

2023年3月期「よくあるご質問」

2023年5月15日
UTグループ株式会社

2023年3月期連結業績について

Q1 過去最高益（EBITDA）を大幅に更新した要因は何か？

A 2023年3月期（当期）では、2022年3月末までに積み上げた技術職社員数を起点にトップラインの引き上げを図るとともに、当社グループが中長期的に成長加速していくための筋肉質な事業基盤を構築し、収益性の向上に努めてまいりました。当社グループは、2022年4月1日付でグループ内の大幅な組織再編を行いました。第4次中期経営計画における各成長戦略の実行力を高めるための組織再編を実施し、共通の事業特性を持つ事業会社を統合しました。併せて、2022年4月から新しい業務システムの段階的な導入を進め、事業会社間のアドミニストレーション業務等を標準化、共通化することによって生産性の向上、さらには人員配置の最適化を進めてまいりました。加えて、採用活動において、事業会社毎に保有する求人情報等のデータベースをグループで統合し、採用オペレーションを最適化することにより、採用効率を改善する取り組みを進めました。これらの取組みの結果、前年同期比で8.8%増収となったことに加え、売上総利益率が上昇し、さらに売上高販管費比率（株式報酬費用影響を除く）を大きく改善させたことから、EBITDAは過去最高益を大幅に更新しました。第4次中期経営計画の当初計画から1年前倒しでEBITDA150億円に到達し、前年同期比で2倍超の利益創出となりました。なお、売上高に関しましても、過去最高を更新しており、リーマンショック以降14期連続の増収となっております。

Q2 分野別の人材需要の状況を教えてください。

A 半導体製造装置メーカーや半導体メーカーでは、情報通信技術の拡充や世界的な脱炭素化の加速等を背景に半導体需要の中長期的な増加が期待されるものの、足元では在庫調整等の影響を受け、設備投資および生産活動の減速が見られました。自動車関連メーカーでは、供給制約による断続的な生産調整が継続しました。このような状況を背景に、マニュファクチャリング事業の一部顧客においては新たな増員需要の先送りや欠員補充の見送り等の動きが見られ、採用活動には慎重さが求められました。地域密着型の人材サービスを展開するエリア事業においては、営業体制を強化し、各地域で新たな顧客開拓と既存顧客における求人案件の多様化に注力したことで、人材需要は好調に増加しました。

Q3 採用の状況を教えてください。

A 当期は採用効率に重点を置きながら、技術職社員数の増加を目指しました。具体的には売上高募集費比率を3.0%以下に抑えながら月間で1,200～1,300名程度の採用を計画し、結果としましては、通期の売上高募集費比率は2.1%、月平均採用数は1,200名を下回る推移となりました。平均採用単価は30万円以下に抑制することができており、Q1に記載のとおり採用効率を改善する取り組みが徐々に進展している状況です。なお、採用数はQ2にありましており、マニュファクチャリング事業の一部顧客において新たな増員需要が停滞したことを受けて、慎重な採用活動を行った結果であります。

Q4 新規連結・売却の状況について教えてほしい。

A 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。

Q5 2022年4月に実施した子会社の再編について教えてほしい。

A 2022年4月に実施した組織再編は、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に意志決定できるよう、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。

Q6 2022年4月からの事業セグメント変更について、概略と目的を教えてください。

A 当第1四半期より、セグメントを従来の「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」の3セグメントから、「マニュファクチャリング事業」「エリア事業」「ソリューション事業」「エンジニアリング事業」「海外事業」の5セグメントに変更しております。これは、現在進行中の第4次中期経営計画で掲げる各成長戦略に対応した事業セグメントに区分することで、より機動的かつ明確に事業を推進していくためであります。セグメント毎の概略については決算説明資料の「補足資料」をご参照ください。

Q7 世界的な景気後退が製造派遣に与える影響を懸念するが、どう考えているか？

A 半導体の在庫調整等の動きを背景に、2022年の秋口より、半導体製造装置メーカーや半導体メーカーにおける人材需要の減速が生まれました。マニュファクチャリング事業の一部顧客では、新たな増員需要の停止もしくは先送りという状況にあり、これは2023年後半以降に解消されていくものと考えています。また、自動車関連メーカーの生産活動は供給制約の解消が進み、回復には向かっているものの、依然として不透明な状況であります。一方で、エリア事業では案件拡大の取組み等が奏功し、グループで一定量の受注残を確保できている状況です。

なお、当期の決算説明資料でもお示ししていますが、過去を振り返りますと、当社グループはトップシェア戦略を推進することで、景気後退後に訪れる景気回復局面を捉えてシェア拡大を図ってまいりました。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もので、リーマンショック以降から強く推進してきた戦略です。日頃の顧客企業とのリレーション強化によって、顧客工場の生産量減少時の削減順番を劣後させることができ、競合比で人員減少幅は非常に小さく済んでいます。そして、そののちの生産量拡大期には、当社グループの採用力を強みに増員枠を獲得していくことで工場内シェアをさらに拡大してまいりました。市場シェアを見ても、2019年度で5%台だったものが、コロナ禍を経て8.5%程度まで拡大しております。今後、人材需要の低減が一

定期間生じた場合でも、これまで進めてきたトップシェア戦略により、その影響は最小限に留めることが可能であると考えております。さらには、その先の景気回復期においてより一層の成長の強さをお示しするための基盤整備も進めております。

マニュファクチャリング事業について

Q8 マニュファクチャリング事業の概況について教えてほしい。

A 「輸送機器関連分野」では、依然として部材不足による自動車メーカーの生産調整が継続しました。「産業・業務用機械関連分野」「エレクトロニクス関連分野」では、秋口以降、半導体の在庫調整等の影響を背景とした新たな増員需要の先送りや欠員補充の見送り等の顧客状況を踏まえ、慎重な採用活動を進めました。また、顧客に密着した課題解決型の提案等により顧客企業とのリレーションを強化し、派遣先工場内シェアを高めてきたことで人材需要低下の影響を最小限に留めることができました。

このような状況のもと、前年同期比で技術職社員数は減少しましたが、高水準の人材管理の訴求や自社で育成した高スキル人材の派遣を進めたことにより前年同期比で8.0%の増収となりました。費用面においては、採用関連費の効率化等の販売費及び一般管理費の削減への取り組みが奏功し、大幅な増益となりました。

Q9 足下における自動車減産による影響を教えてください。

A 輸送機器関連分野では、部材供給不足等による自動車関連メーカーでの生産調整が継続したものの、年度を通して徐々に売上総利益の棄損額は減少しており、足元での影響は極めて限定的な状況です。

Q10 テクノロジー能力開発センターの状況はどうか？

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。ここでは、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しています。当初「2022年3月期から2024年3月期末までの3年間で3,000名の製造エンジニアを育成・輩出」としていた計画を、「2025年3月期末までの4年間で5,000名を育成・輩出」に引き上げました。

エリア事業について

Q11 エリア事業の概況について教えてください。

A 求職者の多様なニーズに応えるために、各地域において新たな顧客開拓と既存顧客における求人案件の多様化に注力し、これをもとにした採用活動を進めたことで、技術職社員数が大きく増加し、前年同期比で14.8%の増収となりました。費用面においては、2022年4月1日付のグループ内の大幅な組織再編に伴い業務基盤の共通化を進めたこと等により、販売費及び一般管理費の削減への取り組みが奏功し、大幅な増益となりました。

Q12 エリア事業の市場拡大余地について、どのように考えているのか？

A エリア事業では、扱う求人案件を製造業に限定せず、幅広い業種の案件の開拓・取り扱いを全国各地で行っています。全国の派遣労働者数は約140万人（2021年度 総務省 労働力調査基本集計）と言われますが、当社エリア事業の在籍者数は約1.3万人であり、市場シェアは1%未満であります。つまり、グループの採用力やM&Aを強みに、これから市場開拓を進めていく大きな余地があるものと認識しています。

ソリューション事業について

Q13 ソリューション事業の概況について教えてほしい。

A 2021年10月に連結子会社化したUTエフサス・クリエ株式会社による増収効果が一巡したことに加え、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る影響が生じたことで減収となりました。一方利益面では、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、増益となりました。

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け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。

エンジニアリング事業について

Q15 エンジニアリング事業の概況について教えてほしい。

A 従前より新卒入社社員の育成・配属体制の構築に注力してきたことが奏功し、2022年4月に迎え入れた新卒入社社員約200名の稼働開始・戦力化が前期よりも早期に実現しました。さらに、建設、ITともに受注動向は堅調であり、前年同期比で技術職社員数が増加したことにより、増収増益となりました。

海外事業について

Q16 海外事業の概況について教えて欲しい。

A ベトナム経済は、新型コロナウイルス感染症に関する規制が撤廃され、国内総生産（GDP）は高い伸びを続けており、その回復状況は鮮明であります。従前より拠点を有するホーチミン市を中心とする南部地域から、ハノイ市を中心とする北部地域まで営業活動を拡大し、日

系企業からの案件獲得に注力いたしました。加えて、2021年10月の新型コロナウイルス感染症に関する規制緩和以降、ベトナム国内の生産活動が回復したことにより増収増益となりました。

(海外事業につきましては、2022年1～12月期の実績を3ヶ月遅れで当連結会計年度に計上しております。)

Q17 海外事業の位置づけ・目的は何か？

A 日本国内の労働力人口は減少傾向にあり、将来的にますます人手不足が深刻になるのは確実であると考えています。製造業においては、外国人技能実習生をはじめ外国人の労働力を活用する動きがみられ、日本国内で就業する外国人は（コロナ禍による一時的な減少が生じたものの）増加傾向にあります。しかしながら、日本で技能を学んだ人材が母国に帰国した後、働き口が無い、もしくは習得した技能を発揮する職業に就けないという問題が生じているのも事実です。

当社は日本国内（マニュファクチャリング事業）にて、外国人技能実習生の管理代行業務を行っていますが、これと海外事業を接続していくことで外国人技能実習生のキャリア形成を支援し、安心して働ける職場づくりを目指しています。

その他、2023年3月期について

Q18 第3四半期に計上された株式報酬費用について、詳細を教えてください。

A 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）の行使に係る業績条件（2023年3月期にEBITDA 150億円の達成）の達成確度が高まったことを踏まえ、株式報酬費用55億円を当第3四半期累計期間の連結損益計算書に計上いたしました。この費用は会計処理上の費用計上であり、キャッシュアウトを伴うものではありません。また、権利行使後は、貸借対照表において資本金及び資本準備金として振替えられることとなります。なお、この費用は一過性であり、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。

Q19 株主還元方針と2023年3月期の株主還元について教えてください。

A 当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営の重要課題と認識し、「総還元性向30%」を基準として、株価水準や事業環境等を総合的に判断の上、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た利益還元を実施する方針を定めております。

2023年3月期の株主還元については、上述の株式報酬費用55億円を計上したものの、株式報酬費用を除いた場合では、過去最高益を大幅に更新しております。当社グループの実質的な利益成長性として、キャッシュアウトを伴わない株式報酬費用を除いた場合のEPS成長率を踏まえ、株価は極めて割安な水準であると認識しております。つきましては、当期の株主還元は、株式報酬費用を除いた場合の親会社株主に帰属する当期純利益9,393百万円に30%を乗じた金額2,817百万円を原資として、自己株式取得を行います。取得し得る株式の総数の上限は130万株、自己株式を除く発行済株式総数に対する割合は3.22%であります。結果として、2023年3月期の総還元性向は73.6%となります。

(詳細は本日公表いたしました「自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ」をご参照ください。)

Q20 2024年3月期の事業環境の見通しと経営方針を教えてください。

- A 日本は労働市場は、少子高齢化の進行による生産年齢人口の減少を背景として、さらに人手不足の深刻化が進むと予想されます。そのような中、多様な求職者の多様なニーズに応えながら企業の人材ニーズに対応するため、当社グループは長期経営ビジョン「UT VISION 2030」を掲げ、はたらく人一人ひとりのイキイキを持続的に創出・支援し、「これからののはたらき方のプラットフォームになる。」ことを目指しています。
- 長期経営ビジョンを実現するための前半にあたる5年間を第4次中期経営計画（2021年3月期～2025年3月期）とし、中期経営目標として「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へ」を掲げ、求職者へ提供する価値と利便性のさらなる向上のための投資を継続してまいります。
- 一方、2023年3月期末の国内技術職社員数は、大幅な増員を見込んでいたものの、半導体製造装置メーカーや半導体メーカーにおける設備投資および生産活動の減速や、自動車関連メーカーの生産活動の回復の遅れの影響を受け、計画を下回る結果となりました。
- 今後の事業環境につきましては、自動車関連メーカーの生産活動は回復に向かいつつあり、半導体製造装置メーカーおよび半導体メーカーの生産活動も2023年後半以降より回復していくものと見込んでいます。
- 2024年3月期は、期初の国内技術職社員数が想定を下回るスタートとなりますが、年度前半は需要動向に合わせた採用活動を継続し、後半からは増加を見込む需要に対応するために採用活動の強化に取り組む計画です。また、求職者の多様なニーズに応えるために国内各地域の新たな顧客開拓と既存顧客における求人案件の多様化を進めるとともに、国内の労働力不足を補う外国人材の活用にも注力してまいります。加えて、通年で第4次中期計画最終年度のEBITDA250億円達成に向けた投資も行ってまいります。

Q21 第4次中期経営計画の後半2ケ年の重点施策について教えてください。

- A 第4次中期経営計画最終年度の業績目標 EBITDA250 億円の達成、さらには国内技術職社員数の5～6万人とすることを目指してまいります。そのため、技術職社員の採用に係るコストの効率化および採用人数の拡大、定着率向上とスキルアップという観点で重点的に施策を講じます。具体的には、決算説明資料 P15 をご参照ください。

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。