

2017年3月期

決算説明会資料

2017年5月15日

UTグループ株式会社

証券コード 2146

目次

1 トピックス

2 2017年3月期 決算概要

3 2018年3月期 事業戦略

4 2018年3月期 業績予想

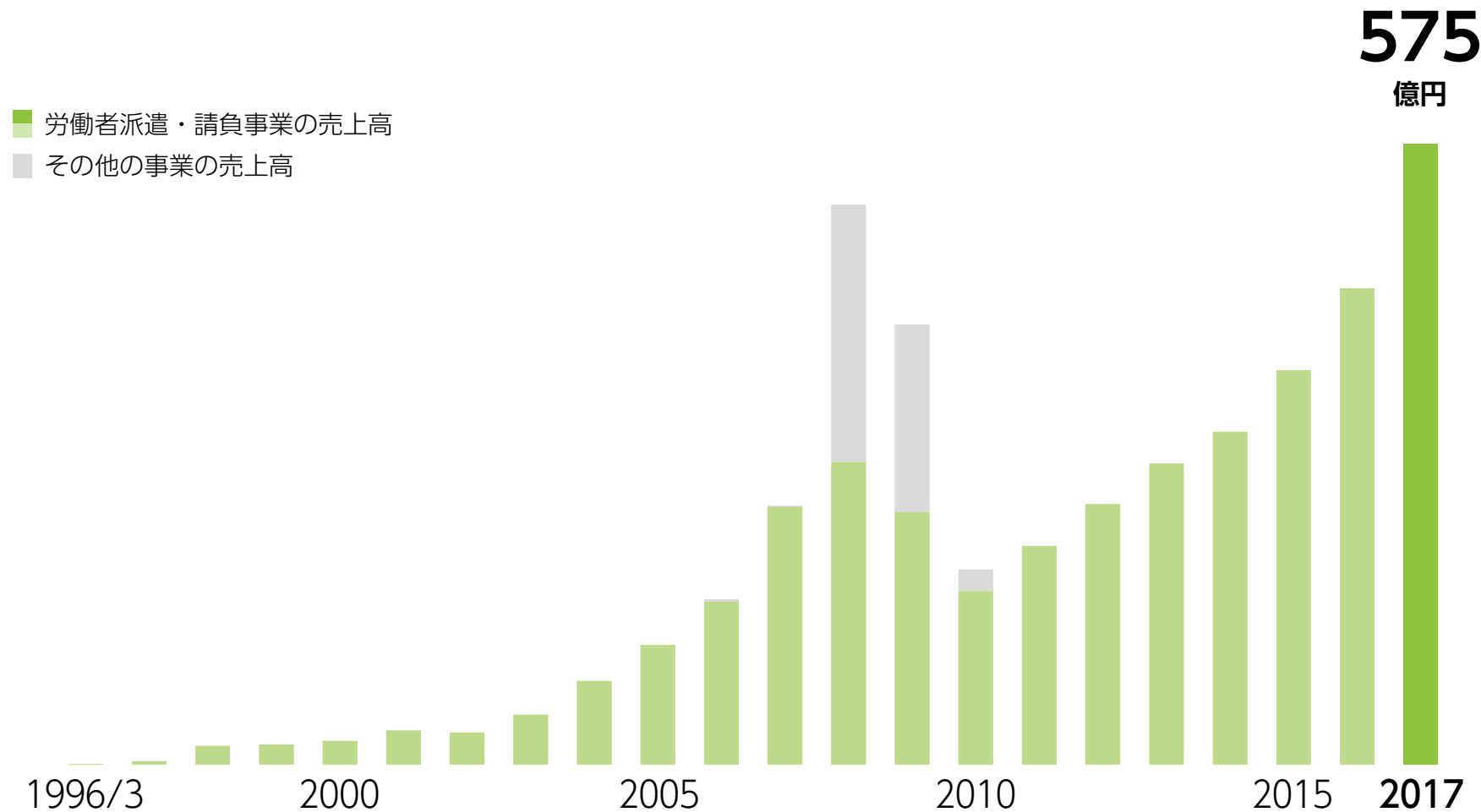
5 コミットメント

6 UTグループについて

1. トピックス

1. トピックス

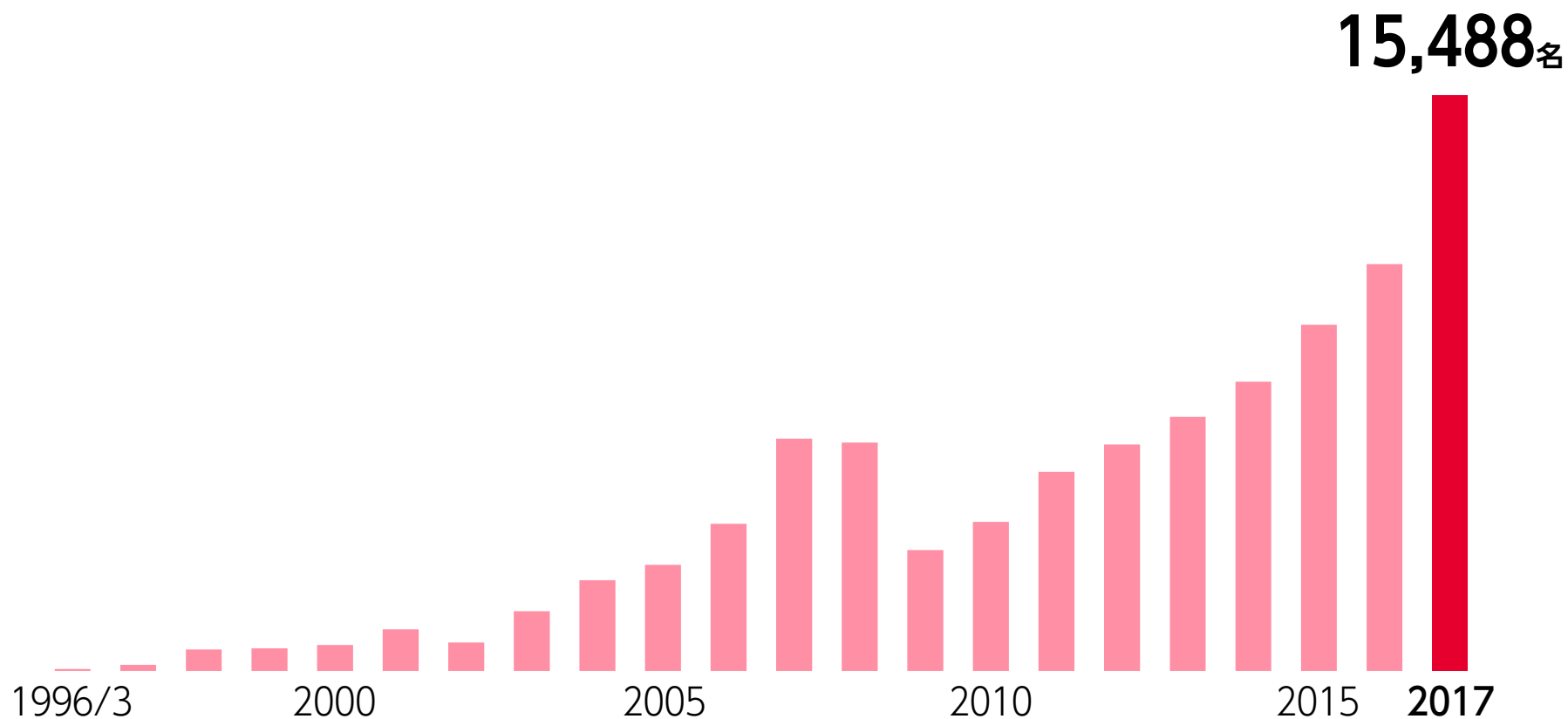
売上高の推移



過去最高の売上高を更新

1. トピックス

技術職社員数の推移



5期連続で過去最高の社員数を更新

1. トピックス

エンジニア育成施設を新設



未経験者の育成体制を強化

2.2017年3月期 決算概要

連結業績ハイライト

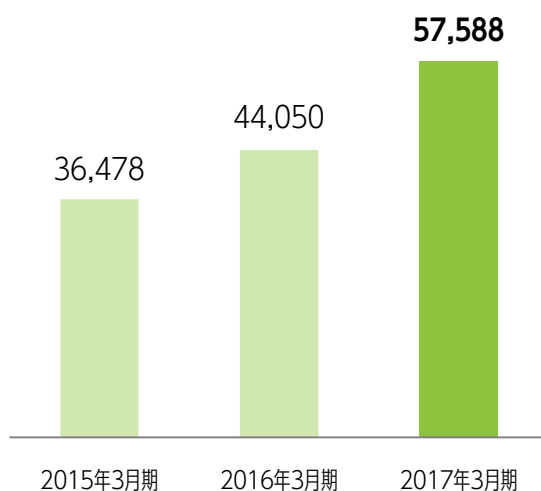
30.7%増収、38.7%営業増益 (前期比)

コスト効率の改善により営業利益率が向上

技術職社員数は引き続き過去最高を更新

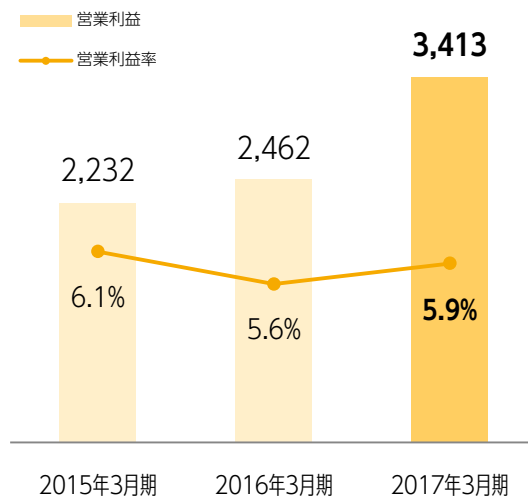
連結売上高

[百万円]



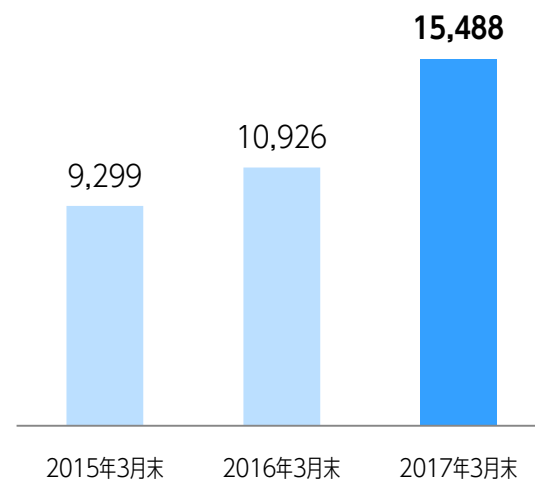
営業利益・営業利益率

[百万円]



技術職社員数

[名]



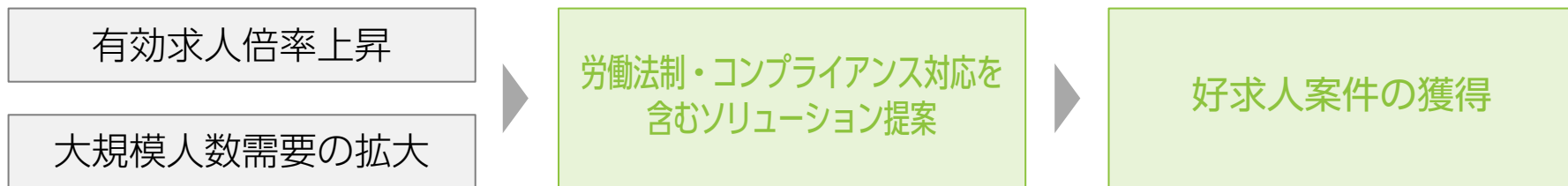
連結損益計算書の概要

[百万円]

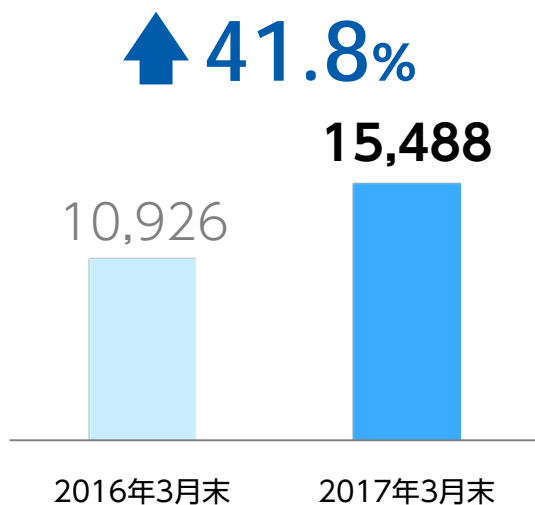
	2016年3月期		2017年3月期		前年同期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	44,050	100.0%	57,588	100.0%	13,538	30.7%
売上総利益	8,747	19.9%	11,462	19.9%	2,714	31.0%
販売費及び一般管理費	6,284	14.3%	8,048	14.0%	1,763	28.1%
営業利益	2,462	5.6%	3,413	5.9%	951	38.7%
EBITDA	2,574	5.8%	3,652	6.3%	1,078	41.9%
経常利益	2,421	5.5%	3,341	5.8%	919	38.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,497	3.4%	2,033	3.5%	535	35.8%
技術職社員数 [名]	10,926	—	15,488	—	4,562	41.8%

営業・採用状況

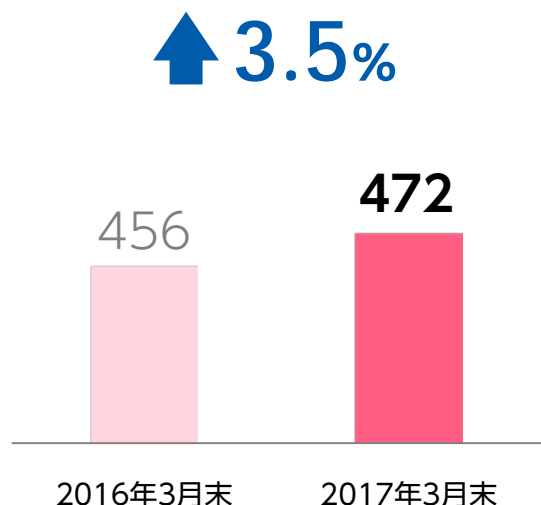
全国規模での月間750名採用基盤の確立



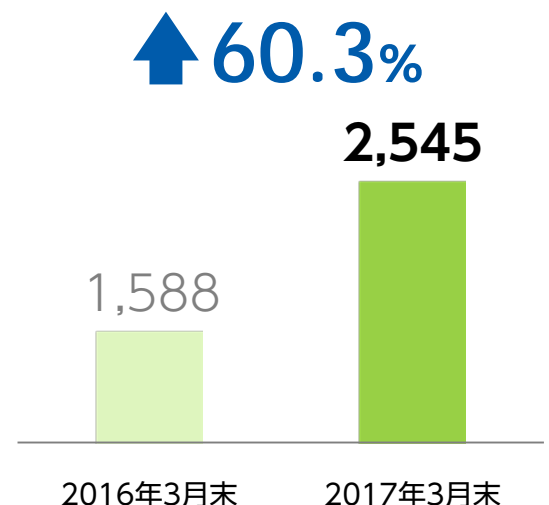
技術職社員数 [名]



取引先工場数 [工場]

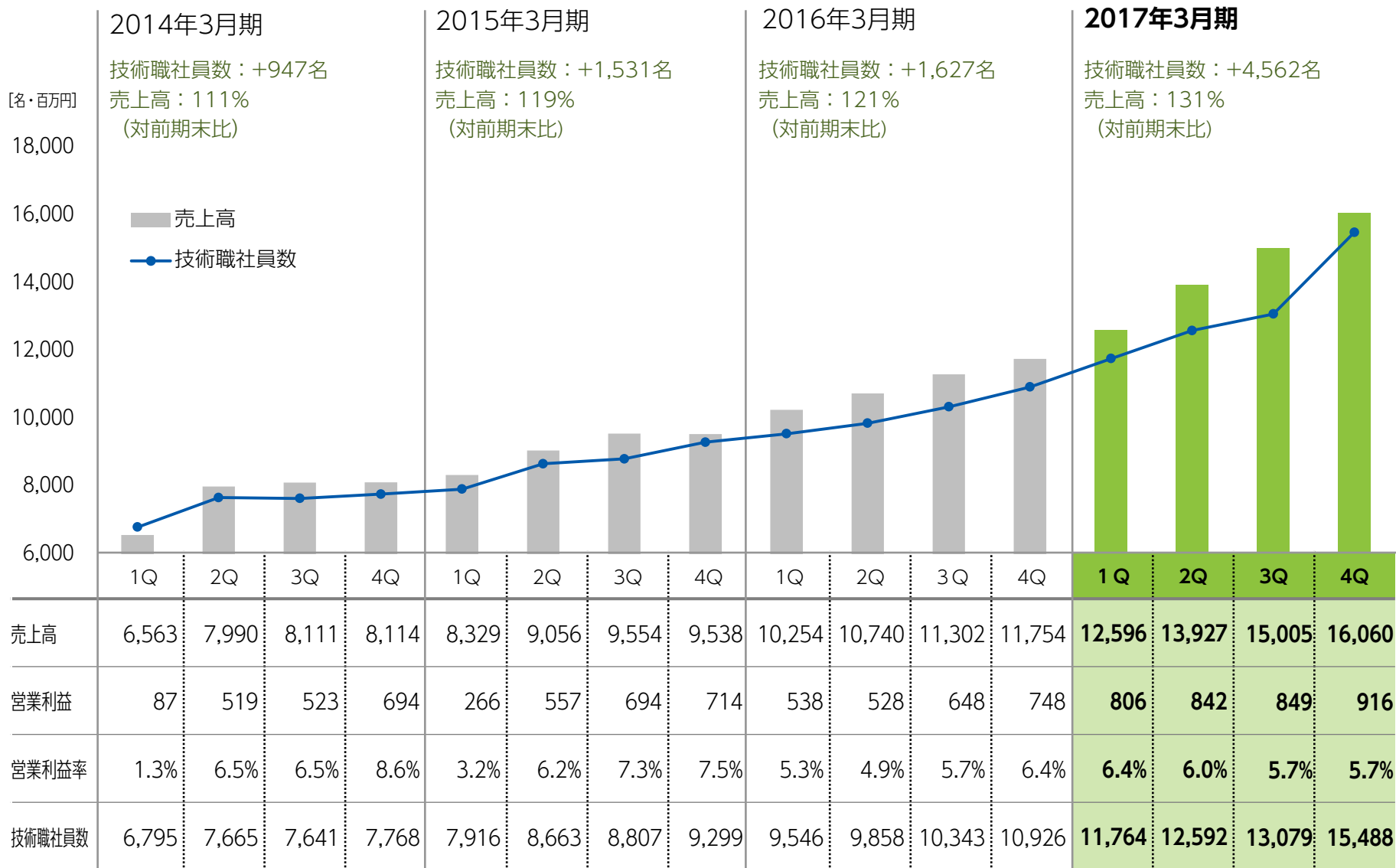


バックオーダー数 [人]



※取引先工場数とバックオーダー数にはUTエイムのみの数値です。

四半期単位の売上高・技術職社員数の推移



連結貸借対照表の概要

[百万円]

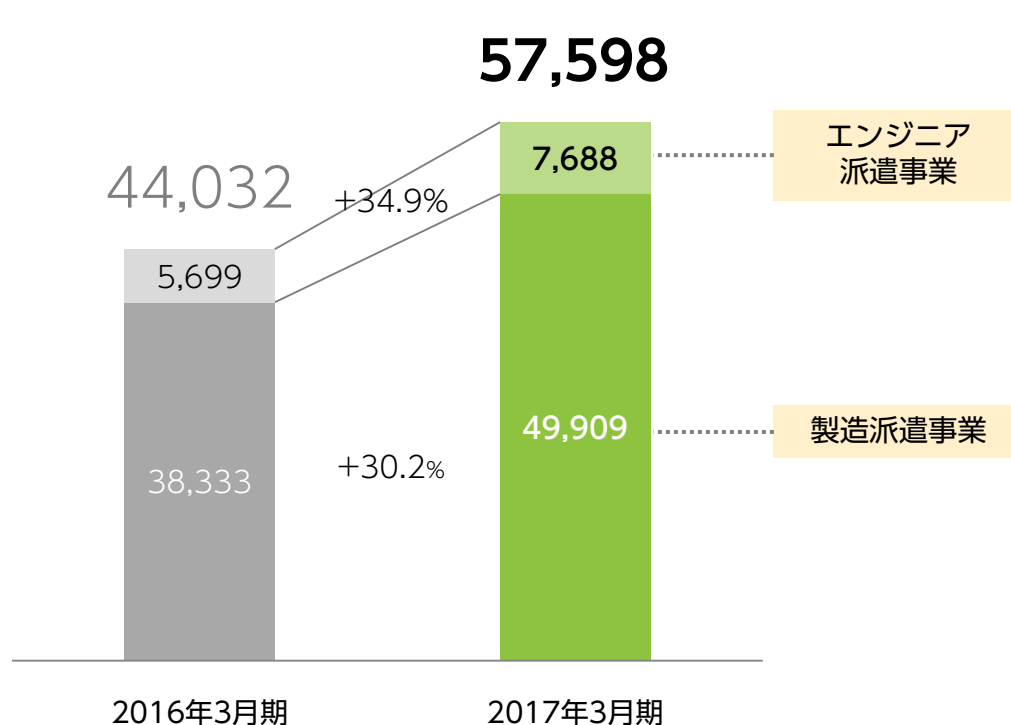
	2016年12月		2017年3月		前四半期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
流動資産	16,625	83.1%	18,574	80.3%	1,948	11.7%
現金及び預金	7,824	39.1%	8,470	36.6%	645	8.2%
売掛金	7,732	38.6%	8,846	38.2%	1,113	14.4%
固定資産	3,378	16.9%	4,564	19.7%	1,185	35.1%
有形固定資産	185	0.9%	206	0.9%	21	11.6%
無形固定資産	1,232	6.2%	2,326	10.1%	1,094	88.8%
のれん	962	4.8%	2,036	8.8%	1,073	111.5%
投資その他の資産	1,961	9.8%	2,031	8.8%	70	3.6%
繰延資産	8	0.0%	6	0.0%	△1	△21.0%
総資産	20,012	100.0%	23,144	100.0%	3,132	15.7%
流動負債	10,396	52.0%	11,896	51.4%	1,499	14.4%
短期借入金及び1年内返済予定の長期借入金	1,540	7.7%	2,100	9.1%	560	36.4%
固定負債	4,363	21.8%	5,513	23.8%	1,149	26.3%
長期借入金	4,027	20.1%	5,209	22.5%	1,182	29.4%
純資産	5,251	26.2%	5,735	24.8%	483	9.2%
株主資本	4,938	24.7%	5,605	24.2%	667	13.5%
負債＋純資産	20,012	100.0%	23,144	100.0%	3,132	15.7%
グロスDELシオ	1.26	—	1.40	—	—	—

セグメント別業績 - 売上高推移・構成比

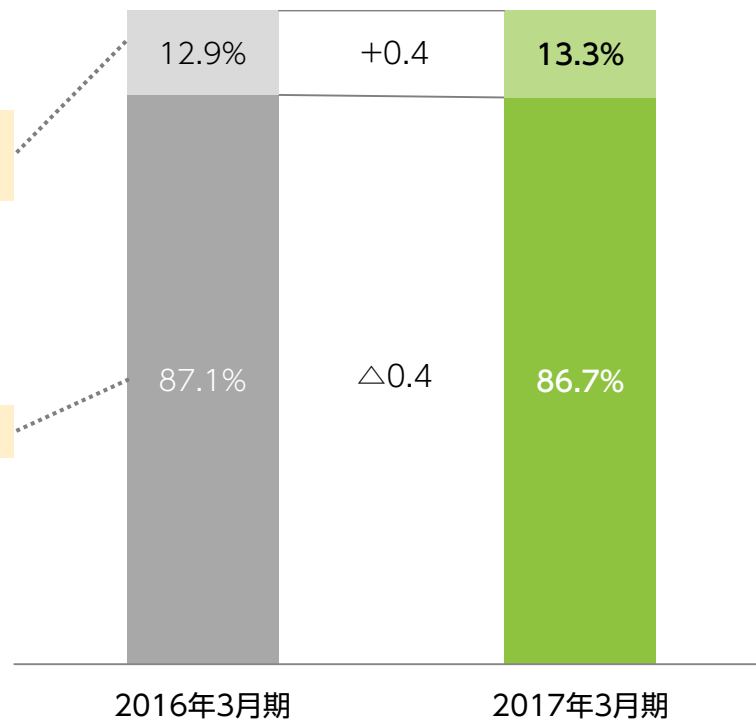
- 製造派遣事業は改正派遣法等が追い風となり堅調に推移
- エンジニア派遣事業の成長により売上比率が拡大

売上高

[百万円]



売上高構成比



※報告セグメント以外の事業セグメントは含まれていません

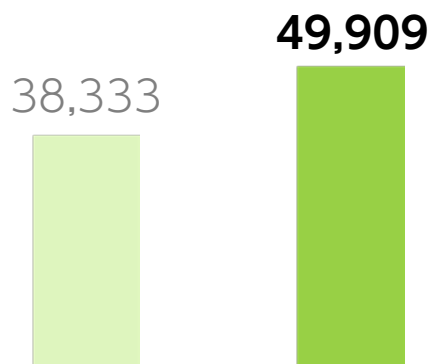
セグメント別業績 - 製造派遣事業

- スマートフォン、車載用電子部品、自動車関連の人材需要が旺盛
- 好調な採用とM&Aにより、技術職社員数は大幅に増加

売上高

[百万円]

↑ 30.2%



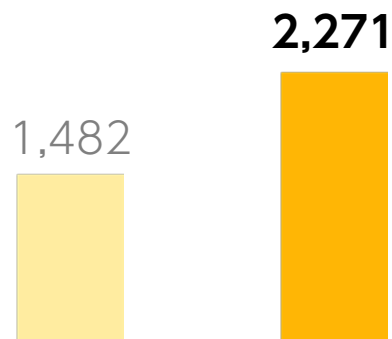
2016年3月期

2017年3月期

営業利益

[百万円]

↑ 53.2%



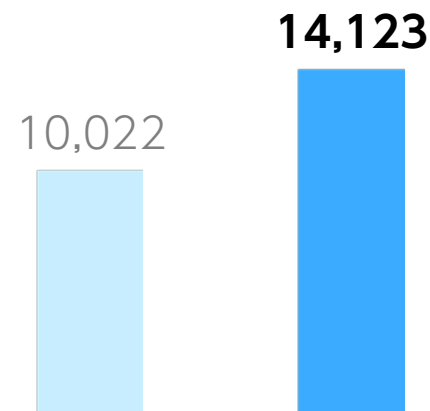
2016年3月期

2017年3月期

技術職社員数

[名]

↑ 40.9%



2016年3月末

2017年3月末

セグメント別業績 - 製造派遣事業 (四半期推移)

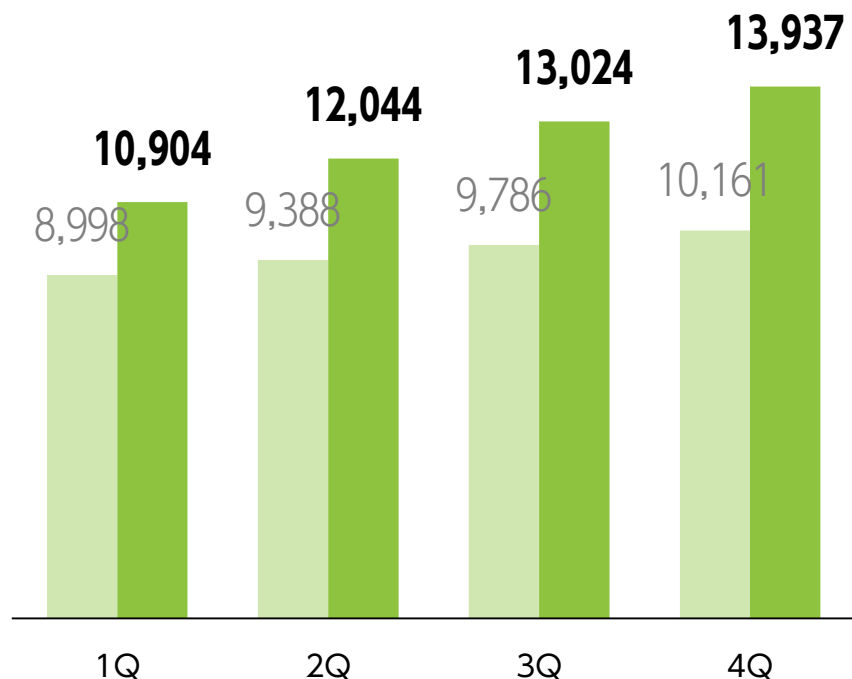
○ 製造派遣事業は改正労働者派遣法等が追い風となり大きく伸張

○ 次期への採用活動の強化により4Qの増益幅は減少

売上高

[百万円]

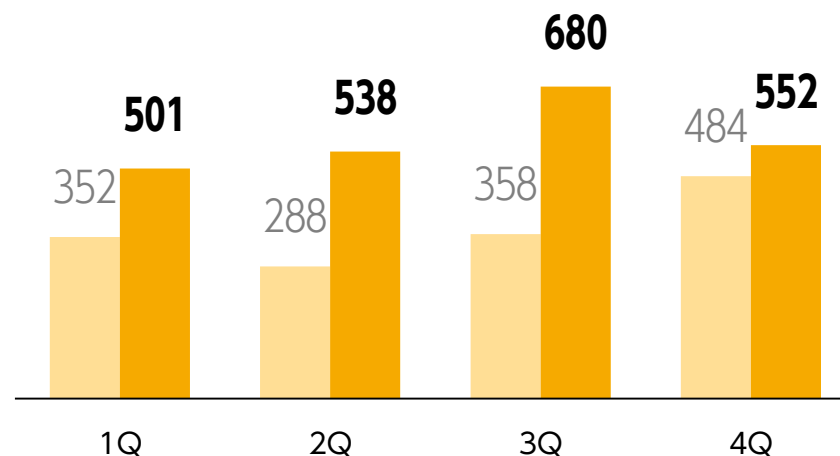
■ 2016年3月期
■ 2017年3月期



営業利益

[百万円]

■ 2016年3月期
■ 2017年3月期



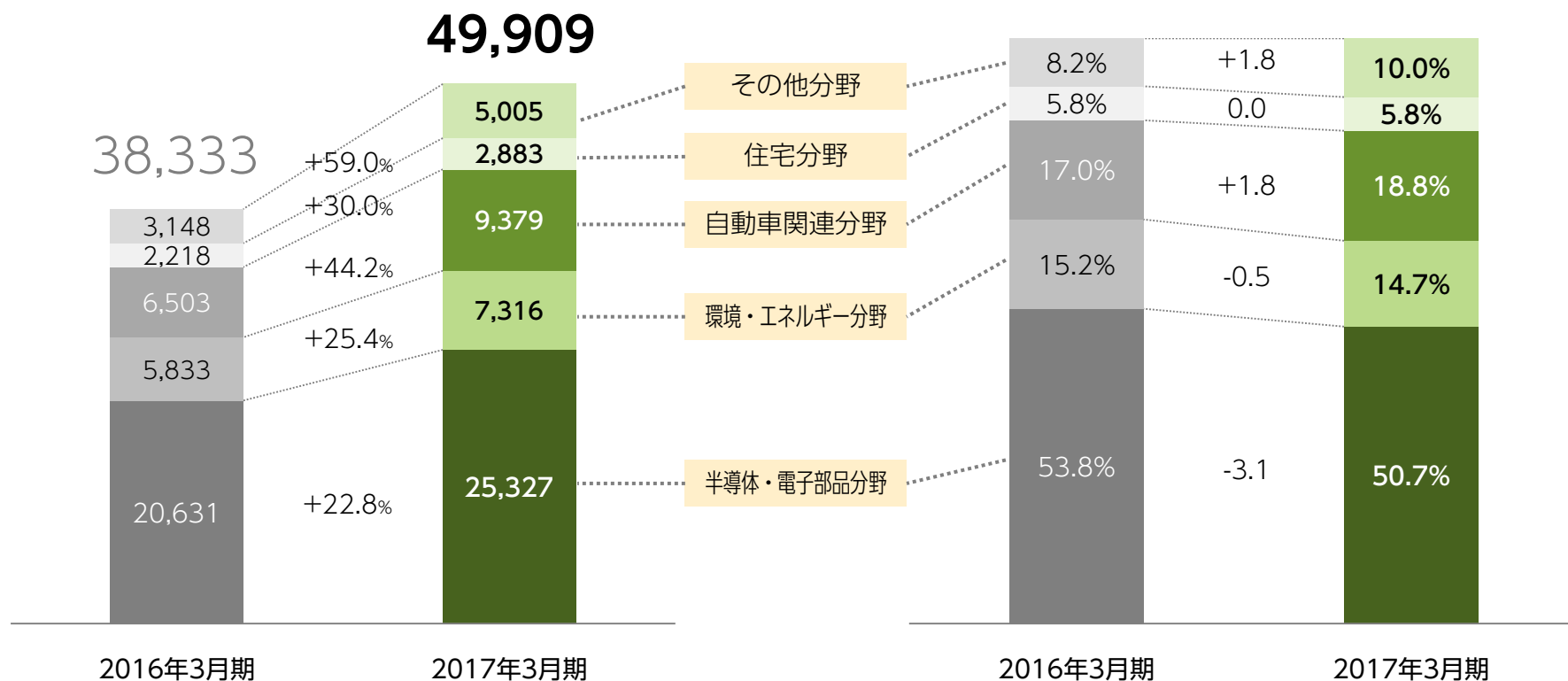
セグメント別業績 - 製造派遣事業 (分野別売上高)

- 半導体・電子部品分野は堅調
- 自動車関連分野が大きく伸び、売上構成比が拡大

売上高

[百万円]

売上高構成比



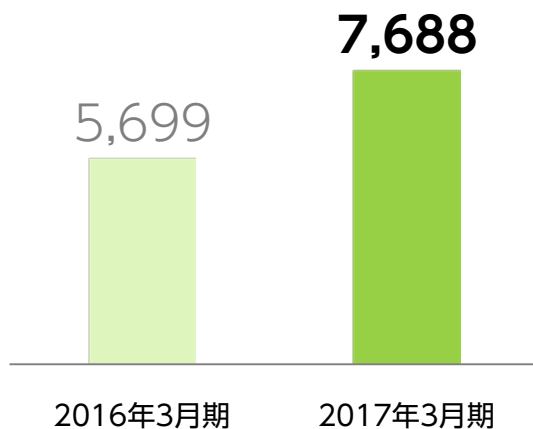
※2017年3月期第2四半期において、集計区分の見直しを行っています。2016年3月期は見直しを行った区分で再集計しています。

セグメント別業績 - エンジニア派遣事業

- エンジニア人材不足を背景に未経験者の需要が継続
- 未経験者の育成体制が評価され受注は好調
- グループ内転職制度「One UT」でエンジニアへの転換が進む

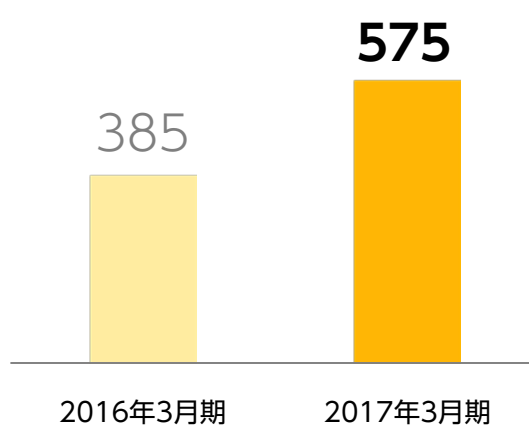
売上高 [百万円]

↑ 34.9%



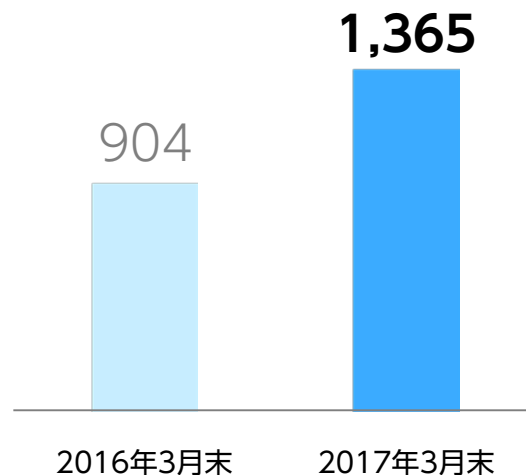
営業利益 [百万円]

↑ 49.5%



技術職社員数 [名]

↑ 51.0%



セグメント別業績 - エンジニア派遣事業 (四半期推移)

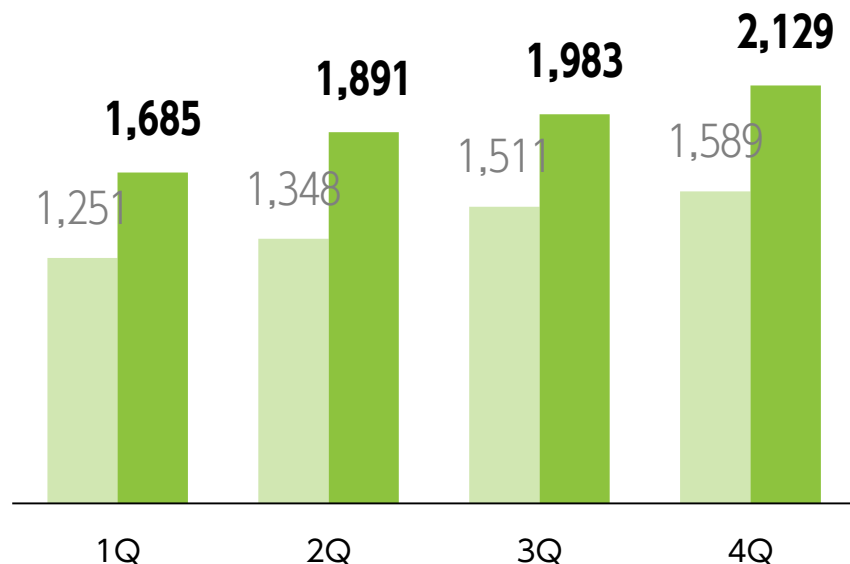
○ 好調な新卒採用により売上高、営業利益ともに増加

○ 2Q以降は新卒者の稼働により営業利益が増加

売上高

[百万円]

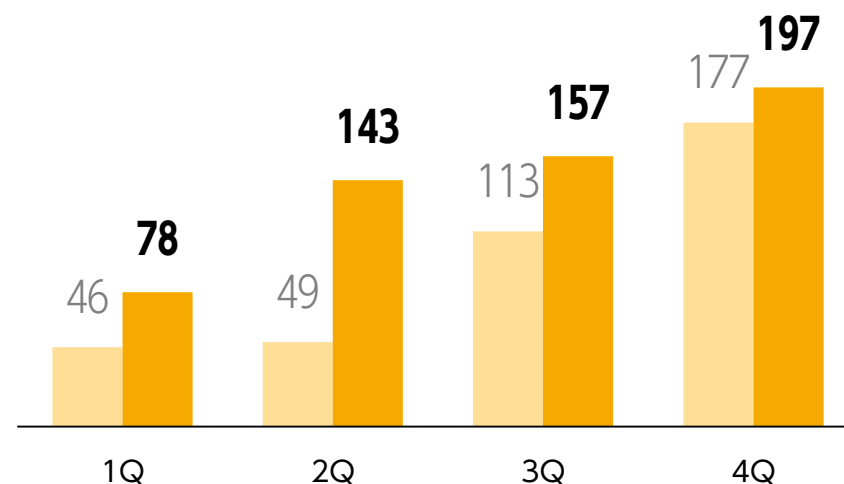
■ 2016年3月期
■ 2017年3月期



営業利益

[百万円]

■ 2016年3月期
■ 2017年3月期

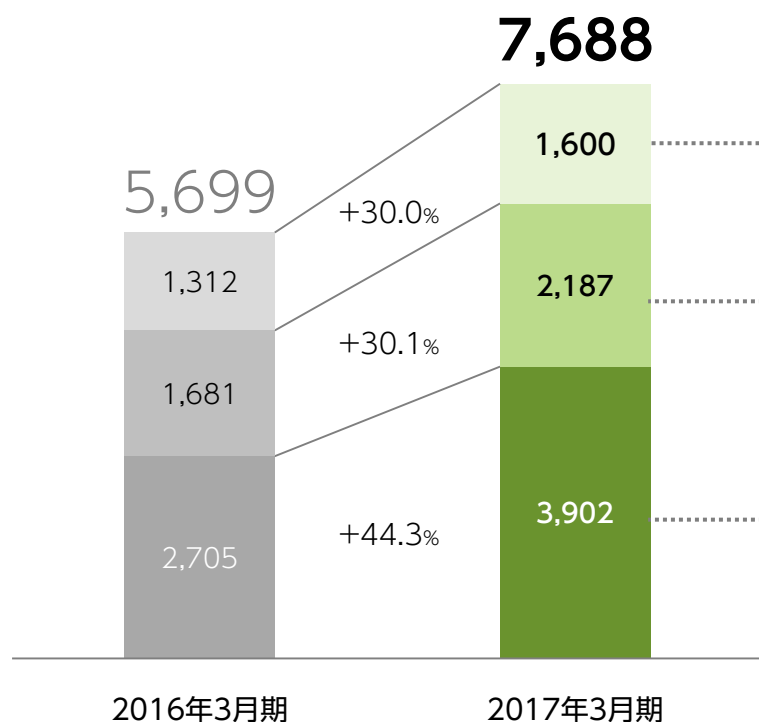


セグメント別業績 – エンジニア派遣事業（分野別売上高）

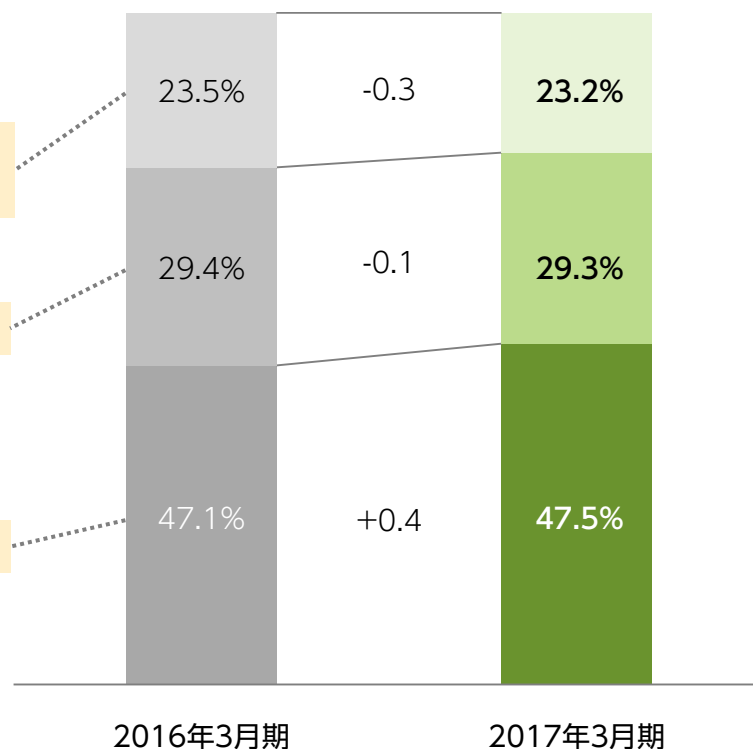
○ 未経験者の採用・育成が進み、すべての分野で売上拡大

売上高

[百万円]



売上高構成比



3. 2018年3月期 事業戦略

法改正による影響

改正労働者派遣法

許可制への一本化
期間制限の見直し
雇用安定措置の義務化
キャリア形成支援の義務化

派遣事業者への規制強化

無期雇用派遣では期間制限なし

改正労働契約法

無期労働契約への転換
「雇い止め法理」の法定化
不合理な労働条件の禁止

契約社員使用への規制強化

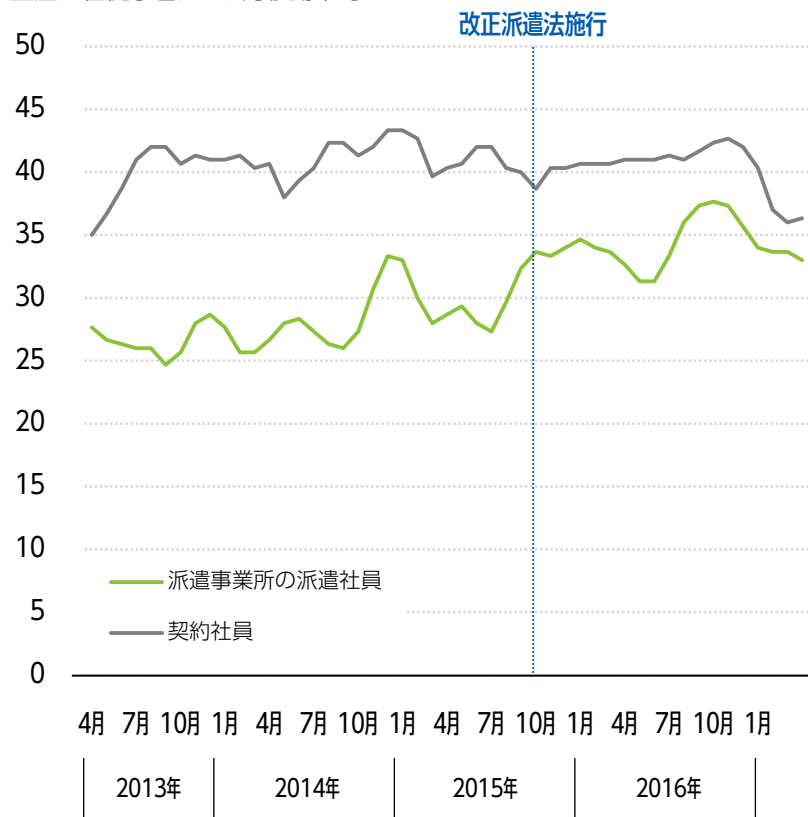
派遣利用への切り替えニーズが発生

無期雇用派遣への社会的ニーズが拡大

法改正による影響

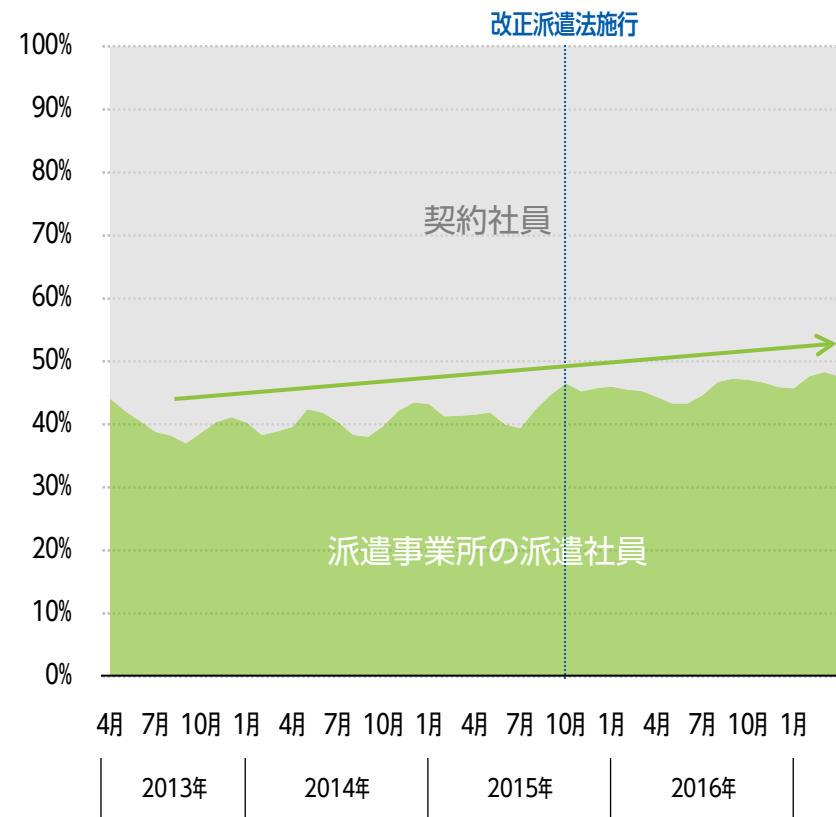
契約社員と派遣社員の雇用者数 (万人)

生産工程従事者／3ヶ月移動平均



契約社員と派遣社員の比率

生産工程従事者／3ヶ月移動平均



契約社員の派遣シフトが顕在化

出典 総務省「労働力調査」

社会的要請と企業ニーズの変化

改正労働者派遣法

一定以上の財務基盤
キャリア形成支援制度の構築



法的な事業継続可能性



厳格なコンプライアンス基準

制度設計・社員教育体制の整備
労務管理コストの増大



継続受注可能性



大規模な動員力

高求人倍率による採用難
全国からの採用基盤



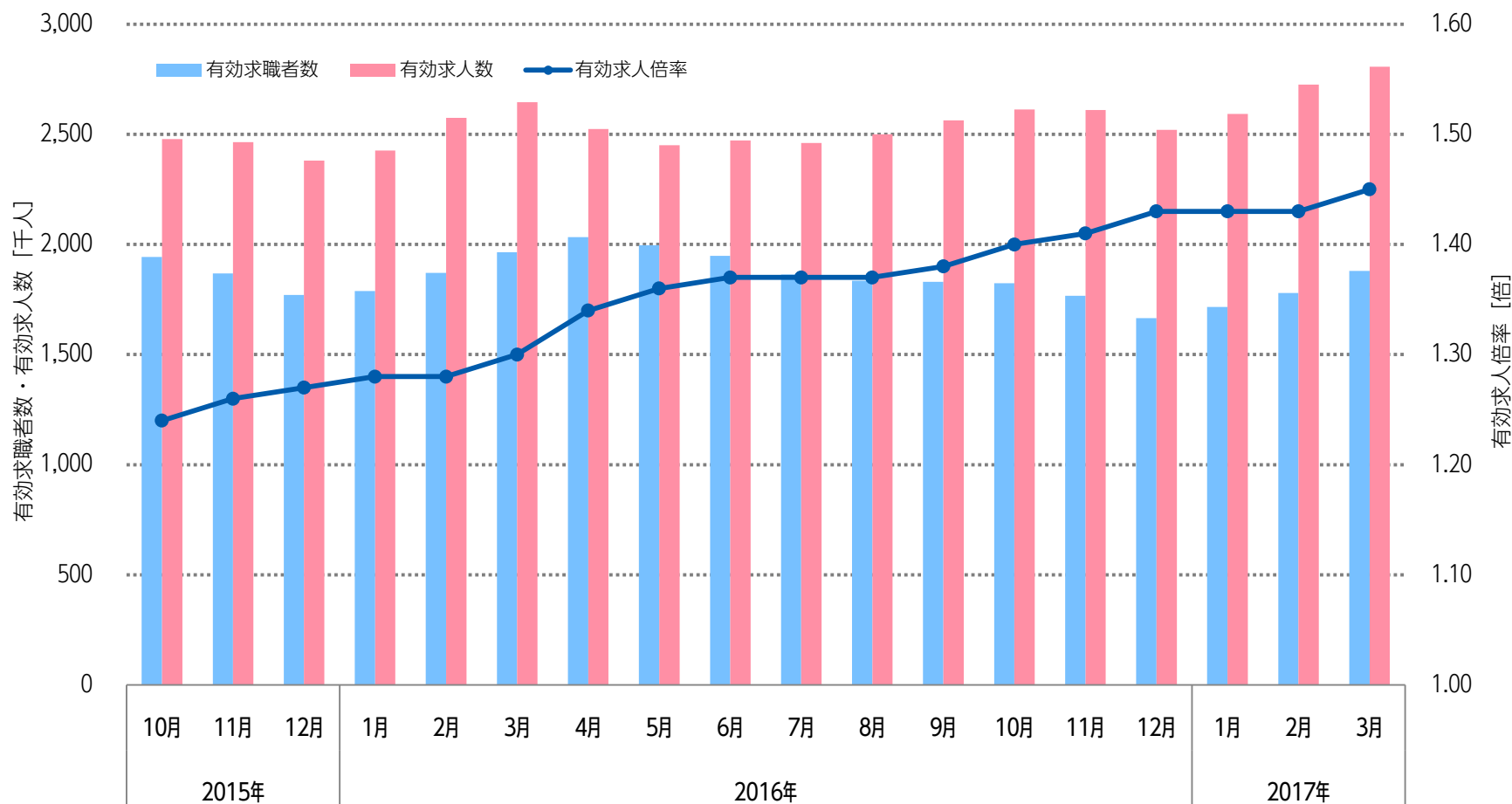
新規受注可能性



中小規模・ローカルな派遣事業者にとっては厳しい状況へ

『規模の経済』が有効な環境へ変化

有効求人倍率の高止まり



企業にとって厳しい採用環境が継続

UTグループの競争優位性

改正労働者派遣法

創業時から無期雇用派遣
はたらく人中心の制度設計

厳格なコンプライアンス基準

整備された社内監査体制
EICC監査受入れ企業との取引実績多数

大規模な動員力

売上高の3%を募集費として予算化
全国での採用拠点

全ての条件が有利に働く環境

製造業向け人材派遣事業に 特化してきた強みを最大限に活用

ツインカスタマー戦略

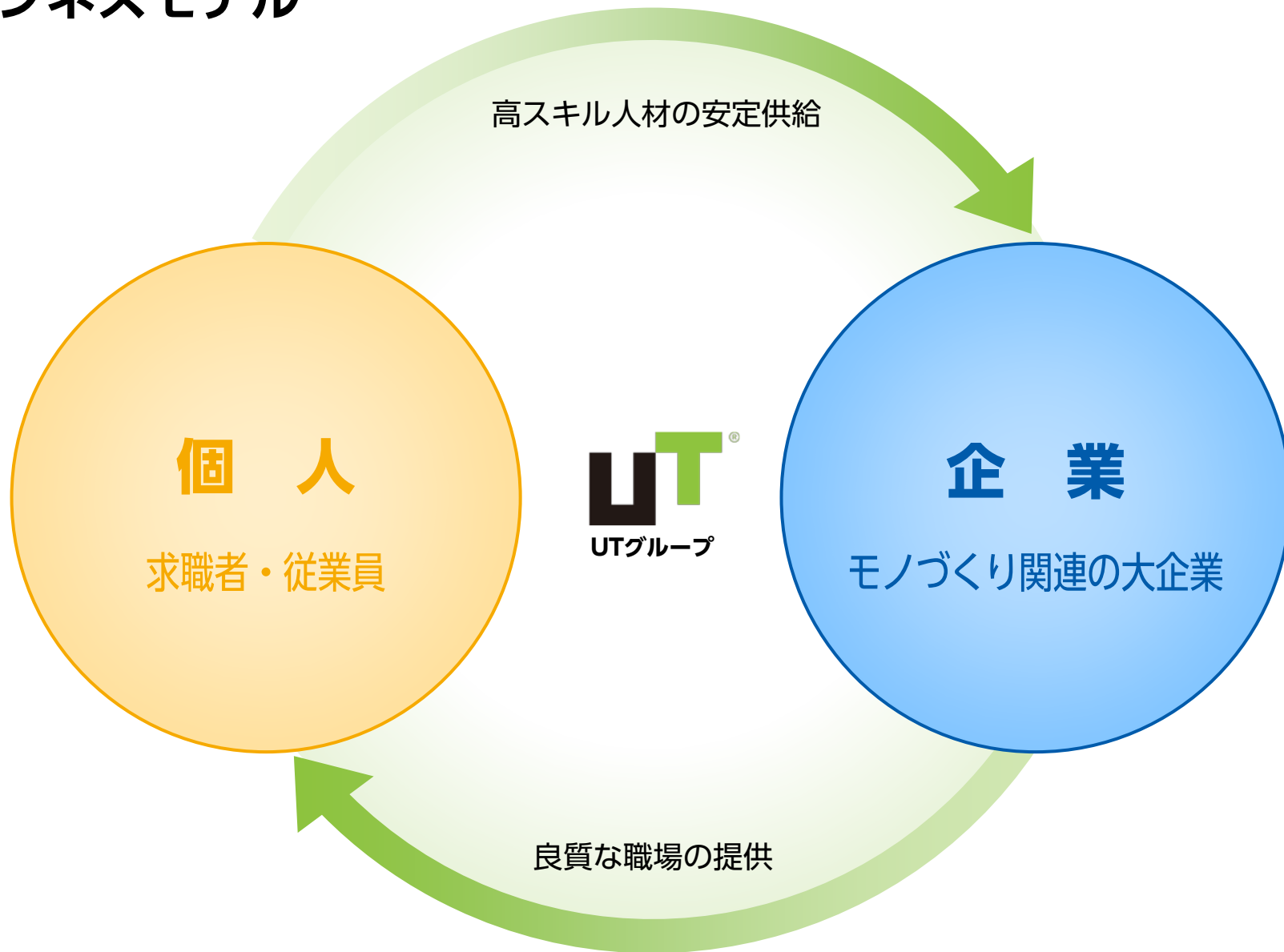
個人

求職者・従業員

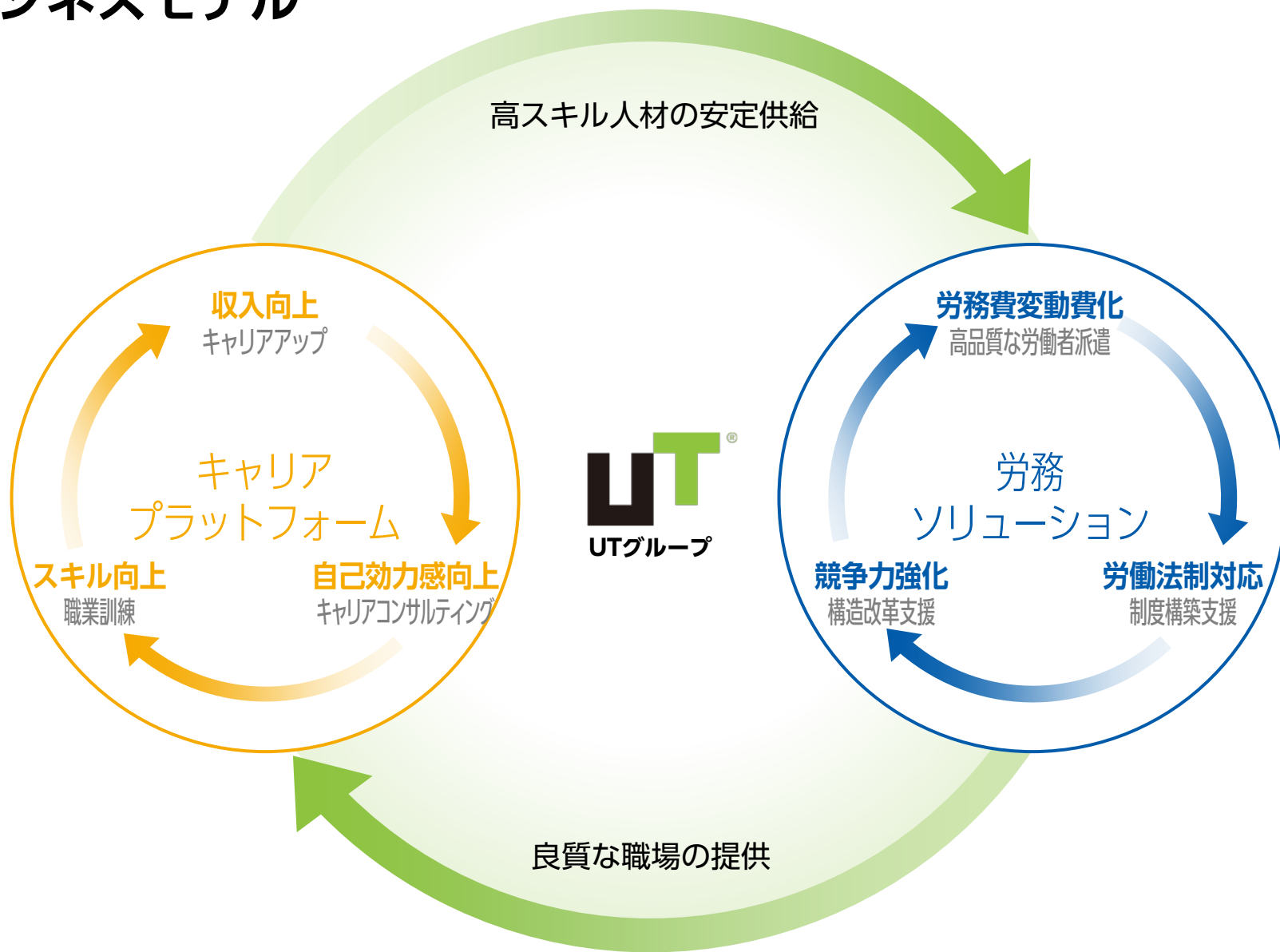
企業

モノづくり関連の大企業

ビジネスモデル



ビジネスモデル



キャリアプラットフォームの拡充

良質な職場の拡大

チーム派遣に適した職場の開拓

自動車・電機大手企業との取引拡大

安心して働ける職場環境の構築

工場当たり派遣人数の拡大

はたらく人のバリューアップ推進

キャリアコンサルティング体制構築

キャリア形成を管理者の重要指標に

職業訓練プログラムの充実

エンジニア育成施設の積極活用

グループ内転職・顧客企業への紹介促進

はたらく人の価値向上を優先

はたらく人に最も選ばれる会社へ

企業向けサービスの拡大

大規模需要への対応力強化

全国対応の大規模動員力

月間1,000名採用体制の構築

構造改革需要の取り込み

インハウスソリューション

正社員転籍受入れ+工程一括請負

低単価領域の開拓

海外人材の活用提案

技能実習法による海外人材の紹介・管理代行

エンジニア派遣事業の拡大

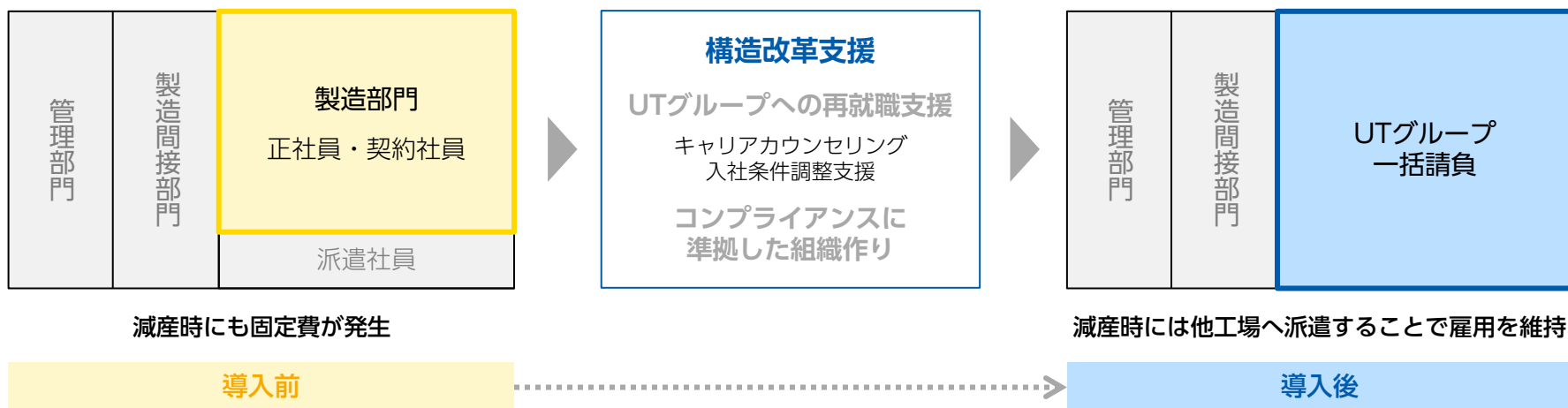
質の向上と規模の拡大

育成体制をさらに強化し供給力を増強
M&Aの積極的な推進

モノづくり企業へ幅広い価値を提供

大企業特有の労務課題へ構造改革支援

正社員転籍型請負（インハウスソリューション）



過去5年間で5社、のべ1,000名のお客様企業正社員の転籍受入れ実績

よりわかりやすいセグメントでの情報開示

製造派遣事業

エンジニア派遣事業



マニュファクチャリング事業

ソリューション事業

エンジニアリング事業

製造業向け人材派遣・請負

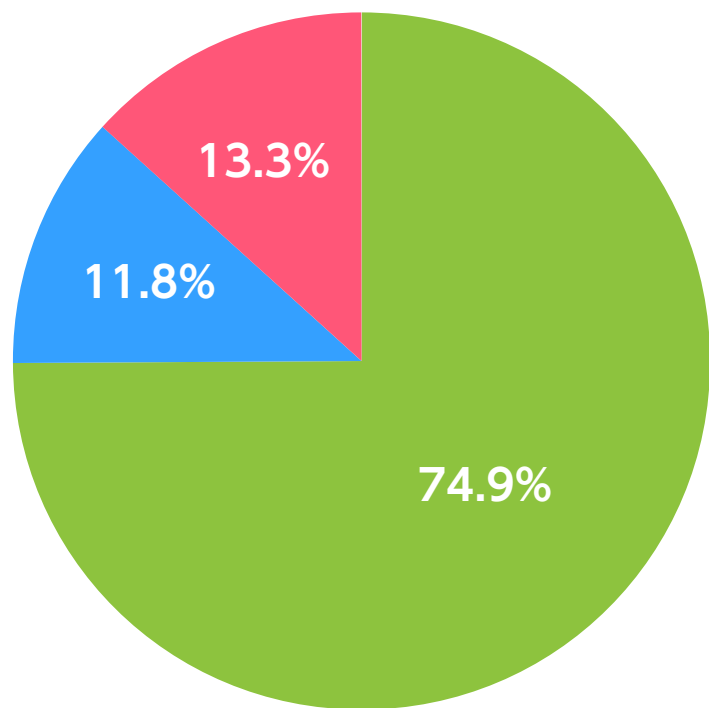
構造改革支援

エンジニア派遣

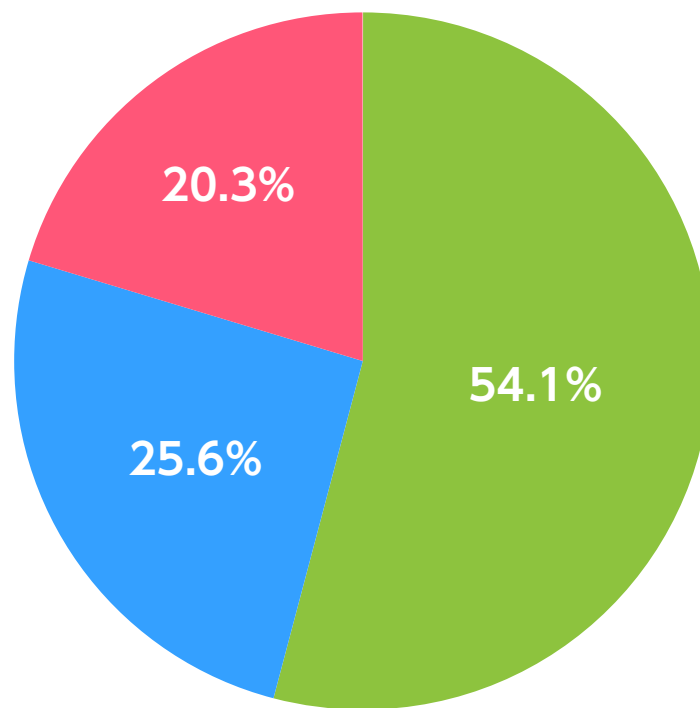
事業特性毎にセグメントを分類

2017年3月期 新セグメント構成比 (参考)

売上高



セグメント利益



● マニュファクチャリング事業 ● ソリューション事業 ● エンジニアリング事業

※新セグメント別業績は管理会計上の数値で未監査です。

4. 2018年3月期 業績予想

4. 2018年3月期 業績予想

2018年3月期 連結業績予想

○ 継続的な人手不足から、多くの分野で人材需要は大きい

○ 法改正等の影響が当社にとって有利に働く状況が継続

[百万円]

	2017年3月期		2018年3月期 予想		増減	
	実績	構成比	計画値	構成比	増減額	前期比
売上高	57,588	100.0%	70,000	100.0%	12,412	21.6%
営業利益	3,413	5.9%	4,200	6.0%	787	23.0%
EBITDA	3,652	6.3%	4,380	6.3%	728	19.9%
経常利益	3,341	5.8%	4,100	5.9%	759	22.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,033	3.4%	2,800	4.0%	767	37.7%

5. コミットメント

5. コミットメント

コミットメント

中期経営計画におけるM&Aの推進により、成長と財務の安全性の両立を目指し、2017年3月期よりコミットメントを下記のように変更いたしました。

EBITDA成長率 30%以上 (5カ年計画の平均成長率)

総還元性向 30%以上

グロスDEレシオ 1.0以下 (2021年3月期に実現)

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。

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

式) 総還元性向 = (配当総額 + 自社株買い総額) ÷ 税引後当期純利益

参考資料

6. UTグループについて

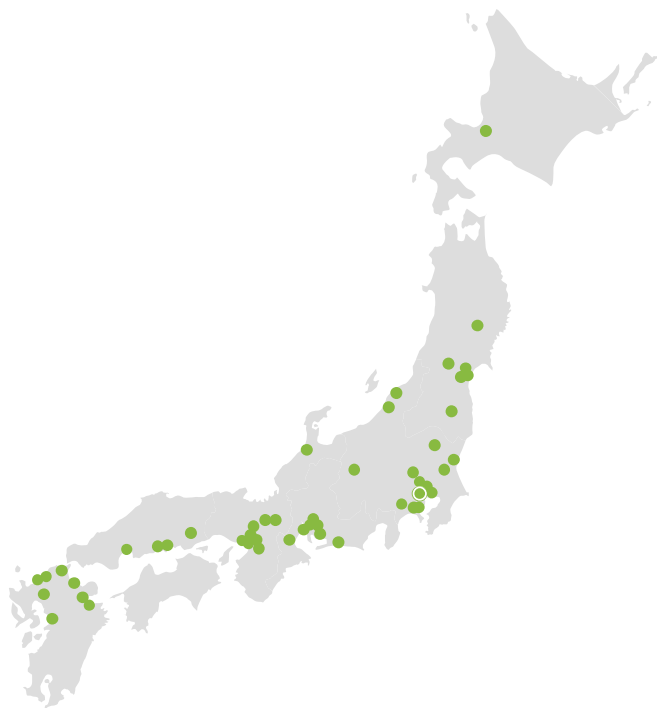
会社概要

2017年4月30日現在

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	東証JASDAQ（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5号

拠点



グループ会社

UTエイム株式会社

総合製造派遣・請負

株式会社タイト・ワーク

総合製造派遣・請負

UTグローバル株式会社

外国人技能実習生管理代行

UTパベック株式会社

電池製造派遣・請負

UTHP株式会社

総合製造派遣・請負

UTテクノロジー株式会社

設計開発エンジニア派遣・受託

UTコンストラクション株式会社

建設エンジニア派遣

UTシステム株式会社

ITエンジニア派遣・受託

株式会社レイハウオリ

Webサイト制作

UTEージェント株式会社

再就職支援事業

UTライフサポート株式会社

社内福利厚生事業

UTハートフル株式会社

特例子会社

6. UTグループについて

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、技術職社員数は過去最高を更新中。

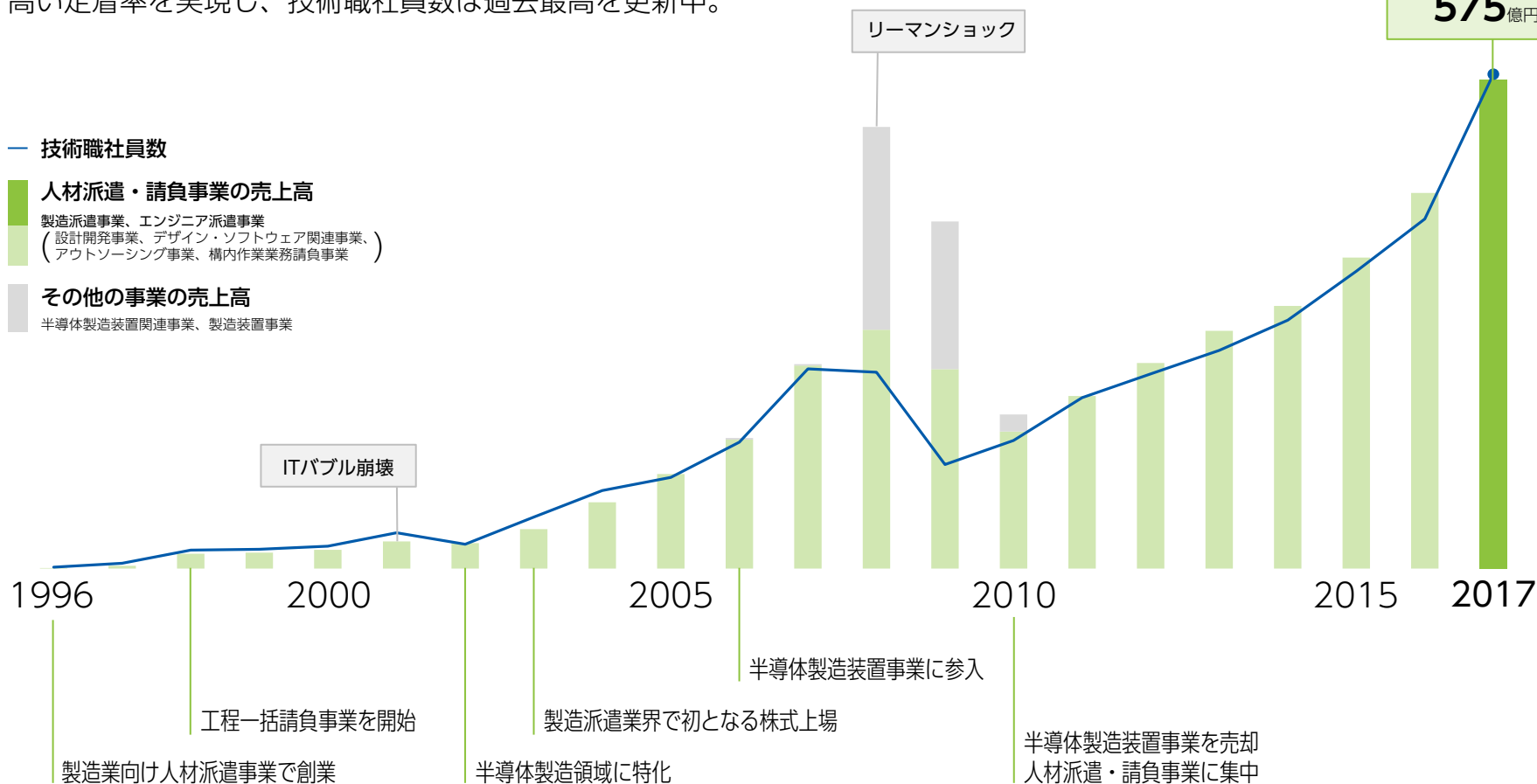
— 技術職社員数

■ 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）
- 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

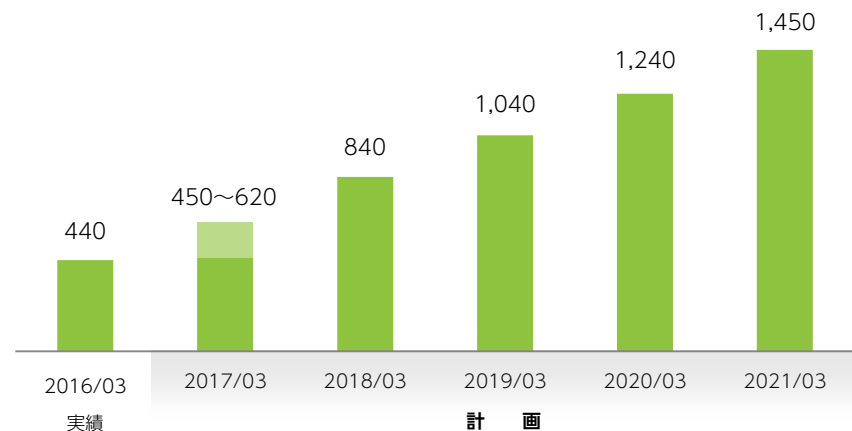


6. UTグループについて

中期経営計画 (2017年3月期～2021年3月期)

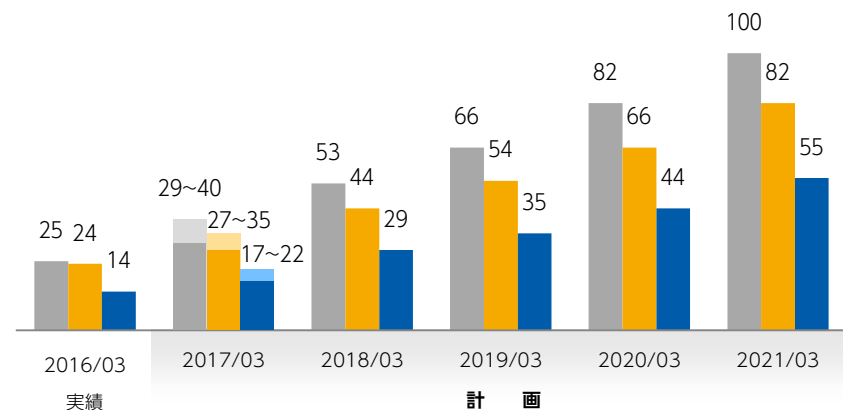
売上高

[億円]



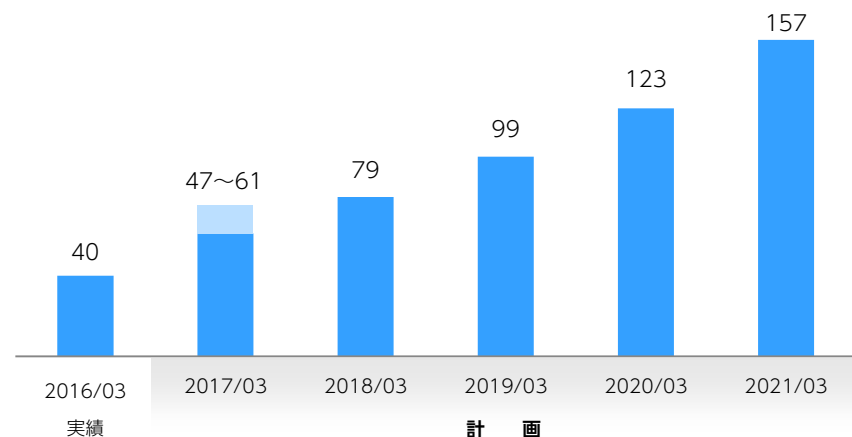
EBITDA・営業利益・当期純利益

[億円]



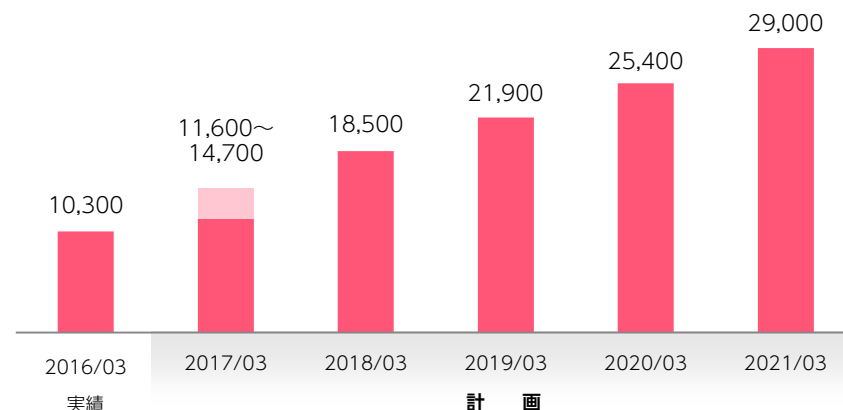
EPS

[円]



技術職社員数

[名]



6. UTグループについて

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、中期経営計画において、グロスD/Eレシオ1.0以下（2021年3月期に実現）、EBITDA成長率30%以上（中期経営計画5カ年の平均成長率）をコミットメントとしております。

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。

総還元性向の推移

[千円]

	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期
当期純利益	934,660	1,168,338	1,497,496	2,033,027
配当総額	526,552	-	-	-
自己株式取得額	-	999,985	749,973	610,000 ^{※1}
総還元性向	56.3%	85.6%	50.1%	30.0%

$$\text{総還元性向} = (\text{配当金} + \text{自己株式取得}) \div \text{当期純利益} = 30\%$$

配当金と自己株式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^{※2} < 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

※1 2017年3月期の自己株式取得額は予定総額です。

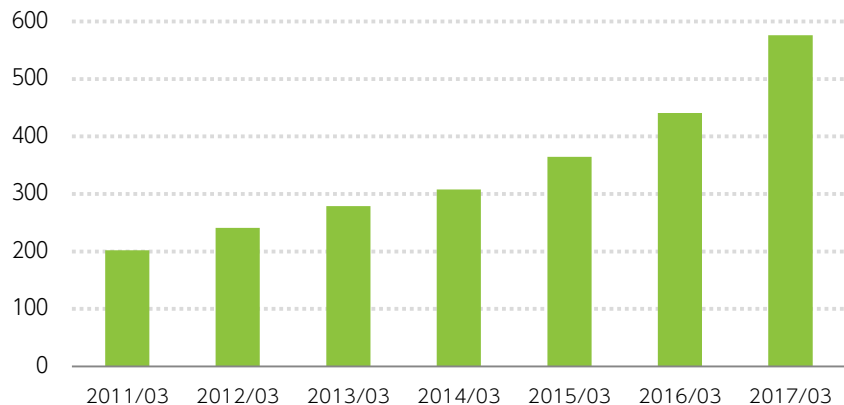
※2 PEGレシオ = 予想PER ÷ 年間EPS成長率

6. UTグループについて

業績推移

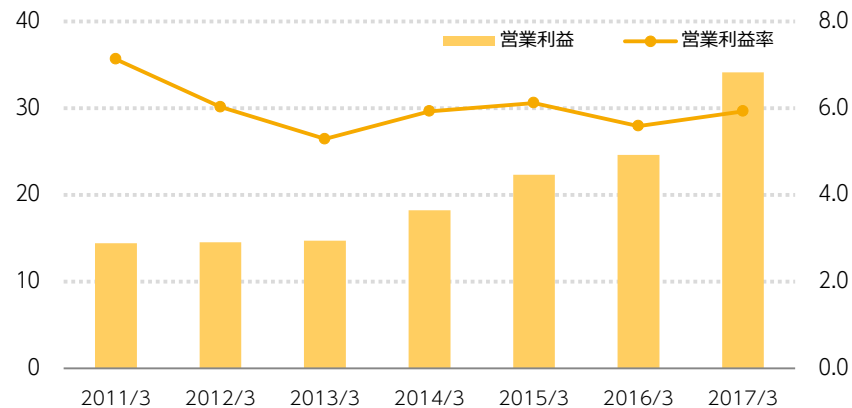
売上高

[億円]



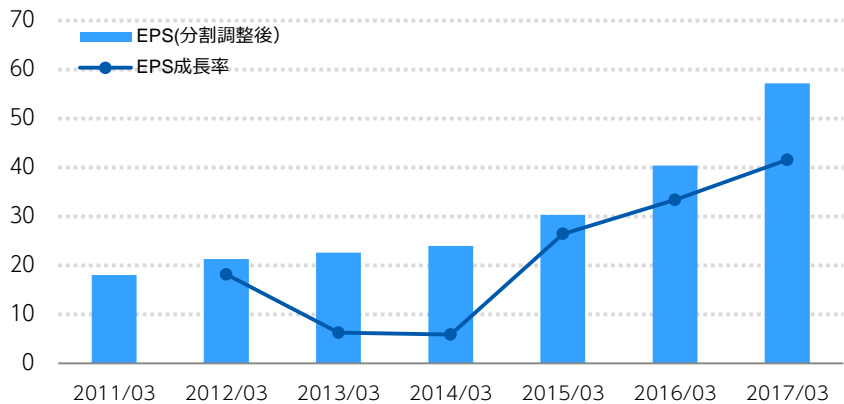
営業利益 (左軸) / 営業利益率 (右軸)

[億円・%]



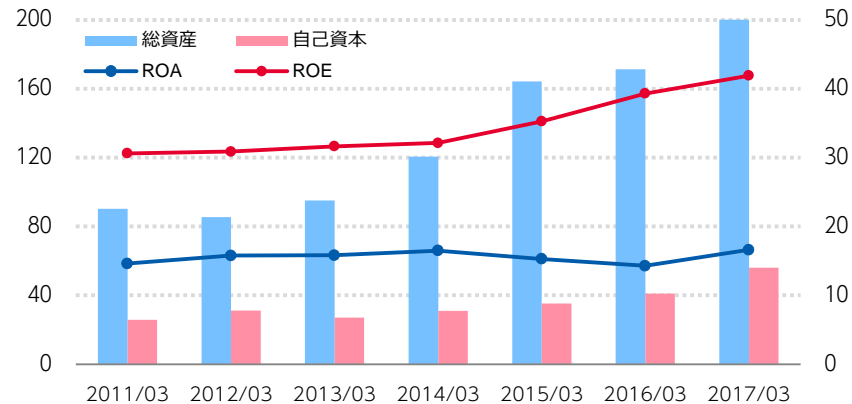
EPS・EPS成長率

[円・%]



総資産・自己資本 (左軸) / ROA・ROE (右軸)

[億円・%]



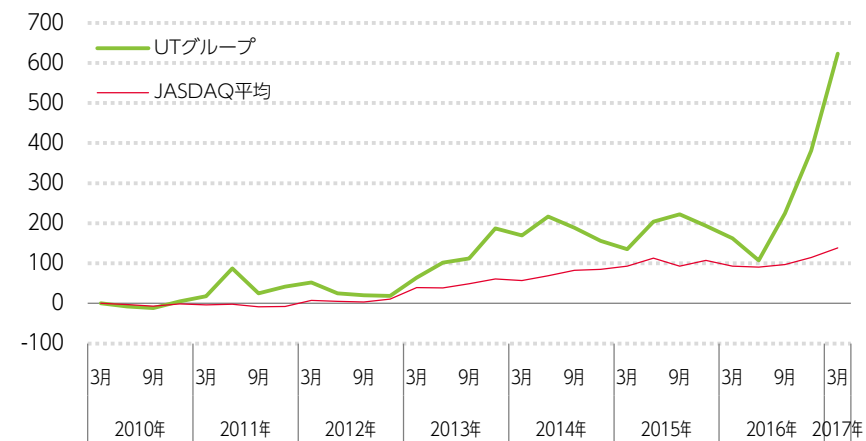
6. UTグループについて

株価の推移

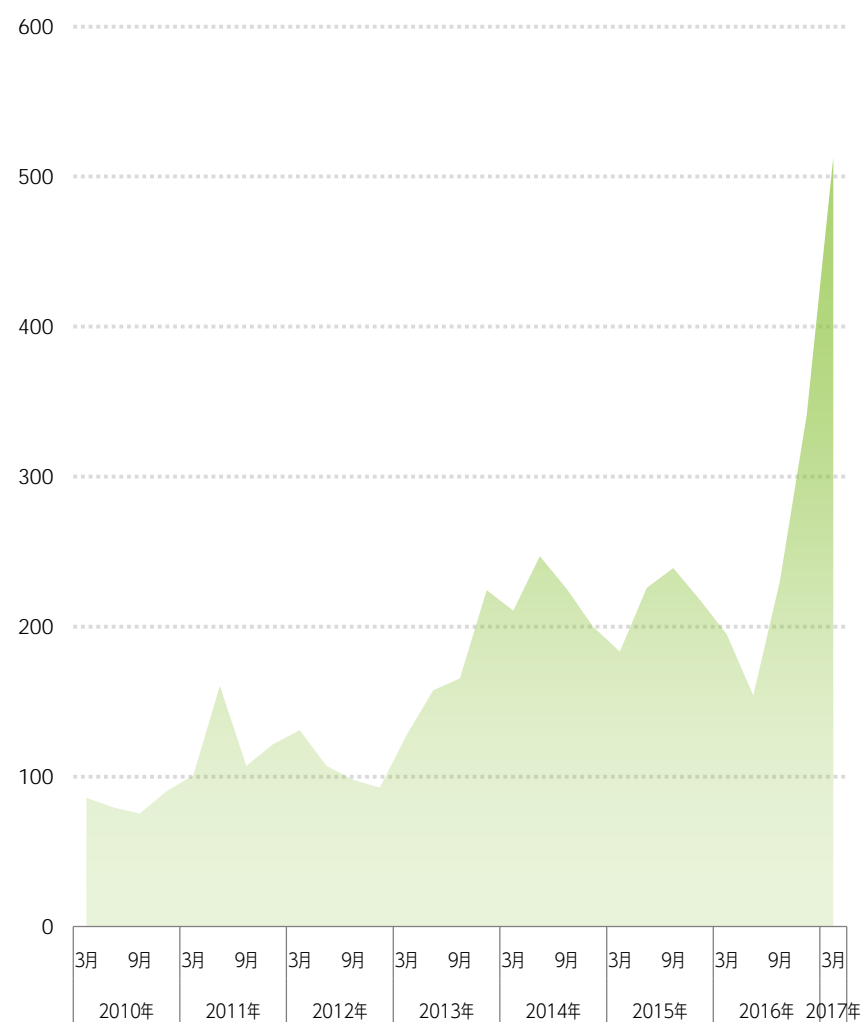
株価 (左軸) / 売買高 (右軸) [円/万株]



株価の変動率 (2010年3月末比) [%]



時価総額の推移 [億円]



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 社長室
TEL : 03 - 5447 - 1710
e-mail : ir@ut-g.co.jp