

## UTグループ株式会社 第15回定時株主総会及び会社説明会の質疑応答について

2022年6月25日に開催しましたUTグループ株式会社第15回定時株主総会及び会社説明会において、事前にウェブサイトに寄せられた株主様のご質問並びに株主総会及び会社説明会中の質疑応答で寄せられた株主様のご質問等について、議長より回答させて頂きましたので、その要旨をお知らせいたします。

### 【第1部 株主総会の質疑応答より】

#### ◆事前にウェブサイトに寄せられたご質問について

##### (ご質問1)

半導体製造エンジニアの育成に関して戦略を聞きたい。2025年までに5,000人輩出が目標とのことだが、教育コストもかかるため、キャリアチェンジが行える人材はある程度選抜が必要かと考える。人材の選抜はどのように行っているのか、教えてほしい。

##### (回答1)

エンジニア育成はこれまで培ってきた知見と、現場経験が豊富な人材を活用し、内製で行っていることもあり、コストはそれほど大きいものではございません。また、人材の選抜基準としては、半年から1年程度の半導体製造工程での経験を有すること、勤怠やモラルといった点で問題がないこと、職場で必要とされるコミュニケーション能力を有すること、等が挙げられますが、本人の「やる気」を最も重視しております。2020年12月から2022年4月までの期間で、既に1,000名のエンジニアを育成しており、「2025年3月までに5,000名」の目標に対して順調に進捗しています。

##### (ご質問2)

候補者番号4 島 宏一氏について、現任の社外取締役等の兼職が7社ある。当社の社外取締役となった場合、当社の事業内容や環境を十分理解した上で、種々の提案をしてもらうことを期待しているが、他に7社もの社外取締役等の兼職がある状況でどのくらいの時間をUTグループのために使えるか、教えてほしい。

(回答2)

島 宏一氏は招集ご通知に記載の通り、経営の幅広い分野の知見と経験をもとに当社に助言を頂きたいと考えております。取締役会、監査等委員会以外にも、指名・報酬委員会やコンプライアンス・リスク管理会議、経営会議等にも参画頂き、他の監査等委員と同様に十分な時間を確保いただけることを確認しております。

(ご質問3)

バーチャルオンリー株主総会を開催可能とする定款変更が株主総会の活性化に繋がることを期待する。一方、対面での質疑が無くなることで経営側の緊張感が無くならないようにしてほしい。バーチャル総会では、議案の採決集計も容易になると思うので、各議案に対し何%の賛成・反対があったのか具体的数値をその場で報告してほしい。

(回答3)

バーチャルオンリー株主総会にすることで、経営側の緊張感がなくなるのではというご懸念についてですが、我々経営側も株主総会は株主様と対話できる数少ない機会の一つであることを十分に意識して、今後も株主総会に臨んでいく所存であります。これに加えて、株主総会における質疑応答について十分な時間をとる等、株主様との間で有意義なコミュニケーションを図ることができるよう対応を検討してまいります。

また、バーチャル総会で、各議案に対する賛否についての具体的な得票数を開示してほしいというご要望について、貴重なご意見を頂き、ありがとうございます。

ここで議決権行使結果の開示についてご説明させていただきますが、株主総会開催後、事前の行使数及び当日の行使数を改めて集計確認し、間違いがないことを確認したうえで、臨時報告書においてご報告しております。開示にあたっては、数字の正確性をしっかりと確認する必要がありますので、一定の時間を要することについてご理解くださいますよう、よろしくお願い申し上げます。

(ご質問4)

今回、社外取締役の鉢嶺 登氏、吉松 徹郎氏が退任されるということだが、これまで長きに亘りそれぞれの視点から当社の発展に大きく貢献して頂いた。退任にあたり、お二人からご自身のUTグループの社外取締役としての成果や今後の当社へのメッセージ等をお願いしたい。

(回答4)

いただきましたご意見について、鉢嶺取締役及び吉松取締役からコメントを頂きます。  
(コメント要旨は以下のとおりです。)

(鉢嶺 登氏のコメント要旨)

株主の皆様には、長い間、当社を見守って頂き、またご支援頂いていることに御礼申し上げます。私が、当社の取締役に就任したのは、当時、若山社長から営業利益100億円を目指すため、サポートしてもらいたいという本気のメッセージをもらい、私も是非応援したいということで取締役に就任したのが経緯となります。

私の役割は、当社のガバナンス強化を図るということで、まず東証一部上場をしっかりと果たし、ガバナンス体制を強固なものにするというものであったと思います。この点、若山社長はじめ、他の役員、会社の管理部門の方々が強力にガバナンス体制の強化に取り組んで頂いたということもあり、当社のガバナンス体制はかなりしっかりとしたものが出来たという実感があります。もう一つの役目は、デジタル化の部分に関してであり、これは様々な形で、取締役会等で意見させて頂きました。

また、当社の成長を支えた大きな柱はM&Aだったと思います。当初は、私をはじめ、社外役員からM&Aに関する懸念事項を多く発言しましたが、ここ数年は、当社でもかなりM&Aに関するノウハウが蓄積され、特に同業のM&Aに関しては安心して見ていられるという感覚があります。最近の取締役会での私自身の発言回数も減ってきているわけですが、そのようなことも踏まえると、当社が新たなステージに進んでいくことを感じるとともに、一旦、私の社外取締役としての役目は果たせたのではないかと、社外取締役を退任させて頂くこととしました。株主様におかれましては、本当に長い間、当社をご支援頂きまして、有難うございました。

(吉松 徹郎氏のコメント要旨)

当社の社外取締役に就任したのが2016年になり、それから丸6期になります。当初、若山社長から、東証一部上場を実現したい、その為には、当社をもっと強く、持続的な成長ができる会社にしたというお話を頂き、私もこれに賛同し、同じチームに入れて頂いたという経緯がございます。当時は、社内取締役に不在で、若山社長の強いリーダーシップに、ある意味依存していた会社だったかもしれません。その中で、私含め社外取締役は、東証一部上場会社の経営者として、また同じく創業社長でもありましたので、その知見をもとに当社のガバナンスを強化していくための支援をさせて頂きました。今日では、社内取締役も誕生し、各種委員会も充実し、当時を振り返ってみると若山社長の強力なリーダーシップに引っ張られていたのが、今では完全にチームとして動いており、強い組織体制が出来たと実感しております。

今後、さらに成長し、羽ばたいていく当社を、私は外から応援していきたいと思っております。長い間、ご支援頂いた株主様には、心から感謝しております。益々の成長を陰ながら応援させて頂きます。長い間、本当に有難うございました。

◆株主会場に出席した株主様からのご質問について

(ご質問1)

日ごろから、当社を応援している株主の一人です。今回、出席型バーチャル総会の形式で株主総会を開催しているが、一方で、株主が社長はじめ役員顔を一番近いところで見ることができるのは株主総会であり、そういう意味で、年に一度の一番大事な会議であります。今回、事前申込をして、抽選で選ばれ会場に来てみたが、結果的にモニター越しでしか社長や役員を見ることができないので残念に思う。来年以降は、ぜひ通常どおり、社長はじめ役員の方々の顔を見ることができるよう株主総会を開催してもらいたい。

(回答1)

会場まで、わざわざお越し頂き、有難うございます。私もモニター越しに株主様と質疑応答をしていることに若干の違和感がございます。一方で新型コロナウイルスの感染防止対策をはじめ、本総会をしっかりと運営していくうえで、必要最低限のリスク管理をしていく必要があり、このような開催になっております。今後については、いろいろな状況を鑑みながら、その時の状況に合わせて、最適な総会運営を目指してまいりたいと考えております。

◆バーチャル出席された株主様からオンラインで寄せられたご質問について

(ご質問1)

ストックオプションの発行量が多すぎる。不安定な市場環境であるため、もう少し量を減らしてほしい。

(回答1)

ご質問は、2020年5月20日開催の当社取締役会で決議された新株予約権についてのものとお受けしました。本新株予約権が行使された場合は、現在の当社発行済株式総数約4,000万株に対して、最大で約20%程度の希薄化が生じるものと想定されます。新株予約権の行使には、第4次中期経営計画で定める利益目標の達成が条件となっておりますが、従業員の士気向上が利益目標達成の蓋然性を高め、中期経営計画が達成された場合の当社の企業価値や株主価値の向上に資するものとなります。従って、既存株主様の利益にも貢献するものでありますので、本新株予約権行使による株式の希薄化は合理的な範囲内のものと考えております。

(ご質問2)

当社は今後も技術職社員が増大していく中で、技術職社員に対するキャリアアップの取り組みや社員増加に伴うリスクマネジメントに対する体制面の強化・取り組みを教えて欲しい。

(回答2)

社員への向き合い方について、社員一人一人に感情や課題があるように、社員一人一人に向き合っていくというスタンスが非常に重要であると認識しております。また、技術職社員が増えれば、これをマネジメントする一般職社員も必要となりますので、業務の標準化や教育制度の拡充、ITインフラの強化というものをいち早く進めてまいります。このような管理業務の効率化を図るとともに、コンプライアンス教育も合わせて行い、コンプライアンス違反が起これないような体制を構築し、適切な管理体制の拡充を進めてまいります。

(ご質問3)

監査等委員会へ移行し、新たな取締役体制で取り組むにあたり、現状の取締役会として持っている課題で解決していかなければならないものがあれば、教えてほしい。

(回答3)

本総会で監査等委員会設置会社へ移行するための定款変更をお諮りしており、今後、新たなガバナンス体制を模索していくということになります。

当社では、内部統制システムの基本方針を定めております。私としましては、当社の内部統制システムは、当社の規模、事業内容等から勘案して、適切なものが構築されていると評価しております。今回、監査等委員会設置会社へ移行することにあたり、ガバナンス運営のより一層の充実を目指してまいります。

【第2部 会社説明会の質疑応答より】

◆株主会場に出席した株主様からのご質問について

(ご質問1)

M&A を積極的に進めていくということであるが、それには資金が必要となる。財務的な計画について説明頂きたい。

(回答1)

財務基盤の安定性をしっかり見ながらM&Aを実施してまいります。その中で、最も重要視しているのは、株主様にコミットしている EPS(1株当たり当期純利益)の成長になります。加えて、財務の安定性が無ければ持続的な成長はできないですので、株主資本と借入れのバランスを鑑みた経営を意識し、借入れ過多にならないように気を付けております。同時に株主資本に対して買収した会社ののれんの割合も見えていかなければならないと考えております。会社は、様々な事態が生じ得ますので、例えば、リーマンショックのときのように経営者の思ったようにならないことが起き得ます。そのときに、のれんが事業計画にとどかないからといって、一回でのれんを償却し、結果、株主資本を大幅に毀損してしまえば、それは本末転倒でありますので、買収する際にのれんの回収期間を慎重に検討し、借入れとのバランスについて慎重見していくことを行っております。その点については、これまでもしっかり見ながらM&A をやってきたという結果も当然ありますので、のれん代も大きくございませんし、株主資本の中に十分取り込んでいると思います。また、借入れも現預金を下回っておりますので、実質、無借金の状態といえます。その意味では、M&A に伴う財務の安定性はしっかりと確保できております。今後についても、今ご説明したことを十分に考慮しながらM&A を慎重に実行してまいります。

◆バーチャル出席された株主様からオンラインで寄せられたご質問について

(ご質問1)

生産性向上及び採用体制強化に関して、これまで社内に蓄積されたビッグデータ活用等のDXの取り組みはしていますか？簡単に紹介してほしい。

(回答1)

当社のDX化については、多岐にわたり実行しております。具体的には、社内システムを新しいシステムに刷新し、それに伴い業務の標準化プロセスをつくり、アドミニ業務を集約していく流れをつくっております。また今後は、サービス面の強化を図ってまいります。特に当社の技術

職社員に提供している様々なサービスを、今度は、当社以外のたくさんの方々(派遣社員)に使って頂けるようなサービスに昇華させていき、さらなるビジネス機会を獲得できるようにしてまいります。これは、第4次中期経営計画2025年3月期までに派遣のマーケットシェアをとった後の成長について、そのようなことを考えていく必要があるため、いち早くサービスのDX化を進めることにより、次の成長に備えていきたいと思っております。

(ご質問2)

以前、株主還元方法の配当・自社株買いの選択に関してPEGレシオを一つの判断基準とすると掲げられていたが、現在はどのような考え方ですか？景気の影響を受けやすい業態であることや、成長のための計画的な先行投資で単年度の成長率はばらつきが大きくなると思しますのでPEGレシオでの判断は難しいと思っております。個人的には毎年増配を目指して頂き、自社株買いはプラスアルファという形を希望します。

(回答2)

株主還元方針についてのご質問を頂きましたので、ご回答申し上げます。  
現状もPEGレシオを軸に、配当をするか自社株買いをするかの判断をしております。例えば、配当をし、かつ、さらに株主還元として自社株買いを実行するという形でミックスして株主還元する方法もあれば、全額配当する、あるいは、全額自社株買いしてほしい、というように様々なご意見が株主様によってもあるので、当社はPEGレシオという考え方をういて判断しております。PEGレシオの考え方は、成長率に対してPERが適切に判断されているか、株価が安いのか、高いかの一つの目安になりまして、1倍以下であれば安いと判断し自社株買いを積極的に行う、逆に2倍以上で株価に反映されていると判断できれば、配当による還元を実施していくということになります。今説明した基準以外にも、今のご時世のように、外部環境の変化が株価のリスク要因になって、会社の業績とは関係なく一気にバリュエーションが引き下がるような状況が起こっている場合もございます。その状況に対しては、様々な角度から考えた上で、配当、自社株買いの判断をしていくことになるかと思っております。従いまして、今後もPEGレシオを軸に判断していき、様々なご意見と外部環境の変化に対して、還元方法をどうするかを年度ごとに決めていきたいと考えております。いずれにしましても、今後も引き続き、株主還元として総還元性向30%以上をしっかりと実行してまいります。

(ご質問3)

2025年以降の成長戦略について考えがあれば教えてください。その際、競合となる会社は現在と変わるのか？その中で何を強みとして成長していくのか？

(回答3)

本日の会社説明会では、2025年3月期までの中期経営計画のゴールについてご説明いたしました。具体的には売上高2,700億円、EBITDA250億円の状況を2025年3月期までに達成したいと思っております。一方で、この中期経営計画は、長期経営計画の前半5年分に相当し、後半部分の2026年3月期から2030年3月期の5か年がさらにあり、それらを足して10カ年の長期経営計画ということになります。長期経営計画の基本方針は、当社の成長について5年で3倍、10年で10倍にすることです。年間では25%程度の成長率になります。当社が成長し続け、今のこの規模になっても、25%程度の成長を今後もしっかりと実現していきたいと思っておりますし、成長率には非常にこだわって経営をしております。そのためには、まず、2025年3月期までは、とにかく派遣モデルでシェアをとる戦略を進めてまいります。派遣の勝ちパターンでシェアをとれるだけとるとというのが、2025年までのステージとなります。それ以降は、派遣モデルからの脱却ということになります。

当社は、他社と比べて採用がうまくいっているわけですが、これは、当社の技術職社員を顧客とみなして様々なサービスを提供していることによるものです。例えば、技術職社員一人ひとりにキャリアコンサルティングをして、個人ごとの成長ストーリーを定めて会社としてバックアップしています。こういったサービス提供が他の派遣会社と異なる点になるのですが、これを今度は、外部に接続できる状況にするために、DXを使いながら進めてまいりたいと考えております。当社のサービスであるキャリアコンサルティングをはじめとする様々なサービスを、当社の社員以外の派遣で働く全ての人に提供していきたいと思っております。このようなサービスの作りこみや強化というものをここ3年程の期間で行ってまいりたいと思っております。

(ご質問4)

最近の株価動向は業績見通しを織り込んでいない状況だと思う。株主還元策強化や総還元性向50%等を考慮して頂きたい。業績は全く心配していません。

(回答4)

当社の業績についてご信認頂き、非常にありがたく思っております。私自身も当社が、派遣マーケットの中で伸びていくことについて、非常に強い手応えを現場とともに感じております。



今やっていることをしっかりと行っていき、売上高 2,700 億円、EBITDA250 億円を3年後には実現できる状況をしっかりとつくっていき、さらにその先の未来に向けてしっかりと事業基盤をつくってまいります。

今年度、EBITDA150 億円の利益基盤をつくるということになれば、今の株価水準は、バリュエーションとしては、引き下がっている形になるかと思えます。ただし、株価について、「安い」もしくは「高い」ということを我々が言う立場にございませぬので、我々ができることとすれば、しっかりと利益基盤をつくりあげ、利益基盤が高まった状態で株主還元の方針を約束通り実行していくことだと考えております。現状は、総還元性向 30%で事業計画を組んでおりますので、この範囲の中で株主還元を実現していくということになります。オーガニックな成長と、M&Aのための内部留保、財務の安全性やバランスを考えて、株主還元 30%でコミットしております。一方で、成長の度合いについて、たとえばM&Aの比率が減って、オーガニックな成長スピードがもっと上がるということになると、そのバランスを取りながら、株主還元をもう少し増やせるのではないかという議論に発展するかもしれません。適宜状況に合わせて、利益分配の方針については決めていきたいと思えます。いずれにしても、今お約束している総還元性向 30%についてはしっかりと実現させ、かつ、お約束した利益金額をしっかりと積み上げていけば、今は、株価の乱高下が続いておりますが、一段安定した株価が形成されるのではないかと考えおります。こういう時だからこそ、しっかりと足元の利益を出して、その活動状況、これまでやってきたことについて、タイミングよく IR 活動も実施してまいりますので、どうかご期待ください。

以上