

2026年3月期 第2四半期（中間期）

決算説明資料及び第5次中期経営計画の見直し

2025年11月13日

UTグループ株式会社

証券コード 2146（東証プライム）

目次

- 1 UTグループの新たな取り組みのご紹介
- 2 2026年3月期第2四半期（中間期） 連結決算概要
- 3 セグメント別業績
- 4 2026年3月期通期連結業績予想・配当予想
- 5 第5次中期経営計画における数値目標の見直し
- 6 補足資料

UTグループの新たな取り組みのご紹介

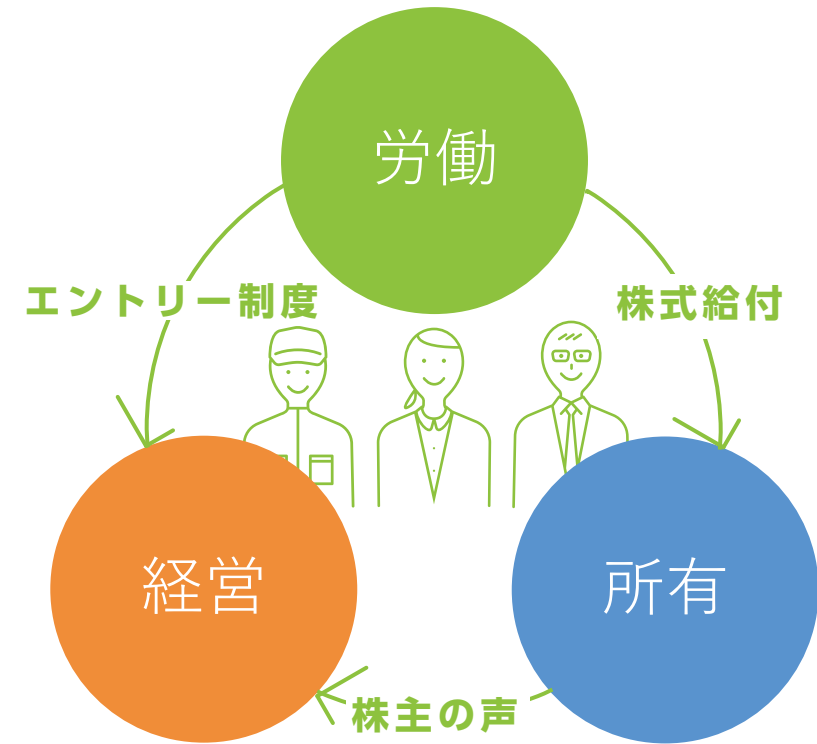
はたらく人のエンゲージメントを高める施策を開始

働いた時間でポイントを貯めてUTの株式と交換

- ・ UTで働いた1時間につき1ポイント
- ・ 働いた時間の累計に応じた6段階のランク
- ・ ランクが上がるたびに200ポイント付与
- ・ 貯めたポイントはUTグループの株式と交換
- ・ 退職後5年間保持されるポイントで再入社を促進



はたらく人とのつながりを強化し
採用力とコスト効率を改善を狙う



技術職社員を対象に7月からポイントのカウントを開始
はたらく人との利益分配で成長の好循環へ

社員向け決算説明資料

UTグループの第5次中期経営計画を見直しました

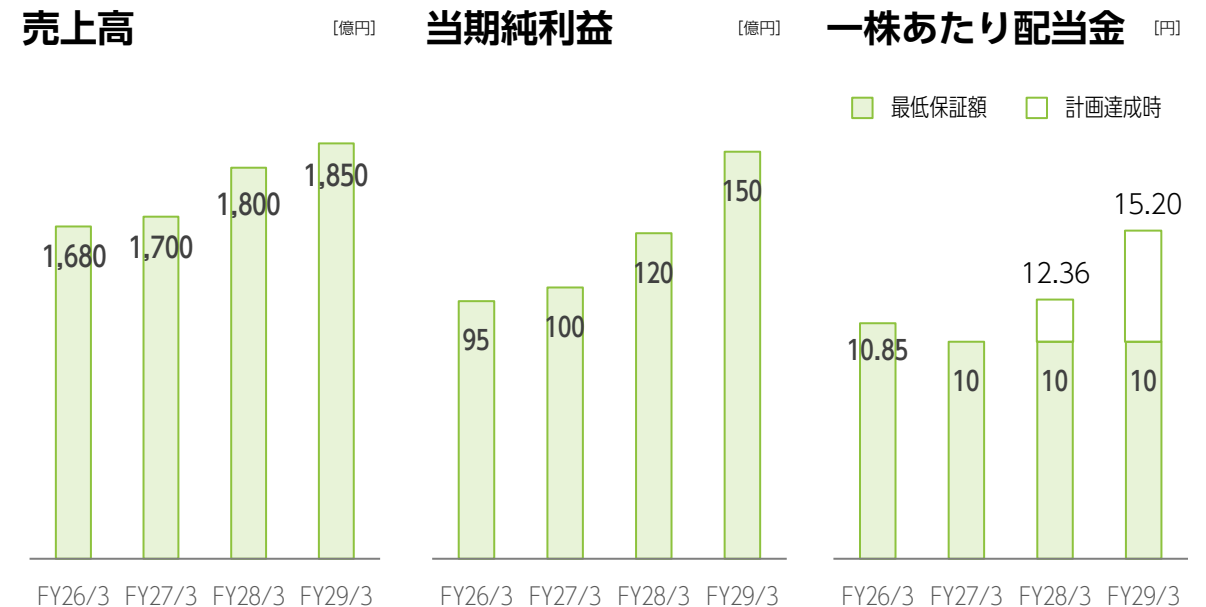
2029年3月期までの最低配当金額を年間10円を保証し 株主の皆様へ安定した配当を行います

見直しのポイント

- ・最終年度を2029年3月期に延長
- ・派遣事業は38,000名が目標
- ・人材紹介事業への参入により、紹介できる働き方と職場数を大幅に拡大
- ・最低配当金額を一株あたり年間10円※に設定
- ・計画達成時の配当金は最大15円※

※ 2025年12月31日（水）を基準日として1株当たり15分割後、希薄化後

2029年3月期までの目標



第5次中期経営計画を通じてもっと便利になるはたらき方

いつでも自分に合った仕事を自由に選び、
安心して働き続けられる環境をつくります

いつでも応募できる
働きやすい仕組み

AI面接による24時間365日
いつでも応募OK

「仕事したい」と思ったときに、時間を気にせずすぐ応募できる。待たされない・断られない安心感。

すぐ働ける採用プロセスと
スムーズな配属

面接後すぐに勤務先が決まるから、収入のブランクが少ない。スピーディーでムダのないスタートができる。

アプリひとつで
仕事もキャリアも管理

会員アプリで応募から
お仕事まで一本化

アプリで求人検索・応募・シフト確認・相談まで完結。自分の働き方をスマホで簡単にコントロールできる。

自分の意志で自由に異動できる

「次は違う職場でチャレンジしたい」を叶えられる。自分の希望に合わせたキャリアを築ける。

安心して働ける
環境づくり

社宅の設備改善・充実

快適な住まいで安心して働ける。はたらくための「暮らす」をサポート。

仕事の魅力が伝わる
情報発信

動画で見える職場情報

実際の職場や人の雰囲気が動画でわかるから、安心して応募できる。

UTのサービスをもっと多くのへ

SNSやCM等でUTの働き方を発信。自分が選んだ会社に誇りを持てる。

貯まるワーク会員の皆様へ

UTグループのサービスをより使いやすくしていきます

「はたらく」に関わることが
スマホアプリでより便利に快適になります
(来年夏頃リリース予定)

はたらい た 時 間 で ポ イ ン ト が 貯 ま る

貯まるワーク

必ず見つかる希望の仕事

面接不要ですぐ働ける

その日にもらえる給料

いつでも変えられる職場

働いた時間で貯まるポイント

貯めたポイントをUT株に交換

貯まるワーク会員の皆様へ

貯まるワーク会員のメリット

会員の皆様のはたらき方や職場の選択肢を増やし
生涯賃金の向上を目指します

長く働くほど資産が貯まります

働いた時間に応じて
ポイントがたまり
UTグループ株式と交換

3年間の配当金は
一株当たり10円※を保証

多様な働き方や職場が選べます

UTグループ内の
職場は自由に異動可能

UTグループ以外の
職場を拡大

中期経営計画達成時は最大5円※の
配当金が増額されます

UTグループの契約している派遣先職場
3,600カ所以上

※ 2025年12月31日（水）を基準日として1株当たり15分割後、希薄化後

貯まるワーク会員の皆様へ

貯まるワークポイントのカウントが始まりました

**働いた時間に応じて貯まったポイントがUTグループの株式に交換され
会社の利益に応じて3か月毎に配当金がもらえます**



はたらく



ポイントを貯める



UT株式に交換



配当金をもらう

貯まるワーク会員の皆様へ

会員ランクも始まりました

長く働くほど会員ランクが上がりポイントが貯まります

会 員 ラ ン ク の 概 要

- ・ UTで働いた時間に応じてランクが上がる
- ・ 会員ランクが上がるともらえるポイントに倍率がかかる
- ・ 会員ランクが上がるたびに200ポイントもらえる
- ・ 株に交換されるのはブロンズ以上

	会員ランク	働いた時間の累計	目安となる就業年数	倍率
	ブラック	11,400時間～	5年～	2.0倍
	プラチナ	9,120時間～	4年～	1.8倍
	ゴールド	6,840時間～	3年～	1.6倍
	シルバー	4,560時間～	2年～	1.4倍
	ブロンズ	2,280時間～	1年～	1.2倍
	グリーン	2,280時間未満	1年未満	1.0倍

2025年7～9月期の業績について

トランプ関税の影響により人材需要の軟化を受けたものの
会員社員の皆様の貢献により売上高利益ともに増加しました

決算の概要

売上高

クライアント企業からの信頼

+1.1%

41,081

41,539

24年7-9月期 25年7-9月期

売上総利益

会員社員が生み出した価値

+9.1%

7,283

7,947

24年7-9月期 25年7-9月期

四半期純利益

全社員が生み出した価値

+21.9%

1,398

1,705

24年7-9月期 25年7-9月期

利益分配の実績

ポイントと株式の交換原資

5億円

配当金

17億円

一株あたり38.9円
(分割後2.6円相当)

2026年3月期第2四半期（中間期） 連結決算概要

上期の需要動向と取り組み

モーター・エネルギー事業

需要動向

米国関税の影響による人員削減等は生じなかったものの、増員するには至らず派遣需要は前期並み

主な取り組み

- ・ 期間従業員紹介サービスの開始
- ・ 日系人材採用の推進
- ・ 派遣社員転籍支援「Next UT」の提供を加速

セミコンダクター事業

需要動向

国内の生産は横ばいでオペレーター需要は低調。エンジニア需要は旺盛で、人手不足が続く

主な取り組み

- ・ 単価交渉及び高単価案件に注力
- ・ エンジニア育成を強化
10月 東京に新拠点を開設
11月 北海道に新拠点を開設

エージェント事業

需要動向

人材不足により、地方での派遣需要は引き続き拡大傾向

主な取り組み

- ・ 重点エリアの新規開拓営業に注力
- ・ 同業とのアライアンスを開始し、求人案件数を大幅に拡充

ネクストキャリア事業

需要動向

一部取引先の削減が生じたものの、重電系取引先の需要が回復

主な取り組み

- ・ 事業会社の合併による収益性改善

市場全体として採用難易度が上がり採用単価が上昇し採用計画が未達

売上高

前期比

△0.0%

技術職社員数

前期比

△7.0%

売上高

前期比

+2.8%

技術職社員数

前期比

△3.9%

売上高

前期比

+3.9%

技術職社員数

前期比

△0.0%

売上高

前期比

△5.9%

技術職社員数

前期比

△1.2%

利益の拡大に向けた取り組み

コスト負担が大きい
採用手法の見直し

採用難易度に基づいた
交渉による派遣単価の上昇

事業会社統合による
生産性の改善

売上総利益率の改善

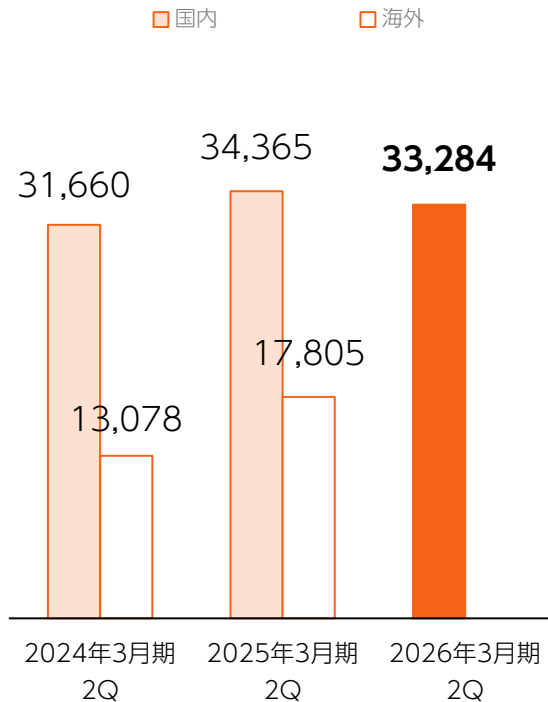
販管費の抑制

前期末に売却したベトナム事業を除く売上高は一桁増収に留まるも
収益性の改善施策が進展し、営業利益は大幅増益

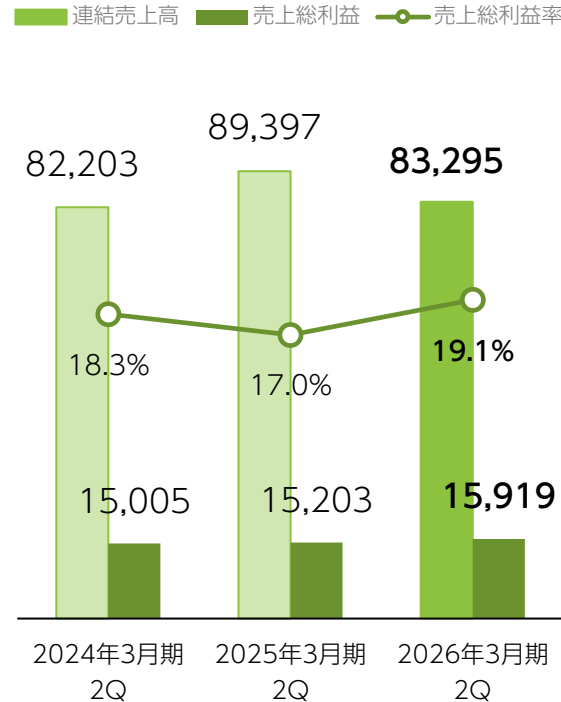
連結業績ハイライト

- ベトナム事業の売却により減収となるも、稼働時間の増加、単価改善により、売上総利益率が改善
- 組織統合等による生産性の改善で、営業利益率が前年同期比で改善
- エンジニアリング事業の売却による特別利益の剥落でEPSは減少

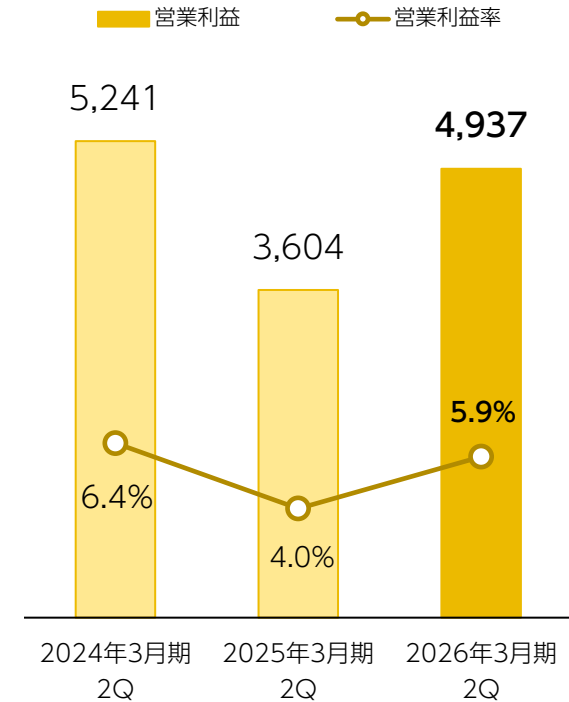
技術職社員数（国内・海外） [名]



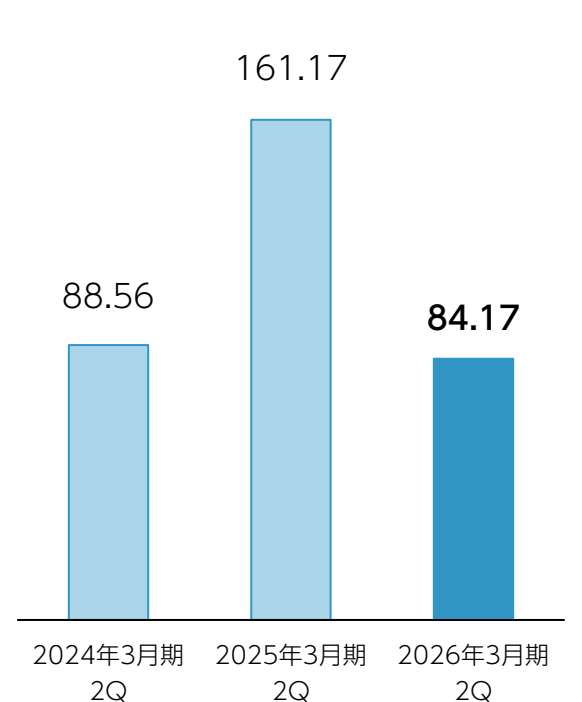
連結売上高・売上総利益・売上総利益率 [百万円]



連結営業利益・営業利益率 [百万円]

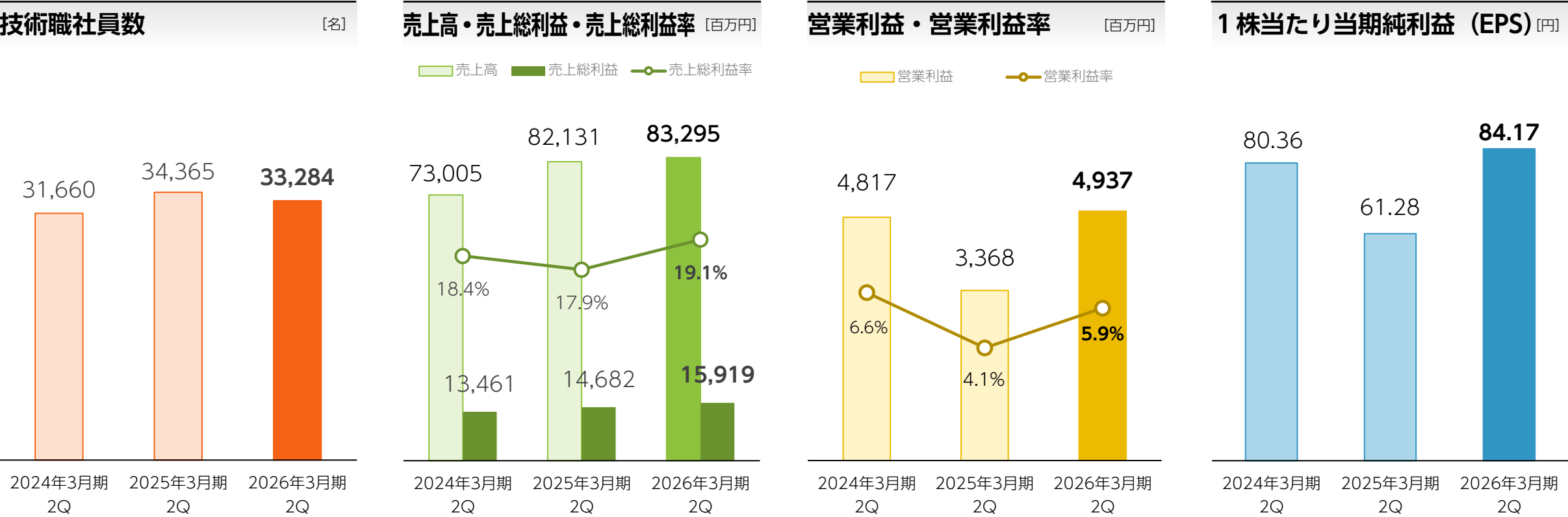


1株当たり当期純利益（EPS） [円]

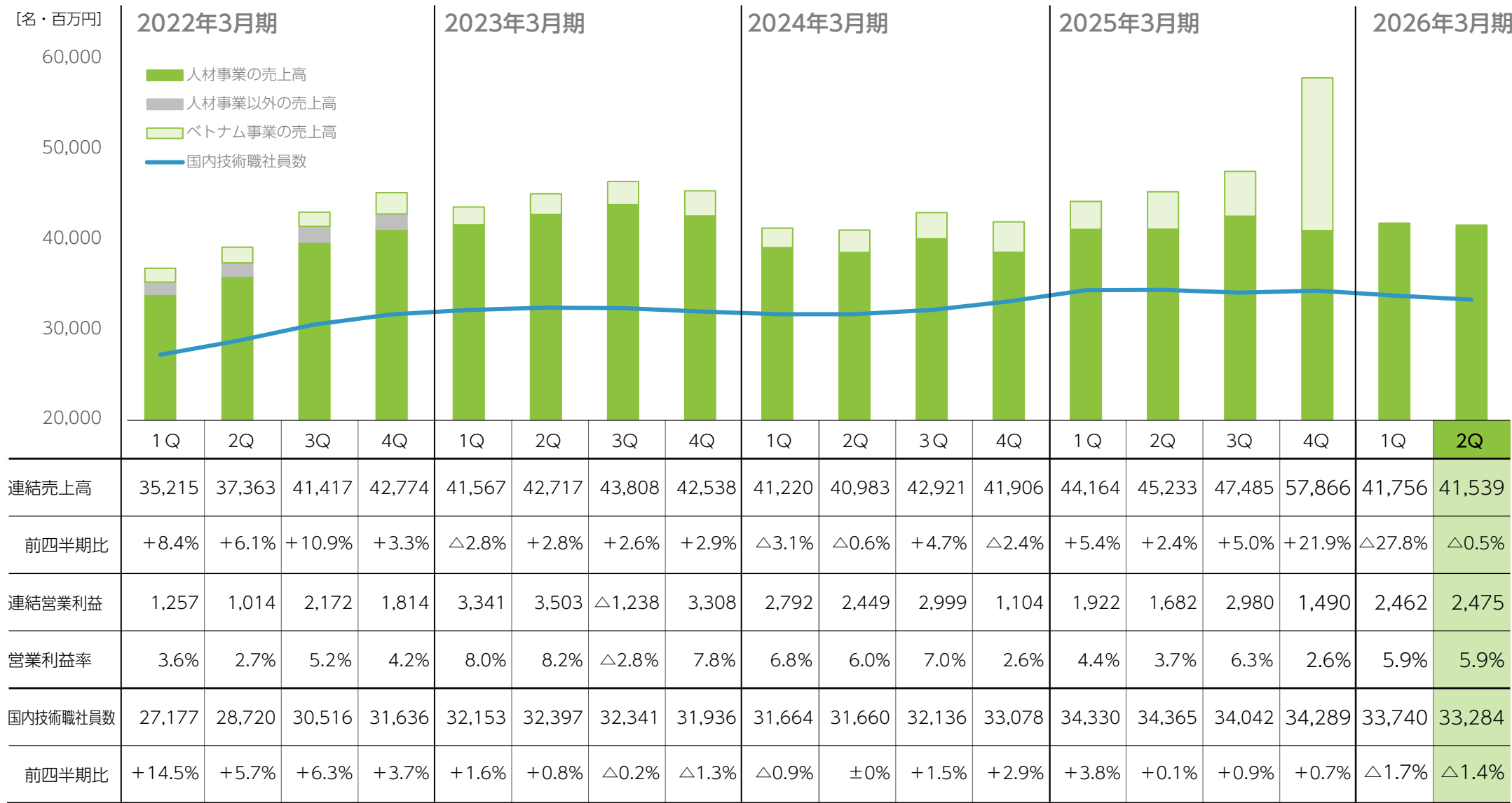


業績ハイライト（2025年3月期以前の売却事業を除く）

- 技術社員数は伸び悩むものの稼働時間の増加と単価改善により売上は増収、過去最高の上期売上高を更新
- 稼働率を悪化させていたリードタイムを短縮する採用手法の停止や空き社宅の管理等により売上総利益率が改善
- 組織統合等による生産性の改善で、営業利益率が前年同期比で改善



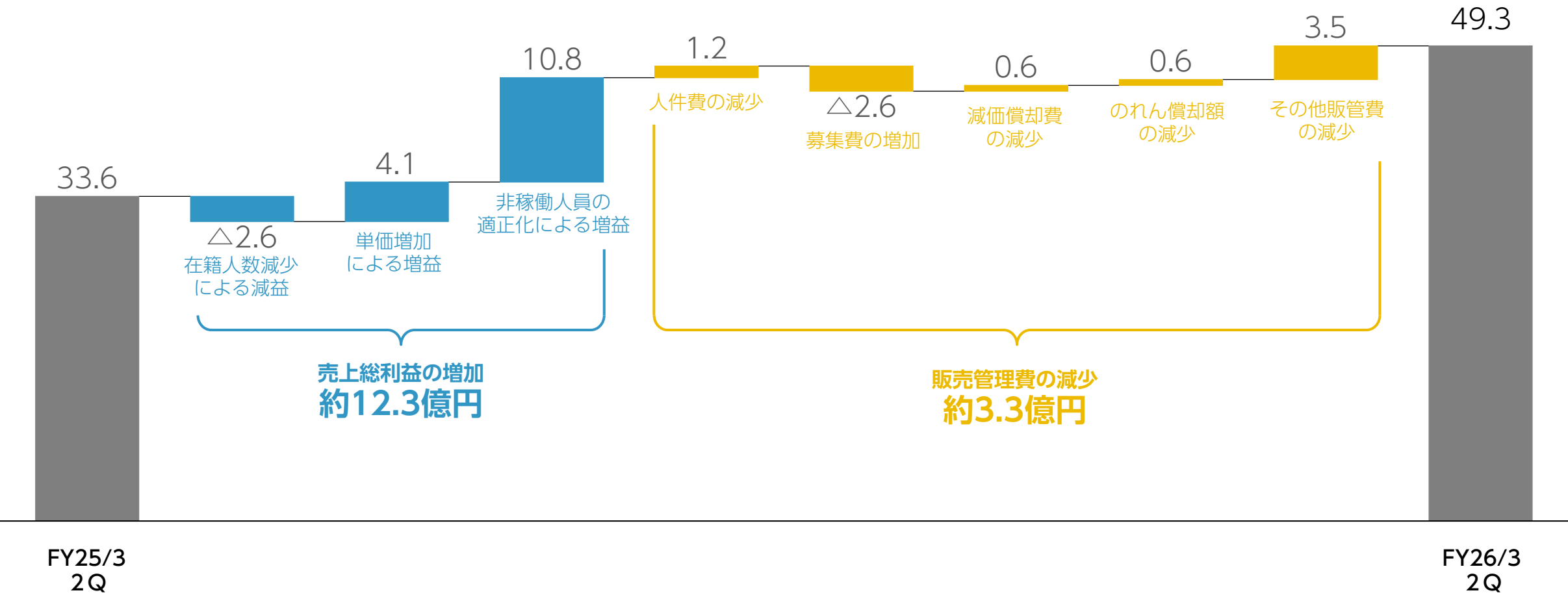
四半期単位の売上高・技術職社員数の推移



連結営業利益の増減要因（2025年3月期以前の売却事業を除く）

○単価増加及び前期からの非稼働人員の適正化による売上総利益の増益、販売管理費の減少により前年同四半期比で増益

[億円]



連結業績損益計算書の概要

[百万円]

	2025年3月期 2Q				2026年3月期 2Q		前年同期比			
	連結		特殊要因除く (ベトナム事業・特別利益)				連結		特殊要因除く (ベトナム事業・特別利益)	
	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	89,397	100.0%	82,131	100.0%	83,295	100.0%	△6,102	△6.8%	+1,164	1.4%
売上総利益	15,203	17.0%	14,682	17.9%	15,919	19.1%	+715	4.7%	+1,237	8.4%
販売費及び一般管理費	11,598	13.0%	11,313	13.8%	10,981	13.2%	△617	△5.3%	△332	△2.9%
EBITDA※	4,630	5.2%	4,392	5.3%	5,828	7.0%	+1,198	25.9%	+1,436	32.7%
営業利益	3,604	4.0%	3,368	4.1%	4,937	5.9%	+1,332	37.0%	+1,569	46.6%
経常利益	3,691	4.1%	3,458	4.2%	4,993	6.0%	+1,301	35.3%	+1,535	44.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	6,411	7.2%	2,438	3.0%	3,249	3.9%	△3,161	△49.3%	+811	33.3%
1株当たり当期純利益 [円]	161.17	—	61.28	—	84.17	—	△77.00	△47.8%	+22.89	37.4%
国内技術職社員 [名]	34,365	—	34,365	—	33,284	—	△1,081	△3.1%	△1,081	△3.1%

※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

- ・技術職社員数の減少したものの、単価増加及び稼働時間の増加により増収

売上総利益率

- ・ベトナム事業の売却や稼働増加等により、前年同期比で上昇

販売費及び一般管理費

- ・前年同期比6.1億円減少のうち、人件費4.3億円減少、募集費2.5億円増加、のれん償却/減価償却費/その他販管費4.4億円減少

技術職社員数

- ・採用数の減少と離職率低減の遅れにより減少

連結貸借対照表の概要

	2025年 3 月末		2025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	54,270	81.8%	52,684	82.4%	△1,585	△2.9%
現金及び預金	31,708	47.8%	31,156	48.7%	△552	△1.7%
受取手形及び売掛金	19,717	29.7%	19,765	30.9%	67	0.3%
固定資産	12,076	18.2%	11,257	17.6%	△819	△6.8%
有形固定資産	815	1.2%	784	1.2%	△30	△3.7%
無形固定資産	9,375	14.1%	8,678	13.6%	△696	△7.4%
のれん	4,468	6.7%	4,321	6.8%	△146	△3.3%
投資その他の資産	1,885	2.8%	1,793	2.8%	△92	△4.9%
総資産	66,346	100.0%	63,941	100.0%	△2,405	△3.6%
流動負債	22,927	34.6%	21,858	34.2%	△1,069	△4.7%
短期借入金及び1年内返済予定の長期借入金	2,199	3.3%	2,900	4.5%	700	31.8%
固定負債	7,096	10.7%	9,715	15.2%	2,618	36.9%
長期借入金	5,695	8.6%	8,370	13.1%	2,674	47.0%
純資産	36,323	54.7%	32,368	50.6%	△3,955	△10.9%
株主資本	29,258	44.1%	25,257	39.5%	△4,000	△13.7%
新株予約権	5,732	8.6%	5,695	8.9%	△36	△0.6%
負債＋純資産	66,346	100.0%	63,941	100.0%	△2,405	△3.6%
ネットDEレシオ	△0.8	－	△0.7	－	－	－
のれん自己資本比率	15.27%	－	17.11%	－	－	－

[百万円]

流動資産

- ・ 現金及び預金の減少

固定資産

- ・ 減価償却によるソフトウェアの減少

流動負債

- ・ 1年内返済予定の長期借入金の増加
- ・ 未払法人税等及び未払金の減少

固定負債

- ・ 長期借入金の増加

純資産

- ・ 親会社株主に帰属する中間純利益の計上
- ・ 利益剰余金による配当実施、自己株式の取得
- ・ 自己資本比率 39.5%（前期末 44.1%）

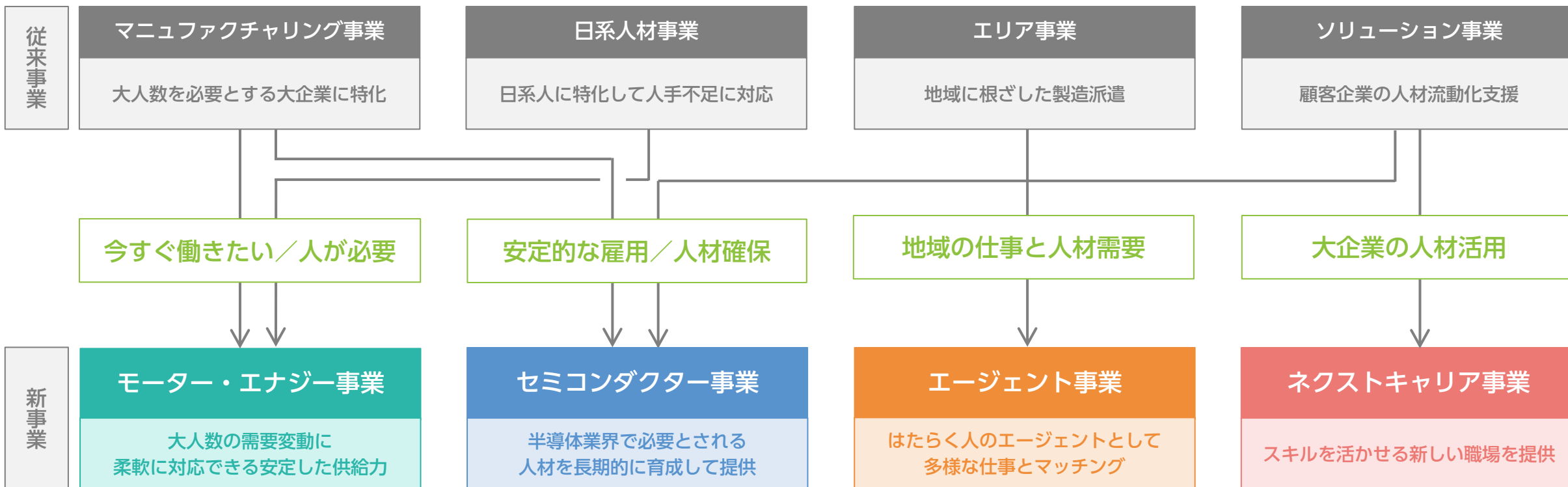
発行済株式数

- ・ 2 Q末：39,908,183株
（前期末比：+47,800株）

セグメント別業績

セグメント変更について

- 第5次中期経営計画にもとづき、2026年3月期第1四半期より事業セグメントを変更
- 期初にセグメント間での取引先移管を実施しております
- 本資料においては比較を容易にするため前期実績に取引先移管の影響を加えた数値を反映しており、決算短信の数値とは異なります※



※本資料は会計監査の対象外です

2026年3月期第2四半期 各セグメントの取り組み

モーター・エネルギー事業

自動車業界向けの期間従業員紹介サービスを開始

生産計画に応じた柔軟かつ迅速な人員確保を求める顧客企業に直接雇用の選択肢を提供。スキームを確立させ、大手既存顧客を中心に取引を開始し、上期は9社と契約

派遣社員転籍支援「Next UT」の提供を加速

顧客企業の正社員需要に応えるため、正社員への転籍支援も強化

セミコンダクター事業

単価交渉営業の強化

ベース単価アップや交代勤務手当など待遇面の改善を実現

高単価案件への異動を促進

新設工場案件やエンジニア案件等、高単価案件への異動を実行中

エンジニア育成の強化

需要の高いエンジニア需要に応えるため人材育成に注力

エージェント事業

地域特化の人材紹介サービスを開始

顧客への直接紹介だけでなく、顧客での正社員雇用や同業他社とのアライアンスを図り、1Qから2Qにかけて紹介数は拡大

各地域でのアライアンス営業を強化し、提携社数を増加

紹介数の拡大のため、同業他社との提携社数は1Qから2倍以上に増加。同時に成約率を高める紹介スキーム作りも開始

ネクストキャリア事業

収益性改善に向けた各社の組織再編

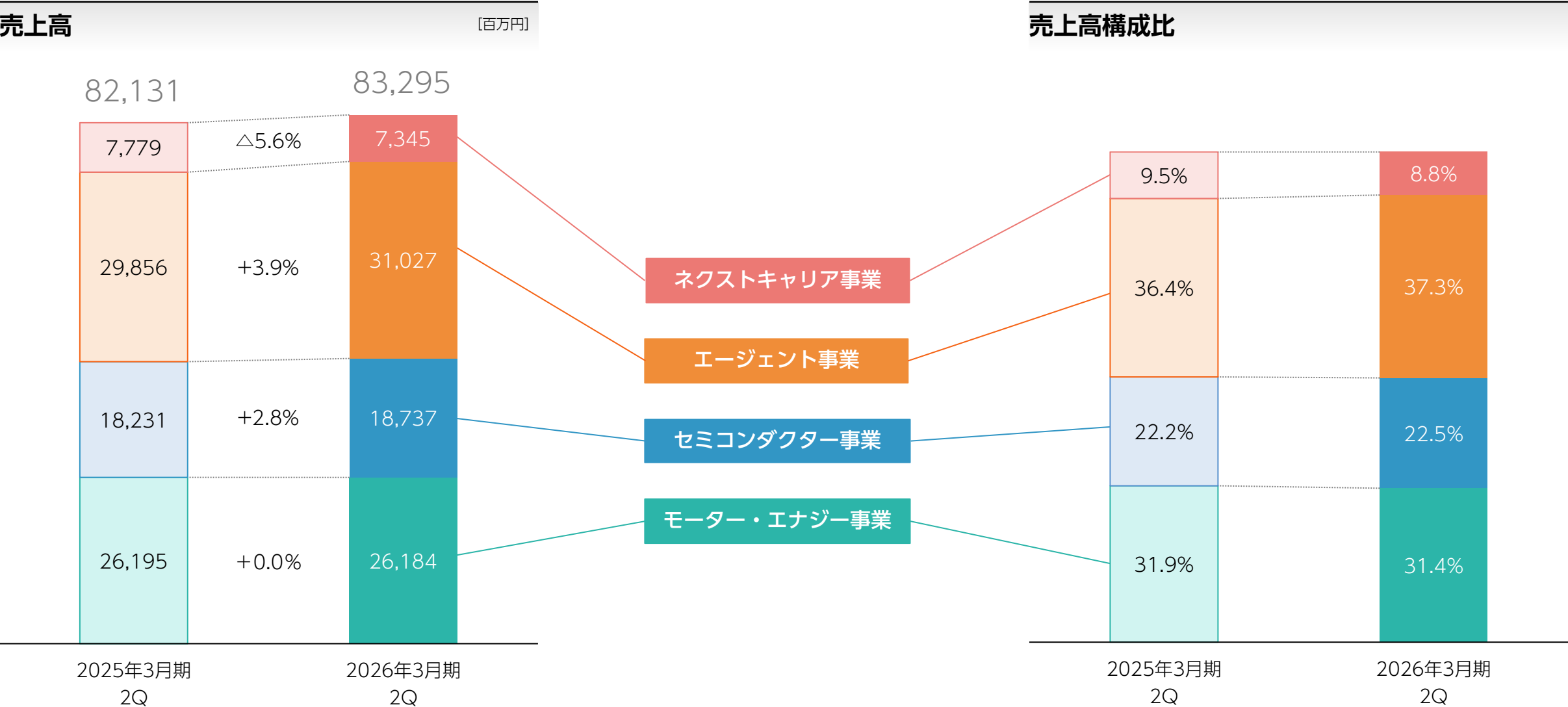
F U J I T S U U T (株)とU T エフサス・クリエ(株)が
2025年10月1日付で合併

U T M E S C (株)とU T ハイテス(株)は2026年4月1日付で
合併予定

新たな受注の獲得と採用の強化

営業活動の強化により新規案件の受注を獲得し、各社で採用を強化

セグメント別売上高

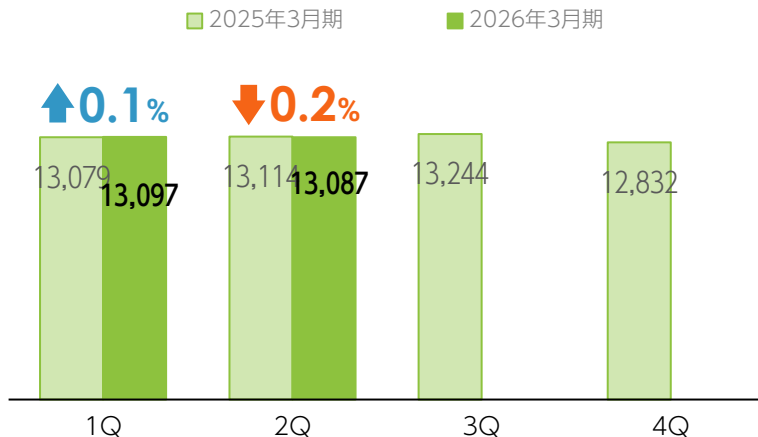


※2025年3月期業績はベトナム事業を除く
Copyright © UT Group Co., Ltd. All Rights Reserved.

セグメント業績概要

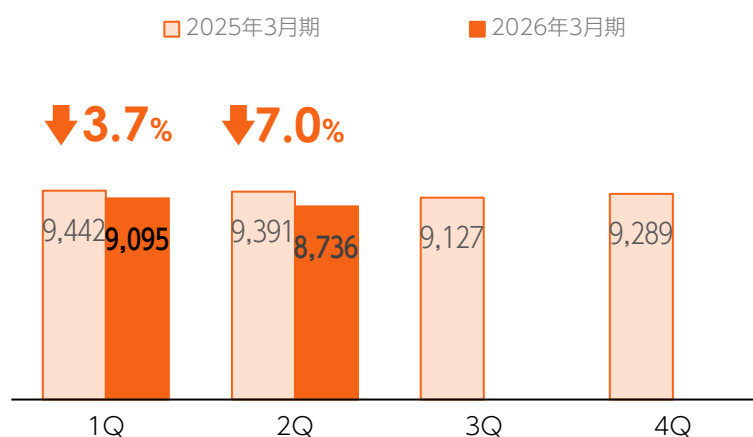
売上高

[百万円]



技術職社員数

[名]



売上高・技術職社員数

・採用数の低下により、技術職社員数が減少し、前年同期比で減収

営業利益

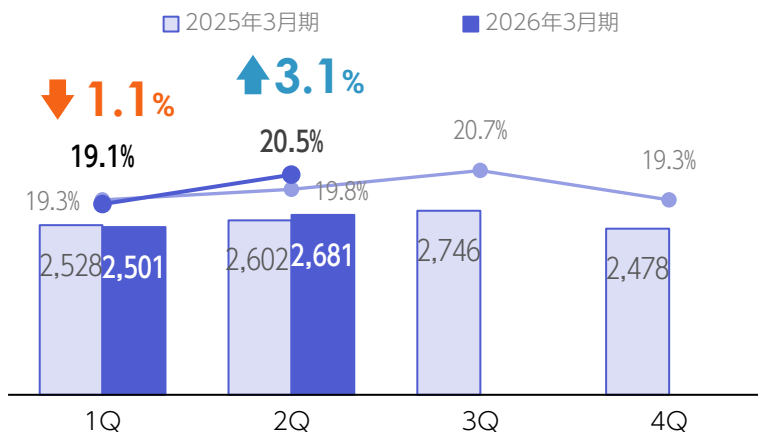
・応募単価の上昇による募集費の増加により、前年同期比で低下

一人当たり月間売上高

・残業・休出時間による稼働時間の増加と単価アップにより増加

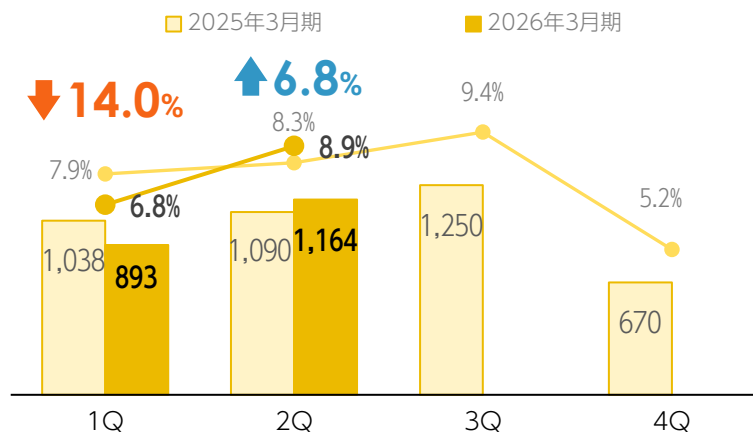
売上総利益・売上総利益率

[百万円]



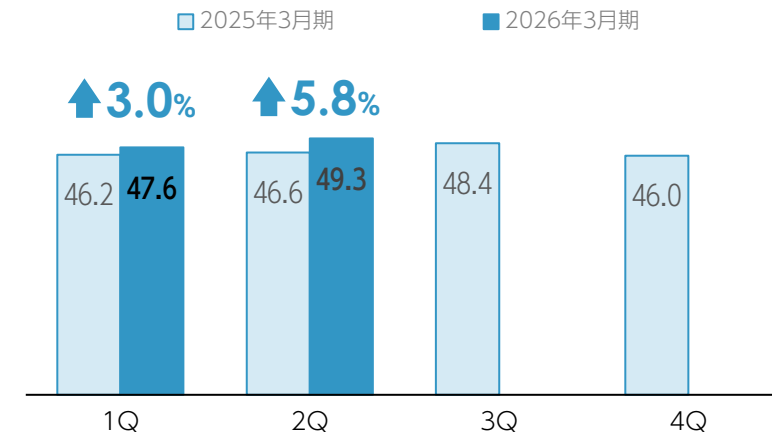
営業利益・営業利益率

[百万円]



一人当たり月間売上高

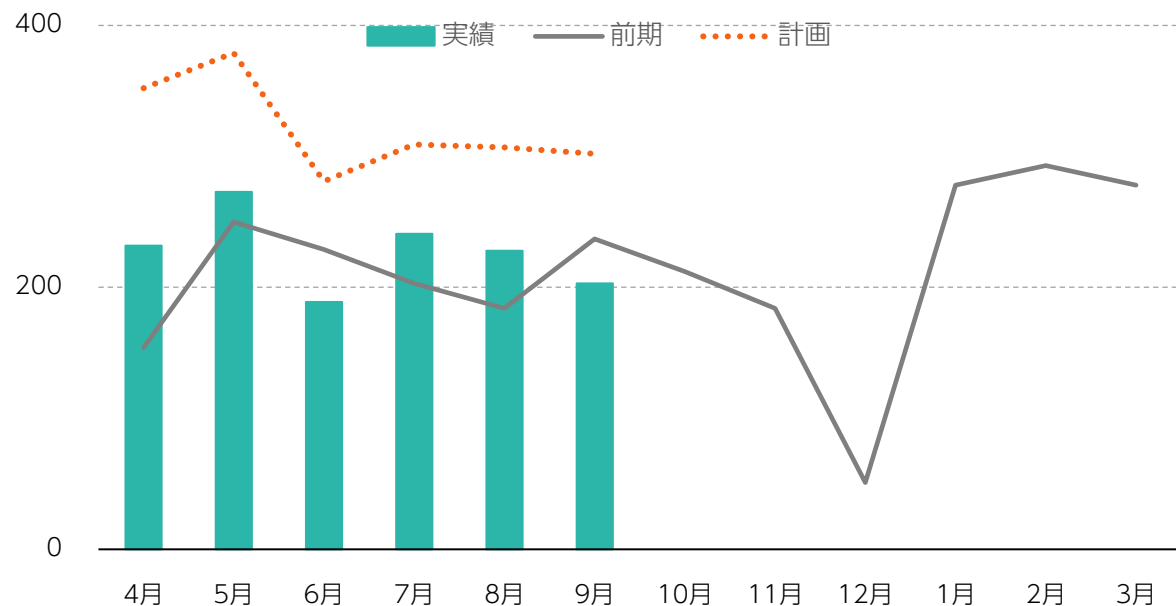
[万円]



求人数と応募数の動向

求人数

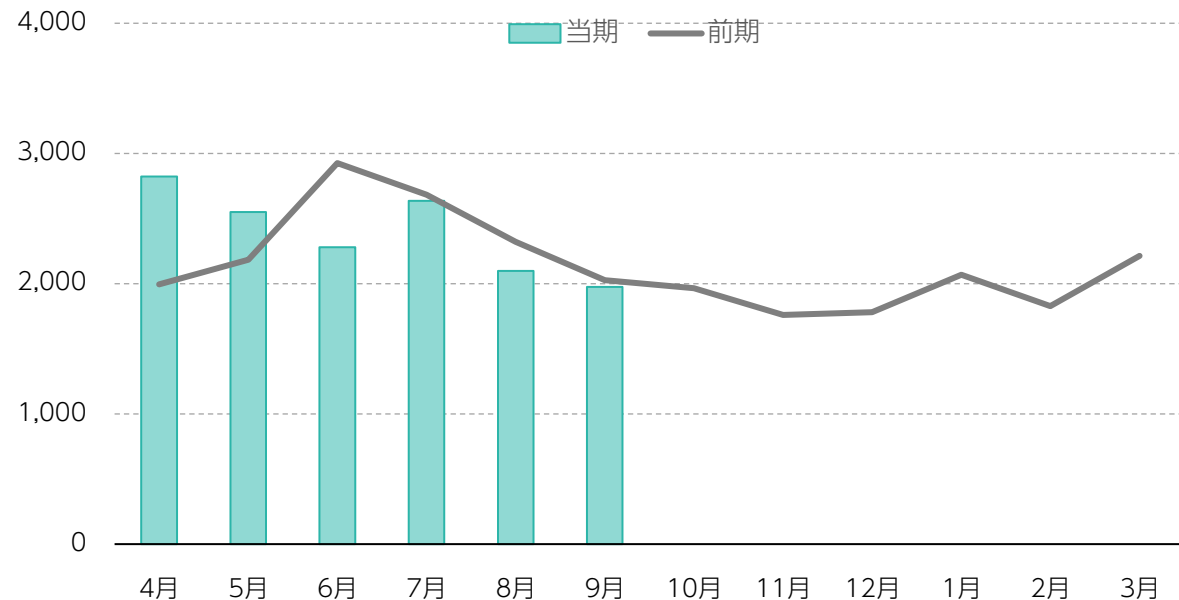
[件]



求人数は計画を下回り前期並みで推移

応募者数

[名]

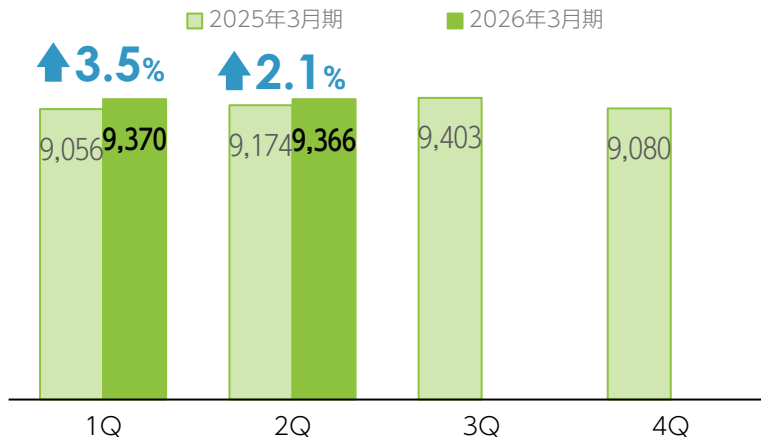


概ね前期と同水準の応募者数を確保

セグメント業績概要

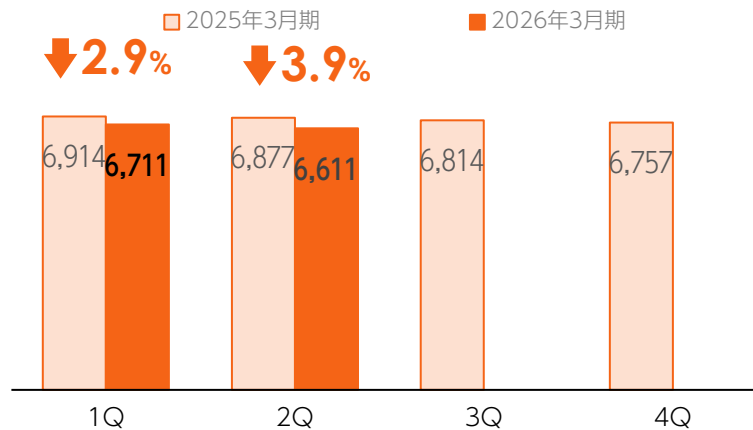
売上高

[百万円]



技術職社員数

[名]



売上高・技術職社員数

・請負現場からの異動による稼働改善、稼働時間の増加により増収

営業利益・営業利益率

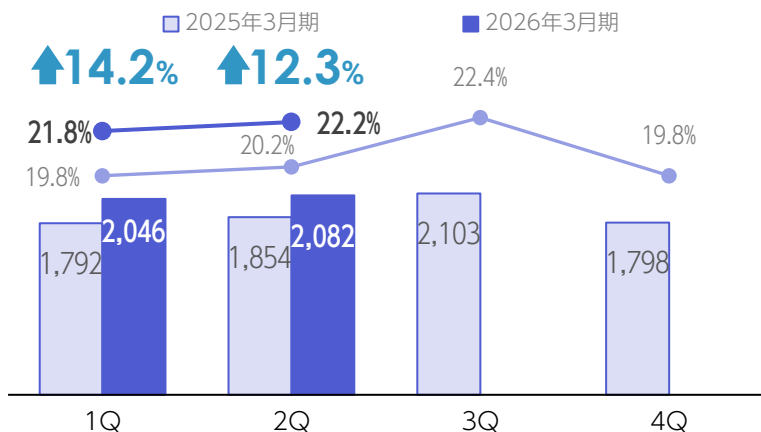
・募集費がやや増加したものの、売上総利益率の改善により増益

一人当たり月間売上高

・単価アップや高単価案件への異動により増加

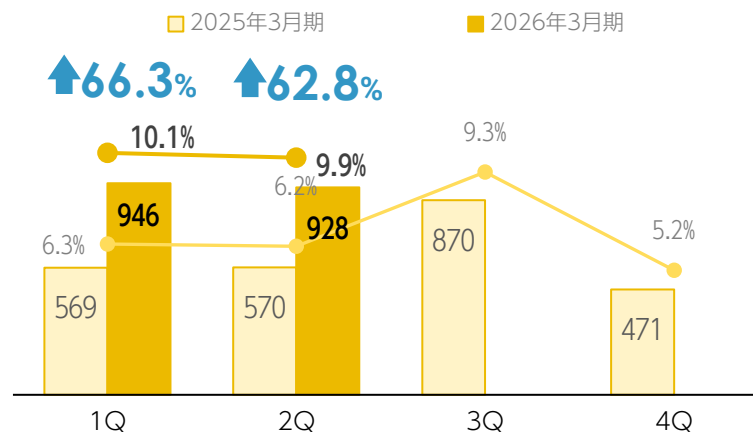
売上総利益・売上総利益率

[百万円]



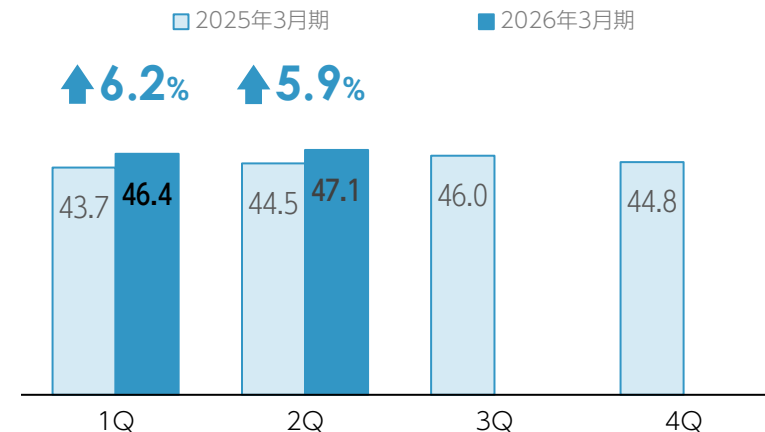
営業利益・営業利益率

[百万円]

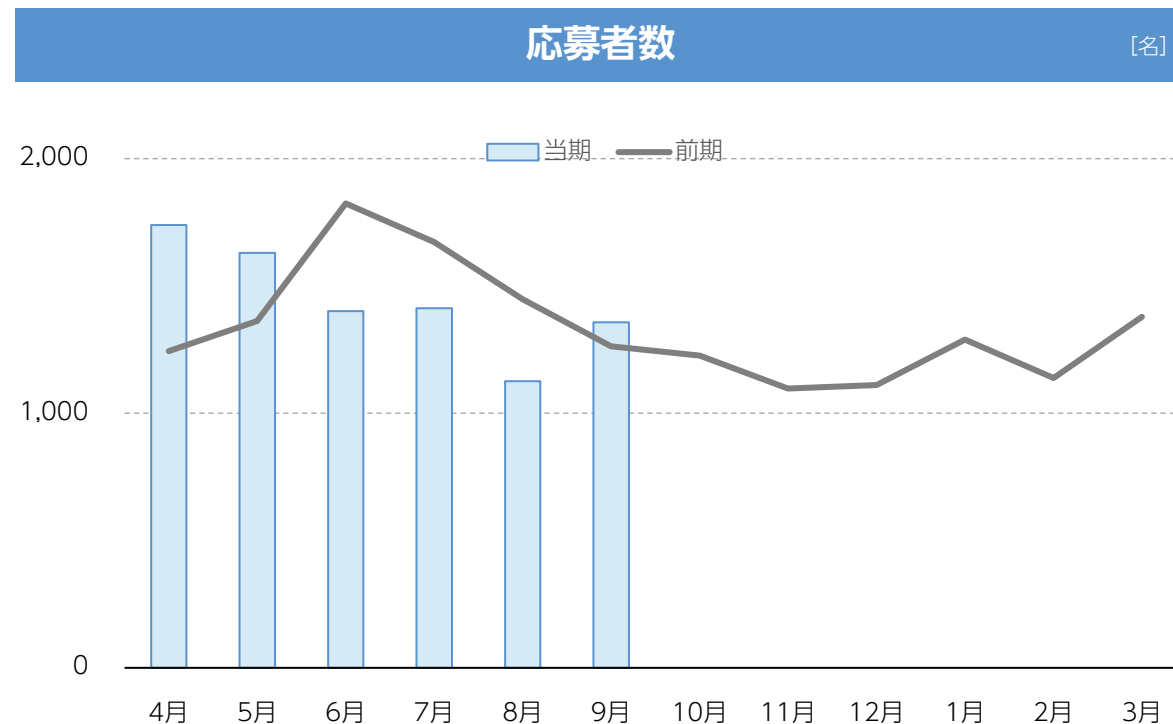
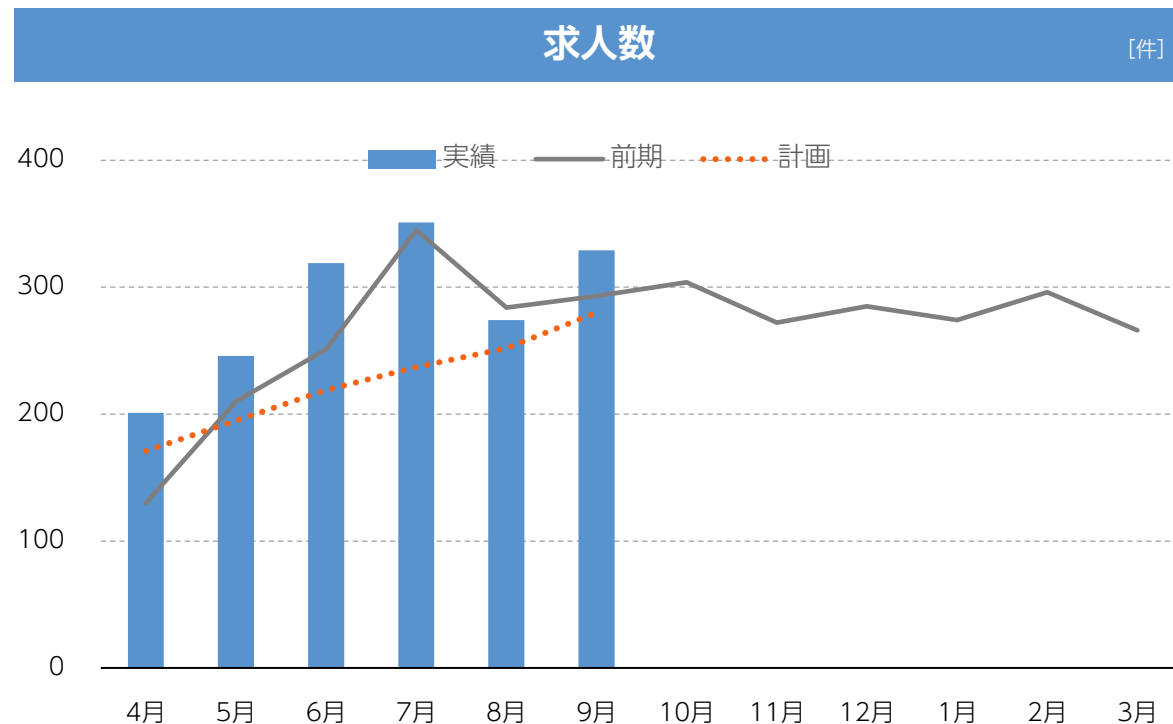


一人当たり月間売上高

[万円]



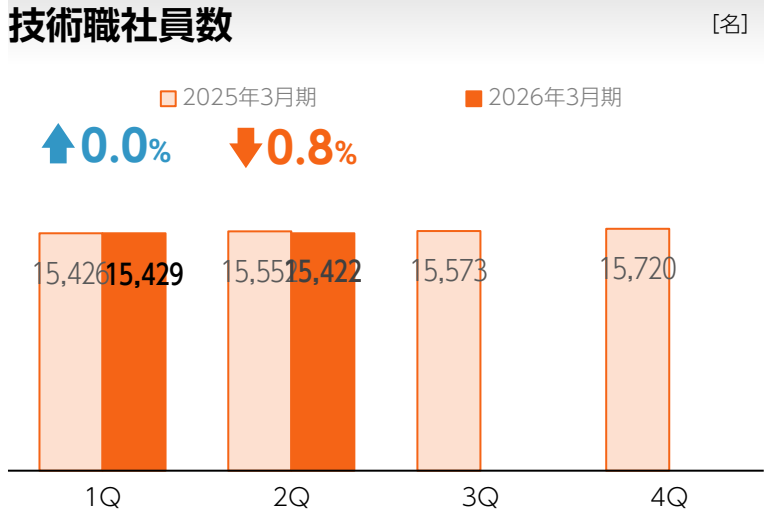
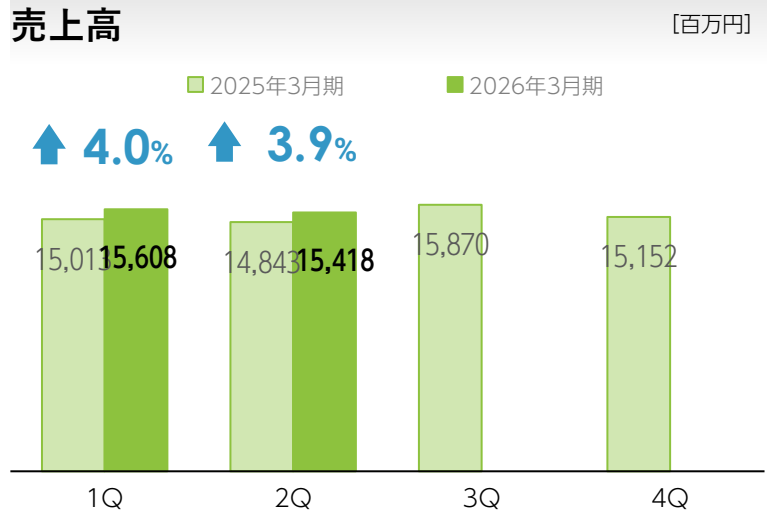
求人数と応募数の動向



エンジニアを中心に人材ニーズは堅調

概ね前期と同水準の応募者数を確保

セグメント業績概要



売上高・技術職社員数

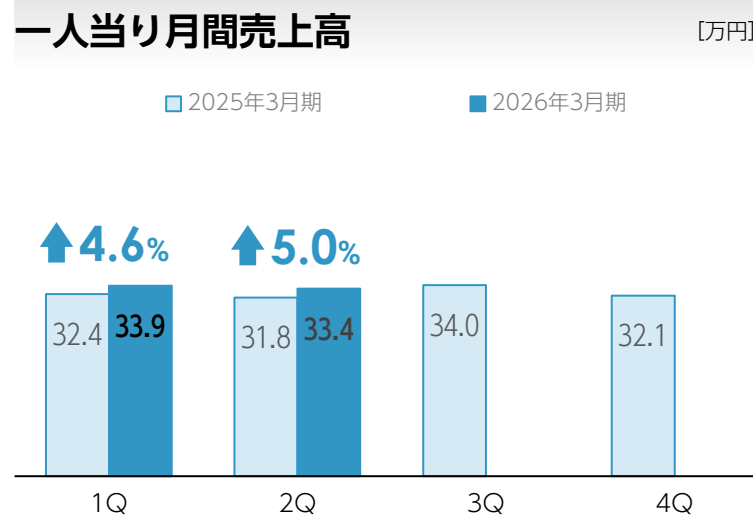
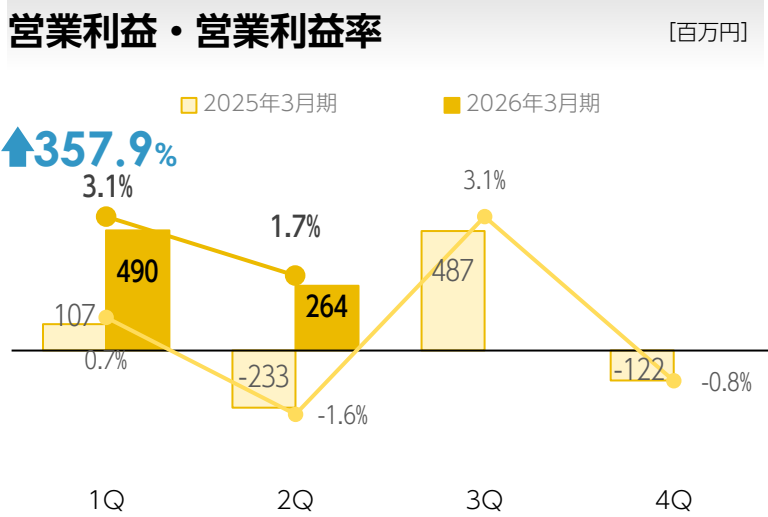
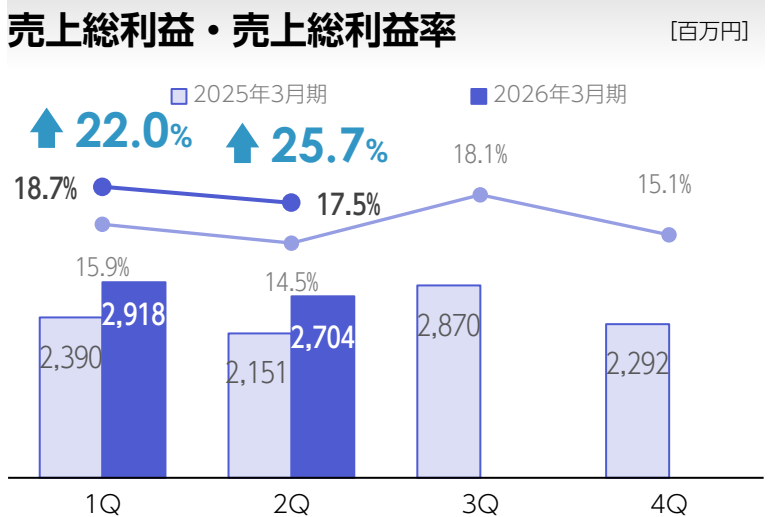
- ・リードタイムを短縮する採用手法の停止で稼働率が改善し増収

営業利益・営業利益率

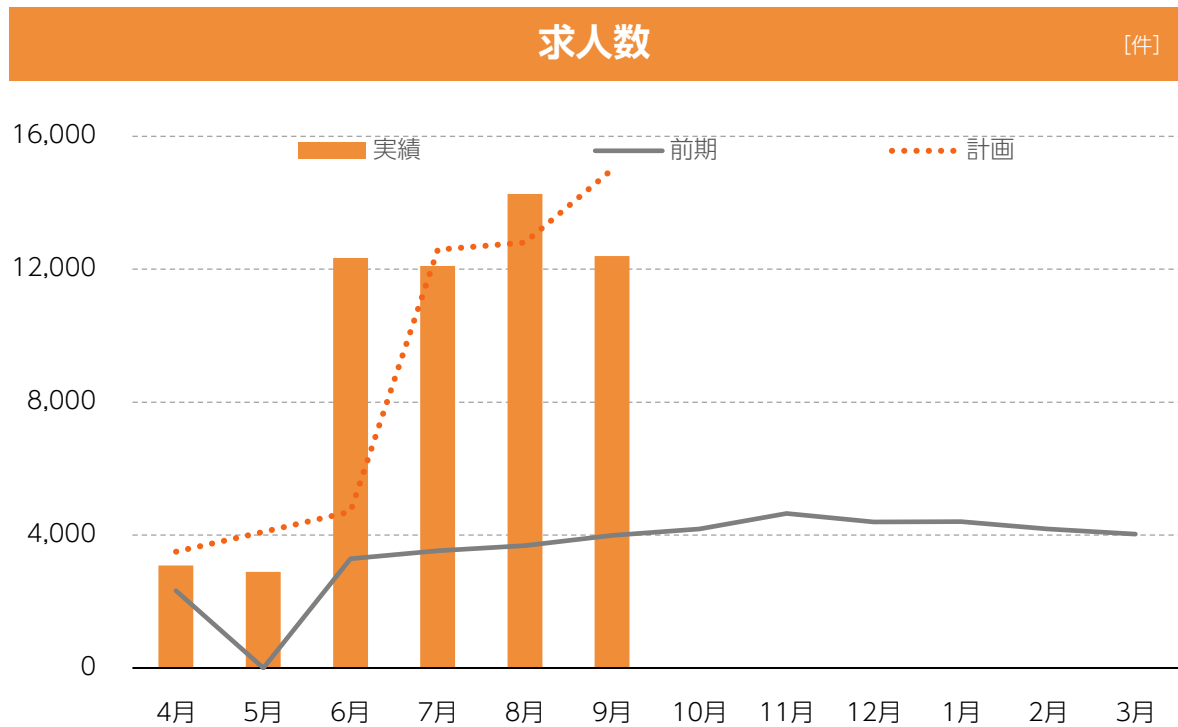
- ・社宅管理の改善やリードタイムを短縮する採用手法の停止による売上総利益率の改善、事業会社の統合による販管費効率の改善により増益

一人当たり月間売上高

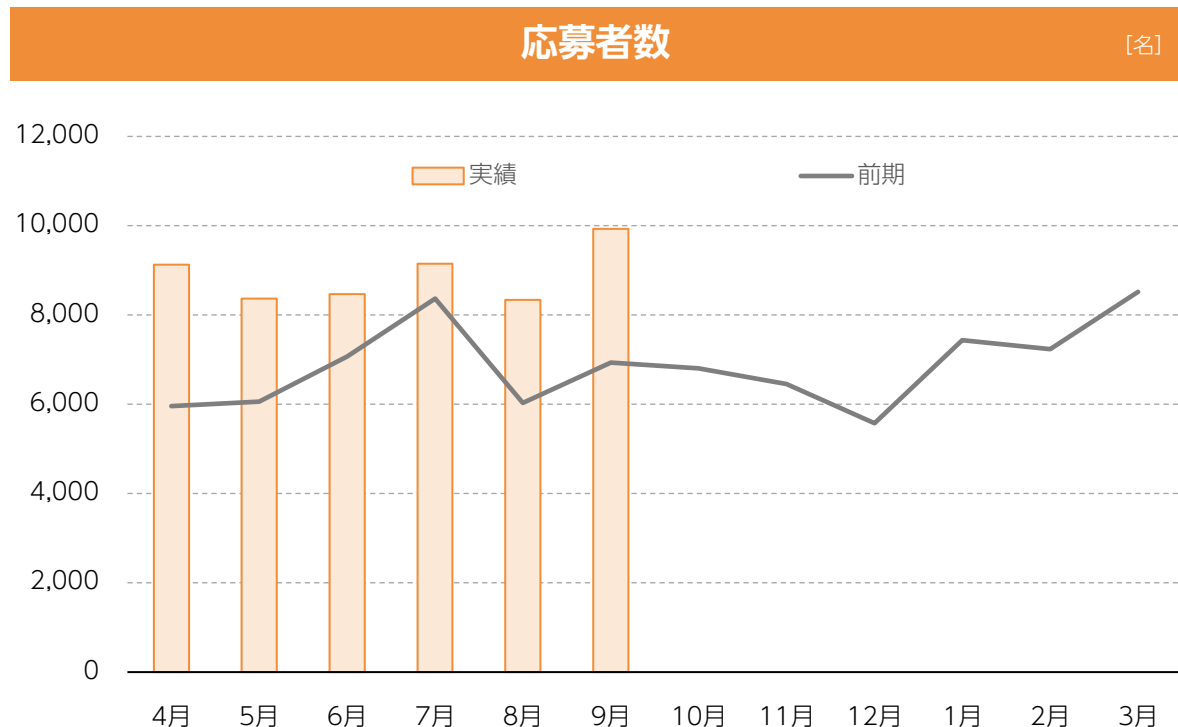
- ・リードタイムを短縮する採用手法の停止により稼働率が改善し増加



求人数と応募数の動向



同業とのアライアンスにより
求人数は大幅に増加

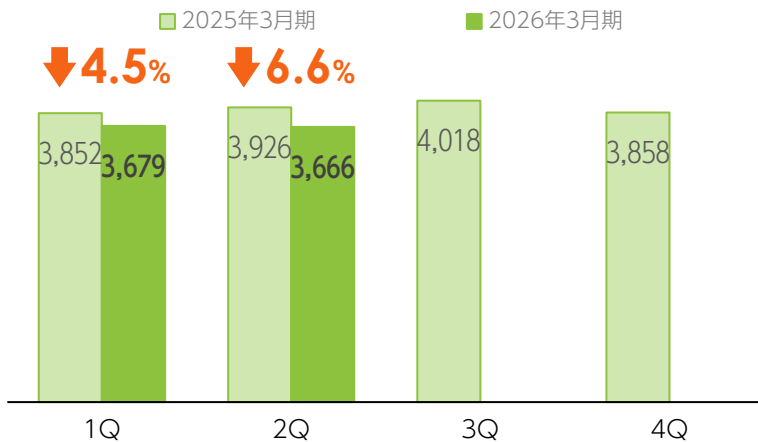


求人数の増加により
応募者数も前期比で増加

セグメント業績概要

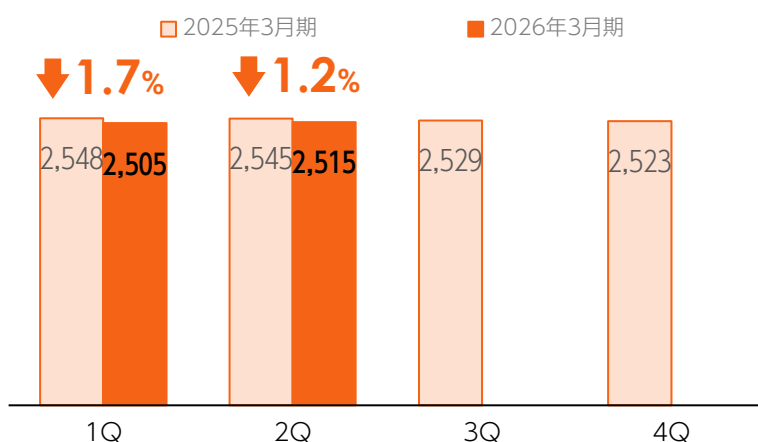
売上高

[百万円]



技術職社員数

[名]



売上高・技術職社員数

- ・一部取引先での人員削減による技術職社員の減少により減収

営業利益・営業利益率

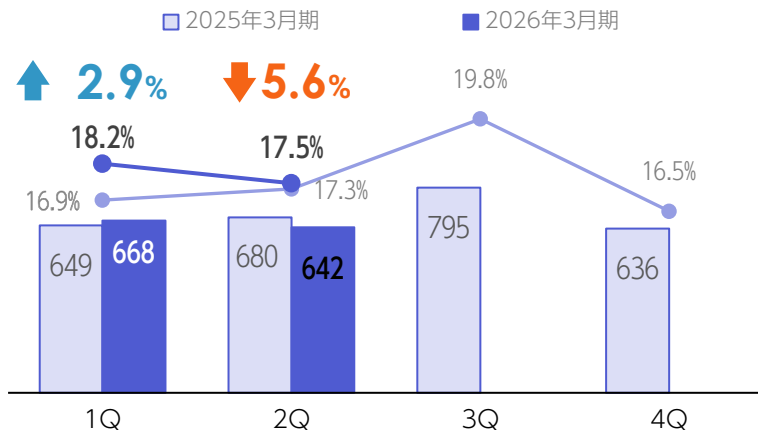
- ・販管費の効率化が進んだことで増益

一人当たり月間売上高

- ・エンジニア関連の高単価案件の減少により減少

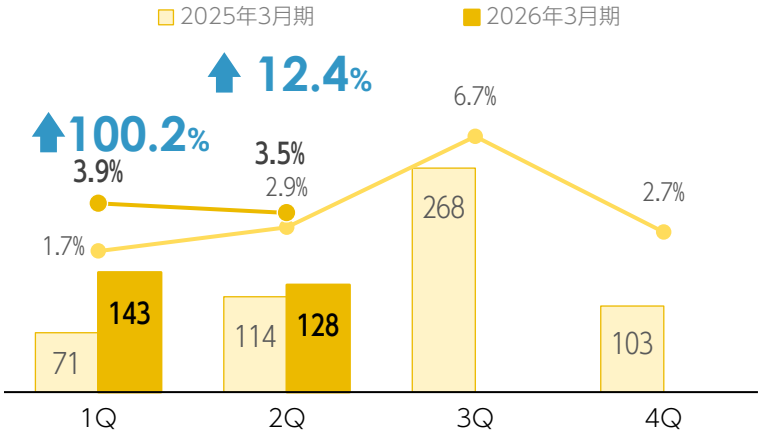
売上総利益・売上総利益率

[百万円]



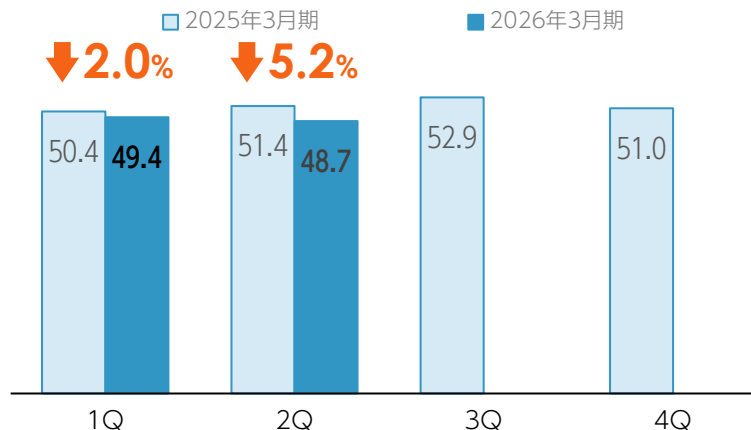
営業利益・営業利益率

[百万円]



一人当たり月間売上高

[万円]



2026年3月期通期連結業績予想・配当予想

2026年3月期 通期連結業績予想の修正について

- 採用単価の上昇等を受け人材採用が難化、米国関税の影響により主にモーター・エナジー事業の増員需要が停滞
- 上記により売上伸長は困難であるものの、継続的な需要の下支えにより売上は前期並みの水準で推移する見込み
- 売上の修正により各段階利益も下方修正、営業利益率は期初計画並みの着地想定

[億円]	2025年3月期 実績 (A) ※ベトナム事業を除く		2026年3月期 期初予想 (B)		2026年3月期 修正予想 (C)		計画比 増減額 (C-B)	計画比 増減率 (C/B)	前期比 増減率 (C/A)
	実績	構成比	当初予想	構成比	修正予想	構成比			
売上高	1,656	100.0%	1,962	100.0%	1,680	100.0%	△282	△14.4%	1.4%
売上総利益	303	18.3%	379	19.3%	314	18.7%	△65	△17.2%	3.6%
販売費及び一般管理費	231	13.9%	261	13.3%	219	13.0%	△42	△16.1%	△5.2%
営業利益	72	4.4%	117	6.0%	95	5.7%	△22	△18.8%	31.9%
経常利益	74	4.5%	118	6.0%	96	5.7%	△22	△18.6%	29.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	44	2.7%	77	3.9%	61	3.6%	△16	△20.8%	38.6%
EPS (円)	7.50	—	10.85	—	8.87	—	△1.98	△18.2%	18.2%
		—	13.01	—	10.59	—	△2.42	△18.6%	41.1%

2026年3月期 配当予想の内訳

- 2026年3月期の株主還元より「配当性向100%」を下限とし、四半期配当による利益還元を実施
- 各四半期ごとに安定した配当を実施、通期の1株当たり配当額は期初計画から変更なし

株式分割後換算※	1 Q末	2 Q末	3 Q末	4 Q末	合計
期 初 予 想	未定	未定	未定	未定	10.85円予想
今 期 実 績 ・ 予 想	2.68円	2.97円	2.60円予想	2.60円予想	10.85円予想
前 期 実 績	0.00円	0.00円	4.07円	4.93円	9.00

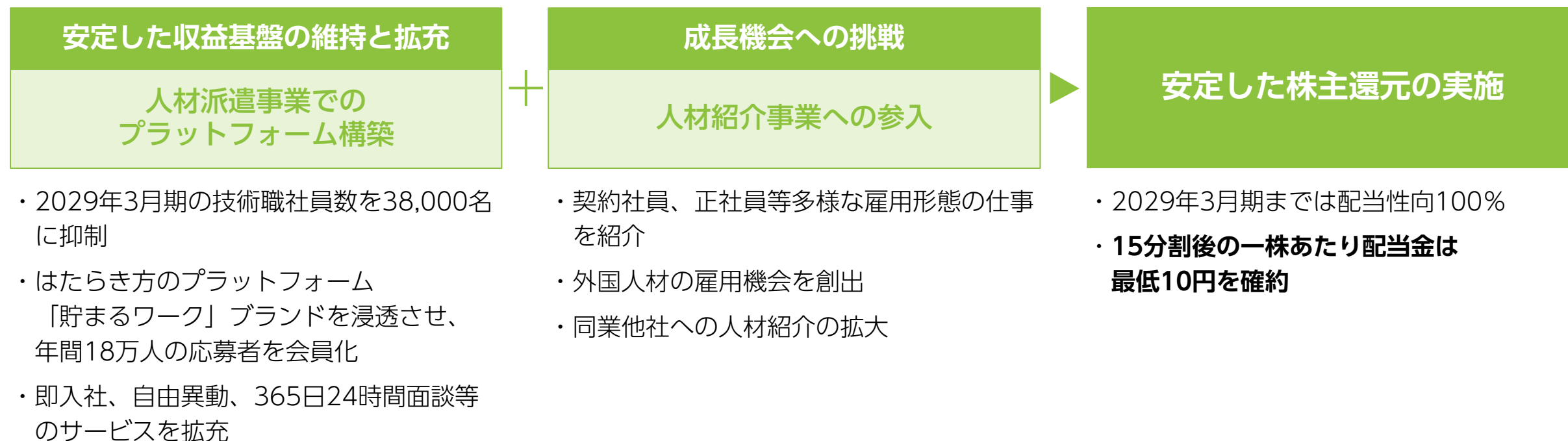
※2026 年 1 月 1 日を効力発生日とし 1 株につき 15 株の割合で株式分割予定。分割に伴い発生する小数点第 3 桁の端数については切り上げ。

(ご参考) 株式分割前換算	1 Q末	2 Q末	3 Q末	4 Q末	合計
期 初 予 想	未定	未定	未定	未定	162.72円予想
今 期 実 績 ・ 予 想	40.19円	44.61円	38.96円予想	38.96円予想	162.72円予想
前 期 実 績	0.00円	0.00円	60.98円	74.00円	134.98

第5次中期経営計画における数値目標の見直し

第5次中期経営計画の見直しについて

- モーター・エナジー事業での想定を下回る需要と採用単価の上昇及び採用計画の未達により業績を修正
- 求職者が強い売り手市場の状況は、この先も続くことが予想されるため派遣事業の成長を最低限にとどめた計画に見直し
- 求職者、クライアント企業、双方の需要が強い紹介事業に参入する
- 労働時間に応じて株式を付与するはたらき方のプラットフォーム「貯まるワーク」など当社独自のサービスを強化する
- 最終年度を2029年3月期に1年延長



財務戦略

資本構成の最適化

資本効率

ROE20%の維持・向上

レバレッジ

ネットDEレシオ
0.5倍以下

キャピタルアロケーション

人的資本投資

中計期間累計の株式付与総額：最大約100億円

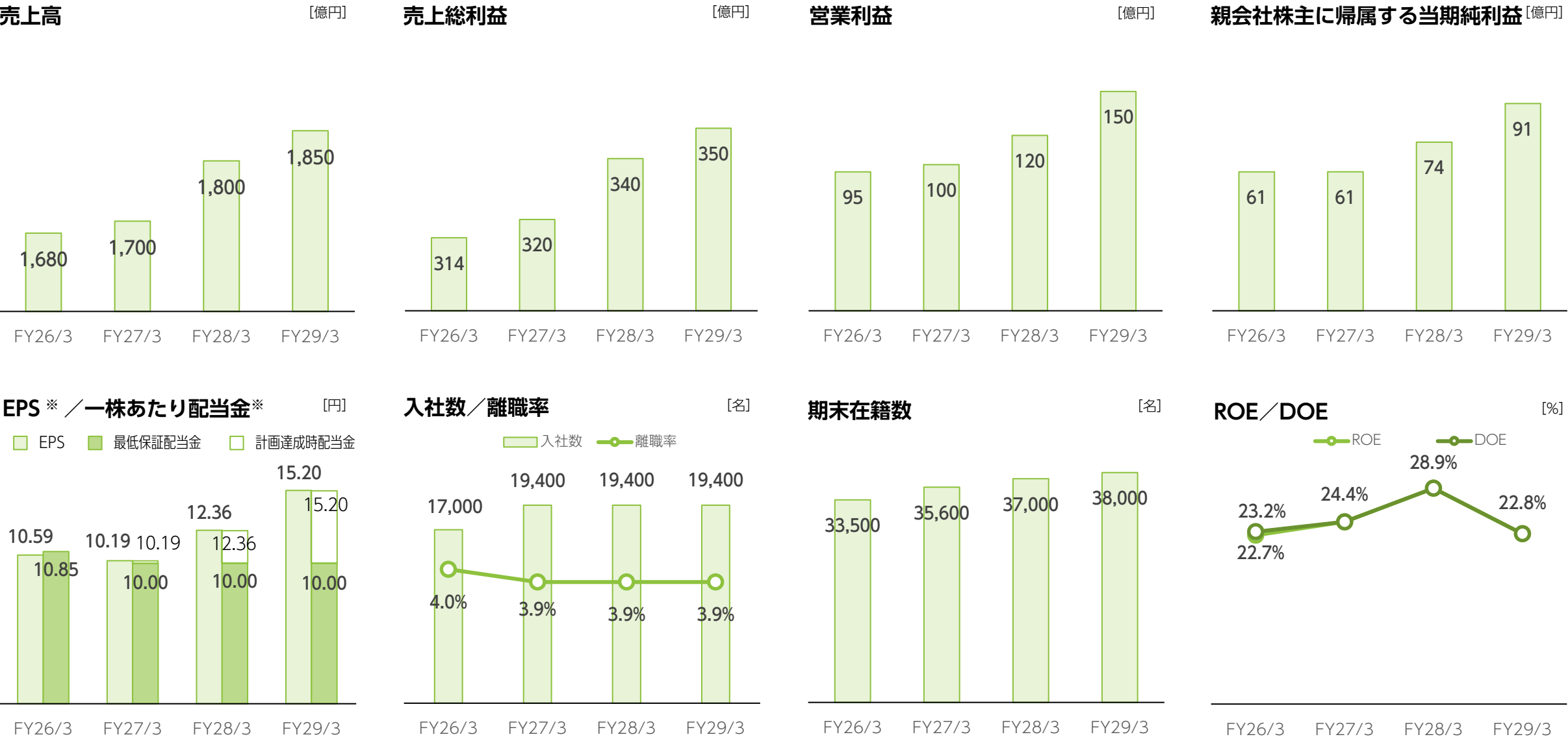
株主還元

配当性向**100%**、一株当たり配当金**10円**※の下限確約

“人の成長が企業の成長をつくり、その成果が再び人に還元される”という
好循環モデルを構築するため中期経営計画期間中は一株あたり配当金10円※を確約

※ 2025年12月31日（水）を基準日として1株当たり15分割後、希薄化後

修正数値目標



はたらき方のプラットフォーム「貯まるワーク」



貯まるワークのコンセプト

はたらいた時間でポイントが貯まる

貯まるワーク

アプリを使って「はたらく」をもっと便利に快適に

必ず見つかる希望の仕事

いつでも変えられる職場

面接不要ですぐ働ける

働いた時間で貯まるポイント

その日にもらえる給料

貯めたポイントをUT株に交換

はたらく人とのエンゲージメントを高める取り組み

いつでも応募できる
働きやすい仕組み

**AI面接による24時間365日
いつでも応募OK**

「仕事したい」と思ったときに、時間を気にせずすぐ応募できる。待たされない・断られない安心感。

**すぐ働ける採用プロセスと
スムーズな配属**

面接後すぐに勤務先が決まるから、収入のブランクが少ない。スピーディーでムダのないスタートができる。

アプリひとつで
仕事もキャリアも管理

**会員アプリで応募から
お仕事まで一本化**

アプリで求人検索・応募・シフト確認・相談まで完結。自分の働き方をスマホで簡単にコントロールできる。

自分の意志で自由に異動できる

「次は違う職場でチャレンジしたい」を叶えられる。自分の希望に合わせたキャリアを築ける。

安心して働ける
環境づくり

社宅の設備改善・充実

快適な住まいで安心して働ける。はたらくための「暮らす」をサポート。

仕事の魅力が伝わる
情報発信

動画で見える職場情報

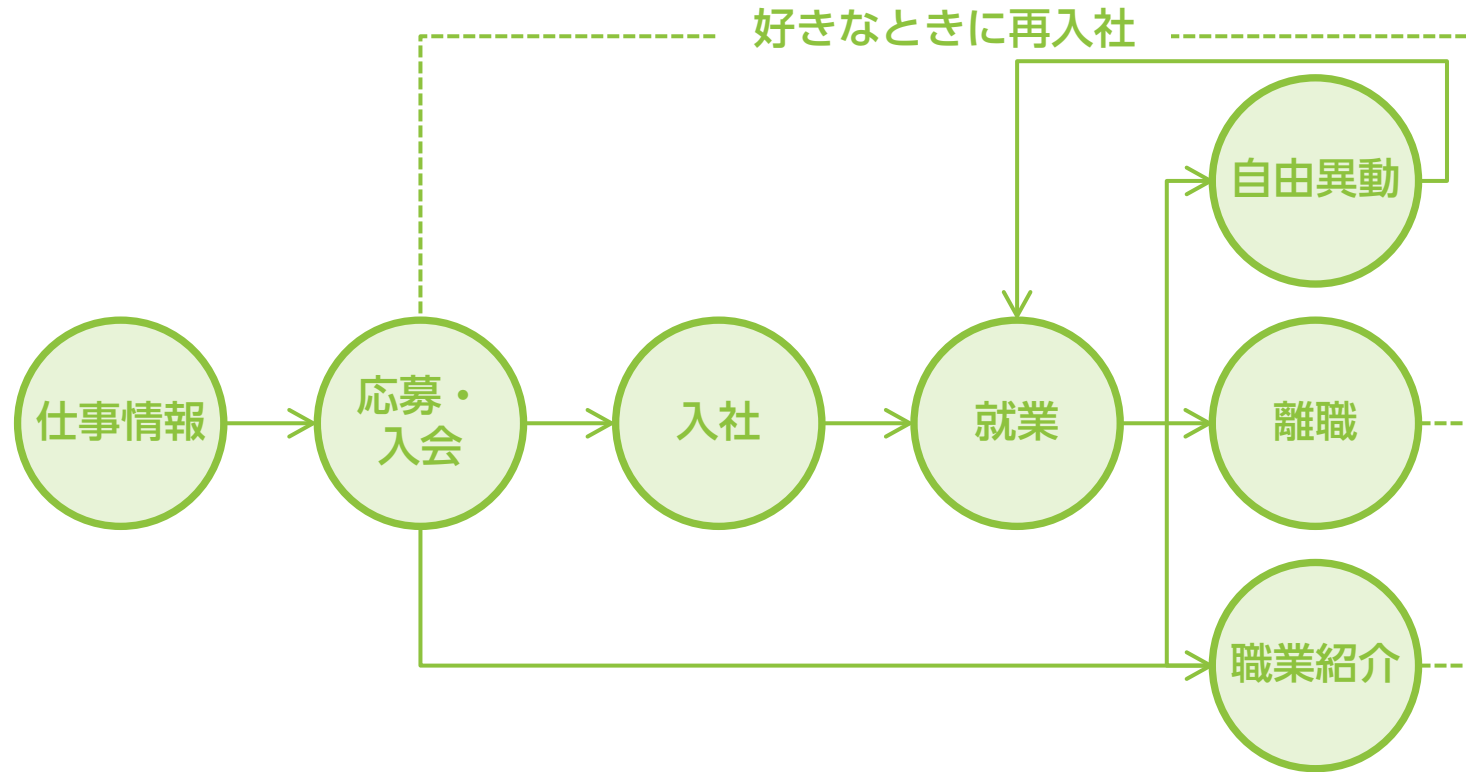
実際の職場や人の雰囲気が動画でわかるから、安心して応募できる。

UTのサービスをもっと多くのへ

SNSやCM等でUTの働き方を発信。自分が選んだ会社に誇りを持てる。

はたらく人目線で全てのプロセスを再構築し 利便性と満足度を高める

求職者との関係を強化するアプリ開発を推進



働くために必要なことが会員アプリで完結でき
利便性を大幅に向上させる

リリーススケジュール

	2026年3月期			2027年3月期				2028年3月期
	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
初期リリース ・サービス導線一本化 ・ポイントプログラム	設計・開発・テスト			★リリース				
バージョンアップ① ・自由異動 ・手軽に即入社			設計・開発・テスト			★バージョンアップ①		
バージョンアップ② ・UTアプリ統合			設計・開発・テスト			★バージョンアップ②		
バージョンアップ③ ・求人パーソナライズ ・給与支払い多様化						設計・開発・テスト		

来夏リリースに向け準備中

補足資料

株式分割の実施（2025年9月16日公表）

- 2025 年 12月31日（水）（当日は株主名簿管理人の休業日につき、実質的には2025年12月30日（火））を基準日として、同日の最終の株主名簿に記載または記録された株主の所有する当社普通株式 1 株につき15株の割合をもって分割します。
- 1 株当たりの予想四半期末配当金および通期配当総額における実質的な変更はございません。

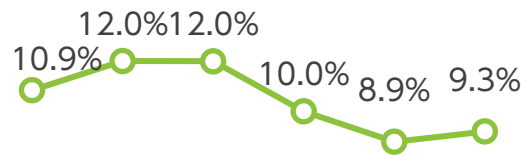
① 株式分割前の発行済株式総数	39,902,683 株
② 今回の分割により増加する株式数	558,637,562 株
③ 株式分割後の発行済株式総数	598,540,245 株
④ 株式分割後の発行可能株式総数	2,300,000,000 株

当社株式の流動性の向上と投資家層の更なる拡大を図る

主要 3 事業の重要指標 (採用効率)

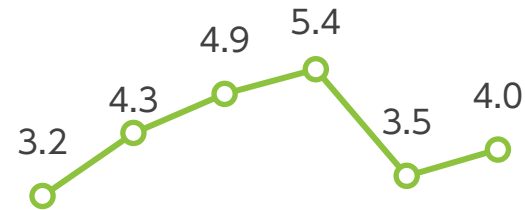
※モーター・エナジー事業とセミコンダクター事業、エージェント事業

応募マッチング率



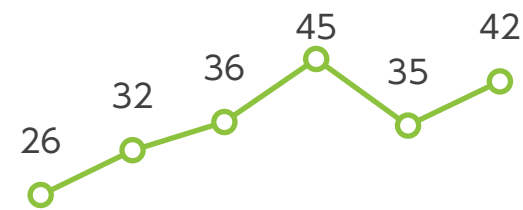
応募単価

[万円]

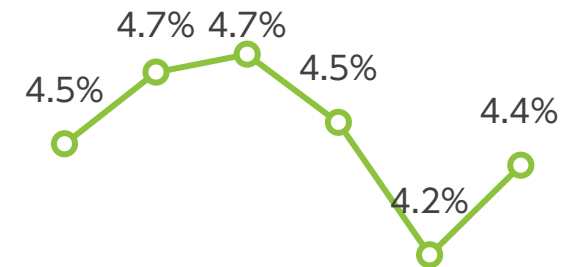


採用単価

[万円]



離職率



1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
FY25/3				FY26/3	

※応募マッチング率 = (入社数 + 紹介数) ÷ 新規応募者数

1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
FY25/3				FY26/3	

1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
FY25/3				FY26/3	

1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
FY25/3				FY26/3	

派遣以外の直接雇用求人の
取り扱いを開始するも
紹介数が伸びず効果は未発現

案件数の増加による
広告媒体への募集費の増額

高難度の地方大ロット案件向け
にエージェント経由採用増加

ミスマッチの抑制と
入社後フォローにより
前年より改善傾向

前年度よりは改善傾向にあるが、更なる採用効率の改善のため
事業部毎の特性に応じた採用手法の確立を目指す

セグメント別売上高（過去3期分遡及修正）

モーター・エネルギー事業		[百万円]				
		1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	通期
2023年3月期	売上高	11,209	11,380	11,473	11,156	45,218
	営業利益	1,189	1,491	1,349	1,148	5,177
	営業利益率	10.6%	13.1%	11.8%	10.3%	11.4%
	技術職社員数	8,106	7,956	7,771	7,846	7,846
2024年3月期	売上高	10,794	10,703	11,398	11,202	44,097
	営業利益	1,216	1,044	1,069	536	3,864
	営業利益率	11.3%	9.8%	9.4%	4.8%	8.8%
	技術職社員数	7,506	7,472	7,865	8,417	8,417
2025年3月期	売上高	13,080	13,115	13,244	12,832	52,271
	営業利益	1,039	1,090	1,251	671	4,050
	営業利益率	7.9%	8.3%	9.4%	5.2%	7.7%
	技術職社員数	9,442	9,391	9,127	9,289	9,289
2026年3月期	売上高	13,097	13,087	-	-	-
	営業利益	893	1,164	-	-	-
	営業利益率	6.8%	8.9%	-	-	-
	技術職社員数	9,095	8,736	-	-	-

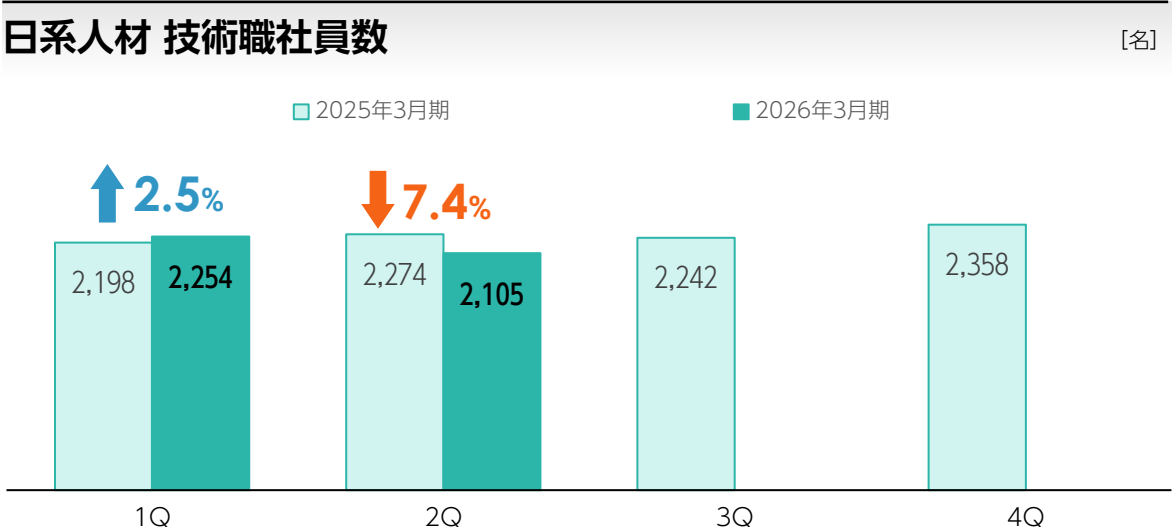
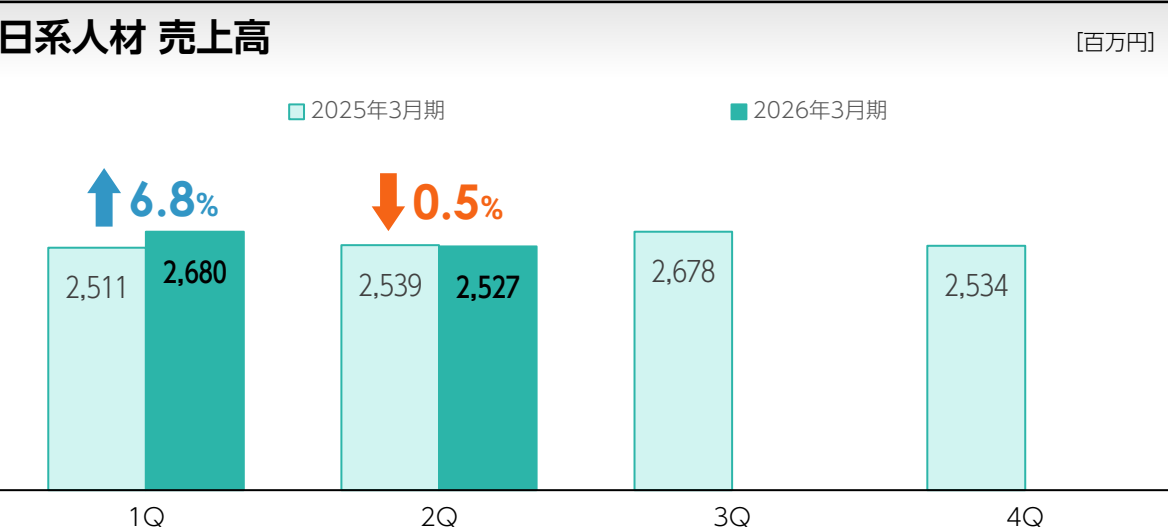
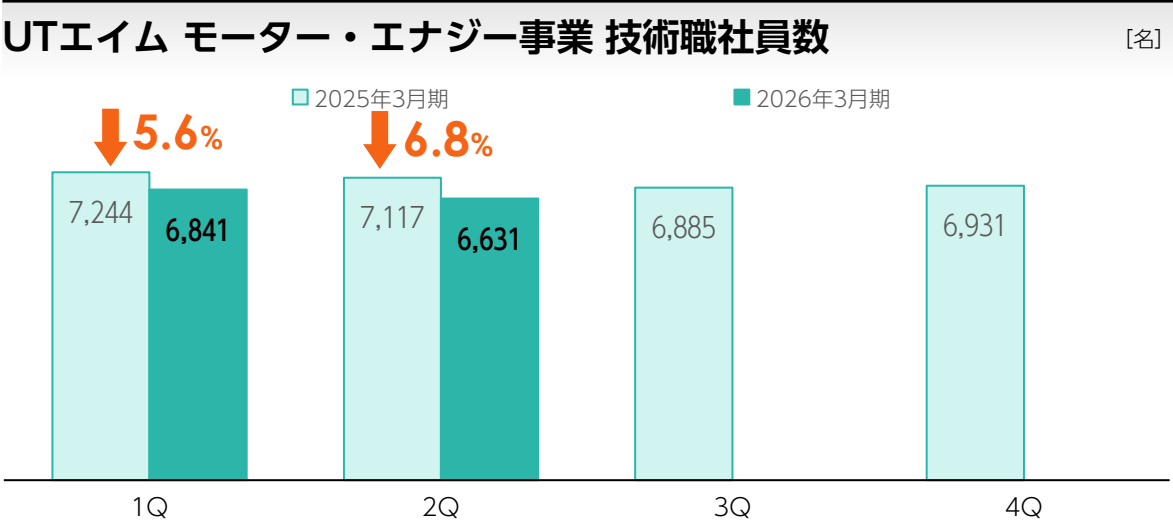
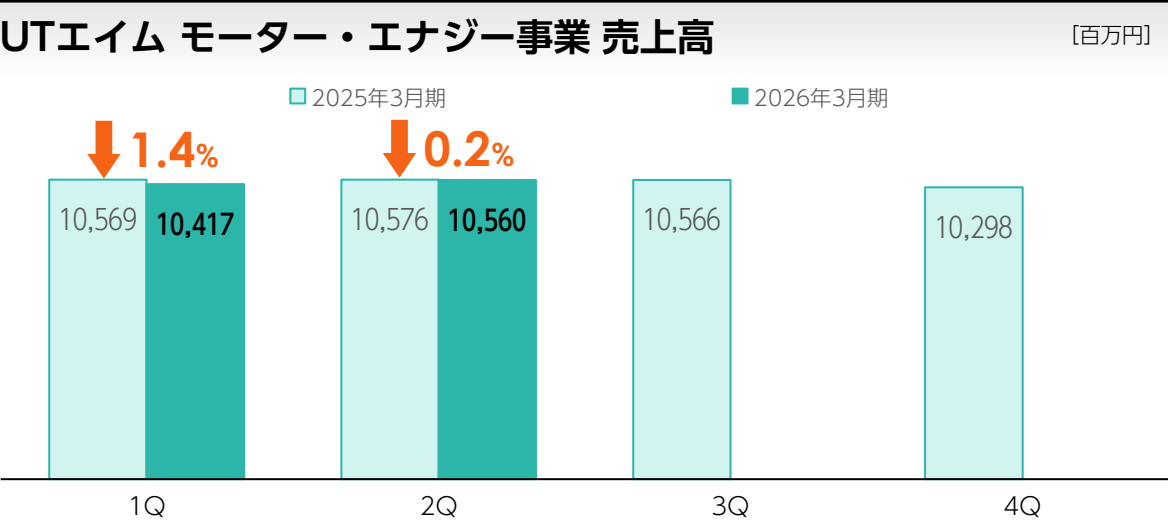
セミコンダクター事業		[百万円]				
		1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	通期
2023年3月期	売上高	9,832	10,037	10,106	9,642	39,617
	営業利益	1,167	1,116	1,517	1,073	4,872
	営業利益率	11.9%	11.1%	15.0%	11.1%	12.3%
	技術職社員数	7,168	7,308	7,317	7,039	7,039
2024年3月期	売上高	9,308	9,123	8,808	8,442	35,681
	営業利益	923	886	769	469	3,046
	営業利益率	9.9%	9.7%	8.7%	5.5%	8.5%
	技術職社員数	6,968	6,834	6,691	6,648	6,648
2025年3月期	売上高	9,057	9,175	9,404	9,081	36,716
	営業利益	569	570	871	471	2,482
	営業利益率	6.3%	6.2%	9.3%	5.2%	6.8%
	技術職社員数	6,914	6,877	6,814	6,757	6,757
2026年3月期	売上高	9,370	9,366	-	-	-
	営業利益	946	928	-	-	-
	営業利益率	10.1%	9.9%	-	-	-
	技術職社員数	6,711	6,611	-	-	-

セグメント別売上高（過去3期分遡及修正）

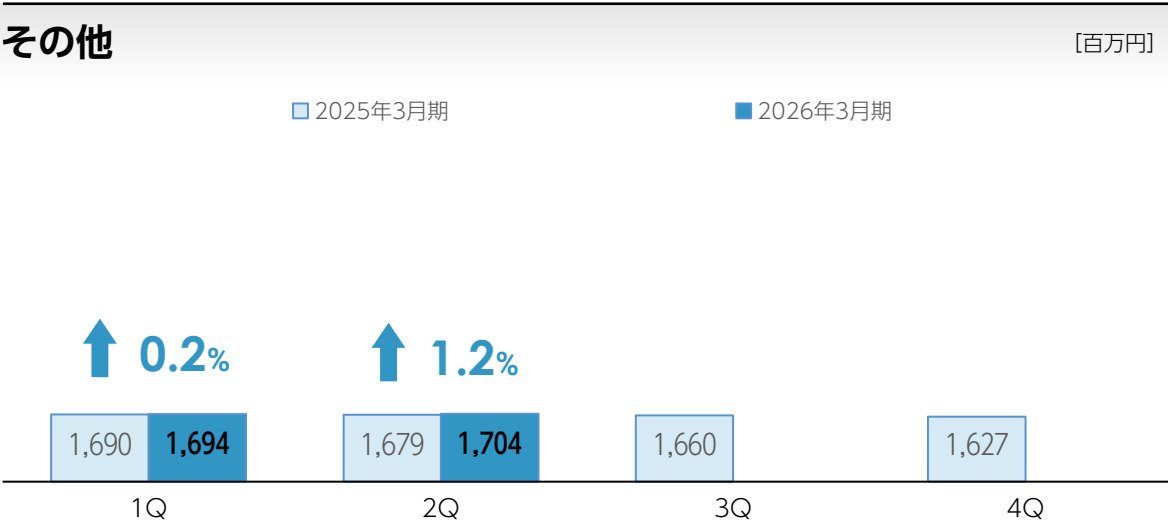
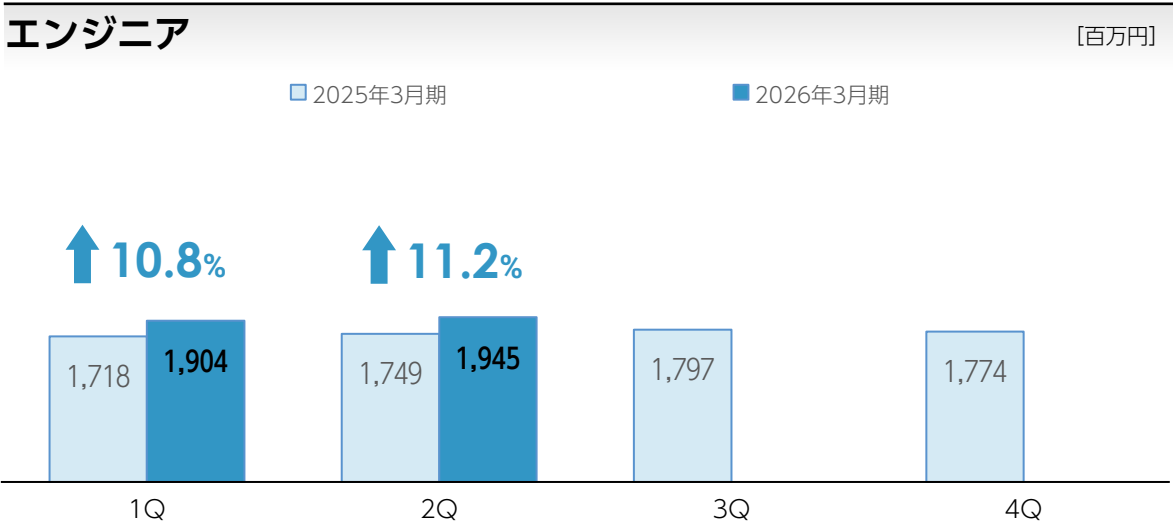
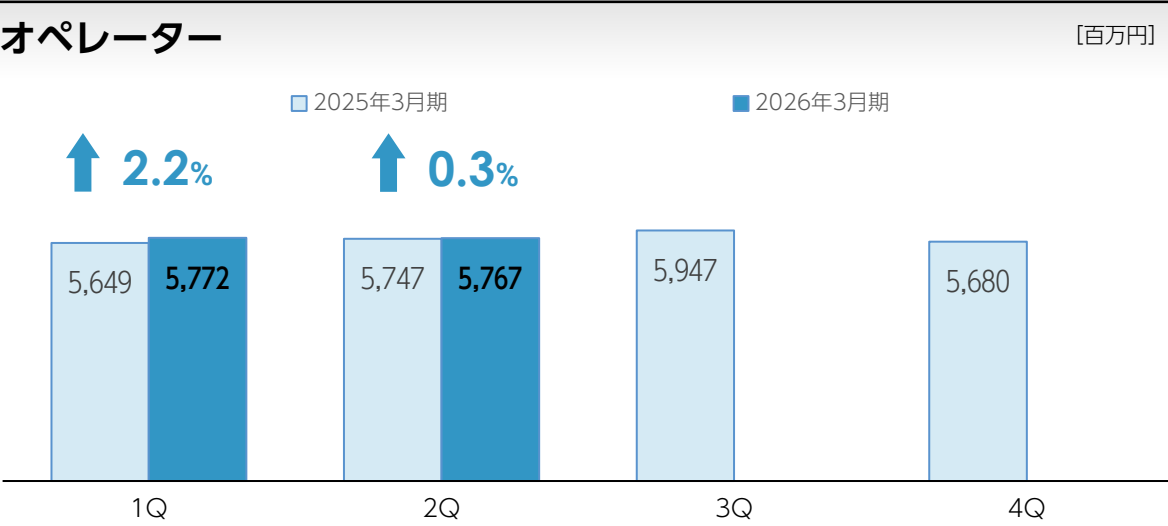
エージェント事業		[百万円]				
		1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	通期
2023年3月期	売上高	13,387	13,737	14,307	13,674	55,105
	営業利益	631	525	946	496	2,598
	営業利益率	2.1%	3.6%	4.7%	2.5%	3.2%
	技術職社員数	13,398	13,603	13,733	13,586	13,586
2024年3月期	売上高	13,858	13,564	14,495	13,735	55,652
	営業利益	677	323	733	-259	1,474
	営業利益率	4.9%	2.4%	5.1%	-1.9%	2.6%
	技術職社員数	13,628	13,785	14,015	14,489	14,489
2025年3月期	売上高	15,013	14,843	15,870	15,153	60,880
	営業利益	108	-233	487	-123	239
	営業利益率	0.7%	-1.6%	3.1%	-0.8%	0.4%
	技術職社員数	15,426	15,552	15,573	15,720	15,720
2026年3月期	売上高	15,608	15,418	-	-	-
	営業利益	490	264	-	-	-
	営業利益率	3.1%	1.7%	-	-	-
	技術職社員数	15,429	15,422	-	-	-

ネクストキャリア事業		[百万円]				
		1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	通期
2023年3月期	売上高	2,910	2,997	3,070	3,007	11,984
	営業利益	61	109	145	74	389
	営業利益率	2.1%	3.6%	4.7%	2.5%	3.2%
	技術職社員数	1,907	1,969	1,987	1,996	1,996
2024年3月期	売上高	2,825	2,827	2,948	2,786	11,386
	営業利益	3	-13	72	-23	39
	営業利益率	0.1%	-0.5%	2.4%	-0.8%	0.3%
	技術職社員数	1,988	2,024	2,017	2,039	2,039
2025年3月期	売上高	3,852	3,926	4,019	3,858	15,656
	営業利益	72	115	268	104	558
	営業利益率	1.9%	2.9%	6.7%	2.7%	3.6%
	技術職社員数	2,548	2,545	2,529	2,523	2,523
2026年3月期	売上高	3,679	3,666	-	-	-
	営業利益	143	128	-	-	-
	営業利益率	3.9%	3.5%	-	-	-
	技術職社員数	2,505	2,515	-	-	-

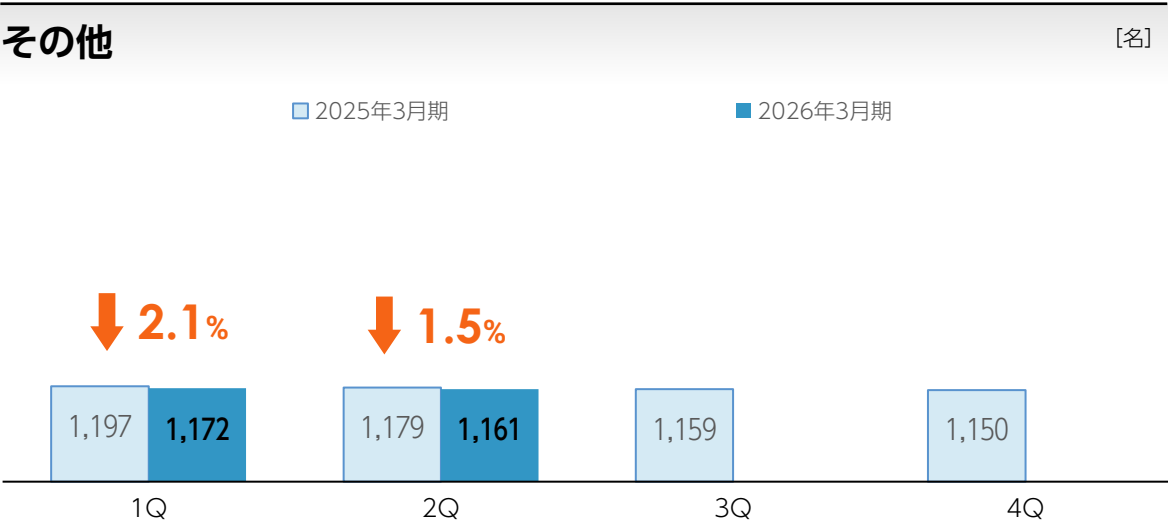
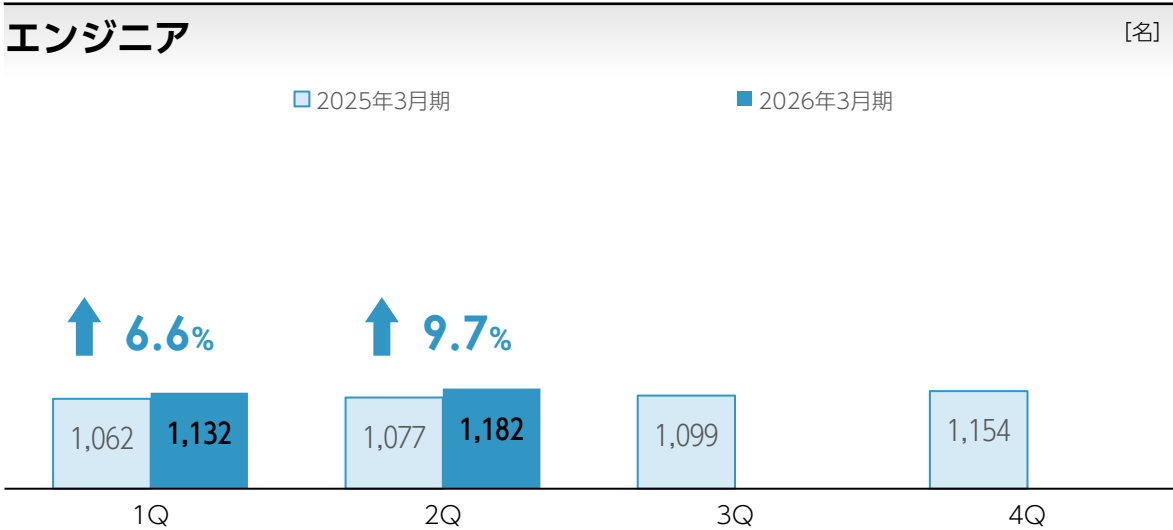
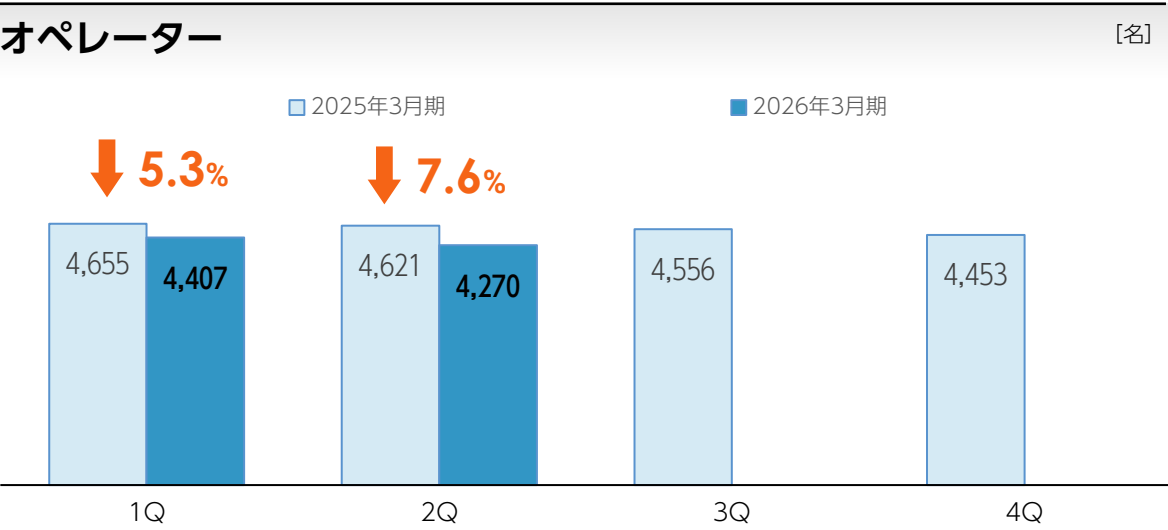
モーター・エナジー事業 事業別売上高



セミコンダクター事業 職種別売上高



セミコンダクター事業 職種別技術職社員数



販管費の主な内訳・採用数

[百万円]	2022年3月期					2023年3月期					2024年3月期					2025年3月期					2026年3月期				
	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	通期	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	通期	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	通期	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	通期	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	通期
人件費	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	2,637	2,738	10,809	2,532	2,466			
売上高比率	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%	5.6%	4.7%	5.6%	6.1%	6.0%			
募集費	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	1,360	1,788	5,550	1,308	1,353			
売上高比率	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%	2.9%	3.1%	2.8%	3.1%	3.2%			
減価償却費 のれん償却額	309	303	305	307	1,225	267	308	320	327	1,223	452	352	355	418	1,578	503	514	512	569	2,098	449	435			
売上高比率	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%	1.1%	1.0%	1.1%	1.1%	1.1%			
その他	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	1,300	1,367	5,411	1,218	1,216			
売上高比率	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%	2.7%	2.4%	2.8%	2.9%	2.9%			
販管費 計	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	5,810	6,461	23,869	5,508	5,472			
売上高比率	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%	12.2%	11.2%	12.3%	13.2%	13.2%			
採用数	4,410	4,655	4,154	4,443	17,662	4,252	3,576	3,098	3,004	13,930	3,314	3,488	4,020	4,759	15,581	4,465	4,897	4,320	4,561	18,243	4,181	3,767			

※2023年3月期3 Q/4 Q/通期は「株式報酬費用」影響を除外して記載

セグメント構成

ネクストキャリア事業

構造改革支援・人材サービス

156億円 (構成比9.4%)

エージェント事業

地域密着型の人材サービス

609億円 (構成比36.8%)

モーター・エナジー事業

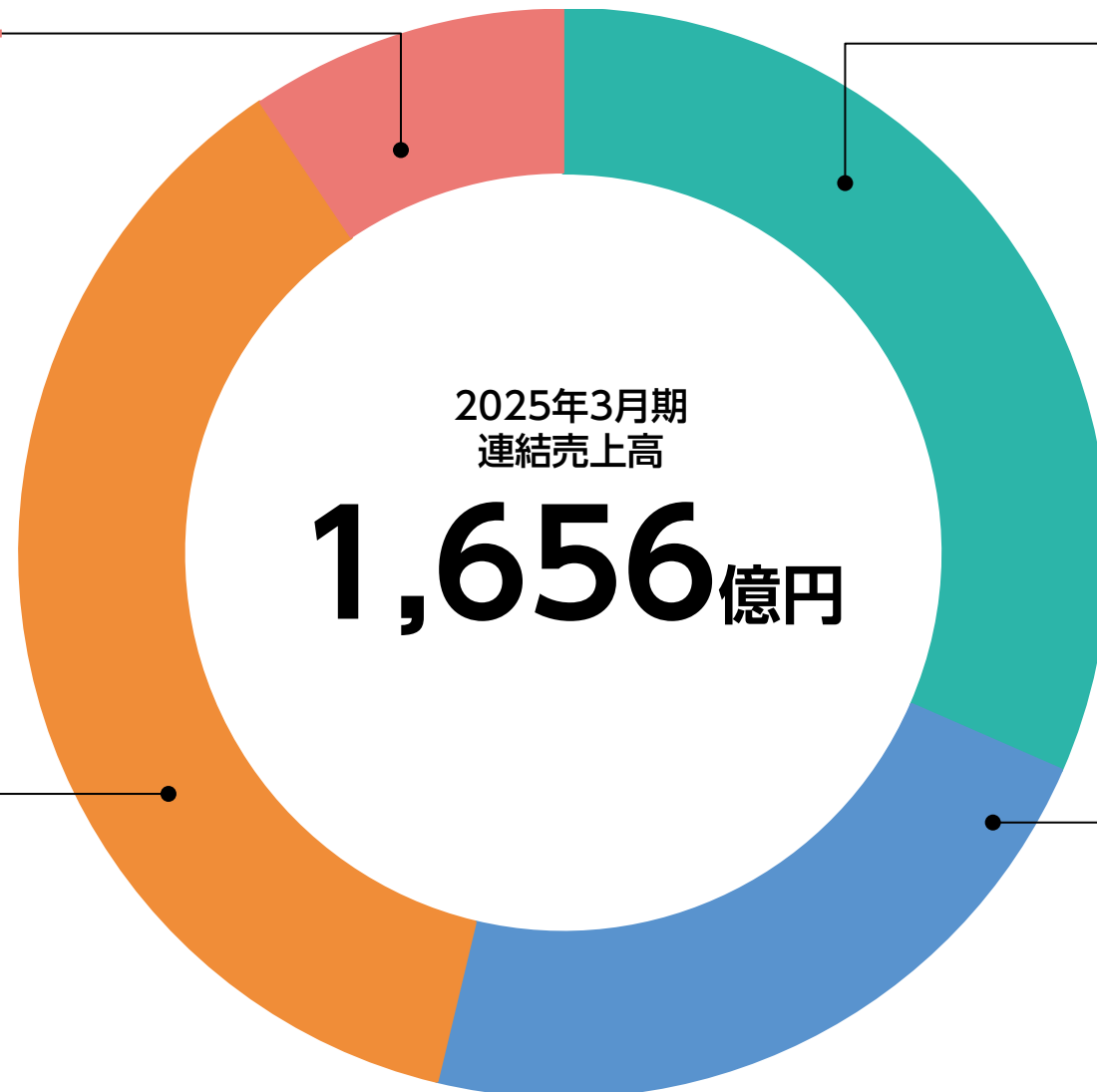
自動車業界製造業向け人材サービス

522億円 (構成比31.6%)

セミコンダクター事業

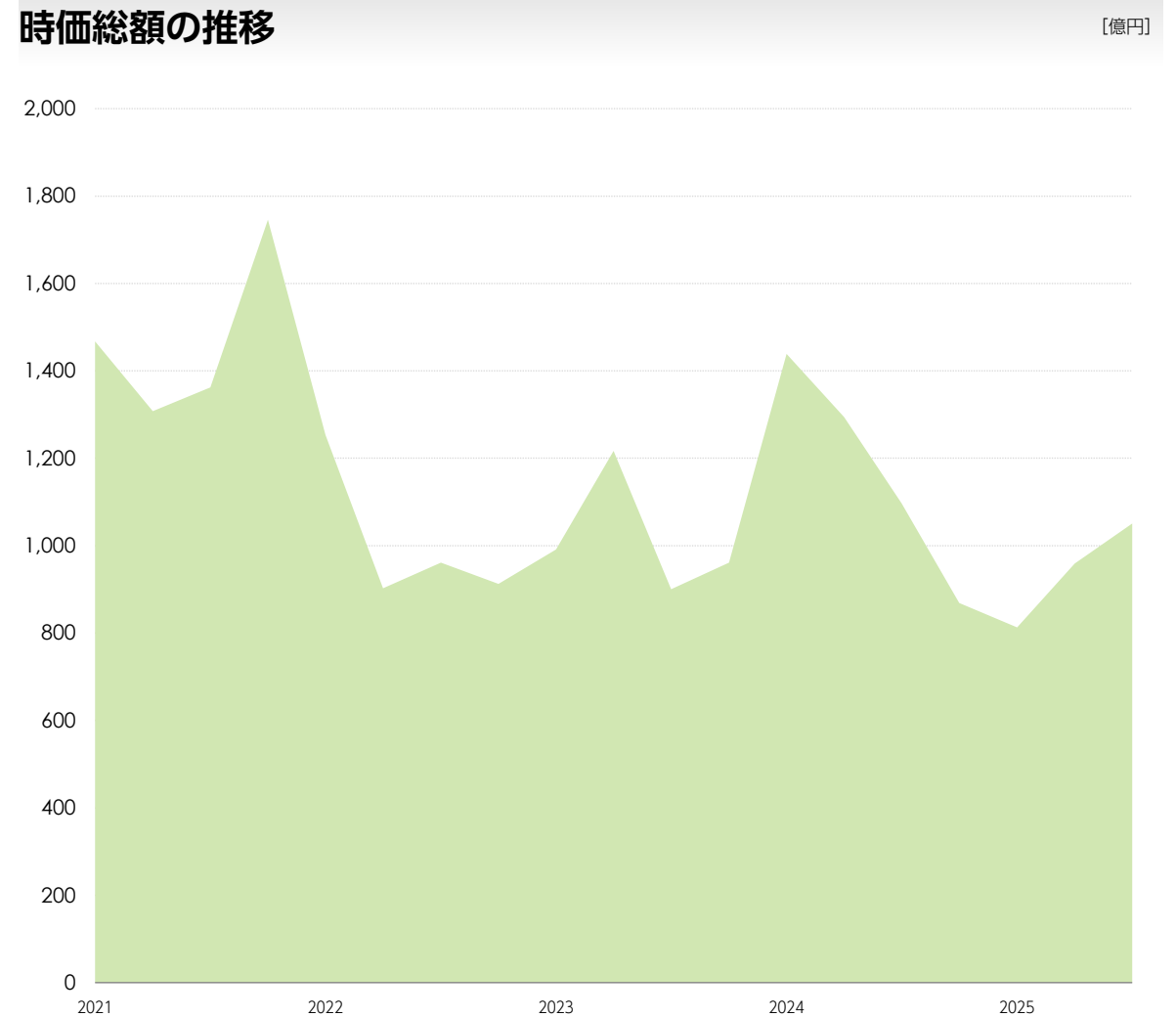
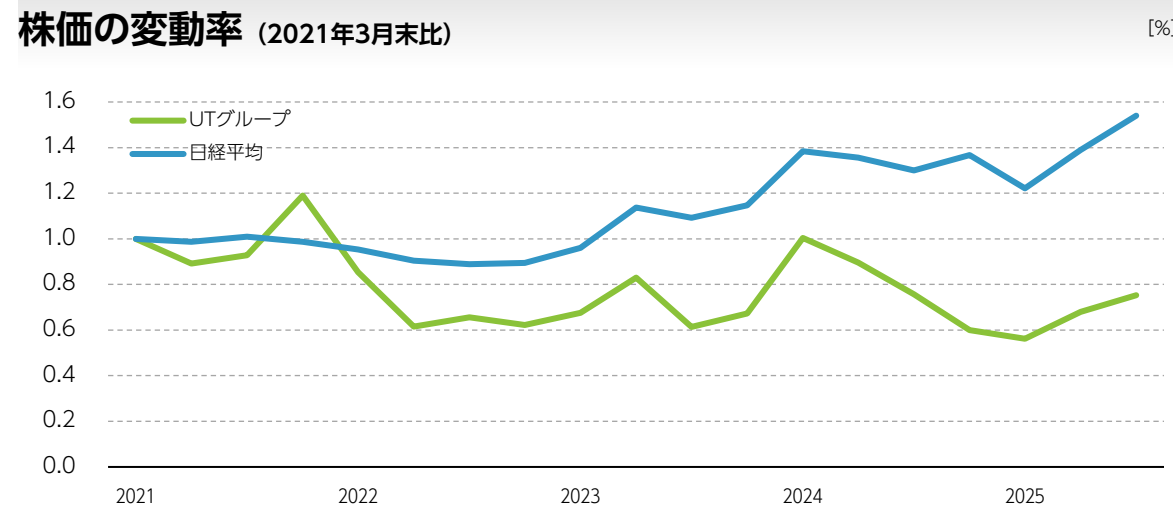
半導体業界製造向け人材サービス

367億円 (構成比22.2%)



※2025年3月期業績はベトナム事業を除く

株価の推移



会社概要		2025年9月30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	14.6億円	
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 外村 学	
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	39,908,183株	
株主数	21,182名	

グループ会社		2025年9月30日現在
UTエიმ株式会社 製造業向け人材サービス	UTライフサポート株式会社 社内福利厚生事業	
UTエージェント株式会社 総合人材派遣・請負	UTハートフル株式会社 特例子会社	
UTスリーエム株式会社 総合人材派遣・請負		
UT東芝株式会社 総合人材派遣・請負		
FJ UTプラス株式会社 総合人材派遣・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		
UTハイテス株式会社 総合人材派遣・請負		

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
人事サービスユニット IRファンクション
e-mail : ir@ut-g.co.jp