

UT グループ

2146 東証ジャスダック

2015 年 7 月 8 日 (水)

Important disclosures
and disclaimers appear
at the back of this document.

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
森本 展正

■ 業界トップの定着率と「工程一括請負」で他社と差別化

UT グループ<2146>は、製造請負・派遣事業を主力とし、設計開発・建設エンジニアを提供するエンジニア事業などを展開する子会社群を、傘下に置く持ち株会社。主要顧客である半導体関連分野で製造請負・派遣社員数は業界トップを誇る。正社員雇用や職能給制度などを業界でいち早く導入し業界 No.1 の定着率を実現、「工程一括請負」という独自のビジネスモデルで他社を差別化し、成長を遂げる。2003 年 12 月に前身の日本エイムで、製造派遣業界初の「社員が筆頭株主になれる会社をつくる」を目的の 1 つとして株式を店頭登録した。

2015 年 3 月期業績は、売上高が前期比 18.5% 増の 36,478 百万円、営業利益は同 22.4% の 2,232 百万円と 2 ケタ増収・営業増益となった。アウトソーシング売上高が過去最高を記録したほか、2011 年 3 月期以降 5 期連続して増収・営業増益を確保した。製造業の業績回復による需要増と月間 500 人採用体制により、既存顧客のシェアが拡大したことに加えて自動車分野を中心に新規受注が好調に推移したためだ。

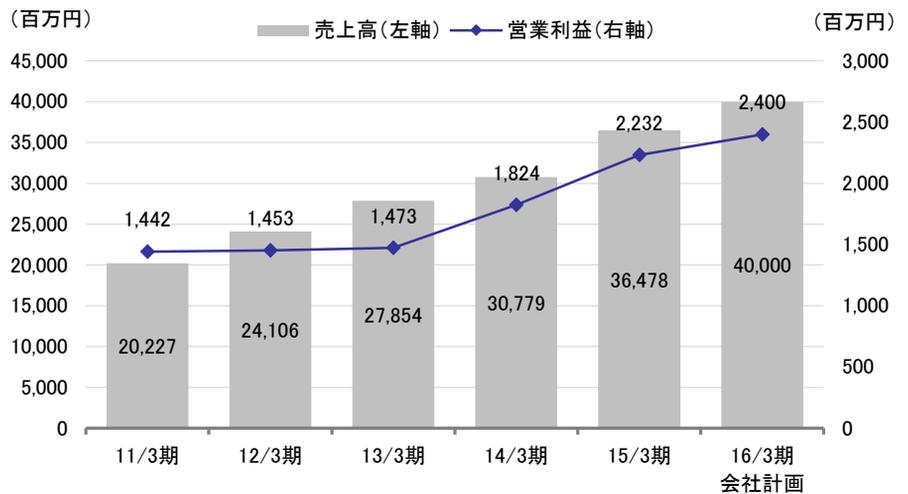
2016 年 3 月期計画は売上高が前期比 9.7% 増の 40,000 百万円、営業利益が同 7.5% 増の 2,400 百万円と増収・営業増益を計画。2015 年 3 月期と同様に既存顧客のシェア拡大や新規受注の増加が業績拡大のけん引役になると見込んでいる。弊社では、a) 2016 年 3 月期のベースとなる 2015 年 3 月期第 3 四半期 (10 月-12 月期) と同第 4 四半期 (1 月-3 月期) の売上高がいずれも 9,500 百万円超となった、b) 子会社化した (株) システム・リポリューションのプラス寄与を計画に入れていない、c) 最近国会で審議が通過した改正労働者派遣法が施行されれば同社にプラス寄与する可能性がある、などを考慮すると、会社計画は保守的で上振れ余地があり、アウトソーシング営業利益で過去最高 (2008 年 3 月期 2,823 百万円) の更新が視野に入ってきたとみている。

同社では、「質・量ともに日本一の請負会社になる」というビジョンを掲げた中期経営計画 (2012 年 3 月-2016 年 3 月期) に基づいた戦略を展開。また同社は 2015 年 7 月に 2017 年 3 月期を初年度とする新たな中期経営計画を発表した。その主な内容は、新ビジョン「日本全土に仕事をつくる」を掲げ成長にドライブをかけるために同業他社への M&A 加速、訓練機関への M&A、強みを活かせる業界へ M&A による参入などによって、営業利益 10,000 百万円、稼働社員数 20,000 人体制の構築に向けた道程、進化した戦略が提示されている。弊社は今後の展開に注目している。

■ Check Point

- ・人材育成、研修制度が充実しており業界で最も低い離職率を実現
- ・アウトソーシング売上高が過去最高を記録、5 期連続の増収増益
- ・16/3 期は増収増益を見込むが、保守的であるため上振れ余地も

業績の推移



■ 会社概要

金融危機後は製造分野の技術者派遣へ回帰する決断を行う

(1) 会社沿革

今年創業20周年を迎えた同社は、代表取締役社長兼CEOの若山陽一(わかやまよういち)氏の「職を求める人」と「人を求める企業」の両方に貢献したいとの思いから、1995年4月に設立された。その沿革は、a) 2001年までの創業期、b) 半導体分野に特化するニッチ戦略を採った2009年までの第1成長期、c) 製造アウトソーシング業に回帰、マーケットリーダー戦略に転換による脱半導体を目指す2010年からの第2成長期、の3つのステージに分類できる。

a) 創業期(1995年～2001年)

同社の起源は、1995年4月に構内作業業務請負事業を行うために横浜で設立されたエムシーアイシー有限会社。1996年7月に日本エム(株)へ改組された。設立当初から製造分野に的を絞り、正社員雇用、社会保険100%加入に加えて職能給制度を導入するなど当時の業界の常識を覆す雇用制度を相次いで採用したことにより、社員の定着率と生産効率を高めることに成功。加えて、個別派遣からチーム単位で工程全体を一括受託する工程一括請負という独自のビジネスモデルを打ち出し、社員の働き方の改革を実施。これにより顧客企業の経営効率向上に貢献し、取引先数が一段と拡大、第1成長期に向けた事業基盤が整った。

b) 第1成長期(2001年～2009年)

ITバブル崩壊により、取引先である製造業企業の業績悪化で同社の業績も悪化を余儀なくされた。こうした状況下で、高度な専門性が要求され、工程単位の請負に適している半導体分野に特化するニッチ、トップ、グロース戦略へ転換。2002年10月に半導体デバイスメーカーでの工程一括型請負の推進、半導体事業に特化する機能社員の能力向上に関する企画を行う半導体開拓チーム(現つくばトレーニングセンター)を設置する。これらの成果が結実し、リーマン・ショック前の2007年頃までに半導体関連産業の製造請負・派遣社員数で製造アウトソーシング業界第1位の地位を確立した。2006年4月には半導体デバイス設計事業進出のために(株)アルティスタ(2011年12月にコムリーティング(株)と合併)を子会社化し設計開発技術者派遣事業へも参入。



UTグループ

2146 東証ジャスダック

2015年7月8日（水）

※1 同社に影響する2012年問題とは、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再活用が始まり、その時にスタートした派遣労働者の派遣受入期間が、2012年に一斉に終了期限を迎えたこと。顧客である製造業企業は、派遣労働者・期間工を自社採用するか請負に切り替えるかの選択を迫られた。以降、半導体業界以外でも請負化の流れが加速した。

※2 2012年7月にUTリーディング(株)に社名を変更。

※3 2012年4月にUTアイコム(株)へ社名変更と同時に製造派遣・請負事業を開始したが、2012年6月に流通小売派遣事業を分割しUTエージェント(株)を設立。UTエージェントは2013年4月にUTアイコム(UTアイコムは2014年4月にUTエイムに吸収合併された。)へ事業を譲渡。

※4 取得価額は1,000百万円。

さらに、2007年4月には半導体製造中古装置の販売及び技術サービスを提供する(株)エイペックスとともに共同持ち株会社ユナイテッド・テクノロジー・ホールディングス(株)(2009年1月にUTホールディングス(株)へ、2015年7月にUTグループへ社名変更)を設立した。続く2007年6月には日本エイム(株)(2012年7月にUTエイム(株)へ社名変更)が半導体製造装置の製造・販売を行うマイクロ技研(株)を子会社化し半導体装置の製造・販売事業へ進出し半導体事業領域の拡大戦略を加速。

しかし、リーマン・ショックによる世界景気悪化による半導体業界の業績悪化で半導体事業の拡大をあきらめ、2009年6月にマイクロ技研を売却、11月にはエイペックスを売却し、創業以来の事業ドメインである製造分野の技術者派遣ビジネスへ回帰する決断を行った。

なお、2003年12月には前身の日本エイムで「社員が筆頭株主になれる会社をつくる」を株式公開の目的の1つとして株式を店頭登録。ちなみに、株式公開はアウトソーシング企業として業界初、また社員持株会の組成も業界で初めてであった。

c) 第2成長期(2010年～現在)

製造アウトソーシング事業への本業回帰を決定してからは、主力の製造派遣事業において取引深耕と取引先業種を環境・エネルギー分野、自動車関連分野、住宅分野などの成長分野に拡大することに加えて、エンジニア事業(設計及び建設技術者派遣)の拡大という事業基盤の拡大を図る。これにより脱半導体、請負会社でNo.1になるというマーケットリーダー戦略を展開すると同時に、財務リストラクチャリングを推進。東日本大震災、円高による製造業の海外移転というアゲインストな環境であったにもかかわらず、2012年問題※1が正社員雇用の同社にとって有利に働いたことも手伝って取引工場数が増大、業績回復、拡大トレンドが加速する格好となった。

事業基盤拡大を図るために、2010年1月にコムリーディング(設計開発技術者派遣事業)※2を設立、続く3月にコムエージェント(株)(流通小売派遣事業)※3を設立したほか、2013年7月にはパナソニックバッテリーエンジニアリング(株)の株式81%を取得し、子会社化(同時にUTパベック(株)へ社名変更)。さらに、2015年3月にエンジニア事業の一段の拡大を図るため、ソフトウェア開発事業を展開するシステム・リボリューションを子会社化した※4。

2011年3月には『『半導体製造請負No.1』から質・量ともに『日本一の請負会社』になる』をビジョンとする中期経営計画(2012年3月～2016年3月期)を発表。2017年3月以降に営業利益10,000百万円、技術者数20,000人体制を構築する道程を開示した。同時にEPS成長率30%以上(5ヶ年平均)、総還元性向50%以上(2013年3月期に配当性向30%以上から変更)とすることをコミットした。2015年7月には新たな中期経営計画(2017年3月期～2021年3月期)を発表した。



UTグループ

2146 東証ジャスダック

2015年7月8日(水)

沿革

1995年 4月	構内作業業務請負事業を目的としてエイムシーアイシー（有）を設立
1996年 7月	エイムシーアイシー（有）を日本エイム（株）に改組
2002年10月	半導体開拓チーム（現つくばトレーニングセンター）設置
2003年12月	店頭市場（JASDAQ 市場）に上場
2006年 4月	設計開発技術者派遣事業へ参入を目的として（株）アルティスタを子会社化
2007年 4月	日本エイム株式会社、株式会社エイベックスが共同して株式移転を行い純粋持株会社ユナイテッド・テクノロジー・ホールディングス株式会社を設立、同時に JASDAQ 市場に上場（日本エイム株式会社は非上場化）
2009年 1月	UTホールディングス株式会社に社名変更
2009年11月	（株）エイベックスの全株式を株式会社八徳に譲渡
2010年 1月	設計開発技術者派遣事業を強化を狙いコムリーディング（株）を設立
2010年 3月	流通小売派遣事業へ参入を目的としてコムエージェント（株）を設立
2011年 2月	（株）アルティスタとコムリーディング（株）が合併し、コムリーディング（株）として統合
2012年 4月	コムエージェント（株）がUTアイコム株式会社へ社名変更するとともに製造派遣・請負事業を開始。UTキャリア（株）を設立（アウトプレースメント事業へ参入）。建設技術者派遣事業へ参入することを目的としてUTコンストラクション・ネットワーク株式会社を設立
2012年 6月	UTアイコム（株）から流通小売派遣事業を分割し、UT エージェント（株）を設立
2012年 7月	UTグループのブランド力強化のため、全子会社名を「UT」を冠する社名へ変更
2012年10月	社員への福利厚生サービスを拡充を狙いUTライフサポート（株）を設立
2013年 7月	パナソニックバッテリーエンジニアリング（株）の株式を81%取得し子会社化、同時にUTパベック株式会社に社名変更
2015年 3月	（株）システム・リポリューションを子会社化
2015年 7月	UTグループ 株式会社に社名変更

経験のある社員が組織化して業務単位で業務遂行する形態が主体

(2) 事業内容

同社グループは、純粋持株会社としてグループ会社を統括する同社と、実際の事業を展開している連結子会社6社で構成される。

連結子会社6社の概要

会社名	設立	住所	事業内容
UT エイム	1995年4月	東京品川区	製造派遣・請負
UT リーディング	2005年9月	東京品川区	設計開発技術者派遣
UT キャリア	2012年4月	東京品川区	アウトプレースメント事業
UT コンストラクション・ネットワーク	2012年4月	東京品川区	建設技術者派遣
UT パベック	2013年7月	東京品川区	製造派遣・請負
システム・リポリューション	1986年8月	東京都渋谷区	ソフトウェア開発・運用管理。 特定労働者派遣事業

手掛ける主たる事業は製造派遣事業、エンジニア事業の2事業だが、財務会計上はアウトソーシング事業の1事業として開示している。2015年3月期の事業別売上高構成は製造派遣事業が91.3%、エンジニア事業8.7%（内訳は設計技術者派遣5.6%、建設技術者派遣3.1%）。また、顧客業種別売上構成は半導体・電子部品分野44.8%、環境・エネルギー分野25.3%、自動車関連分野16.0%、住宅分野6.7%、その他7.2%となっている。

●製造派遣事業

国内メーカーの構内作業業務の正社員派遣・請負を行う。個別派遣ではなく受託した業務において経験のある社員が組織化して指揮命令系統を確立し、業務単位で業務を遂行する形態（工程一括型請負）が主体。なお、同社では受託した業務を遂行する社員を技術職社員と呼んでおり、その雇用形態は全国に転勤を伴う正社員（全体の約7割）と契約社員に分かれる。

主要ユーザ業種は半導体、エレクトロニクス、環境エネルギー、自動車、建設建材業界などの製造業企業で、主要顧客はソニー<6758>グループ、パナソニック<6752>グループ、東芝<6502>グループなど。連結子会社の UT エイムと UT パベックが業務を行っている。2015 年 3 月末時点の取引工場数は 438。技術者数は 8,597 人。

UT グループ

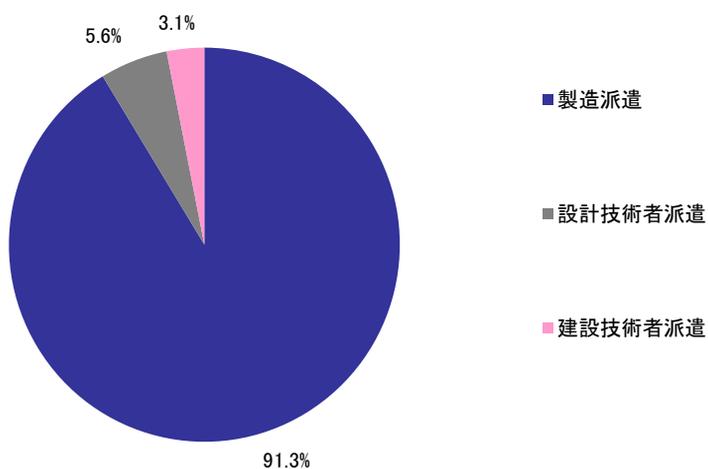
2146 東証ジャスダック

2015 年 7 月 8 日 (水)

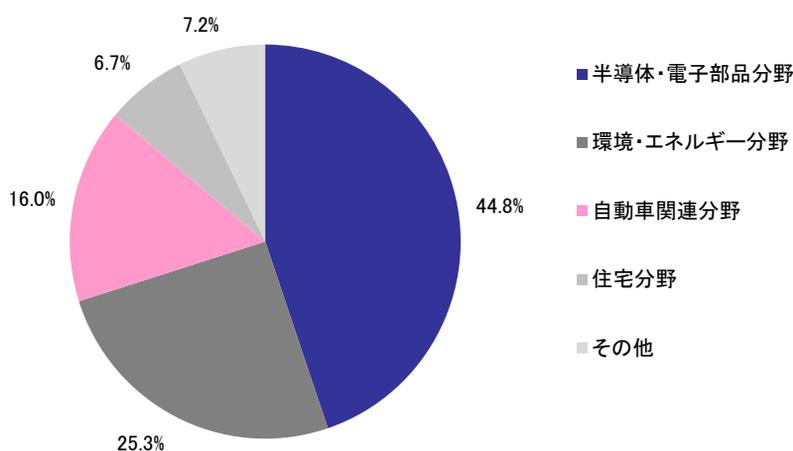
●エンジニア事業

ソフトウェア受託開発、機械・電気・電子の設計開発（3次元 CAD を使った設計業務など）、建設エンジニアの労働者派遣事業などを行っている。ソフトウェア開発は UT リーディングとシステム・リポリューションが、機械・電気・電子の設計開発の労働者派遣を UT リーディングが行う。建設エンジニアの労働者派遣事業は UT コンストラクション・ネットワーク(株)が行っている。ソフトウェア開発、機械・電気・電子の設計開発の労働者派遣事業の主要顧客は大手電機メーカー。建設エンジニアの労働者派遣事業の顧客はスーパーゼネコンを中心とする大手建設会社などとなっている。2015 年 3 月末時点の技術者数は 702 人。

事業別売上構成(15年3月期)



顧客業種別売上(製造のみ)構成(15年3月期)



■ 同社の強みと事業リスク

人材育成、研修制度が充実しており業界で最も低い離職率を実現

(1) 強みと競合

同社の強みは、正社員雇用、社会保険 100% 加入のほか、25 段階のスキル評価制度である Job Grade、経営に社員が公平に立候補できる制度であるエントリー制度、従業員持株会を活用した ESOP (Employee Stock Ownership Plan : 株部給付信託) 制度などを導入することにより、業界で最も低い離職率を実現していること (ちなみに、足元の離職率は 3 ~ 4% 程度で業界平均の 8% を大きく下回る)。加えて、One UT プロジェクト (設計技術者へのキャリアアッププログラム)、スーパーマネージャースクール (幹部育成スクール)、MTM 研修 (マネジメント・リーダーシップ育成プログラム) などの人材育成、研修制度が充実しており、社員のクオリティーの高さを維持していることも顧客企業から高く評価される要因になっていると考えられる。

さらに、チーム制による工程一括請負の契約形態により顧客の経営効率向上に貢献できることも強みであろう。

主力顧客である半導体分野では同社の強みが差別化要因として働いており、製造請負・派遣社員数で製造アウトソーシング業界第 1 位の地位を不動のものにしている。一方、同社が脱半導体、マーケットリーダー戦略展開により拡大を図っている自動車などの成長分野における製造アウトソーシングの競争は激しいものの、強みを生かし着実に取引先を拡大しつつある。この分野での具体的な競合企業として、日研総業、日総工産、アウトソーシング <2427>、ワールドホールディングス <2429> などを挙げることができる。

(2) 事業リスク

同社の事業リスクは、a) 製造業及び半導体関連分野への依存度が高い、b) 人材の確保、の 2 点に集約される。

同社の顧客が製造業であるため、円高や国内景気などのマクロ経済の変動による影響を受ける可能性があること。さらに、脱半導体関連戦略の進捗により半導体分野の比率が低下しているものの、そのウェイトは依然として売上高の 4 割程度を占めているため、半導体関連顧客企業の業績変動による影響を受ける可能性がある。

同社の収益源は人材であり、その確保が最大の課題である。労働市場の状況により必要となる技術者の確保ができない可能性があるほか、定着率が低下した場合でも採用費が増加し収益にマイナス影響を与えることがある。加えて、主力の製造派遣事業における採用は地元採用を基本とする体制となっているため、当該地域での採用が困難になった場合、他の地域で採用を行うため移転費用が発生し、利益率低下要因になる可能性がある。

なお、同社ではエンジニア事業拡大のために、2014 年 3 月卒業者から新卒者の採用を開始した。実績は 2014 年 4 月入社 240 人、2015 年 4 月入社 364 人。2016 年 4 月入社に関しては 500 人 (エンジニア 300 人、製造派遣・その他 200 人) を予定している。

■決算動向

アウトソーシング売上高が過去最高を記録、5期連続の増収増益

(1) 2015年3月期業績

2015年3月期業績は、売上高が前期比18.5%増の36,478百万円、営業利益は同22.4%の2,232百万円と2ケタ増収・営業増益となった。アウトソーシング売上高が過去最高を記録したほか、2011年3月期以降5期連続の増収・増益を確保した。

2015年3月期業績の概要

(単位：百万円、人)

	14/3期		15/3期				
	実績	売上比	計画※1	計画※2	実績	売上比	前期比
売上高	30,779	—	32,000	36,000	36,478	—	18.5%
売上原価	25,349	82.4%	25,900	29,370	29,718	81.5%	17.2%
販管費	3,605	11.7%	3,600	4,630	4,528	12.4%	25.6%
営業利益	1,824	5.9%	2,500	2,000	2,232	6.1%	22.4%
経常利益	1,754	5.7%	2,360	1,920	2,157	5.9%	23.0%
当期利益	934	3.0%	1,400	1,100	1,168	3.2%	25.0%
技術職社員数	7,768	—	—	—	9,299	—	19.7%

※1：2014年5月14日発表

※2：2015年2月12日発表

売上高が伸びたのは、製造業の業績が改善したことによる派遣・請負ニーズの拡大を背景に製造派遣が好調に推移したほか、設計及び建設技術者派遣も拡大し、取引工場数が前期末比25工場増加し438工場となったことに加えて、技術職社員数が9,299人と過去最高になったことが主要因。

一方、営業利益の増益要因（前期比408百万円増）は、月間500人採用体制の基盤構築などの採用活動の積極化により採用関連費が増加（461百万円）したことなどにより販管費が増加（923百万円）したことがマイナス要因として働いたものの、シェア拡大、新規受注による売上高増加による利益増（1,003百万円）と単価改善、残業増加や低採算事業所からの撤退などによる売上総利益率の改善（2014年3月期17.6%→18.5%）による利益増（327百万円）により売上総利益が増加（1,330百万円）したため。

なお、2014年5月発表の期初計画（売上高32,000百万円、営業利益2,500百万円）対比では売上高は計画を上回ることとなったが、営業利益は若干計画を下回った。売上高の上振れは、製造派遣事業とエンジニア派遣事業を中心に既存顧客の追加受注に伴うシェア拡大があったほか、自動車関連の新規受注があったことによる。一方、営業利益の下振れは、a)再就職支援事業の利益下振れ（計画比200百万円減）、b)新卒採用費の費用増（同250百万円増）、c)営業関連の費用増（同50百万円増）、などがマイナス要因として働いたため。ただ、2015年2月に発表した修正計画（売上高36,000百万円、営業利益2,000百万円）対比では、売上高、営業利益ともに計画を上回った。

(2) 財務状態

2015年3月末時点の総資産は、前期末比4,369百万円増加し16,427百万円となった。内訳を見ると、流動資産が利益増加と長期借入金増加に伴い現金・預金が増加（3,050百万円）したほか、売上債権の増加（867百万円）などにより前期末比3,997百万円増加。また、固定資産も3月にソフトウェア開発会社のシステム・リポリューションを子会社化したことに伴うのれんが増加（787百万円）したことなどで前期末比380百万円増加した。

2015年7月8日(水)

負債は前期末比 3,904 百万円増加し 12,803 百万円となった。具体的には業績の拡大に伴い、未払費用、未払法人税等、未払消費税等が増加したことで流動負債が前期末比 2,864 百万円増加した。また固定負債は社債が減少したものの、システム・リポリューションの M&A に加えて中長期的な戦略展開に備えて低金利の資金を調達したことにより長期借入金が増加 (1,444 百万円) したために前期末比 1,040 百万円増加した。

純資産は業績拡大に伴い、利益剰余金が前期末比 416 百万円増加したことなどから前期末比 465 百万円増加し 3,624 百万円となった。

貸借対照表

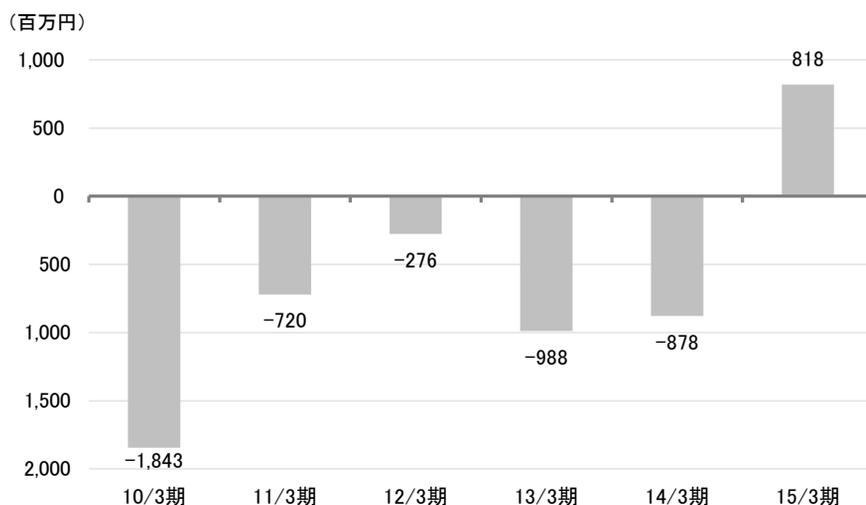
(単位:百万円)

	14/3 期	15/3 期	増減	内訳
流動資産	9,197	13,194	3,996	
現金・預金	4,151	7,201	3,050	
売上債権	4,150	5,017	866	
固定資産	2,833	3,213	379	
有形固定資産	65	68	2	
無形固定資産	158	945	786	のれん +773
投資その他の資産	2,608	2,199	-409	繰延税金資産 ▲ 454
繰延資産	27	20	-8	
流動負債	5,421	8,285	2,863	未払費用 +473 未払法人税等 +399 未払消費税等 +1199
短期借入金 +1 年以内返済予定社債	1,601	2,020	419	短期借入金 +85 1 年以内返済予定の長期借入金 +335
固定負債	3,477	4,517	1,040	
長期借入金 + 社債	3,429	4,363	934	社債 ▲ 420 長期借入金 +1444
純資産	3,159	3,624	465	
自己資本	3,103	3,519	415	利益剰余金 +642
総資産	12,058	16,427	4,369	

有利子負債残高	5,030	6,384	1,353
ネットキャッシュ	-878	818	
経営指標			
(安全性)			
流動比率 (%)	169.7	159.3	
自己資本比率 (%)	25.7	21.4	
D/E レシオ (%)	162.1	181.4	
(収益性)			
総資産経常利益率 (%)	16.3	15.1	
自己資本当期利益率 (%)	32.2	35.3	
売上高営業利益率 (%)	5.9	6.1	

長期借入金の増加により、安全性を表す自己資本比率、D/E レシオ (有利子負債を自己資本で割った比率) は若干悪化した。しかし、業績拡大によりネットキャッシュ (現金・預金から有利子負債を差し引いた金額) が黒字転換したことに加えて、長期借入の目的が事業拡大による M&A やそれに備えた資金調達であることを考慮すると、改善トレンドに変化はないと考える。一方、収益性を表す自己資本利益率 (ROE)、売上高営業利益率は業績拡大に伴い改善傾向が続く格好となった。

ネットキャッシュの推移



16/3期は増収増益を見込むが、保守的であるため上振れ余地も

(3) 2016年3月期会社計画

2016年3月期は売上高が前期比9.7%増の40,000百万円、営業利益が同7.5%増の2,400百万円と増収・営業増益を見込む会社計画となっている。

2016年3月期会社計画

(単位：百万円)

	15/3期		16/3期		
	実績	売上比	計画	売上比	前期比
売上高	36,478	—	40,000	—	9.7%
売上原価	29,718	81.5%	32,440	81.1%	9.2%
売上総利益	6,760	18.5%	7,560	18.9%	11.8%
販管費	4,528	12.4%	5,160	12.9%	14.0%
営業利益	2,232	6.1%	2,400	6.0%	7.5%
経常利益	2,157	5.9%	2,240	5.6%	3.8%
当期利益	1,168	3.2%	1,320	3.3%	13.0%

増収は、前期と同様に既存顧客のシェア拡大や新規受注が増加するとみていることが主要因。一方、営業増益は、月間500人採用体制の安定化のための費用増(400百万円)などにより販管費が632百万円増加することがマイナス要因として働くものの、既存顧客のシェア拡大や新規受注増加による売上高増加による売上総利益増(640百万円)と、単価改善などによる売上利益率改善(2015年3月期18.5%→18.9%)による売上総利益増(160百万円)により、売上総利益が増加(800百万円)すると予想することが要因。なお、同社では、過去の下方修正を踏まえて、2016年3月期は保守的な予算としたと決算説明会でコメントしている。

弊社では、景気回復により製造業の業績改善、円安による国内回帰の動きが散見され、事業環境が良くなっていることに加えて、a)2016年3月期のペースとなる2015年3月期の第3四半期(10月-12月期)と第4四半期(1月-3月期)の売上高がいずれも9,500百万円超となった、b)子会社化したシステム・リポリューションのプラス寄与を計画に入れていない、c)現在国会で審議中の改正労働者派遣法が施行されれば同社にプラス寄与する可能性がある、などを考慮すると、会社計画は保守的の上振れ余地があるとみられる。

■ 中期経営計画

M&A などによる事業拡大が着実に進展し、新中計も発表

2011年3月に打ち出した現中期経営計画で『『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』（質は社員がイキイキと働ける環境が整備されていること、量は製造業アウトソーシング業界の中で日本一の規模になること）をビジョンとして掲げ、培った請負実績を基に、環境やエネルギーといった成長分野への進出を図り、良質な雇用機会の創出やキャリアアップ機会の拡大に貢献する戦略を打ち出した。この中期経営計画実行期間中に2017年3月期以降に営業利益 10,000 百万円、社員数 20,000 人体制を実現するための道程を開示。同時に EPS 成長率（5ヶ年計画の平均成長率）30% 以上、総還元性向 50% 以上（2013年3月期に配当性向 30% 以上から変更）の 2 点をコミットした。

中期経営計画発表時点の基本戦略は、既存顧客シェアの拡大（利益生産性の向上と安定成長）、顧客ニーズの深掘り、正社員の横展開（製造派遣・請負以外で3分の1の営業利益基盤の構築）の 3 点であった。中にはその目的がおおむね達成されたため、内容はローリングされ現在の具体的な戦略は、製造派遣事業の更なる拡大、エンジニア派遣事業の中核事業化、M&A 及び新規事業の立ち上げ、社内経営基盤の強化、の 4 点へ変化している。

(1) 製造派遣事業の更なる拡大

既存顧客のインハウスシェア拡大（1工場当たりの当社の派遣シェア高める戦略）、地域ドミナント戦略による営業・採用の地域シェア拡大（全国を5つのブロックに分け営業・採用を行っているが、各地域で営業・採用ともに No.1 の体制を築く）、月間 500 人採用安定化のための採用体制の構築（2015年3月期に 500 人体制は整ったが、それを維持し、将来的に 600 人～700 人体制を狙う）を行っている。

(2) エンジニア派遣事業の中核事業化

採用インフラの整備、需要の大きな市場におけるシェア拡大、従業員の教育・育成の実践により、主力の製造派遣事業に次ぐ収益柱にエンジニア派遣事業を育成する。新規採用に加えて、One UT プロジェクトにより効率的に技術者の確保を図る。

(3) M&A 及び新規事業の立ち上げ

更なる成長エンジンを加速させるために、M&A や新規事業の立ち上げを行う。3月のシステム・リポリューションの子会社化はこの一環。

(4) 社内経営基盤の強化

バックオフィス業務の仕組み化を進めることで特定人物に仕事が集中する体制を変え、業務の効率化を図るほか、全社員向けの研修を強化するなどにより社員教育・育成を図る。

また、同社は2015年7月に2017年3月期を初年度とする新たな中期経営計画を発表した。その主な内容は、新ビジョン「日本全土に仕事をつくる」を掲げ成長にドライブをかけるために同業他社への M&A 加速、訓練機関への M&A、強みを活かせる業界へ M&A による参入などによって、営業利益 10,000 百万円、稼働社員数 20,000 人体制の構築に向けた道程、進化した戦略が提示されている。弊社は今後の展開に注目している。

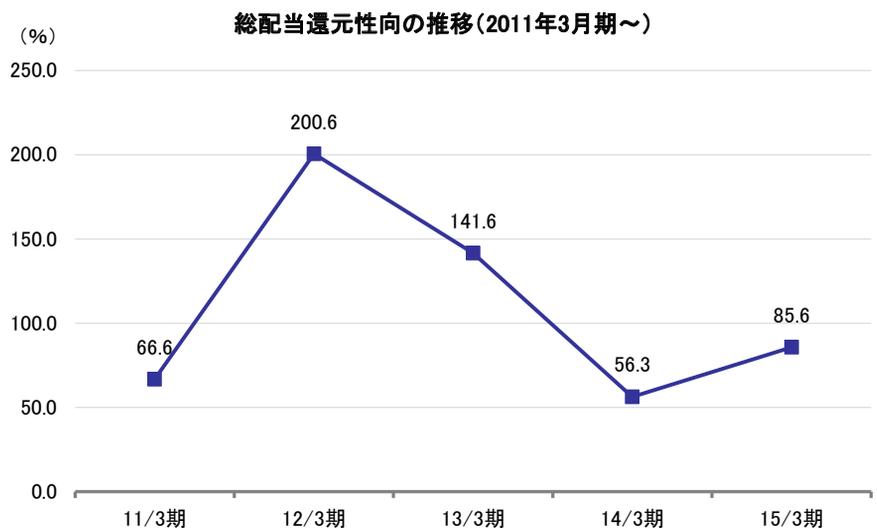
■ 株主還元について

株主還元の基本方針は総還元性向 50%以上が目標

株主還元を重要な経営課題として位置付けている。基本方針は総還元性向（配当総額と自社株買いを合わせた金額を純利益で割った比率）50%以上を目標（中期経営計画では配当性向30%以上であったが、2013年3月期に変更された）としている。

過去の株主還元の実績を、中期経営計画が発表された2011年3月期以降について見ると、2014年3月期まで配当が実施され、配当性向30%以上（2013年3月期以降は総還元性向50%以上）という目標どおりとなっていた。2015年3月期に関しては、配当金の支払いは実施されず、2月に3,000千株（上限）、1,000百万円の自己株式取得（取得予定期間2015年2月13日～2016年2月12日まで）を決定した。実際に6月11日までに行われた自己株式取得は株式数1,885.8千株、取得価額1,000百万円となり、総還元性向は85.6%。なお、同社は6月30日付けで自己株式1,885.9千株（消却前発行済株式数の4.84%）を消却する決定を行っている。

これで2015年3月期の総還元性向を算出すると85.6%となる。なお、5月末時点の自社株買いの実績は株数1,079.5千株、取得価額557.2百万円。



ディスクレーマー（免責条項）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ