

株式会社メイテック

2019年3月期 決算説明会

2019年5月9日

代表取締役社長 グループCEO
國分 秀世

人と技術で次代を拓く

MEITEC
Engineering Firm at The Core

- 1. 2019年3月期 業績**
- 2. 中期経営計画の進捗**
- 3. 2020年3月期 業績予想**
- 4. ご参考資料**

- では、2019年3月期 業績、中期経営計画の進捗、2020年3月期 業績予想、を説明させていただきます。
- 「ご参考資料」は、のちほどご覧ください。

1. 2019年3月期 業績

人と技術で次代を拓く

MEITEC
Engineering Firm at The Core

- まず、2019年3月期の業績を説明します。

2019年3月期業績 グループ連結

✓ 前期比で、売上高は4.4%増収、営業利益は10.3%増益、当期純利益は8.6%の増益

(百万円未満切捨て)	2018年3月期 実績	2019年3月期 実績	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率	2019年3月期 通期予想	予想比 増減額
売上高	93,618	97,736	+4,117	+4.4%	97,000	+736
売上原価	69,250	71,701	+2,450	+3.5%	71,000	+701
原価率	74.0%	73.4%	▲0.6%			
販売管理費	12,910	13,399	+489	+3.8%	14,000	▲601
営業利益	11,458	12,635	+1,177	+10.3%	12,000	+635
営業利益率	12.2%	12.9%	+0.7%		12.4%	+0.5%
経常利益	11,465	12,643	+1,178	+10.3%	12,000	+643
特別損益	75	7	▲67			
税金等調整前当期純利益	11,541	12,651	+1,110	+9.6%		
親会社株主に帰属する当期純利益	8,132	8,829	+697	+8.6%	8,100	+729
当期純利益率	8.7%	9.0%	+0.3%			
自己資本当期純利益率(ROE)	20.9%	21.4%	+0.5%			
総資産経常利益率(ROA)	16.7%	17.4%	+0.7%			

- グループ連結の業績です。
- 主要顧客の大手製造業で、技術開発投資を持続されたため、連結売上高の9割を占めるエンジニアリングソリューション事業が業績をけん引し、売上高は、前期比4.4%増収の977億36百万円、営業利益は10.3%増益の126億35百万円、当期純利益は8.6%増益の88億29百万円となりました。
- なお、予想対比では、売上高は稼働率、稼働時間が予想を上回ったため、営業利益は販管費の費消が予想を下回ったため、それぞれ予想を上回りました。

2019年3月期 グループ・セグメント

- ✓ エンジニアリングソリューション事業が業績をけん引⇒前期比で売上高は4.4%増収
- ✓ エンジニア紹介事業は紹介者数の増加等により増収増益

(百万円未満切捨て)	2018年3月期 実績	2019年3月期 実績	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
エンジニアリングソリューション事業 売上高	92,056	96,106	+4,049	+4.4%
構成比	98.3%	98.3%	—	
営業利益	10,912	12,075	+1,162	+10.7%
エンジニア紹介事業 売上高	1,662	1,762	+100	+6.1%
構成比	1.8%	1.8%	—	
営業利益	545	560	+15	+2.8%

8

- グループ・セグメントの業績です。
- エンジニアリングソリューション事業は前期比で売上高は4.4%の増収、営業利益は10.7%の増益となりました。
- エンジニア紹介事業は、紹介者数の増加等により、増収増益となりました。

2019年3月期業績 メイテック

- ✓ 売上高は前期比で2.5%増収、営業利益は8.7%増益、エンジニア社員数は2.5%増加
- ✓ 稼働率は前期比で▲0.3%低下⇒新卒エンジニア社員数が前期より多かったため

(百万円未満切捨て)	2018年3月期 実績	2019年3月期 実績	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率	2019年3月期 通期予想	予想比 増減額
売上高	72,252	74,036	+1,784	+2.5%	73,300	+736
売上原価	53,861	54,620	+759	+1.4%	54,100	+520
原価率	74.5%	73.8%	▲0.7%		73.8%	—
販売管理費	9,048	9,258	+209	+2.3%	9,600	▲342
営業利益	9,342	10,157	+815	+8.7%	9,600	+557
営業利益率	12.9%	13.7%	+0.8%		13.1%	+0.6%
経常利益	10,105	10,921	+815	+8.1%	10,300	+621
特別損益	102	△ 35	▲138			
税引前当期純利益	10,208	10,885	+677	+6.6%		
当期純利益	7,461	7,768	+307	+4.1%	7,200	+568
稼働率(全体)	97.8%	97.5%	▲0.3%		97.2%	+0.3%
稼働時間(h/day)	8.70	8.62	▲0.08	▲0.9%	8.58	+0.04
採用数(名)	446	520	+74	+16.6%	517	+3
新卒採用数	308	357	+49	+15.9%	357	—
中途採用数	138	163	+25	+18.1%	160	+3
退職率	5.2%	5.0%	▲0.2%		5.0%	—
エンジニア社員数(名)	6,755	6,923	+168	+2.5%		

- メイテック単体の業績です。
- 稼働人員数の増加により
売上高は前期比2.5%増収の740億36百万円、
営業利益は8.7%増益の101億57百万円、
当期純利益は4.1%増益の77億68百万円となりました。
- また、エンジニア社員数は前期比で2.5%の増加となりました。
- 稼働率は、2018年4月入社の新卒エンジニア社員数が
前期より多かったため、前期比▲0.3%低下の97.5%となりました。
- 稼働時間の詳細については、のちほど説明します。

2019年3月期業績 メイテックフィルダース

- ✓ 売上高は前期比で13.9%増収、営業利益は19.1%増益、エンジニア社員数は13.1%増加
- ✓ 当期純利益は、税負担の軽減により25.2%の増益

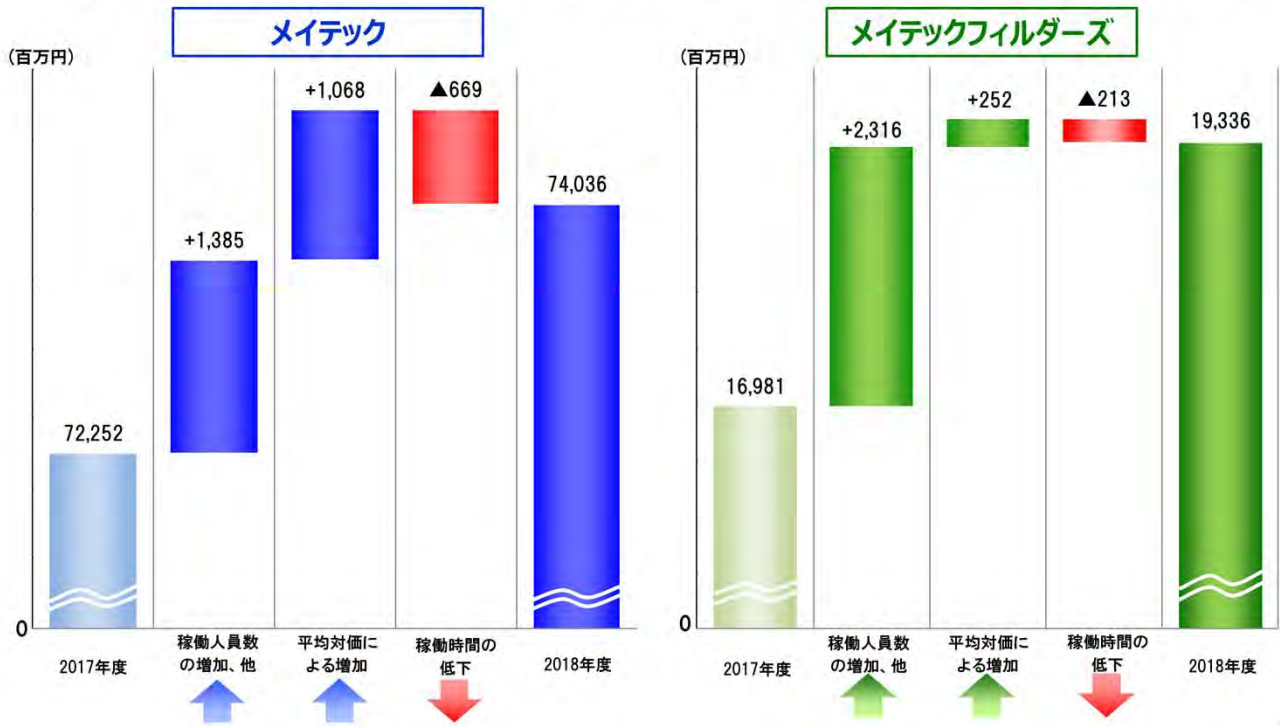
(百万円未満切捨て)	2018年3月期 実績	2019年3月期 実績	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率	2019年3月期 通期予想	予想比 増減額
売上高	16,981	19,336	+2,354	+13.9%	19,000	+336
売上原価	13,173	14,941	+1,768	+13.4%	14,650	+291
原価率	77.6%	77.3%	▲0.3%		77.1%	+0.2%
販売管理費	2,351	2,660	+309	+13.1%	2,700	▲40
営業利益	1,456	1,734	+277	+19.1%	1,650	+84
営業利益率	8.6%	9.0%	+0.4%		8.7%	+0.3%
経常利益	1,452	1,735	+282	+19.5%	1,650	+85
特別損益	1	0	▲1			
税引前当期純利益	1,453	1,735	+281	+19.3%		
当期純利益	1,031	1,291	+259	+25.2%	1,050	+241
稼働率(全体)	95.7%	96.1%	+0.4%		96.0%	+0.1%
稼働時間(h/day)	8.78	8.67	▲0.11	▲1.3%	8.64	+0.03
採用数(名)	517	524	+7	+1.4%	483	+41
新卒採用数	213	203	▲10	▲4.7%	203	—
中途採用数	304	321	+17	+5.6%	280	+41
退職率	8.8%	8.6%	▲0.2%		8.7%	▲0.1%
エンジニア社員数(名)	2,310	2,612	+302	+13.1%		

10

- メイテックフィルダースの業績です
- メイテック同様、稼働人員数の増加により、売上高は前期比13.9%増収の193億36百万円、営業利益は19.1%増益の17億34百万円、当期純利益は、税負担の軽減もあり、25.2%増益の12億91百万円となりました。
- なお、エンジニア社員数は前期比で13.1%の増加となりました。
- 稼働率は、新卒、既存エンジニア社員の配属が順調に推移したため、前期比で0.4%増加の96.1%となりました。
- 稼働時間の詳細については、のちほど説明します。

売上高前年同期比較

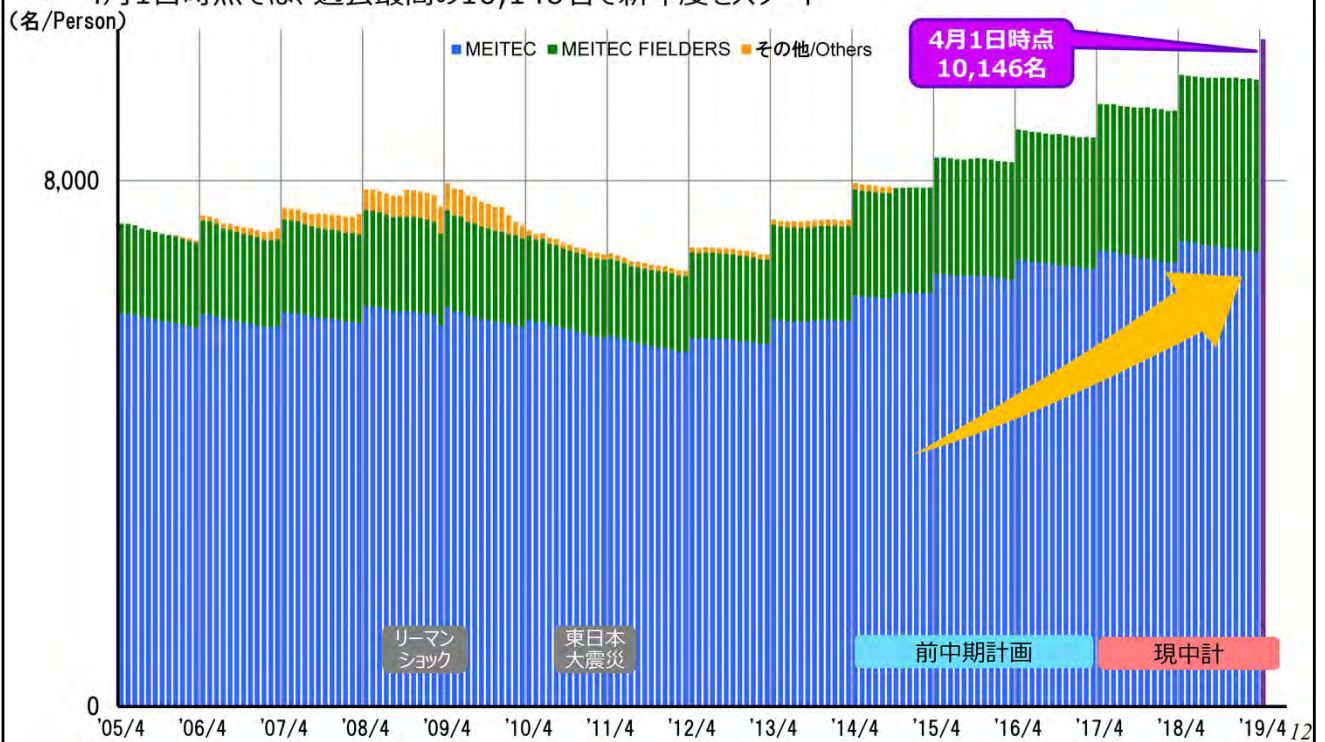
✓ メイテック、メイテックフィルダース共に、増収の主要因は「稼働人員数の増加」、「平均対価による増加」



- メイテック、メイテックフィルダースの売上高の増減内訳です。
- 両社ともに増収の主な要因は、「稼働人員数の増加」、「平均対価による増加」であり、その影響額は記載の通りです。

エンジニア社員数 グループ連結

- ✓ 3月末のエンジニア社員数は9,535名（前年3月末比+470名、+5.2%）
- ✓ 4月1日時点では、過去最高の10,146名で新年度をスタート

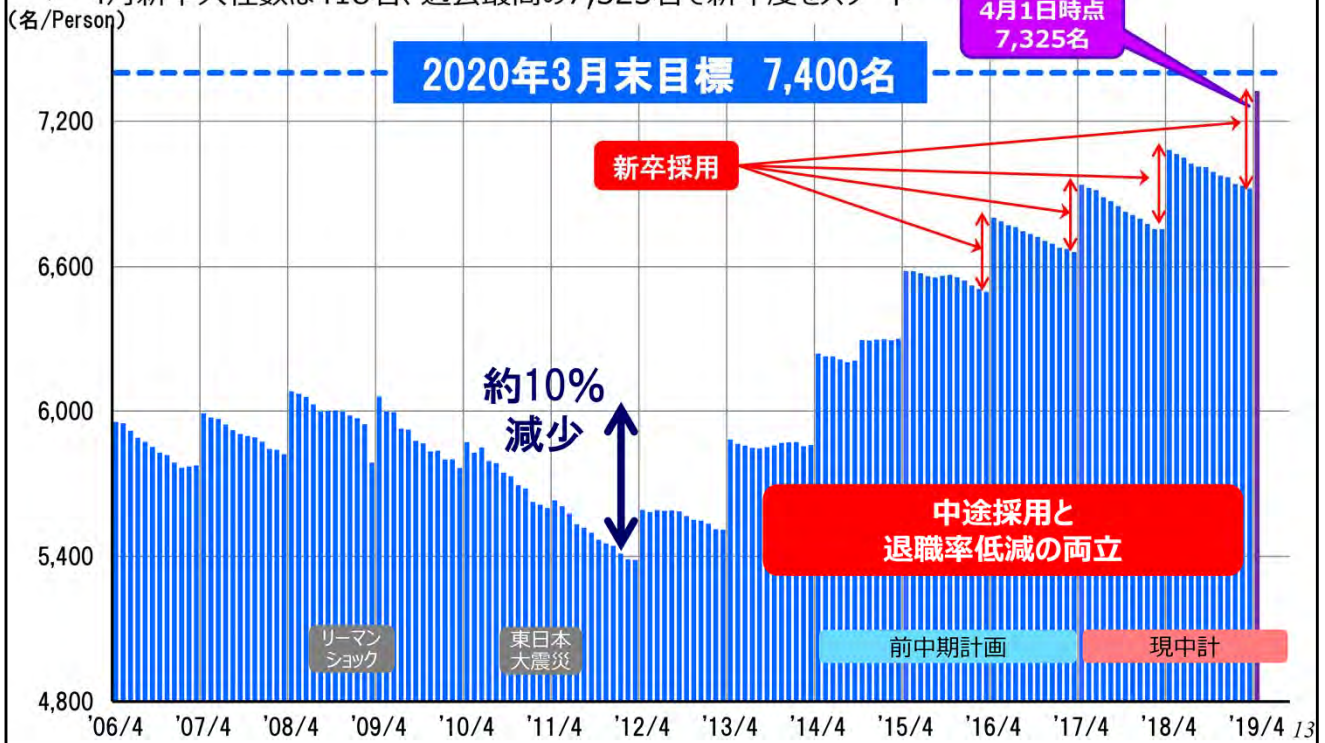


- グループのエンジニア社員数の推移です。
- 3月末のエンジニア社員数は、前年3月末比+470名、+5.2%増の9,535名、4月1日には、新卒社員をむかえ、過去最高の10,146名で新年度をスタートしました。
- メイテック、メイテックフィルダーズ共に順調に増員ができております。

エンジニア社員数 メイテック

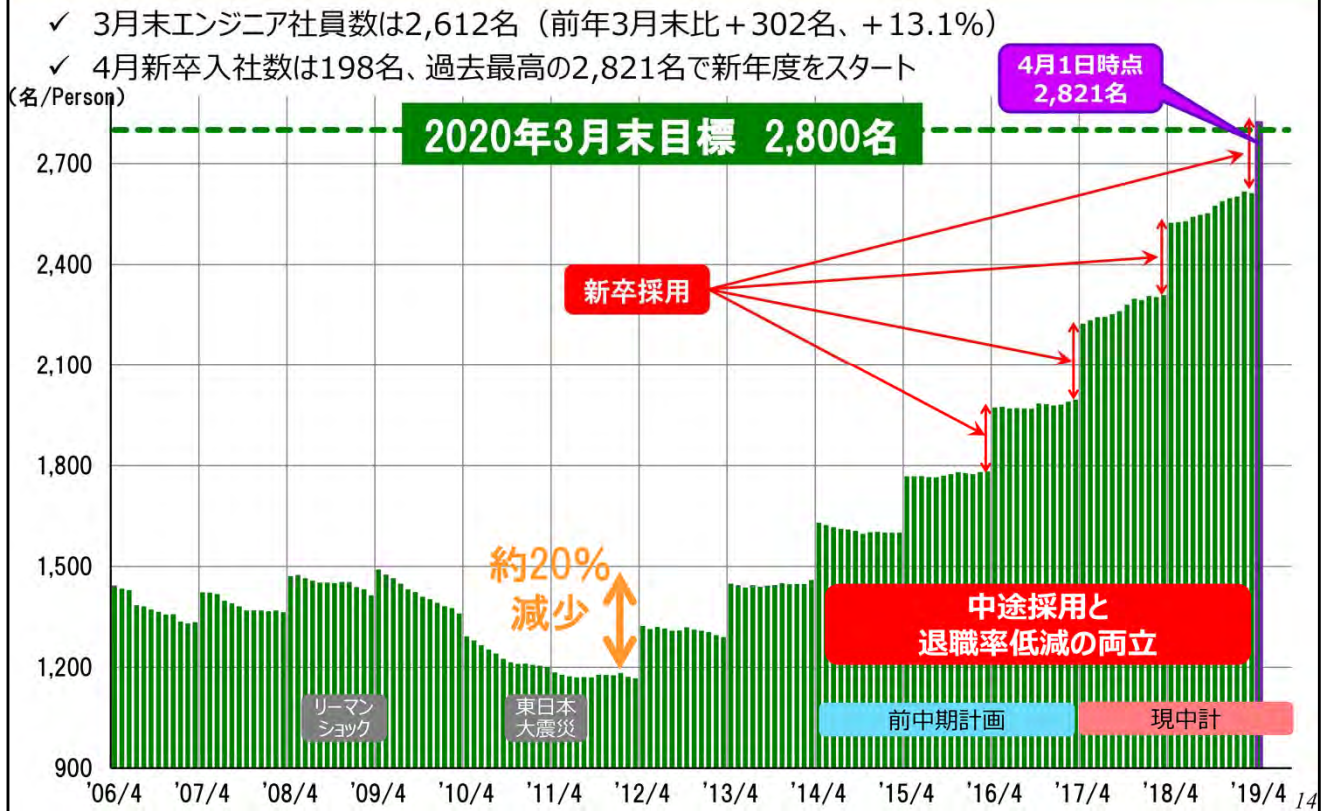
✓ 3月末エンジニア社員数は6,923名（前年3月末比+168名、+2.5%）

✓ 4月新卒入社数は418名、過去最高の7,325名で新年度をスタート



- 続いて、メイテック単体のエンジニア社員数の推移です。
- 3月末のエンジニア社員数は、前年3月末比+168名、+2.5%増の6,923名、4月1日に新卒社員418名をむかえ、過去最高の7,325名で新年度をスタートしました。
- 中期計画の2020年3月末のエンジニア社員数の目標7,400名まで、75名です。今後の中途採用と退職率低減の両立がポイントと認識しております。

エンジニア社員数 メイテックフィルダース



- メイテックフィルダースのエンジニア社員数の推移です。
- 3月末のエンジニア社員数は、前年3月末比+302名、+13.1%増の2,612名となりました。
- また、4月1日に新卒社員198名をむかえ、過去最高の2,821名となり、中期計画の2020年3月末エンジニア社員数の目標2,800名を越えていますが、メイテック同様、今後1年間の中途採用と退職率低減を両立することが目標達成のポイントと認識しております。

2019年3月期の採用実績

中途採用 (2019年3月期)

- ✓ メーカーへの転職希望者の決定数は、継続して増加しており、企業の求人ニーズに衰えは見られない
⇒採用市場は継続激化
- ✓ そのような状況下、受注動向に即した機械系・電気電子系を中心に採用基準を保持しつつ、円滑な配属を前提とした採用活動を継続実施
- ✓ メイテックの採用数は期初予想比+3名の163名、メイテックフィルダーズは「幅広い業務で拡大成長」を掲げた採用活動の結果、同比+41名の321名

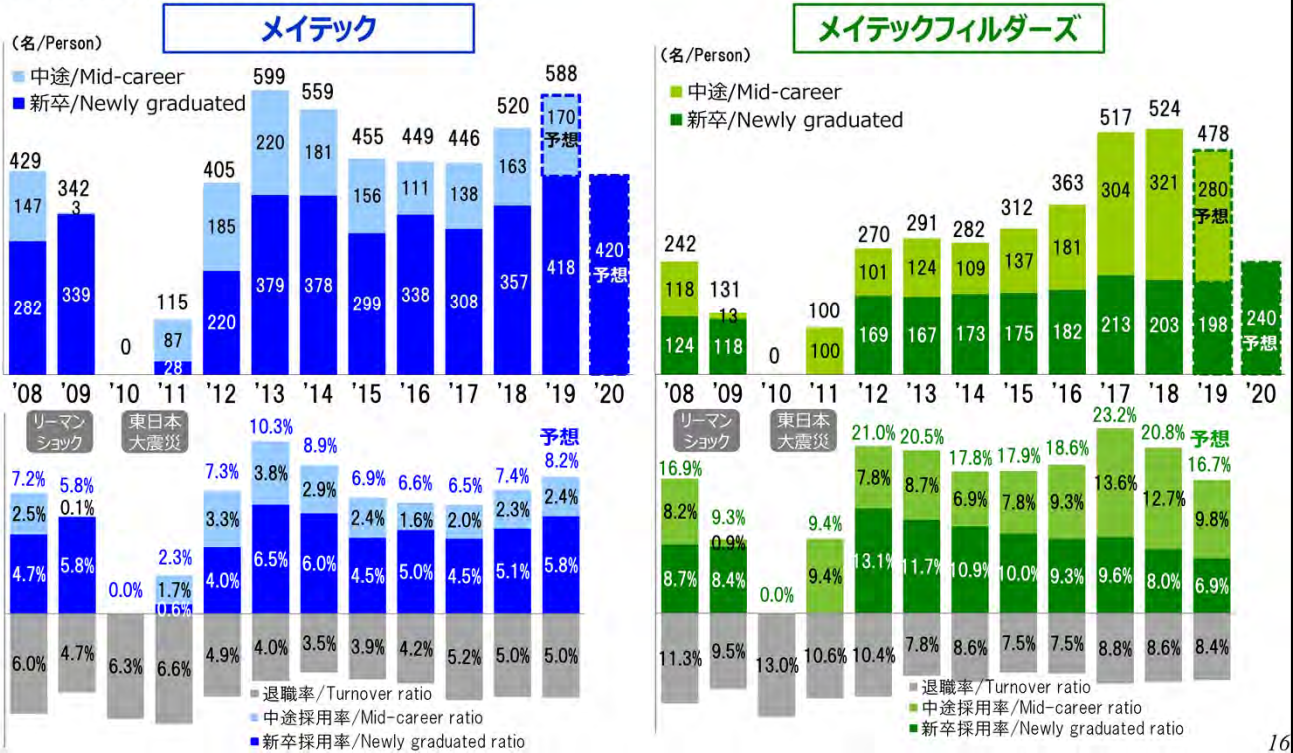
新卒採用 (2019年4月入社)

- ✓ 企業の採用意欲が高まり、採用環境の厳しさが増す中、新卒世代の傾向を念頭に置き、採用基準保持を前提とした活動を実施
- ✓ 応募者の業界絞り込み早期化や、地元への就職志向が依然として強いことから、応募者数確保に苦戦
- ✓ 採用数はメイテックで期初予想比+18名の418名、メイテックフィルダーズは同比▲42名の198名

(名)	2019年3月期(2018年度)						2020年3月期(2019年度)					
	18年4月入社 新卒採用数	中途採用数			採用数 合計	前期比	19年4月入社新卒採用数					
		期初予想		期初予想比			期初予想	11/6公表 内定者数		期初予想比	前期比	
メイテック	357	160	163	+3	520	+74	400	424	418	+18	+61	
メイテック フィルダーズ	203	280	321	+41	524	+7	240	205	198	▲42	▲5	
合計	560	440	484	+44	1,044	+81	640	629	616	▲24	+56	
18年3月期比	+39	▲2	+42		+81		11/6公表比	▲13				

- 続いて、採用の状況です。
- 採用市場においては、エンジニアの求人ニーズに衰えは見られず、依然として厳しい状況が継続しています。
- まず、中途採用です。
- 採用の競合が大手メーカーとなるメイテックは、採用基準を保持して、採用活動を継続した結果、期初予想比+3名の163名となりました。
メイテックフィルダーズは、「幅広い業務で拡大成長」を掲げた採用活動の結果、期初予想比+41名の321名となり、グループ全体では前期比+44名の484名の採用実績でした。
- 次に、新卒採用です。
- 求人企業数・募集人員の増加により、極めて厳しい環境の中、採用基準を保持しつつ、メイテックは、期初予想比+18名の418名、メイテックフィルダーズは期初予想比▲42名の198名となり、グループ全体では前期比▲24名の616名の採用実績でした。

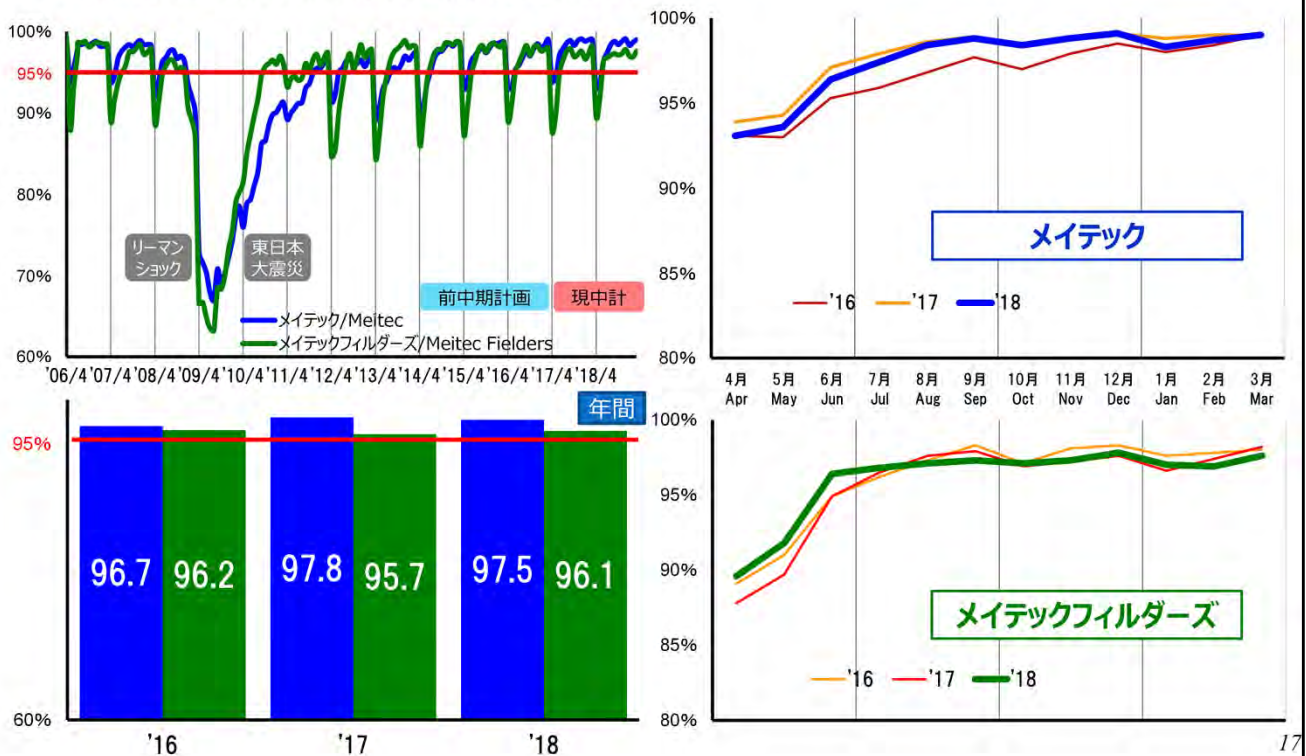
✓ 採用環境は厳しいが採用基準は保持



- 採用者数と採用率・退職率の推移です。
- メイテックは、採用基準を保持しつつ、2018年度の採用率は7.4%で、伸び率は昨年より増加しました。
なお、退職率は5.0%と昨年よりも若干減少となり、引き続き低い水準を維持し、増員に寄与しました。
- メイテックフィルダースの2018年度の採用率は20.8%で、伸び率は昨年より減少しました。
退職率は8.6%となり、増員に寄与しました。
- 2019年度の予想は、のちほど説明します。

稼働率

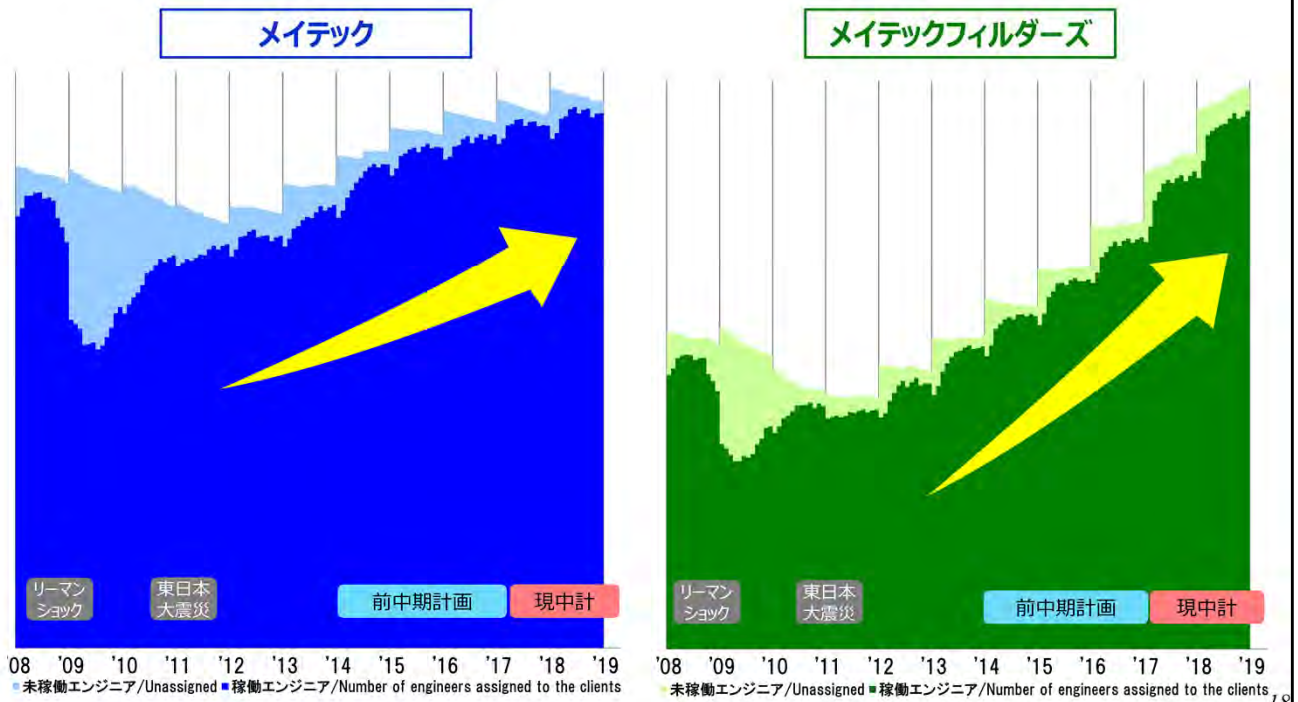
✓ 堅調な受注環境の下で稼働率は高水準を維持



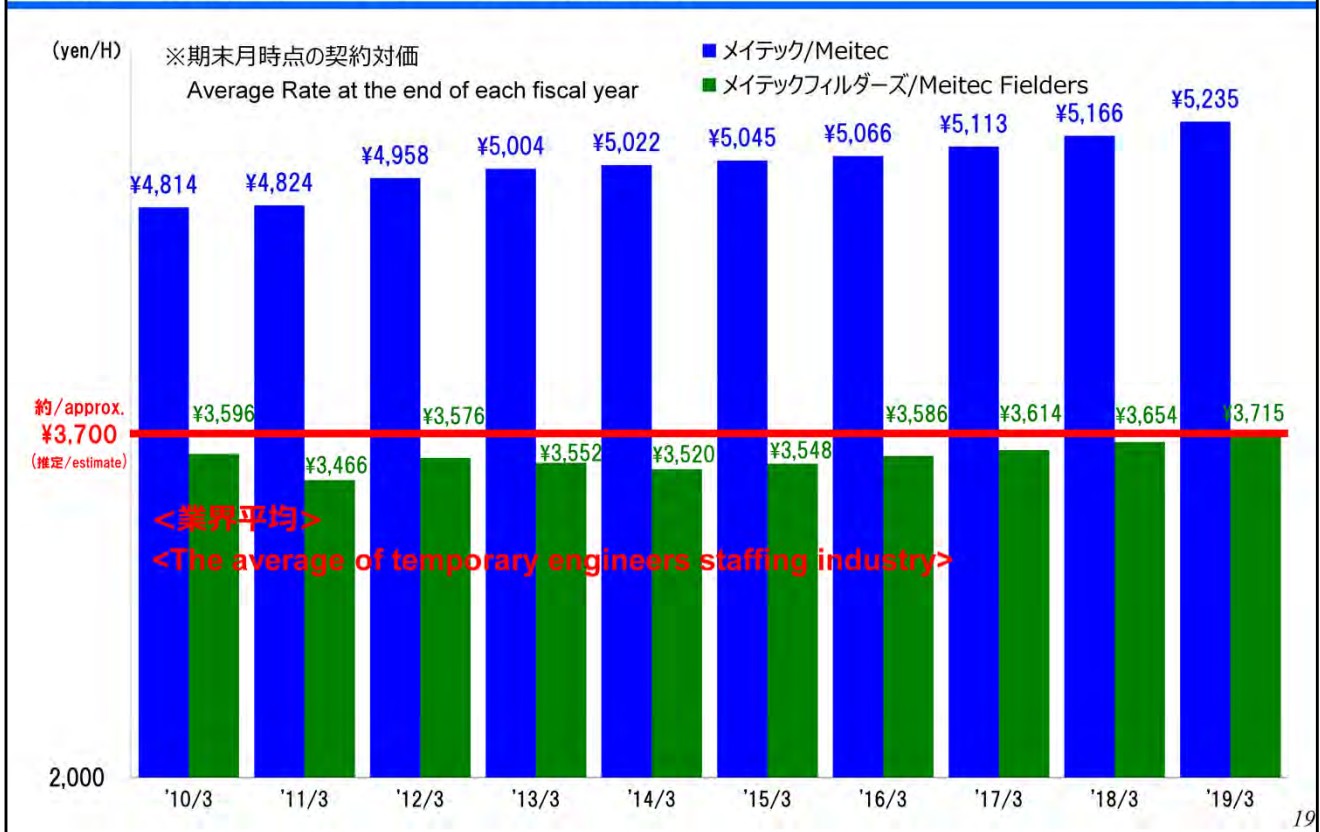
- 稼働率の推移です。
- メイテック、メイテックフィルダース共に、堅調な受注環境の下、新卒、既存のエンジニア社員の配属が順調に進められたため、稼働率は安定的に推移しました。

稼働人員数 (売上の主要素)

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



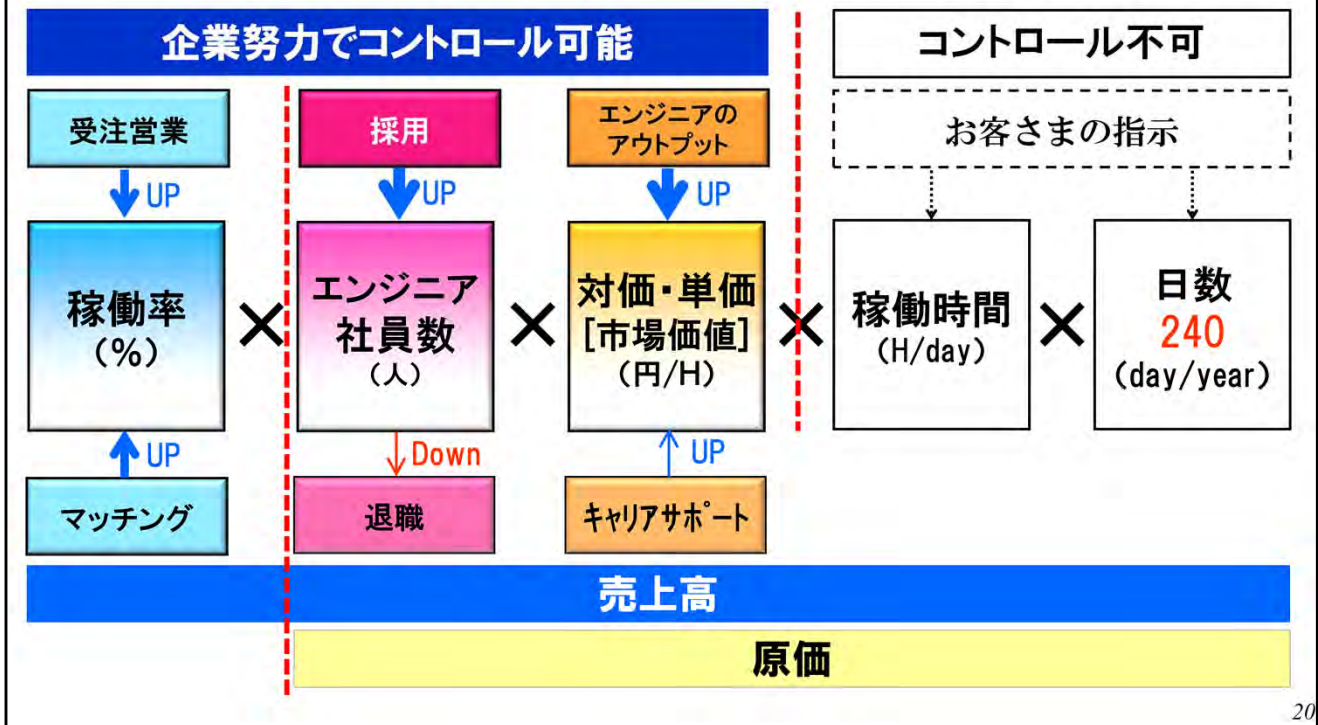
- 稼働人員数の推移です。
- 「エンジニア社員数の増員」「高い稼働率の維持」が達成できたため、稼働人員数は順調に伸びています。



- 対価の推移です。
- リーディングカンパニーとして、高い品質を維持することにこだわっております。したがって、メイテックの対価は業界平均を大きく超える5,200円に到達しました。これを維持するためには、採用基準の保持は不可避と考えています。
- メイテックフィルダーズの対価は、業界平均レベルを維持しています。
- これからも需要と供給の関係に拠る対価獲得では無く、エンジニア一人ひとりが、高いアウトプットに基づいた対価を獲得できる状態、「適正対価の獲得」に努めていきます。

売上高・原価の概要(派遣型)

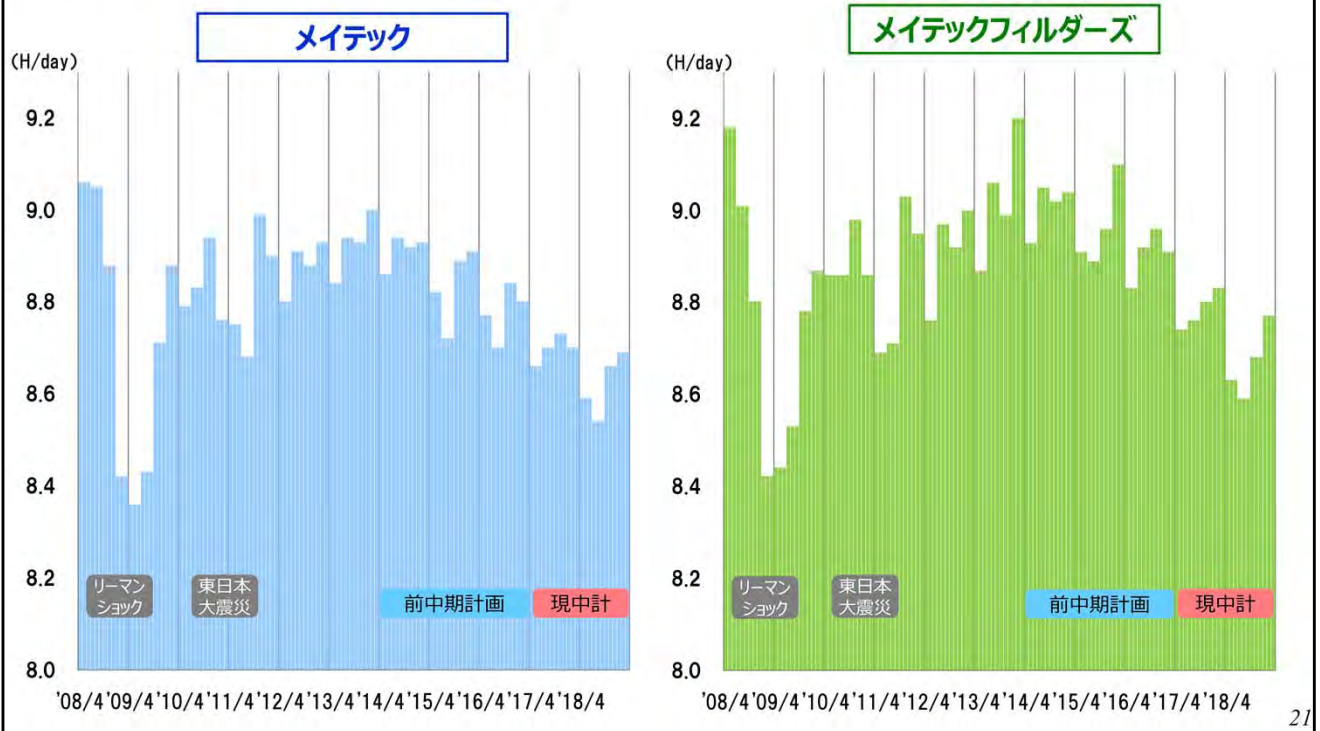
✓ 「稼働率と対価」を維持・向上しながら、エンジニア社員数の増員が成長の鍵



20

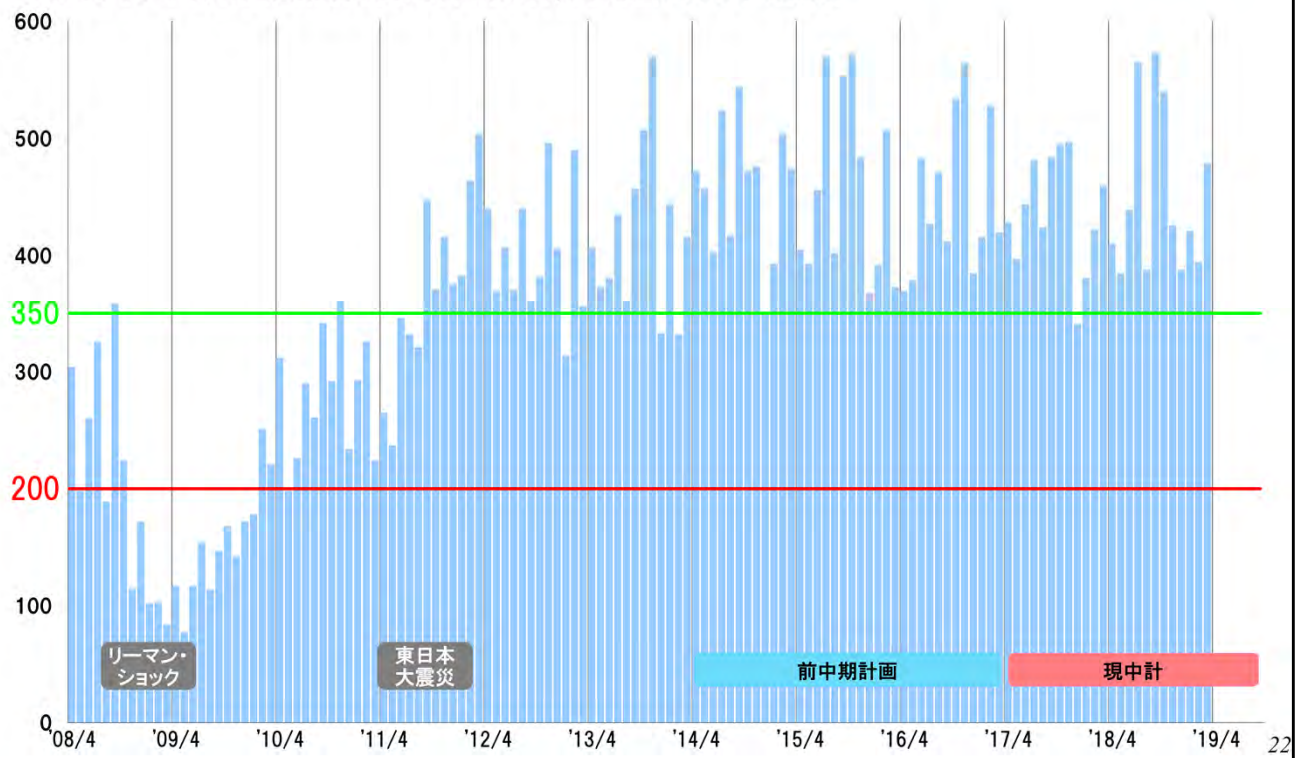
- 無期雇用・正社員エンジニア派遣事業の売上高・原価の構成要素の概要です。
- 2019年3月期の実績は、企業努力でコントロール可能な「稼働率、エンジニア社員数、対価・単価」の全てが増収要因となりました。
- 当社でコントロール不可の「稼働時間」は、引き続き重要指標として注視していきます。

✓ 時間外労働の減少を背景に前年比で低下



- 稼働時間の推移です。
- 昨年に引き続き、時間外労働の減少を背景に、前期比で減少していますが、業績予想比では、自然災害等の影響があった上半期実績を踏まえて、2018年11月に見直したため、若干上回りました。
- 稼働時間は、お客さま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はありますが、
- 稼働時間0.1時間の変動で売上高は約1%変動することから、業績影響の大きい指標の一つとして、今後も継続して注視していきたいと考えています。

✓ メイテック単体の月間新規受注は、350件/月を超える水準を維持



- 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。
- 足元は製造業のお客さまが長い視点で技術開発投資を進められていると実感しています。

お客さまの売上TOP10 メイテック

✓ お客さま（個別企業）に関する事項および具体的計数の公表は差し控えます

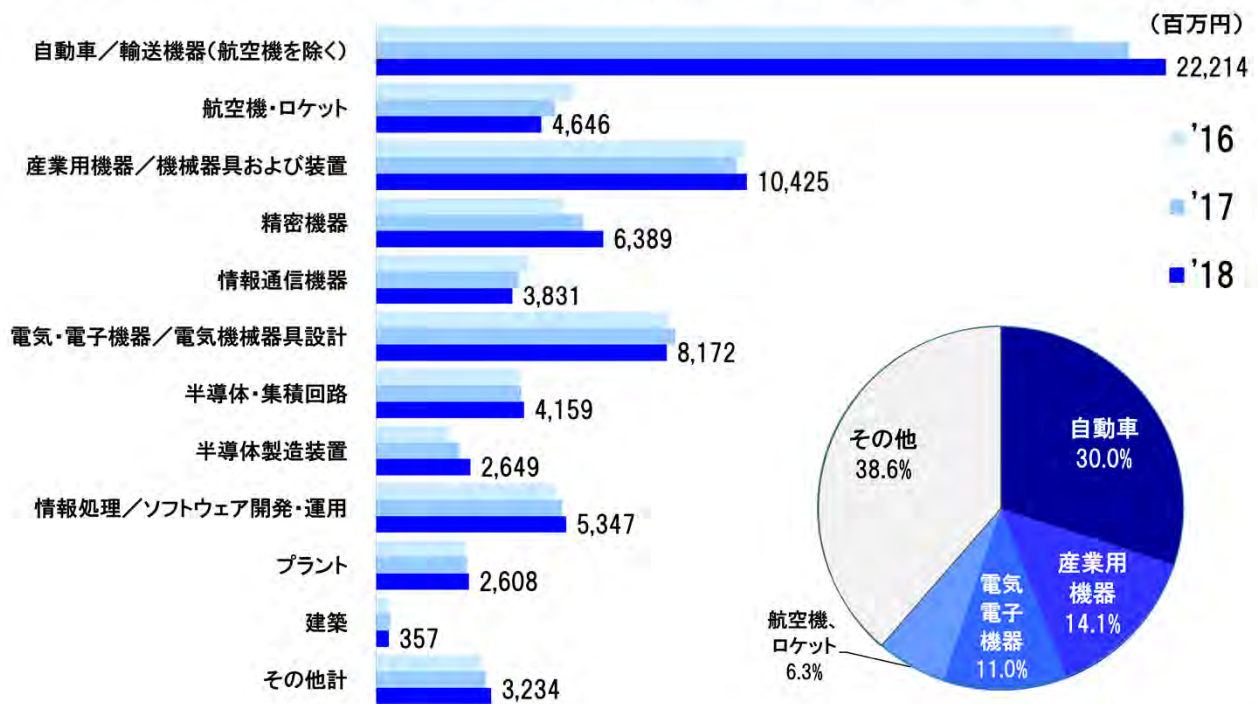
(百万円)

2014年3月期（2013年度）			2018年3月期（2017年度）			2019年3月期（2018年度）		
1	三菱重工業 様		1	三菱重工業 様		1	デンソー 様	
2	デンソー 様		2	デンソー 様		2	三菱重工業 様	
3	キヤノン 様		3	キヤノン 様		3	パナソニック 様	
4	ニコン 様		4	パナソニック 様		4	トヨタ自動車 様	
5	パナソニック 様		5	トヨタ自動車 様		5	ソニーセミコンダクタソリューションズ 様	
6	トヨタ自動車 様		6	ソニーセミコンダクタソリューションズ 様		6	キヤノン 様	
7	川崎重工業 様		7	ニコン 様		7	ニコン 様	
8	ソニー 様		8	オートリブ 様		8	本田技術研究所 様	
9	オムロン 様		9	本田技術研究所 様		9	オリンパス 様	
10	東芝 様		10	オムロン 様		10	オムロン 様	
トップ10社合計	16,342	27.8%	トップ10社合計	17,654	24.4%	トップ10社合計	17,910	24.2%
トップ20社合計	22,708	38.6%	トップ20社合計	25,282	35.0%	トップ20社合計	25,607	34.6%
その他	36,168	61.4%	その他	46,970	65.0%	その他	48,430	65.4%
合計	58,876	100.0%	合計	72,252	100.0%	合計	74,036	100.0%

23

- 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ありません。
- 絶えずお客さまの中での新しいプロジェクト、あるいは新しい技術開発テーマに即した、成長セクター、分野、新しい技術領域へ意図的なローテーションを図りながらも、我々エンジニアの技術を高めつつ、お客さまに対する付加価値を高めていく取り組みを続けていきます。
- 特定のお客さまに偏（かたよ）らず、幅広くサービスを展開することは、メイテックの強みですので、これからもその強みを強めてまいります。

✓ お客さま（個別企業）別の内訳や見通しの公表は差し控えます（計数はご参考資料に掲載）



24

- 業種別の売上高です。
- 前年度に引き続き、「自動車関連」の伸びが顕著です。
- 広い分野や業種のお客さまと取引させて頂くことにより、特定の分野や業種が厳しい状況にあっても、意図的にエンジニアを他の業界や分野にシフトすることを可能としています。

2. 中期経営計画の進捗

人と技術で次代を拓く

MEITEC
Engineering Firm at The Core

Next Stage 1

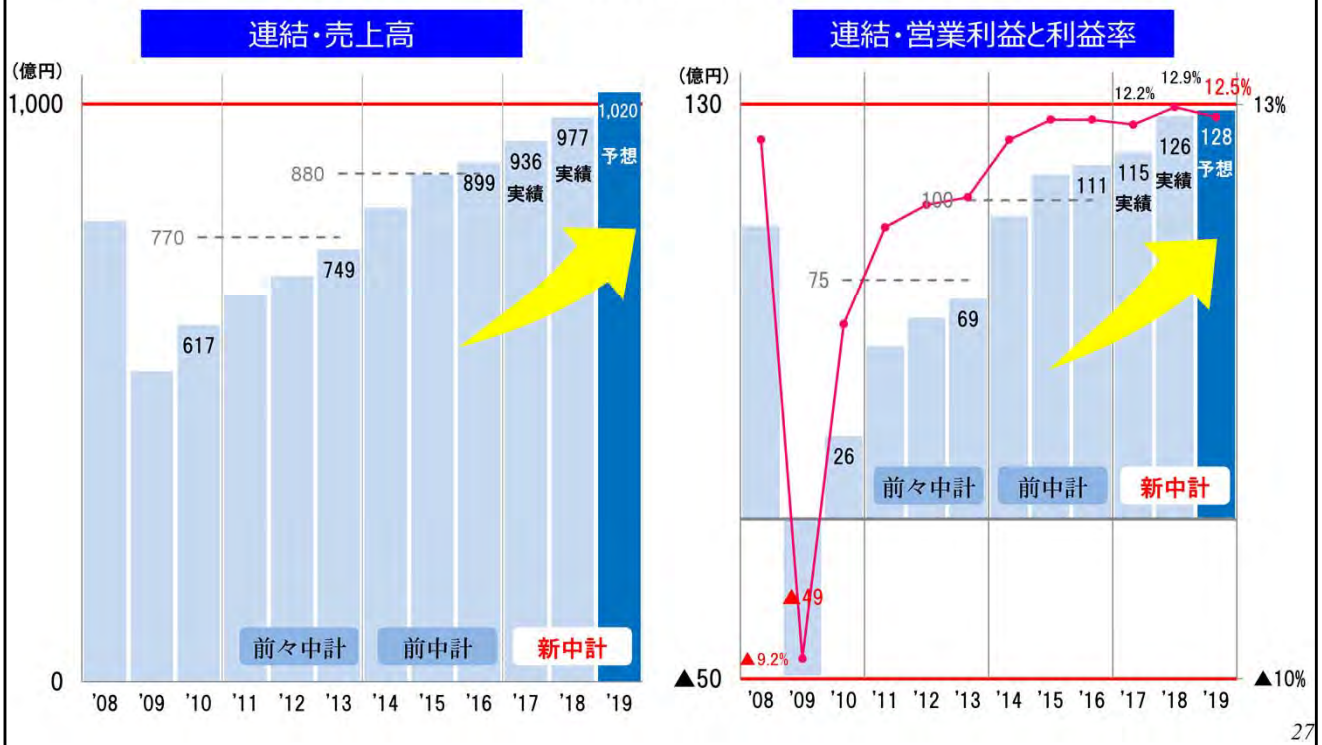
- 続いて、中期経営計画2年目の進捗について説明します。
- 2017年度からスタートした3か年計画で、メイテックグループが、ハイエンド領域を主体として、人と技術でモノづくりの核心を担う、エンジニア集団として、更なる差別化を図り、持続的成長を実現するという取り組みを行っております。

		2017年度	2018年度	2019年度	中期経営計画
		実績	実績	業績予想	目標
グループ 連結	売上高	936億円	977億円	1,020億円	1,000億円
	営業利益	115億円	126億円	128億円	130億円
	営業利益率	12.2%	12.9%	12.5%	13.0%
	当期純利益	81億円	88億円	87億円	90億円
	ROE	20.9%	21.4%	20.2%	20.0%
メイテック	売上高	723億円	740億円	760億円	780億円
	営業利益	93億円	102億円	103億円	100億円
	営業利益率	12.9%	13.7%	13.6%	13.0%
メイテック フィルダース	売上高	170億円	193億円	210億円	200億円
	営業利益	15億円	17億円	17億円	17億円
	営業利益率	8.6%	9.0%	8.1%	9.0%

26

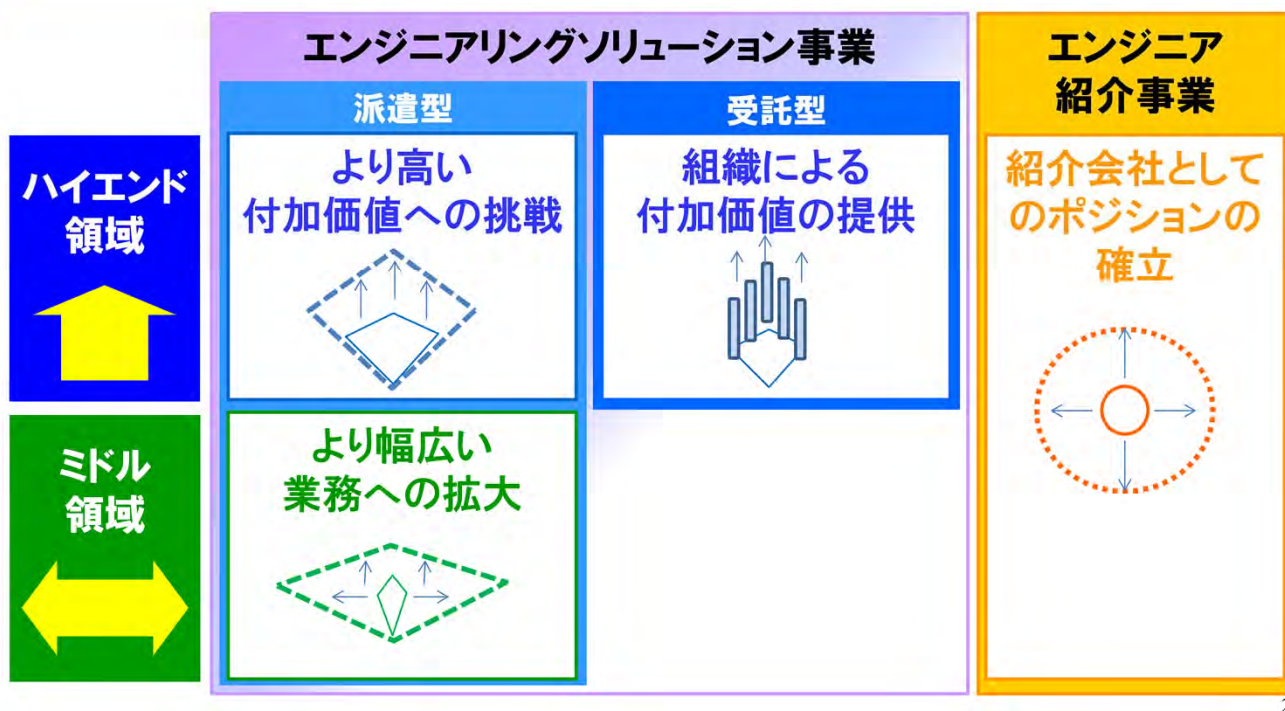
- 2年目の実績は概ね期初予想通り進捗しました。
- 2019年度の予想は、営業利益率に課題が残っている状況です。
 今期業績予想の詳細および前提条件については、のちほどお伝えいたします。

✓ 2019年度の業績予想は、売上高1,020億円、営業利益128億円、営業利益率12.5%



- 中期計画3年目の売上高、営業利益、営業利益率の水準はグラフの通りです。
- 売上高は過去最高の1,020億円、営業利益は128億円を予想しています。
- 売上高は、中期計画目標値に到達していますが、主に、メイテックフィルダーズのエンジニア社員数の増加を見込んでいるためです。

積極的成長に向けた競争力の強化



28

- 中期計画の基本方針を再掲しています。
- 積極的成長に向けた競争力の強化を掲げ、エンジニアリングソリューション事業、紹介事業を、ハイエンド領域のメイテックを主体としながら取り組んでいます。

エンジニアリングソリューション事業

派遣型	ハイエンド領域	1.ハイエンド市場拡大戦略 2.市場価値向上戦略 3.共通基盤の強化	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 高付加価値の技術・業務の獲得に注力し、マーケットの創出を促進 ✓ 顧客ニーズに即した技術研修と営業力向上研修の拡充 ✓ 即戦力採用のスキームを拡充
		1.技術価値向上戦略 2.技術ソリューション力向上 3.組織体制の強化	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 競争優位性の高い技術領域を特定するしくみに基づき、マーケティングを強化 ✓ エンジニアと営業が連携して顧客提案力を強化

29

- エンジニアリングソリューション事業 派遣型と受託型のハイエンド領域の進捗状況です。
- それぞれの施策に対する進捗状況を記載しています。
- ハイエンドを主体とした領域の中でも、より技術レベルの高い業務フェーズとなる領域をさらに強化してまいります。

エンジニアリングソリューション事業

派遣型
ミドル領域

- 1.既存マーケット拡大戦略
- 2.新規マーケット開拓戦略
- 3.事業運営体制強化戦略

- ✓ 業務の対応領域を拡げ、既存マーケットの拡大を強化
- ✓ 特定の製品分野・技術分野に注力し、新規マーケットの創出を推進

エンジニア紹介事業

- 1.既存マーケット拡大戦略
- 2.新規マーケット開拓戦略
- 3.機能構築戦略

- ✓ 営業チームを改編し、求人獲得力を強化
- ✓ 広告ツール等の拡充により求職者数を拡大
- ✓ 注力エリアを選定し、紹介決定数を拡大

30

- 続いて、派遣型ミドル領域とエンジニア紹介事業の進捗状況です。
- 派遣型ミドル領域は、お客さまのニーズに、今以上にお応えすることで、更に幅広い業務への拡大を目指してまいります。
- エンジニア紹介事業では、既存マーケットの範囲を拡げ、「技術系人材紹介」でのシェア拡大を図り、「エンジニア支持No.1」を目指します。

3. 2020年3月期 業績予想

人と技術で次代を拓く
MEITEC
Engineering Firm at The Core

- 2020年3月期の業績予想について説明します。

2020年3月期業績予想 グループ連結

- ✓ 売上高は前期比+4.4%の1,020億円、営業利益は同比+1.3%の128億円、当期純利益は同比▲1.5%の87億円を予想
- ✓ 販売管理費は同比+13.4%→採用経費やシステム関連費用の増加、など

(百万円未満切捨て)	'20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	下半期予想 3Q+4Q
売上高	102,000	+4,263	+4.4%	49,700	+2,078	+4.4%	52,300
売上原価	74,000	+2,298	+3.2%	36,400	+1,111	+3.1%	37,600
販売管理費	15,200	+1,800	+13.4%	7,500	+994	+15.3%	7,700
営業利益	12,800	+164	+1.3%	5,800	▲27	▲0.5%	7,000
営業利益率	12.5%	▲0.4%		11.7%	▲0.5%		13.0%
経常利益	12,800	+156	+1.2%	5,800	▲30	▲0.5%	7,000
親会社株主に帰属する当期純利益	8,700	▲129	▲1.5%	3,800	▲85	▲2.2%	4,900
1株当たり当期純利益(EPS)	311.77	▲3.66		136.18	▲2.21		

32

- グループ連結の業績予想です。
- 売上高は前期比+4.4%増収の1,020億円、営業利益は前期比+1.3%増益の128億円、
- 当期純利益は前期のような税負担軽減の影響がないため、前期比▲1.5%減益の87億円としました。
- なお、販管費は前期比+13.4%の増加を見込んでいますが、理由は、のちほど各社別の業績予想で説明します。

2020年3月期業績予想 メイテック

- ✓ 売上高は前期比+2.7%、営業利益は同比+1.4%、当期純利益同比+1.7%の予想
- ✓ 販売管理費は同比+10.2%→採用経費やシステム関連費用の増加、など

(百万円未満切捨て)	'20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	下半期予想 3Q+4Q
売上高	76,000	+1,963	+2.7%	37,000	+883	+2.4%	39,000
売上原価	55,500	+879	+1.6%	27,300	+330	+1.2%	28,200
原価率	73.0%	▲0.8%		73.8%	▲0.9%		72.3%
販売管理費	10,200	+941	+10.2%	5,100	+597	+13.3%	5,100
営業利益	10,300	+142	+1.4%	4,600	▲44	▲0.9%	5,700
営業利益率	13.6%	▲0.1%		12.4%	▲0.5%		14.6%
経常利益	11,200	+278	+2.6%	5,500	+111	+2.1%	5,700
当期純利益	7,900	+131	+1.7%	3,800	▲8	▲0.2%	4,100
稼働率(全体)	96.7%	▲0.8%		95.2%	▲1.0%		98.1%
稼働時間<h/day>	8.62	—		8.57	+0.01		8.68
採用数<名>	588	+68					
新卒採用数	418	+61					
中途採用数	170	+7					
退職率	5.0%	—					
				2020年4月入社 新卒採用目標数	19年4月 実績比		
				420	+2		

33

- メイテック単体の業績予想です。
- 売上高は前期比+2.7%増収の760億円、営業利益は前期比+1.4%増益の103億円としました。
- 販管費の増加理由は、エンジニア社員目標数の増加等による採用経費の増加やシステム費用の増加を見込んでいるためです。
- なお、販管費の増加で営業利益の伸びが低下するため、社員処遇の業績連動部分の低下による原価率の減少を見込んでいます。
- なお、稼働率は採用数増加を見込んでいるため、前期比▲0.8%の減少を見込んでいます。
- これらを背景として、当期純利益は前期比+1.7%増益の79億円としました。

2020年3月期業績予想 メイテックフィルダース

- ✓ 売上高は前期比+8.6%、営業利益は同比▲2.0%、当期純利益は▲7.1%の予想
- ✓ 販売管理費は同比+20.3%→採用経費やシステム関連費用の増加、など

(百万円未満切捨て)	'20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	下半期予想 3Q+4Q
売上高	21,000	+1,663	+8.6%	10,200	+885	+9.5%	10,800
売上原価	16,100	+1,158	+7.8%	7,900	+654	+9.0%	8,200
原価率	76.7%	▲0.6%		77.5%	▲0.3%		75.9%
販売管理費	3,200	+539	+20.3%	1,500	+243	+19.3%	1,700
営業利益	1,700	▲34	▲2.0%	800	▲12	▲1.5%	900
営業利益率	8.1%	▲0.9%		7.8%	▲0.9%		8.3%
経常利益	1,700	▲35	▲2.0%	800	▲12	▲1.6%	900
当期純利益	1,200	▲91	▲7.1%	560	▲1	▲0.3%	640
稼働率(全体)	95.6%	▲0.5%		94.1%	▲0.7%		97.0%
稼働時間<h/day>	8.67	—		8.61	—		8.72
採用数<名>	478	▲46					
新卒採用数	198	▲5					
中途採用数	280	▲41					
退職率	8.6%	—					
				2020年4月入社 新卒採用目標数	19年4月 実績比		
				240	+42		

34

- メイテックフィルダースの業績予想です。
- 売上高は前期比+8.6%増収の210億円、
- 営業利益は、販管費の増加を見込み、前期比▲2.0%減益の17億円としました。
- メイテック同様、原価率は前期比で▲0.6%の減少を見込んでいます。
- 販管費は前期比+20.3%の増加を見込んでいます。
- 当期純利益は、これらの要因に加え、前期に発生した税負担の軽減による影響を見込んでいないため、前期比▲7.1%減益の12億円としました。

2020年3月期の採用目標

中途採用（2020年3月期）

- 足元でも、メーカーをはじめ、技術者の求人ニーズに衰えは見られず、採用環境は厳しい状況が継続見込
- ✓ 引き続き、採用基準を保持した活動を継続実施
- ✓ 生涯プロエンジニアを継続創出する事業事実の理解促進による応募者集客力を強化

新卒採用（2020年4月入社）

- 近年の売り手市場継続の中、企業の採用活動が早期化しており、採用競争の激化が進む
- ✓ インターンシップなどを通じて生涯プロエンジニアとしての働き方を学生に訴求
- ✓ 応募者志向（主体性など）を大切にしたい採用活動を継続

※設計・開発部門で最先端技術や最新の製品開発に携わるソリューション提供のため、採用基準は下げない

(名)	2020年3月期					2021年3月期	
	19年4月入社 新卒採用数 (実績)	中途採用数		採用数合計		20年4月入社 新卒採用数	前期比
		〈目標〉	前期比	〈目標〉	前期比		
メイテック	418	170	+7	588	+68	420	+2
メイテック フィルダース	198	280	▲41	478	▲46	240	+42
合計	616	450	▲34	1,066	+22	660	+44

35

- 採用目標です。
- 採用環境は、エンジニア不足等から企業の求人意欲に衰えは見られず、非常に厳しい環境が継続する予想です。
- 新卒採用については、前期を上回る採用目標数としています。
新聞記事によると、大卒採用目標数ランキングでは、日本企業全体では41番、理工系学生だけでは5番目の規模であり、かなり大きな水準と認識しています。
- 中途採用目標数は、前期比で、メイテックは+7名、メイテックフィルダースは▲41名としています。
メイテックフィルダースの採用目標数を前期比で減少させたのは、厳しい採用環境下、採用基準を保持し、円滑な配属を前提とした採用活動を行っていくために、あえて減少させています。
- 採用基準を保持しつつ、応募者志向を大切にしたい活動を展開することで、より高い目標を達成していきたいと考えています。

✓ 2018年11月、自己株式の保有上限を改定：発行済総数の5% ← 2百万株

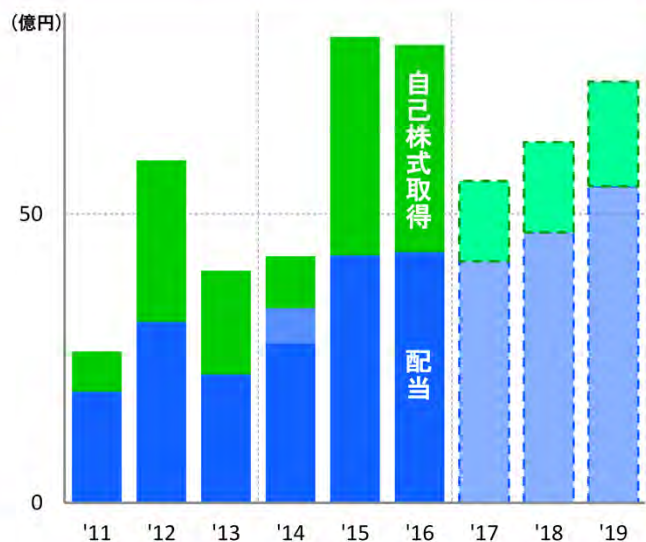
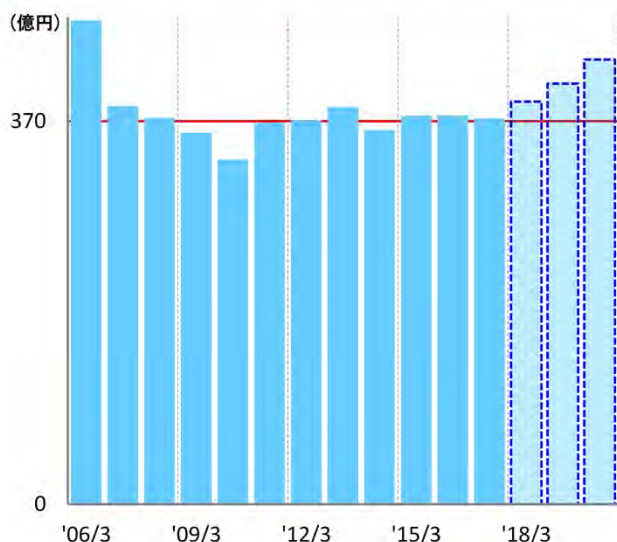
2018年11月改定 2017年5月改定 2011年5月改定 利益配分方針	1. 自己資本の“質と量”が充実していること 2. 資金残高が事業運営上の必要資金*を上回っていること (*連結売上高の月商3ヶ月分)	
	総還元性向：100%以内を原則	
配当	業績連動型配当：連結当期純利益の50%以上	
	最低限の配当：連結株主資本配当率(DOE)5%	
自己株式の 取得・ 保有・消却	取得：総還元性向と配当性向の水準を勘案して適宜実施	
	保有：発行済総数の5%を上限	消却：上限超を当期末までに消却

✓ 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

- 利益配分の基本方針は、2018年11月に自己株式の保有上限の見直しを行ってから、変更はございません。

1. エンジニア社員数の増加に伴い自己資本の充実を図り、計画最終年度'20年3月末の自己資本を約400億円*に積み増す
 (*期末配当控除後)

2. 3ヶ年の総還元性向は80%程度
 (1) 配当性向60%
 (2) 自己株式取得20%
 (内訳は株主・投資家との対話を反映)



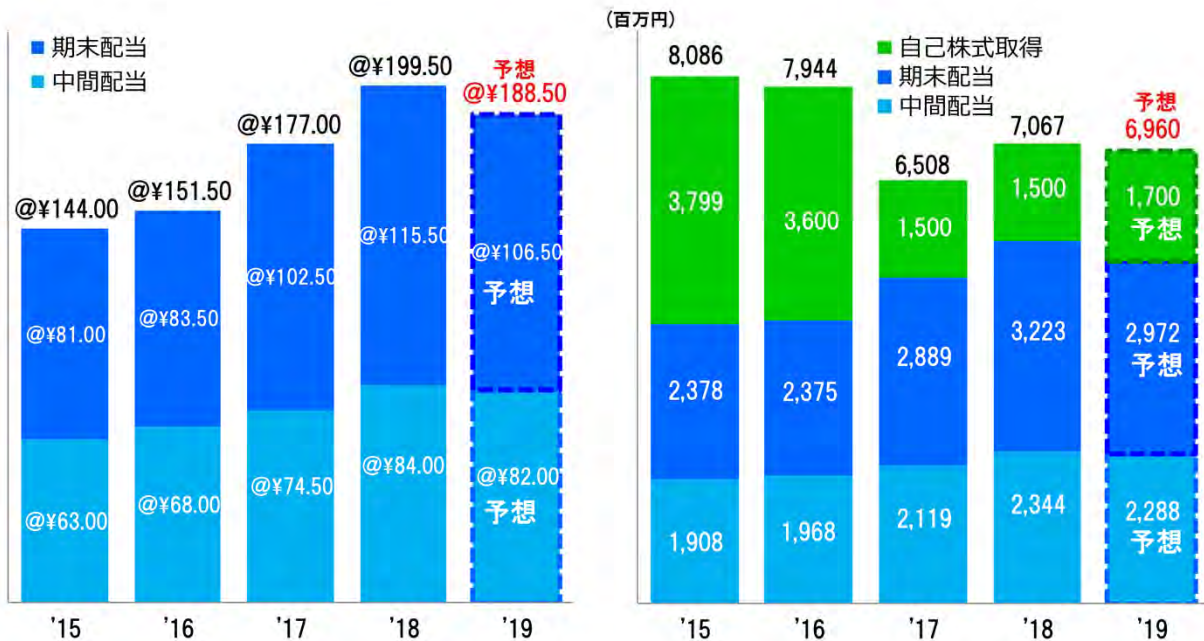
37

- 中期計画3年間の利益配分計画の再掲です。
- 中期計画における総還元性向は80%程度とし、皆さま方との対話の中で、いろいろな御意見を頂戴しました。その御意見を踏まえて、内訳は配当性向60%、自己株式取得20%とする計画です。

利益配分の実績と予想

- ✓ 2018年度の期末配当は115円50銭、中間配当84円と合わせて年間配当金は199円50銭
- ✓ 2019年度は中期経営計画の利益配分計画に則し総還元性向は80%程度

$$\text{総還元性向80\%} = (\text{普通配当53億円} + \text{自己株式取得額17億円}) \div \text{当期純利益予想87億円}$$



38

- 最後に、利益配分の実績と予想です。
- 2018年3月期の期末配当は、当期純利益が業績予想を上回ったため、公表予想の一株当たり94円50銭から115円50銭へ引き上げ、株主総会へ上程します。
 なお、中間配当金84円と合わせて年間配当金は199円50銭です。
- 今年度の予想は、3年間の利益配分計画に即し、総還元性向80%とします。
 これにより、当期純利益の予想は87億円ですので、普通配当は年間総額約53億円で一株当たり188円50銭の予想、自己株式取得は17億円の予想とします。
- 私からの説明は以上です。
 今後も皆様のご期待に応え続けられるよう、努力して参ります。
 引き続き、ご理解、ご支援の程、宜しくお願い致します。
 ご清聴、ありがとうございました。