



2024年3月期第1四半期

# 決算説明資料

2023年8月10日

**UTグループ株式会社**

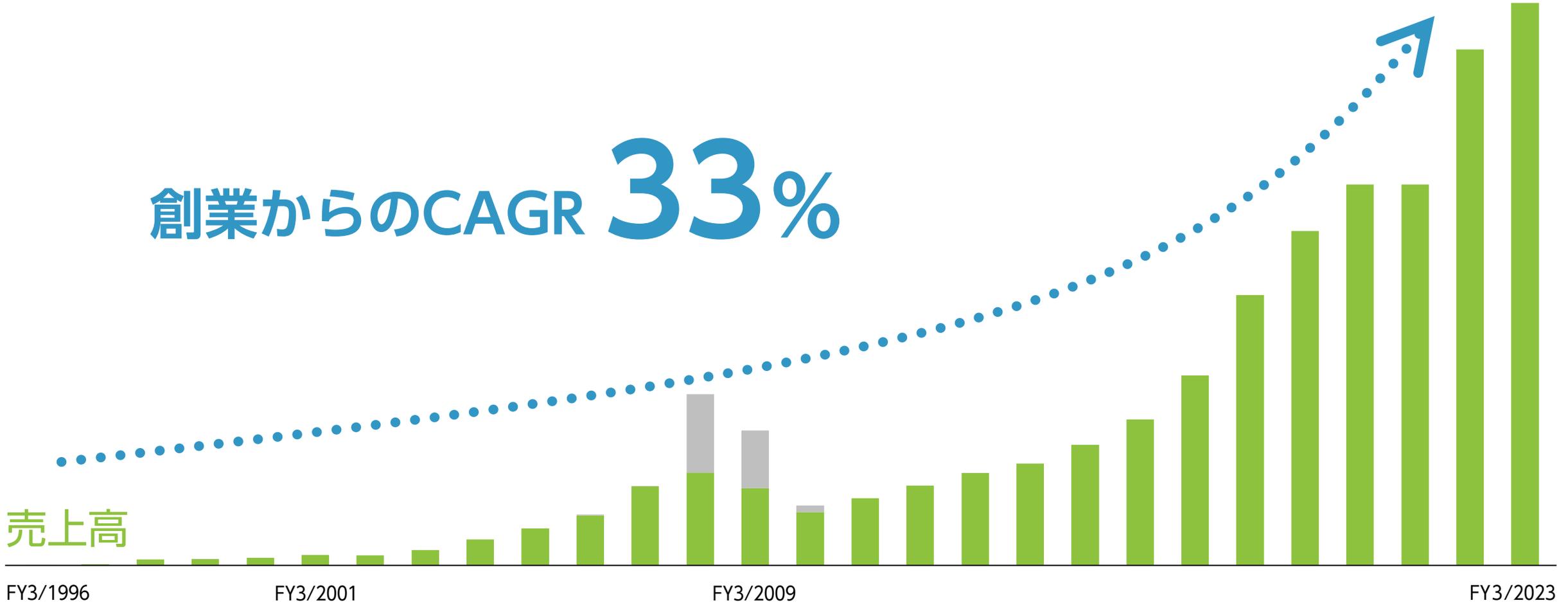
証券コード 2146 (東証プライム)

# UTグループの競争優位

# 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 **33%**



# 事業セグメント

## 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

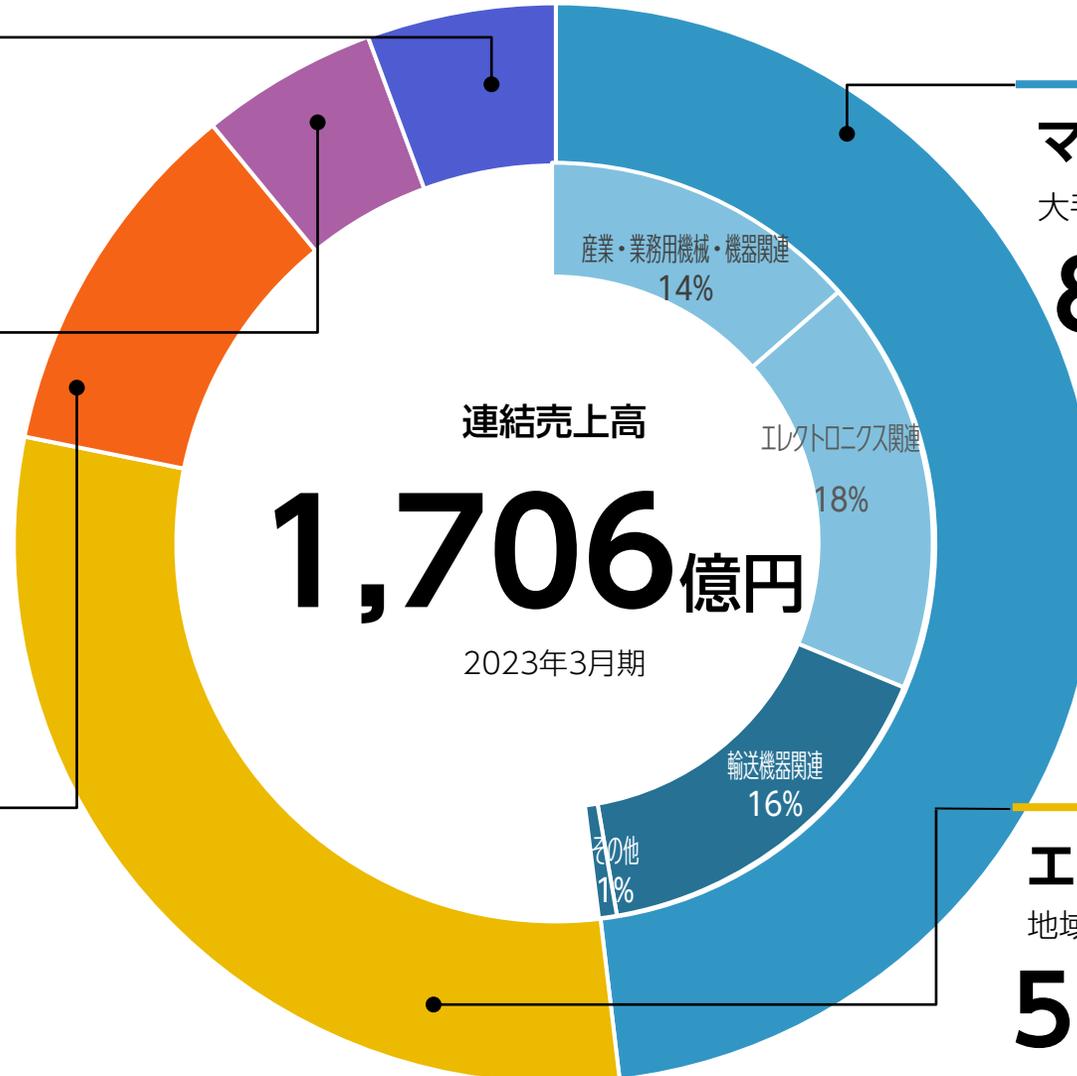
大手製造業向け人材サービス

**820億円** (構成比48.1%)

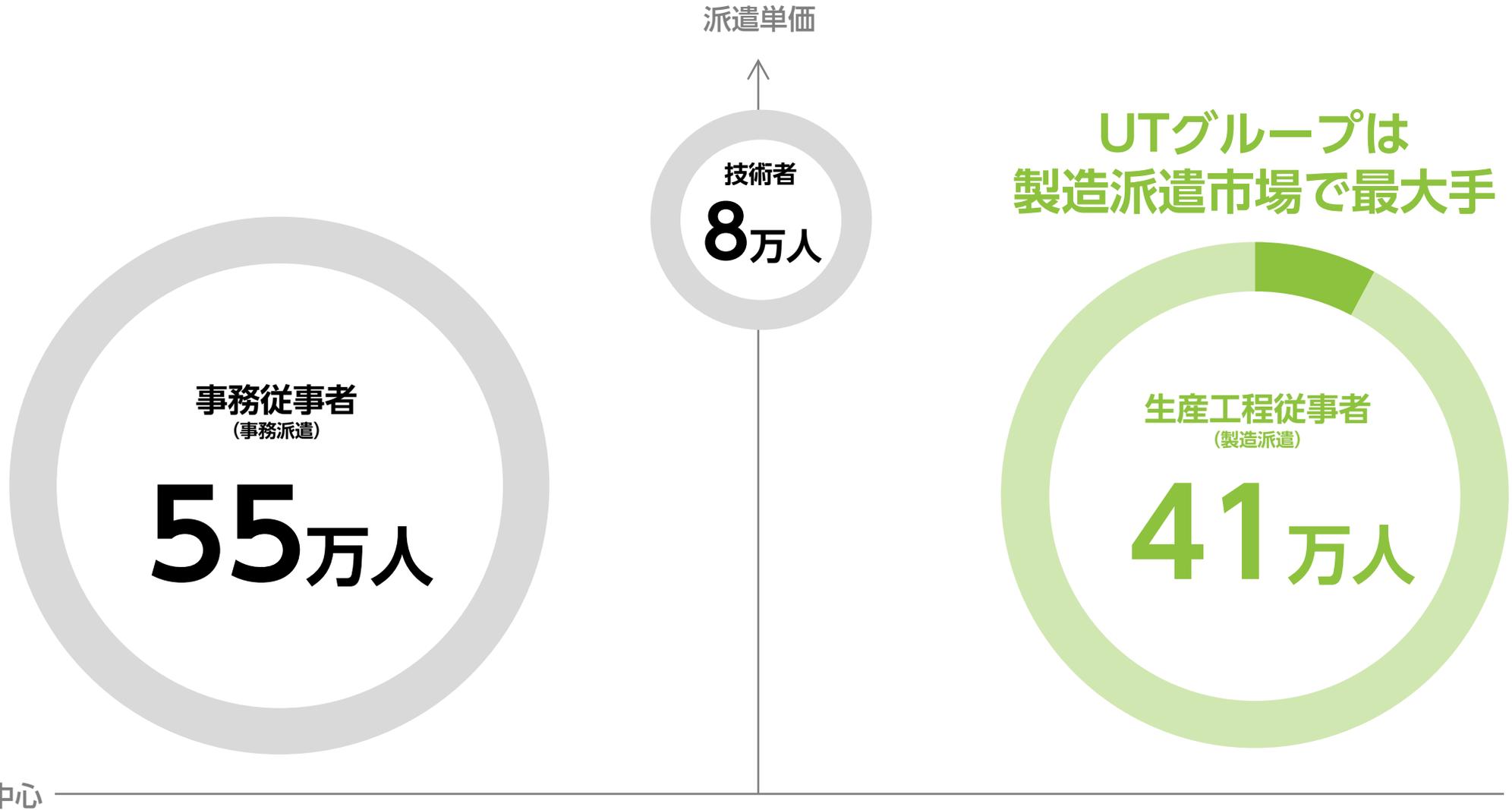
## エリア事業

地域密着型の人材サービス

**512億円** (構成比30.0%)

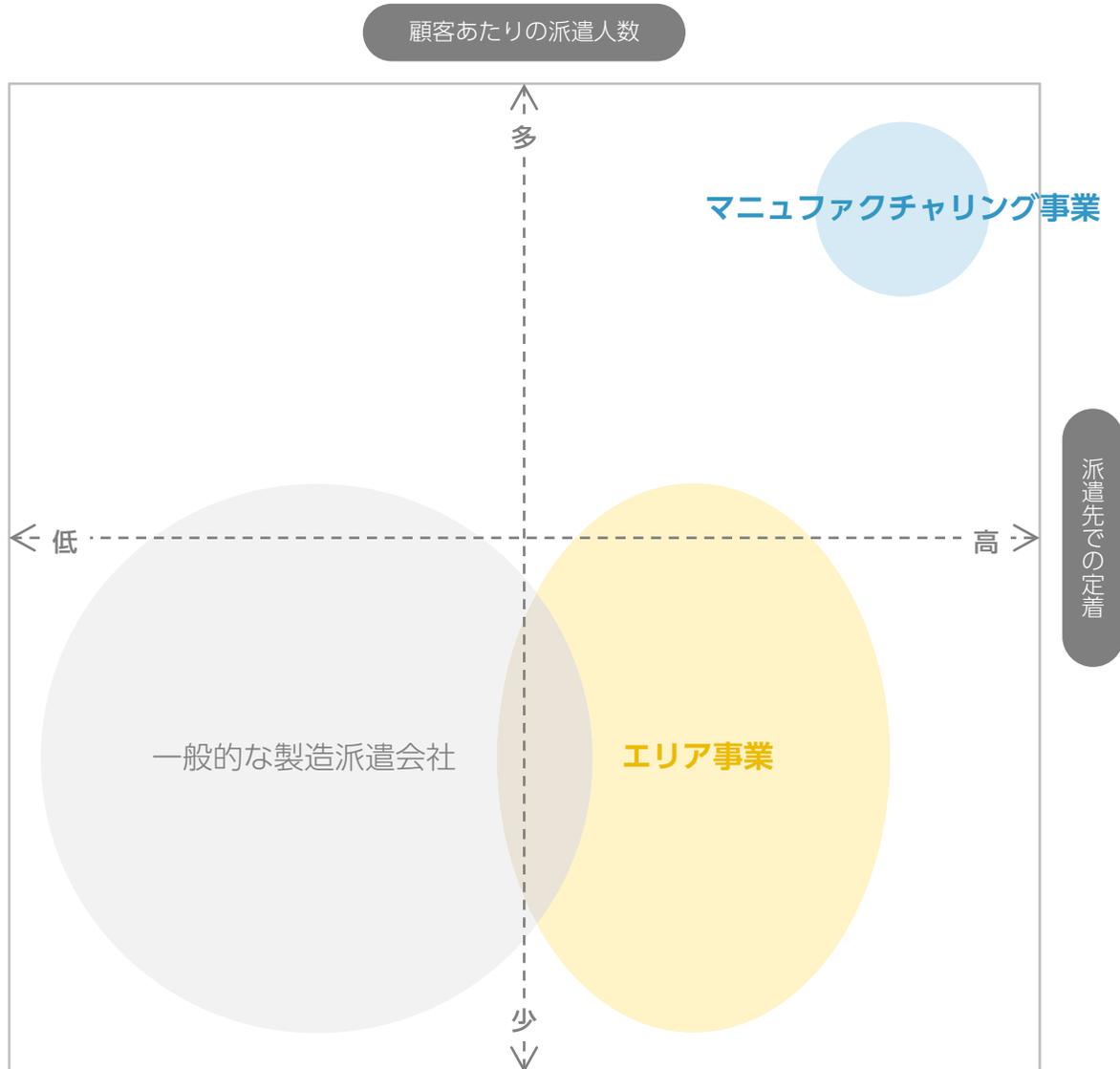


# 主要な派遣市場の規模と特徴



出所) 総務省 労働力調査基本集計 (2022年度)

# 製造派遣業界のポジショニングマップ



## マニファクチャリング事業

- ・多くの人材を必要とし、高い定着率が求められる大規模工場に特化。
- ・顧客に密着し工場内シェアを高めることで解約リスクを低減。
- ・採用・定着・育成まで質の高いサービス提供で高い収益性を実現。

## エリア事業

- ・地方の中堅派遣会社を買収して事業規模を拡大
- ・マニファクチャリング事業のノウハウを活用し定着率を改善。
- ・経営統合することでスケールメリットを活かし収益性も改善。

## 一般的な製造派遣会社

- ・リスクを分散させるために顧客あたりの派遣人数は多くない。
- ・定着率は相対的に低い。
- ・規模が小さい会社が多く収益性は低いところが多い。

**差別化された戦略による  
収益性の高さがUTグループの特長**

# 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

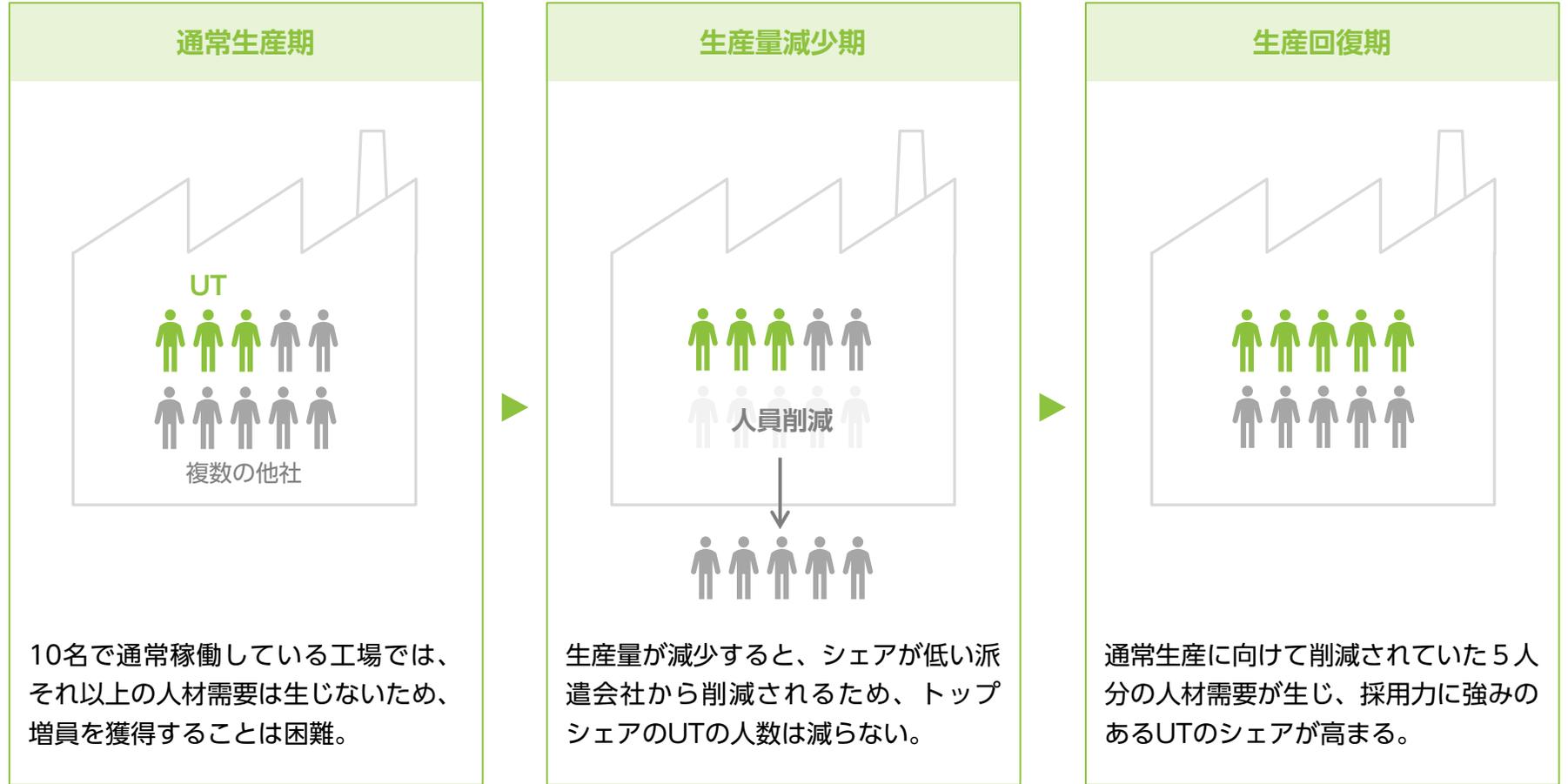
#### 削減／解約されにくい

顧客との関係性が強いいため、他社と比較して解約や削減の影響が少ない。

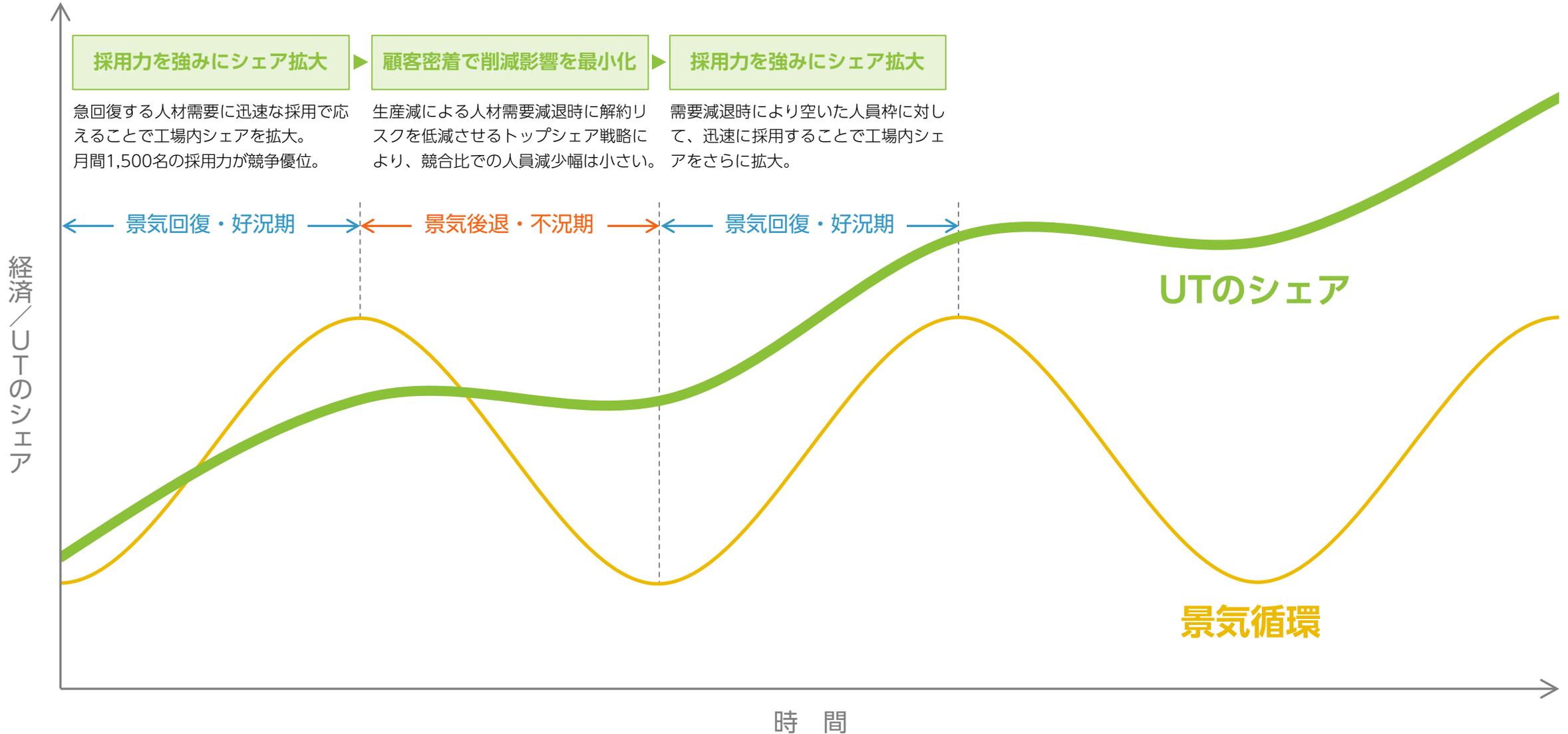
#### 利益率が高い

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



# M&Aによる規模拡大と統合による効率化

## 中小派遣事業者の課題

人手不足による採用難

法改正対応のための  
コスト増

事業承継

## UTグループの強み

グループでの  
採用力の活用

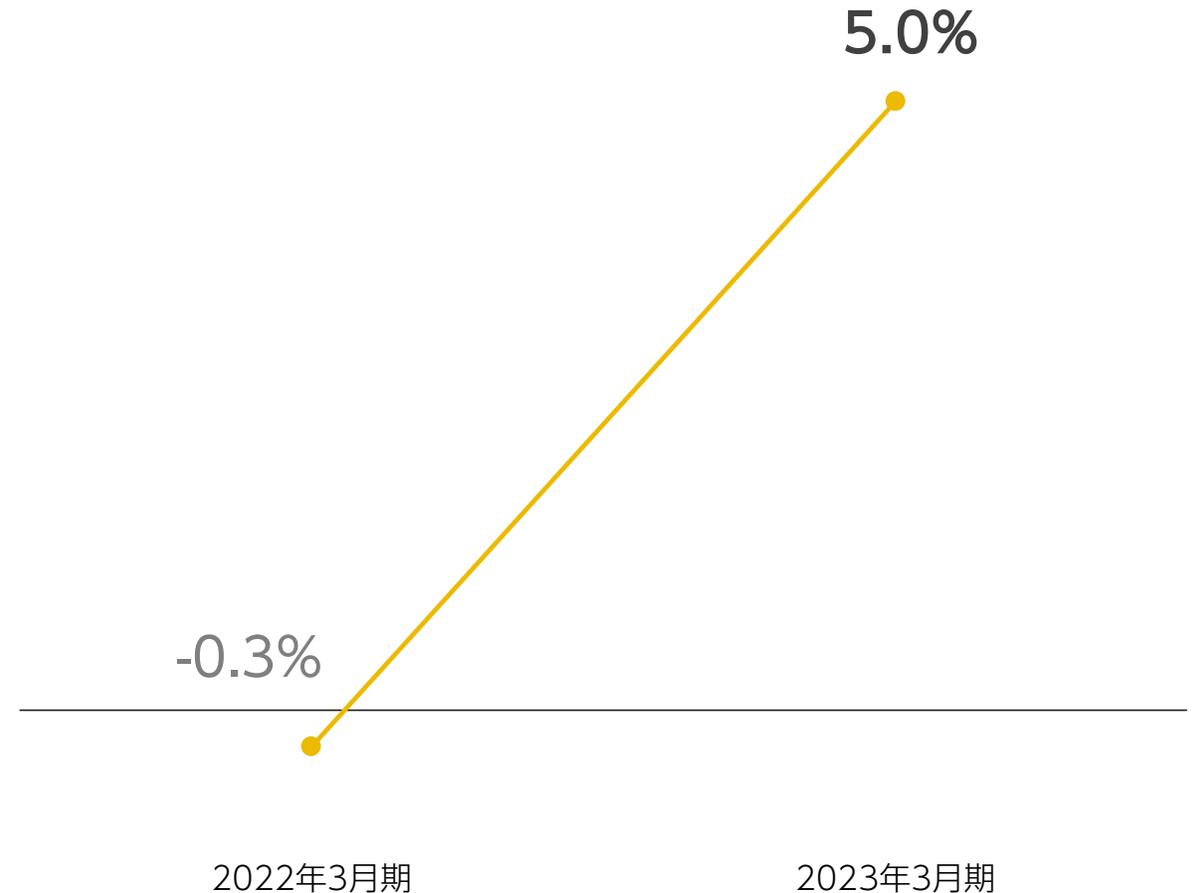
グループでの  
法改正への対応

同業のM&Aによる  
PMI実績



**M&Aにより商圏を拡げ、  
事業会社の統合で収益性向上**

## エリア事業の経営統合前後のEBITDAマージン比較



# 高い成長性と効率性 (上場大手製造派遣4社との比較)

## 成長性

売上高成長率 (5年CAGR)

15.9%

A社	B社	C社	D社
24.5%	7.6%	8.9%	7.8%

EPS成長率 (5年CAGR)

20.6%<sup>※</sup>

A社	B社	C社	D社
5.3%	-6.9%	4.7%	-14.0%

※キャッシュアウトのない株式報酬費用の影響を除いた実質的なEPSまたはNOPATを用いて算出

## 効率性

EBITDAマージン

9.2%

A社	B社	C社	D社
5.1%	5.6%	2.9%	3.8%

EVAスプレッド (ROIC-WACC)

13.0%<sup>※</sup>

A社	B社	C社	D社
-3.1%	0.1%	-2.4%	0.0%

## 安全性

DEレシオ

0.7

A社	B社	C社	D社
2.4	1.6	1.0	9.3

のれん対株主資本比率

24.1%

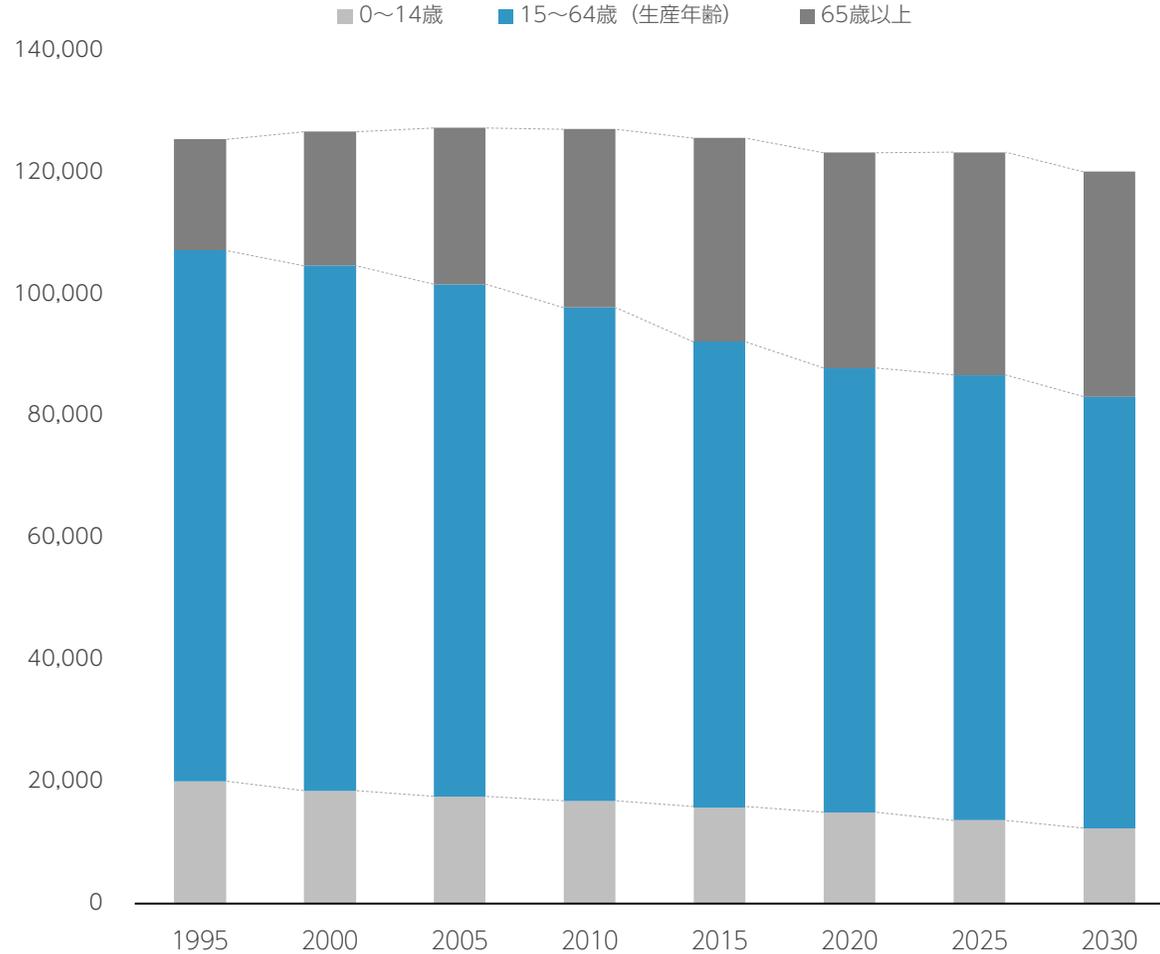
A社	B社	C社	D社
119.9%	11.4%	6.0%	0.0%

出所：Quick FACTSETより各社の直近本決算期末数値を引用、当社にて算出

# 事業環境とUTグループの事業機会

# 少子高齢化により生産年齢人口の減少が続く

日本の人口構造の変化 (2025年以降は推計値) [千人]



出所) 「年齢3区分(0~14歳,15~64歳,65歳以上)別人口及び年齢構造係数」  
「年齢3区分(0~14歳,15~64歳,65歳以上)別総人口及び年齢構造係数：出生中位(死亡中位)推計」(国立社会保障・人口問題研究所)

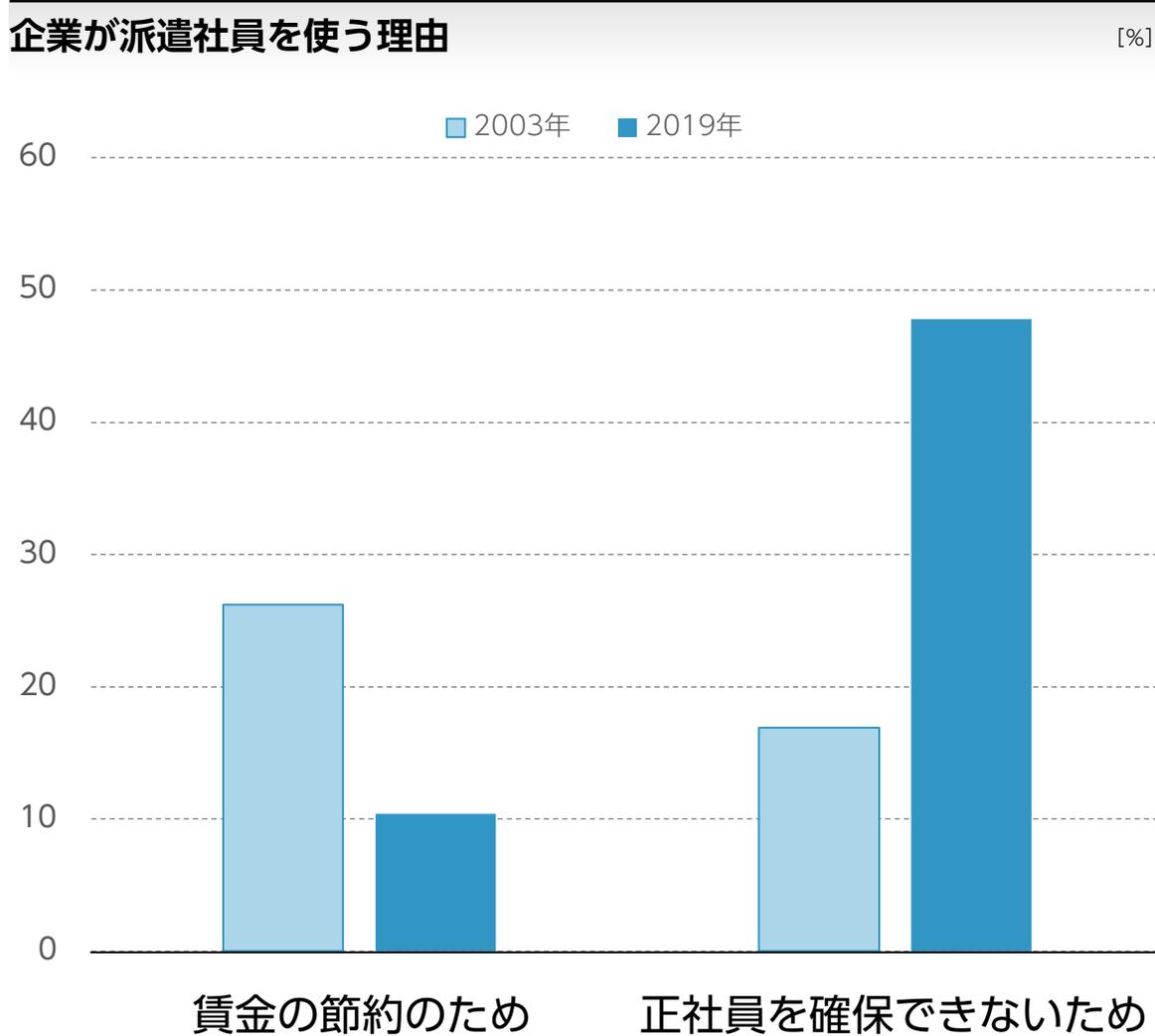
## “2030年問題”

- ✓ 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)

# 人手不足を背景に企業の派遣ニーズは変化



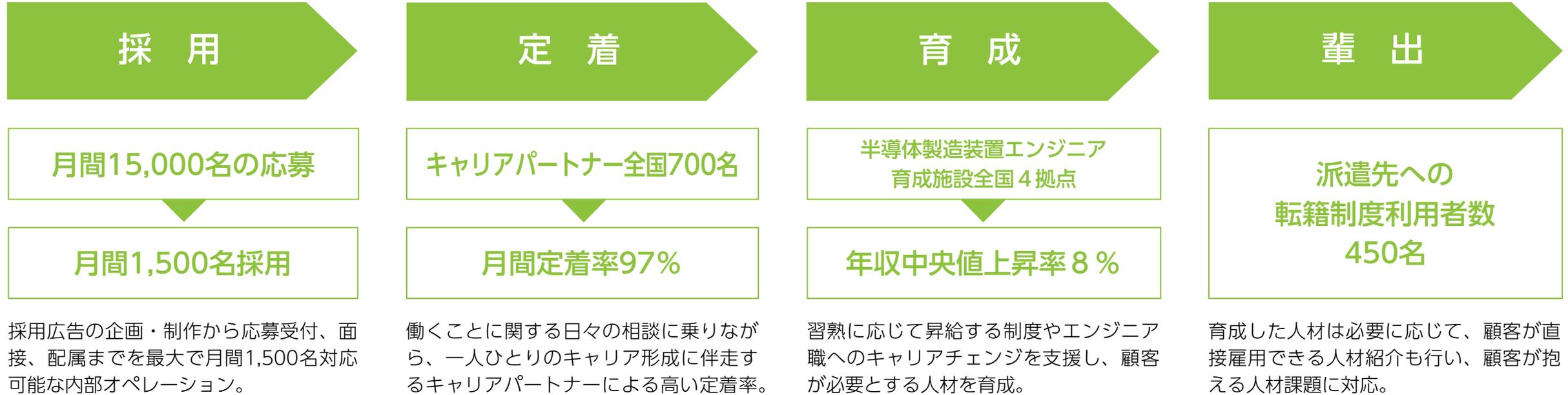
低コストで一時的な労働力から  
正社員に代わる労働力へ変化



採用・定着・育成が  
派遣会社に求められるように

出所) 「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)

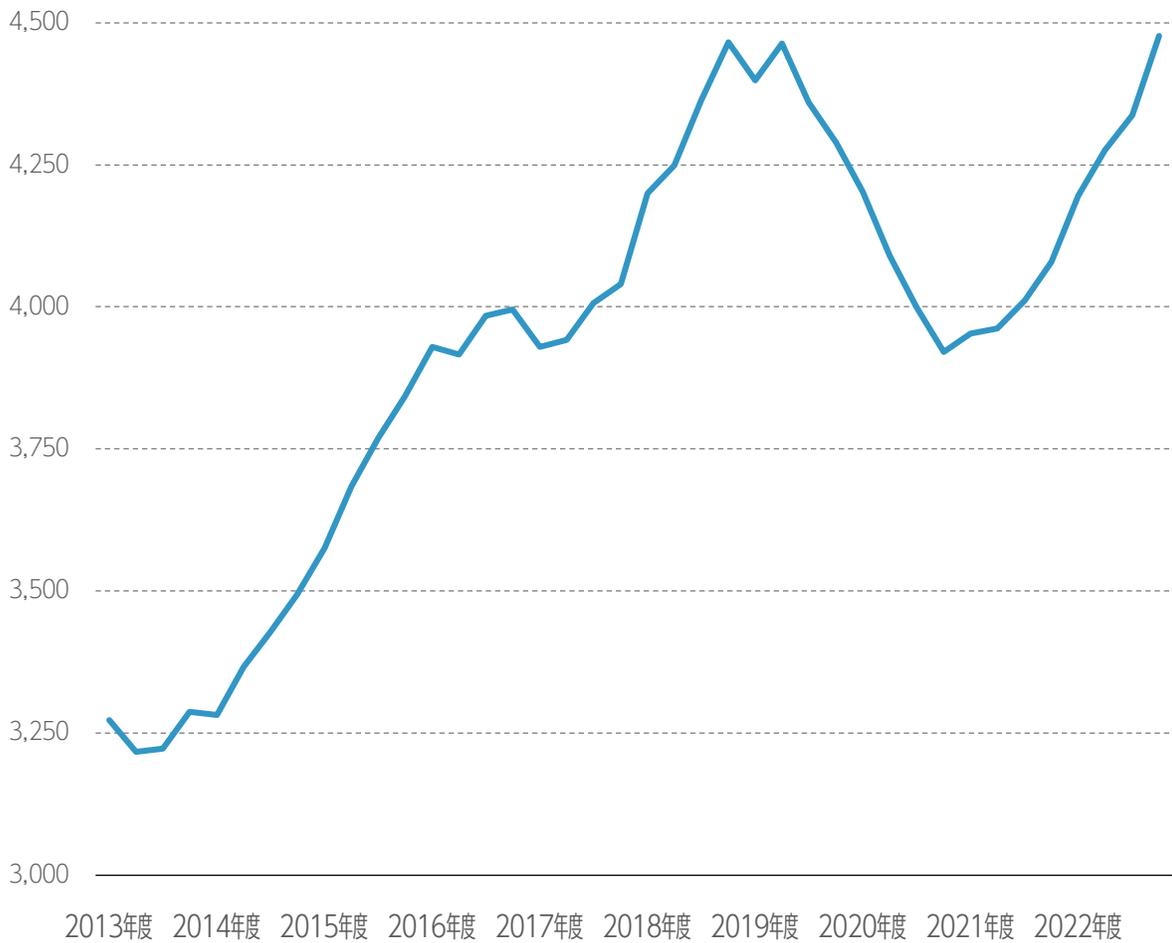
# UTグループの競争優位性



**採用力と定着率の高さ、育成の仕組みを強みに  
一人ひとりの成長と顧客の成長を支援**

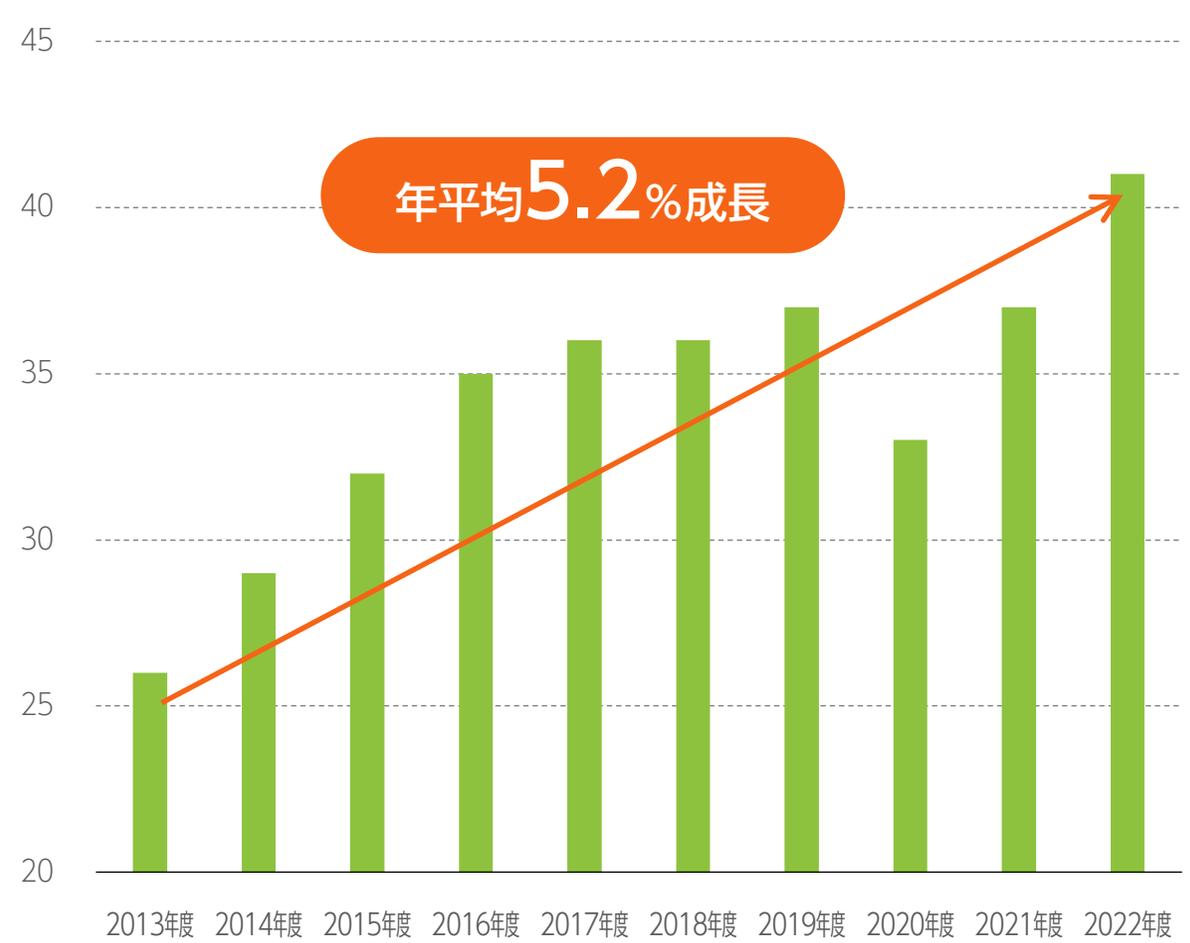
# 国内の設備投資の増加とともに製造派遣市場は拡大

国内製造業の設備投資の推移 (4 四半期移動平均) [百億円]



出所 「法人企業統計調査」 (財務省)

製造派遣市場の推移 [万人]

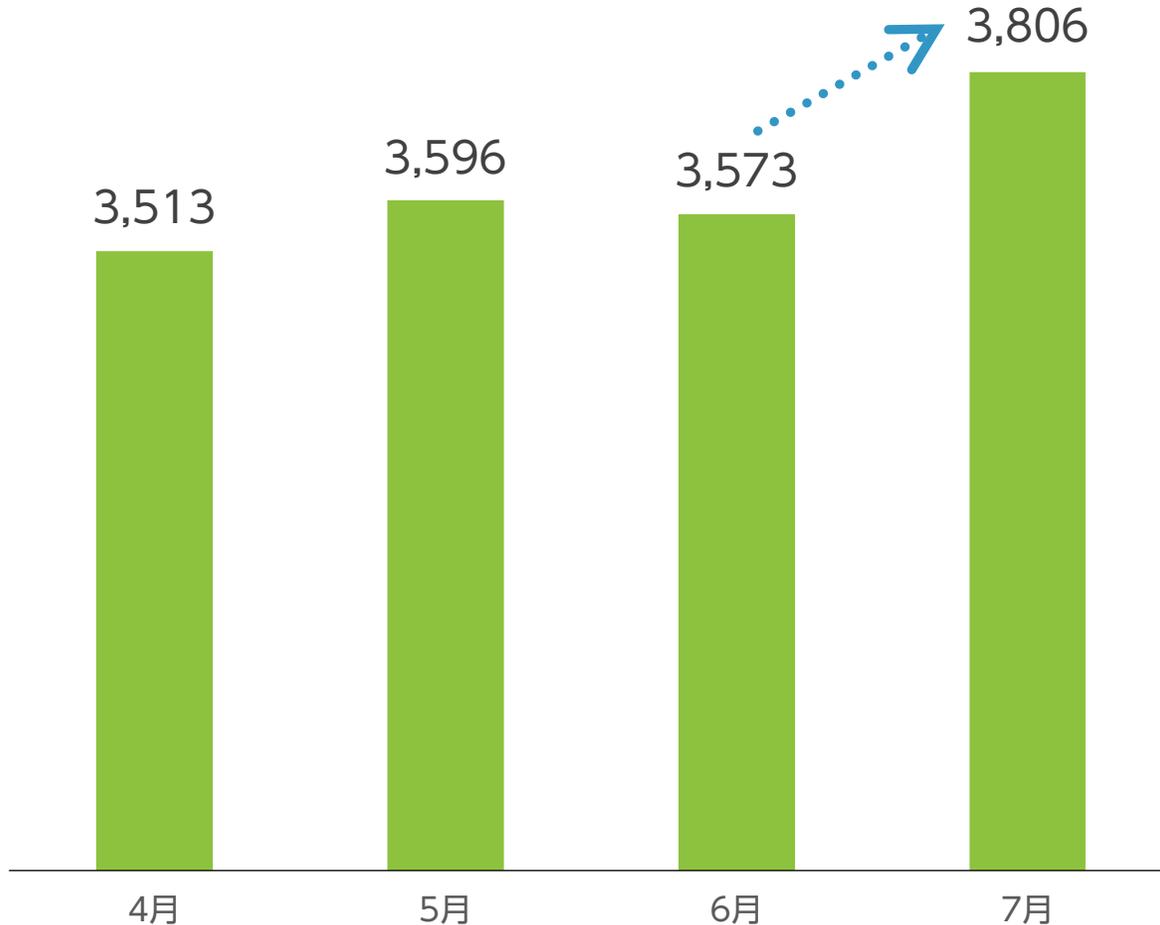


出所 総務省 労働力調査基本集計 (2022年度)

# 前期から続く人材需要の停滞は既に底打ち

連結欠員数の推移

[名]



足下の人材需要は  
生産回復に備えて回復の兆し



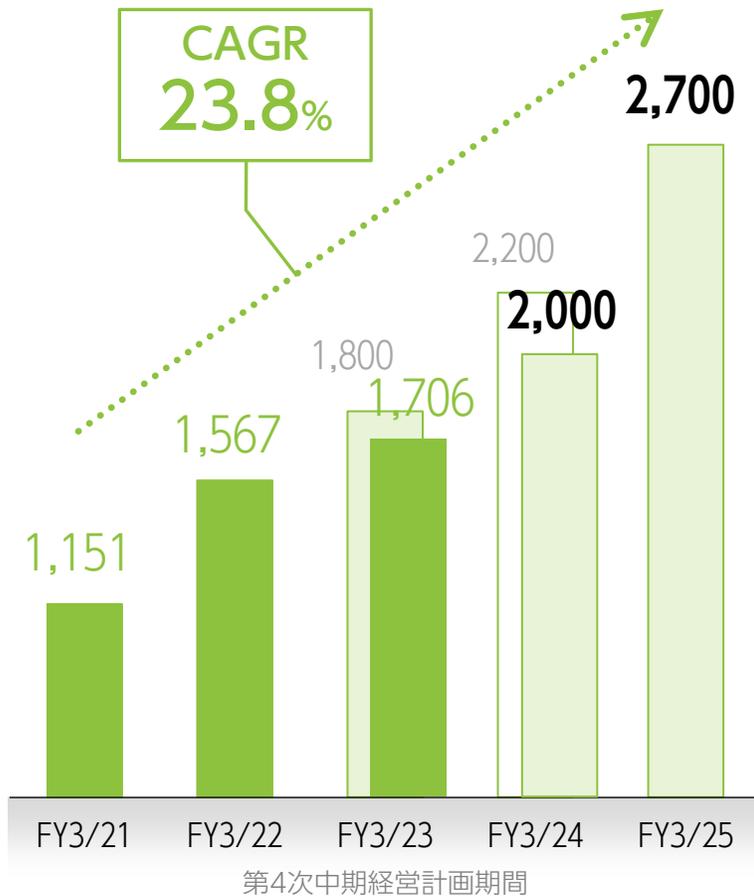
需要回復に対応するため  
採用体制をさらに強化

# 第4次中期経営計画 (FY3/2021～FY3/2025)

## 売上高目標

[億円]

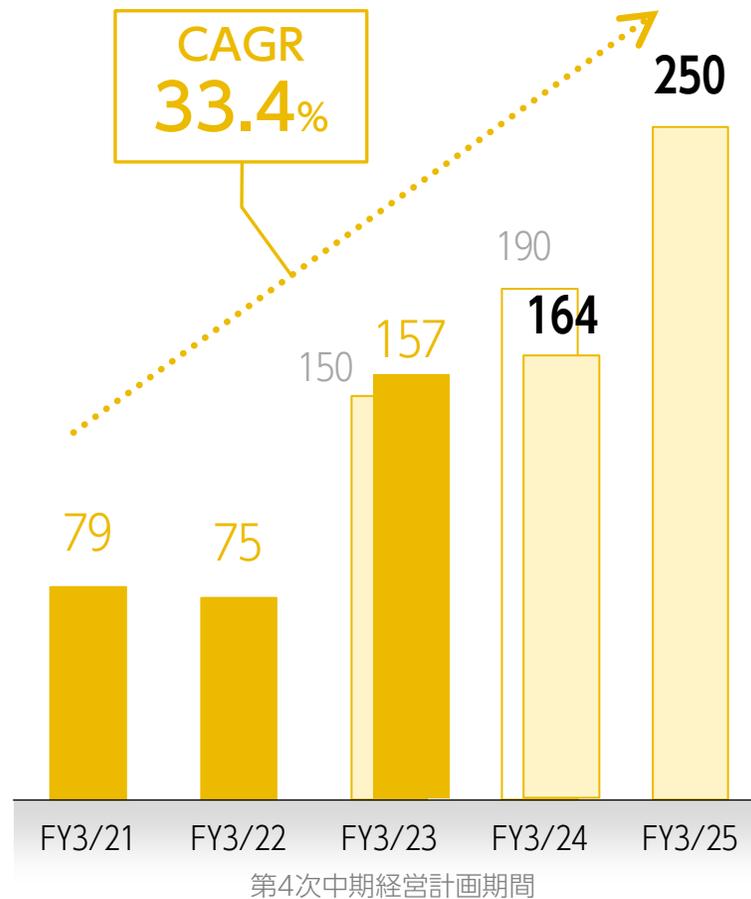
■ 実績 ■ 目標



## EBITDA目標※1

[億円]

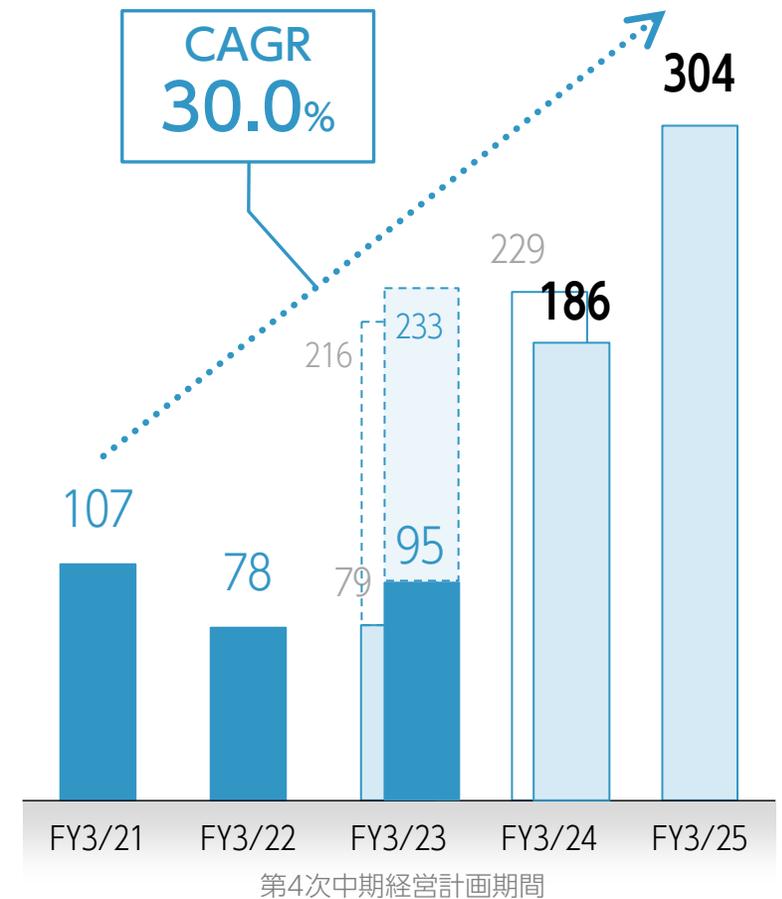
■ 実績 ■ 目標



## EPS目標※2

[円]

■ 実績 ■ 目標 □ 株式報酬費用の影響を除いたEPS



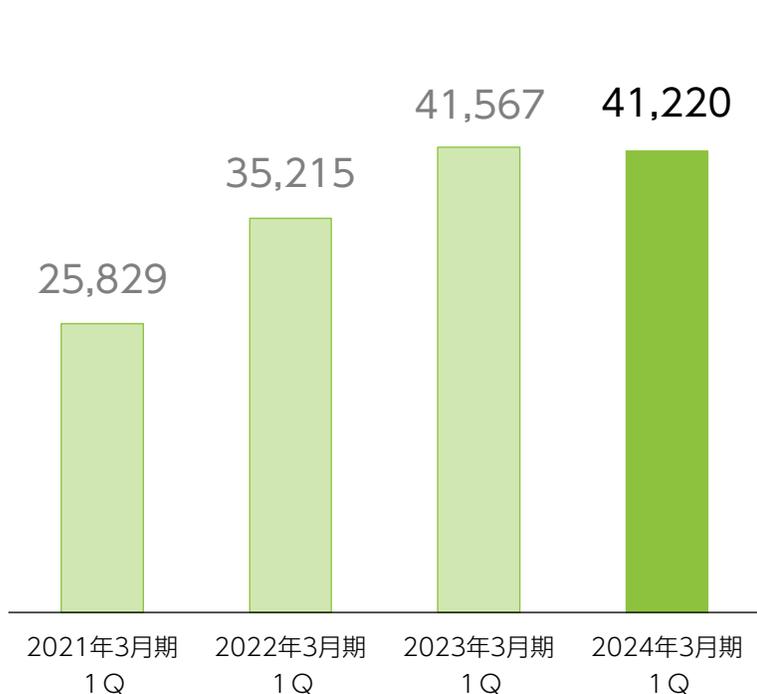
# 2024年3月期第1四半期 連結決算概要

# 連結業績ハイライト

- マニュファクチャリング事業のエレクトロニクス関連での人材需要の停滞が継続
- 中期経営計画のEBITDA目標250億円達成に向けた戦略投資は計画のとおり1Qから実行
- 人材需要の停滞を踏まえ採用活動を抑制したことから、社内計画をやや上回る利益進捗

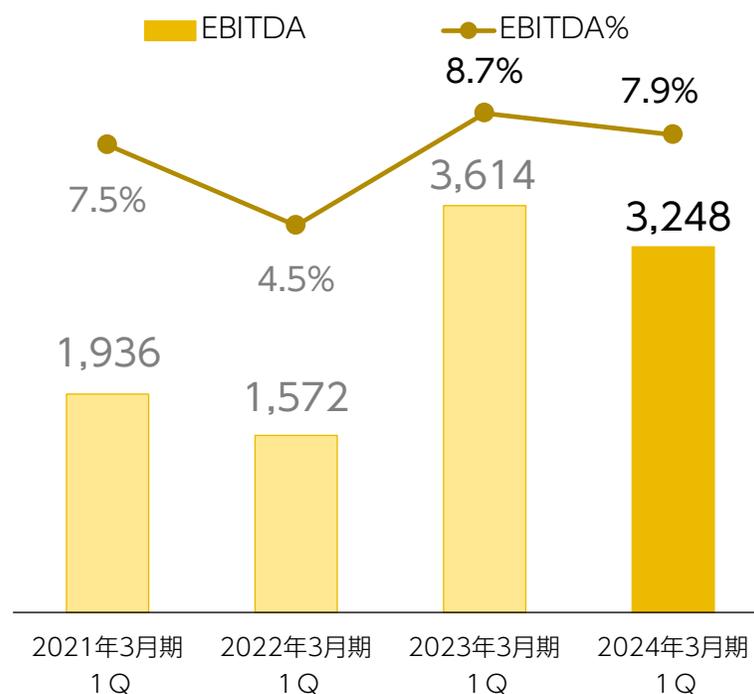
連結売上高

[百万円]



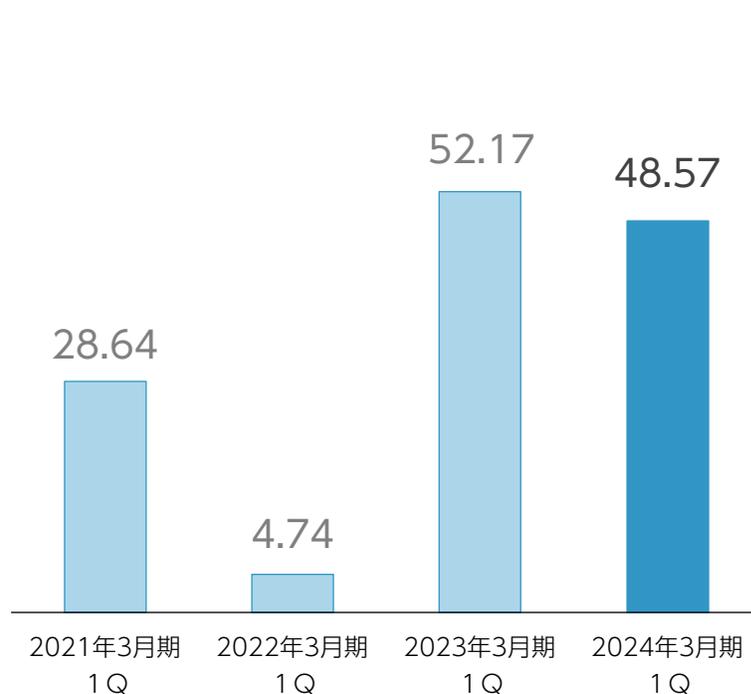
連結EBITDA・EBITDA%

[百万円]



1株当たり四半期純利益 (EPS)

[円]



# 採用活動の状況

四半期の国内採用者数と募集費の推移



**1 Qは採用者数拡大に向けた  
仕込みに注力**

## 連結業績損益計算書の概要

[百万円]

	2023年3月期 1Q		2024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	41,567	100.0%	41,220	100.0%	△346	△0.8%
売上総利益	7,972	19.2%	7,722	18.7%	△250	△3.1%
販売費及び一般管理費	4,631	11.1%	4,929	12.0%	+298	+6.4%
EBITDA	3,614	8.7%	3,248	7.9%	△366	△10.1%
営業利益	3,341	8.0%	2,792	6.8%	△548	△16.4%
経常利益	3,249	7.8%	2,753	6.7%	△496	△15.3%
親会社株主に帰属する四半期純利益	2,105	5.1%	1,956	4.7%	△149	△7.1%
1株当たり四半期純利益(円)	52.17	—	48.57	—	△3.60	△6.9%
国内技術職社員数 [名]	32,153	—	31,664	—	△489	△1.5%
海外技術職社員数 [名]	13,982	—	13,078	—	△904	△6.5%

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

## 連結貸借対照表の概要

[百万円]

	2023年3月末		2023年6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>55,784</b>	<b>77.9%</b>	<b>51,330</b>	<b>77.0%</b>	<b>△4,453</b>	<b>△8.0%</b>
現金及び預金	31,969	44.6%	26,181	39.3%	△5,788	△18.1%
受取手形及び売掛金	21,851	30.5%	21,066	31.6%	△784	△3.6%
<b>固定資産</b>	<b>15,846</b>	<b>22.1%</b>	<b>15,350</b>	<b>23.0%</b>	<b>△495</b>	<b>△3.1%</b>
有形固定資産	1,309	1.8%	1,293	1.9%	△15	△1.2%
無形固定資産	10,804	15.1%	11,355	17.0%	+550	+5.1%
のれん	5,414	7.6%	5,866	8.8%	+452	+8.4%
投資その他の資産	3,731	5.2%	2,701	4.1%	△1,030	△27.6%
<b>総資産</b>	<b>71,630</b>	<b>100.0%</b>	<b>66,680</b>	<b>100.0%</b>	<b>△4,949</b>	<b>△6.9%</b>
<b>流動負債</b>	<b>27,903</b>	<b>39.0%</b>	<b>23,975</b>	<b>36.0%</b>	<b>△3,928</b>	<b>△14.1%</b>
短期借入金及び1年内返済予定の長期借入金	3,993	5.6%	4,447	6.7%	+454	+11.4%
<b>固定負債</b>	<b>13,798</b>	<b>19.3%</b>	<b>11,617</b>	<b>17.4%</b>	<b>△2,180</b>	<b>△15.8%</b>
長期借入金	12,400	17.3%	10,360	15.5%	△2,040	△16.5%
<b>純資産</b>	<b>29,928</b>	<b>41.8%</b>	<b>31,087</b>	<b>46.6%</b>	<b>+1,159</b>	<b>+3.9%</b>
株主資本	22,454	31.3%	23,589	35.4%	+1,135	+5.1%
新株予約権	6,161	8.6%	6,161	9.2%	0	0.0%
<b>負債+純資産</b>	<b>71,630</b>	<b>100.0%</b>	<b>66,680</b>	<b>100.0%</b>	<b>△4,949</b>	<b>△6.9%</b>
<b>グロスDEレシオ</b>	<b>0.7</b>	<b>—</b>	<b>0.6</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>—</b>

## 流動資産

- ・現金及び預金の減少

## 固定資産

- ・のれんの増加
- ・投資有価証券の減少

## 流動負債

- ・未払法人税等および未払消費税等の減少
- ・賞与引当金の減少

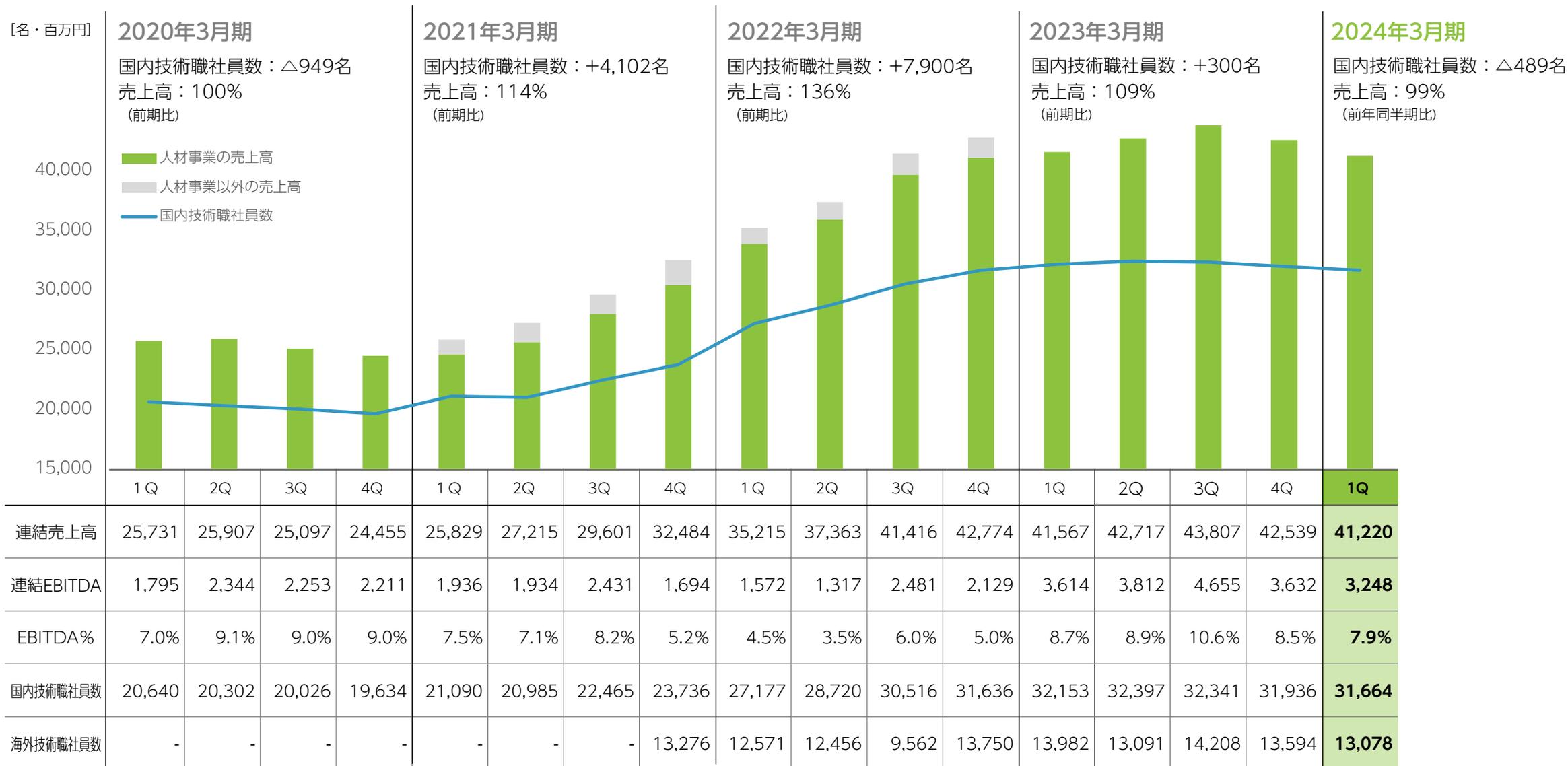
## 固定負債

- ・長期借入金の減少

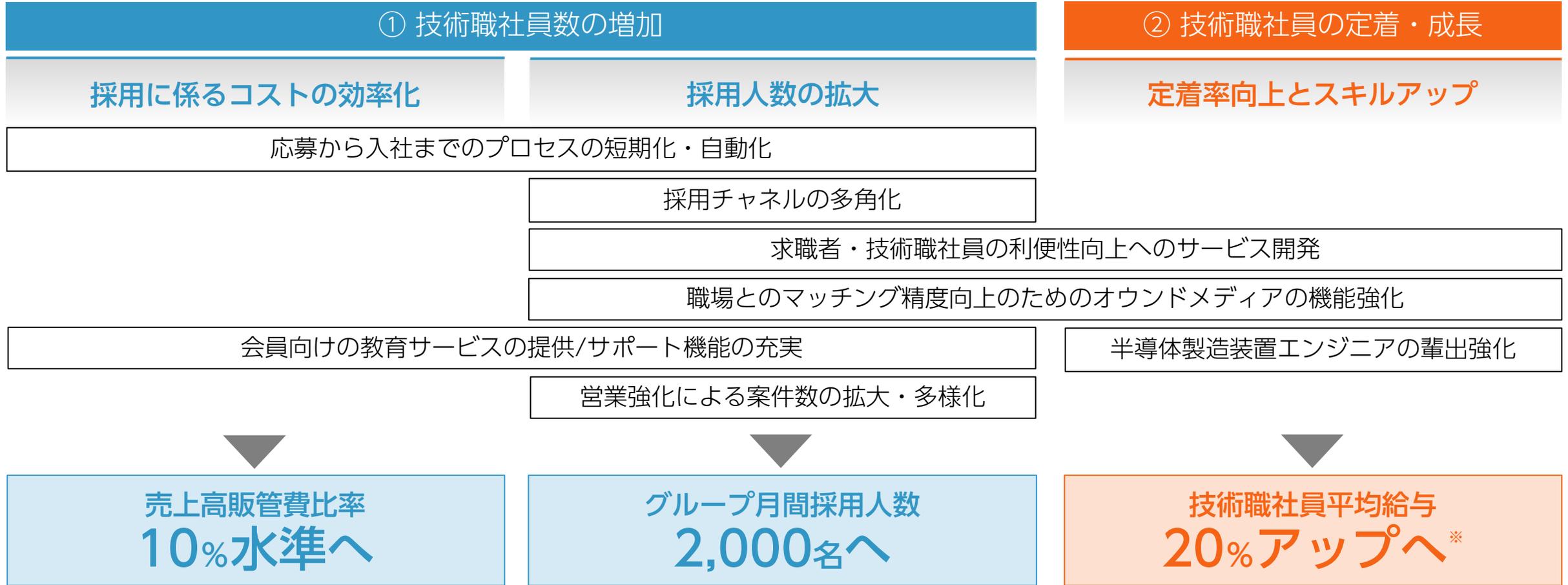
## 純資産

- ・親会社株主に帰属する四半期純利益の計上
- ・2023年3月期の株主還元としての自己株式取得の実施
- ・自己資本比率 35.8%  
(2023年3月末 31.8%)

# 四半期単位の売上高・技術職社員数の推移



# 第4次中期経営計画 後半2ケ年の重点施策

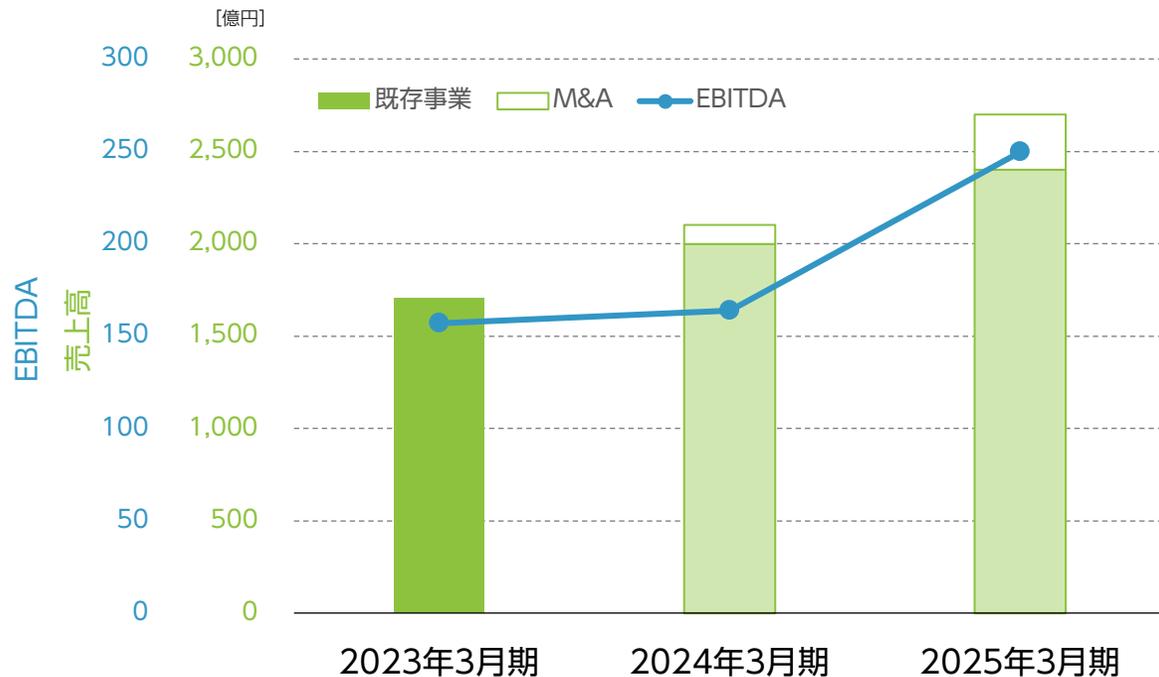


※2021年3月期と比較した2025年3月期の目標

## EBITDA250億円、技術職社員数5～6万人を目指す

# 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

## 2024年3月期 連結業績予想（2023年5月公表）

## 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
- （マニユ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

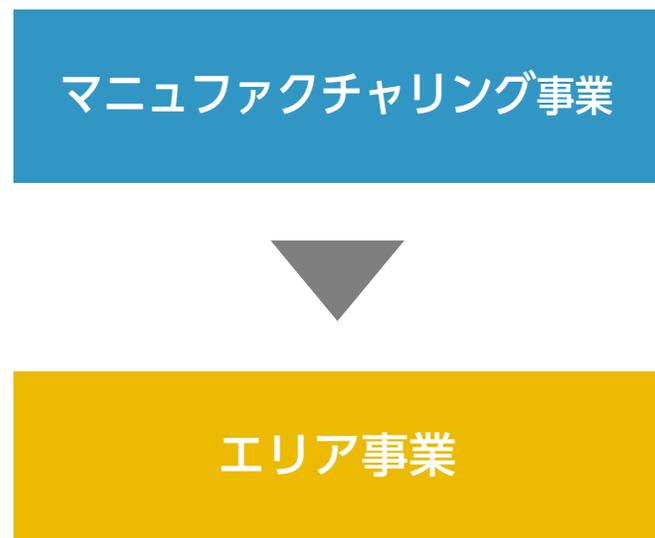
## 各地域の人材需要

各地域の有効求人倍率は上昇基調  
成長余地は十分

# セグメント別業績

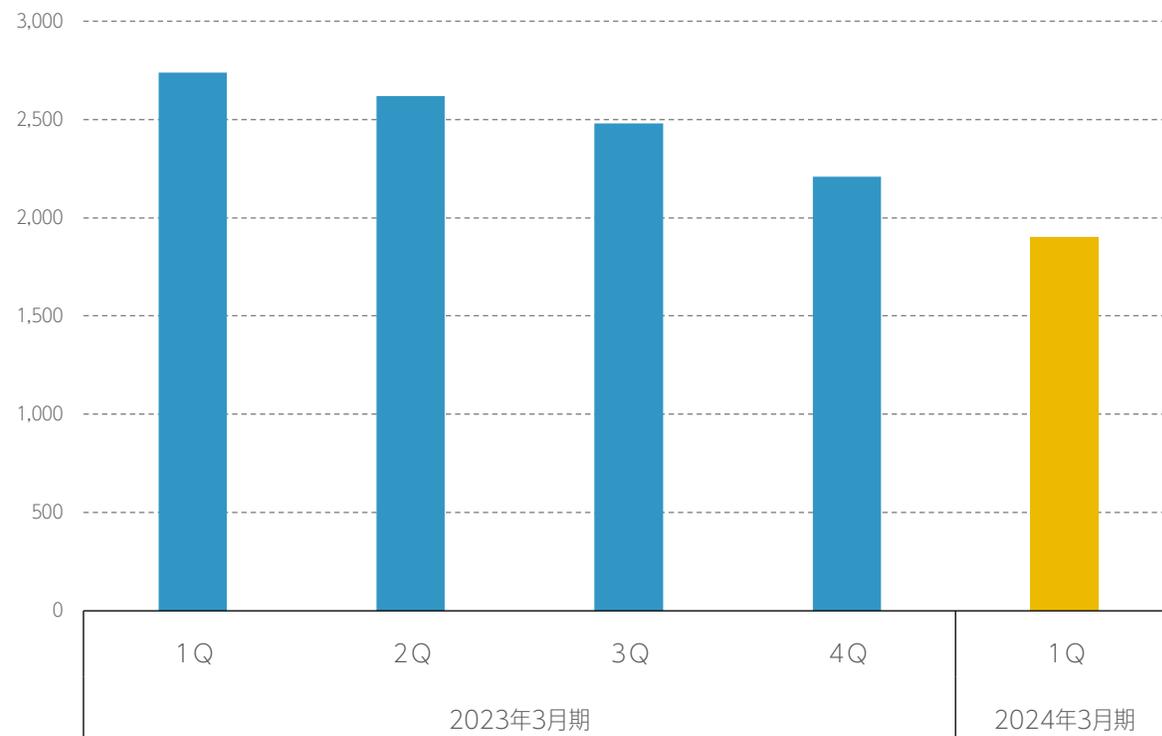
# 2023年4月、一部セグメント間で技術職社員が異動

- より顧客に密着したサービスを提供するため、マニュファクチャリング事業の一部取引先をエリア事業に移管
- これにより6月末在籍で約1,900名の技術職社員がエリア事業に転出
- マニュファクチャリング事業の特定分野（サブセグメント）に偏るものではない
- 本資料にて、過去2年間の該当セグメントの数値を遡及修正して参考値として表示



移管対象の在籍数過去推移

[名]



# セグメント別事業概況

## マニュファクチャリング事業の動向

### 産業・業務用機械関連／エレクトロニクス関連

設備投資に伴う中期的な需要増が見込まれるも、1Qは前期4Q同様に半導体の在庫調整等の影響が継続。1Q中は需要見合いで採用を抑制した。需要回復期に備え、顧客とのリレーションを強化した。7月は一部顧客を除き、欠員状況が増加に転じている。

### 輸送機器関連

部材不足による稼働調整の影響は緩和し、生産活動が回復しながらも、一部メーカーの生産調整が発生したこと等、全体的に1Qの需要は力強さが無かった。1Qは需要見合いで採用を実施した。7月は安定的な欠員数で推移している。

■より顧客企業に密着し最適なサービスを提供するため、2023年4月付で一部の職場の派遣元をエリア事業に移管。これに伴って6月末在籍で約1,900名技術職社員がエリア事業に転出。本資料で過去2年分を遡及修正。

## エリア事業の動向

欠員状況がやや軟調に推移したものの、営業体制強化により、求人案件数は順調に増加傾向。事業規模拡大に伴う営業基盤の強化に注力。1Qからインサイドセールスを外注し、年間を通して顧客開拓と営業基盤の強化へ。6月以降、欠員状況は増加傾向。

■マニュファクチャリング事業から6月末在籍で約1,900名の技術職社員が転入。

## ソリューション事業の動向

新たなソリューション案件の獲得に向けた提案活動を推進。併せて、既存事業子会社では新たな顧客企業（元のグループ企業外の顧客）の開拓や、新たな領域での請負案件開拓に取り組んだ一方で、一部の請負案件が終了した影響を受けた。

## エンジニアリング事業の動向

### 建設技術者／IT技術者

23年新卒184名が早期に稼働開始。強い人材需要から24年新卒に注力し、募集費が増加。建設技術者分野では、需要の強い顧客企業とのリレーション強化と技術職社員のキャリア形成を目的として、戦略的に76名の顧客企業への転籍（Next UT）を実現。  
※離職扱いとなり、技術職社員数への影響有

## 海外事業の動向

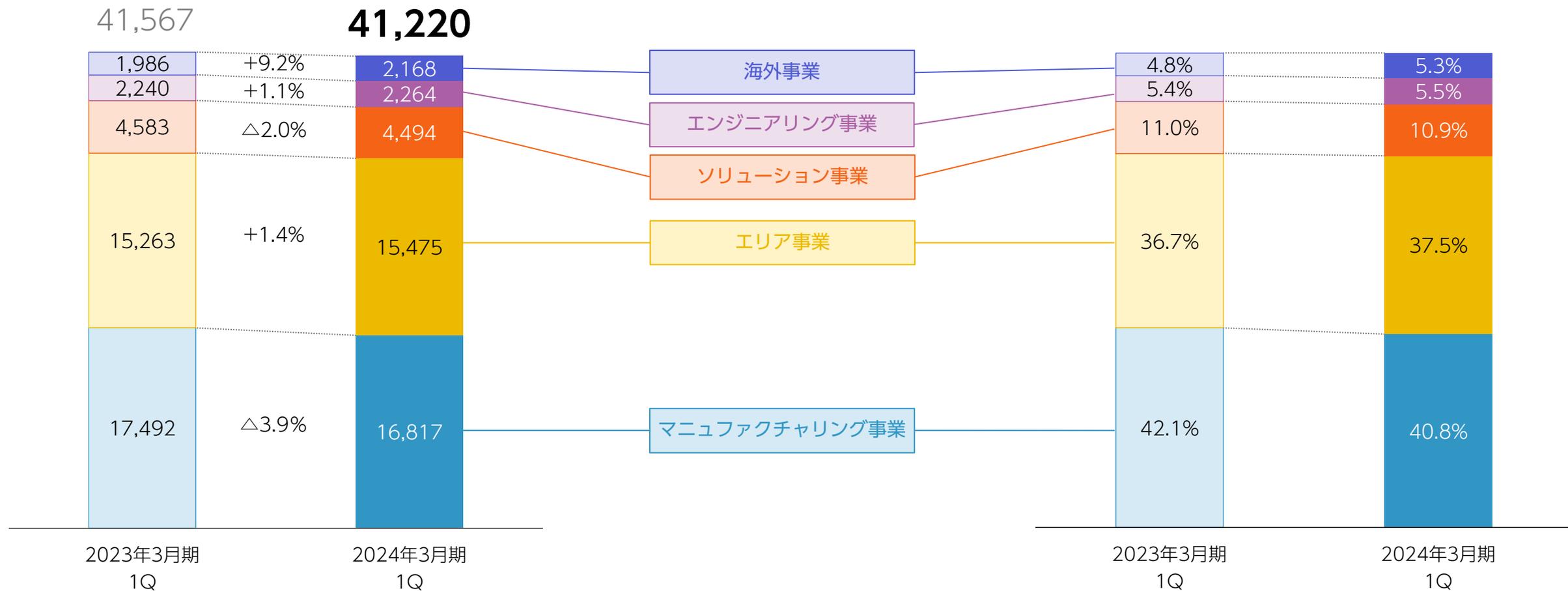
ベトナム南部から北部まで営業活動を拡大し、日系企業の案件獲得に注力。製造業の顧客企業を中心に人材需要が軟調、販売員派遣の案件の開拓を進めた。ベトナムの旧正月の影響で、技術職社員数減少の季節性有り。株式取得時における条件付取得対価の総額が確定、のれんを新たに687百万円計上。1Qののれん償却額がワンタイムで増加。

# セグメント別売上高推移・構成比 (前年同期は遡及修正後参考値)

売上高

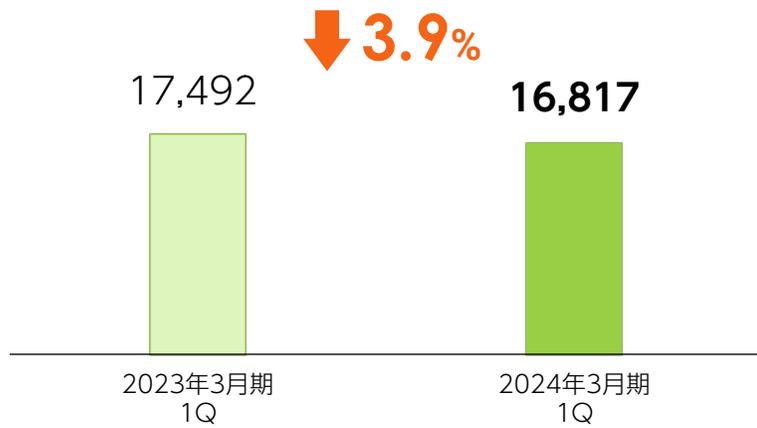
[百万円]

売上高構成比

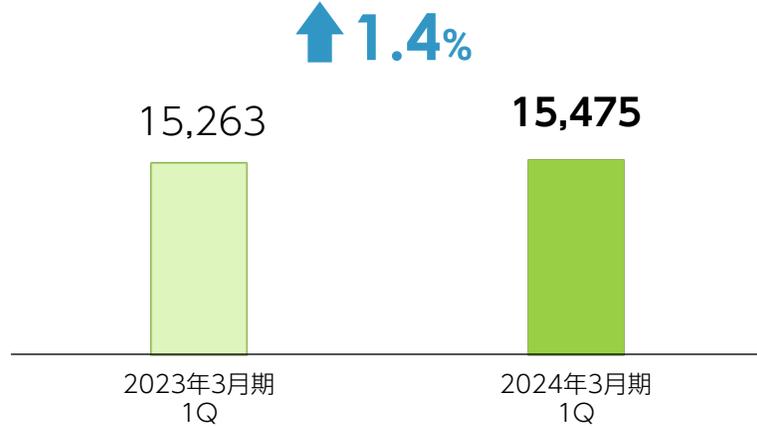


# セグメント別売上高 (前年同期は遡及修正後参考値)

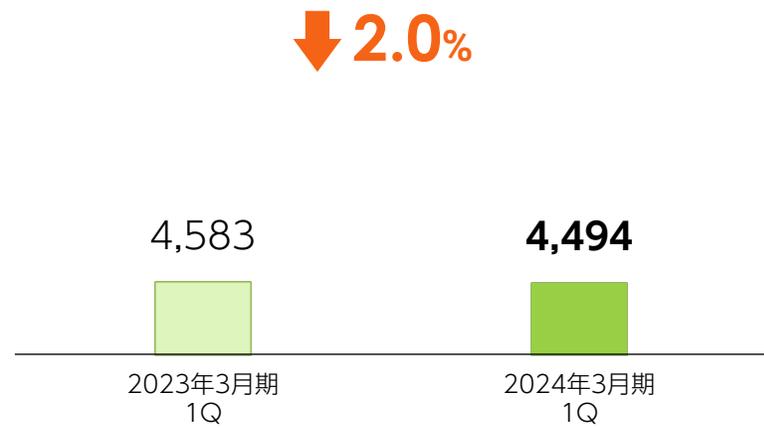
マニュファクチャリング事業 [百万円]



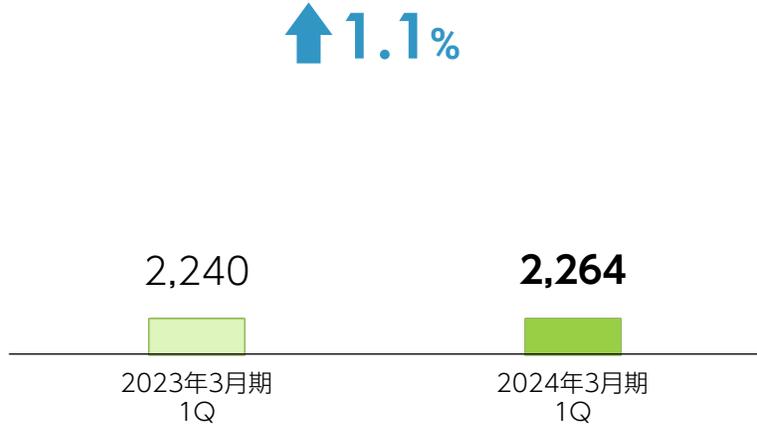
エリア事業 [百万円]



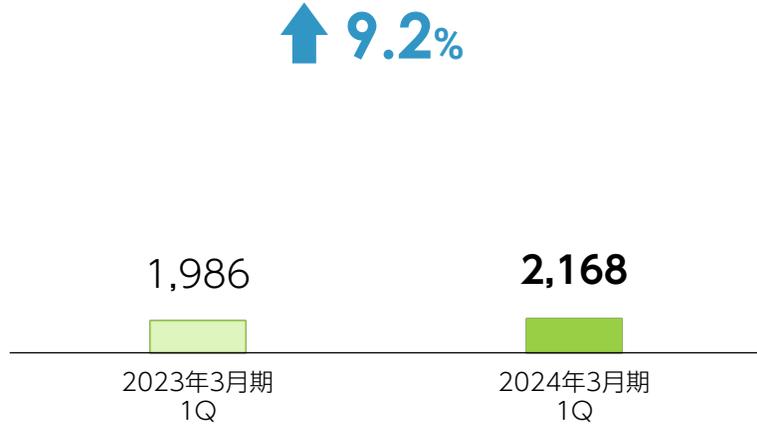
ソリューション事業 [百万円]



エンジニアリング事業 [百万円]

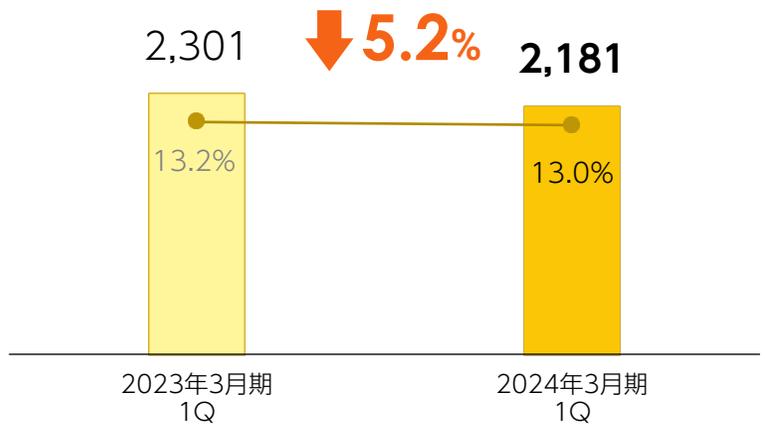


海外事業 [百万円]

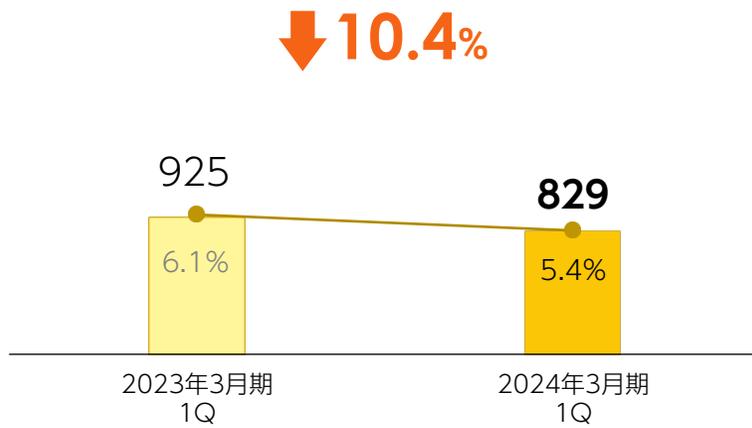


# セグメント別 EBITDA (前年同期は遡及修正後参考値)

マニュファクチャリング事業 [百万円]



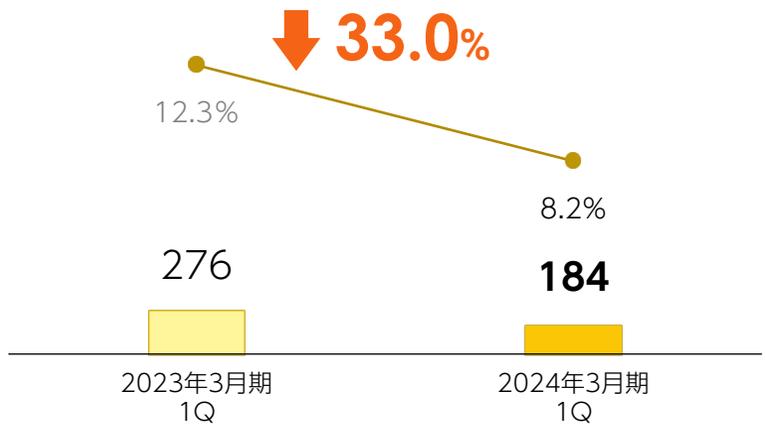
エリア事業 [百万円]



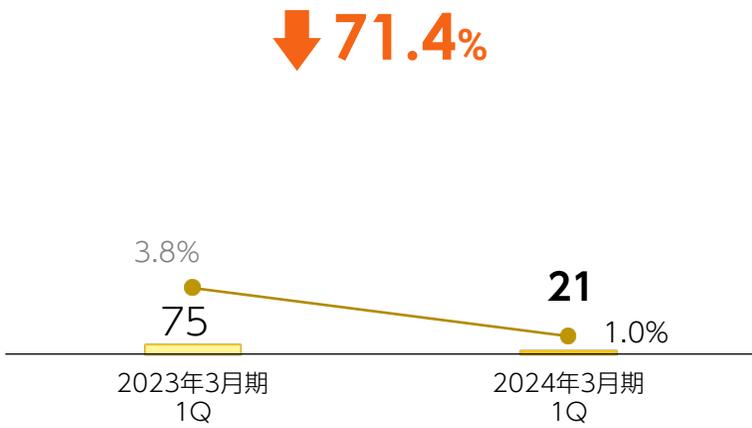
ソリューション事業 [百万円]



エンジニアリング事業 [百万円]

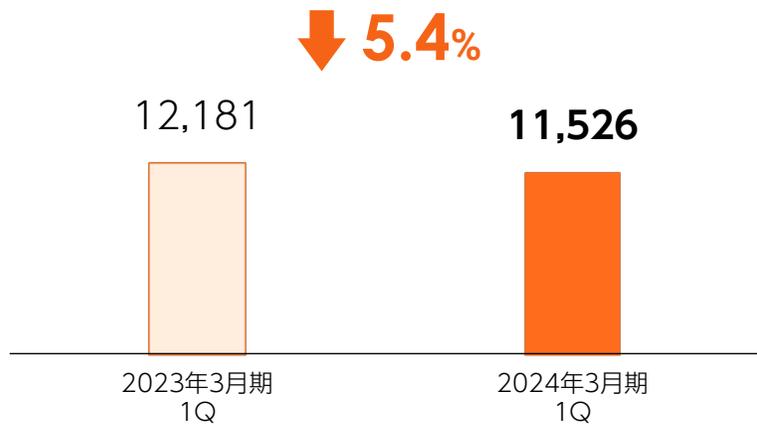


海外事業 [百万円]

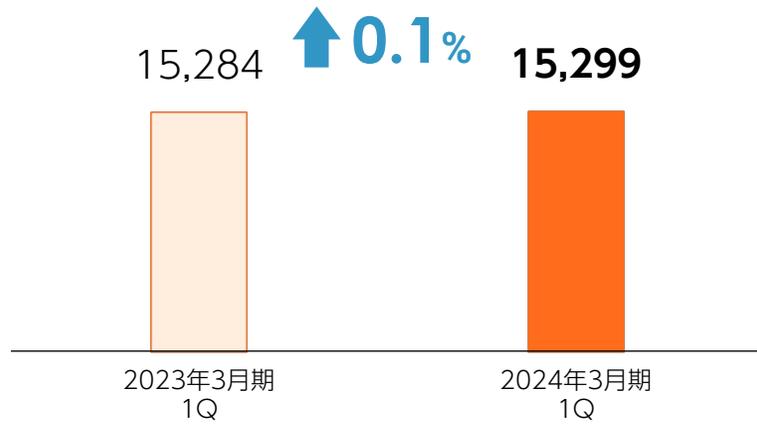


# セグメント別 技術職社員数 (前年同期は遡及修正後参考値)

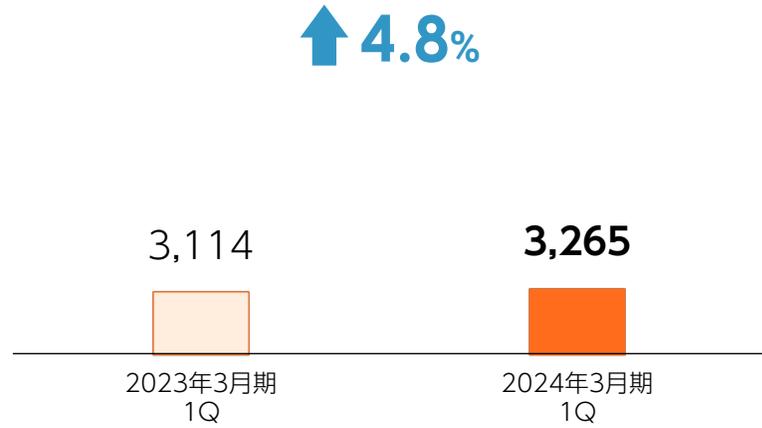
マニュファクチャリング事業 [名]



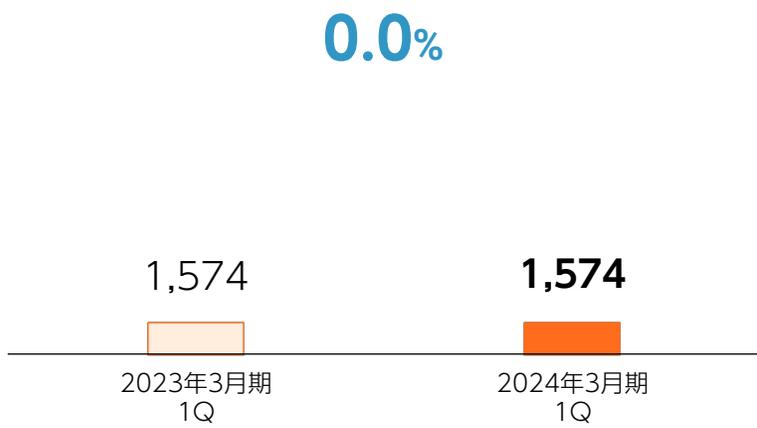
エリア事業 [名]



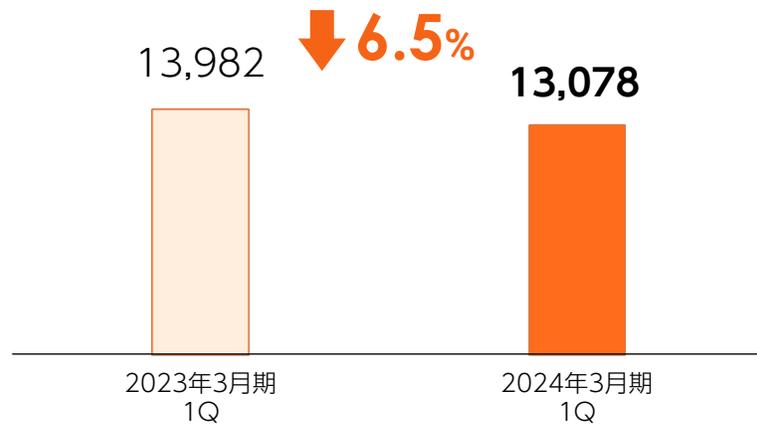
ソリューション事業 [名]



エンジニアリング事業 [名]



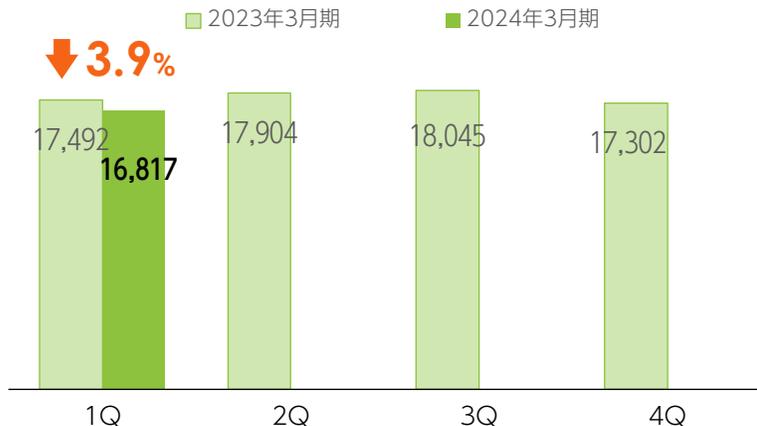
海外事業 [名]



# セグメント業績概要 (前年同期は遡及修正後参考値)

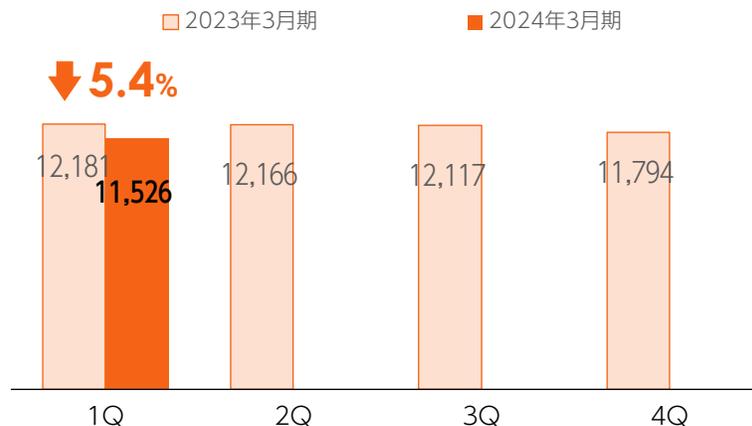
## 売上高

[百万円]



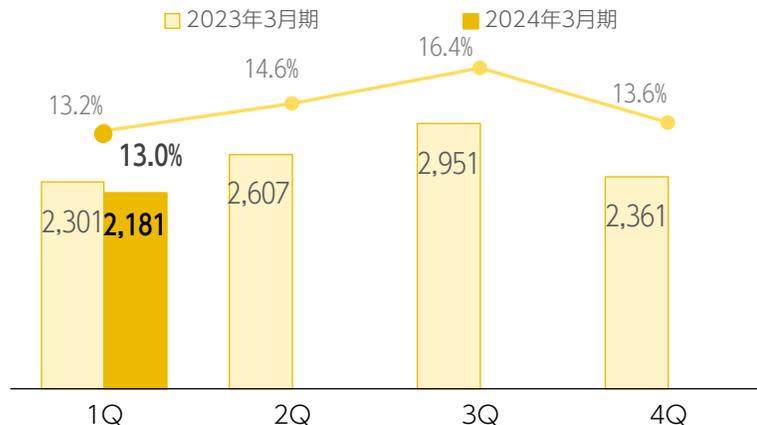
## 技術職社員数

[名]



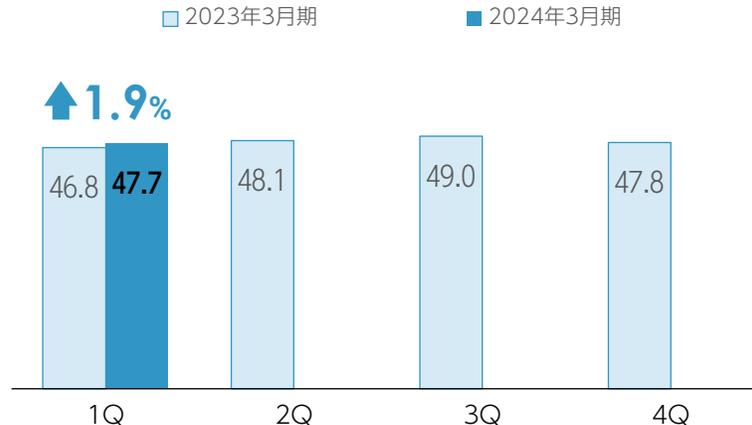
## EBITDA・EBITDA%

[百万円]



## 一人当り月間売上高

[万円]



### 売上高・技術職社員数

- ・半導体の在庫調整等の影響が継続。前四半期比ではその影響度合いが縮小したものの、人材需要は低調に推移
- ・需要見合いで採用活動を抑制
- ・需要回復期備え、顧客とのリレーションを強化
- ・顧客と「協働人材育成派遣モデル」を展開、2023年新卒を協働企業に配属完了
- ・7月は一部顧客を除き欠員が増加

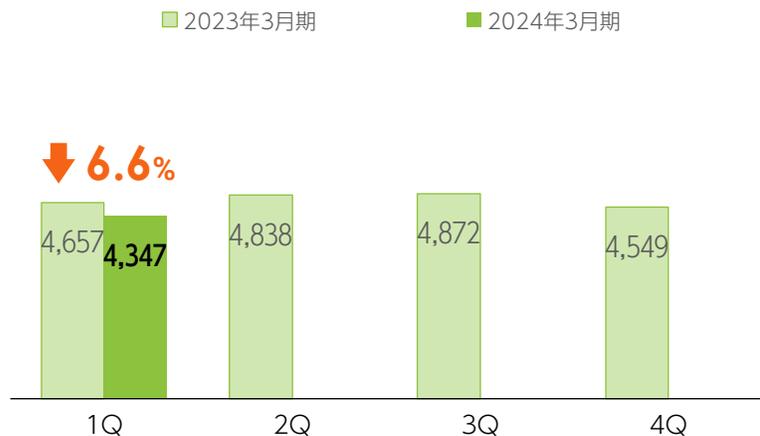
### EBITDA

- ・結果として採用活動を抑制したことによって販管費効率は維持

# 分野別売上高 (前年同期は遡及修正後参考値)

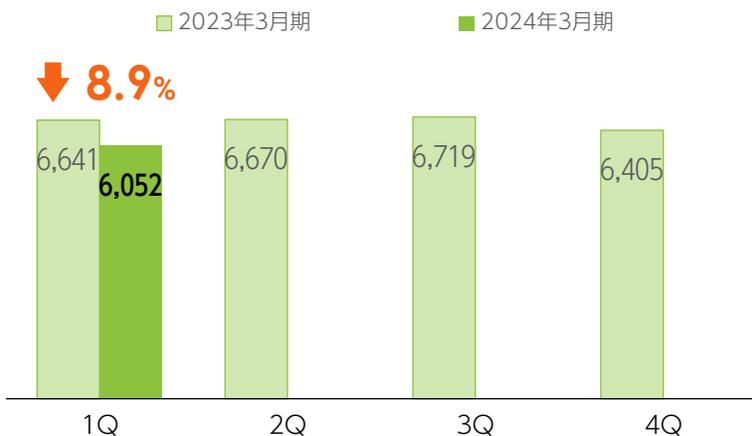
## 産業・業務用機械関連分野

[百万円]



## エレクトロニクス関連分野

[百万円]



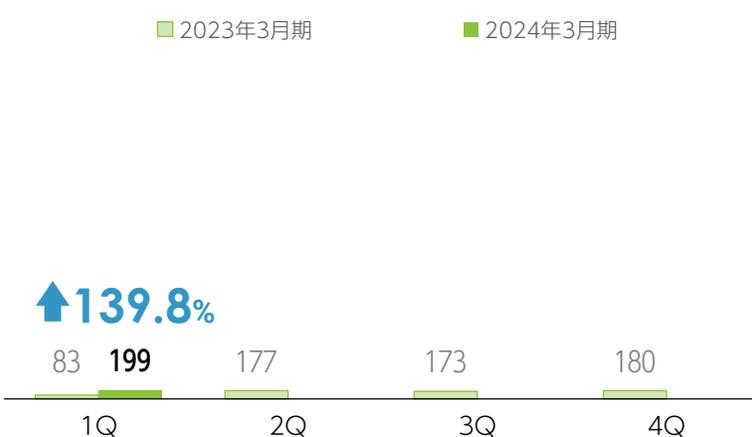
## 輸送機器関連分野

[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

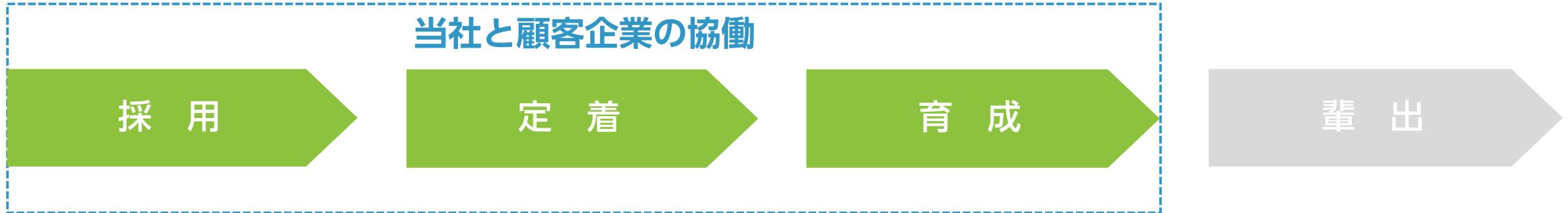
- ・設備投資に伴う中期的な需要増が見込まれるも、1Qは前期4Q同様に半導体の在庫調整等の影響が継続
- ・産業・業務用機械関連分野に含まれる電池製造での人材需要が軟調
- ・需要回復期備え、顧客とのリレーションを強化
- ・7月は一部顧客を除き、欠員状況が好転

### 輸送機器関連分野

- ・部材不足による稼働調整の影響は緩和し、生産活動が回復しながらも、一部メーカーの生産調整が発生したこと等、全体的に1Q需要に力強さは無し
- ・1Qは需要見合いで採用実施
- ・7月は安定的な欠員数で推移

# 顧客企業との協働人材育成派遣モデルを本格展開

- 当社が全国から採用した2023年新卒72名を、株式会社SCREENセミコンダクターソリューションズ様へ配属
- 顧客企業へ当社講師を派遣し、同社にカスタマイズしたカリキュラムを使用して研修を開始
- 顧客企業の人材に関する課題に対して、協働して改善活動に取り組むことを目指す
- 本モデルは半導体業界のみならず、その他の製造業にも展開予定



**中期的な人材獲得競争の激化に対し  
顧客企業の強固なものづくり体制構築を協働**

# セグメント業績概要 (前年同期は遡及修正後参考値)

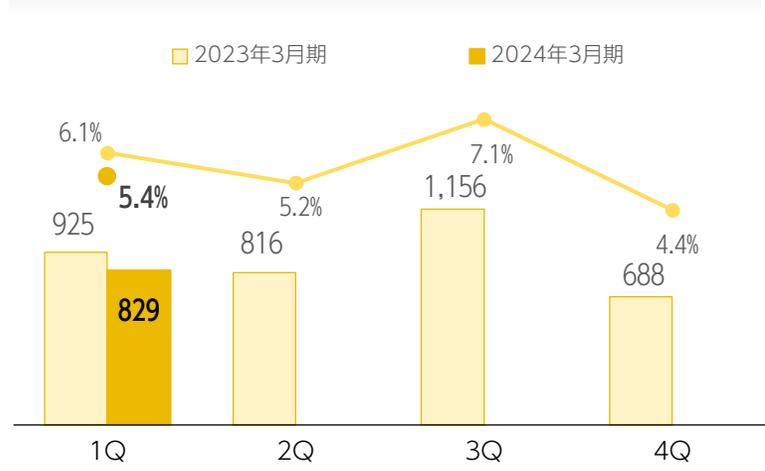
売上高 [百万円]



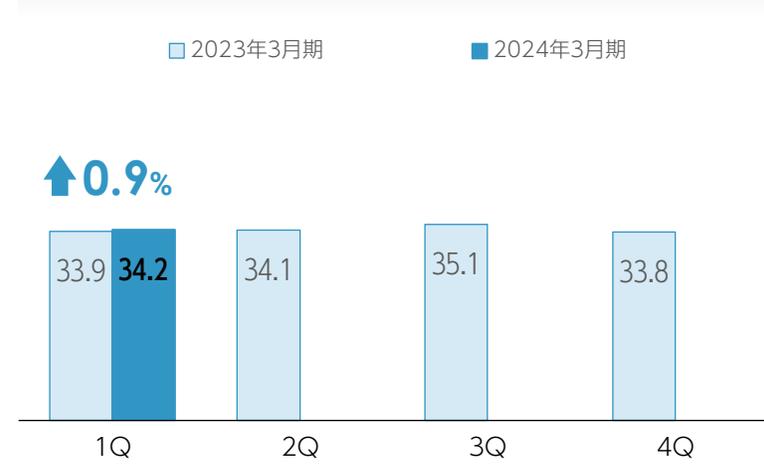
技術職社員数 [名]



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

- ・ 欠員状況がやや軟調に推移したことから、技術職社員数の伸び方が鈍化したものの、営業体制強化により、求人案件数は順調に増加傾向
- ・ マニファクチャリング事業から移管した取引先における在籍が、前期を通して減員傾向にあった影響から、エリア事業のオーガニックの伸びとしては低く見える
- ・ 事業規模拡大に伴う営業基盤の強化に注力。1Qからインサイドセールスを外注し、年間を通して顧客開拓と営業基盤の強化へ
- ・ 6月以降、欠員状況は増加傾向

EBITDA

- ・ 前期の統合効果によって販管費効率を維持

# エリア事業とマニュ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

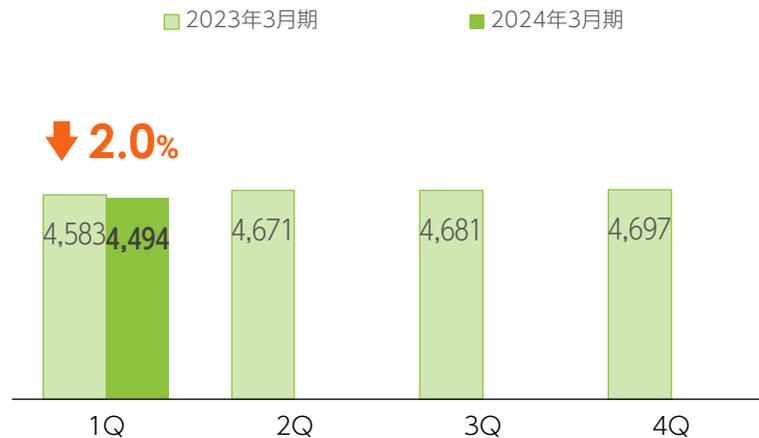


グループで月間1万名超の応募者母集団  
からのマッチング精度の向上

# セグメント業績概要

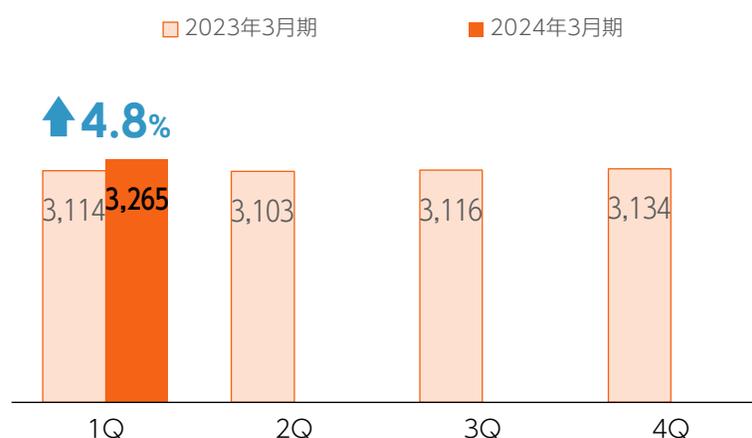
## 売上高

[百万円]



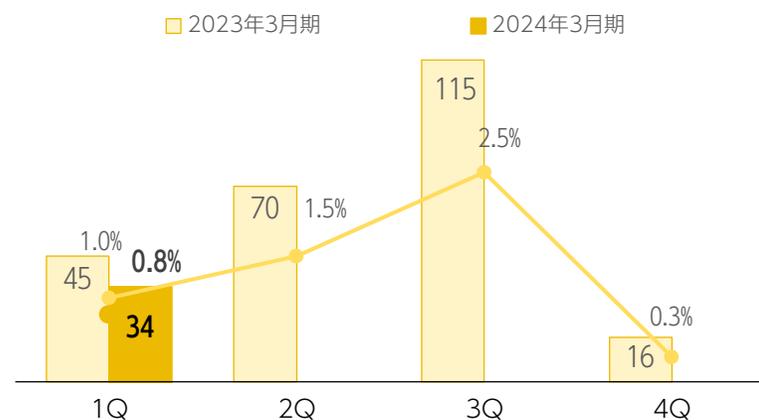
## 技術職社員数

[名]



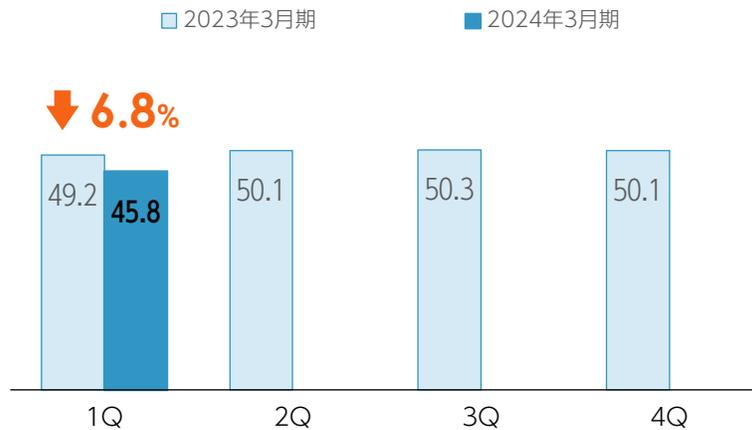
## EBITDA・EBITDA%

[百万円]



## 一人当り月間売上高

[万円]



### 売上高・技術職社員数

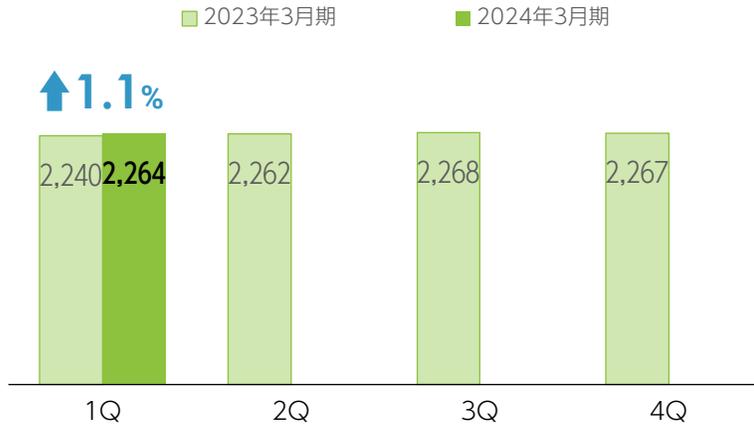
- ・前期における新規連結効果は無し
- ・新たなソリューション案件の獲得に向けた提案活動を推進
- ・既存事業子会社では、元のグループ企業外の顧客開拓や、新たな領域での請負案件の開拓に取り組んだ一方で、一部の請負案件が終了したことの影響有り
- ・半導体関連では稼働状況が低調

### EBITDA

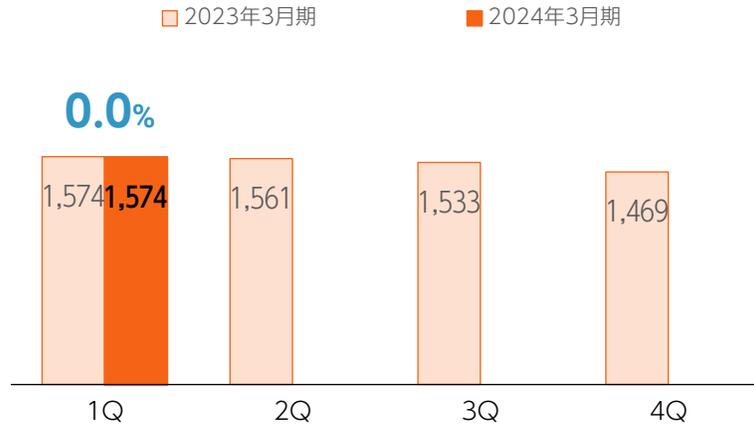
- ・売上高販管費比率は前年同期と同水準も、売上高総利益率がやや低調に推移

# セグメント業績概要

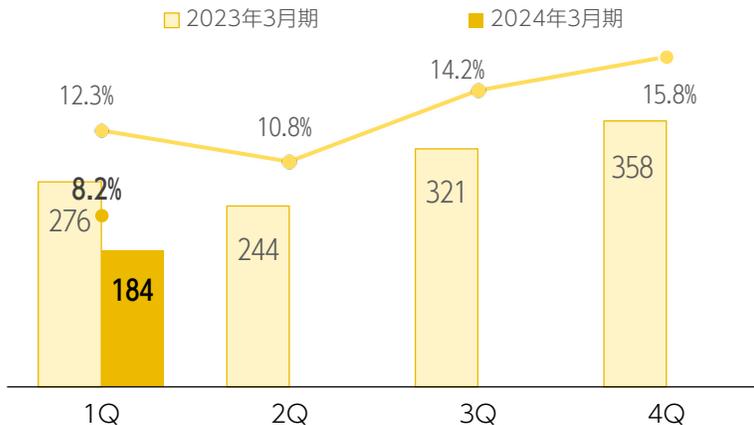
売上高 [百万円]



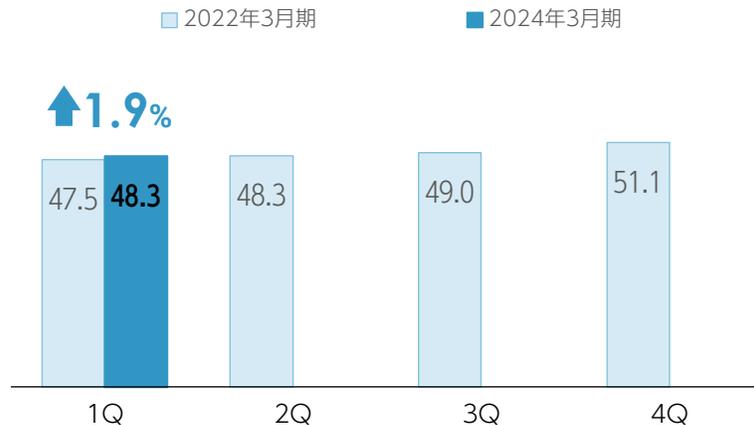
技術職社員数 [名]



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

- ・ 2023年新卒184名が早期に稼働開始
- ・ 建設、IT技術者分野ともに人材需要が強く、採用環境が激化
- ・ 建設技術者分野では顧客とのリレーション強化とキャリア形成支援を目的として、戦略的に76名が顧客企業へ転籍

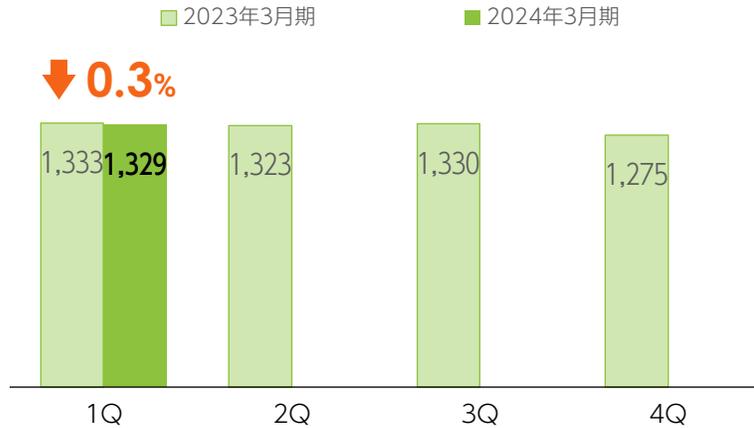
EBITDA

- ・ IT技術者分野では営業体制の整備で人件費が増加
- ・ 建設、IT技術者分野ともに、中途採用を強化及び2024年新卒採用に注力していることにより、募集費が増加

# 分野別売上高

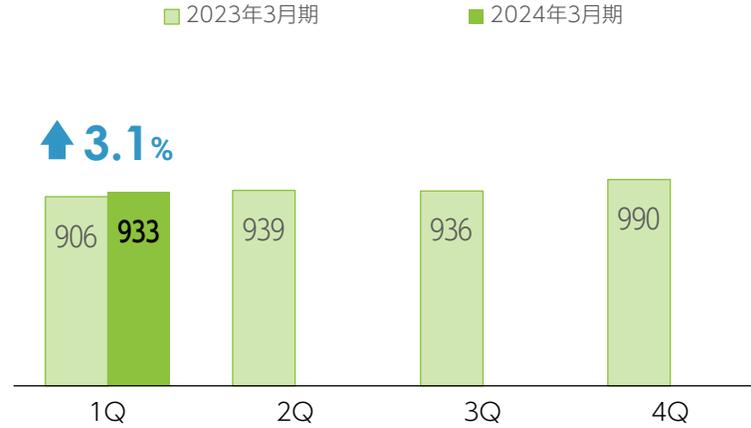
## 建設技術者分野

[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
- ・顧客とのリレーション強化とキャリア形成支援のため、顧客企業へ76名が転籍 (Next UT)

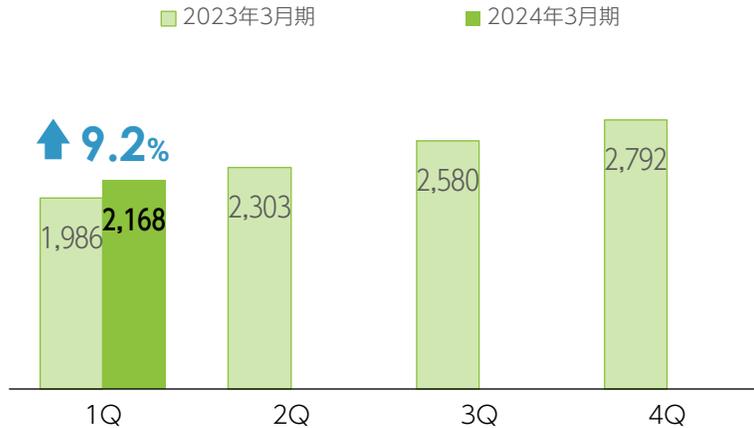
### IT技術者分野

- ・未経験者活用の需要も、採用・配属の難度は上昇

# セグメント業績概要

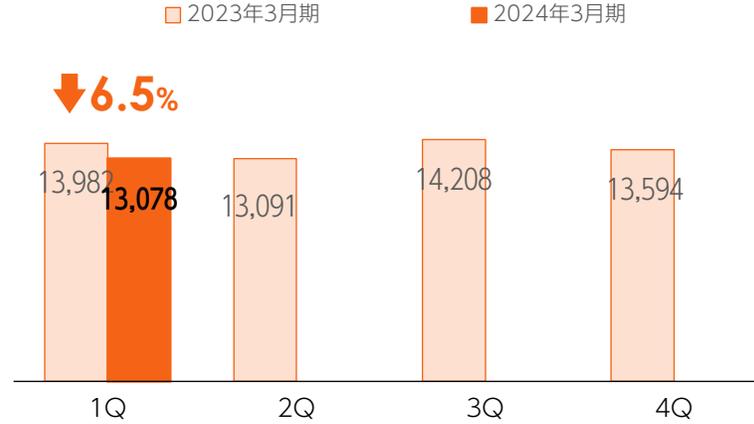
## 売上高

[百万円]



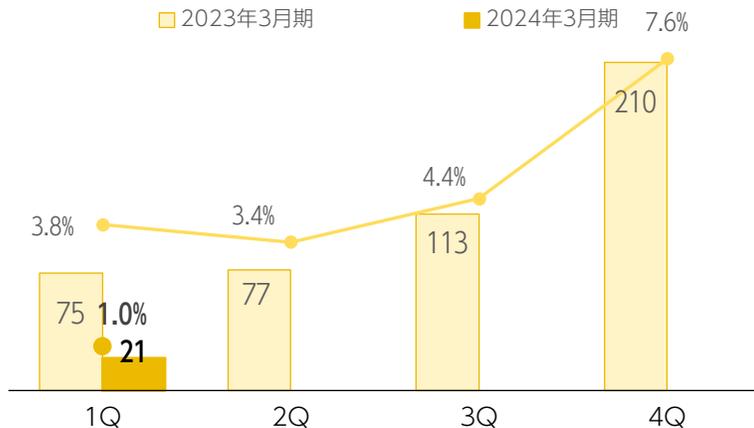
## 技術職社員数

[名]



## EBITDA・EBITDA%

[百万円]



## 売上高・技術職社員数

- ・前年同四半期はベトナムのロックダウンからの回復期にてベトナムの旧正月期間中も生産活動が活況だったことに比し、当四半期は例年通りの季節性により技術職社員数が前四半期比で純減。加えて、ベトナムの輸出停滞により、製造業を中心に人材需要が低調だったことも影響。販売員派遣に一部シフト
- ・従前より拠点を有するベトナム南部地域から北部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
- ・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

## EBITDA

- ・のれん償却額増加：対象子会社株式取得時の条件付取得対価の総額が確定（業績連動型アーンアウト）。対象期間である前期において条件を達成したことから、のれん額687百万円が増加。これを取得時に遡り、取得時から確定の1Qまでの期間に該当する償却額129百万円を1Qに計上

※2023年7月以降の1ヶ月当たり償却額は4～5百万円の加算予定

## 【参考値】セグメント別売上高（過去2期分遡及修正）

## マニュファクチャリング事業

[百万円]

修正前		1Q	2Q	3Q	4Q	通期
2022年3月期	売上高	17,415	18,371	19,864	20,324	75,975
	EBITDA	1,383	1,176	2,034	1,885	6,479
	EBITDA%	7.9%	6.4%	10.2%	9.3%	8.5%
	技術職社員数	13,402	14,133	14,555	14,963	14,963
2023年3月期	売上高	20,509	20,833	20,928	19,815	82,086
	EBITDA	2,577	2,853	3,266	2,527	11,225
	EBITDA%	12.6%	13.7%	15.6%	12.8%	13.7%
	技術職社員数	14,919	14,786	14,597	14,001	14,001

修正後		1Q	2Q	3Q	4Q	通期
2022年3月期	売上高	14,660	15,446	16,786	17,385	64,278
	EBITDA	1,232	1,015	1,774	1,714	5,735
	EBITDA%	8.4%	6.6%	10.6%	9.9%	8.9%
	技術職社員数	10,873	11,948	11,858	12,306	12,306
2023年3月期	売上高	17,492	17,904	18,045	17,302	70,745
	EBITDA	2,301	2,607	2,951	2,361	10,220
	EBITDA%	13.2%	14.6%	16.4%	13.6%	14.4%
	技術職社員数	12,181	12,166	12,117	11,794	11,794
2024年3月期	売上高	16,817				
	EBITDA	2,181				
	EBITDA%	13.0%				
	技術職社員数	11,526				

## エリア事業

[百万円]

修正前		1Q	2Q	3Q	4Q	通期
2022年3月期	売上高	10,387	10,643	11,722	11,857	44,610
	EBITDA	13	△137	112	△127	△138
	EBITDA%	0.1%	△1.3%	1.0%	△1.1%	△0.3%
	技術職社員数	10,522	11,086	11,557	12,225	12,225
2023年3月期	売上高	12,246	12,646	13,347	12,966	51,207
	EBITDA	649	569	841	520	2,580
	EBITDA%	5.3%	4.5%	6.3%	4.0%	5.0%
	技術職社員数	12,546	12,947	13,095	13,332	13,332

修正後		1Q	2Q	3Q	4Q	通期
2022年3月期	売上高	13,142	13,568	14,800	14,796	56,307
	EBITDA	164	24	373	45	606
	EBITDA%	1.2%	0.2%	2.5%	0.3%	1.1%
	技術職社員数	13,051	13,271	14,254	14,882	14,882
2023年3月期	売上高	15,263	15,575	16,230	15,479	62,548
	EBITDA	925	816	1,156	688	3,585
	EBITDA%	6.1%	5.2%	7.1%	4.4%	5.7%
	技術職社員数	15,284	15,567	15,575	15,539	15,539
024年3月期	売上高	15,475				
	EBITDA	829				
	EBITDA%	5.4%				
	技術職社員数	15,299				

# 【参考値】 マニユファクチャリング事業 分野別売上高 (過去2期分遡及修正)

## 産業・業務用機械関連分野

[百万円]

修正前	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
2022年3月期	4,810	5,013	5,302	5,343	20,468
2023年3月期	5,785	5,913	5,979	5,468	23,145
修正後	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
2022年3月期	4,174	4,138	4,277	4,313	16,903
2023年3月期	4,657	4,838	4,872	4,549	18,917
2024年3月期	4,347				

## エレクトロニクス関連分野

[百万円]

修正前	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
2022年3月期	6,974	7,182	7,269	7,088	28,512
2023年3月期	7,623	7,672	7,688	7,260	30,243
修正後	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
2022年3月期	5,816	6,100	6,245	6,195	24,358
2023年3月期	6,641	6,670	6,719	6,405	26,435
2024年3月期	6,052				

## 輸送機器関連分野

[百万円]

修正前	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
2022年3月期	5,393	5,926	7,021	7,616	25,955
2023年3月期	6,821	6,891	6,913	6,750	27,377
修正後	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
2022年3月期	4,665	5,166	6,204	6,794	22,830
2023年3月期	6,110	6,217	6,282	6,173	24,784
2024年3月期	6,219				

## その他

[百万円]

修正前	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
2022年3月期	238	251	271	277	1,036
2023年3月期	280	354	347	338	1,320
修正後	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
2022年3月期	3	39	59	81	183
2023年3月期	83	177	173	180	614
2024年3月期	199				

# 補足資料

# 販管費の主な内訳

[百万円]

	2020年3月期					2021年3月期					2022年3月期					2023年3月期					2024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	1,574	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	2,424				
売上高比率	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%	5.9%				
募集費	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	886				
売上高比率	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%	2.1%				
減価償却費 のれん償却額	137	139	142	145	563	171	181	218	256	826	309	303	305	307	1,225	267	308	320	327	1,223	452				
売上高比率	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%	1.1%				
その他	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	1,166				
売上高比率	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%	2.8%				
販管費計	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	4,929				
売上高比率	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%	12.0%				

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。

# 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

# 自己株式取得の状況

## 自己株式取得の目的及び内容

### 目的

2023年3月期の株主還元として実施

### 内容

- (1) 取得対象株式の種類 当社普通株式
- (2) 取得し得る株式の総数 1,300,000 株（上限）  
（発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合 3.22%）
- (3) 株式の取得価額の総額 2,817 百万円（上限）
- (4) 取得期間 2023年5月16日～2023年10月31日
- (5) 取得方法 東京証券取引所における市場買付
- (6) その他 本件により取得した自己株式は、株主還元を目的としていることから、取締役会決議により、全て消却予定

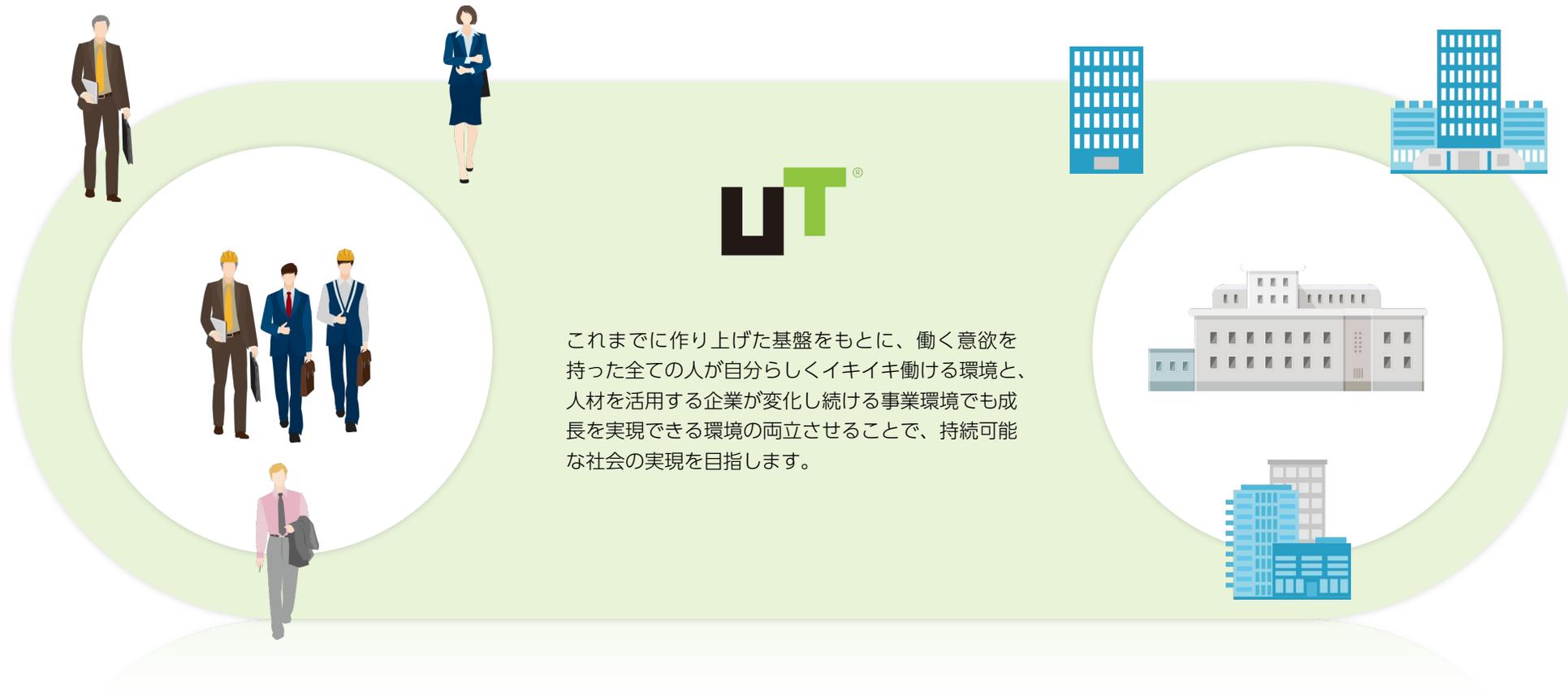
## 取得の状況（2023年7月31日時点）

- 取得期間 : 2023年5月16日～2023年7月31日
- 取得した株式の総数 : 547,900株
- 株式の取得価額の総額 : 1,559,126,900円

2023年3月期の株式報酬費用を除いた場合の  
親会社株主に帰属する当期純利益の30%が原資  
2023年3月期の総還元性向は73.6%

# 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

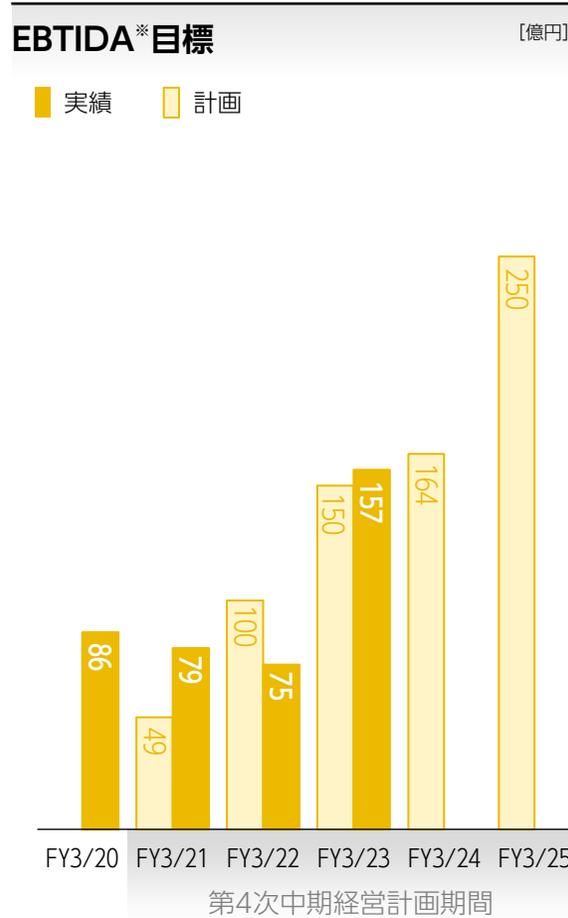
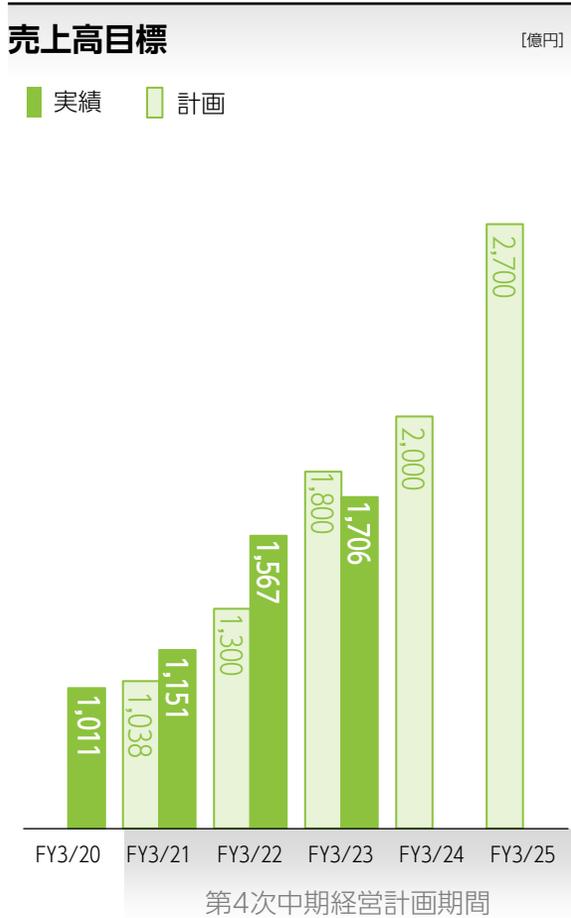
#### 外国人がイキイキ働ける環境整備

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**



## 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

# 業績連動型新株予約権について

## 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 **2023年3月期に行使条件達成済**

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

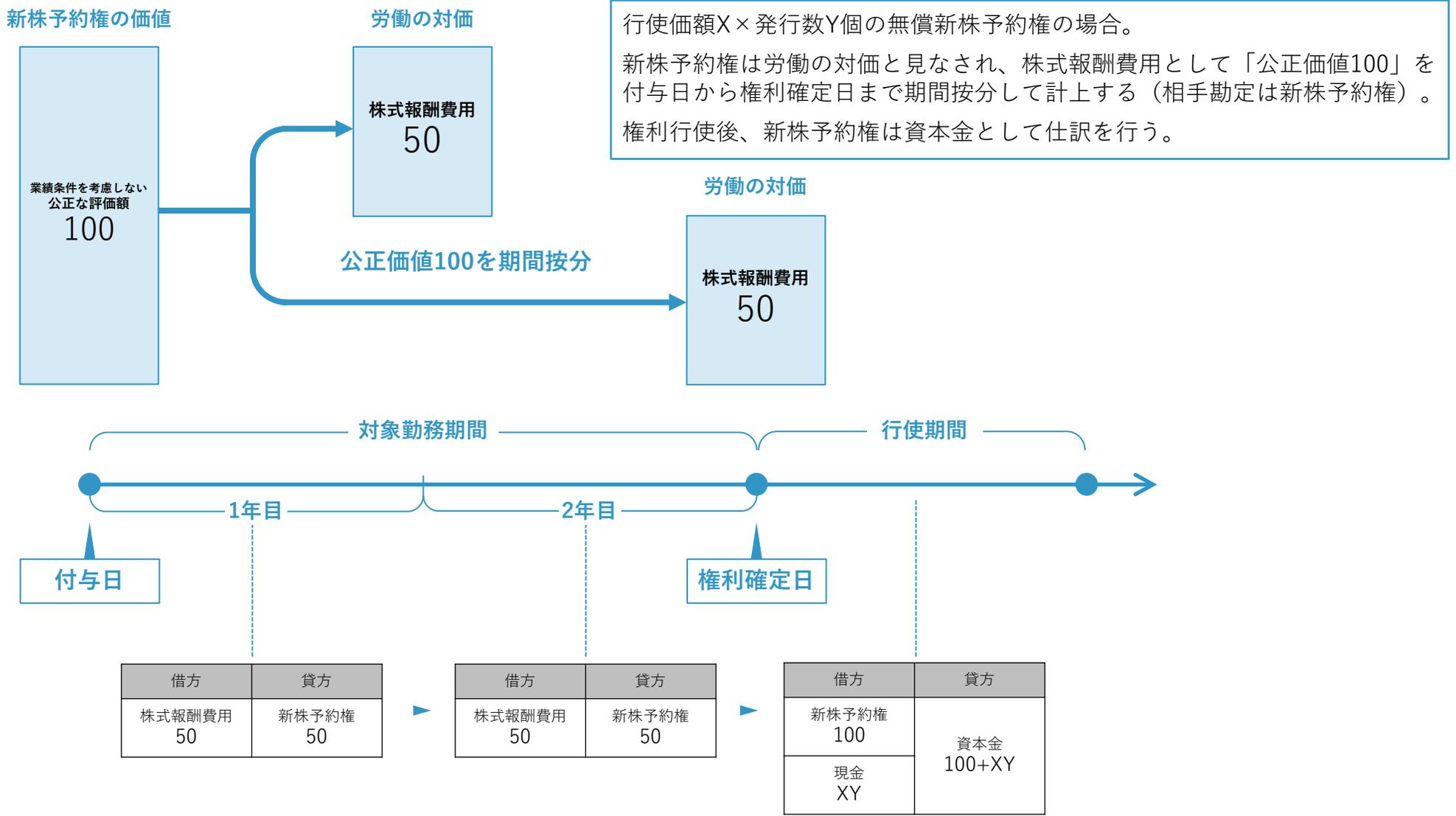
・2023年3月期において「A」の行使条件を満たしたため、株式報酬費用約55億円の計上した

・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

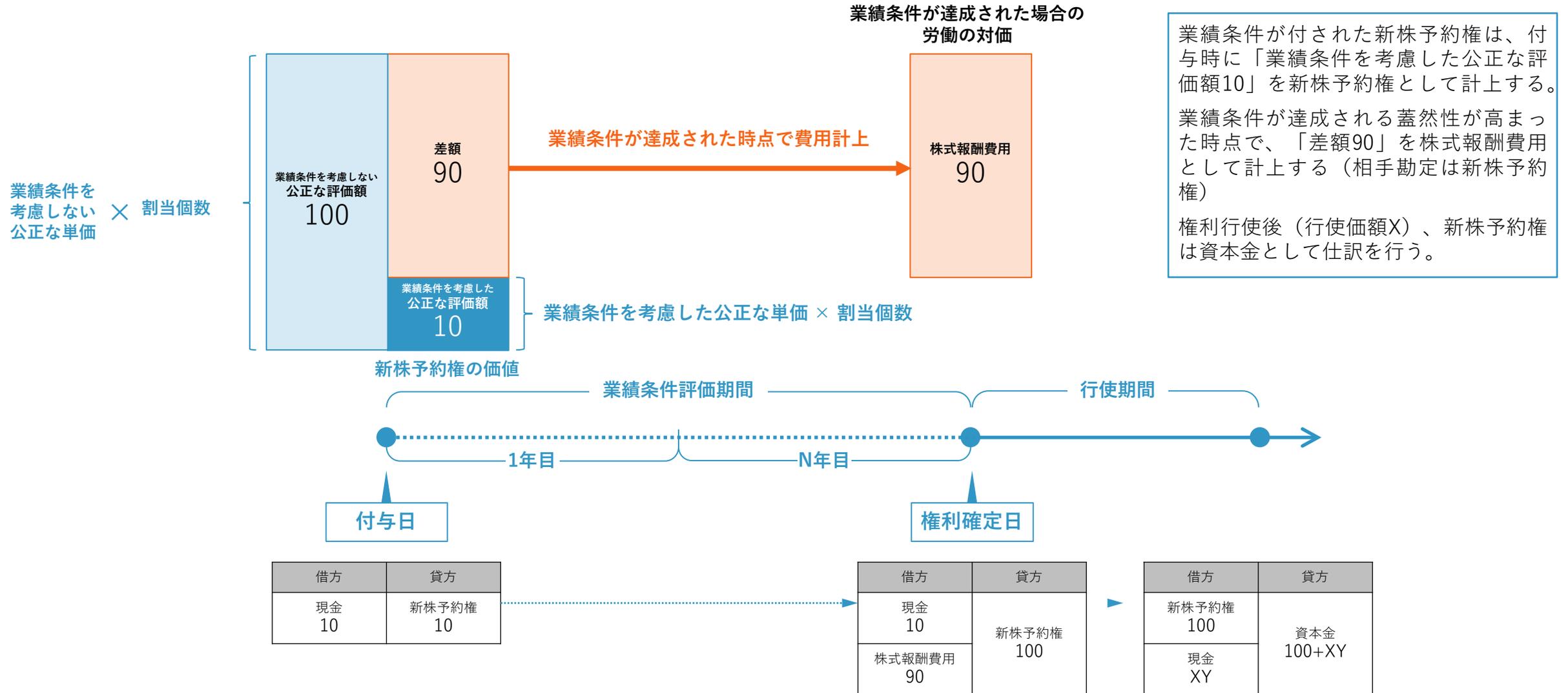
・株式報酬費用55億円は会計処理上の費用計上であり、キャッシュアウトを伴わない費用であるため、現預金残高に影響を及ぼしていない

・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

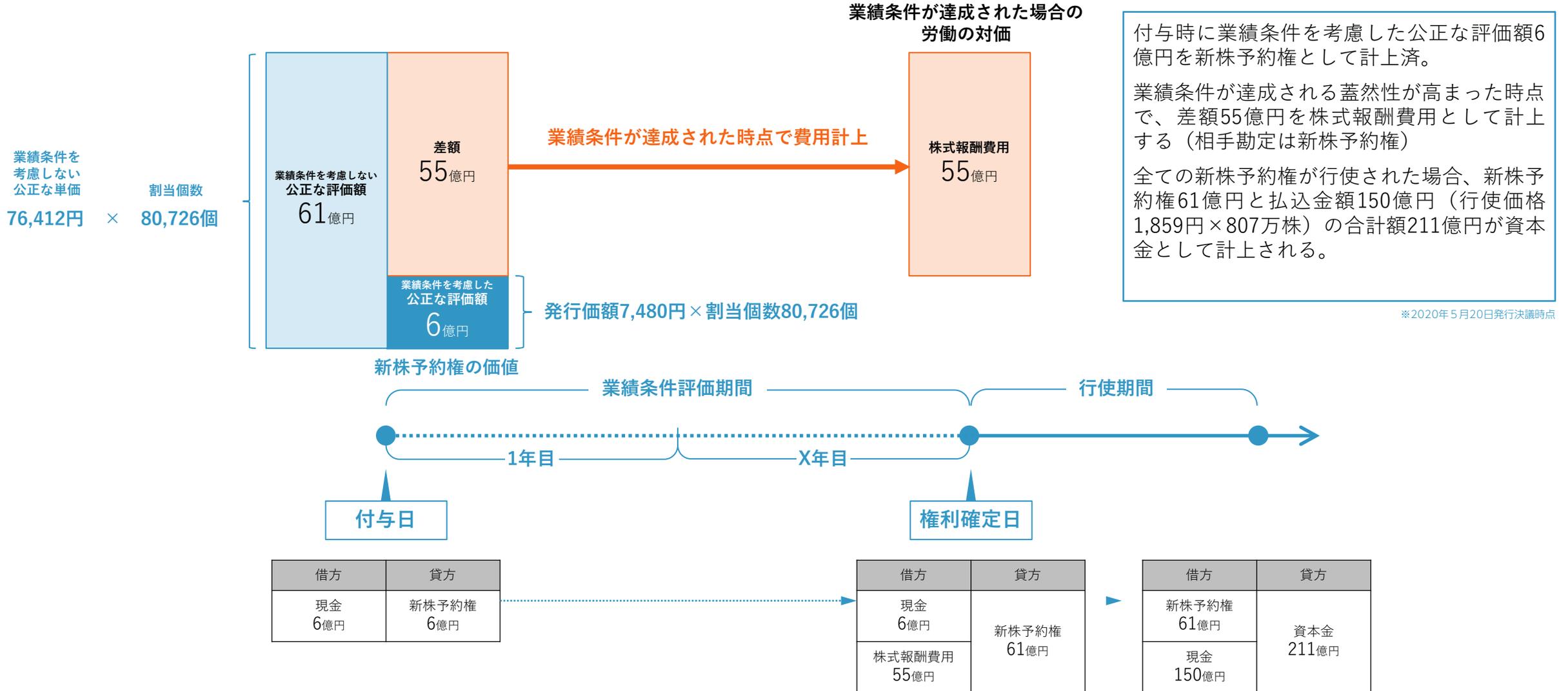
# (参考) 業績条件のない無償新株予約権の会計処理



# (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



# 会社概要

会社概要		2023年6月30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	6,590名	

グループ会社		2023年6月30日現在
<b>UTエイム株式会社</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コネクスト株式会社</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。

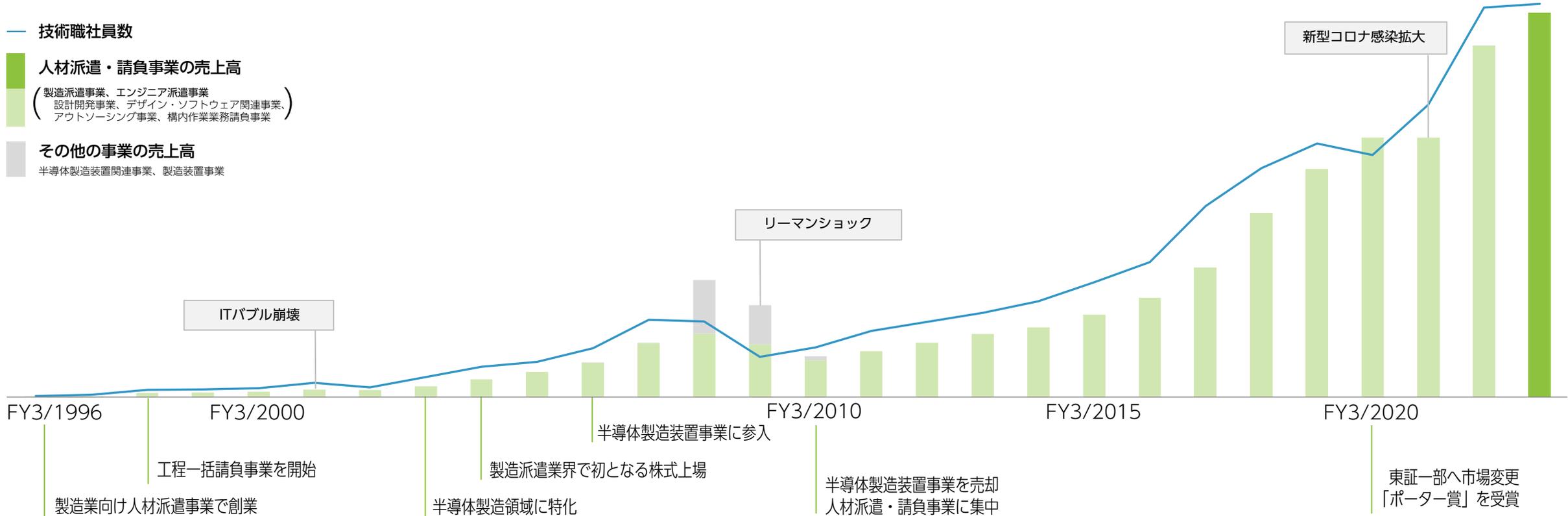
創業以来、製造派遣業界では異例の無期雇用による人材派遣事業を展開。  
 はたらく人の立場に立ったさまざまな制度により高い定着率を実現し、  
 顧客企業の生産性向上に貢献。

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

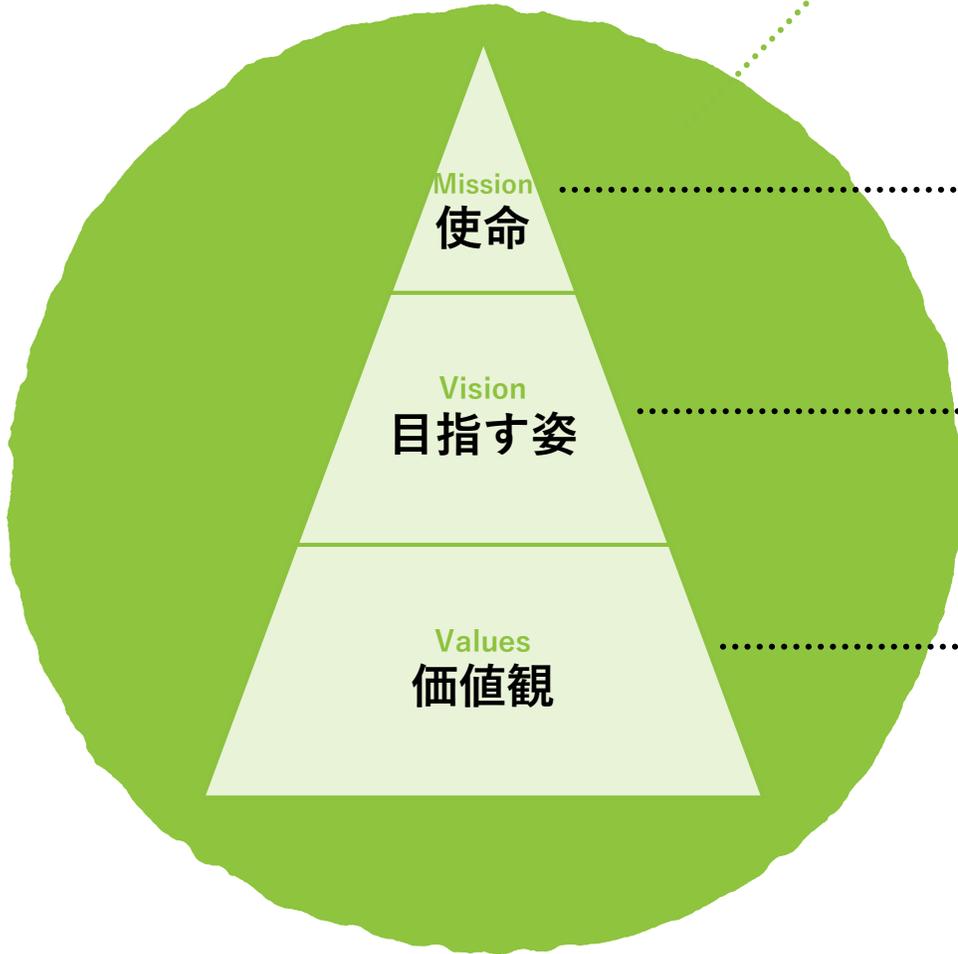
— 技術職社員数

■ 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

×

市場価値

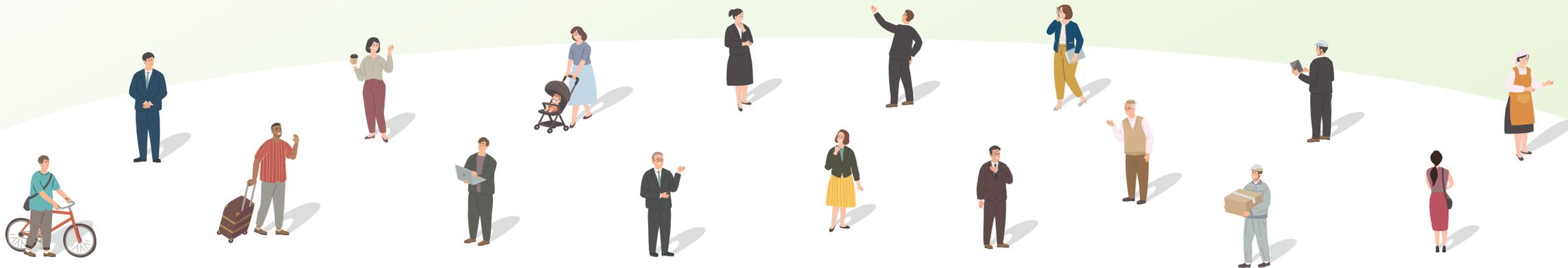
×

エンゲージメント

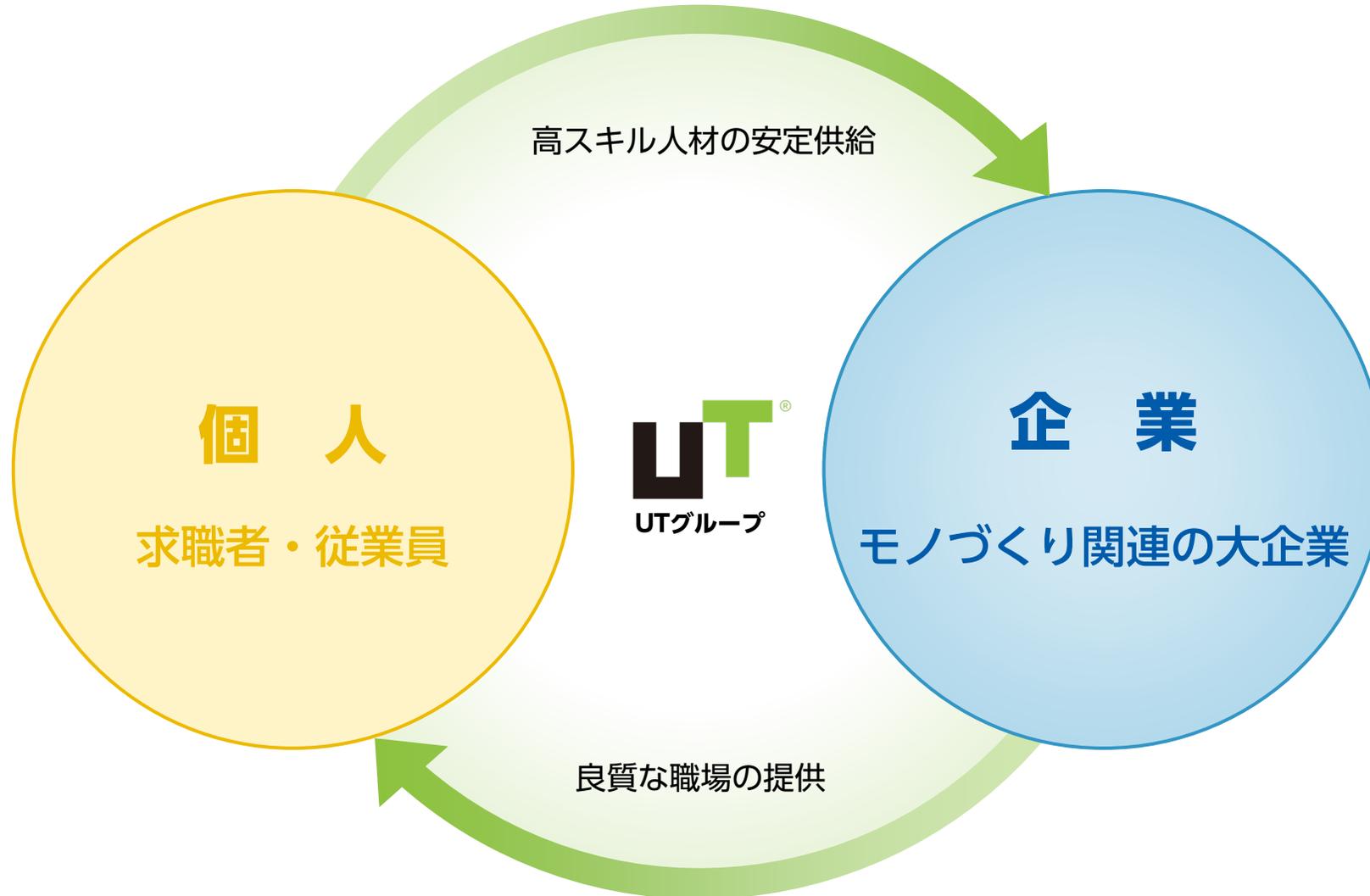
一人ひとりの価値観やライフステージに合わせて、

その能力やキャリアを磨き、

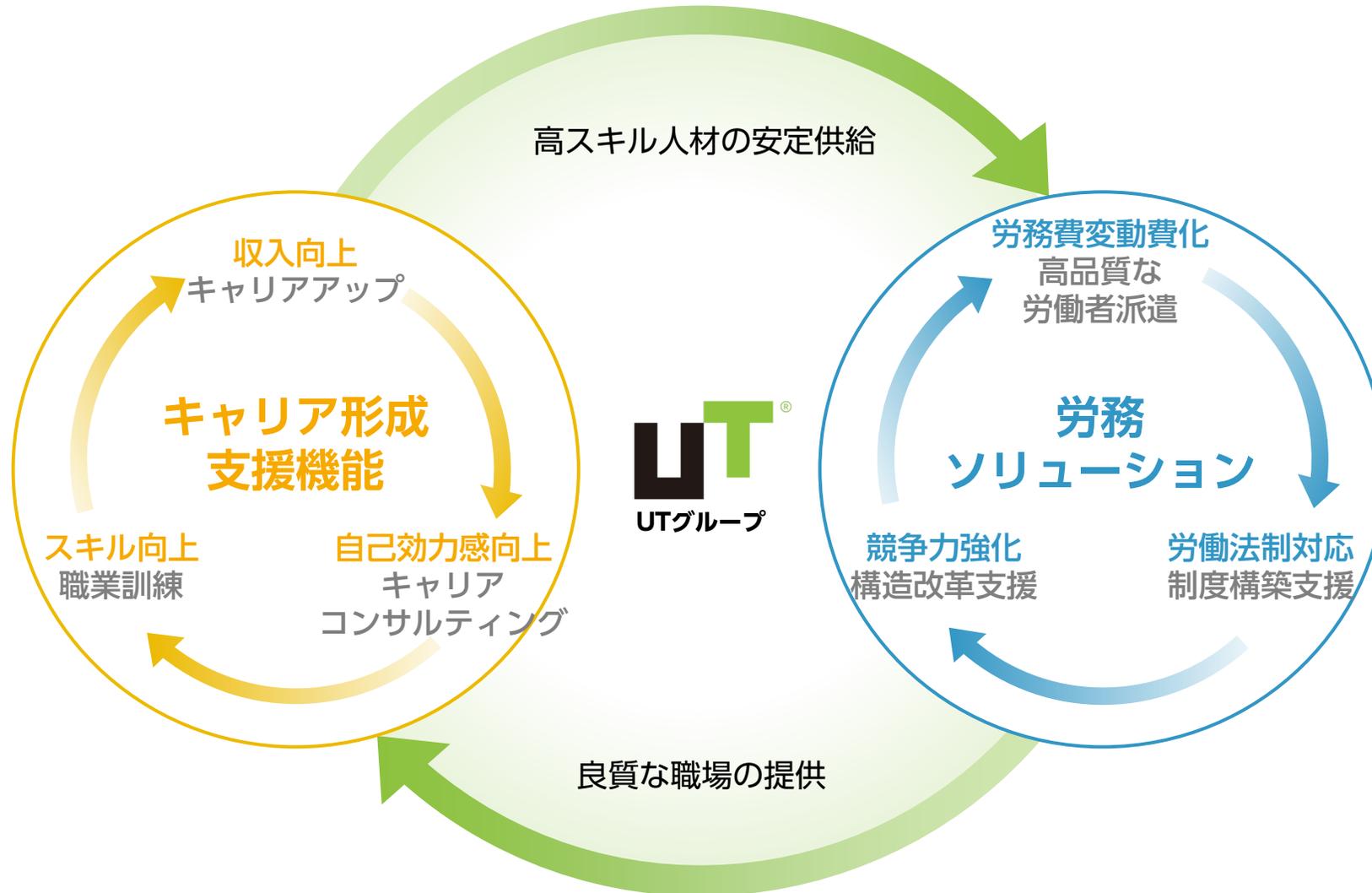
UTグループのプラットフォームで活躍し続けること



# ツインカスタマー戦略とキャリアプラットフォーム

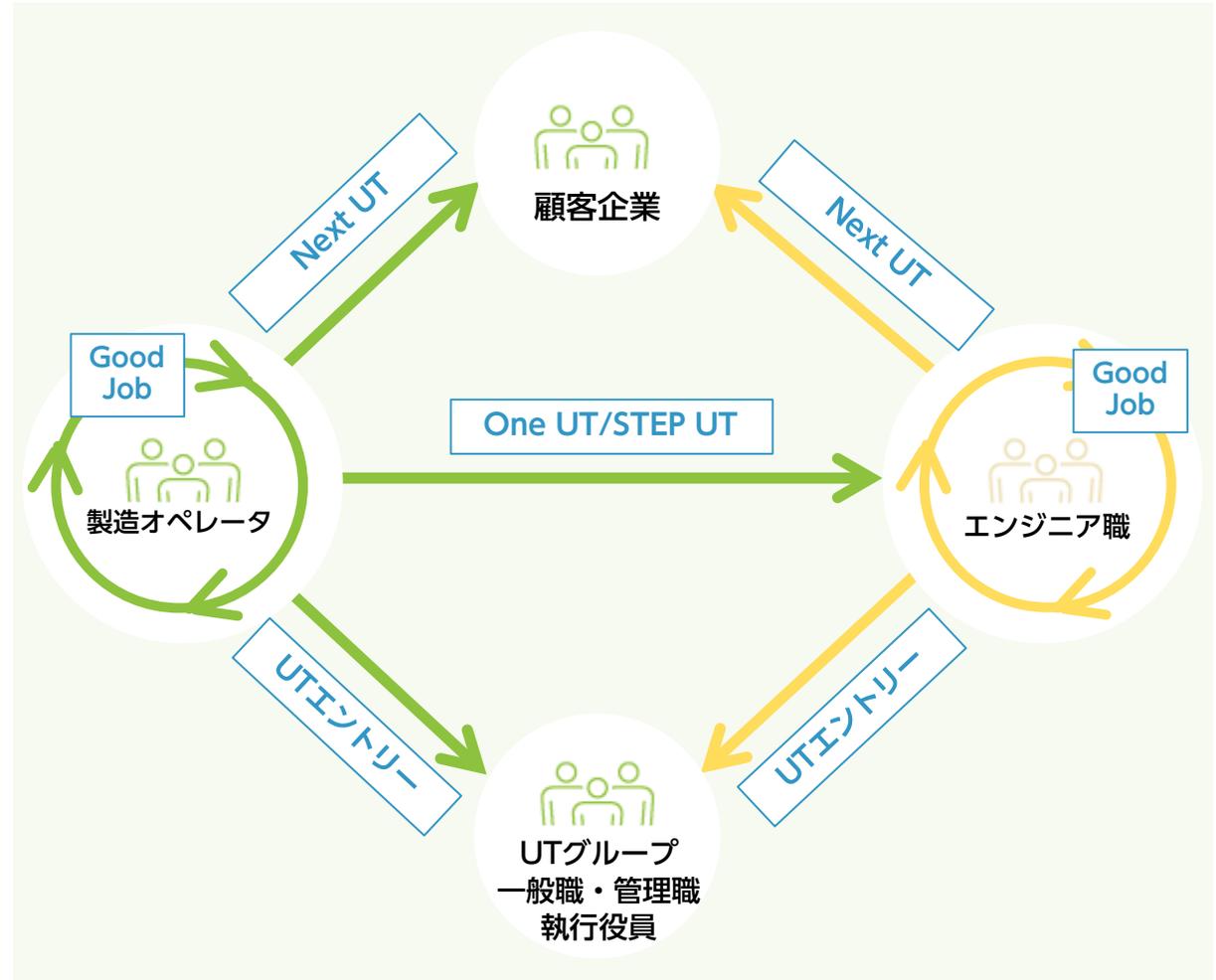


# ツインカスタマー戦略とキャリアプラットフォーム



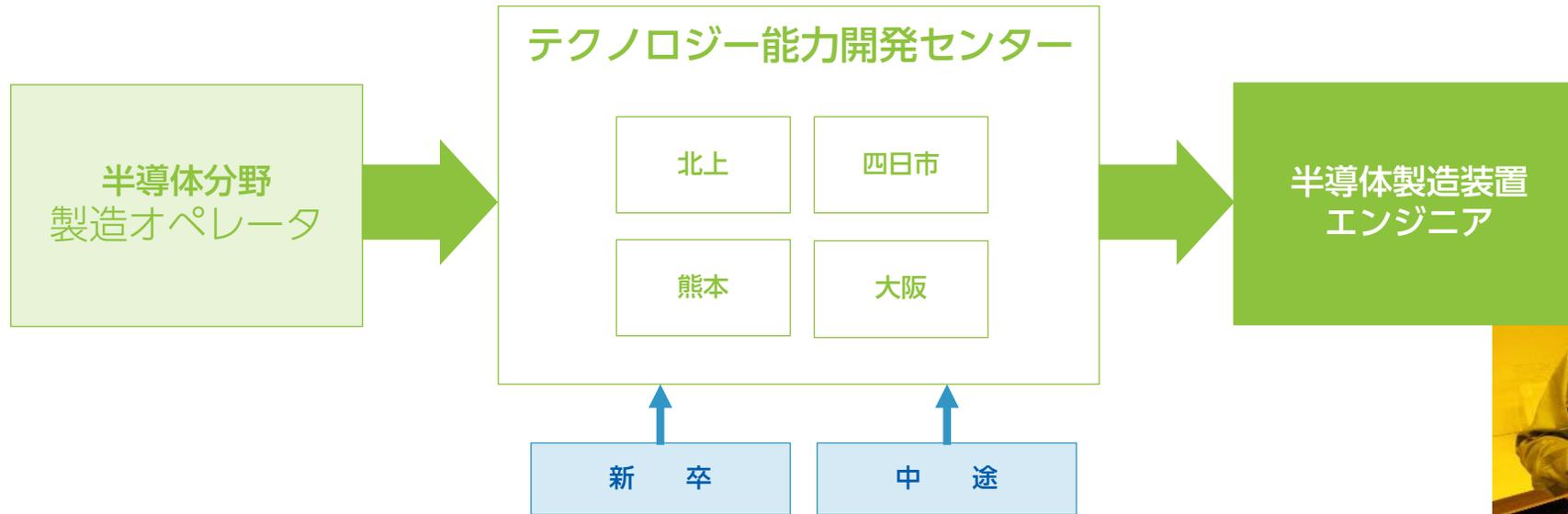
# 技術職社員のキャリアアップを可能にする制度の充実

- 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

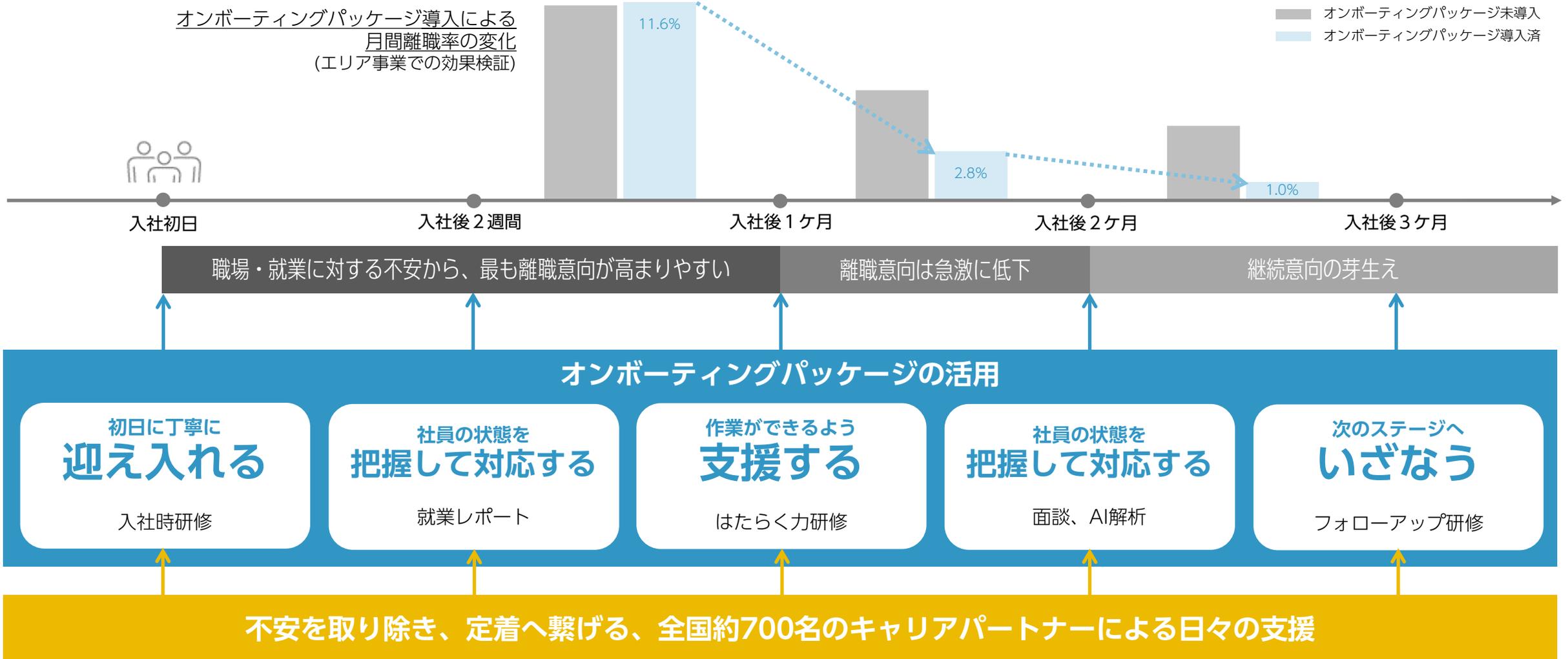
- 半導体領域の製造エンジニアを養成する施設を4拠点設立  
(2020年12月岩手県北上市、2021年3月三重県四日市市・熊本県熊本市、同5月大阪府大阪市)
- 2022年3月期～2025年3月期までの4年間で5,000名の半導体製造装置エンジニアを養成



クリーンルームでの実習の様子

# 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



# 多様なはたらき方を支えるプラットフォーム

UT VISION 2030

これからのはたらき方の  
プラットフォームなる

2030年  
3月期

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

2021年  
3月期

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」

2022年  
3月期

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」

2023年  
3月期

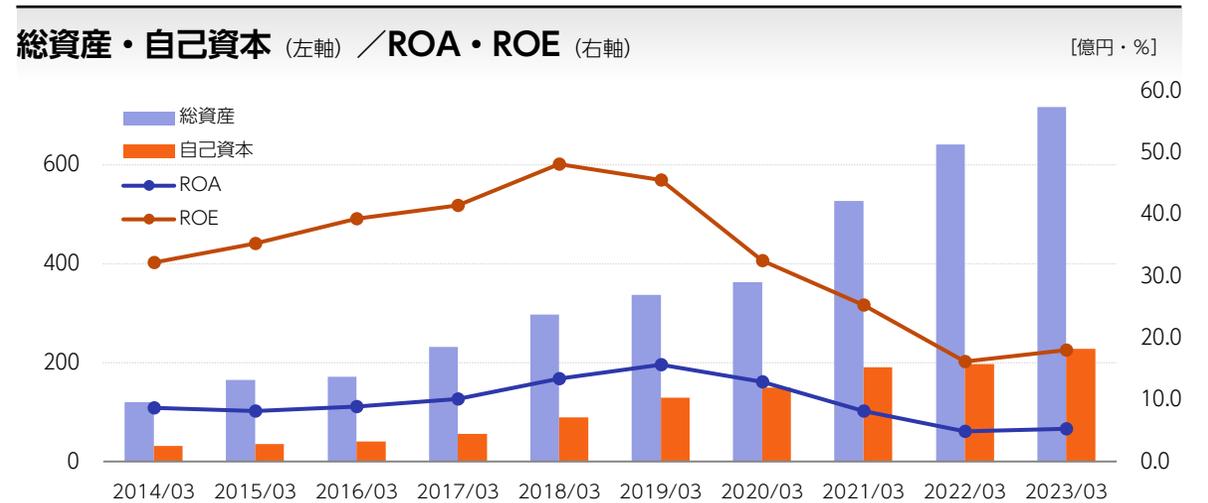
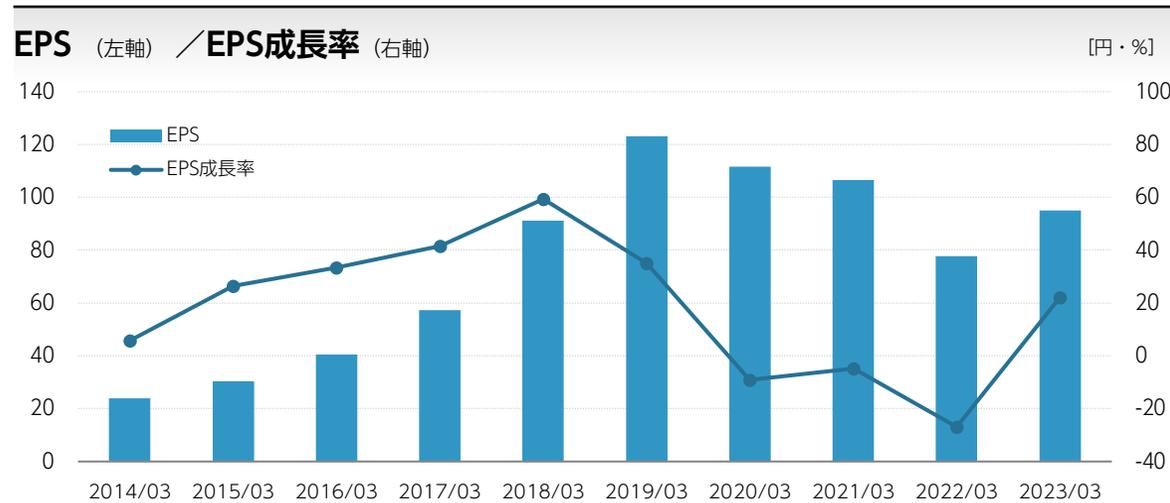
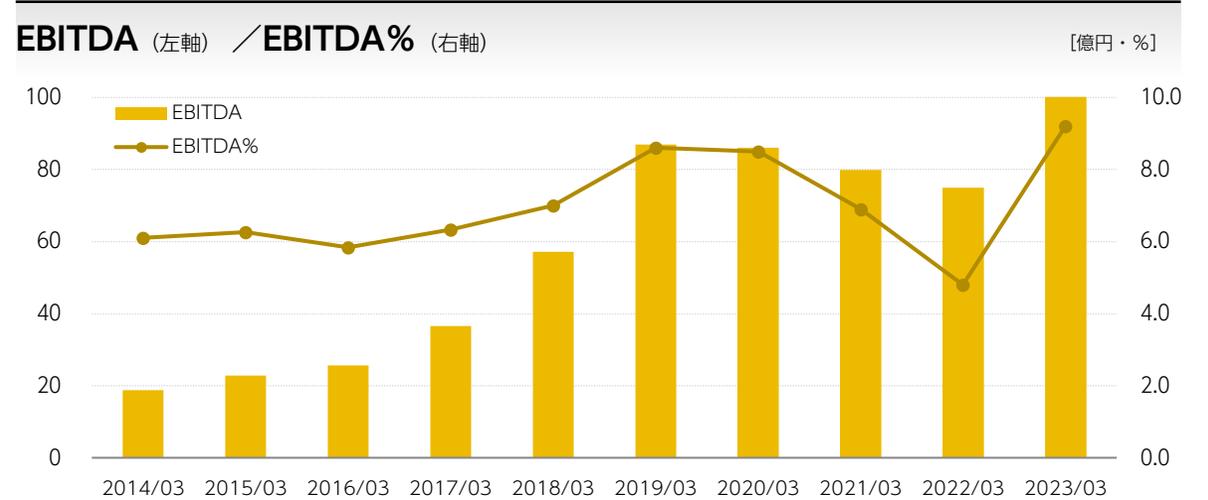
地域プラットフォーム拡大  
のための子会社統合、  
効率的な採用オペレーションの改善  
「持続成長の基盤構築」

2024年  
3月期

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

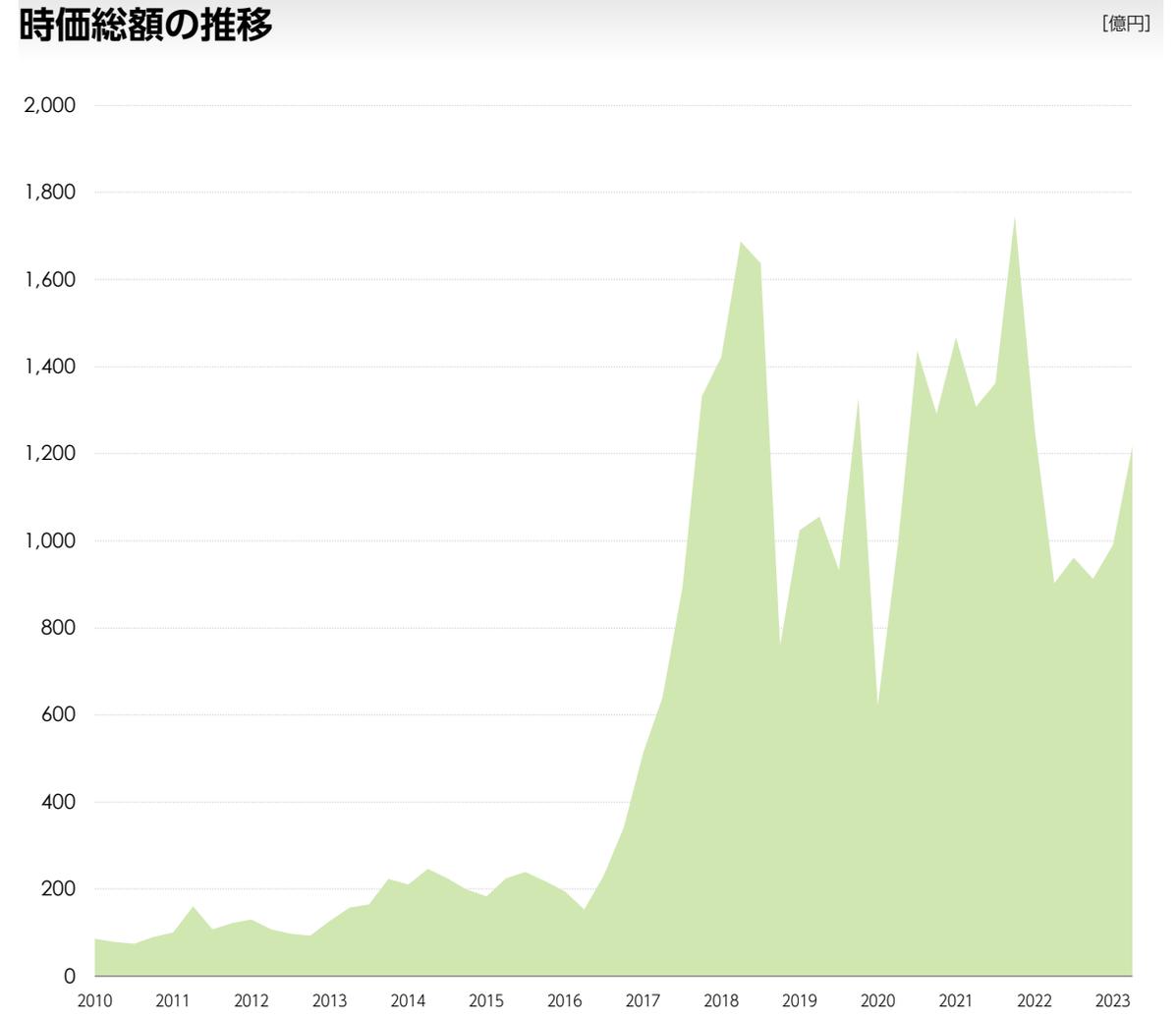
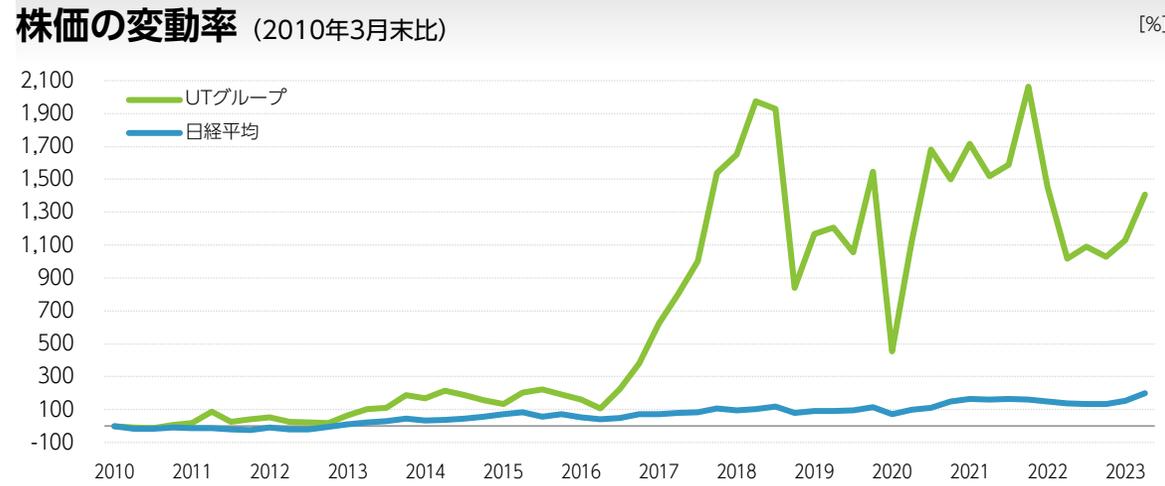
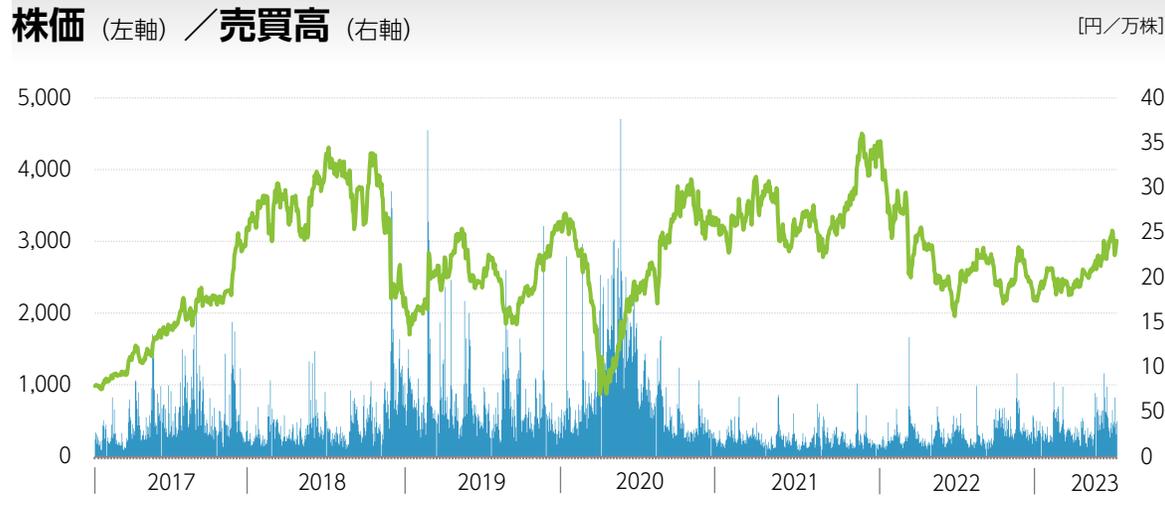
2025年  
3月期

# 業績推移

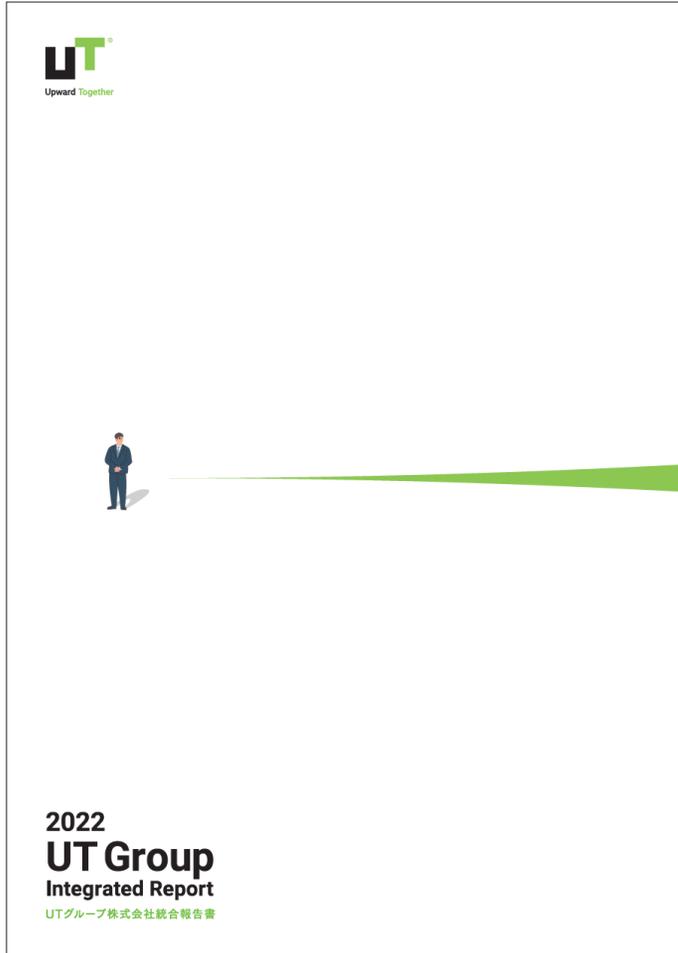


ROA=親会社株主に帰属する当期純利益/総資産 (期中平均)、ROE=親会社株主に帰属する当期純利益/株主資本 (期中平均)

# 株価の推移



# 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)