

2026年3月期 第2四半期（中間期）

決算説明資料

2025年11月13日

UTグループ株式会社

証券コード 2146（東証プライム）

2026年3月期第2四半期（中間期） 連結決算概要

上期の需要動向と取り組み

モーター・エネルギー事業

需要動向

米国関税の影響による人員削減等は生じなかったものの、増員するには至らず派遣需要は前期並み

主な取り組み

- ・ 期間従業員紹介サービスの開始
- ・ 日系人材採用の推進
- ・ 派遣社員転籍支援「Next UT」の提供を加速

セミコンダクター事業

需要動向

国内の生産は横ばいでオペレーター需要は低調。エンジニア需要は旺盛で、人手不足が続く

主な取り組み

- ・ 単価交渉及び高単価案件に注力
- ・ エンジニア育成を強化
10月 東京に新拠点を開設
11月 北海道に新拠点を開設

エージェンツ事業

需要動向

人材不足により、地方での派遣需要は引き続き拡大傾向

主な取り組み

- ・ 重点エリアの新規開拓営業に注力
- ・ 同業とのアライアンスを開始し、求人案件数を大幅に拡充

ネクストキャリア事業

需要動向

一部取引先の削減が生じたものの、重電系取引先の需要が回復

主な取り組み

- ・ 事業会社の合併による収益性改善

市場全体として採用難易度が上がり採用単価が上昇し採用計画が未達

売上高

前期比

△0.0%

技術職社員数

前期比

△7.0%

売上高

前期比

+2.8%

技術職社員数

前期比

△3.9%

売上高

前期比

+3.9%

技術職社員数

前期比

△0.0%

売上高

前期比

△5.9%

技術職社員数

前期比

△1.2%

利益の拡大に向けた取り組み

コスト負担が大きい
採用手法の見直し

採用難易度に基づいた
交渉による派遣単価の上昇

事業会社統合による
生産性の改善

売上総利益率の改善

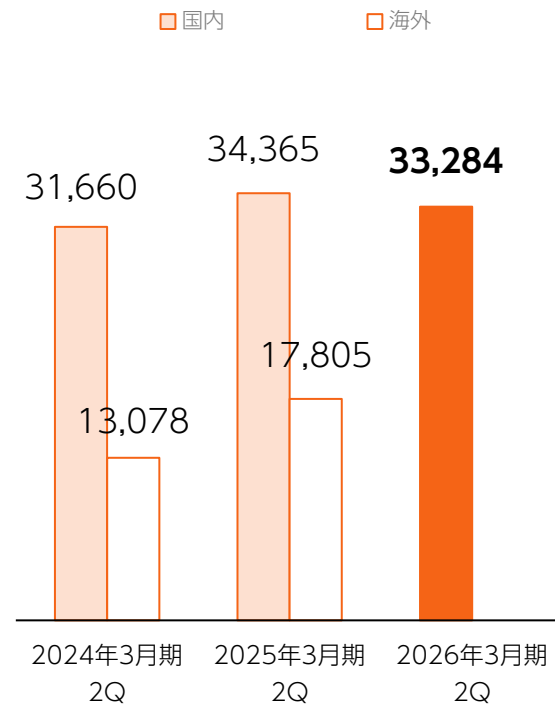
販管費の抑制

前期末に売却したベトナム事業を除く売上高は一桁増収に留まるも
収益性の改善施策が進展し、営業利益は大幅増益

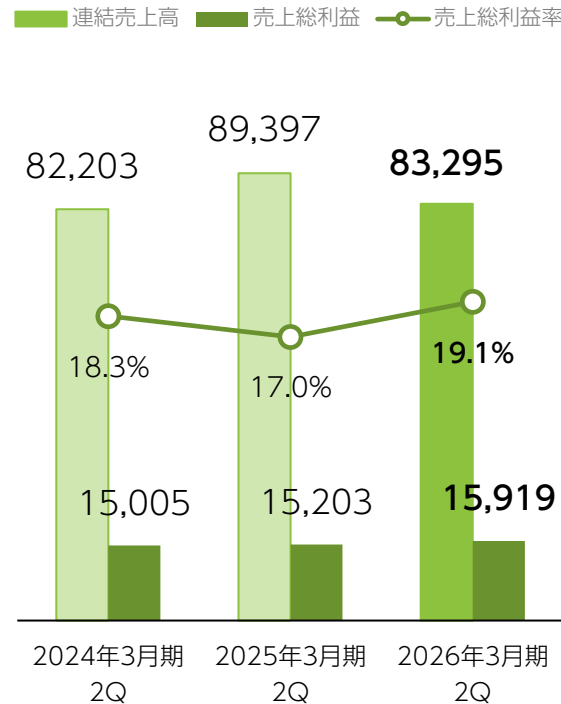
連結業績ハイライト

- ベトナム事業の売却により減収となるも、稼働時間の増加、単価改善により、売上総利益率が改善
- 組織統合等による生産性の改善で、営業利益率が前年同期比で改善
- エンジニアリング事業の売却による特別利益の剥落でEPSは減少

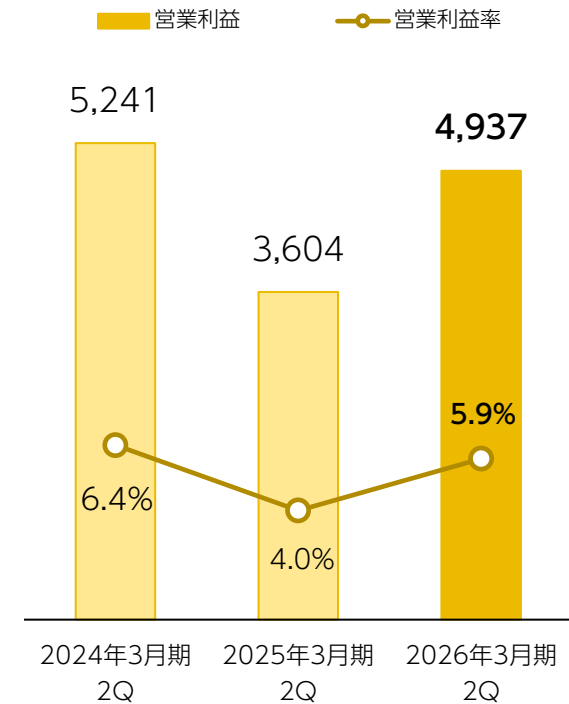
技術職社員数（国内・海外） [名]



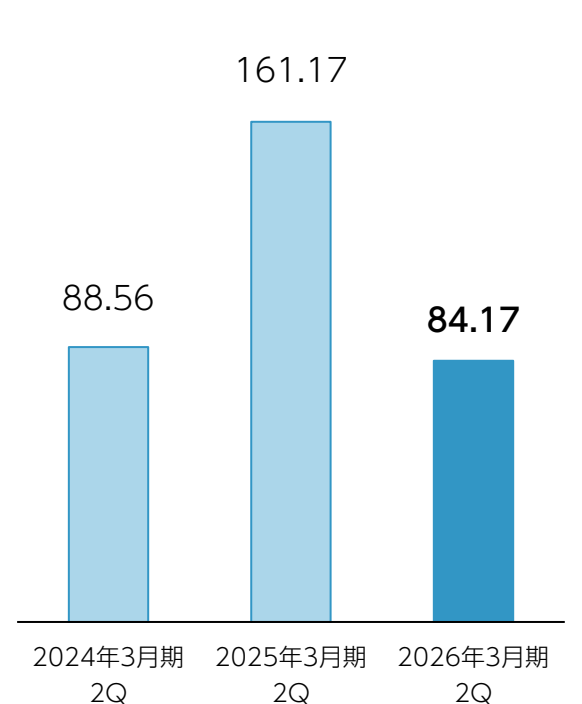
連結売上高・売上総利益・売上総利益率 [百万円]



連結営業利益・営業利益率 [百万円]



1株当たり当期純利益（EPS） [円]

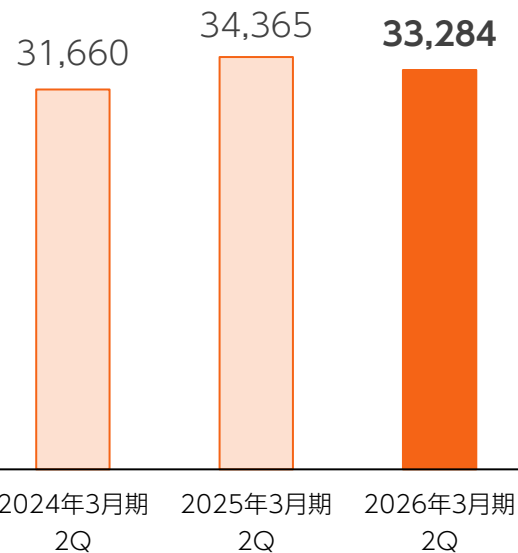


業績ハイライト（2025年3月期以前の売却事業を除く）

- 技術社員数は伸び悩むものの稼働時間の増加と単価改善により売上は増収、過去最高の上期売上高を更新
- 稼働率を悪化させていたリードタイムを短縮する採用手法の停止や空き社宅の管理等により売上総利益率が改善
- 組織統合等による生産性の改善で、営業利益率が前年同期比で改善

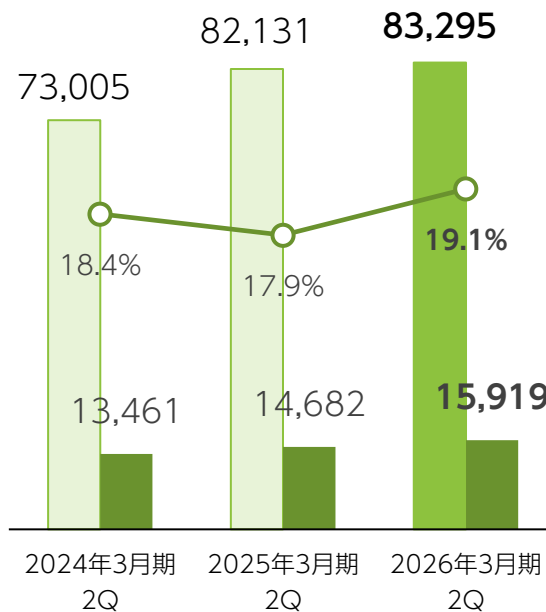
技術職社員数 [名]

[名]



売上高・売上総利益・売上総利益率 [百万円]

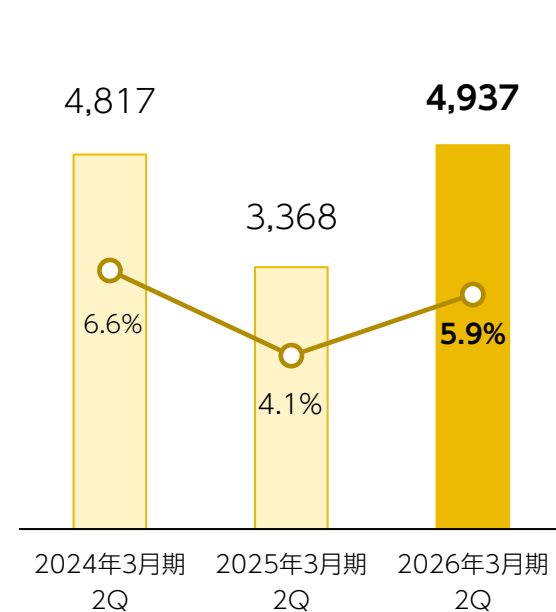
売上高 売上総利益 売上総利益率



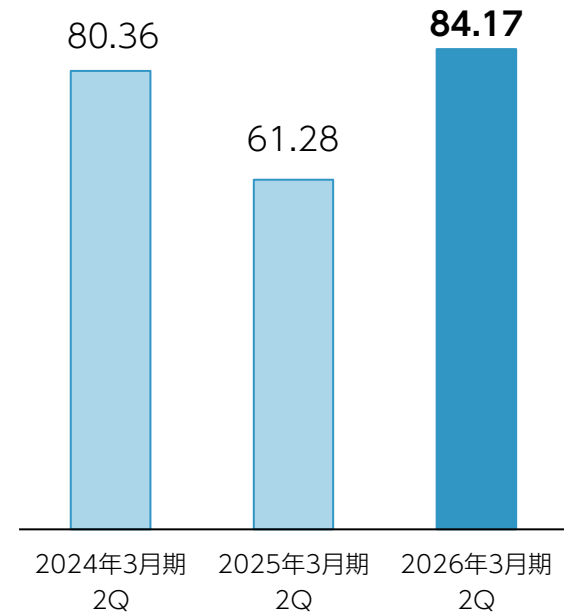
営業利益・営業利益率 [百万円]

[百万円]

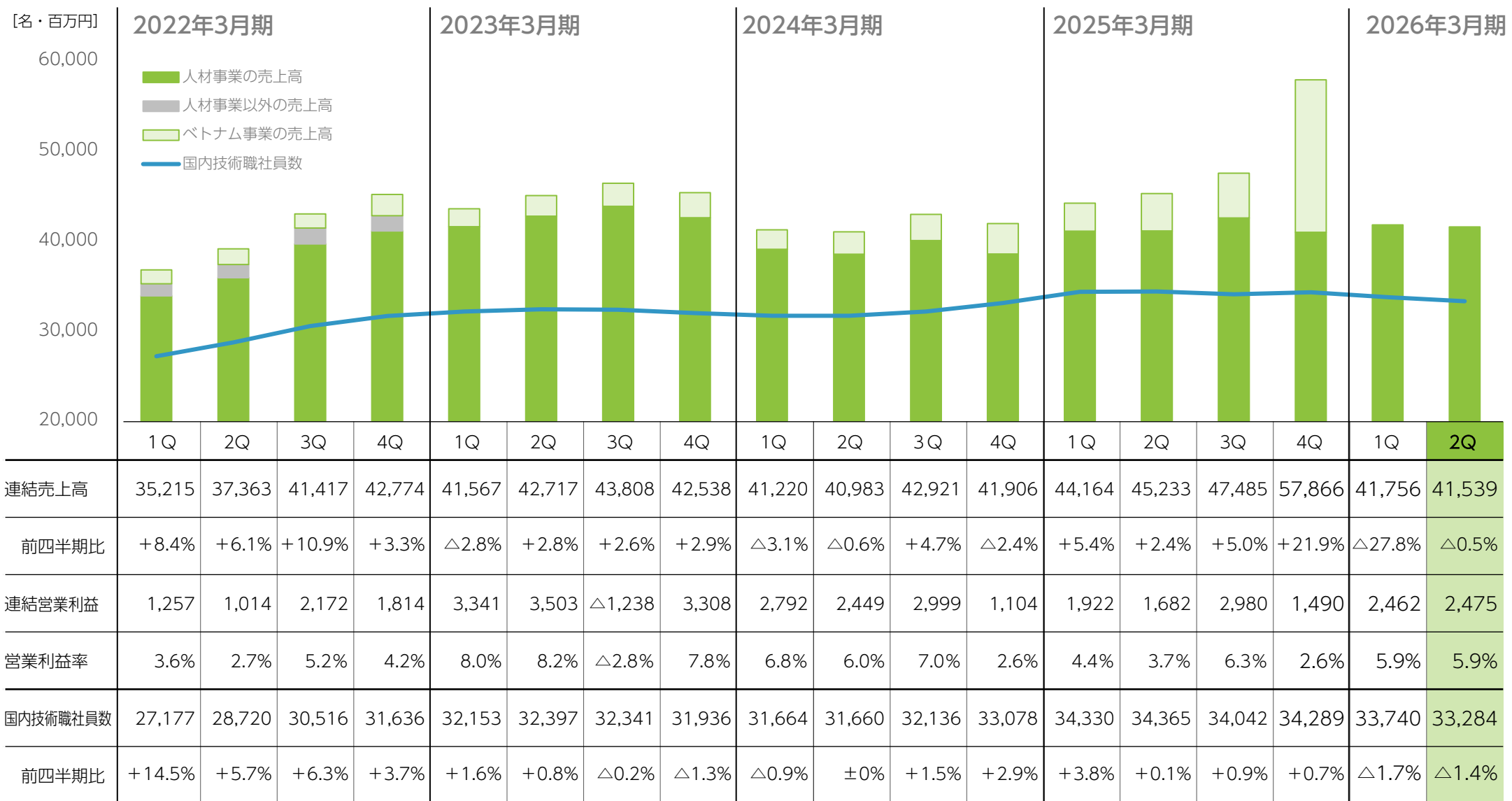
営業利益 営業利益率



1株当たり当期純利益（EPS） [円]



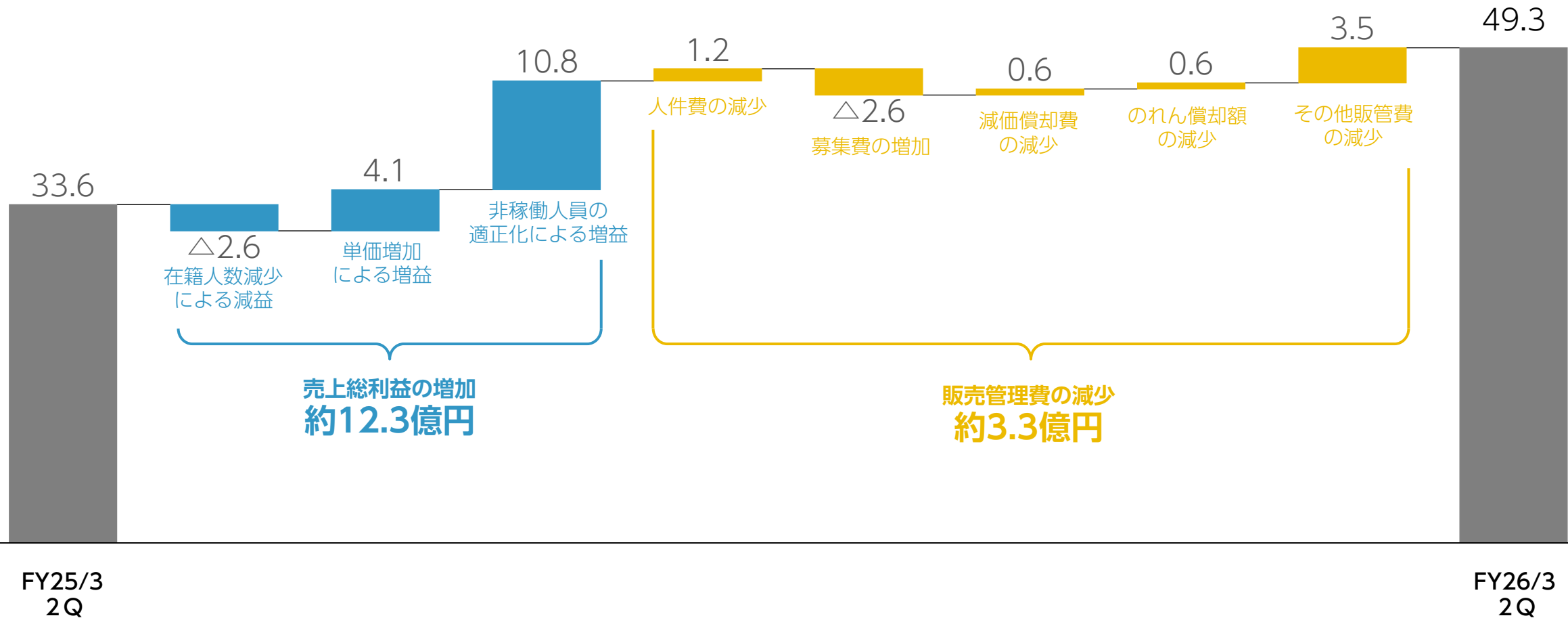
四半期単位の売上高・技術職社員数の推移



連結営業利益の増減要因（2025年3月期以前の売却事業を除く）

○単価増加及び前期からの非稼働人員の適正化による売上総利益の増益、販売管理費の減少により前年同四半期比で増益

[億円]



連結業績損益計算書の概要

[百万円]

	2025年3月期 2Q				2026年3月期 2Q		前年同期比			
	連結		特殊要因除く (ベトナム事業・特別利益)				連結		特殊要因除く (ベトナム事業・特別利益)	
	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	89,397	100.0%	82,131	100.0%	83,295	100.0%	△6,102	△6.8%	+1,164	1.4%
売上総利益	15,203	17.0%	14,682	17.9%	15,919	19.1%	+715	4.7%	+1,237	8.4%
販売費及び一般管理費	11,598	13.0%	11,313	13.8%	10,981	13.2%	△617	△5.3%	△332	△2.9%
EBITDA*	4,630	5.2%	4,392	5.3%	5,828	7.0%	+1,198	25.9%	+1,436	32.7%
営業利益	3,604	4.0%	3,368	4.1%	4,937	5.9%	+1,332	37.0%	+1,569	46.6%
経常利益	3,691	4.1%	3,458	4.2%	4,993	6.0%	+1,301	35.3%	+1,535	44.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	6,411	7.2%	2,438	3.0%	3,249	3.9%	△3,161	△49.3%	+811	33.3%
1株当たり当期純利益 [円]	161.17	-	61.28	-	84.17	-	△77.00	△47.8%	+22.89	37.4%
国内技術職社員 [名]	34,365	-	34,365	-	33,740	-	△625	-1.8%	△625	△1.8%

売上高

- ・技術職社員数の減少したものの、単価増加及び稼働時間の増加により増収

売上総利益率

- ・ベトナム事業の売却や稼働増加等により、前年同期比で上昇

販売費及び一般管理費

- ・前年同期比6.1億円減少のうち、人件費4.3億円減少、募集費2.5億円増加、のれん償却/減価償却費/その他販管費4.4億円減少

技術職社員数

- ・採用数の減少と離職率低減の遅れにより減少

*EBITDA：営業利益＋減価償却費（有形＋無形固定資産）＋のれん償却額

連結貸借対照表の概要

[百万円]

	2025年3月末		2025年9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	54,270	81.8%	52,684	82.4%	△1,585	△2.9%
現金及び預金	31,708	47.8%	31,156	48.7%	△552	△1.7%
受取手形及び売掛金	19,717	29.7%	19,765	30.9%	67	0.3%
固定資産	12,076	18.2%	11,257	17.6%	△819	△6.8%
有形固定資産	815	1.2%	784	1.2%	△30	△3.7%
無形固定資産	9,375	14.1%	8,678	13.6%	△696	△7.4%
のれん	4,468	6.7%	4,321	6.8%	△146	△3.3%
投資その他の資産	1,885	2.8%	1,793	2.8%	△92	△4.9%
総資産	66,346	100.0%	63,941	100.0%	△2,405	△3.6%
流動負債	22,927	34.6%	21,858	34.2%	△1,069	△4.7%
短期借入金及び1年内返済予定の長期借入金	2,199	3.3%	2,900	4.5%	700	31.8%
固定負債	7,096	10.7%	9,715	15.2%	2,618	36.9%
長期借入金	5,695	8.6%	8,370	13.1%	2,674	47.0%
純資産	36,323	54.7%	32,368	50.6%	△3,955	△10.9%
株主資本	29,258	44.1%	25,257	39.5%	△4,000	△13.7%
新株予約権	5,732	8.6%	5,695	8.9%	△36	△0.6%
負債＋純資産	66,346	100.0%	63,941	100.0%	△2,405	△3.6%
ネットDEレシオ	△0.8	－	△0.7	－	－	－
のれん自己資本比率	15.27%	－	17.11%	－	－	－

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

- ・1年内返済予定の長期借入金の増加
- ・未払法人税等及び未払金の減少

固定負債

- ・長期借入金の増加

純資産

- ・親会社株主に帰属する中間純利益の計上
- ・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 39.5%（前期末 44.1%）

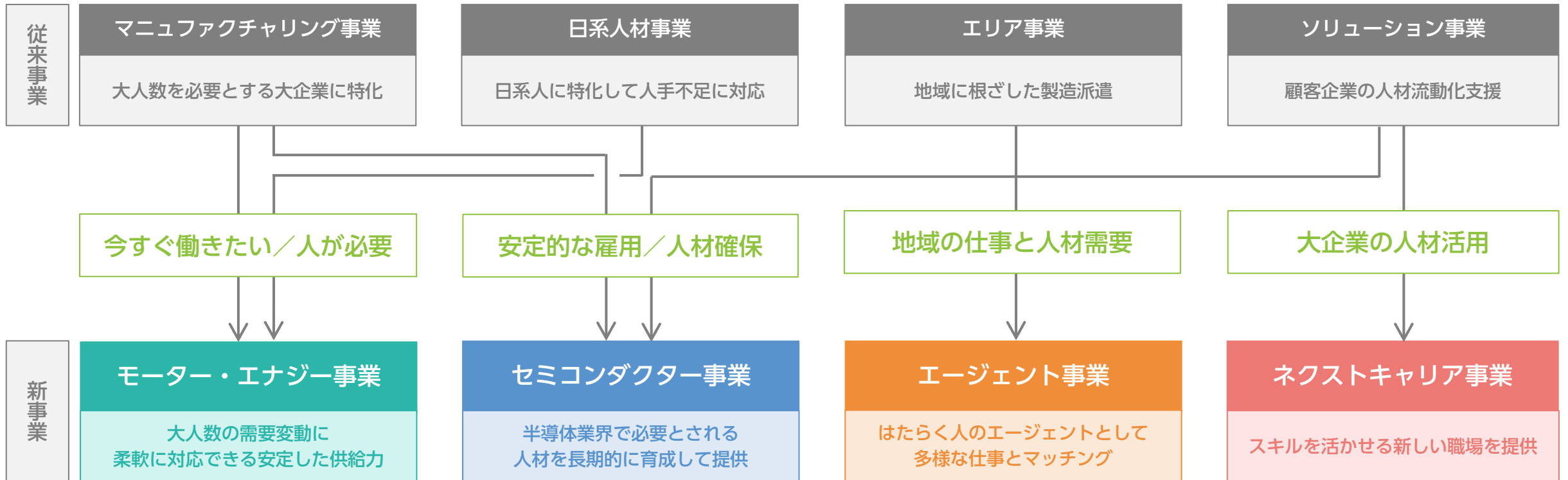
発行済株式数

- ・2Q末：39,908,183株
（前期末比：+47,800株）

セグメント別業績

セグメント変更について

- 第5次中期経営計画にもとづき、2026年3月期第1四半期より事業セグメントを変更
- 期初にセグメント間での取引先移管を実施しております
- 本資料においては比較を容易にするため前期実績に取引先移管の影響を加えた数値を反映しており、決算短信の数値とは異なります※



※本資料は会計監査の対象外です

2026年3月期第2四半期 各セグメントの取り組み

モーター・エネルギー事業

自動車業界向けの期間従業員紹介サービスを開始

生産計画に応じた柔軟かつ迅速な人員確保を求める顧客企業に直接雇用の選択肢を提供。スキームを確立させ、大手既存顧客を中心に取引を開始し、上期は9社と契約

派遣社員転籍支援「Next UT」の提供を加速

顧客企業の正社員需要に応えるため、正社員への転籍支援も強化

セミコンダクター事業

単価交渉営業の強化

ベース単価アップや交代勤務手当など待遇面の改善を実現

高単価案件への異動を促進

新設工場案件やエンジニア案件等、高単価案件への異動を実行中

エンジニア育成の強化

需要の高いエンジニア需要に応えるため人材育成に注力

エージェンツ事業

地域特化の人材紹介サービスを開始

顧客への直接紹介だけでなく、顧客での正社員雇用や同業他社とのアライアンスを図り、1Qから2Qにかけて紹介数は拡大

各地域でのアライアンス営業を強化し、提携社数を増加

紹介数の拡大のため、同業他社との提携社数は1Qから2倍以上に増加。同時に成約率を高める紹介スキーム作りも開始

ネクストキャリア事業

収益性改善に向けた各社の組織再編

F U J I T S U U T (株)とUT エフサス・クリエ(株)が2025年10月1日付で合併

U T M E S C (株)とUTハイテス(株)は2026年4月1日付で合併予定

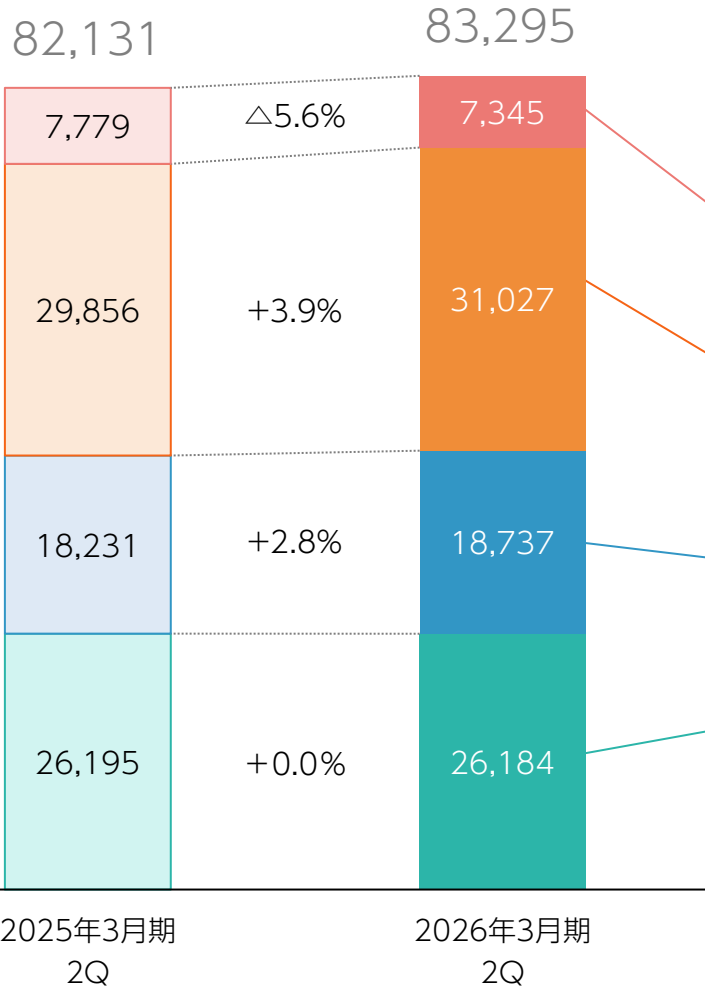
新たな受注の獲得と採用の強化

営業活動の強化により新規案件の受注を獲得し、各社で採用を強化

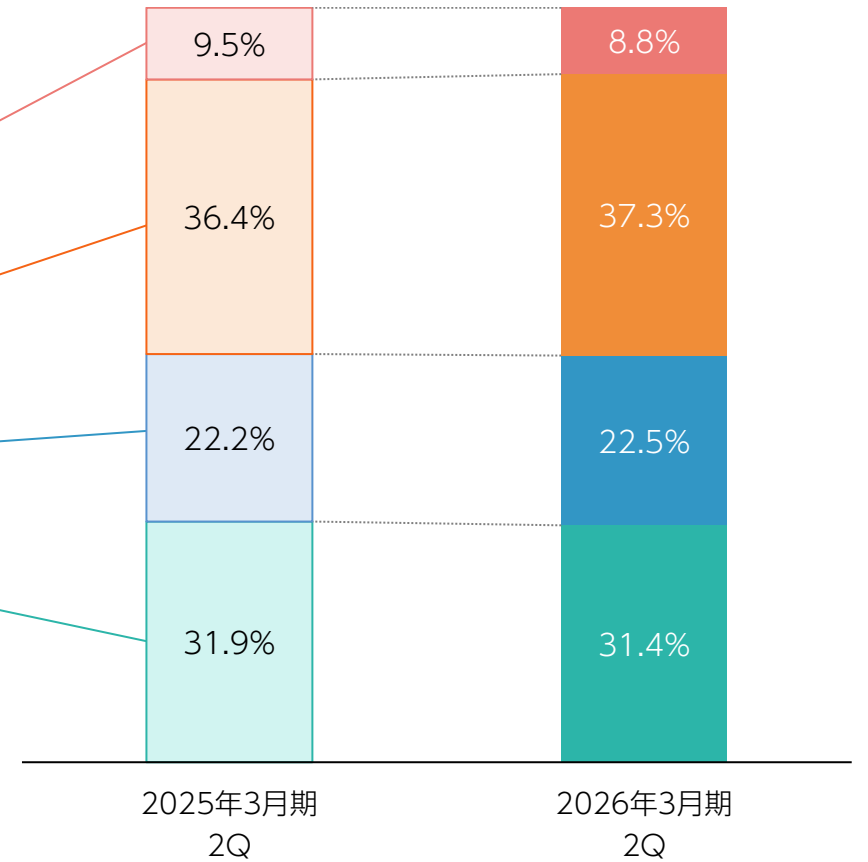
セグメント別売上高

売上高

[百万円]



売上高構成比

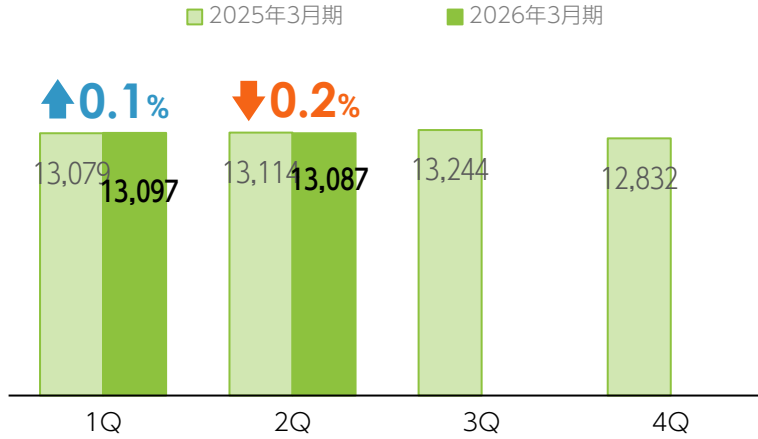


※2025年3月期業績はベトナム事業を除く

セグメント業績概要

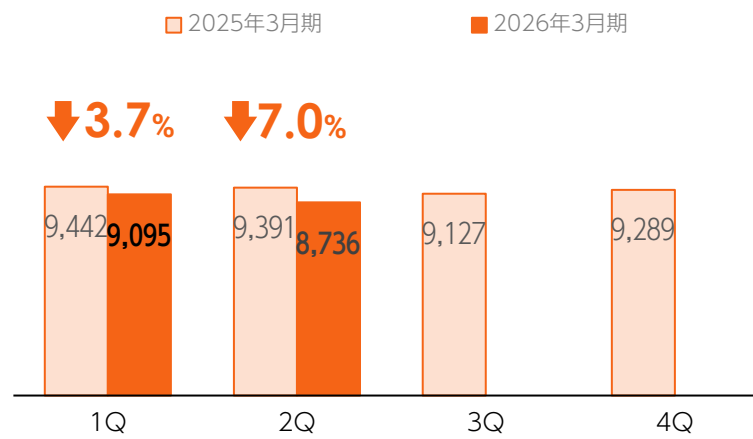
売上高

[百万円]



技術職社員数

[名]



売上高・技術職社員数

・採用数の低下により、技術職社員数が減少し、前年同期比で減収

営業利益

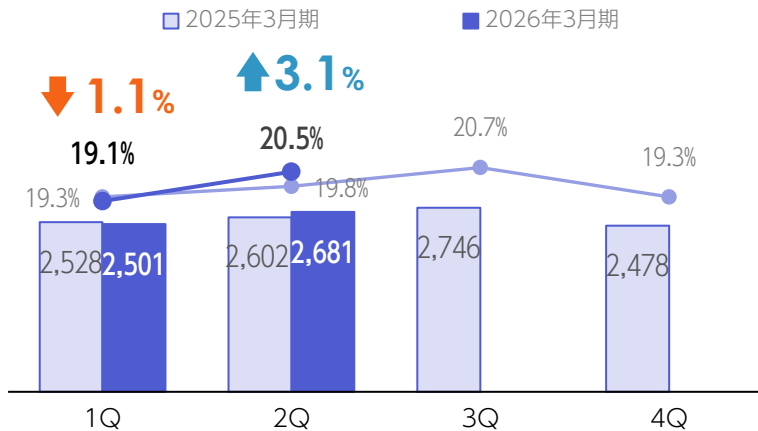
・応募単価の上昇による募集費の増加により、前年同期比で低下

一人当たり月間売上高

・残業・休出時間による稼働時間の増加と単価アップにより増加

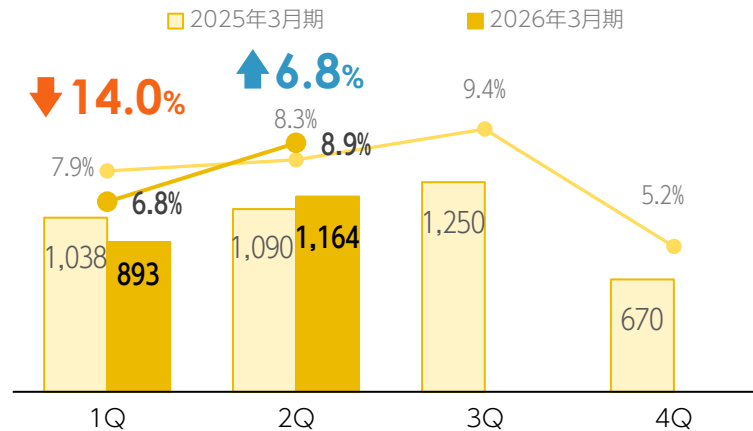
売上総利益・売上総利益率

[百万円]



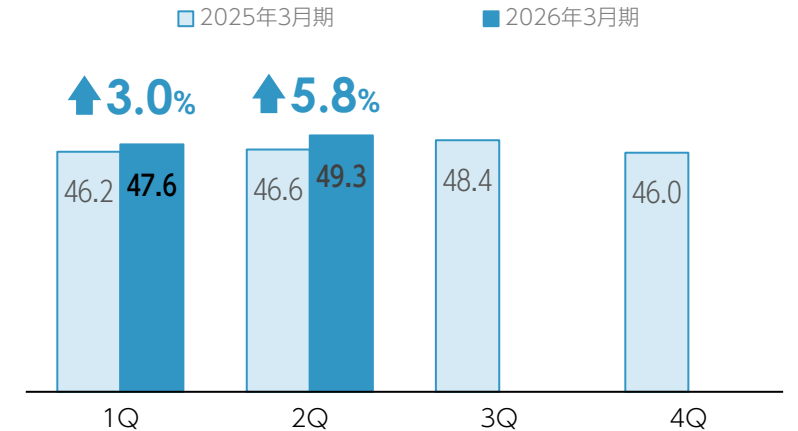
営業利益・営業利益率

[百万円]



一人当たり月間売上高

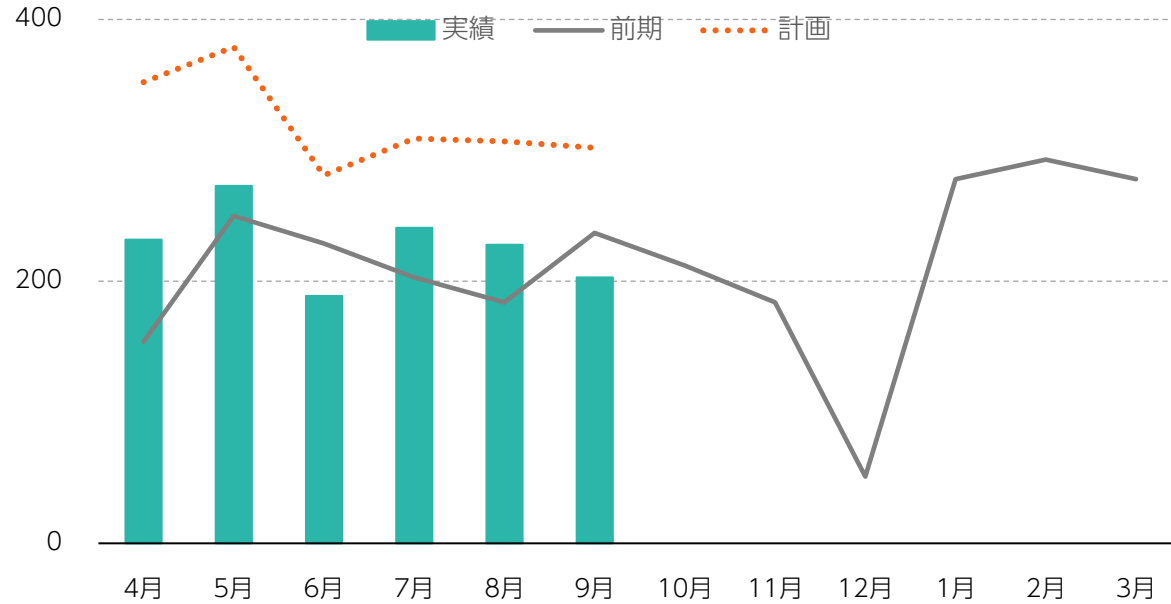
[万円]



求人数と応募数の動向

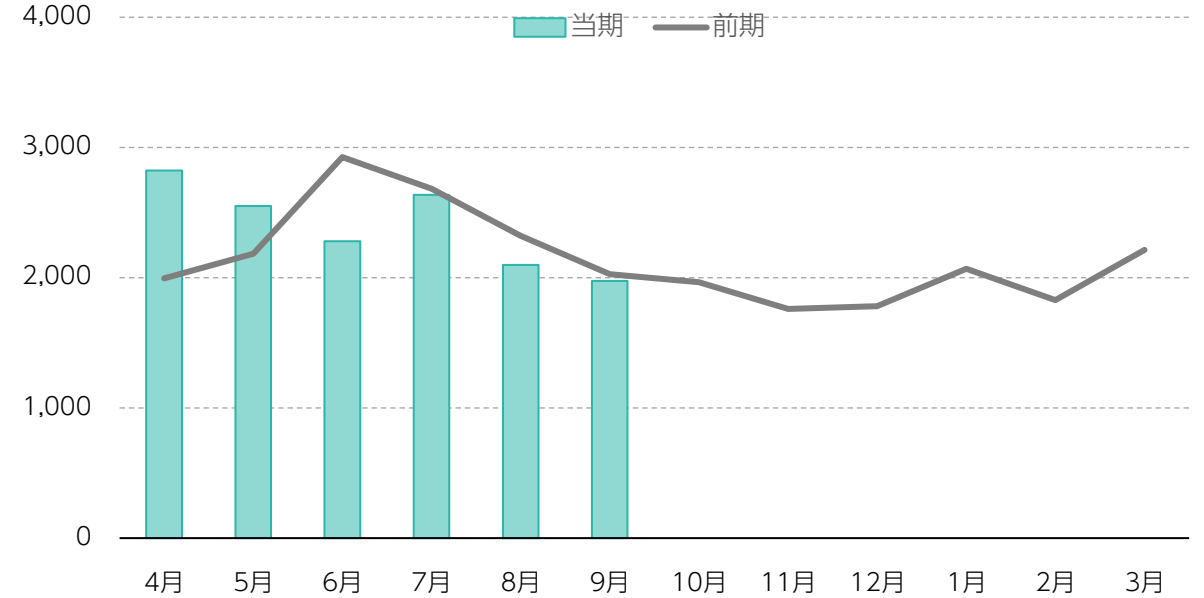
求人数

[件]



応募者数

[名]



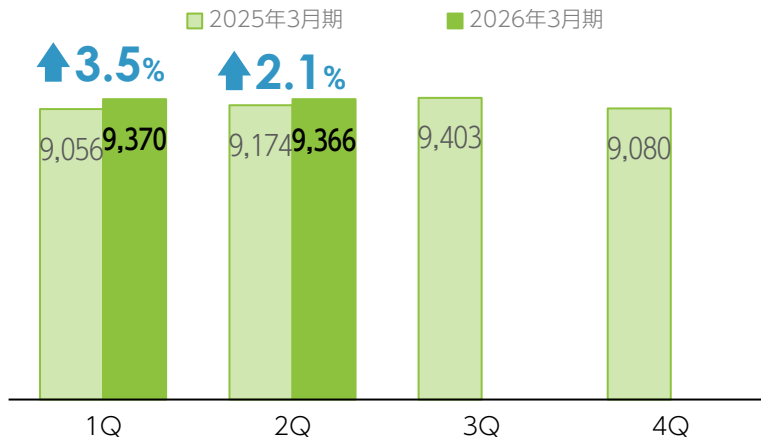
求人数は計画を下回り前期並みで推移

概ね前期と同水準の応募者数を確保

セグメント業績概要

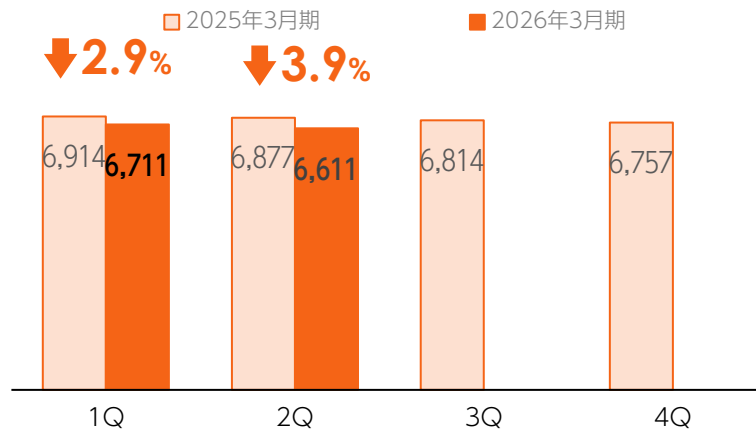
売上高

[百万円]



技術職社員数

[名]



売上高・技術職社員数

- ・請負現場からの異動による稼働改善、稼働時間の増加により増収

営業利益・営業利益率

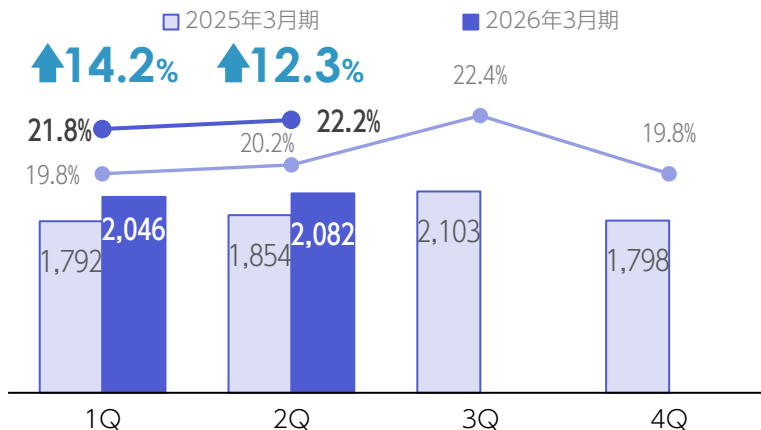
- ・募集費がやや増加したものの、売上総利益率の改善により増益

一人当たり月間売上高

- ・単価アップや高単価案件への異動により増加

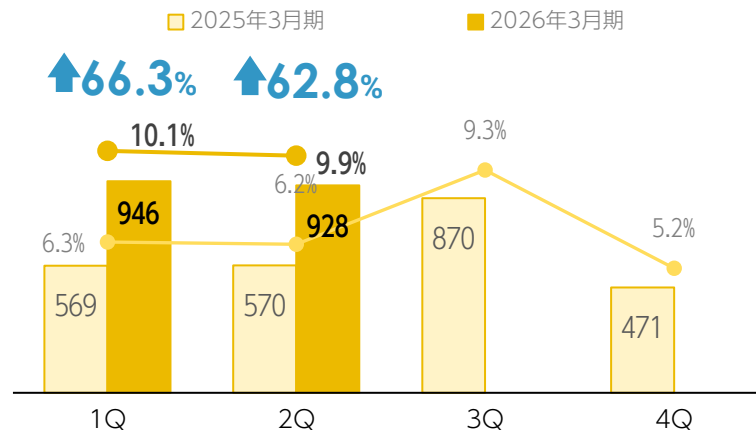
売上総利益・売上総利益率

[百万円]



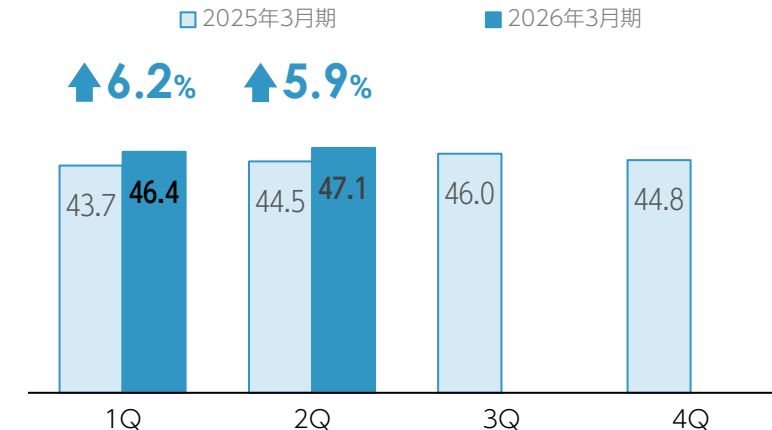
営業利益・営業利益率

[百万円]



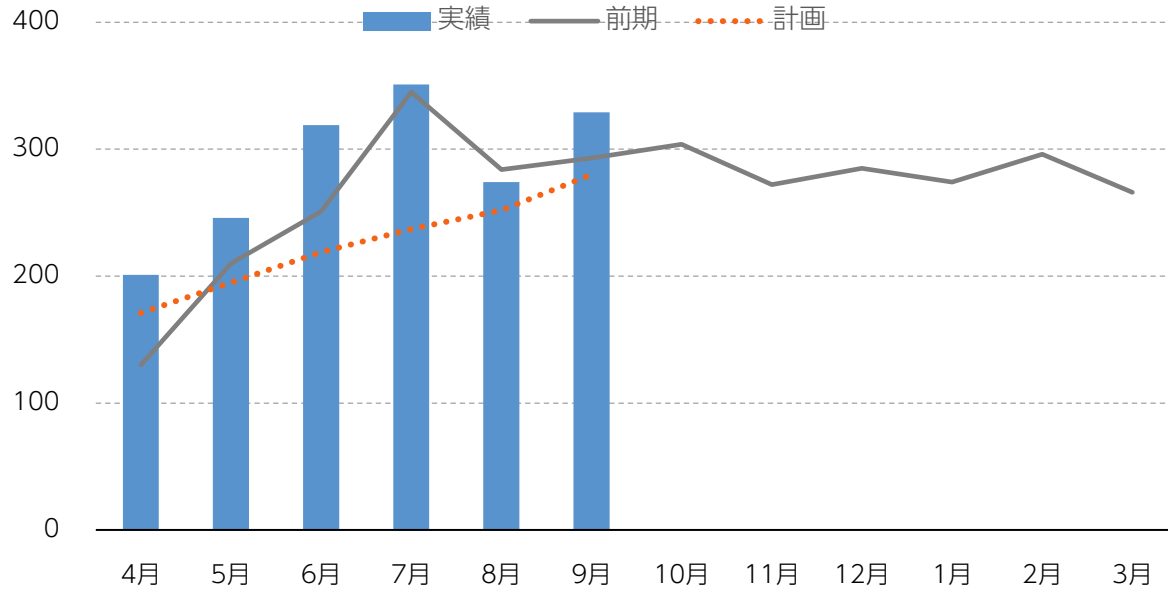
一人当たり月間売上高

[万円]

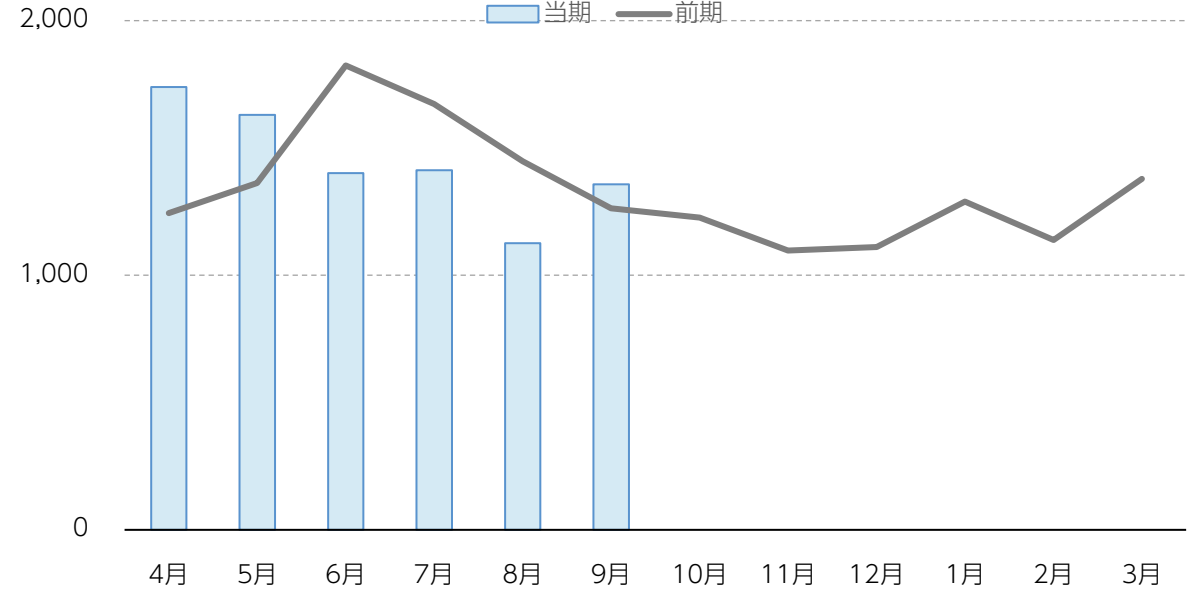


求人数と応募数の動向

求人数 [件]



応募者数 [名]

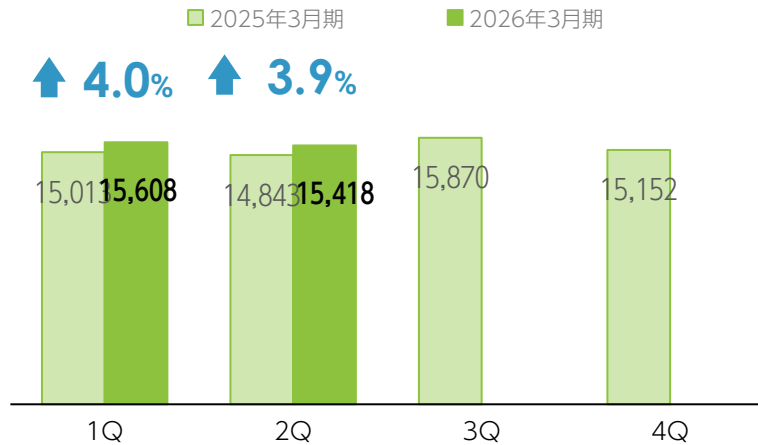


エンジニアを中心に人材ニーズは堅調

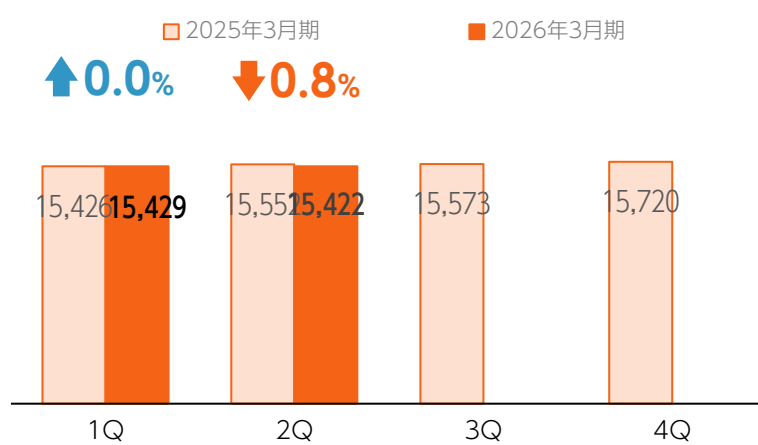
概ね前期と同水準の応募者数を確保

セグメント業績概要

売上高 [百万円]



技術職社員数 [名]



売上高・技術職社員数

- ・リードタイムを短縮する採用手法の停止で稼働率が改善し増収

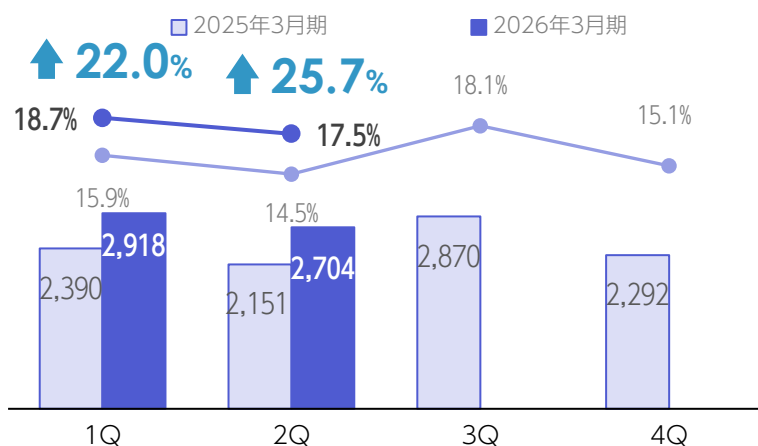
営業利益・営業利益率

- ・社宅管理の改善やリードタイムを短縮する採用手法の停止による売上総利益率の改善、事業会社の統合による販管費効率の改善により増益

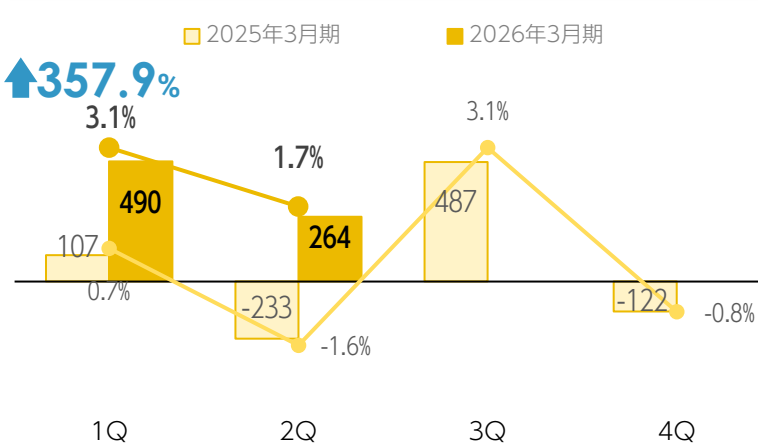
一人当たり月間売上高

- ・リードタイムを短縮する採用手法の停止により稼働率が改善し増加

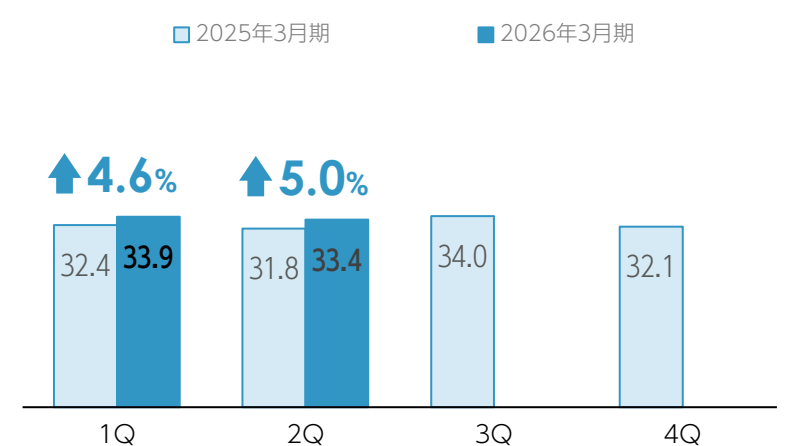
売上総利益・売上総利益率 [百万円]



営業利益・営業利益率 [百万円]

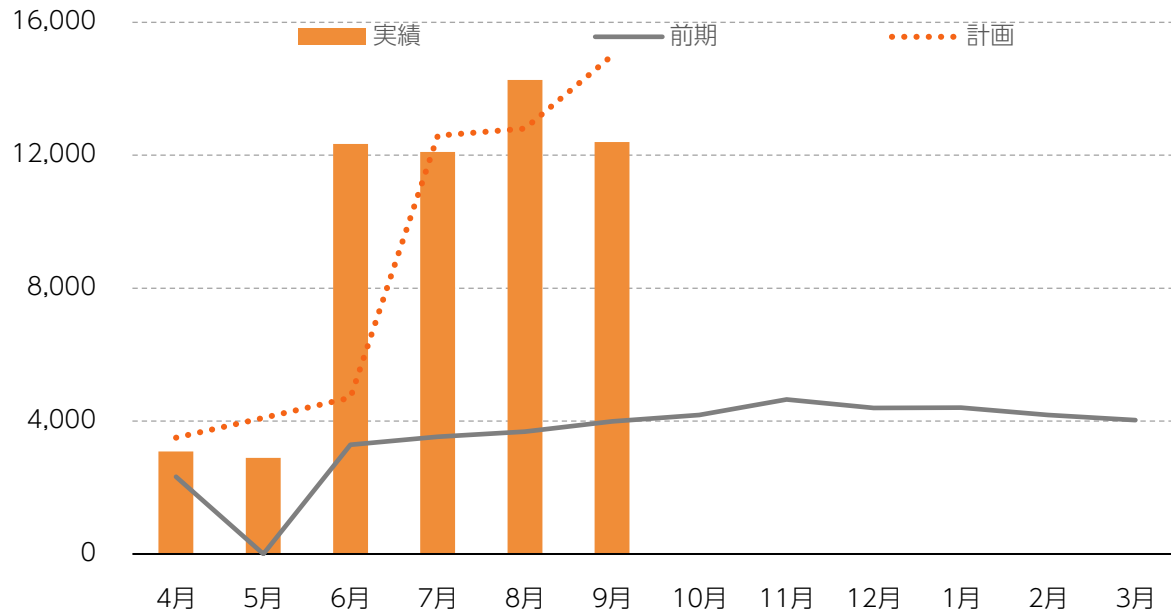


一人当たり月間売上高 [万円]



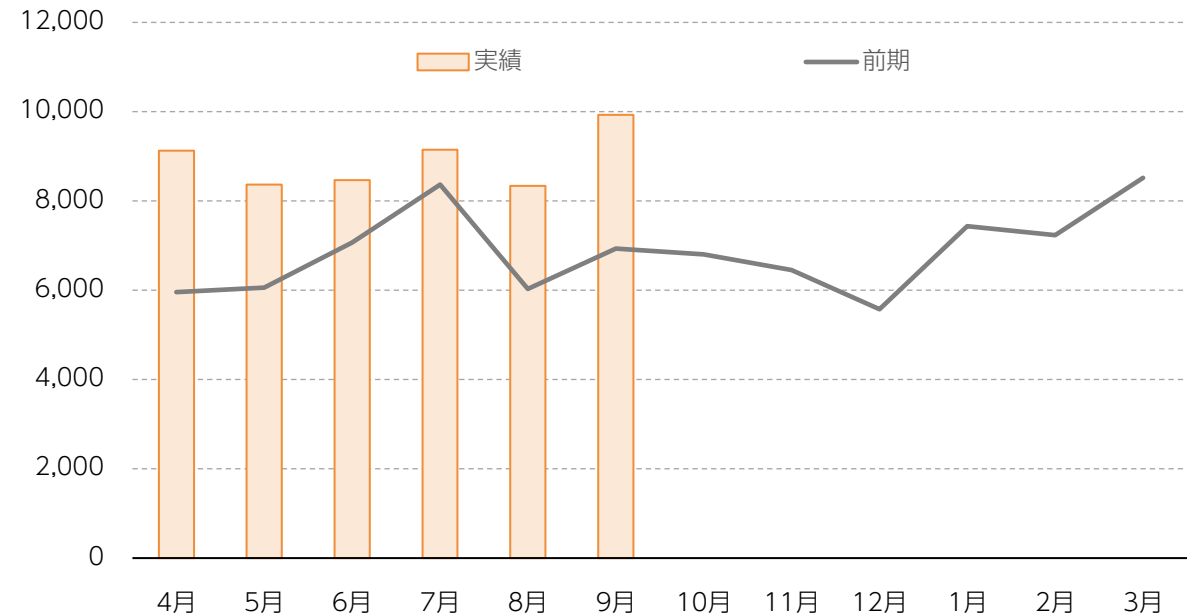
求人数と応募数の動向

求人数 [件]



同業とのアライアンスにより
求人数は大幅に増加

応募者数 [名]

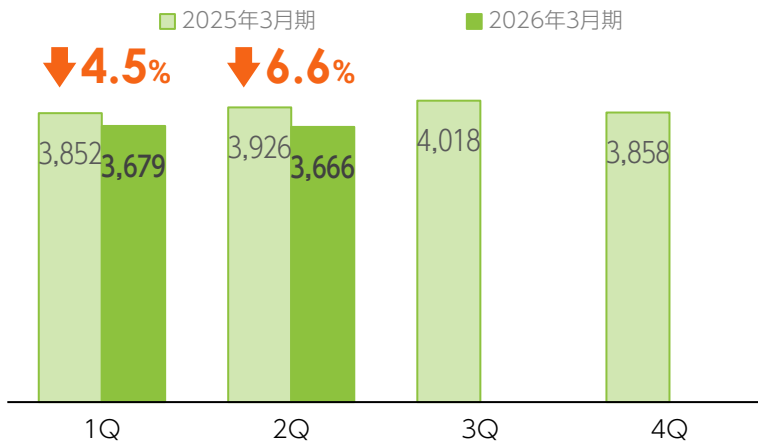


求人数の増加により
応募者数も前期比で増加

セグメント業績概要

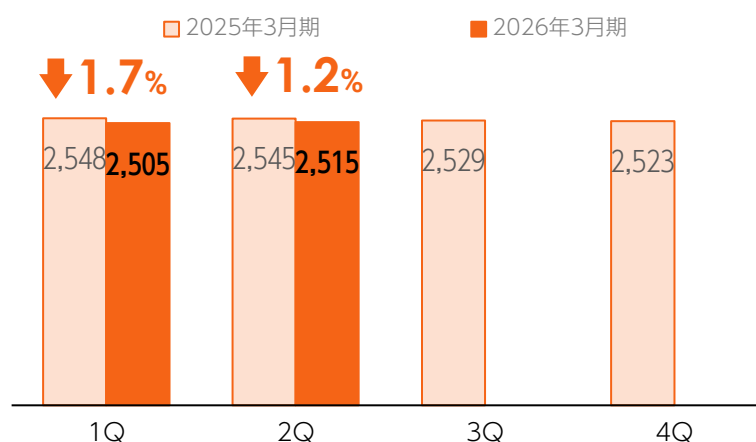
売上高

[百万円]



技術職社員数

[名]



売上高・技術職社員数

- 一部取引先での人員削減による技術職社員の減少により減収

営業利益・営業利益率

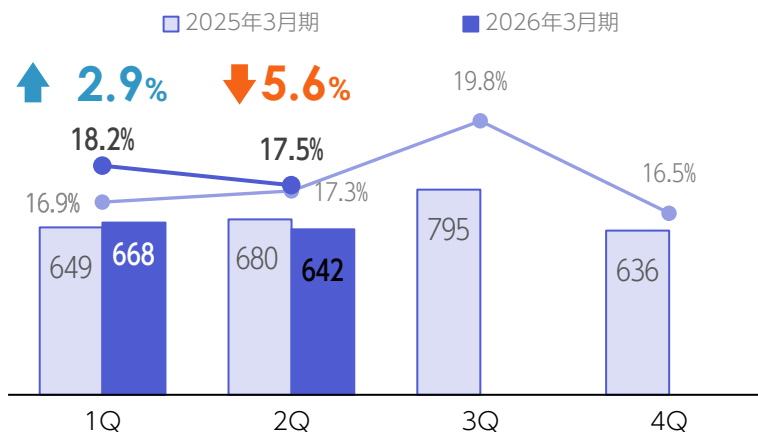
- 販管費の効率化が進んだことで増益

一人当たり月間売上高

- エンジニア関連の高単価案件の減少により減少

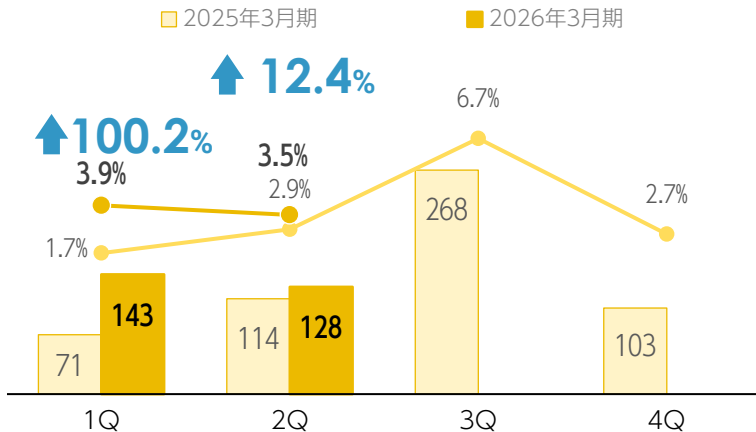
売上総利益・売上総利益率

[百万円]



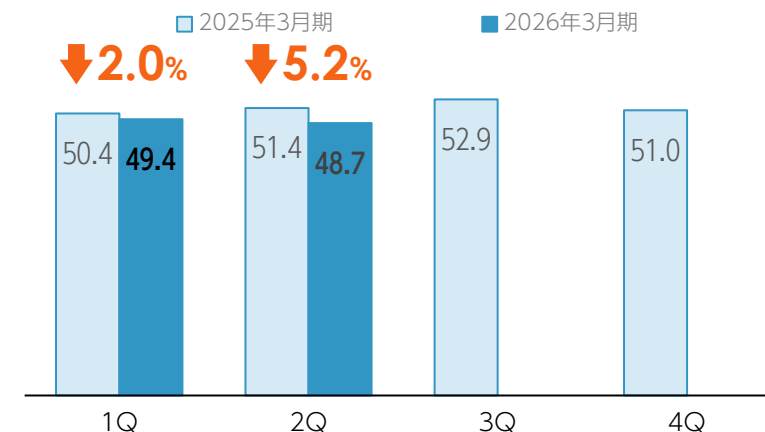
営業利益・営業利益率

[百万円]



一人当たり月間売上高

[万円]



2026年3月期通期連結業績予想・配当予想

2026年3月期 通期連結業績予想の修正について

- 採用単価の上昇等を受け人材採用が難化、米国関税の影響により主にモーター・エナジー事業の増員需要が停滞
- 上記により売上伸長は困難であるものの、継続的な需要の下支えにより売上は前期並みの水準で推移する見込み
- 売上の修正により各段階利益も下方修正、営業利益率は期初計画並みの着地想定

[億円]	2025年3月期 実績 (A) ※ベトナム事業を除く		2026年3月期 期初予想 (B)		2026年3月期 修正予想 (C)		計画比 増減額 (C-B)	計画比 増減率 (C/B)	前期比 増減率 (C/A)
	実績	構成比	当初予想	構成比	修正予想	構成比			
売上高	1,656	100.0%	1,962	100.0%	1,680	100.0%	△282	△14.4%	1.4%
売上総利益	303	18.3%	379	19.3%	314	18.7%	△65	△17.2%	3.6%
販売費及び一般管理費	231	13.9%	261	13.3%	219	13.0%	△42	△16.1%	△5.2%
営業利益	72	4.4%	117	6.0%	95	5.7%	△22	△18.8%	31.9%
経常利益	74	4.5%	118	6.0%	96	5.7%	△22	△18.6%	29.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	44	2.7%	77	3.9%	61	3.6%	△16	△20.8%	38.6%
EPS (円)	7.50	—	10.85	—	8.87	—	△1.98	△18.2%	18.2%
		—	13.01	—	10.59	—	△2.42	△18.6%	41.1%

2026年3月期 配当予想の内訳

○ 2026年3月期の株主還元より「配当性向100%」を下限とし、四半期配当による利益還元を実施

○ 各四半期ごとに安定した配当を実施、通期の1株当たり配当額は期初計画から変更なし

株式分割後換算 [※]	1Q末	2Q末	3Q末	4Q末	合計
期 初 予 想	未定	未定	未定	未定	10.85円予想
今 期 実 績 ・ 予 想	2.68円	2.97円	2.60円予想	2.60円予想	10.85円予想
前 期 実 績	0.00円	0.00円	4.07円	4.93円	9.00

※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予定。分割に伴い発生する小数点第3桁の端数については切り上げ。

(ご参考) 株式分割前換算	1Q末	2Q末	3Q末	4Q末	合計
期 初 予 想	未定	未定	未定	未定	162.72円予想
今 期 実 績 ・ 予 想	40.19円	44.61円	38.96円予想	38.96円予想	162.72円予想
前 期 実 績	0.00円	0.00円	60.98円	74.00円	134.98