



2022年3月期 第2四半期

決算説明資料

2021年11月5日

UTグループ株式会社

証券コード 2146 (東証一部)

1. 2022年3月期 下期経営方針について
2. 2022年3月期 第2四半期 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. 2022年3月期 下期経営方針について

2022年3月期 下期経営方針の一部変更

来期初のトップライン引き上げに向けた、一層の採用強化

期末技術職社員数の最大化

- 下期も受注が好調であることから、採用活動強化を継続
- 来期EBITDA150億円を達成するため、当期末の技術職社員数の最大化を目指す方針に計画変更



2022年3月末 国内技術職社員数目標の引き上げ

34,000名

※国内事業のみ（海外事業の社員数は含まず）

来期EBITDA150億円必達に向けた施策・取組みの推進

コスト効率化の取組み推進

- 採用歩留まりの改善による募集費の削減/効率化に向けた施策の推進
- 子会社組織の再編による人員配置の最適化、共通間接機能の集約による効率化に向けた取組みを推進（2021年9月27日付公表）

【2023年3月期見通し】

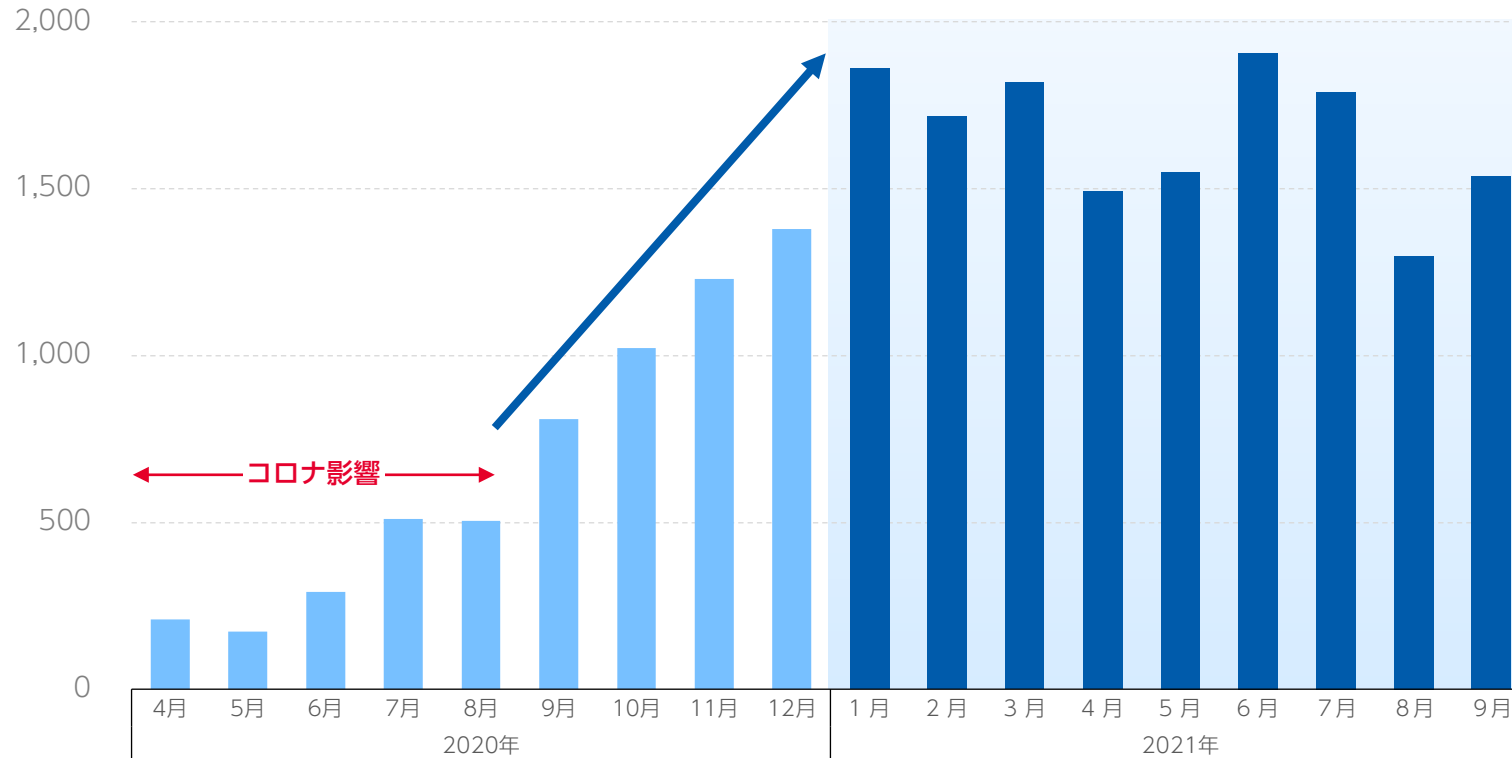
- ・ 売上総利益340億円以上の創出
- ・ 募集費を中心とする販管費効率向上、大幅な削減

人材需要が旺盛、高水準の受注状況が継続

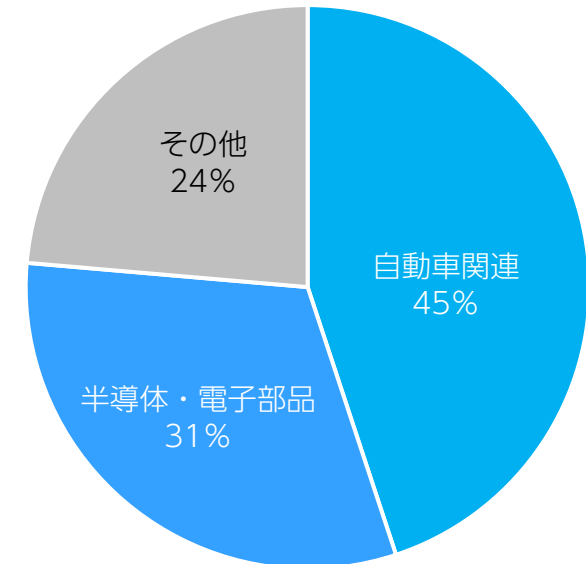
- 自動車関連の生産調整にも影響されず、高水準の受注状況が継続
- 2021年以降、受注数の3分の2超を自動車関連分野および半導体・電子部品分野が占有し、好調に推移

受注状況（国内）

[名]



2021年9月受注の分野別内訳



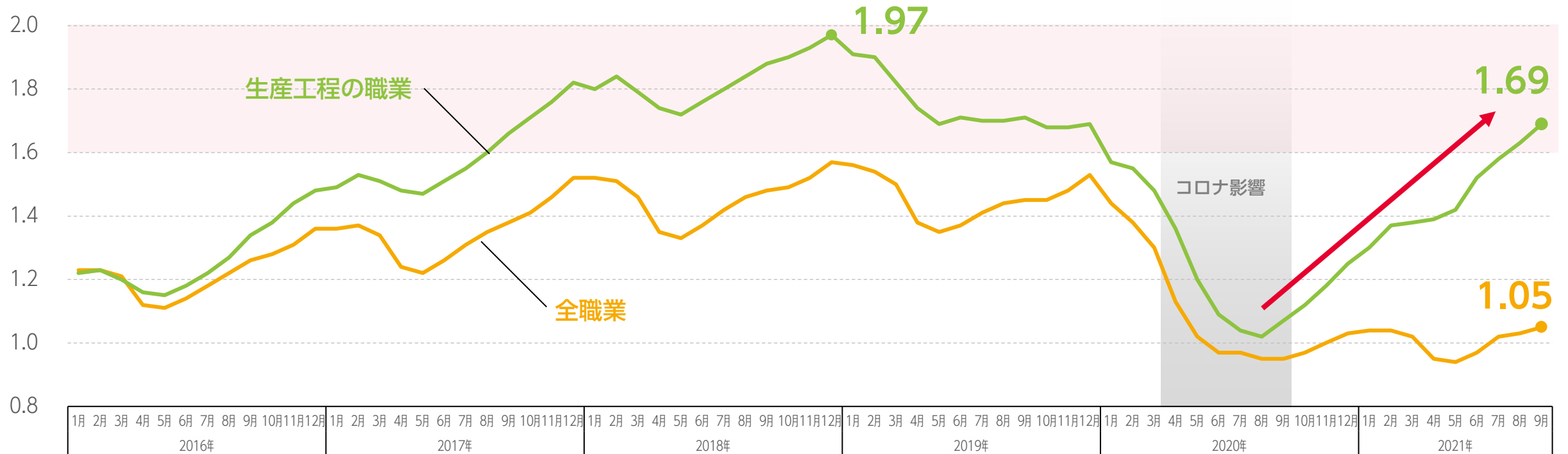
※受注数はUTエイム他、主要4社の合計

生産工程の有効求人倍率は2017年水準まで上昇

○ 生産工程の職業は2017年水準まで急上昇、製造業での人材需給はひっ迫した状況が継続

生産工程の有効求人倍率

[倍]



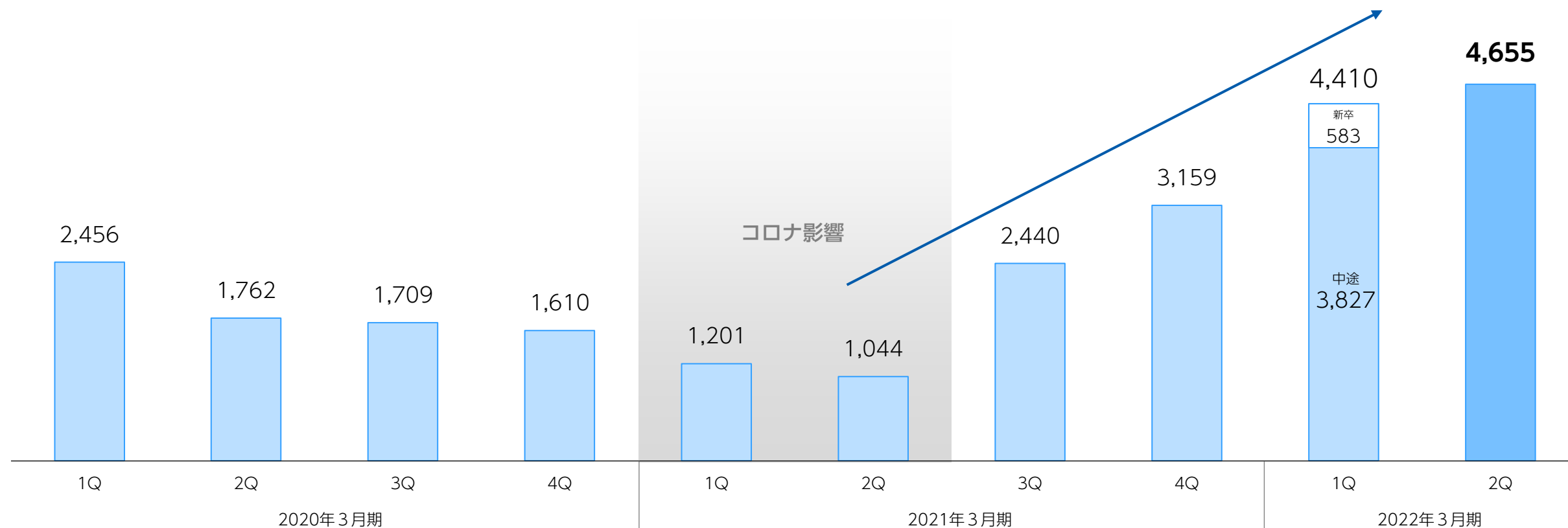
出所：厚生労働省一般職業紹介状況（実数）

上期の戦略的な採用強化が奏功し、月間平均採用数は1,551名を実現

- 第2四半期の採用数は4,655名、上期累計で9,065名採用を実現
- 戦略的な募集費の投入と採用プロセス改善により過去最高の採用数を更新
- コロナ影響収束後の需要拡大期にシェア拡大へ

採用者数の推移（国内）

[名]

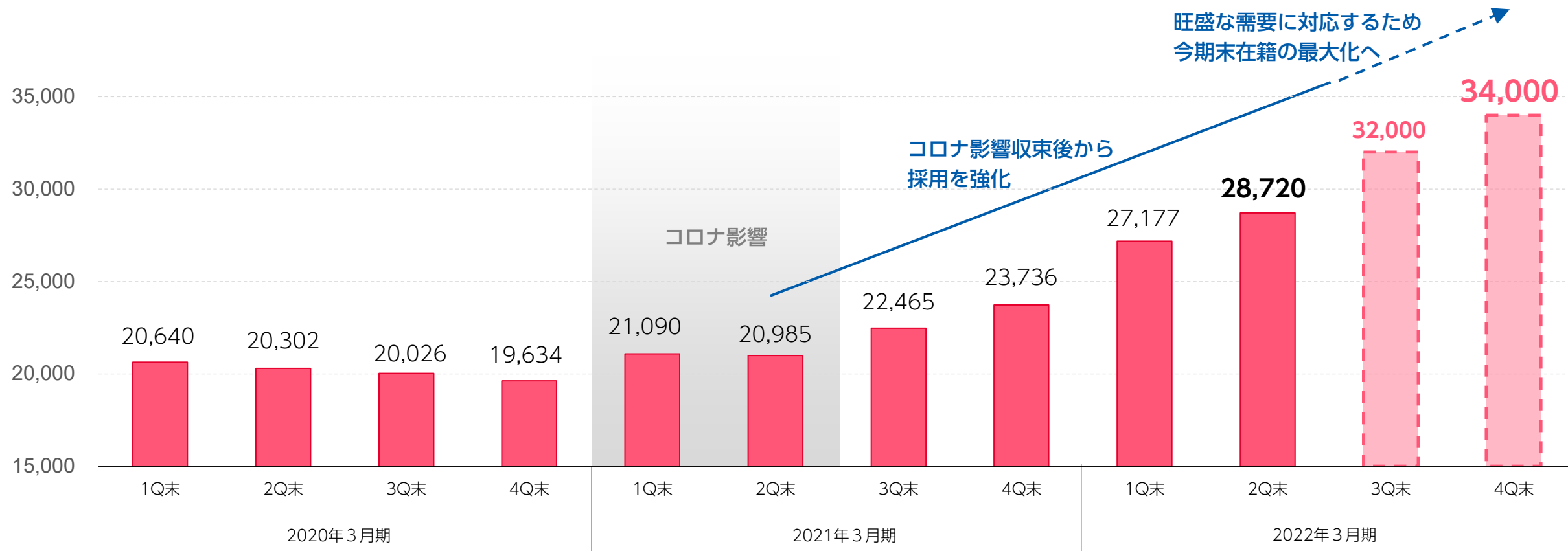


受注・採用が好調推移、今期末の技術職社員数の最大化を目指す

- 旺盛で且つ継続的な需要、採用活動の好調推移によって、計画を上回る28,720名で着地
- 下期も需要拡大局面であると判断し、採用活動の継続とさらなる強化を決定
- 2022年3月期末の技術職社員数目標を引き上げ、34,000名に修正

技術職社員数の推移（国内）

[名]



2022年3月期連結業績予想の修正（2021年11月5日付）

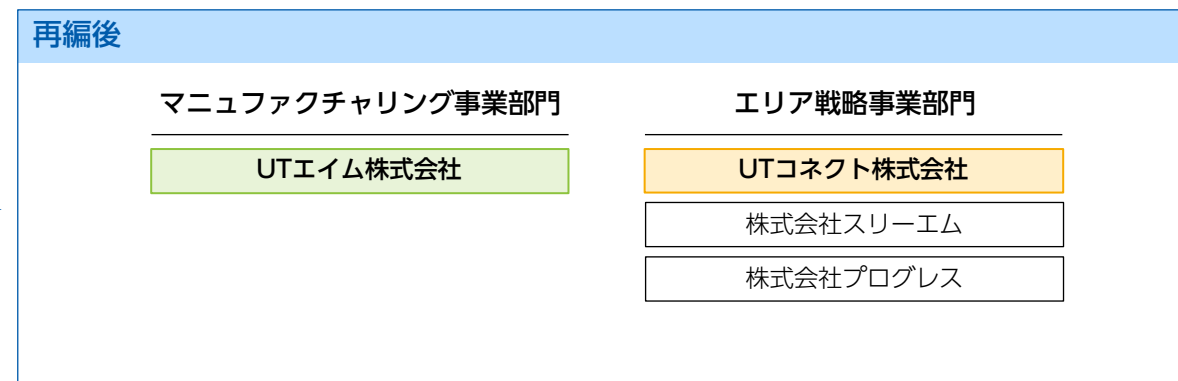
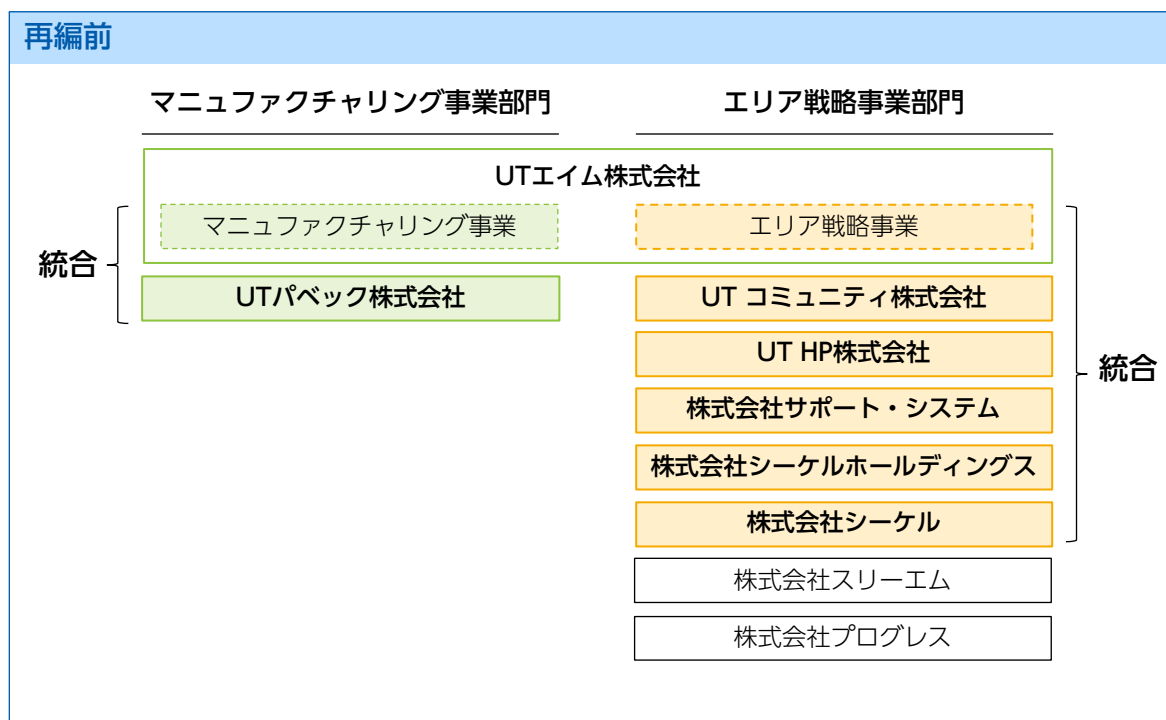
- 2022年3月期は下期もシェア拡大に注力することから、売上高を上方修正
- 旺盛な需要に対応するため、下期も採用関連費用の戦略的投下を決定したことにより、各段階利益を下方修正
- 期末の技術職社員数の最大化によるトップラインの大幅な引き上げ

[億円]

	2022年3月期 当初予想(A)		2022年3月期 修正予想(B)		増減額 (B-A)	増減率	2021年3月期	
	予想	構成比	予想	構成比			実績	構成比
売上高	1,500	100%	1,600	100%	+100	+6.7%	1,151	100%
EBITDA	90	6.0%	70	4.4%	△20	△22.2%	79	6.9%
営業利益	80	5.3%	60	3.8%	△20	△25.0%	71	6.2%
経常利益	80	5.3%	60	3.8%	△20	△25.0%	71	6.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	48	3.2%	34	2.1%	△14	△29.2%	42	3.7%
1株当たり当期純利益（円）	118.92	—	84.24	—	△34.68	—	106.53	—

子会社の組織集約による生産性向上（2022年4月～）

- 第4次中期経営計画実現に向け、成長戦略を推進するため子会社組織の再編を決定（2022年4月1日予定）
- 大手製造業向けワンストップ戦略と地域プラットフォーム戦略を加速
- 業務基盤の共通化とともに統合により生産性の向上を図る



2. 2022年3月期 第2四半期 決算概要

連結業績ハイライト

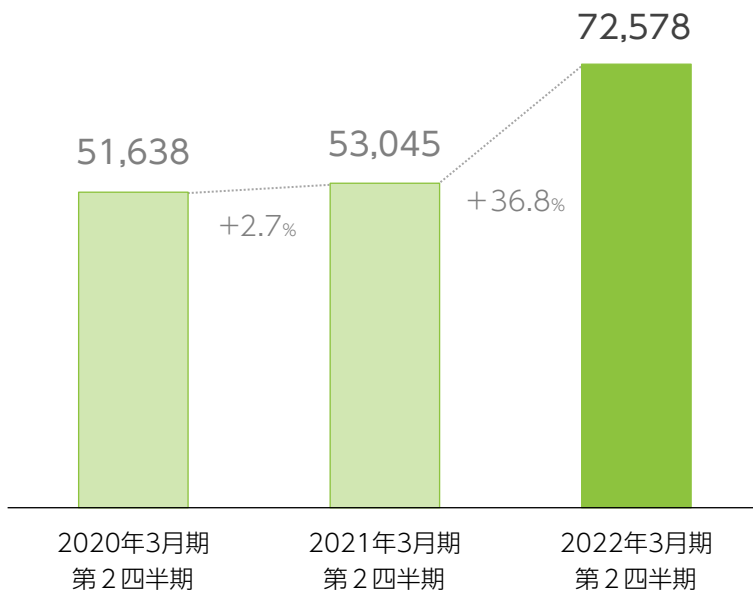
旺盛な需要に対する迅速な採用とM&A効果により、売上高は計画を上回り好調に推移

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戦略的に投入

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37%の増加、来期に向け着実に積み上げ

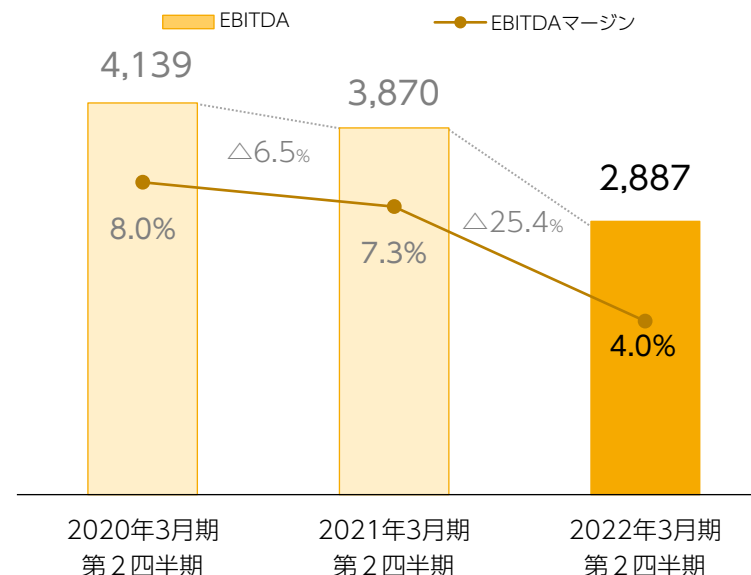
連結売上高

[百万円]



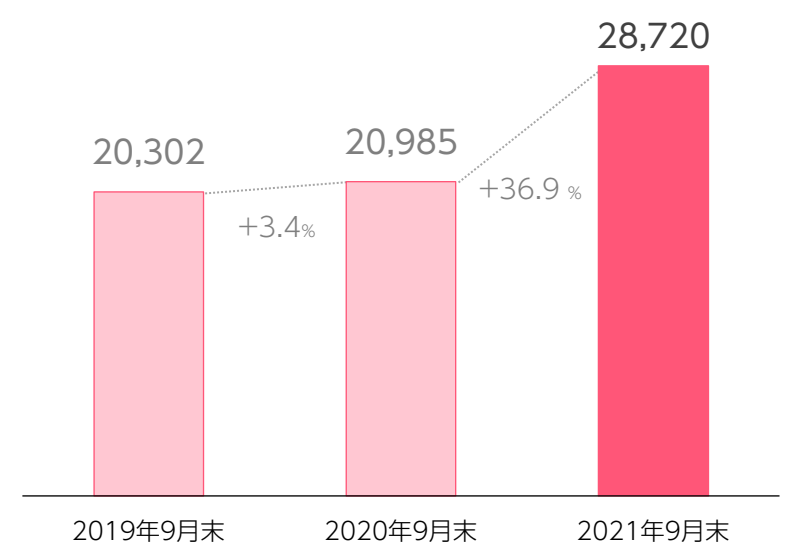
EBITDA・EBITDAマージン

[百万円]



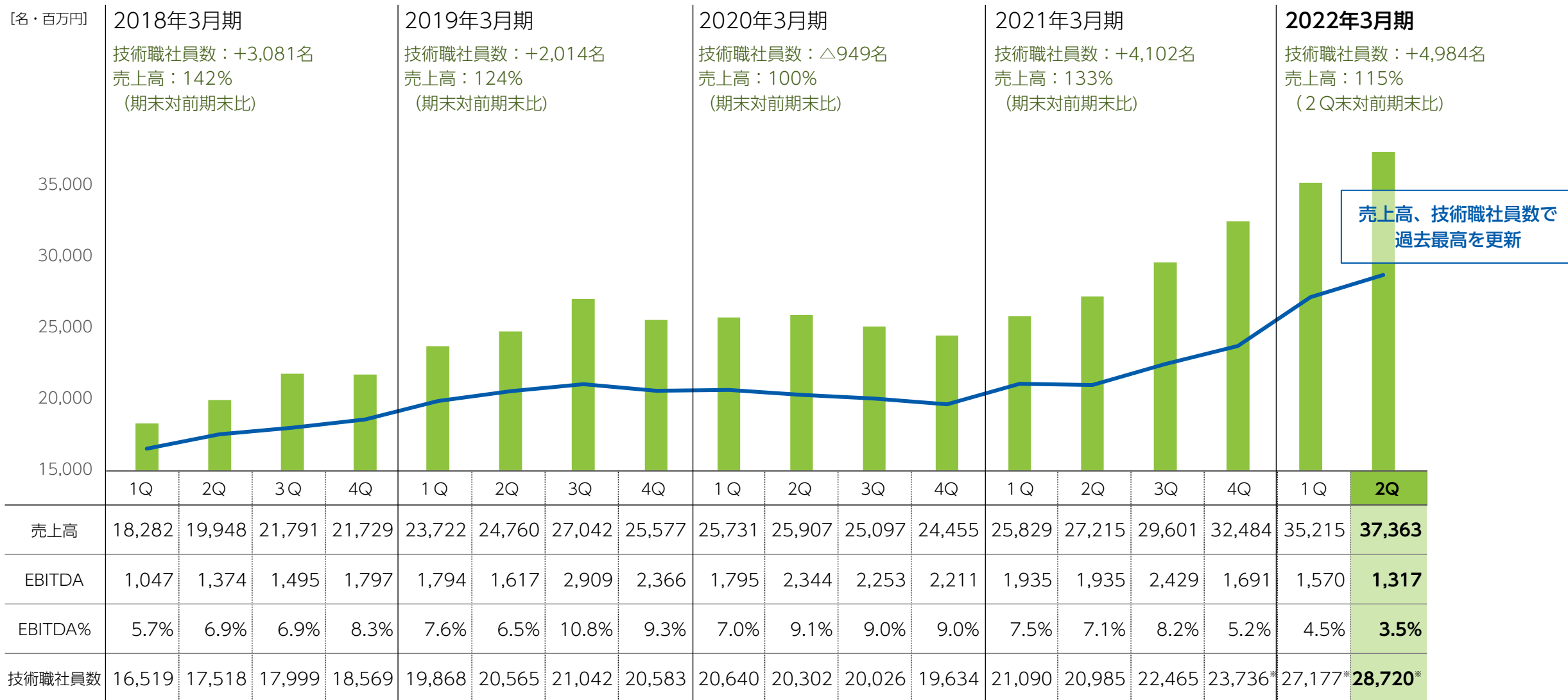
技術職社員数 (連結)

[名]



※国内事業のみ (海外事業の社員数は含まず)

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2四半期		2022年3月期 第2四半期		前年同期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	53,045	100.0%	72,578	100.0%	+19,533	+36.8%
売上総利益	9,645	18.2%	12,459	17.2%	+2,813	+29.2%
販売費及び一般管理費	6,130	11.6%	10,187	14.0%	+4,057	+66.2%
営業利益	3,515	6.6%	2,271	3.1%	△1,244	△35.4%
EBITDA	3,870	7.3%	2,887	4.0%	△982	△25.4%
経常利益	3,567	6.7%	2,262	3.1%	△1,305	△36.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,332	4.4%	710	1.0%	△1,622	△69.6%
技術職社員数 [名]	20,985	—	28,720 [※]	—	+7,735	+36.9%

売上高

- ・1Qに続き、2Q会計期間も四半期の過去最高売上高を更新（373億円）
- ・自動車関連分野、半導体・電子部品分野ともに旺盛な需要から採用を強化し、技術職社員数は大きく純増。さらに、新規連結会社（P40～41参照）の寄与による増収

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
- ・1Q同様に採用促進のための費用増により一時的に低下

営業利益・EBITDA

- ・戦略的に採用活動を強化したことで、一時的に募集費が増加し利益率が低下

特別利益/特別損失

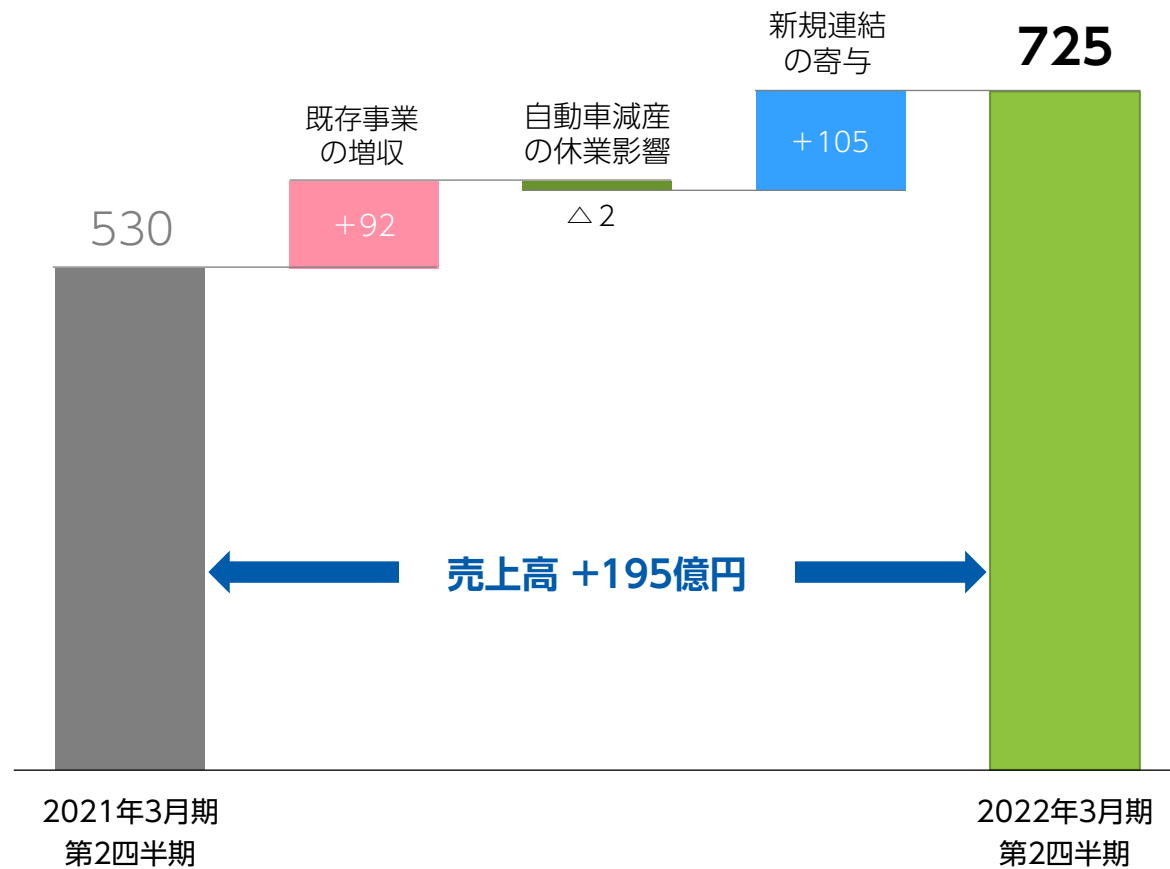
- ・前期下期から今期1Qにかけて段階取得した新規連結会社（スリーエム）のM&A関連費用の一部期ずれによる特別損失計上

※国内事業のみ（海外事業の社員数は含まず）

連結売上高の増減要因

連結売上高

[億円]

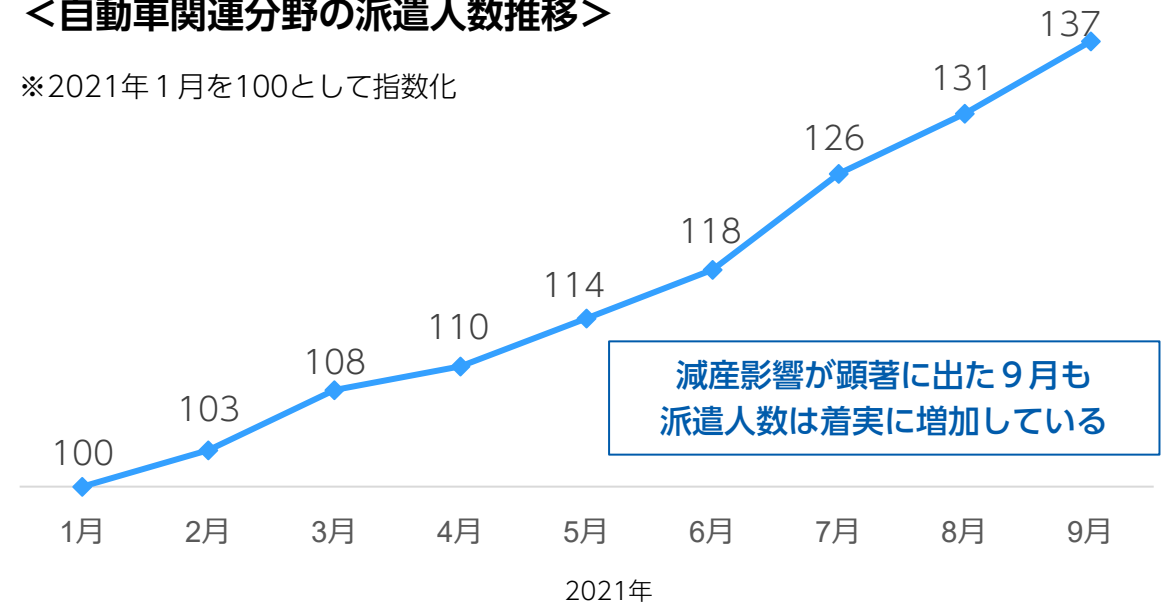


自動車減産による休業等の影響について

- ASEAN諸国でのロックダウンを起因とする部材不足により、一部生産調整が生じているが、自動車の最終需要は強く、早期の生産正常化が想定されることから、メーカー各社は「休業」や「稼働日振替」で対応
- 残業時間等の稼働時間は若干落ちるも、人員の削減は発生していない
- 生産工程の需給はひっ迫していることから、好調な受注状況に変化は無くむしろ、自動車関連分野の派遣人数は増加

<自動車関連分野の派遣人数推移>

※2021年1月を100として指数化

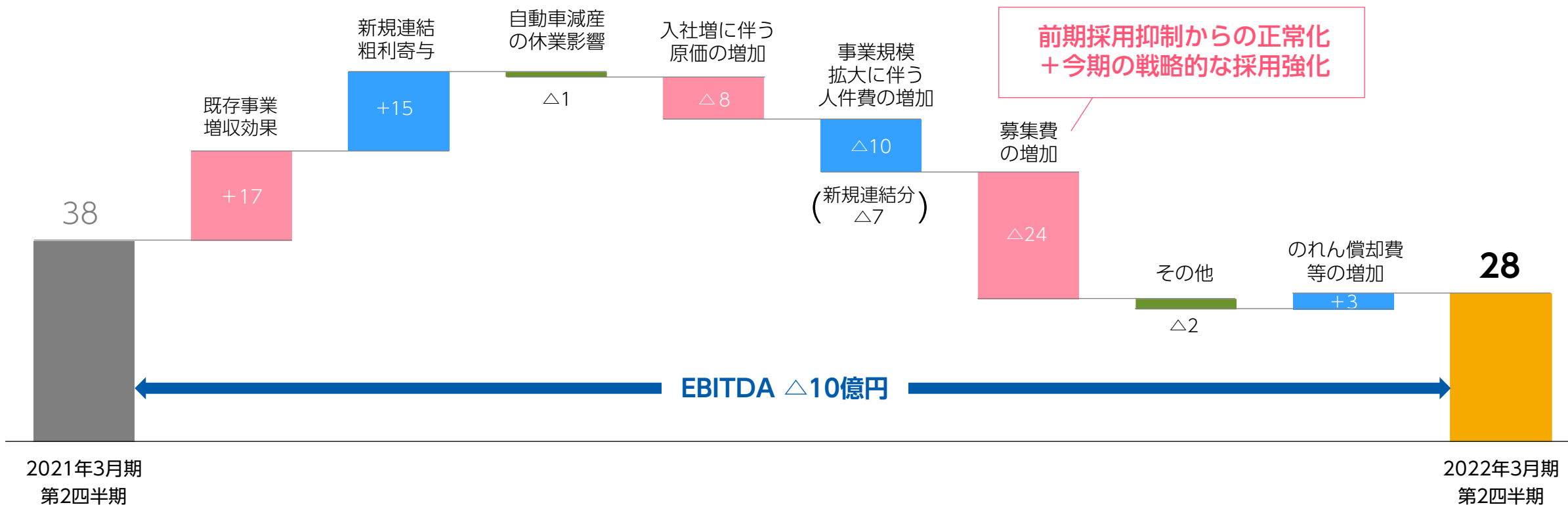


連結EBITDAの増減要因

- シュリンクした派遣市場が回復するタイミングでのシェア拡大を目指し、戦略的な投資実行によるコストの増加
(採用活動、M&A)
- 募集費は受注の変動に合わせてコントロール

連結EBITDA

[億円]



連結貸借対照表の概要

[百万円]

	2021年3月末		2021年9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%	36,491	72.7%	△7,487	△17.0%
現金及び預金	25,266	48.0%	15,726	31.3%	△9,540	△37.8%
受取手形及び売掛金	16,762	31.8%	18,832	37.5%	2,070	12.3%
固定資産	8,687	16.5%	13,709	27.3%	5,021	57.8%
有形固定資産	464	0.9%	1,370	2.7%	905	195.1%
無形固定資産	5,541	10.5%	9,038	18.0%	3,496	63.1%
のれん	4,005	7.6%	6,072	12.1%	2,067	51.6%
投資その他の資産	2,681	5.1%	3,300	6.6%	619	23.1%
総資産	52,666	100.0%	50,200	100.0%	△2,466	△4.7%
流動負債	22,564	42.8%	22,065	44.0%	△498	△2.2%
短期借入金及び1年内返済予定の長期借入金	2,520	4.8%	2,735	5.4%	215	8.5%
固定負債	9,904	18.8%	9,695	19.3%	△208	△2.1%
長期借入金	9,163	17.4%	8,379	16.7%	△784	△8.6%
純資産	20,198	38.4%	18,439	36.7%	△1,758	△8.7%
株主資本	19,116	36.3%	17,162	34.2%	△1,953	△10.2%
負債+純資産	52,666	100.0%	50,200	100.0%	△2,466	△4.7%
グロスDEレシオ	0.61	—	0.65	—	—	—

流動資産

- ・受取手形及び売掛金が増加がしたものの、配当支払い等により現金及び預金が減少

固定資産

- ・M&Aに伴い、のれん、その他無形固定資産及び有形固定資産が増加

固定負債

- ・繰延税金負債が増加したものの、長期借入金が増加

純資産

- ・利益剰余金の配当実施による減少

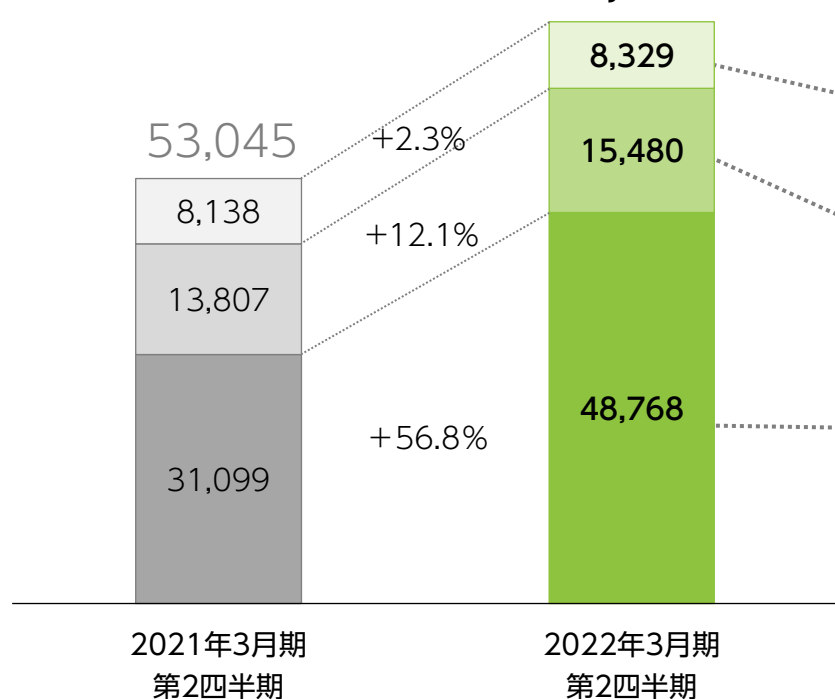
セグメント別業績 - 売上高推移・構成比

- 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+57%の売上拡大
- ソリューション事業は新規連結効果は一巡も、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設計・製造技術者を中心に拡大し増収

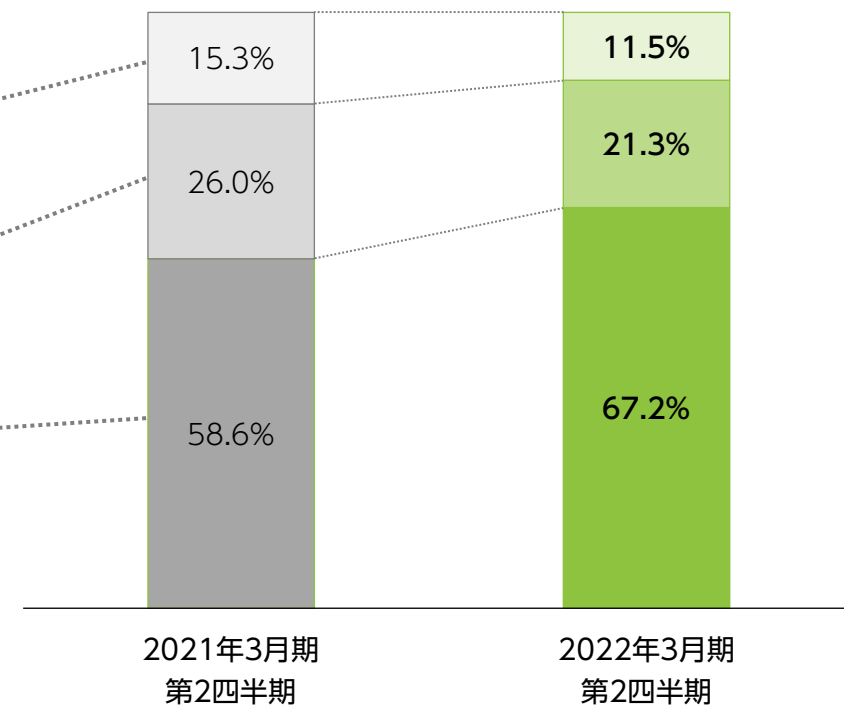
売上高

[百万円]

72,578



売上高構成比



マニュ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戦略的に採用関連費を増額し、採用数の最大化に注力
- 【国内】 前年同期比で7,261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]

(%は国内比較)

↑ 46.3% 【国内】

45,505

31,099

【海外】

3,263

2021年3月期
第2四半期

2022年3月期
第2四半期

EBITDA・EBITDAマージン

[百万円]

(%は国内比較)

↓ 44.1%

1,979

6.4%

【国内】

1,106

2.4%

【海外】

59

2021年3月期
第2四半期

2022年3月期
第2四半期

技術職社員数

[名]

(%は国内比較)

↑ 52.0%

【国内】
21,234

【海外】

12,456

13,973

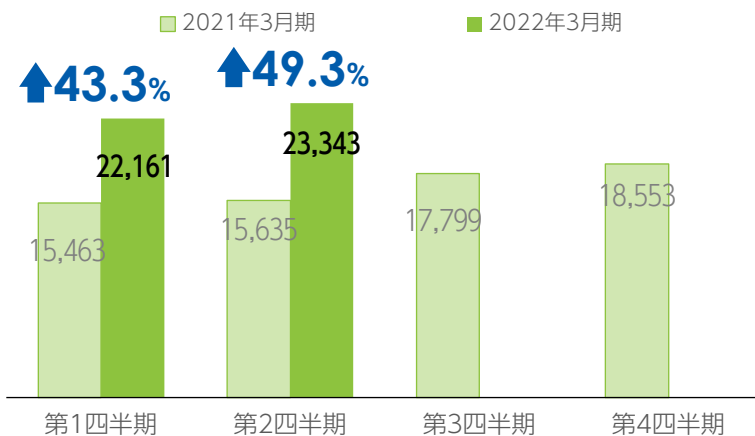
2020年9月末

2021年9月末

マニユファクチャリング事業（海外除く）

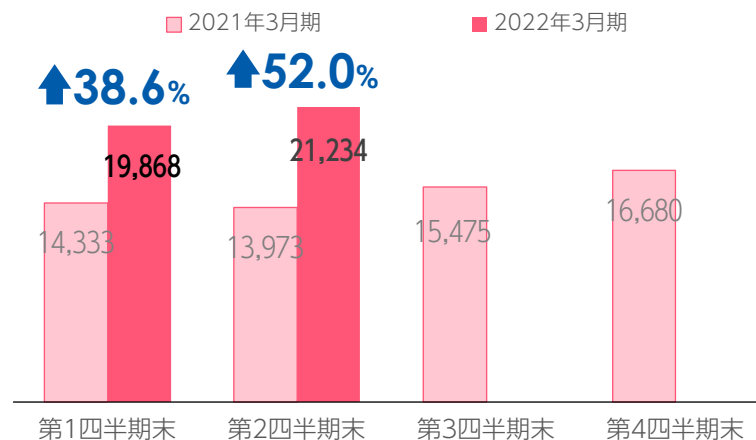
売上高

[百万円]



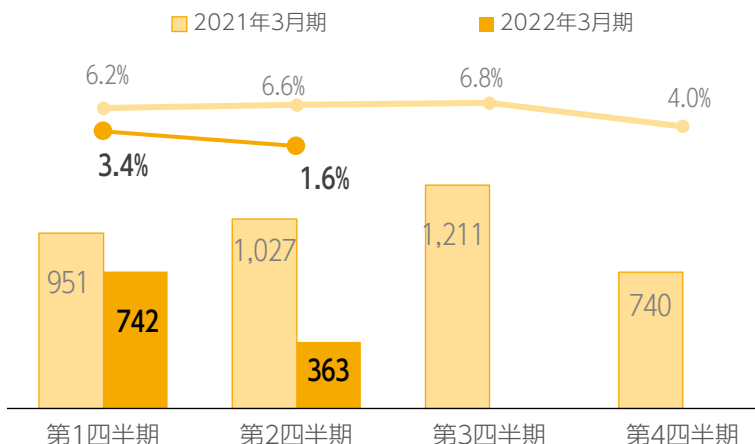
技術職社員数

[百万円]



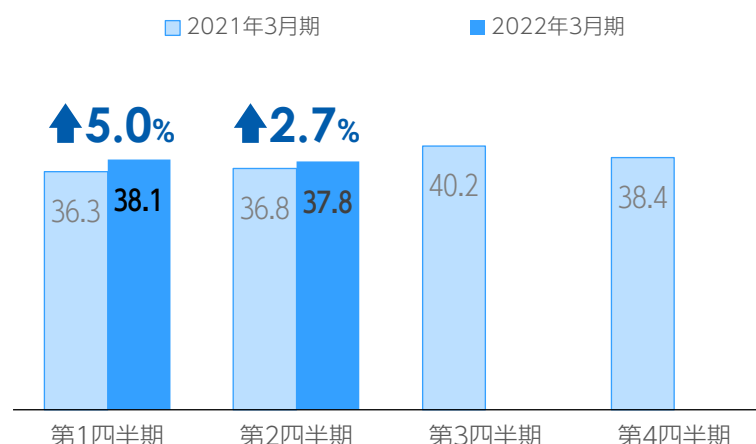
EBITDA・EBITDAマージン

[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、4,544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、1Q以上に採用を強化したことで一時的に募集費が増加し、前四半期比で減益
- ・連結募集費実績約28億円のうち約24億円がマニユファクチャリング事業で計上

一人当り月間売上高

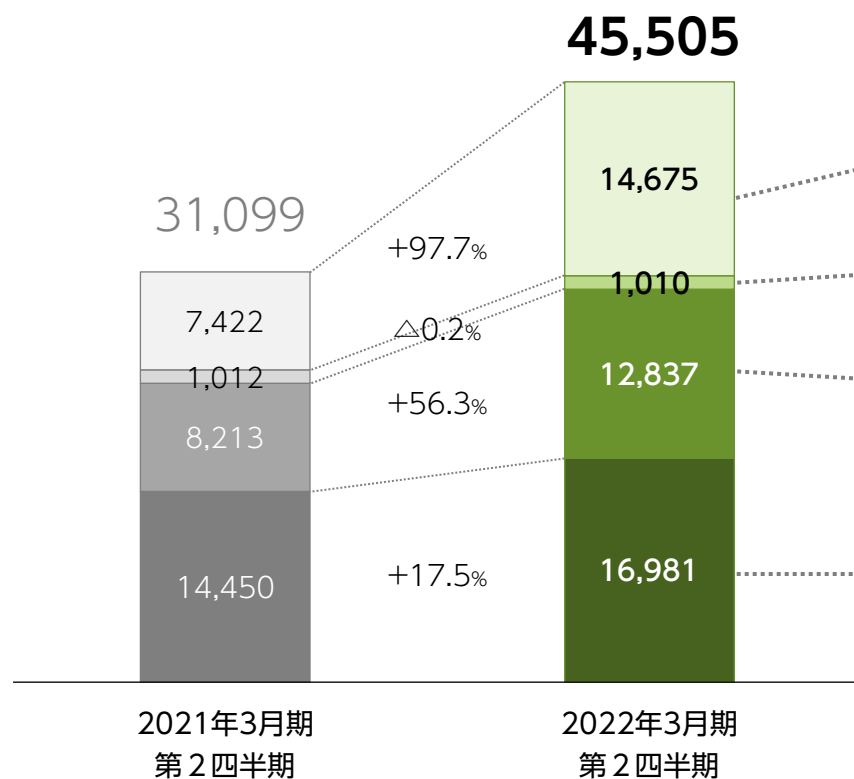
- ・比較的単価の低い地域プラットフォームを拡充した一方で、前年同期のコロナによる稼働停止の影響が解消し、自動車分野や半導体・電子部品分野の主力の高単価大口案件の増加が寄与し、伸長

マニュファクチャリング事業 分野別売上高（海外除く）

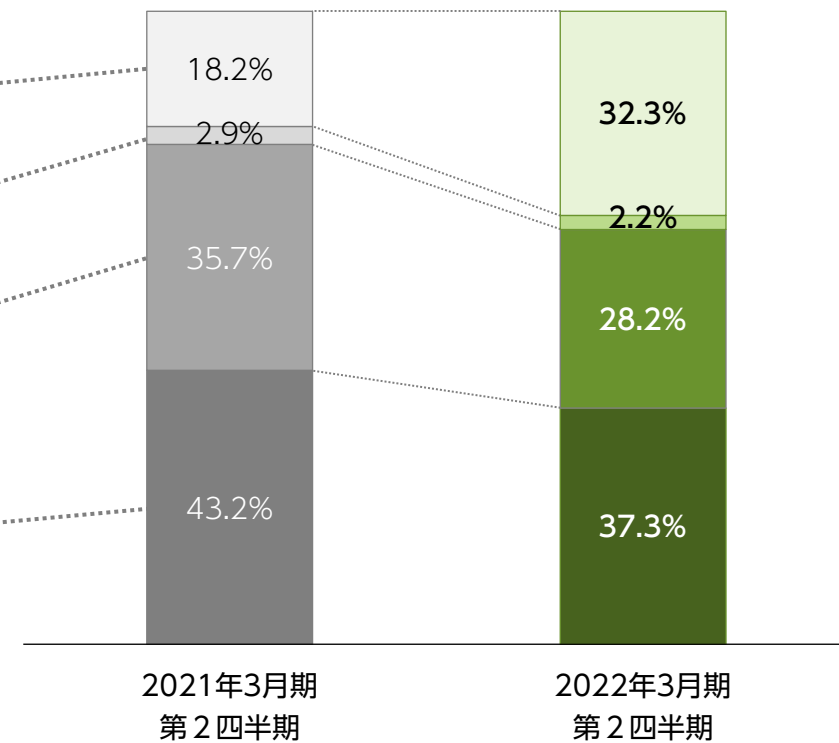
- 半導体・電子部品分野は半導体需要の増加から人材需給はひっ迫、受注は好調に推移
- 自動車関連分野は9月、10月の減産による休業影響を受けるも人材需要に影響無く、四半期過去最高売上高を更新
- その他分野は「地域プラットフォーム戦略」に基づくM&A効果により増収

売上高

[百万円]



売上高構成比

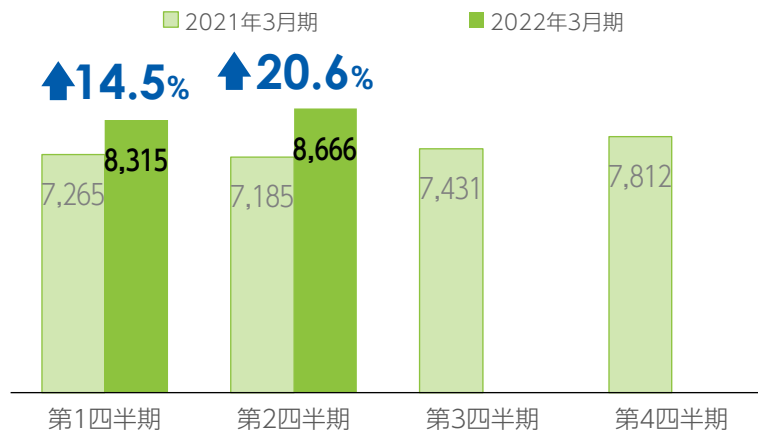


2. 2022年3月期 第2四半期 決算概要

マニユファクチャリング事業 分野別売上高（海外除く）

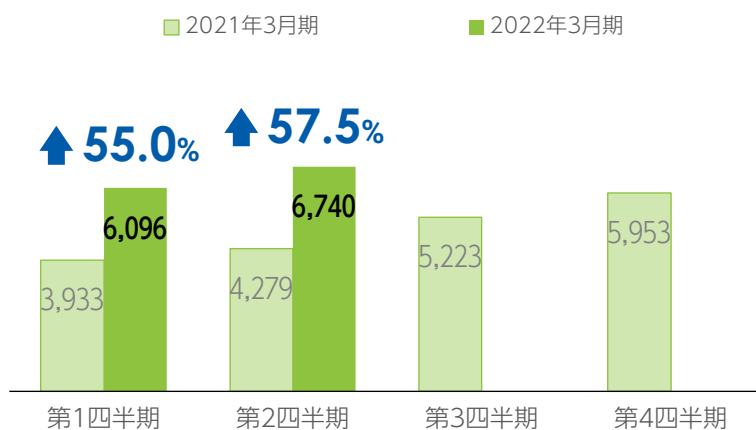
半導体・電子部品分野

[百万円]



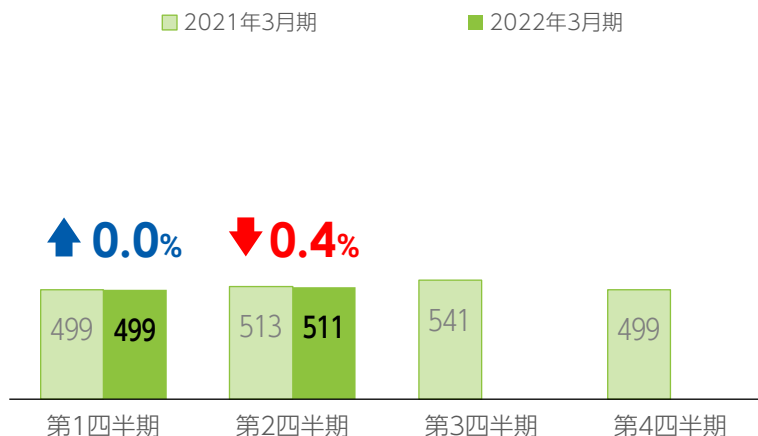
自動車関連分野

[百万円]



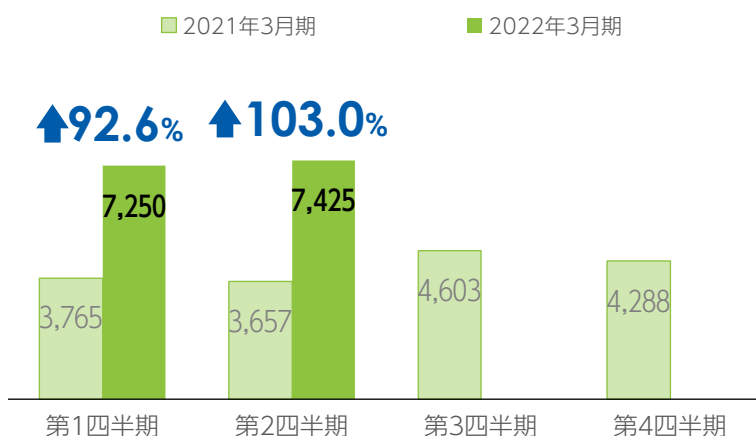
住宅分野

[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
- ・稼働人数の増加に加え、稼働日数・残業時間ともに前四半期と同水準で推移

自動車関連分野

- ・前年同期比ではコロナ影響が解消
- ・生産調整の影響により、前四半期比で稼働日数・残業時間ともに低下したものの、大幅に増員したことで増収
- ・前四半期比でも10.6%増収し、自動車関連分野では過去最高の四半期売上高を更新

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が寄与（上期累計の売上高65億円）

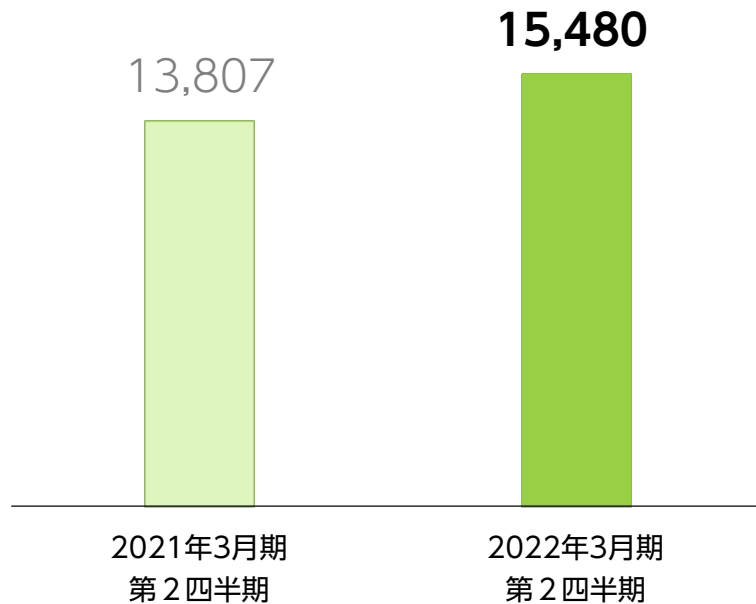
ソリューション事業

- 2021年7月より、大手企業グループのインハウスソリューション®（正社員転籍型請負）案件がスタート
- 半導体不足や部材調達不足の影響を受けたものの、人材需要は堅調に推移し、採用を強化

売上高

[百万円]

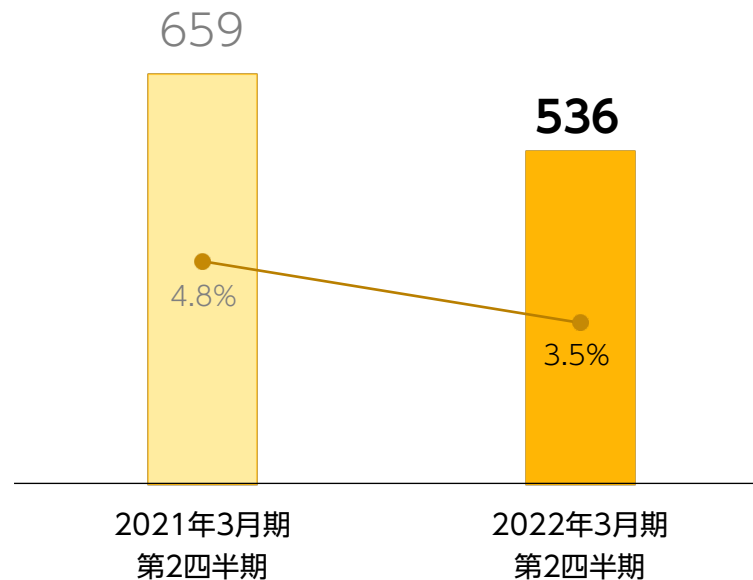
↑ 12.1%



EBITDA・EBITDAマージン

[百万円]

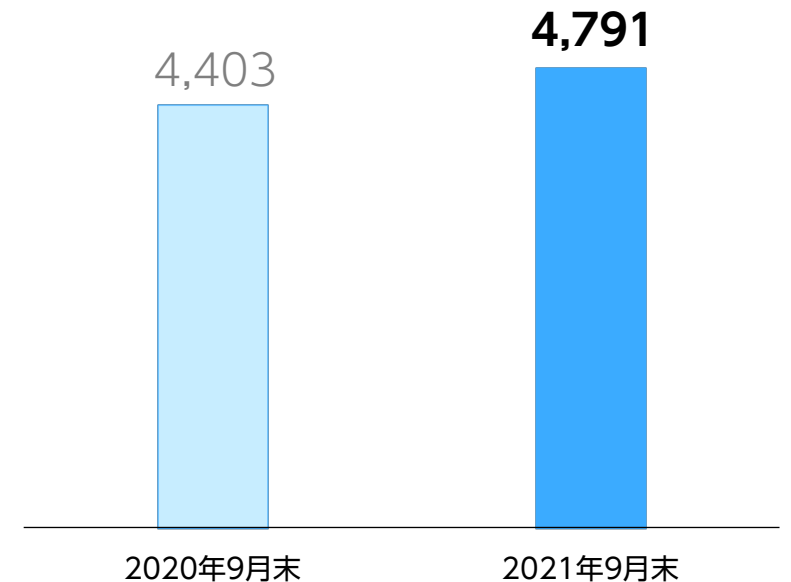
↓ 18.7%



技術職社員数

[名]

↑ 8.8%

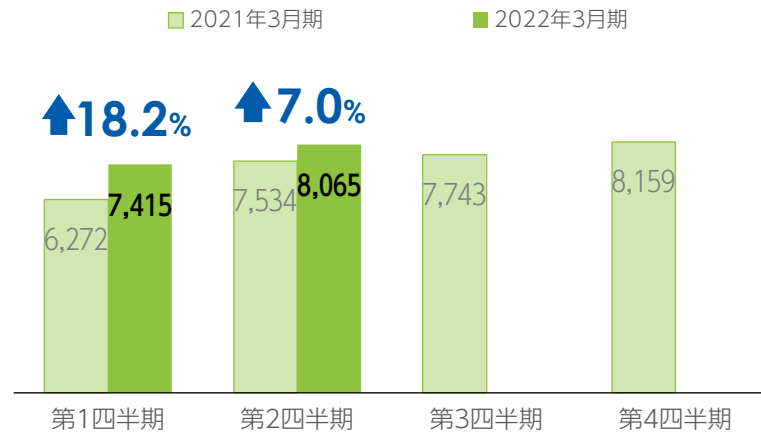


2. 2022年3月期 第2四半期 決算概要

ソリューション事業

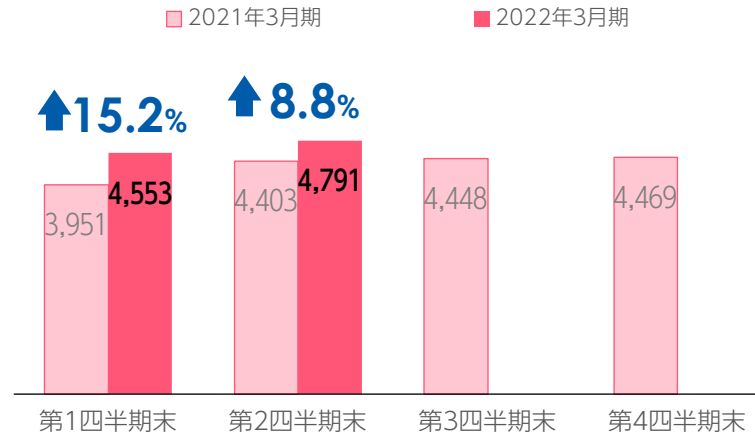
売上高

[百万円]



技術職社員数

[名]



売上高・技術職社員数

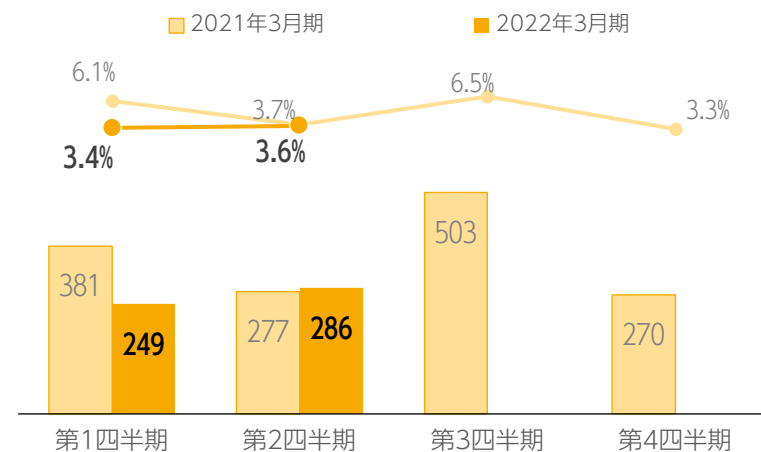
- ・新たなインハウスソリューション®案件の開始とともに、既存事業が各社増収を確保

EBITDA

- ・人材需要が堅調推移したため、採用を強化
- ・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]



ソリューション戦略の進展、10月より1社新規連結

- 2021年10月、富士通エフサスグループの人材派遣会社を新規連結
- 既存のFUJITSU UT(株)とともに、富士通グループとのさらなる連携強化へ

新規連結

UT エフサス・クリエ株式会社

(2021年10月新規連結)

※旧商号・富士通エフサス・クリエ株式会社

持分比率：UTグループ(株)51%、(株)富士通エフサス49%

- ・ 人材派遣、システム運用のサービス・ヘルプデスク等の請負事業
- ・ 主な取引先：富士通グループ、富士通エフサスグループ
- ・ 約1,150名在籍 (2021年10月)

既存事業会社

FUJITSU UT株式会社

(2018年4月連結)

※旧商号・富士通アプリコ株式会社

持分比率：UTグループ(株)51%、富士通(株)49%

- ・ 総合人材派遣・請負事業
- ・ 約680名在籍 (2021年9月末)

エンジニアリング事業

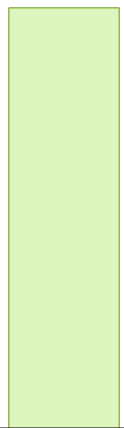
- フィールドエンジニア、設備保全業務および建設技術者が増加したことで増収
- One UT（製造オペレータからエンジニアへのキャリアチェンジを支援する制度）が再開
- 前年同期より新卒採用が増加したものの、EBITDAマージンは高水準を維持

売上高

[百万円]

↑ 2.3%

8,138



2021年3月期
第2四半期

8,329



2022年3月期
第2四半期

EBITDA・EBITDAマージン

[百万円]

↓ 2.8%

1,238



2021年3月期
第2四半期

1,204



2022年3月期
第2四半期

15.2%

14.5%

技術職社員数

[名]

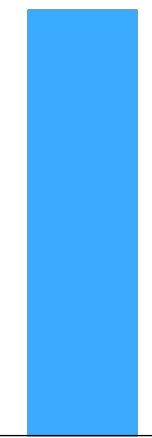
↑ 3.3%

2,609



2020年9月末

2,695



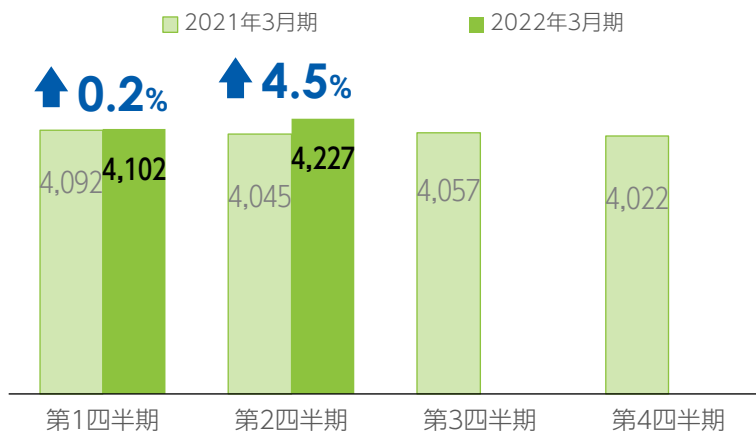
2021年9月末

2. 2022年3月期 第2四半期 決算概要

エンジニアリング事業

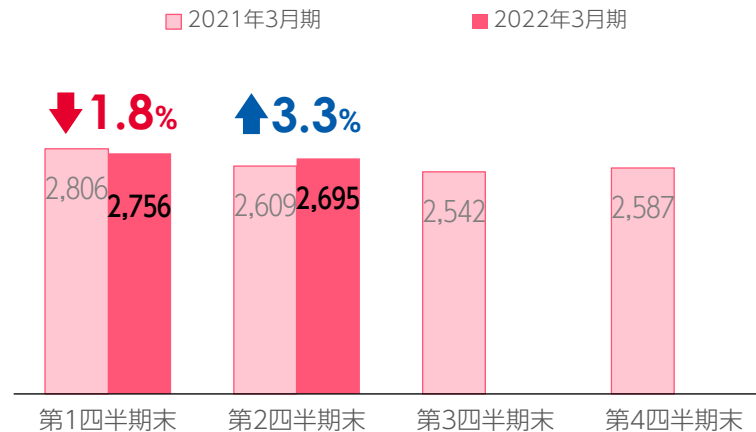
売上高

[百万円]



技術職社員数

[名]



売上高・技術職社員数

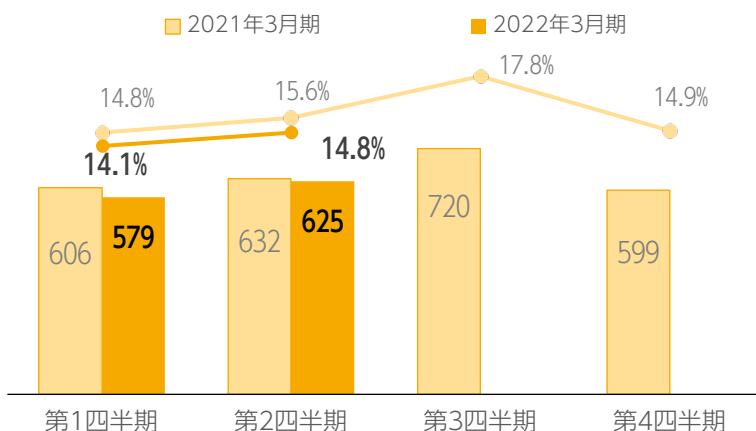
- ・技術職社員数は5四半期ぶりに前年同期比で純増
- ・設計・製造技術者の増加により、増収

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

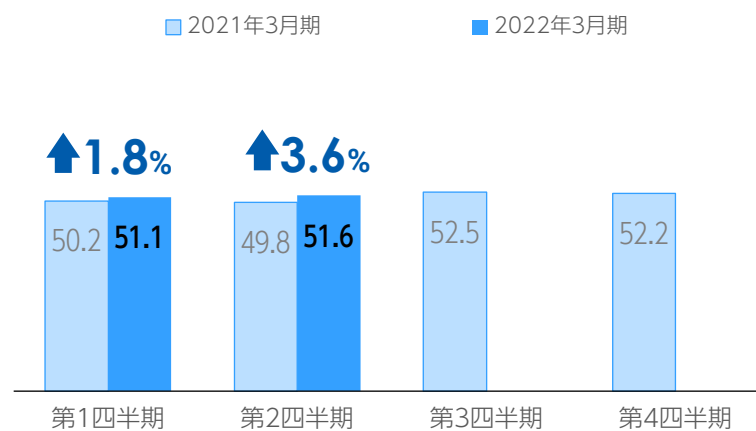
EBITDA・EBITDAマージン

[百万円]



一人当り月間売上高

[万円]

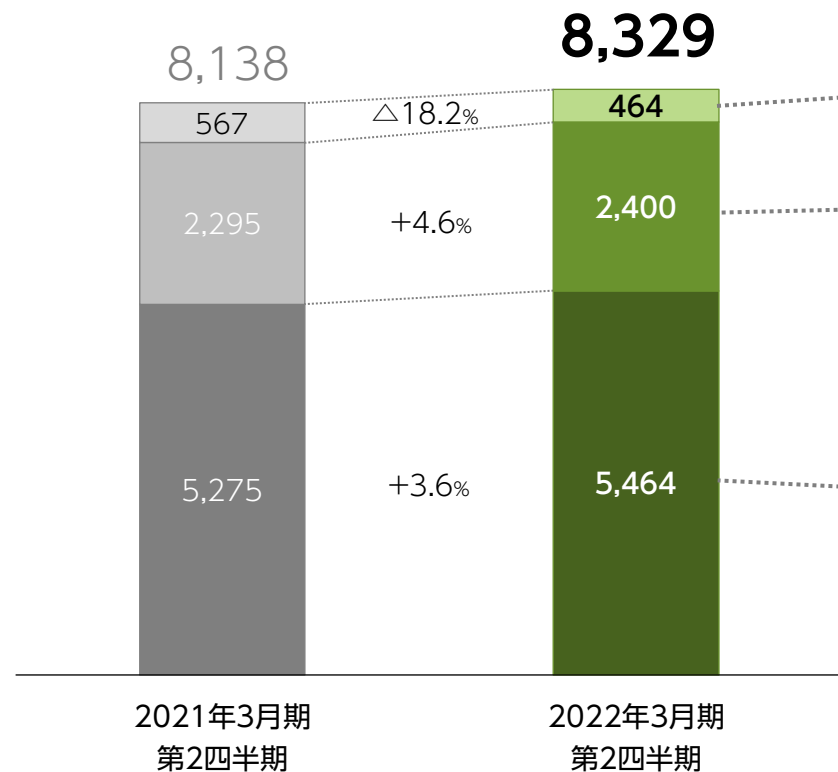


エンジニアリング事業 (分野別売上高)

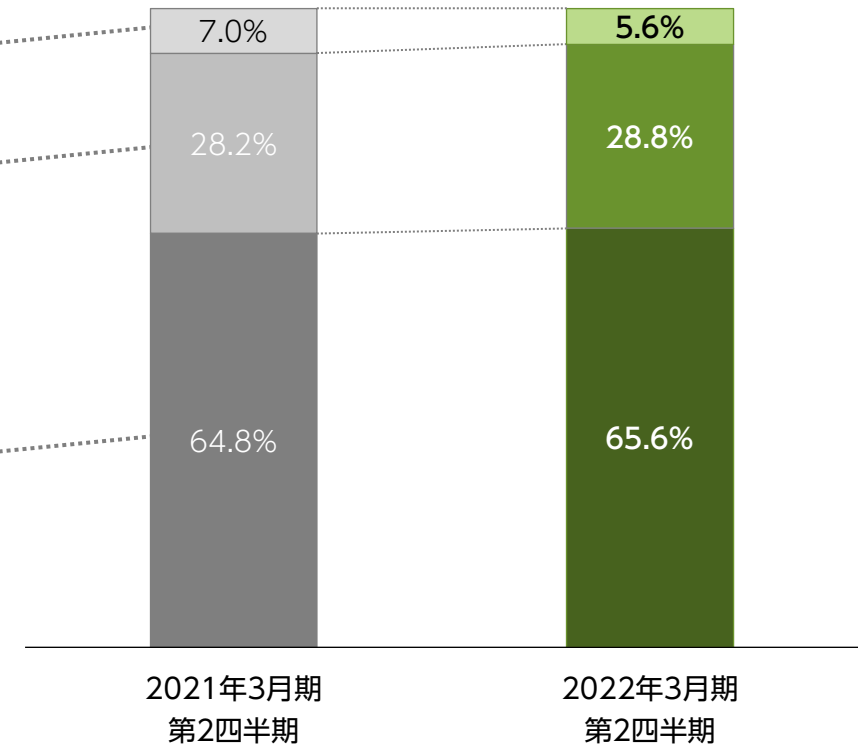
- 設計・製造技術者分野は、マニユファクチャリング事業と連携し半導体製造装置の保守保全業務を合わせて提案強化
- 設備及びプラントを中心に建設技術者分野の需要が堅調

売上高

[百万円]



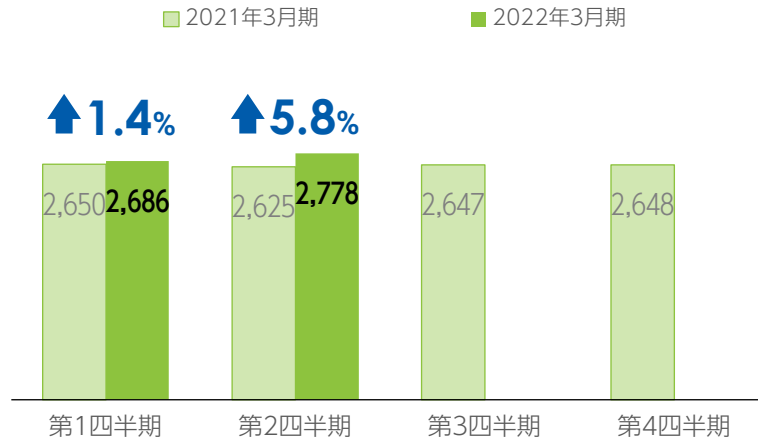
売上高構成比



エンジニアリング事業 (分野別売上高)

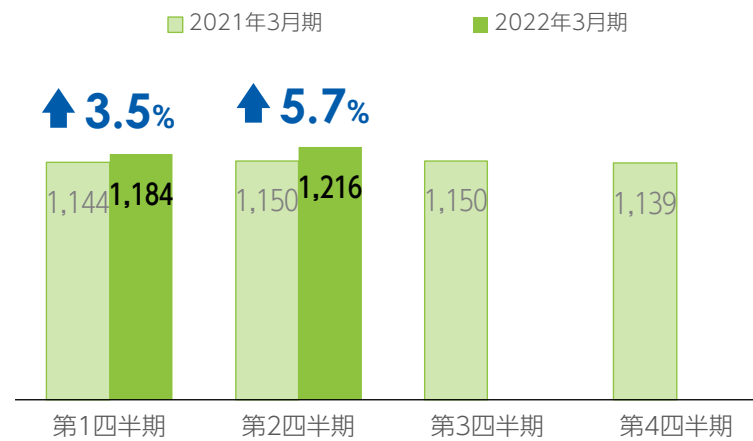
設計・製造技術者分野

[百万円]



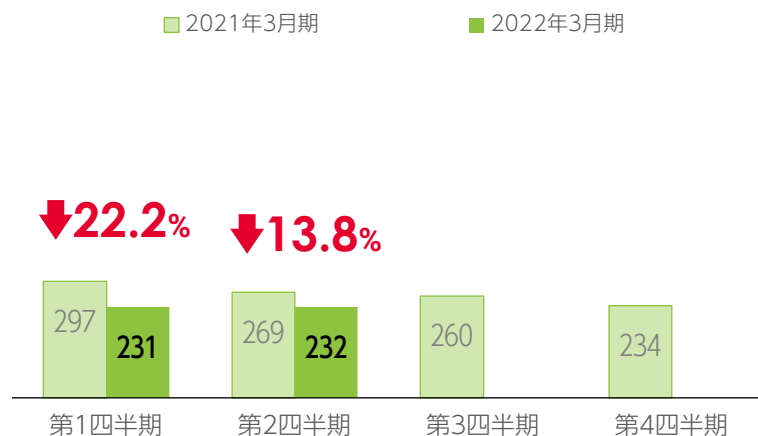
建設技術者分野

[百万円]



IT技術者分野

[百万円]



設計・製造技術者分野

- ・半導体装置エンジニアを中心に人材需要は底堅く推移

建設技術者分野

- ・設備、プラントを中心に需要が堅調推移
- ・採用～配属確定の早期化により稼働率が改善

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

2022年3月期連結業績予想の修正（2021年11月5日付）〈再掲〉

- 2022年3月期は下期もシェア拡大に注力することから、売上高を上方修正
- 旺盛な需要に対応するため、下期も採用関連費用の戦略的投下を決定したことにより、各段階利益を下方修正
- 期末の技術職社員数の最大化によるトップラインの大幅な引き上げ

[億円]

	2022年3月期 当初予想(A)		2022年3月期 修正予想(B)		増減額 (B-A)	増減率	2021年3月期	
	予想	構成比	予想	構成比			実績	構成比
売上高	1,500	100%	1,600	100%	+100	+6.7%	1,151	100%
EBITDA	90	6.0%	70	4.4%	△20	△22.2%	79	6.9%
営業利益	80	5.3%	60	3.8%	△20	△25.0%	71	6.2%
経常利益	80	5.3%	60	3.8%	△20	△25.0%	71	6.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	48	3.2%	34	2.1%	△14	△29.2%	42	3.7%
1株当たり当期純利益（円）	118.92	—	84.24	—	△34.68	—	106.53	—

2022年3月期経営方針（2021年11月5日付）

- 下期も強い人材需要から、上期に大きく傾斜配分計画であった採用関連費を下期も継続投入し、採用活動を強化
- 来期EBITDA150億円達成に向け、期末技術職社員数の最大化を目指すよう計画を変更
売上高目標を引き上げ、採用強化のための募集費予算を増額
- 今期末の技術職社員数目標を34,000名に上方修正

施策と方針

2021年3月期

- ・ 上期：コロナ影響による休業影響
- ・ 下期：需要の急回復に対応する積極的な採用活動を展開し、期末技術職社員数は過去最高の23,736名（国内）

2022年3月期

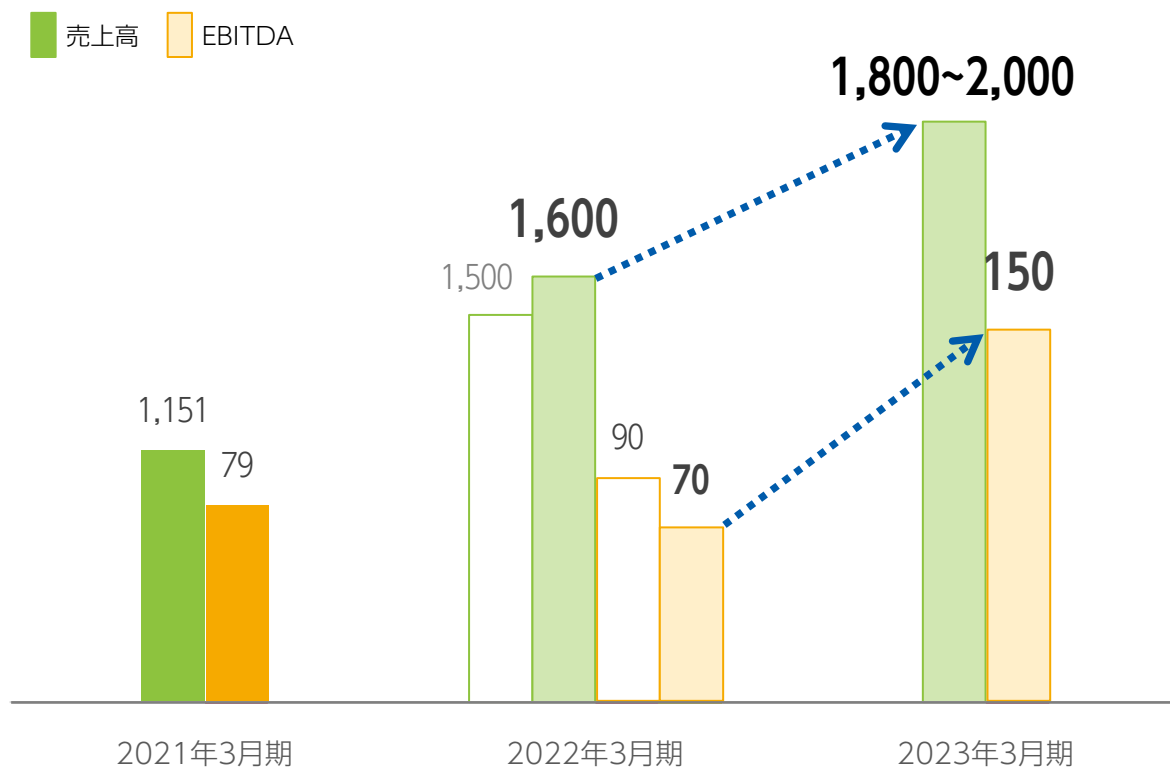
- ・ 旺盛な需要に対し採用活動強化によってシェア拡大に攻勢
- ・ 月間1,000名採用を常態化する基盤を形成
- ・ 技術職社員の最大化によるトップラインの引き上げ

2023年3月期

- ・ 売上成長による売上総利益成長と採用効率化等の生産性向上により、EBITDA目標150億円達成を目指す

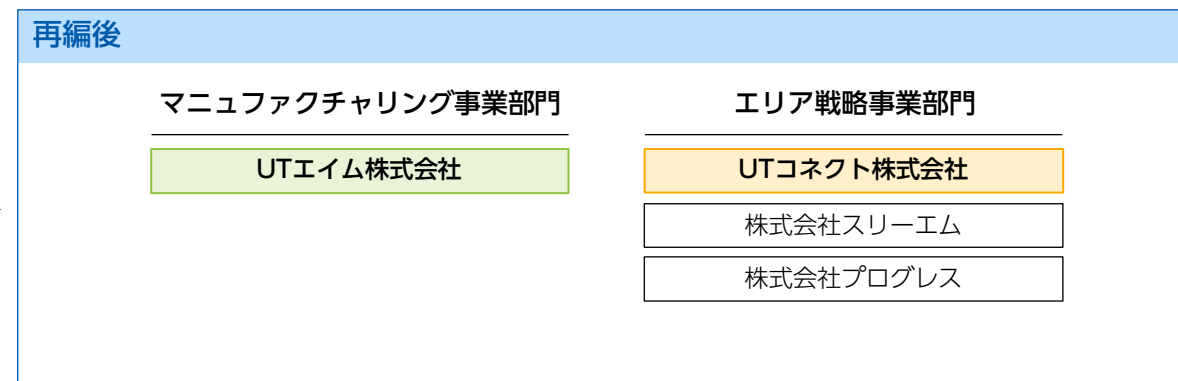
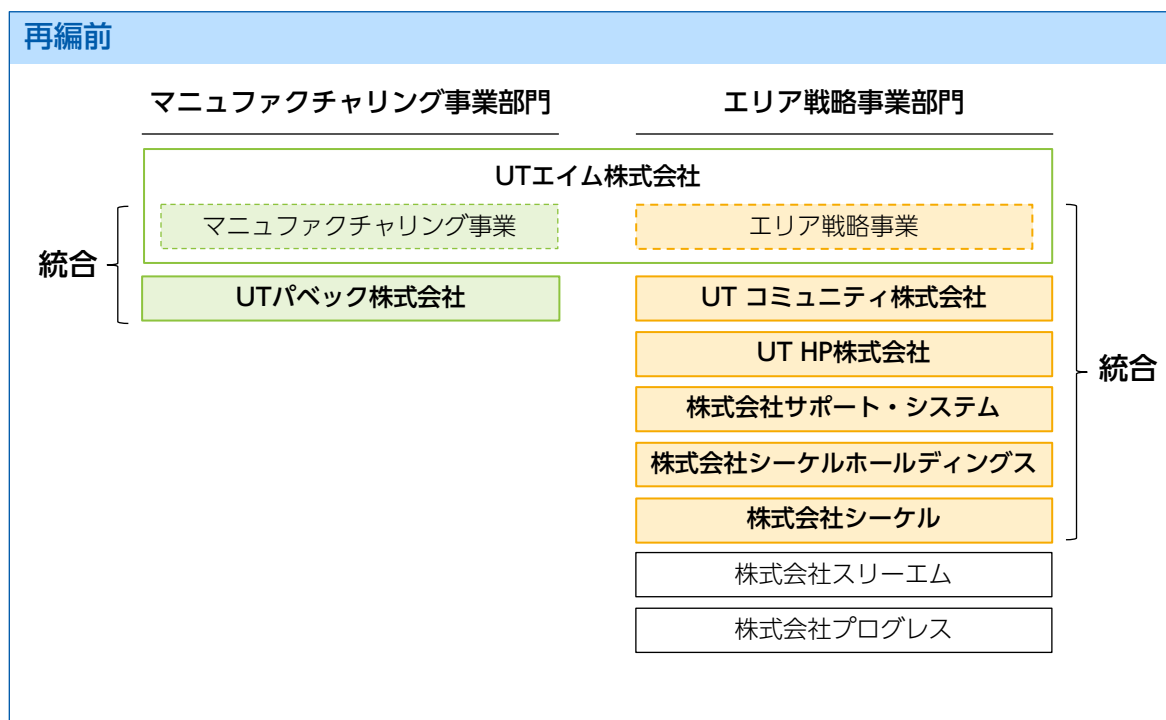
今後の業績見通し

[億円]



子会社の組織集約による生産性向上（2022年4月～）〈再掲〉

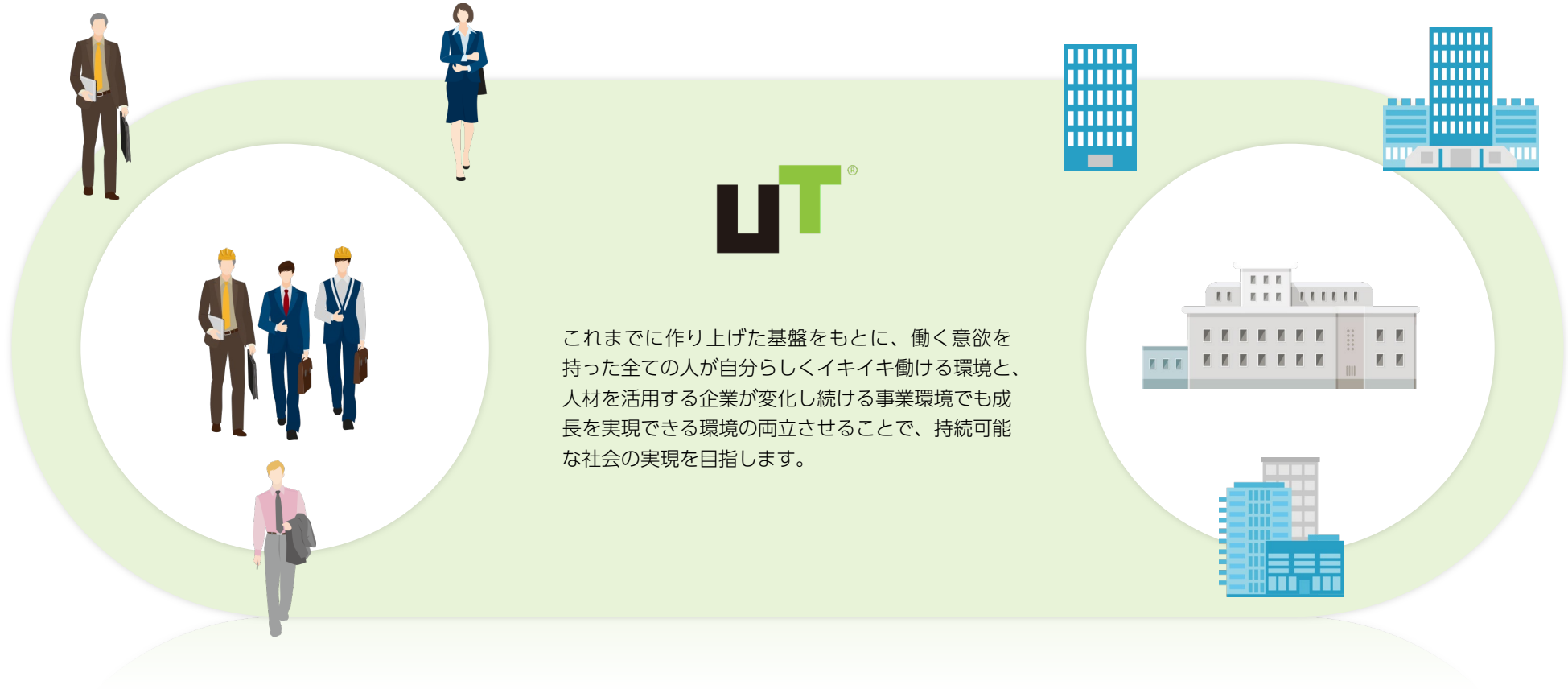
- 第4次中期経営計画実現に向け、成長戦略を推進するため子会社組織の再編を決定（2022年4月1日予定）
- 大手製造業向けワンストップ戦略と地域プラットフォーム戦略を加速
- 業務基盤の共通化とともに統合により生産性の向上を図る



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

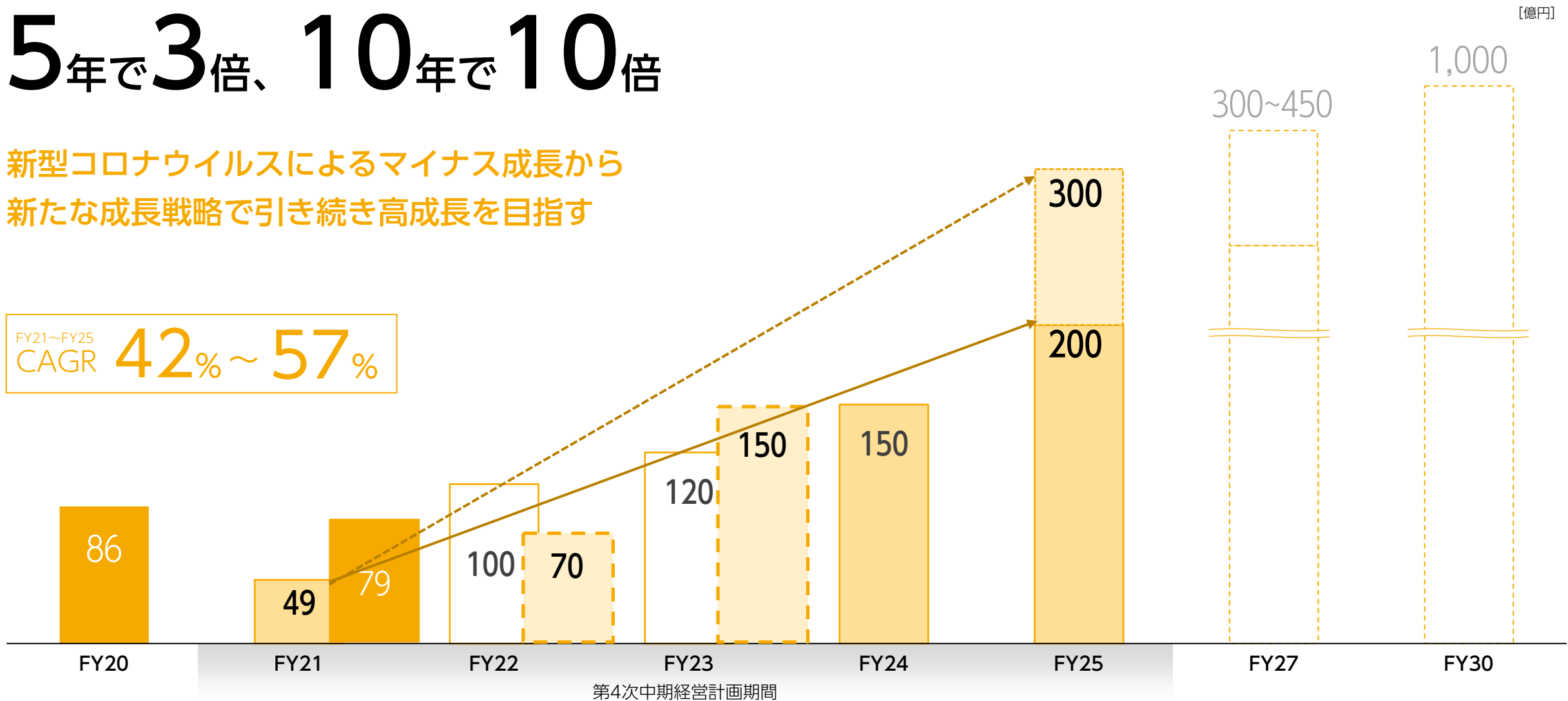


数値目標 (EBITDA)

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%



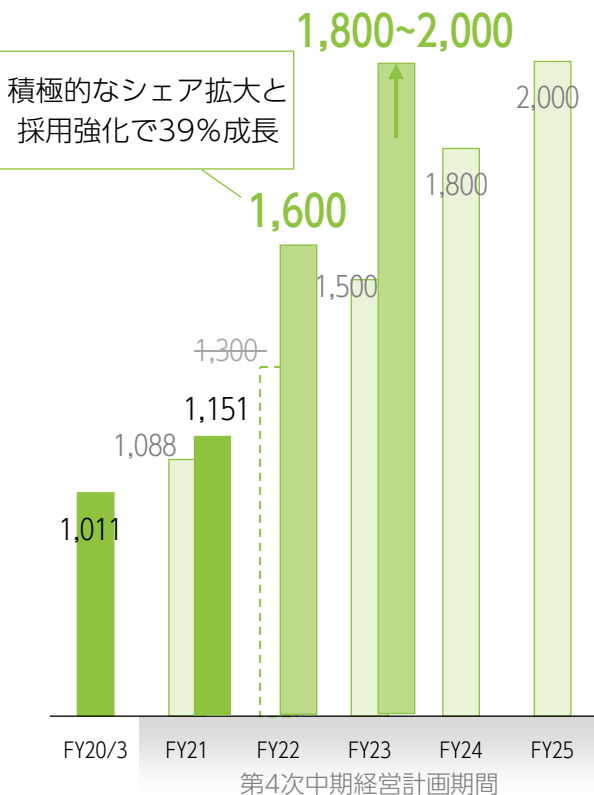
4. 第4次中期経営計画

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。

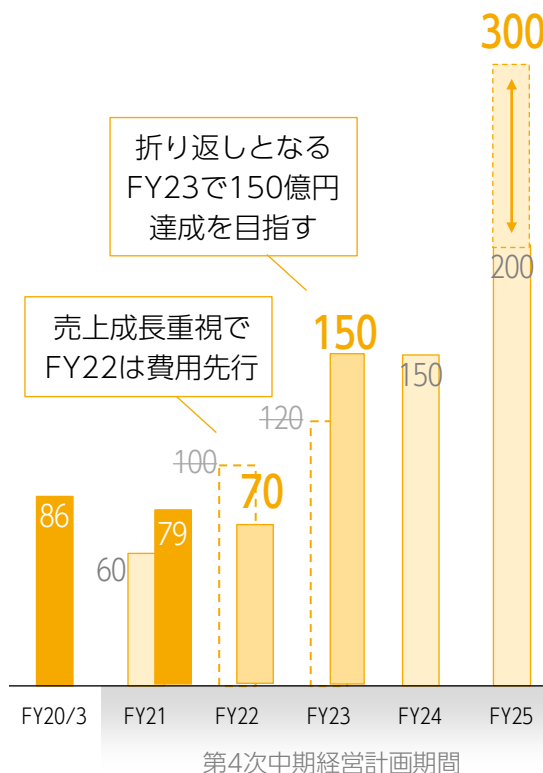
売上高目標 [億円]

■ 実績 ■ 中期経営計画 ■ FY22・23業績目標



EBITDA目標 [億円]

■ 実績 ■ 中期経営計画 ■ FY22・23業績目標



**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



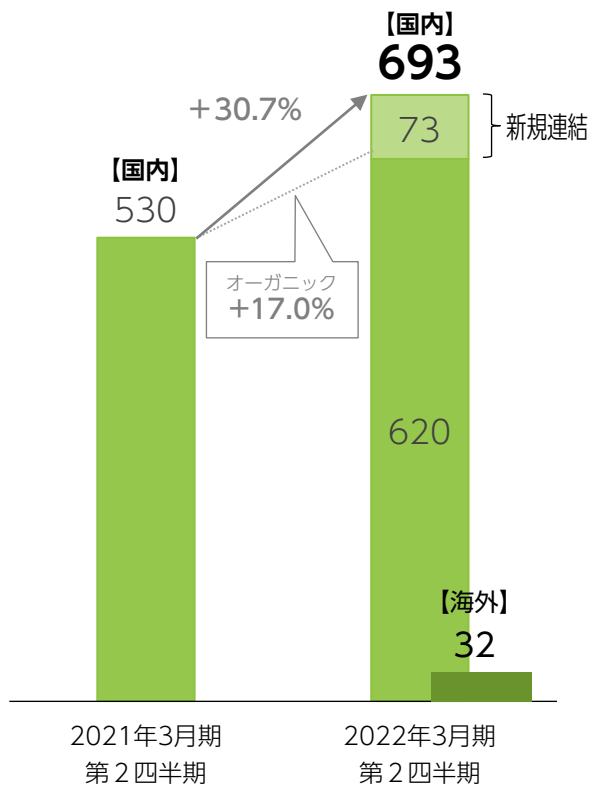
5. Appendix

オーガニックグロースとM&Aで強固な収益基盤を形成

- 既存事業での技術職社員数増加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を推進、エリアの基盤を拡充へ

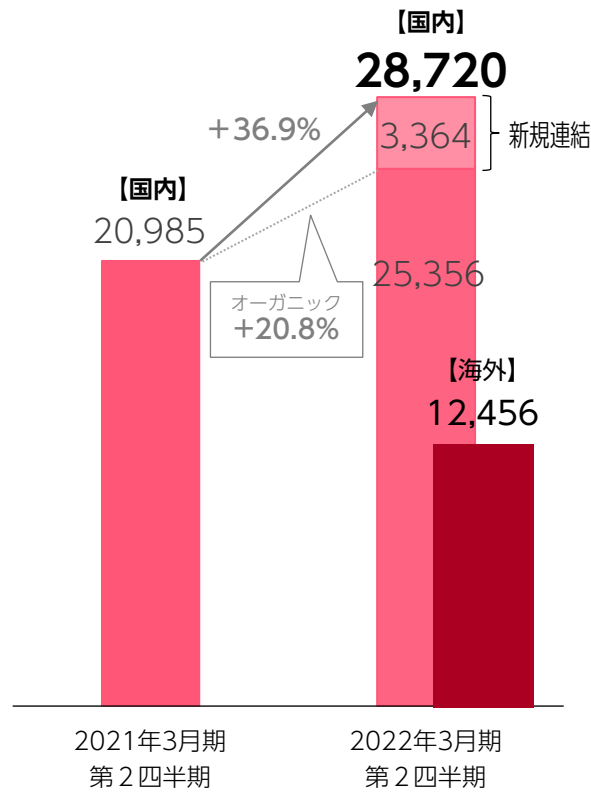
売上高の推移

[億円]



技術職社員の推移

[名]



2021年3月期第3四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	-
2022年3月期第2四半期	-	-
2022年3月期第3四半期	-	UT エフサス・クリエ(株) 2021年10月1日より連結開始

新規連結会社の業績寄与

2021年3月期第3四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2四半期累計	
				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	65億円	1,034名
	その他分野	(株)プログレスグループ	2021年4月		1,212名
	その他分野	(株)スリーエム	2021年4月		1,118名
	海外	Green Speed Co., Ltd. (ベトナム)	2021年1月 (PL連結開始時期)	32億円	12,456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	— ※2021年3月期2Qからの連結のため、1Q分のみ寄与
計				105億円	国内：3,364名 海外：12,456名

5. Appendix

販管費内訳

販管費の主な内訳

[百万円]

	2019年3月期					2020年3月期					2021年3月期					2022年3月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q
人件費	1,301	1,409	1,486	1,677	5,873	1,574	1,522	1,530	1,467	6,093	1,665	1,981	1,828	1,837	7,311	2,246	2,362
売上高比率	5.5%	5.7%	5.5%	6.6%	5.8%	6.1%	5.9%	6.1%	6.0%	6.0%	6.4%	7.3%	6.2%	5.7%	6.4%	6.4%	6.3%
募集費	833	993	724	289	2,839	490	527	496	341	1,854	151	267	770	1,218	2,406	1,215	1,608
売上高比率	3.5%	4.0%	2.7%	1.1%	2.8%	1.9%	2.0%	2.0%	1.4%	1.8%	0.6%	1.0%	2.6%	3.7%	2.1%	3.5%	4.3%
減価償却費 のれん償却費	140	145	155	161	601	137	139	142	145	563	171	181	218	256	826	309	303
売上高比率	0.6%	0.6%	0.6%	0.6%	0.6%	0.5%	0.5%	0.6%	0.6%	0.6%	0.7%	0.7%	0.7%	0.8%	0.7%	0.9%	0.8%
その他販管費	801	879	933	729	3,342	889	841	803	923	3,456	883	831	1,029	1,152	3,895	1,058	1,086
売上高比率	3.4%	3.5%	3.5%	2.9%	3.3%	3.5%	3.2%	3.2%	3.8%	3.4%	3.4%	3.1%	3.5%	3.5%	3.4%	3.0%	2.9%
販管費 計	3,075	3,426	3,298	2,856	12,655	3,090	3,029	2,971	2,876	11,966	2,870	3,260	3,845	4,463	14,438	4,828	5,359
売上高比率	13.0%	13.8%	12.2%	11.2%	12.5%	12.0%	11.7%	11.8%	11.8%	11.8%	11.1%	12.0%	13.0%	13.7%	12.5%	13.7%	14.3%

※ 決算説明資料において、2022年3月期1Q迄「その他販管費」に含んでいた「人件費」の一部を「人件費」に振り替え、遡及して修正しております。

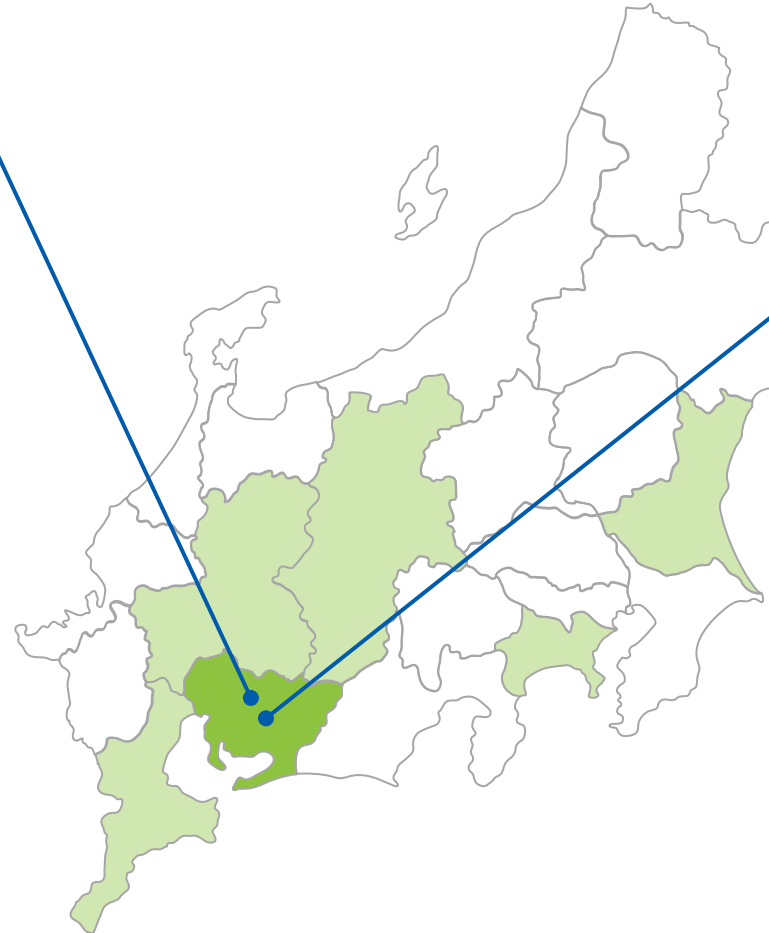
5. Appendix

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域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)

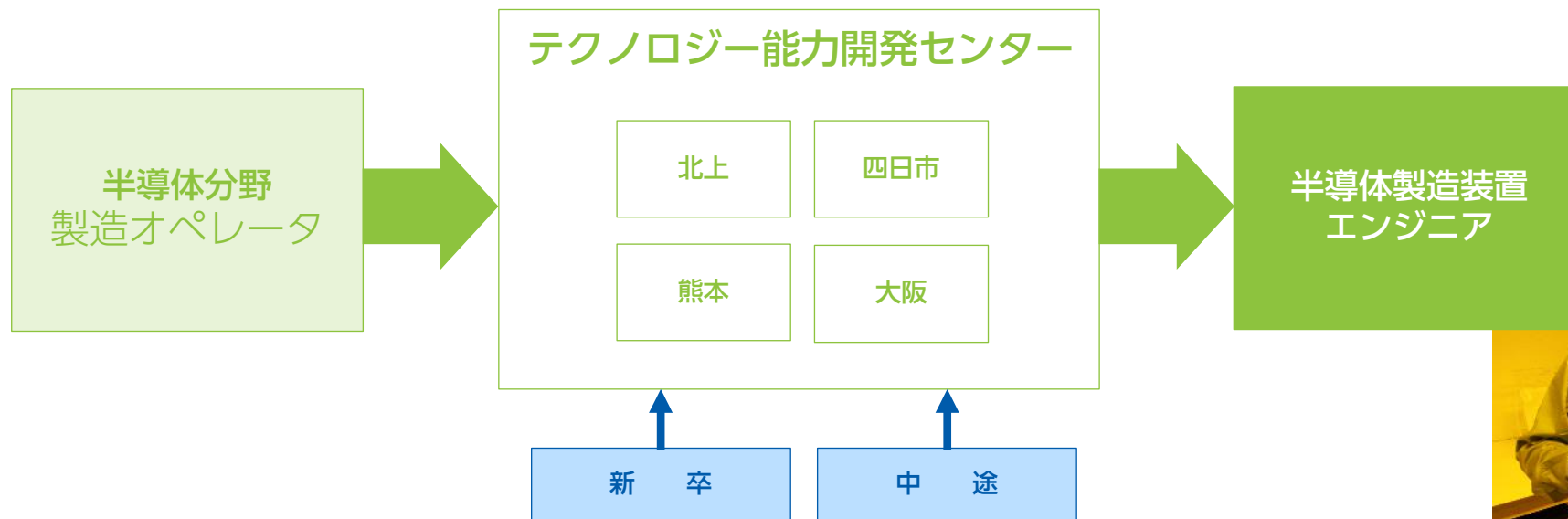


株式会社スリーエム
株式会社スリーエム中部
株式会社スリーエム東海
株式会社スリーエムスタッフ
(2021年5月株式取得)

- ※ 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)

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月大阪府大阪市)
- 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

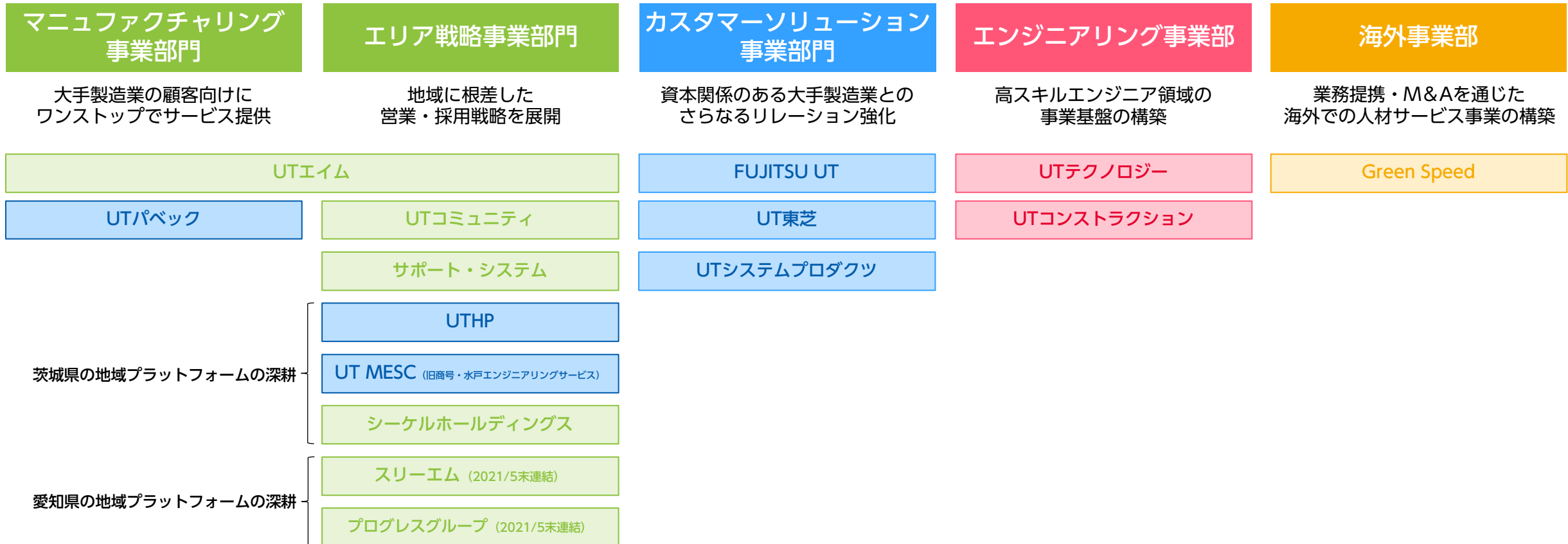


クリーンルームでの実習の様子

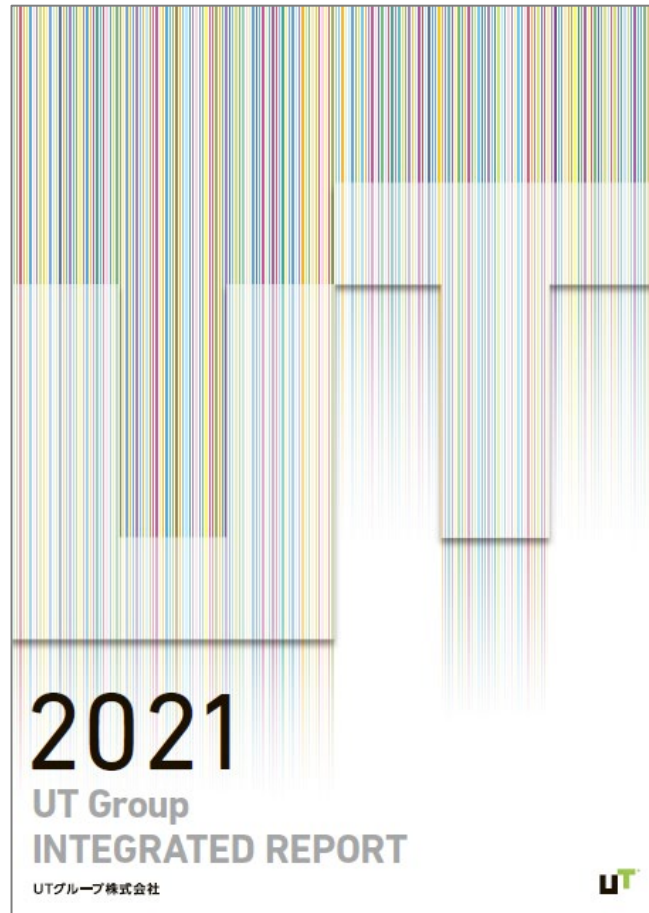
5. Appendix

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



統合報告書2021発刊のお知らせ



2020年はコロナ禍により社会の不確実性が急速に高まり、雇用の安定という点で、はたらく人にとって大きな不安が生じる変化が起こりました。このような状況の中、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サステナビリティの文脈で整理し直す取り組みを行い、2021年4月にサステナビリティ基本方針として明文化しました。これを踏まえ今回の統合報告書では、従来のアニュアルレポートにサステナビリティの観点を取り入れるとともに、財務・非財務の情報を統合し、株主・投資家をはじめとするステークホルダーの皆様に、よりわかりやすく中長期的な企業価値向上に向けた取り組みをご理解いただけるものとなるよう努めております。今後、UTグループは統合報告書を活用し、ステークホルダーの皆様との建設的な対話を通じて持続的な企業価値の向上に努めてまいります。

<ダウンロード URL> https://ssl4.eir-parts.net/doc/2146/ir_material4/169809/00.pdf

5. Appendix

会社概要

会社概要

2021年10月1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

2021年10月1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

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

UT エフサス・クリエ株式会社
事務系・IT系人材派遣、運用・展開作業等の請負

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

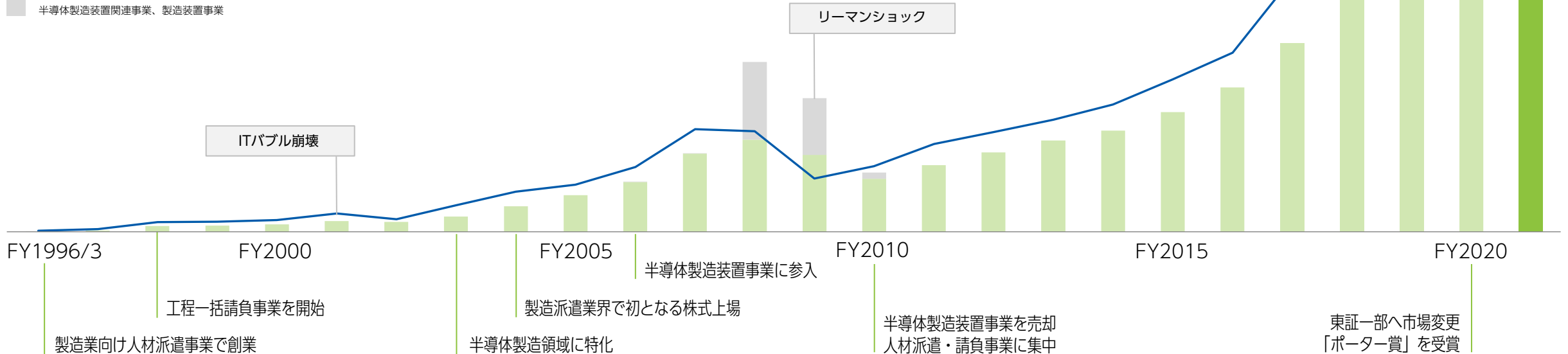
はたらく力で、イキイキをつくる。

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



事業セグメント

マニュ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

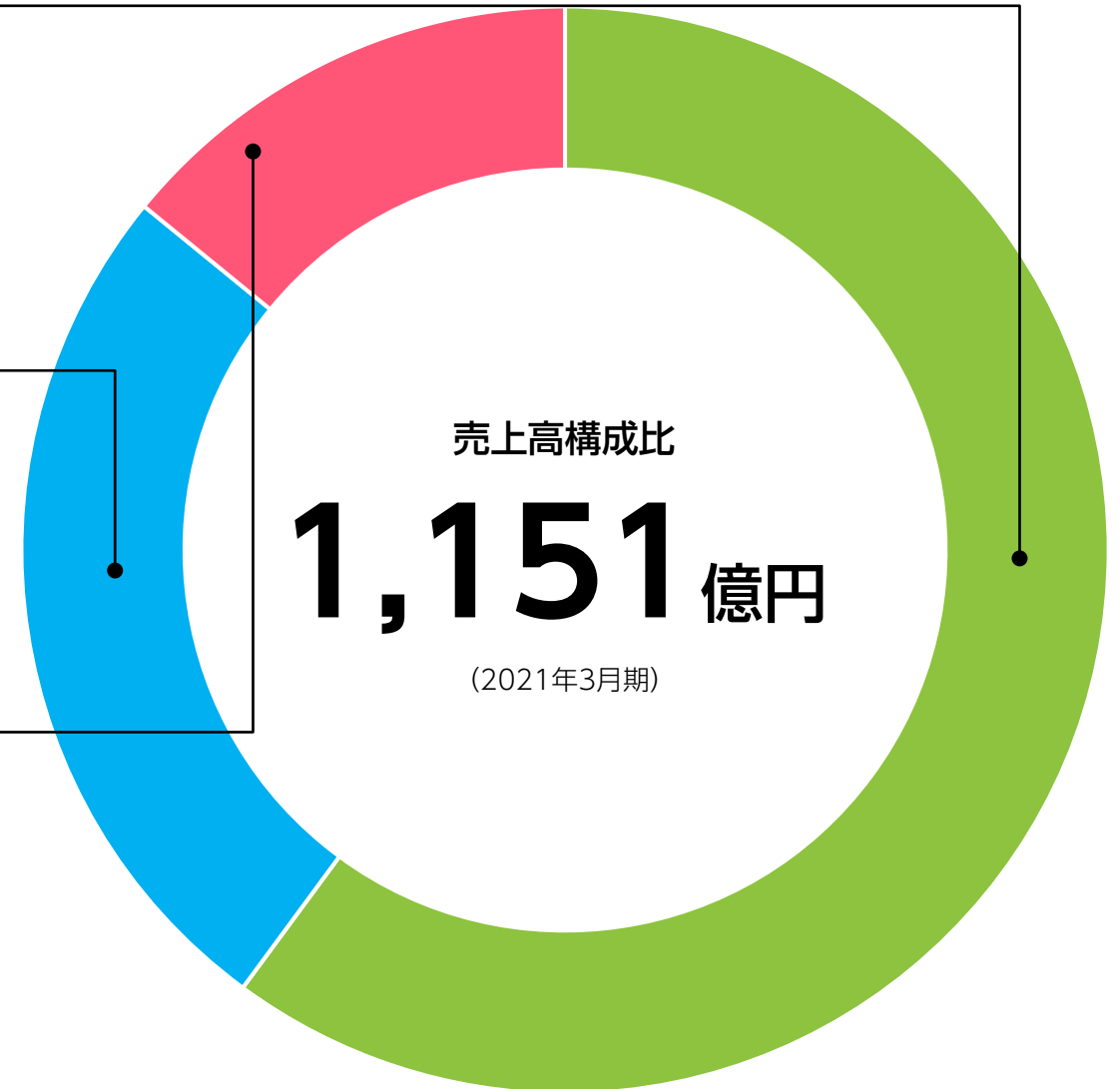
25.8%

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

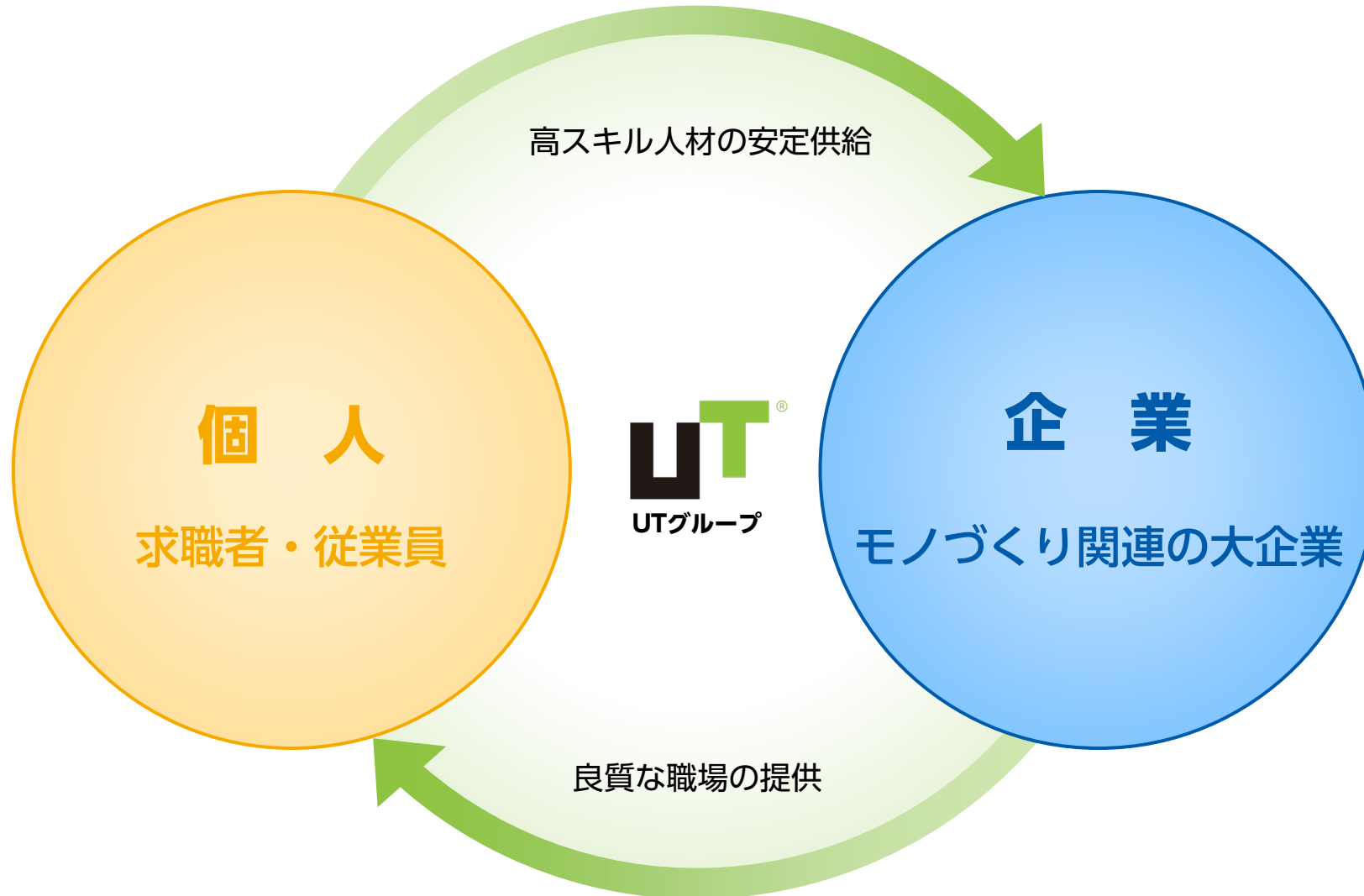


企業価値向上の 社員への成果配分

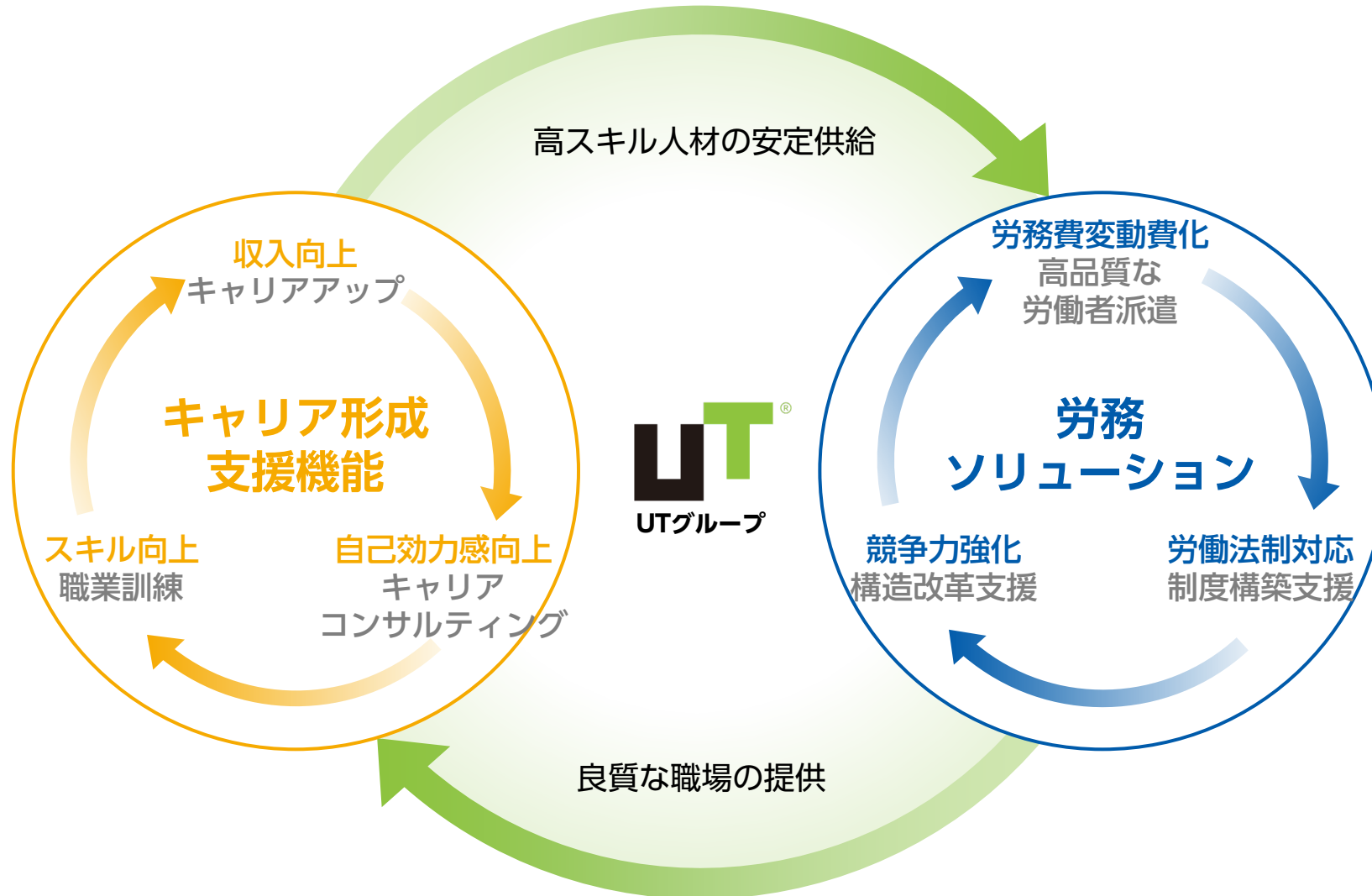
- 社員持株会制度



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。

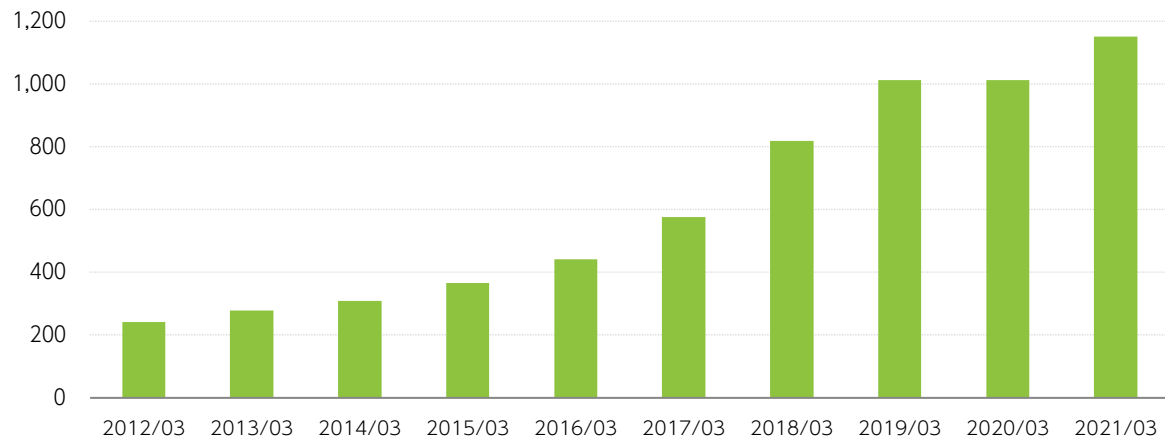
2021年3月期は、全額配当金による還元とし、当期純利益の30%の普通配当1株当たり32円を実施。さらに2020年3月期に見送った株主還元について、2020年3月期の当期純利益30%に当たる額を特別配当として1株当た34円を上乗せ、計66円の配当還元。

5. Appendix

業績推移

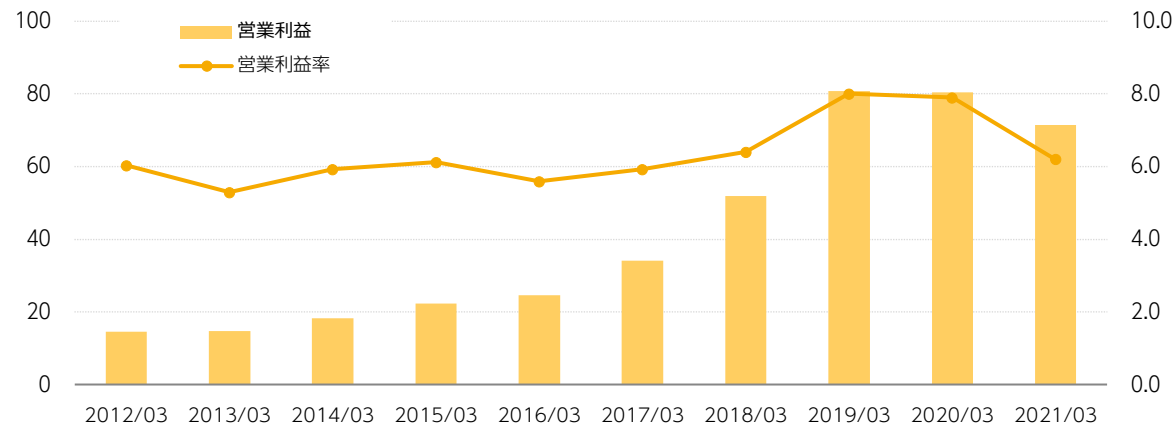
売上高

[億円]



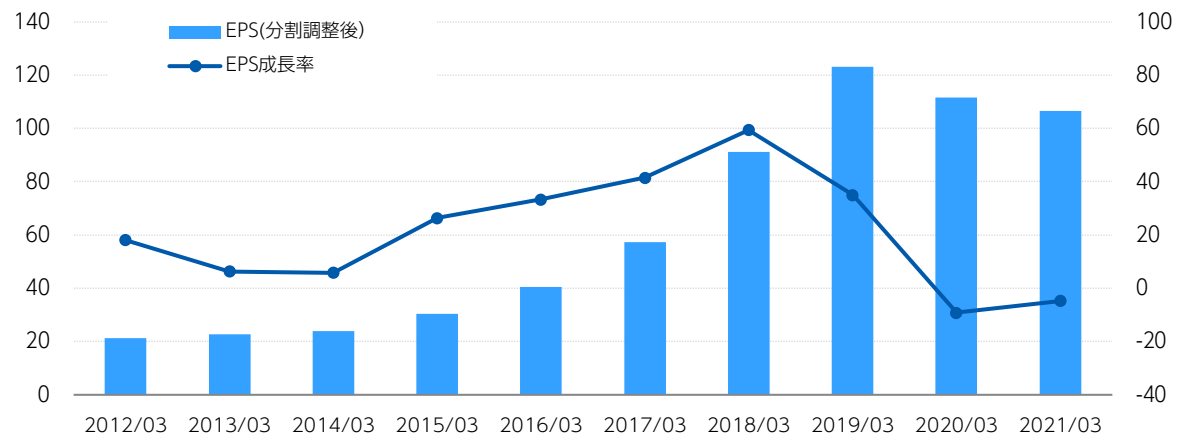
営業利益 (左軸) / 営業利益率 (右軸)

[億円・%]



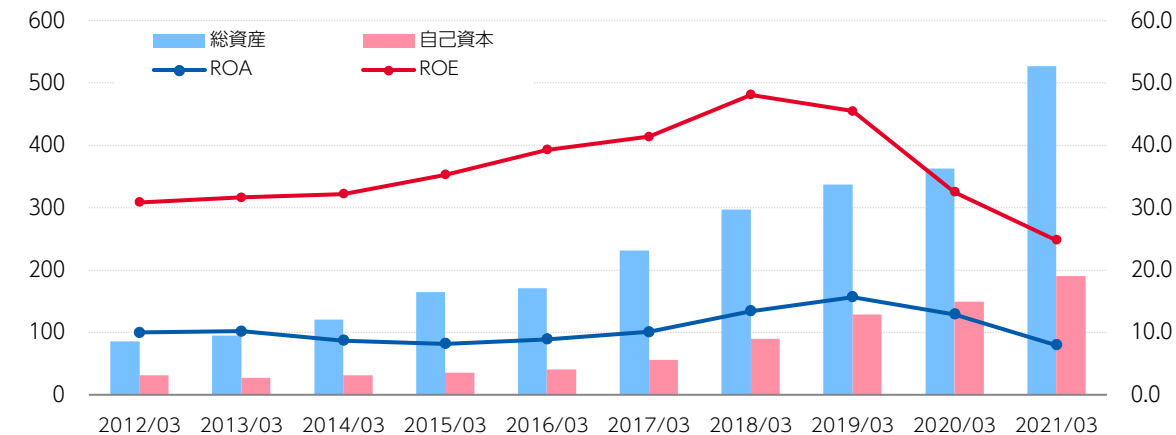
EPS (左軸) / EPS成長率 (右軸)

[円・%]



総資産・自己資本 (左軸) / ROA・ROE (右軸)

[億円・%]



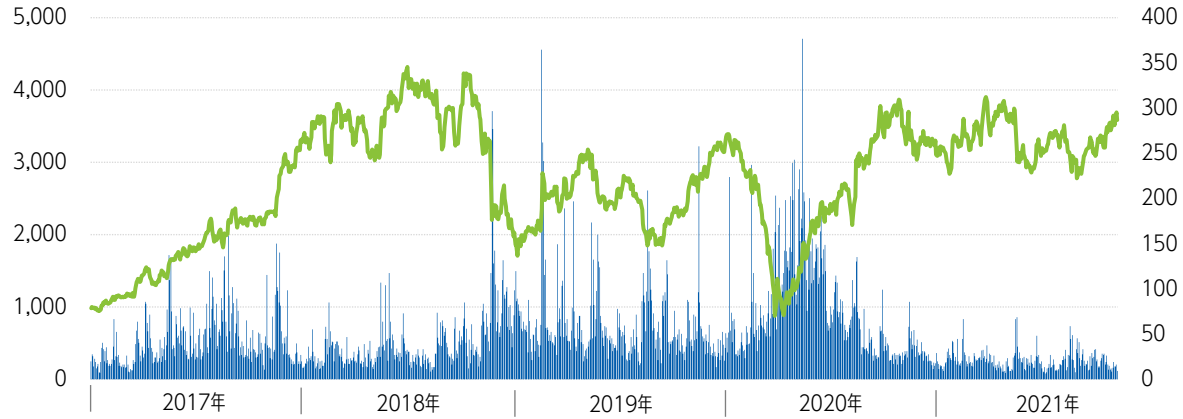
ROA=親会社株主に帰属する当期純利益/総資産 (期中平均)、ROE=親会社株主に帰属する当期純利益/株主資本 (期中平均)

5. Appendix

株価の推移

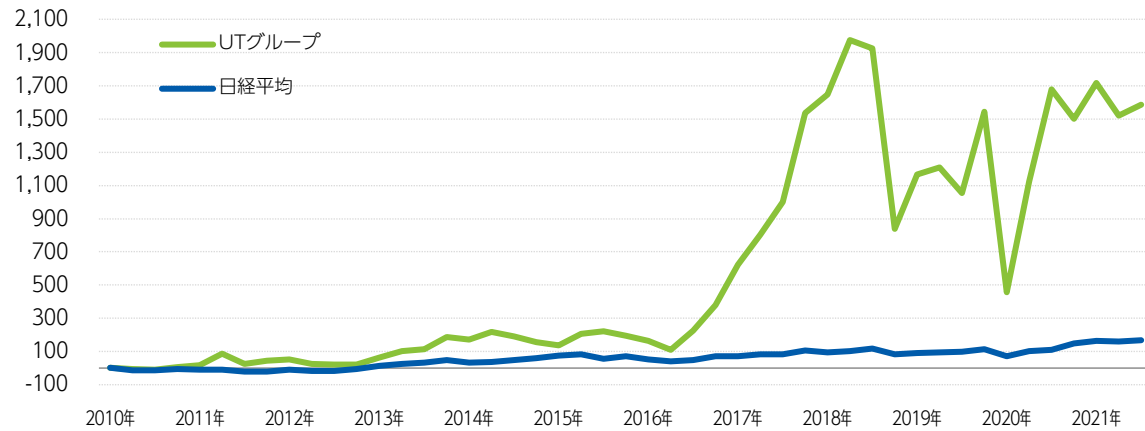
株価 (左軸) / 売買高 (右軸)

[円/万株]



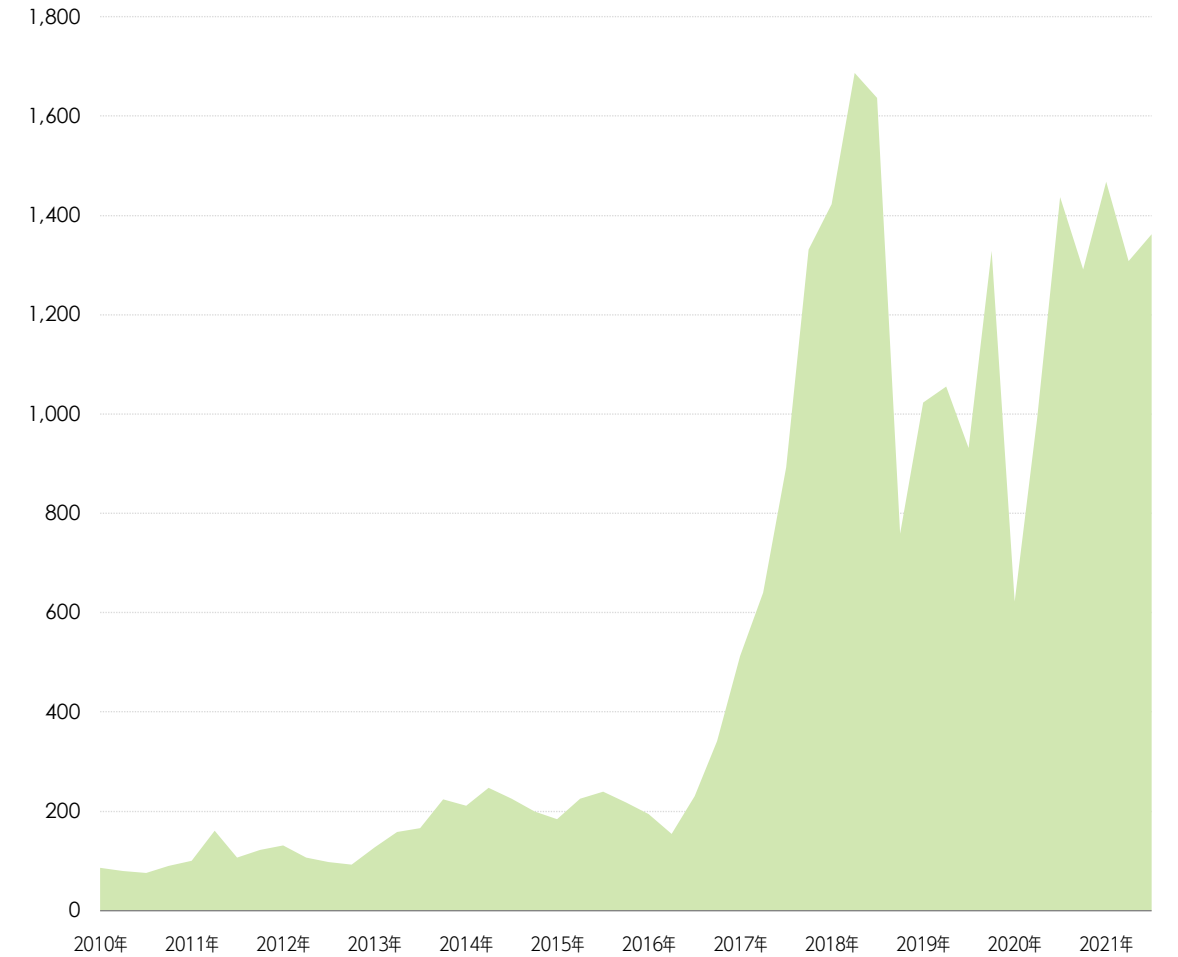
株価の変動率 (2010年3月末比)

[%]



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