

2009年5月13日

2009年3月期 (第36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 .連結業績の概況と予想

1

メイテックグループの決算IR説明をいたします。

09/3期は連結・単体ともに減収減益でした。

当社グループの主要顧客であります日本の大手製造業各社の実情と比較をすれば、相対的には経済危機の影響が軽微に留まったという認識をしています。ただし、10/3期につきましては、今次の世界的な経済危機の影響が当社グループをはじめ、技術者派遣業界全体にも大きく波及し、その結果、連結・単体ともに大幅な減収ならびに通期で営業赤字という大変厳しい見通しを開示しました。従いまして、本日はこのような状況に対して、「当社がどのように対処をしていくのか」「どのように戦略をリセットしていくのか」「どのようなコストダウンに取り組むのか」このような事柄を中心に説明させていただきます。

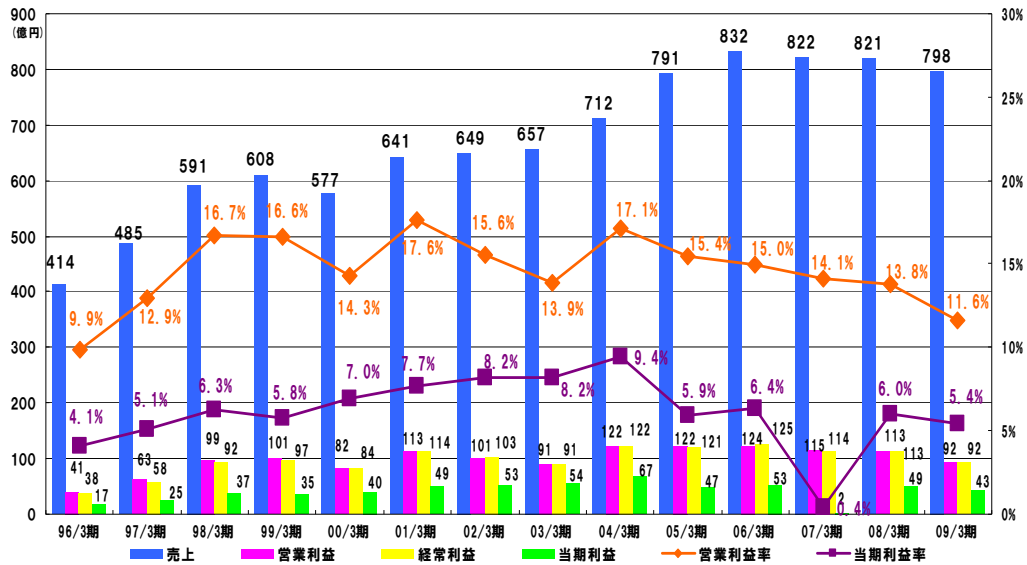
<業績：2009年3月期>

		(百万円)			
		売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
連結	実績	79,898	9,280	9,260	4,303
	前期実績	82,102	11,365	11,334	4,958
	対前期比増減率	-2.7%	-18.3%	-18.3%	-13.2%
単体	実績	60,457	8,807	9,294	2,998
	前期実績	62,956	10,460	10,768	4,938
	対前期比増減率	-4.0%	-15.8%	-13.7%	-39.3%

09年3月期の業績結果は、09/3期3Q決算発表時の通期見通しに対して、概ねオンラインでの着地、利益は若干プラスという結果でした。

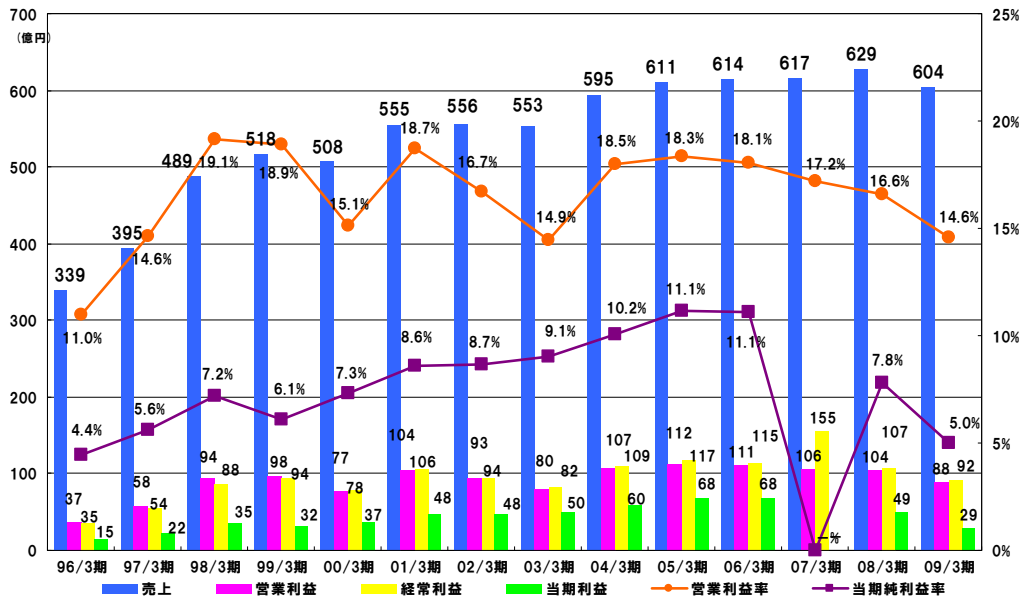
09/3期の純利益は39億円で見通していましたが、結果的には43億円となりました。その結果、期末配当は2月時点での予想は最低ラインでありますDOE5%に相当する27円50銭でしたが、利益が若干向上したので、期末配当は28円00銭に修正させていただく予定です。

<業績推移【連結】：2009年3月期>



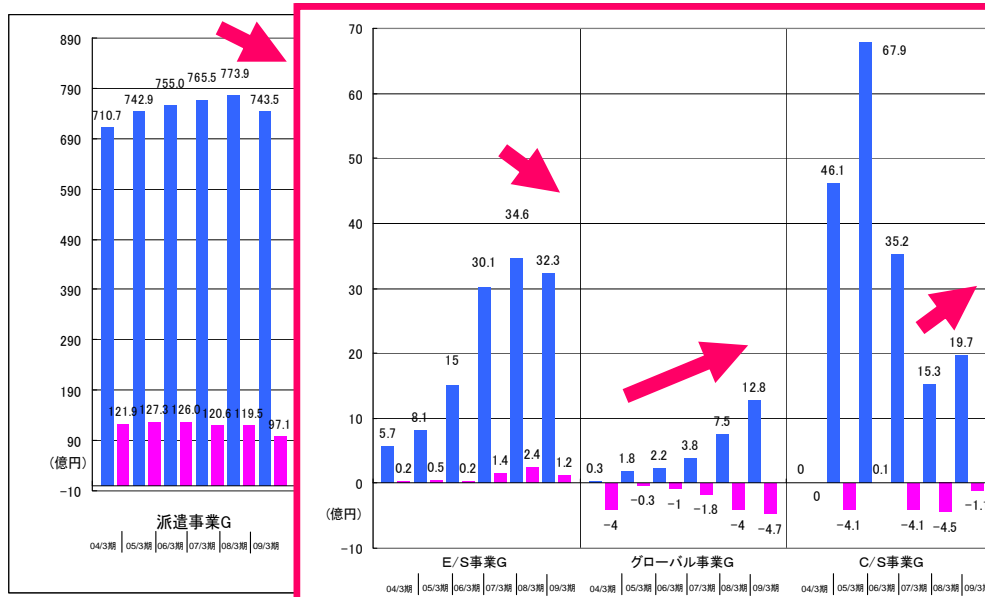
3ページは連結の業績推移を経年変化でグラフ化しています。

<業績推移【メイテック単体】：2009年3月期>



4ページも同様に、単体の業績推移を経年変化でグラフ化しています。

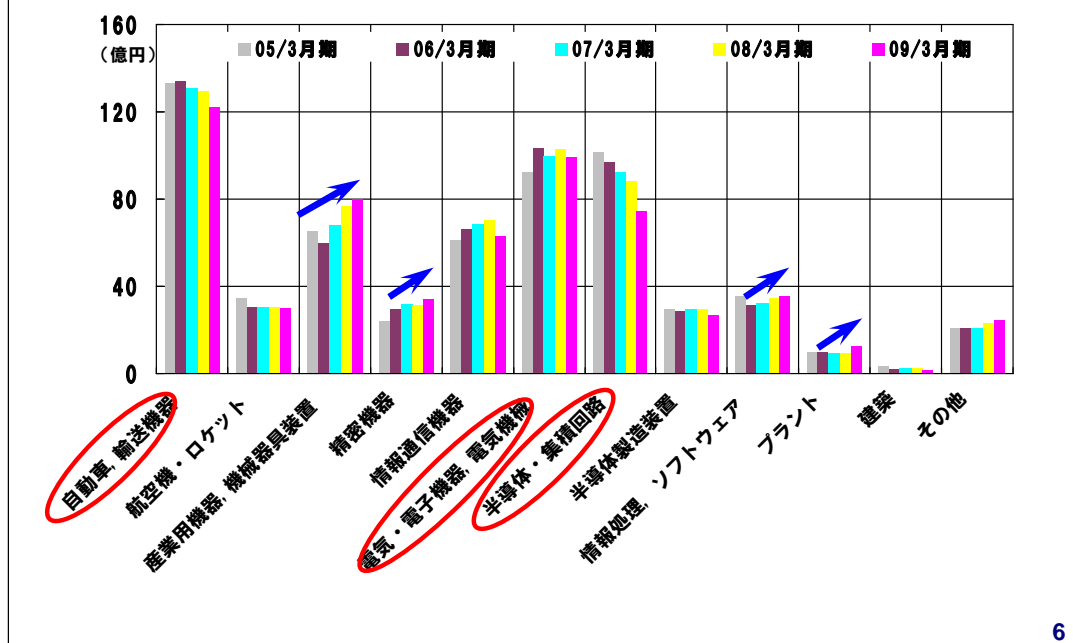
<メイテックグループの4事業ドメインの成長>



2009年2月までは「真・Global Vision 21」というグループ経営計画に取り組んでおり、技術者派遣事業をコア事業として、4つの事業領域に事業拡大する戦略・取り組みを行ってまいりました。

派遣事業と、エンジニアリングソリューション事業、この2つは08/3期比で若干の減収でしたが、ブリッジエンジニア事業を中心としたグローバル事業、並びにキャリアサポート事業については増収でした。

<セグメント別売上高推移（通期）【メイテック単体】>



09/3期のメイテック単体における分野別、セグメント別の売上高の推移をグラフ化したものですが、特に大きな変化はありません。

主要分野である自動車・輸送機器関連は、若干、前年比で下がっていますが、少なくとも09/3期は、まだ自動車業界全体の影響が大きく表れていません。しかしながら、10/3期は、影響が顕著になっていく可能性があります。

<トップ10顧客売上高・比率推移【メイテック単体】>

<5年前>

<現 在> (百万円)

2004年3月期(31期)			2008年3月期(35期)			2009年3月期(36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	キャノン 様		2	キャノン 様	
3	トヨタ自動車 様		3	ソニー 様		3	ソニー 様	
4	三菱重工業 様		4	三菱重工業 様		4	三菱重工業 様	
5	キャノン 様		5	オムロン 様		5	デンソー 様	
6	セイコーエプソン 様		6	デンソー 様		6	ニコン 様	
7	オムロン 様		7	ニコン 様		7	オムロン 様	
8	ニコン 様		8	トヨタ自動車 様		8	トヨタ自動車 様	
9	ジャヤコ 様		9	セイコーエプソン 様		9	セイコーエプソン 様	
10	ソニーイーエムエス 様		10	矢崎部品 様		10	矢崎部品 様	
トップ10社合計	21,954	36.9%	トップ10社合計	20,681	32.8%	トップ10社合計	20,610	34.1%
トップ20社合計	28,774	48.3%	トップ20社合計	27,429	43.6%	トップ20社合計	27,096	44.8%
その他	30,744	51.7%	その他	35,527	56.4%	その他	33,361	55.2%
合計	59,518	100.0%	合計	62,956	100.0%	合計	60,457	100.0%

7

09/3期のメイテック単体における上位10社の顧客リストです。

ここも特に大きな変化はありません。ただし、これも10/3期は若干の順位が入れ替わっていく可能性があります。

<2009年3月期：メイテックグループ各社の実績>

		(百万円/%)							
		売上高	前期比	営業利益	前期比	経常利益	前期比	当期純利益	前期比
通期	メイテック (MT)	60,457	-4.0	8,807	-15.8	9,294	-13.7	2,998	-39.3
	メイテックフィルタース (MF)	10,582	-1.5	819	-37.5	825	-37.5	467	-39.3
	メイテックキャスト (MC)	3,434	-13.3	78	-56.7	78	-56.6	42	-57.6
	メイテックエクスパーツ (MEK)	328	59.2	-3	-	-3	-	-3	-
	3Dテック (3DT)	593	-17.7	36	-36.9	35	-38.2	20	-38.2
	アポロ技研グループ (AP)	1,846	4.1	9	-89.6	22	-76.7	-20	-
	メイテックCAE (CAE)	796	24.7	85	52.6	85	51.7	47	49.8
	メイテックグローバルソリューションズ (MGS)	1,153	69.8	-326	-	-326	-	-329	-
	メイテック上海	24	-31.5	-18	-	-18	-	-18	-
	メイテック大連	45	46.8	-8	-	-8	-	-8	-
	メイテック広州	11	-30.4	-33	-	-34	-	-42	-
	メイテック杭州	21	17.8	-12	-	-13	-	-19	-
	メイテック西安	19	67.1	-27	-	-29	-	-29	-
	メイテック成都	2	-	-45	-	-49	-	-49	-
	メイテック上海人才	3	-	-1	-	-1	-	-1	-
	日本DBM (DBM)	1,483	15.6	13	-	5	-	-330	-
	メイテックネクスト (NEXT)	480	90.4	-78	-	-78	-	-79	-
	オールエンジニア.jp (aej)	15	-	-21	-	-21	-	-22	-
	連結	79,898	-2.7	9,280	-18.3	9,260	-18.3	4,303	-13.2

*連結相殺調整前

09/3期のグループ各社の業績結果です。

<2010年3月期業績予想>

(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	27,500	-3,200	-3,200	-3,250
	前期実績	41,396	5,375	5,395	3,039
	対前期比増減率	-33.6%	—	—	—
	通期	59,000	-3,100	-3,100	-3,200
	前期実績	79,898	9,280	9,260	4,303
	対前期比増減率	-26.2%	—	—	—
単体	第2四半期累計	20,800	-2,100	-1,800	-1,850
	前期実績	31,163	4,985	5,471	3,402
	対前期比増減率	-33.3%	—	—	—
	通期	45,500	-1,450	-1,150	-1,200
	前期実績	60,457	8,807	9,294	2,998
	対前期比増減率	-24.7%	—	—	—

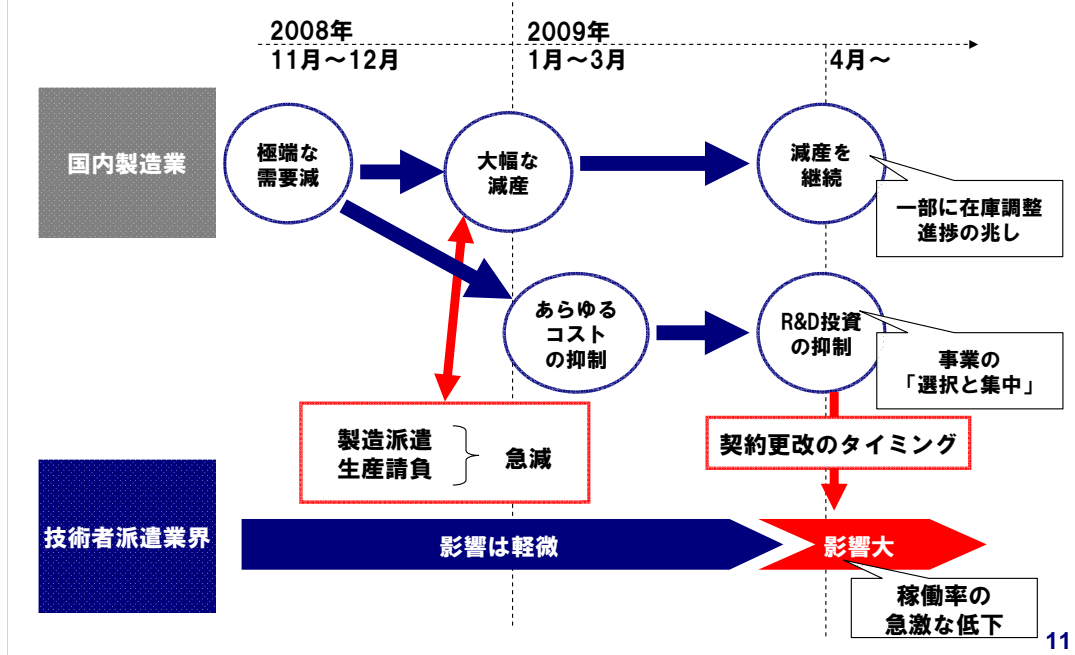
10/3期の業績予想は、連結の営業利益が31億円の赤字という厳しい見通しになります。

Ⅱ.市場の変化と予測

10

「なぜこの厳しい見通しなのか」「このような状況の中、どのように対処をしていくのか」という説明をします。

<昨年後半から市場で起きたこと>



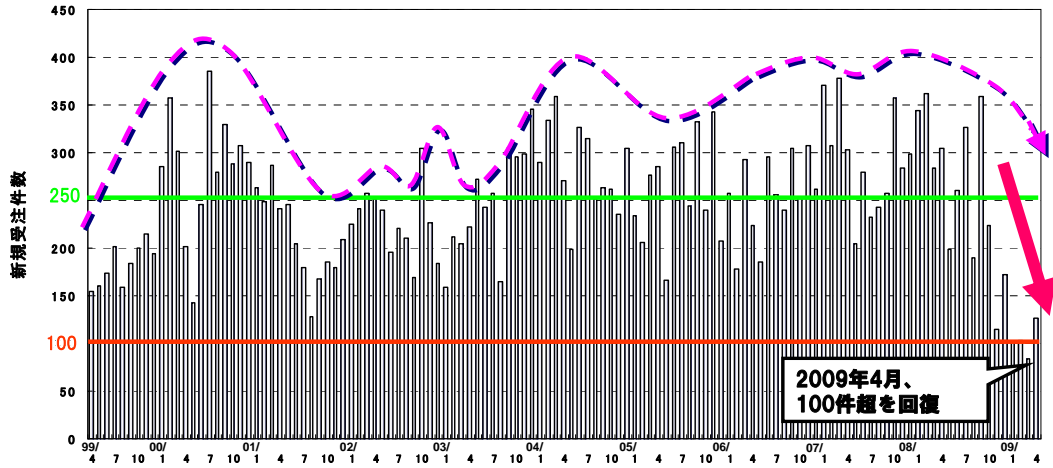
この図は、昨年後半から日本の製造業各社の状況、技術者派遣業界やアウトソーシング業界の市場がどのように変わったのか、何が起きたのか、を整理しています。

契機はいわゆるリーマンショックだったと思います。その後、日本の製造業各社において極端な需要の減少から、一気にあらゆる業界で大幅な減産に取り組みられたのが昨年末から年明けの状況であり、減産の影響は製造業派遣や生産請負業界は昨年末から、大きなマイナスの影響を受けている状況でした。

一方で技術者派遣業界への影響は軽微でした。この時点では、まだ日本の大手製造業各社は、減産はするが中長期的なR&D投資は継続するという姿勢でした。その結果、我々に対する影響は軽微で、3月までは下がりながらも90%以上の稼働率を維持することができました。しかし、年明けから期末に向けて、単なる減産のみならず、あらゆるコストを徹底的に抑制する取り組みも、各社で非常に顕著になってきました。その結果、中長期的な技術開発投資コストまで抑制する取り組みが期末にかけて非常に顕著になってきました。

同時にこの期末から期初にかけて、契約更改の大きなタイミングでR&D投資のあらゆるコストカットが大きく影響した結果、大幅な契約終了が発生し、稼働率が急激に低下をしたことが、この3月末から4月にかけて起きた事象です。

<月間新規受注推移【メイテック単体】>



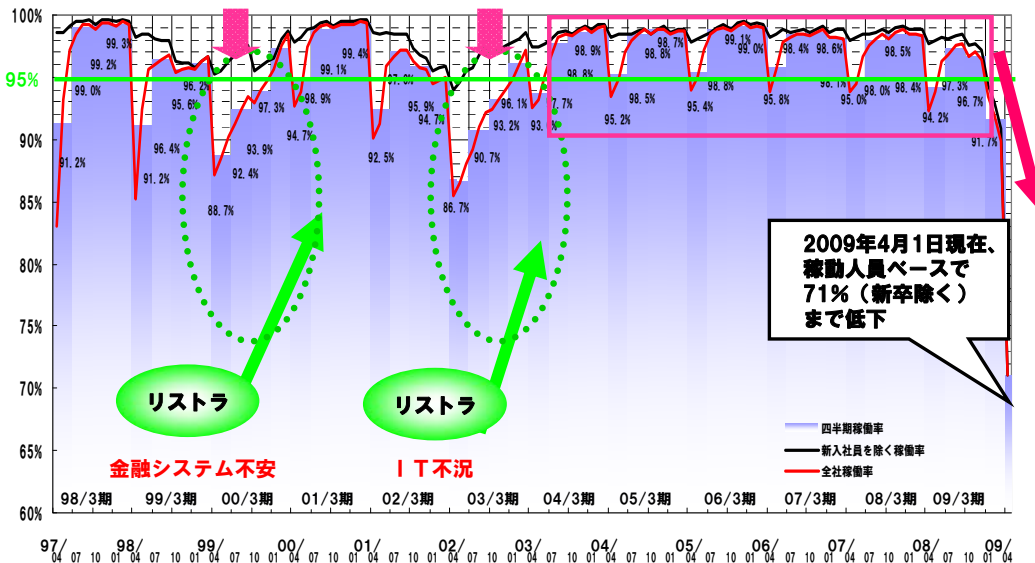
12

具体的に起きた事象は、まず新規受注が急減しました。

月間の受注数はアップダウンがありますが、月間250件以上の新規受注があれば好調です。

昨年11月から250件を一気に下回る状況になり、3月は月間で100件を下回りました。4月は100件を超える受注に回復しましたが、月間250件にはほど遠い状況です。

<稼働率推移【メイテック単体】>



2003年から6年近く95%以上のフル稼働に近い状態がずっと続いてきましたが、年明けから一気に低下し、4月1日現在の新卒を除く稼働人員ベースの稼働率が71%まで低下しました。

稼働率が一番重要な経営指標であり、正確な月次の稼働率を毎月公開しており、4月の稼働率は5月18日にウェブサイトにて開示をします。

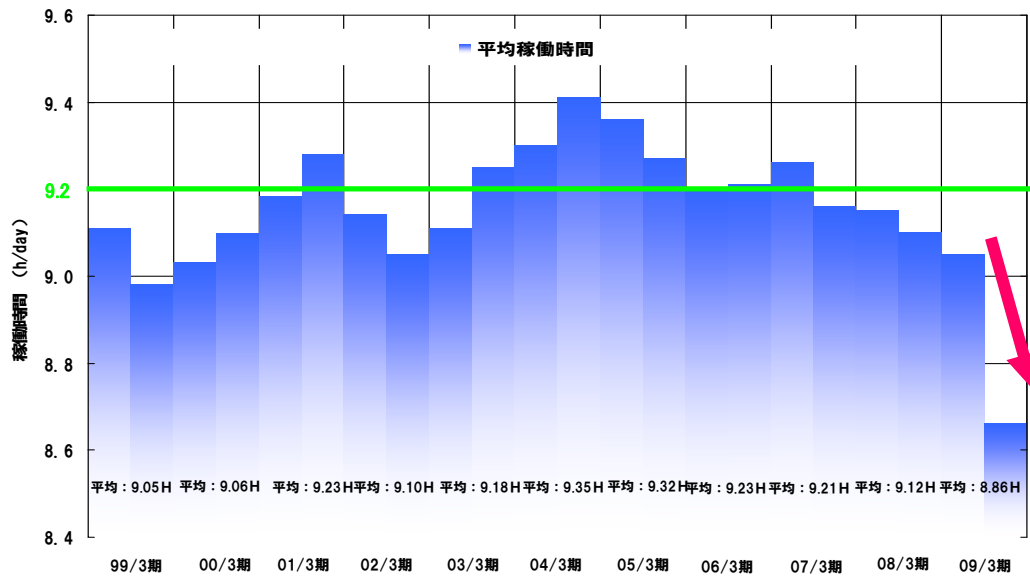
今回は有事で、かつ赤字というとても厳しい見通しを出していますので、異例ですが4月1日現在の稼働人員ベースの稼働率*1を記載しています。この数値は速報値ですが、稼働人員ベースでとらえた稼働率ですと、35年間の歴史の中でもここまで稼働率が下がったのは91年のバブル崩壊の影響を受けた92年～93年かけての1回だけ*2です。4月から直面している状況は92年～93年のバブル経済崩壊時に匹敵するような厳しい状況だと認識しています。

*1 月次の稼働率の算出方法は以下のURLをご参照下さい。

<http://www.meitec.co.jp/ir/financial/index.htm>

*2 現行の稼働率の算出は1995年以降のため、それ以前の数値は稼働時間ではなく稼働人員ベースであり、現行の稼働率とは正確な比較はできません。

<稼働時間推移【メイテック単体】>



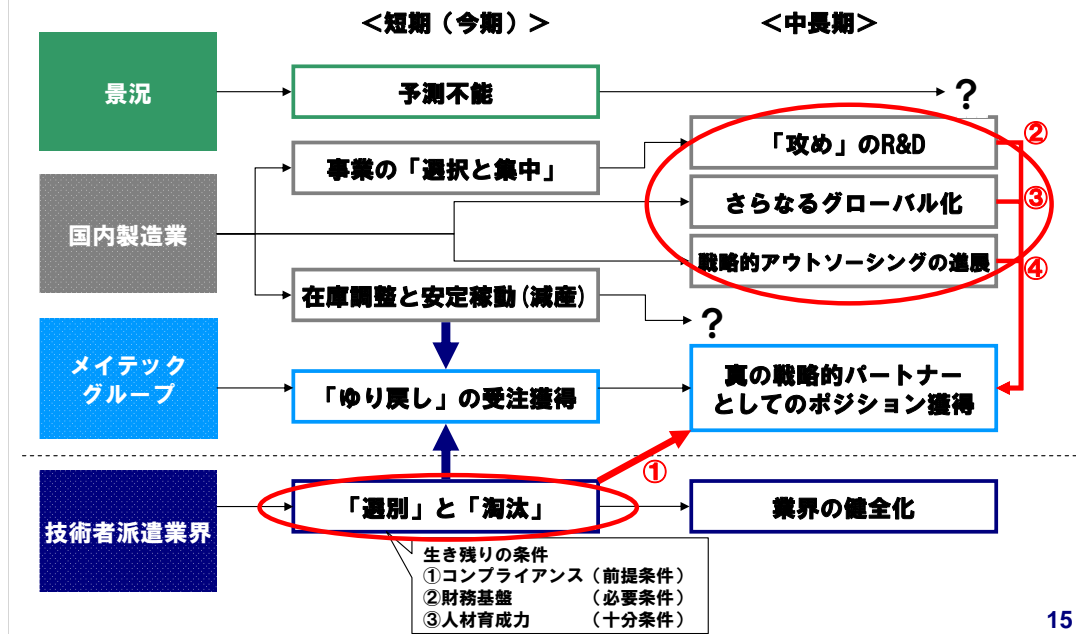
14

稼働時間は、一日あたり9.2時間以上を繁忙としています。

稼働時間は、時短の取り組み等もあり、長期的に下がっていく傾向はありますが、下半期に一気に下がってきました。

下半期平均では一日あたりの稼働時間が8.7時間を下回っています。このような状況から、4月はとても厳しい立ち上がりの状況であり、10/3期は赤字という見通しです。

<今後、市場で起きていくこと（予測）>



あくまでも予測ですが、短期ではどのようなことが起き、来期以降、中長期的にはどのような見方をすべきなのかを記載しています。

まず、一部の経済指標にはそろそろ底打ち、あるいは改善との見方もありますが、現時点では予測不能だと考えます。そして、製造業各社は、景況予測が不能ながら、「事業の選択と集中」をより一層進めつつ、「在庫調整に目処をつけ安定稼働」になってくると考えます。

既に一部業界においては在庫調整が一定水準まで進んだといった情報もあります。しかし、在庫調整に目処がつき、昨夏以前の状況まで回復するかという点、残念ながら、それは楽観過ぎる見方であり、安定稼働しても減産水準で安定稼働をしていくという見通しをしています。しかし、今はまだほとんどの業界が在庫調整の目処が十分に立たない状況であり、コストを絞る動きが10/3期1Qに入ってもまだ継続しています。

しかしながら、在庫調整に目処をつけ、安定稼働に入っていく段階では、減産するだけではなく、「次どのような商品を出していくのか」「どのような戦略で取り組んでいくのか」という攻めのR&Dの動きが出てくると思います。

現状では、戦略的に残すと決めた分野のコストも絞られており、エンジニア不足で現場がとても疲弊しているという情報も把握しています。特に2Qから下半期にかけては一定部分のゆり戻しの受注があると見ており、着実に獲得していきたいと考えています。

また、技術者派遣業界全体も単なる危機的な状況だけではなく、業界内での選別と淘汰が進んでいくと考えています。特に昨年末あたりからいわゆる「派遣切り」という問題を契機に、お客様自身がコンプライアンスをしっかりと遵守する業者としが取り引きしないという流れが一層顕著になってきました。

さらに、未稼働のエンジニアに対しても人件費コストが発生する常用雇用型技術者派遣会社は、しっかりした財務基盤があることが、企業存続の条件になってまいります。

またさらに、未稼働エンジニアに対して、自宅待機させるのではなく、次の成長局面に対応する技術力を習得する機会、すなわち教育訓練を徹底する人材育成力があるかも生き残りの条件になります。我々の技術者派遣業界全体も選別と淘汰の時代を迎えており、生き残りの条件はコンプライアンスが前提条件、財務基盤が必要条件、人材育成力が十分条件です。当社グループはこの3つに即して生き残りの対策を打っていきます。

景況は楽観視していませんが、お客様のコストを絞り過ぎたゆり戻しの受注を獲得し、業界他社が淘汰される中で起こる置き換えの受注というものを着実に受注獲得することで、2Q以降少しずつ稼働率を上げていきたいと考えています。中長期的な国内製造業の動きは、単に減産していくだけでは企業成長はないわけですから、必ずいずれかのタイミングで選択と集中に則した攻めのR&Dに転換すると思っています。また、この危機を契機に国内市場だけに依存するのではなく、さらにグローバル化がさらに進むと考えています。さらに、戦略的アウトソーシングが進展し、中長期的にパートナーとして取引が出来るアウトソーサーの選別が入ってくるだろうという見方もしています。こうした「攻めのR&D」、「更なるグローバル化」、「アウトソーサーの選別」、そのような流れに則して我々がきちんと対応していけば当然、存続し、業界No.1のポジションをより強固にすることができると考えています。

Ⅲ.戦略の変更

16

前段でご説明しました考え方に基づき、戦略のリセット、変化についてご説明します。

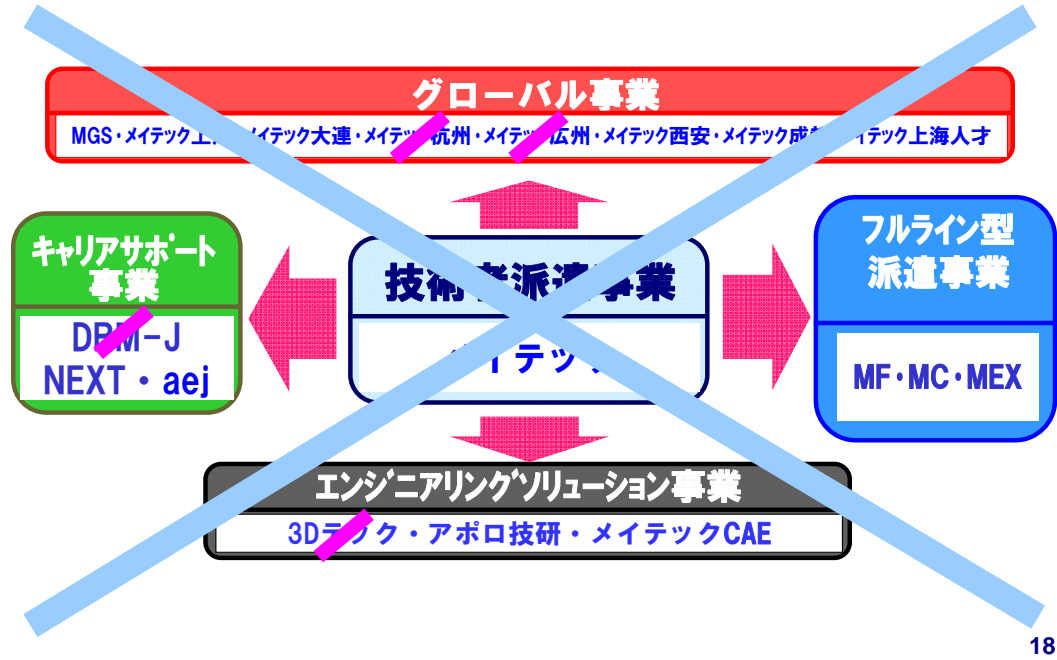
<グループ戦略「真・Global Vision21」のフリーズを決定>

2009年危機を乗り越えることに集中するために、
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。
(2009年2月に決定)

既に今年の2月に発表しましたが、4つの事業ドメインを拡大していき、1万名体制、売上1千億円の成長目標を掲げた「真GV21」という戦略は、この危機を乗り越えることに集中するため、目標も含めフリーズをしています。

<「真・Global Vision 21」の事業領域拡大戦略>

メイテックのブランド、エンジニアというリソース、営業チャネルをグループで活用し事業領域を拡大する戦略



具体的には、グローバル事業で教育事業の縮小を図っています。メイテック杭州とメイテック広州の2つの教育事業拠点を休止しています。

また、再就職支援事業からの撤退を決定し、日本DBMの事業を「テンプスタッフ株式会社」に5月1日付けで事業譲渡しました。

さらに、スリーディーテックの金型試作品事業もグループ内のメイテックCAEに事業統合しています。このように、4つの方向に事業拡大していくという戦略そのものをフリーズいたしました。そして、コア事業である技術者派遣事業に経営資源を集中し存続と成長を図っていきます。その前提は技術者派遣業界で、「事業者の選別と淘汰」、国内製造業各社の「中長期的な攻めのR&D投資」、「グローバル化推進」、このような流れに対応できる戦略に切りかえていく取り組みです。

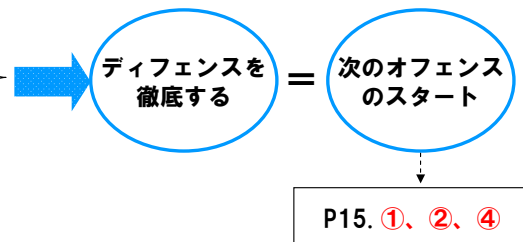
メイテックグループの2010年3月期方針： 「量的拡大」ではなく「質的差別化」に集中する①

①技術者派遣事業

メイテック・メイテックフィルダース

- 1) 未稼働社員の教育訓練の徹底
→ 全国32ヶ所の研修拠点体制
- 2) 財務基盤の安定化
→ 雇用調整助成金（教育訓練）の活用
- 3) コンプライアンスの徹底

P15. 技術者派遣業界の
「生き残りの条件」参照



技術者派遣事業は、メイテックとメイテックフィルダースを中心に3つの取り組みを行っています。

第1は、未稼働エンジニアの教育訓練の徹底です。現在、稼働率がメイテック単体で稼働人員ベースの稼働率が71%まで低下し、メイテックで約1,700名、フィルダースで約400名、両社で約2,100名の未稼働エンジニアがいます。彼らを、厚木、名古屋、神戸の大規模自社研修施設を中心に、全国32ヶ所の研修拠点で教育訓練を徹底して行っています。

第2は財務基盤を安定化させます。当社グループは、09/3期末時点で約180億円程度のキャッシュがありますので、現時点では財務上の問題はないのですが、この危機を乗り越えていくにあたり、雇用調整助成金の申請も行っています。ただし、当社グループは休業補償での雇用調整助成金申請ではなく、社員の教育訓練を行うことによる雇用調整助成金の申請を行っています。

第3はコンプライアンスの徹底です。

これらの施策にて、企業防衛を徹底し、できる限り社員の雇用を守りながらこの危機を乗り越えていきたいという方針です。この3項目を徹底することで、今後の成長局面での採用活動に大きなプラスの効果が得られると考えています。また、未稼働エンジニアに対してしっかりと教育訓練を行うことがお客様との信頼関係の強化にもつながっていく。ひいては競合他社との差別化という大きなアドバンテージにつなげていきたい。したがって、ディフェンスを徹底すると同時に、次のオフenseのスタートにしていきたいという考えから、この3つの取り組みを行っています。

メイテックグループの2010年3月期方針： 「量的拡大」ではなく「質的差別化」に集中する②

②エンジニアリング・ソリューション事業

メイテックCAE

- ・ 戦略的に事業を拡大 → 2010年3月期も増収増益予定

アポロ技研

- ・ 残存市場の獲得を目指す

3Dテック

- ・ 2009年4月にメイテックCAE・メイテックに事業移管

→ P15. ②、④

エンジニアリングソリューション事業は、3つの会社で構成しています。コンピュータにて強度計算等の解析を行うメイテックCAEは、昨年度、グループの中で唯一増収増益を達成しました。製造業各社の技術開発ニーズに合った事業は伸ばすことができますので、10/3期も増収増益を計画しており、存続させつつ、戦略的に事業拡大させていきたいと考えています。

プリント基板関連事業のアポロ技研は、プリント基板業界の市場が縮小し、選別と淘汰が始まっていますので、市場が回復することは期待していませんが、残存市場の獲得を目指していきます。

試作品金型事業のスリーディーテックは、プリント基板関連業界以上に業界の先行きが不透明で、単独事業としての生き残りはリスクがあるためメイテックCAEに事業移管し、集約して存続させる決定をしています。

メイテックグループの2010年3月期方針： 「量的拡大」ではなく「質的差別化」に集中する③

③グローバル事業

メイテックグローバルソリューションズ(ブリッジ・エンジニア事業)

- ・ 存続させる
→ 雇用調整助成金も活用

P15. ③

中国・職業紹介事業(人材サービス事業)： メイテック上海人才サービス、メイテック上海、 メイテック広州

- ・ 日系メーカーをターゲットに存続させる

中国・教育事業

- ・ 5拠点中2拠点(広州・杭州)の教育事業休止
- ・ 縮小しながらも、極力存続させる
- ・ 中国マーケット重視への転換

ディフェンスを
徹底する

次のオフense
のスタート

P15. ③

21

グローバル事業は、当社グループがグローバルに成長するための新規事業という位置づけをしていましたが、とても厳しい状況です。中長期的な見通しでは、国内の製造業各社のグローバル化は必ず進むという見方をしていますので、何とか事業を存続させる方針です。

ブリッジエンジニア事業は、稼働率がメイテック以上に低い状況にありますが、雇用調整助成金等も活用し、現状規模を維持しながら存続をさせたいと考えています。ただし、中国の教育事業会社を一部縮小していますように、教育事業会社からエンジニアを来日させることはストップをし、現状規模で存続を図るという取り組みをしています。

そして、中国現地の事業は縮小と戦略の一部変更で存続をさせたいと考えています。中国5ヶ所の教育拠点のうち2ヶ所、広州・杭州をすでに休止しました。今後は、中国現地の日系製造業のお客様に職業紹介サービスを強化していきます。日系製造業各社は、この状況下でも中国市場に注力されている企業が多いので、人材紹介ニーズをトリガーにして派遣、請負といった人材サービスの事業拡大を狙っていきます。ここも縮小と意味ではディフェンスということになりますが、中国国内で完結するビジネスモデルに変えていくという戦略の変更で既にオフenseのスタートをしている状況にあります。

メイテックグループの2010年3月期方針： 「量的拡大」ではなく「質的差別化」に集中する④

④キャリアサポート事業

メイテックネクスト：エンジニア特化型職業紹介事業

all engineer . jp：エンジニア向求人情報ネットサービス事業

- ・顧客の「戦略的アウトソーシング」および人事戦略の変化に備えて存続させる

P15. ④

日本DBM

- ・ 2009年5月1日に日本DBMの事業をテンプスタッフ株式会社に譲渡

キャリアサポート事業ですが、5月1日付けにて、日本DBMを「テンプスタッフ株式会社」に譲渡し、再就職支援事業からは撤退しました。

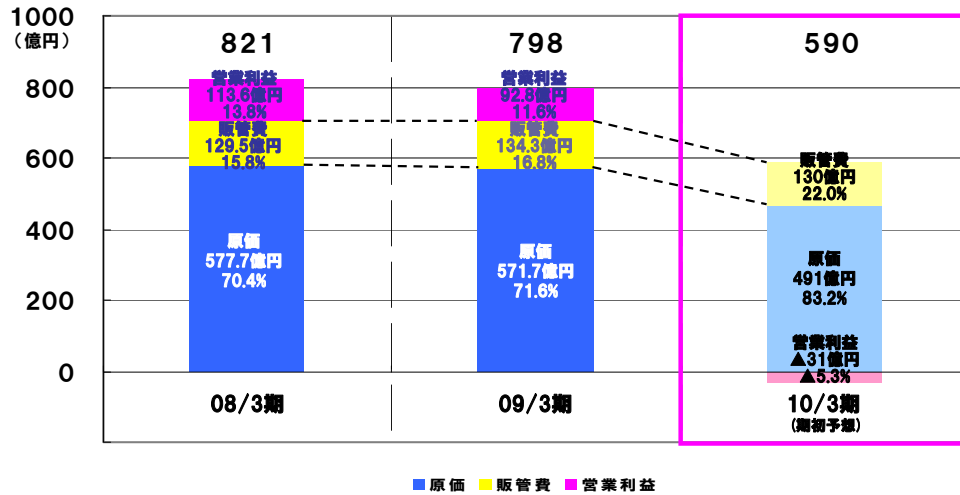
一方、エンジニア特化型の職業紹介事業を行っているメイテックネクスト、およびall engineer . jpは、顧客の戦略的アウトソーシングおよび、人事戦略の変化に備えるため存続をさせます。製造業各社がやみくもに派遣社員や請負社員などの外部戦力を使うのではなく、正社員化の流れも一方で着実に起きはじめています。100%正社員雇用化に切り替わっていく流れではありませんが、中長期の視点も踏まえて、正社員化とアウトソーシングを切り分けて活用するという流れに大きく替わっていくと考えます。したがって、正社員のエンジニアを紹介する職業紹介事業も残していきたいと考えます。

IV. 経営資源配分

23

戦略はリセットするわけですが、このような危機的な状況下において、どのような経営資源の配分、すなわちどこへコスト配分を行い、どのようなコストを削減するのか、この2つの視点が重要だと考えています。

<2010年3月期のコスト構造（連結）について>



➡ 2010年3月期は、以下のようにコストを圧縮（前期比）

販売管理費： ▲ 4.3 億円
原 価： ▲80.7 億円
計 ▲85.0 億円

10/3期のコスト構造については、09/3期比で販売管理費4.3億円、原価で80.7億円、合計で85億円のコスト圧縮を計画しています。

<2010年3月期の販売管理費について>

<販売管理費：――4.3億円(前期比)>

① 企業存続のための基盤強化	: + 20.5億円	} - 24.8億円
② 戦略投資コストの見直し	: - 13.5億円	
③ 従来コストの減額	: - 11.3億円	

<内訳>

① 企業存続のための基盤強化		} 計 - 4.3億円
・未稼働エンジニアの教育訓練費用	: 16.0億円	
→うち、社内研修講師費用(エンジニア人件費)	: (13.0億円)	
・ITインフラ整備等	: 4.5億円	
② 戦略投資コストの見直し		
・増員コスト(*当期の採用数は未定)	: - 11.5億円	
・職業紹介事業関連コスト	: - 2.0億円	
③ 従来コストの減額		
・従来コスト	: - 11.3億円	

25

販管費4.3億円の圧縮ですが、企業存続のための基盤強化と事業拡大するための戦略投資でプラスの20.5億円、一方従来コストは徹底的に絞り、結果トータルで4.3億円のマイナスを計画しています。

企業存続の基盤強化については、未稼働エンジニアの教育訓練費用16億円が主体です。さらにその内訳は13億円が講師の費用です。未稼働エンジニア2,100名の中に含まれる自社のベテランエンジニアを起用しますので、未稼働のままですと原価で計上される人件費を教育訓練講師として販売管理費に計上するため、13億円というのは社外流出コストではなく、会計上、13億円が原価から販売管理費に置き換わるということになります。

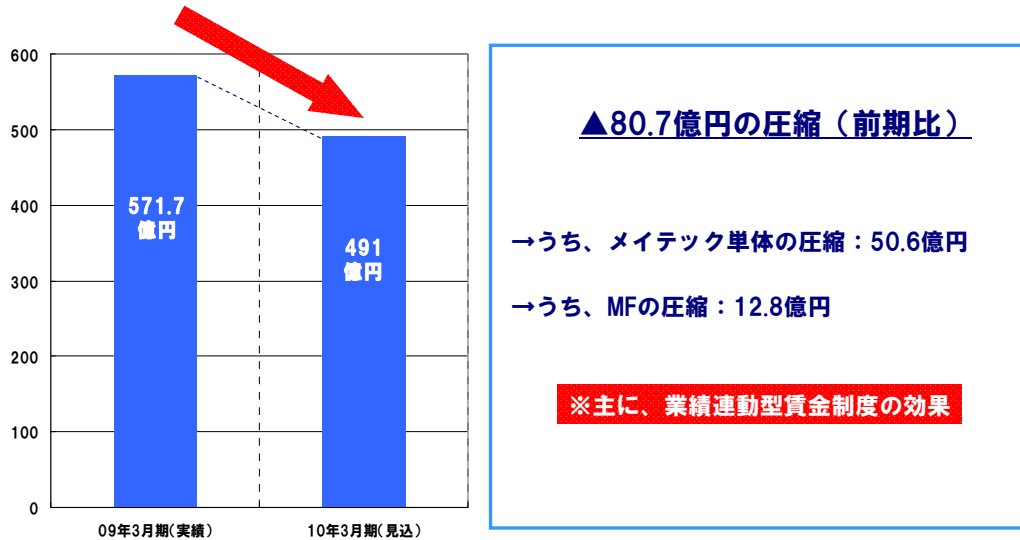
ITインフラの整備は、もともと計画をしていた中長期的な業務効率化のために行う4.5億円です。

一方で増員戦略の一環として投資していた採用コストは、営業マンの採用を除き、エンジニアの採用をすべてフリーズしていますので、10/3期の採用数は現時点では未定とし、11.5億円の採用コストを絞りました。

メイテックネクストの職業紹介事業は存続させますが、10/3期では2億円のコストを削減します。

このように従来コストを11.3億円削減する結果、トータルでは4.3億円の販管費の圧縮を予定しています。

<2010年3月期の原価について>



原価は、主体がエンジニアの人件費です。それを09/3期比で80.7億円圧縮します。そのうちメイテック単体で50.6億円、メイテックフィルダーズで12.8億円の圧縮となります。

業績連動型の賃金システムの効果がここで発揮されます。

メイテック、メイテックフィルダーズともに技術社員数自体は09/3期と10/3期ではほとんどを変わっておりません。しかし、原価をこれだけ圧縮するということは一人当たりの人件費を相当圧縮するということになります。これは、有事においては、全社員で痛みを分かちあいながら雇用を守るように設計された業績連動型賃金システムによって、80.7億円原価の圧縮を行います。

V.2010年3月期業績予想

27

10/3月期の業績の予想です。

<2010年3月期業績予想>

(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	27,500	-3,200	-3,200	-3,250
	前期実績	41,396	5,375	5,395	3,039
	対前期比増減率	-33.6%	—	—	—
	通期	59,000	-3,100	-3,100	-3,200
	前期実績	79,898	9,280	9,260	4,303
	対前期比増減率	-26.2%	—	—	—
単体	第2四半期累計	20,800	-2,100	-1,800	-1,850
	前期実績	31,163	4,985	5,471	3,402
	対前期比増減率	-33.3%	—	—	—
	通期	45,500	-1,450	-1,150	-1,200
	前期実績	60,457	8,807	9,294	2,998
	対前期比増減率	-24.7%	—	—	—

- ➡ 連結・単体ともに第2四半期累計期間は営業赤字であるが下半期（第3～4四半期）には営業黒字を見込む
- ➡ 雇用調整助成金は業績予想から除外

28

注記を二つ加えています。1つは連結・単体ともに第2四半期累計期間（1-2Q）は、営業赤字を見込んでいますが、下半期（3-4Q）は営業黒字を見込んだ予算を組んでいます。

もう一つはメイテックとメイテックフィルダーズ、メイテックグローバルソリューションズの3社で雇用調整助成金の需給申請を4月から行っていますが、雇用調整助成金のキャッシュ・インは業績予想から除外しています。これは、公的資金によるサポートは事業活動による収益とは切り離し、あくまでも財務基盤を安定化させるためのプラスアルファの効果と見るべきだと考えていますので、実際の収益予想から外しています。ただし、実際に収益を計算するときはプラスの効果として出てくる可能性はあります。

<2010年3月期業績予想：グループ各社>

(百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	
通期	メイテック	45,500	-1,450	-1,150	-1,200
	メイテックフィルダース	7,300	-1,300	-1,300	-1,300
	メイテックキャスト	2,500	0	0	0
	メイテックエキスパート	240	0	0	0
	アボロ技研グループ	1,600	10	10	10
	メイテックCAE	1,050	80	80	40
	メイテックグローバルソリューションズ	1,000	-370	-370	-370
	メイテック上海	20	-5	-5	-5
	メイテック大連	45	-15	-15	-15
	メイテック西安	15	-25	-25	-25
	メイテック成都	15	-30	-30	-30
	メイテック上海人才	30	-10	-10	-10
	日本ドレーク・ビーム・モリン	180	30	30	30
	メイテックネクスト	390	0	0	0
	all engineer.jp	15	0	0	0
連結	59,000	-3,100	-3,100	-3,200	

※連結相殺調整前

- * 1. メイテックCAEへ3Dテックの事業を順次移管するために2社合計を通期で表示しています
- * 2. 2009/5/1付にてテンプスタッフ株式会社へ事業譲渡のため、2009/4のみの数値となります
- * 3. メイテック広州およびメイテック杭州については教育事業を休止しております

グループ各社の10/3期の業績見通しです。

<2010年3月期業績予想の前提条件> メイテック+MF+MGS

		メイテック	MF	MGS
稼働率	上半期 (第1~2四半期)	72.0%	64.8%	31.6%
	下半期 (第3~4四半期)	82.1%	78.4%	42.1%
	通期	77.1%	71.4%	36.9%
稼働時間	上半期 (第1~2四半期)	8.40h/日	8.43h/日	8.12h/日
	下半期 (第3~4四半期)	8.96h/日	8.48h/日	8.02h/日
	通期	8.69h/日	8.45h/日	8.07h/日

→ 下半期（第3~4四半期）中に、メイテック・メイテックフィルダース共に、損益分岐点の稼働率（※メイテック=約80%、MF=約85%）を超える見込み。

10/3期の業績予想の前提条件です。

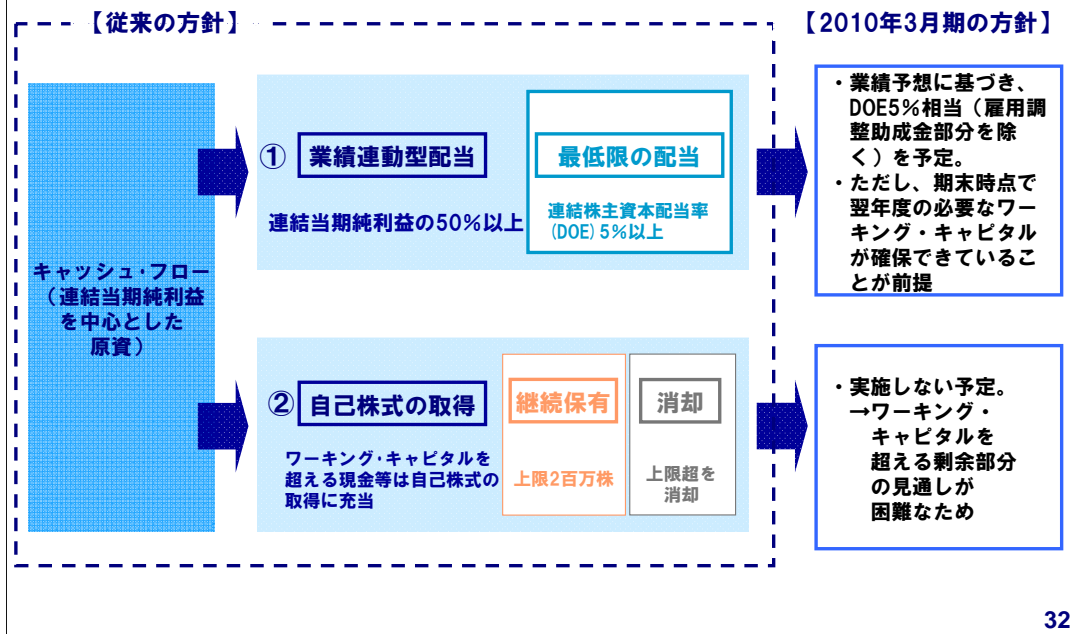
主要な指標は稼働率です。メイテック単体における上半期の稼働率は72%、下半期は82.1%、通期で77.1%と想定しています。下半期中にはメイテック、メイテックフィルダースともに損益分岐点に該当する稼働率を超えることを目標として予算を組んでいます。

VI.株主還元方針

31

最後に有事における株主還元の考え方についてご説明いたします。

<2010年3月期の株主の利益配分に関する方針>



配当と自社株買いという当社の総還元性向方針の基本はワーキングキャピタルをベースにしています。

ワーキングキャピタルをしっかりと確保し、剰余部分は大型の投資案件がなければ、株主の皆様へ配当あるいは自社株買いの原資として還元をしていくという考え方です。基本的にはこの考え方を有事においても踏襲していきます。

しかしながら、配当については、業績予想に基づき、最低水準を保障しているDOE5%相当を予定していますが、雇用調整助成金は公的資金ですので、あくまでも株主のみなさまに対する還元は事業収益に基づいて行うべきであるという考え方から除外をして配当させていただく予定です。併せてワーキングキャピタルがベースでありますので期末時点で翌年度に必要なワーキングキャピタルが確保できていることを見極めたうえで、配当を行わせていただきます。よって、中間配当は実行する予定ですが、期末については状況判断によって、決定させていただきます。

自社株買いについては、結論として10/3期は実施をしない予定です。10/3期についてはワーキングキャピタルを剰余するのか、見極め自体がとても困難な状況でありますのでここは明らかにワーキングキャピタルが剰余する判断ができるまでは休止をさせていただきたいと考えます。

人と技術で次代を拓く

MEITEC

メイテックグループ

現状の収益見通しは、戦略リセット等の考え方も含め、現時点における当社の考えだにご理解をお願いします。

現在の状況は、想定外の出来事による新しい流れがあつという間に起きてくるというような外的要因の影響が大きい状況と認識しています。今期は先行きが、上振れも下振れもする可能性が高い状況にあると判断しており、外的要因の変化によっては、収益の見通しや戦略のリセットの考え方を再度変更する可能性があることを申し添えます。

そして、経済環境や市場環境がとても厳しい状況とはいえ、営業利益が赤字の見通しについては、経営として責任を痛感しています。そうした考えから、常勤取締役および常勤監査役の報酬を4月からカットしています。

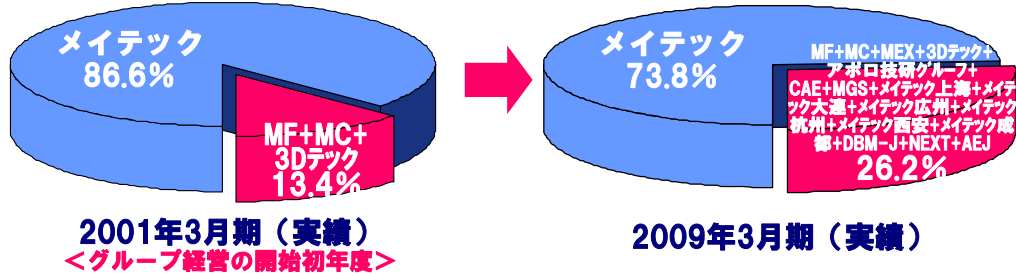
一刻も早く単月黒字化を達成し、株主の皆さまのご期待に沿えるよう、経営陣一同、そして全グループ、全社員で取り組んでまいりますので、何卒ご理解賜りますようよろしくお願い申し上げます。

<メイテックグループの概要>

メイテック フィルダース		メイテックグローバルソリューションズ	
資本金	268百万円	資本金	200百万円
従業員数	1,425	従業員数	350
設立	1979年12月	設立	2003年4月
事業内容	技術者派遣事業	事業内容	中国人技術者派遣事業及び技術系ソリューション事業
メイテックキャスト		明達科(上海)	
資本金	100百万円	資本金	1,200USDドル
従業員数	49	従業員数	9
設立	2000年2月	設立	2003年9月
事業内容	一般派遣事業・人材紹介事業	事業内容	中国国内人材・技術コンサルティング事業
メイテック エクスパーツ		明達科(大連)	
資本金	100百万円	資本金	10,500千人民元
従業員数	4	従業員数	19
設立	2006年4月	設立	2004年11月
事業内容	シニア派遣事業	事業内容	中国国内における教育事業
アホロ技研		明達科(西安)	
資本金	311百万円	資本金	1,200千USDドル
従業員数	168	従業員数	12
設立	1978年8月	設立	2006年9月
事業内容	電子機器の開発・製造	事業内容	中国国内における教育事業
上海アホロ技研(アホロ技研の海外子会社)		明達科(成都)	
資本金	525千USDドル	資本金	1,200千USDドル
従業員数	40	従業員数	16
設立	1997年8月	設立	2007年10月
事業内容	電子機器の開発・製造	事業内容	中国国内における教育事業
メイテック CAE		明達科(上海)人才	
資本金	100百万円	資本金	2,059千人民元
従業員数	72	従業員数	1
設立	2006年4月	設立	2003年9月
事業内容	各種機械系CAEに関わる請負・派遣事業	事業内容	中国国内人材紹介事業、人材コンサルティング、採用代行業務
メイテックネクスト		all engineer.jp	
資本金	30百万円	資本金	70百万円
従業員数	37	従業員数	1
設立	2006年7月	設立	2007年10月
事業内容	エンジニア特化型職業紹介事業	事業内容	WEB情報サービス提供、出版物の企画・製作・販売

＜グループ売上高の分析＞

- 単体中心成長からグループ成長へのシフト -



	2001年3月期(実績)	2009年3月期(実績)	増減額	増減率
メイテック	555.4億円	604.5億円	49.1億円	8.8%
その他のグループ会社 *	85.7億円	209.1億円	123.4億円	144.0%
連結売上高	640.7億円	798.9億円	158.2億円	24.7%
(その他のグループ会社) 構成比率 *	13.4%	26.2%	-	-

※印：連結相殺調整前の売上・構成比率

注) メイテックのグループ経営は2001年3月期に開始しています。

<本業（技術者派遣事業）の概況：2009年3月期>

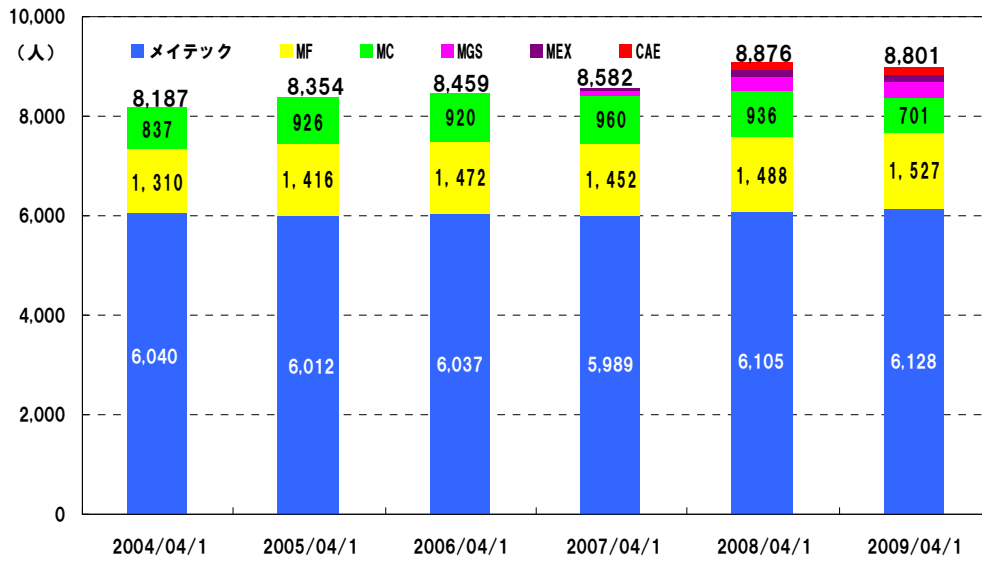
－ メイテック&メイテックフィルダーズの実績データ －

※ 2009年3月期：（メイテック+MF）売上高710億円 連結売上高の88.9%

※下段は前年実績

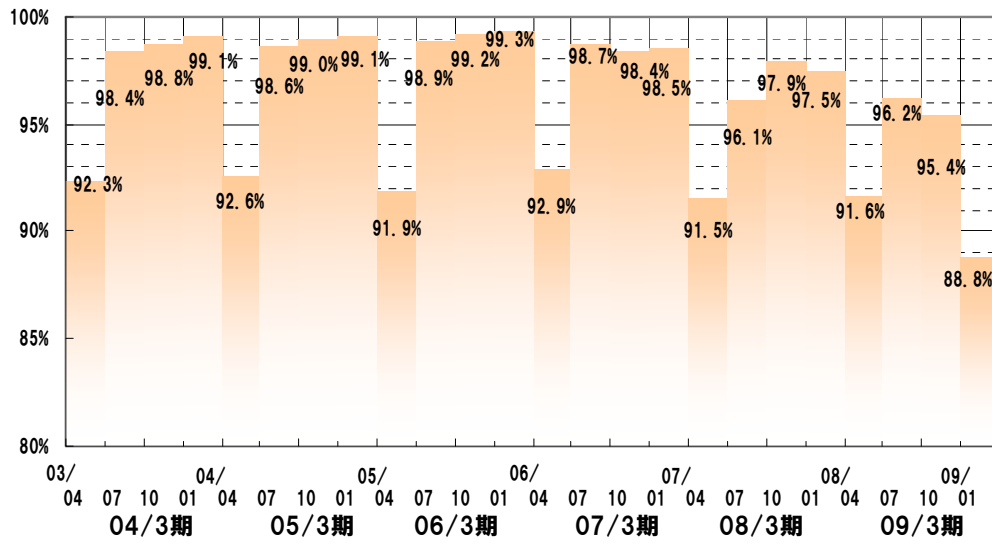
	メイテック + MF	メイテック	MF
稼働率	94.7%	95.0%	93.1%
	97.1%	97.5%	95.7%
稼働時間	—	8.86h/day	8.90h/day
	—	9.12h/day	9.19h/day
対価改定	—	1.8% up	2.4% up
	—	2.0% up	2.9% up
期末 技術社員数	7,202名	5,788名	1,414名
	7,186名	5,822名	1,364名

＜派遣事業グループの要員推移＞

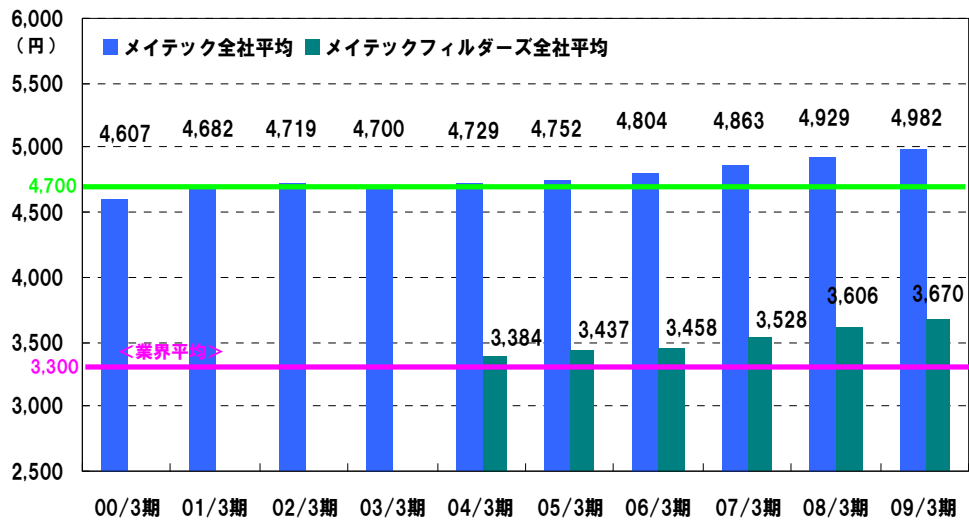


※ メイテックとMFは技術社員数
 ※ MCとMEXは登録社員の稼動人員数
 ※ MGSはブリッジエンジニアの人員数

<稼働率推移【メイテックフィルダーズ】>



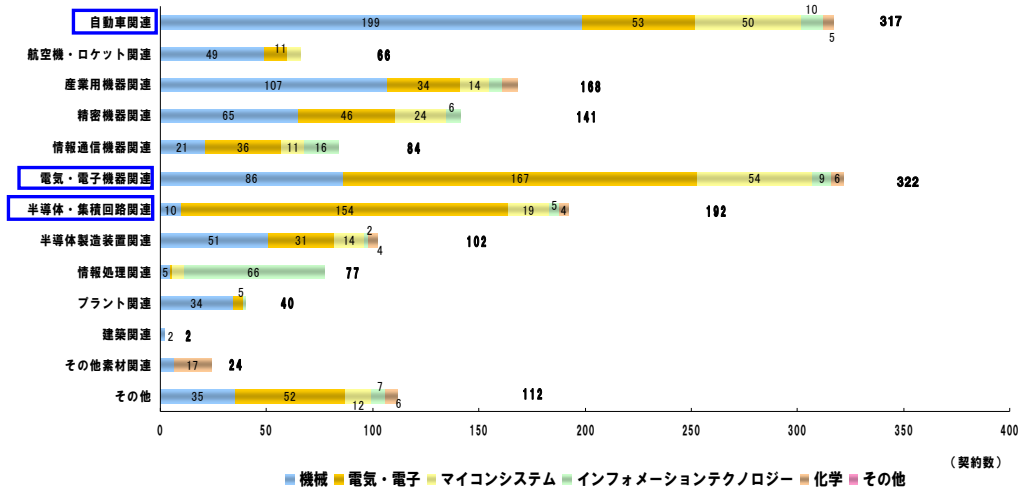
<対価推移【メイテック・MF】>



<メイテック単体の状況> - 新規受注業務実績：一般・新卒 -

セグメント別分野別一般+新卒開始件数（2009年3月期：2008年4月～2009年3月）

（セグメント）

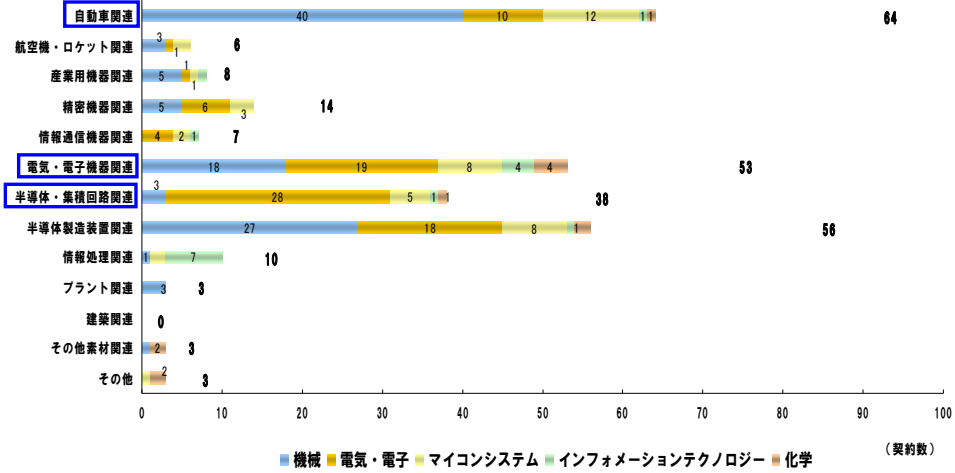


参考資料7

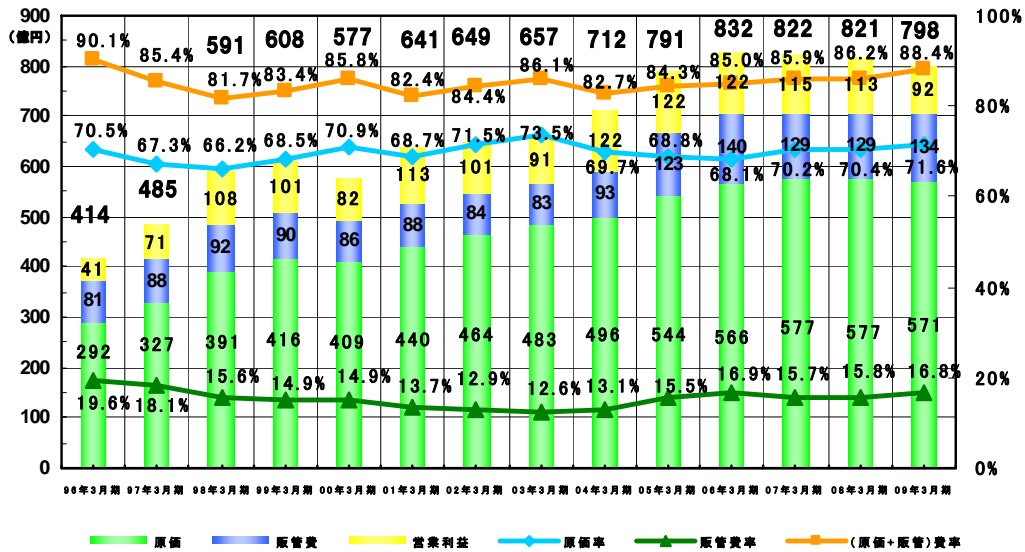
＜メイテック単体の状況＞

- 新規受注業務実績：新卒 -

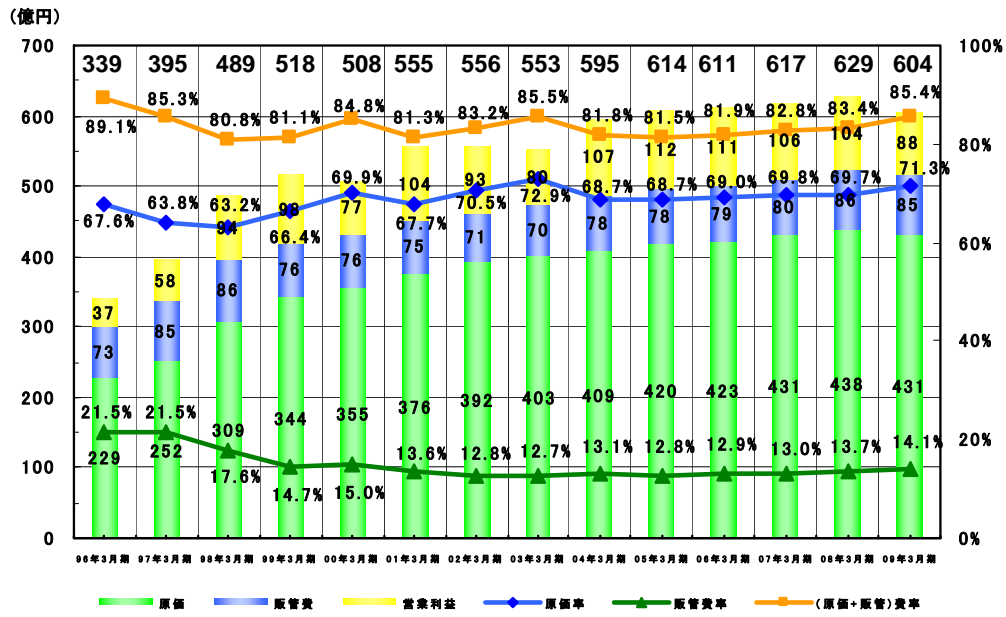
(セグメント) **セグメント別分野別新卒開始件数 (2009年3月期：2008年4月～2009年3月)**



<売上高・原価・販管費推移【連結】>



<売上高・原価・販管費推移【メイテック単体】>



<メイテック：セグメント別・通期売上高比較>

(百万円)

セグメント名	2005年 3月期	2006年 3月期	2007年 3月期	2008年 3月期	2009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）	13,324	13,432	13,083	12,927	12,408	20.5%	-518	-4.0%	↓
航空機・ロケット関連	3,470	3,090	3,086	3,056	3,029	5.0%	-26	-0.9%	↓
産業用機器、機械器具および装置関連	6,501	5,982	6,814	7,695	7,988	13.2%	293	+3.8%	↑
精密機器関連	2,385	2,963	3,194	3,151	3,411	5.6%	259	+8.2%	↑
情報通信機器関連	6,124	6,609	6,845	7,009	6,312	10.4%	-697	-9.9%	↓
電気・電子機器、電気機械器具設計	9,269	10,333	9,993	10,324	9,860	16.3%	-463	-4.5%	↓
半導体・集積回路関連	10,146	9,680	9,274	8,834	7,459	12.3%	-1,375	-15.6%	↓
半導体製造装置関連	2,944	2,871	2,983	2,976	2,676	4.4%	-299	-10.1%	↓
情報処理、ソフトウェア開発・運用	3,588	3,105	3,227	3,467	3,510	5.8%	42	+1.2%	↑
プラント関連	984	999	937	936	1,274	2.1%	337	+36.1%	↑
建築関連	301	260	261	274	190	0.3%	-84	-30.7%	↓
その他	2,070	2,095	2,092	2,302	2,335	3.9%	32	+1.4%	↑
合計	61,109	61,425	61,795	62,956	60,457	100.0%	-2,498	-4.0%	-

※ 黄色：対前年比増

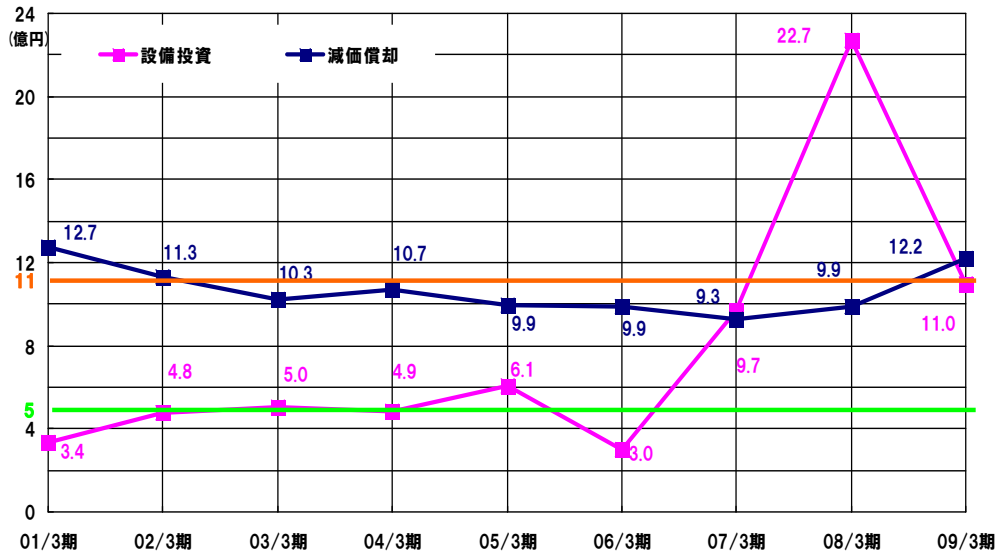
<メイテック単体の売上実績の内訳：2009年3月期>

メイテック単体の売上 = 604.5億円
= 本業（技術者派遣） + 新規事業（Gateway事業）
= 596.0億円 + 8.5億円

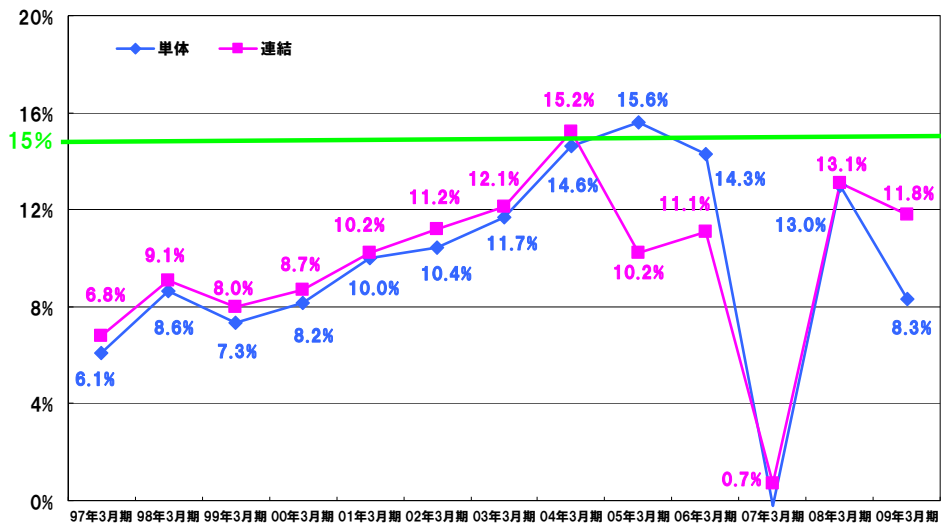
※ 新規事業売上の、2008年3月期実績は10.4億円

※ 新規事業売上は、主に3Dテック、アポロ技研、
メイテック・グローバル・ソリューションズ、メイテックCAE
との連携営業実績であり、顧客取引においてメイテック口座で
実施したものを計上

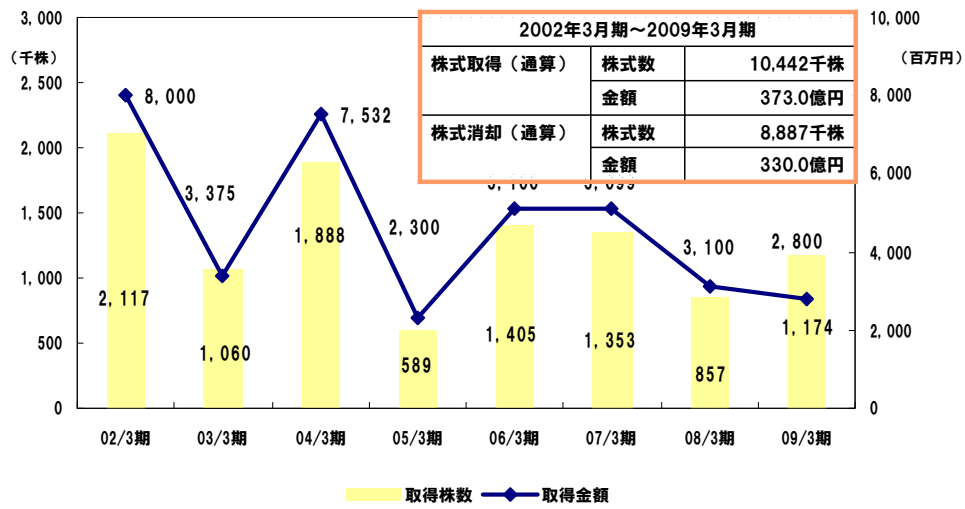
＜設備投資・減価償却費推移【メイテック単体】：2009年3月期＞



<自己資本当期純利益率 (ROE) 推移>



<株式取得実績>



※ 2004年10月に、日本DBM社との株式交換のために、3,799,950株の新株を発行しております。
 ※ 2009年3月末時点での保有自己株式数は1,949,447 株となっています。

<株主セグメント別保有状況【メイテック単体】>

株主セグメント	2009年3月31日現在			
	株主数	構成比	所有株式数	構成比
銀行	6	0.08%	1,244,001	3.54%
信託銀行	17	0.23%	7,666,676	21.84%
生保・損保会社	24	0.32%	4,996,383	14.23%
証券金融・その他金融会社	7	0.09%	48,760	0.14%
証券会社	29	0.39%	270,404	0.77%
事業会社・その他法人	123	1.65%	338,150	0.96%
外国法人・外国人	143	1.92%	14,778,315	42.10%
個人その他	7,102	95.31%	5,757,311	16.40%
合計	7,451	100.0%	35,100,000	100.0%