



2023年3月期 第1四半期

決算説明資料

2022年8月10日

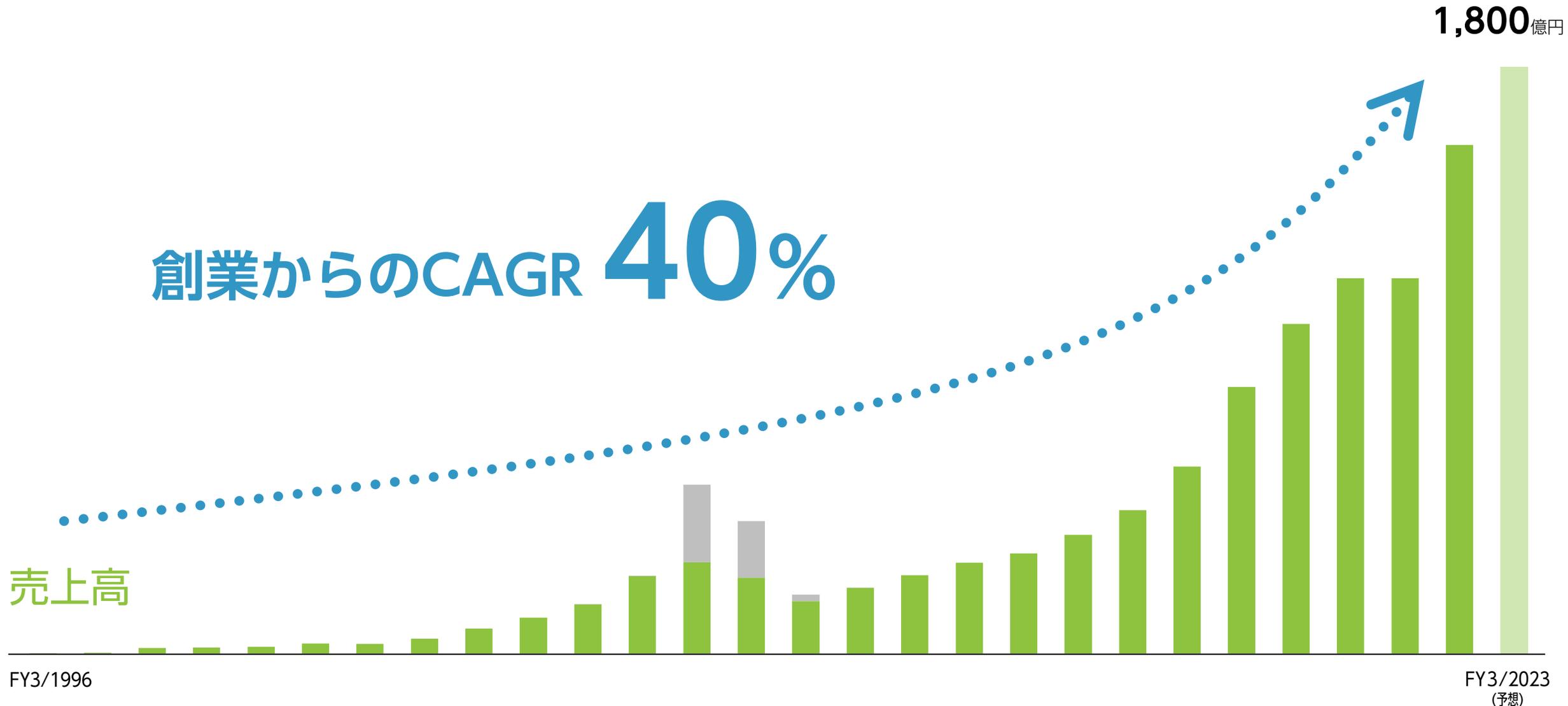
UTグループ株式会社

証券コード 2146 (東証プライム)

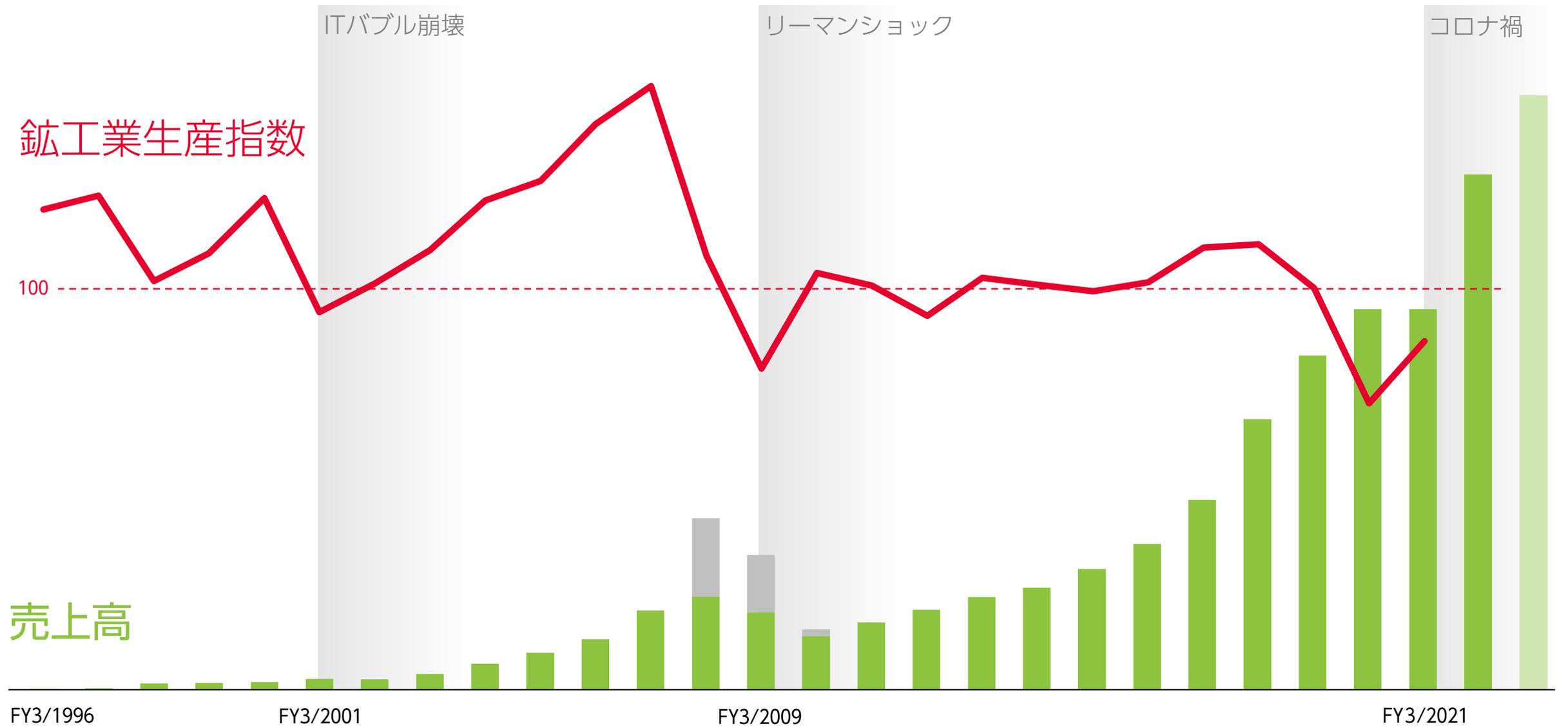
UTグループの成長力

創業以来、一貫して高い売上高成長を実現

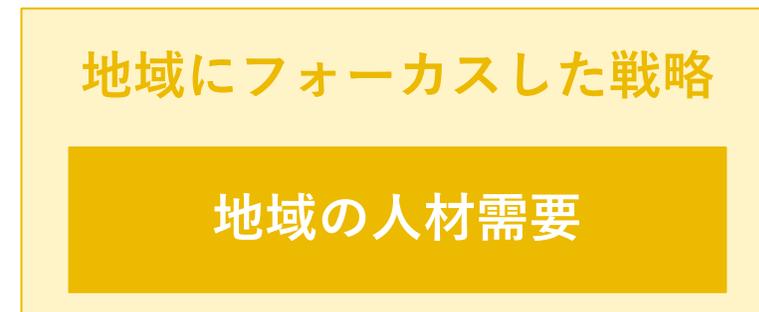
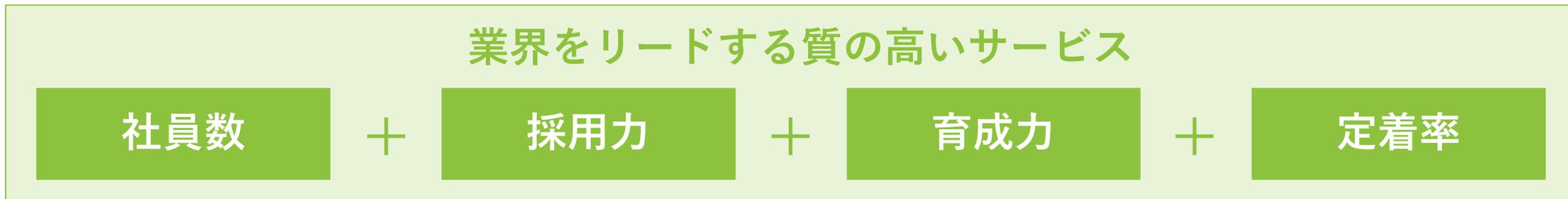
創業からのCAGR **40%**



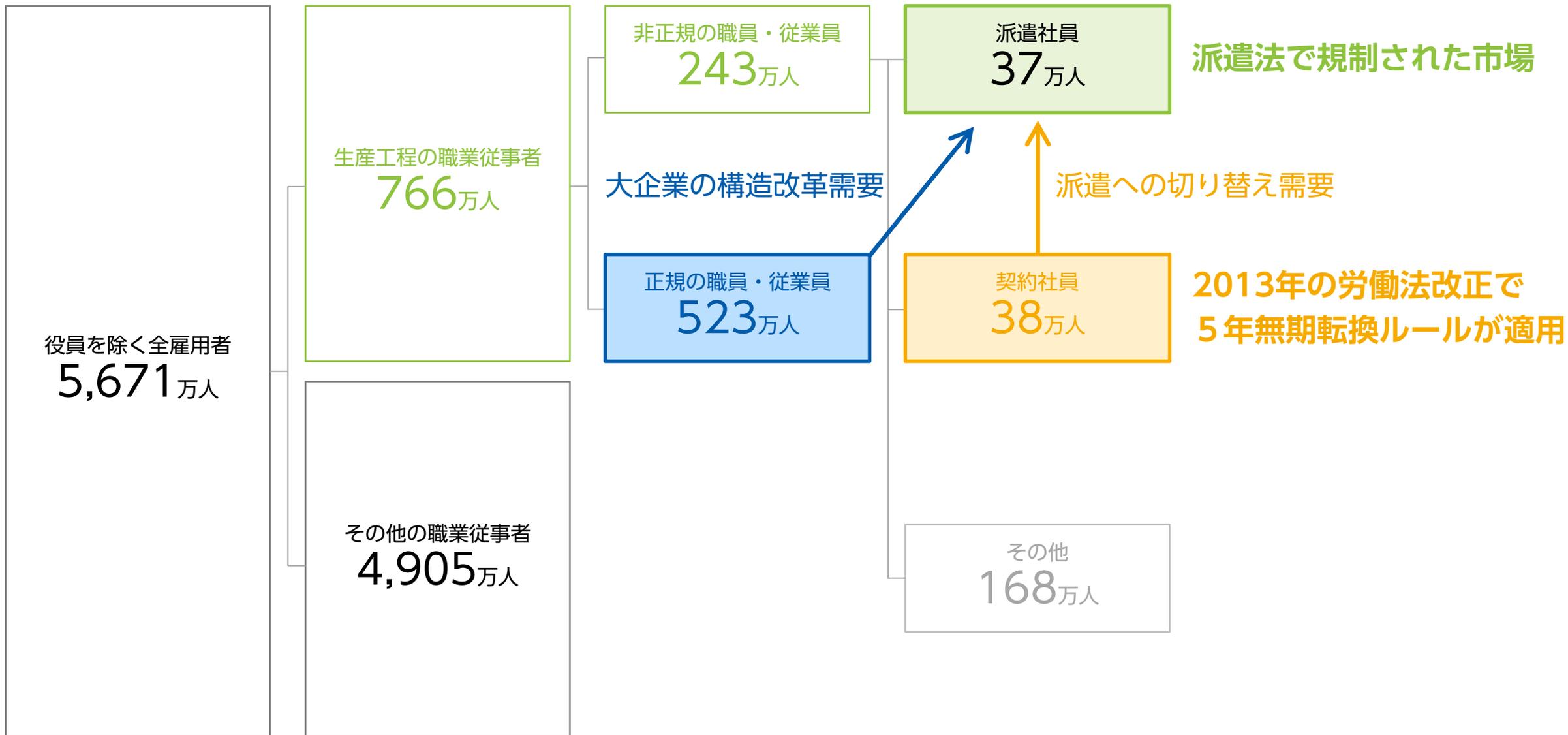
景気変動に左右されにくい成長力



高い競争優位性と成長戦略

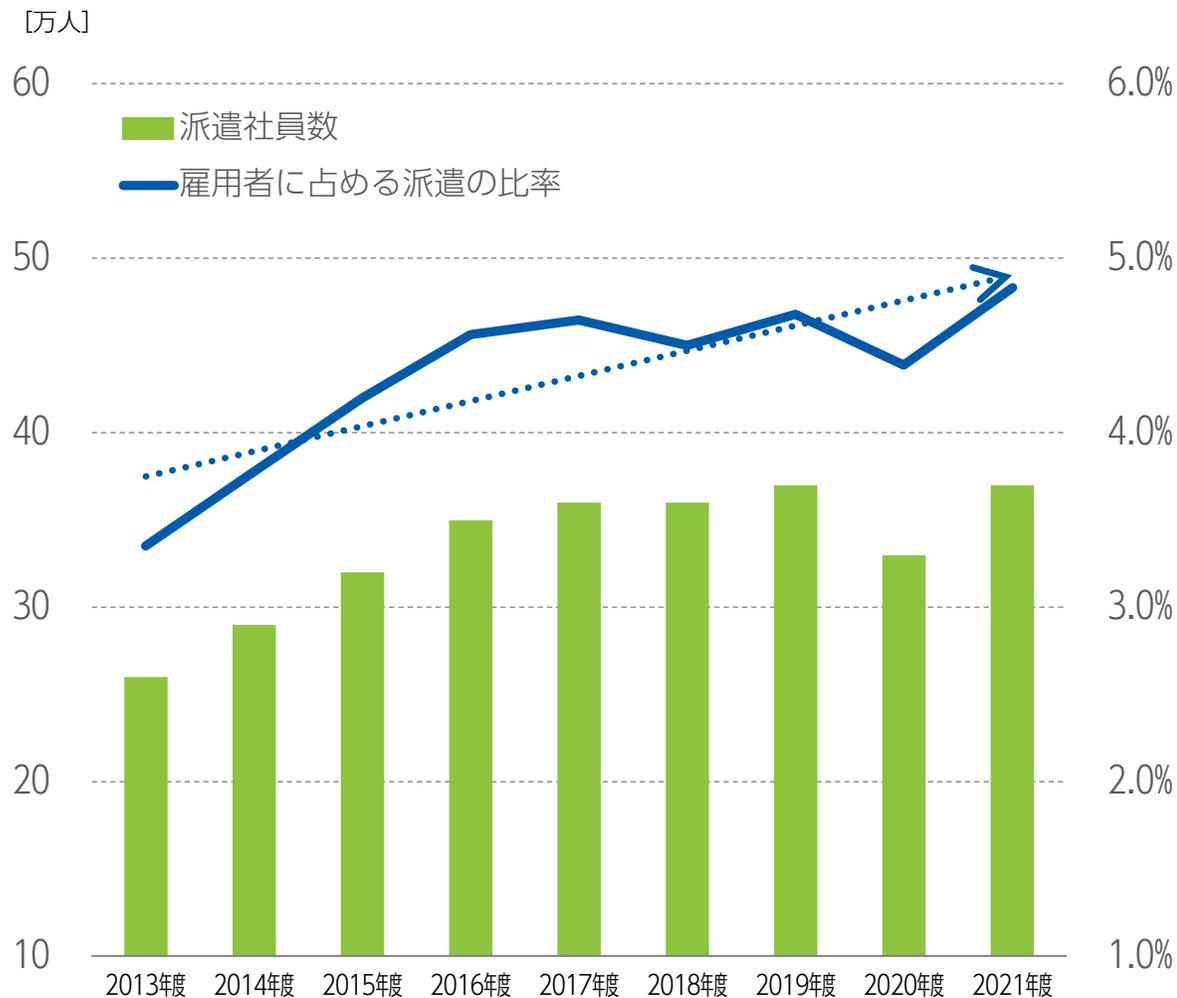


大企業の構造改革需要や派遣への切り替え需要は増加



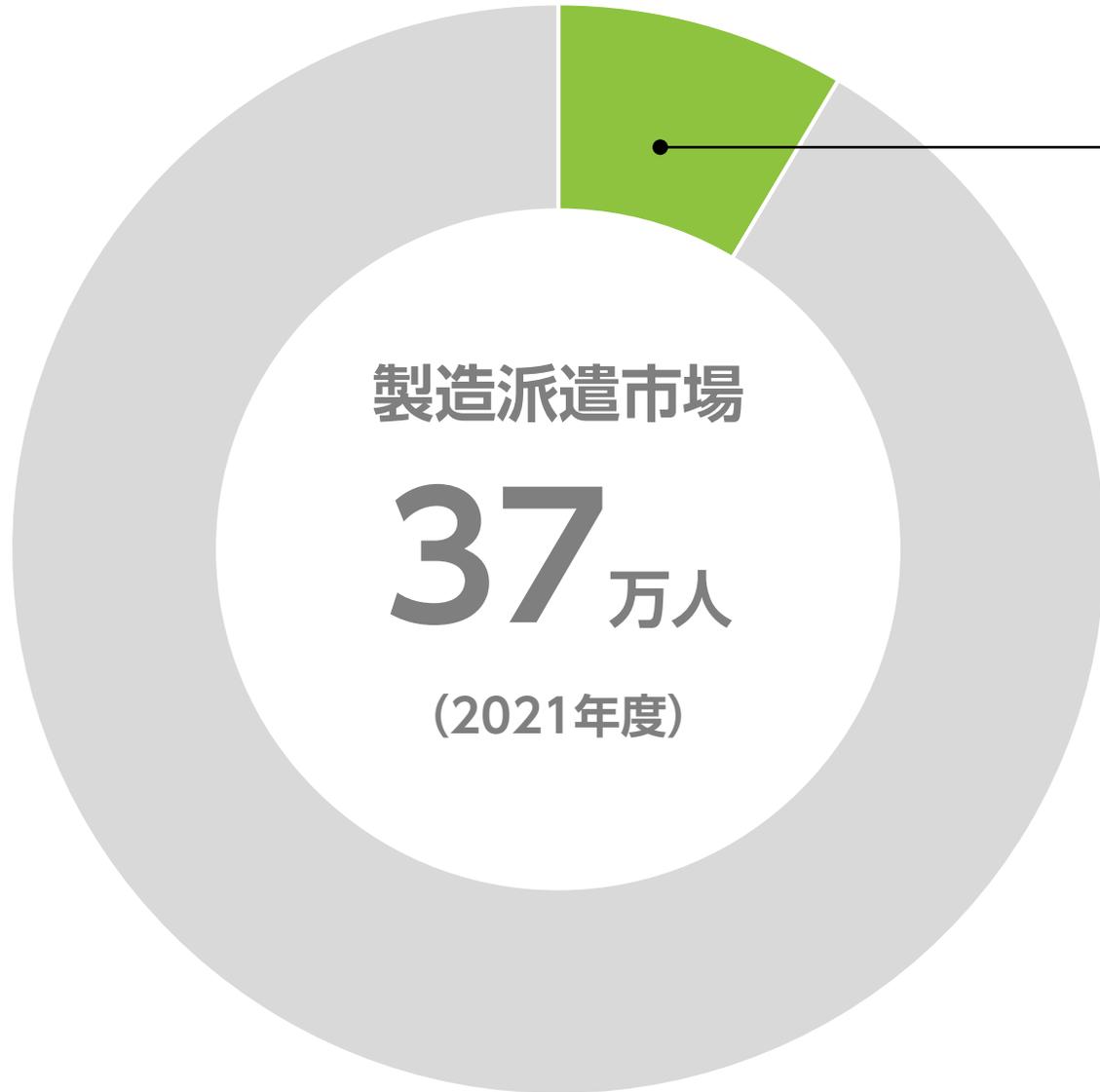
派遣人材の活用は着実に進行

生産工程の派遣社員数と全雇用者に占める派遣の比率



生産工程では
派遣の活用が進行中

さらなるシェアアップで突き抜ける



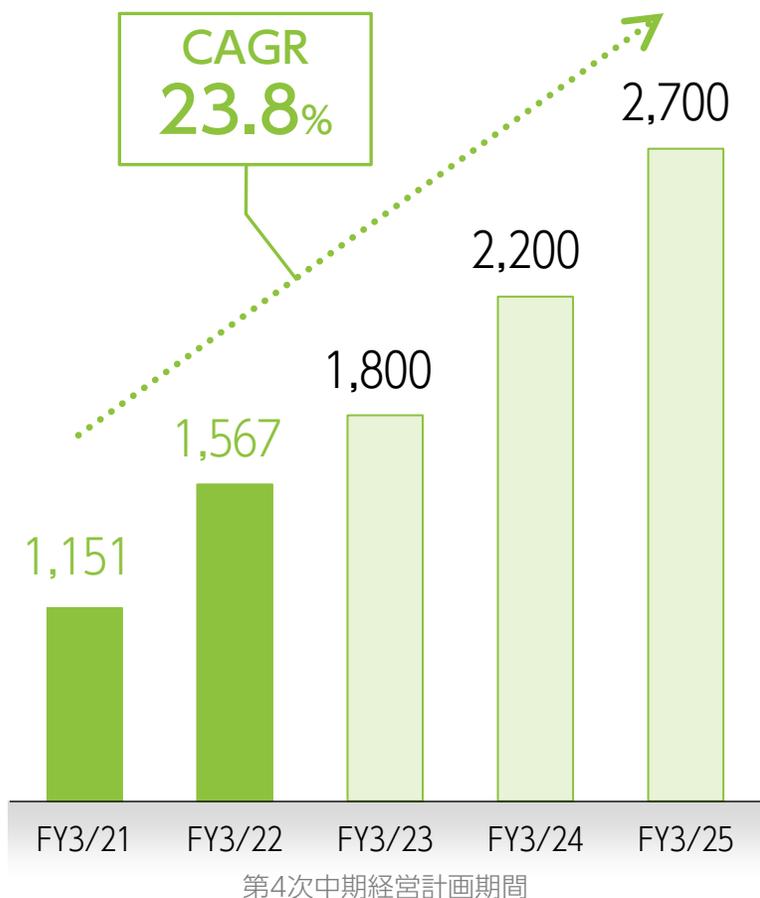
▼
2025年3月期
5～6万人を目指す

第4次中期経営計画 業績目標

売上高目標

[億円]

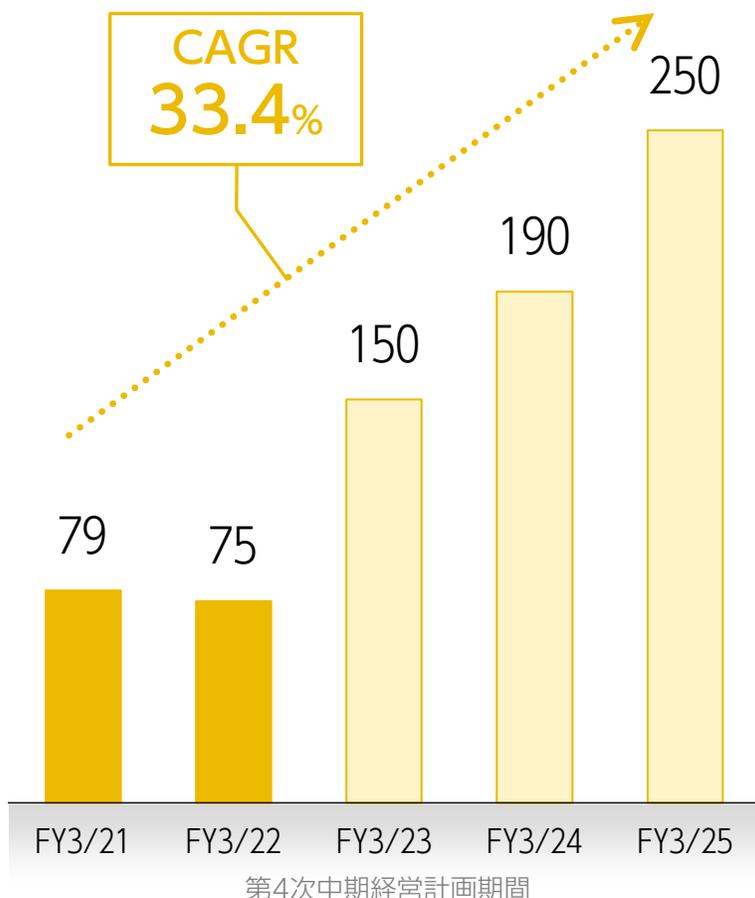
■実績 ■目標



EBITDA目標※1

[億円]

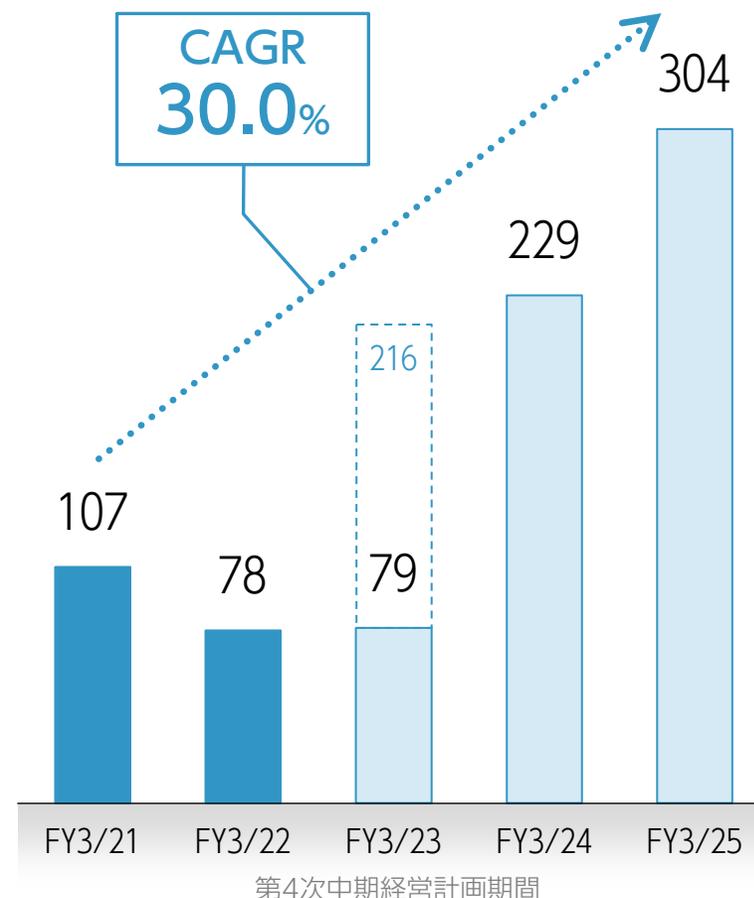
■実績 ■目標



EPS目標※2

[円]

■実績 ■目標 □株式報酬費用の影響を除いたEPS



成長加速に向けた3つの施策

半導体製造装置エンジニア育成施設で
高スキル人材の輩出強化



技術職社員平均給与
20%アップへ※

※2021年3月期と比較した2025年3月期の目標

組織再編と業務基盤の共通化で
生産性向上



売上高販管費比率
10%水準へ

採用活動をグループで統合し
採用体制を強化



グループ月間採用人数
2,000名へ

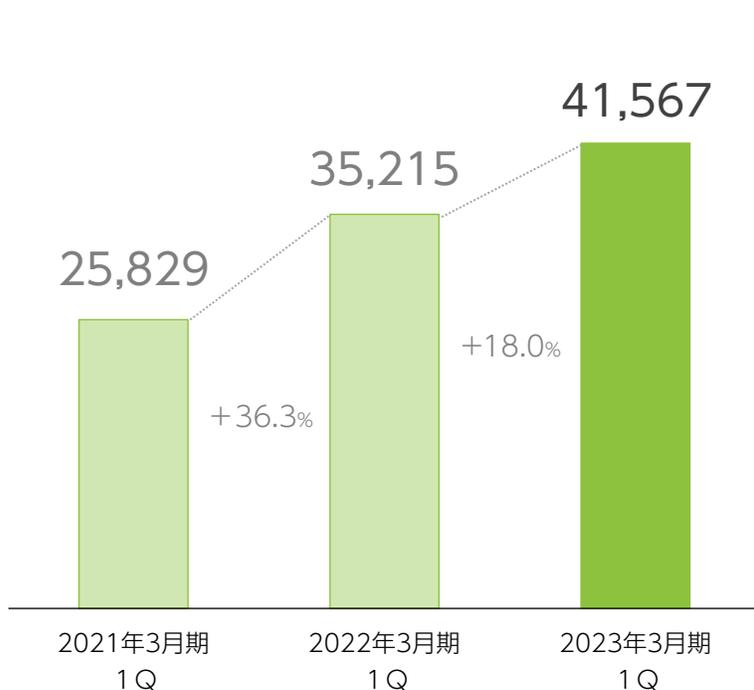
2023年3月期第1四半期 連結決算概要

連結業績ハイライト

中期経営計画の利益達成に向かう事業基盤を構築
過去最高益を大幅に更新

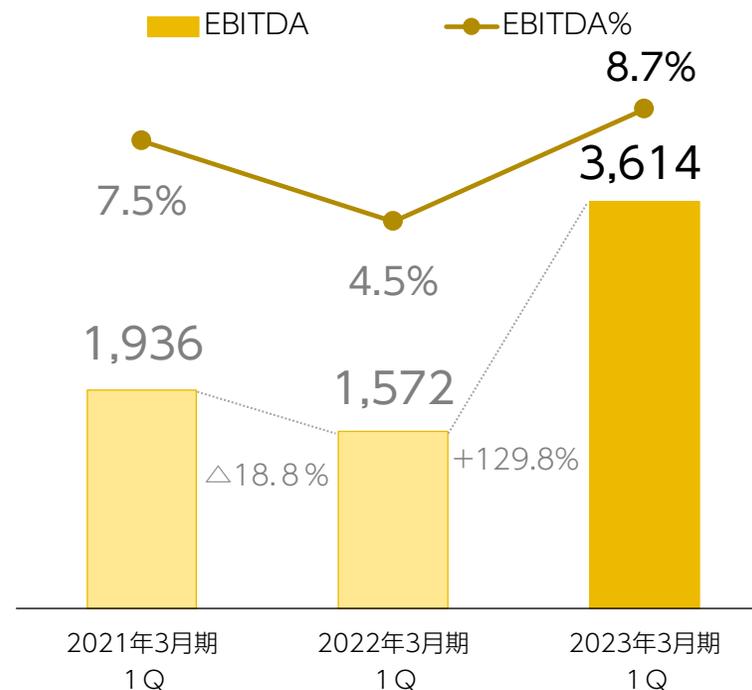
連結売上高

[百万円]



連結EBITDA・EBITDA%

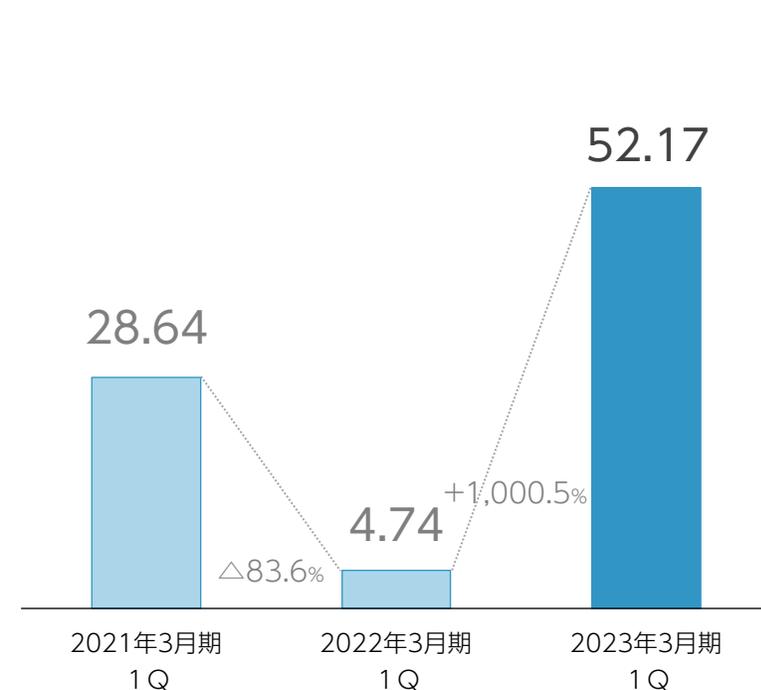
[百万円]



注) 2021年3月期・2022年3月期のEBITDA数値を遡及修正し、訂正しております。

1株当たり四半期純利益 (EPS)

[円]



連結業績サマリー

[百万円]

	2022年3月期 1Q		2023年3月期 1Q		前年同期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	35,215	100.0%	41,567	100.0%	+6,352	+18.0%
売上総利益	6,085	17.3%	7,972	19.2%	+1,886	+31.0%
販売費及び一般管理費	4,828	13.7%	4,631	11.1%	△197	△4.1%
EBITDA	1,572	4.5%	3,614	8.7%	+2,041	+129.8%
営業利益	1,257	3.6%	3,341	8.0%	+2,083	+165.7%
経常利益	1,265	3.6%	3,249	7.8%	+1,984	+156.7%
親会社株主に帰属する四半期純利益	191	0.5%	2,105	5.1%	+1,914	+1,000.5%
1株当たり四半期純利益(円)	4.74	—	52.17	—	+47.43	+1,000.5%
国内技術職社員数 [名]	27,177	—	32,153	—	+4,976	+18.3%
海外技術職社員数 [名]	12,571	—	13,982	—	+1,411	+11.2%

注) EBITDA：営業利益＋減価償却費（有形＋無形固定資産）＋のれん償却額＋株式報酬費用

連結貸借対照表の概要

[百万円]

	2022年3月末		2022年6月末		前期末比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
流動資産	49,748	77.6%	48,458	76.3%	△1,289	△2.6%
現金及び預金	25,827	40.3%	24,371	38.4%	△1,455	△5.6%
受取手形及び売掛金	21,445	33.5%	21,683	34.2%	+238	+1.1%
固定資産	14,359	22.4%	15,013	23.7%	+653	+4.6%
有形固定資産	1,411	2.2%	1,374	2.2%	△37	△2.7%
無形固定資産	9,509	14.9%	10,046	15.8%	+536	+5.6%
のれん	5,731	9.0%	5,672	8.9%	△59	△1.0%
投資その他の資産	3,438	5.4%	3,592	5.7%	+154	+4.5%
総資産	64,107	100.0%	63,472	100.0%	△635	△1.0%
流動負債	25,468	39.8%	24,456	38.5%	△1,012	△4.0%
短期借入金及び1年内返済予定の長期借入金	3,884	6.1%	4,242	6.7%	+358	+9.2%
固定負債	17,408	27.2%	16,523	26.0%	△884	△5.1%
長期借入金	15,990	25.0%	15,118	23.8%	△872	△5.5%
純資産	21,232	33.1%	22,491	35.4%	+1,259	+5.9%
株主資本	19,592	30.6%	20,729	32.7%	+1,137	+5.8%
負債+純資産	64,107	100.0%	63,472	100.0%	△635	△1.0%
グロスDEレシオ	1.0	—	0.9	—	—	—

流動資産

- ・現金及び預金の減少

固定資産

- ・システム構築への投資に伴うソフトウェア及びソフトウェア仮勘定の増加

流動負債

- ・賞与引当金の減少

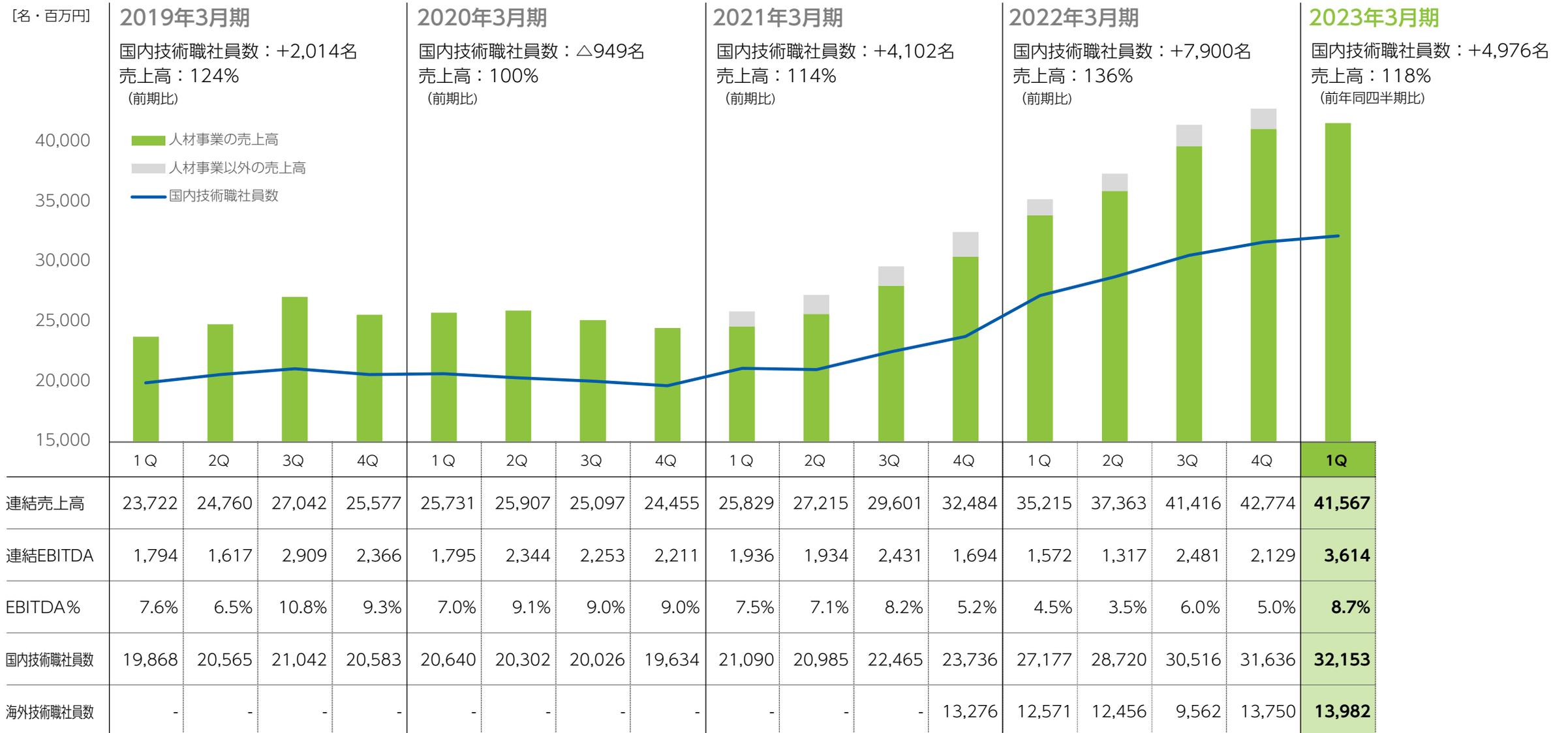
固定負債

- ・長期借入金の減少

純資産

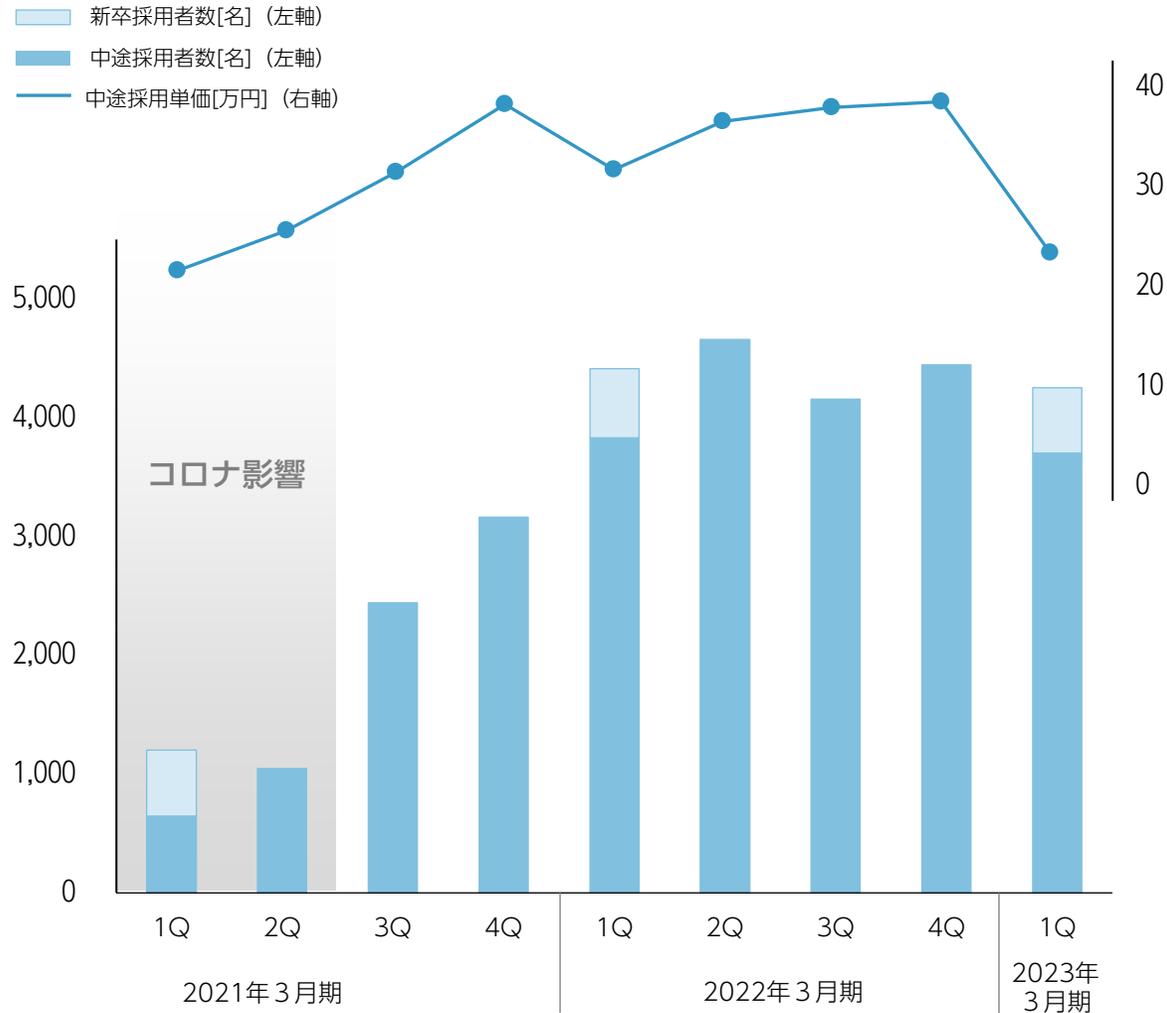
- ・親会社株主に帰属する四半期純利益の計上
- ・利益剰余金の配当実施による減少

四半期単位の売上高・技術職社員数の推移



採用活動の効率化

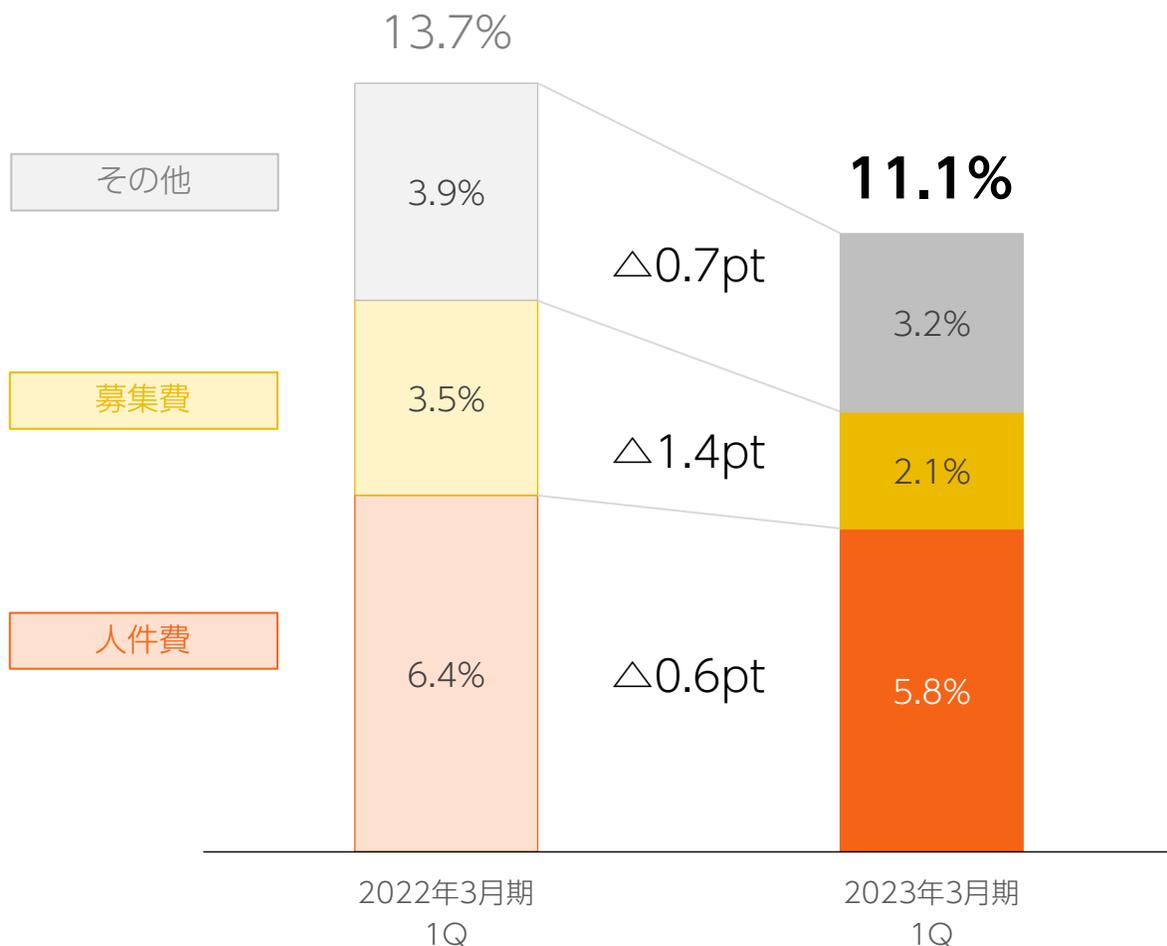
採用者数・中途採用単価の推移（国内）



採用活動のグループ統合により
中途採用単価が大幅に改善

販管費効率の改善

売上高販管費比率 内訳



販管費効率の改善を進め 売上高販管費率を抑制

13.7% → 11.1%

人件費 △0.6ポイント

- ・組織再編（2022年4月）による人員配置の最適化
- ・業務標準化、共通化による労働生産性の向上

募集費 △1.4ポイント

- ・グループの採用データベース統合（2022年4月）
- ・採用オペレーションの改善

その他販管費 △0.7ポイント

- ・支払手数料の減少
- ・のれん償却額の減少

セグメント別業績

成長戦略に対応した事業セグメントに変更

第4次中期経営計画の 成長戦略を推進する事業

マニファクチャリング事業

大手製造業向けワンストップ戦略

モノづくりを支える人材を育て戦力化

大手製造業向けにモノづくりで必要とされる人材の採用から定着、育成、戦力化までを含む人材サービスを提供。生産工程から技術者領域までワンストップで人材需要に応え、顧客内シェアのさらなる拡大を目指す。

エリア事業

地域プラットフォーム戦略

日本各地に雇用をつくる

地元で働きたい人の需要に対応する日本各地での雇用基盤を構築。地域派遣事業者との提携・M&Aの推進により日本の各地域での職場充実度とシェアを高め、業務基盤の統合により収益性向上を図る。

ソリューション事業

ソリューション戦略

企業の競争力を強化する人材流動化を支援

大手企業グループが抱える人材に関する課題や構造改革需要に対して、余力人材の活躍の場を広げることで人材を流動化を支援。

長期を見据えた 事業基盤を構築する事業

エンジニアリング事業

高スキルエンジニア領域の開拓

新卒採用に加え、グループ内転籍制度「OneUT」により人材を確保し、建設・IT領域を中心に未経験者を育成。大手有力企業との提携や技術者派遣事業者のM&Aによる機能強化で事業基盤の構築を図る。

海外事業

外国人がイキイキ働ける環境整備

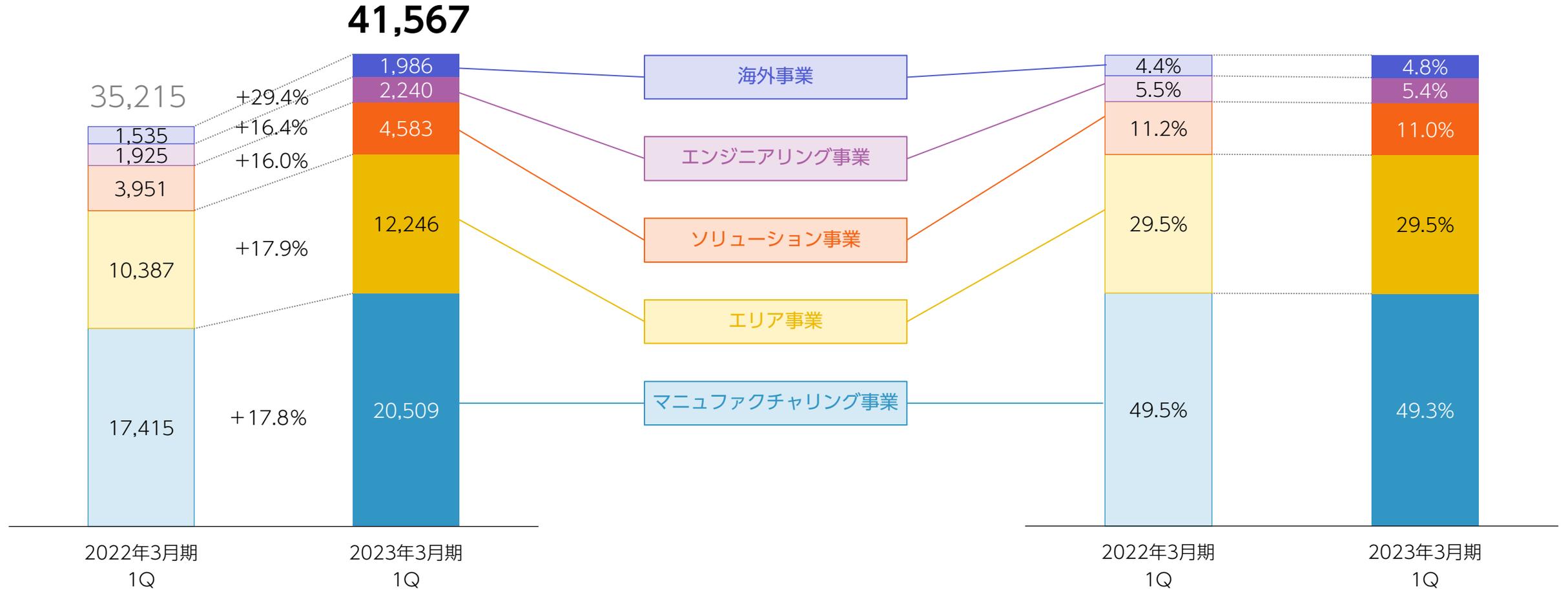
日本で働いた外国人技能実習生が、身につけた技能を活かして母国で活躍できる場をつくるため、海外での業務提携・M&Aを通じて海外における人材サービス事業を構築を図る。

セグメント別売上高推移・構成比

売上高

[百万円]

売上高構成比

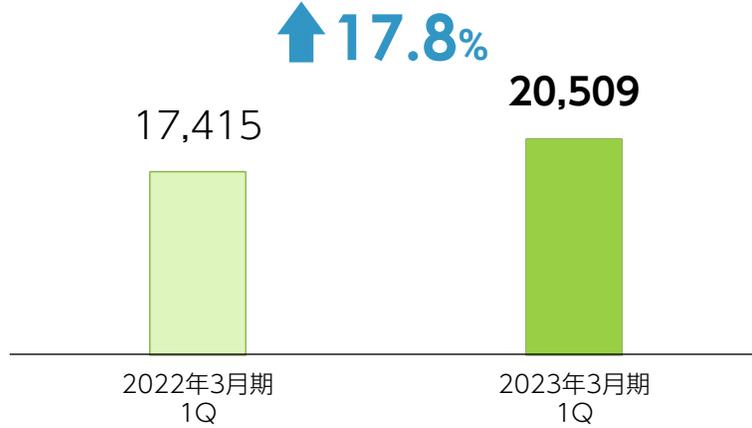


注) 2022年4月よりセグメントを変更しているため、前年同四半期数値は変更後のセグメント区分に組み替えて比較をしています。

セグメント別 売上高

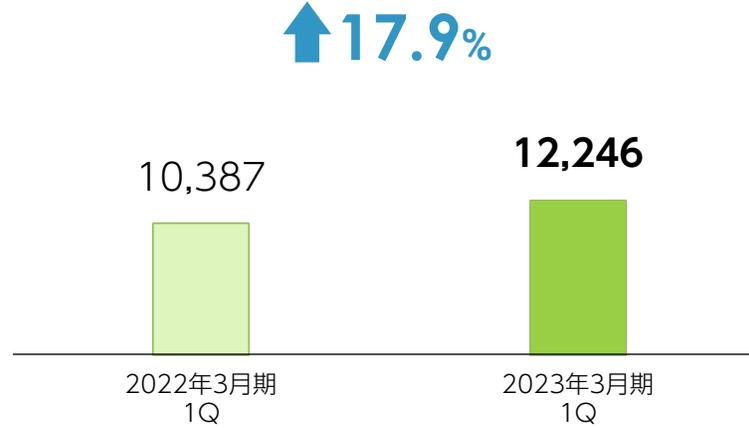
マニュファクチャリング事業

[百万円]



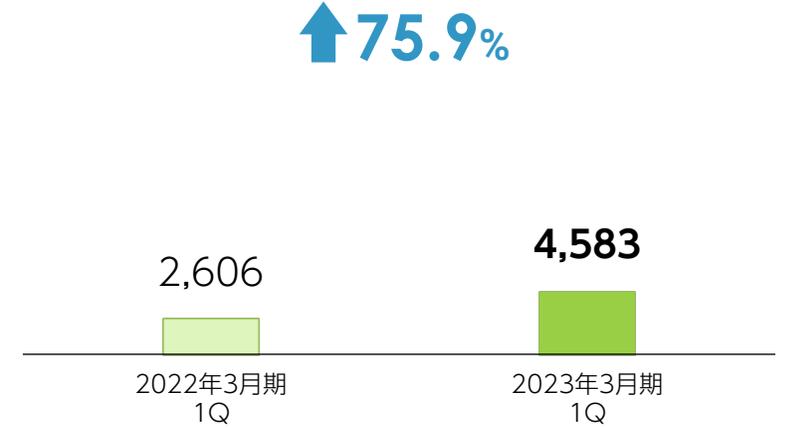
エリア事業

[百万円]



ソリューション事業

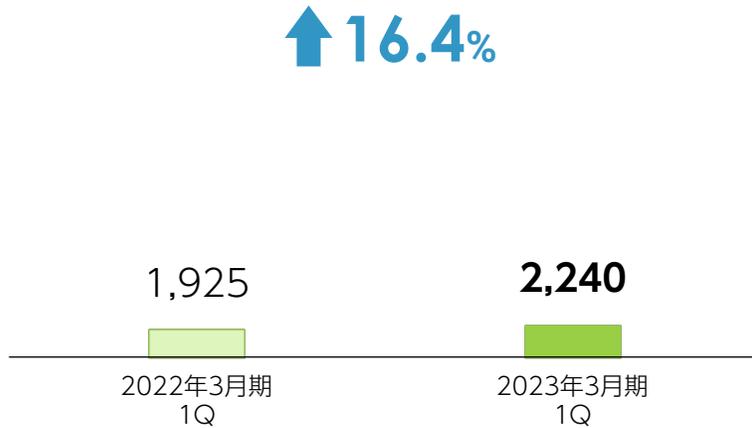
[百万円]



※2022年3月末に売却済のUTシステムプロダクツ(株)の売上高を除いた比較

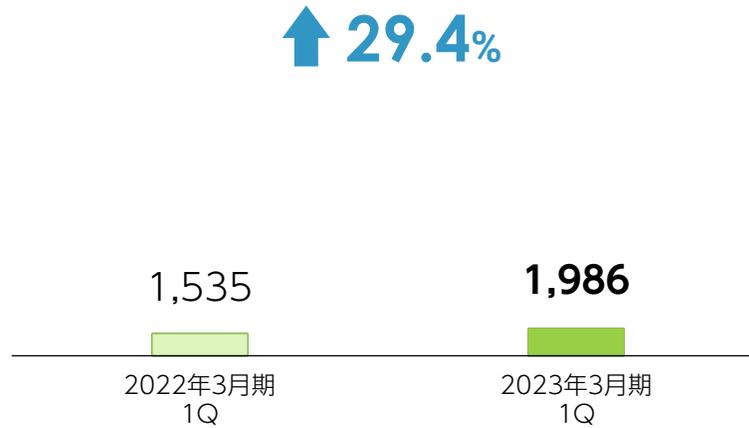
エンジニアリング事業

[百万円]



海外事業

[百万円]

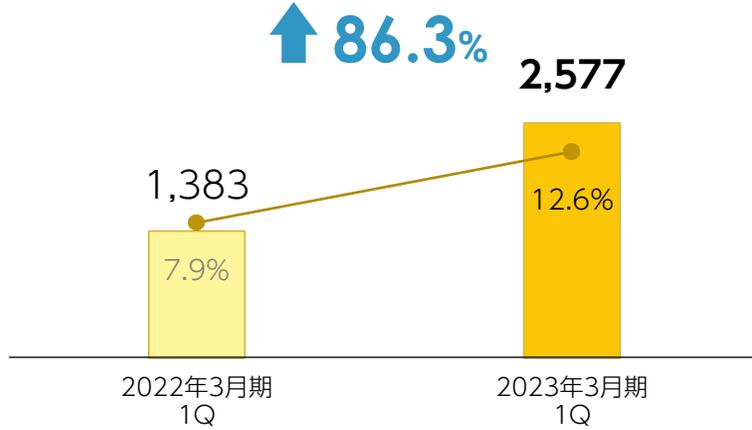


注) 2022年4月よりセグメントを変更しているため、前年同四半期数値は変更後のセグメント区分に組み替えて比較をしています。

セグメント別 EBITDA

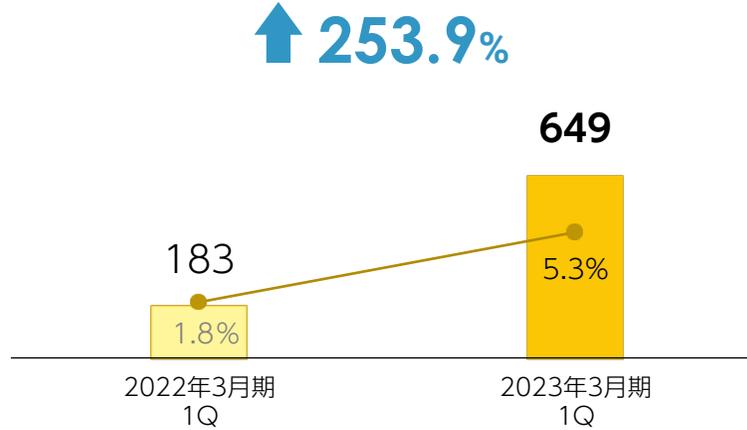
マニュファクチャリング事業

[百万円]



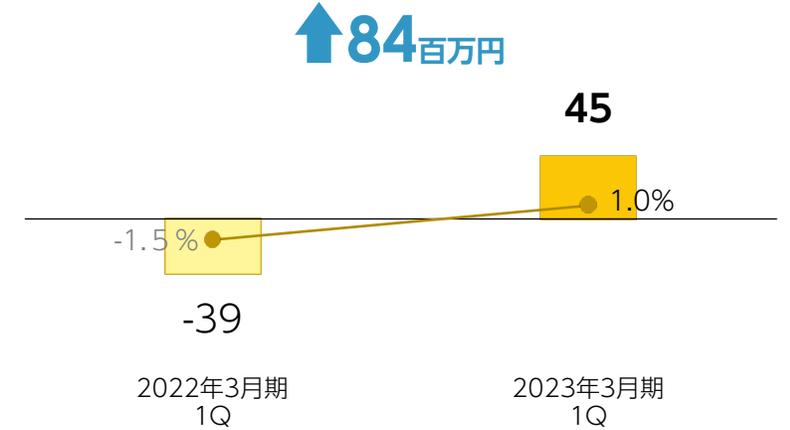
エリア事業

[百万円]



ソリューション事業

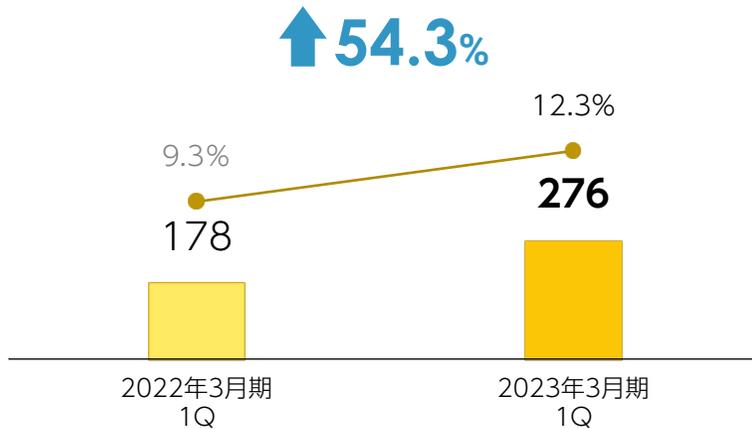
[百万円]



※2022年3月末に売却済のUTシステムプロダクツ(株)のEBITDAを除いた比較

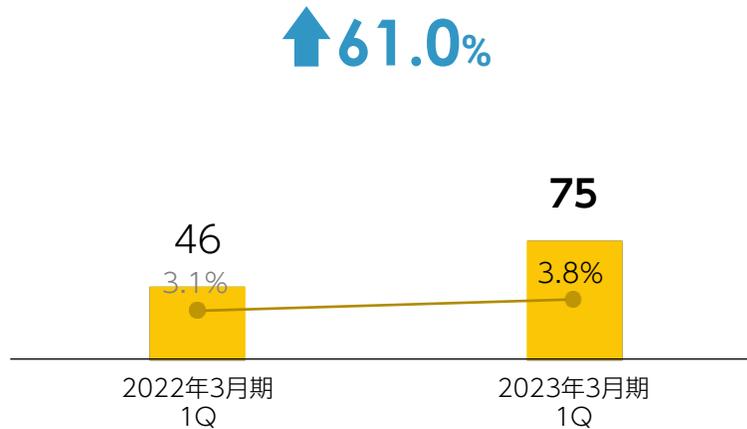
エンジニアリング事業

[百万円]



海外事業

[百万円]

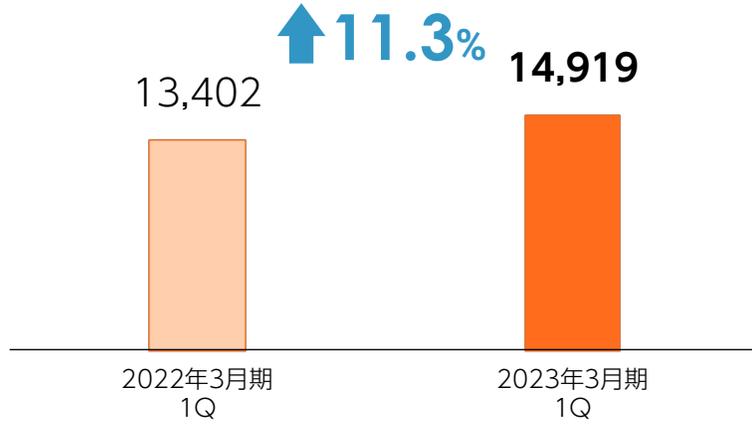


注) 2022年4月よりセグメントを変更しているため、前年同四半期数値は変更後のセグメント区分に組み替えて比較をしています。

セグメント別 技術職社員数

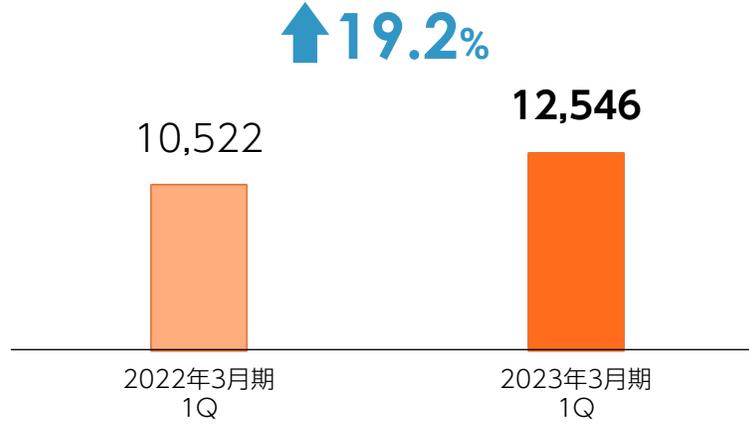
マニュファクチャリング事業

[名]



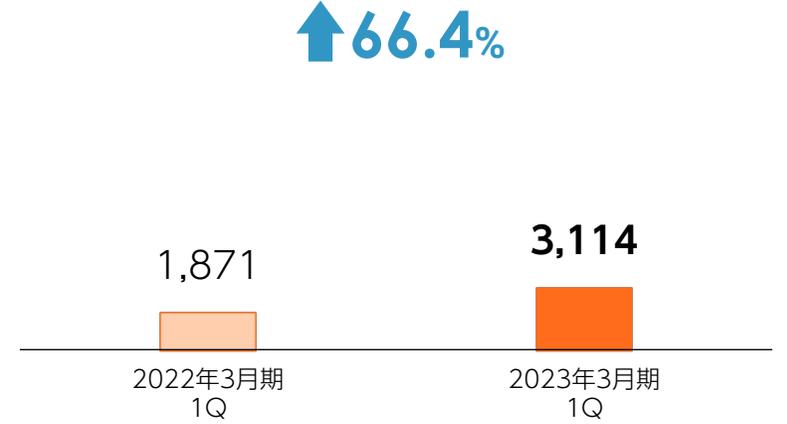
エリア事業

[名]



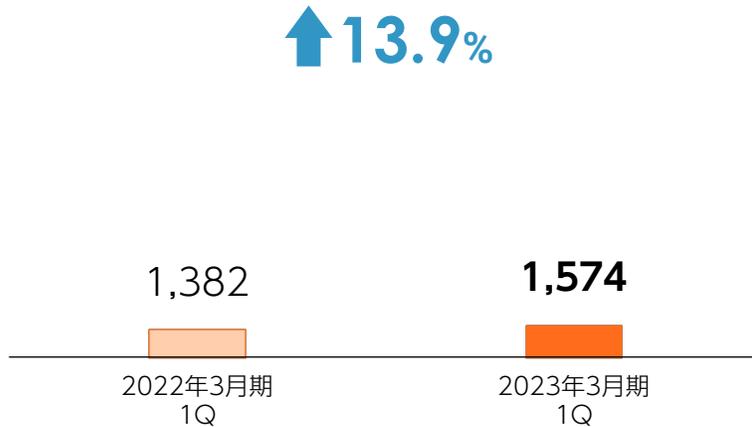
ソリューション事業

[名]



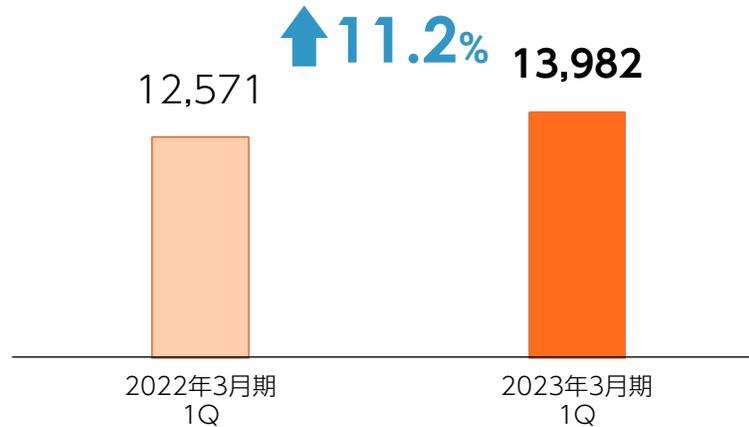
エンジニアリング事業

[名]



海外事業

[名]

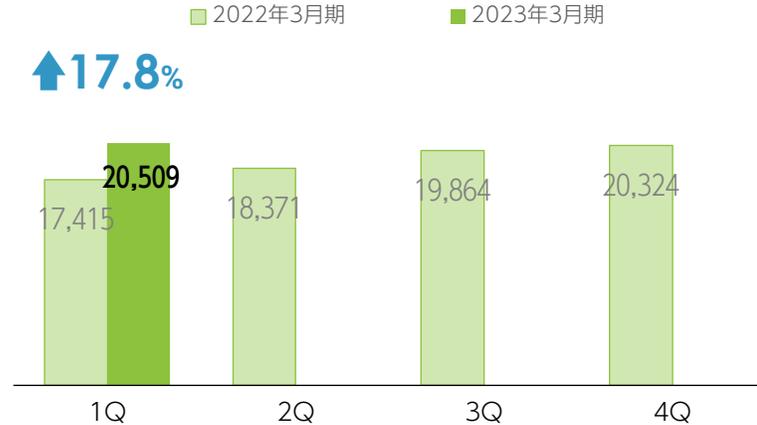


注) 2022年4月よりセグメントを変更しているため、前年同四半期数値は変更後のセグメント区分に組み替えて比較をしています。

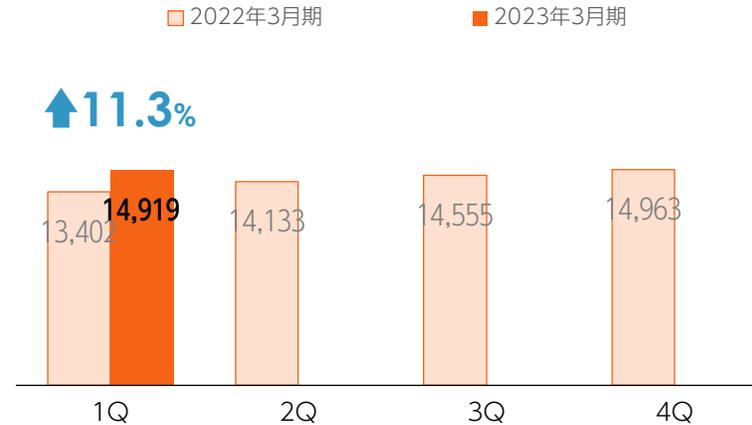
セグメント業績概要

※セグメント変更後の事業概要はP43参照

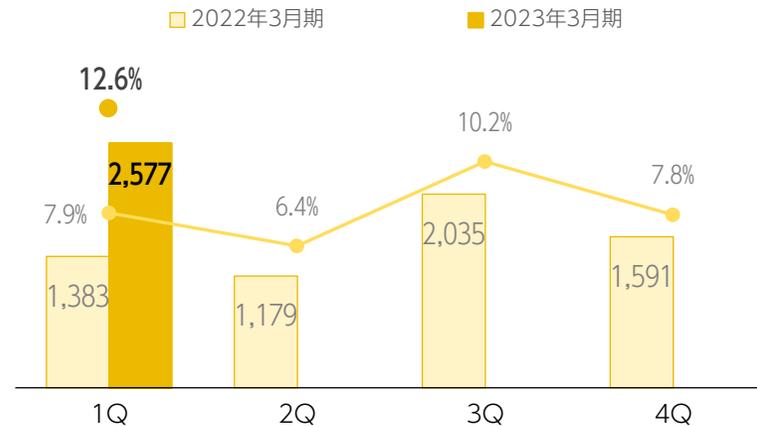
売上高 [百万円]



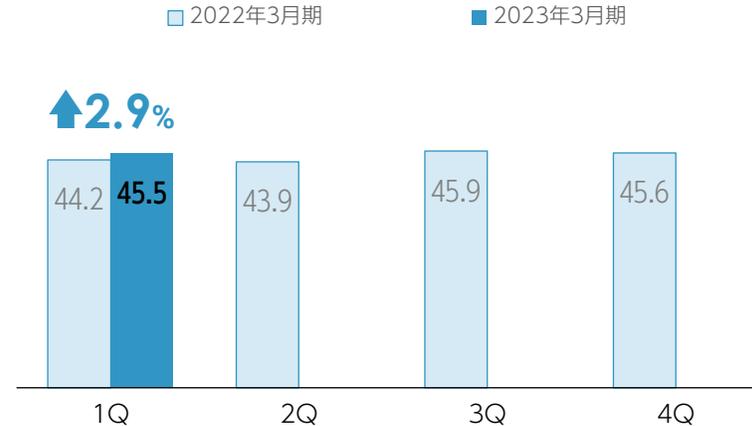
技術職社員数 [名]



EBITDA・EBITDA% [百万円]



一人当り月間売上高 [万円]



売上高・技術職社員数

- ・前期に続き、人材需要は堅調に推移
- ・採用活動は前期からギアチェンジし、採用効率を意識した採用活動を展開し、なだらかに純増

EBITDA

- ・入社祝金等の採用関連費用（原価）等の削減による粗利率の良化
- ・採用活動の効率化による販管費効率の改善

一人当り月間売上高

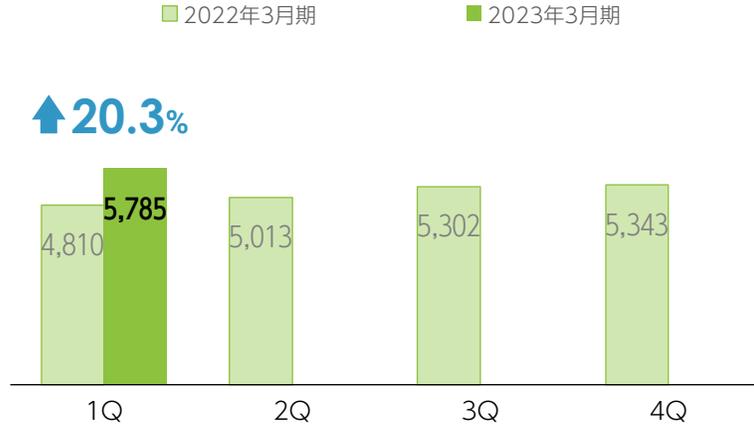
- ・前期において、高単価案件の獲得や契約単価アップへの営業活動の強化が奏功
- ・前四半期比では自動車の一部ライン停止等の影響から稼働日数・時間が上昇しなかったことが影響

注) 2022年4月よりセグメントを変更しているため、前年同四半期数値は変更後のセグメント区分に組み替えて比較をしています。

分野別売上高

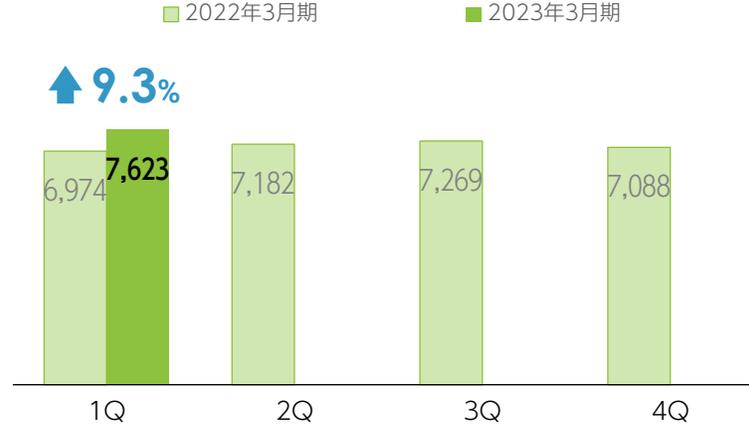
産業・業務用機械関連分野

[百万円]



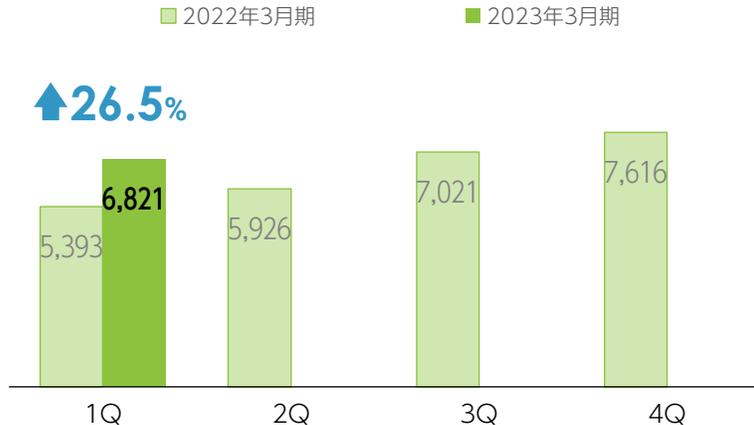
エレクトロニクス関連分野

[百万円]



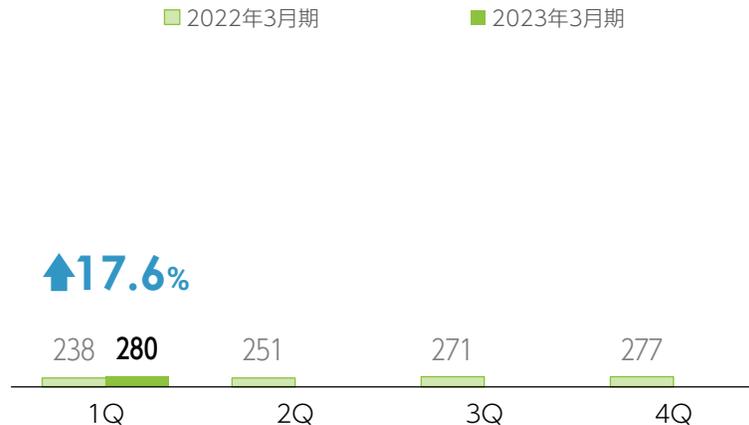
輸送機器関連分野

[百万円]



その他

[百万円]



産業・業務用機械関連分野

エレクトロニクス関連分野

- ・高単価の受注獲得が好調に推移、技術職社員の当分野への育成・配属に注力

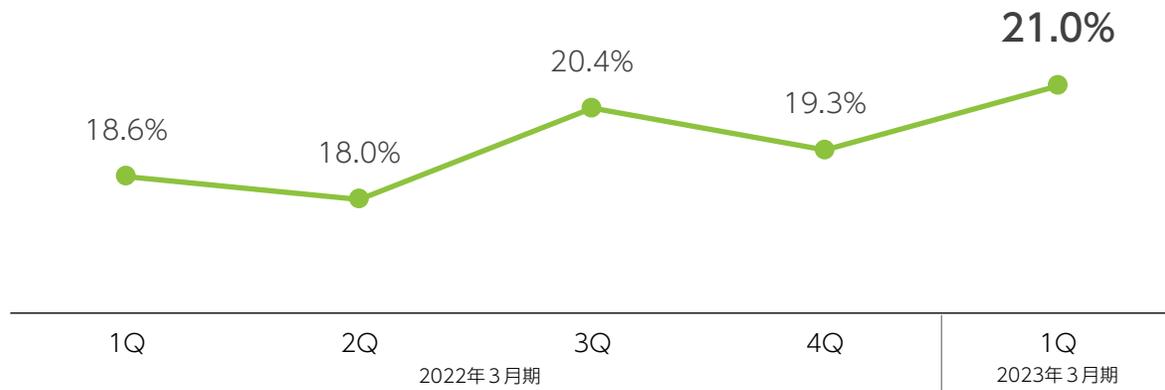
輸送機器関連分野

- ・生産調整の影響が続き、稼働日数・残業時間が減少する等の影響が生じたものの、大幅増員により増収

注) 2022年4月よりセグメントを変更しているため、前年同四半期数値は変更後のセグメント区分に組み替えて比較をしています。

売上総利益率が大幅に改善

売上総利益率の推移

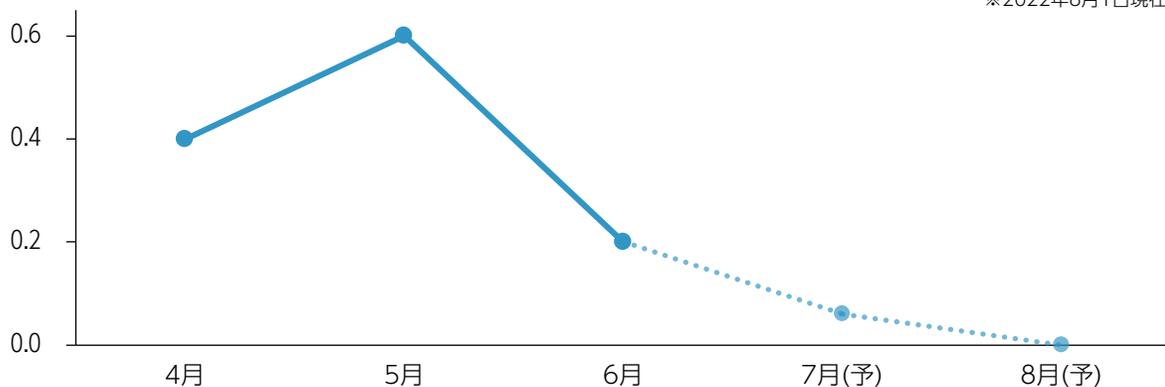


自動車減産の影響は継続するも
売上総利益率が大幅に改善

18.6% → 21.0%

自動車減産等による非稼働影響 (売上総利益棄損額)

[億円]



※2022年8月1日現在

半導体製造装置エンジニアは順調に輩出



北上、四日市、大阪、熊本の4拠点に
テクノロジー能力開発センターを設置

1,000名を育成・輩出

(2022年4月末)

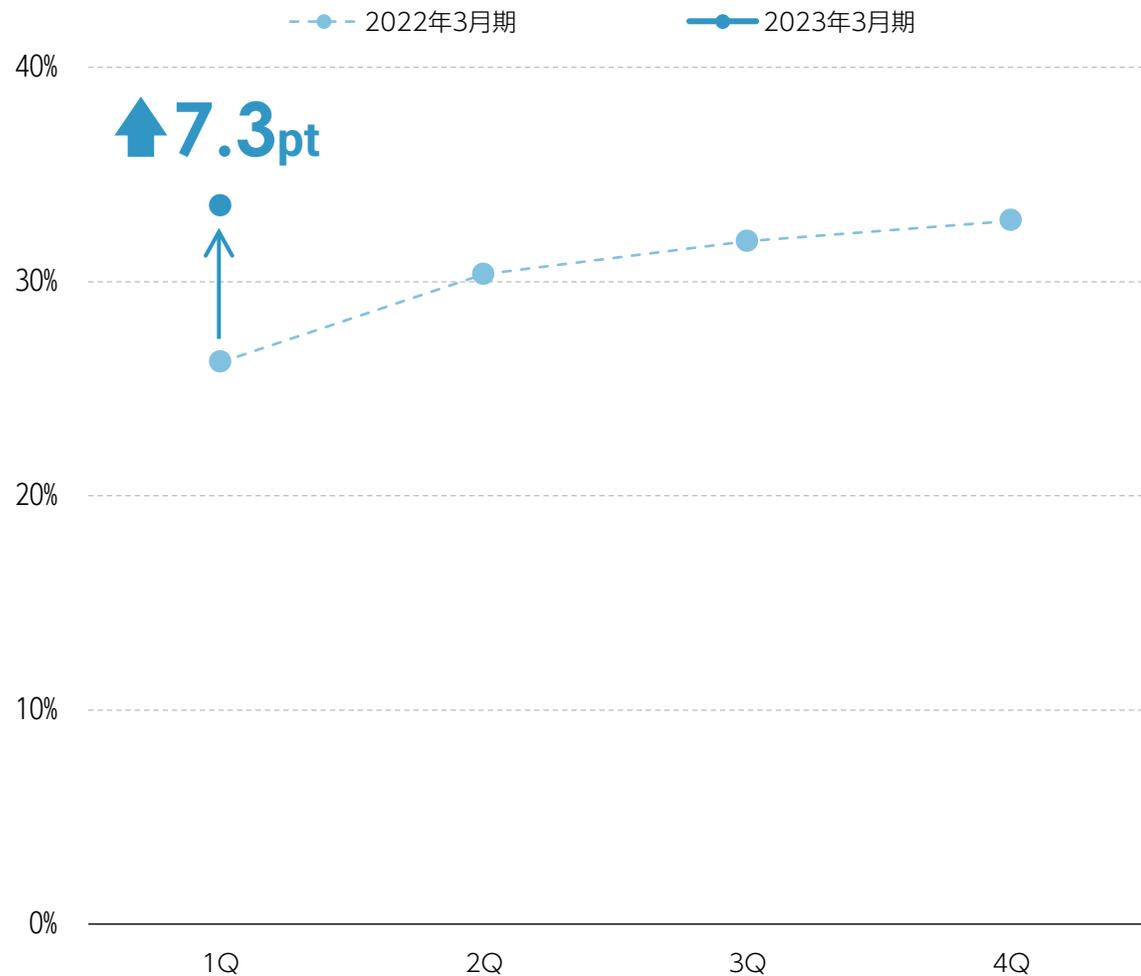


2022年3月期～2025年3月期で

輩出目標 **5,000名**

人材育成による高単価案件の増加

高単価案件比率の推移



人材育成により
高単価案件比率が増加

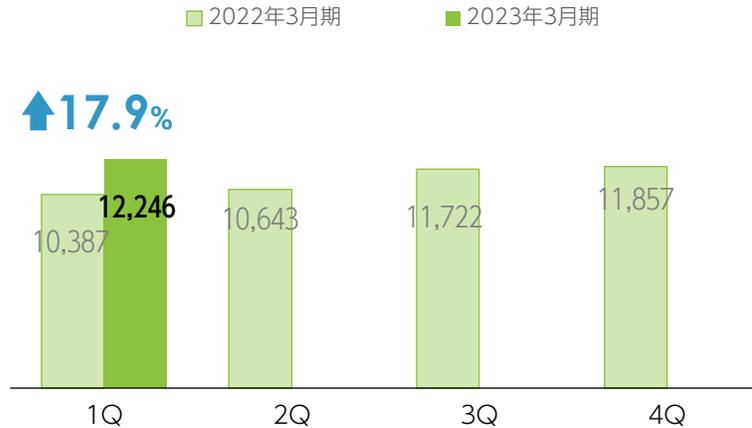
前年同四半期比 **7.3**pt増

※請求単価2,700円以上の技術職社員数比率

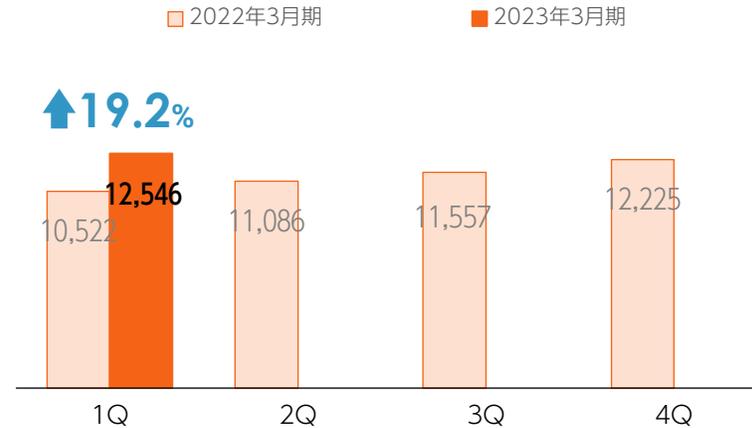
セグメント業績概要

※セグメント変更後の事業概要はP44参照

売上高 [百万円]



技術職社員数 [名]



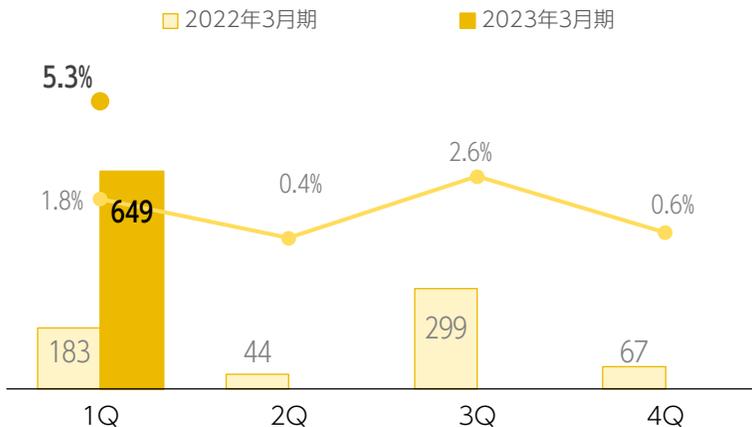
売上高・技術職社員数

- ・各地域毎に組織を再編し、営業活動を強化した結果、案件数が増加
- ・採用活動が順調に進捗し、技術職社員数が増加

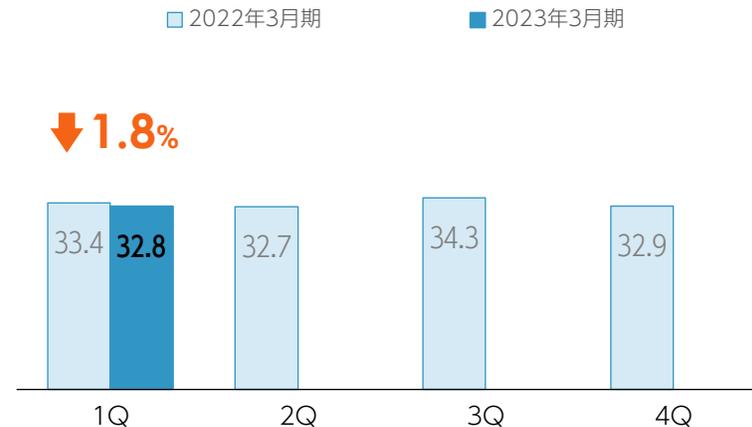
EBITDA

- ・一部事業会社で自動車減産の影響が発生したものの、営業活動の強化で増収による増益
- ・2022年4月からの事業会社統合により、人件費を中心とする販管費効率が改善

EBITDA・EBITDA% [百万円]



一人当り月間売上高 [万円]

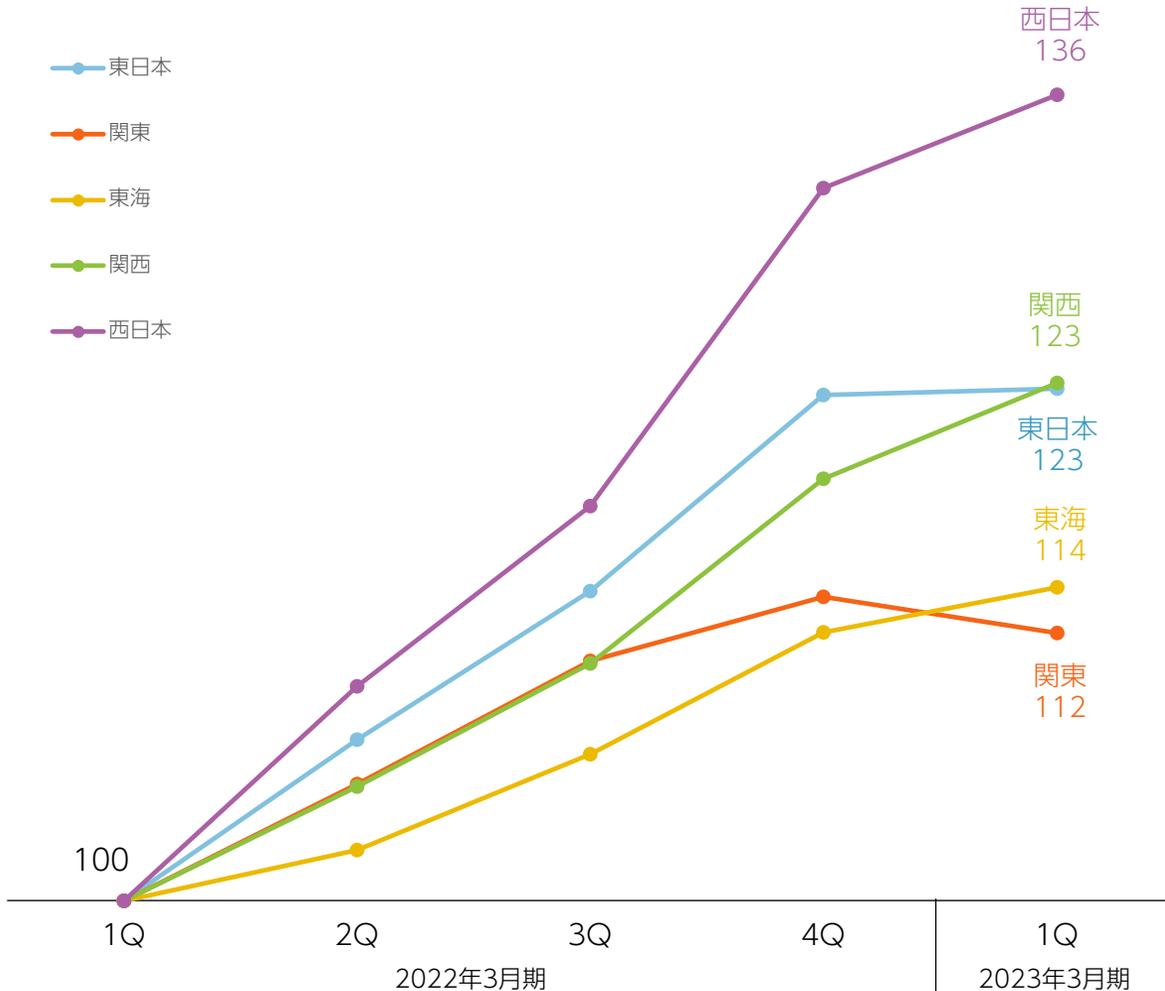


注) 2022年4月よりセグメントを変更しているため、前年同四半期数値は変更後のセグメント区分に組み替えて比較をしています。

求職者視点を貫き、各地で地域一番店を創る

地域別技術職社員数の推移

※2022年3月期1Qを100として指数化



案件数と案件の多様性確保に注力
着実な派遣人数の増加

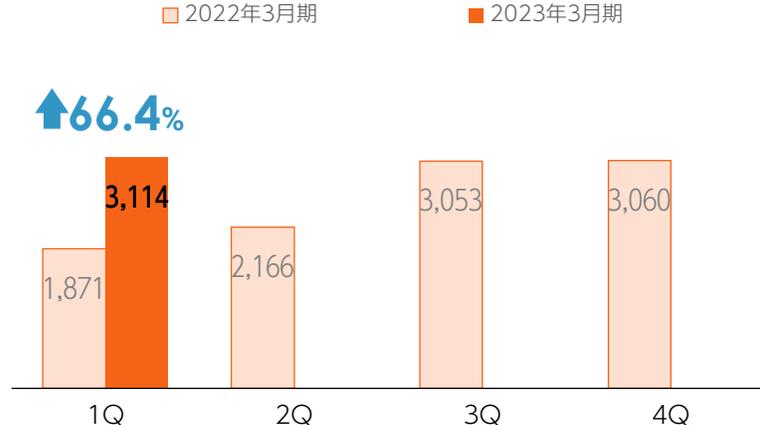
セグメント業績概要

※セグメント変更後の事業概要はP45参照

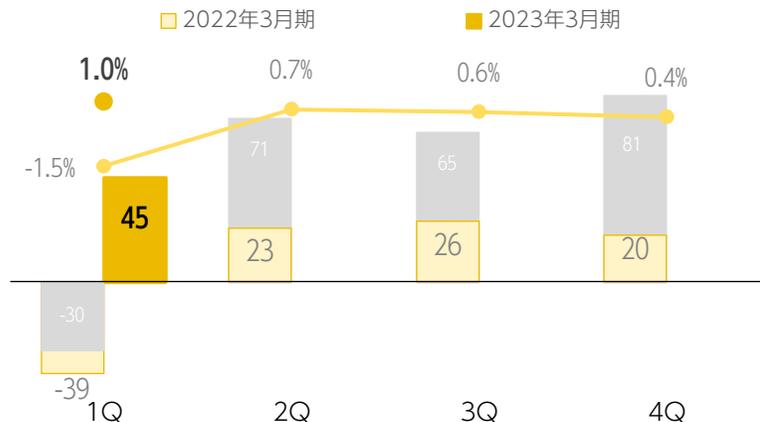
売上高 [百万円]



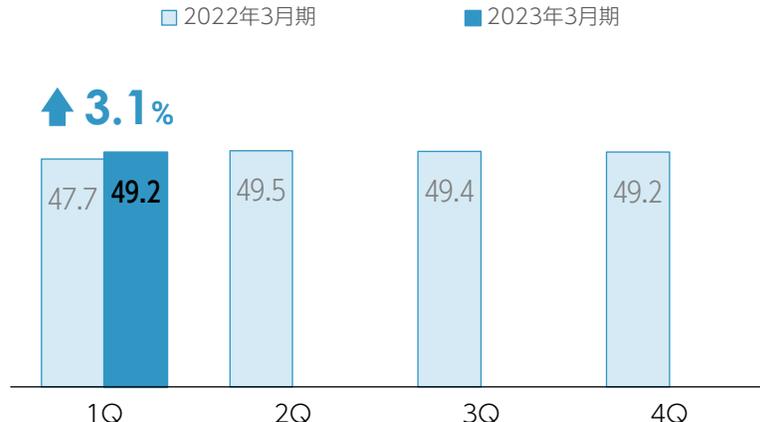
技術職社員数 [名]



EBITDA・EBITDA% [百万円]



一人当り月間売上高 [万円]



売上高・技術職社員数

- ・2021年7月からの新たなインハウスソリューション®案件の開始、また、2021年10月に1社新規連結の増収寄与
- ・2022年3月の1社事業売却の影響により前四半期比で減収（前期売上高62.7億円、技術職社員数はゼロ）※後述のTOPICに記載

EBITDA

- ・上述の増収による増益
- ・販管費の削減により、販管費効率の改善

TOPIC

- ・2022年3月31日付で、UTシステムプロダクツ株式会社を売却
- ※UTシステムプロダクツ株式会社（事業内容：情報システム機器の販売）は、2020年4月1日付でUT東芝株式会社（事業内容：総合人材派遣・請負）とともに東芝グループから株式取得していた

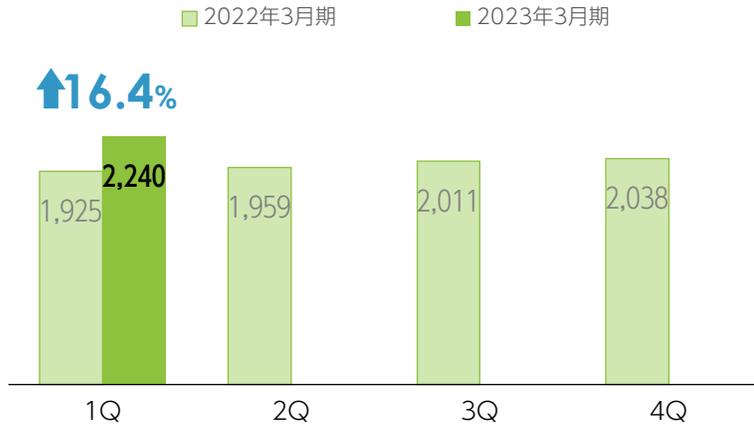
注) 売上高及びEBITDAは、2022年3月末に売却済のUTシステムプロダクツ(株)影響(グラフ内灰色は影響を含む数値)を除いた比較。また、一人当り月間売上高は当該影響を除いて算出

注) 2022年4月よりセグメントを変更しているため、前年同四半期数値は変更後のセグメント区分に組み替えて比較をしています。

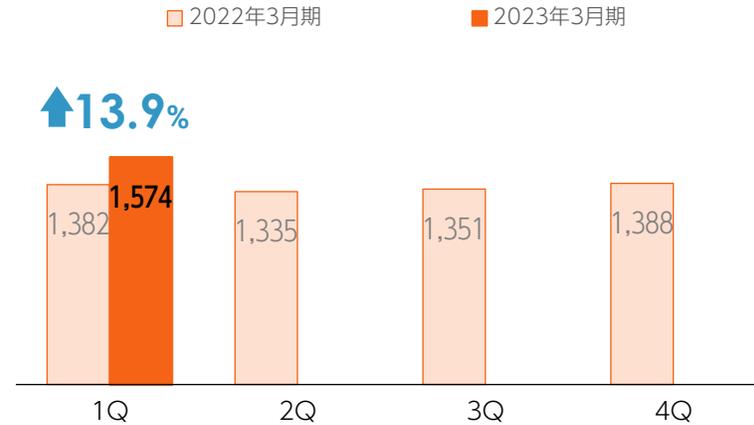
セグメント業績概要

※セグメント変更後の事業概要はP46参照

売上高 [百万円]



技術職社員数 [名]



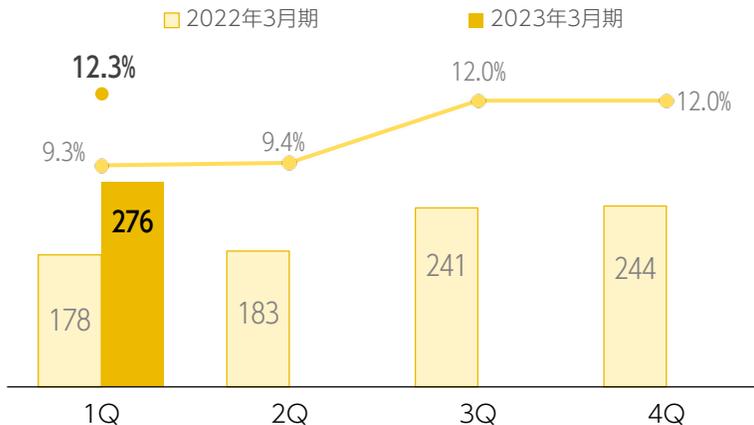
売上高・技術職社員数

- ・2022年4月に新卒約200名が入社、早期に稼働開始
- ・建設、ITともに受注動向は堅調であり、技術職社員数が増加したことにより、増収

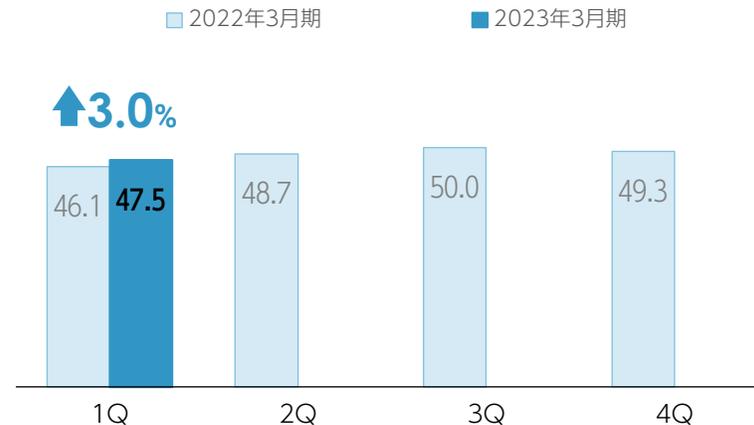
EBITDA

- ・新卒社員が前期よりも早いタイミングでの新卒の戦力化が実現したことにより、EBITDAマージンは上昇

EBITDA・EBITDA% [百万円]



一人当り月間売上高 [万円]

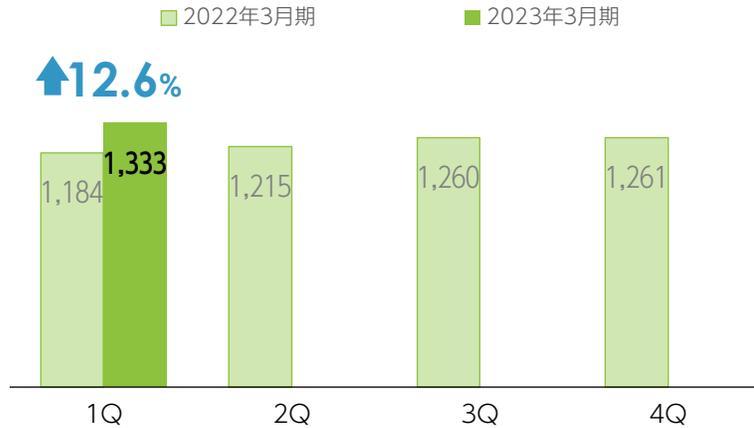


注) 2022年4月よりセグメントを変更しているため、前年同四半期数値は変更後のセグメント区分に組み替えて比較をしています。

分野別売上高

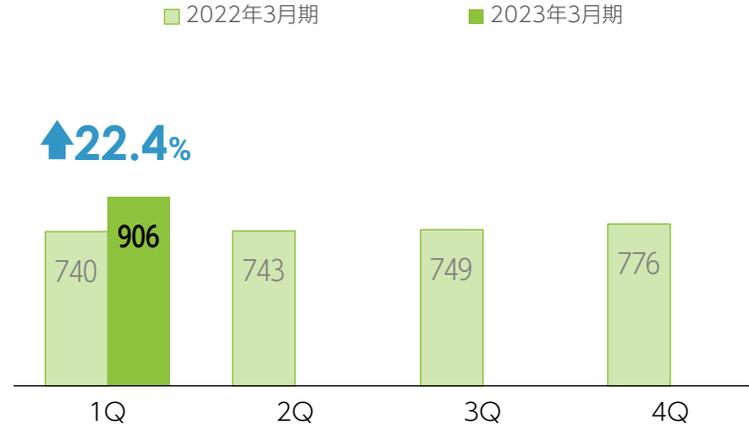
建設技術者分野

[百万円]



IT技術者分野

[百万円]



建設技術者分野

- ・設備、プラントを中心に需要が増加
- ・新卒社員の早期の配属確定

IT技術者分野

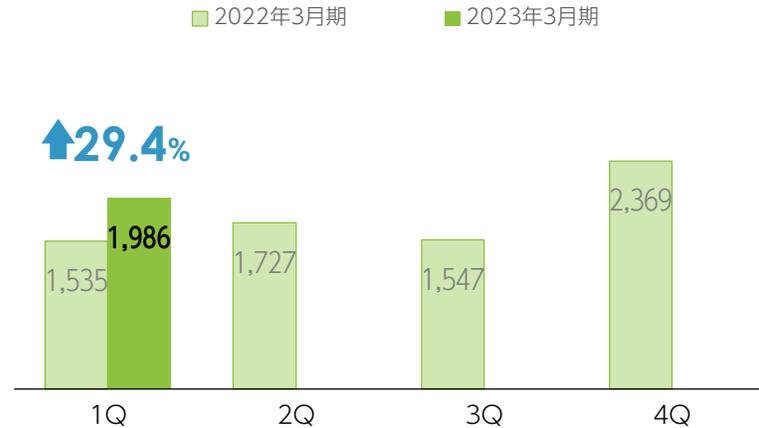
- ・（旧）設計・製造技術者の一部を（新）IT技術者に移管
- ・新卒社員の早期の配属確定
- ・未経験者の受注が良好

注) 2022年4月よりセグメントを変更しているため、前年同四半期数値は変更後のセグメント区分に組み替えて比較をしています。

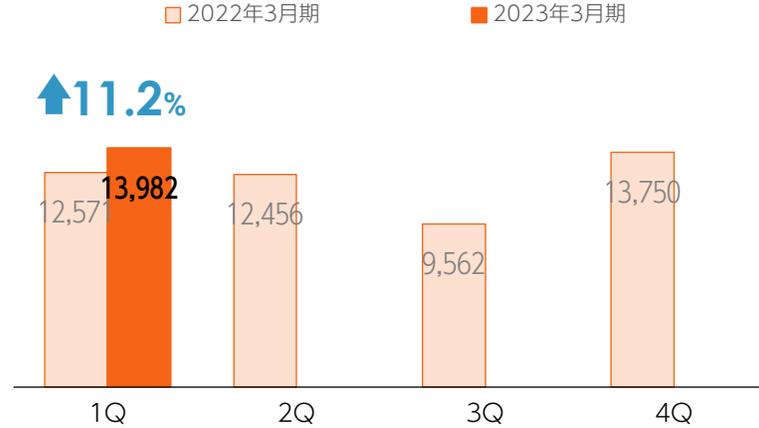
セグメント業績概要

※セグメント変更後の事業概要はP46参照

売上高 [百万円]



技術職社員数 [名]



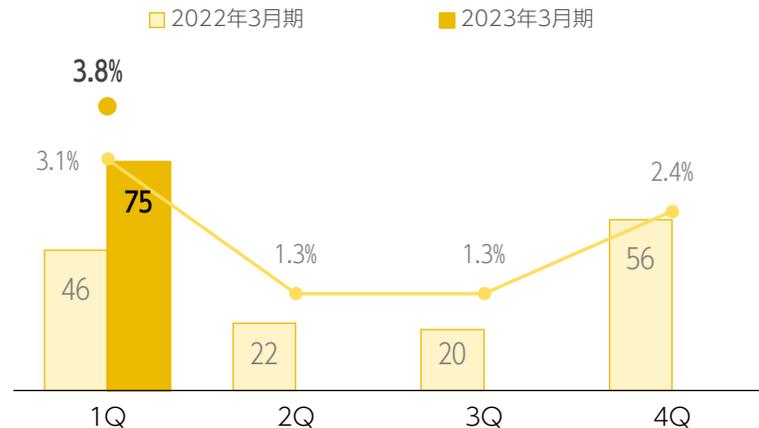
売上高・技術職社員数

- ・ベトナム経済の回復とともに人材需要が増加
- ・従前より拠点を有する南部地域から、北部地域まで営業活動を拡大。特に北部地域の日系企業からの新規受注が増加
- ・ベトナムの旧正月（テト）休暇に技術職社員数が減少する季節性を有するものの、前四半期を上回る技術職社員数で着地

EBITDA

- ・人材需要の増加による増収影響に加え、販管費効率の改善より、EBITDAマージンが改善

EBITDA・EBITDA% [百万円]



注) 2022年4月よりセグメントを変更しているため、前年同四半期数値は変更後のセグメント区分に組み替えて比較をしています。

2023年3月期業績予想及び中期経営計画業績目標

2023年3月期連結業績予想

- 製造業における人手不足から、人材需給がひっ迫する状況は継続の見通し
- グループ統合の採用活動や大規模な事業会社再編により業務効率化、コスト効率化を図る
- 2025年3月期に向けたシェア拡大を進めるとともに、中長期的成長に向けた筋肉質で強固な事業基盤形成へ

[億円]

	2022年3月期		2023年3月期		増減額	増減率
	実績	構成比	予想	構成比		
売上高	1,567	100.0%	1,800	100.0%	+232	+14.8%
EBITDA*	75	4.8%	150	8.3%	+74	+99.9%
株式報酬費用影響を除く 営業利益	62	4.0%	132	7.3%	+70	+112.9%
営業利益	62	4.0%	77	4.2%	+14	+23.1%
経常利益	59	3.8%	75	4.1%	+15	+26.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	31	2.0%	32	1.8%	+0.5	+1.9%
1株当たり当期純利益 (円)	77.81	—	79.28	—	+1.47	—

※EBITDA=営業利益+減価償却費（有形・無形固定資産）+のれん償却額+株式報酬費用

売上高

- ・ 一部子会社売却による60億円程度の減収要因はあるものの、22年3月期末の在籍数を基盤とした売上高成長を計画

EBITDA

- ・ 組織再編、業務プロセス改善等の生産性向上施策により利益率を改善

営業利益

- ・ 業績連動型新株予約権の行使条件を満たすことを前提に株式報酬費用約55億円の計上を見込む

第4次中期経営計画期間の業績計画

[億円]

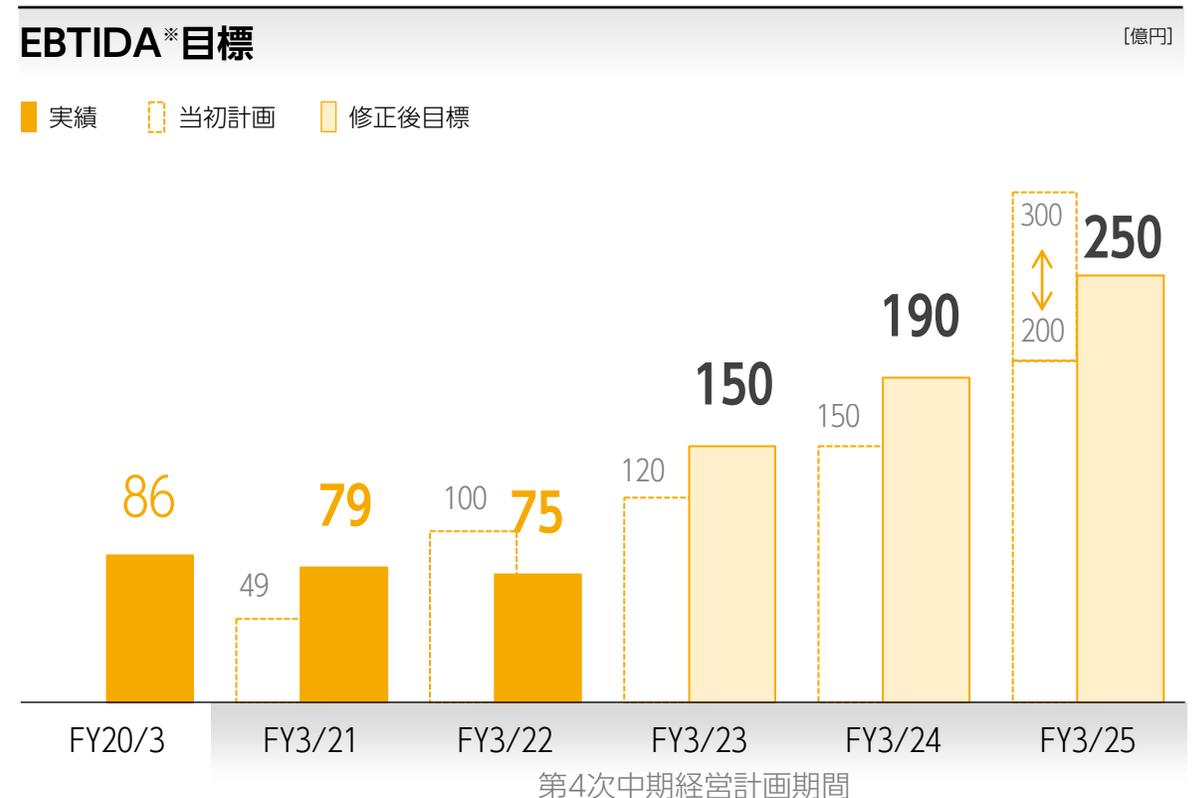
	第3次中期経営計画期間	第4次中期経営計画期間					
	2020年3月期 実績	2021年3月期 実績	2022年3月期 実績	2023年3月期 計画 株式報酬費用を除いた場合	2024年3月期 計画	2025年3月期 計画	
売上高	1,011	1,151	1,567	1,800	-	2,200	2,700
EBITDA ^{※1}	86	79	75	150	-	190	250
営業利益	80	71	62	77	132	170	225
経常利益	81	71	59	75	130	168	223
親会社株主に帰属する当期純利益	45	42	31	32	87	111	147
一株当たり当期純利益 (円) (2024年3月期以降は潜在株式調整後EPS)	111.71	106.53	77.81	79.28	215.54	228.92	303.87
還元総額	0	26	9	26	26	33~	44~
総還元性向	0%	62% ^{※2}	31%	81%	30%	30%~	30%~

※1 EBITDA=営業利益+減価償却費(有形・無形固定資産)+のれん償却額+株式報酬費用

※2 2021年3月期の配当金は、コロナ影響のため無配とした2020年3月期分の株主還元を上乘せして配当を実施

2023年3月期以降の数値目標

前倒しで進捗している売上高をベースに、
さらなる売上高成長と生産性向上効果により収益性を改善



補足資料

新規連結会社の業績寄与

2023年3月期第1四半期における新規連結効果

事業セグメント	分野	連結子会社名	連結時期	2023年3月期への新規連結効果	
				売上高	1Q末技術職社員数
ソリューション事業	—	UT エフサス・クリエ(株) ※旧商号・富士通エフサス・クリエ(株)	2021年10月	12億円	900名
計				12億円	

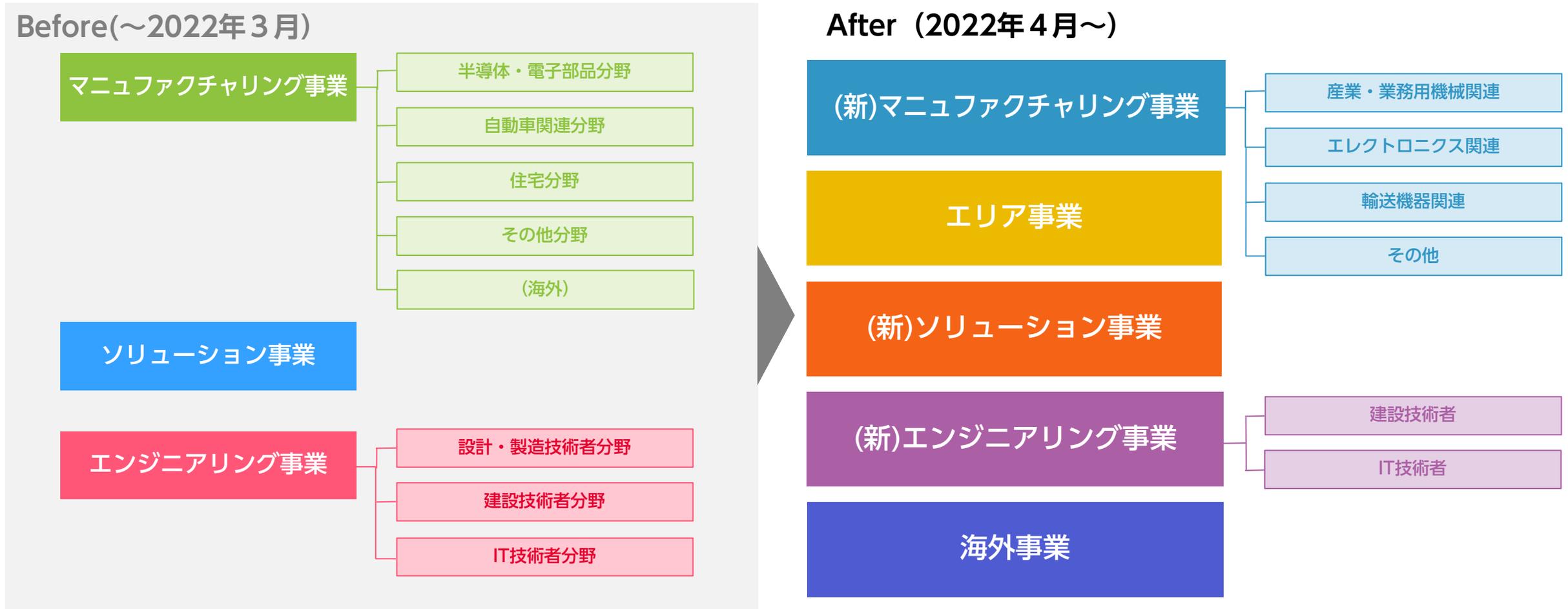
販管費の主な内訳

[百万円]

	2019年3月期					2020年3月期					2021年3月期					2022年3月期					2023年3月期
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q
人件費	1,301	1,409	1,486	1,677	5,873	1,574	1,522	1,530	1,467	6,093	1,665	1,981	1,828	1,837	7,311	2,246	2,362	2,547	2,391	9,546	2,403
売上高比率	5.5%	5.7%	5.5%	6.6%	5.8%	6.1%	5.9%	6.1%	6.0%	6.0%	6.4%	7.3%	6.2%	5.7%	6.4%	6.4%	6.3%	6.1%	5.6%	6.1%	5.8%
募集費	833	993	724	289	2,839	490	527	496	341	1,854	151	267	770	1,218	2,406	1,215	1,608	1,575	1,719	6,117	877
売上高比率	3.5%	4.0%	2.7%	1.1%	2.8%	1.9%	2.0%	2.0%	1.4%	1.8%	0.6%	1.0%	2.6%	3.7%	2.1%	3.5%	4.3%	3.8%	4.0%	3.9%	2.1%
減価償却費 のれん償却額	140	145	155	161	601	137	139	142	145	563	171	181	218	256	826	309	303	305	307	1,225	267
売上高比率	0.6%	0.6%	0.6%	0.6%	0.6%	0.5%	0.5%	0.6%	0.6%	0.6%	0.7%	0.7%	0.7%	0.8%	0.7%	0.9%	0.8%	0.7%	0.7%	0.8%	0.6%
その他	801	879	933	729	3,342	889	841	803	923	3,456	883	831	1,029	1,152	3,895	1,058	1,086	1,196	1,285	4,625	1,083
売上高比率	3.4%	3.5%	3.5%	2.9%	3.3%	3.5%	3.2%	3.2%	3.8%	3.4%	3.4%	3.1%	3.5%	3.5%	3.4%	3.0%	2.9%	2.9%	3.0%	3.0%	2.6%
販管費計	3,075	3,426	3,298	2,856	12,655	3,090	3,029	2,971	2,876	11,966	2,870	3,260	3,845	4,463	14,438	4,828	5,359	5,623	5,703	21,513	4,631
売上高比率	13.0%	13.8%	12.2%	11.2%	12.5%	12.0%	11.7%	11.8%	11.8%	11.8%	11.1%	12.0%	13.0%	13.7%	12.5%	13.7%	14.3%	13.6%	13.3%	13.7%	11.1%

セグメント変更の概観

- 大手製造業向け事業を中核とするマニュファクチャリング事業から、事業特性の異なる「エリア事業」と「海外事業」を切り出し、5セグメントに変更



セグメント構成 (2023年3月期1Q)

海外事業

ベトナムにおける人材サービス

19億円 (構成比4.8%)

エンジニアリング事業

建設・ITエンジニア等の派遣

22億円 (構成比5.4%)

ソリューション事業

構造改革支援・人材サービス

45億円 (構成比11.0%)

マニュファクチャリング事業

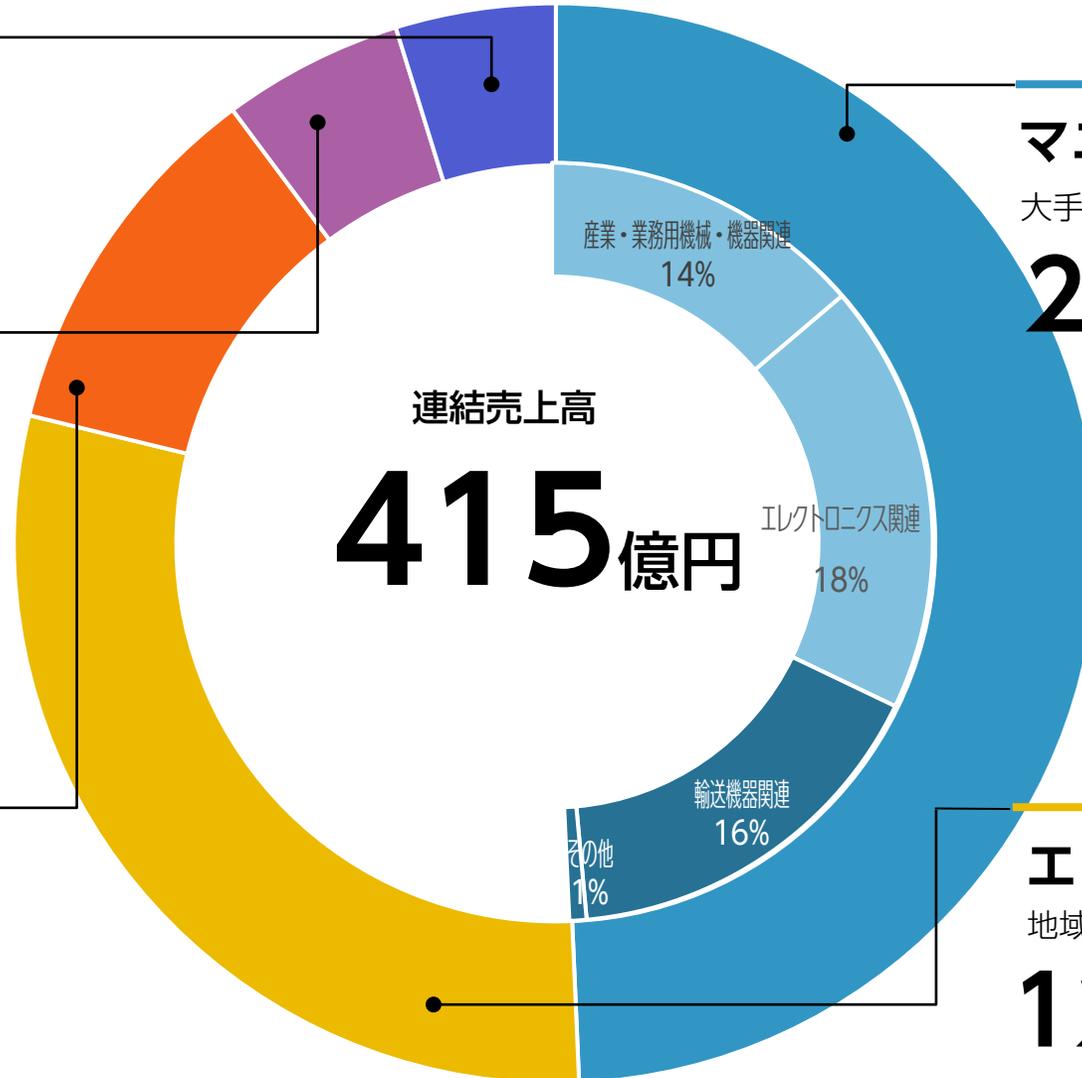
大手製造業向け人材サービス

205億円 (構成比49.3%)

エリア事業

地域密着型の人材サービス

122億円 (構成比29.5%)



マニファクチャリング事業

モノづくり人材の育成と供給

大手製造業向けワンストップ戦略のさらなる深耕

- 中核事業領域である大企業向けの製造派遣の競争力をさらに高めながら、既存顧客基盤を活用して製造技術者領域を拡大させる
- 半導体製造装置エンジニア（旧セグメントではエンジニアリング事業に区分）はマニファクチャリング事業部門の顧客企業にワンストップでサービス提供していくため、(新)マニファクチャリング事業に区分

Before(～2022年3月)

マニファクチャリング事業

・ UTエイム(株)
マニファクチャリング事業部門

ソリューション事業

・ UTパベック(株)：電池製造

エンジニアリング事業

・ UTエイム(株)
設計・製造技術者の一部

After (2022年4月～)

UTエイム(株)のマニファクチャリング事業部門にUTパベック(株)を吸収合併

(新)マニファクチャリング事業

・ UTエイム(株)

エリア事業

地域プラットフォームの拡充

地域プラットフォーム戦略のさらなる拡大

- 地域の派遣事業者との提携・M&Aを推進して地域の職場充実度を高め、キャリアプラットフォームへの統合で収益性を向上させる
- 2022年4月、これまでにグループインした地域の派遣事業者をUTコネクト(株)に統合。業務基盤の共通化で生産性の向上を目指す

Before(～2022年3月)

マニファクチャリング事業

- ・ UTエイム(株) エリア戦略事業部門
- ・ UTコミュニティ(株)
- ・ (株)サポート・システム
- ・ (株)シーケルホールディングス
- ・ (株)シーケル
- ・ UTプログレス(株)
- ・ UTスリーエム(株)

ソリューション事業

- ・ UT HP(株)

After (2022年4月～)

UTコミュニティ(株)を存続会社として、UTスリーエム(株)を除く左記の事業会社を吸収合併

エリア事業

- ・ UTコネクト(株)
- ・ UTスリーエム(株)

ソリューション事業

人材流動化支援の推進

ソリューション戦略のさらなる拡大

- 事業環境の変化によって拡大が予想される大企業の構造改革需要に対して、人材流動化支援を推進し確実に取り込む
- 少数株主持分を有する事業会社を中心として構成、大企業グループとの一層のリレーション強化を図る

Before(～2022年3月)

ソリューション事業

- ・ FUJITSU UT(株)
- ・ UT東芝(株)
- ・ UT エフサス・クリエ(株)
- ・ UT MESC(株)

- ・ UTパベック
- ・ UT HP(株)

- ・ UTシステムプロダクツ(株)

After (2022年4月～)

UTパベック(株)はマニュファクチャリング事業、UT HP(株)はエリア事業へ移管
UTシステムプロダクツ(株)は2022年3月末に売却

ソリューション事業

- ・ FUJITSU UT(株)
- ・ UT東芝(株)
- ・ UT エフサス・クリエ(株)
- ・ UT MESC(株)

エンジニアリング事業

高スキルエンジニア領域の開拓

M&Aによる事業基盤構築

- 大手有力企業との提携や技術者派遣事業者のM&Aによる機能強化で事業基盤の構築を図る
- 半導体製造装置エンジニアは(新)マニュファクチャリング事業へ移管、建設技術者及びIT技術者分野に集中し事業基盤構築へ

Before(～2022年3月)

エンジニアリング事業

- ・ UTエイム(株)
設計・製造技術者の一部
- ・ UTコンストラクション(株)
- ・ UTテクノロジー(株)

After (2022年4月～)

(新)エンジニアリング事業

- ・ UTコンストラクション(株)
- ・ UTテクノロジー(株)

海外事業

外国人がイキイキ働ける環境整備

M&Aによる事業基盤構築

- 国内での労務管理代行事業の基盤を固めながら、海外での業務提携・M&Aを通じて海外における人材サービス事業を構築

Before(～2022年3月)

マニュファクチャリング事業

- ・ Green Speed Joint Stock Company
- ・ Green Speed Co., Ltd.
- ・ Hoang Nhan Company Limited

After (2022年4月～)

海外事業

- ・ Green Speed Joint Stock Company
- ・ Green Speed Co., Ltd.
- ・ Hoang Nhan Company Limited

業績連動型新株予約権および株式報酬費用について

業績連動型新株予約権 発行の概要

(2020/5/20 取締役会決議)

目的

中長期的な企業価値向上に資する、当社グループの取締役、執行役員及び従業員の士気向上

新株予約権の数

80,592個 (発行済み株式総数の20%相当)

行使条件

以下のA～Cのいずれかの条件を満たす場合

A: FY3/2021～FY3/2024 において EBITDA150億円以上

B: FY3/2021～FY3/2025 において EBITDA200億円以上

C: FY3/2021～FY3/2027 において EBITDA300億円以上

行使期間

2021年5月1日～2028年4月30日迄

最大で20%の希薄化が生じるものの
FY3/20比で1.7～3.5倍のEBITDA成長が前提

株式報酬費用の計上時期

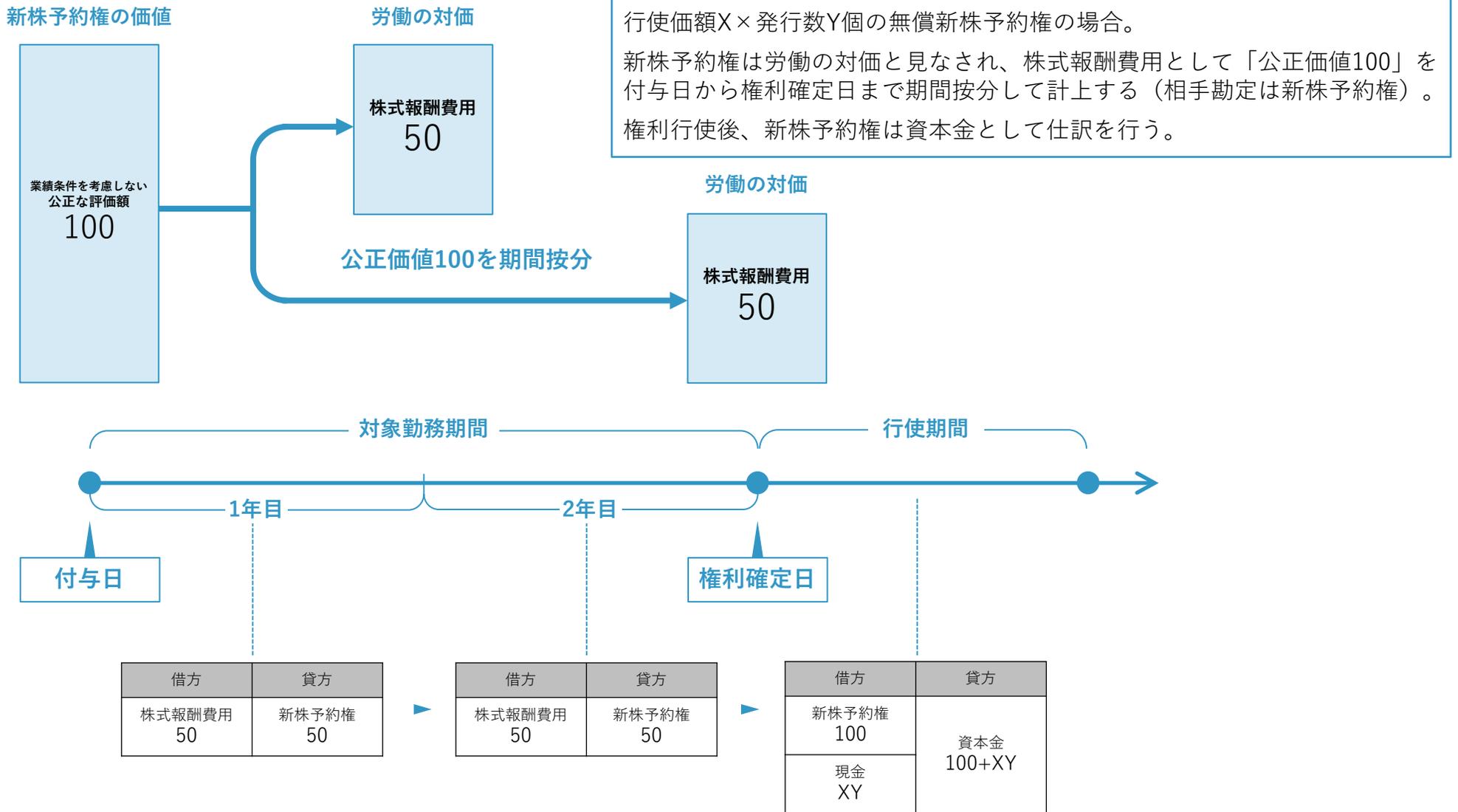
2023年3月期は「A」の行使条件を満たす計画としているため、連結業績予想において株式報酬費用約55億円の計上を見込んでおります。

実際の株式報酬費用の計上時期については、行使条件を満たす蓋然性が高まった時点の決算において計上されます。

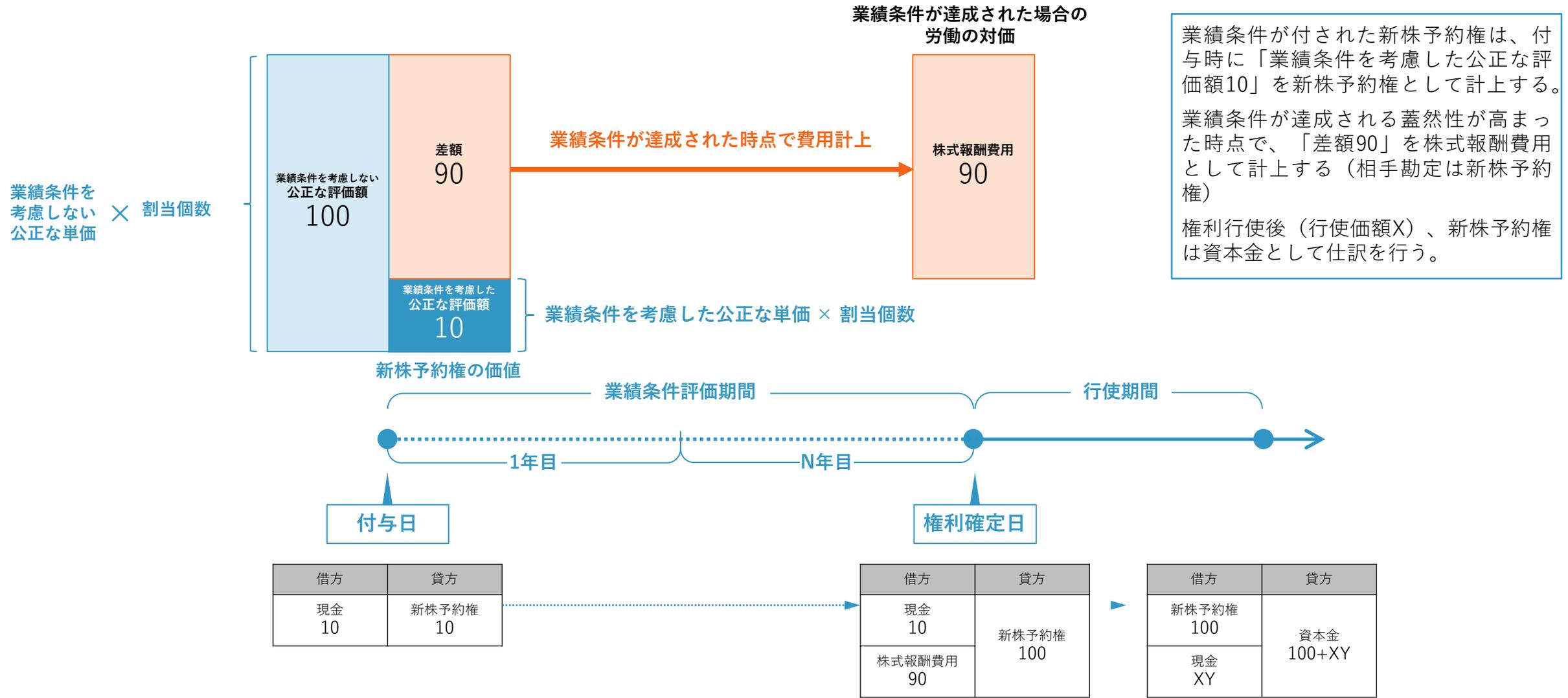
行使条件が満たされない場合については、株式報酬費用は計上されません。

※EBITDA=営業利益+減価償却費(有形・無形固定資産)+のれん償却額+株式報酬費用

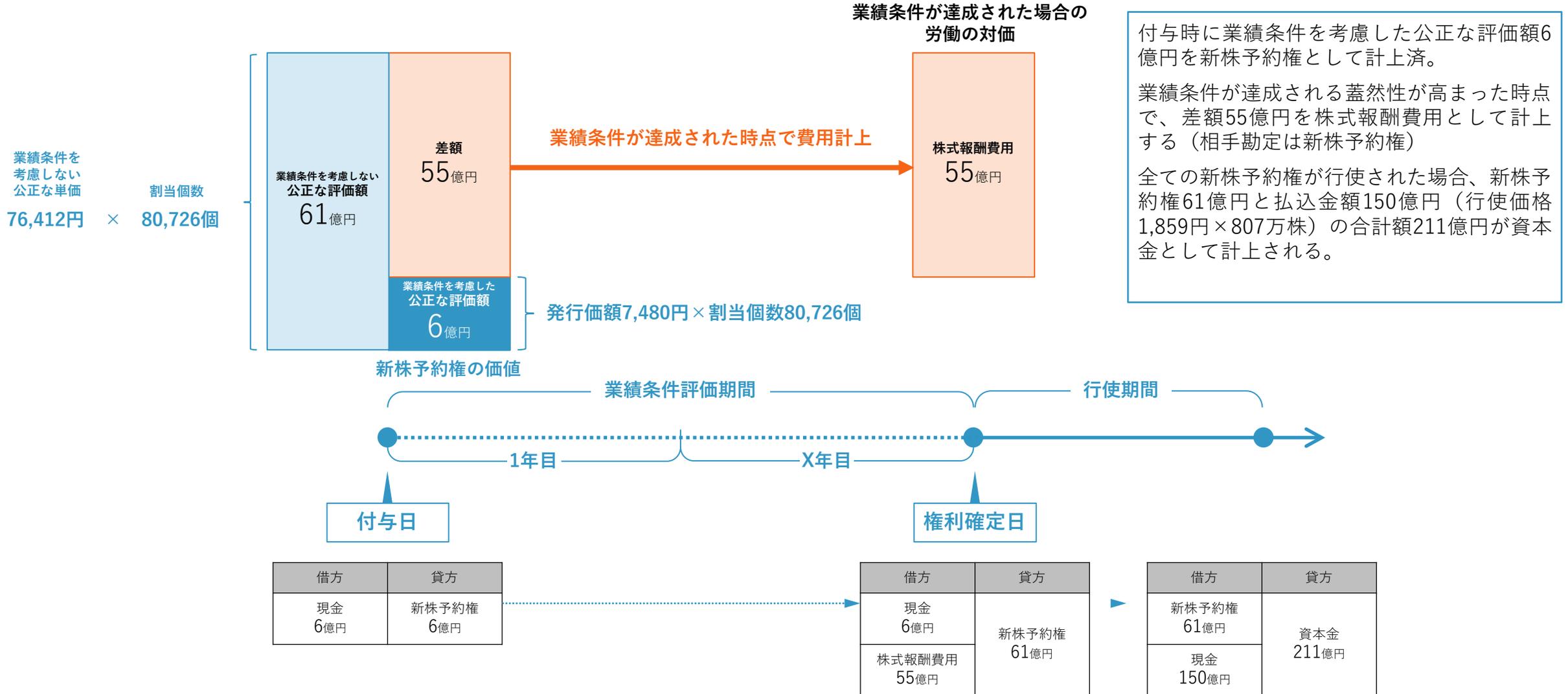
(参考) 業績条件のない無償新株予約権の会計処理



(参考) 業績条件付き有償新株予約権の会計処理

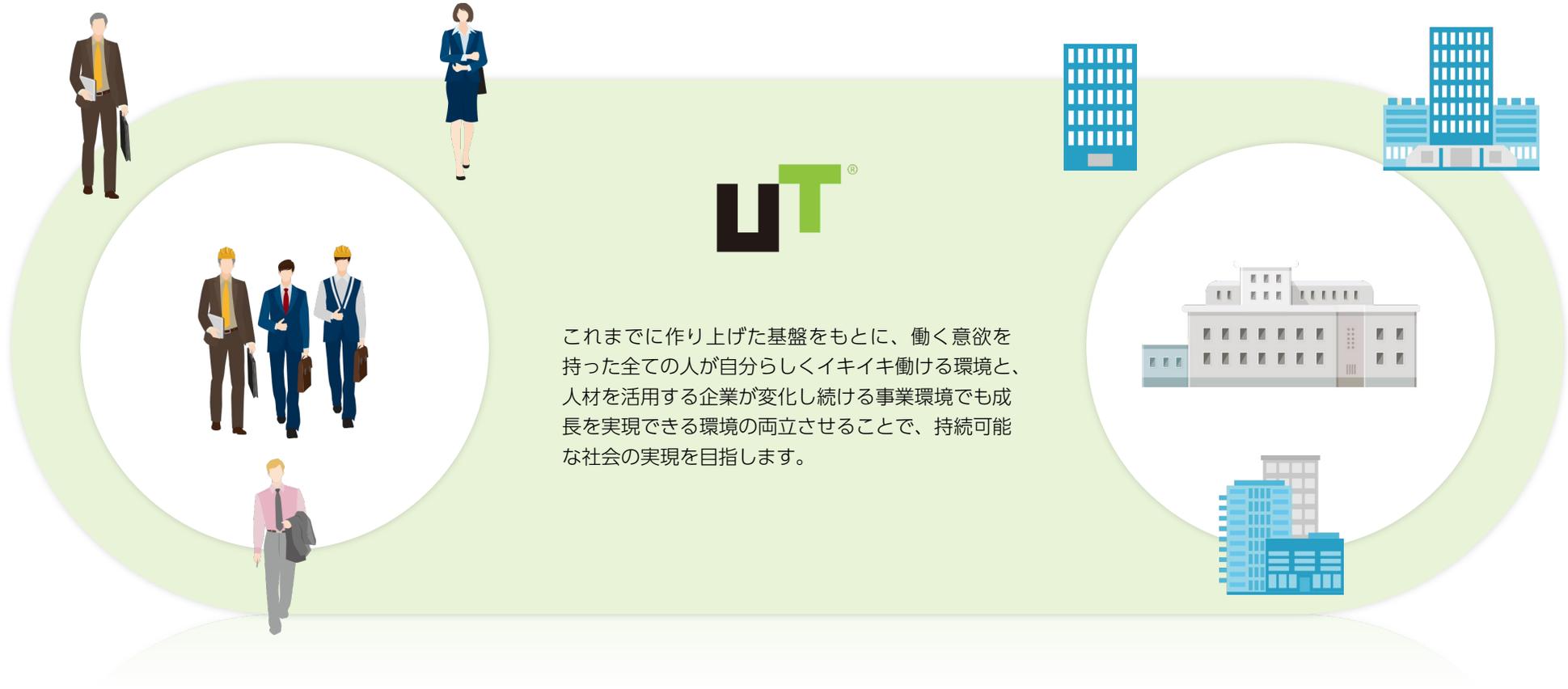


【当社の場合】業績条件付き有償新株予約権の会計処理



第4次中期経営目標

より多くのはたらく人に応えられる キャリアプラットフォームへ



第4次中期経営計画 成長戦略

新型コロナウイルスに対する感染防止措置の長期化と経済の減速

消費、生産活動の減退、人材需要の低下



より多くのはたらく人に応えるキャリアプラットフォームへ

景気回復局面に備えた施策によるV字回復から計画達成へ

セグメント別の中期経営計画基本方針 (再掲)

第4次中期経営計画の 成長戦略を推進する事業

マニファクチャリング事業

大手製造業向けワンストップ戦略

モノづくりを支える人材を育て戦力化

大手製造業向けにモノづくりで必要とされる人材の採用から定着、育成、戦力化までを含む人材サービスを提供。生産工程から技術者領域までワンストップで人材需要に応え、顧客内シェアのさらなる拡大を目指す。

エリア戦略事業

地域プラットフォーム戦略

日本各地に雇用をつくる

地元で働きたい人の需要に対応する日本各地での雇用基盤を構築。地域派遣事業者との提携・M&Aの推進により日本の各地域での職場充実度とシェアを高め、業務基盤の統合により収益性向上を図る。

ソリューション事業

ソリューション戦略

企業の競争力を強化する人材流動化を支援

大手企業グループが抱える人材に関する課題や構造改革需要に対して、余力人材の活躍の場を広げることで人材を流動化を支援。

長期を見据えた 事業基盤を構築する事業

エンジニアリング事業

高スキルエンジニア領域の開拓

新卒採用に加え、グループ内転籍制度「OneUT」により人材を確保し、建設・IT領域を中心に未経験者を育成。大手有力企業との提携や技術者派遣事業者のM&Aによる機能強化で事業基盤の構築を図る。

海外事業

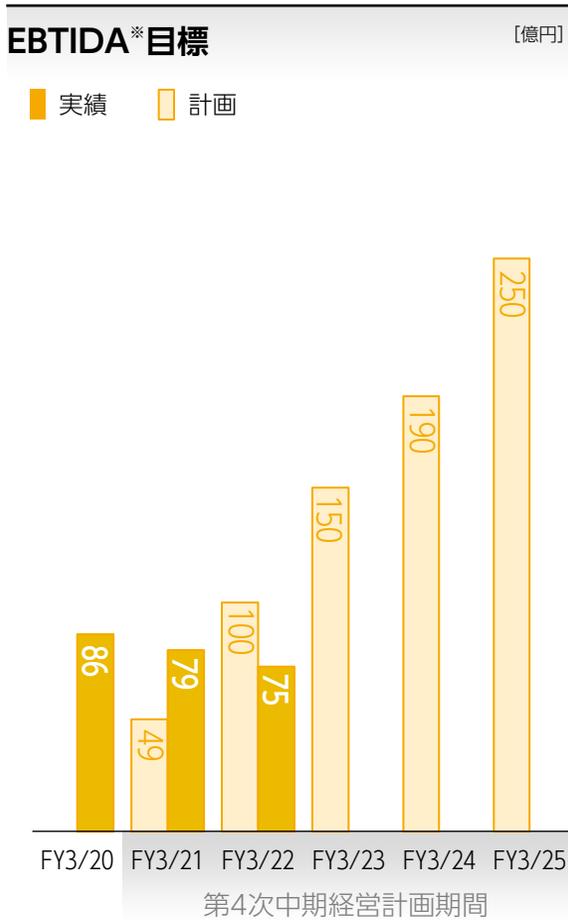
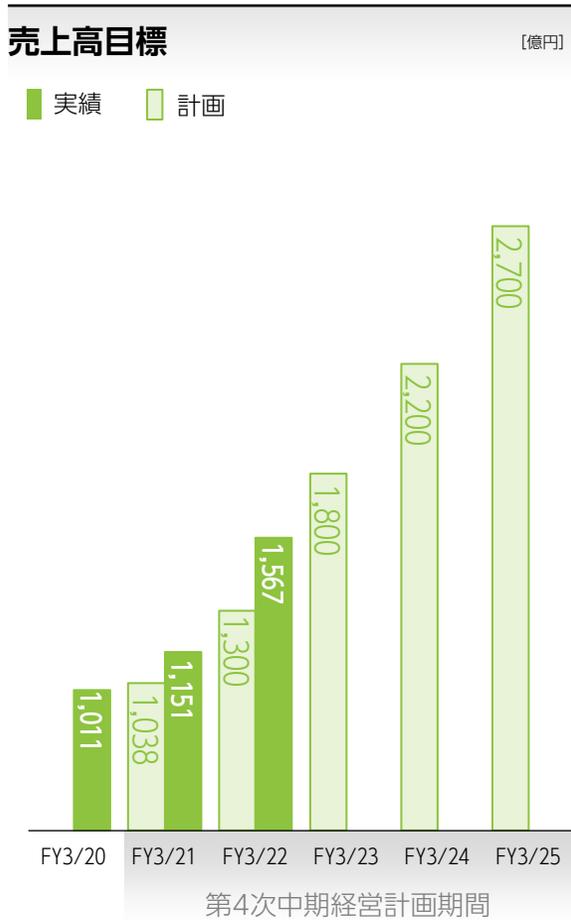
外国人がイキイキ働ける環境整備

日本で働いた外国人技能実習生が、身につけた技能を活かして母国で活躍できる場をつくるため、海外での業務提携・M&Aを通じて海外における人材サービス事業を構築を図る。

第4次中期経営計画の数値目標とコミットメント

2022年3月期までの2年間で、売上高目標が計画よりも1年前倒しで進捗したことから、2022年5月13日付で、2023年3月期から2025年3月期の目標を修正いたしました。

**M&Aによる成長と財務の安全性の両立させながら
確実な株主還元を実施します**



コミットメント

EBITDA成長率 30%以上 (2021年3月期からの年平均成長率)

当社グループでは規模の拡大による売上高成長と共に利益成長を重視しております。第4次中期経営計画では長期的な事業基盤の形成を目的とした戦略的なM&Aの実施を行うことから、利益成長に対するコミットメントとしてEBITDAを採用し、2021年3月期からの年平均成長率として30%以上を実現します。

総還元性向 30%以上

当社グループでは株主の皆様に対する利益還元を経営上の重要課題として認識しており、戦略的な投資による企業規模の拡大と株主還元を両立させ、当期純利益の30%以上を配当金または自己株式の取得により還元いたします。

グロスDEレシオ 1.0以下 (2025年3月期末)

効率的な事業運営と資本政策により借入と株主資本をバランスさせ、高い成長率と財務の安定性の両立を実現します。

総還元性向

純利益のうち株主に配分した額がどの程度の割合かを示す指標

$$\text{総還元性向} = (\text{配当総額} + \text{自社株買い総額}) \div \text{税引後当期純利益}$$

グロスDEレシオ

企業の資金源泉のうち、有利子負債が株主資本の何倍に当たるかを示す指標で、一般にこの数値が1以下だと財務内容が健全とされる

会社概要

会社概要 2022年3月31日現在

商号	UTグループ株式会社
創業	1995年4月14日
設立	2007年4月2日
資本金	6.8億円
上場証券取引所	東京証券取引所 プライム市場 (証券コード：2146)
代表者	代表取締役社長 兼 CEO 若山 陽一
所在地	東京都品川区東五反田1丁目11番15号
発行済株式数	40,363,067株
株主数	4,344名

グループ会社 2022年6月30日現在

<p>UTエイム株式会社 製造業向け人材サービス</p>	<p>UTテクノロジー株式会社 ITエンジニア派遣</p>
<p>UTコネクト株式会社 総合人材派遣・請負</p>	<p>UTコンストラクション株式会社 建設エンジニア派遣</p>
<p>UTスリーエム株式会社 総合人材派遣・請負</p>	<p>Green Speed Joint Stock Company ベトナムにおける総合人材派遣・請負</p>
<p>FUJITSU UT株式会社 総合人材派遣・請負</p>	<p>UTライフサポート株式会社 社内福利厚生事業</p>
<p>UT東芝株式会社 総合人材派遣・請負</p>	<p>UTハートフル株式会社 特例子会社</p>
<p>UT エフサス・クリエ株式会社 事務系・IT系人材派遣、運用・展開作業等の請負</p>	
<p>UT MESC株式会社) エレベーター・エスカレーター等の製造請負、エンジニア派遣</p>	

製造派遣分野のリーディングカンパニー

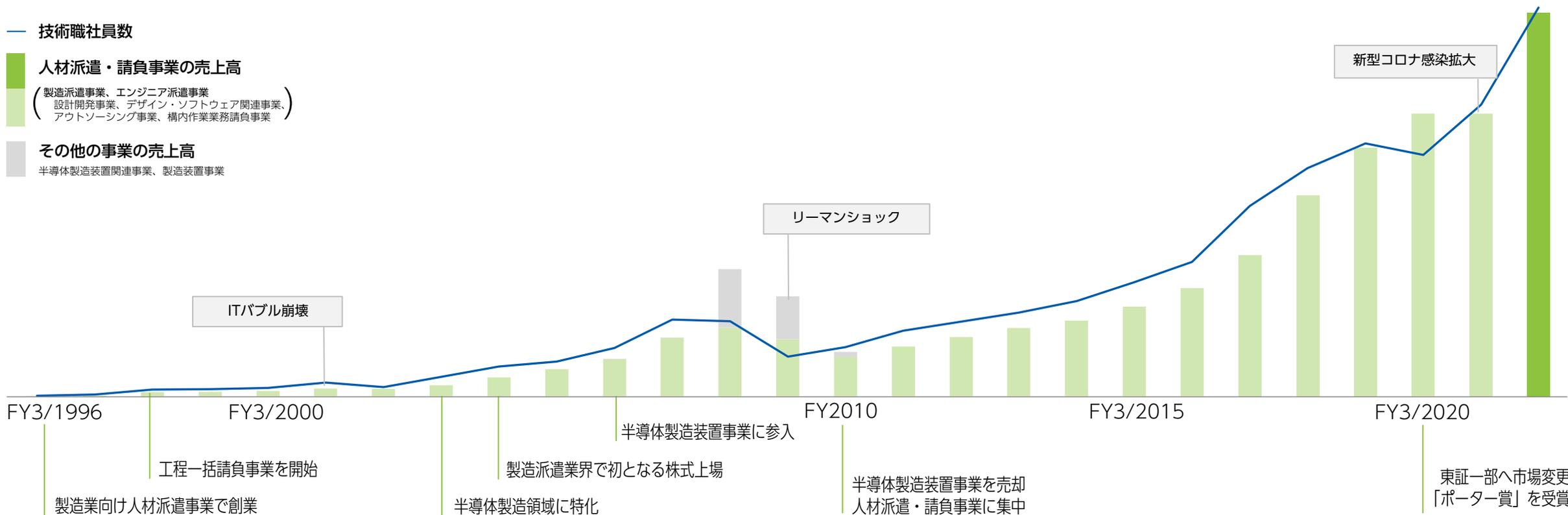
はたらく力で、イキイキをつくる。

創業以来、製造派遣業界では異例の無期雇用による人材派遣事業を展開。
 はたらく人の立場に立ったさまざまな制度により高い定着率を実現し、
 顧客企業の生産性向上に貢献。

2022年3月期	
国内技術職社員数	連結売上高
31,636 名	1,567 億円

— 技術職社員数

- 人材派遣・請負事業の売上高
 (製造派遣事業、エンジニア派遣事業、
 設計開発事業、デザイン・ソフトウェア関連事業、
 アウトソーシング事業、構内作業業務請負事業)
- その他の事業の売上高
 半導体製造装置関連事業、製造装置事業



UTグループのミッションと戦略

ミッション

「はたらく力で、イキイキをつくる。」

UTグループは、全てのはたらく人に
チャレンジする機会を与えます。

一人ひとりが高い目標を掲げ、
果敢に挑戦することが、
個々人の成長につながり、
喜びになると考えています。

私たちは、そのイキイキとした姿が、
あらゆるお客様の期待に応え、
日本の未来に貢献する力だと信じています。

「イキイキをつくる」戦略

安心・安定した雇用

- 正社員雇用（無期雇用派遣）
- 全国規模での社宅
- 充実した福利厚生



チームでの派遣 キャリア形成支援

- 工程一括受託
- チームによる人材育成
- キャリアコンサルティング



教育・訓練と機会提供

- 役職員エントリー制度
- グループ内転職制度（One UT/STEP UT）
- エンジニア育成プログラム
- マネジメント研修

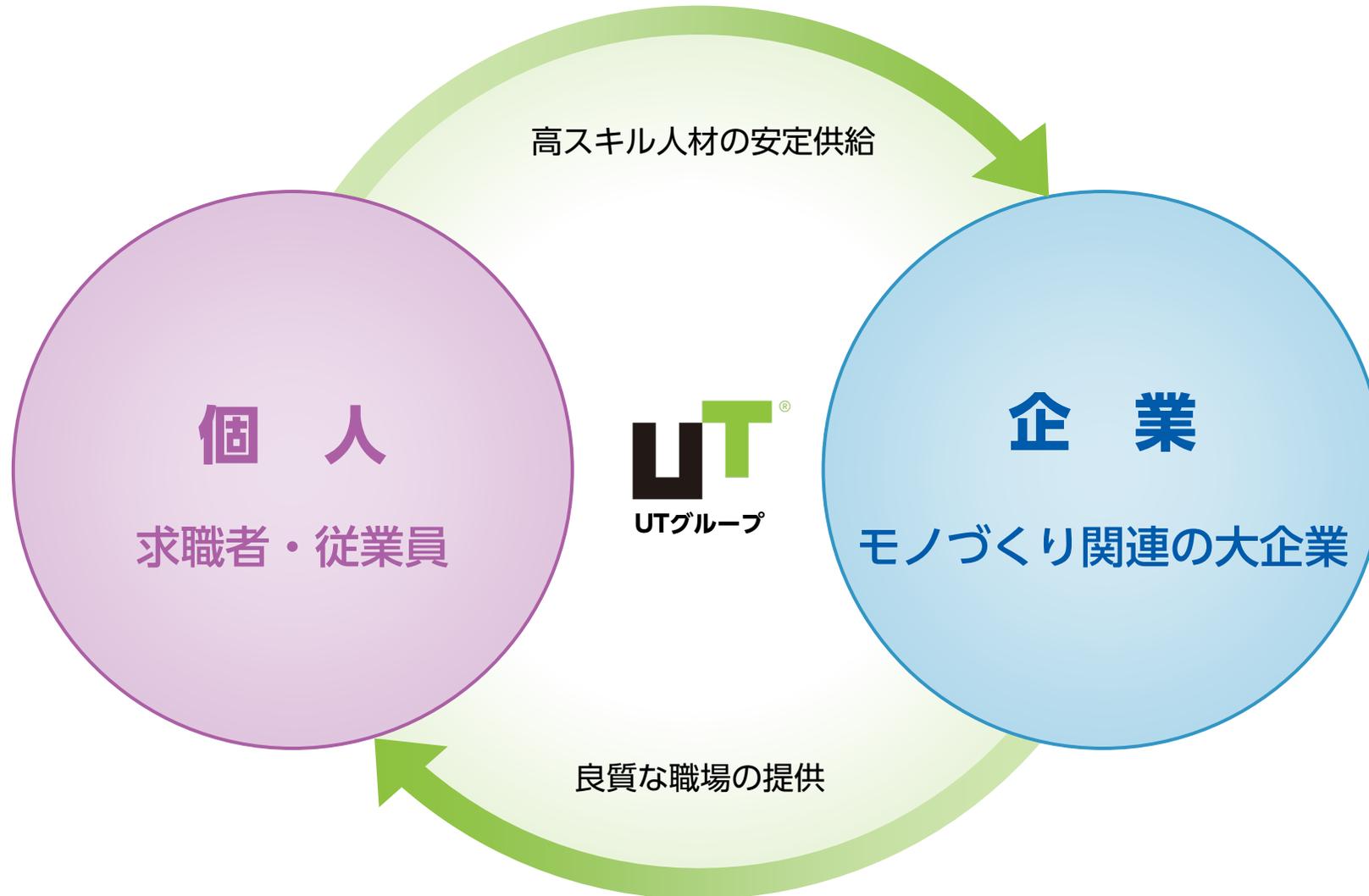


企業価値向上の 社員への成果配分

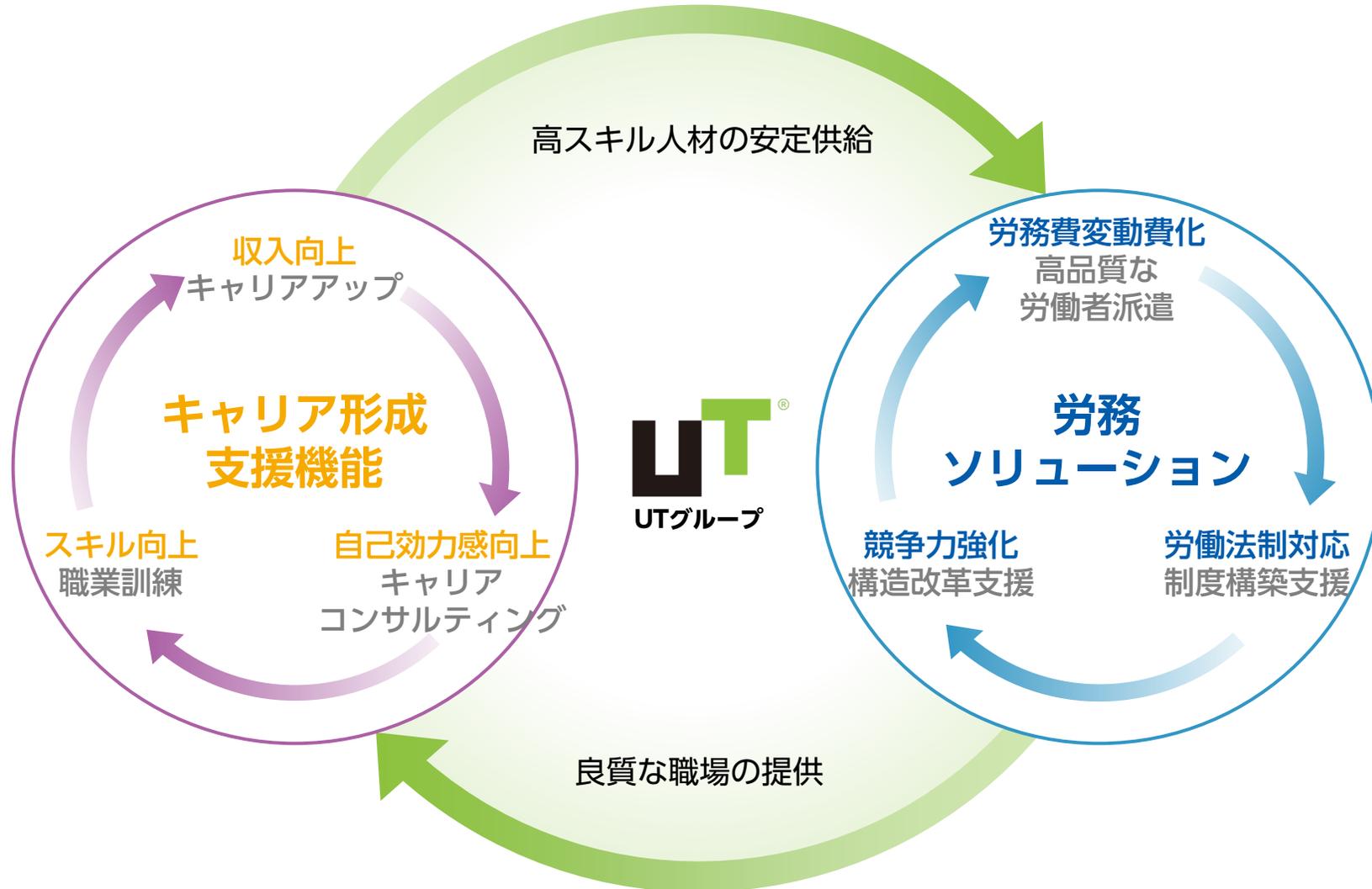
- 社員持株会制度



ツインカスタマー戦略とキャリアプラットフォーム

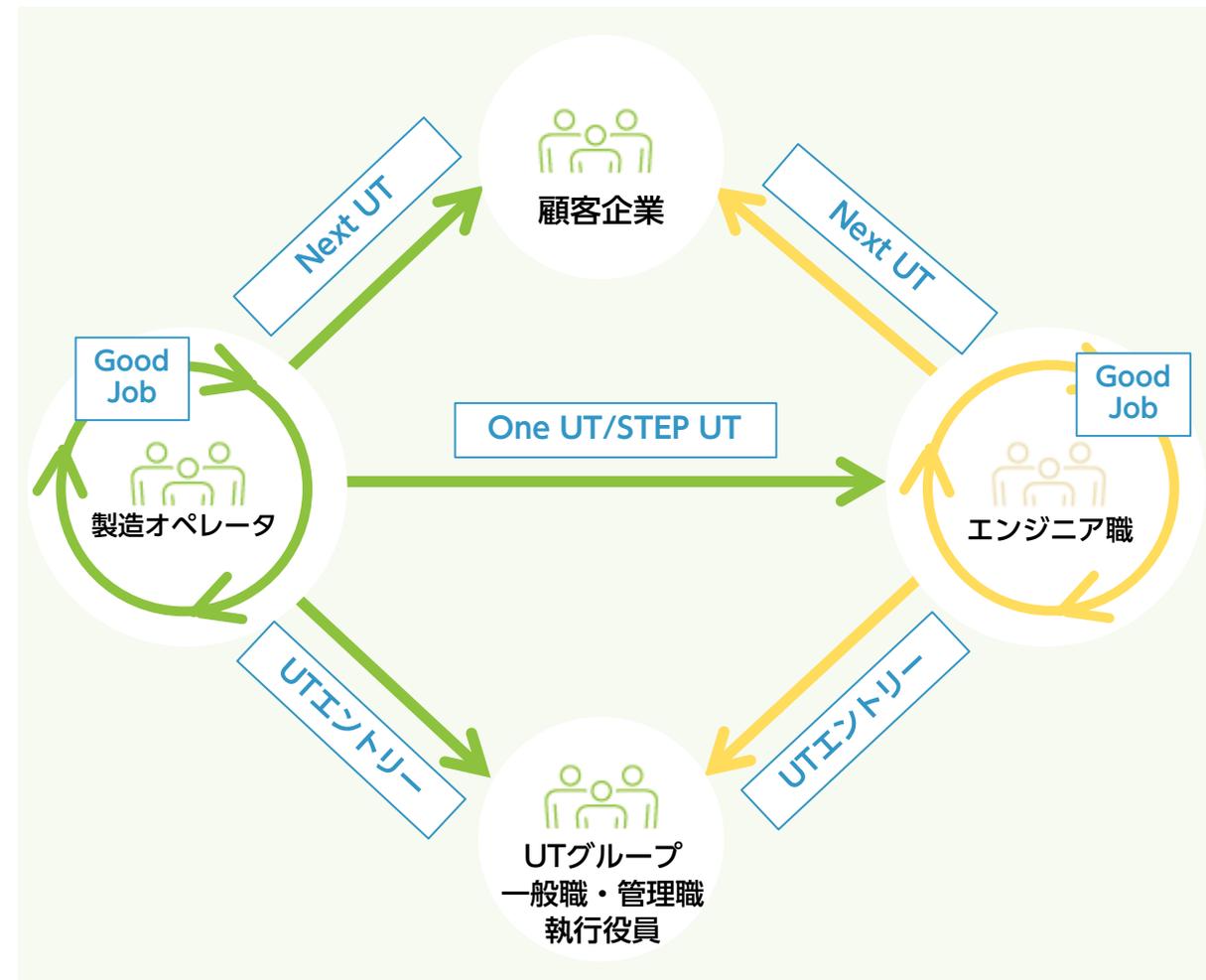


ツインカスタマー戦略とキャリアプラットフォーム



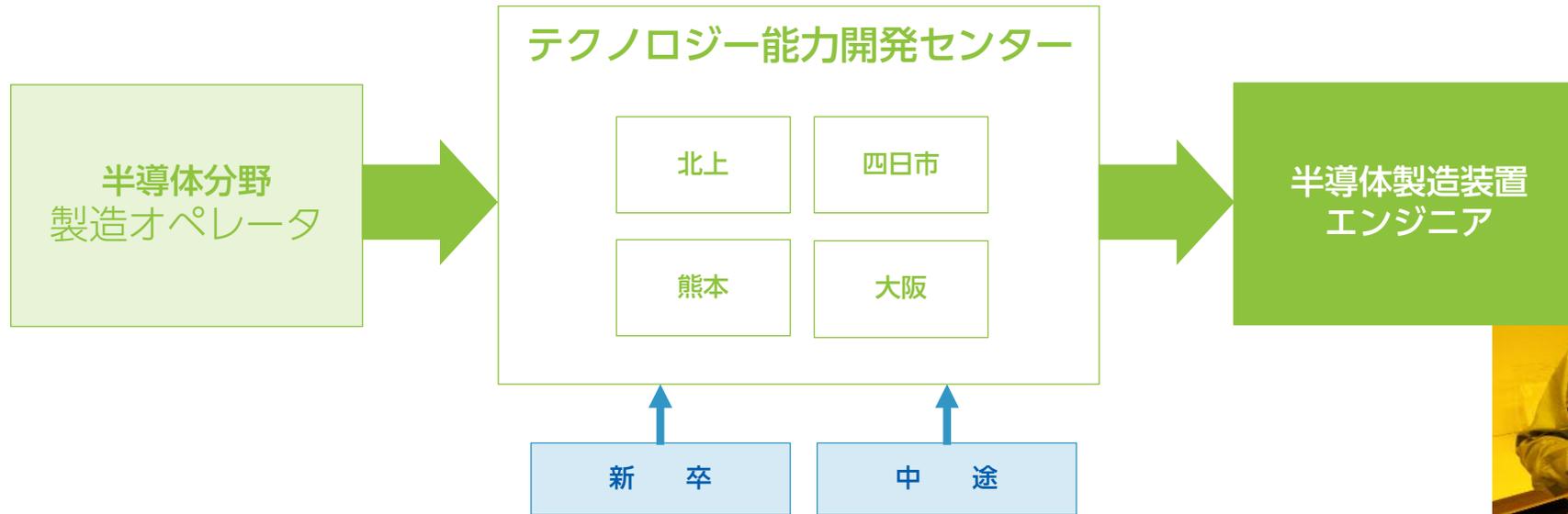
技術職社員のキャリアアップを可能にする制度の充実

- Good Job**
(自ら職場を選択可能)
製造オペレータやエンジニア自らが自由に職場を選択可能とする制度。
- One UT STEP UT**
(グループ内転籍)
製造オペレータからグループ企業のエンジニア職へのキャリアチェンジを支援する制度。グループ内でさまざまなキャリアを積める機会を提供。
- Next UT**
(顧客企業への転職支援)
大手メーカーを中心とした当社顧客企業への転職をサポートする制度。キャリアパスの選択肢を広げることで、はたらくモチベーションを高める。
- UTエントリー**
(役職ポスト立候補)
全社員が自らの意志で立候補でき、マネージャーや管理職・執行役員にチャレンジできる制度。勤続年数や経験、年齢を問わない業界初の制度であり、全社員に公平なキャリアアップの機会を提供。



半導体製造装置エンジニア育成を強く推進

- 半導体領域の製造エンジニアを養成する施設を4拠点設立
(2020年12月岩手県北上市、2021年3月三重県四日市市・熊本県熊本市、同5月大阪府大阪市)
- 2022年3月期～2025年3月期までの4年間で5,000名の半導体製造装置エンジニアを養成



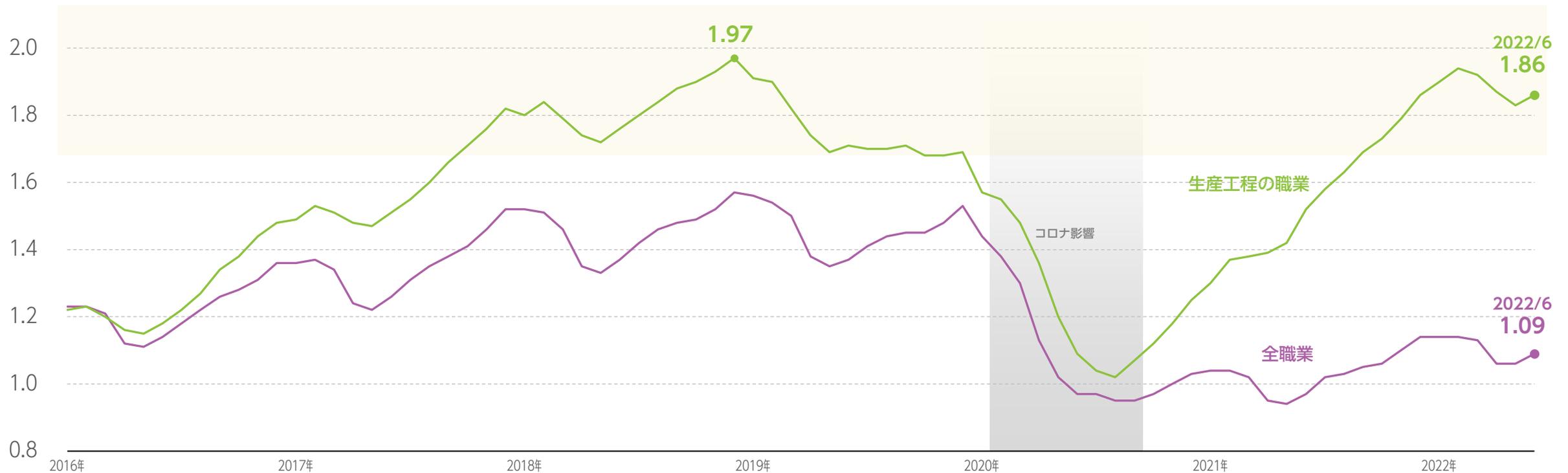
クリーンルームでの実習の様子

製造業は人材不足により人材需給がひっ迫

○ 生産工程の職業の有効求人倍率は2018年水準まで急上昇、製造業での人材需給はひっ迫した状況が継続

生産工程の有効求人倍率

[倍]



出所：厚生労働省 一般職業紹介状況 (実数)

UTグループの人材派遣市場でのシェア拡大余地

日本の労働力分布「地域分類」

[万人]

2021年	役員を除く雇用者					
	正規		非正規		派遣	契約
全国	5,629	3,565	2,064	140	275	
北海道	218	133	85	4	13	
東北	368	242	126	7	20	
南関東	1,759	1,124	635	51	94	
北関東・甲信	419	263	156	11	18	
北陸	230	155	75	4	10	
東海	690	434	255	20	27	
近畿	891	543	348	23	42	
中国	314	204	110	6	12	
四国	148	96	51	2	7	
九州	532	333	199	10	26	
沖縄	61	37	23	1	5	

日本の労働力分布「職業分類」

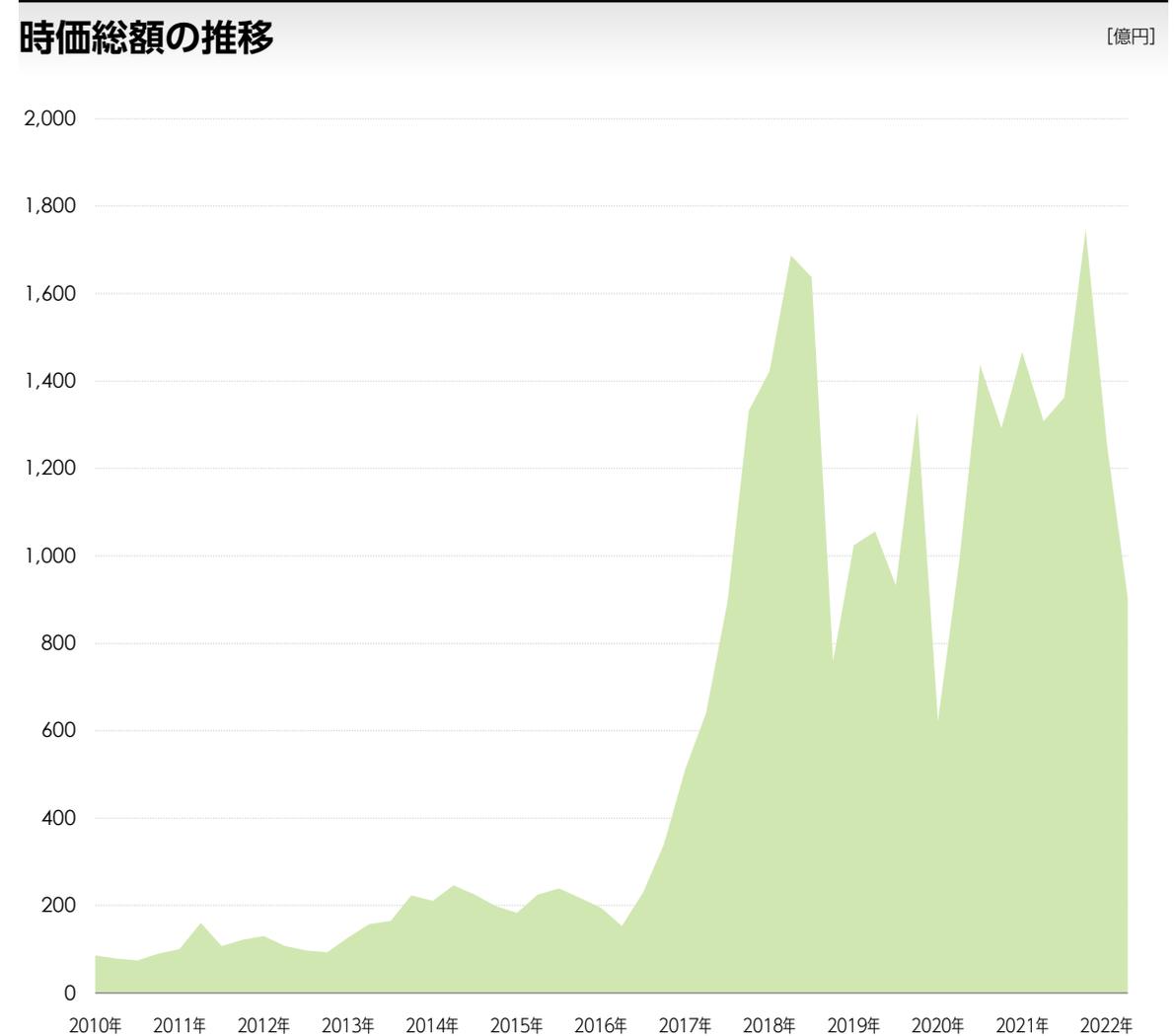
[万人]

2021年度平均	役員を除く雇用者					
	正規		非正規		派遣	契約
全職業	5,671	3,594	2,077	142	280	
専門的・技術的職業	1,094	854	240	13	44	
事務	1,310	899	411	50	79	
販売	727	432	295	5	23	
サービス職業	685	258	427	8	29	
保安職業	128	96	32	-	10	
農林漁業	54	27	28	1	2	
生産工程	766	523	243	37	38	
輸送・機械運転	202	154	48	3	14	
建設・採掘	181	159	23	0	7	
運搬・清掃・包装等	443	143	300	21	31	
分類不能の職業	56	26	30	4	3	

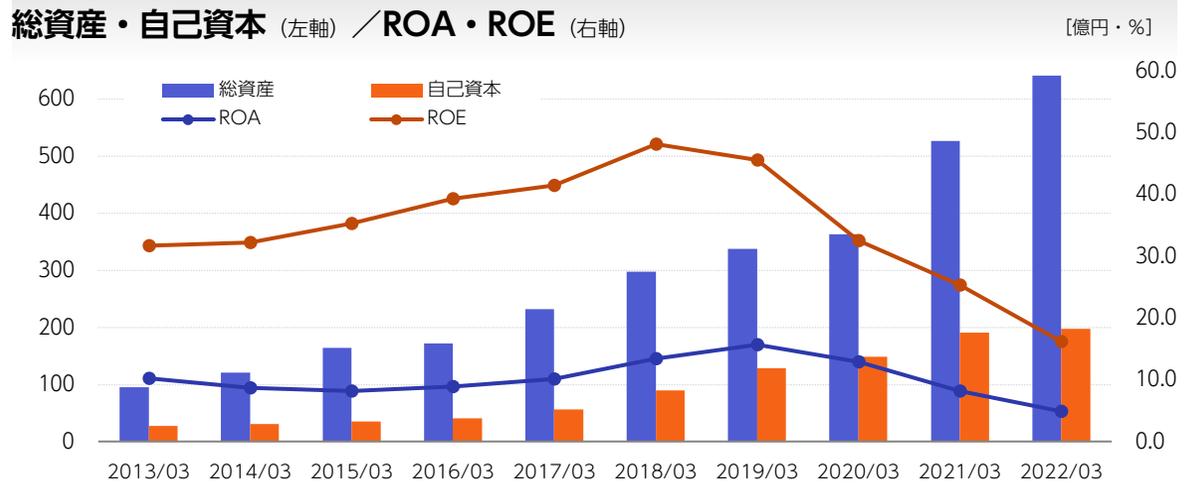
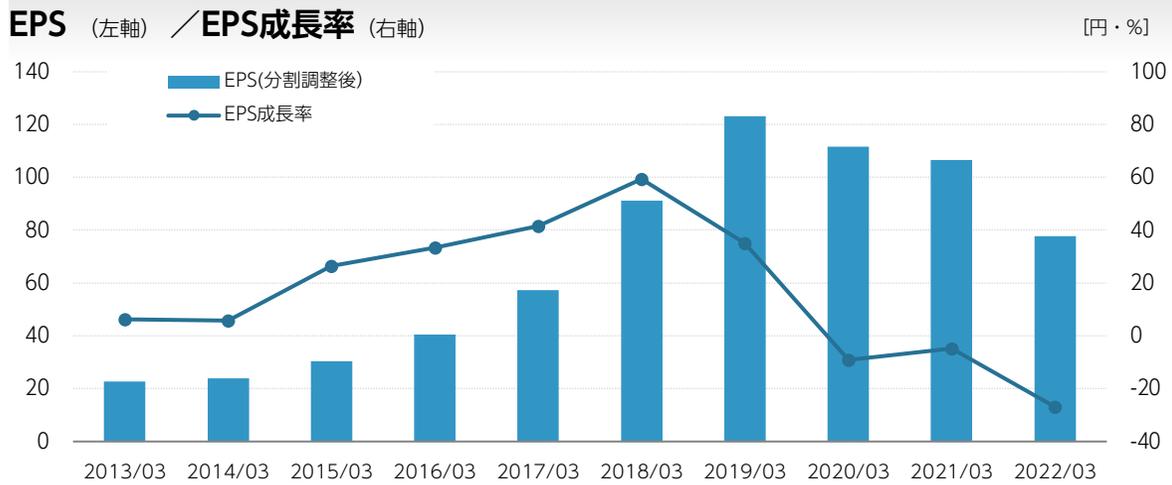
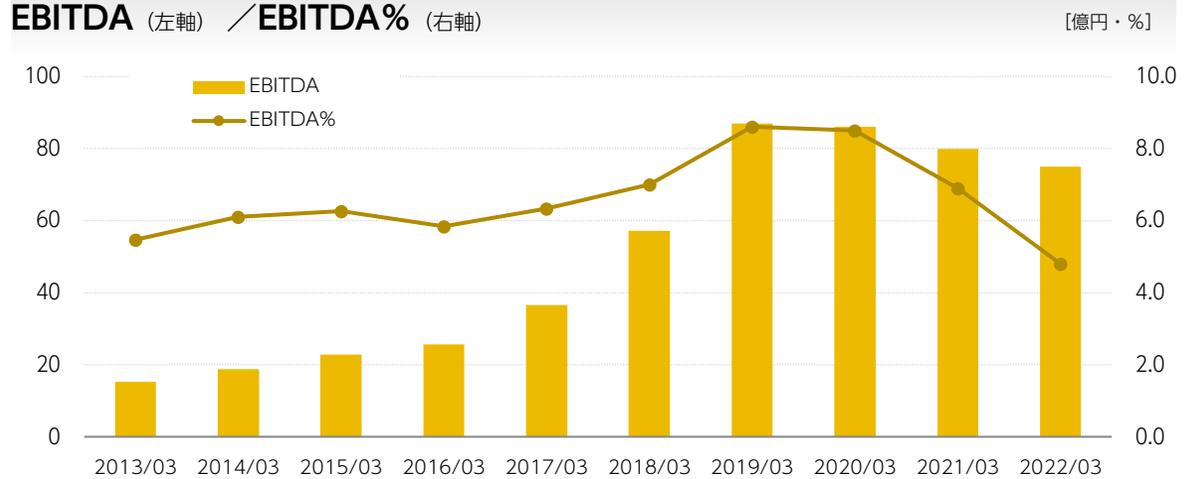
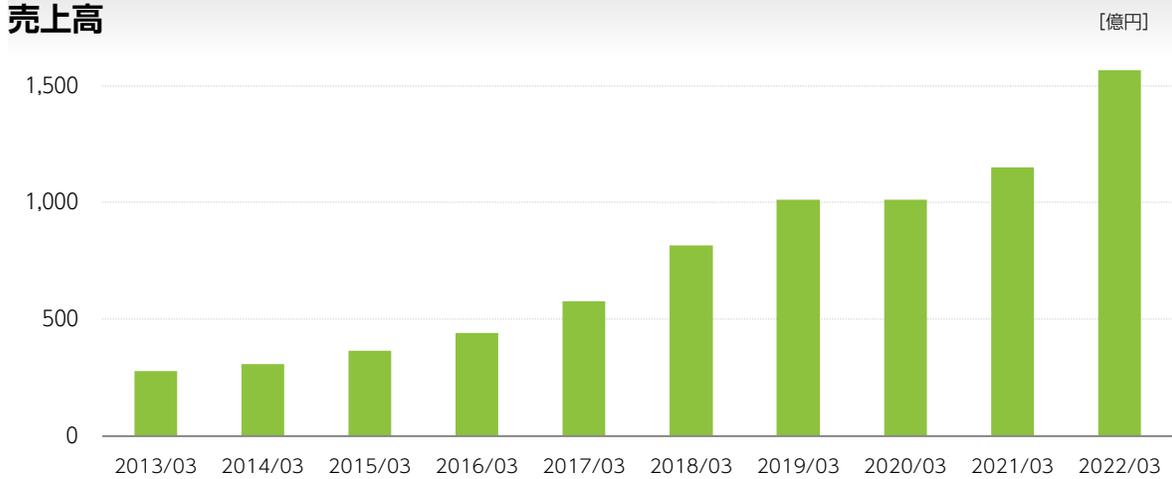
出典：総務省 労働力調査基本集計（2021年度）

製造派遣の基盤をベースに、地域基盤及び製造以外の職業の拡大、派遣への置き換え余地は十分

株価の推移



業績推移



ROA=親会社株主に帰属する当期純利益/総資産 (期中平均)、ROE=親会社株主に帰属する当期純利益/株主資本 (期中平均)

株主還元方針

株主還元方針

当社グループは、『安定した財務基盤の確立と積極的な事業展開による高い成長を通じた持続的な企業価値の向上』を経営目標としております。株主の皆様に対する利益還元も経営の重要課題と認識しており、**配当金および資本効率の向上に資する自己株式取得を通じて、総還元性向30%以上を基準**に、株価水準、事業環境等を総合的に判断して最適な株主還元を実施いたします。

【総還元性向】

$$(\text{配当金} + \text{自己株式取得}) \div \text{当期純利益} \geq 30\%$$

総還元性向の推移

[千円]

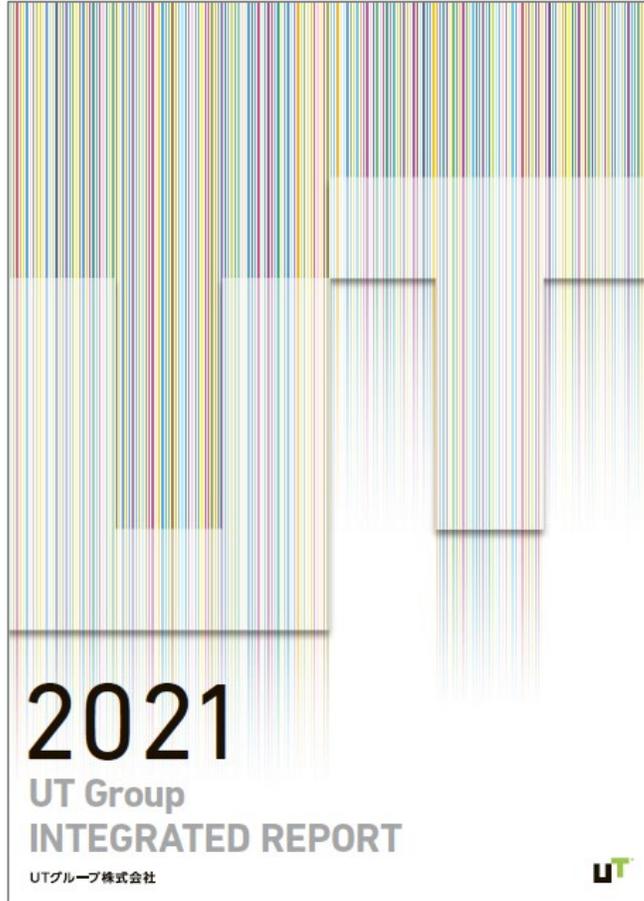
	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期
当期純利益	3,534,596	4,968,446	4,562,294	4,299,825	3,140,593
配当総額	-	2,499,281	-	2,663,952	968,709
自己株式取得額	1,060,818	-	-	-	-
総還元性向	30.0%	50.3%	0.0%	62.0%	30.8%

※2019年3月期は経営環境の変化等を勘案し特別配当を加えて全額を配当金による還元といたしました。

※2020年3月期の株主還元は、新型コロナウイルスの感染拡大の影響を考慮し、見送りいたしました。

※2021年3月期は、当期純利益の30%の普通配当に加え、2020年3月期に見送った還元分（2020年3月期の当期純利益の30%相当分）を特別配当として、全額配当金による還元を実施いたしました。

統合報告書2021発刊のお知らせ



2020年はコロナ禍により社会の不確実性が急速に高まり、雇用の安定という点で、はたらく人にとって大きな不安が生じる変化が起こりました。このような状況の中、UTグループでは創業以来続く、派遣ではたらく人の雇用の安定とその成長を支援するという経営の基本となる考え方をサステナビリティの文脈で整理し直す取り組みを行い、2021年4月にサステナビリティ基本方針として明文化しました。これを踏まえ今回の統合報告書では、従来のアニュアルレポートにサステナビリティの観点を取り入れるとともに、財務・非財務の情報を統合し、株主・投資家をはじめとするステークホルダーの皆様に、よりわかりやすく中長期的な企業価値向上に向けた取り組みをご理解いただけるものとなるよう努めております。今後、UTグループは統合報告書を活用し、ステークホルダーの皆様との建設的な対話を通じて持続的な企業価値の向上に努めてまいります。

<ダウンロード URL> https://ssl4.eir-parts.net/doc/2146/ir_material4/169809/00.pdf

はたらく力で、イキイキをつくる。



Upward Together

UTグループ株式会社

本資料に関する注意事項

本資料は、当社の事業計画の情報提供をするためのものです。本資料に記載された推測や業績予測等は、本資料作成時点における当社独自の判断に基づく計画値であります。また、今後の実際の業績などは、さまざまな要因によって予告なしに変更される場合や、異なる結果となる可能性があります。

お問合せ先

UTグループ株式会社 経営改革部門
コミュニケーション戦略ユニット IRセクション
e-mail: ir@ut-g.co.jp