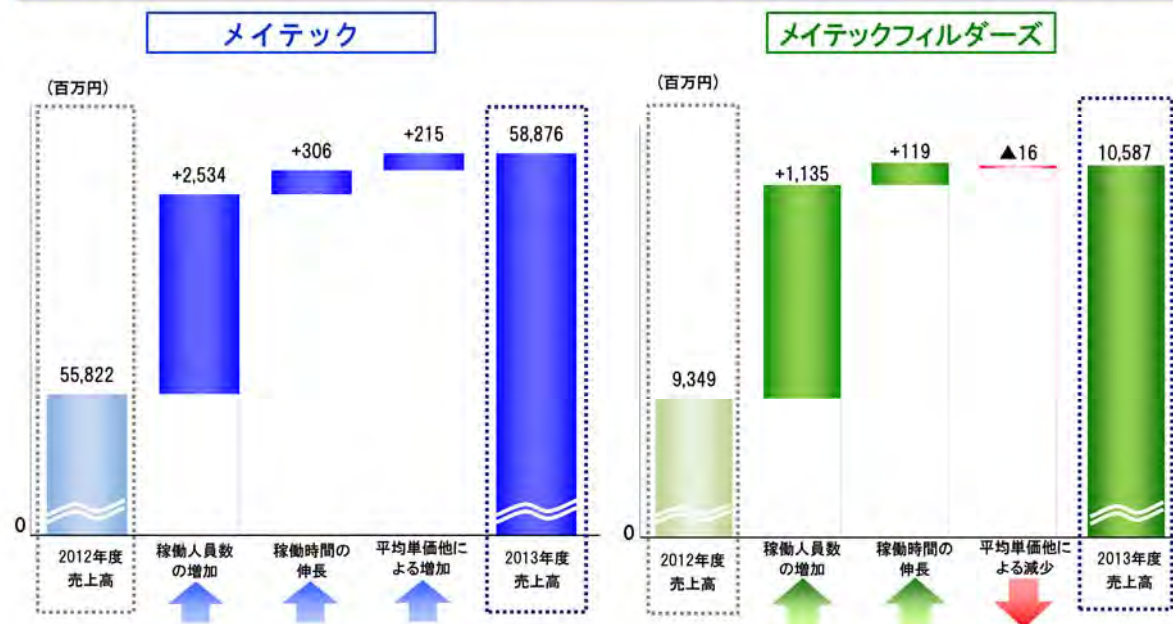
✓ お客様のコスト抑制動向に変化は無く、メイテックの稼働時間は8.8～9.0H/Dayで安定的に推移  
※当社でコントロール不可



- 稼働時間の推移です。
- 稼働時間の0.1時間は、売上高の約1%に該当しますので、業績影響の大きい指標の一つですが、稼働時間は、お客様先の業務指示の結果なので、当社側でコントロールは不可能です。
- なお、足元の状況は示した通りで、お客様が残業のコストを徹底して抑制する動向に変化は無く、メイテックの稼働時間は1日あたり8.8～9.0時間で安定的に推移しています。
- 今後もこうした動向が続くだろう、と想定しています。
- ただし、お客様が本当に繁忙になってくると、まず稼働時間が上向く傾向があるので、そういった意味では今後も注視していきます。

## 売上高前年同期比較

✓ メイテック・メイテックフィルダーズともに、増収の主要因は「稼働人員数の増加」



- エンジニア派遣事業の単体売上高の増減内訳です。
- ここまでに説明してきた通り、メイテック、メイテックフィルダーズともに、増収の主な要因は、「稼働人員数の増加」であり、その影響額は記載の通りです。

## お客さまの売上高TOP10

✓ メイテック単体のお客さまの売上高TOP10は以下の通りです

注: 具体的計数の公表は差し控えます

(百万円)

2009年3月期(2008年度)			2013年3月期(2012年度)			2014年3月期(2013年度)		
1	パナソニック 様		1	三菱重工業 様		1	三菱重工業 様	
2	キヤノン 様		2	ニコン 様		2	デンソー 様	
3	ソニー 様		3	パナソニック 様		3	キヤノン 様	
4	三菱重工業 様		4	デンソー 様		4	ニコン 様	
5	デンソー 様		5	キヤノン 様		5	パナソニック 様	
6	ニコン 様		6	トヨタ自動車 様		6	トヨタ自動車 様	
7	オムロン 様		7	ソニー 様		7	川崎重工業 様	
8	トヨタ自動車 様		8	川崎重工業 様		8	ソニー 様	
9	セイコーエプソン 様		9	東芝 様		9	オムロン 様	
10	矢崎部品 様		10	オムロン 様		10	東芝 様	
トップ10社合計	20,610	34.1%	トップ10社合計	16,153	28.9%	トップ10社合計	16,342	27.8%
トップ20社合計	27,096	44.8%	トップ20社合計	22,239	39.8%	トップ20社合計	22,708	38.6%
その他	33,361	55.2%	その他	33,583	60.2%	その他	36,168	61.4%
合計	60,457	100.0%	合計	55,822	100.0%	合計	58,876	100.0%

20

- メイテックのお客さまの売上TOP10です。
- 順位に変動はありますが、TOP10圏内に入るお客さまに大きな変化は見られません。
- なお、売上TOP10の占有率は、5年前と比較すると減少傾向ですが、これは特定業種にかたよらずに、幅広くサービスを展開してきた結果であり、メイテックグループの強みの一つです。

## 業種別の売上

✓ メイテック単体の業種別の売上高は以下の通りです。

注：計数はP62に記載。お客さま別内訳や見通しは公表を差し控えます。



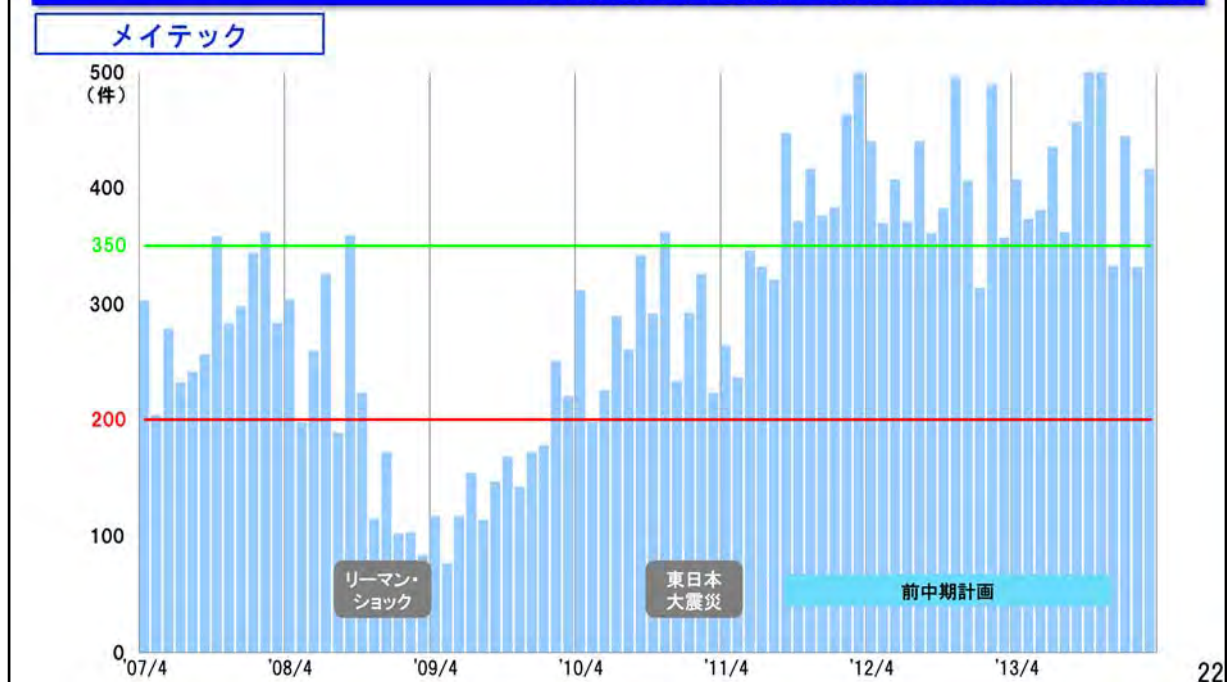
21

- 業種別の売上高推移です。
- 前年度に続き、「自動車関連」の伸びが顕著でした。
- なお、「電気・電子機器」は前期比で減少しましたが、大きな落ち込みではなかった、と認識しています。
- 特定の業界や分野が厳しい状況であっても、広い分野の製造業のお客さまと取引して頂いているからこそ、他の業界や分野でカバーし、吸収する事が可能、ということもメイテックの強みの一つです。

## 月間新規受注

✓ メイテック単体の月間新規受注は、堅調と見ている350件/月を超える水準

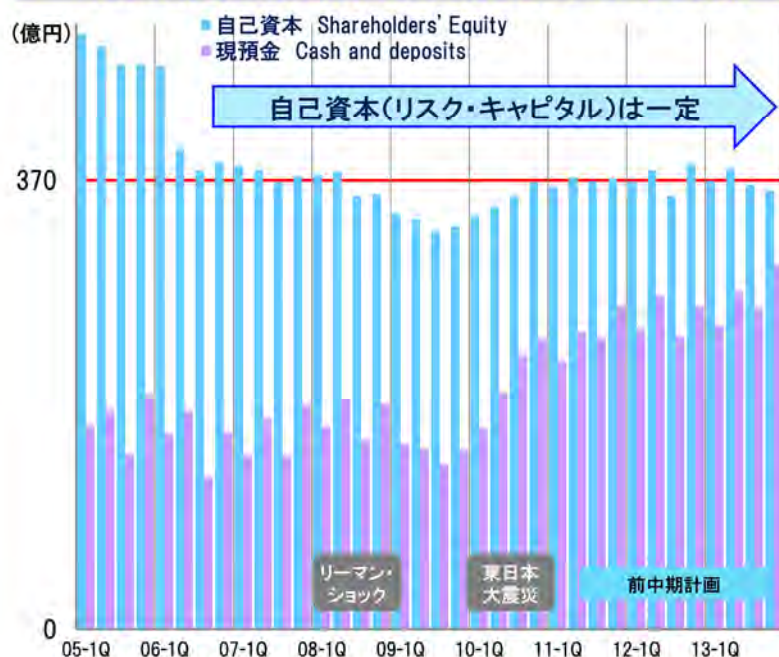
注：新規受注の内訳(業種、お客さま、など)は公表を差し控えます



- 月間新規受注動向の推移です。
- 月間350件を超える新規受注件数をいただければ堅調、200件を下回る水準は危険な状態、と判断してきました。
- したがって、足元の2年間は堅調が持続しており、製造業のお客さまは長い視点で技術開発投資を堅調に進められている、という見方をしています。
- なお、新規受注の動向は、稼働率よりも先行する傾向があるので、今後も注視していきます。

## 自己資本・現預金

- ✓ 既方針に則した利益配分を継続し、自己資本は約370億円を維持
- ✓ 今後の成長目標も見据えて、現状水準の「自己資本の“質と量”の充実」を優先



- 無期雇用エンジニア派遣事業では、経済危機下でも、エンジニアの雇用を守り抜く事が持続的成長に不可欠  
→エンジニアは、安定雇用を前提として、自身のキャリアを磨く事に専念し続ける
- そのためには、資金残高にも配慮しつつ、財務の安全性につながる「自己資本の“質と量”の充実」を優先する

23

- 利益配分の基本方針に則した利益配分を継続し、自己資本は約370億円の一定水準を維持しています。
- また、今後の成長目標も見据えて、現状水準の「自己資本の“質と量”の充実」を優先したい、と考えています。
- 無期雇用エンジニア派遣事業は、経済危機下でも、エンジニアの雇用を守り抜く事が持続的成長に不可欠、と考えています。
- これは、メイテックグループにおけるリーマンショックの教訓です。
- そのためには、資金残高にも配慮しつつ、財務の安全性につながる「自己資本の“質と量”の充実」を優先する、という考えです。
- なお、14年3月末の現預金は約300億円となっていますが、これは13年3月期の課税所得がマイナスであったため、14年3月期中の中間納付額がゼロになったなど、一時的な納税額減少という特殊要因も含まれています。

## 3. 新たな中期経営計画



次に、新たな中期経営計画について説明します。



## これまでの中期経営計画のレビュー

- ✓ 前3カ年中期計画における定性目標(より強い事業基盤の構築)は概ね達成
- ✓ 本年度からスタートする中期計画では、売上高・利益の水準を高い目標に設定

2003年度 | 04～06年度 | 2007年度 | 2008年度 | 2009年度 | 2010年度 | 2011年度 | 2012年度 | 2013年度

### 5年計画:Global Vision21 メイテックグループの事業領域拡大戦略



#### 2007年度・グループ収益目標

売上 :1,000億円  
営業利益率 :15%  
ROE :15%

#### 2007年度実績

売上 :821億円  
営業利益率 :13.8%  
ROE :13.1%

### 3年計画:真・Global Vision21

<真・Global Vision21の成長目標>



#### 2010年度・グループ収益目標

売上 :1,000億円  
営業利益 :140億円±10

#### 2009年2月

2009年危機を乗り越えることに集中する為に、真・GV21は、「10,000名体制・売上1,000億円/グループ」の成長目標も含めて、すべての戦略を、いったんフリーズする。

### 3年計画:「共創21」

#### ①収益目標(2014年3月期目標に修正)

- <2014年3月期>
- ・連結売上/770億円以上(735億円以上)
  - ・単体売上はリーマンショック前の水準に戻す(580億円以上)
  - ・連結営業利益/75億円以上(64億円以上)
  - ・単体営業利益率は10%以上(9%以上)を達成する。
  - ・連結ROE/10%以上

#### 《中期経営計画「共創21」のポイント》

- ①本計画によって、メイテック単体では、7つの戦略目標によって、より強い事業基盤の構築に取り組む。
- ②そのための戦略投資によって、3年間は営業利益水準が、リーマンショック前よりも下回る。
- ③その主目的は、再度、リーマンショックと同レベルの危機にみまわれた際であっても、前回の同規模の営業赤字を出さないようにすることである。
- ④また、本計画を達成したあとは、営業利益水準も、より高い目標設定をしていく。

#### 2013年度実績

売上:連結749億円、単体588億円  
連結営業利益 :69億円  
単体営業利益率 :9.8%  
連結ROE :10.7%

25

- これまでの中期経営計画のレビューです。
- 2003年当時からの3回分の中期計画を掲載しました。
- 10年前は、事業領域の拡大という戦略を進めてきましたが、リーマンショックなどもあり、それらの戦略は凍結しました。
- その後、前中期計画では、再びリーマンショックのような危機に見舞われた際にも、50億円規模の営業損失を出さないように、「より強い事業基盤の構築」という目標を掲げました。
- この背景は、リーマンショックの経験を決して忘れてはならない、むしろ教訓として経営にしっかり刻み込んでおくべき、という考えがありました。
- そして、この定性目標は、おおむね達成できた、と考えています。
- これを踏まえ、新中期計画では、前中期計画よりも、売上高・利益の水準を高い目標に設定します。

## 前中期経営計画の業績

✓ 前中期計画で、売上高は+131億円(+21%)、営業利益は+43億円(+166%)  
 → しかし、中期計画の当初目標には届かなかった

グループ連結・売上高



グループ連結・営業利益



- 前中期計画の売上高や営業利益の当初目標数値には届かなかったものの、リーマンショック以降、着実にエンジニア社員を増員してきたことから、3年間での実績は、売上高は21%、131億円の増収、営業利益は166%、43億円の増益を達成しました。
- しかし、先ほど説明したエンジニア社員数の未達により、中期計画の当初目標には届かなかった。

✓ 中期計画のスタートに先立ち、「グループの目指すべき姿」(ビジョン)を見直し  
→ 従前の4つ(社員・顧客・株主・社会)の価値から、下記の5つの価値へ修正

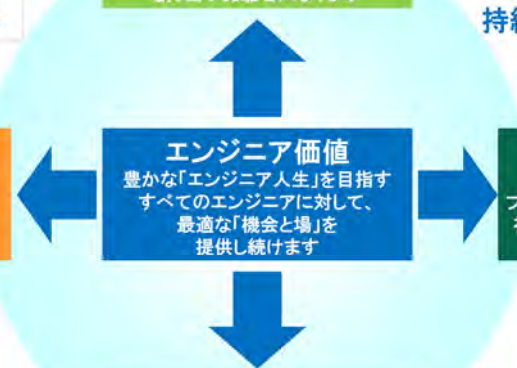
〔経営理念〕  
共生と繁栄

〔コーポレートスローガン〕  
人と技術で次代を拓く

**顧客価値**  
すべてのお客さまから信頼される  
ベストパートナーを目指し、  
最適な「人と技術」のサービスを  
提供し続けます

**社会価値**  
生涯プロエンジニアという働き方の  
確立を通じて、日本に  
「プロフェッショナルな労働市場」を  
創り出す先駆者になります

私たちメイテックグループは、  
全社員がつながりあい、  
エンジニア価値を起点として、  
5つの価値を  
持続的に向上させます



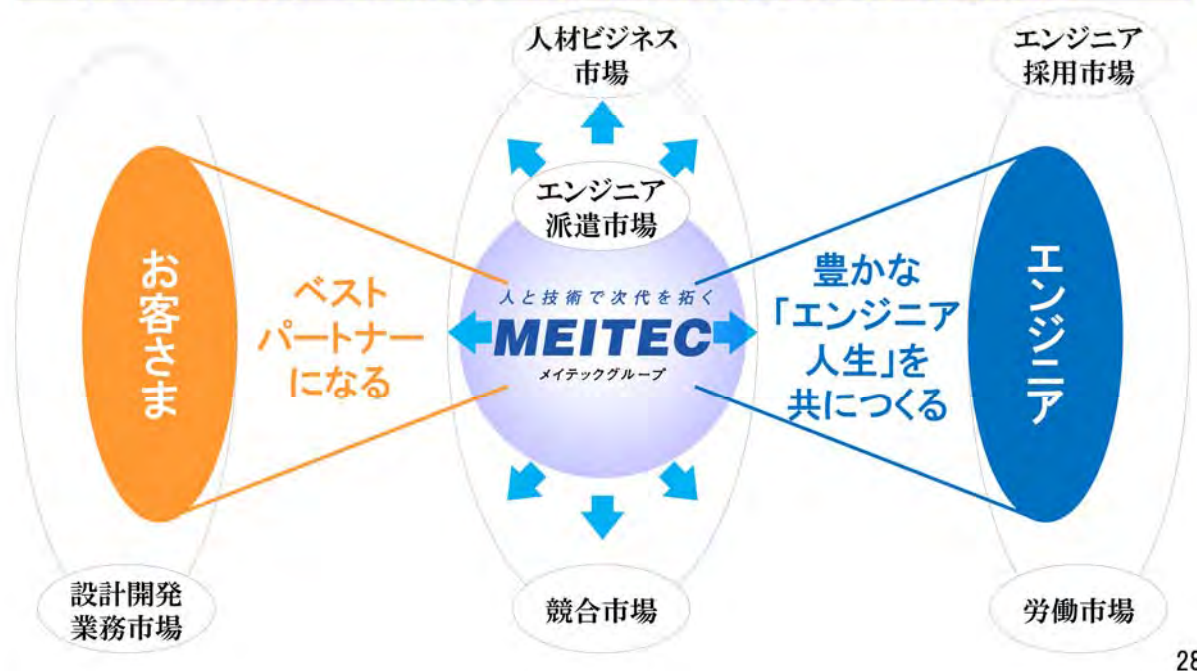
**エンジニア価値**  
豊かな「エンジニア人生」を目指す  
すべてのエンジニアに対して、  
最適な「機会と場」を  
提供し続けます

**社員価値**  
「自立と支えあい」に共感し、  
プロフェッショナルとして成長続ける  
社員に対して、最適な「機会と場」を  
提供し続けます

**株主価値**  
持続的な価値向上に基づく  
「健全な利益」を創出し、  
中長期的に株主還元を最大化します

- まず、中期計画のスタートに先立ち、「グループの目指すべき姿」(ビジョン)を見直しました。
- 具体的には、従前の4つの価値、社員・顧客・株主・社会の価値から、新たにエンジニア価値を加えた、5つの価値へ修正しました。
- 右上に記載した部分ですが、「私たちメイテックグループは、全社員でつながりあい・・・」の思いは、グループの総力結集、グループの連携強化、を強く意識し、「エンジニア価値を起点として・・・」の思いは、豊かなエンジニア人生を目指す、すべてのエンジニアに対して、最適な機会と場を提供し続ける事が、社員・顧客・株主の価値向上につながっていく、という考え方を示したものです。

✓ 経営理念・コーポレートスローガンの再確認、「目指すべき姿」の見直しを経て、グループによるサービス提供先への提供価値を明文化した事業方針を確定



- 新たな「メイテックグループの事業方針」です。
- こちらは、経営理念やコーポレートスローガンの再確認、そして「目指すべき姿」の見直しを経て、メイテックグループによる2つのサービス提供先である、エンジニアとお客さまへの提供価値を明文化した事業方針を掲げました。

- ✓ エンジニア派遣事業(根幹事業)とエンジニア紹介事業の2事業に集中
- ✓ 派遣市場をⅠ.ハイエンド、Ⅱ.ボリューム、Ⅲ.ニューマーケットの3つにゾーニング

それぞれのゾーンで最適な「サービス」「機会と場」の選択肢を拡大提供

Ⅰ. ハイエンドゾーン

平均単価 5,000円/h  
メイテックが40年間にわたり創りあげてきたマーケット

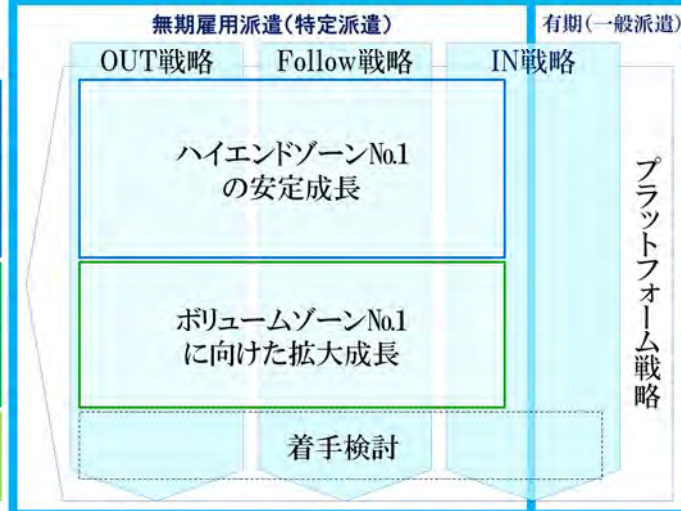
Ⅱ. ボリュームゾーン

平均単価 3,500円/h  
主要競合他社がひしめくマーケット

Ⅲ. ニューマーケットゾーン

平均単価2,000～3,000円/h  
本格着手が未済のマーケット

エンジニア派遣事業



エンジニア紹介事業

エンジニア紹介の強化

グローバルな選択肢の拡大

高年齢エンジニアの選択肢の拡大

エンジニアリングソリューション事業

- 2014年度からスタートした「グループ中期経営計画」の概要です。
- ポイントは2つで、  
根幹事業のエンジニア派遣事業とエンジニア紹介事業の2事業に集中すること  
そして、派遣市場をハイエンドゾーン、ボリュームゾーン、ニューマーケットの3つにゾーニングしたこと、です。
- まず、エンジニア派遣事業での3つのゾーンは、左に示した通り、  
メイテックが、40年間にわたり創りあげてきたマーケットをハイエンドゾーン、  
主要競合他社がひしめくマーケットをボリュームゾーン、と位置付けました。
- メイテックがナンバー1と自負するハイエンドゾーンでは、安定成長を図っていきます。
- また、ボリュームゾーンを担うメイテックフィルダーズは、まだ、ナンバー1ではないものの、十分にナンバー1を狙えると確信し、将来のナンバー1に向けた拡大成長を図っていきます。
- もう一つの集中する事業であるエンジニア紹介事業は、のちほど説明します。

✓ エンジニア派遣事業で、強みの『最大・最高の「機会と場」』をより一層拡大へ  
→4つの戦略(IN・OUT・Follow・プラットフォーム)が一体となって、2つのサービス提供先への価値を向上



- エンジニア派遣事業では、強みの『最大・最高の「機会と場」』をより一層拡大していきます
- 「機会と場」の拡大に向けて、4つの戦略、採用のIN、営業のOUT、成長支援のFollow、これら3つの戦略を下支えするプラットフォームが一体となって推し進め、ハイエンドゾーンの安定成長とボリュームゾーンの拡大成長を図り、エンジニア・お客様の2つのサービス提供先に対する価値向上を進めていきます。
- なお、IN・OUT・Follow・プラットフォームの4つの戦略における、それぞれの施策は記載の通りですが、具体的な打ち手は、競争優位性に関わるため、詳細はご容赦ください。
- この戦略を推し進め、計画の最終年度、2016年度目標は、  
青いハイエンドゾーンでは、エンジニア社員数6,800名、売上高680億円  
緑色のボリュームゾーンでは、エンジニア社員数1,900名、売上高135億円を目指します。
- 水準感などは、のちほど説明します。

✓エンジニア紹介事業で、強みの「エンジニア専門転職支援\_総合満足度No1」を磨き一層拡大へ  
✓今回の中期計画では、エンジニア紹介事業の中でグローバル展開を検討

**エンジニア専門転職支援  
総合満足度3年連続No1**

モノづくり系エンジニア  
の転職に専門特化

業界最大級の求人数  
(常時6,000件以上)

技術に精通した専門の  
コンサルタントが支援



※上記「2016年度目標」には、メイテックキャストにおける紹介業務の目標値を含む

- エンジニア紹介事業では、強みの「エンジニア専門転職支援\_総合満足度ナンバー1」を磨き一層の拡大を図っていきます。
- また、今回の中期計画では、エンジニア紹介事業の中でグローバル展開を検討していきます。
- 紹介事業は、メイテックネクストがメインで担っていますが、14年3月期の営業利益率は30%を超える水準で、職業紹介決定人数は約660名です。
- 紹介事業は波の大きい業態ですが、この事業の成長は、グループ全体の収益率向上への寄与が見込めることから、新たな中期計画で集中する事業としています。
- 次に、メイテックネクストの紹介決定人数660名の規模感ですが、前中期計画の3年の間に、2倍の規模へ増加しました。
- それを踏まえ、計画最終年度の2016年度目標は、メイテックネクストだけで、現在の決定人数660名に対して約1.5倍の1,000名を、中国・上海の紹介事業とメイテックキャストの紹介業務の2つで300名を、紹介事業合計で1,300名を目指します。
- エンジニア紹介事業の施策は記載の通りですが、具体的な打ち手は、競争優位性に関わるため、詳細はご容赦ください。

- ✓ 過去最高水準の売上高目標を設定 → 根幹のエンジニア派遣事業で大きくけん引  
 ✓ 営業利益は現行を上回る水準に設定 (原価率は横ばい、販管費増加を抑制)

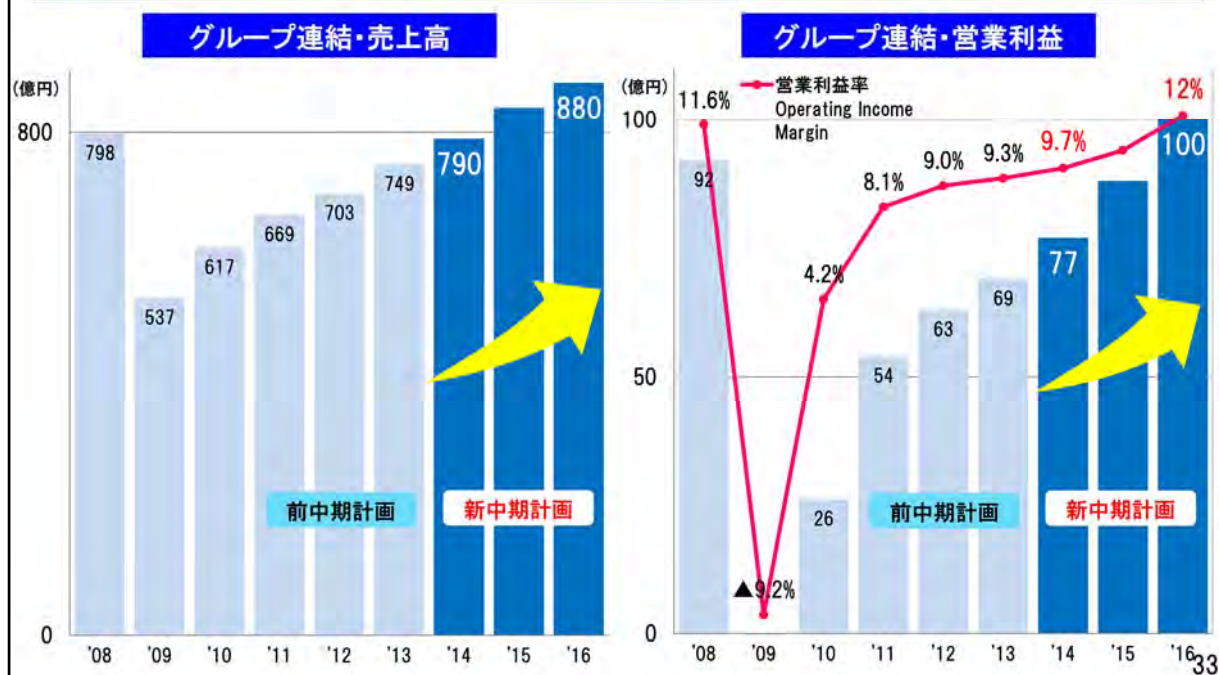
2016年度目標

	グループ連結	メイテック	メイテックフィルダース
売上高 (2013年度実績)	880億円 (749億円)	680億円 (588億円)	135億円 (105億円)
営業利益 (2013年度実績)	100億円 (69億円)	85億円 (57億円)	13億円 (8億円)
営業利益率 (2013年度実績)	12%以上 (9.3%)	13%以上 (9.8%)	9.5%程度 (8.1%)
当期純利益 (2013年度実績)	60億円 (39億円)	メイテック単体の原価率は、最小水準の70%に対し、 足元は74% → 主な要因は社会保険料の負担増加 → 稼働率向上で原価率上昇を抑制、 同時に販管費の増加を抑制することで、 営業利益率の向上を図ります	
ROE 【自己資本当期純利益率】 (2013年度実績)	15%以上 (10.7%)		

- これらの戦略に基づく最終年度の収益目標ですが、グループ連結では過去最高水準の売上高880億円に設定します。
- 過去の事業領域拡大と異なり、新しい中期計画では、根幹のエンジニア派遣事業で大きくけん引していきます。
- そして、グループ連結の営業利益の最終年度目標は100億円の大台を、営業利益率は現行を上回る「12%以上」に設定します。
- この営業利益率の達成に向けて、原価率は現行横ばいを、販管費の増加の抑制を、しっかり両立していきます。
- なお、原価率は、過去最少レベルの70%前後に対し、足元は74%と上昇していますが、これは社会保険料の負担増が影響しています。
- こうした社会インフラのコスト減少は見込めないことから、早期配属を進め、稼働率を向上させ、原価率の上昇の抑制、横ばいを図ります。



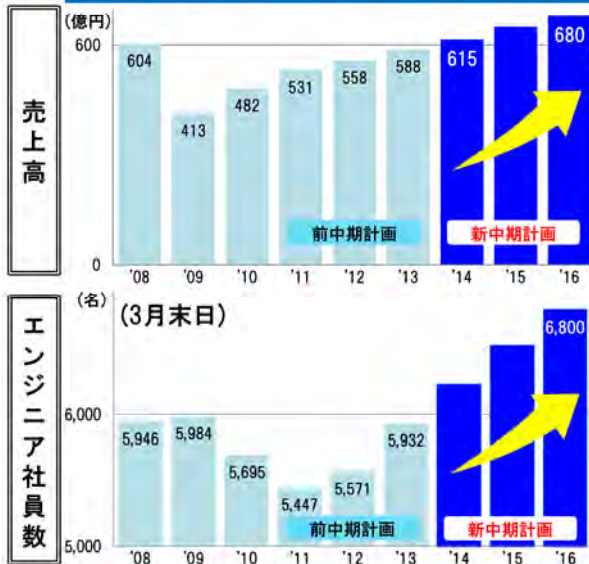
✓ 計画3年目に、売上高は過去最高の880億円、営業利益は100億円の大台を目指す



- 最終年度目標の売上高は過去最高の880億円、営業利益は100億円の大台を目指しますが、過去業績と今回目標の水準感は、お示した通りです。
- なお、新中期計画の初年度目標は、業績予想のところで、のちほど説明します。

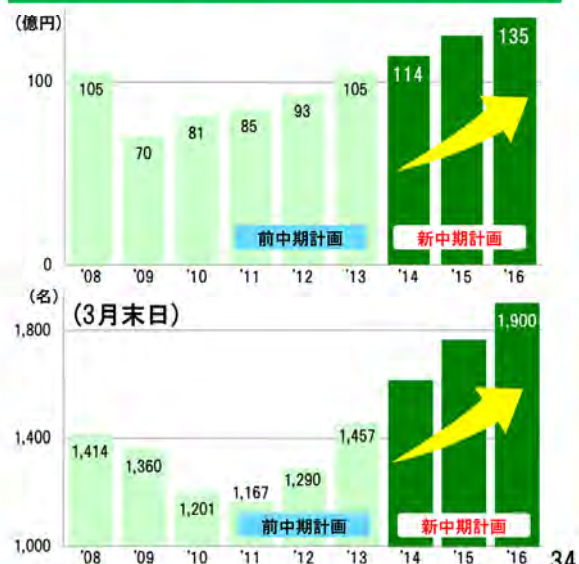
ハイエンドゾーンNo.1の安定成長

3年で15% (年率5%)成長



ボリュームゾーンNo.1に向けた  
拡大成長

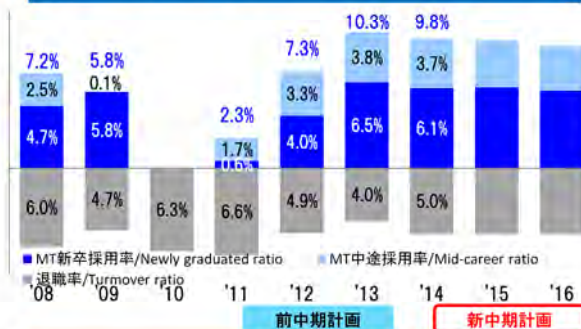
3年で29%(年率9%)成長



- エンジニア派遣事業でゾーニングしたハイエンドゾーンでは、3年で15%、年率5%の成長を目指し、メイテックの計画最終年度の売上高は680億円、期末のエンジニア社員数は6,800名を目標とします。
- また、拡大成長を掲げるボリュームゾーンでは、3年で29%、年率9%の成長を目指します。
- メイテックフィルダーズの計画最終年度の売上高は135億円、期末のエンジニア社員数は1,900名を目標とします。

ハイエンドゾーンNo.1の安定成長

採用数は約630名/年を継続

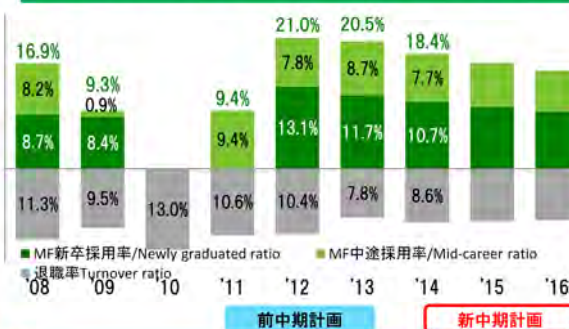


対価は現状維持の約5,000円/h

稼働時間は足元と同水準

ボリュームゾーンNo.1に向けた  
拡大成長

採用数は約300名/年を継続



対価は現状維持の約3,500円/h

稼働時間は足元と同水準

35

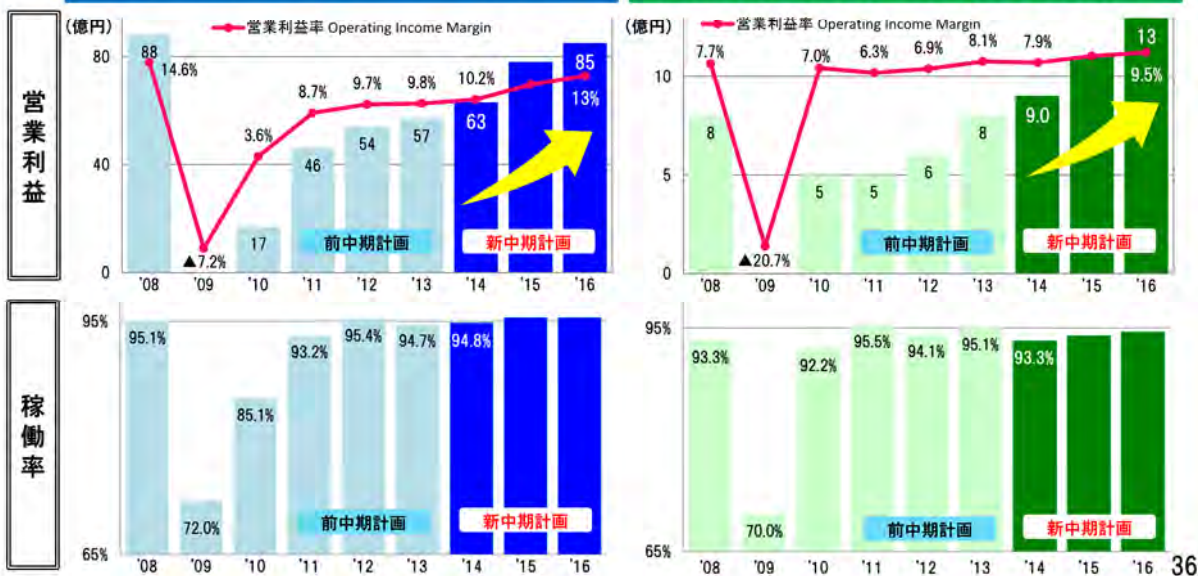
- 計画最終年度の期末エンジニア社員数目標である、メイテックとメイテックフィルダーズの合計8,700名を目指すために、採用数は、ハイエンドゾーンで年間・約630名、ボリュームゾーンで年間・約300名、合計で年間・約930名を3年間継続していきます。
- これを採用率で示すと、メイテックで9%台、メイテックフィルダーズで18%台～15%台の計画です。
- 安定成長と拡大成長の違いは、この採用率などで、ご理解いただけると思います。
- また、採用率が年々下がるのは、分子の採用数がほぼ一定に対して、分母のエンジニア社員数が増加するためです。
- そして、退職率は、メイテックで5%前後、メイテックフィルダーズでは8%台なかば、の維持を図ります。
- 採用力強化と退職率低減の両立を含め、事業システムを磨き、最大で最高のエンジニア集団を拡大していきます。
- 対価については、現状水準の維持・向上を図ります。
- なお、当社側でコントロールできない稼働時間は、足元と同水準としています。

ハイエンドゾーンNo.1の安定成長

稼働率は約95%を維持

ボリュームゾーンNo.1に向けた  
拡大成長

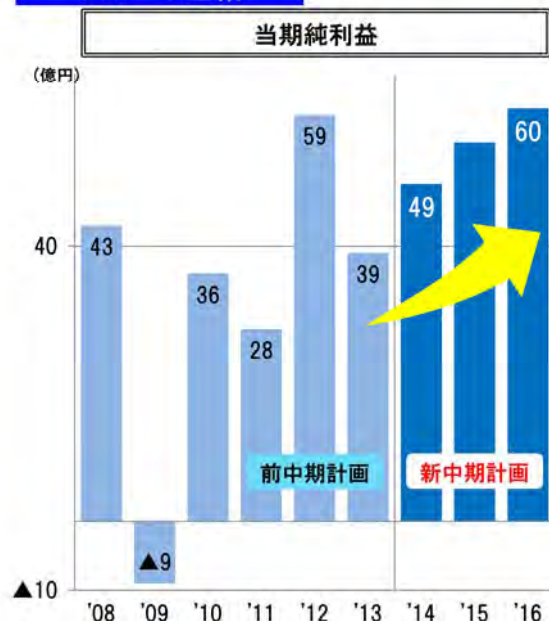
積極増員のため、  
稼働率は95%を若干割り込む水準



- 計画最終年度の営業利益目標は、メイテックで85億円、メイテックフィルダースで13億円、単純合計で98億円を目指します。
- また、営業利益率の目標は、メイテックで13%以上、メイテックフィルダースで9.5%を目指します。
- 多くのエンジニアを採用する事で、稼働率は下方圧力を受けますが、その計画は、メイテックで約95%を維持、メイテックフィルダースでは95%を若干割り込む水準にとどめて、営業利益を確保していく計画です。

✓ 計画3年目に、連結の当期純利益は60億円を、連結ROEは15%以上を目指す  
\* 自己資本の“質と量”を考慮しながら、ROEの向上を図る

グループ連結



- 計画最終年度には、連結当期純利益は60億円を、連結ROEは15%以上を目指します。
- 自己資本の“質と量”の充実を優先しながら、ROEの向上に努めていきます。

## 4. 2015年3月期 業績予想

人と技術で次代を拓く  
**MEITEC**  
メイテックグループ

- 最後に新中期計画の初年度、15年3月期の業績予想について説明します。

## 2015年3月期業績予想 グループ連結

- ✓ 緩やかな景気回復が持続する前提で、積極採用による増員とグループ連携営業の拡大を見込み、次頁以降のエンジニア派遣事業の主要指標に基づき、2015年3月期の連結業績予想を公表
- ✓ 連結業績の予想値は、売上高は前期比+5.5%の790億円、営業利益と経常利益は同比+10.3%の77億円、当期純利益は同比+23.3%の49億円

グループ連結 (百万円未満切捨て)	'15年3月期 公表予想	前期比 増減額	前期比 増減率	2四半期累計 予想	前期比 増減額	前期比 増減率	下半期 3Q+4Q
売上高	79,000	+4,093	+5.5%	38,200	+2,445	+6.8%	40,800
売上原価	58,300	+2,929	+5.3%	28,600	+1,992	+7.5%	29,700
販売管理費	13,000	+443	+3.5%	6,300	+60	+1.0%	6,700
営業利益	7,700	+720	+10.3%	3,300	+392	+13.5%	4,400
営業利益率	9.7%	+0.4%		8.6%	+0.5%		10.8%
経常利益	7,700	+721	+10.3%	3,300	+368	+12.6%	4,400
当期純利益	4,900	+926	+23.3%	2,050	+343	+20.2%	2,850
1株当たり当期純利益(EPS)	160.36	+32.06		67.09	+12.41		

39

- 緩やかな景気回復が持続する前提で、積極採用による増員とグループ連携営業の拡大を見込み、次頁以降のエンジニア派遣事業の主要指標に基づき、連結業績予想を公表しました。
- 15年3月期の年間連結業績の予想値は、売上高は前期比5.5%、約41億円増収の790億円、営業利益と経常利益は前期比10.3%、約7億円増益の77億円、当期純利益は前期比23.3%、約9億円増益の49億円としました。

## 2015年3月期業績予想 メイテック

✓ メイテックの予想値は下記の主要指標を前提に、売上高は前期比+4.5%の615億円、営業利益は同比+9.5%の63億円、経常利益は同比+9.0%の67億円、当期純利益は同比+28.4%の44億円

メイテック (百万円未満切捨て)	'15年3月期 公表予想	前期比 増減額	前期比 増減率	2四半期累計 予想	前期比 増減額	前期比 増減率	下半期 3Q+4Q
売上高	61,500	+2,623	+4.5%	29,800	+1,649	+5.9%	31,700
売上原価	45,800	+2,057	+4.7%	22,500	+1,405	+6.7%	23,300
原価率	74.5%	+0.2%		75.5%	+0.6%		73.5%
販売管理費	9,400	+17	+0.2%	4,600	▲64	▲1.4%	4,800
営業利益	6,300	+548	+9.5%	2,700	+307	+12.9%	3,600
営業利益率	10.2%	+0.5%		9.1%	+0.6%		11.4%
経常利益	6,700	+550	+9.0%	3,100	+308	+11.0%	3,600
当期純利益	4,400	+974	+28.4%	2,050	+304	+17.5%	2,350
稼働率(全体)	94.8%	+0.1%		93.2%	+0.4%		96.3%
稼働時間(h/day)	8.90	▲0.02		8.89	—		8.91
採用数(名)	608	+9					
新卒採用数	378	▲1		2015年4月入社の 新卒採用目標数			
中途採用数	230	+10					
退職率	5.0%	+1.0%		400			

40

- メイテック単体の15年3月期の業績予想は、下段に記載した主要指標を前提に、売上高は前期比4.5%、約26億円増収の615億円、営業利益は前期比9.5%、約5億円増益の63億円、当期純利益は前期比28.4%、約10億円増益の44億円としました。
- 稼働率(全体)は、前期とほぼ同じ水準の94.8%を前提としました。



## 2015年3月期業績予想 メイテックフィルダース

✓ メイテックフィルダースも下記主要指標を前提として、売上高は前期比+7.7%の114億円、営業利益は同比+5.1%の9.0億円、当期純利益は同比+6.9%の6.0億円 → 拡大成長を図る

メイテックフィルダース (百万円未満切捨て)	'15年3月期 公表予想	前期比 増減額	前期比 増減率	2四半期累計 予想	前期比 増減額	前期比 増減率	下半期 3Q+4Q
売上高	11,400	+812	+7.7%	5,500	+462	+9.2%	5,900
売上原価	8,830	+745	+9.2%	4,250	+371	+9.6%	4,580
原価率	77.5%	+1.1%		77.3%	+0.3%		77.6%
販売管理費	1,670	+23	+1.4%	850	+41	+5.2%	820
営業利益	900	+43	+5.1%	400	+49	+14.1%	500
営業利益率	7.9%	▲0.2%		7.3%	+0.3%		8.5%
経常利益	900	+58	+6.9%	400	+48	+13.8%	500
当期純利益	600	+116	+24.1%	250	+32	+14.7%	350
稼働率(全体)	93.3%	▲1.8%		90.4%	▲1.5%		96.2%
稼働時間(h/day)	8.99	▲0.05		8.97	▲0.00		9.01
採用数(名)	298	+7					
新卒採用数	173	+6					
中途採用数	125	+1					
退職率	8.6%	+0.7%					
				2015年4月入社の 新卒採用目標数			
				175			

41

- メイテックフィルダース単体の15年3月期の業績予想についても、下段に記載した主要指標を前提に、  
売上高は前期比7.7%、約8億円増収の114億円、  
営業利益は前期比5.1%、約1億円増益の9億円、  
当期純利益は前期比24.1%、約1億円増益の6億円  
としました。
- 稼働率(全体)は、先ほど説明した高い採用率の影響を勘案し、  
前期比で▲1.8%低い93.3%を前提としました。

## 利益配分に関する基本方針

- ✓ 持続的な成長の実現を通じて、中長期的に株主還元の最大化を目指す
- ✓ 利益配分に関する当社の基本的な考え方は、業績に基づいた成果配分

2011年5月改訂  
利益配分方針

総還元性向

100%以内を原則

配当

業績連動型配当

連結当期純利益の50%以上

最低限の配当

連結株主資本配当率(DOE)5%

自己株式の  
取得・  
保有・消却

自己株式の取得

月商3ヶ月分を上回る資金を自己株式取得原資

継続保有：上限2百万株

消却：上限超を消却

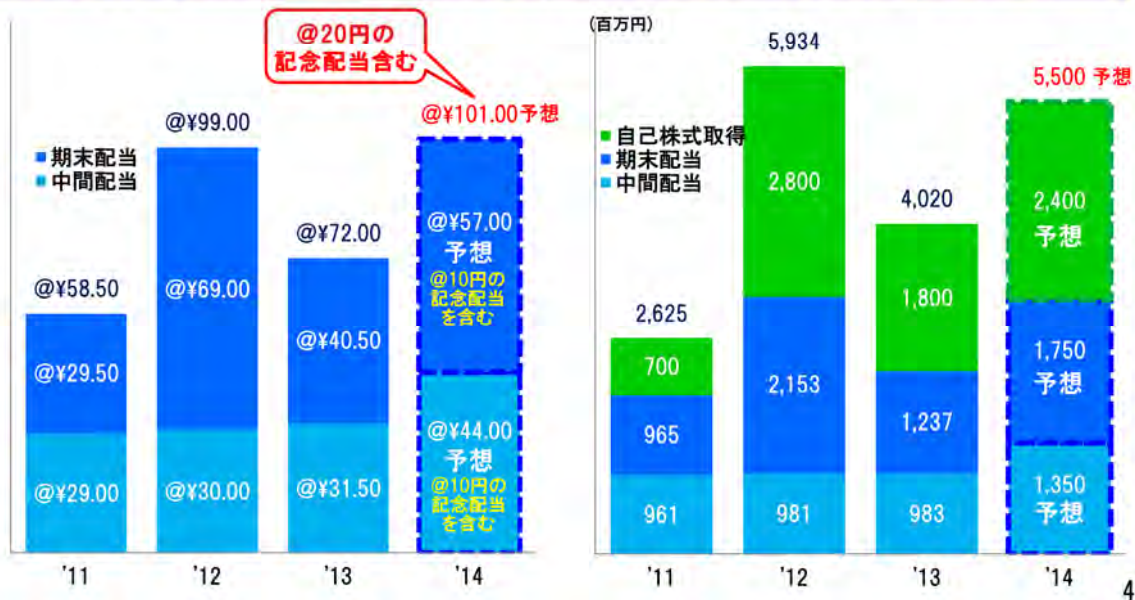
- ✓ 月商3ヶ月分＝「必要運転資金(ワーキングキャピタル):連結売上高の月商2ヶ月」+「財務基盤強化資金(2010年3月期に相当する危機的な市場環境になった際の事業継続資金):連結売上高の月商1ヶ月」
- ✓ 自己株式は、経営計画の目標達成等に向けて、今後の成長戦略の実行と成長に伴うリスクに対処していく機動的な財務政策を可能とするために保有

42

- 新たな中期計画においても、2011年5月に改訂した「利益配分の基本方針」は変更せず、維持する計画です。

## 利益配分の実績と予想

- ✓ 2013年度の期末配当は公表予想通り40円50銭とし、年間は72円
- ✓ 2014年度は、方針に則した「普通配当と自己株式取得」+「創業40周年記念配当」
- \*1 年間の記念配当@20円(6億円強)=中間配当@10円+期末配当@10円
- \*2 総還元性向100%=(普通配当25億円弱+自己株式取得額24億円)÷当期純利益予想49億円



- 最後に、利益配分の実績と予想です。
- 2013年度の期末配当は、公表予想通り、40円50銭とします。
- これにより、年間の配当金は72円となります。
- 次に2014年度の利益配分は、基本方針に則した「普通配当と自己株式取得」そして、「創業40周年記念配当」を予想値とします。
- なお、記念配当を除いた、普通配当と自己株式取得に対して、「原則、総還元性向100%」を適用する予定です。
- これにより、記念配当20円を含む年間配当金予想は101円、この配当総額は約31億円、自己株式取得額は24億円を予想値としました。

人と技術で次代を拓く

**MEITEC**

メイテックグループ

IRに関するお問い合わせ

Tel : 03-5413-0131 Mail : ir@meitec.com

<http://www.meitec.co.jp>

〈ご注意〉

本資料に記載した業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

実際の業績等に影響を与える可能性のある重要な要因には、既に公表している有価証券報告書等で記載した「事業等のリスク」に係る事項があります。なお、業績に影響を与える要因はこれらに限定されるものではありません。

私からの説明は以上です。

中期経営計画を着実に推し進め、事業システムの質と量を磨き、進化させ、皆様のご期待に応え続けられるよう、努力して参ります。

ご清聴、ありがとうございました。

## 5. ご参考資料

人と技術で次代を拓く  
**MEITEC**  
メイテックグループ

**1.正社員エンジニアの派遣業界最大手**  
〈業界最大の取引 & 業界最高の品質、先駆者〉

**2.日本最大規模の「プロのエンジニア集団」**  
〈生涯プロエンジニア®を輩出するプラットフォーム〉

**3.お客さまは、約1,000社の日本の大手製造業**  
〈創業以来、40年間で、延べ4,000社超〉

# コーポレート・ガバナンス

✓ 2014年4月1日時点。当社独自の委員会、独立役員5名、明快な役員報酬算定、等  
 ※詳細は、有価証券報告書、東京証券取引所宛提出済の報告書をご覧ください

## I. 会社の機関

1.組織形態	監査役設置会社
2.メイテック独自の仕組みとして、社外取締役を委員長とする下記2委員会を設置	
(1)コーポレートガバナンス委員会 目的：コーポレートガバナンス・社会的責任体制の強化	
(2)CEO指名委員会 目的：メイテックグループCEOの最適格者を客観的に協議・選考	

## II. 取締役・監査役・執行役員

	人数	うち 社外	うち 独立役員	定款上の 員数
取締役	9	2	2	22
監査役	3	3	3	4
合計	12	5	5	26

	人数	うち 取締役兼務	男性	女性
執行役員	12	5	11	1

注：代表取締役社長・CEO兼COOの1名を含む

## III. 役員報酬の算定方法

- ✓ 決定プロセスの公開により、経営の透明化を高める
- ✓ 役員報酬の業績連動率を高める

1.個別報酬	CEO	月額	3,000千円以内
	COO	月額	2,500千円以内
	取締役	月額	2,000千円以内
	社外取締役	月額	500千円以内
	常勤監査役	月額	2,000千円以内
	非常勤監査役	月額	500千円以内

## 2.業績連動役員報酬

連結当期純利益(業績連動役員報酬を含まない)金額の2%に相当する金額の100万円以下を切り捨てた金額を業績連動役員報酬の総額(うち社外取締役は1名あたり600万円以内)とし、各取締役の個別業績に基づき分配

- ・ 役員退職慰労金制度は廃止済
- ・ 監査役に業績連動役員報酬は支給しない
- ・ その他条件などは有価証券報告書をご覧ください

## IV. その他

- ◆ 買収防衛策は導入していません
- ・ その他、取締役会で決議できる株主総会決議事項、などは有価証券報告書をご覧ください

## 株主セグメント別保有状況

株主セグメント	2014年3月31日現在			
	株主数(名)	構成比	所有株式数(株)	構成比
銀行	3	0.05%	875,501	2.69%
信託銀行	17	0.27%	6,791,200	20.9%
生保・損保会社	19	0.30%	3,751,183	11.55%
証券金融・その他金融会社	2	0.03%	23,660	0.07%
証券会社	27	0.42%	157,108	0.48%
事業会社・その他法人	97	1.52%	248,862	0.77%
外国法人・外国人	162	2.54%	14,992,934	46.13%
個人その他	6,050	94.87%	5,659,552	17.41%
合計	6,377	100.0%	32,500,000	100%



## 2014年3月期業績

- ✓ 子会社別の前年実績
- ✓ 紹介事業のメイテックネクストの売上高営業利益率は約30%

(百万円未満切捨て)		売上高		営業利益		経常利益		当期純利益	
			前年同期比 増減額		前年同期比 増減額		前年同期比 増減額		前年同期比 増減額
派遣事業	メイテック	58,876	+3,053	5,751	+349	6,149	+450	3,425	△2,630
	メイテックフィルダーズ	10,587	+1,238	856	+207	841	+190	483	+104
	メイテックキャスト	2,443	+33	100	+16	100	+14	56	+2
	メイテックEX	14	—	△34	—	△34	—	△34	—
エンジニアリング ソリューション 事業	メイテックCAE	1,226	+124	116	△11	116	△11	70	△3
	アポロ技研グループ	1,563	+4	△21	+15	△24	+7	△90	△92
グローバル 事業	メイテック上海	0	△0	△13	△4	△13	△5	△13	△5
	メイテック西安	15	+2	△26	△8	△26	△9	△26	△9
	メイテック成都	10	△1	△24	△8	△24	△8	△24	△8
	メイテック上海人才	58	+13	△23	△8	△24	△8	△24	△8
紹介事業	メイテックネクスト	872	+138	295	+73	295	+74	200	△1
	all engineer.jp	58	+50	△11	+32	△11	+32	△11	+32

## 2015年3月期業績予想

- ✓ 子会社別の業績予想
- ✓ 紹介事業のメイテックネクストは前期比+20%の増収を計画

(百万円)	派遣事業				紹介事業			ES事業	
	メイテック	メイテック フィルダーズ	メイテック キャスト	メイテック EX	メイテック ネクスト	all engineer.jp	明達科 (中国)	メイテック CAE	アポロ技研
売上高	61,500	11,400	2,500	70	1,050	100	100	1,200	1,500
前期比 増減額	+2,623	+812	+56	+55	+177	+41	+15	▲26	▲63
前期比 増減率	+4.5%	+7.7%	+2.3%	+379.1%	+20.3%	+71.1%	+18.6%	▲2.2%	▲4.1%
営業利益	6,300	900	80	△30	240	15	△70	130	10
前期比 増減額	+548	+43	▲20	+4	▲55	+26	+18	+13	+31
前期比 増減率	+9.5%	+5.1%	▲20.2%	-	▲18.8%	-	-	+12.0%	-
経常利益	6,700	900	80	△30	240	15	△70	130	10
当期純利益	4,400	600	50	△30	150	15	△70	80	10

## 【連結】業績推移

(百万円)	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
売上高	71,255	79,120	83,223	82,229	82,102	79,898	53,776	61,790	66,955	70,330	74,906
原価	49,648	54,460	56,685	57,701	57,777	57,177	46,765	48,832	49,875	51,639	55,370
原価率	69.7%	68.8%	68.1%	70.2%	70.4%	71.6%	87.0%	79.0%	74.5%	73.4%	73.9%
売上総利益	21,606	24,660	26,538	24,528	24,324	22,720	7,010	12,957	17,079	18,691	19,536
販売費及び一般管理費	9,339	12,371	14,053	12,946	12,959	13,439	11,939	10,337	11,629	12,337	12,556
販管费率	13.1%	15.6%	16.9%	15.7%	15.8%	16.8%	22.2%	16.7%	17.4%	17.5%	16.8%
営業利益	12,267	12,289	12,485	11,581	11,365	9,280	▲4,928	2,620	5,450	6,354	6,979
営業利益率	17.2%	15.5%	15.0%	14.1%	13.8%	11.6%	▲9.2%	4.2%	8.1%	9.0%	9.3%
営業外収益	106	87	137	74	84	87	4,729	2,146	114	97	50
営業外費用	90	185	59	169	115	107	77	178	32	24	51
経常利益	12,283	12,190	12,562	11,487	11,334	9,260	▲276	4,588	5,531	6,427	6,978
経常利益率	17.2%	15.4%	15.1%	14.0%	13.8%	11.6%	▲0.5%	7.4%	8.3%	9.1%	9.3%
特別利益	149	393	538	5	6	13	32	378	—	58	—
特別損失	477	2,682	2,235	5,092	1,826	1,094	130	234	4	215	146
税金等調整純利益	11,955	9,900	10,866	6,400	9,514	8,178	▲374	4,732	5,526	6,270	6,832
法人税等・少数株主損益	5,246	5,192	5,563	6,105	4,556	3,875	530	1,041	2,699	277	2,858
当期純利益	6,709	4,707	5,302	295	4,958	4,303	▲904	3,690	2,827	5,993	3,973
純利益率	9.4%	6.0%	6.4%	0.4%	6.0%	5.4%	▲1.7%	6.0%	4.2%	8.5%	5.3%

## 〈メイトック単体〉業績推移

(百万円)	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
売上高	59,518	61,109	61,425	61,795	62,956	60,457	41,319	48,260	53,188	55,822	58,876
原価	40,927	42,087	42,380	43,134	43,875	43,109	36,074	38,777	39,987	41,240	43,742
原価率	68.8%	68.9%	69.0%	69.8%	69.7%	71.3%	87.3%	80.4%	75.2%	73.9%	74.3%
売上総利益	18,591	19,021	19,045	18,660	19,081	17,348	5,245	9,482	13,200	14,582	15,134
販売費及び一般管理費	7,833	7,802	7,913	8,039	8,620	8,540	8,210	7,758	8,587	9,179	9,382
販管費率	13.2%	12.8%	12.9%	13.0%	13.7%	14.1%	19.9%	16.1%	16.1%	16.4%	15.9%
営業利益	10,757	11,219	11,131	10,621	10,460	8,807	▲2,964	1,724	4,613	5,402	5,751
営業利益率	18.1%	18.4%	18.1%	17.2%	16.6%	14.6%	▲7.2%	3.6%	8.7%	9.7%	9.8%
営業外収益	324	530	458	4,988	356	564	3,840	1,976	389	314	426
営業外費用	90	35	33	109	48	76	53	150	14	19	426
経常利益	10,991	11,714	11,556	15,500	10,768	9,294	822	3,550	4,988	5,698	6,149
経常利益率	18.5%	19.2%	18.8%	25.1%	17.1%	15.4%	2.0%	7.4%	9.4%	10.2%	10.4%
特別利益	61	525	102	5	3	7	2	3	—	462	—
特別損失	412	800	132	10,202	2,084	2,912	626	318	66	228	372
税金等調整純利益	10,641	11,439	11,526	5,304	8,687	6,389	197	3,236	4,921	5,932	5,776
税金費用など	4,597	4,586	4,706	5,388	3,749	3,391	144	1,094	2,331	▲124	2,352
当期純利益	6,044	6,853	6,820	▲83	4,938	2,998	53	2,141	2,590	6,056	3,425
純利益率	10.2%	11.2%	11.1%	▲0.1%	7.8%	5.0%	0.1%	4.4%	4.9%	10.8%	5.8%

## 〈メイテックフィルダース単体〉業績推移

(百万円)	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
売上高	8,692	9,729	10,382	10,748	10,747	10,582	7,050	8,175	8,510	9,349	10,587
原価	6,428	7,234	7,655	7,888	7,759	7,744	6,621	6,361	6,387	7,061	8,084
原価率	74.0%	74.4%	73.7%	73.4%	72.2%	73.2%	93.9%	77.8%	75.1%	75.5%	76.4%
売上総利益	2,264	2,495	2,727	2,859	2,987	2,837	429	1,814	2,122	2,287	2,502
販売費及び一般管理費	989	1,174	1,357	1,551	1,677	2,018	1,890	1,238	1,585	1,639	1,646
販管费率	11.4%	12.1%	13.1%	14.4%	15.6%	19.1%	26.8%	15.1%	18.6%	17.5%	15.5%
営業利益	1,275	1,321	1,369	1,308	1,310	819	▲1,461	575	537	648	856
営業利益率	14.7%	13.6%	13.2%	12.2%	12.2%	7.7%	▲20.7%	7.0%	6.3%	6.9%	8.1%
営業外収益	5	6	3	3	10	6	848	182	3	3	1
営業外費用	—	—	—	1	1	—	5	1	—	—	15
経常利益	1,280	1,328	1,373	1,310	1,319	825	▲618	757	540	651	841
経常利益率	14.7%	13.6%	13.2%	12.2%	12.3%	7.8%	▲8.8%	9.3%	6.3%	7.0%	7.9%
特別利益	88	5	6	—	—	—	—	1	—	—	—
特別損失	64	—	3	4	5	13	2	1	—	—	—
税金等調整純利益	1,304	1,333	1,376	1,306	1,314	811	▲620	756	540	651	841
税金費用など	562	544	560	537	544	344	313	▲187	264	272	358
当期純利益	742	789	816	768	769	467	▲933	943	275	378	483
純利益率	8.5%	8.1%	7.9%	7.1%	7.2%	4.4%	▲13.2%	11.5%	3.2%	4.0%	4.6%

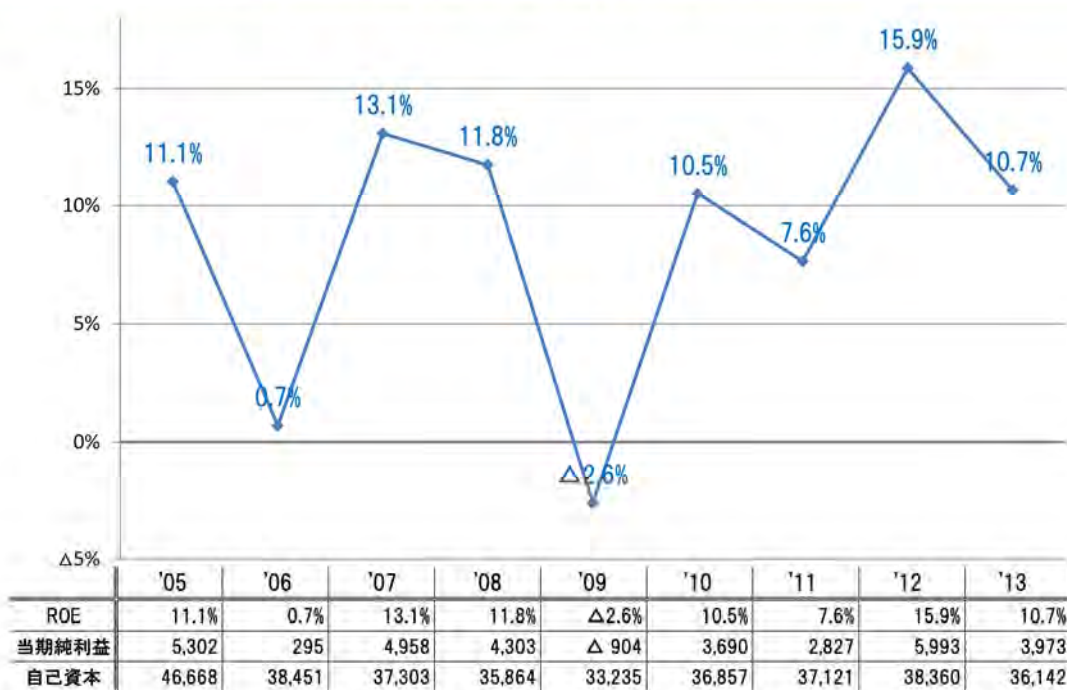
## 〈メイテックネクスト〉業績推移

(百万円)	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
売上高				8	252	480	334	438	593	734	872
原価											
原価率											
売上総利益				8	252	480	334	438	593	734	872
販売費及び一般管理費				207	470	559	349	333	446	512	577
販管费率				2587.5%	186.5%	116.5%	104.5%	76.0%	75.2%	69.8%	66.2%
営業利益				▲198	▲217	▲78	▲14	104	147	221	295
営業利益率				▲2,475.0%	▲86.1%	▲16.3%	▲4.2%	23.7%	24.8%	30.1%	33.8%
営業外収益				—	—	—	2	2	—	—	—
営業外費用				—	—	—	—	—	—	—	—
経常利益				▲198	▲217	▲78	▲12	106	147	221	295
経常利益率				▲2,475.0%	▲86.1%	▲16.3%	▲3.6%	24.2%	24.8%	30.1%	33.8%
特別利益				—	—	—	—	—	—	—	—
特別損失				—	—	—	—	—	—	—	—
税金等調整純利益				▲198	▲217	▲78	▲13	106	147	221	295
税金費用など				—	—	1	—	—	—	19	95
当期純利益				▲199	▲217	▲79	▲14	105	147	201	200
純利益率				▲2,487.5%	▲86.1%	▲16.5%	▲4.2%	24.0%	24.8%	27.4%	22.9%

## 利益配分実績と予想

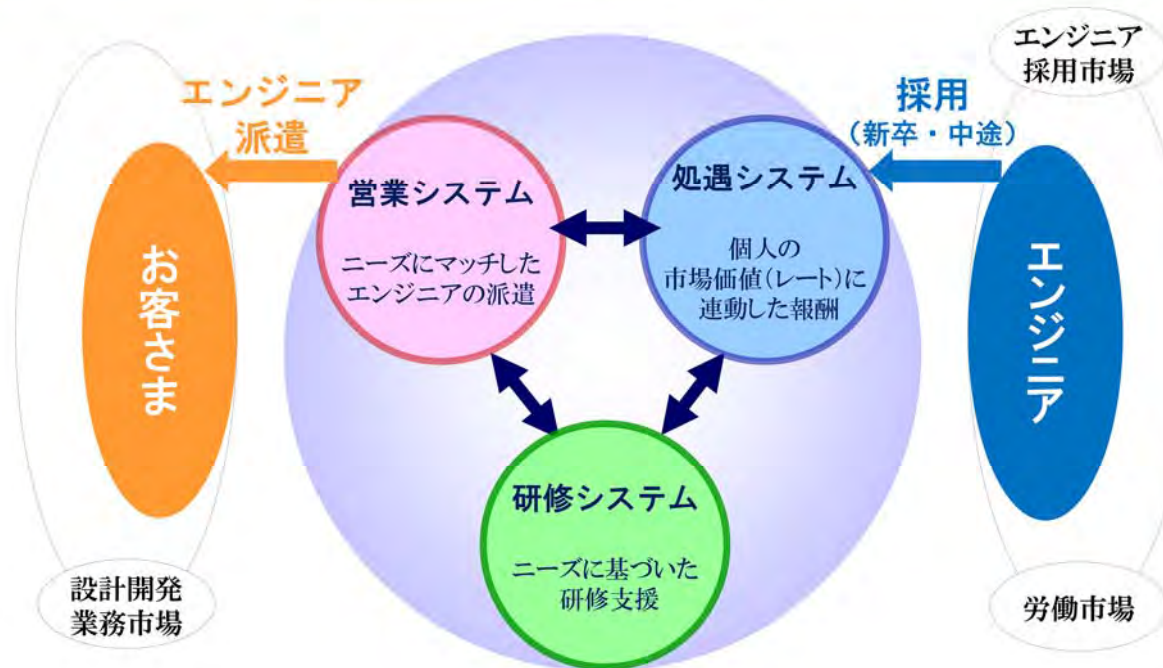
	2005年度	2006年度	2007年度	2008年度	2009年度	2010年度	2011年度	2012年度	2013年度	予想 2014年度
配当性向(連結)	65.1%	1,085.7%	50.5%	58.9%	—	24.7%	68.5%	53.2%	56.1%	75.4%
純資産配当率(連結)	7.1%	7.4%	6.5%	6.9%	2.4%	2.6%	5.2%	8.4%	6.0%	
年間配当										
1株当たり	@¥90.50	@¥89.00	@¥72.00	@¥75.00	@¥24.50	@¥27.50	@¥58.50	@¥99.00	@¥72.00	@¥101.00
金額(百万円)	3,329	3,162	2,488	2,518	812	911	1,925	3,134	2,220	3,086
中間配当										
1株当たり	@¥44.00	@¥44.00	@¥37.50	@¥47.00	@¥24.50		@¥29.00	@¥30.00	@¥31.50	@¥44.00
金額(百万円)	1,630	1,579	1,304	1,590	812		961	981	983	1,344
期末配当										
1株当たり	@¥46.50	@¥45.00	@¥34.50	@¥28.00		@¥27.50	@¥29.50	@¥69.00	@¥40.50	@¥57.00
金額(百万円)	1,699	1,583	1,184	928		911	965	2,153	1,237	1,742
自己株式取得										
株数(千株)	1,405	1,353	857	1,174			421	1,506	641	
金額(百万円)	5,100	5,099	3,100	2,800			700	2,800	1,800	2,400
総利益配分額 (百万円)	8,429	8,261	5,588	5,318	812	911	2,625	5,934	4,020	5,486
株式消却										
株数(千株)	1,562	1,400		342			400	1,700	500	
株価										
期初4月1日	¥3,830	¥3,870	¥3,860	¥3,040	¥1,242	¥1,893	¥1,621	¥1,681	¥2,193	¥2,857
期末3月31日	¥3,870	¥3,800	¥3,020	¥1,216	¥1,831	¥1,664	¥1,669	¥2,343	¥2,930	
1株当たり当期純利益	@¥138.93	@¥8.20	@¥142.64	@¥127.31	(@¥-27.30)	@¥111.33	@¥85.45	@¥186.08	@¥128.30	@¥160.36
1株当たり純資産	@¥1,274.10	@¥1,092.80	@¥1,086.71	@¥1,081.85	@¥1,002.58	@¥1,112.69	@¥1,135.10	@¥1,229.62	@¥1,182.85	

## 連結自己資本当期純利益率:ROE





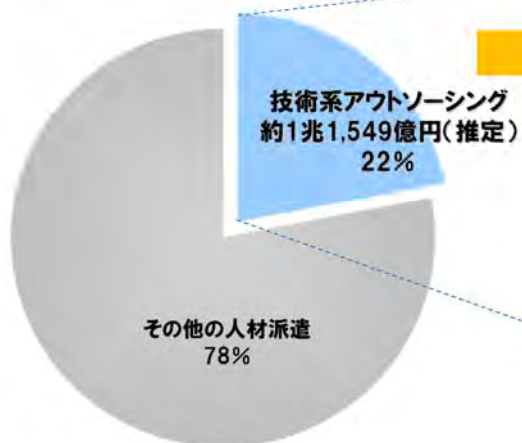
# 技術者派遣事業のビジネスモデル



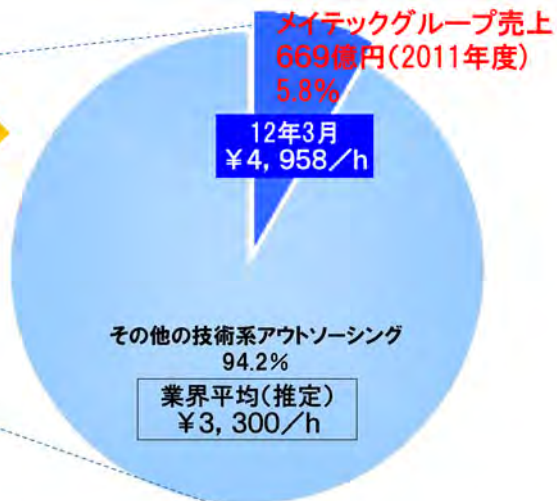
## エンジニア派遣市場

- ✓ 技術系アウトソーシング市場で、メイテックグループが担うマーケットは5%強(推定)
- ✓ 平均単価比較から、メイテックグループの技術レベルも高い

人材派遣市場  
5.2兆円(厚生労働省統計:2011年度)



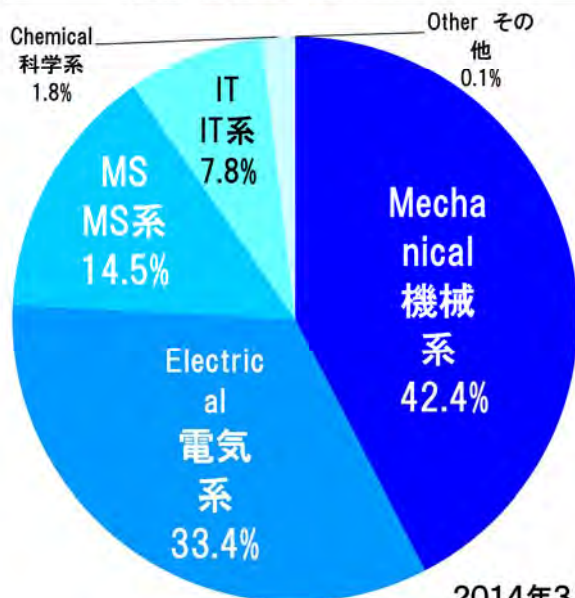
技術系アウトソーシング市場  
約1兆1,549億円(推定)



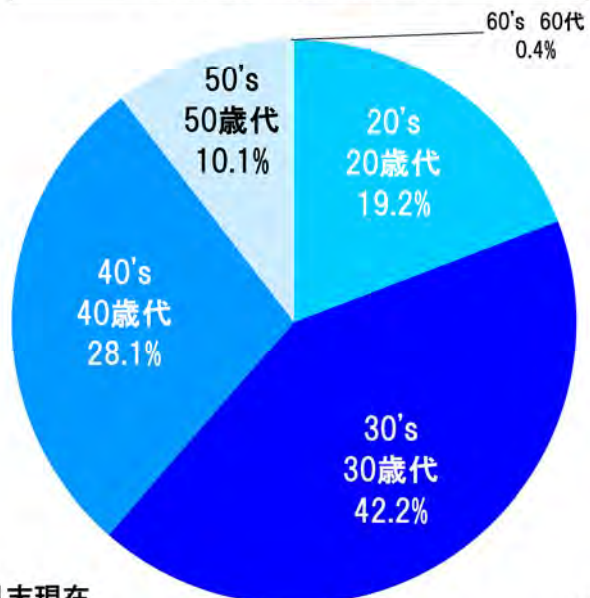
## 無期雇用エンジニアの構成

- ✓ メイテック・エンジニアの技術分野は、機械系、電気系エンジニアで約7割
- ✓ メイテック・エンジニアの年齢構成は、30代の占める割合が高い

技術分野/Technical field



年齢/According to age



2014年3月末現在

# 稼働率の推移(月次)

稼働率の算出方法

稼働率(全体)=売上部門稼働工数÷(売上部門稼働工数+売上部門教訓工数+支援部門教訓工数)

稼働率(新卒・中途社)=売上部門稼働工数÷(売上部門稼働工数+売上部門教訓工数)

第41期(2014年3月期)		13年			第1四半期			12年			第2四半期		上期		13年			第3四半期		14年			第4四半期		下期		通期		
		4月	5月	6月	平均	7月	8月	9月	平均	平均	10月	11月	12月	平均	1月	2月	3月	平均	平均	平均	平均	平均	平均	平均	平均	平均	平均		
メイトック+MF+CAE	月末技術者数※1	人	7,409	7,392	7,380	-	7,381	7,376	7,384	-	-	7,395	7,411	7,409	-	7,411	7,394	7,412	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
メイトック+MF	稼働率(全体)	%	89.4	90.0	92.6	90.4	93.9	95.3	96.0	95.0	92.7	95.8	96.5	97.4	96.5	96.8	97.3	97.5	97.2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	稼働率(新入社員等※2除く)	%	95.5	95.9	96.4	96.0	96.3	96.9	97.0	99.7	96.4	96.7	97.2	97.9	97.2	97.4	97.8	98.1	97.8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	月末技術者数※1	人	7,332	7,309	7,295	-	7,294	7,288	7,294	-	-	7,303	7,318	7,318	-	7,320	7,303	7,320	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
メイトック	稼働率(全体)	%	89.3	90.6	93.0	91.0	93.8	95.0	95.6	94.8	92.8	95.3	96.0	97.0	96.1	96.5	97.1	97.4	97.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	稼働率(新入社員等※2除く)	%	95.4	95.8	96.1	95.8	95.9	96.5	96.6	96.3	96.1	96.1	96.7	97.5	96.7	97.0	97.4	97.8	97.4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	月末技術者数※1	人	5,883	5,865	5,858	-	5,849	5,846	5,851	-	-	5,858	5,869	5,871	-	5,872	5,855	5,860	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
MF	社内派遣従事者数(外数)※1	人	80	80	59	-	83	81	81	-	-	57	58	58	-	58	59	59	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
	稼働率(全体)	%	84.6	87.2	91.9	87.9	94.4	96.4	97.5	96.0	91.9	97.9	98.4	98.9	98.4	98.0	98.3	98.1	98.2	-	-	-	-	-	-	-	-		
	稼働率(新入社員等※2除く)	%	95.8	96.5	97.7	96.7	98.1	98.7	98.7	98.5	97.6	99.1	99.3	99.4	99.2	99.1	99.2	99.3	99.2	-	-	-	-	-	-	-	-		
CAE	月末技術者数	人	1,449	1,444	1,437	-	1,445	1,440	1,443	-	-	1,445	1,450	1,447	-	1,448	1,448	1,460	-	-	-	-	-	-	-	-			
	月末技術者数	人	77	83	85	-	87	90	90	-	-	82	82	91	-	91	91	92	-	-	-	-	-	-	-	-			

※1:メイトックの技術者数は未稼働技術者への社内研修講師等の社内派遣従事者数を関係人員として控除しています

※2:入社後未配属の技術者を控除しています

第40期(2013年3月期)		12年			第1四半期			12年			第2四半期		上期		12年			第3四半期		13年			第4四半期		下期		通期	
		4月	5月	6月	平均	7月	8月	9月	平均	平均	10月	11月	12月	平均	1月	2月	3月	平均	平均	平均	平均	平均	平均	平均	平均	平均		
メイトック+MF+CAE	月末技術者数※1	人	6,996	6,979	6,992	-	6,982	6,978	6,976	-	-	6,966	6,943	6,936	-	6,919	6,886	6,878	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
メイトック+MF	稼働率(全体)	%	90.2	90.9	94.1	91.8	95.1	96.3	96.8	96.0	93.9	95.7	96.2	96.8	96.2	95.9	96.7	97.1	96.6	-	-	-	-	-	-	-	-	
	稼働率(新入社員等※2除く)	%	95.5	95.9	96.8	96.1	96.5	97.1	97.4	97.0	96.5	96.5	96.7	97.2	96.8	96.4	97.1	97.4	97	-	-	-	-	-	-	-	-	
	月末技術者数※1	人	6,915	6,898	6,911	-	6,904	6,899	6,896	-	-	6,886	6,863	6,857	-	6,840	6,808	6,800	-	-	-	-	-	-	-	-		
メイトック	稼働率(全体)	%	91.4	92.2	95.0	92.9	95.5	96.4	96.7	96.2	94.5	95.8	96.1	96.5	96.1	95.7	96.5	96.9	96.4	-	-	-	-	-	-	-		
	稼働率(新入社員等※2除く)	%	95.2	95.8	96.8	96.0	96.4	96.9	97.2	96.8	96.4	96.3	96.4	96.8	96.5	96.1	96.8	97.2	96.7	-	-	-	-	-	-	-		
	月末技術者数※1	人	5,592	5,584	5,591	-	5,589	5,590	5,586	-	-	5,567	5,551	5,548	-	5,535	5,512	5,510	-	-	-	-	-	-	-			
MF	社内派遣従事者数(外数)※1	人	57	60	59	-	51	48	48	-	-	49	55	58	-	62	62	61	-	-	-	-	-	-	-			
	稼働率(全体)	%	84.7	85.4	90.1	86.8	93.2	96.0	97.3	95.4	91.1	95.4	96.8	98.4	96.8	96.8	97.6	97.8	97.4	-	-	-	-	-	-			
	稼働率(新入社員等※2除く)	%	96.5	96.1	96.8	96.5	97.1	97.7	98.1	97.6	97.1	97.2	98.1	98.9	98.0	97.6	98.3	98.3	98.1	-	-	-	-	-	-			
CAE	月末技術者数	人	1,223	1,214	1,220	-	1,219	1,209	1,210	-	-	1,219	1,212	1,209	-	1,205	1,286	1,290	-	-	-	-	-	-	-			
	月末技術者数	人	81	81	81	-	78	79	80	-	-	80	80	79	-	79	78	78	-	-	-	-	-	-	-			

※1:メイトックの技術者数は未稼働技術者への社内研修講師等の社内派遣従事者数を関係人員として控除しています

※2:入社後未配属の技術者を控除しています

## 業種別売上高推移【メイテック単体】

(百万円)

セグメント名	2010年 3月期	2011年 3月期	2012年 3月期	2013年 3月期	2014年3月期			
	売上高				売上高	売上 構成比	対前年 増減額	対前年 増減率
自動車、輸送機器関連(航空機を除く)	7,629	8,981	10,463	12,069	13,831	23.5%	+1,761	+14.6%
航空機・ロケット関連	3,156	3,563	4,006	4,402	4,825	8.2%	+422	+9.6%
産業用機器、機械器具および装置関連	5,463	6,933	8,073	8,205	8,477	14.4%	+271	+3.3%
精密機器関連	2,710	3,101	3,608	4,041	4,599	7.8%	+558	+13.8%
情報通信機器関連	4,518	5,021	5,241	5,114	5,248	8.9%	+134	+2.6%
電気・電子機器、電気機械器具設計	6,624	7,704	8,586	8,532	7,990	13.6%	△ 541	△ 6.3%
半導体・集積回路関連	3,749	4,270	3,197	3,424	3,622	6.2%	+198	+5.8%
半導体製造装置関連	962	1,310	1,807	1,844	1,837	3.1%	△ 6	△ 0.4%
情報処理、ソフトウェア開発・運用	3,100	3,666	3,925	3,886	3,887	6.6%	+0	+0.0%
プラント関連	1,118	1,280	1,471	1,563	1,611	2.7%	+47	+3.1%
建築関連	179	284	273	325	371	0.6%	+46	+14.4%
その他	2,106	2,141	2,531	2,412	2,571	4.4%	+159	+6.6%
合計	41,319	48,260	53,188	55,822	58,876	100.0%	+3,053	+5.5%

人と技術で次代を拓く

**MEITEC**

メイテックグループ

IRに関するお問い合わせ

Tel : 03-5413-0131 Mail : [ir@meitec.com](mailto:ir@meitec.com)

<http://www.meitec.co.jp>

〈ご注意〉

本資料に記載した業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

実際の業績等に影響を与える可能性のある重要な要因には、既に公表している有価証券報告書等で記載した「事業等のリスク」に係る事項があります。なお、業績に影響を与える要因はこれらに限定されるものではありません。