

2011年5月12日

# 2011年3月期 (第38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】：2011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	61,790	3,032	5,000	3,937
	前期実績	53,776	△ 4,928	△ 276	△ 904
	対前期比 増減率	14.9%	-	-	-
単体	実績	48,260	2,087	3,913	2,358
	前期実績	41,319	△ 2,964	822	53
	対前期比 増減率	16.8%	-	376.0%	-

### <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	2011年2月14日	61,500	2,600	4,700	3,300
	2010年11月12日	59,500	1,600	4,100	2,900
	2010年5月13日	55,000	100	3,400	1,900

2

2011年3月期の連結売上高は617億90百万円と前年同期比で14.9%の増収となりました。

営業利益は、前年同期49億28百万円の赤字から30億32百万円の黒字に改善出来ました。

経常利益は、前年同期2億76百万円の赤字から50億円の黒字、当期純利益は、前年同期9億4百万円の赤字から39億37百万円の黒字となりました。

単体もほぼ同様の状況でした。

期初の想定よりも状況が順次良くなっていきました。

## < 2011年3月期：経営目標の達成状況 >

### 期初の目標

1. **グループ経営方針：「自立的な企業存続を達成する」**  
：雇用調整助成金に依拠することなく、事業継続ができる体制を構築する
2. **グループ経営目標：「通期営業黒字の達成」**  
：メイテック連結・単体ともに通期営業黒字を達成する

### ➡ **達成**

- \* 2011年3月期業績において、連結・単体ともに営業黒字（本業で黒字）を達成

3

2011年3月期は、グループ経営方針「自立的な企業存続を達成する」を定めました。

2010年3月期は、連結で49億円の大きな営業赤字を計上した一方で、公的資金である雇用調整助成金の営業外収入によって財務を大きく毀損することはありませんでした。

しかしながら、公的資金に依拠すること無く自分達の力で事業を継続できる体制を、2011年3月期に必ず作るという方針です。

そして、メイテック連結・単体ともに通期営業黒字という目標を達成したわけですが、これは単なる黒字化では無く、雇用調整等のリストラを行わずに実現できたことに意味があります。

当社の事業は人材ビジネスであり、エンジニアは最大の経営資源であると同時に人的資本でした。

ここを毀損すること無く、危機を乗り越えたことに意味があると考えています。

つまり、人的資本を毀損しないことが、お客様からの信用や、今後採用を進めていく上での労働市場からの信用、いわゆるブランド力に直結します。

人的資本を毀損せずに危機を乗り越えたブランド力を、今後の事業活動に大いに活用したいと考えています。

## <市況の概況：2011年3月期下期>

### 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、コスト削減が継続しているものの、次代の成長戦略のための技術開発投資が着実に進行した。
- ・ 為替動向等の不透明要因はあるものの、業績の回復とともに、少しずつ大規模な技術開発投資を行うケースもでてきた。
- ・ 東日本大震災は、期末であったため、当期における業績への影響は限定的であった。

### 2. 本業(技術者派遣事業)の概況

- ・ 既存顧客に対する積極的な営業活動を展開するだけでなく、新規顧客の開拓にも注力し、稼働率を持続的に改善することができた。

4

当社の主要顧客である製造業全体の状況ですが、リーマンショック以降、お客様各社のコスト削減に対する取組みは非常に厳しくなっています。

一方で、主に新興国市場向けの成長戦略のための技術開発投資は着実に進行しました。

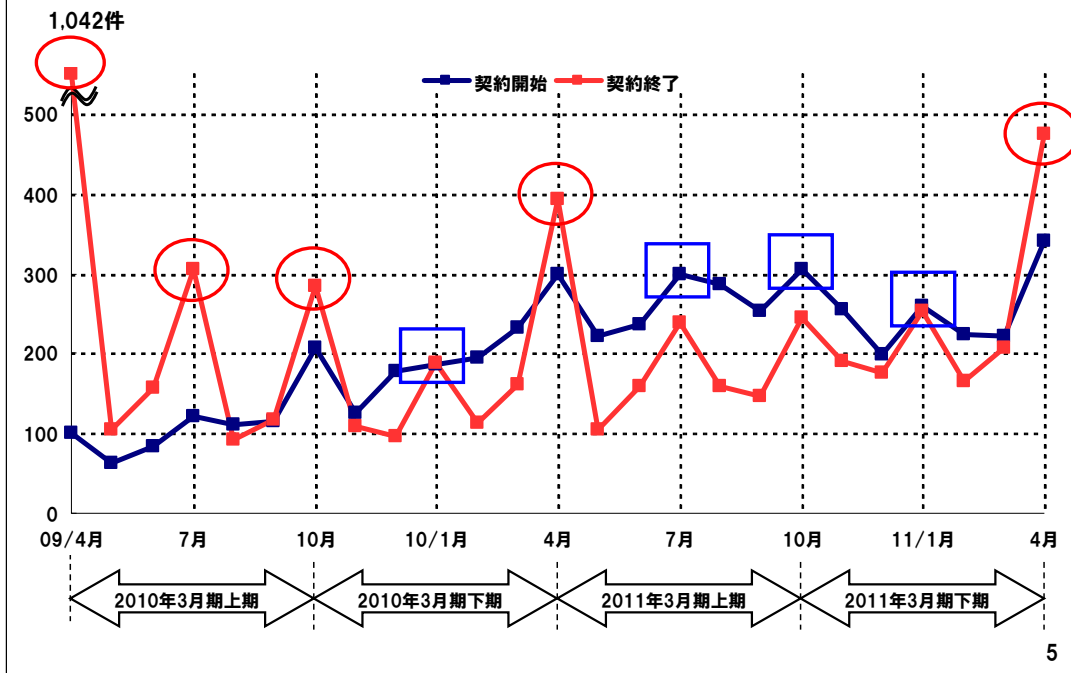
その結果、為替動向等の不透明要因はあるものの、業績が回復してきた企業から少しずつ、大規模な技術開発投資を行う動きも出てきています。

また、期末に東日本大震災が発生しましたが、2011年3月期に対する業績への影響は限定的でした。

こうした市況を背景に、当社は順調に稼働率を改善出来ました。

特に、2011年3月期は、既存顧客だけではなく、新規顧客の開拓にも積極的に取組みました。

## <契約実績推移【MT単体】：2011年3月期>



有事の情報として、特別に開示している月次の契約開始と契約終了の推移を表したグラフです。

青色が契約の開始、赤色が契約の終了になります。

契約開始である青色の折れ線が赤色の折れ線を上回らないと稼働率が低下します。

このグラフでは、赤色の折れ線グラフに四半期毎の山が出来ていますが、四半期毎にお客様各社が予算管理に厳しく取組まれ、その予算見直しの際に契約終了の山が出現する傾向がリーマンショック後、非常に顕著になりました。

従って、当社が稼働率を改善するためには、四半期毎に必ず訪れる契約終了の山をいかに上回って契約開始できるかが、営業の大きなテーマでした。

2011年3月期は、第1四半期初に契約終了が契約開始を上回りましたが、第2、第3、第4四半期初は契約開始が契約終了を上回り、その結果、期を通して稼働率を改善出来ました。

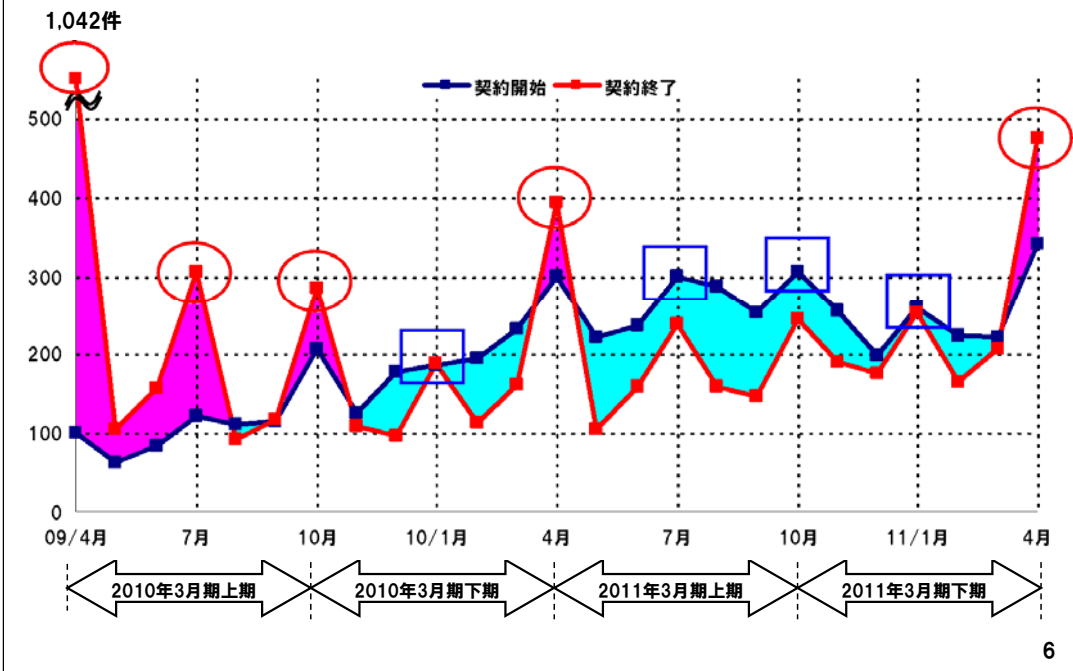
参考までに、2012年3月期4月度の契約開始と契約終了の実績を記載しています。

契約終了が約470件です。前年同期は約400件であり、70件程契約終了が多くなりました。この中には、震災の影響数十件が含まれています。

一方で、契約開始が約340件と、前年同期の約300件からプラス40件でした。

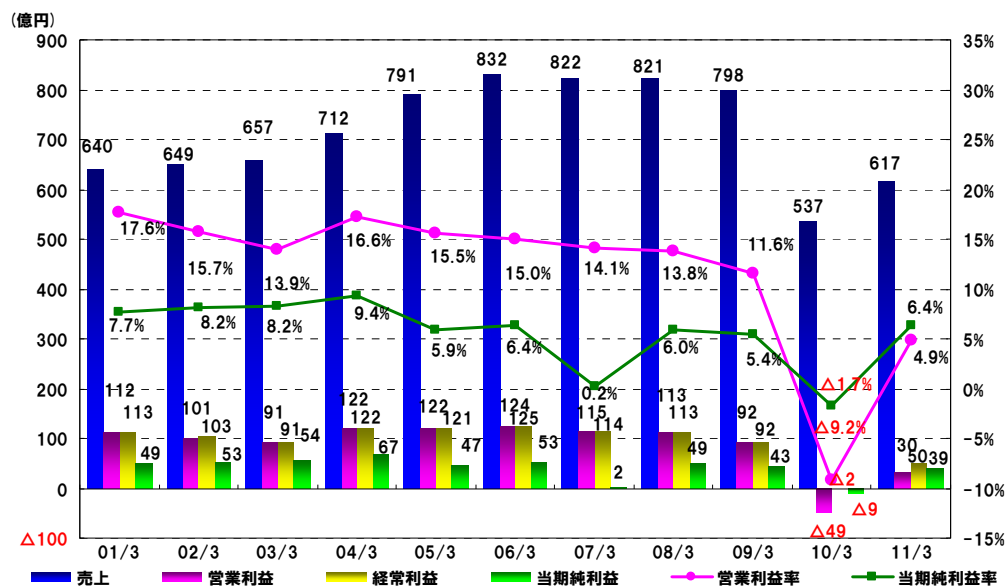
つまり、2012年3月期は、ほぼ前年と同じ立ち上がりとなりました。

## <契約実績推移【MT単体】：2011年3月期>



青い部分の面積が稼働率の改善につながります。

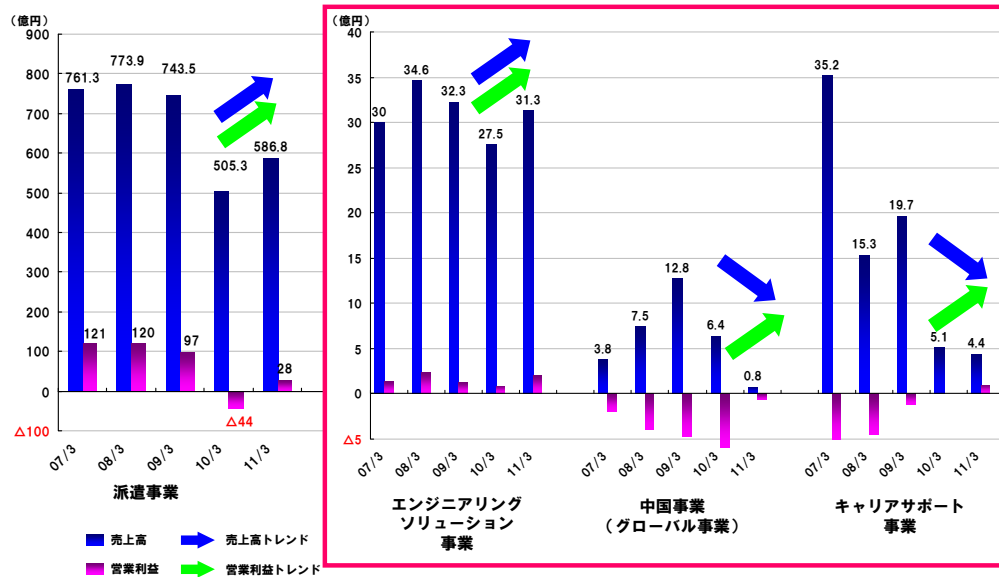
## <業績推移【連結】：2011年3月期>



過去からの連結業績推移のグラフです。



## <メイテックグループの4事業：2011年3月期>



8

メイテックグループは、4つの事業分野で事業を行っています。

左端が連結売上高の約95%を占める主力の派遣事業で、売上高・営業利益共に大きく改善しています。

その他の事業では、エンジニアリングソリューション事業が、売上高・営業利益共に改善しています。

そして、中国事業(グローバル事業)とキャリアサポート事業は、売上高を落としたが、営業利益は改善しています。

つまり、4事業分野とも営業損益ベースで改善しました。

## <グループ各社実績：2011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	48,260	2,087	3,913	2,358
	メイテックフィルダース	8,175	625	807	973
	メイテックキャスト	2,418	60	62	38
E/S事業	メイテックCAE	1,212	168	171	97
	アポロ技研グループ	1,819	60	90	49
	メイテックグローバルソリューションズ *1	102	△ 22	△ 19	△ 19
中国事業	メイテック上海 他3社 *2	72	△ 54	△ 62	△ 62
C/S事業	メイテックネクスト	438	104	106	105
	all engineer.jp	9	△ 1	△ 1	△ 11
連結		61,790	3,032	5,000	3,937

※E/S事業：エンジニアリングソリューション事業、C/S事業：キャリアサポート事業

※連結消去調整前

\*1. 当該会社は2010年4月1日付で会社分割し、ブリッジエンジニア事業をメイテック単体に統合し、セグメントをエンジニアリングソリューション事業に変更した上で、2011年3月1日にメイテック単体に吸収合併しました。

\*2. 中国事業（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。

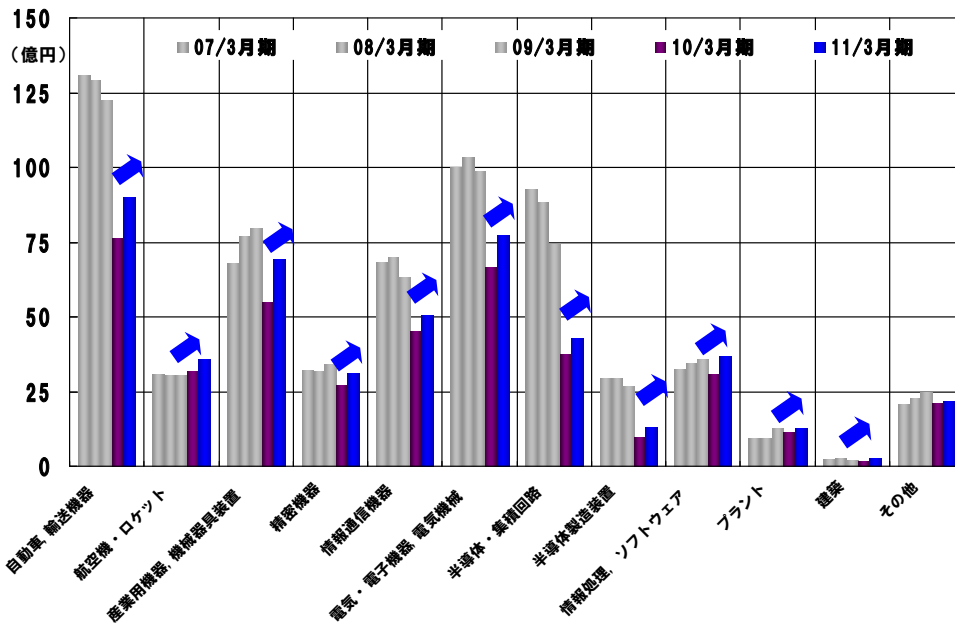
9

グループ各社の2011年3月期実績です。

営業利益は、中国事業(グローバル事業)等の一部を除いてほとんどが黒字に転換しています。

中国事業(グローバル事業)は営業損益ベースで54百万円の赤字ですが、対前年同期比で約5億円の改善となっています。

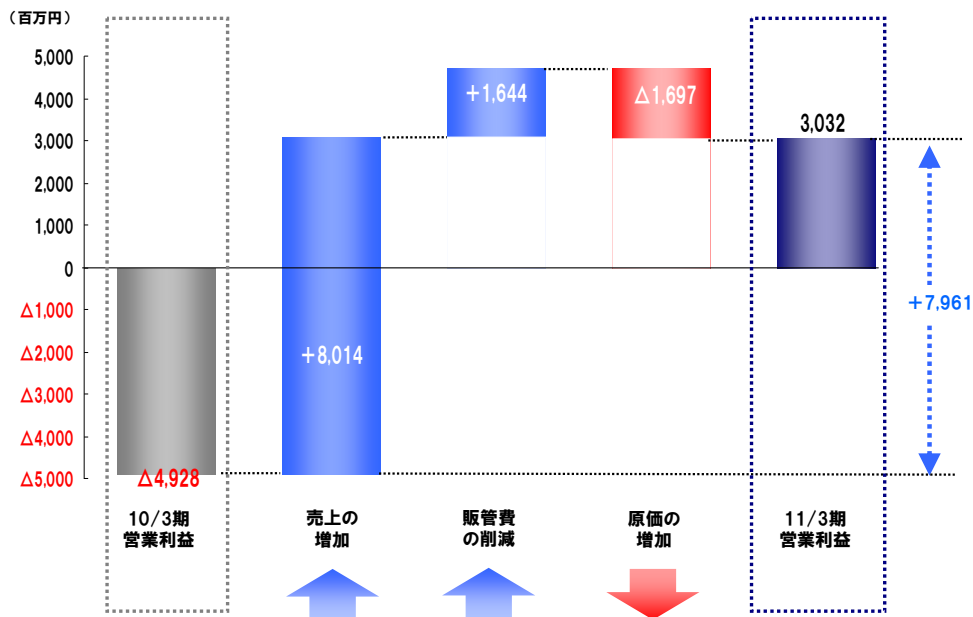
## 〈セグメント別売上高推移【MT単体】：2011年3月期〉



10

メイテック単体のセグメント別売上高推移です。  
 全分野で増収を達成できました。

## <営業損益前年同期比較【連結】：2011年3月期>



11

連結営業損益の前年同期比較です。

2010年3月期の営業利益は49億28百万円の赤字でしたが、79億61百万円改善し、2011年3月期は30億32百万円の黒字となりました。

その内訳は、売上高の増加が80億14百万円、販管費の削減が16億44百万円です。

一方で原価が16億97百万円増加していますが、主にメイテックとメイテックフィルダーズのエンジニアの人件費の増加です。

稼働率の改善により、エンジニアの残業代や月次の業績給が増加しました。

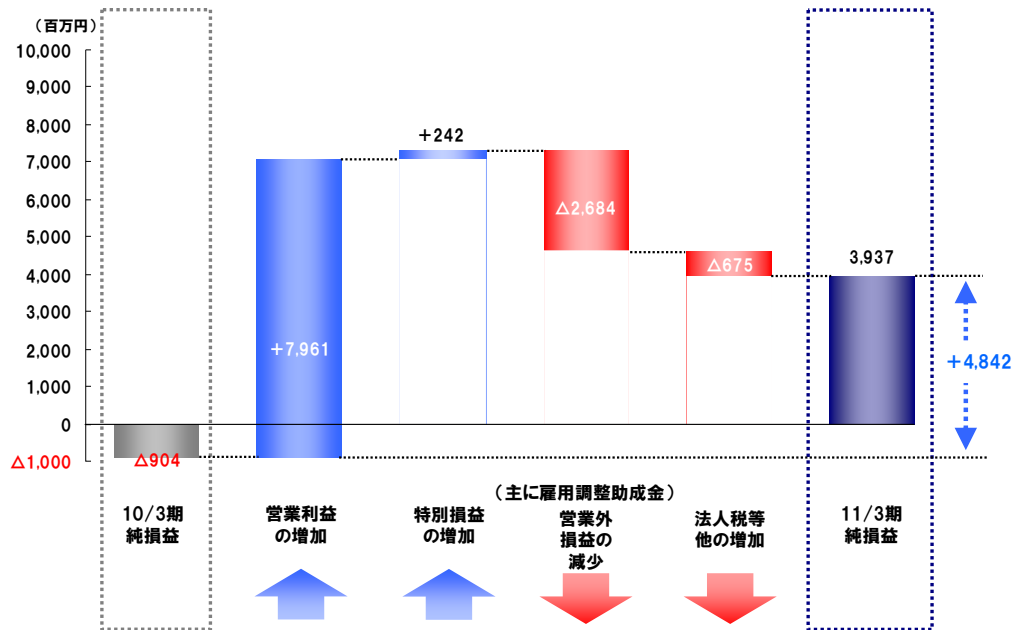
同時に、営業利益と連動した業績連動賞与の支払が増加しました。

また、未稼働のエンジニアには研修を行います。その研修の講師は当社のエンジニアです。

稼働率の改善により、未稼働のエンジニア、つまり研修対象者数が減少すると講師数も減少します。

講師がエンジニアとして配属されると人件費が販管費から原価に移る点も原価の増加に影響しています。

## ＜当期純損益前年同期比較【連結】：2011年3月期＞



12

連結当期純利益の前年同期比較です。

2010年3月期が9億4百万円の赤字でしたが、48億42百万円改善し、2011年3月期には39億37百万円の黒字となりました。

その内訳は、営業利益の増加が79億61百万円、特別利益の増加が2億42百万円、営業外損益の減少が26億84百万円でした。

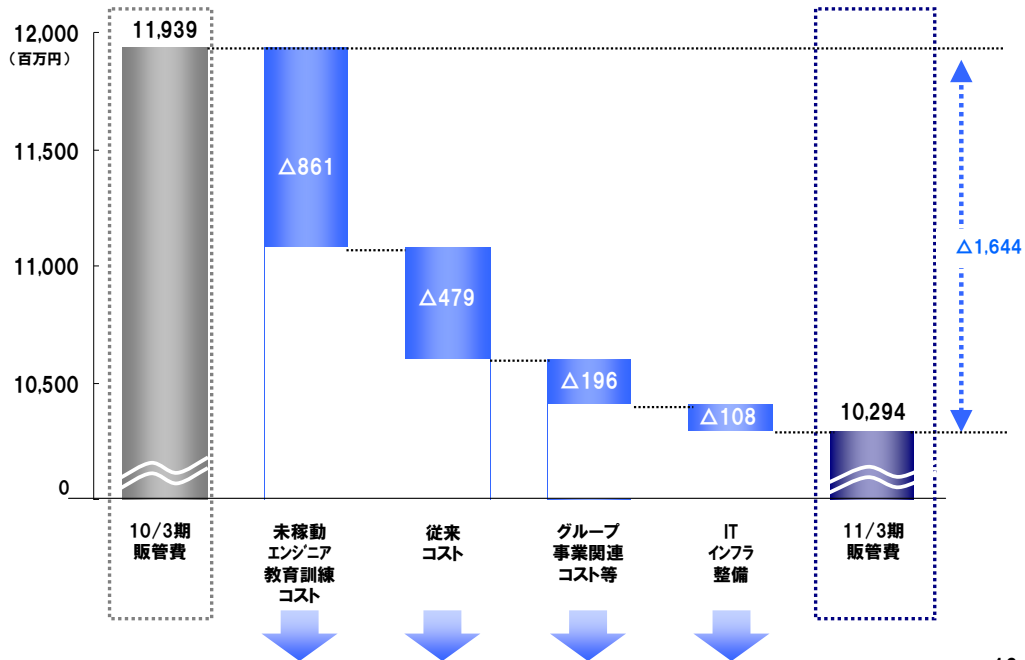
営業外損益の減少は主に雇用調整助成金によるものです。

雇用調整助成金については、2010年3月期は46億円ありましたが、2011年3月期は20億円です。

46億円－20億円＝26億円がそのまま営業外収入の減少となっています。

そして、法人税等の増加が6億75百万円となり、その結果、当期純利益39億37百万円となりました。

### <販管費前年同期比較【連結】：2011年3月期>



13

連結販管費の前年同期比較です。

2010年3月期の販管費は119億39百万円でしたが、16億44百万円圧縮し、2011年3月期は102億94百万円となりました。

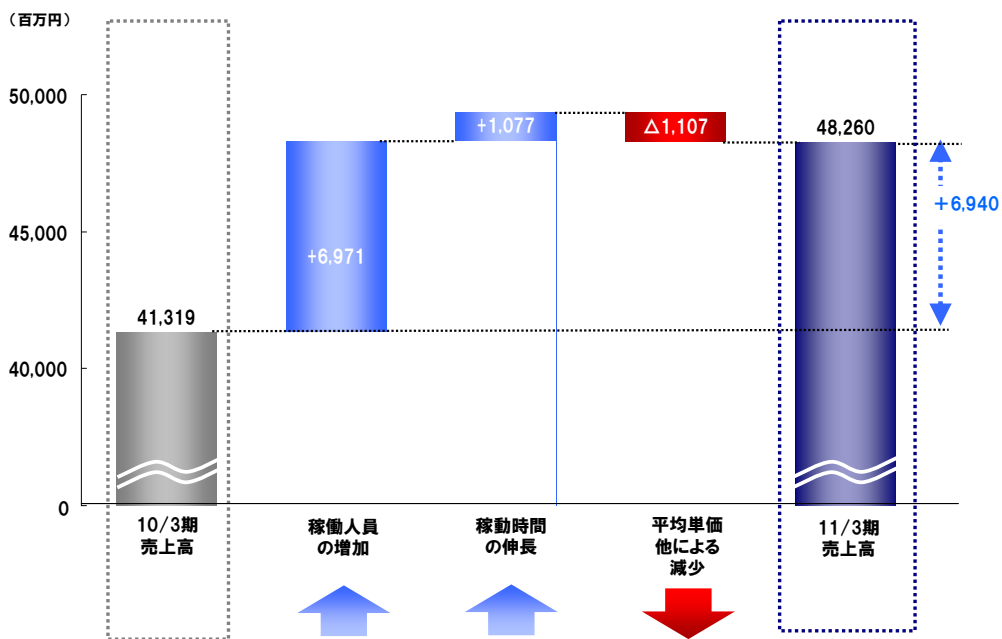
最大の要因は、未稼働エンジニア教育訓練コストの圧縮で、8億61百万円の圧縮となっています。

これは、稼働率の改善によって研修講師がエンジニアとして配属されることにより、その人件費が販管費から原価に移ったことによるものです。

その他、従来コストやグループ事業関連コスト、ITインフラ整備等全て圧縮しました。

## Ⅱ .単体業績の概況

## <売上高前年同期比較【MT単体】：2011年3月期>



15

メイテック単体売上高の前年同期比較です。

2010年3月期の413億19百万円でしたが、2011年3月期は69億40百万円増収の482億60百万円です。

最大の要因は、稼働人員の増加による69億71百万円の増収効果で、これは稼働率の向上と同義です。

もう一つの要因は、稼働時間の伸長による10億77百万円の増収効果で、エンジニアがお客様へ提供する1日あたりの工数、つまり残業の増加です。

そして、マイナス要因は、平均単価等による減収効果11億7百万円です。

参考資料6のメイテックの期末時点の契約対価の通り、リーマンショック後、メイテックは契約対価水準を4,900円台から4,800円台に下げています。

ただし、基本的な対価戦略として、厳しい状況でも「安易な安売りはしない」方針をとっており、一般エンジニアの対価はほとんど下がっていません。

しかし、リーマンショック後、新卒や新卒に近い若年層のエンジニアの配属が、業務経験が無いという理由でほとんど出来ない状況が2年間続きました。

2009年11月の時点で約300名存在した若年層エンジニアの業務経験を優先するため、レートや業務フェーズを下げて配属を進めた結果、平均契約対価が下がりました。

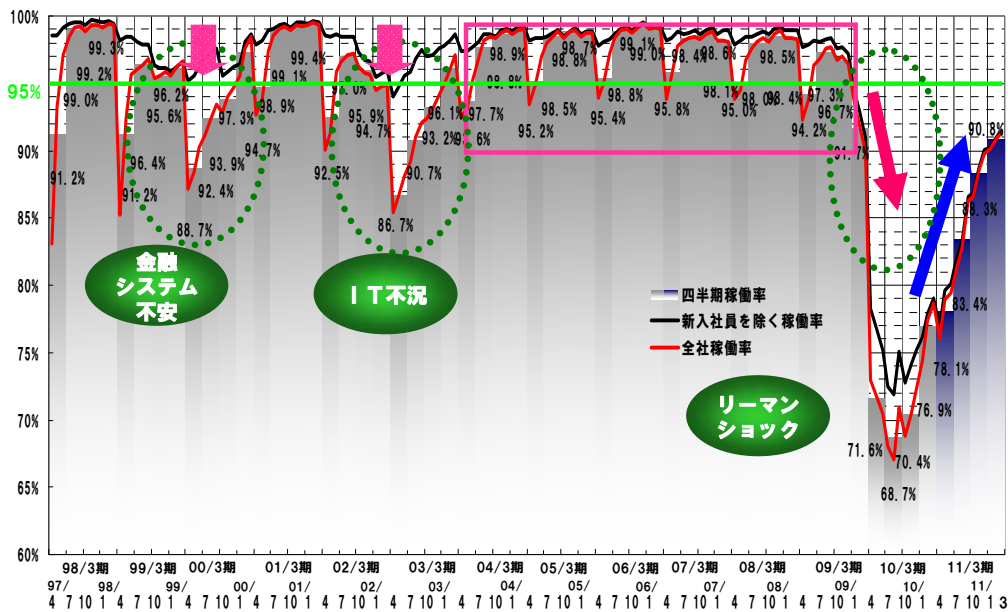
この約300名のエンジニアを通常の事業領域に戻し、期末までに200名以下にすることは達成しました。

従って、前期と比較すると、期末時点の契約対価は4,814円から4,825円へ、約10円上がっています。

但し、通年で見ると約11億円の減収効果となりました。



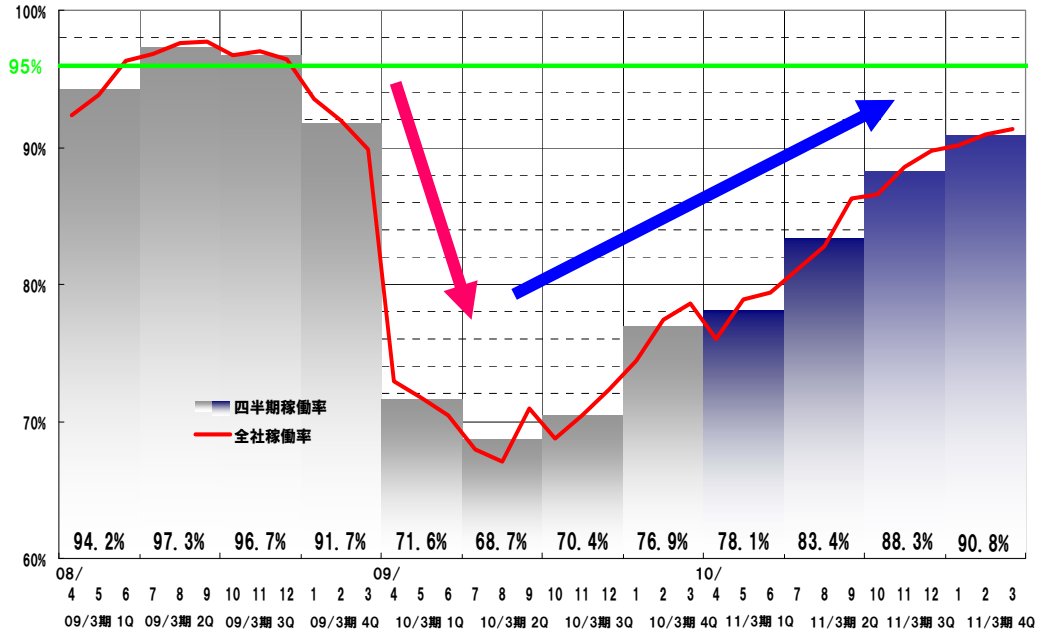
## <稼働率推移【MT単体】>



当社の重要な経営指標である、メイテック単体の稼働率推移です。

過去からのトレンドで見ても、いかにリーマンショックの谷が深いか分かりますが、V字型で稼働率が改善しています。

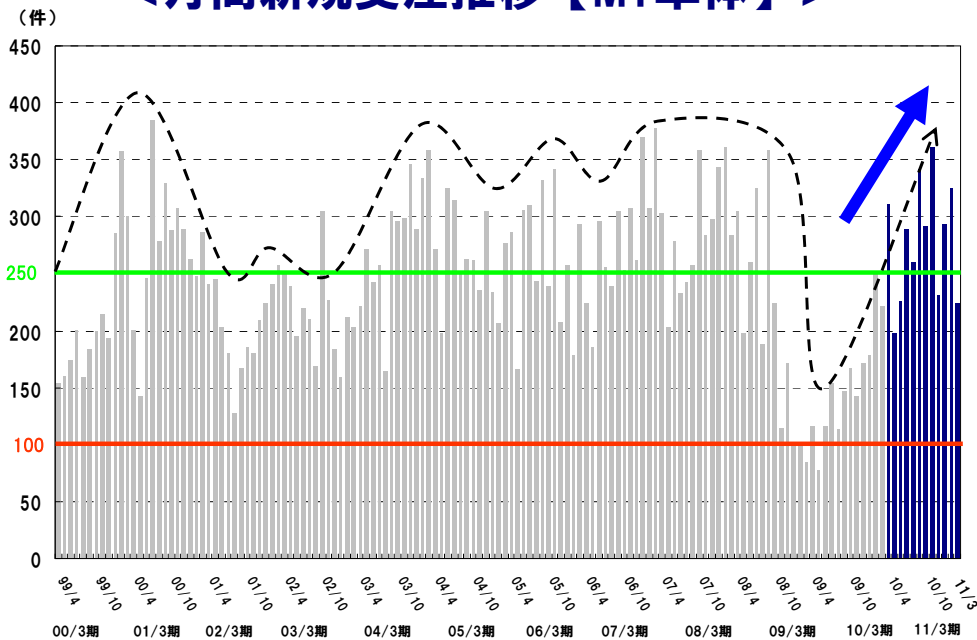
### <稼働率推移【MT単体】08/4~>



四半期毎の稼働率を詳しく見ると、2010年3月期第2四半期の稼働率68.7%がボトムです。

ボトムから2011年3月期第4四半期まで6四半期連続で稼働率を改善しています。

## <月間新規受注推移【MT単体】>



18

メイテック単体の月間新規受注の推移です。

稼働率よりも若干先行する指標です。

月間250件以上の受注があればほぼ平時の水準と見ています。

逆に受注が月間100件を下回る状況になった時は危機的な状況と見ています。

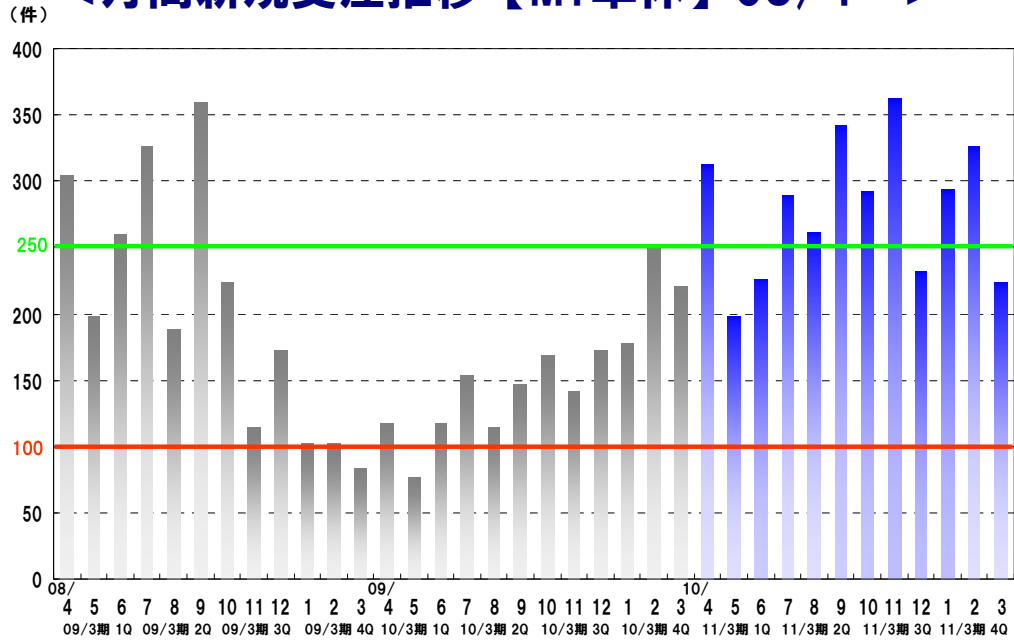
一番右端が2011年3月期ですが、量的にはほぼ平時の水準に戻ったと見れます。

2011年3月期は新規の顧客開拓に注力したので、新規顧客の受注が相当数含まれます。

リーマンショック前はほとんど既存顧客の受注でしたので、一概に同レベルと判断することはできないと考えます。

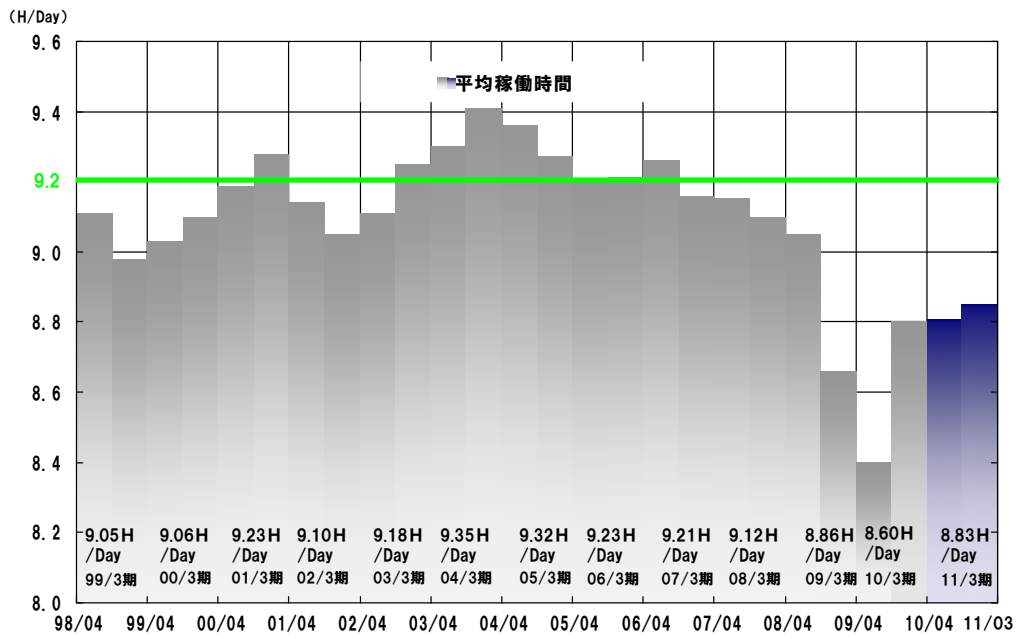
よって、当社としては、マーケットがリーマンショック前の状況に戻ったとは見ていません。

## <月間新規受注推移【MT単体】08/4~>



メイテック単体の2008年4月からの月間新規受注推移です。

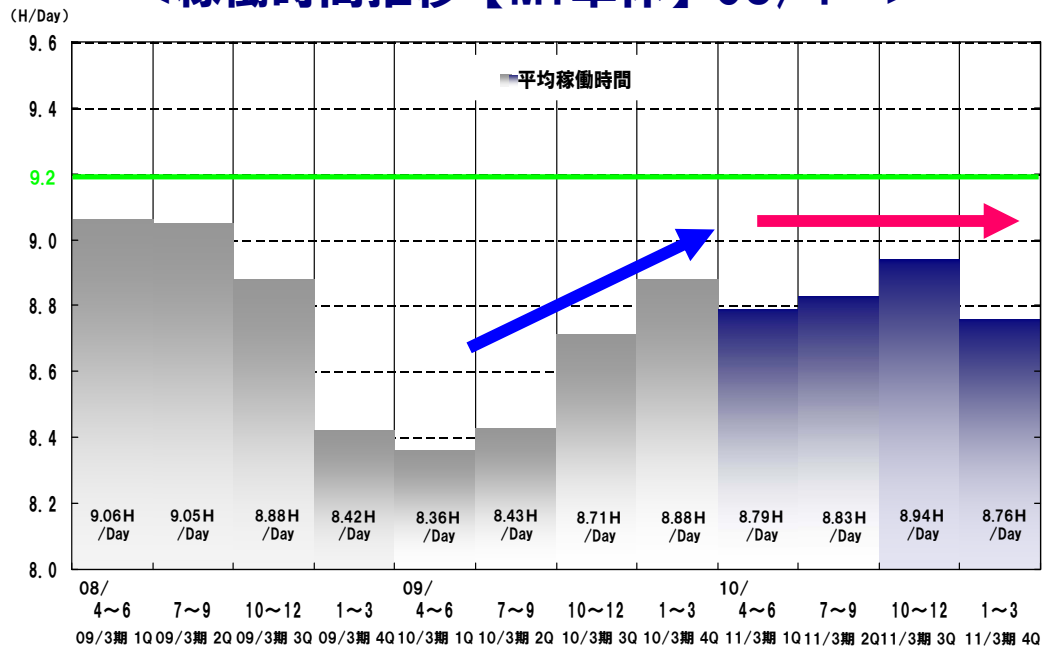
## <稼働時間推移【MT単体】>



20

**メイテック単体の稼働時間推移です。**  
**稼働率とほぼ同じ軌跡です。**

## <稼働時間推移【MT単体】08/4～>



21

2010年3月期第1四半期が稼働時間のボトムで、そこから稼働時間は改善し、2011年3月期でほぼフラットになり8.8時間前後で推移しています。

これは、お客様のコストコントロールが全く緩まず、残業規制等に取り組まれるお客様が多いということです。

一番右端の2011年3月期第4四半期が少し下がっていますが、東日本大震災の影響です。

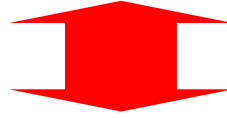
震災時点で稼働していた約5,000名のエンジニアのうち700名を超えるエンジニアが、その翌週、お客様の被災や公共交通機関が動かない等の理由で稼働できない状況でした。

しかし期末時点では、稼働できないエンジニアは数十名レベルにまで改善しました。

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

## 《リーマンショックの教訓》

2010年3月期に、49億円の営業赤字(連結)を計上した。



### 【企業価値を毀損したという事実】

- ・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。

23

当年から3ヵ年で取組む、中期経営計画について説明します。

当社は、リーマンショックという危機を乗り越えましたが、このリーマンショックの経験を決して忘れてはならないと考えています。

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考えています。

その教訓は、まず2010年3月期に連結ベースで49億円の営業赤字を計上したことです。

これは、企業価値を毀損した事実と直結していると認識しています。

社員価値では、メイテック単体で最大2,300名のエンジニアを配属できませんでした。

これは、2009年8月、67.1%まで最も稼働率が低下した時の事実です。

顧客価値は、リーマンショック前、2008年3月期末、事業所単位で約1,000社の取引がありましたが、そのうちリーマンショックを通して取引継続できなかったお客様が約280社あります。

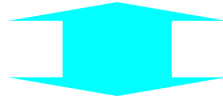
それだけお客様を失ったということです。

株主価値についても、株価が大きく下がりました。



## 《リーマンショックから学ぶべきこと》

社員価値、顧客価値、株主価値を  
毀損しないようにするために、何をなすべきか？



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こと

\*「危機は脱しても、有事は続く」という認識

24

当社がリーマンショックから学ぶべきことは、社員価値、顧客価値、株主価値が毀損してしまった事実と、今後毀損させないためにどうすればよいのかだと考えています。

それは市場環境が有事・平時にかかわらず、中長期的に持続的な成長を実現することです。

再びリーマンショックと同様の危機が来ても、同規模の赤字を出さないためにどのような体制を構築していくべきか、というテーマです。

「危機は脱しても、有事は続く」認識を社内で共有しています。

大震災は想定外でしたが、リーマンショックと同様の経済危機がいつ来てもおかしく無い、と常に緊張感を持って経営を進めていきます。

## 《リーマンショック後の課題》

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こと



- ①「エンジニアの力」をさらに高め、より多くのエンジニアと共有していくこと。
- ②より強い顧客基盤を構築していくこと
- ③支えあう力を高めていくこと

25

具体的な課題にどう取り組むのかを説明します。

2009年8月度稼働率が67.1%まで下がった時、最大2,300名のエンジニアを配属できませんでしたが、お客様が徹底的にコストを絞る状況でも約3,800名のエンジニアは契約を継続できました。

「エンジニアの力」とは、配属できなかつた2,300名のエンジニアを、3,800名の稼働出来たエンジニアといかに同じようにしていくか、がテーマです。

「顧客基盤」は、リーマンショック前の約1,000社のお客様の約3割を現時点で失っているので、リーマンショックのような危機がきても、この3割をいかに2割、1割にするかということです。

「支え合う力」とは、危機を乗り越えるにあたり、全社員で賃金をシェアして雇用を守ってきました。

これによって、色々とし遂げたことがあります。数値的で一番分かりやすいのは、退職率が、この2年間、平時水準以下であった点です。

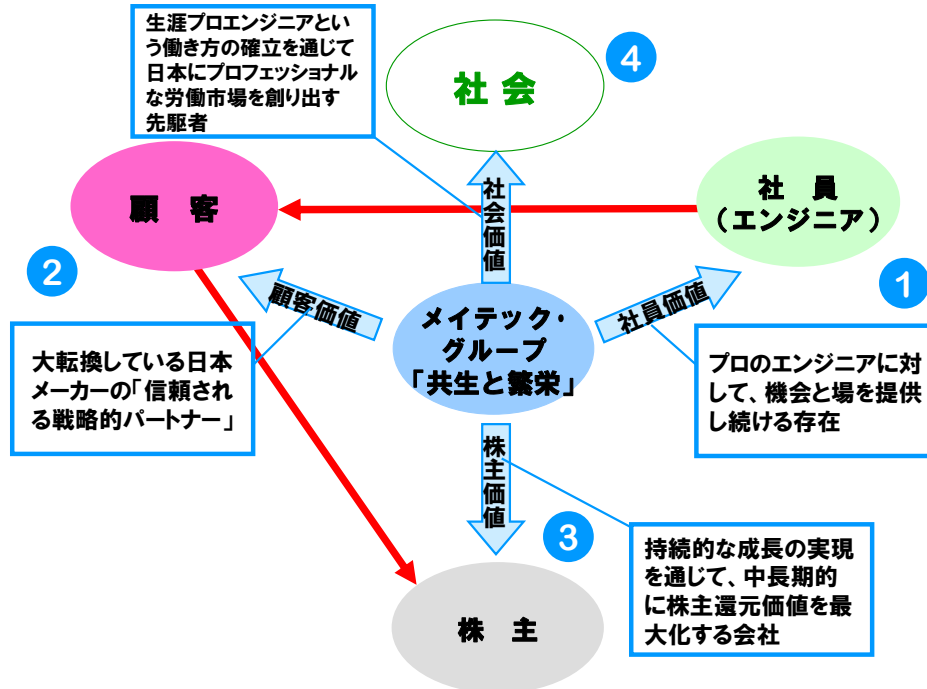
退職率は、2010年3月期が4.7%、2011年3月期が6.3%でした。

当社は業界で最も退職率が低く、一般企業並みの6%台ですが、ほぼその水準あるいはそれ以下でした。

また、雇用調整等のリストラを実施せず、人的資本を毀損しなかつたが故に、これからの成長戦略に取組めます。

このような教訓、課題認識に基づき、今後の市場環境や状況の変化に揺らぐことなくどのような企業を目指すか、の視点で企業価値を見直します。

## 《新たな「目指すべき姿」として定めた企業価値》



26

社員価値、顧客価値、株主価値、社会価値を、もう一度、当社の価値観として再定義しました。

例えば、株主価値は「持続的な成長の実現を通じて中長期的に株主還元価値を最大化する」ですが、この「持続的」あるいは「中長期的」がキーワードだと考えています。

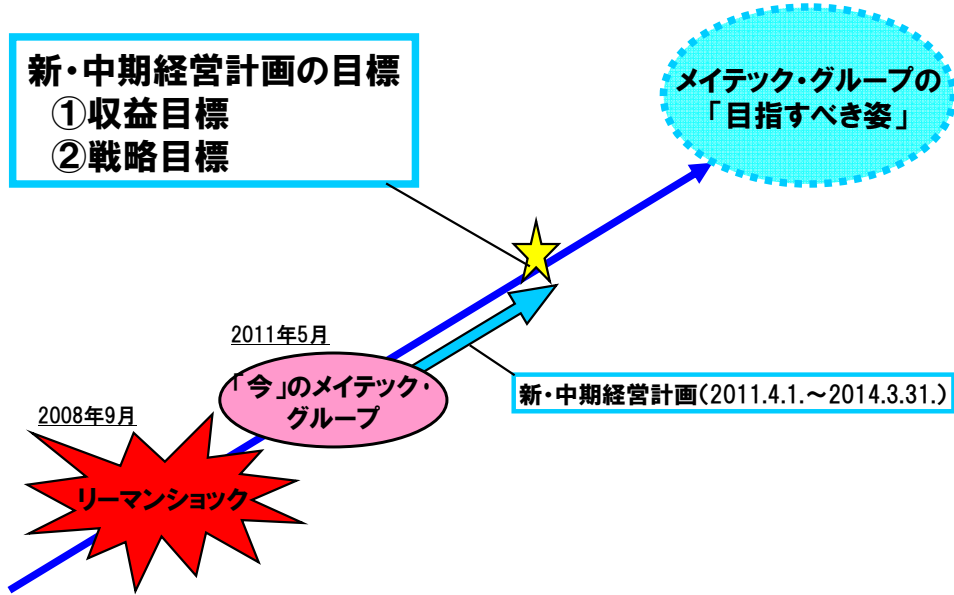
先ほど株価が下がったと申し上げました。

我々は、49億円の大きな営業赤字を出したことを認識しなければなりません。

本業で利益が出せないことも株価下落の主要因と考えています。

従って、仮に、今後リーマンショックと同様の有事になっても赤字を出さない、出したとしても赤字幅を縮める体制を構築することが、中長期的な株主利益あるいは株主価値に資するという考え方です。

## 《新・中期経営計画と「目指すべき姿」》



27

メイテックグループの目指すべき姿の実現に向け、当年から3か年の新中期経営計画に取り組んでいきます。

計画として、収益目標と戦略目標を設定しています。

## ①収益目標

<2014年3月期>

- 連結売上／770億円以上  
\* 単体売上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(メイトック単体)を設定

28

まず収益目標ですが、3年目の2014年3月期に連結売上高を770億円以上にします。

その時点の単体売上高はリーマンショック前の水準、約600億円の水準に戻します。

そして、連結営業利益は75億円以上、単体営業利益率は10%以上を達成、連結ROEは10%以上を達成する収益目標を設定しています。

この利益水準は、リーマンショック以前の水準に比べると低いのでは無いかと指摘があると思います。

戦略目標として、「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作りを行っていきたい」と考えており、一定の戦略投資をする必要があります。

そのため、3年間はリーマンショック以前の利益水準には戻らない想定です。

## 《 7つの戦略目標(メイテック単体) 》



29

戦略目標を概要のみ記載しています。

事業戦略、キャリアサポート戦略、採用戦略、コンプライアンス戦略、間接部門戦略、IT戦略、財務戦略、この7つの観点から戦略目標を設定し取組んでいく予定ですが、具体的な内容は競合他社との競争優位性にかかわるため、この場では割愛をさせていただきます。

## 《新・中期経営計画のポイント》

- 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。
- 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。
- 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。
- 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。

30

この3カ年の新中期経営計画のポイントです。

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ま  
す。

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を下  
回ります。

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見舞われた際であつて  
も、前回のような規模の営業赤字を出さないようにするためです。

ただし、本計画を達成した後は、営業利益水準も、より高い目標設定をしていく  
という考え方をしています。

## IV. 業績予想



## <2012年3月期の想定>

1. 東日本大震災の発生により経済情勢の先行きの不確実性が高まっているが、今後の受注状況については、震災による受注減と、復興需要による受注増を相殺する予想をしている。
2. 本格的に採用活動を再開する計画である。(＊採用計画は、p36を参照)
3. 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)を実行する。(＊新・中期経営計画「共創21」)
4. 雇用調整助成金収入はゼロとなる。(＊営業外収入)

32

2012年3月期も、増収増益に取組み、リーマンショック前の利益水準を達成する体制作りをしていきます。

2012年3月期の想定は、第一に東日本大震災の発生により経済情勢の先行きの不確実性が高まっていますが、今後の受注状況は震災による受注減と復興需要による受注増で相殺することを予想しています。

ベースとして、お客様が技術開発投資に対するブレーキは踏まれていないと認識しており、ここが、リーマンショック時との大きな違いと考えています。

リーマンショック時は世界的に需要が急減し、お客様各社が一斉にブレーキを踏まれた状況でしたが、今回は供給側の問題のため、攻めの姿勢は崩されていません。

お客様各社とも、2012年3月期は、生産が落ち込むため業績は厳しい状況になると思いますが、技術開発投資は、2012年以降どうするのかという時間軸で取組まれていますので、投資を緩めないと判断しています。

ただし、震災のダメージがあり、一部では4月新年度からスタート予定であった新しいプロジェクトは、一旦延期、あるいは中止する話もあります。

一方で、復興需要としては、サプライチェーンの問題で、代替部品に切り替えるための設計変更等々の仕事が増えてきています。

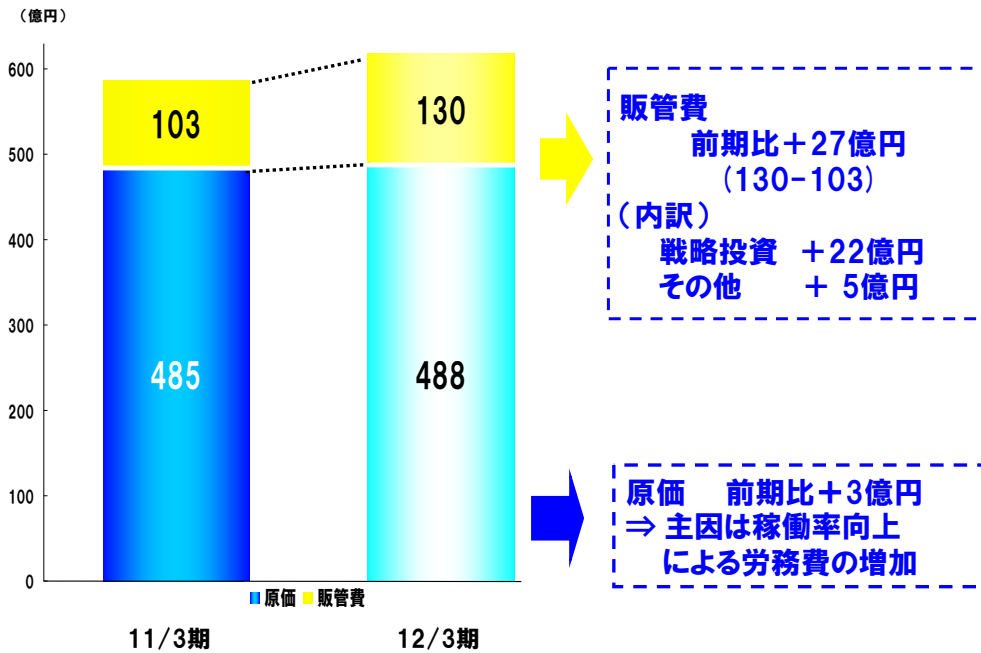
震災による受注減は一定数あると想定していますが、一方で復興需要的なニーズもある、そしてベースとしてお客様各社が、技術開発投資のアクセルを踏み続ける前提に立っています。

第二に、本格的に採用活動を再開していきます。

第三に、より強い事業基盤づくりに戦略投資を行なっていきます。

第四に、雇用調整助成金収入はゼロとしています。これは業績の改善により受給資格が無くなるためです。

## <コストの見直し【連結】：2012年3月期通期>



33

原価と販管費の2011年3月期の実績と2012年3月期の予想の比較です。

まず原価ですが、2011年3月期485億円に対し、2012年3月期488億円を想定しています。

このプラス3億円の主因は、稼働率の向上によるエンジニアの人件費の増加で、営業的にはむしろプラス要因です。

一方で、販管費は、2011年3月期103億円に対し2012年3月期130億円を見込んでいます。

130-103=27億円を前期比で増やす計画ですが、そのうち7つの戦略目標に即した投資が22億円、その他が5億円の予定です。

ただし、22億円の戦略投資は、有事の状況に変わった際には、引き締める予算として執行してまいります。

## <業績予想：2012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	32,500	2,200	2,200	1,000
	前期実績	29,357	662	2,087	1,615
	対前期比増減率	10.7%	231.9%	5.4%	△ 38.1%
	通期	66,500	4,700	4,700	2,600
	前期実績	61,790	3,032	5,000	3,937
	対前期比増減率	7.6%	55.0%	△ 6.0%	△ 34.0%
単体	第2四半期累計	25,500	1,800	2,100	1,100
	前期実績	22,698	239	1,573	900
	対前期比増減率	12.3%	651.8%	33.4%	22.1%
	通期	52,500	3,900	4,200	2,400
	前期実績	48,260	2,087	3,913	2,358
	対前期比増減率	8.8%	86.9%	7.4%	1.8%

※2012年3月期は雇用調整助成金受給はありません。

34

2012年3月期の業績予想です。

連結売上高が、前期比で7.5%増の665億円、営業利益が55.0%増の47億円の増収増益の計画です。

経常利益と当期純利益は、それぞれ前期比でマイナス6%、マイナス34%ですが、雇用調整助成金収入が無くなることが主因です。

## <グループ各社予想：2012年3月期通期>

(単位: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	52,500	3,900	4,200	2,400
		メイテックフィルダース	8,600	500	500	300
		メイテックキャスト	2,300	40	40	20
	E 事業 / S	メイテックCAE	1,200	120	120	70
		アポロ技研グループ	1,800	10	20	5
	中国事業	メイテック上海 他3社 *1	65	△ 40	△ 40	△ 40
	C 事業 / S	メイテックネクスト	500	100	100	100
		all engineer.jp	15	0	0	0

\*1. 中国事業（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・メイテック上海人材の4社合計です。

35

グループ各社の通期業績予想です。

中国事業(グローバル事業)のみ2012年3月期も営業利益赤字の想定をしていますが、翌期黒字化を予定しています。

＜業績予想の前提条件【MT+MF】：2012年3月期＞

		MT	MF
稼働率	上半期	89.3%	93.2%
	下半期	91.9%	95.6%
	通期	90.6%	94.4%
稼働時間	上半期	8.87h/day	9.02h/day
	下半期	8.89h/day	8.97h/day
	通期	8.88h/day	9.00h/day
採用計画		新卒(2012年4月入社予定)	キャリア(通年)
	MT	250名	300名
	MF	150名	150名
	合計	400名	450名

36

連結業績予想の前提条件である主力の技術者派遣事業の想定です。

上半期メイテックの稼働率は89.3%を想定しています。

この3月度で稼働率は90%を超えていますが、P.5のグラフで示したように、稼働率は4月度に一旦やや下がりますので、そこから戻すシナリオです。

稼働時間はメイテックが8.88時間/日、メイテックフィルダーズは9.00時間/日と、前期並みの想定ですが、今後もこのレンジで推移すると想定しています。

当期からメイテック、メイテックフィルダーズとも本格的な採用を再開していきます。

## V. 株主還元について

## <利益配分に関する方針の変更>

	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	連結当期純利益の50%以上	変更なし
	最低限の配当	連結株主資本配当率(DOE)5%	
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

38

最後に株主還元です。

リーマンショック前の株主還元の考え方の見直しを行うわけですが、配当と自己株式の取得、この2つにより株主還元を行う考え方に変更ありません。

ただし、株主還元に対し総還元性向100%以内を原則とするキャップを新たに設定致しました。

配当はその範囲内になりますが、業績連動型配当として連結当期純利益の50%以上、最低限の配当として連結株主資本配当率(DOE5%)とする考え方は変更ありません。

自己株式の取得は、上限200万株を継続保有すること、それを超える分は消却する考え方に変更ありません。

リーマンショック前、ワーキングキャピタルを月商2ヶ月と想定し、それを超える部分を、大型投資が無い場合、自己株式の取得に充当してまいりました。

今後は、まず月商の3ヶ月分を、キャッシュ・ポジションとして設定します。

キャッシュ・ポジションの考え方ですが、ワーキングキャピタルを月商2ヶ月と想定する考え方に変更はありません。

ただし、仮にリーマンショックと同様にメイテックの稼働率が通年で70%の水準になった時でも自己資金で事業継続が可能となる資金を月商1ヶ月分と想定し、ワーキングキャピタル2ヶ月＋財務基盤強化資金1ヶ月＝3ヶ月分を、基本的なキャッシュ・ポジションとする考え方にリセットしています。

それを超える部分は、自己株式の取得原資としますが、今後は、総還元性向100%以内を原則としていますので、配当と自己株式取得をあわせてこの範囲内で株主還元をさせていただきたいと考えています。

## <配当予想：2012年3月期>

(基準日)	年間配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
当期予想 (2012年3月期)		29円00銭		29円00銭	58円00銭
前期実績 (2011年3月期)		0円00銭		27円50銭	27円50銭

- 2012年3月期の配当予想については、業績予想を踏まえ、基本方針に従い、最低限の配当水準である連結株主資本配当率(DOE)5%相当<sup>※</sup>とし、1株当たりの年間配当金の予想値は2011年3月期比30円50銭増配の58円といたします。
- 2012年3月期中の自己株式の取得については、基本方針に従い、自己株式の取得予定額を7億円とします。

※当期純利益(業績予想値)の5% < 株主資本配当率(DOE)の5%

39

2012年3月期の株主還元です。

配当予想として第2四半期末で29円、期末で29円、通期で合計58円を想定しています。

この58円の算定根拠はDOE5%です。予想当期純利益の50%がDOE5%を下回るため、DOE5%を選択して合計58円を予想しています。

この配当予想に基づいた、2012年3月期中の自己株式の取得は7億円を予定しています。

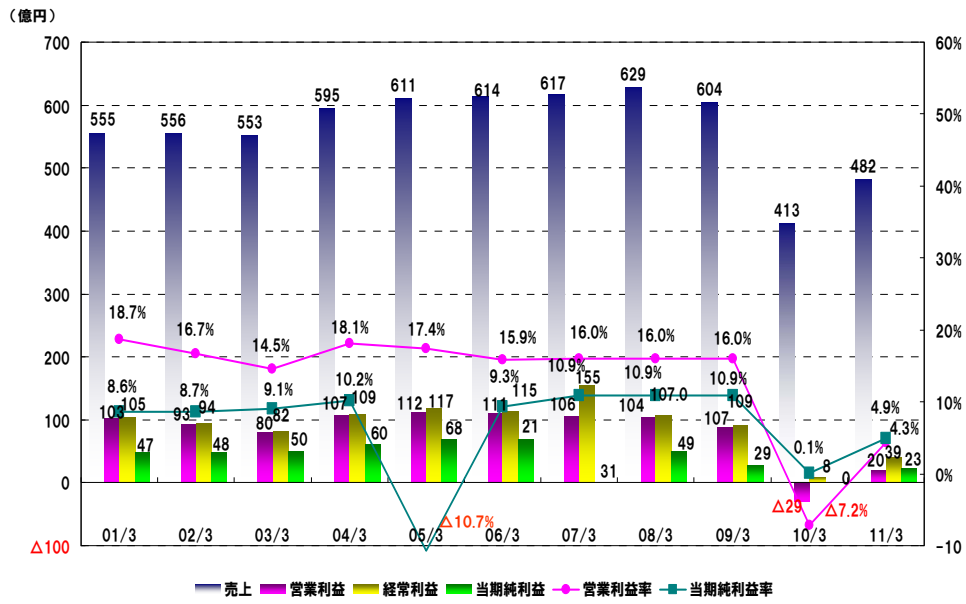
大震災による影響という今後の不確定要因はありますが、リーマンショックによる危機はメイテックグループとして脱することが出来ました。

今後は着実に事業基盤を固めて、継続的な増収増益に取り組んでいきたいと考えております。



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】：2011年3月期>



参考資料-1

## <本業【技術者派遣事業】の概況：2011年3月期>

			MT+MF+ CAE	MT+MF	MT	MF	CAE
通期累計	稼働率 (全体)	実績	-	86.4%	85.1%	92.2%	-
		前期実績	-	71.6%	71.9%	70.0%	-
	稼働時間	実績	-	-	8.83h/day	8.89h/day	-
		前期実績	-	-	8.60h/day	8.66h/day	-
	期末技術 社員数	実績	6,886名	6,801名	5,600名	1,201名	85名
		前期実績	7,212名	7,125名	5,765名	1,360名	87名

参考資料-2

## <セグメント別売上高推移【MT単体】：2011年3月期>

(単位:百万円)

セグメント名	2007年 3月期	2008年 3月期	2009年 3月期	2010年 3月期	2011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)	13,083	12,927	12,408	7,629	8,981	18.6%	1,352	+17.7%
航空機・ロケット関連	3,086	3,056	3,029	3,156	3,563	7.4%	407	+12.9%
産業用機器、機械器具および装置関連	6,814	7,695	7,988	5,463	6,933	14.4%	1,469	+26.9%
精密機器関連	3,194	3,151	3,411	2,710	3,101	6.4%	390	+14.4%
情報通信機器関連	6,845	7,009	6,312	4,518	5,021	10.4%	502	+11.1%
電気・電子機器、電気機械器具設計	9,993	10,324	9,860	6,624	7,704	16.0%	1,080	+16.3%
半導体・集積回路関連	9,274	8,834	7,459	3,749	4,270	8.8%	520	+13.9%
半導体製造装置関連	2,983	2,976	2,676	962	1,310	2.7%	348	+36.2%
情報処理、ソフトウェア開発・運用	3,227	3,467	3,510	3,100	3,666	7.6%	566	+18.3%
プラント関連	937	936	1,274	1,118	1,280	2.7%	162	+14.5%
建築関連	261	274	190	179	284	0.6%	105	+58.6%
その他	2,092	2,302	2,335	2,106	2,141	4.4%	35	+1.7%
合計	61,795	62,956	60,457	41,319	48,260	100.0%	6,940	+16.8%

参考資料-3

<トップ10顧客売上高・比率推移【MT単体】：2011年3月期>

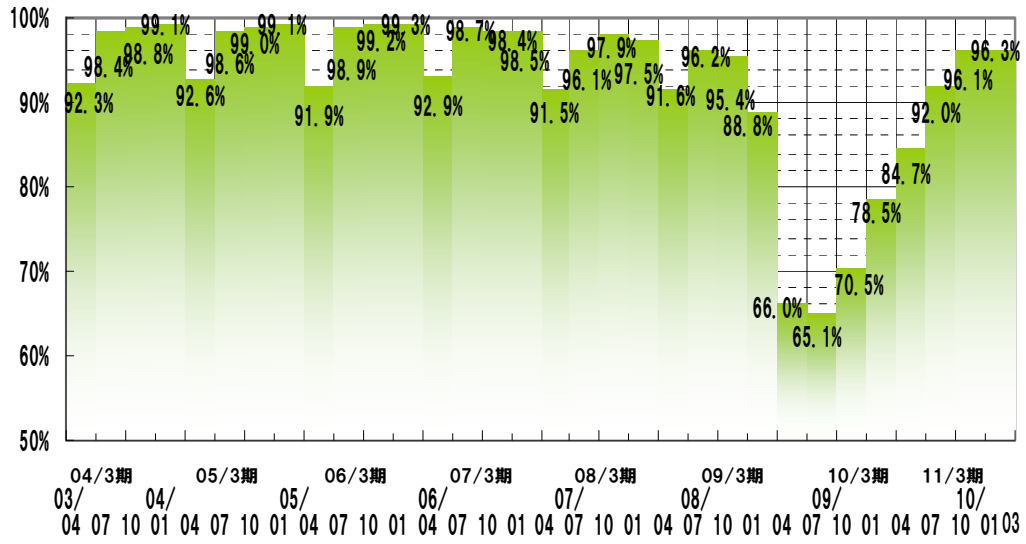
<5年前>

<現在> (百万円)

2006年3月期(33期)			2010年3月期(37期)			2011年3月期(38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	パナソニック 様	
2	ソニー 様		2	三菱重工業 様		2	三菱重工業 様	
3	キヤノン 様		3	キヤノン 様		3	キヤノン 様	
4	トヨタ自動車 様		4	ソニー 様		4	ニコン 様	
5	オムロン 様		5	トヨタ自動車 様		5	デンソー 様	
6	三菱重工業 様		6	デンソー 様		6	トヨタ自動車 様	
7	ニコン 様		7	ニコン 様		7	ソニー 様	
8	セイコーエプソン 様		8	川崎重工業		8	川崎重工業	
9	デンソー 様		9	セイコーエプソン 様		9	ダイキン 様	
10	川崎重工業 様		10	オムロン 様		10	三菱電機 様	
トップ10社合計	21,059	34.3%	トップ10社合計	14,826	35.9%	トップ10社合計	15,149	31.4%
トップ20社合計	28,099	45.7%	トップ20社合計	19,281	46.7%	トップ20社合計	19,899	41.2%
その他	33,326	54.3%	その他	22,039	53.3%	その他	28,360	58.8%
合計	61,425	100.0%	合計	41,319	100.0%	合計	48,260	100.0%

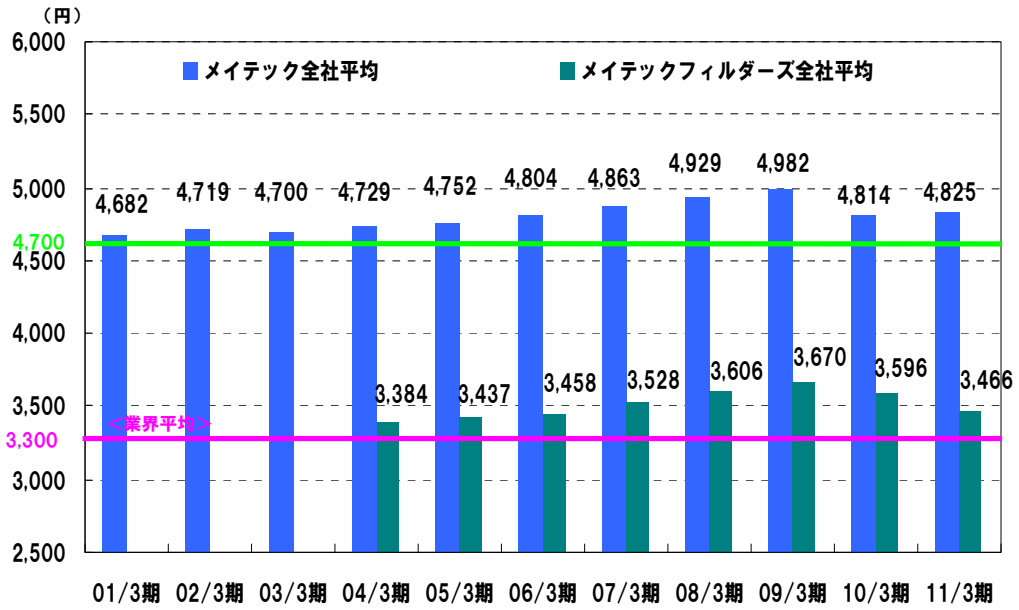
参考資料-4

## < 稼働率推移【MF】 >



参考資料-5

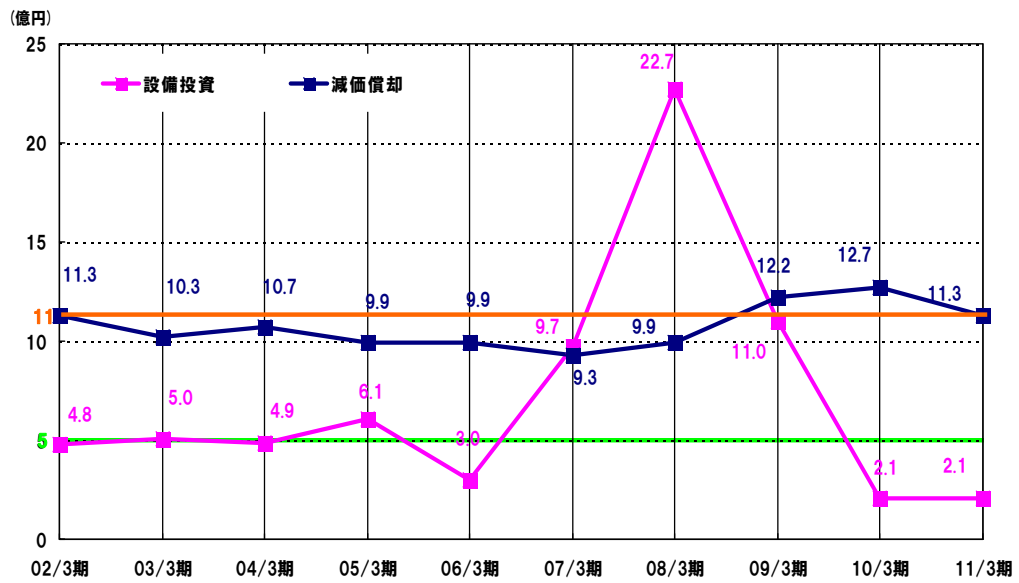
## <対価推移【MT・MF】>



※期末時点の契約対価

参考資料-6

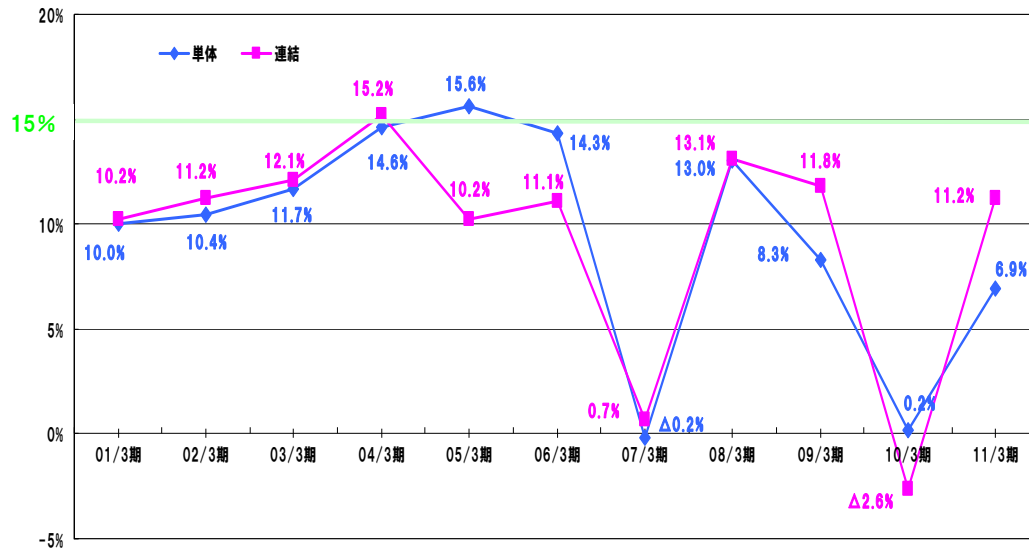
### <設備投資・減価償却費推移【メイテック単体】:2011年3月期>



参考資料-7

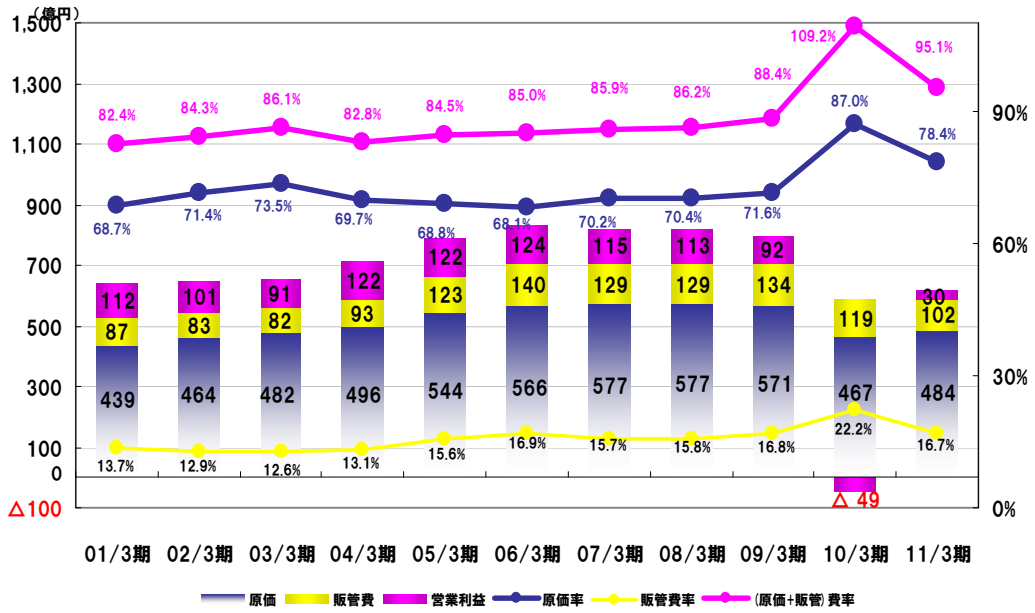


## <自己資本当期純利益率 (ROE) 推移>



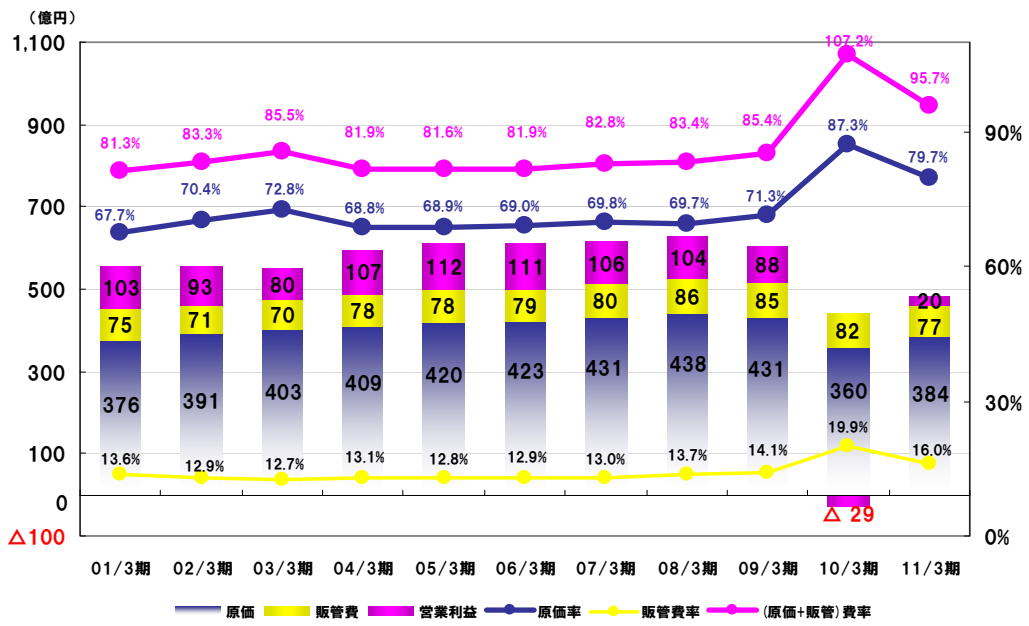
参考資料-8

### <売上高・原価・販管費推移【連結】>



参考資料-9

## <売上高・原価・販管費推移【MT単体】>



参考資料-10

## <株主セグメント別保有状況【MT単体】>

株主セグメント	2011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%	1,137,401	3.24%
信託銀行	19	0.28%	5,632,400	16.05%
生保・損保会社	21	0.31%	4,202,183	11.97%
証券金融・その他金融会社	3	0.04%	3,660	0.01%
証券会社	33	0.49%	163,048	0.46%
事業会社・その他法人	115	1.71%	324,932	0.93%
外国法人・外国人	135	2.01%	17,920,439	51.06%
個人その他	6,395	95.11%	5,715,937	16.28%
合計	6,724	100.0%	35,100,000	100.0%

参考資料-11