



中期経営計画

2017年3月期～2021年3月期

新ビジョン：日本全土に仕事をつくる

2015年7月

UTグループ株式会社

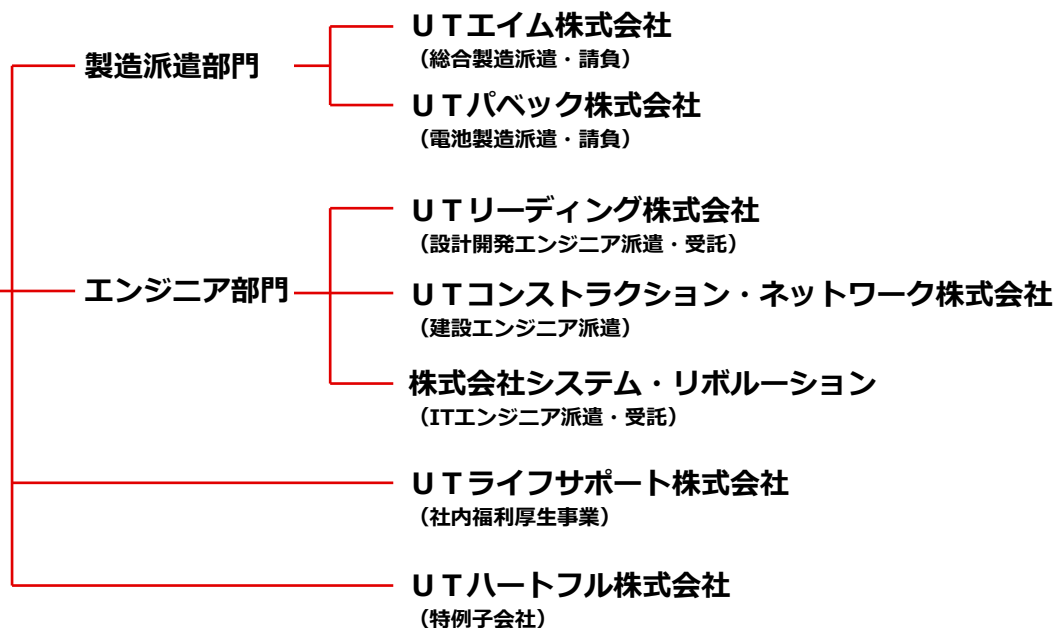
会社概要

- 商号：UTグループ株式会社
- 設立：2007年4月2日
- 資本金：5億円
- 上場証券取引所：ジャスダック証券取引所（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 電波ビル6階
- 連結売上高：364億円（2015年3月期）
- 連結営業利益：22億円（2015年3月期）
- 事業領域：アウトソーシング事業（製造・設計開発・IT・建設における派遣及び請負）



UT Group

UTグループ株式会社
(持株会社)



目次

1 創業20年の振り返り

2 新中期経営計画の骨子

3 M&A戦略

4 財務目標

5 個別トピックス



1

創業20年の振り返り



1.1 20年の総括

革新

製造派遣業界で初の上場（2003年12月）

成長

上場以来、上場競合企業で最も高い成長

雇用創出

9,000名の雇用創出

社員満足

製造派遣業界で最も高い定着率

高ROE

上場競合企業で最も高いROE

1.2 普遍的な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
- 社会保険加入100%
- 地域密着雇用戦略



チームワーク キャリア形成支援

- 工程一括請負
- チームで未経験者育成
- 専門性追求
- キャリア形成支援



向上心育成

- 役職員エントリー制度
- ジョブチェンジ (One UT プログラム)
- スーパーマネージャースクール

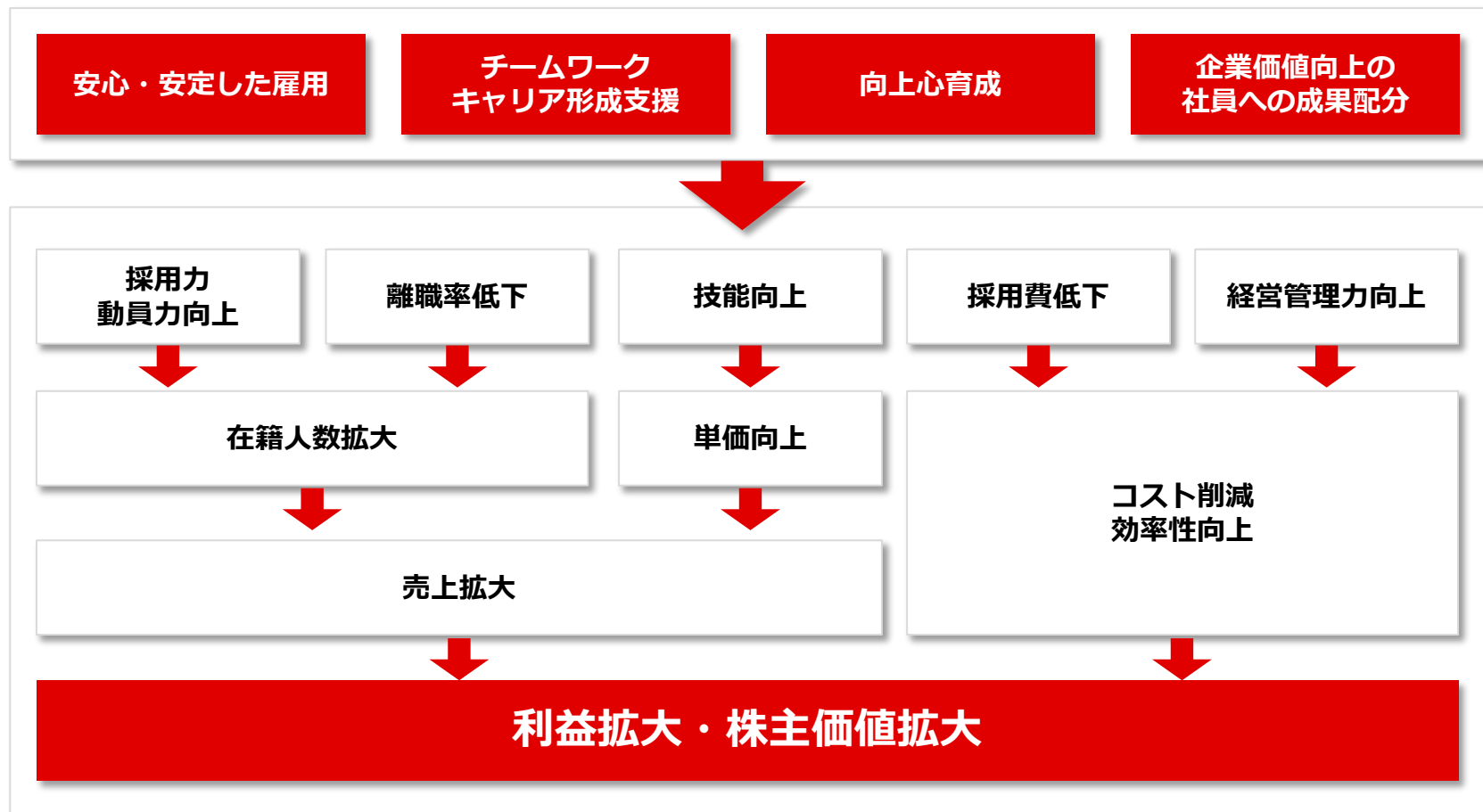


企業価値向上の 社員への成果配分

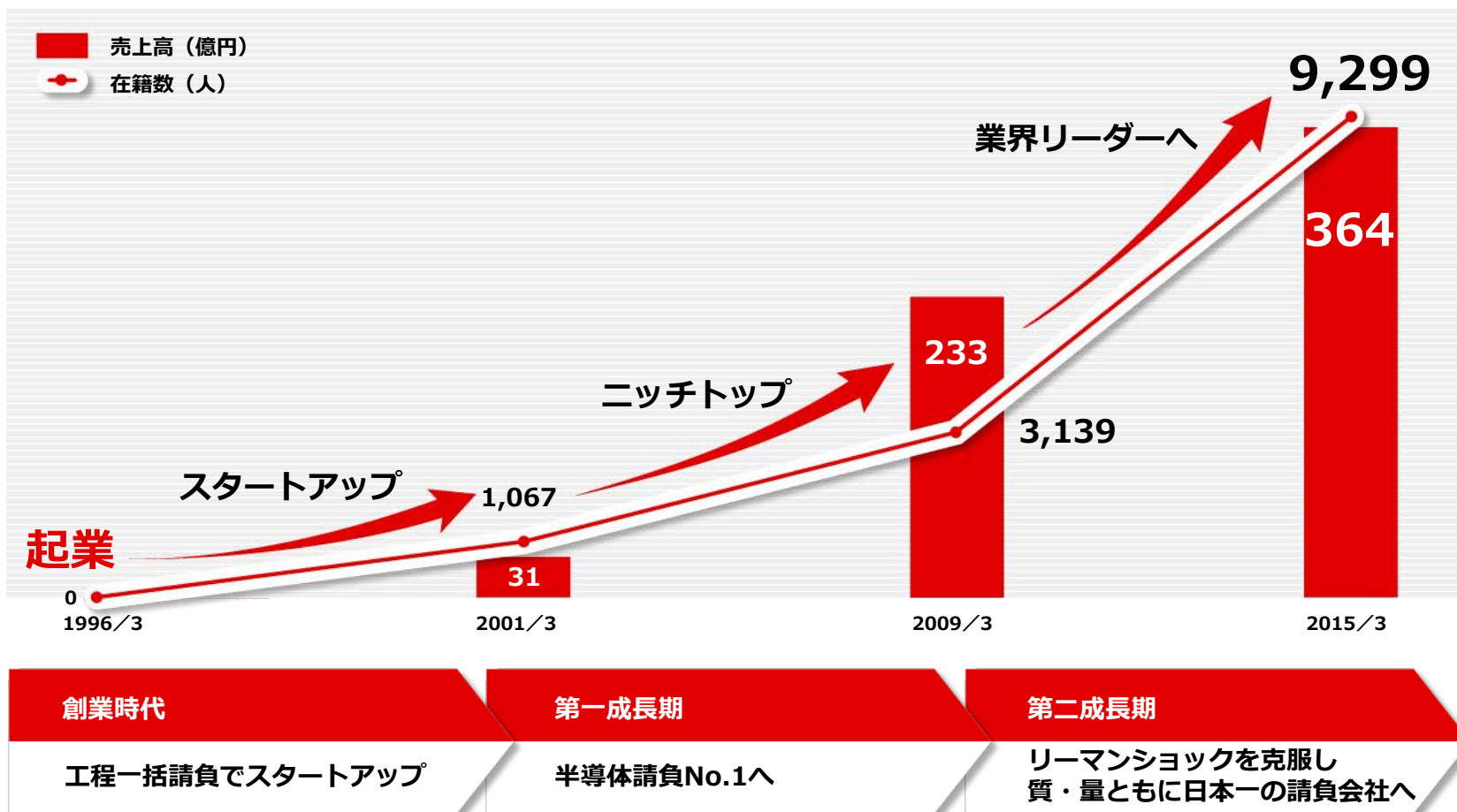
- 社員株主化施策



1.3 「イキイキをつくる」戦略による価値創造



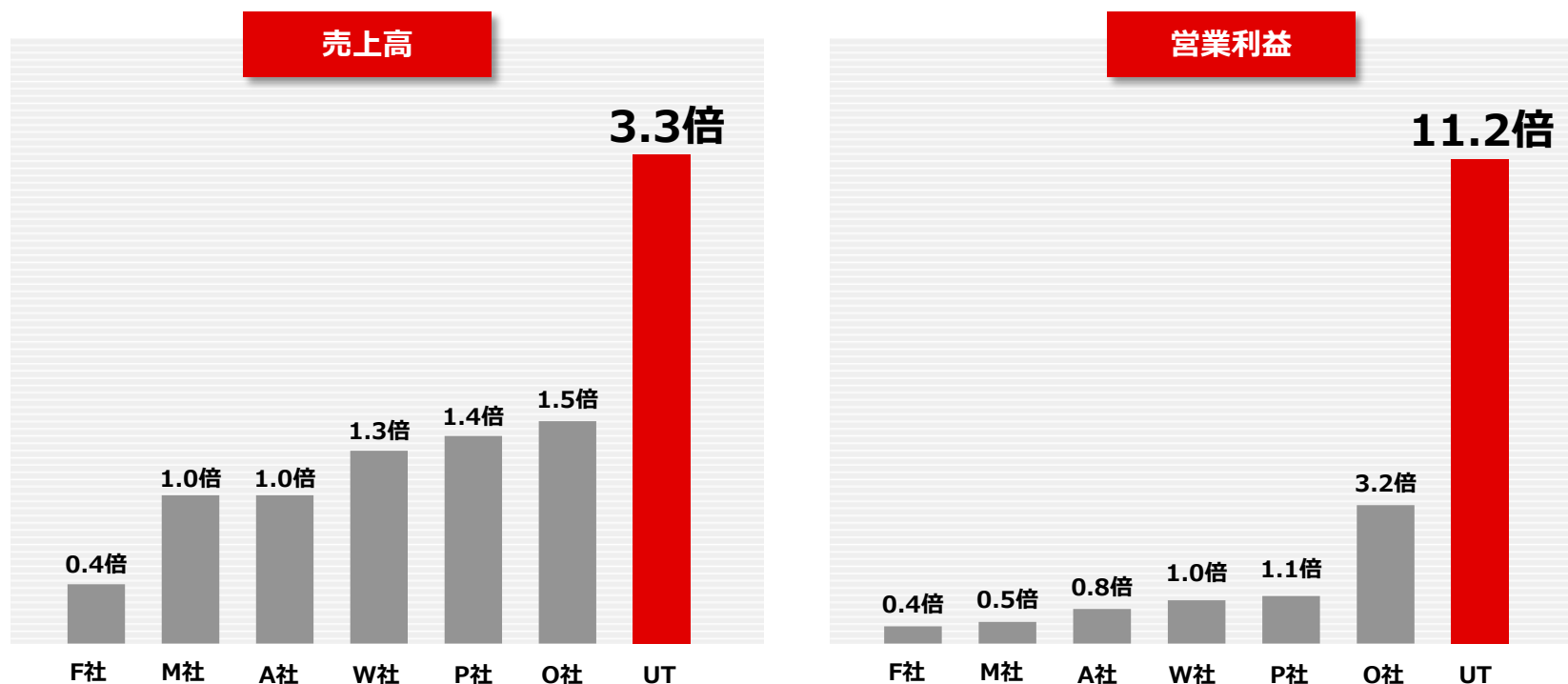
1.4 創業来20年の成長



1.5 競合企業との比較

上場以来、上場競合企業と比較し最も成長

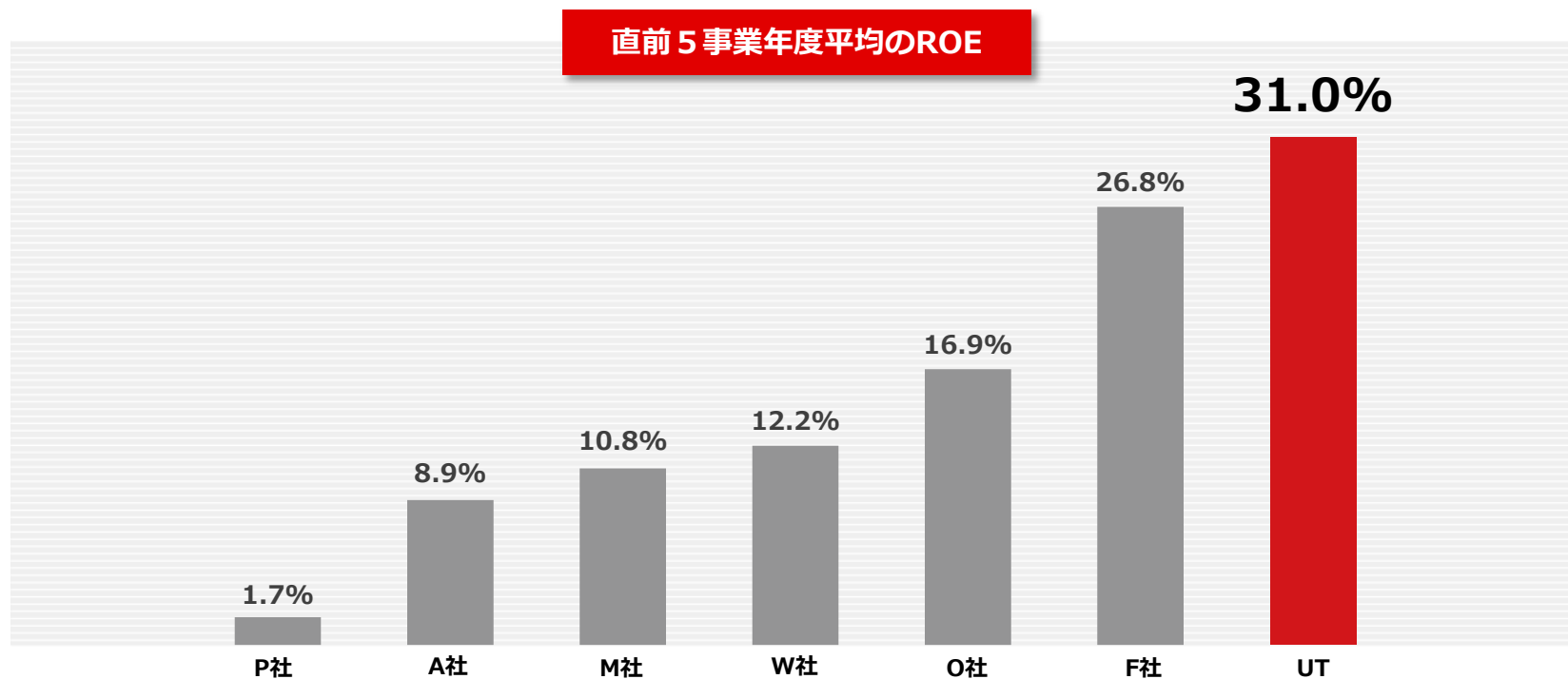
上場時点から直前事業年度までの比較



※上場時点の売上高を基準額とし、何倍に成長したかの推移を表したグラフであります（当社推定値）
※比較期間は比較会社の決算期の相違により調整しています

1.6 高ROEと高株主還元率

上場競合企業と比較し最も高いROE



1.7 高総還元性向

高い総還元性向を実現

(単位：円)

	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3
EPS	18.0	21.3	22.6	23.9	30.2
1株当たり配当額	12.0	12.5	13.0	13.5	—
総還元性向 (配当性向)	66.6% (66.6%)	200.6% (60.4%)	141.6% (54.9%)	56.3% (56.3%)	85.6% (-%)

※ 2013年3月期以前の1株当たり配当額は200分割後の金額で記載

※ 2012年3月期及び2013年3月期は自社株買いを実施

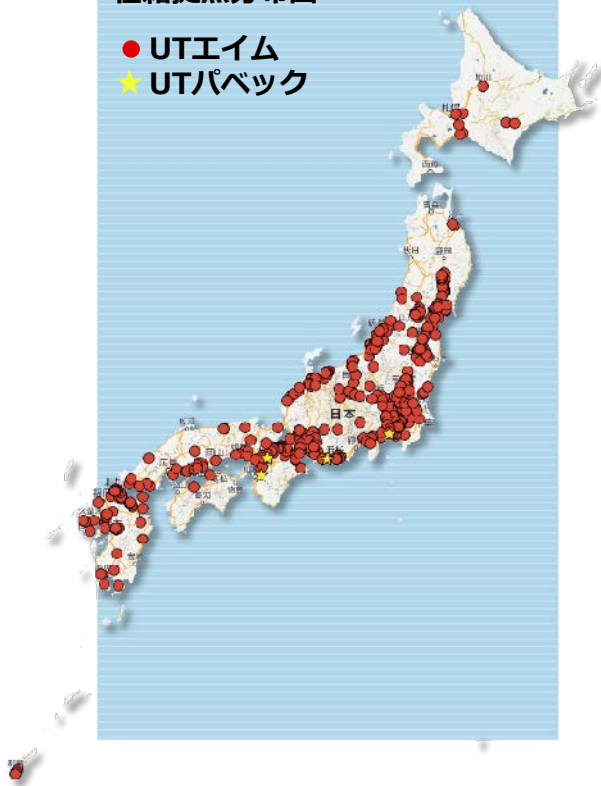
※ 2015年3月期は配当は行わず自己株式取得を行うことから総還元性向のみ記載

1.8 「量」の成果：製造派遣

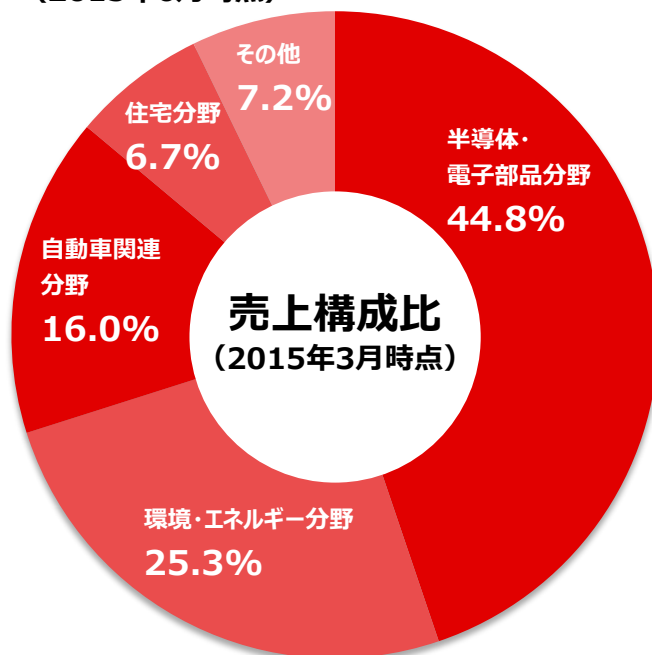
半導体No.1を維持しながら、バランスのとれた顧客ポートフォリオへ

在籍拠点分布図

- UTエイム
- ★ UTパベック



500契約、在籍者数8,813名
(2015年6月時点)



主要顧客

パナソニックグループ様
ソニーグループ様
東芝グループ様
浜松ホトニクスグループ様
ロームグループ様
日本写真印刷グループ様
日立製作所グループ様
三菱電機グループ様
日本電気グループ様
ジーエス・ユアサグループ様
トヨタ自動車グループ様
アイシン精機グループ様
三菱自動車グループ様
LIXILグループ様
大日本印刷グループ様

UTパベック：電池請負専業
(旧パナソニックバッテリーエンジニアリング)

1.9 「量」の成果：エンジニア派遣

本格立ち上げ3年で業界トップグループとなる基盤構築

在籍拠点分布図



UTグループ エンジニア事業：合計849名（2015年6月時点）

設計開発 392名

UTリーディング
株式会社

建設施工管理 303名

UTコンストラクション
ネットワーク株式会社

ITエンジニア 154名

株式会社
システム・リノベーション



2016年4月までの採用計画730名→1,400名体制へ

社外中途採用 330名

外国人エンジニア
経験者
未経験者

社内異動 100名

One UT
(UTグループ社員の
キャリアチェンジ)

新卒 300名

地方理系大学と
採用ネットワーク構築

1.10 「質」の成果：経営資源（VRIO分析）

キャリア形成支援と質の高い社員をタイムリーに提供する体制の両立

価値提供力（Value）

- 社員向け価値：
 - ▶ キャリア形成と変動対応の両立
 - ▶ 地域ドミナント形成による雇用安定
- 企業向け価値：
 - ▶ 全国対応動員力
月間応募者3,000名、新卒採用500名
 - ▶ 低離職率による習熟度向上→生産性向上

希少性（Rareness）

- 製造派遣リーダーで唯一の正社員派遣主体
- 労働者派遣法改正による無期雇用派遣の期間制限の撤廃で最大の恩恵

模倣困難性（Imitability）

- 正社員派遣の独自ノウハウ
- 低離職率
 - ▶ 製造派遣・請負月間離職率
業界平均8% 当社3-4%
- ノウハウを全国規模で展開する力

組織力（Organization）

- 正社員を支える独自組織体系
 - ▶ 役職員エントリー制度
 - ▶ キャリア形成支援
- 低離職率による高技能化を実現する仕組み
 - ▶ 常駐者管理・チームリーダー派遣・ライン集約
- 業種間キャリアアップ（ジョブチェンジ）

1.11 「質」の成果：キャリア形成支援

体系化

派遣・請負においてキャリア形成を体系化

ジョブチェンジ

製造派遣からエンジニアへキャリアチェンジ

顧客へ転籍

100名単位で顧客正社員へ転籍

昇進機会

派遣現場社員の役職員エントリー制

多様性・安定性

早期昇進・専門性・ライフバランス・雇用安定



2

新中期経営計画の骨子



2017年3月期～2021年3月期

新ビジョン：
日本全土に仕事をつくる

2.1 新ビジョン

第三の成長期へ 新ビジョン：日本全土に仕事をつくる

ミッション：「はたらく力で、イキイキをつくる」

「イキイキをつくる」戦略の強化策

規模拡大

- 同業M&A加速
- 内部成長加速
- 知名度向上
- 採用力No.1

ものづくり
人材業No.1

機能強化

- 訓練機関M&A
- IT投資
- キャリア形成力
- 訓練力強化

圧倒的
キャリア支援力

「イキイキをつくる」戦略の領域拡大

領域拡大

- 強みを活かせる業界へM&Aにより参入
 - ▶ 地方・人手不足・採用難・変動対応
- 女性・シニア活用
- 海外展開模索

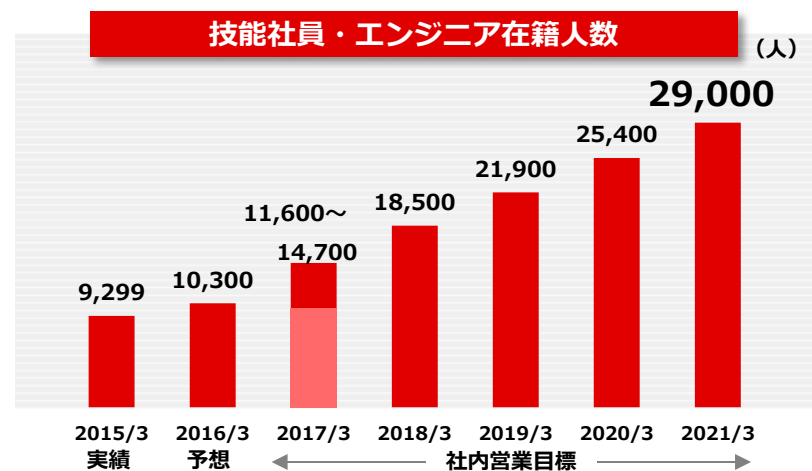
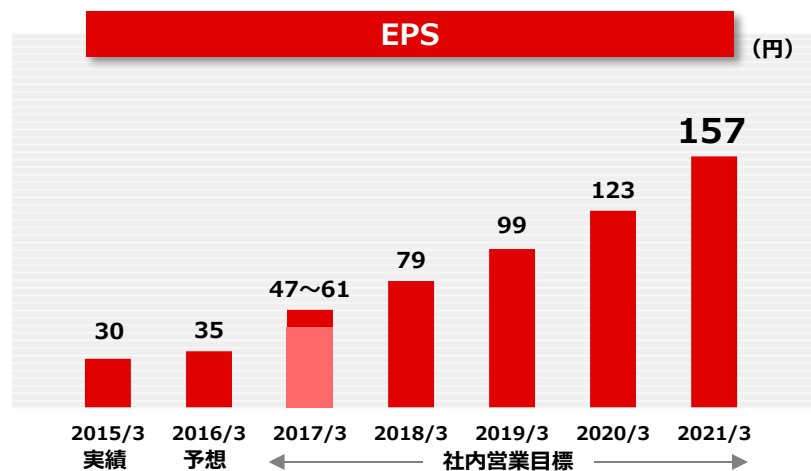
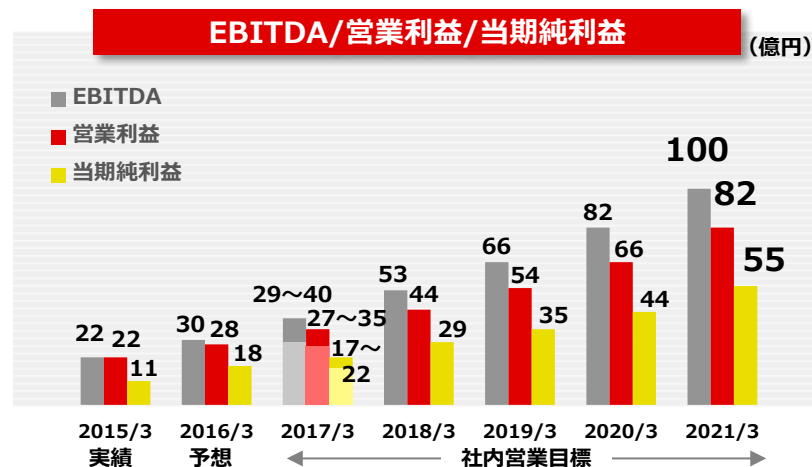
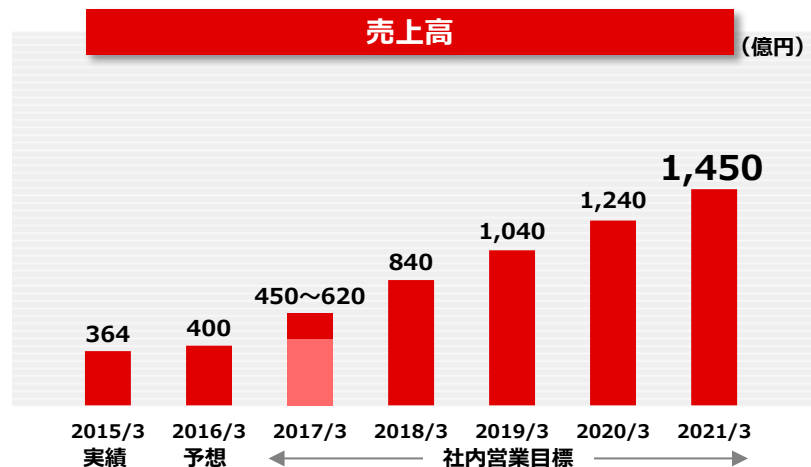
総合人材業への脱皮

2021年3月期の目標

在籍29,000名、売上高1,450億円、EBITDA100億円、営業利益82億円

人材業界における、日本を代表するリーダー企業へ

2.2 「イキイキをつくる」戦略で高成長へ



(注) 2017年3月期の計画は上限を設け、グラフを濃淡で表示しています

2.3 規模拡大戦略の方向性

外部環境の追い風

- 労働者派遣法改正
 - ▶ 無期雇用（正社員）派遣・キャリア形成支援に強みのある当社の成長機会
- ものづくりの日本回帰
- IT・建設・インフラ投資拡大
- 第四次産業革命によるキャリア形成機会の拡大

業界変化による追い風

- 労働者派遣法改正による中小派遣業者の淘汰
- 全国動員力・変動対応力・提案力の競争優位性
- 労働契約法による有期雇用から派遣代替
- メーカー派遣子会社撤退の動き

キャリア形成支援力と変動対応力による成長機会

「イキイキをつくる」戦略によって大きく成長するチャンス

同業M&A加速

内部成長加速

知名度向上

採用力No.1

ものづくり人材業No.1

2.4 最大の追い風：労働者派遣法改正

労働者派遣法改正(9月1日施行予定)の重要ポイント

派遣事業の健全化

- 特定派遣の廃止
- 届出制への一本化

規制強化に
対応できない
業者が淘汰

専門26業務撤廃

- 専門26業務撤廃で
期間制限が導入へ

規制強化に
対応できない
業者が淘汰

雇用安定と キャリアアップ

- 計画的な教育訓練や
キャリアコンサル
ティングの義務付け

訓練体制
キャリア形成支援体制
が競争優位性の鍵

無期雇用派遣社員の 期間制限撤廃

- 派遣元での無期雇用の
派遣社員は
期間制限が撤廃

有期雇用よりも
無期雇用の
派遣社員が増加

UTにとっての成長機会

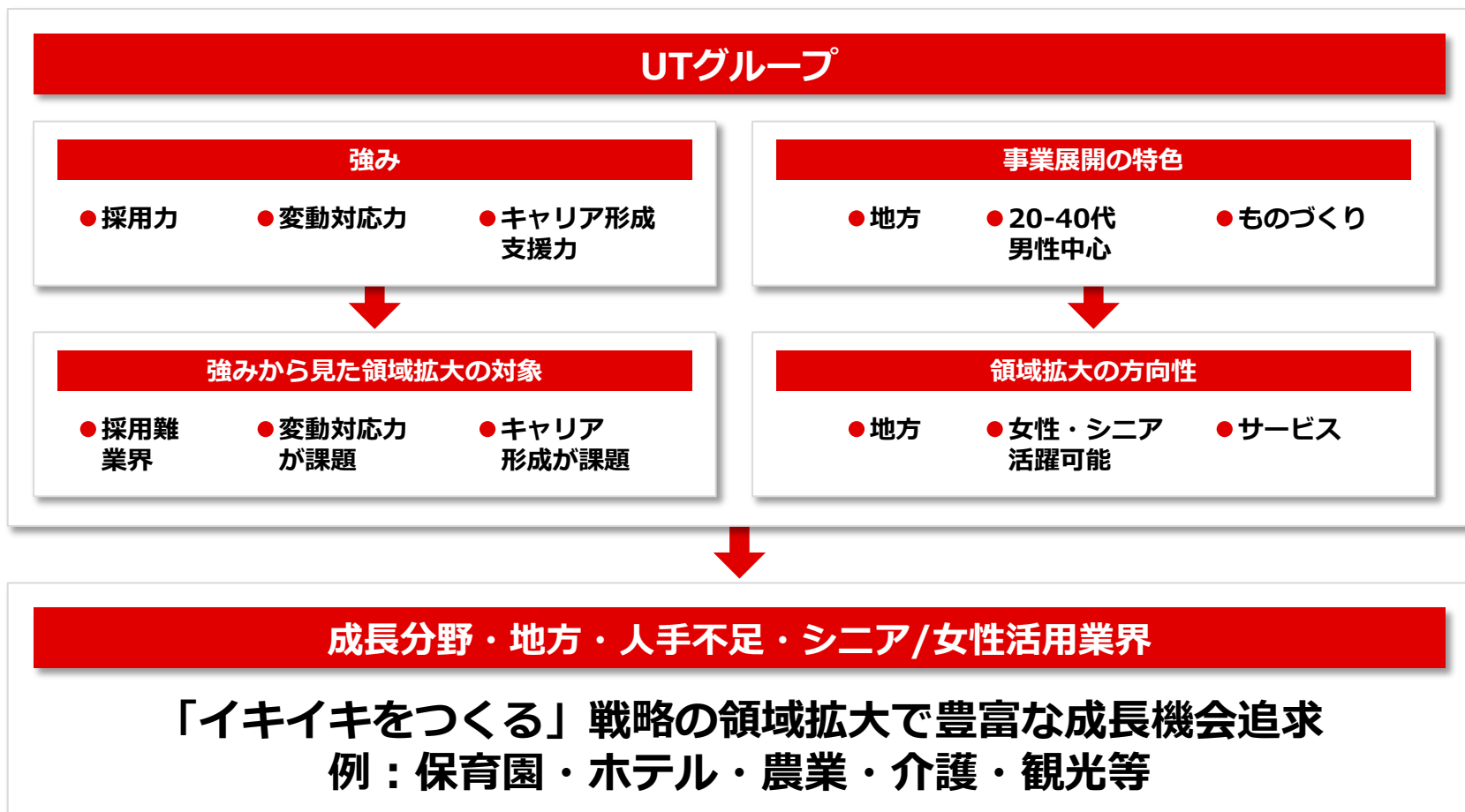
淘汰業者からの
シェア奪回&M&A推進

キャリア形成支援力・
無期雇用（正社員）派遣
で競争優位性拡大

長期的視野で現場リーダーが
育成可能となり
幅広い現場で請負化が可能に

UTグループは労働者派遣法改正の恩恵を最大限享受

2.5 領域拡大戦略の方向性



2.6 機能強化戦略の方向性

UTグループの強みの機能強化の方向性

業界で最も多様なキャリア形成機会を提供し
人材流動化を支援する具体的な施策を強化・拡充

選択肢の拡大

- 現状・将来の多様な
- 仕事をガイディング
- 多様な訓練機会の提供
- マッチングテクノロジーの導入・強化

キャリア カウンセリング強化

- 電子キャリアカルテ
- 職業能力評価データ
- キャリアパス
レコメンデーション
システム
- キュレーション機能
- リモートカウンセリング

教育訓練力の強化

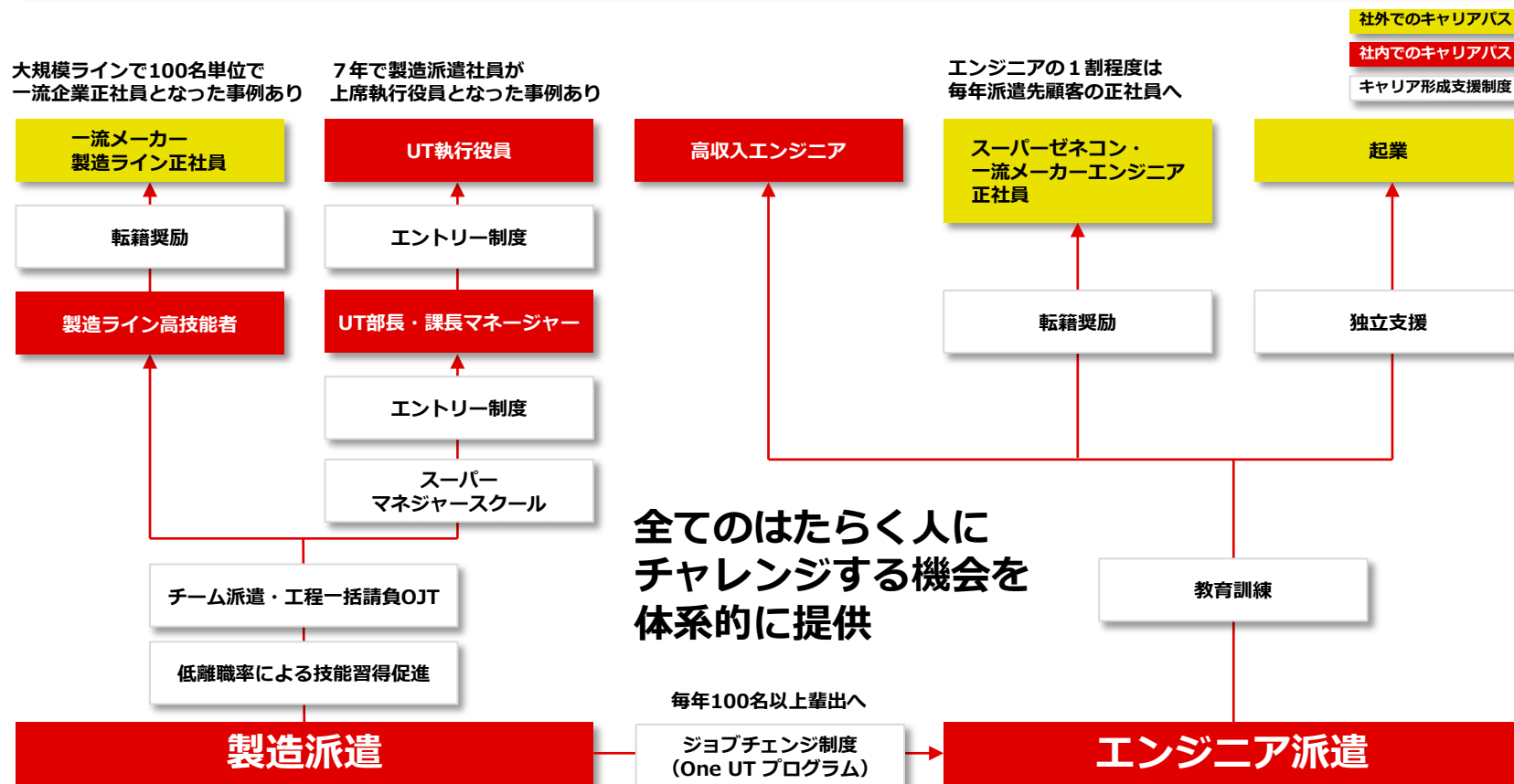
- 研修機関買収・提携
- Eラーニング
- 訓練レコメンデーション
- 就業コミット型訓練
- 社会人
インターンシップ制度

向上心育成の 仕組みの強化

- キャリア成功例共有
- 仕事観の醸成の仕組み
- 社内外の自己実現欲求の
顕在化支援
- 起業・独立支援

2.7 機能強化の現状の取り組み

業界で最も体系的で多様で実績のあるキャリア形成体系



2.8 機能強化戦略の方向性



①労働形態別の最適配置力の向上、②質と量のコミットメント力の向上、③変動対応力の向上

2.9 機能強化戦略における革新的取り組み

経済産業省 平成27年度 『多様な「人活」支援サービス創出事業』を受託

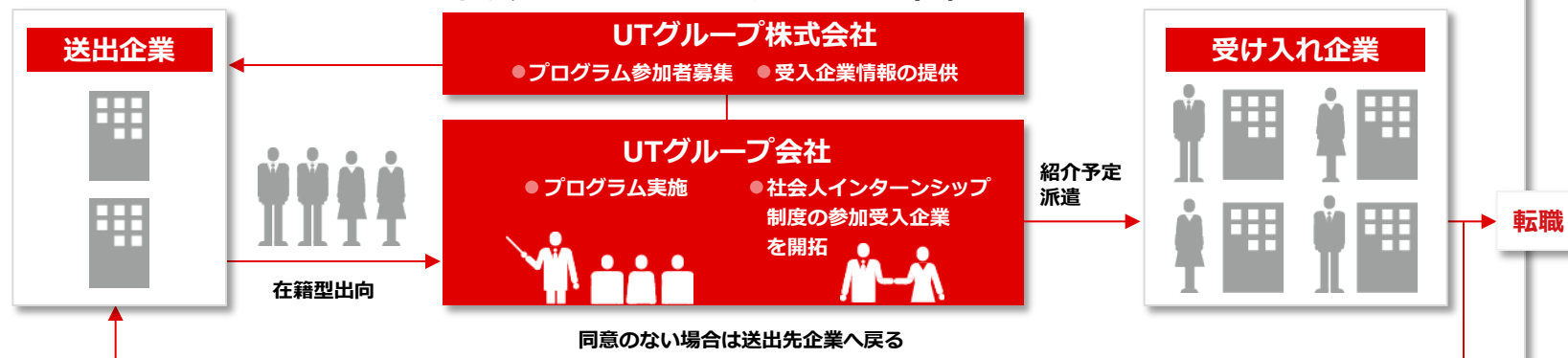
「量」と「質」の同時達成をはかる革新的「人活」支援サービス「社会人インターンシップ制度」の創出

スキルと経験を持つ層
(企業の中堅人材等)

「在籍出向」 + 「紹介予定派遣」

成長産業

社会人インターンシップ制度の仕組み



「意識の壁」を解消

- 事前情報提供
- 各種研修・セミナー
- キャリアカウンセリングで「意識の壁」を段階的に解消

「スキルの壁」を解消

受入先と連携し、計画的な教育訓練により「スキルの壁」を段階的に解消。1年～3年かけて派遣現場を請負現場にしていくノウハウを活用。

革新的な取り組みでわずか営業開始2ヶ月で受入企業数70社、求人職務数150種類を開拓

2.10 海外事業展開の考え方

海外事業展開の方向性

人材提供力の拡充

海外における
現地人材提供

▼
今後の取り組み
現地企業との
提携の模索

国内における
海外人材提供

▼
今後の取り組み
日本での
規制緩和を
見据えた準備

先進的人材ビジネスのノウハウ吸収

先進的な雇用の仕組み

▼
今後の取り組み
米国の先進事例
共同雇用制度の研究

国境を越えた
人材流動ノウハウ

▼
今後の取り組み
東南アジア圏での
人材流動化の
実態の研究

**UTのキャリア形成支援力・流動化ノウハウを
強化するため鋭意参入機会を模索中**



3

M&A戦略

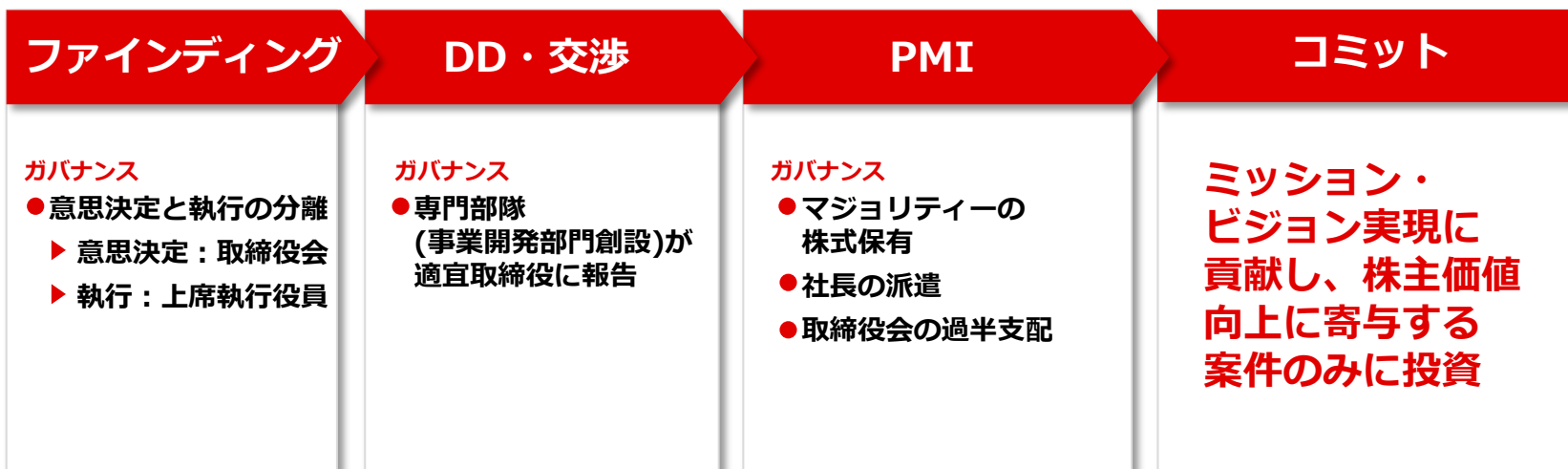


3.1 M&Aの基本方針



3.2 M&Aガバナンス

Value Chain

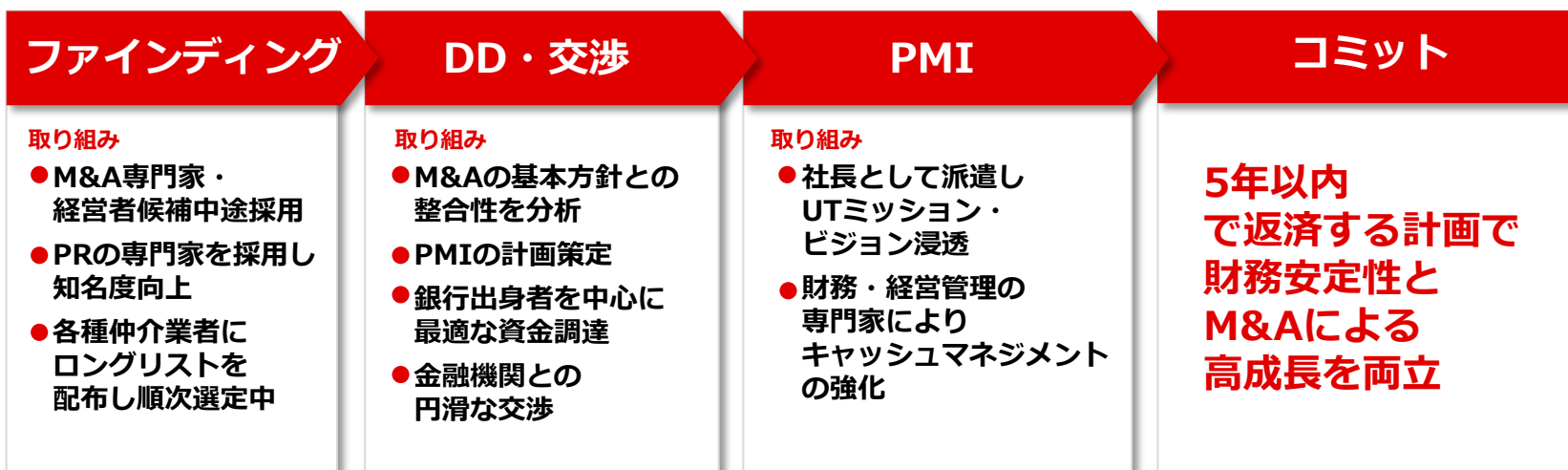


厳格にミッション・ビジョンに合致し株主価値創造に直結する取引を選定し執行

- M&Aの方針を明確にし、逸脱したもの、株主価値を毀損するものは体系的に排除し株主価値創造へ

3.3 M&A推進体制

Value Chain



上記プランを一気通貫して推進する専門部署として「事業開発部門」を創設

- 外資系証券会社、大手日系証券会社、銀行等の中途採用者を中心に、M&Aのバリューチェーンを一気通貫して推進する部隊を創設
- 高成長、財務安定性を同時に達成する財務シミュレーションを重ね、買収先企業のキャッシュフローをベースに借入金を中心とした資金調達

3.4 M&Aシミュレーション

借入金を5年をめどに完済する計画でM&Aを実施へ

	重要財務データ	単位	買収年度	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目
買収企業 損益計算書	売上高	億円	100.0	110.0	121.0	133.1	146.4	161.1
	EBITDA	億円	5.0	5.7	6.5	7.5	8.5	9.7
	当期利益	億円	3.0	3.5	4.1	4.7	5.1	5.6
	のれん代償却	億円		3.4	3.4	3.4	3.4	3.4
買収企業 バランスシート	現預金	億円	15.0	13.8	13.1	14.4	15.9	17.4
	その他流動資産	億円	15.0	16.5	18.2	20.0	22.0	24.2
	総資産	億円	40.0	44.0	48.4	53.2	58.6	64.4
	流動負債	億円	15.0	16.5	18.2	20.0	22.0	24.2
	株主資本	億円	8.0	11.5	15.6	20.3	25.4	31.1
キャッシュ フロー分析	営業キャッシュフロー	億円		6.9	7.5	8.1	8.5	9.0
	必要現預金	億円		-1.3	-0.6	1.3	1.4	1.6
	FCF	億円		8.2	8.2	6.7	7.1	7.5
	買収金額 (EBITDA 5倍)	億円	25.0	-	-	-	-	-
	借入金残高	億円	25.0	16.8	8.7	1.9	0.0	0.0
	借入金返済	億円		8.2	8.2	6.7	1.9	0.0
	余剰金	億円		0.0	0.0	0.0	5.2	7.5
各種指標	成長率	%		10	10	10	10	10
	EBITDAマージン	%	5.0	5.2	5.4	5.6	5.8	6.0
	当期利益率	%	3.0	3.2	3.4	3.5	3.5	3.5
	総資産回転率	回	2.5	2.5	2.5	2.5	2.5	2.5
	現預金回転期間	ヶ月	1.8	1.5	1.3	1.3	1.3	1.3
	その他流動資産回転期間	ヶ月	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8
	その他流動負債回転期間	ヶ月	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8

5年以内で借入を
FCFで返済する
見通しを前提に買収

現預金回転期間を
効率的なキャッシュ
マネジメントで圧縮

※固定資産等の設備投資は減価償却費でまかなう前提で計算。



4

財務目標



4. 財務目標

4.1 売上高目標

(単位：百万円)

		2015/3 実績	2016/3 計画	2017/3		2018/3 目標	2019/3 目標	2020/3 目標	2021/3 目標
				下限目標	上限目標				
売上高	連結	36,410	40,000	45,000	62,000	84,000	104,000	124,000	145,000
	製造派遣	33,221	34,200	38,500	48,000	60,000	70,000	80,000	90,000
	内部成長	33,221	34,200	38,500	46,000	56,000	64,000	72,000	80,000
	M&A	-	-	-	2,000	4,000	6,000	8,000	10,000
	エンジニア派遣	3,189	5,800	6,500	9,000	14,000	19,000	24,000	30,000
	内部成長	3,189	5,800	6,500	7,000	10,000	13,000	16,000	20,000
	M&A	-	-	-	2,000	4,000	6,000	8,000	10,000
	新規事業	-	-	-	5,000	10,000	15,000	20,000	25,000
	領域拡大	-	-	-	4,000	8,000	12,000	16,000	20,000
	機能強化	-	-	-	1,000	2,000	3,000	4,000	5,000
在籍人数	連結	9,299	10,300	11,600	14,700	18,500	21,900	25,400	29,000
	製造派遣	8,576	9,400	10,600	13,000	16,100	18,800	21,500	24,300
	内部成長	8,576	9,400	10,600	12,500	15,200	17,400	19,600	21,800
	M&A	-	-	-	500	900	1,400	1,900	2,500
	エンジニア派遣	723	900	1,000	1,700	2,400	3,100	3,900	4,700
	内部成長	723	900	1,000	1,200	1,700	2,200	2,700	3,200
	M&A	-	-	-	500	700	900	1,200	1,500

売上高で見て5年間で3倍の成長を目指す

4.2 利益・株主還元目標

(単位：百万円)

	2015/3 実績	2016/3 計画	2017/3 下限目標	2017/3 上限目標	2018/3 目標	2019/3 目標	2020/3 目標	2021/3 目標
連結	2,288	2,600	2,930	4,050	5,300	6,650	8,200	10,000
製造派遣	3,430	3,580	4,050	4,900	5,800	6,800	7,900	9,100
内部成長	3,430	3,580	4,050	4,800	5,600	6,500	7,500	8,500
M&A	-	-	-	100	200	300	400	600
エンジニア派遣	282	570	620	1,000	1,500	2,000	2,500	3,200
EBITDA								
内部成長	282	570	620	900	1,300	1,700	2,100	2,600
M&A	-	-	-	100	200	300	400	600
新規事業	-	-	-	250	500	750	1,100	1,400
領域拡大	-	-	-	200	400	600	900	1,100
機能強化	-	-	-	50	100	150	200	300
本社費用等	-1,424	-1,550	-1,740	-2,100	-2,500	-2,900	-3,300	-3,700
営業利益	2,232	2,400	2,730	3,500	4,400	5,400	6,600	8,200
当期利益	1,168	1,320	1,750	2,200	2,900	3,500	4,400	5,500
総還元性向	85.6%	50.0%	50.0%	50.0%	50.0%	50.0%	50.0%	50.0%
EPS(円)	30	35	47	61	79	99	123	157
EPS成長率	26%	17%	33%	73%	29%	25%	24%	27%

5年間で3倍の利益成長、2016/3～2021/3の平均EPS成長率30%以上、総還元性向50%を目指す。

4.3 株主還元策の基本方針

総還元性向 = (配当額 + 自己株式取得) ÷ 当期純利益 = 50%

配当と自己株式の取得の割合は、株価水準で判断

株価水準が割安の判断基準

PEGレシオ < 1~2倍

株価水準が割高の判断基準

PEGレシオ > 2倍

以上の基本方針をベースに総合的に判断し最適な株主還元を実施へ

株価 ÷ 年度予想一株あたり当期純利益 = PER (Price Earnings Ratio)

PER ÷ 年間EPS成長率 = PEG レシオ (Price Earnings Growth Ratio)

4.4 KPI

		2015/3 実績	2016/3 計画	2017/3 下限目標	2017/3 上限目標	2018/3 目標	2019/3 目標	2020/3 目標	2021/3 目標
収益性指標	EBITDAマージン	6.3%	6.5%	6.5%	6.7%	6.5%	6.7%	7.0%	7.0%
	営業利益マージン	6.1%	6.0%	6.1%	5.6%	5.2%	5.2%	5.3%	5.7%
	ROE=①×②×③	35.3%	35.9%	41.6%	48.6%	45.5%	43.1%	41.2%	40.5%
	①当期利益マージン	3.2%	3.3%	3.9%	3.5%	3.4%	3.4%	3.5%	3.8%
	②総資産回転率	2.56	2.32	2.39	2.93	2.96	3.05	3.10	3.25
	③財務レバレッジ	4.30	4.69	4.47	4.58	4.51	4.15	3.79	3.30
効率指標	現預金回転期間 (か月)	2.4	1.8	1.8	1.6	1.3	1.3	1.3	1.3
	売掛債権金回転期間 (か月)	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7
	支払債務回転期間 (か月)	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7
安全性指標	D/EBITDA	2.85	2.75	2.39	2.27	1.69	1.41	1.10	0.58
	のれん/自己資本	23.2%	62.6%	52.3%	67.1%	63.1%	54.6%	44.3%	23.1%
	自己資本比率	21.4%	21.2%	23.4%	21.0%	23.1%	25.0%	27.6%	32.8%
	グロスDEレシオ	1.81	1.86	1.53	1.74	1.28	1.05	0.80	0.39
	ネットDEレシオ	-0.23	0.29	0.05	0.18	-0.00	-0.18	-0.35	-0.66

グロスDEレシオ 1 以下を目指しつつ高収益を維持強化



5

個別トピックス



5.1 製造派遣部門

規模拡大

- 同業M&A加速
 - ▶ 地域ドミナント形成促進のためのM&A
 - ▶ 優良顧客アカウント開拓のためのM&A
- 内部成長加速
 - ▶ プライムカスタマーシェアNo.1推進
 - ▶ 労働者派遣法対応提案力強化
 - ▶ 有期雇用労働者、有期雇用派遣の無期雇用派遣への置き換え提案強化
- 知名度向上
 - ▶ 大手広告代理店・ゲーム運営企業・ECサイト経験者によるBtoCプロモーション拡充
 - ▶ テレビコマーシャル活用
 - ▶ WEBプロモーション拡充
 - ▶ 労働者派遣法改正におけるUTの取り組みのパブリシティ
- 採用力No.1
 - ▶ 月間：3,000名募集体制、500名採用

製造派遣における圧倒的No.1

機能強化

- 機能強化のためのM&A
 - ▶ 設備メンテナンス等の高技能業者の買収
- キャリア形成体制の拡充
 - ▶ エンジニアへのジョブチェンジ（One UT）制度の拡充。毎年100名輩出
 - ▶ マネジメント研修機会の拡充
 - ▶ 派遣現場社員の役職員登用機会拡充
 - ▶ キャリア形成機会の周知徹底
- IT投資
 - ▶ 社員データベースの拡充
 - ▶ スマホ活用による社員間、組織間のコミュニケーション拡大
 - ▶ 採用・営業・管理へのIT投資による情報共有、意思決定スピード加速
- 第四次産業革命への取り組み
 - ▶ 生産管理IT技術、生産立ち上げシミュレーション技術の研究取り組み

圧倒的キャリア支援力

5.2 エンジニア部門

規模拡大

- 同業M&A加速
 - ▶ 特定派遣業者のM&A
 - ▶ 優良顧客アカウント開拓・技術者拡充のM&A
- 内部成長加速
 - ▶ 労働者派遣法対応提案力強化
 - ▶ 有期雇用派遣の無期雇用派遣への置き換え提案強化
 - ▶ チーム派遣強化による量の拡大提案強化
- 知名度向上
 - ▶ 大手広告代理店・ゲーム運営企業・ECサイト経験者によるBtoCプロモーション拡充
 - ▶ テレビコマーシャル活用
 - ▶ WEBプロモーション拡充
 - ▶ 労働者派遣法改正におけるUTの取り組みのパブリシティ
- 採用力No.1
 - ▶ 理系大卒500名採用体制へ

業界リーダーへの基盤づくり

機能強化

- 機能強化のためのM&A
 - ▶ Eラーニング技術や技術開発力のある企業買収
- 第四次産業革命への対応
 - ▶ 革新的な技術への積極的な取り組み
- キャリア形成体制の拡充
 - ▶ 世界的な3DCADソフトウェアプロバイダーとの独自研修
 - ▶ キャリア形成情報のキュレーション
 - ▶ ベテラン技術者の採用によるキャリアカウンセリング力
- 積極的人材採用
 - ▶ 第四次産業革命の担い手となるエンジニアの採用
- IT投資
 - ▶ 職業能力評価データベースの拡充
 - ▶ 求人情報と求職者情報の自動マッチングアルゴリズム

圧倒的キャリア支援力

5.3 第四次産業革命へ取り組み

ものづくり業界における第四次産業革命の動き

- 全ての工程が融合
 - ▶ 3D製品定義データの標準ファイル・フォーマットへの取込み
 - ▶ プロダクションライフタイムマネジメントの役割の拡大
 - ▶ 全ての生産工程がインターネット化
 - ・ 指図等が紙からディスプレイへ
 - ・ 部品がRFIDチップで生産工程流通 = 製造機械が自動的アSEMBル
 - ・ 段取り替え・工程フローが極めて柔軟に
 - ▶ 系列・業界を越えた横断的連携による最適生産体制の構築

製造派遣部門にとっての意義

最新の技術に適合した
生産労働者の育成需要の拡大

エンジニア部門にとっての意義

第四次産業革命を支える
業界横断的な技術者派遣需要拡大

製造派遣・エンジニア派遣の双方にとって
キャリア形成支援力による成長機会を追求

UTグループ株式会社



はたらく力で、イキイキをつくる

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、情報の正確性を保証するものではありません。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。万が一この情報に基づいて被ったいかなる損害についても、当社および情報提供者は一切責任を負いませんので、ご承知おき下さい。

<お問合せ先>

UTグループ株式会社 社長室

TEL 03-5447-1710

E-mail ir@ut-h.co.jp