



2023年3月期 第3四半期

決算説明資料

2023年2月6日

UTグループ株式会社

証券コード 2146 (東証プライム)

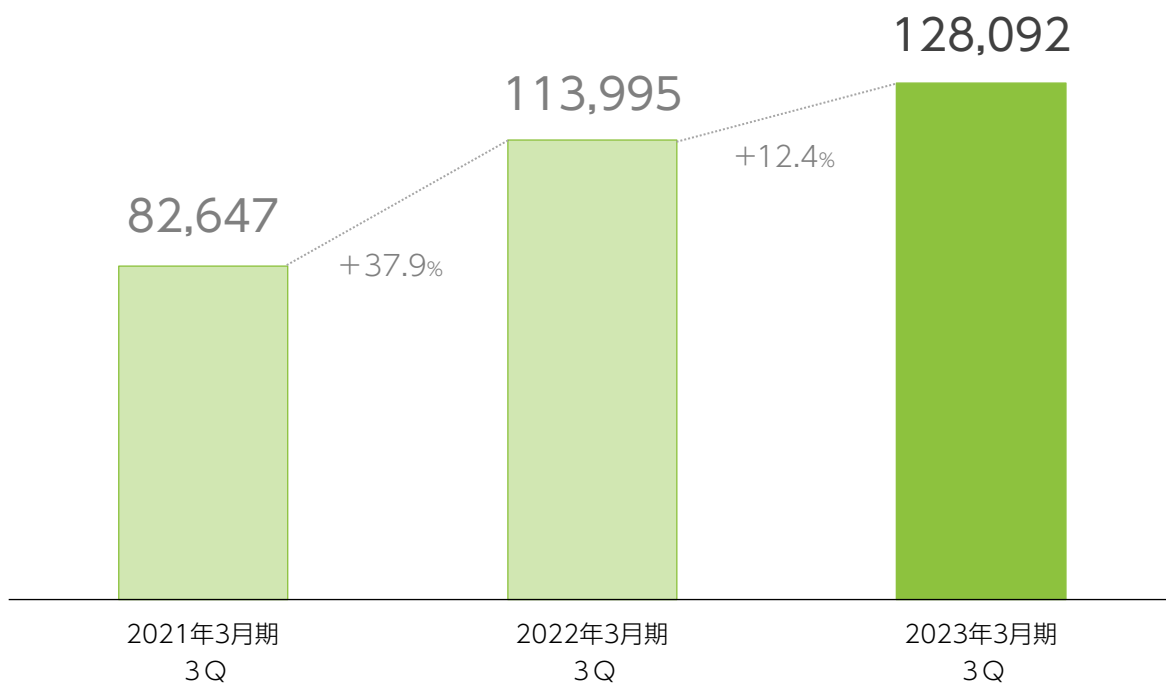
2023年3月期第3 四半期 連結決算概要

連結業績ハイライト

持続的成長への事業基盤を構築しながら 四半期EBITDAで最高益

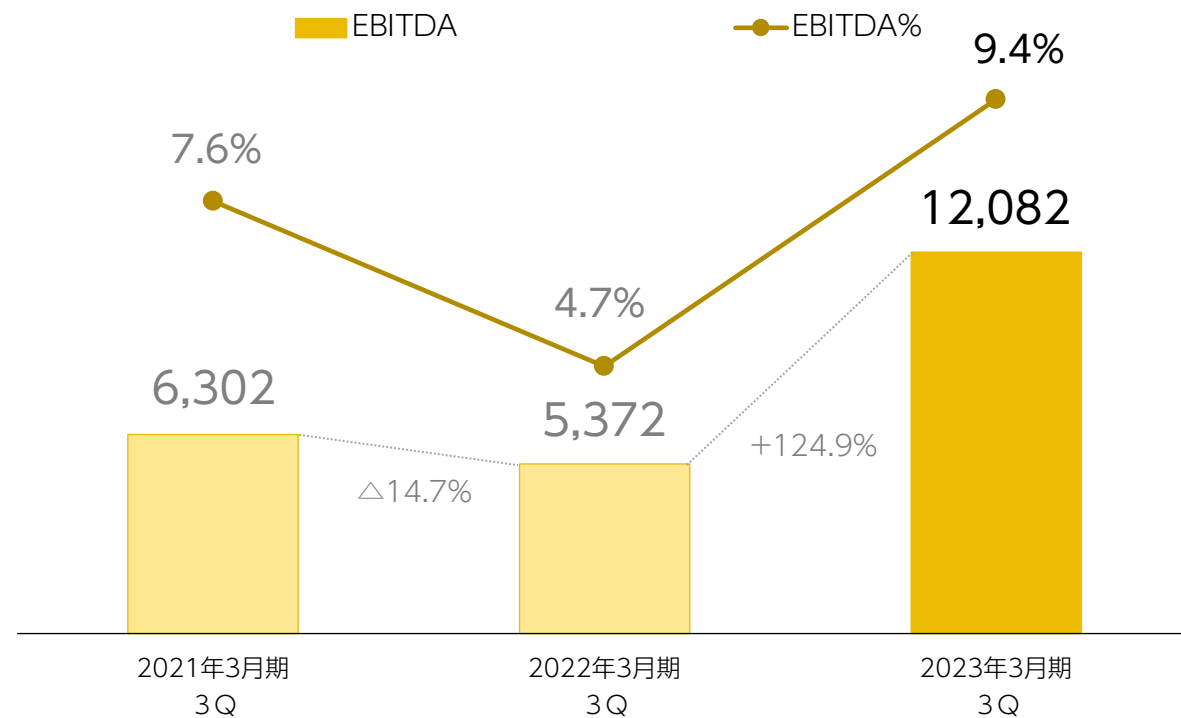
連結売上高

[百万円]



連結EBITDA・EBITDA%

[百万円]



注) 2021年3月期・2022年3月期のEBITDA数値を遡及修正し、訂正しております。

注) 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

需要動向を慎重に見極め、カスタマー起点で変化へ機動的に対応

原材料・エネルギー価格高騰、物価高騰、円安進行、世界的なサプライチェーンの混乱による供給制約等による経済の減速懸念

消費、生産活動の減退、新たな増員需要の停滞

マニュファクチャリング事業の需要動向

産業・業務用機器関連分野／エレクトロニクス関連分野

中期的な生産能力拡大のための需要が見込まれるが、増員需要を停止・先送りする顧客企業も

輸送機器関連分野

部材不足による稼働調整の影響は軽微となるも、強い増員需要には至らず

2Qに続き、より人材需要が強い顧客への採用・配属を強化

エリア事業の需要動向

各地域の人材需要

各地域の有効求人倍率は上昇基調
UTの地域シェアは低く成長余地は十分

営業強化による地域シェアの拡大

顧客毎の需要動向を慎重に見極め、機動的なリソース配分により持続的な成長へ

連結業績サマリー

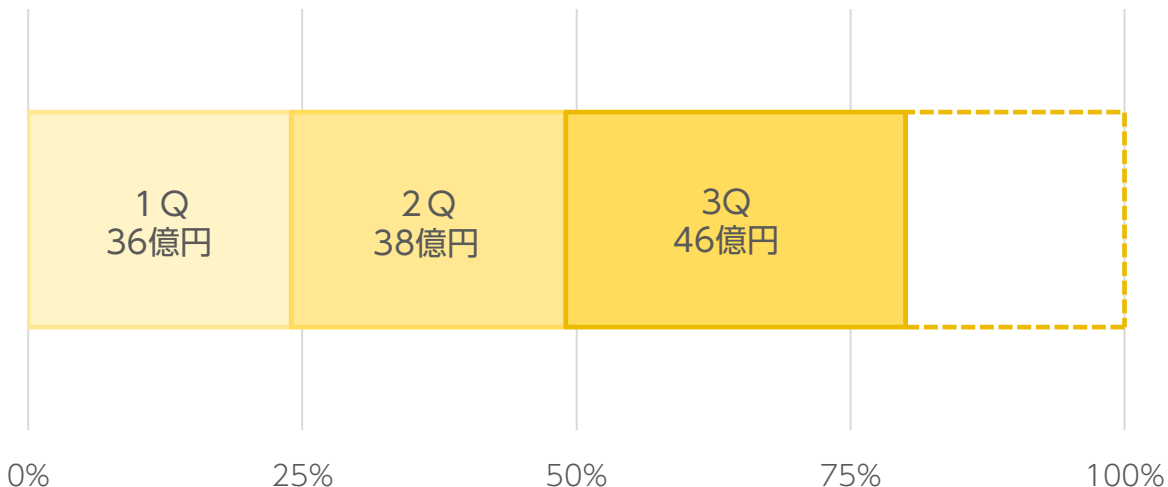
[百万円]

	2022年3月期 3Q		2023年3月期 3Q		前年同期比		参考) 2023年3月期 3Q 株式報酬費用を除いた場合	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率	実績	構成比
売上高	113,995	100.0%	128,092	100.0%	+14,097	+12.4%	128,092	100.0%
売上総利益	20,253	17.8%	25,147	19.6%	+4,893	+24.2%	25,147	19.6%
販売費及び一般管理費	15,810	13.9%	19,540	15.3%	+3,729	+23.6%	13,971	10.9%
EBITDA	5,372	4.7%	12,082	9.4%	+6,709	+124.9%	12,082	9.4%
営業利益	4,443	3.9%	5,606	4.4%	+1,163	+26.2%	11,175	8.7%
経常利益	4,424	3.9%	5,526	4.3%	+1,102	+24.9%	11,095	8.7%
親会社株主に帰属する四半期純利益	1,846	1.6%	1,758	1.4%	△87	△4.8%	7,327	5.7%
1株当たり四半期純利益(円)	45.75	—	43.58	—	△2.17	△4.7%	181.55	—
国内技術職社員数 [名]	30,516	—	32,341	—	+1,825	+6.0%	32,341	—
海外技術職社員数 [名]	9,562	—	14,208	—	+4,646	+48.6%	14,208	—

注) 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

SO行使条件の達成確度が高まり、3Qに株式報酬費用を計上

2023年3月期 EBITDA*業績予想に対する進捗率



株式報酬費用55億円を販管費に計上

会計処理上の費用計上であるため、キャッシュアウトを伴わない

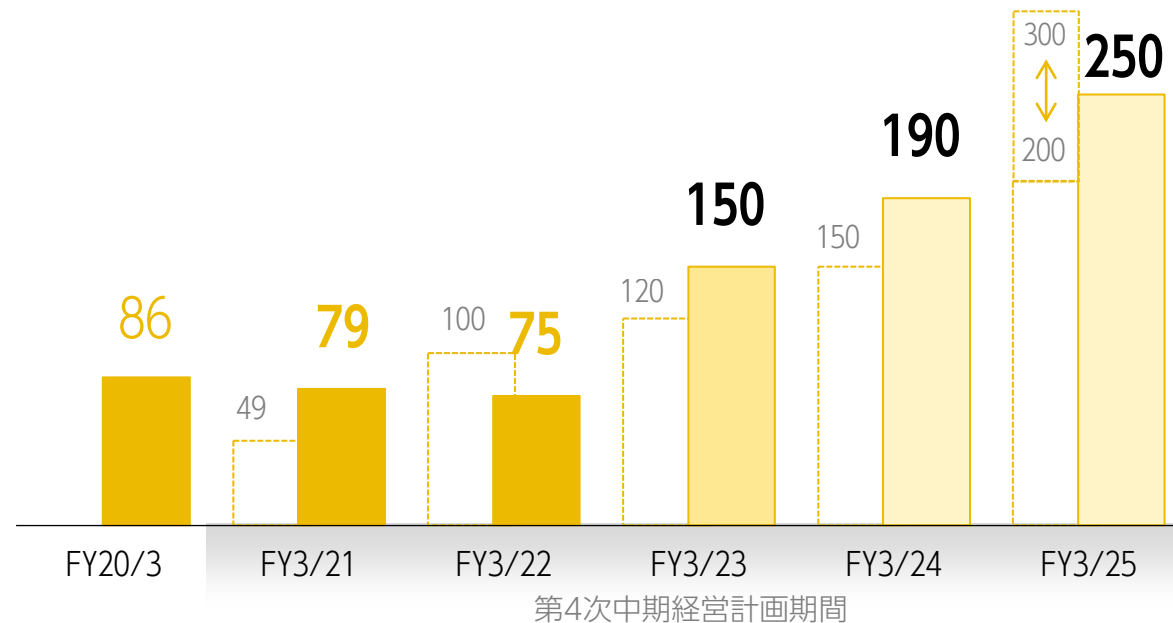
*EBITDA：EBITDA=営業利益+減価償却費（有形・無形固定資産）+のれん償却額+株式報酬費用
 ※業績連動型新株予約権についての詳細はP51参照

第4次中期経営計画 EBITDA*目標

[億円]

■ 実績 □ 当初計画 ■ 修正後目標

当初計画から1年前倒しし、
当期にEBITDA150億円到達へ



連結貸借対照表の概要

[百万円]

	2022年3月末		2022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	49,748	77.6%	55,060	78.1%	+5,312	+10.7%
現金及び預金	25,827	40.3%	31,454	44.6%	+5,627	+21.8%
受取手形及び売掛金	21,445	33.5%	21,651	30.7%	+206	+1.0%
固定資産	14,359	22.4%	15,446	21.9%	+1,087	+7.6%
有形固定資産	1,411	2.2%	1,332	1.9%	△79	△5.6%
無形固定資産	9,509	14.8%	10,639	15.1%	+1,129	+11.9%
のれん	5,731	8.9%	5,597	7.9%	△134	△2.3%
投資その他の資産	3,438	5.4%	3,475	4.9%	+37	+1.1%
総資産	64,107	100.0%	70,507	100.0%	+6,399	+10.0%
流動負債	25,467	39.7%	27,840	39.5%	+2,373	+9.3%
短期借入金及び1年内返済予定の長期借入金	3,884	6.1%	3,951	5.6%	+67	+1.7%
固定負債	17,408	27.2%	14,673	20.8%	△2,734	△15.7%
長期借入金	15,990	24.9%	13,278	18.8%	△2,711	△17.0%
純資産	21,232	33.1%	27,992	39.7%	+6,760	+31.8%
株主資本	19,592	30.6%	20,382	28.9%	+789	+4.0%
新株予約権	600	0.9%	6,169	8.8%	+5,568	+927.2%
負債+純資産	64,107	100.0%	70,507	100.0%	+6,399	+10.0%
グロスDEレシオ	1.0	—	0.8	—	—	—

流動資産

- ・現金及び預金の増加

固定資産

- ・システム構築への投資進捗に伴うソフトウェアの増加

流動負債

- ・未払法人税等の増加

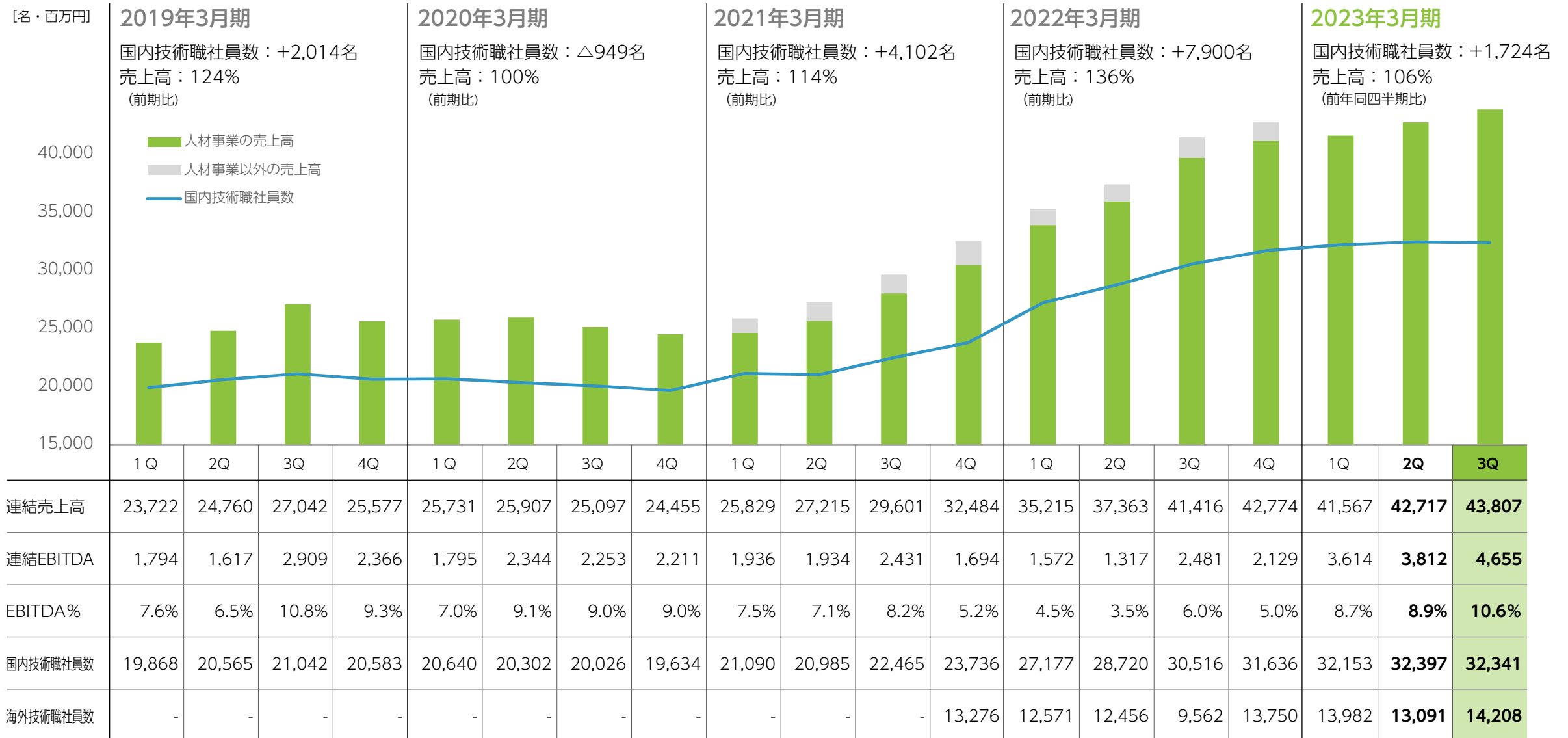
固定負債

- ・長期借入金の減少

純資産

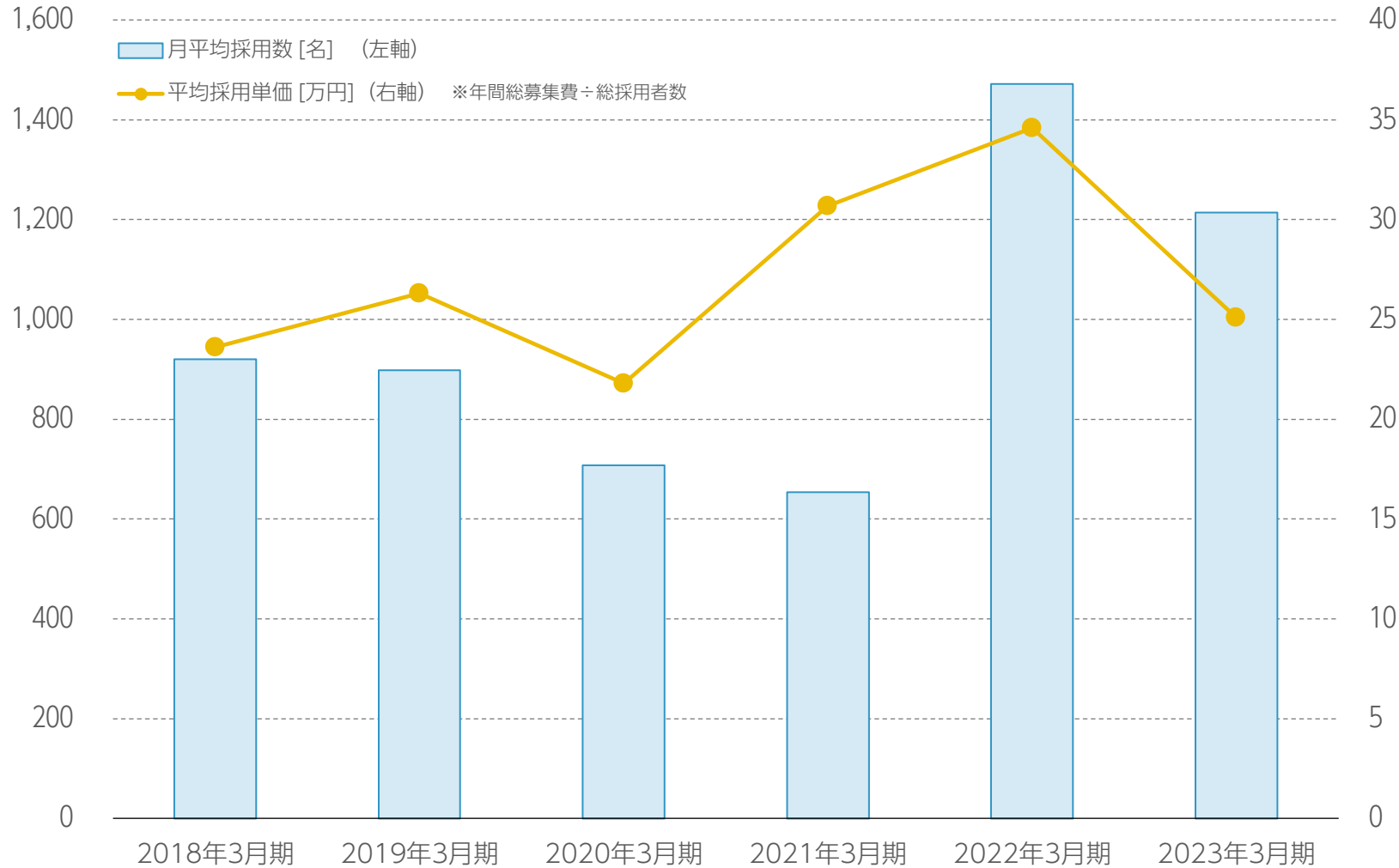
- ・親会社株主に帰属する四半期純利益の計上
- ・新株予約権の増加 (5,568百万円)
- ・利益剰余金による配当実施
- ・自己資本比率 29.5%
(2022年3月末 30.8%)

四半期単位の売上高・技術職社員数の推移



効率的に採用数を確保

月平均採用数と平均採用単価の推移

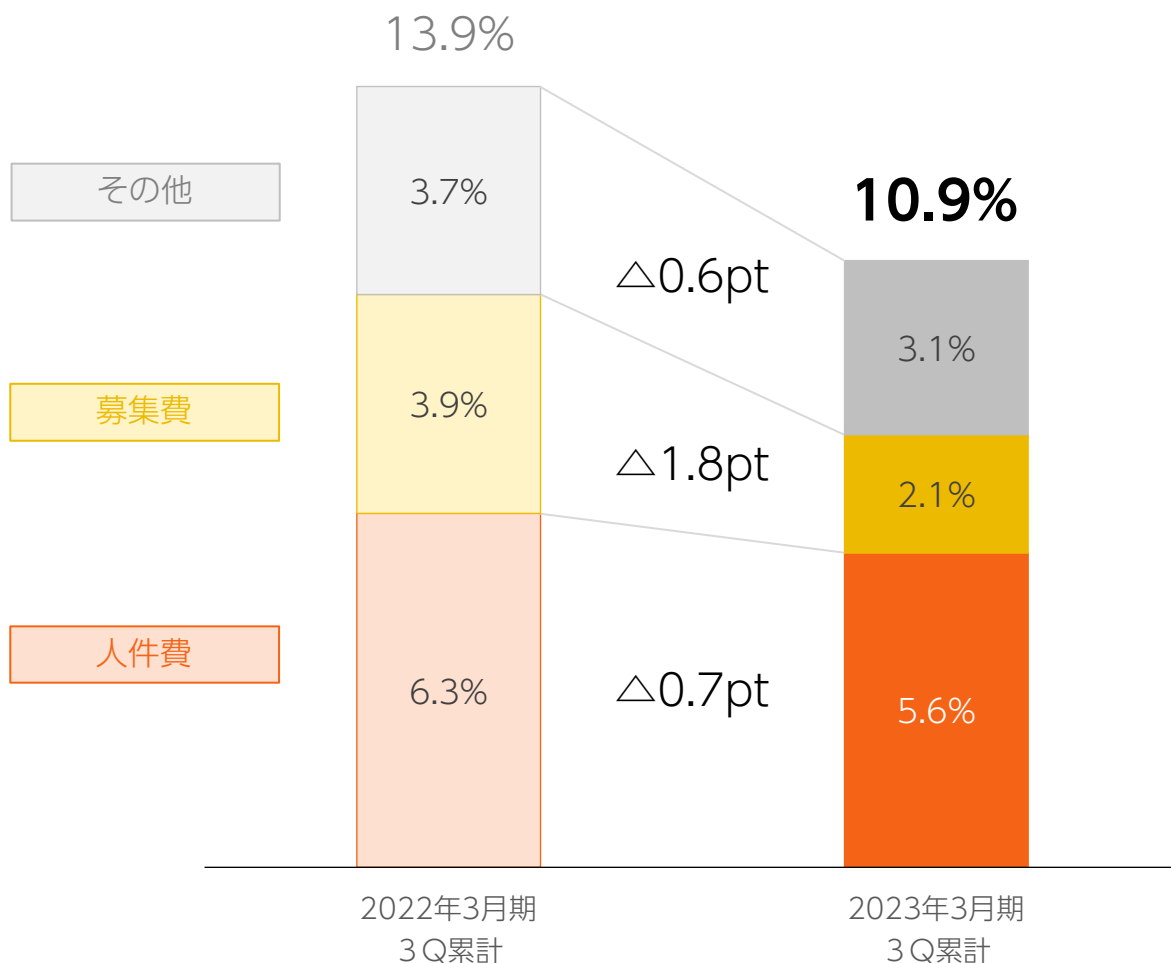


**採用単価を
30万円以下に抑制**
+
**月間採用数計画
1,200~1,300名**

※9ヶ月間の平均

販管費効率の改善

売上高販管費比率 内訳（当期3Q計上の株式報酬費用影響を除く）



販管費効率の改善を進め
売上高販管費比率を抑制

13.9% → 10.9%

人件費 △0.7ポイント

- ・組織再編（2022年4月）による人員配置の最適化
- ・業務標準化、共通化による労働生産性の向上

募集費 △1.8ポイント

- ・グループの採用データベース統合（2022年4月）
- ・採用オペレーションの改善
- ・顧客毎の需要見極めによる慎重な募集費投下

その他販管費 △0.6ポイント

- ・支払手数料の減少
- ・のれん償却額の減少

セグメント別業績

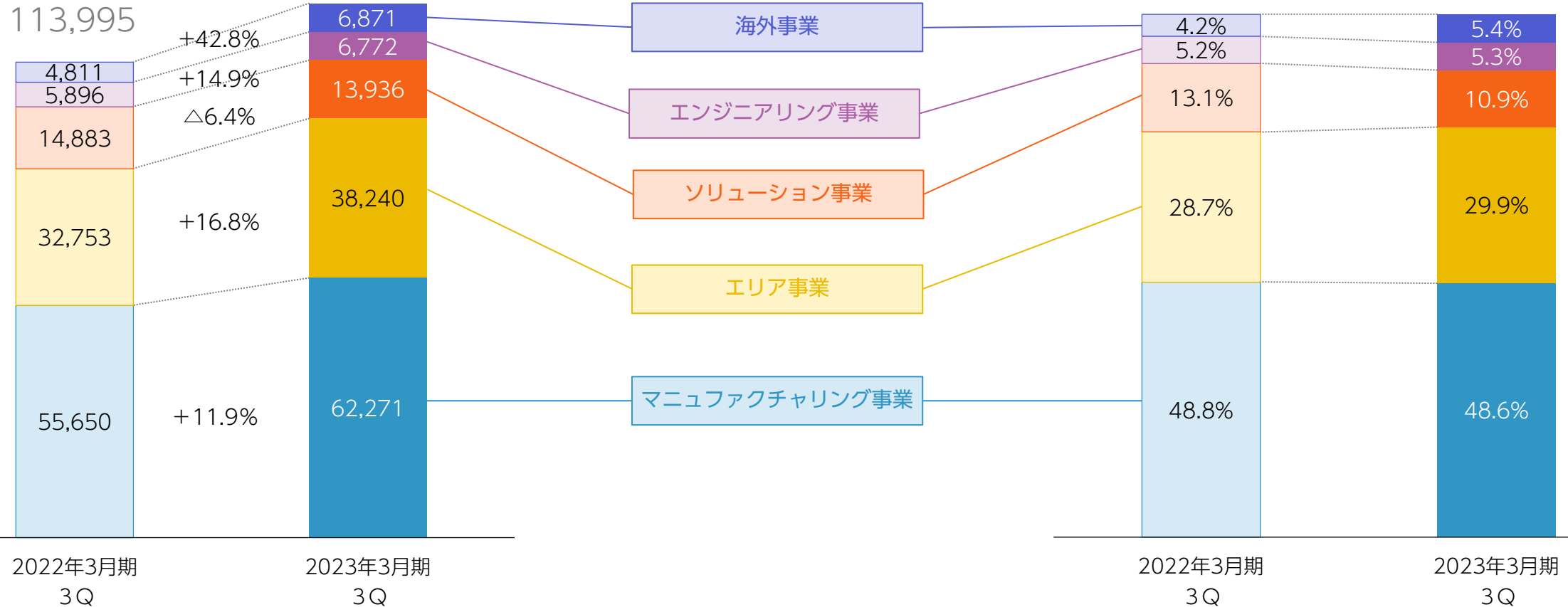
セグメント別売上高推移・構成比

売上高

[百万円]

売上高構成比

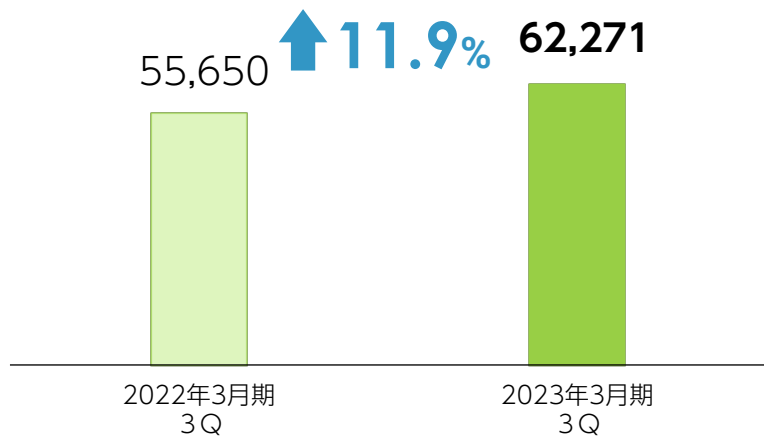
128,092



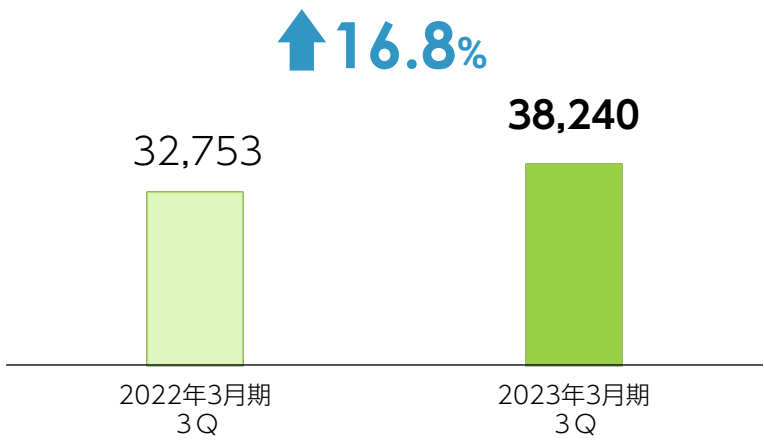
注) 2022年4月よりセグメントを変更しているため、前年同四半期数値は変更後のセグメント区分に組み替えて比較をしています。

セグメント別 売上高

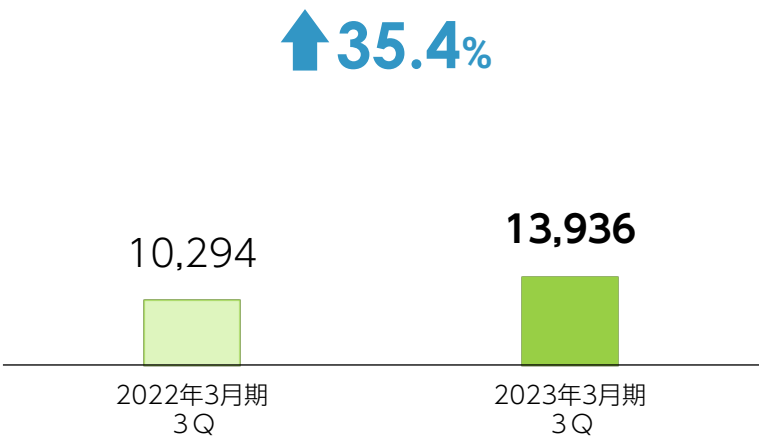
マニュファクチャリング事業 [百万円]



エリア事業 [百万円]

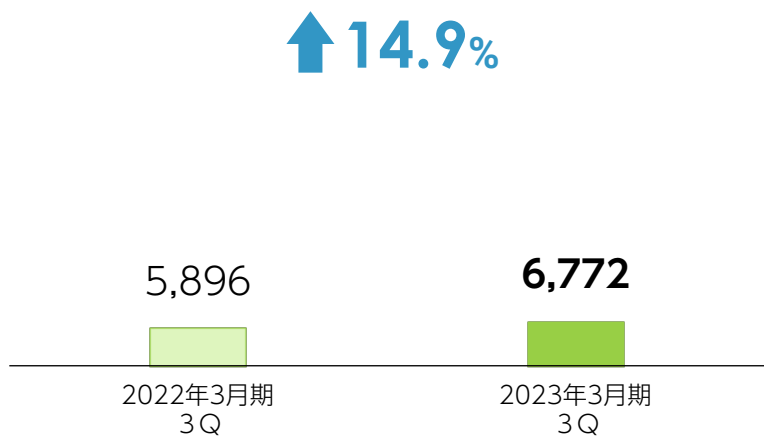


ソリューション事業 [百万円]

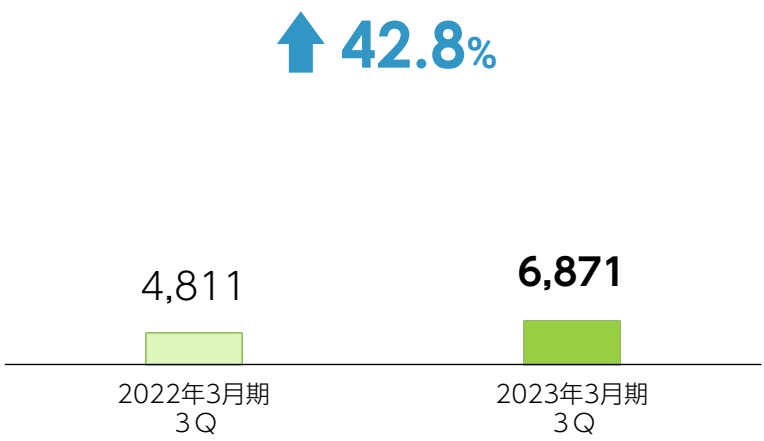


※2022年3月末に売却済のUTシステムプロダクツ(株)の売上高を除いた比較

エンジニアリング事業 [百万円]



海外事業 [百万円]

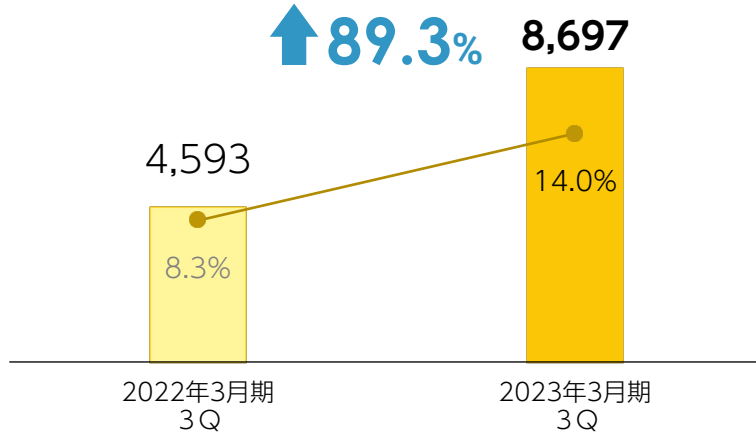


注) 2022年4月よりセグメントを変更しているため、前年同四半期数値は変更後のセグメント区分に組み替えて比較をしています。

セグメント別 EBITDA

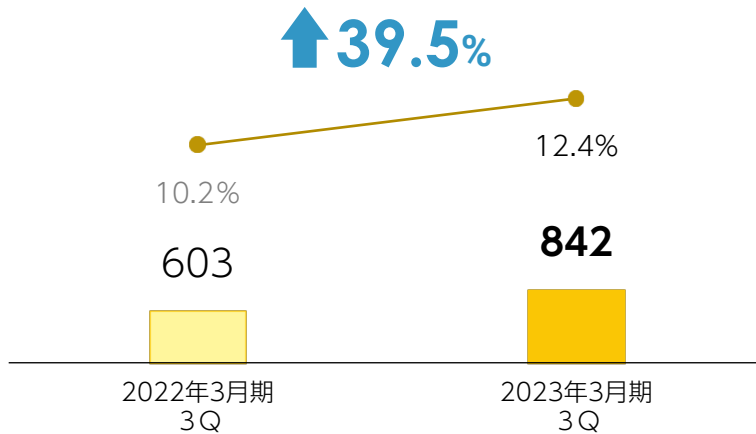
マニュファクチャリング事業

[百万円]



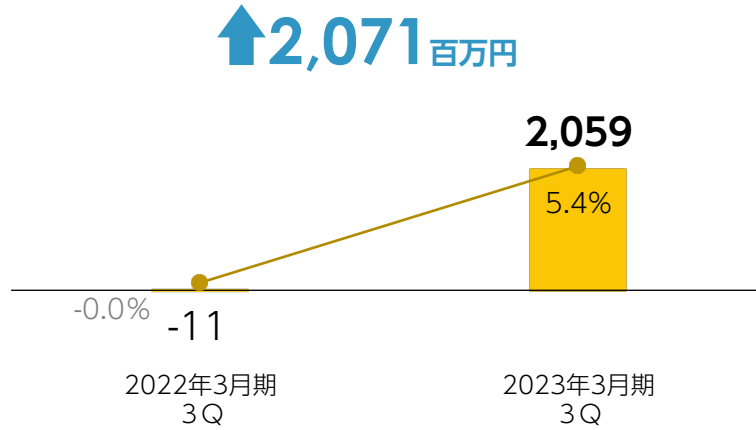
エンジニアリング事業

[百万円]



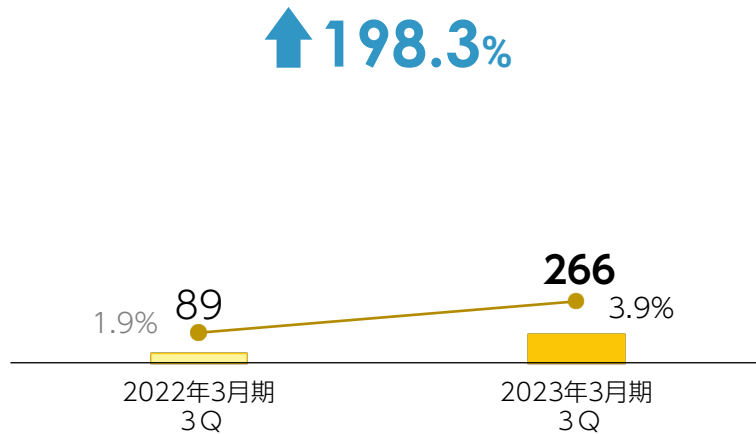
エリア事業

[百万円]



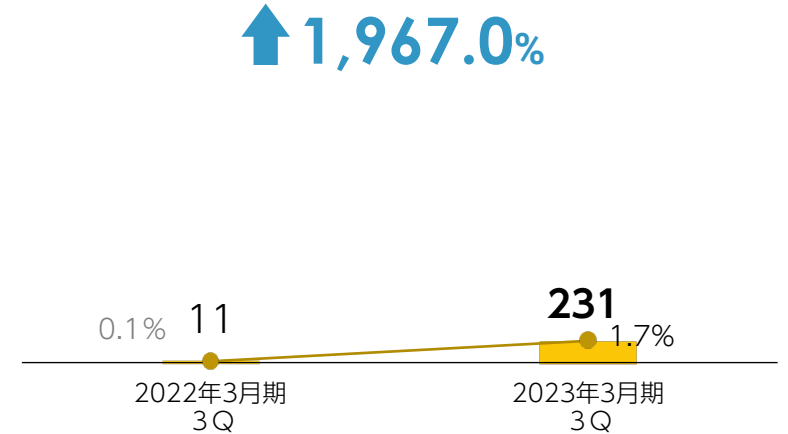
海外事業

[百万円]



ソリューション事業

[百万円]

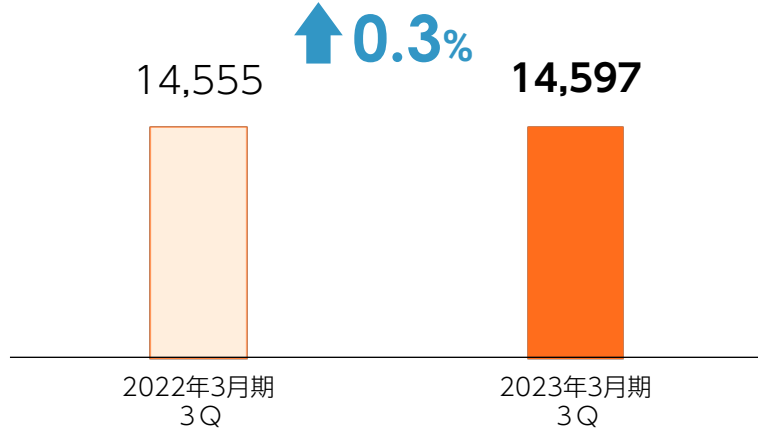


※2022年3月末に売却済のUTシステムプロダクツ(株)のEBITDAを除いた比較

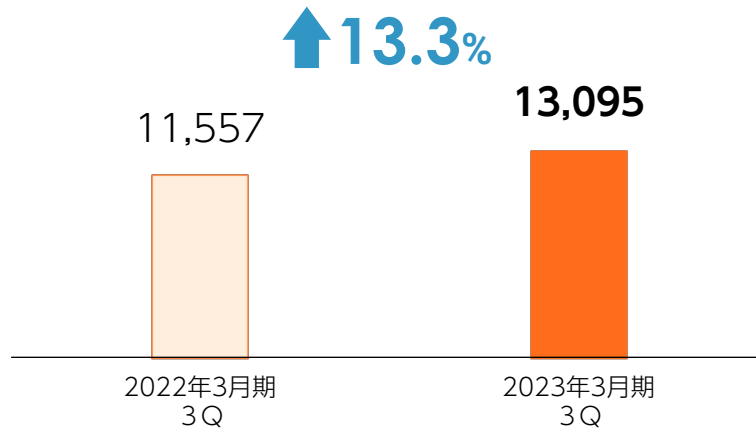
注) 2022年4月よりセグメントを変更しているため、前年同四半期数値は変更後のセグメント区分に組み替えて比較をしています。

セグメント別 技術職社員数

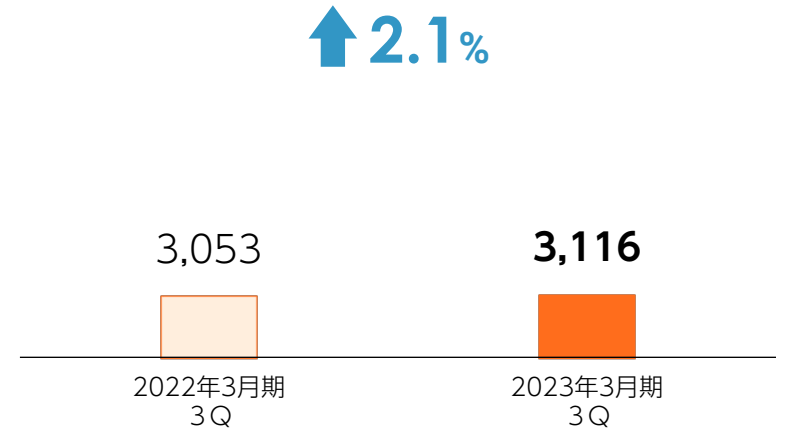
マニュファクチャリング事業 [名]



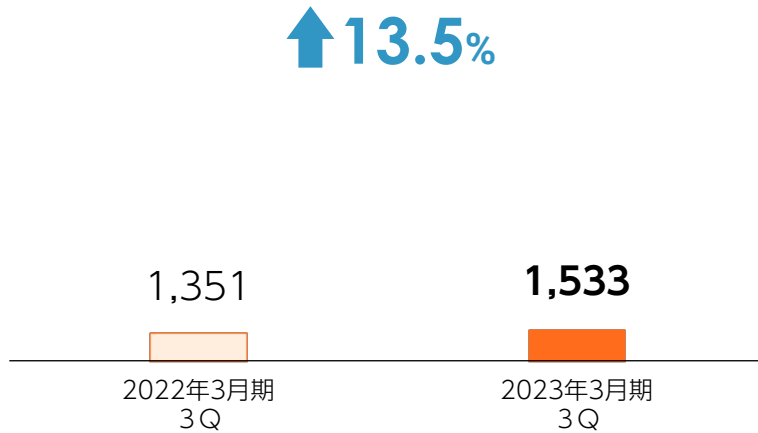
エリア事業 [名]



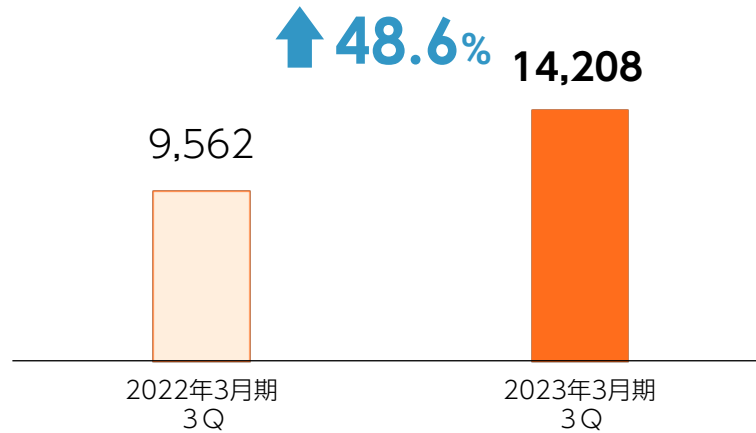
ソリューション事業 [名]



エンジニアリング事業 [名]



海外事業 [名]

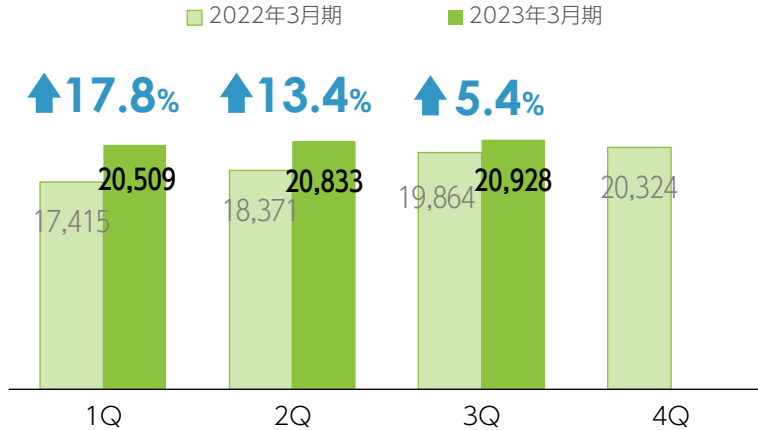


注) 2022年4月よりセグメントを変更しているため、前年同四半期数値は変更後のセグメント区分に組み替えて比較をしています。

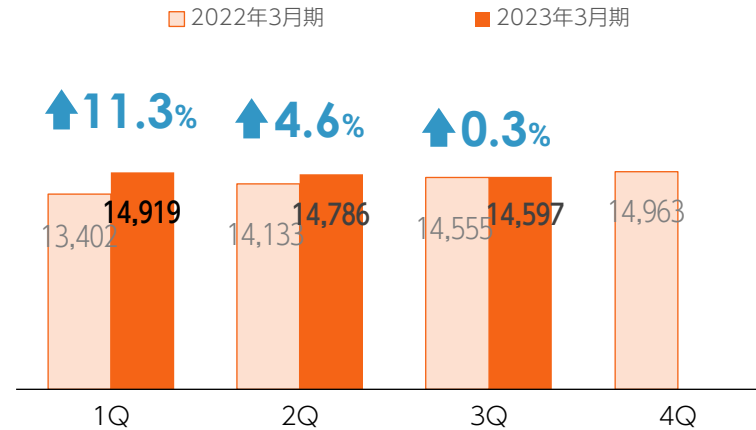
セグメント業績概要

※セグメント変更後の事業概要はP47参照

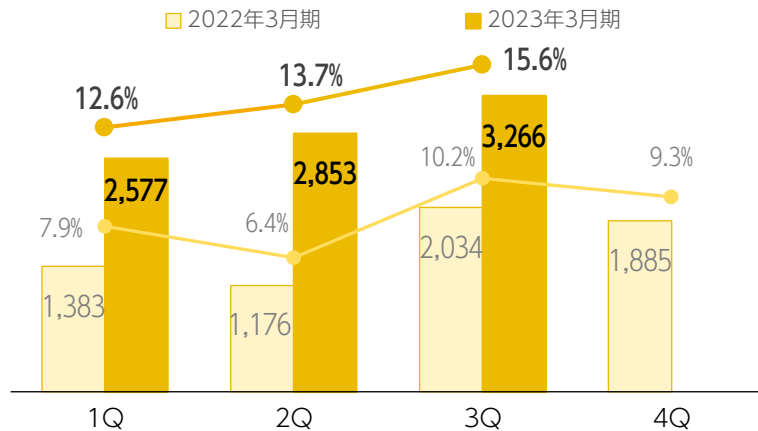
売上高 [百万円]



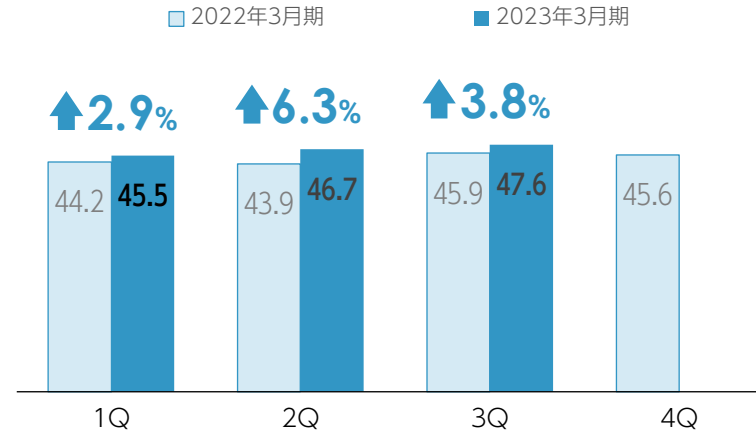
技術職社員数 [名]



EBITDA・EBITDA% [百万円]



一人当り月間売上高 [万円]



売上高・技術職社員数

- ・人材需要は顧客別に濃淡があり、需要の強い顧客企業に集中して深耕した
- ・採用効率を意識した採用活動にギアチェンジ
- ・顧客毎の需要の状況を見極め、慎重な採用活動を展開

EBITDA

- ・入社祝金等の採用関連費用（原価）の削減及び需要の強い案件にシフトし深耕したことによる粗利率の良化
- ・採用活動の効率化による販管費効率の改善

一人当り月間売上高

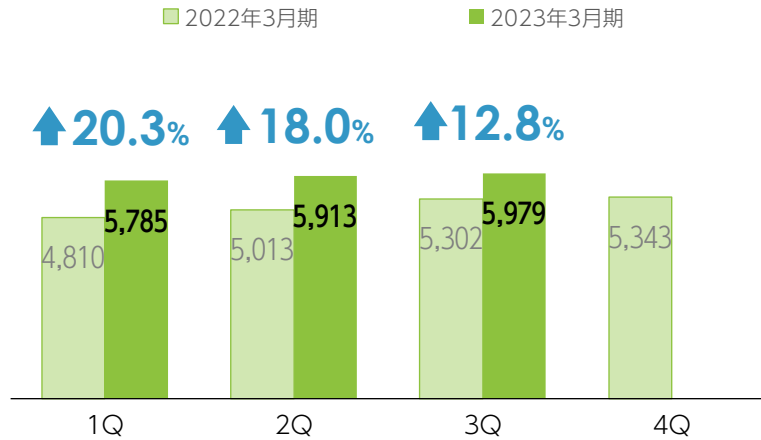
- ・前期における高単価案件の獲得や契約単価アップへの営業活動の強化が奏功
- ・前四半期比では、自動車の一部ライン停止等の非稼働影響が緩和し、稼働が改善

注) 2022年4月よりセグメントを変更しているため、前年同四半期数値は変更後のセグメント区分に組み替えて比較をしています。

分野別売上高

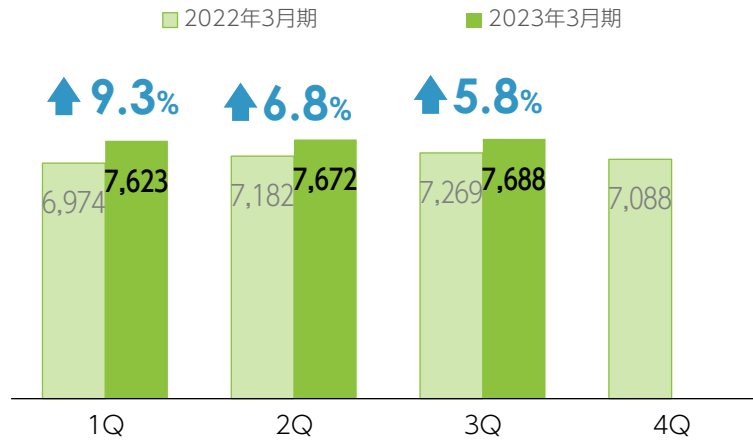
産業・業務用機械関連分野

[百万円]



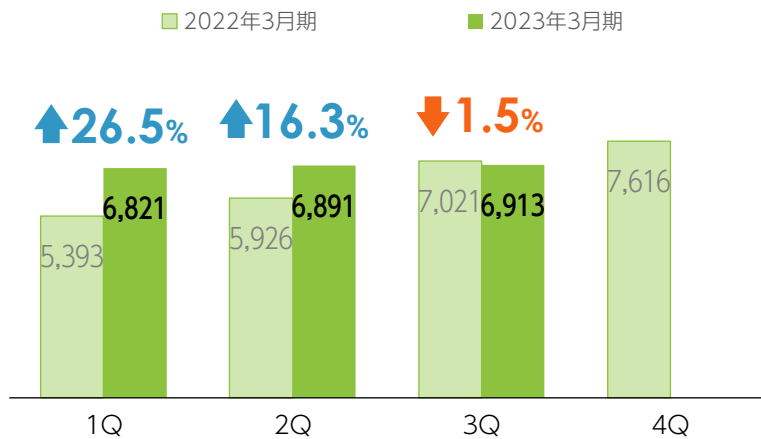
エレクトロニクス関連分野

[百万円]



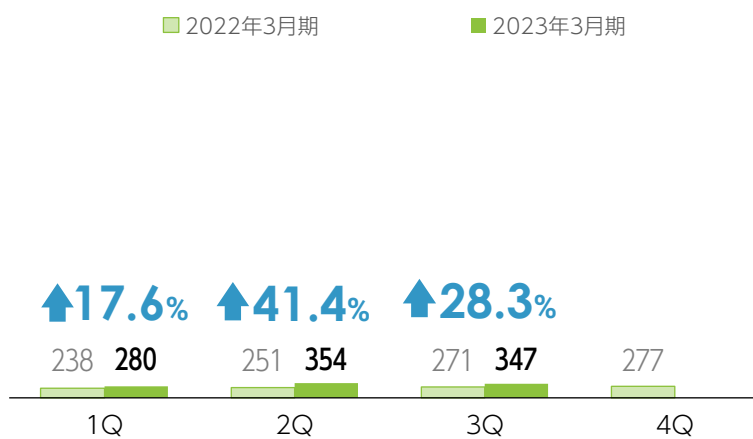
輸送機器関連分野

[百万円]



その他

[百万円]



産業・業務用機械関連分野

エレクトロニクス関連分野

- ・秋口以降、半導体の在庫調整等の影響を背景として、新たな増員需要を停止・先送りとする等の状況が拡大

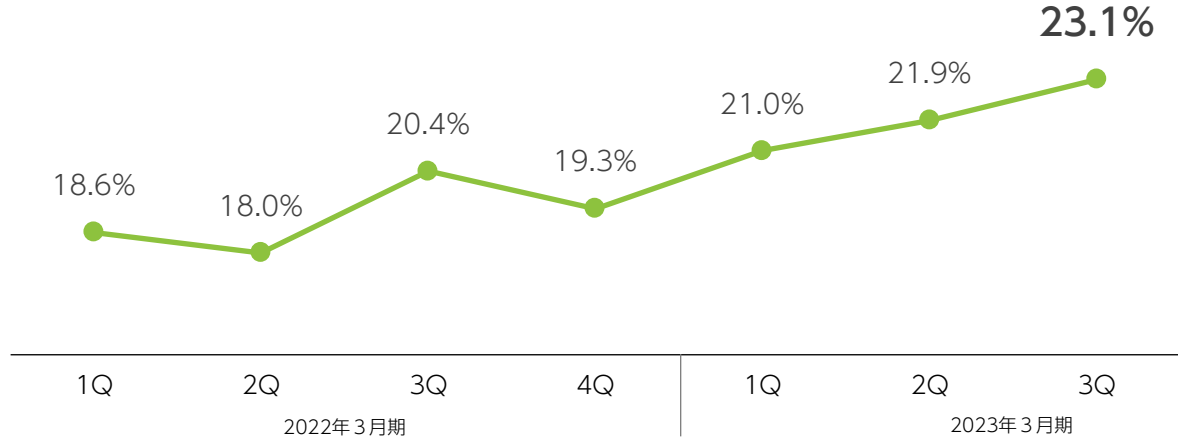
輸送機器関連分野

- ・前四半期比では、自動車の一部ライン停止等の非稼働影響が緩和

注) 2022年4月よりセグメントを変更しているため、前年同四半期数値は変更後のセグメント区分に組み替えて比較をしています。

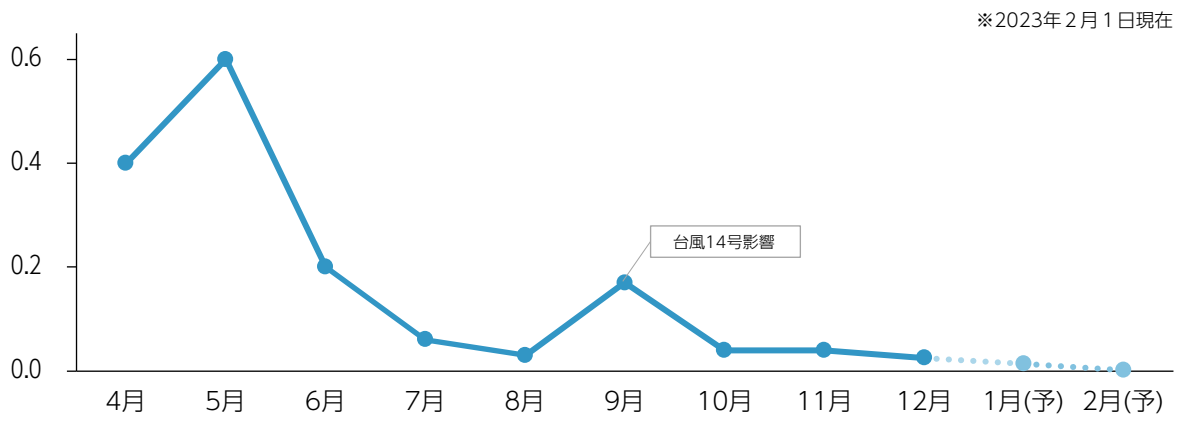
売上総利益率が大幅に改善

売上総利益率の推移



需要の強い顧客に集中し、
売上総利益率が大幅に改善
20.4% → 23.1%

自動車減産等による非稼働影響 (売上総利益棄損額) [億円]

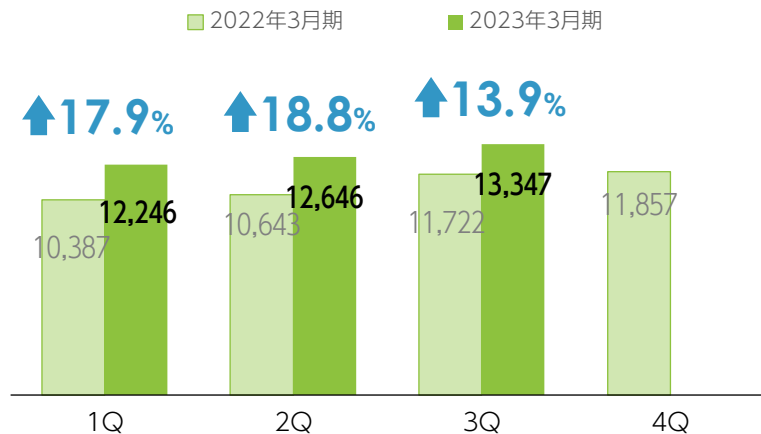


セグメント業績概要

※セグメント変更後の事業概要はP48参照

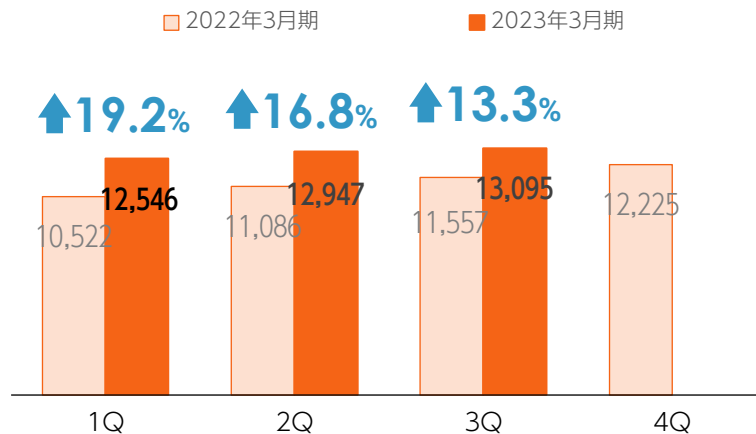
売上高

[百万円]



技術職社員数

[名]



売上高・技術職社員数

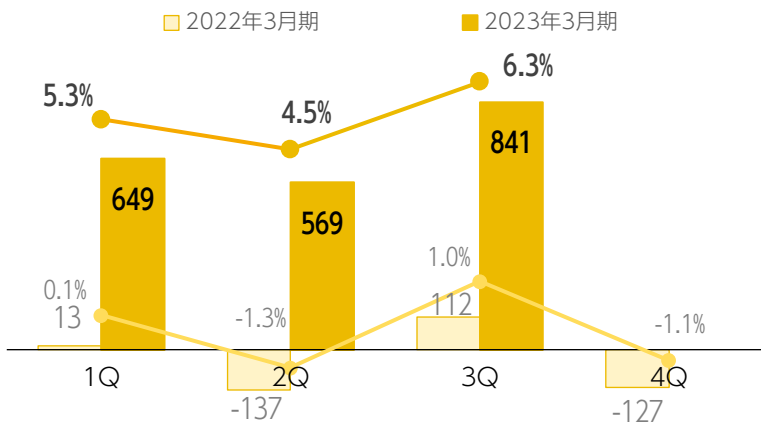
- ・地域毎に組織を再編、営業体制強化により、求人案件数が増加。これに伴う技術職社員数の増加により増収

EBITDA

- ・一部で自動車減産の影響が継続したものの、営業活動の強化で増収による増益
- ・2022年4月からの事業会社統合により、人件費を中心とする販管費効率が改善

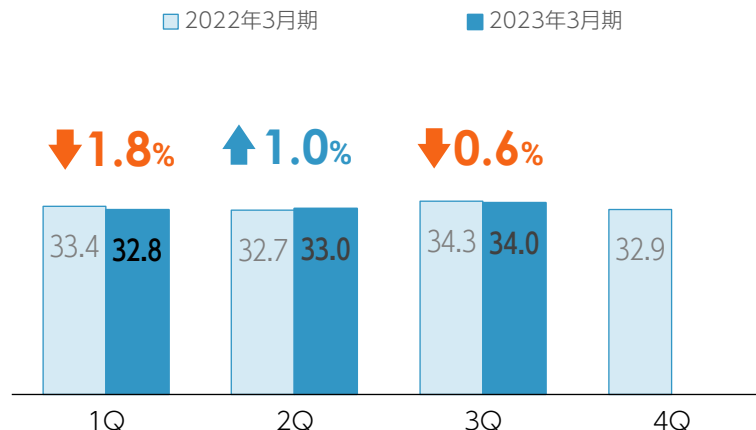
EBITDA・EBITDA%

[百万円]



一人当り月間売上高

[万円]



注) 2022年4月よりセグメントを変更しているため、前年同四半期数値は変更後のセグメント区分に組み替えて比較をしています。

エリア事業とマニュファクチャリング事業の補完関係

■需要が異なる



仕事の多様性を確保し、
プラットフォームとしての面的拡大

■求職者の就職意向が異なる



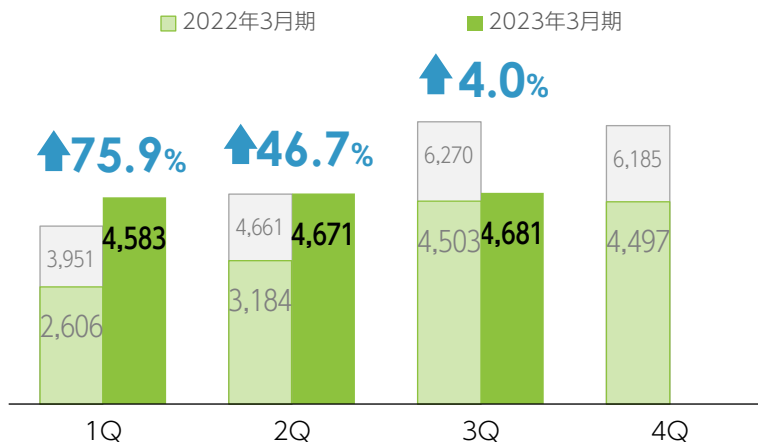
グループで月間1万名超の応募者母集団
からのマッチング精度の向上

セグメント業績概要

※セグメント変更後の事業概要はP49参照

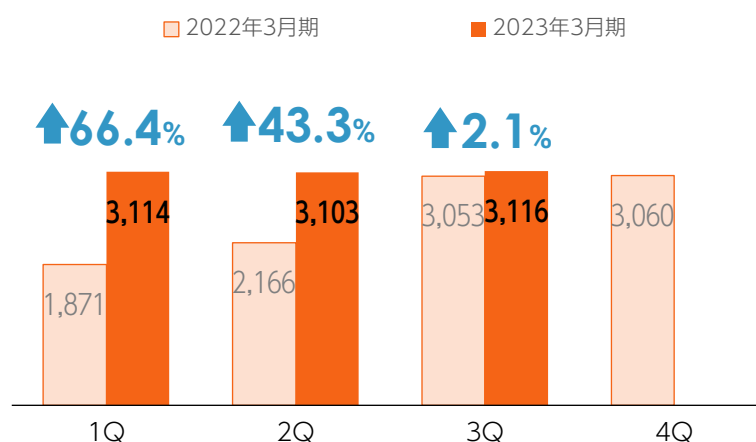
売上高

[百万円]



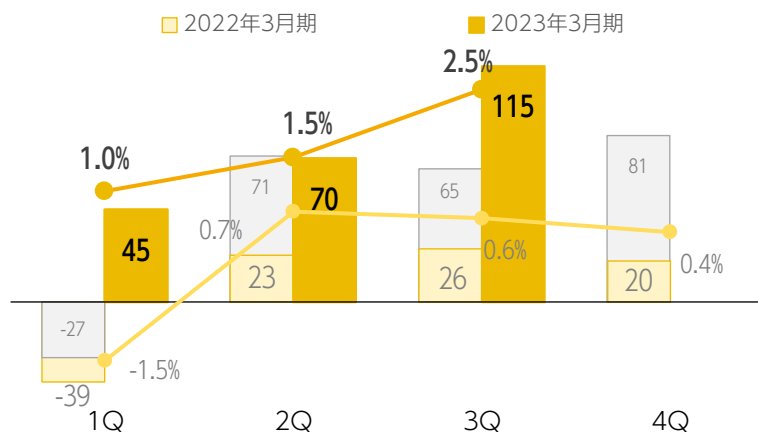
技術職社員数

[名]



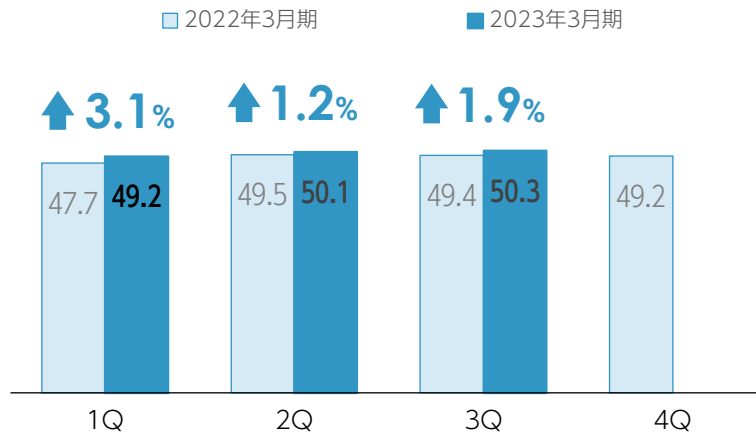
EBITDA・EBITDA%

[百万円]



一人当り月間売上高

[万円]



売上高・技術職社員数

- ・2022年3月末のUTシステムプロダクツ株式会社の売却により減収
- ・2021年10月のUTエフサス・クリエ株式会社の新規連結効果は一巡

EBITDA

- ・既存子会社の技術職社員の増加や一部の請負現場における稼働の増加により増益
- ・販管費の削減により、販管費効率の改善

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。前期売上高62.7億円、技術職社員数は無し。

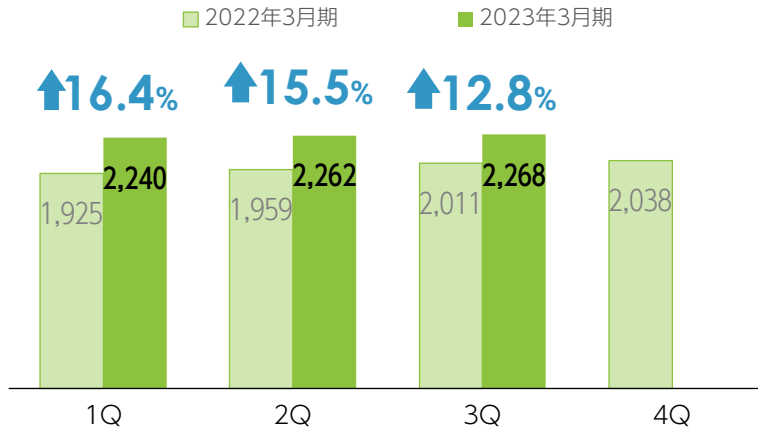
注) 売上高及びEBITDAは、2022年3月末に売却済のUTシステムプロダクツ(株)影響(グラフ内灰色は影響を含む数値)を除いた比較。また、一人当り月間売上高は当該影響を除いて算出

注) 2022年4月よりセグメントを変更しているため、前年同四半期数値は変更後のセグメント区分に組み替えて比較をしています。

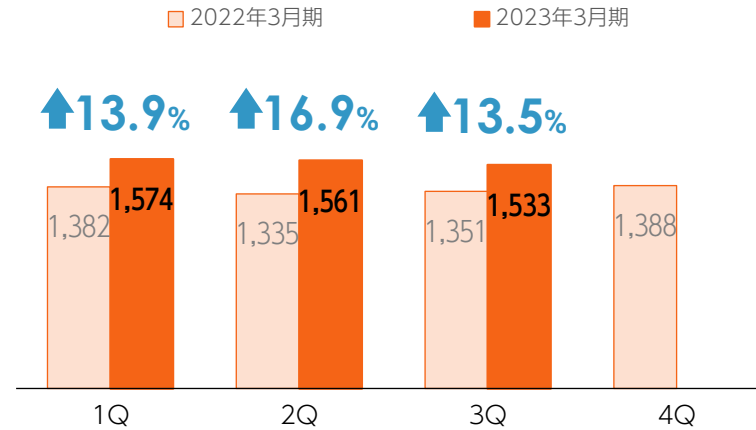
セグメント業績概要

※セグメント変更後の事業概要はP50参照

売上高 [百万円]



技術職社員数 [名]



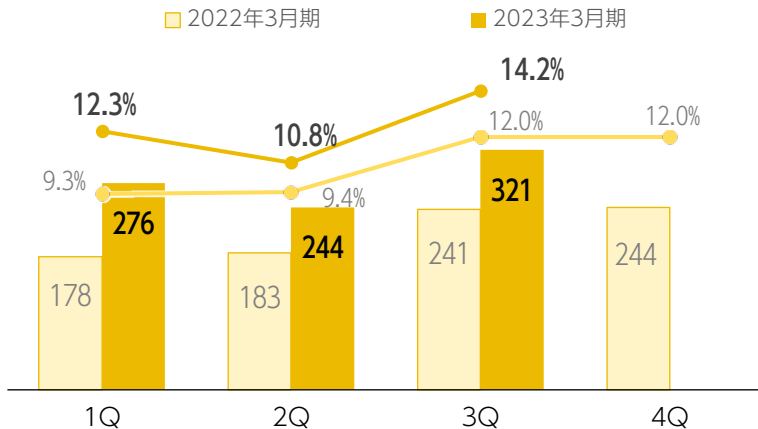
売上高・技術職社員数

- ・建設、ITともに受注動向は堅調であり、技術職社員数が増加したことにより、増収

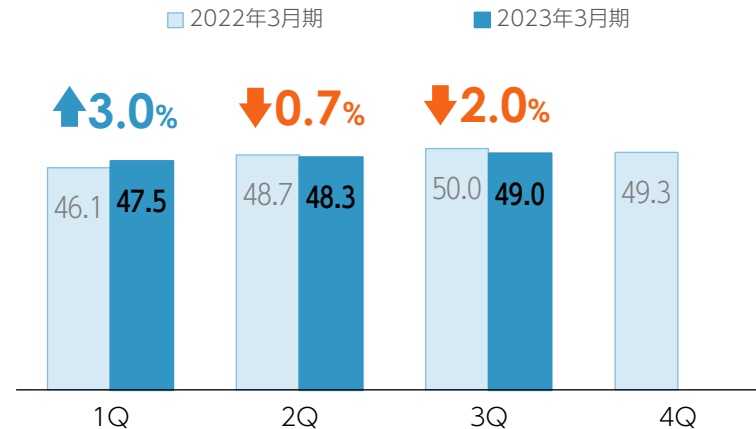
EBITDA

- ・建設、ITともに受注動向が堅調であるため、採用活動を強化するものの、採用環境は激化
- ・建設中心に稼働が上がり、EBITDAマージンは上昇

EBITDA・EBITDA% [百万円]



一人当り月間売上高 [万円]

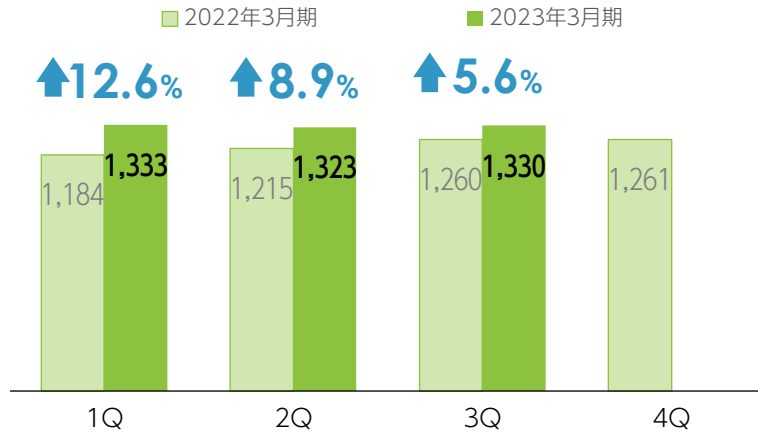


注) 2022年4月よりセグメントを変更しているため、前年同四半期数値は変更後のセグメント区分に組み替えて比較をしています。

分野別売上高

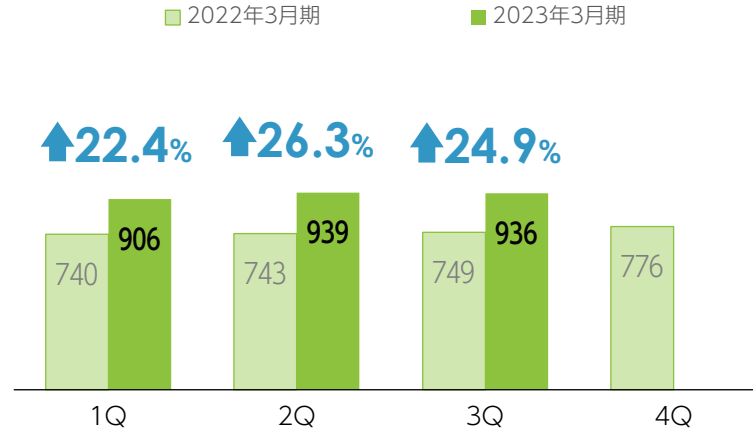
建設技術者分野

[百万円]



IT技術者分野

[百万円]



建設技術者分野

- ・設備、プラントを中心に人材需要は旺盛
- ・人材不足感が強く、採用環境が激化

IT技術者分野

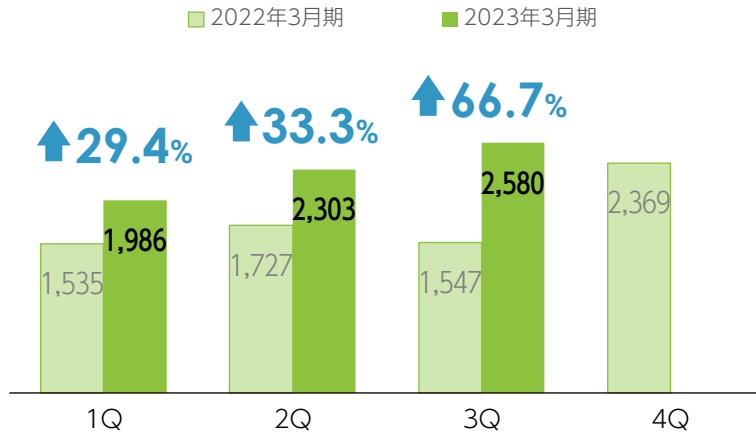
- ・（旧）設計・製造技術者の一部を（新）IT技術者に移管
- ・未経験者活用の需要も、採用環境が激化

注) 2022年4月よりセグメントを変更しているため、前年同四半期数値は変更後のセグメント区分に組み替えて比較をしています。

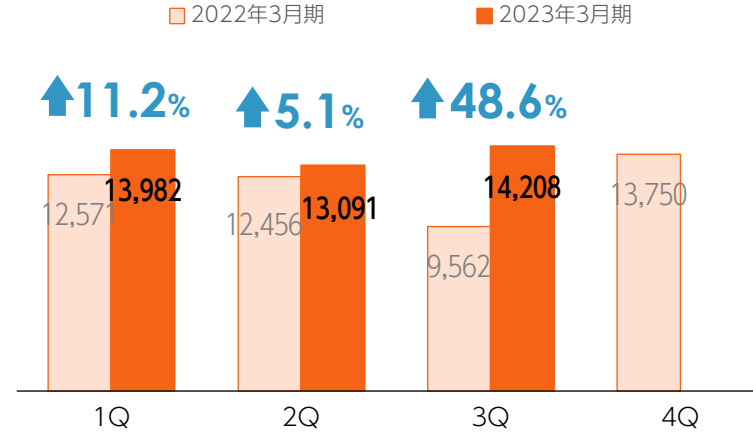
セグメント業績概要

※セグメント変更後の事業概要はP50参照

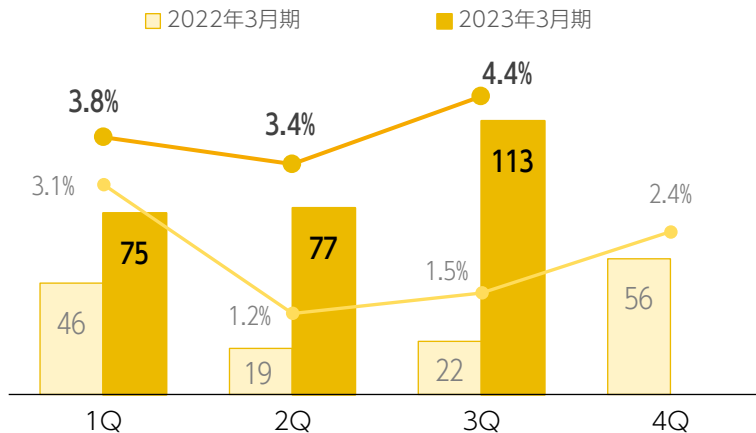
売上高 [百万円]



技術職社員数 [名]



EBITDA・EBITDA% [百万円]



売上高・技術職社員数

- ・ベトナム経済の回復とともに人材需要が増加
- ・従前より拠点を有する南部地域から、北部地域まで営業活動を拡大。特に北部地域の日系企業からの案件獲得に注力
- ・前期3Qはベトナム国内のロックダウンから、労働規制等の影響が生じ、技術職社員数が大きく減少していた
- ・為替レート (VND/JPY) の変動影響有り
 - 1Q会計期間の売上高への影響 +2.0億円
 - 2Q会計期間の売上高への影響 +3.5億円
 - 3Q会計期間の売上高への影響 +4.8億円

EBITDA

- ・人材需要の増加による増収影響に加え、販管費効率の改善より、EBITDAマージンが改善

注) 2022年4月よりセグメントを変更しているため、前年同四半期数値は変更後のセグメント区分に組み替えて比較をしています。

2023年3月期業績予想及び中期経営計画業績目標

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、コスト効率化を図る
- 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%
株式報酬費用影響を除く 営業利益	62	4.0%	132	7.3%	+70	+112.9%
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	—

※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

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

2023年3月期株主還元の方

[億円]

	2023年3月期	
	業績予想	株式報酬費用を除いた場合
売上高	1,800	-
EBITDA*	150	-
営業利益	77	132
経常利益	75	130
親会社株主に帰属する当期純利益	32	87
一株当たり当期純利益 (円)	79.28	215.54
還元総額	26	26
総還元性向	81%	30%

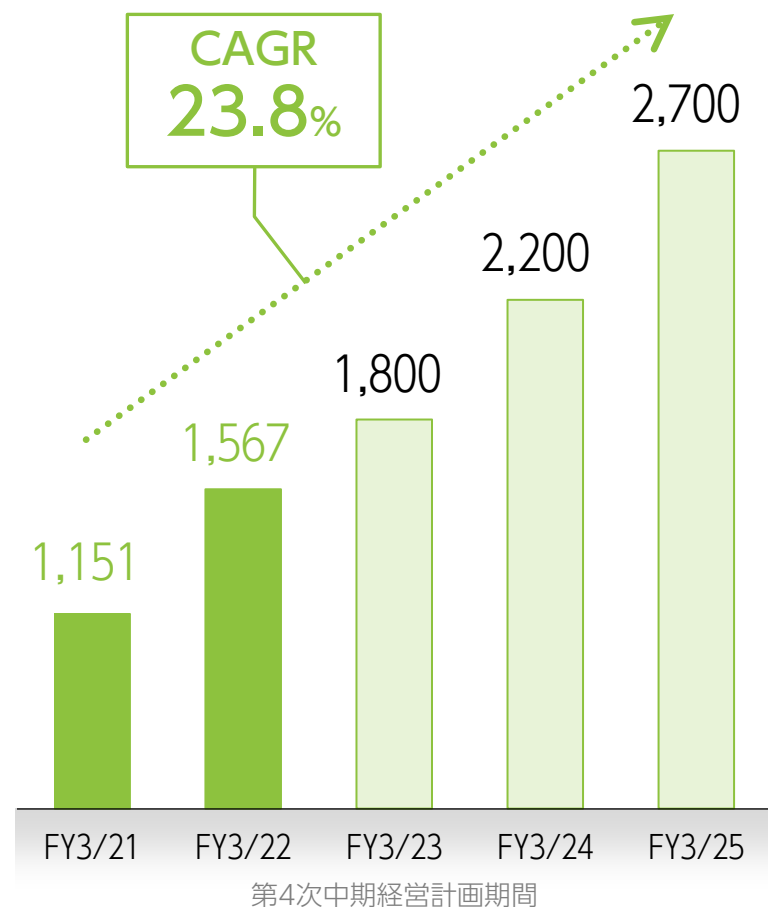
株式報酬費用を除いた場合の
当期純利益の30%、
総還元性向で約81%
を株主還元とする考え

※ 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

第4次中期経営計画 業績目標

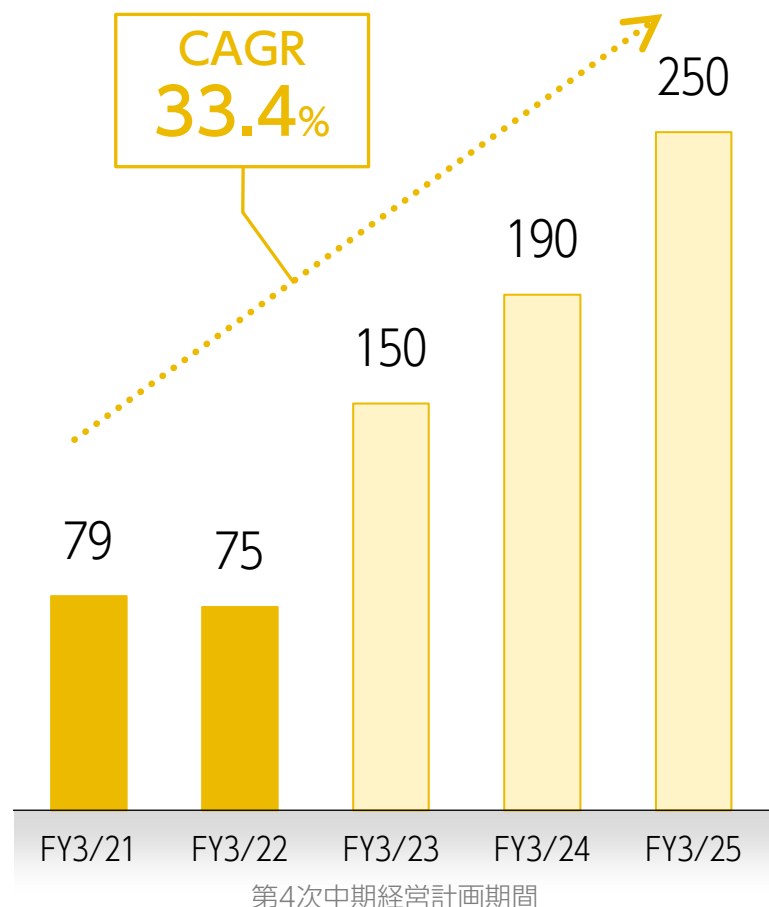
売上高目標 [億円]

■ 実績 ■ 目標



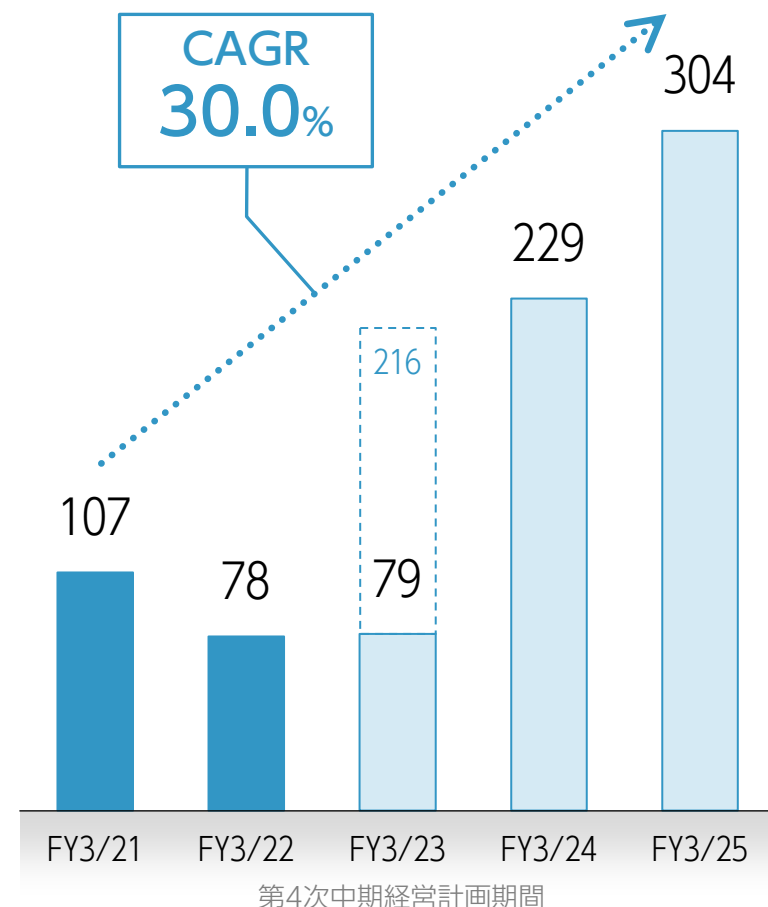
EBITDA目標※1 [億円]

■ 実績 ■ 目標



EPS目標※2 [円]

■ 実績 ■ 目標 □ 株式報酬費用の影響を除いたEPS

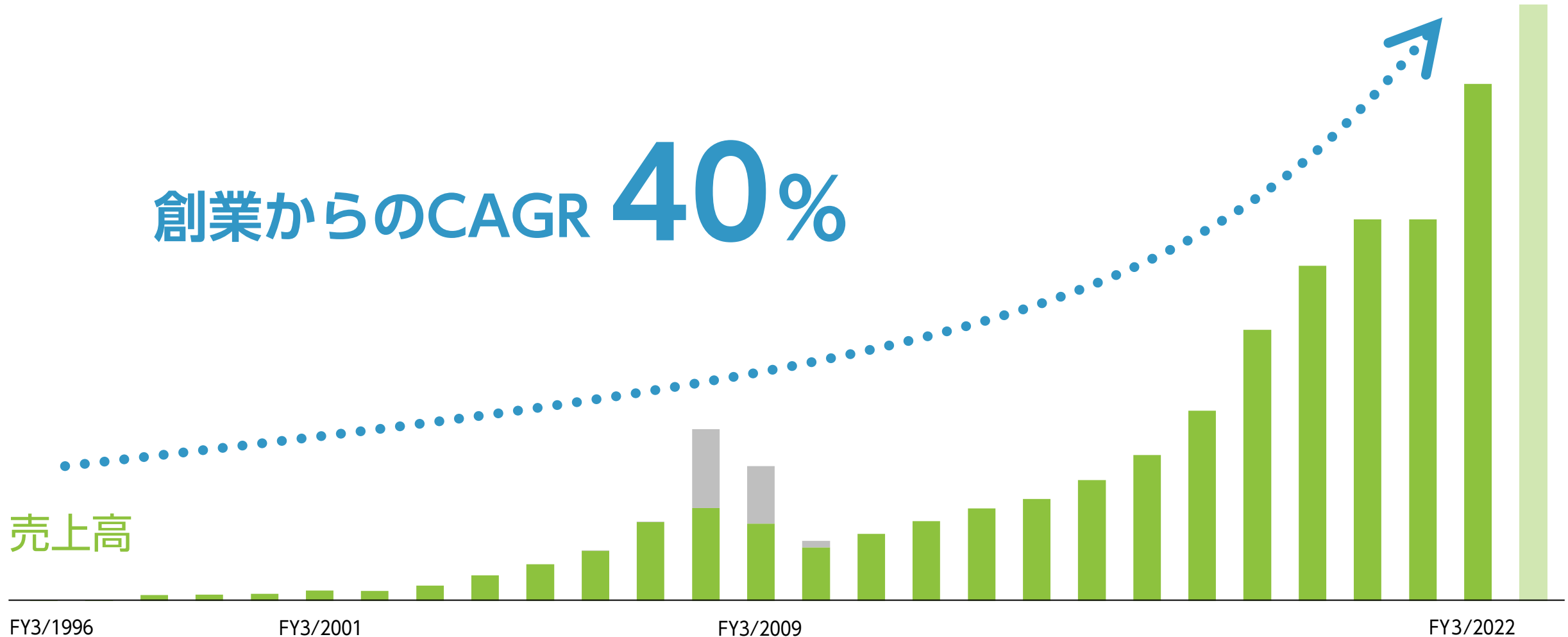


UTグループの成長力

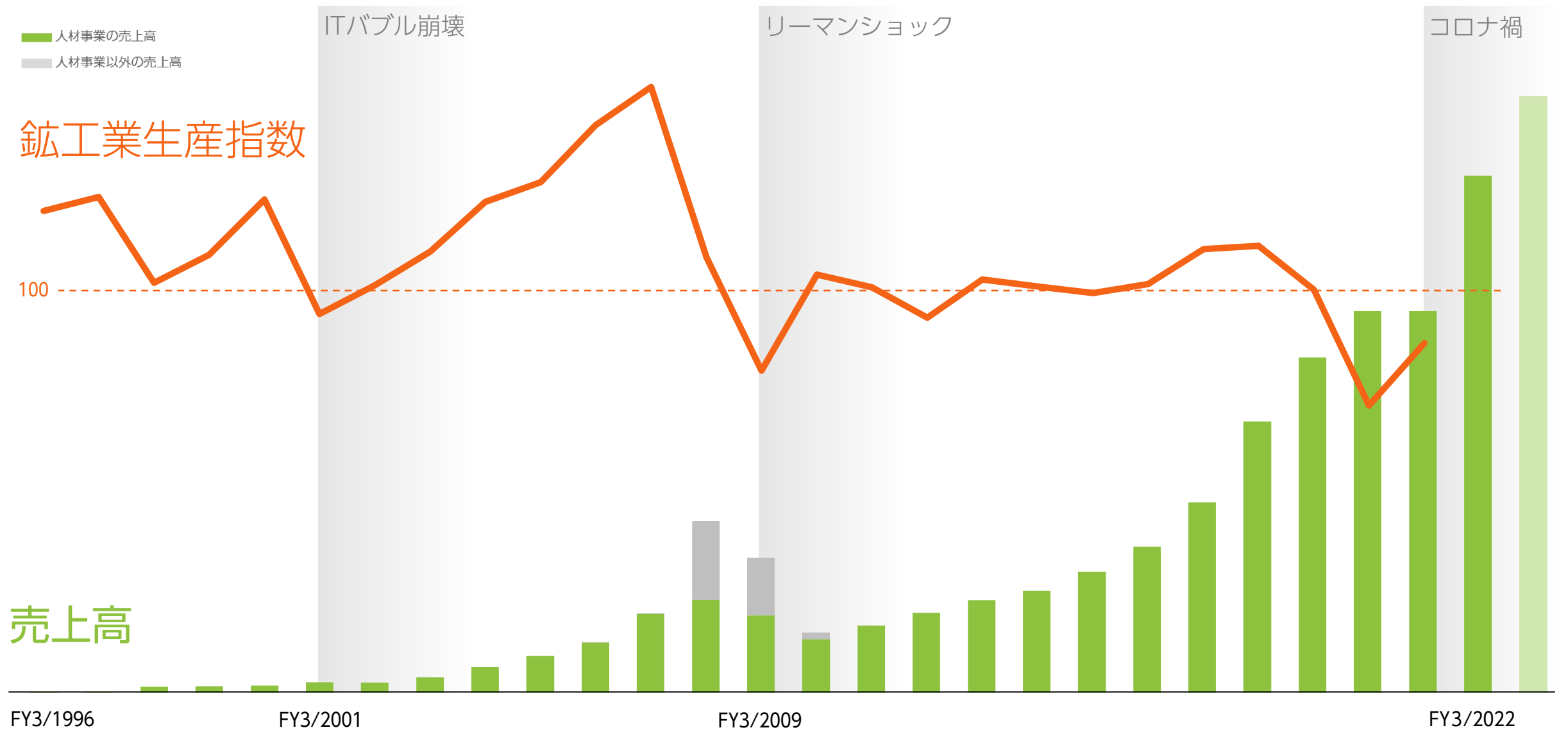
創業以来、一貫して高い売上高成長を実現

■ 人材事業の売上高
■ 人材事業以外の売上高

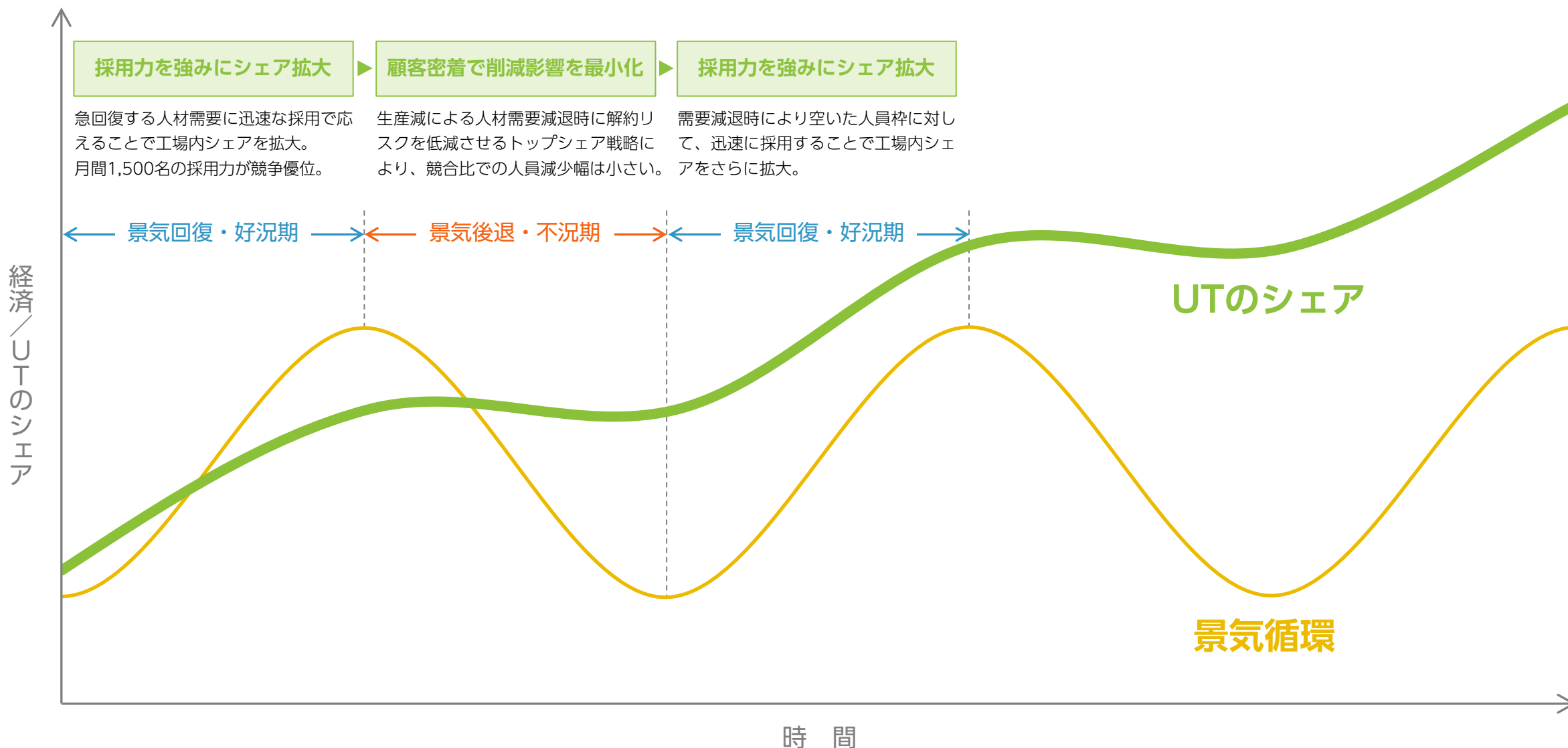
創業からのCAGR 40%



景気変動に左右されにくい成長力



景気変動で工場内シェアを高めるトップシェア戦略



景気変動で工場内シェアを高めるトップシェア戦略

トップシェア戦略とは

顧客企業に密着したサービス提供により、派遣先工場内のトップシェア獲得を目指す戦略。

リーマンショック時に、工場内シェアが高い顧客ほど解約や削減されにくいとの分析結果をもとに、マニュファクチャリング事業ではトップシェア戦略を推進。

トップシェア工場の特長

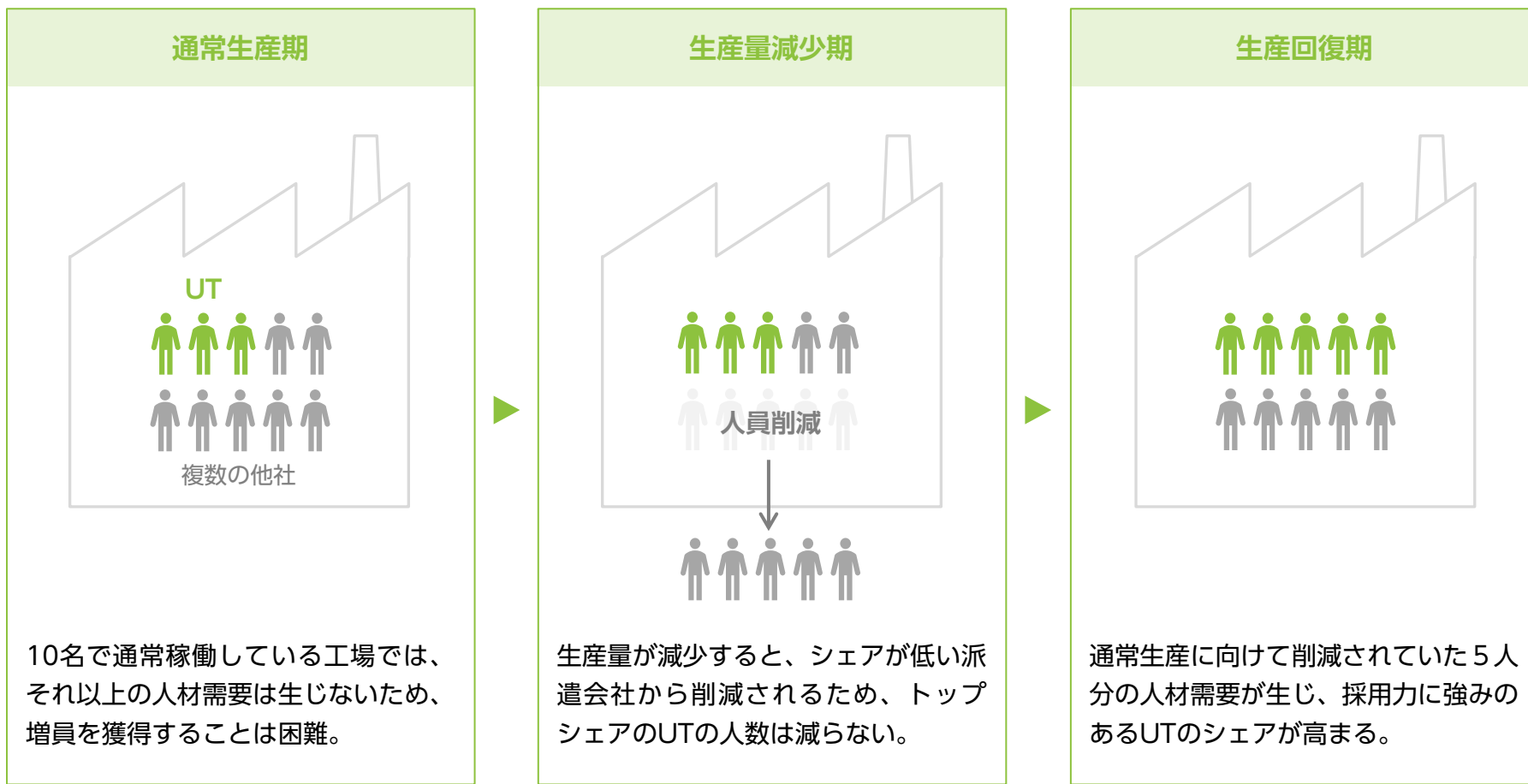
削減／解約されにくい

顧客との関係性が強いので、他社と比較して解約や削減の影響が少ない。

利益率が高い

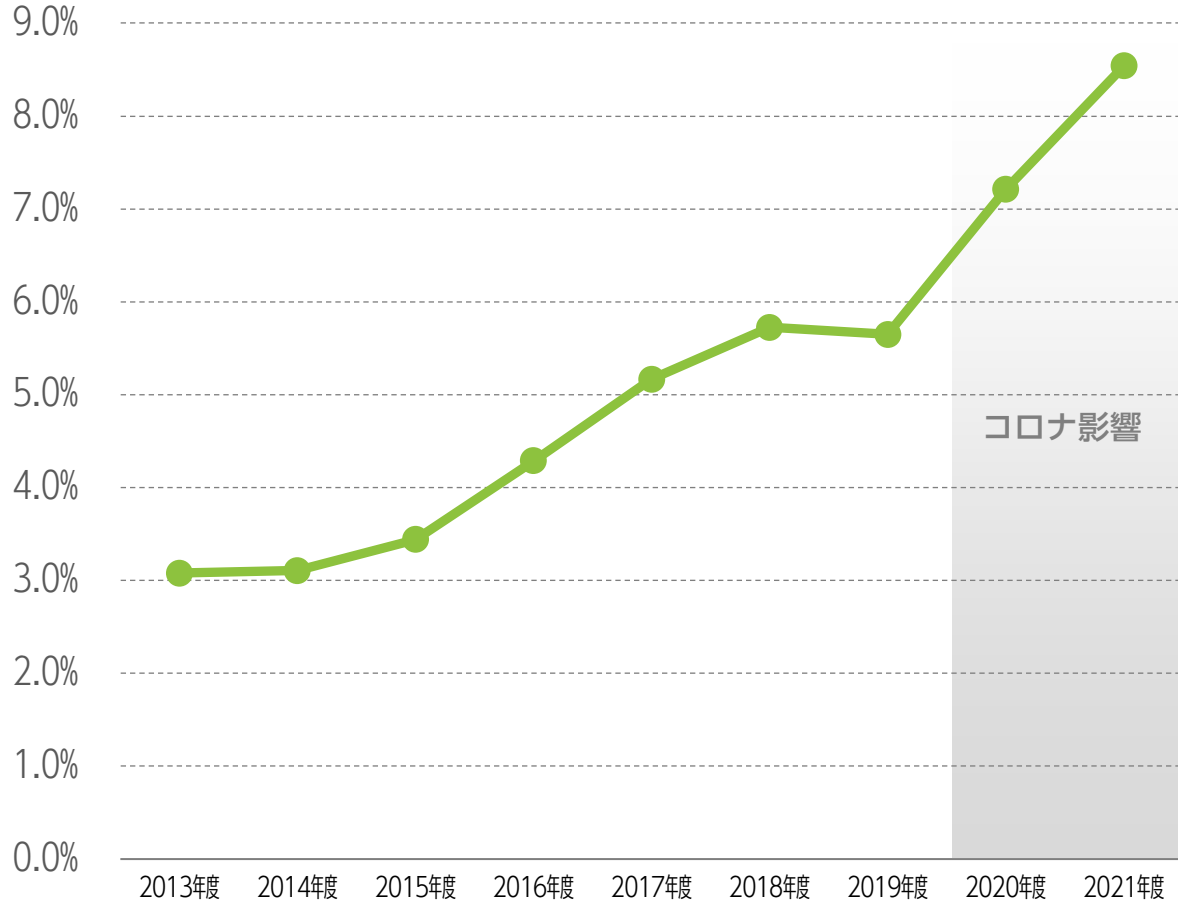
一つの工場に多くの技術職社員が働くため、少人数工場と比較して管理効率が高い。

トップシェア戦略によるシェア拡大のメカニズム



景気変動で工場内シェアを高めるトップシェア戦略

生産工程の派遣社員に占める当社の技術職社員数比率



需要回復期の採用強化で
大幅に市場シェアを拡大

※総務省 労働力調査基本集計（2021年度）より生産工程の派遣人員数を分母、当社技術職社員数を分子に算出

持続的な成長のための事業領域の拡大

エリア事業

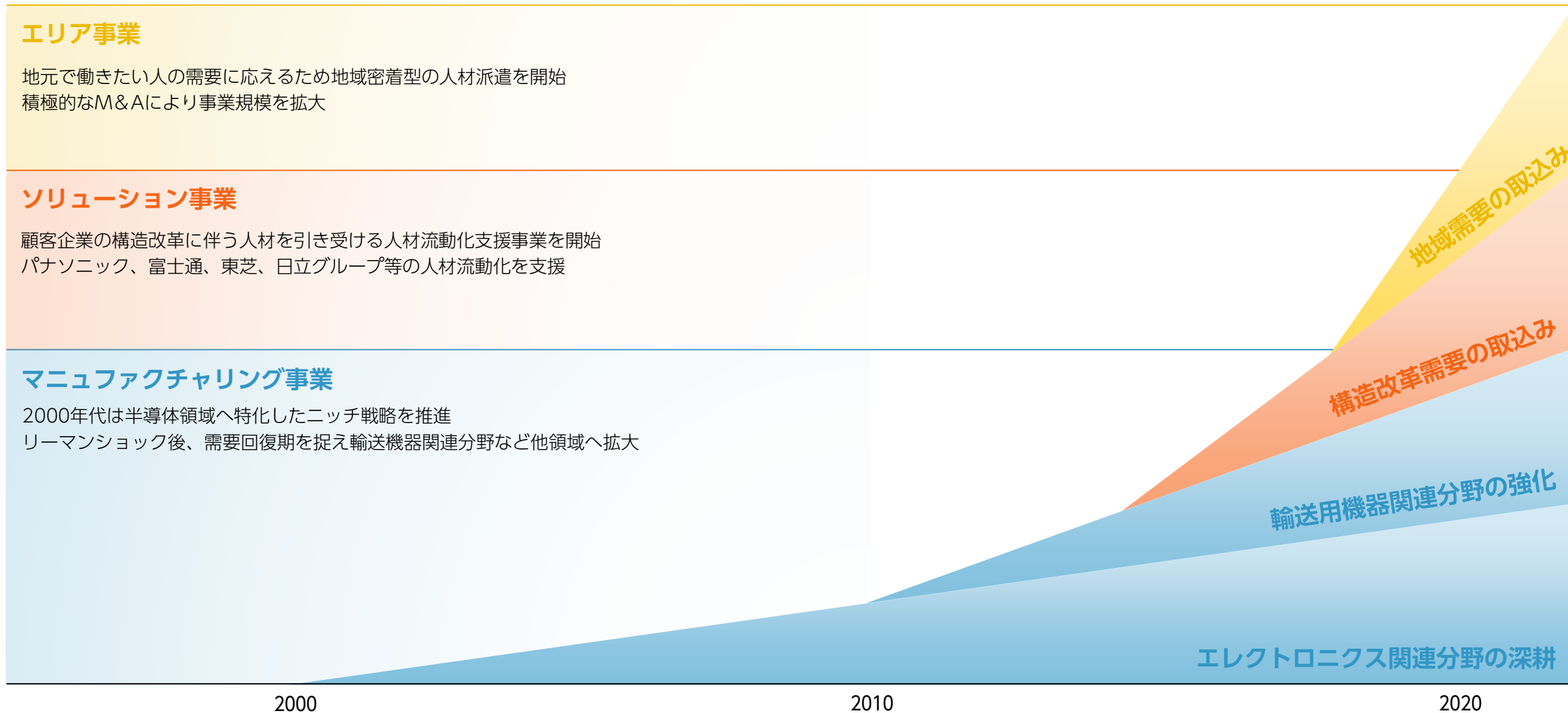
地元で働きたい人の需要に応えるため地域密着型の人材派遣を開始
積極的なM&Aにより事業規模を拡大

ソリューション事業

顧客企業の構造改革に伴う人材を引き受ける人材流動化支援事業を開始
パナソニック、富士通、東芝、日立グループ等の人材流動化を支援

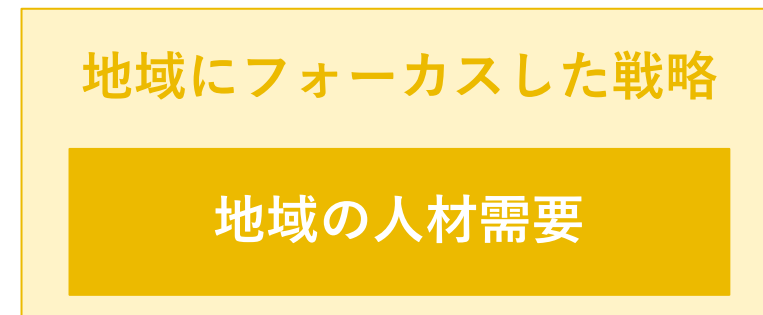
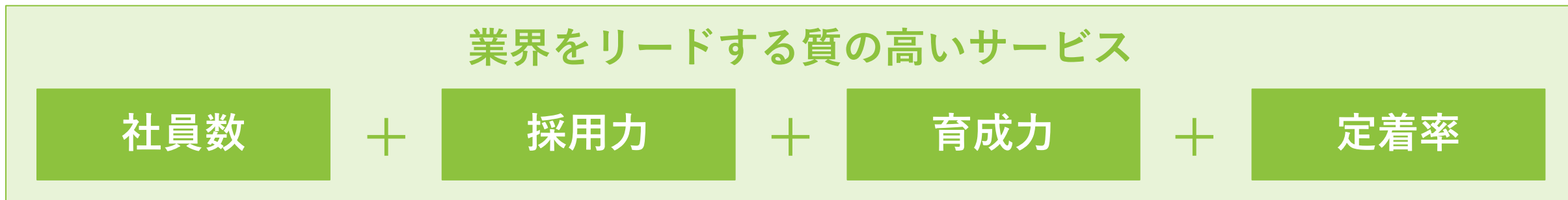
マニュファクチャリング事業

2000年代は半導体領域へ特化したニッチ戦略を推進
リーマンショック後、需要回復期を捉え輸送機器関連分野など他領域へ拡大

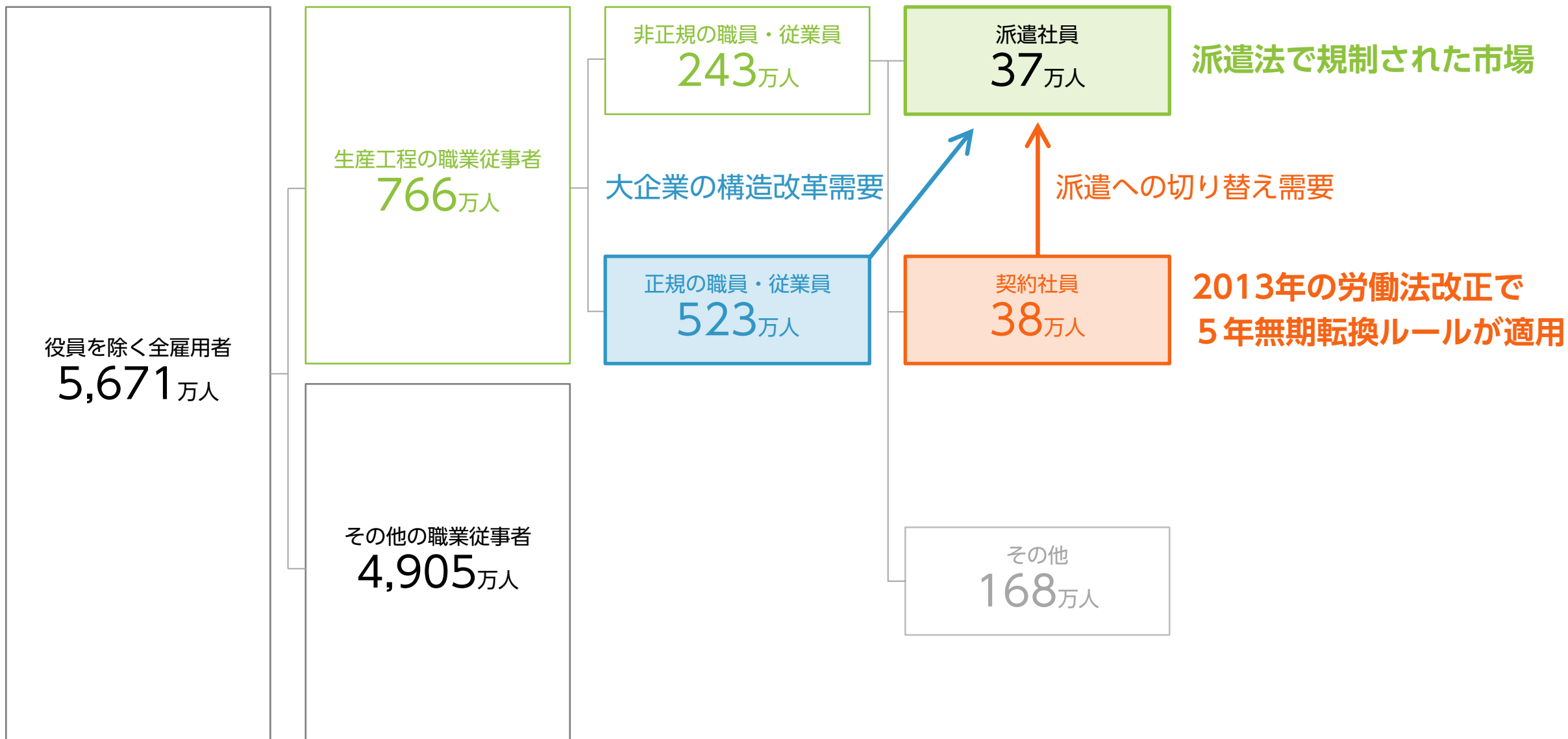


※創業以降の売上高積上げの概略

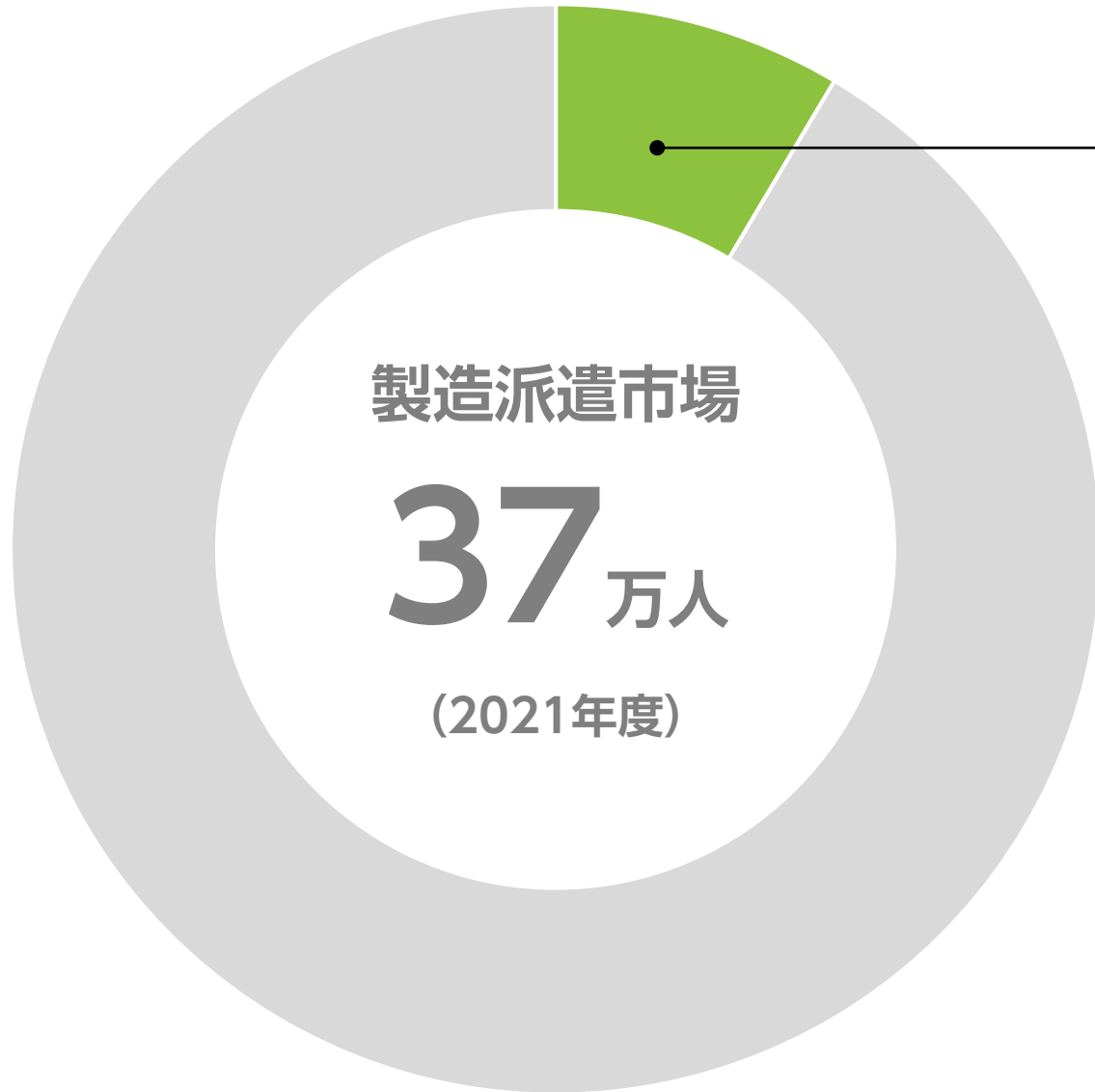
高い競争優位性と成長戦略



大企業の構造改革需要や派遣への切り替え需要は増加



さらなるシェアアップで突き抜ける



2022年3月期
3.1万人 / 8.5%

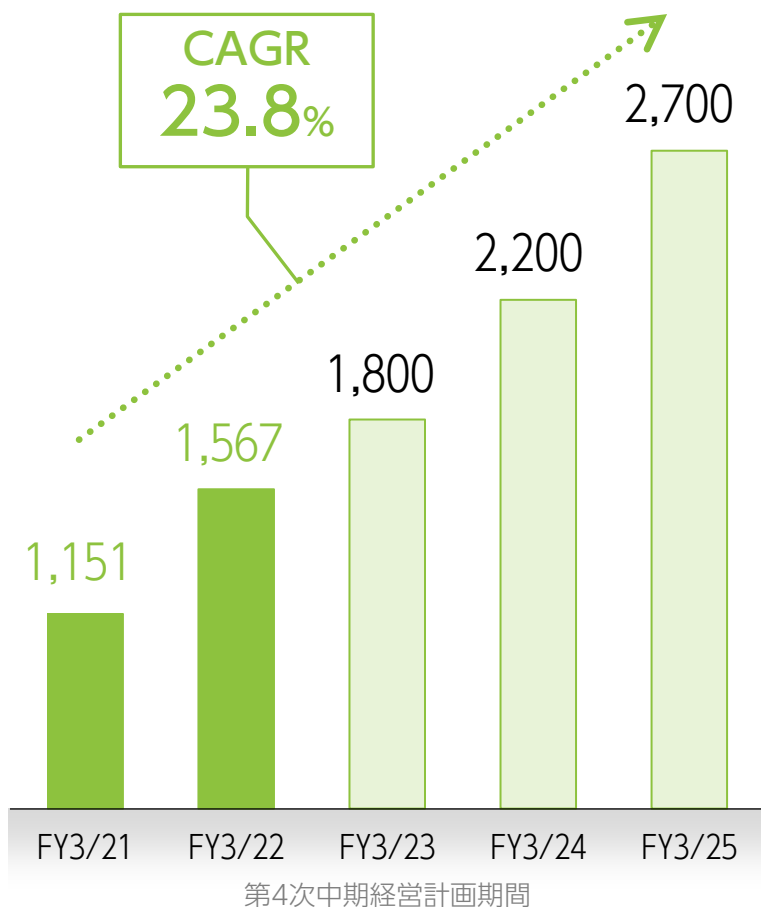
▼

2025年3月期
5～6万人を目指す

第4次中期経営計画 業績目標（再掲）

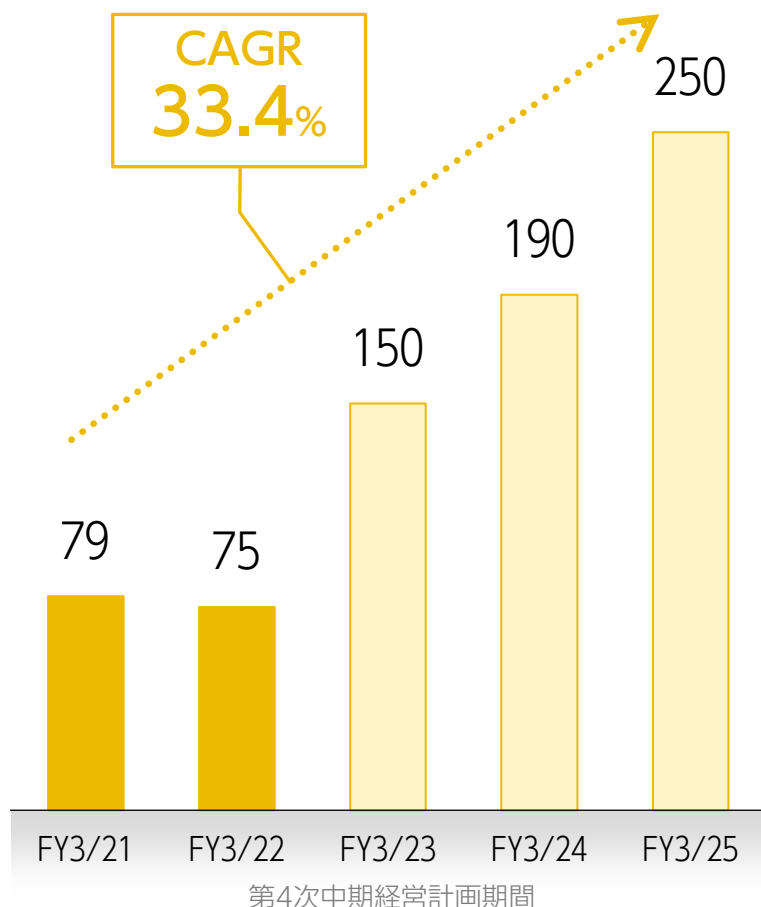
売上高目標 [億円]

■ 実績 ■ 目標



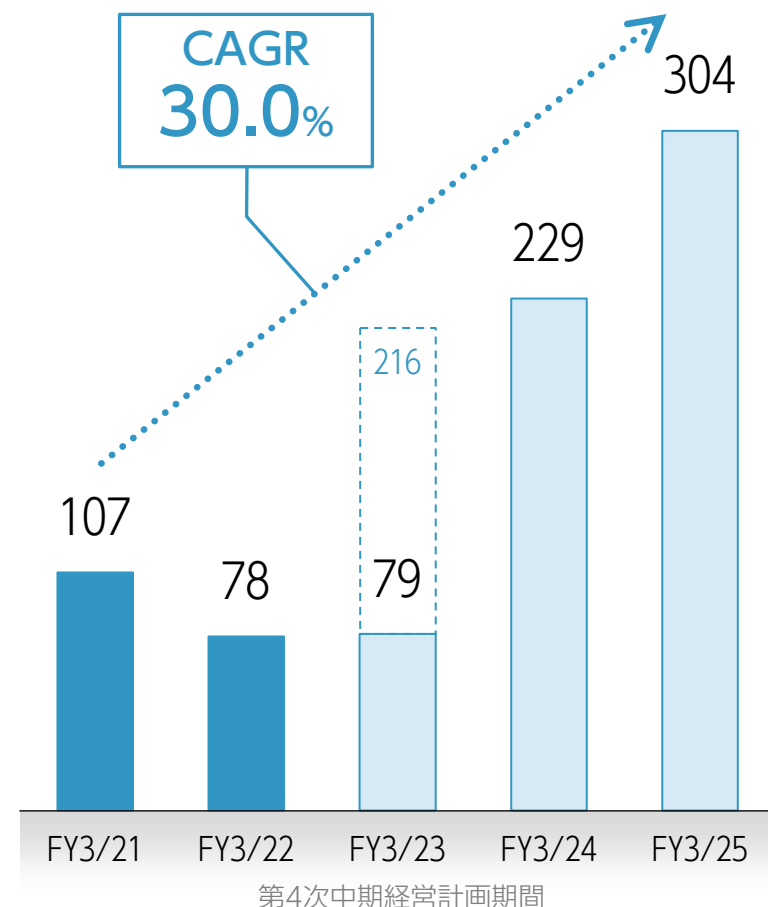
EBITDA目標※1 [億円]

■ 実績 ■ 目標



EPS目標※2 [円]

■ 実績 ■ 目標 □ 株式報酬費用の影響を除いたEPS



成長加速に向けた3つの施策

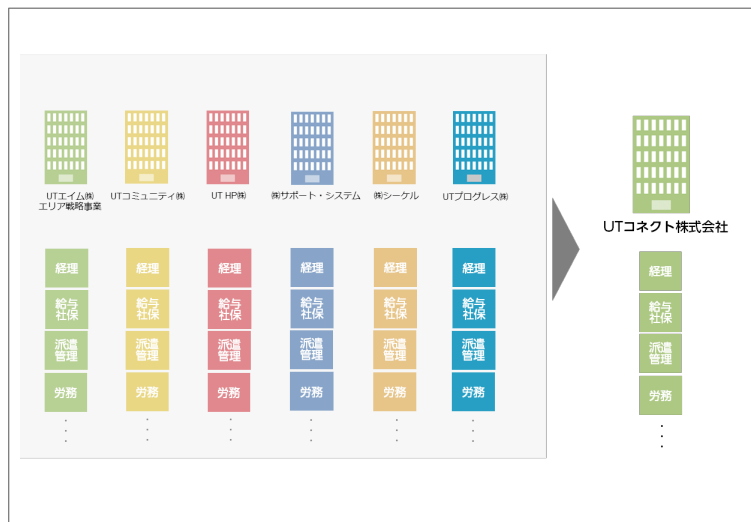
半導体製造装置エンジニア育成施設で
高スキル人材の輩出強化



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

採用体制の継続的な強化により採用数と費用効率を両立

- グループでのスケールメリットを活かした採用体制の構築
- リニューアルしたオウンドメディアで求職者が必要とするコンテンツを提供
- DXにより応募～採用までを自動化



補足資料



新規連結会社の業績寄与

2023年3月期第3四半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	2023年3月期への新規連結効果	
				売上高	2Q末技術職社員数
ソリューション事業	—	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 ※連結効果は一巡	24億円	872名
計				24億円	

販管費の主な内訳

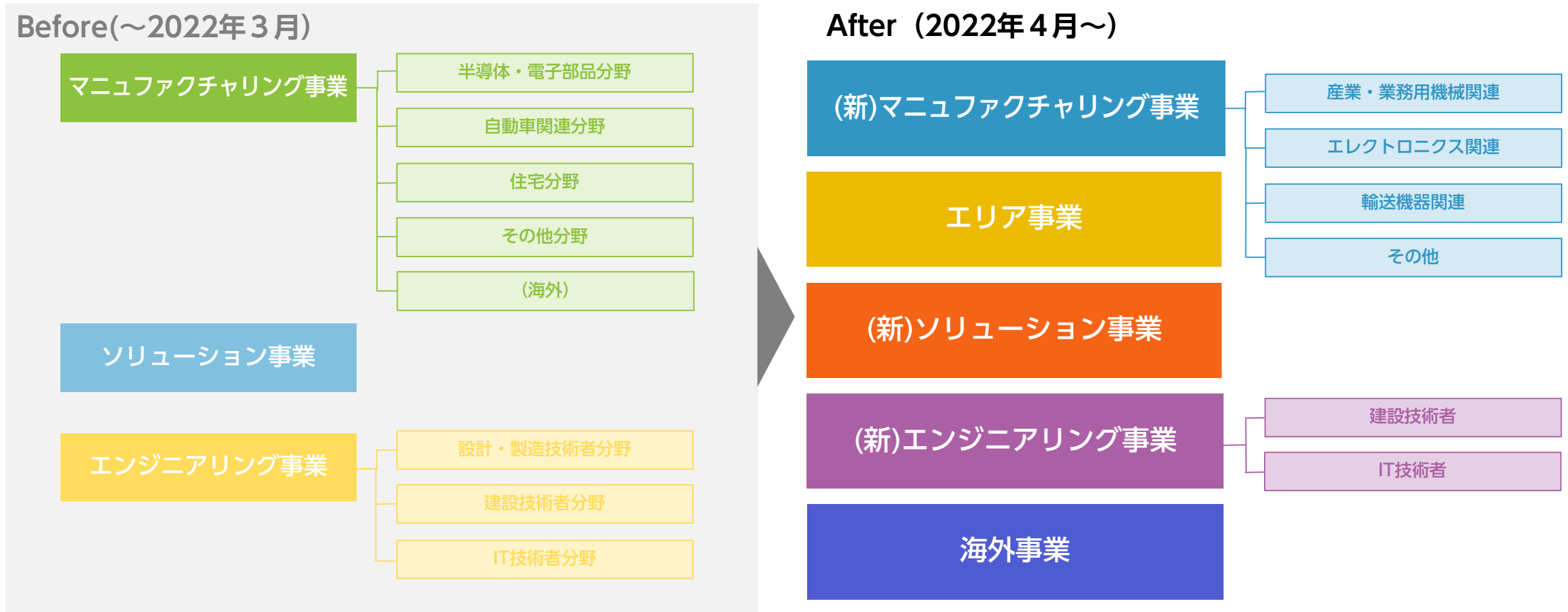
[百万円]

	2019年3月期					2020年3月期					2021年3月期					2022年3月期					2023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	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	2,391	9,546	2,403	2,414	2,393
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%	5.8%	5.7%	5.5%
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	877	1,041	817
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%	2.1%	2.4%	1.9%
減価償却費 のれん償却額	140	145	155	161	601	137	139	142	145	563	171	181	218	256	826	309	303	305	307	1,225	267	308	320
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%	0.6%	0.7%	0.7%
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	1,083	1,053	990
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%	2.6%	2.5%	2.3%
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	4,631	4,817	4,521
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%	11.1%	11.3%	10.3%

2023年3月期3Qは「株式報酬費用」影響を除外して記載しております。

セグメント変更の概観

- 大手製造業向け事業を中核とするマニュファクチャリング事業から、事業特性の異なる「エリア事業」と「海外事業」を切り出し、5セグメントに変更



セグメント構成 (2023年3月期3Q累計)

海外事業

ベトナムにおける人材サービス

68億円 (構成比5.4%)

エンジニアリング事業

建設・ITエンジニア等の派遣

67億円 (構成比5.3%)

ソリューション事業

構造改革支援・人材サービス

139億円 (構成比10.9%)

マニファクチャリング事業

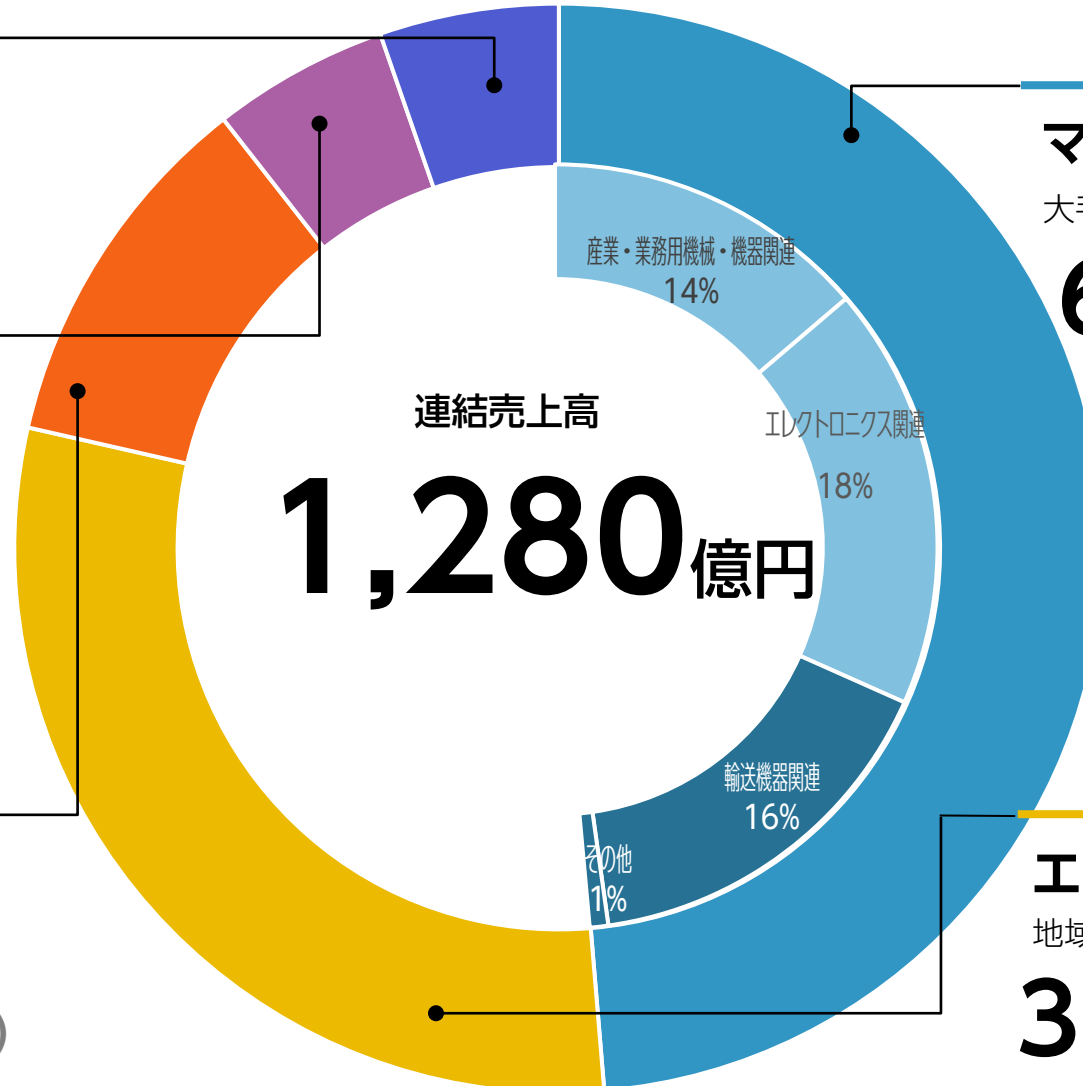
大手製造業向け人材サービス

622億円 (構成比48.6%)

エリア事業

地域密着型の人材サービス

382億円 (構成比29.9%)



マニファクチャリング事業

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のさらなる深耕

- 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
- 半導体製造装置エンジニア（旧セグメントではエンジニアリング事業に区分）はマニファクチャリング事業部門の顧客企業にワンストップでサービス提供していくため、(新)マニファクチャリング事業に区分

Before(～2022年3月)

マニファクチャリング事業

・ UTエイム(株)
マニファクチャリング事業部門

ソリューション事業

・ UTパベック(株)：電池製造

エンジニアリング事業

・ UTエイム(株)
設計・製造技術者の一部

After (2022年4月～)

UTエイム(株)のマニファクチャリング事業部門にUTパベック(株)を吸収合併

(新)マニファクチャリング事業

・ UTエイム(株)

エリア事業

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のさらなる拡大

- 地域の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
- 2022年4月、これまでにグループインした地域の派遣事業者をUTコネクト(株)に統合。業務基盤の共通化で生産性の向上を目指す

Before(～2022年3月)

マニファクチャリング事業

- ・ UTエイム(株) エリア戦略事業部門
- ・ UTコミュニティ(株)
- ・ (株)サポート・システム
- ・ (株)シーケルホールディングス
- ・ (株)シーケル
- ・ UTプログレス(株)
- ・ UTスリーエム(株)

ソリューション事業

- ・ UT HP(株)

After (2022年4月～)

UTコミュニティ(株)を存続会社として、UTスリーエム(株)を除く左記の事業会社を吸収合併

エリア事業

- ・ UTコネクト(株)
- ・ UTスリーエム(株)

ソリューション事業

人材流動化支援の推進

ソリューション戦略のさらなる拡大

- 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
- 少数株主持分を有する事業会社を中心として構成、大企業グループとの一層のリレーション強化を図る

Before(～2022年3月)

ソリューション事業

- ・ FUJITSU UT(株)
- ・ UT東芝(株)
- ・ UT エフサス・クリエ(株)
- ・ UT MESC(株)

- ・ UTパベック
- ・ UT HP(株)

- ・ UTシステムプロダクツ(株)

After (2022年4月～)

UTパベック(株)はマニュファクチャリング事業、UT HP(株)はエリア事業へ移管
UTシステムプロダクツ(株)は2022年3月末に売却

ソリューション事業

- ・ FUJITSU UT(株)
- ・ UT東芝(株)
- ・ UT エフサス・クリエ(株)
- ・ UT MESC(株)

エンジニアリング事業

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
- 半導体製造装置エンジニアは(新)マニュファクチャリング事業へ移管、建設技術者及びIT技術者分野に集中し事業基盤構築へ

Before(～2022年3月)

エンジニアリング事業

- ・ UTエイム(株)
設計・製造技術者の一部
- ・ UTコンストラクション(株)
- ・ UTテクノロジー(株)

After (2022年4月～)

(新)エンジニアリング事業

- ・ UTコンストラクション(株)
- ・ UTテクノロジー(株)

海外事業

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

Before(～2022年3月)

マニュファクチャリング事業

- ・ Green Speed Joint Stock Company
- ・ Green Speed Co., Ltd.
- ・ Hoang Nhan Company Limited

After (2022年4月～)

海外事業

- ・ Green Speed Joint Stock Company
- ・ Green Speed Co., Ltd.
- ・ Hoang Nhan Company Limited

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）※発行時の個数

行使条件

以下のA～Cのいずれかの条件を満たす場合、一回限り

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1.7～2.9倍のEBITDA成長が前提

※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

株式報酬費用の計上について

・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む

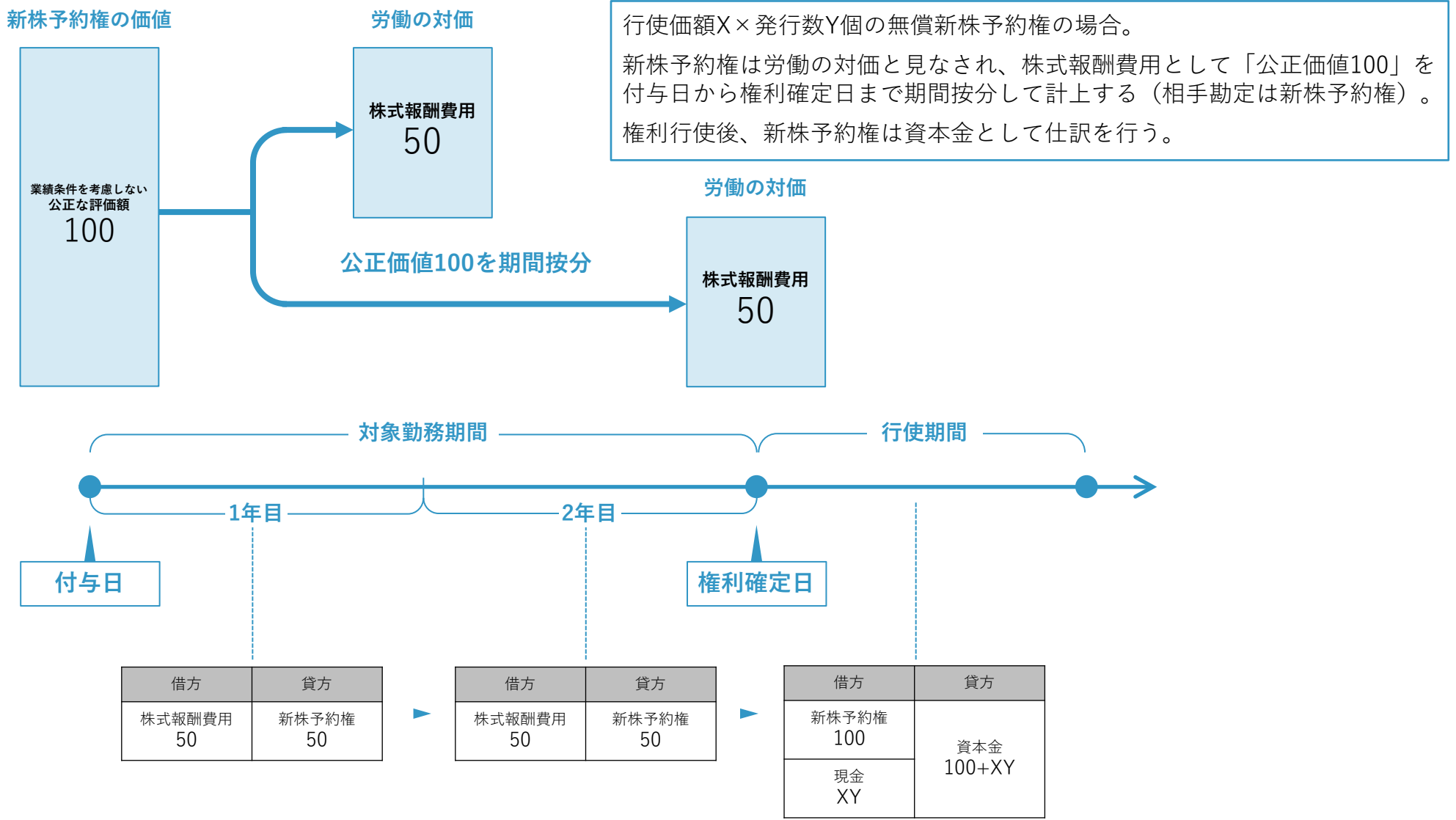
・実際の株式報酬費用の計上時期については、行使条件を満たす蓋然性が高まった時点の決算において計上

・2018年4月以降、有償ストックオプションの会計処理適用により、株式報酬費用は業績条件が達成された場合の労働の対価とみなし、費用計上（販管費）が求められている

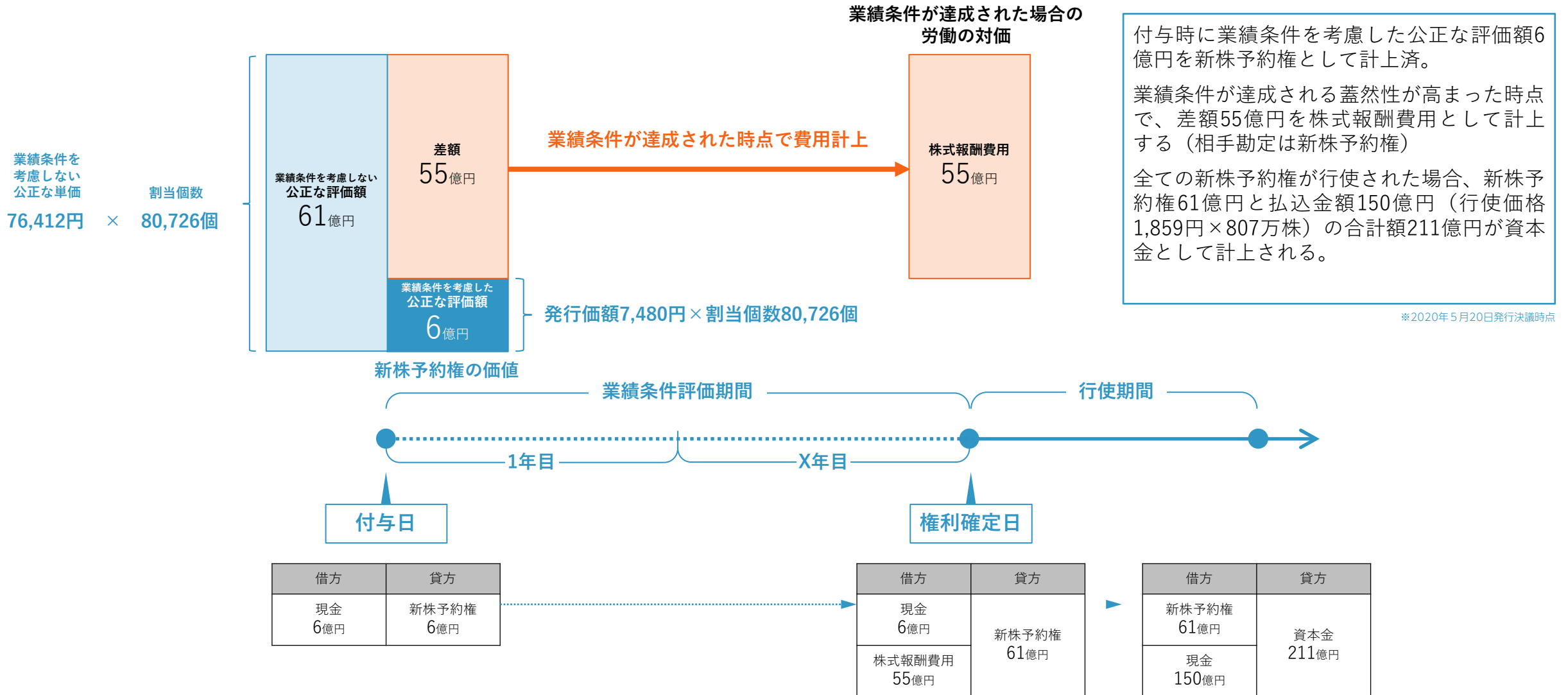
・株式報酬費用55億円は会計処理上の費用計上であり、キャッシュアウトを伴わない費用であるため、現預金残高に影響を及ぼすことはない

・全て権利行使されることによって現金等が増加し、資本金及び資本準備金に振り替えられる

(参考) 業績条件のない無償新株予約権の会計処理

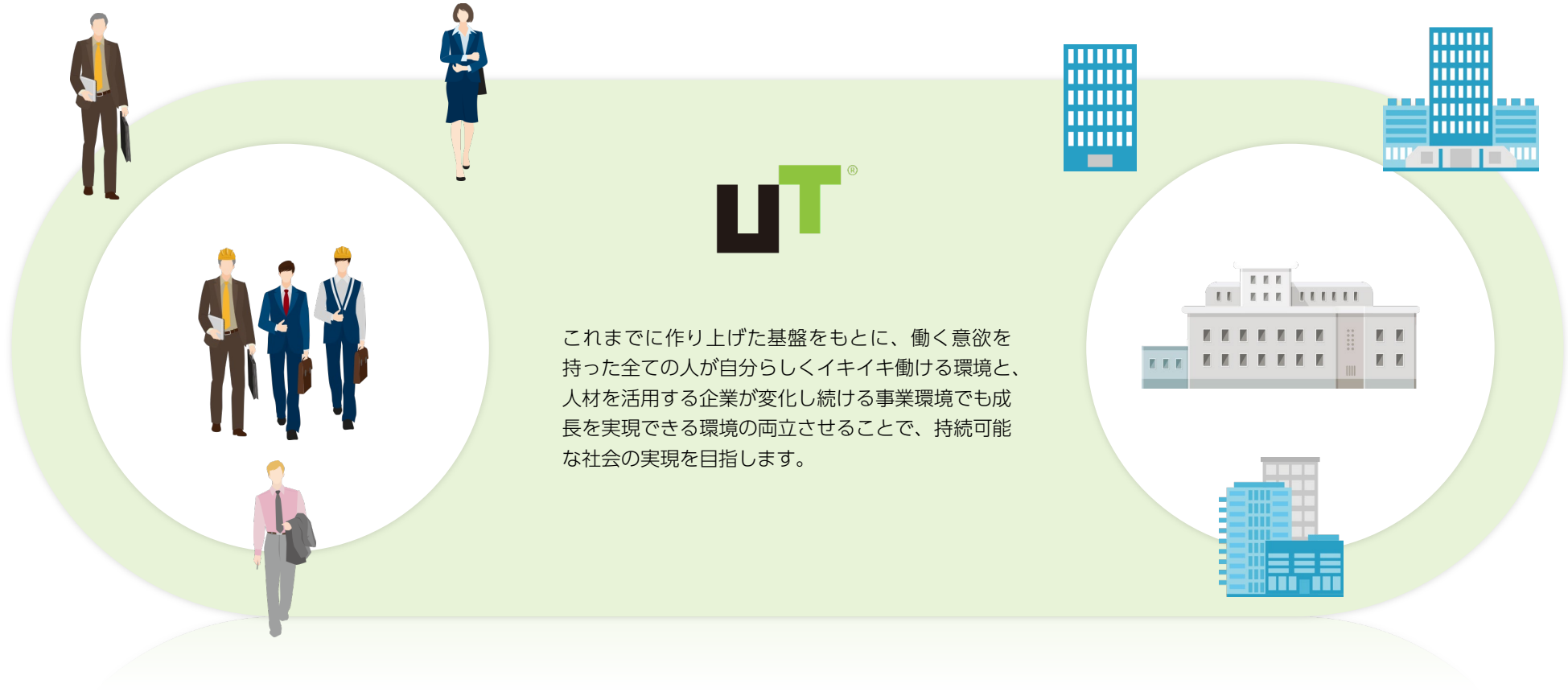


【当社の場合】業績条件付き有償新株予約権の会計処理



第4次中期経営目標

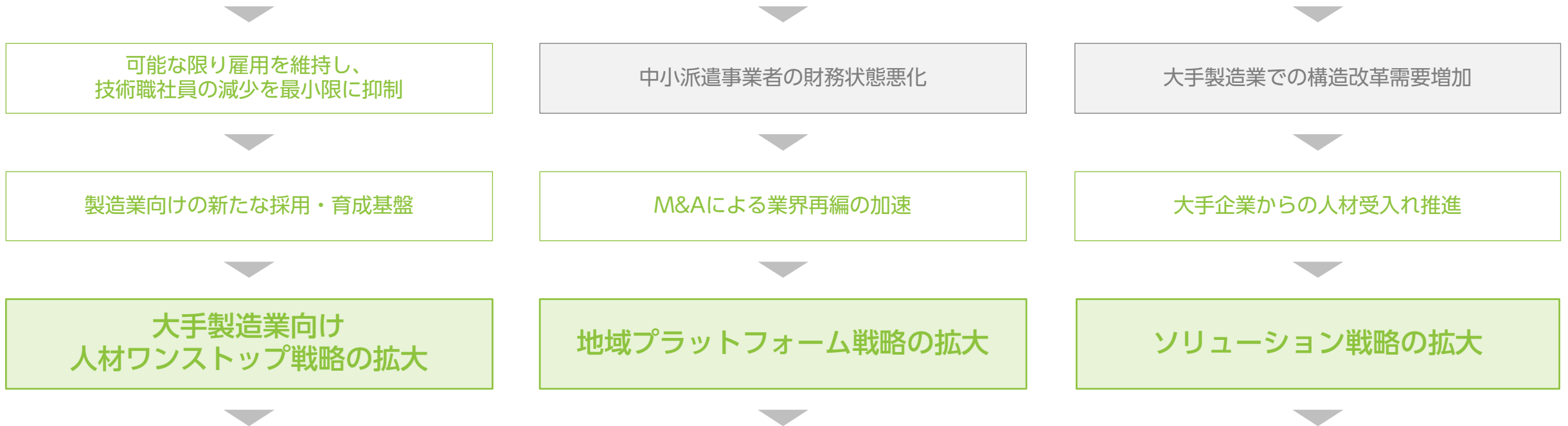
より多くのはたらく人に応えられる キャリアプラットフォームへ



第4次中期経営計画 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



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

セグメント別の中期経営計画基本方針

第4次中期経営計画の 成長戦略を推進する事業

マニファクチャリング事業

大手製造業向けワンストップ戦略

モノづくりを支える人材を育て戦力化

大手製造業向けにモノづくりで必要とされる人材の採用から定着、育成、戦力化までを含む人材サービスを提供。生産工程から技術者領域までワンストップで人材需要に応え、顧客内シェアのさらなる拡大を目指す。

エリア戦略事業

地域プラットフォーム戦略

日本各地に雇用をつくる

地元で働きたい人の需要に対応する日本各地での雇用基盤を構築。地域派遣事業者との提携・M&Aの推進により日本の各地域での職場充実度とシェアを高め、業務基盤の統合により収益性向上を図る。

ソリューション事業

ソリューション戦略

企業の競争力を強化する人材流動化を支援

大手企業グループが抱える人材に関する課題や構造改革需要に対して、余力人材の活躍の場を広げることで人材を流動化を支援。

長期を見据えた 事業基盤を構築する事業

エンジニアリング事業

高スキルエンジニア領域の開拓

新卒採用に加え、グループ内転籍制度「OneUT」により人材を確保し、建設・IT領域を中心に未経験者を育成。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。

海外事業

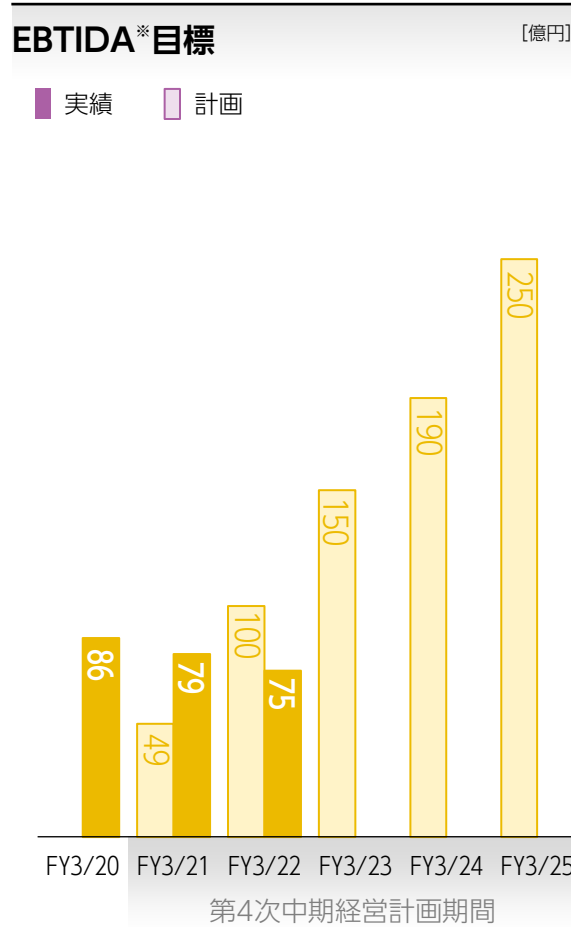
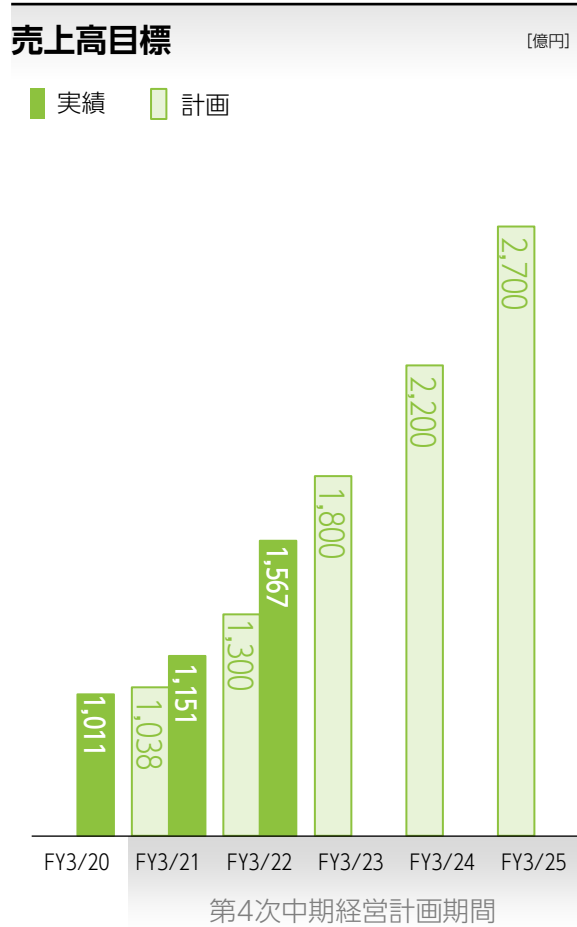
外国人がイキイキ働ける環境整備

日本で働いた外国人技能実習生が、身につけた技能を活かして母国で活躍できる場をつくるため、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を図る。

第4次中期経営計画の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。

**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

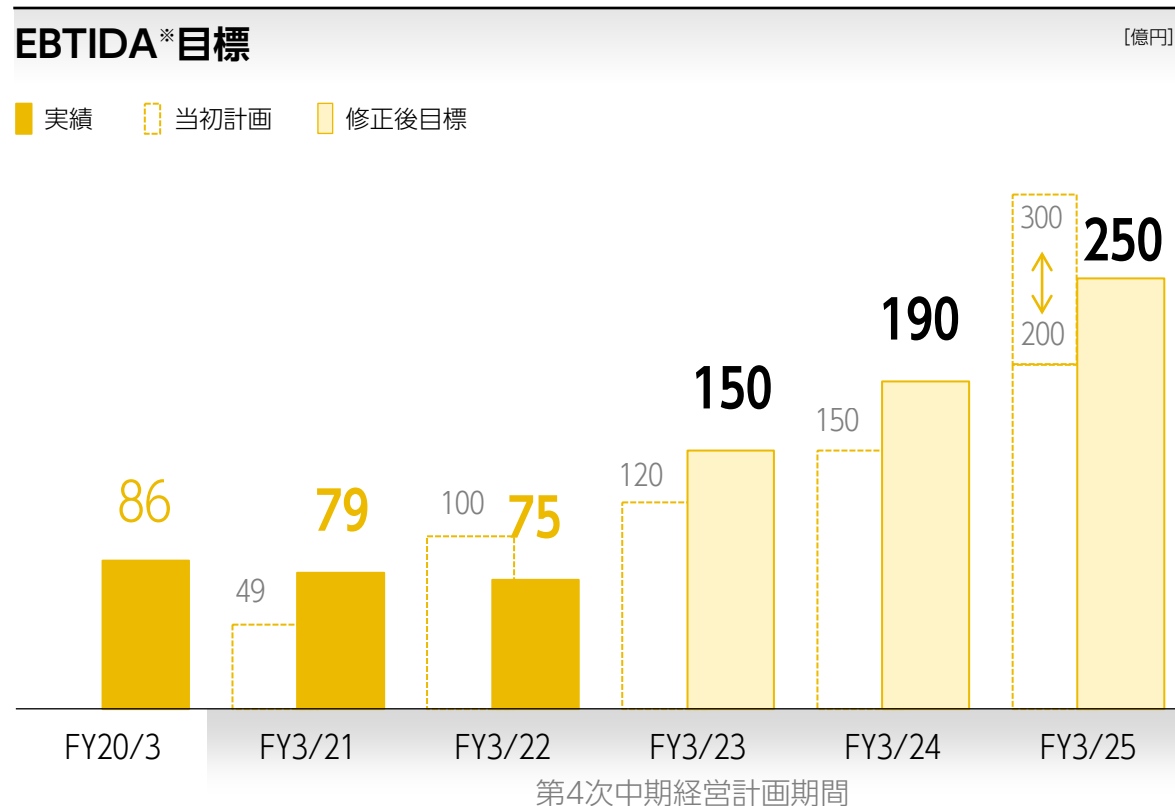
$$\text{総還元性向} = (\text{配当総額} + \text{自社株買い総額}) \div \text{税引後当期純利益}$$

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

当初計画から前倒しで進捗

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



会社概要

会社概要		2022年12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	4,855名	

グループ会社		2022年12月31日現在
UTEIM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コネクト株式会社 総合人材派遣・請負	UTコンストラクション株式会社 建設エンジニア派遣	
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		

製造派遣分野のリーディングカンパニー

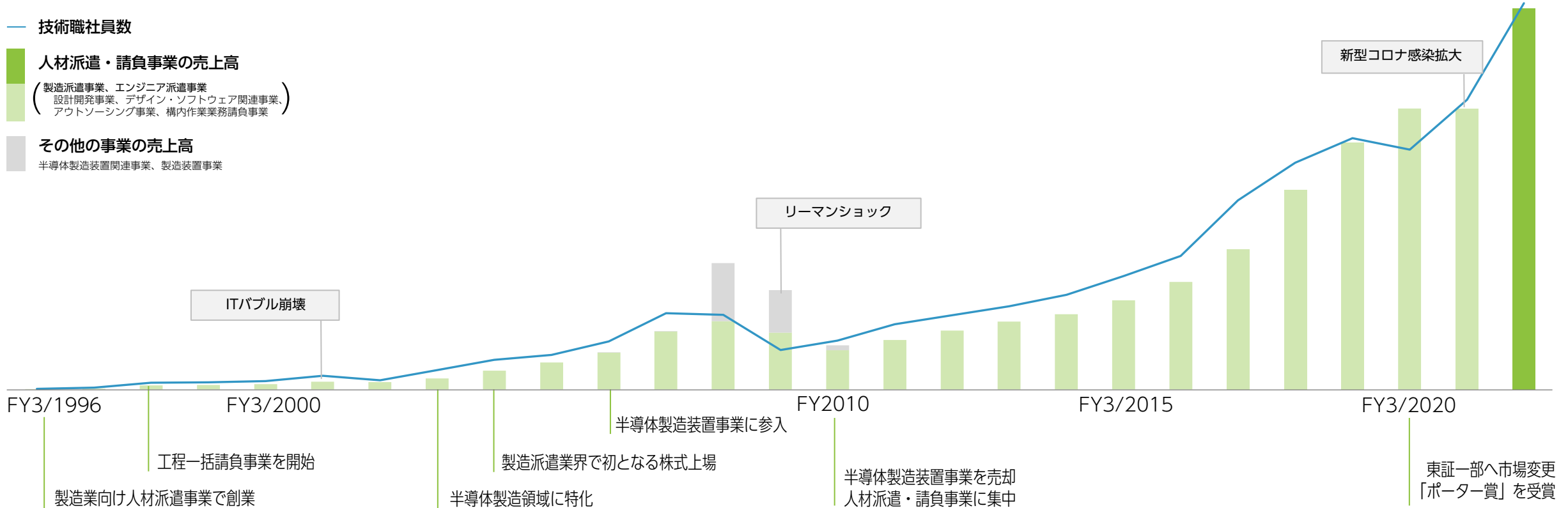
はたらく力で、イキイキをつくる。

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



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



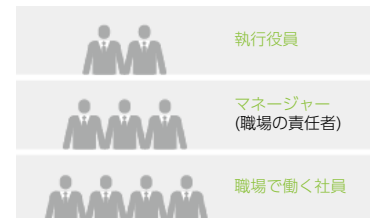
チームでの派遣 キャリア形成支援

- 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/STEP UT）
- エンジニア育成プログラム
- マネジメント研修

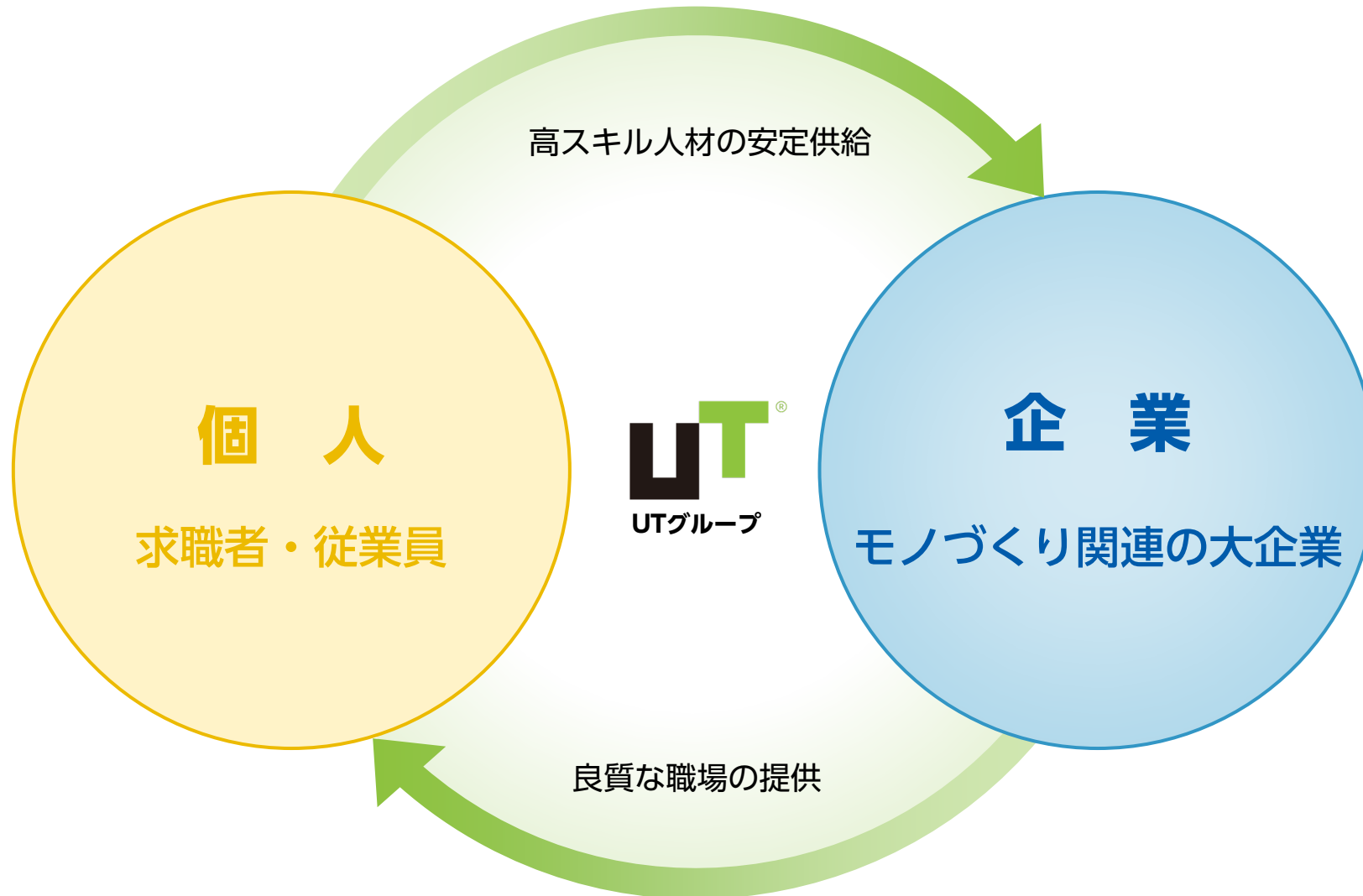


企業価値向上の 社員への成果配分

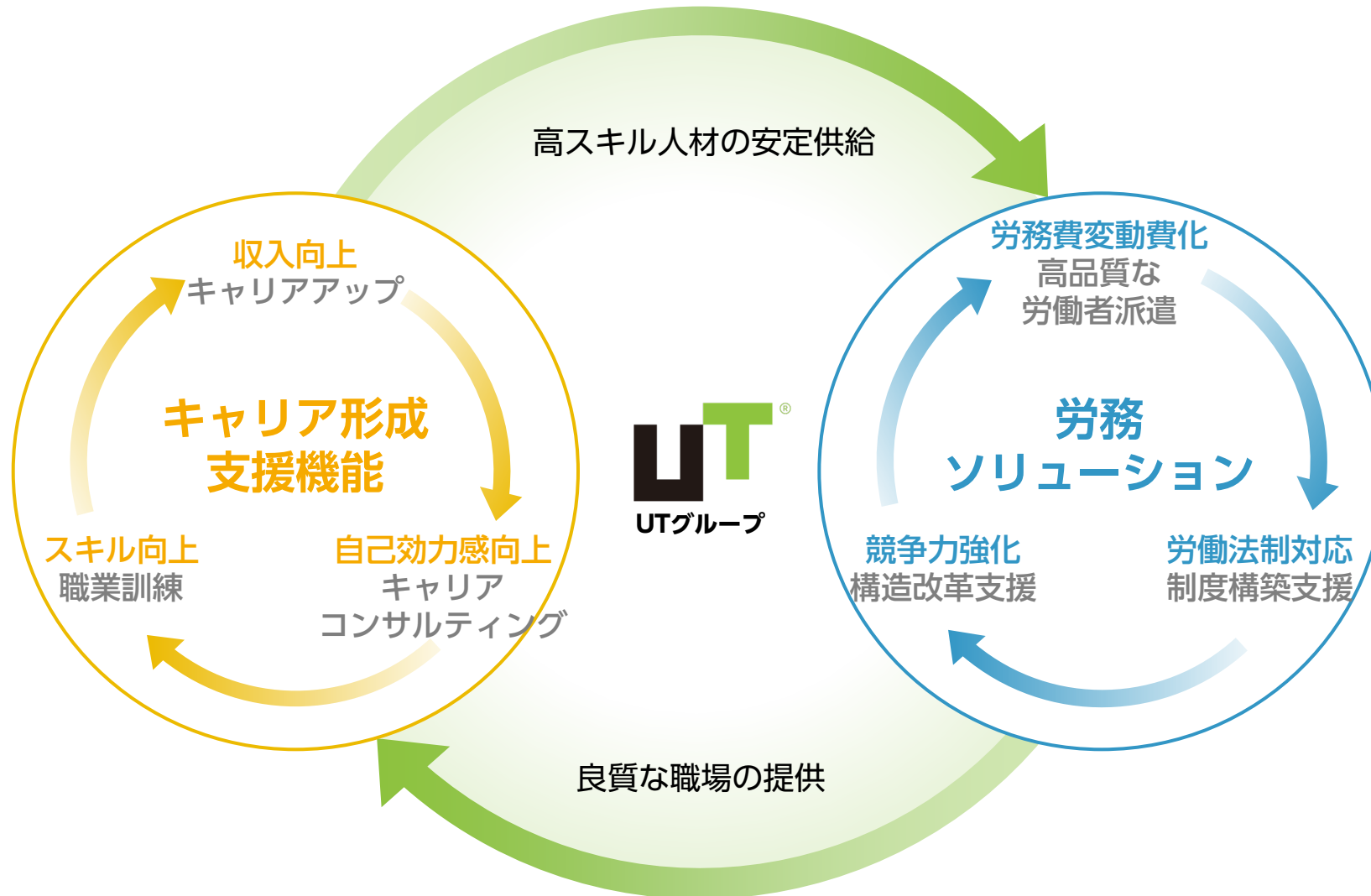
- 社員持株会制度



ツインカスタマー戦略とキャリアプラットフォーム

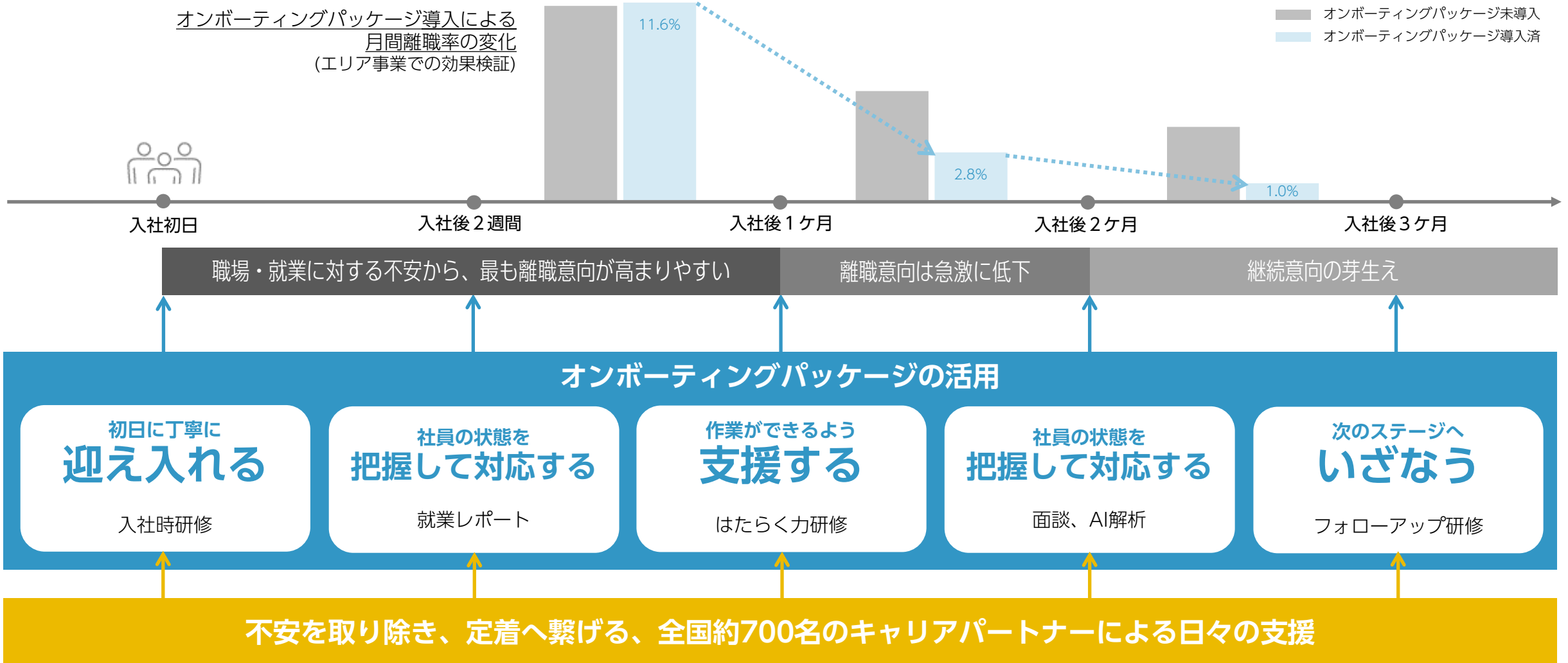


ツインカスタマー戦略とキャリアプラットフォーム



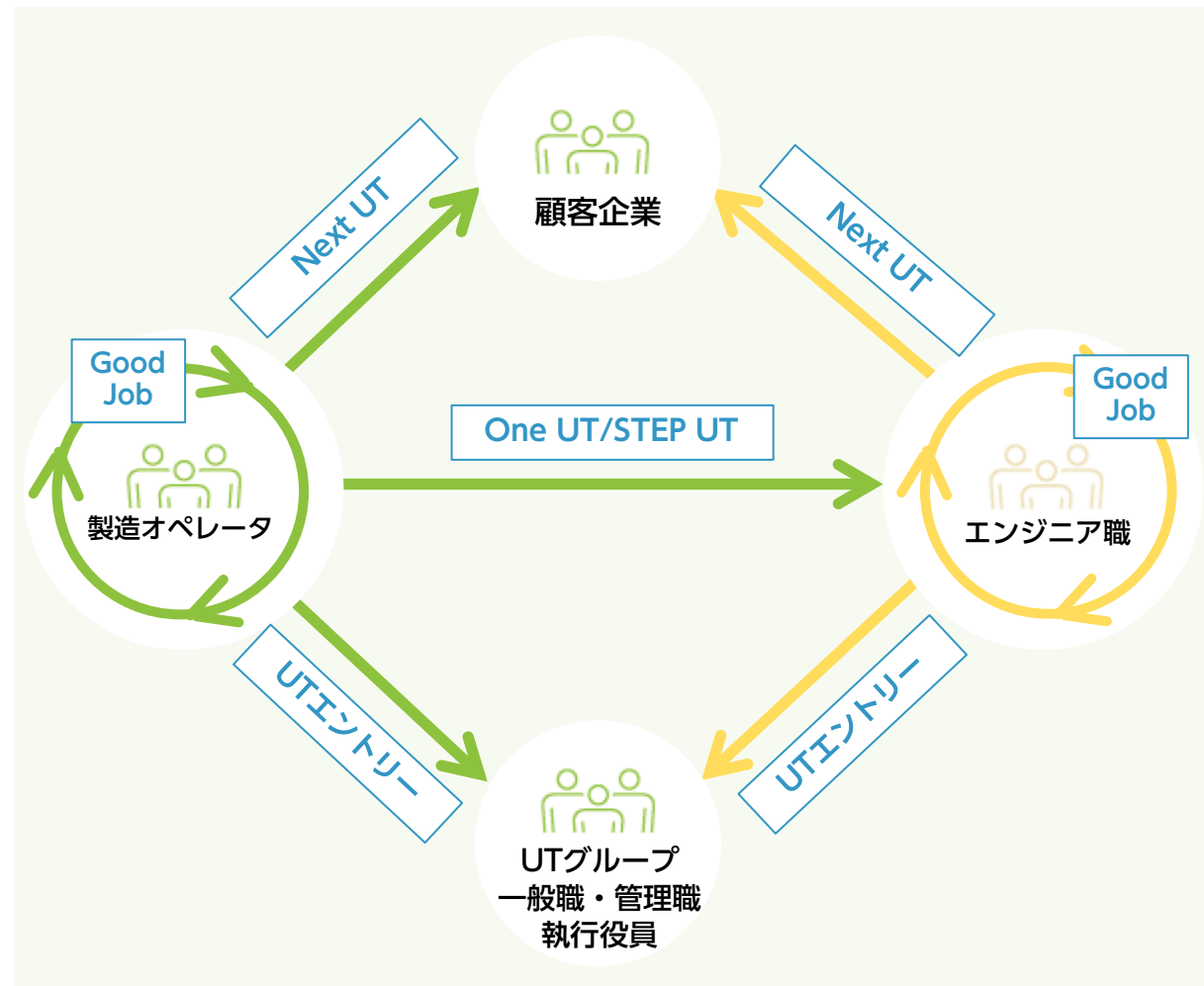
継続的な成長支援により離職を抑制

○ 離職要因を取り除き、継続要因を創り出すオンボーディングパッケージをエリア事業から段階的に導入



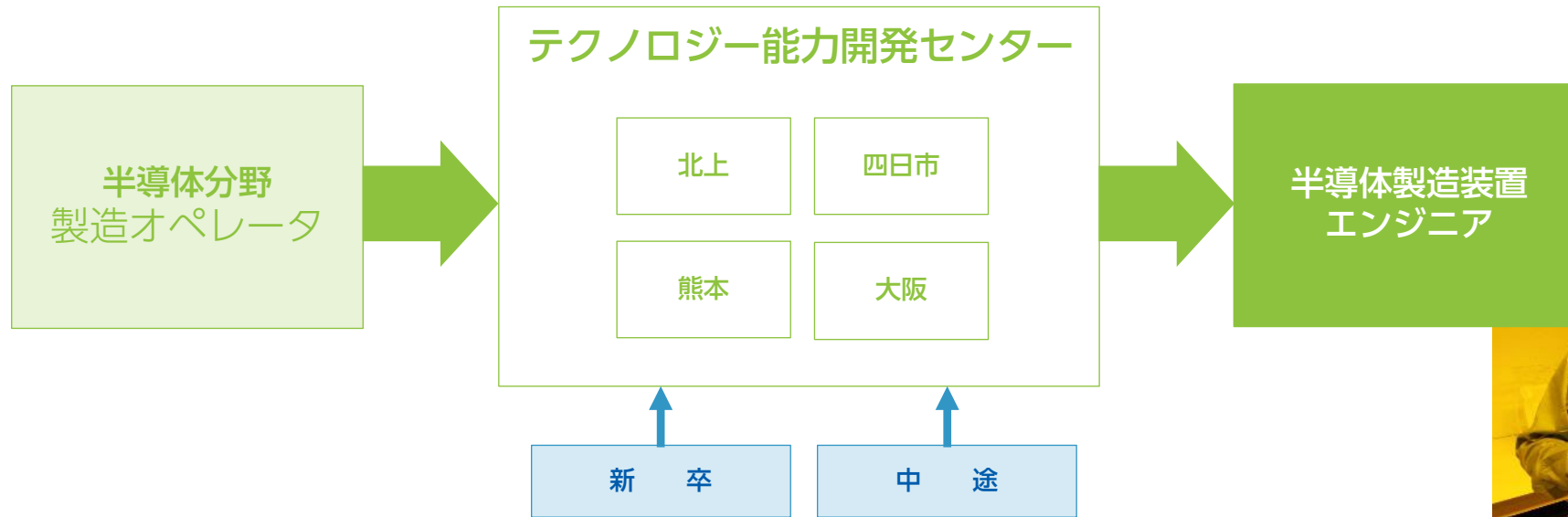
技術職社員のキャリアアップを可能にする制度の充実

- 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 STEP 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を強く推進

- 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)
- 2022年3月期～2025年3月期までの4年間で5,000名の半導体製造装置エンジニアを養成



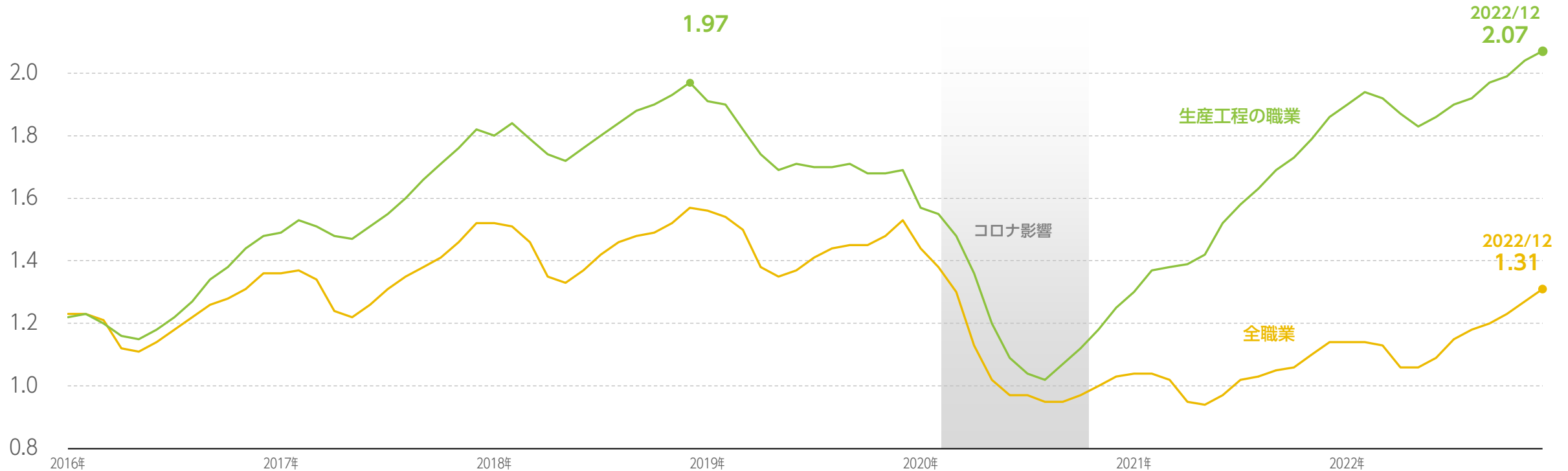
クリーンルームでの実習の様子

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2倍を超過、2012年の月次統計以降で過去最高

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)

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」

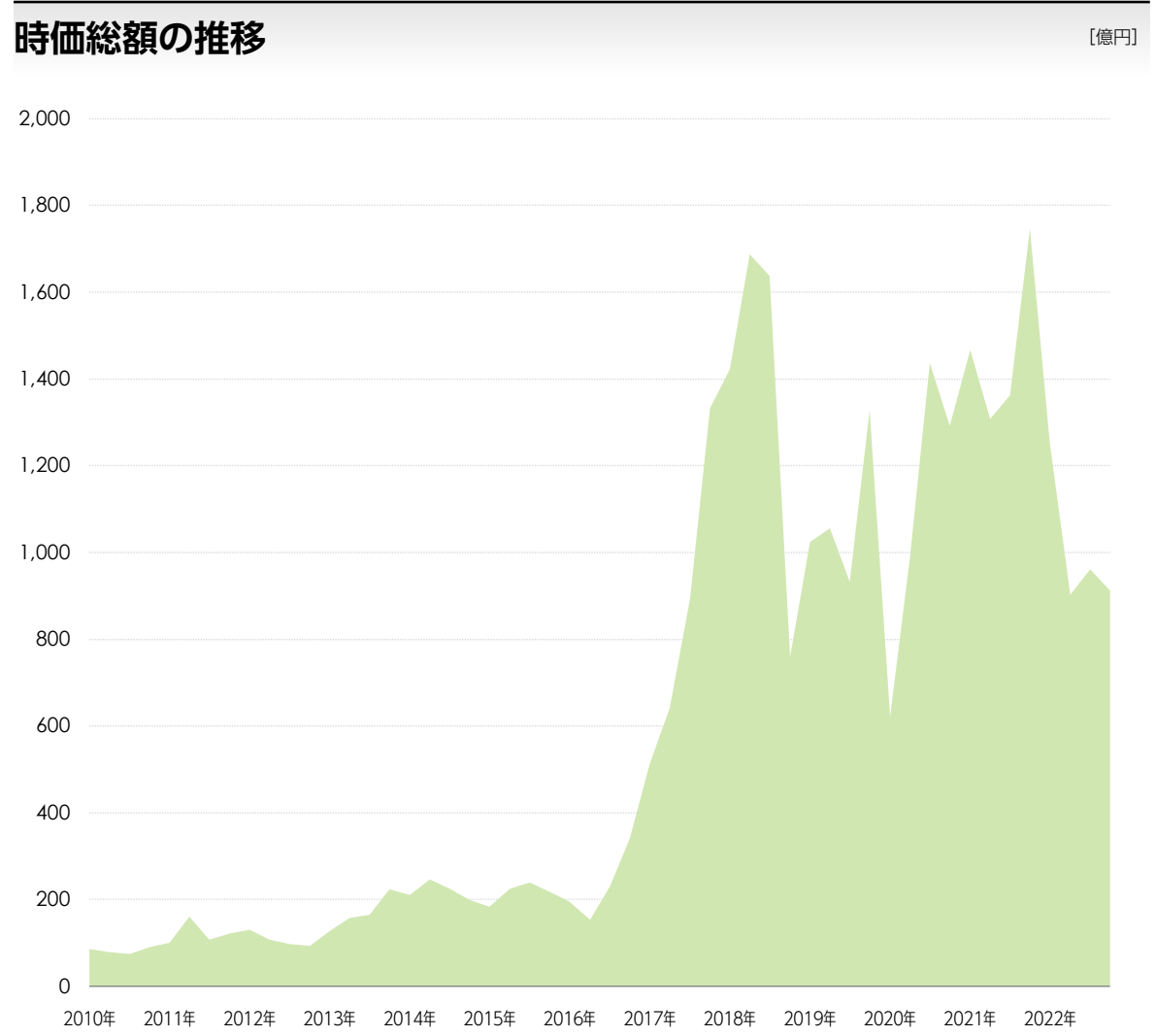
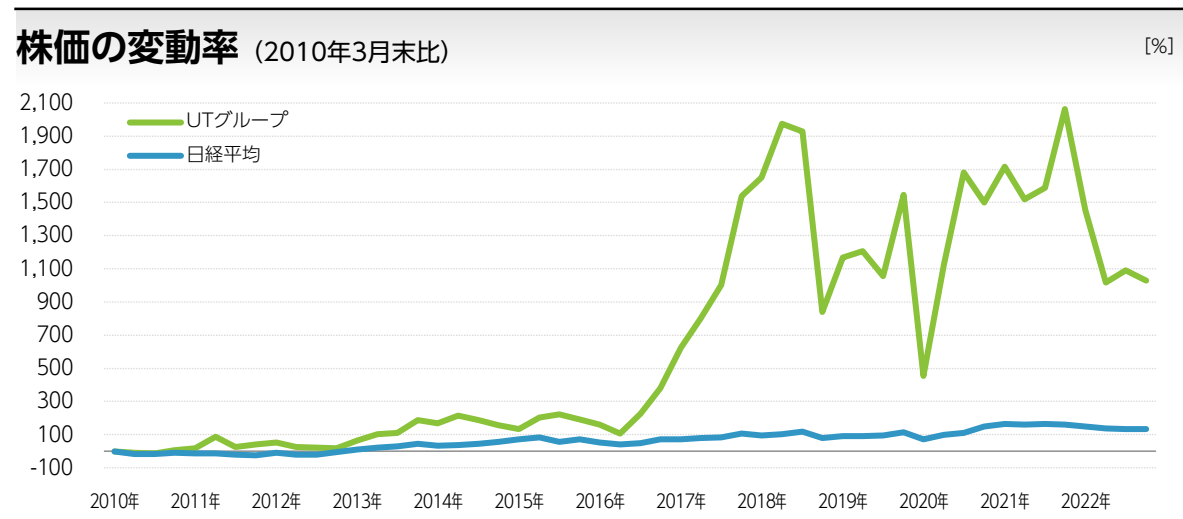
[万人]

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	

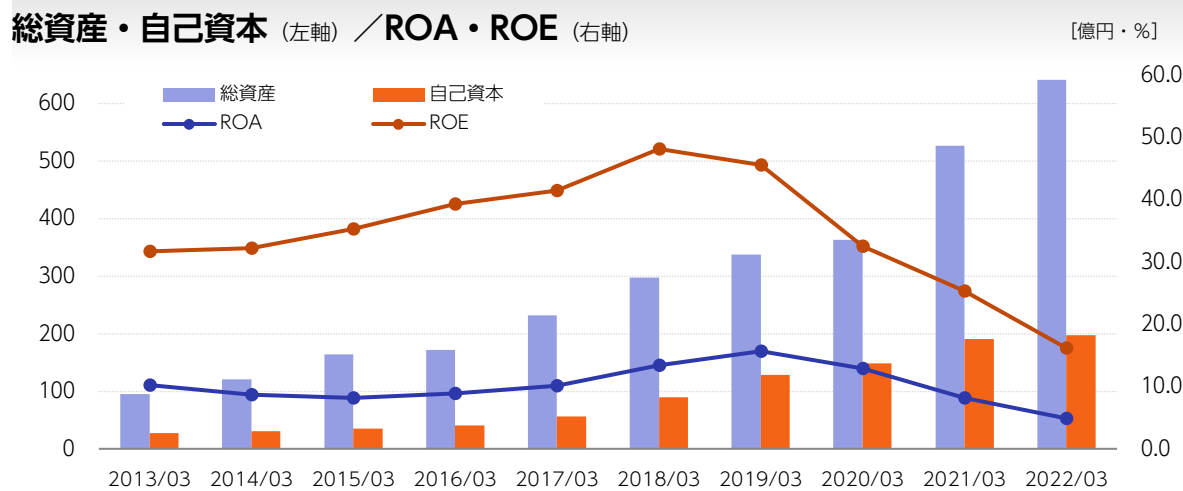
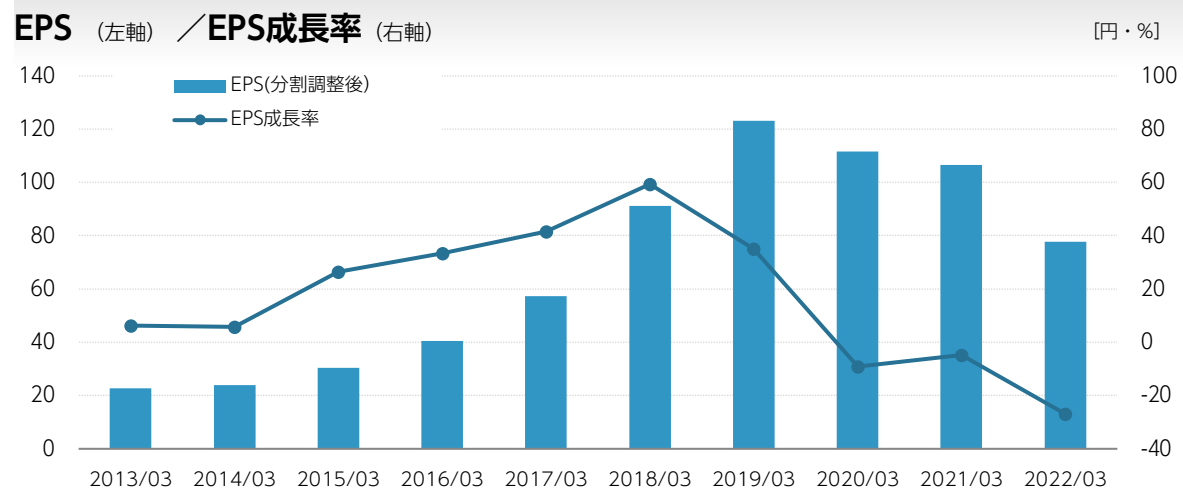
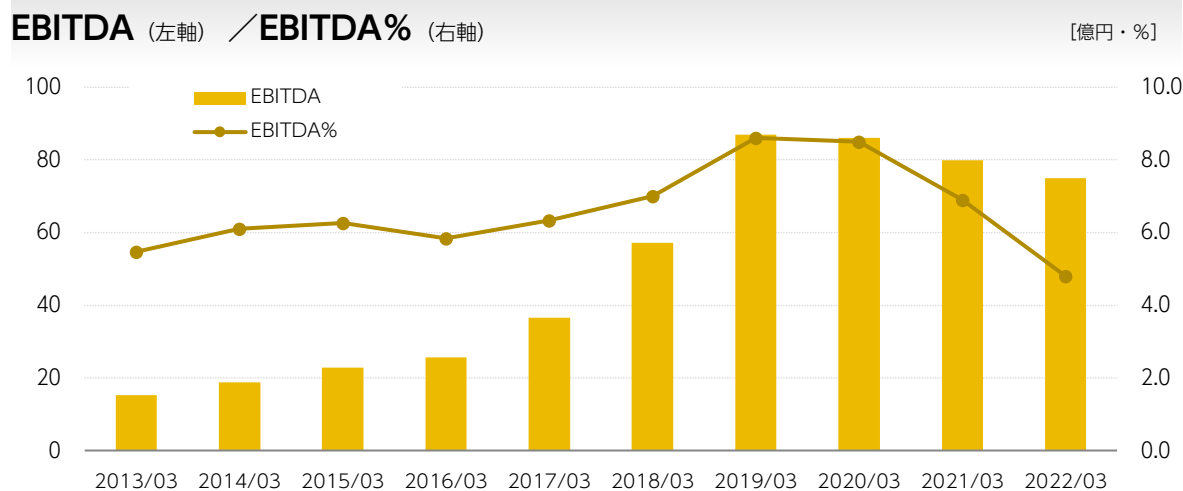
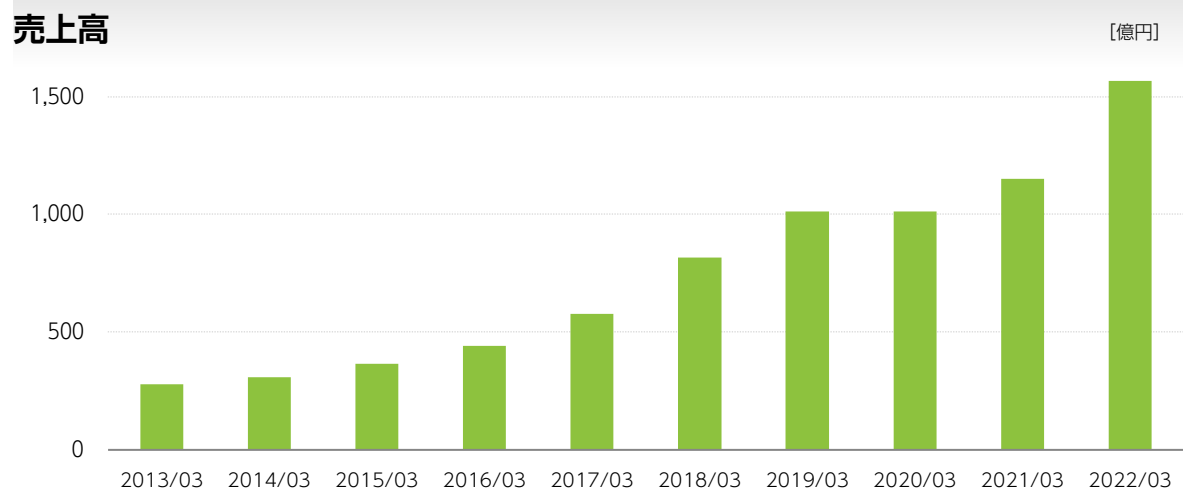
出典：総務省 労働力調査基本集計（2021年度）

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

株価の推移



業績推移



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)

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]

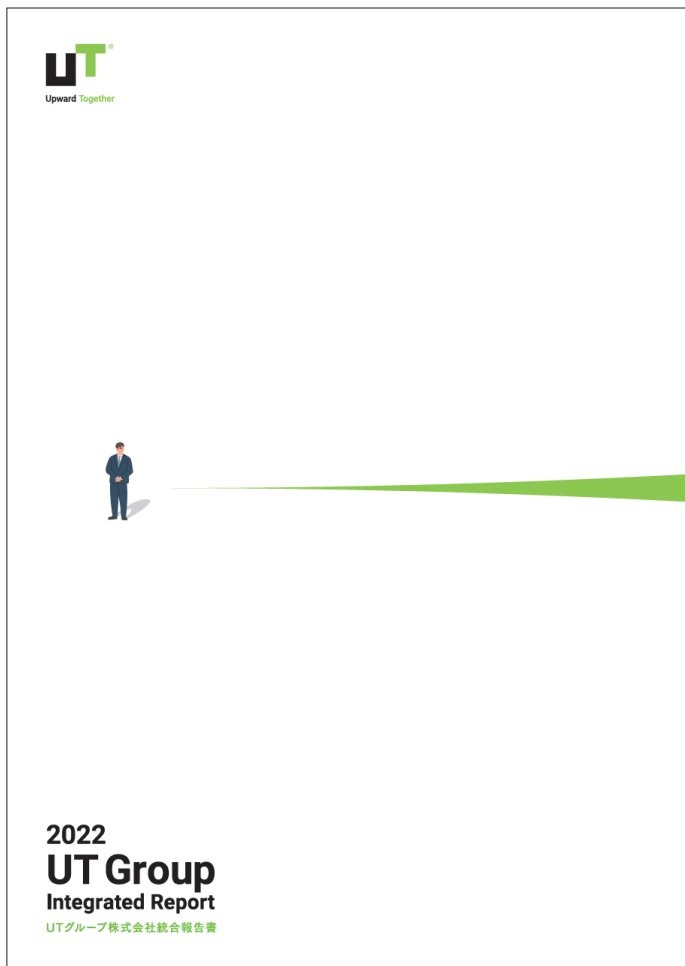
	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期
当期純利益	3,534,596	4,968,446	4,562,294	4,299,825	3,140,593
配当総額	-	2,499,281	-	2,663,952	968,709
自己株式取得額	1,060,818	-	-	-	-
総還元性向	30.0%	50.3%	0.0%	62.0%	30.8%

※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2022 発刊のお知らせ



コロナ禍からの人材需要の急回復期となった2022年3月期、私たちはマーケットシェアの拡大にこだわり、良質な職場づくりとともに採用活動を強化してまいりました。その結果として、新しく多くの仲間を迎え入れ、国内で3万名を超える技術職社員のはたらく職場をつくることができました。

はたらく人にとって大きな不安が生じるマクロ環境の変化のなかで、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ぶらすことなく、3万名3万様の「はたらく力で、イキイキをつくる。」を実現しています。

当期の統合報告書では、いかにしてはたらく人の雇用の安定とその成長を支援しているのか、UTグループ独自のバリューチェーンから紐解き、よりわかりやすくお伝えできるよう工夫を凝らしました。

UTグループでは、2021年3月期より統合報告書を制作しており、当期は2冊目の発刊となります。この統合報告書を活用することで、ステークホルダーの皆様との建設的な対話を通じた持続的な企業価値の向上に努めてまいります。なお、UTグループのウェブサイト「サステナビリティ」でも関連情報を掲載していますので、ご参照ください。

統合報告書ダウンロードURL https://ssl4.eir-parts.net/doc/2146/ir_material4/192255/00.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