

2026年3月期 通期

決算説明資料

2026年5月14日

UTグループ株式会社

証券コード 2146 (東証プライム)

第5次中期経営計画について

中計最終年度（2029年3月期）目標

売上高 1,850 億円	売上総利益 350 億円	営業利益 150 億円	当期純利益 91 億円	1株当たり配当金額 15.20 円	在籍人数 38,000人
-----------------	-----------------	----------------	----------------	----------------------	-----------------

第5次中期経営計画のポイント

POINT 01

働く人へのサービス強化による 新たな成長ステージをつくる

- 貯まるワークによる会員化、社員の株主化による利益分配
- 4,000カ所から選べる日本最大級の職場数
- 365日24時間A!面接
- いつでも入退社可能なフリーパス
- 顧客企業への紹介サービス

POINT 02

営業利益率8%への回帰

「貯まるワーク」の効果発現により
採用・募集費を抑制



2029年に2023年水準の過去最高
利益率8%への回帰を目指す

POINT 03

紹介事業の社内目標

2029年紹介事業の社内目標
売上総利益30～60億の創出



中期経営計画上は織り込んでおらず
アップサイドを目指す

第5次中期経営計画：初年度（2026年3月期）の振り返り



職場数の拡大

UTグループの派遣先求人

4,798件

前期比 +227件

アライアンス先求人

12,877件

前期比 +12,877件

紹介実績

クライアントへの紹介成約数

934件

前期比 +82件

アライアンス先への紹介成約数

296件

前期比 +296件

株式給付と社員株主化

2026年6月給付想定株式

約330万株

社員株主数

+8,867名 増加見込み

配当方針

配当性向

100%かつ1株当たり**10**円を下限

2026年 想定配当額

71億円

12.25円(1株当たり)

残りの中計期間で
取り組むこと

- 製造現場におけるあらゆる職場・キャリア選択を可能とするプラットフォームを構築し、求職者の会員化を推進
- 創出した利益を株式給付および安定的な配当を通じて会員へ還元することでエンゲージメントを向上
- これにより、離職率の低減、募集費等の採用コストの抑制を実現し利益率を向上

通期決算サマリー

売上は修正後業績予想を下振れたものの、 営業利益は上振れて着地し過去最高益を達成

- 売上高は前期並みに留まるも、収益性の改善施策が進展し営業利益は大きく増益
- 株式報酬費用は予想上12億で織り込んでいたが、引当額の精査により約7億円の原価計上 ⇒ 売上総利益が5億上振れ
- 上記に加え、販売管理費が下振れ（募集費：3億、人件費：3億） ⇒ 営業利益は業績予想を11億上振れて着地

売上高 (前期に売却した事業を除く)	1,668億円	前期比 +0.8%	予想差異 △12億円
売上総利益	319億円	前期比 +5.4%	予想差異 +5億円
営業利益	106億円	前期比 +46.3%	予想差異 +11億円
技術社員数	32,922名	前期比 △4.0%	期末予想差△578名

期末配当予想の修正

配当性向100%の基本方針に則り 最終利益の上振れに伴い期末配当を増配修正

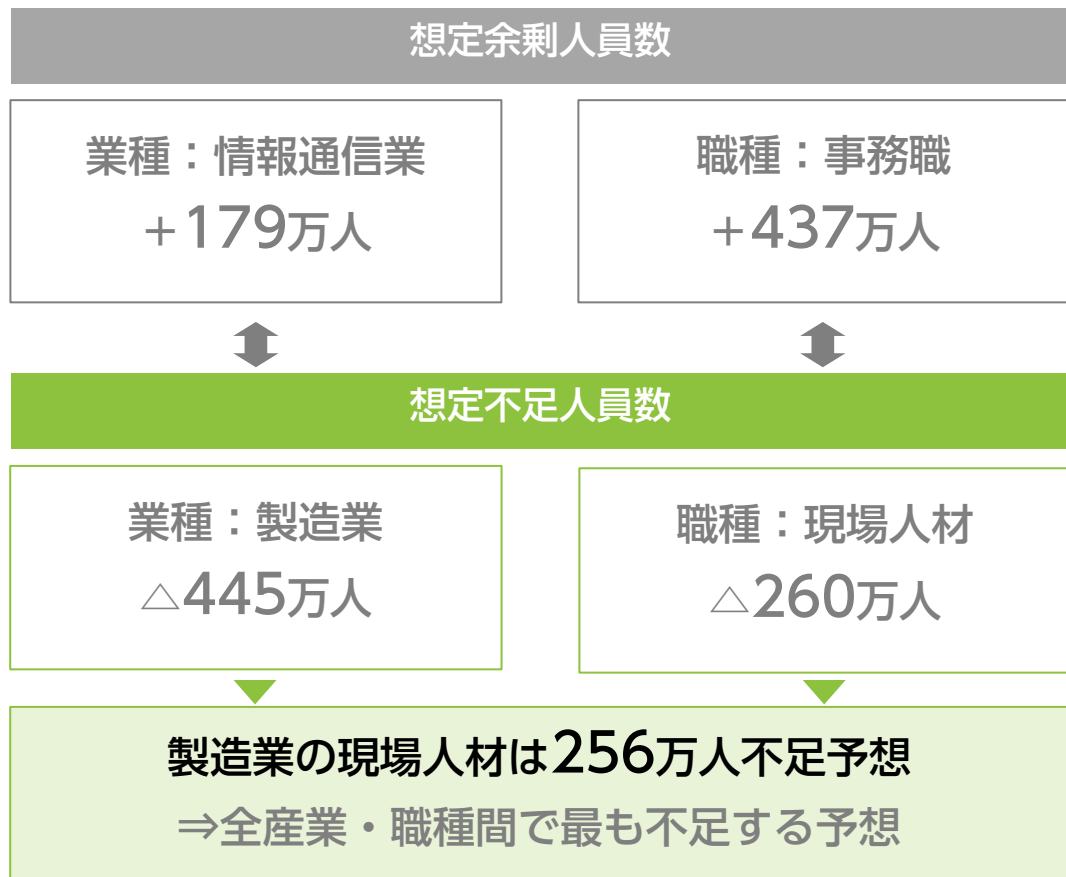
- 2026年3月期より配当性向100%、かつ一株当たり配当金額の下限は10円とし、四半期配当による利益還元を実施
- 2026年3月期は年間配当で前期比+3.25円、業績予想対比で+1.40円の増配

株式分割後換算	1Q	2Q	3Q	4Q	年間合計
2026年3月期予想	—	—	—	2.60円予想	10.85円予想
2026年3月期実績	2.68円	2.97円	2.60円	4.00円 予想+1.40円増配	12.25円 予想+1.40円増配
2025年3月期実績	0.00円	0.00円	4.07円	4.93円	9.00円

AIが与える製造派遣事業への影響

2040年就業構造推計、業種・職種間の需給ミスマッチ

出典：経済産業省 2026年3月公表「2040年の就業構造推計（改訂版）」



製造業及び派遣事業への影響

製造派遣需要は底堅く、AIの影響は限定的

- 一部作業の代替は進行
生成AIやロボット技術の進展により、将来的には工場内の一部の作業（定型業務、搬送、検品など）の代替が見込まれる
- 完全自動化には高いハードル
AI・ロボットを活用した運営を維持するには、大規模な設備投資やAI人材の育成が必要不可欠であり容易ではない
- 手順変更、微細作業には人材が不可欠
モデルチェンジが多い自動車や、微細作業が多い半導体生産では人の手が必要な領域は残り続け、需給逼迫は継続する想定
- 地方の現場人材の不足
特に自動化が困難で受注変動が大きい中小企業の工場が多い地方では、人材派遣需要が拡大する見通し

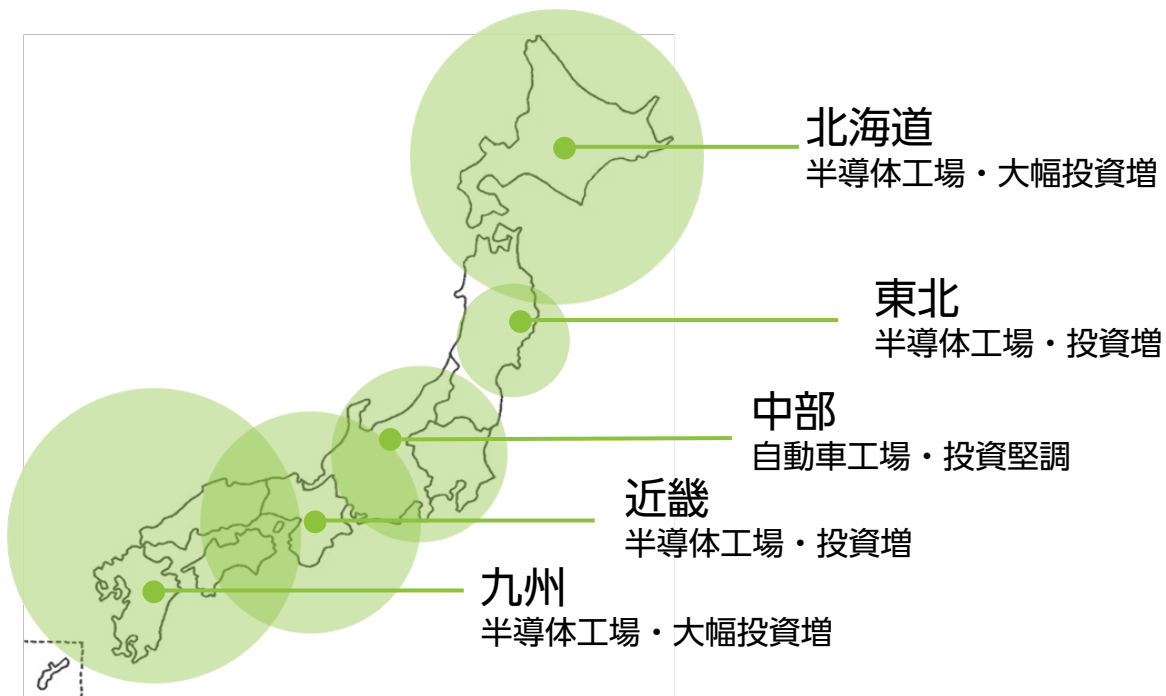
安定した需要に加え、新工場立ち上げなどの局面では大規模な需要が見込まれる

国内製造業の設備投資動向

- 半導体を中心に、国内製造能力強化に向けた大規模な設備投資が継続
- 今後、量産体制に向けた設備導入・試運転・立ち上げが加速する見込み

2024年以降の地域別設備投資動向

出典：各社公表資料・報道資料を基に当社作成



主要半導体企業における設備投資規模

出典：各社公表資料・報道資料を基に当社作成

JASM

工場新設・増設 / 熊本県（九州）

約2.1兆円

Rapidus

工場新設・量産投資 / 北海道千歳市

約1.6兆円

Micron

生産能力増強・増設 / 広島県（中国）

約1.5兆円

キオクシア

生産能力増強・増設 / 三重県（近畿）、岩手県（東北）

約4,500億円

「貯まるワーク」を通じて、製造現場で働くすべての人に選ばれるサービス基盤の確立を目指す

株式報酬費用の会計処理について

1 従業員向け株式報酬引当額の算出方法

売上高

原価

売上総利益

営業利益

...

株式費用計上前当期純利益(A)

$\text{株式費用計上前当期純利益(A)} \times 30\% = \text{株式報酬費用}$

株式報酬費用から交付条件（在籍1年以上等）を
鑑みて株式報酬引当額を算出 (B)

2 株式報酬引当額の計上及び配当の計算方法

売上高

→ 原価 + 株式報酬引当 (B)

売上総利益

販売管理費

営業利益

...

当期純利益(C)

$\text{当期純利益(C)} \times 100\% = \text{配当総額}$ （配当下限値は1株10円）

当期は下期（6カ月分）の株式費用を4Qにまとめて計上、来期は1年分を四半期ごとに計上予定

株式報酬費用の会計処理について

2026年3月期は3Q+4Q分の株式給付費用を4Qにまとめて一括計上
2027年3月期からは四半期ごとの引当額を精査し計上する予定



2026年3月期の成果

派遣事業の効率性の追求

人的資本投資を開始しながらも大幅増益を実現

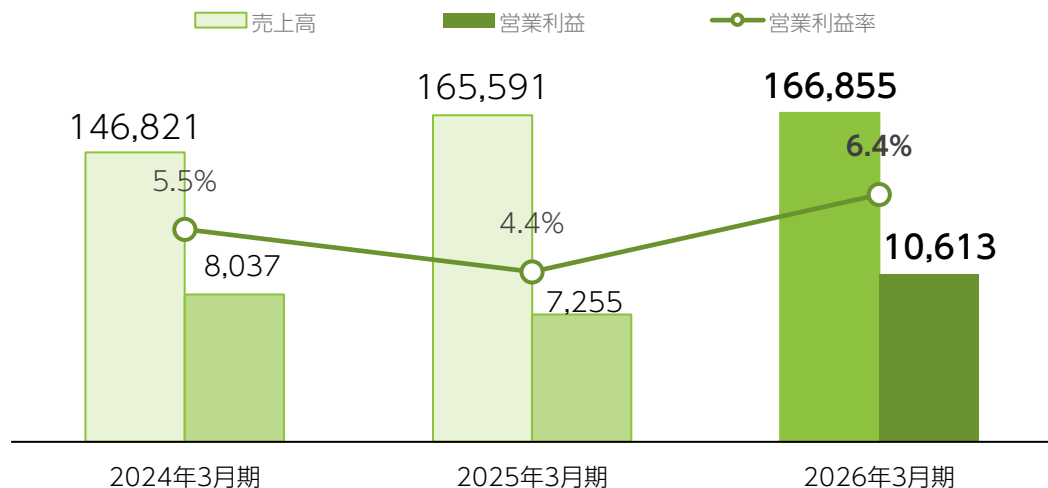
- 前期に実施した非効率な採用手法を廃止
- 採用単価を鑑みた募集費コントロール
- 単価交渉、高単価案件への異動戦略に注力

人材紹介事業への本格参入

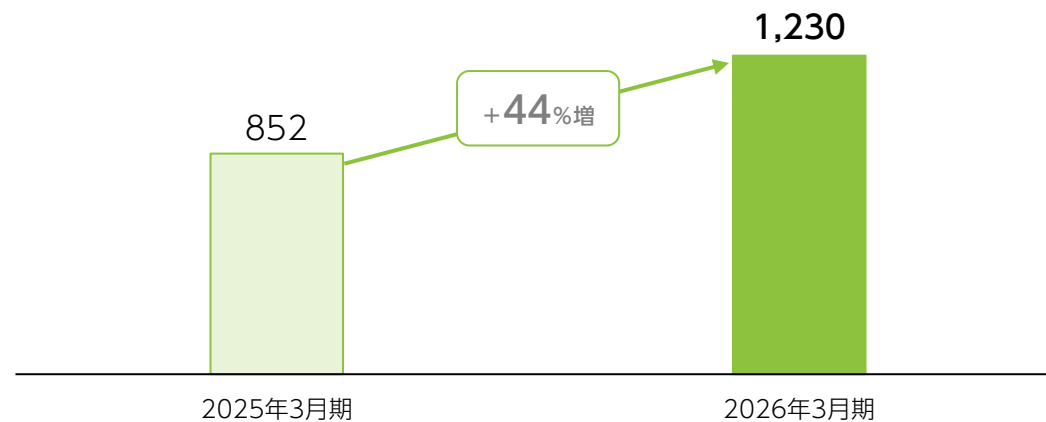
社内体制を整備、営業活動を本格化

- 自動車業界向けの期間従業員紹介を加速
- 半導体業界向けにはNext UT（派遣から正社員転籍）を強化
- 地方ではアライアンス紹介数を大きく拡大

売上・営業利益・営業利益率の推移



紹介成約数の推移（正社員、期間従業員、Next UT、アライアンス紹介）



2027年3月期の注力施策

人材派遣

給与アップ・条件の良い職場への異動促進

- 需要は均衡状態が継続、マクロ影響は軽微で見込んで
いるが注視が必要
- 単価・条件の引上げに注力、高単価案件への異動促進
- 募集費コントロールを継続しつつ社員数を純増
- 採用が困難な地域・業種における外国人活用を拡大

人材紹介

キャリア・ライフスタイルに応じた就業機会が拡大

- 大手顧客からの新規求人数の拡大
- 母集団の有効活用の最大化
- 案件データ可視化による進捗管理
- 案件と応募者マッチングの効率化

貯まるワーク

株式による社員への利益還元・会員アプリの利便性向上

ポイントプログラム

- 2026年6月に初回の株式交付を実施

会員向けアプリ開発

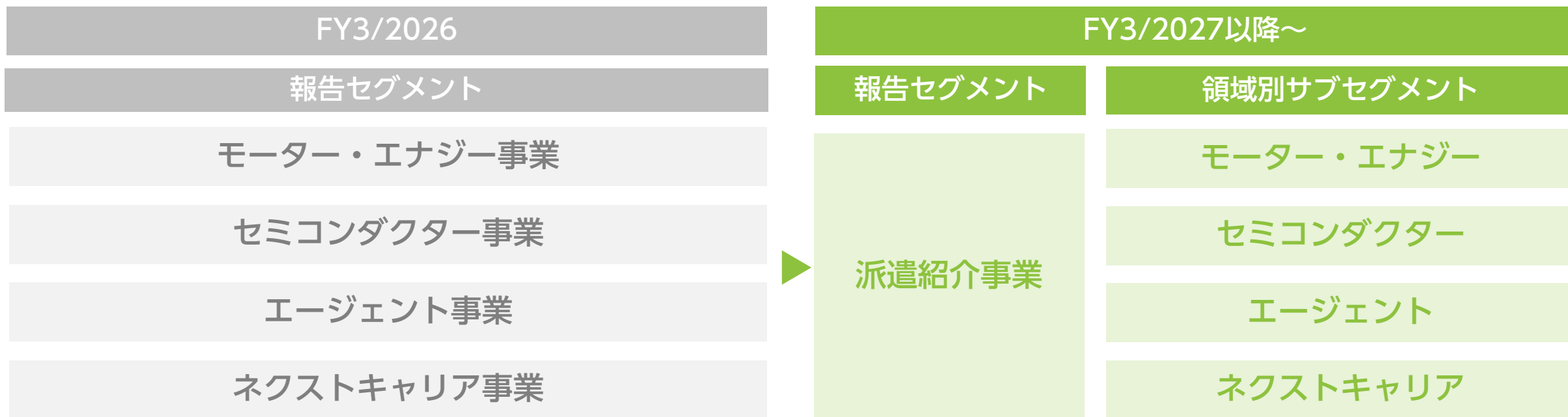
- 2026年7月に社外向け求人アプリをローンチ
- 2027年1月に社内アプリと統合しアップデート

単価交渉・欠員管理・募集費コントロールの徹底により収益性を向上させ、増収を目指す

事業セグメントの変更について

2026年4月より社内組織を従来の事業部別体制から機能別組織へ再編、2027年3月期より単一セグメントに変更予定
(組織変更の目的)

- 求職者の業種間異動の円滑化を通じ、働き方の選択肢の最大化を実現
- 採用活動と営業活動の横断的な推進により、顧客企業との接点を強化し提供価値を向上
- その結果、就業機会の拡大を通じてLTV（ワークタイムバリュー）の向上を推進

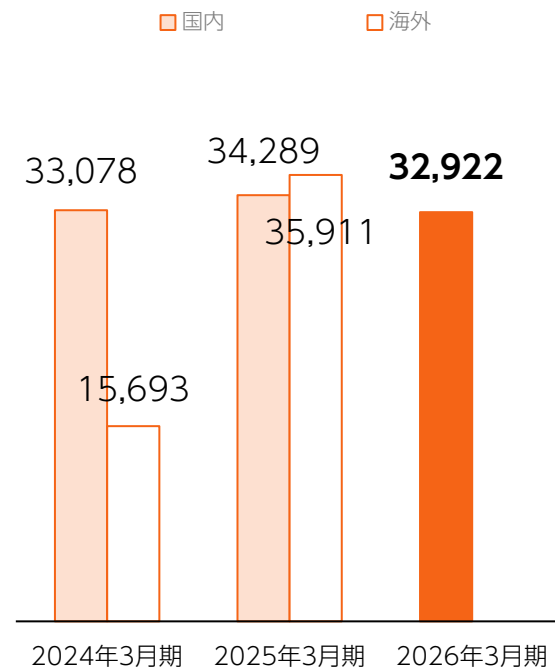


単一セグメントに変更するものの、サブセグメントとして領域別の売上動向は継続開示する想定

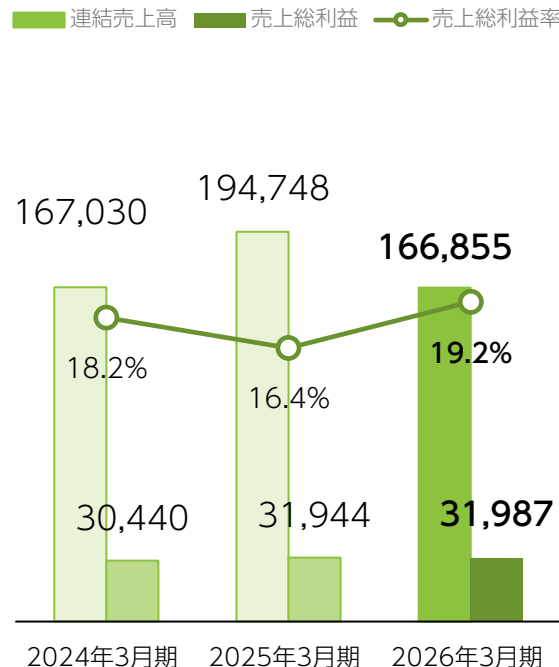
連結業績ハイライト (2025年3月期以前の売却事業を含む)

- 2025年3月期の期初にエンジニアリング事業を、期末にベトナム事業を売却、当該影響を除く比較は次ページに掲載
- ベトナム事業の売却により減収となるも、同事業の売上総利益率が低かったため売上総利益・営業利益への影響は軽微
- EPSはエンジニアリング事業及びベトナム事業の売却による特別利益の剥落で減少

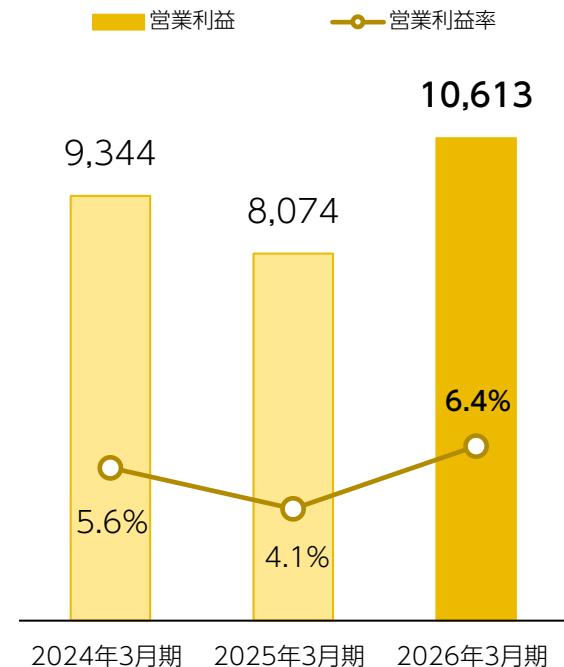
技術職社員数 (国内・海外) [名]



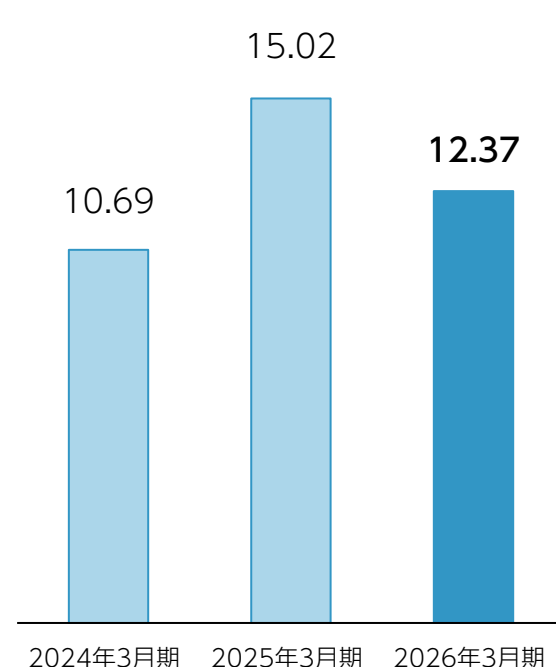
連結売上高・売上総利益・売上総利益率 [百万円]



連結営業利益・営業利益率 [百万円]



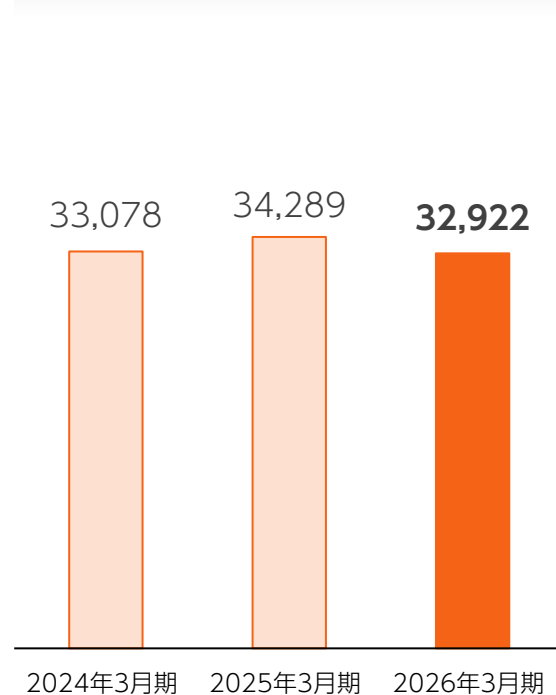
1株当たり当期純利益 (EPS) [円]



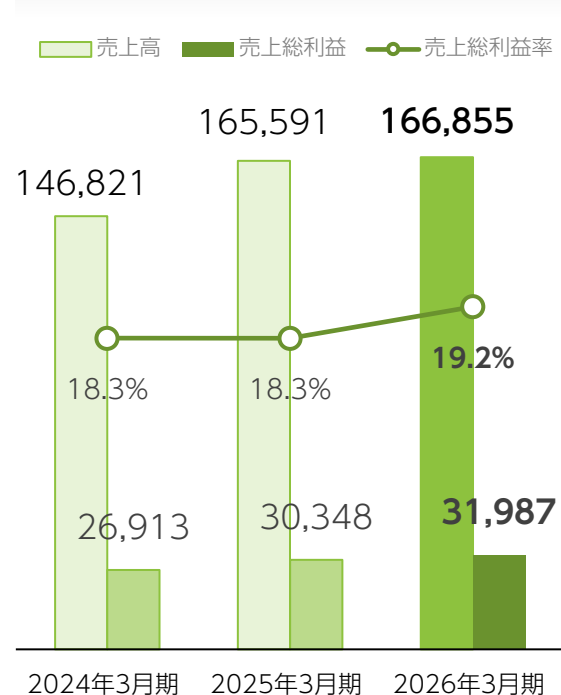
業績ハイライト (2025年3月期以前の売却事業を除く)

- 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
- 人員配置、稼働の最適化により売上総利益率が改善
- 組織統合等による人件費の減少、効率的な採用による募集費の減少等の販売管理費の抑制により営業利益率も改善
- 今期の4Qに株式報酬費用7億円を計上、計上前の売上総利益率は19.6%、営業利益率は6.8%

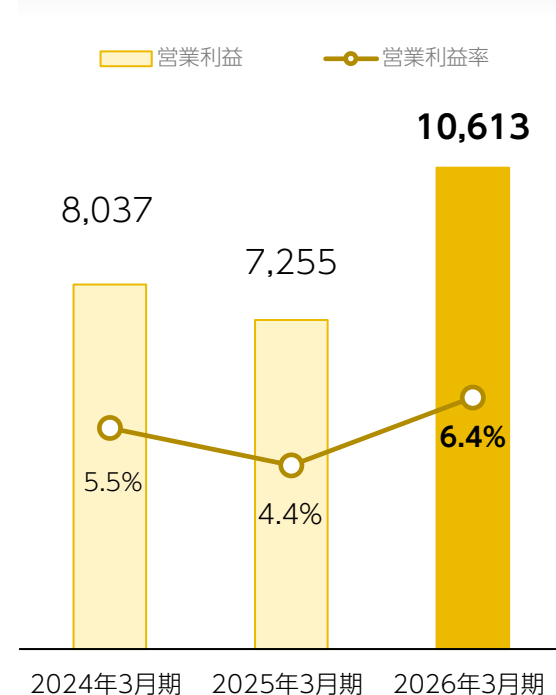
技術職社員数 [名]



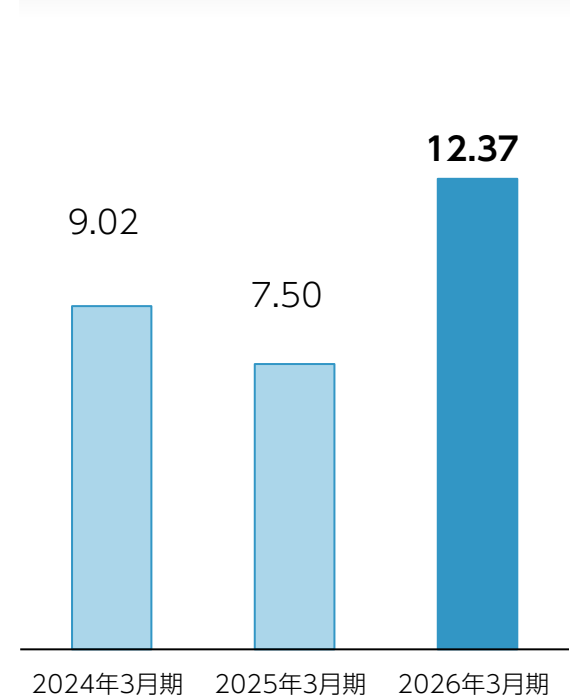
売上高・売上総利益・売上総利益率 [百万円]



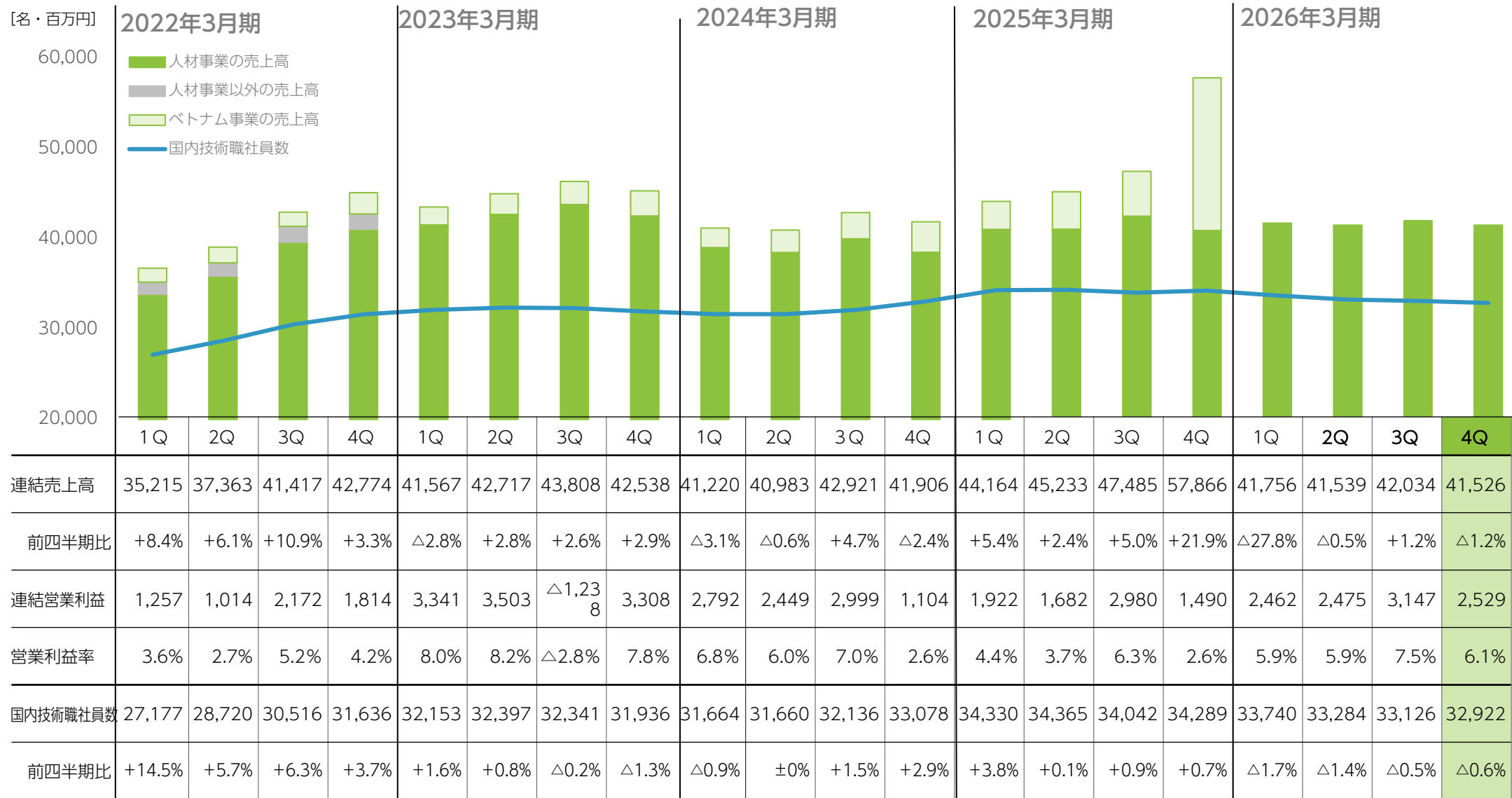
営業利益・営業利益率 [百万円]



1株当たり当期純利益 (EPS) [円]



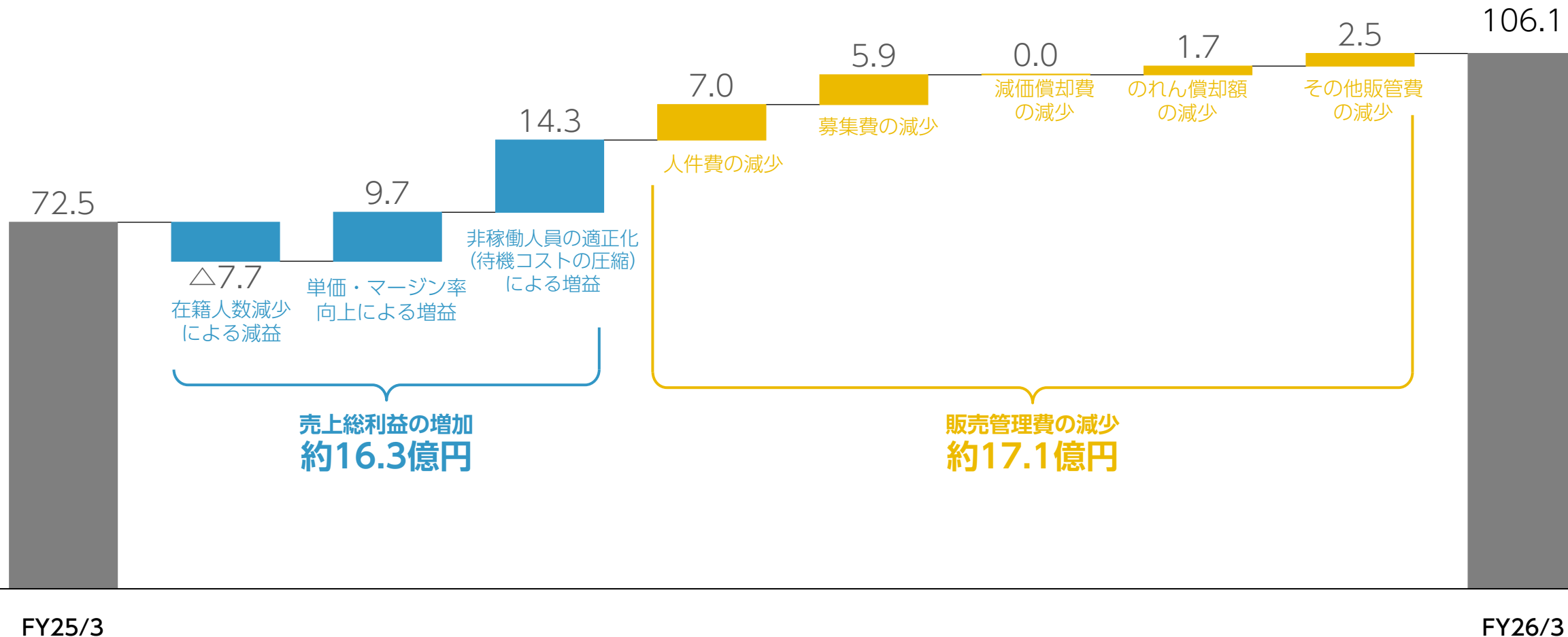
四半期単位の売上高・技術職社員数の推移



連結営業利益の増減要因

○単価向上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加、販売管理費の減少により前年同期比で増益

[億円]



連結業績損益計算書の概要

[億円]

	2025年3月期				2026年3月期		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	1,947	100.0%	1,656	100.0%	1,668	100.0%	△278	△14.3%	12	0.7%
売上総利益	319	16.4%	303	18.3%	319	19.2%	0	0.1%	16	5.3%
販売費及び一般管理費	238	12.3%	231	13.9%	213	12.9%	△24	△10.5%	△18	△7.8%
営業利益	80	4.1%	72	4.4%	106	6.4%	25	31.5%	34	47.2%
経常利益	82	4.2%	74	4.5%	108	6.5%	25	31.0%	34	45.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	89	4.6%	44	2.7%	71	4.3%	△18	△20.6%	27	61.4%
1株当たり当期純利益 [円]	15.02		7.50		12.37	—	△2.65	—	4.87	—
国内技術職社員 [名]	34,289		34,289		32,922	—	△1,367	△4.0%	△1,367	△4.0%

売上高

- ・技術職社員数が減少したものの、単価増加及び稼働時間の増加により増収

売上総利益率

- ・人員配置、稼働の最適化等により、前年同期比で上昇
- ・今期株式報酬費用計上前の売上総利益率19.6%

販売費及び一般管理費

- ・前年同期比24.9億円減少のうち、人件費12.9億円減少、募集費6.2億円減少、のれん償却/減価償却費/その他販管費5.7億円減少

技術職社員数

- ・応募者数及び採用数の減少により減少

2026年3月期 配当の内訳

- 2026年3月期より配当性向100%、かつ一株当たり配当金額の下限は10円とし、四半期配当による利益還元を実施
- 2026年3月期の期末業績の当期純利益の上振れに伴い、期末配当は上記方針のもと前回予想から1.40円増配

株式分割後換算※	1Q末	2Q末	3Q末	4Q末	合計
2026年3月期 予想				2.60円予想	10.85円予想
2026年3月期 実績	2.68円	2.97円	2.60円	4.00円	12.25円
2025年3月期 実績	0.00円	0.00円	4.07円	4.93円	9.00円

※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を実施。

連結貸借対照表の概要

[百万円]

	2025年3月末		2026年3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%	52,402	82.5%	△1,867	△3.4%
現金及び預金	31,708	47.8%	29,507	46.5%	△2,201	△6.9%
受取手形及び売掛金	19,717	29.7%	20,240	31.9%	540	2.8%
固定資産	12,076	18.2%	11,071	17.4%	△1,005	△8.3%
有形固定資産	815	1.2%	1,073	1.7%	257	31.6%
無形固定資産	9,375	14.1%	8,108	12.8%	△1,267	△13.5%
のれん	4,468	6.7%	4,130	6.5%	△337	△7.6%
投資その他の資産	1,885	2.8%	1,889	3.0%	3	0.2%
総資産	66,346	100.0%	63,473	100.0%	△2,873	△4.3%
流動負債	22,927	34.6%	22,594	35.6%	△332	△1.5%
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	4.6%	700	31.8%
固定負債	7,096	10.7%	8,736	13.8%	1,640	23.1%
長期借入金	5,695	8.6%	6,945	10.9%	1,249	21.9%
純資産	36,323	54.7%	32,141	50.6%	△4,181	△11.5%
株主資本	29,258	44.1%	25,226	39.7%	△4,031	△13.8%
新株予約権	5,732	8.6%	5,560	8.8%	△171	△3.0%
負債+純資産	66,346	100.0%	63,473	100.0%	△2,873	△4.3%
ネットDEレシオ	△0.8	—	△0.7	—	—	—
のれん自己資本比率	15.27%	—	16.33%	—	—	—

流動資産

- ・売掛金の増加及び現金及び預金の減少

固定資産

- ・ソフトウェア及びのれんの減少

流動負債

- ・1年内返済予定の長期借入金の増加
- ・未払法人税等及び預り金の減少

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四半期純利益の計上
- ・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 39.8%（前期末 44.1%）

発行済株式数

- ・期末：601,193,745株

（前期末比：+3,288,000株）

※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を実施。前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算定

セグメント別業績

2026年3月期 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

大手既存顧客を中心に取引を開始し、4Q累計で11社と契約

Next UT（派遣→正社員雇用）の強化

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

通期のNext UT・期間従業員紹介数：150名弱

セミコンダクター事業

単価交渉営業の強化、高単価案件への異動を促進

ベース単価アップや交代勤務手当など待遇面の改善、新設工場案件やエンジニア案件等の高単価案件への異動を促進

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し、期末エンジニア数は1,222名（前期比+68名）

Next UTの紹介数は100名超え

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紹介を拡大、同業他社との提携社数は期末で61社

アライアンス強化による求人数の増加、紹介数の拡大

アライアンス紹介数はQごとに拡大、Next UTを含む紹介数は通期で900名超え

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UT 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UTハイテス(株)は2026年4月1日付で合併

新たな受注の獲得と採用の強化

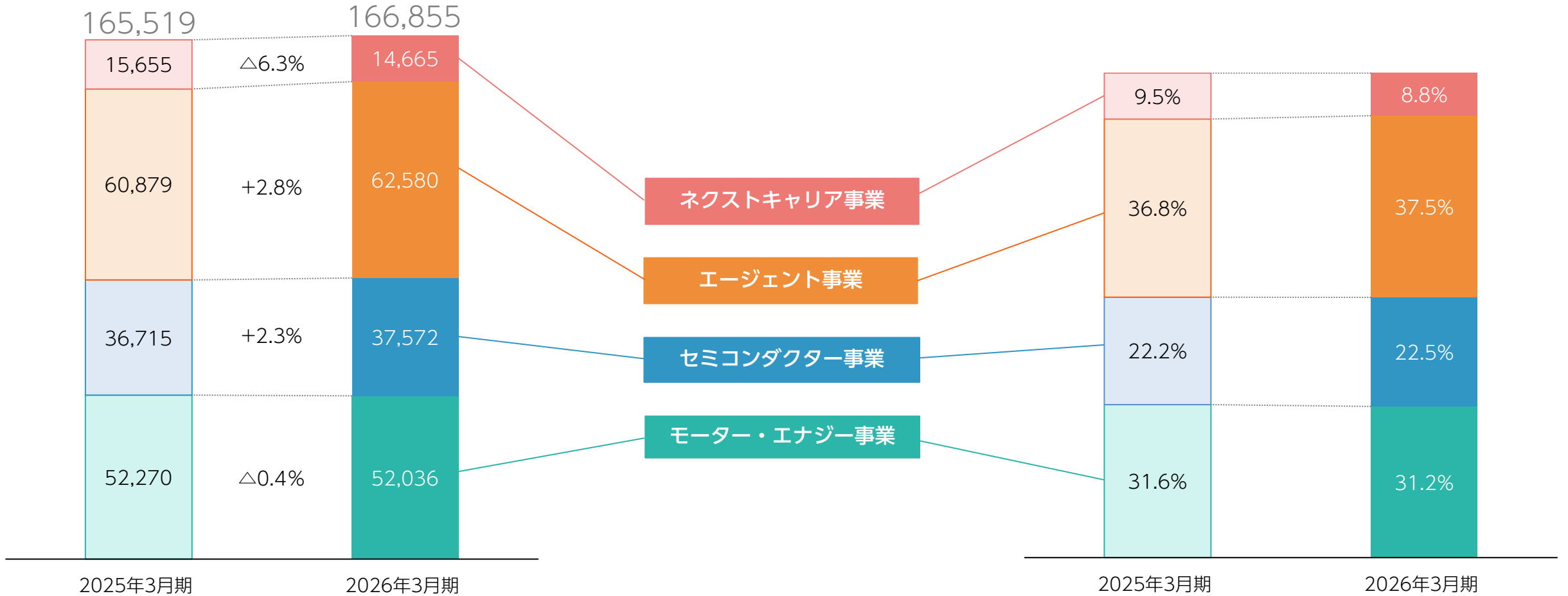
営業活動の強化により新規案件の受注を獲得し、各社で採用を強化

セグメント別売上高

売上高

[百万円]

売上高構成比

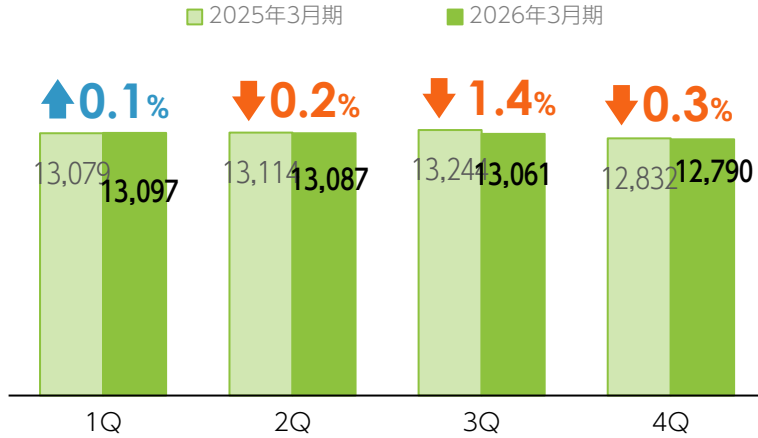


※2025年3月期業績はベトナム事業を除く

セグメント業績概要

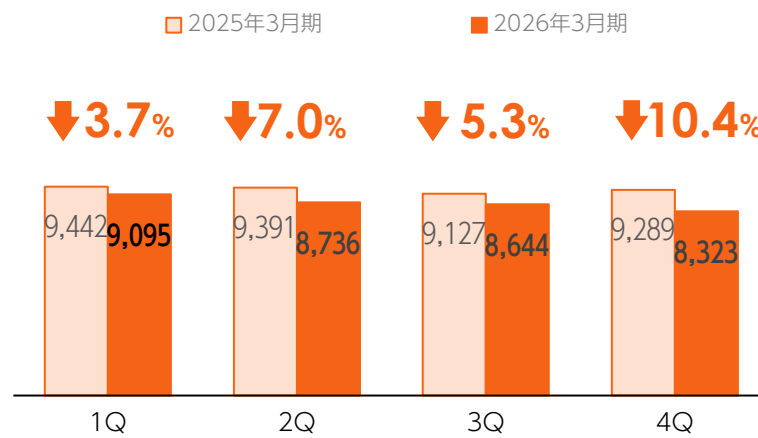
売上高

[百万円]



技術職社員数

[名]



売上高・技術職社員数

- 年間を通じて需要は軟調、採用数の減少により、技術職社員数が減少し、売上は前期並みで推移

売上総利益・営業利益

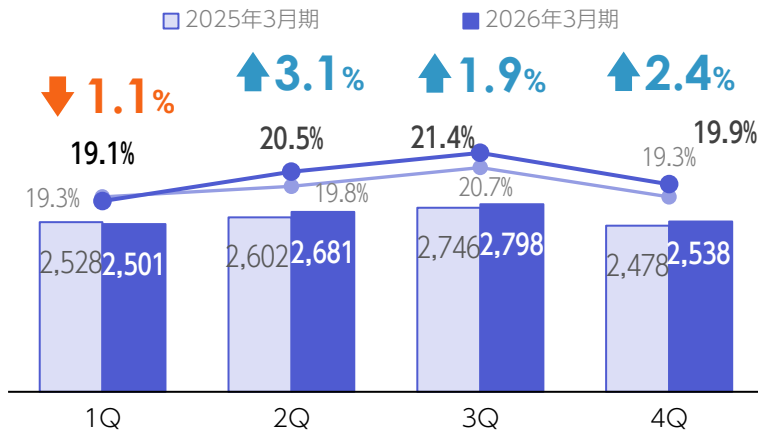
- 株式報酬費用1.9億計上、計上前の4Qの売上総利益率は21.4%、営業利益率は12.2%
- 4Qは募集費の抑制により営業利益が大幅増

一人当たり月間売上高

- 残業等の稼働時間の増加、単価上昇により増加

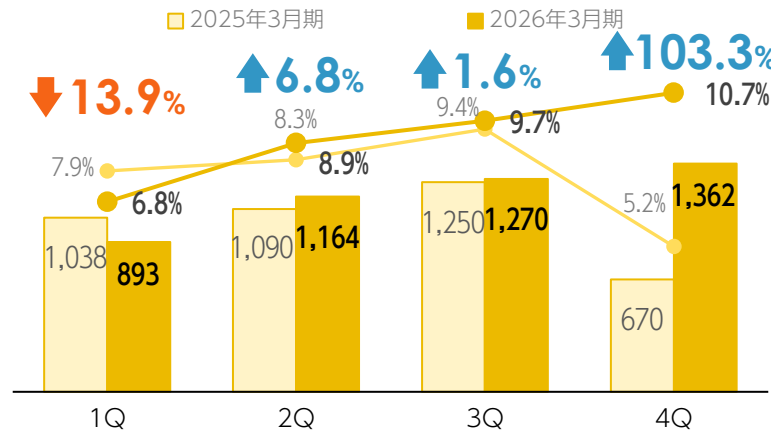
売上総利益・売上総利益率

[百万円]



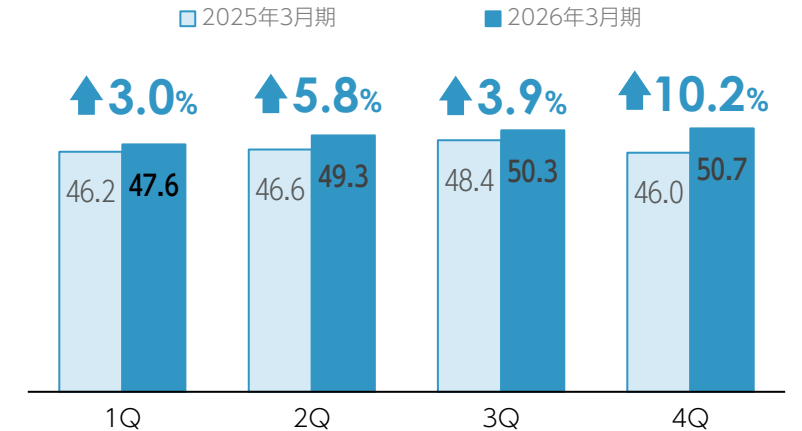
営業利益・営業利益率

[百万円]



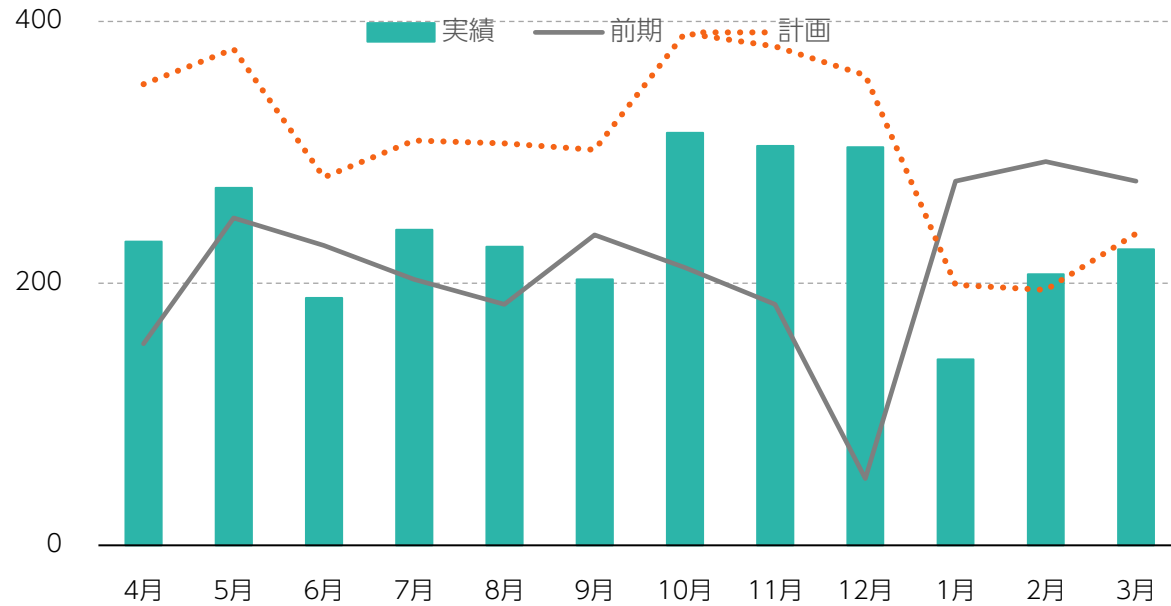
一人当たり月間売上高

[万円]

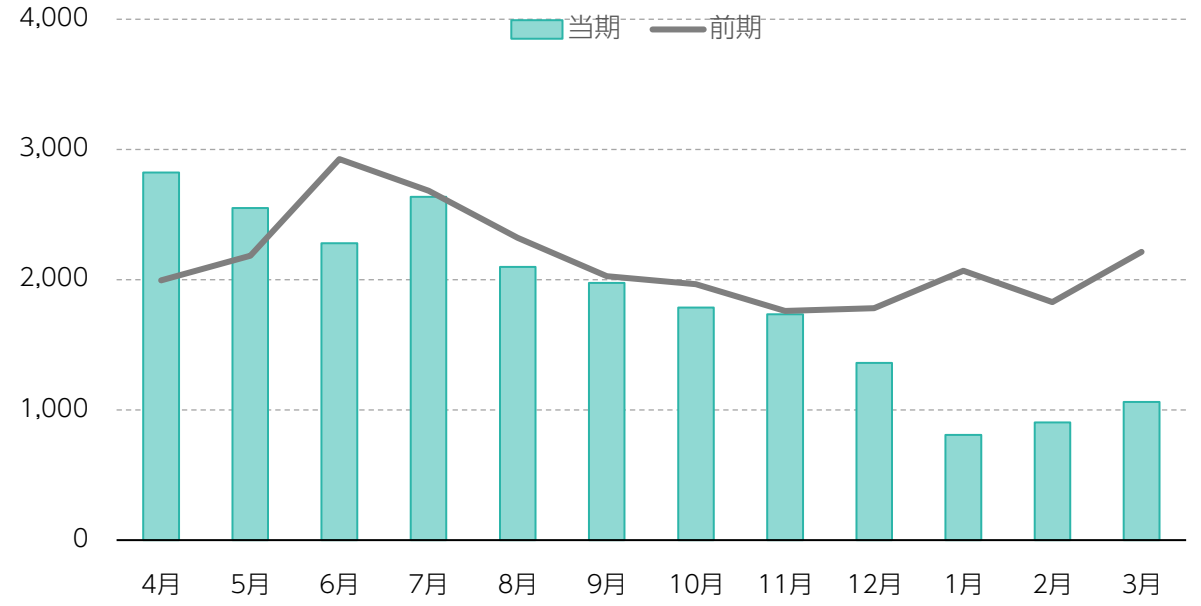


求人数と応募数の動向

求人数 [件]



応募者数 [名]

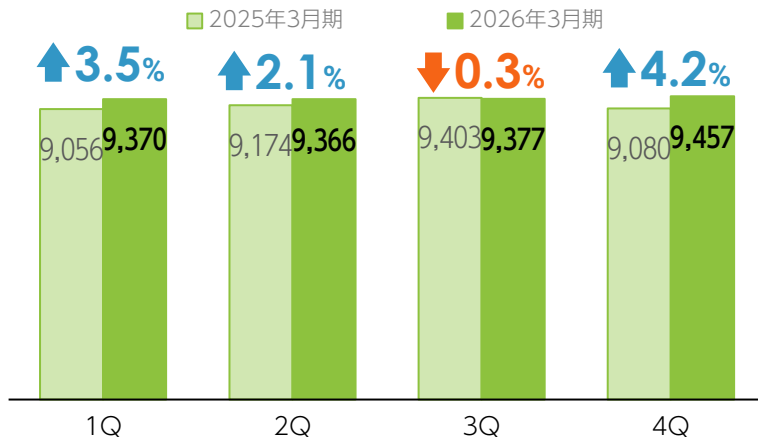


募集費効率の向上のため戦略的に
受注案件を精査し求人数が減少

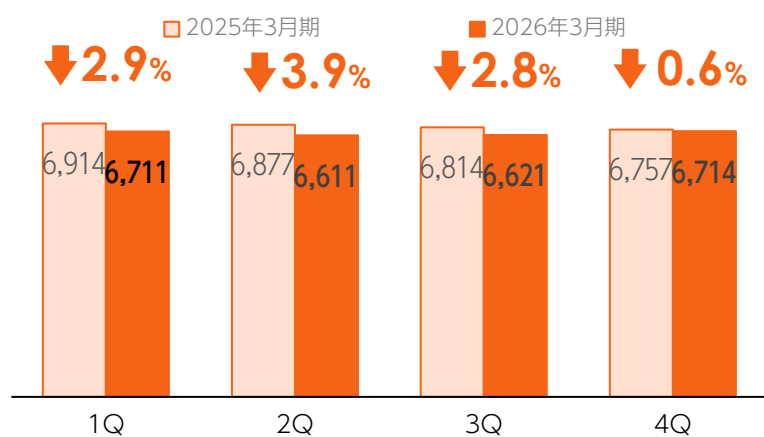
案件及び応募者を精査し採用媒体を見直し
効率性を重視した採用を実施

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

- ・ 4Qの技術職社員数は前期比で微減したものの、単価アップにより増収

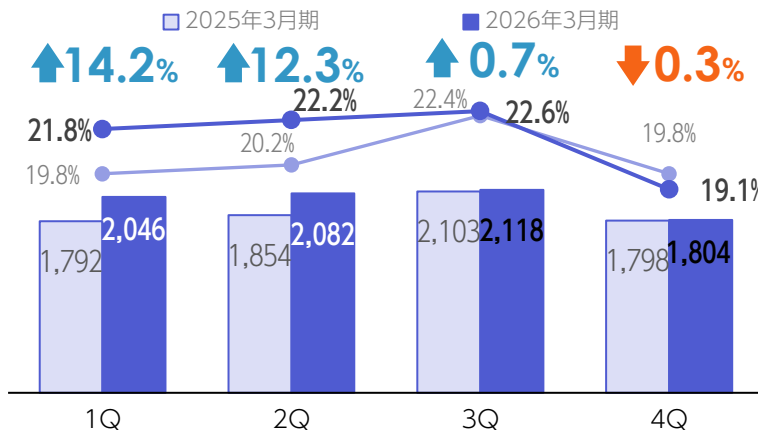
売上総利益・営業利益

- ・ 株式報酬費用2.0億計上、計上前の4Qの売上総利益率は21.3%、営業利益は9.2%
- ・ 4Qは上記影響により売上総利益率は低下するも、募集費の抑制で営業利益は全Q増益

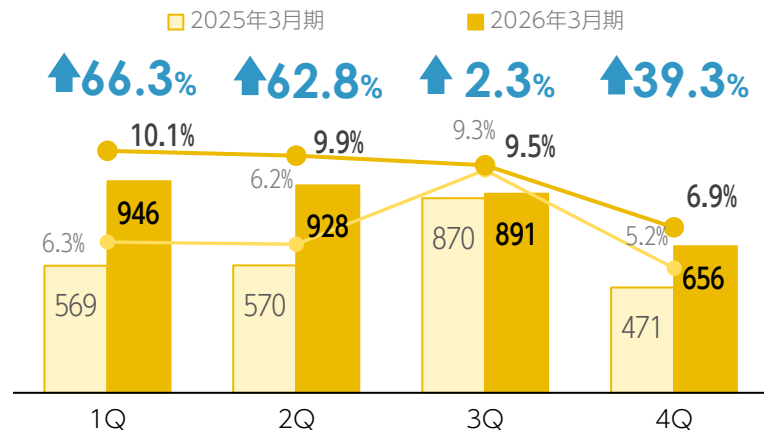
一人当たり月間売上高

- ・ 単価アップや高単価案件への異動により増加

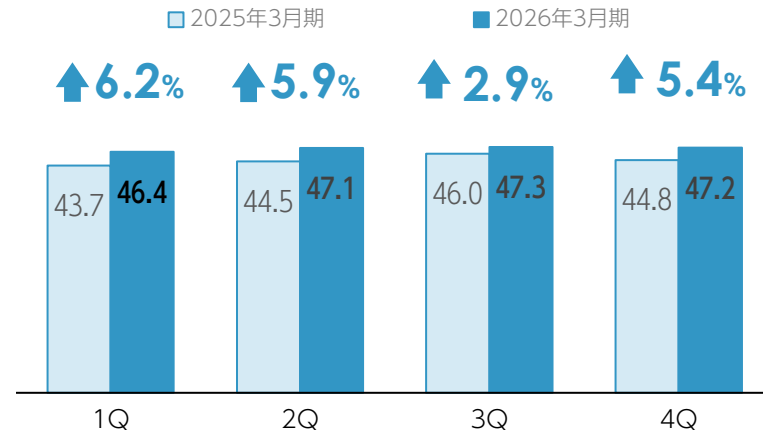
売上総利益・売上総利益率 [百万円]



営業利益・営業利益率 [百万円]



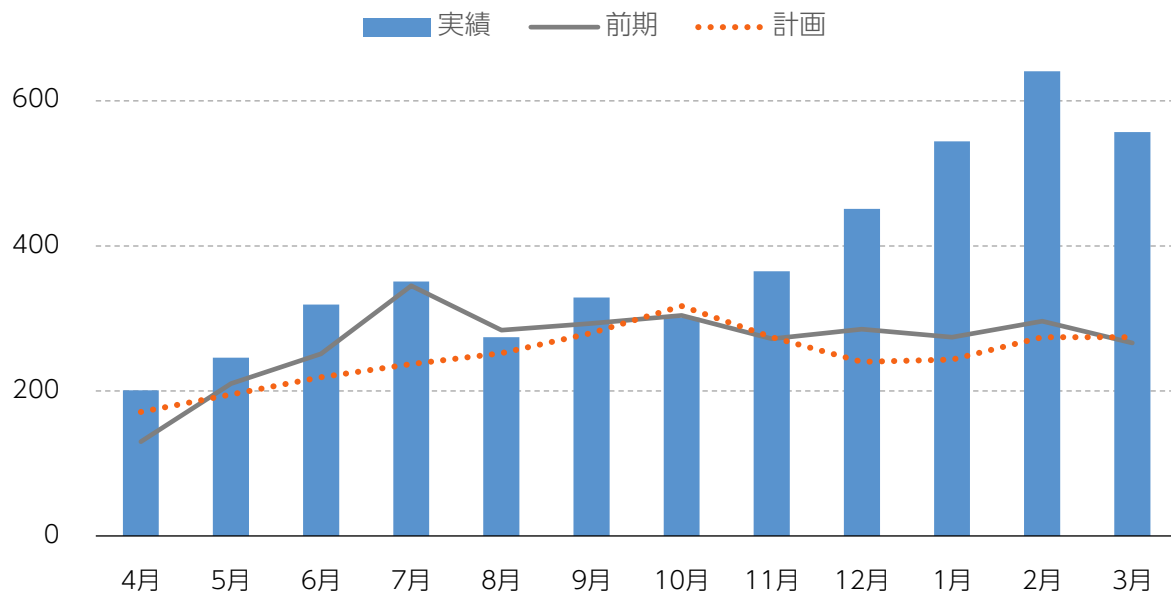
一人当たり月間売上高 [万円]



求人数と応募数の動向

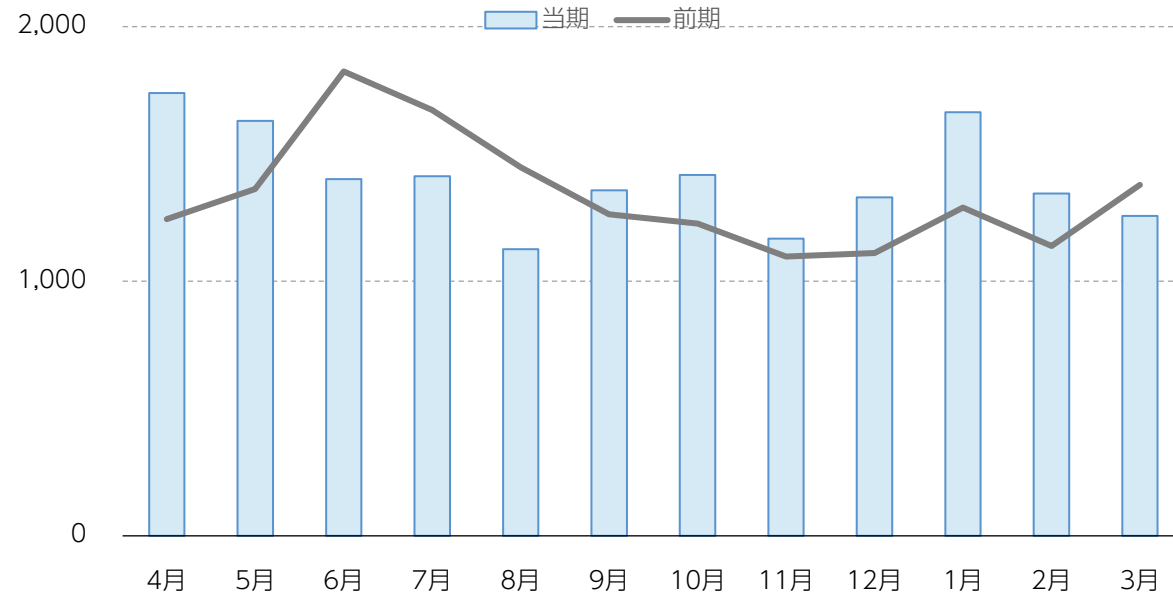
求人数

[件]



応募者数

[名]

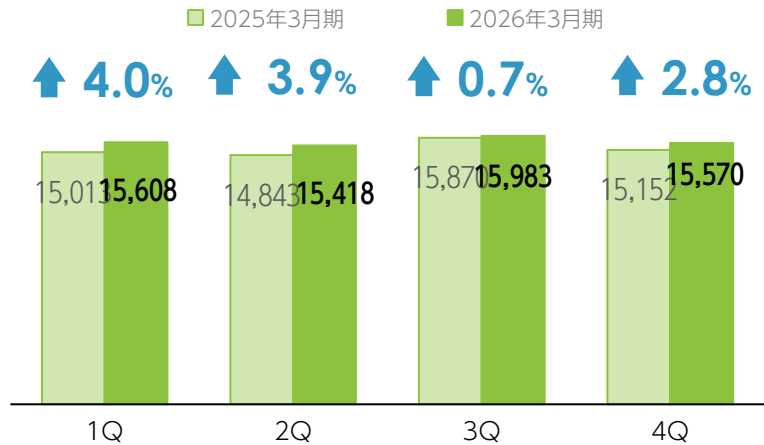


エンジニアを中心に人材ニーズは堅調

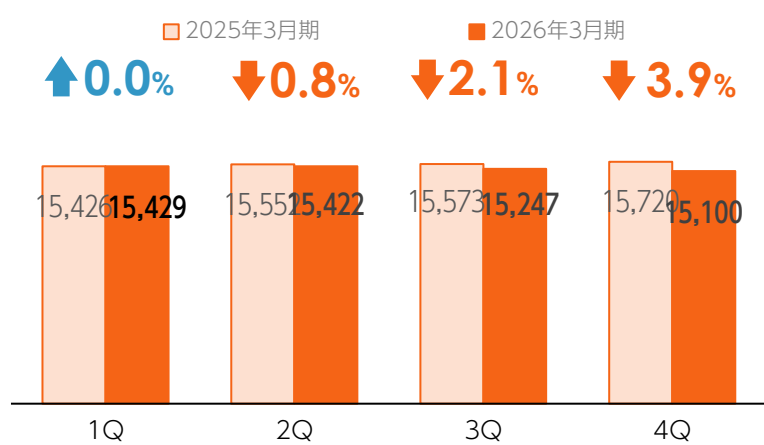
概ね前期と同水準の応募者数を確保

セグメント業績概要

売上高 [百万円]



技術職社員数 [名]



売上高・技術職社員数

- 技術職社員数の純減している一方で、継続的な単価交渉や稼働時間の増加により全Qで増収

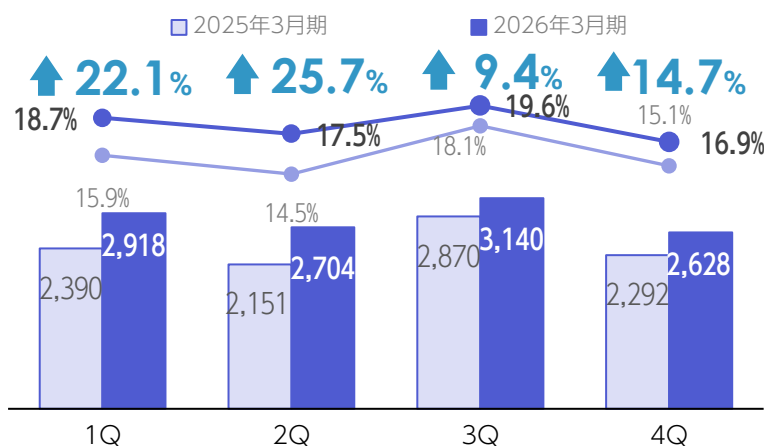
売上総利益・営業利益

- 株式報酬費用2.9億計上、計上前の4Qの売上総利益率は18.7%、営業利益は4.4%
- 稼働人員の適正化により全Qで売上総利益、営業利益が大きく改善

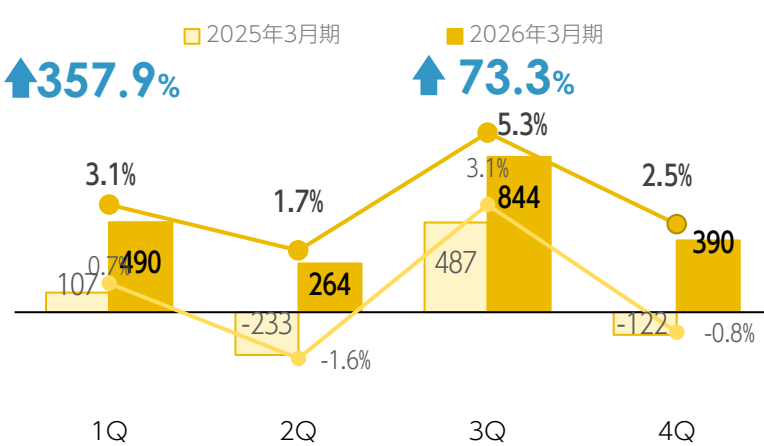
一人当たり月間売上高

- 稼働人員の適正化により増加傾向が継続

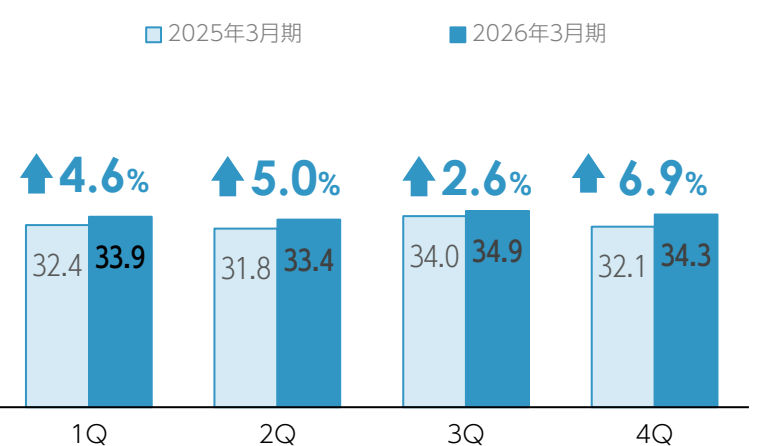
売上総利益・売上総利益率 [百万円]



営業利益・営業利益率 [百万円]

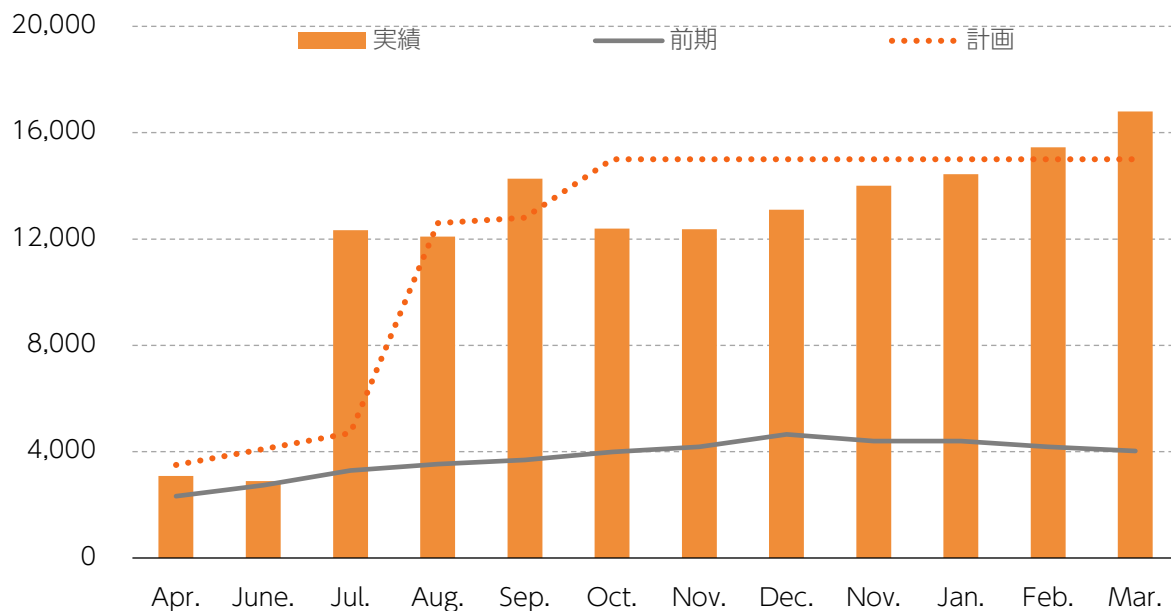


一人当たり月間売上高 [万円]

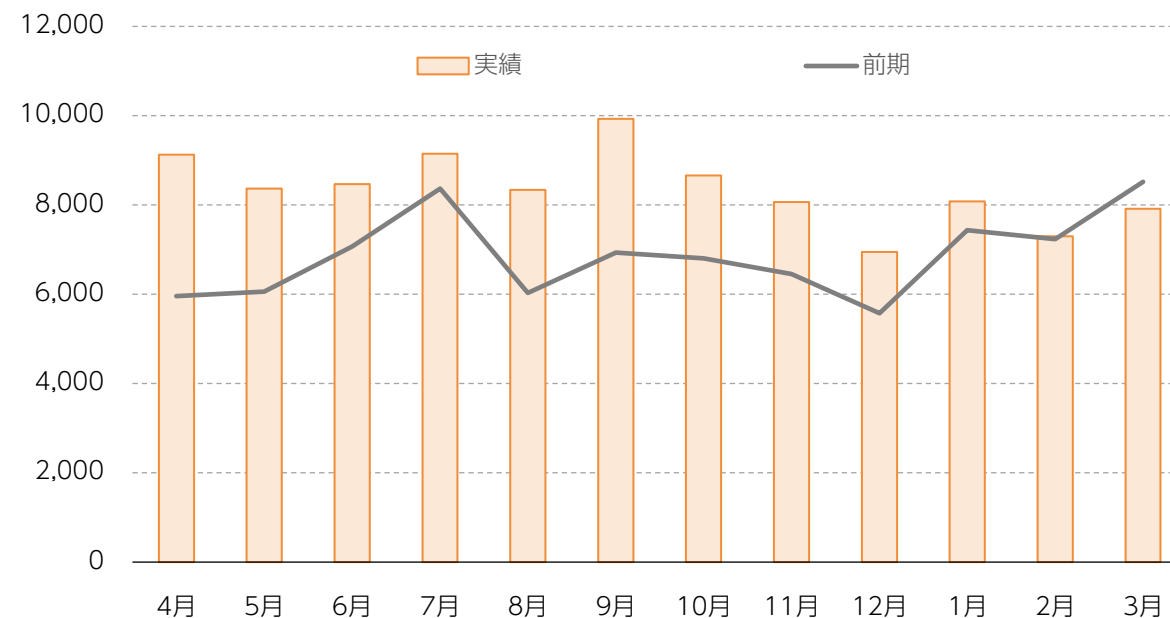


求人数と応募数の動向

求人数 [件]



応募者数 [名]



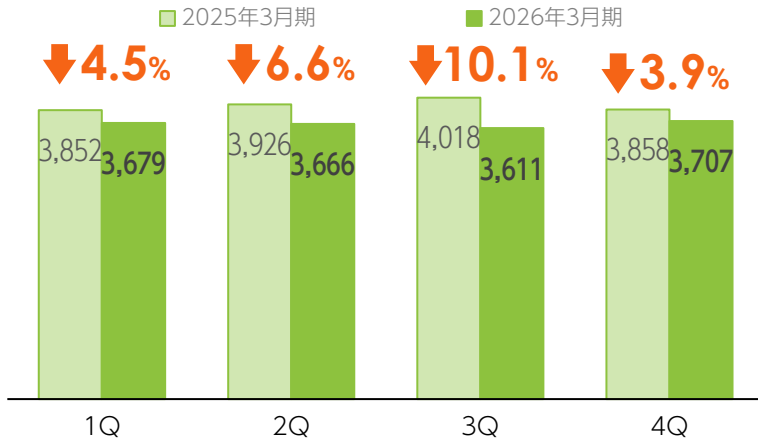
同業とのアライアンスの増加により
求人数は大幅に増加

求人数・応募者数は前期比で増加
効率性を重視した採用を実施

セグメント業績概要

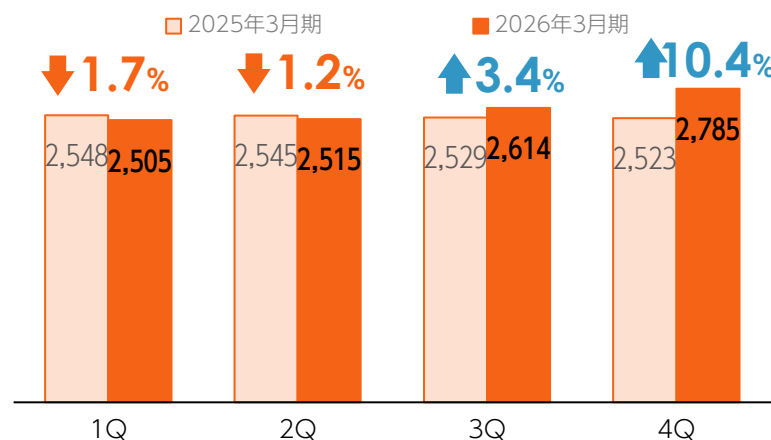
売上高

[百万円]



技術職社員数

[名]



売上高・技術職社員数

- ・シニア領域の人員拡大により社員数は増加
- ・1Qから一部取引先の人員削減により年間を通して減収が継続

営業利益・営業利益率

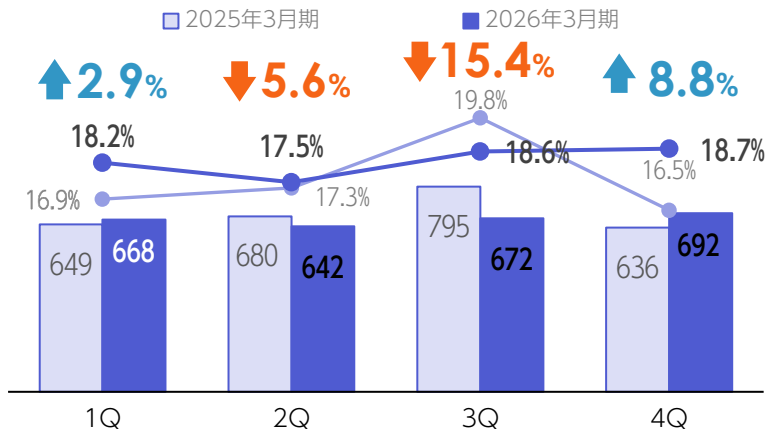
- ・前期3Qに一時的な高単価案件を受注、その反動減により3Qは減益となるも4Qは増益

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や低単価のシニア領域の人員拡大により減少

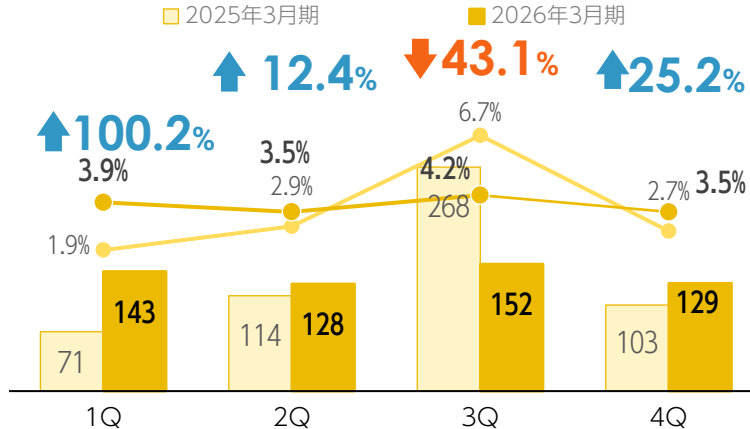
売上総利益・売上総利益率

[百万円]



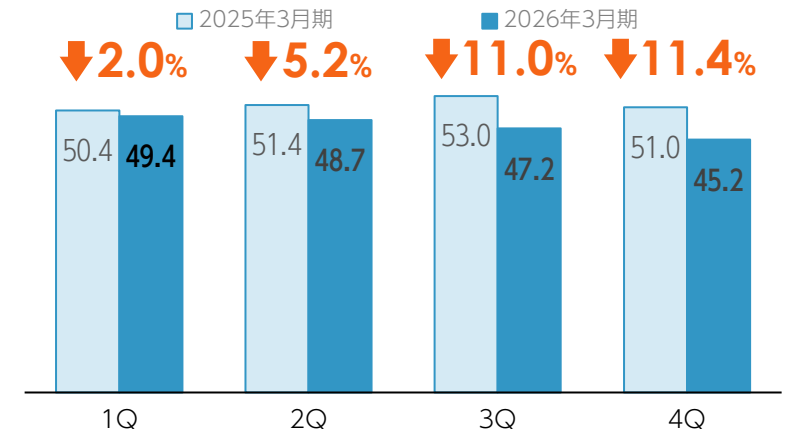
営業利益・営業利益率

[百万円]



一人当たり月間売上高

[万円]



2027年3月期通期連結業績予想・配当予想

2027年3月期 通期連結業績予想について

- 2027年3月期の業績予想は、前回公表の中期経営計画から変更なく、数字上は紹介事業の拡大を織り込んでいない計画
- 売上高は半導体関連における派遣需要の拡大により増収計画
- 株式報酬費用計上額が10億以上増加想定のため売上総利益率が低下する計画、当該影響を除く売上総利益率は改善見込み
- 販売管理費は、増員のための募集費増加や、「貯まるワーク」のプロモーション費用等の一時的な費用を織り込み増加想定

[億円]	2026年3月期 実績 (A)		2027年3月期 業績予想 (B)		前期比 増減額 (B-A)	前期比 増減率 (B/A)
	実績	構成比	予想	構成比		
売上高	1,668	100.0%	1,700	100.0%	+32	+1.9%
売上総利益	319	19.2%	320	18.8%	+1	+0.0%
販売費及び一般管理費	213	12.8%	220	12.9%	+7	+2.9%
営業利益	106	6.4%	100	5.9%	△6	△5.8%
経常利益	108	6.5%	100	5.9%	△8	△7.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	71	4.3%	61	3.6%	△10	△14.3%
EPS (円)	12.37	-	10.70	-	△1.67	-

2027年3月期 配当予想

- 2026年3月期より配当性向100%、かつ一株当たり配当金額の下限は10円とし、四半期配当による利益還元を実施
- 2027年3月期の年間配当は配当性向100%を基準に10.23円の予想
- 四半期ごとの内訳については、各四半期業績等を鑑みて決定していく想定

	1Q末	2Q末	3Q末	4Q末	合計
2027年3月期 期初予想	未定	未定	未定	未定	10.23円予想
2026年3月期 実績	2.68円	2.97円	2.60円	4.00円	12.25円

※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を実施しており、それ以前の配当額は分割後の金額を記載

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した。
- 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。

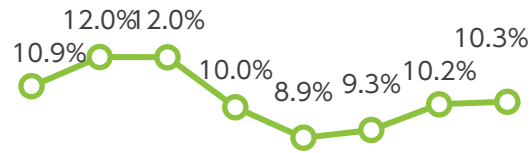
① 株式分割前の発行済株式総数	39,902,683 株
② 今回の分割により増加する株式数	558,637,562 株
③ 株式分割後の発行済株式総数	598,540,245 株
④ 株式分割後の発行可能株式総数	2,300,000,000 株

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)

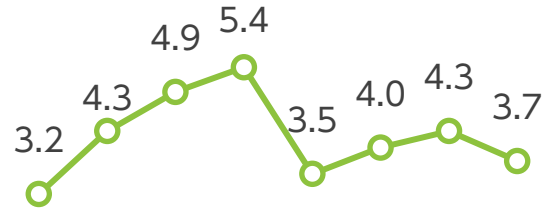
※モーター・エナジー事業とセミコンダクター事業、エージェント事業

応募マッチング率



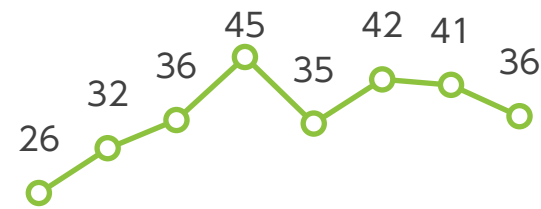
応募単価

[万円]

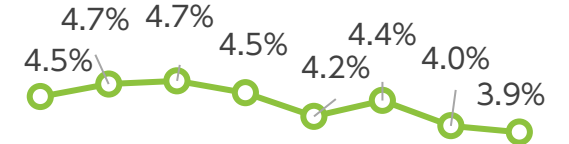


採用単価

[万円]



離職率



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

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

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

派遣以外の直接雇用求人
の拡大による紹介数の伸長と
採用媒体の見直しで改善

案件及び応募者の精査と
採用媒体の見直しにより
単価が前期比で改善

案件及び応募者の精査と
採用媒体の見直しにより
単価が前期比で改善

ミスマッチの抑制と
入社後フォロー、
採用数の適正化により改善

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]

		1Q	2Q	3Q	4Q	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	13,061	12,790	52,036
	営業利益	893	1,164	1,270	1,362	4,691
	営業利益率	6.8%	8.9%	9.7%	10.7%	9.0%
	技術職社員数	9,095	8,736	8,644	8,323	8,323

セミコンダクター事業

[百万円]

		1Q	2Q	3Q	4Q	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	9,377	9,457	37,572
	営業利益	946	928	891	656	3,422
	営業利益率	10.1%	9.9%	9.5%	6.9%	9.1%
	技術職社員数	6,711	6,611	6,621	6,714	6,714

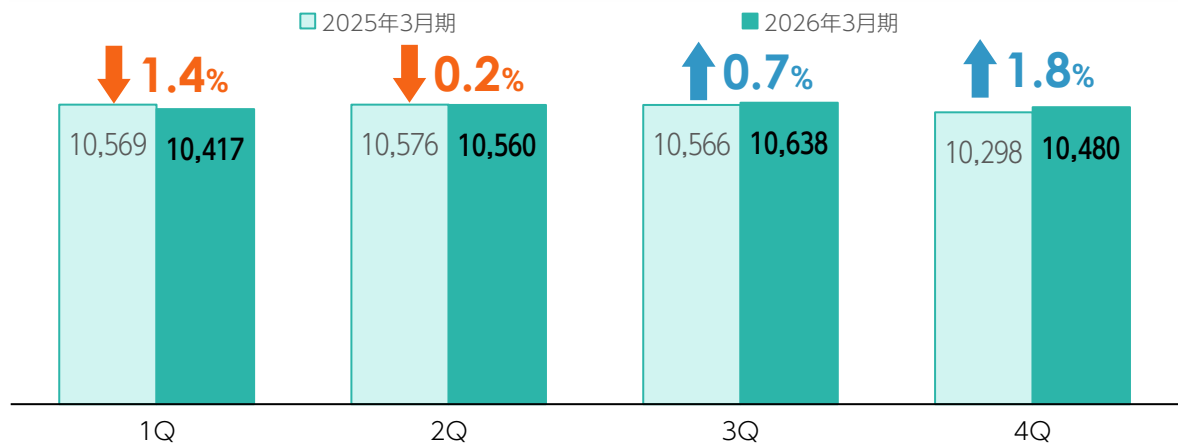
セグメント別売上高 (過去3期分遡及修正)

エージェント事業		[百万円]				
		1Q	2Q	3Q	4Q	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	15,983	15,570	62,580
	営業利益	490	264	844	390	1,989
	営業利益率	3.1%	1.7%	5.3%	2.5%	3.2%
	技術職社員数	15,429	15,422	15,247	15,100	15,100

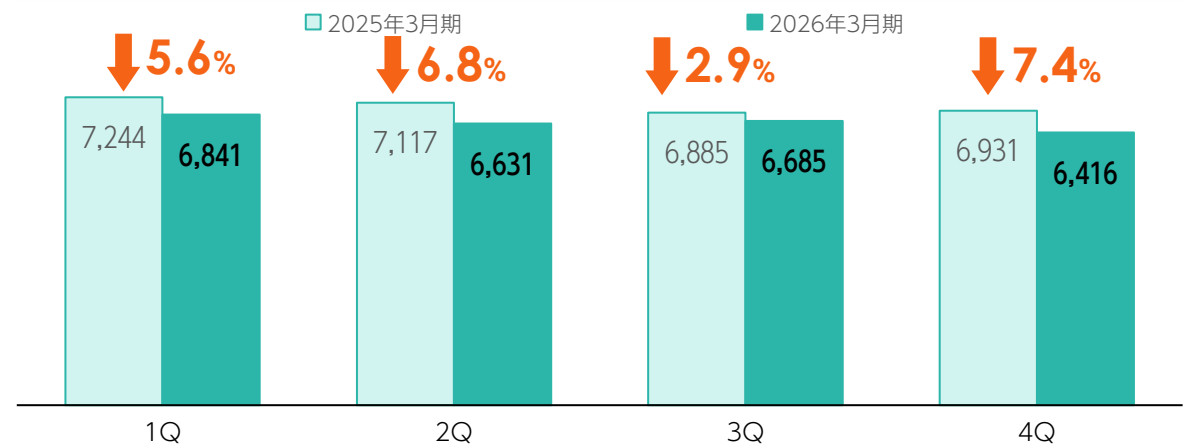
ネクストキャリア事業		[百万円]				
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期
2023年3月期	売上高	2,910	2,997	3,070	3,007	11,984
	営業利益	61	109	145	74	389
	営業利益率	2.1%	3.6%	4.7%	2.5%	3.2%
	技術職社員数	1,907	1,969	1,987	1,996	1,996
2024年3月期	売上高	2,825	2,827	2,948	2,786	11,386
	営業利益	3	-13	72	-23	39
	営業利益率	0.1%	-0.5%	2.4%	-0.8%	0.3%
	技術職社員数	1,988	2,024	2,017	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	3,611	3,707	14,665
	営業利益	143	128	152	129	554
	営業利益率	3.9%	3.5%	4.2%	3.5%	3.8%
	技術職社員数	2,505	2,515	2,614	2,785	2,785

モーター・エネルギー事業 事業別売上高

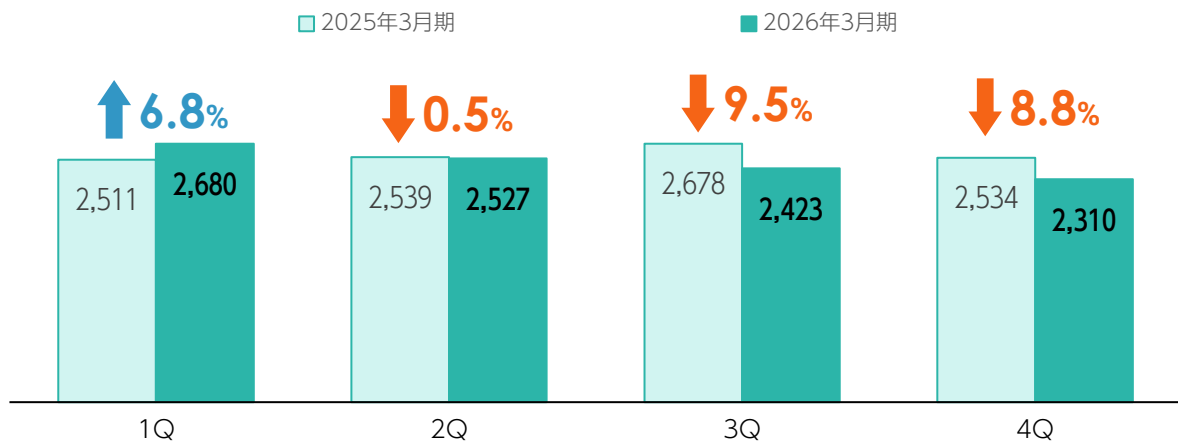
UTエიმ モーター・エネルギー事業 売上高 [百万円]



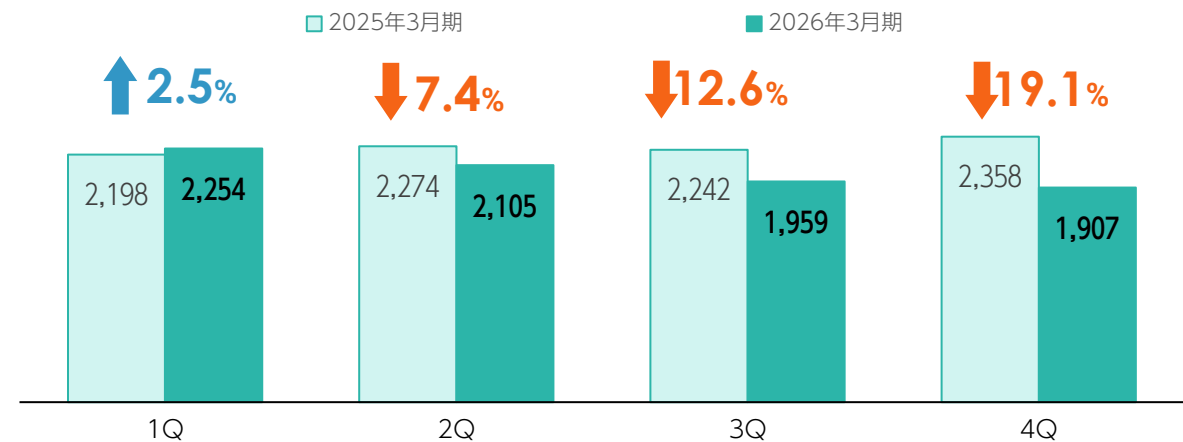
UTエიმ モーター・エネルギー事業 技術職社員数 [名]



日系人材 売上高 [百万円]



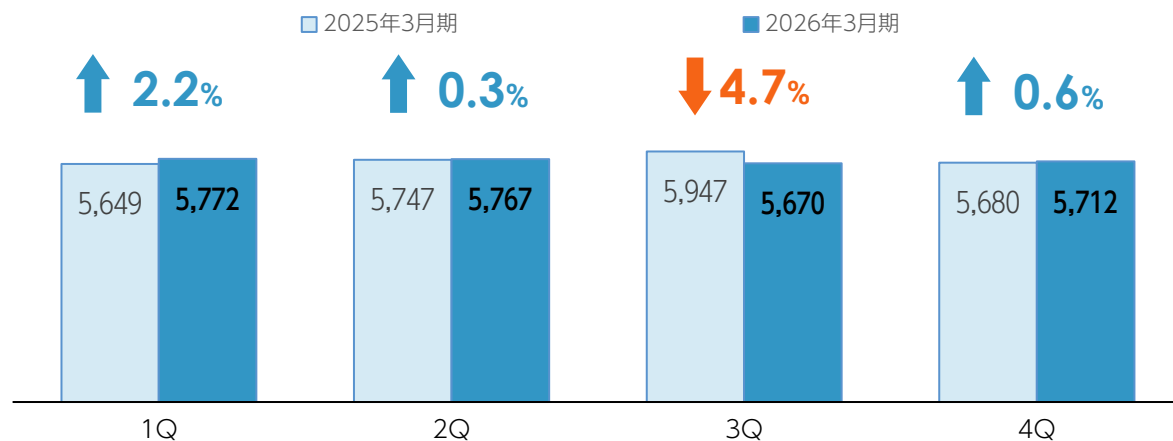
日系人材 技術職社員数 [名]



セミコンダクター事業 職種別売上高

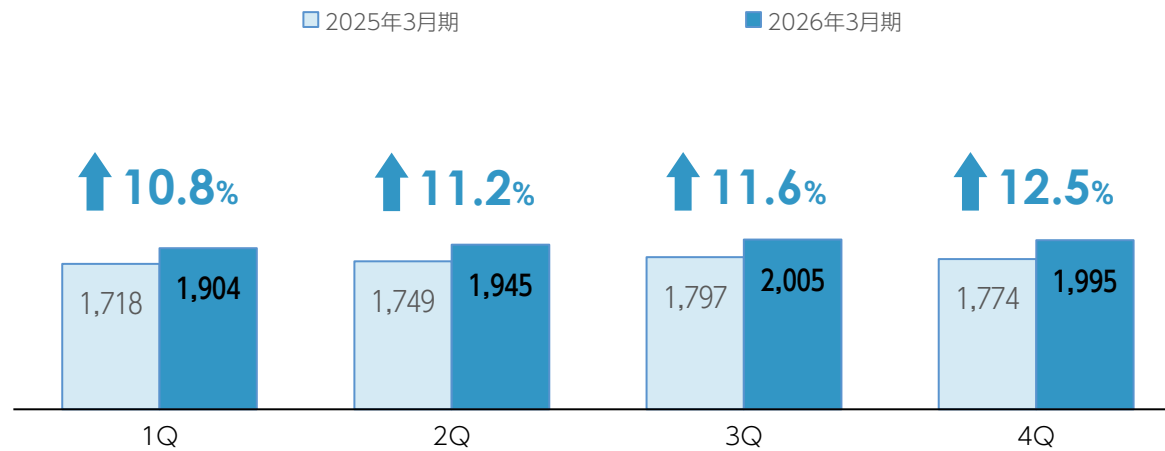
オペレーター

[百万円]



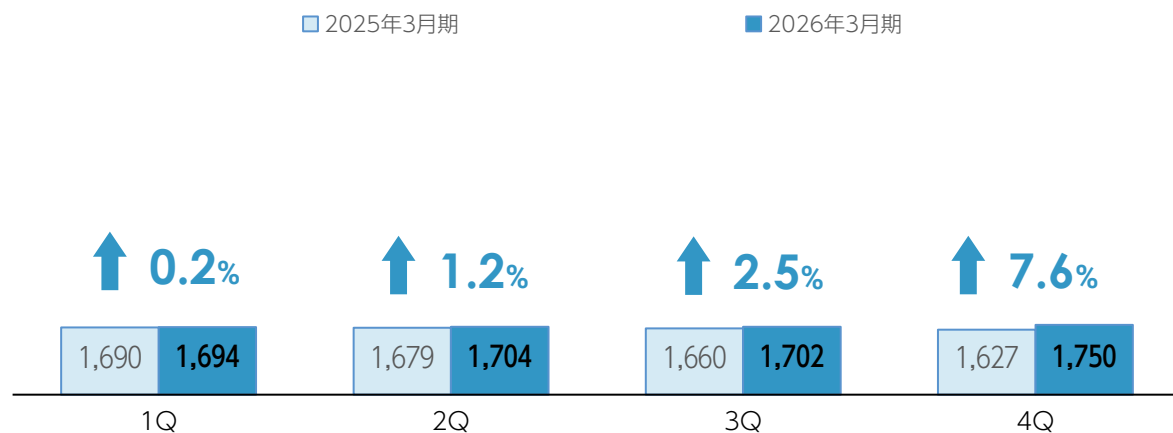
エンジニア

[百万円]



その他

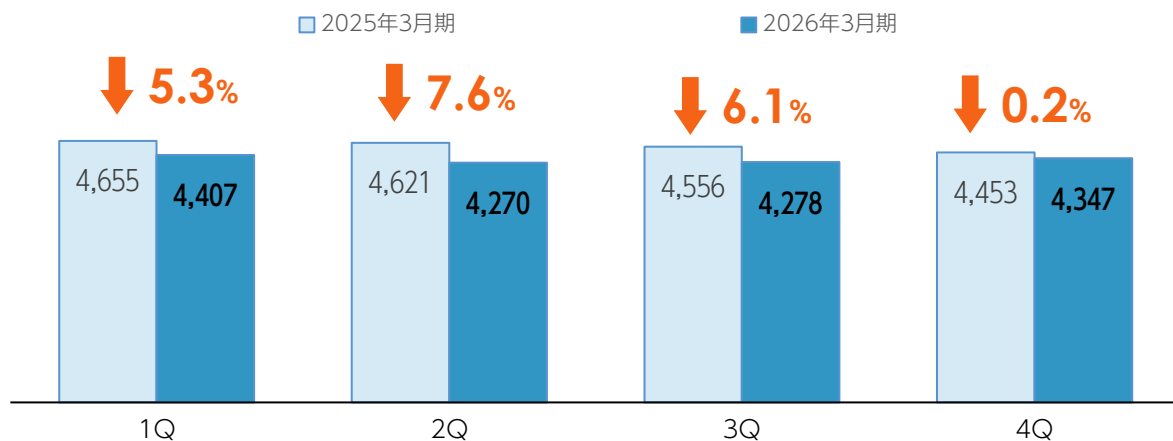
[百万円]



セミコンダクター事業 職種別技術職社員数

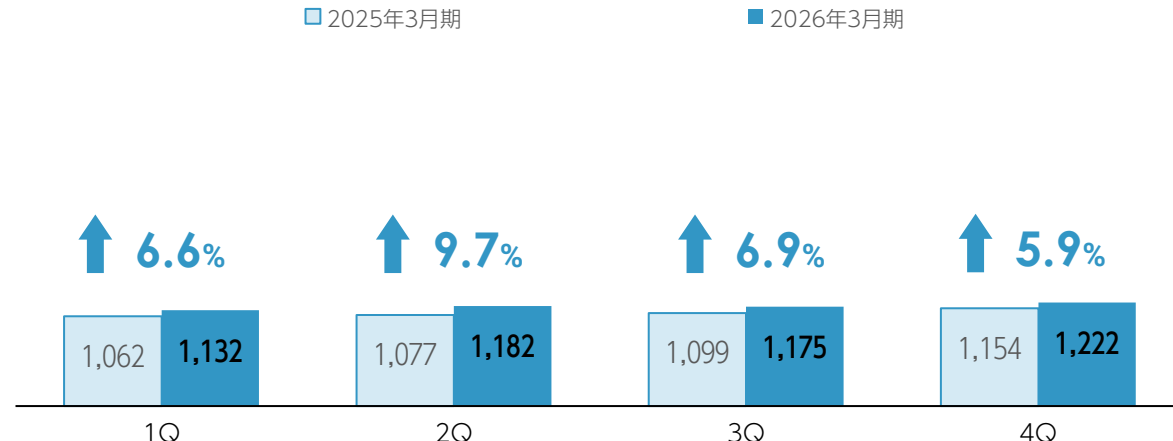
オペレーター

[名]



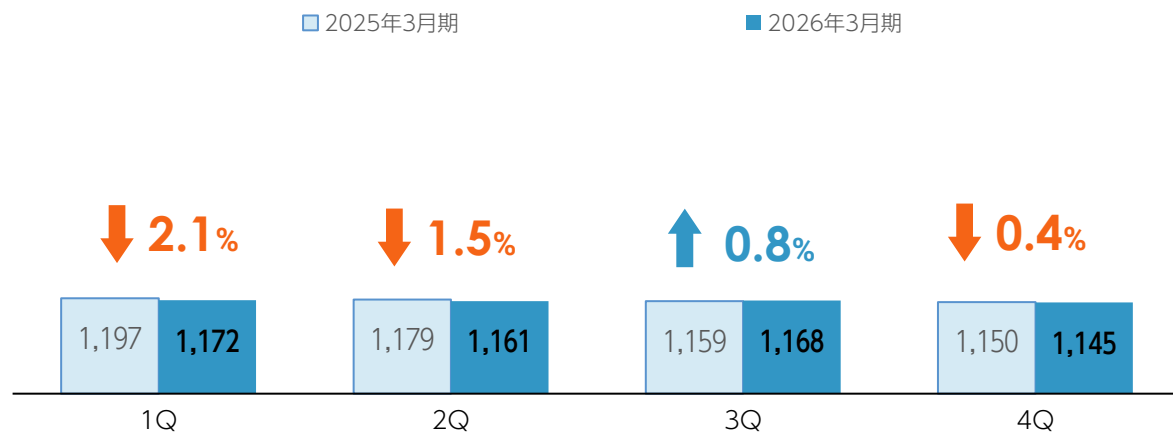
エンジニア

[名]



その他

[名]



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				
	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	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	2,451	2,063	9,513
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%	5.8%	5.0%	5.7%
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	1,284	983	4,929
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%	3.1%	2.4%	3.0%
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	439	606	1,930
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%	1.0%	1.5%	1.2%
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	1,245	1,318	4,999
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%	3.0%	3.2%	3.0%
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	5,420	4,972	21,373
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%	12.9%	12.0%	12.8%
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	3,653	3,528	15,129

※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

事業戦略の変化と今後の展開

市場環境の変化を受けて2Qに中期経営計画を見直し (2025/11/13公表: [中期経営計画の見直し](#))

前中期経営計画 (FY3/2021~FY3/2025)

売上重視、派遣事業の拡大にフォーカス

- 製造派遣市場の成長を前提とした大幅な売上成長計画
- シェアアップのため大量の人材採用目標
- 事業規模拡大のための積極的なM&A

優先的な資金配分項目

採用数拡大の
ための募集

同業を対象とした
M&A

現中期経営計画 (FY3/2026~FY3/2029)

効率性を追求、ビジネスモデルの再構築

- 市場は現状から大きく変わらない想定
- 派遣事業は効率性を追求した安定的な成長目標
- 紹介事業の参入等、多様なニーズに即したサービス基盤へ進化

優先的な資金配分項目

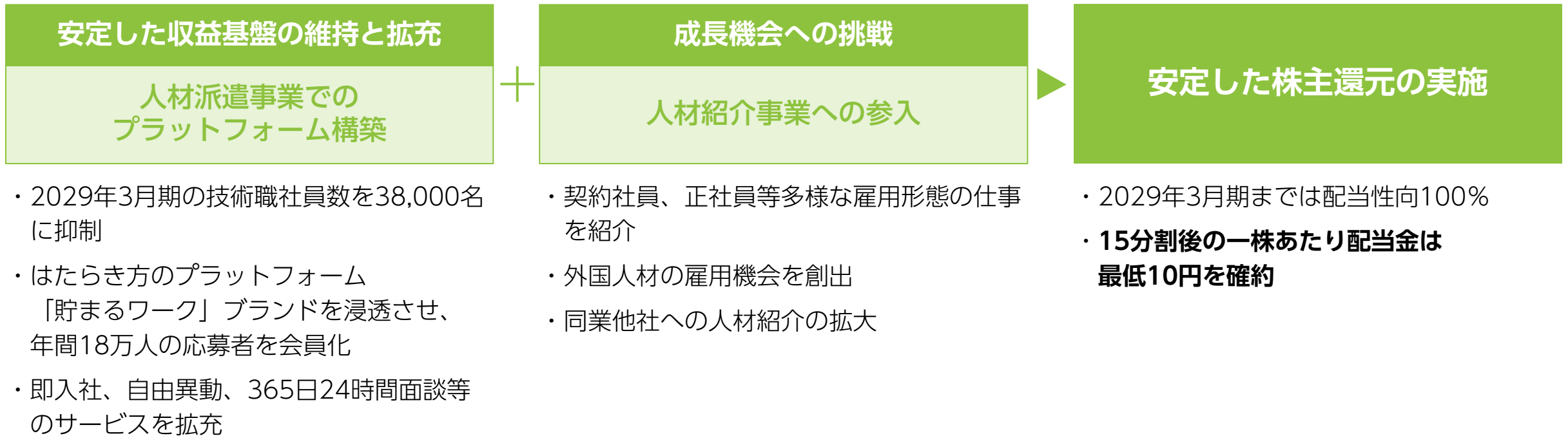
人材に対する
人的資本投資

貯まるワークの
サービス拡充・認知向上

現中計では派遣事業の安定成長を維持しながら、紹介事業へ本格参入し収益源の多様化を目指す

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



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

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

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

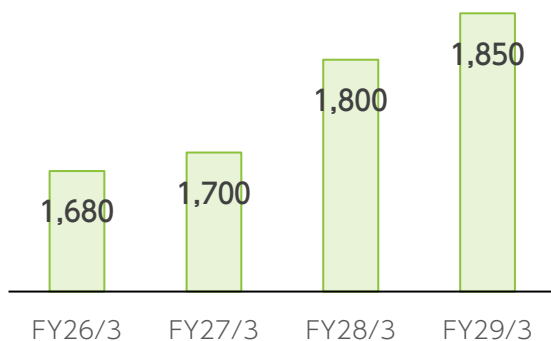
配当性向**100%**、**一株当たり配当金10円***の下限確約

“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

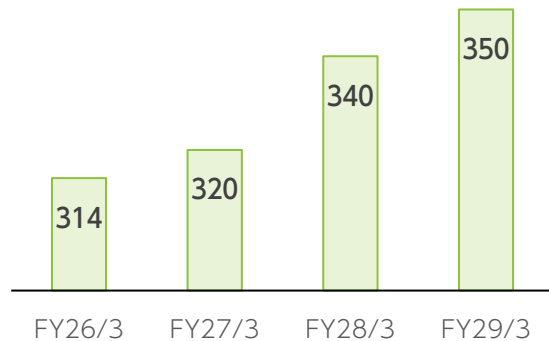
* 2025年12月31日（水）を基準日として1株当たり15分割後、希薄化後

修正数値目標

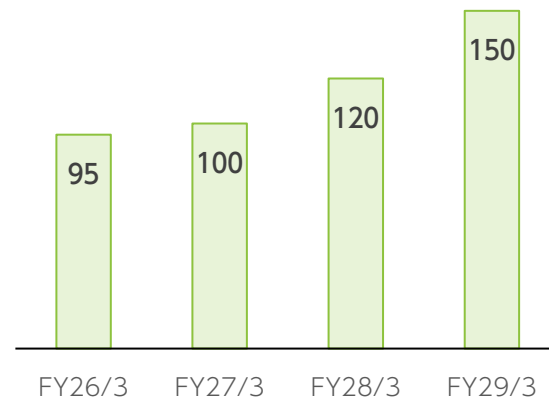
売上高 [億円]



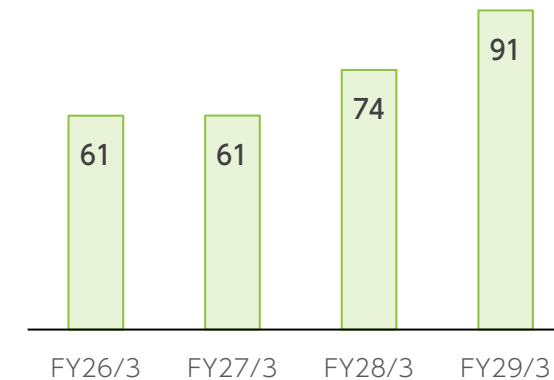
売上総利益 [億円]



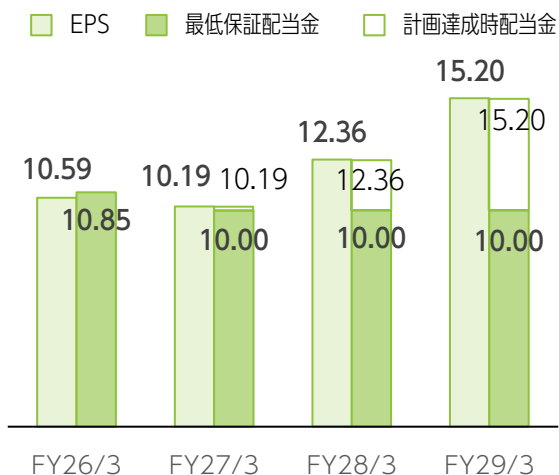
営業利益 [億円]



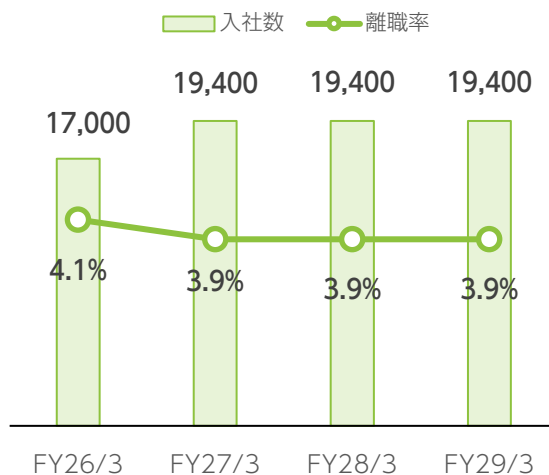
親会社株主に帰属する当期純利益 [億円]



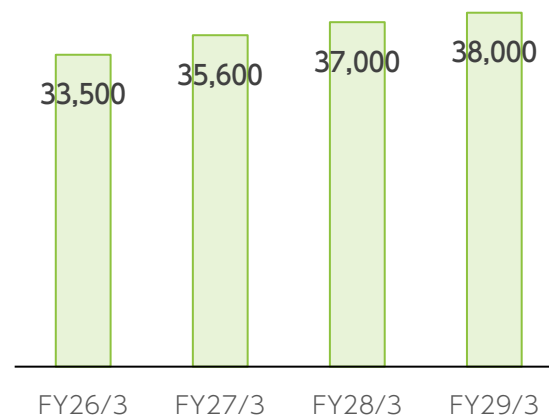
EPS※ / 一株あたり配当金※ [円]



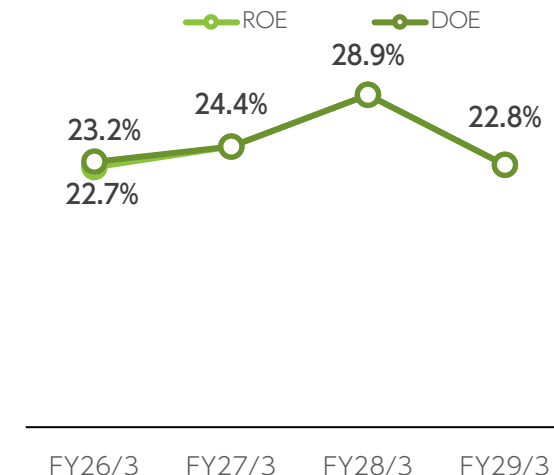
入社数 / 離職率 [名]



期末在籍数 [名]



ROE / DOE [%]



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%)

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%)

エージェント事業

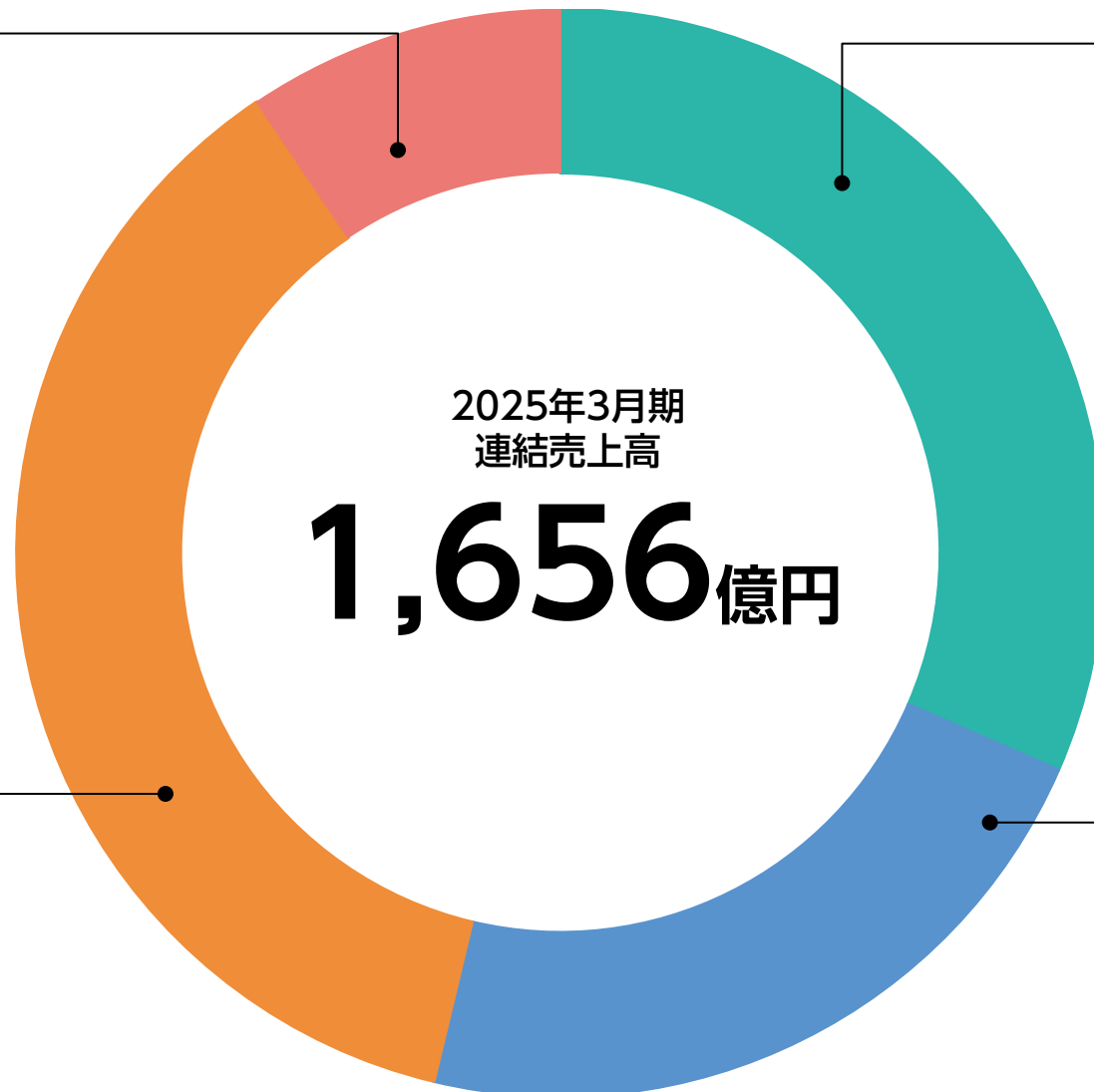
地域密着型の人材サービス

609億円 (構成比36.8%)

セミコンダクター事業

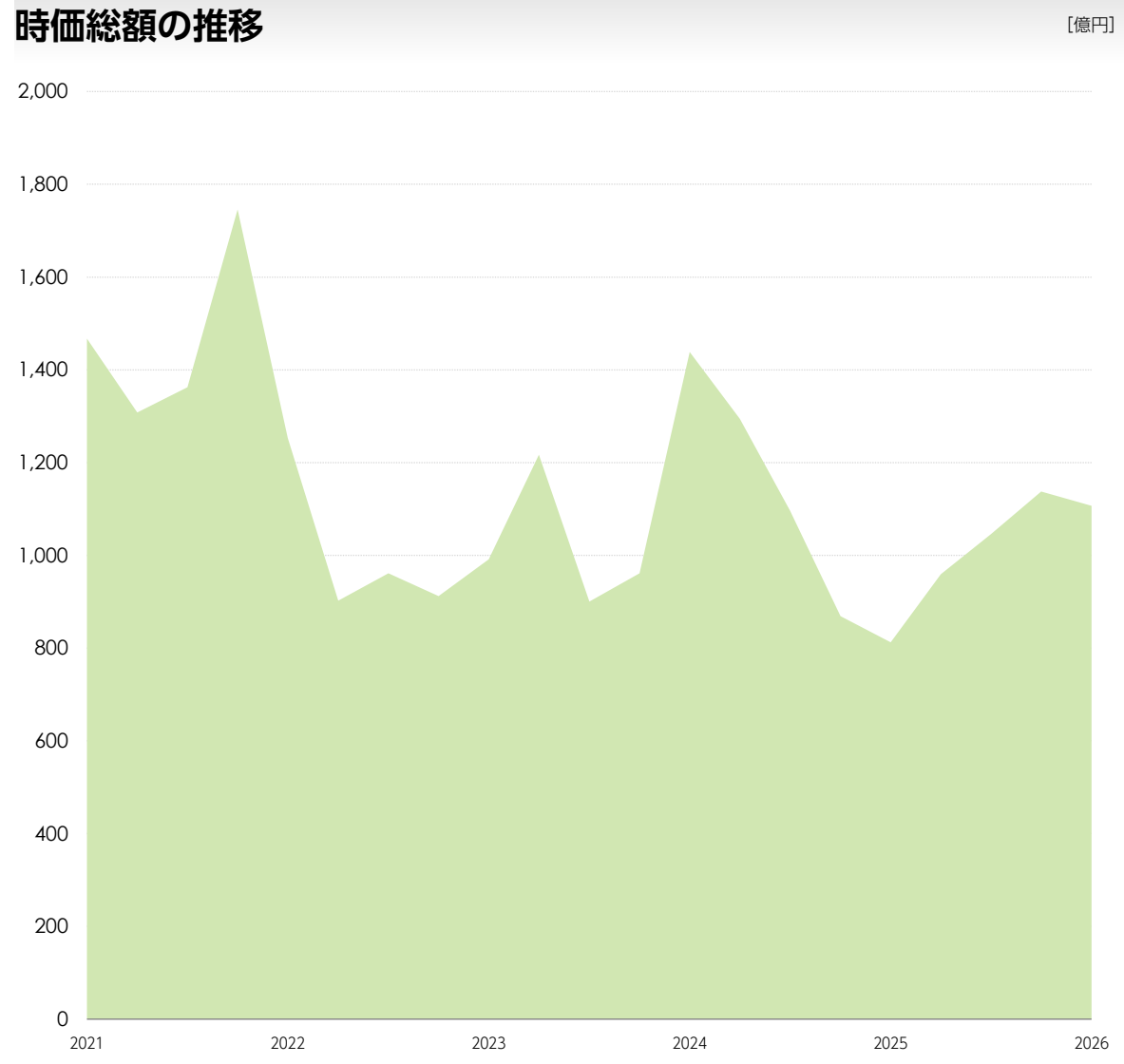
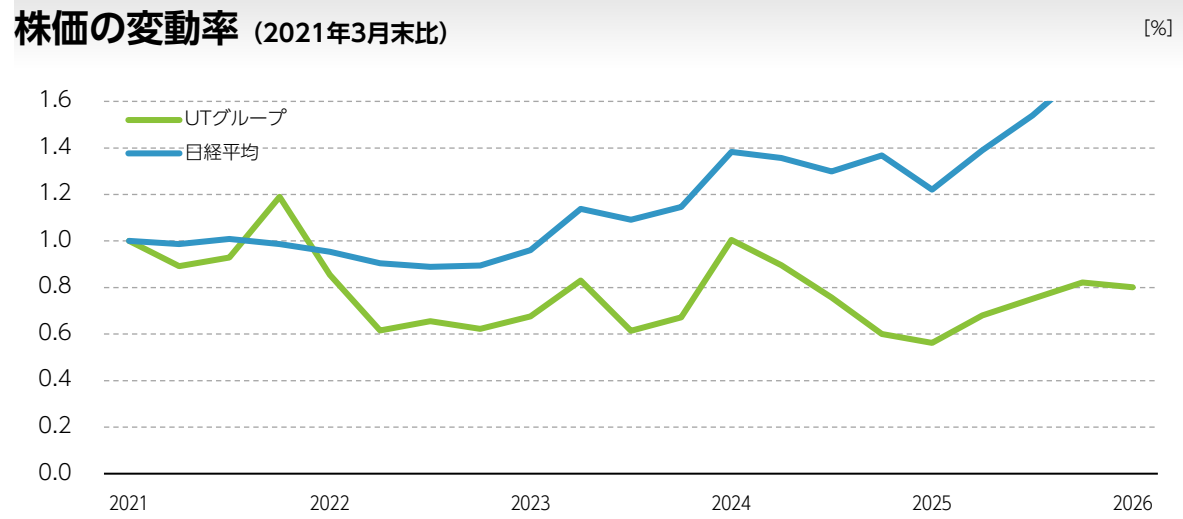
半導体業界製造向け人材サービス

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

会社概要

2025年3月31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	16.9億円
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	601,193,745株
株主数	51,151名

グループ会社

2025年3月31日現在

UTEIM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

UTEAGENT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

UTSRIEM株式会社
総合人材派遣・請負

UTTOYO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

UTHITESS株式会社
総合人材派遣・請負
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

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
コーポレーションコミュニケーションファンクション
IRチーム
e-mail : ir@ut-g.co.jp