

## 2022年3月期「よくあるご質問」

2022年5月13日  
UTグループ株式会社

### 連結業績について

---

#### Q1 過去最高を大幅に更新する連結売上高、技術職社員数を達成した要因は何か？

A 前期の下期に急回復し、以降堅調に推移している自動車関連分野、半導体・電子部品分野を中心とする強い人材需要へ迅速に対応するため、今期は戦略的に採用活動を強化し、期末の技術職社員数の最大化を図りました。これは、前期における新型コロナウイルス影響で一時的に縮小した製造派遣市場において、生産活動が急回復し正常化に向かうタイミングでその需要にしっかりと対応していくことが、当社グループのさらなるシェア拡大に繋がると考えているためです。

その結果、国内事業において年間 17,662 名の技術職社員の採用を実現しました。さらに、第 4 次中期経営計画に基づく地域プラットフォーム戦略の推進を目的として、2021 年 5 月、愛知県を中心とする地域の派遣事業者である、株式会社プログレスの全株式を所有する株式会社プログレスグループ及び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の全株式を所有する株式会社スリーエムの全株式を取得し、連結子会社化しました。また、同中期経営計画に基づくソリューション戦略を推進するため、2021 年 10 月に富士通エフサスグループの人材派遣会社である富士通エフサス・クリエ株式会社を新規連結いたしました。これらの取り組みにより、期末の国内技術職社員数は前連結会計年度末比で 7,900 人純増の 31,636 名（対前年同期比+33.3%、対前四半期比+3.7%）と過去最高を更新し、連結売上高を大きく増加させることができました。四半期の売上高は 427 億円（対前年同期比+31.7%、対前四半期比+3.3%）、連結会計年度では、1,567 億円（対前年同期比+36.2%）となりました。

#### Q2 営業減益となっているが計画通りか？

A 前述の旺盛な需要を踏まえ 2022 年 3 月期は通期で採用活動を強化する方針をとりました。その結果、通期で 61 億円の募集費を計上し、前事業年度比で 37 億円の費用増となりました。また、地域プラットフォーム戦略、ソリューション戦略に基づく M & A の強化により新たに連結した事業会社の影響等から、販管人件費は前事業年度比で 22 億円増加いたしました。主にこれらの要因により減益となっておりますが、計画通りであります。

#### Q3 受注の状況を教えてほしい。

A 半導体・電子部品関連分野では、自動車向け半導体需要の増加や、次世代通信規格「5G」関連需要による半導体製造装置やデバイス等の生産拡大が進むなか、さらに世界的な半導体不足が拍車をかけて半導体需給をひっ迫していることから、半導体製造装置メーカーや半導体メーカーでは急ピッチで生産能力を引き上げる動きが見られました。これに伴い、人材需要は活況となりました。一方で、自動車関連分野では、ASEAN 諸国でのロックダウンを起因とする部材不足によって、大手自動車メーカーにおいて一部で生産調整が続いており、2022 年 3 月期中に想定していた生産正常化が 2023 年 3 月期へと遅れている状況です。しかしなが

ら、依然として完成車需要は強く、今後の生産正常化に対する見通しに変更は無く、人材需要が減退する等の影響は見られませんでした。

国内の雇用情勢として、2022年3月の有効求人倍率は全職業で1.13倍と低水準で推移しているものの、生産工程の職業では2018年水準の1.92倍まで急上昇し、製造業での人材需給はひっ迫した状況が継続しています。製造業における採用難易度が高止まりする状況において、当社グループの採用力と高い定着率をもって着実に在籍数の純増を図っていくことが、中期的なシェア拡大のカギとなってまいります。

#### **Q4 採用の状況を教えてください。**

**A** 2022年3月期は、2021年5月の業績予想公表時点では、需要が確実に強いと見通せる上期に募集費を傾斜配分し、採用活動を強化する方針でありました。しかしながら、下期における受注の状況も自動車関連分野、半導体・電子部品分野を中心として非常に強く、多くのバックオーダーをいただいている状況が続きました。これを踏まえて2021年11月に当初の採用計画を変更し、下期においても採用活動を強化する方針といたしました。

特に需要が強い自動車関連、半導体・電子部品分野を中心に採用人数を伸ばし、通期で17,662名の採用を実現しました。月間平均にして約1,470名であり、2022年3月期の当初の採用目標「月間1,000名の常態化」を大きく超過する実績を打ち出すことができました。2021年3月期の上期にて新型コロナウイルス感染拡大の影響を受けて技術職社員数が低調に推移していたマニュファクチャリング事業を中心に大幅な増加に転じ、シェア拡大に向けた勢いが加速しました。2023年3月期は、採用活動の効率化を進め、採用コストの抑制と在籍人数の増加の両立を図っていく方針です。

#### **Q5 新規連結・売却の状況について教えてください。**

**A** 2021年5月に株式会社プログレスグループ及び株式会社プログレス、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及び株式会社スリーエムスタッフを新規連結いたしました。これは、第4次中期経営計画で重要戦略と位置付ける「地域プラットフォーム戦略」に基づくものであり、地域における事業基盤の強化と安定的な雇用環境の整備のためにM&Aを実施したものであります。何れも自動車産業を筆頭に大手製造業が集積する東海地方を中心に事業展開しており、当社グループの最大事業会社であるUTエイム株式会社とともに、両グループが連携し、各社が保有する営業基盤や顧客基盤、採用基盤を活用した事業展開を行うことで、地域内のさらなるキャリアプラットフォームの深耕、拡大を進めてまいります。

また、2021年10月1日より、富士通エフサス・クリエ株式会社（現商号：UT エフサス・クリエ株式会社）が新規連結しております。第4次中期経営計画における「ソリューション戦略」に基づくものであります。（詳細はQ15をご覧ください）

一方、2022年3月31日をもって、当社の連結子会社であるUTシステムプロダクツ株式会社をタイハイ株式会社（本社：千葉県匝瑳市、代表取締役社長：太田健治郎）に譲渡いたしました。UTシステムプロダクツ株式会社は、2020年4月1日付で東芝情報システム株式会社より、人材派遣事業等を手掛けるUT東芝株式会社（現商号）とともに株式取得しており、法人顧客向けに購買代行サービスの提供やサプライ用品販売事業を展開していました。しかしながら、当社グループの既存事業とのシナジーは限定的であることから、第4次中期経営

計画の達成に向けて、経営資源の選択と集中により経営の効率を高めていくために、本株式譲渡を決定いたしました。

**Q6 2022年4月に実施した子会社の再編について教えてください。**

A 2022年4月に予定する組織再編は、大手製造業向けワンストップ戦略及び地域プラットフォーム戦略が機動的かつ効率的な意志決定ができるよう、当社がこれまで強みとしてきた大手製造業向けの人材サービス事業を行う子会社と、第4次中期経営計画で推進している地域プラットフォーム事業を行う子会社とに分け、その組織を再編成することによって、それぞれの明確な戦略のもと、成長加速していくことを推進するものであります。また、地域プラットフォーム事業で共通の事業特性を持つ子会社を統合することにより、間接機能の共通化を図り、経営資源を集約することで収益力の向上を目指してまいります。

**Q7 2022年3月8日発表の業績予想と実績の差異要因について教えてください。**

A Q1、Q2でのご説明の通り、2022年3月期は年間を通して戦略的に採用活動を強化し、期末での技術職社員数の最大化を目指してまいりました。そのような中、採用関連費等で一部予算未執行が生じたこと、および賞与引当金等決算調整により、営業利益、経常利益が前回発表予想を上回りました。加えて、当期における採用活動の強化により、新卒・中途人材の積極採用や人材育成への投資に係る税制の適用要件を満たしたことから、法人税等の税額控除が発生し、親会社株主に帰属する当期純利益においても前回発表予想を上回る結果となりました。

※詳細は、本日公表いたしました「業績予想との差異に関するお知らせ」をご参照ください。

**マニュファクチャリング事業について**

---

**Q8 増収減益の要因は何か？**

A マニュファクチャリング事業では、自動車関連分野において、大手自動車メーカーの生産調整による影響が継続したものの、今後の生産正常化を想定した人材確保や、半導体・電子部品分野における引き続きの旺盛な人材需要から、受注獲得状況は好調に推移しました。このような顧客企業の強い人材需要に早急に応えるため、積極的な採用活動を行ったことにより、技術職社員数を大幅に増加させることができました。

また、地域でのさらなるキャリアプラットフォームの深耕、拡大を目指し、愛知県を中心とする地域の派遣事業者2グループ6社を新規に連結子会社といたしました。2021年5月末に株式会社プログレスの全株式を所有する株式会社プログレスグループ及び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の全株式を所有する株式会社スリーエムの全株式を取得しております。これらに伴い、売上高は伸長いたしました。

一方で費用面においては、戦略的な採用関連費の投下と新規連結に伴う人件費の増加により、販売費及び一般管理費が増加いたしました。連結で61億円の募集費のうち、51億円をマニュファクチャリングに配分し、一気にシェアを拡大する戦略を推し進めました。

**Q 9 第4四半期における自動車減産による影響を教えてください。**

A 自動車関連分野では、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って、現在も大手自動車メーカーにおいて一部生産調整が生じています。生産の正常化は 2022 年 3 月期中に想定していたものの、実際は 2023 年 3 月期へと遅れている状況です。第4四半期においては、自動車メーカーや生産ライン毎で影響度合いは異なりますが、1日から最大で10日間程度の稼働停止が発生し、その間、当社が派遣する技術職社員は、休業もしくは稼働日振替の対応となりました。また、稼働停止にならない生産ラインにおいても、残業時間や休出時間が減少するなどの稼働時間への影響が見られました。なお、それら影響度合いは徐々に低減傾向にあります。

現在も足元の完成車需要は非常に強く、当社グループの自動車関連の主要顧客企業においてはコロナ以前から人材不足であったこと、さらに今後の生産正常化も想定されることから、人員確保の対応がなされ、人材需要が減退する等の影響は見られません。むしろ、当社グループの自動車関連分野の派遣人数はこの間も増加しており、引き続き、人材需要は好調に推移することが見込まれます。

**Q 1 0 半導体・電子部品分野、自動車関連分野の概況を教えてください。**

A 半導体・電子部品分野は、第3四半期に続き四半期売上高が90億円を突破し、対前年同期比で15.8%の増収となりました。顧客別の状況では、対前四半期比でも半導体製造装置及び半導体製造、電子・デバイスとも各社で一様に取引高が増加しています。

自動車関連分野においては一部で生産調整が生じた影響により残業時間等の稼働時間は減少しましたが、生産工程の人材需給がひっ迫していることから好調な受注状況に変化は無く、むしろ派遣人数は増加しました。その結果、車体、部品ともに取引上位の顧客企業において、取引高をさらに伸ばす状況となりました。四半期売上高は88億円を超過し、過去最高を更新しました。対前年同期比で+48.8%、対前四半期比で+10.1%の増収となりました。

**Q 1 1 その他分野が伸びているが、その他分野とは何か？**

A その他分野には、地域プラットフォーム戦略に基づき、M&A でグループインした子会社群が含まれます。その他分野の四半期売上高は、対前年同期比で85.8%の増収となりましたが、これはオーガニック成長に加え、2022年3月期1Qで連結したプログレスグループ及びスリーエムが大きく増収に寄与しています。

**Q 1 2 海外の技術職社員数が前四半期末比で大幅に増加している要因は何か？**

A 2021年1月より連結しましたベトナム子会社 Green Speed Joint Stock Company、Green Speed Co., Ltd.及び Hoang Nhan Company Limited が海外業績を構成します。海外業績は3ヶ月遅れで連結しているため、今回の決算（2022年3月期 通期決算）には現地の2021年1-12月期業績が反映されております。

前四半期末のベトナムの技術職社員数（2021年9月末時点）は、4月から数か月間に及ぶロックダウンにより当局による労働規制等の影響が生じ、大きく減少する結果となりました。この間、Green Speed 社では、経済活動回復後の顧客ニーズを見据え、さらなる顧客リレーションの強化及び営業基盤の強化に努めました。この取り組みが奏功し、生産が回復基調に入った10月以降では複数の日系企業を中心とする新規大型案件を受注したことで、今期末（2021年12月末時点）の技術職社員数の大幅な増加を実現いたしました。

**Q13 増収減益の要因は何か？**

A ソリューション事業では、世界的なEV（電気自動車）生産の拡大に伴い車載用電池の製造にかかる稼働が増加したことに加え、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）による請負案件が新たに立ち上がったこと、及び2021年10月に富士通エフサスグループの人材派遣会社である富士通エフサス・クリエ株式会社（新商号 UT エフサス・クリエ株式会社）を新規連結したことで技術職社員数が増加したことによって、売上高が伸長しました。一方で費用面においては、人材需要の堅調な推移に伴い、技術職社員の採用を強化したことにより採用関連費が増加しました。

**Q14 大手企業グループのインハウスソリューション®の案件とはどのようなものか？**

A 第4次中期経営計画の成長戦略の一つに掲げる「ソリューション戦略」は、大企業グループにおける事業環境や経営戦略の変化に伴う事業再編によって発生する、中核製品以外の製造事業・人材派遣事業等のノンコア事業のオペレーションやそこで働く人材を当社が譲受する等、人材流動化を支援することで当社の事業基盤のさらなる拡大を図っていくものです。そのスキームは複数あり、代表的なものとして M&A による子会社化、共同出資による合弁会社設立、カーブアウト及びインハウスソリューション®があります。

インハウスソリューション®は、その中でも特徴的で、製造業顧客企業の従業員の転籍受入れと製造ラインの請負を合わせて行うものです。このスキームで、これまでに13社約2,700名の人材を正社員として受け入れ、顧客企業の従業員の雇用とキャリアの連続性を維持することで、顧客企業との信頼関係を強化してまいりました。

今後も大企業グループ特有の人員構成の硬直化や事業ポートフォリオの見直し、定年者の再雇用といった経営課題の解決に資する事業として、さらなる拡大を図ってまいります。

**Q15 10月から新規連結した会社について詳しく教えてほしい。**

A 2021年10月1日付で、富士通エフサス・クリエ株式会社の株式の51%を株式会社富士通エフサスより取得し、子会社化しました。同時に商号を「UT エフサス・クリエ株式会社」と変更しております。当該子会社は、富士通株式会社や株式会社富士通エフサスをはじめとする富士通グループ企業を主な取引先としております。従業員約850名が在籍し、銀行や官公庁、外資系企業など様々な業種・業態に事務系派遣やICTに関するエンジニア派遣、社内基幹システムなどのITインフラの運用に関するヘルプデスク・サポートデスク等の請負事業等を行い、取引先の経営環境に即応した最適な人材ソリューションを提供しています。

当社グループのソリューション事業では、大手企業グループ向けに人材流動化をはじめとする構造改革支援を提供しております。富士通グループとは、従前より製造派遣で培ったリレーションシップのもと、2018年には富士通アプリコ株式会社（現商号・FUJITSU UT株式会社）の株式を51%取得して人材派遣事業での協業を進めてまいりました。今回の株式取得は、富士通グループとの関係を一層強化するものであり、両社の強みやノウハウを融合することによって、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企業として、この先に大きく進むことが想定される人材活用の構造的変化という大きな課題の解決に貢献してまいります。

### Q16 増収増益の要因は何か？

A エンジニアリング事業では、大手半導体製造装置メーカーや半導体メーカーを中心にワールドエンジニアの需要が拡大いたしました。前事業年度において新型コロナウイルス感染症の感染拡大の状況下で運用が困難であった製造オペレータからエンジニアへのキャリアチェンジを支援する社内制度「One UT」の再開に加えて、半導体製造装置エンジニアを育成するための専門研修施設「テクノロジー能力開発センター」の4拠点目を大阪に開所し、半導体製造装置エンジニアの育成・輩出力を強化いたしました。また、建設技術者分野における需要の高まりを受け、技術職社員の採用と迅速な配属に注力したことにより売上高が伸長しました。販管費においては、上述の人材需要に対応するために、技術職社員の採用を強化したことにより採用関連費が増加した一方で、間接費用の効率化が奏功し改善しました。これらの取り組みの結果、エンジニアリング事業は増収増益となりました。

### Q17 テクノロジー能力開発センターについて教えてほしい。

A 2020年12月、岩手県北上市に半導体領域の製造エンジニアを養成する「UTグループ テクノロジー能力開発センター」を設立しました。次いで、2021年3月に三重県四日市市、熊本県熊本市、2021年5月には大阪府大阪市に4拠点目を設立しています。これは、第4次中期経営計画の成長戦略の1つである「大手製造業向けワンストップ戦略」を強力に推進するものであります。半導体製造装置エンジニアに特化した能力開発プログラムを用い、製造工程で経験を積んだ製造オペレータを育成し、製造エンジニアへのキャリアアップを推進することにより、エンジニア人材を集中的に育成いたします。その輩出力を一層強化することで、中核の製造派遣とともに大手製造業で必要とする人材をワンストップで提供し、サービス品質を向上させて、競争力を高めていくことを可能とします。2022年3月期以降、3年で3,000名の半導体装置エンジニアを養成する計画であり、2022年3月期は890名の輩出を計画しておりました。

## 2023年3月期の見通しについて

---

### Q18 2023年3月期のEBITDA150億円の蓋然性は高いと考えていいか？

A 2023年3月期EBITDA150億円到達への成長基盤は整ったと考えております。2023年3月期は、今期末で最大化した技術職社員数を出発点に、期初からのトップラインの引き上げに伴う増収による増益、さらに契約単価上昇等による売上総利益率の改善にも取り組み、売上総利益額を増加させてまいります。加えて、採用活動をグループで統合することによる採用効率の良化、また前述の子会社組織の再編による人員配置の最適化及び共通間接機能の集約等による生産性向上を推し進め、販管費効率を高めることでEBITDA150億円達成を目指します。

### Q19 2023年3月期にEBITDA150億円を実現した場合、株式報酬費用が2023年3月期の連結損益計算書に計上されることについて、詳細を教えてください。

A EBITDA150億円を実現した場合、2020年5月20日付で公表しました募集新株予約権（業績連動型新株予約権）の行使条件を満たすこととなり、これに係る株式報酬費用として55億円が2023年3月期の連結損益計算書に計上されます。2023年3月期において行使条件である

EBITDA150 億円を達成しない場合は当該費用は計上されません。また、一過性の費用であり、2023 年 3 月期に費用計上された場合は、2024 年 3 月期以降の連結損益計算書に影響を及ぼすものではありません。

## Q20 第4次中期経営計画の修正について教えてほしい。

A 新型コロナウイルス感染症の拡大が続き先行き不透明な状況の中でスタートした第4次中期経営計画は、その初年度である2021年3月期においてコロナ禍の影響を最小限に食い止めるとともに、その後の人材需要の急回復期において積極的な採用活動を展開したことにより2022年3月期は売上高目標を1年前倒しで実現する結果となりました。また、3つの成長戦略を着実に進行し技術職社員数と売上高を大きく増加させるとともに、本年4月には、事業会社統合を含む組織再編、新たな採用インフラの構築を行うなど、収益性を向上させるための施策を進めてまいりました。これらの取り組みにより、当初2024年3月期としていたEBITDA150 億円の達成時期を1年前倒しし、2023年3月期で到達する蓋然性は高まったと考えます。

また、今後の事業環境についても、足下では資源高やインフレ等の懸念材料はあるものの製造業での人手不足は当面継続することが予想され、人材需給は引き続き逼迫するものと考えております。

上述の成長基盤の確立および事業環境の見通しを踏まえ、第4次中期経営計画における3つの事業戦略を引き続き推進することで、既存事業におけるさらなるシェア拡大を図る機会が十分にあると考え、業績目標を以下の通り修正いたしました。

なお、2023年3月期の売上高目標につきましては、Q5に記載の2022年3月31日付の事業会社売却の影響を織り込み済みであります。

		第4次中期経営計画期間					
		20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期	24年3月期	25年3月期
売上高[億円]	当初計画	-	1,038	1,300	1,500	1,800	2,000
	実績*/修正後	1,011*	1,151*	1,567*	<b>1,800</b>	<b>2,200</b>	<b>2,700</b>
EBITDA[億円]	当初計画	-	49	100	120	150	200~300
	実績*/修正後	86*	79*	75*	<b>150</b>	<b>190</b>	<b>250</b>

## Q21 株主還元方針と2023年3月期の株主還元の考え方について教えてほしい。

A 当社は、「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」を経営目標としています。株主の皆様に対する利益還元を経営の重要課題として認識しており、配当金及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いたします。

2023年3月期の株主還元については、上述の株式報酬費用55億円が計上された場合（当期純利益30億円（計画値））であっても、株式報酬費用を除いた場合の当期純利益86億円（計画値）の30%（26億円）を還元し、これにより総還元性向は84%（当期純利益30億円に対して、還元総額26億円）とする方針です。

**免責事項**

本資料の作成にあたり、当社は当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。また、将来に関する記述が含まれている場合がありますが、実際の業績は様々なリスクや不確定要素に左右され、将来に関する記述に明示又は黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。したがって、将来予想に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。本資料及びその記載内容について、当社の書面による事前の同意なしに、第三者が、その他の目的で公開又は利用することはできません。