

# 2018年6月期 決算説明会

## 決算総括および中期経営計画

2018/8/10

株式会社 トラスト・テック

# 1. 2018年6月期（第14期） 連結業績概要

---

## - ご説明のポイント -

### ■ '18 通期実績は引き続き大幅増収・増益を達成

- ✓ 技術系領域は自立成長を継続し連結業績を牽引
- ✓ M&A施策により海外領域の売上規模が3倍に拡大

### ■ '19 業績予想は前期比25%増収・40%増益を予想

- ✓ 国内は引き続き積極拡大策を推進
- ✓ 海外は収益性改善を図る

### ■ 中計は従来方針・戦略を堅持し、営業利益100億円を目指す

- ✓ 地域軸・領域軸での事業拡大を引き続き推進
- ✓ 売上高・営業利益の年率20%以上成長を経営指標

- 技術系・製造系・海外の各領域で業績が伸長し、売上高・営業利益は過去最高を更新
- 新卒・中途の積極採用と海外領域のM&Aにより、社員数は7,138名増加

単位：百万円

	2017年6月期		2018年6月期			
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	前期比
売上高	43,035	100.0%	65,363	100.0%	+22,328	+51.9%
営業利益	3,220	7.5%	4,297	6.6%	+1,077	+33.4%
EBITDA (※1)	4,010	9.3%	5,332	8.2%	+1,321	+33.0%
経常利益	3,185	7.4%	4,228	6.5%	+1,043	+32.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,923	4.5%	2,569	3.9%	+645	+33.5%
1株当たり 当期純利益	99.17円	-	128.63円	-	-	-
1株当たり配当金	45.00円	-	55.00円	-	-	-
社員数(※2)	9,586名		16,724名		+7,138名	+74.5%

※1 EBITDA = 営業利益 + のれん償却 + 減価償却費 + 買収一時費用。  
第3四半期まで使用していた「のれん償却等調整利益」は事業セグメント別 EBITDA との整合性がないことから今回から変更しました。

※2 期末時点における国内外の技術・技能社員 合計数を記載しております。

- 収益拡大と増資によりネット資金が約40億円改善
- M&Aによる拡大施策により、のれんが約20億円増加

単位：百万円

	2017年6月期	2018年6月期	
	実績	実績	増減額
流動資産	11,999	20,944	+8,945
固定資産	4,805	7,184	+2,378
資産合計	16,805	28,128	+11,323
流動負債	7,641	12,405	+4,764
固定負債	2,466	2,007	△459
負債合計	10,107	14,412	+4,304
純資産合計	6,697	13,715	+7,018
自己資本比率	39.2%	48.3%	+9.1pt

単位：百万円

	2017年6月期	2018年6月期	
	実績	実績	増減額
現金・預金	4,581	9,410	+4,828
有利子負債	3,877	4,451	+573
ネット資金	704	4,958	+4,254
のれん	3,681	5,658	+1,977

## 2. 2018年6月期（第14期） セグメントの状況

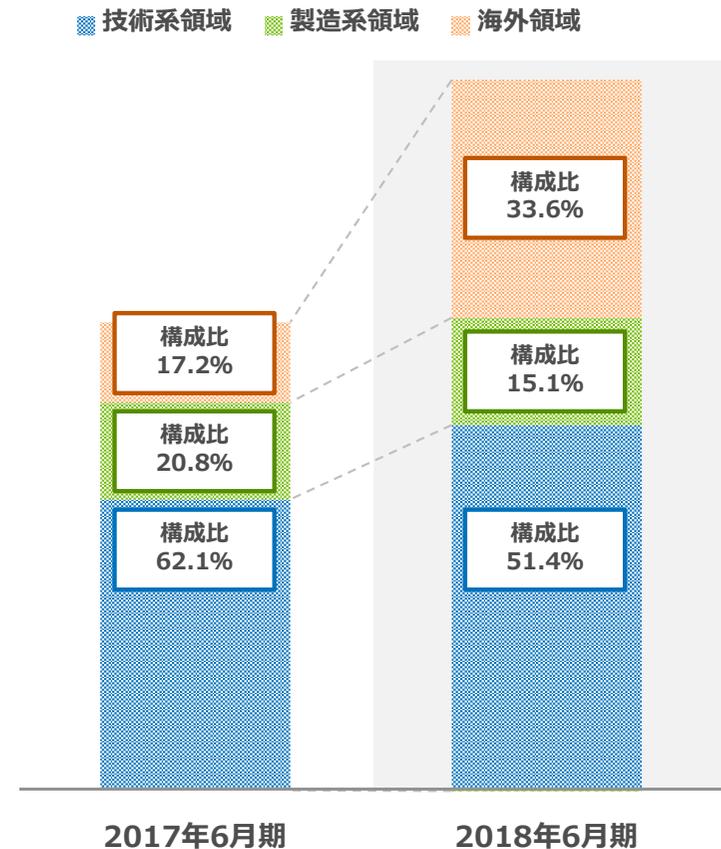
---

- 主軸である技術系領域が、社員配属数の伸長および単価向上により全社増収を牽引
- 英国の人材派遣会社gap personnel（ギャップパーソンネル）の子会社化で海外領域が拡大

事業セグメント別 売上高

単位：百万円

	2017年6月期	2018年6月期		
	実績	実績	増減額	前期比
技術系領域	26,717	33,573	+6,856	+25.7%
製造系領域	8,957	9,902	+945	+10.6%
海外領域	7,399	21,974	+14,574	+197.0%
その他	57	69	+12	+21.2%
調整	△95	△156	△60	-
合計	43,035	65,363	+22,328	+51.9%



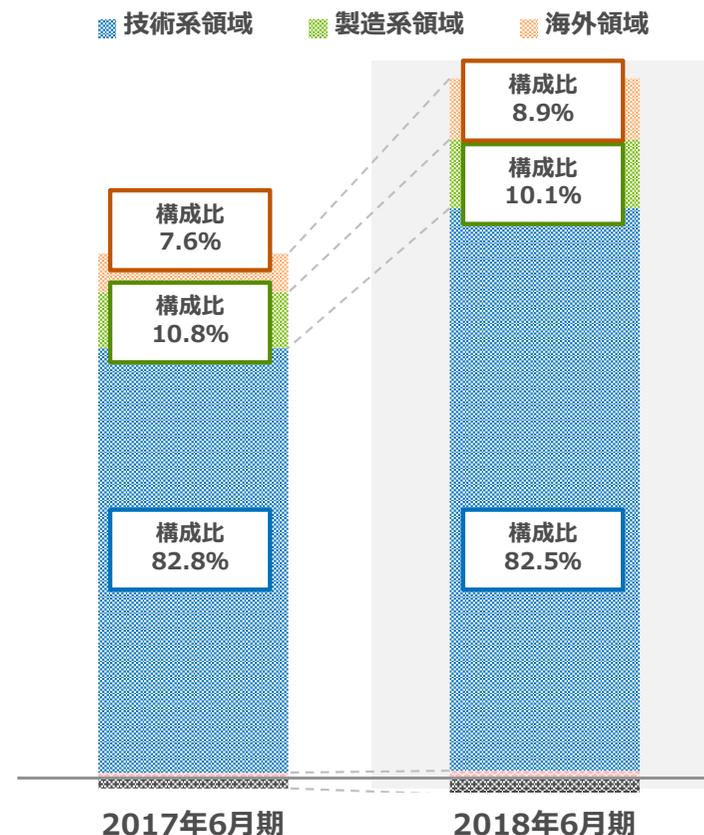
- 技術系・製造系の利益率改善が寄与し、EBITDA合計は前期比+33.0%の大幅増益
- 海外領域の利益率は、MTrecでの一時費用発生、また利益率が相対的に低いgap personnelの子会社化により低下し、EBITDAは微増に留まった

事業セグメント別 EBITDA

単位：百万円

	2017年6月期	2018年6月期		
	実績	実績	増減額	前期比
技術系領域	3,319 (12.4%)	4,396 (13.1%)	+1,076 (+0.7p)	+32.4%
製造系領域	432 (4.8%)	536 (5.4%)	+104 (+0.6p)	+24.1%
海外領域	304 (4.1%)	476 (2.2%)	+172 (△1.9p)	+56.6%
その他	△84	△131	△46	—
調整	39	54	+14	+36.6%
合計	4,010 (9.3%)	5,332 (8.2%)	+1,321 (△1.1p)	+33.0%

※1 セグメント別EBITDA=セグメント利益（営業利益）+のれん償却+減価償却費+買収一時費用



# 3. 2019年6月期（第15期） 業績予想

---

- 前期同様に積極拡大策を推進し、25%増収 40%増益を予想
- 配当金は15円増配・27%増加の、1株あたり70円を予想
- 為替レートは1英ポンド = 140.0円を想定（前期実績146.9円）

単位：百万円

	2018年6月期		2019年6月期			
	実績	構成比	予想	構成比	増減額	前期比
売上高	65,363	100.0%	82,000	100.0%	+16,636	+25.5%
営業利益	4,297	6.6%	6,000	7.3%	+1,702	+39.6%
EBITDA (※1)	5,332	8.2%	7,048	8.6%	+1,716	+32.2%
経常利益	4,228	6.5%	5,900	7.2%	+1,671	+39.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,569	3.9%	3,700	4.5%	+1,130	+44.0%
1株当たり当期純利益	128.63円	-	174.70円	-	-	-
1株当たり配当金	55.00円	-	70.00円	-	+15.00	+27.3%
社員数(※2)	16,724名		20,171名		+3,447名	+20.6%

※1 EBITDA = 営業利益 + のれん償却 + 減価償却費 + 買収一時費用。

※2 期末時点における国内外の技術・技能社員 合計数を記載しております。

■ 上期(7-12月)、採用獲得等への積極投資により上期利益率は低下するも下期に回復

単位：百万円

	2019年6月期					
	上期	構成比	進捗率	下期	構成比	進捗率
売上高	39,188	100.0%	47.8%	42,812	100.0%	52.2%
営業利益	2,550	6.5%	42.5%	3,450	8.1%	57.5%
EBITDA (※1)	2,941	7.5%	41.7%	4,107	9.6%	58.3%
経常利益	2,500	6.4%	42.4%	3,400	7.9%	57.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,600	4.1%	43.2%	2,100	4.9%	56.8%

※1 EBITDA = 営業利益 + のれん償却 + 減価償却費 + 買収一時費用。

## 4. 2019年6月期（第15期） セグメント別業績予想

---

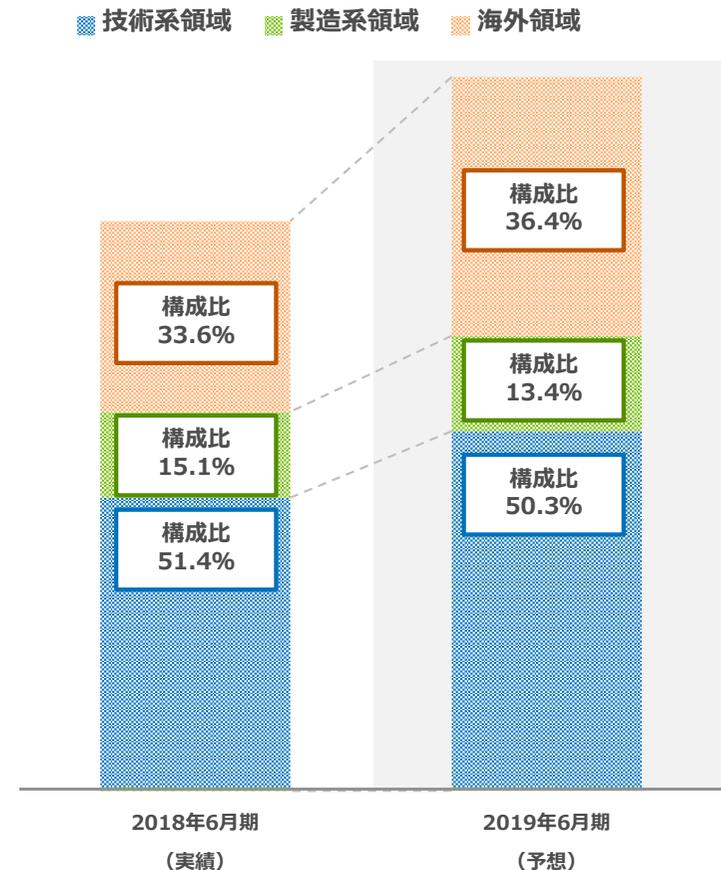
- 技術系領域は前期に引続き20%以上、製造系領域は10%以上の増収ペースを維持
- 海外領域は、新規に子会社化予定のQuattroとgap personnel通期寄与により、35%の増収を予想

事業セグメント別 売上高

単位：百万円

	2018年6月期	2019年6月期		
	実績	予想	増減額	前期比
技術系領域	33,573	41,230	+7,656	+22.8%
製造系領域	9,902	11,000	+1,097	+11.1%
海外領域	21,974	29,830	+7,855	+35.7%
その他	69	78	+8	+12.7%
調整	△156	△138	+18	-
合計	65,363	82,000	+16,636	+25.5%

- 想定為替レート  
 ・ 1GBP=140.0円（前期実績146.9円）



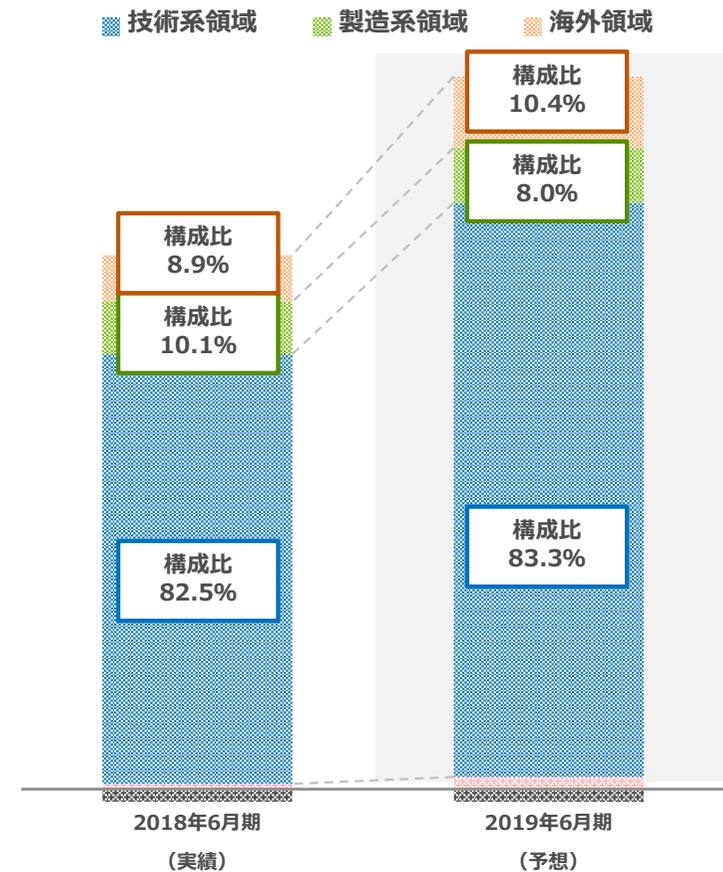
- 技術系領域のEBITDAが、増収と利益率改善によって30%以上増加し、全体を牽引
- 海外領域は一時費用の剥落や事業構成の改善により増益・利益率上昇
- 売上高EBITDA比率は8.2%から8.6%に上昇

事業セグメント別 EBITDA

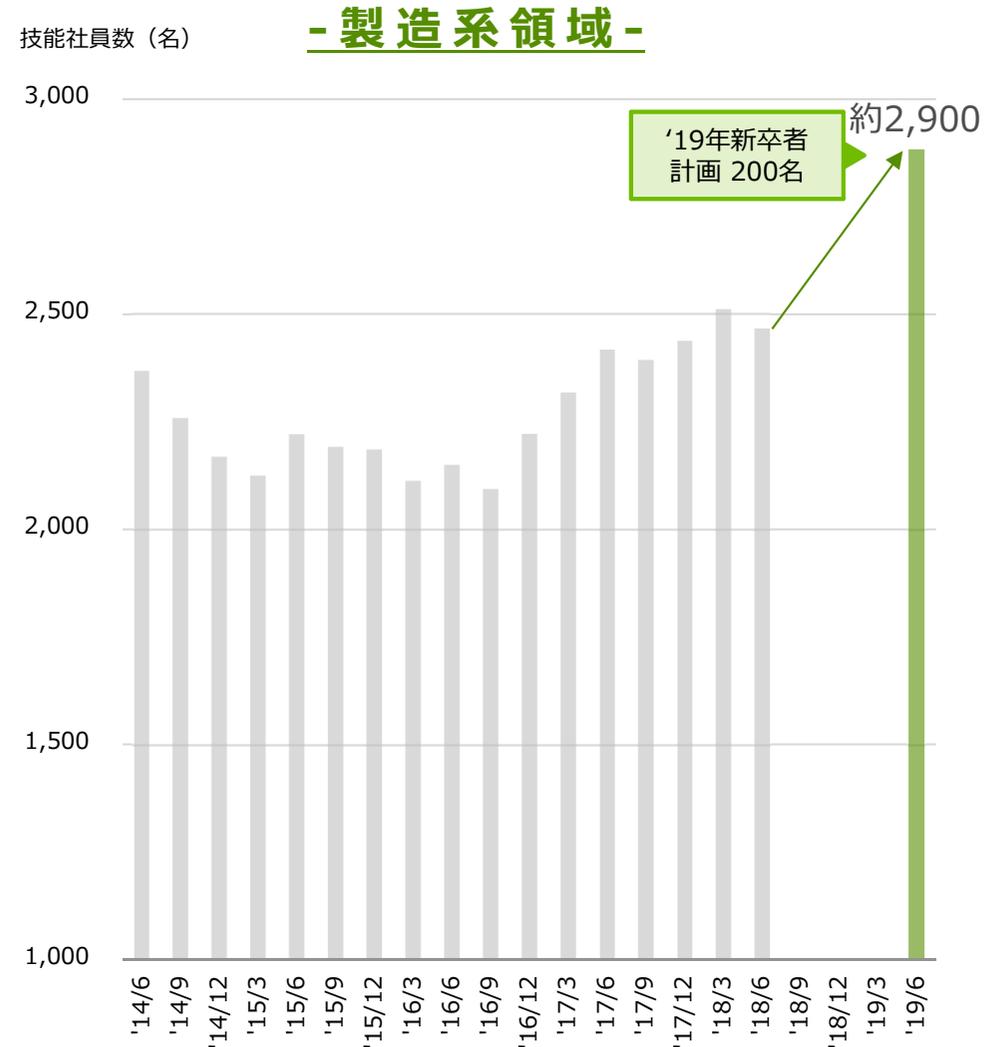
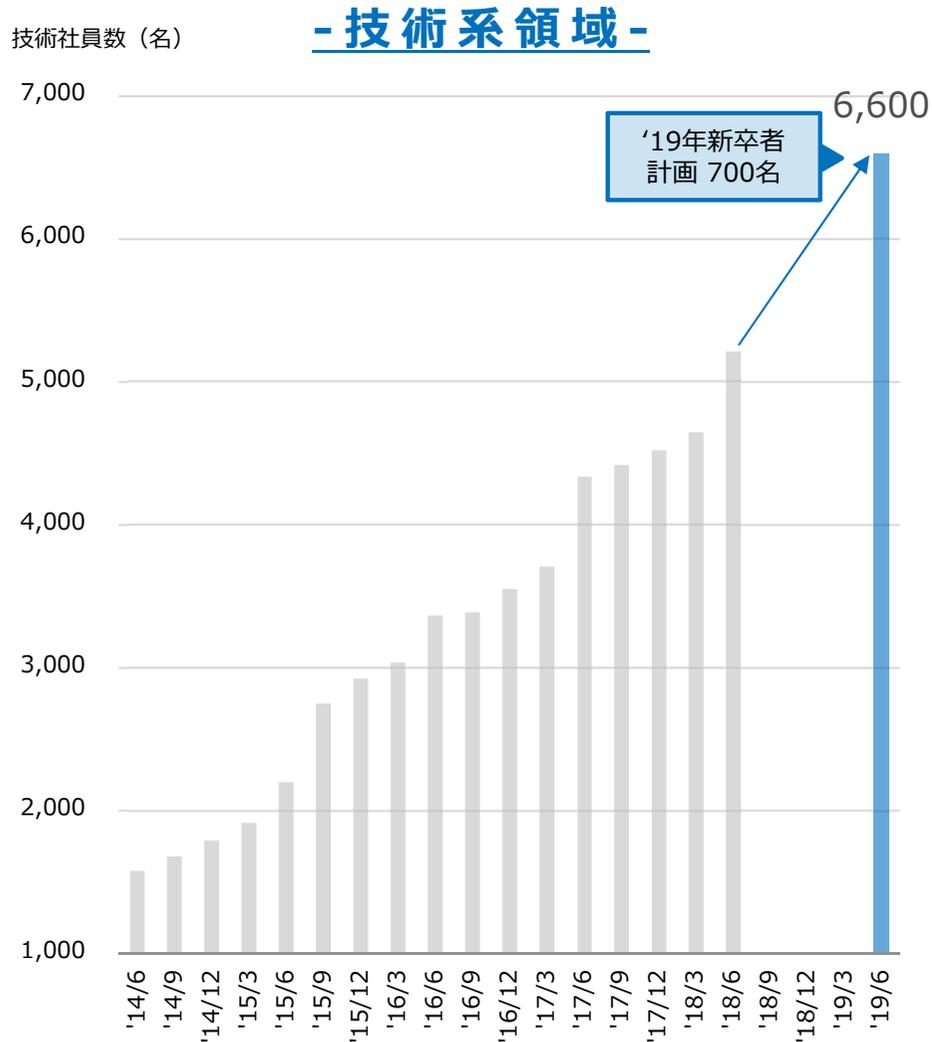
単位：百万円

	2018年6月期	2019年6月期		
	実績	予想	増減額	前期比
技術系領域	4,396 (13.1%)	5,873 (14.2%)	+1,477 (+1.1p)	+33.6%
製造系領域	536 (5.4%)	562 (5.1%)	+26 (△0.3p)	+4.9%
海外領域	476 (2.2%)	731 (2.5%)	+255 (+0.3p)	+53.6%
その他	△131	△244	△113	—
調整	54	125	+71	+131.5%
合計	5,332 (8.2%)	7,048 (8.6%)	+1,716 (+0.4p)	+32.2%

※1 セグメント別EBITDA=セグメント利益（営業利益）+のれん償却+減価償却費+買収一時費用



- 継続的な中途採用に加え、'19年4月にグループ合計で900名の新卒者を採用予定
- 国内の技術社員数は6,600名、技能社員数は約2,900名を計画



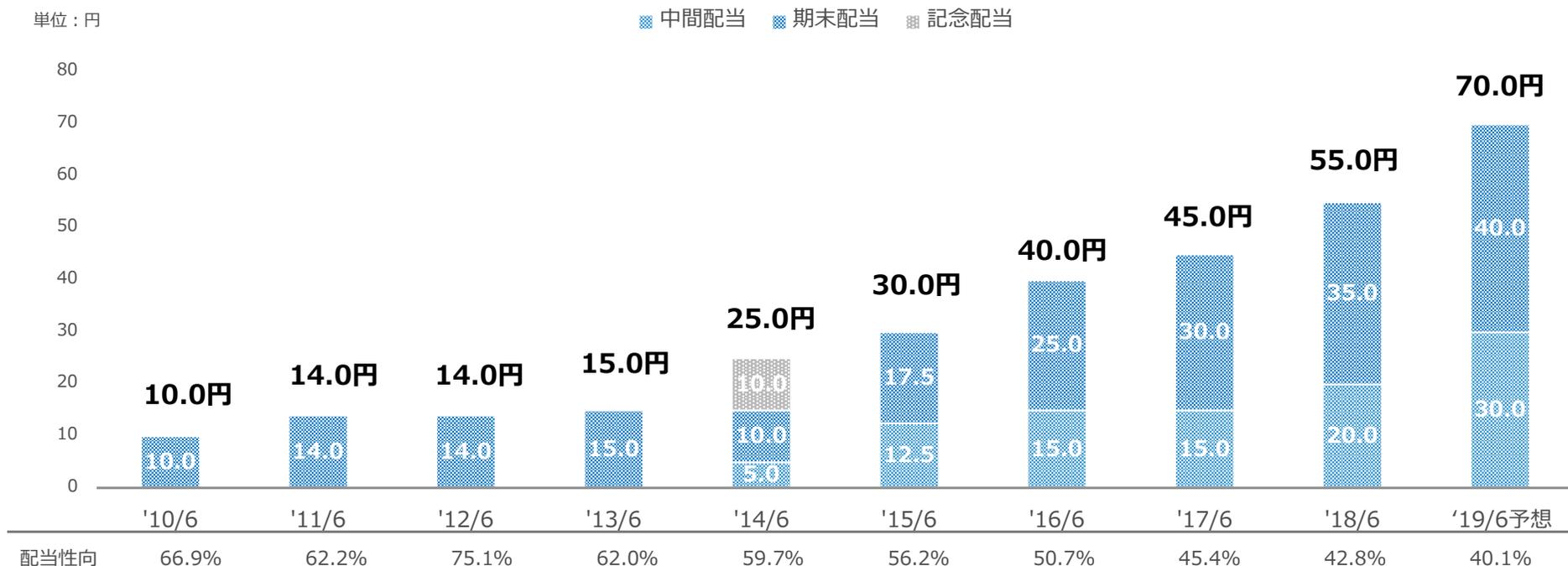
- 2019年6月期の年間配当金は前年度より15.0円増配の70.0円と予想
- 7期連続の増配を予定

## ■ 年間配当金

- 中間配当金：30.0円（前年度比+10.0円増配）
- 期末配当金：40.0円（前年度比+ 5.0円増配）
- **年間配当金：70.0円（前年度比+15.0円増配）**

## ■ 利益配分に関する基本方針

- 当社は、株主の皆さまへの利益配分を重要な経営課題と認識し、安定的な配当の実施を基本としながら、当社グループの今後の発展と企業体質の強化のための内部留保を行いつつ、業績に応じた配当を加味することとしております



※ 2010年7月1日付にて普通株式1株につき5株の割合で株式分割、2013年7月1日付にて普通株式1株につき100株の割合で株式分割、2016年4月1日付にて普通株式1株につき2株の割合で株式分割行っており、記載している過去の配当金に関しては遡及修正を行った場合の数値を記載しております。

# 5. トラスト・テックグループ 中期経営計画

---

当社グループは、働く人々にとってより良い環境を提供する企業として働く喜びの実現に向けて、事業活動を続けております。

より良い環境とは、やってみたい仕事へのチャレンジ、働きたいエリアでの就業、柔軟な働き方といった多様な可能性が充実しており、加えて社員一人一人の働きがしっかりと評価される舞台を意味しています。このような舞台で社員は「ものづくり」に楽しくやりがいをもって携わり、活躍していくことができると考えております。

中期経営計画が目指すものは、社員が当社グループを通じて、活躍の場・チャンスを広げる総数を増やしていくことです。

日本そして世界のものづくりに貢献できる会社であり続けるために、挑戦していきたいと考えています。

## - 中期経営計画ご説明のポイント -

### ■ 従来の中期経営計画の「方針」「戦略」「目標とする経営指標」を維持し、ゴールとして高い利益目標を掲げる

- 「地域」×「領域」での事業拡張により、既に高成長を実現  
(過去3年間で売上高 年率46%増、営業利益 年率39%増)
- 同方針を維持し、3事業領域(技術・製造・海外)ごとに戦略・目標を設定する
- 目標とする経営指標を引き続き「年率20%以上の売上高増加、年率20%以上の営業利益増加」とする
- 連結営業利益100億円への早期到達を目指す  
(連結営業利益 18/6期 42.9億円、19/6期予想 60億円 → → → 100億円)

## ■ 中期経営計画に基づき早いペースでの成長を実現

### 中期経営計画

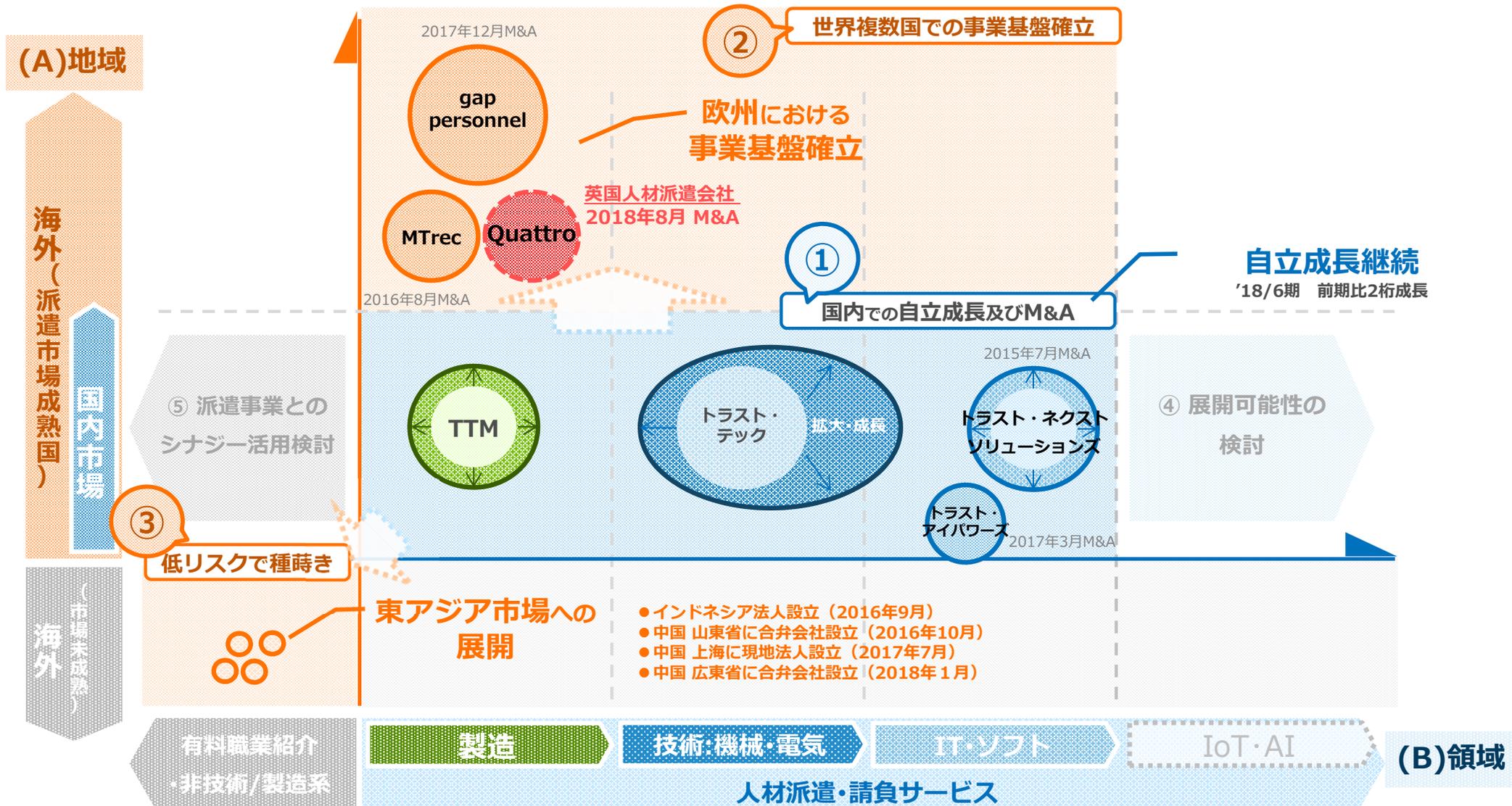
(2015年8月発表、2016年8月アップデート)

中期経営計画		2018年6月期までの進捗	評価
経営指標	年率20%以上の成長スピード維持	<b>年率平均46%の成長</b> 売上高は3カ年で3倍以上	◎
	連結営業利益率 年率20%以上の増加	<b>年率平均39%の成長</b> 営業利益は3カ年で約3倍	◎
成長戦略	<b>【A:地域】</b> 技術・製造派遣で 世界複数国に事業基盤	✓ 英国事業が <b>売上高約300億円(今期予想)に拡大</b> ✓ アジア市場で <b>合併2社・現地法人2社設立</b>	○
	<b>【B:領域】</b> IT・ソフト領域の拡張、 「IoT」「AI」領域へも拡大	✓ 同領域の売上高は <b>約100億円*(今期予想)に拡大</b> ✓ 技術系領域で <b>情報通信顧客向け売上高が10%に拡大</b>	△

\*IT・ソフトウェアを事業領域とするトラスト・ネクストソリューションズ、トラスト・アイパワーズの2社計

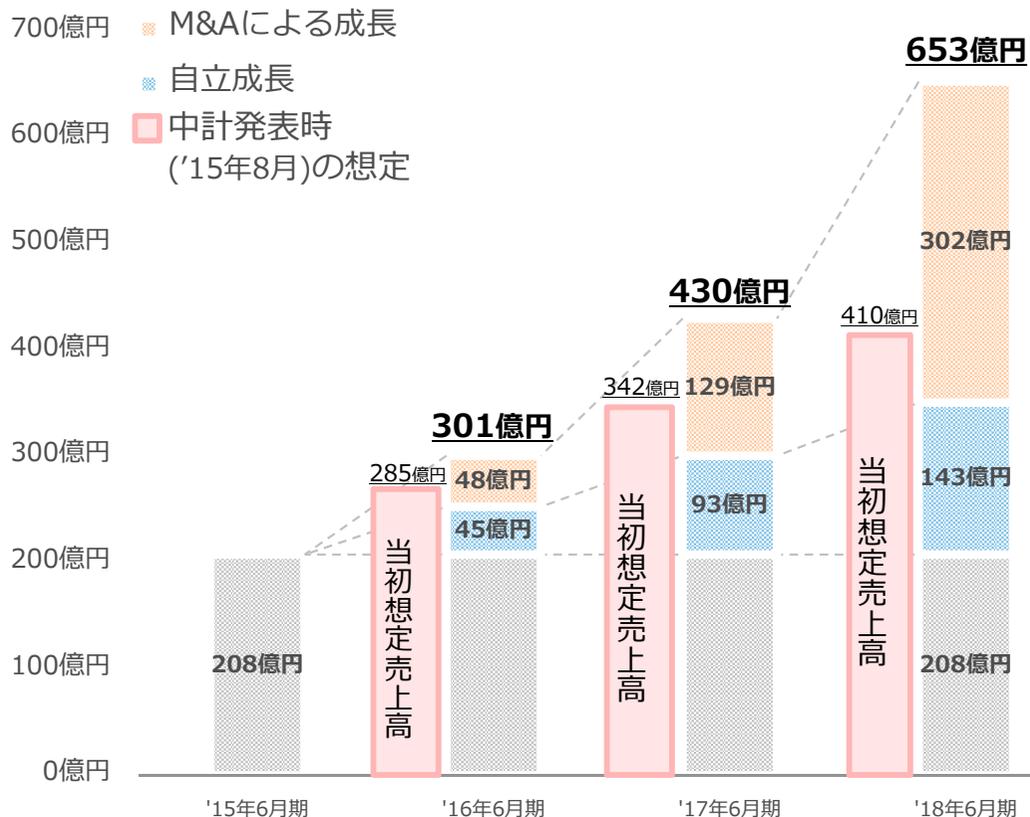
■ 国内の技術系事業を核に、自立成長+海外領域での事業拡大を着実に推進

- 直近のM&A : 英国 gap personnel (2017年12月)、英国 Quattro (2018年8月)
- 直近の現地法人設立 : 中国 広東省合弁会社 (2018年1月)

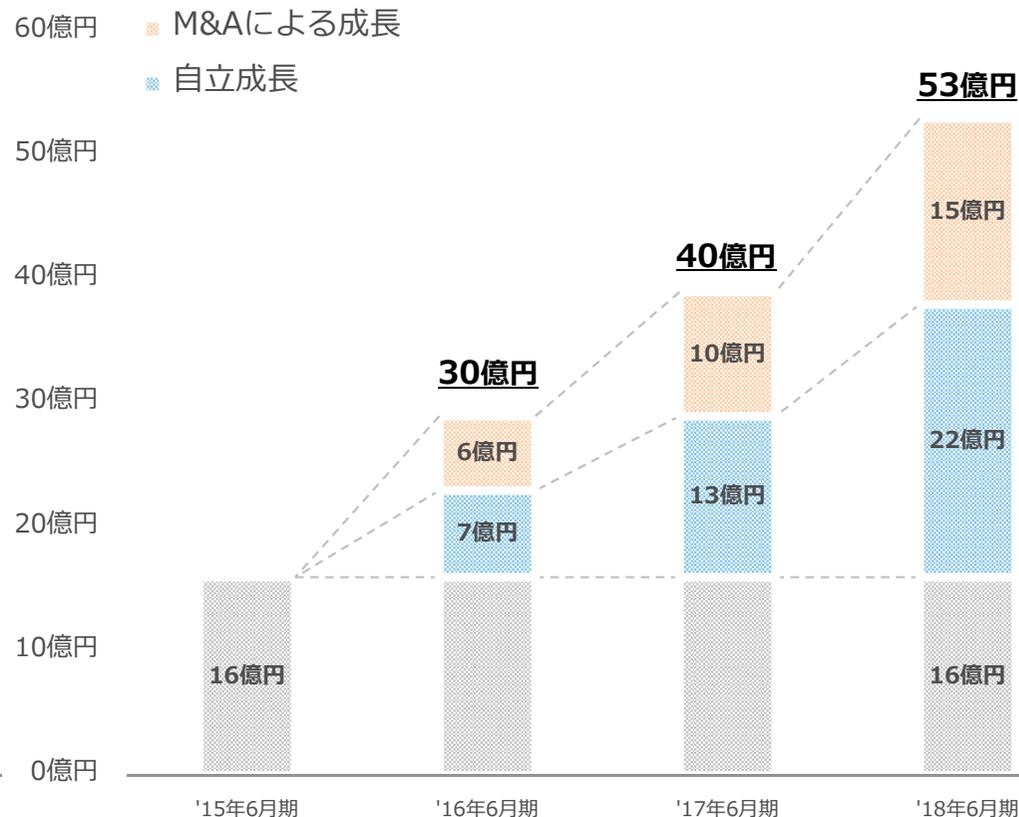


- 自立成長およびM&Aにより、当初想定を上回るスピードでの成長を実現
- M&Aは売上高、自立成長は利益の成長にそれぞれより大きく寄与

## 売上高



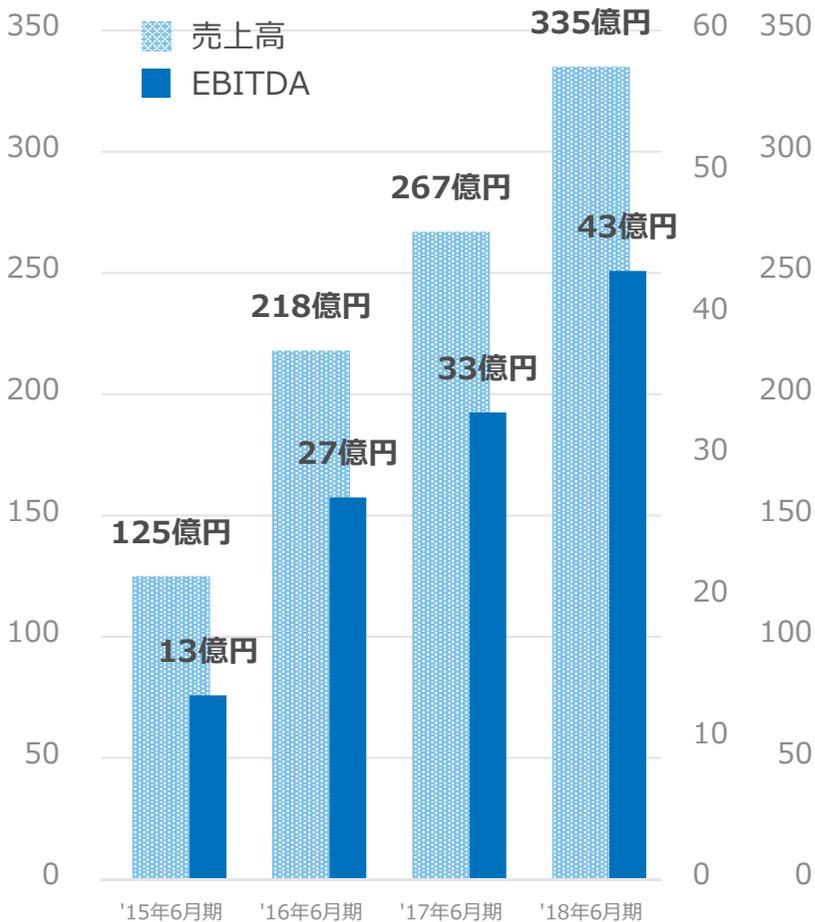
## EBITDA



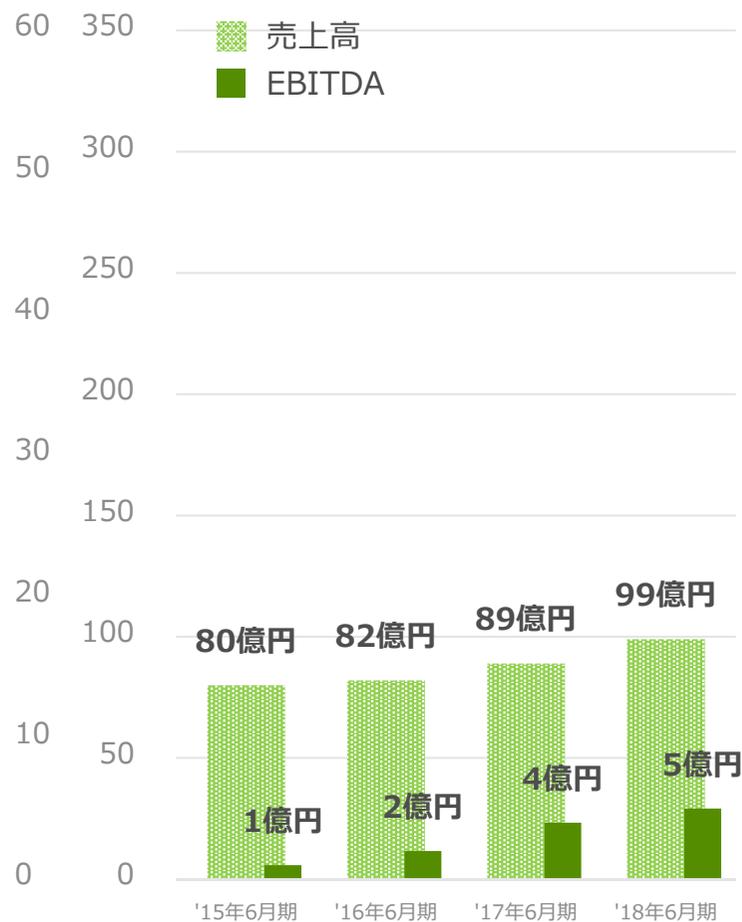
※ EBITDA = 営業利益 + のれん償却 + 減価償却費 + 買収一時費用

- 技術系領域の売上高・利益成長が連結業績拡大を牽引、製造系領域は堅実成長
- 海外領域は売上規模の確保・事業基盤の確立が先行

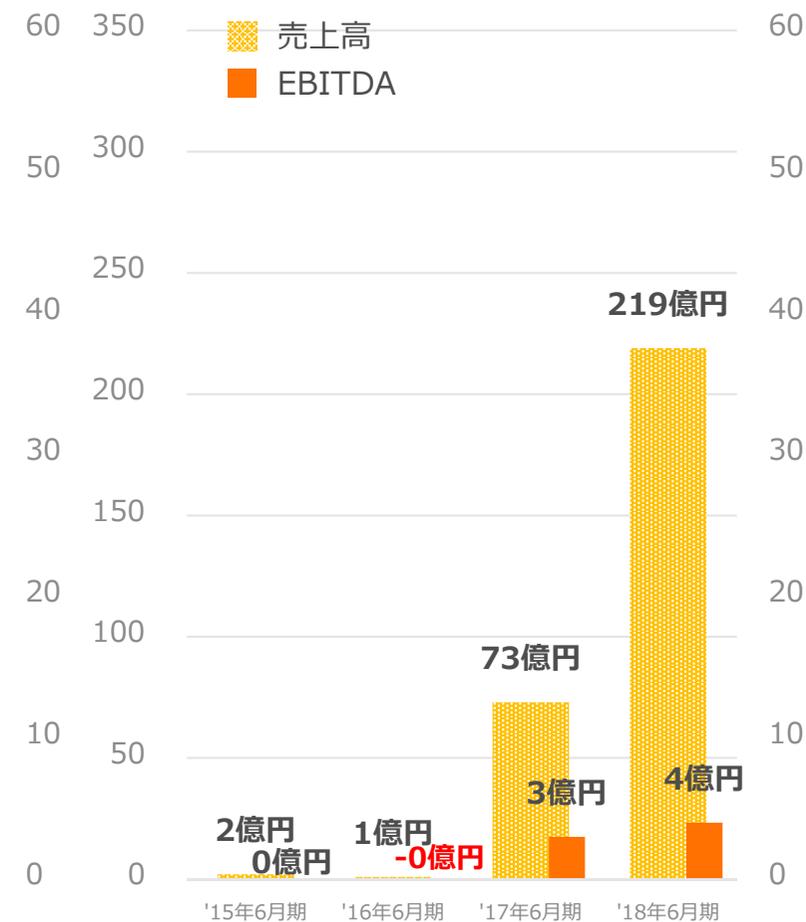
## 技術系領域



## 製造系領域



## 海外領域



※ EBITDA = 営業利益 + のれん償却 + 減価償却費 + 買収一時費用

■ 「地域」×「領域」での事業拡張方針を維持し、3事業領域ごとの戦略・目標を設定

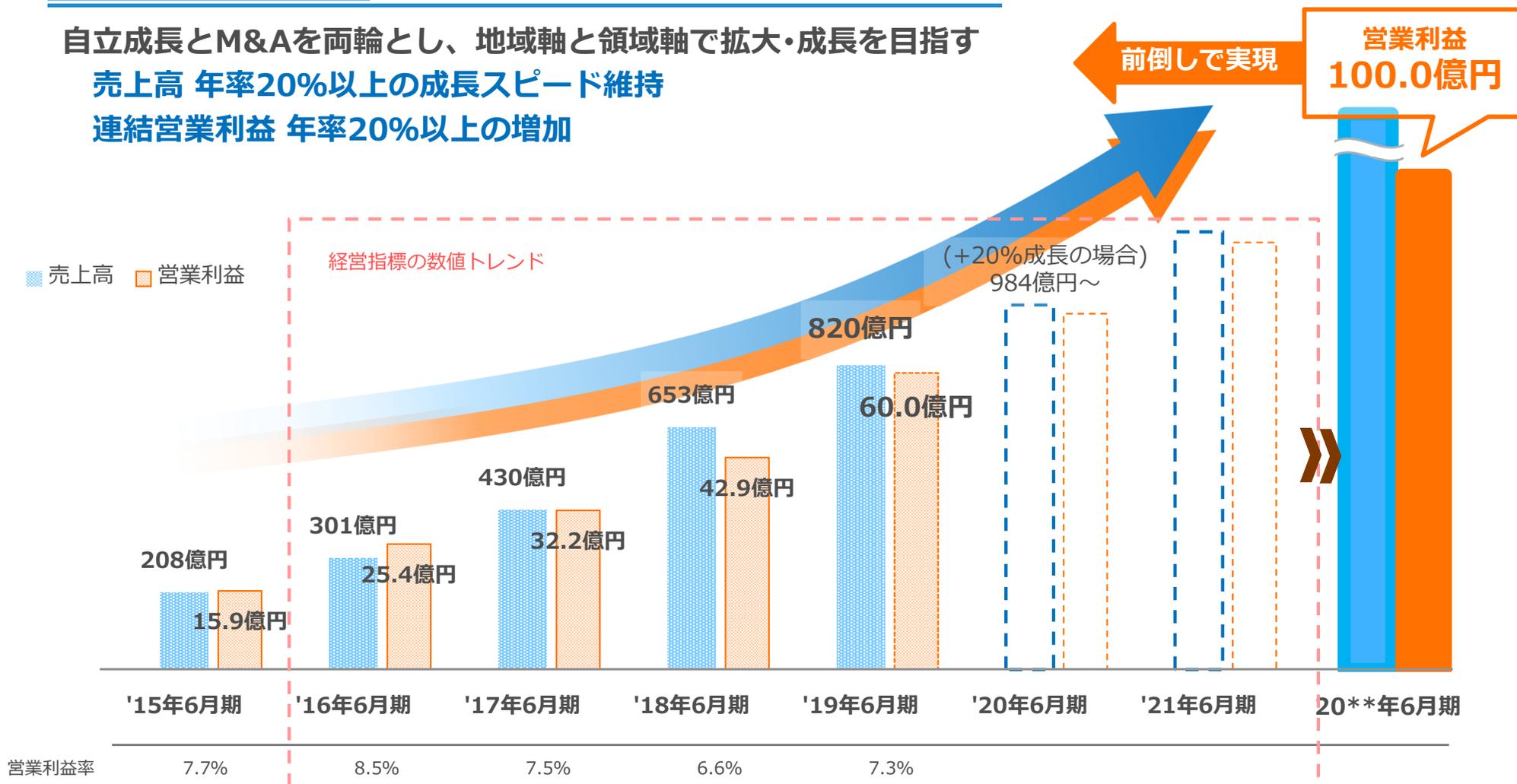
	戦略	目標
技術系領域	<ul style="list-style-type: none"> <li>グループ成長の主軸として経営資源を集中投資し、高成長率の維持と利益率の向上を目指す</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>投資内容：採用(新卒・中途・海外)               <ul style="list-style-type: none"> <li>エンジニア価値向上・業務高度化に向けたAI・RPA活用、新規M&amp;A等</li> </ul> </li> <li>目標営業利益率：15%(※) (16/6期12.3%→19/6期(予)13.7%)</li> <li>稼働エンジニア数：目標10,000名(19/6期末6,600名)</li> </ul>
製造系領域	<ul style="list-style-type: none"> <li>過去3年で実現した高収益体質を堅持しつつ、着実な事業拡大ペースを継続</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>高収益体質：営業利益率5%台(※)を維持 (業界最高水準)</li> <li>目標成長率：年率10%前後</li> </ul>
海外領域	<ul style="list-style-type: none"> <li>過去3年間で売上高300億円まで拡張した英国事業を基盤に、「利益額」を重視した成長を目指す</li> <li>アジア市場の各事業を「種蒔き」ステージから「萌芽」ステージに移行</li> </ul>	

※ 技術系および製造系領域の営業利益率は、領域に含まれる各社単体営業利益の単純合計。

■ 従来の中期経営計画(2015年8月発表)を堅持し、競争力を伴った成長を推進

## 方針とする経営指標

自立成長とM&Aを両輪とし、地域軸と領域軸で拡大・成長を目指す  
**売上高 年率20%以上の成長スピード維持**  
**連結営業利益 年率20%以上の増加**

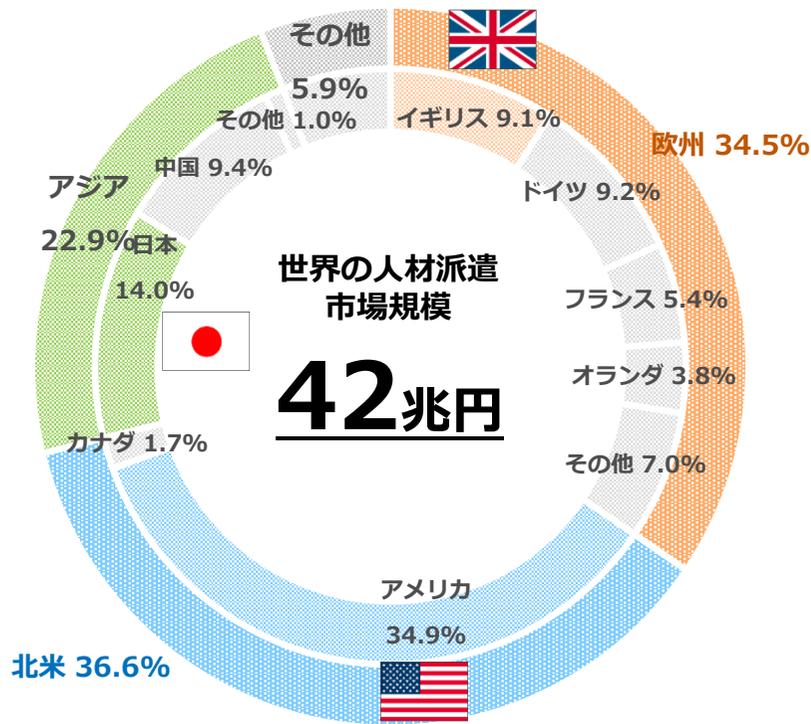


**TRUST**  **TECH**

- 世界の人材派遣市場の規模は42兆円程度
- 人材派遣浸透率は世界平均1.9%、イギリスは最も高い4.1%

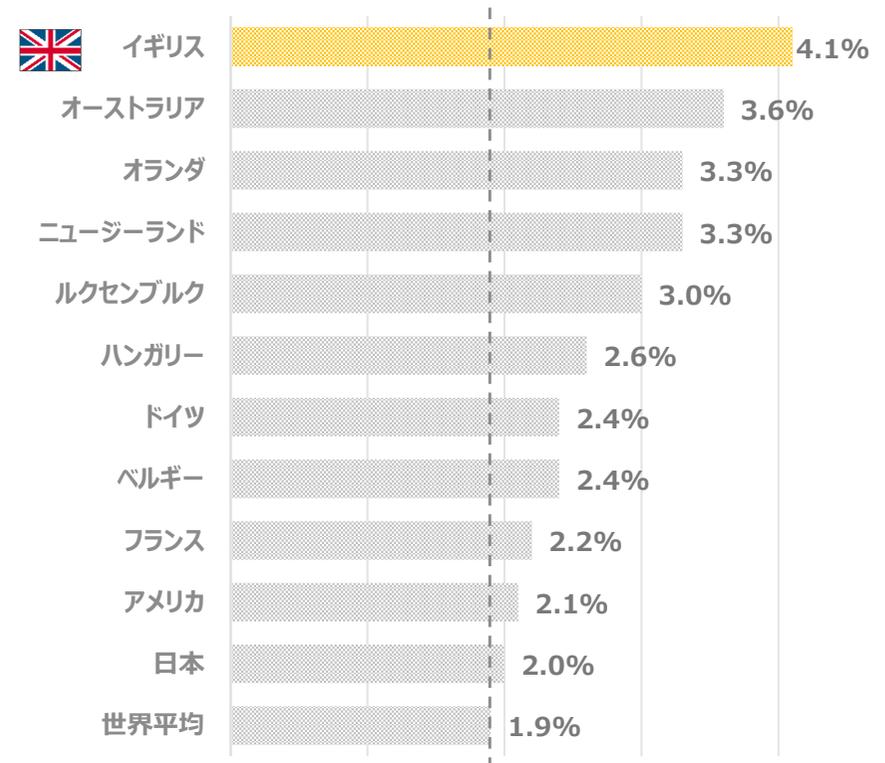
海外領域

■ 人材派遣事業のマーケットサイズ



■ 世界の人材派遣浸透率

人材派遣浸透率 = 就業者に占める派遣社員の割合



出所：WEC Economic Report 2017  
 ※中国は統計データが存在しないためデータは含まず

## ■ (A)地域 及び (B)領域 において競争力の拡充し、事業拡張を目指す

### (A)地域：

「**技術・製造派遣**において  
**世界複数国**に事業基盤」  
を持つ

#### 現在展開している市場（国内・技術製造系）では成長スピードの維持が困難

- ✓ 国内の技術派遣は収益性高いがニッチ市場、製造派遣は市場規模は大きいが低マージン
- ✓ 一方で、世界の派遣市場は日本の約6倍の規模を持ち、欧米先進各国で市場が確立

#### 国内市場において、今後大手プレイヤーとの競合激化のリスクが高まりつつある

- ✓ 派遣法改正により、従来の特定派遣(無期雇用)・一般派遣(有期雇用)の垣根が消失
- ✓ 派遣各社は人材不足から無期雇用社員を増やす方針を採り、技術・製造領域でも脅威に

#### グローバル顧客のニーズに、世界複数国での対応が可能に

- ✓ 顧客であるメーカーの設計・開発・製造現場は既に海外に多国展開。これらメーカー顧客に向けて世界複数国で人材サービスを提供できれば競争力向上の可能性が高い

#### 事業・経営ノウハウの活用可能性

- ✓ いわゆる一般・オフィス派遣の業界ではグローバル大手・日系大手各社が世界展開済み
- ✓ 派遣事業の事業・経営ノウハウは、世界の先進・成熟市場に共通して有効と認識

### (B)領域：

従来の機械・電気系領域から  
**IT・ソフト領域**の拡張、  
成長著しい「IoT」や「AI」の  
領域へも拡大を図る

#### 重要性を増す「IoT」「AI」領域での人材サービス余地が大

- ✓ 当社はM&AによってIT・ソフト領域の拡張に努めており、さらに今後の人材ニーズとして「IoT」や「AI」といった領域の重要性を認識

#### 当社は必要な人材を供給出来得るポジションにある

- ✓ 当社のような「機械・電気系」と「IT・ソフト」の領域の人材サービス企業にとってそれら領域の融合・進化である「IoT」や「AI」で今後増加する人材ニーズに対応できる可能性が高いと認識
- ✓ これが実現すれば、競争力が高まる可能性が大

## 免責事項

本資料は、当社の企業説明の提供を目的としており、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。

本資料に記載された推測や予測等は、本資料作成時点における当社の判断であり、情報の正確性を保証するものではありません。また、今後、予告なしに変更される場合があります。

万が一この情報に基づいて被ったいかなる損害についても、当社及び情報提供者は一切責任を負いませんので、ご承知ください。