

UTグループ

2011年3月期決算

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

2011年5月16日

Section 1 2011年3月期本決算について

| | |
|--------------|------------|
| エグゼクティブサマリー | … P.4~P.5 |
| 2011年3月期決算概要 | … P.6~P.12 |

Section 2 2012年3月期業績予想について

| | |
|--------------------|-------------|
| 2012年3月期業績予想 | … P.14~P.15 |
| 2012年3月期における重点戦略項目 | … P.16~P.19 |

Section 3 新中期経営計画

| | |
|-----------|-------------|
| サマリー | … P.21 |
| ビジョン・概要 | … P.22~P.24 |
| 業界動向と事業戦略 | … P.25~P.34 |
| コミットメント | … P.35 |

Section 4 UTホールディングスとは

… P.37~P.41

Section 5 派遣法をとりまく環境

… P.43~P.46

Section 6 リスクファクターについて

… P.48~P.49

Section 7 IR宣言とIR実践状況

… P.51~P.53

Section 1 2011年3月期本決算について

直近の重要なトピックス

■ 東日本大震災の影響

顧客工場の被害による

未稼働数が減少

3月の未稼働数 4月末の未稼働数

400名 → 50名

■ 顧客（製造業）の状況

震災後の顧客の解約は無く

顧客工場数の減少なし

3月末の顧客工場数 4月末の顧客工場数

194工場 → 201工場

待機・休業者等の未稼働者が減少し、震災の影響は確実に低下

顧客は生産回復に備え、外部労働力を維持

1. 2011年3月期本決算について

2011年3月期本決算 エグゼクティブサマリー

(単位：百万円)

| | 通期実績 (前期比) | 修正計画 (前期比) | 当初計画 (前期比) | サマリー |
|----------|---------------------|--------------------|--------------------|--|
| 売上高 | 20,227 (+12.0%) | 20,100 (+11.3%) | 18,350 (+1.6%) | 当初計画を上回る着地。 アウトソーシング事業を中心に技術職社員の稼働数増加が寄与。 |
| 営業利益 | 1,442 (+396.1%) | 1,430 (+393.1%) | 1,670 (+475.9%) | 当初計画を下回る着地。 東日本大震災の影響により、技術職社員の未稼働が発生。前期比では、製造装置事業が連結から外れたことにより、利益は大幅に増加。 |
| 当期純利益 | 766 (-) | 750 (-) | 1,380 (-) | 当初計画を下回る着地。 東日本大震災の影響、関係会社の売却損、繰延税金資産の取り崩しの影響が要因。前期比では、製造装置事業が連結から外れたことにより黒字転換し、利益は大幅に増加。 |
| 技術職社員稼働数 | 5,346名 (+1,342名) | — | 4,227名 | 当初計画を上回る着地。 営業体制の強化による新規顧客の増加、既存顧客のシェアアップが要因。 |

1. 2011年3月期本決算について

2011年3月期本決算 連結PL表

(単位：百万円)

| | 2011年3月期 | | 前期比 | | 2010年3月期 | |
|------------|----------|--------|---------|---------|----------|--------|
| | 実績 | 構成比 | 増減額 | 前期比 | 実績 | 構成比 |
| 売上高 | 20,227 | 100.0% | +2,171 | +12.0% | 18,056 | 100.0% |
| 売上総利益 | 3,760 | 18.5% | +870 | +30.3% | 2,870 | 15.9% |
| 販売費及び一般管理費 | 2,298 | 11.4% | △281 | △10.9% | 2,579 | 14.3% |
| 営業利益 | 1,442 | 7.1% | +1,152 | +396.1% | 290 | 1.6% |
| 経常利益 | 1,309 | 6.5% | +1,127 | +619.2% | 182 | 1.0% |
| 当期純利益 | 766 | 3.7% | +2,167 | - | △1,401 | - |
| 技術職社員稼働数 | 5,346名 | - | +1,342名 | - | 4,004名 | - |

- ・ アウトソーシング事業に特化したことにより、売上総利益率が前期より大幅に向上。
- ・ 売上高の順調な増加、連結子会社が外れたことにより、販売費及び一般管理費は金額・比率ともに大幅に改善。

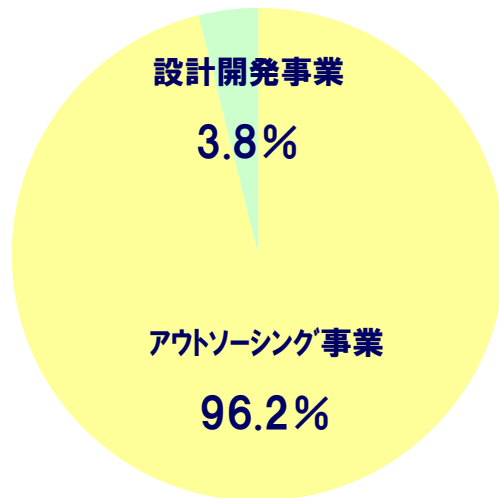
当社の事業セグメントについて

■ 事業セグメントの概要

| アウトソーシング事業 | 設計開発事業 |
|---|---------------------------------|
| 半導体・液晶・太陽電池・二次電池など高度な分野に専門特化した製造請負事業を展開 | 設計エンジニアの派遣のほか、組込みソフトウェアの受託開発を展開 |

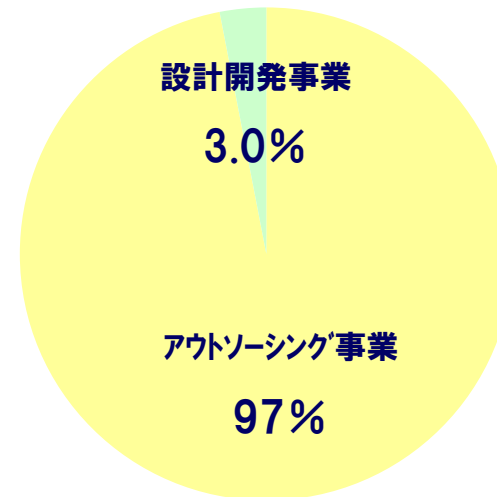
事業セグメント別
(2011年3月期)

売上構成比



事業セグメント別
(2011年3月期)

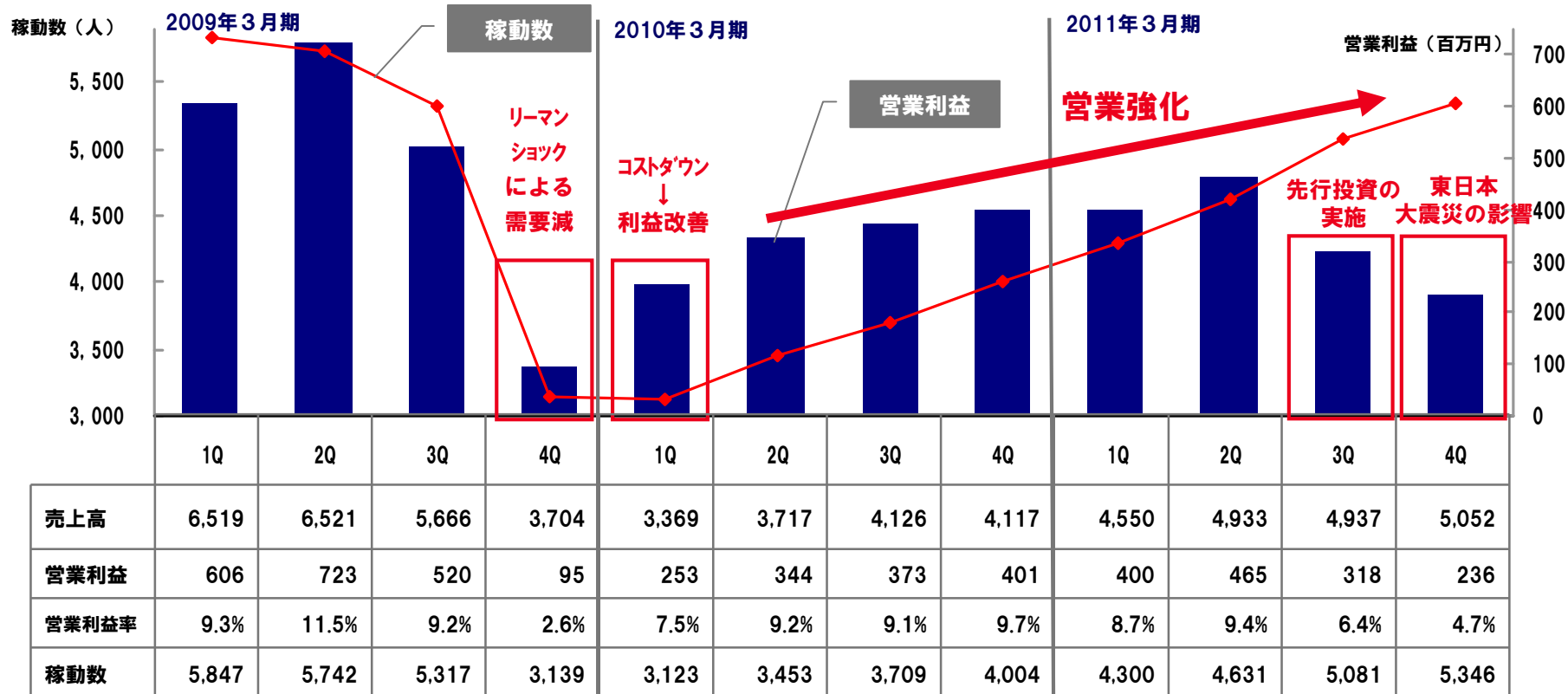
営業利益構成比



1. 2011年3月期本決算について

2011年3月期の稼働数・営業利益の推移

2009年3月期～2011年3月期 稼働数/営業利益推移

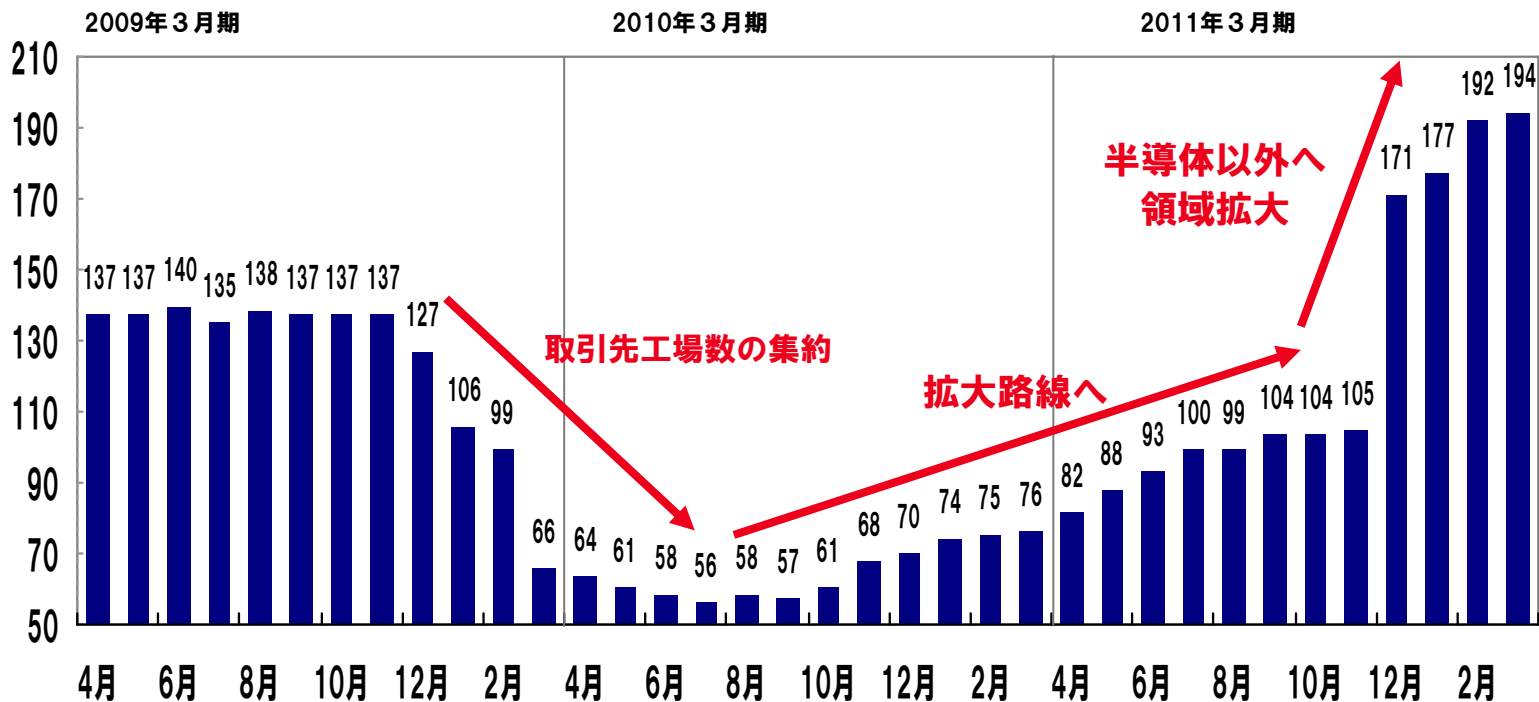


- 稼働数 : 営業体制の強化・シェアアップにより、順調に増加。
- 営業利益 : 2011年3月期3Qから営業・採用等の強化を実施、また、4Qには東日本大震災の発生により一時的に低下。

1. 2011年3月期本決算について

2011年3月期の取引先顧客数の推移

2009年3月期～2011年3月期 取引先顧客数の推移



重点領域を、半導体以外の成長4分野（太陽電池、2次電池、LED、ディスプレイ）に拡大し、営業体制を強化したことで、取引先顧客数が大幅に増加。

1. 2011年3月期本決算について

2011年3月期のアウトソーシング事業（日本エイム）の業績

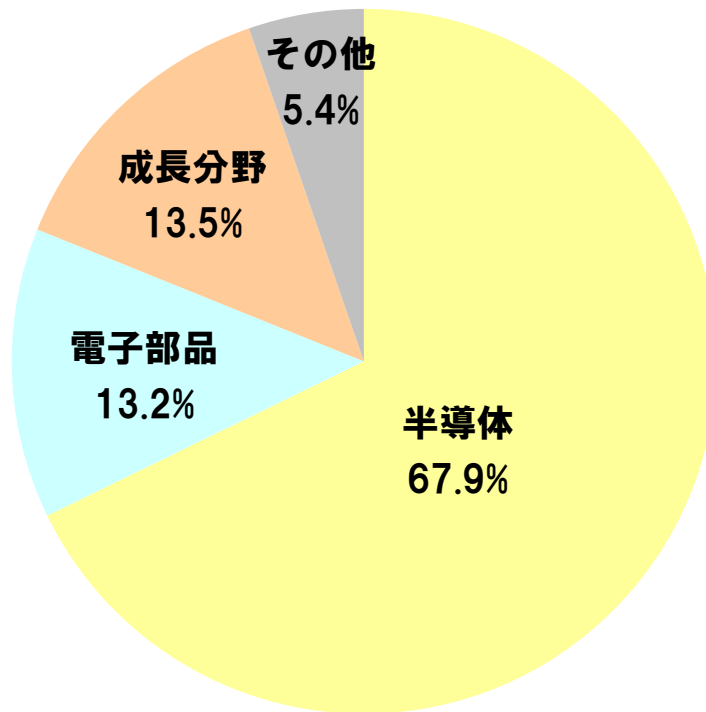
（単位：百万円）

| | 2010年 3月期 | 2011年3月期 | | | | 前期比 |
|------------|--------------|----------|-------|-------|-------|--------|
| | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | |
| 売上高 | 4,117 | 4,550 | 4,933 | 4,937 | 5,052 | +22.7% |
| 売上総利益 | 814 | 897 | 954 | 879 | 852 | +4.7% |
| 売上総利益率 | 19.8% | 19.7% | 19.3% | 17.8% | 16.9% | — |
| 販売費及び一般管理費 | 377 | 495 | 491 | 563 | 614 | +62.8% |
| 販管费率 | 9.2% | 10.8% | 10.0% | 11.4% | 12.2% | — |
| 営業利益 | 401 | 400 | 465 | 318 | 236 | △41.0% |
| 営業利益率 | 9.7% | 8.7% | 9.4% | 6.4% | 4.7% | — |

- ・ 売上総利益： 東日本大震災の影響により、技術職社員の未稼働が発生し利益率は一時的に低下。
- ・ 販売費及び一般管理費： 技術社員の未稼働発生による収入減、および営業体制の強化により販管费率は一時的に上昇。

2011年3月期の業種別顧客比率

■ 業種別の顧客比率（2011年3月期）



■ 主要取引先

- ・ パナソニックグループ
- ・ ソニーグループ
- ・ ロームグループ
- ・ 東芝グループ

■ 成長4分野のセールスを強化

- ・ 太陽電池
- ・ 2次電池
- ・ LED
- ・ ディスプレイ

1. 2011年3月期本決算について

連結貸借対照表の推移

(単位：百万円)

| | 2010年3月 | | 2011年3月 | | 前期比 | 増減額 |
|-------------|---------|--------|---------|-------|--------|--------|
| | 実績 | 構成比 | 実績 | 構成比 | | |
| 流動資産 | 6,067 | 61.3% | 5,863 | 65.0% | △3.4% | △204 |
| 現金及び預金 | 3,538 | 35.8% | 3,320 | 36.8% | △6.2% | △218 |
| 売掛金 | 1,939 | 19.6% | 2,213 | 24.5% | +14.1% | +274 |
| 商品（在庫） | 0 | — | 0 | — | — | — |
| 固定資産 | 3,822 | 38.6% | 3,157 | 35.0% | △17.4% | △665 |
| 有形固定資産 | 35 | 0.4% | 36 | 0.4% | +0.2% | +1 |
| 投資その他の資産 | 3,661 | 37.0% | 3,050 | 33.8% | △16.7% | △611 |
| 流動負債 | 7,287 | 73.7% | 6,309 | 69.9% | △13.4% | △978 |
| 短期借入金 | 5,262 | 53.2% | 3,921 | 43.5% | △25.5% | △1,341 |
| 固定負債 | 125 | 1.3% | 101 | 1.1% | △19.2% | △24 |
| 純資産 | 2,480 | 25.1% | 2,611 | 28.9% | +5.3% | +131 |
| 株主資本 | 2,425 | 24.5% | 2,587 | 28.7% | +6.7% | +162 |
| 総資産 | 9,893 | 100.0% | 9,022 | △8.8% | △8.8% | △871 |

短期借入金： 順調な事業運営によりキャッシュフローが改善し大幅に減少。

Section 2 2012年3月期業績予想について

2. 2012年3月期業績予想について

2012年3月期業績予想

(単位：百万円)

| | 2011年3月期 実績 | | 2012年3月期 第2四半期 | | | 2012年3月期 通期 | | |
|-------------------|----------------|-------|-------------------|-------|---------|----------------|-------|---------|
| | | | 業績予想 | | 前期比 | 業績予想 | | 前期比 |
| 売上高 | 20,227 | — | 11,600 | — | +17.4% | 25,000 | — | +23.6% |
| 売上総利益（率） | 3,760 | 18.7% | 1,844 | 15.8% | △5.4% | 4,500 | 18.0% | +19.7% |
| 販売費及び 一般管理費（率） | 2,298 | 11.5% | 1,244 | 10.7% | +17.0% | 2,500 | 10.0% | +8.8% |
| 営業利益（率） | 1,442 | 7.1% | 600 | 5.1% | △32.3% | 2,000 | 8.0% | +38.7% |
| 経常利益（率） | 1,309 | 6.4% | 585 | 5.0% | △24.9% | 1,960 | 7.8% | +49.7% |
| 当期純利益（率） | 766 | 3.7% | 300 | 2.5% | △44.8% | 1,000 | 4.0% | +30.5% |
| 配当予想 | 2,400円 | — | — | — | — | 2,500円 | — | — |
| 技術職社員稼働数 | 5,346名 | — | 6,188名 | — | +1,557名 | 7,016名 | — | +1,670名 |

- ・ 2012年3月期の業績予想については、東日本大震災の影響を勘案した数値で作成
- ・ 第1四半期については、一部の顧客において部材調達が困難になる可能性を考慮し、月間で最大500名の技術職社員が非稼働と想定。第2四半期以降は、生産が正常化すると想定。

■ 震災の足元の状況と見通しについて（2012年3月期第1四半期）

6月を目処にほぼ通常稼動に戻る見通し

- ・ 3月の未稼働数：400名 → 4月末の未稼働数：50名
- ・ 6月には、未稼働数はゼロの見込み

震災の影響は一時的にとどまり、想定よりも回復は早い。

■ 2012年3月期 重点戦略項目

- ① 西日本地域の営業活動を強化
- ② インハウスソリューションの強化
- ③ 東日本雇用支援プロジェクトの立ち上げ

■ 西日本地域の生産活動が拡大

- ・ 第2Q以降の生産の本格回復に備え、西日本地域の営業活動を強化する
- ・ 製造派遣/製造請負の2つのニーズを取り込む ※

※ 派遣/請負ニーズがともに高まっている背景

- ① 派遣法改正の審議の進展なし → 派遣ニーズの高まり
 - ・ 震災後の労働需要の高まりを外部労働力で補う動きが強まる
 - ② 「2012年問題」の発生 → 請負ニーズの高まり
 - ・ 2009年に派遣から直接雇用（契約社員）に切り替えたメーカー
 - ・ リーマンショック後に派遣を活用し始めたメーカー
- 「請負」を検討する動きが強まる

2. 2012年3月期業績予想について

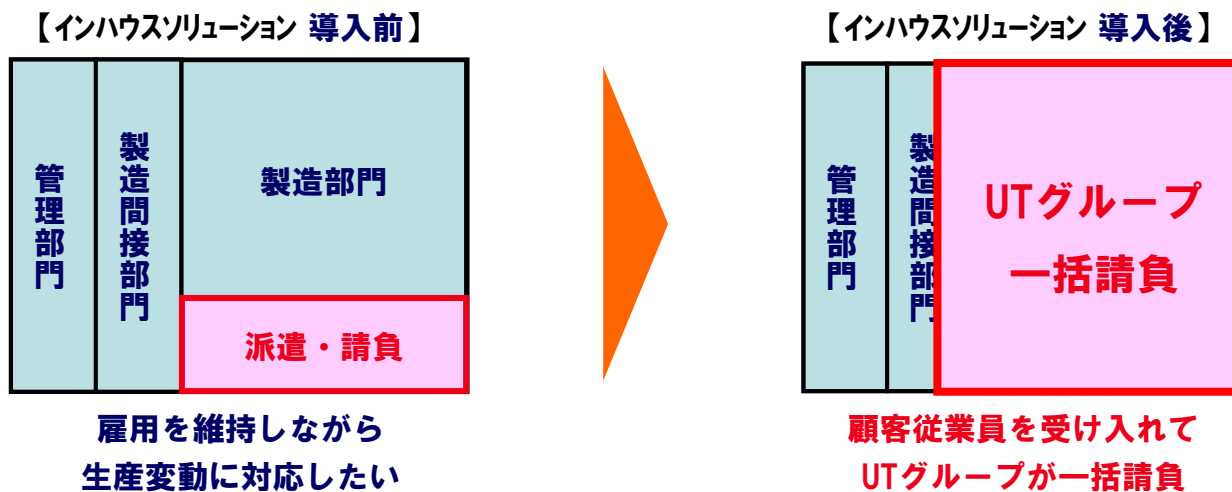
インハウスソリューションの強化

■ インハウスソリューション：顧客従業員を受け入れ、製造業務を一括して請負うサービス

【受注実績：インハウスソリューションの業界内での受注実績はUTグループのみ】

- ・ 2009年10月 : 230名規模 業界初のインハウスソリューションの受注
- ・ 2011年1月 : 100名規模 2件目
- ・ 2011年4月 : 40名規模 3件目

▶ **現在も複数のインハウスソリューション案件を商談中**



■ 被災地への雇用支援プロジェクト「踏み出そう●ニッポン」

1. 『就職面接ワゴンで行く』現地就職面接会・キャリア相談会開催

- ① 被災地域の方を中心とした東日本地域より今後500名の正社員を採用

4月23日（土）仙台ハローワーク

5月12日（木）・13日（金）：福島県内の避難所周辺各地

5月14日（土）・15日（日）：宮城県内の避難所周辺各地

- ② NPO法人と共同でキャリア形成支援を実施



2. 被災地域のインフラ復興の支援

- ・住宅関連メーカー等の製造業務の受託
- ・被災地域のインフラ復興の業務を受託

踏み出そう
● ニッポン

～はたらく力で、みんなに勇気を～

当社の事業基盤を通じて、被災地域の雇用の確保と
被災地域のインフラ復興の支援活動を実施

Section 3 新中期経営計画

新中期経営計画のサマリー

■ 新中期経営計画のビジョン

『半導体請負No.1』から、**質・量ともに『日本一の請負会社』**を実現します。

■ 新中期経営計画の基本戦略

【2010年3Q : 現 状】 100工場 × 50人/工場 → 5,000人体制

↓ ① ↓ ② ③

【2016年3月期 : ゴール】 **300工場 × 70人/工場 → 20,000人体制**

■ 新中期経営計画基本戦略

① 成長4分野の強化

- ・ 重点領域の拡大
- ・ 対象工場 (3,000工場→300工場) の絞込み
- ・ 成長分野比率40%以上

② 大規模請負力の強化

- ・ 派遣法改正による請負化の流れ
- ・ シェアアップと生産本部の設置
- ・ インハウスソリューション

③ 従業員のカスタマー化

- ・ 紹介事業の推進
- ・ ESOPの導入
- ・ 採用ルートの強化

■ 新中期経営計画 業績計画数値

| | 新中期経営計画 | | | | |
|----------|----------------|----------------|----------------|-----------------|-----------------|
| | 2012年 3月期 | 2013年 3月期 | 2014年 3月期 | 2015年 3月期 | 2016年 3月期 |
| 売上高 | 25,000 | 34,000 | 45,000 | 60,000 | 75,000 |
| 売上総利益 | 4,500 18.0% | 6,500 19.1% | 8,500 18.9% | 11,500 19.2% | 14,500 19.3% |
| 販売管理費 | 2,500 10.0% | 3,000 8.8% | 3,500 7.8% | 4,500 7.5% | 5,500 7.3% |
| 営業利益 | 2,000 8.0% | 3,500 10.3% | 5,000 11.1% | 7,000 11.7% | 9,000 12.0% |
| 経常利益 | 1,960 7.8% | 3,460 10.2% | 4,980 11.1% | 7,000 11.7% | 9,000 12.0% |
| 当期純利益 | 1,000 4.0% | 1,860 5.5% | 2,690 6.0% | 3,830 6.4% | 4,910 6.5% |
| 線動数 | 7,000人 | 9,000人 | 12,000人 | 16,000人 | 21,000人 |
| 顧客工場数 | 230工場 | 300工場 | 300工場 | 300工場 | 300工場 |
| 1工場当りの人数 | 30人 | 30人 | 40人 | 53人 | 70人 |

新中期経営計画のビジョン

■ 新中期経営計画のビジョン

『半導体請負No.1』から、質・量ともに
『**日本一の請負会社**』を実現します。

■ 当社の社会における役割

- ・ 地方における良質な雇用機会の創出
- ・ 派遣／請負で働く人達のキャリアアップ機会の創出
- ・ 製造業の横断的な雇用調整機能

新中期経営計画の基本戦略

■ 基本戦略

【2011年3月期：3Q】

100工場 × 50人/工場 → 5,000人体制

【2016年3月期：ゴール】

300工場 × 70人/工場 → 20,000人体制

① 成長4分野の強化

顧客工場数の増加【100工場→300工場】

② 大規模請負力の強化

1工場当たりの人数【50人→70人】

③ 従業員のカスタマー化

定着の強化・キャリアアップ機会の拡大

業績計画数値

2012年3月期～2016年3月期 業績計画数値

(単位:百万円)

| | 新中期経営計画 | | | | | 5ヵ年平均 成長率 |
|----------|----------------|----------------|----------------|-----------------|-----------------|-------------------|
| | 2012年 3月期 | 2013年 3月期 | 2014年 3月期 | 2015年 3月期 | 2016年 3月期 | |
| 売上高 | 25,000 | 34,000 | 45,000 | 60,000 | 75,000 | 売上高成長率 30.2% |
| 売上総利益 | 4,500 18.0% | 6,500 19.1% | 8,500 18.9% | 11,500 19.2% | 14,500 19.3% | 営業利益成長率 45.2% |
| 販売管理費 | 2,500 10.0% | 3,000 8.8% | 3,500 7.8% | 4,500 7.5% | 5,500 7.3% | |
| 営業利益 | 2,000 8.0% | 3,500 10.3% | 5,000 11.1% | 7,000 11.7% | 9,000 12.0% | |
| 経常利益 | 1,960 7.8% | 3,460 10.2% | 4,980 11.1% | 7,000 11.7% | 9,000 12.0% | 経常利益成長率 48.3% |
| 当期純利益 | 1,000 4.0% | 1,860 5.5% | 2,690 6.0% | 3,830 6.4% | 4,910 6.5% | 当期純利益成長率 46.9% |
| 稼働数 | 7,000人 | 9,000人 | 12,000人 | 16,000人 | 21,000人 | |
| 顧客工場数 | 230工場 | 300工場 | 300工場 | 300工場 | 300工場 | |
| 1工場当りの人数 | 30人 | 30人 | 40人 | 53人 | 70人 | |

3. 新中期経営計画（業界動向と事業戦略）

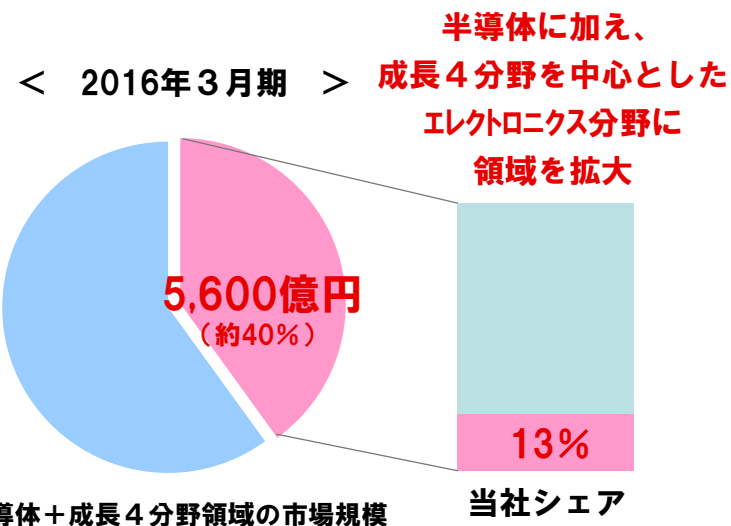
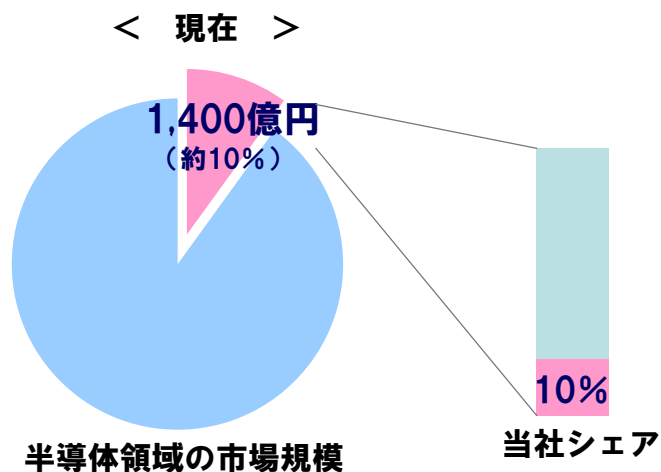
① 成長4分野の強化：重点領域の拡大

■ 市場規模



- ※ 製造派遣・請負の主要対象となる日本の工場数
- ・ 300人以上の大工場 約 **3,000** 工場
 - ・ 100~299人以上の中工場 約 **14,000** 工場

■ 当社の重点領域の拡大



成長4分野：太陽電池・二次電池・LED・ディスプレイ

① 成長4分野の強化：環境・エネルギー分野の拡大

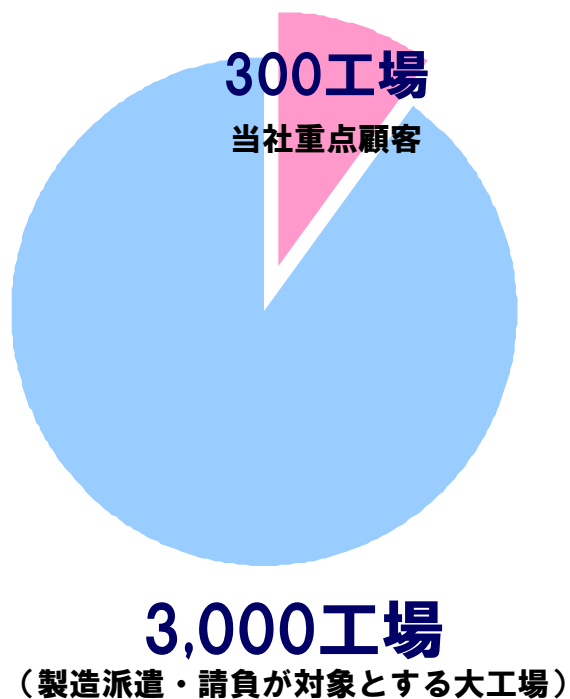
■ 経済産業省：産業構造ビジョンの掲げる戦略5分野

| 戦略5分野 | 現状 | 2020年 | 年増加率 | 純増 |
|---------------------------------------|---------|---------|------|---------|
| 環境・エネルギー （次世代電池、次世代自動車、 パワー半導体） | 29.9万人 | 66.1万人 | 8.3% | 36.2万人 |
| 先端分野 （ロボット、宇宙等） | 56.7万人 | 119.9万人 | 7.8% | 63.2万人 |
| インフラ・システム輸出（水、鉄道等） | 9.8万人 | 18.7万人 | 6.7% | 18.7万人 |
| 医療・介護・健康・子育て | 211.8万人 | 325.2万人 | 4.4% | 113.4万人 |
| 文化産業立国 （ファッション・コンテンツ、食・観光） | 299.7万人 | 326.1万人 | 0.8% | 26.4万人 |
| 合計 | 607.9万人 | 856.0万人 | 3.5% | 257.9万人 |

戦略5分野において、当社がターゲットとする環境・エネルギー関連の分野
については雇用者数においても高い成長が見込まれる

① 成長4分野の強化：対象顧客の絞込み

■ 対象顧客の絞込み



製造派遣・請負が対象とする**全国3,000工場**

重点300工場に絞り込み

営業体制を8名から25名に拡充し営業強化

【重点300工場】

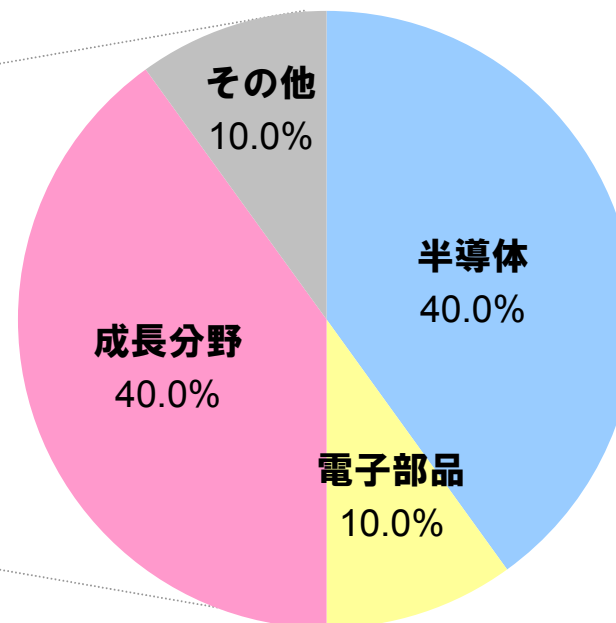
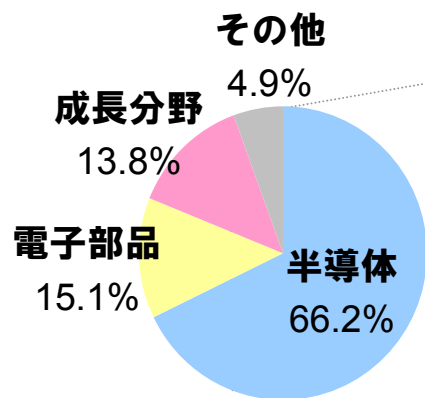
- ① 多くの外部労働力を活用し、複数社に派遣形態で発注している工場
- ② 成長分野などこれから投資が見込める工場

3. 新中期経営計画（業界動向と事業戦略）

① 成長4分野の強化：成長分野比率40%以上

■ 2011年3月期 3Q（現状）

■ 2016年3月期（中計ゴール）



成長分野比率13%

成長分野比率40%以上

5,000人体制から20,000人体制へ

半導体分野で培った請負ノウハウを成長4分野へ展開し、
顧客の裾野を広げ、製造請負でのシェアを拡大する

② 大規模請負力の強化：派遣法改正による請負化の流れ

■ 労働者派遣法改正の動き

2009年 リーマンショックを機に製造派遣禁止の議論へ

2011年 労働者派遣法改正案を国会で継続審議中

(現在、労働者派遣法改正の結論は出ていない)

請負化の進む半導体分野以外のエレクトロニクス業界でも

「請負化」の流れが加速

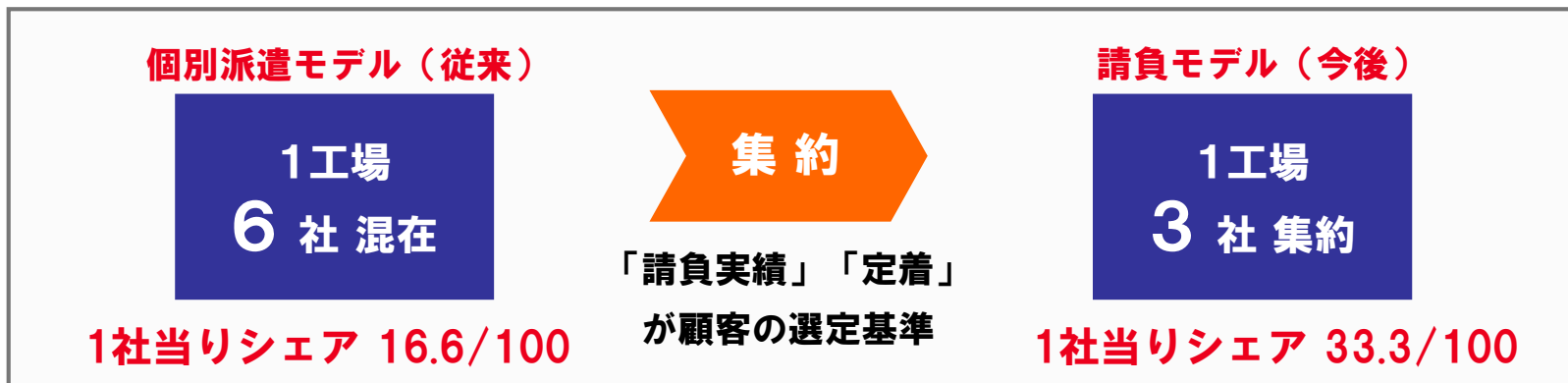
(エレクトロニクス業界は、派遣・請負比率が高く、派遣法改正の動きの中で請負化を選択する工場が多い)

【派遣事業】人材を配置するビジネス → 人材の配置までを重視 短期的な視点

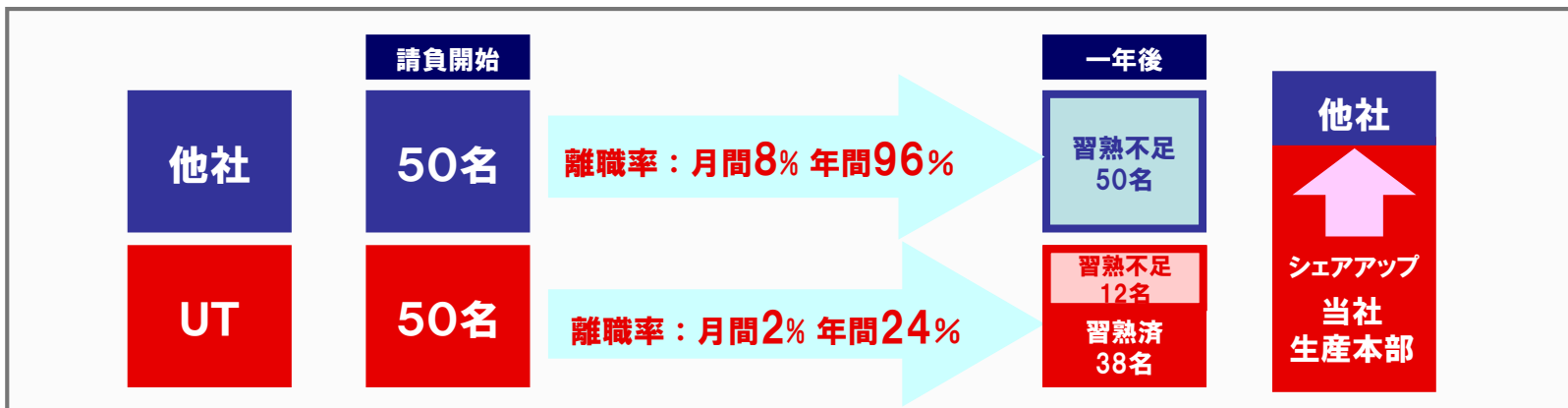
【請負事業】人材を配置してから始まるビジネス → 人材の定着・習熟を重視 中長期的な視点

② 大規模請負力の強化：シェアアップ

■ 請負化の流れ



■ 従業員の定着が重視される理由



当社の生産本部が請負化のバックアップを図り、1工場当たりの人数を50名から70名へ

② 大規模請負力の強化：利益率改善効果

■ 当社の過去業績と業績シミュレーション

（単位：百万円）

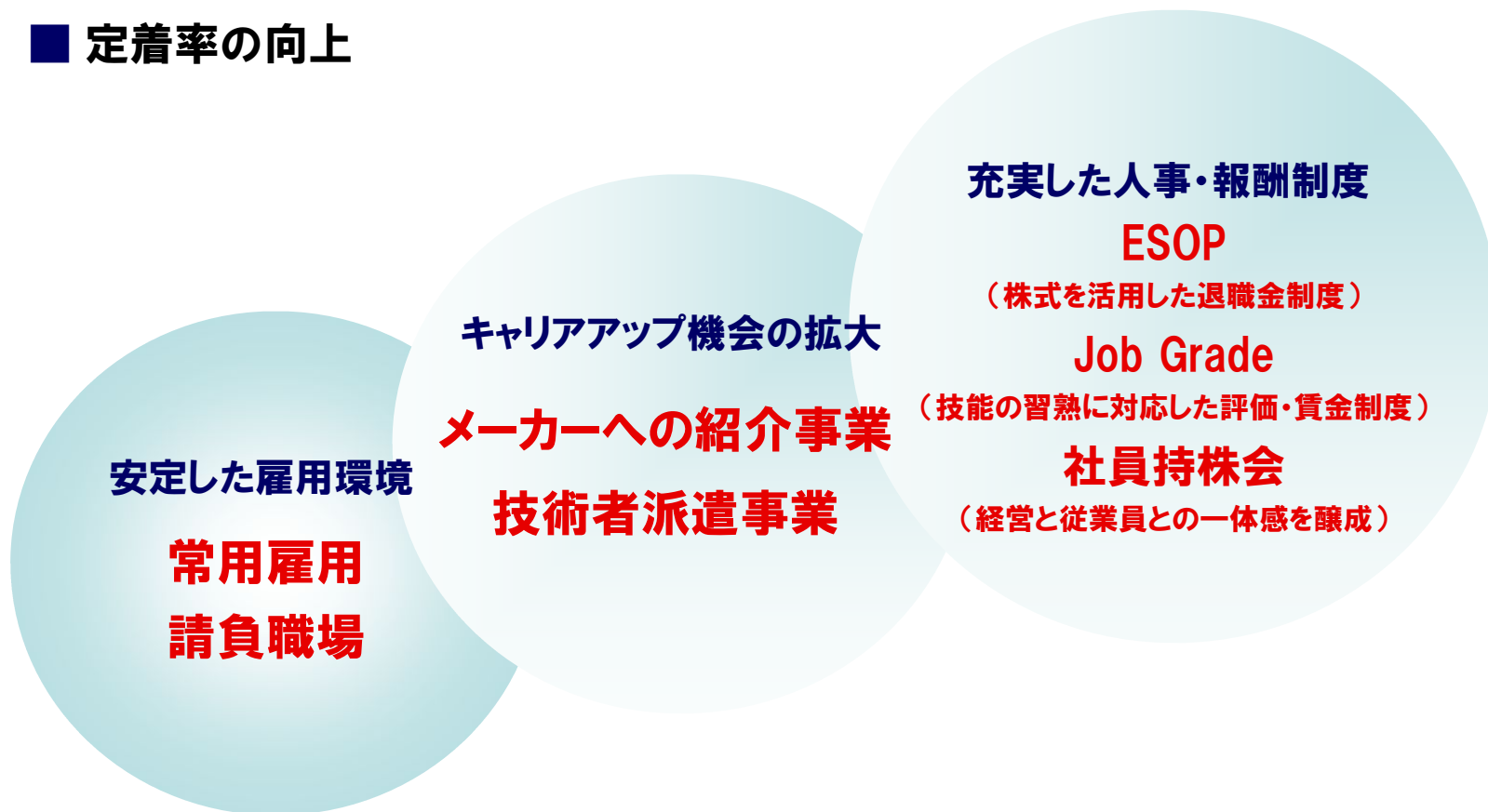
| | 2005年3月期 | 2010年3月期 | 2016年3月期 |
|------------|----------|----------|----------|
| 売上高 | 11,073 | 15,287 | 75,000 |
| 販管費 | 1,827 | 1,657 | 5,500 |
| 営業利益 | 199 | 1,261 | 9,000 |
| 稼働数 | 2,847人 | 3,483人 | 21,000人 |
| 顧客工場数 | 138工場 | 72工場 | 300工場 |
| 1工場当たり人数 | 21人 | 48人 | 70人 |
| 売上高販売管理費比率 | 16.8% | 10.8% | 7.3% |

30名増で
6%ポイント改善

20名増で3.5%ポイント
の改善を目指す

③ 従業員の顧客化：定着率の向上

■ 定着率の向上

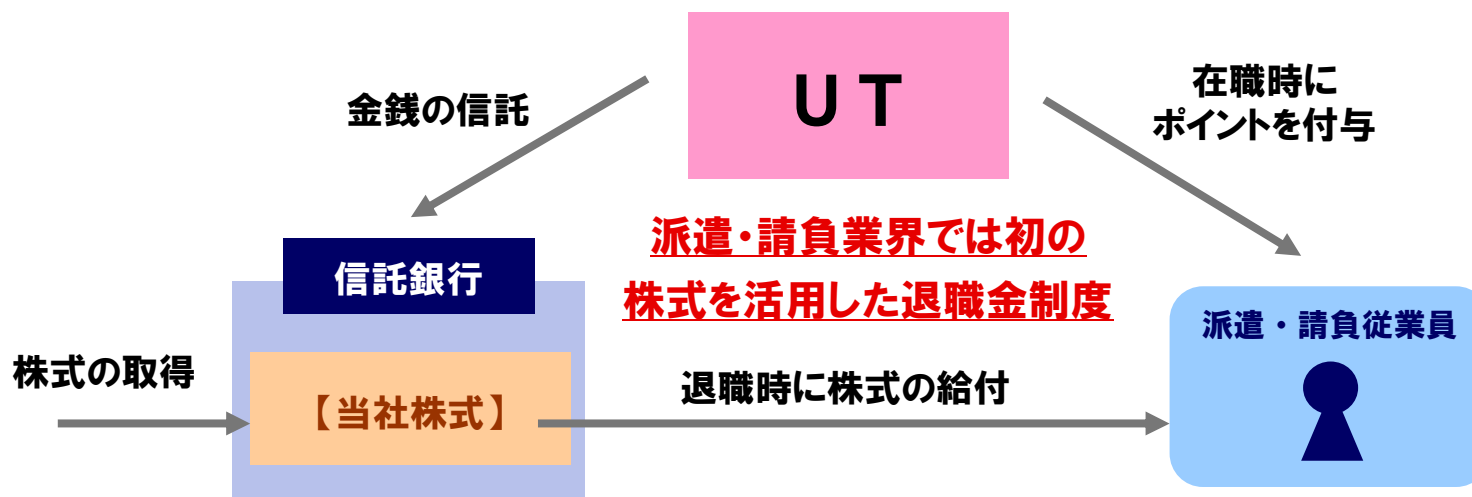


従業員の月次離職率を『2%』 → 『1%』に

③ 従業員の顧客化：ESOP (株式給付信託) の導入

■ ESOP : Employee Stock Ownership Plan (株式給付信託)

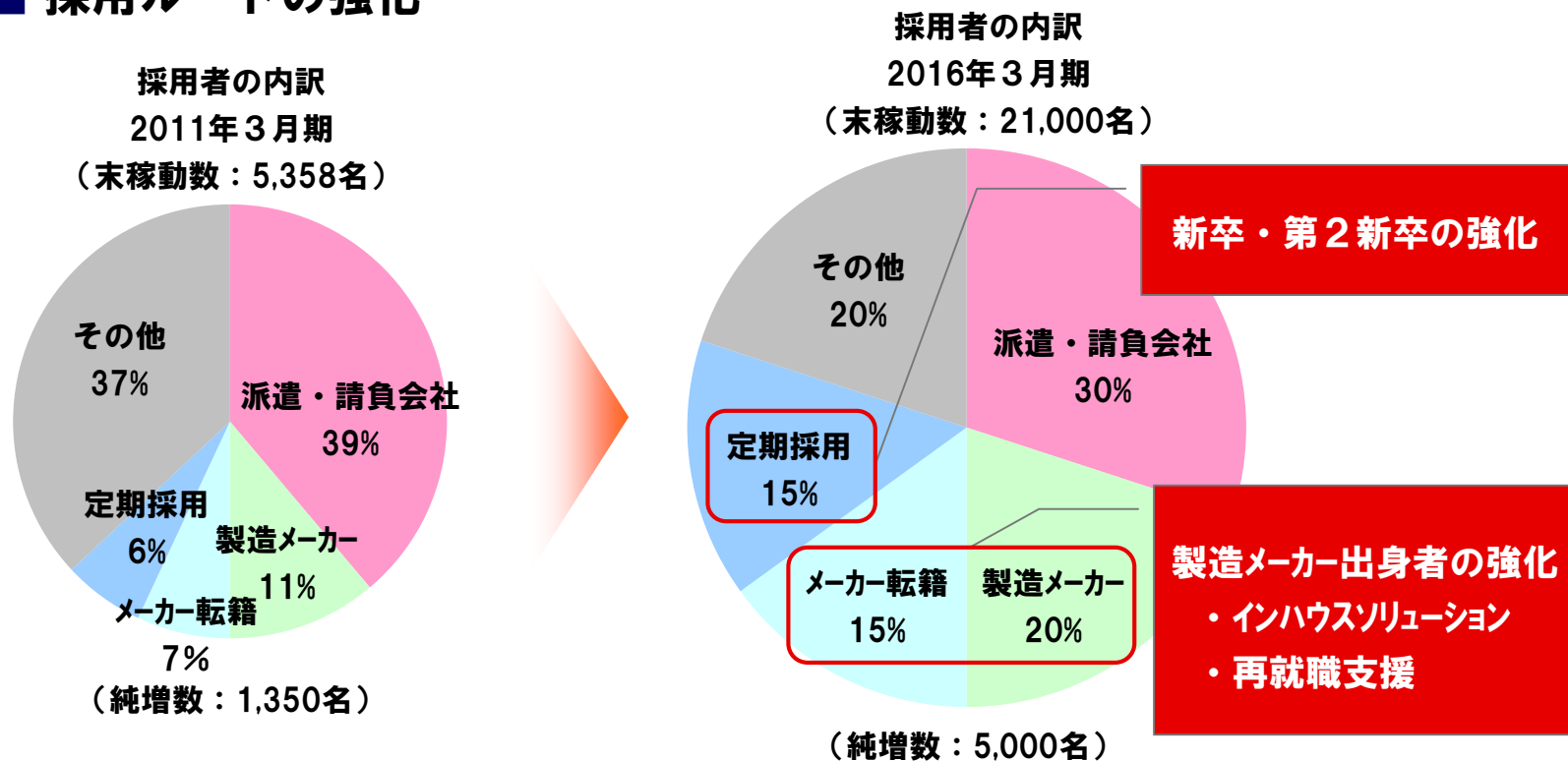
当社グループの派遣・請負職場で働く従業員に、勤続や成果に応じてポイントを付与し、退職時に累積したポイントに相当する当社株式を給付する仕組み



従業員の株主化を進め、従業員と会社との一体感を高める

③ 従業員の顧客化：採用ルート強化

■ 採用ルートの強化



採用ルートの強化により求職者とのチャネルを拡げ採用力を強化

EPS成長率 30%以上

(5ヵ年計画の平均成長率)

配当性向 30%以上

【補足説明】

• **EPS成長率**

1株当たり純利益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）がいくらであるかを表す。

式) $EPS = \text{税引後当期純利益} \div \text{発行済み株式総数}$

• **配当性向**

配当の原資となる税引後当期純利益に対する配当金の比率を表す。

式) $\text{配当性向} = \text{1株当たりの配当金額} / EPS$

Section 4 UTホールディングスとは

会社概要

【会社概要】

- 商号： UTホールディングス株式会社
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）
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）

【代表プロフィール】

代表取締役社長 兼 CEO 若山 陽一

出身地： 愛媛県松山市

生年月日： 昭和46年2月23日生（40歳）

略歴：

1989年 (株)テンポラリーセンター（現パソナ）に入社

1995年 日本エイム株式会社 設立

2003年 JASDAQ上場

2007年 経営統合によりUTホールディングス株式会社 設立



■ 創業からの経緯

管理体制のしっかりした会社を立ち上げ、「ものづくり日本」の復権に貢献したいという思いから日本エムを設立

① 半導体業界に特化する

専門技能を必要とし、派遣社員のキャリアアップがはかれる業種に特化する

② 人材業界の課題に取り組む

社会保険未加入問題や派遣法違反・派遣社員の低い定着率という課題に取り組む

■ 当社のコンセプト

派遣社員が安心して働け、専門技能を磨いてキャリアアップできる『イキイキとした職場』を創る。

- ① **正社員雇用**を行い、派遣社員が安心して働ける環境をつくる
- ② 派遣社員に対して**専門的に教育**を実施する
- ③ 技能がアップするにつれて昇給する**職能給制度**を導入する

半導体業界に特化 ・ 派遣社員の支持

半導体業界の製造派遣・請負でNo.1の実績

4. UTホールディングスとは

UTグループの基本理念と社会的な役割

基本理念

はたらく力で、イキイキをつくる。

UTグループの4つの社会的なテーマ

良質な雇用機会の創出

地方における安心してはたける
雇用機会を創出する。

キャリアアップ機会の提供

社内だけではなく社外への
キャリアアップ機会も提供する。

製造業の横断的な 雇用調整機能の実現

企業の垣根を越えた労働力の適正化を実現する。

利益分配の仕組みの構築

企業価値の成果を適正に
分配する仕組みを構築する。

製造請負事業を通じて、4つの社会的なテーマの課題解決に取り組む

■ 事業内容

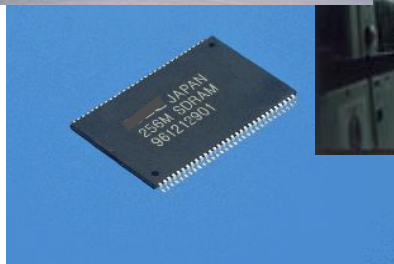
製造請負事業：半導体・太陽電池等の高度な分野に特化した製造ラインの一括請負サービス

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】

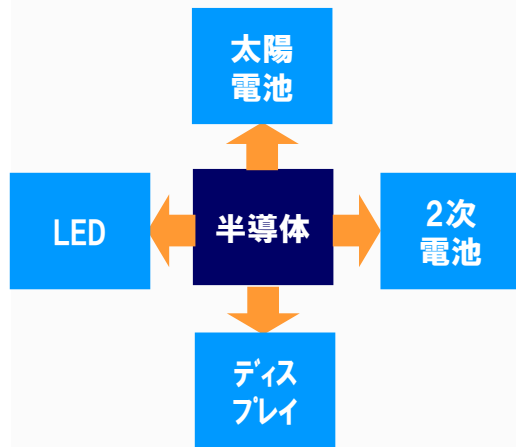
- 製造ラインの一括請負サービス
- 製造装置のメンテナンスサービス



■ ビジネスモデルの4つの特長

① 専門特化

半導体No.1の実績を基に、LED・太陽電池・2次電池・ディスプレイ等の高度な分野に専門特



② 常用雇用

業界初の常用雇用を実現し、安定した雇用環境の実現、長期インセンティブの拡充に注力

製造請負・派遣業界の中で最も低い離職率
月間離職率：2%

③ チームアプローチ
(請負)

個々別々に人員を派遣する形態ではなく、チームとして組織された専門技能者・技術者による請負が主体

製造請負・派遣業界の中で最も高い請負実績
1工場当り人数：50人

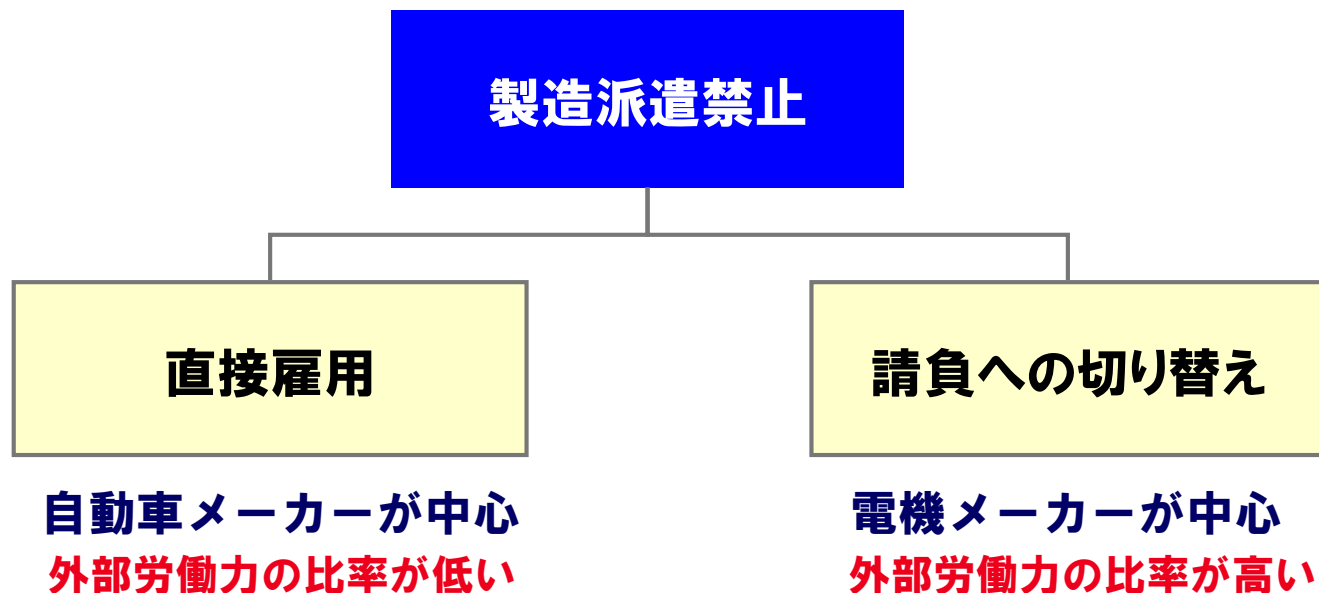
④ 受注先行の採用モデル

採用をしてから配属先を探すのではなく、顧客からの受注が確定してから採用活動を実施。常に稼働率100%を恒常化。

Section 5 派遣法を取り巻く環境

■ 派遣法改正（製造派遣禁止）が当社に及ぼす影響

【派遣法改正によるメーカーの選択肢は2つのみ】



電機メーカーが主要顧客の当社にとって派遣法改正は追い風
「専門性」と「請負実績」でシェアを高める絶好の機会

派遣法改正について②

■ 派遣事業と請負事業の違いについて

- ・ 派遣事業：メーカーの指示を受けて派遣社員が業務を行う
 - ・ 請負事業：請負会社が自ら責任を持って業務を行う
- 当社は「**請負事業**」が基本スタンス

■ 派遣法改正の影響のまとめ

| 派遣法の改正ポイント | 影 響 | コメン ト |
|------------|-----|--------------------------------|
| 登録型派遣禁止 | 無 | ・ 当社は登録型派遣事業を行っていない |
| 製造業務派遣の禁止 | 好影響 | ・ 請負事業が主体の当社は、派遣から請負への切替が進み好影響 |
| 日雇派遣の禁止 | 無 | ・ 当社は日雇派遣事業を行っていない |

派遣法改正について③

■ 派遣法改正の変遷

| 年 | 派遣法の変遷内容 | 派遣規制の方向性 | 当社への影響 |
|-------|---|----------|---|
| 1985年 | ・労働者派遣法成立（適用対象業務13業種） | 派遣規制の緩和 | 1995年にUTホールディングスの前身となる日本エイムを設立し、請負事業を軸に事業展開 |
| 1996年 | ・適用対象業務が26業種へ拡大 | | |
| 1999年 | ・派遣対象業務を原則自由化（港湾・建設・警備・製造のみ禁止） | | |
| 2004年 | ・26業務に係る3年の期間制限が廃止 ・1年間の期間制限付きで製造業務の派遣解禁 | | |
| 2007年 | ・製造業務の派遣可能期間が3年間に延長 | | |
| 2009年 | ・民主党がマニフェストに派遣法改正（製造業務の派遣禁止）を盛り込む | 派遣規制の強化 | メーカーの「派遣→請負」の流れ |
| 2011年 | ・派遣法改正案は、国会で審議中 | | |

■ 「個別派遣モデル」から「請負モデル」への動きが加速



■ 当社の戦略：請負化ニーズを取り込み、大型受注を獲得する

「専門性」と「請負実績」を強みとして、営業活動を強化

- ① 既存顧客における更なるシェアアップを図る
- ② 新規顧客開拓に注力

Section 6 リスクファクターについて

6. リスクファクターについて

マクロ的要因（外部環境の要因）

| リスク要因 | | 当社の見解 |
|-------|--------------------------------|--|
| 1 | 東日本大震災の業績へ及ぼす影響は？ | 一部の顧客の部材調達が困難になる可能性を考慮し、2012年3月期の第1四半期において月間で最大500名の技術職社員（全体の約10%）が非稼働になると想定しているものの、第2四半期以降は生産が正常化すると考えている。東日本大震災の業績への影響は期間限定的なものにとどまる見通しである。 |
| 2 | 派遣法改正がおこなわれた場合の影響は？ | 現在、国会で審議中の派遣法改正におけるポイントは3つ。登録型派遣禁止および日雇派遣禁止については、そもそも当社の事業領域ではないため影響を受けない。製造業務派遣の禁止に関しては、請負事業を主体とする当社にとっては、「派遣」→「請負」への切り替えを促し、追い風となる。 |
| 3 | 顧客の生産拠点の海外移転加速化による悪影響は？ | グローバル展開をおこなっている製造メーカーの日本工場は研究開発や最先端技術を追求するマザー工場としての役割を果たしているところが多いのが実情であり、それを海外へ移転する動きは限定的だと考えている。 |
| 4 | 顧客の業界再編や工場統合化などの悪影響は出ていないか？ | 当社の主要顧客である半導体メーカーや電機メーカーにおいては業界再編の動きはあまり出ていない。むしろ、当社が現在注力中のインハウスソリューションの提供を進めていけば、顧客の生産面での効率化やコストダウンにつながり再編や統合化などの環境を整えるサポートを果たす可能性がある。 |
| 5 | 派遣業界の再編が起こった場合、ネガティブ要因は発生するのか？ | 現状では、従来の高シェアを誇っていた同業他社はリーマンショック後に急速に事業を縮小したことによって、大が小を飲み込む構図が起こりにくい状況にある。外資系企業が日本企業を買収する動きも一部には見られるが、大きなトレンドとはなっていない。業界再編の動きが起これば、当社としては積極的にシェアを拡大する契機としていきたい。 |
| 6 | 急速に台頭してきている競合他社はあるか？ | 日本勢、海外勢を含めて現状のところ見当たらない。 |

6. リスクファクターについて

ミクロ的要因（内部環境の要因）

| リスク要因 | | 当社の見解 |
|-------|--|---|
| 1 | 新中期経営計画において顧客の獲得が計画通りに進まないとしたら、どんな要因が挙げられるか？ | 景気の急速な悪化による需要減というマクロ的要因が最大のリスクだと考えている。通常の景気循環においては、現在の製造業の「請負化」重視の流れは継続すると考えている。 |
| 2 | 新中期経営計画において採用が計画通りにいかないとしたら、どんな要因が挙げられるか？ | 「顧客の獲得」におけるリスクとは対極的に、好況時には人材の確保が難しくなる傾向がある。前回の景気拡大局面であった2005年においては、1名あたりの採用コストが上昇し、人材確保に苦戦した。ただし、当社の主力事業地域である地方の雇用情勢は恒常的に厳しい状況であり、好況期においても当社は雇用の大きな受け皿としての役割を果たしたい。 |
| 3 | 現社員の人材流出リスクおよび人材定着状況は？ | 技術職社員の月間離職率は2%と業界においてはトップクラスの人材定着率を誇っているが、新中期経営計画では雇用の充実施策により1%まで低下させることを目標としている。 |
| 4 | 請負・派遣社員が未稼働となった場合、収益面でのリスクはどの程度あるのか？ | 技術職社員が未稼働となり収入が確保できない中での給与支払発生が、収益面における最大のリスクである。ただし、当社は仕事を受注した後に人材採用をおこなっているため、通常の稼働率はほぼ100%の状況にある。 |
| 5 | 今後の事業の拡大に伴うコストコントロールは大丈夫か？ | 売上高が順調に拡大していけば、販管費率を中心とするコスト比率は相対的に自然と下がる収益モデルになっている。新中期経営計画においては2011/3期の販管費率11.5%を最終年度2016/3期において7.3%まで低減させることを目標としている。 |
| 6 | 今後の事業の拡大に伴ってM&Aや多角化はおこなうのか？ | 今後の事業の拡大に伴って派遣・請負事業を強化するためのM&Aは選択肢の一つとして認識しているが、あくまで当社のビジネス基盤が柱でありM&Aそのものを事業戦略の中核と位置付けてはいない。また、既存ビジネスから外れた多角化はおこなわない。 |

Section 7 IR宣言とIR実践状況

2010年11月12日発表

UTホールディングスIR宣言

UTホールディングスはここにIR宣言をいたします。

- ・ IR活動を経営の最重要項目のひとつとして位置づけます。
- ・ ジャスダック上場のパブリック企業として説明責任を果たし、常に明瞭な企業メッセージを発信いたします。
- ・ ビジネス環境や業績の変化に関わらず、一貫して前向きなIR活動を行います。
- ・ 個人投資家、機関投資家、また国内、海外を問わず、すべての市場関係者に対して公平かつタイムリーなディスクロージャーを行います。
- ・ 市場ならびに株主・投資家の皆さまとのゆるぎない信頼の確保・構築に努めます。

IR活動目標（2012年3月期）

1. 企業の認知度向上に努め、事業内容の理解促進に注力します。

- 個人投資家向け説明会を年4回以上開催
- アナリスト・機関投資家向け決算説明会を年4回開催
- 説明会等で使用したIR資料や質疑応答の内容については、可能な限りウェブサイトに公開

2. 企業理念ならびに経営戦略を情熱を持ってお伝えいたします。

- 説明会等については、すべて代表取締役社長の若山陽一が直接説明し、すべての質問に回答
- アナリスト・機関投資家との個別取材については、すべての取材依頼に対応
- 会社説明会や決算説明会で使用するIR資料の改革に取り組む

3. 新中期経営計画に則った適正株価の形成を目指します。

- 新中期経営計画に対する経営の進捗状況を明確に報告する
- 新中期経営計画に則った適正株価の考え方を発表予定
- 新中計経営計画を着実に達成する過程において、適正株価の形成を目指す

4. 中長期のステークホルダーを増やし、株主満足度の向上に邁進します。

- 株主・投資家の皆さまの声を経営にダイレクトにフィードバック
- 株主総会を土日に開催
- 新中期経営計画におけるEPS平均成長率30%以上、配当性向30%以上をコミットメント

| IR活動項目 | 実践状況 |
|--------------------|---------------|
| ホームページのリニューアル | ▶ 2010年11月に実施 |
| 個人投資家向け会社説明会 | ▶ 4回以上の実施 |
| アナリスト・機関投資家向け決算説明会 | ▶ 4回実施 |
| アナリスト・機関投資家向け個別取材 | ▶ 全取材依頼に対応 |
| 決算説明会資料の充実とレベルアップ | ▶ 着実な改善を図る |
| 新中期経営計画の策定と発表 | ▶ 実施 |
| 株主総会の土日開催 | ▶ 次回より開催 |

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。