2025年３月期 第２四半期（中間期）

決算説明会資料

2024年11月14日

UTグループ株式会社

証券コード 2146（東証プライム）

Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

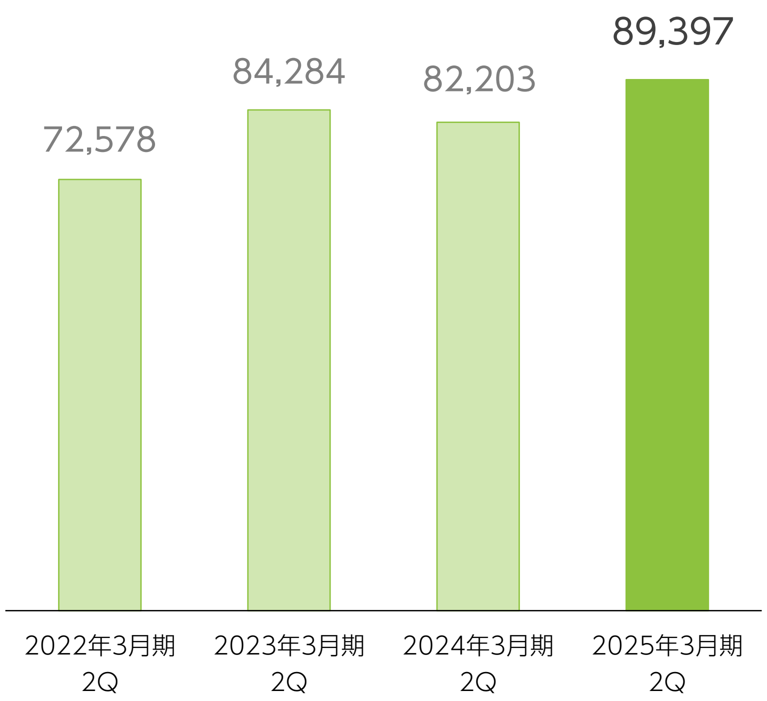
2025年３月期第２四半期（中間期） 連結決算概要

連結業績ハイライト

- ○ 採用強化と新規連結によって技術職社員数が積み上がり、中間売上高の過去最高を更新
- ○ １Qに引き続き、稼働低下等によって売上総利益率が低下
- ○ 採用強化による募集費の増加、新規連結による人件費等の増加から売上高販管費比率が上昇
- ○ 特別利益（関係会社株式売却益 約59億円）の計上により、中間EPSの過去最高を更新

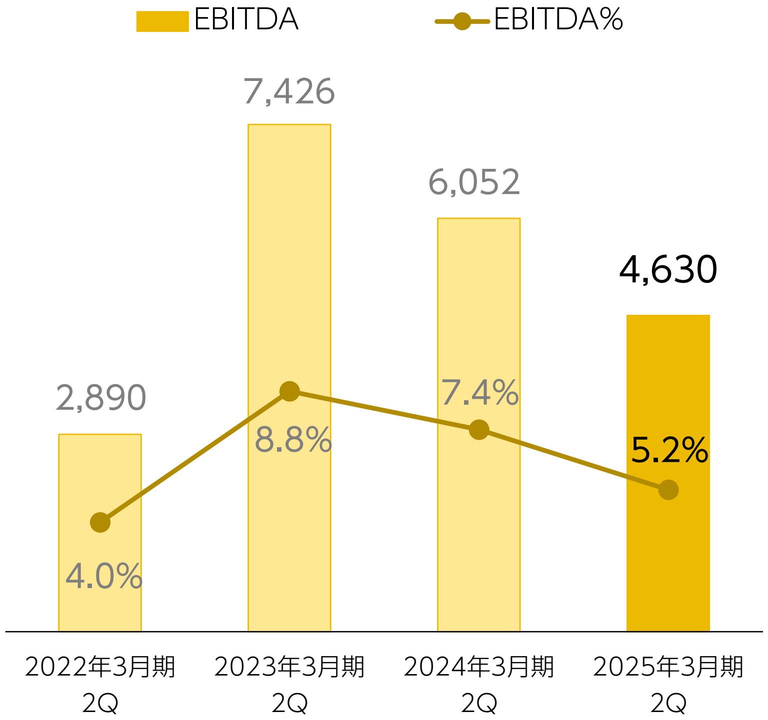
連結売上高

[百万円]



連結EBITDA・EBITDA%

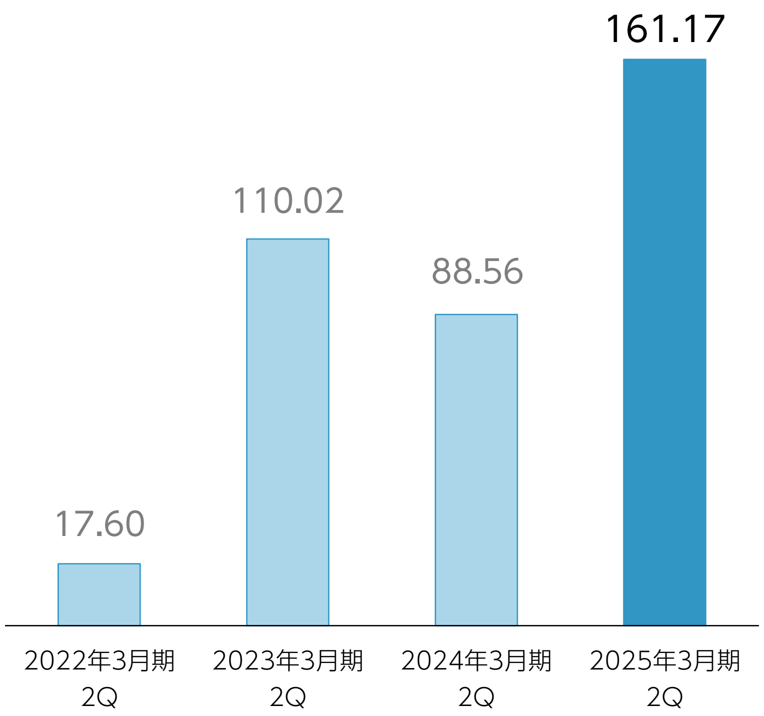
[百万円]



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

１株当たり中間純利益（EPS）

[円]



Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

連結業績損益計算書の概要

［百万円］

	2024年3月期 2Q		2025年3月期 2Q		前年同期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	**82,203**	100.0%	**89,397**	100.0%	7,194	8.8%
売上総利益	**15,005**	18.3%	**15,203**	17.0%	197	1.3%
販売費及び一般管理費	**9,764**	11.9%	**11,598**	13.0%	1,833	18.8%
EBITDA	**6,052**	7.4%	**4,630**	5.2%	△1,421	△23.5%
営業利益	**5,241**	6.4%	**3,604**	4.0%	△1,636	△31.2%
経常利益	**5,218**	6.3%	**3,691**	4.1%	△1,526	△29.3%
親会社株主に帰属する中間純利益	**3,536**	4.3%	**6,411**	7.2%	2,874	81.3%
１株当たり中間純利益（円）	**88.56**	–	**161.17**	–	72.61	82.0%
国内技術職社員数［名］	**31,660**	–	**34,365**	–	2,705	8.5%
海外技術職社員数［名］	**13,878**	–	**21,237**	–	7,359	53.0%

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

売上高
- 採用強化と２社の新規連結によって技術職社員数が積み上がり、過去最高の中間売上高を更新

売上総利益率
- 拡大局面に向けた請負現場への配属やリードタイムを短縮する採用手法強化、一部自動車関連メーカーの生産調整等による稼働の低下

販売費及び一般管理費
- 前年同期比18.3億円増加のうち、M&Aによる販管費の増加は5.5億円
- 科目別では人件費7.0億円増加、募集費4.9億円増加、のれん償却/減価償却費2.1億円増加

国内技術職社員数
- 新規連結による純増

海外技術職社員数
- ベトナムの製造業の回復に伴う需要の増加及び大型案件の受注による大幅純増

Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

M&Aの状況

製造派遣の新規連結化

㈱ビーネックスパートナーズ（2024年４月１日 株式取得）

・㈱オープンアップグループから100.0%の株式を取得
・UTパートナーズ株式会社に商号変更

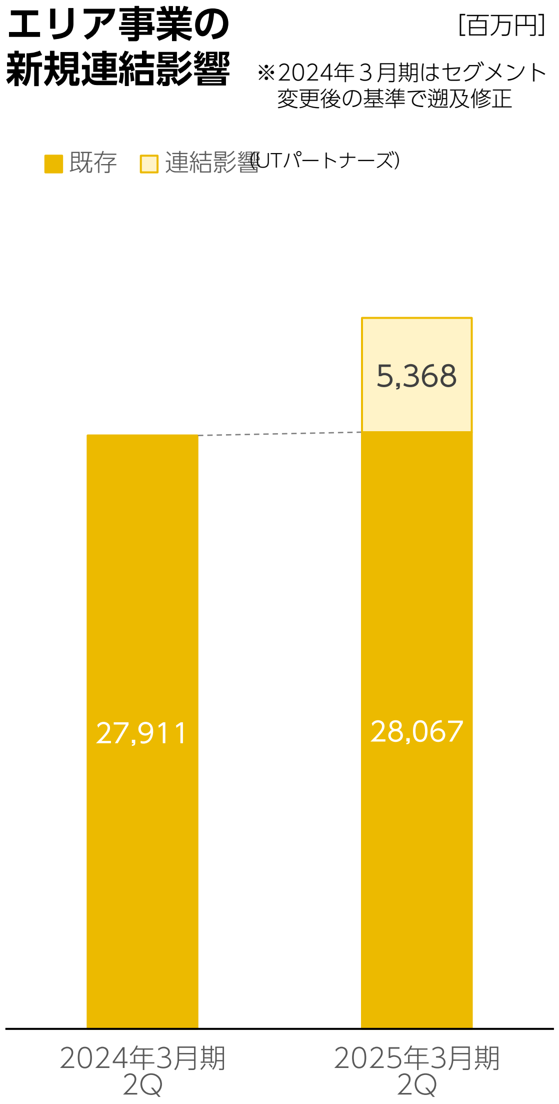
㈱日立茨城テクニカルサービス（2024年５月１日 株式取得）

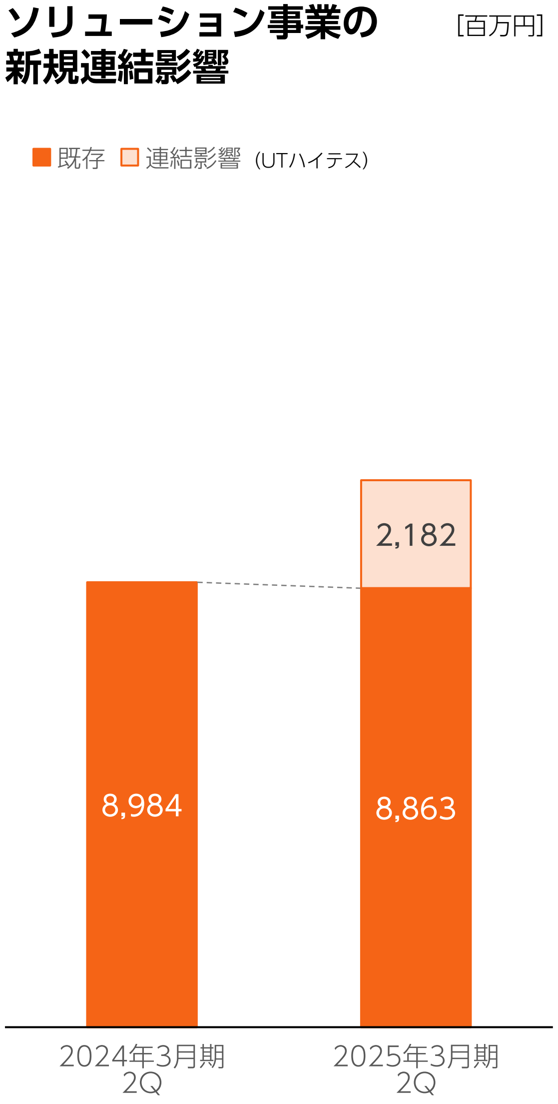
・㈱日立製作所から51.0%の株式を取得
・UTハイテス株式会社に商号変更

技術者派遣の譲渡

UTテクノロジー㈱
UTコンストラクション㈱（2024年４月１日 株式譲渡）

・IT/建設技術者派遣子会社株式のそれぞれ100.0%を㈱オープンアップグループへ譲渡
・2025年３月期よりエンジニアリング事業セグメントは消滅

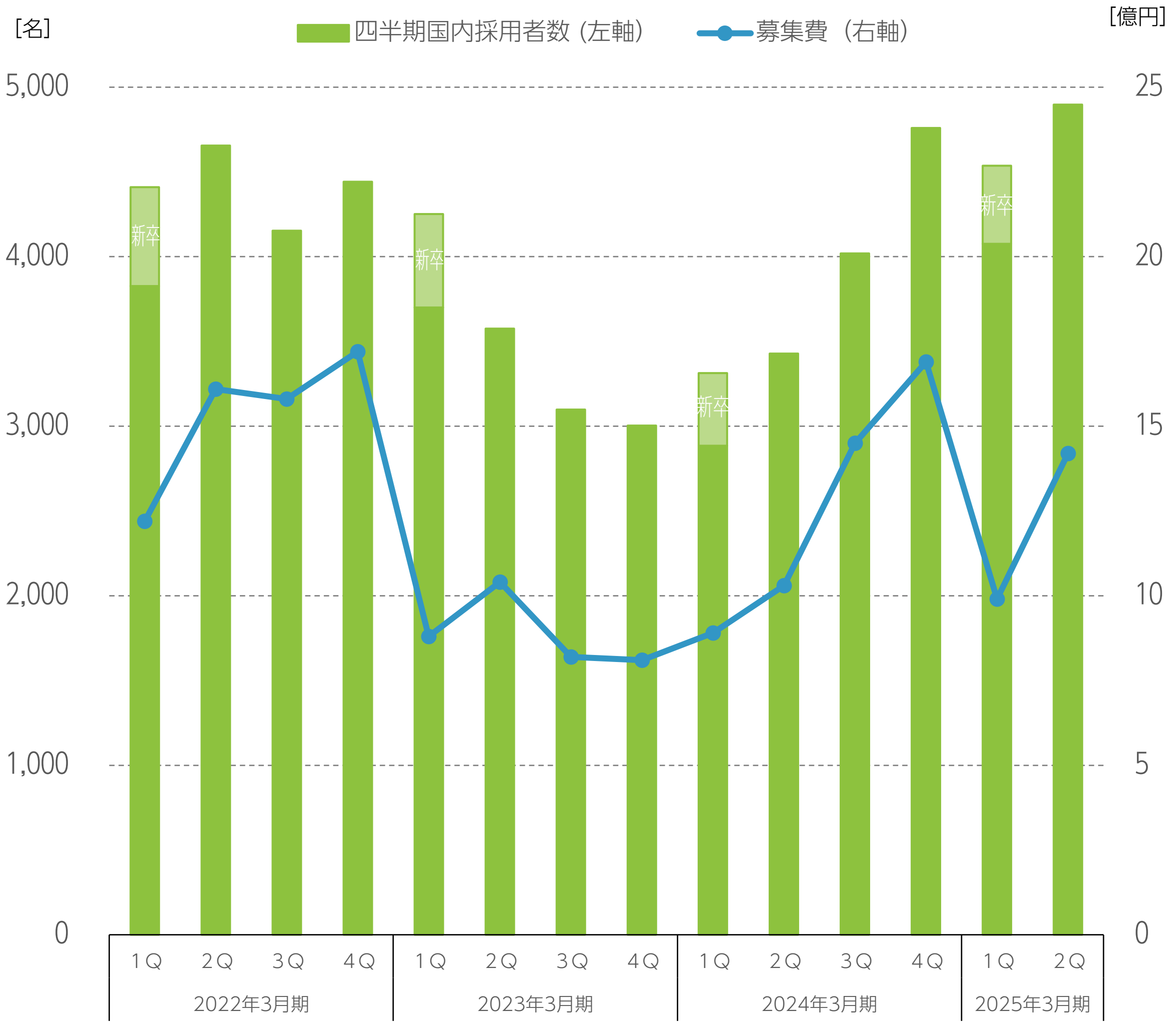




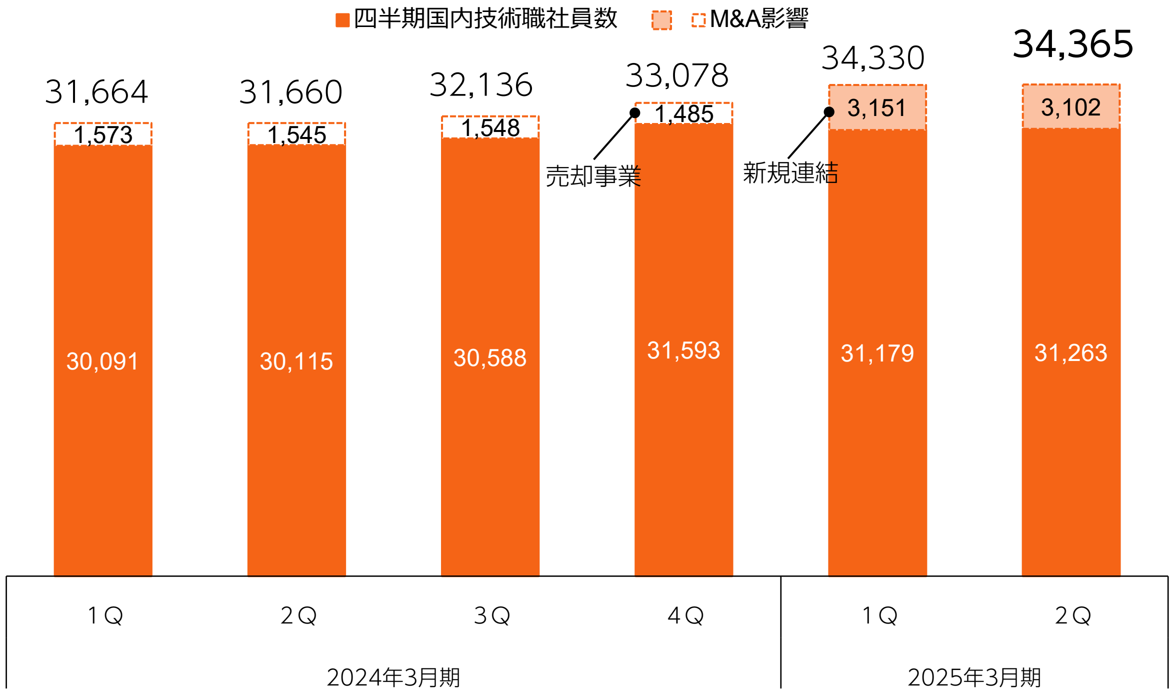
Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

採用者数と国内技術職社員数の推移

四半期の国内採用者数と募集費の推移



国内技術職社員数の推移（四半期）



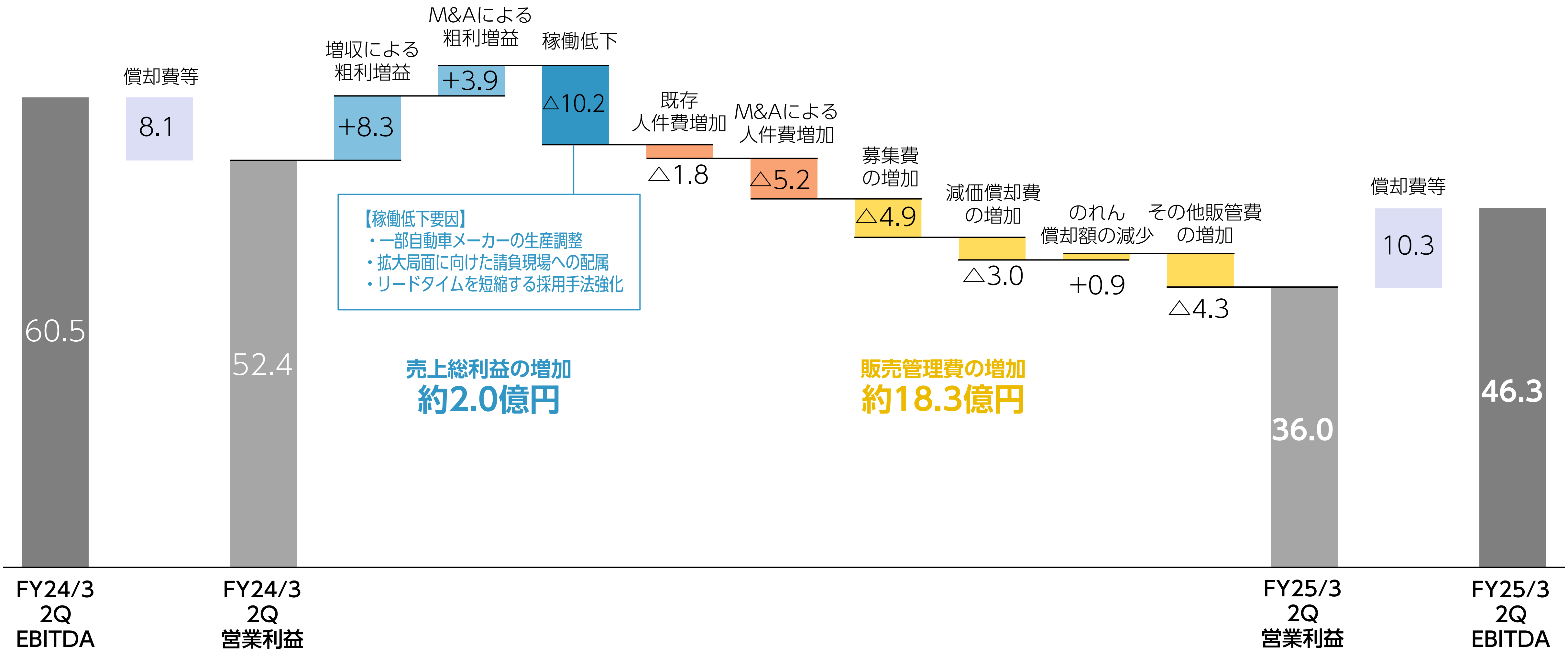
過去最高の四半期採用数も小幅な純増

Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

粗利率の低下、費用の増加による減益

連結EBITDA/営業利益の増減要因

[億円]



Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

参考）販管費の主な内訳

［百万円］

	2021年3月期					2022年3月期					2023年3月期					2024年3月期					2025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	4Q	通期
人件費	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	2, 510	9,720	2, 424	2,309	2,371	2, 458	9,564	2,819	2,614			
売上高比率	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%	5.9%	5.7%	5.9%	5.6%	5.5%	5.9%	5.7%	6.4%	5.8%			
募集費	151	267	770	1,218	2,406	1,215	1,608	1,575	1,719	6,117	877	1,041	817	812	3,549	886	1,030	1,451	1,689	5,058	985	1,417			
売上高比率	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%	1.9%	2.1%	2.1%	2.5%	3.4%	4.0%	3.0%	2.2%	3.1%			
減価償却費 のれん償却額	171	181	218	256	826	309	303	305	307	1,225	267	308	320	327	1,223	452	352	355	418	1,578	503	514			
売上高比率	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%	0.8%	0.7%	1.1%	0.9%	0.8%	1.0%	0.9%	1.1%	1.1%			
その他	883	831	1,029	1,152	3,895	1,058	1,086	1,196	1,285	4,625	1,083	1,053	990	1,002	4,130	1,166	1,143	1,183	1,400	4,894	1,399	1,345			
売上高比率	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%	2.4%	2.4%	2.8%	2.8%	2.8%	3.3%	2.9%	3.2%	3.0%			
販管費 計	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	4,653	18,624	4,929	4,835	5,363	5.967	21, 095	5,707	5,890			
売上高比率	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%	10.9%	10.9%	12.0%	11.8%	12.5%	14.2%	12.6%	12.9%	13.0%			

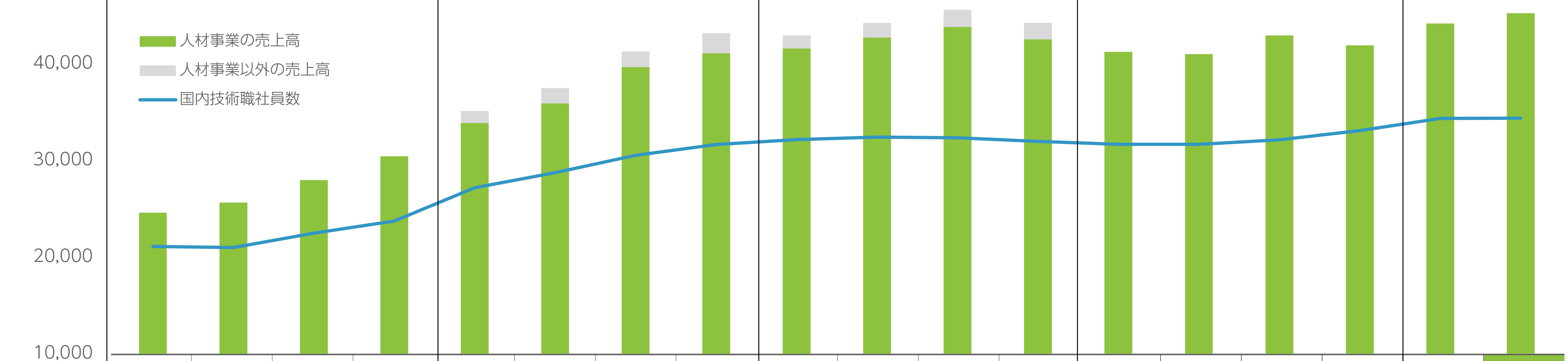
注）2023年３月期３Q/４Q/通期は「株式報酬費用」影響を除外して記載

Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

四半期単位の売上高・技術職社員数の推移

[名・百万円]

2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
国内技術職社員数：+4,102名 売上高：114% （前期比）	国内技術職社員数：+7,900名 売上高：136% （前期比）	国内技術職社員数：+300名 売上高：109% （前期比）	国内技術職社員数：+1,142名 売上高：98% （前期比）	国内技術職社員数：+2,705名 売上高：110% （前年同期比）



	2021年3月期 1Q	2Q	3Q	4Q	2022年3月期 1Q	2Q	3Q	4Q	2023年3月期 1Q	2Q	3Q	4Q	2024年3月期 1Q	2Q	3Q	4Q	2025年3月期 1Q	**2Q**
連結売上高	25,829	27,215	29,601	32,484	35,215	37,363	41,416	42,774	41,567	42,717	43,807	42,539	41,220	40,982	42,920	41,905	44,164	**45,233**
連結EBITDA	1,936	1,934	2,431	1,694	1,572	1,317	2,481	2,129	3,614	3,812	4,655	3,632	3,248	2,804	3,358	1,526	2,430	**2,200**
EBITDA%	7.5%	7.1%	8.2%	5.2%	4.5%	3.5%	6.0%	5.0%	8.7%	8.9%	10.6%	8.5%	7.9%	6.8%	7.8%	3.6%	5.5%	**4.9%**
国内技術職社員数	21,090	20,985	22,465	23,736	27,177	28,720	30,516	31,636	32,153	32,397	32,341	31,936	31,664	31,660	32,136	33,078	34,330	**34,365**
海外技術職社員数	-	-	-	13,276	12,571	12,456	9,562	13,750	13,982	13,091	14,208	13,594	13,078	13,878	15,296	15,693	17,805	**21,237**

Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

連結貸借対照表の概要

[百万円]

	2024年３月末		2024年９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	54,213	79.2%	56,241	78.4%	2,027	3.7%
現金及び預金	29,318	42.8%	32,058	44.7%	2,739	9.3%
受取手形及び売掛金	22,519	32.9%	22,295	31.1%	△230	△1.0%
固定資産	14,242	20.8%	15,520	21.6%	1,277	9.0%
有形固定資産	821	1.2%	861	1.2%	40	4.9%
無形固定資産	11,264	16.5%	12,072	16.8%	807	7.2%
のれん	5,560	8.1%	6,129	8.5%	568	10.2%
投資その他の資産	2,157	3.2%	2,587	3.6%	429	19.9%
総資産	68,456	100.0%	71,762	100.0%	3,305	4.8%
流動負債	24,967	36.5%	25,276	35.2%	308	1.2%
短期借入金及び1年内返済予定の長期借入金	4,368	6.4%	3,526	4.9%	△505	△15.3%
固定負債	9,046	13.2%	8,385	11.7%	△661	△7.3%
長期借入金	7,900	11.5%	6,620	9.2%	△1,279	△16.2%
純資産	34,443	50.3%	38,101	53.1%	3,657	10.6%
株主資本	27,007	39.5%	29,991	41.8%	2,983	11.0%
新株予約権	5,862	8.6%	5,746	8.0%	△115	△2.0%
負債＋純資産	68,456	100.0%	71,762	100.0%	3,305	4.8%
ネットDEレシオ	△0.6	—	△0.7	—	—	—
のれん自己資本比率	20.3%	—	20.07%	—	—	—

流動資産
・受取手形及び売掛金の減少
・現金及び預金の増加

固定資産
・M&Aに伴うのれん、
関連するその他無形固定資産の増加

流動負債
・預り金及び未払費用、未払金の減少
・未払法人税等の増加

固定負債
・退職給付に係る負債の増加
・長期借入金の減少

純資産
・利益剰余金による配当実施
・親会社株主に帰属する中間純利益の計上
・自己資本比率 42.5％（前期末 40.0％）

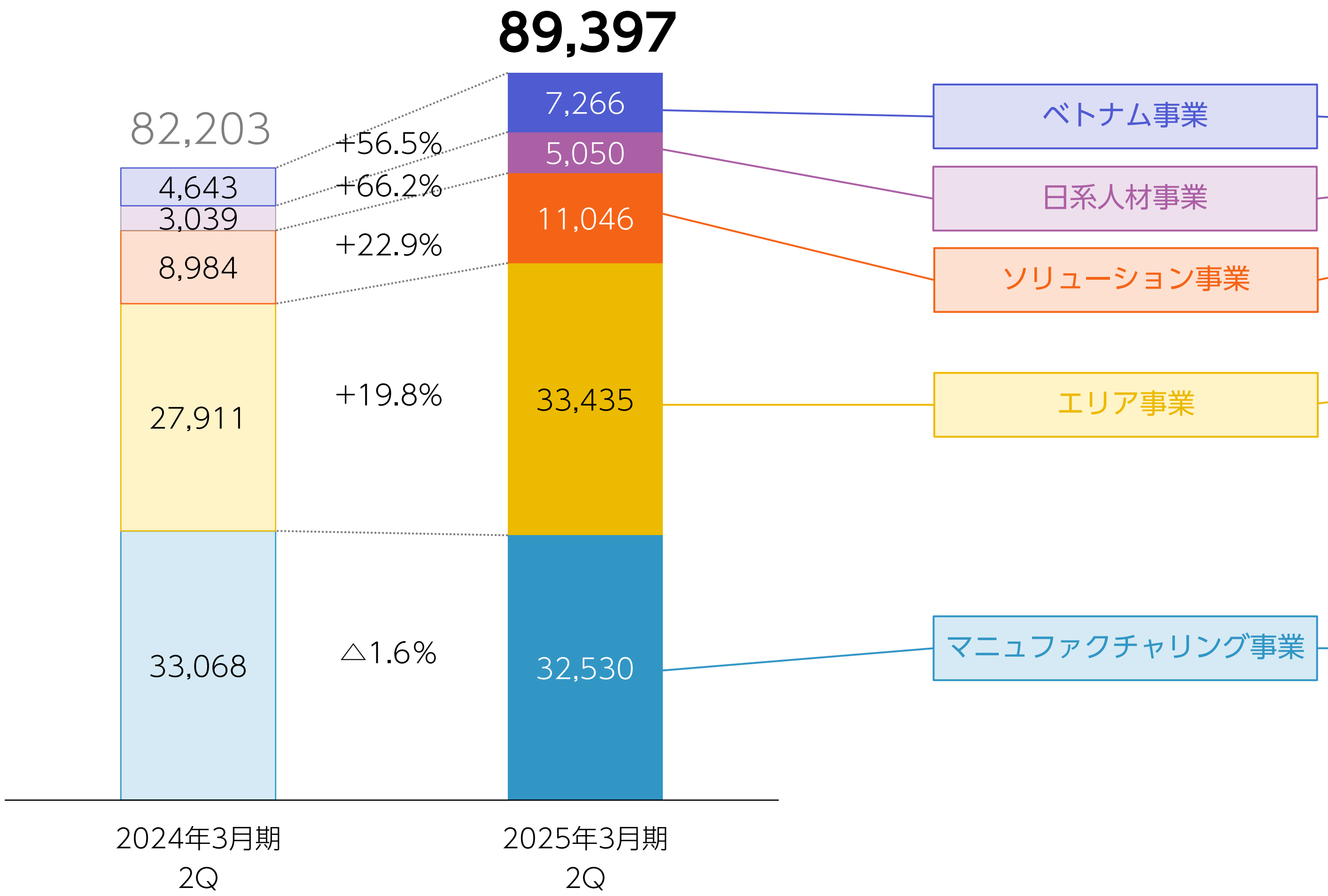
発行済株式数
・中間末：39,847,883株
(前期末比：+148,500株)

Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

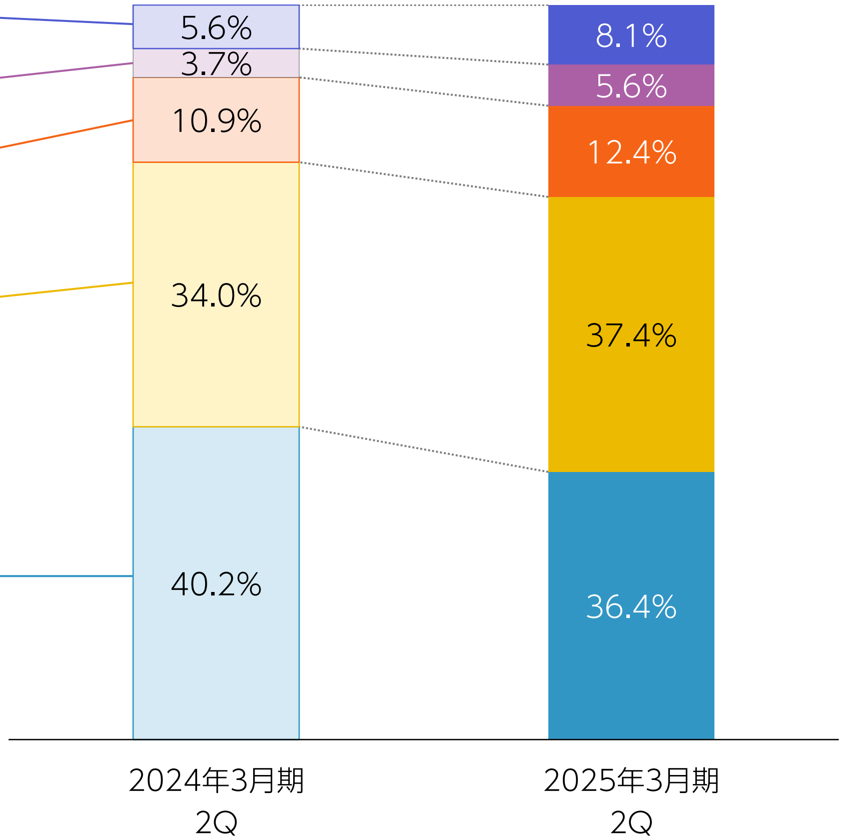
セグメント別業績

セグメント別売上高

売上高



売上高構成比

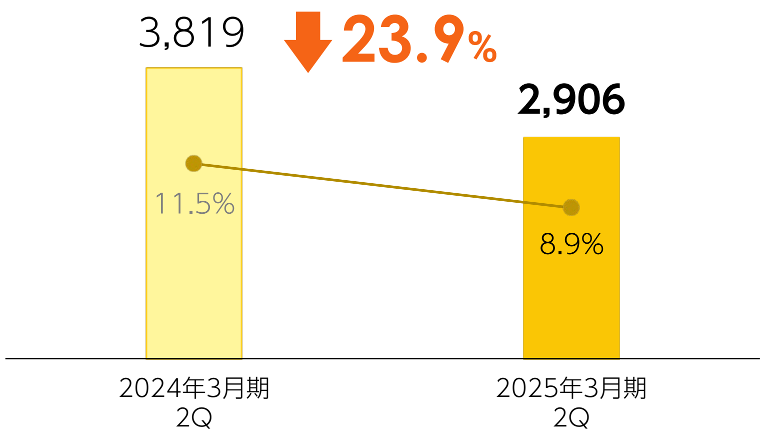


Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

セグメント別 EBITDA

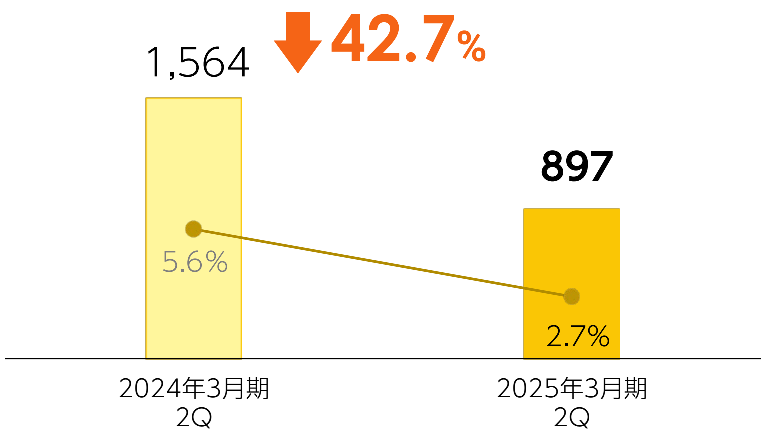
マニュファクチャリング事業

[百万円]



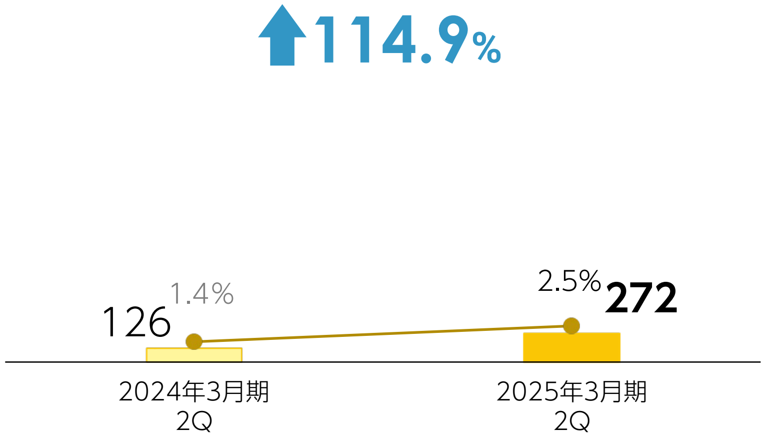
エリア事業

[百万円]



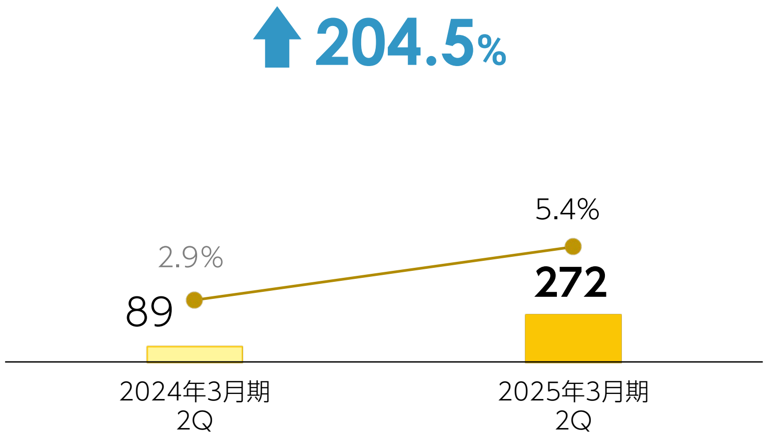
ソリューション事業

[百万円]



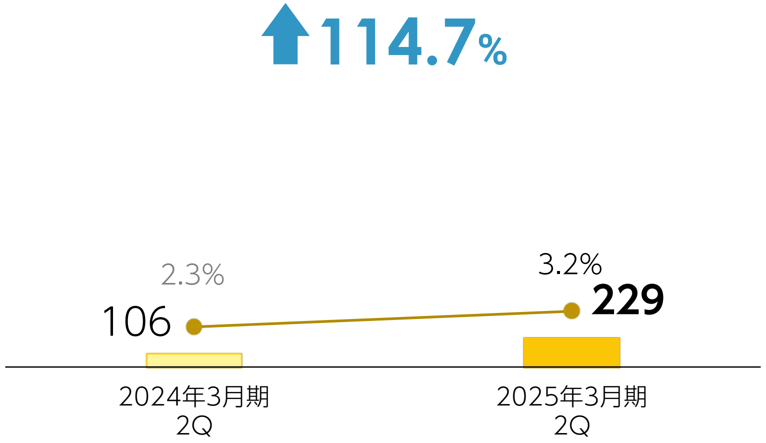
日系人材事業

[百万円]



ベトナム事業

[百万円]

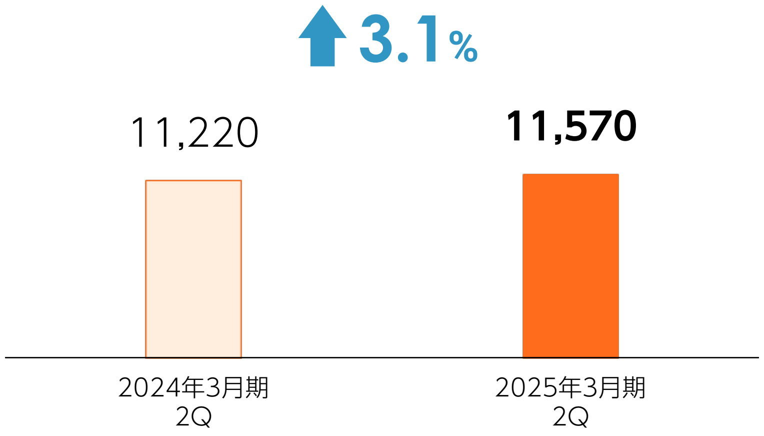


Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

セグメント別 技術職社員数

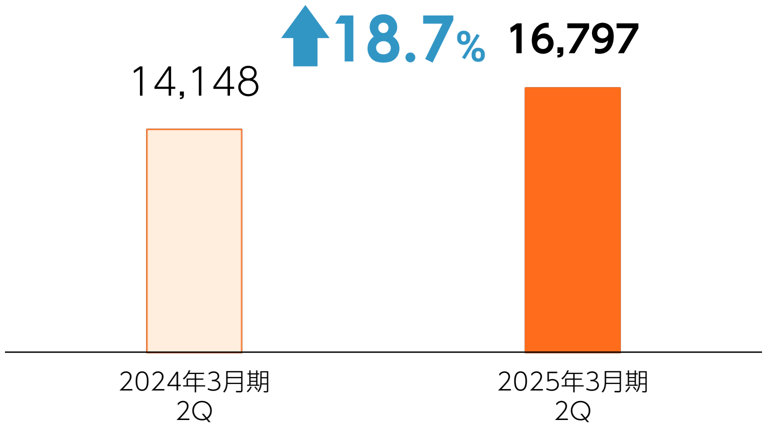
マニュファクチャリング事業

[名]



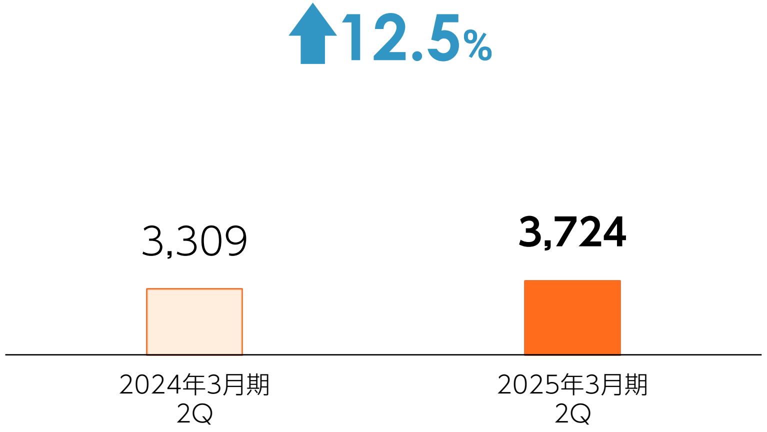
エリア事業

[名]



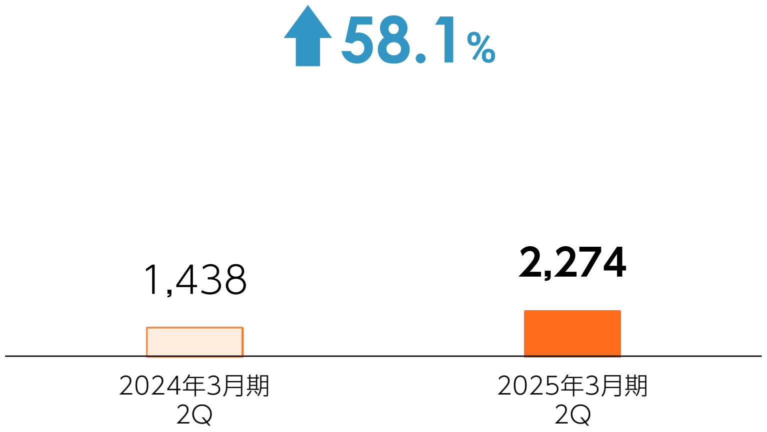
ソリューション事業

[名]



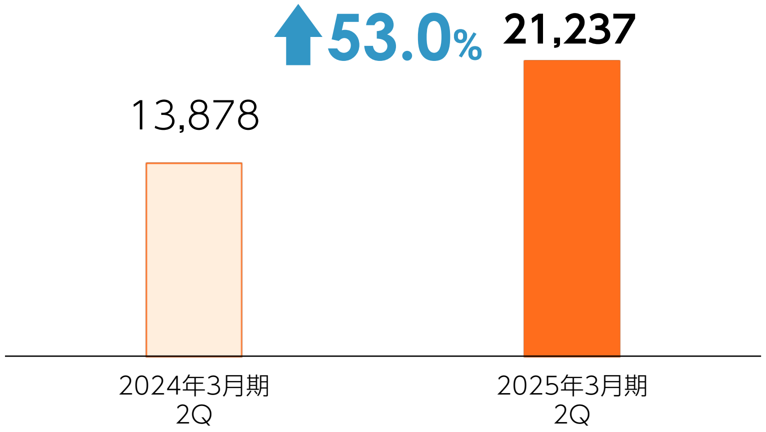
日系人材事業

[名]



ベトナム事業

[名]

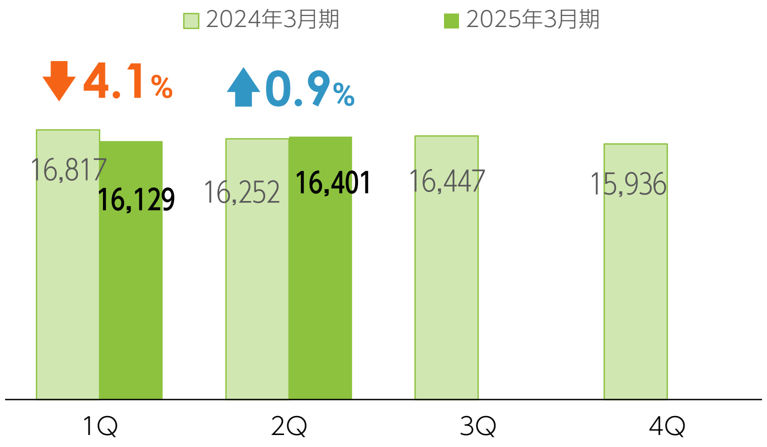


Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

セグメント業績概要

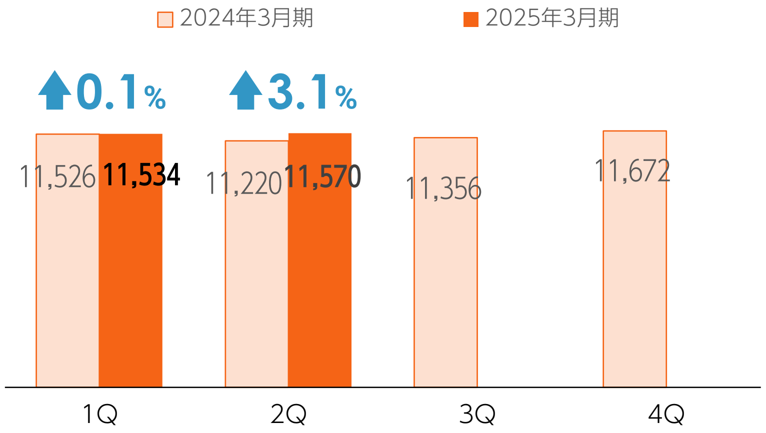
売上高

[百万円]



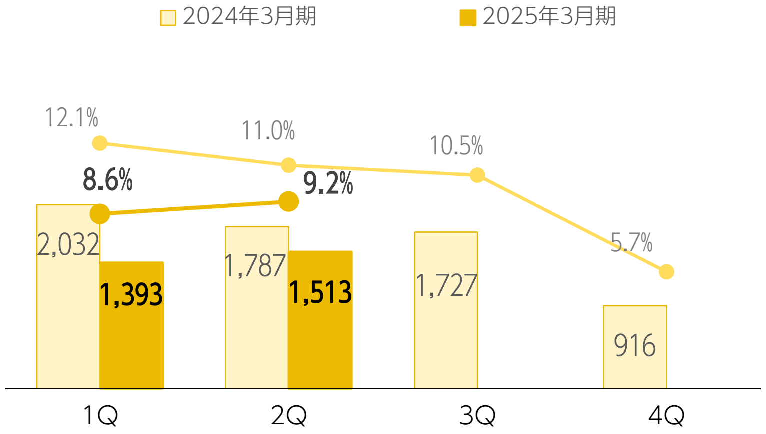
技術職社員数

[名]



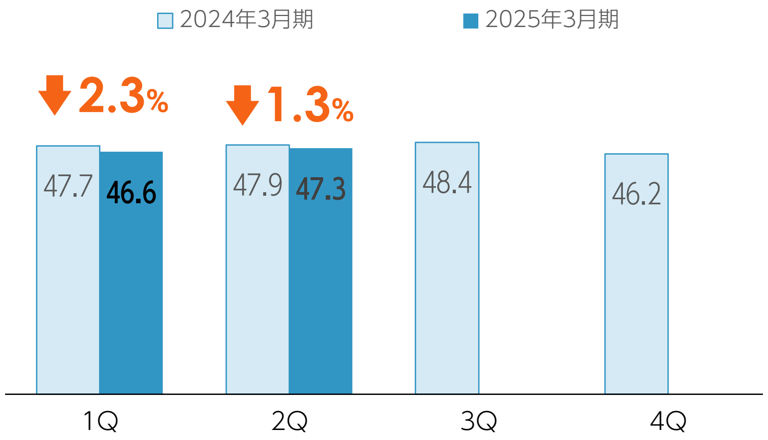
EBITDA・EBITDA%

[百万円]



一人当り月間売上高

[万円]



売上高・技術職社員数

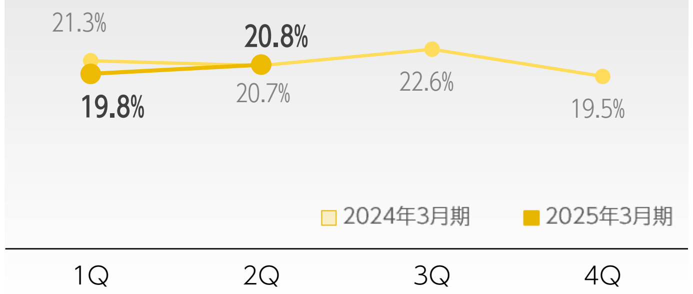
・１Q終盤から一部半導体関連メーカーで増員基調となったこと等、前年同期比で増収
・前年同期比・前四半期比で在籍増となったものの、離職率上昇により小幅な純増

EBITDA

・リードタイムを短縮する採用手法の強化、拡大局面に向けた請負現場への配属や一部自動車関連メーカーの生産調整等による売上総利益率の押下げ
・売上高募集費比率の上昇等により、EBITDAマージンが低下

【募集費比率】前期2Q：2.3%→当期1Q：2.6%→当期2Q：4.1%

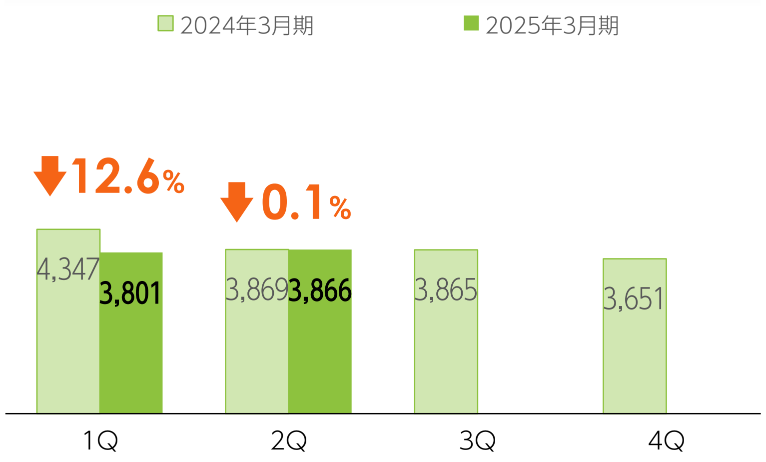
売上総利益率



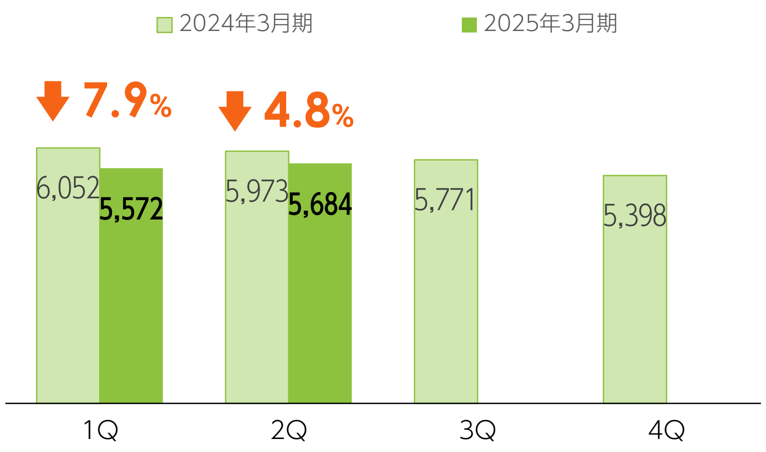
Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

分野別売上高

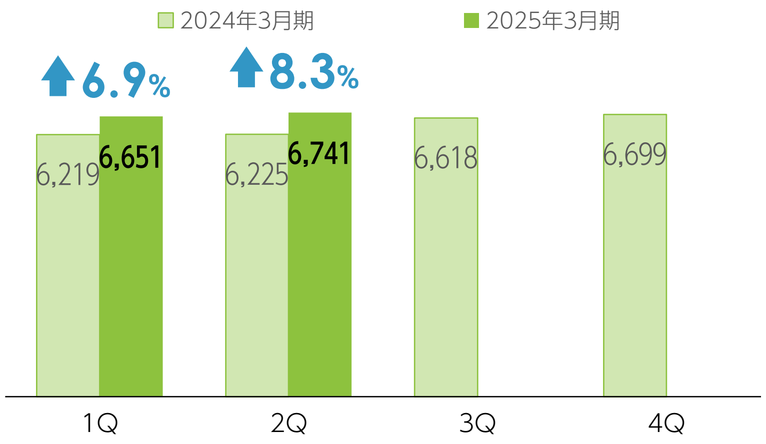
産業・業務用機械関連分野



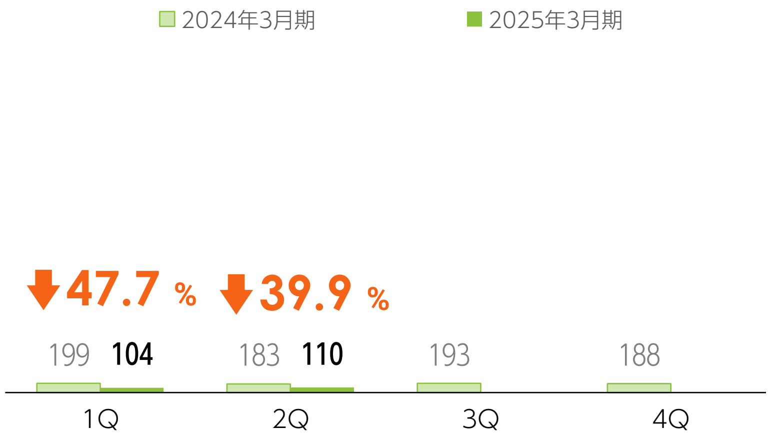
エレクトロニクス関連分野



輸送機器関連分野



その他



産業・業務用機械関連分野
- 前期に発生した電池製造における特定の顧客事由による技術職社員数純減は下げ止まり
- 上記特定顧客を除く電池及び半導体製造装置では、前年同期比で全体的に増収基調
- 残業時間は前年同期比・前四半期比で増加

エレクトロニクス関連分野
- １Q終盤から半導体メモリを中心に増員に転じる動きも、顧客毎に濃淡有り
- 残業・休出時間は前年同期比でやや減少

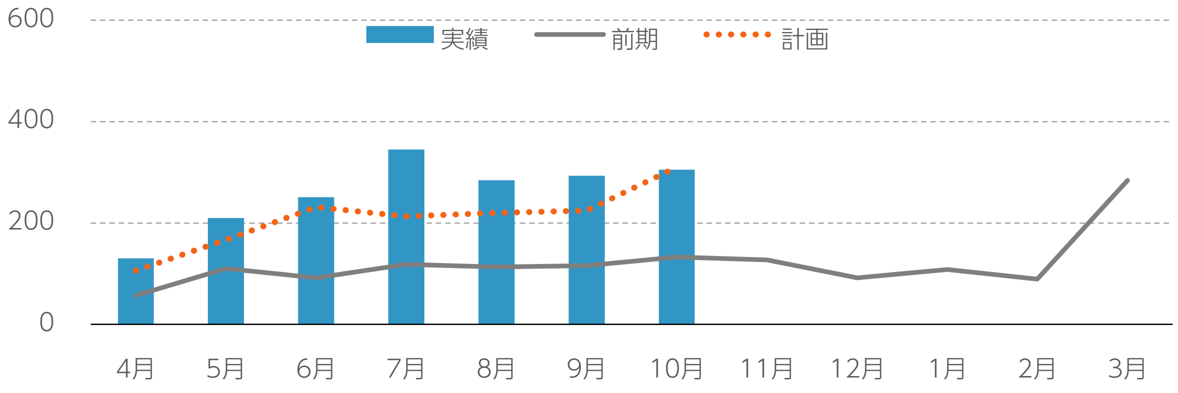
輸送機器関連分野
- 部材不足による稼働調整の影響は緩和し、前期より生産の正常化が進んでいたが、一部自動車関連メーカーの生産等が停止となったことから、残業・休出時間が減少。また当該メーカー関係先の増員需要等に影響
- 生産変動に連動しない人材需要獲得のための営業活動を強化

Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

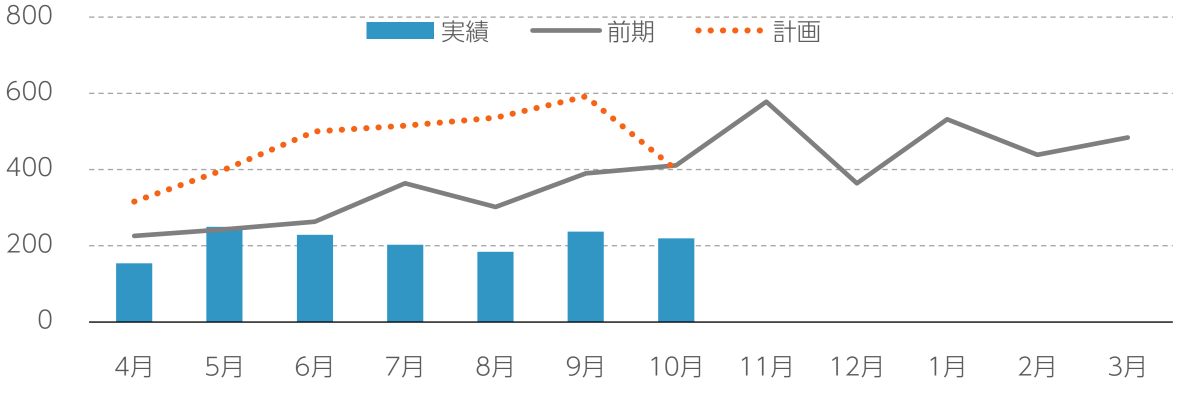
求人数と応募数の動向

求人数 [名]

半導体関連 [名]

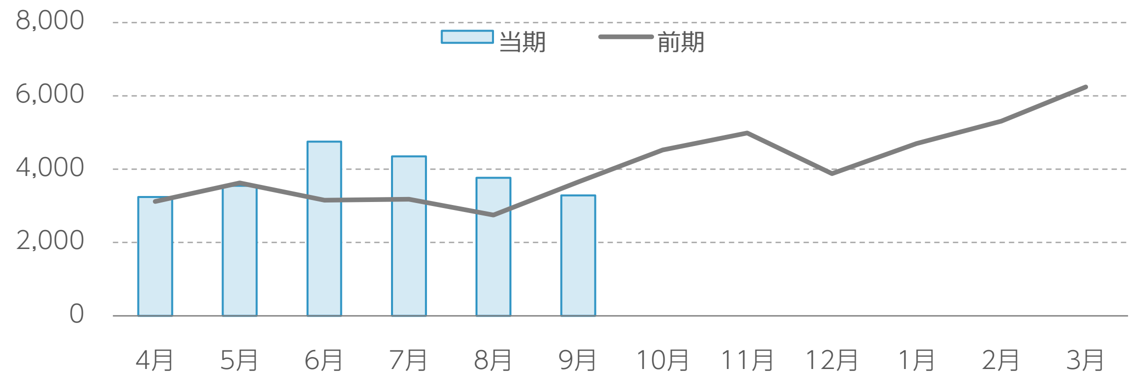


自動車関連 [名]



応募者数 [名]

マニュファクチャリング事業全体 [名]



上期の半導体は概ね計画通り
自動車は計画から下振れ

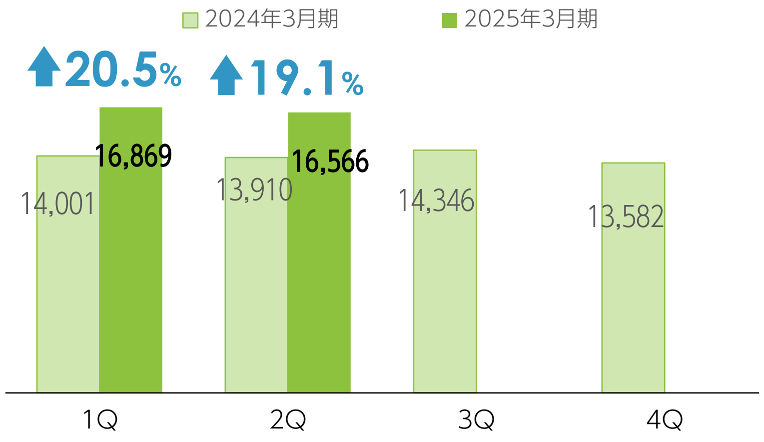
注）半導体関連・自動車関連の前期の求人数について、１Q決算説明資料中に記載の同グラフにおいて数値の誤りがあったため訂正

Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

セグメント業績概要

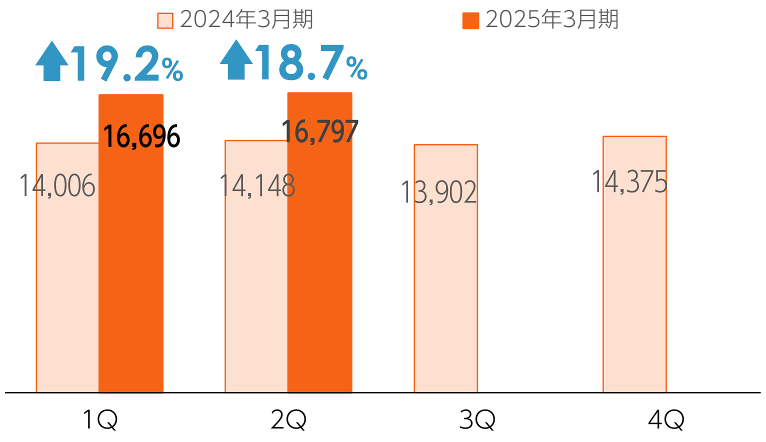
売上高

[百万円]



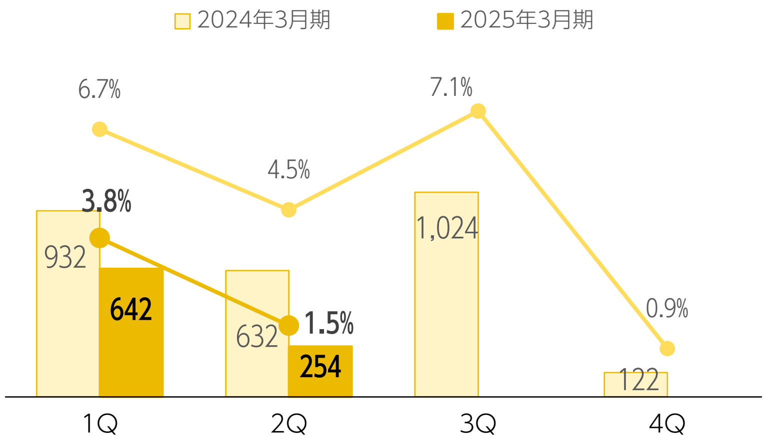
技術職社員数

[名]



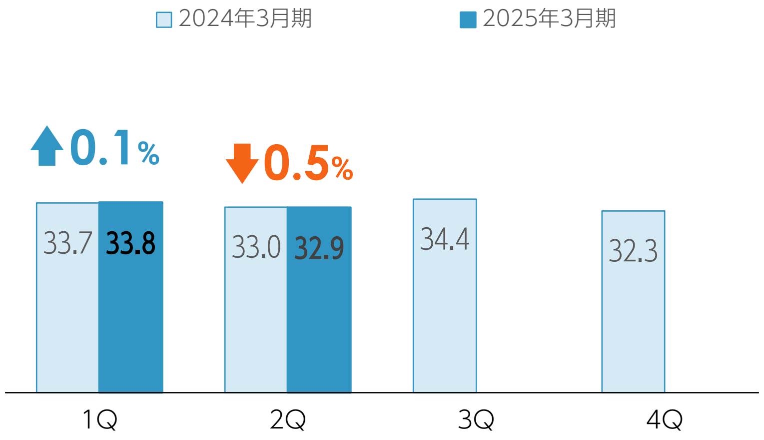
EBITDA・EBITDA%

[百万円]



一人当り月間売上高

[万円]



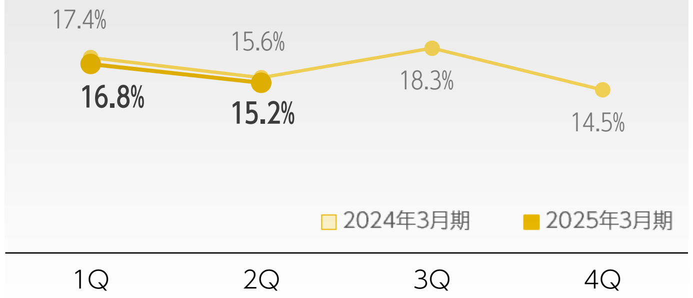
売上高・技術職社員数

・㈱ビーネックスパートナーズ（新商号 UTパートナーズ㈱）の新規連結により増収
・前年同期比で大幅に在籍増となったものの、前四半期比では離職率上昇により小幅な純増

EBITDA

・リードタイムを短縮する採用手法の強化による売上総利益率の低下
・採用者数の水準の引き上げに注力
【募集費比率】前期2Q：3.1%→当期1Q：2.5%→当期2Q：3.6%
・新規連結で人件費等の販管費がアドオンしたことにより、EBITDAマージンが低下
【人件費比率】前期2Q：3.9%→当期1Q：5.1%→当期2Q：5.0%

売上総利益率

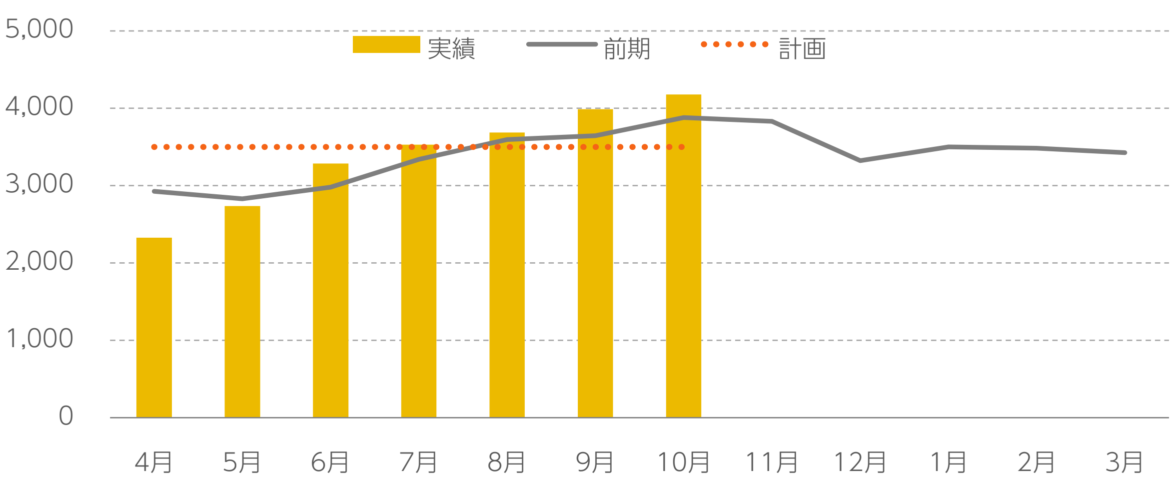


Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

求人数と応募数の動向 (新規連結分除く)

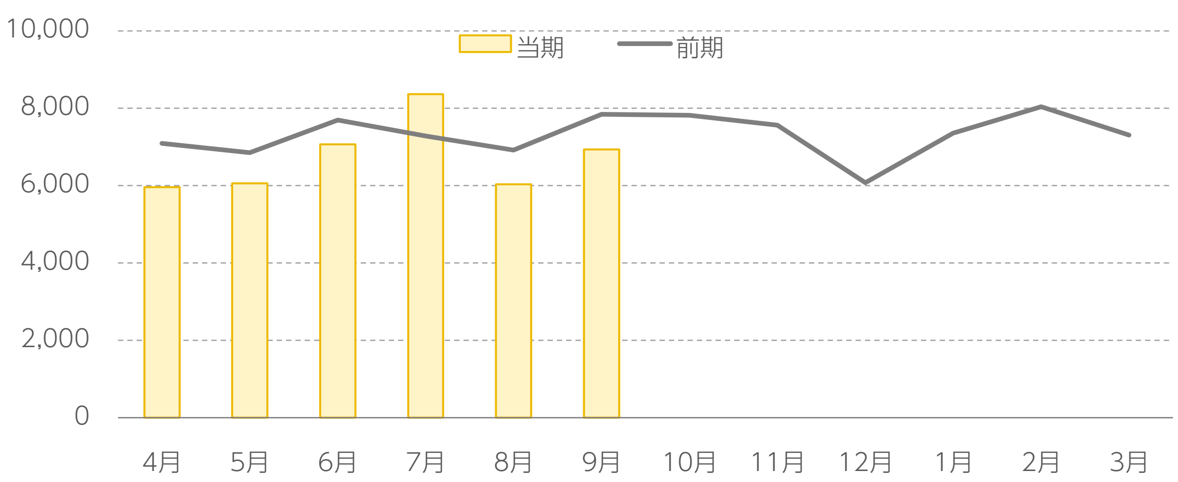
求人数

[名]



応募者数

[名]



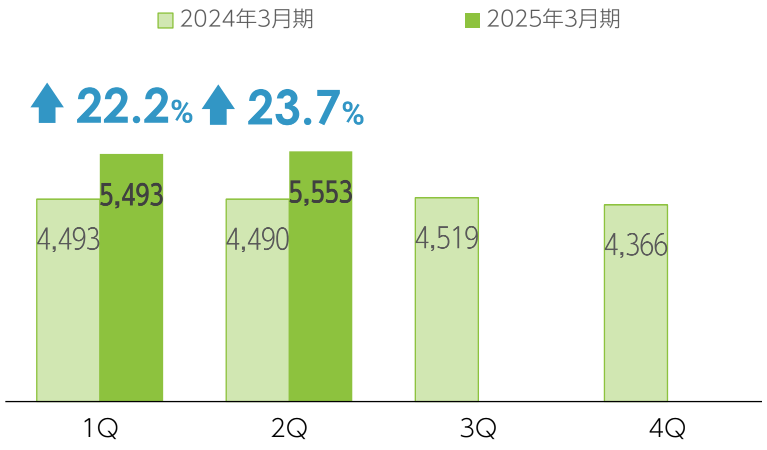
期初で新規案件獲得に注力し、求人数は着実に増加
応募数は前期を下回るも一定の水準を維持

Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

セグメント業績概要

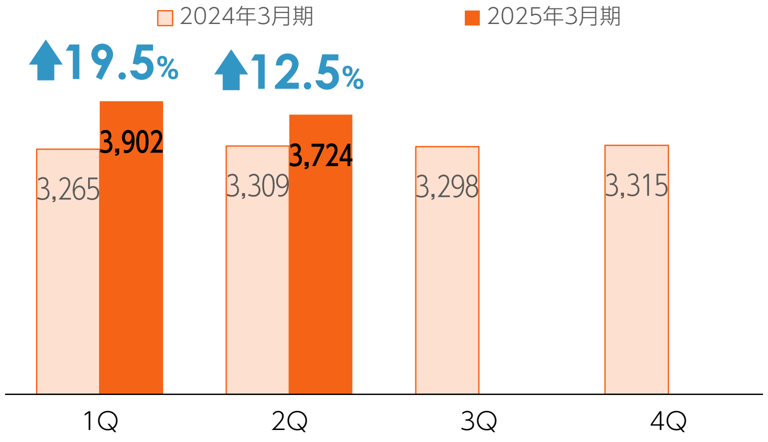
売上高

[百万円]



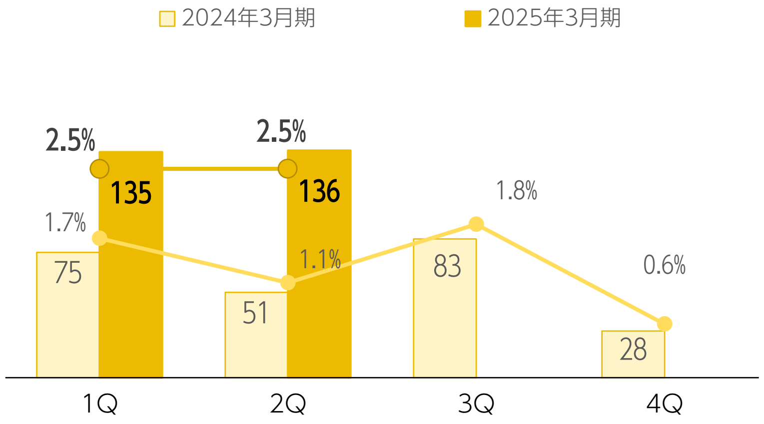
技術職社員数

[名]



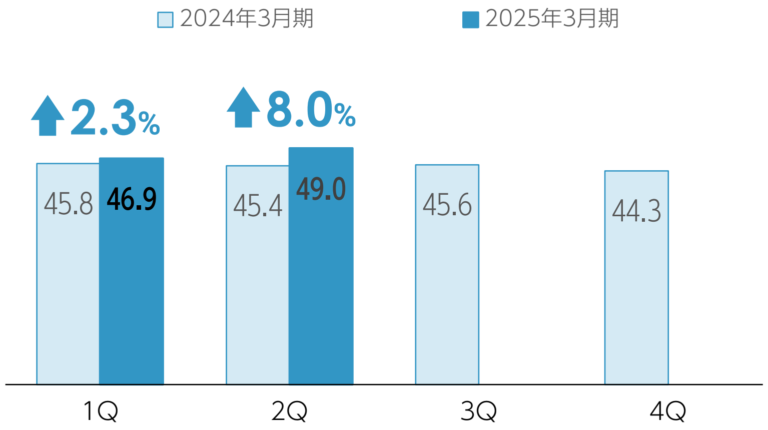
EBITDA・EBITDA%

[百万円]



一人当り月間売上高

[万円]



売上高・技術職社員数

- ㈱日立茨城テクニカルサービス（新商号 UTハイテス㈱）の新規連結により在籍増
- 新たなソリューション案件の獲得に向けた提案活動を推進
- ＵＴ東芝㈱においては、今後の半導体関連の需要増も鑑み、2025年の大学新卒の採用活動を強化
- ＦＵＪＩＴＳＵ ＵＴ㈱及びＵＴ エフサス・クリエ㈱では、元傘下グループ外への営業活動や新たな領域での提案活動に注力

EBITDA

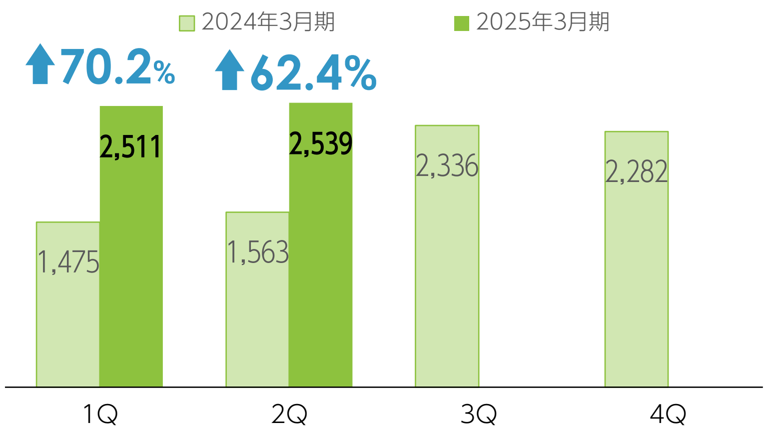
- 売上総利益率は前年同期を上回り、販管費率も前年同期比で改善し、EBITDA率は上昇

Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

セグメント業績概要

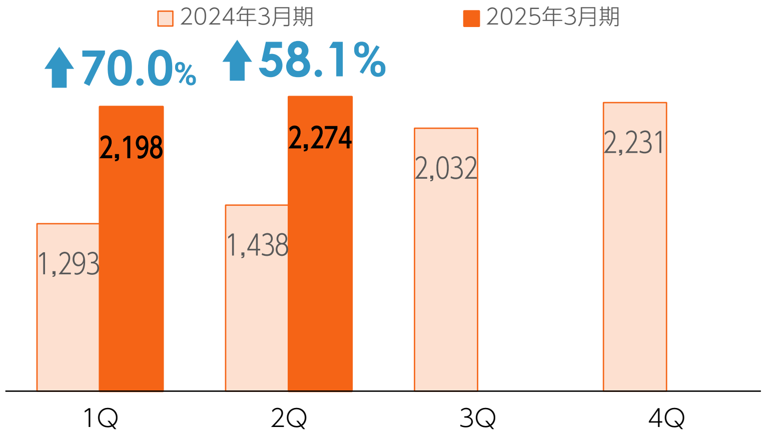
売上高

[百万円]



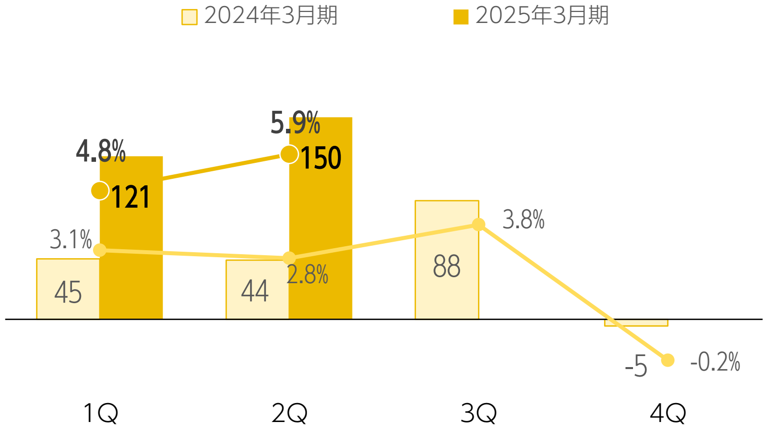
技術職社員数

[名]



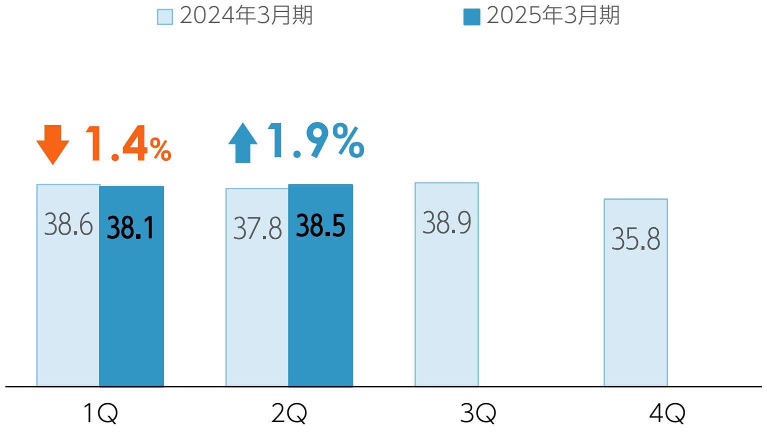
EBITDA・EBITDA%

[百万円]



一人当り月間売上高

[万円]



売上高・技術職社員数

・前期１年間を通して、製造業に対する日系ブラジル人材の活用についての理解を深めていただくための活動を強化、併せて需要回復局面において強い動員力を発揮するための採用基盤の構築に注力することにより、在籍純増し、増収

EBITDA

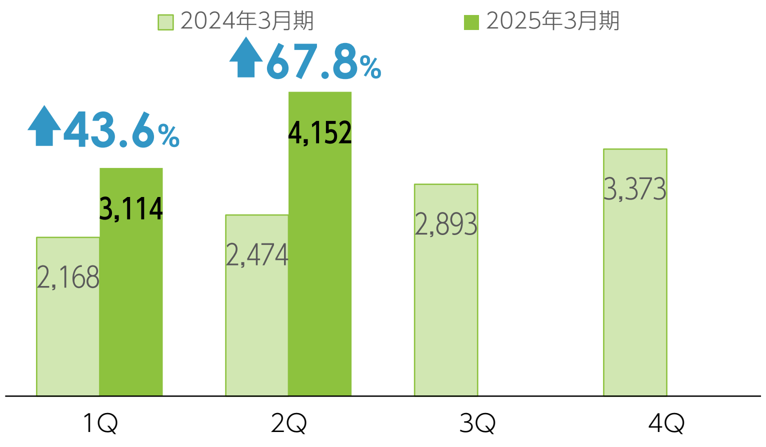
・派遣単価の上昇による売上総利益率の上昇
・採用活動を強化し募集費は増加するも、その他費用を増やさず売上高販管費比率を抑制

Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

セグメント業績概要

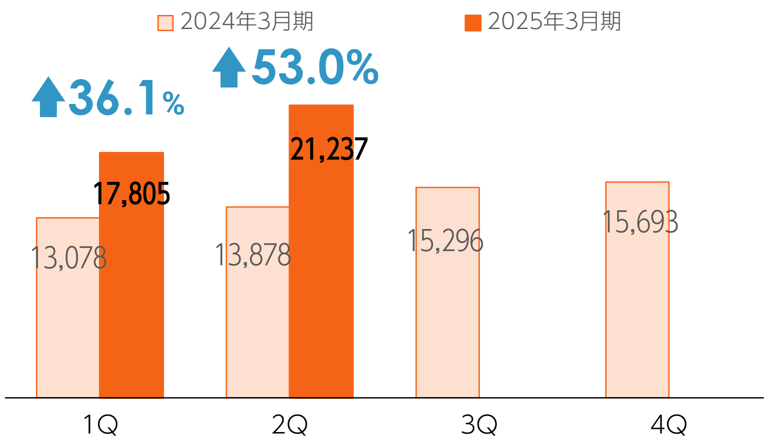
売上高

[百万円]



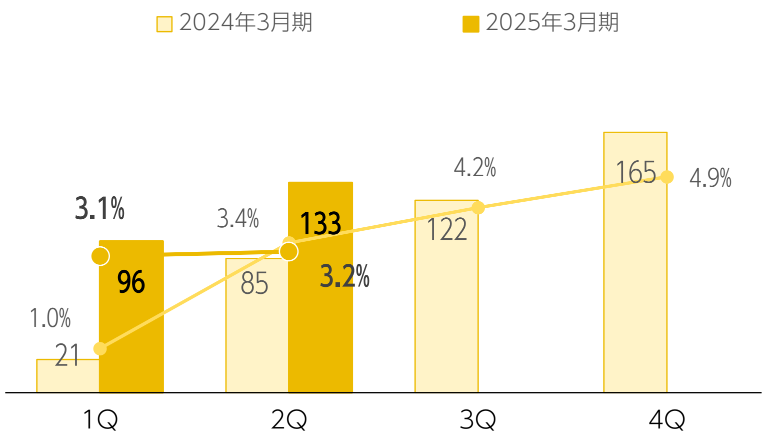
技術職社員数

[名]



EBITDA・EBITDA%

[百万円]



売上高・技術職社員数

・営業活動地域を拡大するべく、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活動範囲を広げ、案件獲得に注力

・前期停滞していた製造領域の人材需要は徐々に回復基調となっていること及び大型案件の獲得、サービス領域の人材需要の拡大により、採用活動を強化し、技術職社員数が大きく純増

・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　+2.0億円

EBITDA

・売上総利益率は前年同期を下回るも、販管費率は前年同期比で改善

Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

セグメント変更及び本社費用等の配賦基準の変更（2024年４月～）

○ エリア事業から、日系人材事業を切り出し
○ 建設技術者派遣及びＩＴ技術者派遣子会社を売却したため、エンジニアリング事業は消滅
○ セグメント業績をより適切に管理するため、配賦方法をより合理的な基準に変更し、過年度セグメント利益を遡及修正

変更前（～2024年３月）			変更後（2024年４月～）	
マニュファクチャリング事業	・UTエイム㈱		マニュファクチャリング事業	・UTエイム㈱
エリア事業	・UTコネクト㈱ ・UTスリーエム㈱	切り出し（UTスリーエム㈱ → 日系人材事業）	エリア事業	・UTコネクト㈱ ・UTパートナーズ㈱ ▶ 2024.4 新規連結
ソリューション事業	・FUJITSU UT㈱ ・UT東芝㈱ ・UT エフサス・クリエ㈱ ・UT MESC㈱		ソリューション事業	・FUJITSU UT㈱ ・UT東芝㈱ ・UT エフサス・クリエ㈱ ・UT MESC㈱ ・UTハイテス㈱ ▶ 2024.5 新規連結
エンジニアリング事業	・UTコンストラクション㈱ ▶ ・UTテクノロジー㈱ ▶	2024.4 売却	日系人材事業	・UTスリーエム㈱
海外事業	・Green Speed Joint Stock Company ・Hoang Nhan Company Limited	名称変更 →	ベトナム事業	・Green Speed Joint Stock Company ・Hoang Nhan Company Limited

Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

刷新・中期経営計画の方向性

派遣ファイナル (FY26/3～FY28/3)

2025年11月14日

UTグループ株式会社

証券コード 2146（東証プライム）

Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

1. 2025年3月期通期業績予想の修正について
2. 第４次中期経営計画レビュー
3. 派遣ファイナルの概要
4. 4タイプの事業とサービス基盤部門の戦略
5. 利益分配方針
6. 数値目標（案）

Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

2025年3月期通期業績予想の修正について

	2025年3月期 当初予想（A） 当初予想	2025年3月期 当初予想（A） 構成比	上期 実績	下期 修正予想	2025年3月期 修正予想（B） 修正予想	2025年3月期 修正予想（B） 構成比	増減額 (B-A)	増減率 (B/A)
売上高	**2,150**	100.0%	893	938	**1,831**	100.0%	△319	△14.8%
売上総利益	**413**	19.2%	152	159	**311**	17.0%	△102	△24.7%
販売費及び一般管理費	**277**	12.9%	115	131	**246**	13.4%	△31	△11.2%
EBITDA※	**160**	7.4%	46	41	**87**	4.7%	△73	△45.6%
営業利益	**136**	6.3%	36	29	**65**	3.5%	△71	△52.2%
経常利益	**135**	6.3%	36	29	**65**	3.6%	△70	△51.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	**130**	6.0%	64	17	**81**	4.4%	△49	△37.7%
EPS（円）	**327.01**	―	―	―	**203.45**	―	△123.56	△37.8%
EPS（円）【新株予約権が全て行使された場合】	**274.68**	―	―	―	**171.09**	―	△103.59	△37.7%
１株当たり年間配当金（円）	**164.81**	配当性向 60.0%	―	―	**122.07**	配当性向 60.0%	―	―
１株当たり年間配当金（円）【新株予約権が全て行使された場合】	―	―	―	―	**102.66**	配当性向 60.0%	―	―

売上高/売上総利益
- 上期は採用者数引き上げに注力したものの、入社後フォローや現場管理で十分な体制が築けず、既存事業の純増が当初計画を大幅に下回った
- 下期は需要状況が悪くないものの、半導体の需要回復は当初計画から鈍く、一部自動車メーカーに影響される増員需要は低調と見直し
- 稼働時間の停滞や採用施策に関連して下期も売上総利益率が低調と想定

販管費/EBITDA
- 月間2,000名採用の常態化に向けて、入社後フォローや現場管理、採用施策等で改善すべき一時的な内部課題の解決に注力
- 募集費等の販管費は当初計画水準で投下予定

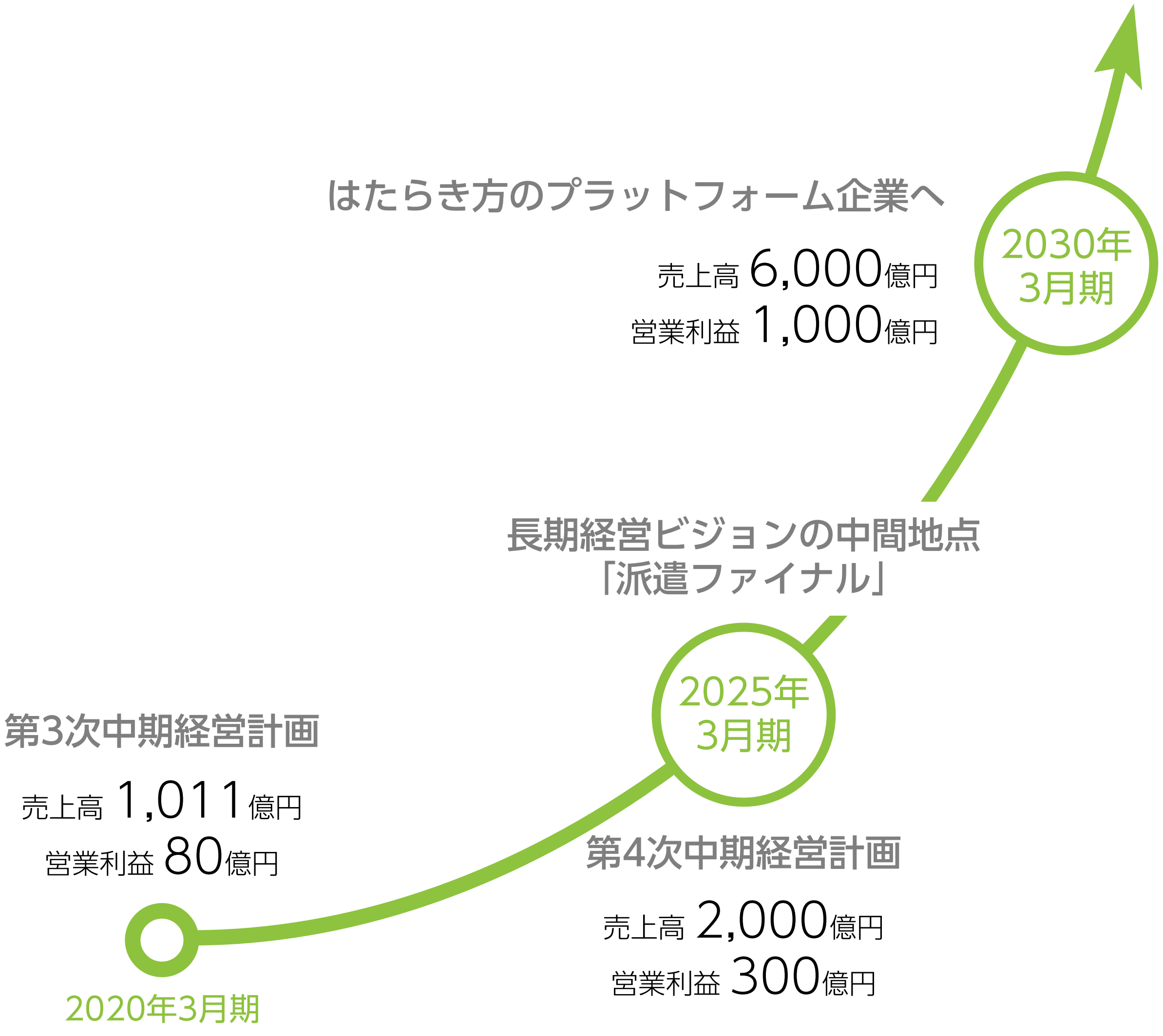
売上高は伸びたが 採用効率が上がらず 利益率が低下

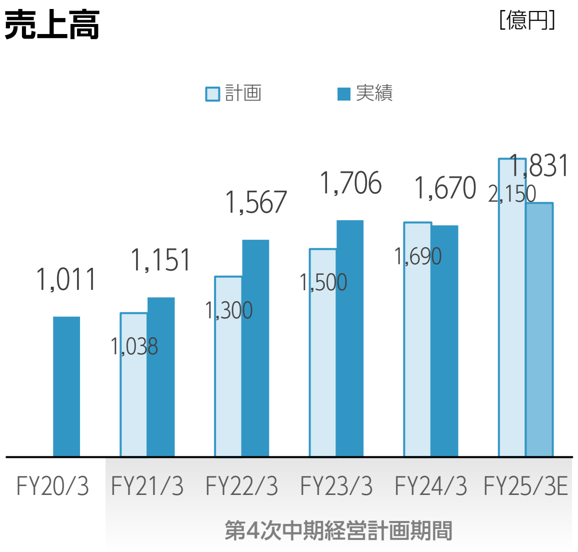
Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

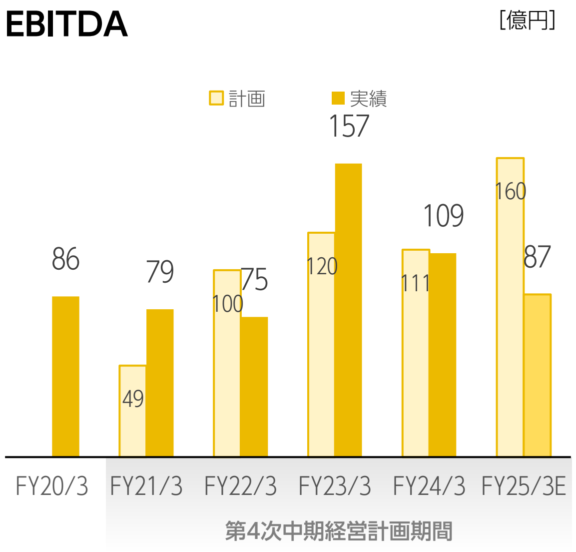
第４次中期経営計画レビュー

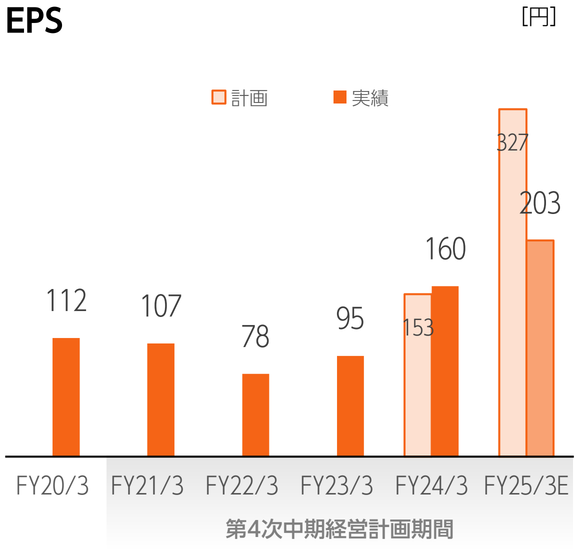
Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

長期経営ビジョンと第４次中期経営計画の結果







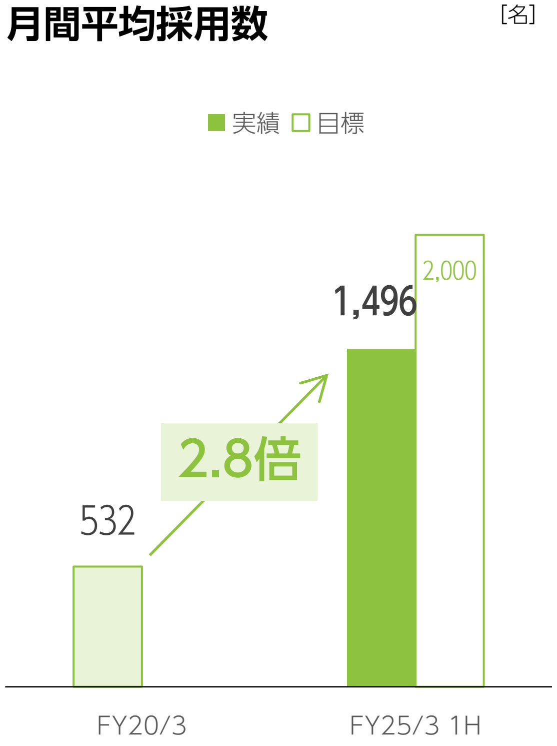


売上高は伸びたが
後半は効率性が低下し
EBITDAが大きく未達

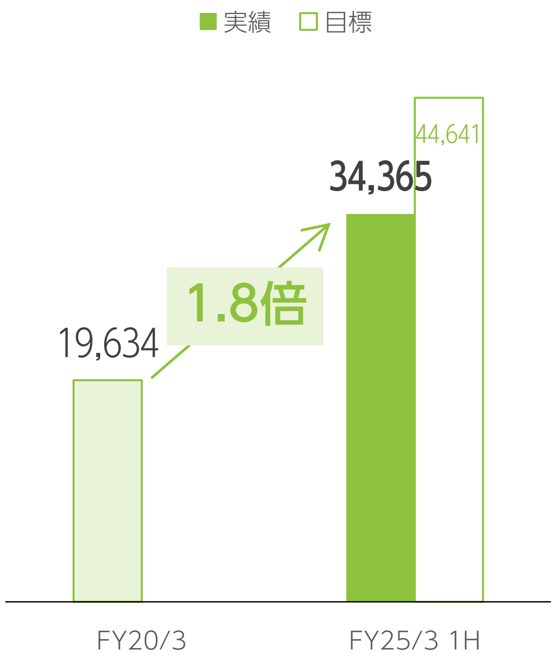
Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

第4次中期経営計画の重要指標の結果

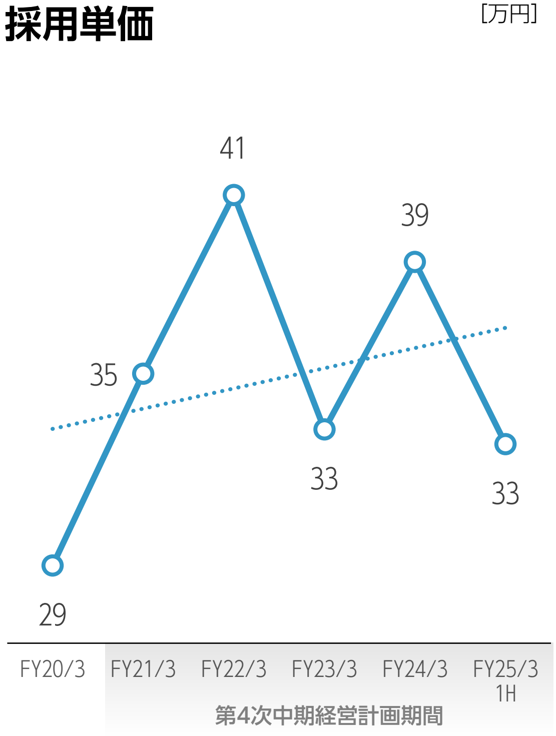
月間平均採用数



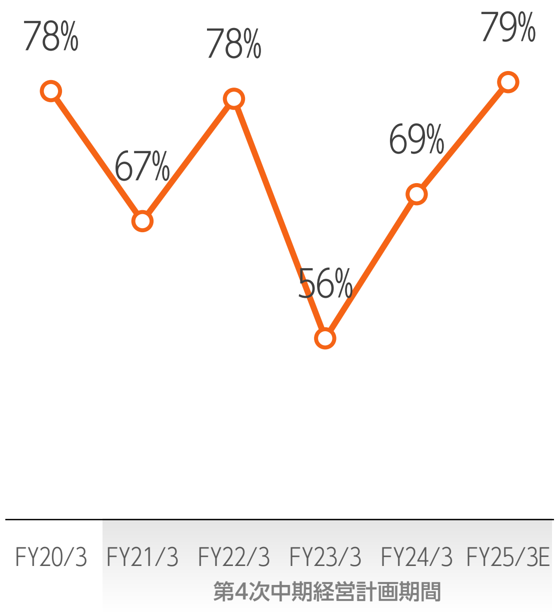
国内社員数



採用単価



売上総利益対販管費率※



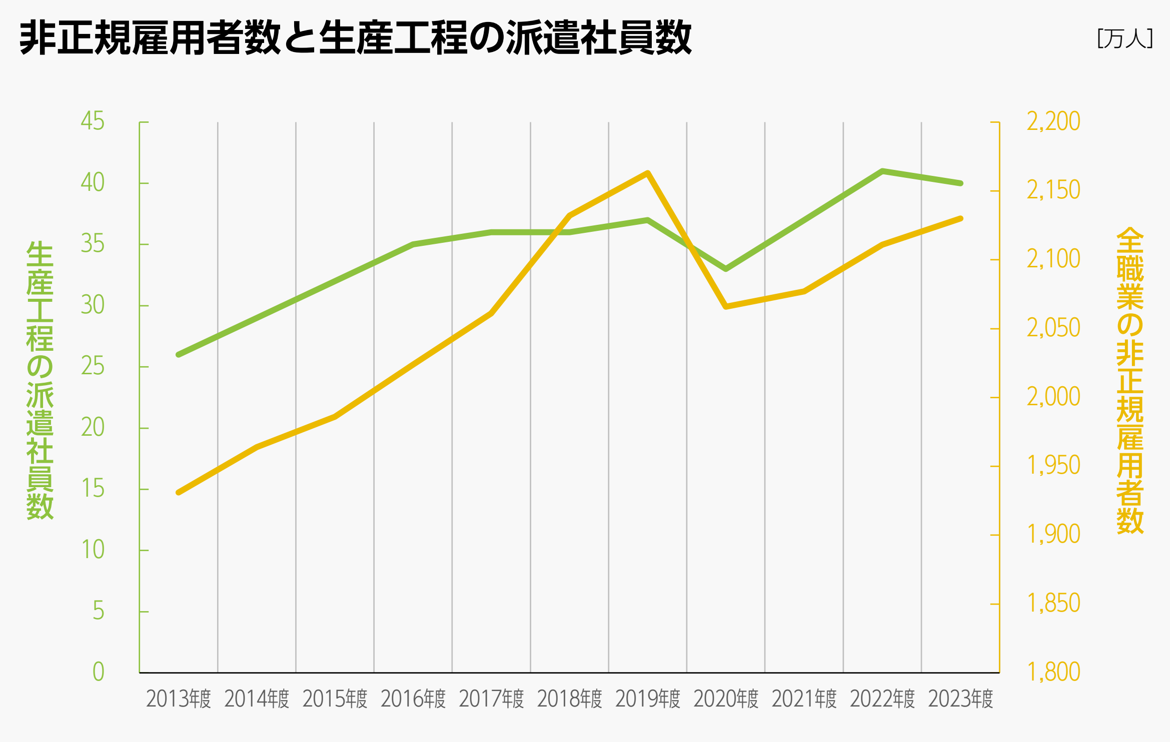
※販管費÷売上総利益

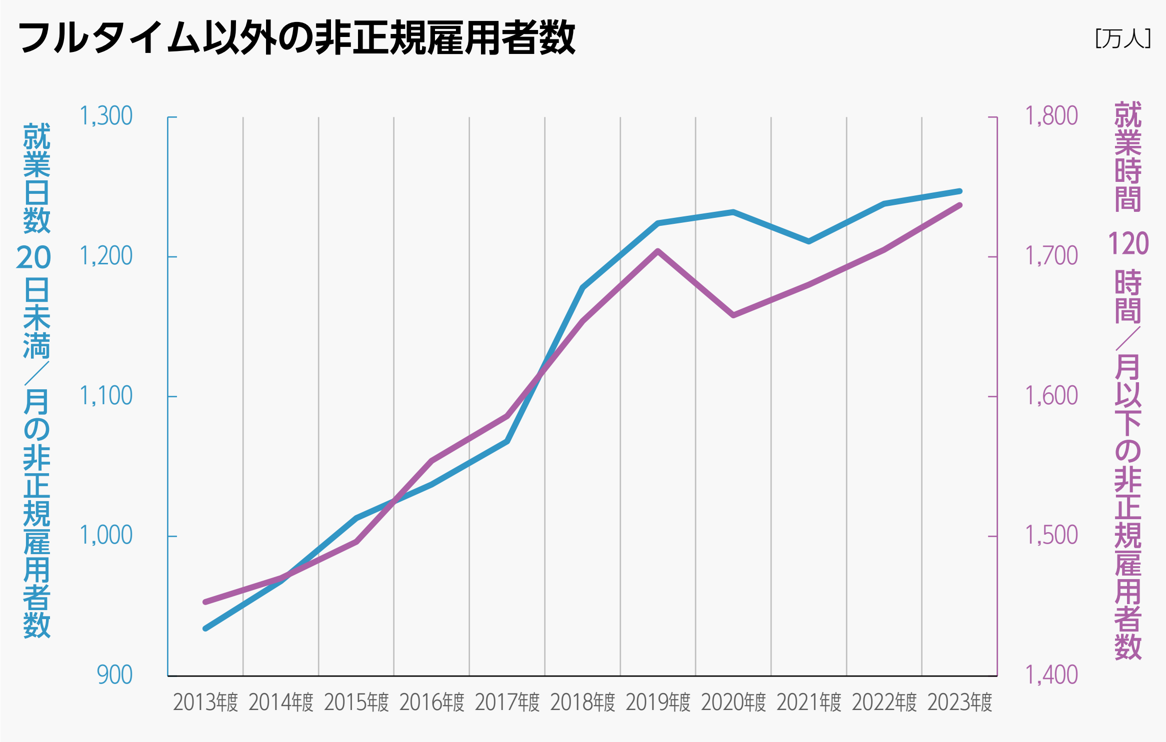
採用力は2.8倍、社員数は1.8倍になり
売上成長の下支えに

一人当りの採用単価が上昇で採用効率は悪化
売上総利益に占める販管費の割合が増加

Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

非正規労働市場の拡大





非正規労働市場の拡大とともに
フルタイムにこだわらない働き方が増加するなか
従来の正社員派遣モデルで対応しようとしていた

Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

ニーズ変化への対応の遅れ

創業以来続けてきた正社員雇用による派遣での成長

はたらく人への提供価値	企業への提供価値
正社員雇用による安定雇用と 長期的なキャリア形成	全国規模での採用力、 教育によるスキル向上と高い定着率

▼

多様な働き方への対応の遅れが成長鈍化と効率性悪化の要因

Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

刷新・中期経営計画の方向性

派遣ファイナルの概要

Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

人材需要の４タイプ

はたらく人のニーズ

長く働きながら
キャリア形成したい

高賃金・社宅付きで
すぐ働きたい

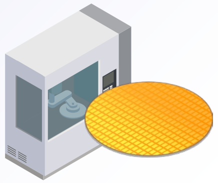
自宅から通勤圏内で
働きたい

新しい活躍の場を
見つけたい

４種類のニーズに応えられる組織が必要

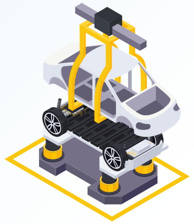
長期的で安定的に
人材を確保したい

半導体業界



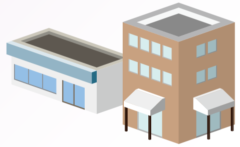
短い納期で大量に
人材を集めたい

自動車業界



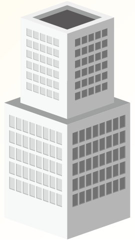
安価に人材を
調達したい

地域の企業



人材の棚卸し
流動化させたい

大企業



企業のニーズ

ニーズに合った4タイプのはたらき方を提供する

Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

はたらく人のニーズに応える

はたらく人からの応募数

月間15,000人

▶

採用数

1,500人

10%程度にとどまっている応募採用率を
はたらき方のバリエーションを増やすことで30%まで引き上げる

Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

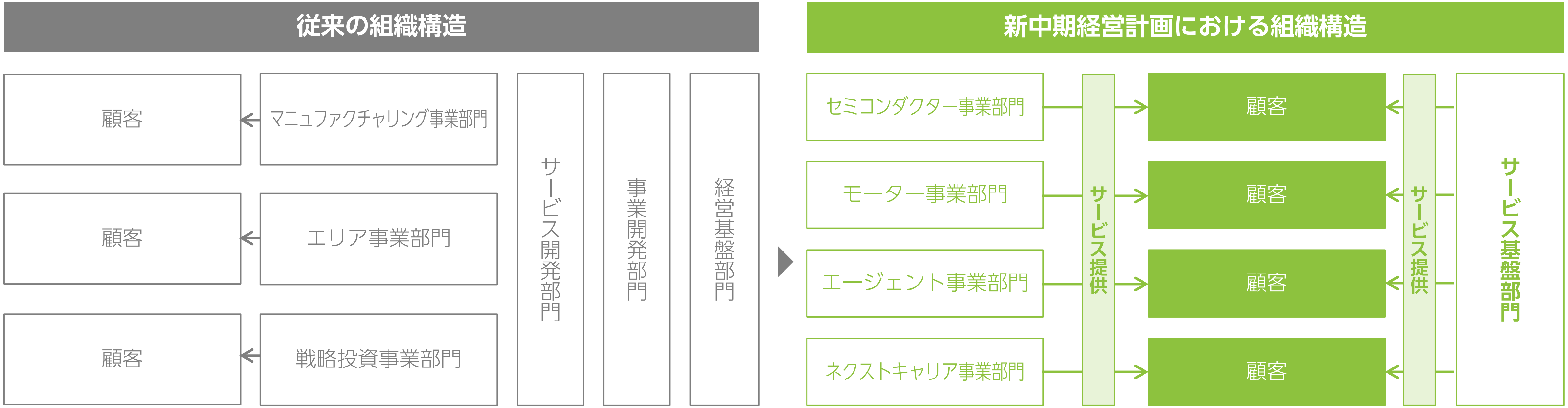
国内事業戦略の見直し

従来事業	マニュファクチャリング事業 大人数を必要とする大企業に特化	日系人材事業 日系人に特化して人手不足に対応	エリア事業 地域に根ざした製造派遣	ソリューション事業 顧客企業の人材流動化支援
	今すぐ働きたい／人が必要	安定的な雇用／人材確保	地域の仕事と人材需要	大企業の人材活用
新事業	モーター事業 大人数の需要変動に 柔軟に対応できる安定した供給力	セミコンダクター事業 半導体業界で必要とされる 人材を長期的に育成して提供	エージェント事業 はたらく人のエージェントとして 多様な仕事とマッチング	ネクストキャリア事業 スキルを活かせる新しい職場を提供

4タイプのニーズに対応する事業戦略を策定

Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

顧客価値を中心にした組織再編



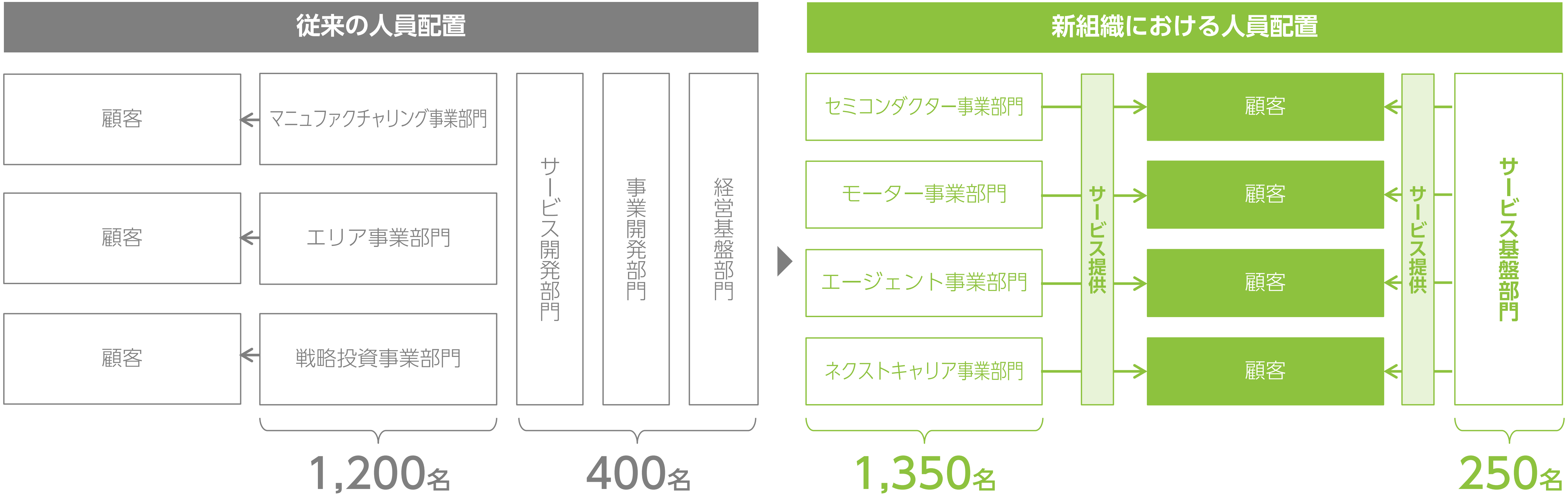
事業組織は営業・採用・管理機能に特化
サービス開発、事業開発機能は共通機能として組織として独立

顧客ニーズに迅速に対応するよう事業組織に機能移管
共通組織としてサービス基盤部門を設置

顧客への価値提供を中心に置き組織構造を再編
売上総利益に占める販管費の割合を50%へ

Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

顧客価値を高めるための人員再配置

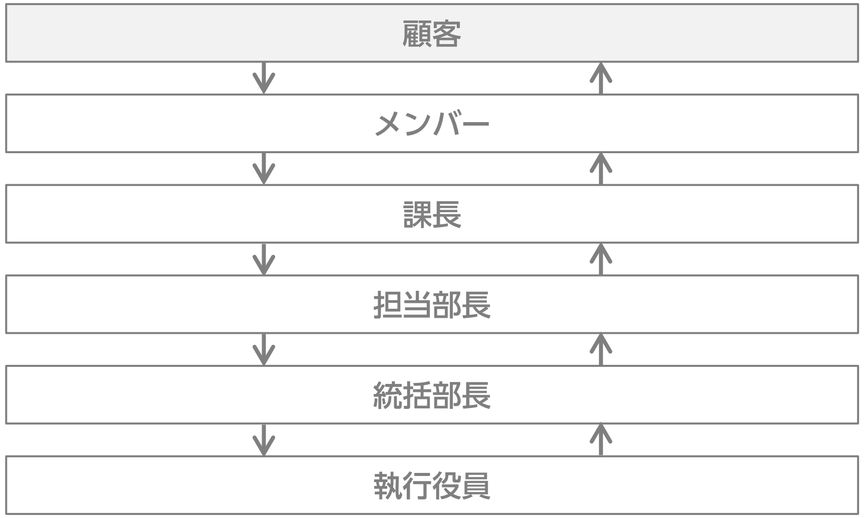


間接組織をスリム化し、顧客接点となる事業に人的リソースを配分

Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

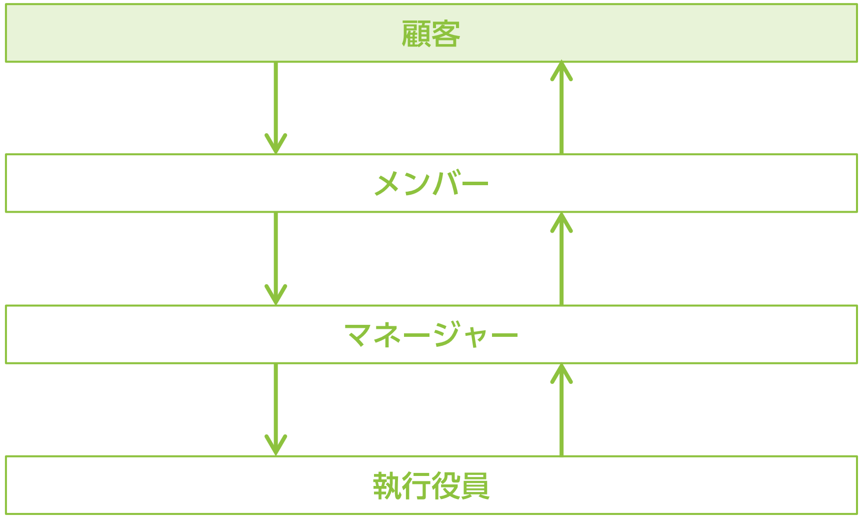
すばやく価値提供する

従来の階層構造



多くの人が介在するため、
ニーズ変化への対応に時間を要していた

新たな階層構造



顧客接点への責任の難易度に応じて
役割を明確化しすばやく対応

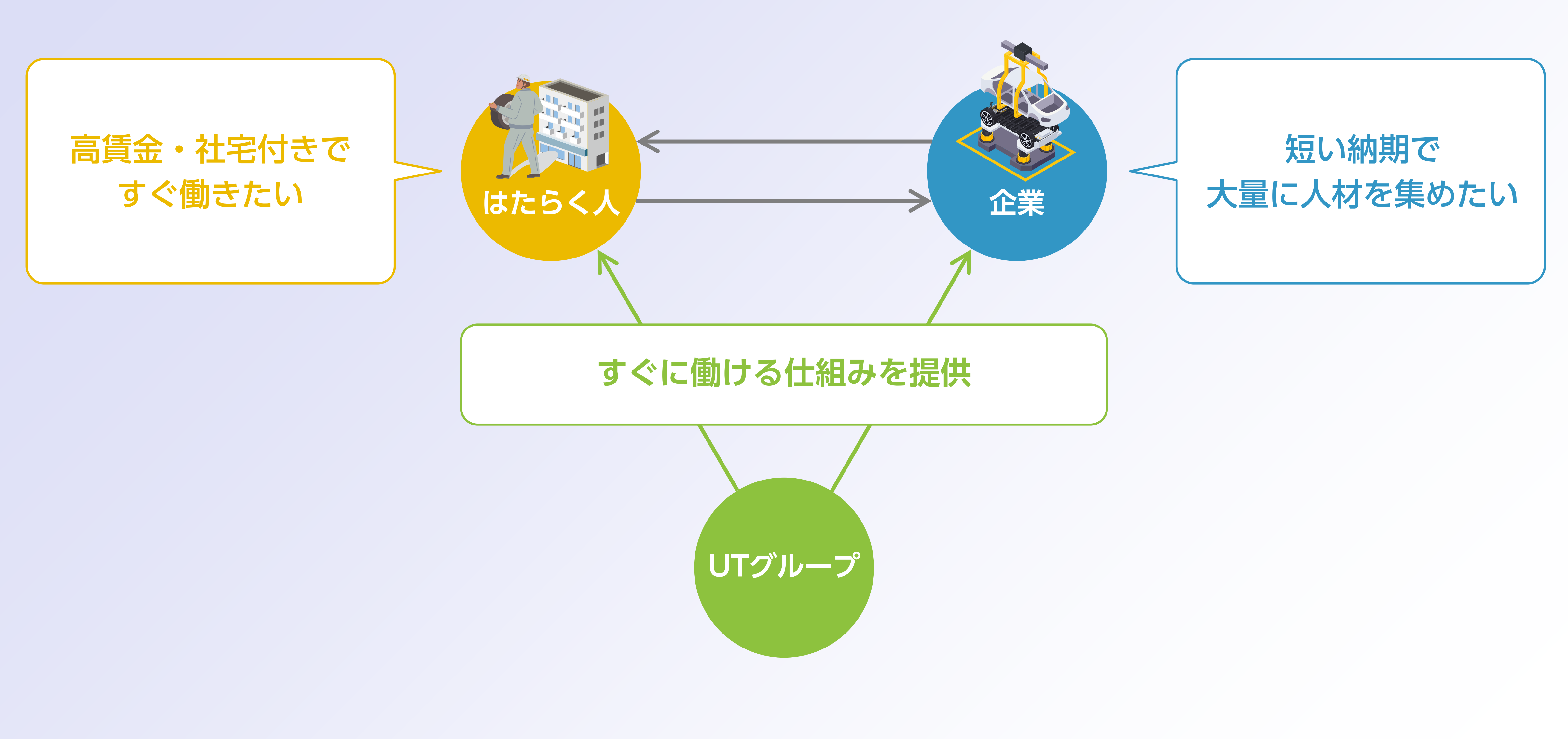
顧客ニーズの変化に迅速に対応できるように階層構造をシンプルに

Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

４タイプの事業とサービス基盤部門の戦略

Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

モーター事業



Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

モーター事業

**大量採用・即時供給で自動車業界の人材需要に応え、
圧倒的にシェアを高める**

3年後の状態

- 社員数20,000名
- 自動車業界でのシェア30%

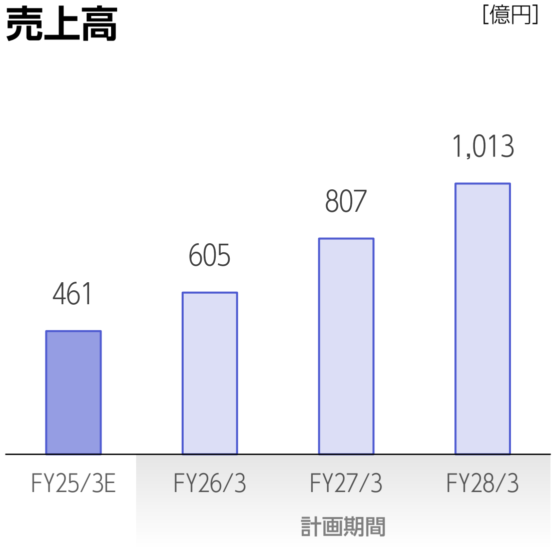
重点施策

- ジャストインタイム配属プロセスの最適化
- 就業サポートスタッフの導入推進
- 日系人材事業との統合による採用力強化

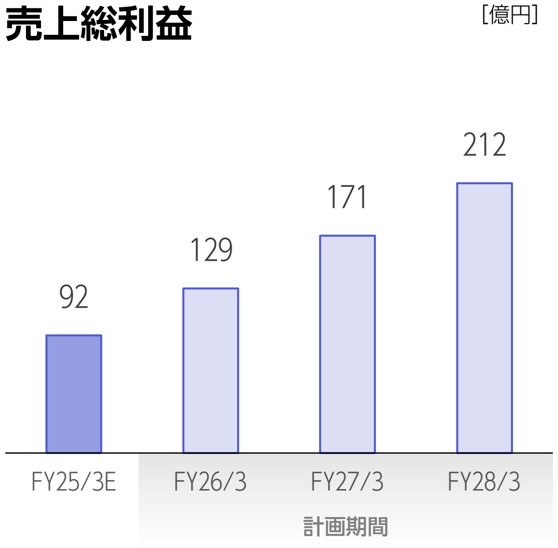
KPI

- ジャストインタイムで月間800名配属
- 3年後に期間工の採用代行年間2,000名

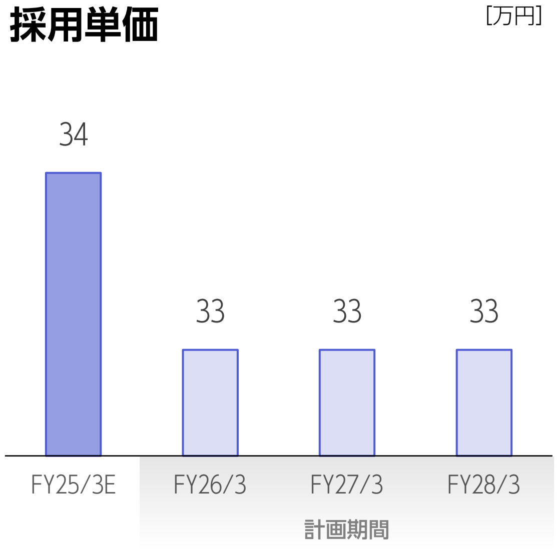
売上高



売上総利益



採用単価



Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

モーター事業

大量採用・ジャストインタイム配属

即採用・即配属

- 応募からすぐに入社
- 社宅も即日手配

就業サポート（初期離職抑制）

- 職場に馴染めるように
  専任サポーターが就業支援

日系人材活用

- ブラジル国内採用を強化し
  月間500採用体制を構築

応募 ► （面談後即採用）入社 ► 基礎研修 ► 派遣先配属 ►

離職原因を取り除く：丁寧に迎え入れる ► 状態を把握し対応 ►

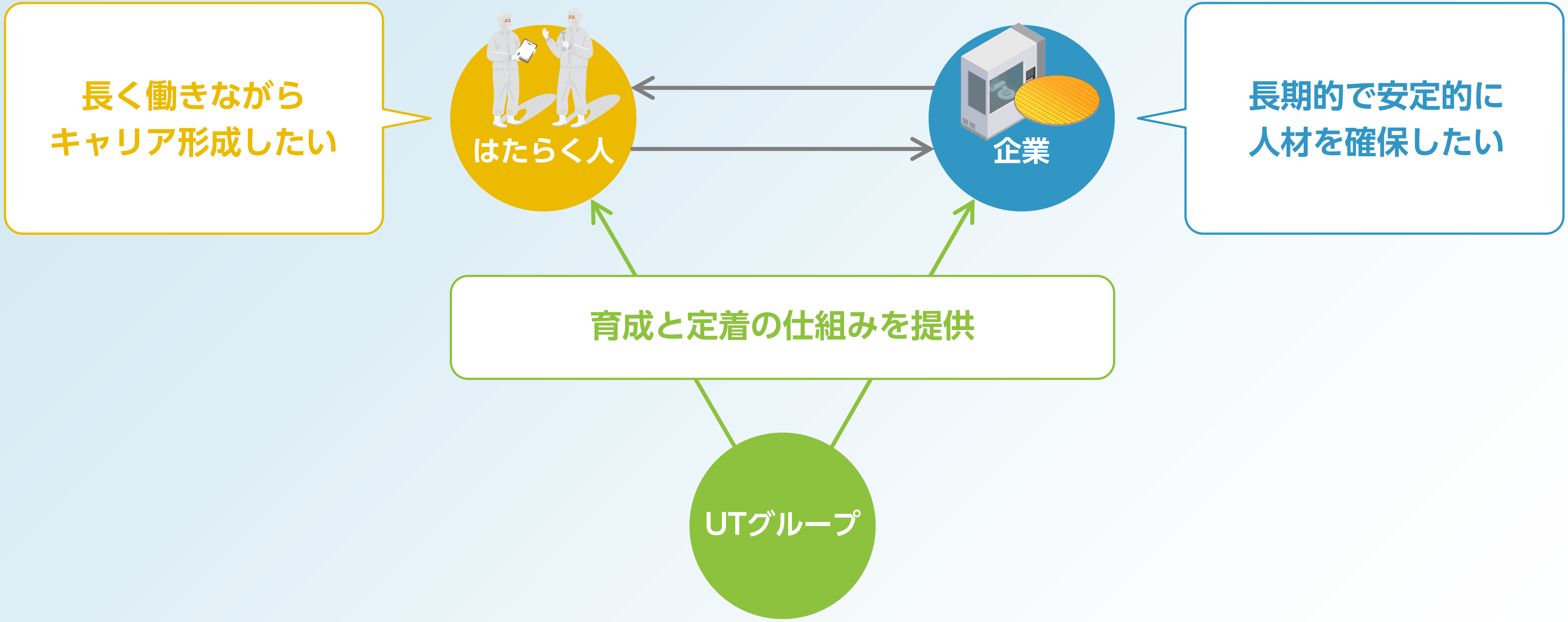
継続理由をつくる：作業ができるよう支援 ► 次のステージへ誘う

日系ブラジル人活用のメリット

- 就労活動に制限がない※
- 世界一の日系人人口
- 定住意志が強く定着率が高い

Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

セミコンダクター事業



Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

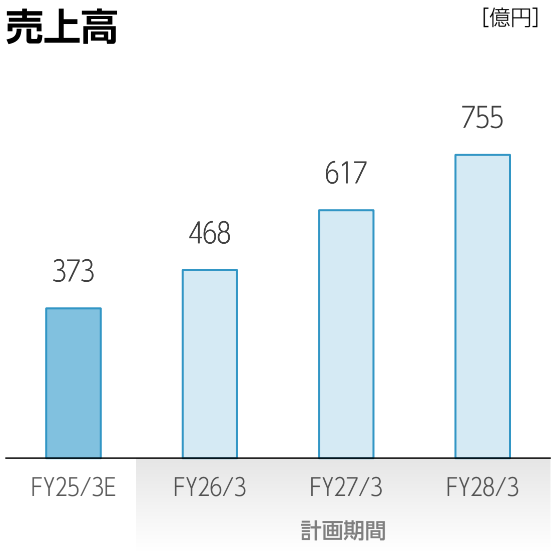
セミコンダクター事業

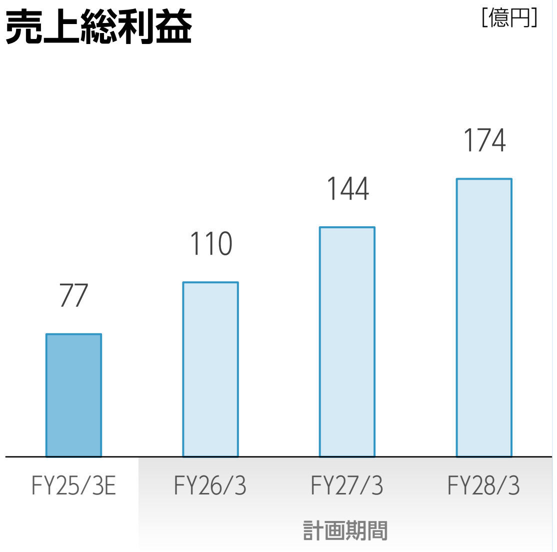
半導体業界横断的な人事制度構築とエンジニア育成により中長期的な人材ニーズに応え、業界シェアをさらに高める

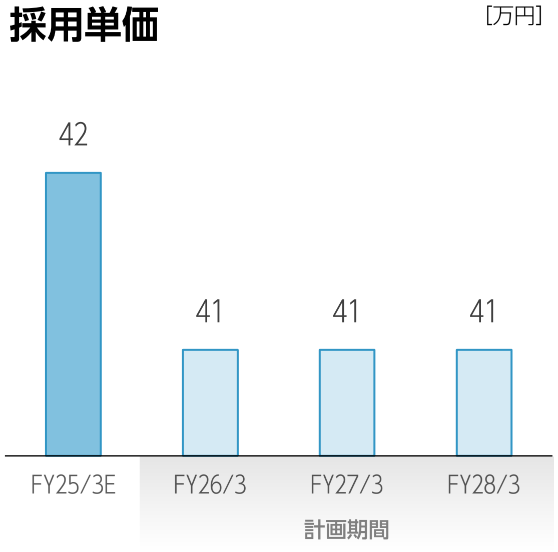
3年後の状態
- 社員数15,000名
- 半導体業界でのシェア50%
- 顧客先への正社員転籍1,500名

重点施策
- スキル別派遣単価の精緻化
- オペレーターからエンジニアへの育成体制の強化
- 習熟した人材の顧客先転籍の促進
- 生産計画に合わせ計画的な教育・配属体制の整備

KPI
- はたらく人の価値を高め派遣単価20%アップ
- 毎年在籍数の10%顧客先に正社員として紹介







Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

セミコンダクター事業

計画的な採用と育成

計画受注

▼

採用計画

▼

新卒採用 / キャリア採用

▼

製造オペレーター

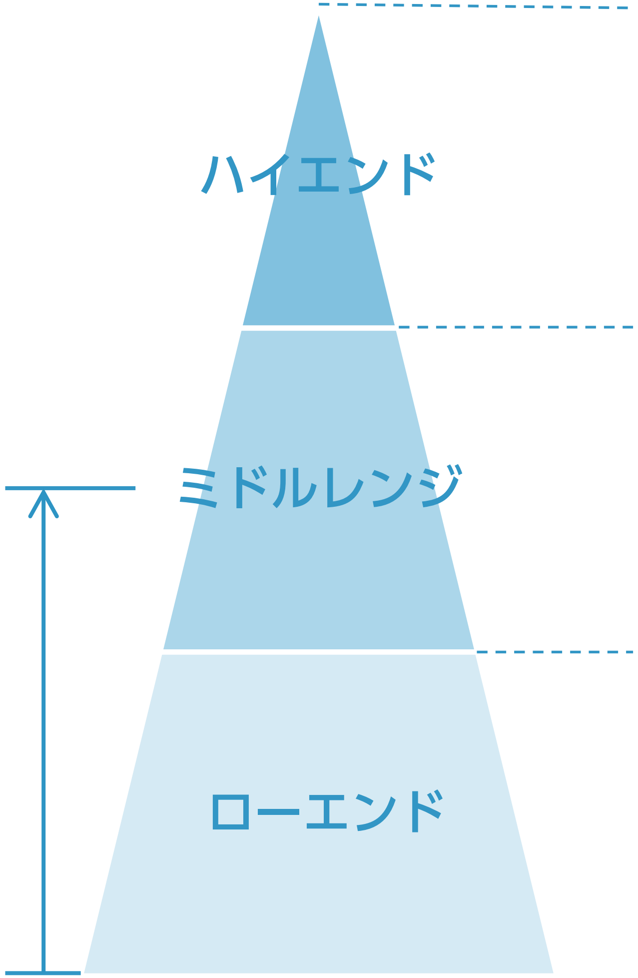
▼

計画育成

▼

製造エンジニア

ターゲット領域



ハイエンド
- 技術構想
- 基本設計
- 詳細設計

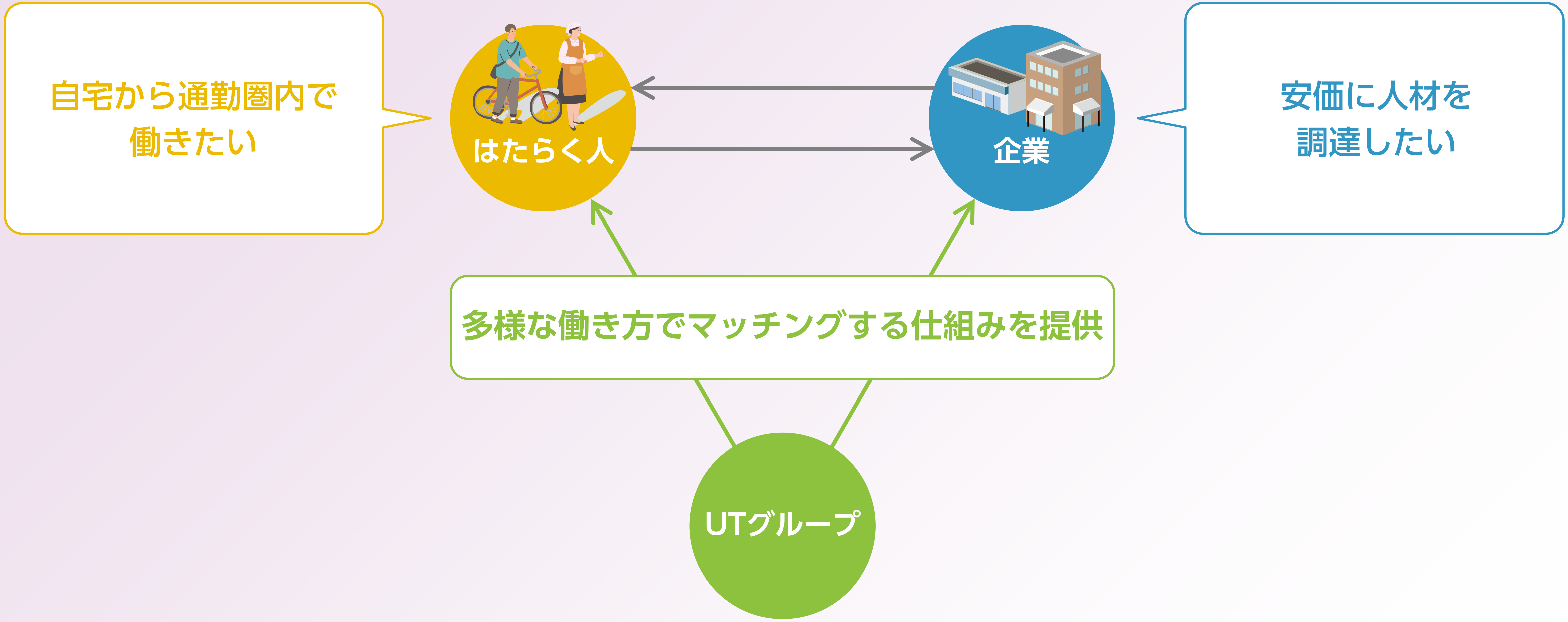
ミドルレンジ
- プログラミング／CAD
- 検査、テスト
- 構築、インスタレーション

ローエンド
- テクニカルサポート
- フィールドエンジニアリング
- システム監視、保守等

OJTや習熟、学習で
キャリアアップ可能な領域が
主要なターゲット

Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

エージェント事業

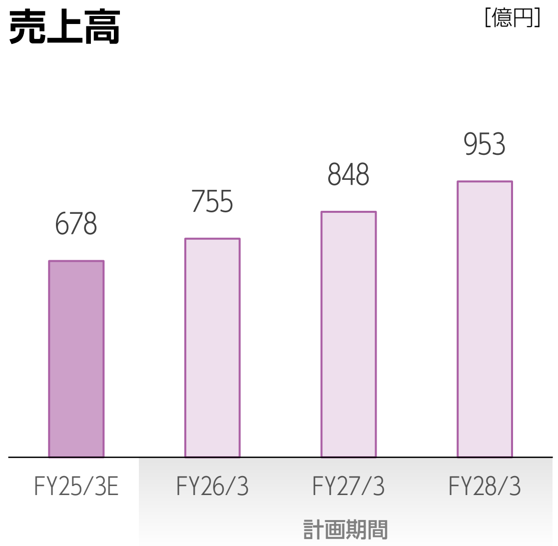


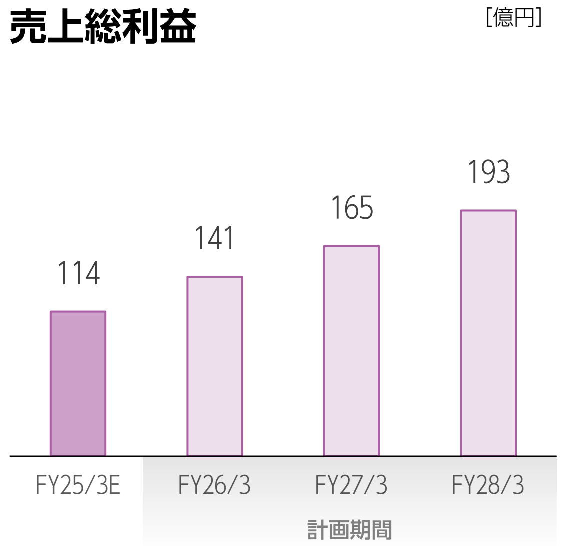
Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

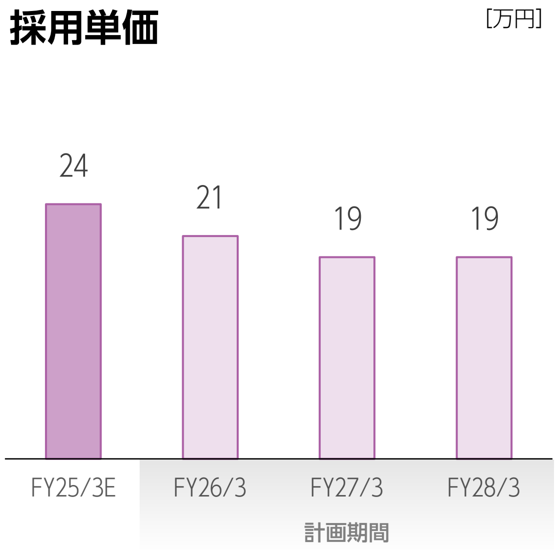
エージェント事業

**職業紹介事業に参入し求人数を拡充することで
採用歩留りを3倍以上にして効率性を高め
地域一番店を増やす**

3年後の状態	・社員数20,000名 ・人材紹介10,000名
重点施策	・重点エリアの絞り込みによるリソース配分の最適化 ・求職者視点での業種・職種の拡大と紹介事業への参入による求人案件数の拡充
KPI	・求職者一人当り求人案件数 3件以上 ・マッチング率 3倍 ・重点エリアでの応募採用率30％







Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

エージェント事業

求職者視点でのエージェント

顧客

派遣会社

派遣

人材紹介

求人依頼

求人依頼

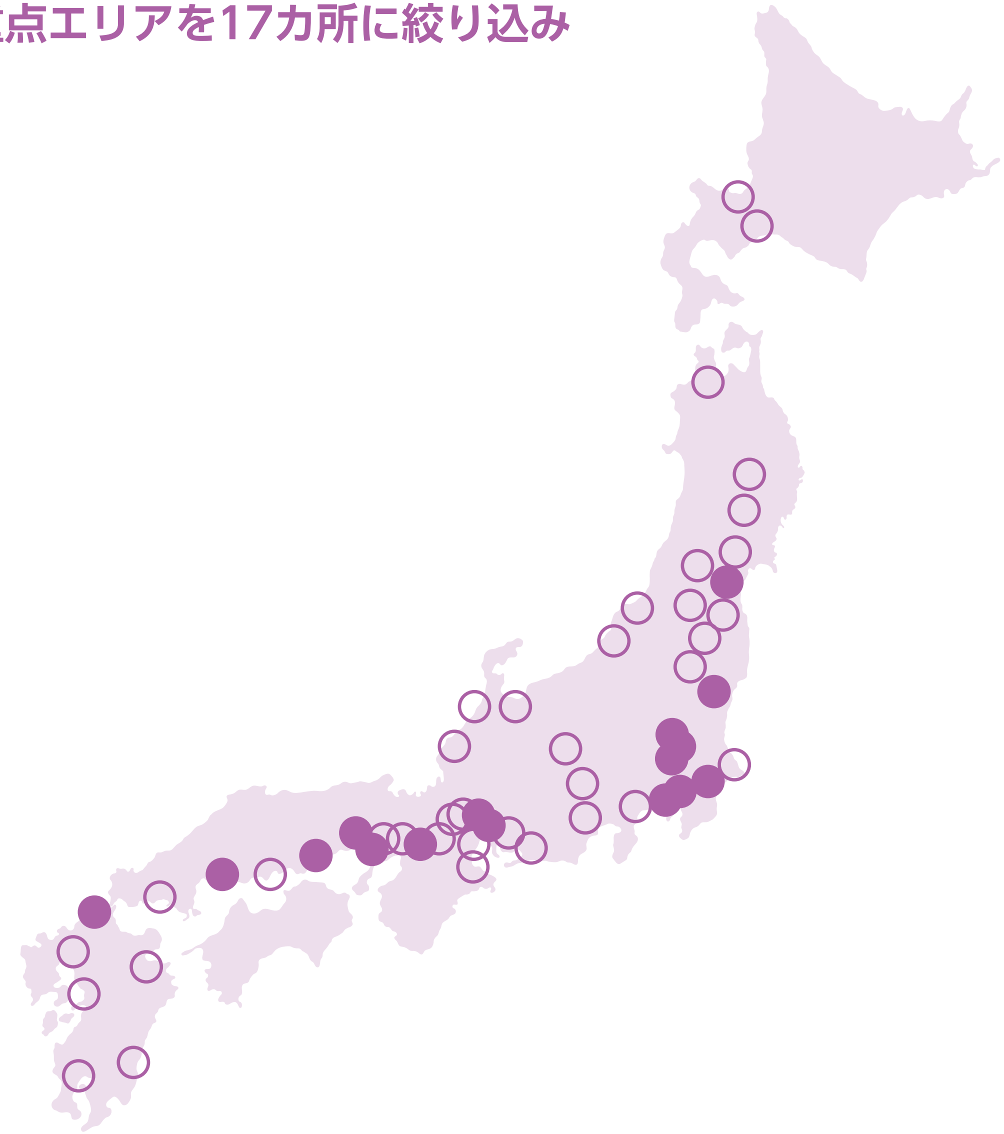
人材紹介

UTグループ

一人ひとりの希望に合った仕事を雇用形態に関わらず紹介

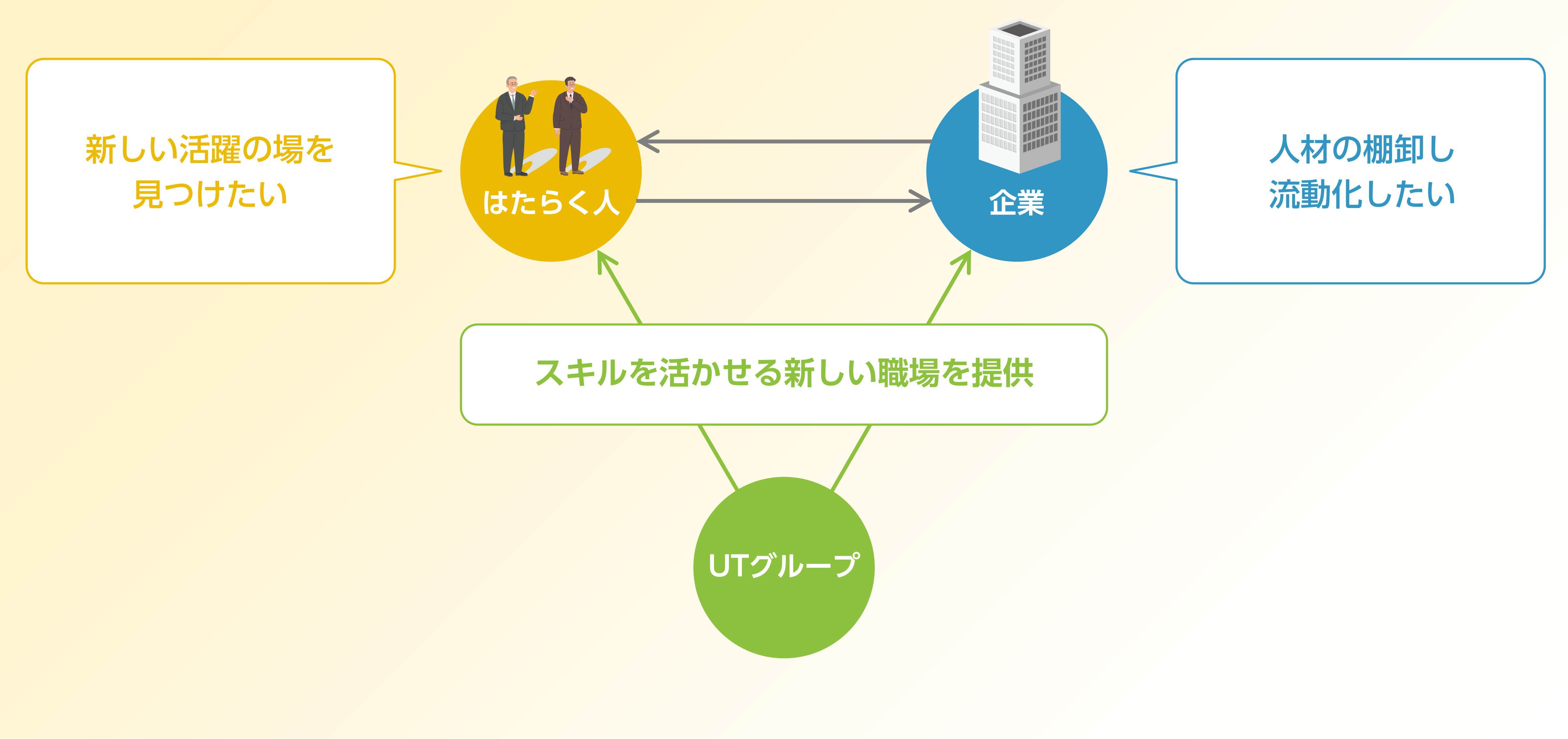
求職者

重点エリアを17カ所に絞り込み



Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

ネクストキャリア事業



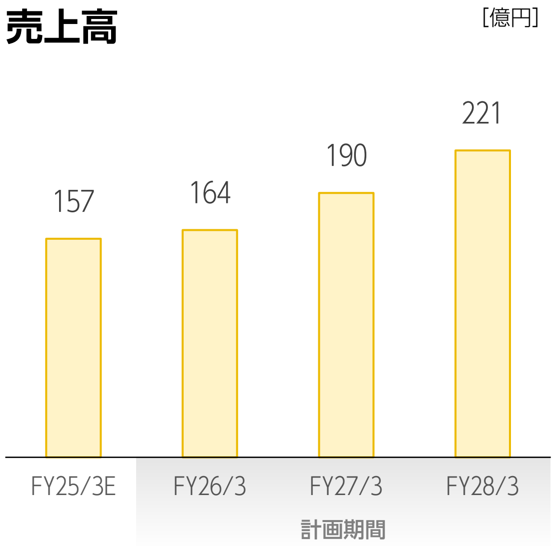
Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

ネクストキャリア事業

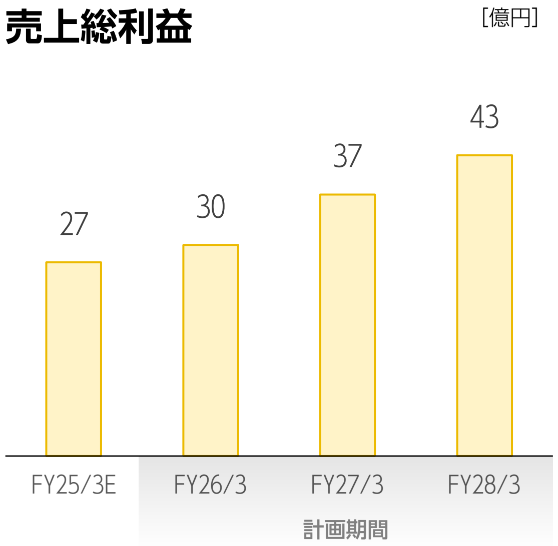
スキルを活かして活躍できる新たな職場を提供し
企業横断で労働力の最適な配分を行う

3年後の状態	・社員数4,000名
重点施策	・派遣事業としての収益基盤の確立 ・顧客企業グループ内外での職場数の拡大 ・UTグループ内での職場拡大
KPI	・受入れ人材1,250名

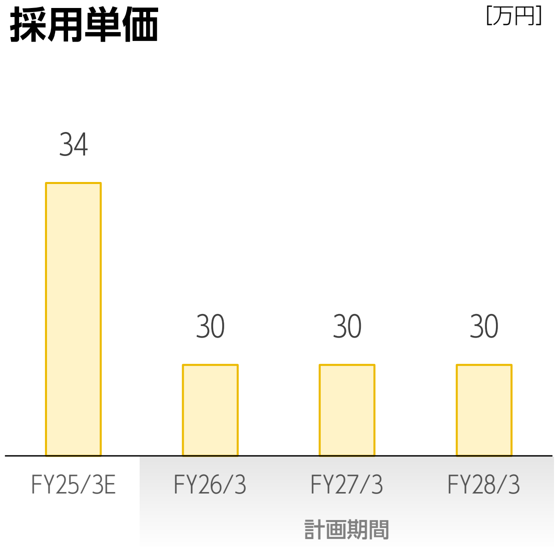
売上高



売上総利益

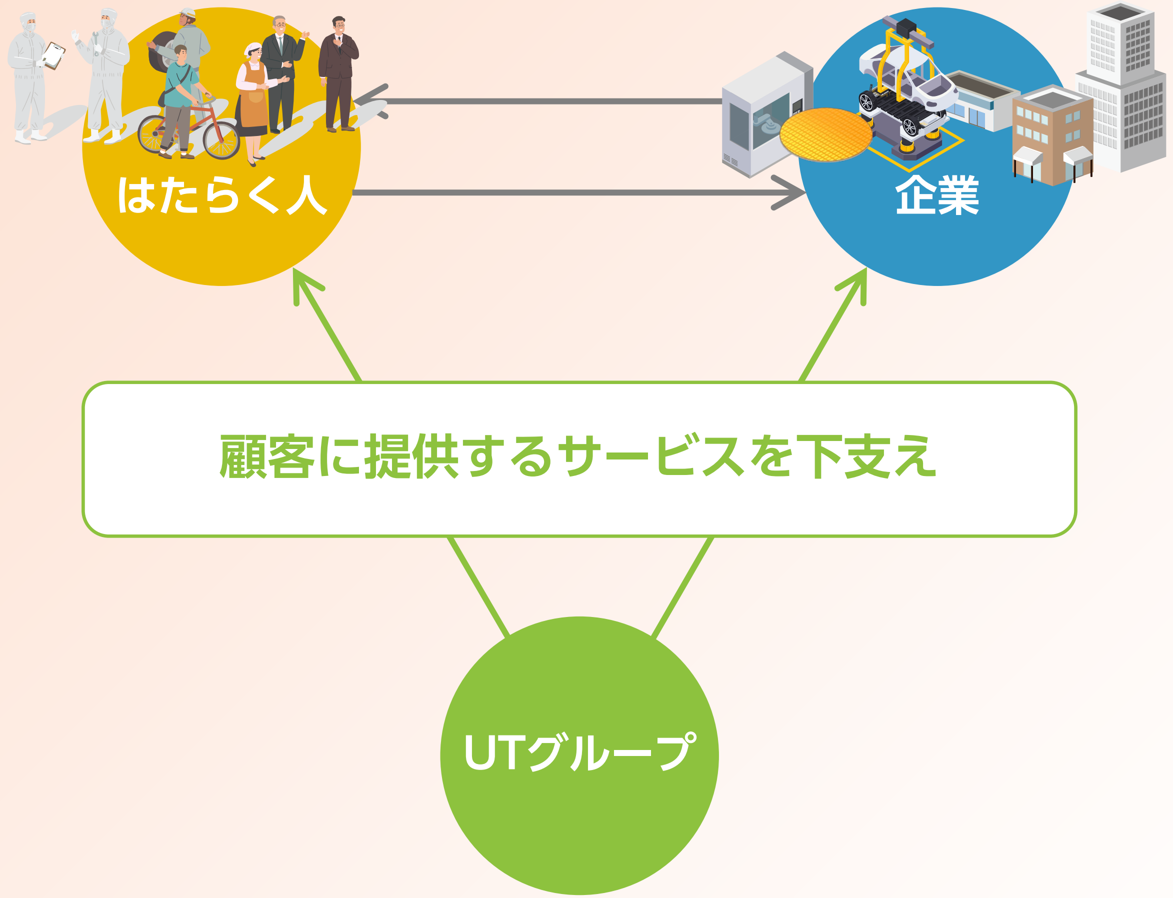


採用単価



Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

サービス基盤部門



Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

サービス基盤部門

**事業部門とその先の顧客に対するサービス提供組織として
サービス品質とコストパフォーマンスを追求する**

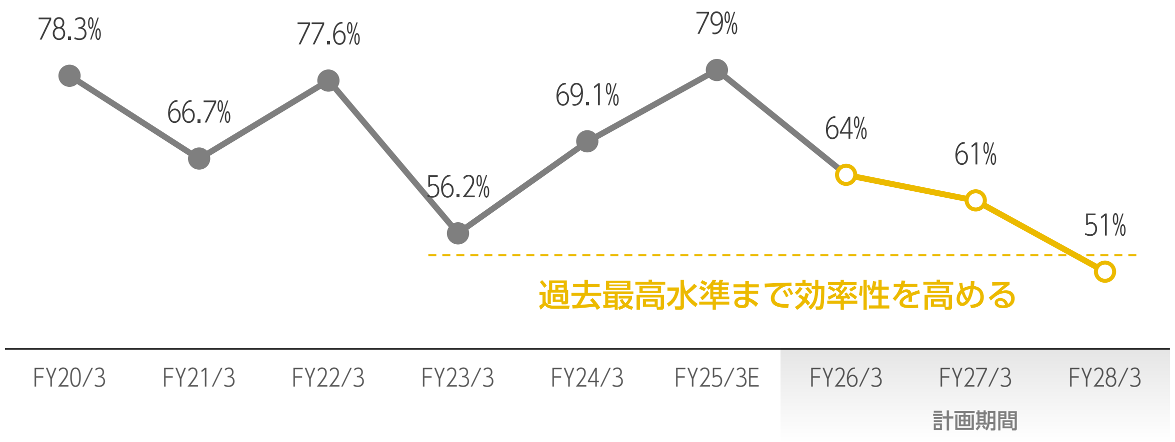
3年後の状態

- 売上総利益に対する販管費の比率を50％にする
- はたらく人の価値を可視化されている
- 入退社手続が簡素化されている
- 福利厚生が充実している

重点施策

- 社員の功績に基づいて当期純利益の40％を社員に還元し、募集費の削減につなげる
- はたらく人の貢献を積算労働時間で表すとともに入退社の事務手続をなくし、復職を容易にする
- 短時間・短期間労働へ対応し給与支払リードタイムを短縮
- 社宅費引き下げ、生活支援等の福利厚生施策の充実

売上総利益に占める販管費の比率

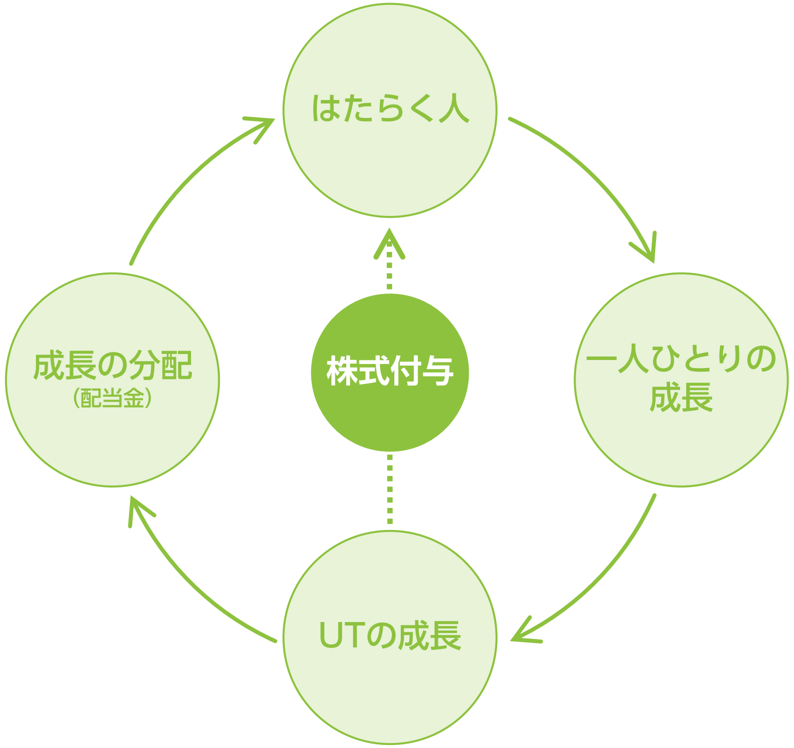


Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

利益分配・株主還元方針

Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

持続的な成長のための利益分配方針



従来方針

当期純利益	
内部留保 40%	株主 60%

▼

新方針

調整後当期純利益※	
UT社員 最大40% 自社株買後、株式付与	株主 60% 配当金

四半期毎に自社株買いと配当を実施

株式付与によりはたらく人の意欲を高め
はたらく人とUTグループの成長サイクルを回す

※調整後当期純利益は株式付与に伴う費用計上前であり、費用計上後の配当性向は100%となります。

Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

数値目標（案）

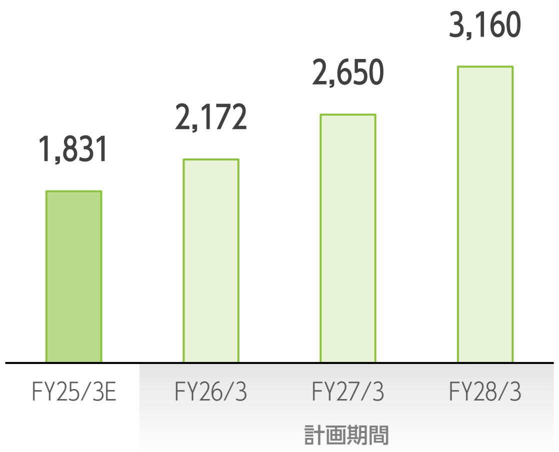
Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

数値目標（案） (FY26/3～FY28/3)

株式付与費用計上前

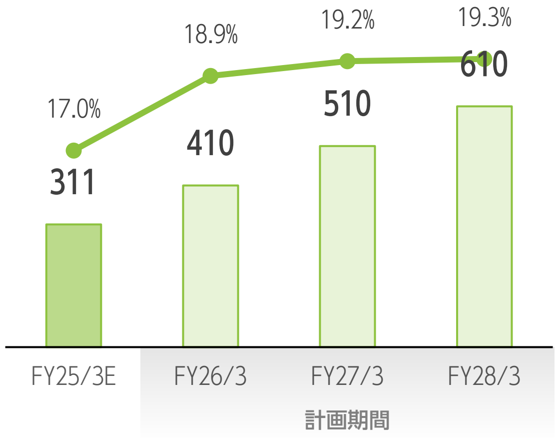
売上高

[億円]



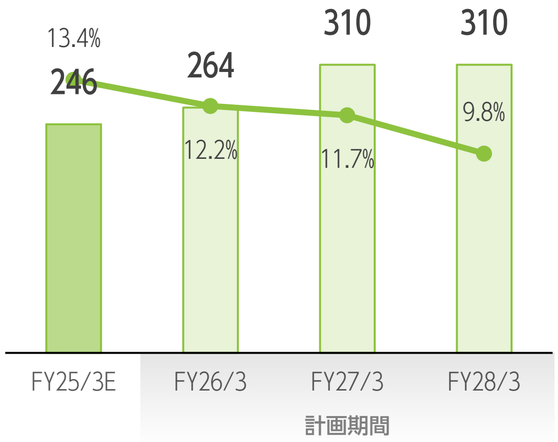
売上総利益／率

[億円]



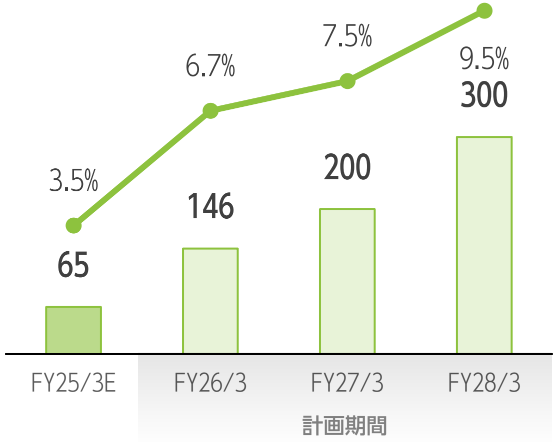
販管費／率

[億円]



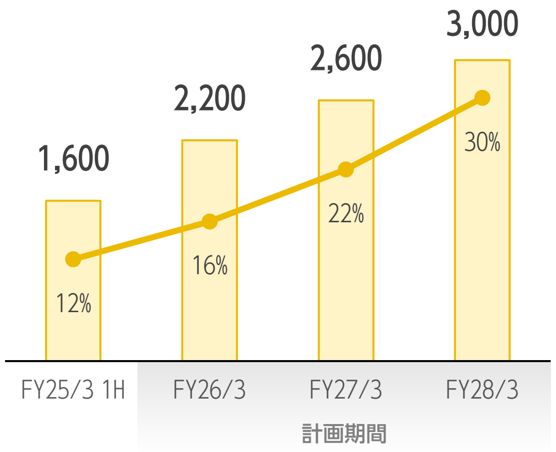
営業利益／率

[億円]



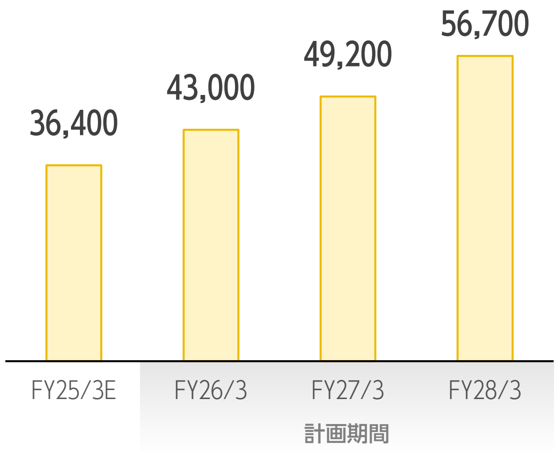
月間採用数／応募採用率

[名]



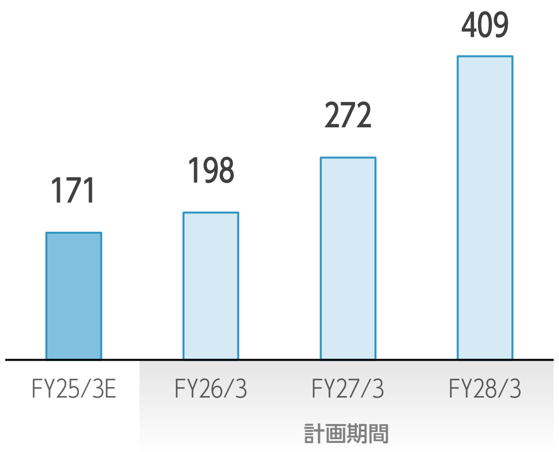
国内社員数

[名]



EPS※

[円]



※潜在株式調整後

Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

補足資料

Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

セミコンダクター事業

これまでの取組み
- スキルアップにつながるエンジニア評価制度E-Proの導入推進
- エンジニア育成施設を活用したキャリア支援強化
- 習熟による単価向上を図るジョブグレードの制度導入推進

▼

成　果
- 半導体の生産回復により増加した求人を獲得
- スキルの求められるエンジニア求人の獲得
- ナショナルクライアントに対してのNext UT獲得

▼

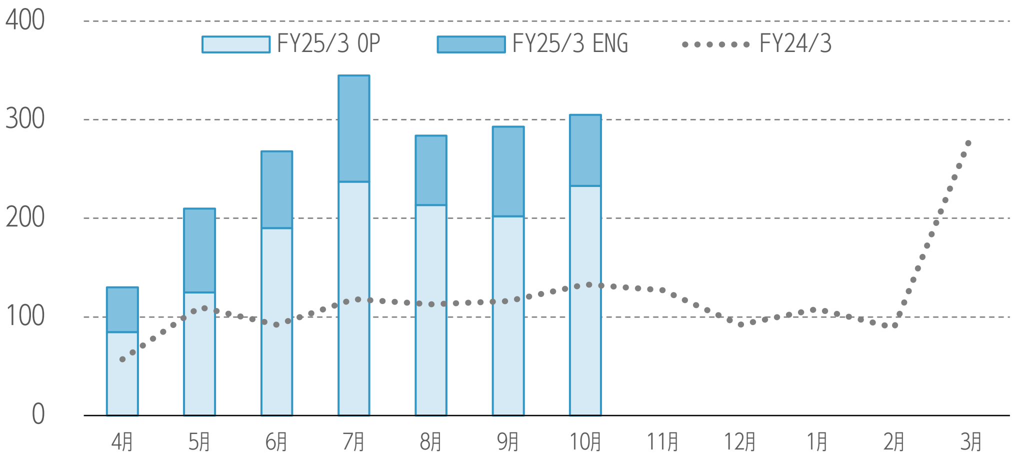
課　題
- 採用数増加によりミスマッチによる早期離職者が増加
- 人材の安定確保に向けた
長期目線の採用・育成計画の顧客との連携

▼

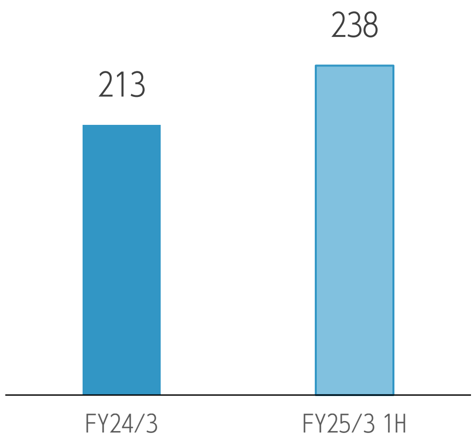
重点施策
- **オペレーターからエンジニアへの育成体制の強化**
- **習熟した人材の顧客先転籍の促進**
- **生産計画に合わせ計画的な教育・配属体制の整備**

KPI
- **ジョブグレード制度導入推進により単価20%アップ**
- **顧客先転籍 Next UT数 1,500名**

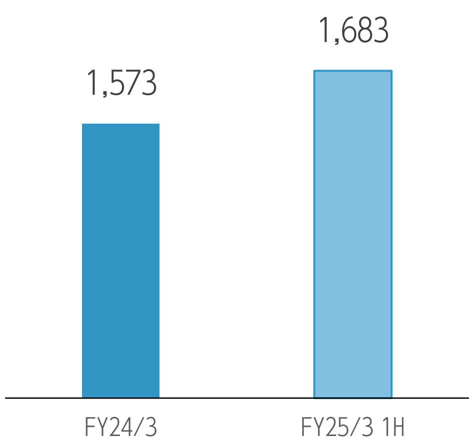
求人数の推移 [名]



Next UT数 [名]



エンジニア数 [名]



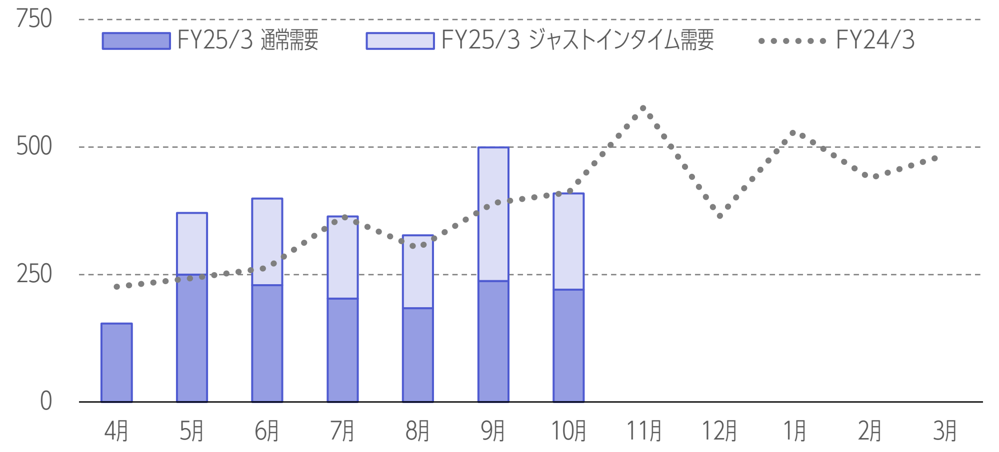
Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

モーター事業

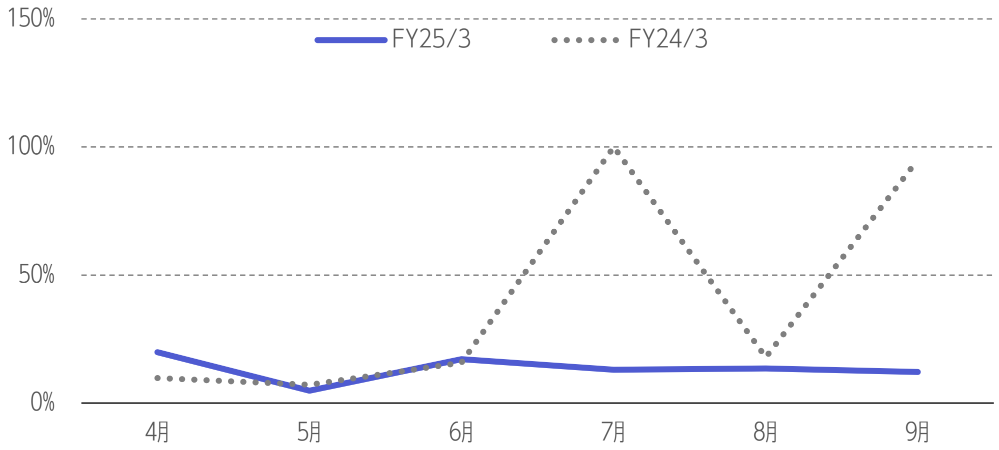
これまでの取組み	・即時配属を可能にするジャストインタイムの採用プロセス構築 ・就業サポートスタッフによる初期離職抑制体制の整備
成 果	・ジャストインタイム配属提案に評価は高く、生産変動によらない安定的な受注を獲得 ・初期離職抑制体制は一定の進捗と成果あり
課 題	・ジャストインタイム配属ではロスと初期離職が上昇 ・初期離職抑制施策の効果発現は一部にとどまる ・地域により採用が困難なケースがある
重点施策	**・ジャストインタイム配属プロセスの最適化** **・就業サポートスタッフの導入推進** **・日系人材事業との統合による採用力強化**
KPI	**・ジャストインタイムで月間800名配属** **・3年後に期間工の採用代行年間2,000名**

求人数の推移

[名]



就業サポートスタッフ導入前後の1カ月未満離職率



Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

エージェント事業

これまでの取組み

・地域特性に応じた営業体制構築による新規求人の獲得
・一人ひとりに合わせた仕事探しや多様なキャリアパス整備

▼

重点施策

・営業強化による新規求人の獲得
・シェア10%以上の事業所の増加

▼

課　題

・希望と仕事のミスマッチに対するリマッチ提案の不足
・求人案件数の不足
・採用単価の高止まり

▼

重点施策

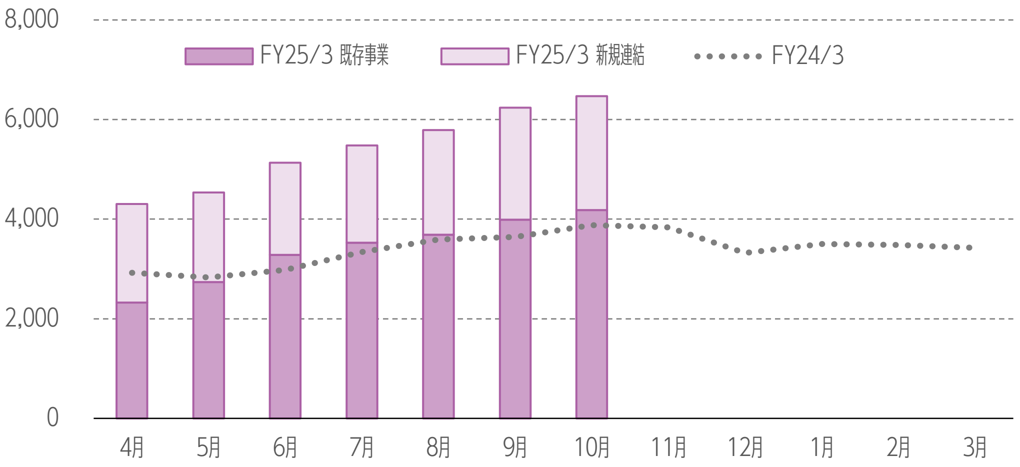
・重点エリアの絞り込みによるリソース配分の最適化
・求職者視点での業種・職種の拡大と
紹介事業への参入による求人案件数の拡充

KPI

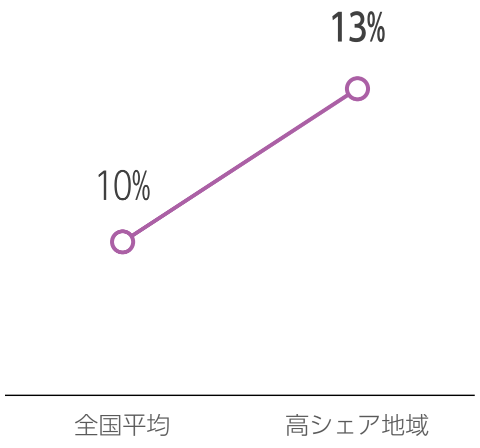
・求職者一人当り求人案件数 3件以上
・マッチング率 3倍
・紹介人数 1万人

求人数の推移

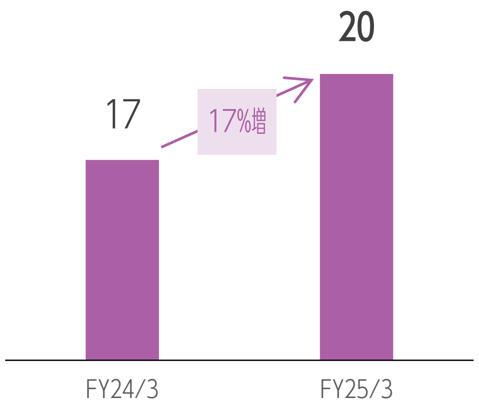
[名]



高シェア地域の応募採用率



地域シェア10%以上の事業所数



Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

ネクストキャリア事業

これまでの取組み
・大企業グループからの人材受入、事業譲受
・顧客企業グループ内でのノンコア人材ニーズへの派遣
・顧客企業グループ外の職場づくり

▼

成　果
・延べ受入れ人数5,000名以上

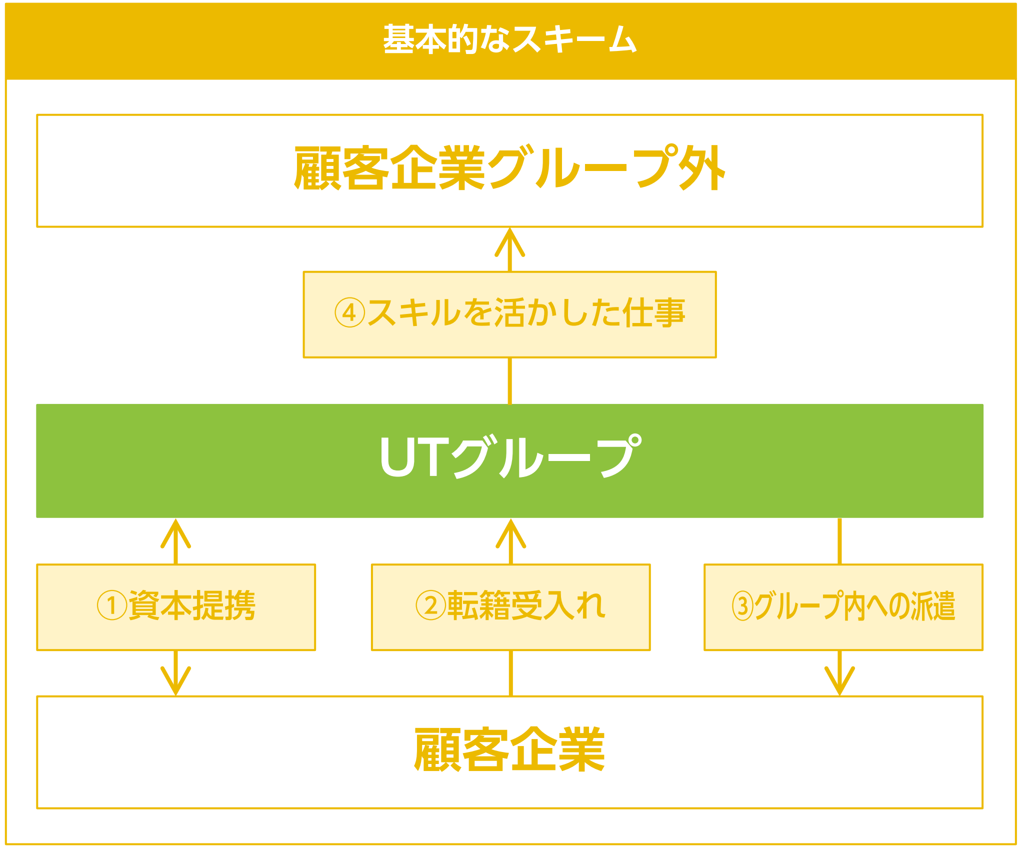
▼

課　題
・顧客企業グループ外の新たな職場作り
・販管費効率の改善が進んでいない

▼

重点施策
・派遣事業としての収益基盤の確立
・顧客企業グループ内外での職場数の拡大

KPI
・受入れ人材1,250名



Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

お問合せ先

ＵＴグループ株式会社　経営管理IRユニット
e-mail : ir@ut-g.co.jp

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。

Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.