

個人投資家向けIRセミナー

読売ブリッジサロン

UTグループ

説明会資料

UTホールディングス株式会社
代表取締役社長兼CEO 若山 陽一

2010年9月4日

目 次

Section 1 会社の概要

Section 2 事業の特長

Section 3 成長戦略

Section 4 業績・株主還元

会社概要

商号： UTホールディングス株式会社

設立： 2007年4月2日

資本金： 5億円

上場証券取引所： 大阪証券取引所：ジャスダック市場（証券コード：2146）

代表： 代表取締役社長 兼 CEO 若山 陽一

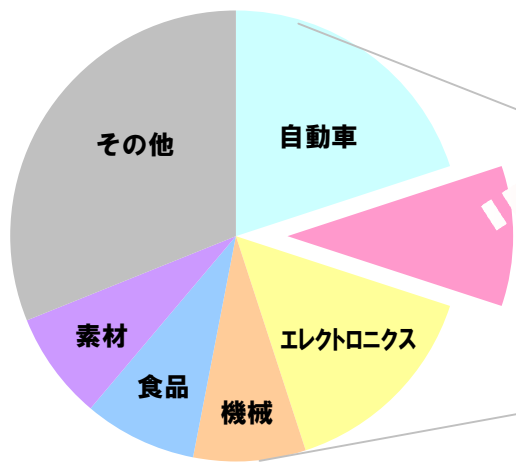
所在地： 東京都品川区東五反田1-11-15 電波ビル4階

主要事業： 製造アウトソーシング事業（製造派遣・製造請負事業）

事業会社： 日本エイム（連結子会社：製造アウトソーシング）
ファインステージ（連結子会社：製造アウトソーシング）
アルティスタ（連結子会社：設計開発）
ウインズ（持分法適用関連会社：装置開発エンジニアリング）

人材派遣・請負業界の市場規模

【製造派遣・請負領域での
半導体の市場規模】



半導体業界 市場規模 1,400億円



【各領域別の市場規模】

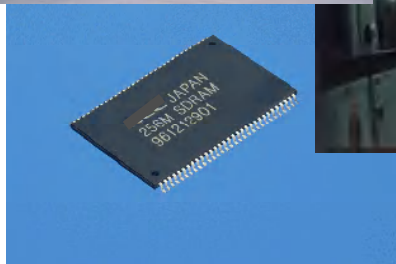
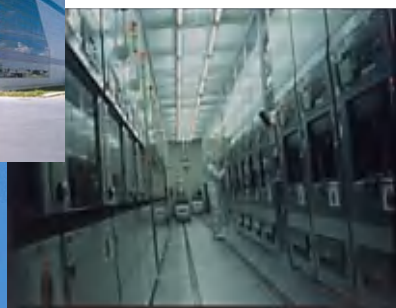
事業内容：高度な分野に特化した派遣・請負事業

■ 主要顧客 = 半導体・太陽電池など
高度な分野に専門特化

【半導体製造工場】



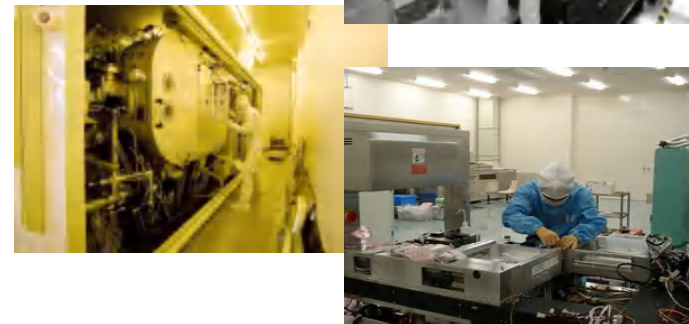
【半導体製造ライン】



【半導体】

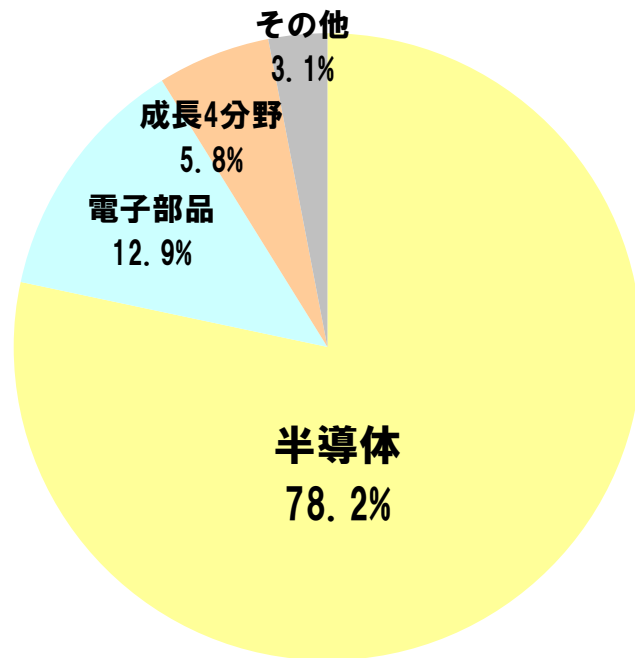
【UTグループの事業】

- 製造ラインの一括請負サービス
- 製造装置のメンテナンスサービス



高度な分野に特化した理由

【業種別売上構成比】

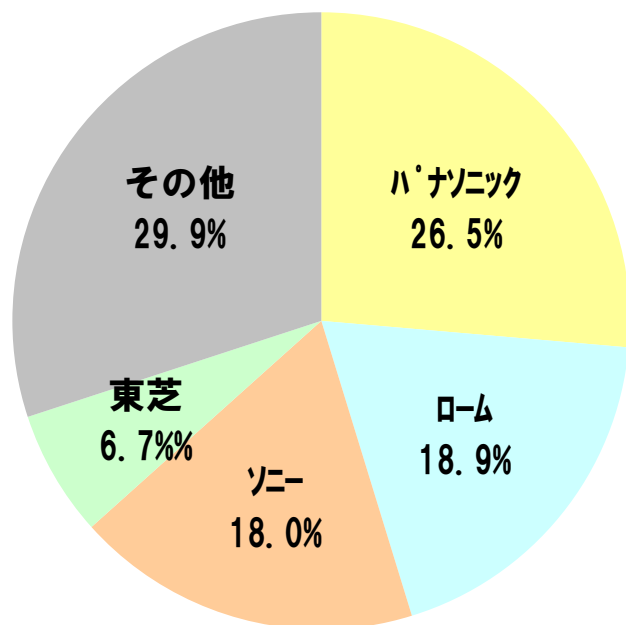


■ 高度な分野に特化した理由

- ① 外部労働力の割合が低い
(正社員志向が高かった)
- ② 参入障壁が高い
(業務の難易度が高い)
- ③ 工場の稼働時間が多い
(24時間・365日操業)

売上構成比

【顧客別売上構成比】



■ 大手電機メーカーが主要顧客

- パナソニックグループ
- ロームグループ
- ソニーグループ
- 東芝グループ
- ルネサスエレクトロニクスグループ
- 東京エレクトロングループ
- 三菱電機グループ
- シャープグループ

派遣法改正

■ 派遣法改正案

今後の国会で成立か？

【主要改正点】

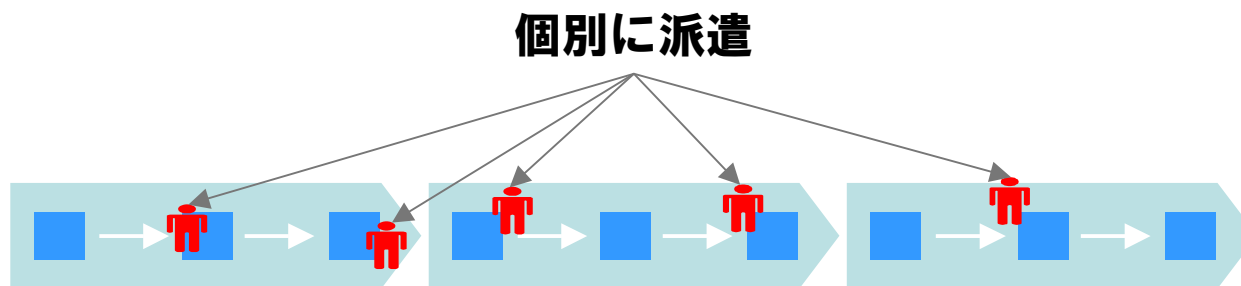
- 登録型派遣の原則禁止（専門26業務、産前産後代替要員などを除く）
- 製造業派遣の原則禁止（常用雇用の労働者派遣を除く）**
- 日雇派遣、2か月以下の労働者派遣を禁止（政令で定める例外業務を除く）
- 施行日は公布の日から6カ月以内とするが、前記①②は3年以内の政令で定める日、また、登録型派遣の一部業務については、さらに2年間の猶予期間を設ける**

■ 派遣法改正の影響

メーカー：「派遣」から「請負」への切り替えが進む
当 社：シェアアップの絶好の機会（請負に強み）

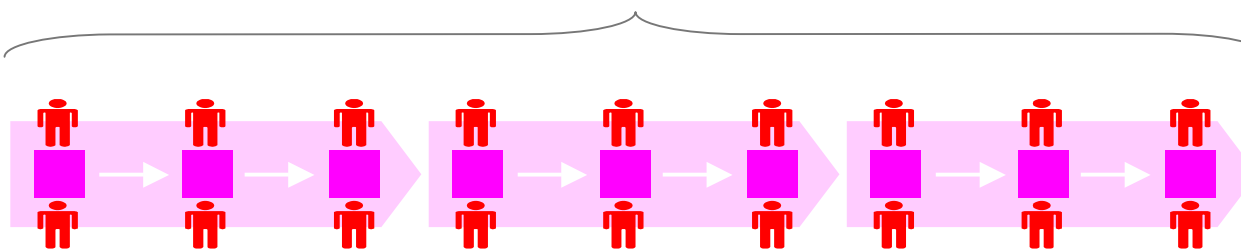
「派遣事業」と「請負事業」

■ 派遣事業 : 顧客指示の下に業務を遂行



■ 請負事業 : 自社の管理・指示の下に業務を遂行

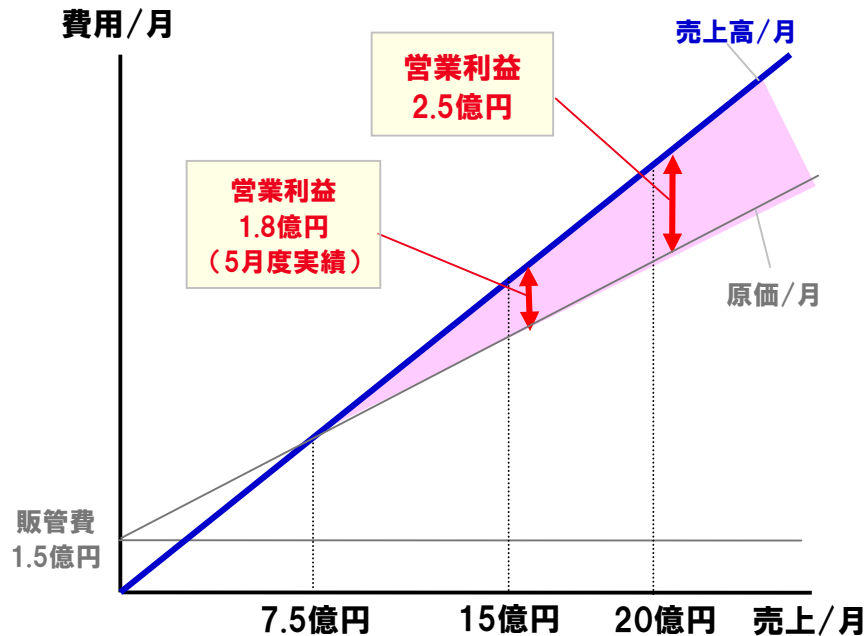
チームで製造ラインを一括請負 (UTモデル)



収益構造

■ 収益構造

- ✓ 営業利益率10%・販管費10%を実現
- ✓ 1工場当たりの派遣・請負人数が多い
(当社：50名/1工場 同業他社：10名/1工場 → 派遣・請負効率が高い)
- ✓ 利益分配率が、同業他社に比較して圧倒的に高い



【同業他社比較】

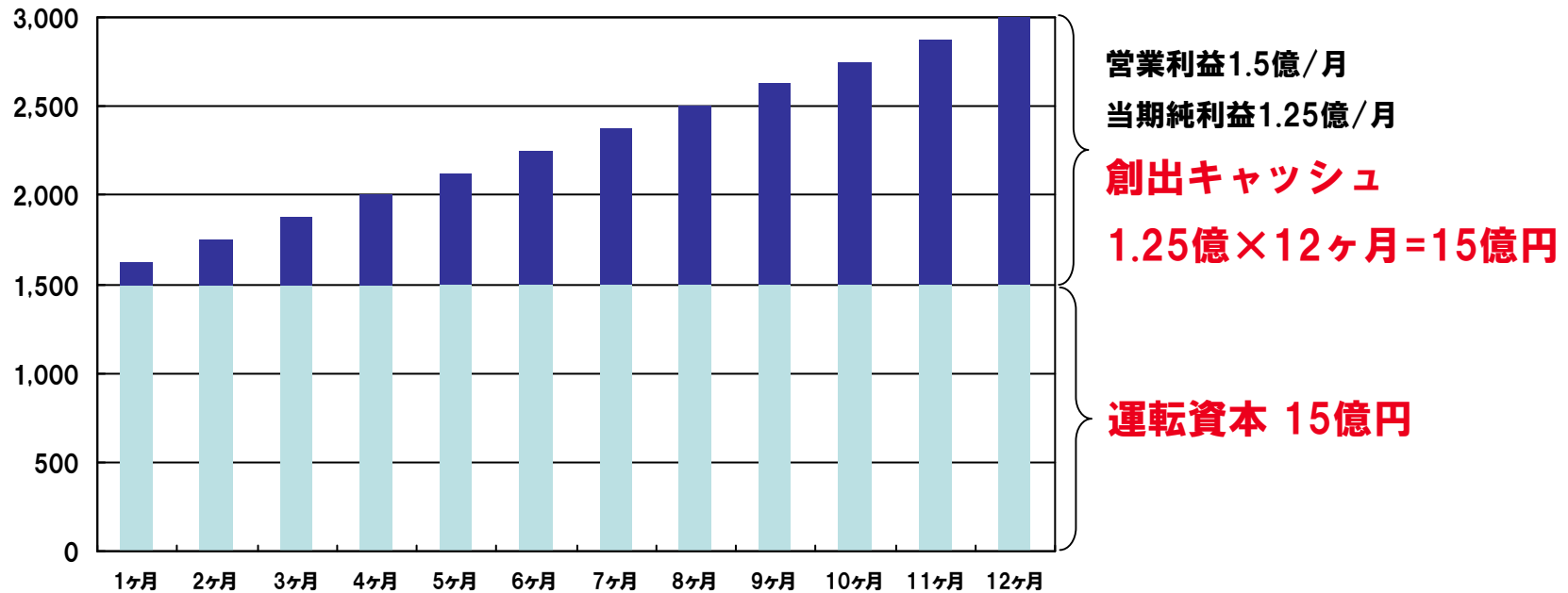
	UTグループ	技術系派遣	製造系請負	事務系派遣
売上高	100	100	100	100
原価	80	70	83	80
売上総利益	20	30	17	20
販管費	10	20	14	17
営業利益	10	10	3	3
利益分配率	50%	33%	17%	15%

資本効率

■ 高収益かつ資本効率の高い構造

- ✓ 過大な投資を必要としない
- ✓ 運転資本は月商1ヶ月分の15億円
- ✓ 毎月、営業利益率10%で1.5億円の営業利益
- ✓ 運転資本ベースで見るとROE100%

【高ROEを実現できる構造】



Copyright © 2010 UT Holdings Co., Ltd. All Rights Reserved

成長戦略のベースとなる基本戦略

■ 受注 → 採用モデル

： 顧客案件を受注してから採用活動を実施

■ 常用雇用

： 全従業員の80%以上が常用雇用

■ 専門特化

： 専門人材にフォーカスした教育制度・人事・キャリア制度を整備

■ チームで製造ラインを一括請負

： 当社の顧客工場内シェアは平均30%以上

『 売上の拡大による利益成長の実現 』

【売上を伸ばす3つの方法】

① 請負化によるシェア拡大
【半導体分野】

派遣法改正による請負ニーズの取り込み

② 成長4分野へのセールス強化
【ディスプレイ・LED・二次電池・太陽電池分野】

ディスプレイ・LED・二次電池・太陽電池分野進出

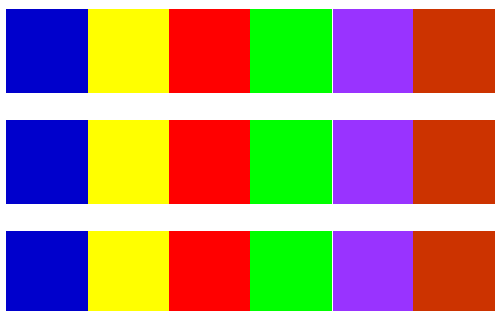
③ 工場の一括請負
【インハウスソリューション】

半導体業界の合理化・再編ニーズの取り込み

成長戦略①：請負化によるシェア拡大

■ 派遣法改正による請負ニーズの取り込み

個別派遣モデル



6社が混在

1社当りシェア 16.6/100

顧客
ニーズ

動員力

請負モデル



3社に集約

1社当りシェア 33.3/100

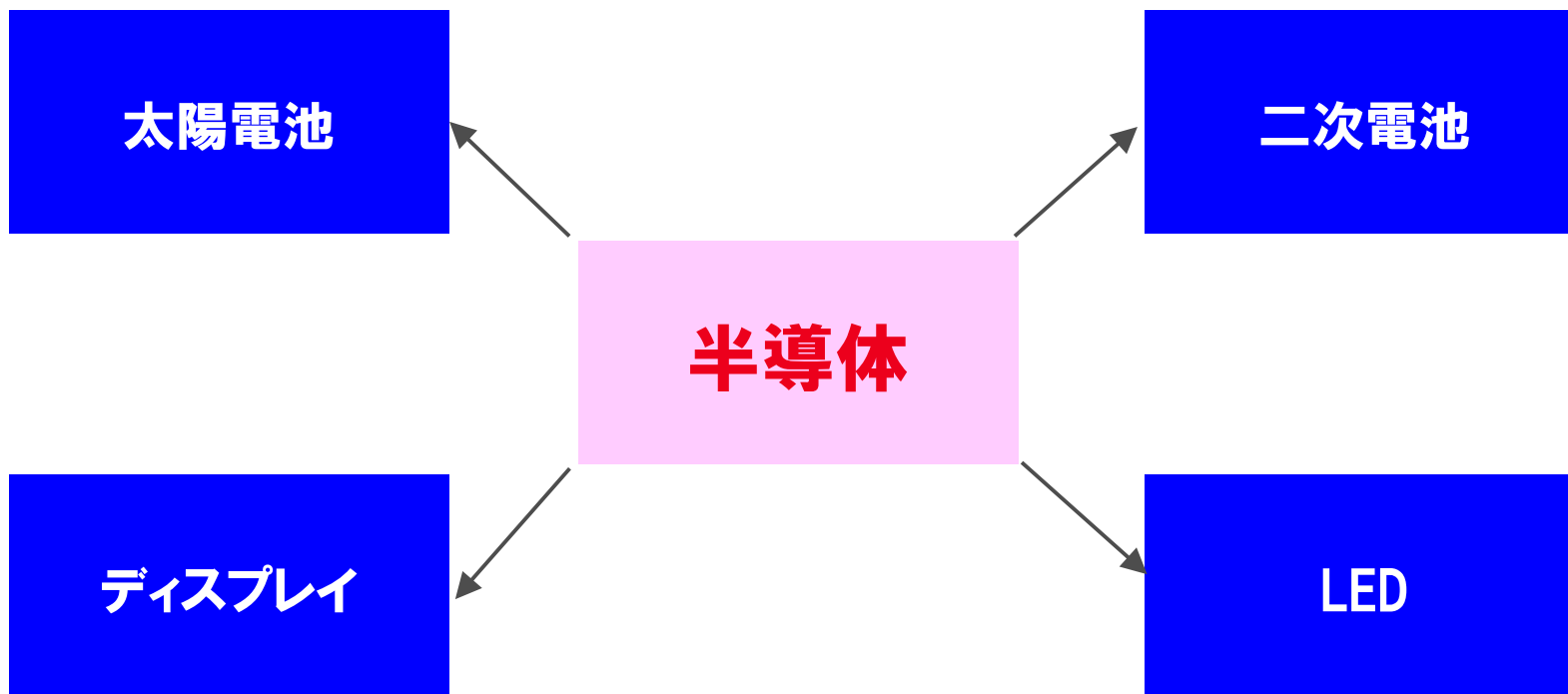
顧客
ニーズ

専門性
請負実績

集約

成長戦略②：成長4分野へのセールス強化

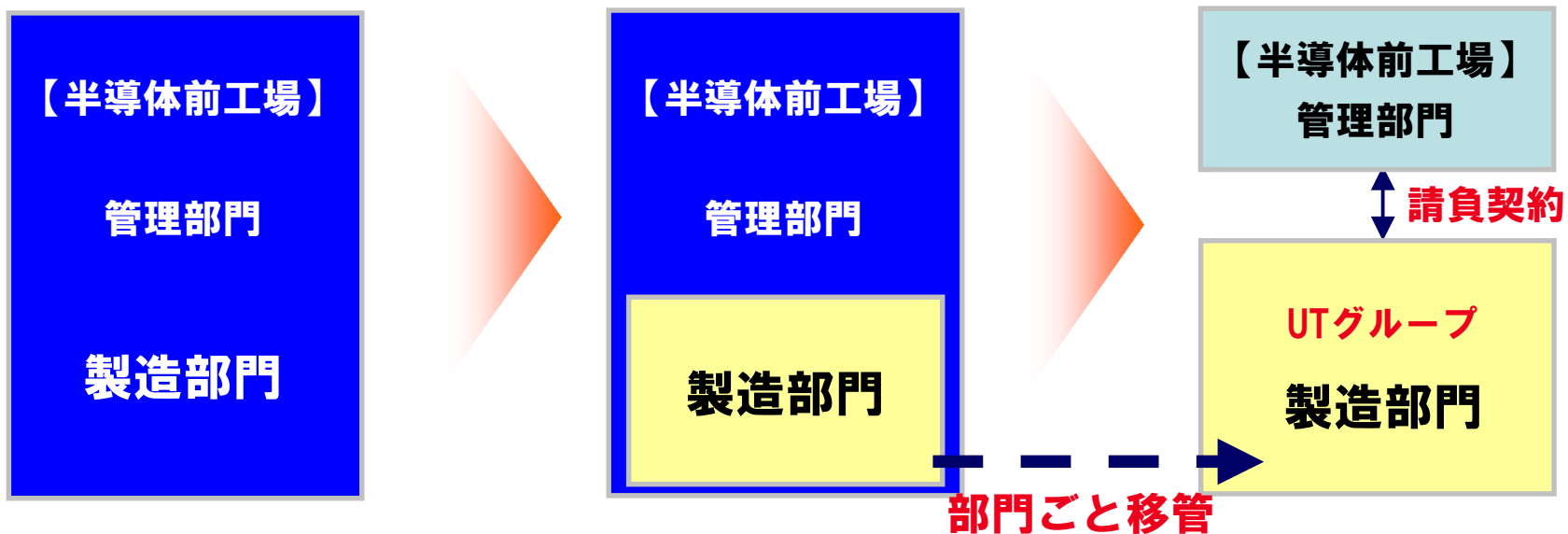
■ 半導体分野で培ったノウハウを活かし、成長分野に進出

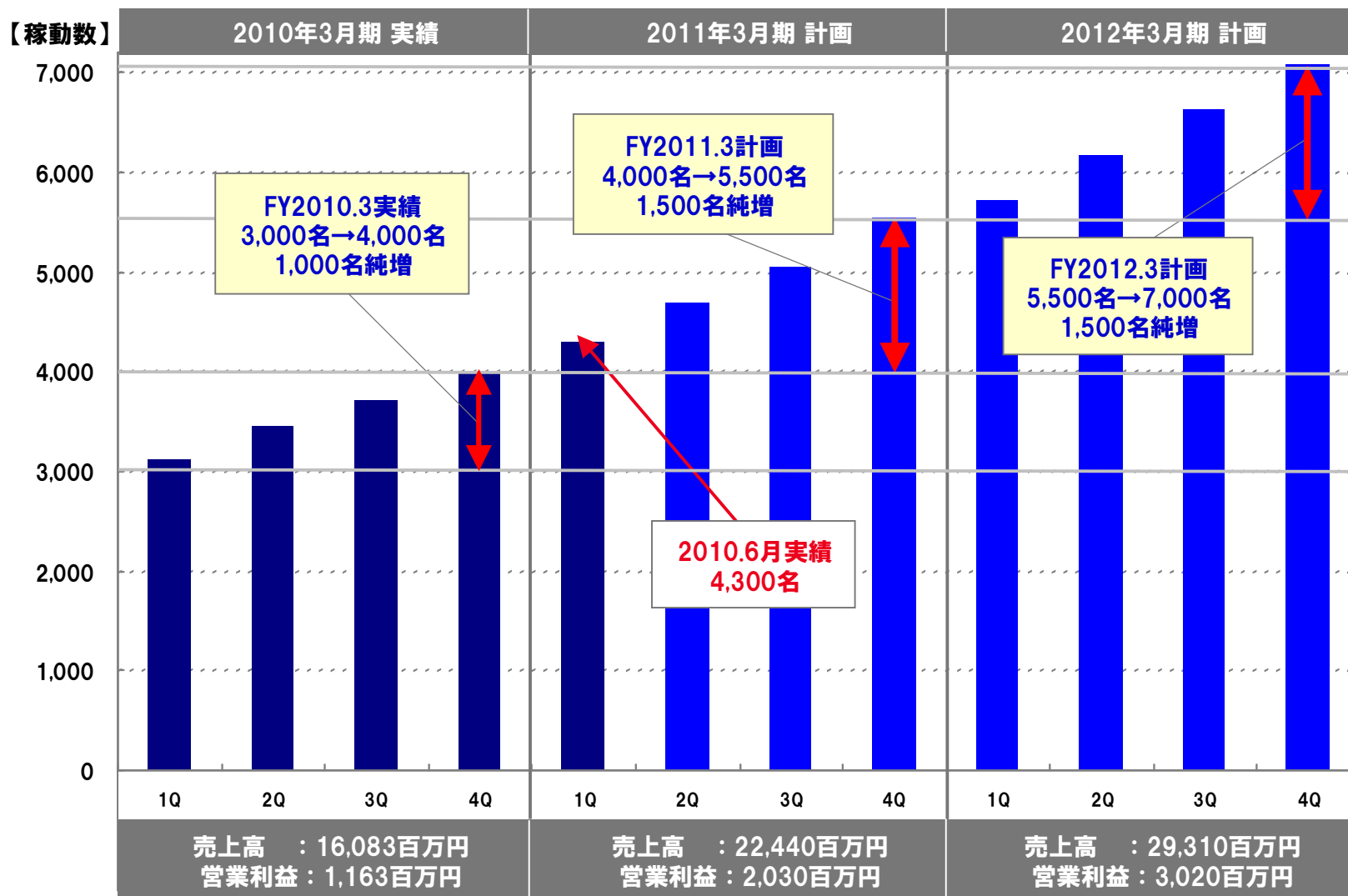


成長戦略③：工場の一括請負（インハウスソリューション）

■ 半導体業界の合理化・再編ニーズの取り込み

<工場の一括請負：インハウスソリューション>



当社の業績推移（実績及び計画）


※2010年3月期の業績は、売却した事業を除く数値

Copyright © 2010 UT Holdings Co., Ltd. All Rights Reserved

株主還元

■ 企業価値としての強み

- ・ 事業収益率 利益率が高い : 営業利益10%
- ・ 事業安定性 販管費率が低い : 販管費10%
- ・ 資本効率 過大な資本を必要としない

▶ 事業成長がROEの向上に直結

▶ 生み出されたキャッシュを配当還元へ

配 当	年 間 (期 末)	配当利回り
2008年3月期	2,960円	—
2009年3月期	0円	—
2010年3月期	2,300円	6.05%
2011年3月期 (予定)	2,400円	6.32%

※ 配当利回りは、2010年8月31日の終値（38,000円）で試算しています。

当社の指標推移（実績及び計画）
【単位：百万円】

	2008年3月期	2009年3月期	2010年3月期	2011年3月期 (計画)	2012年3月期 (計画)
売上高	51,787	40,694	18,056	22,440	29,310
営業利益	4,200	1,793	290	2,030	3,020
当期純利益	1,203	-10,861	-1,401	1,630	2,480
EPS (円)	5,616	-51,130	-6,593	7,600	11,564
PER	24.6	-	-	5.0	3.3
ROE	9.6%	-159.3%	-79.0%	45.14%	44.6%
株価 (円)	138,000	4,500	40,000	※ 38,000	※ 38,000

※ 2008年3月期、2009年3月期、2010年3月期の株価は、期末の終値で表記しています。
2011年3月期、2012年3月期の株価は、2010年8月31日の終値（38,000円）で試算しています。

EPS：1株当り当期純利益 PER：株価収益率 ROE：自己資本当期純利益率

コミットメント

EPS成長率 30%以上
配当性向 30%以上

【補足説明】• **EPS成長率**

1株当たりの成長性を測る指標。 今期EPS/前期EPSで求める。

EPSは、1株に対して当期利益（税引後当期利益）がいくらあるかを表す。
式)「EPS = 当期利益（税引後当期利益） ÷ 発行済み株式数」

• **配当性向**

配当の原資となる税引後当期利益に対する配当金の比率を表す。

Technology & Teamwork

この配付資料に記載されている業績目標等は、いずれも当社グループが現時点で入手可能な情報を基にした予想値であり、これらは経済環境、競争状況、新サービスの成否などの不確実な要因の影響を受けます。従って、実際の業績はこの配付資料に記載されている予想とは大きく異なる場合がありますことをご承知おき下さい。