



2023年12月期第1四半期 決算説明資料

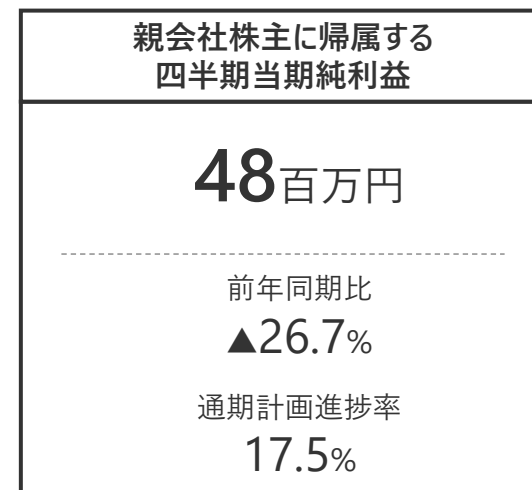
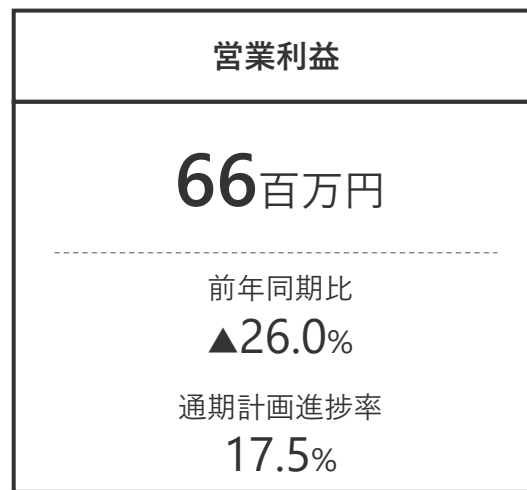
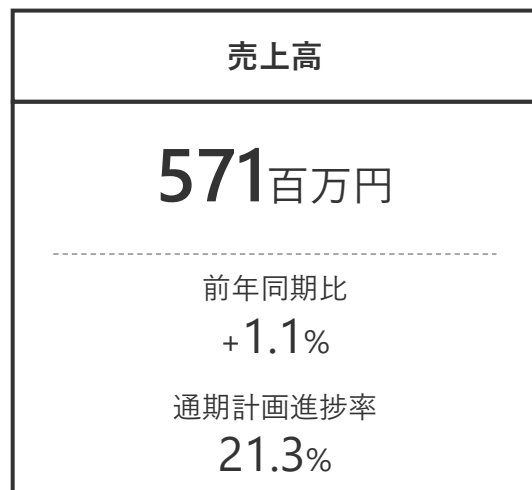
2023年5月

東証グロース
4486

01		2023/12期1Q決算について	3
02		2023/12期見通し	11
03		成長戦略	17

1. 2023/12期1Q決算について

売上高は前年同期比で横ばい、処遇向上策に伴う原価率の上昇により、
前年同期比では減益となるが、1Q計画どおりに進捗



事業トピックス

コーポレートIT総合支援

- 処遇向上策に伴い人件費が増加したため、利益率は低下
- 価格改定を推進し、今期2Q以降段階的に値上げを適用

コーポレートIT内製開発支援

- コーポレートIT総合支援の既存顧客を中心に案件を獲得

本社関連

- 人員計画達成に向けた、オンサイトでの全社集会、MTG、つながる機会の増加、教育研修の充実等、人材関連への施策を強化

- 売上高は前年同期比で横ばいとなるが、1Q計画どおりに進捗
- シェアード社員の処遇向上策により、原価率が上昇し、売上総利益以下の段階利益は前年同期比では減益となるが、1Q計画どおりに進捗

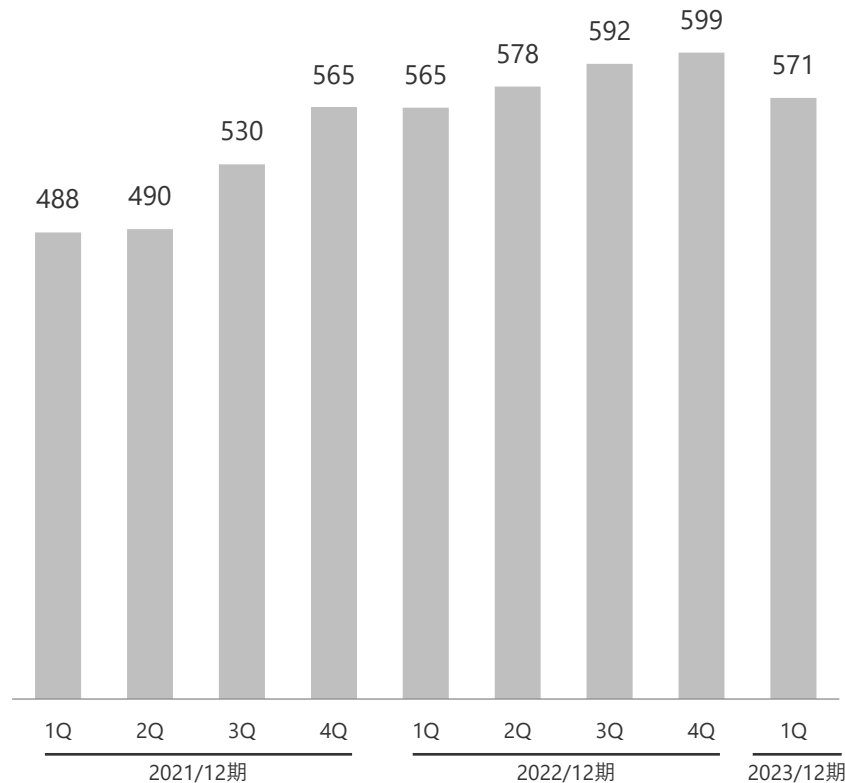
	2022/12期			2023/12期			
	第1四半期累計			第1四半期累計			
	実績 (百万円)	売上高比 (%)	進捗率(実績) (%)	実績 (百万円)	売上高比 (%)	前年同期比 (%)	計画進捗率 (%)
売上高	565	100.0	24.2	571	100.0	+1.1	21.3
売上原価	278	49.3	22.9	298	52.3	+7.4	23.3
売上総利益	286	50.7	25.6	272	47.7	▲5.0	19.5
販売管理費	196	34.8	24.7	205	36.0	+4.6	20.3
営業利益	90	16.0	27.9	66	11.7	▲26.0	17.5
経常利益	90	16.0	27.9	66	11.7	▲26.2	17.5
親会社株主に 帰属する四半期純利益	66	11.7	27.7	48	8.5	▲26.7	17.5

売上高・営業利益の四半期推移

- 売上高は、シェアード社員数の増加により前期1Qからは増収となったが、主力のコーポレートIT総合支援の若手社員層の増加による稼働単価の低下により前期4Qからは減収
- 営業利益率は、前期4Qからは回復するも、処遇向上策により原価率が上昇し前年同期比では減益となるが、1Q計画どおりに進捗

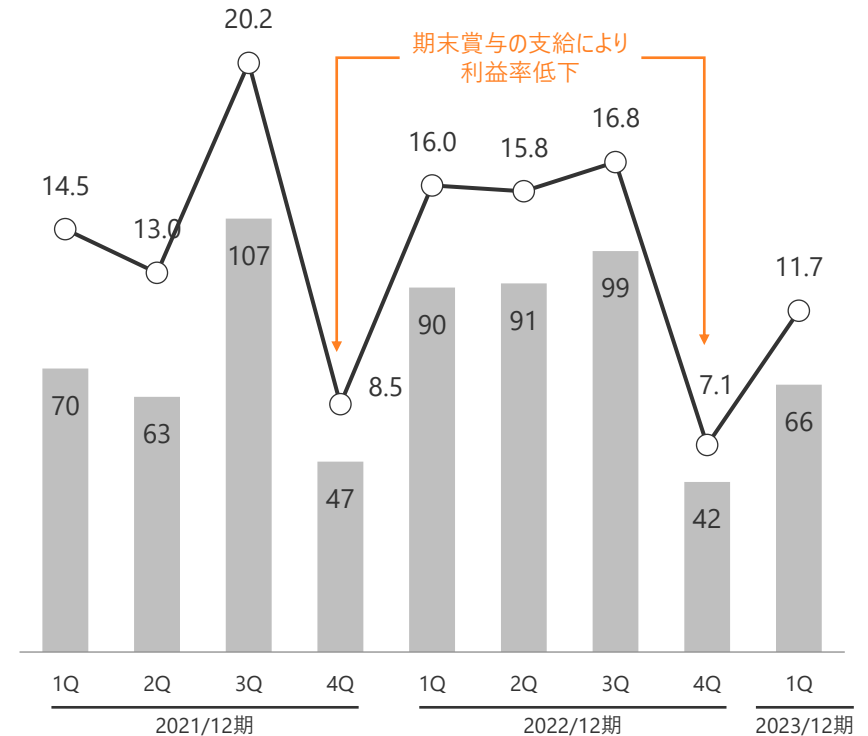
売上高の四半期の推移

(百万円)



営業利益率の四半期の推移

(%)



セグメント別実績

コーポレートIT総合支援

売上高 **512**百万円
 セグメント利益 **192**百万円
 セグメント利益率 37.5%

- 通期計画進捗率は売上高21.5%、セグメント利益20.0%
- 処遇向上策により原価率が上昇し、利益率は低下
 (旧インソーシング事業 前年同期利益率41.0%)

コーポレートIT内製開発支援

売上高 **22**百万円
 セグメント利益 **11**百万円
 セグメント利益率 50.3%

- 通期計画進捗率は売上高18.5%、セグメント利益20.1%
- コーポレートIT総合支援の既存顧客を中心に案件を獲得
- 旺盛な需要に対応するため、体制強化と人材育成を推進

キャッシュレスセキュリティ コンサルティング

売上高 **36**百万円
 セグメント利益 **1**百万円
 セグメント利益率 4.0%

- 通期計画進捗率は売上高21.4%、セグメント利益6.5%
- 案件受注の遅れにより前期1Qから減収減益

(ご参考) ※今期セグメントの見直しにより、前期セグメント別実績 インソーシング事業のセグメント利益は修正後の数値で表示しております。

2022/12期1Qセグメント別実績

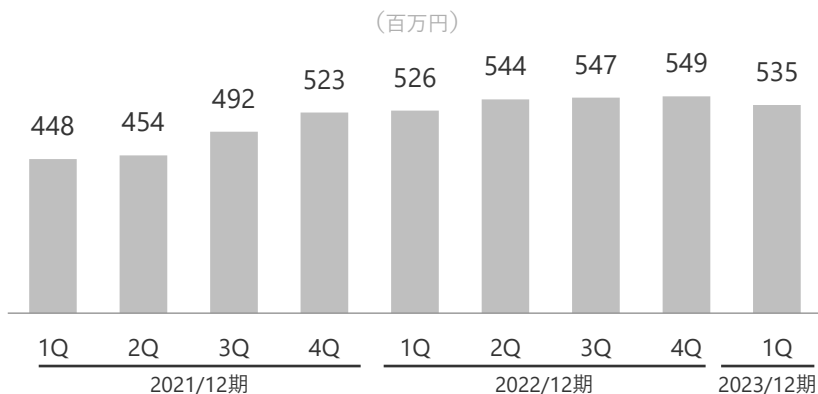
インソーシング事業 売上高 526百万円、セグメント利益 217百万円

セキュリティ事業 売上高 38百万円、セグメント利益 5百万円

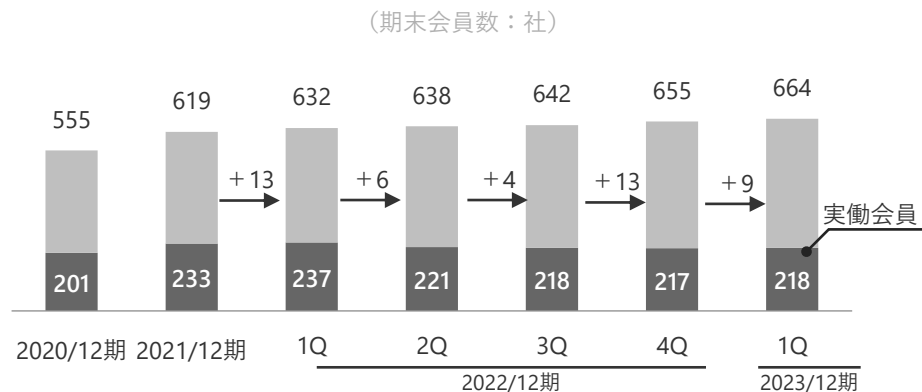
コーポレートIT総合支援・コーポレートIT内製開発支援の動向

- 売上高は、シェアード社員数の増加により前期1Qからは増収となったが、若手社員層の増加に伴う稼働単価の低下により前期4Qから減収
- 稼働率は新卒採用者の戦力化が進み高水準を維持
- シェアリング企業数は引き合いが堅調で、前期末比+9社、実働会員は+1社

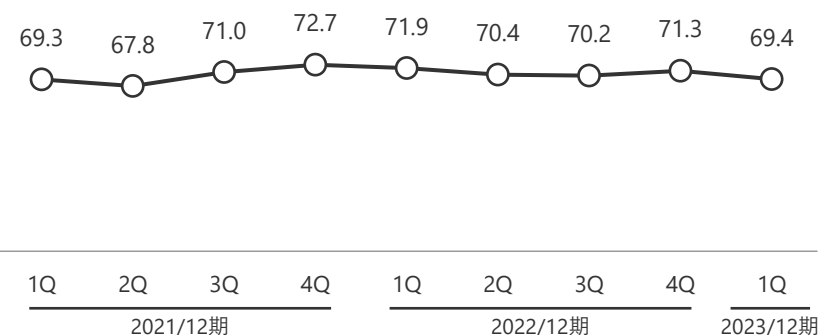
四半期ベースの売上高※1推移



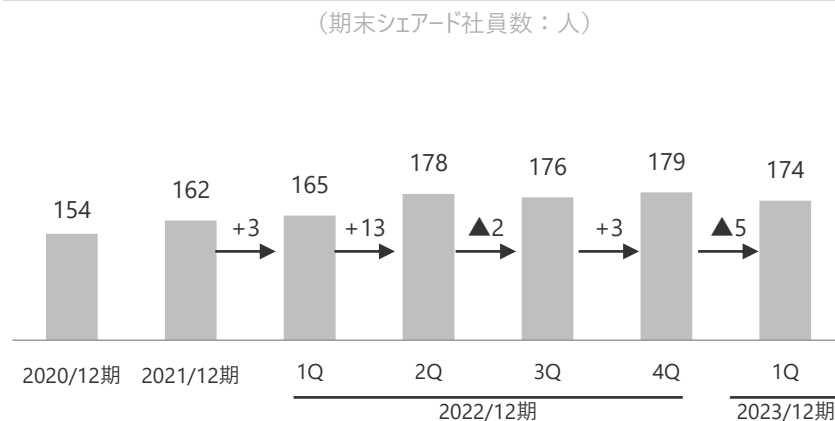
シェアリング企業数※2の推移



稼働率の推移



コーポレートエンジニアプール※3の推移



※1 コーポレートIT総合支援・コーポレートIT内製開発支援の売上高の合計

※2 コーポレートIT総合支援・コーポレートIT内製開発支援の会員数
 ※3 コーポレートIT総合支援・コーポレートIT内製開発支援の社員数

営業利益の増減要因

■ シェアード社員の増加による増収効果はあったものの、若手社員層の増加に伴う稼働単価の低下や処遇向上策により原価率が上昇し、営業利益は前年同期比で減少

増減収要因

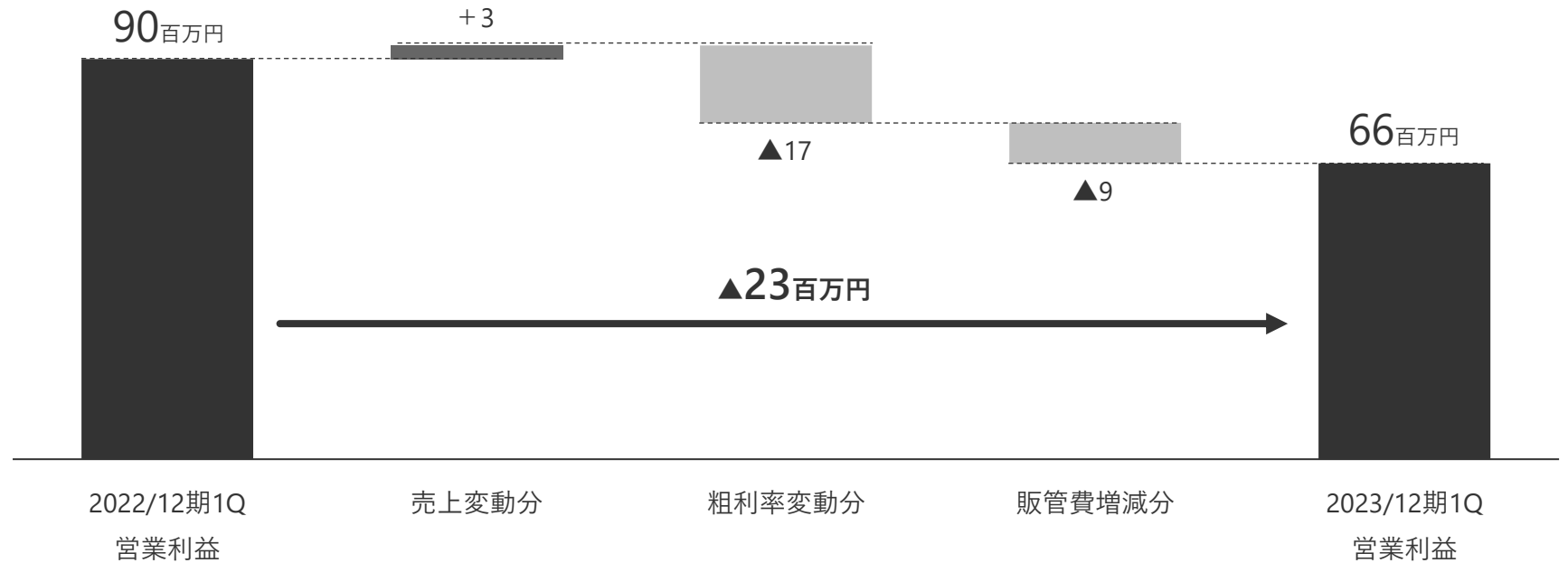
- シェアード社員の増加による売上高増加
- 若手社員層の増加による稼働単価の低下
- キャッシュレスセキュリティコンサルティングの売上高は案件受注の遅れにより減収

粗利率低下要因

- 処遇向上策により、シェアード社員の人件費が増加し粗利率は低下

販管費増加

- 人員増加による人件費の増加
- 人材採用や採用広報、会場費、教育研修費用等の人材関連費用の増加



- 期末賞与、配当金の支払いにより現預金が減少
- 自己資本比率は前期末67.6%から70.9%へ上昇

(百万円) 科目	2022/12期末	2023/12期1Q	前年末差
資産の部			
流動資産			
現金及び預金	2,136	2,016	▲119
売掛金	17	12	▲5
流動資産合計	2,176	2,054	▲122
固定資産			
有形固定資産	78	76	▲2
無形固定資産	46	45	▲0
投資その他の資産	65	60	▲4
固定資産合計	190	182	▲7
資産合計	2,366	2,236	▲130

(百万円) 科目	2022/12期末	2023/12期1Q	前年末差
負債の部			
流動負債			
未払金	135	57	▲77
契約負債	412	457	+44
流動負債合計	741	623	▲117
固定負債			
固定負債合計	25	27	+1
負債合計	767	651	▲115
純資産の部			
株主資本合計	1,599	1,585	▲14
純資産合計	1,599	1,585	▲14
負債純資産合計	2,366	2,236	▲130

2. 2023/12期の見通し

2023/12期見通し

- 期初見通しから変更なし。2Q以降は昨年入社のシェアード社員の育成が進み、売上高・利益ともに増加を見込む
- コーポレートIT総合支援（旧インソーシング事業）の拡大、コーポレートIT内製開発支援（新規事業）の立ち上がりを見込み15%前後の増収を計画
- 人材採用費用に加え、採用広報関連や教育研修費用等の増加を見込むものの、利益は18%前後の増益を計画

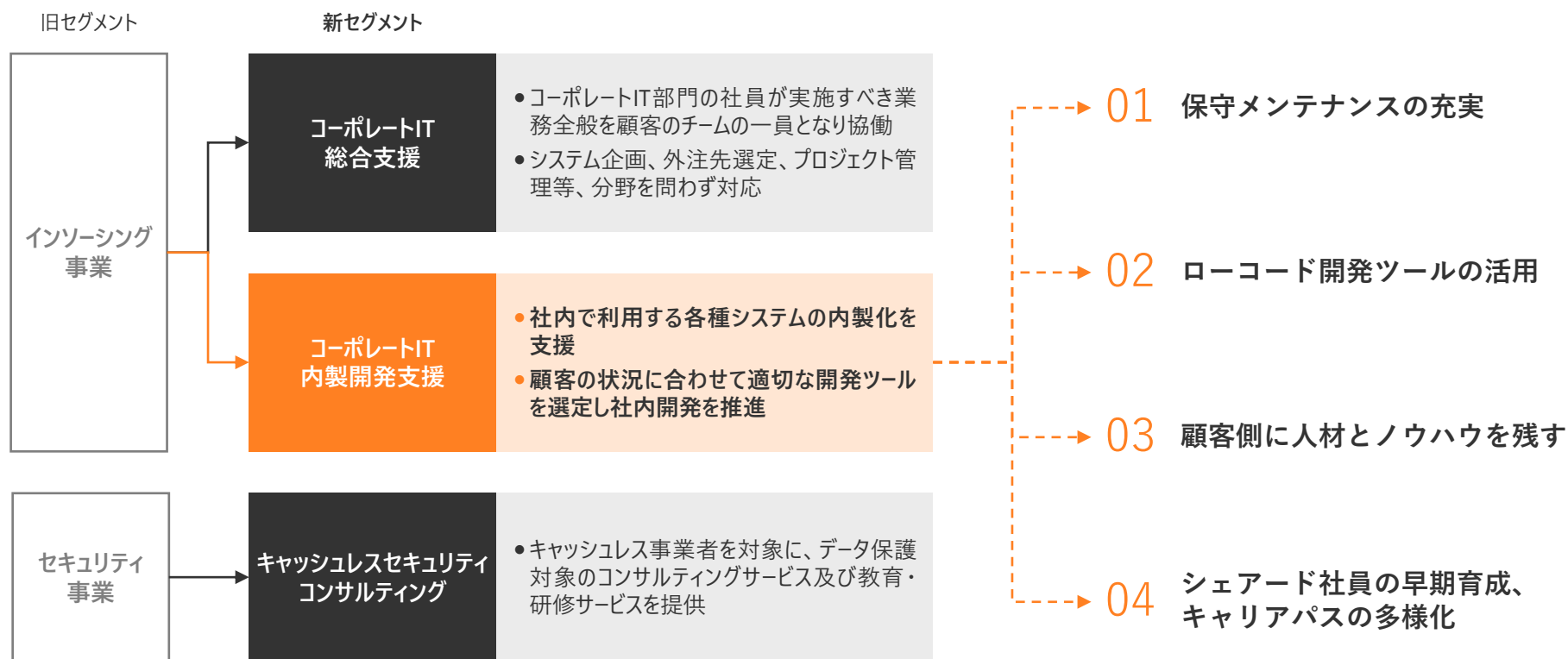
	2022/12期		2023/12期		期比較	
	実績 (百万円)	売上比 (%)	予想 (百万円)	売上比 (%)	前期比 (%)	売上比増減 (pt)
売上高	2,335	100.0	2,676	100.0	+14.6	-
売上原価	1,216	52.1	1,281	47.9	+5.4	▲4.2
売上総利益	1,119	47.9	1,395	52.1	+24.7	+4.2
販売管理費	795	34.1	1,013	37.9	+27.4	+3.8
営業利益	324	13.9	382	14.3	+17.9	+0.4
経常利益	324	13.9	381	14.3	+17.9	+0.4
親会社株主に帰属する 当期純利益	238	10.2	276	10.3	+16.1	+0.1

新規事業の開始に伴うセグメントの見直し

- コーポレートIT内製開発支援サービス（以前DevOps事業として説明）の本格化に伴い、セグメントの見直しを実施
- インソーシング事業を「コーポレートIT総合支援」と「コーポレートIT内製開発支援」に分割
- 「コーポレートIT内製開発支援」では、ローコード開発ツールを活用した業務システム等の内製開発に特化することによるノウハウの蓄積と、既存顧客への導入に加え、新規顧客の取り込みも測り、ビジネスの拡大を狙う

セグメントの見直し（2023/12期より）

コーポレートIT内製開発支援 単独事業化の目的





セグメント別見通し

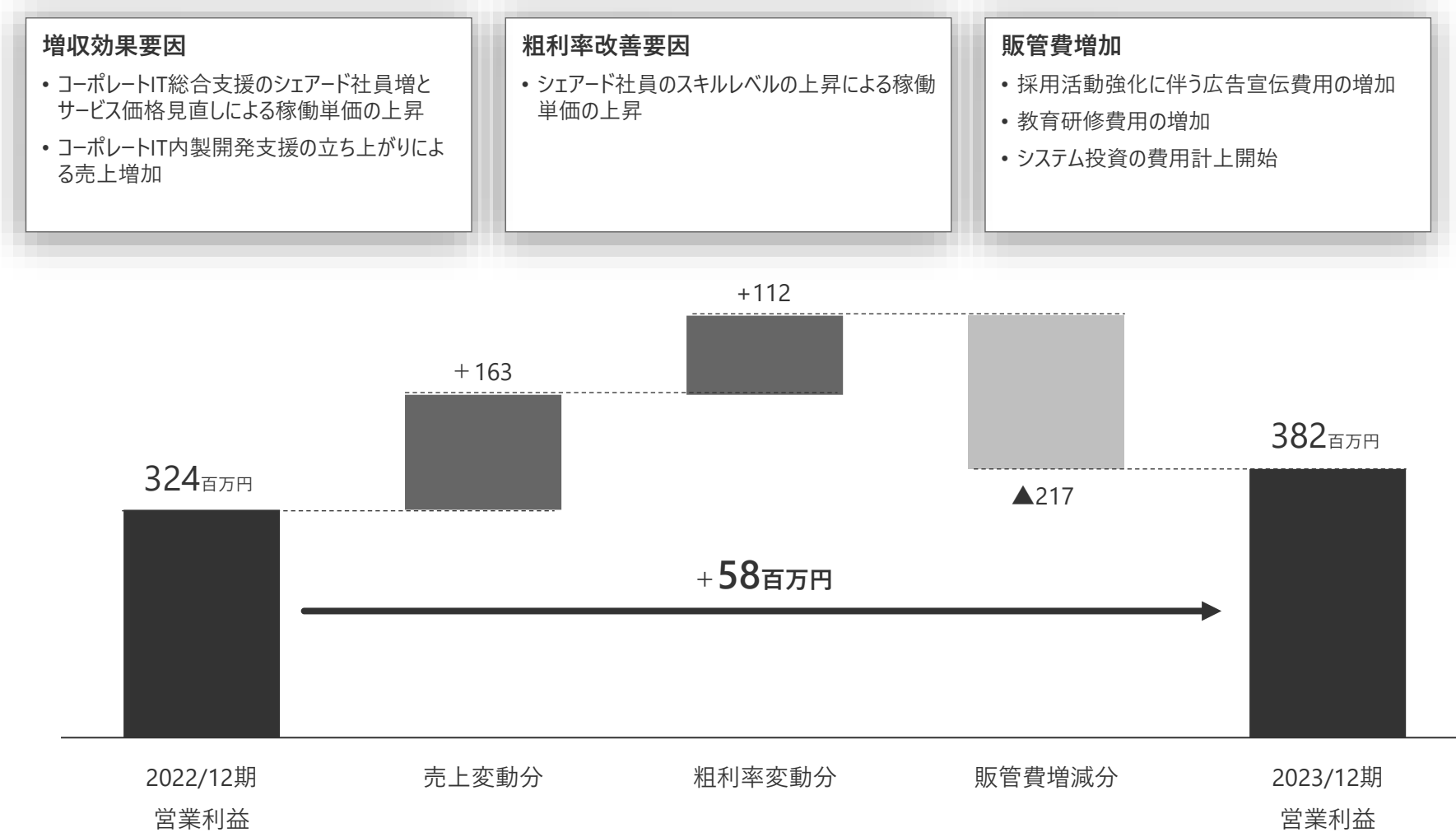
- 期初見通しから変更なし。
- コーポレートIT総合支援（旧インソーシング事業）は、シェアード社員の15%程度（30人前後）の増員を計画。
- コーポレートIT内製開発支援は、案件数および案件規模、それぞれ15%程度の獲得・拡大を計画。
- キャッシュレスセキュリティ・コンサルティングは、セキュリティ関連の知識の底上げとともに案件増加を見込む。

	2022/12期（実績）		2023/12期（予想）				期比較	
	インソーシング 事業	セキュリティ 事業	旧インソーシング事業		旧セキュリティ事業		旧インソーシング 事業	旧セキュリティ 事業
			コーポレートIT 総合支援	コーポレートIT 内製開発支援	キャッシュレス セキュリティ・ コンサルティング			
売上高	2,168	166	2,508	2,388	119	168	+15.7%	+0.8%
セグメント利益	831	18	1,020	964	55	22	+22.7%	+19.8%
利益率	38.3%	11.2%	40.7%	40.4%	46.4%	13.3%	+2.4pt	+2.1pt

※今期セグメントの見直しにより、前期セグメント別実績 インソーシング事業のセグメント利益は修正後の数値で表示しております。

営業利益の増減要因見通し

- コーポレートIT総合支援の人員増と価格見直しによる稼働単価の上昇を見込み、売上高増加と共に粗利率の改善も見込む
- 採用動画制作等の採用活動強化による採用関連費用、教育研修費用の増加等により販管費の増加を見込む



増収効果要因

- ・ コーポレートIT総合支援のシェアード社員増とサービス価格見直しによる稼働単価の上昇
- ・ コーポレートIT内製開発支援の立ち上がりによる売上増加

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

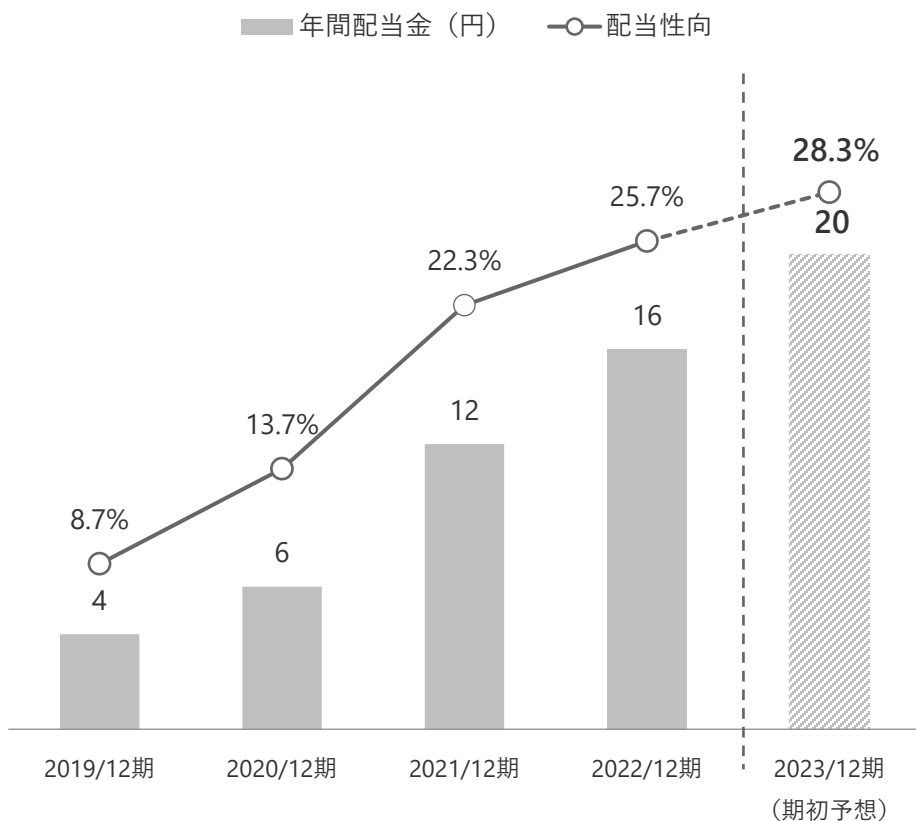
販管費増加

- ・ 採用活動強化に伴う広告宣伝費用の増加
- ・ 教育研修費用の増加
- ・ システム投資の費用計上開始

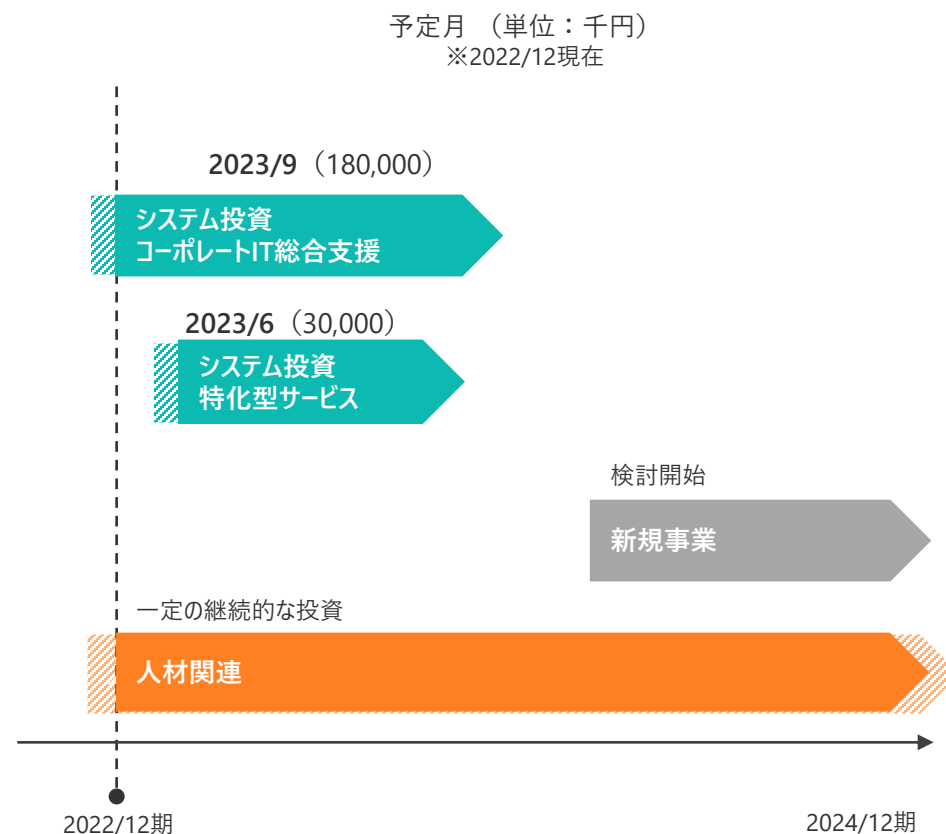
株主還元と中期の投資の考え方

- 配当金は、2023/12期は前年度から4円増配し、1株当たり20円の配当予想
- 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し、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

配当金の推移



中期の投資のイメージ

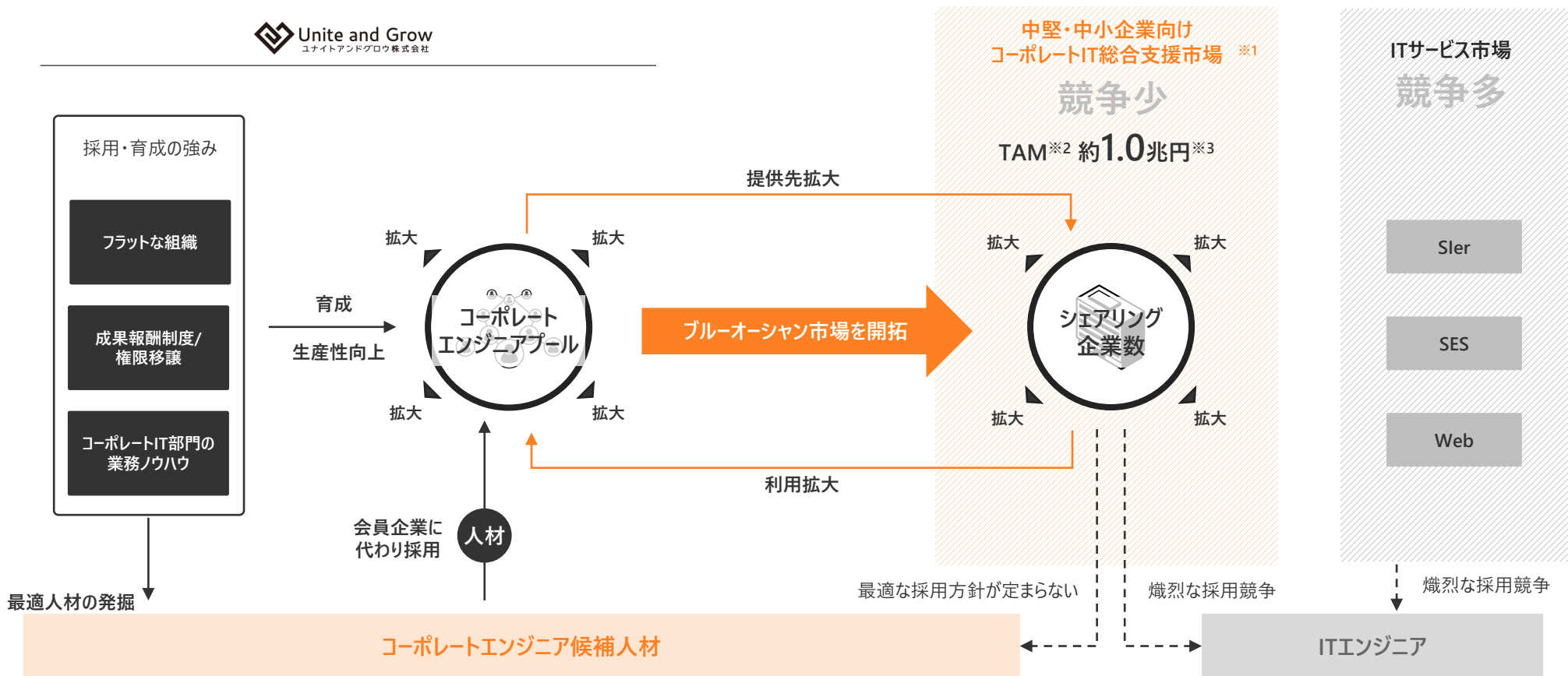


※ 2020年9月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施しております。
 ※ 2023年12期(期初予想)は、従業員向け株式交付信託28,000株を自己株式に含んでおります。

3. 成長戦略

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



(※1) 当社の造語。

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

(※3) 2023年5月12日時点での推計。

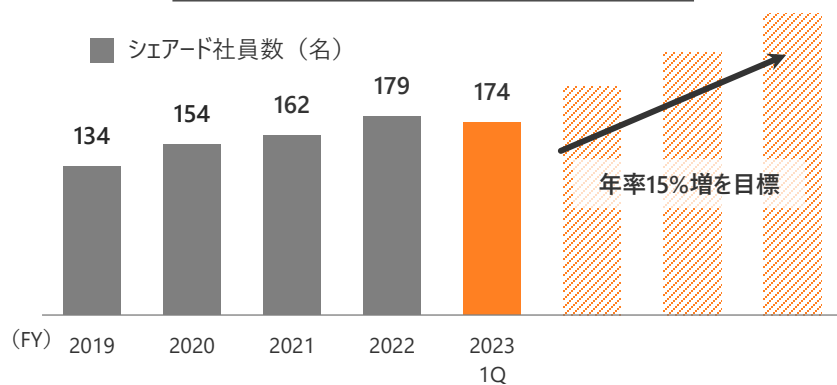
当社サービス対象顧客数（総務省令和3年経済センサス）×シェアリング指標×シェアード社員一人あたり売上高により算出。
 (9.8万社 × (3.14人 ÷ 3.77社) × 12.1百万円 = 1.0兆円)

事業の成長指標

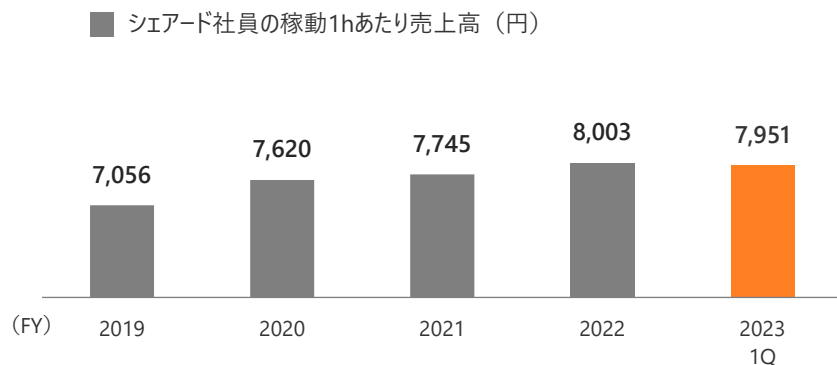
- コーポレートエンジニアプールの増加率は年率15%に設定。採用・育成の両面で無理のない成長基盤拡大を進める
- シェアリング企業数の増加を推進しつつ、既存顧客の支援強化によって取引を拡大し、当社の競争力向上を図る

コーポレートエンジニアプールの拡大※1

シェアード社員数の推移と増加方針

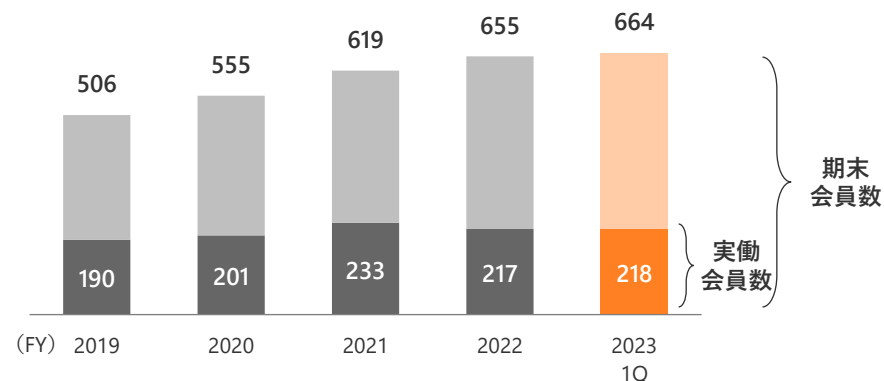


生産性指標



シェアリング企業数の推移※2

(単位：社)



シェアリング指標 (FY2023.1Q)

1社あたり平均担当者数

シェアード社員
3.14人
(前期末比 +0.01人)

1人あたり平均担当社数

会員企業
3.77社
(前期末比 +0.06社)

※1 コーポレートIT総合支援・コーポレートIT内製開発支援の社員数
 ※2 コーポレートIT総合支援・コーポレートIT内製開発支援の会員数



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

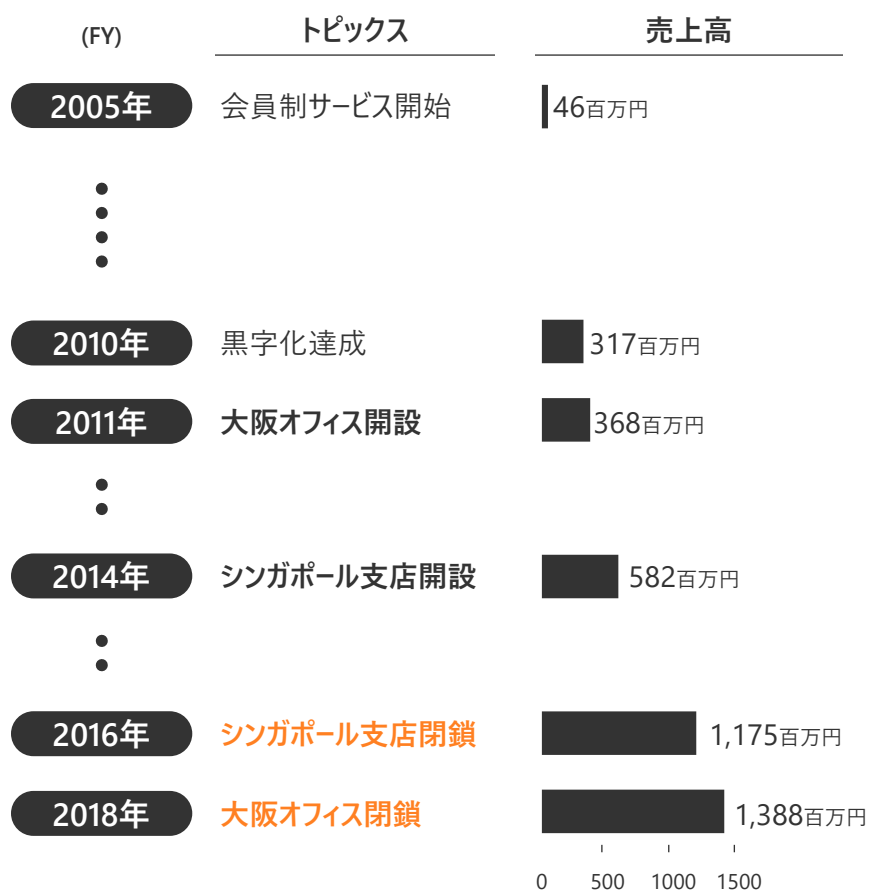
03 ノウハウの深化：顧客体験を社内研修に展開

04 特化型事業の開発：グループ総合力を強化

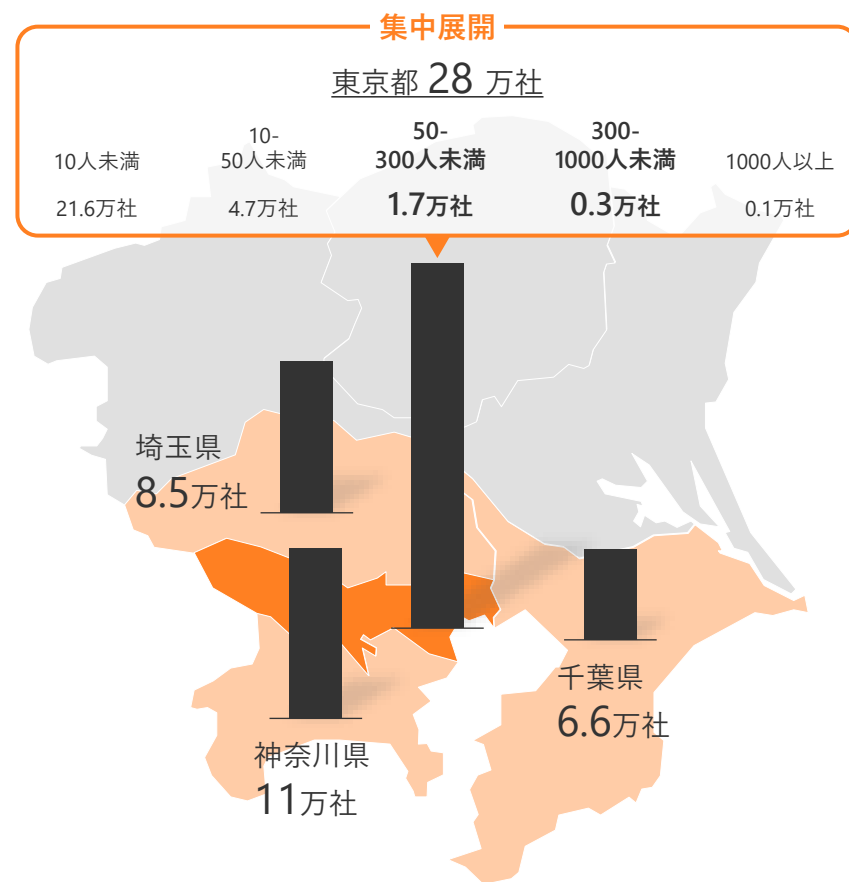
選択と集中：首都圏エリアの成長企業に特化

- 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



首都圏エリアにおける中小企業数

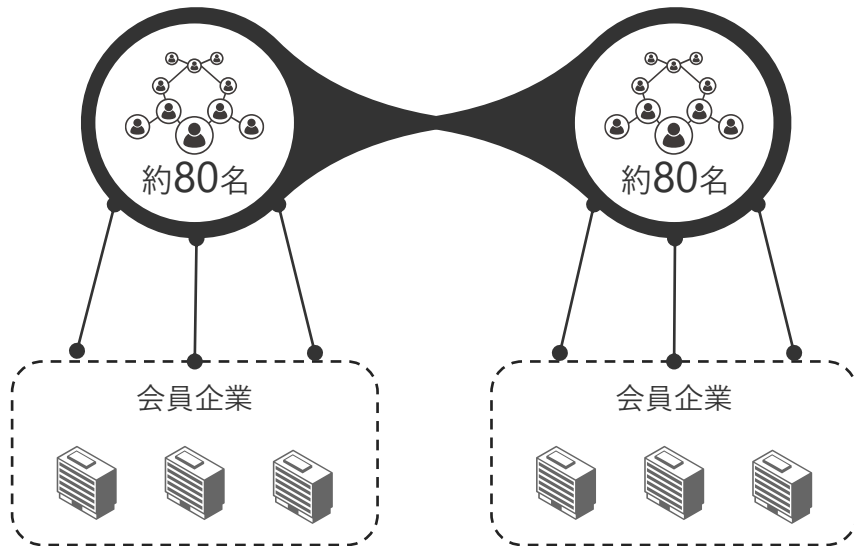


出所：総務省「令和3年経済センサス-活動調査」

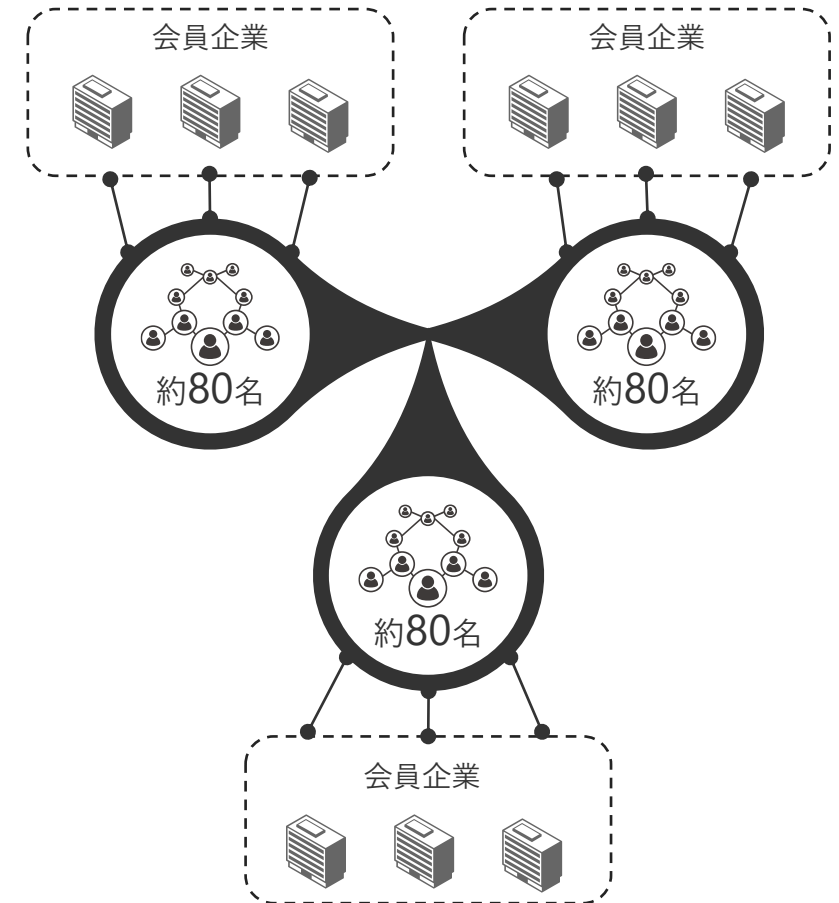
分割と増殖：強みを維持して継続的に成長

- 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

FY2018～2021

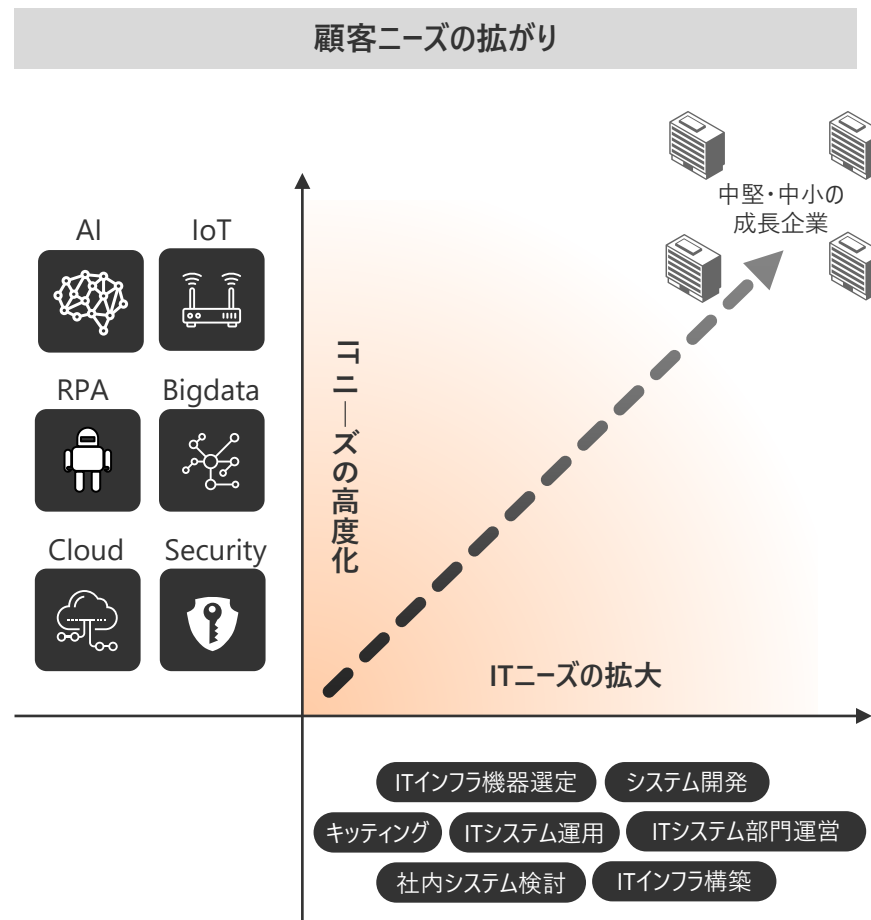


FY2022～2023



ノウハウの深化：顧客体験を社内研修に展開

- 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」や特化型サービスを活用し、経験をグループ内でシェアリングし、個人の成長と組織の成長を推進



ノウハウの深化：従業員の育成実績

- FY2022では、継続的な社内研修の実施によりL1からL2、L3からL4へのスキルアップが増加
- 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

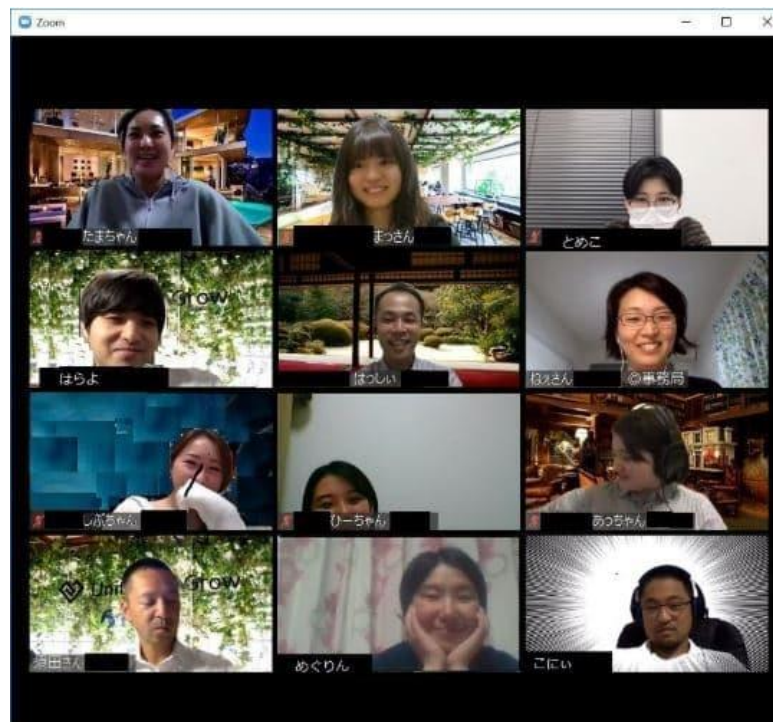
スキルレベルの変化実績※1（FY2022）

スキルレベル	従業員構成比		変化率
	1月時点	12月時点	
L1	14.9%	3.2%	▲11.7
L2	34.4%	40.9%	+6.5
L3	37.0%	36.3%	▲0.7
L4	11.7%	14.3%	+2.6
L5	0.7%	4.6%	+3.9
L6	1.3%	0.7%	▲0.7

大きく増加

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31回開催（FY2022）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

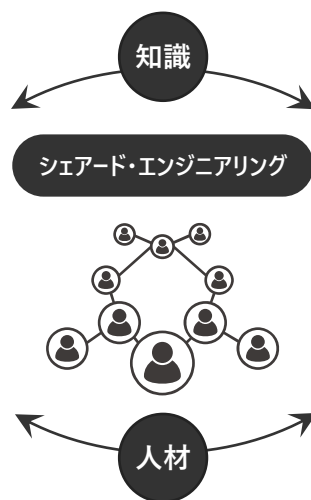
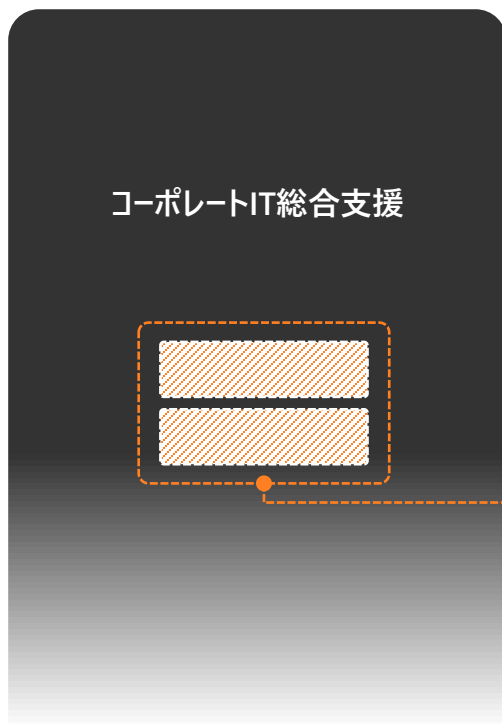


（*1） 1月時点で在籍した従業員のスキルレベルと同従業員の12月時点でのスキルレベルの構成比を比較。

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



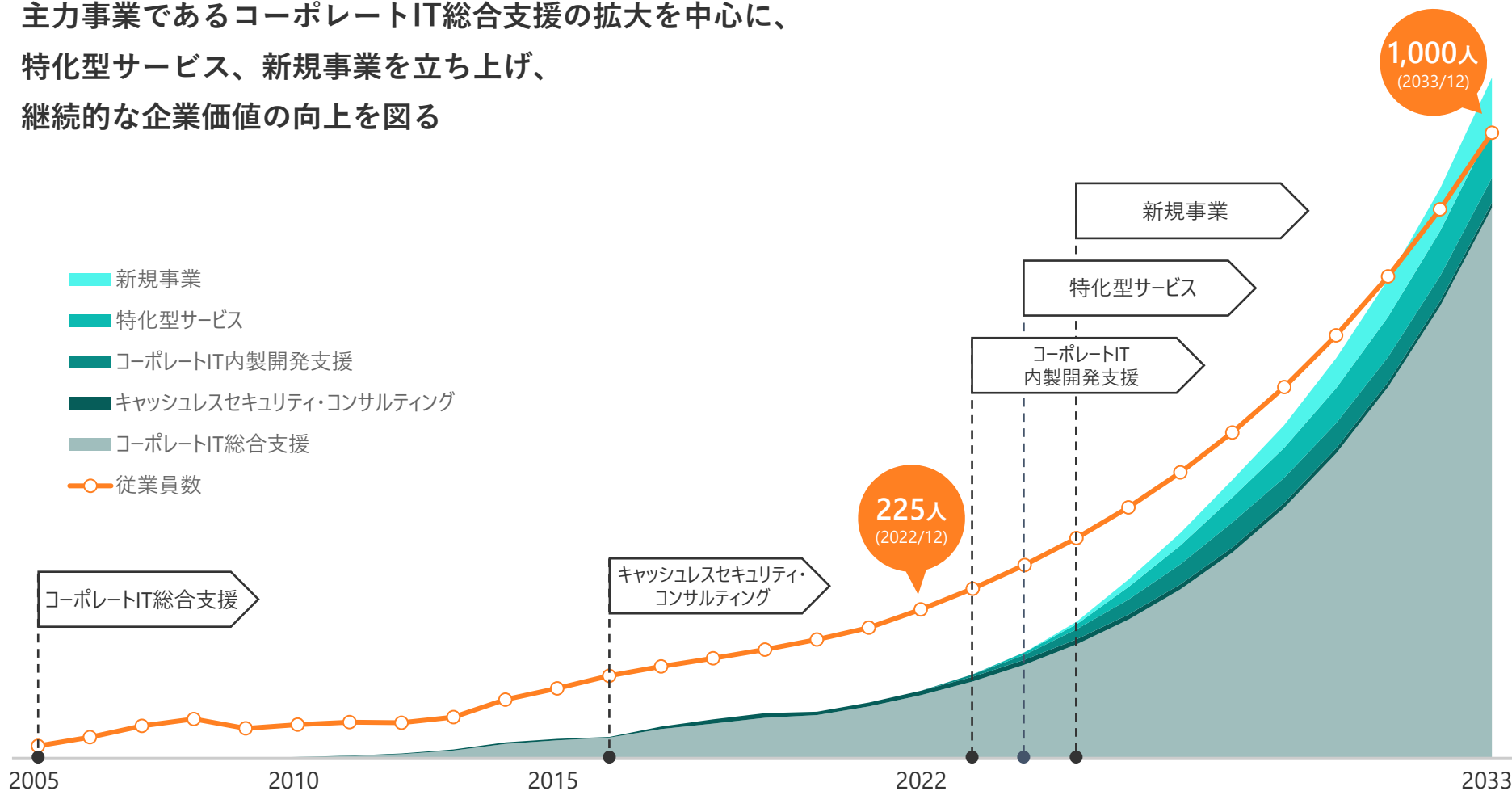
特化型サービス



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

グループビジョン2033

主力事業であるコーポレートIT総合支援の拡大を中心に、
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



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、2023年5月12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、変更するものではありません。