

2012年5月10日

# 2012年3月期 (第39期) 決算IR説明会

**株式会社メイテック**

〒107-0052

東京都港区赤坂 8-5-26 赤坂DSビル

TEL 03-5413-2600 FAX 03-5413-2622

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

# I .連結業績の概況

## <業績【連結】：2012年3月期>

(単位:百万円)		売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
連結	実績	66,955	5,450	5,531	2,827
	前期実績	61,790	2,620	4,588	3,690
	対前期比増減率	8.4%	108.0%	20.6%	△23.4%
単体	実績	53,188	4,613	4,988	2,590
	前期実績	48,260	1,724	3,550	2,141
	対前期比増減率	10.2%	167.5%	40.5%	21.0%

※2011年3月期は、経常利益に雇用調整助成金が連結2,036百万円、単体1,839百万円が算入されています。

### <参考/業績予想>

(単位:百万円)		売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
連結業績 予想修正	2012年2月7日	66,000	5,000	5,000	2,400
	2011年11月8日	64,000	4,200	4,200	2,400
	2011年5月12日	66,500	4,700	4,700	2,600

2

連結業績の概況です。

2012年3月期の連結売上高は669億55百万円と前年同期比8.4%の増収となりました。

連結営業利益は54億50百万円と前年同期比108.0%の増益、連結経常利益は55億31百万円と前年同期比20.6%の増益、連結当期純利益は28億27百万円と前年同期比23.4%減益でした。

営業利益の高い伸びに対し、経常利益の伸びが低い要因は、注記に記載の通り、雇用調整助成金収入が2011年3月期の経常利益に約20億円算入していたことに対し、2012年3月期はほとんどゼロになった為です。

当期純利益が減少した要因は、法人税率の引き下げに伴う、繰延税金資産の取り崩し5億20百万円が発生した為です。

下段に緑色で1年前の期初予想、11月の下方修正、2月の上方修正の内容を記載していますが、実績としては期初予想した数値をクリアする結果となりました。

## <市況の概況：2012年3月期>

### 1. メイテックグループの主要顧客である製造業全体の状況

- 当社の主要顧客である日本の大手製造業各社においては、東日本大震災による、電力不足・サプライチェーンの混乱等によって、国内生産活動に一定の影響を受けざるをえなかったが、技術開発投資を持続する企業が多かった。
- 第2四半期までは、残業規制や作業日のシフト(休日変更)等を実施する企業が多かったが、第3四半期以降は、生産調整等は減少した。
- リーマンショック以降の、コストを徹底的に抑制する動向は継続している。

### 2. 本業(技術者派遣事業)の概況

- 顧客企業の多くが技術開発投資を持続されていることから、前期に引き続き、堅調に成約を進めることができた。
- **第3四半期以降は、稼働時間も復調してきた。**

3

2012年3月期の市況の概況です。

1. にメイテックグループの主要顧客である製造業全体の状況を3つ記載しています。1年前の3月に東日本大震災が発生し、その直後に2012年3月期はスタートしています。その結果、震災直後のサプライチェーンの混乱やその後の電力不足によって、特に前期上期に当社の主要顧客である日本の大手製造業各社の国内生産活動に非常に大きな影響を与えました。

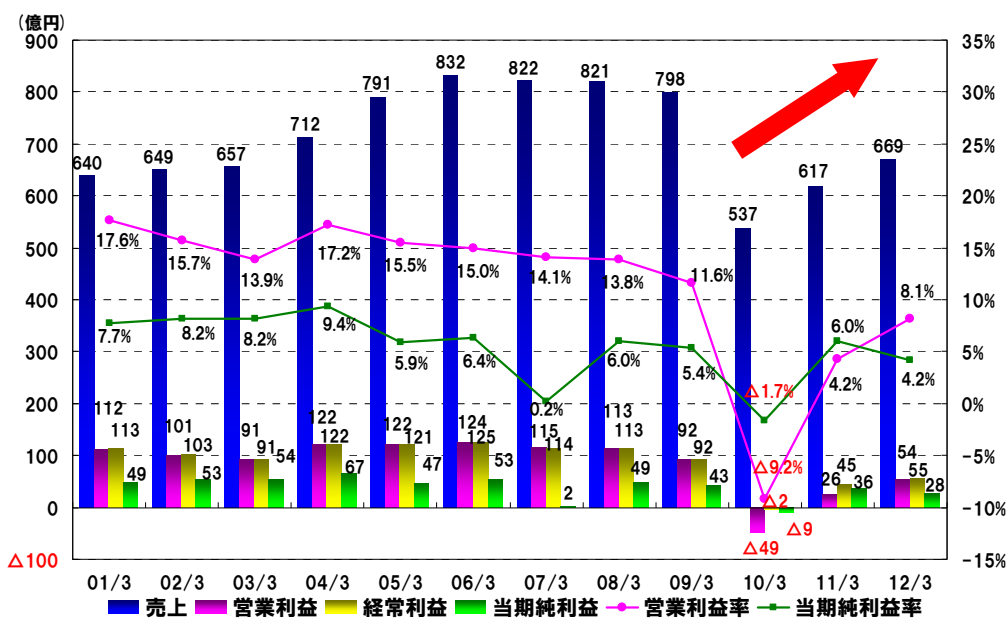
しかし、生産に影響が出たものの、日本の大手製造業のほとんどは技術開発投資を懸命に持続されました。

第2四半期までは、顧客の生産活動を抑制する、あるいは稼働日を調整する、残業を抑制するといった動きが、当社の稼働時間が減少する要因となりました。

2. に本業の概況を記載しています。一番下に赤字で記載の通り、第3四半期以降は稼働時間も少しずつ回復してきました。

第2四半期までは稼働時間が想定よりも減少した為、11月に下方修正を行いました。第3四半期以降に稼働時間が復調してきた為、その結果として2月に上方修正し、最終的には期初予想値をクリアすることができました。

## <業績推移【連結】：2012年3月期>

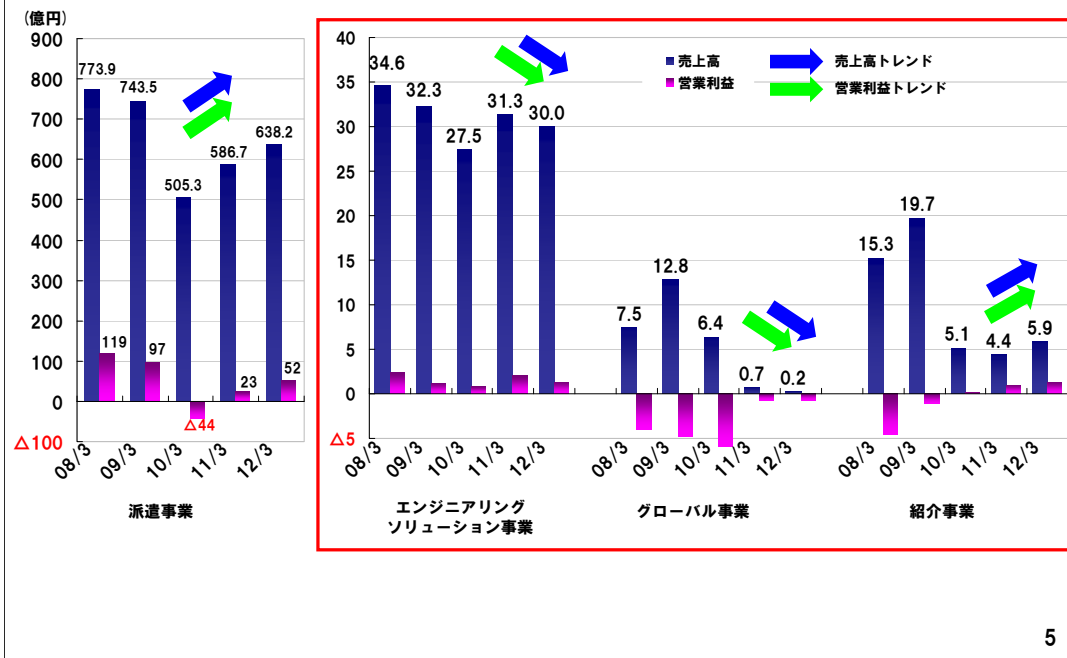


4

過去からの連結業績の推移です。

リーマンショックによって当社グループは大きく収益を落としましたが、グラフの通り、回復の過程にあります。

## <メイテックグループの4事業：2012年3月期>



メイテックグループの4つの事業ごとの業績の推移です。

派遣事業は、メイテック、メイテックフィルダース、メイテックキャストの3社で構成され、連結売上高の約95%を占める、主力の事業となります。事業環境は必ずしも良い状況ではありませんでしたが、売上高、営業利益ともに伸ばすことができました。

赤枠内のエンジニアリングソリューション事業、グローバル事業、紹介事業の3つの合計は連結売上高の約5%に相当し、連結業績に対する影響は大きくはありません。

紹介事業は、リーマンショックを経て順調に売上高、営業利益を伸ばしています。

紹介事業では、メイテックネクストがエンジニアに特化した人材紹介事業を行っており、エンジニアに特化したサービスに集中することで、人材紹介業界内で一定のブランド力を高め、堅調な業績につながっています。

エンジニアソリューション事業では、若干売上高、営業利益が減少しています。これは、メイテックCAEのコンピュータを使った解析業務の受注が震災の影響で少し減少したことが主な要因です。

グローバル事業は、当社の中国拠点で展開している事業です。主に中国に進出された日系メーカーに対し、現地で技術系の人材サービス事業を行っています。ここは長期的な先行投資として取り組んでいますが、先行投資とはいえ、連結業績に影響を与えますので、営業損益で年間1億円の赤字を上限として取り組んでいます。

## <グループ各社実績：2012年3月期>

(単位：百万円)

		売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
派遣事業	メイテック	53,188	4,613	4,988	2,590
	メイテックフィルダース	8,510	537	540	275
	メイテックキャスト	2,370	67	68	33
E/S事業(※1)	メイテックCAE	1,150	124	124	70
	アポロ技研グループ	1,855	19	23	△ 0
グローバル事業	メイテック上海 他3社*	25	△ 67	△ 67	△ 67
紹介事業	メイテックネクスト	593	147	147	147
	all engineer.jp	9	1	1	1
連結(※2)		66,955	5,450	5,531	2,827

※1 E/S事業：エンジニアリングソリューション事業

※2 連結消去調整後

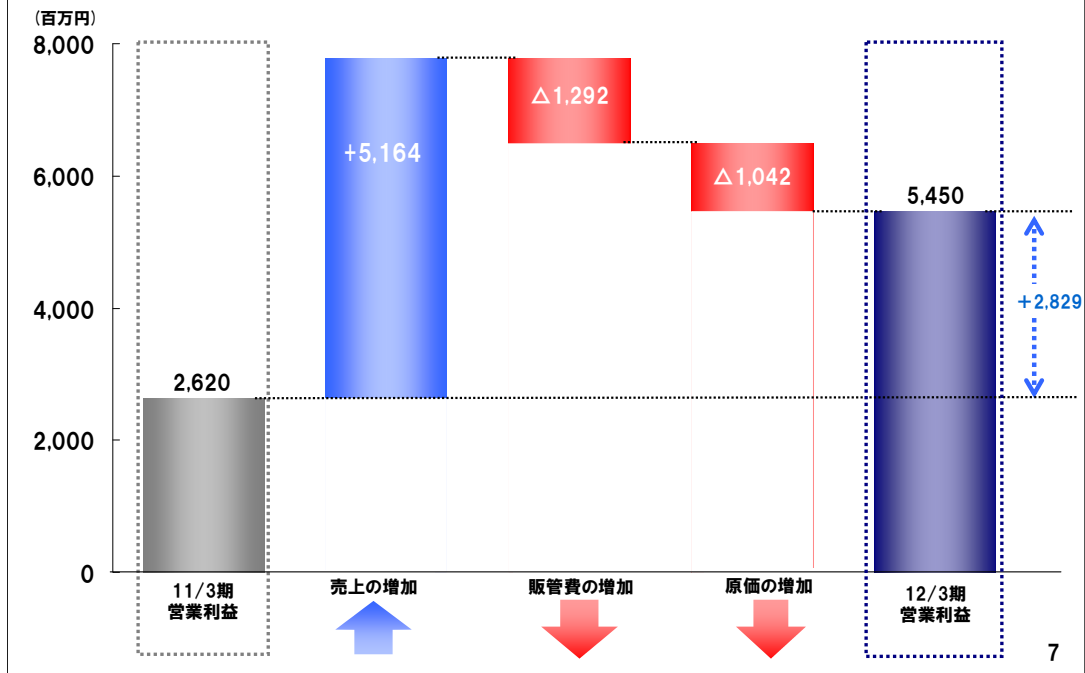
\*グローバル事業は、メイテック上海・メイテック西安・メイテック成都・メイテック上海人才の4社合計です。

6

グループ各社毎の2012年3月期の実績です。

営業利益は、グローバル事業を除き、全て黒字を達成しています。

## <営業損益前年同期比較【連結】：2012年3月期>



連結営業損益の前年同期比較です。

2012年3月期の営業利益は54億50百万円でした。前期が26億20百万円ですので、28億29百万円の増益です。

プラスの要因が1つ、マイナスの要因が2つです。

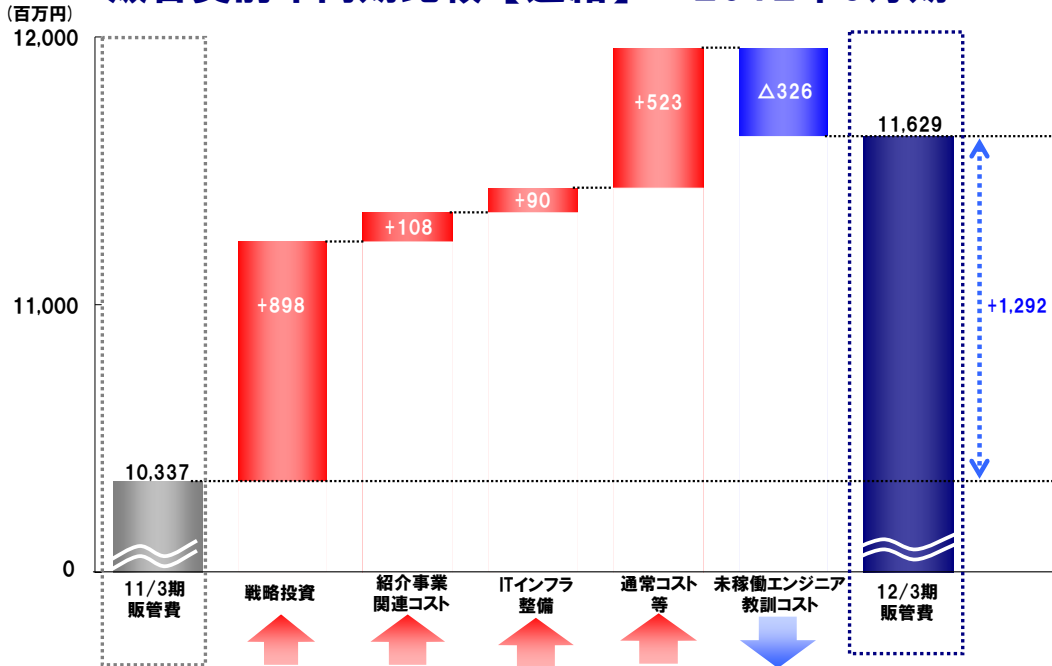
プラスは売上高の増加51億64百万円、マイナスは販管費の増加12億92百万円、原価の増加10億42百万円です。

販管費については次のページに記載しています。

原価の増加は、売上高の増加に伴い、エンジニアの労務費が増加したことが主因です。



### <販管費前年同期比較【連結】：2012年3月期>



8

連結販管費の前年同期比較です。

連結販管費12億92百万円の増加の要因が5つあります。

まず、戦略投資8億98百万円。戦略投資は、中期経営計画で中長期的に成長する基盤を構築するための投資です。一番コストを要する採用コストが含まれています。

次に、紹介事業関連コストが1億8百万円。前述の通り、メイテックネクストが堅調に事業を伸ばしており、その経費が増えています。

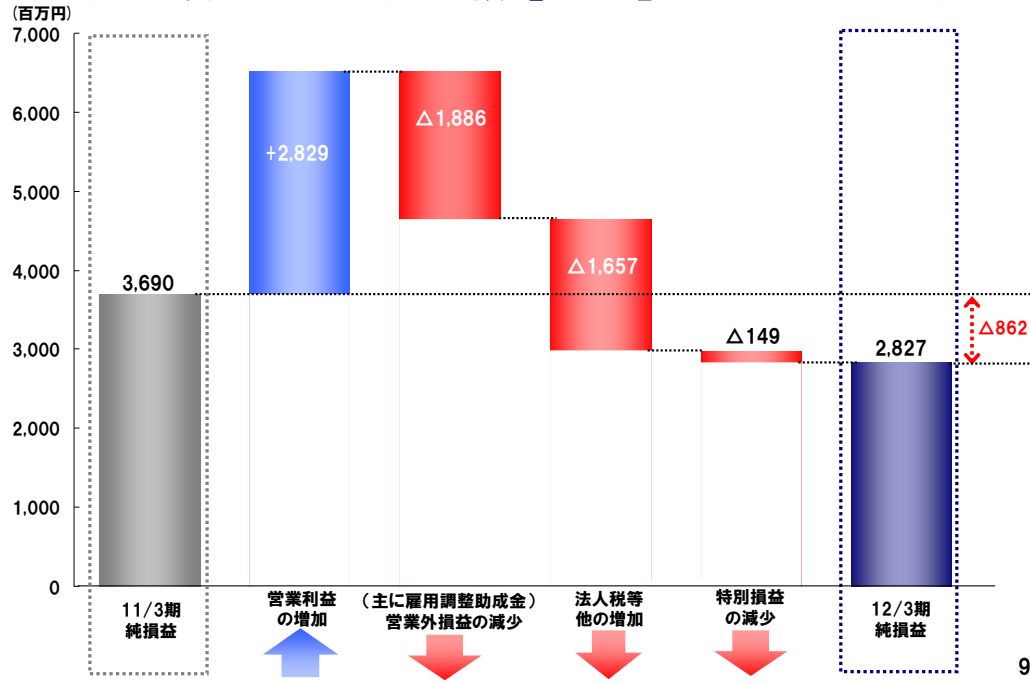
ITインフラの整備が90百万円。生産性向上のための投資を継続的に行っています。

通常コストは、社員向けの研修コストや福利厚生等々、リーマンショック以降の有事対応として絞ったものを平時に戻しているコストが主なものです。

販管費の減少要因として未稼働エンジニアの教育訓練コストがマイナス3億26百万円。稼働率の上昇によって、未稼働エンジニアの絶対数が減っていることから、未稼働エンジニア向けの教育訓練コストが減っています。

トータルで、連結で12億92百万円販管費が増加しました。

## ＜当期純損益前年同期比較【連結】：2012年3月期＞



連結当期純利益の前年同期比較です。

2012年3月期が28億27百万円と前年同期比で8億62百万円のマイナスとなります。

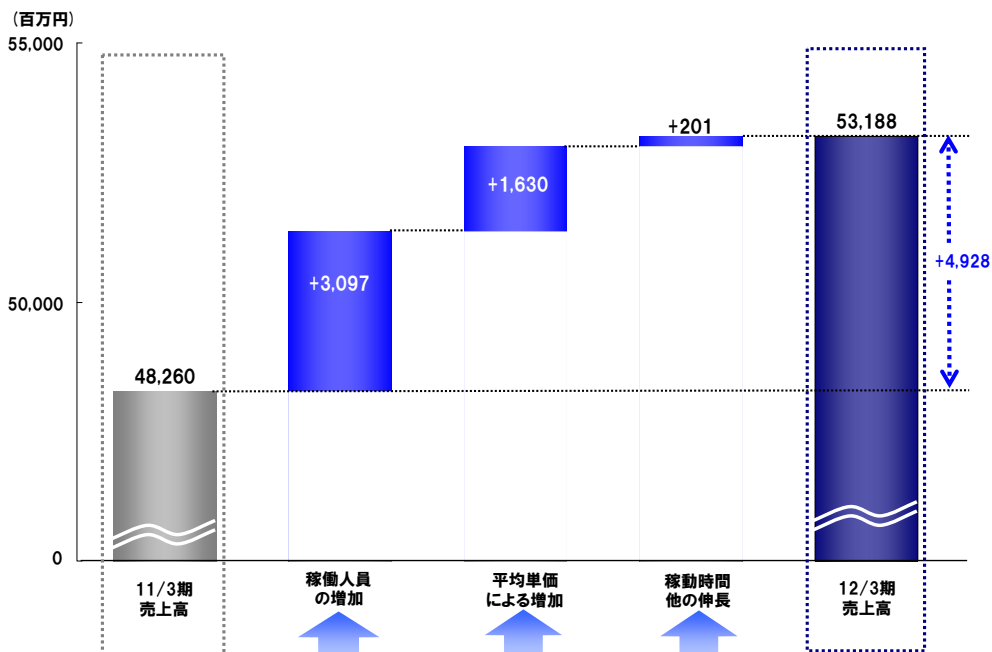
営業利益の増加がプラス28億29百万円。

営業外損益の減少が18億86百万円。前述の通り、雇用調整助成金の受給がほとんどゼロになった為です。

さらに法人税等の増加でマイナス16億57百万円、特別損益の減少を加え、前年同期比でマイナス8億62百万円の結果でした。

## Ⅱ.単体業績の概況

## <売上高前年同期比較【MT単体】：2012年3月期>



11

メイテック単体の業績の概況です。

2012年3月期の売上高は、531億88百万円と前年同期比49億28百万円の増収です。

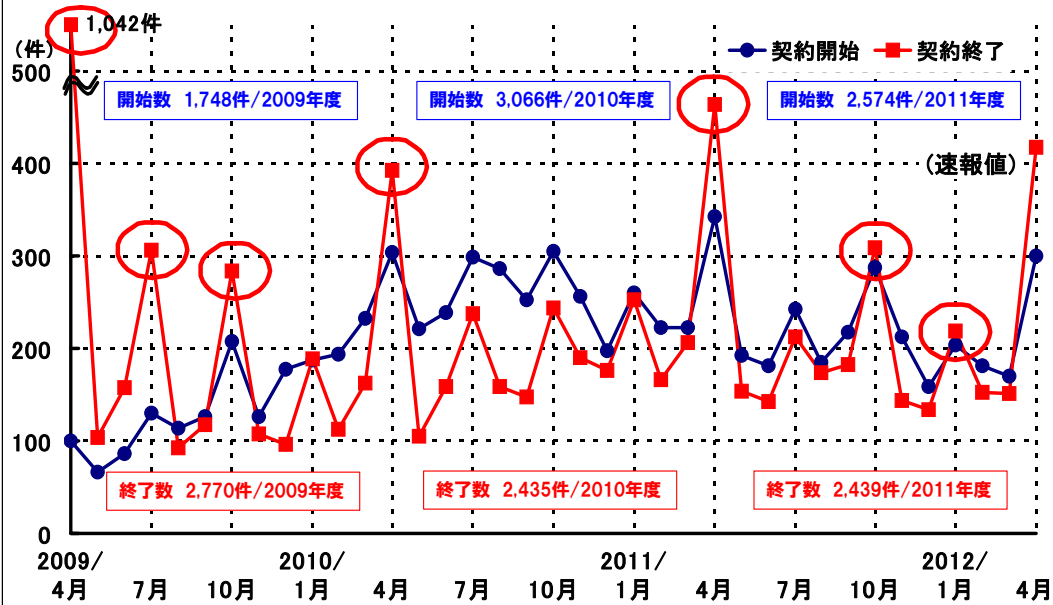
稼働率に起因する稼働人員の増加、1時間当たりの平均単価の増加、1日当たりの稼働時間の伸長が売上を伸ばした主な要因ですが、前期比増収となったのは、上記の3つの要因が全て前年比プラスになったことです。

1番大きな要因は、稼働率に起因する稼働人員の増加による増収効果30億97百万円です。

平均単価の改善による増収効果は16億30百万円。

稼働時間他の伸長による増収効果はわずかですが、2億1百万円となっています。

## <契約実績推移【MT単体】：2012年3月期>



12

売上増加の前提となる契約実績の推移を過去3カ年で表わしたグラフです。

リーマンショック以降、決算短信にも記載しているデータであり、月々の契約の開始数を青色、契約の終了数を赤色で表わしています。

稼働人員を増やすには契約開始である青い折れ線グラフが契約終了である赤い折れ線グラフを上回る必要があります。

2011年度は、年間の契約終了数が2,439件、契約開始数が2,574件で、契約開始が契約終了を上回った分、稼働人員数は増加となりました。

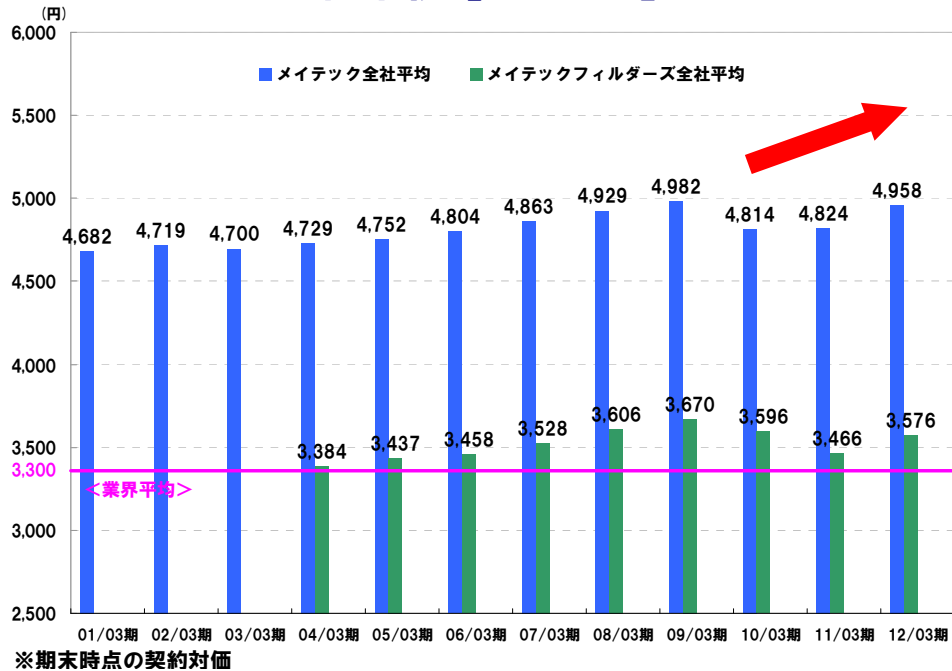
2010年度と比較すると契約終了数には差が見られませんが、2011年度の契約終了数の内訳には、当社からお客様に営業提案を行い、意図的に契約終了したケースが167件含まれています。

これは、社内で『戦略的ローテーション』と呼んでおり、顧客への派遣期間が、長期に継続していくことで、レートの上昇や業務レベルの向上が見込めないケースが出てくるため、意図的にエンジニアのローテーションを行うものです。

『戦略的ローテーション』はリーマンショック以降休止していましたが、前期より再開した営業施策のひとつです。

また、『戦略的ローテーション』により契約終了した167件は、より高い単価が見込める顧客への配属を行なうため、対価の改善に寄与する要因のひとつとなります。

## <対価推移【MT・MF】>



13

対価の推移です。

メイテックの対価は、平均で4,985円とわずかに改善しました。

対価は非常に重要な営業ファクターの1つであり、リーマンショック直後でも、「対価を下げて稼働率を維持する」ではなく、「対価を維持する」という営業戦略を取りました。

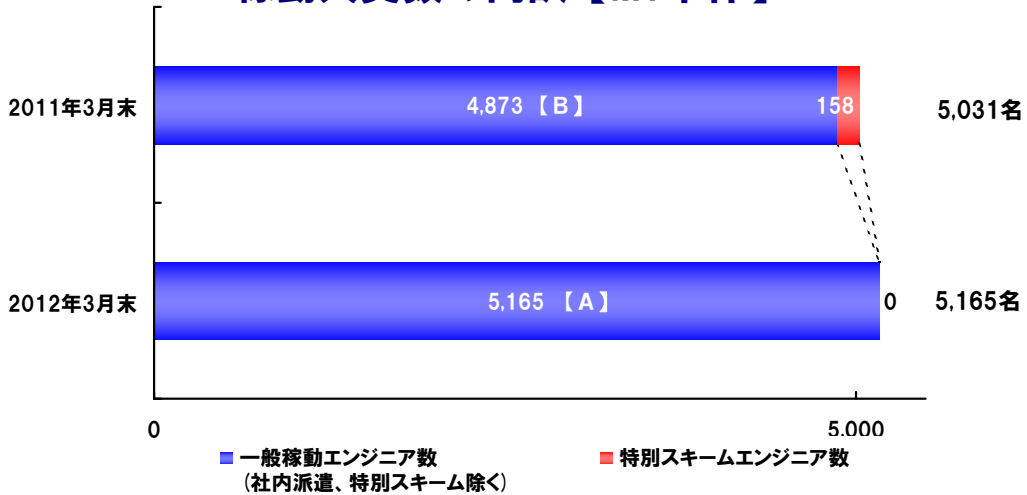
対価は一旦下げると元に戻すことはほとんどできないと考えており、リーマンショック以降の大変厳しい状況下でも対価を下げずに対応し、前期は、営業努力の甲斐もあり、グラフの通り改善しています。

ただし、過去2年間、メイテックではほとんど新卒採用を行っていません。メイテックは220名の新卒エンジニアが今年の4月に入社したのですが、新卒エンジニアは対価が4,000円前後からスタートする為、新卒エンジニアが入社すると平均単価が下がります。

新卒エンジニアの配属により単価が下がることは過去2年間なく、今期以降は新卒エンジニアの配属により、全体の対価を押し下げる圧力が働きます。

その圧力を乗り越えて、4,900円程度の対価水準を維持する営業努力を行っていく考えです。

### <稼働人員数の内訳【MT単体】>



2012年3月末の稼働人員数は、前期末に比べて134名増であるが、特別スキーム(主に若年層を対象とした低レート派遣)の数が、158名から0名となっていることから、本来の業務領域における稼働人員数は、実質的には292名増([A]-[B])となっている。

14

稼働人員数の内訳です。

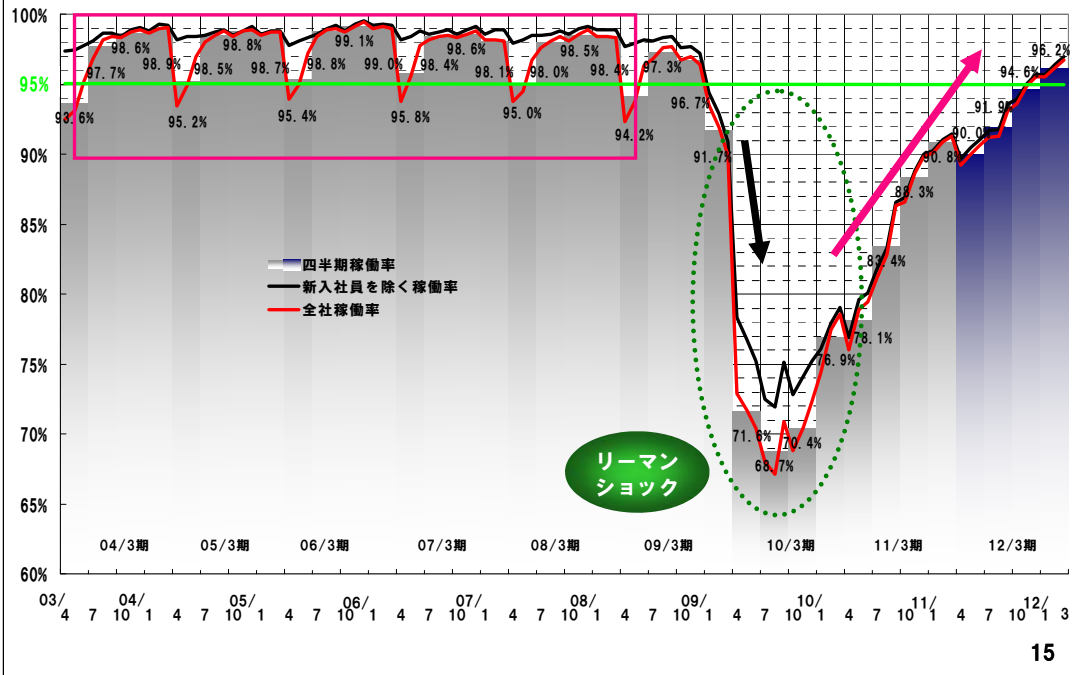
2012年3月末の稼働人員数は前期末より134名増加し、5,165名です。

赤枠内に本来の業務領域での稼働人員数が実質的には292名増と記載をしているのは、2011年3月末の赤い158名の部分、社内で『特別スキーム』と呼んでいる派遣から、本来の業務領域へ戻った人数を加算するためです。

リーマンショックの影響で一気に市場が冷え込み、特に新卒若年層エンジニアの配属が非常に難しい状態になりました。未配属の状態、キャリアロスさせることなく、少しでも実務経験をつける為、製造派遣に近いところまで業務領域を広げて低レートで配属を行う方法を『特別スキーム』と呼んでいます。

前期に『特別スキーム』による派遣を158名から0名にしたことも、対価の改善の要因の1つです。

### <稼働率推移【MT単体】>

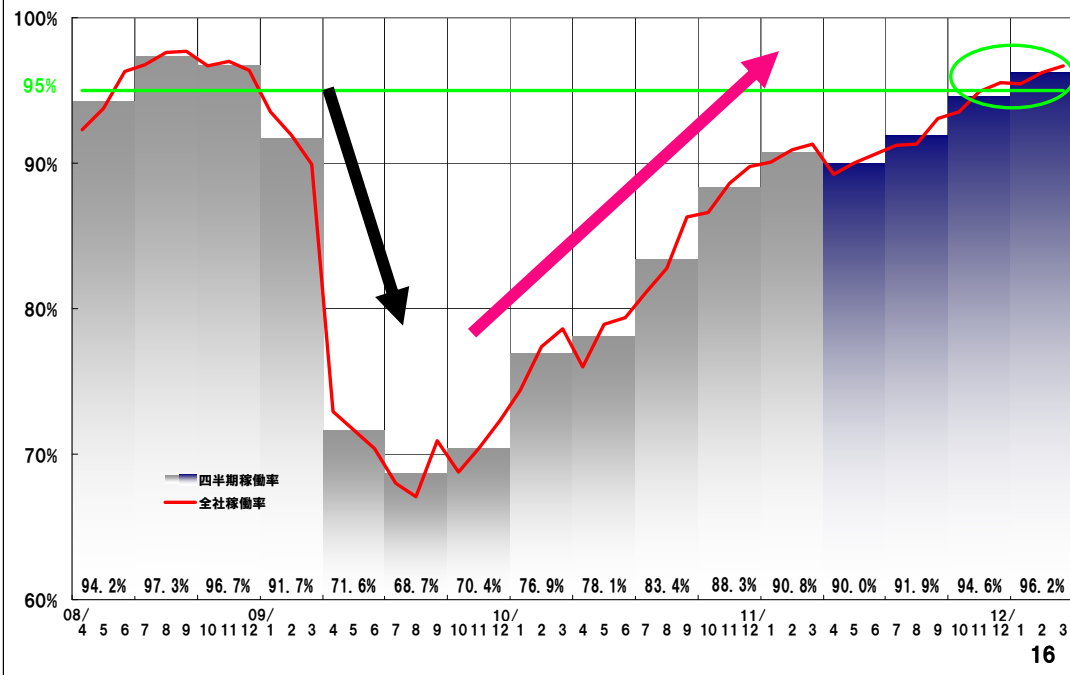


当社の重要な経営指標である、稼働率の推移です。

リーマンショックの影響で一気に落ち込んだ稼働率が順調に改善しています。



### <稼働率推移【MT単体】08/4~>

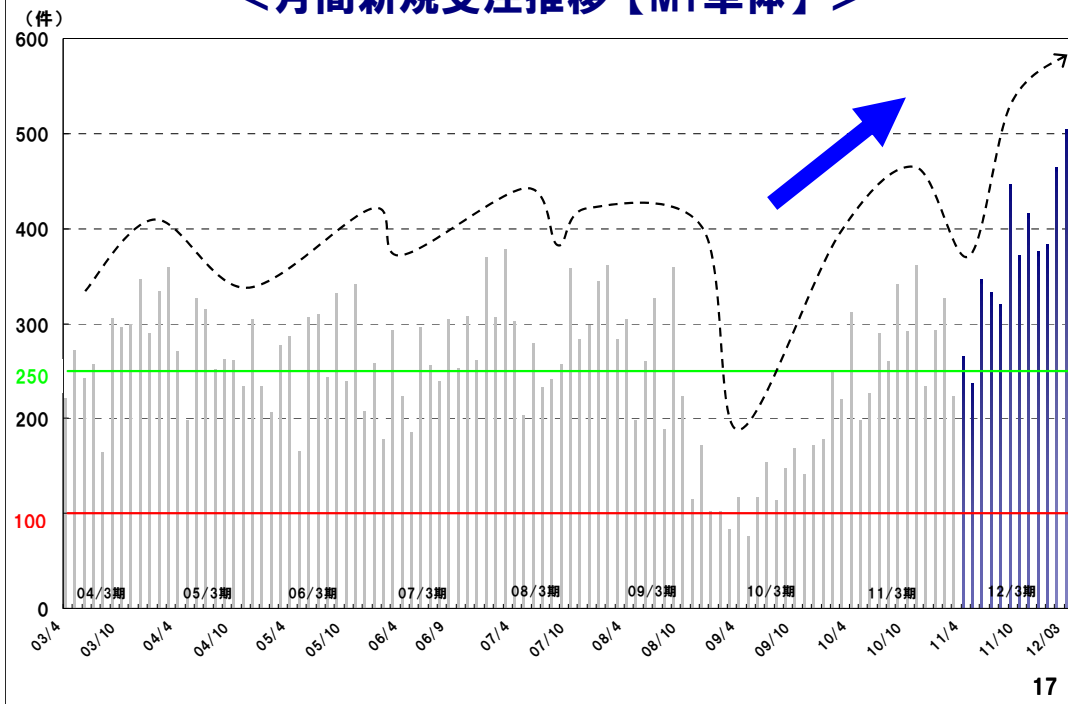


稼働率が緑のラインのある95%の水準を超えるかどうか、当社にとって平時の水準かどうかの指標と考えています。

前期第4四半期の稼働率は96.2%であり、リーマンショック以来ようやく当社が平時の指標としている95%の水準を超えることができました。

2012年4月に220名の新卒エンジニアが入社し、2012年4月度に一旦、稼働率が低下する見込ですが、新卒エンジニアの配属を促進することで年度内には稼働率95%を超える稼働率を達成する計画です。

## <月間新規受注推移【MT単体】>



17

月間の新規受注動向の推移です。

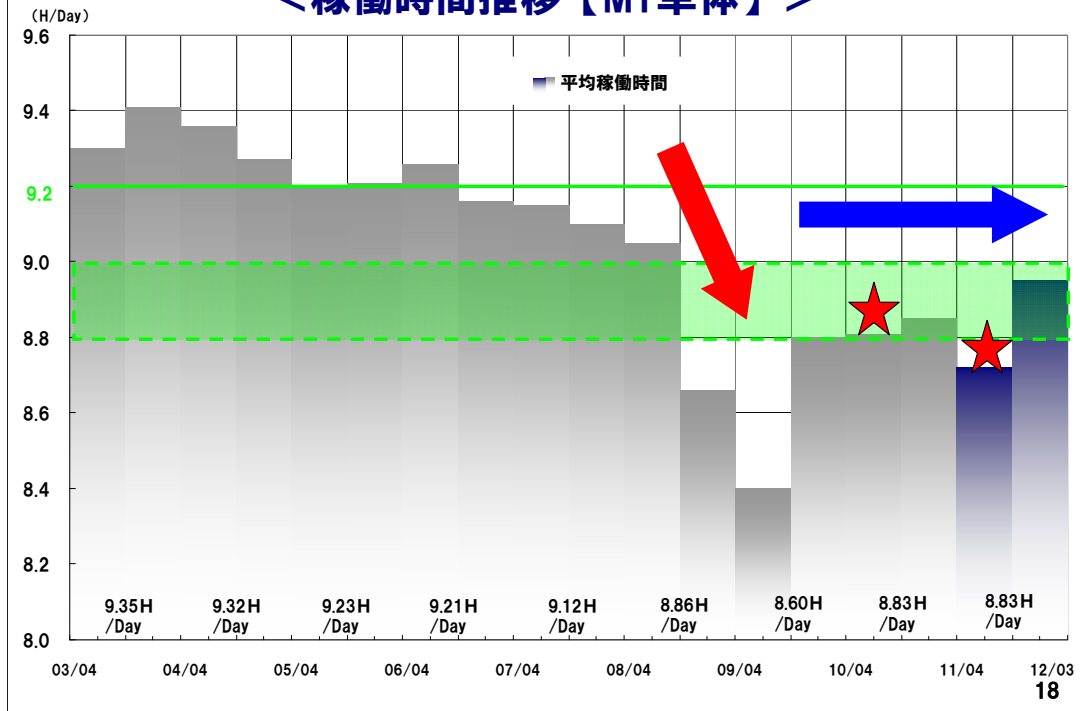
これは稼働率よりも若干先行する、当社の業績指標です。

右端が前期1年間の受注推移ですが、前期立ち上がりの4月、5月は震災の影響もあり、若干落ち込んでいるものの、その後は非常に高い水準で新規受注を獲得しています。

リーマンショック以降、攻めの営業に切り替えており、積極的な営業活動によって獲得した受注や、短い期間の受注件数も含んでいる為、一概に、リーマンショック前の水準と比較することはできないと考えています。

かつて、月間受注数は250件を超える水準であれば堅調と見ていましたが、今後は堅調と判断できる水準を変えることを検討していきます。

### <稼働時間推移【MT単体】>

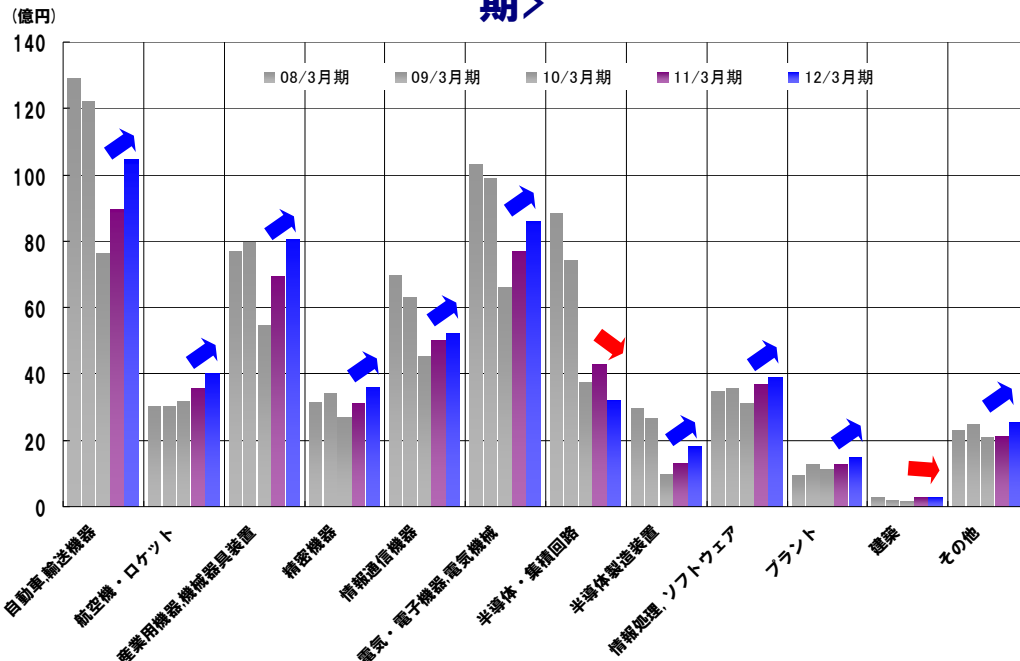


メイテック単体の稼働時間推移です。

上期の稼働時間を示す2つの星印ですが、右側の星印、前期上期は震災の影響により、2011年3月期の下期に比べ大きく下がっていますが、前期下期の稼働時間が2011年3月期以上に回復し、業績の回復に寄与しています。

リーマンショック前の稼働時間は9.0h/Dayや9.2h/Dayを超える水準を記録していますが、現在は、コストの抑制や残業を規制する顧客動向が常態化していることから、8.8h/Dayから9.0h/Dayの範囲内(緑で網かけした部分)で今後、稼働時間が推移すると見えています。

## ＜セグメント別売上高推移【MT単体】：2012年3月期＞



19

メイテック単体のセグメント別の売上高の推移です。

ほとんどの分野で前期比で売上高を伸ばしています。

テレビ事業の不振等による大手電機メーカーの業績不振がメイテックに与える影響について質問を受ける場合がありますが、強いて言えば、半導体・集積回路のセグメントの売上高が前期比で減少するという影響が出ています。

ただし、延べ4,000社以上の取引実績と、幅広い分野の製造業をカバーする顧客基盤を持っている点が当社の大きな強みの1つである為、ある分野が落ち込んでも、他のセグメントでカバーすることができます。

リーマンショック時は全てが一気に落ち込み、カバーできるセグメントがなく非常に厳しい状況になりましたが、現在の状況であれば、幅広い顧客基盤の中で、セグメントごとの状況の違いをカバーすることが可能と見えています。

**Ⅲ.中期経営計画「共創21」  
(2011.4.1～2014.3.31)  
の進捗について**

## **<中期経営計画の目的>**

- 1.リーマンショックによる  
ダメージ（企業価値の毀  
損）の回復**
- 2.次なる成長の基盤づくり**

21

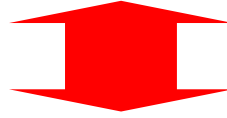
この3カ年の中期経営計画の目的は大きく2つです。

1点目がリーマンショックによるダメージ(企業価値の毀損)の回復。

2点目が次なる成長の基盤づくりです。

## 《リーマンショックのダメージ》

2010年3月期に、49億円の営業赤字(連結)を計上した。



### 【毀損した企業価値】

- ・社員価値:最大で2,300名のエンジニアを配属できなかった。  
(メイテック単体)
- ・顧客価値:2008年3月期末の1,001社(事業所単位)の顧客のうち、280社と取引継続ができなかった。  
(メイテック単体)
- ・株主価値:株価が、大きく下がった。

22

リーマンショックで受けたダメージを端的に申し上げると、2010年3月期に49億円の連結営業赤字を計上したことです。

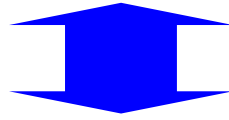
リーマンショックのダメージを、企業価値の毀損で捉えると、社員価値の毀損では、最大で2,300名のエンジニアを配属できなかったこととなります。

顧客価値の毀損では、リーマンショック前約1,000社あったお客様のうち280社と取引が継続できませんでした。3割近い顧客価値を毀損したと見えています。

そして、残念ながら株価も大きく下げ、株主価値も毀損したと見えています。

## 《リーマンショックのダメージの回復:2012年3月期》

2012年3月期に、54億円の営業利益(連結)を計上した。



### 【企業価値の回復の状況】

- ・社員価値:稼働率=96.7%(2012年3月度)  
(メイテック単体)
- ・顧客価値:2012年3月末顧客数=1,017社(事業所単位)  
(メイテック単体)
- ・株主価値:2012年3月末時点株価=1,669円

23

中計の初年度でダメージをどこまで回復できたかについてですが、まず2012年3月期は連結営業利益を54億円計上できました。

毀損した社員価値は、2012年3月度の稼働率が96.7%まで改善しており、ほぼ復調しています。

顧客価値は、3割近い顧客を失った後、新規の顧客や、同一顧客の他部署展開など、積極的な営業展開を行い、顧客数はリーマンショック前のほぼ同数まで復調しています。

社員価値、顧客価値は、概ね復調した状況にありますが、株主価値は、株価で言うとまだまだ十分に株主の皆様の期待に応えられていないと認識しています。こうした観点からも、後述する当期の株主還元を検討しています。



## ①収益目標

<2014年3月期>

- 連結売上高／770億円以上  
\* 単体売上高はリーマンショック前の水準に戻す。
- 連結営業利益／75億円以上  
\* 単体営業利益率は10%以上を達成する。
- 連結ROE／10%以上

## ②戦略目標(単体)

市場環境が、有事・平時にかかわらず、中長期的に持続的な成長を実現するための、より強い事業基盤づくりを行なう。

➡\* 次ページの①～⑦の戦略目標(メイテック単体)を設定

24

この3カ年の計画では、①に記載の収益目標を設定しております。この目標に向かってさらに2期目、3期目と取り組んでいきたいと考えています。

②の戦略目標は、直ぐに足元の収益に結び付くわけではありませんが、リーマンショックの経験を糧として、市場の変化に対応できる、より強い事業基盤を構築する投資を実施したいと考えています。

## 《 7つの戦略目標【MT単体】 》



25

事業戦略目標以下、7つの戦略目標を達成することで、強い企業になっていくことに取り組んでいます。

## 《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、前回のような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。

26

中期経営計画のポイントとして4つ記載しています。

ここは、前年の資料と全く同じですが、①、②、③は、前述の内容を記載していません。

「④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」についてですが、まずはリーマンショックのダメージを回復し、次なる成長の基盤を構築するために、この中計に3カ年はしっかり取り組むということです。

この中計の取り組みの結果をベースとして、次なる成長に取り組んでいきたいと考えています。

## IV. 業績予想

## <2013年3月期の想定>

1. 国内外のマクロ経済要因が不透明であるが、製造業各社の技術開発投資が、持続する。
2. 2012年4月入社エンジニア(メイテック:220名、メイテックフィルダース:169名)の第2四半期までの配属完了。
3. キャリア採用目標を達成する。(＊採用計画は、P.34を参照)
4. 有事・平時に関わらず、中長期的に持続的な成長を実現するための、より強い事業基盤づくりを目的とした戦略投資計画(単体)を継続する。(＊新・中期経営計画「共創21」)

28

2013年3月期の想定を4つ記載しています。

1番目、国内外のマクロ経済要因は不透明であり、いつ危機が起きてもおかしくない。そのような危機感と緊張感を持続しなければいけないと考えています。

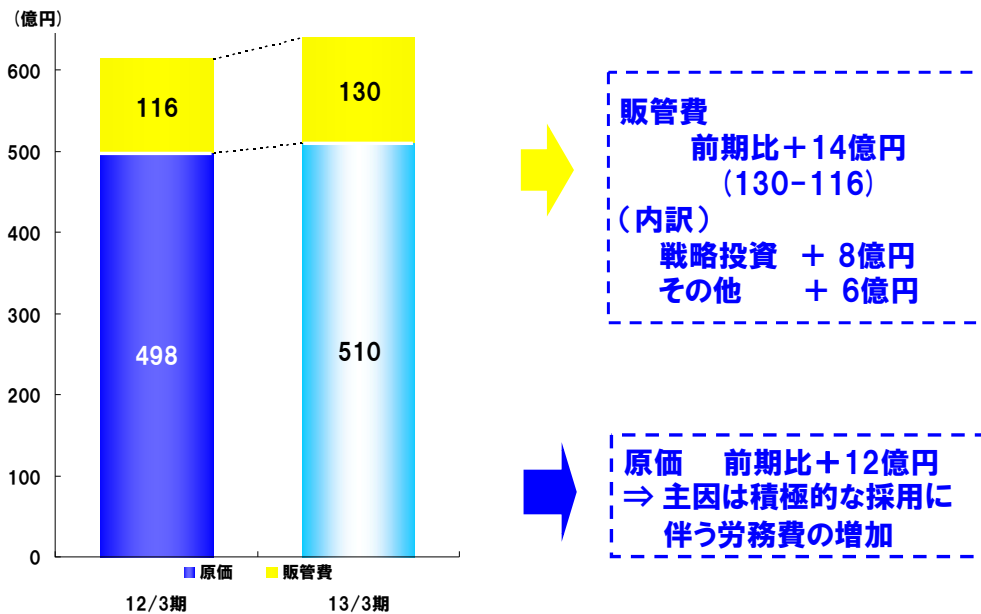
前期も、冒頭述べたように、様々なことが起きています。前期のような状況であれば、当社の顧客である日本の製造業各社は技術開発投資を継続するという見通しを持っています。

2番目、2012年4月入社の新卒エンジニアは、メイテックが220名、メイテックフィルダースが169名です。彼らの配属を第2四半期までに完了したいと考えています。

3番目、34ページに記載のキャリア採用計画を達成したいと思います。

4番目は、前述の通り、中期経営計画を進めていきます。

## <コストの見通し【連結】：2013年3月期>



コストの見通しについてです。

原価は2012年3月期の実績498億円に対して、510億円と12億円の増加を見込んでいます。これは積極的な採用によるエンジニアの増員に伴う労務費の増加が主な要因です。

販管費は2012年3月期の実績116億円に対して、130億円と14億円の増加を見込んでいます。内訳は戦略投資がプラス8億円、その他のコストがプラス6億円の見通しです。

## <業績予想：2013年3月期>

(百万円)

		売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
連結	第2四半期累計	33,200	2,100	2,100	1,200
	前期実績	31,937	2,328	2,350	1,295
	対前期比増減率	4.0%	△ 9.8%	△ 10.6%	△ 7.4%
	通期	69,500	5,500	5,500	5,500
	前期実績	66,955	5,450	5,531	2,827
	対前期比増減率	3.8%	0.9%	△ 0.6%	94.5%
単体	第2四半期累計	26,400	1,800	2,100	1,300
	前期実績	25,256	1,944	2,262	1,356
	対前期比増減率	4.5%	△ 7.4%	△ 7.2%	△ 4.1%
	通期	55,200	4,700	5,000	5,700
	前期実績	53,188	4,613	4,988	2,590
	対前期比増減率	3.8%	1.9%	0.2%	120.1%

30

業績予想は、連結売上高695億円、連結営業利益55億円、連結経常利益55億円、連結当期純利益55億円を予想しています。

メイテック単体も連結とほぼ同様の見方をしており、上期の営業利益は連結、単体ともに前期比でマイナスを予想しています。

これは前述の通り、メイテック、メイテックフィルダーズの新卒エンジニアの入社により、一時的に稼働率が下がることが主な要因です。

新卒エンジニアの配属を促進することで、通期では増益にしたいと考えています。

通期の連結当期純利益の予想値が、経常利益と同額で、前期比プラス94.5%と高い見通しになっている要因は、次ページに記載しています。

## <子会社 (BMOA社) 解散に伴う業績への影響見込み>

2013年3月期の業績予想						
(単位:億円)	連結年間			単体年間		
	上半期		下半期	上半期		下半期
経常利益	21.0	55.0	34.0	21.0	50.0	29.0
子会社解散影響	—	—	—	—	+4.5	+4.5
税引前当期純利益	21.0	55.0	34.0	21.0	54.5	33.5
税金等費用	△9.0	0.0	+9.0	△8.0	+2.5	+10.5
通常の費用など	△9.0	△22.0	△13.0	△8.0	△19.5	△11.5
子会社解散影響	—	+22.0	+22.0	—	+22.0	+22.0
当期純利益	12.0	55.0	43.0	13.0	57.0	44.0

- 子会社(BMOA社)解散に伴う連結業績への影響額は、約22億円の税金費用減少を見込んでいます。
- 単体業績への影響額は、上記の税金費用の減少に加えて、子会社清算益約4.5億円を見込んでいます。
- 詳細は、別添のプレスリリース参照

31

当期業績予想には、子会社BMOA社の解散に伴う業績への影響を見込んでいます。

かつて当社が買収した日本ドレーク・ビーム・モリン社(以下、日本DBM社)を2009年の5月にテンプスタッフグループに売却した際、日本DBM社が持っていた米国子会社に対する債権が残りましたので、その債権を管理するための会社としてBMOA社を残しました。その米国子会社に対する債権管理業務が概ね当期中には終了する見通しの為、2012年10月解散を予定しています。

BMOA社には日本DBM社の繰越欠損金が引き継がれており、BMOA社が解散すると、その繰越欠損金が親会社のメイテックに引き継がれます。

この繰越欠損金の引き継ぎによる連結業績への影響額として、約22億円の税金費用の減少を見込んでいます。税金費用の減少は、連結当期純利益にプラスに寄与する為、2013年3月期については55億円の連結当期純利益を見込んでいます。

単体ベースでは、4.5億円の清算益が特別利益で計上されますが、連結では相殺消去される為、連結当期純利益に影響を与える金額はプラス22億円となります。



## <グループ各社予想：2013年3月期>

(百万円)

		売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	
通 期	派遣事業	メイテック	55,200	4,700	5,000	5,700
		メイテックフィルダース	8,800	430	430	260
		メイテックキャスト	2,400	50	50	30
	E/S 事業	メイテックCAE	1,200	130	130	80
		アポロ技研グループ	1,800	30	30	30
	グローバル事業	メイテック上海 他3社*	80	△ 50	△ 50	△ 50
	紹介事業	メイテックネクスト	740	150	150	140
		all engineer.jp	80	0	0	0

\*グローバル事業は、メイテック上海・メイテック西安・メイテック成都・メイテック上海人才の4社合計です。

32

グループ各社の2013年3月期の見通しです。

メイテック単体の当期純利益57億円は、前ページの要因を見込んでいます。

## <業績予想の前提条件【MT・MF】：2013年3月期>

		MT	MF
稼働率	通期	94.8% (93.2%)	89.9% (95.5%)
	上半期	92.9% (90.9%)	86.5% (94.4%)
	下半期	96.5% (95.4%)	93.2% (96.5%)
稼働時間	通期	8.81h/day (8.83h/day)	8.85h/day (8.84h/day)
	上半期	8.69h/day (8.72h/day)	8.72h/day (8.70h/day)
	下半期	8.93h/day (8.95h/day)	8.97h/day (8.98h/day)

※ ( )内は2012年3月期実績

33

業績予想の前提条件です。

業績には、主にメイテックとメイテックフィルダースの稼働率と稼働時間が大きく影響しますので、その想定を記載しています。

メイテックの稼働率は、前述の通り、新卒エンジニアの入社により、一旦4月度に下がる見通しですが、通期の稼働率では前期の93.2%を上回る94.8%を見込んでいます。

一方、メイテックフィルダースの通期の稼働率は、前年の95.5%に対し89.9%と前年を下回る見通しです。

メイテックの新卒220名を加えたエンジニアの総数約5,600名に対し、メイテックフィルダースは新卒169名を加えたエンジニアの総数は約1,300名であり、メイテックフィルダースのエンジニアの総数はメイテックの4分の1程度になります。

その為、新卒社員の入社インパクトがメイテックよりも大きく、上記の稼働率を見込んでいます。

稼働時間は、メイテック、メイテックフィルダースともに、ほぼ前期並みの見通しとしています。

前期は第2四半期までの稼働時間が下がりました。当期は、電力不足への対応や生産調整の実施等、具体的な対応を決めているお客様がほとんどない状況ですが、保守的にほぼ前期並みの設定をしています。

仮に、前期のような落ち込みがなければ、売上高が上ブレする可能性を残しています。

## <メイテックグループの採用計画：2013年3月期>

採用計画		MT	MF
	新卒採用 (2013年4月入社)	400名	150名
中途採用(通年)	240名	180名	
小計	640名	330名	
合計	970名		

34

2013年3月期の採用計画です。

メイテック、メイテックフィルダースの採用数ですが、新卒採用がメイテック400名、メイテックフィルダース150名です。

そして通年の中途採用ですが、メイテック240名、メイテックフィルダース180名です。

緑の枠で囲んでいる中途採用は、当期中に採用し、当期中に配属をしていくため、当期業績に影響を与える数値として記載しています。

当期はメイテックとメイテックフィルダースを合わせ970名の採用を予定していますが、メイテックとメイテックフィルダース両社で年間1,000名以上の増員ができる体制を構築していきたいと考えています。

## V. 株主還元について

## <配当予想：2013年3月期>

(基準日)	年間配当金				合計
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	
前期実績 (2012年3月期)		29円00銭		29円50銭	58円50銭
当期予想 (2013年3月期)		29円50銭		66円00銭	95円50銭

- 業績予想を踏まえ、利益配分の基本方針に従い計算しています
- 配当予想は、中間配当金を連結株主資本配当率(DOE)5%相当額の29円50銭<sup>※</sup>、期末配当金を下半期の純利益の配当性向50%相当額の66円、年間配当金は95円50銭(前期比37円の増配)の予想値としました。配当金総額は約31億円を見込んでいます  
※ 当期純利益(業績予想値)の50% < 株主資本配当率(DOE)の5%
- 自己株式の取得は、総還元性向100%<sup>※</sup>以内の原則に従い24億円を予定しています  
※ 総還元性向100% = (配当金総額見込31億円 + 自己株式取得予定額24億円) ÷ 連結当期純利益予想55億円

36

最後に株主還元です。

2013年3月期の配当予想は、記載の通り中間配当29円50銭、期末配当66円、年間合計95円50銭とし、前期比37円の増配を予想させていただきました。

決算短信8ページに当社の配当方針の詳しい記載がありますが、配当は配当性向50%以上を基本としています。当期純利益の50%が株主資本配当率(DOE)5%を下回る場合は、DOE5%ベースで配当するルールです。

この配当方針に即して、中間配当はDOE5%を適用して29円50銭、期末配当は、前述のBMOA社解散の影響も含めた連結当期純利益に即した配当性向50%を適用して66円を想定しています。

そして、赤い下線の通り、総還元性向100%考え方に即して、当期は24億円の自己株式の取得を計画しています。

## 《トピックス：派遣法改正について》

2012年3月に派遣法が改正されましたが、当社グループの派遣事業には、特に影響はないと判断しています。(2012年10月施行)

### 【今回の派遣法改正の概要】

1. 雇用申入れ義務について、当社のような「期間の定めのない雇用の派遣労働者」については、対象外に改正
2. 日雇い派遣の原則禁止
3. 関係派遣先への派遣制限の強化
4. 違法派遣の雇用申込み義務(労働契約申込みなし制度)

37

最後に、トピックスとして、派遣法の改正についてです。

ご案内のように、2012年3月に派遣法が改正されました。

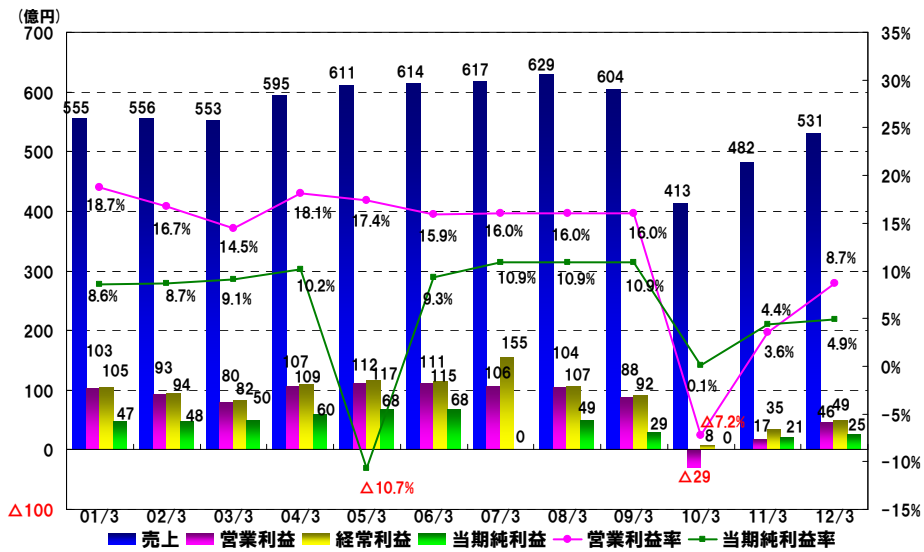
施行は10月からですが、結論としては記載のように、当社の派遣事業には特に影響はないと判断しています。

リーマンショック前からの派遣法に対する規制強化は、当社のようなエンジニアを常用雇用して派遣する特定派遣事業は除外し、日雇い派遣を中心とした雇用の不安定な派遣事業、いわゆる一般登録型の派遣事業にフォーカスして検討されています。

その為、今般の法改正も、当社の派遣事業には影響はないと判断しています。

人と技術で次代を拓く  
**MEITEC**  
メイテックグループ

<業績推移【MT単体】：2012年3月期>



### <本業【技術者派遣事業】の概況：2012年3月期>

			MT+MF+CAE	MT+MF	MT	MF	CAE
通 期 累 計	稼働率 (全体)	実績	-	93.6%	93.2%	95.5%	-
		前期実績	-	86.4%	85.1%	92.2%	-
	稼働時間	実績	-	-	8.83h/day	8.84h/day	-
		前期実績	-	-	8.83h/day	8.89h/day	-
	期末技術 社員数	実績	6,634人	6,552人	5,385人	1,167人	82人
		前期実績	6,886人	6,801人	5,600人	1,201人	85人

参考資料-2

### <セグメント別売上高推移【MT単体】：2012年3月期>

(単位:百万円)

セグメント名	2008年 3月期	2009年 3月期	2010年 3月期	2011年 3月期	2012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)	12,927	12,408	7,629	8,981	10,463	19.7%	+1,482	+16.5%
航空機・ロケット関連	3,056	3,029	3,156	3,563	4,006	7.5%	+443	+12.4%
産業用機器、機械器具および装置関連	7,695	7,988	5,463	6,933	8,073	15.2%	+1,139	+16.4%
精密機器関連	3,151	3,411	2,710	3,101	3,608	6.8%	+507	+16.4%
情報通信機器関連	7,009	6,312	4,518	5,021	5,241	9.9%	+220	+4.4%
電気・電子機器、電気機械器具設計	10,324	9,860	6,624	7,704	8,586	16.1%	+881	+11.4%
半導体・集積回路関連	8,834	7,459	3,749	4,270	3,197	6.0%	△ 1,072	△25.1%
半導体製造装置関連	2,976	2,676	962	1,310	1,807	3.4%	+496	+37.9%
情報処理、ソフトウェア開発・運用	3,467	3,510	3,100	3,666	3,925	7.4%	+258	+7.1%
プラント関連	936	1,274	1,118	1,280	1,471	2.8%	+190	+14.9%
建築関連	274	190	179	284	273	0.5%	△ 10	△3.8%
その他	2,302	2,335	2,106	2,141	2,531	4.8%	+390	+15.8%
合計	62,956	60,457	41,319	48,260	53,188	100.0%	+4,928	+10.2%

参考資料-3



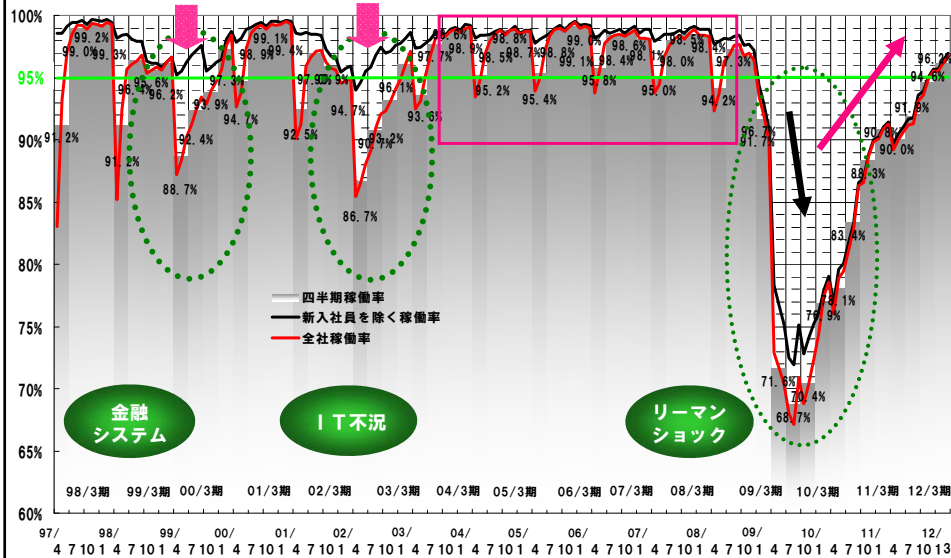
<トップ10顧客売上高・比率推移【MT単体】：2012年3月期>  
<5年前> <現在>

(百万円)

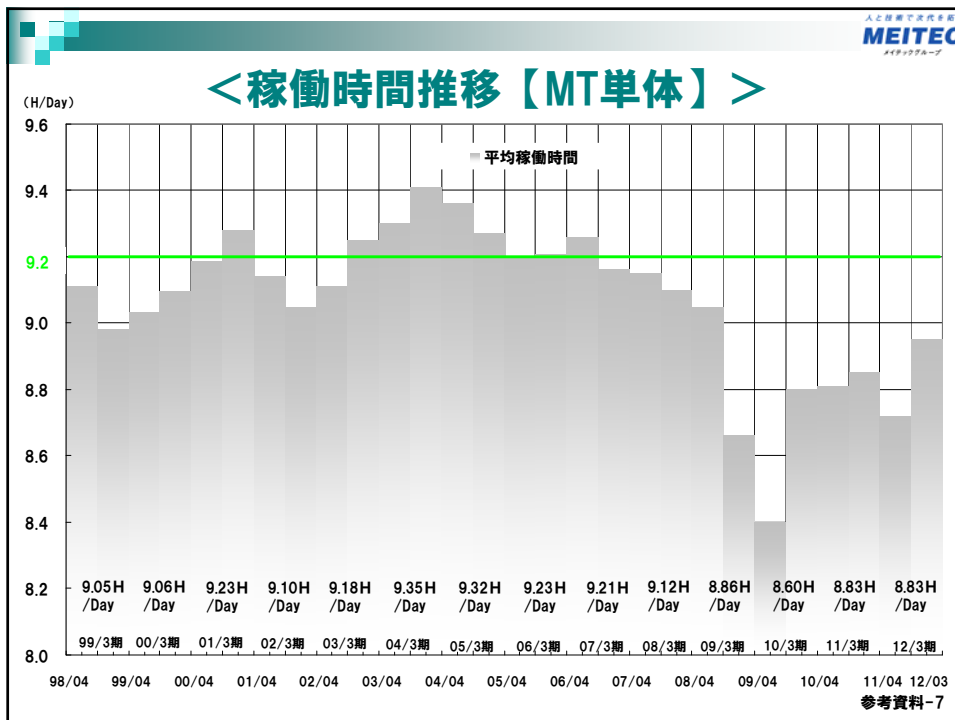
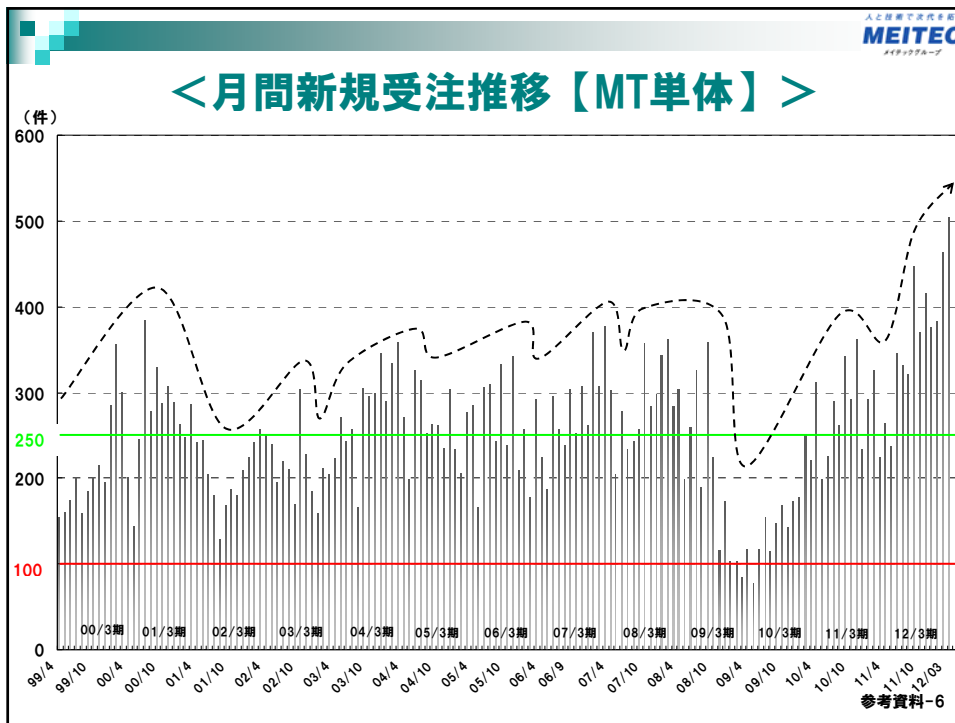
2007年3月期(34期)			2011年3月期(38期)			2012年3月期(39期)		
顧客企業名			顧客企業名			顧客企業名		
1	パナソニック 様		1	パナソニック 様		1	三菱重工業 様	
2	ソニー 様		2	三菱重工業 様		2	ニコン 様	
3	キャノン 様		3	キャノン 様		3	キャノン 様	
4	三菱重工業 様		4	ニコン 様		4	パナソニック 様	
5	トヨタ自動車 様		5	デンソー 様		5	デンソー 様	
6	オムロン 様		6	トヨタ自動車 様		6	トヨタ自動車 様	
7	ニコン 様		7	ソニー 様		7	ソニー 様	
8	デンソー 様		8	川崎重工業 様		8	川崎重工業 様	
9	セイコーエプソン 様		9	ダイキン 様		9	ダイキン工業 様	
10	川崎重工業 様		10	三菱電機 様		10	三菱電機 様	
トップ10社合計	20,875	33.8%	トップ10社合計	15,149	31.4%	トップ10社合計	15,476	29.1%
トップ20社合計	27,315	44.2%	トップ20社合計	19,899	41.2%	トップ20社合計	20,821	39.1%
その他	34,480	55.8%	その他	28,360	58.8%	その他	32,367	60.9%
合計	61,795	100.0%	合計	48,260	100.0%	合計	53,188	100.0%

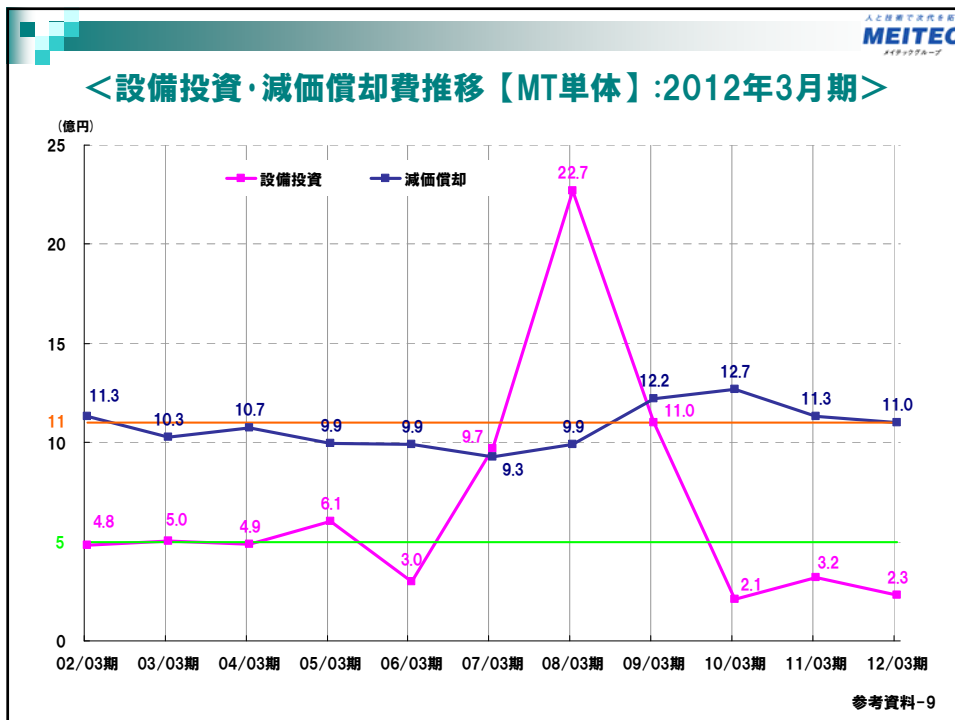
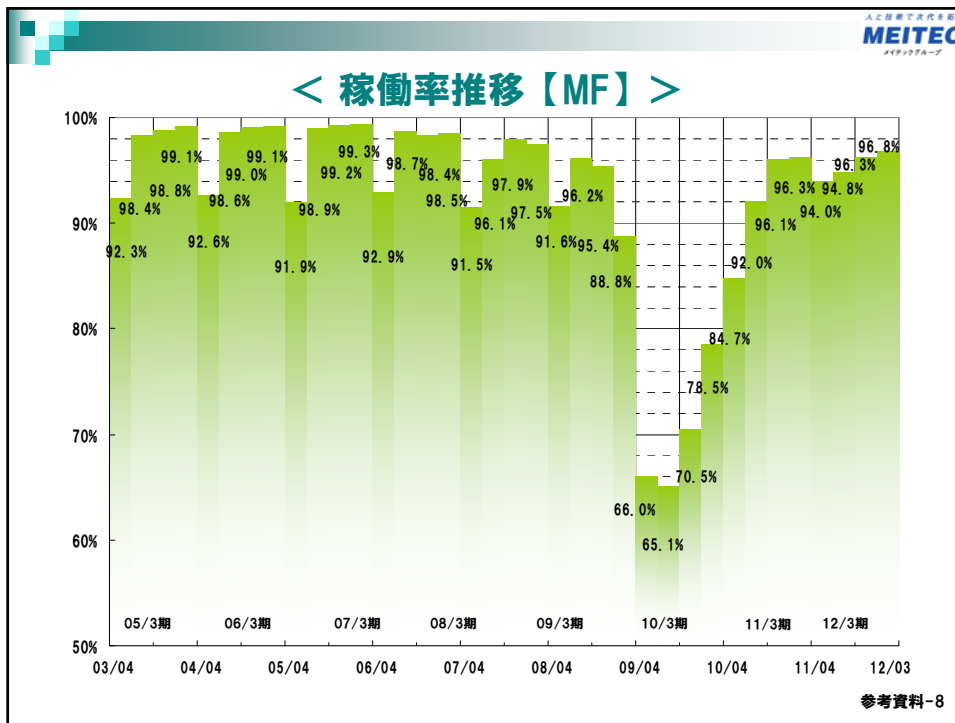
参考資料-4

<稼働率推移【MT単体】>

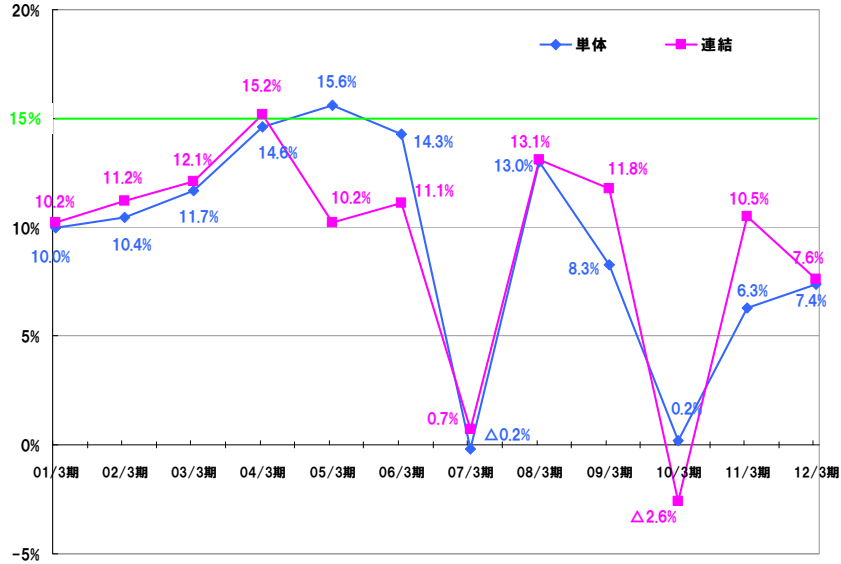


参考資料-5



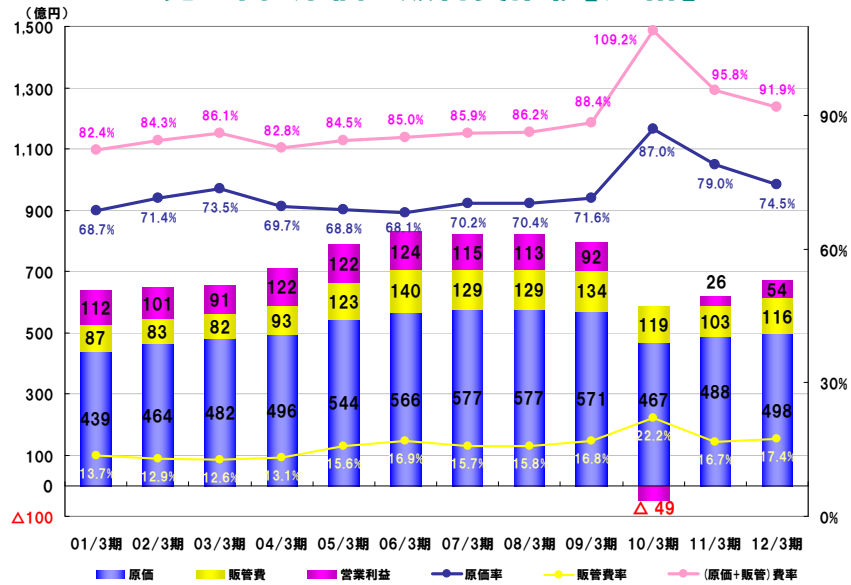


### <自己資本当期純利益率 (ROE) 推移>

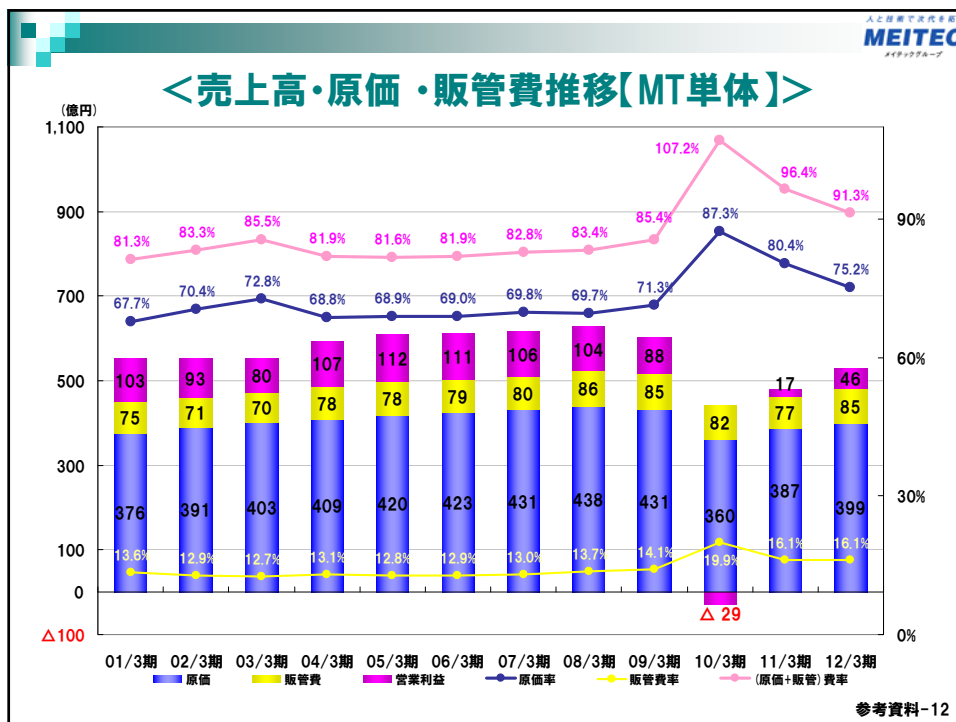


参考資料-10

### <売上高・原価・販管費推移【連結】>



参考資料-11



人と笑顔で未来を拓く  
**MEITEC**  
メイテックホールディングス

### ＜2011年5月改訂：利益配分に関する基本方針＞

	従前	見直し後	
株主還元		総還元性向 100%以内を原則	変更あり
配当	業績連動型配当 最低限の配当	連結当期純利益の50%以上 連結株主資本配当率 (DOE) 5%	変更なし
自己株式取得	自己株式の取得 ワーキングキャピタル(月商2ヶ月)を上回る資金は自己株式の取得に充当	自己株式の取得 月商3ヶ月分を上回る資金を自己株式の取得原資とする	変更あり
	継続保有 上限2百万株	消却 上限超を消却	変更なし

- 中長期的に株主還元の最大化を目指す観点から、配当及び自己株式取得による株主還元額は総還元性向100%以内を原則といたします。
- 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」

参考資料-13

## <株主セグメント別保有状況【MT単体】>

株主セグメント	2012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	0.04%	875,501	2.52%
信託銀行	19	0.28%	5,958,700	17.17%
生保・損保会社	17	0.25%	4,074,083	11.74%
証券金融・その他金融会社	3	0.04%	42,960	0.12%
証券会社	32	0.47%	283,131	0.82%
事業会社・その他法人	112	1.65%	276,392	0.80%
外国法人・外国人	140	2.06%	17,304,335	49.87%
個人その他	6,458	95.19%	5,884,898	16.96%
合計	6,784	100.0%	34,700,000	100.0%