

UTグループ

2012年3月期 第3四半期決算

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

2012年2月14日

通期業績予想の修正について	・・・	P.3 ~ P.4
2012年3月期 第3四半期決算概要	・・・	P.5 ~ P.15
新中期経営計画	・・・	P.16 ~ P.29
2012年3月期 IR活動目標と前期実践状況	・・・	P.30 ~ P.32

Section 1 通期業績予想の修正について

1 . 通期業績予想の修正について

通期業績予想の修正（2 / 13発表）について

（単位：百万円）

	前期通期実績	通期期初予想 （前期比）	通期修正予想 （前期比）	期初予想比 （対予想比）	営業利益の主な修正要因
売上高	20,227	25,000 (+23.5%)	24,000 (+18.7%)	1,000 (4.0%)	半導体関連顧客の 生産調整による 退職費用の計上
営業利益	1,442	2,000 (+38.6%)	1,400 (2.9%)	600 (30.0%)	特命顧客（自動車 部品・建材）の先行 投資の実施
経常利益	1,309	1,960 (+49.7%)	1,300 (0.7%)	660 (33.7%)	
当期純利益	766	1,000 (+30.5%)	800 (+4.4%)	200 (20.0%)	営業・採用関連 コストの増加

・ 配当予想の修正は無し 1株当たり2,500円で実施予定

Section 2 2012年3月期 第3 四半期決算概要

2012年3月期 第3四半期 連結PL表

(単位：百万円)

	2012年3月期 第3四半期		前期比	2011年3月期 第3四半期		期初計画	
	実績	構成比		実績	構成比	計画値	構成比
売上高	17,869	100.0%	+ 19.2%	14,994	100.0%	18,200	100.0%
売上総利益	3,263	18.3%	+ 13.7%	2,869	19.1%	3,178	17.5%
販売費及び 一般管理費	2,239	12.5%	+ 35.4%	1,654	11.0%	1,868	10.3%
営業利益	1,024	5.7%	15.7%	1,214	8.1%	1,310	7.2%
経常利益	966	5.4%	11.7%	1,093	7.3%	1,283	7.0%
当期純利益	444	2.5%	37.9%	715	4.8%	655	3.6%
技術職社員稼働数	5920名	-	+ 839名	5,081名	-	6,637名	-

- ・ 売上総利益は、前期を上回るも、半導体関連顧客の生産調整による退職関連費用と特命顧客（自動車部品・建材）の先行投資費用の計上により、増加幅は減少。
- ・ 販売費及び一般管理費の前期比の増加は、営業・採用関連費用の増加による。

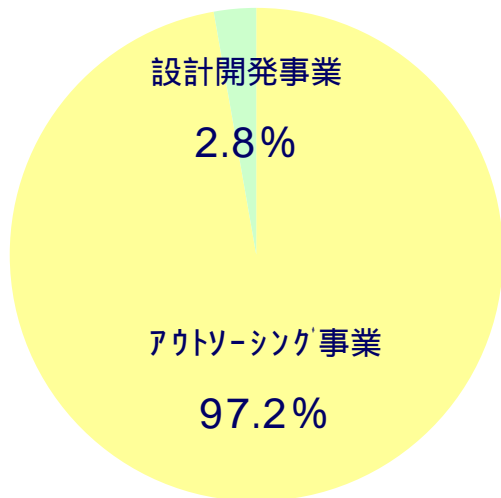
当社の事業セグメントについて

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

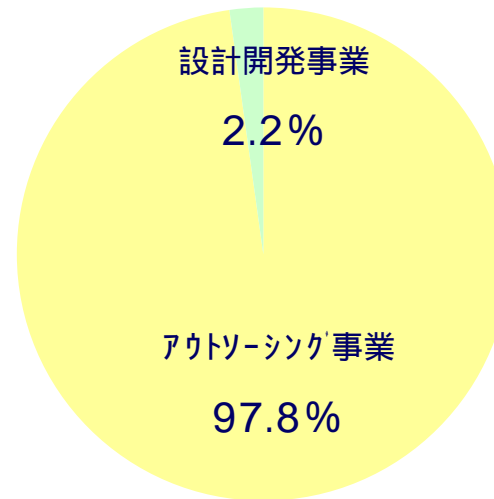
事業セグメント別
(2012年3月期 第3四半期)

売上構成比



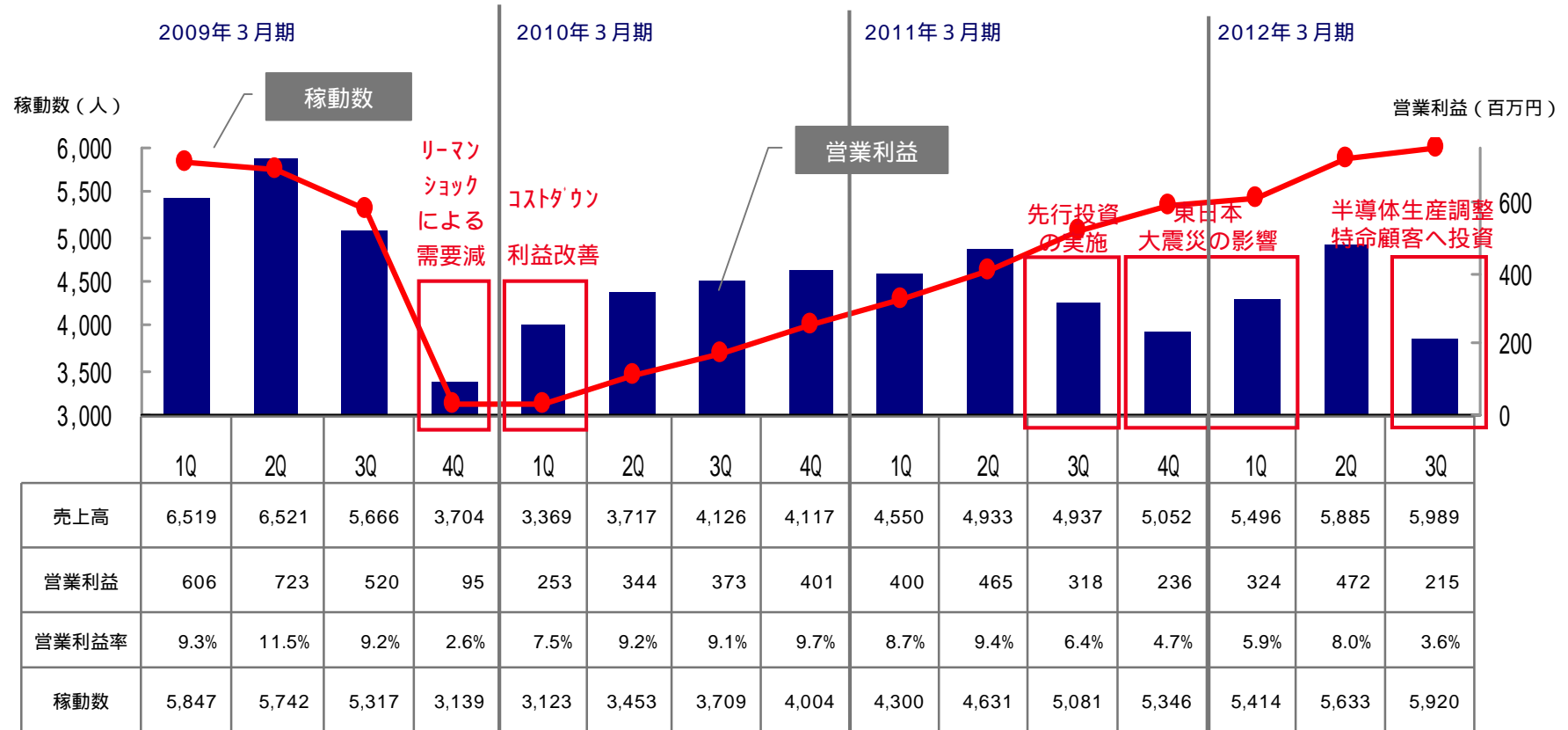
事業セグメント別
(2012年3月期 第3四半期)

営業利益構成比



四半期ごとの稼働数・営業利益の推移

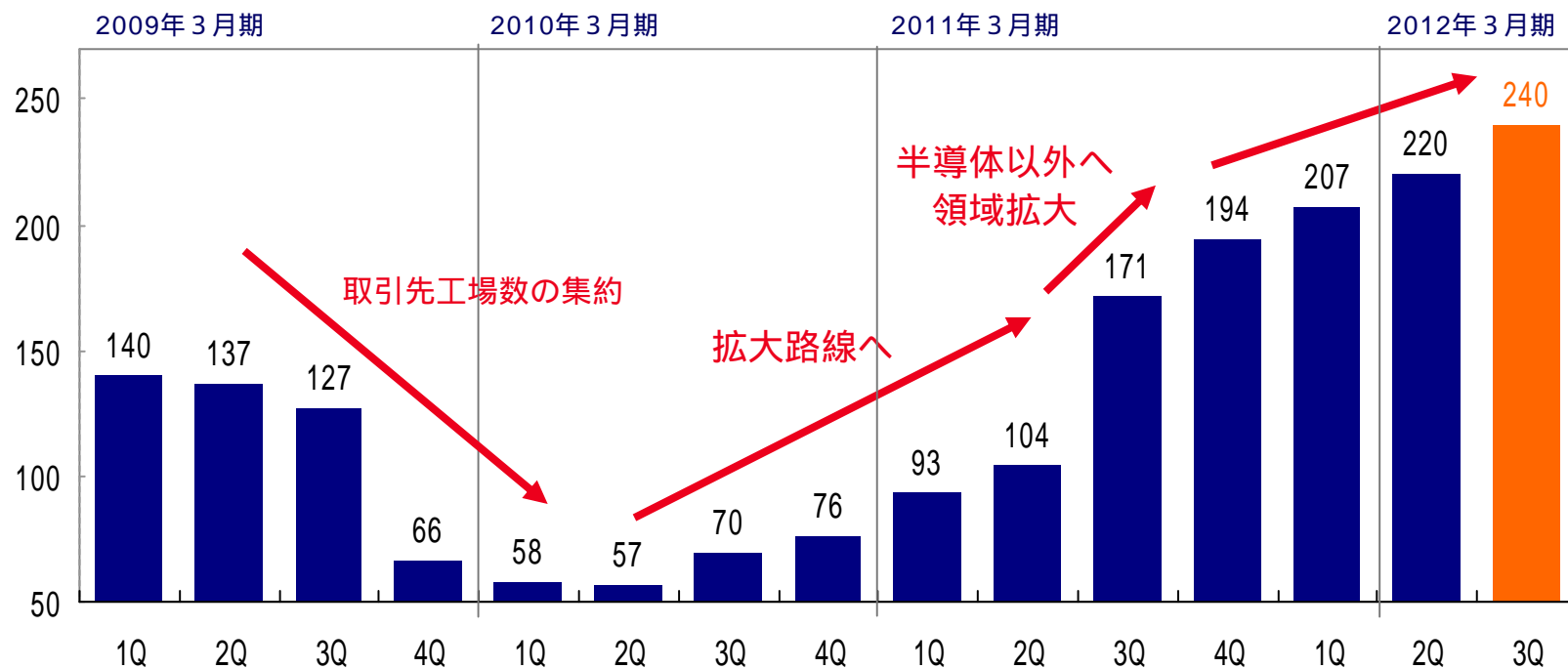
2009年3月期～2012年3月期 稼働数/営業利益推移



- 稼働数 : 引き続き、稼働数は増加するも、採用率の改善が途上。バックオーダーは多数あるため、採用活動の強化は継続する。

四半期ごとの取引先顧客数の推移

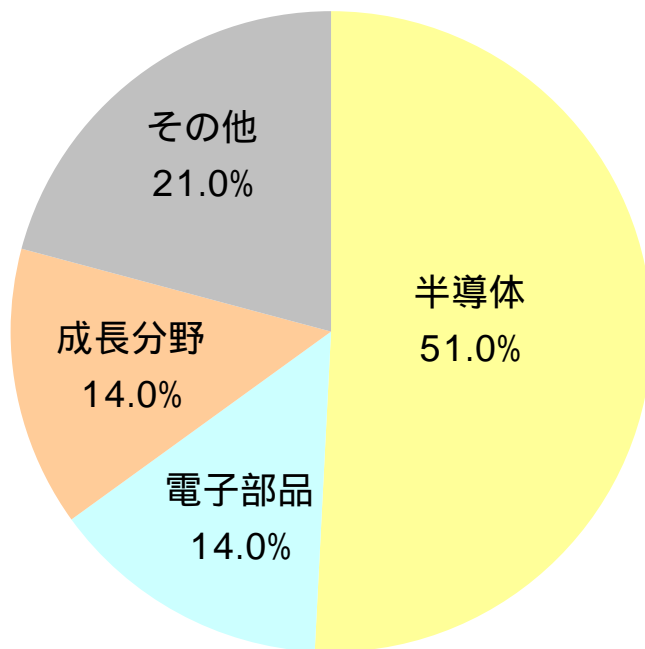
2009年3月期～2012年3月期 取引先顧客数の推移



- ・ 取引先顧客数の期初計画の230を達成超過。計画を上回る240工場。
- ・ 2012年問題を契機とした請負化ニーズによる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3四半期）



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스플레이

連結貸借対照表の推移

(単位：百万円)

	2011年9月		2011年12月		前四半期比	増減額
	実績	構成比	実績	構成比		
流動資産	6,450	65.4%	5,294	64.1%	17.9%	1,156
現金及び預金	3,626	36.8%	2,118	25.7%	41.6%	1,508
売掛金	2,495	25.3%	2,494	30.2%	0.0%	1
固定資産	3,412	34.6%	2,961	35.9%	13.2%	451
有形固定資産	33	0.3%	32	0.4%	3.0%	1
投資その他の資産	3,305	33.5%	2,826	34.2%	14.5%	479
流動負債	5,151	52.2%	3,552	43.0%	31.0%	1,599
短期借入金	2,748	27.9%	840	10.2%	69.4%	1,908
固定負債	2,133	21.6%	2,022	24.5%	5.2%	111
純資産	2,579	26.2%	2,681	32.5%	+3.9%	+101
株主資本	2,580	26.1%	2,683	32.5%	+4.0%	+104
総資産	9,863	100.0%	8,256	100.0%	16.3%	1,607

- ・ 短期借入金の返済により、現金及び預金、短期借入金が減少。
- ・ 固定負債（長期借入金）：シンジケートローンによるリファイナンスを2011年9月30日に実施。

2012年3月期 第4四半期 重点戦略項目

請負セールスの強化

バックオーダーの採用

コスト効率の改善

請負セールスの強化

2012問題の本格化

- ・ 2012年問題対策セミナーの開催
工場経営者を対象に、東京、名古屋、大阪で2月14～16日に開催。いずれの会場も定員を超える申し込み状況。

2012年問題

リーマンショック後に急激に生産が拡大したことに伴い、2009年から再び製造業務についても派遣労働者の活用が始まり、その時にスタートした労働者派遣の派遣受入期間が終了する抵触日が2012年に一斉に迎えること。メーカーは、派遣労働者を「自社雇用」するか「請負」に切り替えるかの選択を迫られる。



【顧客の業者選定基準】



バックオーダーの採用

環境エネルギー分野・特命顧客（自動車部品・建材）
を中心に今期中に配属予定のバックオーダー有り

20%に下落した採用率の改善を引き続き実施（5年前：実績50%水準）
現在30%水準に改善 第4Q中に40%水準まで改善を図り、バック
オーダーの採用を今期中に完了させる

自社求人WEB媒体をスタート
2つのWEB採用媒体により
幅広い層の求職者に訴求し、
採用力を強化。

- ・「UTで“はたらく”ということ」
- ・「明日から正社員Navi」



コスト効率の改善

売上総利益率の改善 **3月 19%水準へ**

特命顧客（自動車部品・建材）への立上投資が3月末までに段階的に終了し、投資回収フェーズへ

販管費率の改善 **第4四半期 11～12%水準へ**

新規営業から既存シェアアップへ人員をシフト
有料求人媒体から自社WEB求人媒体へシフト

Section 3 新中期経営計画

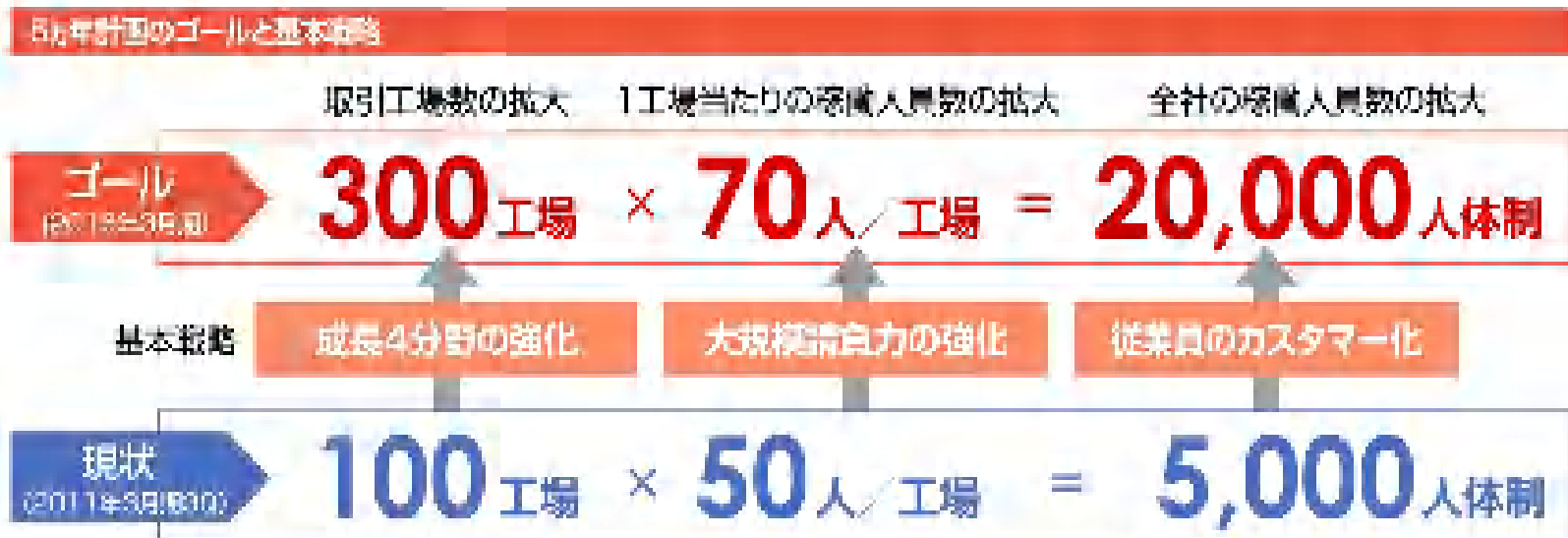
新中期経営計画のビジョン

『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

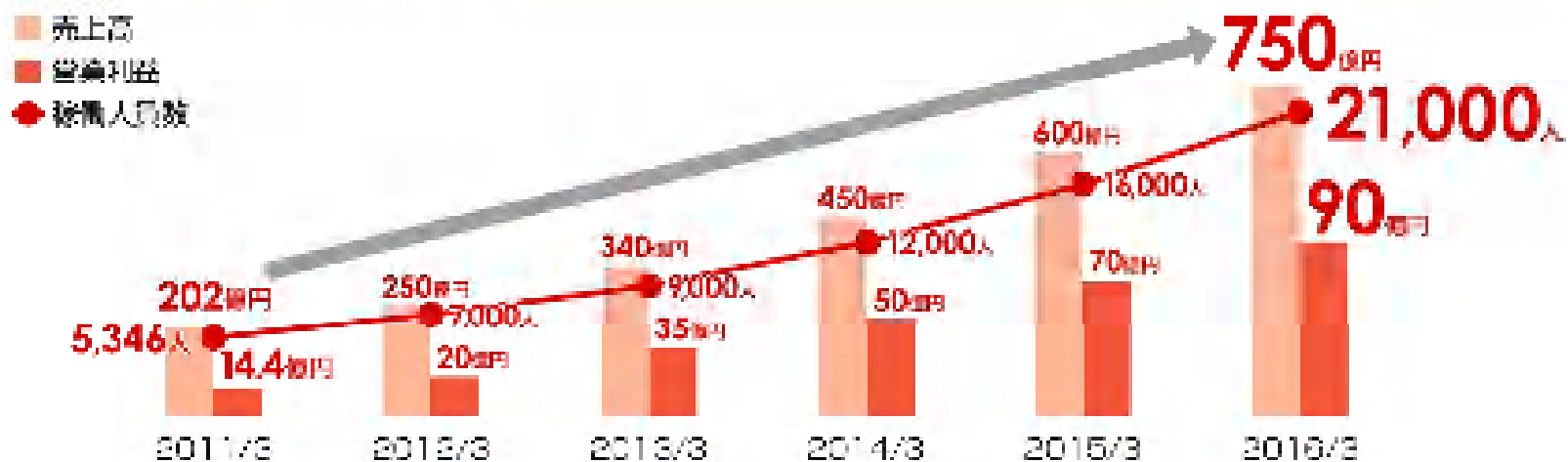
基本戦略



業績計画数値

2012年3月期～2016年3月期 業績計画数値

数値目標(2012年3月期～2016年3月期)



	実績	新中期経営計画					5カ年平均成長率
	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

成長 4 分野の強化

- ▶ 取引工場数の拡大（100工場 → 300工場）

大規模請負力の強化

- ▶ 1 工場当たりの稼働人員数の拡大（50人 → 70人）

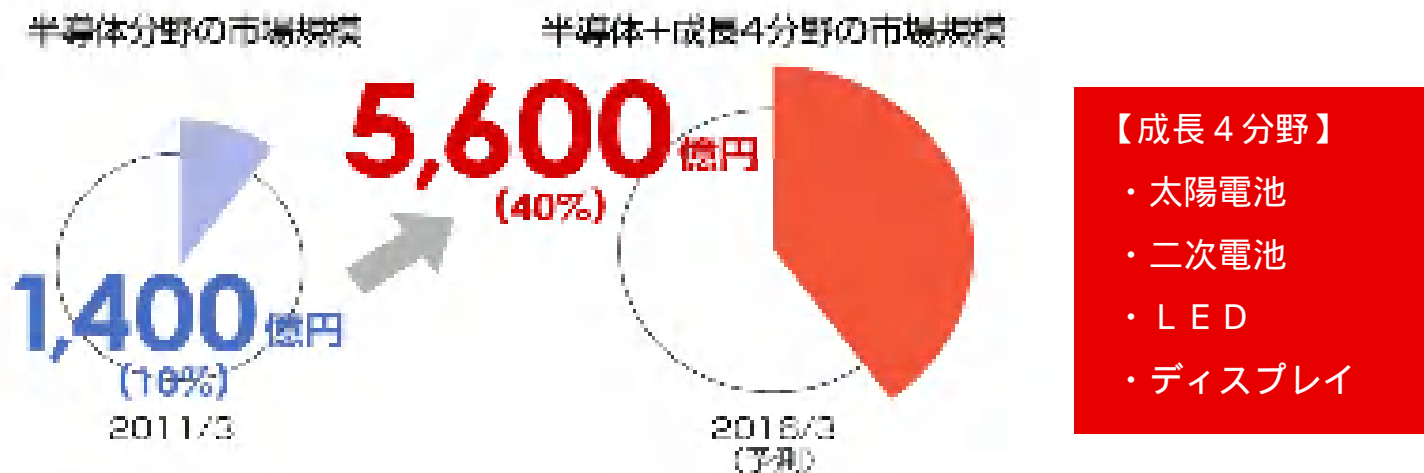
従業員の顧客化

- ▶ 全社の稼働人員の拡大（5,000人 → 20,000人）

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



成長4分野の強化：環境・エネルギー分野の拡大

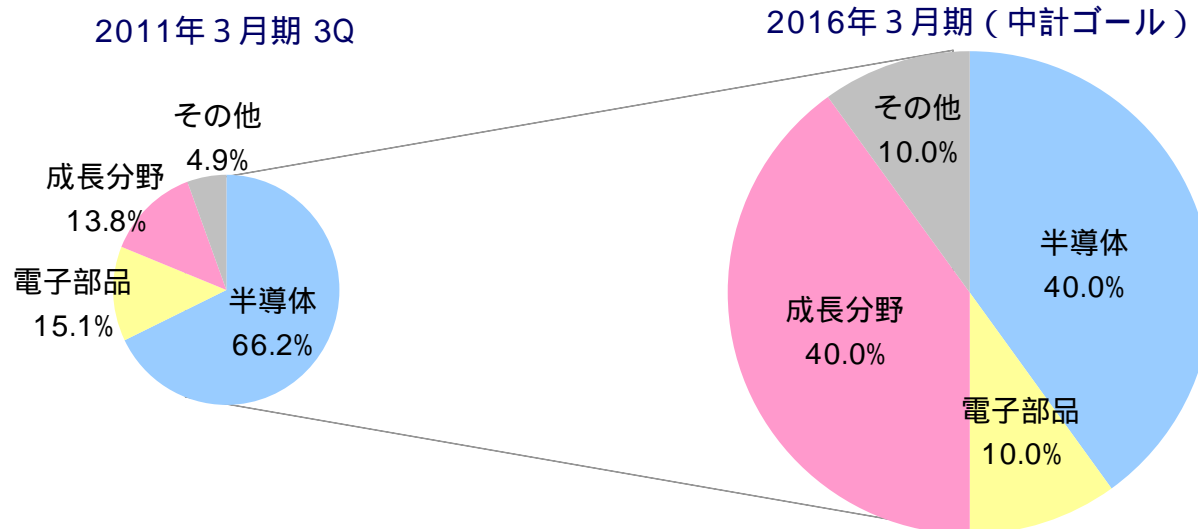
経済産業省：産業構造ビジョンの掲げる戦略5分野

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

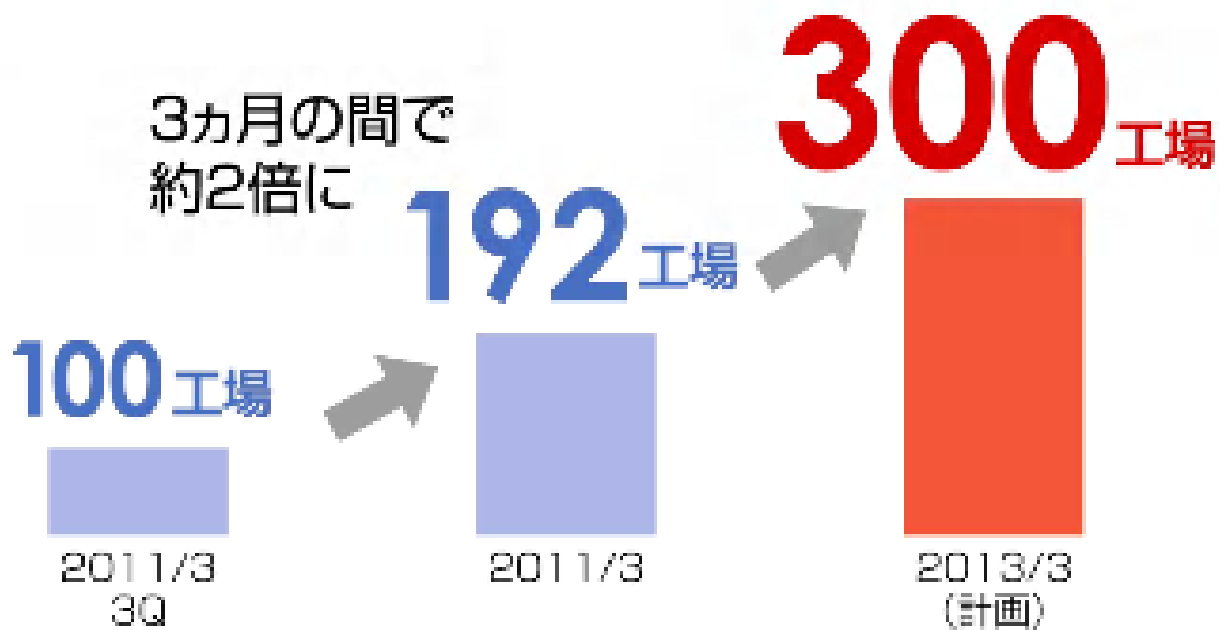
戦略5分野の中で、当社がターゲットとする環境・エネルギー関連の分野は、
雇用者数においても高い成長が見込まれる

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



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。

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%

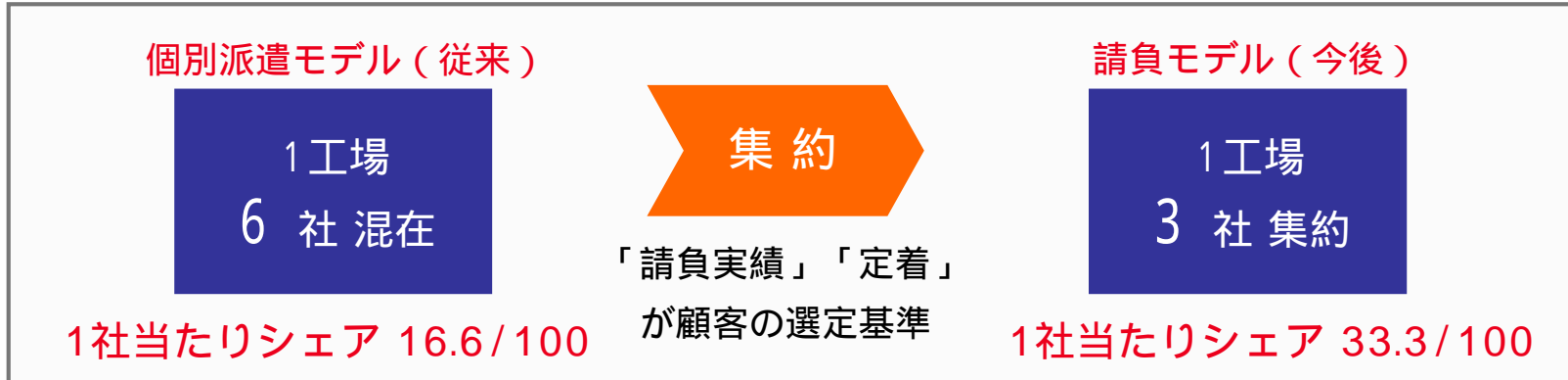
2011年3月期 第3四半期時点

顧客の選定基準 「請負実績」「定着(離職率)」

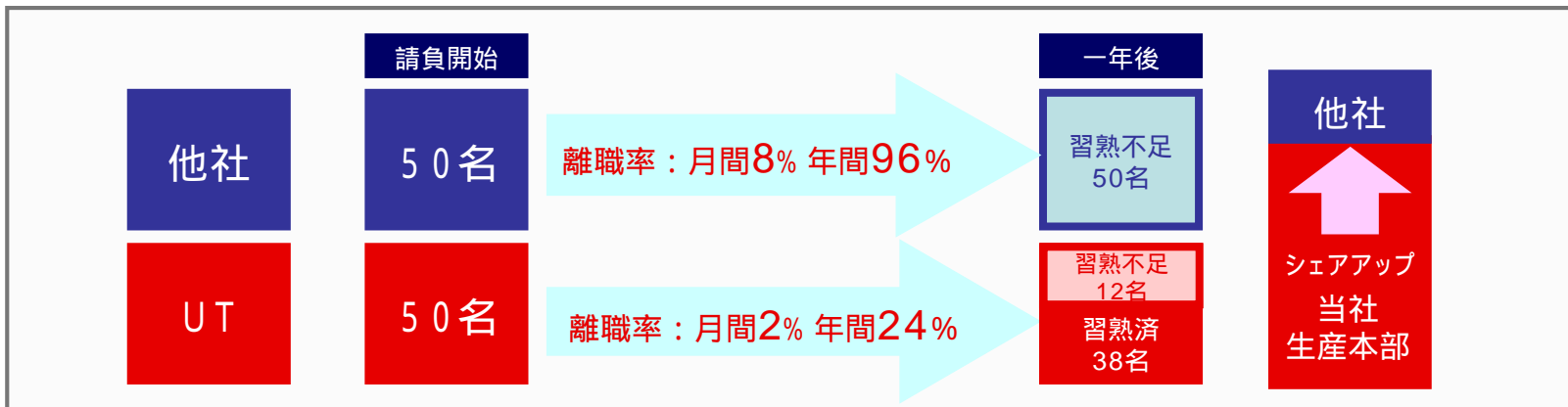
- ・ 当社は「請負実績」が最も高い 1工場当たりの人数：50人
- ・ 当社は「月次離職率」が最も低い 2%

大規模請負力の強化：シェアアップ

請負化の流れ

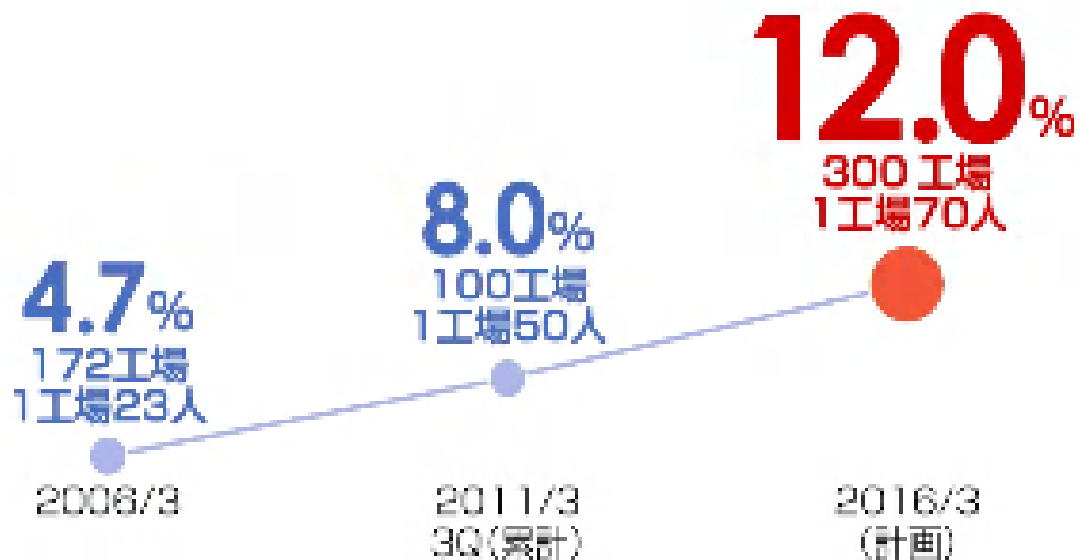


従業員の定着が重視される理由



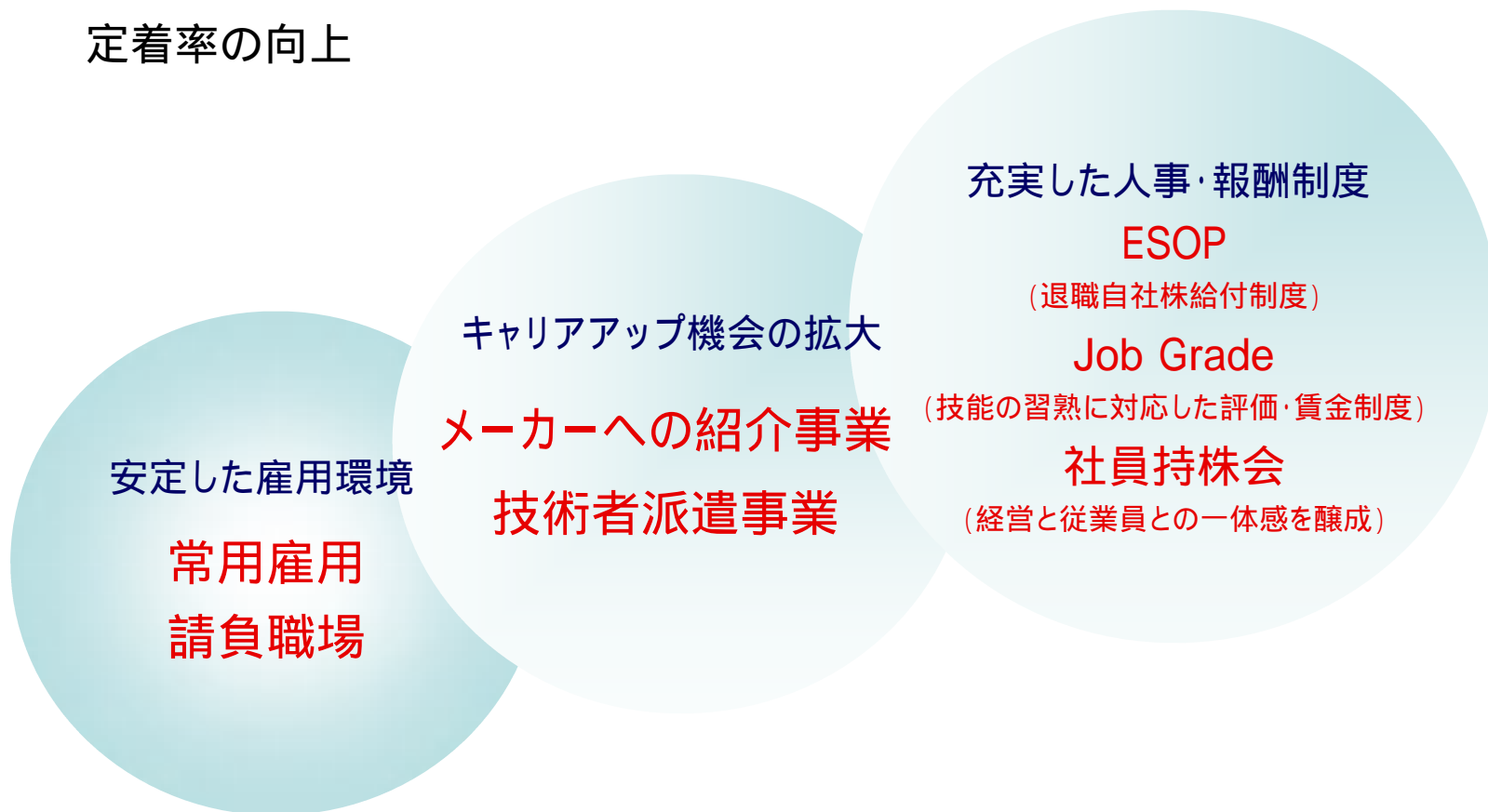
当社の生産本部が請負化のバックアップを図り、1工場当たりの人数を50名から70名へ

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



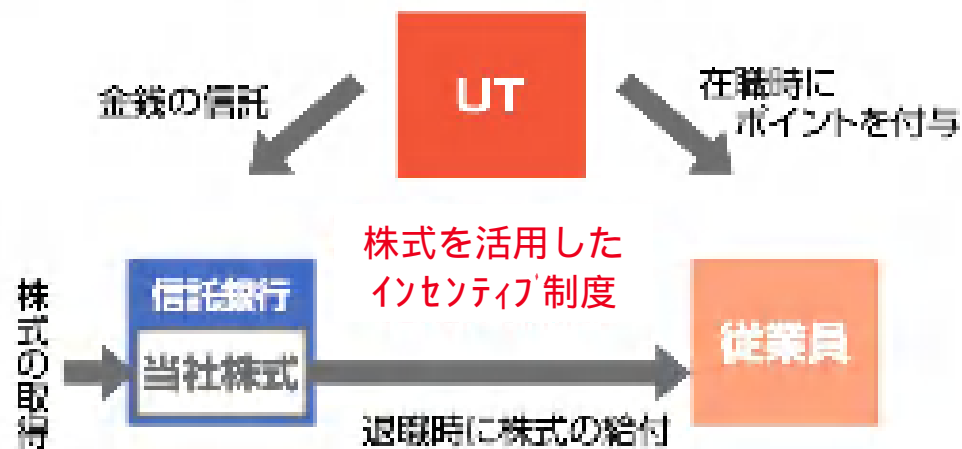
従業員の月次離職率を『2%』 『1%』に

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

Section 4 I R 活動目標

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。

I R 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



UT Group

はたらく力で、イキイキをつくる。

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に関する問い合わせ先

担当：秋田・藤崎

TEL：03-5447-1710 Mail：ir@ut-h.co.jp