

2013年5月9日

# 2013年3月期 (第40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】：2013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	70,330	6,354	6,427	5,993
	前期実績	66,955	5,450	5,531	2,827
	対前期比増減率	5.0%	16.6%	16.2%	112.0%
単体	実績	55,822	5,402	5,698	6,056
	前期実績	53,188	4,613	4,988	2,590
	対前期比増減率	5.0%	17.1%	14.2%	133.8%

※2013年3月期は、当期純利益に子会社(BMOA社)解散に伴う税金費用の減少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11月8日	70,300	6,000	6,100	5,800
	2012年5月10日	69,500	5,500	5,500	5,500

2

連結業績の概況です。売上は703億3,000万円、前期比5%の増収、営業利益は63億5,400万円、16.6%の増益、経常利益は64億2,700万円、16.2%の増益、当期純利益は59億9,300万円、前期比112.0%の増益となり、2013年3月期は連結、単体共に増収増益となりました。

また、下段の方に記載している昨年11月8日に上方修正した数値もすべて達成しました。

当期純利益が前年比で100%以上の大幅な増益となった背景は、注記(赤字)の通り、昨年度に子会社(BMOA)清算に伴い、繰越欠損金がメイテックで引き継がれた為、約24億円の税金費用の減少を当期純利益に反映している為です。

## <市況の概況：2013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大手製造業各社におかれては、先行きの景況に対する”不安”や”期待”などの動向に左右されることなく、次代を見据えた技術開発投資を堅調に持続される企業が多く見られた。
- 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。  
**※2012年4月新卒入社エンジニア(MT:220名、MF:169名)は第2四半期までに配属完了**
- 採用については、新卒採用(2013年4月入社)は、ほぼ目標を達成しているものの、中途採用は苦戦を強いられている。 3

2013年3月期の市況の概況です。

上半期は中国経済の失速、欧州経済の低迷、円高の継続等々、いわゆるマクロ経済要因によって先行きの景況感が厳しく、不安感が高かった印象を持っています。

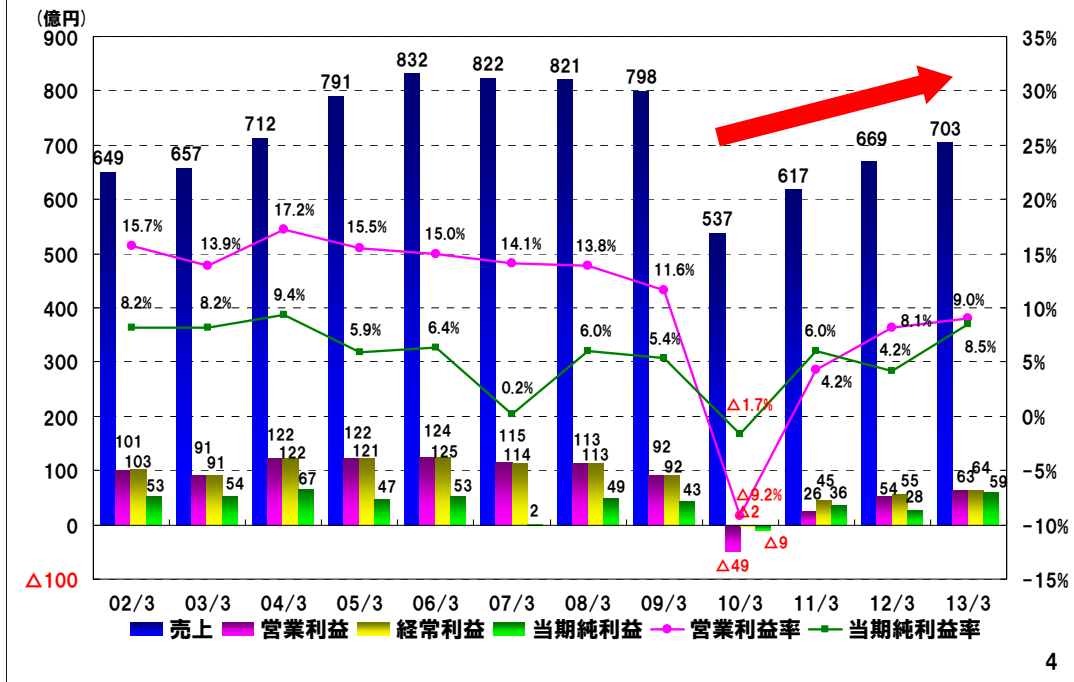
下半期は第4四半期にいわゆるアベノミクス効果等により、円安、株高が企業心理を好転させたことで、先行きの景況感への期待が高まってきていると言われています。しかしながら、当社の主要顧客である大手製造業各社では、こうした先行きの景況に対する不安や期待などの動向に左右されることなく、次代を見据えた技術開発投資を堅調に持続される企業が多く見られました。こうした状況下で、受注環境や業績への影響は、現時点では見られない一方で稼働時間がリーマンショック前の状況に戻っていないことから、リーマンショック以降のコストを徹底的に抑制する傾向は継続していると考えています。

こうした中、本業である技術者派遣事業の概況は堅調に制約を進めることができました。

特に昨年4月は3年ぶりに新規採用を本格的に再開しており、メイテック220名、メイテックフィルダース169名、合計389名の新入社員全員を第2四半期までに配属完了できたことが増収増益に大きく寄与した要因のひとつです。

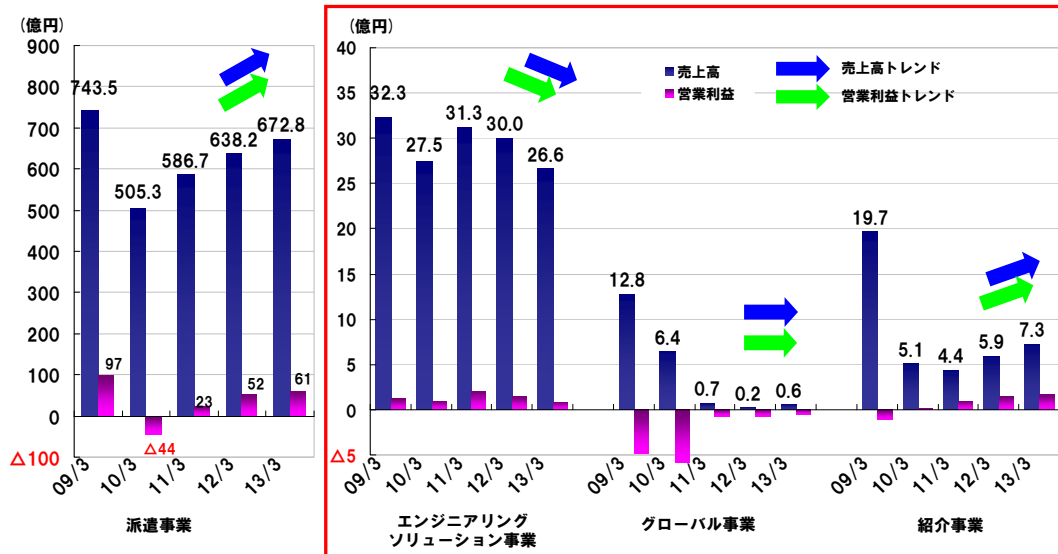
ただし中途採用については依然として苦戦を強いられている為、今後の業績への影響が想定されますが、詳細については30ページで説明します。

## <業績推移【連結】：2013年3月期>



連結業績の推移です。リーマンショックで大きく落ち込んだ業績がその後順調に回復傾向にあります。

## <メイテックグループの4事業：2013年3月期>



5

派遣事業については、連結売上の約95%を占める主力事業であり、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社で構成されています。この派遣事業は順調に増収増益となりました。

赤枠内の3つの事業が連結売上高の約5%に相当します。

それぞれ主力の技術者派遣事業の価値を高めたり、あるいは将来の成長に備えて戦略的に事業を行っています。

エンジニアリングソリューション事業は主にプリント基板の試作、製造、販売や、あるいはコンピュータを活用した解析業務を行っており、お客様である電機業界全般が厳しい状況により計画通り受注が伸ばせなかった為、減収減益となりました。

グローバル事業は中国現地に進出された日系メーカーにエンジニアの紹介事業を行っており、上半期は計画通りに事業を進められることができ順調でしたが下半期はいわゆる反日の影響により事業が失速し、ほぼ横ばいとなりました。

紹介事業はエンジニアに特化した職業紹介事業を行っており、順調に増収増益となりました。紹介事業が好調であることからエンジニアの中途採用市場が過熱化していることが言えます。

## <グループ各社実績：2013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	55,822	5,402	5,698	6,056
	メイテックフィルダース	9,349	648	651	378
	メイテックキャスト	2,409	84	86	53
E/S事業(※1)	メイテックCAE	1,102	127	127	73
	アポロ技研グループ	1,558	△ 37	△ 31	2
グローバル事業	メイテック上海 他3社*	67	△ 57	△ 57	△ 57
紹介事業	メイテックネクスト	734	221	221	201
	all engineer.jp	8	△ 43	△ 43	△ 44
連結(※2)		70,330	6,354	6,427	5,993

※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

グループ各社毎の収益の実績です。

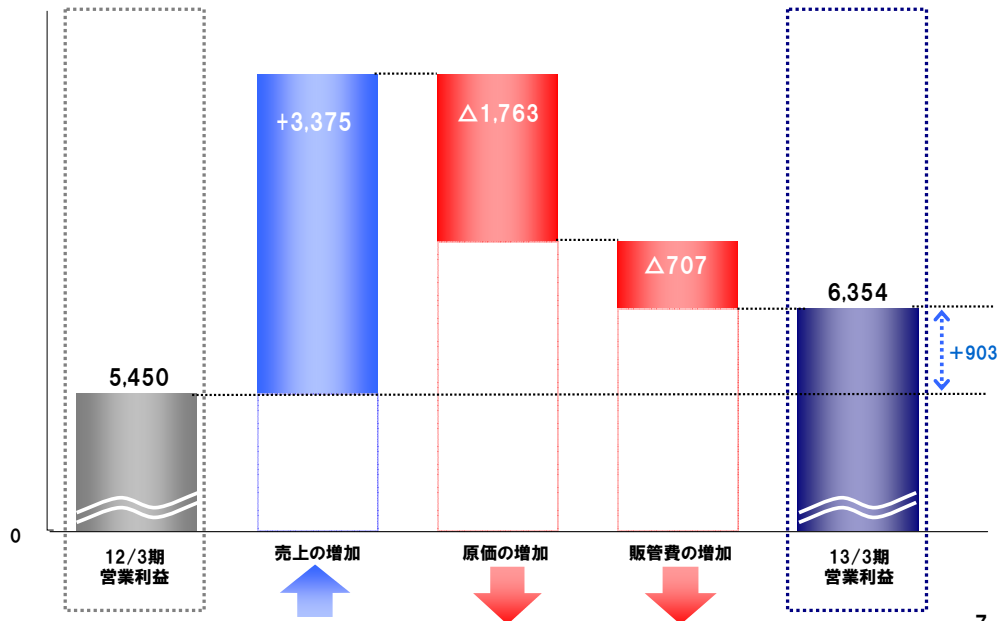
グループ全体では増収増益となっていますが、アポロ技研、中国のグローバル事業、all engineer.jpの3社は営業利益ベースで赤字となっております。

アポロ技研グループとグローバル事業の赤字要因は、5ページで説明したとおりです。

all engineer.jpについては、今年10月より日本中のエンジニアを巻き込むような新しいポータルサイト事業の準備をしています。これはメイテックグループの企業認知度を日本中のエンジニアの間にもっと高めて行こうという広告宣伝活動が主要な目的であり、準備段階の為、先行して赤字となっています。

## <営業損益前年同期比較【連結】：2013年3月期>

(百万円)



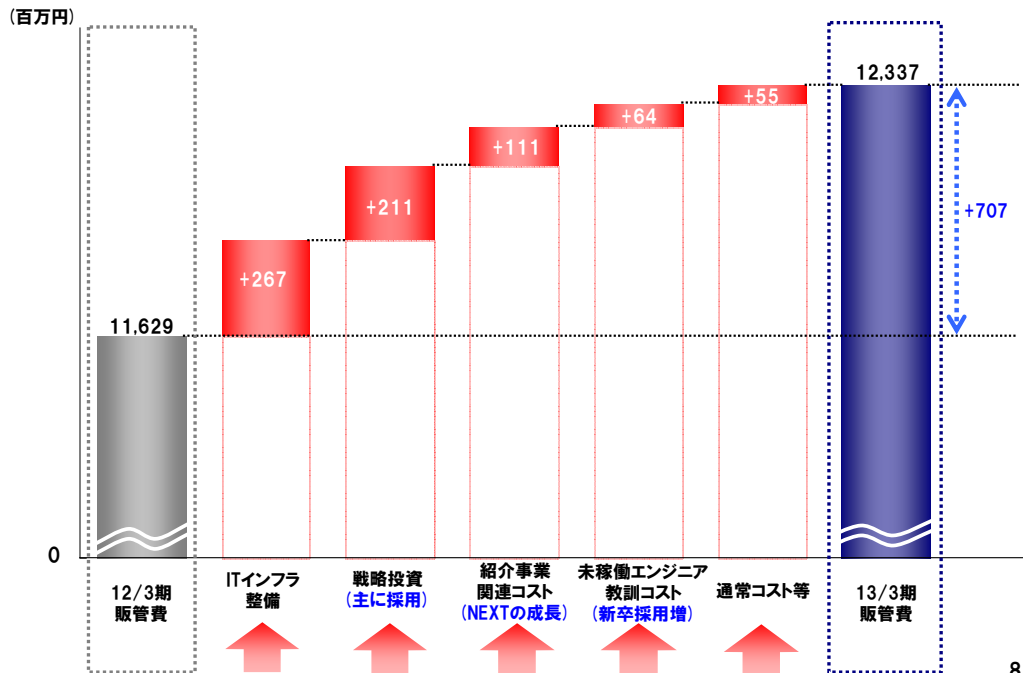
連結営業損益の前年同期比較です。

前期の営業利益54億5,000万に対し、当期は63億5,400万円で9億300万円の増益となっています。プラスの要因は売上の増加となります。マイナス要因は原価と販管費のコストが増えたこととなります。原価の増加は、そのほとんどがメイテックとメイテックフィルダーズのエンジニアの労務費となっており、エンジニアが増員したことによる人件費の増加が主な要因です。

販管費については8ページに詳細を記載しています。



## <販管費前年同期比較【連結】：2013年3月期>



前期の連結販管費が116億2,900万円に対し、今期は123億3,700万円で約7億円の増加となります。その要因は5つあります。

ITインフラ整備費用は、生産性向上のために継続的に実施しているコストです。

戦略投資の増加は、中長期成長のための採用コストとなります。

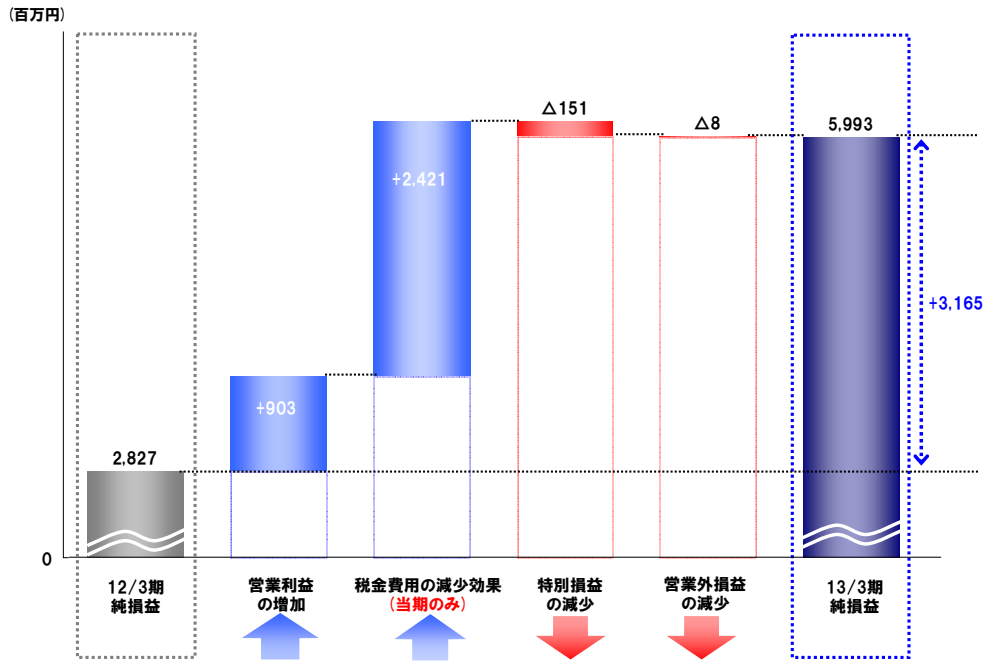
紹介事業関連コスト(NEXTの成長)は、職業紹介事業の好調に伴う経費の増加です。

未稼働エンジニア教育訓練コスト(新卒採用増)は、昨年4月より3年ぶりに新卒採用を本格的に再開している為、新卒入社者にかかる研修コストの増加です。

通常コスト等は、一般的なオペレーションコストとなります。

戦略投資、新卒研修コスト、通常コストについては、増員に伴う中長期的成長のために必要なコストですが、一方で景況の変化によりコントロール可能なコストとなります。

## < 当期純損益前年同期比較【連結】：2013年3月期 >



9

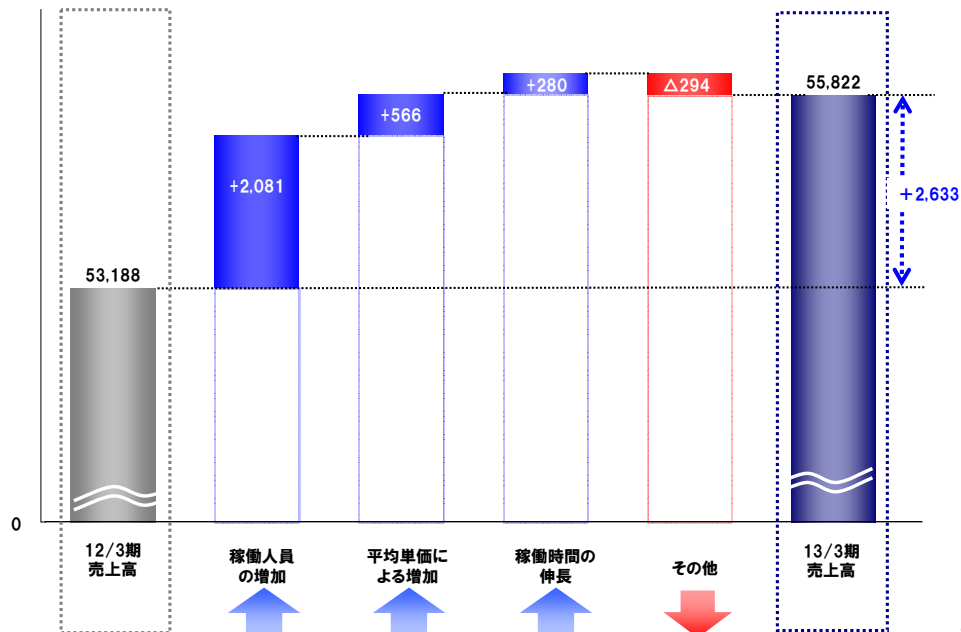
当期純損益の前年同期比較です。

前期は28億2,700万円でしたが、今期は59億9,300万円で31億6,500万円の増益となりました。通常、当期純利益の増益要因は営業利益の増加が主要因となるのですが、当期については子会社(BMOA社)精算に伴う税金費用の減少による影響が主要因となります。ただし、当期のみの特殊要因になります。

## Ⅱ .単体業績の概況

## <売上高前年同期比較【MT単体】：2013年3月期>

(百万円)



11

メイテック単体の業績の概況です。

メイテック単体の売上高は前期は531億8,800万円、今期は558億2,200万円円で約26億円の増収です。

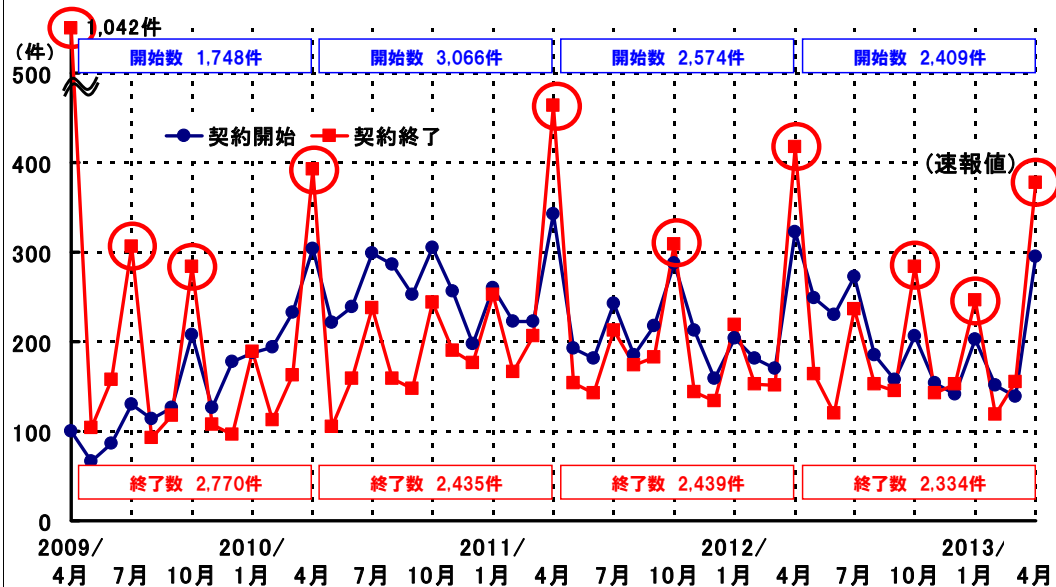
売上高増加の要因として、3つ記載しています。

当社の売上高の構成要素は、エンジニアの稼働人員数の増加、1時間当たりの平均単価による増加、1日当たりの平均サービス提供時間である稼働時間の伸長の3つの要因でほぼ決まりますが、この3つがすべて前年同期比でプラスになりました。

稼働人員の増加の主要因は新卒採用の本格的な再開によるものです。平均単価による増加の要因はレートアップによる平均単価の改善が見られるようになったことです。稼働時間の伸長も若干ではあるものの、プラスの要因となっています。

その他の要因として約2億9,000万の減少となっています。これは2012年度は閏年となり、2月の稼働時間が1日増加となる為、通常年よりも1日稼働日数が多かったことから4年に1回のイレギュラーなマイナス要因となります。

## <契約実績推移【MT単体】：2013年3月期>



12

メイテック単体の契約実績の推移です。毎月の契約開始と契約終了の件数を折れ線グラフで表しています。

リーマンショック直後の年間の終了件数は2,770件という大量の終了件数が発生しています。リーマンショック以降は前年度が2,334件で、減少傾向にはあるものの、リーマンショック以前は年間大よそ1,200件から1,300件の終了件数だったのに対し、年間2,300件ないし2,400件の契約の終了が定着化しています。

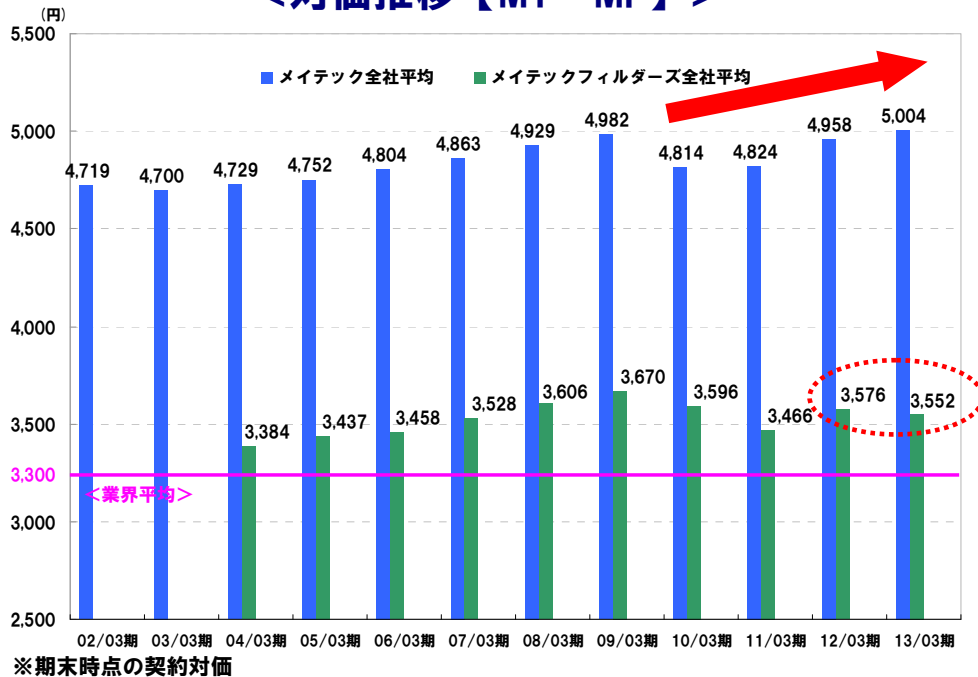
これらの要因として、契約書ベースでは、3ヶ月毎に契約を更新とする、契約期間の短期化が主流となっている為です。これはお客様としても余分な戦力は持たないよう、プロジェクト終了と同時に契約が終了するというケースが増えています。

契約書ベースは短期化していますが、実質的には契約更新をさせていただくことから、実際の契約期間の短期化は、現時点ではさほど大きな現象とはなっていません。

年間の開始件数が終了件数を上回ることで、増収増益となりますが、2010年以降は年間の開始件数が終了件数を上回っていることとなります。

また、速報値として今年4月の実績を記載しています。4月は年度が変わる為、お客様が予算の見直しを行うことから、契約終了件数および開始件数共に高くなる傾向にあります。今年4月の契約終了件数は約380件に対し、前年4月の契約終了件数は約420件ですので約40件減少しています。背景として企業心理の好転が反映していると想定されますが、もう少し継続的に見て行く必要があると考えます。

## <対価推移【MT・MF】>



13

対価の推移です。

技術者派遣業界の平均単価はおおむね推定値で3,300円です。メイテックは業界平均よりも約50%高いレートレンジでレベルの高い仕事を中心に技術者派遣サービスを展開しています。

リーマンショックの影響で一時的にレートは下がりましたが、前々期からはほぼリーマンショック前に近い状況までに年間のレートアップを実現できるようになってきています。

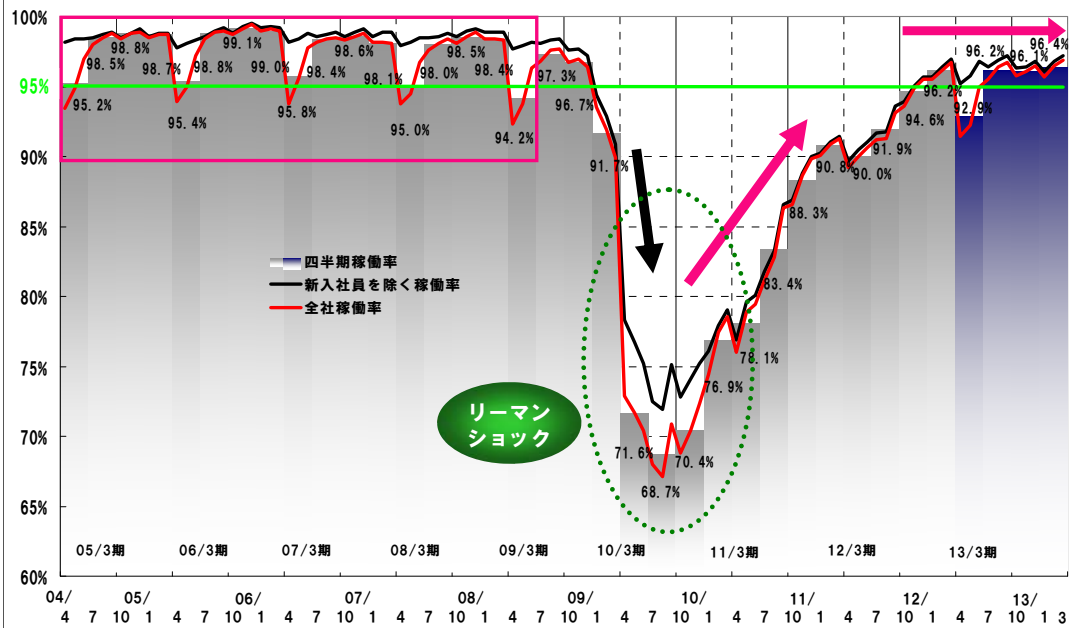
前期は過去最高の5,004円ですが、実質的にはまだリーマンショック前の水準に戻っていません。リーマンショック前は毎年300名～400名前後の新卒入社者がいた為、新卒の低レートが、全体的な平均レートを押し下げる影響がありました。したがって、それでも4,700円から4,900円の水準を達成していたこととなります。

2010年から12年の約3年間は実質的に新卒採用を凍結しましたので、新卒入社者による全体的な平均レートの低下はなかったことから、逆に平均レートをかさあげしています。昨年度は220名入っている為、若干新卒によるレートを下げようような効果を踏まえても5,004円となっています。

したがって、新卒を除いた平均レート、平均単価という見方をするとまだリーマンショック前の水準に戻っていない為、引き続きレート改善の努力をしていきたいと考えております。

グリーンのグラフはメイテックフィルダースです。業界平均より若干高めでサービスを提供しています。前期と比較して、若干下がっているのは母集団に対し約10%の新卒採用を昨年4月に行ったことにより、平均レートを押し下げる新卒の影響が強かったということになります。新卒の影響を除くと、ほぼメイテック並みのレートアップを実現をしていることとなります。

## <稼働率推移【MT単体】>



当社の重要指標となる稼働率の推移です。

稼働率が緑のラインのある95%の水準を超えると好調と見ています。

リーマンショックの影響で70%以下の水準まで大きく落ち込みましたが、前期に95%の水準を超えたことで、リーマンショックの谷を抜けることができました。

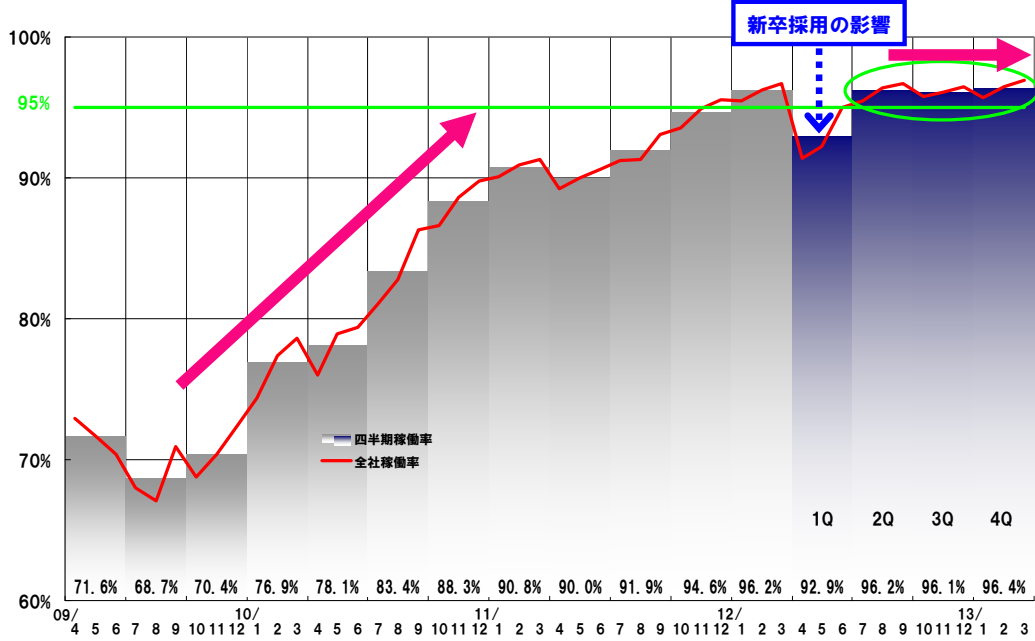
前期は通年で95.4%であり、新卒220名を入れても通年で95%を超える稼働率を達成することができました。

グラフの左半分を見ると、ほぼすべて第1四半期の稼働率は下がっており、第2四半期～第4四半期に上昇して行きます。1年前の第1四半期も稼働率は若干下がっています。

新卒増加により、未稼働エンジニアの数が増えたことが要因です。第2四半期、第3四半期にかけては新卒を配属させる為、稼働率は上昇しています。これがメイテックの本来の増収増益を達成していく成長パターンとなります。

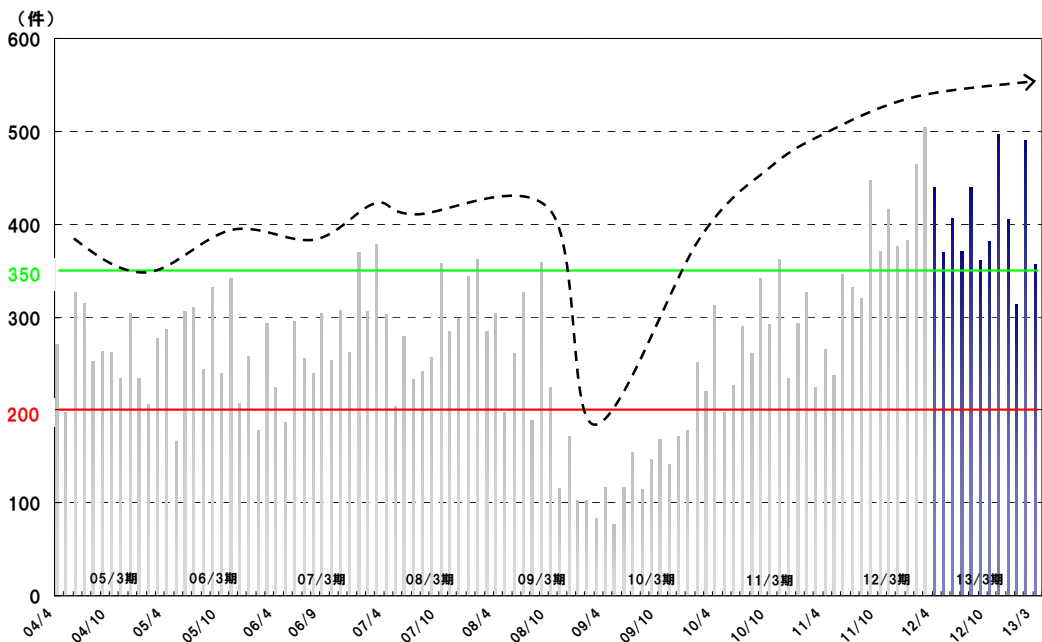
15ページのグラフは、詳細を記載したグラフを掲載しています。

### <稼働率推移【MT単体】09/4~>





## <月間新規受注推移【MT単体】>

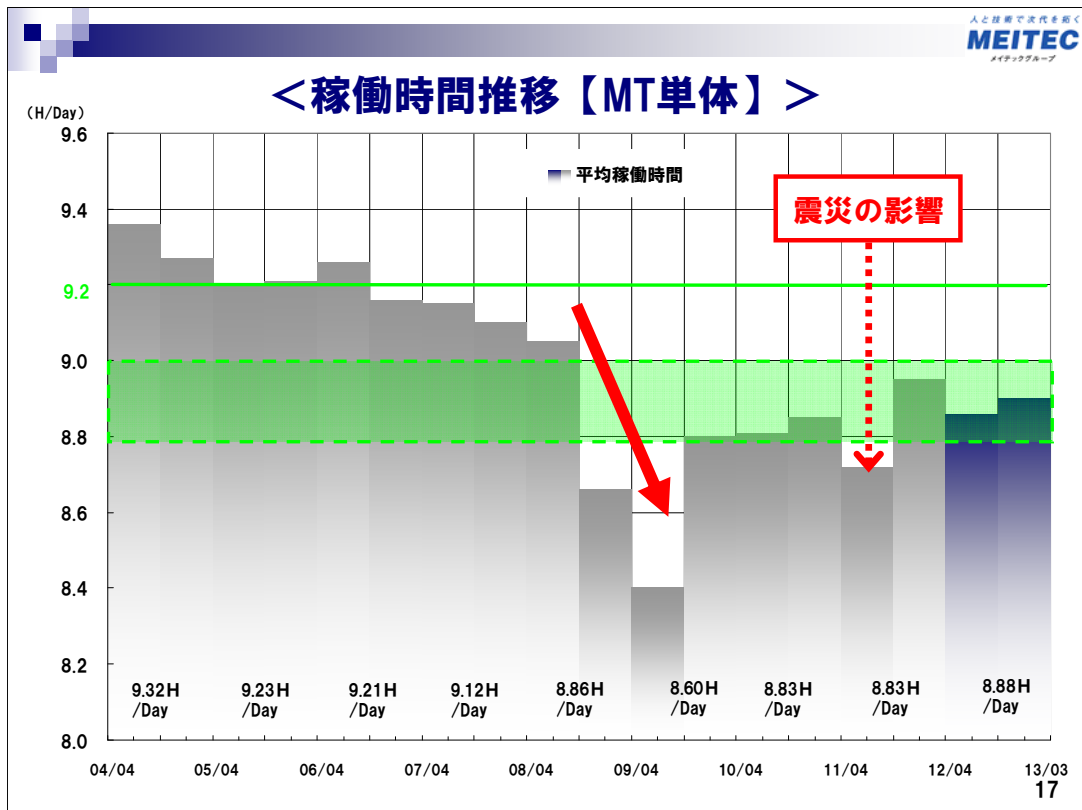


16

月間の新規受注数動向の推移です。

これは月々の新規の受注が350件を超える水準であれば堅調、逆に200件を下回る水準は危険な状態という見方をしています。

2013年3月期は年間を通して概ね堅調であったといえます。上半期と下半期で特に大きな変化は見受けられない為、前述の通り中長期的な視点で技術開発投資を堅調に進められていることが受注に表れているという見方をしています。



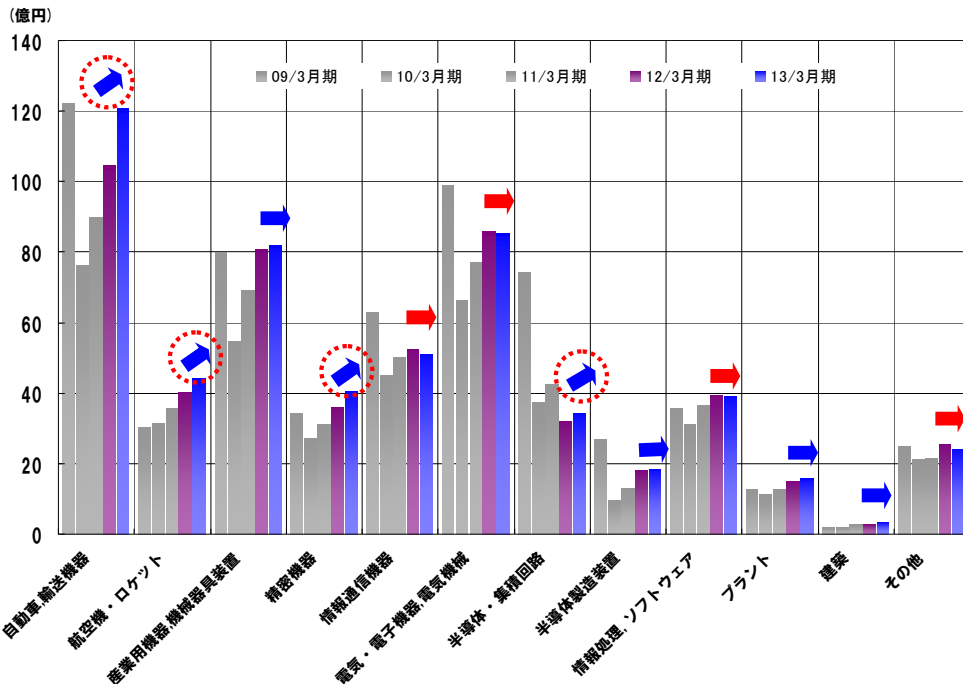
メイテック単体の稼働時間推移です。

これは1日あたりのサービス提供時間ですので、残業時間の増減が反映されます。そして、稼働時間の0.1時間が、売上の約1%に該当する為、大きな指標となります。

リーマンショック前は9.2h/Dayを超える水準でしたが、現在はコスト・コントロールによって残業を抑制する顧客動向が常態化していることから、今後も稼働時間は8.8h/Dayから9.0h/Dayの範囲内(緑で網掛けした部分)で推移すると見えています。

ただし、いわゆるお客さまが本当に繁忙になり、開発業務に予算を付けられたときには最初に稼働時間が上向くので、そういった意味では今後注目していきたいと考えています。

## ＜セグメント別売上高推移【MT単体】：2013年3月期＞



18

メイテック単体のセグメント別の売上高の推移です。

2013年3月期は、自動車関連分野が牽引しました。そのほか赤点線で囲みしました「航空機・ロケット」、「精密機器」、あるいは「半導体・集積回路」の分野も好調でした。

一方、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は、「電気・電子機器・電気機械」、あるいは「情報通信機器」の分野がほぼ横ばいであるところが影響の度合いを示している部分です。しかしながら、減ってはいないことから、非常に厳しいエレクトロニクス業界の各社においても技術開発投資を可能な限り継続しようとする傾向が伺えます。

なお、特定の分野が厳しい状況であっても、メイテックはこれだけ広範な分野でお取引を賜っておりますので、特定分野の厳しさは他分野で吸収することが可能だということもメイテックの強みであるといえます。

**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**

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。

## 1. リーマンショックによるダメージ(企業価値の棄損)の回復【MT単体】

		2010年 3月期 (リーマンショック)	2013年 3月期
指 標			
社員価値	・稼働率(通年)	71.9%	→ 95.4%
顧客価値	・取引先数(期末)	856社	→ 1049社
株主価値	・株 価(期末)	1,831円	→ 2,343円
《営業利益》		△ 29億円	→ 54億円

21

リーマンショックによるダメージ、企業価値の毀損からの回復状況について、リーマンショック時と現状を比較しています。

社員価値(稼働率)は71.9%から95.4%へ、顧客価値(取引先数)は856社から1,049社へと、この2つの指標はほぼ平時の水準に復調しています。

一方、株主価値(株価)は1,831円から2,343円、営業利益は29億円の赤字から54億円の黒字と改善はしてきていますが、この株主価値と営業利益は、まだまだ我々の努力が必要だと考えています。

## 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

## ②戦略目標(単体)(進行中) ←

次なる成長の  
基盤づくり

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

22

3ヵ年計画の最終年度にあたり、①に記載の収益目標を当期の業績目標に下方修正しています。この修正理由については、29ページで説明します。

②の戦略目標は、2つ目の経営目的である次なる成長の基盤づくりとなります。記載のように市場環境が有事、平時にかかわらず中長期的に持続的な成長を実現する為の事業基盤をつくっていく取り組みを現在進行中です。

## 《 参考:7つの戦略目標【MT単体】 》



23

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。

24

中期経営計画のポイントとして4つ記載しています。

この内容は前年の資料と全く同じです。

特に④は、当社の最大の増収増益要因であるエンジニア稼働人員の増員です。当期は、この4月入社の新入社員が379名と中途採用目標250名、合計で約630名の増員を計画しています。単体で600～650名規模のエンジニアの増員を実現し、上半期中に新入社員を配属するパターンが戻ってくると、増収増益の収益構造に改善されると考えています。

従って、当期の採用目標の達成によって、来期以降の営業利益の増益ピッチを上げることができると考えています。

## IV. 業績予想

## <2014年3月期の想定>

1. 製造業各社の技術開発投資が、持続する。
2. 2013年4月入社エンジニア(MT:379名、MF:167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.32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。  
(\*中期経営計画「共創21」)

26

2014年3月期の想定を4つ記載しています。

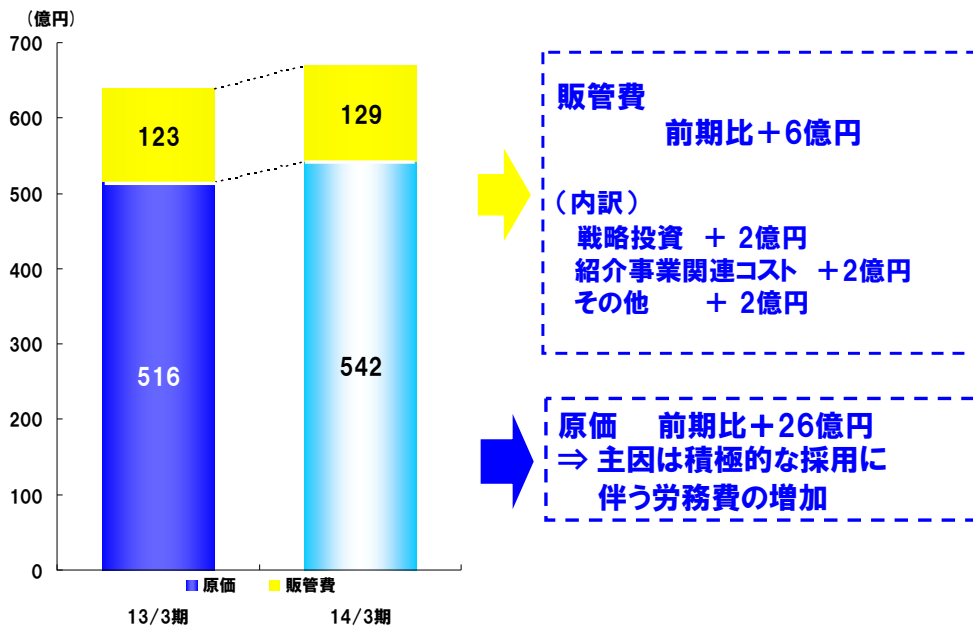
1つ目は市況の想定ですが、「製造業各社の技術開発投資が持続する。」との見通しを持っています。

2つ目は営業努力です。2013年4月入社の新入社員エンジニア全員の配属を第2四半期までに完了したいと考えています。

3つ目は採用努力です。32ページに記載のキャリア採用目標を達成したいと思えます。

4つ目は、前述の中期経営計画を進め、中長期的な投資を継続していきたいと思えます。

## <コストの見通し【連結】：2014年3月期>



27

コストの見通しについてです。


販管費は2013年3月期の実績123億円に対して、129億円と6億円の増加を見込んでいます。内訳は戦略投資、主に採用コストがプラス2億、紹介事業関連コストがプラス2億、その他コストがプラス2億の見通しです。

原価は2013年3月期の実績516億円に対して、542億円と26億円の増加を見込んでいます。これはメイテックとメイテックフィルダーズのエンジニアの増員による労務費の増加が主要因です。

## <業績予想：2014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	第2四半期累計	35,500	2,600	2,600	1,500
	前期実績	34,130	2,891	2,945	1,692
	対前期比増減率	4.0%	△ 10.1%	△ 11.7%	△ 11.3%
	通期	73,500	6,400	6,400	4,000
	前期実績	70,330	6,354	6,427	5,993
	対前期比増減率	4.5%	0.7%	△ 0.4%	△ 33.3%
単体	第2四半期累計	28,000	2,200	2,600	1,650
	前期実績	27,125	2,460	2,739	1,593
	対前期比増減率	3.2%	△ 10.6%	△ 5.1%	3.6%
	通期	58,000	5,400	5,800	3,600
	前期実績	55,822	5,402	5,698	6,056
	対前期比増減率	3.9%	△ 0.1%	1.8%	△ 40.6%

※  は新卒入社の影響【2013年4月入社数 MT：379名、MF：167名】

28

2014年3月期の業績予想は、連結売上高735億円、連結営業利益64億円、連結経常利益64億円、連結当期純利益40億円を見込んでいます。単体が売上高580億円、営業利益54億円、経常利益58億円、当期純利益36億円となる見込みです。

前述の通り、今年からメイテック単体で600～650名の採用を計画し、来期以降の営業利益の増益ピッチを上げて行く想定ですが、当期は増員による原価増が営業利益を圧迫するため、特に上半期は前年対比で連結・単体共に約10%の減益を見えています。ただし、通期では、若干ですが、連結ベースで増益にもっていきたいと考えています。

## ＜2014年3月期 業績予想の補足＞ （中計収益目標の見直し理由）

1. 当初、中計収益目標770億円以上に対し、業績予想は735億円となった。【不足額:35億円】
2. 売上未達の要因は稼働人員が中計収益目標に達しなかった。
3. 背景としては2年間の採用数が採用計画に対し未達成であった。
4. 新卒採用は計画数値を順調に達成したが、中途採用は未達成となった。要因として、以下2つがあげられる。
  - ①東日本大震災、欧州財政危機などのマクロ経済要因並びに電機業界の不振により、中途採用を抑制したこと。
  - ②昨年以降、製造業各社の中途採用エンジニアの求人増により中途採用市場が厳しくなったこと。

29

前述の2014年3月期業績予想の補足です。

これは、中期経営計画の収益目標の見直し理由となります。

2年前(2011年4月)に中期経営計画をスタートしたときの「収益目標770億円以上」に対し、今期業績予想は735億円としたので、差異はマイナス35億円となります。

売上差異の主因は、4つ目に記載の通り、新卒採用は計画を順調に達成したが、中途採用は未達成となったことです。その要因は、以下2つです。

1つ目は、東日本大震災、欧州財政危機などのマクロ経済要因、ならびに電機業界の不振等、景況の変化に対して、中途採用を意図的にコントロールしたことです。採用増員は成長、増収増益のために必要な手段ですが、コスト・リスク要因という表裏一体の関係にあることから、足元の景況変化に対して、中途採用のコントロールという柔軟な経営判断はこれからも必要になると考えています。

2つめは、製造業各社の中途採用エンジニアの求人増により、中途採用市場が厳しくなっていることです。昨年以降、エンジニア系の中でも、特に機電系の需要が高まっている状況です。短期的には、中途採用の目標を達成できないというネガティブな見方になります。一方で、エンジニア採用で競合関係にある製造業各社において、エンジニアニーズが非常に高いという状況は、市況的には、当社にとってポジティブであるという見方をしています。

## <グループ各社予想：2014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
通 期	派遣事業	メイテック	58,000	5,400	5,800	3,600
		メイテックフィルダース	9,500	540	540	330
		メイテックキャスト	2,400	60	60	30
	E/S 事業	メイテックCAE	1,100	140	140	80
		アポロ技研グループ	1,800	40	40	30
	グローバル事業	メイテック上海 他3社*	100	△ 70	△ 70	△ 70
	紹介事業	メイテックネクスト	880	200	200	190
		all engineer.jp	50	△ 20	△ 20	△ 20

\*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。

30

グループ各社の2014年3月期の見通しです。

## <業績予想の前提条件【MT・MF】：2014年3月期>

		MT	MF
稼働率	通 期	95.0%  (95.4%)	91.4%  (94.1%)
	上半期	93.5%  (94.5%)	87.3%  (91.1%)
	下半期	96.6%  (96.2%)	95.5%  (97.1%)
稼働時間	通 期	8.88h/day  (8.88h/day)	8.92h/day  (8.92h/day)
	上半期	8.86h/day  (8.86h/day)	8.87h/day  (8.87h/day)
	下半期	8.90h/day  (8.90h/day)	8.96h/day  (8.96h/day)

※ ( )内は2013年3月期実績

※  は前年比増、  は前年比減

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寄与しますので、その想定を記載しています。

前述の通り、新卒エンジニアの入社により、上半期はメイテック、メイテックフィルダース共に稼働率の低下を反映しています。

稼働時間は前年並みを見通しています。



## <メイテックグループの採用計画：2014年3月期>

採用計画		MT	MF
	新卒採用 (2014年4月入社)	400名 (379名)	150名 (167名)
中途採用(通年)	250名 (185名)	125名 (101名)	
小計	650名 (564名)	275名 (268名)	
合計	925名 (832名)		

※ ( ) は2013年3月期実績

※ **中途採用** は、当期業績に影響

2014年3月期の採用計画です。

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がメイテック250名、メイテックフィルダース125名で、グループトータルでは925名の計画です。

メイテック単体としては650名規模、そしてグループでは1,000名規模の増員ができる体制を今期中には構築をしたいと考えています。

## V. 株主還元について

## <配当予想：2014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 (2013年3月期)		30円00銭		69円00銭	99円00銭
当期予想 (2014年3月期)		31円50銭		40円50銭	72円00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
- 中間配当の予想は、連結株主資本配当率(DOE)5%相当額の31円50銭、期末配当の予想は下半期の純利益の配当性向50%相当額の40円50銭、年間配当金は72円(前期比27円の減配)の予想値としました。配当金総額は約22億円を見込んでいます
- 自己株式の取得は、総還元性向100%以内の原則に従い18億円を予定しています

※ 総還元性向100% = (配当金総額見込22億円 + 自己株式取得予定額18億円) ÷ 連結当期純利益予想40億円

34

最後に株主還元です。

2014年3月期の配当の予想は、記載の通り中間配当31円50銭、期末配当40円50銭、年間合計72円の配当を予想させていただきました。

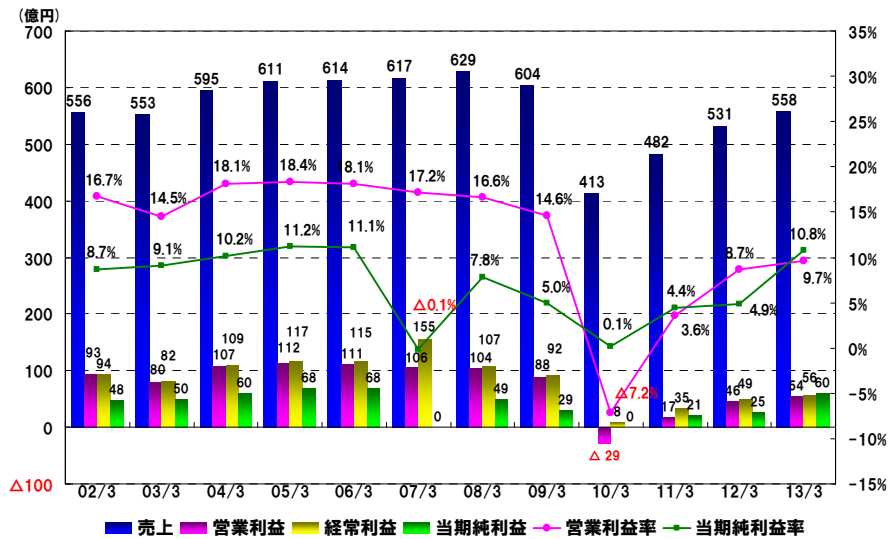
決算短信8ページに、当社の配当方針の詳しい記載がありますが、配当は配当性向50%以上を基本としています。当期純利益の50%が連結株主資本配当率(DOE)5%を下回る場合は、DOE5%ベースで配当するルールです。

この配当方針に即して、中間配当はDOE5%を適用して31円50銭、期末配当は下半期の連結当期純利益に即した配当性向50%を適用して40円50銭、配当総額が22億円を予定しています。

そして、赤い下線の通り、総配当性向100%考え方に即して、当期は18億円の自己株式の取得を計画しています。

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】：2013年3月期＞



## <本業【技術者派遣事業】の概況：2013年3月期>

			MT+MF+CAE	MT+MF	MT	MF	CAE
通期累計	稼働率 (全体)	実績	-	95.1%	95.4%	94.1%	-
		前期実績	-	93.6%	93.2%	95.5%	-
	稼働時間	実績	-	-	8.88h/day	8.92h/day	-
		前期実績	-	-	8.83h/day	8.84h/day	-
	期末技術社員数	実績	6,878人	6,800人	5,510人	1,290人	78人
		前期実績	6,634人	6,552人	5,385人	1,167人	82人

参考資料-2

## <セグメント別売上高推移【MT単体】：2013年3月期>

(単位:百万円)

セグメント名	2009年 3月期	2010年 3月期	2011年 3月期	2012年 3月期	2013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)	12,408	7,629	8,981	10,463	12,069	21.6%	+1,606	+15.3%
航空機・ロケット関連	3,029	3,156	3,563	4,006	4,402	7.9%	+396	+9.9%
産業用機器、機械器具および装置関連	7,988	5,463	6,933	8,073	8,205	14.7%	+132	+1.6%
精密機器関連	3,411	2,710	3,101	3,608	4,041	7.2%	+432	+12.0%
情報通信機器関連	6,312	4,518	5,021	5,241	5,114	9.2%	△ 127	△2.4%
電気・電子機器、電気機械器具設計	9,860	6,624	7,704	8,586	8,532	15.3%	△ 53	△0.6%
半導体・集積回路関連	7,459	3,749	4,270	3,197	3,424	6.1%	+226	+7.1%
半導体製造装置関連	2,676	962	1,310	1,807	1,844	3.3%	+37	+2.1%
情報処理、ソフトウェア開発・運用	3,510	3,100	3,666	3,925	3,886	7.0%	△ 39	△1.0%
プラント関連	1,274	1,118	1,280	1,471	1,563	2.8%	+92	+6.3%
建築関連	190	179	284	273	325	0.6%	+51	+18.7%
その他	2,335	2,106	2,141	2,531	2,412	4.3%	△ 119	△4.7%
合計	60,457	41,319	48,260	53,188	55,822	100.0%	+2,634	+5.0%

参考資料-3

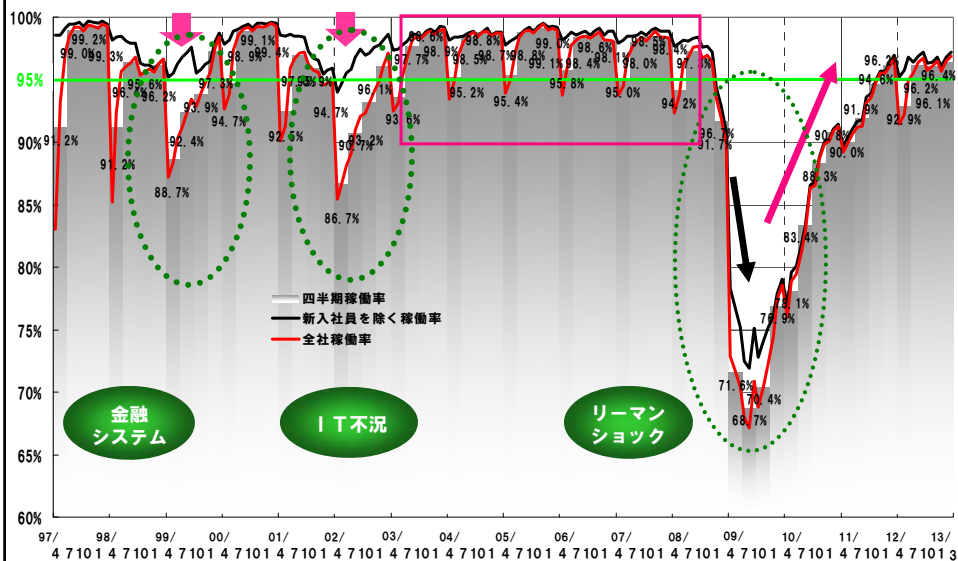
<トップ10顧客売上高・比率推移【MT単体】：2013年3月期>  
<5年前> <現在>

(単位:百万円)

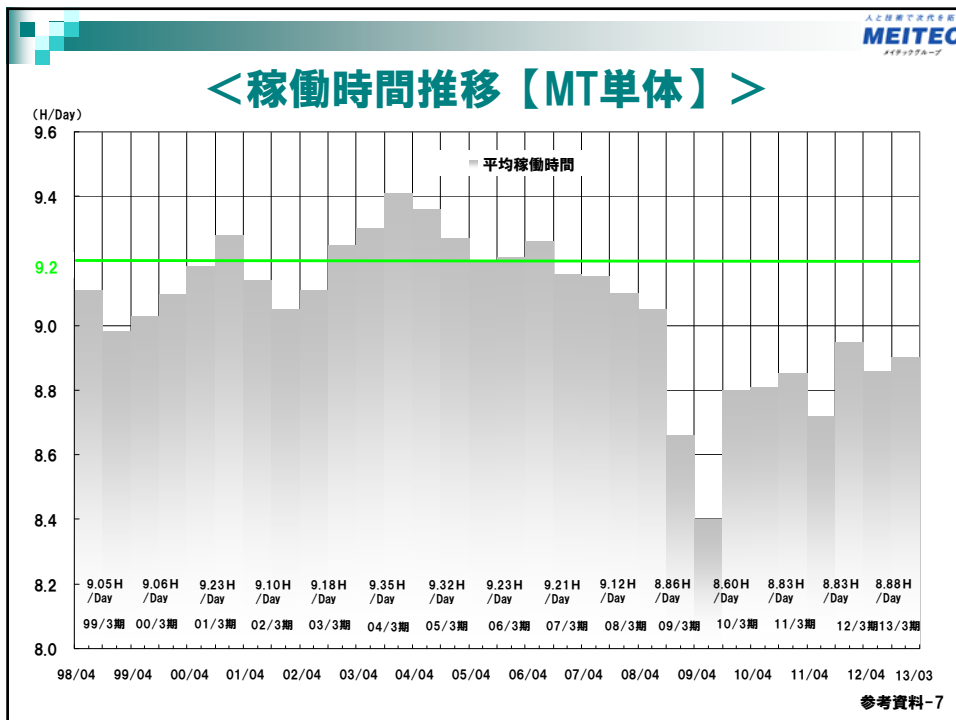
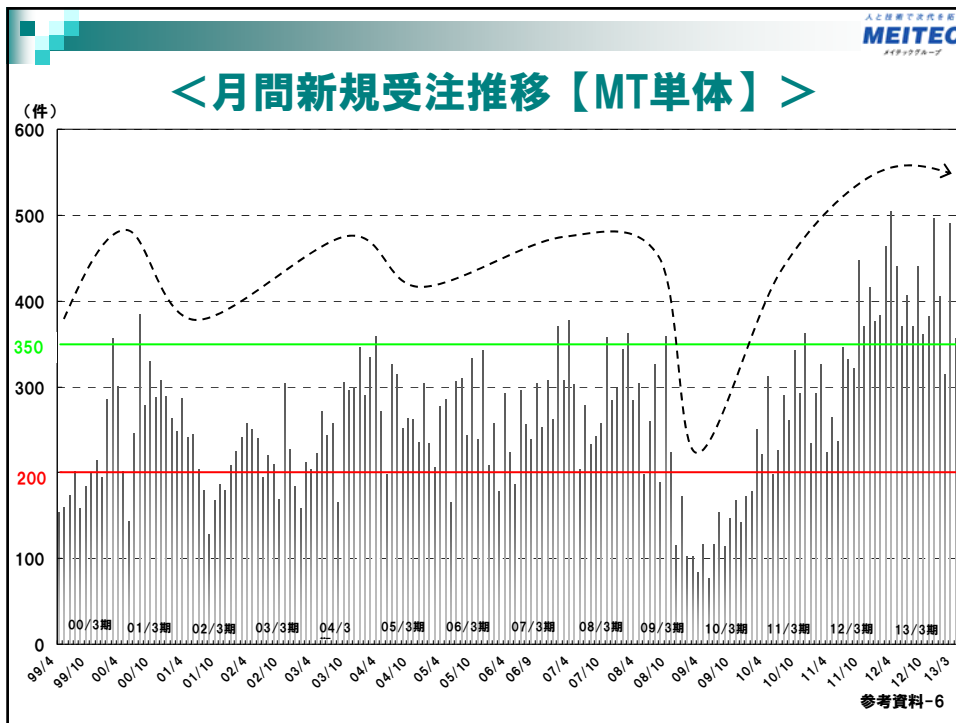
2008年3月期(35期)			2012年3月期(39期)			2013年3月期(40期)		
顧客企業名			顧客企業名			顧客企業名		
1	パナソニック 様		1	三菱重工業 様		1	三菱重工業 様	
2	キャノン 様		2	ニコン 様		2	ニコン 様	
3	ソニー 様		3	キャノン 様		3	パナソニック 様	
4	三菱重工業 様		4	パナソニック 様		4	デンソー 様	
5	オムロン 様		5	デンソー 様		5	キャノン 様	
6	デンソー 様		6	トヨタ自動車 様		6	トヨタ自動車 様	
7	ニコン 様		7	ソニー 様		7	ソニー 様	
8	トヨタ自動車 様		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	ダイキン工業 様		9	東芝 様	
10	矢崎部品 様		10	三菱電機 様		10	オムロン 様	
トップ10	20,681	32.8%	トップ10	15,476	29.1%	トップ10	16,153	28.9%
トップ20	27,429	43.6%	トップ20	20,821	39.1%	トップ20	22,239	39.8%
その他	35,527	56.4%	その他	32,367	60.9%	その他	33,583	60.2%
合計	62,956	100.0%	合計	53,188	100.0%	合計	55,822	100.0%

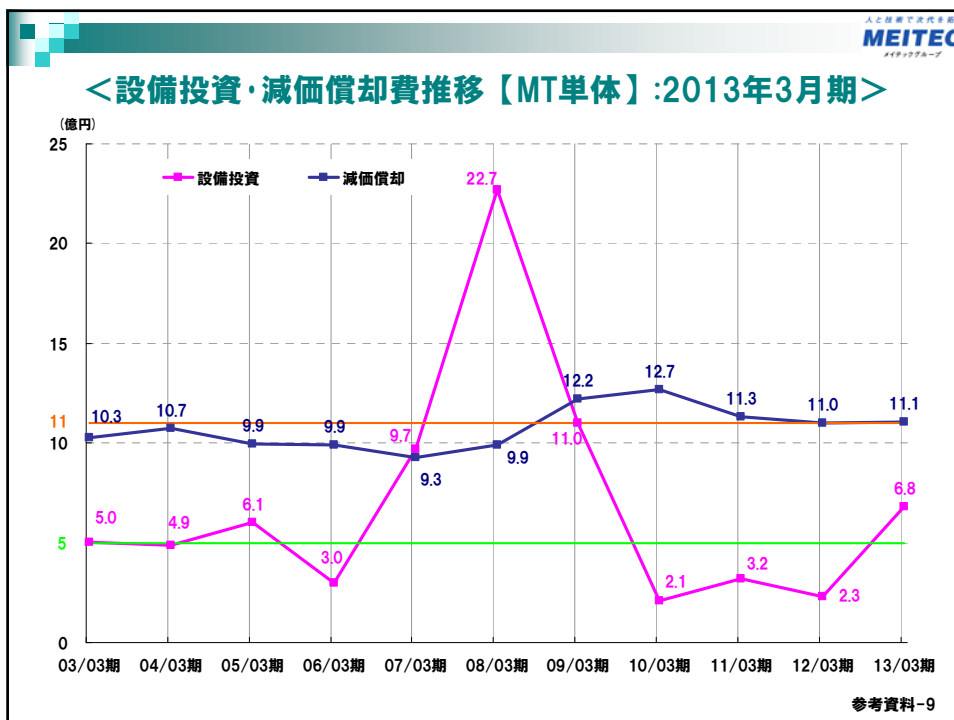
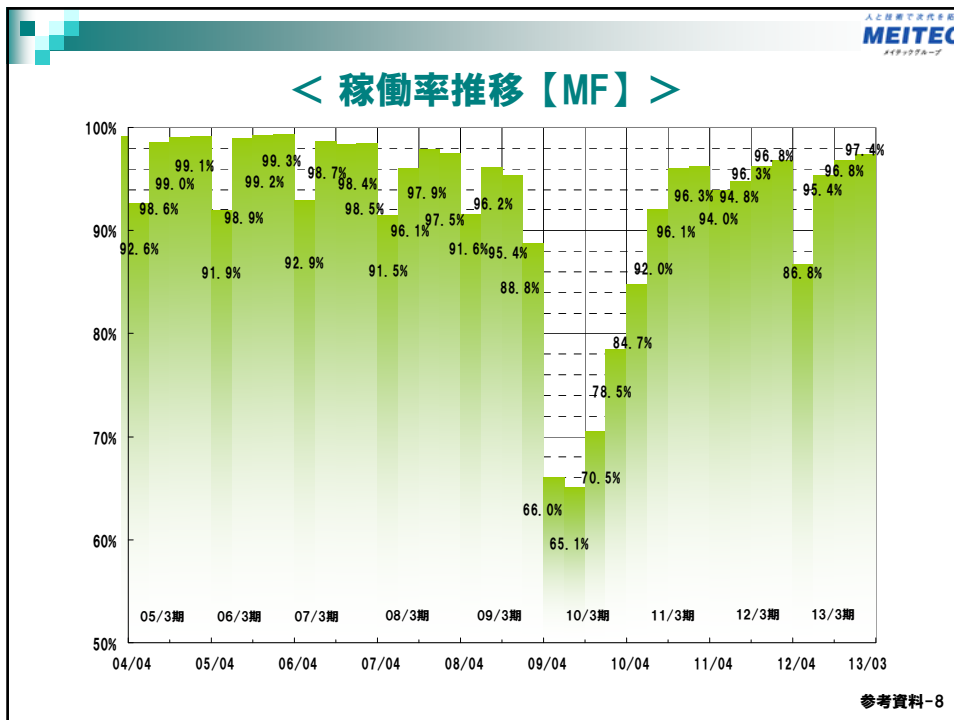
参考資料-4

<稼働率推移【MT単体】>

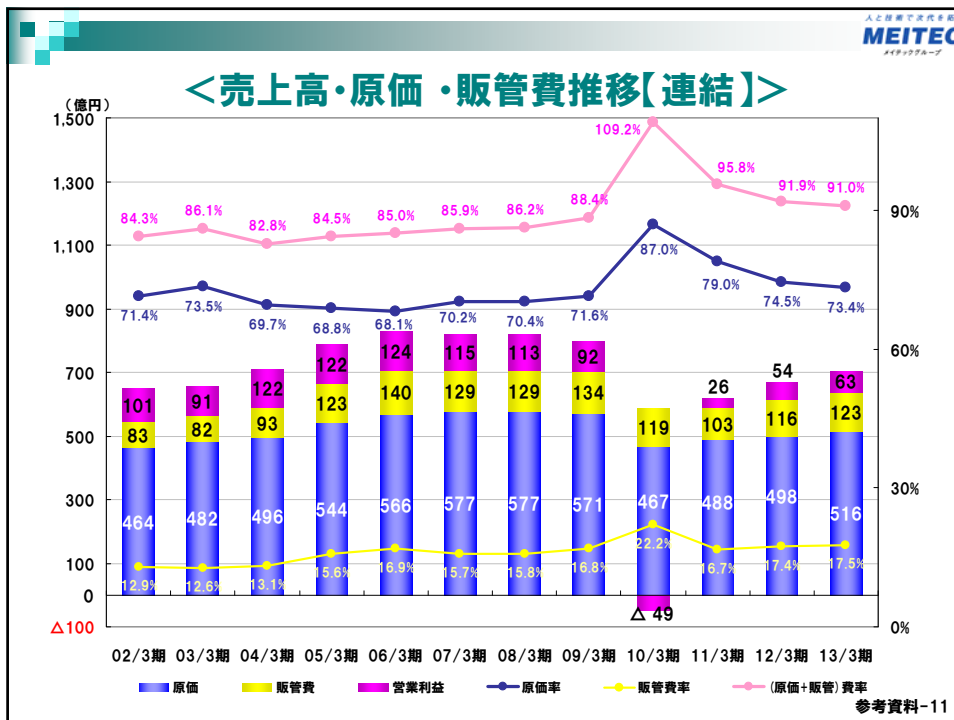
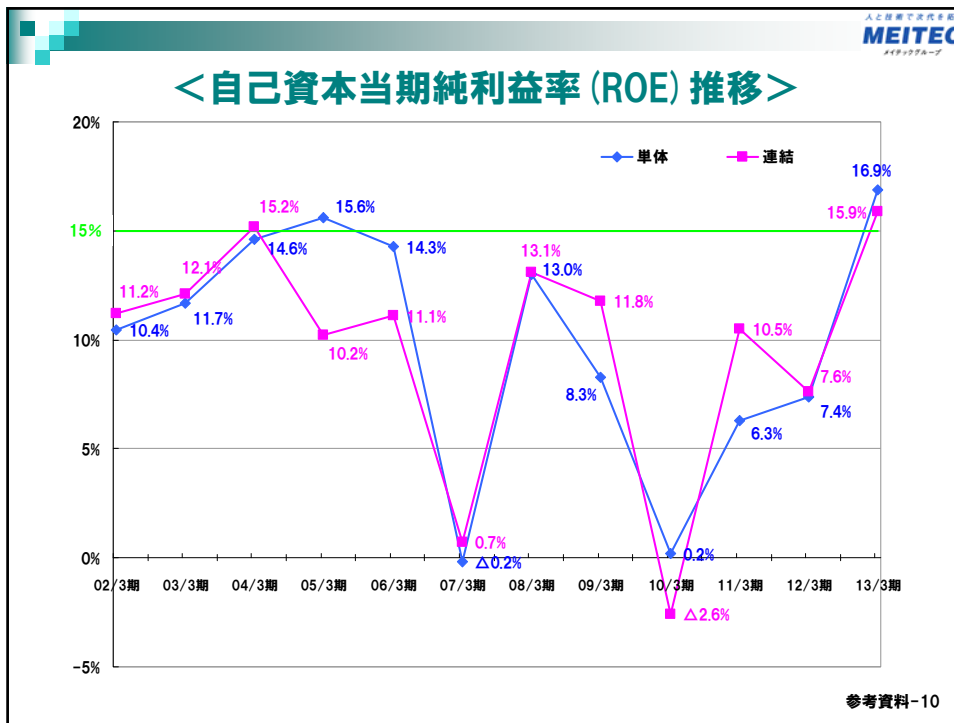


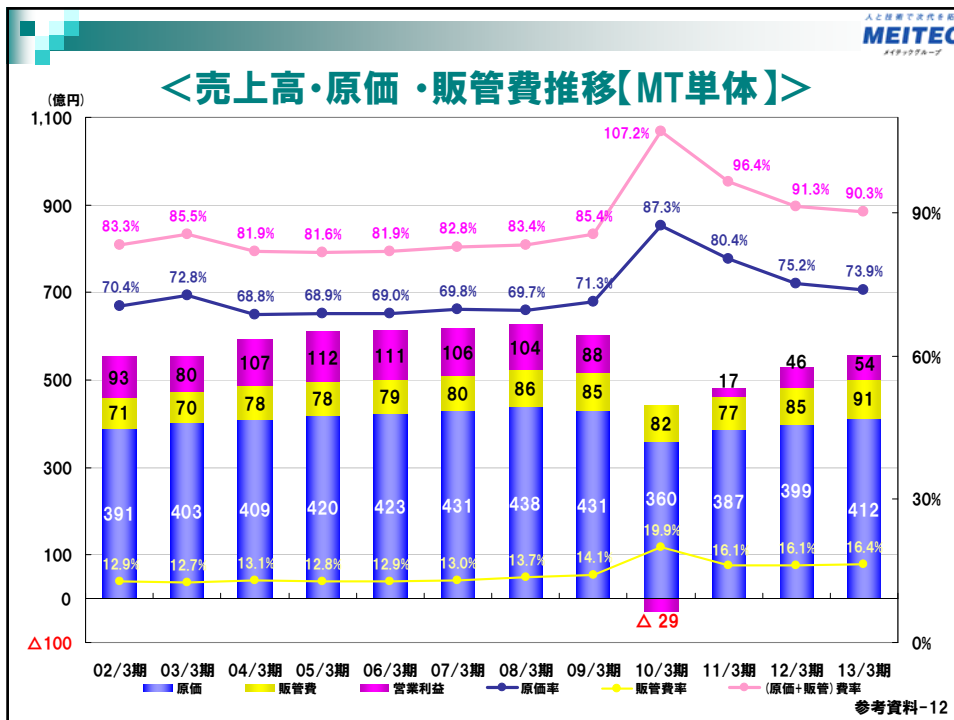
参考資料-5











人と笑顔で次代多額  
**MEITEC**  
メイテックグループ

### ＜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	2013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	2.65%
信託銀行	18	0.23%	6,347,700	19.24%
生保・損保会社	19	0.24%	4,072,483	12.34%
証券金融・その他金融会社	3	0.04%	55,960	0.17%
証券会社	37	0.46%	339,219	1.03%
事業会社・その他法人	116	1.45%	278,646	0.84%
外国法人・外国人	158	1.98%	14,817,603	44.9%
個人その他	7,642	95.57%	6,212,888	18.82%
合計	7,996	100.0%	33,000,000	100%