



2022年3月期

決算説明資料

2022年5月13日

UTグループ株式会社

証券コード 2146 (東証プライム)

2022年3月期決算資料

2022年3月期決算について

1. 2022年3月期決算ハイライト
2. 第4次中期経営計画の進捗
3. 2023年3月期業績予想
4. 第4次中期経営計画 業績目標の修正

補足資料

1. 2022年3月期 連結決算概要
2. セグメント別の状況
3. 2023年3月期 業績予想
4. 第4次中期経営計画 (FY3/2021～FY3/2025)
5. UTグループについて

2022年3月期決算について

2022年3月期決算について

1. 2022年3月期決算ハイライト

積極的なシェア拡大で過去最高の技術職社員数と売上高を更新

2. 第4次中期経営計画の進捗

第4次中期経営計画は3つの成長戦略により順調に進捗

3. 2023年3月期業績予想

折り返しでのEBITDA150億円達成へ

4. 第4次中期経営計画 業績目標の修正

2023年～2025年3月期の業績目標をアップデート

2022年3月期決算について

1. 2022年3月期決算ハイライト

積極的なシェア拡大で過去最高の技術職社員数と売上高を更新

2. 第4次中期経営計画の進捗

第4次中期経営計画は3つの成長戦略により順調に進捗

3. 2023年3月期業績予想

折り返しでのEBITDA150億円達成へ

4. 第4次中期経営計画 業績目標の修正

2023年～2025年3月期の業績目標をアップデート

2022年3月期は過去最高の技術職社員数と売上高を更新

月平均1,400名を超える中途採用を実現

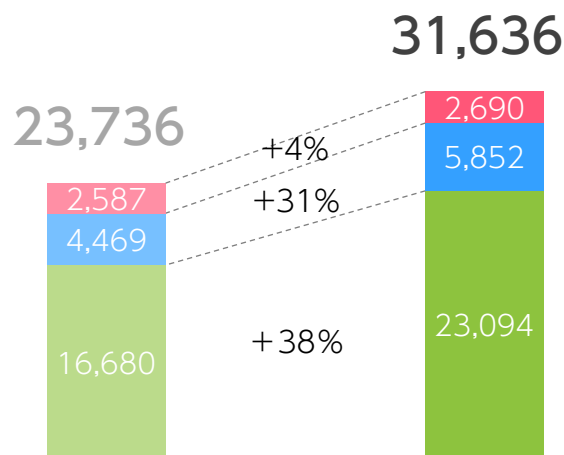
中堅派遣会社のM&Aにより地域プラットフォームを拡充

新規ソリューション案件の獲得

国内技術職社員数

[名]

+33%



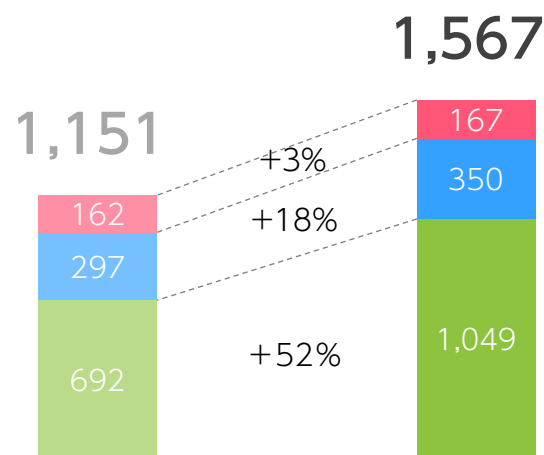
FY21/3

FY22/3

売上高

[億円]

+36%



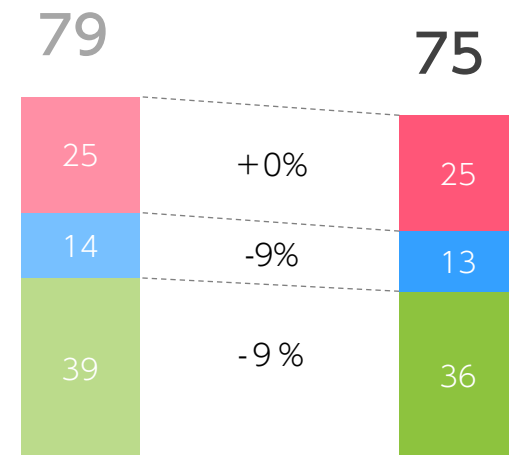
FY21/3

FY22/3

EBITDA

[億円]

△6%



FY21/3

FY22/3

■ マニュファクチャリング事業

■ ソリューション事業

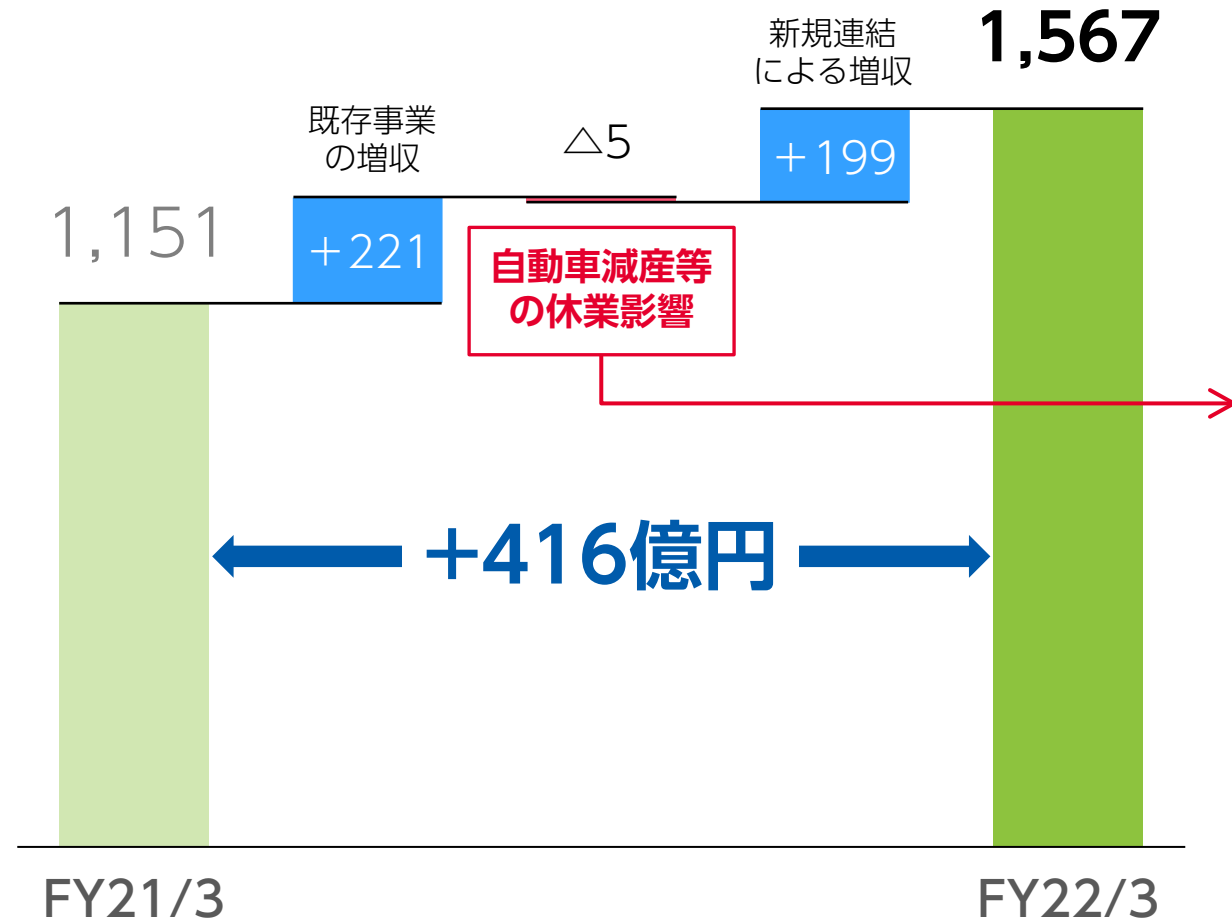
■ エンジニアリング事業

1. 2022年3月期決算ハイライト

積極的なシェア拡大により大幅増収

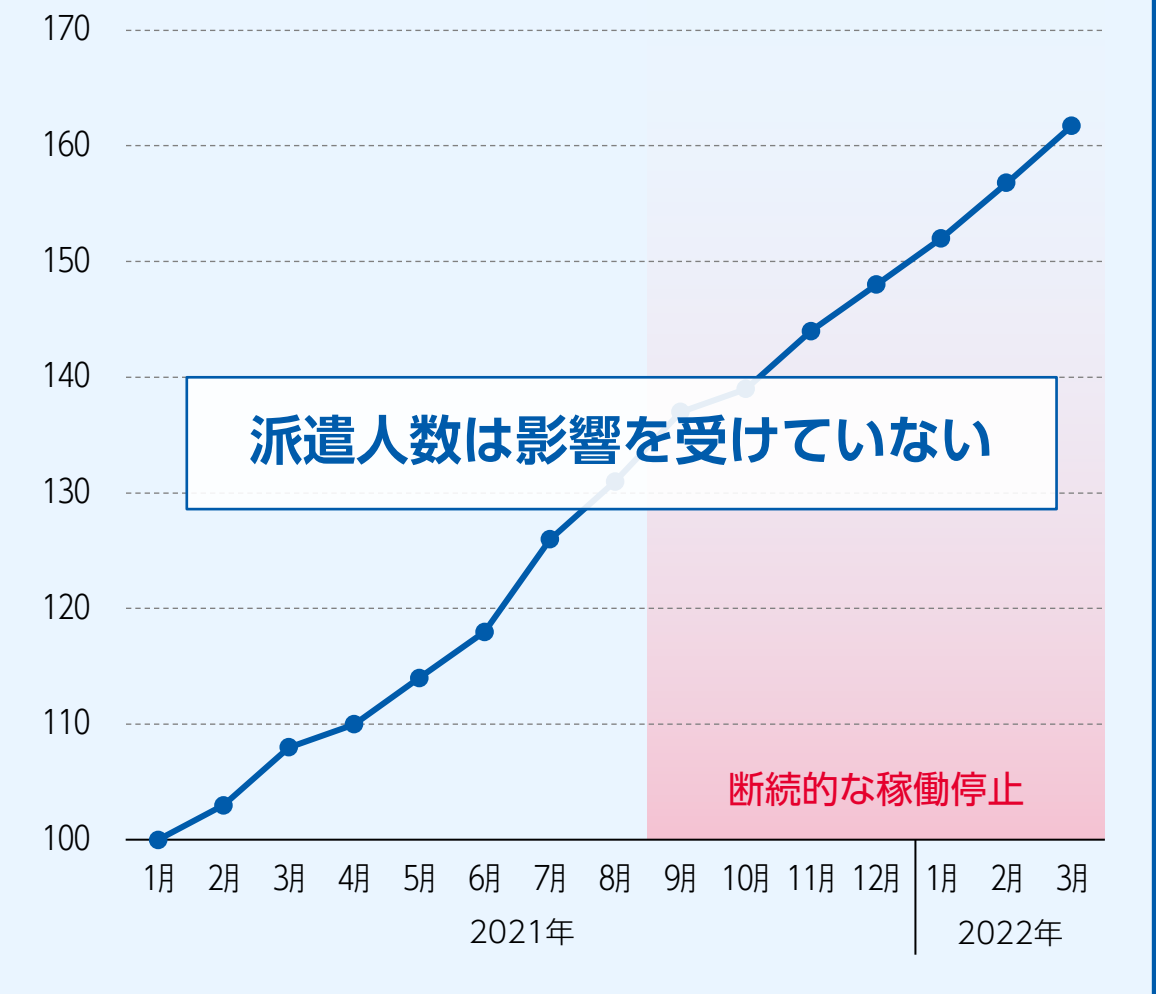
連結売上高の増減要因

[億円]



自動車関連分野の派遣人数推移

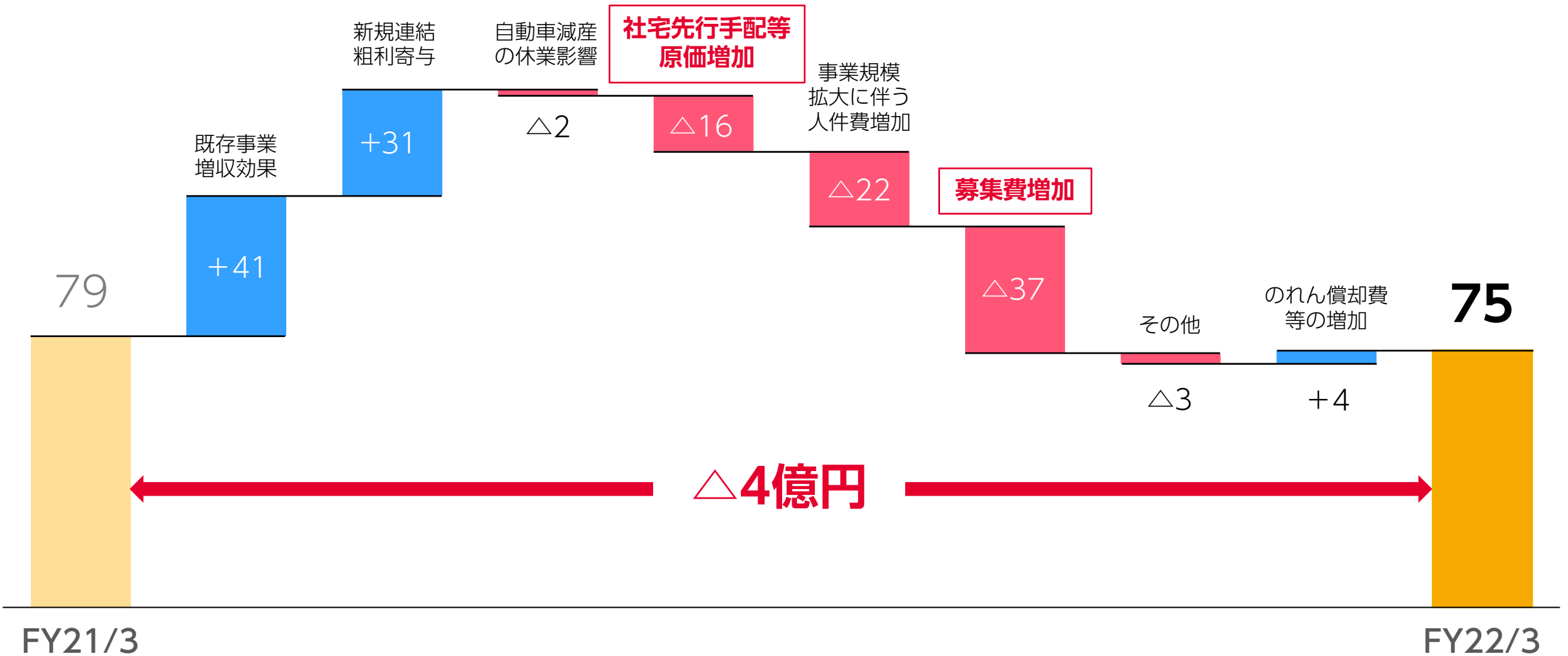
2021年1月を100として指数化



売上高成長の加速にともなう費用が増加し減益

連結EBITDAの増減要因

[億円]



1. 2022年3月期決算ハイライト

連結損益計算書の概要

[億円]

	2021年3月期		2022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	1,151	100.0%	1,567	100.0%	+416	+36.2%
売上総利益	216	18.8%	277	17.7%	+61	+28.6%
販売費及び一般管理費	144	12.5%	215	13.7%	+71	+49.0%
営業利益	71	6.2%	62	4.0%	△9	△12.6%
EBITDA	79	6.9%	75	4.8%	△4	△6.1%
経常利益	71	6.2%	59	3.8%	△12	△17.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	42	3.7%	31	2.0%	△11	△27.0%
国内技術職社員数 [名]	23,736	—	31,636	—	+7,900	+33.3%
海外技術職社員数 [名]	13,276	—	13,750	—	+474	+3.6%

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
- ・ 2022年4月の事業会社統合に係る組織再編費用を計上

法人税等

- ・ 新卒・中途人材の積極採用に係る税制の適用条件を満たしたことにより、法人税等の税額控除が発生

1. 2022年3月期決算ハイライト

連結貸借対照表の概要

[億円]

	2021年3月末		2022年3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	439	83.5%	497	77.6%	+57	+13.1%
現金及び預金	252	48.0%	258	40.3%	+5	+2.2%
受取手形及び売掛金	167	31.8%	214	33.5%	+46	+27.9%
固定資産	86	16.5%	143	22.4%	+56	+65.3%
有形固定資産	4	0.9%	14	2.2%	+9	+204.1%
無形固定資産	55	10.5%	95	14.9%	+39	+71.6%
のれん	40	7.6%	57	9.0%	+17	+43.1%
投資その他の資産	26	5.1%	34	5.4%	+7	+28.2%
総資産	526	100.0%	641	100.0%	+114	+21.7%
流動負債	225	42.8%	254	39.8%	+29	+12.9%
短期借入金及び1年内返済予定の長期借入金	25	4.8%	38	6.1%	+13	+54.1%
固定負債	99	18.8%	174	27.2%	+75	+75.8%
長期借入金	91	17.4%	159	25.0%	+68	+74.5%
純資産	201	38.4%	212	33.1%	+10	+5.1%
株主資本	191	36.3%	195	30.6%	+4	+2.5%
負債+純資産	526	100.0%	641	100.0%	+114	+21.7%
グロスDEレシオ	0.6	—	1.0	—	—	—

流動資産

- 現金及び預金、売掛金の増加

固定資産

- M&Aに伴うのれん及びその他無形固定資産の増加
- システム投資に伴うソフトウェア仮勘定の増加
- 繰延税金資産及び投資有価証券の増加

流動負債

- 支払手形及び買掛金の減少
- 未払費用、1年内返済予定長期借入金及び未払消費税等の増加

固定負債

- 長期借入金の増加

純資産

- 親会社株主に帰属する当期純利益の計上及び非支配株主持分の増加
- 利益剰余金の配当実施による減少

2022年3月期決算について

1. 2022年3月期決算ハイライト

積極的なシェア拡大で過去最高の技術職社員数と売上高を更新

2. 第4次中期経営計画の進捗

第4次中期経営計画は3つの成長戦略により順調に進捗

3. 2023年3月期業績予想

折り返しでのEBITDA150億円達成へ

4. 第4次中期経営計画 業績目標の修正

2023年～2025年3月期の業績目標をアップデート

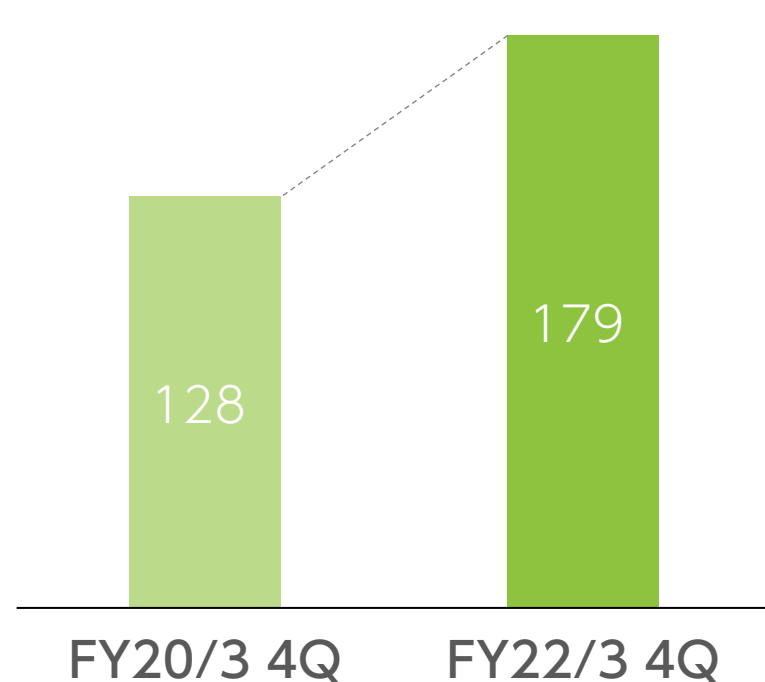
2. 第4次中期経営計画の進捗

3つの成長戦略が売上高成長を牽引

大手製造業向けワンストップ戦略 [億円]

マニファクチャリング事業における
半導体・電子部品分野及び自動車関連分野の売上高

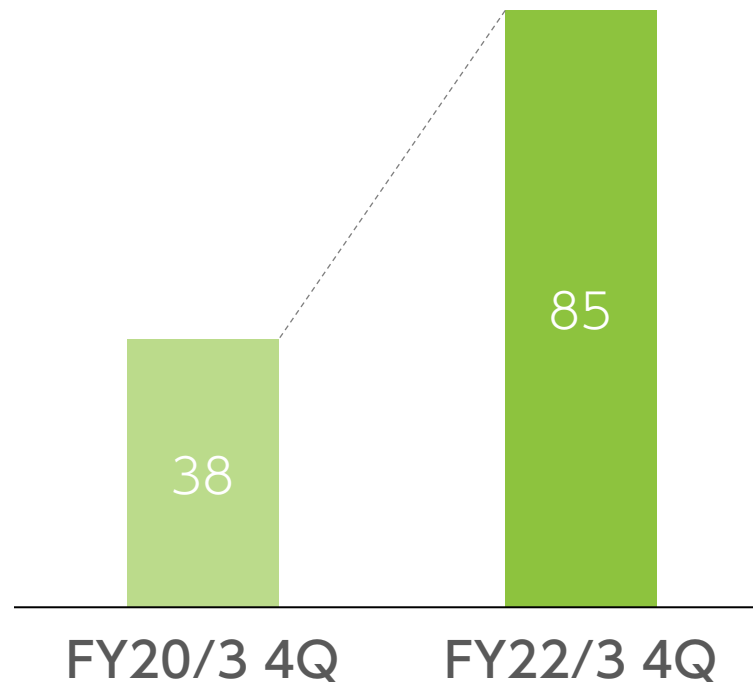
四半期売上高
1.4倍



地域プラットフォーム戦略 [億円]

マニファクチャリング事業における住宅関連分野及びその他分野の売上高

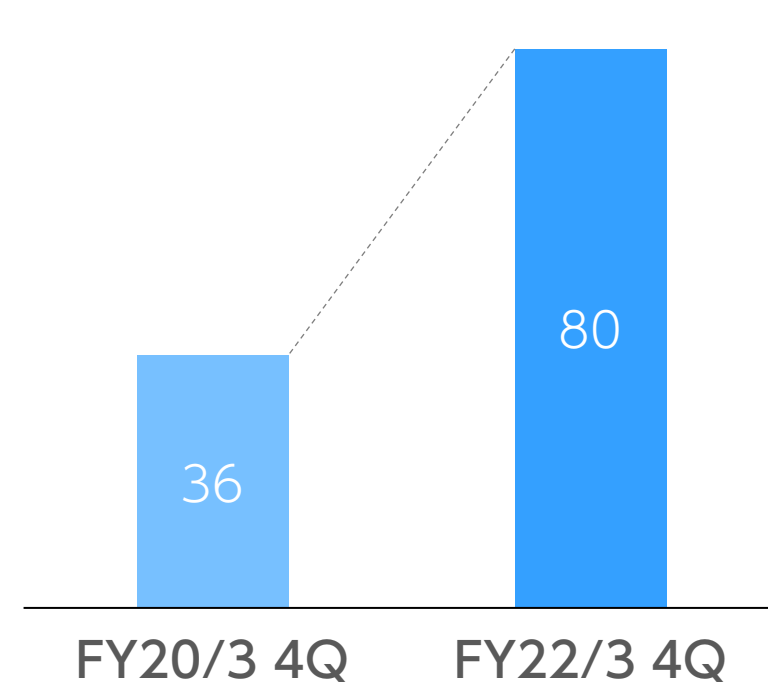
四半期売上高
2.2倍



ソリューション戦略 [億円]

ソリューション事業の売上高*

四半期売上高
2.2倍



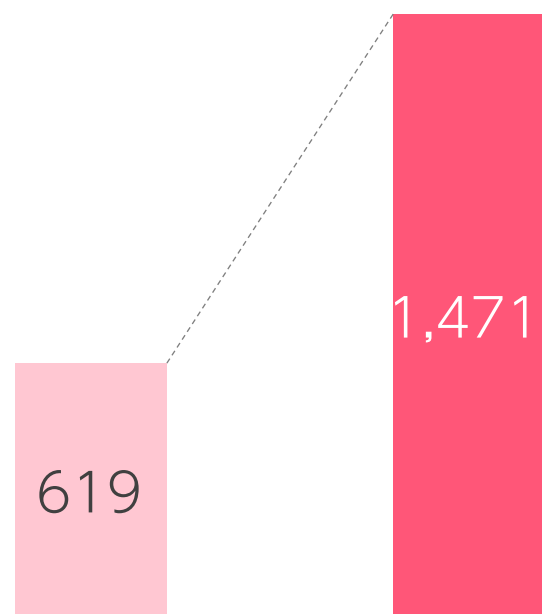
*人材事業のみの売上高

売上高とシェア拡大に注力した前半2年間

月平均採用数の比較

[名]

月平均採用数
2.4倍

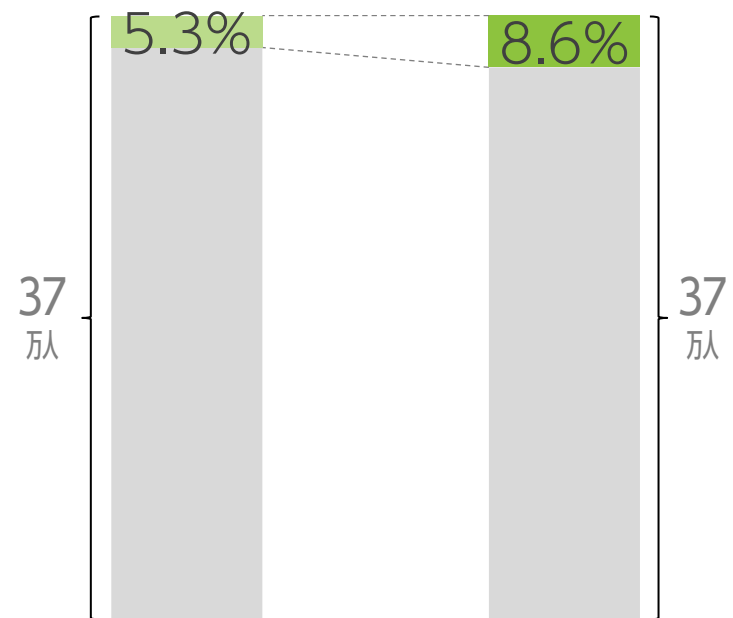


FY20/3

FY22/3

製造派遣市場におけるシェアの比較

市場シェア
1.6倍



FY20/3

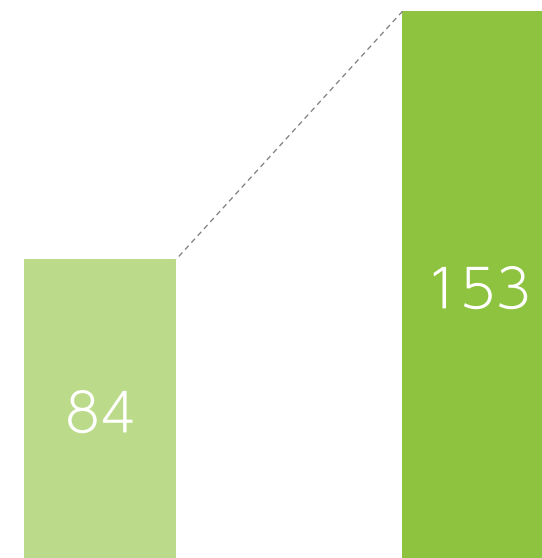
FY22/3

出所：総務省「労働力調査」生産工程の職業における派遣事業所の派遣社員数

3月度の月商の比較*

[億円]

月間売上高
1.8倍



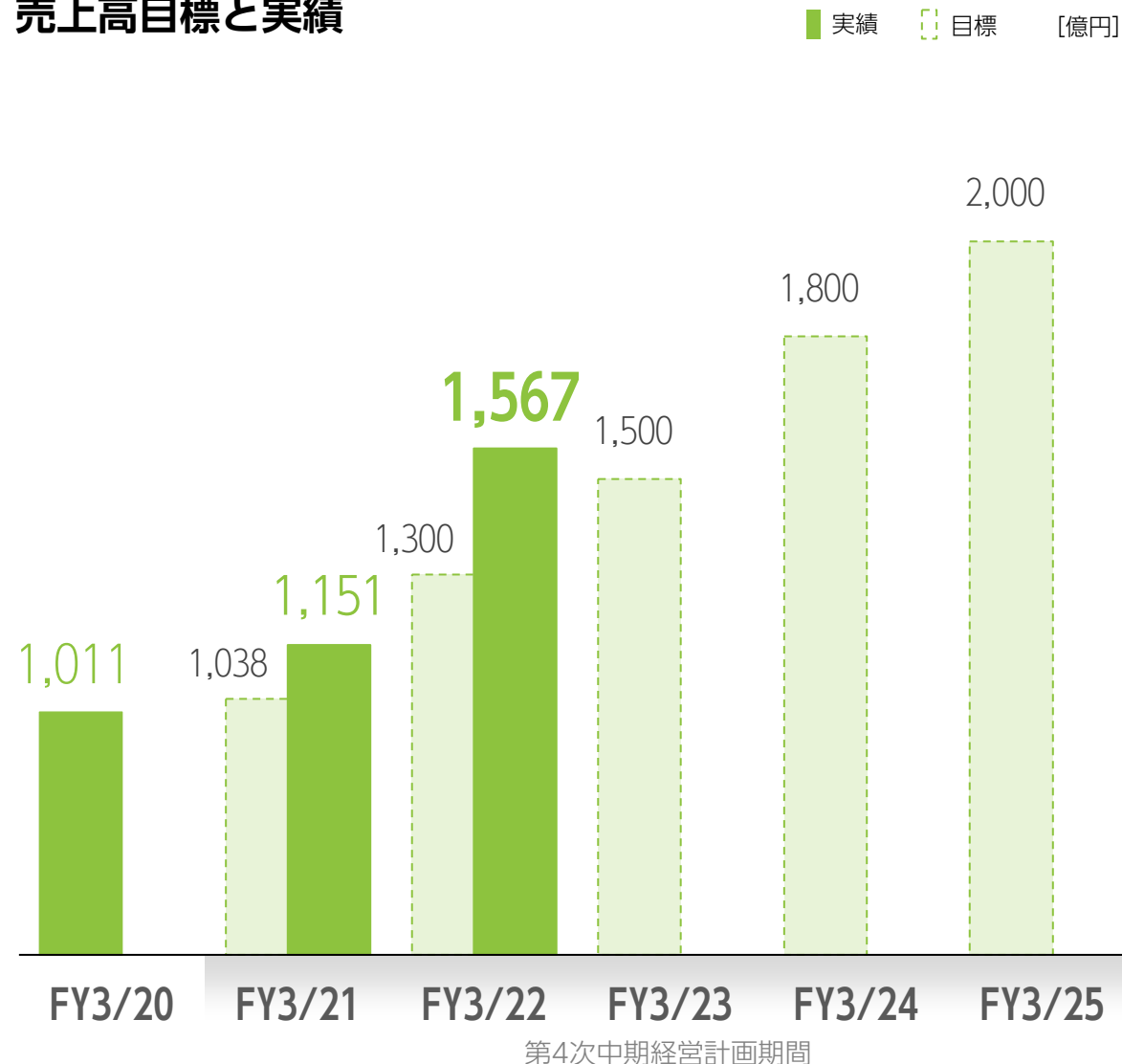
20/3月

22/3月

*人材事業のみの売上高

売上高とシェア拡大に注力した前半2年間

売上高目標と実績



売上高は
1年前倒しで進捗

2. 第4次中期経営計画の進捗

さらなる成長に向けた3つの施策を実行

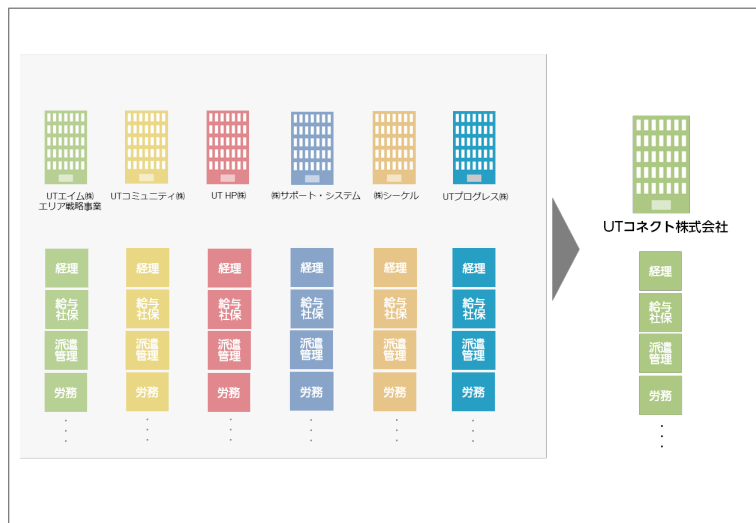
半導体製造装置エンジニア育成施設で
高スキル人材の輩出強化



技術職社員平均給与
20%アップへ※

※2021年3月期と比較した2025年3月期の目標

組織再編と業務基盤の共通化で
生産性向上



売上高販管費比率
10%水準へ

採用活動をグループで統合し
採用体制を強化



グループ月間採用人数
2,000名へ

2022年3月期決算について

1. 2022年3月期決算ハイライト

積極的なシェア拡大で過去最高の技術職社員数と売上高を更新

2. 第4次中期経営計画の進捗

第4次中期経営計画は3つの成長戦略により順調に進捗

3. 2023年3月期業績予想

折り返しでのEBITDA150億円達成へ

4. 第4次中期経営計画 業績目標の修正

2023年～2025年3月期の業績目標をアップデート

3. 2023年3月期 業績予想

折り返しでのEBITDA150億円達成へ

- 業績連動型新株予約権の行使条件を満たすことを前提に一過性の費用として株式報酬費用55億円の計上を予定

[億円]

	2022年3月期		2023年3月期		増減額	増減率
	実績	構成比	予想	構成比		
売上高	1,567	100.0%	1,800	100.0%	+232	+14.8%
EBITDA*	75	4.8%	150	8.3%	+74	+99.9%
営業利益	62	4.8%	77	4.2%	+14	+23.1%
経常利益	59	3.8%	75	4.1%	+15	+26.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	31	2.0%	32	1.8%	+0.5	+1.9%
1株当たり当期純利益 (円)	77.81	—	79.28	—	+1.47	—

※EBITDA=営業利益+減価償却費（有形・無形固定資産）+のれん償却費+株式報酬費用

株式報酬費用計上に伴う株主還元の方

- 株式報酬費用を計上する期における株主還元は、
株式報酬費用を除いた場合の当期純利益の30%を還元

[億円]

	第3次中期経営計画期間	第4次中期経営計画期間					
	2020年3月期 実績	2021年3月期 実績	2022年3月期 実績	2023年3月期 計画	2023年3月期 株式報酬費用を除いた場合	2024年3月期 計画	2025年3月期 計画
売上高	1,011	1,151	1,567	1,800	-	2,200	2,700
EBITDA ^{※1}	86	79	75	150	-	190	250
営業利益	80	71	62	77	132	170	225
経常利益	81	71	59	75	130	168	223
親会社株主に帰属する当期純利益	45	42	31	32	87	111	147
還元総額	0	26	9	26	26	33~	44~
総還元性向	0%	62% ^{※2}	31%	81%	30%	30%~	30%~

※1 EBITDA=営業利益+減価償却費（有形・無形固定資産）+のれん償却額+株式報酬費用

※2 2021年3月期の配当金は、コロナ影響のため無配とした2020年3月期分の株主還元を上乗せして配当を実施

2022年3月期決算について

1. 2022年3月期決算ハイライト

積極的なシェア拡大で過去最高の技術職社員数と売上高を更新

2. 第4次中期経営計画の進捗

第4次中期経営計画は3つの成長戦略により順調に進捗

3. 2023年3月期業績予想

折り返しでのEBITDA150億円達成へ

4. 第4次中期経営計画 業績目標の修正

2023年～2025年3月期の業績目標をアップデート

2023年3月期以降の数値目標をアップデート

前倒しで進捗している売上高をベースに、
さらなる売上高成長と生産性向上効果により収益性を改善

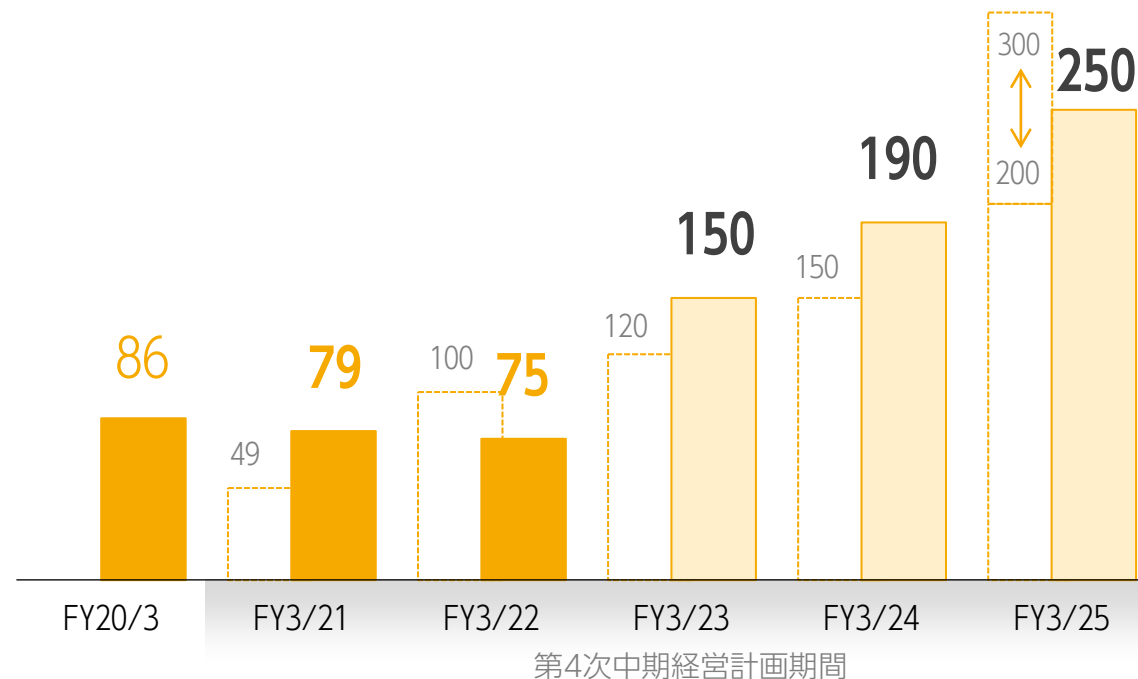
売上高目標

■ 実績 □ 当初計画 ■ 修正後目標 [億円]



EBITDA目標※

■ 実績 □ 当初計画 ■ 修正後目標 [億円]



補足資料



補足資料

1. 2022年3月期 連結決算概要

2. セグメント別の状況

3. 2023年3月期 業績予想

4. 第4次中期経営計画 (FY3/2021~FY3/2025)

5. UTグループについて

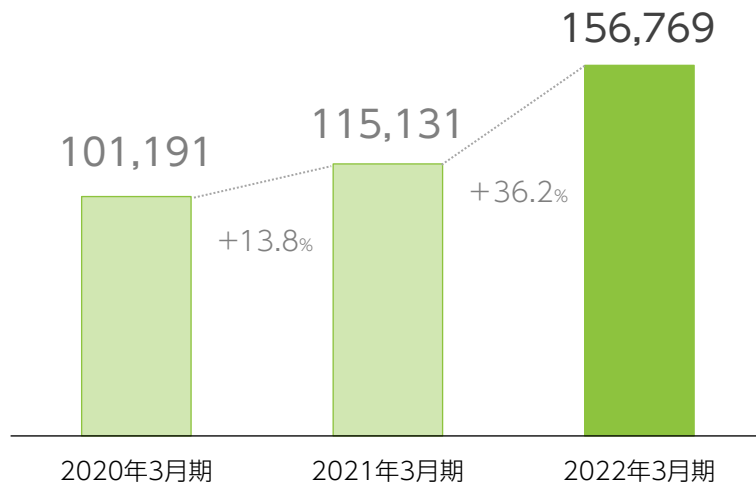
連結業績ハイライト

旺盛な需要に対する迅速な採用とM&A効果により、前期比416億円増収

技術職社員数が年間で7,900名純増、過去最高の純増数を大きく上回った

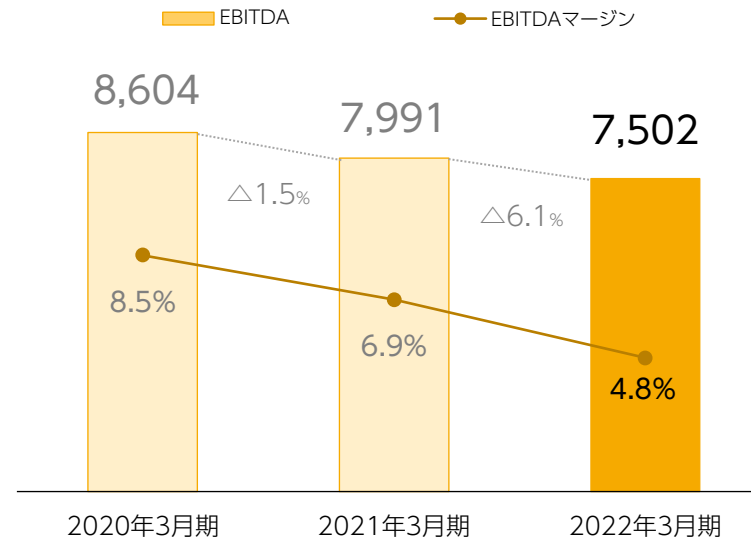
連結売上高

[百万円]



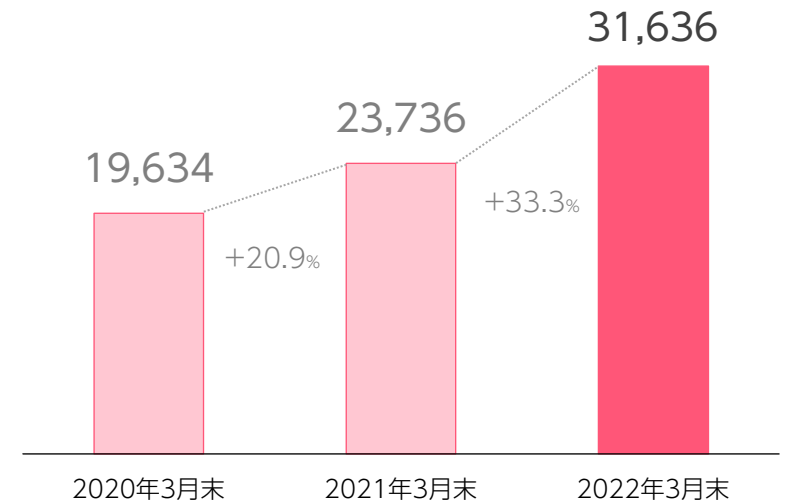
EBITDA・EBITDAマージン

[百万円]



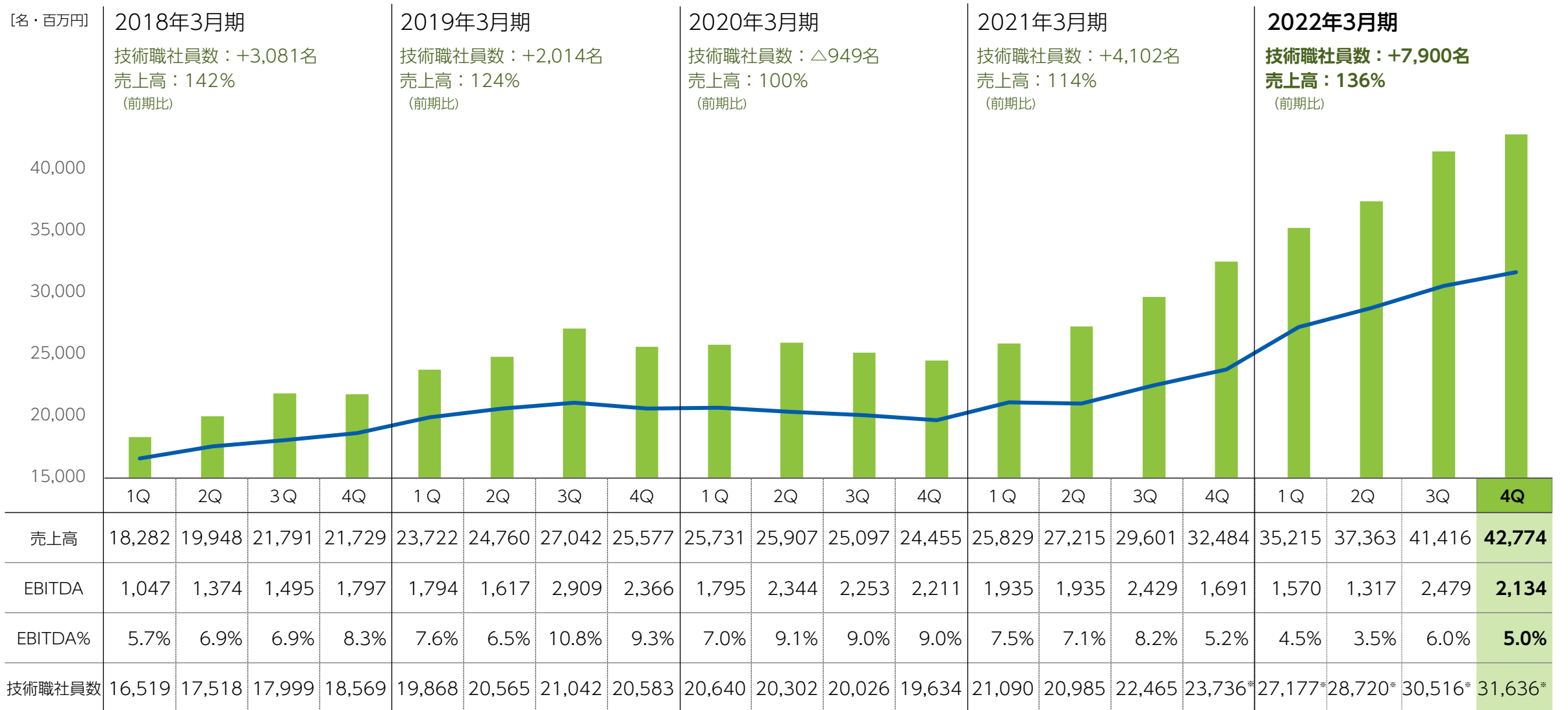
技術職社員数 (連結)

[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



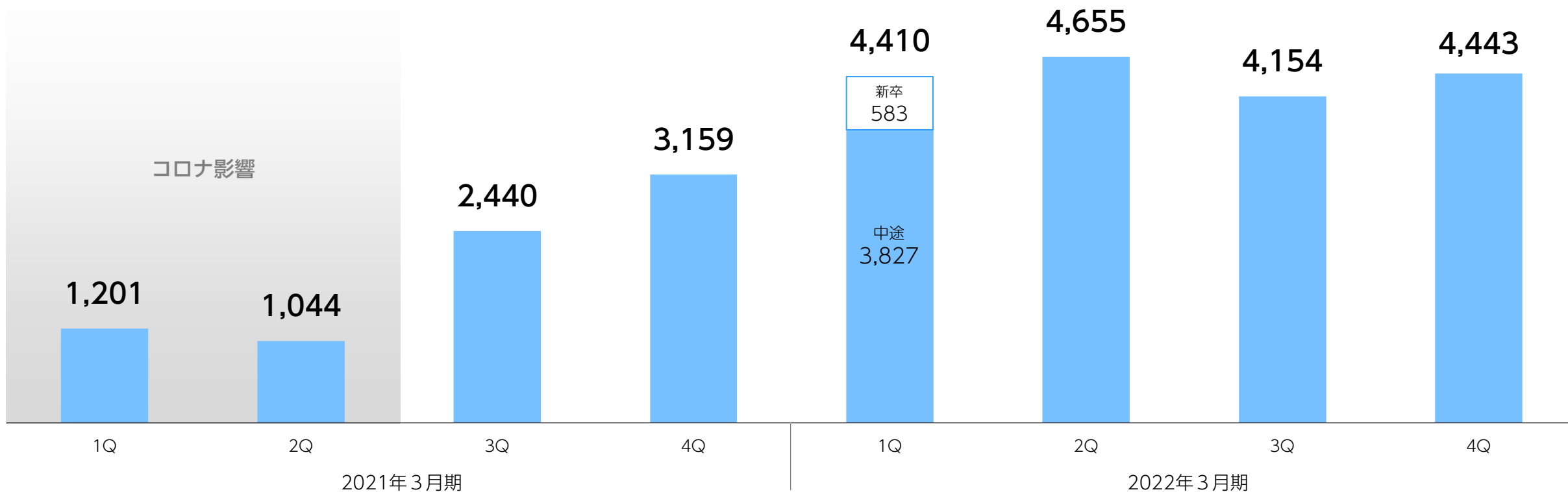
※国内事業のみ（海外事業の社員数は含まず）

圧倒的な採用数確保でコロナ後の需要の急増に対応

- 月間平均1,471名、年間で17,662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]

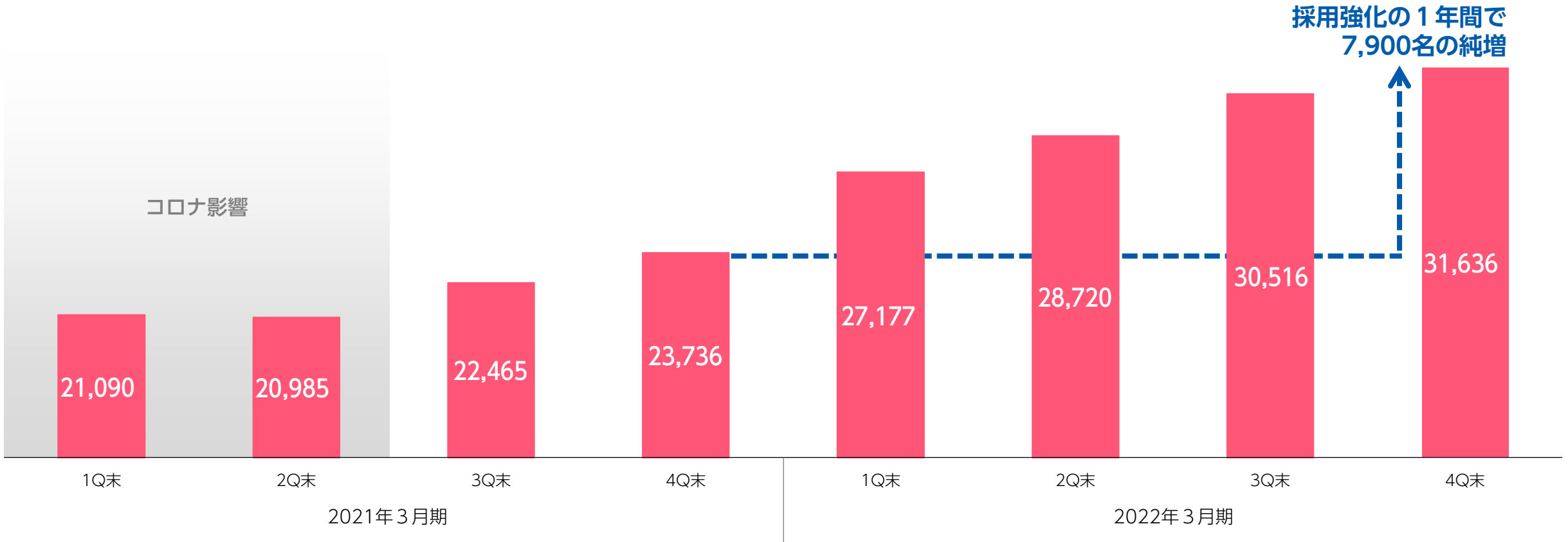


採用とM&Aで期末技術職社員数を最大化

- コロナ影響からの回復の今期は1年間を通して、採用活動強化を継続
- 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需要が継続し、前年同期比で7,900名の純増を実現

技術職社員数の推移（国内）

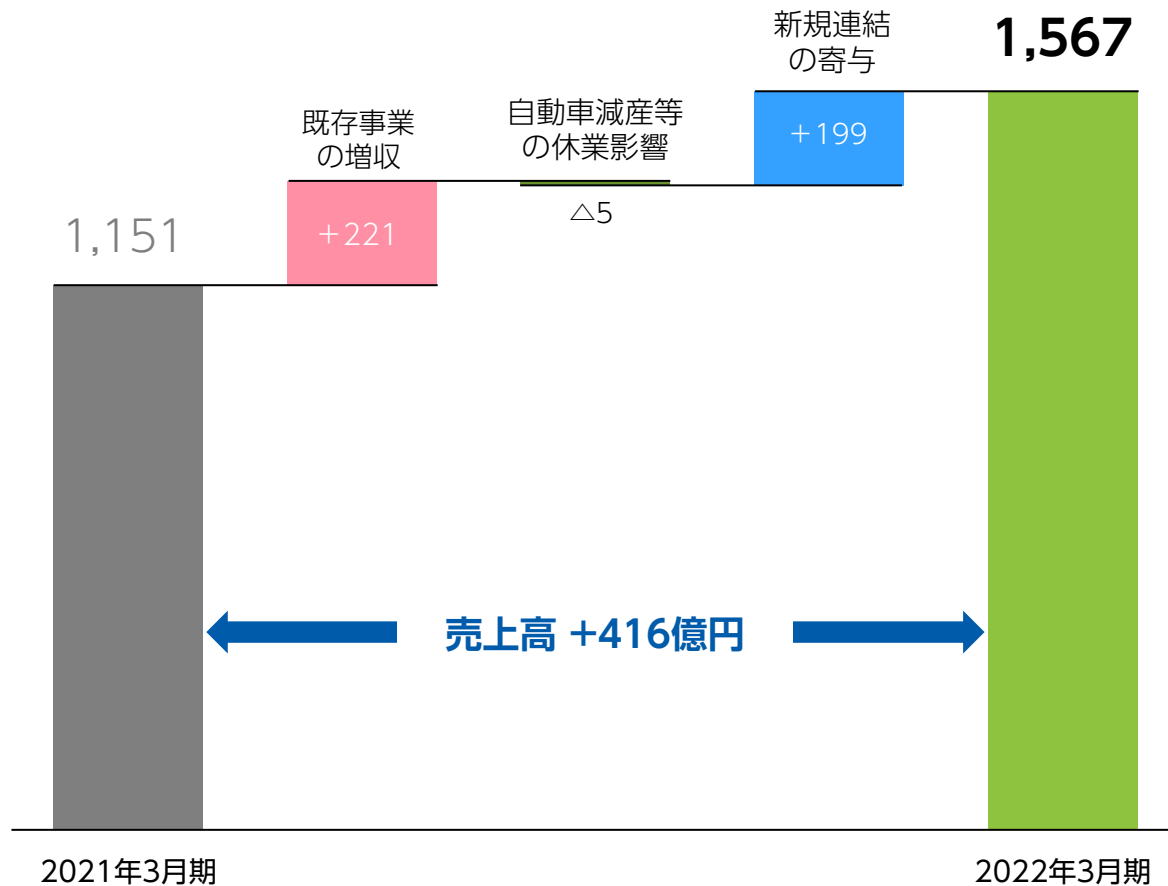
[名]



連結売上高の増減要因

連結売上高

[億円]

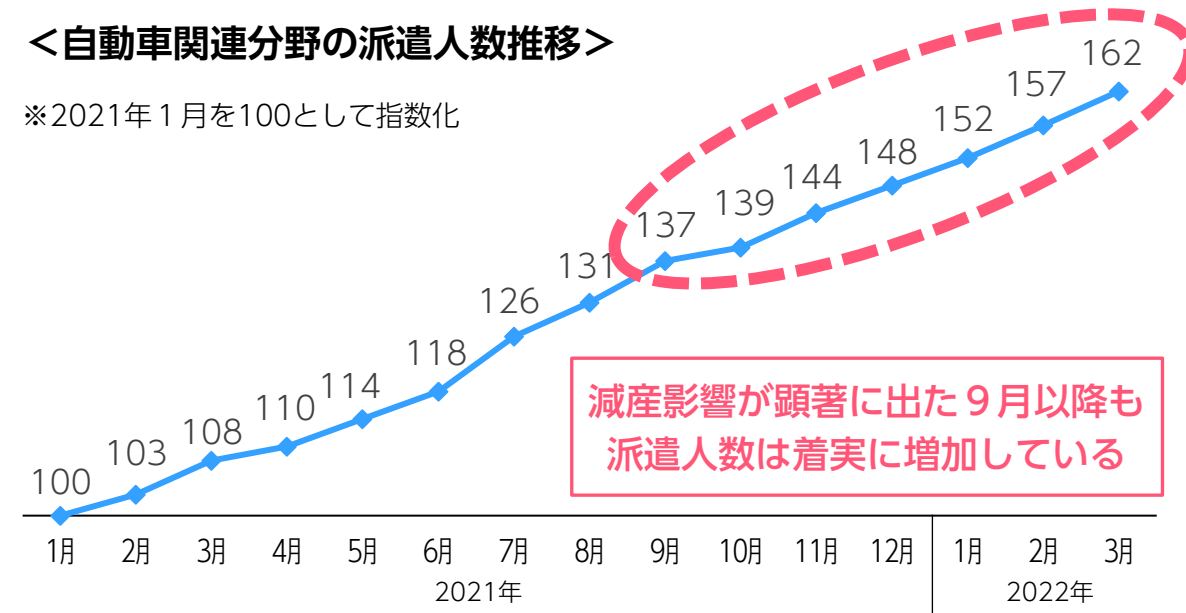


自動車減産による休業等の影響について

- 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



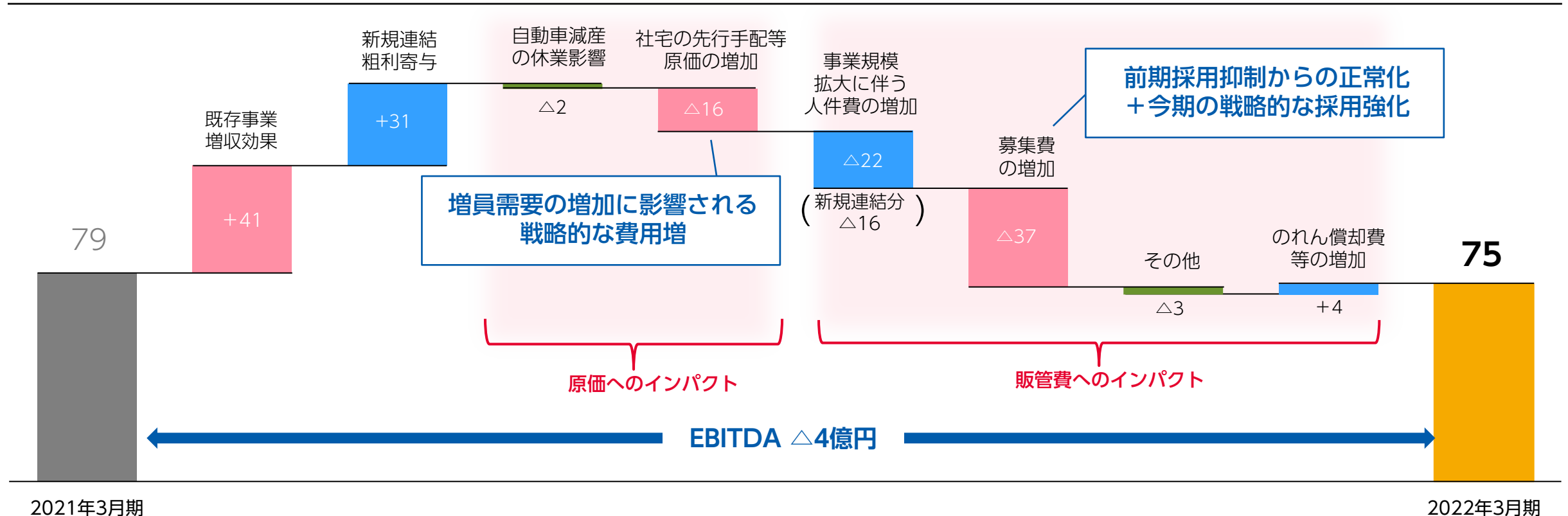
減産影響が顕著に出た9月以降も派遣人数は着実に増加している

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]



1. 2022年3月期 連結決算概要

販管費の主な内訳

[百万円]

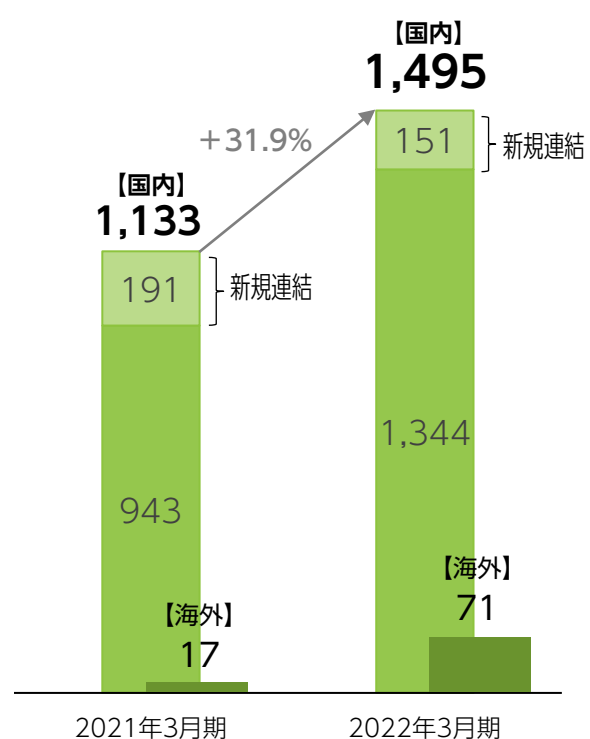
	2019年3月期					2020年3月期					2021年3月期					2022年3月期				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
人件費	1,301	1,409	1,486	1,677	5,873	1,574	1,522	1,530	1,467	6,093	1,665	1,981	1,828	1,837	7,311	2,246	2,362	2,547	2,391	9,546
売上高比率	5.5%	5.7%	5.5%	6.6%	5.8%	6.1%	5.9%	6.1%	6.0%	6.0%	6.4%	7.3%	6.2%	5.7%	6.4%	6.4%	6.3%	6.1%	5.6%	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	1,719	6,117
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%	4.0%	3.9%
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	307	1,225
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%	0.7%	0.8%
その他	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	1,285	4,625
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%	3.0%	3.0%
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	5,703	21,513
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%	13.3%	13.7%

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

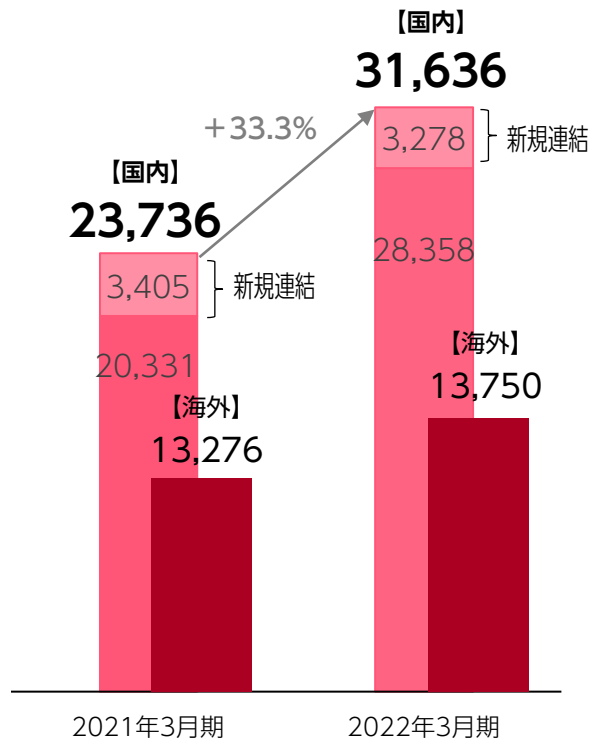
売上高の推移

[億円]



技術職社員の推移

[名]



2022年3月期第1四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
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
2022年3月期第4四半期	—	—

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	期末技術職社員数
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	103億円	1,214名
	その他分野	UTスリーエム(株)	2021年4月		1,213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	※2021年3月期4Qからの連結のため、 前期比較で新規連結効果としては3Q分 までの寄与
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	25億円	851名
計				199億円	

補足資料

1. 2022年3月期 連結決算概要
2. セグメント別の状況
3. 2023年3月期 業績予想
4. 第4次中期経営計画 (FY3/2021～FY3/2025)
5. UTグループについて

2. セグメント別の状況

セグメント構成 (2022年3月期)

マニファクチャリング事業

生産工程向け人材サービス

1,049億円

66.9%

ソリューション事業

構造改革支援・BPOサービス

350億円

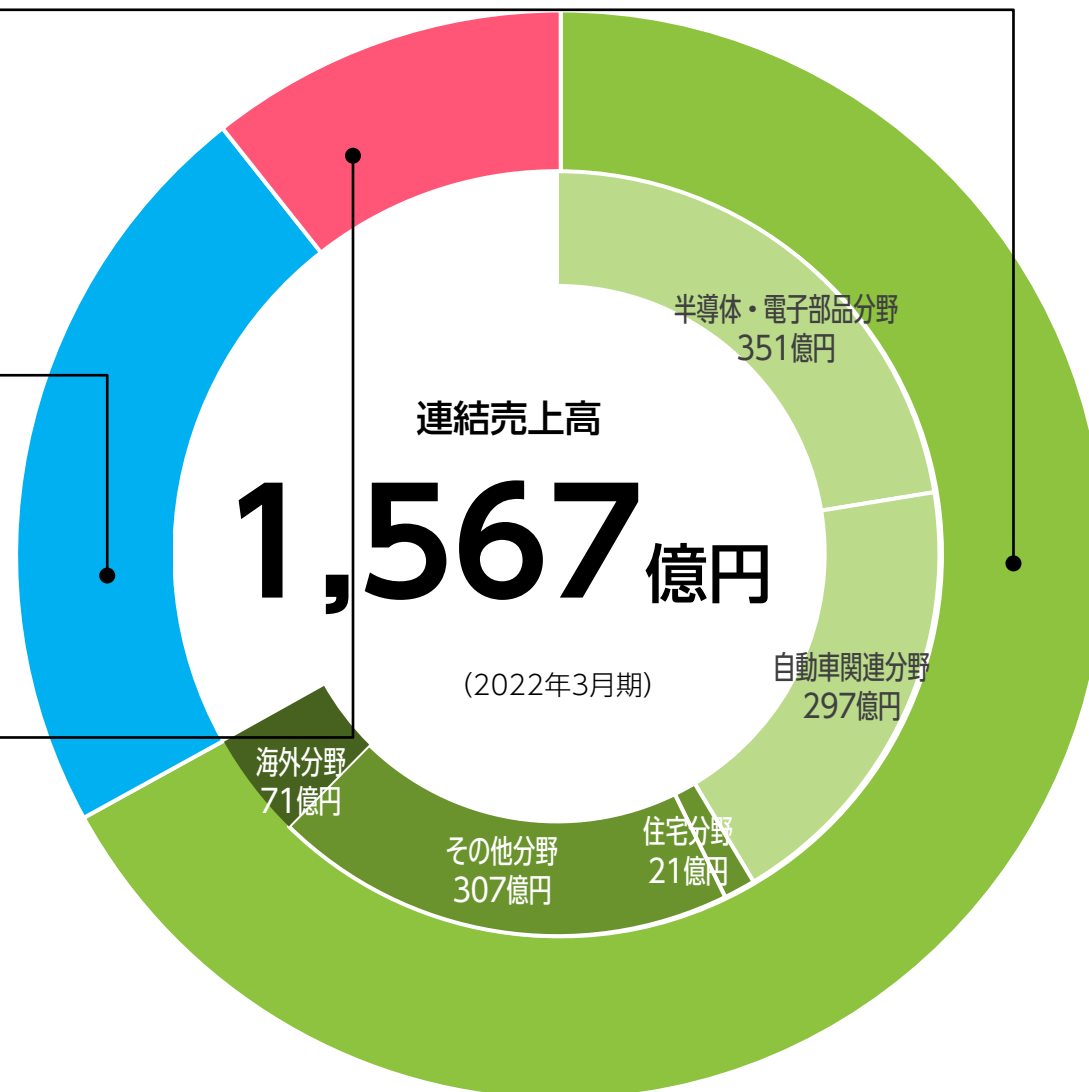
22.3%

エンジニアリング事業

設計・開発・ITエンジニア等の派遣

167億円

10.7%



2. セグメント別の状況

セグメント別業績 - 売上高推移・構成比

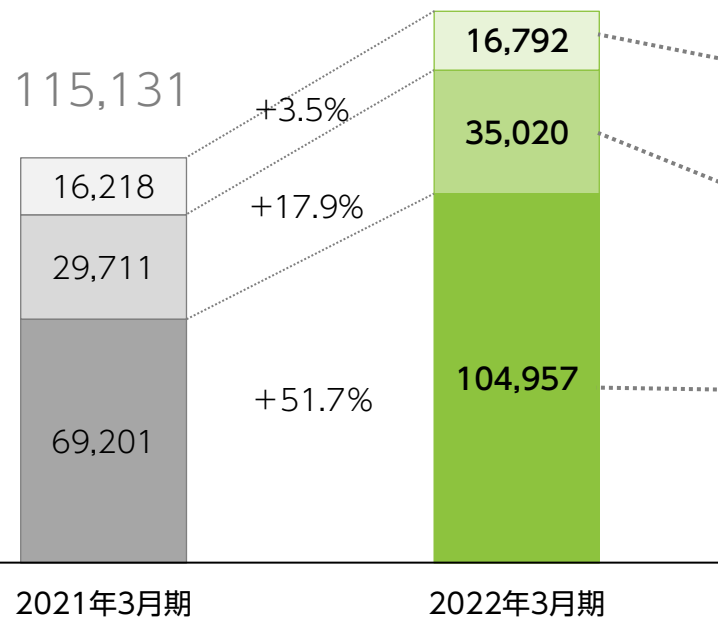
○ 全てのセグメントで増収

○ マニュファクチャリング事業は前期比+51.7%と大幅に増収、1,000億円を超過

売上高

[百万円]

156,769



+3.5%

+17.9%

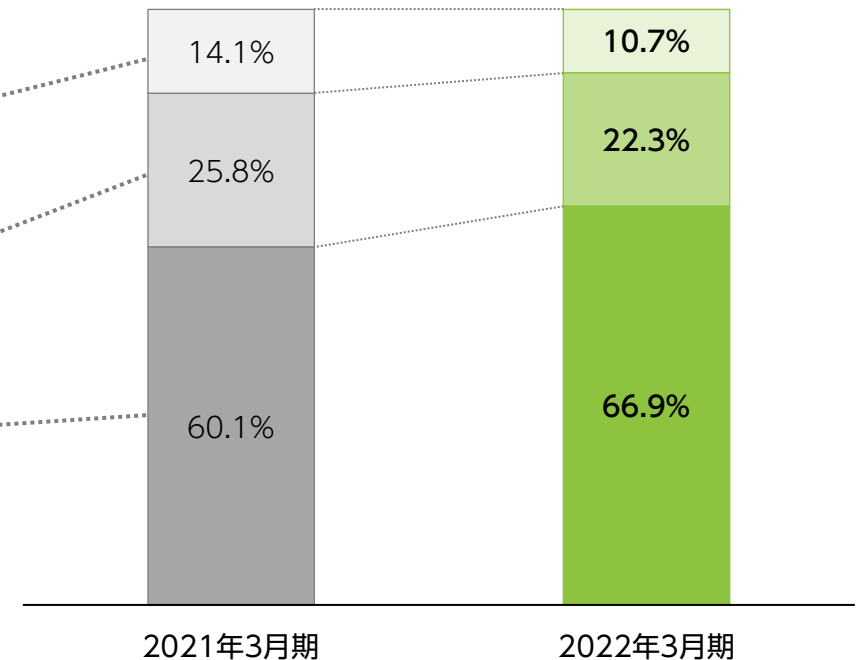
+51.7%

エンジニアリング事業

ソリューション事業

マニュファクチャリング事業

売上高構成比



2. セグメント別の状況

マニュファクチャリング事業（国内・海外）

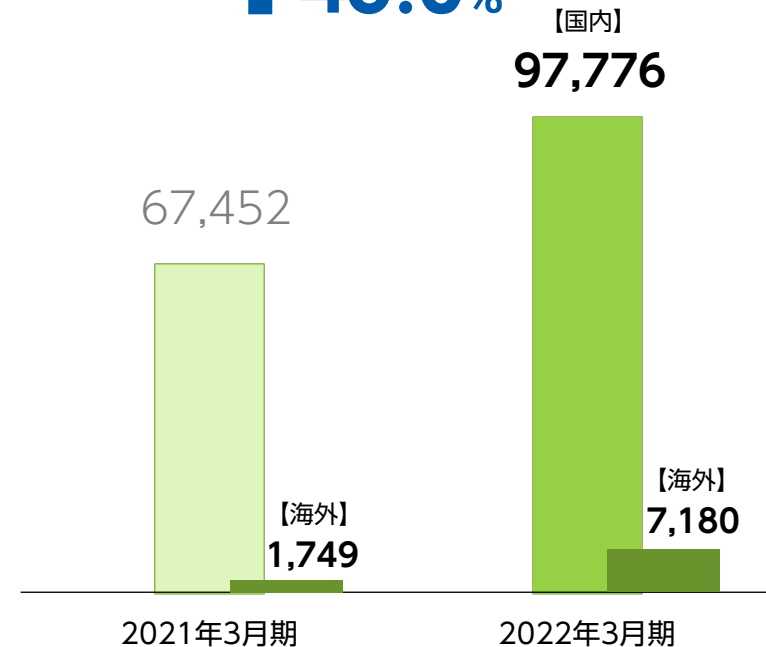
- 自動車関連分野、半導体・電子部品分野の伸張、および新規連結寄与により大幅増収
- シェア拡大のため戦略的に採用関連費を増額（前年同期比+30億円）し、採用数の最大化に注力

売上高

[百万円]

(前年同期比は国内比較)

↑ 45.0%

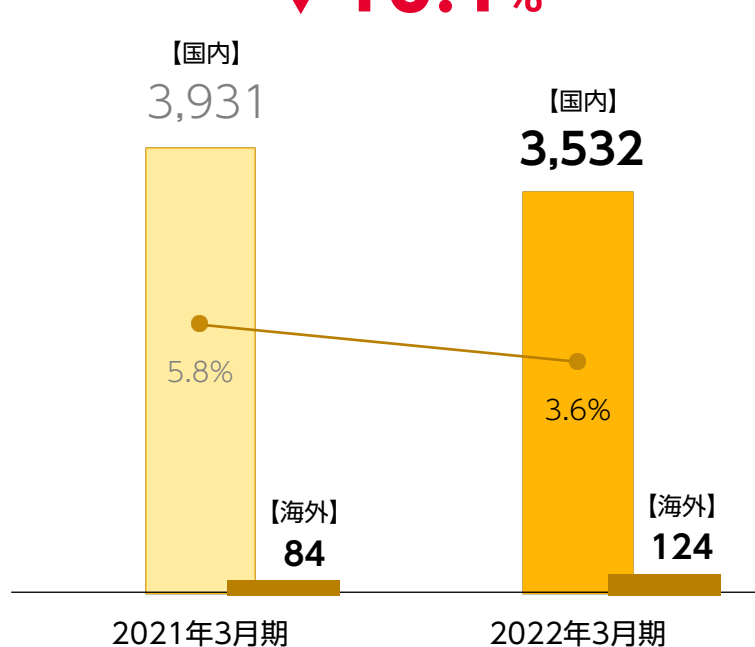


EBITDA・EBITDAマージン

[百万円]

(前年同期比は国内比較)

↓ 10.1%

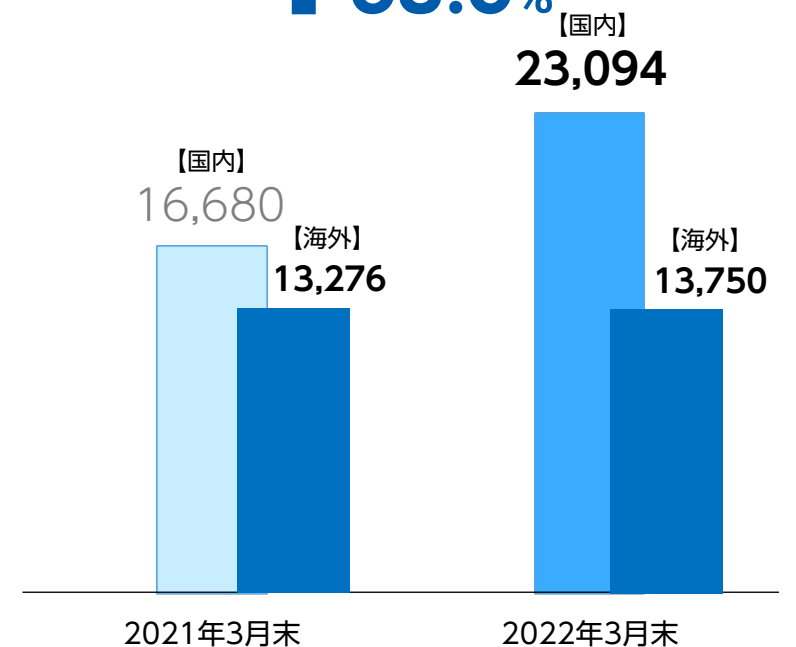


技術職社員数

[名]

(前年同期比は国内比較)

↑ 38.5%

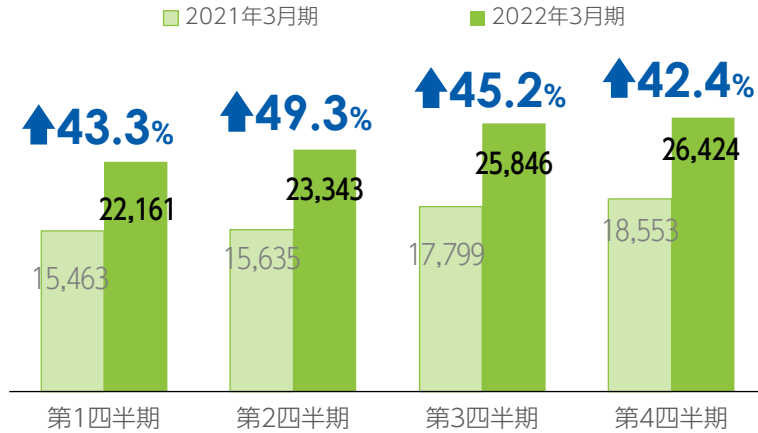


2. セグメント別の状況

マニファクチャリング事業（海外除く）

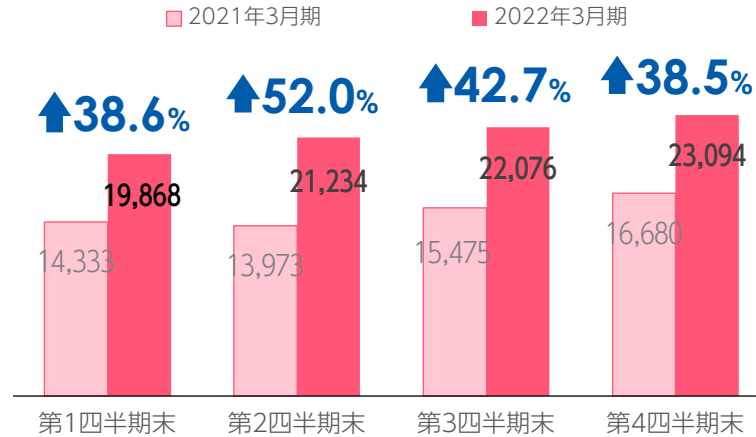
売上高

[百万円]



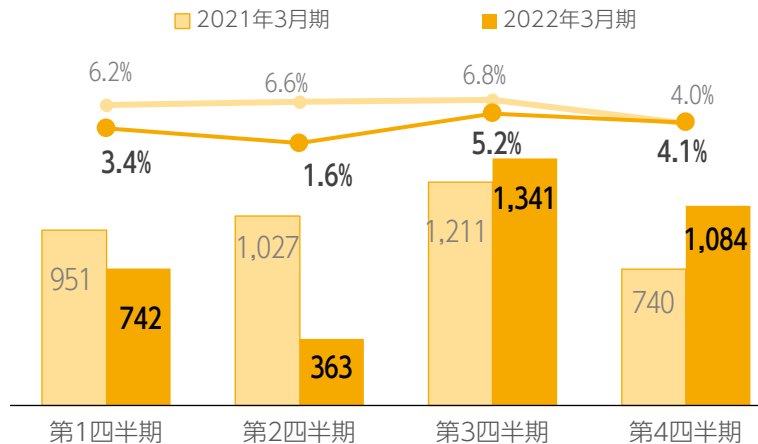
技術職社員数

[百万円]



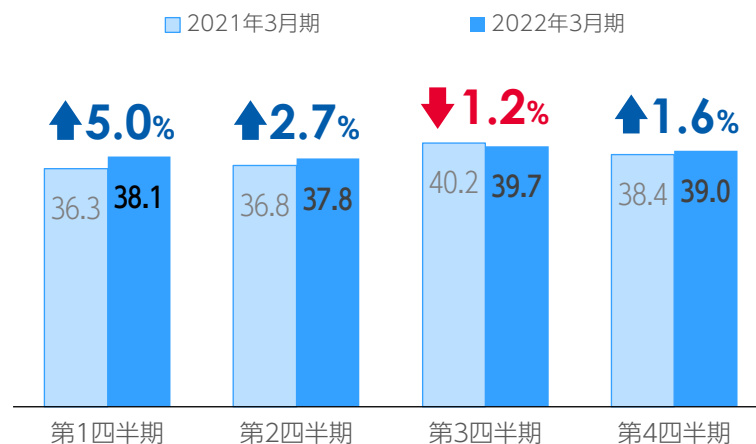
EBITDA・EBITDAマージン

[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6,414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61億円のうち約51億円がマニ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、前四半期比では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が影響

2. セグメント別の状況

マニュ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増員需要は強く、大幅に増収

売上高

[百万円]

97,776

67,452

16,276

+89.0%

+4.1%

+53.4%

+18.2%

2,055

19,390

29,730

30,760

2,139

29,743

35,133

その他分野

住宅分野

自動車関連分野

半導体・電子部品分野

2021年3月期

2022年3月期

売上高構成比

24.1%

3.1%

28.7%

44.1%

31.5%

2.2%

30.4%

35.9%

2021年3月期

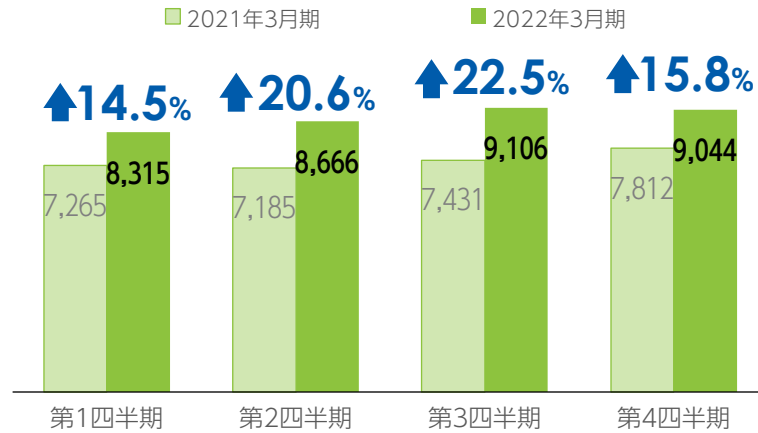
2022年3月期

2. セグメント別の状況

マニュファクチャリング事業 分野別売上高（海外除く）

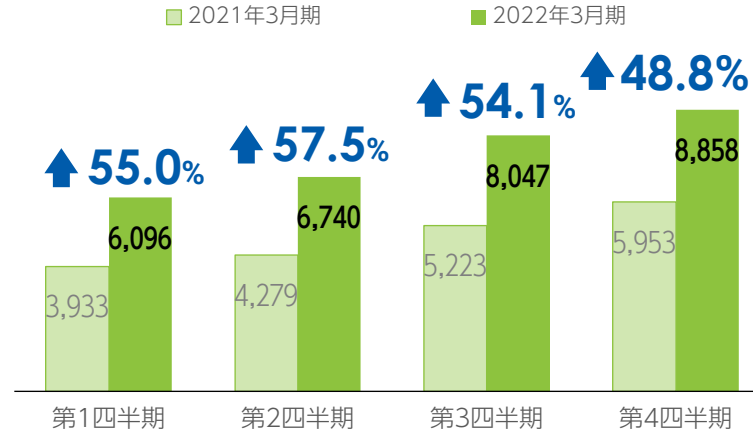
半導体・電子部品分野

[百万円]



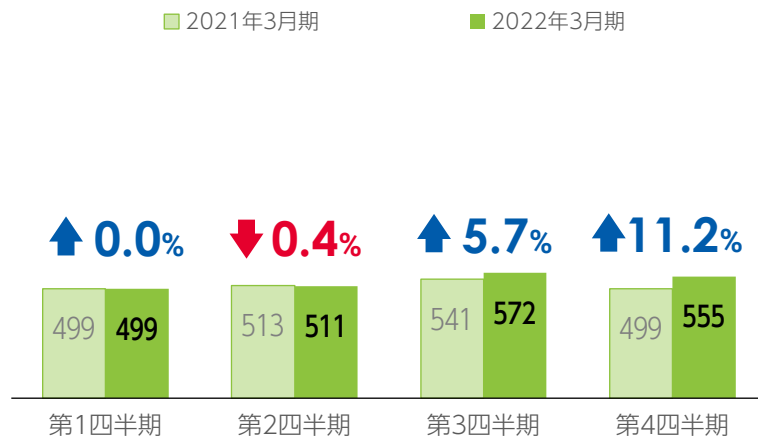
自動車関連分野

[百万円]



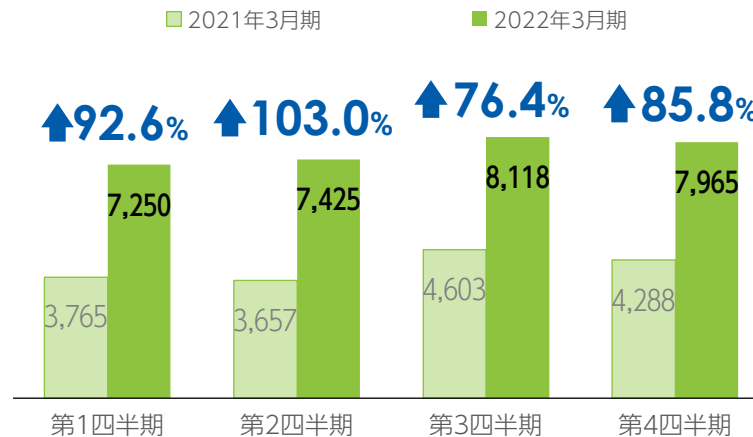
住宅分野

[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10.1%増収し、自動車関連分野では過去最高の四半期売上高をさらに更新
- ・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

2. セグメント別の状況

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

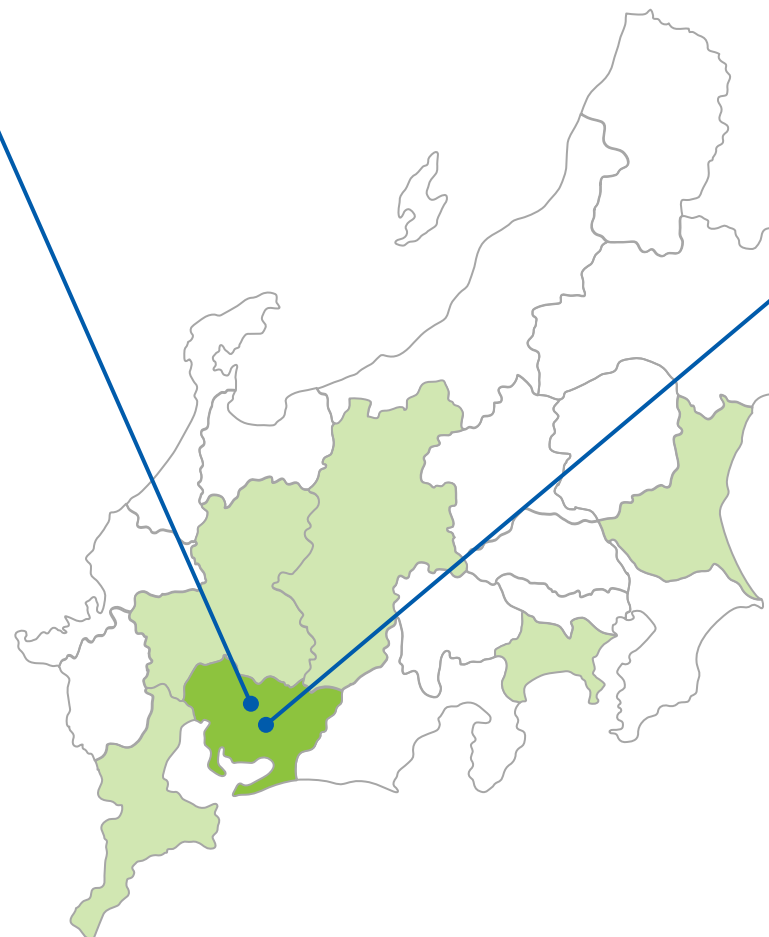
○ 2021年5月、愛知県を中心とする地場の派遣事業者を新規連結

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)

※連結後、合併及び商号変更：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)

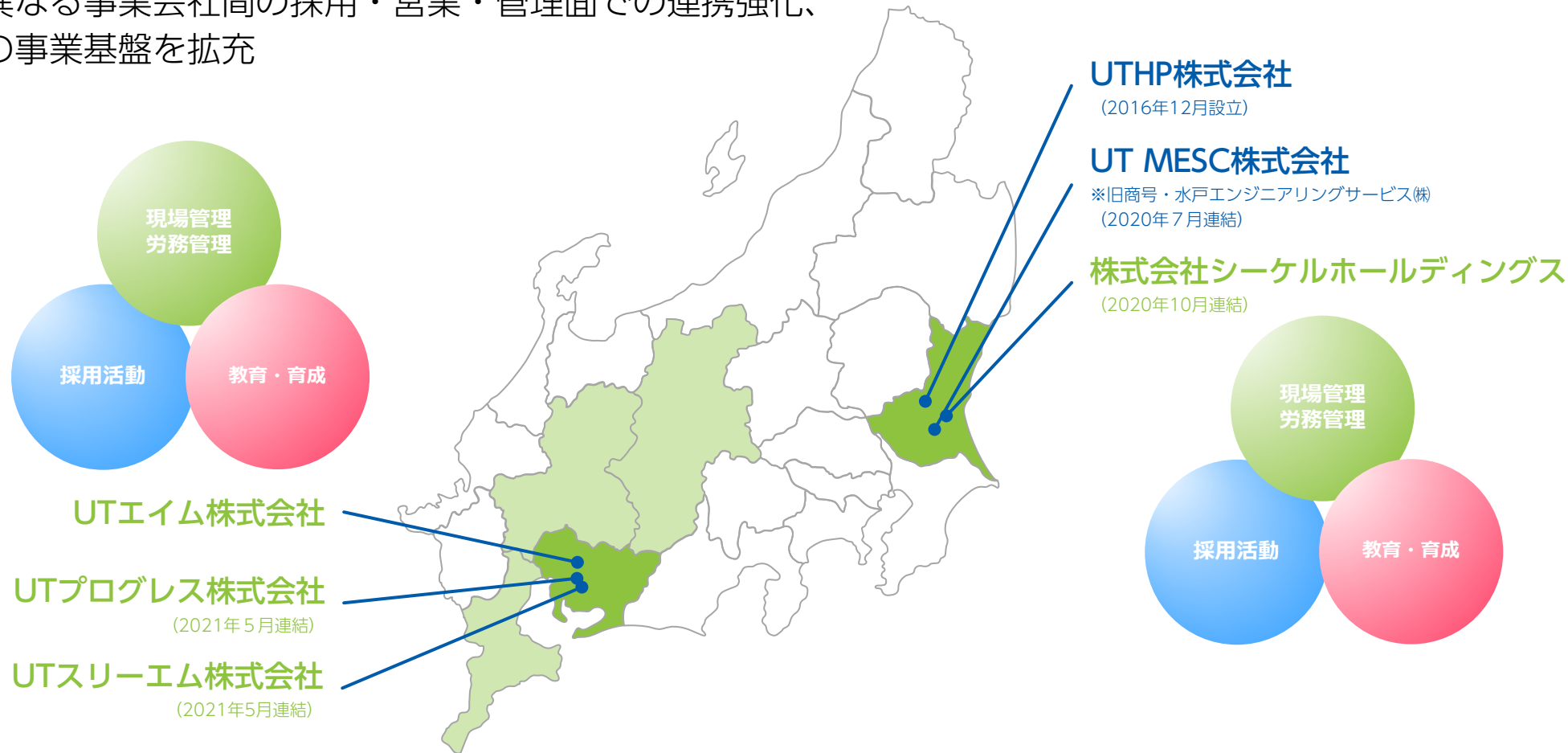
※連結後、合併及び商号変更：UTスリーエム株式会社

※ 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



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

2. セグメント別の状況

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]

↑17.9%

29,711

35,020

2021年3月期

2022年3月期

EBITDA・EBITDAマージン

[百万円]

↓8.8%

1,432

1,307

4.8%

3.7%

2021年3月期

2022年3月期

技術職社員数

[名]

↑30.9%

4,469

5,852

2021年3月末

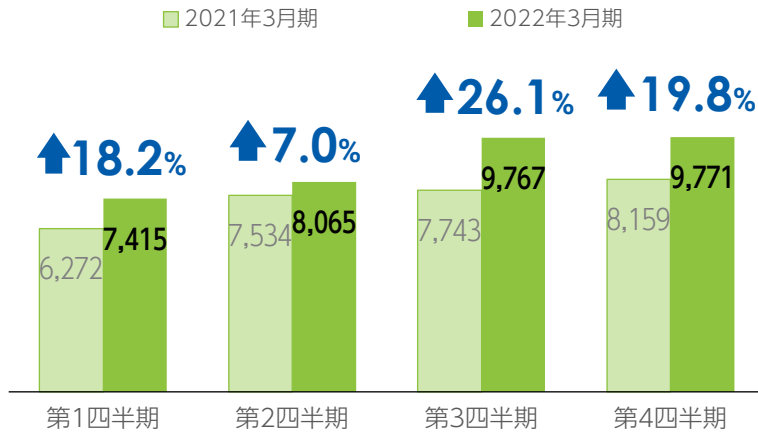
2022年3月末

2. セグメント別の状況

ソリューション事業

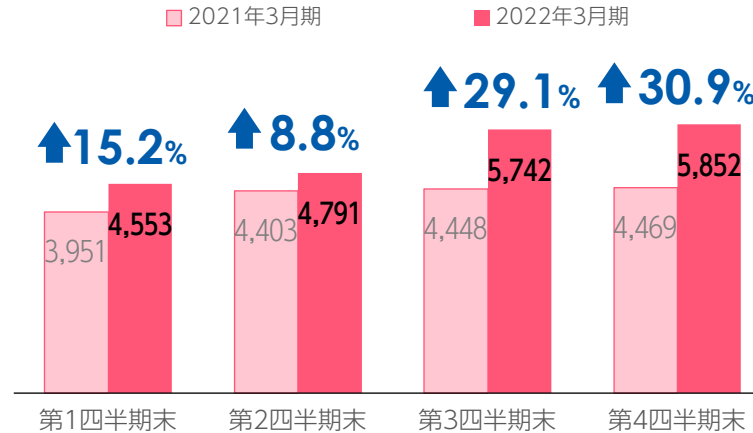
売上高

[百万円]



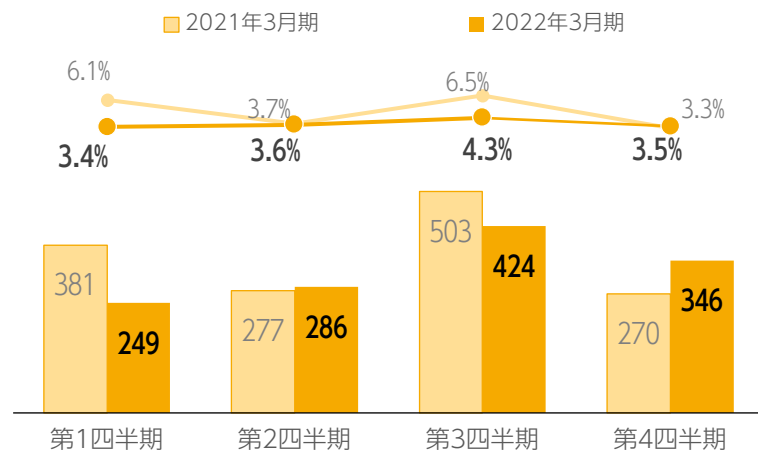
技術職社員数

[名]



EBITDA・EBITDAマージン

[百万円]



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

TOPIC

- ・ 2022年3月31日付で、UTシステムプロダクツ株式会社を売却
- ※UTシステムプロダクツ株式会社（事業内容：情報システム機器の販売）は、2020年4月1日付でUT東芝株式会社（事業内容：総合人材派遣・請負）とともに東芝グループから株式取得していた

2. セグメント別の状況

ソリューション戦略の推進、2021年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)

2. セグメント別の状況

人材流動化支援の進展

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

2022.3末 売却

UT MESC株式会社 (2020年、日立グループ)

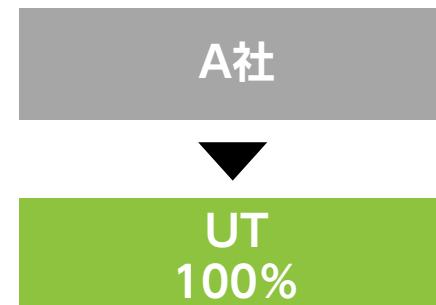
昇降機の製造請負・設計技術者の派遣

UT エフサス・クリエ株式会社 (2021年、富士通グループ)

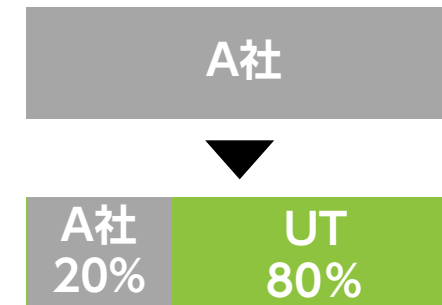
事務系・IT系人材派遣、運用・展開作業等の請負

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

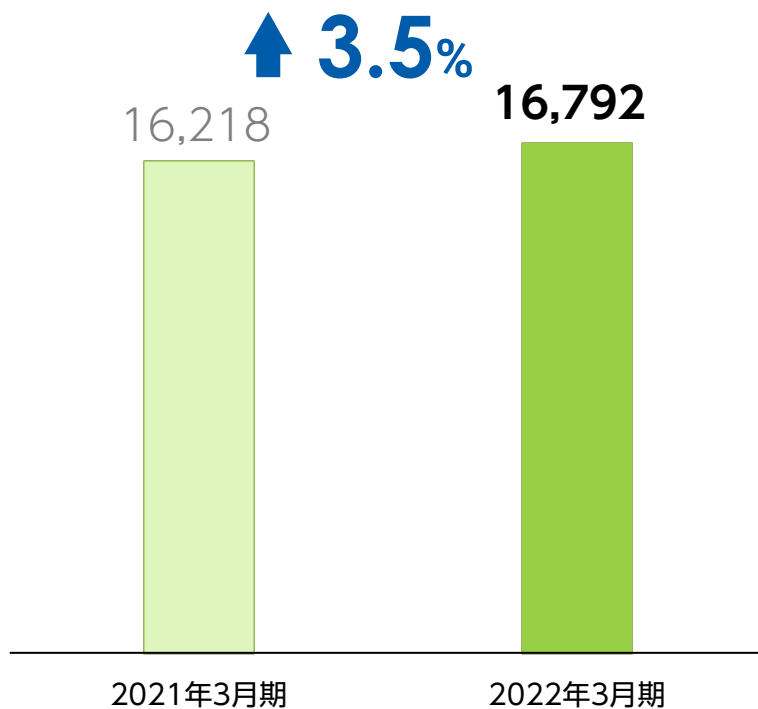
2. セグメント別の状況

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

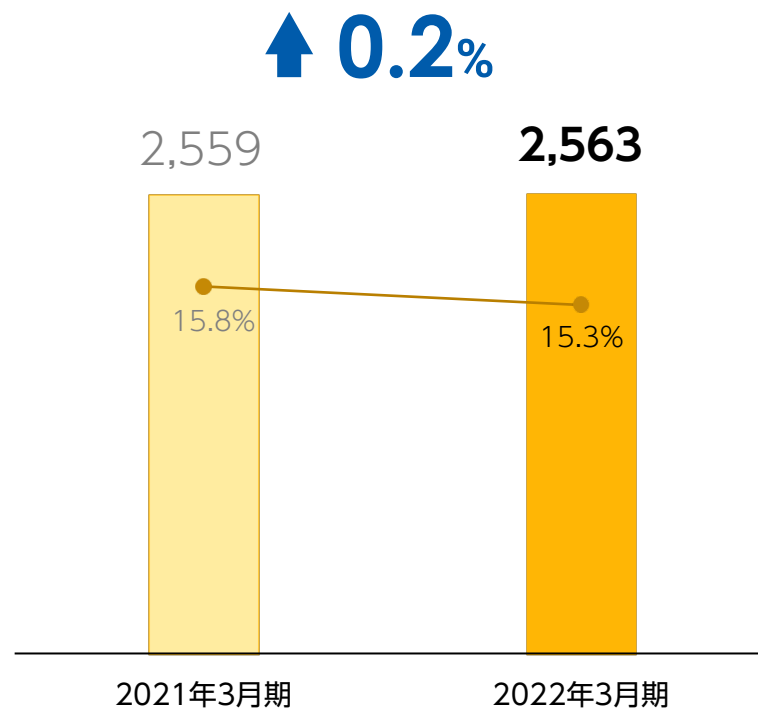
売上高

[百万円]



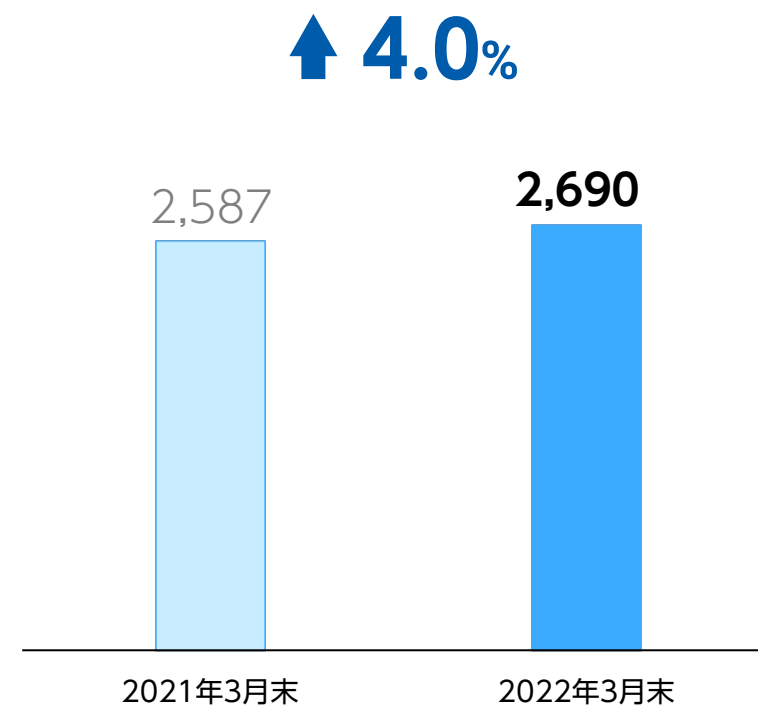
EBITDA・EBITDAマージン

[百万円]



技術職社員数

[名]

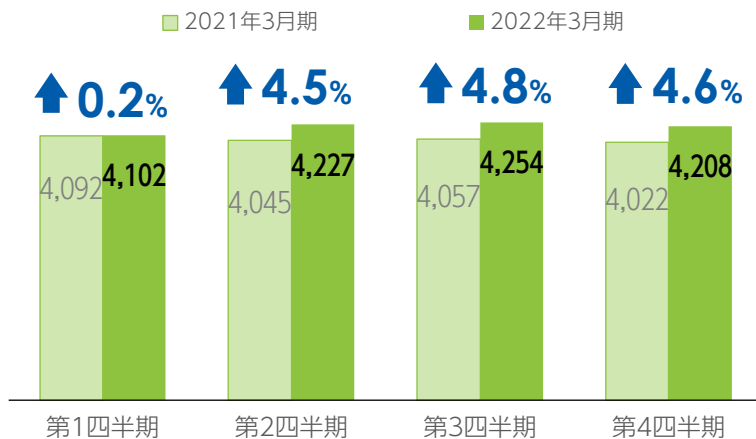


2. セグメント別の状況

エンジニアリング事業

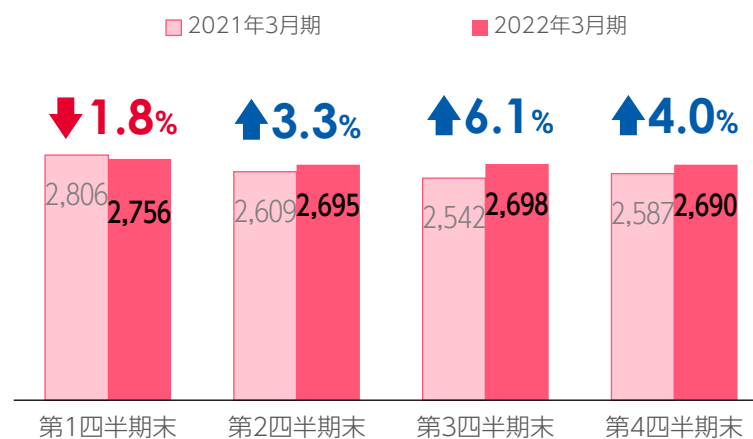
売上高

[百万円]



技術職社員数

[名]



売上高・技術職社員数

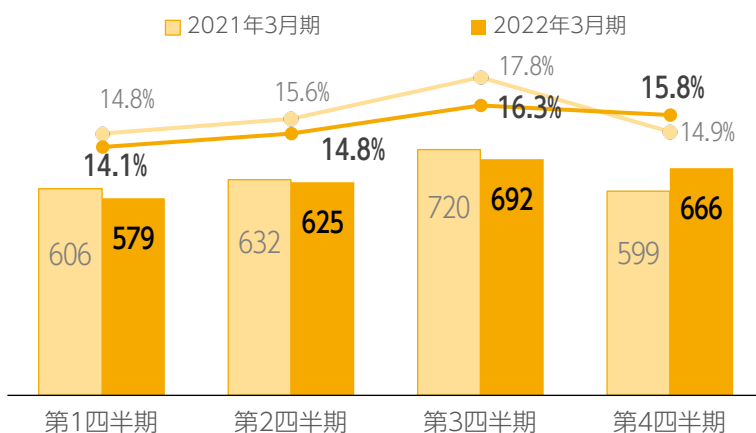
- ・ 技術職社員数は3四半期連続で前年同期比純増
- ・ 設計・製造技術者、建設技術者の増加により、増収

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

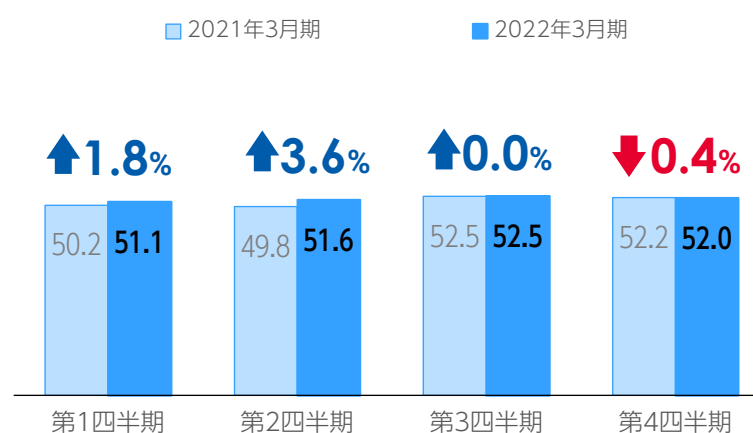
EBITDA・EBITDAマージン

[百万円]



一人当り月間売上高

[万円]



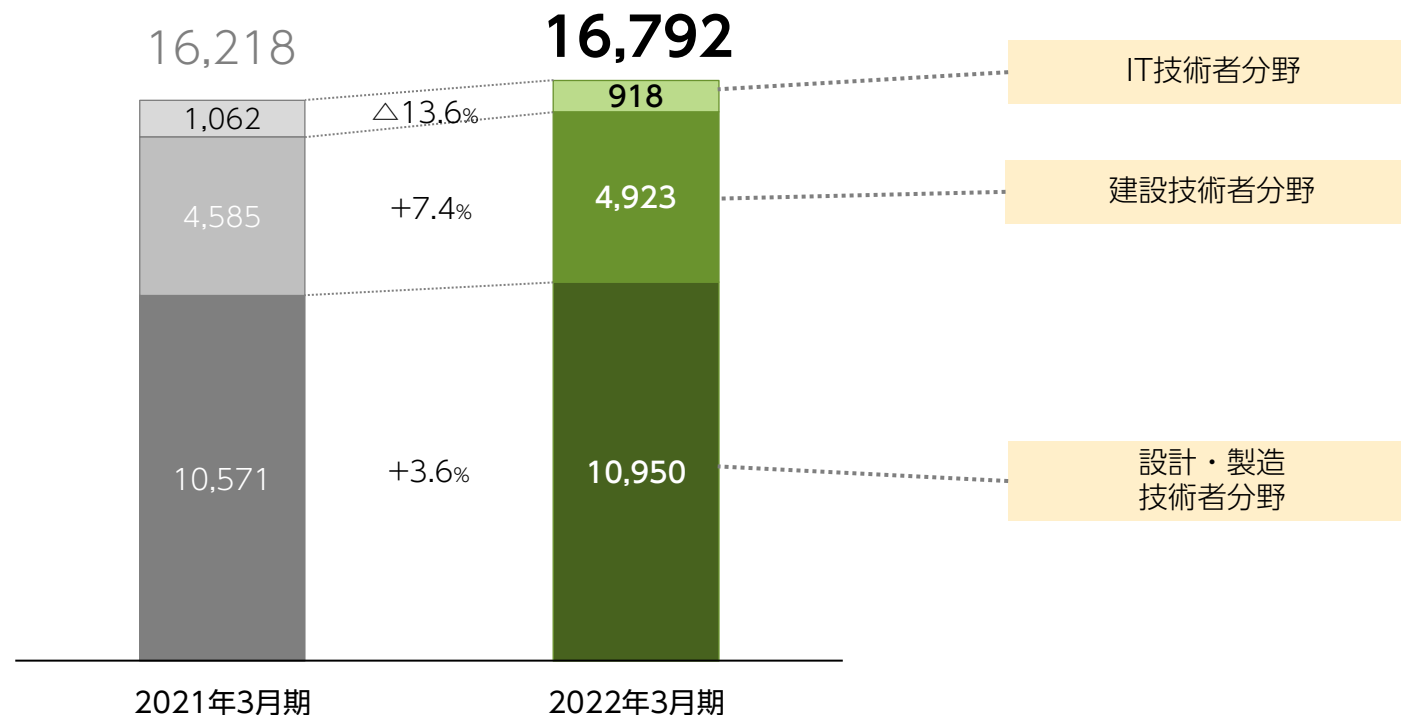
2. セグメント別の状況

エンジニアリング事業（分野別売上高）

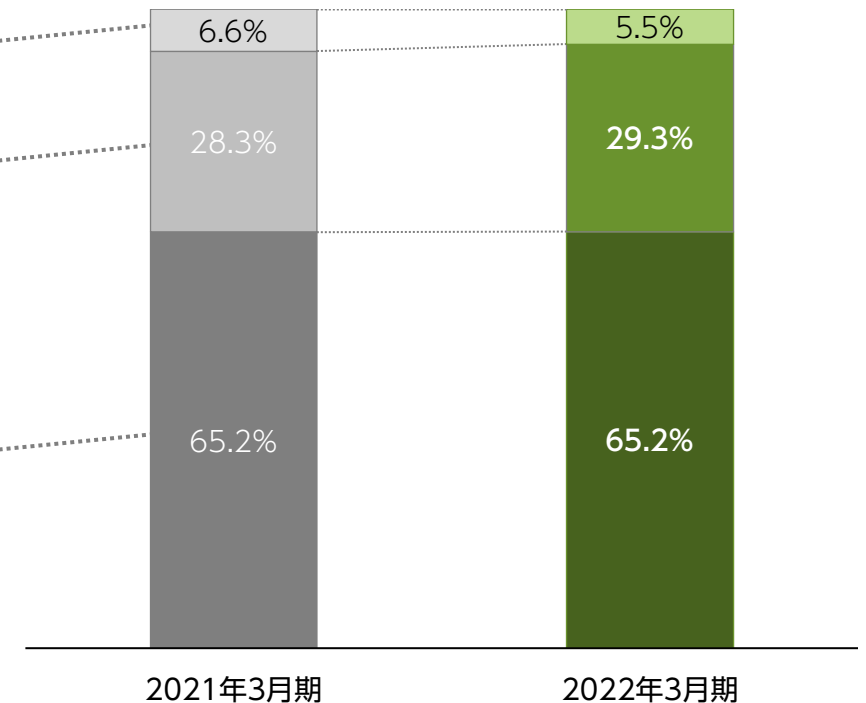
- 設計・製造技術者分野は、マニファクチャリング事業を補完する半導体製造装置エンジニアの需要が堅調
- 設備及びプラントを中心に建設技術者分野の需要が増加

売上高

[百万円]



売上高構成比

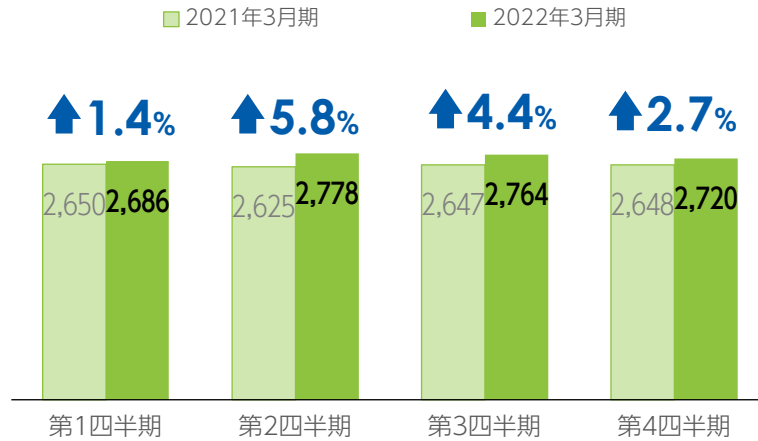


2. セグメント別の状況

エンジニアリング事業 (分野別売上高)

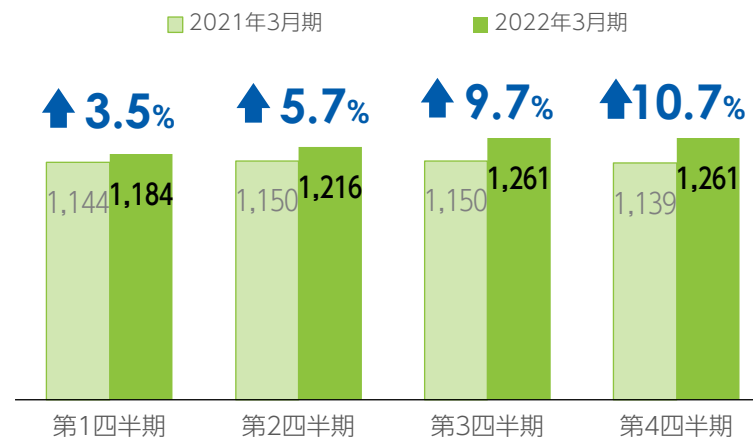
設計・製造技術者分野

[百万円]



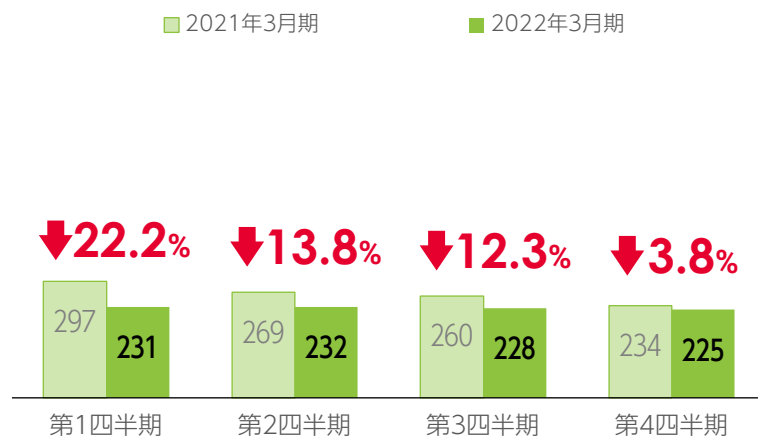
建設技術者分野

[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

補足資料

1. 2022年3月期 連結決算概要
2. セグメント別の状況
- 3. 2023年3月期 業績予想**
4. 第4次中期経営計画 (FY3/2021～FY3/2025)
5. UTグループについて

3. 2023年3月期 業績予想

2023年3月期連結業績予想

- 製造業における人手不足から、人材需給がひっ迫する状況は継続の見通し
- グループ統合の採用活動や大規模な事業会社再編により業務効率化、コスト効率化を図り
- 2025年3月期に向けたシェア拡大を進めるとともに、中長期的成長に向けた筋肉質で強固な事業基盤形成へ

[億円]

	2022年3月期		2023年3月期		増減額	増減率
	実績	構成比	予想	構成比		
売上高	1,567	100.0%	1,800	100.0%	+232	+14.8%
EBITDA*	75	4.8%	150	8.3%	+74	+99.9%
営業利益	62	4.0%	77	4.2%	+14	+23.1%
経常利益	59	3.8%	75	4.1%	+15	+26.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	31	2.0%	32	1.8%	+0.5	+1.9%
1株当たり当期純利益 (円)	77.81	—	79.28	—	+1.47	—

売上高

- ・ 一部子会社売却による60億円程度の減収要因はあるものの、22年3月期末の在籍数を基盤とした売上高成長を計画

EBITDA

- ・ 組織再編、業務プロセス改善等の生産性向上施策により利益率を改善

営業利益

- ・ 業績連動型新株予約権の行使条件を満たすことを前提に株式報酬費用約55億円の計上を見込む

※EBITDA=営業利益+減価償却費（有形・無形固定資産）+のれん償却額+株式報酬費用

業績連動型新株予約権および株式報酬費用について

業績連動型新株予約権 発行の概要

(2020/5/20 取締役会決議)

目的

中長期的な企業価値向上に資する、当社グループの取締役、執行役員及び従業員の士気向上

新株予約権の数

80,592個（発行済み株式総数の20%相当）

行使条件

以下のA～Cのいずれかの条件を満たす場合

A：FY3/2021～FY3/2024 において EBITDA150億円以上

B：FY3/2021～FY3/2025 において EBITDA200億円以上

C：FY3/2021～FY3/2027 において EBITDA300億円以上

行使期間

2021年5月1日～2028年4月30日迄

**最大で20%の希薄化が生じるものの
FY3/20比で1.7～3.5倍のEBITDA成長が前提**

株式報酬費用の計上時期

2023年3月期は「A」の行使条件を満たす計画としているため、連結業績予想において株式報酬費用約55億円の計上を見込んでおります。

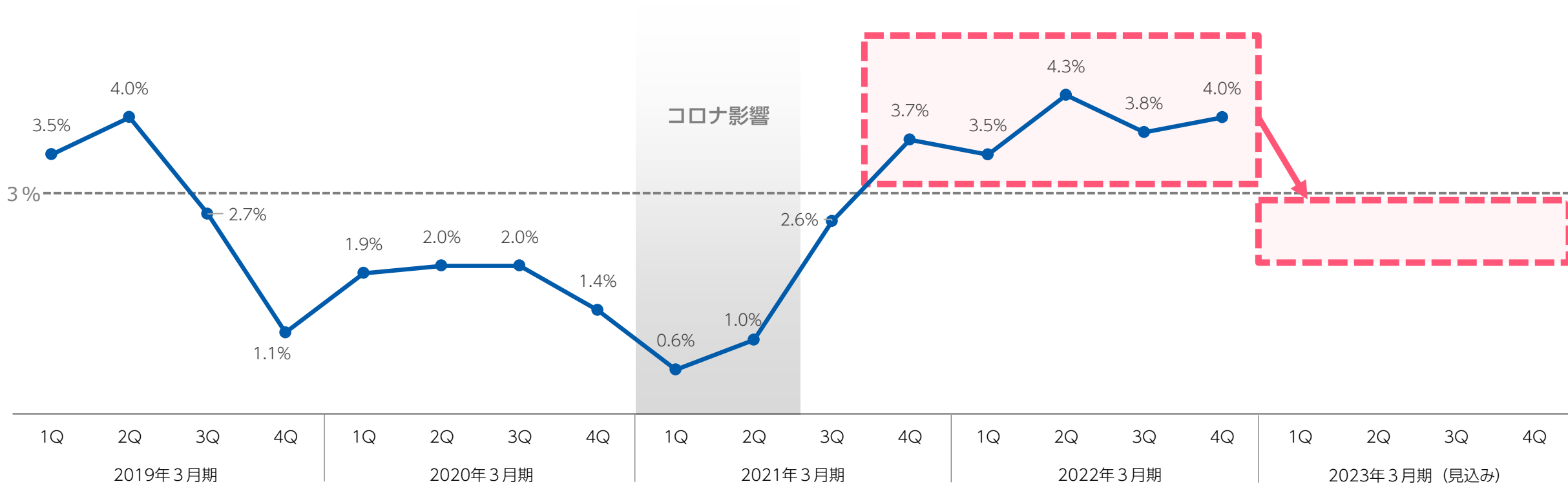
実際の株式報酬費用の計上時期については、行使条件を満たす蓋然性が高まった時点の決算において計上されます。

行使条件が満たされない場合については、株式報酬費用は計上されません。

コスト効率化の取組み（採用活動のグループ統合による募集費の削減）

- 2022年3月期は戦略的に募集費を投入しているが、2023年3月期は通常の売上高募集費比率に戻す
- 2023年3月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



3. 2023年3月期 業績予想

採用活動・キャリア形成支援を強化するプラットフォームの構築

- 2022年4月、グループ統合の採用サイト「JOBPAL（ジョブパル）」をリリース
- 段階的に、独自のキャリアサポートプログラムを外部提供していく方針



採用関連費用の効率化

- ・登録制の導入による持続的な求職者母集団の形成
- ・自社チャネルによる内部集客比率向上

既存の採用出力を超える 仕組みの構築

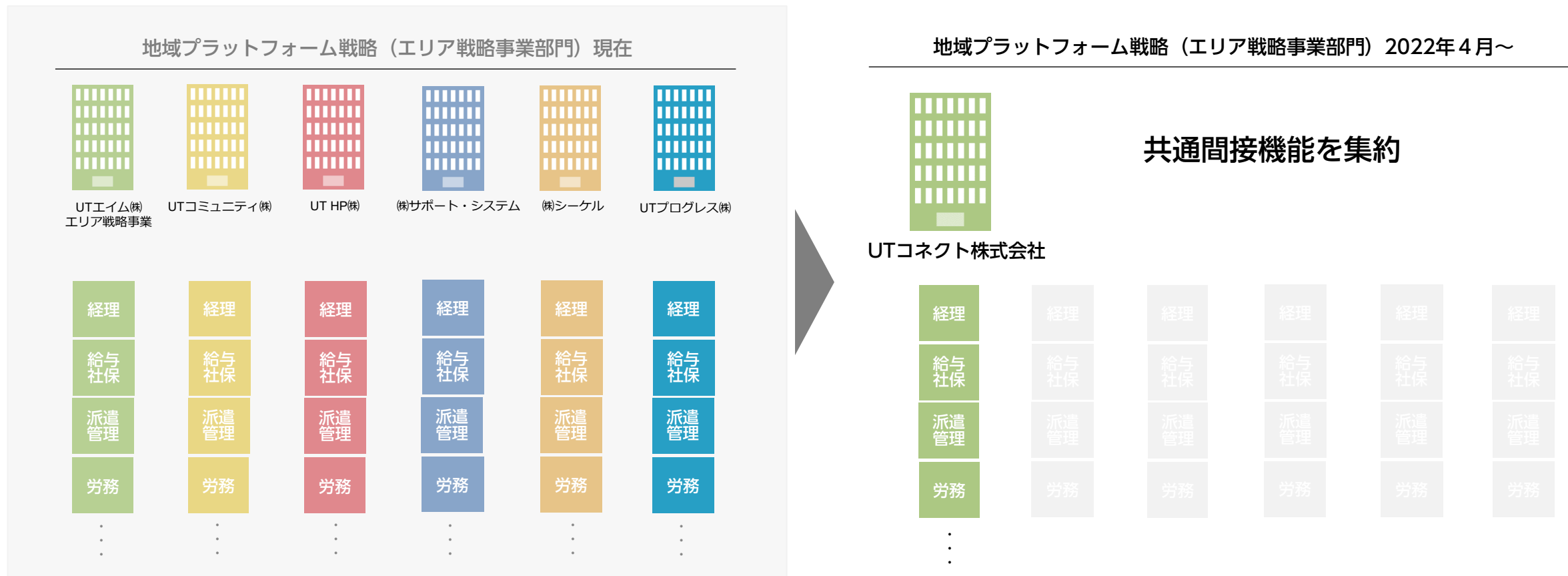
- ・面接業務における属人性をシステムによって仕組み化
- ・採用業務のグループ平準化、プロセス集約による全体効率化

提供サービスの拡大 ※今後の方針

- ・One UTやNext UTの外部提供等、求職者向けサービスの拡大

コスト効率化の取組み（事業会社統合による販管費効率の改善）

- 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実行
- 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へ

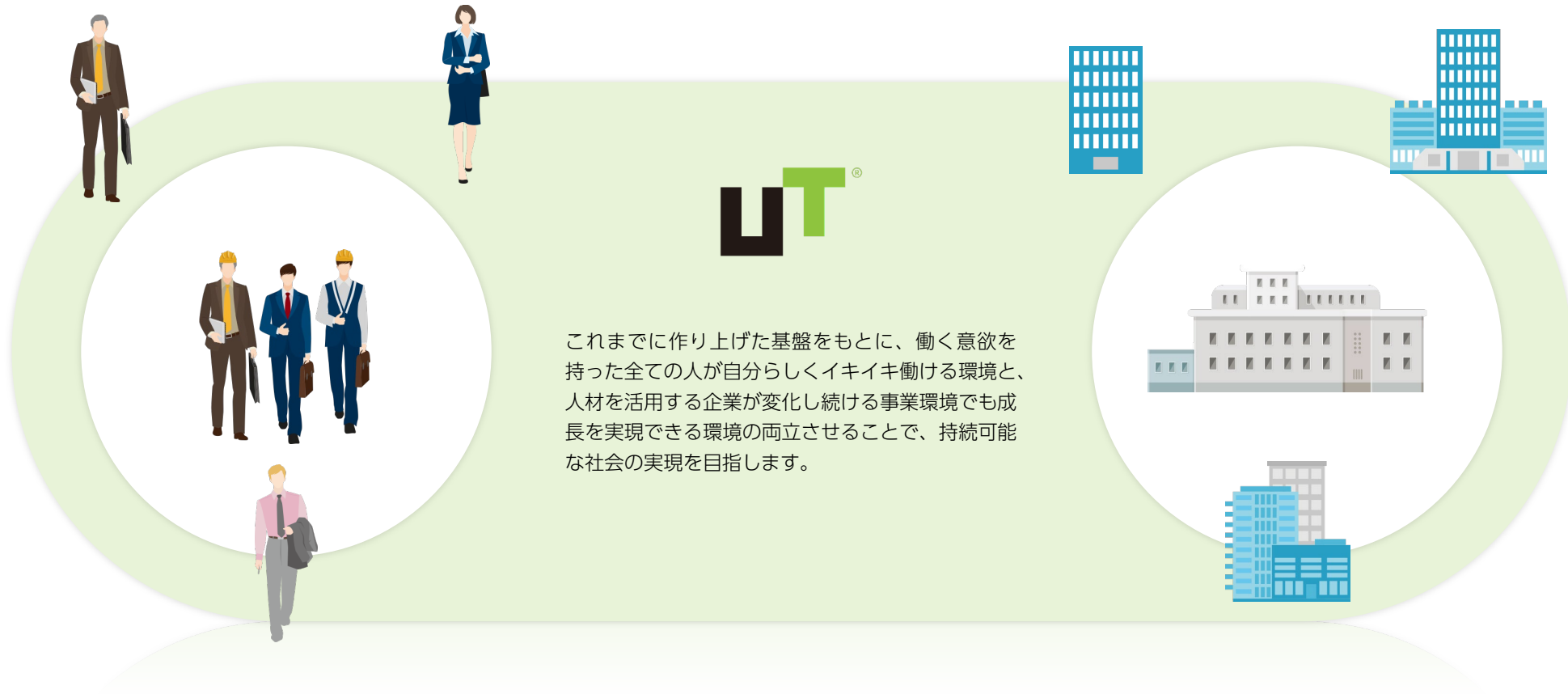


補足資料

1. 2022年3月期 連結決算概要
2. セグメント別の状況
3. 2023年3月期 業績予想
- 4. 第4次中期経営計画 (FY3/2021～FY3/2025)**
5. UTグループについて

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事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

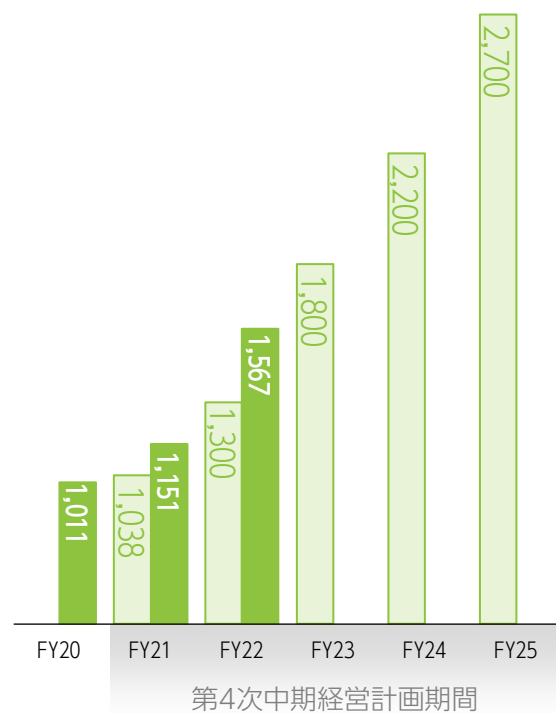
4. 第4次中期経営計画 (FY3/2021~FY2025)

数値目標とコミットメント

2022年3月期までの2年間で、売上高目標が計画よりも1年前倒しで進捗したことから、2022年5月13日付で、2023年3月期から2025年3月期の目標を修正いたしました。

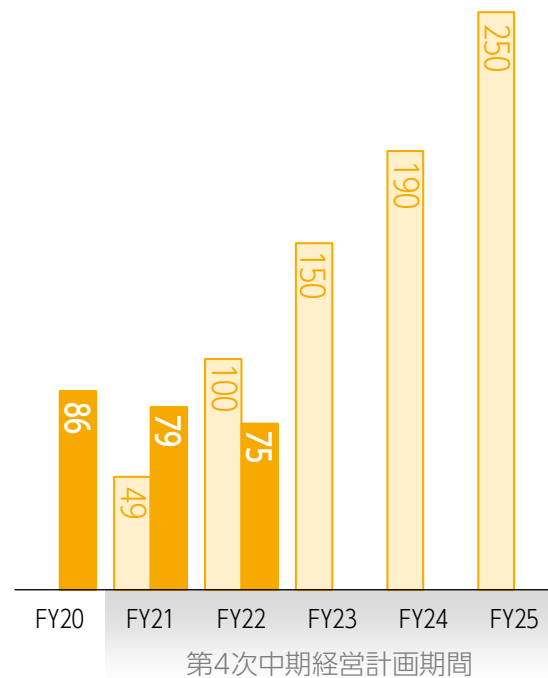
売上高目標 [億円]

■ 実績 ■ 計画



EBITDA※目標 [億円]

■ 実績 ■ 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
総還元性向 = (配当総額 + 自社株買い総額) ÷ 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

補足資料

1. 2022年3月期 連結決算概要
2. セグメント別の状況
3. 2023年3月期 業績予想
4. 第4次中期経営計画 (FY3/2021～FY3/2025)
5. **UTグループについて**

5. UTグループについて

製造派遣分野のリーディングカンパニー

はたらく力で、イキイキをつくる。

創業以来、製造派遣業界では異例の無期雇用による人材派遣事業を展開。

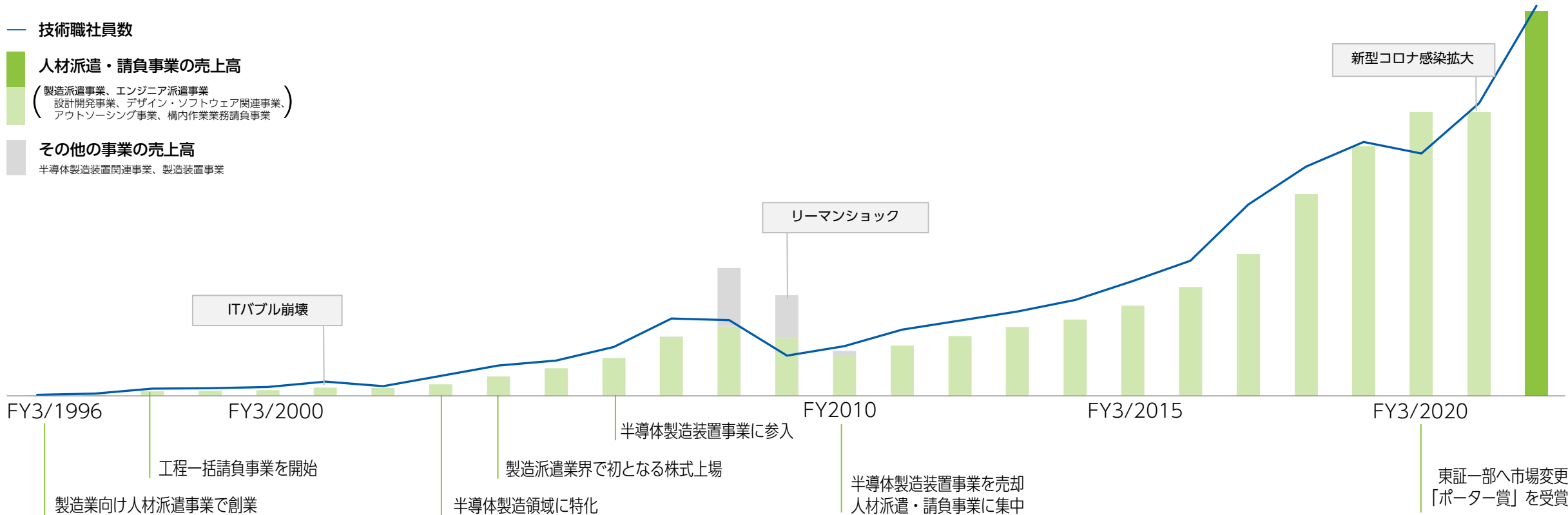
はたらく人の立場に立ったさまざまな制度により高い定着率を実現し、

顧客企業の生産性向上に貢献。

2022年3月期	
国内技術職社員数	連結売上高
31,636 名	1,567 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



5. UTグループについて

会社概要

会社概要

2022年3月31日現在

商号	UTグループ株式会社
創業	1995年4月14日
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 プライム市場（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
発行済株式数	40,363,067株
株主数	4,344名

グループ会社

2022年4月1日現在

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

UTコネクト株式会社
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

Green Speed Joint Stock Company
ベトナムにおける総合人材派遣・請負

FUJITSU UT株式会社
総合人材派遣・請負

UTライフサポート株式会社
社内福利厚生事業

UT東芝株式会社
総合人材派遣・請負

UTハートフル株式会社
特例子会社

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

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



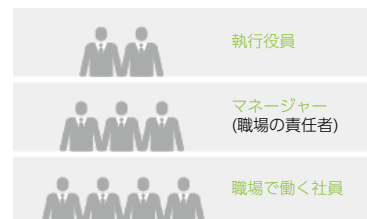
チームでの派遣 キャリア形成支援

- 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

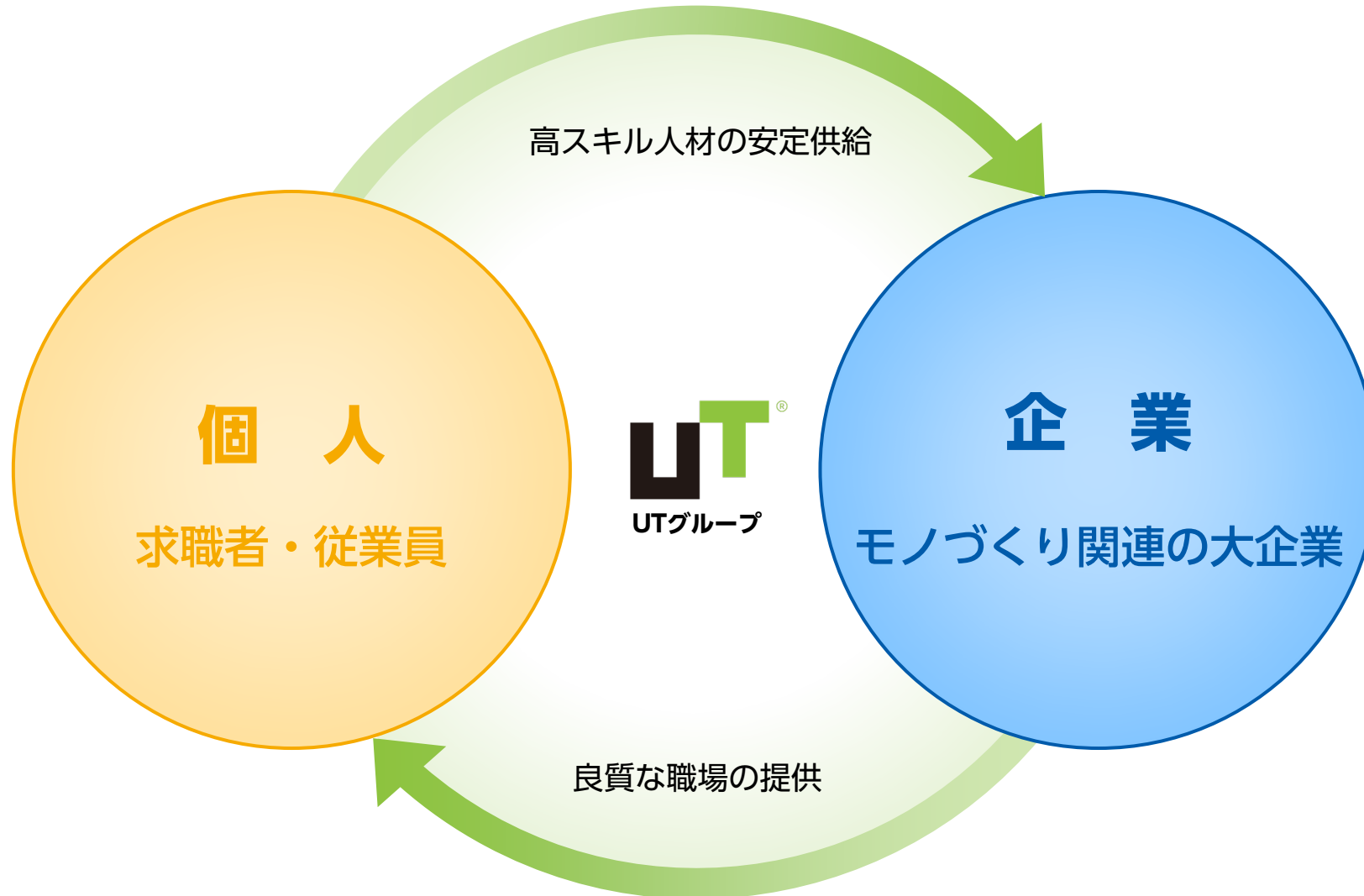


企業価値向上の 社員への成果配分

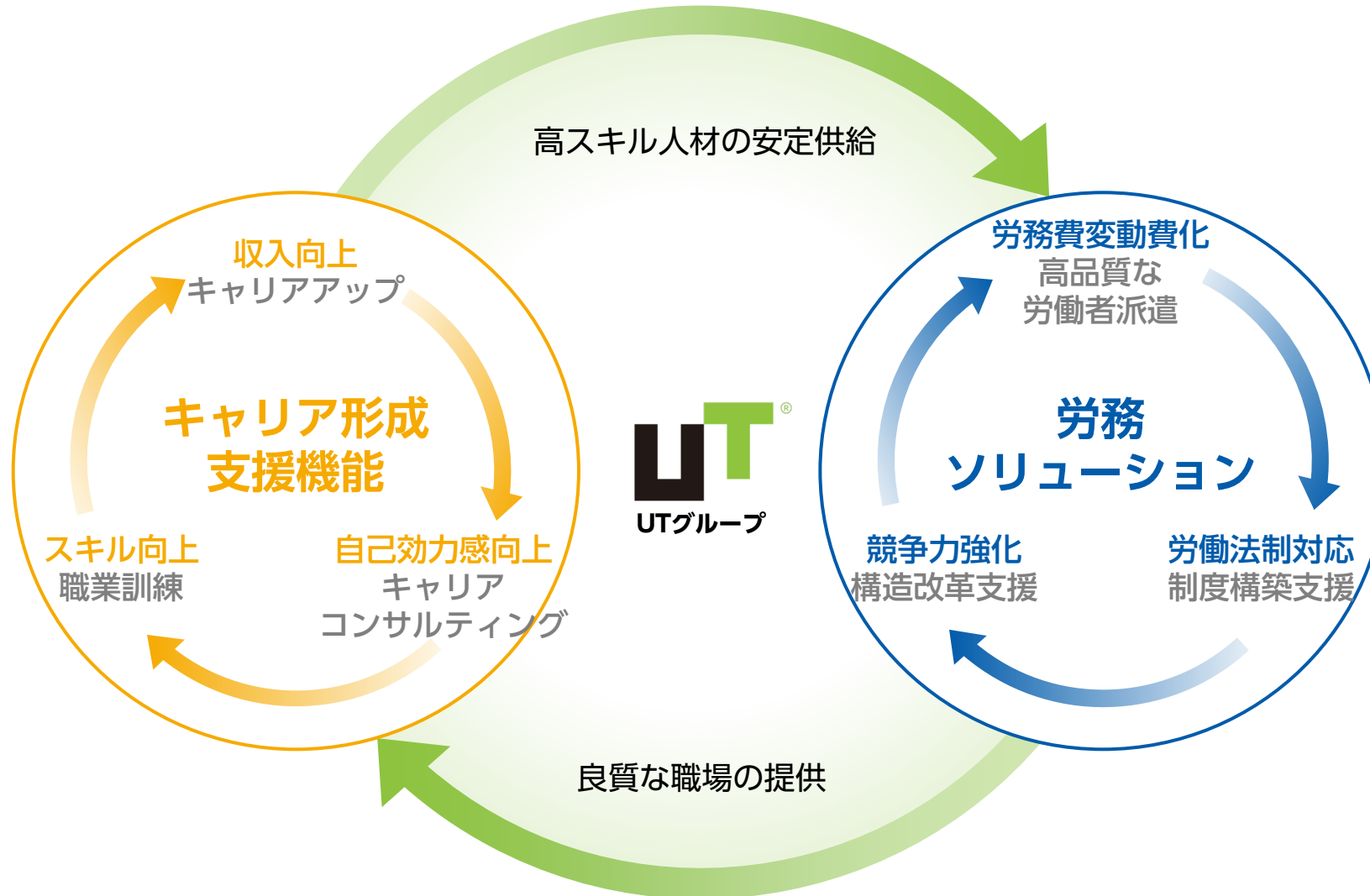
- 社員持株会制度



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

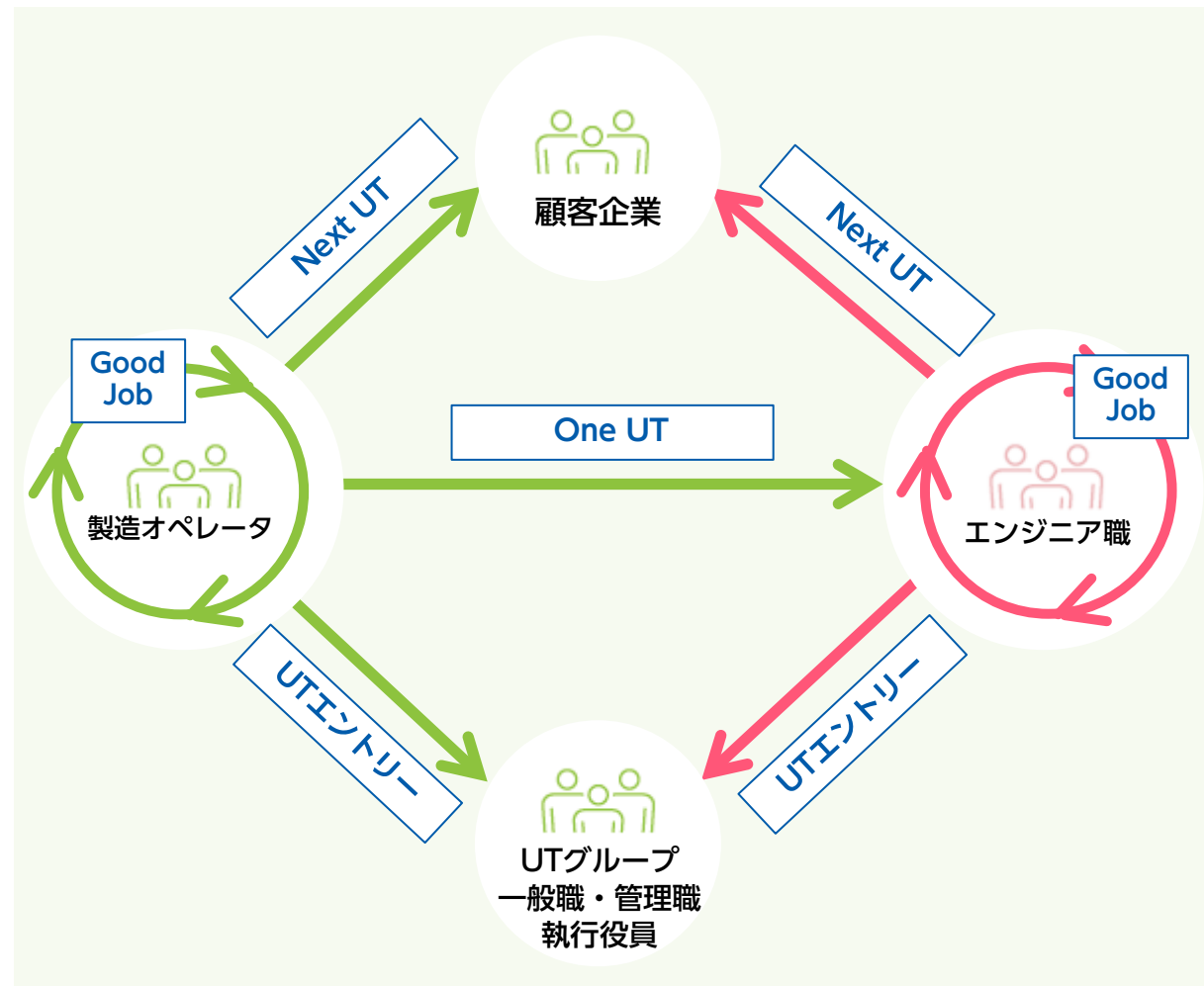
(顧客企業への転職支援)

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

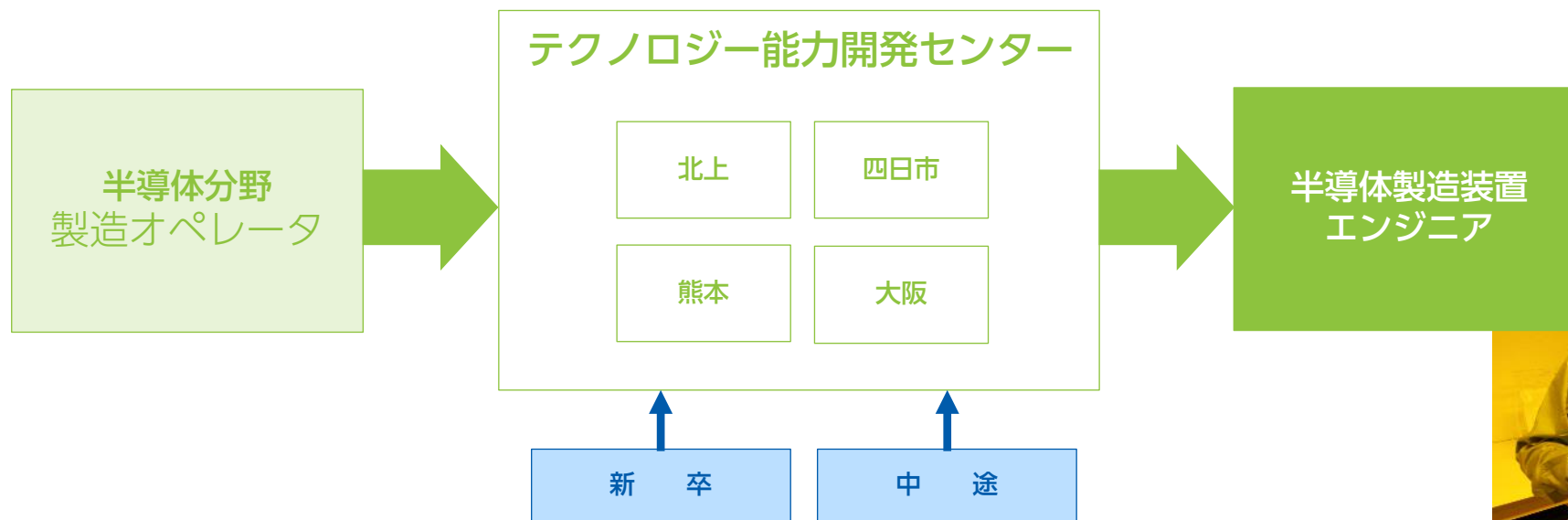
(役職ポスト立候補)

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。



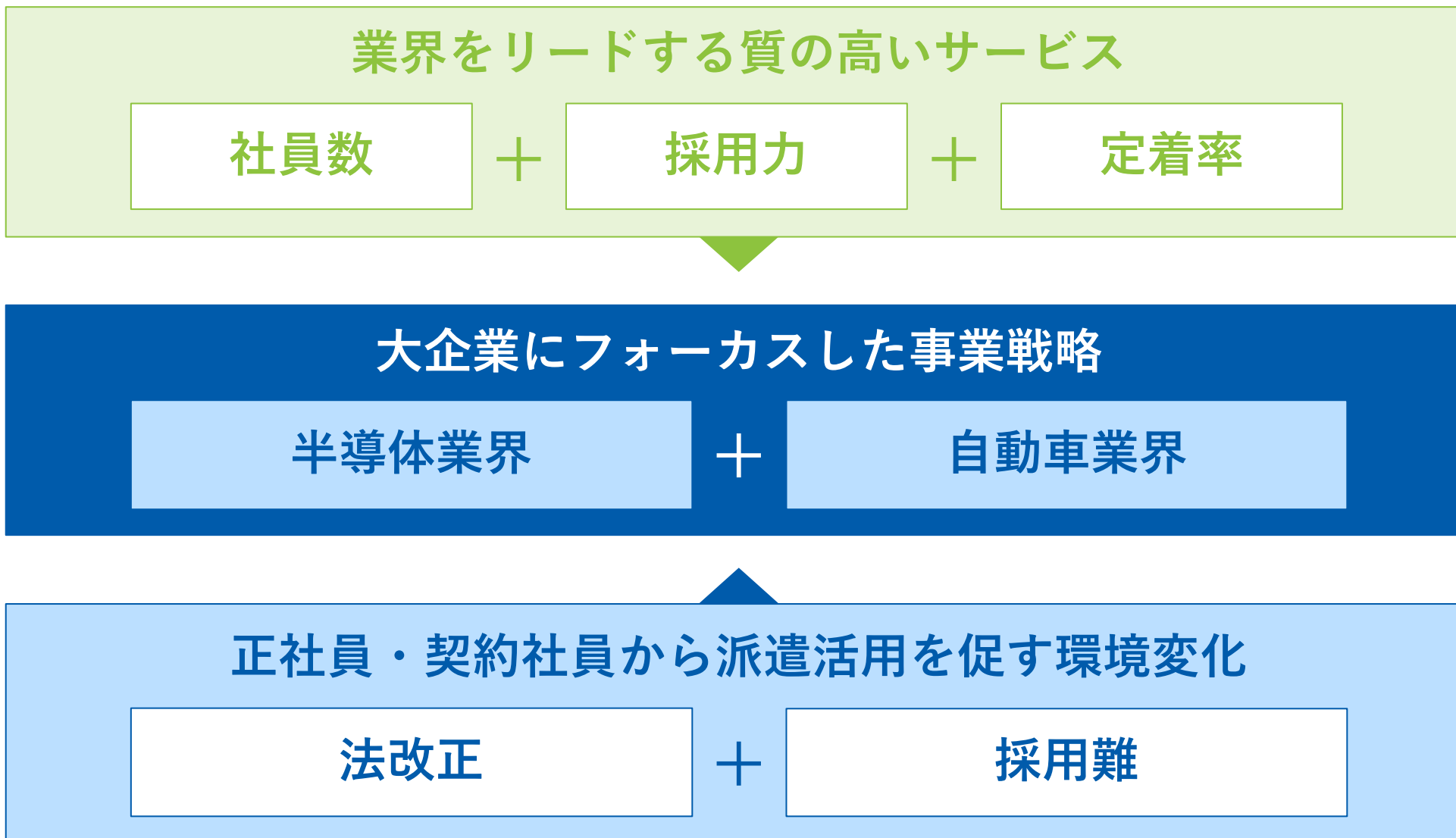
半導体製造装置エンジニア育成体制の構築を完了

- 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

成長力を裏付ける高い競争優位性

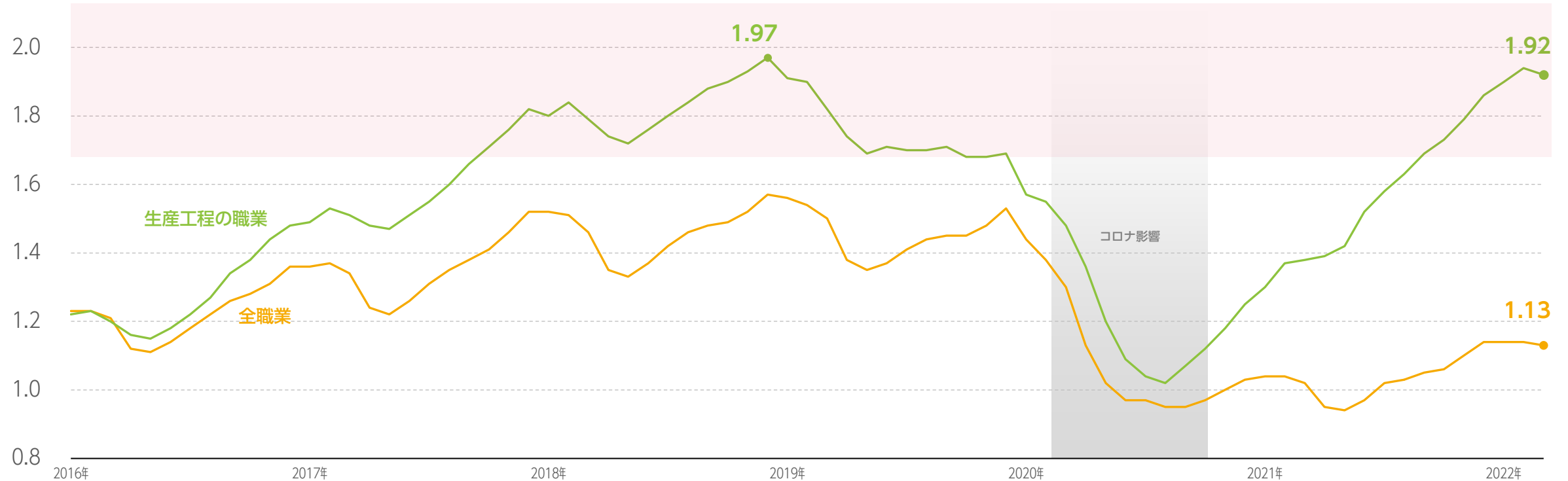


製造業は人材不足により人材需給がひっ迫

○ 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

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）

5. UTグループについて

UTグループの人材派遣市場でのシェア拡大余地

日本の労働力分布「地域分類」

万人

2021年	役員を除く雇用者				
	正規	非正規	派遣	契約	
全国	5,629	3,565	2,064	140	275
北海道	218	133	85	4	13
東北	368	242	126	7	20
南関東	1,759	1,124	635	51	94
北関東・甲信	419	263	156	11	18
北陸	230	155	75	4	10
東海	690	434	255	20	27
近畿	891	543	348	23	42
中国	314	204	110	6	12
四国	148	96	51	2	7
九州	532	333	199	10	26
沖縄	61	37	23	1	5

日本の労働力分布「職業分類」

万人

2021年度平均	役員を除く雇用者				
	正規	非正規	派遣	契約	
全職業	5,671	3,594	2,077	142	280
専門的・技術的職業	1,094	854	240	13	44
事務	1,310	899	411	50	79
販売	727	432	295	5	23
サービス職業	685	258	427	8	29
保安職業	128	96	32	-	10
農林漁業	54	27	28	1	2
生産工程	766	523	243	37	38
輸送・機械運転	202	154	48	3	14
建設・採掘	181	159	23	0	7
運搬・清掃・包装等	443	143	300	21	31
分類不能の職業	56	26	30	4	3

出典：総務省 労働力調査基本集計（2021年度）

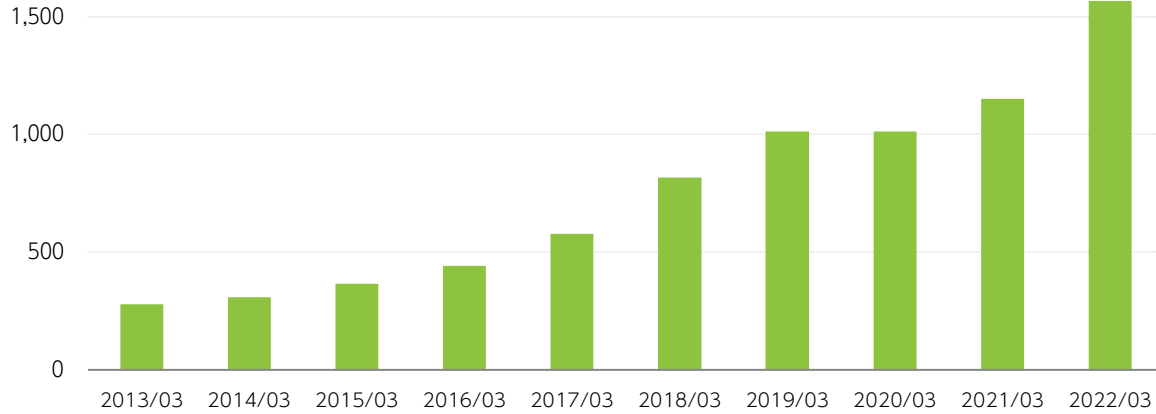
製造派遣の基盤をベースに、地域基盤及び製造以外の職業の拡大、派遣への置き換え余地は十分

5. UTグループについて

業績推移

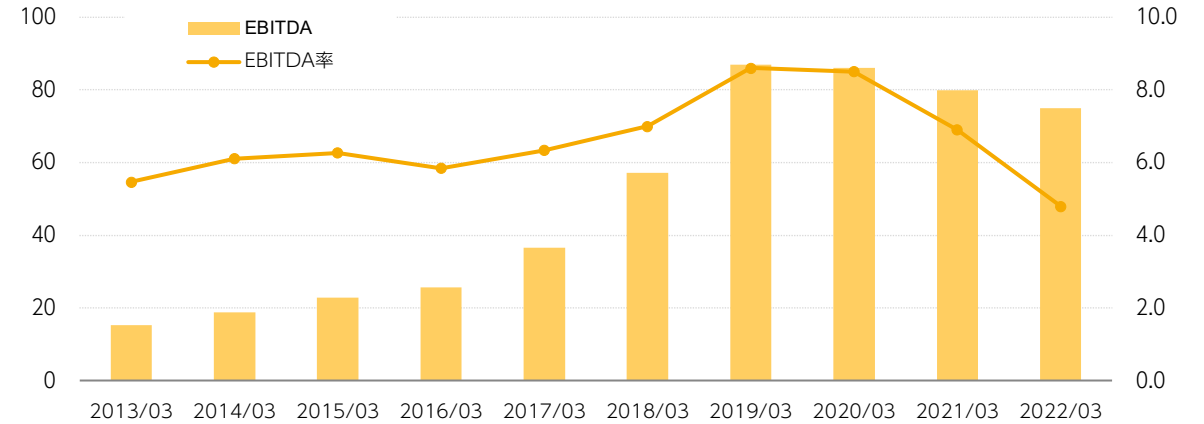
売上高

[億円]



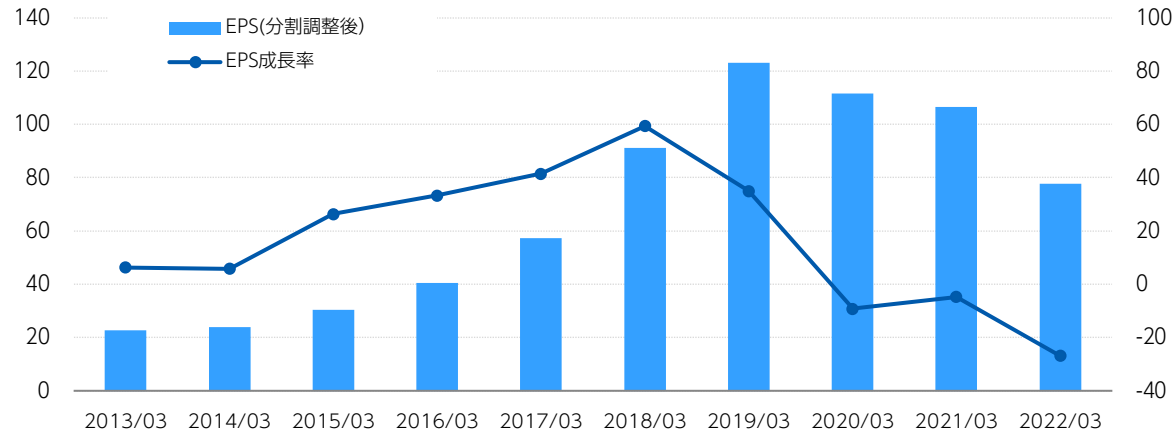
EBITDA (左軸) / EBITDA率 (右軸)

[億円・%]



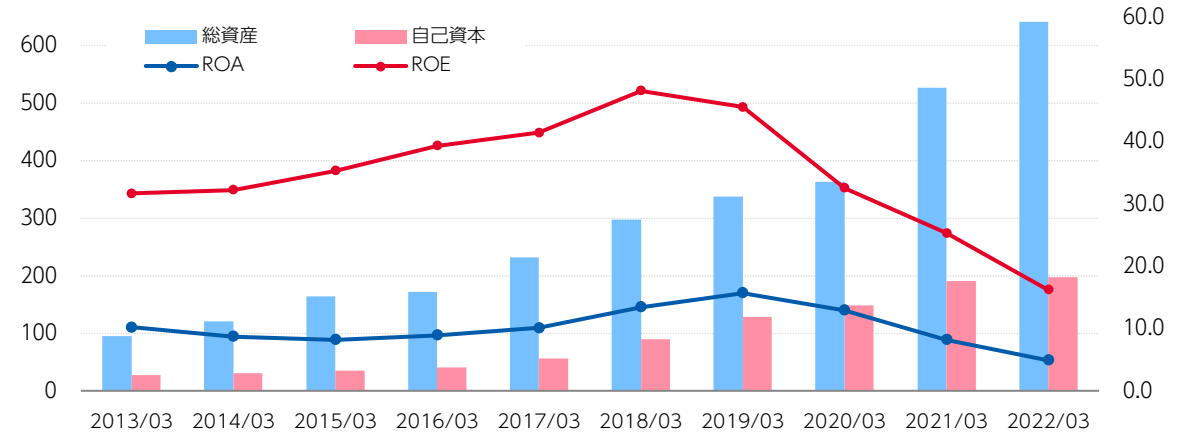
EPS (左軸) / EPS成長率 (右軸)

[円・%]



総資産・自己資本 (左軸) / ROA・ROE (右軸)

[億円・%]



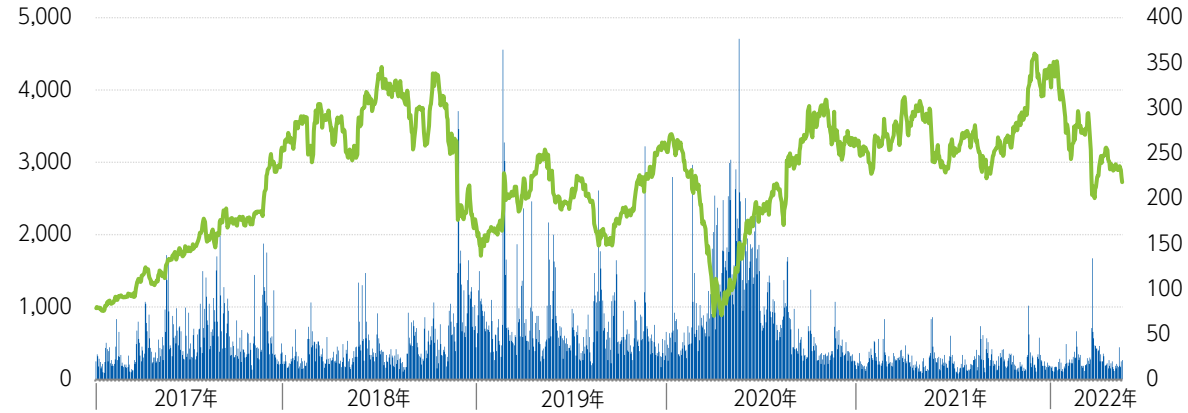
ROA=親会社株主に帰属する当期純利益/総資産 (期中平均)、ROE=親会社株主に帰属する当期純利益/株主資本 (期中平均)

5. UTグループについて

株価の推移

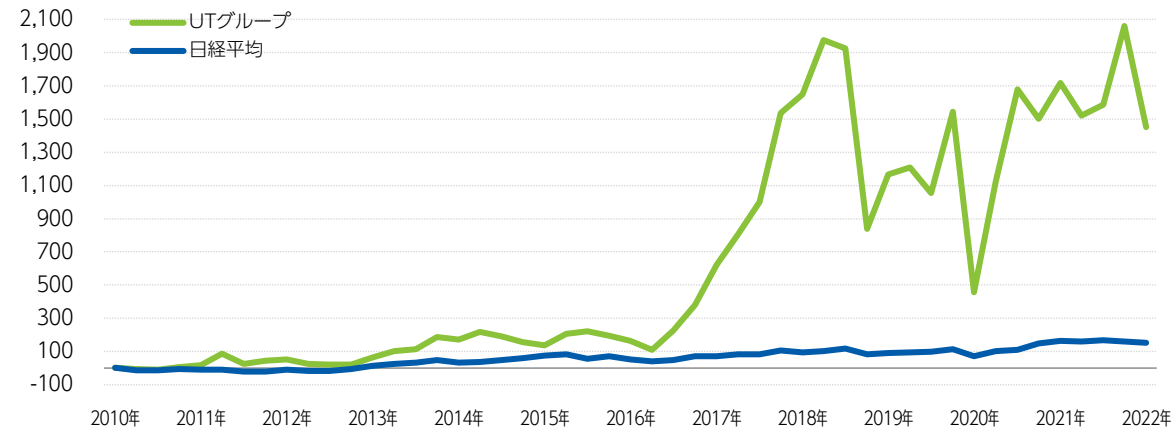
株価 (左軸) / 売買高 (右軸)

[円/万株]



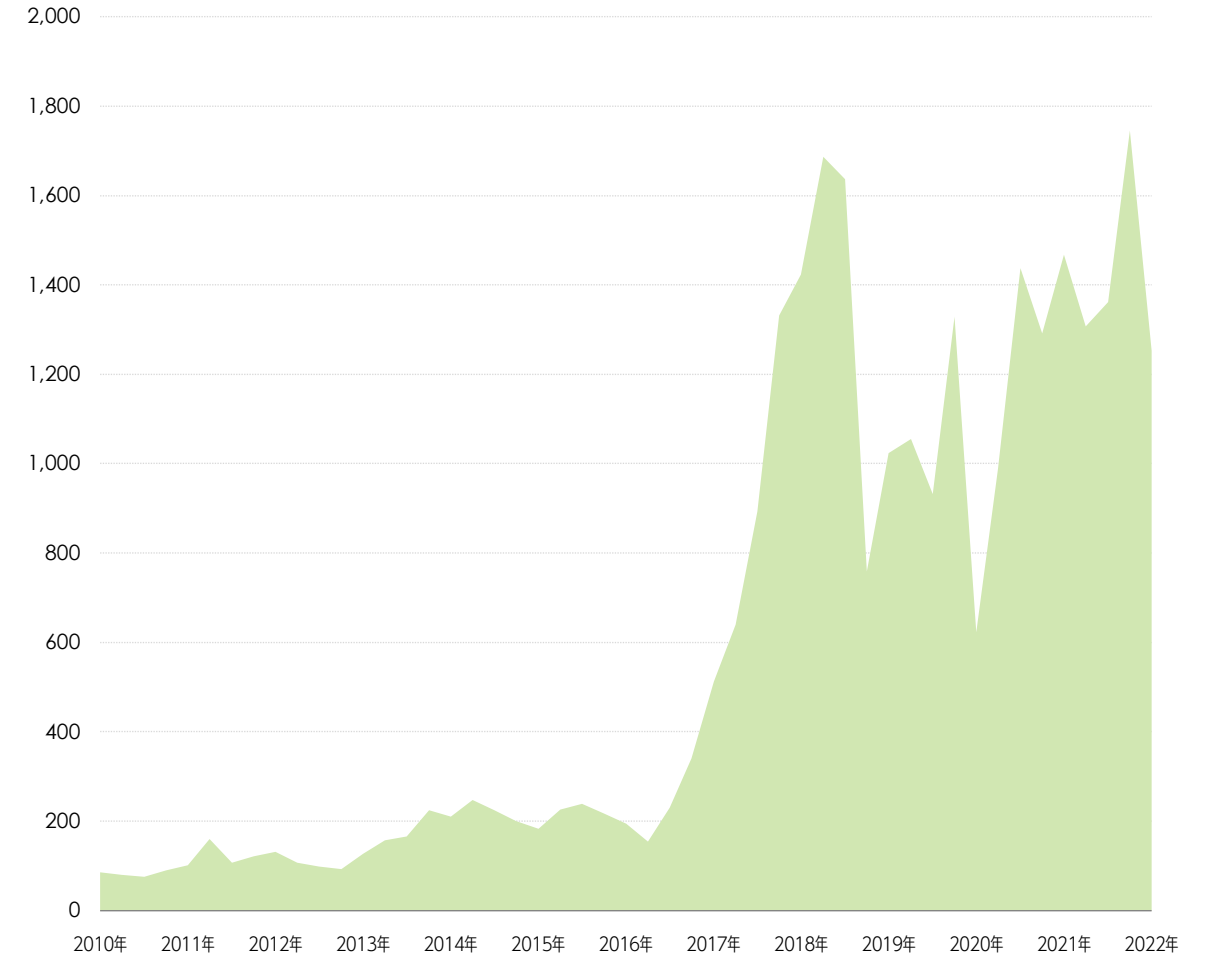
株価の変動率 (2010年3月末比)

[%]



時価総額の推移

[億円]



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】

(配当金 + 自己株式取得) ÷ 当期純利益 ≥ 30%

総還元性向の推移

[千円]

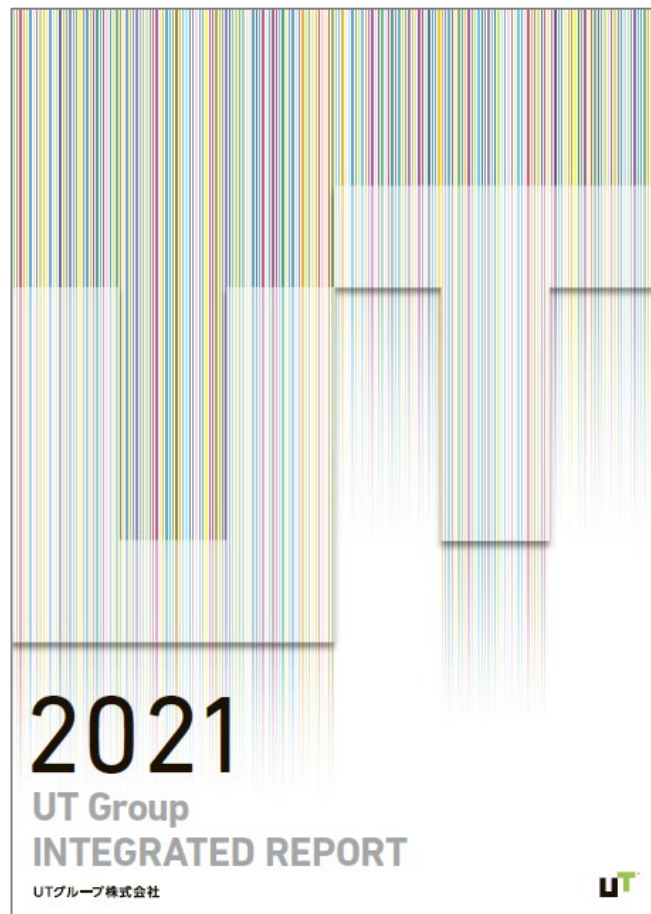
	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期
当期純利益	3,534,596	4,968,446	4,562,294	4,299,825	3,140,593
配当総額	-	2,499,281	-	2,663,952	968,709
自己株式取得額	1,060,818	-	-	-	-
総還元性向	30.0%	50.3%	0.0%	62.0%	30.8%

※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、当期純利益の30%の普通配当に加え、2020年3月期に見送った還元分（2020年3月期の当期純利益の30%相当分）を特別配当として、全額配当金による還元を実施いたしました。

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