

2021年3月期

決算説明資料

2021年5月10日

UTグループ株式会社

証券コード 2146 (東証一部)

1. ハイライト
2. 2021年3月期 決算概要
3. 2022年3月期 業績予想ならびに今後の見通し
4. サステナビリティの考え方
5. 第4次中期経営計画（再掲）
6. UTグループについて

1. ハイライト

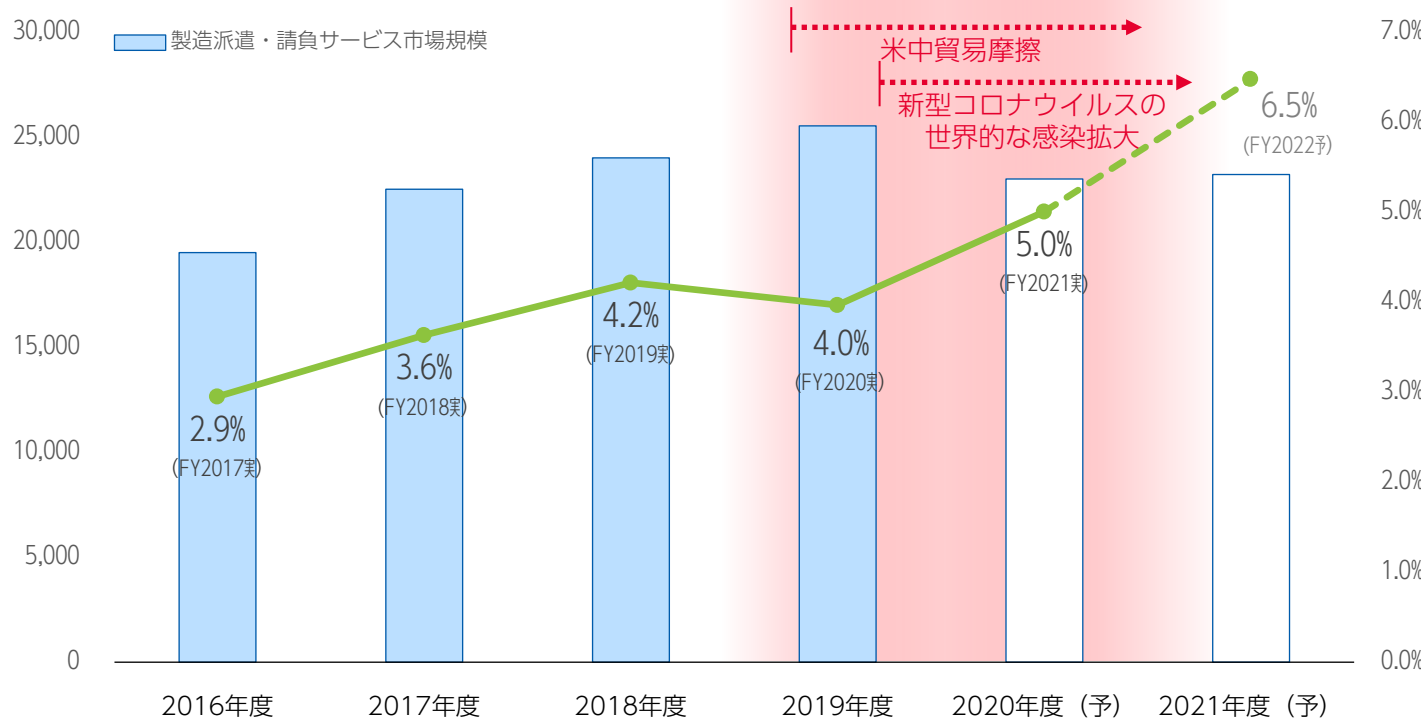
1. ハイライト

変動する環境下での着実な市場シェアの拡大

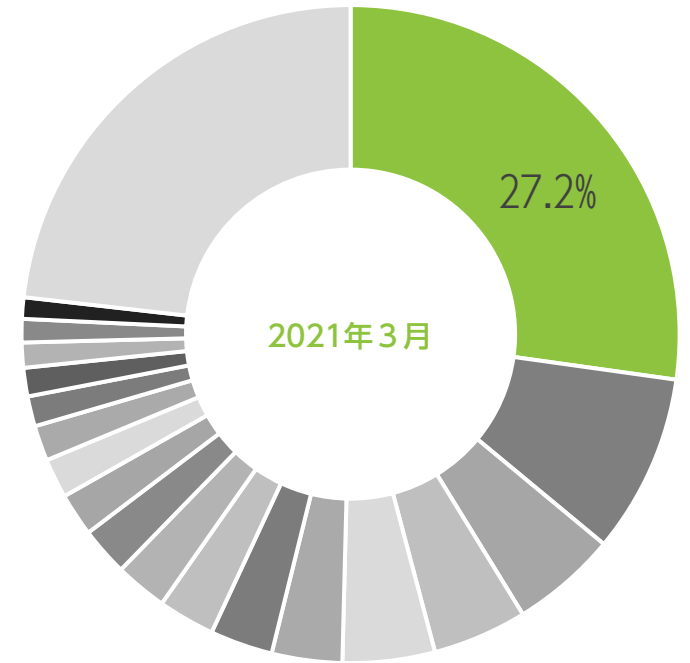
- 製造派遣市場の一時的なダウントレンドの中で、市場シェアを拡大
- トップシェアを取ることによって、ダウンサイドリスクを一時的かつ最小限に抑制

製造派遣・請負サービス市場規模と当社売上が市場規模に占める割合

[億円]



マニファクチャリング事業部門の顧客企業における当社技術職社員数の占有率



※出所：(株)矢野経済研究所「人材ビジネスの現状と展望 2020年版 PART2 業種・職種別人材サービス編」(2020年10月)
※製造派遣・請負サービス市場規模(事業者売上高ベース)は矢野経済研究所推計値
※当社売上の割合は上記データをもとに当社算出

※マニファクチャリング事業部門の顧客企業に派遣される当社技術職社員数÷同顧客企業に派遣される労働者派遣事業所の派遣社員数の総計(当社調査)

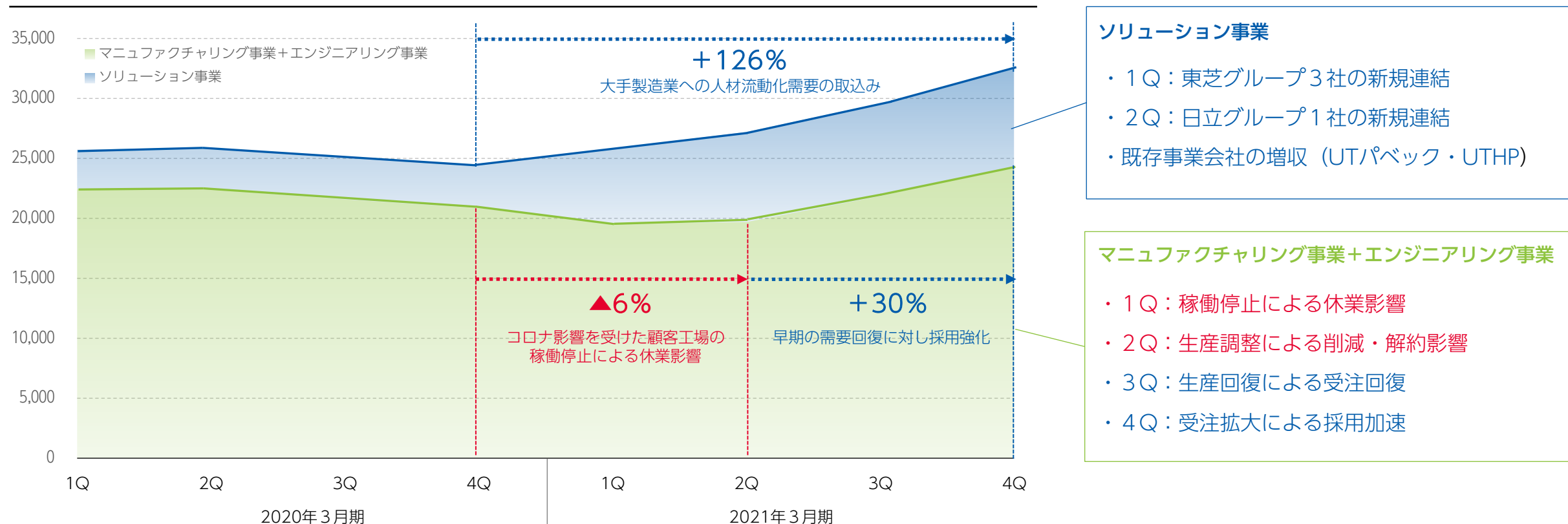
1. ハイライト

盤石な事業ポートフォリオでコロナ禍も安定成長

○ マクロ環境の局面変化もソリューション事業が補完し、大手製造業とのリレーションにより強靱な事業基盤を構築

セグメント別売上高の推移

[百万円]



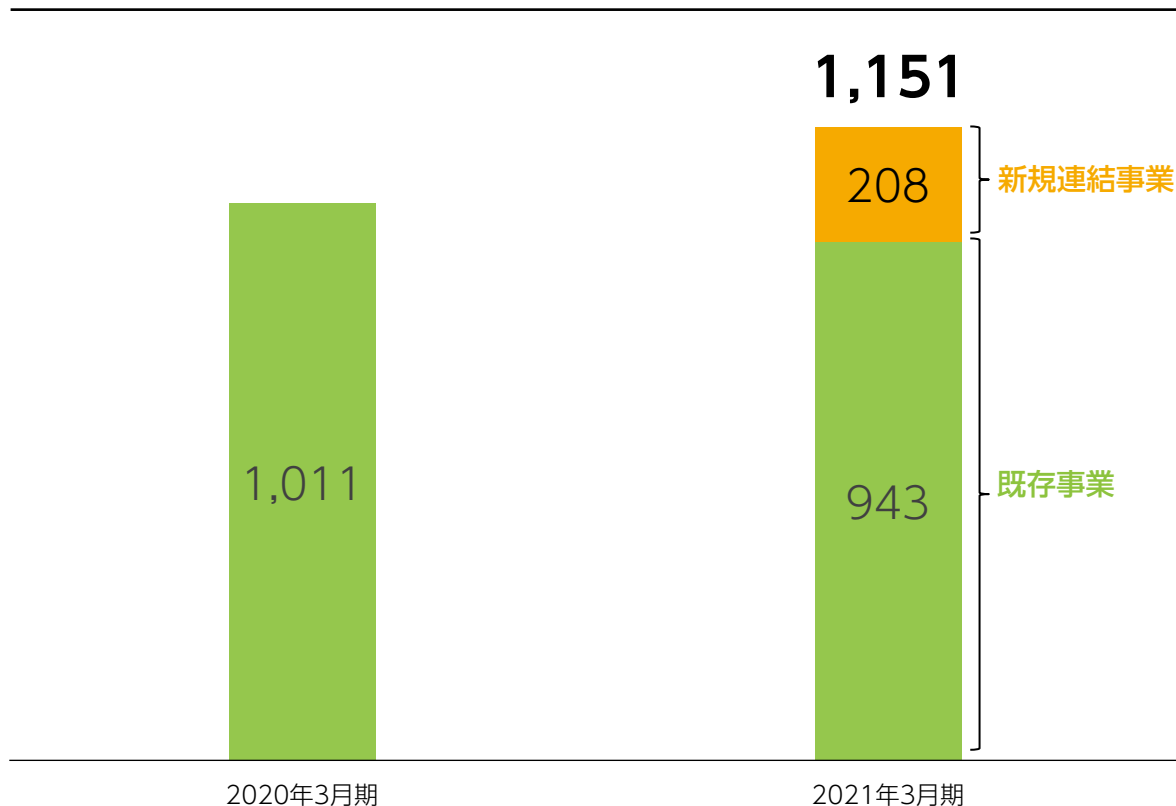
1. ハイライト

M&Aによる地域の基盤拡大と大手製造業とのリレーション強化

- 第4次中期経営計画で重要戦略とする「地域プラットフォーム戦略」に基づき、地域プラットフォームを拡充
- さらに「ソリューション戦略」によって大手製造業の構造改革による人材流動化支援を推進

売上高成長の内訳

[億円]



2021年3月期で新規連結した子会社

	マニュファクチャリング事業	ソリューション事業
前4Q	(株)サポート・システム 【地域プラットフォーム戦略】	
1Q		UT東芝(株)他2社 (東芝グループ) 【ソリューション戦略】
2Q		水戸エンジニアリングサービス(株) (日立グループ) 【ソリューション戦略】
3Q	(株)シーケル 【地域プラットフォーム戦略】	
4Q	Green Speed Co., Ltd (ベトナム)	

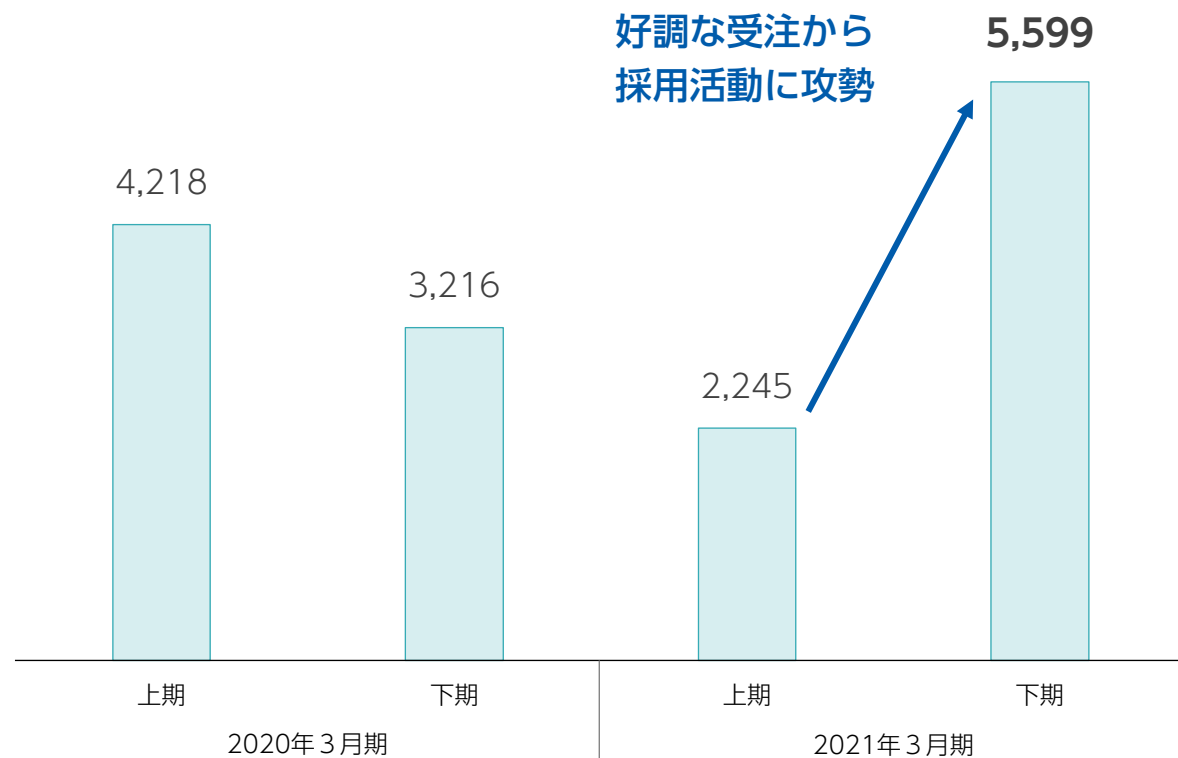
1. ハイライト

下期は採用活動に集中、期末技術職社員数の最大化に成功

○ コロナ禍も通期で約7,800名を採用し、期末技術職社員数 23,736名で着地（前期比+4,102名）

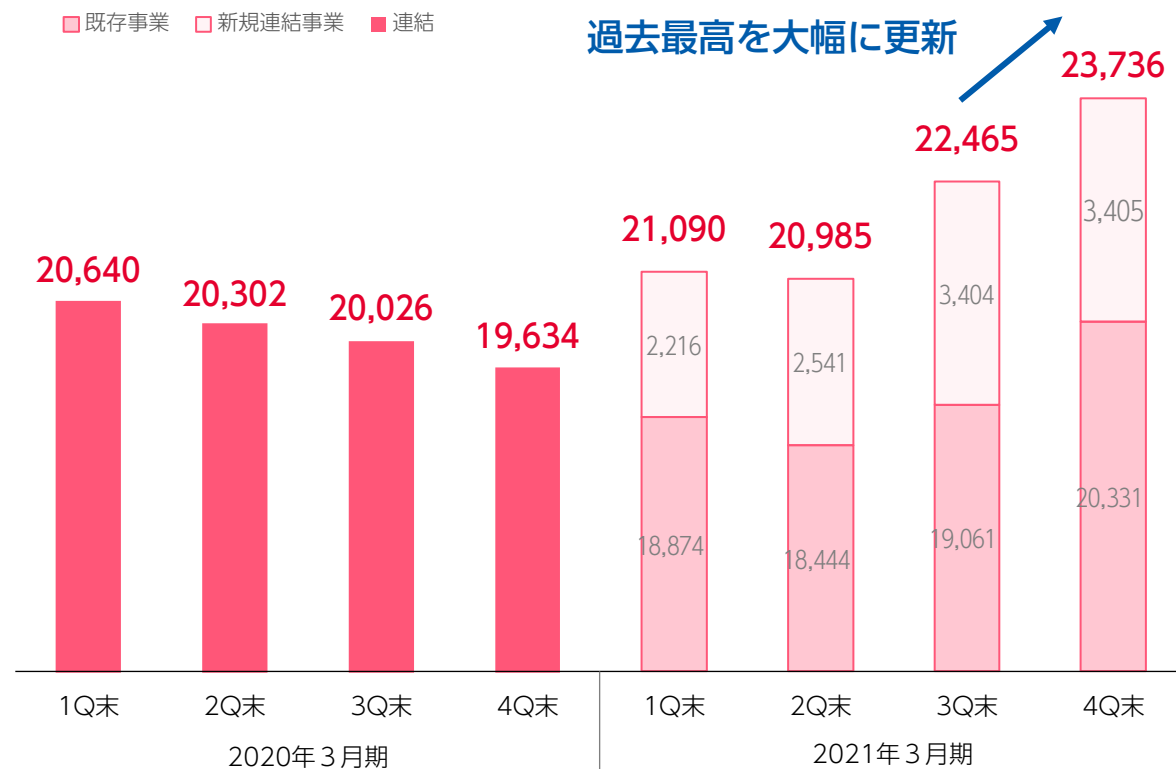
採用者数の推移

[名]



技術職社員数の推移

[名]



※国内事業のみ（海外事業の社員数は含まず）

1. ハイライト

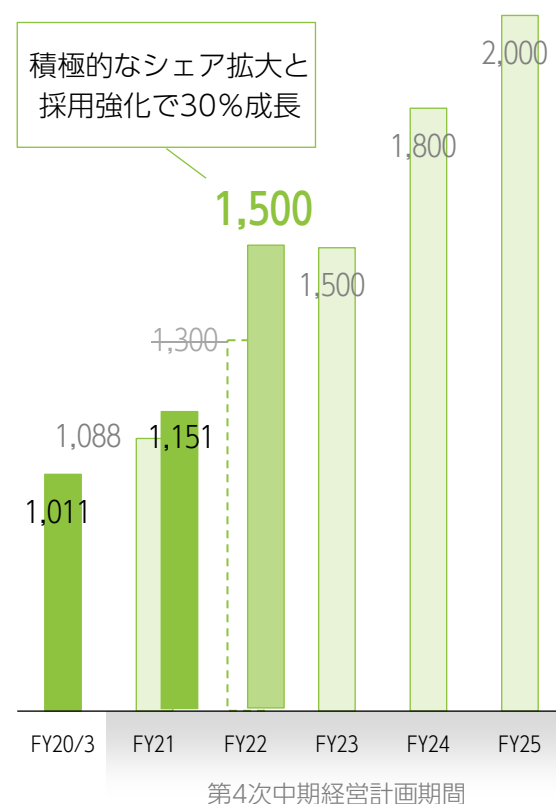
目標上限の達成に向け2022年3月期の売上高目標を上方修正

折り返しとなるFY23でのEBITDA150億を実現するため、FY22は技術職社員数の増加と売上成長の拡大に注力

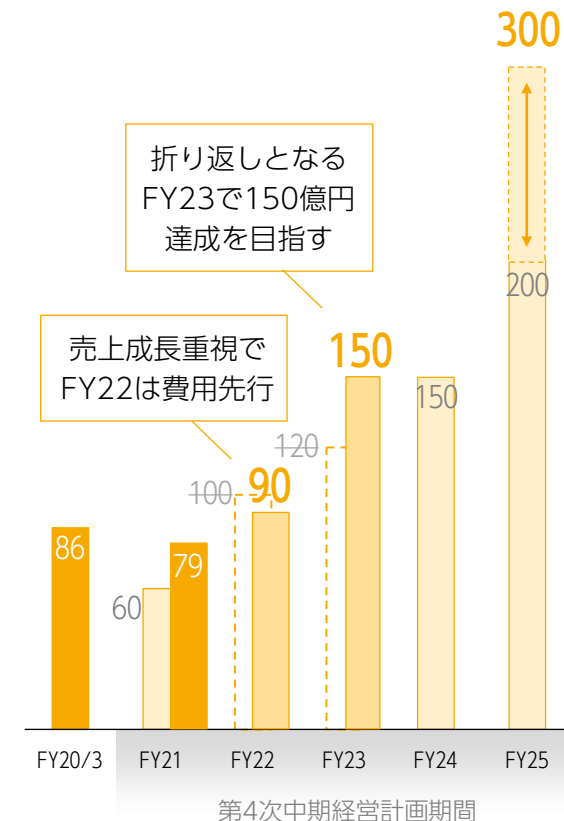
- ・ FY22はコロナ明けの需要拡大の機を逃さず、シェア拡大に攻勢をかける
- ・ FY22は月間採用数1,000名の常態化させ、年間12,000名採用体制を構築するため、募集費予算増加
- ・ 地域の有力な派遣事業者との提携・M&Aも引き続き推進
- ・ 第4次中期経営計画序盤で技術職社員数最大化し、目標上限であるEBITDA300億円達成の蓋然性を高める

第4次中期経営計画 数値目標

売上高目標 [億円]



EBITDA目標 [億円]



2. 2021年3月期 決算概要

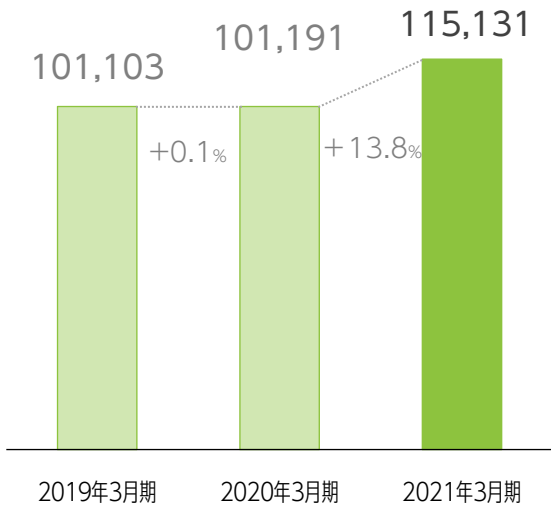
連結業績ハイライト

受注状況の良化とM&A効果により、過去最高の売上高を更新

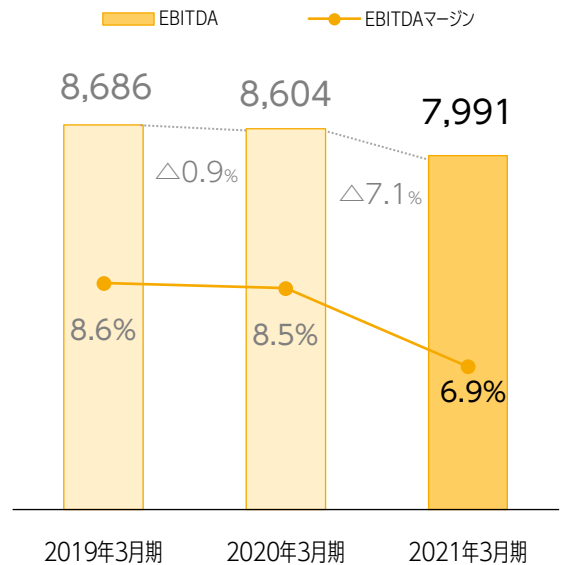
下期は採用活動に注力、半導体・電子部品、自動車関連分野を中心に入社増

採用活動の堅調推移とM&A効果により、過去最高の技術職社員数を大幅に更新

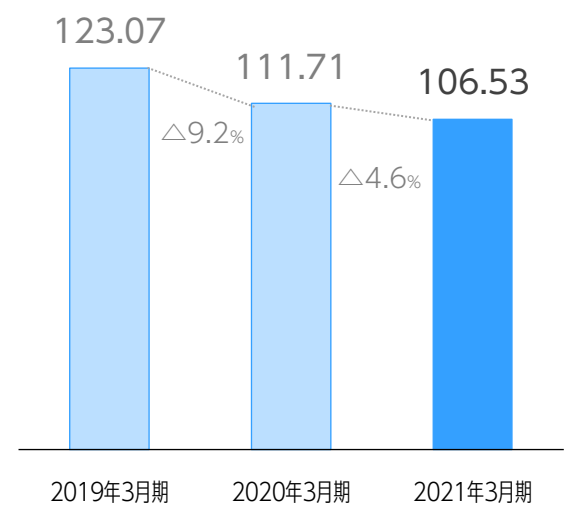
連結売上高 [百万円]



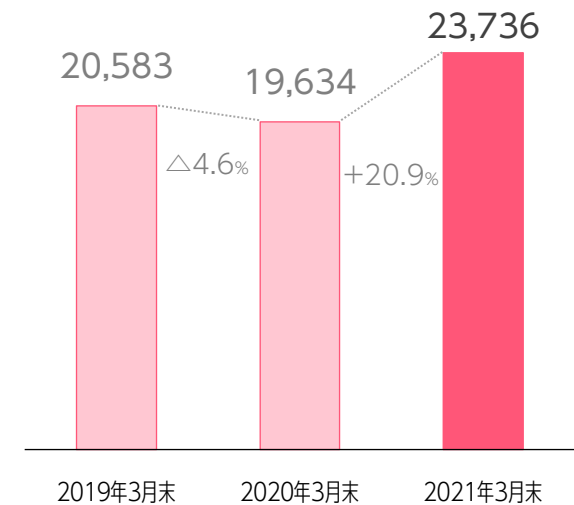
EBITDA・EBITDAマージン [百万円]



EPS [円]

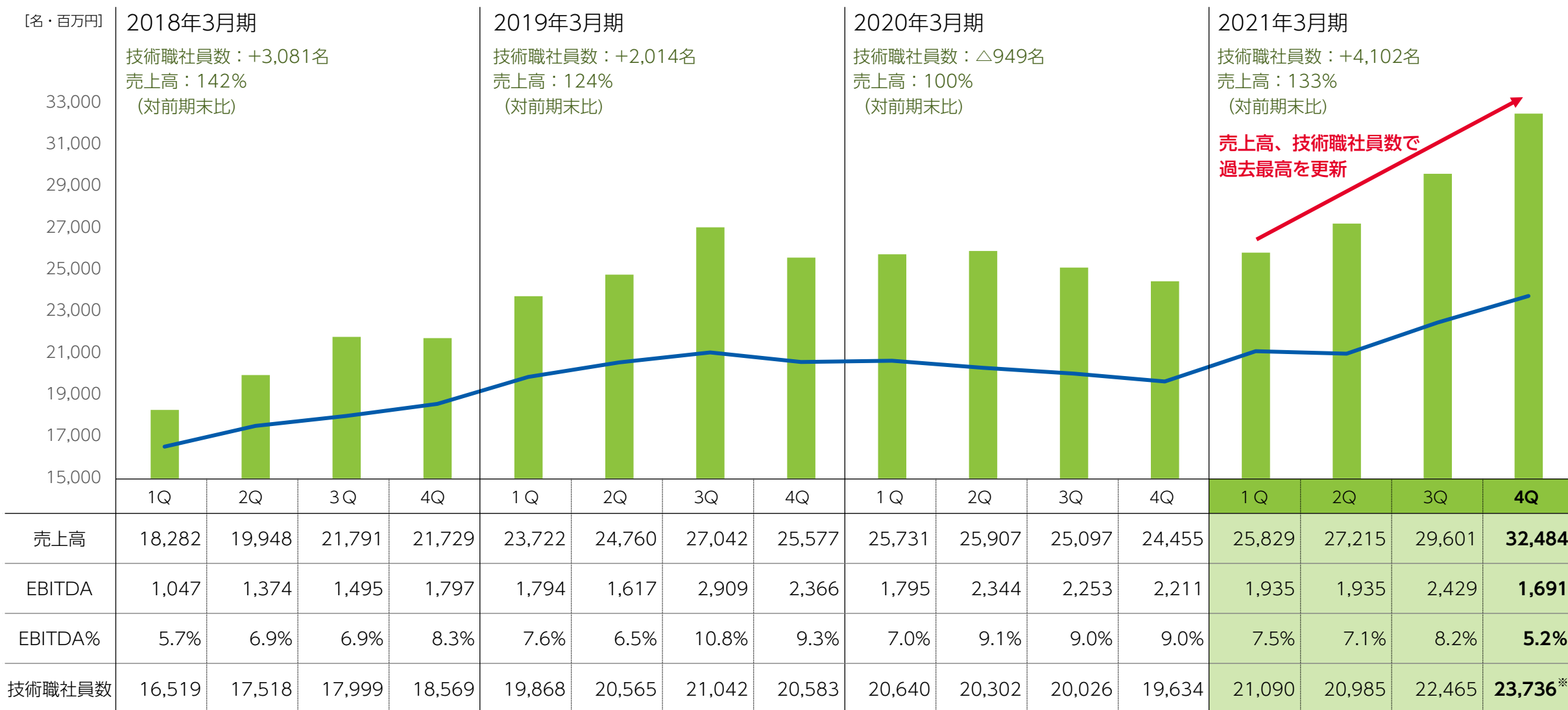


技術職社員数 (連結) [名]



※国内事業のみ (海外事業の社員数は含まず)

四半期単位の売上高・技術職社員数の推移



※国内事業のみ（海外事業の社員数は含まず）

2. 2021年3月期 決算概要

連結損益計算書の概要

[百万円]

	2020年3月期		2021年3月期		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	101,191	100.0%	115,131	100.0%	13,940	13.8%
売上総利益	20,006	19.8%	21,602	18.8%	1,595	8.0%
販売費及び一般管理費	11,966	11.8%	14,438	12.5%	2,472	20.7%
営業利益	8,040	7.9%	7,163	6.2%	△877	△10.9%
EBITDA	8,604	8.5%	7,991	6.9%	△613	△7.1%
経常利益	8,113	8.0%	7,191	6.2%	△922	△11.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,509	4.5%	4,299	3.7%	△209	△4.6%
技術職社員数 [名]	19,634	—	23,736 [※]	—	4,102	20.9%

売上高

- ・下期の半導体・電子部品、自動車関連分野を中心とする好調な受注および新規連結会社の寄与による増収
- ・1-3月期売上高は32,484百万円となり、四半期売上高として初めて300億円を突破

粗利率

- ・コロナ影響を最も受けた1Qからの回復

営業利益・EBITDA

- ・下期からの採用活動の強化による募集費増
- ・当初、下期にM&A関連費用を大きく見込んでいたものの、一部が次期へずれて計上のため、業績予想に対し段階利益が超過

※国内事業のみ（海外事業の社員数は含まず）

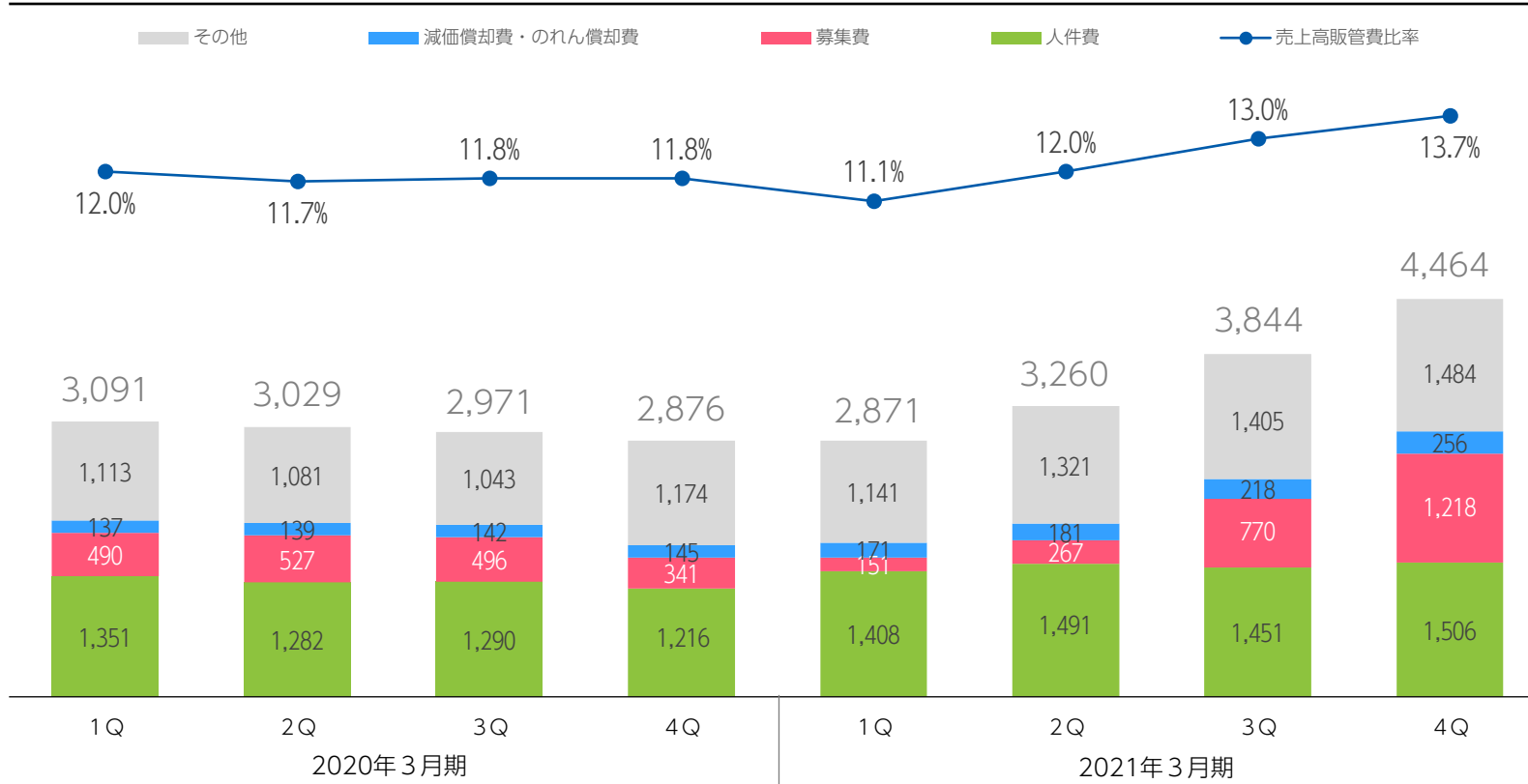
2. 2021年3月期 決算概要

販管費分析

○ コロナ影響収束後のタイミングで戦略的な販管費の増加

販管費内訳と売上高販管費比率

[百万円]



募集費

- ・ 下期からの採用活動の強化による募集費増
下期計画どおりで着地

その他

- ・ 当初、下期にM&A関連費用を大きく見込んでいたものの、一部が次期へずれて計上

2. 2021年3月期 決算概要

連結貸借対照表の概要

[百万円]

	2020年12月末		2021年3月末		前四半期末比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
流動資産	43,410	84.6%	43,979	83.5%	568	1.3%
現金及び預金	26,382	51.4%	25,266	48.0%	△1,115	△4.2%
受取手形及び売掛金	15,426	30.0%	16,762	31.8%	1,336	8.7%
固定資産	7,927	15.4%	8,687	16.5%	760	9.6%
有形固定資産	374	0.7%	464	0.9%	89	23.8%
無形固定資産	5,563	10.8%	5,541	10.5%	△22	△0.4%
のれん	4,257	8.3%	4,005	7.6%	△252	△5.9%
投資その他の資産	1,988	3.9%	2,681	5.1%	693	34.9%
総資産	51,337	100.0%	52,666	100.0%	1,329	2.6%
流動負債	20,915	40.7%	22,564	42.8%	1,648	7.9%
短期借入金及び1年内返済予定の長期借入金	2,537	4.9%	2,520	4.8%	△17	△0.7%
固定負債	10,869	21.2%	9,904	18.8%	△965	△8.9%
長期借入金	9,860	19.2%	9,163	17.4%	△696	△7.1%
純資産	19,552	38.1%	20,198	38.4%	645	3.3%
株主資本	18,634	36.3%	19,116	36.3%	481	2.6%
負債+純資産	51,337	100.0%	52,666	100.0%	1,329	2.6%
グロスDEレシオ	0.67	—	0.61	—	—	—

現金及び預金

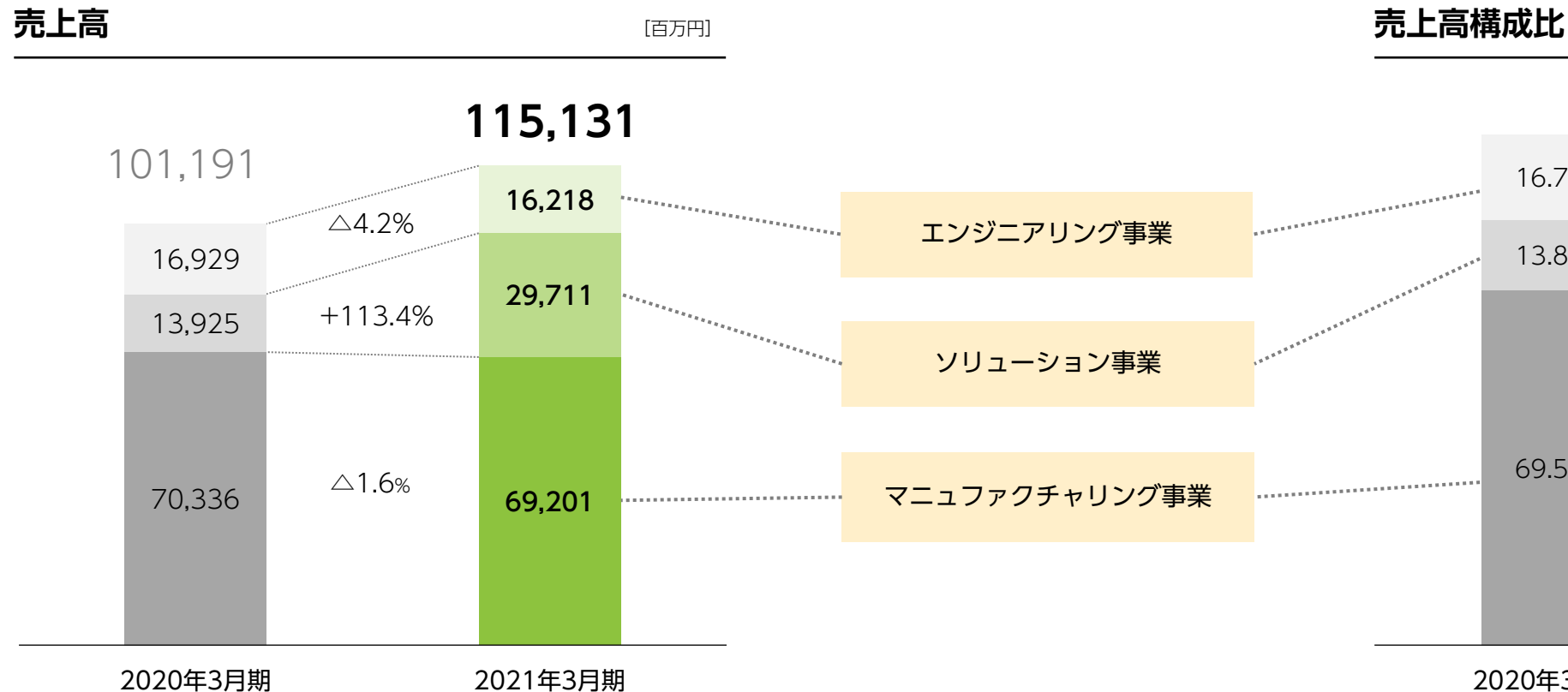
- ・ 関連会社株式の取得および長期借入金の返済による支出

投資その他の資産

- ・ スリーエムの持分法適用会社化に伴う関連会社株式の増加

セグメント別業績 - 売上高推移・構成比

- マニュファクチャリング事業は上期にコロナ影響を受けるも、下期から回復し減収幅を最小限に抑制
- ソリューション事業は東芝系3社、日立系1社の新規連結、既存事業会社の堅調推移により増収
- エンジニアリング事業はIT系1社の事業売却により減収



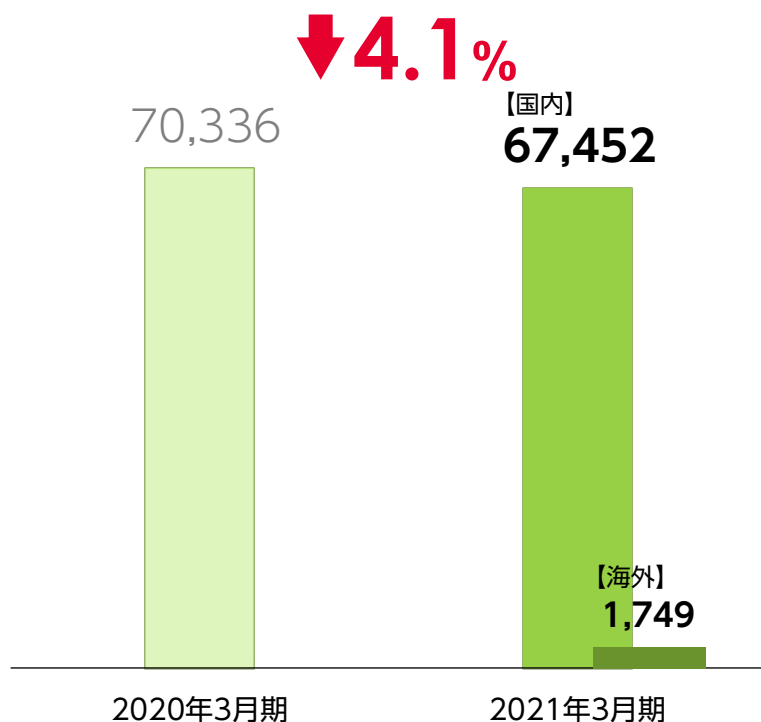
2. 2021年3月期 決算概要

マニュファクチャリング事業（国内・海外）

- 【国内】自動車関連分野、半導体・電子部品分野を中心として人材需要が回復、減収幅を縮小
- 【国内】先行投資として募集費を増加させ、期末技術職社員数の最大化に注力
- 【国内】前期比で2,636名の純増、過去最高の技術職社員数を大幅に更新

売上高

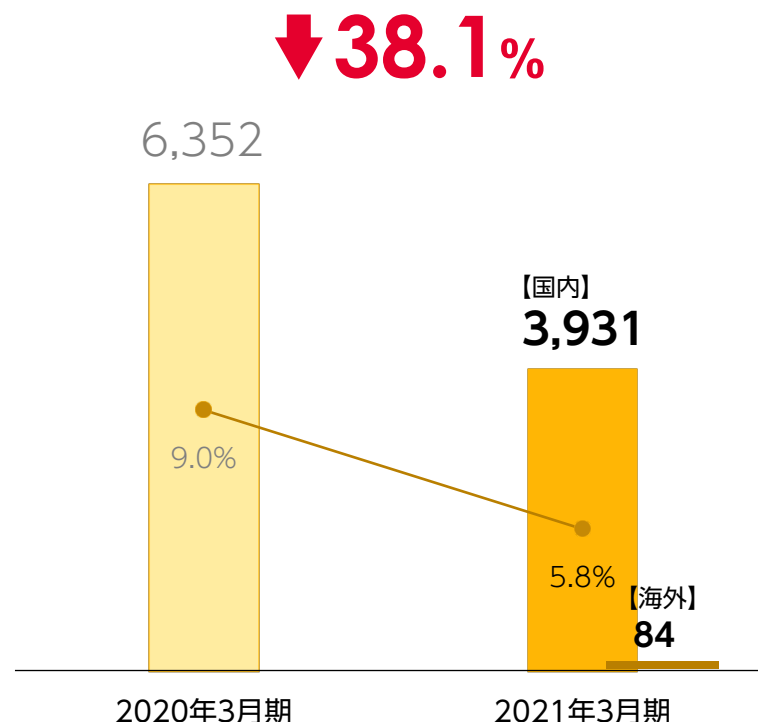
[百万円]



※前期比表示は国内実績との比較

EBITDA・EBITDAマージン

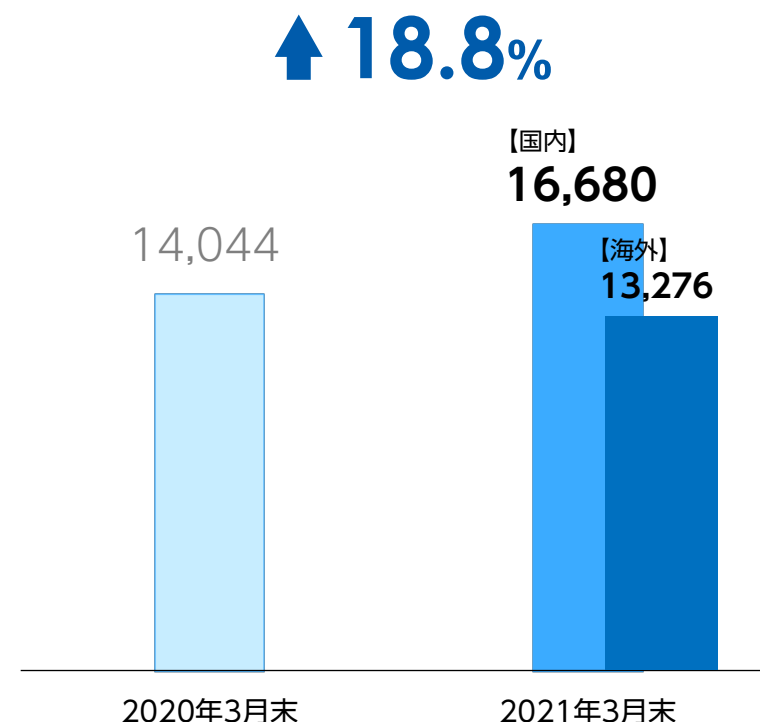
[百万円]



※前期比表示は国内実績との比較

技術職社員数

[名]



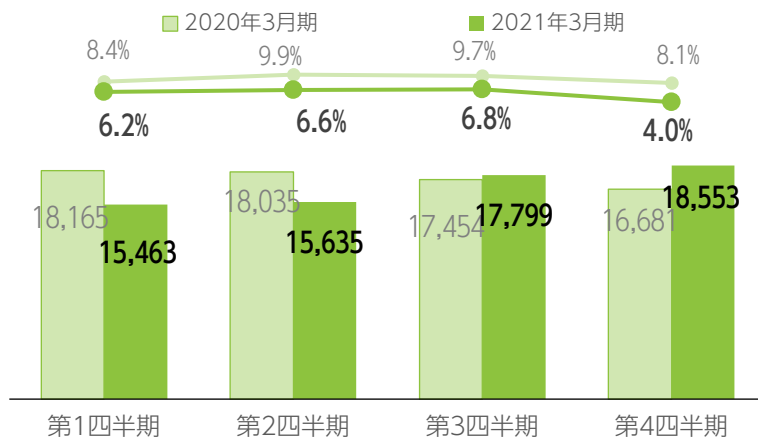
※前期比表示は国内実績との比較

2. 2021年3月期 決算概要

マニュファクチャリング事業（海外除く）

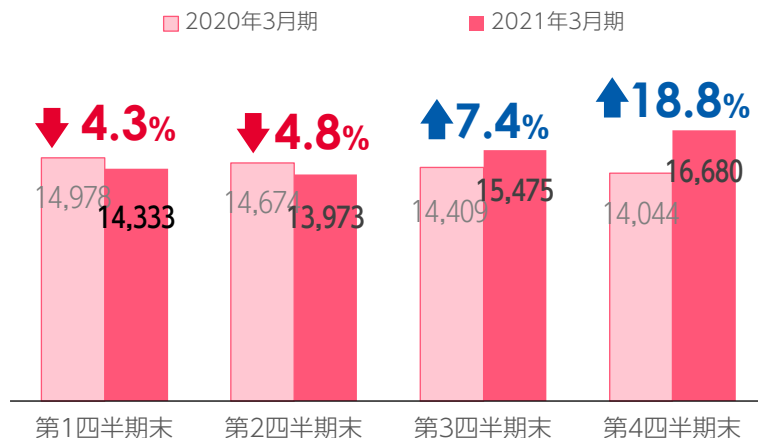
売上高・EBITDAマージン

[百万円]



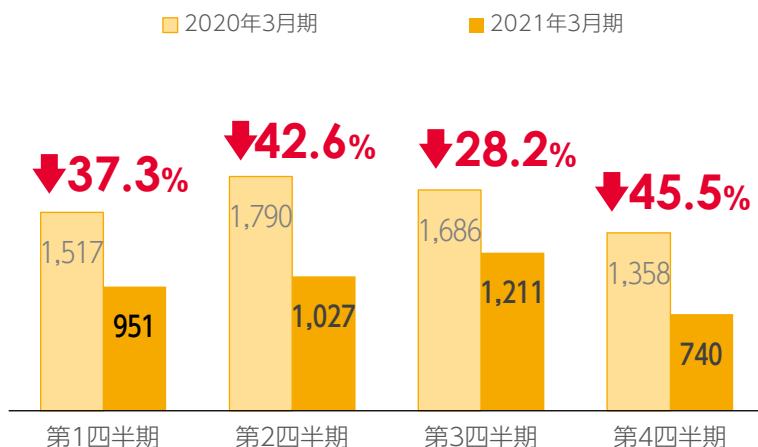
技術職社員数

[百万円]



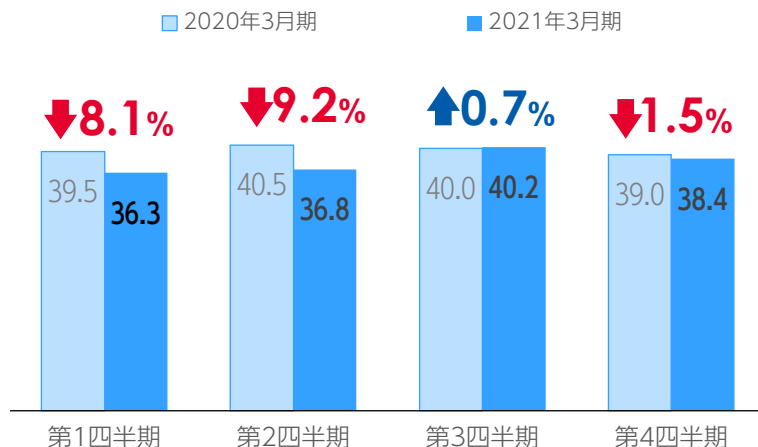
EBITDA

[百万円]



一人当り月間売上高

[万円]



※四半期売上高を期中平均技術職社員数で除いたものから1ヶ月の平均売上高を算出

売上高・技術職社員数

- ・売上高は前四半期比で4.2%、前期比で11.2%の増収
- ・下期からの採用活動の強化により、対2Q末比で2,707名の純増、19.4%増

EBITDA

- ・先行投資としての採用強化により募集費が増加し、前四半期比で減益（4Q連結会計期間で約12億円の募集費実績うち約11億円がマニュファクチャリング事業にて計上）

一人当り月間売上高

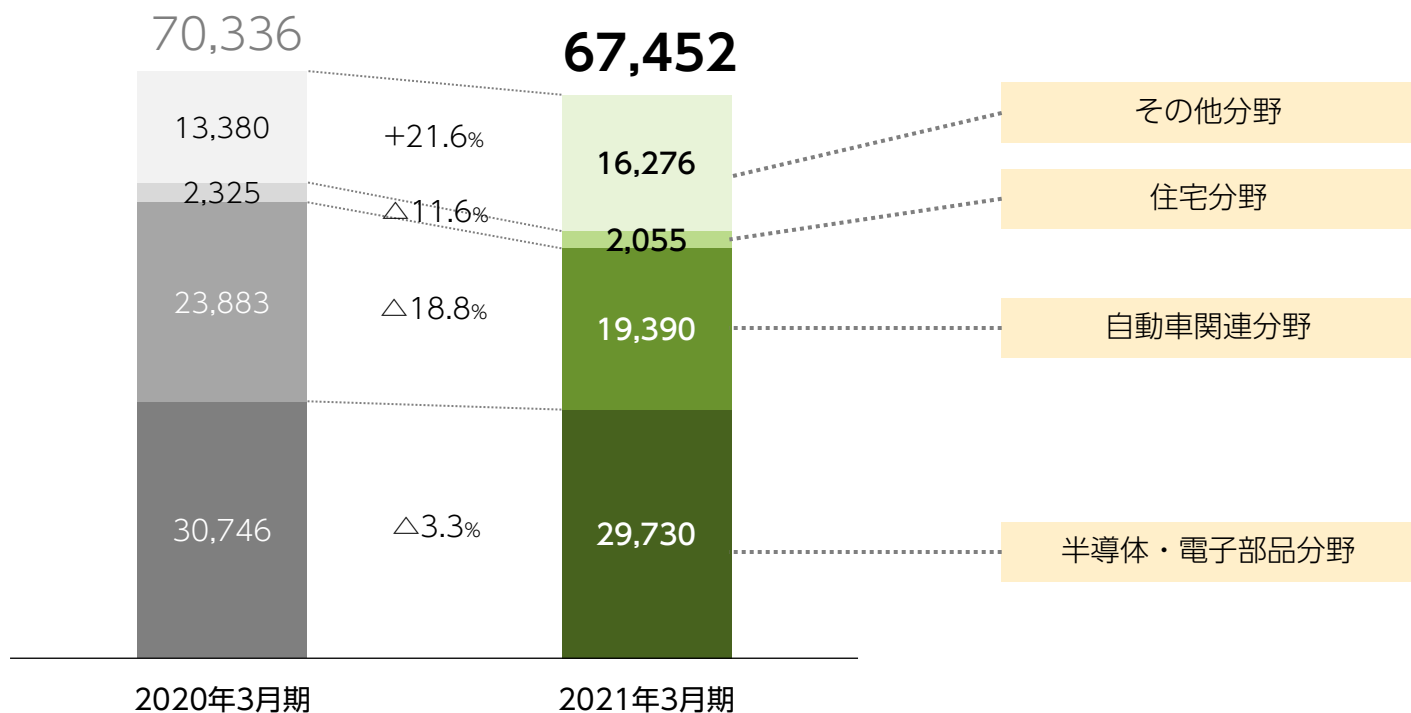
- ・自動車分野における4Qの稼働日数の減少

マニュファクチャリング事業 分野別売上高（海外除く）

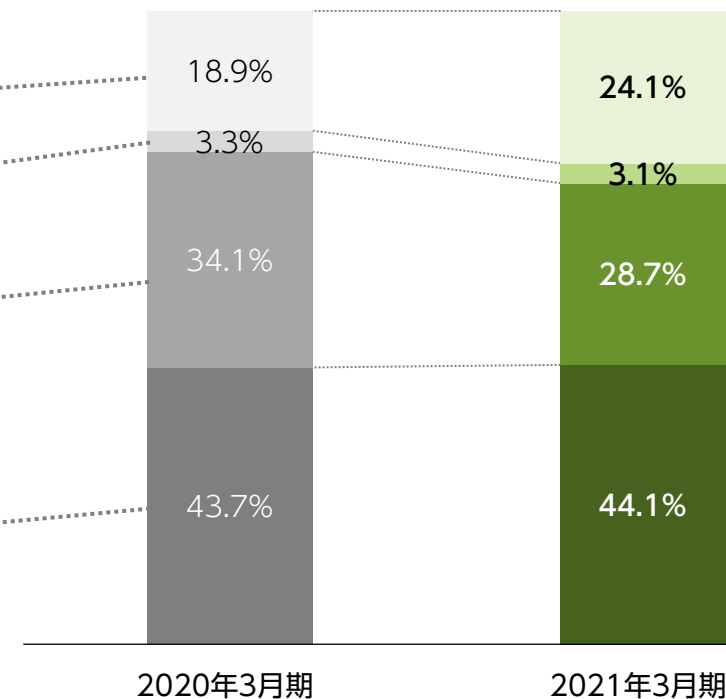
- 半導体・電子部品分野は5G関連等の需要の増加から人材需要は底堅く推移
- 自動車関連分野は顧客企業の生産活動回復により、人材需要が強く回復
- その他分野は「地域プラットフォーム戦略」に基づくM&A効果により増収

売上高

[百万円]



売上高構成比

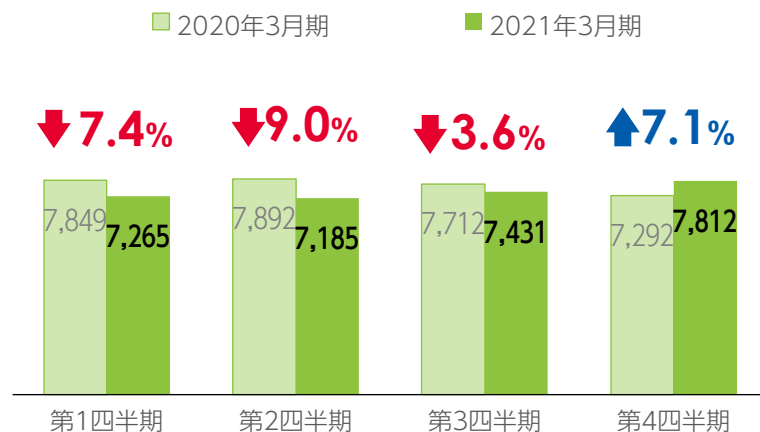


2. 2021年3月期 決算概要

マニユファクチャリング事業 分野別売上高（海外除く）

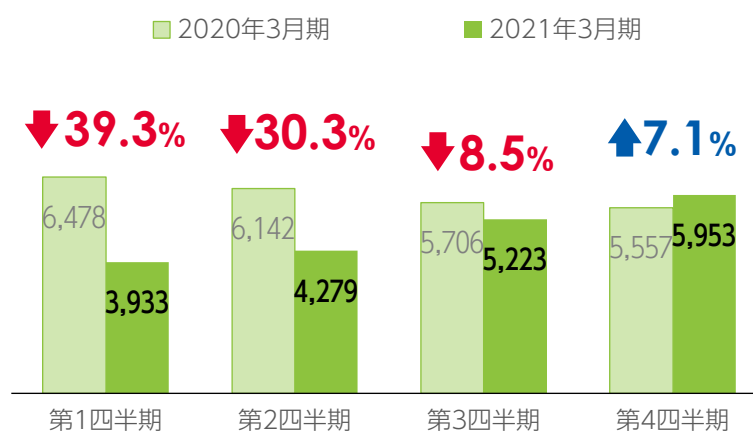
半導体・電子部品分野

[百万円]



自動車関連分野

[百万円]



半導体・電子部品分野

- ・ 4Qは半導体製造装置、半導体を中心に増収
- ・ 残業時間が増加

自動車関連分野

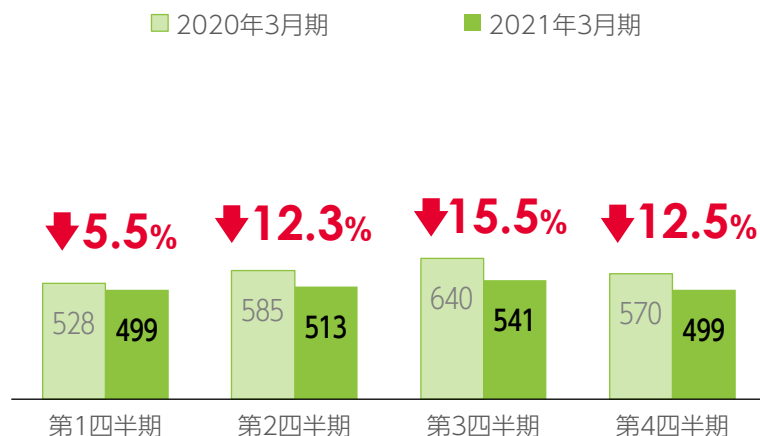
- ・ 前年同期比で4Qの稼働日数が減少

その他分野

- ・ サポート・システムとシーケルの連結による増収効果

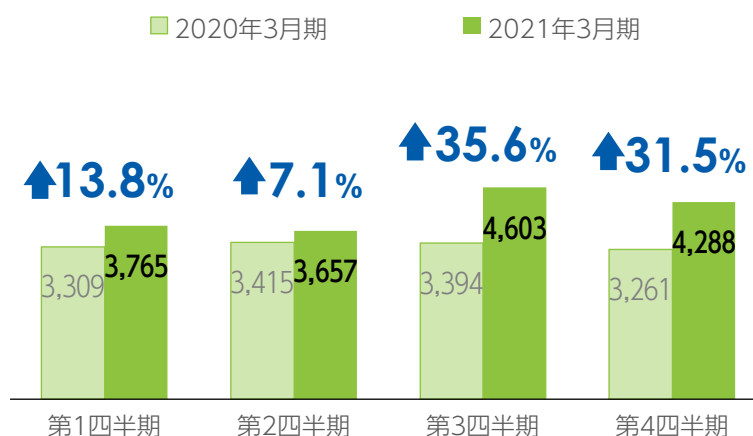
住宅分野

[百万円]



その他分野

[百万円]



2. 2021年3月期 決算概要

ソリューション事業

- 一部顧客企業での新型コロナ影響等による生産調整等の影響が一服
- 同一労働同一賃金への対応による単価アップが寄与
- 4月に東芝系3社、7月に日立系1社の新規連結のみならず既存事業会社の堅調推移により増収

売上高

[百万円]

↑113.4%

29,711

13,925

2020年3月期

2021年3月期

EBITDA・EBITDAマージン

[百万円]

↑34.4%

1,432

1,066

7.7%

4.8%

2020年3月期

2021年3月期

技術職社員数

[名]

↑50.5%

4,469

2,970

2020年3月末

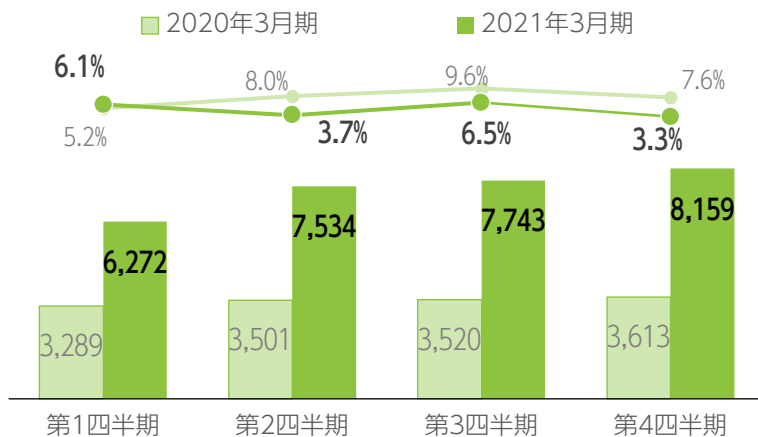
2021年3月末

2. 2021年3月期 決算概要

ソリューション事業

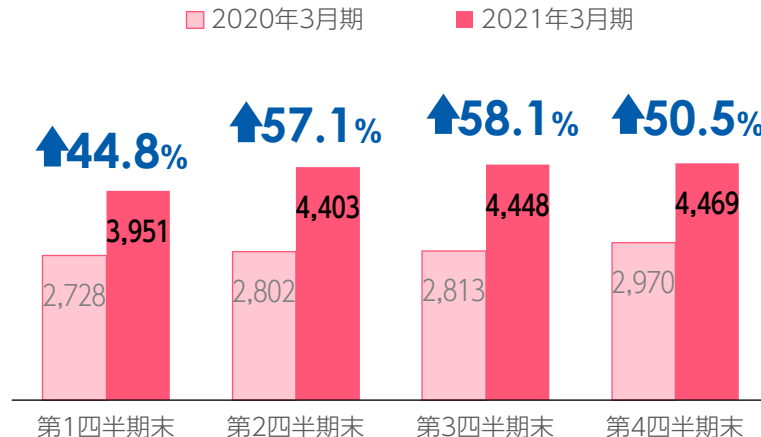
売上高・EBITDAマージン

[百万円]



技術職社員数

[百万円]



売上高・技術職社員数

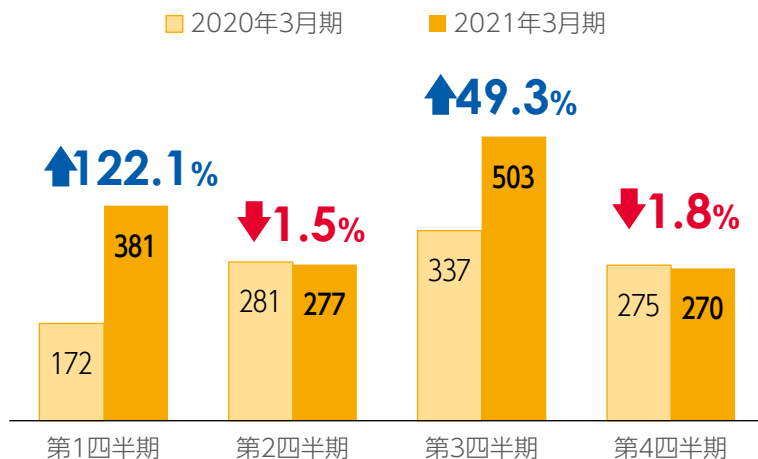
- ・ UT東芝、水戸エンジニアリングサービス等の連結寄与が大きいものの、その他既存事業会社もUTパベック、UTHPを中心に着実に増収

EBITDA

- ・ UT東芝のインテグレーションコストとしてシステム関連費用等を計上したことによって、前四半期比で減益

EBITDA

[百万円]



ソリューション事業

UTパベック株式会社

電池製造派遣・請負

UTHP株式会社

製造派遣・請負

FUJITSU UT株式会社

総合人材派遣・請負

UT東芝株式会社

総合人材派遣・請負

UTビジネスサービス株式会社

総合人材派遣・請負

UTシステムプロダクツ株式会社

情報システム機器の販売

水戸エンジニアリングサービス株式会社

昇降機の製造請負・設計技術者の派遣

マニュファクチャリング事業で新規連結したシーケル社とともに茨城県地盤であり、営業基盤や顧客基盤の連携により、地域プラットフォームを深化・拡大へ

東芝グループ会社3社の連結子会社化

2020年4月(1Q)

- ・東芝グループとの関係性強化
- ・女性・シニア活躍の環境整備
- ・事業領域の拡大
- ・東芝グループ社員の定年後雇用先としての機能再編

技術職社員数(6月末時点) : 1,085名

日立製作所グループ会社の連結子会社化

2020年7月(2Q)

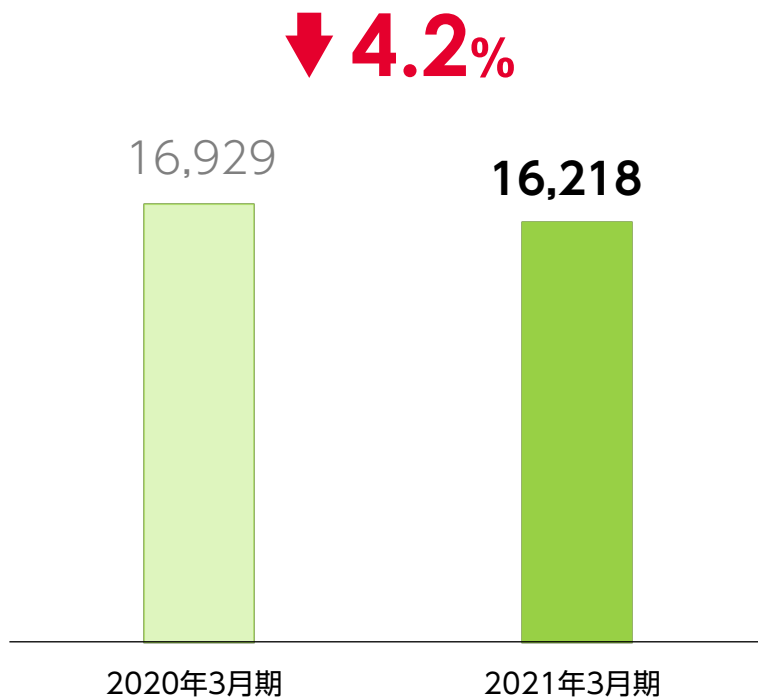
- ・日立グループとの関係性強化
- ・技術者派遣領域の拡大
- ・茨城県を中心とする地域の職場充実

技術職社員数(7/1時点) : 390名

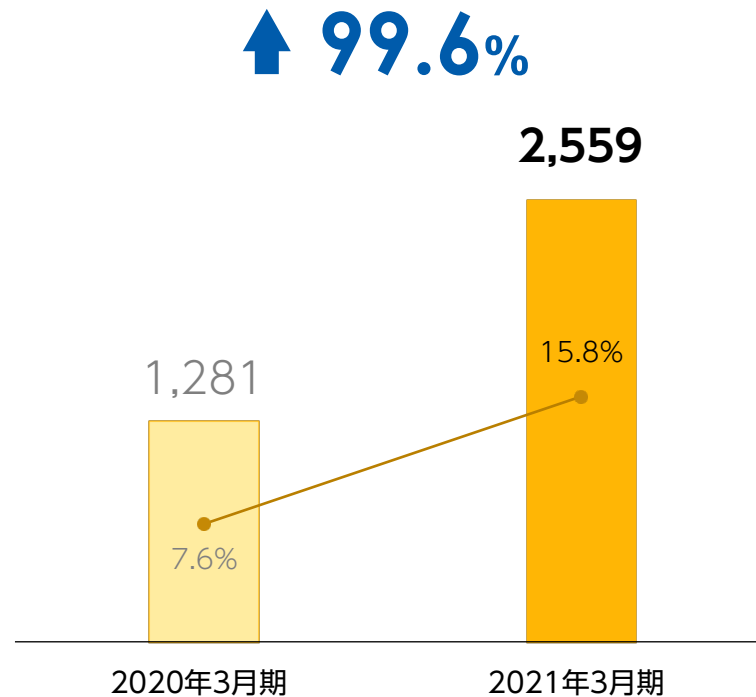
エンジニアリング事業

- 製造業の顧客を中心にフィールドエンジニア、設備保全業務が堅調推移
- 事業戦略の見直しによる事業売却、新型コロナウイルス感染拡大の状況下で「One UT」*の運用が困難であったことから、技術職社員数・売上高は減少
- 事業会社再編による業務の効率化及び、新卒育成・配属体制の見直しにより稼働率が向上し、利益率が大幅改善

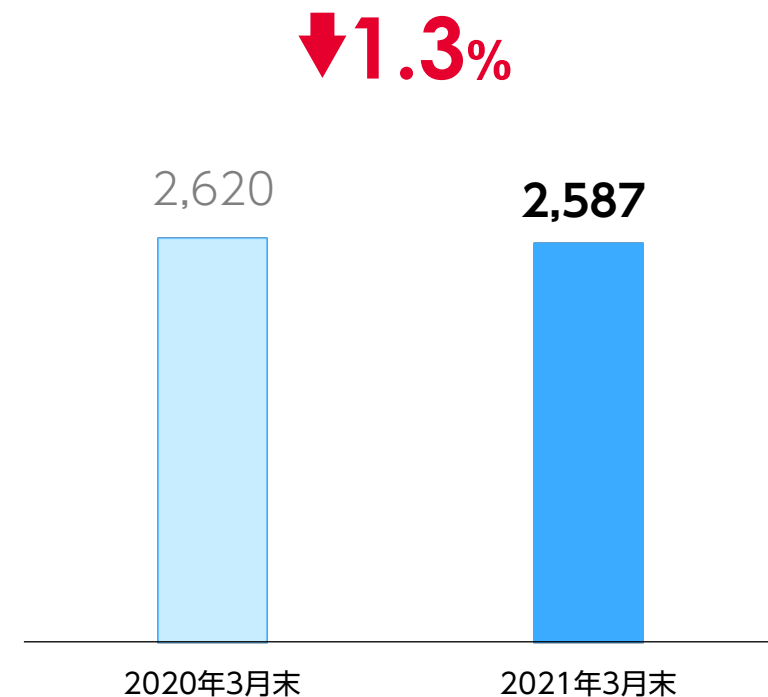
売上高 [百万円]



EBITDA・EBITDAマージン [百万円]



技術職社員数 [名]



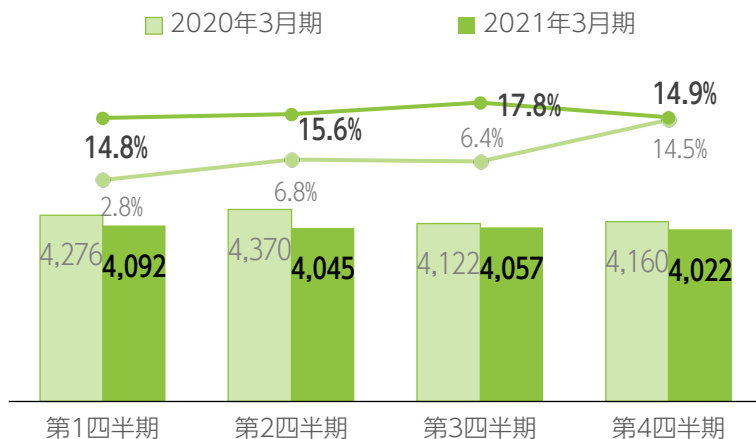
*：製造オペレータからエンジニアへのキャリアチェンジを支援する社内制度

2. 2021年3月期 決算概要

エンジニアリング事業

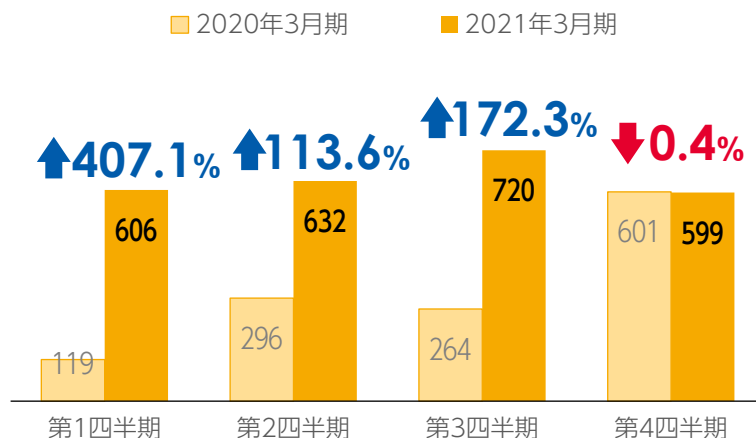
売上高・EBITDAマージン

[百万円]



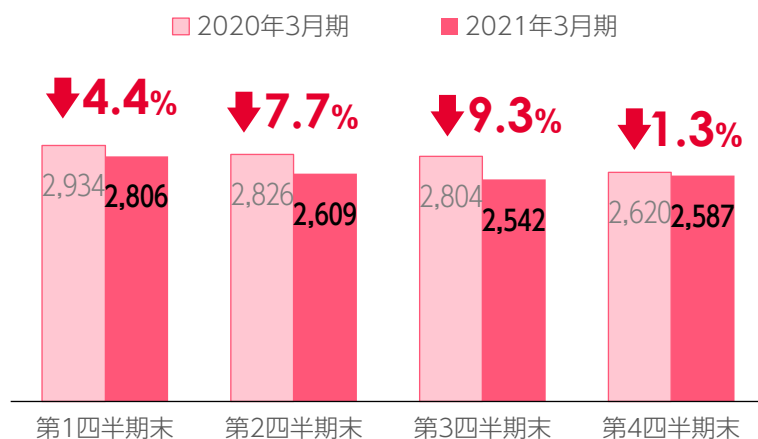
EBITDA

[百万円]



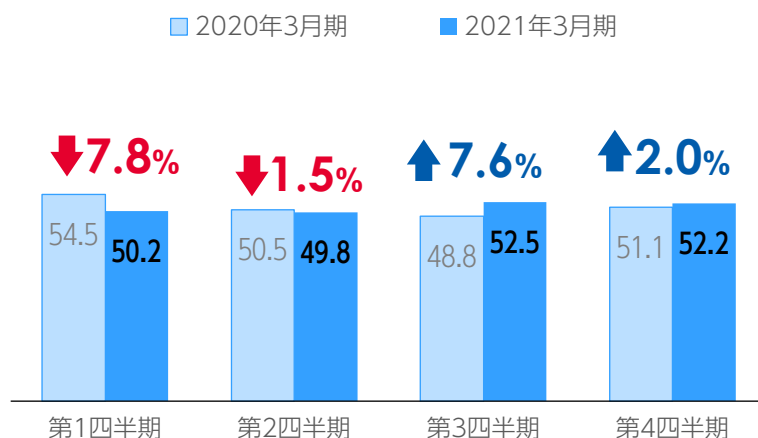
技術職社員数

[百万円]



一人当り月間売上高

[万円]



売上高・技術職社員数

- ・ IT技術者分野の事業売却と「One UT」が一年を通して運用できなかったことによる技術職社員数の減少と減収
- ・ 4Qで技術職社員数の減少幅を縮小

EBITDA

- ・ EBITDAマージンは高水準を維持
- ・ 2020年1月の事業売却の影響が一巡

※四半期売上高を期中平均技術職社員数で除したのから1ヶ月の平均売上高を算出

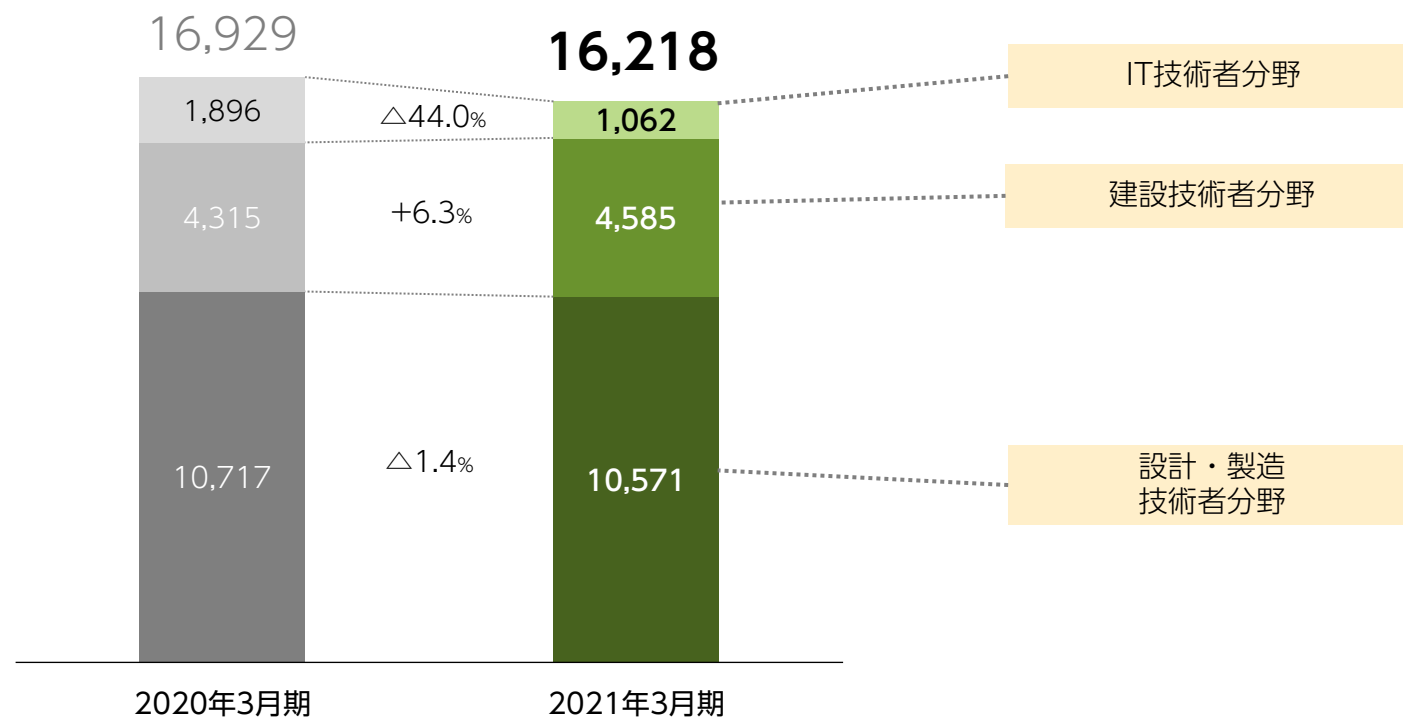
2. 2021年3月期 決算概要

エンジニアリング事業 (分野別売上高)

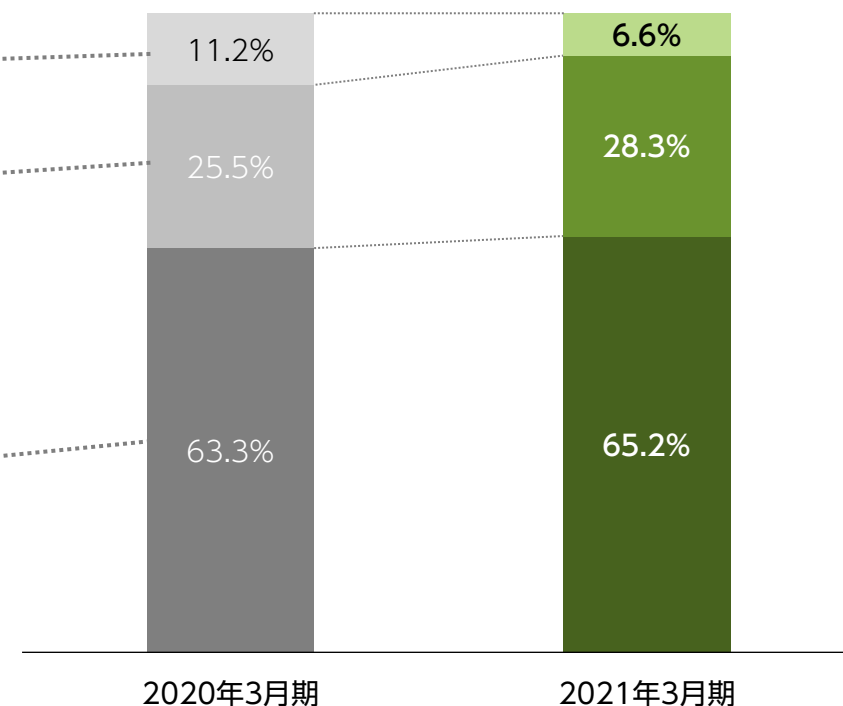
- 設計・製造技術者分野は、事業会社再編によりマニュファクチャリング事業と連携し、製造業の顧客を中心にフィールドエンジニア、設備保全業務への提案力を強化中
- IT技術者分野では事業売却により減収

売上高

[百万円]



売上高構成比



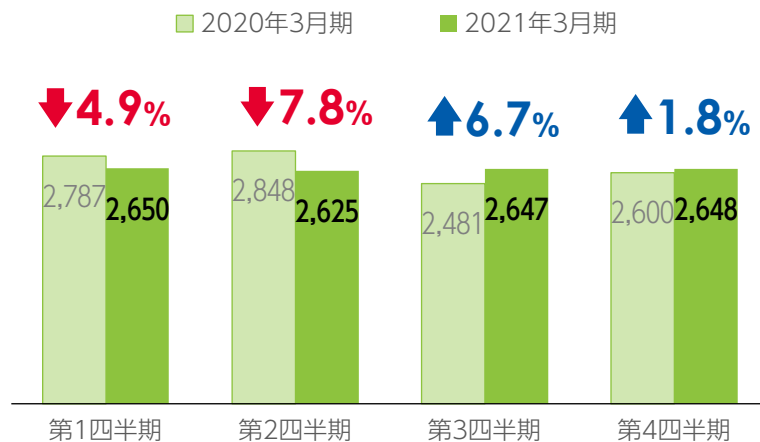
注：2021年3月期より分野別名称を一部変更し、「設計技術者分野」を「設計・製造技術者分野」、「ソフトウェア開発技術者分野」を「IT技術者分野」としております。

2. 2021年3月期 決算概要

エンジニアリング事業 (分野別売上高)

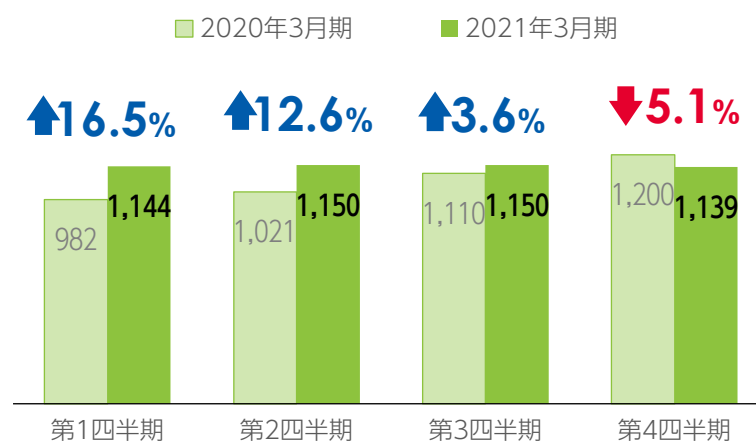
設計・製造技術者分野

[百万円]



建設技術者分野

[百万円]



IT技術者分野

[百万円]



設計・製造技術者分野

- ・製造技術者を中心に人材需要は底堅く推移、テクノロジー能力開発センターの稼働開始により、徐々に純減していた技術職社員数も増加傾向に

建築技術者分野

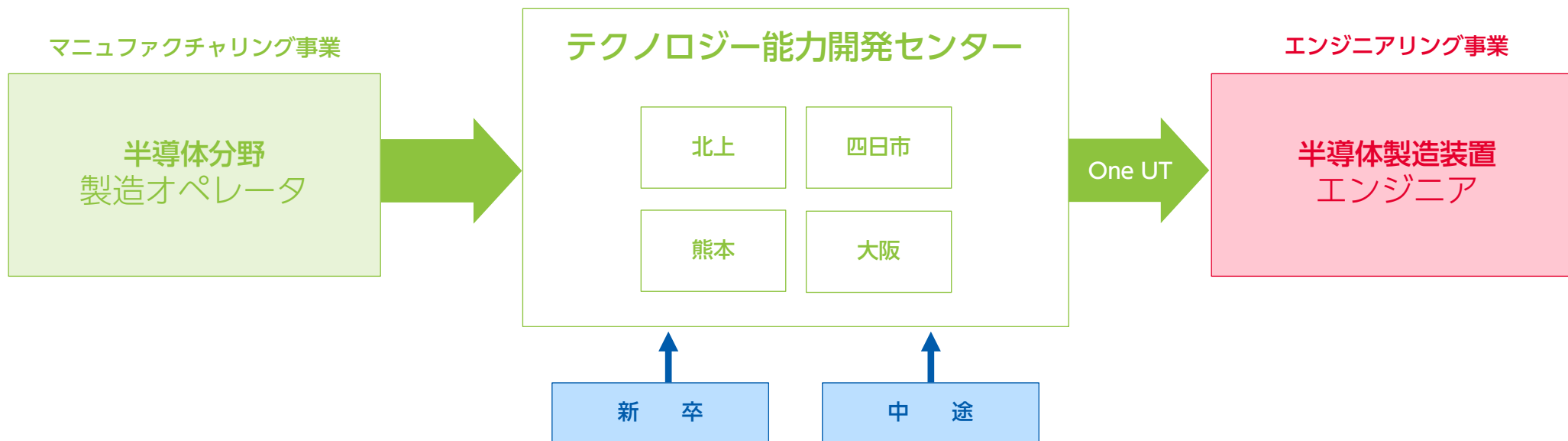
- ・1-2月に新型コロナウイルスの影響で稼働率が若干低下したことにより第4四半期は減収

IT技術者分野

- ・IT技術者分野は事業売却の影響により減収、今後の収益性向上を目指した体制整備を推進

「テクノロジー能力開発センター」の設立

- 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月大阪府門真市)
- 製造エンジニア領域を強化、「大手製造業向けワンストップ戦略」を強かに推進



3年で3,000名の半導体製造装置エンジニアを養成

3. 2022年3月期 業績予想ならびに今後の見通し

3. 2022年3月期 業績予想ならびに今後の見通し

2022年3月期連結業績予想

- 2023年3月期にEBITDA150億円前倒し達成に向け、2022年3月期はシェアと売上拡大に注力
- 月間1,000名採用の常態化のため、採用関連費用を増額し投下
- 地域プラットフォーム戦略とソリューション戦略に基づき、提携・M&Aを引き続き推進

[億円]

	2021年3月期 実績		2022年3月期 業績予想		増減額	増減率
	実績	構成比	予想	構成比		
売上高	1,151	100%	1,500	100%	348	30.3%
EBITDA	79	6.9%	90	6.0%	10	12.6%
営業利益	71	6.2%	80	5.3%	8	11.7%
経常利益	71	6.2%	80	5.3%	8	11.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	42	3.6%	48	3.2%	5	11.6%
1株当たり当期純利益 (円)	106.53	—	118.92	—	12.39	—

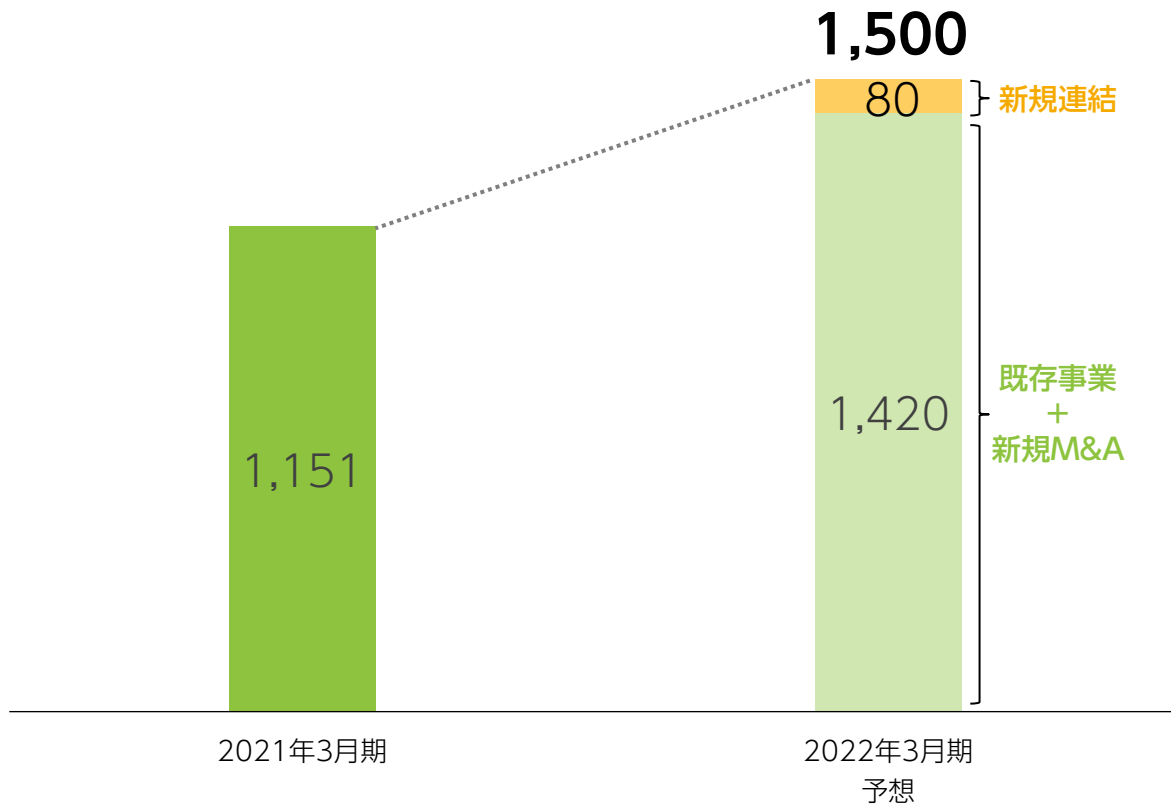
3. 2022年3月期 業績予想ならびに今後の見通し

2022年3月期業績予想の内訳

- 採用活動強化の継続により、売上高成長は加速
- 「地域プラットフォーム戦略」、「ソリューション戦略」による新規連結会社の寄与を織込み

売上高成長の内訳

[億円]

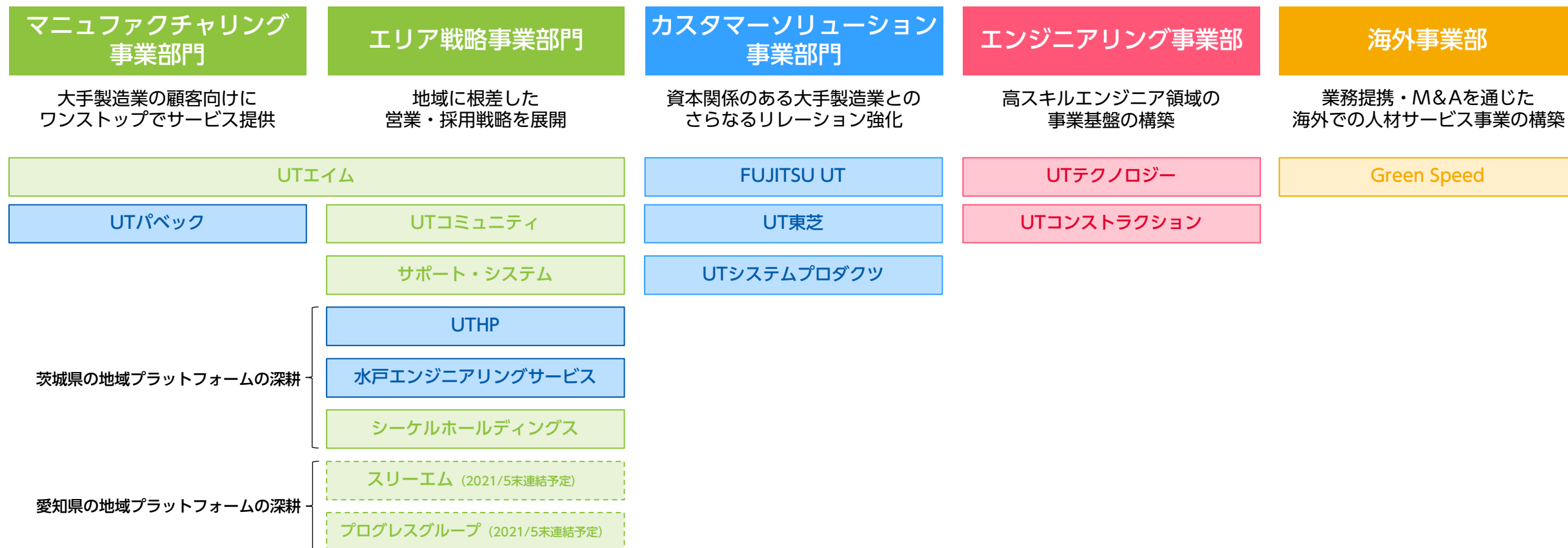


- ・ 既に決定している新規連結会社の寄与
- ・ 既存事業会社の増収
- ・ 水戸エンジニアリングサービス、シーケル、Green Speedの年間寄与

3. 2022年3月期 業績予想ならびに今後の見通し

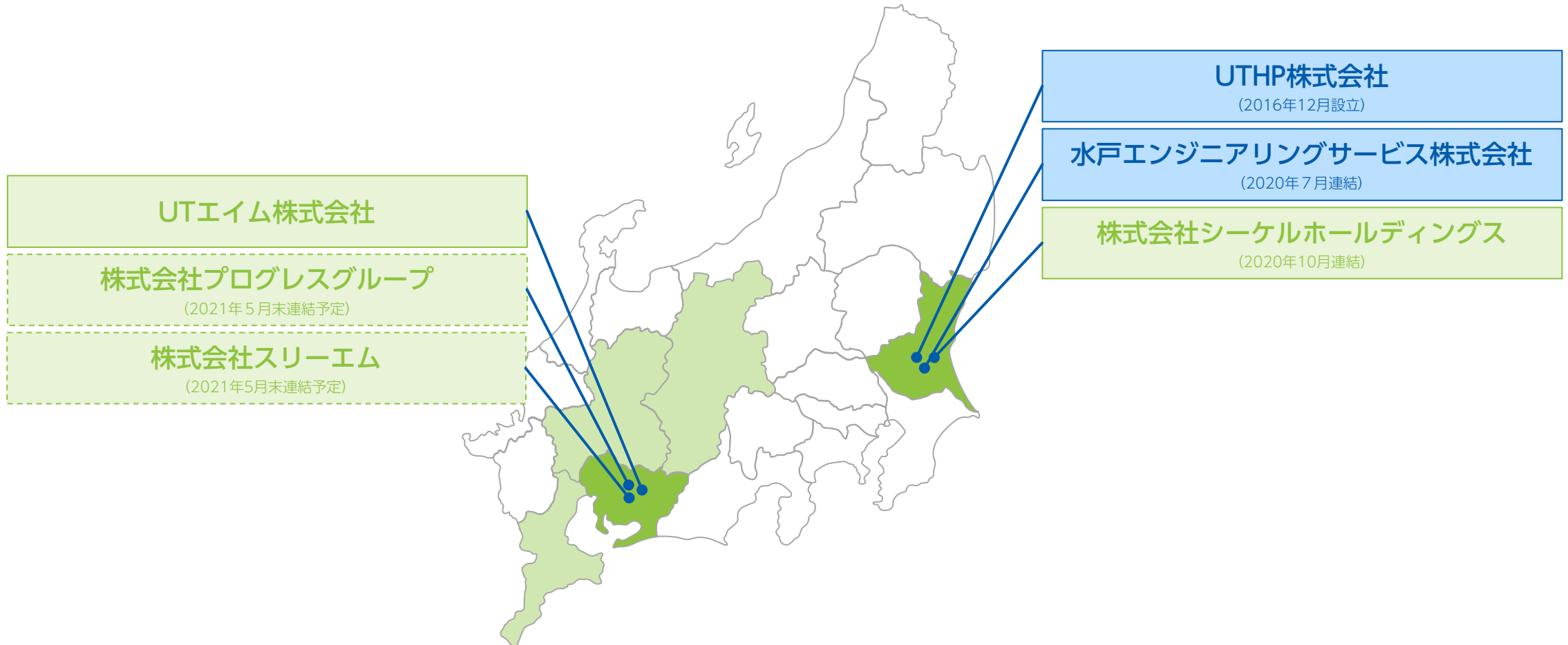
中期経営計画達成に向けた組織改編（2021年4月～）

- 事業モデルの多様化と事業領域の拡大に対応するため事業部制組織に再編
- マクロ環境の変化に適応する営業、採用、人材育成面での意思決定の迅速化



地域プラットフォームの深耕

- 2021年4月、茨城県に特化した組織を新設
- 2021年5月、愛知県を中心とする地場の派遣事業者を新規連結
- 事業モデルの異なる事業会社3社間の採用・営業・管理面での連携強化、地域内の事業基盤を拡充

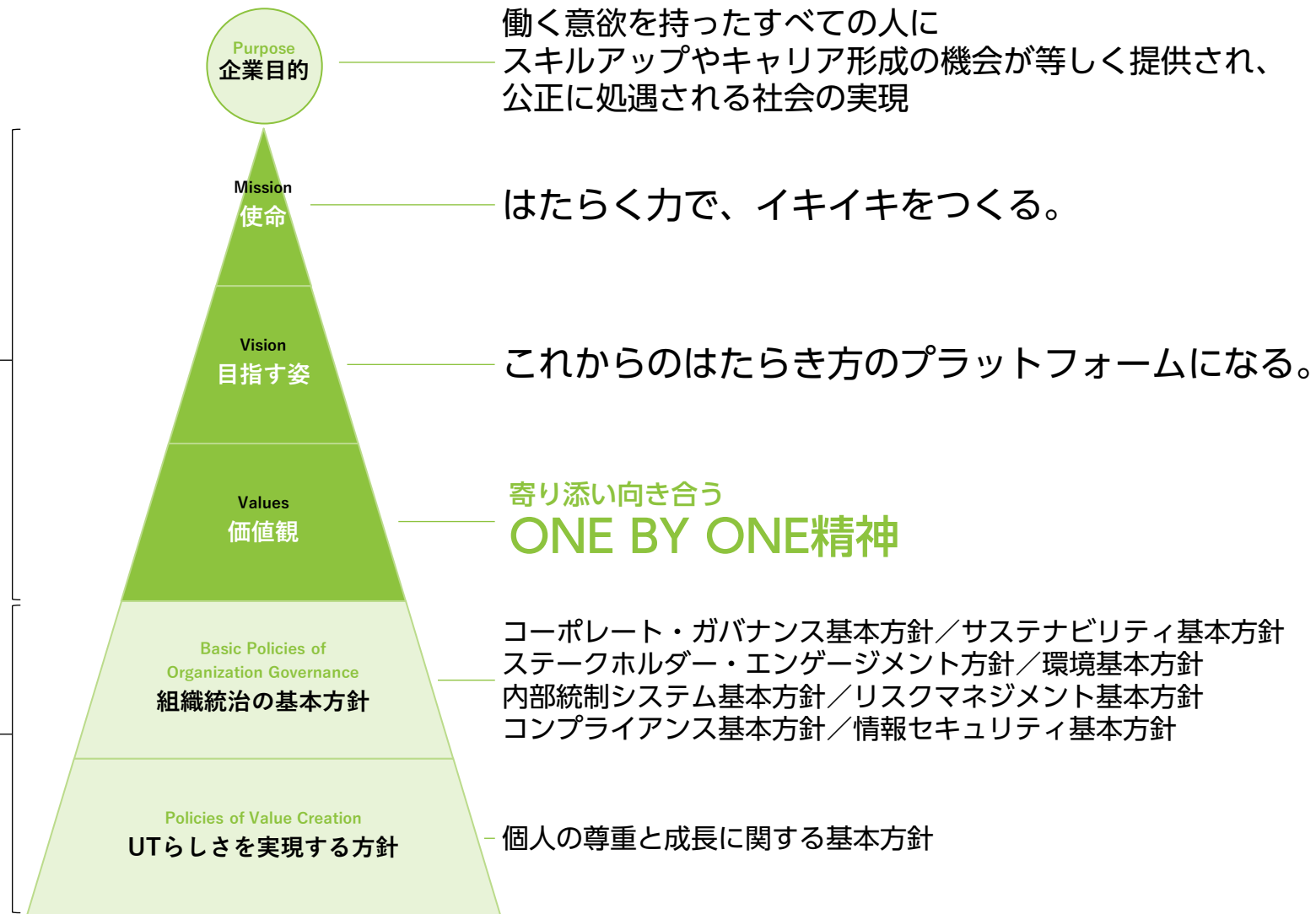


4. サステナビリティの考え方

一貫した行動を支える理念体系を再構築

これまでの経営の軸になってきたものを抽出し、企業理念としてとして定義

理念に基づいた基本方針を制定



4. サステナビリティの考え方

サステナビリティ基本方針の策定

UTグループのサステナビリティ経営は、
はたらく個人の視点に立脚して
社会と調和した事業を構築すること

一人ひとりの尊厳を守り、
その可能性を広げ、
個人と企業がともに成長できる
持続可能な社会を目指します。

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



サステナビリティ基本方針

多様な個が認め合い活かし合う組織の実現

個と社会の共存共栄

個の尊厳を守る

一人ひとりの意思を尊重する

個の可能性を広げる

一人ひとりの意志に向き合う

個と社会の共存共栄の持続

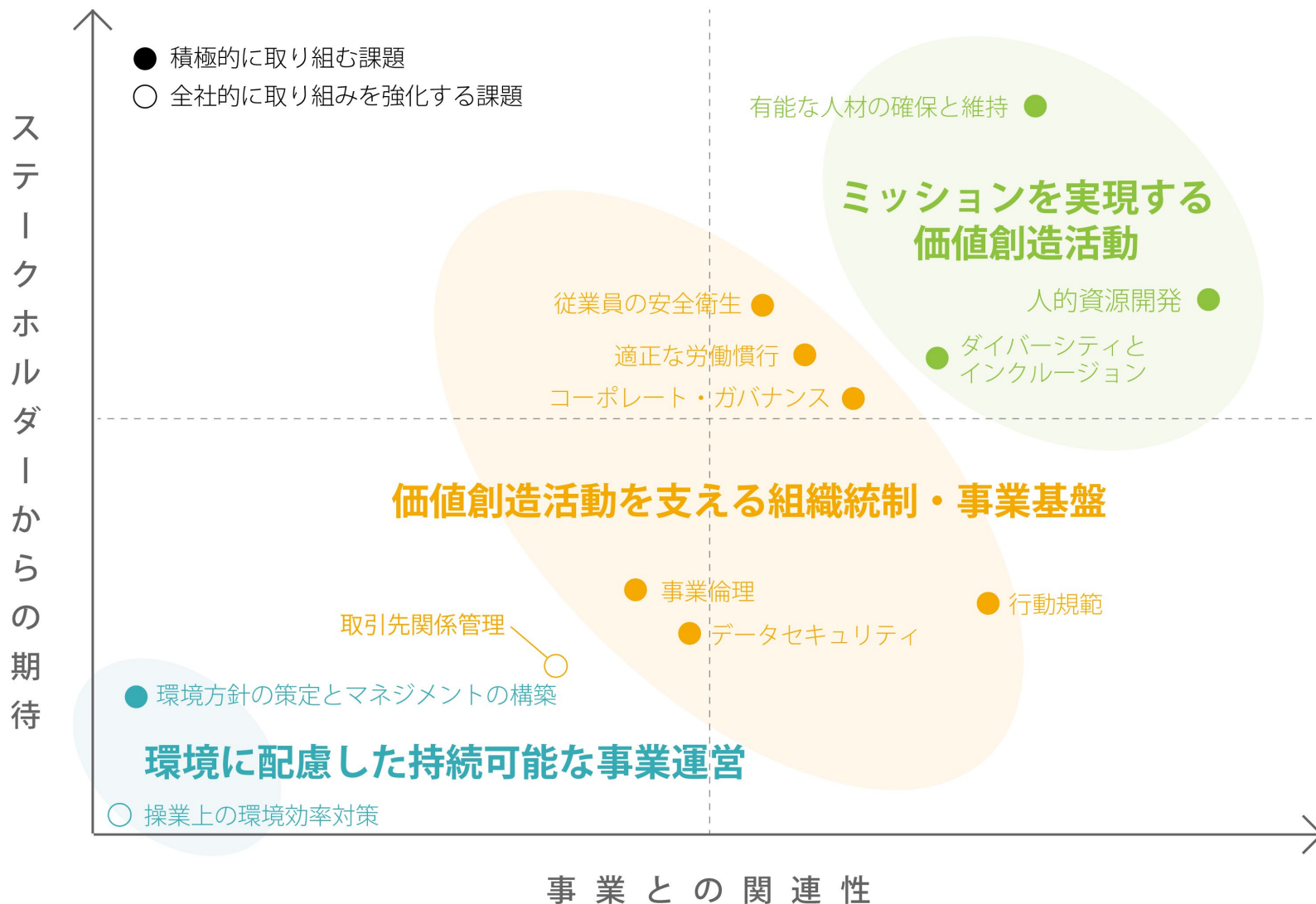
はたらく人の立場に立った倫理観

4. サステナビリティの考え方

マテリアリティマップ

マテリアリティの特定プロセス

- STEP 1 社会課題の抽出**
外部のガイドライン等を参照し、
UTグループの関連業界に関する社会課題を抽出
- STEP 2 ステークホルダーの期待把握**
インタビューを実施し、
ステークホルダーの期待・重要度を把握
- STEP 3 事業と社会課題のとの関連性評価**
ステークホルダーの意見をもとに、
経営陣による議論を実施し、
事業と社会課題との関連性を評価
- STEP 4 マテリアリティの特定**
関連性評価から重要度を整理し、
取り組むべき課題と方針を取締役会において決定



UTグループの取り組む重要課題

ミッションを実現する 価値創造活動

一人ひとりの可能性を広げる

一人ひとりを尊重し、
一人ひとりに向き合い、
イキイキ働ける環境を作り続ける

人的資源開発

有能な人材の確保と維持

ダイバーシティとインクルージョン

価値創造活動を支える 組織統制・事業基盤

事業基盤の継続的な強化

慣習にとらわれず、
はたらく人の目線で人材業界をリードし続ける

適正な労働慣行

従業員の安全衛生

データセキュリティ

公正で透明性の高い組織統制

一人ひとりを尊重する企業文化を醸成し、
オープンで公正な企業姿勢を貫く

事業倫理

コーポレート・ガバナンス

行動規範

環境に配慮した 持続可能な事業運営

環境への適切な配慮

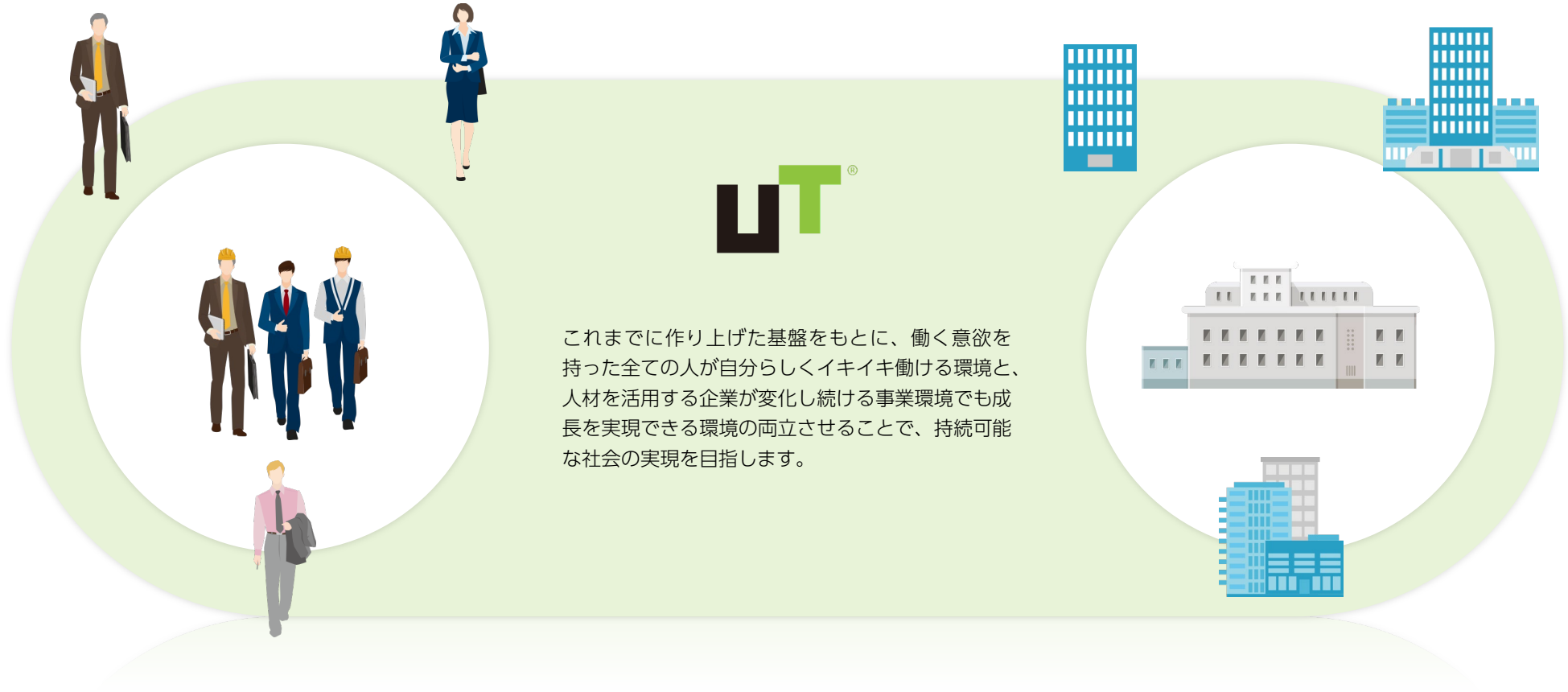
自然環境への影響を認識し、
適切にコントロールする

環境方針の策定と環境マネジメントの構築

5. 第4次中期経営計画（再掲）

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



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

可能な限り雇用を維持し、
技術職社員の減少を最小限に抑制

中小派遣事業者の財務状態悪化

大手製造業での構造改革需要増加

製造業向けの新たな採用・育成基盤

M&Aによる業界再編の加速

大手企業からの人材受入れ推進

大手製造業向け
人材ワンストップ戦略の拡大

地域プラットフォーム戦略の拡大

ソリューション戦略の拡大

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

セグメント別の基本方針

マニュファクチャリング事業

エンジニアリング事業

ソリューション事業

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

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。

人材流動化支援の推進

ソリューション戦略

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。

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

地域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。

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。

新たな職域での事業基盤の構築

既存事業会社での基盤づくり

大手企業グループから譲受した企業をもとに、大企業向けに特化して事務領域の人材派遣などの新たな事業領域の基盤を固める。

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する。

5カ年で重視する成長戦略

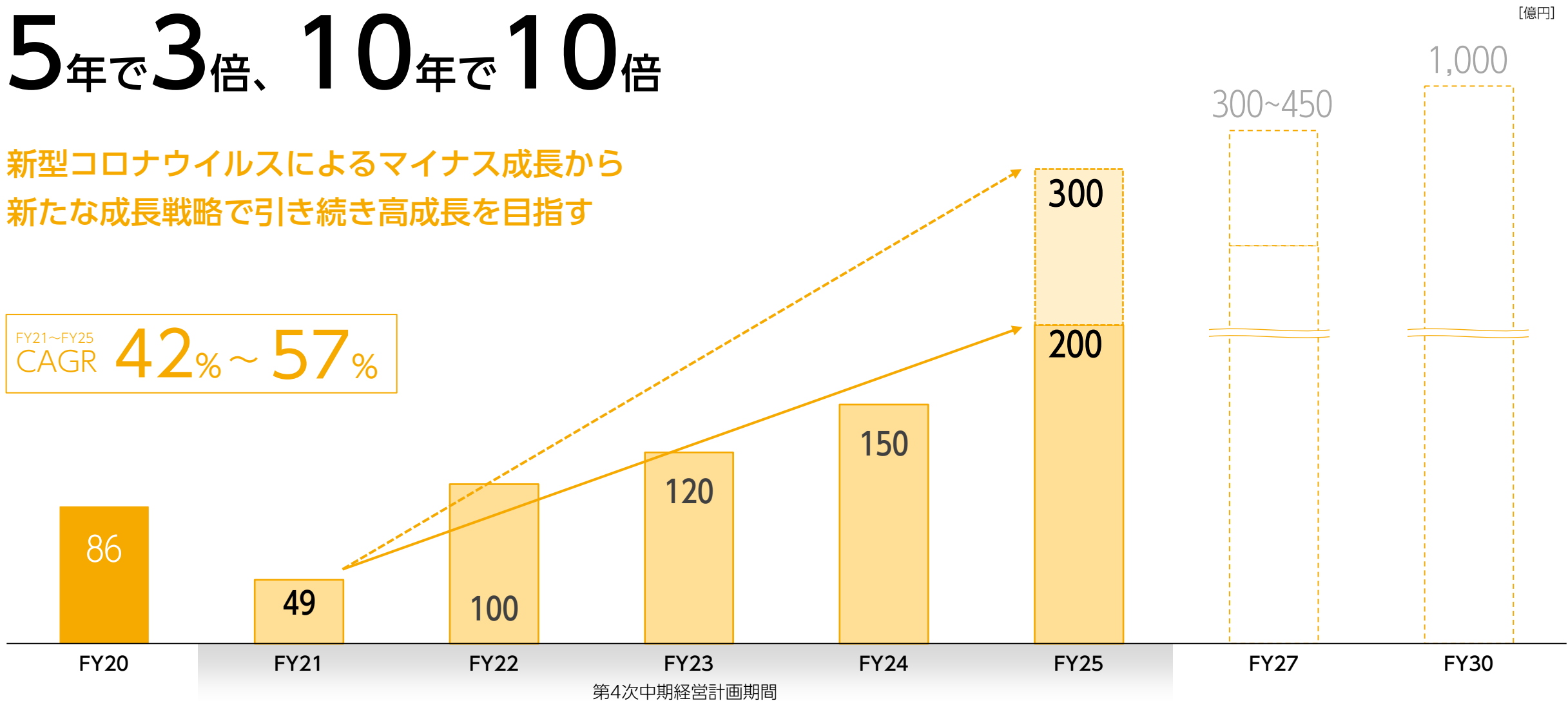
長期を見据えた事業基盤構築としての施策

数値目標 (EBITDA)

5年で3倍、10年で10倍

新型コロナウイルスによるマイナス成長から
新たな成長戦略で引き続き高成長を目指す

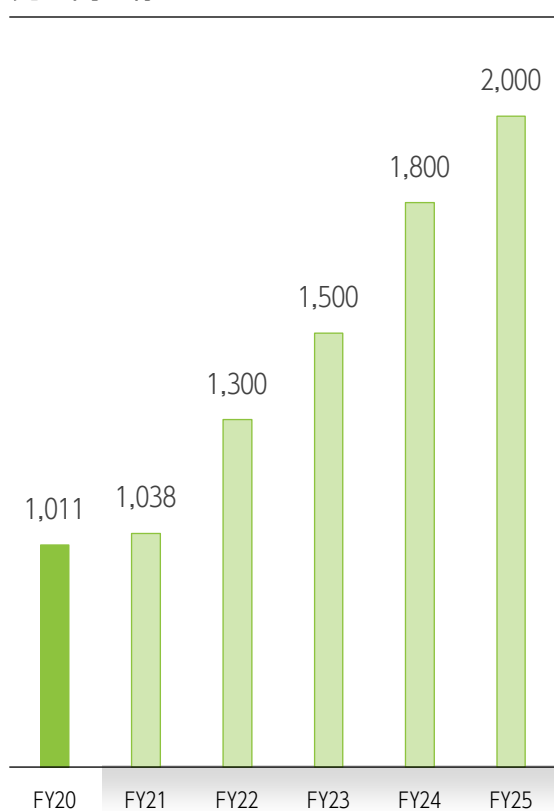
FY21~FY25
CAGR 42% ~ 57%



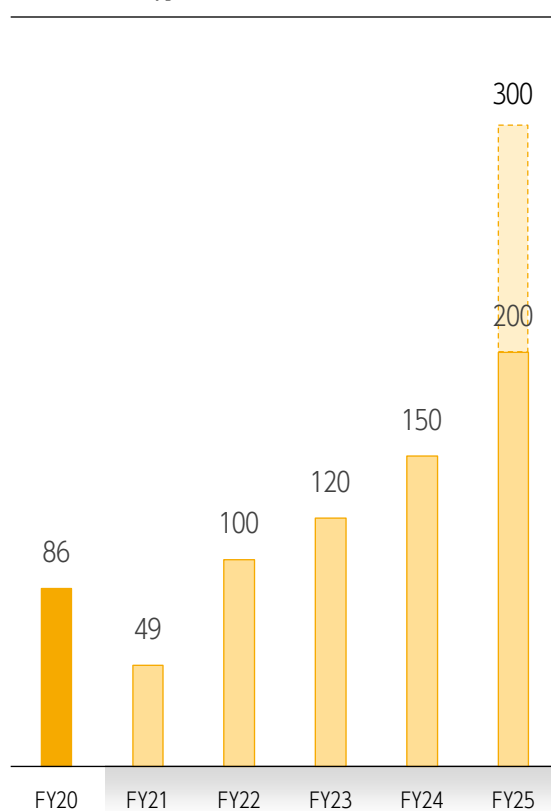
数値目標とコミットメント

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]



EBITDA目標 [億円]



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

注：2020年5月策定時点の当初予想値を記載

6. UTグループについて

6. UTグループについて

会社概要

会社概要

2020年4月30日現在

商号	UTグループ株式会社
設立	2007年4月2日
資本金	6.8億円
上場証券取引所	東京証券取引所市場第一部（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

グループ会社

2020年4月30日現在

マニュファクチャリング事業

UTエイム株式会社

製造業向け人材サービス

UTコミュニティ株式会社

総合人材派遣・請負

株式会社サポート・システム

総合人材派遣・請負

株式会社シーケルホールディングス

総合人材派遣・請負

Green Speed Joint Stock Company

ベトナムにおける総合人材派遣・請負

エンジニアリング事業

UTエイム株式会社

製造業向け人材サービス

UTテクノロジー株式会社

ITエンジニア派遣

UTコンストラクション株式会社

建設エンジニア派遣

ソリューション事業

UTパベック株式会社

電池製造派遣・請負

UTHP株式会社

製造派遣・請負

FUJITSU UT株式会社

総合人材派遣・請負

UT東芝株式会社

総合人材派遣・請負

UTシステムプロダクツ株式会社

情報システム機器の販売

水戸エンジニアリングサービス株式会社

エレベーター・エスカレーター等の製造請負、
エンジニア派遣

その他の事業

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

製造派遣分野のリーディングカンパニー

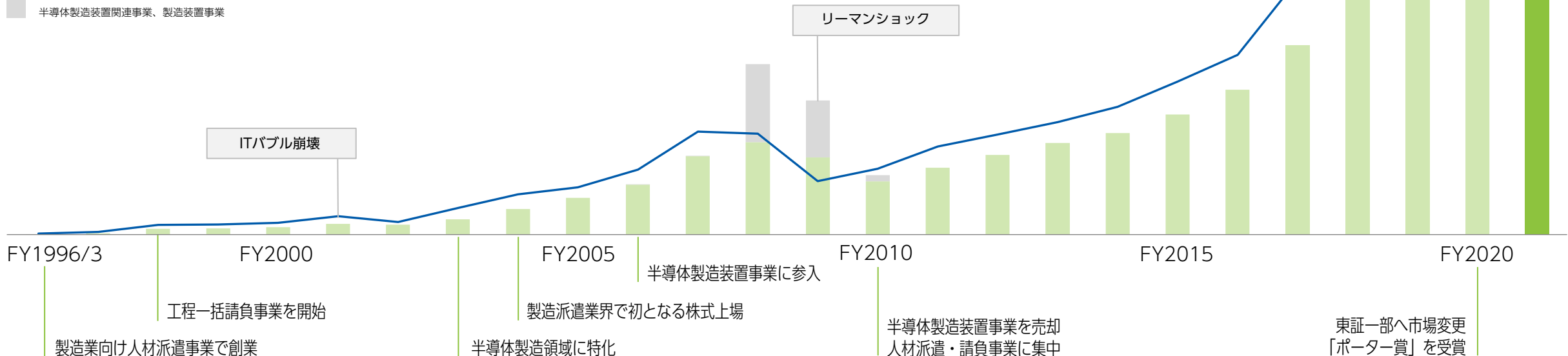
はたらく力で、イキイキをつくる。

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。

2021年3月期
 国内技術職社員数 23,736名
 連結売上高 1,151億円

— 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



事業セグメント

マニファクチャリング事業

生産工程向け人材サービス

692億円

60.1%

ソリューション事業

構造改革支援・BPOサービス

297億円

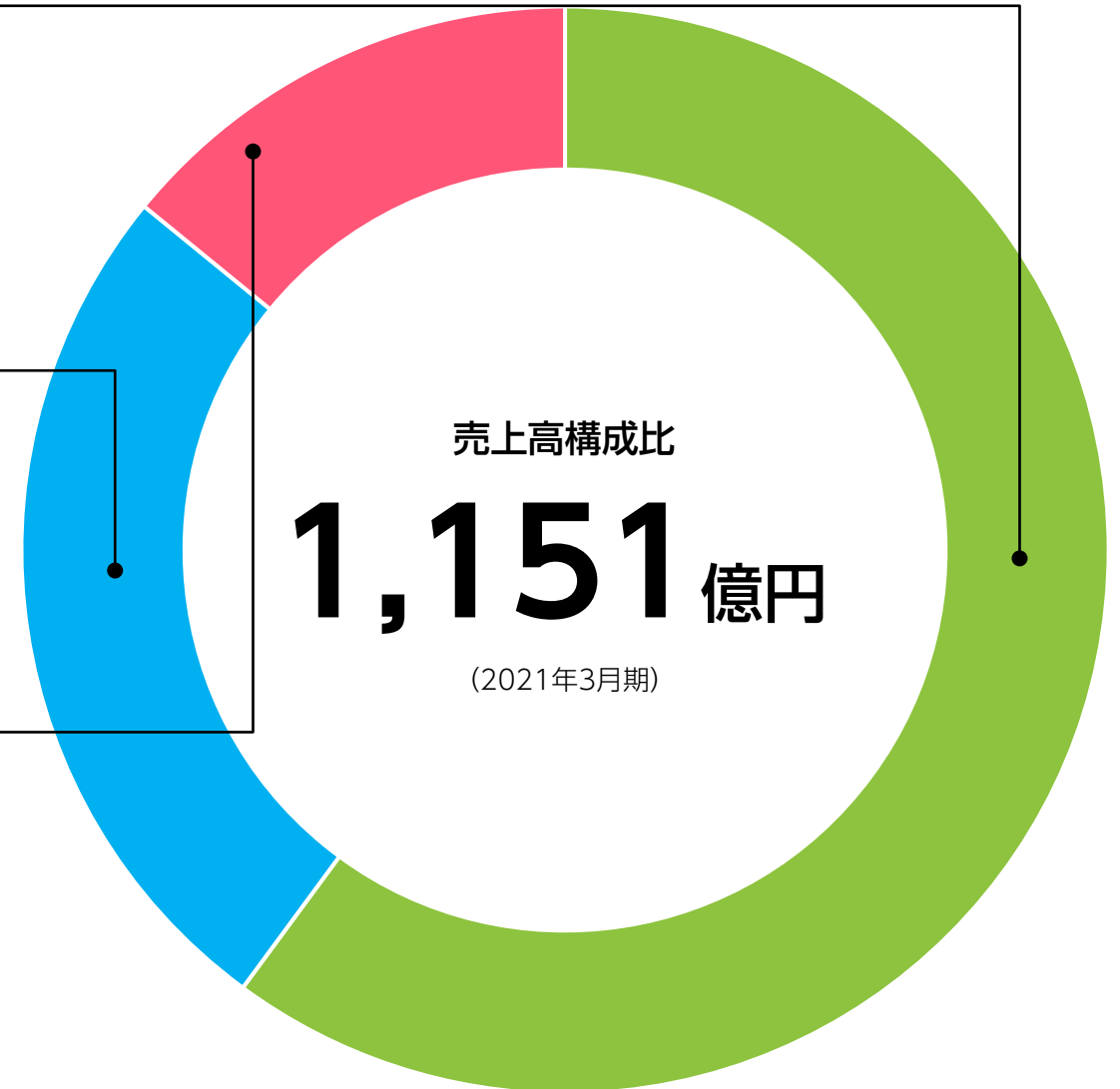
25.8%

エンジニアリング事業

設計・開発・ITエンジニア等の派遣

162億円

14.1%



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。」

<p>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。</p>	<p>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。</p>	<p>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。</p>
--	--	--

「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



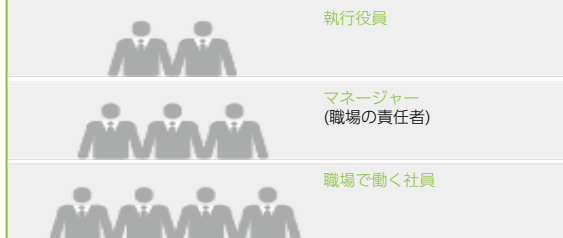
チームでの派遣
キャリア形成支援

- 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）
- エンジニア育成プログラム
- マネジメント研修

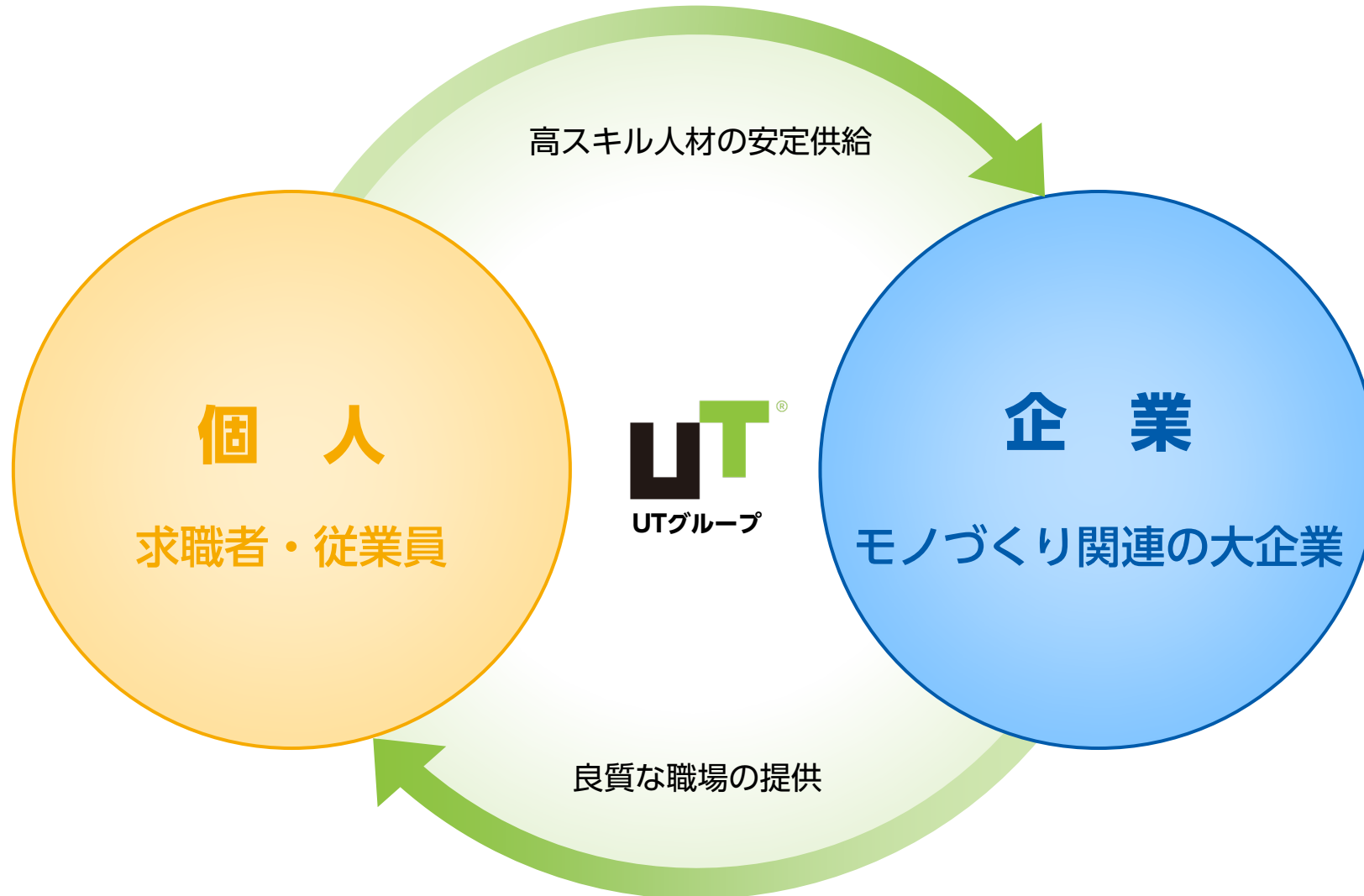


企業価値向上の
社員への成果配分

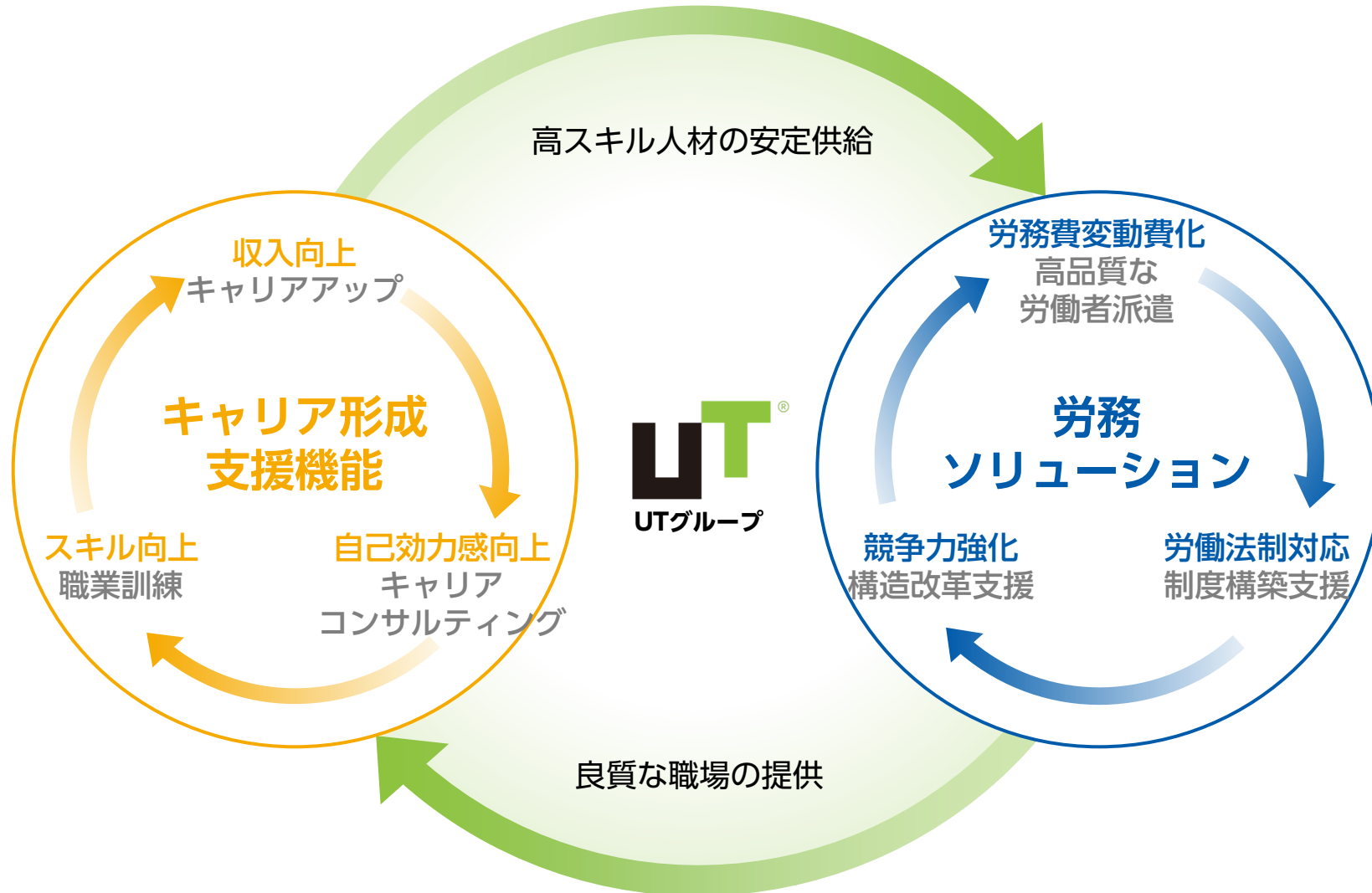
- 社員持株会制度



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



株主還元方針

株主還元方針

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

【総還元性向】

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

総還元性向の推移

[千円]

	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期
当期純利益	2,033,027	3,534,596	4,968,446	4,562,294	4,299,825
配当総額	-	-	2,499,281	-	2,663,952
自己株式取得額	609,862	1,060,818	-	-	-
総還元性向	30.0%	30.0%	50.3%	0.0%	62.0%

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

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

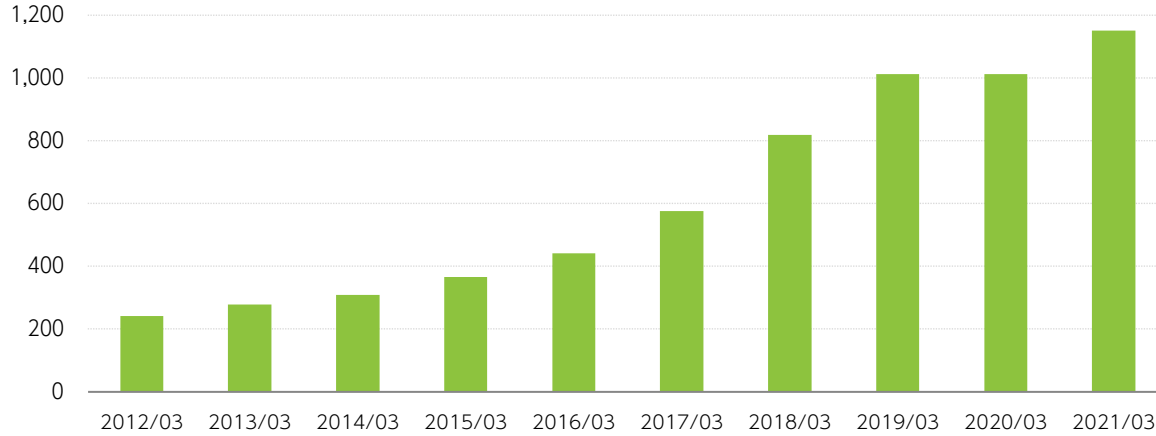
2021年3月期は、全額配当金による還元とし、当期純利益の30%の普通配当1株当たり32円を実施。さらに2020年3月期に見送った株主還元について、2020年3月期の当期純利益30%に当たる額を特別配当として1株当た34円を上乗せ、計66円の配当還元。

6. UTグループについて

業績推移

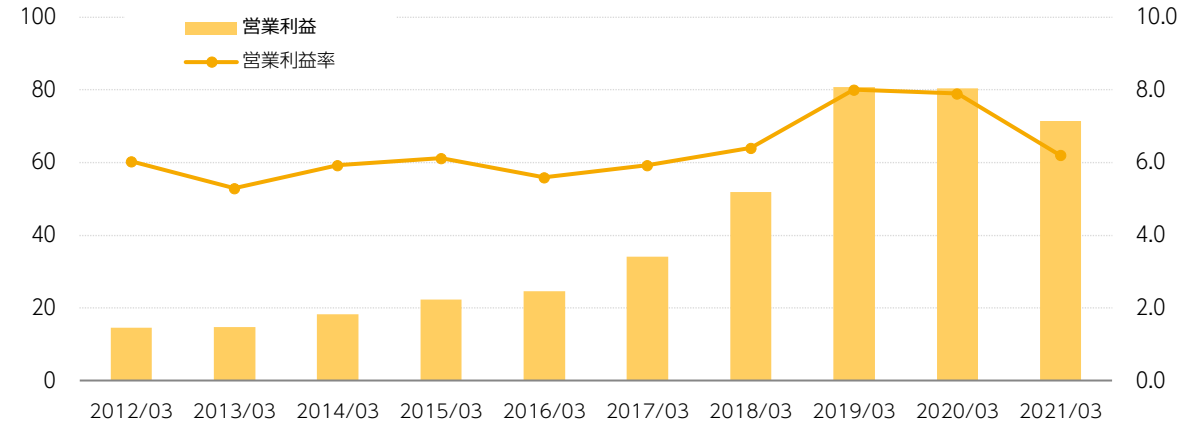
売上高

[億円]



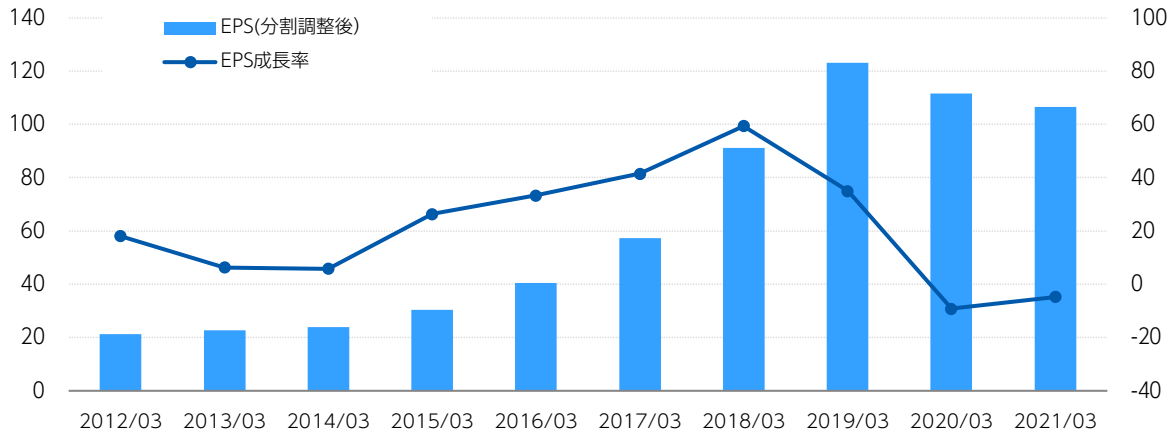
営業利益 (左軸) / 営業利益率 (右軸)

[億円・%]



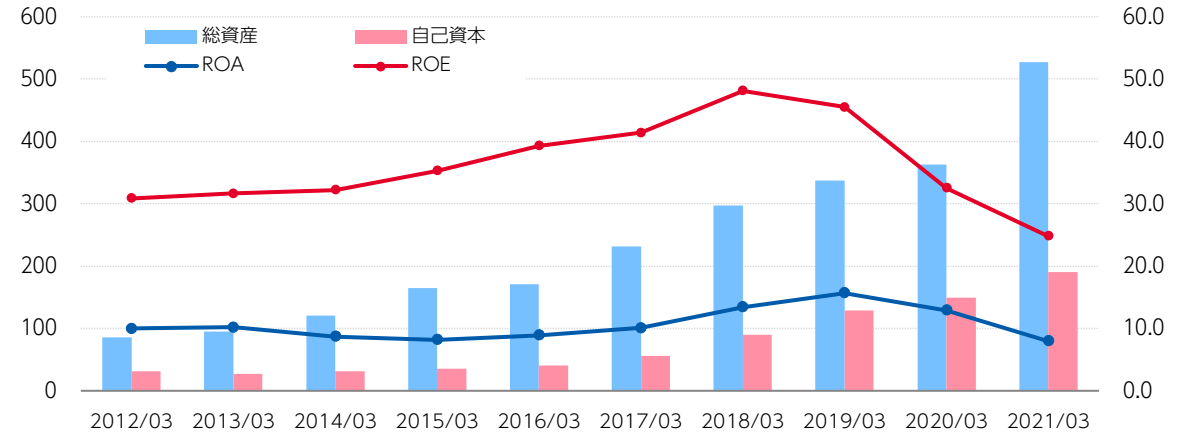
EPS (左軸) / EPS成長率 (右軸)

[円・%]



総資産・自己資本 (左軸) / ROA・ROE (右軸)

[億円・%]



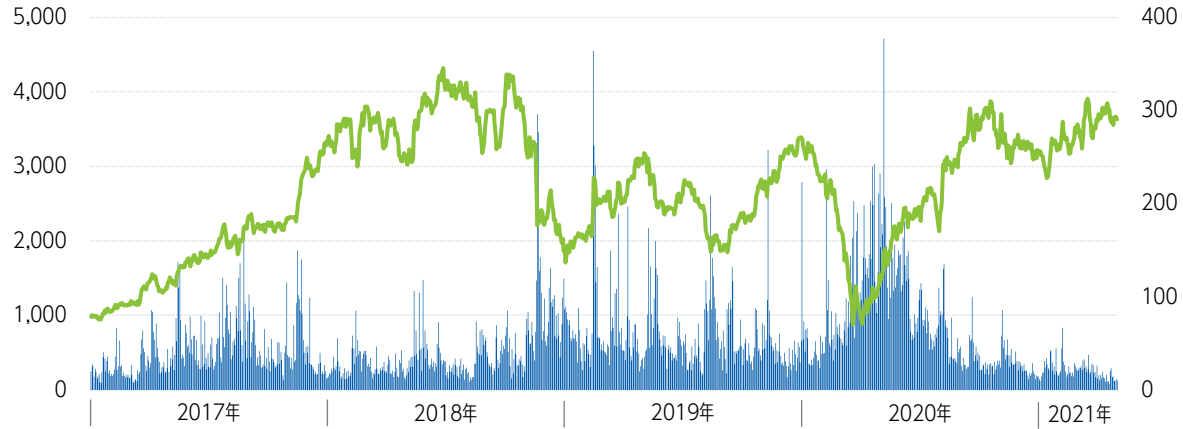
ROA=親会社株主に帰属する当期純利益/総資産 (期中平均)、ROE=親会社株主に帰属する当期純利益/株主資本 (期中平均)

6. UTグループについて

株価の推移

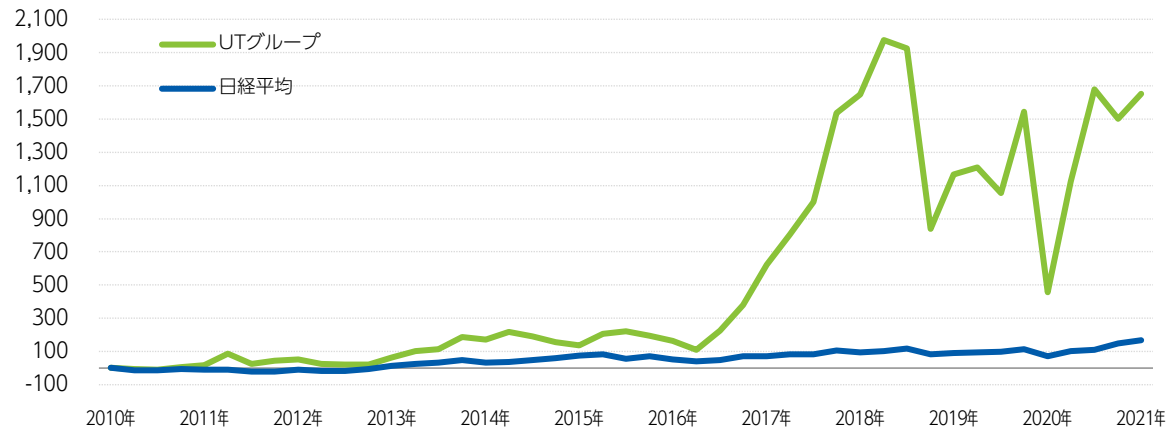
株価 (左軸) / 売買高 (右軸)

[円/万株]



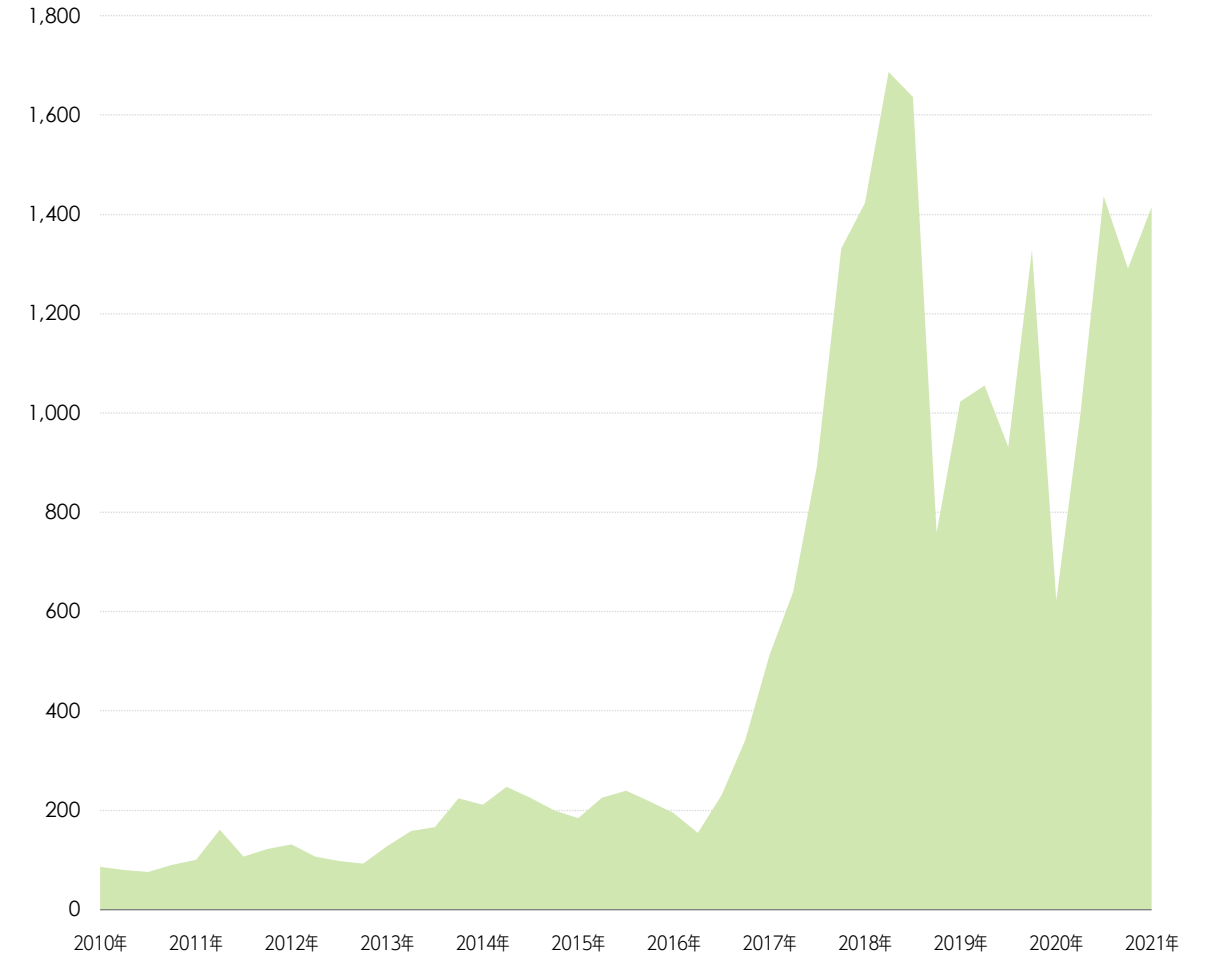
株価の変動率 (2010年3月末比)

[%]



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