

UTグループ

2012年3月期 第2四半期決算

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11月11日

■ エグゼクティブサマリー	・・・	P.3 ~ P.5
■ 2012年3月期 第2四半期決算概要	・・・	P.6 ~ P.12
■ 2012年3月期 通期業績見通し	・・・	P.13 ~ P.17
■ 新中期経営計画	・・・	P.18 ~ P.31
■ 2012年3月期 IR活動目標と実践状況	・・・	P.32 ~ P.34

Section 1 エグゼクティブサマリー

■ 取引先顧客数の状況

新規営業活動の強化により取引先顧客数が増加

6月末の顧客数 207 → 9月末の顧客数 220

■ 稼働数の状況

請負化に伴うシェアアップにより稼働数が増加

6月末の稼働数 5,414名 → 9月末の稼働数 5,633名

- ・ 環境エネルギー関連分野等（成長4分野：二次電池・LED・太陽電池・中小型ディスプレイ／パワーデバイス／スマートフォン）を中心に取引先が増加
- ・ 新規取引先顧客を中心としたシェアアップにより稼働数が増加

1. エグゼクティブサマリー

エグゼクティブサマリー

■ 2012年3月期 第2四半期 計画比

(単位：百万円)

	第2四半期実績 (前期比)	計画値 (前期比)	サマリー
売上高	11,705 (+18.5%)	11,600 (+17.4%)	計画を上回る着地 東日本大震災の影響から想定よりも早期に回復。 稼働数の増加により売上高が拡大。
営業利益	751 (△15.3%)	600 (△32.2%)	計画を上回る着地 第1四半期に東日本大震災の影響があり、前期比は マイナス。
当期純利益	341 (△37.4%)	300 (△44.8%)	計画を上回る着地 第1四半期に東日本大震災の影響があり、前期比は マイナス。
技術職社員稼働数	5,633名 (+21.6%)	6,188名 (+33.6%)	前期比では大幅増も、計画未達成。 多数あるバックオーダーに対応するため、下期は採用 活動を強化。

■ 2012年3月期 通期の計画に対する進捗状況

(単位：百万円)

	通期計画 (前期比)	サマリー
売上高	25,000 (+23.5%)	第2四半期で46.8%の進捗率 東日本大震災の影響から早期に回復し、順調な進捗率。
営業利益	2,000 (+38.6%)	第2四半期で37.5%の進捗率 東日本大震災の影響から早期に回復し、順調な進捗率。
当期純利益	1,000 (+30.5%)	第2四半期で34.1%の進捗率 東日本大震災の影響から早期に回復し、順調な進捗率。
技術職社員稼働数	7,016名 (+1,670名)	第2四半期末で計画を下回る。 多数あるバックオーダーに対応するため、下期は採用活動を強化。

Section 2 2012年3月期 第2四半期決算概要

2. 2012年3月期 第2四半期決算概要

2012年3月期 第2四半期 連結PL表

(単位：百万円)

	2012年3月期 第2四半期		前期比	2011年3月期 第2四半期		期初計画	
	実績	構成比		実績	構成比	計画値	構成比
売上高	11,705	100.0%	+18.5%	9,879	100.0%	11,600	100.0%
売上総利益	2,214	18.9%	+13.6%	1,950	19.7%	1,844	15.9%
販売費及び 一般管理費	1,463	12.5%	+37.6%	1,063	10.8%	1,244	10.7%
営業利益	751	6.4%	△15.3%	886	9.0%	600	5.2%
経常利益	700	6.0%	△10.2%	779	7.9%	585	5.0%
当期純利益	341	2.9%	△37.4%	544	5.5%	300	2.6%
技術職社員稼働数	5,633名	-	+1,002名	4,631名	-	6,188名	-

- ・ 売上総利益の計画比および前期比での増加は、東日本大震災の影響から早期に回復し、売上高が増加したため。
- ・ 販売費及び一般管理費の期初計画比での増加は、採用活動の強化を行っているため。

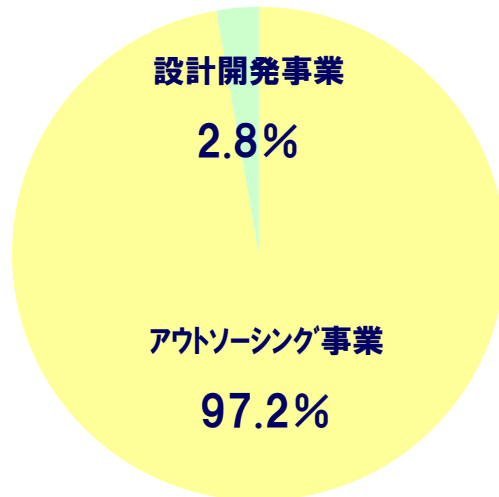
当社の事業セグメントについて

■ 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

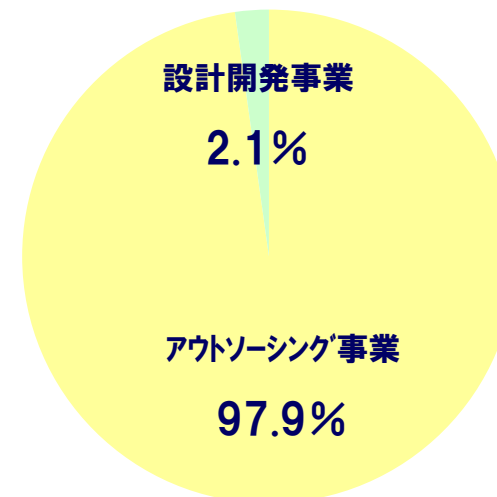
事業セグメント別
(2012年3月期 第2四半期)

売上構成比



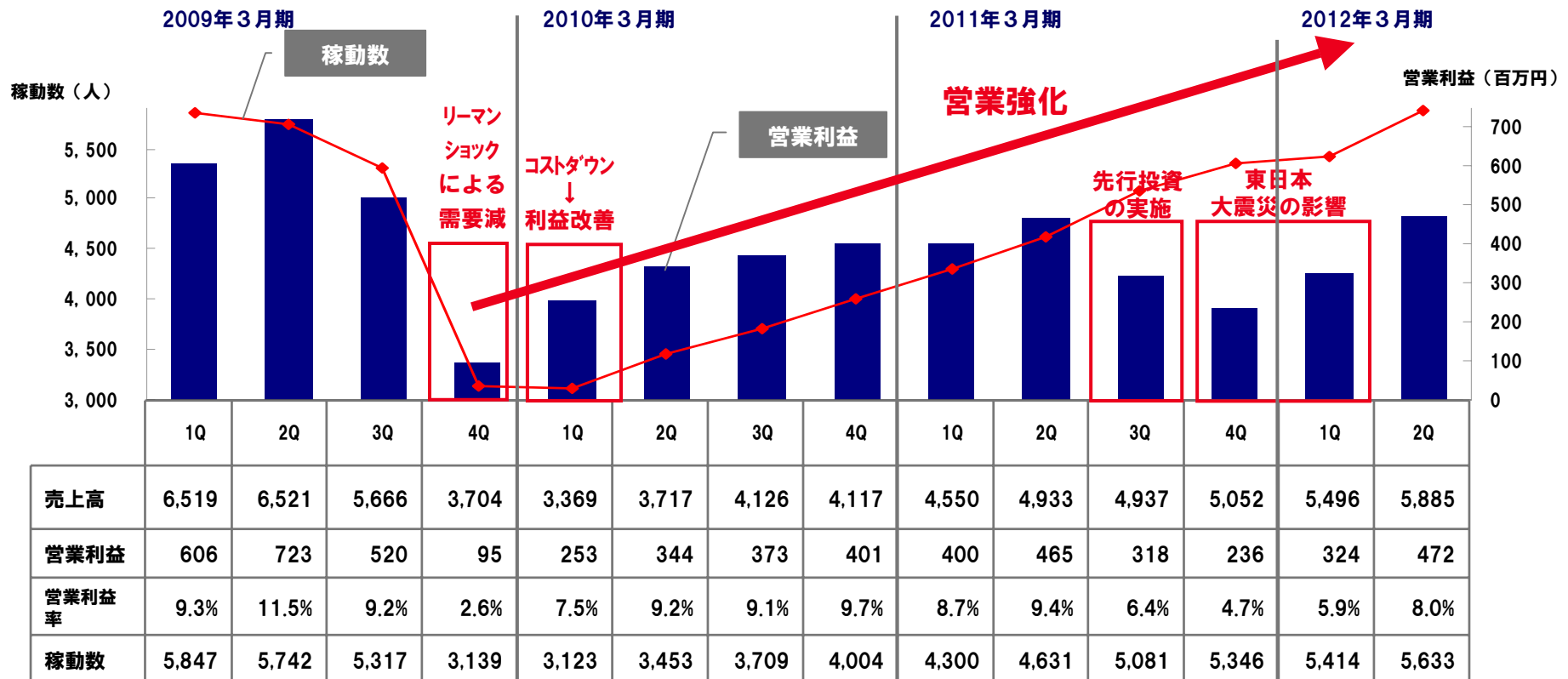
事業セグメント別
(2012年3月期 第2四半期)

営業利益構成比



四半期ごとの稼働数・営業利益の推移

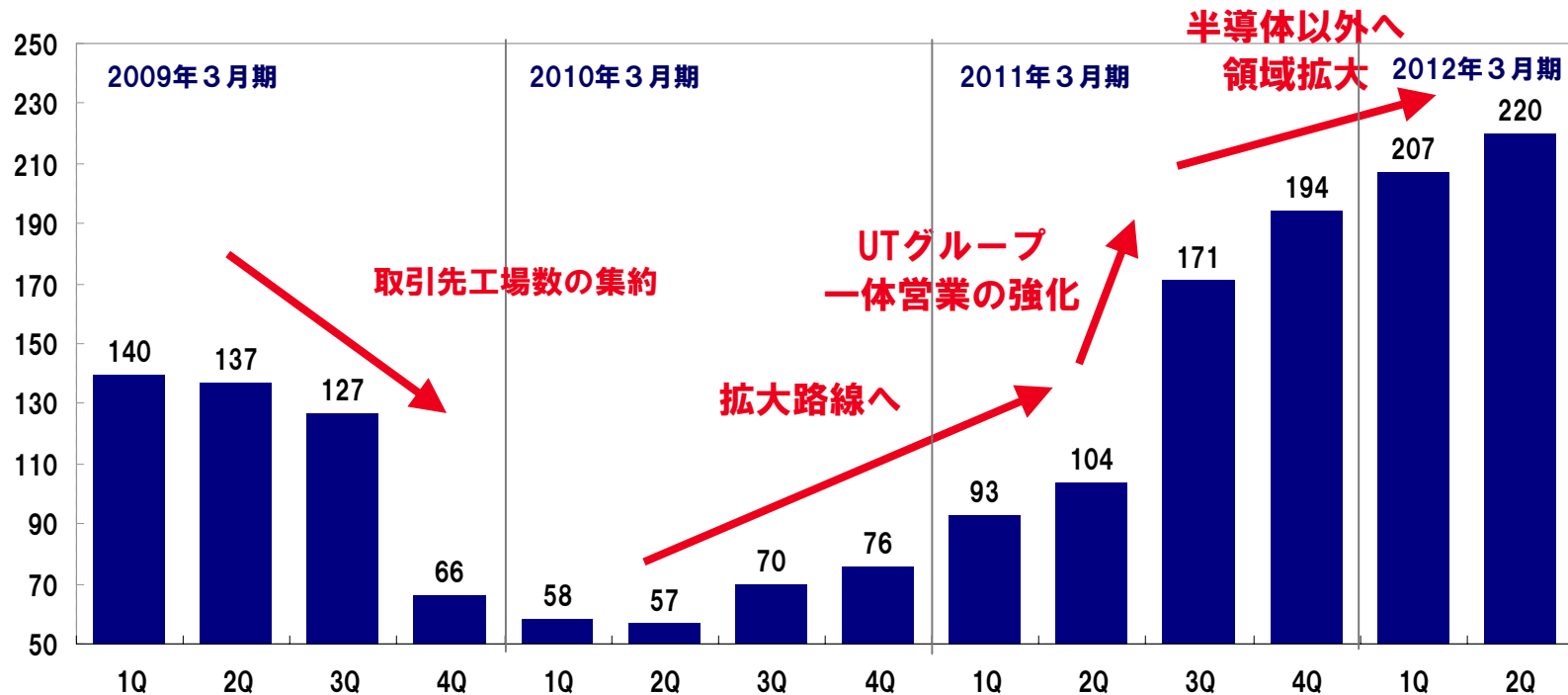
■ 2009年3月期～2012年3月期 稼働数/営業利益推移



- ・ 稼働数 : 営業体制の強化・シェアアップにより、引き続き順調に増加。
- ・ 営業利益 : 前期の第3四半期から営業・採用等の強化を実施、また、前期の第4四半期と今期の第1四半期には東日本大震災の影響で一時的に低下したものの、順調に回復。

四半期ごとの取引先顧客数の推移

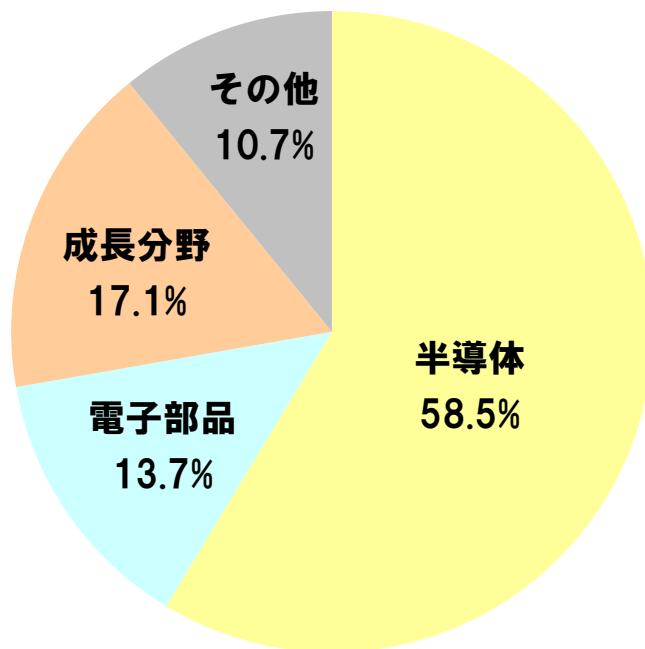
■ 2009年3月期～2012年3月期 取引先顧客数の推移



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が功を奏し、取引先顧客数の増加が続く。

業種別の顧客状況

■ 業種別の顧客比率（2012年3月期第2四半期）



- 半導体関連の顧客比率が最も高い
【当社の主要顧客グループ】
- ・ 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
【成長4分野】
- ・ 太陽電池
- ・ 2次電池
- ・ LED
- ・ ディスプレイ

連結貸借対照表の推移

(単位：百万円)

	2011年6月		2011年9月		前四半期比	増減額
	実績	構成比	実績	構成比		
流動資産	5,953	74.3%	6,450	65.4%	+8.3%	+497
現金及び預金	3,216	40.1%	3,626	36.8%	+12.7%	+410
売掛金	2,437	30.4%	2,495	25.3%	+2.4%	+58
固定資産	2,056	25.7%	3,412	34.6%	+66.0%	+1,356
有形固定資産	35	0.4%	33	0.3%	△5.7%	△2
投資その他の資産	1,948	24.3%	3,305	33.5%	+69.7%	+1,357
流動負債	6,885	85.9%	5,151	52.2%	△25.2%	△1,734
短期借入金	4,407	55.0%	2,748	27.9%	△37.6%	△1,659
固定負債	95	1.2%	2,133	21.6%	2145.3%	+2,038
純資産	1,030	12.9%	2,580	26.2%	+150.5%	+1,550
株主資本	1,005	12.5%	2,579	26.1%	+156.6%	+1,574
総資産	8,011	100.0%	9,863	100.0%	+23.1%	+1,852

- ・ シンジケートローンによるリファイナンスを実施したことで、短期借入金が大幅に減少し、固定負債（長期借入金）が増加。
- ・ ESOP制度の導入に伴う自己株式の処分により、株主資本が大幅に増加。あわせて純資産が増加。

Section 3 2012年3月期 通期業績見通し

3. 2012年3月期 通期業績見通し

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 通期		
			業績予想		前期比
売上高	20,227	—	25,000	—	+23.5%
売上総利益(率)	3,740	18.5%	4,500	18.0%	+20.3%
販売費及び 一般管理費(率)	2,298	11.4%	2,500	10.0%	+8.8%
営業利益(率)	1,442	7.1%	2,000	8.0%	+38.6%
経常利益(率)	1,309	6.5%	1,960	7.8%	+49.7%
当期純利益(率)	766	3.8%	1,000	4.0%	+30.5%
配当実績・予想	2,400円	—	2,500円	—	—
技術職社員稼働数	5,346名	—	7,016名	—	+1,670名

- ・ 2012年3月期の業績予想については、据え置き。
- ・ 上期は計画を上回る着地。下期についても、計画に対して順調に業績を進捗させるべく引き続き重点戦略項目を実施する。

■ 2012年3月期 下半期 重点戦略項目

- ① 現場密着型組織への改変
- ② 応募者の入社率の改善
- ③ タイの洪水による代替生産対応

■ ① 現場密着型組織への改変

上半期

3つの戦略「顧客工場数の増加」「シェアアップ」「従業員のカスタマー化」
→ 「顧客工場数」は順調に増加
入社率の悪化や顧客事情による延期があり、稼働数が計画に達せず

下半期

1：現場密着型組織へ改変

- ・「顧客工場数の増加」の人員を「シェアアップ」の部署にシフトし、新たに契約した顧客工場のシェアアップを重視した組織に改変
- ・機能別の組織をエリア別の組織に改変し、一つのエリアの中で「営業・採用・現場管理」を運営する組織へ

2：常にチャレンジする組織へ

- ・役職/部門に関係なく、全員が課題に対して取り組める組織へ変更

■ ② 応募者の入社率の改善

入社率 **50%** → **20%** に下落 → **40%** に改善
(5年前) (現在) (2012年3月期 下半期)

原因：採用拠点が全国各地に分散し、採用効率が悪化

対策：採用拠点をエリアの中心拠点に集約し、拠点長が現場の実態に合わせて採用活動をコントロール

入社率を40%に改善し、仕事量の増加に伴う採用ニーズに対応し、採用拠点の集約に伴うコストダウンも図る。

■ ③ タイの洪水の影響による国内での代替生産

タイの洪水の影響により、国内での代替生産の動きが始まる。当社も顧客からの緊急の要望に対し、採用活動を強化。

Section 4 新中期経営計画

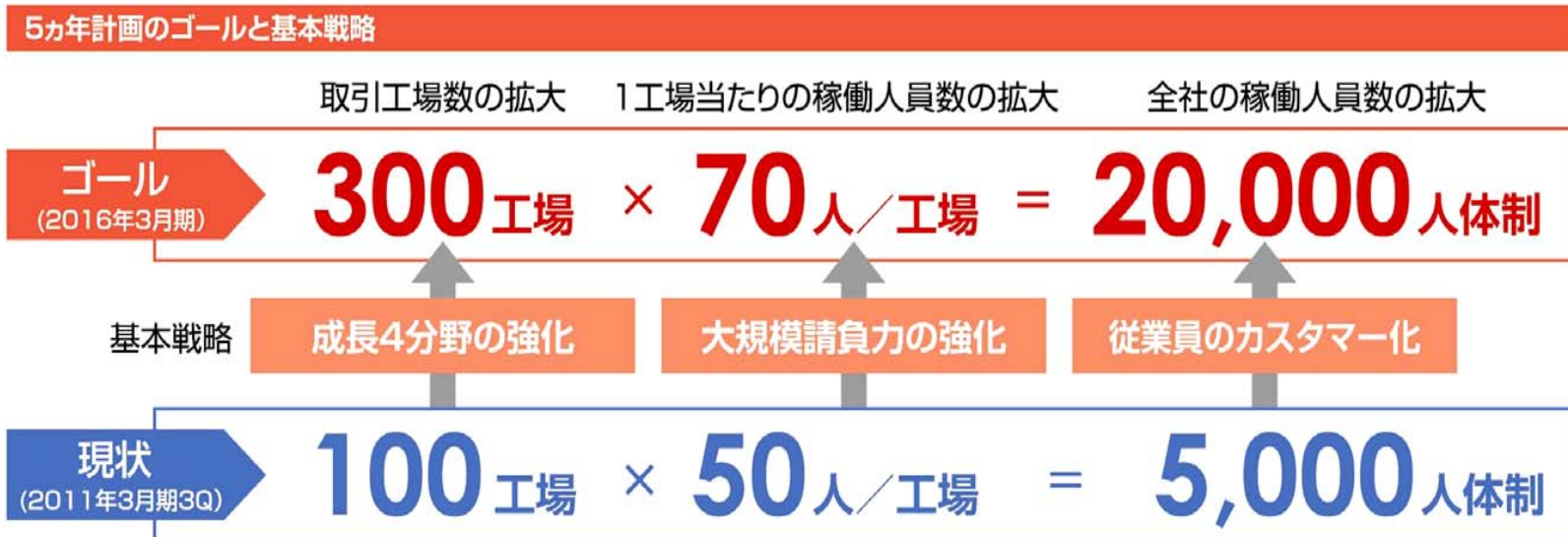
■ 新中期経営計画のビジョン

『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

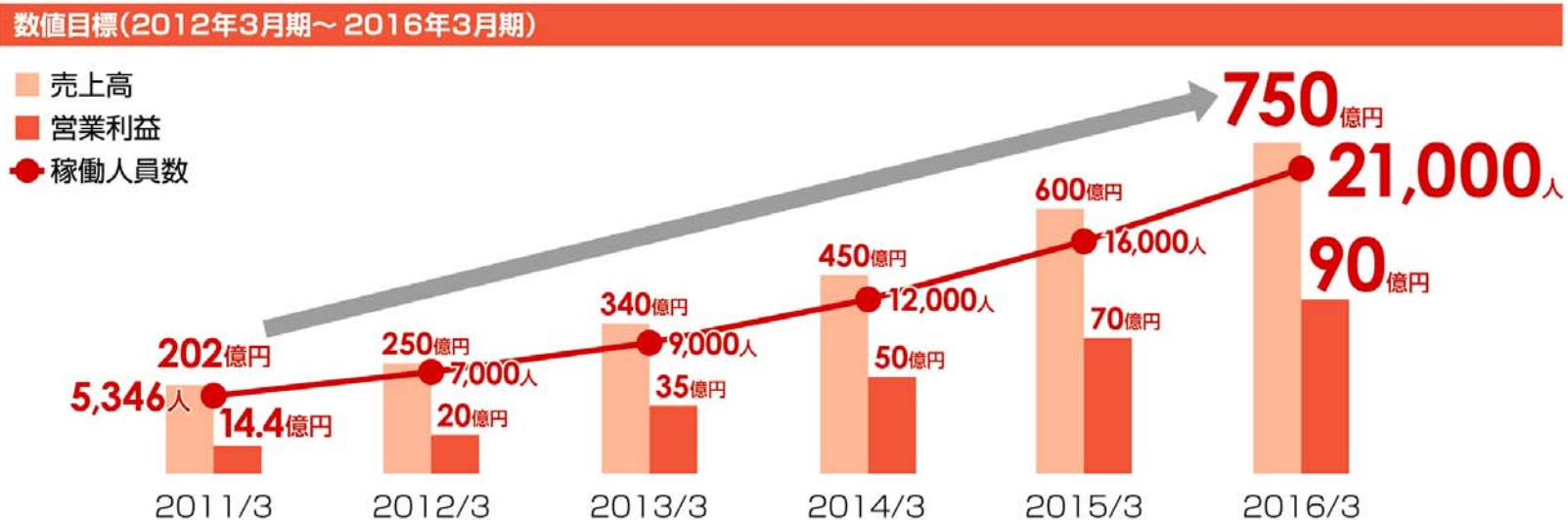
- ・ 地方における良質な雇用機会の創出
- ・ 派遣／請負で働く人達のキャリアアップ機会の創出
- ・ 製造業の横断的な雇用調整機能

■ 基本戦略



業績計画数値

■ 2012年3月期～2016年3月期 業績計画数値



	実績	新中期経営計画					5ヵ年平均成長率
	FY2011.3	FY2012.3	FY2013.3	FY2014.3	FY2015.3	FY2016.3	
売上高	20,227	25,000	34,000	45,000	60,000	75,000	30.2%
営業利益	1,442	2,000	3,500	5,000	7,000	9,000	45.2%
当期純利益	766	1,000	1,860	2,690	3,830	4,910	46.9%
稼働数	5,346人	7,000人	9,000人	12,000人	16,000人	21,000人	
顧客工場数	194工場	230工場	300工場	300工場	300工場	300工場	
1工場当り人数	27人	30人	30人	40人	53人	70人	

■ 事業戦略

① 成長4分野の強化

▶ 取引工場数の拡大（100工場 → 300工場）

② 大規模請負力の強化

▶ 1工場当りの稼働人員数の拡大（50人 → 70人）

③ 従業員のカスタマー化

▶ 全社の稼働人員の拡大（5,000人 → 20,000人）

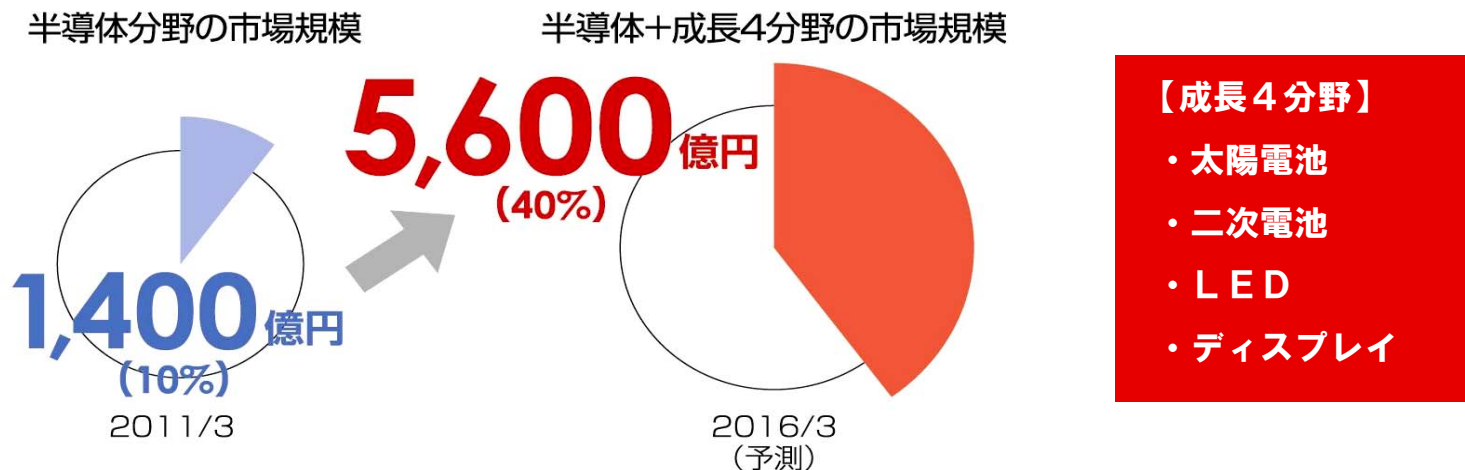
4. 新中期経営計画

① 成長4分野の強化：重点領域の拡大

■ 市場規模

製造派遣・請負の市場規模 1兆4,600億円
 (就労人口 40~50万人)

■ 当社の重点領域の拡大



4. 新中期経営計画

① 成長4分野の強化：環境・エネルギー分野の拡大

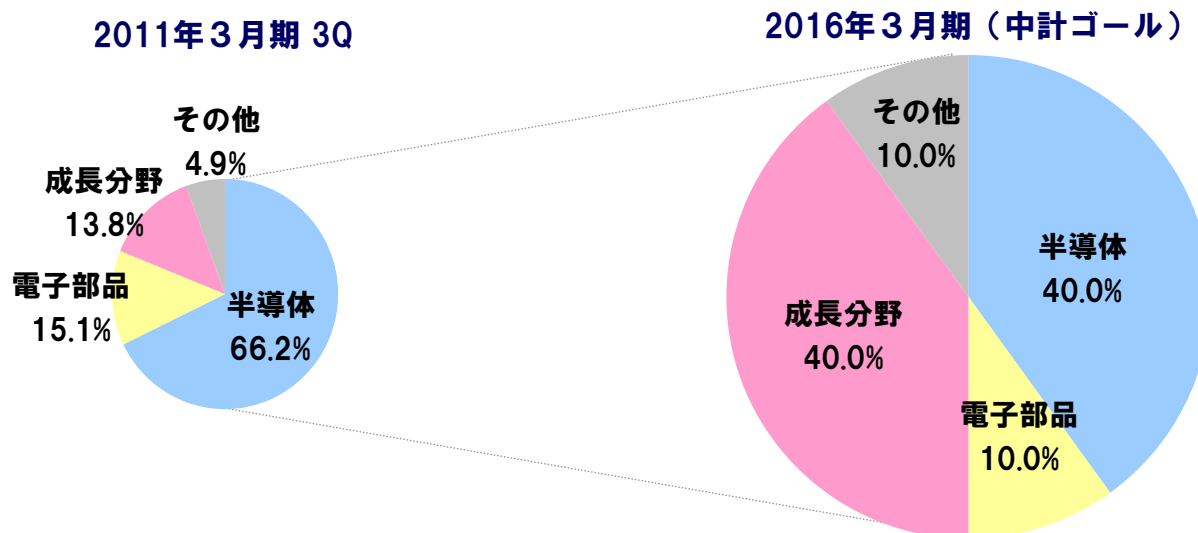
■ 経済産業省：産業構造ビジョンの掲げる戦略5分野

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

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

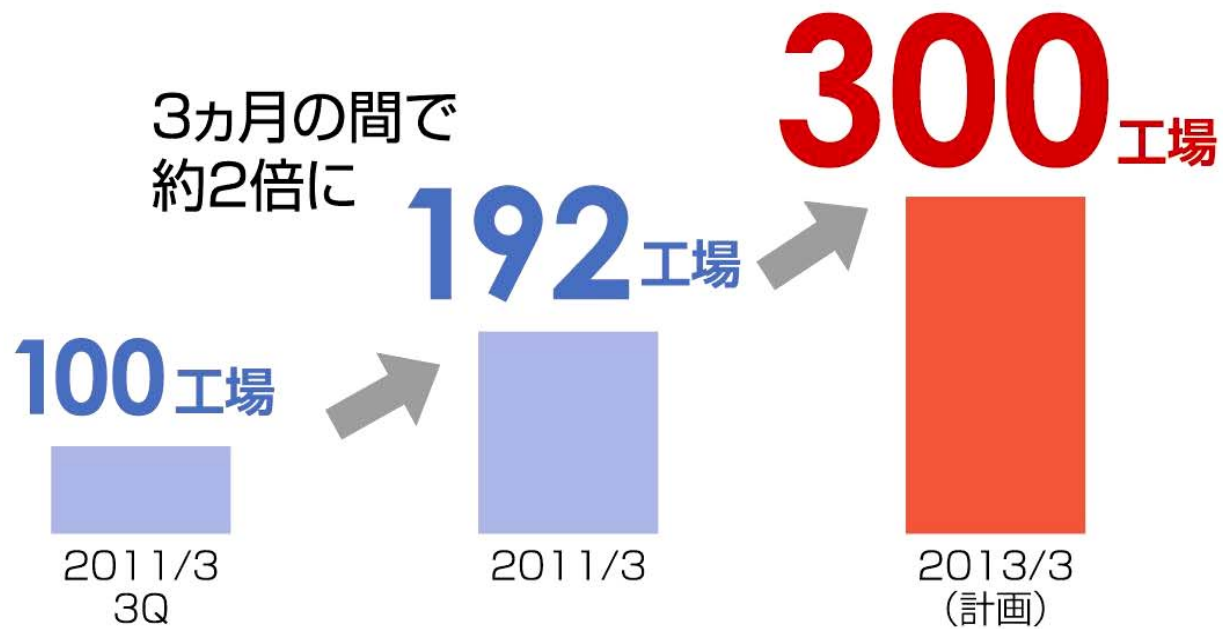
※その他の分野は、先端分野、インフラシステム輸出、医療・介護・健康・子育て、文化産業立国

■ 当社における成長分野比率を40%以上に拡大



① 成長4分野の強化：重点領域の拡大

■ 取引先工場数の拡大



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、2011年3月期の第3四半期より、取引先顧客数が大幅に増加。

② 大規模請負力の強化：同業比較

■ 同業比較：「1工場当たり人数」と「月次離職率」 (出所) 当社推計

	A社	B社	C社	D社	UT
工場数	750工場	550工場	260工場	260工場	100工場
人数	8,500人	8,700人	5,000人	6,200人	5,000人
1工場当たり人数	11人	16人	19人	24人	50人
月次離職率	8%	8%	4%	4%	2%
営業利益率	3-5%	2-3%	1%	4%	7.1%

2011年3月期 第3四半期時点

顧客の選定基準 → 「請負実績」「定着(離職率)」

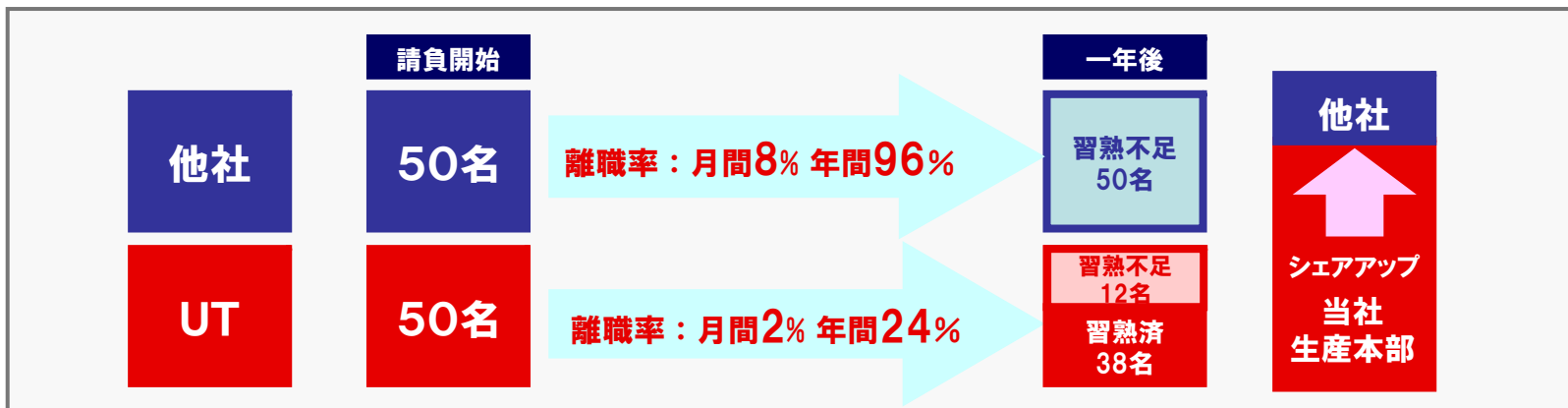
- ・ 当社は「請負実績」が最も高い → 1工場当たりの人数：50人
- ・ 当社は「月次離職率」が最も低い → 2%

② 大規模請負力の強化：シェアアップ

■ 請負化の流れ

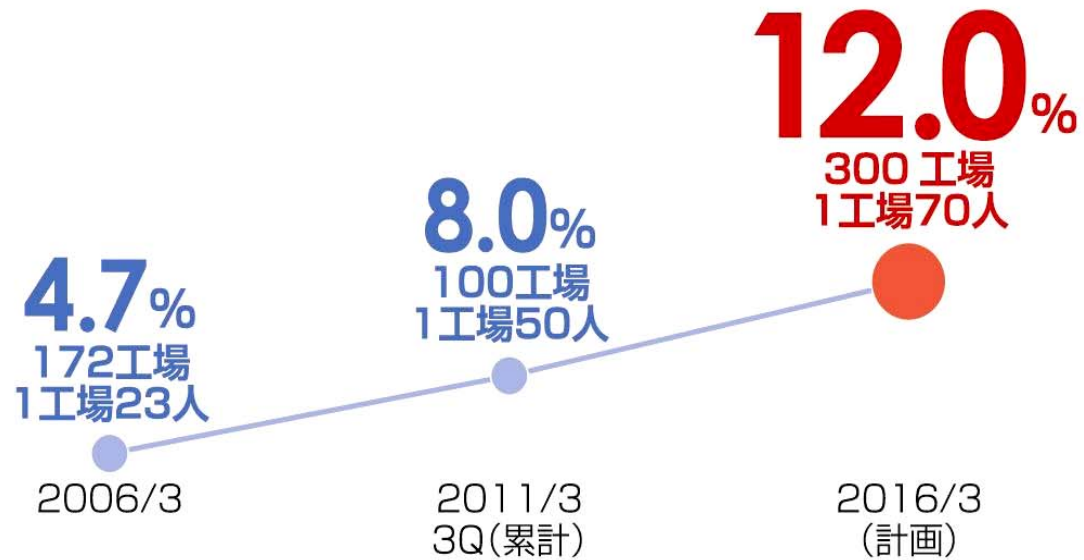


■ 従業員の定着が重視される理由



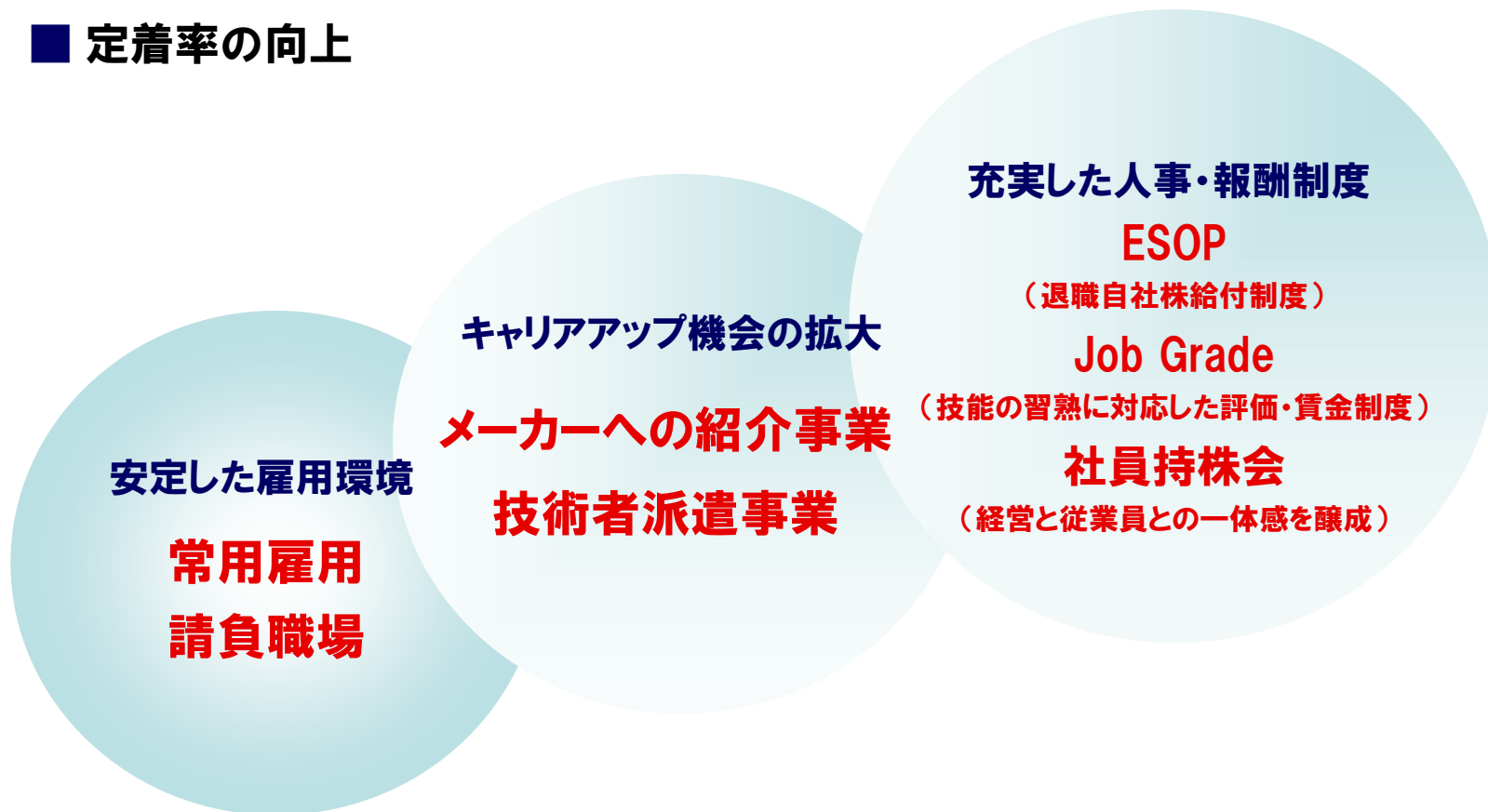
当社の生産本部が請負化のバックアップを図り、1工場当たりの人数を50名から70名へ

■ 大規模請負の強化による営業利益率の改善効果



1工場当たりの稼働数が増加することにより、販管費率が低下し、営業利益率が向上

■ 定着率の向上



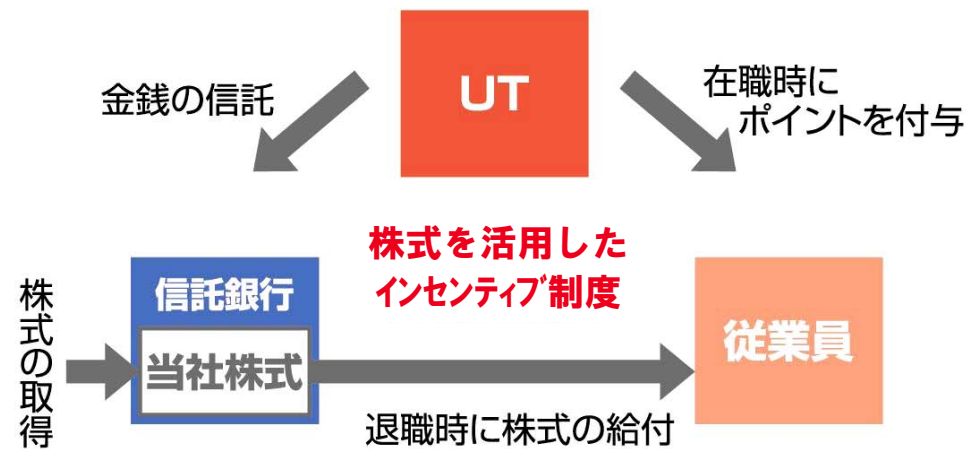
従業員の月次離職率を『2%』 → 『1%』に

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

製造アウトソーシング業界初のESOP（株式給付信託）の導入



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

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 5 I R活動目標と実践状況

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

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。

■ IRに関するお問い合わせ先

TEL : 03-5447-1710 MAIL : ir@ut-h.co.jp

担当者 : 秋田・徳安