



2022年3月期 第3四半期

決算説明資料

2022年 2月4日

UTグループ株式会社

証券コード 2146 (東証一部)

1. 第4次中期経営計画（FY3/2021～FY3/2025）の進捗
2. 2022年3月期 第3四半期 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（再掲）
5. Appendix

2022年3月期第3四半期決算のポイント

採用の好調推移

旺盛な需要

技術職社員数
過去最高更新

2021年12月末
30,516名

売上高
過去最高更新

四半期売上高
414億円

1. 第4次中期経営計画（FY3/2021～FY3/2025）の進捗

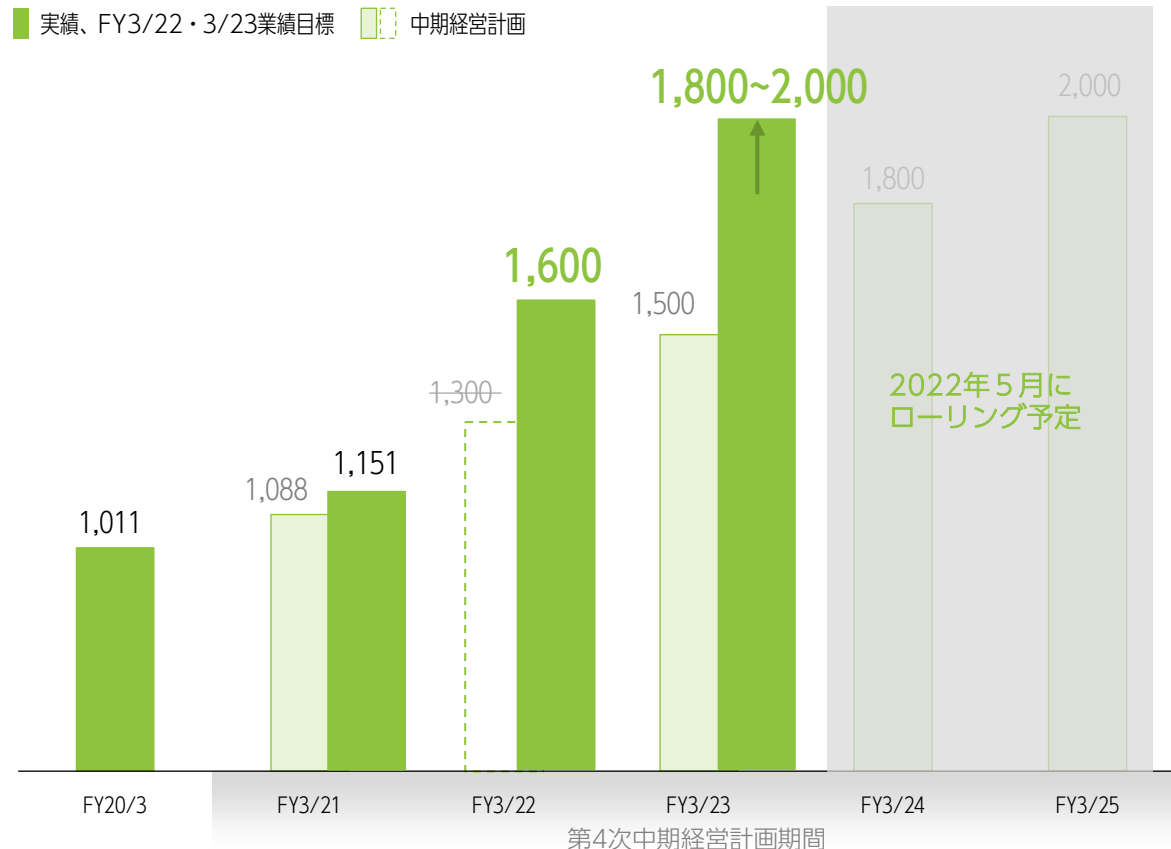
1. 第4次中期経営計画 (FY3/2021~FY3/2025) の進捗

2025年3月期 EBITDA300億円の実現へ

FY3/2021におけるコロナ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、中期経営計画の目標EBITDA300億円の達成に向け、EBITDA150億円到達をFY3/2024からFY3/2023に前倒しして設定

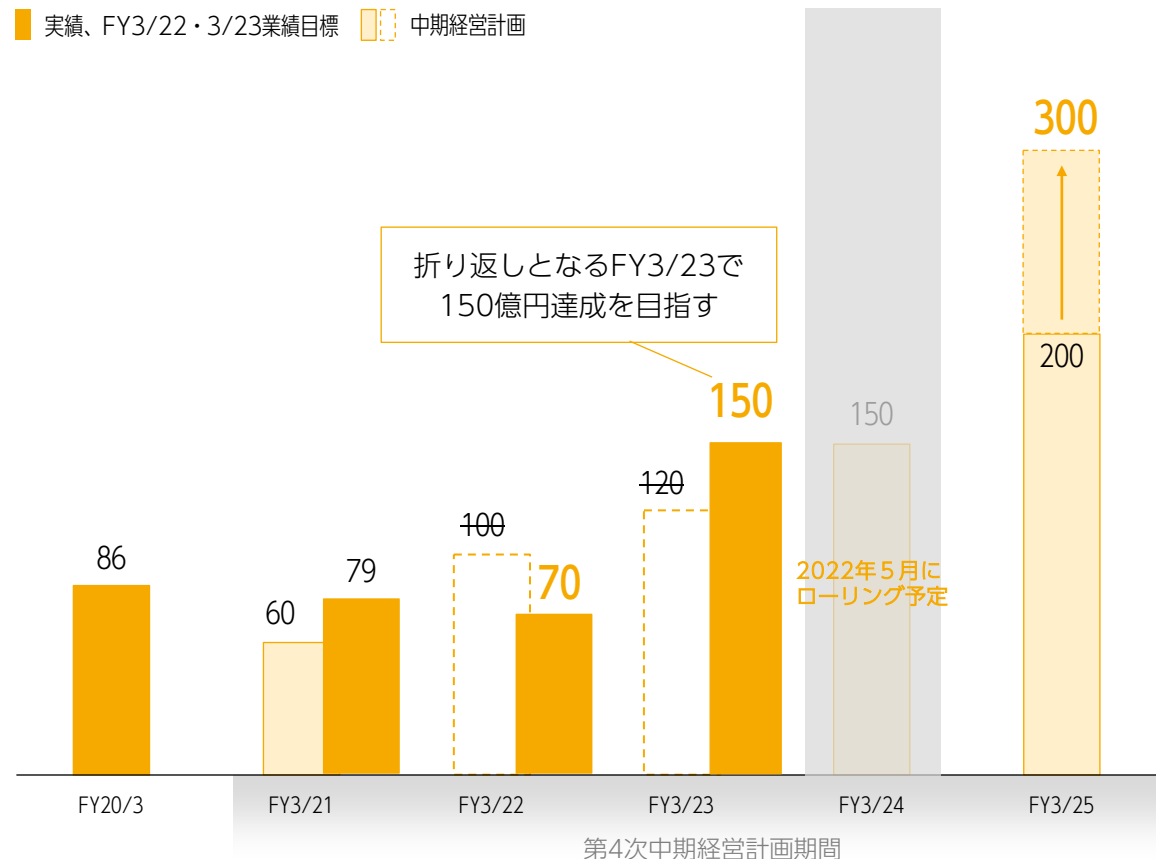
売上高目標

[億円]



EBITDA目標

[億円]



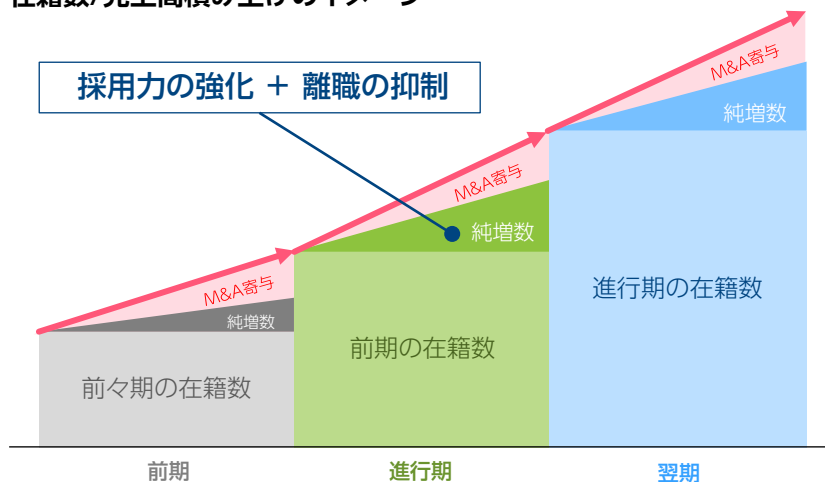
2023年3月期 EBITDA150億円への成長基盤は整った

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EBITDA150億円に到達するため、今期末の技術職社員数の最大化を目指す方針
- ✓ 2022年3月末の技術職社員数34,000名を目指す

在籍数/売上高積み上げのイメージ



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

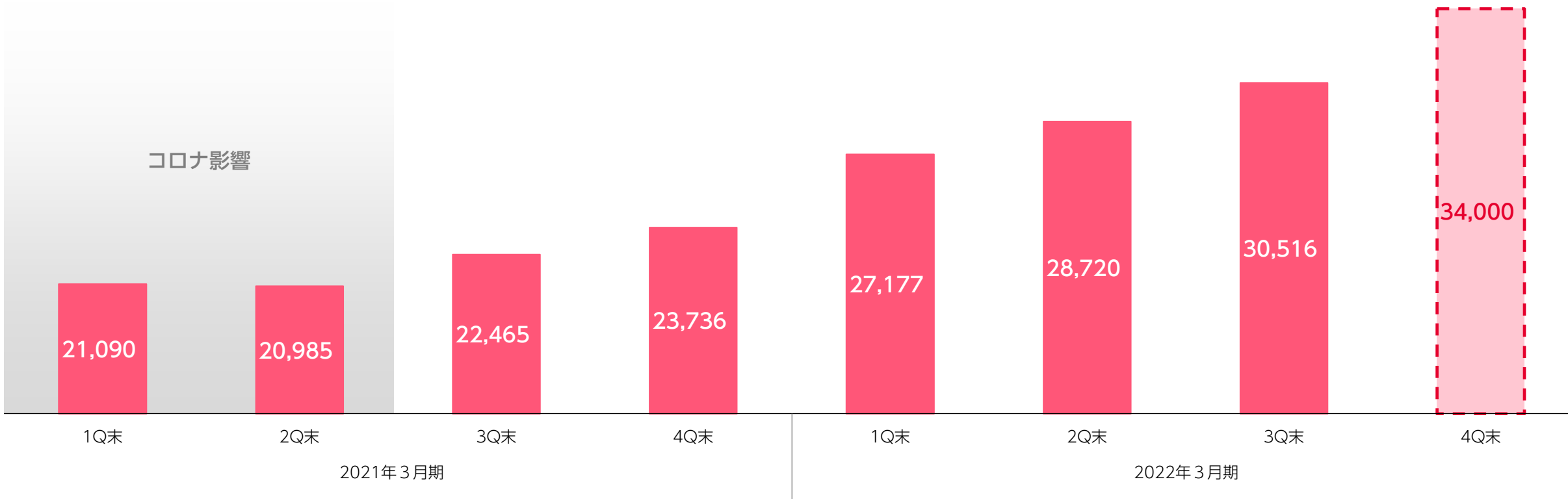
- ✓ 採用歩留まりの改善による募集費の削減/効率化に向けた施策の推進
- ✓ 子会社組織の再編による人員配置の最適化、共通間接機能の集約、業務効率化に向けた取組みを推進 (2021年9月27日付公表)
- ✓ 労働生産性の向上を図り、来期の販管人件費の抑制

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

- 下期も需要拡大局面であると判断し、採用活動強化の継続
- 自動車関連分野を中心とする旺盛な需要が継続し、前年同期比で8,051名の純増

技術職社員数の推移 (国内)

[名]

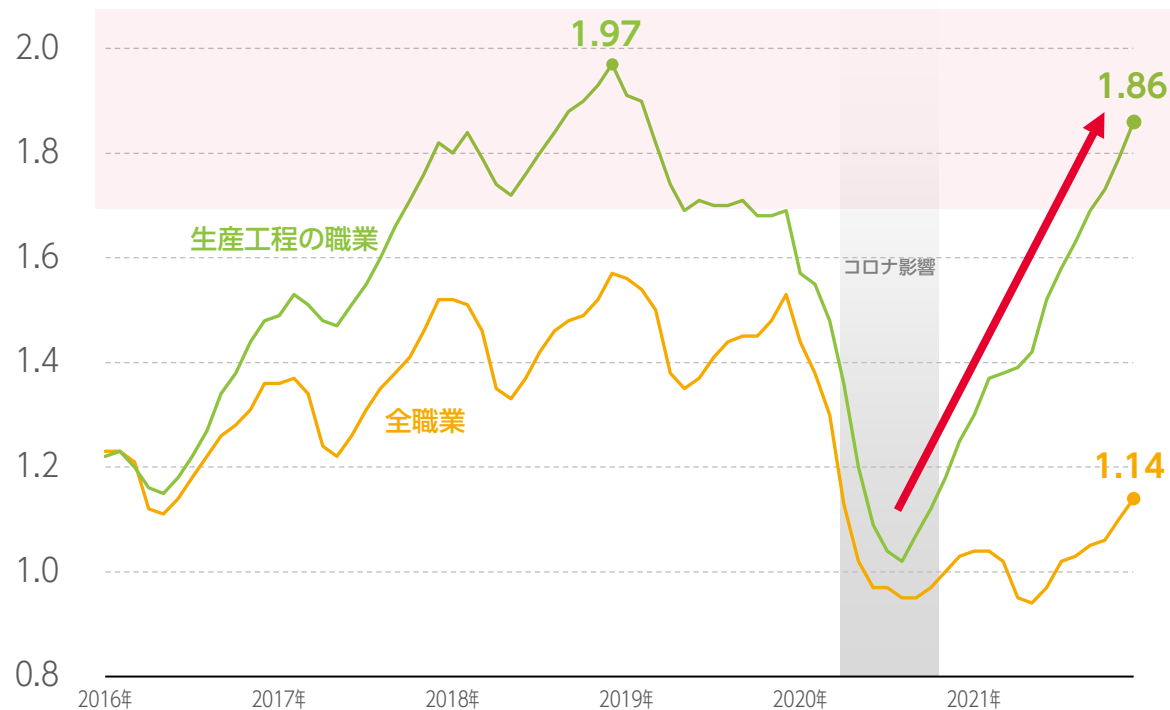


生産工程の需給ひっ迫は、トップライン拡大に追い風

- 生産工程の職業の有効求人倍率は2018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
- 圧倒的な採用力を競争優位に顧客リレーションを強化、来期業績のベースとなるトップラインの引き上げへ

生産工程の有効求人倍率

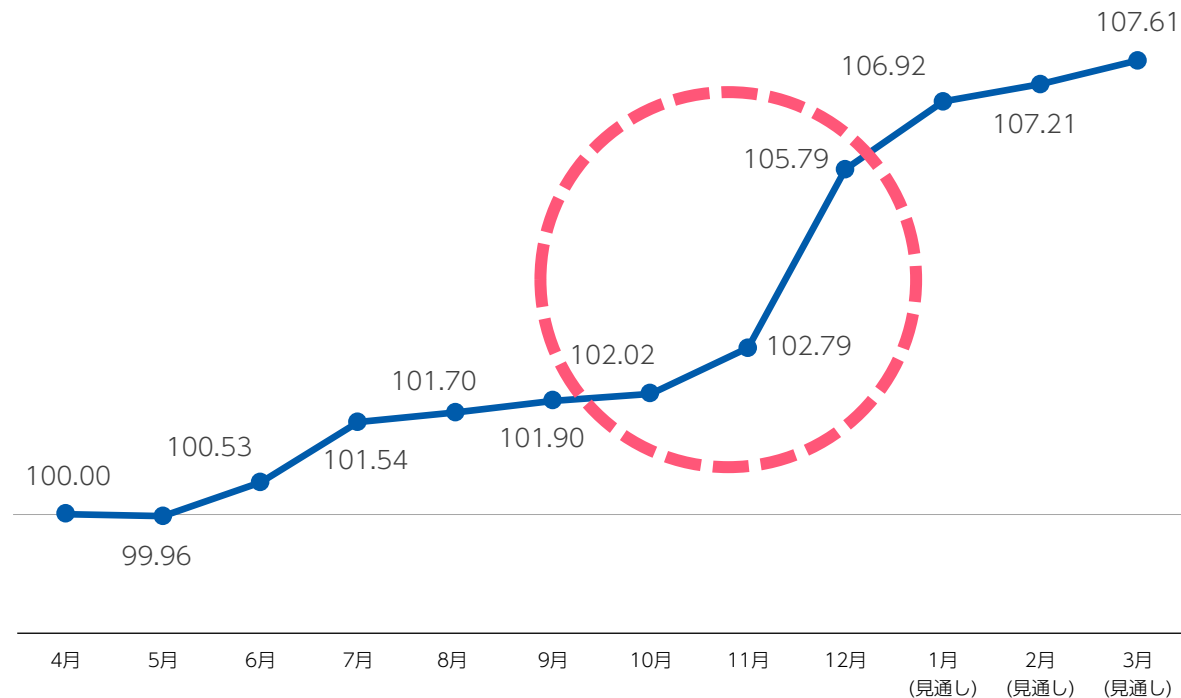
[倍]



出所：厚生労働省 一般職業紹介状況（実数）

マニュファクチャリング事業部門(大手製造業向け)の請求単価の推移

※2021年4月を100として指数化

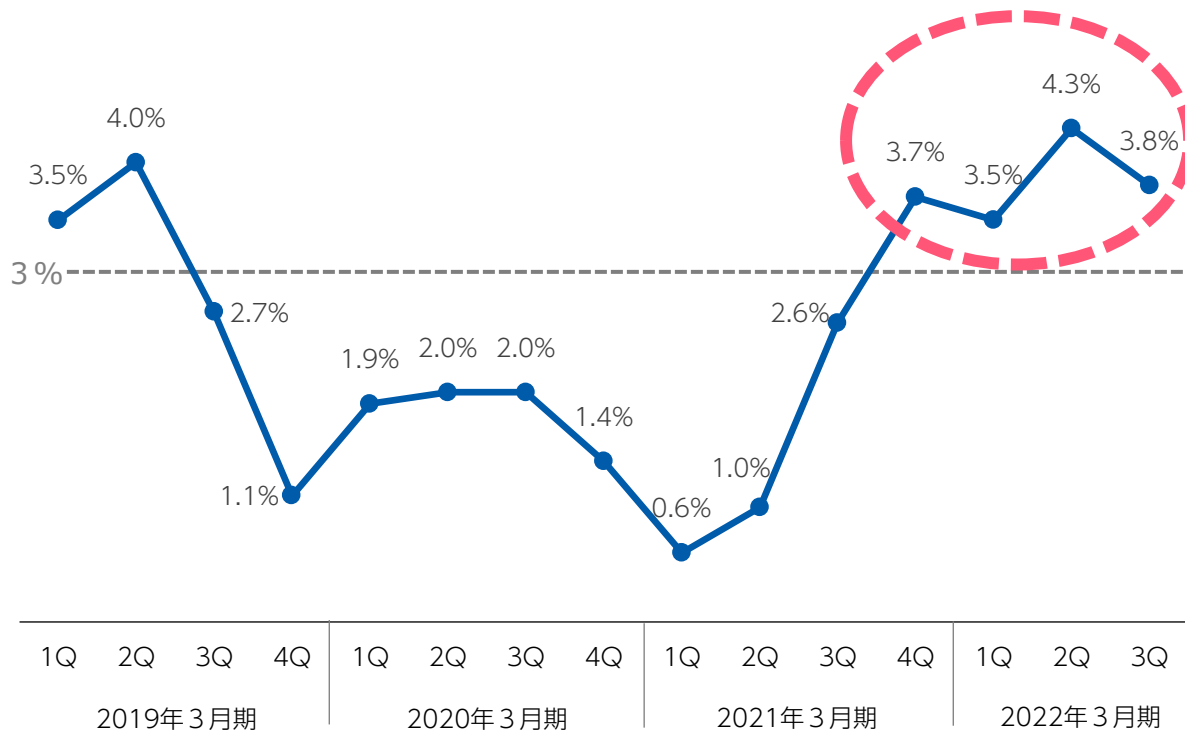


2022年3月期

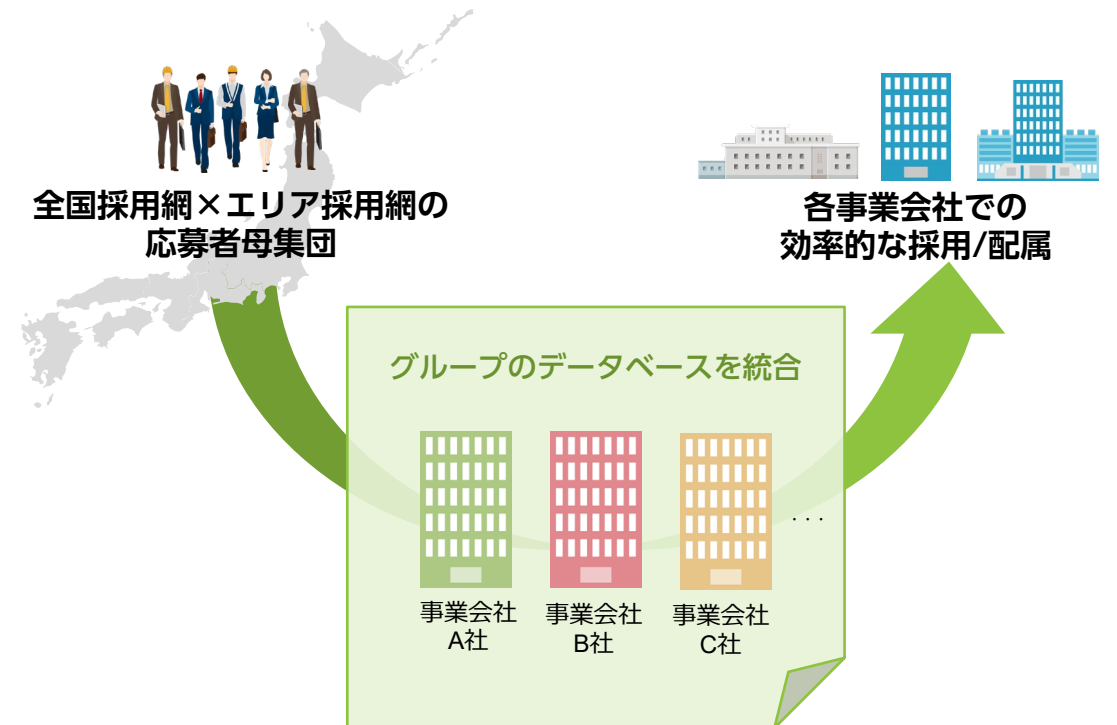
コスト効率化の取組み (募集費)

- 今期は戦略的に募集費を投入しているが、来期は通常の上高募集費比率に戻す
- 来期はグループのデータベースを統合することにより、マッチング精度を高め、採用歩留まり改善を図る

売上高募集費比率の推移

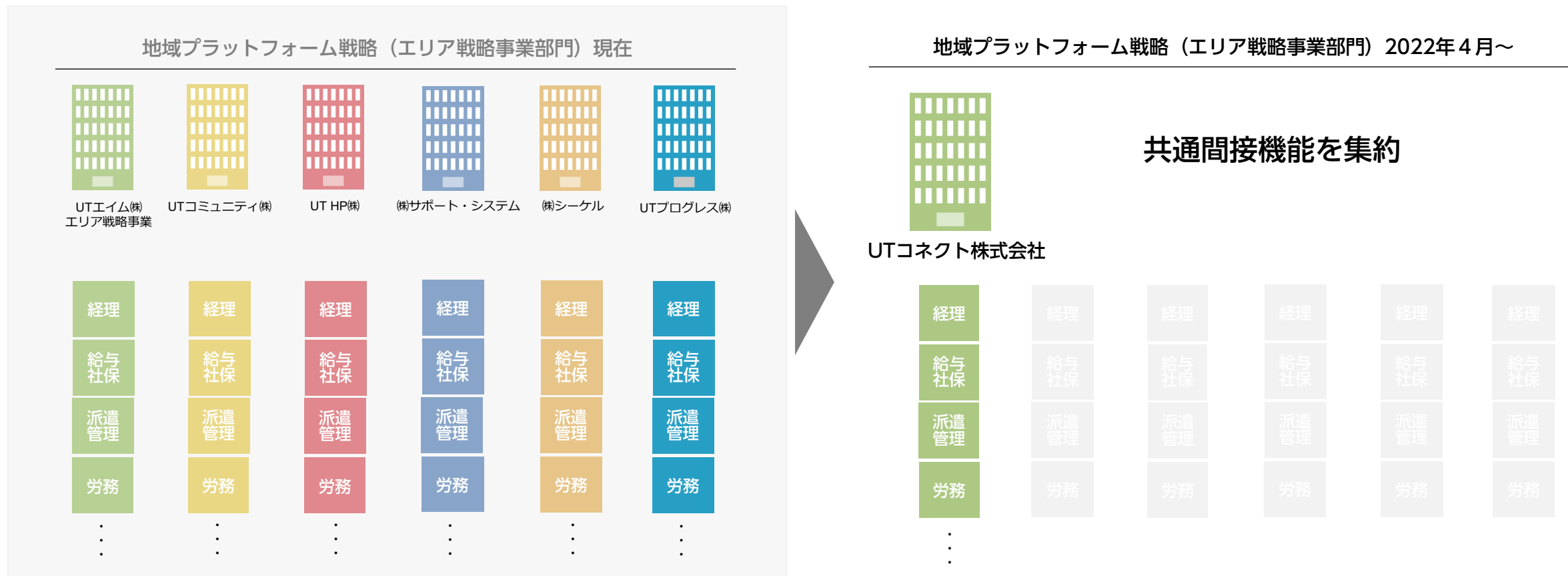


応募者と求人情報のマッチング精度を高め、通常の上高募集費でより採用数を増加させる



コスト効率化の取組み（事業会社に係る販管費）

- 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、2022年4月に子会社組織の再編を予定
- 大手製造業向けワンストップ戦略と並行して、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、統合によって一層の生産性向上を図る



1. 第4次中期経営計画 (FY3/2021~FY3/2025) の進捗

来期(2023年3月期)予算の考え方

2023年3月期予算の方向性

[億円]

	2022年3月期 業績予想		2023年3月期 見通し		増減額	増減率
	予想	構成比	見通し	構成比		
売上高	1,600	100%	1,800~2,000	100%	+200~+400	+12.5%~+25.0%
EBITDA	70	4.4%	150	7.5~8.3%	+80	+114.3%

2023年3月期予算の考え方

FY3/2022着地からの増減見通し

売上総利益	50~80億円の増加	<ul style="list-style-type: none"> 増収による増益 契約単価の上昇による売上総利益率の改善
販売費及び一般管理費	今期並み~削減 (販管費比率の低下)	<ul style="list-style-type: none"> 子会社の組織再編による人員配置の最適化 新システム導入と業務標準化による労働生産性の向上 組織再編と統合データベースにより採用効率の良化

2. 2022年3月期 第3四半期 決算概要

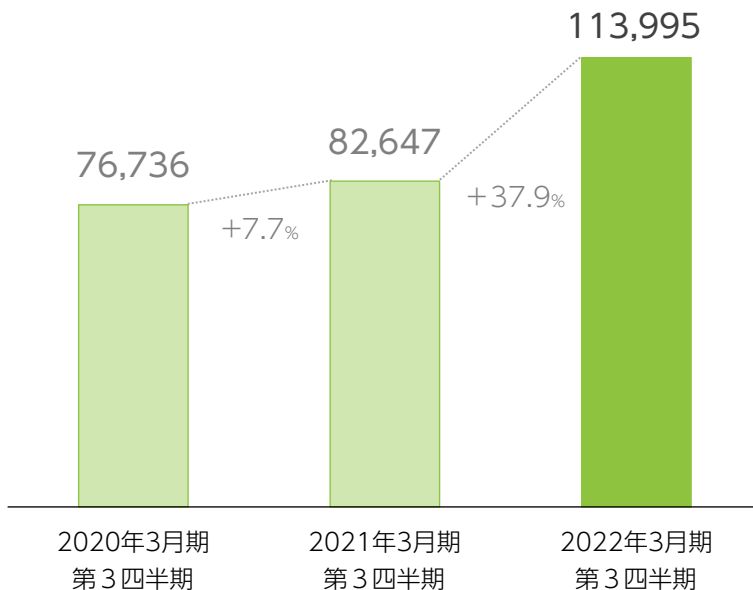
連結業績ハイライト

旺盛な需要に対する迅速な採用とM&A効果により、前年同期比37.9%増収

技術職社員数が前年同期比で8,051名の増加、来期スタートへ順調な積み上げ

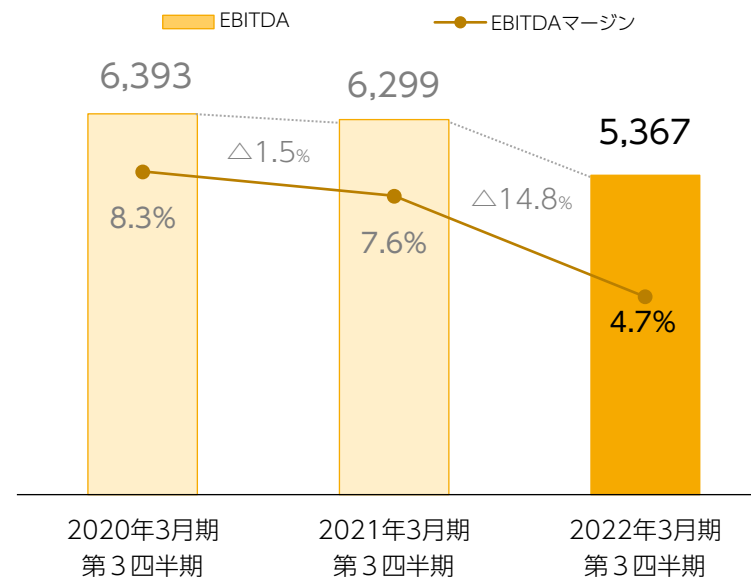
連結売上高

[百万円]



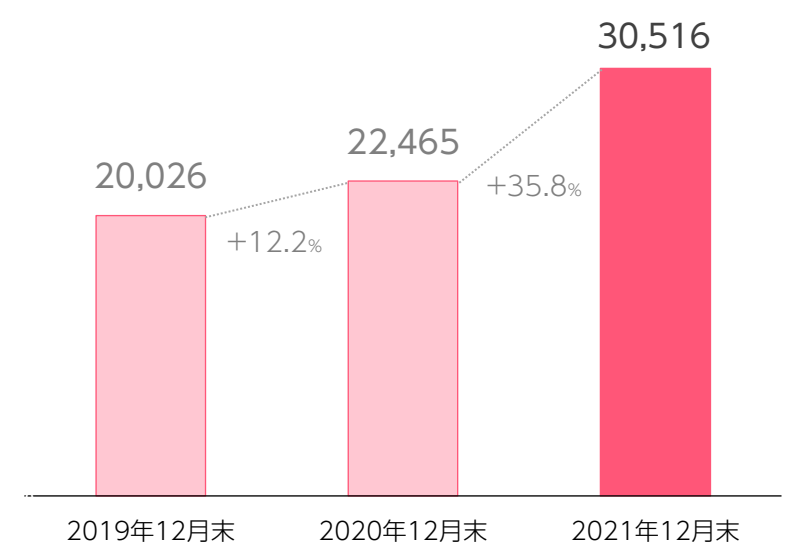
EBITDA・EBITDAマージン

[百万円]



技術職社員数 (連結)

[名]



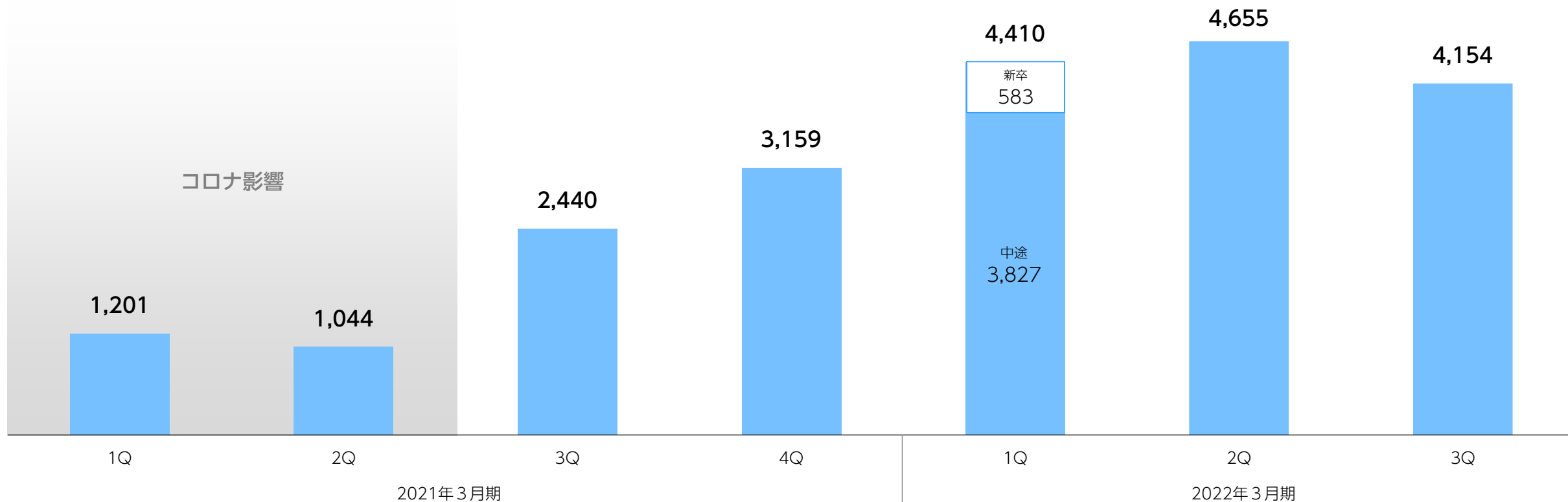
※国内事業のみ (海外事業の社員数は含まず)

採用数はコロナ禍の4倍に増加

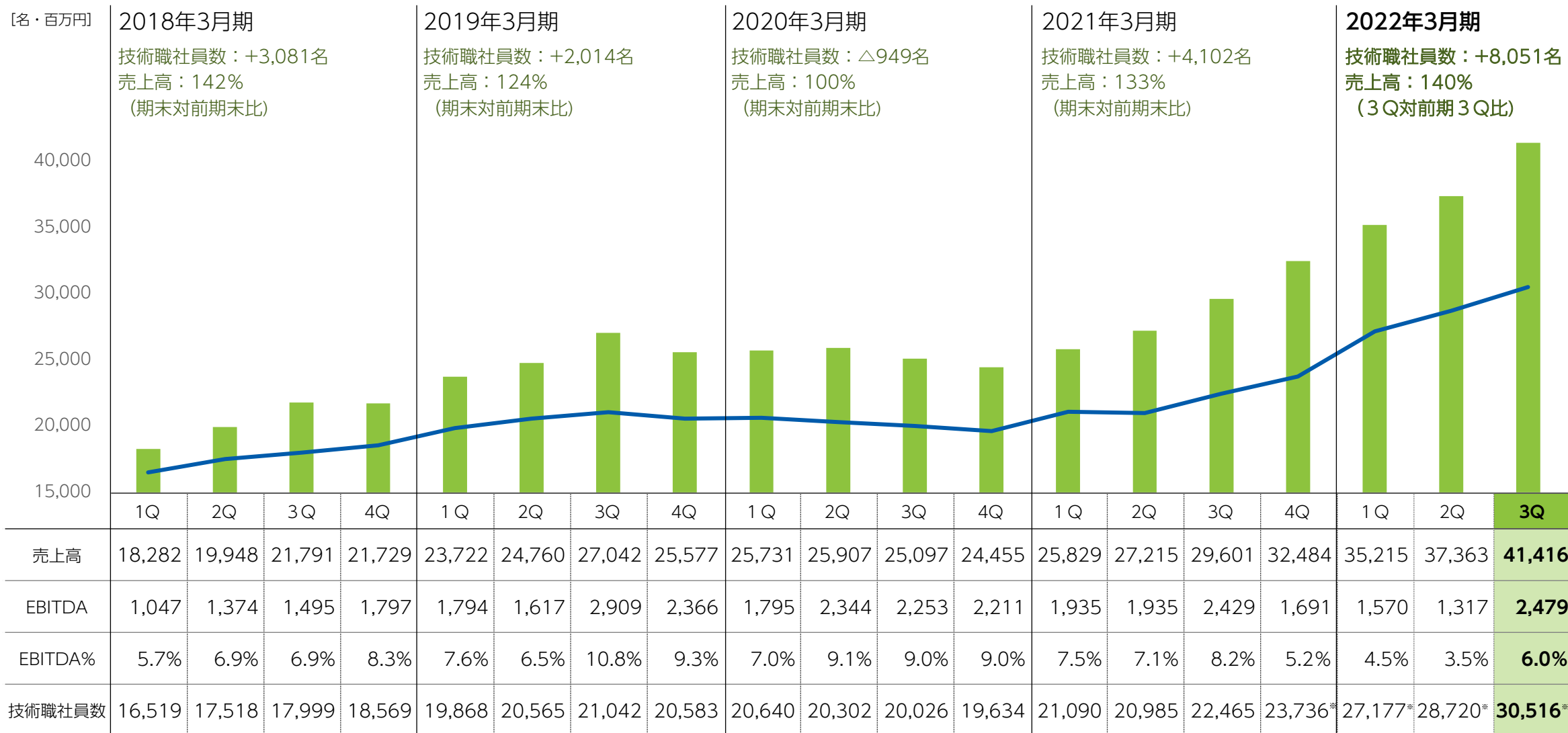
- 第3四半期の採用数は4,154名、第3四半期累計で13,219名の採用を実現
- 戦略的な募集費の投入と採用プロセス改善等を推進

採用者数の推移（国内）

[名]



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3四半期		2022年3月期 第3四半期		前年同期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	82,647	100.0%	113,995	100.0%	+31,348	+37.9%
売上総利益	15,703	19.0%	20,253	17.8%	+4,550	+29.0%
販売費及び一般管理費	9,975	12.1%	15,810	13.9%	+5,835	+58.5%
営業利益	5,728	6.9%	4,443	3.9%	△1,285	△22.4%
EBITDA	6,299	7.6%	5,367	4.7%	△931	△14.8%
経常利益	5,745	7.0%	4,424	3.9%	△1,321	△23.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	3,734	4.5%	1,846	1.6%	△1,887	△50.5%
技術職社員数 [名] ※	22,465	—	30,516	—	+8,051	+35.8%

売上高

- ・ 四半期の過去最高売上高を更新（414億円）
- ・ 自動車関連分野、半導体・電子部品分野ともに、技術職社員数が大きく純増。さらに、新規連結会社（P42～43参照）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
- ・ 採用促進のための費用増も、契約単価上昇等が奏功し、3Q会計期間では18.8%まで改善

営業利益・EBITDA

- ・ 採用活動を強化により一時的に利益率が低下したものの、3Q会計期間ではEBITDA率6.0%に上昇

特別利益/特別損失

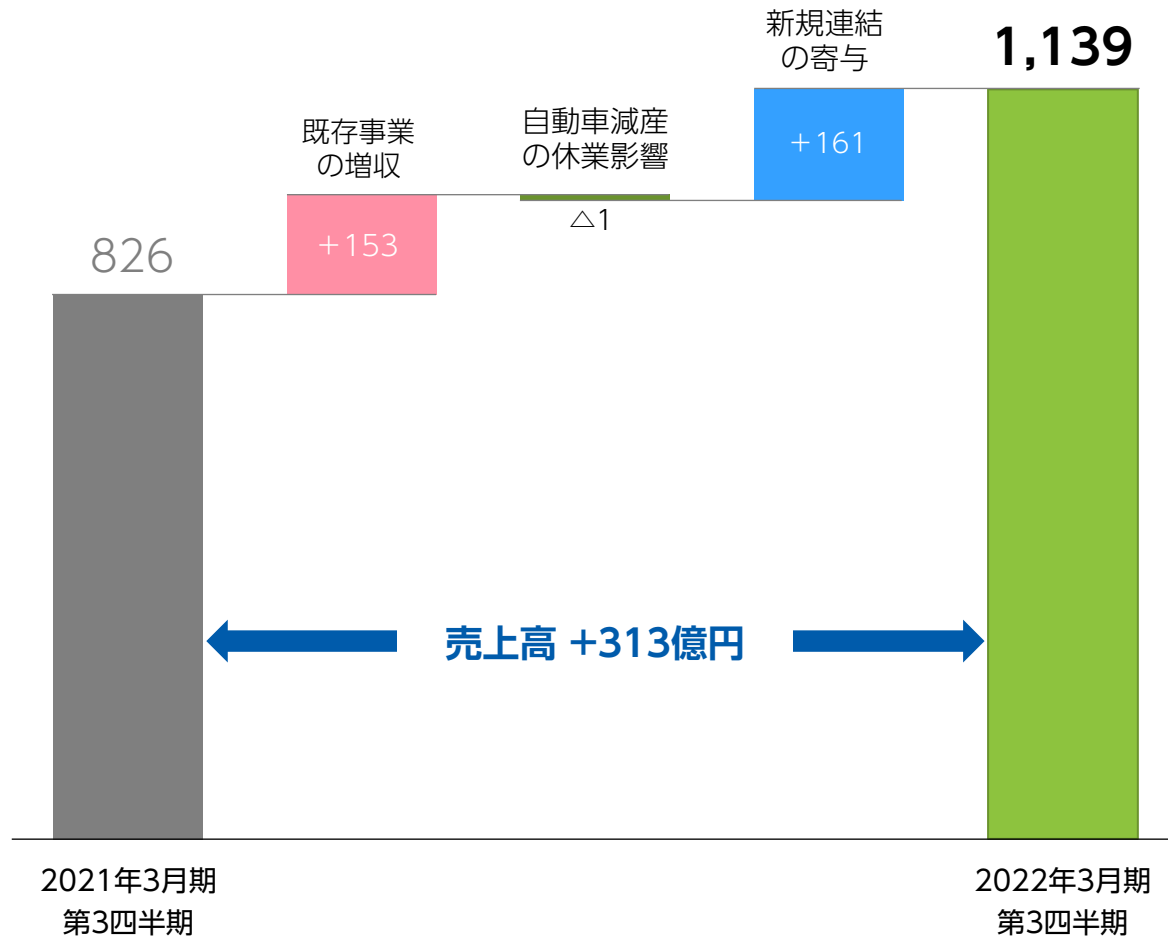
- ・ 前期下期から今期1Qにかけて段階取得した新規連結会社（スリーエム）のM&A関連費用の一部期ずれによる特別損失計上

※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]

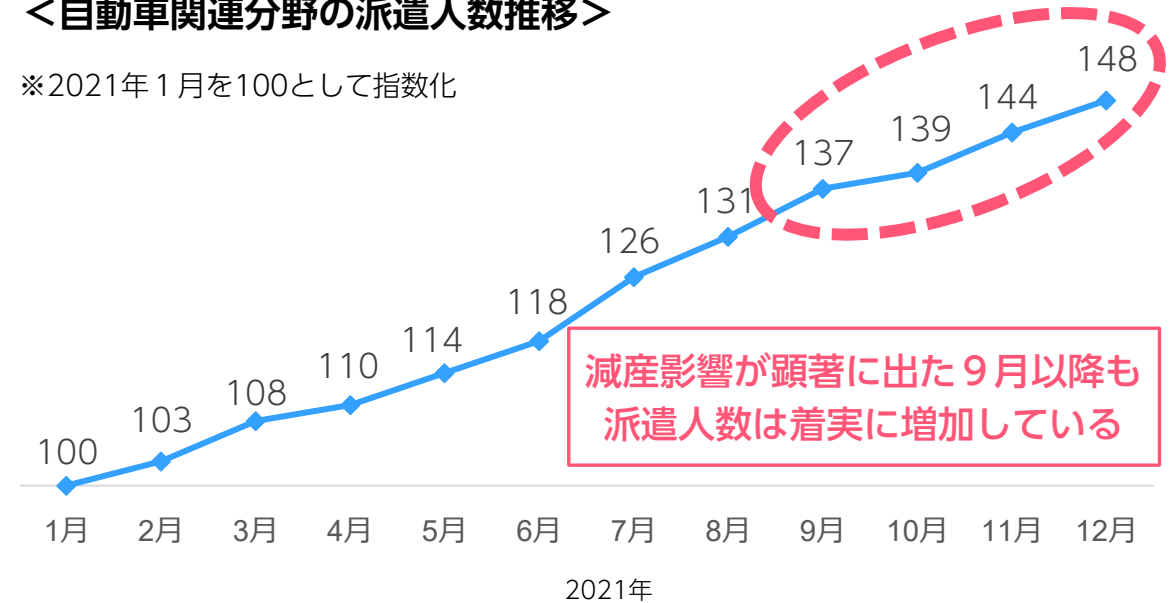


自動車減産による休業等の影響について

- ASEAN諸国でのロックダウンを起因とする部材不足や世界的な半導体不足により、一部生産調整が生じているが、自動車の最終需要は強く、今後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減少するも、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

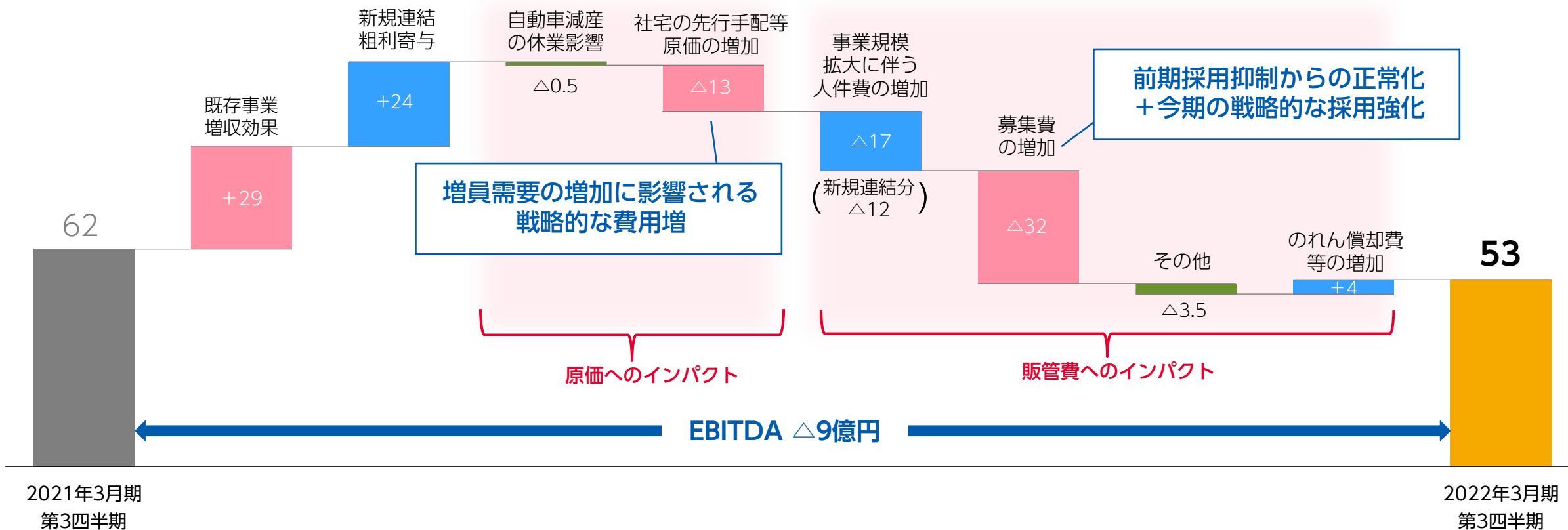


連結EBITDAの増減要因

- 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12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%	41,387	74.9%	△2,592	△5.9%
現金及び預金	25,266	48.0%	18,537	33.5%	△6,729	△26.6%
受取手形及び売掛金	16,762	31.8%	20,296	36.7%	+3,533	+21.1%
固定資産	8,687	16.5%	13,872	25.1%	+5,184	+59.7%
有形固定資産	464	0.9%	1,395	2.5%	+931	+200.6%
無形固定資産	5,541	10.5%	9,142	16.5%	+3,600	+65.0%
のれん	4,005	7.6%	5,928	10.7%	+1,923	+48.0%
投資その他の資産	2,681	5.1%	3,334	6.0%	+652	+24.3%
総資産	52,666	100.0%	55,259	100.0%	+2,592	+4.9%
流動負債	22,564	42.8%	26,215	47.4%	+3,651	+16.2%
短期借入金及び1年内返済予定の長期借入金	2,520	4.8%	2,481	4.5%	△38	△1.5%
固定負債	9,904	18.8%	9,240	16.7%	△663	△6.7%
長期借入金	9,163	17.4%	7,804	14.1%	△1,358	△14.8%
純資産	20,198	38.4%	19,803	35.8%	△395	△2.0%
株主資本	19,116	36.3%	18,298	33.1%	△817	△4.3%
負債+純資産	52,666	100.0%	55,259	100.0%	+2,592	+4.9%
グロスDEレシオ	0.61	—	0.56	—	—	—

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、繰延税金資産及び投資有価証券が増加

流動負債

- ・賞与引当金が減少がしたものの、未払費用及び未払金等が増加

固定負債

- ・繰延税金負債等が増加したものの、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

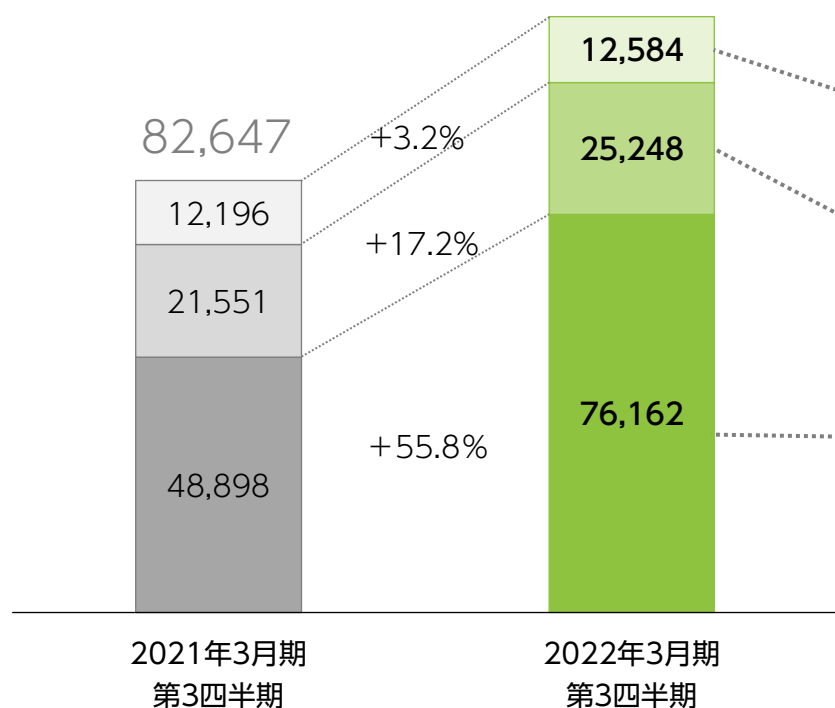
セグメント別業績 - 売上高推移・構成比

- 全てのセグメントで増収
- マニュファクチャリング事業は自動車関連分野中心に、55.8%の大幅増収

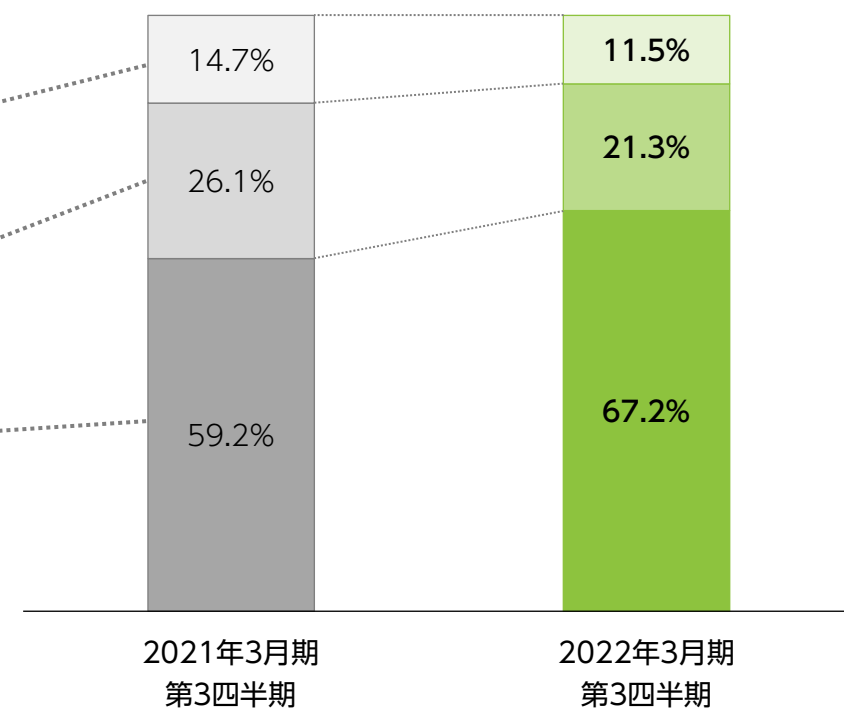
売上高

[百万円]

113,995



売上高構成比



マニュファクチャリング事業（国内・海外）

- 自動車関連分野、半導体・電子部品分野の伸張、および新規連結寄与により大幅増収
- シェア拡大のため戦略的に採用関連費を増額（前年同期比+27億円）し、採用数の最大化に注力

売上高

[百万円]

(前年同期比は国内比較)

↑ **45.9%** 【国内】
71,351

【海外】
4,811

48,898

2021年3月期
第3四半期

2022年3月期
第3四半期

EBITDA・EBITDAマージン

[百万円]

(前年同期比は国内比較)

↓ **23.3%**

3,190

6.5%

【国内】
2,447

3.3%

【海外】
75

2021年3月期
第3四半期

2022年3月期
第3四半期

技術職社員数

[名]

(前年同期比は国内比較)

↑ **42.7%**

【国内】
22,076

【海外】
9,562

15,475

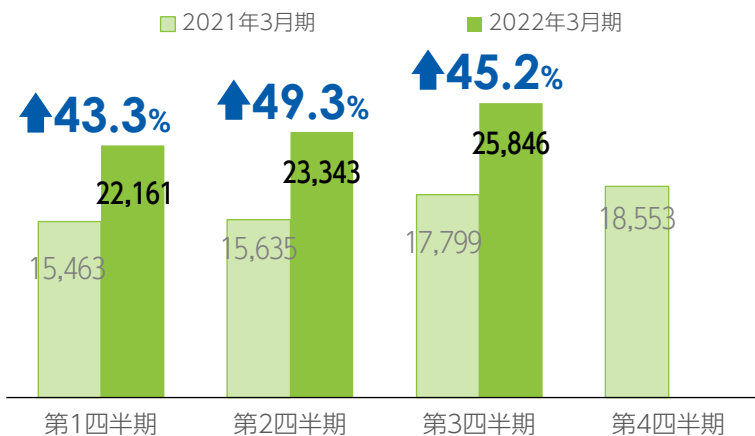
2020年12月末

2021年12月末

マニユファクチャリング事業（海外除く）

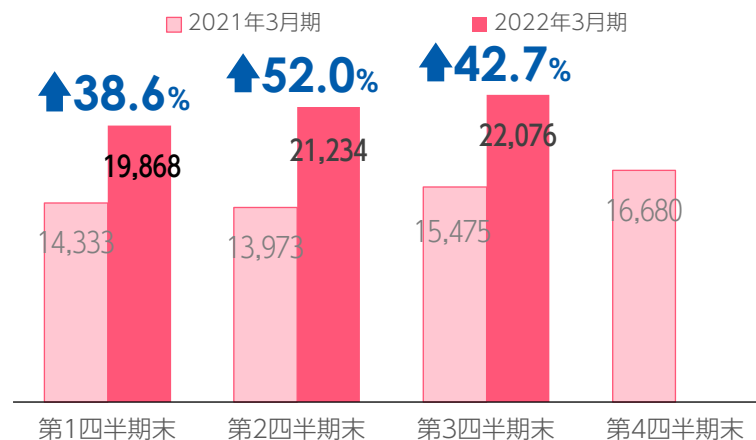
売上高

[百万円]



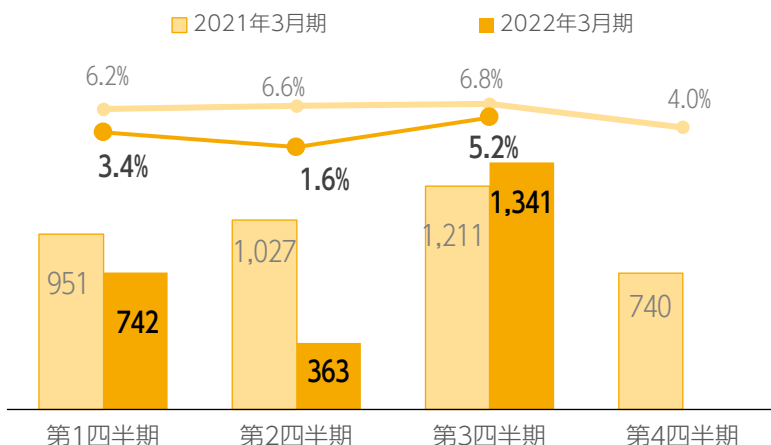
技術職社員数

[百万円]



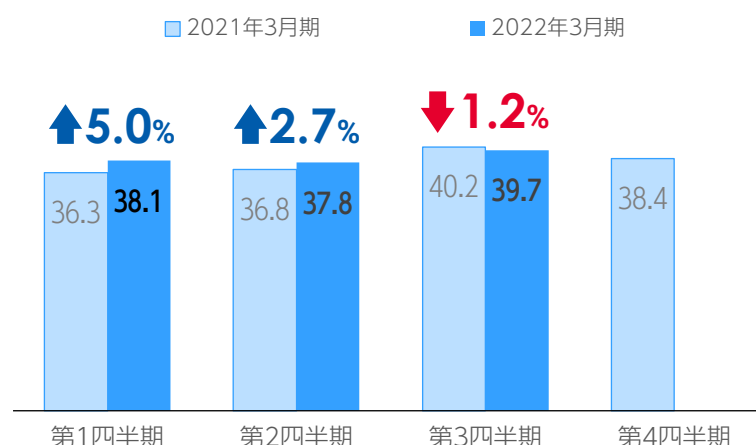
EBITDA・EBITDAマージン

[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6,601名の純増
- ・既存に加え、M&Aにより大幅増収

EBITDA

- ・採用強化で一時的に募集費が増加したものの、売上総利益の増加によりEBITDAは改善
- ・連結累計募集費約44億円のうち約37億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

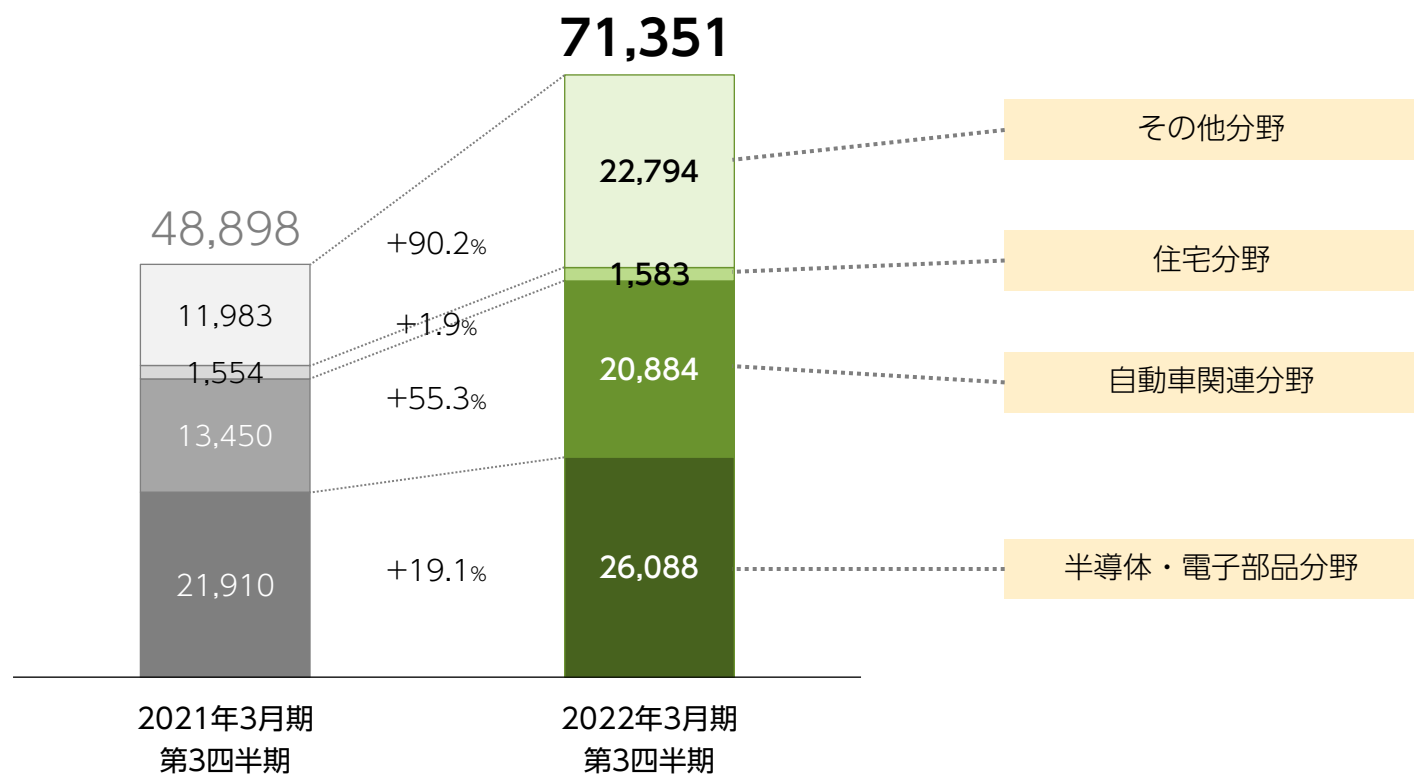
- ・自動車関連分野や半導体・電子部品分野の高単価案件の増加や契約単価上昇が寄与したものの、自動車の一部ライン停止等の影響から稼働日数・時間が上昇しなかったことによる低下

マニファクチャリング事業 分野別売上高（海外除く）

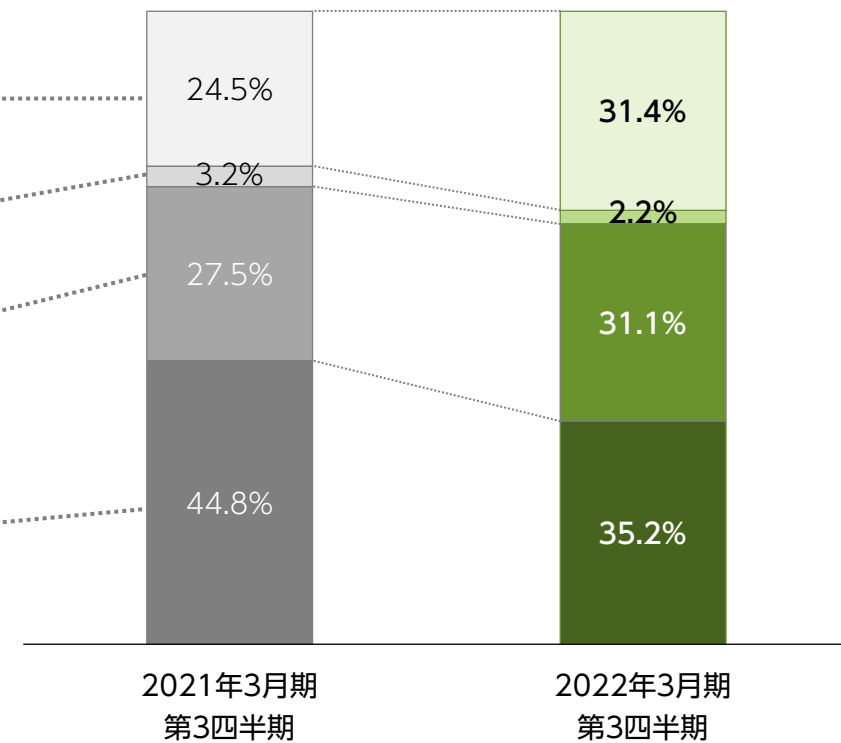
- 全ての分野で増収
- 半導体・電子部品分野は半導体需要の増加から受注は好調に推移
- 自動車関連分野は減産による稼働時間の減少影響を受けるも、大幅に増収

売上高

[百万円]



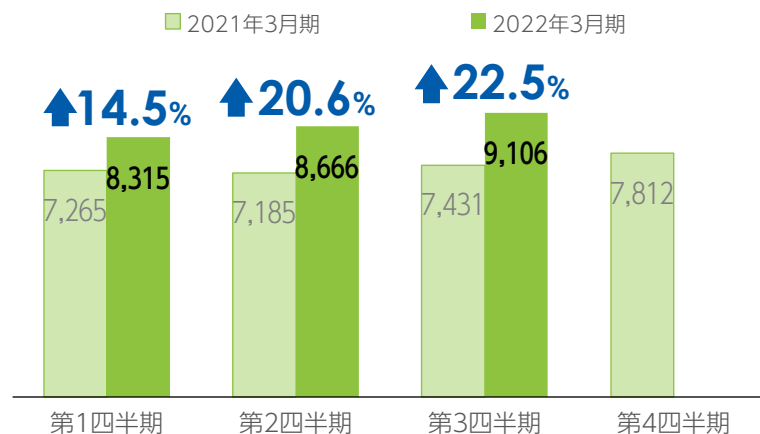
売上高構成比



マニユファクチャリング事業 分野別売上高（海外除く）

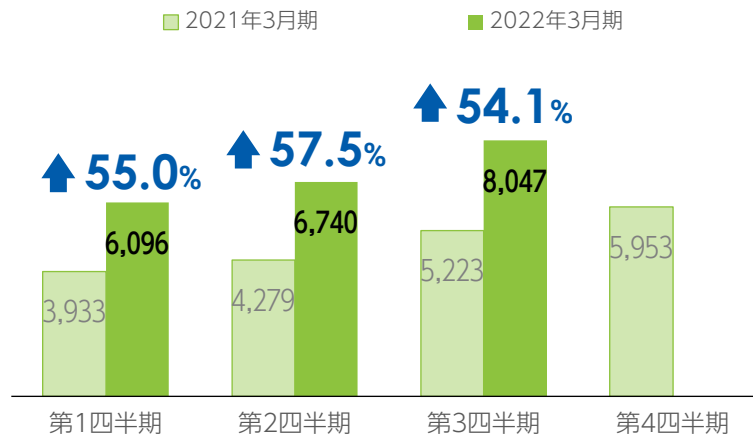
半導体・電子部品分野

[百万円]



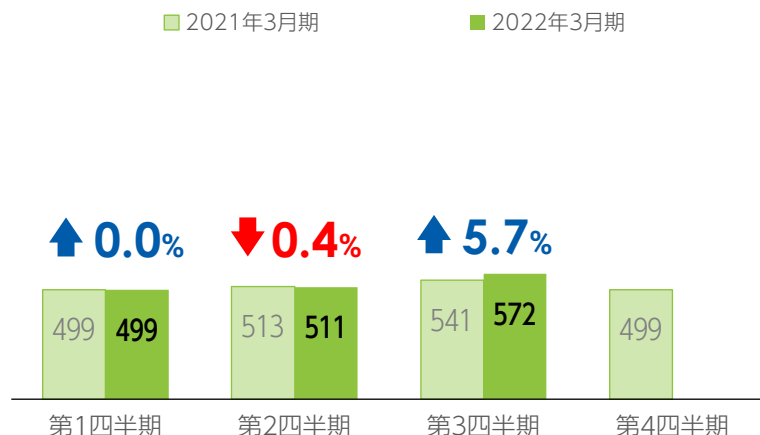
自動車関連分野

[百万円]



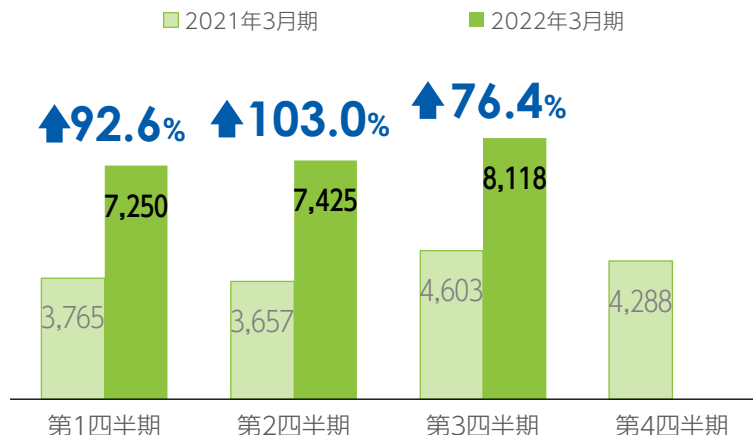
住宅分野

[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

自動車関連分野

- ・前四半期比でも19.4%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
- ・生産調整の影響が続き、稼働日数・残業時間ともに低下したものの、大幅増員により増収

その他分野

- ・地域プラットフォーム戦略に基づくプロGRESS、スリーエムの連結による増収が寄与

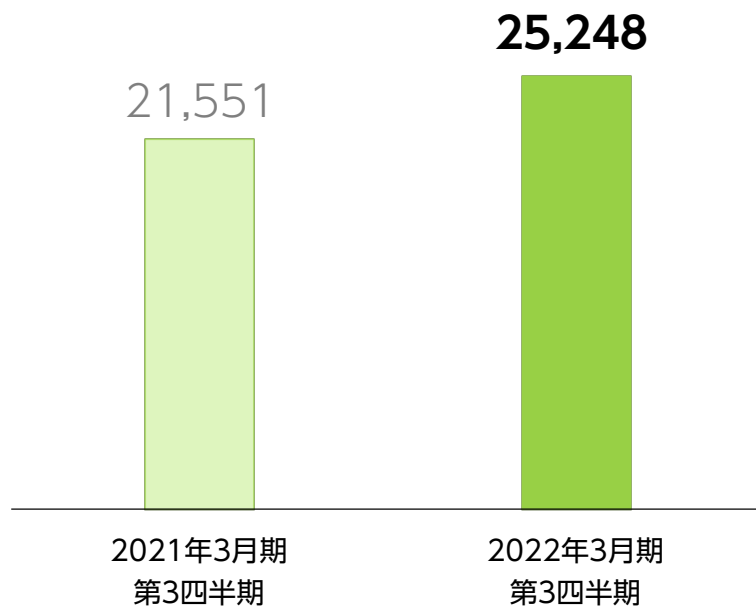
ソリューション事業

- 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
- 2021年10月より、UT エフサス・クリエ（旧商号 富士通エフサス・クリエ）が新規連結
- 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]

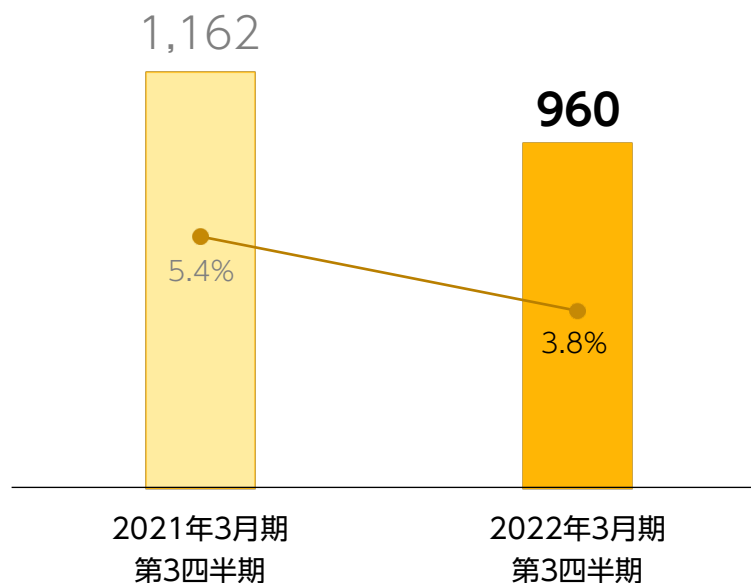
↑17.2%



EBITDA・EBITDAマージン

[百万円]

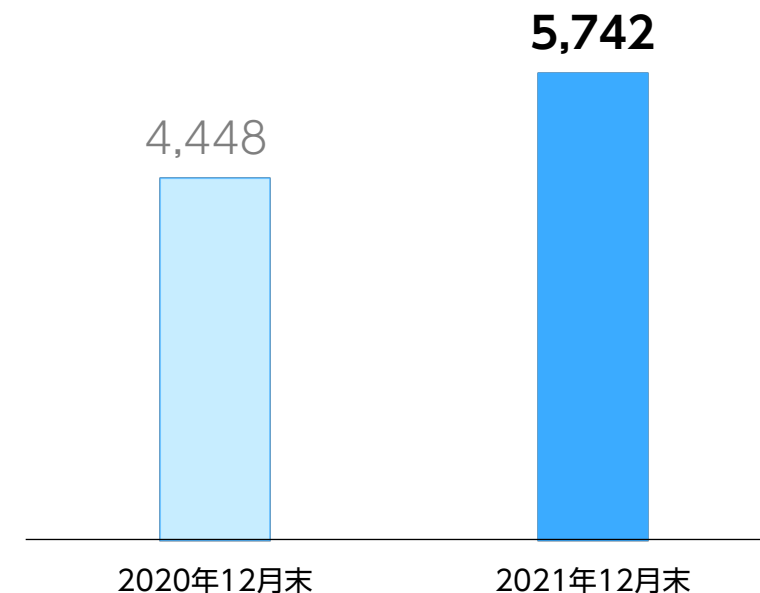
↓17.4%



技術職社員数

[名]

↑29.1%

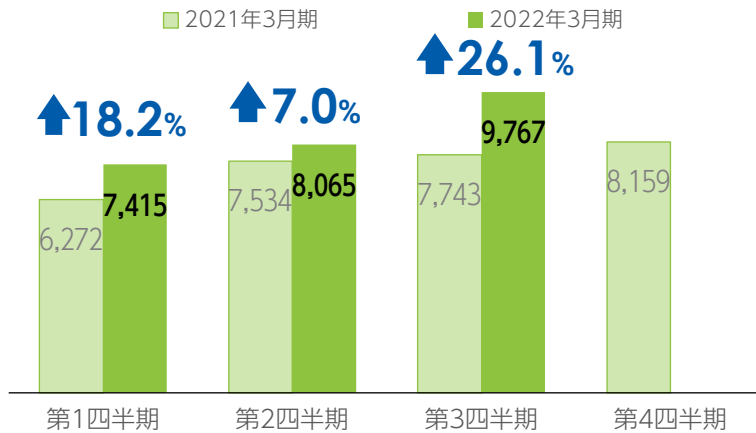


2. 2022年3月期 第3四半期 決算概要

ソリューション事業

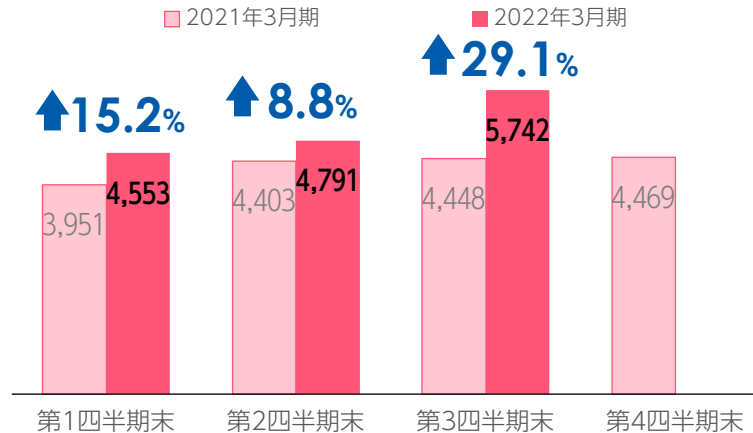
売上高

[百万円]



技術職社員数

[名]



売上高・技術職社員数

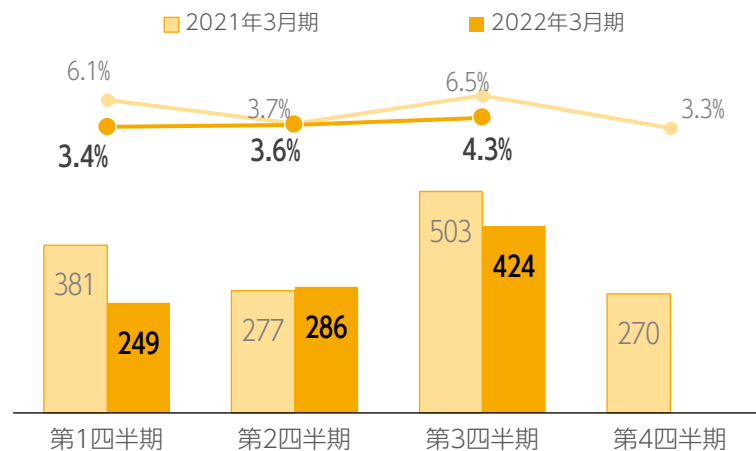
- ・ 2021年7月からの新たなインハウスソリューション®案件の開始、また、2021年10月に1社新規連結の寄与
- ・ 既存事業会社の増収と技術職社員の純増

EBITDA

- ・ 人材需要が堅調に推移したため、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900名在籍 (2021年12月末)

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%

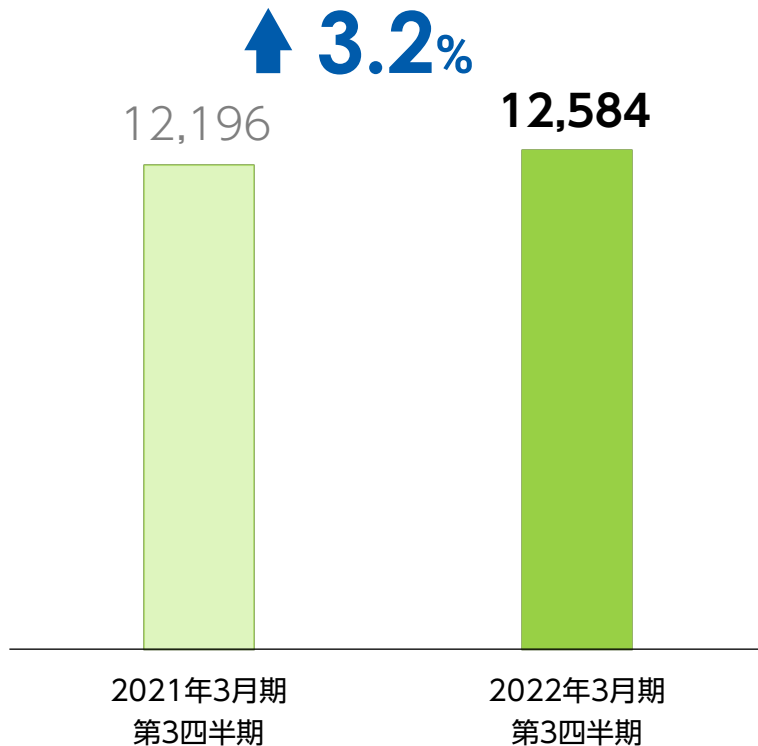
- ・ 総合人材派遣・請負事業
- ・ 約700名在籍 (2021年12月末)

エンジニアリング事業

- 採用から配属までのオペレーション改善により、EBITDAマージンは高水準を維持
- 設計・製造技術者および建設技術者が増加したことで増収

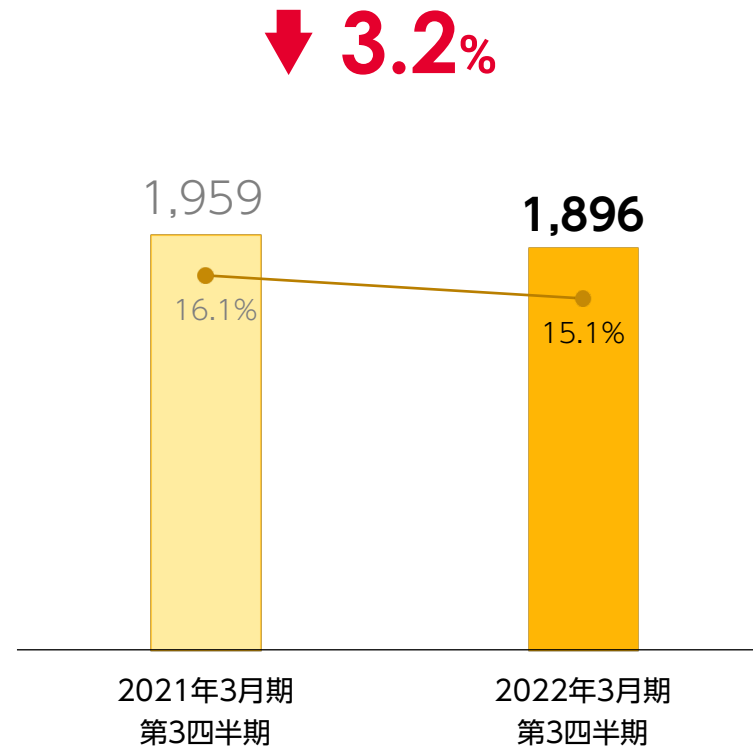
売上高

[百万円]



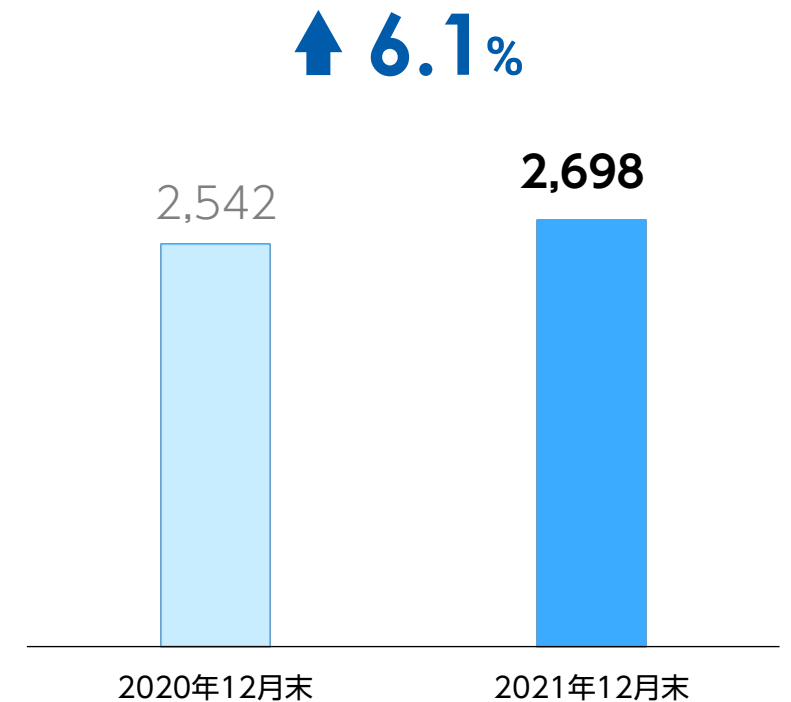
EBITDA・EBITDAマージン

[百万円]



技術職社員数

[名]

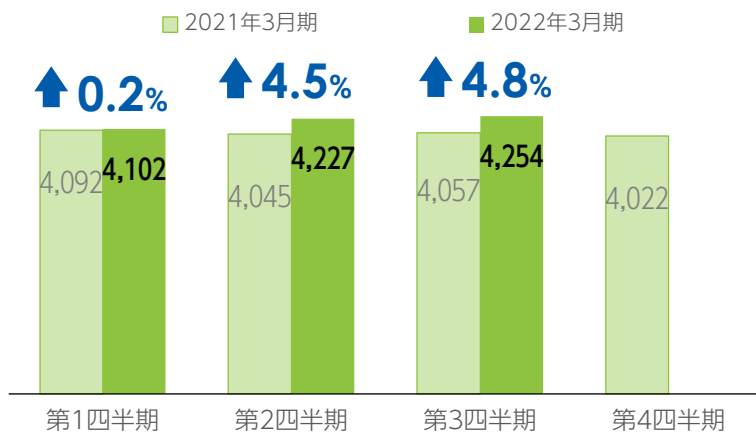


2. 2022年3月期 第3四半期 決算概要

エンジニアリング事業

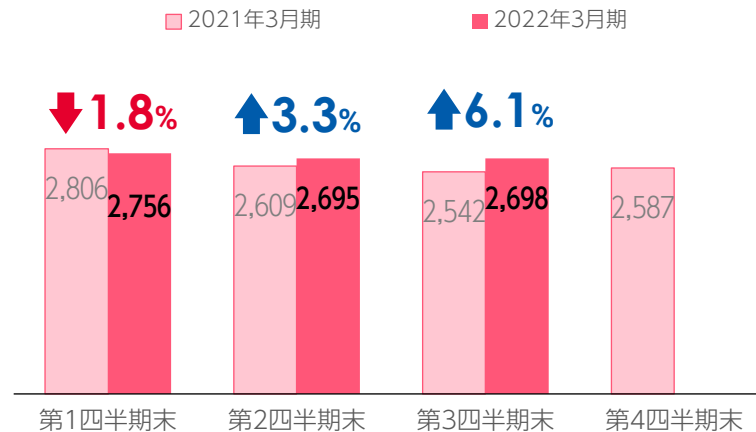
売上高

[百万円]



技術職社員数

[名]



売上高・技術職社員数

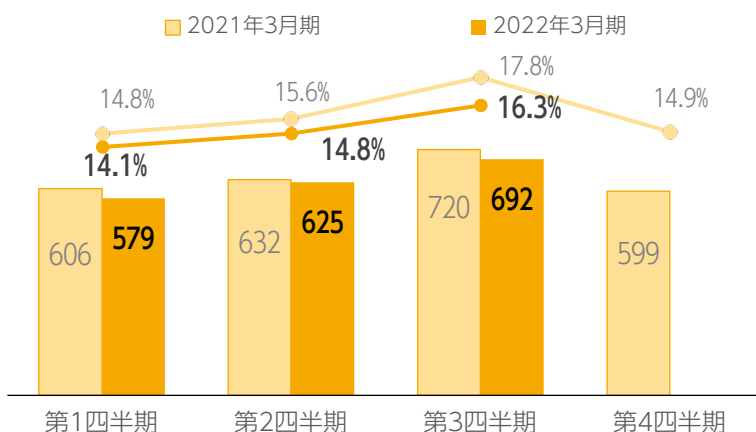
- ・ 技術職社員数は2四半期連続で前年同期比純増
- ・ 設計・製造技術者、建設技術者の増加により、増収

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

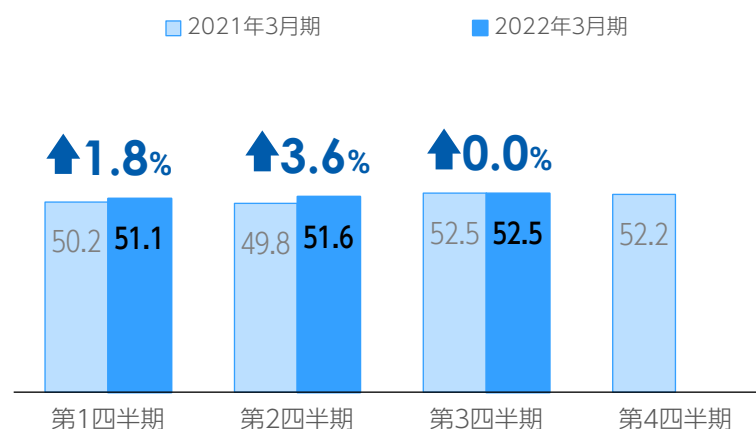
EBITDA・EBITDAマージン

[百万円]



一人当り月間売上高

[万円]

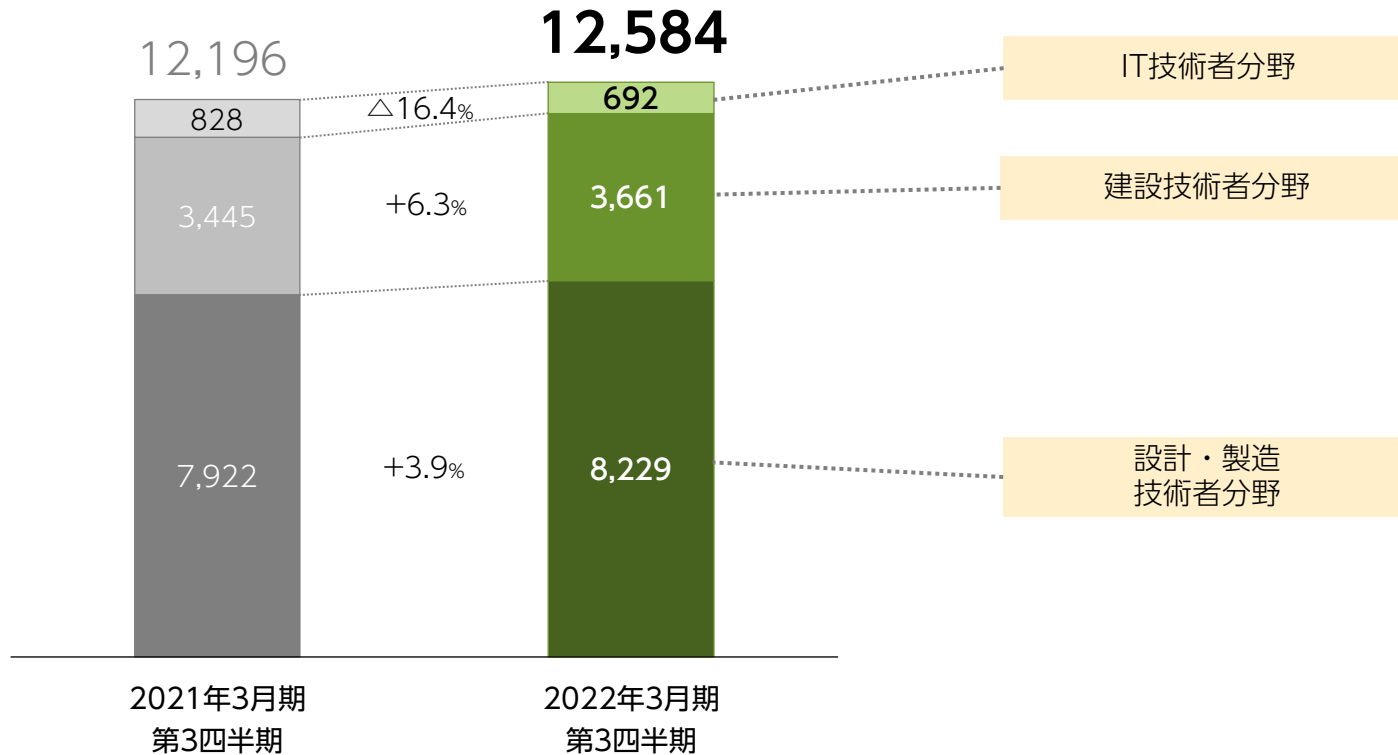


エンジニアリング事業 (分野別売上高)

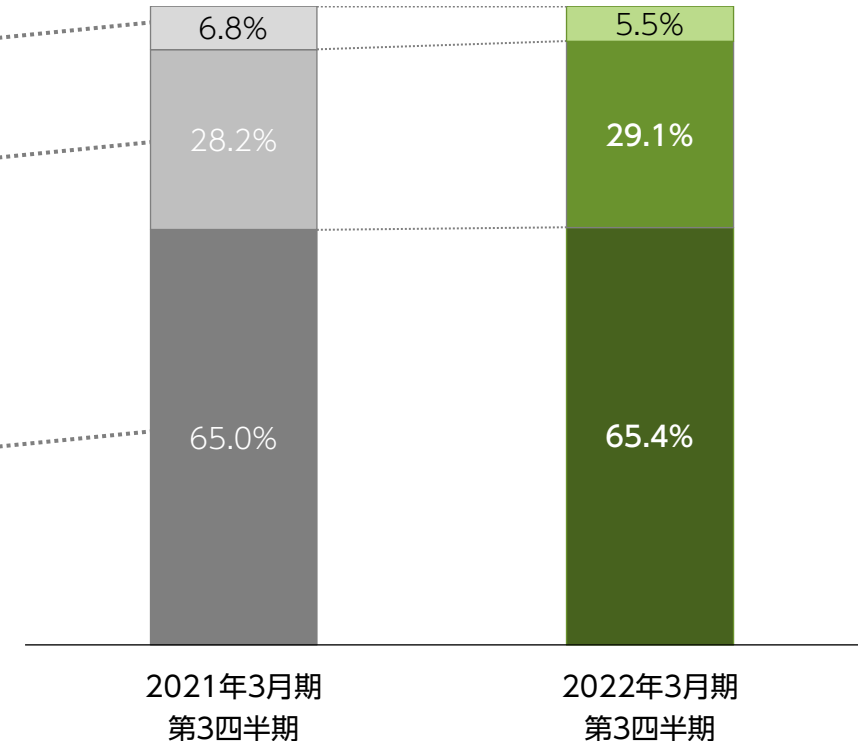
- 設計・製造技術者分野は、マニファクチャリング事業を補完する半導体製造装置エンジニアの需要が堅調
- 設備及びプラントを中心に建設技術者分野の需要が増加

売上高

[百万円]



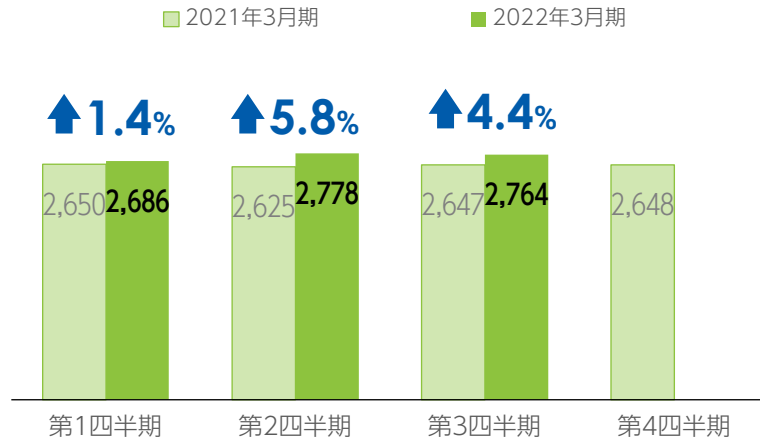
売上高構成比



エンジニアリング事業 (分野別売上高)

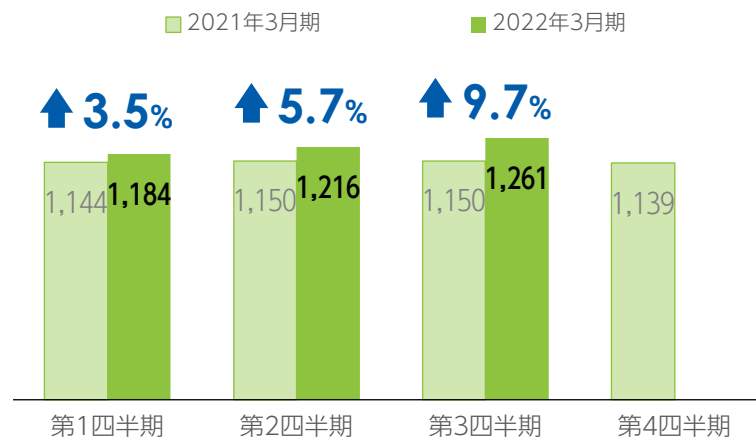
設計・製造技術者分野

[百万円]



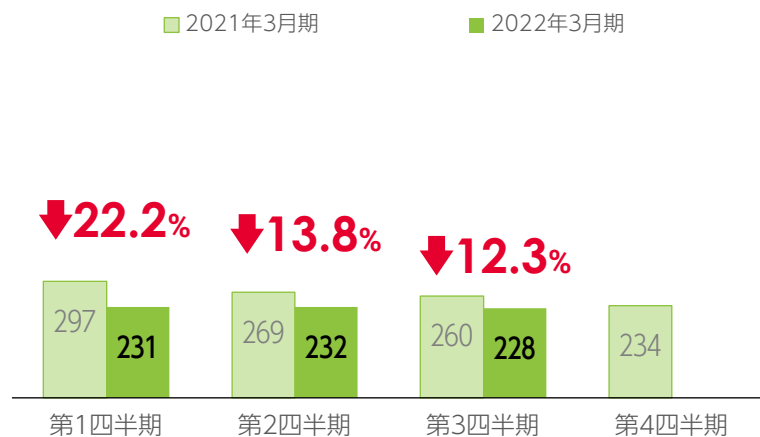
建設技術者分野

[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が堅調に推移

建設技術者分野

- ・設備、プラントを中心に需要が増加
- ・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（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、再掲）

- 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
- 今期末国内技術職社員数は34,000名を目標

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

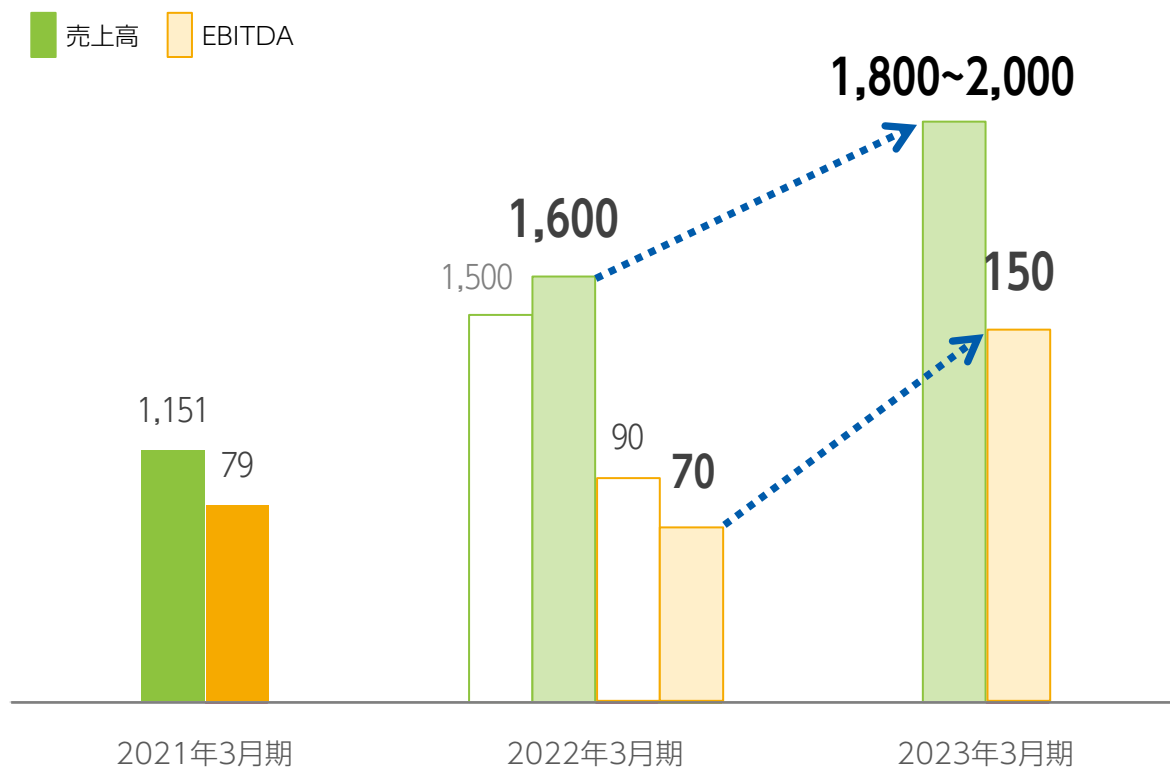
- ・ 旺盛な需要に対し採用活動強化によってシェア拡大に攻勢
- ・ 月間1,000名採用を常態化する基盤を形成
- ・ 技術職社員の最大化によるトップラインの引き上げ

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

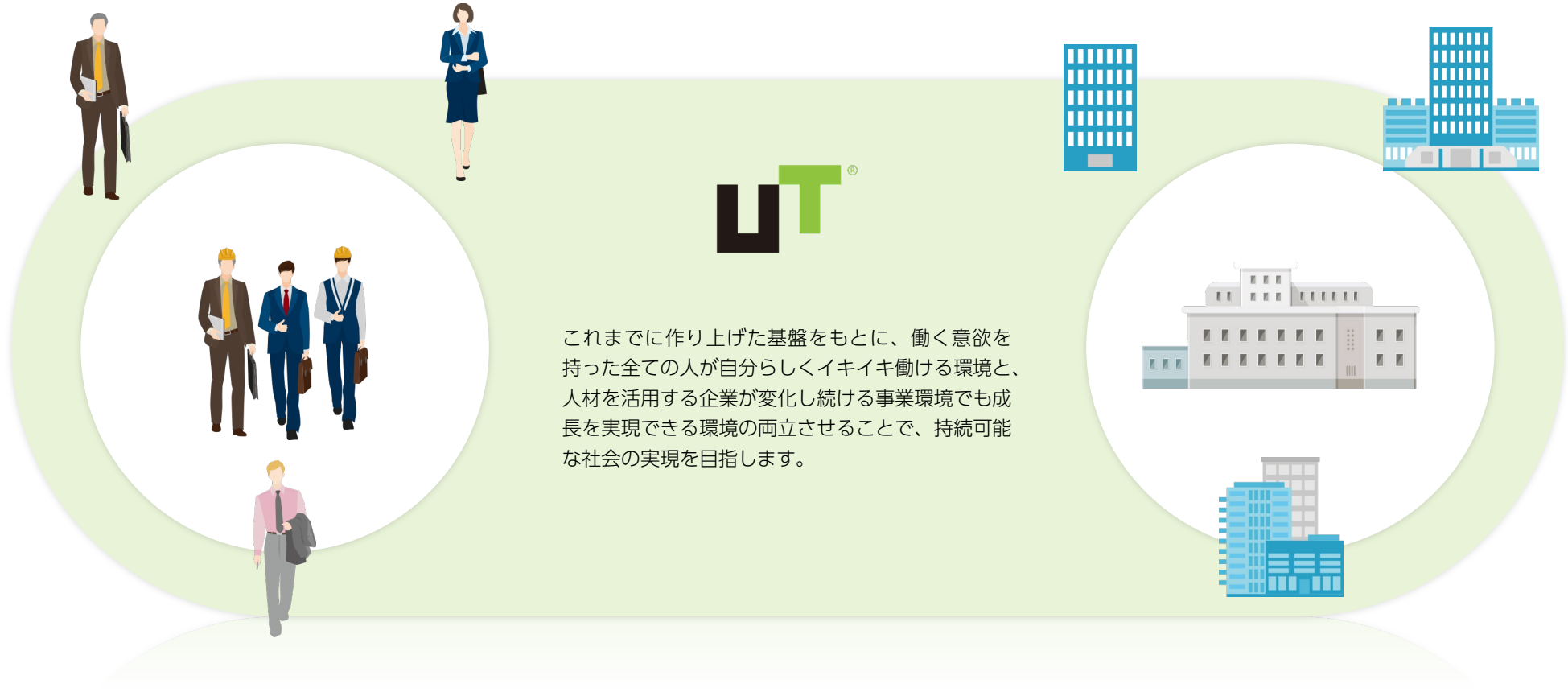
[億円]



4. 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



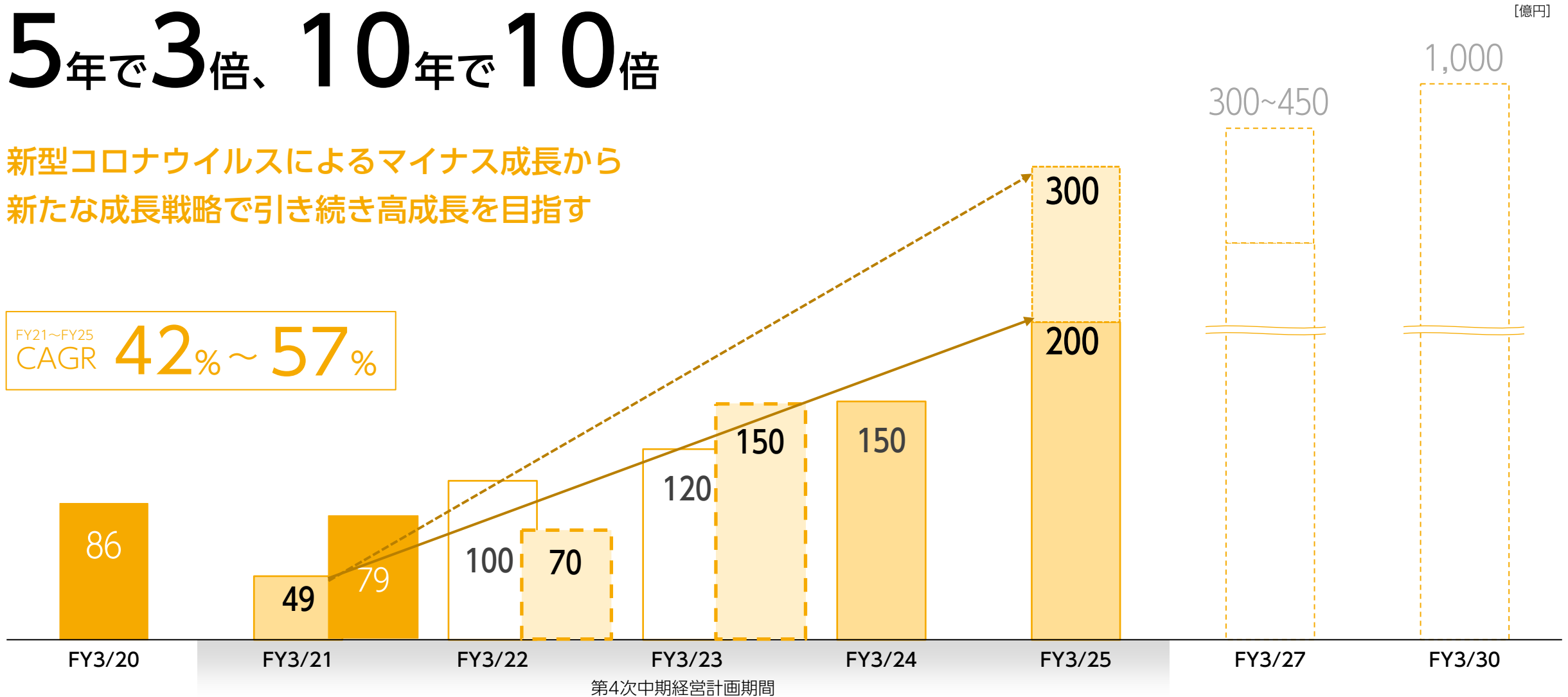
4. 第4次中期経営計画（再掲）

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%



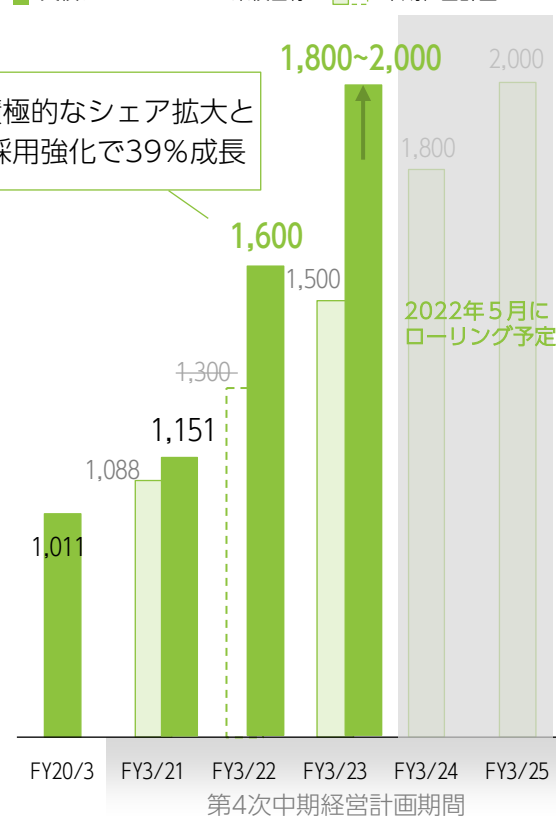
4. 第4次中期経営計画（再掲）

数値目標とコミットメント

FY3/2021におけるコロナ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、中期経営計画の目標EBITDA300億円の達成に向け、EBITDA150億円到達をFY3/2024からFY3/2023に前倒しして設定

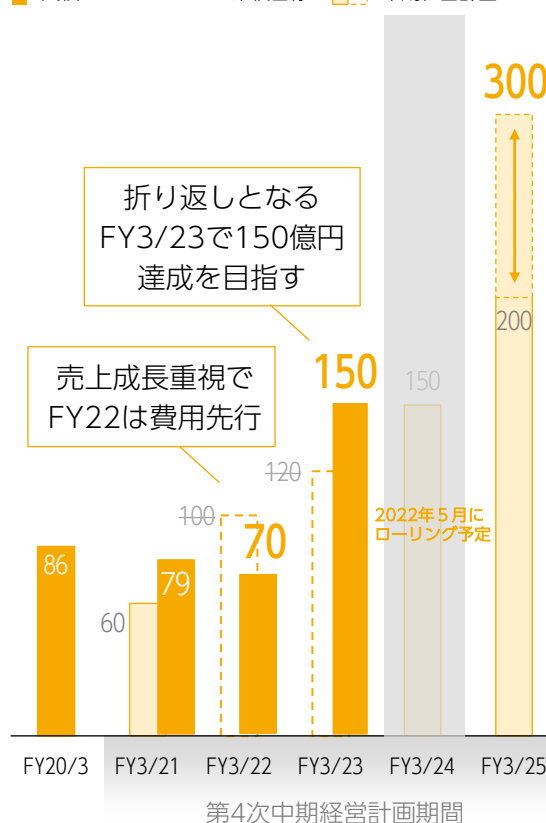
売上高目標 [億円]

■ 実績、FY3/22・23業績目標 □ 中期経営計画



EBITDA目標 [億円]

■ 実績、FY3/22・23業績目標 □ 中期経営計画



**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



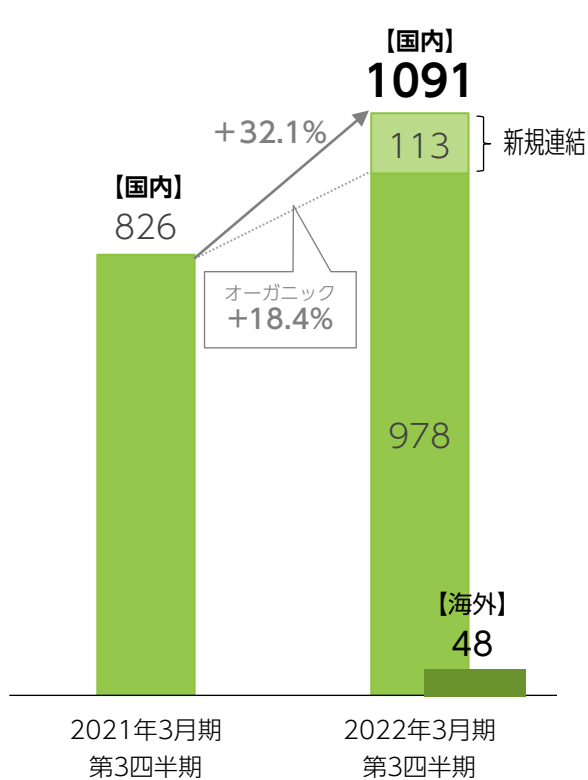
5. Appendix

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

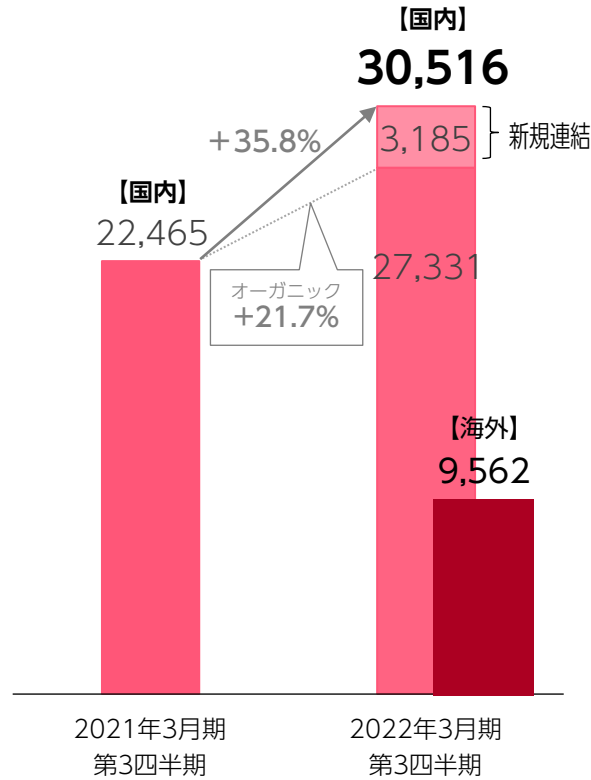
売上高の推移

[億円]



技術職社員の推移

[名]



2021年3月期第4四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4四半期	Green Speed Co., Ltd. (ベトナム)	-
2022年3月期 第1四半期	UTプログレス(株) UTスリーエム(株)	-
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

2022年3月期における新規連結効果

事業セグメント	分野	連結子会社名	連結時期	2022年3月期の新規連結効果	
				売上高	3Q末技術職社員数
マニファクチャリング事業	その他分野	(株)シーケル	2020年10月	15億円	※2021年3月期3Qからの連結のため、 前期比較で新規連結効果としては2Q分 までの寄与
	その他分野	UTプログレス(株)	2021年4月	77億円	1,180名
	その他分野	UTスリーエム(株)	2021年4月		1,137名
	海外	Green Speed Co., Ltd. (ベトナム)	2021年1月 (PL連結開始時期)	48億円	9,562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、 前期比較で新規連結効果としては1Q分 のみの寄与
	—	UT エフサス・クリエ(株) ※旧商号・富士通エフサス・クリエ(株)	2021年10月	12億円	868名
計				161億円	

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	3Q
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	2,547
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%	6.1%
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	1,575
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%	3.8%
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	305
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%	0.7%
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	1,196
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%	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	5,623
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%	13.6%

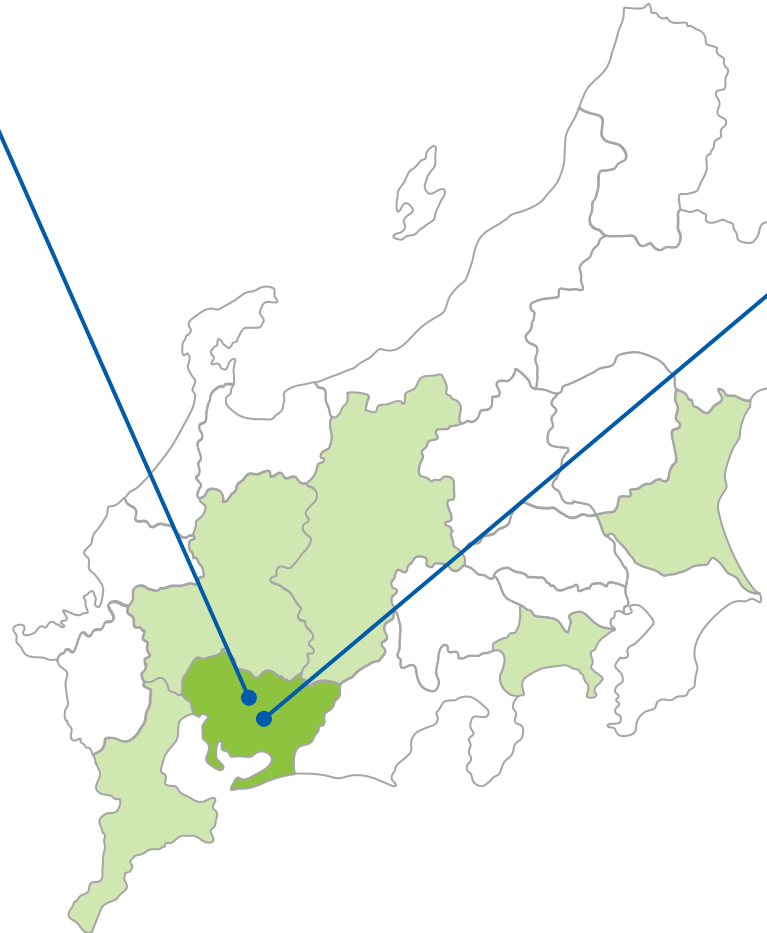
5. Appendix

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場の派遣事業者を新規連結

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)
※現商号：UTプログレス株式会社

- ・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)
※現商号：UTスリーエム株式会社

※ 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)

地域プラットフォーム戦略の深耕

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



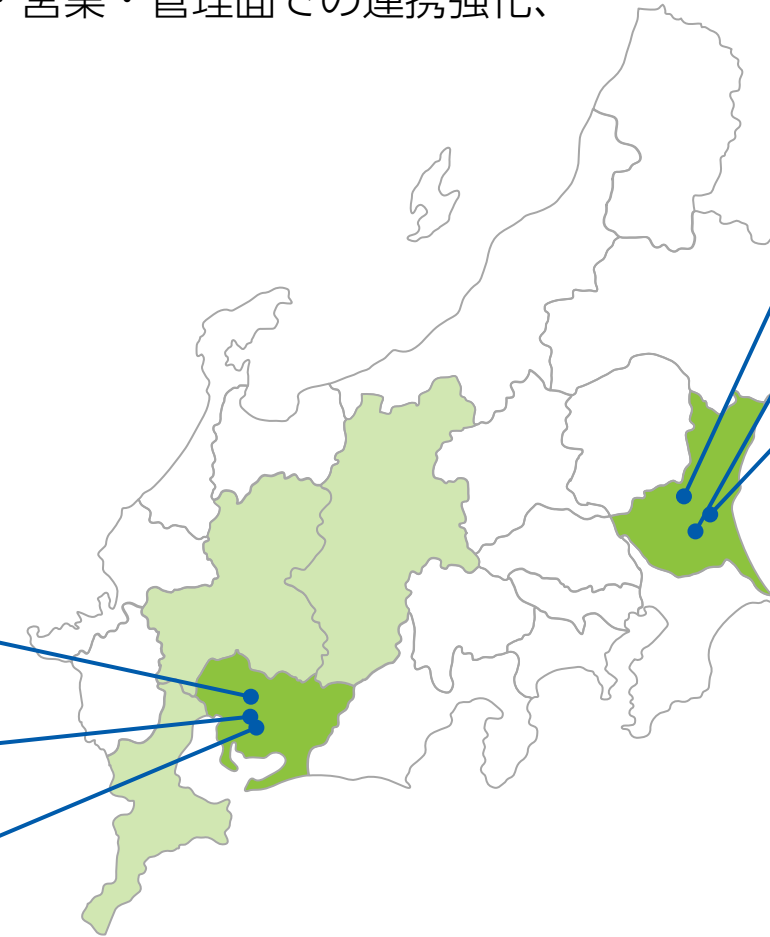
UTエイム株式会社

UTプロGRESS株式会社

(2021年5月連結)

UTスリーエム株式会社

(2021年5月連結)



UTHP株式会社

(2016年12月設立)

UT MESC株式会社

※旧商号・水戸エンジニアリングサービス(株)

(2020年7月連結)

株式会社シーケルホールディングス

(2020年10月連結)



地域の顧客企業に対し、採用・雇用・教育を一手に担うパートナーとしての訴求を強める

人材流動化支援の進展（ソリューション事業）

ソリューション事業の事業会社

UTパベック株式会社 (2013年、パナソニックグループ)

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 (2018年、富士通グループ)

総合人材派遣・請負

UT東芝株式会社 (2020年、東芝グループ)

総合人材派遣・請負

UTシステムプロダクツ株式会社 (2020年、東芝グループ)

情報システム機器の販売

UT MESC株式会社 (2020年、日立グループ)

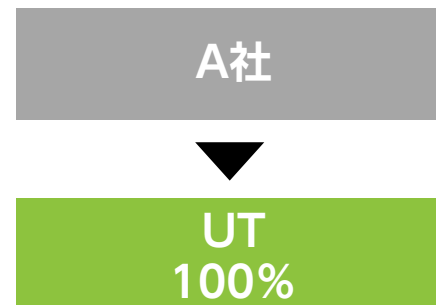
昇降機の製造請負・設計技術者の派遣

UT エフサス・クリエ株式会社 (2021年、富士通グループ)

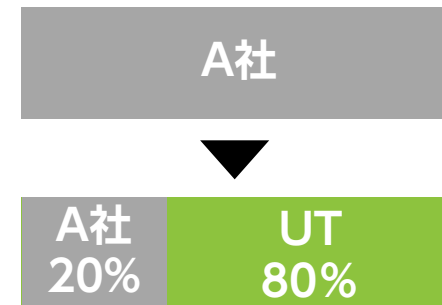
事務系・IT系人材派遣、運用・展開作業等の請負

ソリューション事業の基本スキーム

M&A(子会社化)



合併会社化



カーブアウト



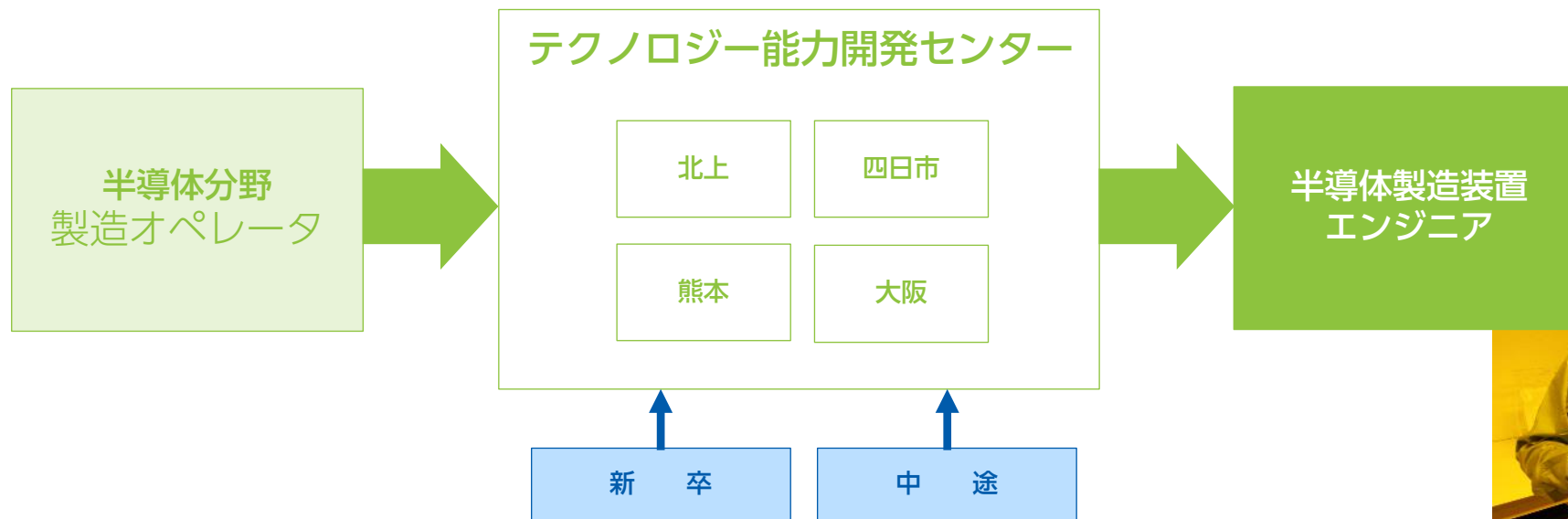
インハウスソリューション[®] (正社員転籍型請負)



電機メーカーを中心としてソリューション実績を構築、他業種への展開へ

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

会社概要

会社概要

2022年1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

2022年1月31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

UTプログレス株式会社
総合人材派遣・請負

UTスリーエム株式会社
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
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。

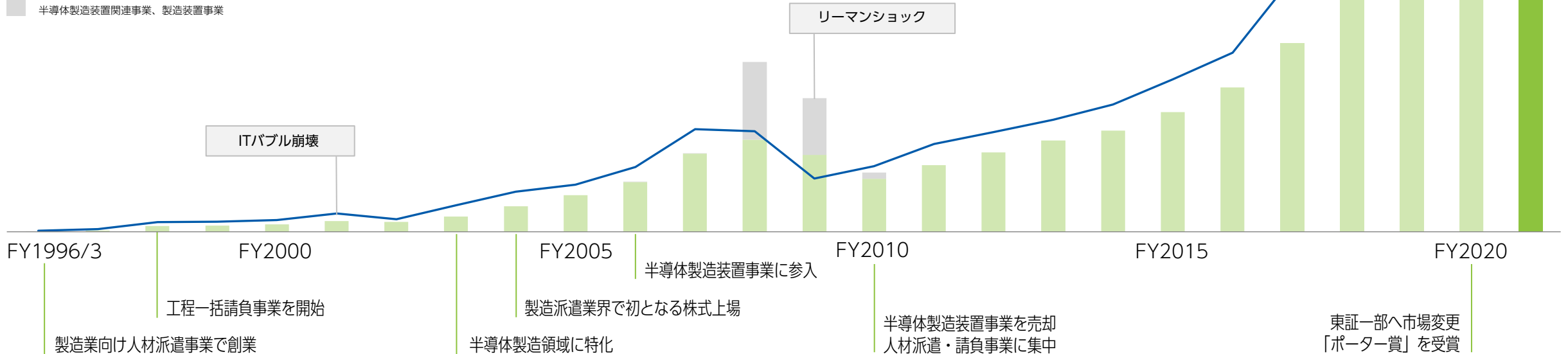
創業以来、製造派遣業界では異例の無期雇用による人材派遣事業を展開。
 はたらく人の立場に立ったさまざまな制度により高い定着率を実現し、
 顧客企業の生産性向上に貢献。

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

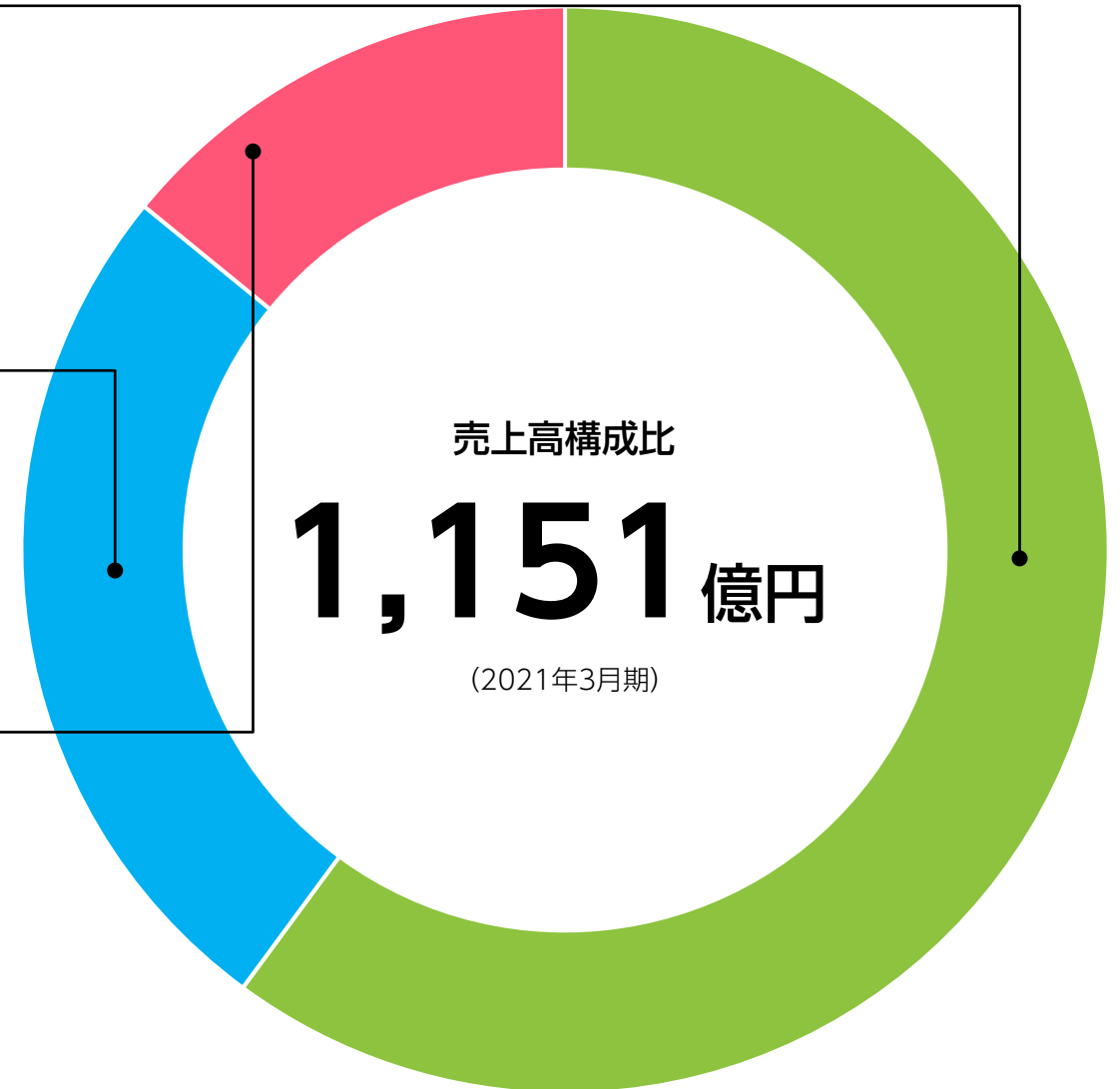
25.8%

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



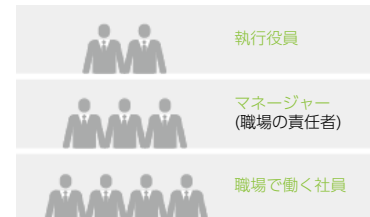
チームでの派遣 キャリア形成支援

- 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

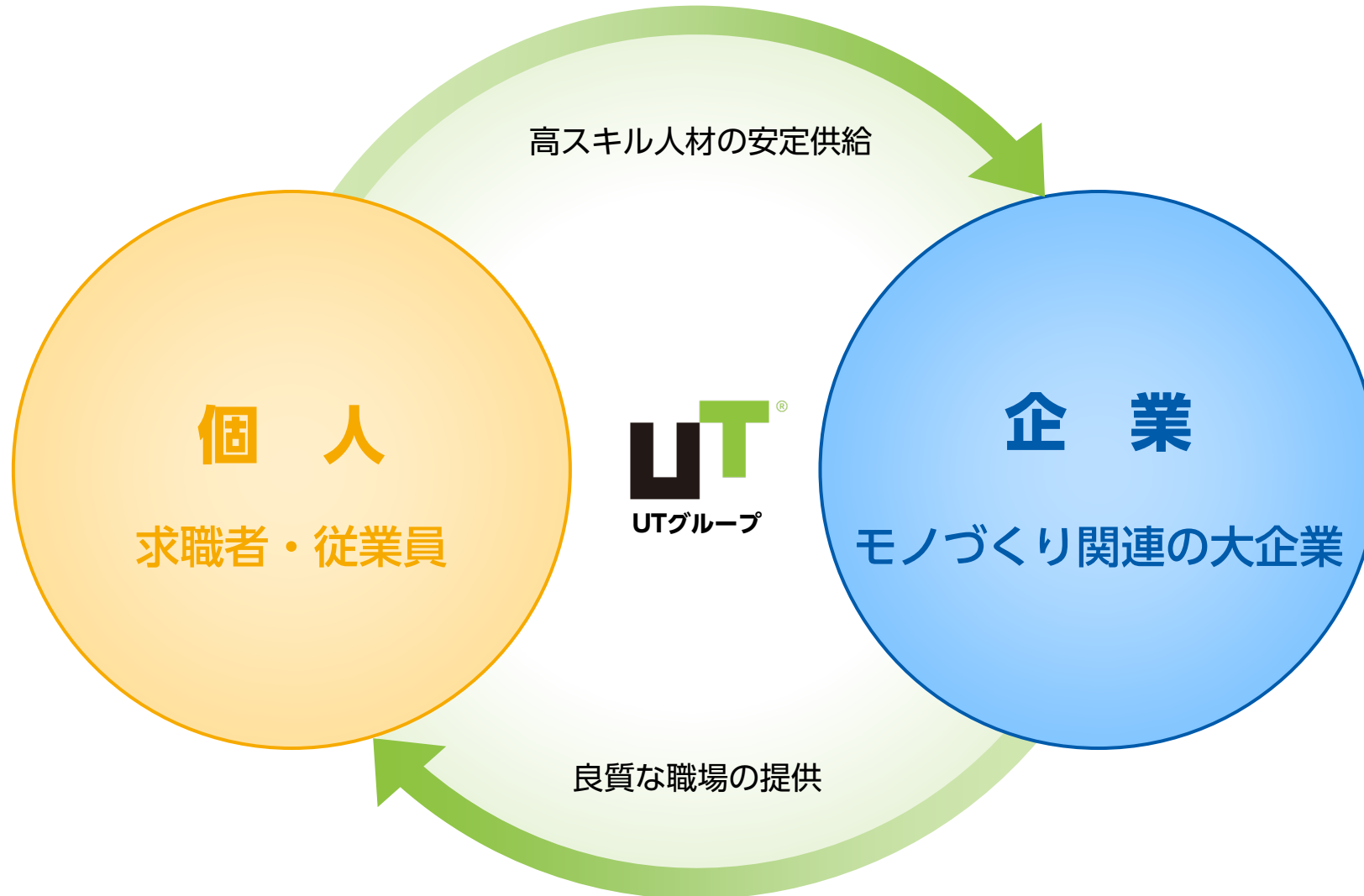


企業価値向上の 社員への成果配分

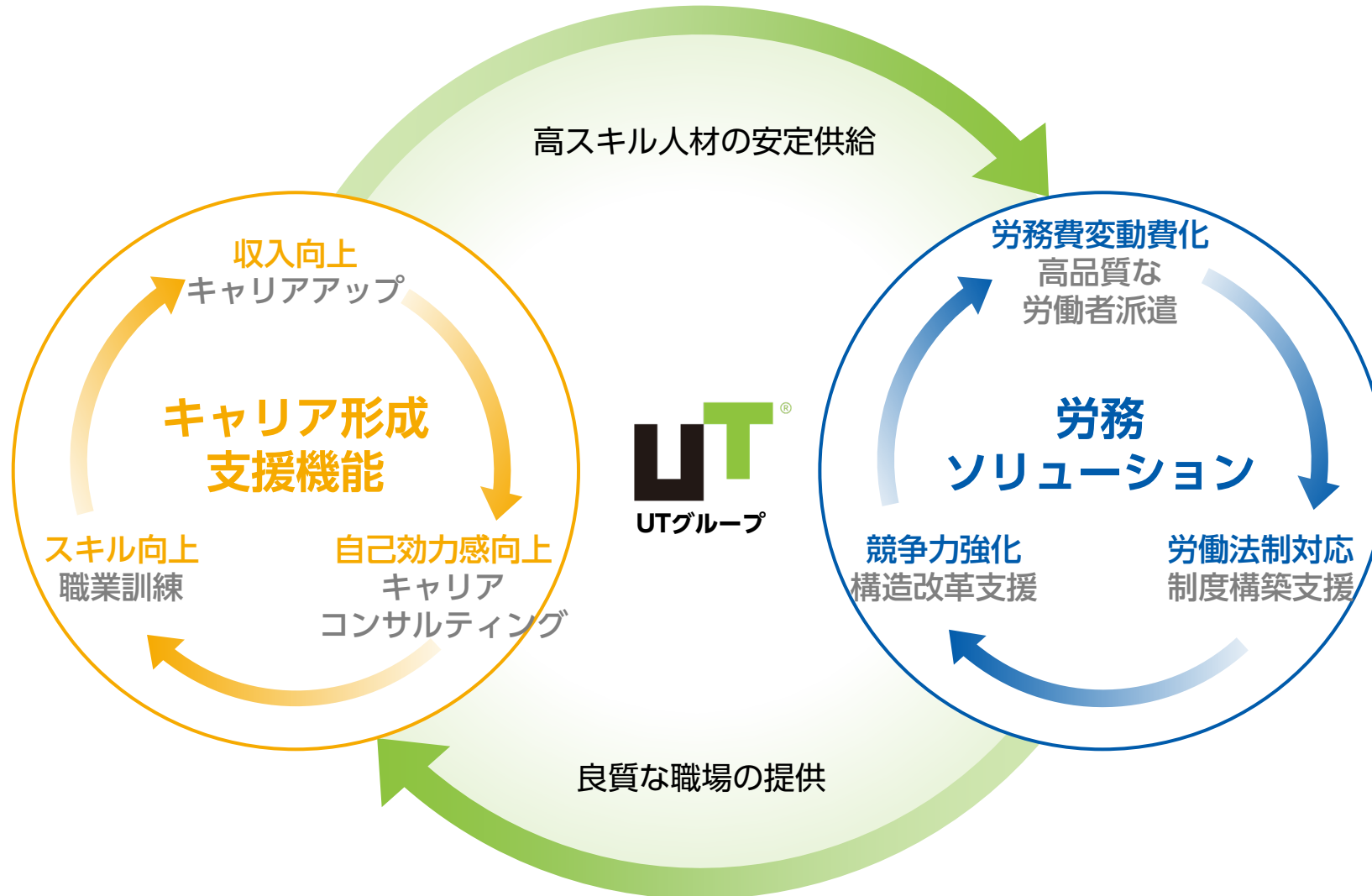
- 社員持株会制度



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



技術職社員のキャリアアップを可能にする制度の充実

- Good Job

(自ら職場を選択可能)

製造オペレータやエンジニア自らが自由に職場を選択可能とする制度。
- One UT

(グループ内転籍)

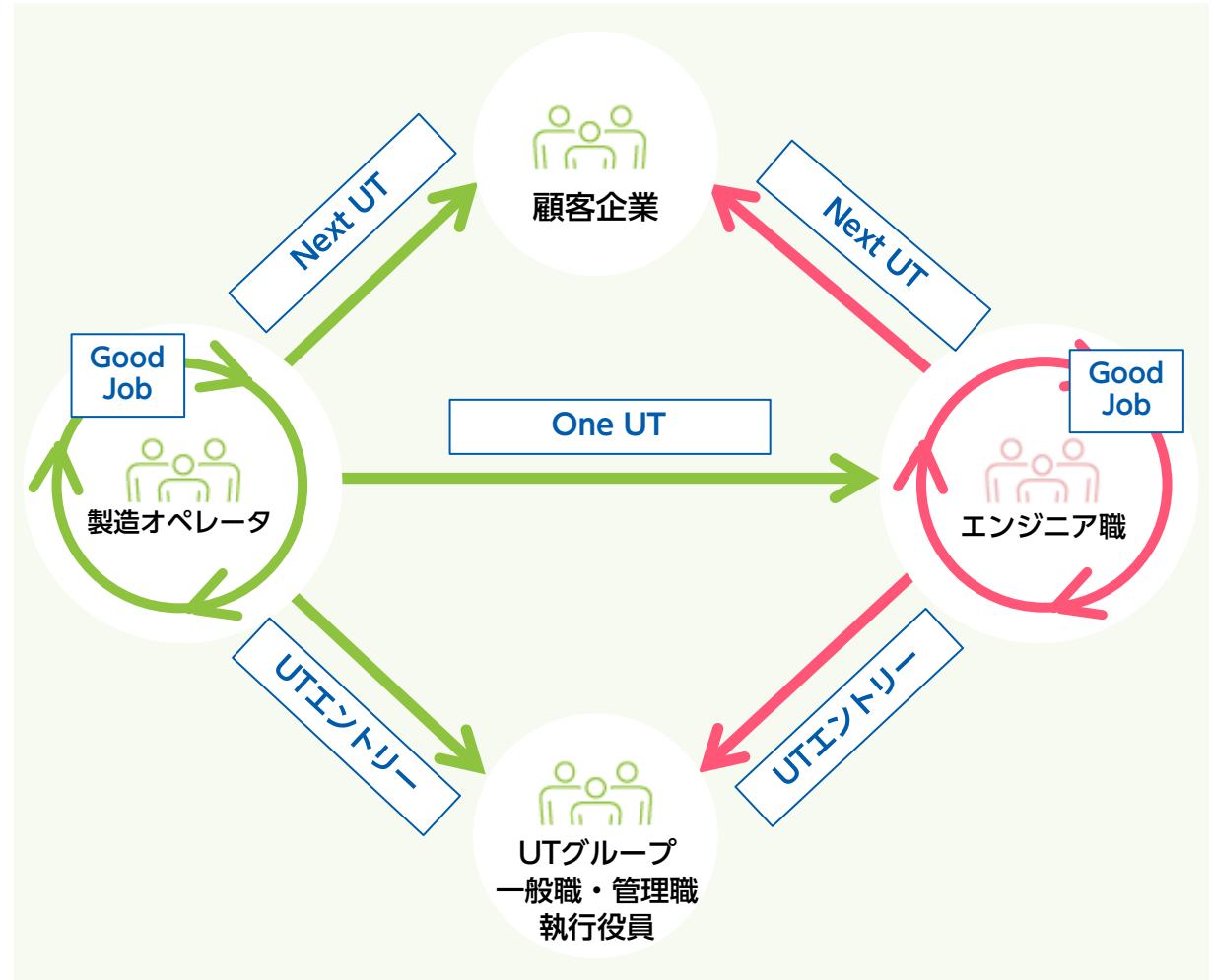
製造オペレータからグループ企業のエンジニア職へのキャリアチェンジを支援する制度。グループ内でさまざまなキャリアを積める機会を提供。
- Next UT

(顧客企業への転職支援)

大手メーカーを中心とした当社顧客企業への転職をサポートする制度。キャリアパスの選択肢を広げることで、はたらくモチベーションを高める。
- UTエントリー

(役職ポスト立候補)

全社員が自らの意志で立候補でき、マネージャーや管理職・執行役員にチャレンジできる制度。勤続年数や経験、年齢を問わない業界初の制度であり、全社員に公平なキャリアアップの機会を提供。

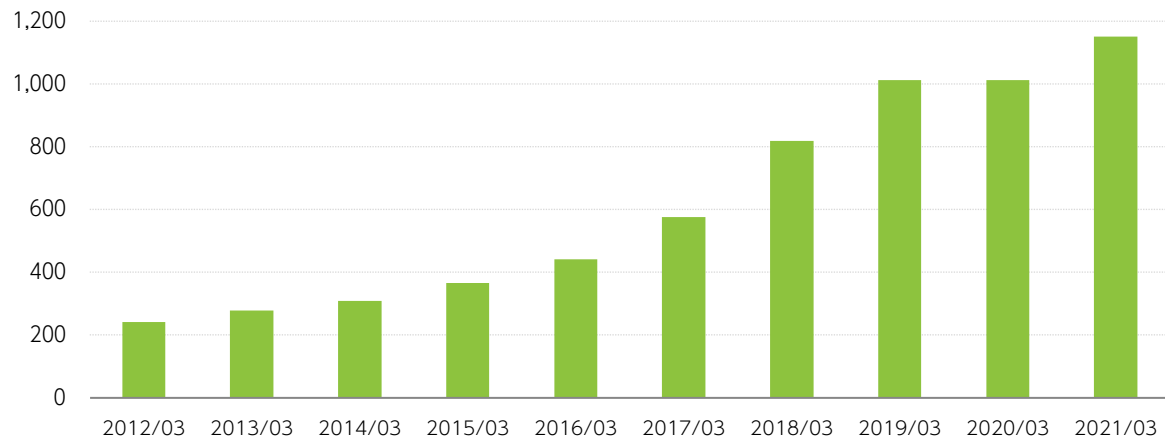


5. Appendix

業績推移

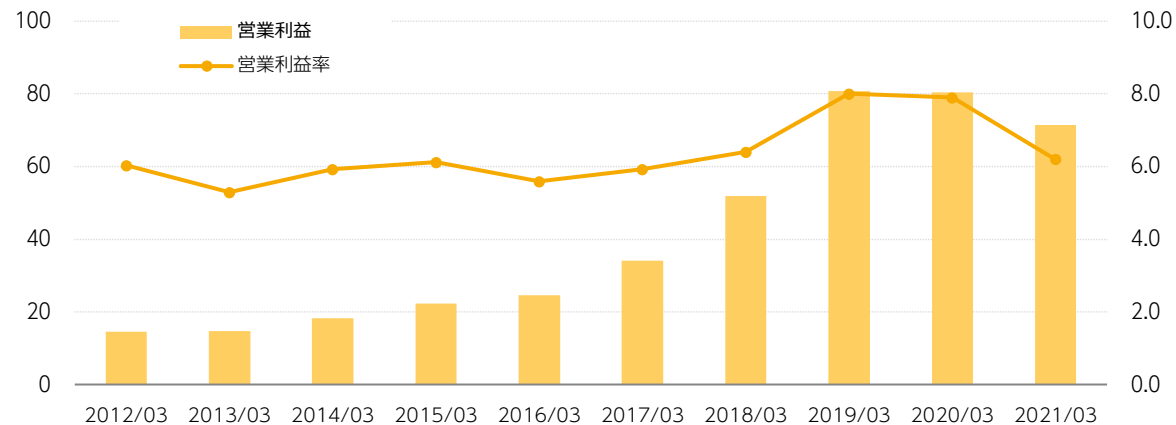
売上高

[億円]



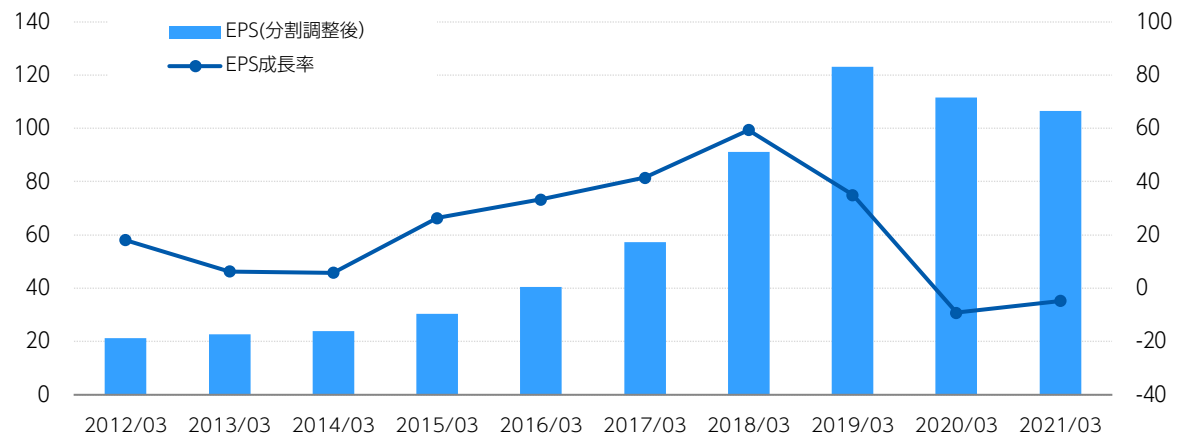
営業利益 (左軸) / 営業利益率 (右軸)

[億円・%]



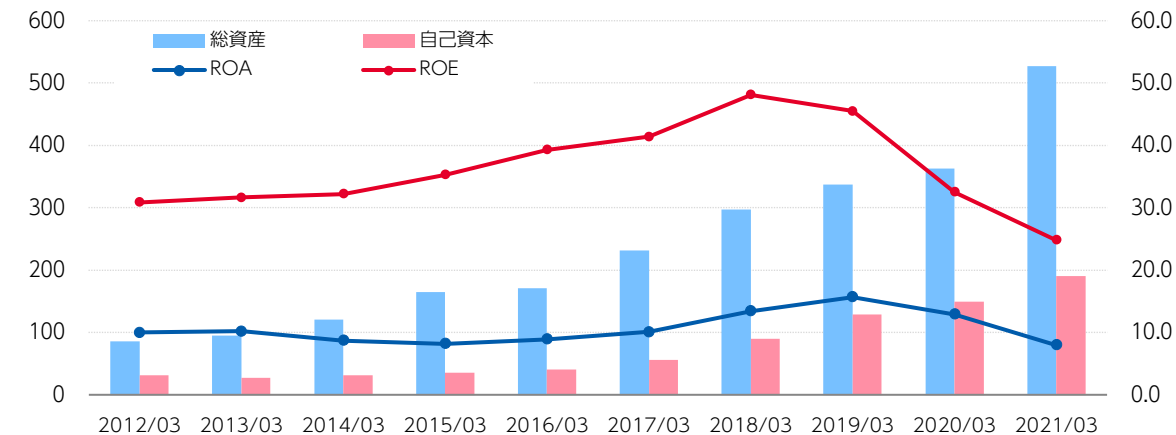
EPS (左軸) / EPS成長率 (右軸)

[円・%]



総資産・自己資本 (左軸) / ROA・ROE (右軸)

[億円・%]



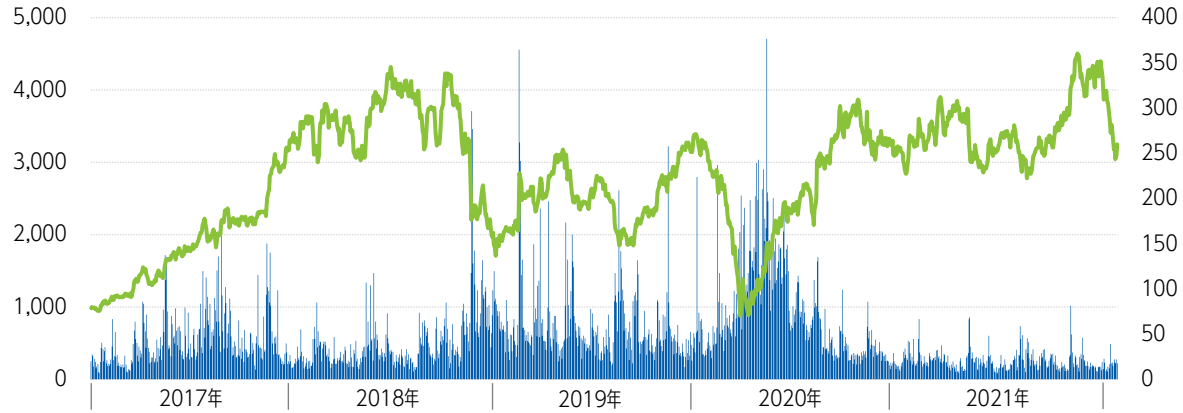
ROA=親会社株主に帰属する当期純利益/総資産 (期中平均)、ROE=親会社株主に帰属する当期純利益/株主資本 (期中平均)

5. Appendix

株価の推移

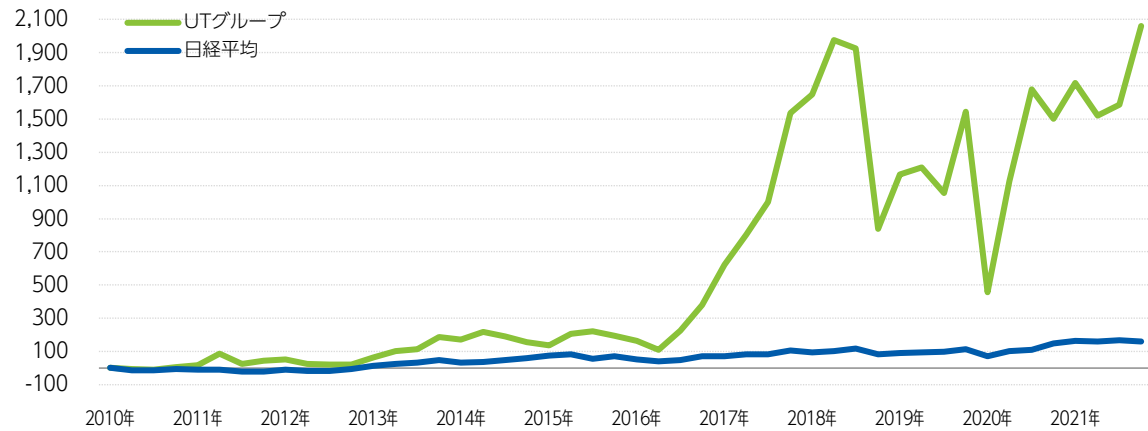
株価 (左軸) / 売買高 (右軸)

[円/万株]



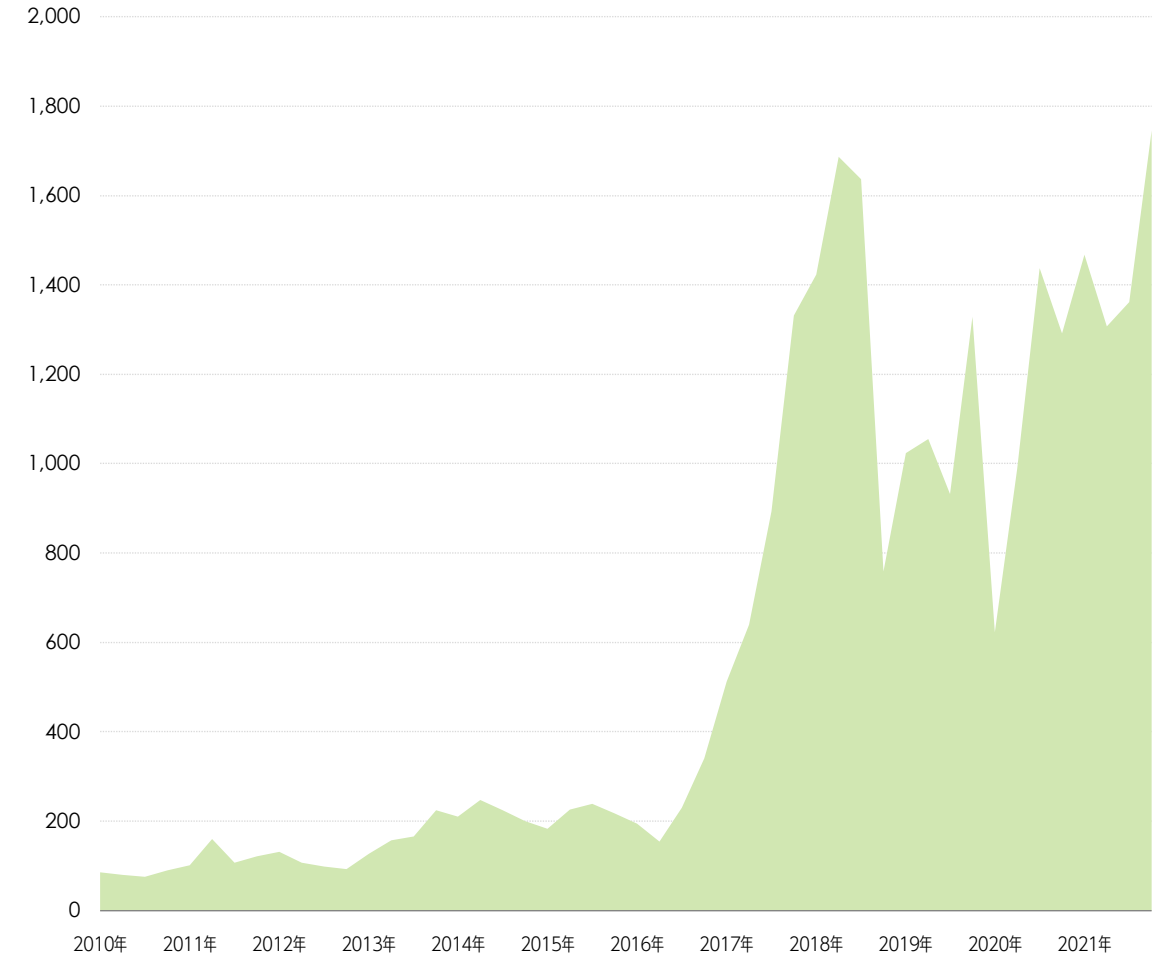
株価の変動率 (2010年3月末比)

[%]



時価総額の推移

[億円]



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]

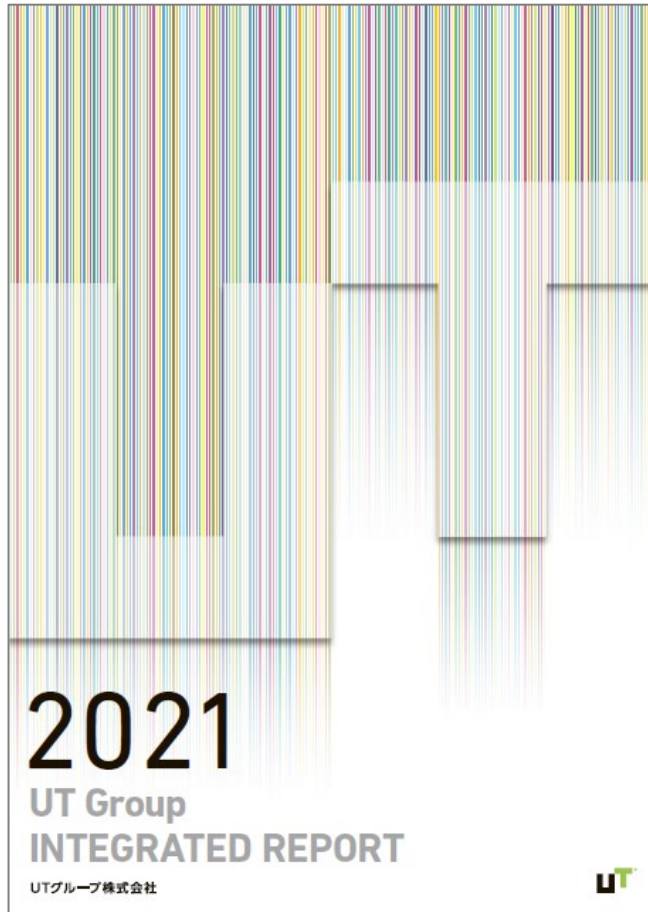
	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期
当期純利益	2,033,027	3,534,596	4,968,446	4,562,294	4,299,825
配当総額	-	-	2,499,281	-	2,663,952
自己株式取得額	609,862	1,060,818	-	-	-
総還元性向	30.0%	30.0%	50.3%	0.0%	62.0%

※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月期の株主還元は、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株当たり34円を上乗せ、計66円の配当還元。

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

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