



2022年3月期 第1四半期

決算説明資料

2021年8月6日

UTグループ株式会社

証券コード 2146 (東証一部)

1. トピックス
2. 2022年3月期 第1四半期 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. 第4次中期経営計画
5. Appendix

1. トピックス

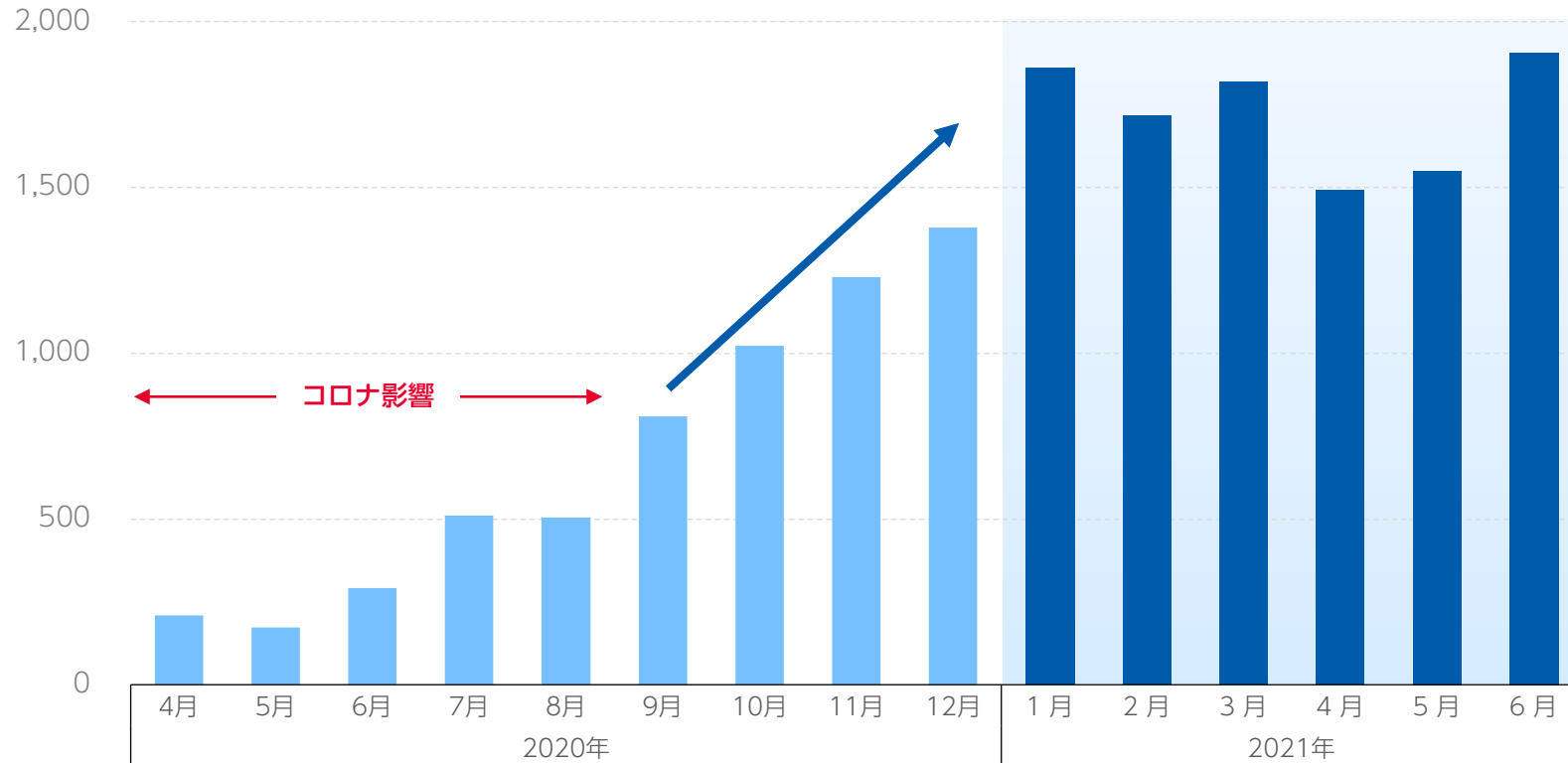
1. トピックス

生産活動の回復に伴い、人材需要が急回復

○ 2020年夏場以降、新型コロナウイルス感染症による顧客工場の稼働停止が解消し生産活動は回復

受注状況

[名]



2021年に入ってから
は1,500名以上の受注が継続

※受注数はUTエイム他、主要4社の合計

1. トピックス

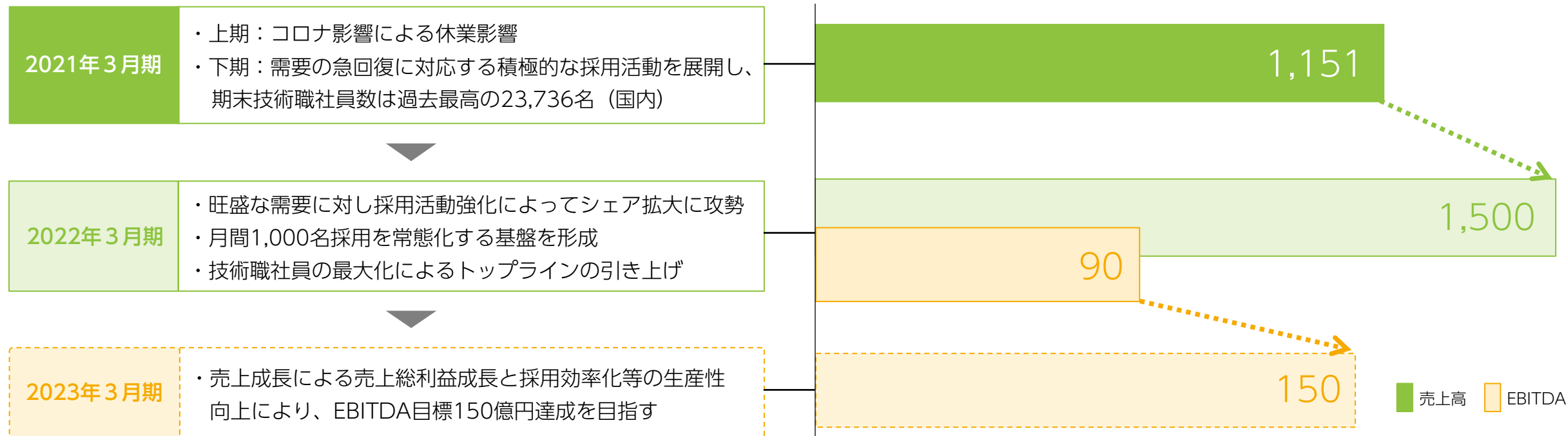
2022年3月期経営方針

- 強い人材需要に迅速に応えることでシェア拡大を図るために、
今期は採用活動を通常よりも大幅に強化（採用関連費は上期に傾斜配分）
- 技術職社員数を積み上げ、売上高を伸ばすことで2023年3月期でのEBITDA150億円を実現し、
第4次中期経営計画の上限目標の達成確度を高める

施策と方針

今後の業績見通し

[億円]



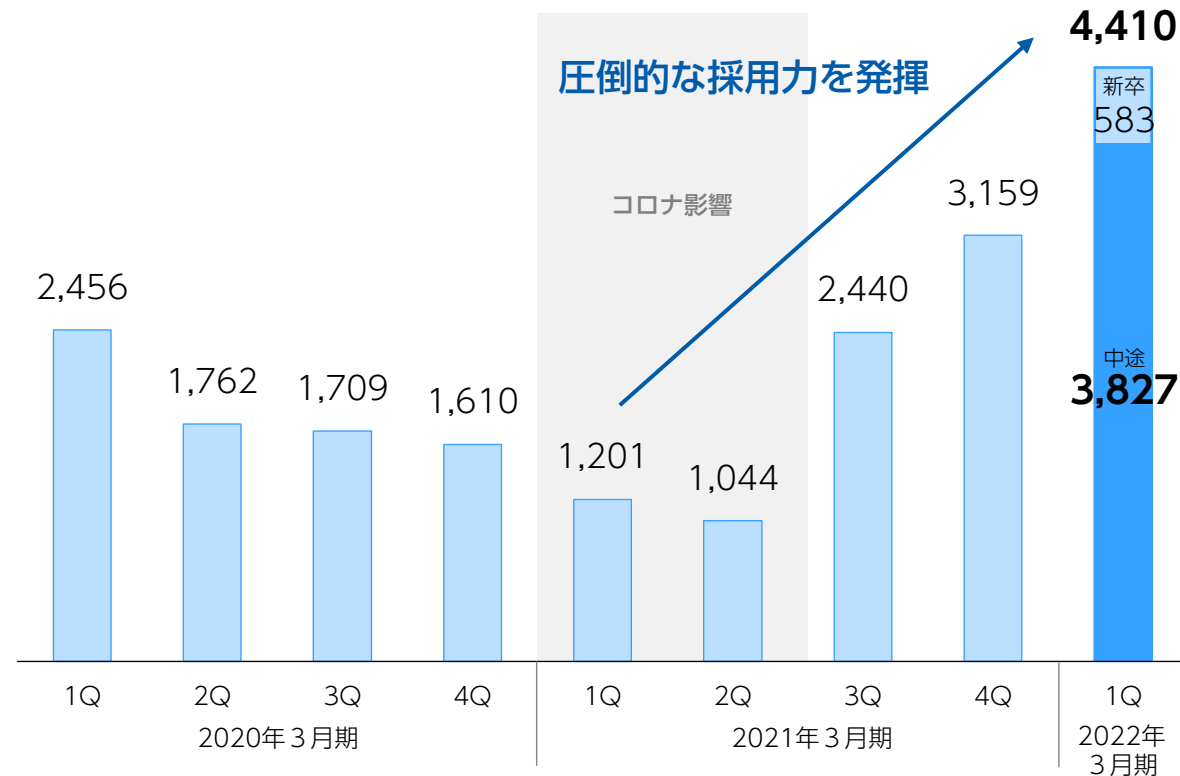
1. トピックス

採用強化により月間平均採用数は1,275名と好発進

- 第1四半期中の中途採用数は3,827名、新卒採用を加えて合計4,410名を新たに採用
- M&A効果もあり、技術職社員数 27,177名とし、前年同期比で6,087名の大幅増
- 需要回復期にシェアを拡大することで、今後の収益基盤の安定化を図る

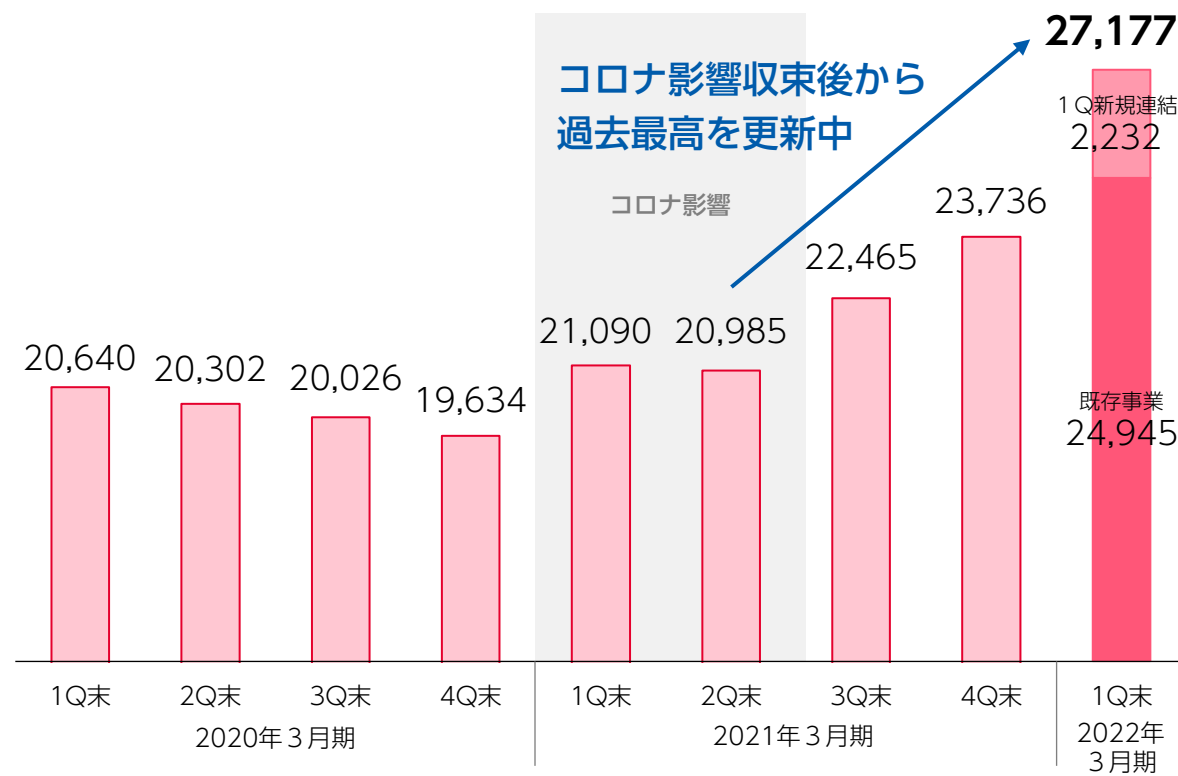
採用者数の推移

[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）

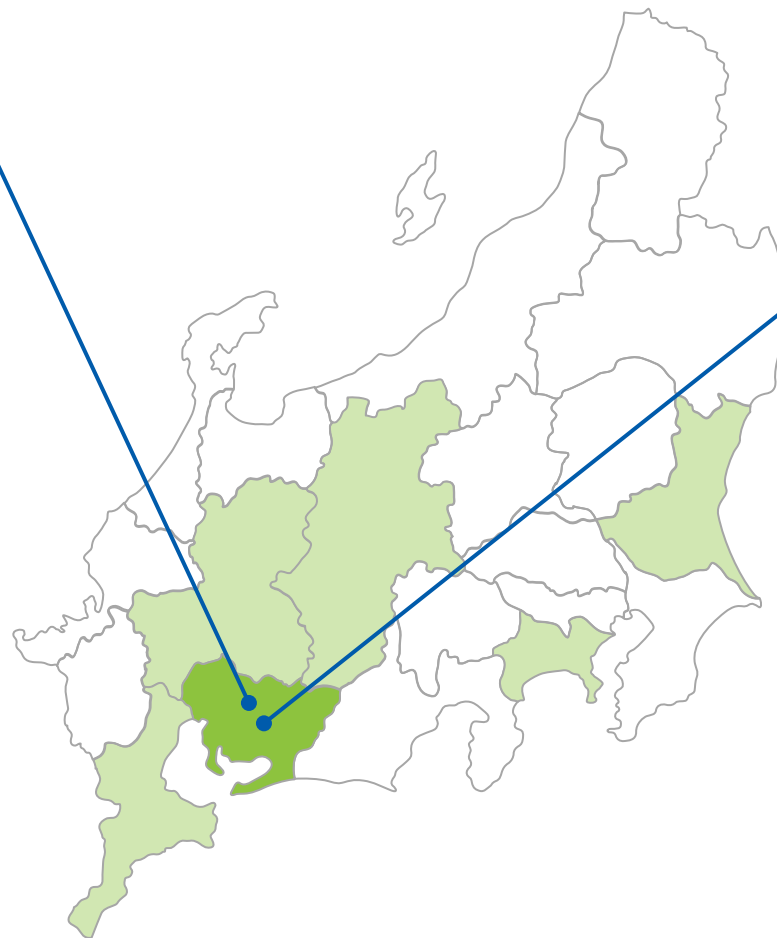
1. トピックス

地域プラットフォームの拡充、2グループ6社を新規連結

- 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
- 強みの異なる事業会社間の採用・営業・管理面での連携強化、地域内の事業基盤を拡充

株式会社プログレスグループ
株式会社プログレス
(2021年5月株式取得)

- ・ 人材派遣・請負事業
- ・ 愛知県を中心に岐阜県、三重県、長野県、茨城県に事業拠点
- ・ 自動車及び自動車部品、電子部品、ゴム製品等の製造業が主要顧客
- ・ 日本人及び日系外国人1,177名在籍
(2021年6月末)



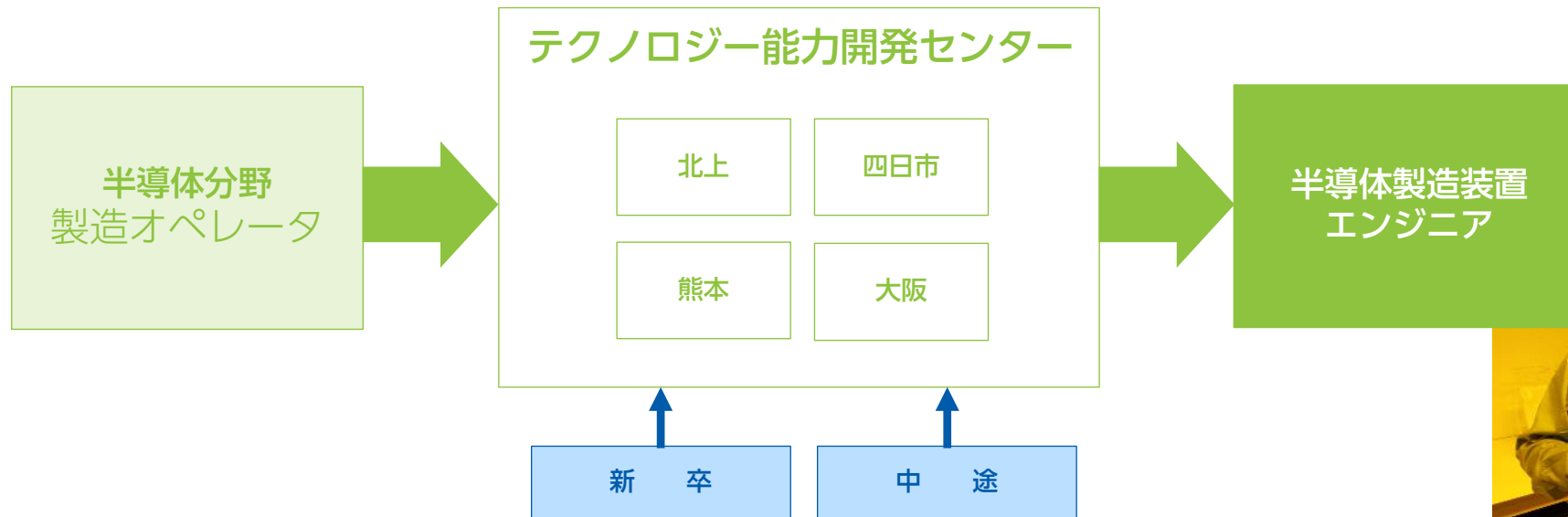
株式会社スリーエム
株式会社スリーエム中部
株式会社スリーエム東海
株式会社スリーエムスタッフ
(2021年5月株式取得)

- ※ 2段階で全株式を取得、
18.8% (2021年2月末) → 100.0% (2021年5月末)
- ・ 人材派遣・請負事業
- ・ 愛知県中心に宮城県、神奈川県に事業拠点
- ・ 自動車関連、電子部品等大手製造業が主要顧客
- ・ 日系ブラジル人を中心に1,055名在籍
(2021年6月末)

1. トピックス

半導体製造装置エンジニア育成体制の構築を完了

- 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、3年で3,000名の半導体製造装置エンジニアを養成
- 今期は890名のエンジニアを本施設経由で輩出する計画



クリーンルームでの実習の様子

2. 2022年3月期 第1四半期 決算概要

連結業績ハイライト

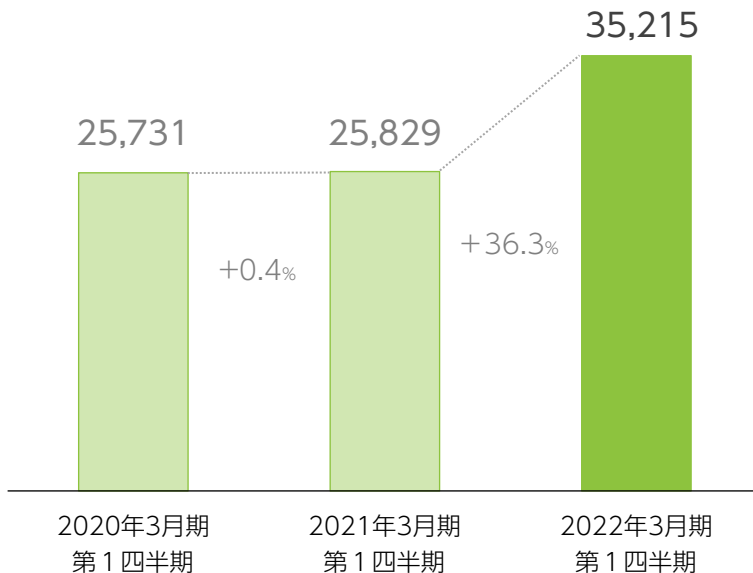
旺盛な需要に対する迅速な採用とM&A効果により、過去最高の売上高を更新

コロナ影響収束後から一気にシェア拡大に攻勢、前期下期に引き続き採用関連費を上期偏重で投入

採用活動強化とM&A効果により技術職社員数が前年同期比で約30%の増加、過去最高を大幅に更新

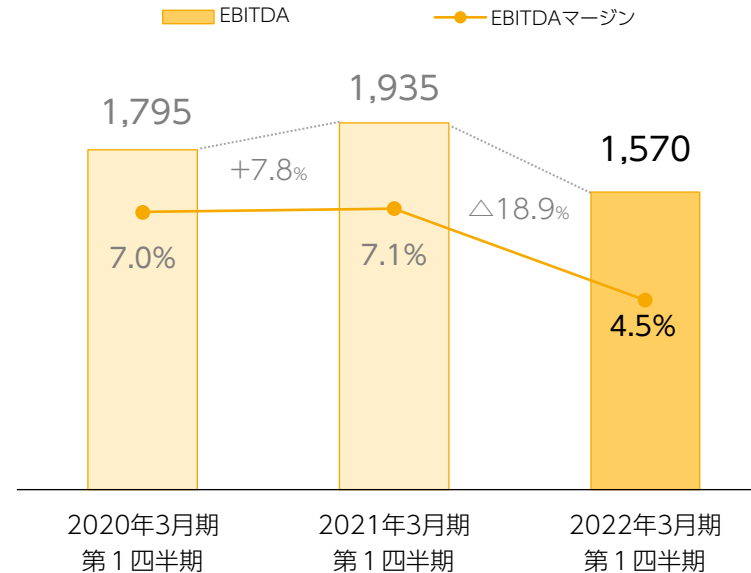
連結売上高

[百万円]



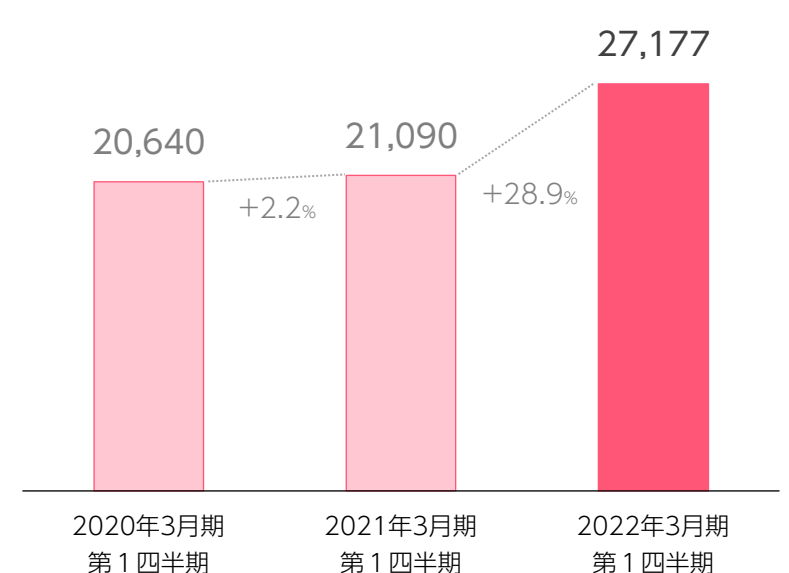
EBITDA・EBITDAマージン

[百万円]



技術職社員数 (連結)

[名]



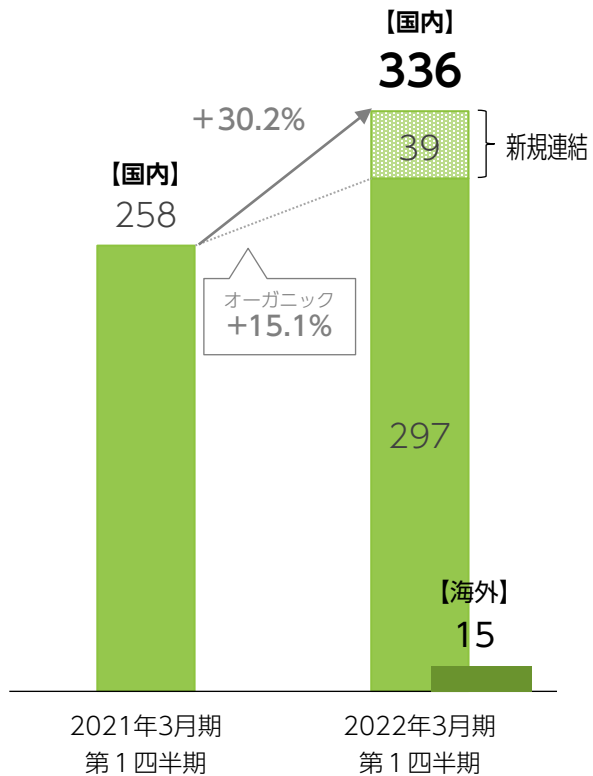
※国内事業のみ (海外事業の社員数は含まず)

オーガニックグロースに加え、M&Aで収益基盤を強化

- コロナ禍においても既存事業での採用強化によるシェア拡大に努め、着実に成長
- 成長戦略である「地域プラットフォーム戦略」に基づき、M&Aにより地域プラットフォームを拡充
- 将来の成長を見据えて、2020年10月から資本提携によりベトナムでの派遣事業に参入

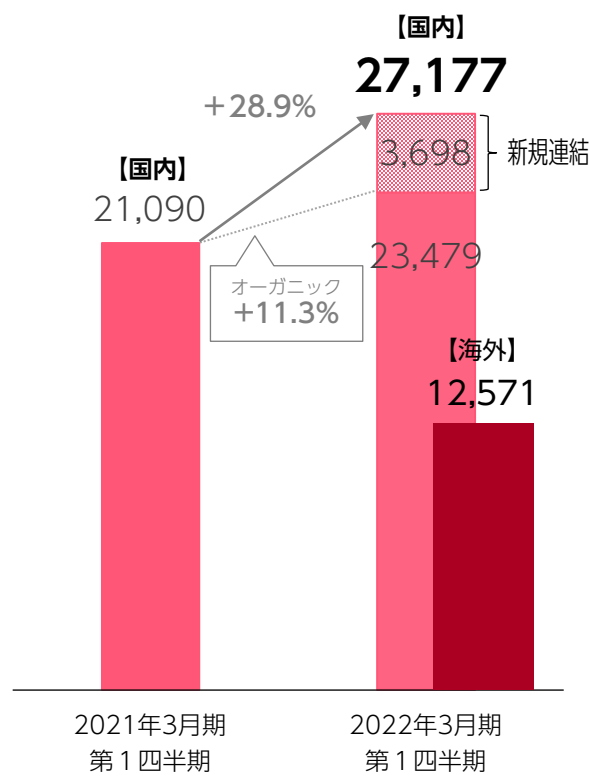
売上高の推移

[億円]



技術職社員の推移

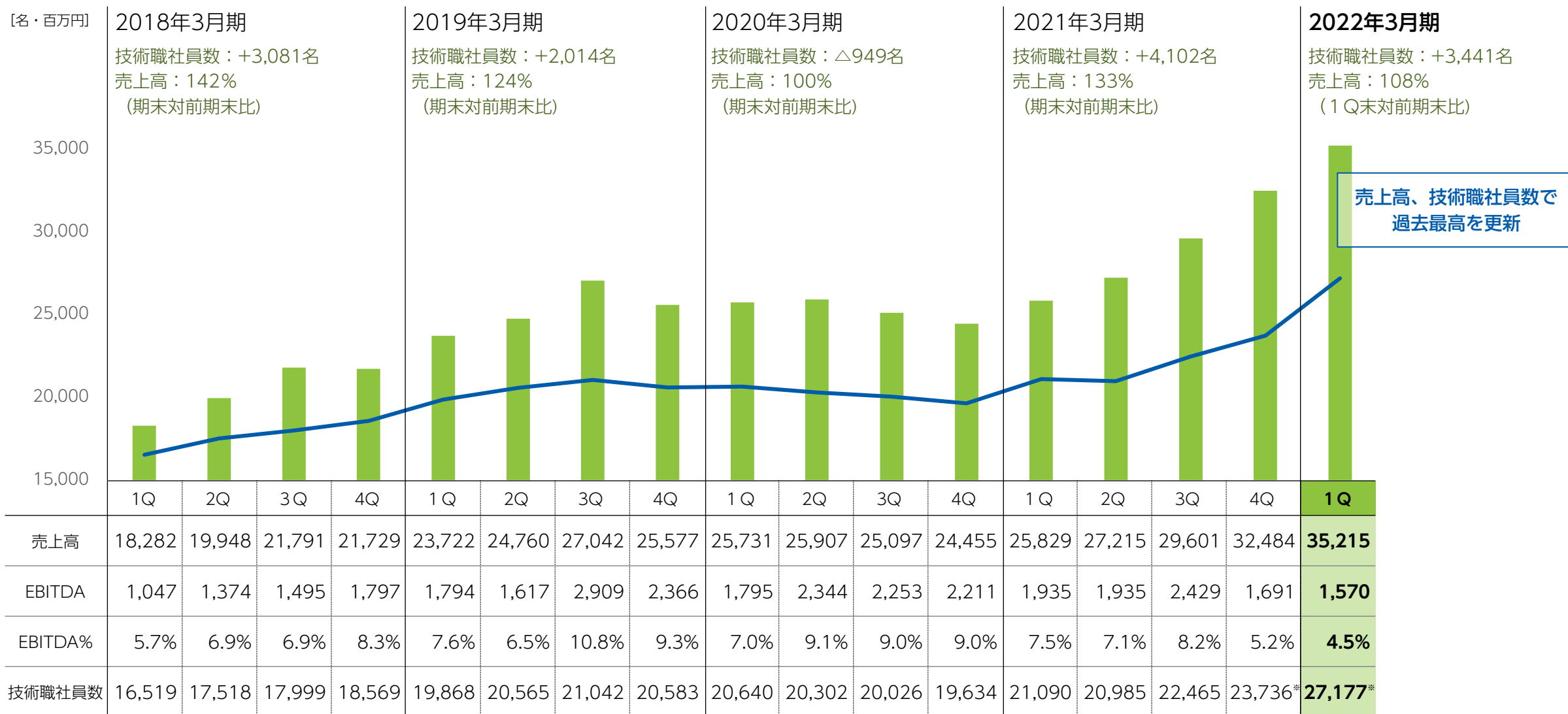
[名]



2021年3月期第2四半期以降の新規連結した子会社

	マニファクチャリング事業	ソリューション事業
2021年3月期 第2四半期		UT MESC(株) 旧・水戸エンジニアリングサービス(株) (日立グループ)
2021年3月期 第3四半期	(株)シーケル	
2021年3月期 第4四半期	Green Speed Co., Ltd. (ベトナム)	
2022年3月期 第1四半期	(株)プログレスグループ (株)スリーエム	

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）

連結損益計算書の概要

[百万円]

	2021年3月期 第1四半期		2022年3月期 第1四半期		前年同期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	25,829	100.0%	35,215	100.0%	+9,385	+36.3%
売上総利益	4,634	17.9%	6,085	17.3%	+1,451	+31.3%
販売費及び一般管理費	2,870	11.1%	4,828	13.7%	+1,957	+68.2%
営業利益	1,763	6.8%	1,257	3.6%	△505	△28.7%
EBITDA	1,935	7.5%	1,570	4.5%	△365	△18.9%
経常利益	1,782	6.9%	1,265	3.6%	△516	△29.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,156	4.5%	191	0.5%	△964	△83.4%
技術職社員数 [名]	21,090	—	27,177*	—	+6,087	+28.9%

売上高

- ・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及び新規連結会社（P37参照）の寄与による増収
- ・4-6月期売上高は352億円となり、四半期売上高の過去最高を大きく更新

売上総利益率

- ・M&Aにより収益モデルの異なる事業が増えたことにより低下

営業利益・EBITDA

- ・採用活動強化による募集費増により一時的に利益率が低下

特別利益/特別損失

- ・前期下期から今期1Qにかけて段階取得した新規連結会社（スリーエム）のM&A関連費用の一部期ずれによる特別損失計上

*国内事業のみ（海外事業の社員数は含まず）

連結貸借対照表の概要

[百万円]

	2021年3月末		2021年6月末		前期末比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
流動資産	43,979	83.5%	35,483	72.1%	△8,496	△19.3%
現金及び預金	25,266	48.0%	15,272	31.0%	△9,994	△39.6%
受取手形及び売掛金	16,762	31.8%	17,834	36.2%	1,072	6.4%
固定資産	8,687	16.5%	13,682	27.8%	4,994	57.5%
有形固定資産	464	0.9%	1,398	2.8%	934	201.2%
無形固定資産	5,541	10.5%	8,909	18.1%	3,367	60.8%
のれん	4,005	7.6%	6,235	12.7%	2,230	55.7%
投資その他の資産	2,681	5.1%	3,374	6.9%	692	25.8%
総資産	52,666	100.0%	49,165	100.0%	△3,501	△6.6%
流動負債	22,564	42.8%	21,338	43.4%	△1,225	△5.4%
短期借入金及び1年内返済予定の長期借入金	2,520	4.8%	2,673	5.4%	153	6.1%
固定負債	9,904	18.8%	9,957	20.2%	53	0.5%
長期借入金	9,163	17.4%	8,586	17.5%	△577	△6.3%
純資産	20,198	38.4%	17,869	36.3%	△2,329	△11.5%
株主資本	19,116	36.3%	16,633	33.8%	△2,482	△13.0%
負債+純資産	52,666	100.0%	49,165	100.0%	△3,501	△6.6%
グロスDEレシオ	0.61	—	0.68	—	—	—

流動資産

- ・ 関連会社及び子会社取得、配当支払いによる現金及び預金の減少

固定資産

- ・ 子会社取得によるのれん、及び取得した子会社が保有する不動産により固定資産が増加

固定負債

- ・ 長期借入金の約定返済による減少、繰延税金負債が増加

純資産

- ・ 利益剰余金の配当実施による減少

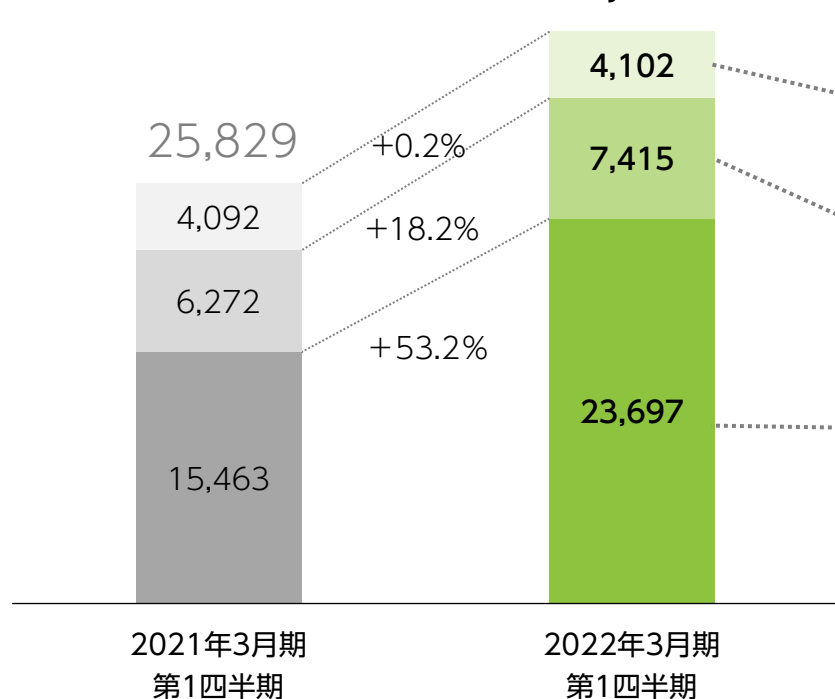
セグメント別業績 - 売上高推移・構成比

- マニュファクチャリング事業は半導体・電子部品、自動車関連分野の伸張、新規連結の寄与により大幅増収
- ソリューション事業は日立系1社の新規連結（2020年7月）、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事業売却影響の一巡とエンジニア需要の拡大により、5四半期ぶりに増収

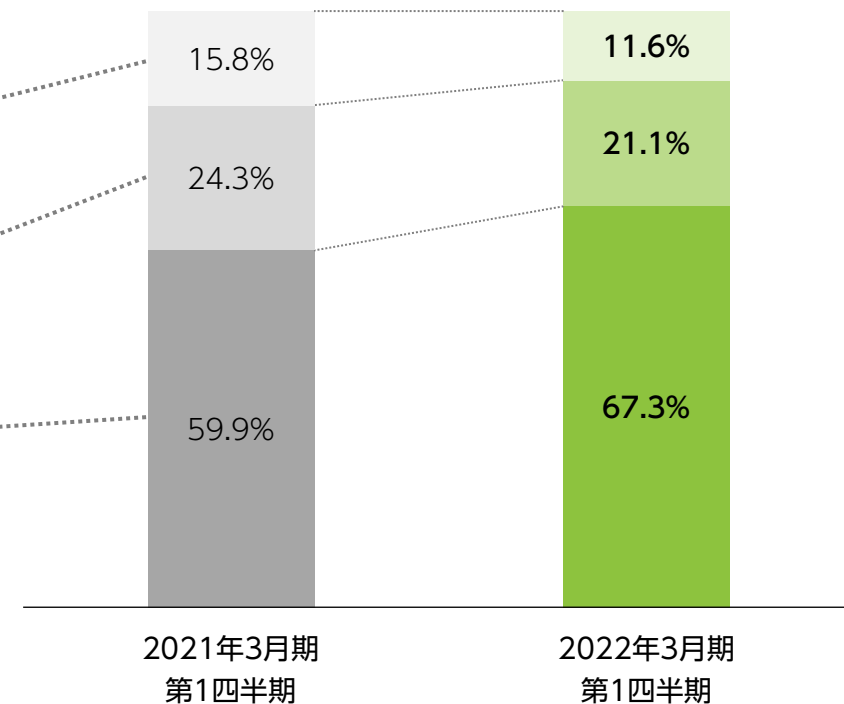
売上高

[百万円]

35,215



売上高構成比



マニユファクチャリング事業（国内・海外）

- 【国内】 半導体・電子部品分野、自動車関連分野を中心とする旺盛な人材需要、新規連結寄与により増収
- 【国内】 シェア拡大に攻勢をかけるため、採用関連費を大きく増額するも上期偏重は計画どおり
- 【国内】 前年同期比で5,535名の純増、過去最高の技術職社員数を大幅に更新

※前期比表示は国内実績との比較

売上高

[百万円]

↑ 43.3%

【国内】
22,161

【海外】
1,535

15,463

2021年3月期
第1四半期

2022年3月期
第1四半期

EBITDA・EBITDAマージン

[百万円]

↓ 22.0%

951

【国内】
742

【海外】
20

6.2%

3.4%

2021年3月期
第1四半期

2022年3月期
第1四半期

技術職社員数

[名]

↑ 38.6%

【国内】
19,868

【海外】
12,571

14,333

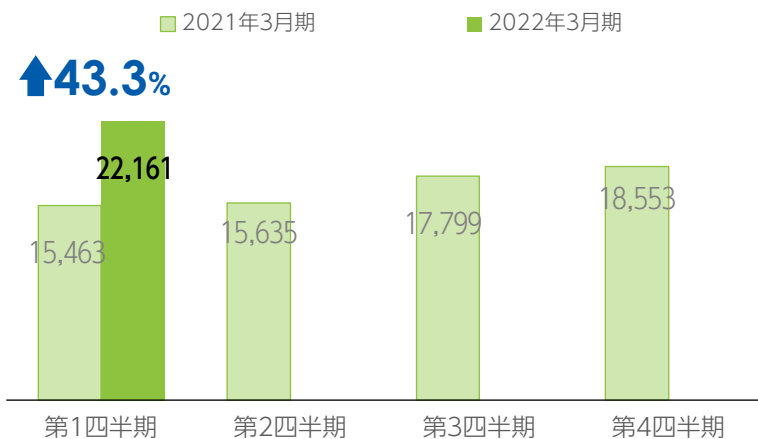
2021年3月期
第1四半期

2022年3月期
第1四半期

マニユファクチャリング事業（海外除く）

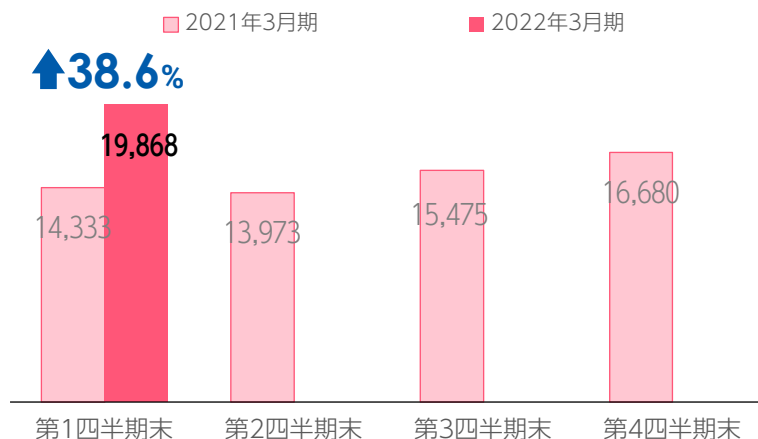
売上高

[百万円]



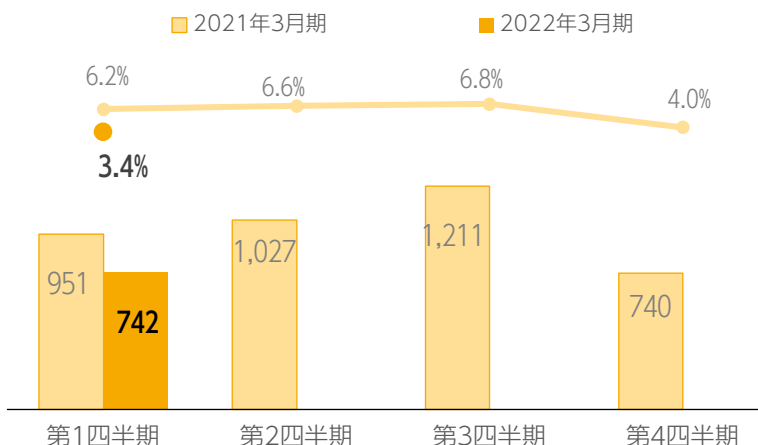
技術職社員数

[百万円]



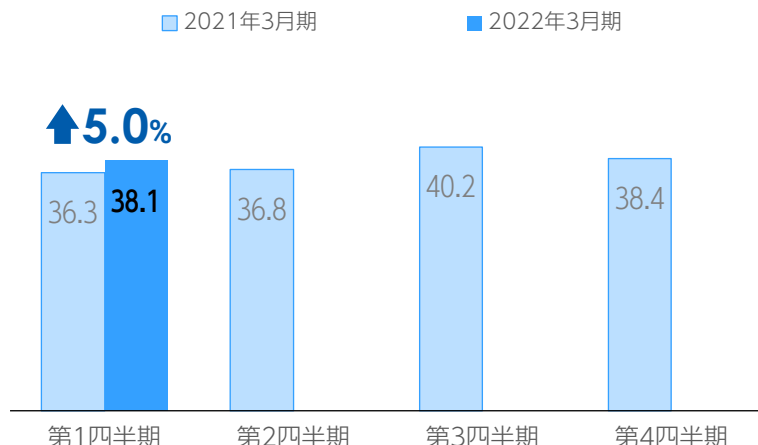
EBITDA・EBITDAマージン

[百万円]



一人当り月間売上高

[万円]



売上高・技術職社員数

- ・採用活動の強化とM&Aにより前期末の技術職社員数から過去最多を更新し、3,188名の純増
- ・オーガニックグロースに加え、M&Aにより売上高は大幅に増収

EBITDA

- ・旺盛な需要に迅速に応えるために採用を強化したことにより募集費が一時的に増加し、前四半期比で減益
- ・募集費実績（連結）約12億円のうち約10億円がマニユファクチャリング事業にて計上

一人当り月間売上高

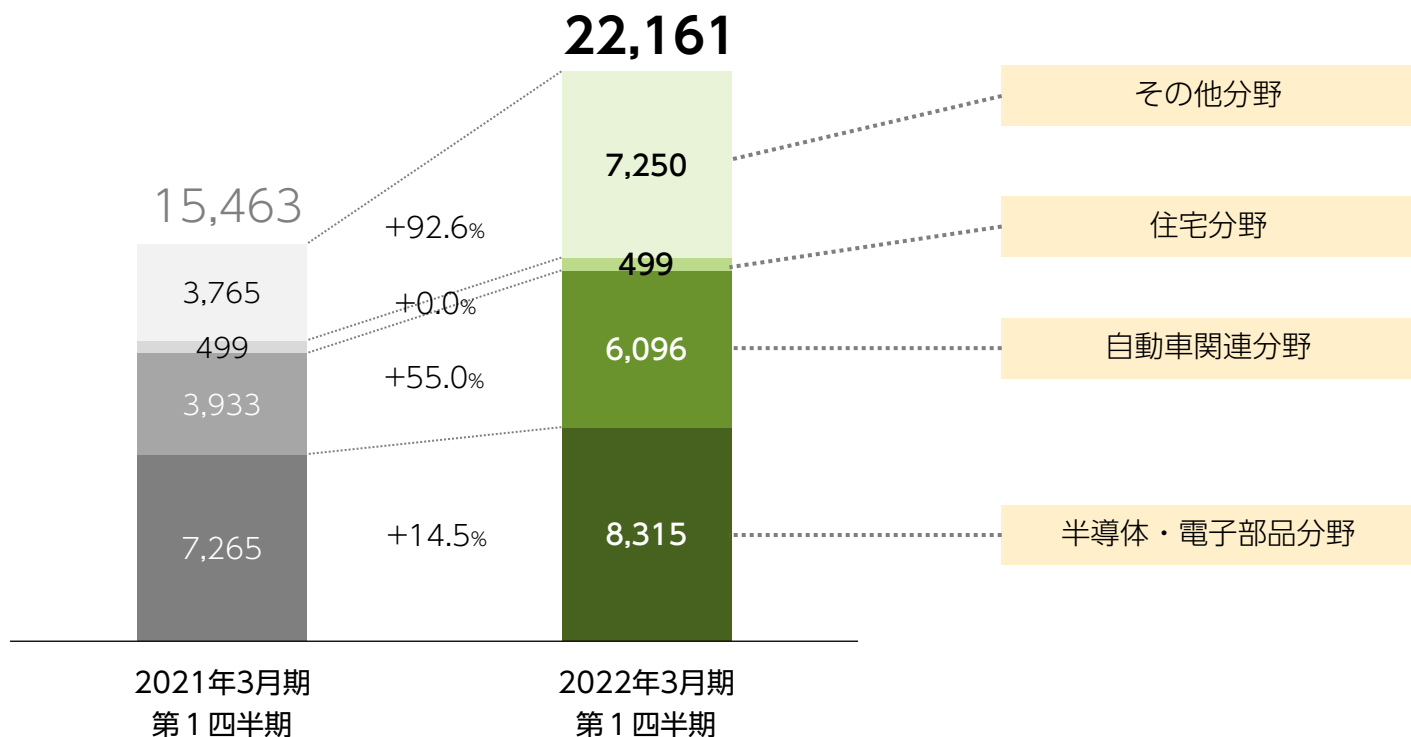
- ・比較的単価の低い地域プラットフォームを拡充した一方で、前年同期のコロナによる稼働停止の影響が解消し、自動車分野や半導体・電子部品分野の主力の高単価大口案件の増加が寄与し、伸長

マニュファクチャリング事業 分野別売上高（海外除く）

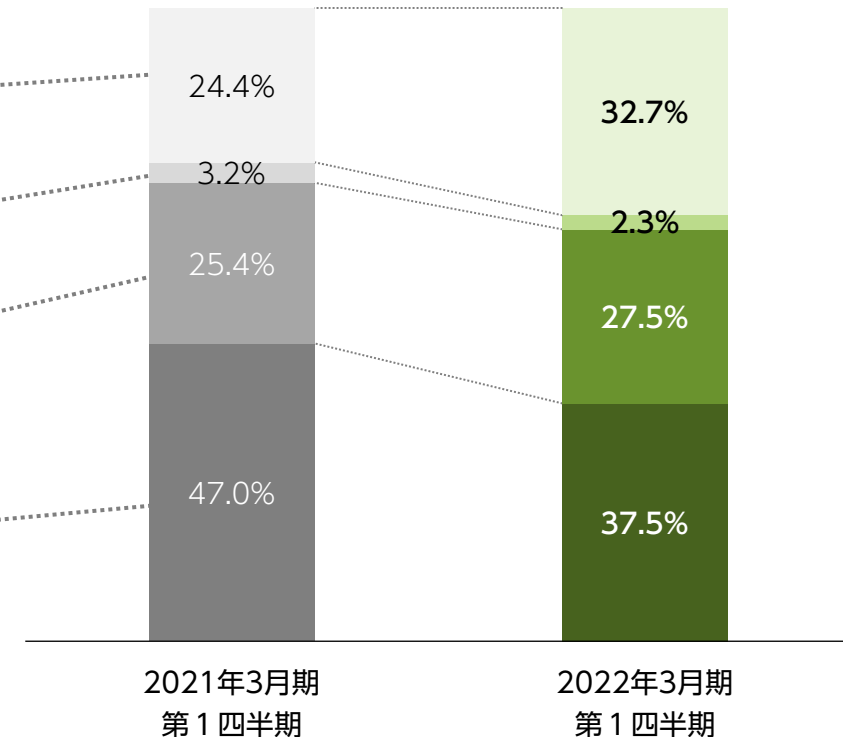
- 半導体・電子部品分野は半導体需要の増加から人材需要は好調に推移
- 自動車関連分野は半導体不足影響も軽微に留まり、強い人材需要が継続
- その他分野は「地域プラットフォーム戦略」に基づくM&A効果により増収

売上高

[百万円]



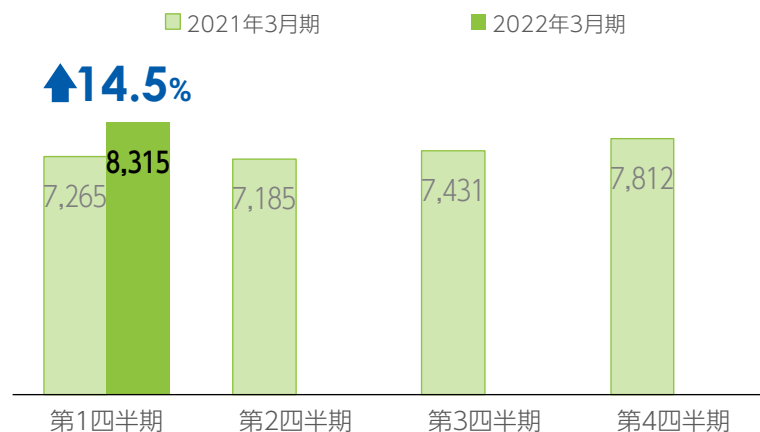
売上高構成比



マニユファクチャリング事業 分野別売上高（海外除く）

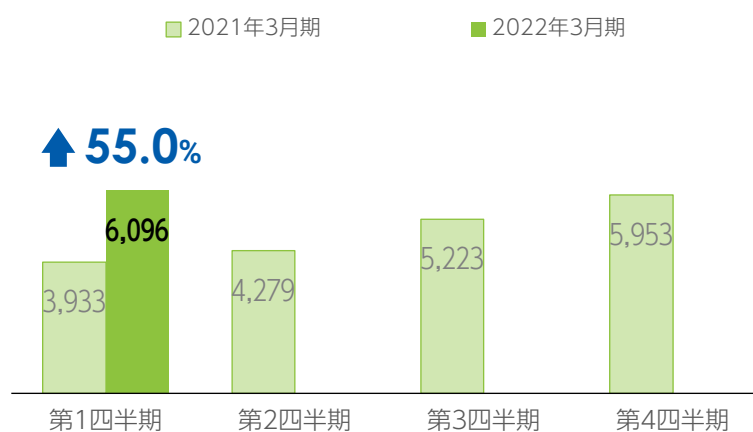
半導体・電子部品分野

[百万円]



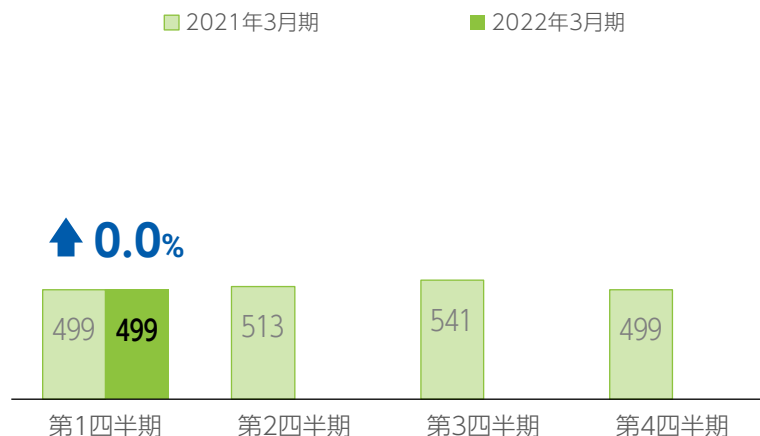
自動車関連分野

[百万円]



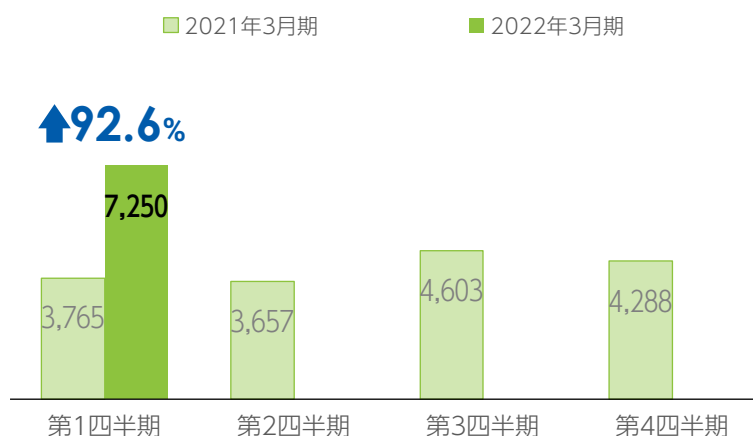
住宅分野

[百万円]



その他分野

[百万円]



半導体・電子部品分野

- ・半導体製造装置、半導体を中心に増収
- ・稼働日数、残業時間ともに前四半期比と同水準で推移

自動車関連分野

- ・前年同期比ではコロナ影響が解消
- ・前四半期比では、稼働日数、残業時間ともに大きく低下したものの、増員することにより増収

その他分野

- ・地域プラットフォーム戦略に基づきシーケル、プログレスグループ、スリーエムの連結による増収効果

ソリューション事業

- 電池製造に特化する事業会社を中心として人材需要が拡大した一方で、それに対応する技術職社員数の確保に注力
- 新卒入社の増加による稼働率の低下に加え、新たな事業会社が加わったことによる一時的な利益率の低下

売上高

[百万円]

↑ 18.2%

7,415

6,272

2021年3月期
第1四半期

2022年3月期
第1四半期

EBITDA・EBITDAマージン

[百万円]

↓ 34.7%

381

249

6.1%

3.4%

2021年3月期
第1四半期

2022年3月期
第1四半期

技術職社員数

[名]

↑ 15.2%

4,553

3,951

2021年3月末
第1四半期

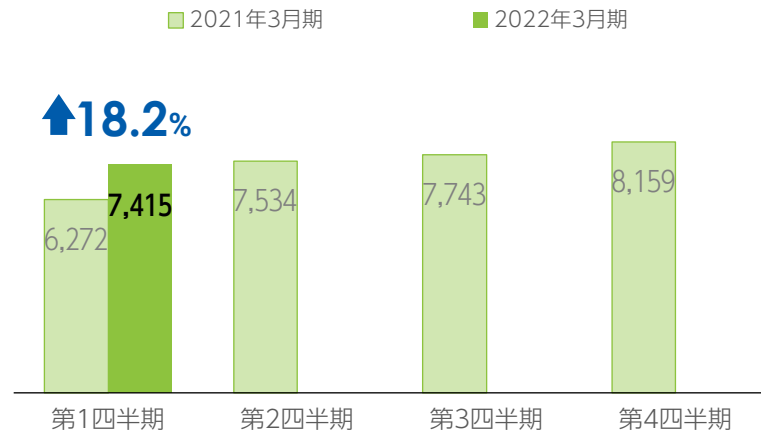
2022年3月末
第1四半期

2. 2022年3月期 第1四半期 決算概要

ソリューション事業

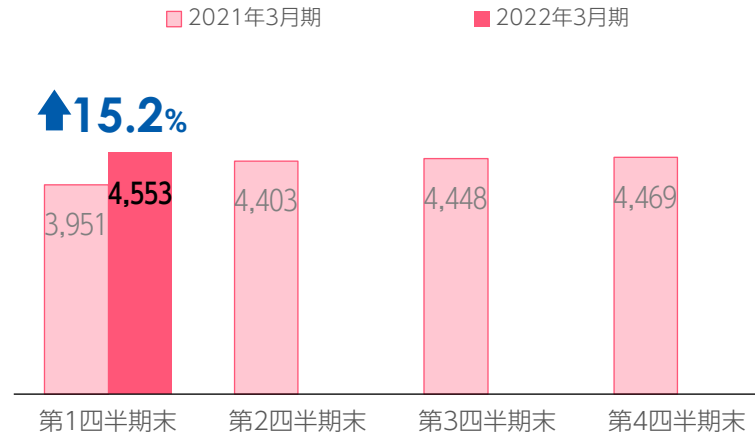
売上高

[百万円]



技術職社員数

[名]



売上高・技術職社員数

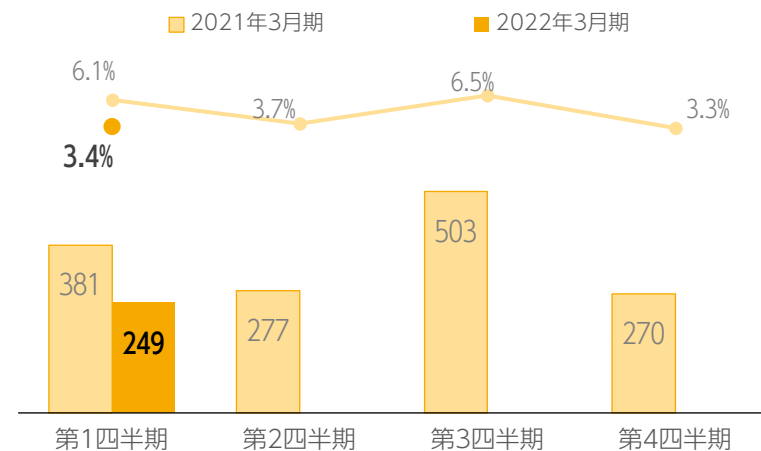
- ・ UT MESC (旧商号・水戸エンジニアリングサービス) の連結寄与に加え、その他既存事業会社も増収

EBITDA

- ・ 増加した新卒社員の研修に伴う一時的な稼働率の低下
- ・ 新たな事業会社が加わったことによる一時的な利益率の低下

EBITDA・EBITDAマージン

[百万円]



エンジニアリング事業

- フィールドエンジニア、設備保全業務および建設技術者が増加したことで5四半期ぶりに増収
- 前年同期より新卒採用が増加したものの、EBITDAマージンは高水準を維持

売上高

[百万円]

↑ 0.2%

4,092



4,102



2021年3月期
第1四半期

2022年3月期
第1四半期

EBITDA・EBITDAマージン

[百万円]

↓ 4.5%

606



14.8%

579



14.1%

2021年3月期
第1四半期

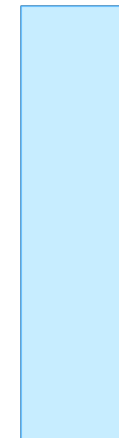
2022年3月期
第1四半期

技術職社員数

[名]

↓ 1.8%

2,806



2,756



2021年3月末
第1四半期

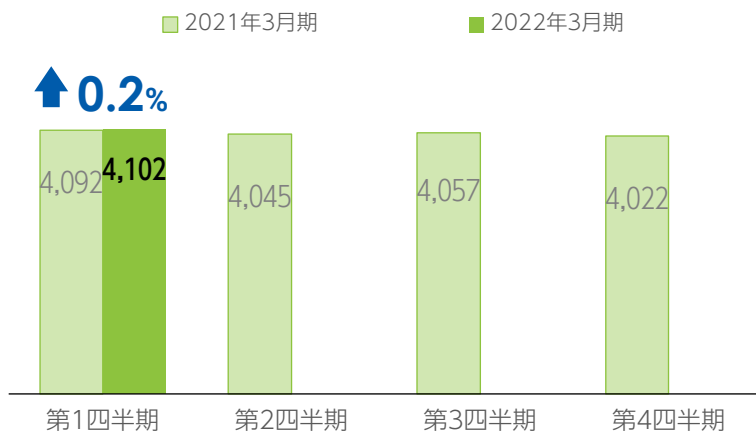
2022年3月末
第1四半期

2. 2022年3月期 第1四半期 決算概要

エンジニアリング事業

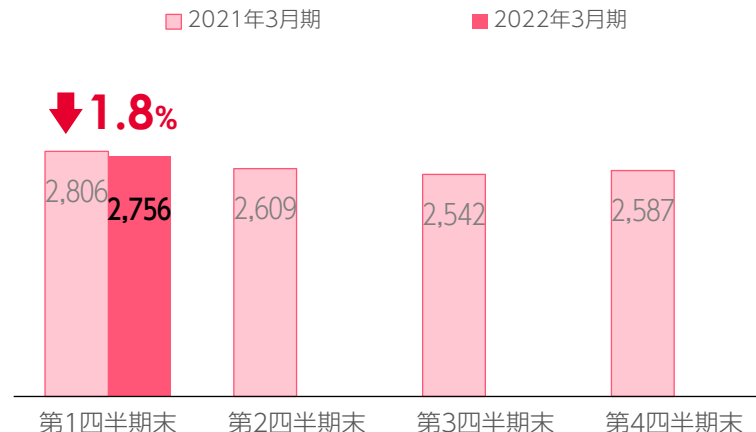
売上高

[百万円]



技術職社員数

[名]



売上高・技術職社員数

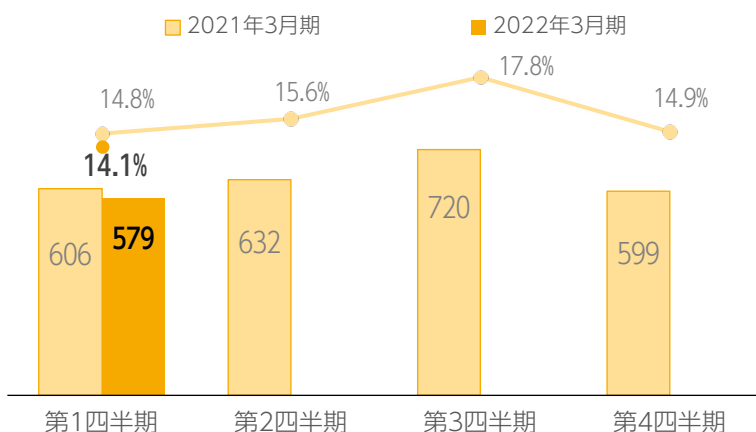
- ・「One UT※」が再開、また2021年4月の新卒社員が入社したことにより、前四半期比で純増傾向に。
- ・技術職社員数の回復基調により増収へ転じた

EBITDA

- ・高い稼働率を維持したことにより、EBITDAマージンは高水準を維持

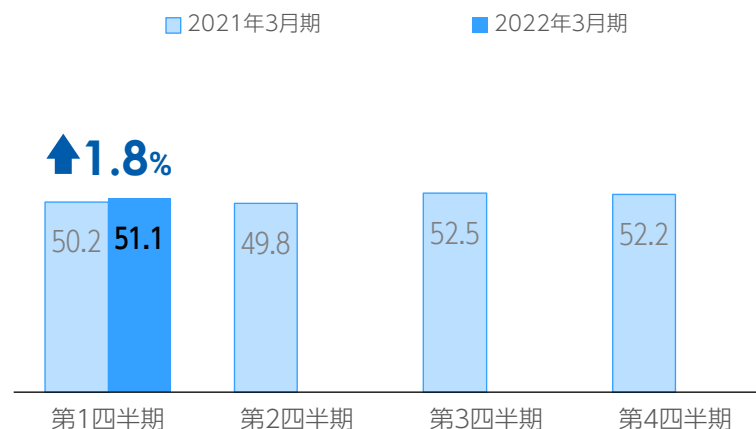
EBITDA・EBITDAマージン

[百万円]



一人当り月間売上高

[万円]

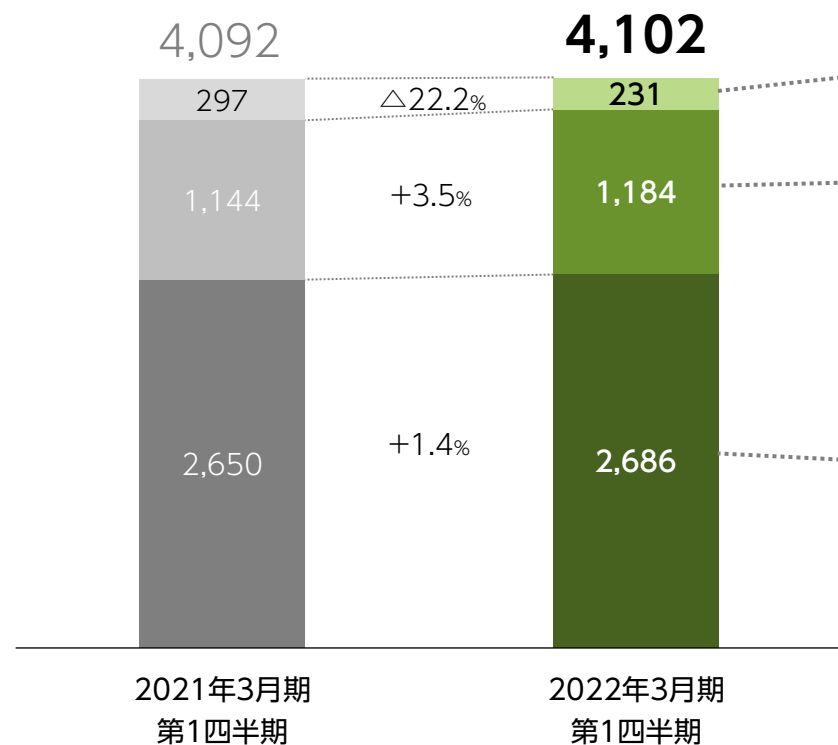


エンジニアリング事業 (分野別売上高)

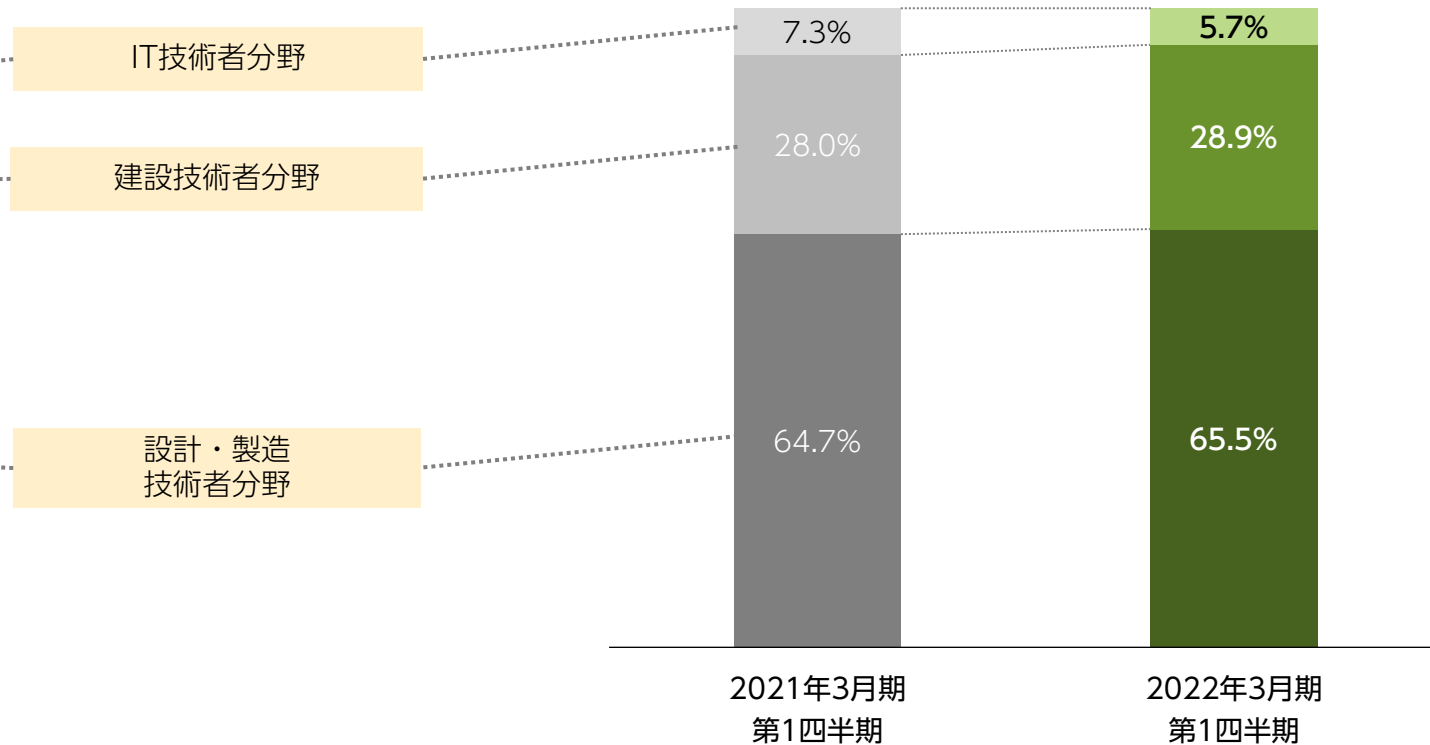
- 設計・製造技術者分野は、マニファクチャリング事業と連携し半導体製造装置の保守保全業務を合わせて提案強化
- 設備及びプラント分野を中心に建設技術者需要が堅調

売上高

[百万円]



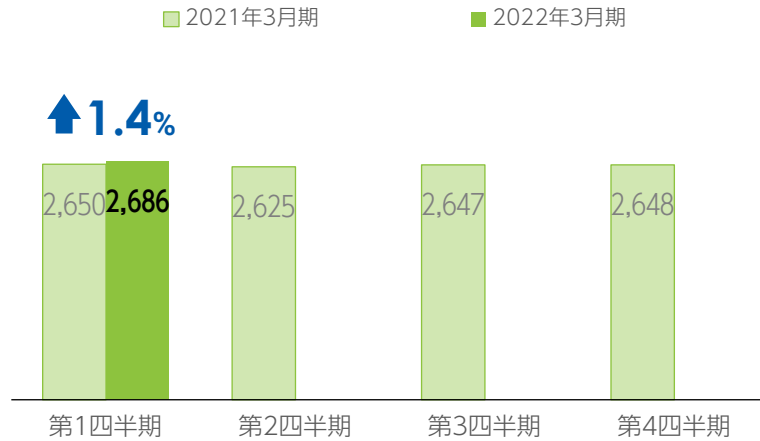
売上高構成比



エンジニアリング事業 (分野別売上高)

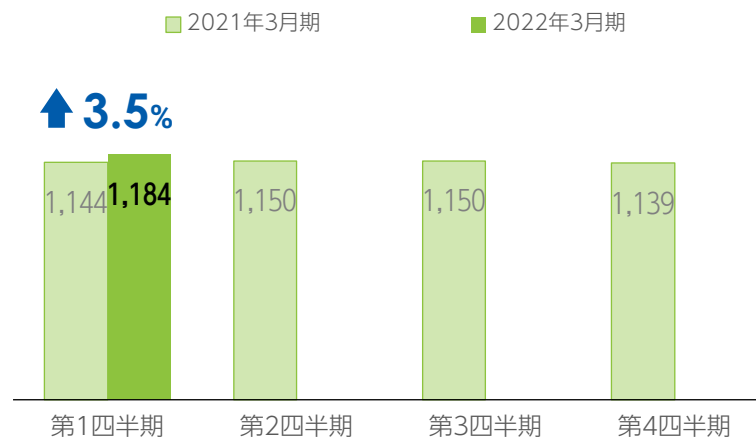
設計・製造技術者分野

[百万円]



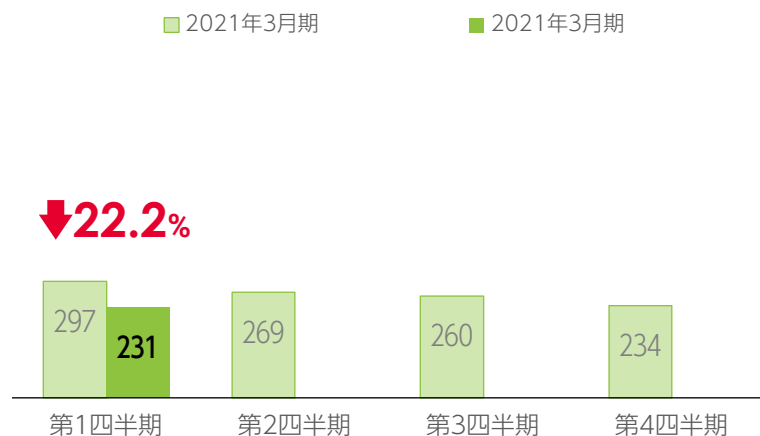
建設技術者分野

[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

建築技術者分野

- ・設備、プラントを中心に堅調推移

IT技術者分野

- ・事業売却の影響は一巡も、今後の収益性向上を目指した体制整備を推進

3. 2022年3月期 業績予想ならびに今後の見通し

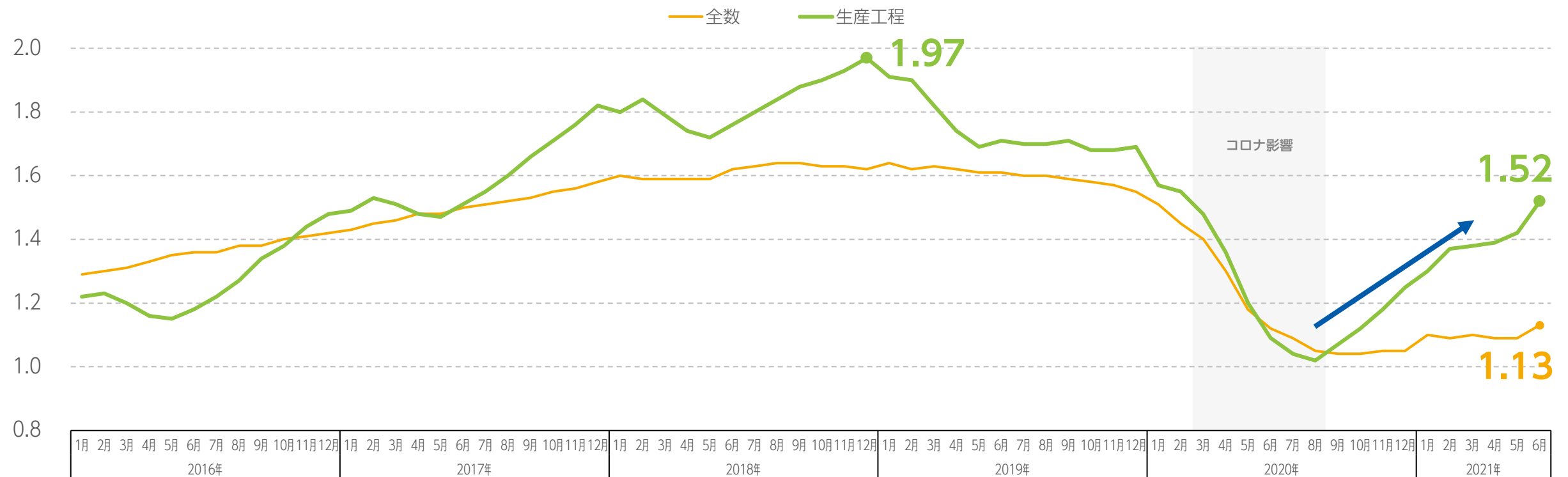
3. 2022年3月期 業績予想ならびに今後の見通し

今後の見通し

- 全体的な求人倍率はコロナ以降横ばい傾向だが、生産工程の職業については2020年7月前後から急上昇し
- 引き続き人材需給はひっ迫する状況が継続することが見込まれる

有効求人倍率

[倍]



出所：厚生労働省一般職業紹介状況（季節調整値）

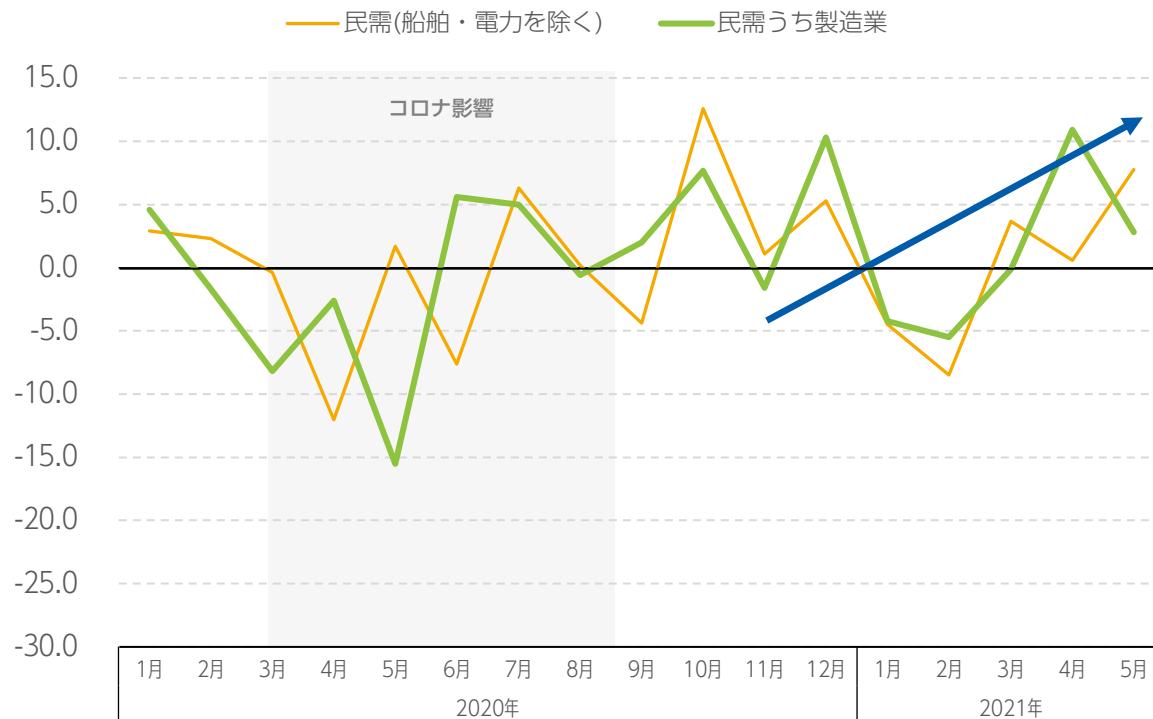
3. 2022年3月期 業績予想ならびに今後の見通し

今後の見通し

- 設備投資の先行指標となる「船舶・電力を除く民需」の機械受注額が3ヶ月連続増加、半導体製造装置の需要増や自動車関連の設備投資が目立っている
- 特に製造業就業者の多い地域においては、足元の新規の求人は活況

機械受注（前月比）

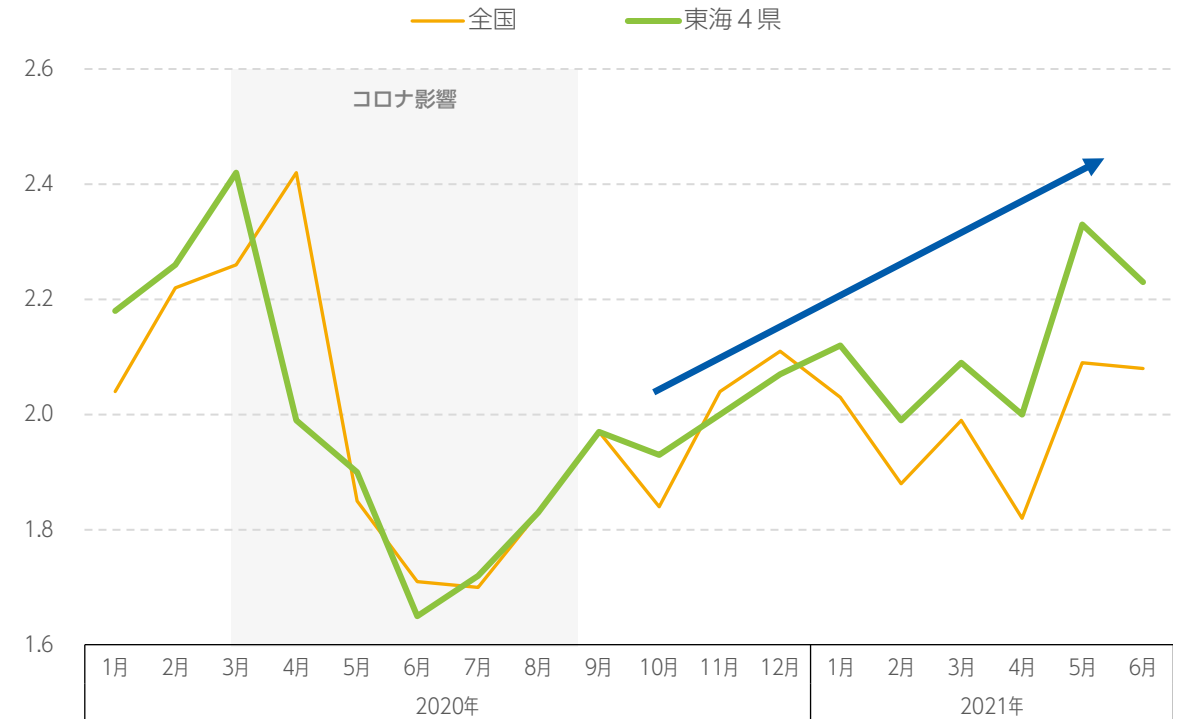
[%]



出所：内閣府 機械受注統計

東海4県（愛知県・岐阜県・三重県・静岡県）の新規求人倍率

[倍]



出所：厚生労働省愛知労働局 最近の雇用情勢（季節調整値）

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

- 2022年3月期はシェアと売上拡大に注力
- 好調な人材需要が継続しており（足元では大口取引だけで約1,500名を受注）、これに応えるために採用関連費用の増額投下を予定
- 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

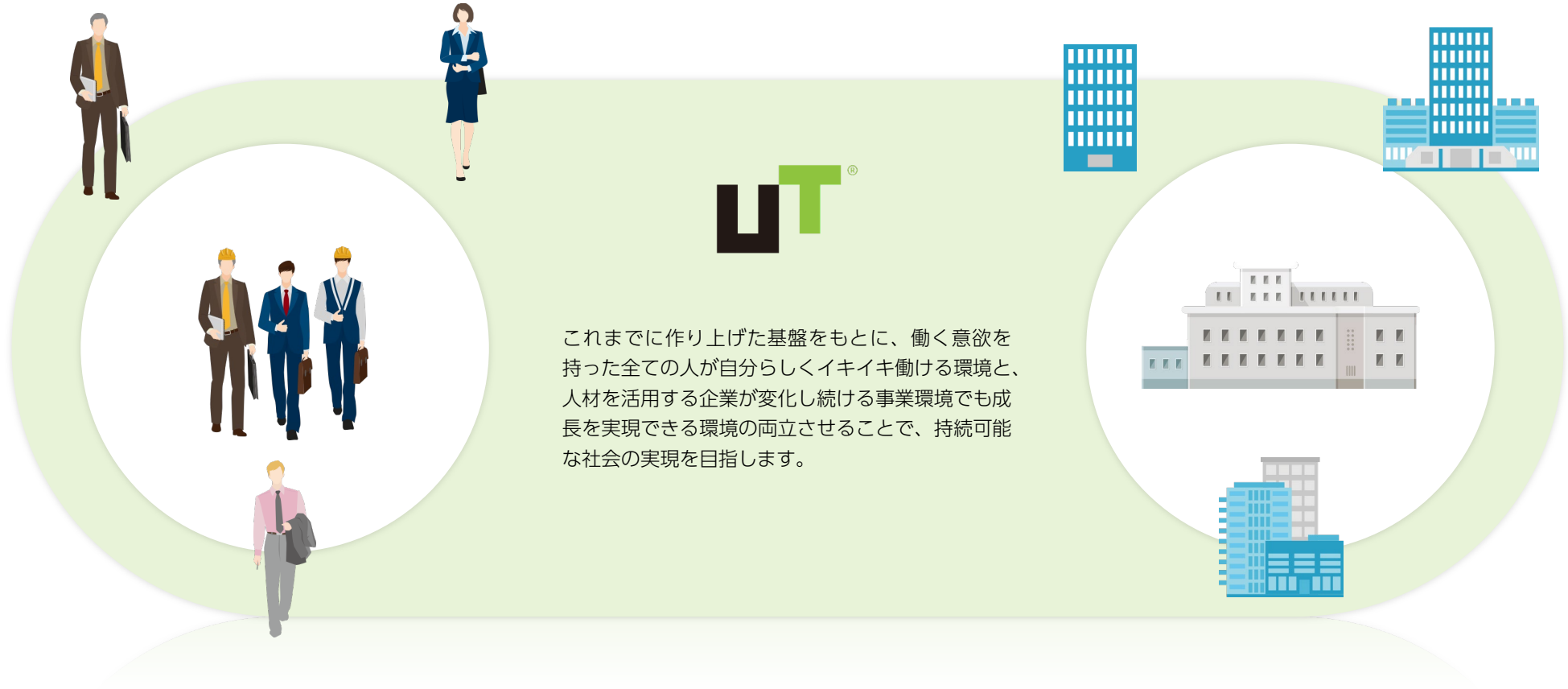
[億円]

	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	—

4. 第4次中期経営計画

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

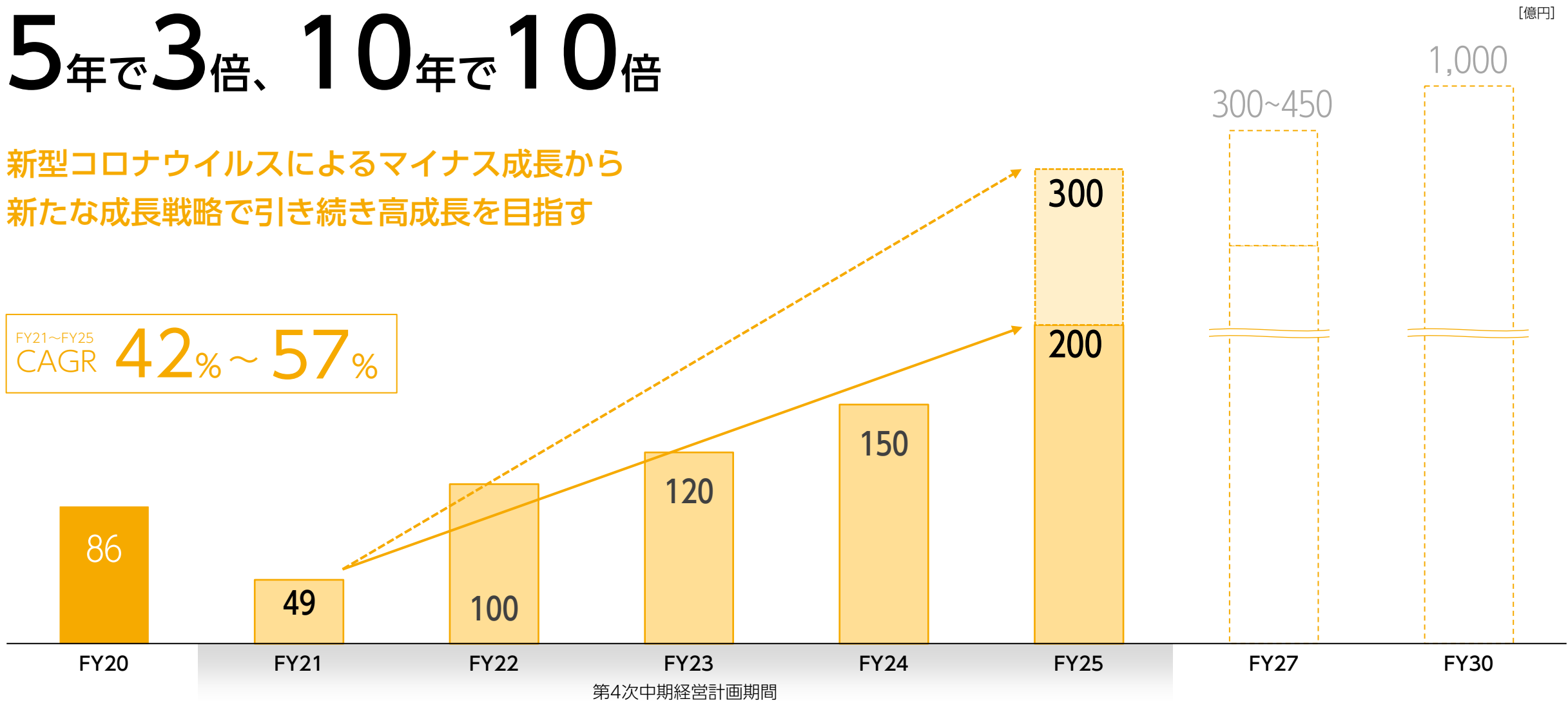
長期を見据えた事業基盤構築としての施策

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%

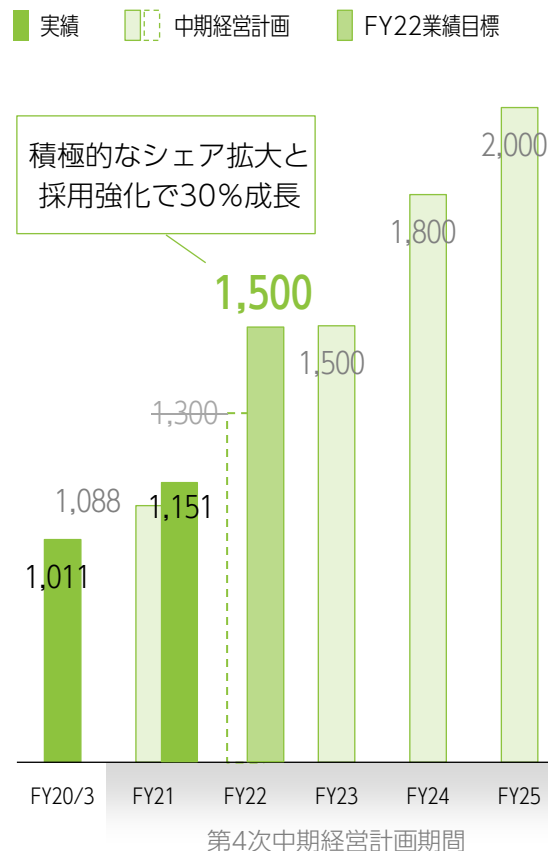


4. 第4次中期経営計画

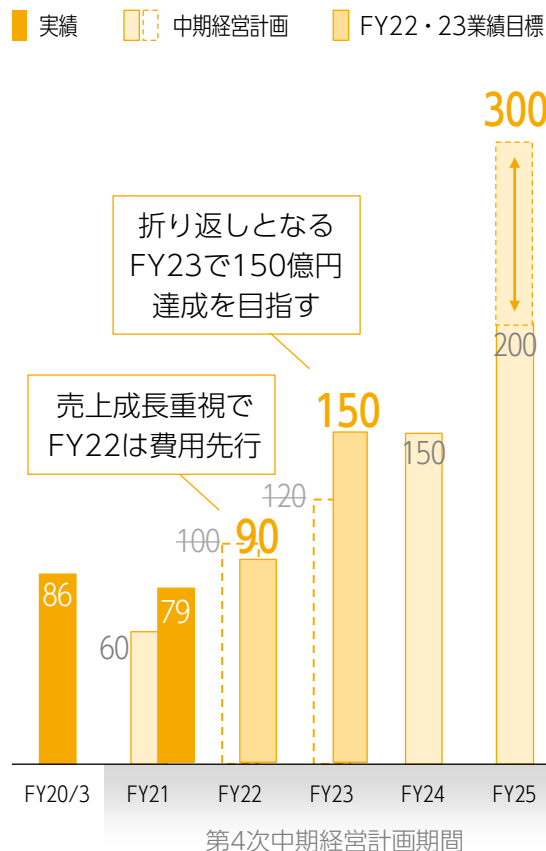
数値目標とコミットメント

FY21でのコロナ禍の影響が軽微であったことに加え、製造業の人材需要が急速に回復していることから、中期経営計画の上限目標であるEBITDA300億円の達成に向け、FY23の業績目標を150億円で設定し、その実現に向けFY22をシェア拡大期として位置付け、積極的なシェア拡大のために業績目標を再設定しています。

売上高目標 [億円]



EBITDA目標 [億円]



**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

5. Appendix

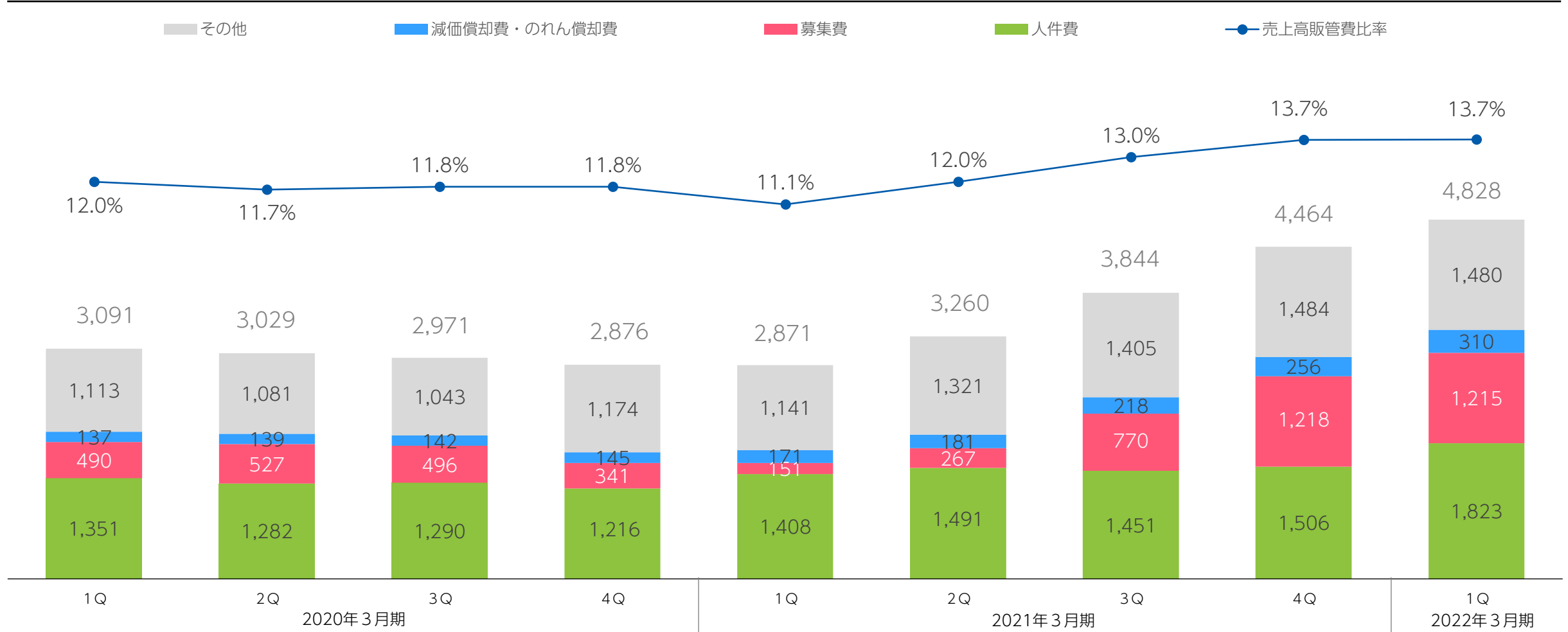


5. Appendix

販管費内訳

販管費内訳と売上高販管費比率

[百万円]



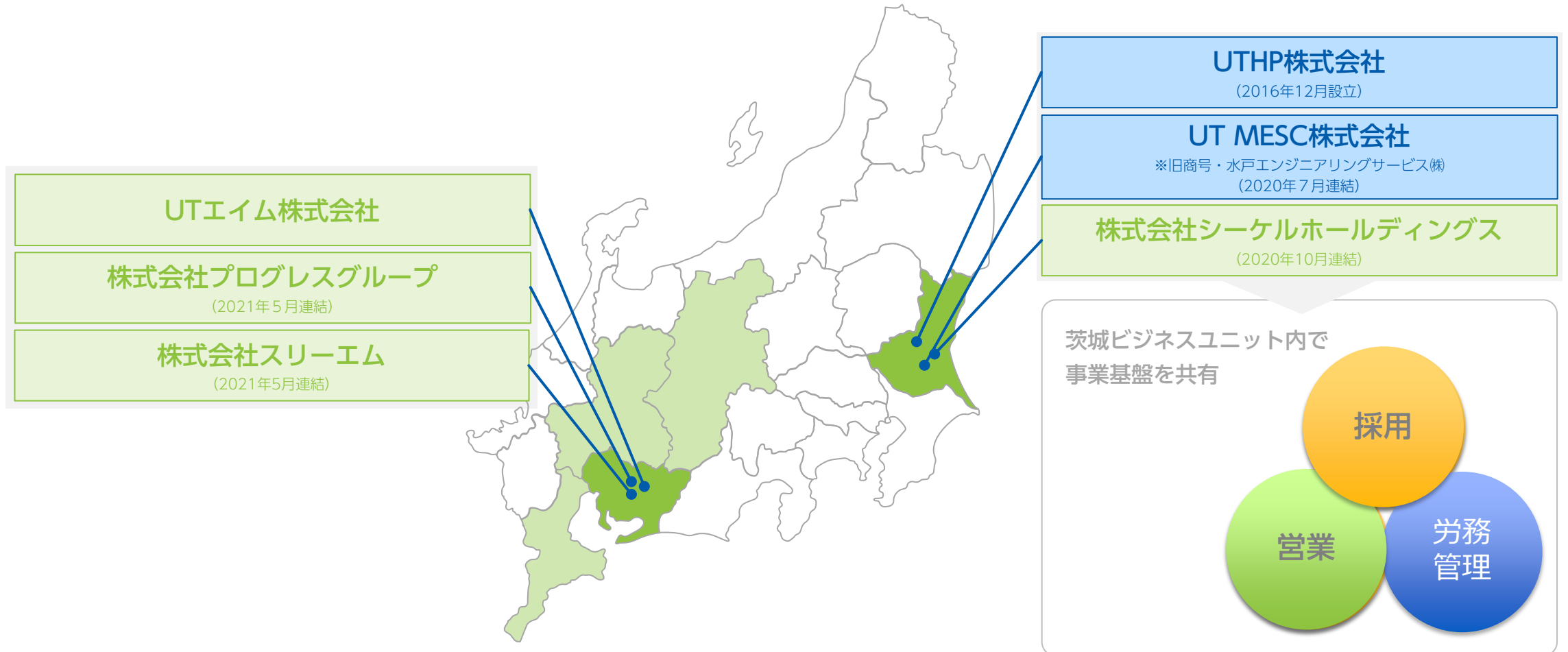
新規連結会社の業績寄与

2021年3月期第2四半期以降に新規連結した子会社の連結寄与

事業セグメント	分野	連結子会社名	連結時期	2022年3月期 第1四半期	
				売上高	期末技術職社員数
マニュファクチャリング事業	その他分野	(株)シーケル	2020年10月	32億円	1,032名
	その他分野	(株)プログレスグループ	2021年4月		1,177名
	その他分野	(株)スリーエム	2021年4月		1,055名
	海外	Green Speed Co., Ltd. (ベトナム)	2021年1月 (PL連結開始時期)	15億円	12,571名
ソリューション事業	—	UT MESC(株) ※旧商号・水戸エンジニアリングサービス(株)	2020年7月	7億円	434名
計				55億円	国内：3,698名 海外：12,571名

地域プラットフォームの深耕

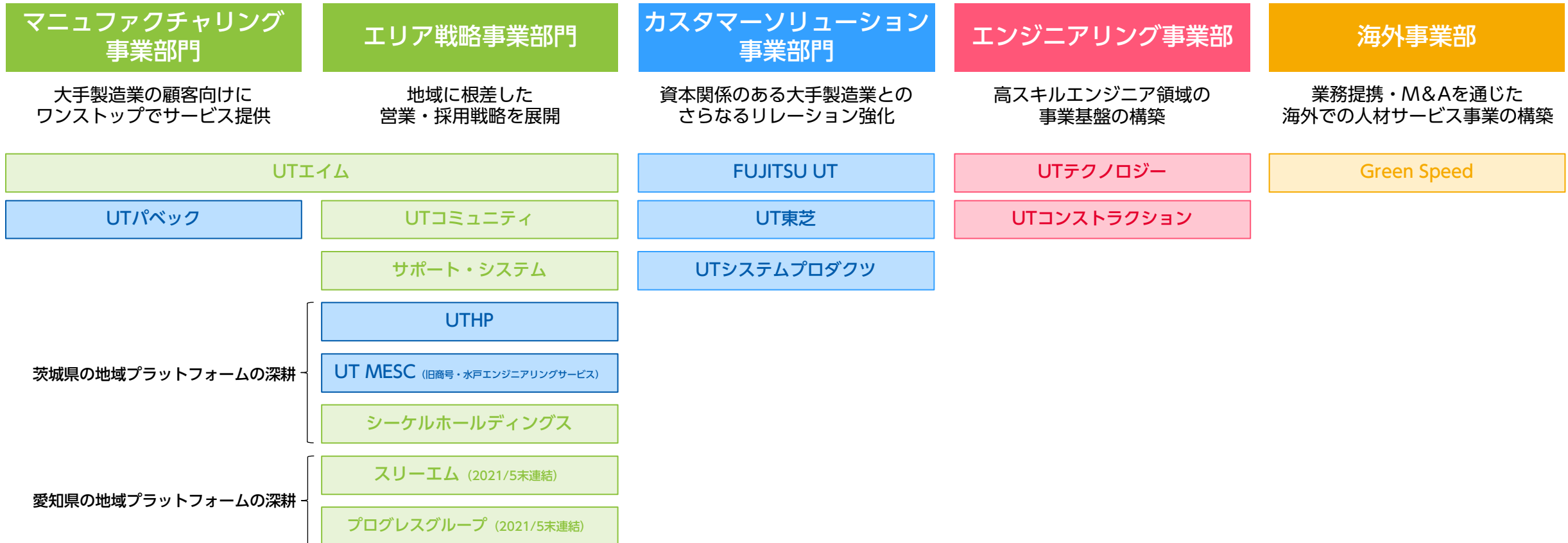
- 2021年4月、茨城県に特化した組織を新設
- 2021年5月、愛知県を中心とする地場の派遣事業者を2グループ新規連結
- 強みの異なる事業会社3社間の採用・営業・管理面での連携強化、地域内の事業基盤を拡充



5. Appendix

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



5. Appendix

会社概要

会社概要

2020年7月31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7月31日現在

マニ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

株式会社プログレスグループ

総合人材派遣・請負

株式会社スリーエム

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

UT MESC株式会社

(旧商号・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

5. Appendix

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。

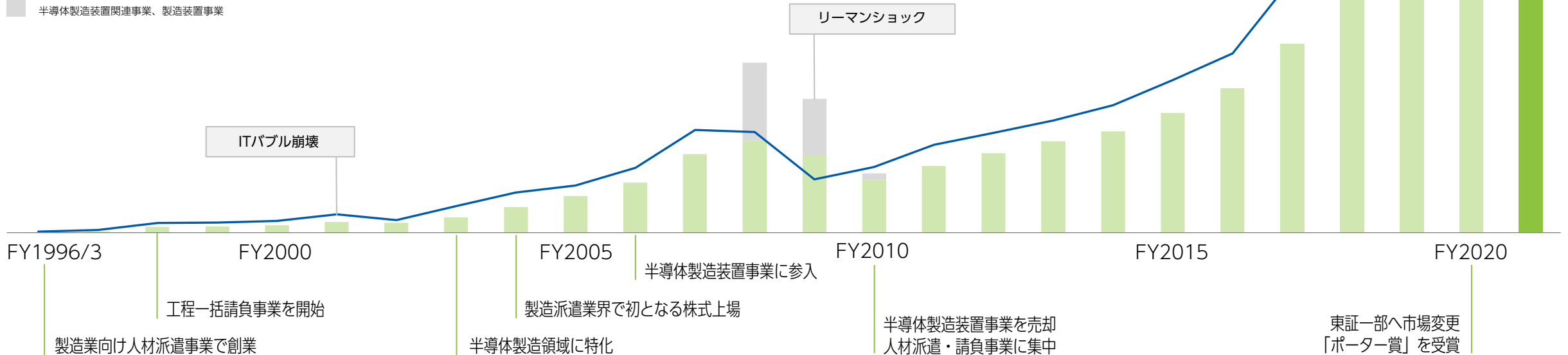
— 技術職社員数

■ 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



5. Appendix

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

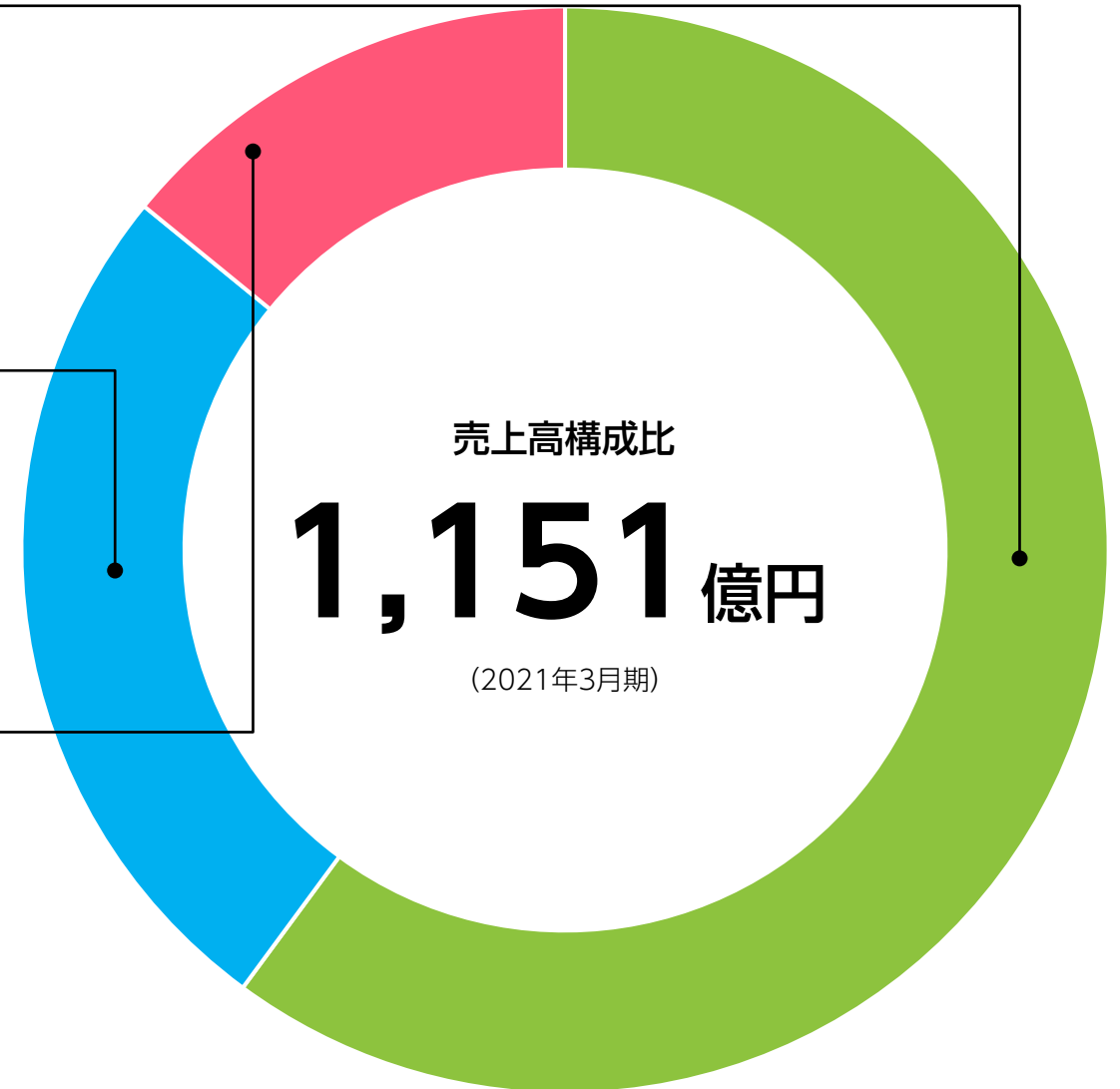
25.8%

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。」

UTグループは、全てのはたらく人に
チャレンジする機会を与えます。

一人ひとりが高い目標を掲げ、
果敢に挑戦することが、
個々人の成長につながり、
喜びになると考えています。

私たちは、そのイキイキとした姿が、
あらゆるお客様の期待に応え、
日本の未来に貢献する力だと信じています。

「イキイキをつくる」戦略

安心・安定した雇用

- 正社員雇用（無期雇用派遣）
- 全国規模での社宅
- 充実した福利厚生



チームでの派遣 キャリア形成支援

- 工程一括受託
- チームによる人材育成
- キャリアコンサルティング



教育・訓練と機会提供

- 役職員エントリー制度
- グループ内転職制度（One UT）
- エンジニア育成プログラム
- マネジメント研修

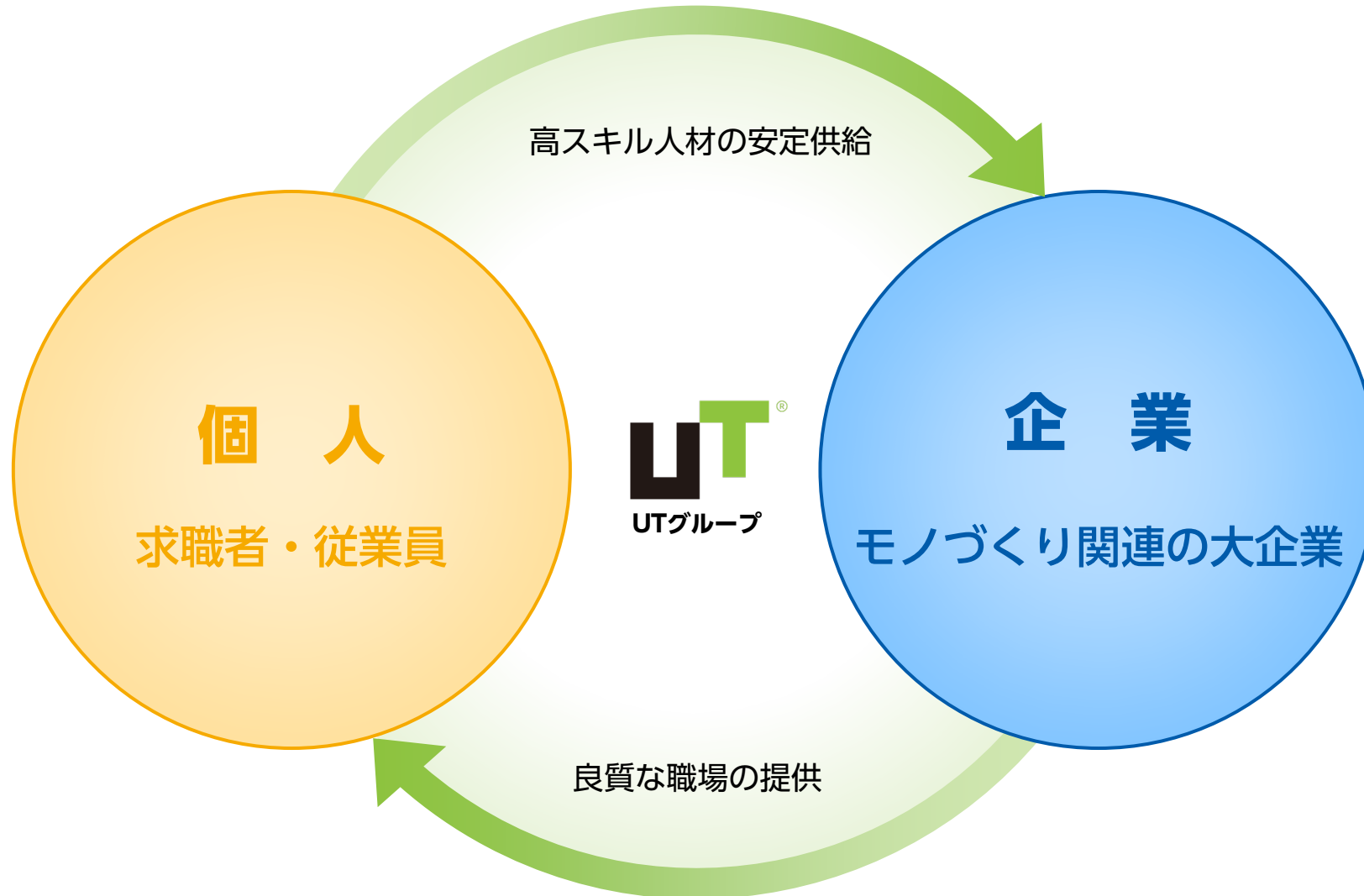


企業価値向上の 社員への成果配分

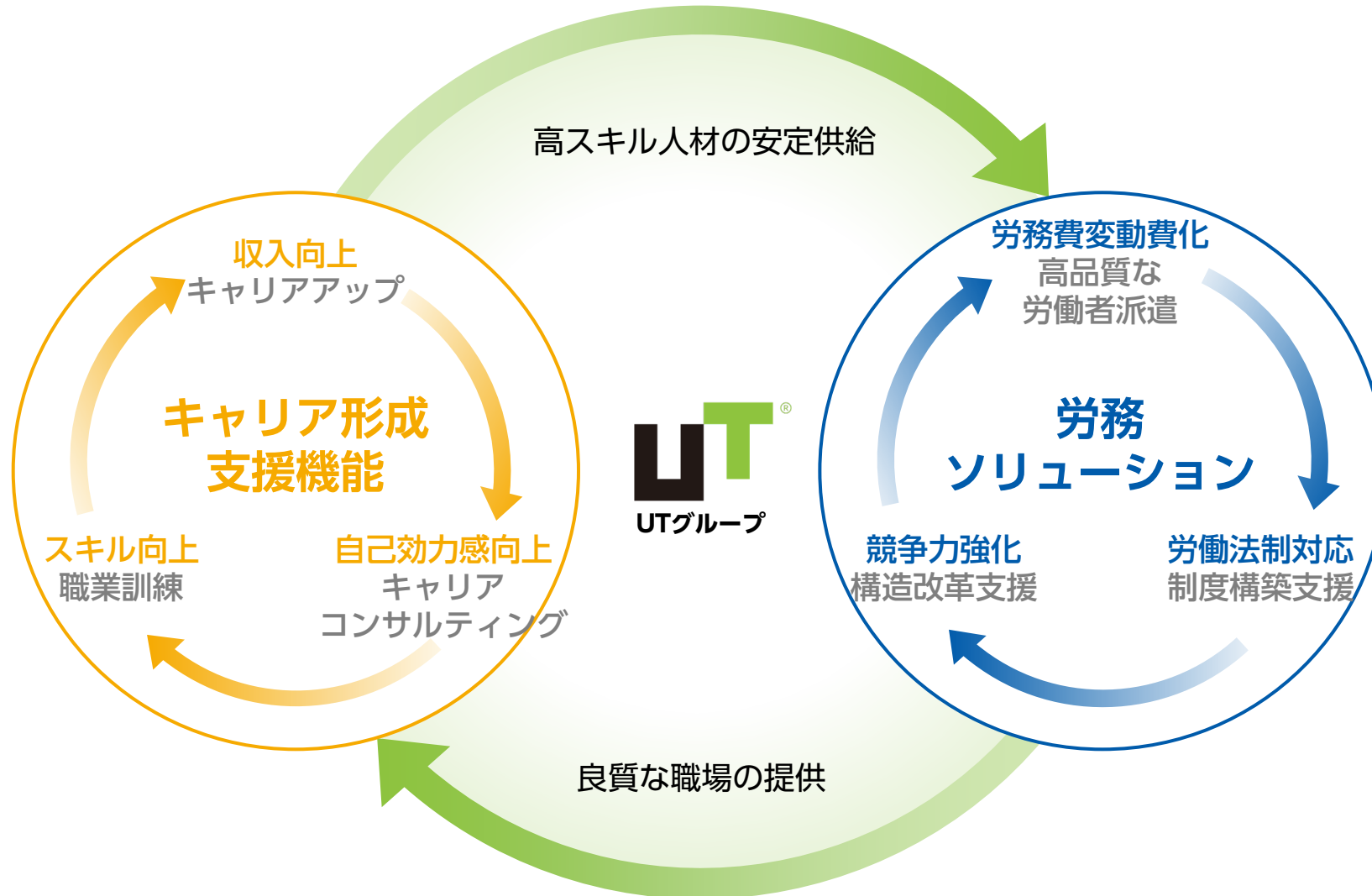
- 社員持株会制度



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。

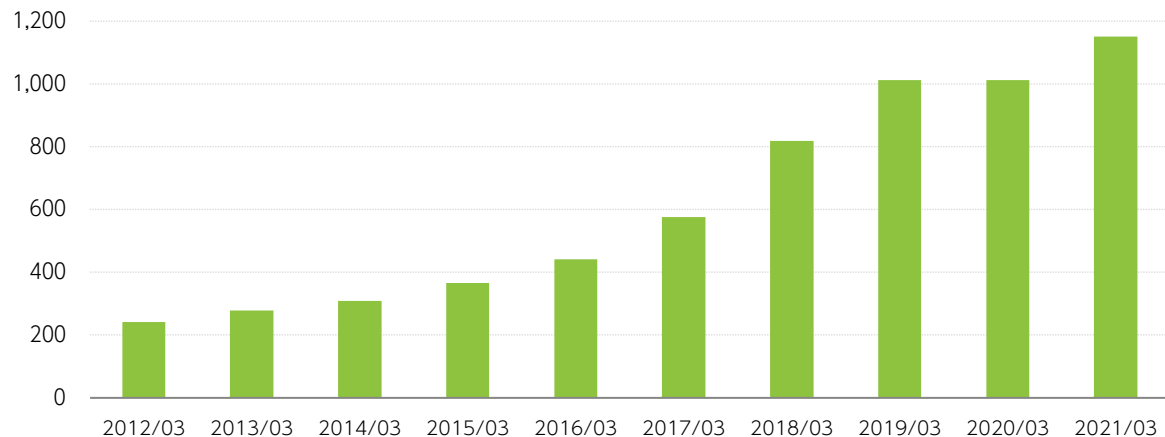
2021年3月期は、全額配当金による還元とし、当期純利益の30%の普通配当1株当たり32円を実施。さらに2020年3月期に見送った株主還元について、2020年3月期の当期純利益30%に当たる額を特別配当として1株当た34円を上乗せ、計66円の配当還元。

5. Appendix

業績推移

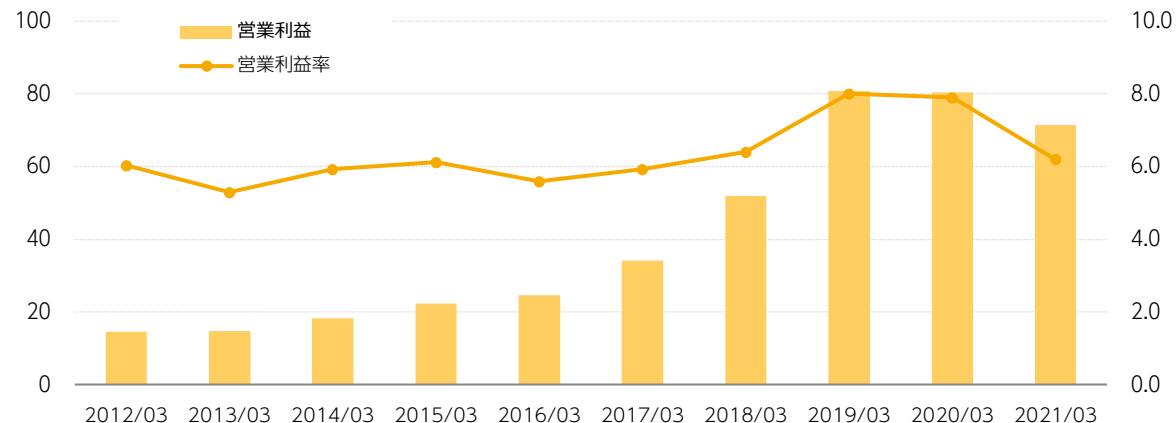
売上高

[億円]



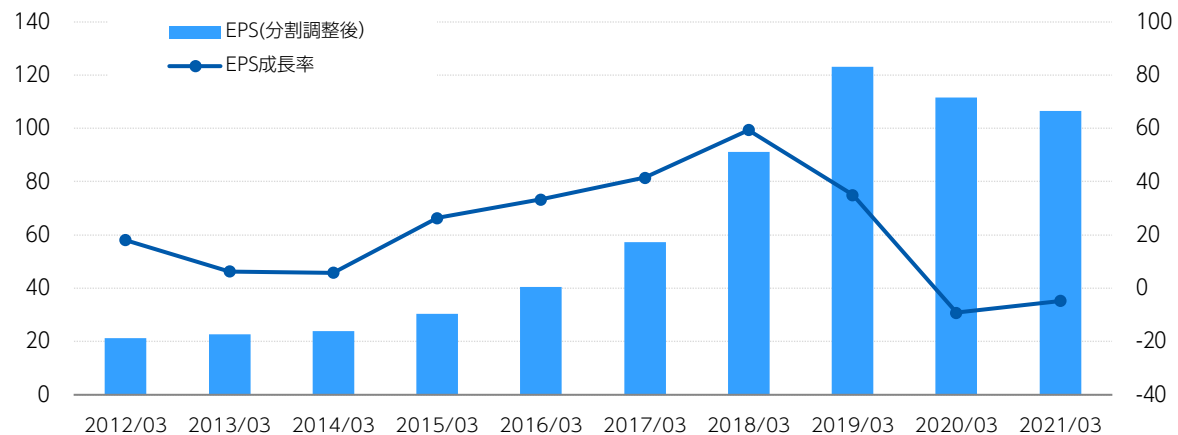
営業利益 (左軸) / 営業利益率 (右軸)

[億円・%]



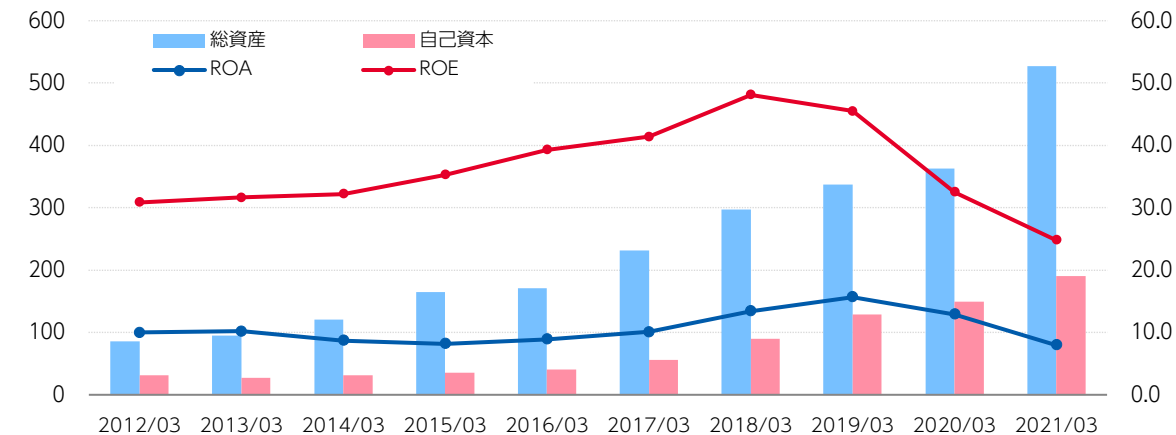
EPS (左軸) / EPS成長率 (右軸)

[円・%]



総資産・自己資本 (左軸) / ROA・ROE (右軸)

[億円・%]



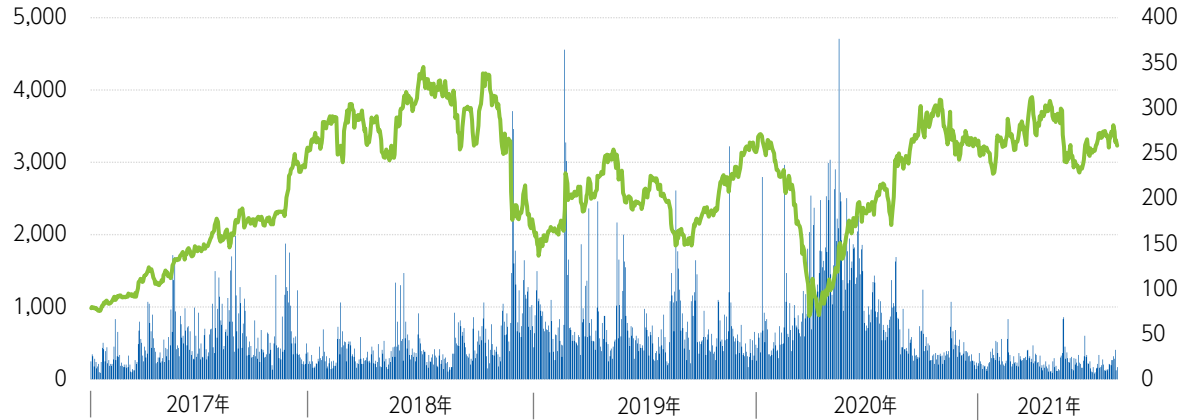
ROA=親会社株主に帰属する当期純利益/総資産 (期中平均)、ROE=親会社株主に帰属する当期純利益/株主資本 (期中平均)

5. Appendix

株価の推移

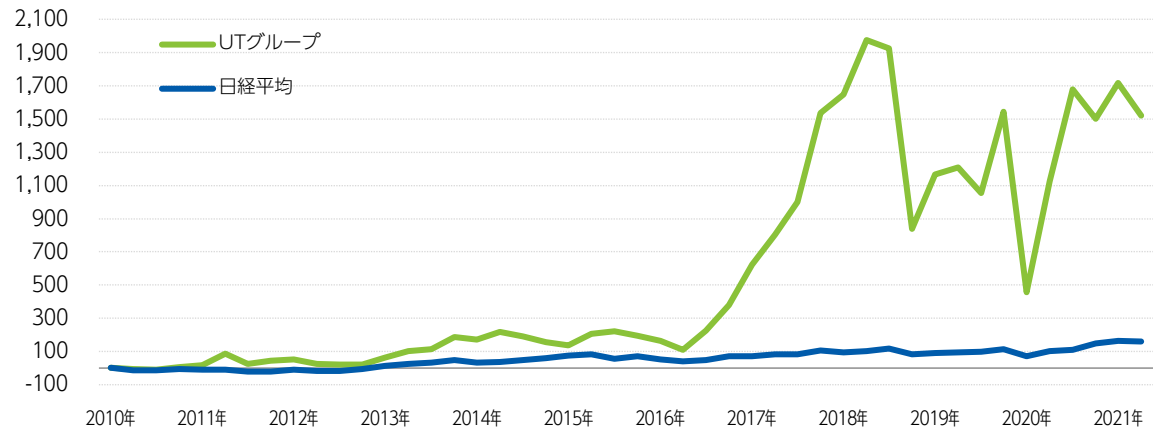
株価 (左軸) / 売買高 (右軸)

[円/万株]



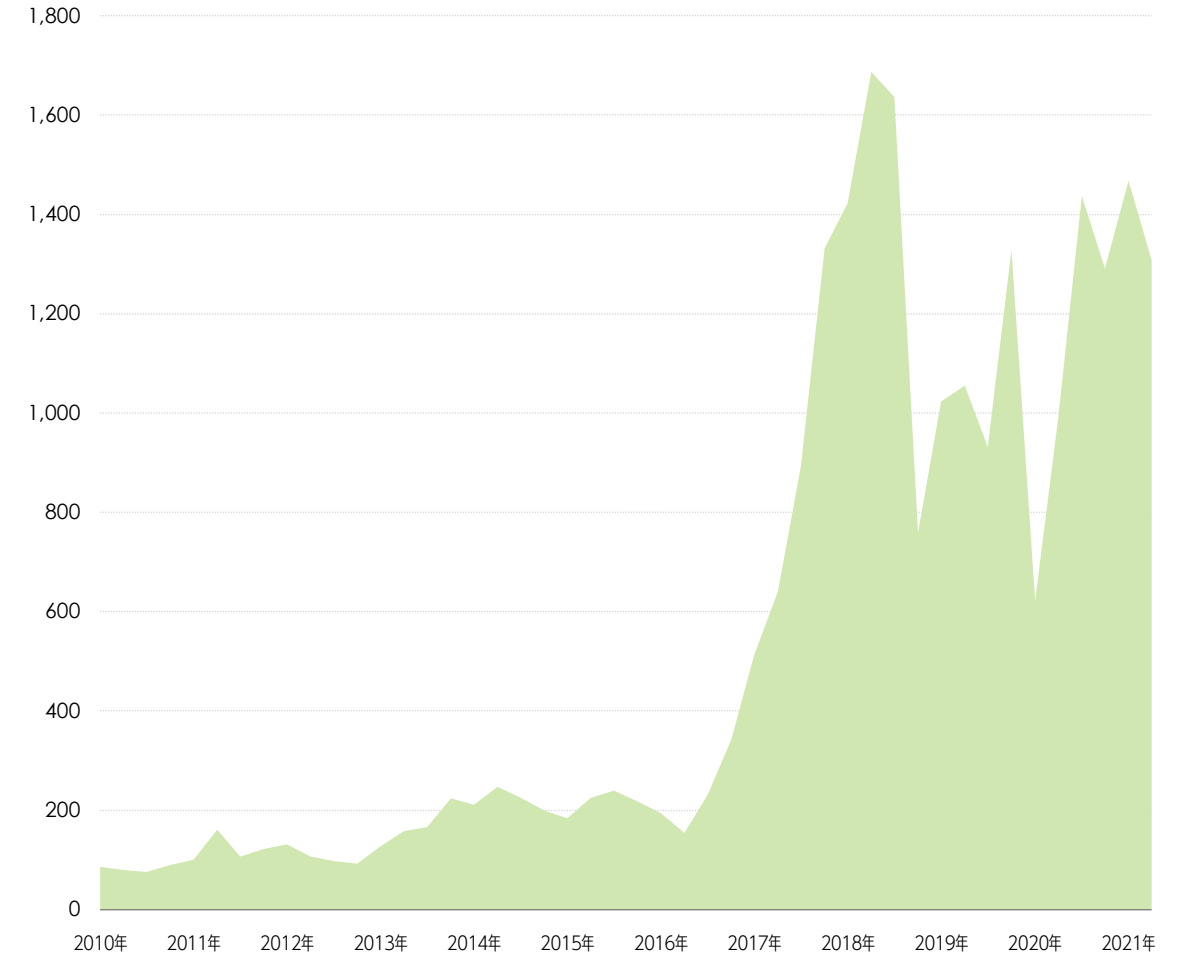
株価の変動率 (2010年3月末比)

[%]



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