

平成 25 年 5 月 15 日

各 位

会 社 名 UTホールディングス株式会社
代 表 者 代表取締役社長 若山 陽一
コード番号 2146
問 合 せ 先 執行役員 経理財務ユニット
GM 塚原 進午
電 話 番 号 03(5447)1710

中期経営計画のローリングに関するお知らせ

当社は、平成 23 年 3 月 31 日付けで公表いたしました中期経営計画につきまして、労働者派遣法の規制緩和の流れや建設公共投資の拡大、派遣ニーズの拡大や雇用流動化ニーズの増大などの事業環境の変化による収益機会の拡大や最近の業績動向を踏まえ、一部見直しを行いましたので、下記のとおり概要をお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画のビジョン

当社グループは、『「半導体製造請負 NO.1」から質・量ともに「日本一の請負会社」』を実現します。これにより、顧客の「雇用の流動性」と派遣社員の「雇用の安定性」を高める「雇用調整機能」を提供するという社会的役割を果たします。

2. 業績計画数値

(2014 年 3 月期～2016 年 3 月期)

	2014年 3 月期	2015年 3 月期	2016年 3 月期
	百万円	百万円	百万円
売上高	31,000	37,000	45,000
営業利益	2,000	3,000	4,000
経常利益	1,852	2,900	3,900
当期純利益	1,160	1,740	2,320
稼働数 (名)	8,300 名	9,450 名	11,100 名

3. 業績計画数値達成のための基本戦略

「(1) 既存顧客シェアの拡大」による利益生産性の向上と安定成長、「(2) 既存顧客ニーズの深堀り」と「(3) 正社員派遣の横展開」による製造派遣・請負以外で 1/3 の営業利益基盤の構築を重要な基本戦略といたします。

現顧客（製造メーカー）

		現顧客／現サービス	現顧客／新サービス		
現サービス (正社員派遣)		製造派遣・請負事業 既存顧客シェアの拡大	再就職支援事業 既存顧客ニーズの深堀り	新サービス	
		技術者派遣事業 (設計開発・建設) 正社員派遣の横展開	—		
		新顧客／現サービス	新顧客／新サービス		
新顧客					

4. 事業戦略
(1) 既存顧客シェアの拡大：製造派遣・請負事業

当社グループは、これまでの2011年3月期から2013年3月期までの間に、

- ・売上高：20,227百万円から27,854百万円へ37.7%成長
- ・取引先顧客工場数：194工場から395工場へ103.6%成長
- ・稼働数：5,346名から6,821名へ27.6%成長
- ・半導体売上比率：67.9%から45.4%へ22.5%減少

と顧客基盤を確立すると共に事業リスクの分散を図ってまいりました。

製造分野においては外部労働力ニーズが高まっており、今後は、新規顧客工場数は大きく拡大せずに、約400の既存顧客工場の顧客内シェアを高め、利益生産性の向上と安定成長を図ってまいります。

(2) 既存顧客ニーズの深堀り：再就職支援事業

再就職支援サービスの市場は、近年のエレクトロニクスメーカーを中心とした構造改革ニーズの高まりを受け、市場規模が大きく拡大しています。当社は、既存顧客である大手エレクトロニクスメーカーを中心に、以下に掲げる当社の強みを活かし、再就職支援サービスを提供してまいります。

1. 地方製造工場に特化 : 当社の顧客や営業基盤を活用
2. 社内に再就職先を持つ : 当社の請負職場を再就職先に活用
3. 当社独自の3つのサービスを提供
 - ① アウトプレースメント 製造業を中心に顧客社員の再就職を支援
 - ② インハウスソリューション 顧客社員を受け入れて工場を一括して請け負う
 - ③ グループ外出向 顧客社員のグループ外への出向を支援

(3) 正社員派遣の横展開：技術者派遣事業（設計開発・建設）

当社グループは、これまで製造分野を中心に正社員派遣サービスを提供してまいりましたが、正社員派遣ニーズの高い設計開発分野や建設分野への正社員派遣サービスを強化してまいります。

特に、建設分野においては、復興需要に加え、建設公共投資の増加により、施行管理技術者のニーズが高まっており、新卒者採用を2014年3月卒業者より開始し、顧客ニーズに応じてまいります。

5. コミットメント

株主・投資家の皆様に、「EPS 成長率 30%以上（3ヵ年計画の平均成長率）」「総還元性向 50%以上」をコミットいたします。

以上