



Unite and Grow

2020年12月期 通期決算説明資料

2021年2月



Unite and Grow

ユナイトアンドグロウ株式会社

東証マザーズ（証券コード：4486）



呼称変更について

旧来情報システム部門と呼ばれていたユーザー企業IT部門の変化に伴い、
当社のサービス対象部署の呼称を変更することにいたします。

従来

サービス対象先部署

情報システム部門

サービス対象先部署担当者

情報システム担当者

今後

サービス対象先部署

コーポレートIT部門

サービス対象先部署担当者

コーポレートエンジニア



2020/12期決算ハイライト

顧客と人材の獲得が順調に推移し、増収増益を達成。

一方で、第1回目の緊急事態宣言発令の影響（3Q以降改善）で売上高は期初計画未達。

利益面では、全社的なリモートワーク活用による効率化が進展し、期初計画を超過達成する水準にあったが、

超過達成分でニューノーマル下での成長を見据えた投資に着手

売上高	営業利益	親会社株主に帰属する当期純利益
1,732 百万円	216 百万円	159 百万円
前年比 +6.7%	前年比 +5.5%	前年比 +18.9%
期初予想比 ▲5.0%	期初予想比 ▲1.0%	期初予想比 +8.0%

事業トピックス

インソーシング事業

- 会員数は感染予防対策のIT需要やコーポレートエンジニアの慢性的な人材不足により、順調に拡大
- 緊急事態宣言以降、業績に不安のある既存顧客案件の延期や商談長期化の影響で実働会員数が伸び悩んだが第3四半期以降は急速に増加
- 新型コロナウイルスの感染懸念から第1四半期に離脱があったものの、順調な採用活動により、第2四半期以降シェアード社員数が増加し、期末対比で20名の大幅増員を達成

セキュリティ事業

- 緊急事態宣言以降、教育研修サービスが伸び悩んだが、クレジットカード業界の情報セキュリティ基準PCI DSS^(*)の認証取得業務は回復

(*) Payment Card Industry Data Security Standard

本社関連

- 全社的なリモートワークの活用により、研修の効率化や交通費等費用が大幅に削減され、販管費が抑制



- 当四半期は主力のインソーシング事業が堅調に推移し、増収増益。一方で、計画対比では、前四半期までの稼働遅れの影響から売上計上の遅延が発生し、最終利益以外は計画を未達
- 営業・経常利益は、コロナ禍での効率的な事業運営による販管費の大幅な抑制が好影響となるも、4Qのオフィス増床の影響から若干計画値に届かず。当期純利益は、給与等の引上げ及び設備投資を行ったことによる税額控除の適用により計画を上回る

	2019/12期		2020/12期				
	実績 (百万円)	売上高比 (%)	期初計画 (百万円)	実績 (百万円)	売上高比 (%)	前年比 (%)	計画比 (%)
売上高	1,624	100.0	1,826	1,732	100.0	+6.7	▲5.1
売上原価	862	53.1	932	927	53.5	+7.6	▲0.6
売上総利益	762	46.9	893	804	46.5	+5.6	▲9.9
販売管理費	556	34.3	674	588	34.0	+5.6	▲12.8
営業利益	205	12.7	218	216	12.5	+5.5	▲1.0
経常利益	191	11.8	218	216	12.5	+13.4	▲0.9
親会社株主に 帰属する当期純利益	133	8.2	147	159	9.2	+18.9	+8.0



営業利益の増減要因

- セキュリティ事業が一服する中、インソーシング事業の増収効果により営業利益を牽引
- リモートワークによる経費削減が販管費の増加を抑制するも、順調な採用・ニューノーマルに対応した設備導入・増床により販管費が増加

増収効果要因

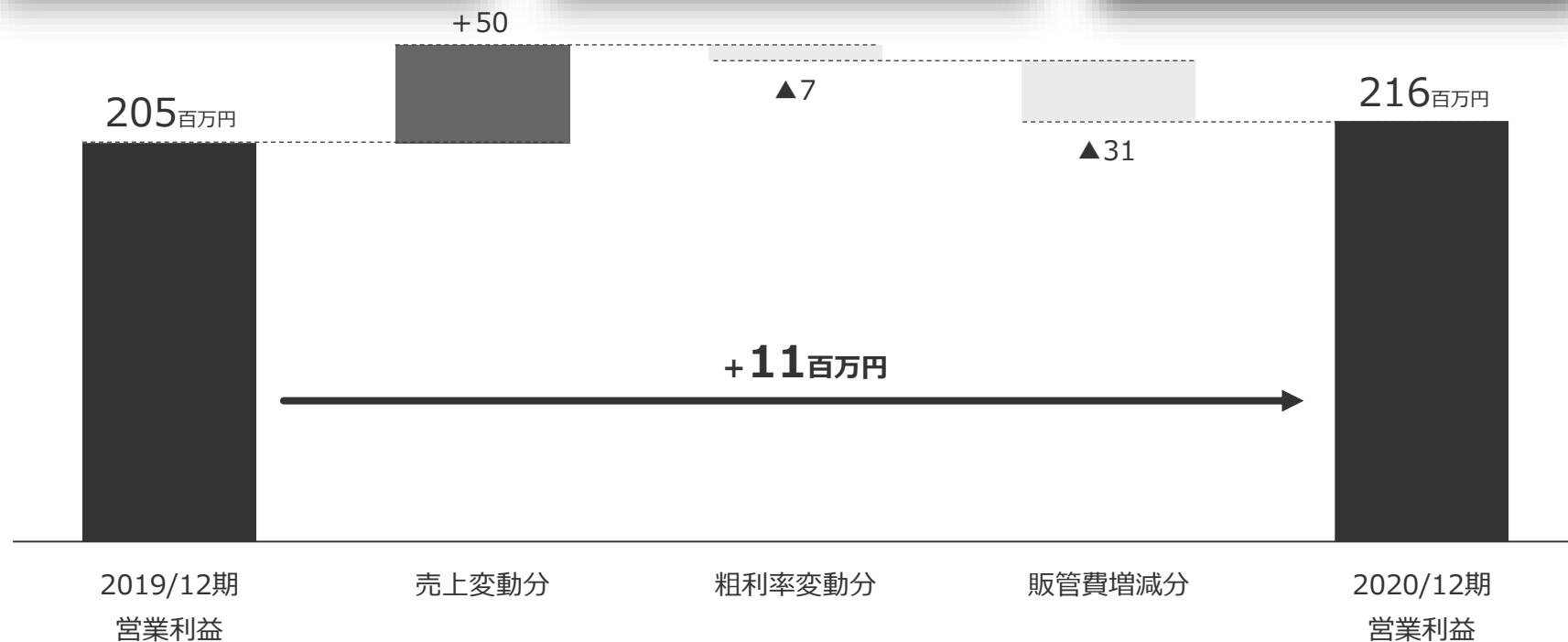
- セキュリティ事業がクレジットセキュリティ規定の端境期となり減収となる
- 一方で、インソーシング事業がリモートワーク対応やコーポレートエンジニアの不足を追い風に増収を達成

粗利率悪化要因

- 新型コロナの影響で稼働までのリードタイムが長期化し、2-3Qで稼働ロスが発生
- セキュリティ事業の採算悪化

販管費増加

- 継続した採用強化による人件費の増加
- リモートワーク対応の強化や事業拡大を見据えた本社オフィスの増床による家賃増加

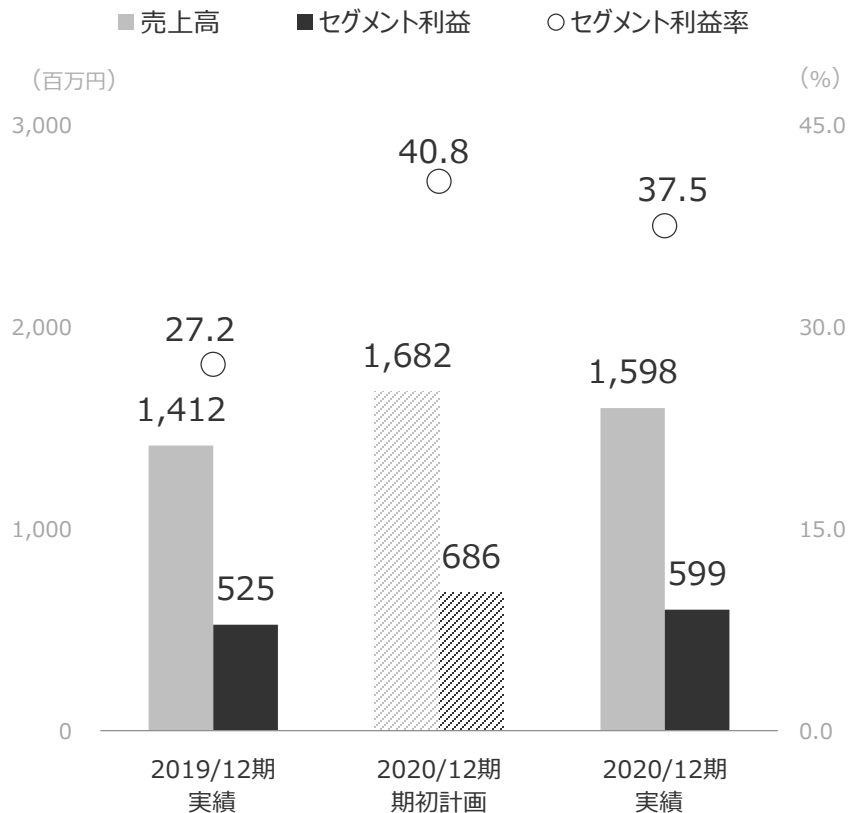




セグメント別実績

インソーシング事業

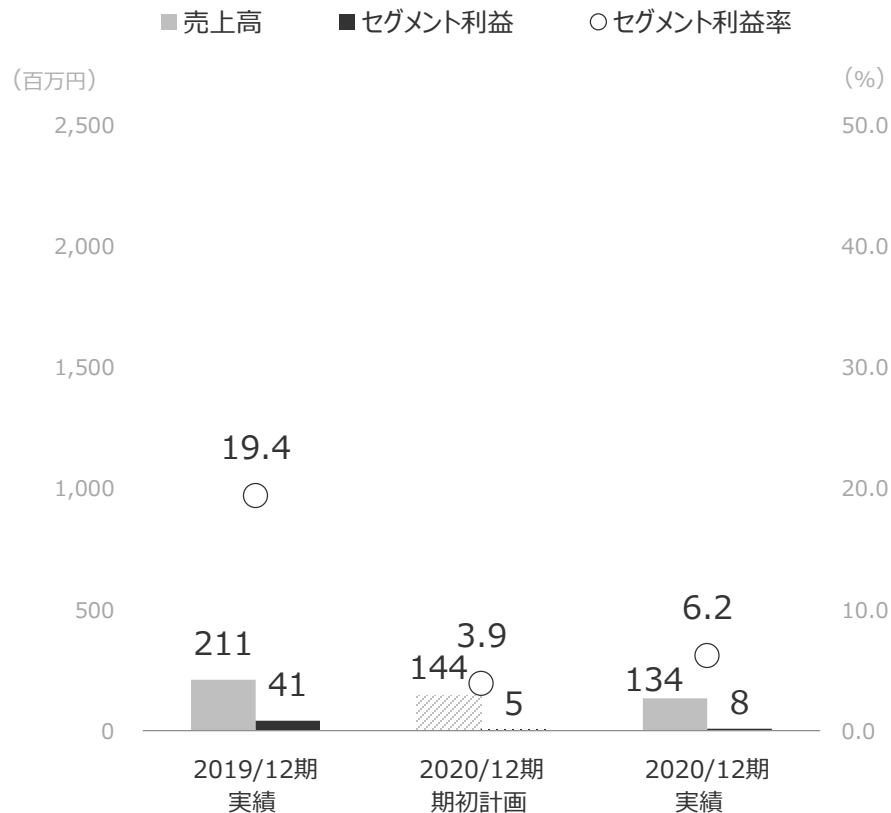
- 前期比で売上高13.1%増、セグメント利益14.1%の増収増益
- 新型コロナの影響で稼働開始の一時的な遅延が発生したことにより、計画対比では売上・利益ともに未達
- 一方で、IT需要に加え、ニューノーマルへの対応需要も追い風となり、会員数が着実に増加、シェアード社員の採用が進む



セキュリティ事業

- 改正割賦販売法およびPCI DSS関連の特需終了、新型コロナの影響による研修サービスの停滞により、前期比で売上高▲36.5%減、セグメント利益▲79.8%
- 一方で、来期予定の基準改定による受注増加を見据え、サービス提供体制を整える

※グループ化に伴うのれん償却費が四半期毎に110万円発生

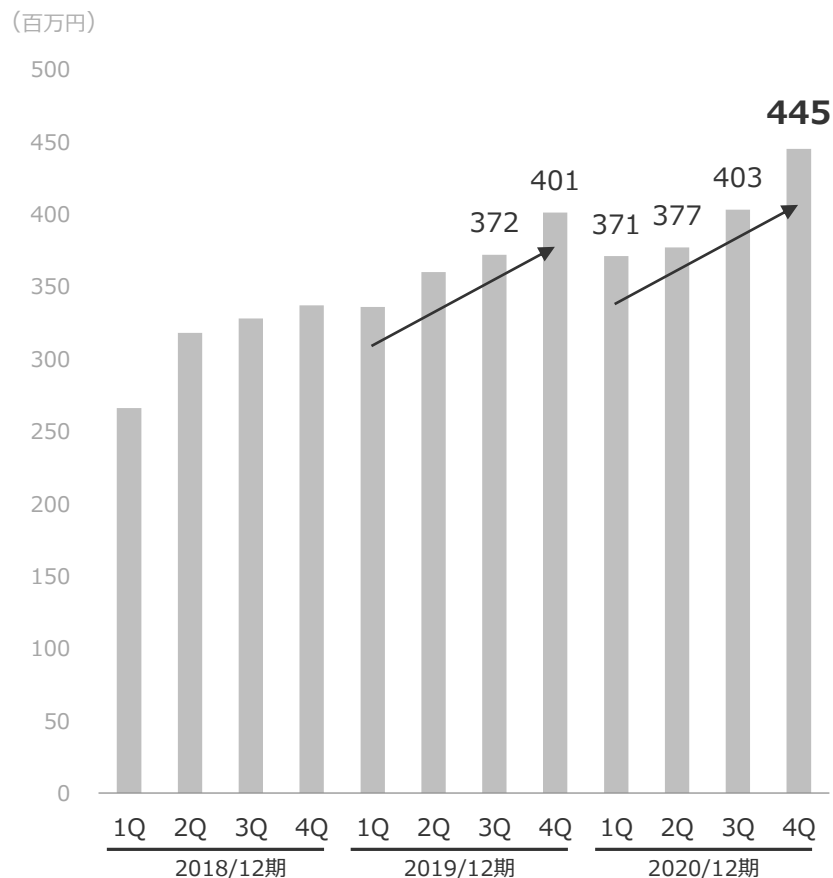




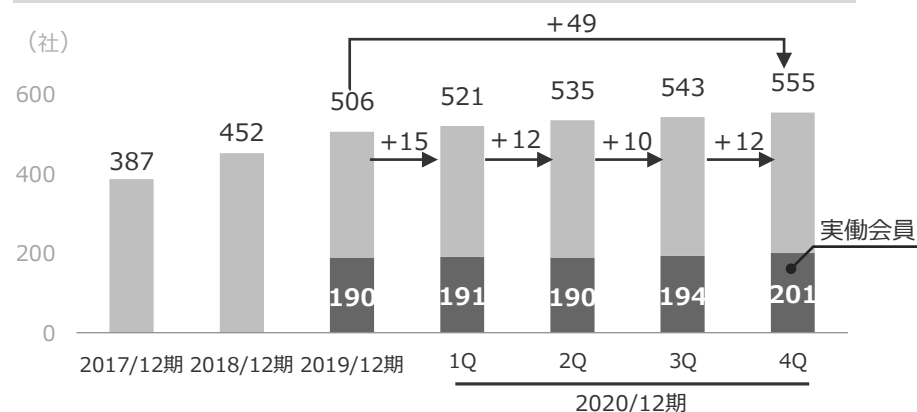
インソーシング事業の動向

- インソーシング事業は3Q途中まで新型コロナによる稼働遅れがさらなる増収を抑制するが、四半期ベースで増収を達成・最高値を継続更新。4Qでは稼働遅れの回復、ニューノーマルへの対応需要が影響し、前年比・前四半期比ともに二桁増収となる
- 会員企業はIT需要やコーポレートエンジニアの慢性的な人材不足により、順調に増加。前期末比で期末会員数は+49社、実働会員数は+4社の増加。加えてさらなる事業拡大を見据えたコーポレートエンジニアの採用も順調に実施し、前期末差+20人の増加となる

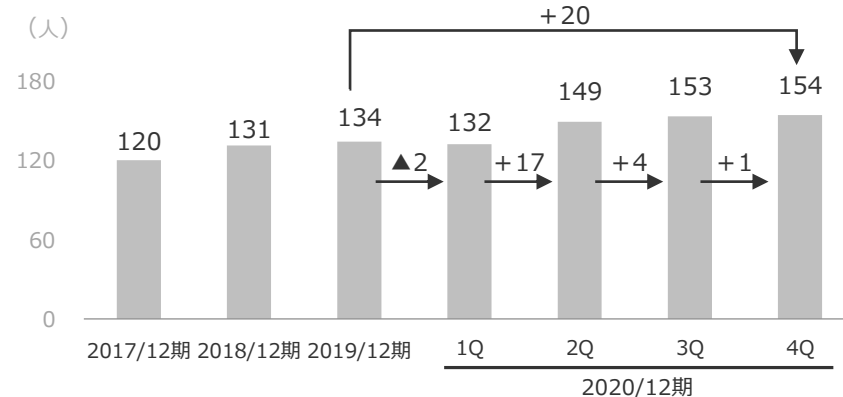
四半期ベースの売上高推移*



期末会員数の推移



シェアード社員数の推移



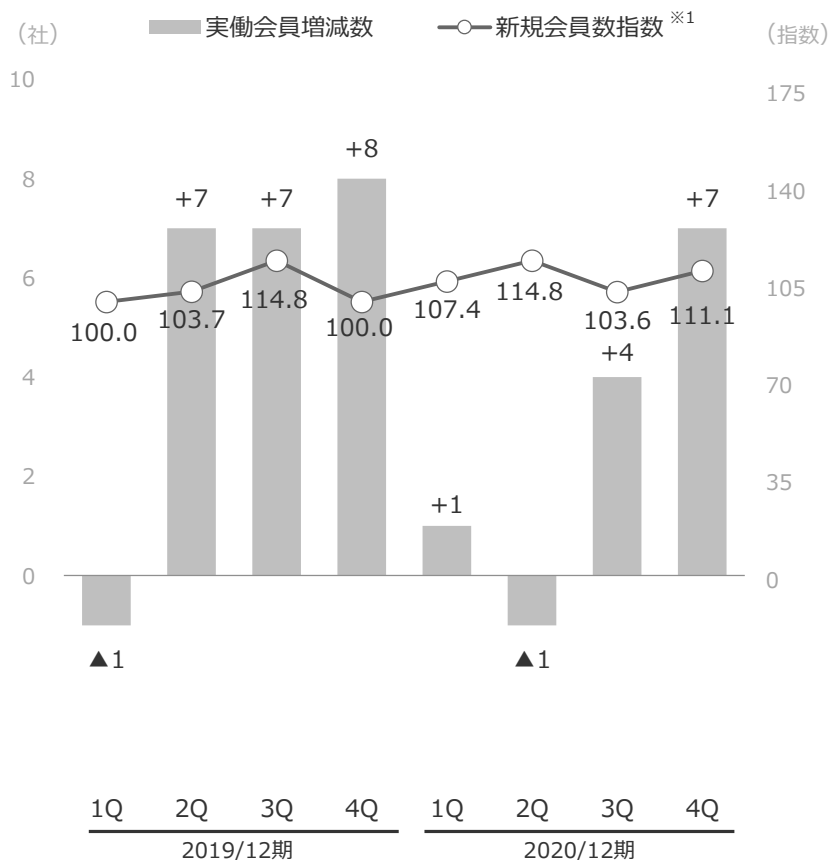
* 過去の四半期数字は監査を受けていません



新型コロナウイルス感染症の影響

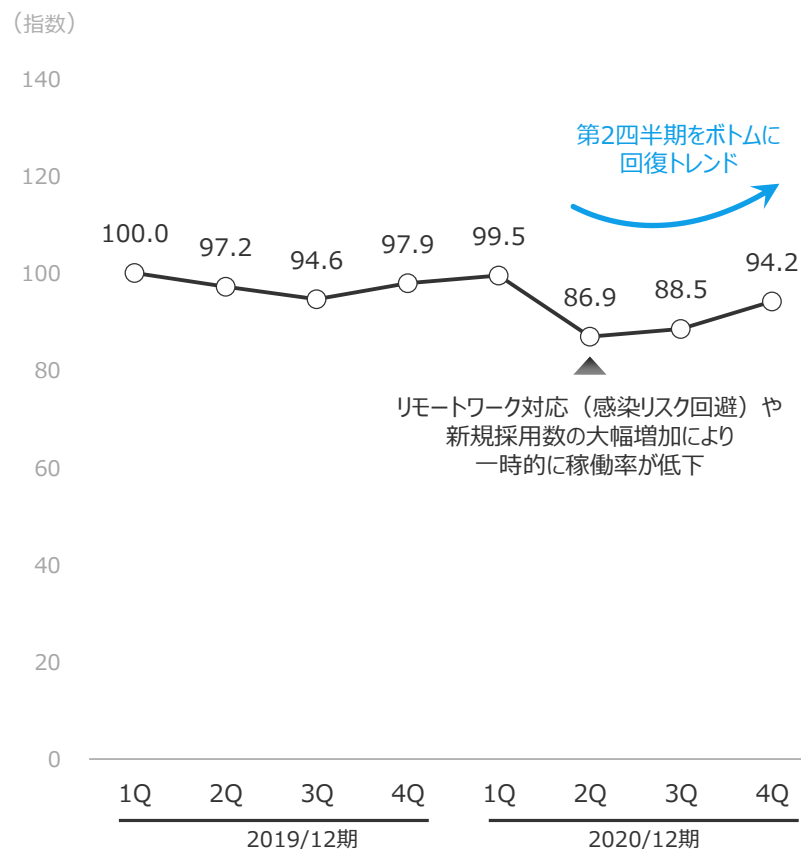
- 4Qでは既存顧客の契約解消が一服。既存会員の復活や成長企業の新規会員数の獲得が進み、実働会員数は7社の増加と前期の増加ペースへ回復
- 稼働率は急速なリモート対応などにより2Qで大幅に低下したが、4Qでは前期と同水準付近まで回復

実働会員の動向



（*1） 2019/12期第1四半期の新規顧客数を100とした指数

稼働率指数の推移 ※2



（*2） 2019/12期第1四半期の稼働率を100とした指数



労働生産性の最大化を目的としたオフサイトセンターの開設

- 働き方の変化に対応し、テレワーク、web会議、資料作成に集中できる環境を開設
- コロナ禍での全社的なテレワーク移行の中で労働生産性を最大化させる環境整備へ投資

お茶の水オフサイトセンター概要

- 2020年12月21日に本社オフィスを増床し開設
- テレワークと出社を並行する「ハイブリッド型」の働き方を実践
- テレワーク時の自宅環境やお客様先の環境によってメンタル面の疲労が蓄積している状況を鑑み、社員同士がつながる場としても活用



主な設備



個人作業用ブースを20台導入



カフェスペース



イベントスペース



撮影ルームスペース



- 利益の着実な積み上がりにより、流動資産と株主資本が大幅に増加
- 成長投資としてのオフィス増床に伴い有形固定資産と未払金が増加

(百万円)			
科目	2019/12期末	2020/12期末	前年末差
資産の部			
流動資産			
現金及び預金	1,394	1,566	+172
売掛金	14	13	▲1
流動資産合計	1,433	1,598	+164
固定資産			
有形固定資産	36	93	+57
無形固定資産	30	19	▲11
投資その他の資産	31	59	+27
固定資産合計	98	172	+73
資産合計	1,532	1,770	+238

(百万円)			
科目	2019/12期末	2020/12期末	前年末差
負債の部			
流動負債			
有利子負債	11	7	▲3
未払金	99	131	+31
前受金	258	303	+45
流動負債合計	470	559	+88
固定負債			
有利子負債	7	0	▲7
固定負債合計	18	21	+3
負債合計	489	580	+91
純資産の部			
株主資本合計	1,043	1,189	+146
純資産合計	1,043	1,189	+146
負債純資産合計	1,532	1,770	+238



2021/12期 今期見通し

- セキュリティ事業が底打ちするとともに、インソーシング事業の順調な拡大を予定し、二桁の増収増益を見込む
- 本社オフィスの増床により家賃負担が増加するため、営業利益等は増収率を若干下回る状況が続く

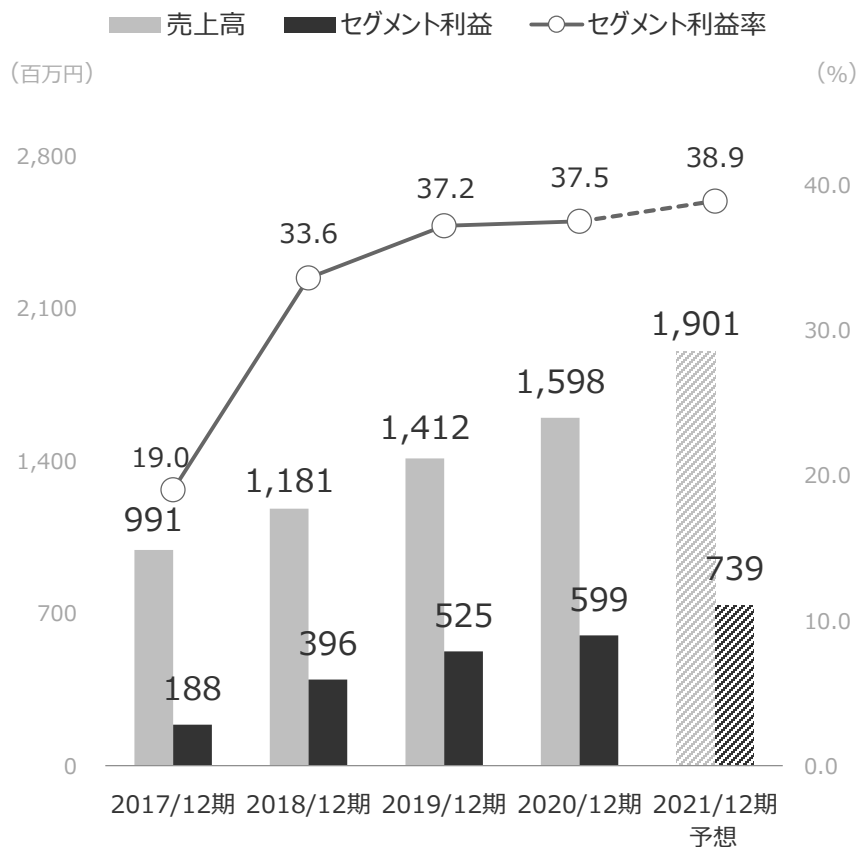
	2020/12期		2021/12期（予想）		期比較	
	実績 (百万円)	売上比 (%)	実績 (百万円)	売上比 (%)	前期比 (%)	売上比増減 (pt)
売上高	1,732	100.0	2,074	100.0	+19.7	-
売上原価	927	53.5	1,052	50.8	+13.5	▲2.7
売上総利益	804	46.5	1,021	49.2	+26.9	+2.7
販売管理費	588	34.0	771	37.2	+31.2	+3.2
営業利益	216	12.5	249	12.0	+15.2	▲0.5
経常利益	216	12.5	249	12.0	+15.0	▲0.5
親会社株主に帰属する 当期純利益	159	9.2	173	8.3	+8.7	▲0.8



セグメント別見通し

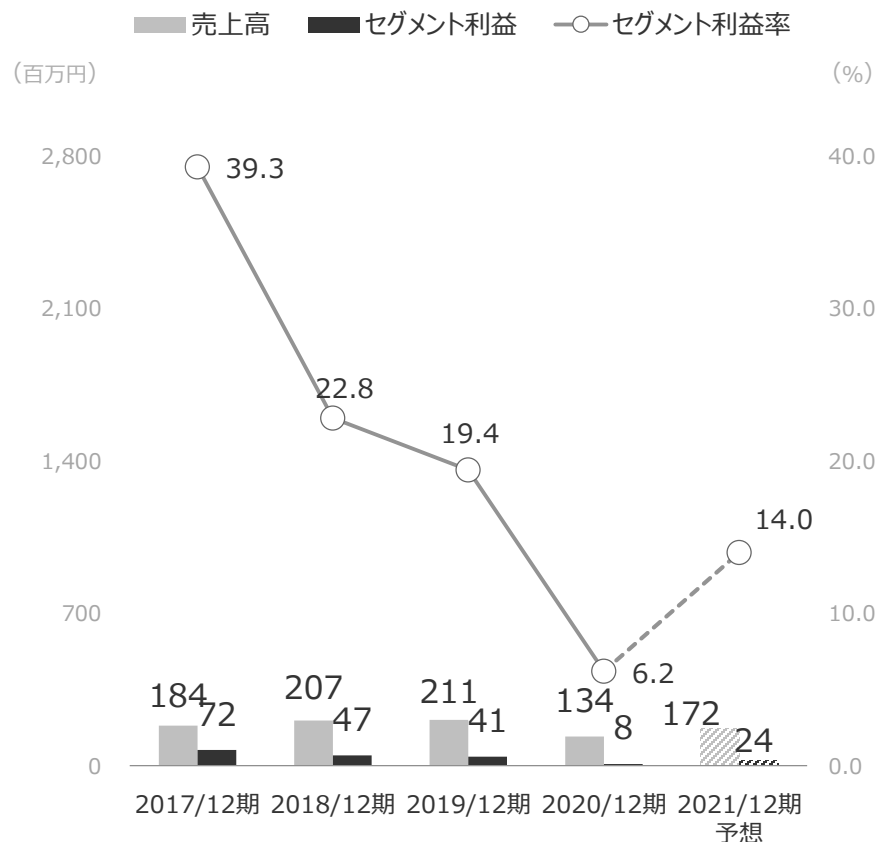
インソーシング事業

- ・シェアード社員数の着実な増加と実働会員数の増加を予想し、19.0%の増収、23.3%の増益を計画
- ・オフィス投資を進める中でも、シェアード社員のスキル向上に伴う時間単価の上昇を見込み収益性の上昇を見込む



セキュリティ事業

- ・PCI DSSバージョンアップに伴う業務の増加を見込み、28.7%の増収・約3倍の増収を計画





営業利益の増減要因見通し

- インソーシング事業の増収効果および粗利益率改善効果が引き続き牽引。セキュリティ事業も底打ちで利益寄与へ
- 社員数の増加とともに、本社オフィスの増床に伴う家賃負担増が大きく利益の押し下げに影響

増収効果要因

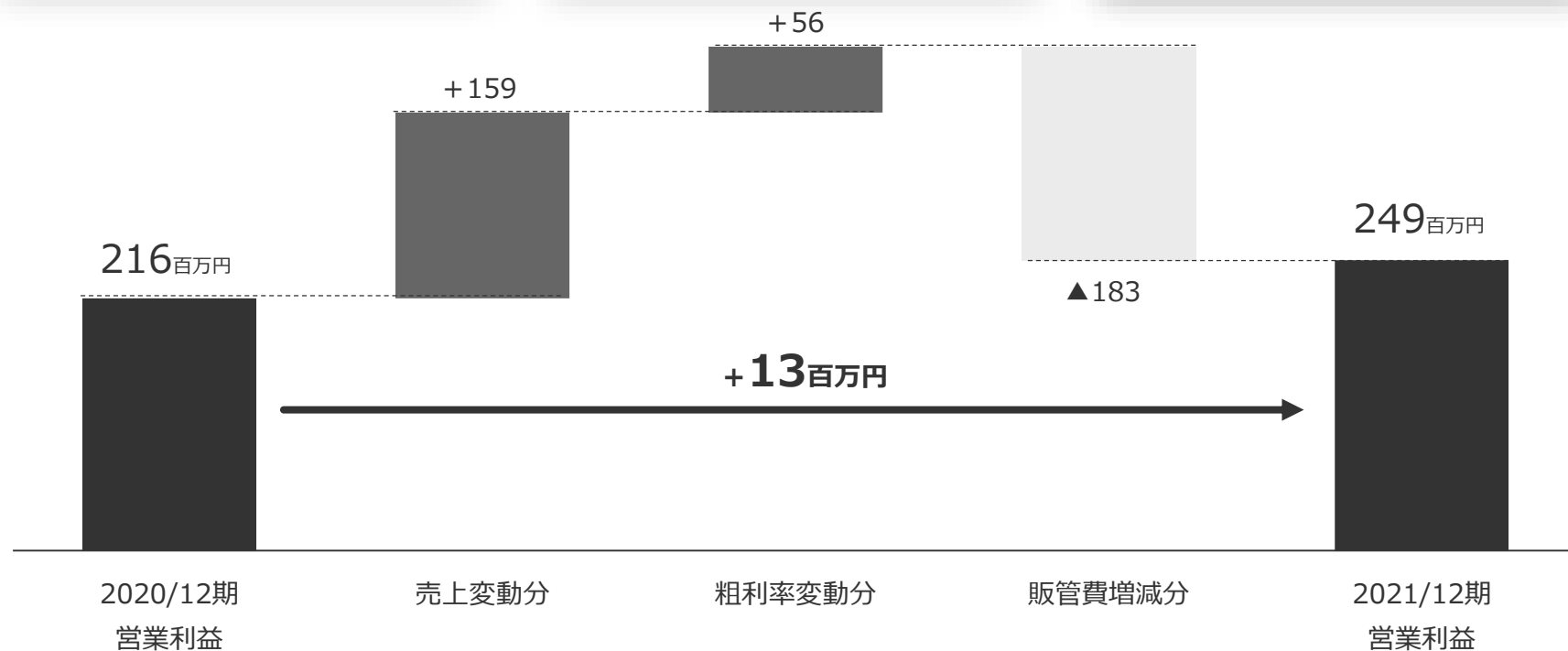
- シェアード社員の積極的な採用や戦力化を想定し、主力のインソーシング事業が増収効果を牽引
- セキュリティ事業はPCI DSSバージョンアップに伴う業務増加から増収を見込む

粗利率改善要因

- シェアード社員のスキルアップによる単価上昇が収益性の向上に寄与
- セキュリティ事業にて2022年に向けたクレジットセキュリティ規定改定需要により採算性が改善

販管費増加

- ニューノーマルへの対応を見据えたオフィス増床に伴う家賃増加
- コーポレートエンジニアプール拡大に向けた積極的な採用の継続





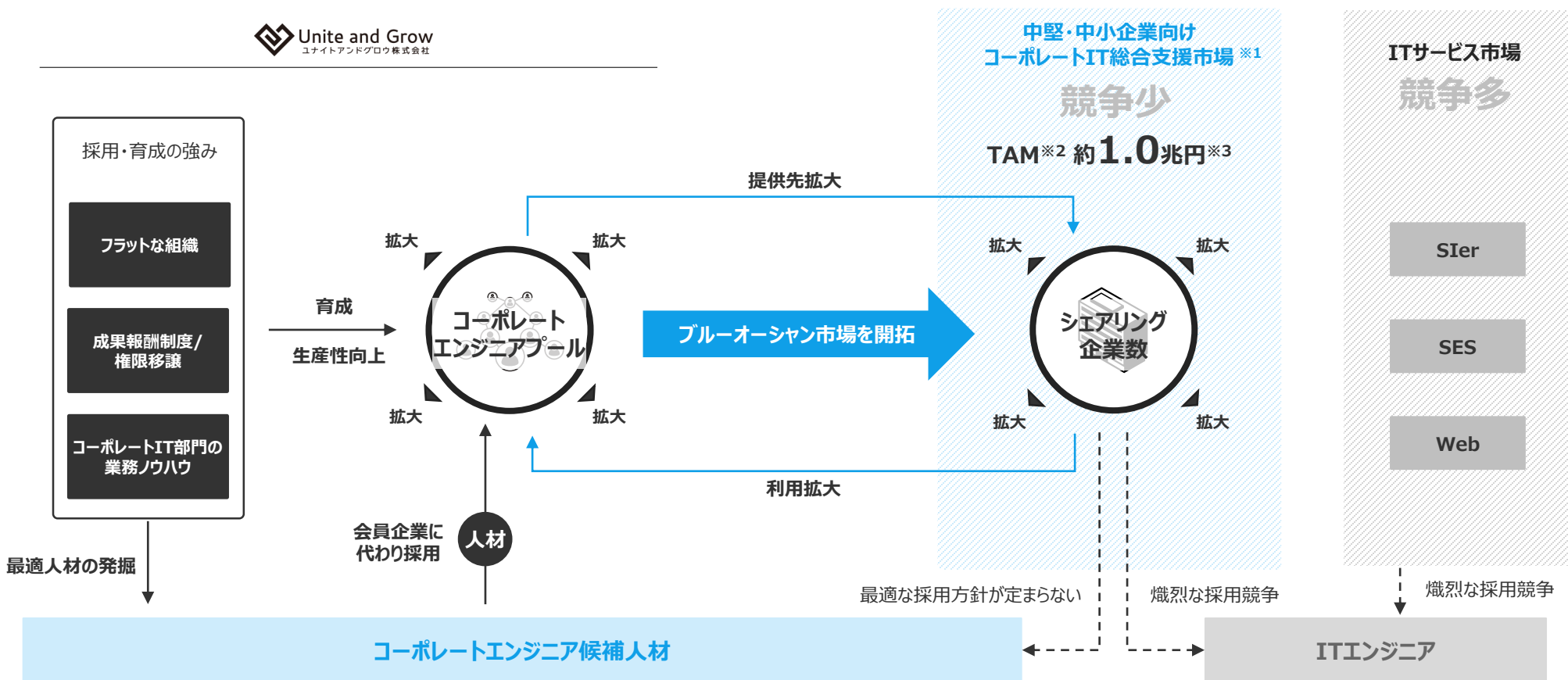
Unite and Grow

ブルーオーシャン市場を開拓する当社の成長モデル

- 中堅・中小成長企業向けコーポレートIT業務の総合支援を対象とした市場は、競争が少ないブルーオーシャン市場
- 有能なコーポレートエンジニアプールの拡大、全国の成長企業の会員化を進め、コーポレートITシェアリングカンパニーとして唯一無二の存在を目指す



ユナイテッドアンドグロウ株式会社



(※1) 当社の造語。

(※2) TAMとは、Total Addressable Marketの略称。

(※3) 2021年2月12日時点での推計。

当社サービス対象顧客数（総務省平成28年経済センサス）×シェアリング指標×シェアード社員一人あたり売上高により算出。

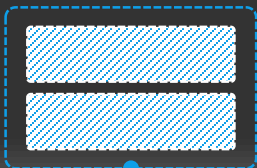


特化型事業の開発：グループ総合力を強化

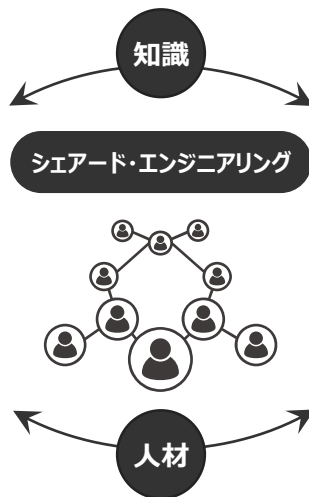
- 専門性の高い特化型サービスの立上げによって、高付加価値化をさらに進める
- 個人ごとに異なる専門性をそれぞれが伸ばし、有機的につなげることで、グループの総合力を高めていく

ゼネラルサービス

インソーシング事業



顧客の需要が高く、既存事業内で実施しているサービス等を検討



特化型サービス

セキュリティ事業

オンラインナレッジ事業

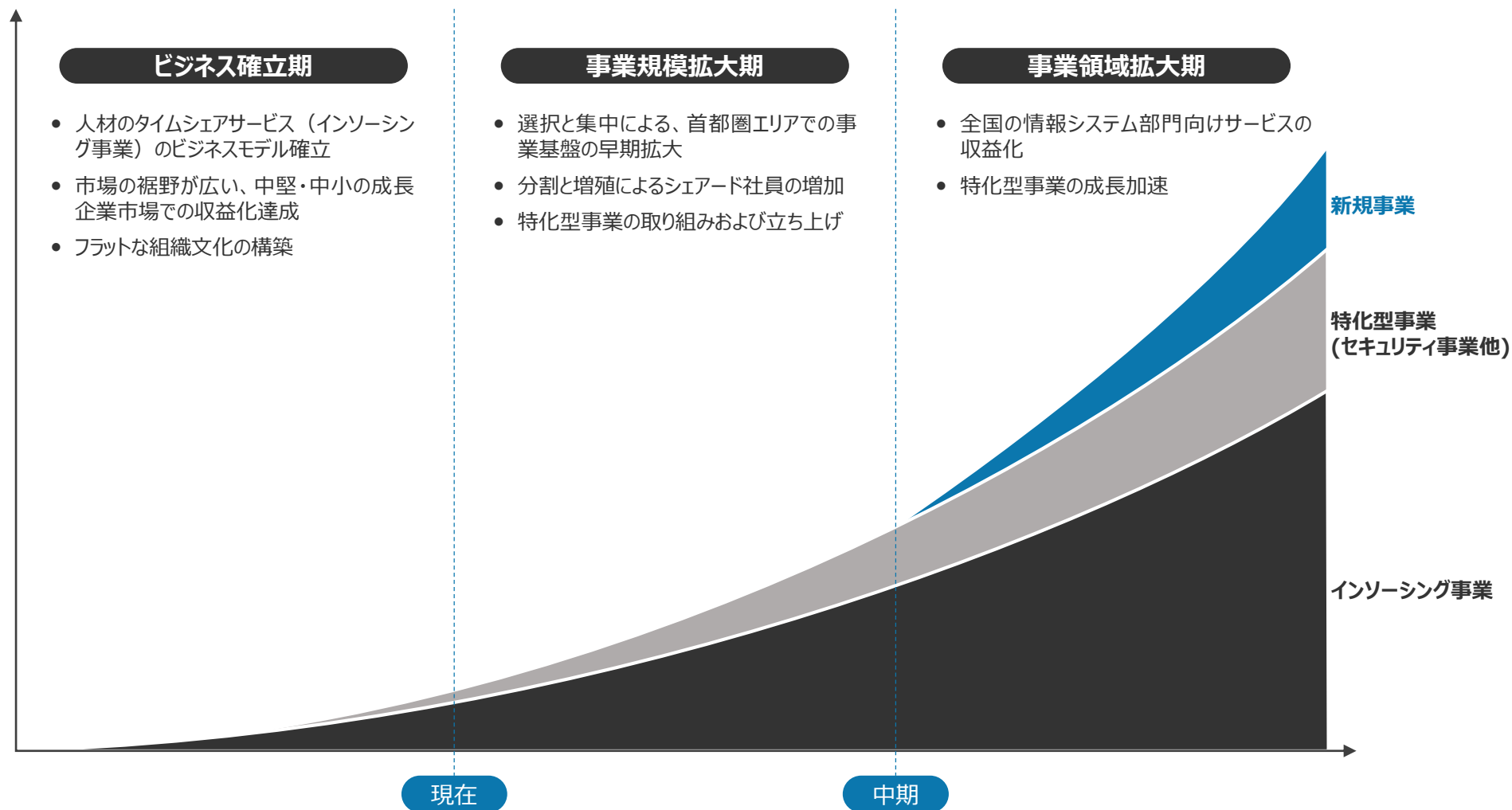
ノーコード開発事業

XX事業

⋮



中長期成長イメージ





株主還元

- 基本方針：業績に応じた利益配分を基本に、将来の事業展開および経営基盤強化等の成長投資に必要な内部留保を確保しつつ、安定的な配当を継続して実施する
- 2020年12月期に引き続き、2021年12月期の好調な業績見通しから2円増加し、1株当たり8円を予定

		2018/12期	2019/12期	2020/12期	2021/12期
	単位	実績	実績	実績	予想
年間配当金 (株式分割前)	(円)	8.00	8.00	-	-
年間配当金 (株式分割後※1)	(円)	-	-	6.00	8.00
配当性向	(%)	9.0	8.7	13.7	16.9

(※1) 当社は、2020年9月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施しております。



Unite and Grow

