

2027年3月期 第1四半期

決算説明資料

2026年8月7日

UTグループ株式会社

証券コード 2146 (東証プライム)

第1四半期決算サマリー

売上は微増収、営業利益は大きく増益 過去最高の四半期利益を更新、予想に対しても順調に進捗

- 人材価値の最適化・条件交渉が順調に進展し売上高は微増収
- 当期1Qの株式報酬費用3.3億円を原価に計上、一方で非稼働人員の適正化等により売上総利益率が改善
- 効率性を追求した採用により募集費が抑制され営業利益は大きく増益
- 募集費は前Q比でも減少、一方で採用効率の上昇により社員数の純減傾向は底打ちし、前Q対比で増員基調へ転換

売上高	422億円	前期比 +1.2%	予想進捗率 25%
売上総利益	83億円	前期比 +4.9%	予想進捗率 26%
営業利益	35億円	前期比 +42.4%	予想進捗率 35%
技術職社員数	33,008名	前期比 △2.2%	前Q末比 +86人

領域別売上高の概要

1 Qは人材価値の最適化・条件交渉に注力
2 Q以降はさらに半導体領域の増員による売上拡大を目指す

- 自動車領域は技術職社員数の減少により減収、その影響を需要が旺盛な半導体領域が吸収し増収
- エリア人材派遣、富士通・日立系JVの人材派遣は安定的に推移

	売上高	前期比増減額	前期比
連結合計	422億円	+4.9億円	+1.2%
自動車業界派遣・紹介	123億円	△7.3億円	△5.6%
半導体業界派遣・紹介	101億円	+7.5億円	+8.1%
エリア人材派遣・紹介	160億円	+4.5億円	+2.9%
富士通・日立系JV	36億円	+0.1億円	+0.5%

2027年3月期 事業戦略

**はたらく人の価値向上、欠員管理、募集費の抑制により
収益性を向上させ増収を目指す**

3つの戦略アクション

01 人材派遣

**はたらく人の価値向上、
条件の良い職場への異動促進**

- 価値提案、高単価案件への異動促進
- 募集費を抑制しつつ社員数を純増
- 外国人活用の拡大

02 人材紹介

**キャリア・ライフスタイル
に応じた就業機会の拡大**

- 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
- 案件と応募者マッチングの効率化

03 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の向上**

- 2026年6月、初回株式交付を実施
- 7月に貯まるワークアプリを公開
- 2027年1月にアップデート予定

第1 四半期の取り組み

**はたらく人の価値提案、顧客企業との交渉に注力
旺盛な半導体需要に対応するため増員体制の強化を推進**

第1 四半期の主な取り組み

人材派遣

- 価値提案により、全社の一人当たり売上は前期比+3%
- 技術職社員数は半導体領域での増員により前Q比で純増に転換（半導体領域の在籍数：前Q比+169名）

人材紹介

- 1Q末の獲得求人数は1万件超え
- 1Qの自動車領域の紹介数は50名超え、エリア領域のライアンス紹介数は1Qで200名超え

貯まるワーク

- 貯まるワークアプリを7/1にローンチ
→2027年1月に社内アプリと統合し更新予定

半導体領域の主な取り組み

1Q半導体領域 売上高

101 億円

前年同期比 +8.1%

1Q半導体領域 月平均求人数

635 件

前年同期比 +149%

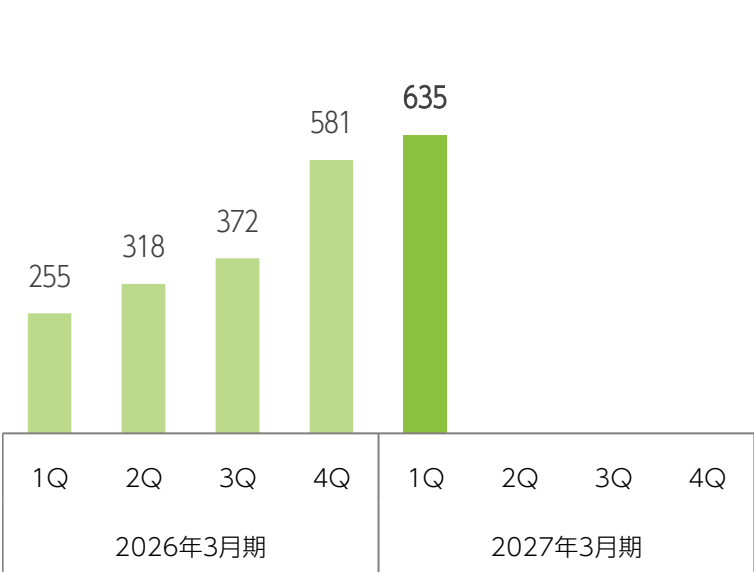
2Q以降採用をさらに加速させ供給体制を整備

第1 四半期の成果

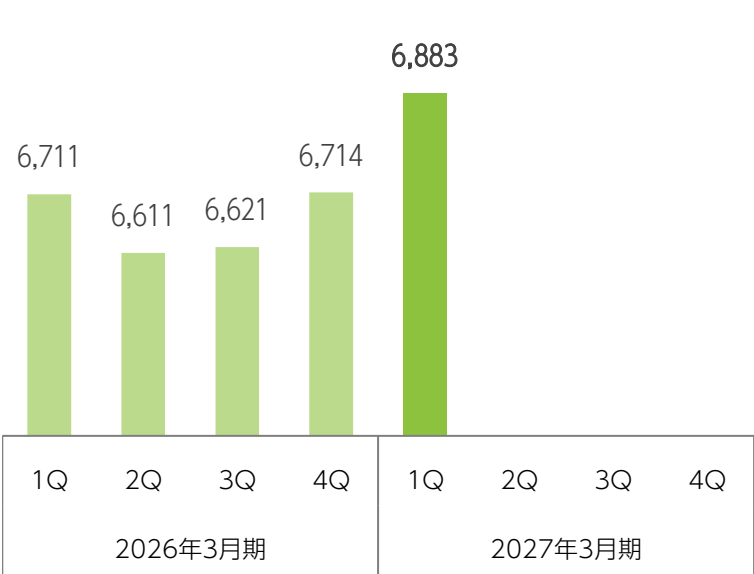
半導体領域での獲得求人数の増加・技術職社員数の増加・売上拡大

- 生成AIに伴う需要の取り込みにより求人数が増加、社内異動制度等により採用効率を高めた状態で人員の増加を実現
- 技術職社員数の増加、人材価値の向上による一人当たり売上高の上昇により増収

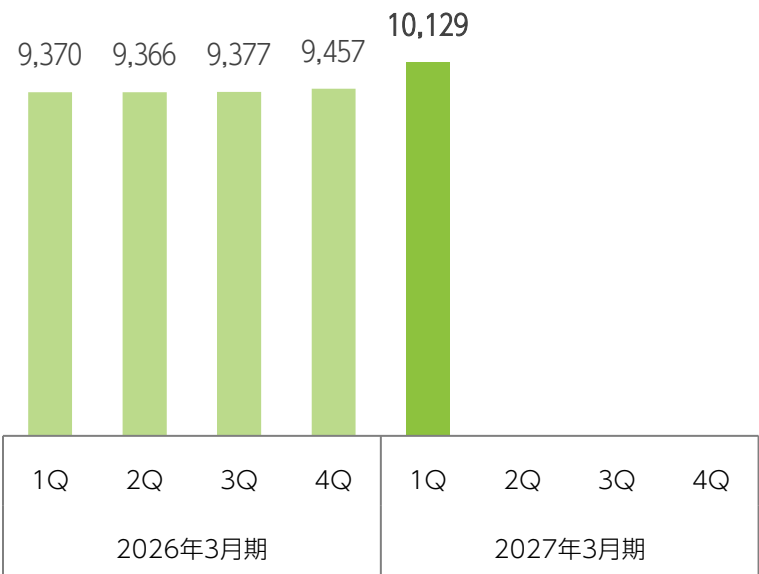
半導体領域の月平均求人数の推移 [件]



半導体領域の技術職社員数推移 [人]



半導体領域の売上高推移 [百万円]



はたらく人のプラットフォーム「貯まるワーク」アプリ

7 / 1 公式アプリをローンチ

応募～面接を完結し、求人情報や社内異動機能も順次拡充

公式アプリ参考画面



全国8,000件以上の求人検索



就業時間に応じたポイント蓄積と自社株式の交換



自分のタイミングで選択できる「社内異動」システム

「貯まるワーク」サービスの強化 ～自由異動制度～

**退職せずに職場を自ら選択・異動できる仕組みにより
収入・キャリアを止めずに就業が継続できる環境を整備**

はたらく人の4つのメリット

01

**社内の「UTアプリ」で
全国から検索・応募**

高収入・自宅近く・スキルアップ／キャリアアップなど、多様な希望に応じた働き方が選べます

02

**雇用を維持
したまま職場を選択**

UTに在籍したまま次の職場へ移行でき、収入と生活基盤を維持しながら新しいチャレンジができます

03

**迷ったらプロに相談
安心のサポート体制**

不安があれば、自由異動エージェントにいつでも相談、職場を一緒に探すことができます

04

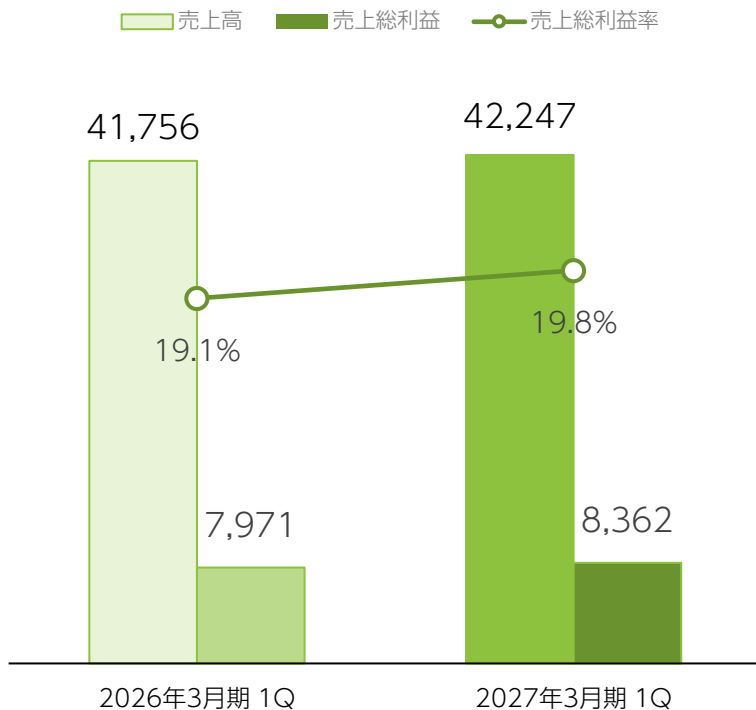
**応募から異動まで
スムーズな手続き**

退職・転職手続きが不要。手続きの負担を最小限に抑えスムーズなスタートを支援します

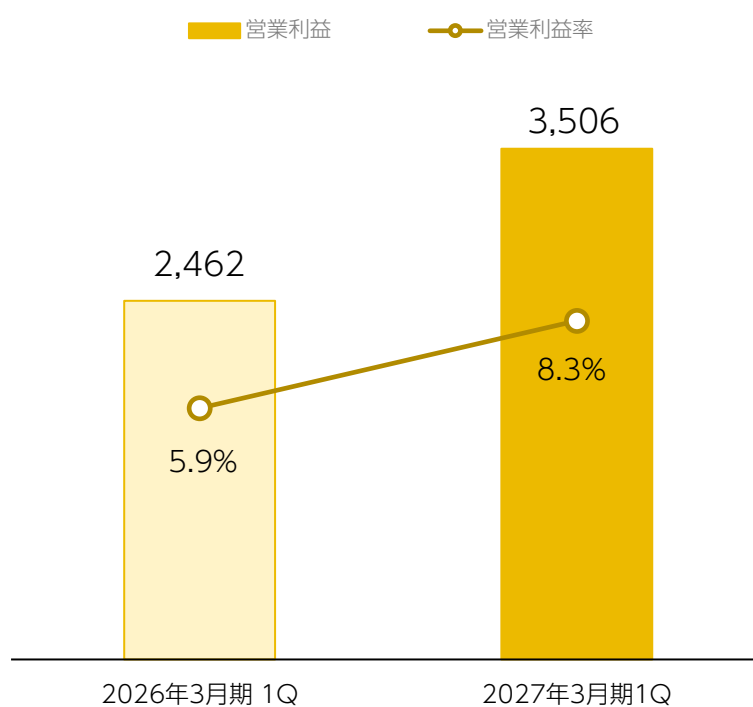
業績ハイライト

- 売上高は、自動車領域の売上減少を需要が旺盛な半導体領域が相殺し微増収
- 当期1Qに株式報酬費用3.3億円を原価に計上、一方で非稼働人員の適正化等により売上総利益率が改善し増益
- 営業利益は効率性を追求した採用により募集費が抑制され大幅増益となり利益率も上昇、増益に伴いEPSも増加

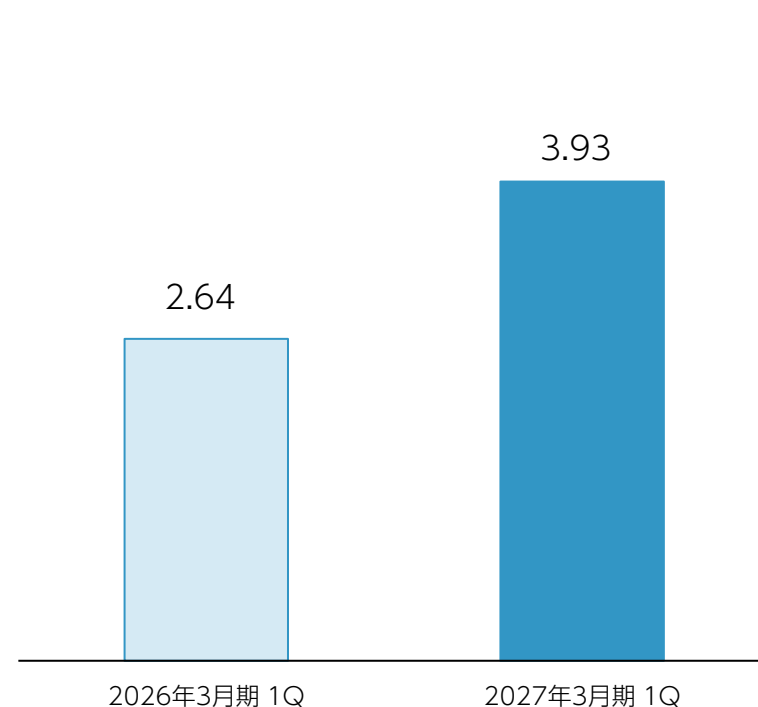
売上高・売上総利益・売上総利益率 [百万円]



営業利益・営業利益率 [百万円]



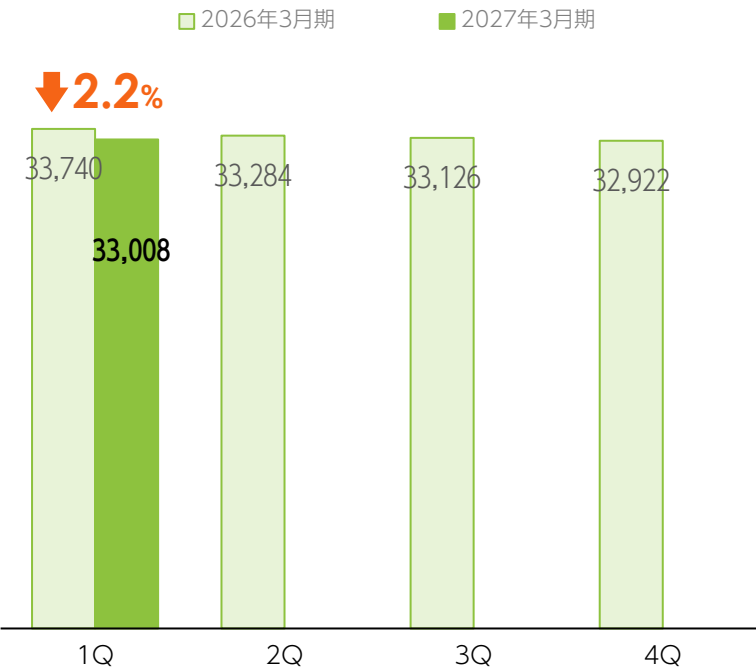
1株当たり当期純利益 (EPS) [円]



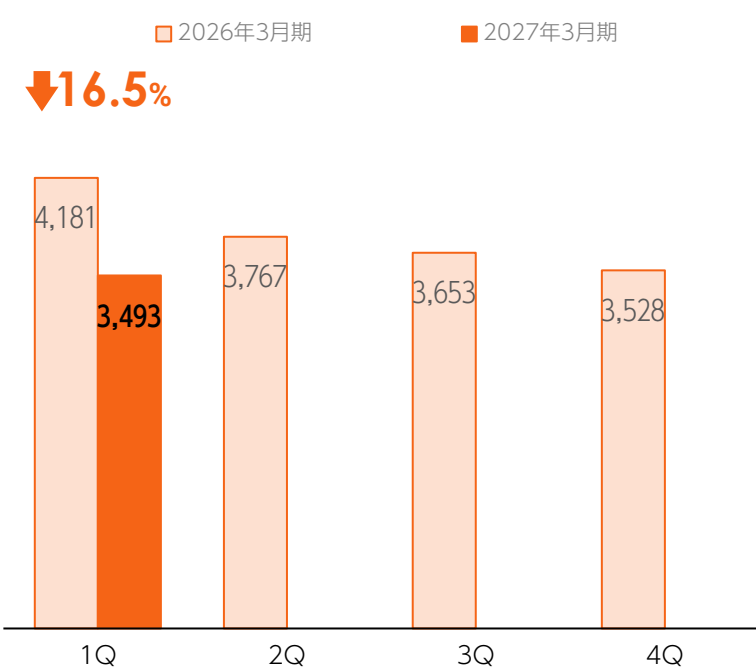
技術職社員数の推移

- 技術職社員数は前期比では減少しているが純減傾向は底打ちし、1Qは旺盛な半導体需要により前Q比で増員基調へ転換
- 自動車領域は採用数を意図的に縮小、半導体領域は積極採用を開始、2Q以降さらに採用を加速する想定
- 入社後フォローの徹底、自由異動制度の推進により退職率は安定的に推移、引き続き現状水準の維持・低下を目指す

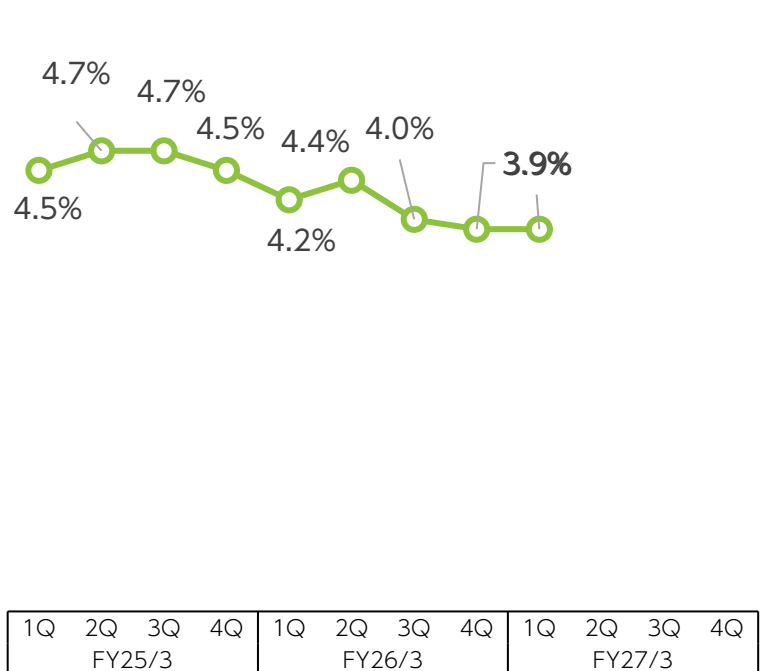
技術職社員数 [名]



採用数 [名]

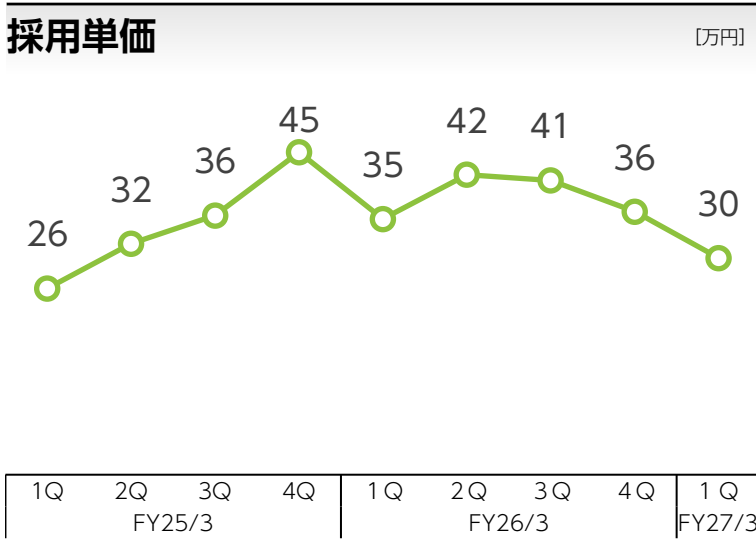
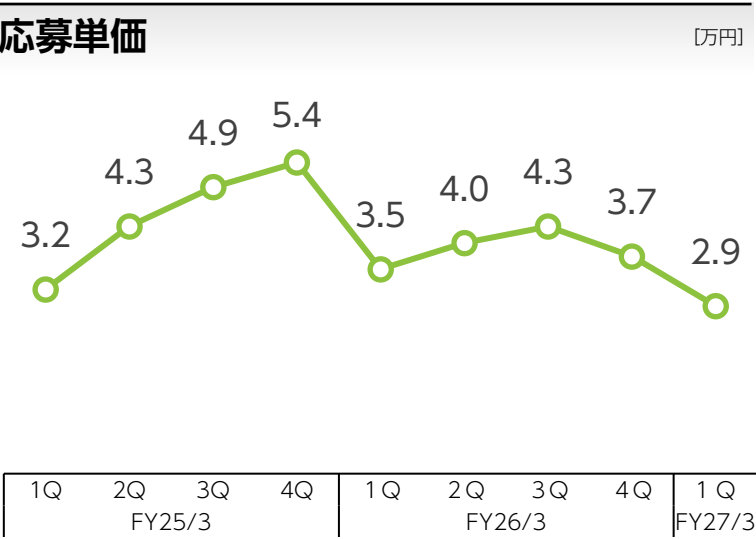
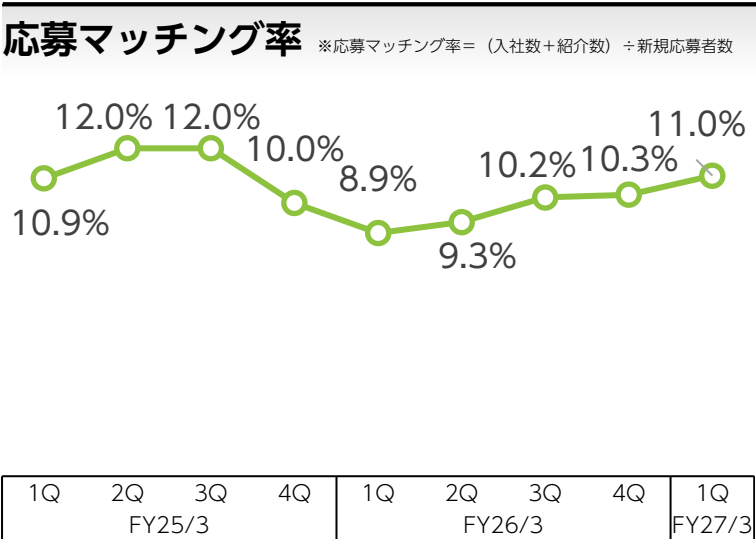
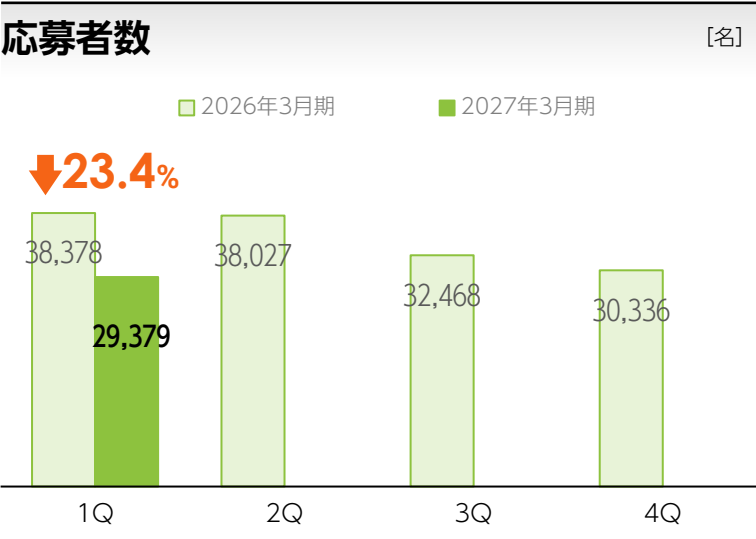


退職率 [%]



主要3領域の採用に関するKPI

※自動車領域、半導体領域、エリア人材派遣



応募者数

- 採用効率を追求し募集費が抑制されたため応募者数が減少

応募マッチング率

- 採用チャネルの最適化により、応募から入社に至るマッチング率は向上

応募単価

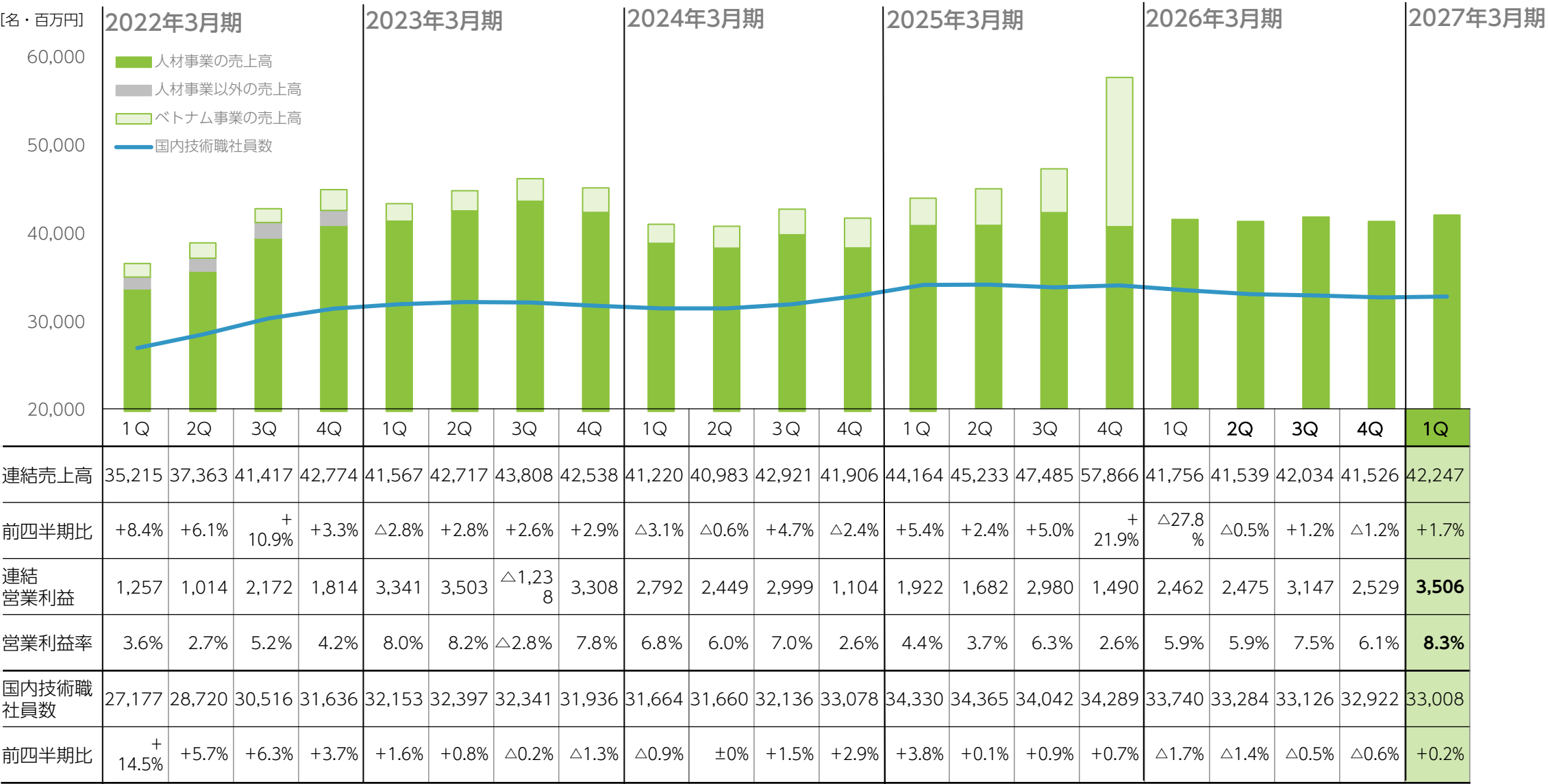
- 採用チャネルの最適化を進め、低効率媒体への投資を見直した結果、応募単価が改善

採用単価

- 応募単価の改善により採用単価が減少
- 特に自動車領域では採用効率を鑑みて意図的に募集費を抑制

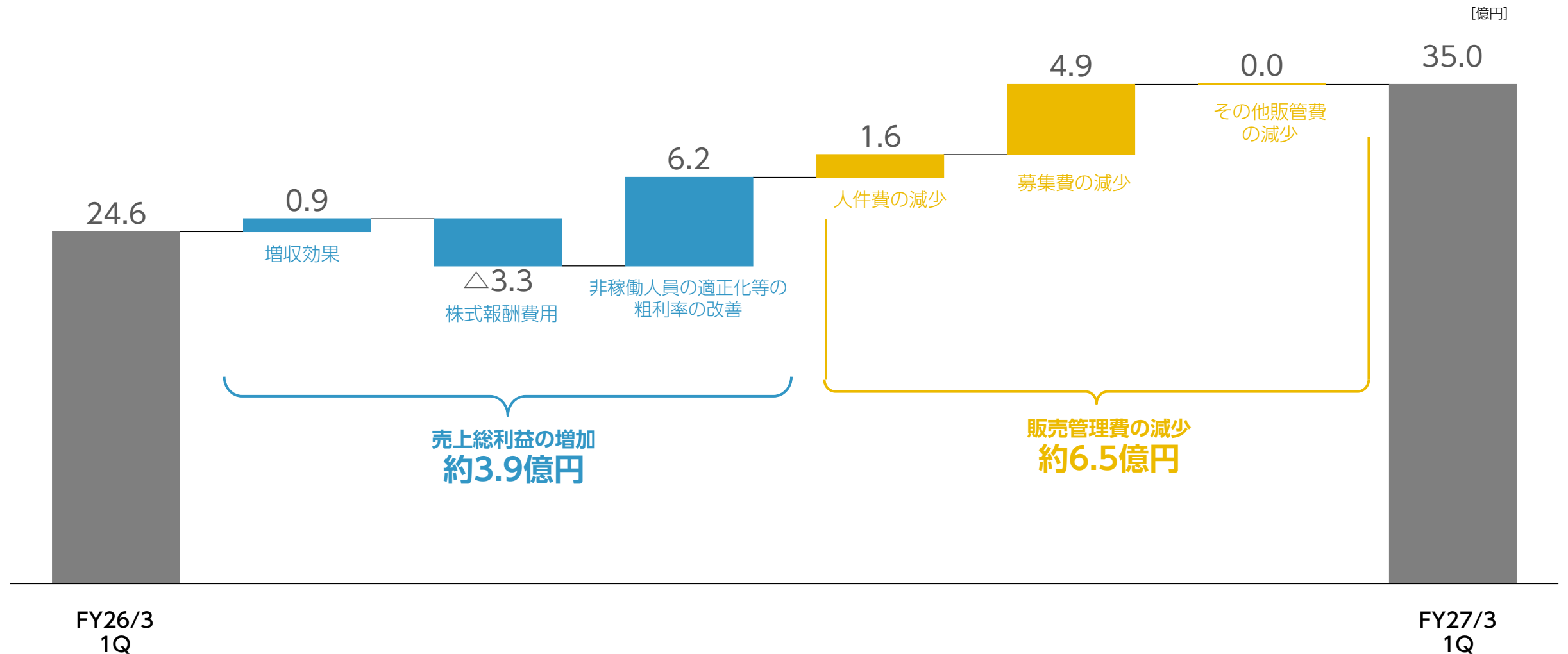
2Q以降は半導体領域を中心に採用を加速させる方針

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

○自動車領域の非稼働人員の適正化、単価交渉等による売上総利益率の改善、販売管理費の減少により前年同期比で増益



連結業績損益計算書の概要

	2026年3月期 1 Q		2027年3月期 1 Q		前年同期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
						[億円]
売上高	417	100.0%	422	100.0%	+4	+1.2%
売上総利益	79	19.1%	83	19.8%	+3	+4.9%
販売費及び一般管理費	55	13.2%	48	11.5%	△6	△11.9%
営業利益	24	5.9%	35	8.3%	+10	+42.4%
経常利益	24	5.9%	35	8.3%	+10	+43.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	15	3.7%	22	5.3%	+6	+44.9%
1 株当たり当期純利益 [円]	2.64	—	3.93	—	+1.29	+48.9%
国内技術職社員 [名]	33,740	—	33,008	—	△732	△2.2%

売上高

- ・技術職社員数が減少したものの、単価上昇及び稼働時間の増加により増収

売上総利益率

- ・稼働の最適化や高単価案件の増加等により、前年同期比で上昇
- ・1Q株式報酬費用計上前の売上総利益率20.6%

販売費及び一般管理費

- ・主に採用効率改善による募集費の抑制により減少

技術職社員数

- ・応募者数及び採用数の減少により減少

2027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
- 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は3.77円の配当を決定

	1 Q末	2 Q末	3 Q末	4 Q末	合計
2027年3月期 予想	未定	未定	未定	未定	10.23円予想
2027年3月期 実績	3.77円				
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。それ以前の金額は分割後に遡及修正

連結貸借対照表の概要

	2026年 3 月末		2026年 6 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	52,402	82.6%	51,721	82.9%	△681	△1.3%
現金及び預金	29,507	46.5%	28,594	45.8%	△913	△3.1%
受取手形及び売掛金	20,240	31.9%	20,712	33.2%	487	2.4%
固定資産	11,071	17.4%	10,683	17.1%	△387	△3.5%
有形固定資産	1,073	1.7%	960	1.5%	△112	△10.5%
無形固定資産	8,108	12.8%	7,836	12.6%	△271	△3.4%
のれん	4,130	6.5%	4,035	6.5%	△95	△2.3%
投資その他の資産	1,889	3.0%	1,886	3.0%	△2	△0.1%
総資産	63,473	100.0%	62,404	100.0%	△1,068	△1.7%
流動負債	22,594	35.6%	22,521	36.1%	△72	△0.3%
短期借入金及び1年内返済予定の長期借入金	2,900	4.6%	2,775	4.4%	△125	△4.3%
固定負債	8,736	13.8%	7,967	12.8%	△769	△8.8%
長期借入金	6,945	10.9%	6,357	10.2%	△587	△8.5%
純資産	32,141	50.6%	31,915	51.1%	△226	△0.7%
株主資本	25,226	39.7%	25,018	40.1%	△207	△0.8%
新株予約権	5,560	8.8%	5,533	8.9%	△27	△0.5%
負債＋純資産	63,473	100.0%	62,404	100.0%	△1,068	△1.7%
ネットDEレシオ	△0.7		△0.7	－	－	－
のれん自己資本比率	16.33%		16.11%	－	－	－

流動資産

- ・ 現金及び預金の減少

固定資産

- ・ 減価償却によるソフトウェアの減少

流動負債

- ・ 未払い消費税及び預り金は増加したものの、未払法人税等及び賞与引当金の減少

固定負債

- ・ 長期末払金が増加したものの、長期借入金及び退職給付に係る負債の減少

純資産

- ・ 親会社株主に帰属する四半期純利益の計上、自己株式の処分
- ・ 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 40.1％（前期末 39.8％）

発行済株式数

- ・ 1Q末：601,634,745株（前期末比：+441,000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

2027年3月期 通期連結業績予想について

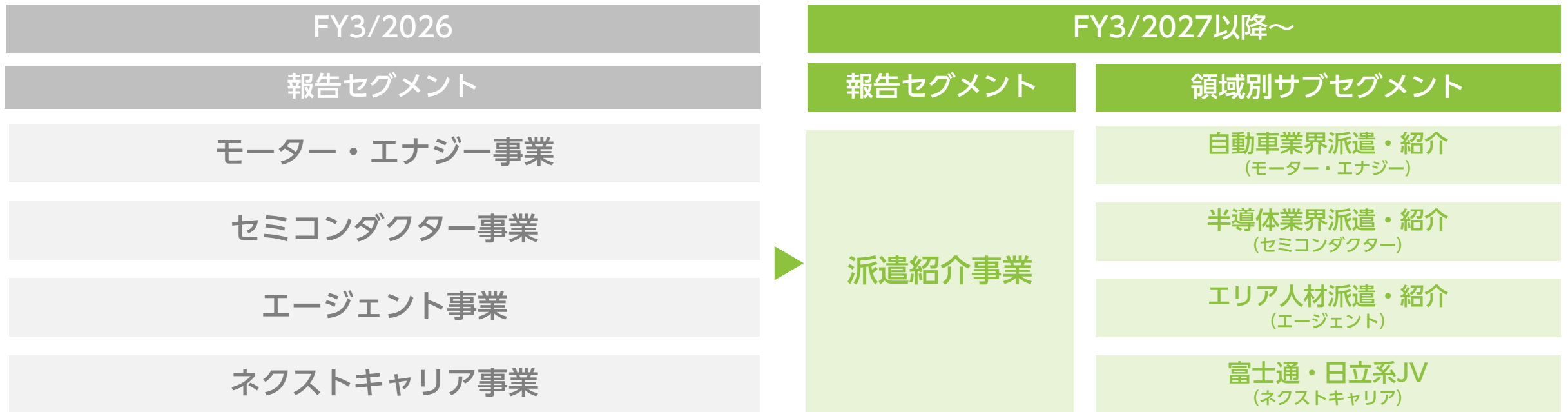
- 2027年3月期の業績予想は、前回公表の中期経営計画から変更なく、数字上は紹介事業の拡大を織り込んでいない計画
- 売上高は半導体関連における派遣需要の拡大により増収計画
- 株式報酬費用計上額が10億以上増加想定のため売上総利益率が低下する計画、当該影響を除く売上総利益率は改善見込み
- 販売管理費は、増員のための募集費増加や、「貯まるワーク」のプロモーション費用等の一時的な費用を織り込み増加想定

[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	-

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
(組織変更の目的)

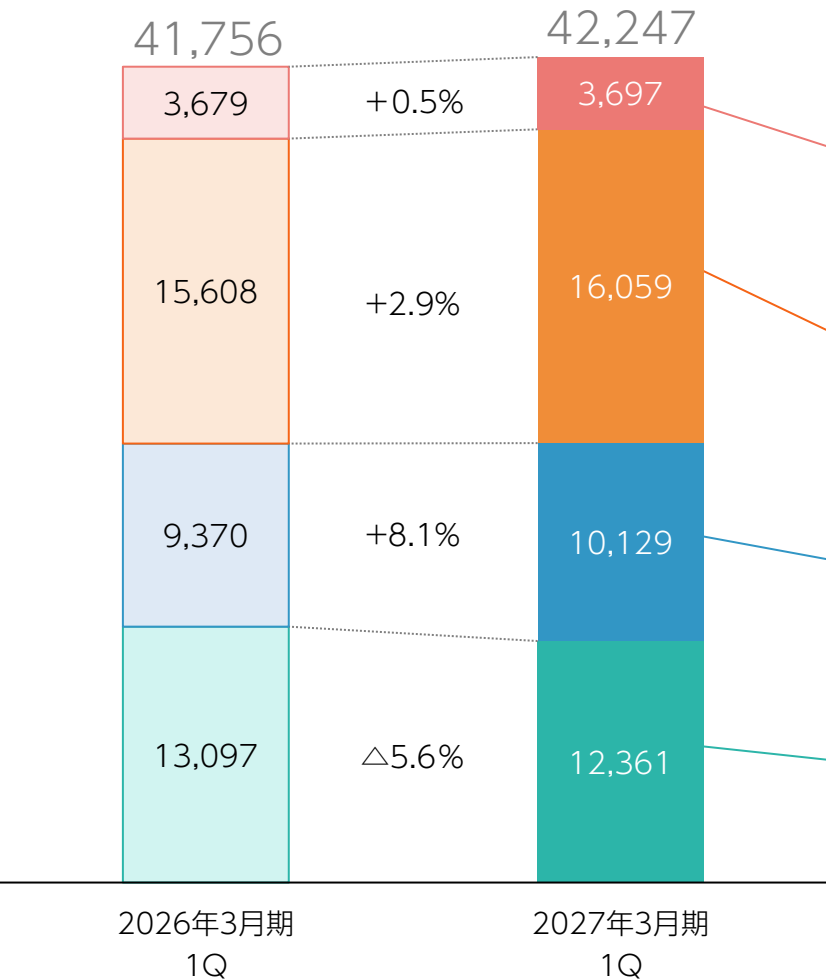
- 求職者の業種間異動の円滑化を通じ、働き方の選択肢の最大化を実現
- 採用活動と営業活動の横断的な推進により、顧客企業との接点を強化し提供価値を向上
- その結果、就業機会の拡大を通じてLTV（ワークタイムバリュー）の向上を推進



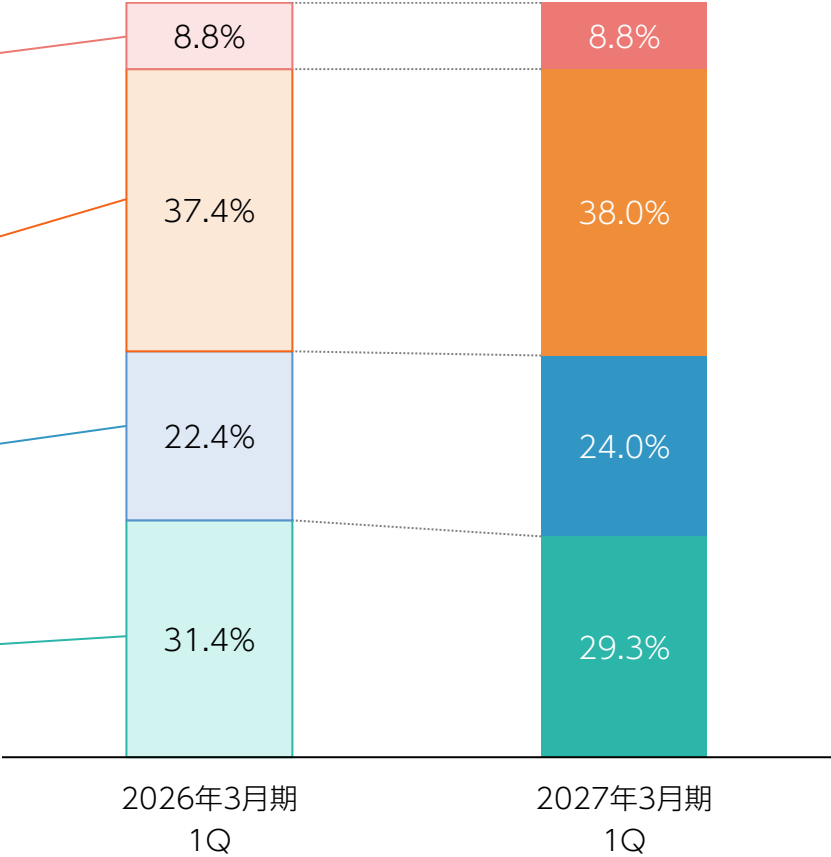
単一セグメントに変更したものの、サブセグメントとして領域別の売上動向は継続開示

サブセグメント別売上高

売上高 [百万円]



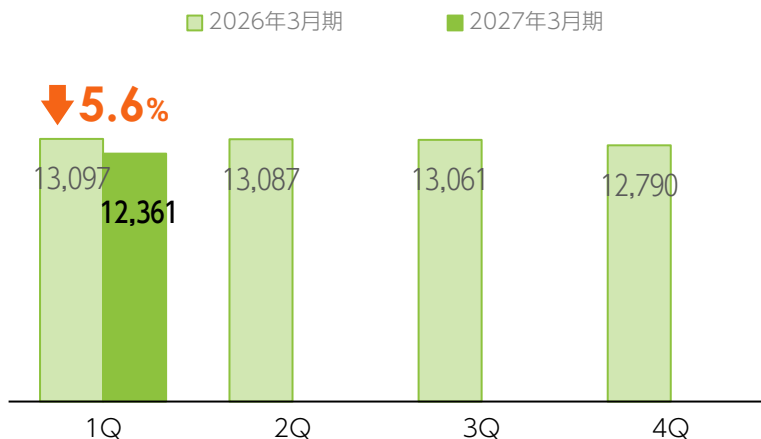
売上高構成比



自動車業界派遣・紹介領域の概要

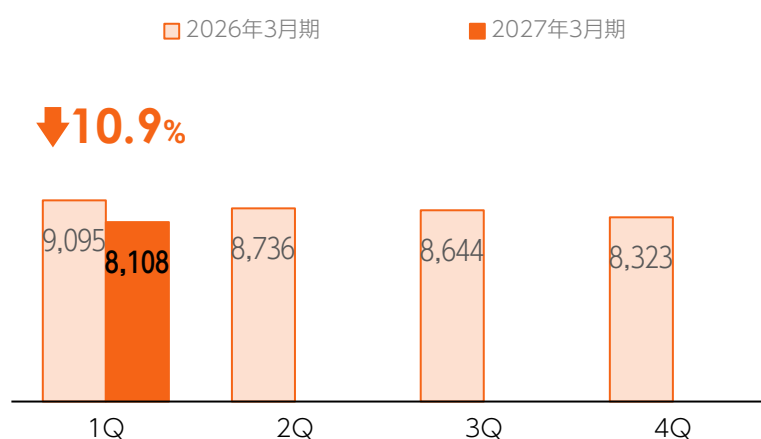
売上高

[百万円]



技術職社員数

[名]



売上高・技術職社員数

- ・ 応募者、採用数の減少により、技術職社員数が減少し売上は減収

売上総利益

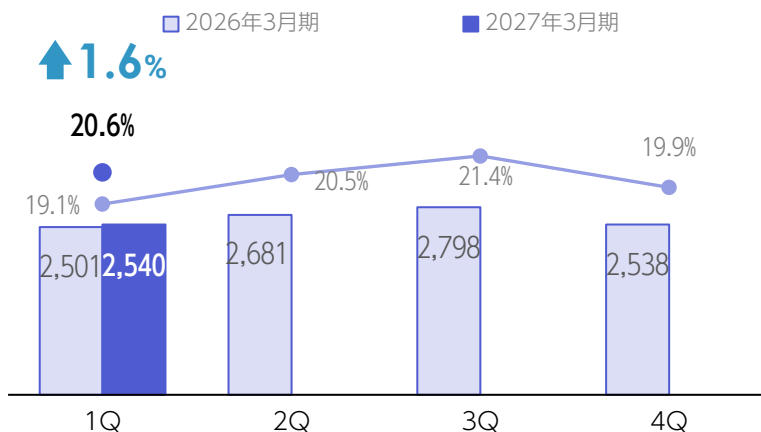
- ・ 株式報酬費用0.9億計上、計上前の1Qの売上総利益率は21.3%
- ・ 非稼働人員の適正化により売上総利益率が改善

一人当たり月間売上高

- ・ 非稼働人員の適正化等により増加

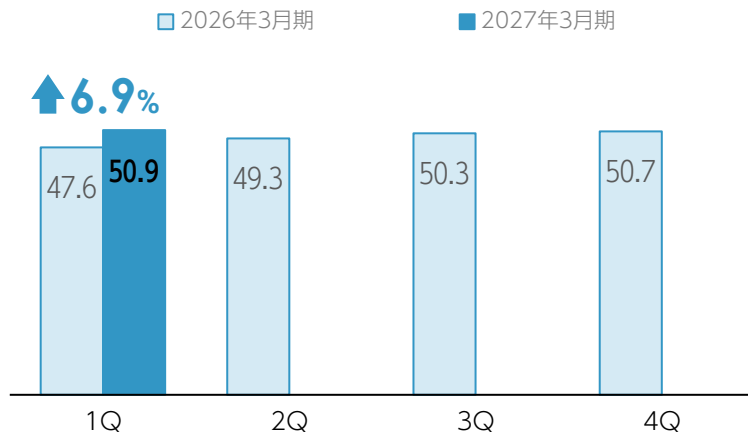
売上総利益・売上総利益率

[百万円]



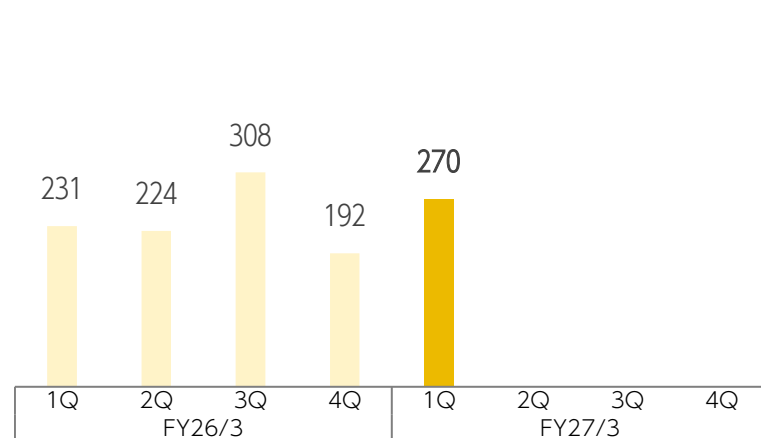
一人当たり月間売上高

[万円]



Q別月次平均求人数

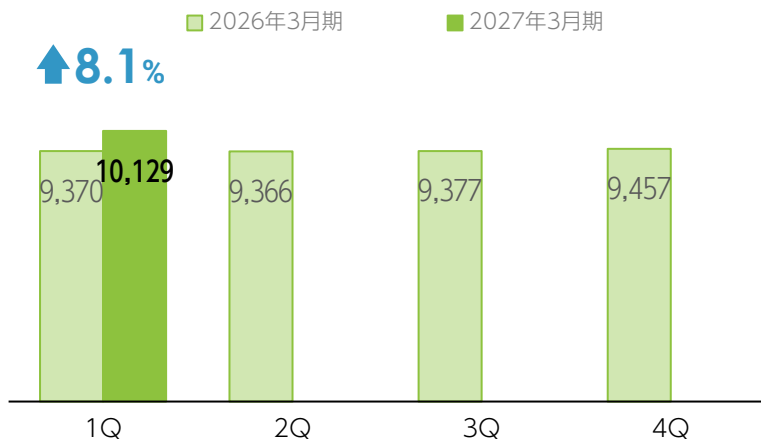
[件]



半導体業界派遣・紹介領域の概要

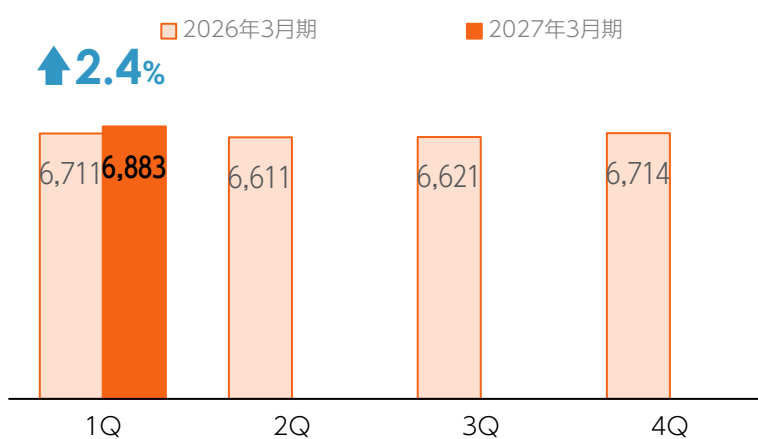
売上高

[百万円]



技術職社員数

[名]



売上高・技術職社員数

- ・技術職社員数は前期比、期末対比で増加
- ・単価上昇効果もあり売上は増収

売上総利益

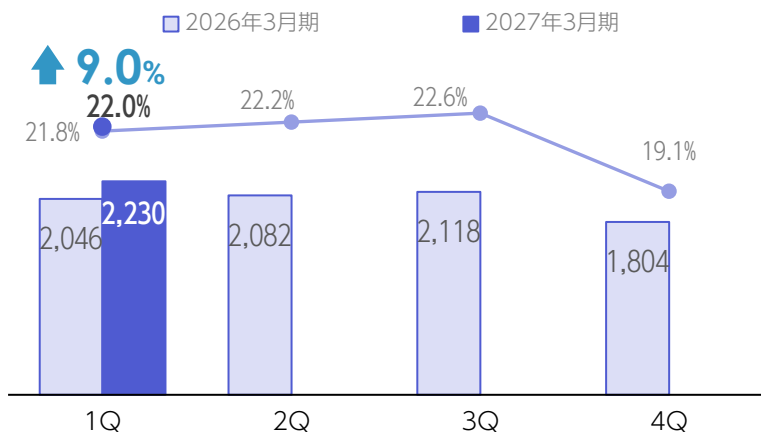
- ・株式報酬費用0.8億計上、計上前の1Qの売上総利益率は22.9%
- ・単価上昇、稼働日数の増加により売上総利益率が上昇

一人当たり月間売上高

- ・単価上昇や高単価案件への異動により増加

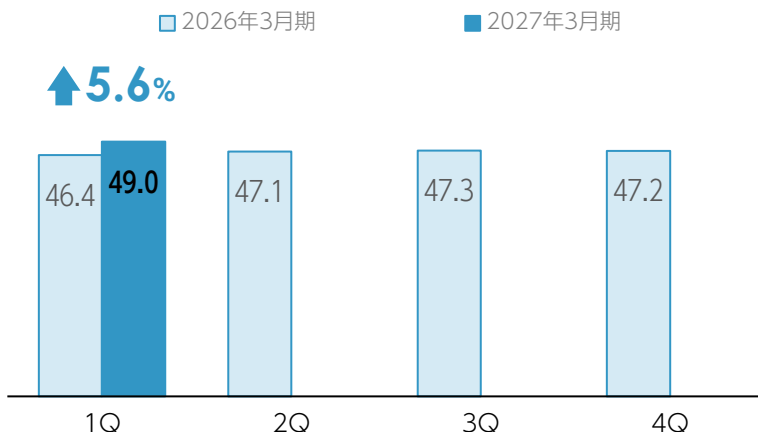
売上総利益・売上総利益率

[百万円]



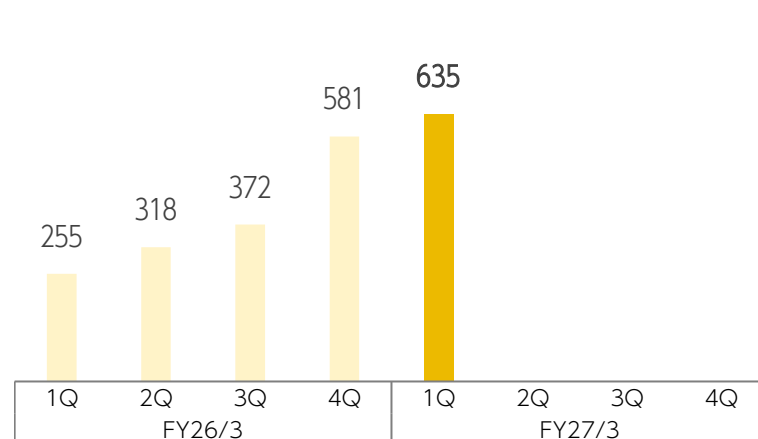
一人当たり月間売上高

[万円]



Q別月次平均求人数

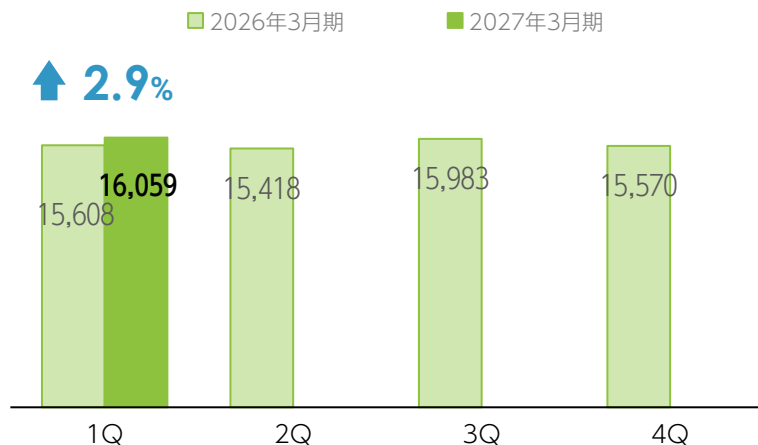
[件]



エリア人材派遣・紹介領域の概要

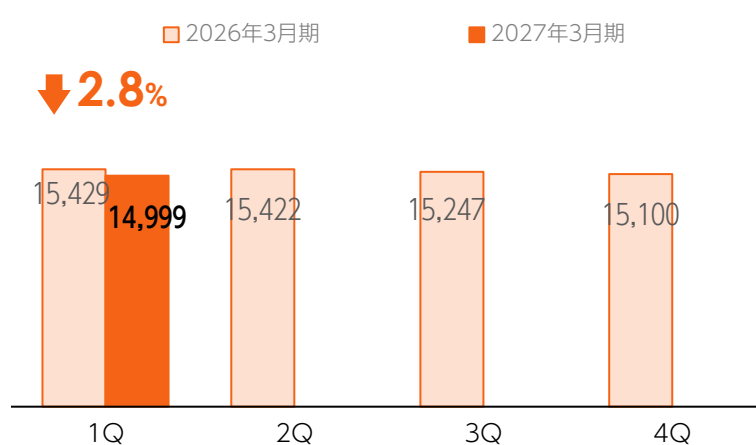
売上高

[百万円]



技術職社員数

[名]



売上高・技術職社員数

- ・技術職社員数は減少している一方で、継続的な単価交渉により増収

売上総利益

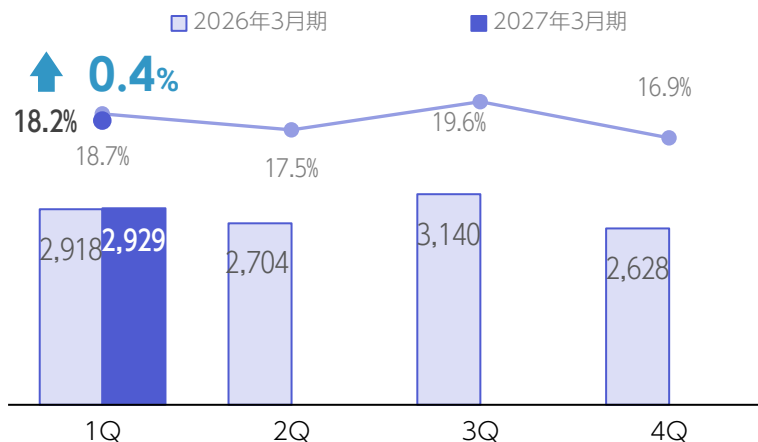
- ・株式報酬費用1.4億計上、計上前の1Qの売上総利益率は19.2%
- ・単価上昇、稼働日数の増加により売上総利益率が上昇

一人当たり月間売上高

- ・単価上昇、稼働日数の増加により増加

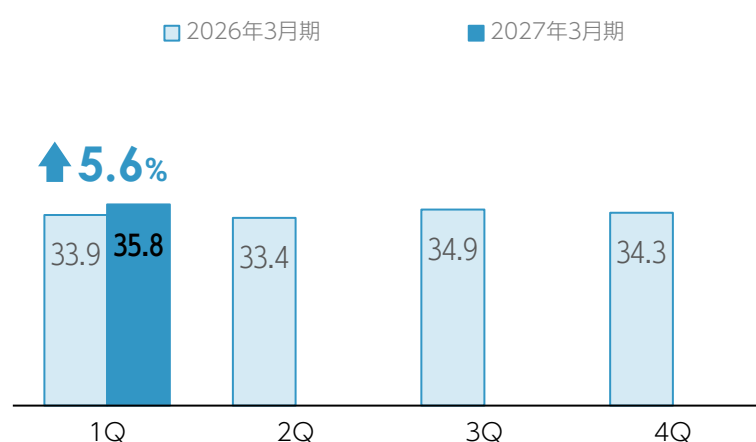
売上総利益・売上総利益率

[百万円]



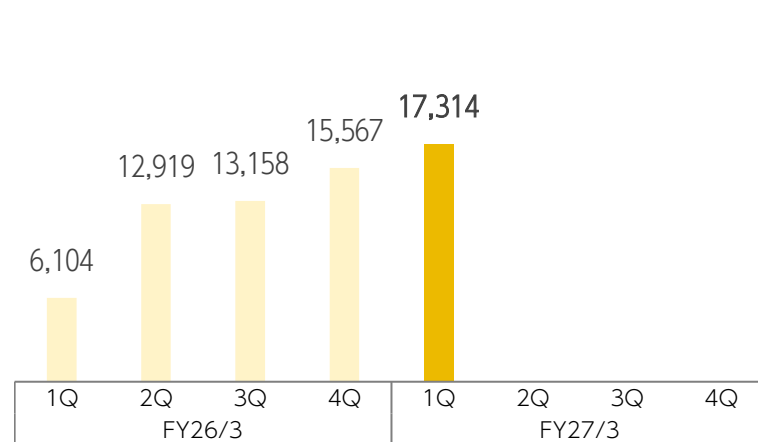
一人当たり月間売上高

[万円]



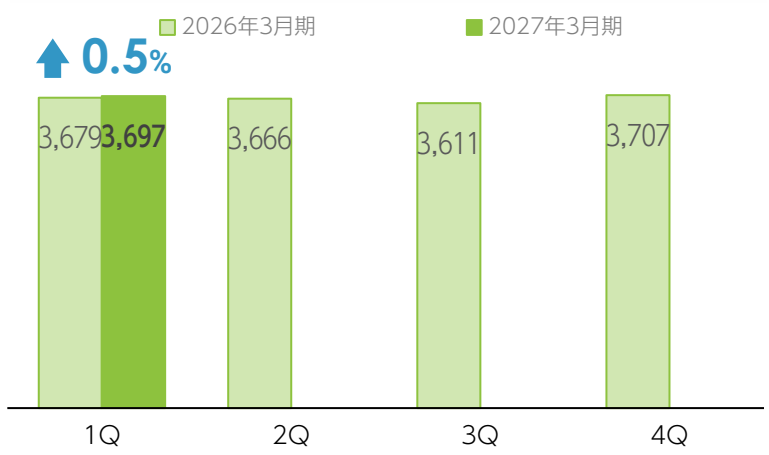
Q別月次平均求人数

[件]

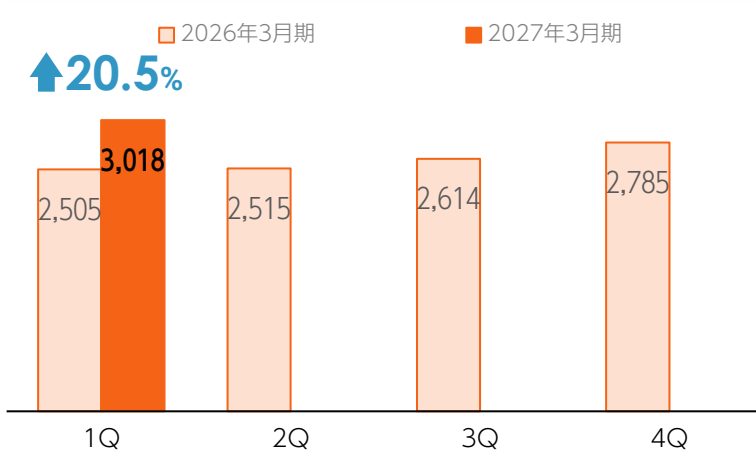


富士通・日立系JV領域の概要

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
- ・売上は安定的に推移

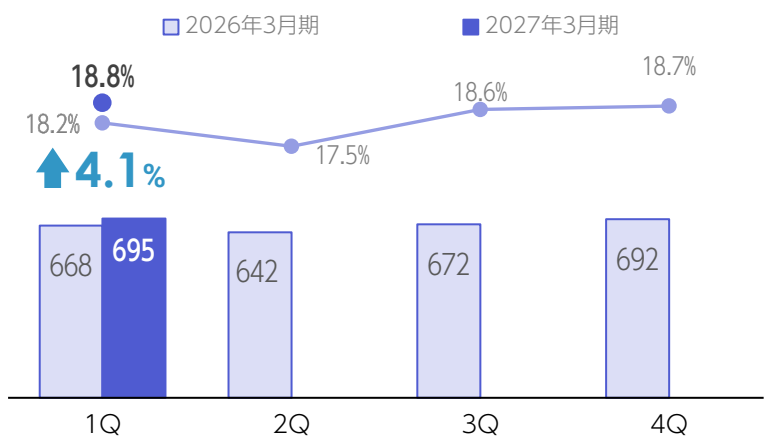
売上総利益

- ・稼働日数の増加により増加
- ・売上総利益も安定的に推移

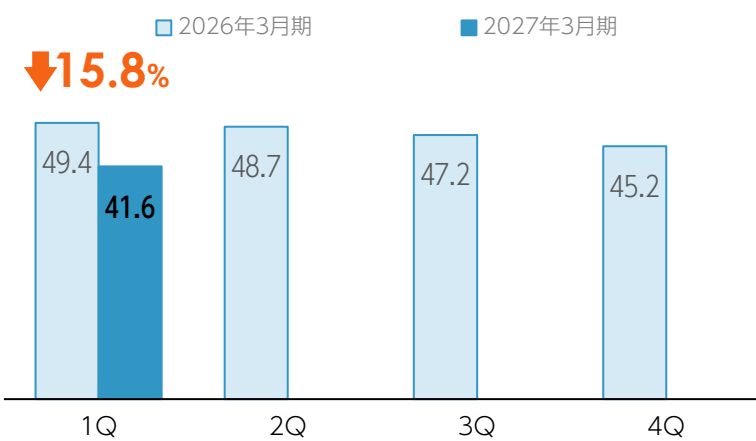
一人当たり月間売上高

- ・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]



一人当たり月間売上高 [万円]



補足資料

領域別売上高

自動車業界派遣・紹介領域（旧モーター・エナジー事業）		[百万円]				
		1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	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

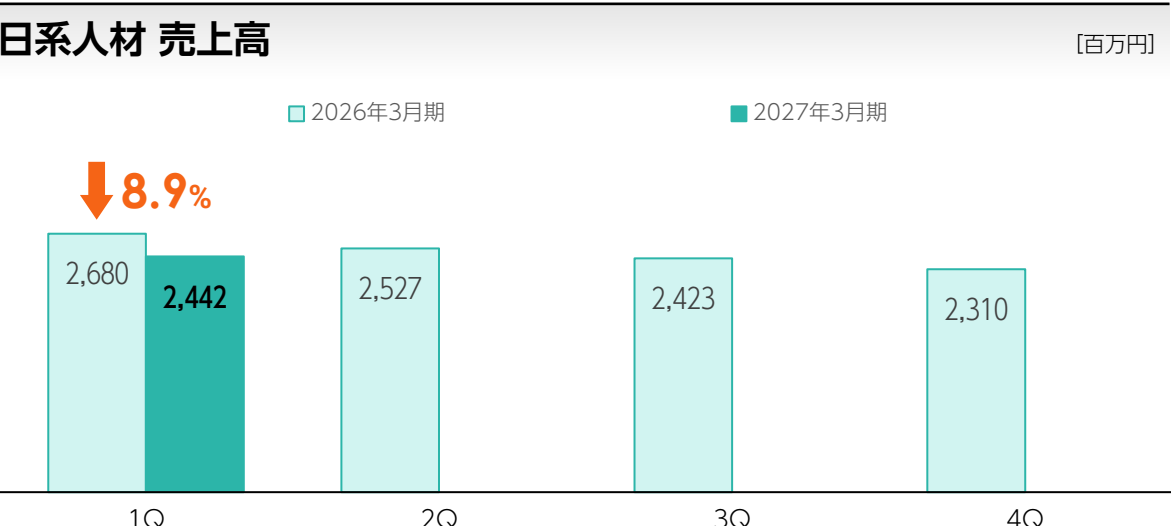
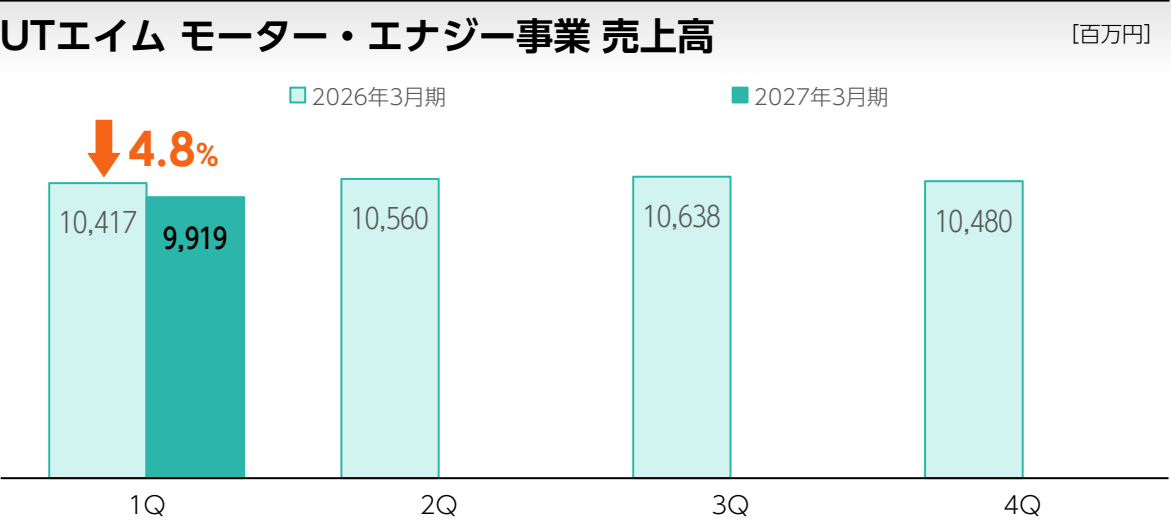
半導体派遣・紹介領域（旧セミコンダクター事業）		[百万円]				
		1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	通期
2023年3月期	売上高	9,832	10,037	10,106	9,642	39,617
	営業利益	1,167	1,116	1,517	1,073	4,872
	営業利益率	11.9%	11.1%	15.0%	11.1%	12.3%
	技術職社員数	7,168	7,308	7,317	7,039	7,039
2024年3月期	売上高	9,308	9,123	8,808	8,442	35,681
	営業利益	923	886	769	469	3,046
	営業利益率	9.9%	9.7%	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

領域別売上高

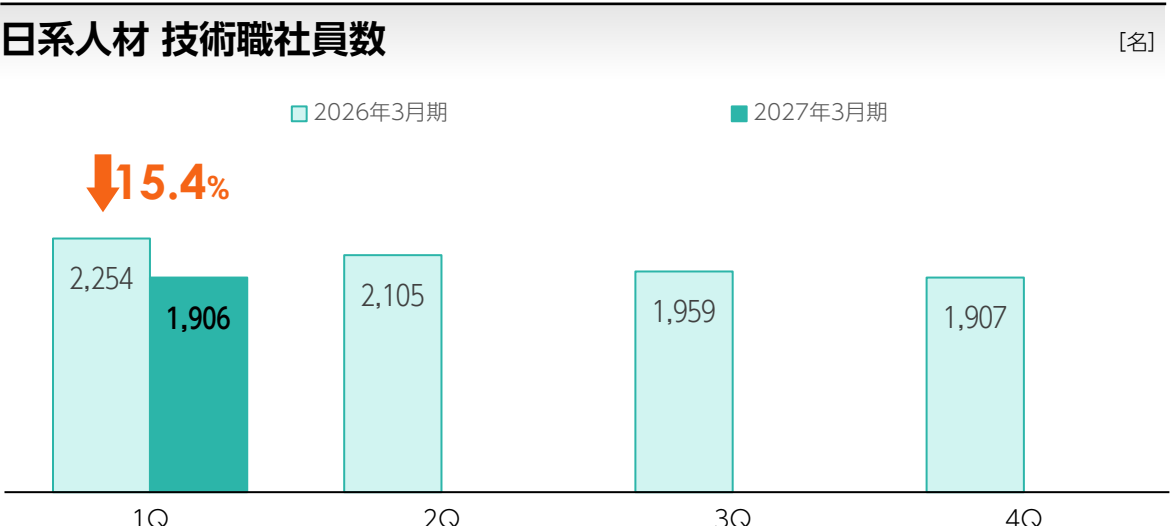
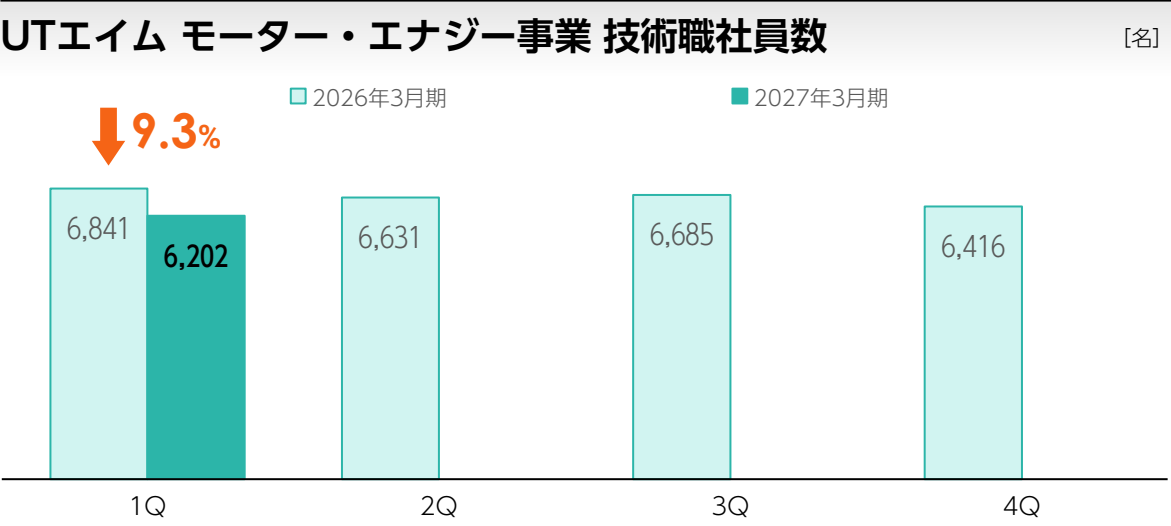
エリア人材派遣・紹介領域（旧エージェント事業）		[百万円]				
		1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	通期
2023年3月期	売上高	13,387	13,737	14,307	13,674	55,105
	営業利益	631	525	946	496	2,598
	営業利益率	2.1%	3.6%	4.7%	2.5%	3.2%
	技術職社員数	13,398	13,603	13,733	13,586	13,586
2024年3月期	売上高	13,858	13,564	14,495	13,735	55,652
	営業利益	677	323	733	-259	1,474
	営業利益率	4.9%	2.4%	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

富士通・日立系JV領域（旧ネクストキャリア事業）		[百万円]				
		1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	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

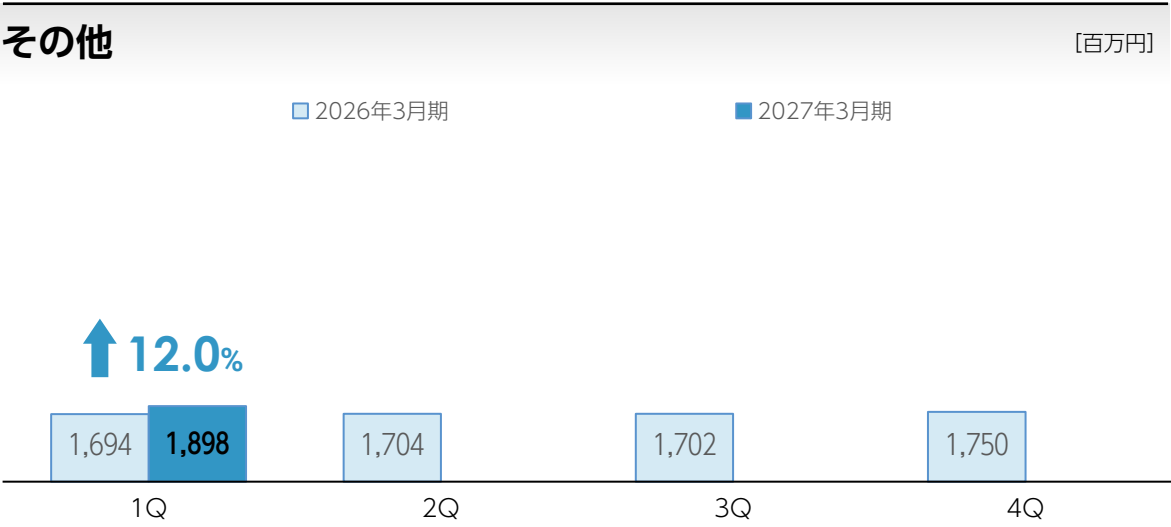
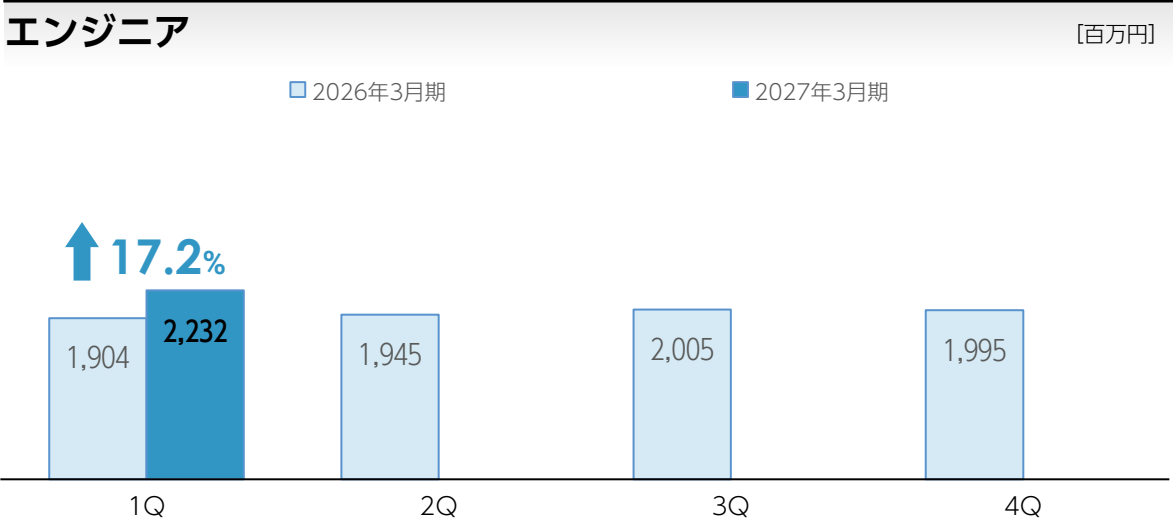
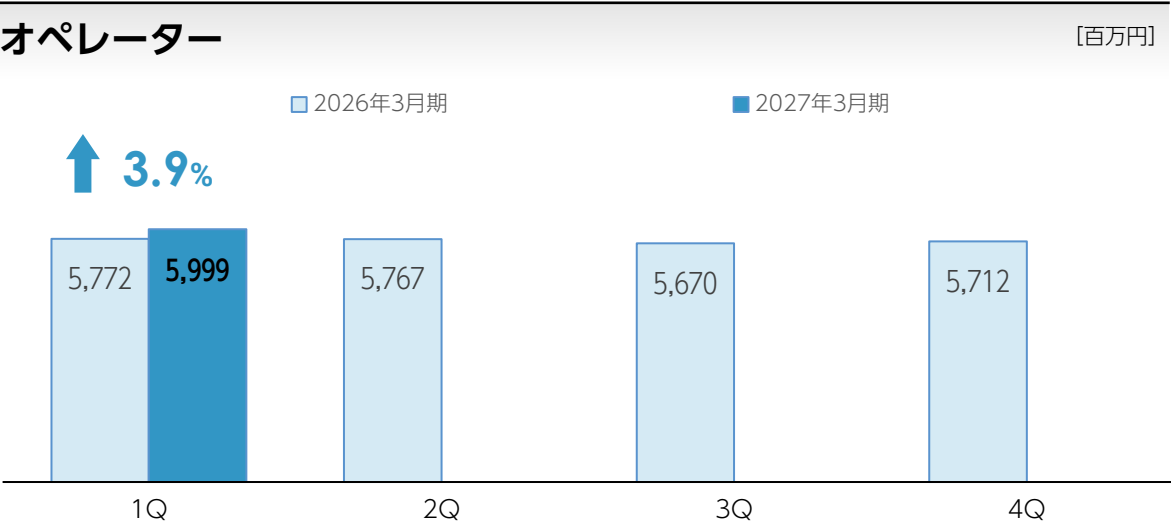
自動車業界派遣・紹介領域 内訳



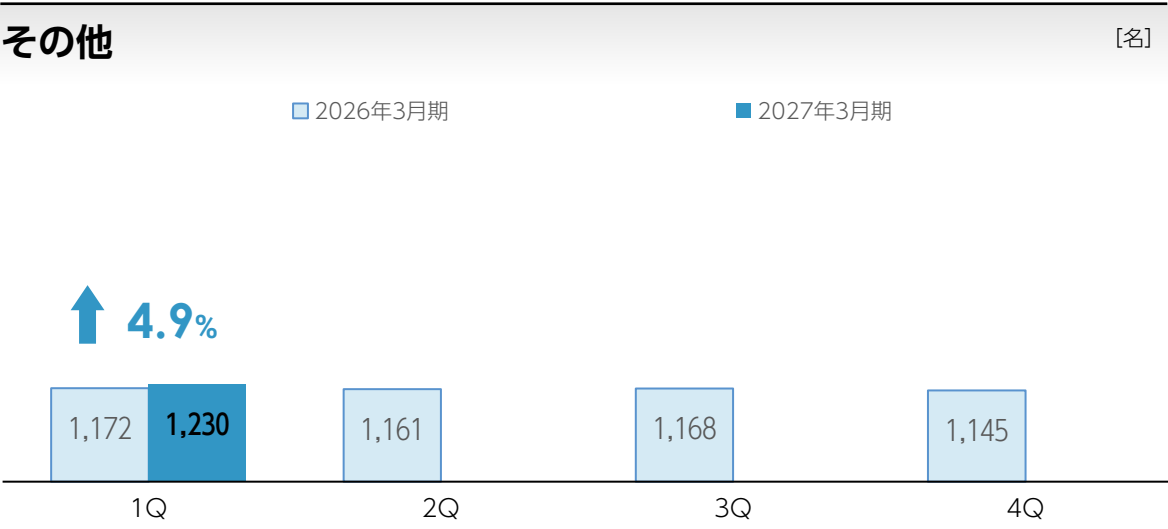
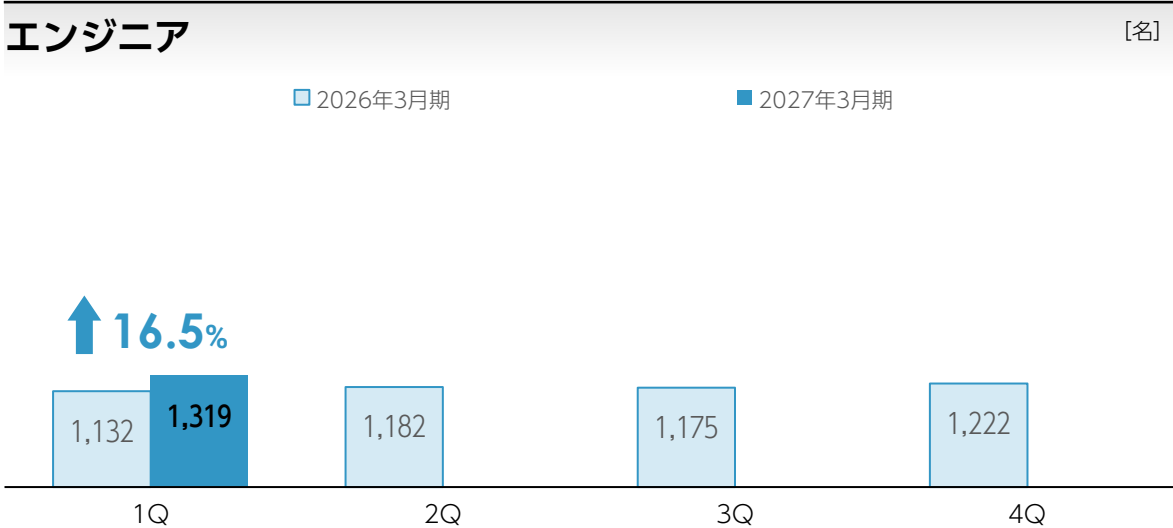
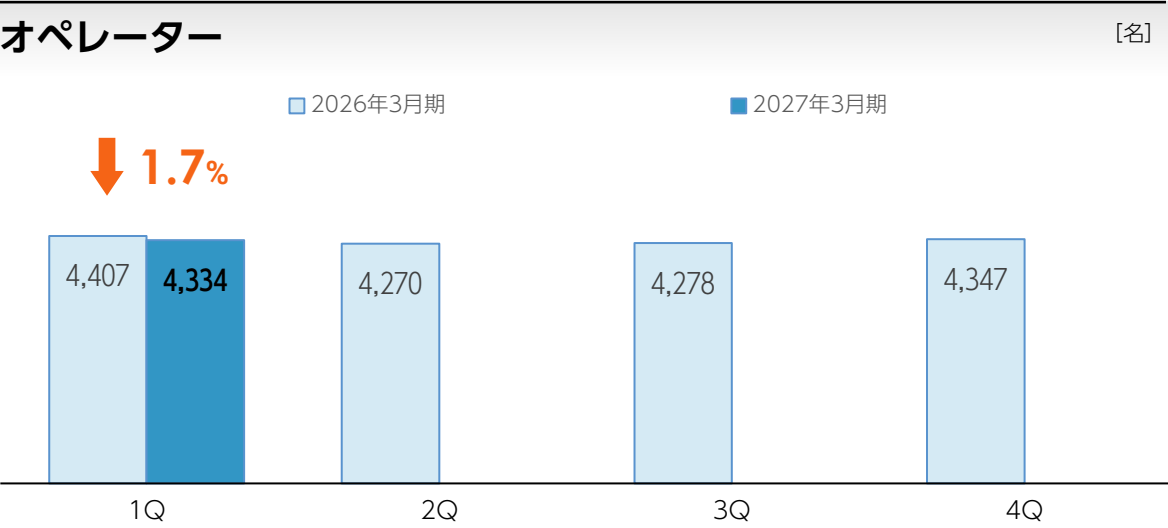
(旧モーター・エナジー事業)



半導体業界派遣・紹介領域内訳（旧セミコンダクター事業） 職種別売上高



半導体派遣・紹介領域内訳（旧セミコンダクター事業） 職種別技術職社員数



販管費の主な内訳・採用数

〔百万円〕	2023年3月期					2024年3月期					2025年3月期					2026年3月期					2027年3月期				
	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	通期	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	通期	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	通期	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	通期	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	通期
人件費	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	2,368				
売上高比率	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%	5.6%				
募集費	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	811				
売上高比率	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%	1.9%				
減価償却費 のれん償却額	267	308	320	327	1,223	452	352	355	418	1,578	503	514	512	569	2,098	449	435	439	606	1,930	396				
売上高比率	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%	0.9%				
その他	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	1,279				
売上高比率	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%	3.0%				
販管費 計	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	4,855				
売上高比率	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%	11.5%				
採用数	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	3,493				

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

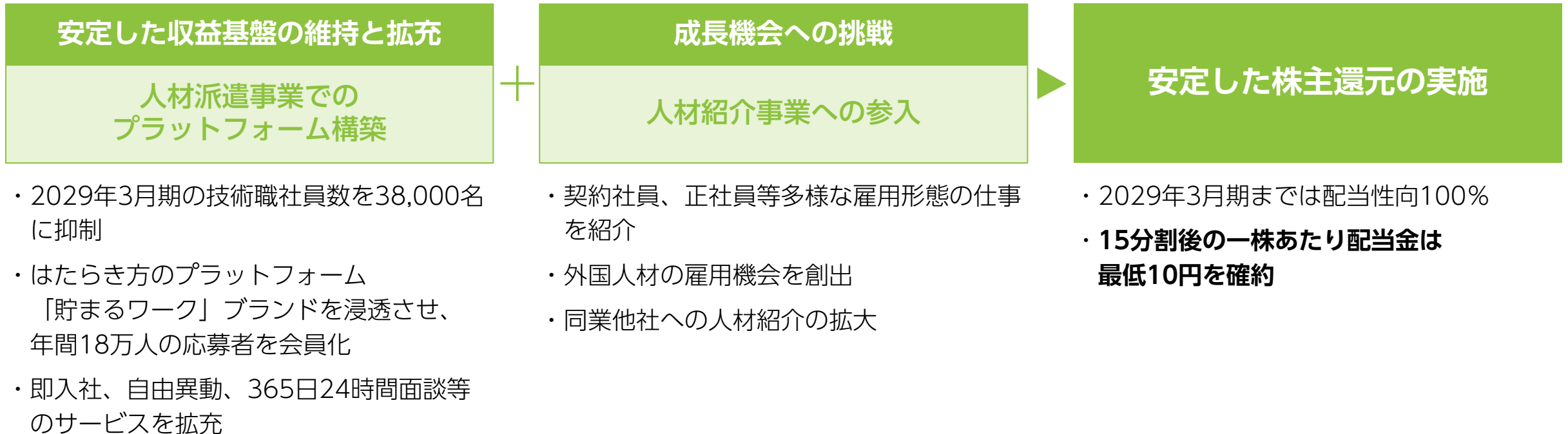
人材に対する
人的資本投資

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

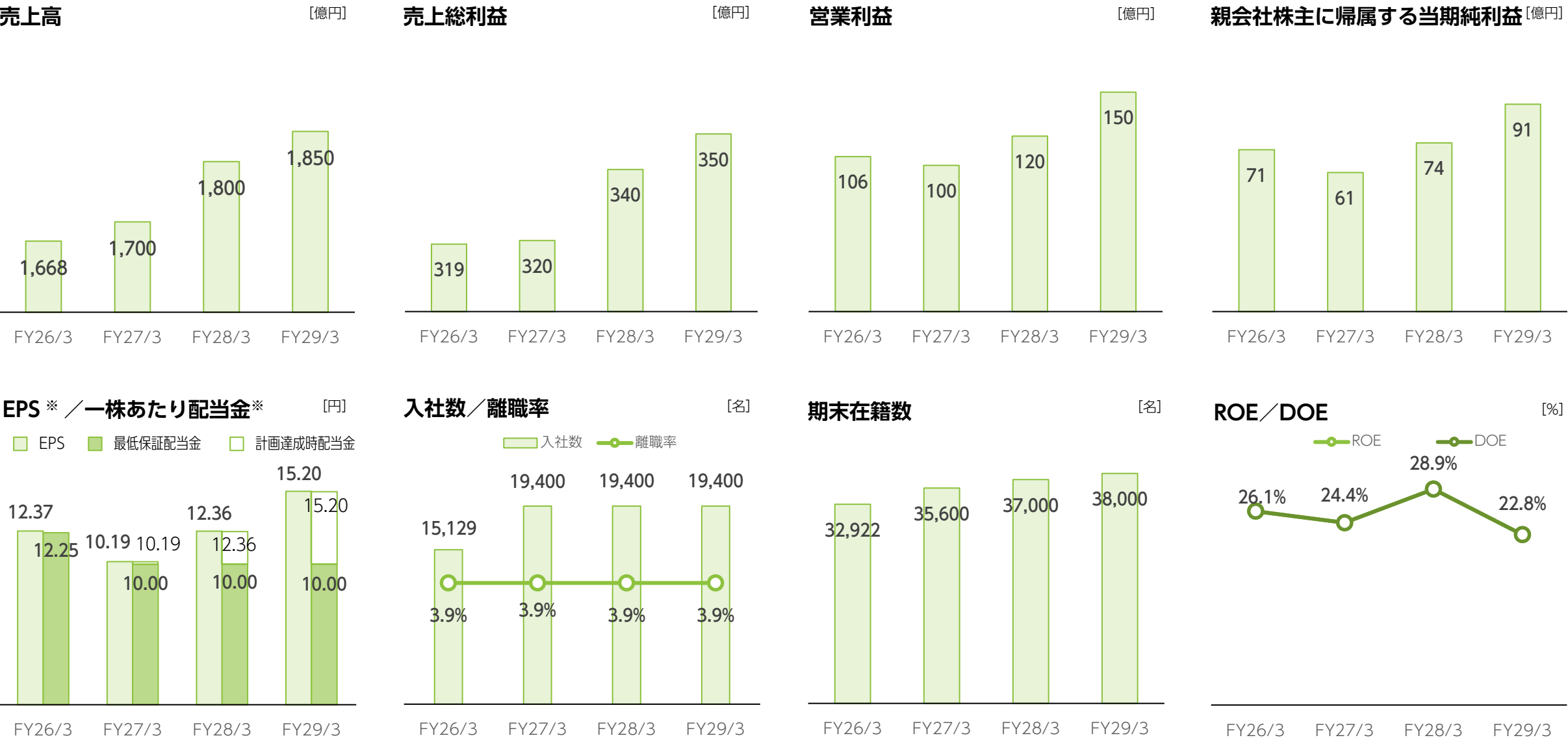
配当性向**100%**、一株当たり配当金**10円**※の下限確約

“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

補足資料

数値目標



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

146億円 (構成比8.8%)

エージェント事業

地域密着型の人材サービス

625億円 (構成比37.5%)

モーター・エナジー事業

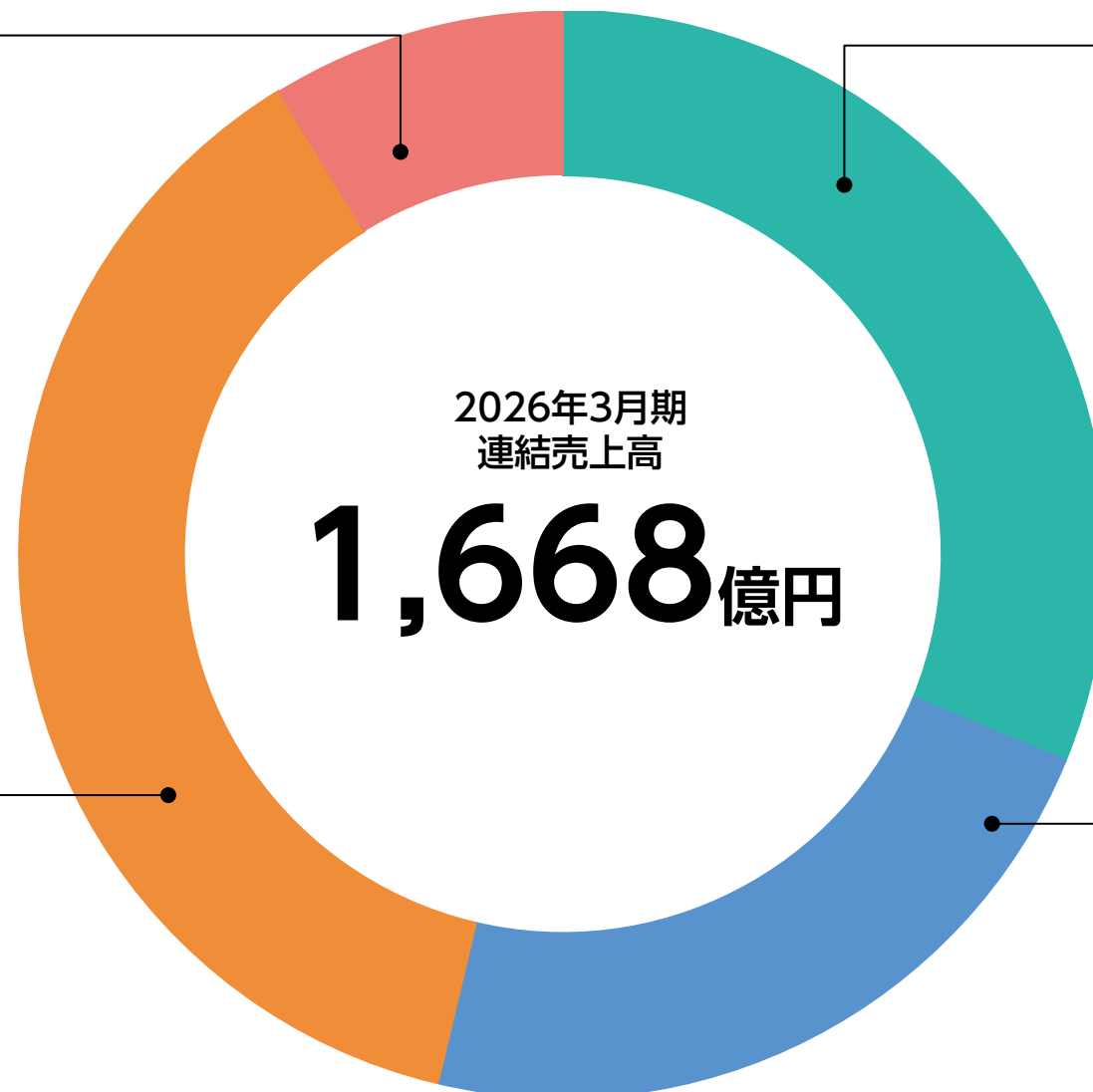
自動車業界製造業向け人材サービス

520億円 (構成比31.2%)

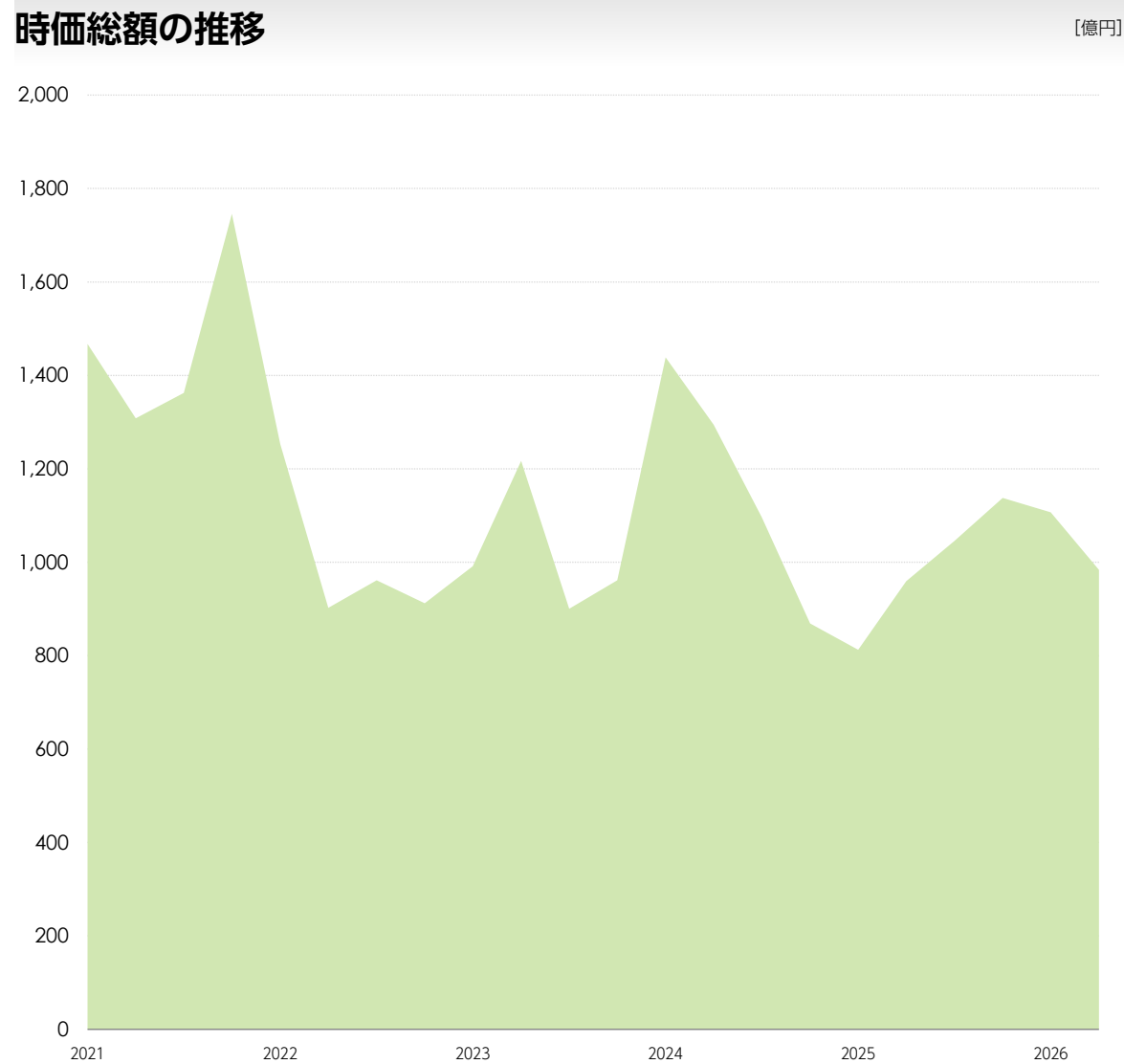
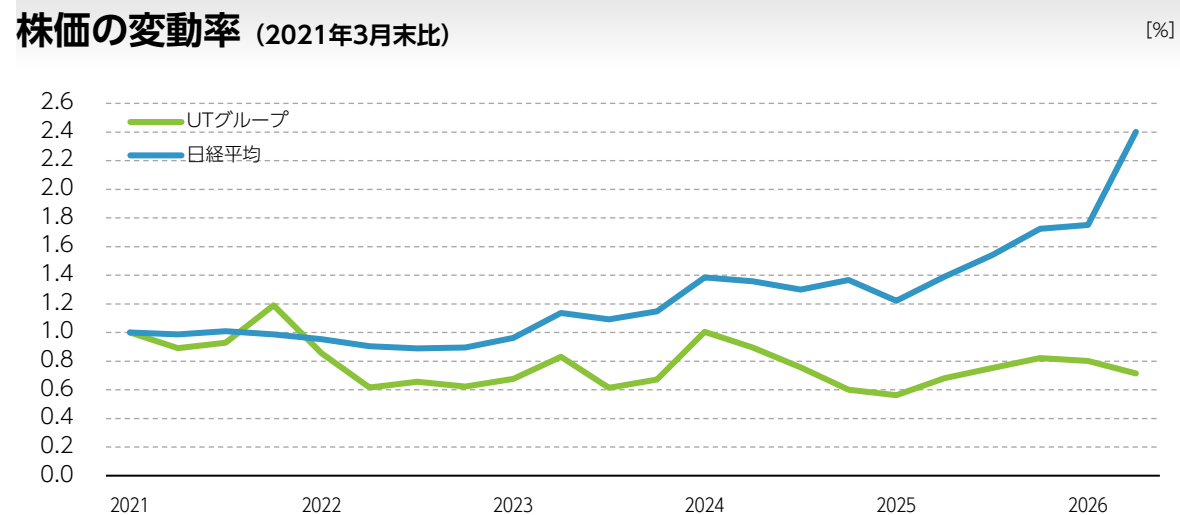
セミコンダクター事業

半導体業界製造向け人材サービス

375億円 (構成比22.5%)



株価の推移



会社概要		2026年6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	17.2億円	
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	601,634,745株	
株主数	61,655名	

グループ会社		2026年6月30日現在
UTエიმ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	
UTエージェント株式会社 総合人材派遣・請負	UTハートフル株式会社 特例子会社	
UTスリーエム株式会社 総合人材派遣・請負		
UT東芝株式会社 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		
UTハイテス株式会社 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