2022年12月期第1四半期　決算説明資料

2022年5月

東証グロース
4486

Agenda

Unite and Grow

01 | 会社概要 3

02 | 2022/12期1Q決算について 14

03 | 今期の見通し 24

04 | 成長戦略 29

Appendix 40

© Unite and Grow Inc.

1. 会社概要

Unite and Grow
ユナイトアンドグロウ株式会社

「人と組織を強くする」ユナイトアンドグロウ株式会社

Unite and Grow

中堅・中小企業のコーポレートIT部門の課題を解決する、
人と知識のシェアリングカンパニー

Mission	Vision	Core Value
人と組織を強くする	**中堅・中小企業の コーポレートIT部門に 最も影響力のある会社となる**	**「 つながり 」と「 成長 」**

© Unite and Grow Inc.

会社概要

Unite and Grow

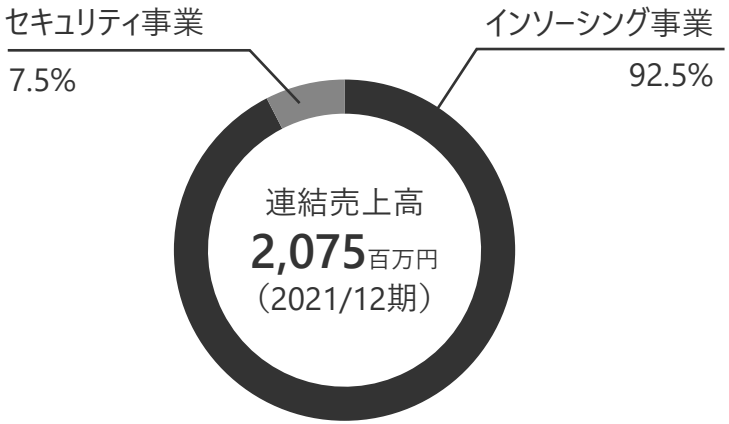
- 当社は「中小企業を内側から元気にして社会の役に立つ」という志により、2005年2月に創業
- 人的資源・知的資源をオープンかつ安全に共有する「シェアード・エンジニアリング」と呼ぶ、独自のノウハウを磨く
- コーポレートITに関わる豊富なナレッジを蓄積し、「インソーシング事業」と「セキュリティ事業」の2事業を展開

基幹技術

シェアード・エンジニアリング

限りある人的資源や知的資源を、
オープンかつ安全に共有する独自の技術

セグメント別売上高



基本情報

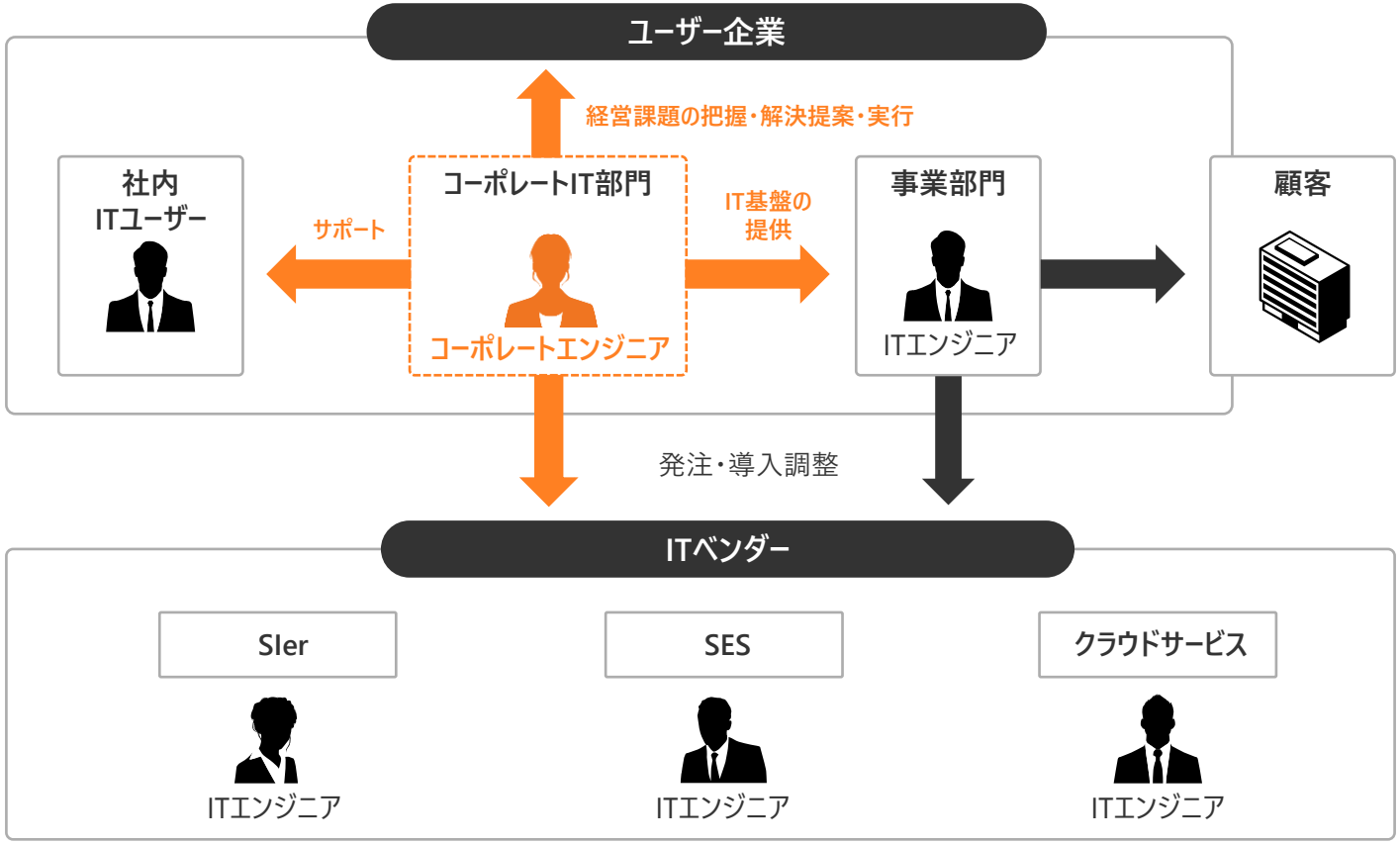
会社名	ユナイトアンドグロウ株式会社
設立	2005年2月
代表者	代表取締役社長 須田 騎一朗
事業内容	1. インソーシング事業 （コーポレートエンジニアのタイムシェア「シェアード社員」） 2. セキュリティ事業 （情報セキュリティコンサルティング）
従業員数	209名（2021/12末）
関連子会社	fjconsulting

※ここに記載する従業員数は、当社役員・従業員、子会社役員・従業員、業務委託社員を含めた、事業従事者の総数です。

© Unite and Grow Inc.

コーポレートエンジニアとは

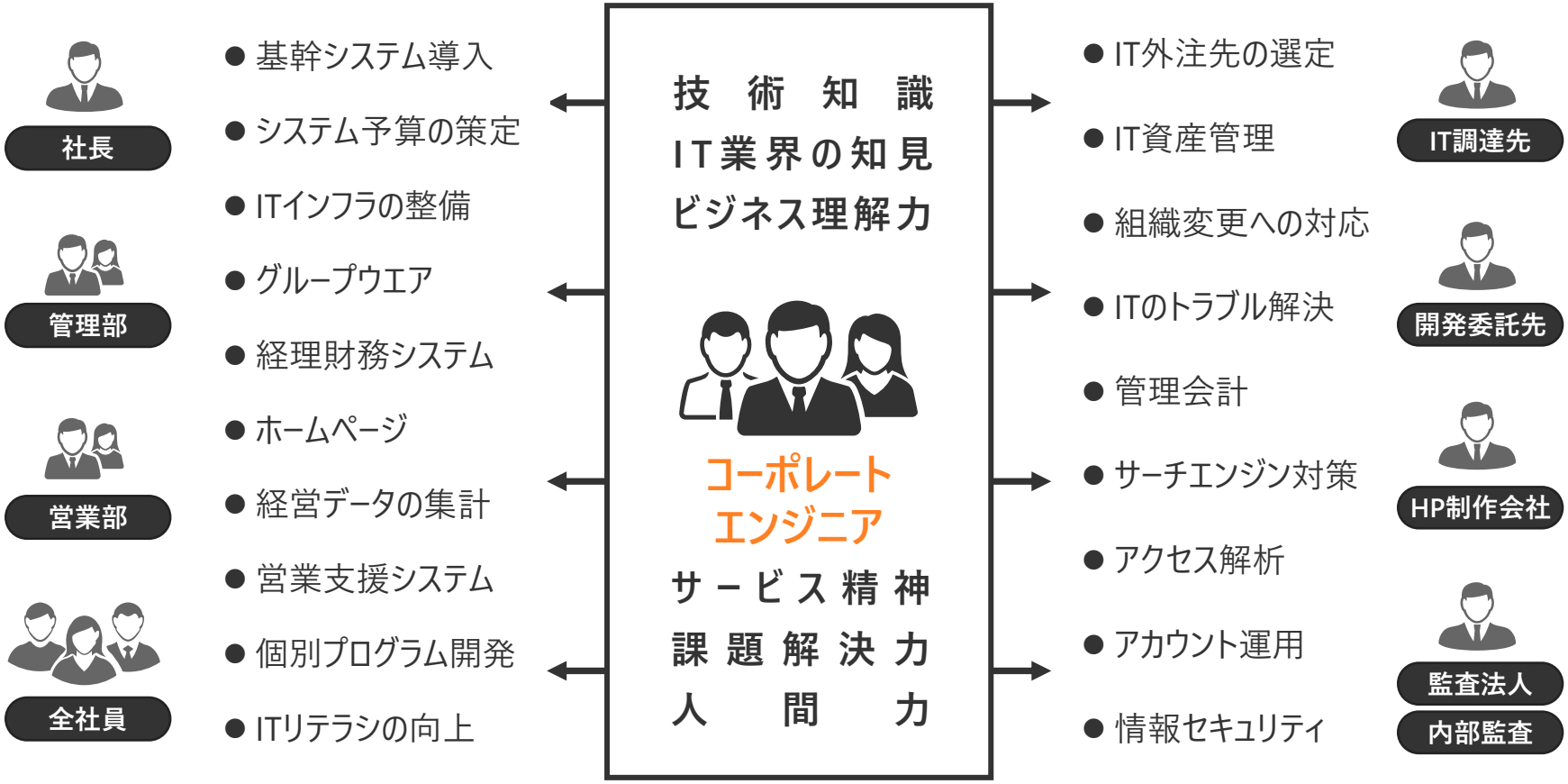
- コーポレートエンジニアは、IT活用を切り口に所属企業の経営課題を解決する新しい職種
- 技術者的な側面の強いITエンジニア（SE）とは違い、企業や組織の価値向上をITでプロデュースする専門職



コーポレートエンジニアに必要な知識は膨大

Unite and Grow

- 中堅・中小企業のコーポレートIT部門では、自社の各部門や外部ITベンダーとの調整など幅広い対応が求められている
- しかしながら、間接部門への人材投資は、大企業に比べて極めて厳しい環境にあり、わずかな人数で全ての分野をカバーすることは難しく、企業変革の足かせともなっている

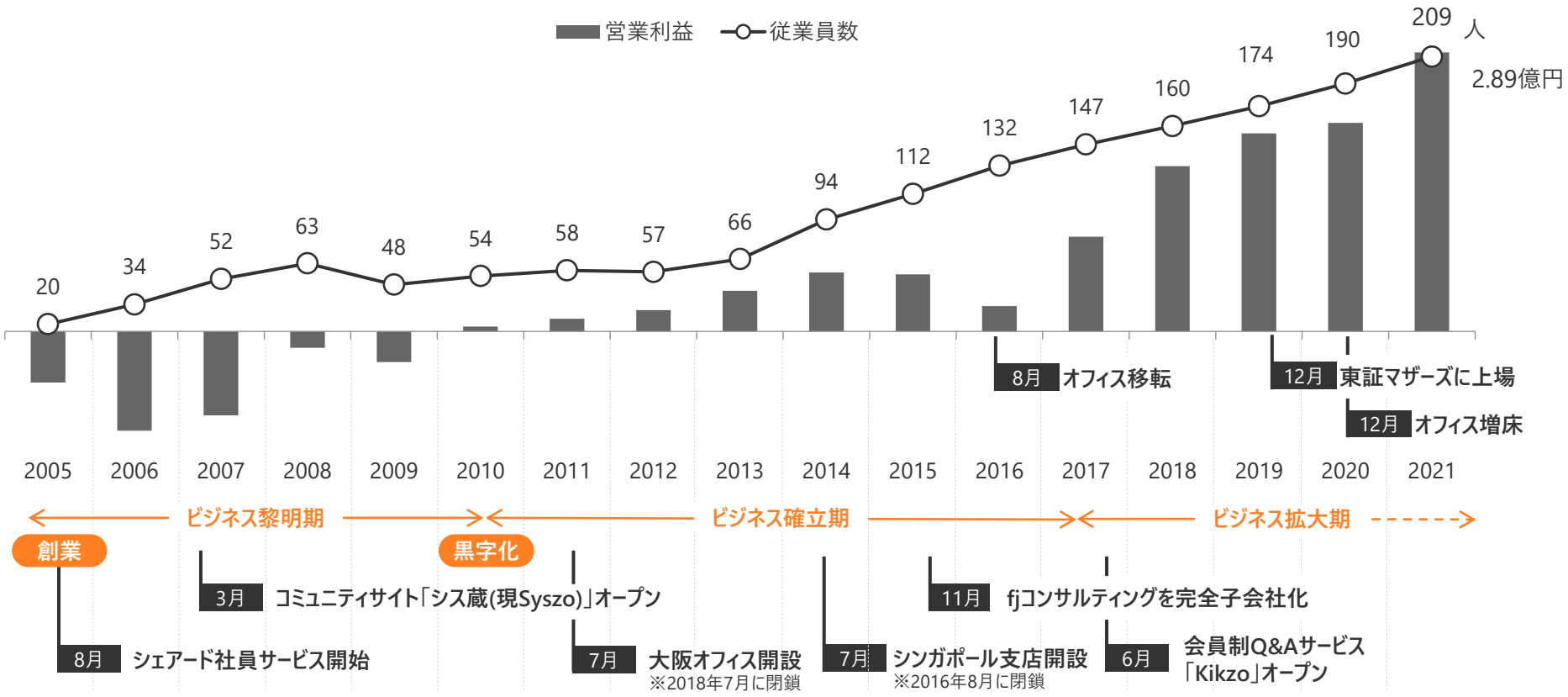


© Unite and Grow Inc.

会社沿革・業績推移

■ 2005年の創業以来、中堅・中小企業（50名～1,000名の成長企業）の顧客ニーズにマッチするサービスを継続的に開発

■ リーマンショック後の2010年には黒字化を達成。現在のサービス形態の確立に至る



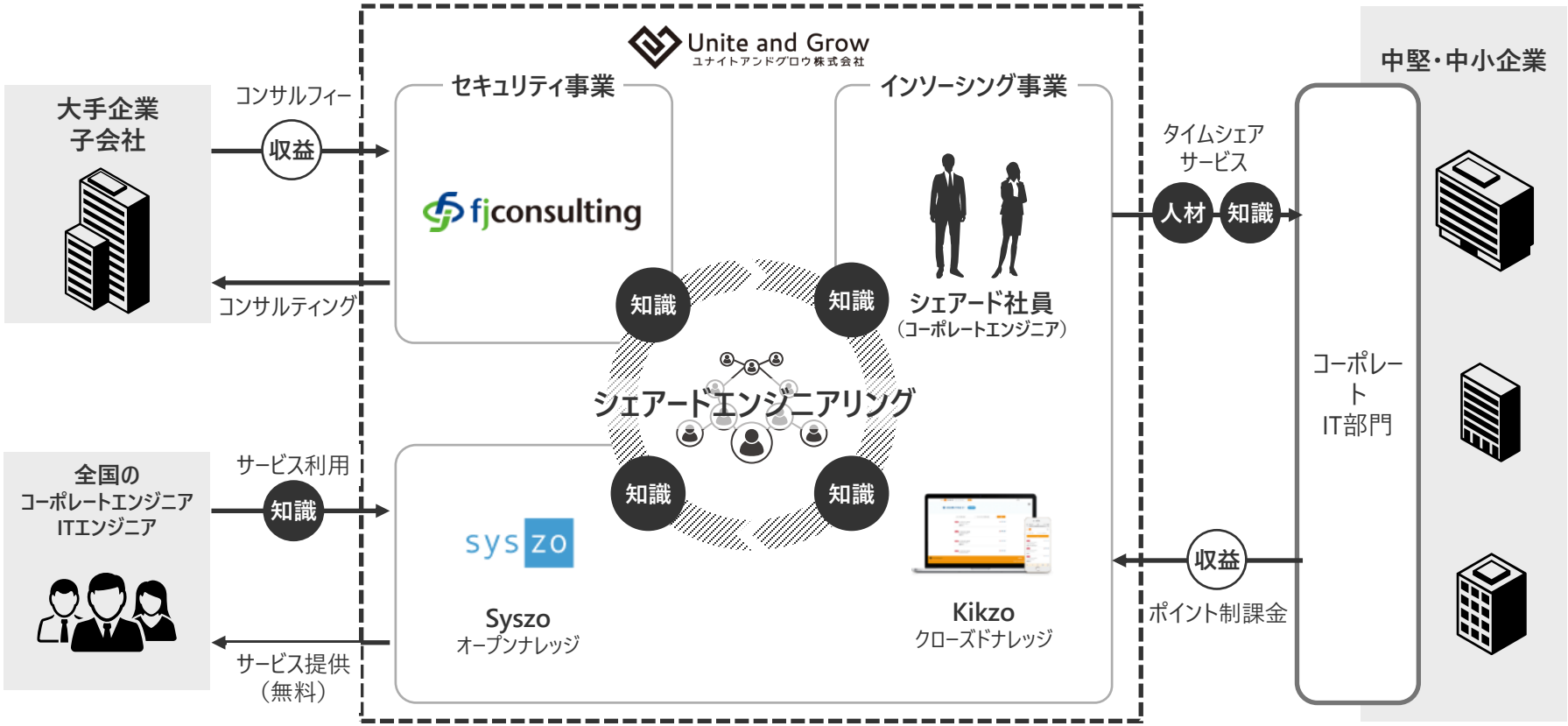
※ここに記載する従業員数は、当社役員・従業員、子会社役員・従業員、業務委託社員を含めた、事業従事者の総数です。

ビジネスモデルは「人と知識のシェアリング」

Unite and Grow

■ ターゲット企業へのサービス提供を通じて、最新の知識やノウハウを循環させることで付加価値を向上

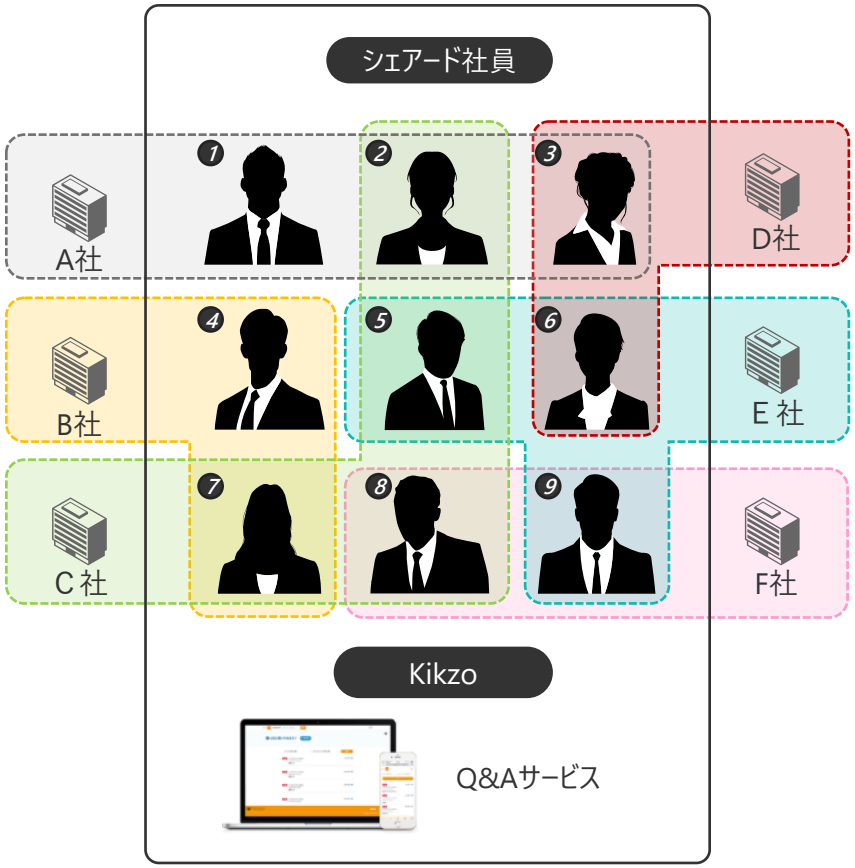
■ 主力のインソーシング事業は、会員企業向けに時間単位でのサービス利用を中心としたポイント制課金モデルを採用



主力事業の概要：インソーシング事業

Unite and Grow

- ■ 中堅・中小企業のコーポレートIT部門の業務支援に特化した、会員制のシェアリングサービスを提供
- ■ 異なるスキルを有するシェアード社員の時間と知識を会員間でシェアすることで、「会員企業が共同で利用するコーポレートIT部門」の実現を目指す
- ■ 受託開発やシステム運用が中心の一般的なITベンダーと比べ、コーポレートITに特化した総合支援サービスの提供で差別化



シェアード社員の業務例

システム活用 コンサルティング	• 情報システム構想立案 • 業務プロセス再構築 • 外部パートナー選定	• システム投資計画 • 基幹システム統廃合 • ISMS等の認証取得
システム運用代行	• クラウドサービス導入 • 個別システムのリプレイス • インシデント管理・対応	• IT資産管理適正化 • NW/サーバ構築・運用 • ドキュメント作成
システム担当者の 育成・交流支援	• 経験シェア型の勉強会 • 社員または外部講師による研修 • チームビルディング研修、 会議ファシリテーション、当社研修の社外開催	

© Unite and Grow Inc.

ITコンサルティングを中堅・中小企業へ

Unite and Grow

- 当社の事業は、技術者派遣サービスやSESサービスなどと比較されることがあるが、類似点は極僅か。類似モデルは大手企業向けのITコンサルティング会社となり、当社はこれとほぼ同様のサービスを中堅・中小の成長企業向けに最適化させ、しくみを確立
- 中堅・中小企業向けの同サービスは、需要が高いものの収益化が困難であり、同様の専門サービスは現時点で存在していない

他社との違い

	当社	ITコンサルティング会社	技術者派遣会社 SESサービス会社	システムインテグレータ （SI会社）
ターゲット顧客	**中堅・中小の成長企業**	大手・準大手企業	ITの開発現場	大手～中堅企業
契約形態	**準委任契約**		派遣契約 準委任契約	請負契約 準委任契約
稼働の粒度	**時間単位**		月単位	プロジェクト単位
立ち位置	**システム発注者の立場**		開発受注者の立場	
コントロール役	**現場担当者／コンサルタント**		営業	
教育の力点	**IT全般／組織／経営**		技術と技能の向上	
成功のポイント	**コミュニケーション**		スキルマッチ	成果物

© Unite and Grow Inc.

特長・強みのハイライト

※詳細はAppendixP40以降をご参照下さい。

Unite and Grow

01 中堅・中小成長企業向けに最適化されたビジネスモデル

- 顧客のコーポレートIT部門の一員としてのサービス提供、シェアード社員のスキルレベルの細分化・明確化
- スモールスタートを可能とするタイムシェアサービスにより、顧客ニーズへ柔軟かつ機動的に対応
- 顧客の信頼醸成による安定した顧客継続率（80%前後）とインバウンド中心の新規会員獲得

02 シェアリングゆえの効率的かつレバレッジの効いた収益モデル

- タイムシェアサービスの特性によるレバレッジの効いた収益モデル（1人あたり担当者数、1社当たり担当人数、個人のスキルレベル）
- 提供時間の短縮や高度なスキルの提供により、高まるサービス時間単価（最大17倍）
- 都心集中型ビジネス（本社から50分圏内でのサービス提供方針）による効率的な事業展開

03 権限委譲と現場主義による高い社員モチベーション

- 社員の主体性を尊重する組織運営（現場主義）で社員モチベーションと収益の好循環サイクルを確立
- 権限移譲（顧客との契約交渉権限）、成果報酬制度（固定給+インセンティブ給）の導入

04 エントリーバリアとしてのシェアード・エンジニアリング

- フラットな組織風土と人的ネットワーク構築による「知識の相互活用」「素早い人員交代」「自然的かつ連続的なスキル向上」を実現
- 「ピラミッド型の管理体制」+「逆ピラミット型のサービスオペレーション」+「Teal型の組織風土（*1）」で差別化

（*1）Teal型組織とは、2014年にフレデリック・ラルーによって提唱された組織概念。誰かが指示や命令を出すようなヒエラルキー構造を持たず、各社員が主体性を持ち、各々フラットな位置づけで業務を遂行する組織体制として記載。

© Unite and Grow Inc.

対象市場における成長ポテンシャル

Unite and Grow

■ 当社の主要ターゲット層となる従業員数50名～1,000名の企業数は12.3万社（東京都は1.8万社）

■ 当社では特に「成長企業」に的を絞ることで、売上成長・利益成長・ノウハウ向上のバランスをとりながら、長期にわたる成長実現を図る

従業員規模	企業数 （うち、東京都内の社数）	当社顧客数 実働会員 FY2021 （うち、東京都内の社数）	当社売上構成比 FY 2021
10人未満	316.6 万社	5 社	1 %
10～50人未満	55.8 万社	57 社	15 %
50～300人未満	10.9 万社 （1.5万社）	135 社 （126社）	63 %
300～1,000人未満	1.4 万社 （0.3万社）	25 社 （21社）	13 %
1,000～2,000人未満	0.2 万社	10 社	7 %
2,000～5,000人未満	0.1 万社	0 社	0 %
5,000人以上	0.06 万社	1 社	1 %
計	385.06 万社 （41万社）	233 社 （213社）	100 %

当社のターゲット

出所：総務省「平成28年経済センサス」

© Unite and Grow Inc.

2. 2022/12期1Q決算について

Unite and Grow
ユナイトアンドグロウ株式会社

2022/12期1Q決算ハイライト

Unite and Grow

既存顧客の取引拡大、新規顧客の堅調な増加が増収に寄与し四半期売上高の最高値を連続更新
稼働時間と案件数の増加により売上高・利益ともに前年を上回る進捗

売上高	営業利益	親会社株主に帰属する四半期純利益
565百万円	90百万円	66百万円
前年同期比 +15.7%	前年同期比 +27.7%	前年同期比 +33.3%
通期計画進捗率 23.9%	通期計画進捗率 29.4%	通期計画進捗率 29.5%

事業トピックス

インソーシング事業

- 既存顧客の取引拡大、新規顧客の堅調な増加に伴い稼働時間、案件数が増加
- シェアード社員は前期末比で3名増加
- 社内研修の強化により早期の戦力化が進む

セキュリティ事業

- 下期以降のPCI DSS (*1) 改正対応に向け新規案件の獲得が好調

(*1) Payment Card Industry Data Security Standard

本社関連

- 人材確保に向けた取り組みが奏功し、内定承諾率が90.9%にまで上昇

© Unite and Grow Inc.

P/L

Unite and Grow

- 売上高、利益ともに前年同期を上回る進捗率で推移
- インソーシング事業の既存顧客の取引拡大、新規顧客の堅調な増加が増収増益に寄与
- 稼働時間と案件数の増加により売上総利益率が上昇。一方で、人件費、人材採用費等の増加により販管費率は上昇

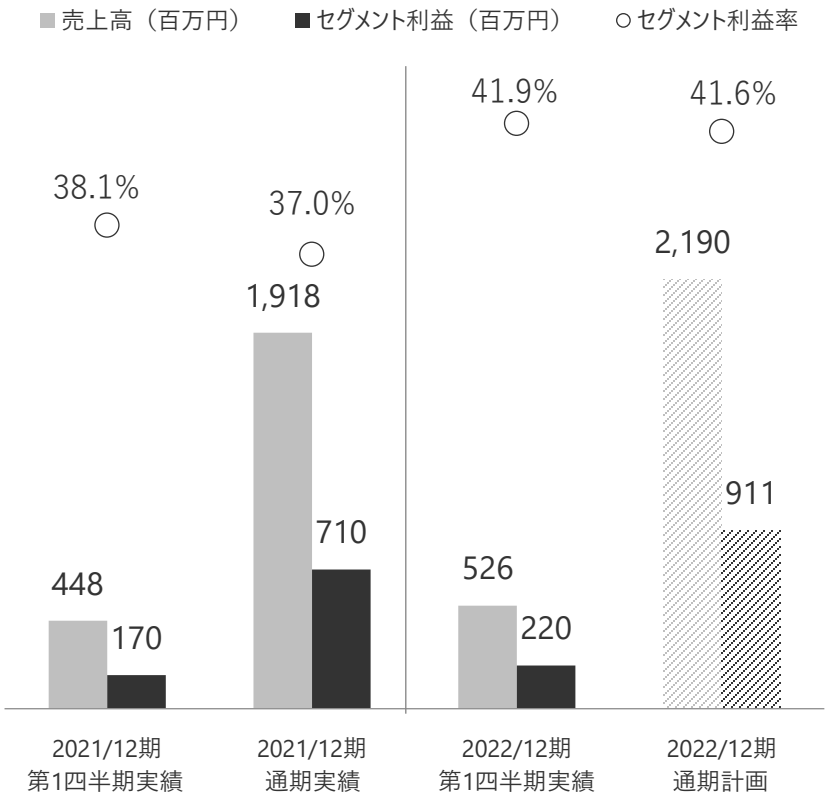
	2021/12期			2022/12期			
	第1四半期累計			第1四半期累計			
	実績（百万円）	売上高比（%）	進捗率（実績）（%）	実績（百万円）	売上高比（%）	前年同期比（%）	計画進捗率（%）
売上高	488	100.0	23.5	**565**	**100.0**	**+15.7**	**23.9**
売上原価	254	52.0	23.9	**278**	**49.3**	**+9.5**	**23.3**
売上総利益	234	48.0	23.1	**286**	**50.7**	**+22.5**	**24.5**
販売管理費	163	33.5	22.6	**196**	**34.8**	**+20.2**	**22.7**
営業利益	70	14.5	24.4	**90**	**16.0**	**+27.7**	**29.4**
経常利益	70	14.5	24.0	**90**	**16.0**	**+27.9**	**29.4**
親会社株主に帰属する四半期純利益	49	10.1	25.0	**66**	**11.7**	**+33.3**	**29.5**

© Unite and Grow Inc.

セグメント別実績

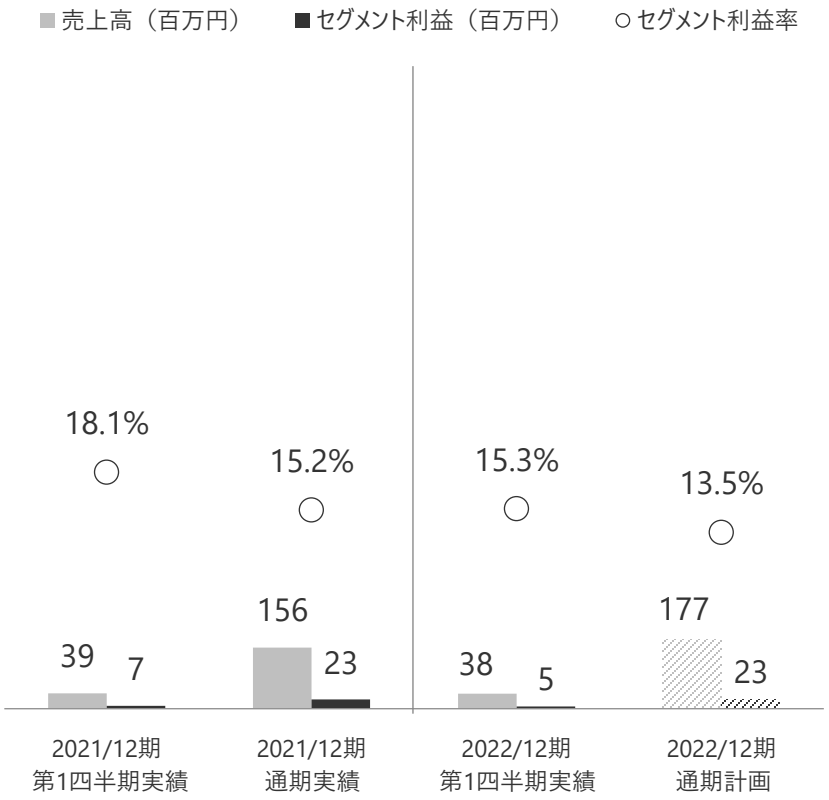
インソーシング事業

- 通期計画進捗率は売上高24.0%、セグメント利益24.2%
- セグメント売上高は、既存顧客の取引拡大、新規顧客増加により堅調に推移
- 稼働時間と案件数の増加によりセグメント利益率は前年同期比で上昇



セキュリティ事業

- 通期計画進捗率は売上高21.8%、セグメント利益24.8%
- PCI DSS改正に向け引き合いは好調ではあるが、前年同期比では案件金額の減少により減収・減益



© Unite and Grow Inc.

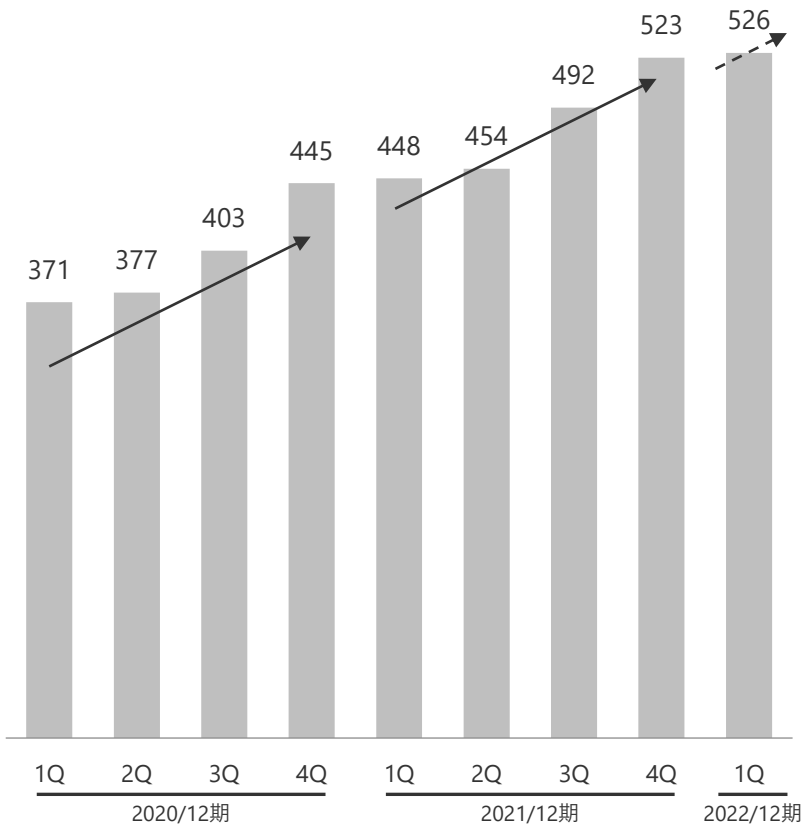
インソーシング事業の動向（1/2）

Unite and Grow

- 既存顧客の取引拡大、新規顧客増加に伴う稼働単価の上昇により過去最高の四半期売上高を連続達成
- シェアリング企業数はコーポレートIT部門の慢性的な人手不足を背景として、前期末比で+13社、実働会員数は+4社増加
- シェアード社員の採用はほぼ計画どおりに進捗し、前期末比+3人

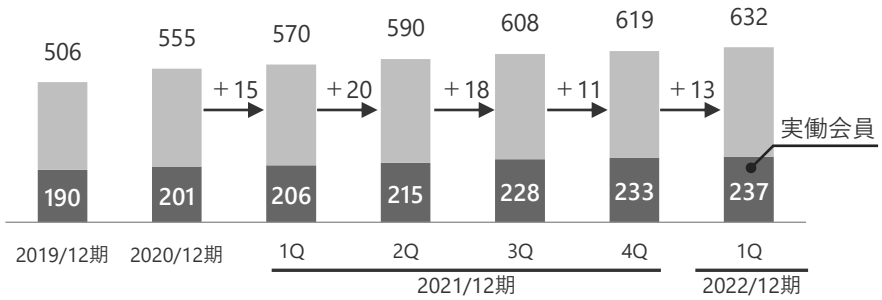
四半期ベースの売上高推移

（百万円）



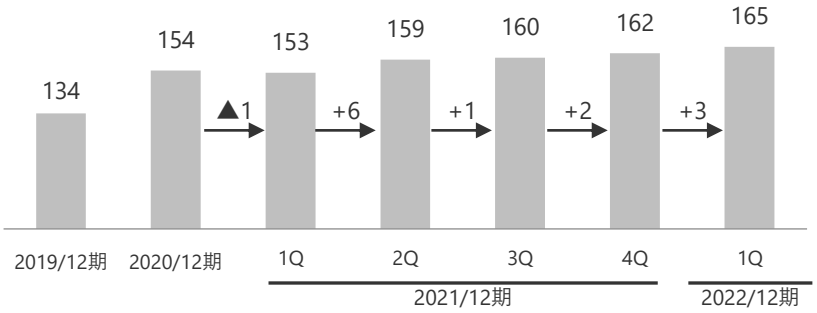
シェアリング企業数の推移

（期末会員数：社）



コーポレートエンジニアプールの推移

（期末シェアード社員数：人）



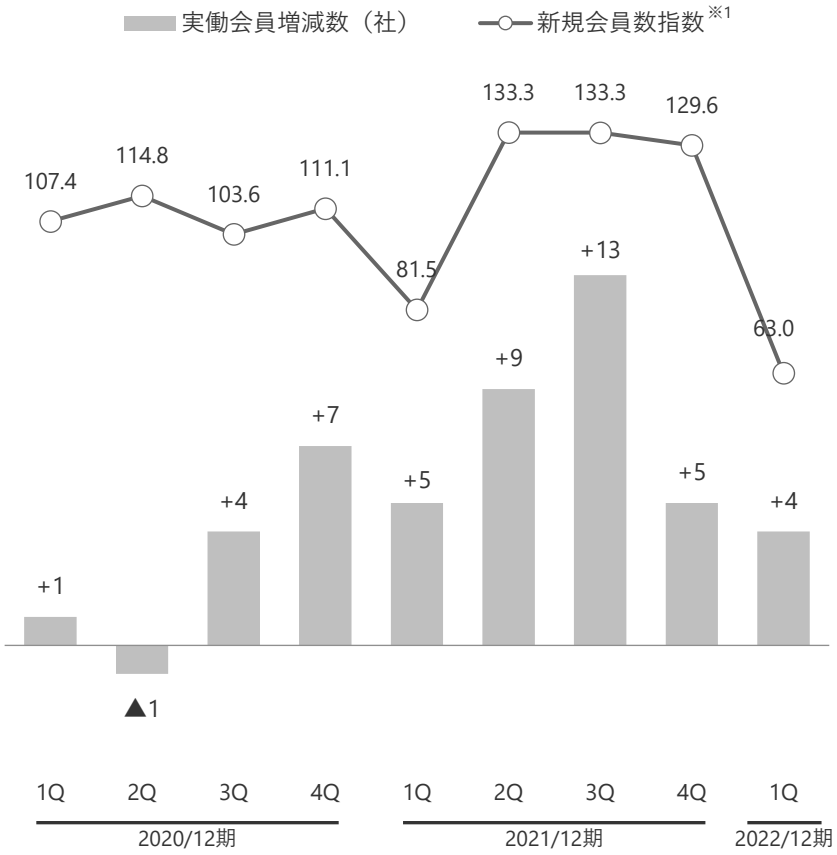
© Unite and Grow Inc.

インソーシング事業の動向（2/2）

Unite and Grow

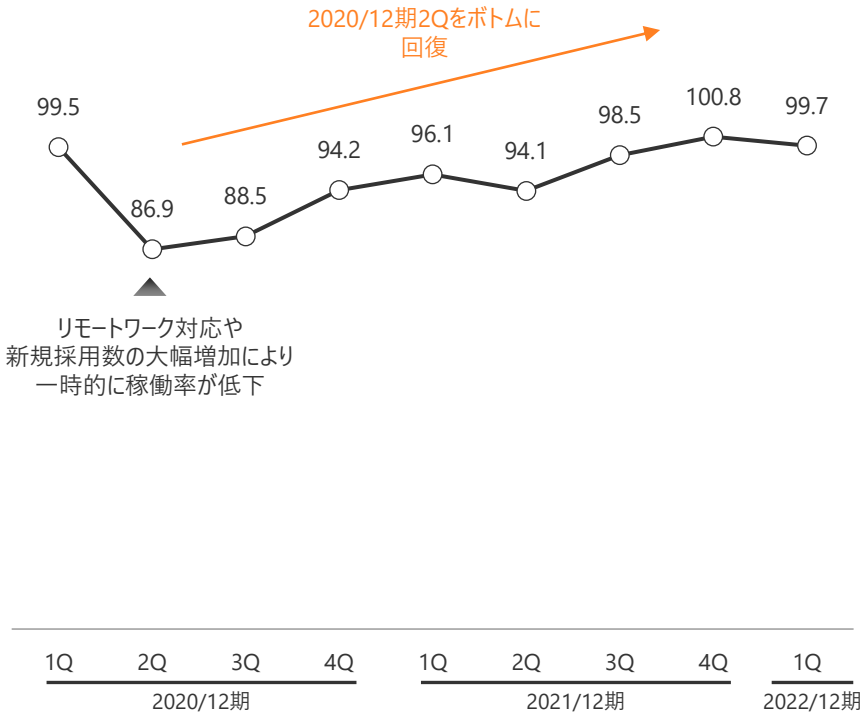
- ■ 当四半期の実働会員は、コーポレートエンジニアの慢性的な人材不足を背景に4社増加
- ■ 既存顧客の需要が旺盛なため、新規の引き合いは多いものの2～3か月待ちの状況
- ■ 稼働率は、コロナ前の水準にまで回復後、高水準で推移

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

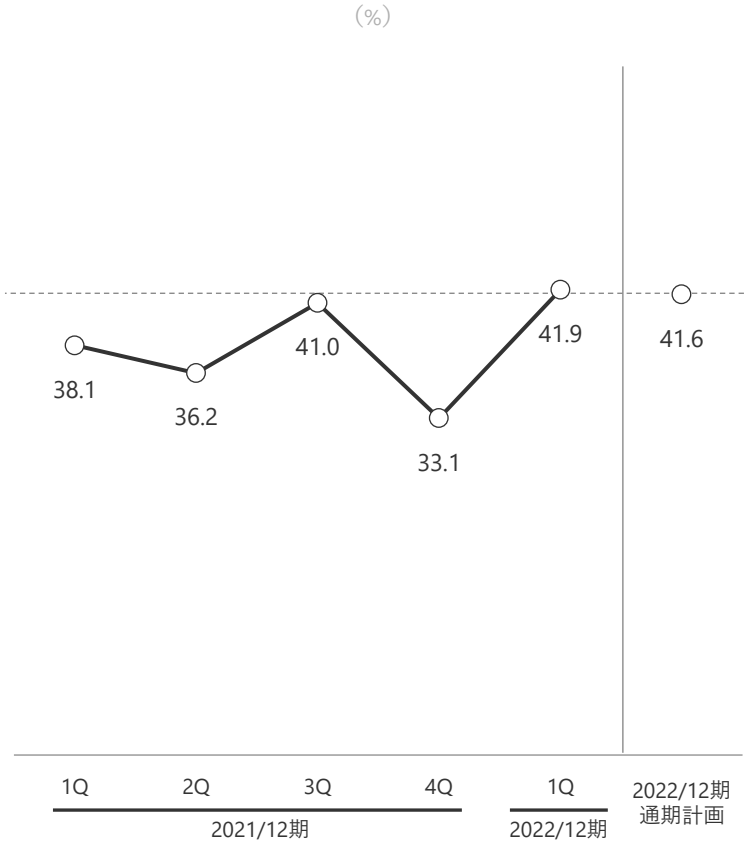
© Unite and Grow Inc.

収益性の四半期推移

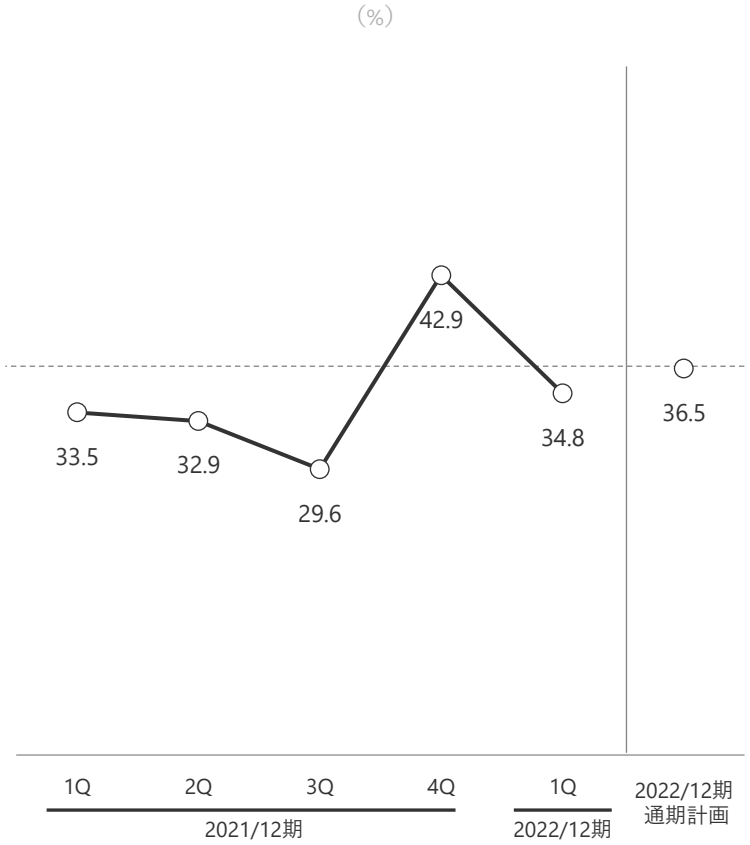
■ 主力事業のセグメント利益率は、期末賞与の増額等で低下した前年第4四半期から、稼働時間と案件数の増加により上昇

■ 売上高販管費率は、期末賞与の増額等で上昇した前年第4四半期からは低下。採用強化に伴う人材採用費の増加により前年同期比では1.3pt上昇

インソーシング事業のセグメント利益率の推移



売上高販管費率の推移



© Unite and Grow Inc.

営業利益の増減要因

■ インソーシング事業の既存顧客の取引拡大、新規顧客増加が増収効果を牽引。稼働率と稼働単価の上昇が粗利率改善に寄与

■ 人員増加や処遇の充実に伴う人件費増と採用強化による採用費の増加により販管費が増加

増収効果要因

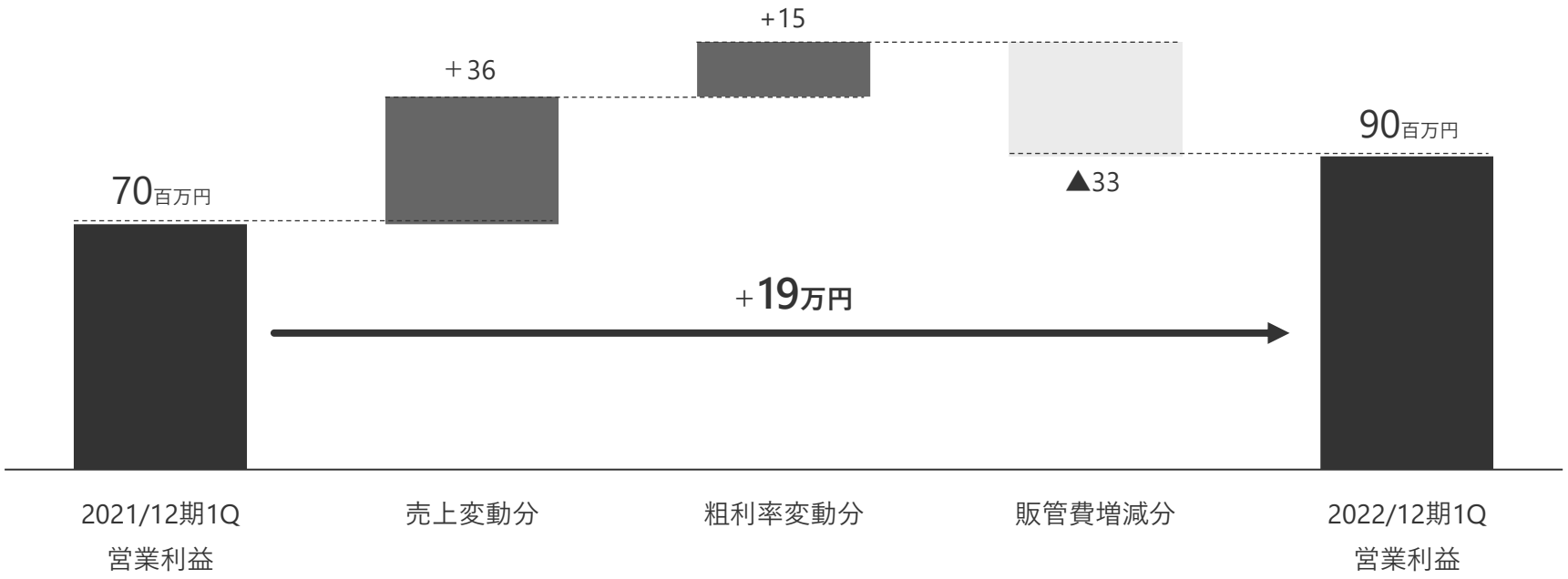
- インソーシング事業の既存顧客の取引拡大による増収
- セキュリティ事業の売上高は前年同期並み

粗利率改善要因

- 稼働時間の増加による稼働率の上昇
- 既存顧客の取引拡大による稼動単価の上昇

販管費増加

- 人員増加や処遇の充実による人件費の増加
- 採用数の増加による人材採用費の増加



© Unite and Grow Inc.

B/S

Unite and Grow

■ 期末賞与の支払いにより未払金、現預金が減少

■ 顧客数の増加に伴い契約負債※が増加

（百万円）

科目	2021/12期末	2022/12期1Q	前年末差
資産の部			
流動資産			
現金及び預金	1,914	**1,825**	▲89
売掛金	14	**14**	▲0
流動資産合計	1,946	**1,861**	▲85
固定資産			
有形固定資産	86	**84**	▲2
無形固定資産	11	**18**	+6
投資その他の資産	64	**57**	▲6
固定資産合計	162	**160**	▲2
資産合計	2,109	**2,021**	▲87

（百万円）

科目	2021/12期末	2022/12期1Q	前年末差
負債の部			
流動負債			
未払金	129	**57**	▲71
契約負債※	404	**434**	+30
流動負債合計	709	**601**	▲108
固定負債			
固定負債合計	20	**19**	▲0
負債合計	729	**620**	▲109
純資産の部			
株主資本合計	1,379	**1,400**	+21
純資産合計	1,379	**1,400**	+21
負債純資産合計	2,109	**2,021**	▲87

※　前期までの表示は前受金

© Unite and Grow Inc.

人材確保に向けて、処遇の充実とブランド力の向上を目指す

Unite and Grow

- ■ IT人材不足から顧客の獲得は順調に進んでいるものの、採用活動の競争相手が大手SIerや大手IT企業となってきており、人材獲得競争が激化
- ■ 優秀な人材の獲得に向け、採用マーケットにおけるブランド力の向上や処遇の充実を推進
- ■ 人材確保に向けた取り組みが奏功し、2022/12期1Qの内定承諾率は90.9%台まで上昇

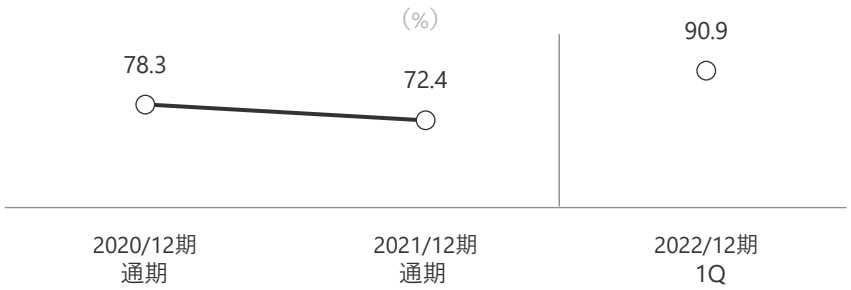
採用環境の変化

バッティングする企業がベンチャー企業から大手SIerや大手IT企業へ変化
人材不足に伴い、IT人材の平均年収が上昇

▼

人材獲得競争が激化

内定承諾率の推移



人材確保に向けた取り組み

採用マーケットでのブランド力向上

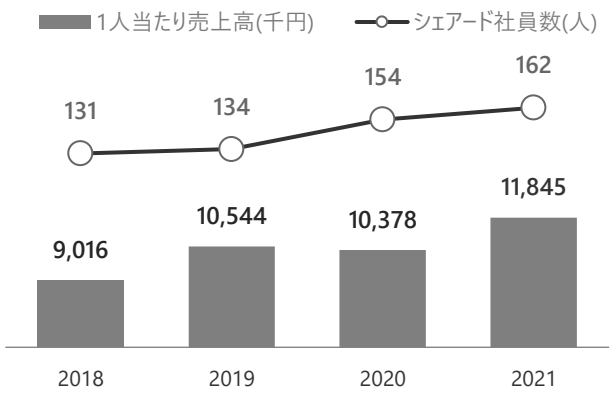
- インターネット上での記事の拡散
- 社内向け研修の動画を配信
- 求職者向けの書籍を出版
- 採用媒体等への広告費増

処遇の充実

- 給与水準の引き上げ
- 評価制度の再構築
- リファーラル採用の報酬増
- 各種制度等の検討

シェアード社員1人当たり売上高推移

- 先行費用が発生するが、優秀な人材の採用によりそれを上回る収益機会を見込む



2018-2021 CAGR

シェアード社員数
7.3%

1人当たり売上高
9.5%

© Unite and Grow Inc.

3. 今期の見通し

Unite and Grow
ユナイトアンドグロウ株式会社

© Unite and Grow Inc.

2022/12期見通し

Unite and Grow

- 期初見通しから変更なし
- インソーシング事業の順調な拡大と、セキュリティ事業の案件増加を予想し２桁増収を見込む
- 採用活動強化や人事関連施策などの費用増加を見込み、営業利益・経常利益は1桁の増益に留まる

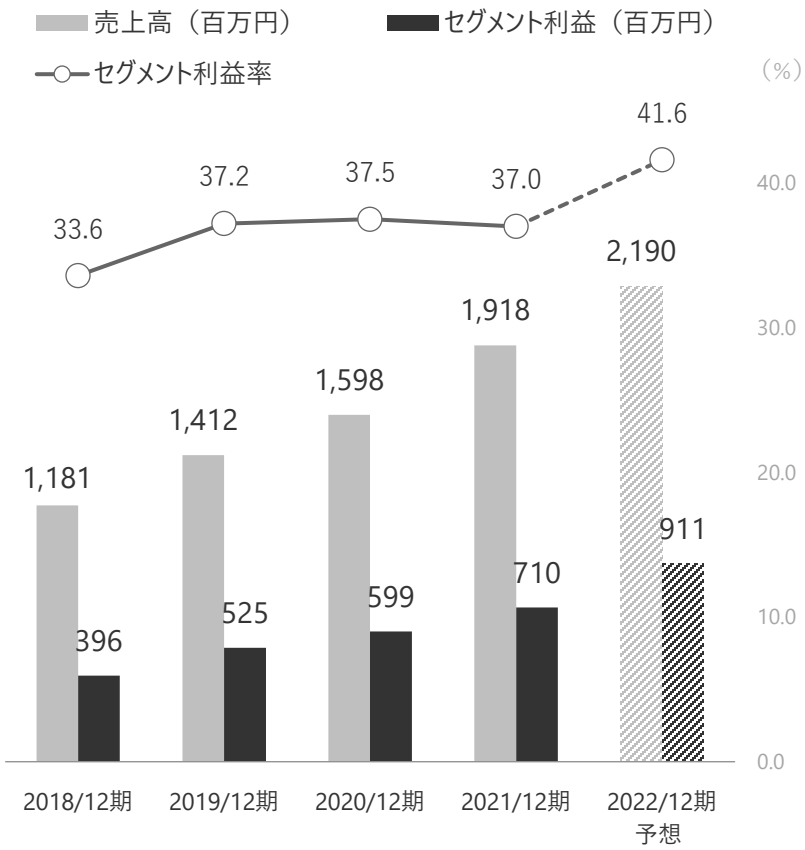
	2021/12期		2022/12期		期比較	
	実績（百万円）	売上比（%）	予想（百万円）	売上比（%）	前期比（%）	売上比増減（pt）
売上高	2,075	100.0	2,368	100.0	+14.1	-
売上原価	1,061	51.1	1,195	50.5	+12.7	▲0.6
売上総利益	1,014	48.9	1,172	49.5	+15.6	+0.6
販売管理費	724	34.9	864	36.5	+19.3	+1.6
営業利益	289	13.9	307	13.0	+6.3	▲0.9
経常利益	294	14.2	307	13.0	+4.5	▲1.2
親会社株主に帰属する当期純利益	198	9.6	224	9.5	+13.1	▲0.1

© Unite and Grow Inc.

セグメント別見通し

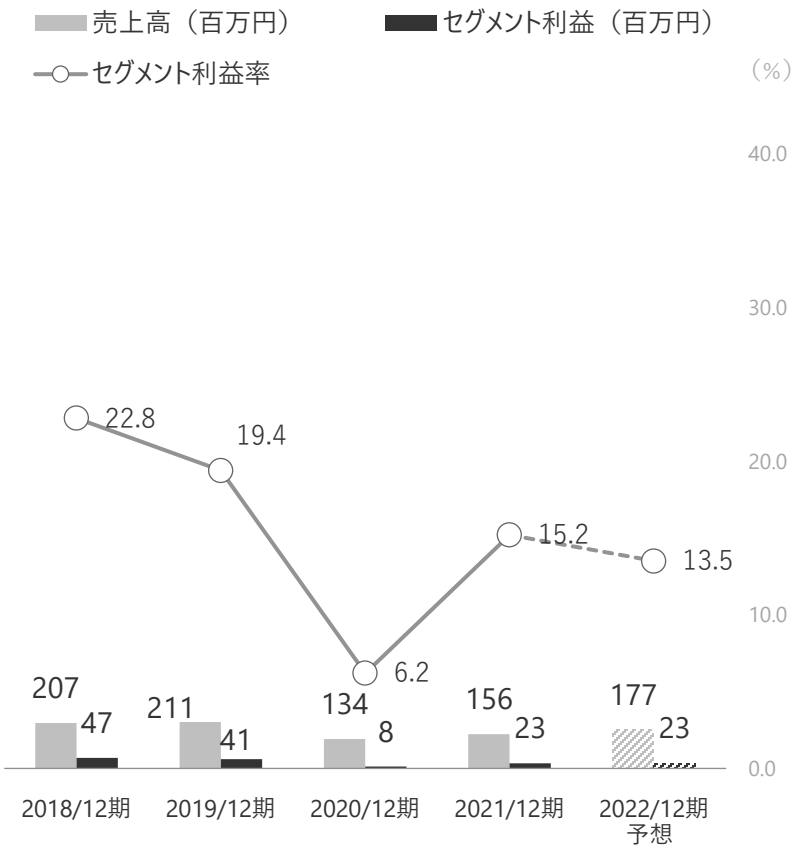
インソーシング事業

- 採用強化によるコーポレートエンジニアプールの拡大と実働会員数の増加を予想し、14.2％の増収、28.4％の増益を計画
- シェアード社員のスキル向上に伴う稼働単価の上昇を見込み収益性の上昇を計画



セキュリティ事業

- PCI DSSバージョンアップに伴い、下期以降の案件の増加を見込み、13.6％の増収、0.3%の増収を計画
- 下期以降の案件増加に向けた人員の増加、それに伴う育成のためのコスト増により利益率は低下



© Unite and Grow Inc.

営業利益の増減要因見通し

Unite and Grow

■ インソーシング事業の増収効果および稼働単価の上昇による粗利益率改善効果が増益を牽引

■ 採用活動強化による採用関連費用、企業認知度向上のための広告宣伝費の増加により販管費の増加を見込む

増収効果要因

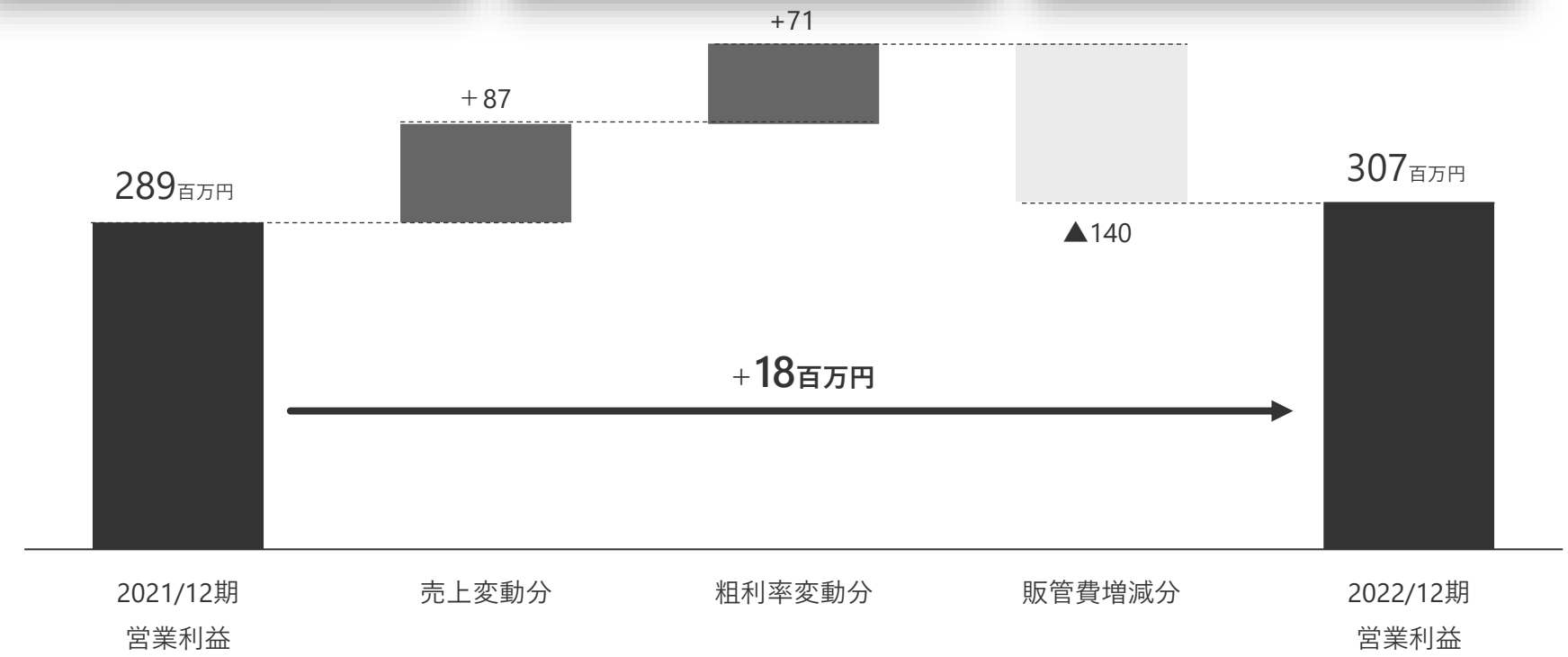
- シェアード社員の採用強化による人員増と早期の戦力化を想定し、主力のインソーシング事業が増収効果を牽引
- セキュリティ事業はPCI DSSバージョンアップに伴う業務増加から増収を見込む

粗利率改善要因

- シェアード社員のスキルレベルの上昇による稼働単価の上昇

販管費増加

- コーポレートエンジニアプール拡大に向けた採用強化に伴う費用の増加
- 企業認知度向上のための広告宣伝費の増加



© Unite and Grow Inc.

人材採用面における強み

Unite and Grow

- ■ 当社の最大の強みは、シェアード・エンジニアリングの実践で培われた「人」と「組織」の魅力
- ■ 「人の魅力」「組織の魅力」により、強い採用力を実現
- ■ 母集団形成により、元々持つ強みを活かし優秀な人材の獲得を目指す

人材採用における取り組み例	● 採用面談は平均 **4.5** 回実施（一般的には２回程度で内定） ● １人の面談に、のべ **6～10**名が関与（いろいろな人物を見せる） ● 面談途上で**全社員集会**などに招待（会社の中を全て見せる） ● 毎年のように変化する**採用トレンド**をいち早く取り入れる （媒体を次々と切り替える／リファーラル採用／スカウト採用／自社HP採用等） ● 情シス人材の**働き方の革新**というミッションや事例を詳しく説明 ● 多数の成長企業を次々に体験できるという**他社にない特長**を訴求 ● 入社を**本人が意思決定**するまで、じっくり話し込む

© Unite and Grow Inc.

4. 成長戦略

Unite and Grow
ユナイトアンドグロウ株式会社

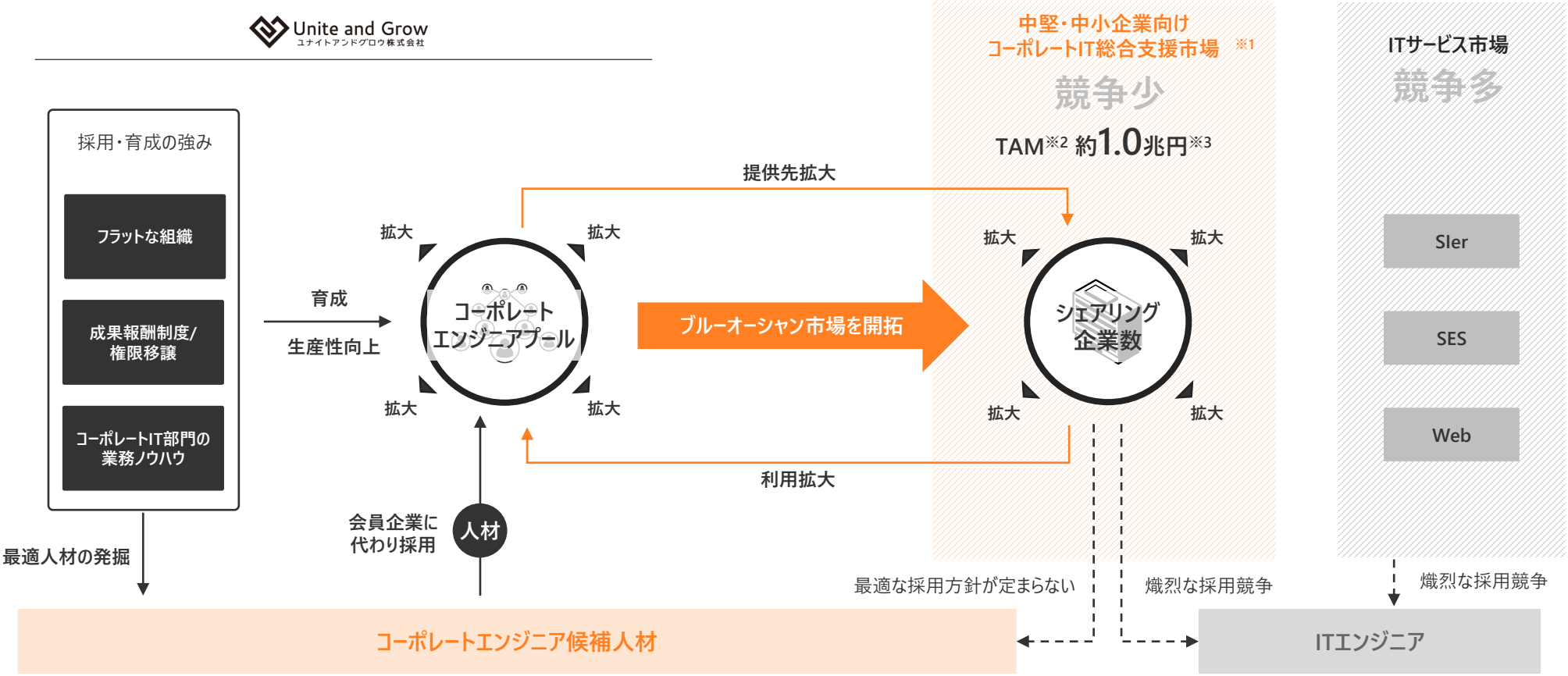
© Unite and Grow Inc.

ブルーオーシャン市場を開拓する当社の成長モデル

Unite and Grow

■ 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



(*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。

© Unite and Grow Inc.

主力事業の成長指標

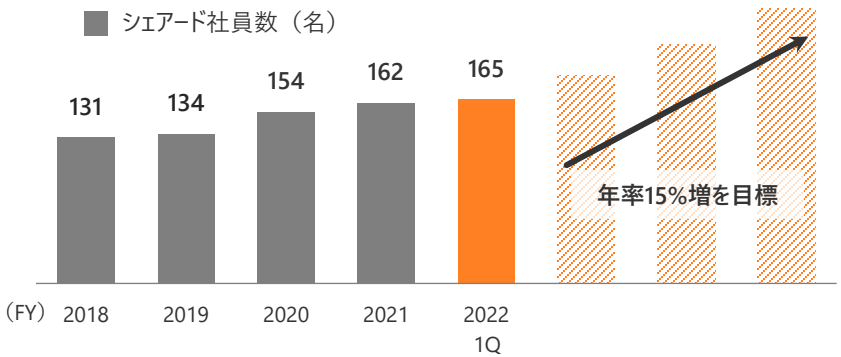
Unite and Grow

■ コーポレートエンジニアプールの増加率は年率15%に設定。採用・育成の両面で無理のない成長基盤拡大を進める

■ シェアリング企業数の増加を推進し、当社の競争力向上を図る

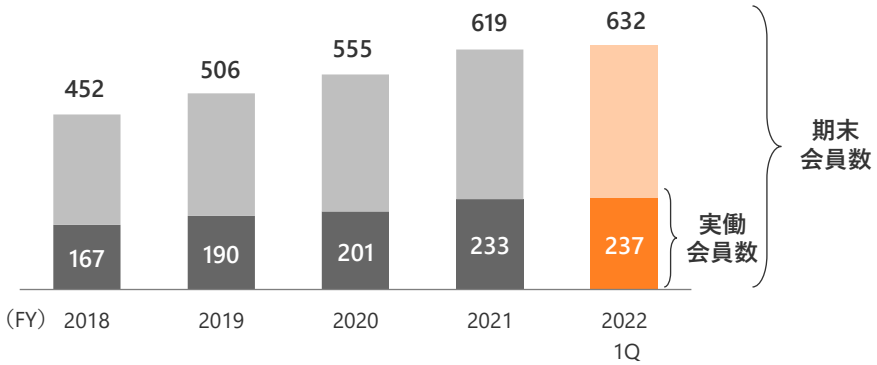
コーポレートエンジニアプールの拡大

シェアード社員数の推移と増加方針

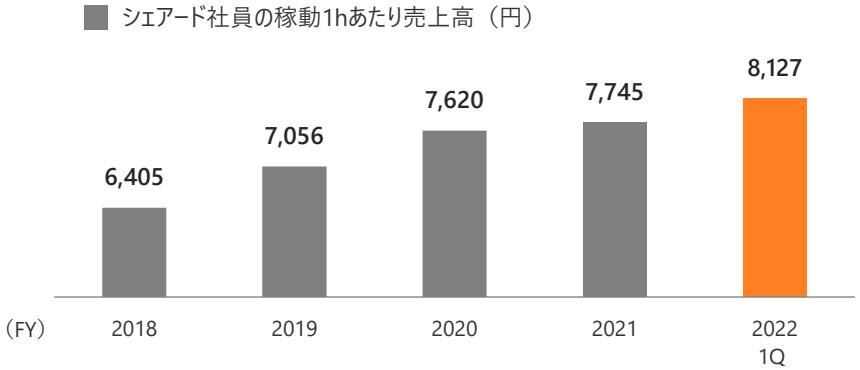


シェアリング企業数の推移

（単位：社）



生産性指標



シェアリング指標（FY2022.1Q）

1社あたり平均担当者数

シェアード社員

2.98人

(前期末比 ▲0.04人)

1人あたり平均担当社数

会員企業

4.04社

（前期末比 ▲0.07社）

© Unite and Grow Inc.

成長戦略ハイライト

Unite and Grow

Unite and Grow

中堅・中小企業向け
コーポレートIT業務総合支援市場での収益化

01	選択と集中：首都圏エリアの成長企業に特化
02	分割と増殖：強みを維持して継続的に成長
03	ノウハウの深化：顧客体験を社内研修に展開
04	特化型事業の開発：グループ総合力を強化

© Unite and Grow Inc.

選択と集中：首都圏エリアの成長企業に特化

Unite and Grow

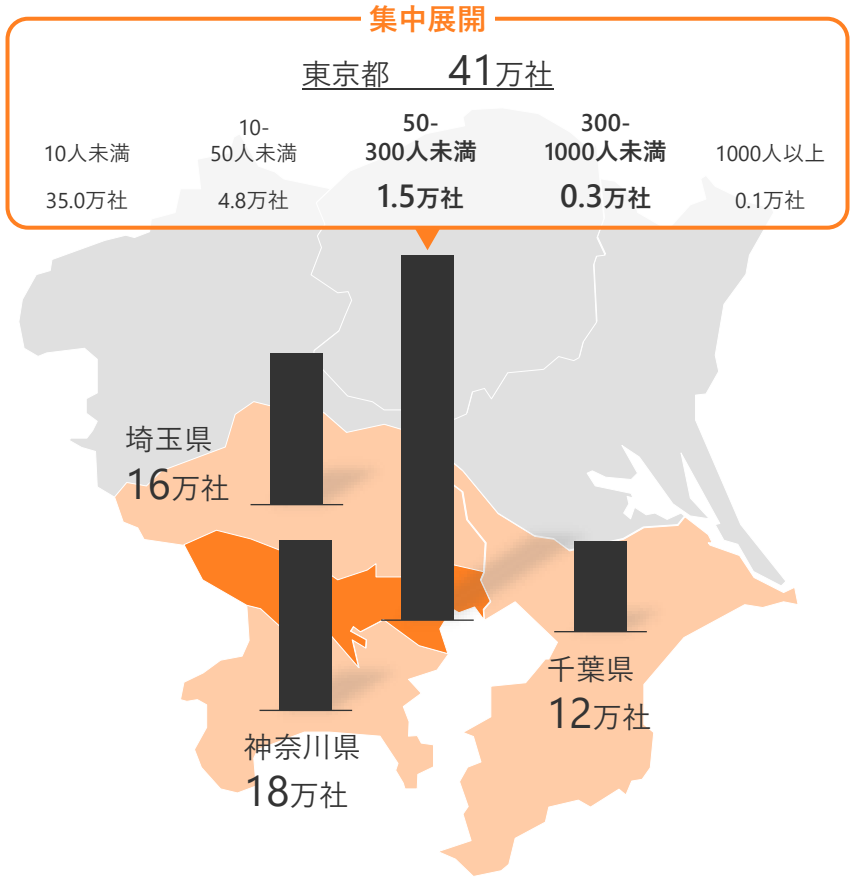
- 50名～1,000名の成長企業にターゲットを絞り、事業基盤の早期拡大の実現を目指す
- 首都圏エリアの顧客獲得ポテンシャルは特に大きく、当面は集中的な展開により成長を加速

経営リソースの集中

(FY)	トピックス	売上高
2005年	会員制サービス開始	46百万円
⋮		
2010年	黒字化達成	317百万円
2011年	大阪オフィス開設	368百万円
⋮		
2014年	シンガポール支店開設	582百万円
⋮		
2016年	シンガポール支店閉鎖	1,175百万円
2018年	大阪オフィス閉鎖	1,388百万円

0　500　1000　1500

首都圏エリアにおける中小企業数



出所：総務省「平成28年経済センサス-活動調査」

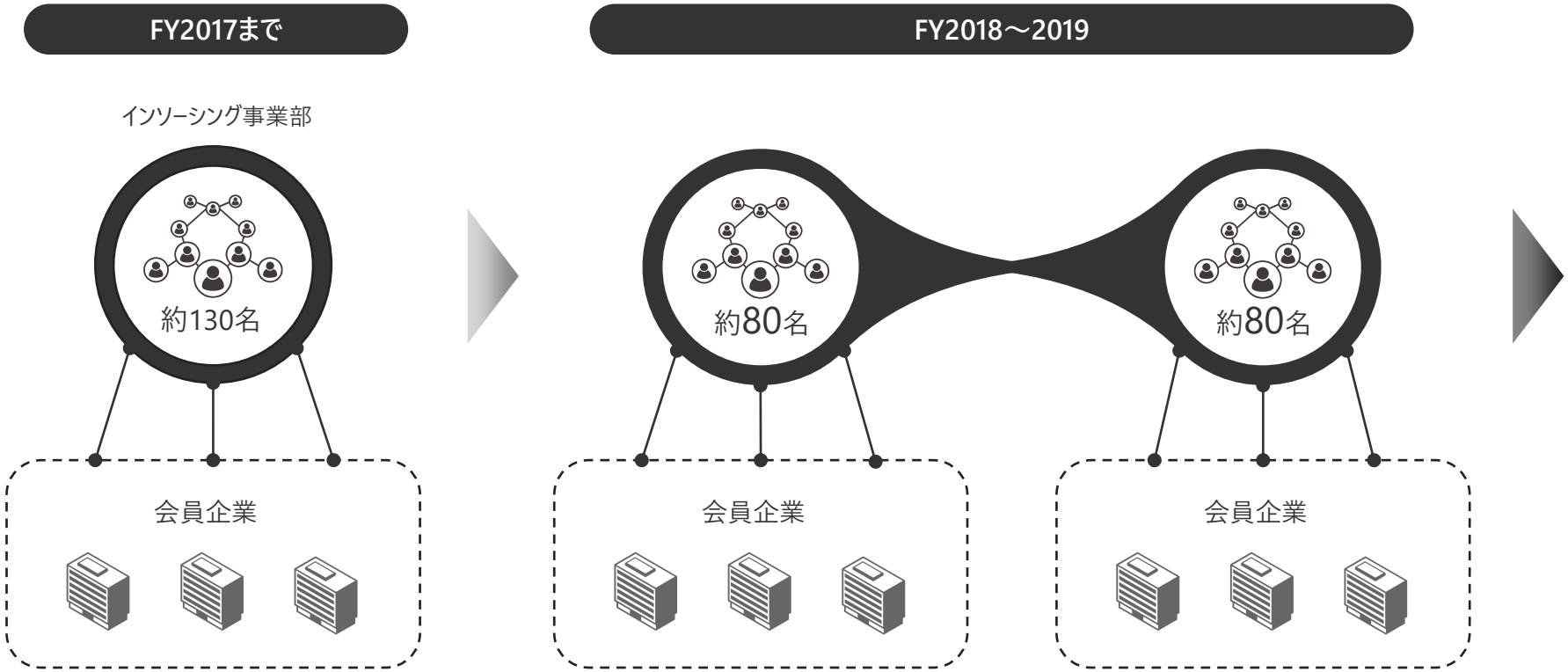
© Unite and Grow Inc.

分割と増殖：強みを維持して継続的に成長

Unite and Grow

■ 70名～150名を1事業部とすることで、シェアリング密度の維持と向上を図る

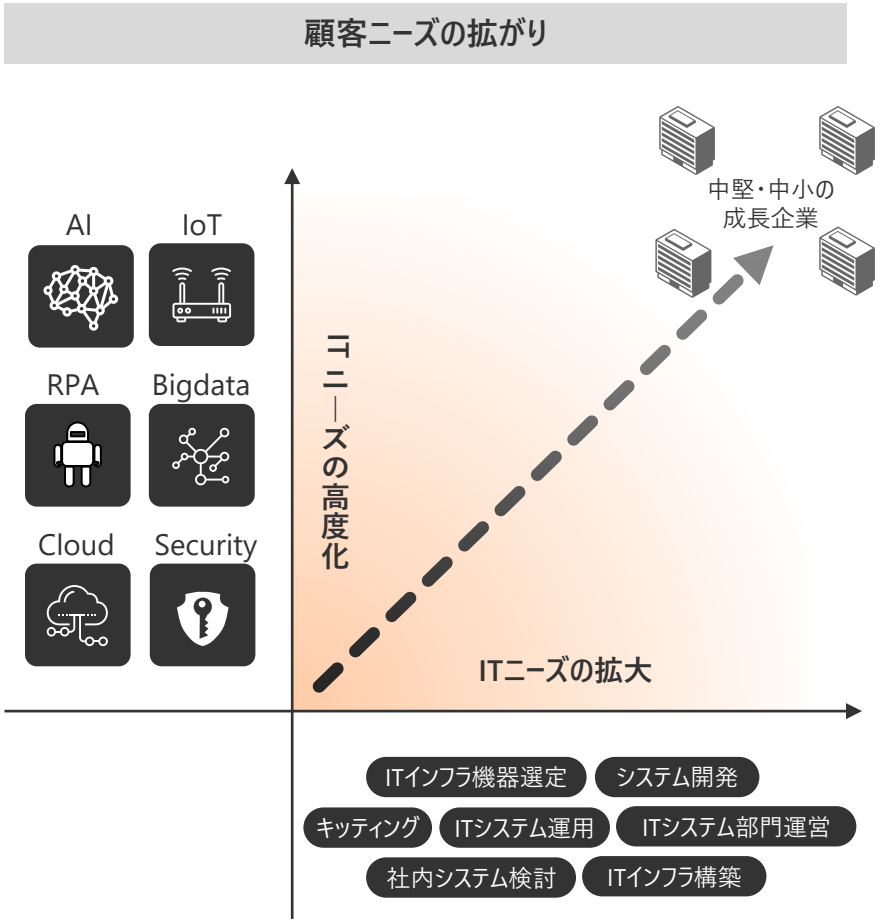
■ フラットな組織形態によって、個人の強みを伸ばしながら柔軟な人員配置を行い、事業を成長



ノウハウの深化：顧客体験を社内研修に展開

Unite and Grow

- 多様化する顧客ニーズに深く入り込み、課題解決の経験を蓄積し、個人と組織のノウハウを磨く
- 「UGアカデミー」を活用し、経験を社内でシェアリングし、個人の成長と組織の成長を推進



© Unite and Grow Inc.

ノウハウの深化：従業員の育成実績

Unite and Grow

- FY2021では、約1年間でL1在籍人数の約半数がL2以上へスキルレベルが上昇
- 特にコロナ禍で全社的なテレワークの推進から社内研修数も増加し、社長主催の直接研修を推進し、コーポレートエンジニアとしての必要なノウハウ育成が加速

スキルレベルの変化実績※1（FY2021）

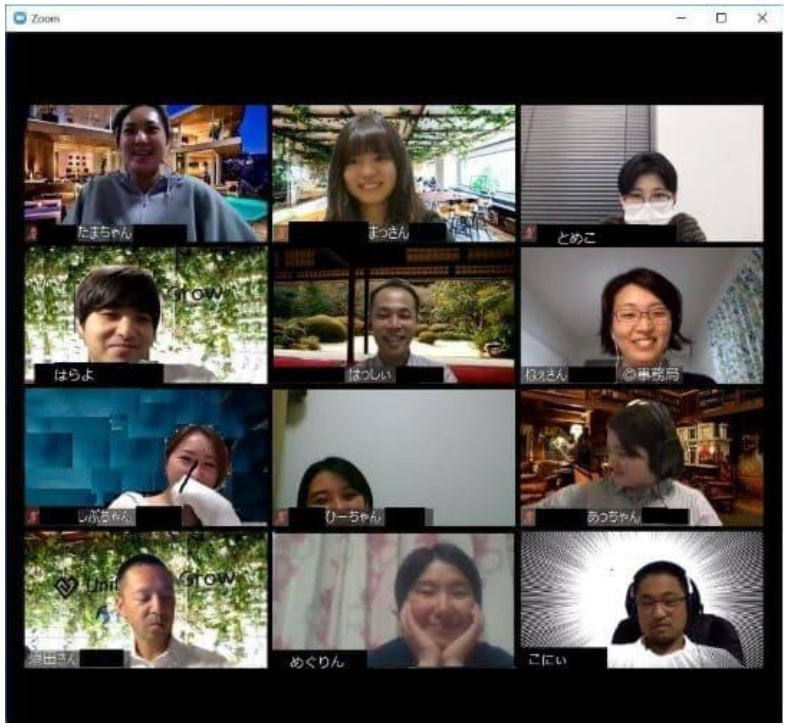
スキルレベル	従業員構成比 1月時点	従業員構成比 12月時点	変化率
L1	15.6%	8.4%	▲7.1
L2	35.1%	37.7%	+2.6
L3	36.4%	39.6%	+3.2
L4	11.0%	12.3%	+1.3
L5	0.6%	0.6%	±0.0
L6	1.3%	1.3%	±0.0

大きく増加

（*1） 1月時点で在籍した従業員のスキルレベルと同従業員の12月時点でのスキルレベルの構成比を比較。

社内研修の動向

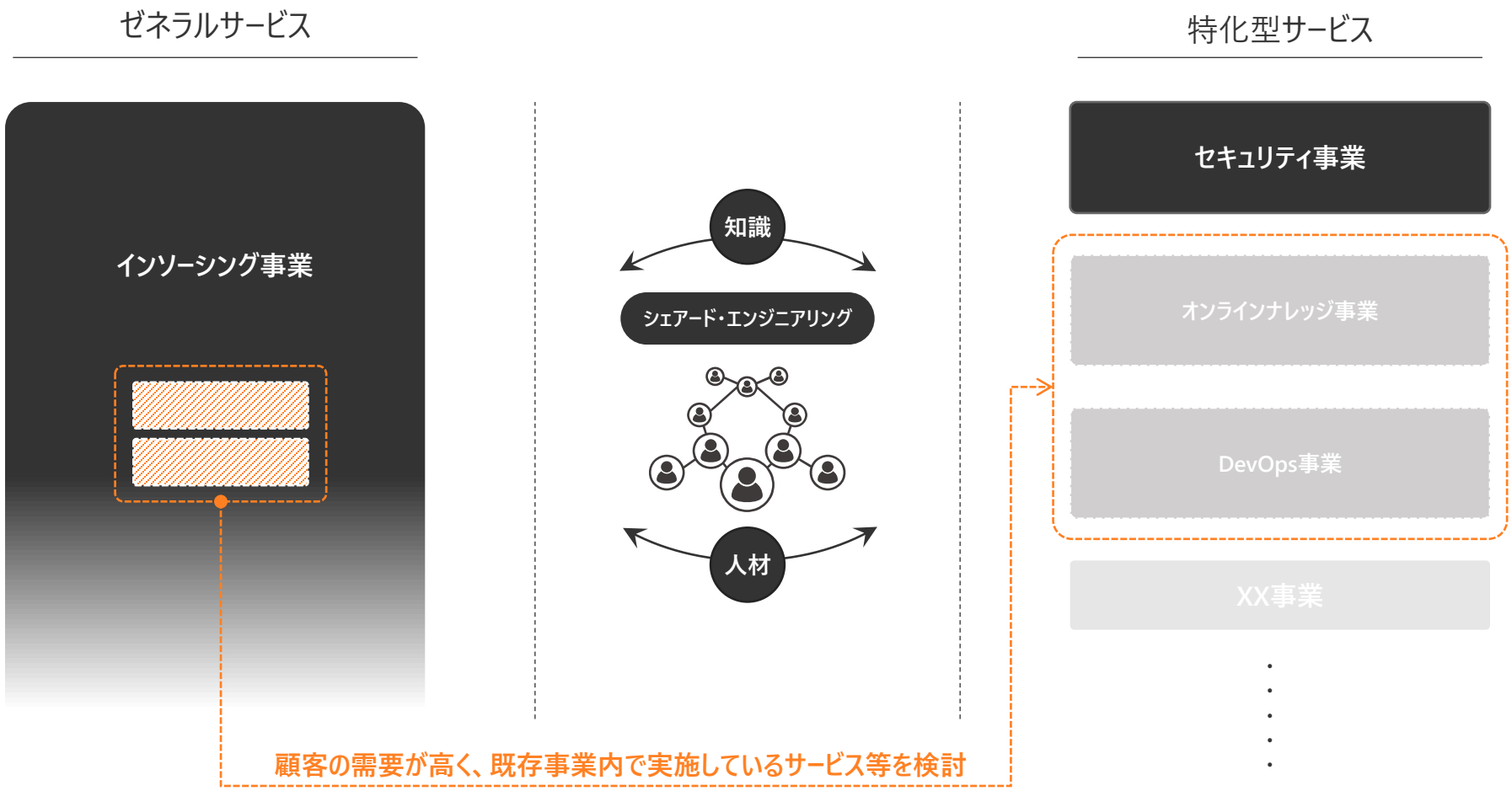
- リモート対応の浸透で社内研修開催数が大幅に増加
- 社長主催の直接研修も年間28回開催（FY2021）し、その動画を社内向けSNSで配信。コーポレートエンジニアの直接的な育成に影響



特化型事業の開発：グループ総合力を強化

Unite and Grow

- 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

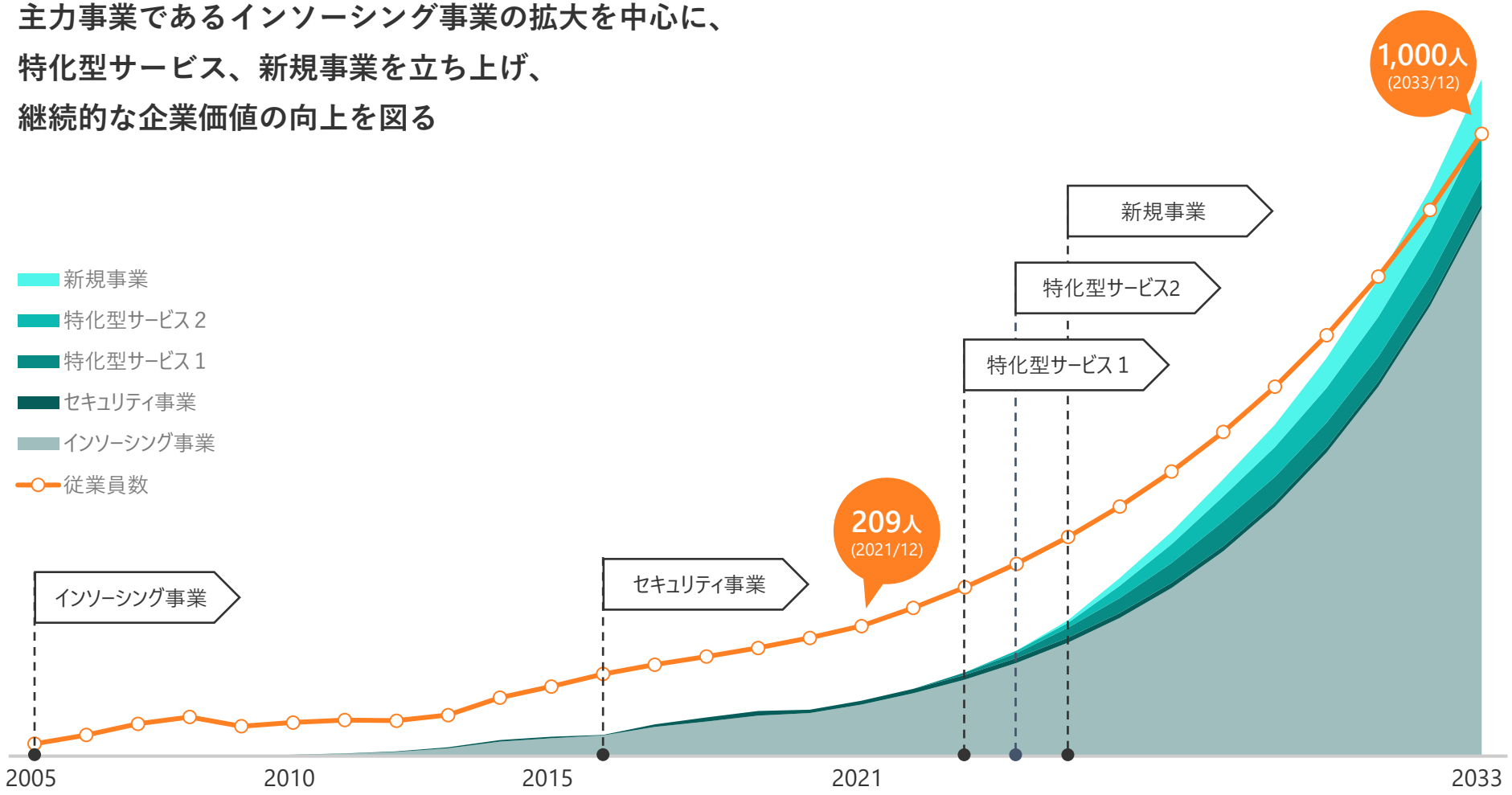


© Unite and Grow Inc.

売上高の中長期成長イメージ

グループビジョン2033

主力事業であるインソーシング事業の拡大を中心に、
特化型サービス、新規事業を立ち上げ、
継続的な企業価値の向上を図る



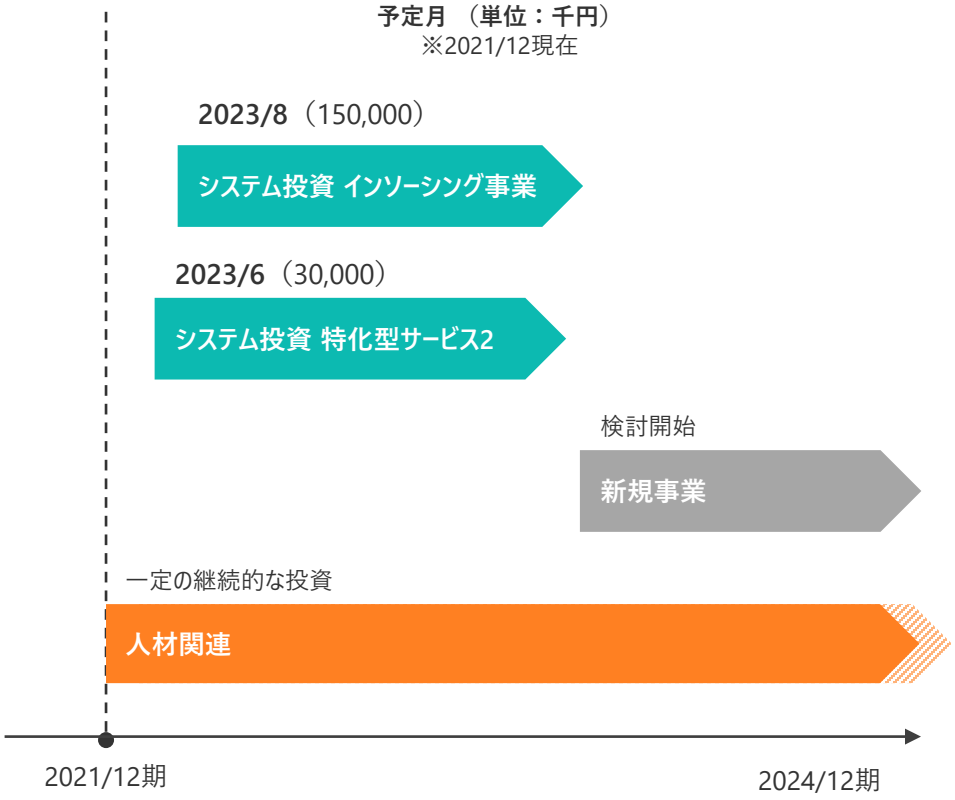
© Unite and Grow Inc.

中期の投資と株主還元の考え方

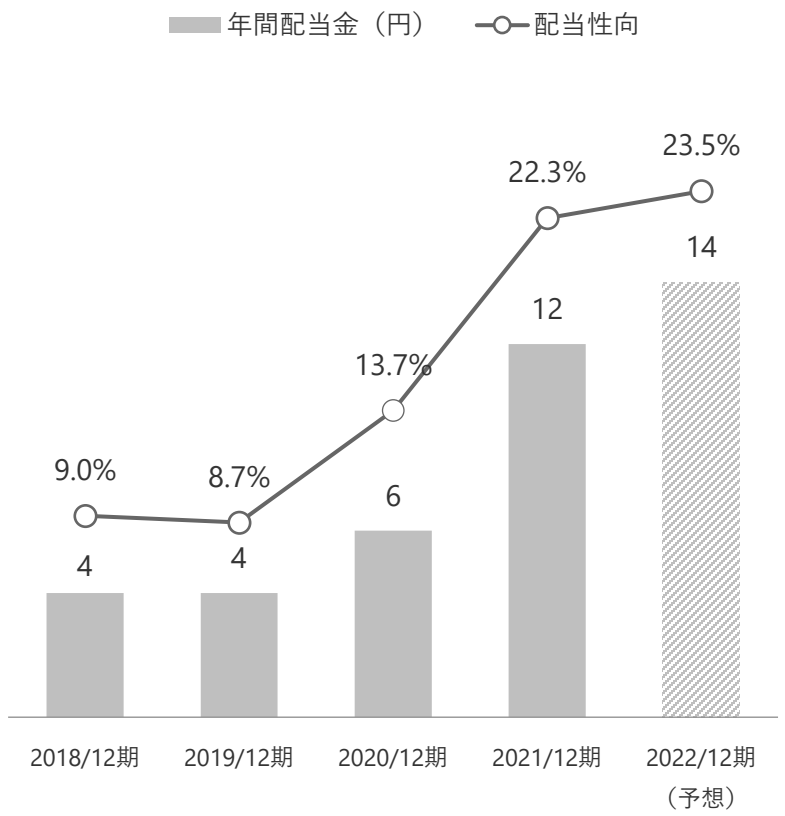
Unite and Grow

- 中期的にはシステムの増強・開発への投資、特化型サービスの立ち上げに伴う投資を計画
- 人材採用やブランディング等の人材関連への投資は継続して実施予定
- 株主還元については、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、配当性向30%を目標に安定的な配当を継続して実施

中期の投資のイメージ



配当金の推移



※ 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 Inc.

Appendix

Unite and Grow
ユナイトアンドグロウ株式会社

© Unite and Grow Inc.

インソーシング事業の提供事例

Unite and Grow

■ 中堅・中小企業のITニーズは実に多様で、一つとして同じものが存在しない

■ 当社ではサービス内容をパッケージ化することなく、全ての顧客に対して個別に最適な体制を構築し、サービスを提供することで、中堅・中小企業のITニーズを享受

	組織コンサルティング会社	テクノロジーベンチャー企業	IT系成長企業
従業員数	約250名	約70名	約340名
月額利用料	45万円/月	70万円/月	230万円/月
シェアード社員数	1～2名	2～3名	4～5名
課題・目的	• 情シスに強い人物の能力を短時間で活用したい	• 情シス担当が1名しかいないため、高リスク（日々のインシデント対応に追われている）	• 情シス部門の体制強化 • プロパー社員の担当を攻めのITに変えたい
主な効果	• サービスデスクの運用を支援 • 検討中の複数のシステムについて、Kikzo（UG全社員）に質問し、短期間で製品選定	• システムの整備やインシデント可視化によって、システムの不具合による時間のロスを削減 • 現在使用されていない古いシステムを統廃合することで、業務効率化を実現 • 定期的な機器の入れ替えやバックアップシステムの再構築によって、安心なITインフラを構築	• プロパー＋UGのハイブリッド体制で、変化の激しい成長企業にマッチした情シス部門を維持 • 複雑になってしまったサブシステムや業務フローを再整理して、シンプルなシステムに移行 • 守りのITは設計～運用までUGが担当。プロパー社員は攻めのITにジョブチェンジ

© Unite and Grow Inc.

前払による安定的取引、残余役務を繰り越せるポイント制

Unite and Grow

ボリュームディスカウントをルール化

- 事前払い制でポイントを購入し、利用分のみを消費。ポイントは当月中の消費が原則だが発行月から5年間有効（払い戻しも可能）
- 月々の利用ポイントに対し10%が管理ポイントとして発生。レギュラー会員については月々30ptが別途加算

	M3	M8	M30	M50	M75	M120	M150	M190	M230		M10毎加算分
金額（万円）	3	8	30	50	75	120	150	190	230		10
発行ポイント（pt）	33	90	348	590	900	1,453	1,820	2,312	2,810	・・・・→	125
ポイント単価(円)	909	889	862	847	833	826	824	822	819		800

ボリュームディスカウント

スキルレベルと業務内容の例

※業務内容とスキルレベルのマッチングイメージ（例）（実際のレベルはアサインされる担当者によって決まります）		L1	L2	L3	L4	L5	L6
ヘルプデスク システム運用	PC キッティング、マイグレーション、ドキュメント更新、ユーザサポート、アカウント管理、障害一次対応、システムオペレーション、資産管理	○	○				
インフラ設計・構築 運用改善	IT 環境企画・設計・構築、ネットワーク調査・改善提案、機器選定、オフィスレイアウト変更、システム運用の改善		○	○			
サーバ設計・構築	ファイル・メール・DNS・グループウエア・WEB 等のサーバ設計、構築、トラブルシューティング、バックアップシステム		○	○			
情報セキュリティ ISMS	情報セキュリティ・マネジメントシステム構築、アクセス解析、ウイルス対策、その他セキュリティソリューション導入			○	○		
システム開発	システム企画、RFP 作成、ベンダー選定、プロジェクト推進			○	○	○	
コンサルティング PJ マネジメント	システム部門の業務分析、可視化、ベンダー折衝、システム部門の責任者代行、IT 戦略策定、オフィス移転のマネジメント				○	○	○

×

- ステイオンサービス（常駐）
- フレックスサービス
- クイックレスキュー
- スポット
- ラーニング

＝ サービスの時間単価

© Unite and Grow Inc.

セキュリティ事業

Unite and Grow

■ カード会社や銀行など金融機関へのサービス提供実績を持つキャッシュレスセキュリティ専門会社「fjコンサルティング」によって事業を展開

■ PCIデータセキュリティ基準（PCI DSS※1）の豊富な経験や、改正割賦販売法の多数の対応経験により培われた専門性をキャッシュレス事業者やフィンテック事業者に提供

fjconsulting

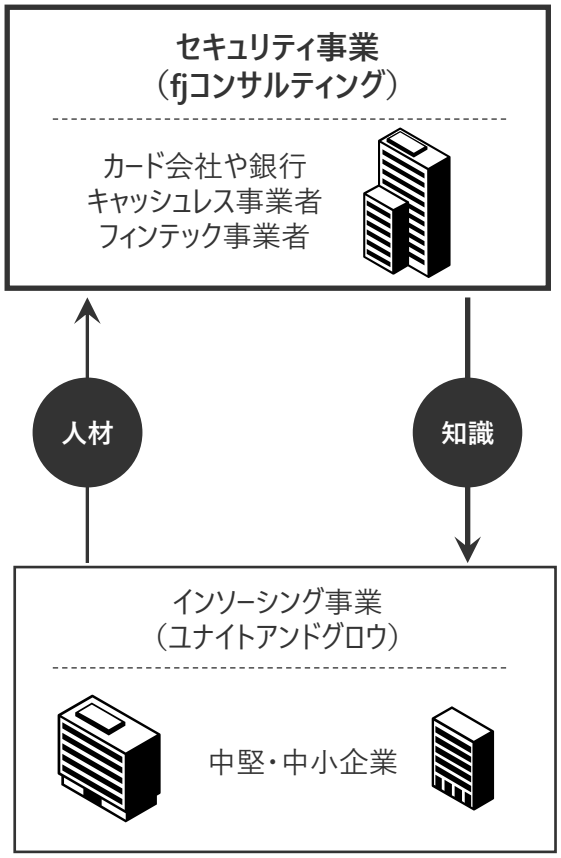
fjコンサルティング株式会社

コンサルティングサービス

- PCI　DSS準拠／運用支援コンサルティング
- PCI　DSSテスト（要件11）内製化支援コンサルティング
- 改正割賦販売法対応（非保持化／IC化）支援コンサルティング
- セキュリティ顧問サービス

教育・研修サービス

- PCI　DSS研修コース
- PCI　DSS脆弱性スキャン・ペネトレーションテストトレーニングコース



（*1）　Payment Card Industry Data Security Standard

© Unite and Grow Inc.

特長・強みのハイライト

Unite and Grow

01 中堅・中小成長企業に最適化されたビジネスモデル

02 効率的かつレバレッジの効いた収益モデル

03 権限委譲と現場主義による高い社員モチベーション

04 エントリーバリアとしてのシェアード・エンジニアリング

© Unite and Grow Inc.

顧客への最適化 (1/4) ：サービスとスキル定義

Unite and Grow

■ 当社は、中堅・中小の成長企業に徹底的にフォーカスして、サービスモデルを確立

■ シェアード社員のスキルレベルを四半期ごとに見直すことで、同じ品質を同じ金額で提供することに努め、顧客との長期にわたる信頼関係を構築

サービスの最適化

当社サービスの特徴

専門人材	ベンダー ニュートラル	オンサイト	知識と人の シェアリング

顧客メリット

- 採用・育成コストの削減
- 雇用・退職リスクの低減
- 費用の変動費化
- IT部門人員構成の最適化
- 他社ノウハウの間接的な活用

スキルの最適化

ハードスキル

- 中堅・中小企業のコーポレートIT部門で必要とされる技術や経験を数値化

22項目

ソフトスキル

- コーポレートIT部門の付加価値を高めるのに欠かせない、コミュニケーションスキルを数値化

5項目

20段階のシェアード社員スキルレベル

© Unite and Grow Inc.

顧客への最適化 (2/4)：スキルレベル構成要素詳細

Unite and Grow

ハードスキル：22項目

IT戦略・企画構築	統制セキュリティー	OAインフラ	
IT戦略	アプリセキュリティテクノロジー	プラットフォームテクノロジー	TELテクノロジー
新規事業開発	インフラセキュリティテクノロジー	DBテクノロジー	クラウドテクノロジー
業務系システム企画	セキュリティ運用設計	NWテクノロジー	ファシリティマネジメント
戦略系システム企画	IT統制	Storage・SANテクノロジー	
OA系システム企画			

マネジメント	プログラミング・テスト	ITサービスデスク	その他スキル
プロジェクトマネジメント	プログラミング	システム運用	その他スキル
	テストプランナー	ユーザーサポート・カスタマーサポート	

ソフトスキル：5項目

法人理解力　課題対応力　コミュニケーション力　セルフマネジメント力　コラボレーション力

© Unite and Grow Inc.

顧客への最適化 (3/4) ：スモールスタートが可能

Unite and Grow

■ 当社のタイムシェアサービスは、顧客ニーズへの機動的かつ柔軟な対応を可能としているため、スモールスタートが可能

■ 顧客の信頼を醸成するとともに取引規模の拡大が生じやすくなるサービスモデル

		2018年7月-10月 （約4ヵ月間）	2018年11月-2019年1月 （約3ヵ月間）	2019年2月～
月額利用料		70万円/月	180万円/月	300万円/月
体制		2名体制	4名体制	7名体制
業務内容	• IT戦略の立案 • 経営陣との対話		L5 30h/月	L5 15h/月
	• 情報システム部門のマネジメント			L4-B 160h/月
	• インフラの刷新プロジェクト • 情報セキュリティ推進実務 • 現状インフラの運用	L3-A 20h/月	L3-A 35h/月	L3-A 35h/月
	• 業務アプリケーションに関する現状分析 • 現行業務フローと改善後の業務フロー策定 • 来期導入計画策定			L3-B 40h/月
	• IT運用管理業務支援ツール導入 • 社内ヘルプデスク • IT資産台帳管理 • 社内手順書作成 • インフラ運用	L1-A 64h/月	L2-B 32h/月 L1-B 160h/月	L2-B 32h/月 L1-A 64h/月 L1-B 160h/月
備考		• コーポレートIT部門の採用難に加え、フレキシブルな稼動対応が可能な点を評価され受注	• システム部門が機能してきたことで、運用体制の強化および可視化、業務アプリケーションの支援体制に拡充	• 業務全体を顧客と当社でシェアリング • 顧客組織の各階層と定例で情報交換

© Unite and Grow Inc.

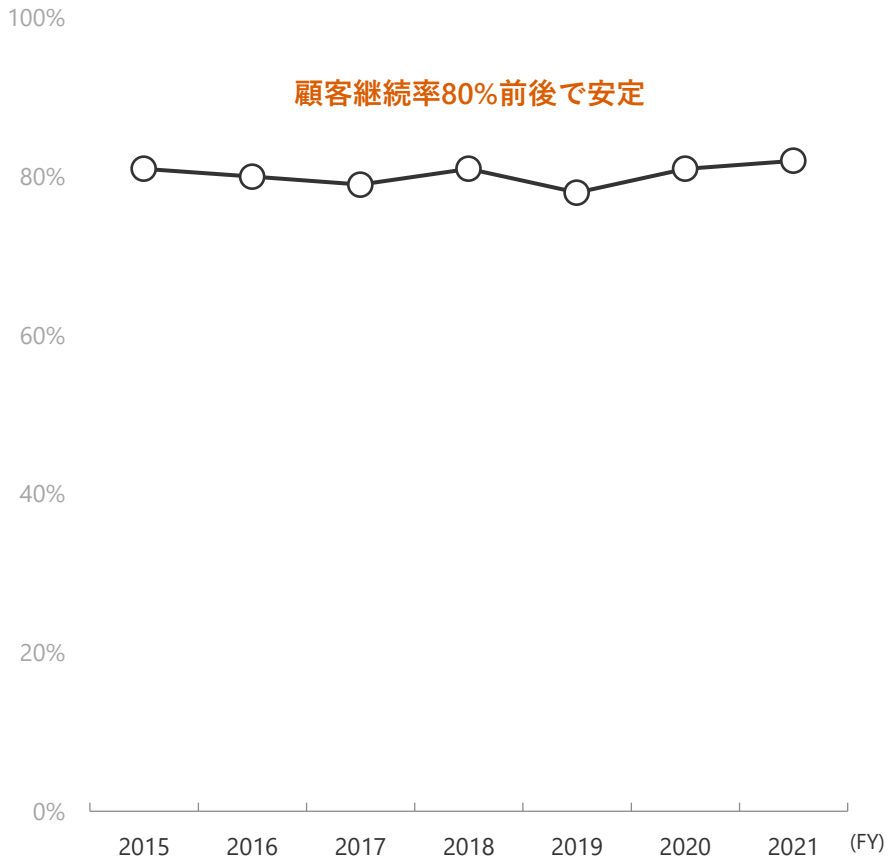
顧客への最適化 (4/4) ：高い継続率とインバウンド受注

Unite and Grow

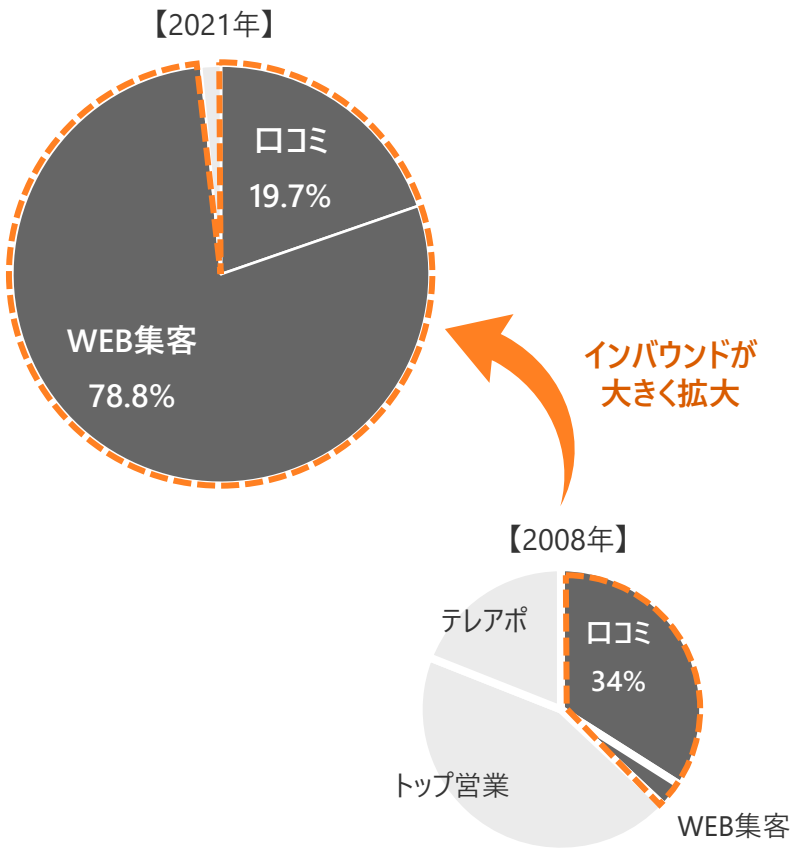
■ 年間の顧客継続率は80%前後と安定的な顧客基盤を構築

■ 顧客の獲得チャネルについては、インバウンド（口コミ・紹介・ネット検索）が中心で、顧客獲得コストがほとんどかからない状況が実現

年間顧客継続率※1



顧客獲得チャネル



注釈（1）：年間顧客継続率とは、取引開始から13ヵ月を経過して継続取引のある顧客割合のこと。（グラフは年度末基準）

© Unite and Grow Inc.

収益モデル (1/3)

Unite and Grow

■ インソーシング事業の収益モデルは、独自のサービスモデル（タイムシェア）の提供によりレバレッジ要素が存在

■ シェアード社員の1人あたり収益は、一人あたり担当社数、1社あたり担当人数、個人のスキルレベルの上昇によってレバレッジが働く構造

スタッフ数 × レバレッジ要素 ＝ 収益

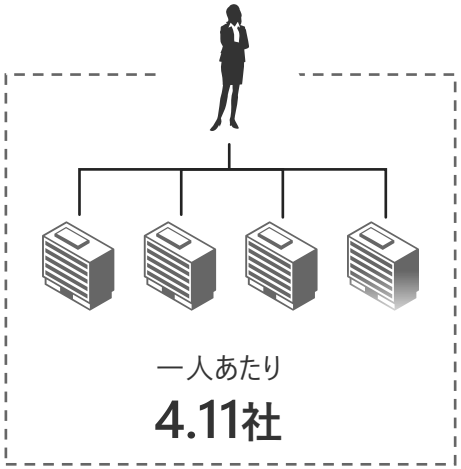
❶ ❷ ❸

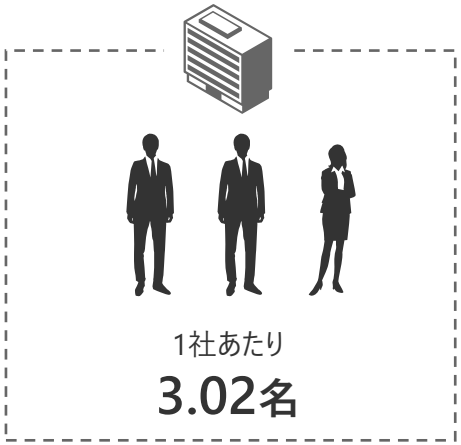
一人あたり担当社数 × 1社あたり担当人数 × 個人のスキルレベル

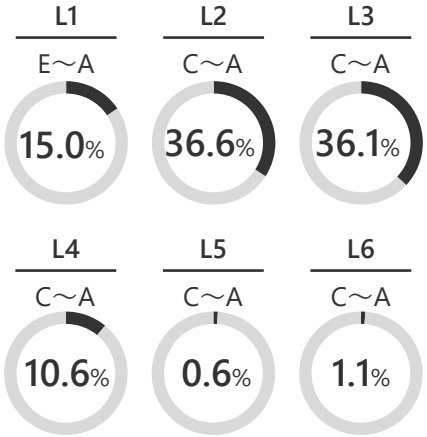
一人が複数企業を担当

顧客ニーズへの機動的かつ柔軟な対応により
関与する社員が変動

経験値や信頼の上昇に伴い
個人の単価がUP







※レバレッジ要素は2021/12期末時点の数値

© Unite and Grow Inc.

収益モデル (2/3)

Unite and Grow

■ シェアード社員の売値であるサービス時間単価は、案件の担当時間とスキルレベルによって変動

■ 顧客にとって価値の高い業務に集中し、短時間で高スキルを発揮するほど、当社の収益は向上していく

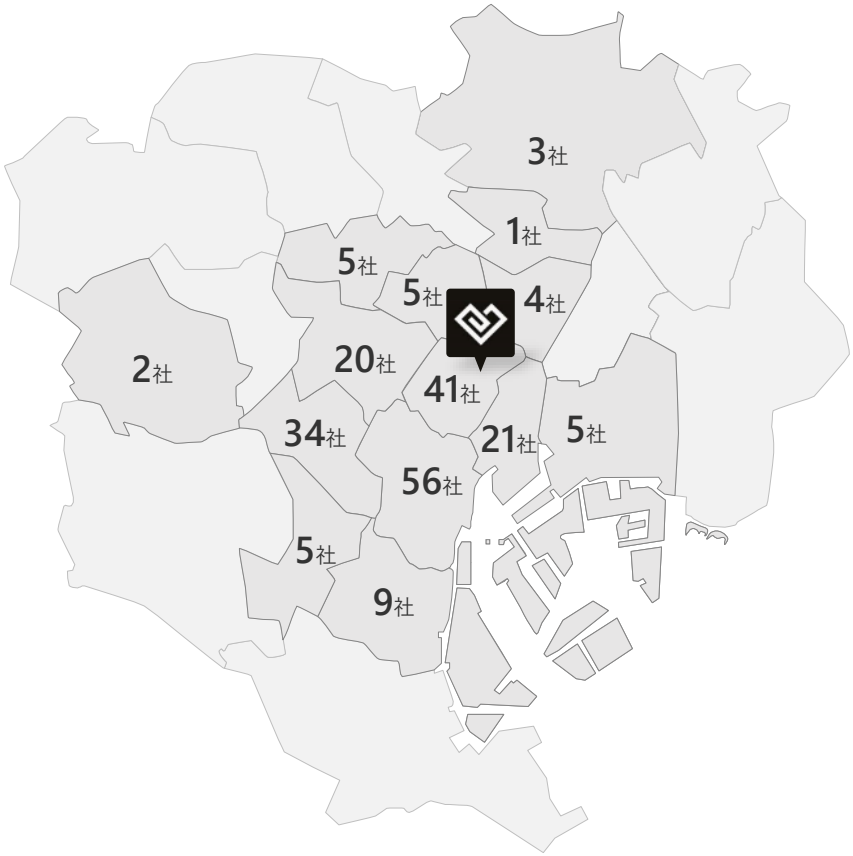
Low ← スキルレベル → High

短↑ 月あたり時間数 ↓長	L1 E|D|C|B|A	L2 C | B | A	L3 C | B | A	L4 C | B | A	L5 C | B | A	L6 C | B | A
8H未満	時間単価 × 3					時間単価 × 17
9～39H						
40～79H						
80～139H						
140～160H	時間単価 1					時間単価 × 13

© Unite and Grow Inc.

収益モデル (3/3)

■ 本社（御茶ノ水）から50分圏内でのサービス提供方針を定め、効率を重視した事業展開を行う　（顧客の地方拠点などには柔軟に訪問します）



効率的な事業展開

(2021/12月期)

Door to Door 50分圏内

実働会員 211社

権限委譲と現場主義による高い社員モチベーション

Unite and Grow

- 社員の主体的な判断を大切にする組織の構築により、好循環サイクルが確立
- 成果報酬制度を含めた社員モチベーションの向上策が、当社の業績へ好影響を及ぼす

現場主義による好循環

権限移譲 顧客との契約交渉権限を持つ

成果報酬制度 固定給 + インセンティブ

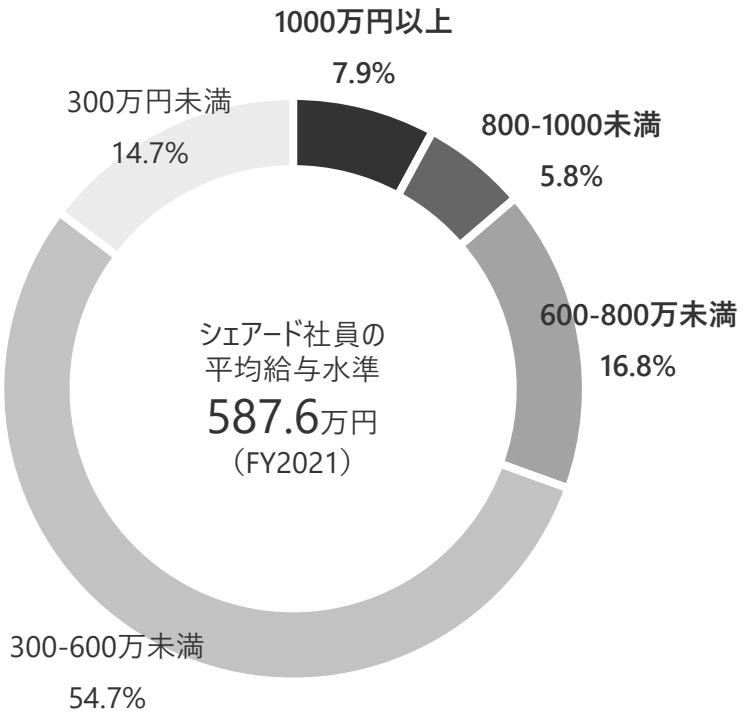
※インセンティブは、粗利益の10%を報酬として給付

シェアード社員の取り組み

スキル向上	同僚の活用	高単価案件への注力
契約単価上昇	一人当たり担当顧客数の増加	業務効率化
収益性向上	収益性向上	収益性向上

インセンティブ給の増加 / 社員モチベーション向上

平均給与水準と社員の給与ウェイト



© Unite and Grow Inc.

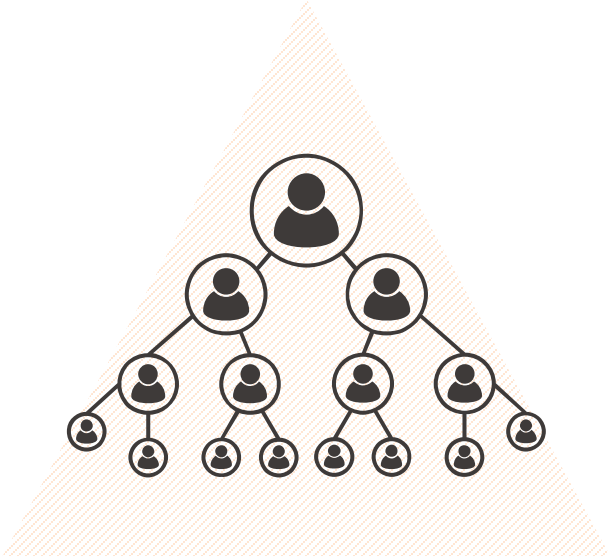
エントリーバリアとしてのシェアード・エンジニアリング

Unite and Grow

■ フラットな組織風土と人的ネットワークの構築によって、
「知識の相互活用」「素早い人員交代」「自然的で連続的なスキルの向上」「主体性の尊重と発揮」などを実現

■ 当社のサービスを模倣する場合は、Teal型の組織風土づくりから取り組む必要がある

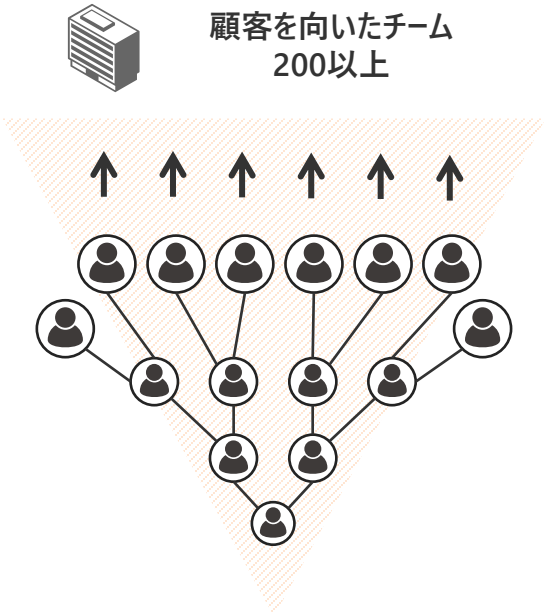
管理体制



- ピラミッド型の組織図によって管理と統制を行う
- 予算統制・労務管理・コンプライアンス・情報セキュリティ・マネジメントなど

＋

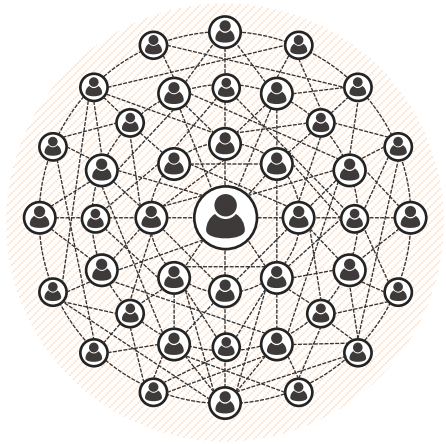
サービスオペレーション



- 現場が主役の逆ピラミッド組織
- 営業も人員配置も立候補制
- 1人が複数の顧客を担当
- 1社に複数のスタッフが関与

＋

組織風土



- お互いのつながりを深める取り組みや支援を様々に実施して、ネットワーク型の組織を構成
- 指図命令はほとんどなく、仕事は自分で見つける
- 半数以上の社員が何らかの社内の仕事を兼任しており、つながりを維持発展させる

© Unite and Grow Inc.

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

Unite and Grow

■ **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**

- 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

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

© Unite and Grow Inc.

ご留意事項

本資料は、ユナイトアンドグロウ株式会社の業界動向及び事業内容について、ユナイトアンドグロウ株式会社による現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。

これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。

既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。

ユナイトアンドグロウ株式会社の実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。

本資料における将来展望に関する表明は、2022年5月13日現在において利用可能な情報に基づいてユナイトアンドグロウ株式会社によりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して、将来展望に関するいかなる表明の記載も更新し、変更するものではございません。

© Unite and Grow Inc.