



2023年3月期

# 決算説明資料

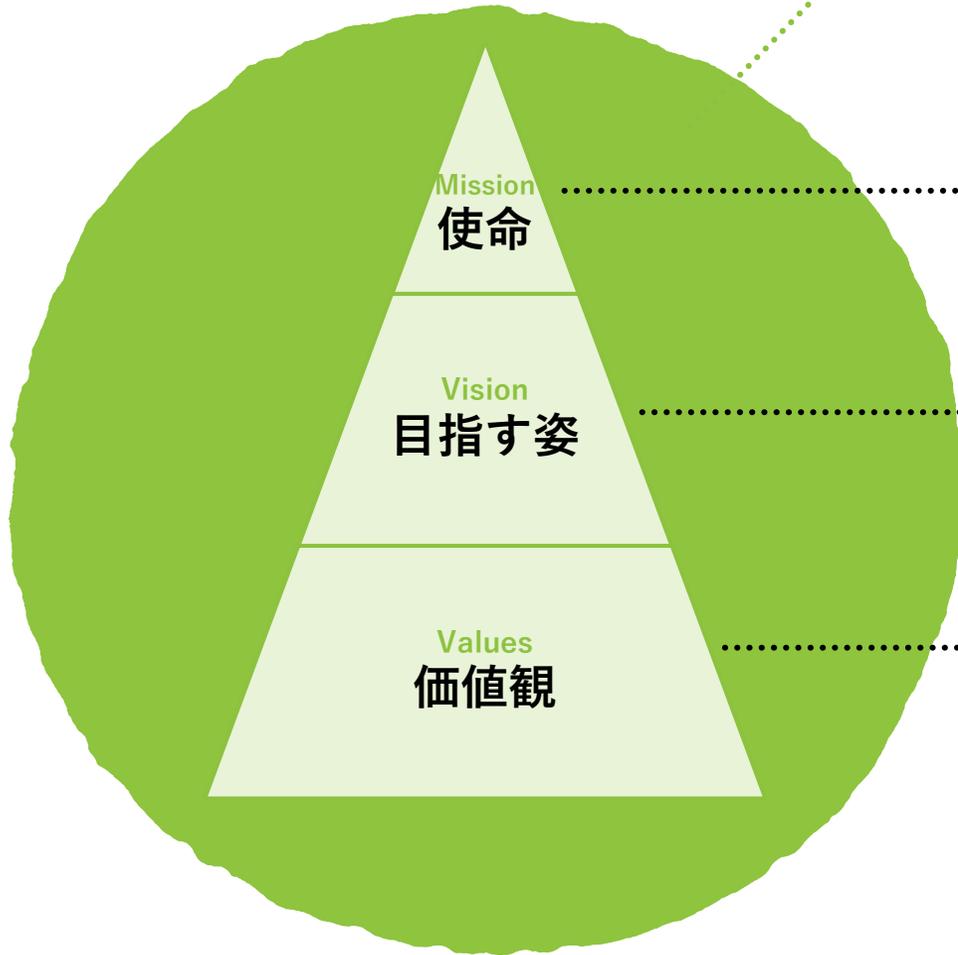
2023年5月15日

**UTグループ株式会社**

証券コード 2146 (東証プライム)

# 日本の労働市場とUTグループの目指す姿

# UTグループの企業理念



**Purpose 企業目的**

働く意欲を持ったすべての人にスキルアップやキャリア形成の機会が等しく提供され、公正に処遇される社会の実現

**はたらく力で、イキイキをつくる。**

**UT VISION 2030**

**これからはたらしき方のプラットフォームになる。**

**一人ひとりに、寄り添い、向き合う**

- 挑戦を続ける
- 正しさを貫く
- チームで超える
- 可能性を信じ広げる

# 一人ひとりの「イキイキ」の総和がUTグループの成長

UTグループの考える人的資本

多様性

×

一人ひとりの価値観やライフステージに合わせて、

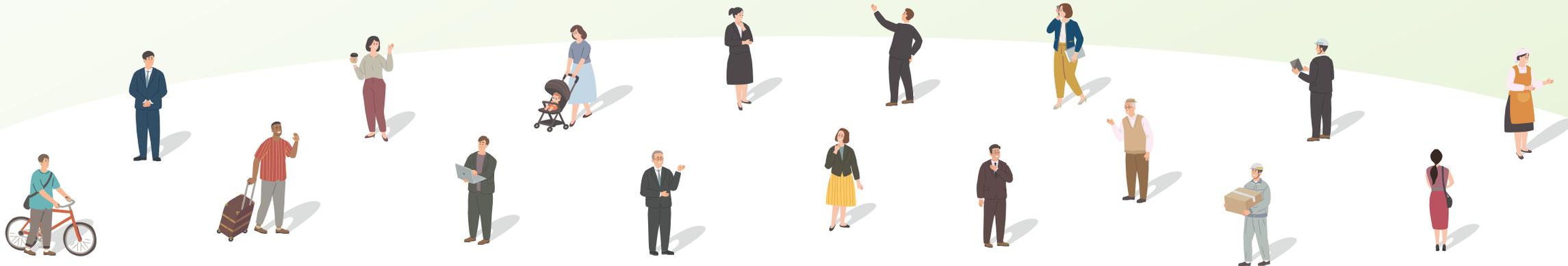
市場価値

×

その能力やキャリアを磨き、

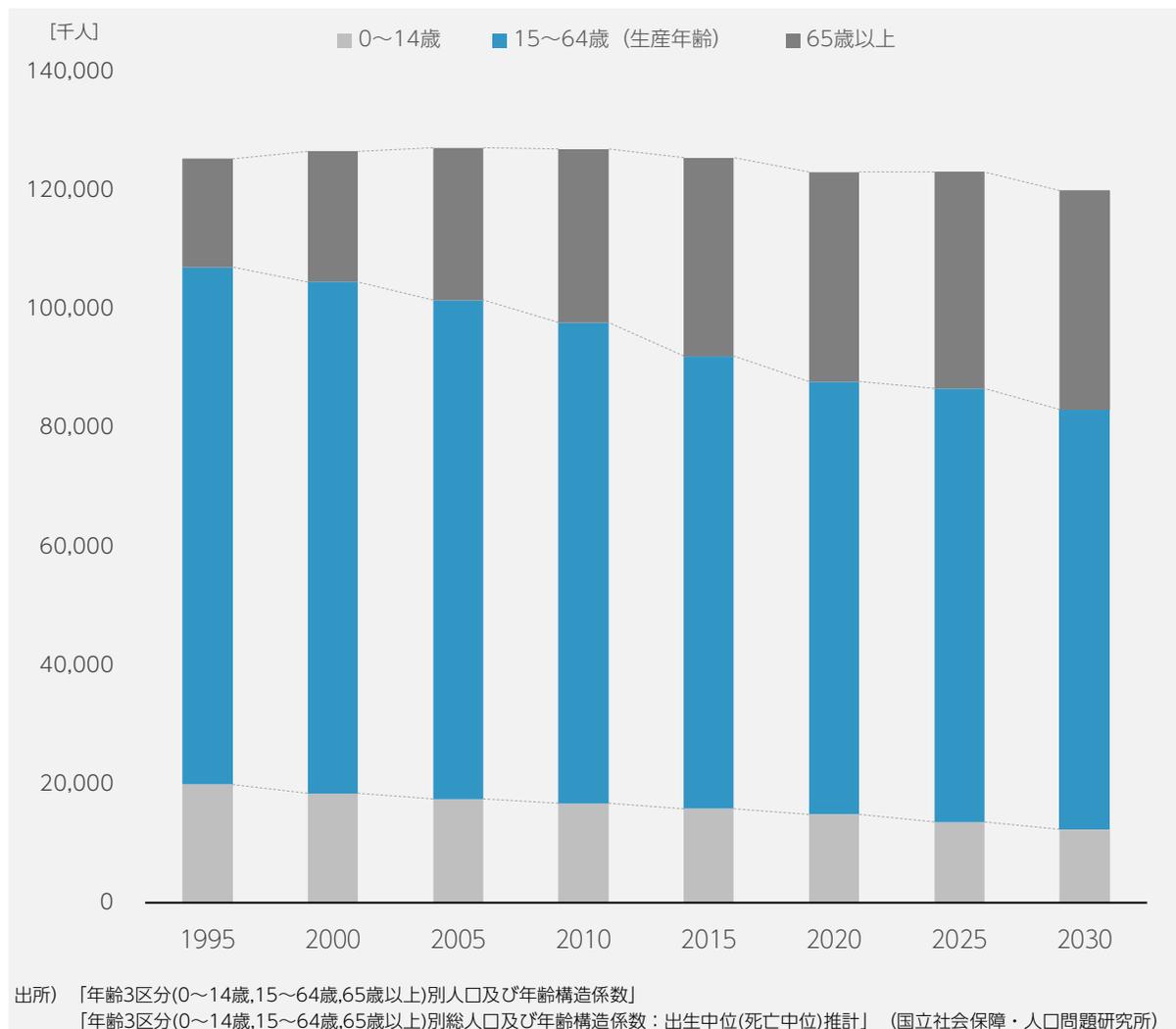
エンゲージメント

UTグループのプラットフォームで活躍し続けること



# 少子高齢化によって生産年齢人口が減少

■ 日本の人口構造の変化（2025年以降は推計値）



## “2030年問題”

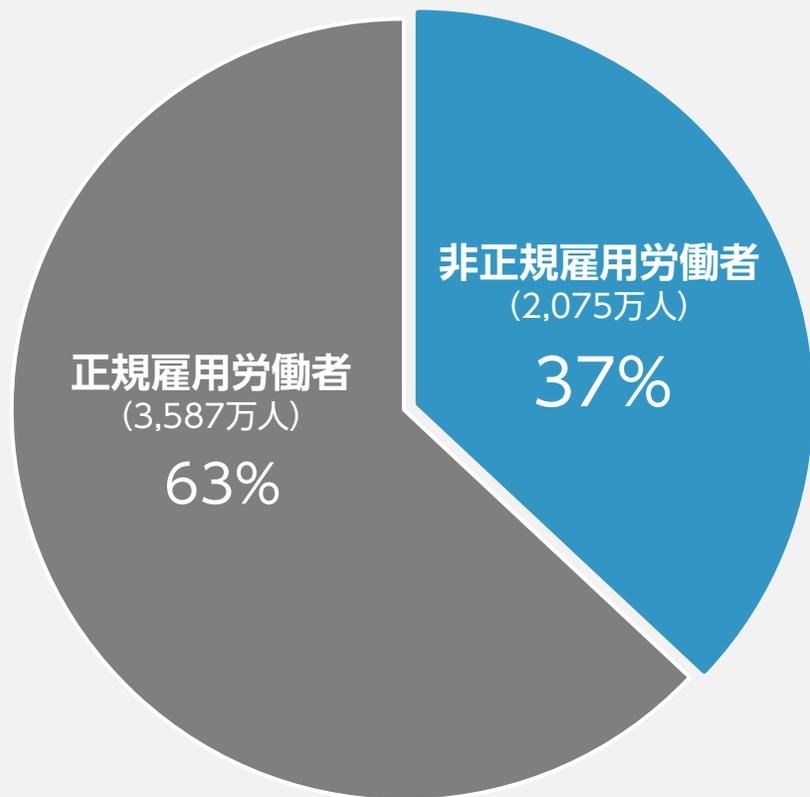
- ✓ 日本の人口の3分の1が高齢者に
- ✓ 生産年齢人口の減少
- ✓ 7,073万人の労働需要に対し、644万人の人手不足となる予想※

## 人手不足の深刻化

※ 出所) 「労働市場の未来推計2030」 (パーソル総合研究所・中央大学)

# はたらく人の4割が非正規雇用

■ 就業者に占める正規・非正規雇用労働者の割合（役員除く）



出所) 「令和4年版 労働経済の分析」 (厚生労働省)

注) 非正規雇用労働者: パート・アルバイト・労働者派遣事業所の派遣社員・契約社員・嘱託等

## “非正規の格差問題”

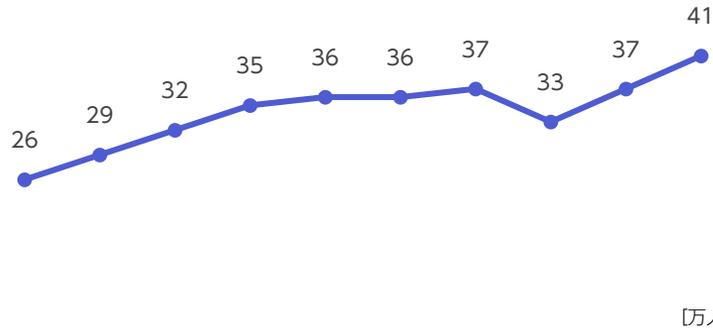
- ✓ 賃金等の水準が低い
- ✓ 人事制度がなく、評価の仕組みが薄い
- ✓ 教育訓練の機会が少ない
- ✓ 将来のための能力開発やキャリアアップを連続してサポートする基盤がない

## 多様なはたらき方の妨げ

# 今後の派遣市場の見通し

## 規模の拡大

### 製造派遣市場は拡大傾向



[万人]

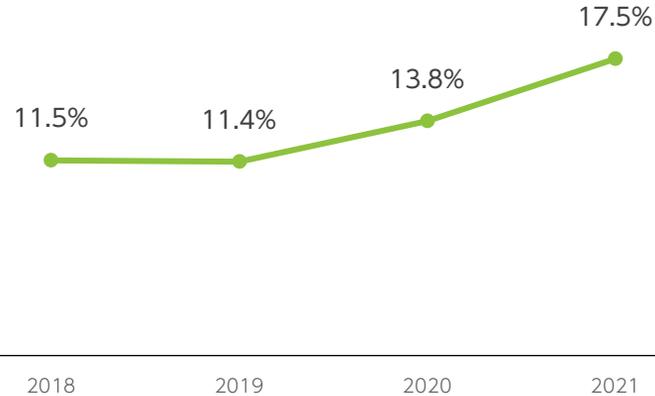
2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022

### 生産工程における労働者派遣事業所の派遣社員数

出所) 「労働力調査基本集計 2022年度」 (厚生労働省)

- ・ 正規社員や契約社員からの置き換えによって派遣活用の枠が広がる
- ・ EV化による業界構造の変革により自動車業界においても派遣活用が進む
- ・ 働き方の多様化の進展で派遣という働き方を選択する人が増える

### 大手による寡占化が進行



### 製造派遣上場大手4社の市場占有率

出所) 市場規模は「2022年版 人材ビジネスの現状と展望」(株式会社矢野経済研究所)から引用  
市場占有率は製造派遣上場大手4社を抽出、各社決算資料を参照し、当社算出

- ・ 地方に点在する中小派遣事業者では、採用難・派遣法対応・事業承継問題を抱える
- ・ 採用力、キャリア形成支援等に優れた大手派遣事業者への集約が進む

## サービス品質の向上

### 人手不足により売手市場へ

- 1 正社員として働ける会社になかったから
- 2 自分の都合のよい時間に働けるから
- 3 専門的な資格・技能を活かせるから
- 4 より収入の多い仕事に従事したかったから
- 5 通勤時間が短いから

### 派遣ではたらく理由

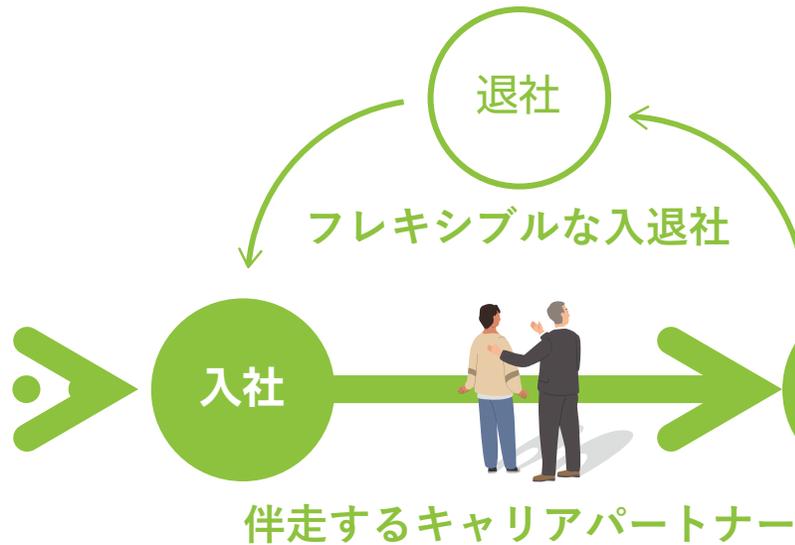
出所) 「令和元年 就業形態の多様化に関する総合実態調査の概況」(厚生労働省)

- ・ 多様化する価値観に対して、より高い利便性が求められる
- ・ 派遣活用が進むなか、派遣社員一人ひとりに合わせたサービスとキャリア形成が求められる

# はたらく人目線でのサービス品質の追求

自分らしい働き方とキャリアがつけれる  
キャリアプラットフォーム

就きたい仕事が見つかり  
応募してすぐ働ける



# 多様なはたらき方を支えるプラットフォーム

第4次中期経営計画目標 (FY3/2021~FY3/2025)

## 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



顧客リレーションを軸に  
コロナ影響を最小限に抑制  
「雇用と職場を守った」



コロナからの需要の  
急回復に合わせ、  
採用活動を強化  
「はたらく機会を拡大」



地域プラットフォーム拡大  
のための子会社統合、  
効率的な採用オペレーションの改善  
「持続成長の基盤構築」



製造派遣ではたらく人の利便性を高め、  
能力やキャリアを継続して  
サポートする基盤を形成する



UT VISION 2030

## これからのはたらき方の プラットフォームなる

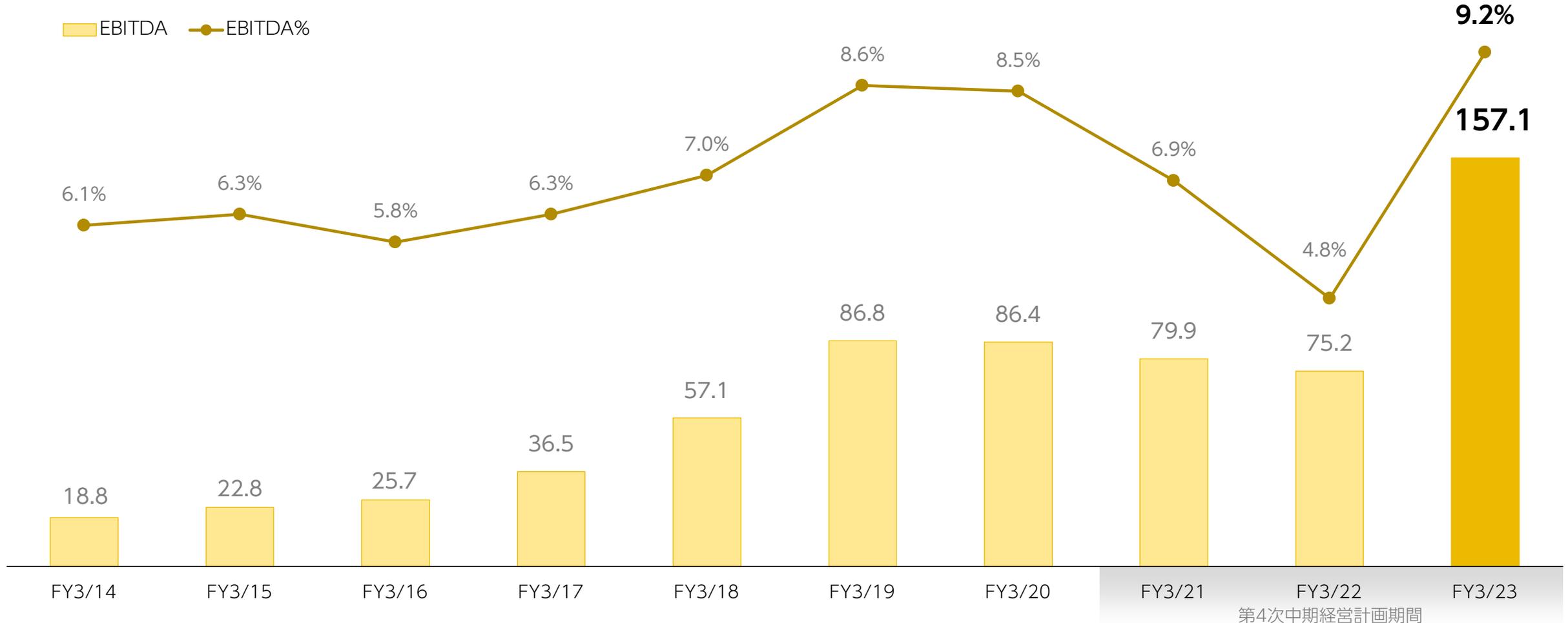


# 2023年3月期 連結業績ハイライトと今後の見通し

# 中期経営計画1年前倒しで150億円到達、前期比で2倍超の利益創出

連結EBITDA・EBITDA%

[億円]



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。

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

# 中長期的な持続成長のための基盤構築を推進

## 売上高

1,706億円

前期比 +138億円, 8.8%増収

## 過去最高売上高を更新、リーマンショック以降14期連続増収

- マニユファクチャリング事業は半導体関連の需要軟化の影響(下期)も、需要の強い顧客に集中し、8.0%の増収
- エリア事業は地域密着の新規案件獲得が進み、14.8%の大幅増収

## 売上総利益率

19.4%

前期 17.7%, 1.7pt上昇

## マニユファクチャリング事業で大幅に上昇

- マニユファクチャリング事業で需要の強い顧客を深耕し、機動的なリソース配分を実施
- 請求単価の上昇、半導体製造装置エンジニアへのキャリアチェンジを推進
- 原価における採用関連費用を抑制

## 売上高販管費比率 (株式報酬費用を除く)

10.9%

前期 13.7%, 2.8pt抑制

## 組織再編と需要に合わせたコストコントロールにより販管費比率を抑制

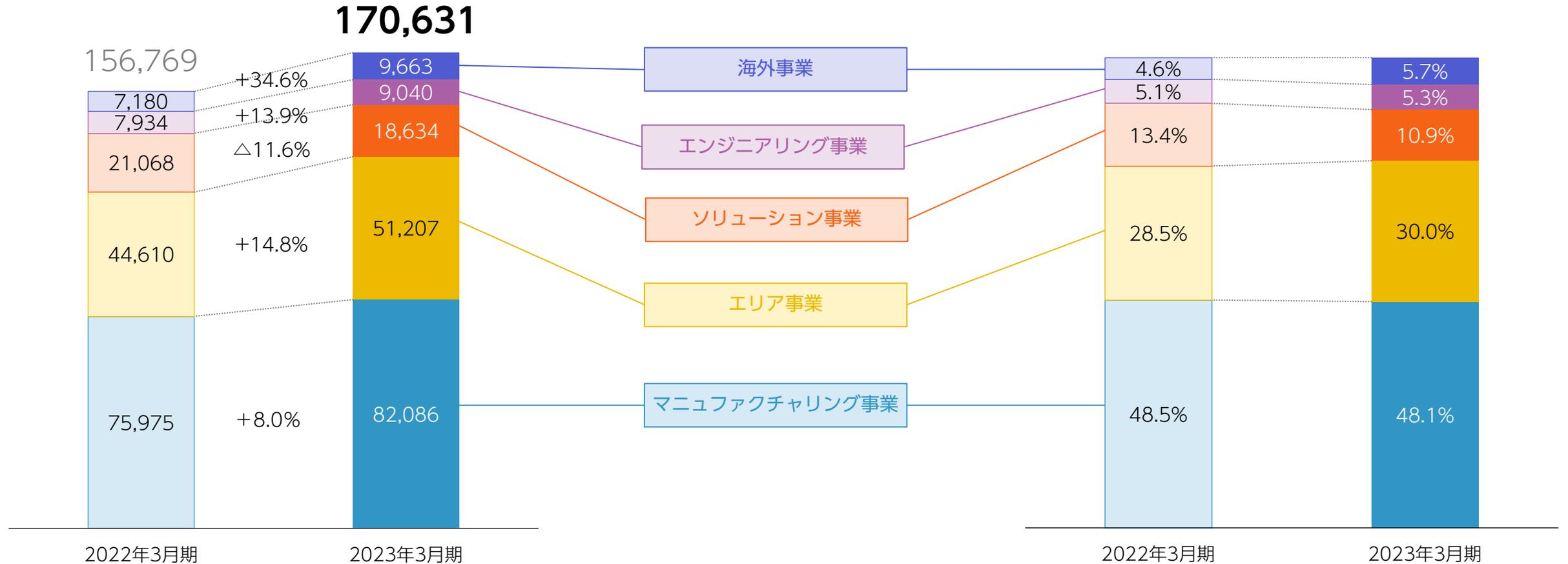
- 子会社統合・組織再編による人員配置の適正化、業務標準化・共通化による生産性向上
- 採用活動の効率化、需要見極めによるコントロール

# ソリューションを除き、各セグメントで増収

売上高

[百万円]

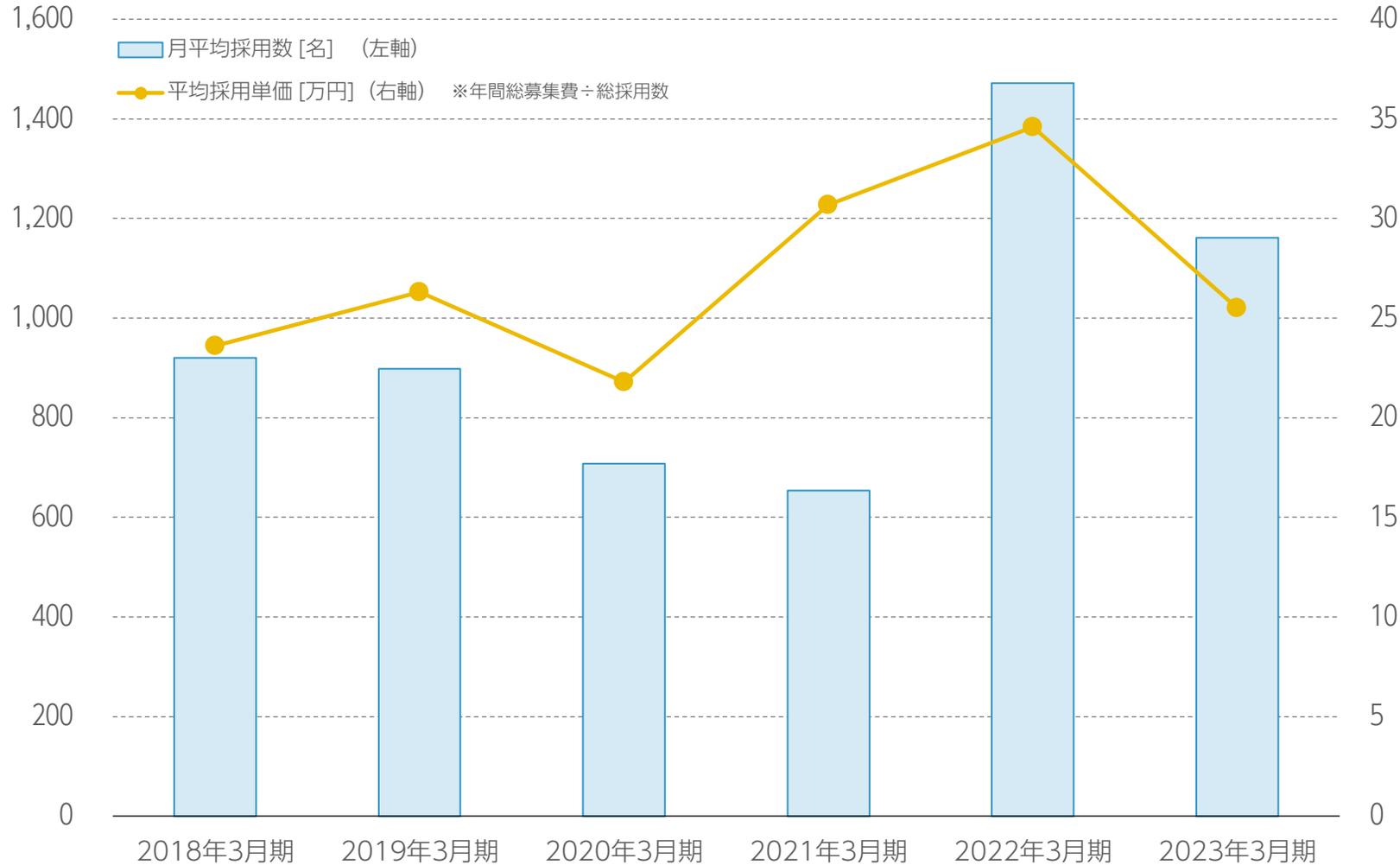
売上高構成比



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。  
 注) ソリューション事業では2022年3月末に売却済のUTシステムプロダクツ(株)の売上影響を含む

# 効率的に採用数を確保

月平均採用数と平均採用単価の推移



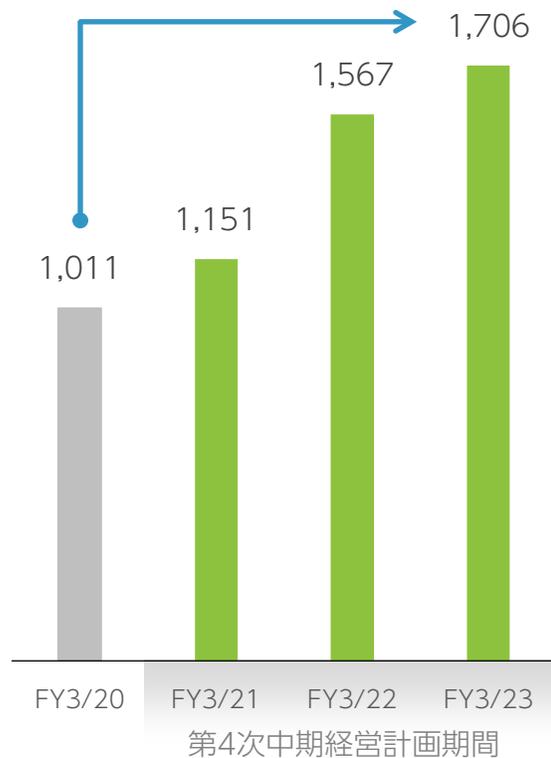
**採用単価を  
30万円以下に抑制**  
+  
**月平均採用数  
1,160名**

# 第4次中期経営計画（FY3/21～FY3/25）前半3ケ年の進捗

売上高

[億円]

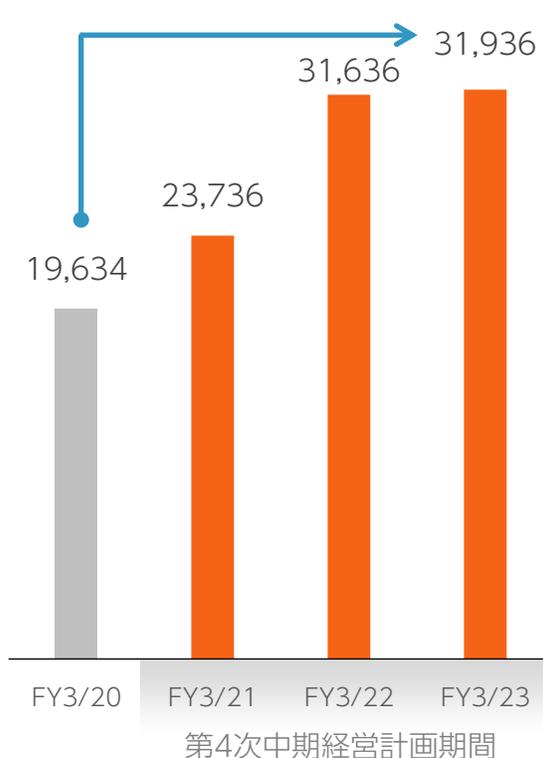
1.7倍



技術職社員数（国内）

[名]

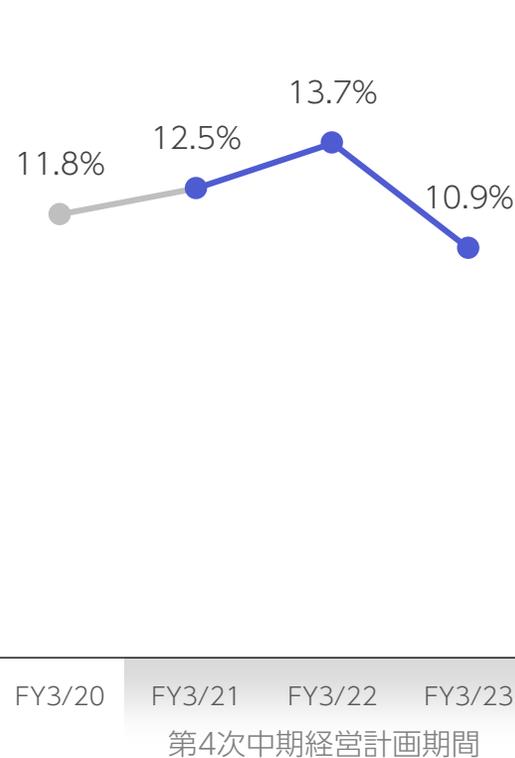
+1.2万名



売上高販管費比率

※2023年3月期は株式報酬費用影響を除外して算出

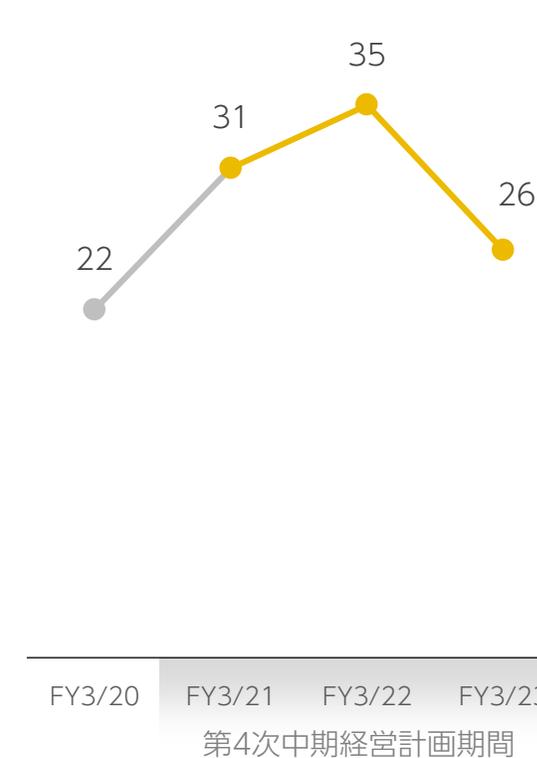
10%水準



平均採用単価

[万円]

30万以下



# 第4次中期経営計画（FY3/21～FY3/25）後半2ケ年の重点施策

## ① 技術職社員数の増加

### 採用に係るコストの効率化

応募から入社までのプロセスの短期化・自動化

### 採用人数の拡大

採用チャネルの多角化

求職者・技術職社員の利便性向上へのサービス開発

職場とのマッチング精度向上のためのオウンドメディアの機能強化

会員向けの教育サービスの提供/サポート機能の充実

営業強化による案件数の拡大・多様化

売上高販管費比率  
**10%水準へ**

グループ月間採用人数  
**2,000名へ**

## ② 技術職社員の定着・成長

### 定着率向上とスキルアップ

半導体製造装置エンジニアの輩出強化

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

# EBITDA250億円、技術職社員数5～6万人を目指す

# 2024年3月期連結業績予想

## 需要動向を見極めながら、将来への投資実行

- 期初技術職社員数は想定よりもビハインドの31,936名からのスタート
- (マニュファクチャリング事業) 上期は需要動向見合いで募集費をコントロール、下期は採用活動強化。
- (エリア事業) 景気影響を受けにくいエリア事業では新規案件獲得の強化により、引き続き在籍を拡大する見通し
- 中期経営計画のEBITDA目標250億円達成に向け、求職者の利便性を高め、能力やキャリアを継続サポートする基盤形成のための投資を実行

	2023年3月期 (A)		参考) 2023年3月期 株式報酬費用を除いた場合		2024年3月期 (B)		増減額 (B-A)	増減率 (B/A)
	実績	構成比	実績	構成比	予想	構成比		
売上高	1,706	100.0%	1,706	100.0%	2,000	100.0%	+294	+17.2%
EBITDA <sup>※1</sup>	157	9.2%	157	9.2%	164	8.2%	+7	+4.4%
営業利益	89	5.2%	144	8.5%	144	7.2%	+55	+61.5%
経常利益	88	5.2%	143	8.4%	141	7.1%	+53	+59.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	38	2.2%	93	5.5%	90	4.5%	+52	+134.9%
EPS (円)	94.92	—	232.72	—	222.98	—	+128.06	+134.9%
潜在株式調整後EPS (円)	90.18	—	—	—	185.98	—	—	—

※ 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

[億円]

### 事業環境の見通し

#### 半導体関連の需要

中期的な需要拡大が見込まれるが、現時点で上期迄は人材需要が軟調

#### 自動車関連の需要

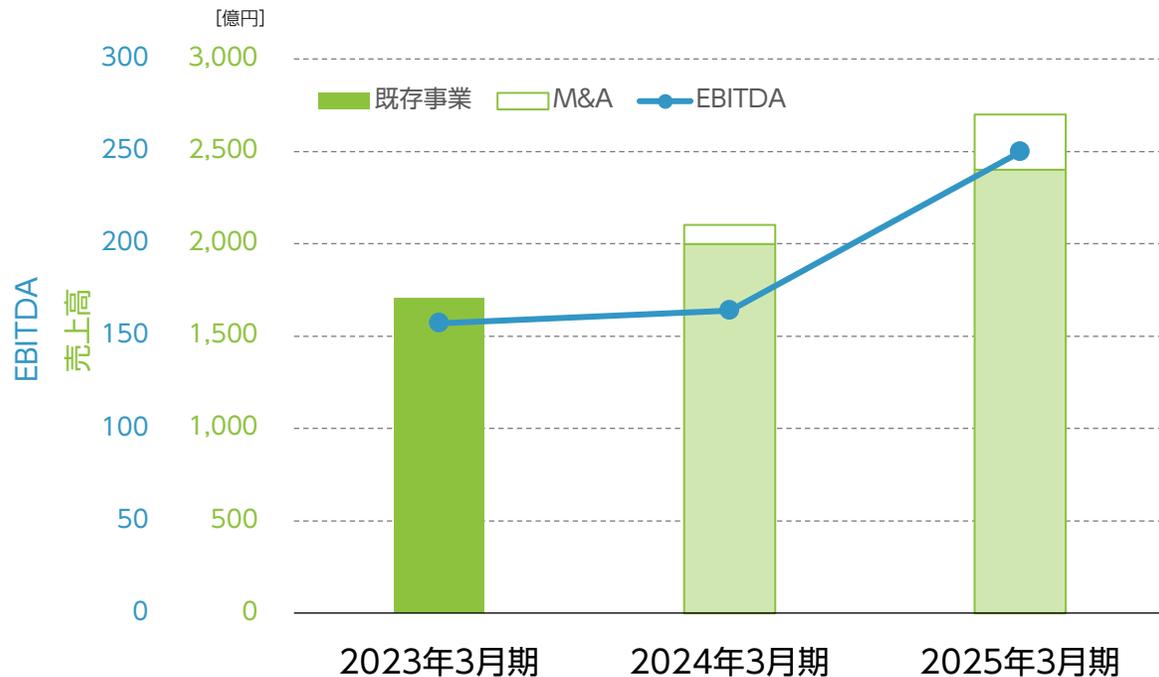
依然、不透明感は残るものの、回復に向かっている

#### 各地域の人材需要

各地域の有効求人倍率は上昇基調  
成長余地は十分

# 第4次中期経営計画 後半2ケ年の道筋

## 後半2カ年の数値目標



期末技術職社員数 (国内)	31,936	44,000	56,000
年間採用数	13,930	21,000	24,000
M&Aによる在籍数寄与	0	3,500	7,500
想定月間離職率	3.2%	2.9%	2.8%

## 市場環境の見通しと基本戦略

大手製造業の人材需要は2024年3月期後半から徐々に回復

地域の人材需要は底堅く推移

製造派遣市場は拡大し、大手への寡占化が進行

労働市場は深刻な人手不足による売手市場へ

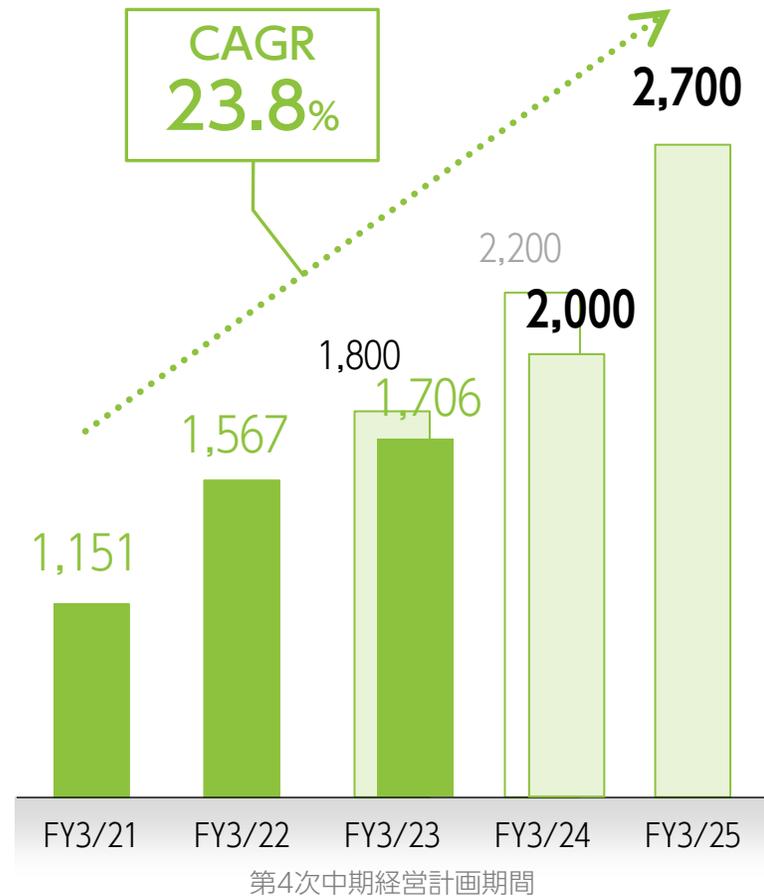
利便性の高いサービス  
による求職者の囲い込み

M&Aによる  
業界集約の加速

# 第4次中期経営計画最終年度の業績目標は据え置き

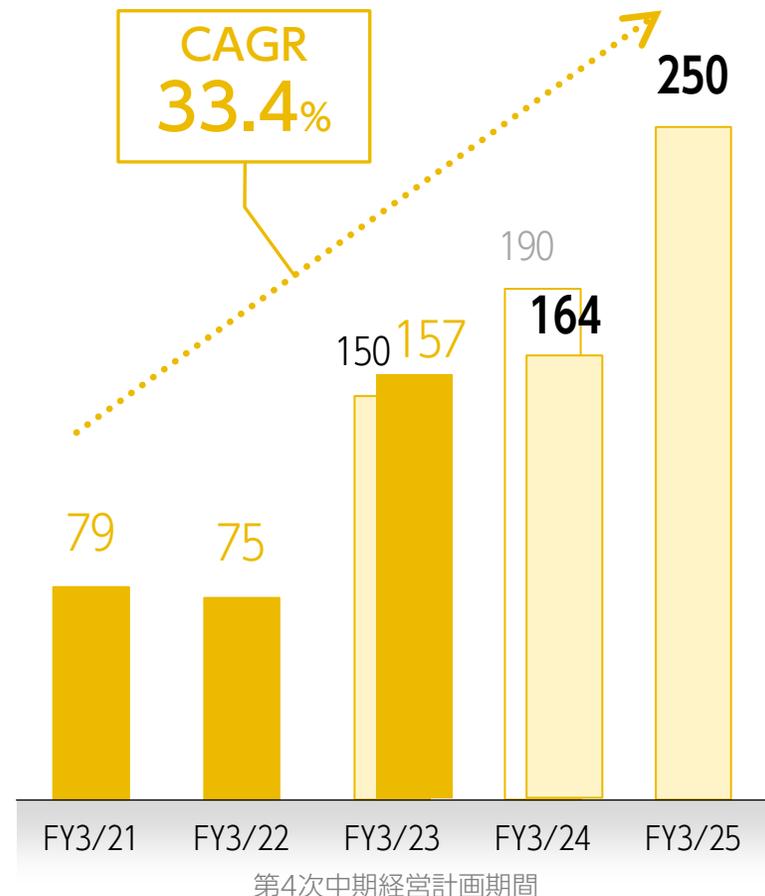
売上高目標 [億円]

■ 実績 ■ 目標



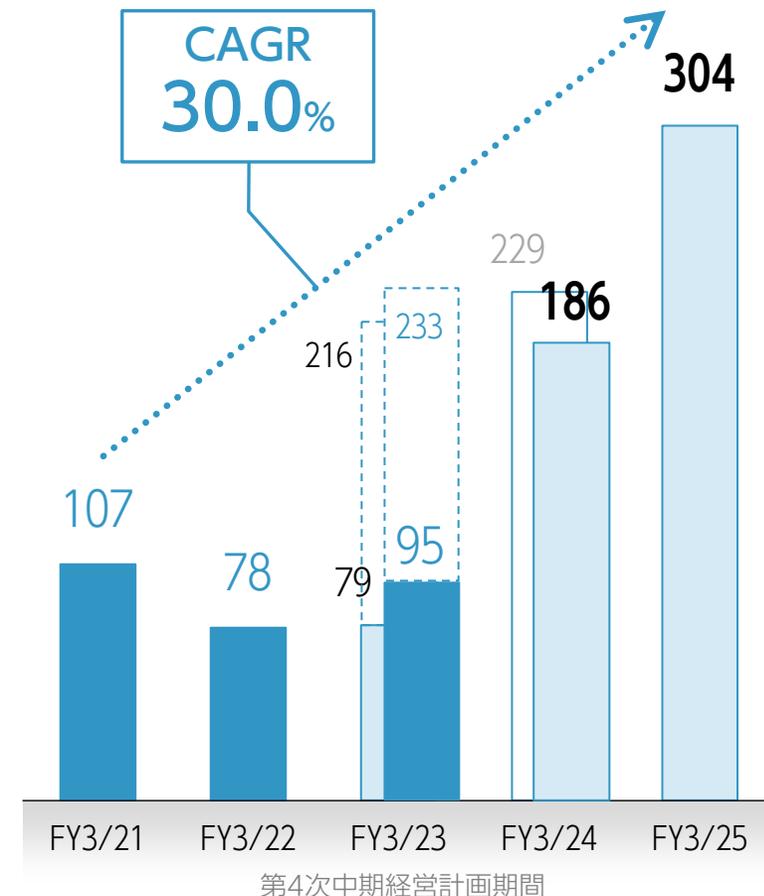
EBITDA目標※1 [億円]

■ 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



※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 2024年3月期及び2025年3月期は潜在株式調整後EPS

# 2023年3月期 連結決算概要

# 需要動向を慎重に見極め、カスタマー起点で変化へ機動的に対応

原材料・エネルギー価格高騰、物価高騰、円安進行、世界的なサプライチェーンの混乱による供給制約等による経済の減速懸念

消費、生産活動の減退、新たな増員需要の停滞

## マニュファクチャリング事業の需要動向

### 産業・業務用機器関連分野／エレクトロニクス関連分野

中期的な生産能力拡大のための需要が見込まれるが、増員需要を停止・先送りする顧客企業も

### 輸送機器関連分野

部材不足による稼働調整の影響は軽微となるも、強い増員需要には至らず

2Q以降、より人材需要が強い顧客への採用・配属を強化

## エリア事業の需要動向

### 各地域の人材需要

各地域の有効求人倍率は上昇基調  
UTの地域シェアは低く成長余地は十分

営業強化による地域シェアの拡大

顧客毎の需要動向を慎重に見極め、機動的なリソース配分により持続的な成長へ

## 連結業績損益計算書の概要

[百万円]

	2022年3月期		2023年3月期		前期比		参考) 2023年3月期 株式報酬費用を除いた場合	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率	実績	構成比
売上高	156,769	100.0%	170,631	100.0%	+13,862	+8.8%	170,631	100.0%
売上総利益	27,770	17.7%	33,101	19.4%	+5,331	+19.2%	33,101	19.4%
販売費及び一般管理費	21,513	13.7%	24,186	14.2%	+2,673	+12.4%	18,624	10.9%
EBITDA	7,502	4.8%	15,714	9.2%	+8,211	+109.5%	15,714	9.2%
営業利益	6,257	4.0%	8,914	5.2%	+2,657	+42.5%	14,476	8.5%
経常利益	5,954	3.8%	8,834	5.2%	+2,879	+48.4%	14,396	8.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	3,140	2.0%	3,831	2.2%	+690	+22.0%	9,393	5.5%
1株当たり当期純利益(円)	77.81	—	94.92	—	+17.11	+22.0%	232.72	—
国内技術職社員数 [名]	31,636	—	31,936	—	+300	+0.9%	31,936	—
海外技術職社員数 [名]	13,750	—	13,594	—	△156	△1.1%	13,594	—

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		2023年3月末		前期末比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
<b>流動資産</b>	<b>49,748</b>	77.6%	<b>55,784</b>	77.9%	<b>+6,036</b>	<b>+12.1%</b>
現金及び預金	25,827	40.3%	31,969	44.6%	+6,142	+23.8%
受取手形及び売掛金	21,445	33.5%	21,851	30.5%	+405	+1.9%
<b>固定資産</b>	<b>14,359</b>	22.4%	<b>15,846</b>	22.1%	<b>+1,486</b>	<b>+10.4%</b>
有形固定資産	1,411	2.2%	1,309	1.8%	△102	△7.2%
無形固定資産	9,509	14.8%	10,804	15.1%	+1,295	+13.6%
のれん	5,731	8.9%	5,414	7.6%	△317	△5.5%
投資その他の資産	3,438	5.4%	3,731	5.2%	+293	+8.5%
<b>総資産</b>	<b>64,107</b>	100.0%	<b>71,630</b>	100.0%	<b>+7,523</b>	<b>+11.7%</b>
<b>流動負債</b>	<b>25,467</b>	39.7%	<b>27,903</b>	39.0%	<b>+2,436</b>	<b>+9.6%</b>
短期借入金及び1年内返済予定の長期借入金	3,884	6.1%	3,993	5.6%	+109	+2.8%
<b>固定負債</b>	<b>17,408</b>	27.2%	<b>13,798</b>	19.3%	<b>△3,609</b>	<b>△20.7%</b>
長期借入金	15,990	24.9%	12,400	17.3%	△3,589	△22.4%
<b>純資産</b>	<b>21,232</b>	33.1%	<b>29,928</b>	41.8%	<b>+8,696</b>	<b>+41.0%</b>
株主資本	19,592	30.6%	22,454	31.3%	+2,862	+14.6%
新株予約権	600	0.9%	6,161	8.6%	+5,561	+926.0%
<b>負債+純資産</b>	<b>64,107</b>	100.0%	<b>71,630</b>	100.0%	<b>+7,523</b>	<b>+11.7%</b>
<b>グロスDEレシオ</b>	<b>1.0</b>	—	<b>0.7</b>	—	—	—

## 流動資産

- ・現金及び預金の増加

## 固定資産

- ・システム構築への投資進捗に伴うソフトウェアの増加

## 流動負債

- ・預り金の減少
- ・未払法人税等の増加

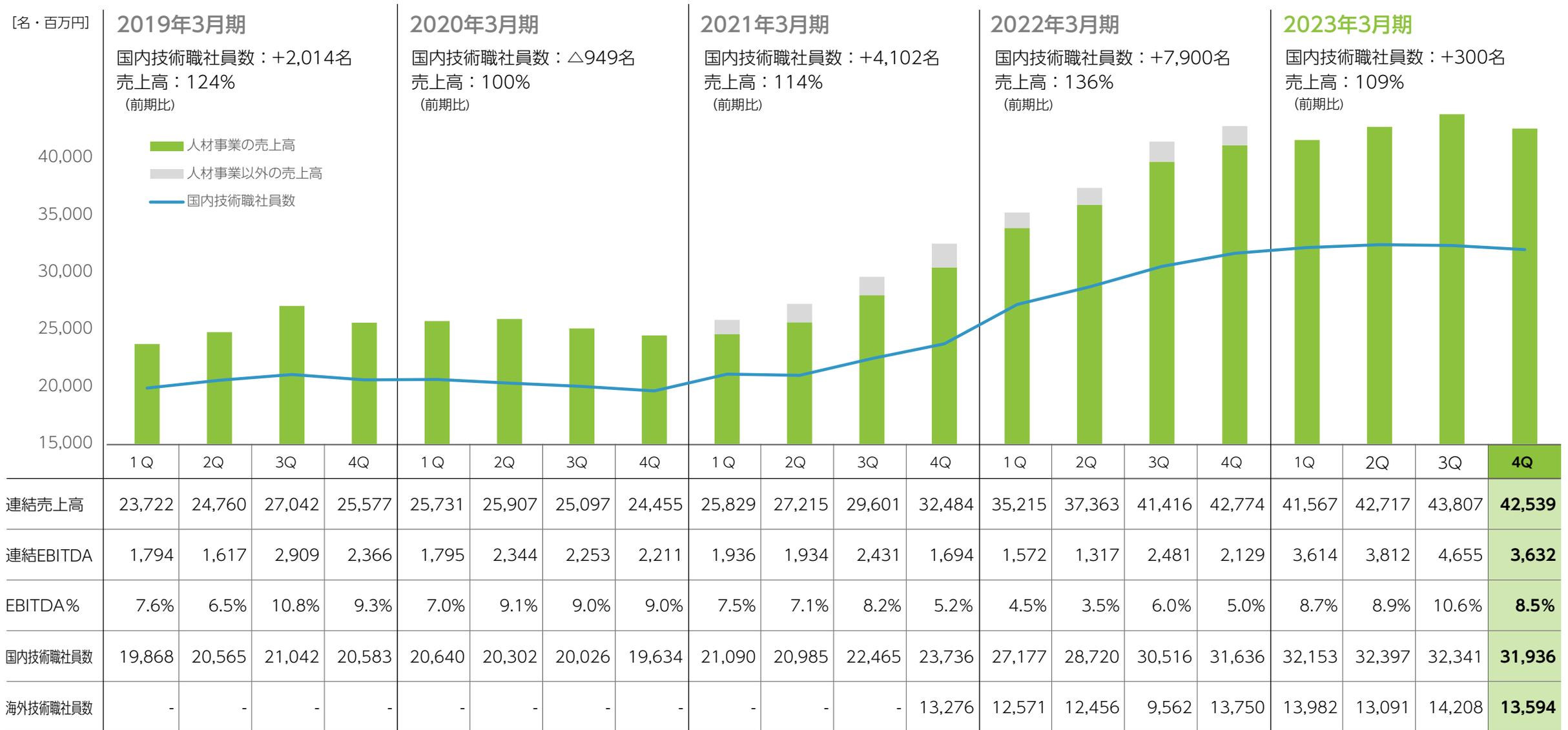
## 固定負債

- ・長期借入金の減少

## 純資産

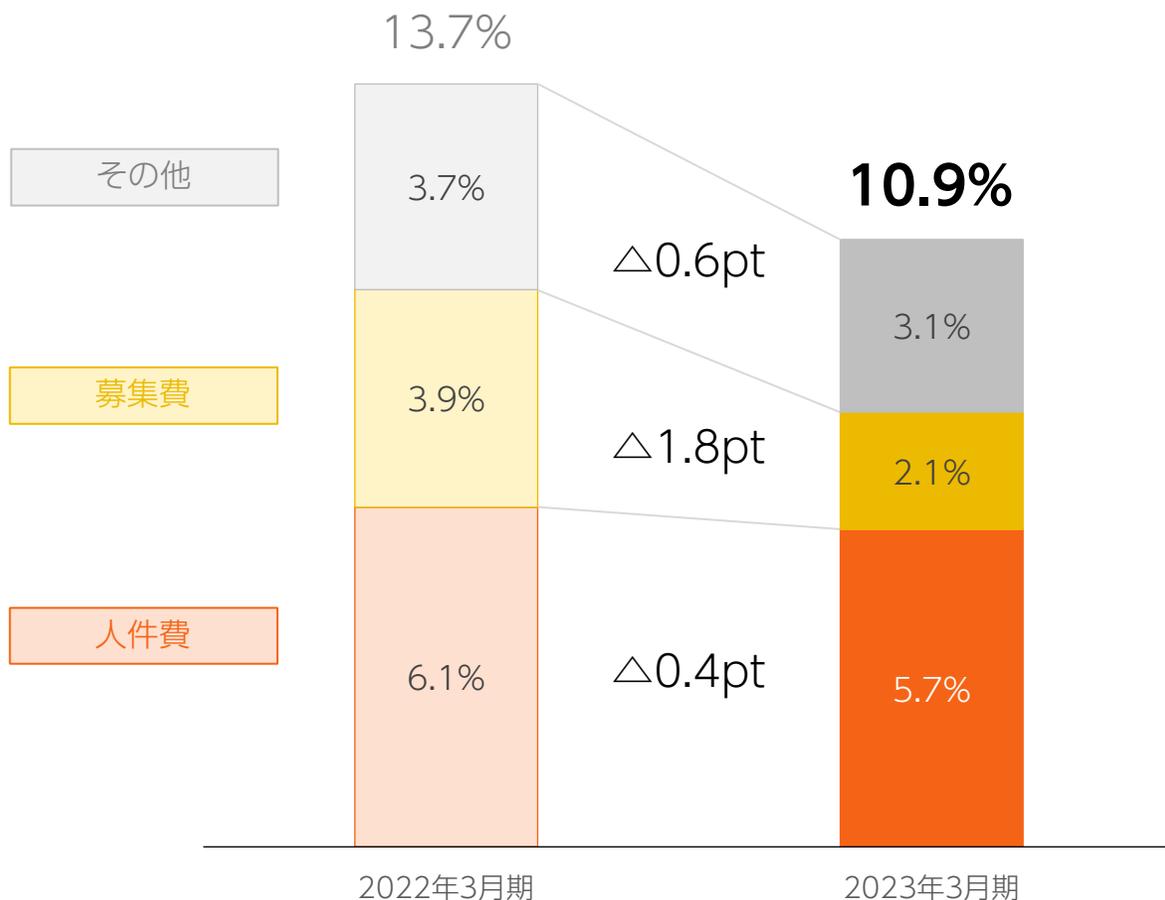
- ・利益剰余金による配当実施
- ・親会社株主に帰属する当期純利益の計上
- ・新株予約権の増加（5,561百万円）
- ・自己資本比率 31.8%  
(2022年3月末 30.8%)

# 四半期単位の売上高・技術職社員数の推移



# 販管費効率の改善

売上高販管費比率 内訳（株式報酬費用影響を除く）



販管費効率の改善を進め  
売上高販管費比率を抑制

13.7% → 10.9%

**人件費** △0.4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** △1.8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
- ・顧客毎の需要見極めによる慎重な募集費投下

**その他販管費** △0.6ポイント

- ・支払手数料の減少
- ・のれん償却額の減少

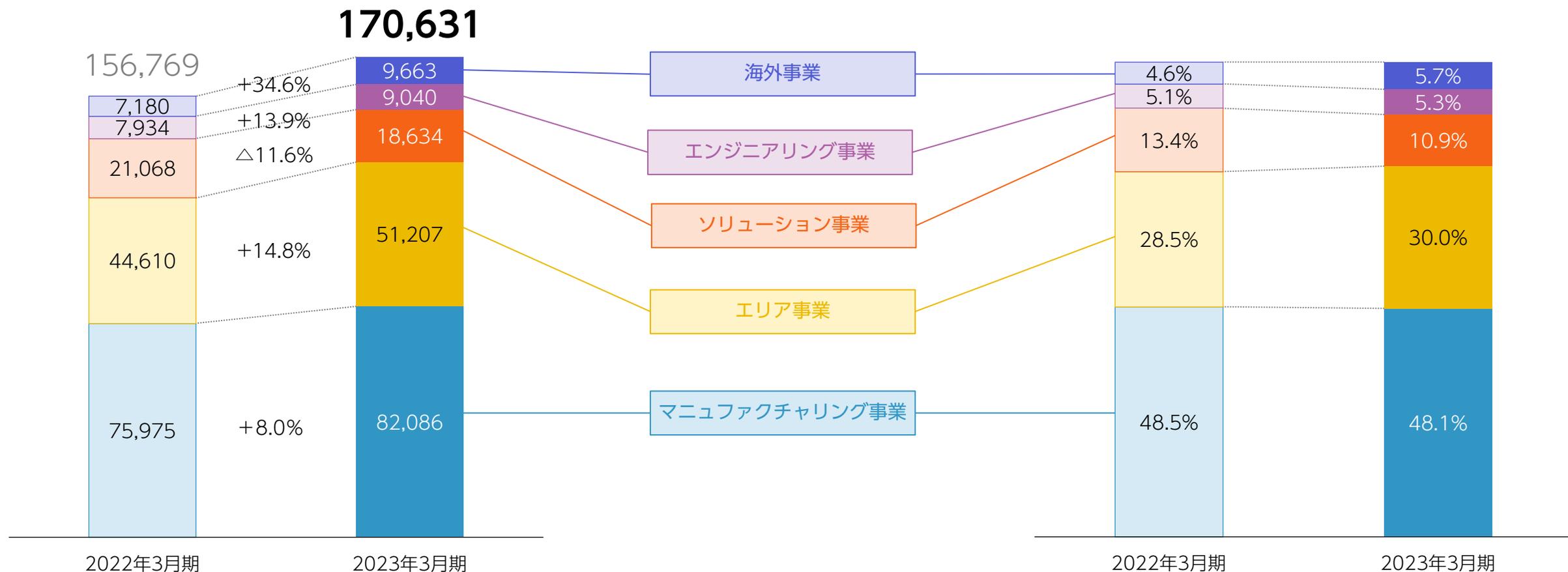
# セグメント別業績

# セグメント別売上高推移・構成比（再掲）

売上高

[百万円]

売上高構成比

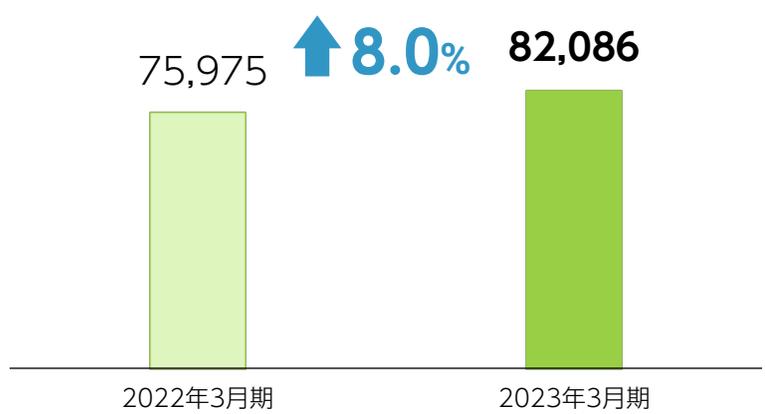


注) 2022年4月よりセグメントを変更しているため、前年同四半期数値は変更後のセグメント区分に組み替えて比較をしています。

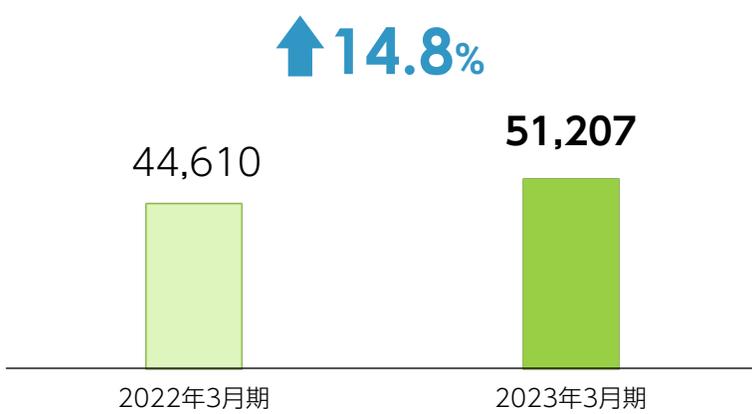
注) ソリューション事業では2022年3月末に売却済のUTシステムプロダクツ(株)の売上影響を含む

# セグメント別 売上高

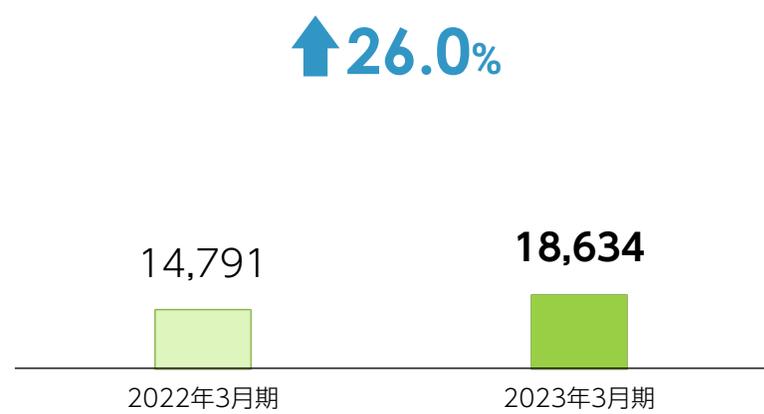
マニュファクチャリング事業 [百万円]



エリア事業 [百万円]

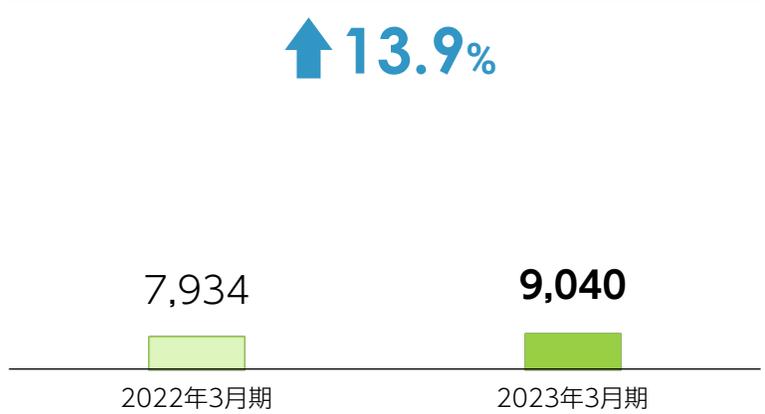


ソリューション事業 [百万円]

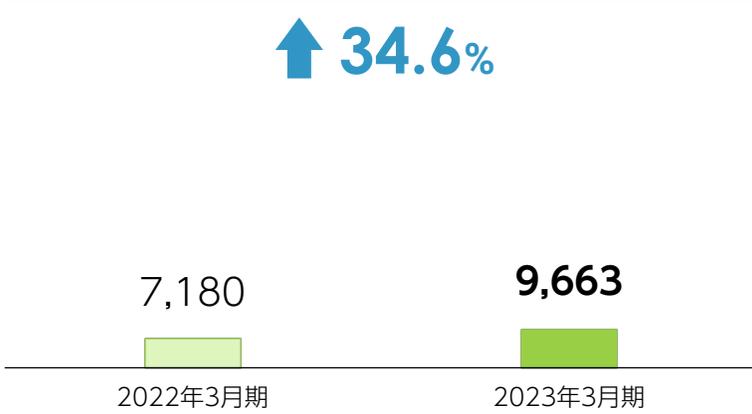


※2022年3月末に売却済のUTシステムプロダクツ(株)の売上高を除いた比較

エンジニアリング事業 [百万円]



海外事業 [百万円]

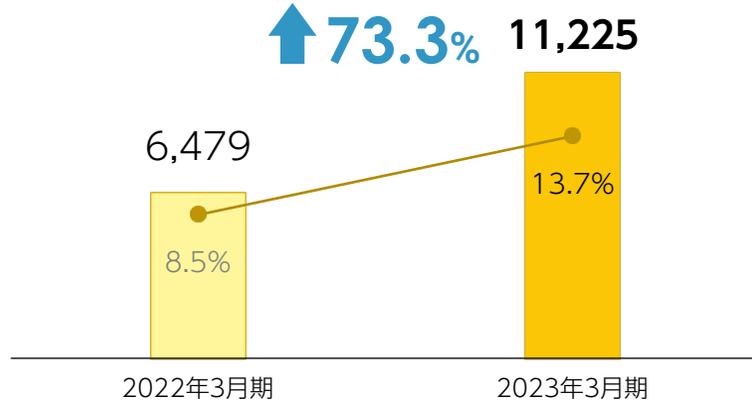


注) 2022年4月よりセグメントを変更しているため、前年同四半期数値は変更後のセグメント区分に組み替えて比較をしています。

# セグメント別 EBITDA

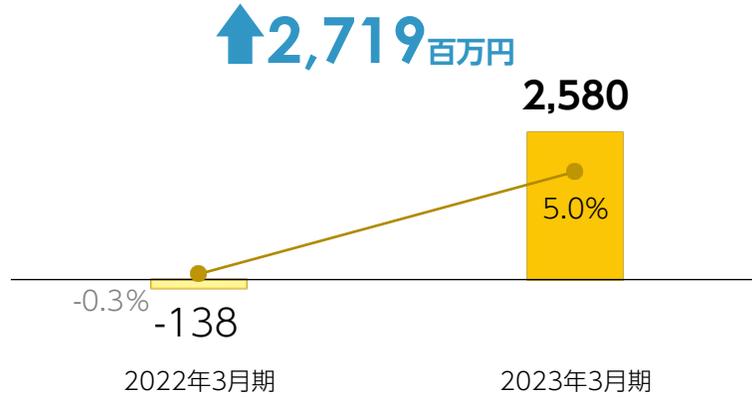
## マニュファクチャリング事業

[百万円]



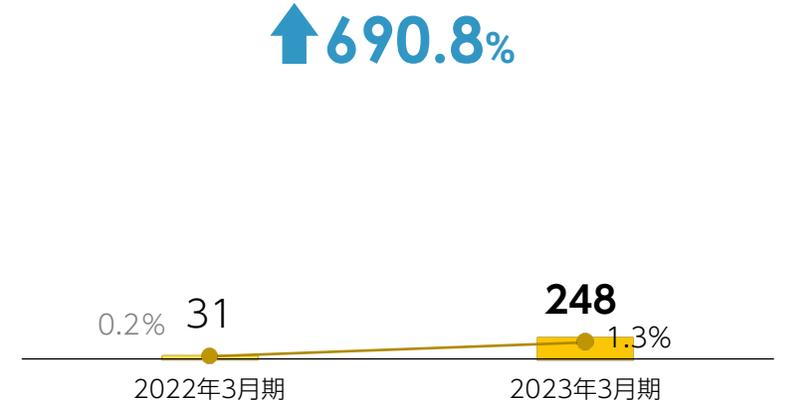
## エリア事業

[百万円]



## ソリューション事業

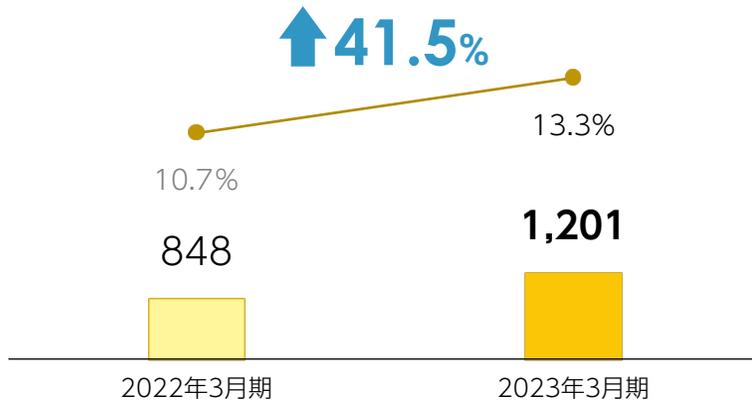
[百万円]



※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

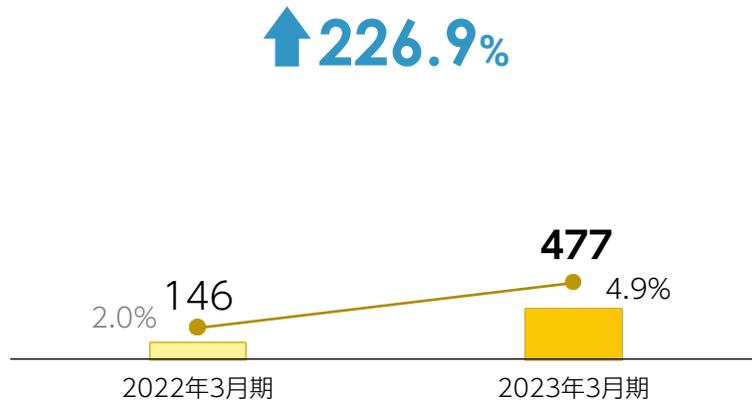
## エンジニアリング事業

[百万円]



## 海外事業

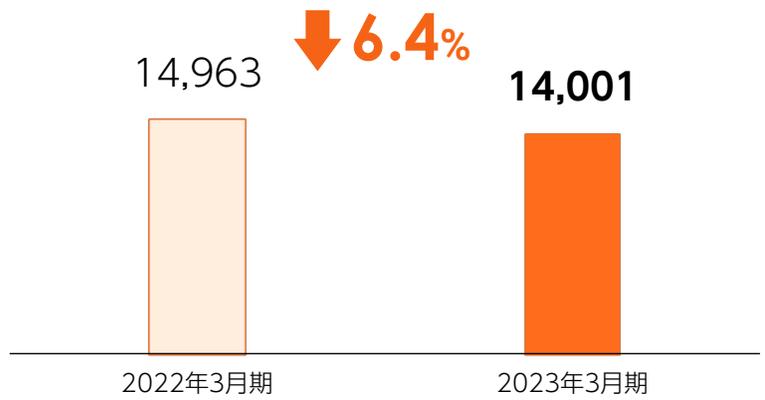
[百万円]



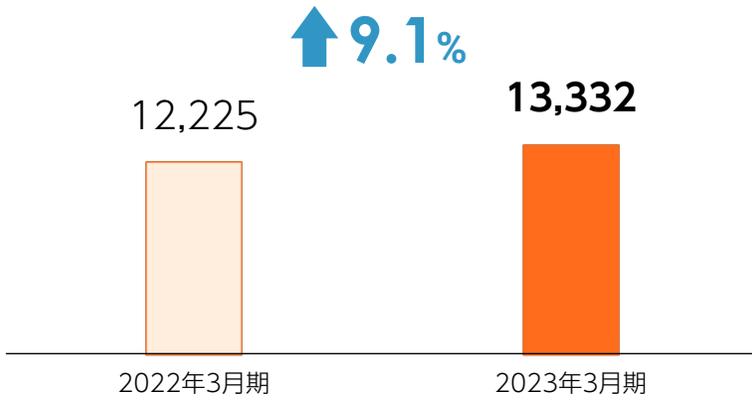
注) 2022年4月よりセグメントを変更しているため、前年同四半期数値は変更後のセグメント区分に組み替えて比較をしています。

# セグメント別 技術職社員数

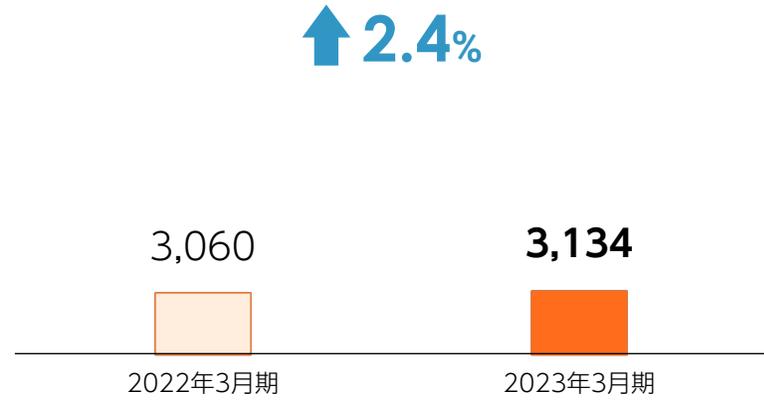
マニュファクチャリング事業 [名]



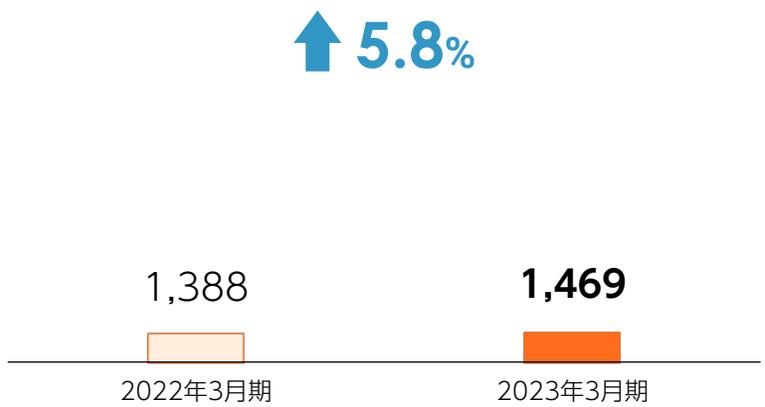
エリア事業 [名]



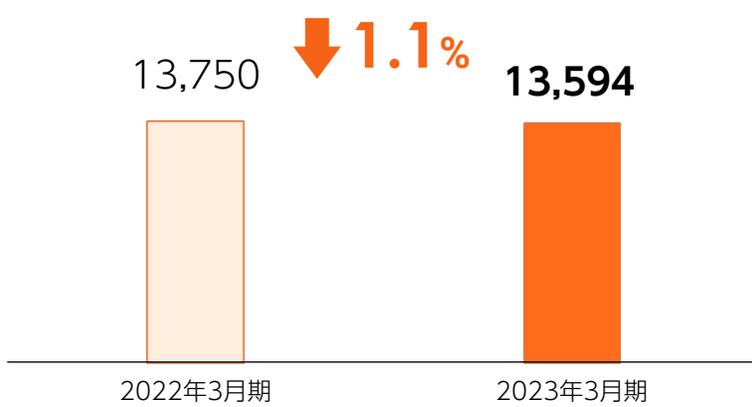
ソリューション事業 [名]



エンジニアリング事業 [名]



海外事業 [名]

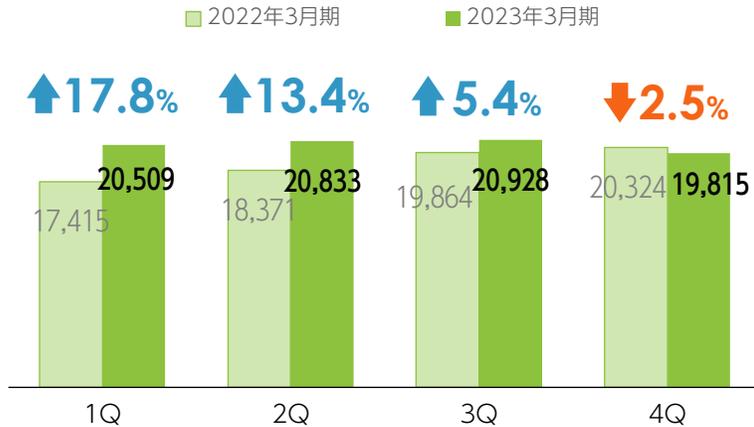


注) 2022年4月よりセグメントを変更しているため、前年同四半期数値は変更後のセグメント区分に組み替えて比較をしています。

# セグメント業績概要

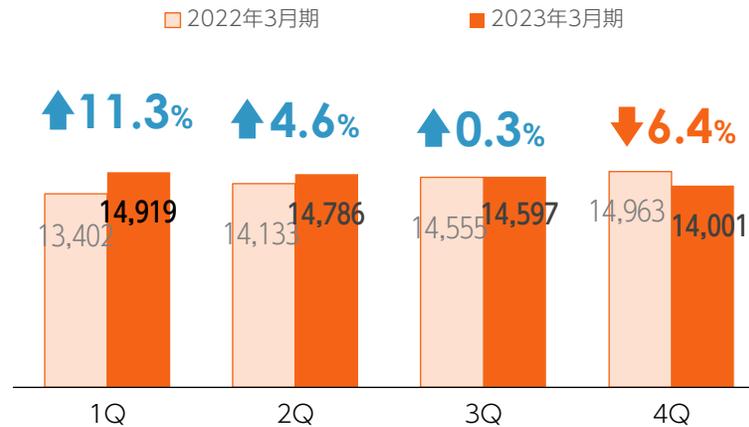
## 売上高

[百万円]



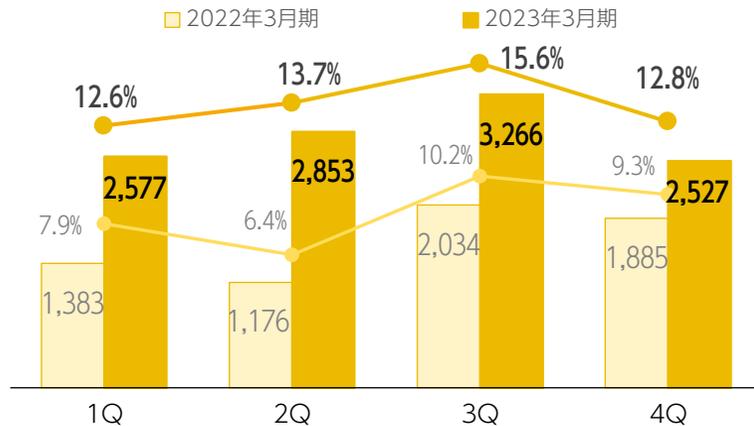
## 技術職社員数

[名]



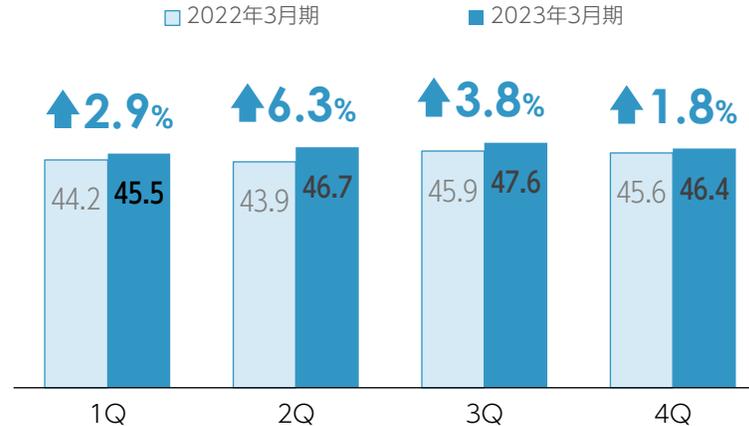
## EBITDA・EBITDA%

[百万円]



## 一人当り月間売上高

[万円]



### 売上高・技術職社員数

- ・人材需要は顧客別に濃淡があり、需要の強い顧客企業に集中して深耕した
- ・顧客毎の需要の状況を見極め、慎重な採用活動を展開
- ・輸送機器関連分野での前期4Q迄の強い需要は一服

### EBITDA

- ・入社祝金等の採用関連費用（原価）の削減及び需要の強い案件にシフトし深耕したこと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

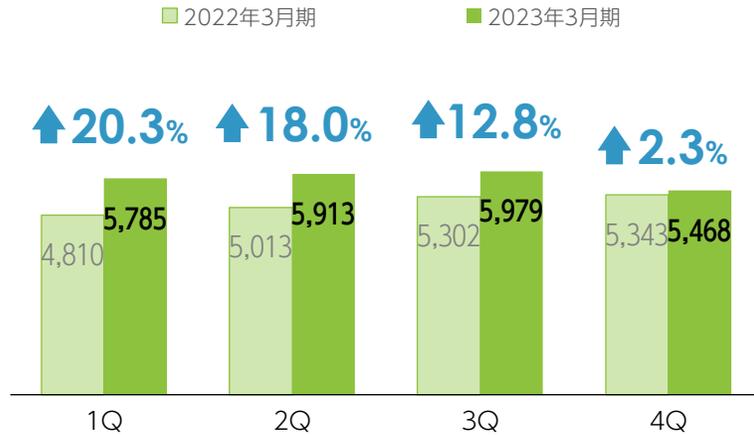
- ・前期における高単価案件の獲得や契約単価アップへの営業活動の強化が奏功
- ・2Q以降、徐々に自動車の一部ライン停止等の非稼働影響が緩和

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

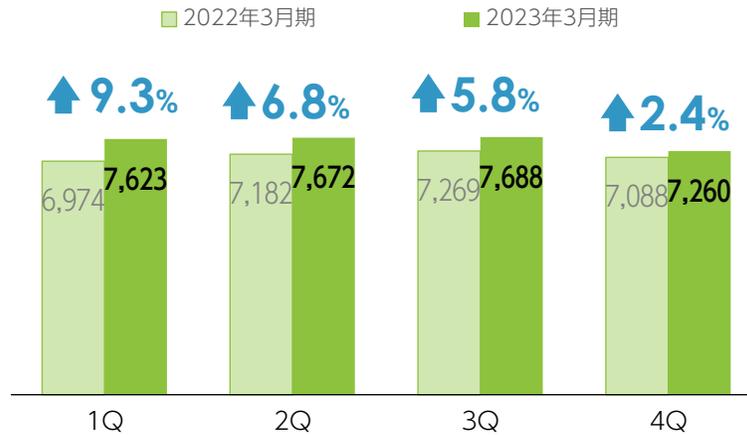
## 産業・業務用機械関連分野

[百万円]



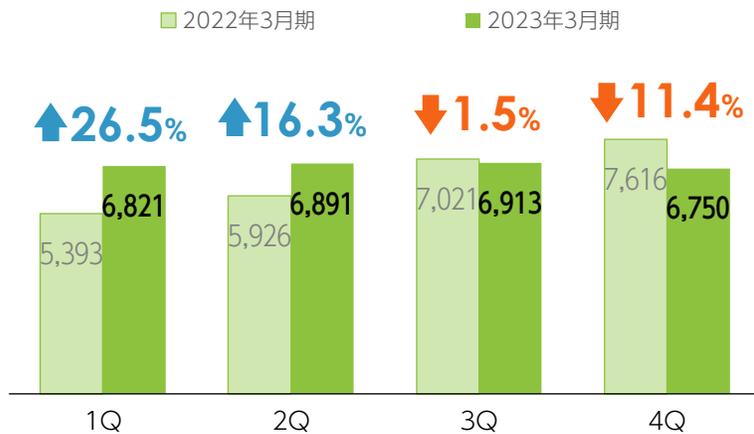
## エレクトロニクス関連分野

[百万円]



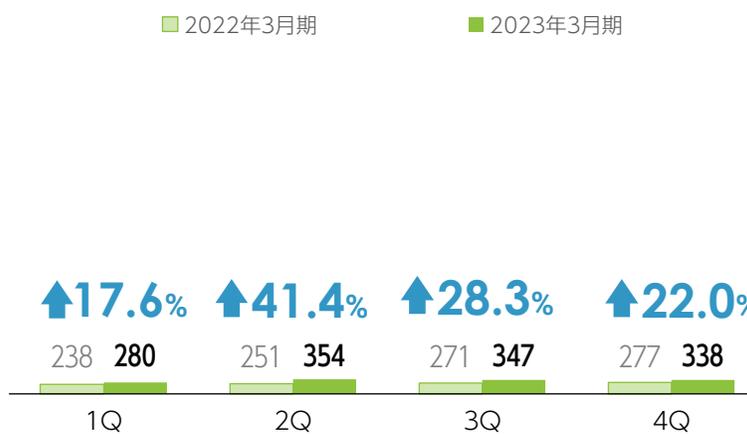
## 輸送機器関連分野

[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

・秋口以降、半導体の在庫調整等の影響を背景として、新たな増員需要を停止・先送りとする等の状況が3Q以上に拡大

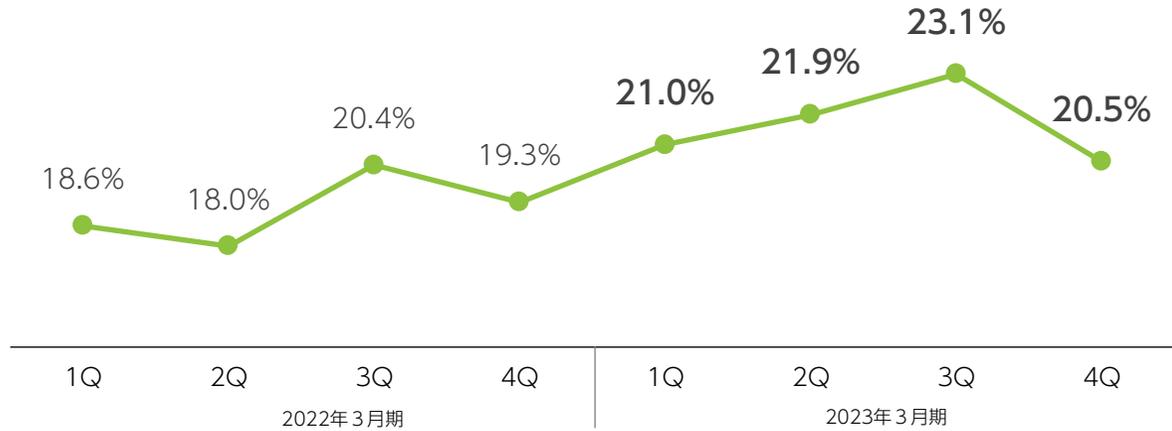
### 輸送機器関連分野

・前期4Qは稼働時間の減少を受けるも増員需要が強く、季節性に関係なく前四半期比でも大きく増収したのに比して、当期においては増員需要は年間を通して強さはなく、売上高は一定の水準で推移

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



需要の強い顧客に集中し、  
売上総利益率は高水準で推移

19.0% → 21.6% (累計)

自動車減産等による非稼働影響 (売上総利益棄損額)

[億円]



# セグメント業績概要

## 売上高

[百万円]



## 技術職社員数

[名]



### 売上高・技術職社員数

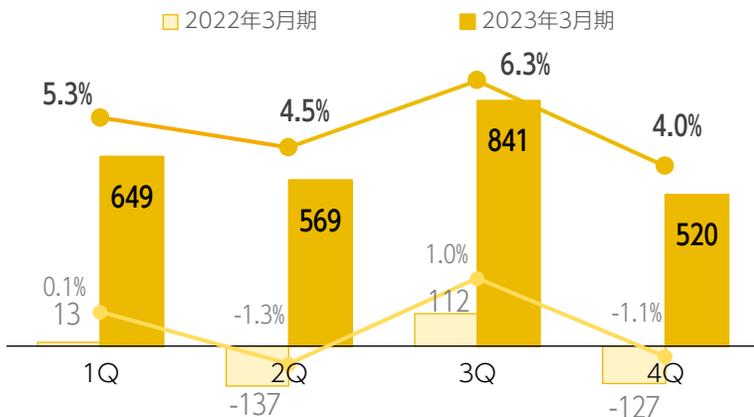
- ・2022年4月付の組織再編・営業体制強化により、求人案件数が増加。これに伴う技術職社員数の増加により増収

### EBITDA

- ・一部で自動車減産の影響が継続したものの、営業活動の強化で増収による増益
- ・組織再編に伴い、業務基盤の共通化を進めたこと等により、人件費を中心とする販管費効率が改善

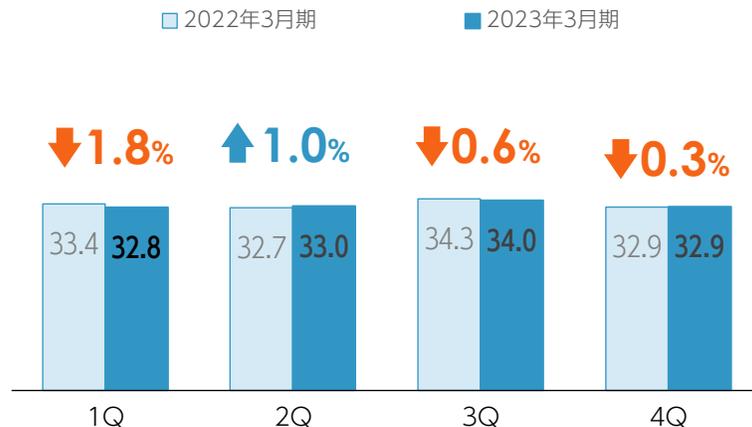
## EBITDA・EBITDA%

[百万円]



## 一人当り月間売上高

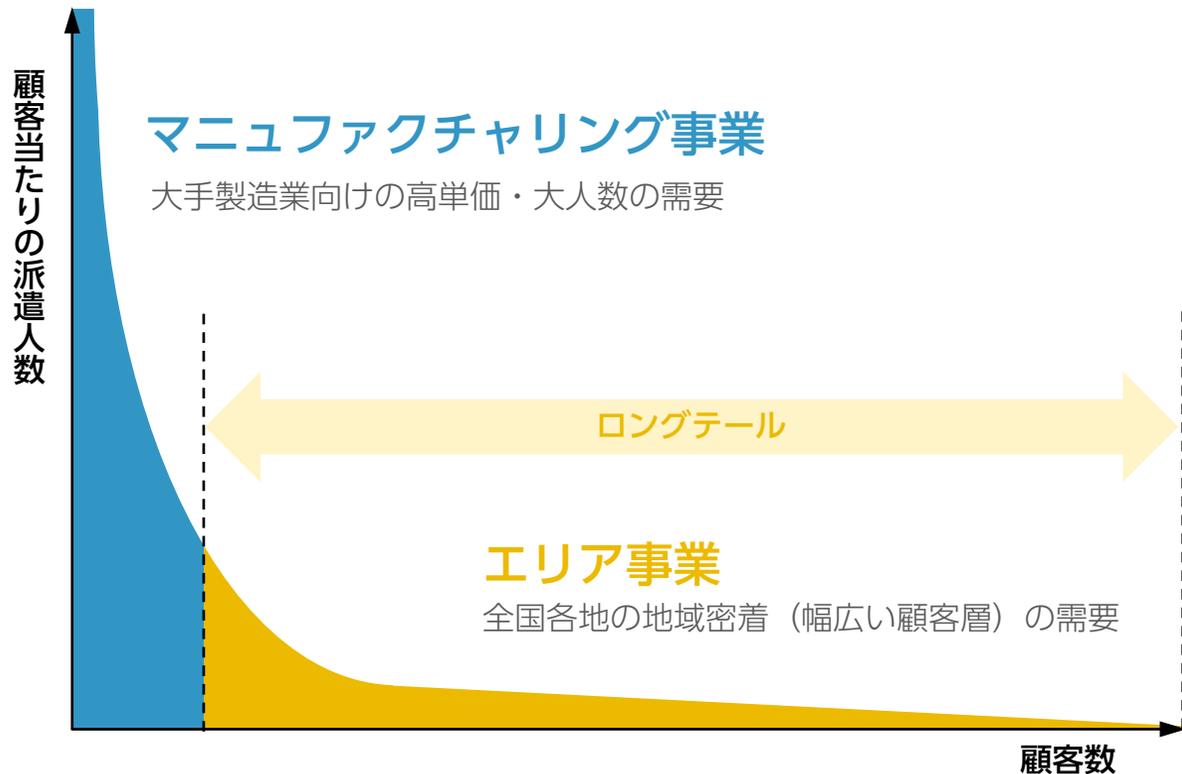
[万円]



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。

# エリア事業とマニファクチャリング事業の補完関係

## ■需要が異なる



仕事の多様性を確保し、  
プラットフォームとしての面的拡大

## ■求職者の就職意向が異なる



グループで月間1万名超の応募者母集団  
からのマッチング精度の向上

# 日本全国に多様な仕事をつくるエリア事業の成長可能性

エリア事業 技術職社員数

1.3万人

全国の派遣労働者数

140万人

UTグループの強み

地場の派遣事業者

グループ採用力の活用

採用難

グループでの法改正への対応

法改正

地場の派遣事業者のM&A実績

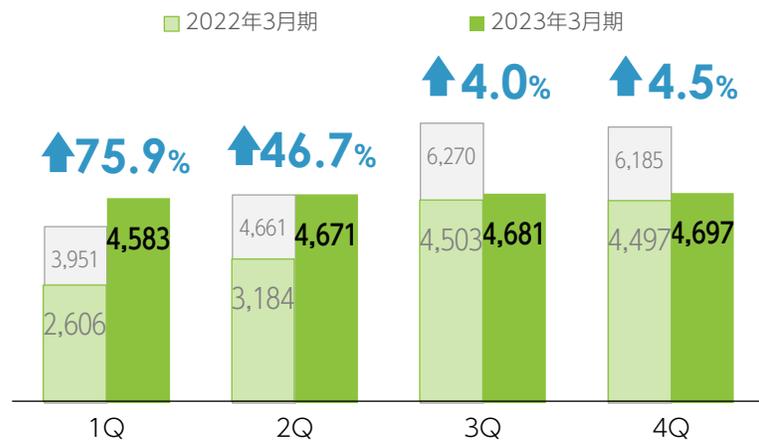
事業承継

## 強みを活かすことでシェア拡大余地は十分に有り

# セグメント業績概要

## 売上高

[百万円]



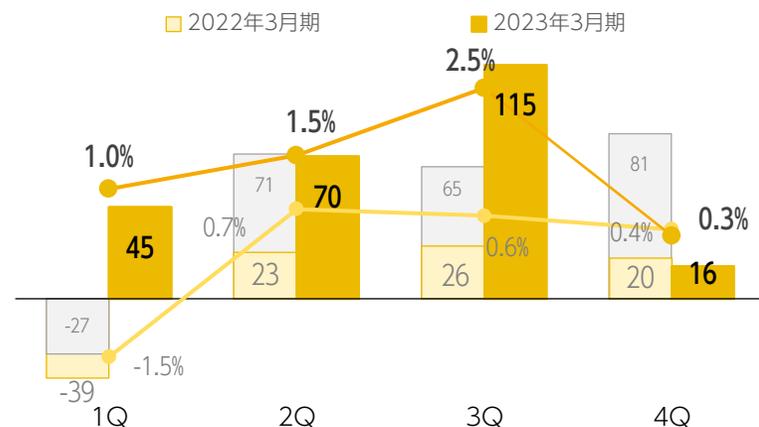
## 技術職社員数

[名]



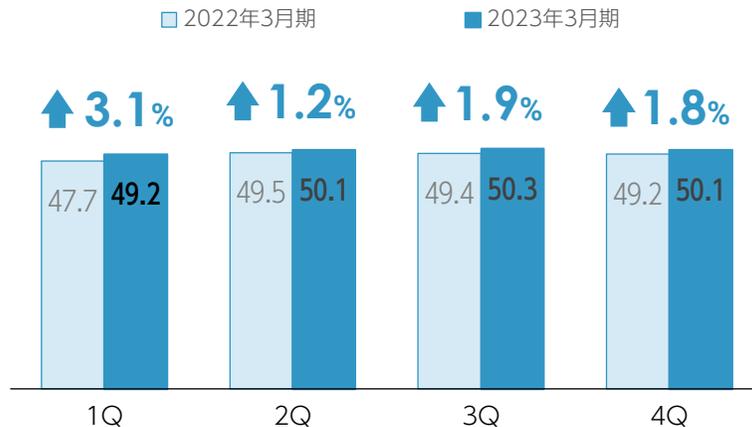
## EBITDA・EBITDA%

[百万円]



## 一人当り月間売上高

[万円]



### 売上高・技術職社員数

- ・2022年3月末のUTシステムプロダクツ株式会社の売却により減収
- ・2021年10月のUTエフサス・クリエ株式会社の新規連結効果は一巡

### EBITDA

- ・既存子会社の技術職社員の増加や一部の請負現場における稼働の増加により増益

### 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。前期売上高62.7億円、技術職社員数は無し。

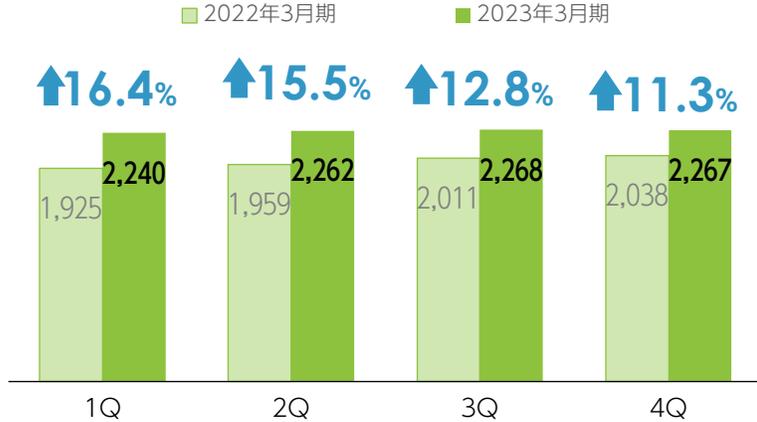
注) 売上高及びEBITDAは、2022年3月末に売却済のUTシステムプロダクツ(株)影響(グラフ内灰色は影響を含む数値)を除いた比較。また、一人当り月間売上高は当該影響を除いて算出

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

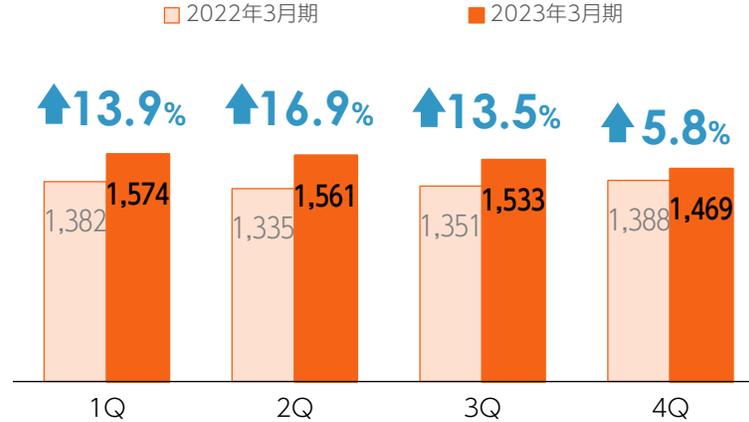
## 売上高

[百万円]



## 技術職社員数

[名]



### 売上高・技術職社員数

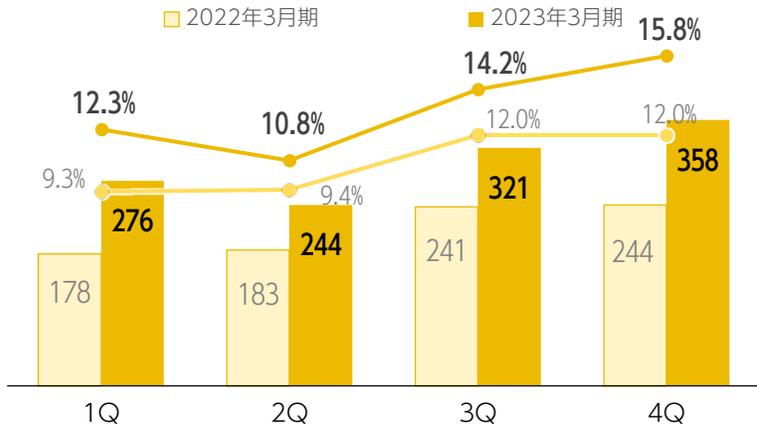
- ・建設、ITともに受注動向は堅調であり、技術職社員数が増加したことにより、増収

### EBITDA

- ・建設、ITともに受注動向が堅調であるため、採用活動を強化するものの、採用環境は激化
- ・建設中心に稼働が上がり、EBITDAマージンは上昇

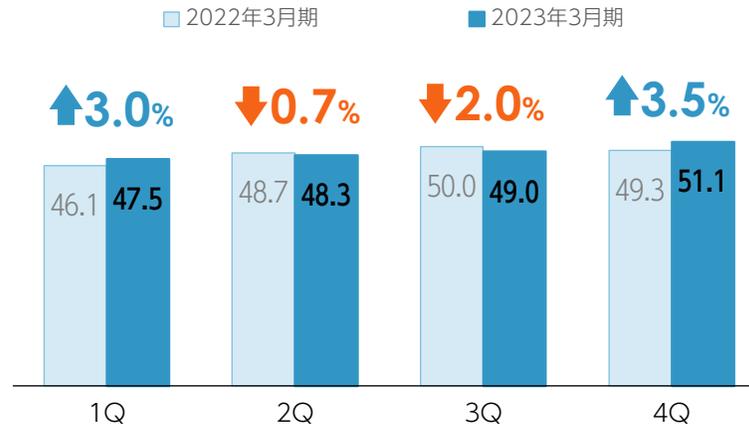
## EBITDA・EBITDA%

[百万円]



## 一人当り月間売上高

[万円]

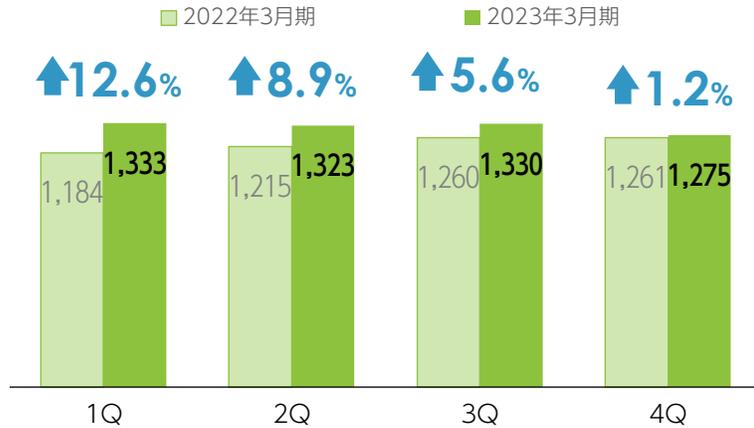


注) 2022年4月よりセグメントを変更しているため、前年同四半期数値は変更後のセグメント区分に組み替えて比較をしています。

# 分野別売上高

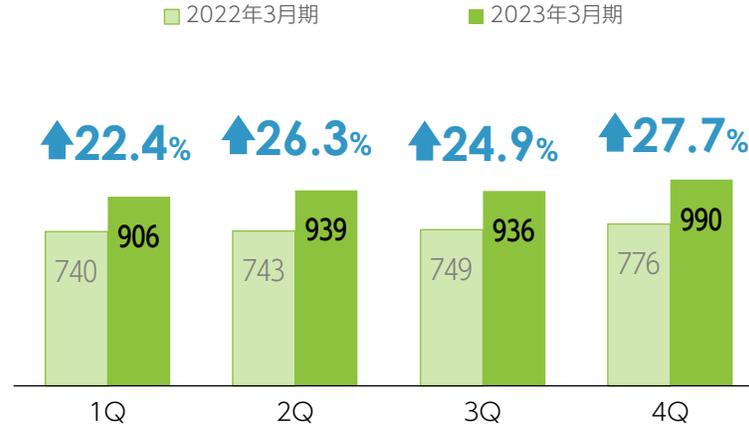
## 建設技術者分野

[百万円]



## IT技術者分野

[百万円]



### 建設技術者分野

- ・設備、プラントを中心に人材需要は旺盛
- ・人材不足感が強く、採用環境が激化

### 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
- ・未経験者活用の需要も、採用環境は激化

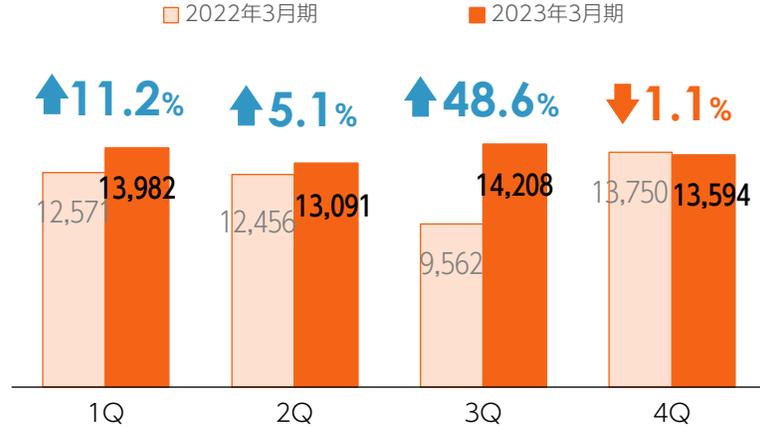
注) 2022年4月よりセグメントを変更しているため、前年同四半期数値は変更後のセグメント区分に組み替えて比較をしています。

# セグメント業績概要

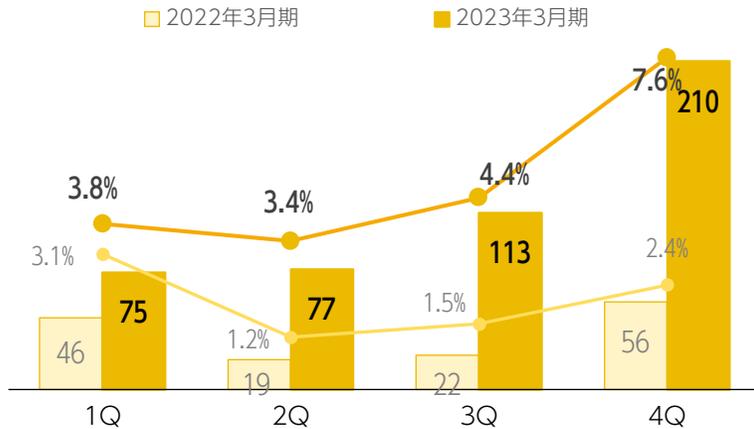
## 売上高 [百万円]



## 技術職社員数 [名]



## EBITDA・EBITDA% [百万円]



## 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案件獲得に注力
- ・前期4Qはベトナム国内のロックダウンからの回復期にて技術職社員数が大きく純増した一方で、当期4Qは一部顧客企業（製造業）の輸出が低調となる等の影響から、期末在籍が微減
- ・為替レート（VND/JPY）の変動影響有り
  - 1Q会計期間の売上高への影響 +2.0億円
  - 2Q会計期間の売上高への影響 +3.5億円
  - 3Q会計期間の売上高への影響 +4.8億円
  - 4Q会計期間の売上高への影響 +4.0億円

## 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

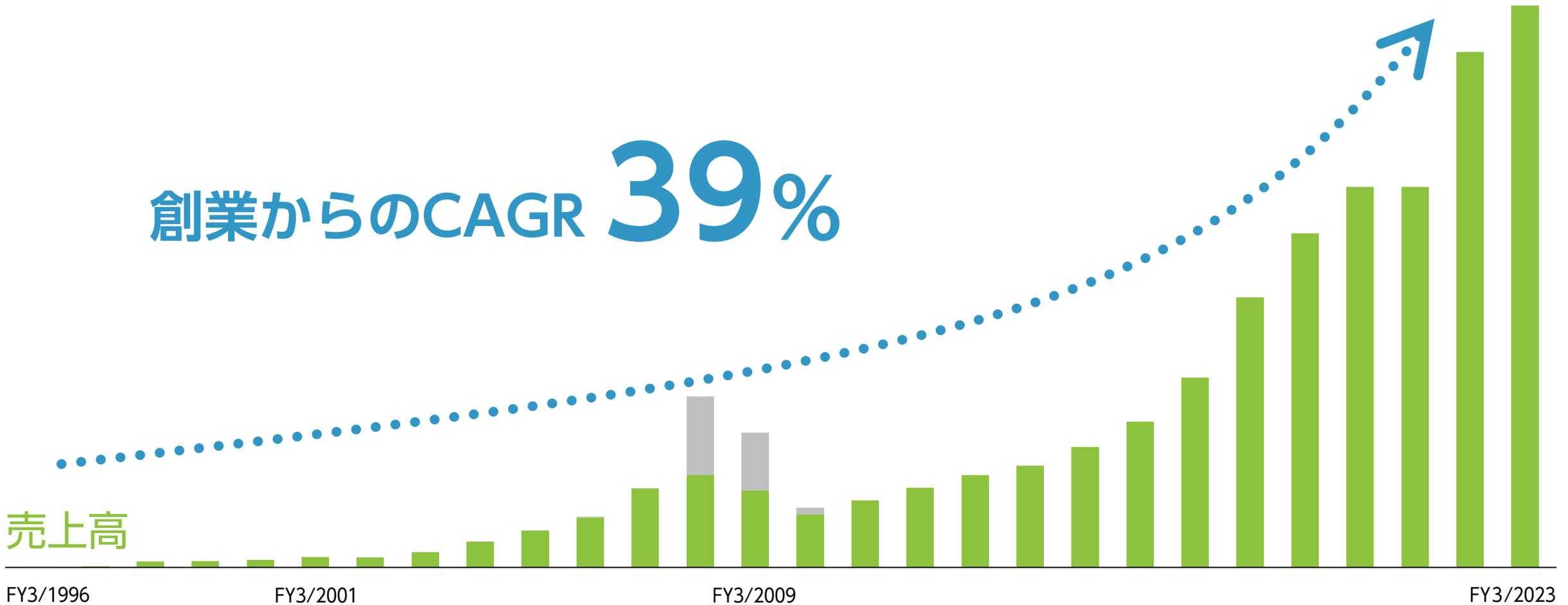
注) 2022年4月よりセグメントを変更しているため、前年同四半期数値は変更後のセグメント区分に組み替えて比較をしています。

# UTグループの成長力

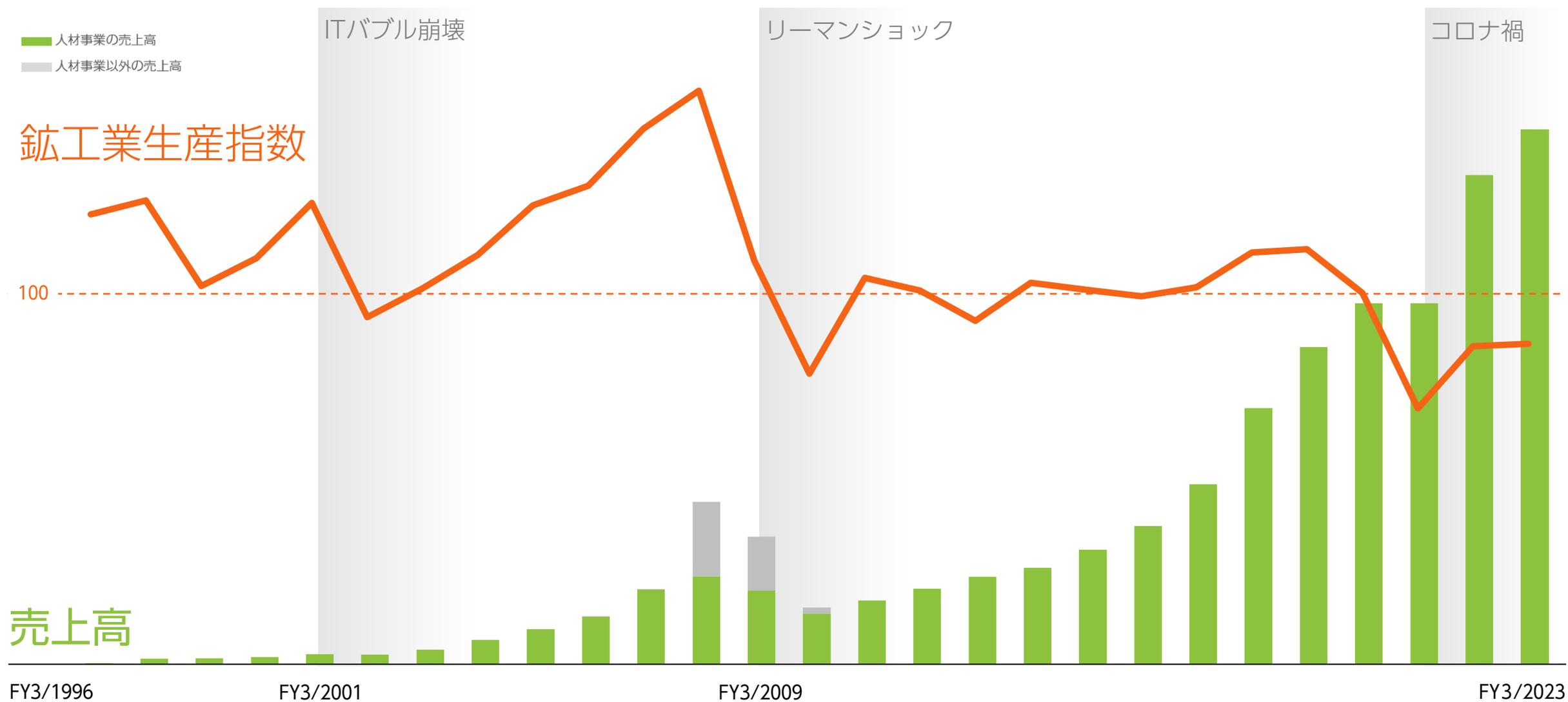
# 創業以来、一貫して高い売上高成長を実現

■ 人材事業の売上高  
■ 人材事業以外の売上高

創業からのCAGR **39%**

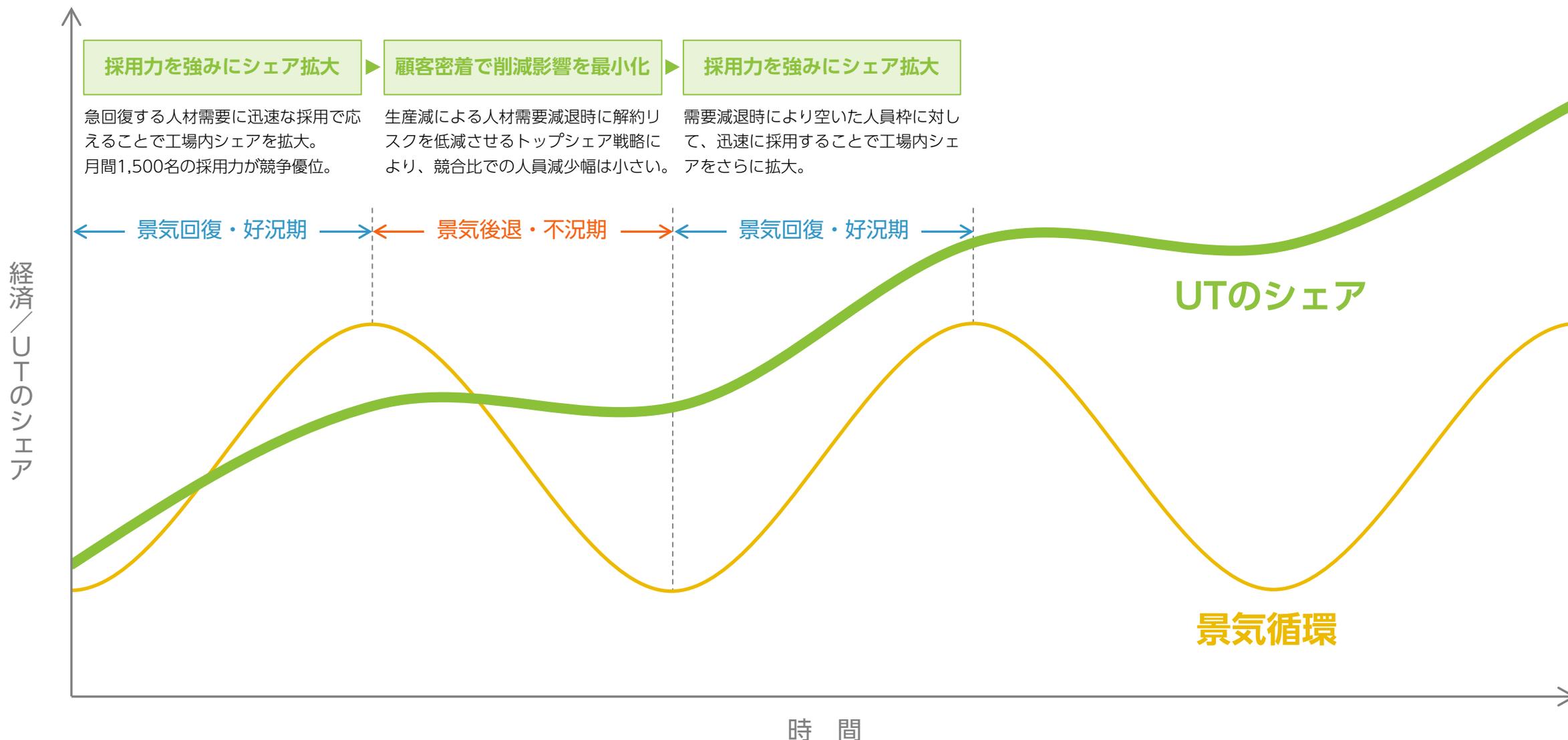


# 景気変動に左右されにくい成長力



出所) 「鉱工業生産指数」 (経済産業省)

# 景気変動で工場内シェアを高めるトップシェア戦略



# 景気変動で工場内シェアを高めるトップシェア戦略

## トップシェア戦略とは

顧客企業に密着したサービス提供により、派遣先工場内のトップシェア獲得を目指す戦略。

リーマンショック時に、工場内シェアが高い顧客ほど解約や削減されにくいとの分析結果をもとに、マニュファクチャリング事業ではトップシェア戦略を推進。

### トップシェア工場の特長

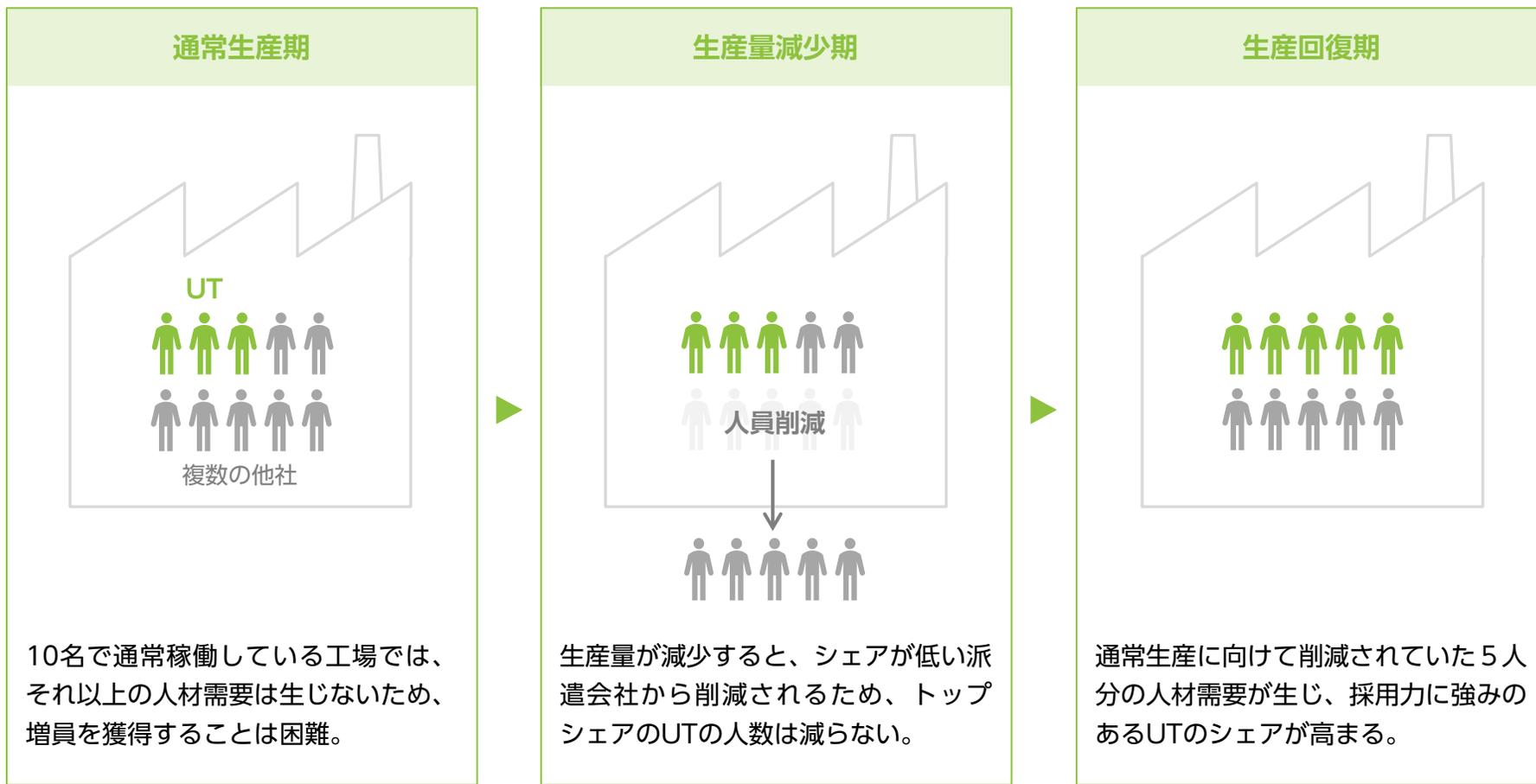
#### 削減／解約されにくい

顧客との関係性が強いので、他社と比較して解約や削減の影響が少ない。

#### 利益率が高い

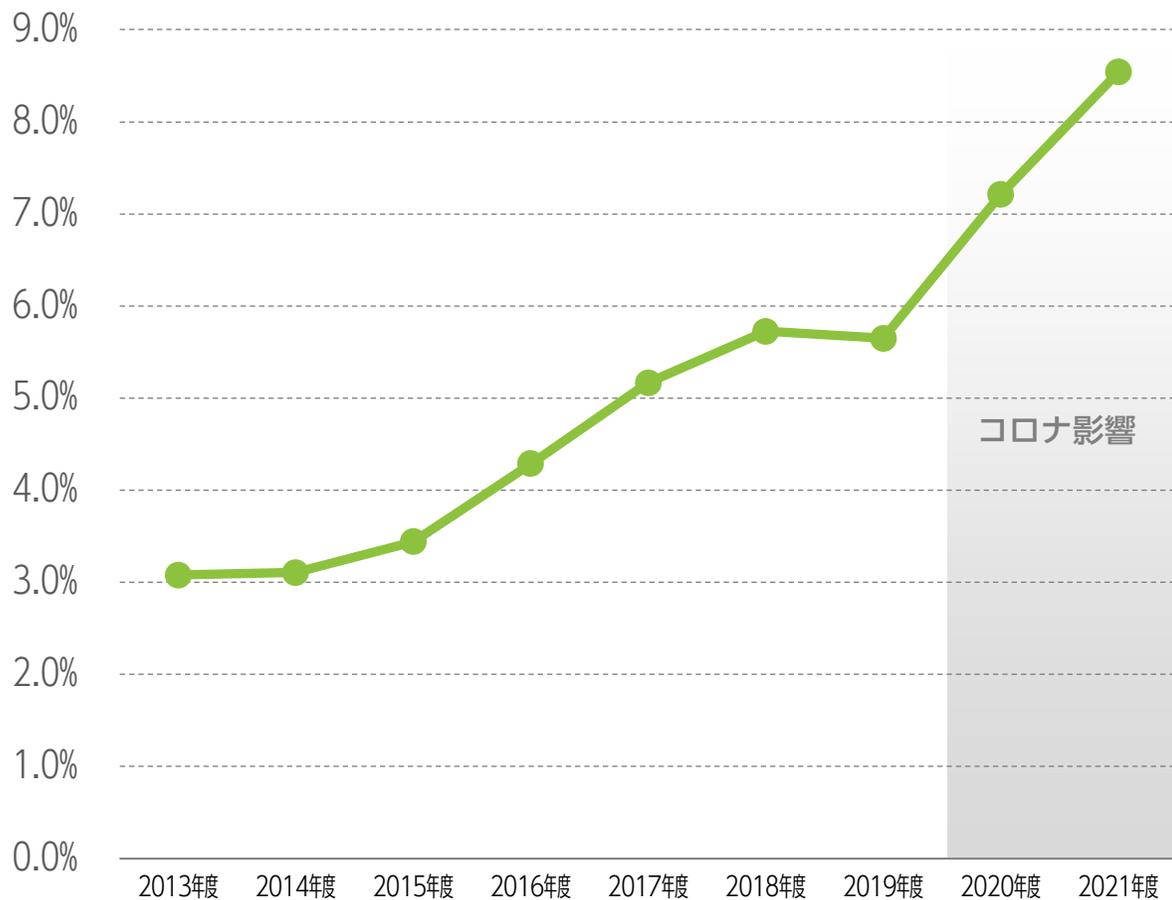
一つの工場に多くの技術職社員が働くため、少人数工場と比較して管理効率が高い。

## トップシェア戦略によるシェア拡大のメカニズム



# 景気変動で工場内シェアを高めるトップシェア戦略

生産工程の派遣社員に占める当社の技術職社員数比率



需要回復期の採用強化で  
大幅に市場シェアを拡大

※総務省 労働力調査基本集計（2021年度）より生産工程の派遣人員数を分母、当社技術職社員数を分子に算出

# 持続的な成長のための事業領域の拡大

## エリア事業

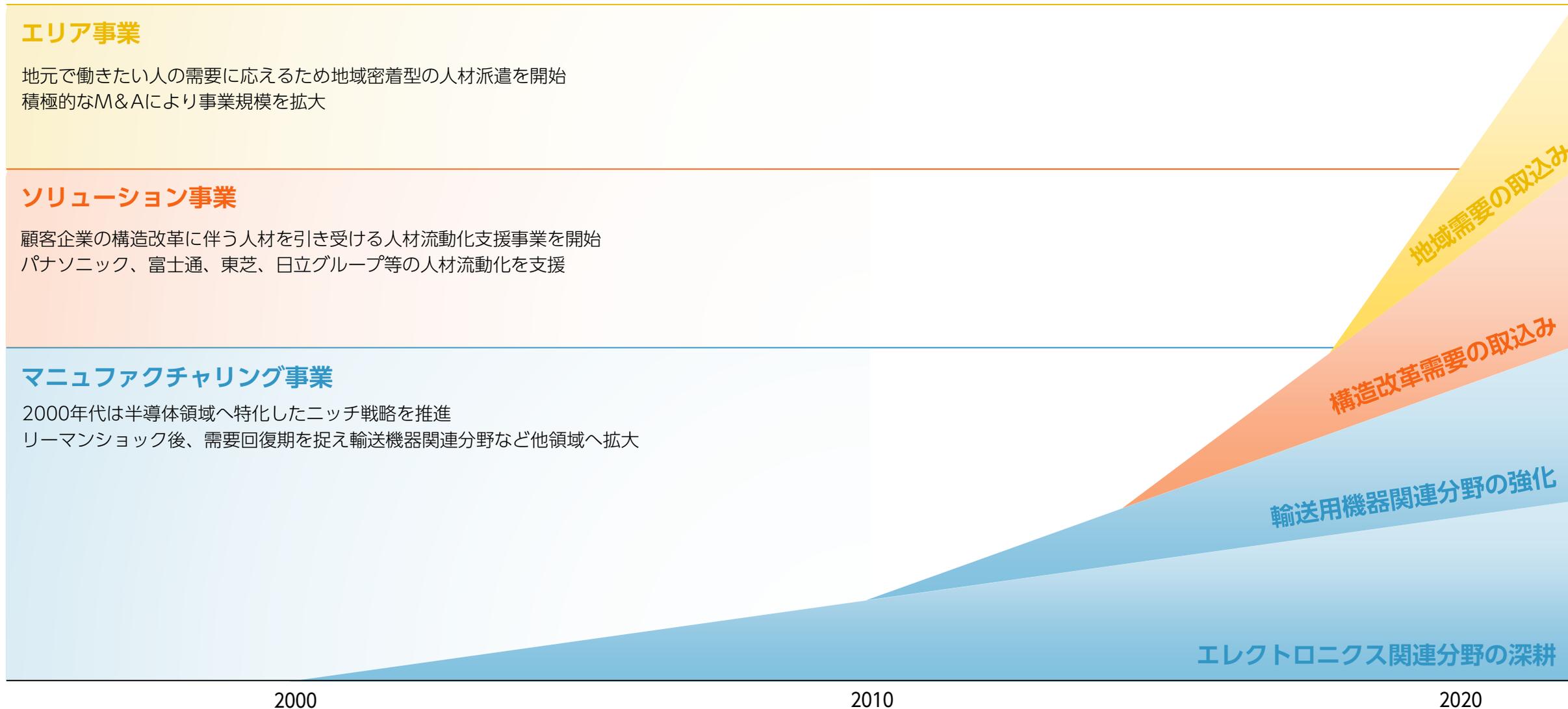
地元で働きたい人の需要に応えるため地域密着型の人材派遣を開始  
積極的なM&Aにより事業規模を拡大

## ソリューション事業

顧客企業の構造改革に伴う人材を引き受ける人材流動化支援事業を開始  
パナソニック、富士通、東芝、日立グループ等の人材流動化を支援

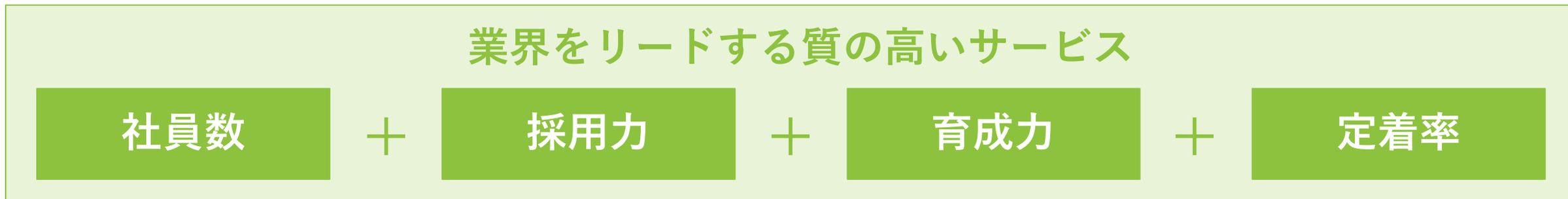
## マニュファクチャリング事業

2000年代は半導体領域へ特化したニッチ戦略を推進  
リーマンショック後、需要回復期を捉え輸送機器関連分野など他領域へ拡大

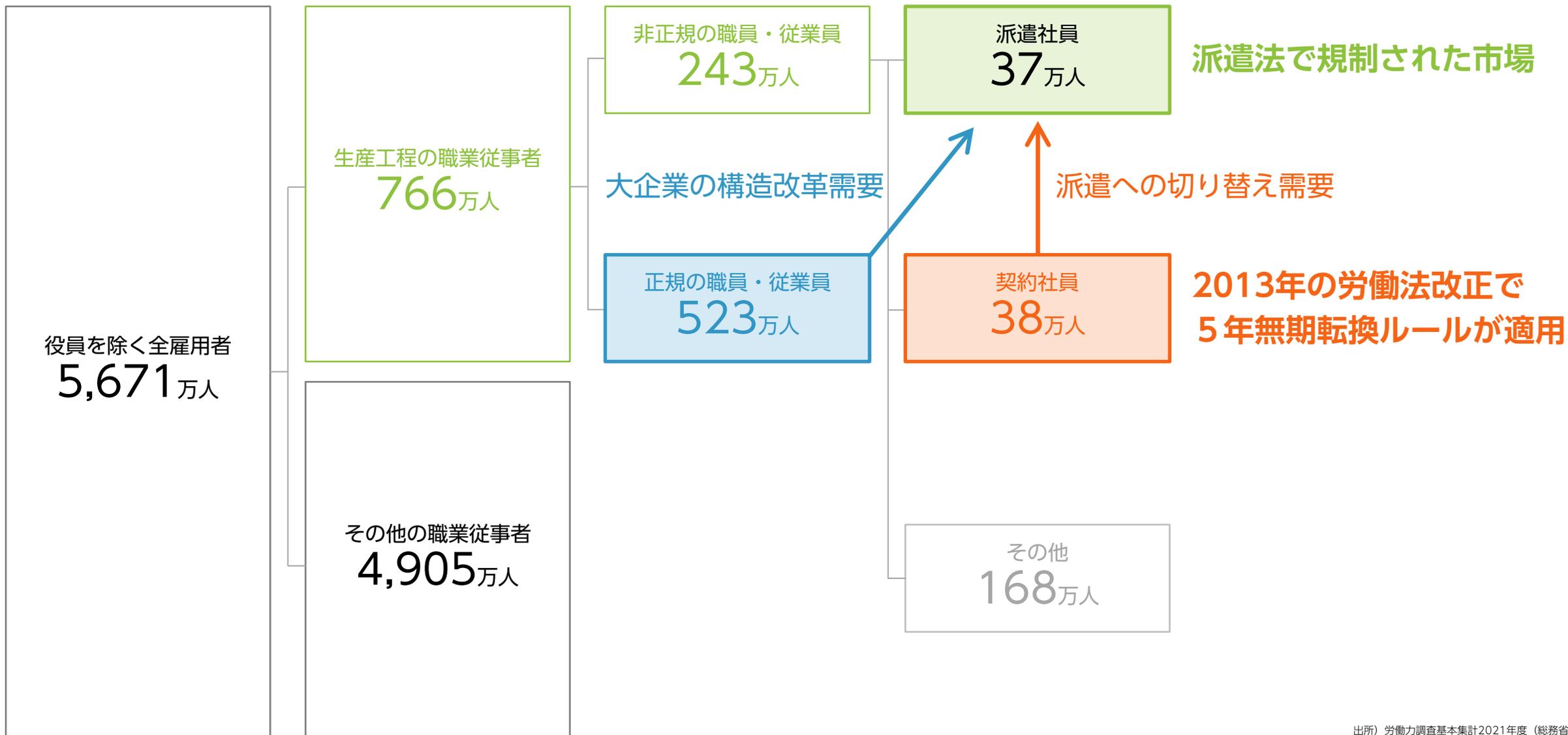


※創業以降の売上高積上げの概略

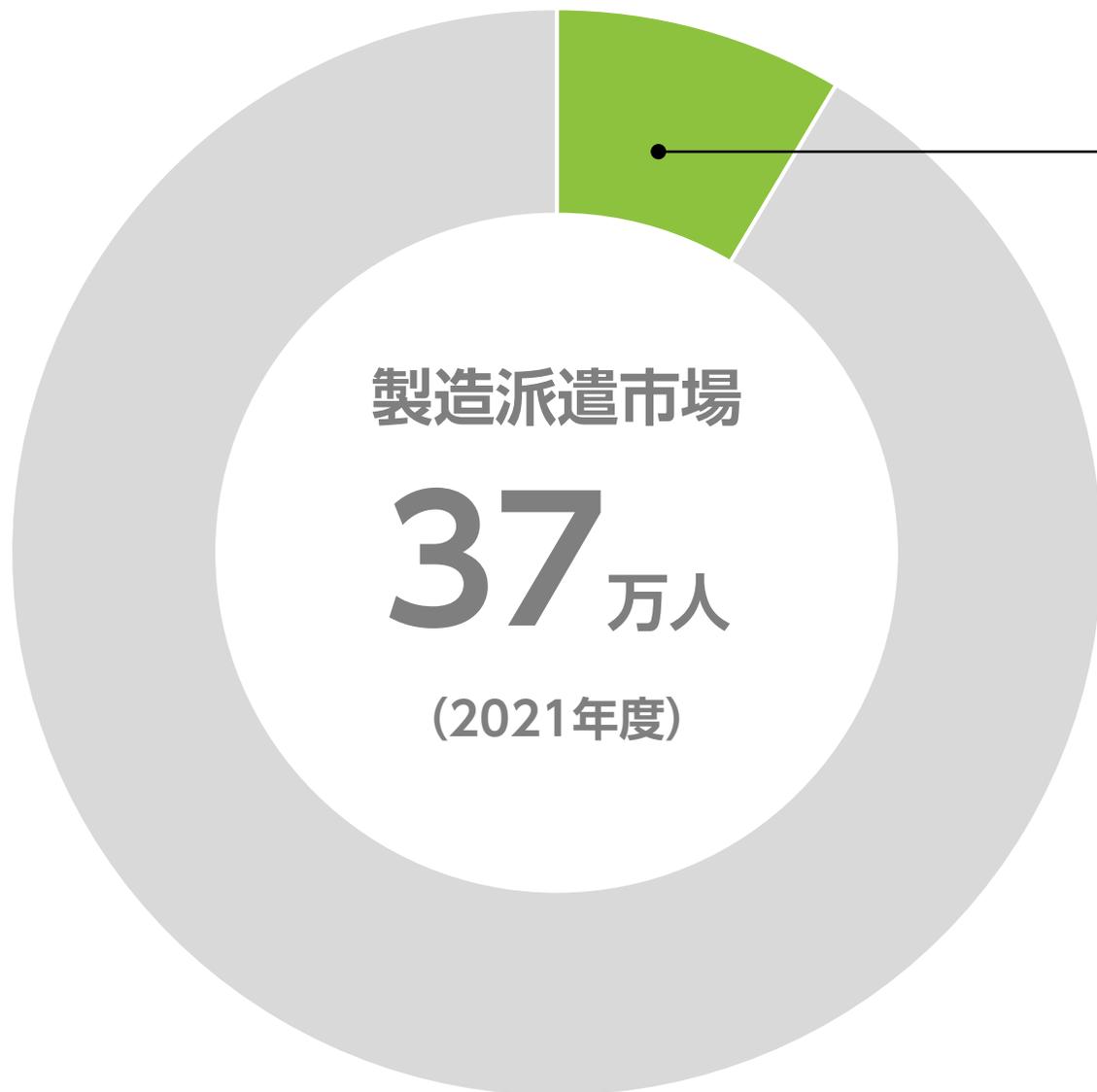
# 高い競争優位性と成長戦略



# 大企業の構造改革需要や派遣への切り替え需要は増加



# さらなるシェアアップで突き抜ける



2023年3月期  
3.2万人 / 8.6%

▼

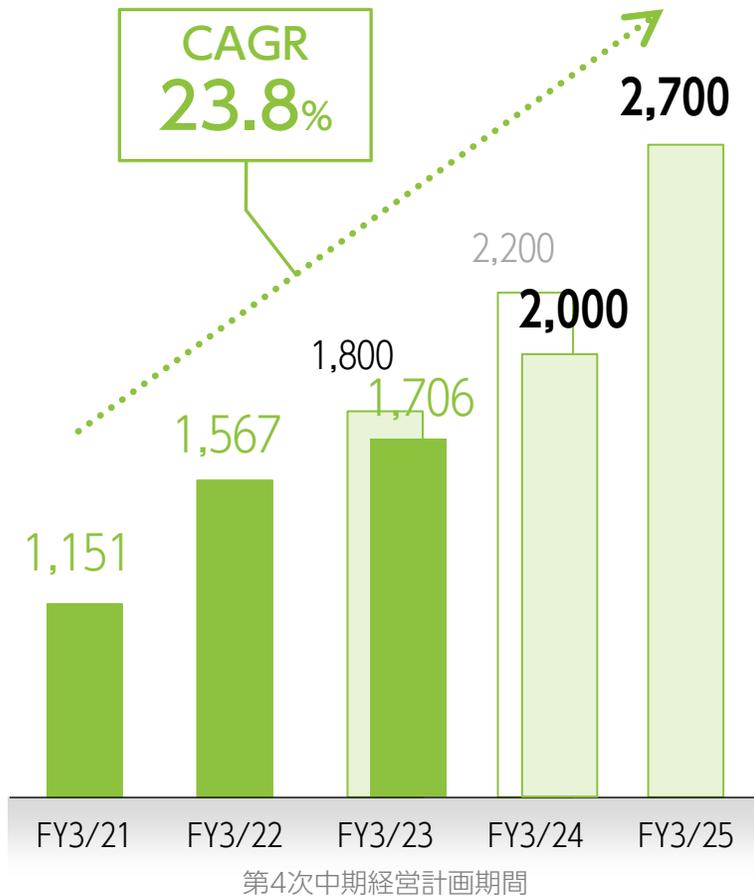
2025年3月期  
5～6万人を目指す

# 第4次中期経営計画 業績目標（再掲）

## 売上高目標

[億円]

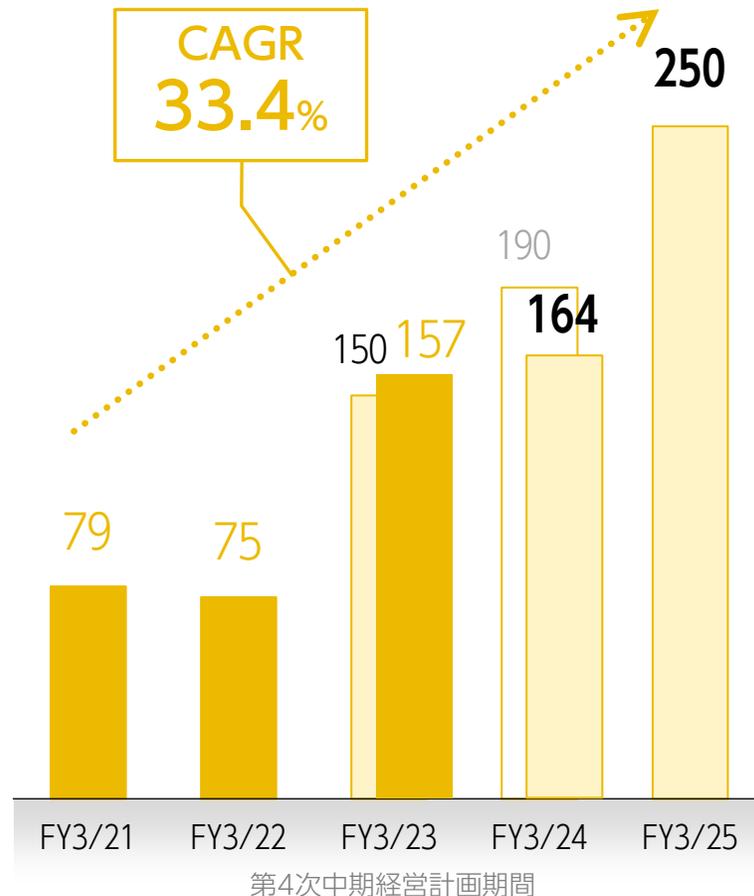
■ 実績 ■ 目標



## EBITDA目標※1

[億円]

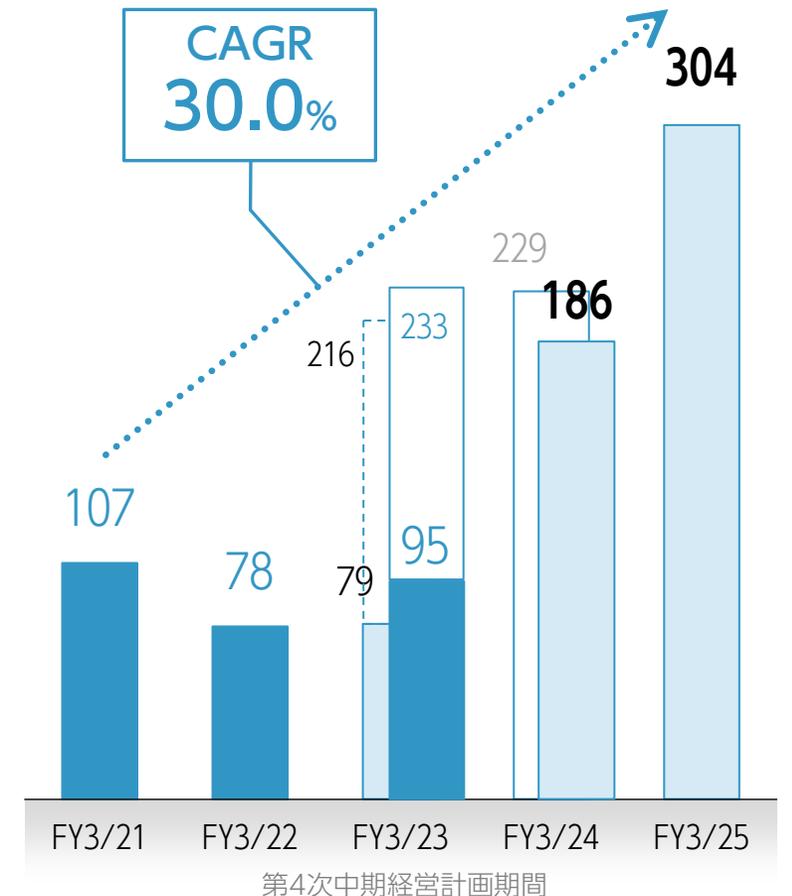
■ 実績 ■ 目標



## 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**

# 補足資料



# 新規連結会社の業績寄与

## 2023年3月期第4四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	2Q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 ※連結効果は一巡	24億円	872名
計				24億円	

# 販管費の主な内訳

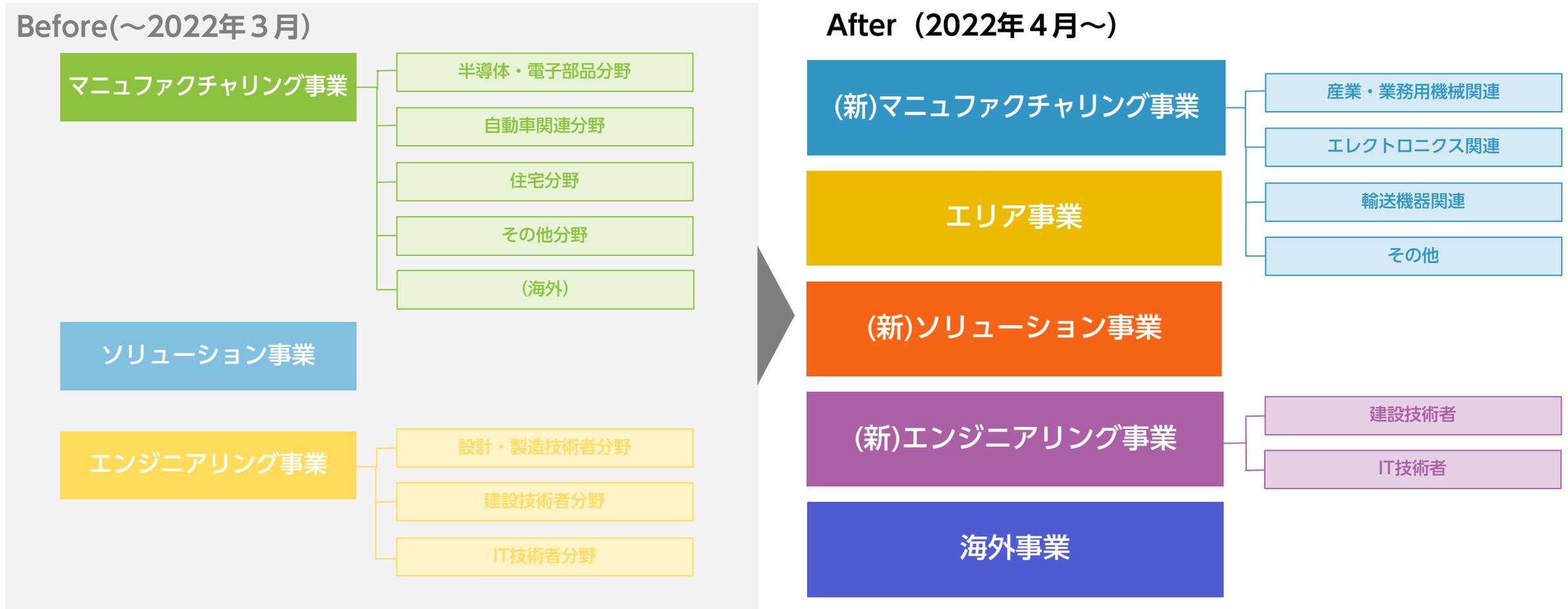
[百万円]

	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	2Q	3Q	4Q	通期
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	2,414	2,393	2,510	9,720
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%	5.7%	5.5%	5.9%	5.7%
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	1,041	817	812	3,549
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%	2.4%	1.9%	1.9%	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	308	320	327	1,223
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%	0.7%	0.7%	0.8%	0.7%
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	1,053	990	1,002	4,130
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%	2.5%	2.3%	2.4%	2.4%
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	4,817	4,521	4,653	18,624
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%	11.3%	10.3%	10.9%	10.9%

2023年3月期3Q/4Q/通期は「株式報酬費用」影響を除外して記載しております。

# 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)

## 海外事業

ベトナムにおける人材サービス

**96億円** (構成比5.7%)

## エンジニアリング事業

建設・ITエンジニア等の派遣

**90億円** (構成比5.3%)

## ソリューション事業

構造改革支援・人材サービス

**186億円** (構成比10.9%)

## マニファクチャリング事業

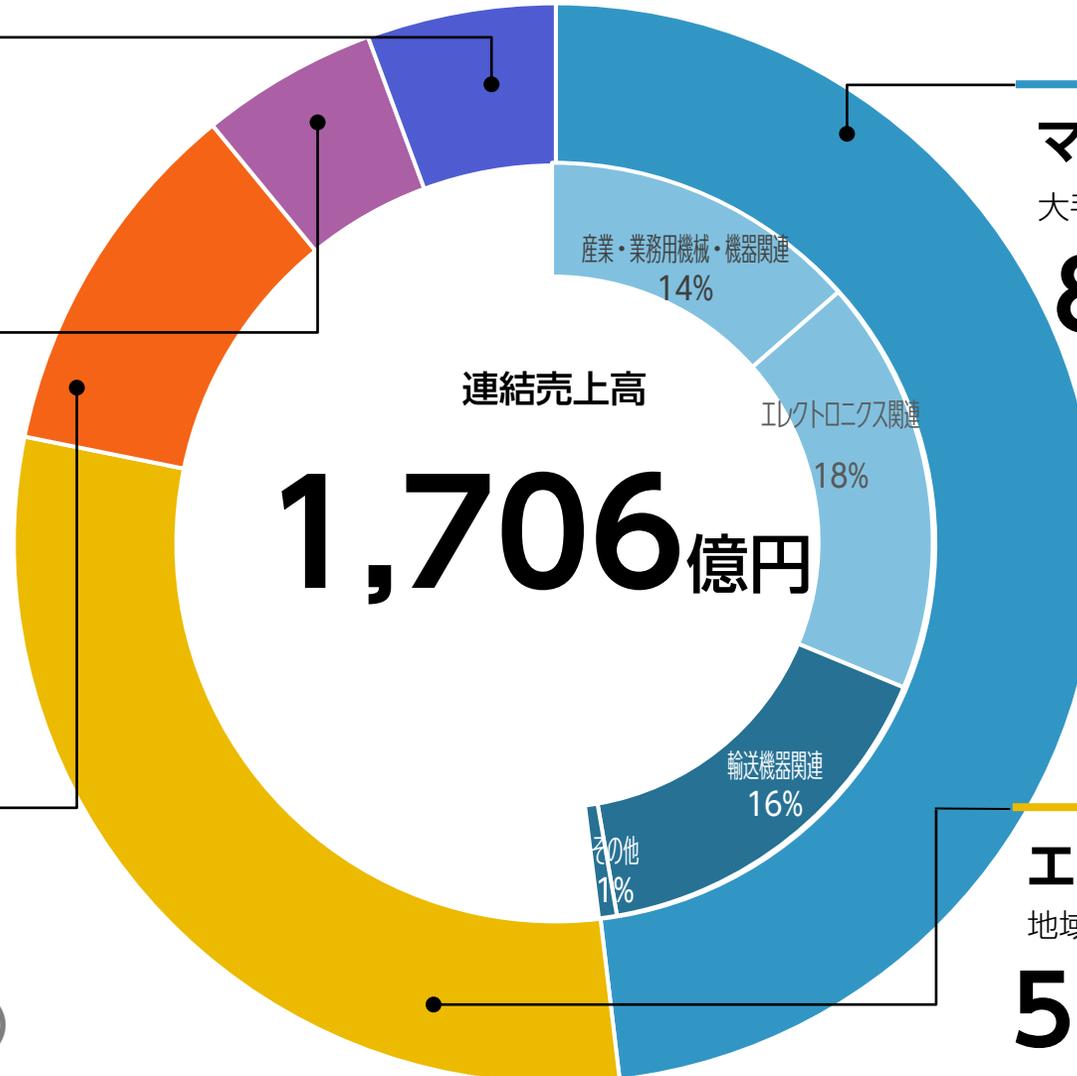
大手製造業向け人材サービス

**820億円** (構成比48.1%)

## エリア事業

地域密着型の人材サービス

**512億円** (構成比30.0%)



# 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)



#### 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



# 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) ※発行時の個数

### 行使条件

以下のA～Cのいずれかの条件を満たす場合、一回限り

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1.7～2.9倍のEBITDA成長が前提

※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

## 株式報酬費用の計上について

・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む

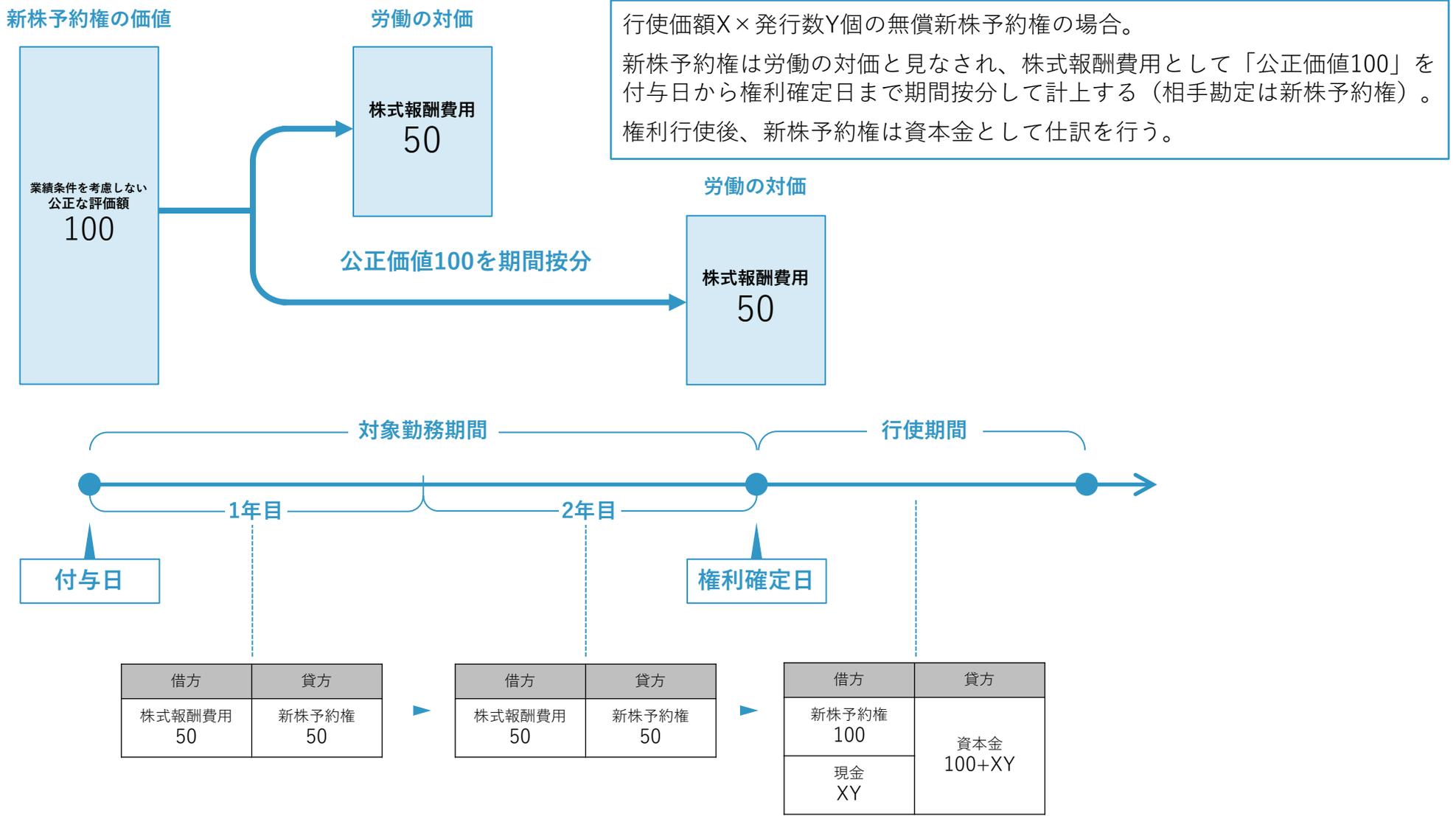
・実際の株式報酬費用の計上時期については、行使条件を満たす蓋然性が高まった時点の決算において計上

・2018年4月以降、有償ストックオプションの会計処理適用により、株式報酬費用は業績条件が達成された場合の労働の対価とみなし、費用計上(販管費)が求められている

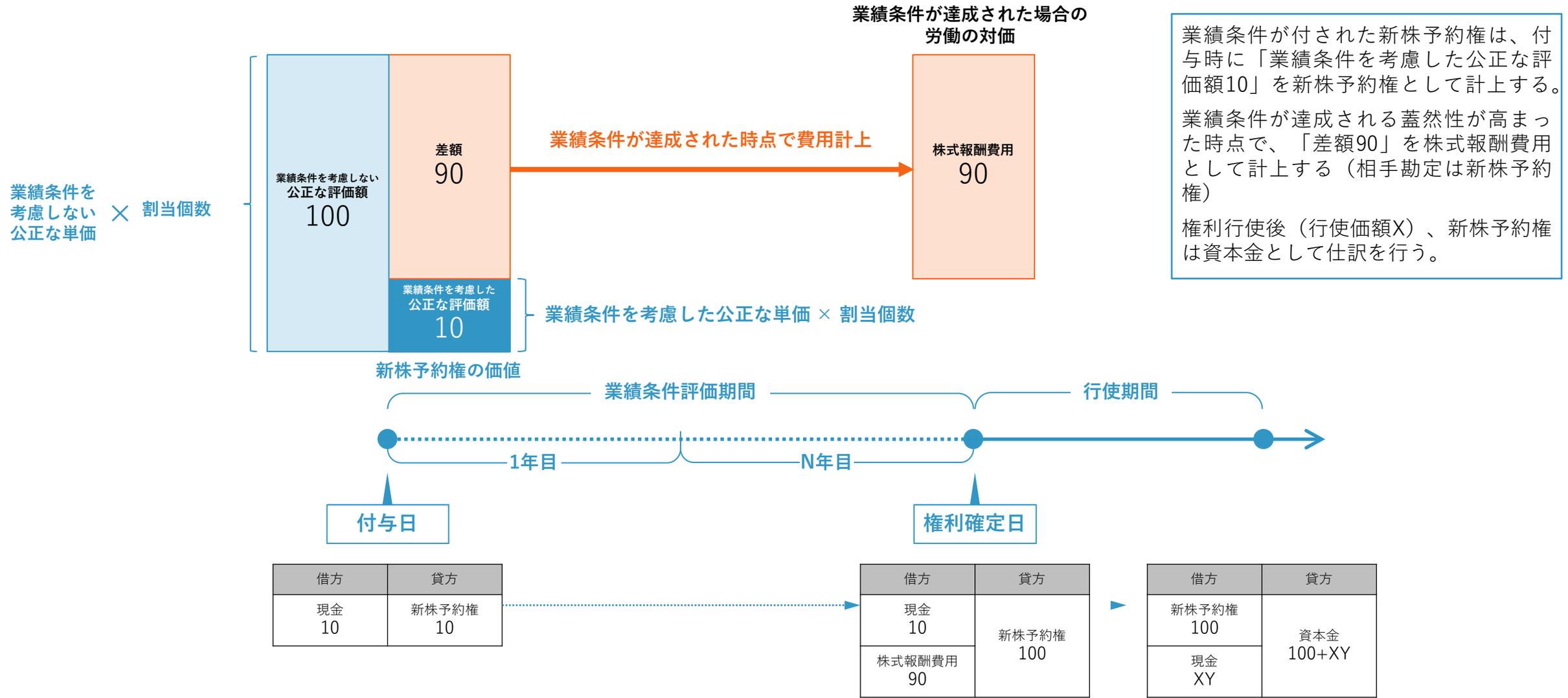
・株式報酬費用55億円は会計処理上の費用計上であり、キャッシュアウトを伴わない費用であるため、現預金残高に影響を及ぼすことはない

・全て権利行使されることによって現金等が増加し、資本金及び資本準備金に振り替えられる

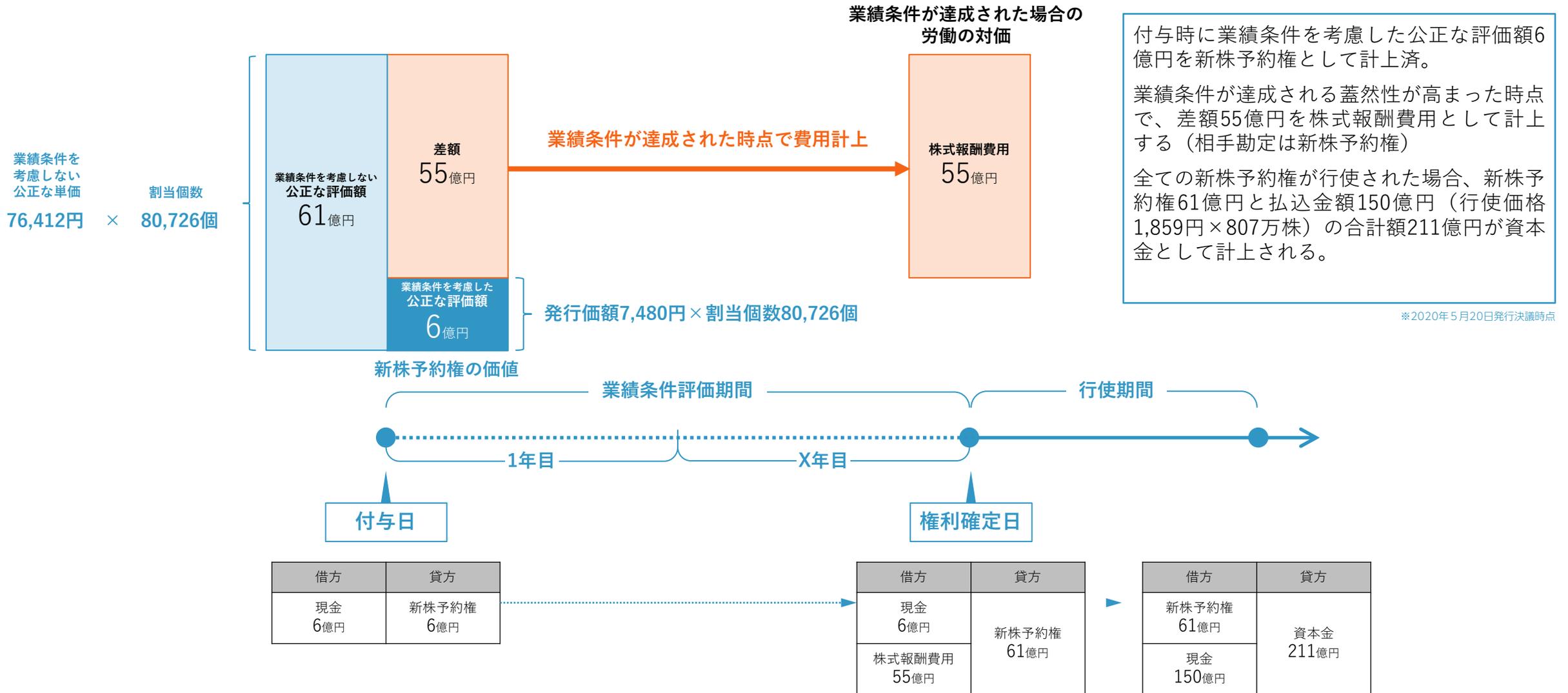
# (参考) 業績条件のない無償新株予約権の会計処理



# (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

## 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。

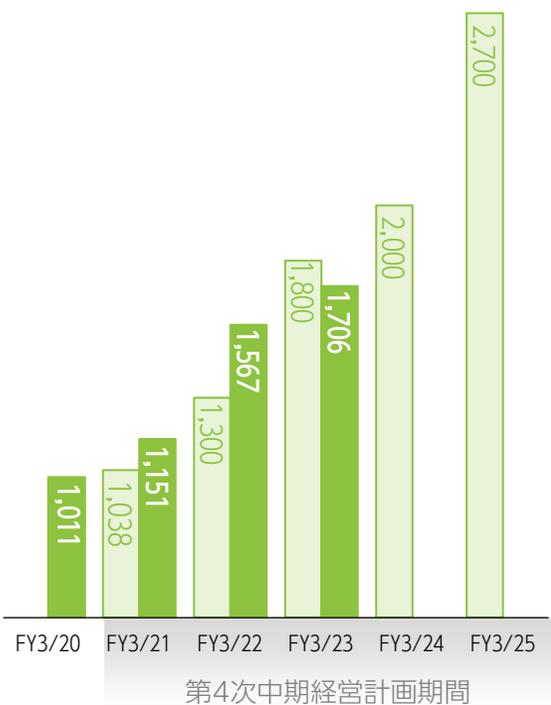
# 第4次中期経営計画の数値目標とコミットメント

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**

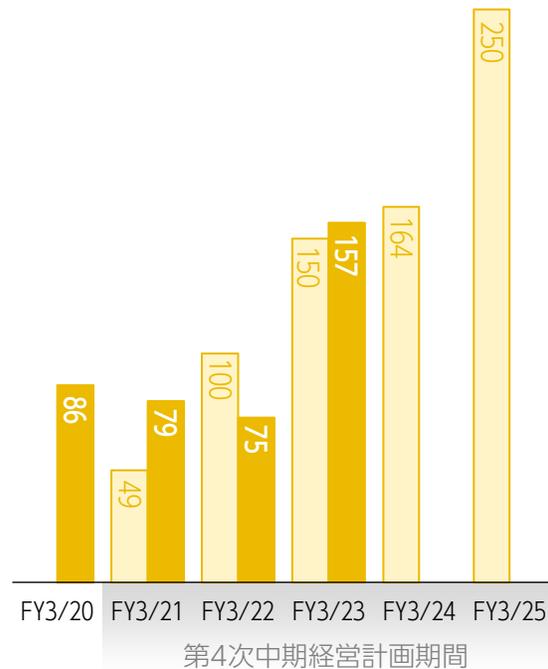
売上高目標 [億円]

■ 実績 ■ 計画



EBITDA\*目標 [億円]

■ 実績 ■ 計画



## 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		2023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	5,854名	

グループ会社		2023年3月31日現在
<b>UTEIM株式会社</b> 製造業向け人材サービス	<b>UTテクノロジー株式会社</b> ITエンジニア派遣	
<b>UTコネクト株式会社</b> 総合人材派遣・請負	<b>UTコンストラクション株式会社</b> 建設エンジニア派遣	
<b>UTスリーエム株式会社</b> 総合人材派遣・請負	<b>Green Speed Joint Stock Company</b> ベトナムにおける総合人材派遣・請負	
<b>FUJITSU UT株式会社</b> 総合人材派遣・請負	<b>UTライフサポート株式会社</b> 社内福利厚生事業	
<b>UT東芝株式会社</b> 総合人材派遣・請負	<b>UTハートフル株式会社</b> 特例子会社	
<b>UT エフサス・クリエ株式会社</b> 事務系・IT系人材派遣、運用・展開作業等の請負		
<b>UT MESC株式会社)</b> 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		

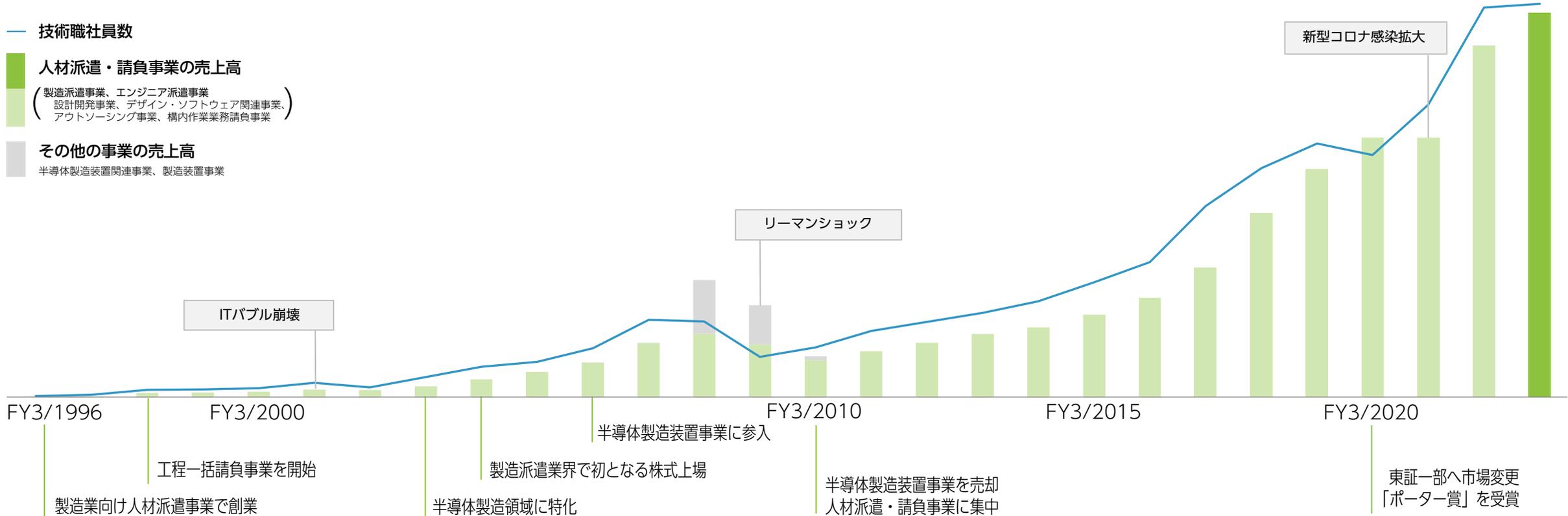
# 製造派遣分野のリーディングカンパニー

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。

2023年3月期  
 国内技術職社員数 **31,936**名  
 連結売上高 **1,706**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

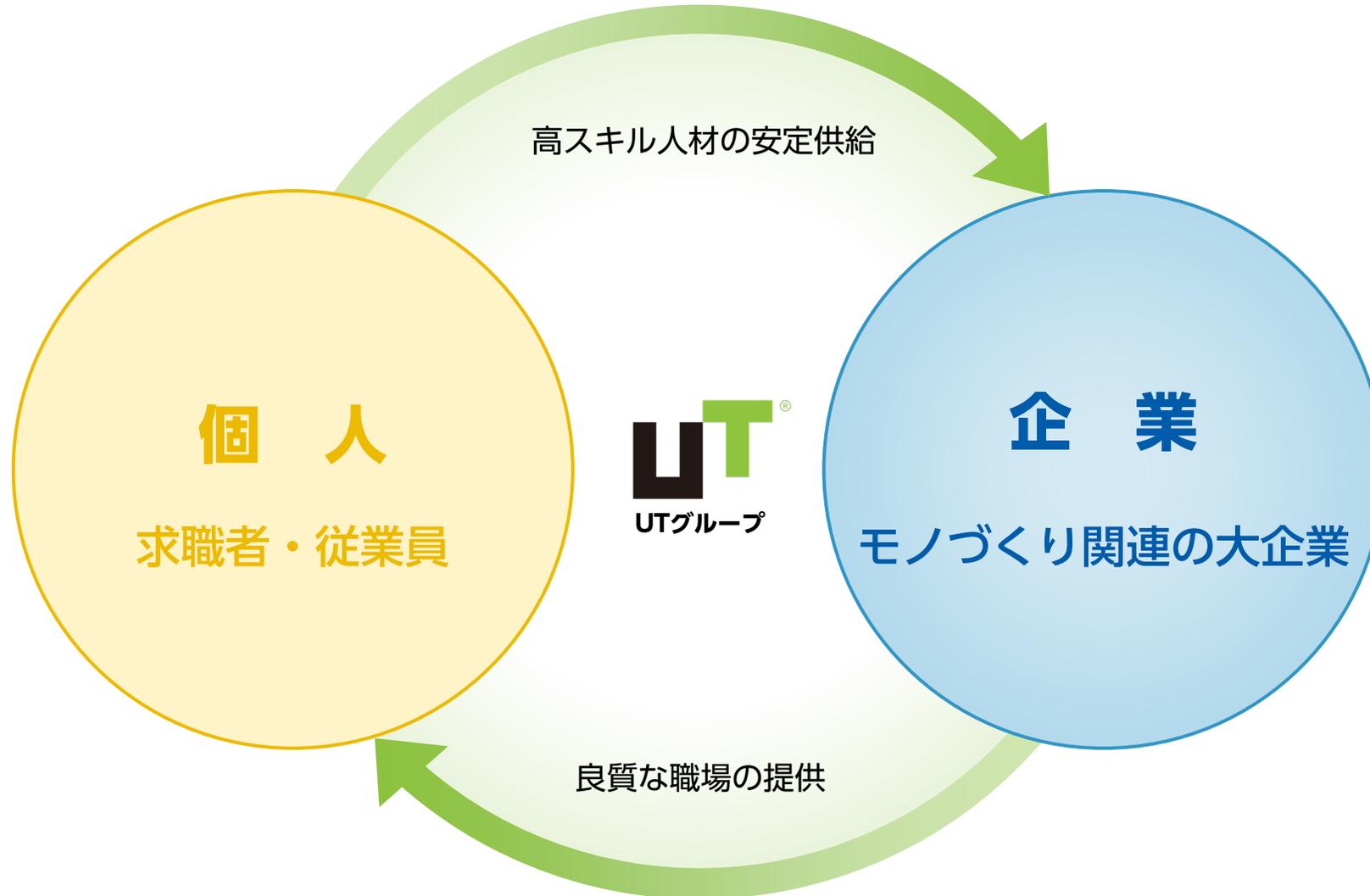


### 企業価値向上の 社員への成果配分

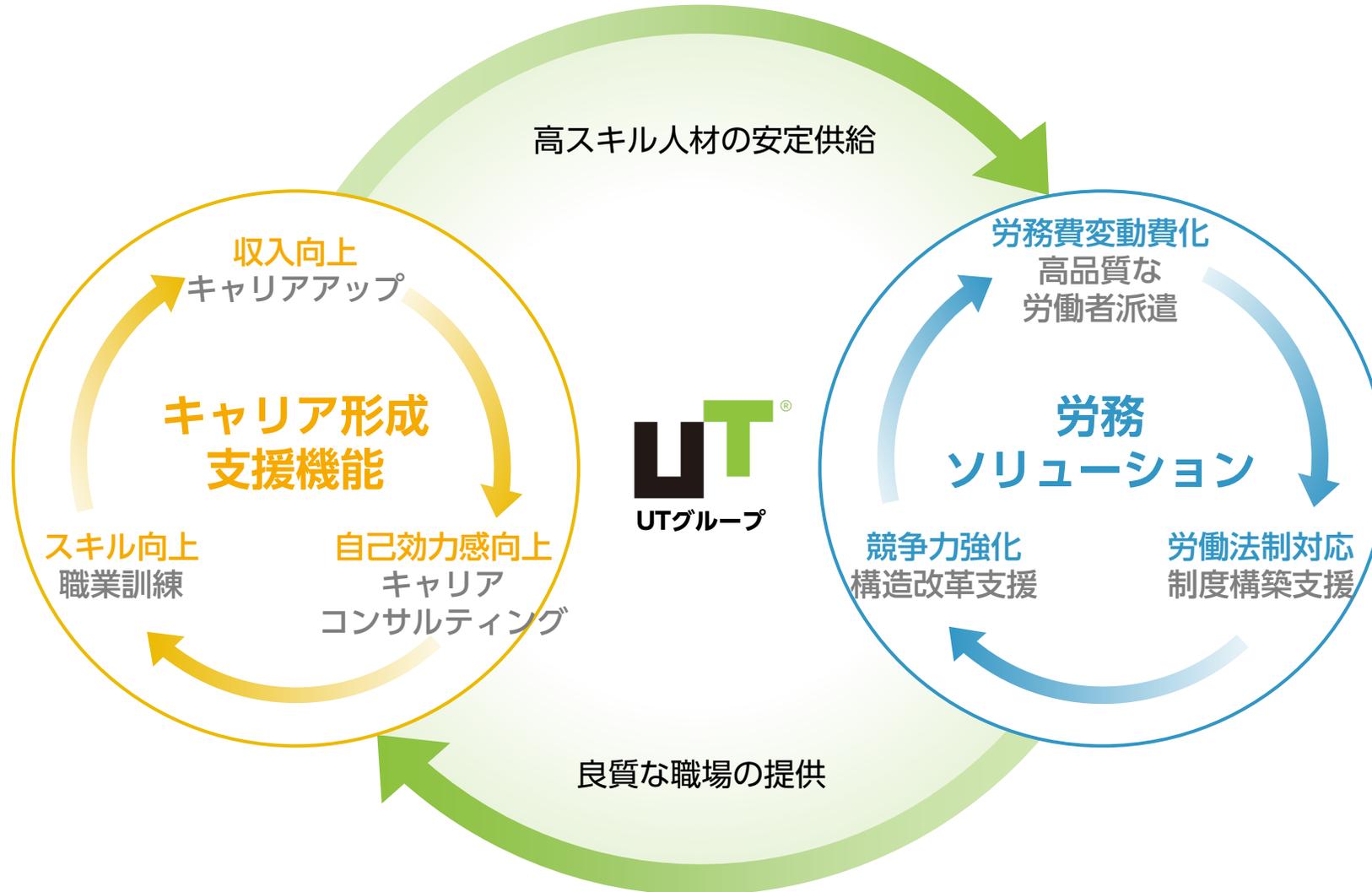
- 社員持株会制度



# ツインカスタマー戦略とキャリアプラットフォーム

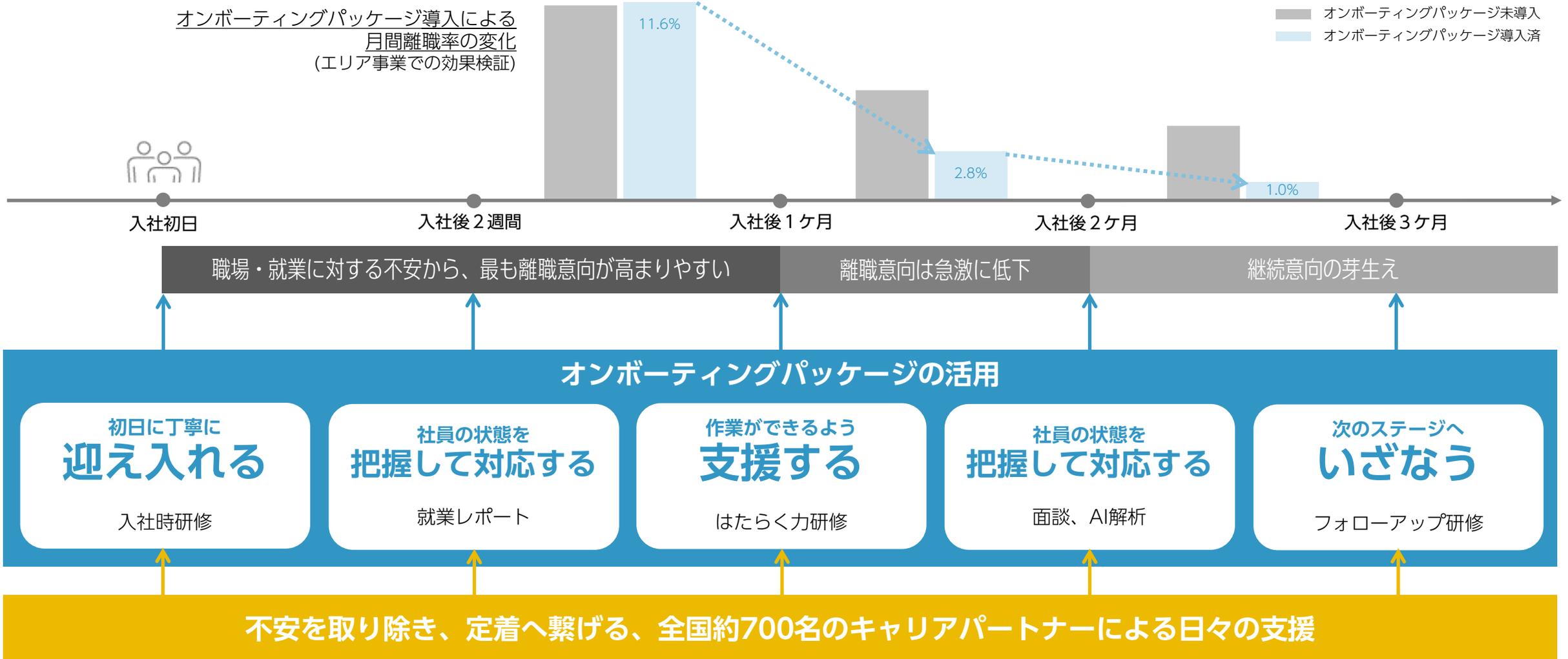


# ツインカスタマー戦略とキャリアプラットフォーム



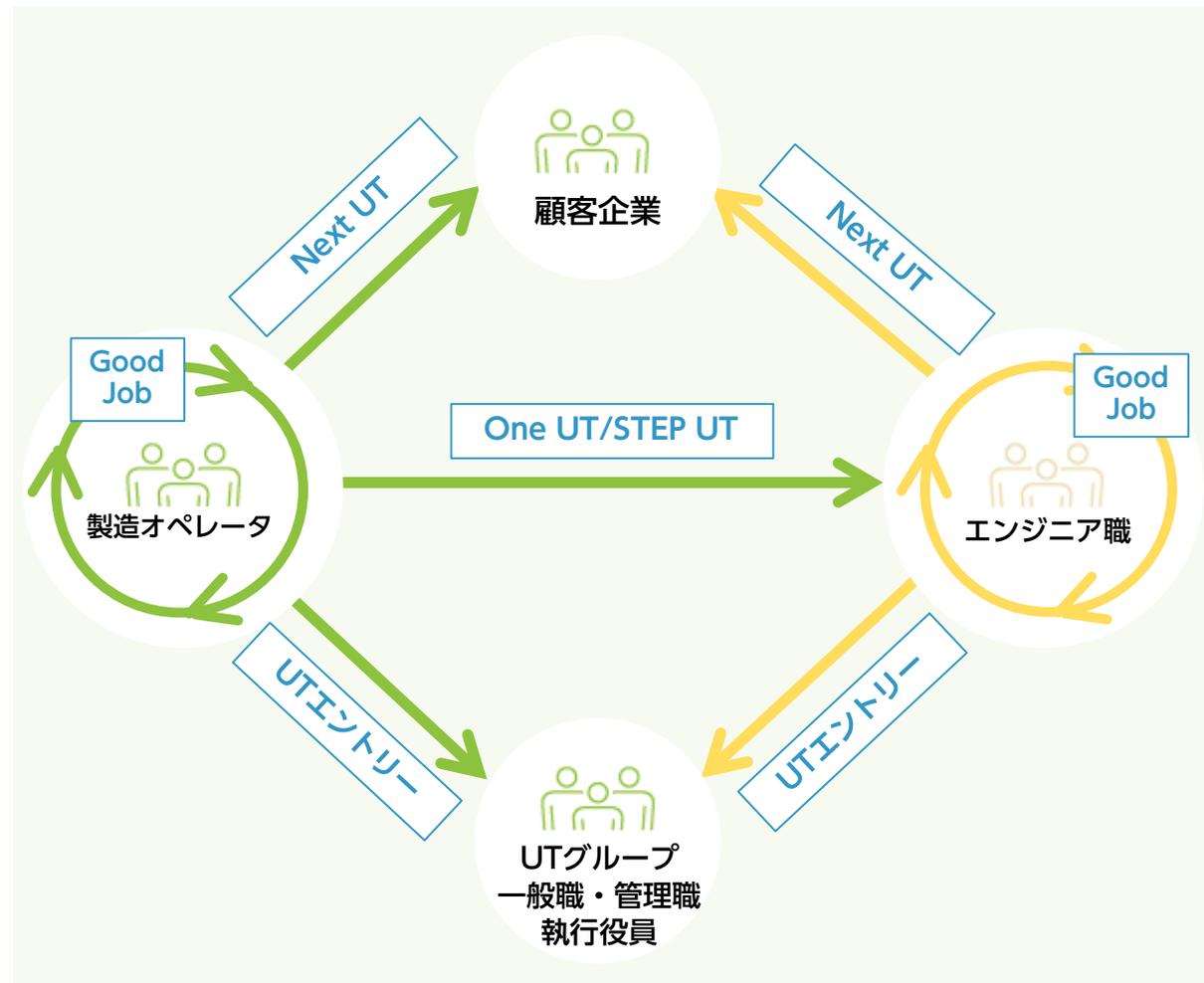
# 継続的な成長支援により離職を抑制

○ 離職要因を取り除き、継続要因を創り出すオンボーディングパッケージをエリア事業から段階的に導入



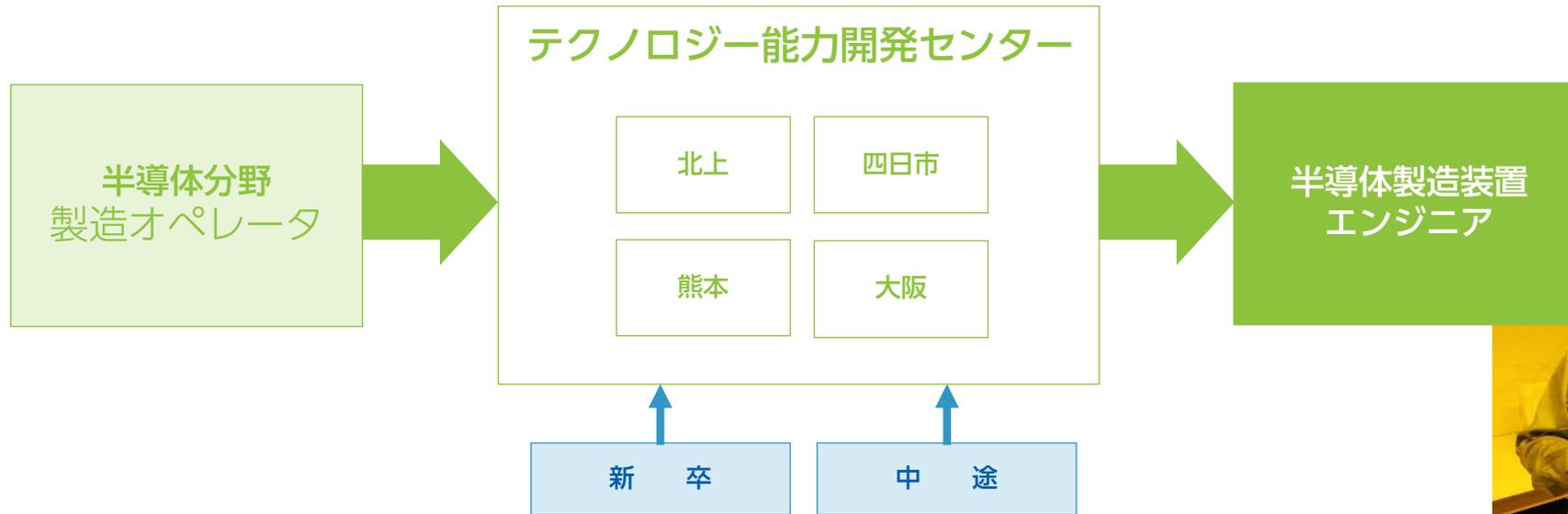
# 技術職社員のキャリアアップを可能にする制度の充実

- 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



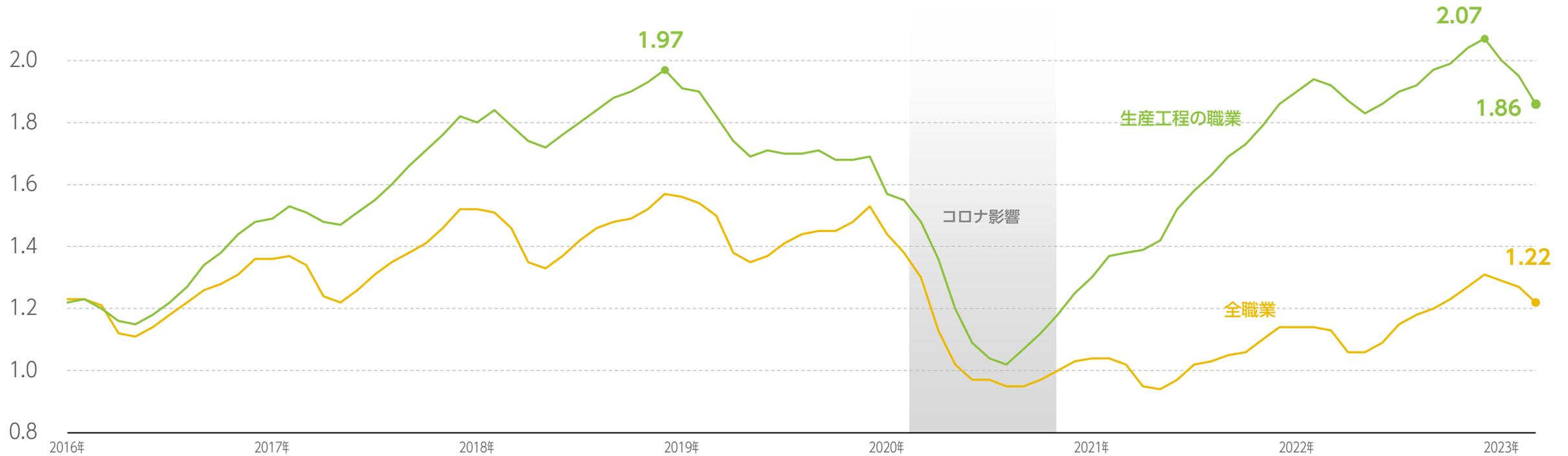
クリーンルームでの実習の様子

# 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2倍水準で推移

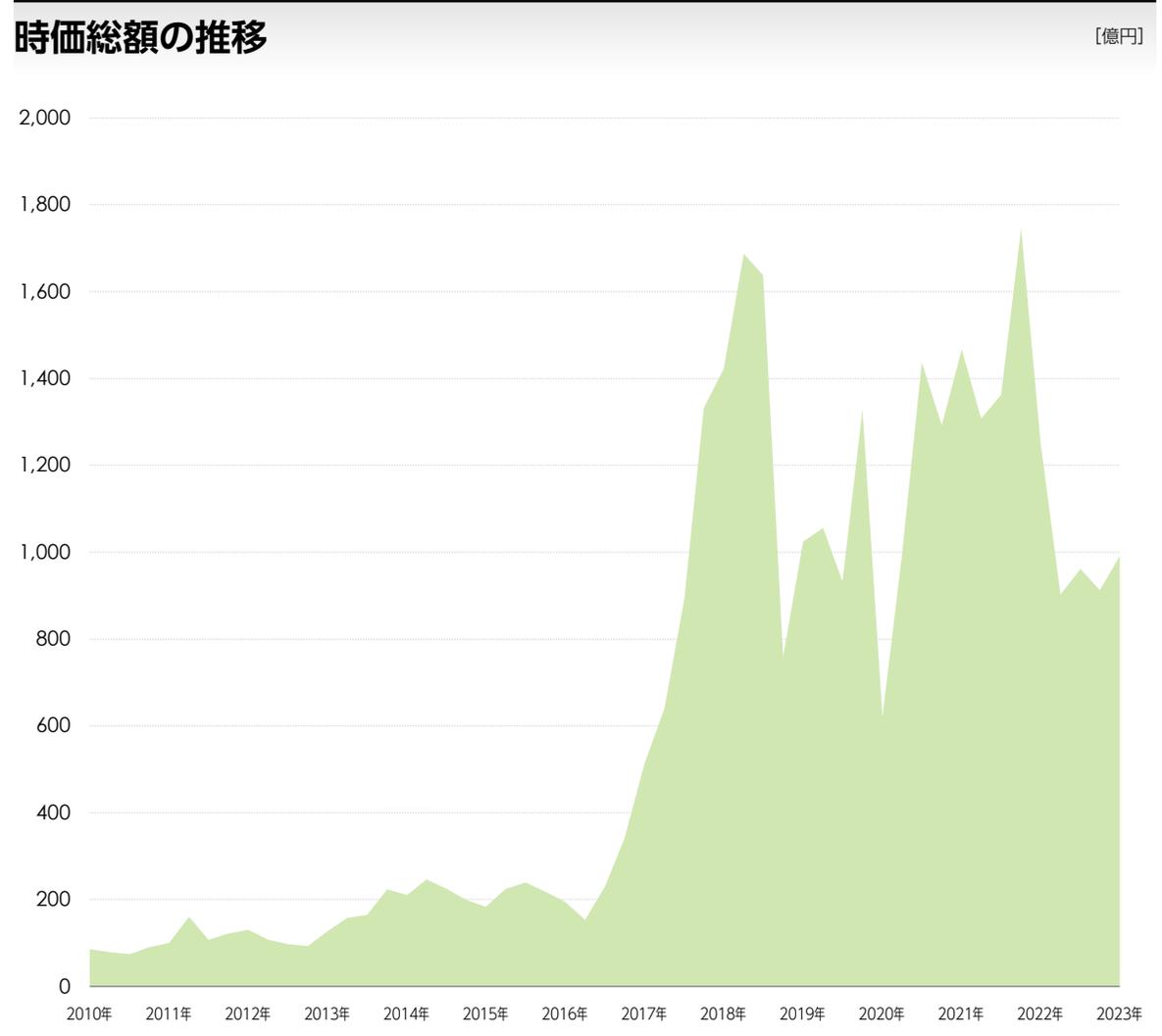
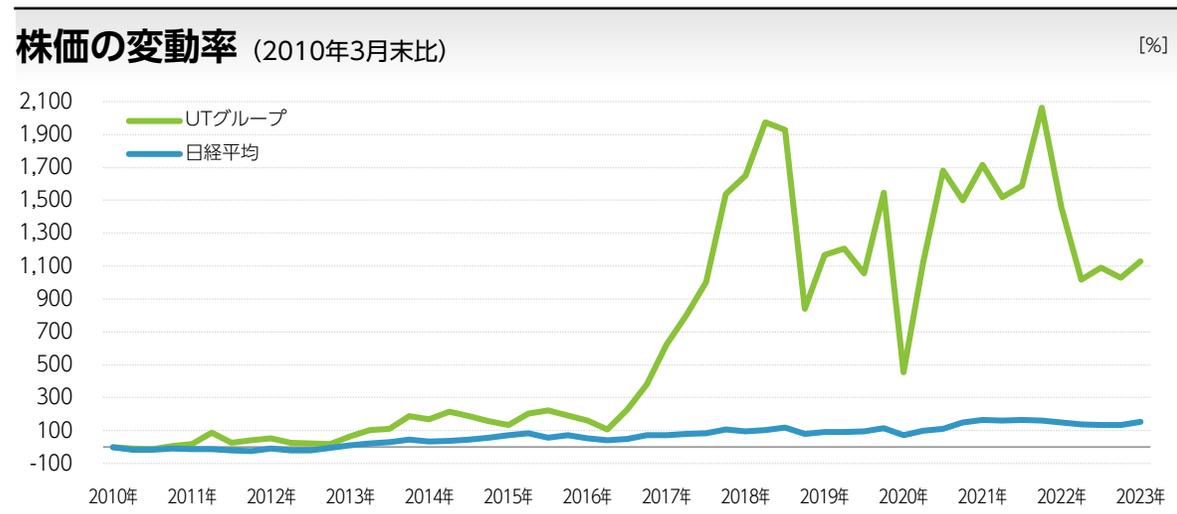
生産工程の有効求人倍率

[倍]

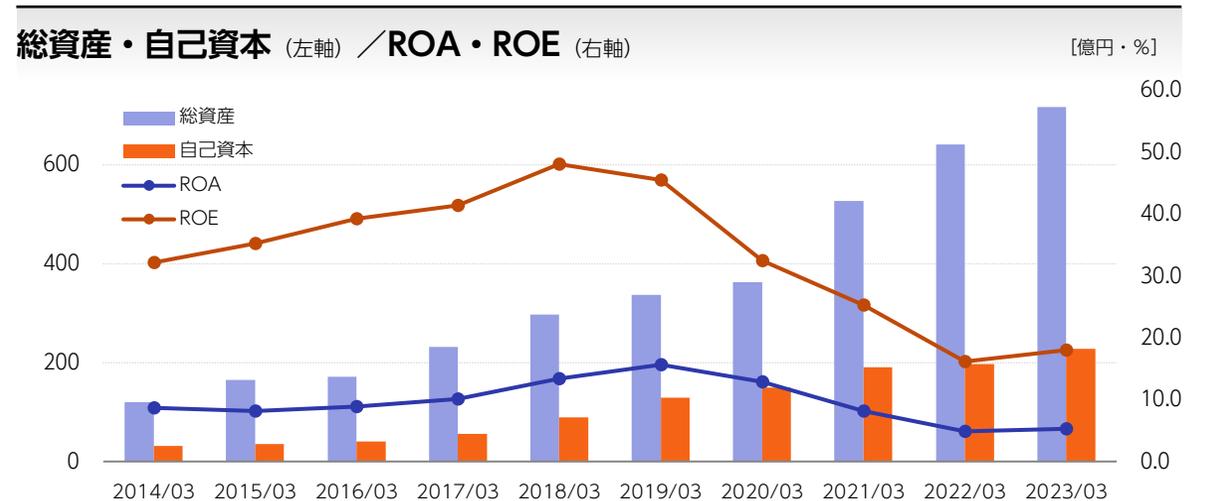
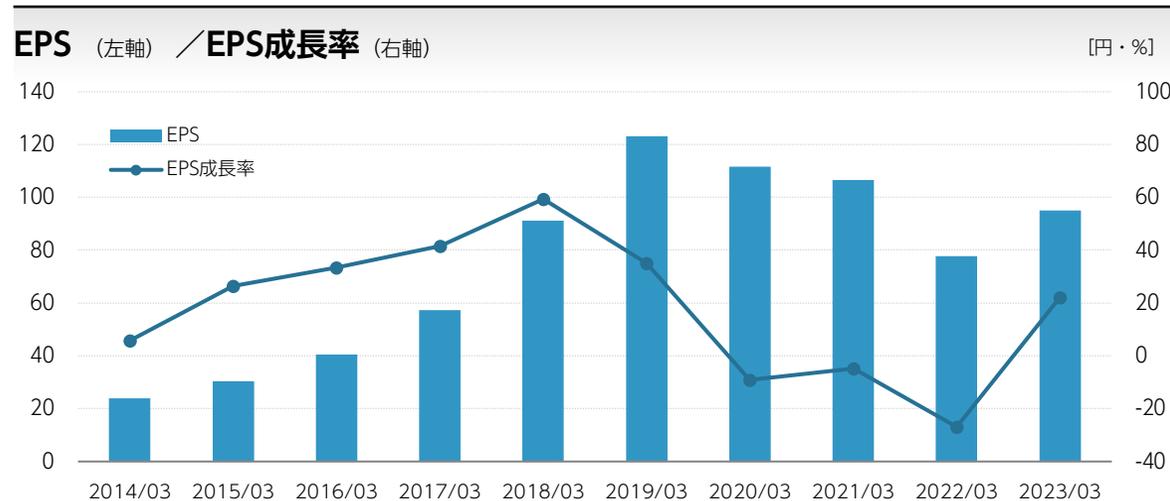
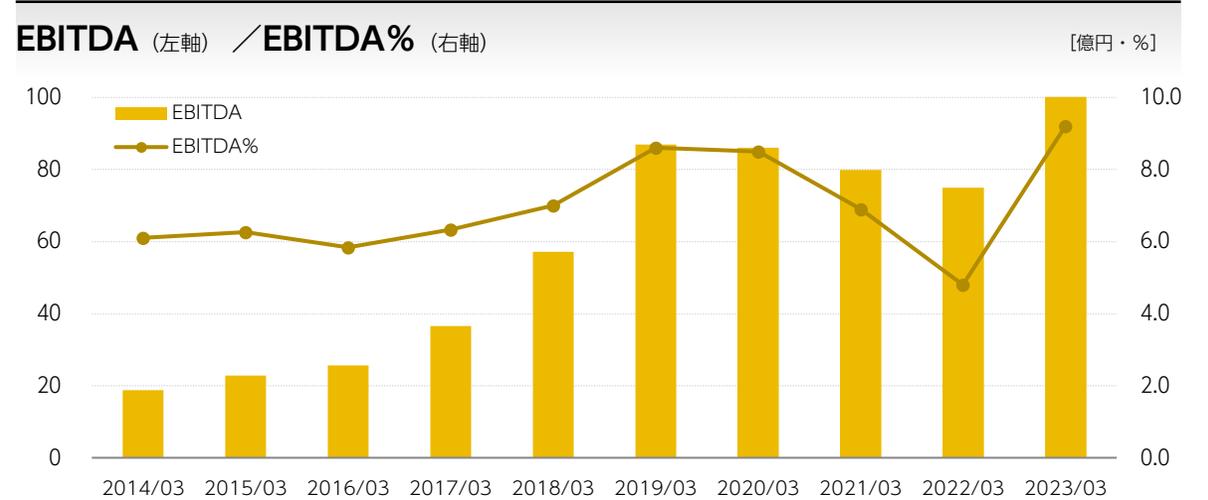


出所) 一般職業紹介状況 実数 (厚生労働省)

# 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】**  
**(配当金 + 自己株式取得) ÷ 当期純利益 ≥ 30%**

## 総還元性向の推移

[百万円]

	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	2023年3月期
当期純利益	3,534	4,968	4,562	4,299	3,140	3,831
配当総額	-	2,499	-	2,663	968	-
自己株式取得額	1,060	-	-	-	-	2,817(予定)
<b>総還元性向</b>	<b>30.0%</b>	<b>50.3%</b>	<b>0.0%</b>	<b>62.0%</b>	<b>30.8%</b>	<b>73.6%(予定)</b>

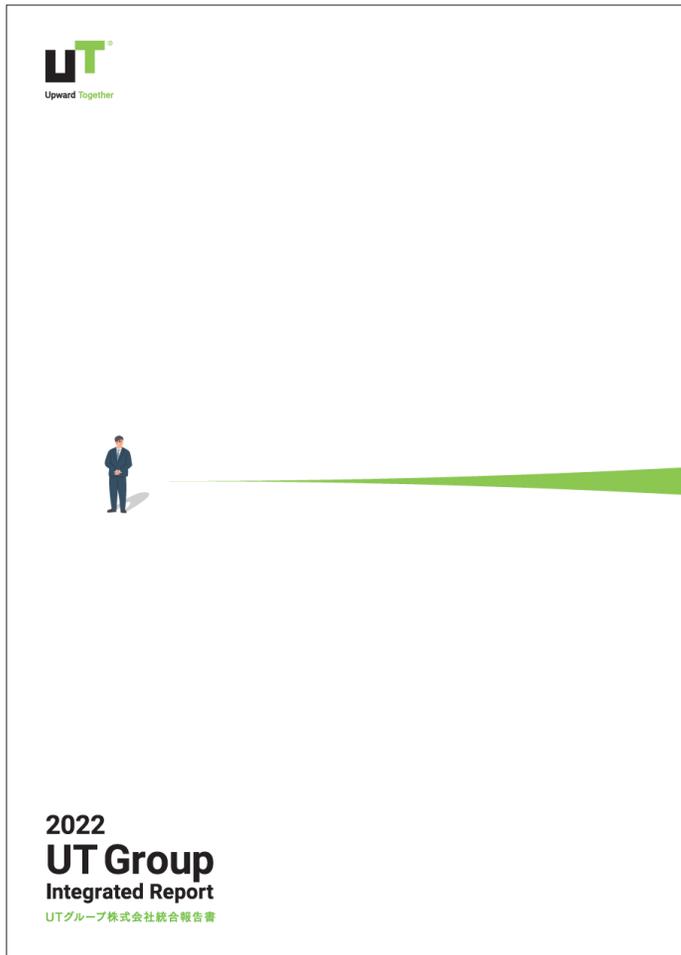
※2019年3月期は経営環境の変化等を勘案し、特別配当を加えて全額を配当金による還元

※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

※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

※2023年3月期は、株式報酬費用影響を除いた場合の親会社株主に帰属する当期純利益の30%に相当する額の自己株式取得を実施予定

# 統合報告書2022 発刊のお知らせ (2022年9月)



コロナ禍からの人材需要の急回復期となった2022年3月期、私たちはマーケットシェアの拡大にこだわり、良質な職場づくりとともに採用活動を強化してまいりました。その結果として、新しく多くの仲間を迎え入れ、国内で3万名を超える技術職社員のはたらく職場をつくることができました。

はたらく人にとって大きな不安が生じるマクロ環境の変化のなかで、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ぶらすことなく、3万名3万様の「はたらく力で、イキイキをつくる。」を実現しています。

当期の統合報告書では、いかにしてはたらく人の雇用の安定とその成長を支援しているのか、UTグループ独自のバリューチェーンから紐解き、よりわかりやすくお伝えできるよう工夫を凝らしました。

UTグループでは、2021年3月期より統合報告書を制作しており、当期は2冊目の発刊となります。この統合報告書を活用することで、ステークホルダーの皆様との建設的な対話を通じた持続的な企業価値の向上に努めてまいります。なお、UTグループのウェブサイト「サステナビリティ」でも関連情報を掲載していますので、ご参照ください。

統合報告書ダウンロードURL [https://ssl4.eir-parts.net/doc/2146/ir\\_material4/192255/00.pdf](https://ssl4.eir-parts.net/doc/2146/ir_material4/192255/00.pdf)

# サステナビリティブック 発刊のお知らせ (2023年3月)

## UT GROUP Sustainability Data Book 2023

UTグループ サステナビリティデータブック

「UTグループ サステナビリティデータブック 2023」では、統合報告書では掲載されていない当社のサステナビリティに関する考え方・取組み・指標等を取りまとめています。当社が掲げる4つの重点テーマに沿って内容を区分しており、ステークホルダーの皆様にご理解いただけるよう幅広い情報やデータを掲載しています。

サステナビリティブックダウンロードURL

[https://ssl4.eir-parts.net/doc/2146/ir\\_material4/203417/00.pdf](https://ssl4.eir-parts.net/doc/2146/ir_material4/203417/00.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 経営基盤部門 IRユニット  
e-mail: [ir@ut-g.co.jp](mailto:ir@ut-g.co.jp)