

2024年12月期第1四半期 決算説明資料

2024年5月 東証グロース 4486

**Unite &
Grow**

Agenda

01		2024/12期1Q決算について	-----	3
02		2024/12期の見通し	-----	12
03		成長戦略	-----	17

1. 2024/12期1Q決算について



2024/12期1Q決算ハイライト

売上高20%増収、営業利益29%増益と計画通りに進捗
シェアード社員が順調に増加し、成長が再加速

売上高	営業利益	親会社株主に帰属する 四半期純利益
687 百万円 前年同期比 +20.5%	85 百万円 前年同期比 +28.8%	64 百万円 前年同期比 +32.4%

事業ハイライト

コーポレートIT総合支援

- シェアード社員数は219人で前期末比+4人
- 実質支援社数は343社で前期末比+14社

コーポレートIT内製開発支援

- シェアード社員と案件増加により売上高は堅調に推移
- 拡大を見据えた体制強化により人件費は増加

本社関連

- 完全子会社の吸収合併（6/1付）を決定
- 今期創業20周年

P/L

- 売上高は、シェアード社員の増加と昨年の価格改定の適用開始に伴う稼働単価の上昇により20%の増収
- コーポレートサイト・採用ページ更新などの実施月変更による販管費用の未利用を含み、営業利益以下の段階利益は前年同期比で約3割の増加

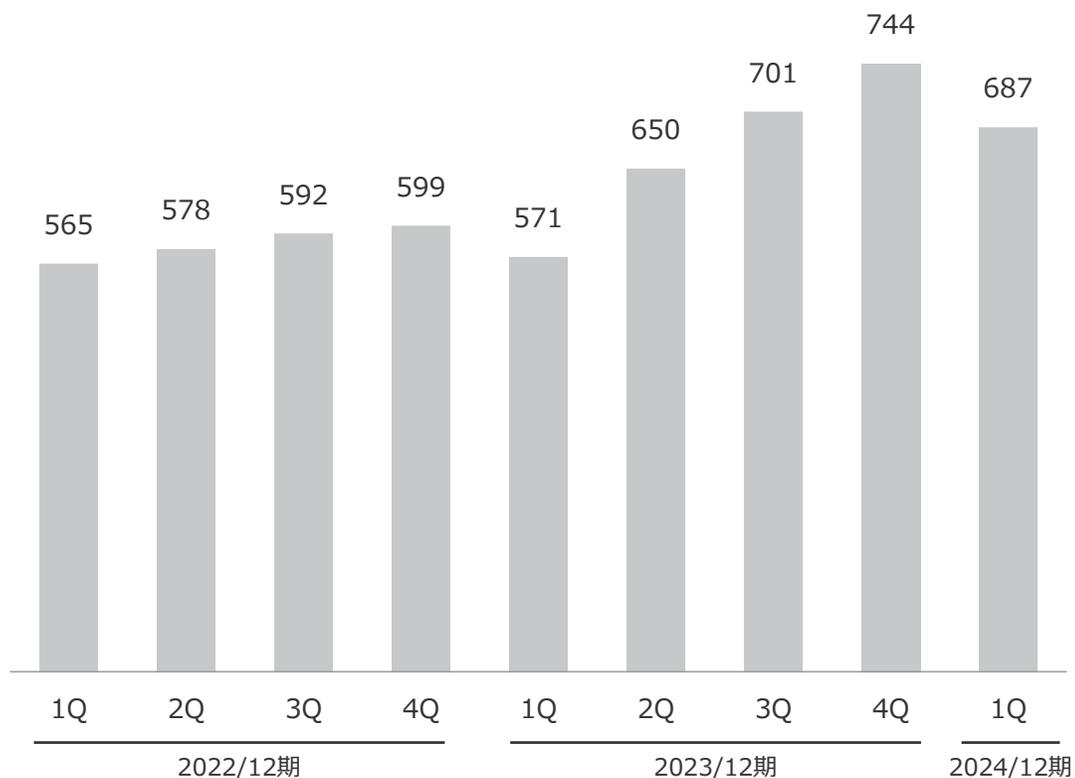
	2023/12期		2024/12期			
	第1四半期		第1四半期			
	実績 (百万円)	売上高比 (%)	実績 (百万円)	売上高比 (%)	前年同期比 (%)	計画進捗率 (%)
売上高	571	100.0	687	100.0	20.5	21.8
売上原価	298	52.3	351	51.0	17.5	22.5
売上総利益	272	47.7	336	49.0	23.7	21.2
販売管理費	205	36.0	250	36.5	22.0	22.6
営業利益	66	11.7	85	12.5	28.8	17.8
経常利益	66	11.7	86	12.6	29.9	18.0
親会社株主に 帰属する四半期純利益	48	8.5	64	9.3	32.4	18.5

売上高・営業利益の四半期推移

- 売上高は前年同期比で2割増収。営業利益は、コーポレートサイト・採用ページ更新などの実施月変更による販管費用の未利用を含み、前年同期比で約3割の増加
- 例年1Qの稼働日数（営業日数）が少ないため、前期4Q比では減収傾向

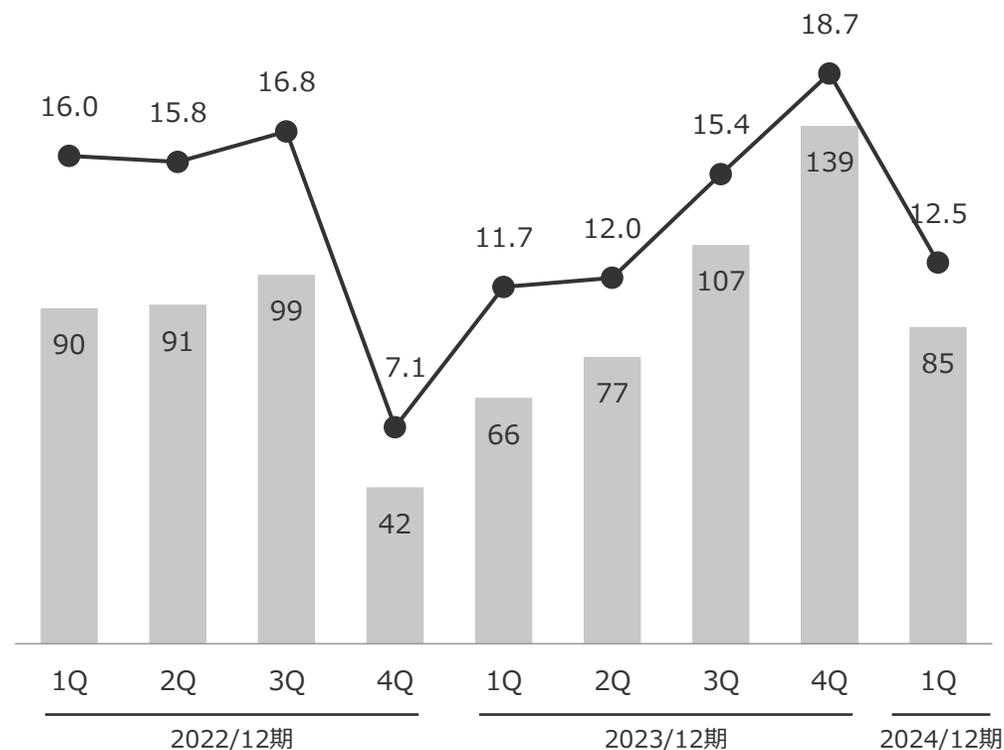
売上高の四半期の推移

(百万円)



営業利益・営業利益率の四半期の推移

(百万円, %)

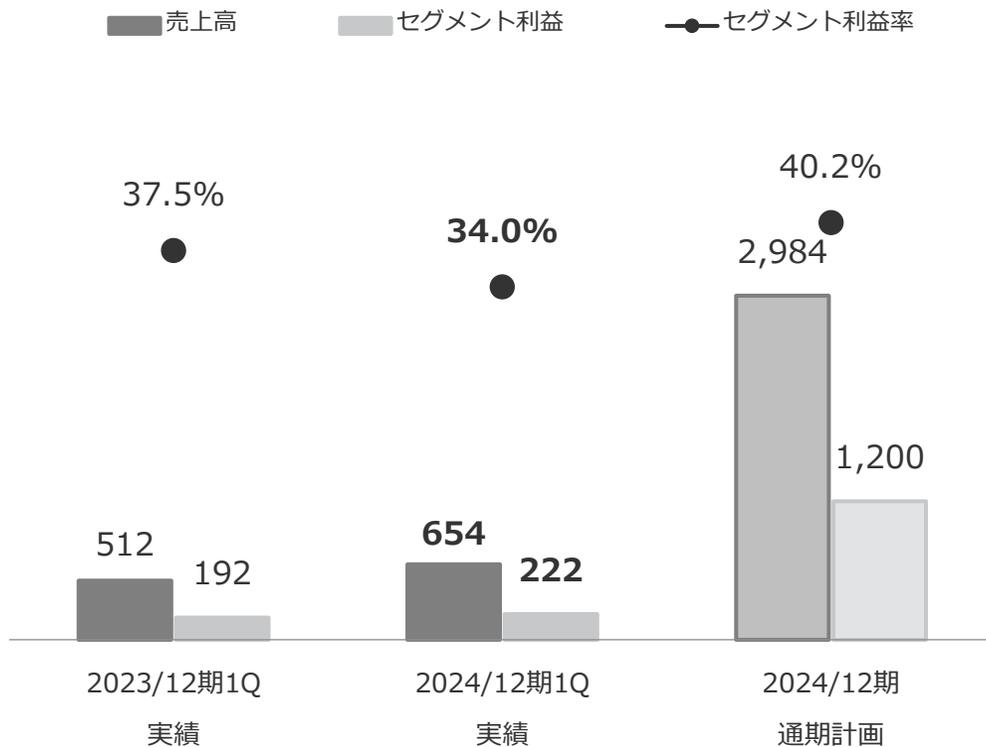


セグメント別実績

コーポレートIT総合支援

- 通期計画進捗率は売上高21.9%、セグメント利益18.6%
- セグメント売上高は、シェアード社員と実質支援社数の増加に伴い堅調に推移
- セグメント利益率は、基幹システム刷新による減価償却費の増加等により前年同期比では減少

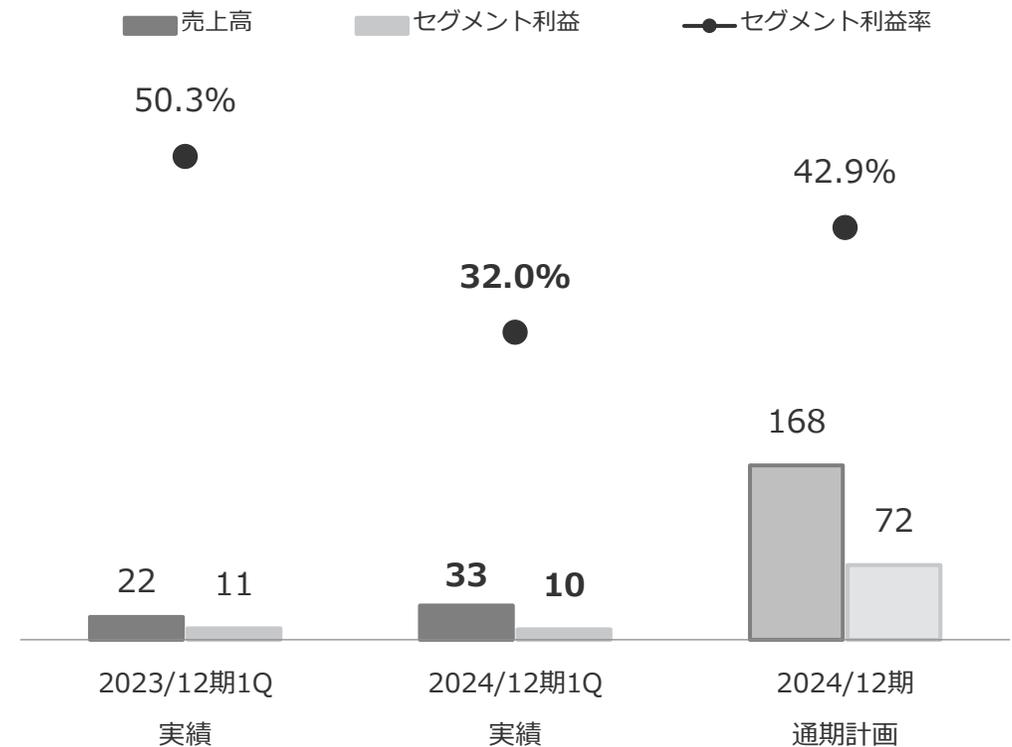
(百万円)



コーポレートIT内製開発支援

- 通期計画進捗率は売上高19.8%、セグメント利益14.7%
- セグメント売上高は、シェアード社員と案件の増加により堅調に推移
- セグメント利益率は、拡大を見据えた体制強化による人件費の増加に伴い前年同期比では減少

(百万円)

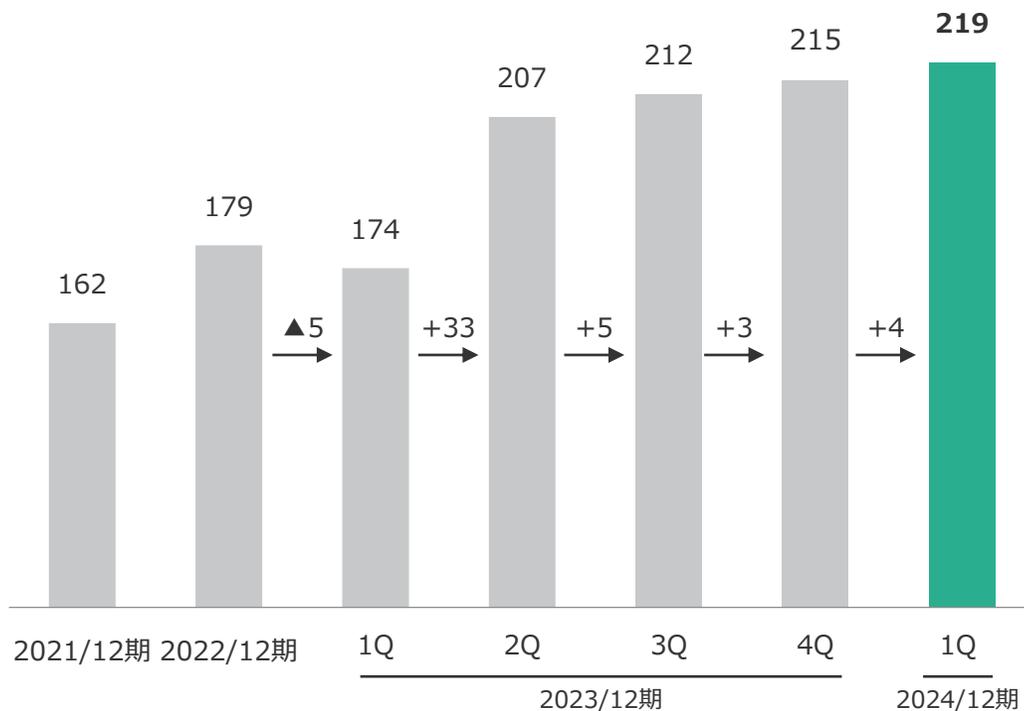


事業KPI①

- シェアード社員は順調に増加し、前期4Q比で4人増加
- シェアリング企業数も順調に増加。実働会員数は前期4Q比で減少となったが、実質支援社数※は14社増加。既存顧客のグループ会社等で引き合いが拡大

シェアード社員の推移

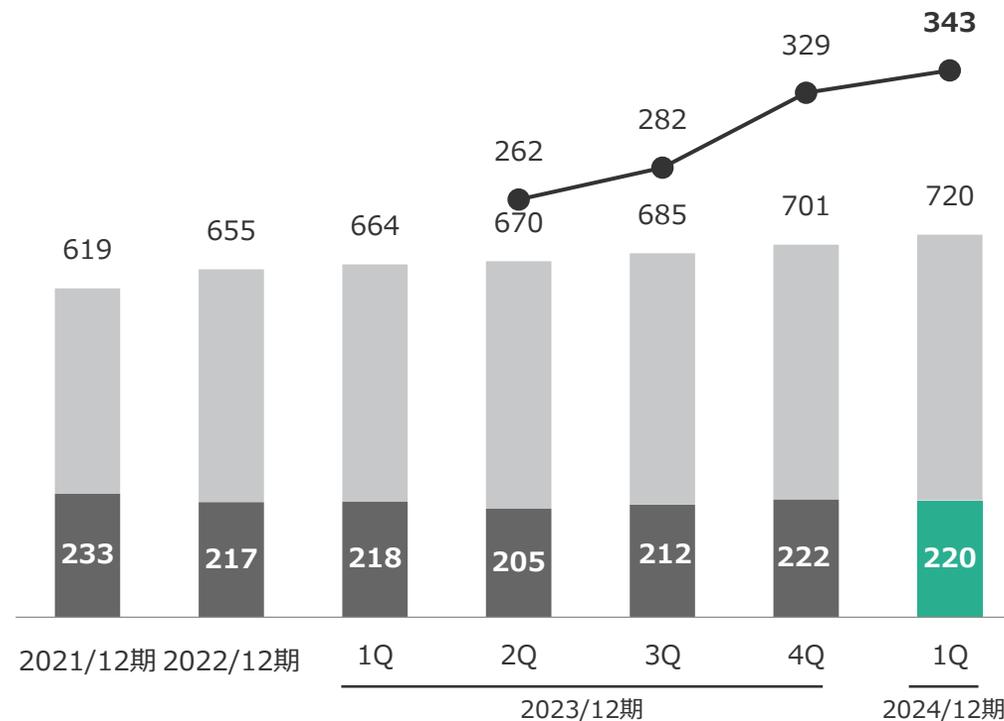
(期末：人)



シェアリング企業数の推移

(期末：社)

■ 実働会員数 ■ 総会員数 ● 実質支援社数※



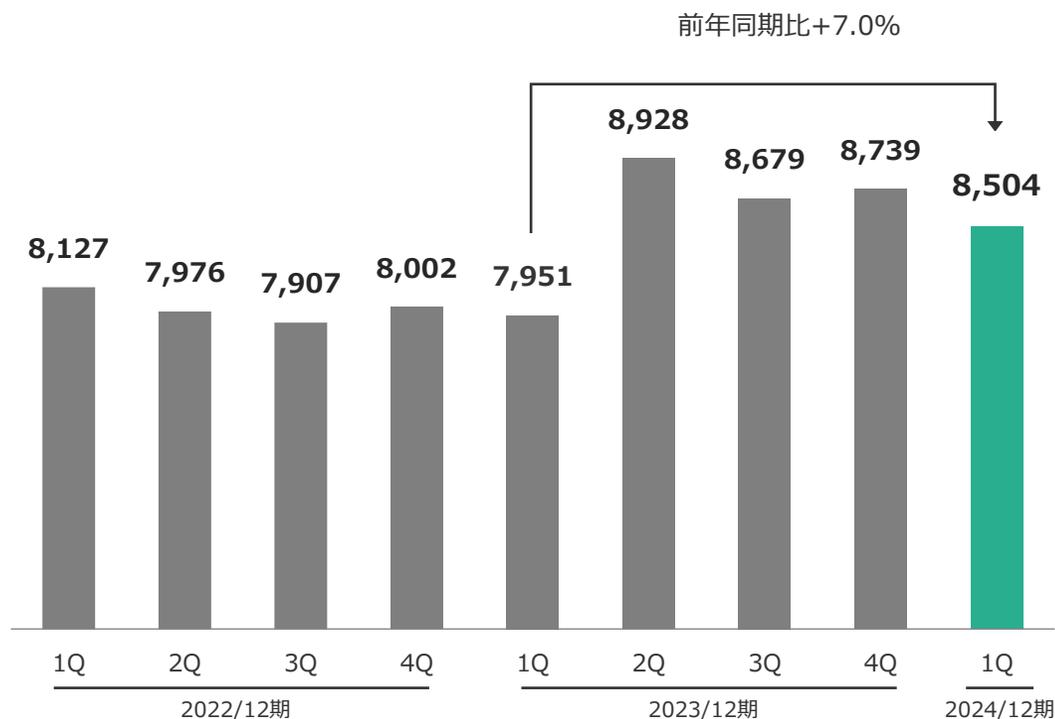
※ 実働会員の関連会社支援先（会員数、実働会員数には含まれていない）

事業KPI②

- 1時間当たりの稼働単価は前期2Qの価格改定が寄与し、前年同期比で7%上昇。前期4Q比では、年末短期案件の終了と新卒社員の一部早期入社による稼働単価により低下
- 稼働率は、70%前後の範囲内で堅調に推移

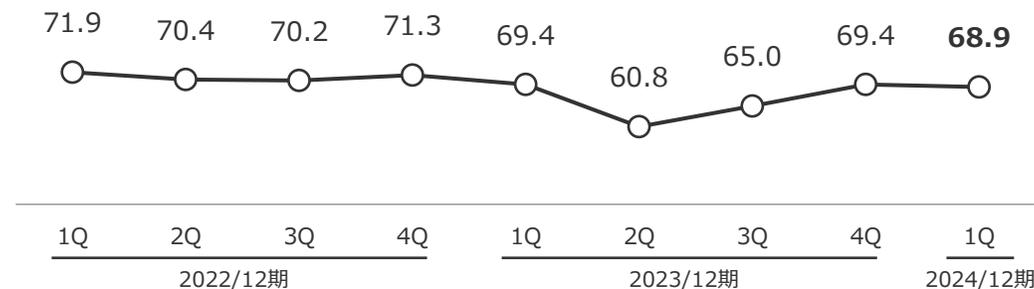
シェアード社員の稼働1hあたり売上高

(円)



稼働率の推移

(%)



シェアリング指標 (FY2024.1Q)

1社あたり平均担当者数



シェアード社員

3.57人

(前期末比 ▲0.20人)

1人あたり平均担当社数



会員企業

3.52社

(前期末比 ▲0.25社)

営業利益の増減要因

- シェアード社員の増加と価格改定により売上高が増加、利益に寄与
- 価格改定やスキルレベル上昇による稼働単価の上昇等により、粗利率が上昇
- 採用活動強化や新基幹システム関連費用による販管費の増加を吸収し、19百万円の増益を達成

増収要因

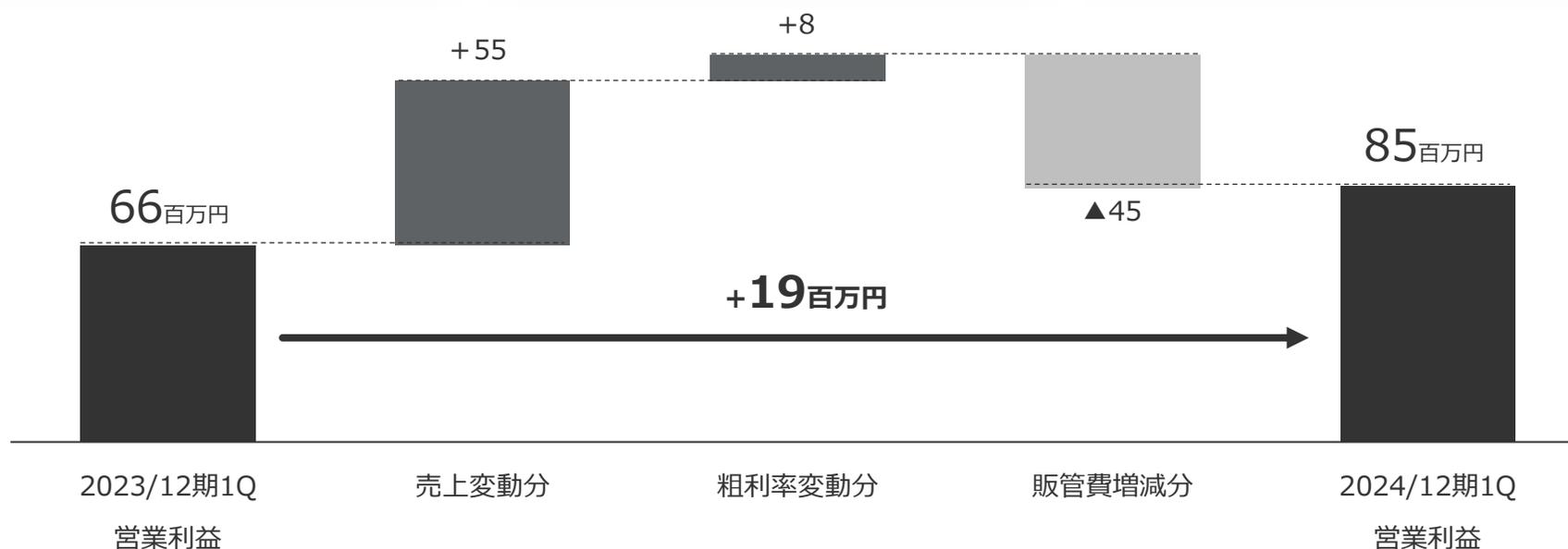
- シェアード社員の増加による売上高増加
- 価格改定による稼働単価の上昇
- 事業間取引の減少による売上増加

粗利率上昇要因

- 価格改定やシェアード社員のスキルレベル上昇による稼働単価の上昇
- 稼働の平準化による収益性の向上

販管費増加

- 人員増加や昇給による人件費の増加
- 基幹システム刷新費用（減価償却費、保守費用等）の増加
- 採用活動費用や教育研修費用の増加



B/S

- 実質支援社数の増加に伴い契約負債が増加
- 期末賞与、配当金の支払いにより現預金、未払金、株主資本が減少

(百万円)

科目	2023/12期末	2024/12期1Q末	前期末差
資産の部			
流動資産			
現金及び預金	2,267	2,234	▲ 32
売掛金	1	1	+0
流動資産合計	2,293	2,269	▲ 23
固定資産			
有形固定資産	74	72	▲ 2
無形固定資産	177	167	▲ 9
投資その他の資産	67	61	▲ 5
固定資産合計	319	301	▲ 17
資産合計	2,612	2,571	▲ 41

(百万円)

科目	2023/12期末	2024/12期1Q末	前期末差
負債の部			
流動負債			
未払金	118	87	▲ 30
契約負債	438	485	+ 46
流動負債合計	735	715	▲ 19
固定負債			
固定負債合計	30	31	+ 1
負債合計	765	747	▲ 18
純資産の部			
株主資本合計	1,846	1,823	▲ 22
純資産合計	1,846	1,823	▲ 22
負債純資産合計	2,612	2,571	▲ 41

2. 2024/12期の見通し



2024/12期見通し

- 期初予想から変更なし。シェアード社員数が順調に増加しており18%増収を計画。中堅・中小企業へのさらなる選択と集中により成長加速を見込む
- 積極的な人材採用による採用広告費等の費用増で販管費率は上昇を見込むものの、稼働率の上昇により原価率の改善を予想
- 前期計上した一部事業譲渡による特別利益がなくなることにより最終利益は13%増益に留まる予想

	2023/12期		2024/12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	2,667	100.0	3,152	100.0	+18.2	-
売上原価	1,362	51.1	1,561	49.5	+14.6	▲1.6
売上総利益	1,305	48.9	1,591	50.5	+21.9	+1.6
販売管理費	913	34.2	1,108	35.2	+21.3	+1.0
営業利益	392	14.7	482	15.3	+23.1	+0.6
経常利益	392	14.7	482	15.3	+23.0	+0.6
親会社株主に帰属する 当期純利益	305	11.5	346	11.0	+13.3	▲0.5

セグメント別見通し

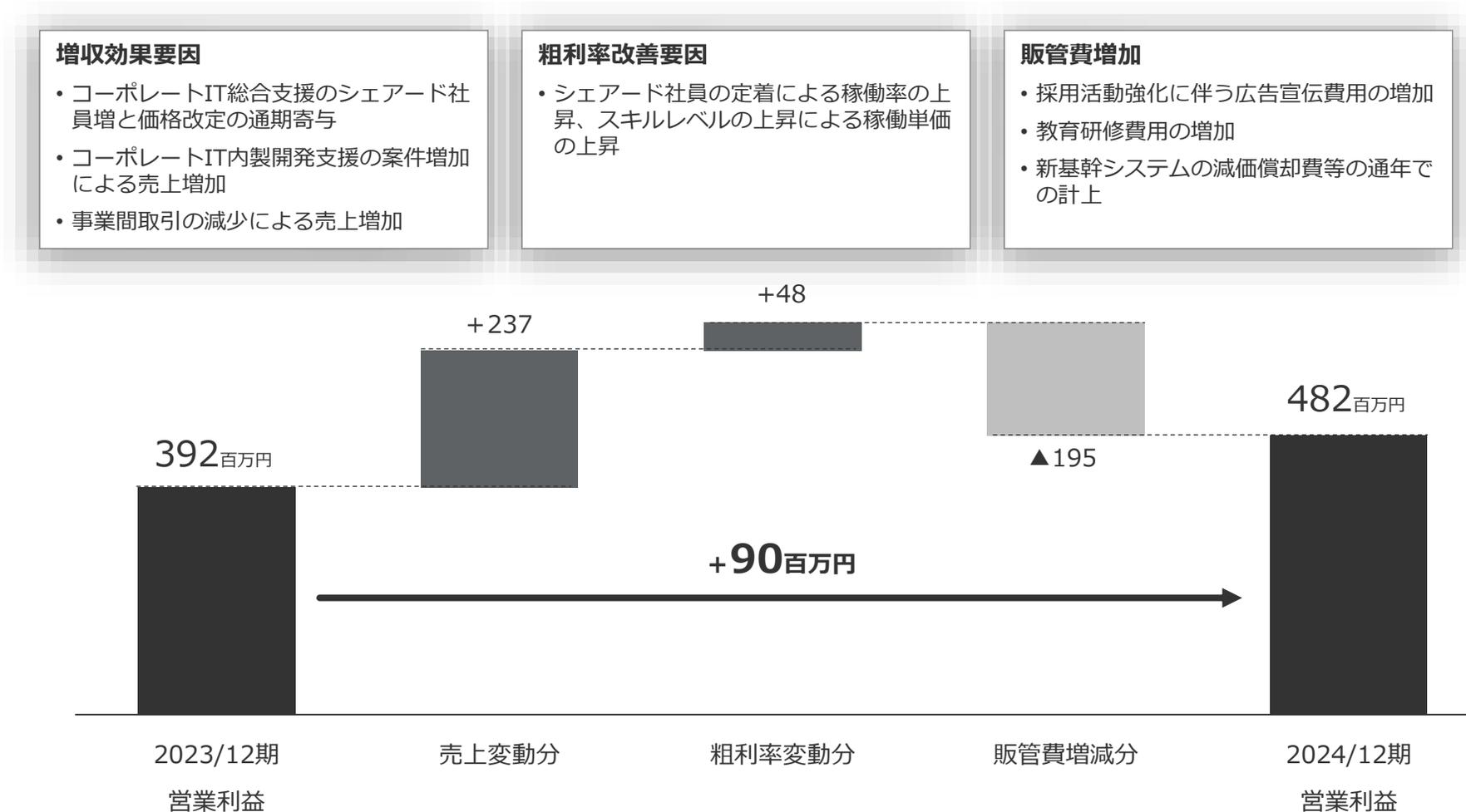
- キャッシュレスセキュリティ・コンサルティングの一部事業の譲渡に伴いセグメントを見直しを実施
- コーポレートIT総合支援は、シェアード社員の増加と価格改定の通期寄与を見込み24%の増益を計画
- コーポレートIT内製開発支援は、案件数の増加および案件規模の拡大を見込み、3割超の増収を予定

	2023/12期			2024/12期			
	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	コーポレートIT 総合支援※		コーポレートIT 内製開発支援	
	実績 (百万円)	実績 (百万円)	実績 (百万円)	予想 (百万円)	前期比 (%)	予想 (百万円)	前期比 (%)
売上高	2,407	123	137	2,984	+24.0	168	+36.6
セグメント利益	911	60	21	1,200	+31.7	72	+19.4
利益率	37.9%	49.1%	16.0%	40.2%	+2.3pt	42.9%	▲6.2pt

※旧キャッシュレスセキュリティ・コンサルティングの一部を含みます

営業利益の増減要因見通し

- シェアード社員の増加と稼働率の上昇を見込み、売上高増加と共に粗利率の改善も見込む
- 採用活動強化による採用関連費用、教育研修費用の増加、新基幹システムの減価償却費等により販管費の増加を見込む

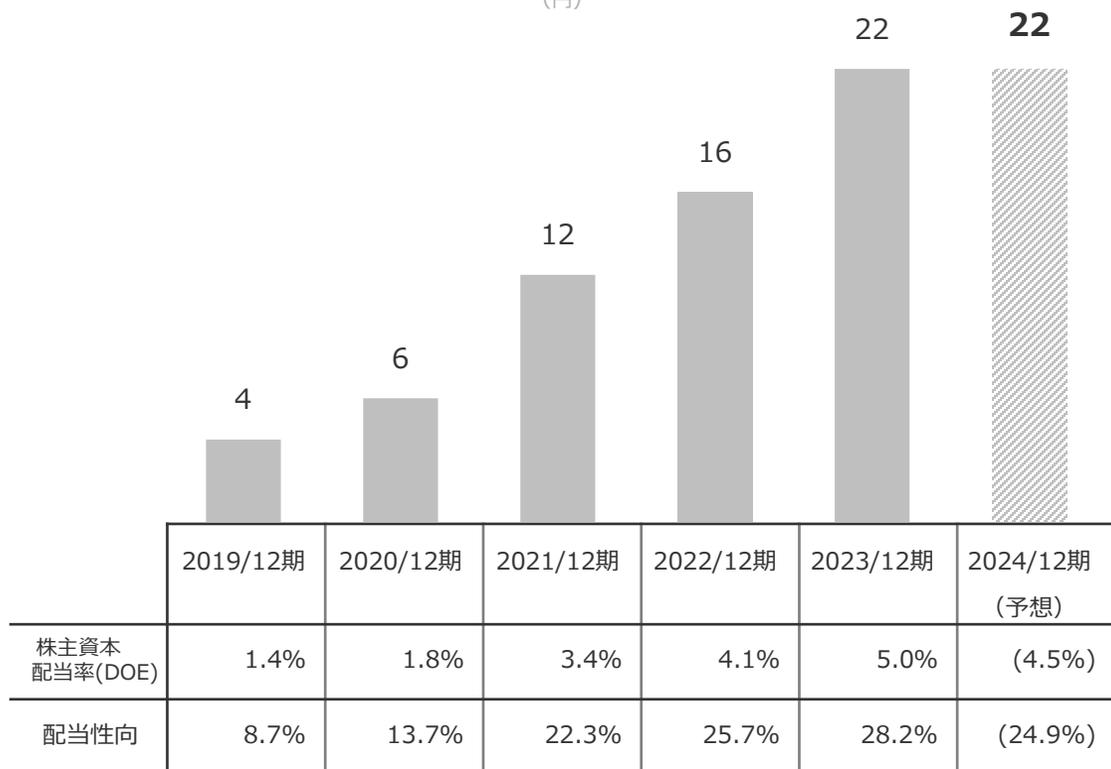


株主還元と中期の投資の考え方

- 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
- 創出したキャッシュはシステム投資や人材投資を中心に成長投資を優先しつつ、株主還元は機動的に配分

配当金の推移

(円)



キャッシュアロケーション

資金の源泉

資金の使途



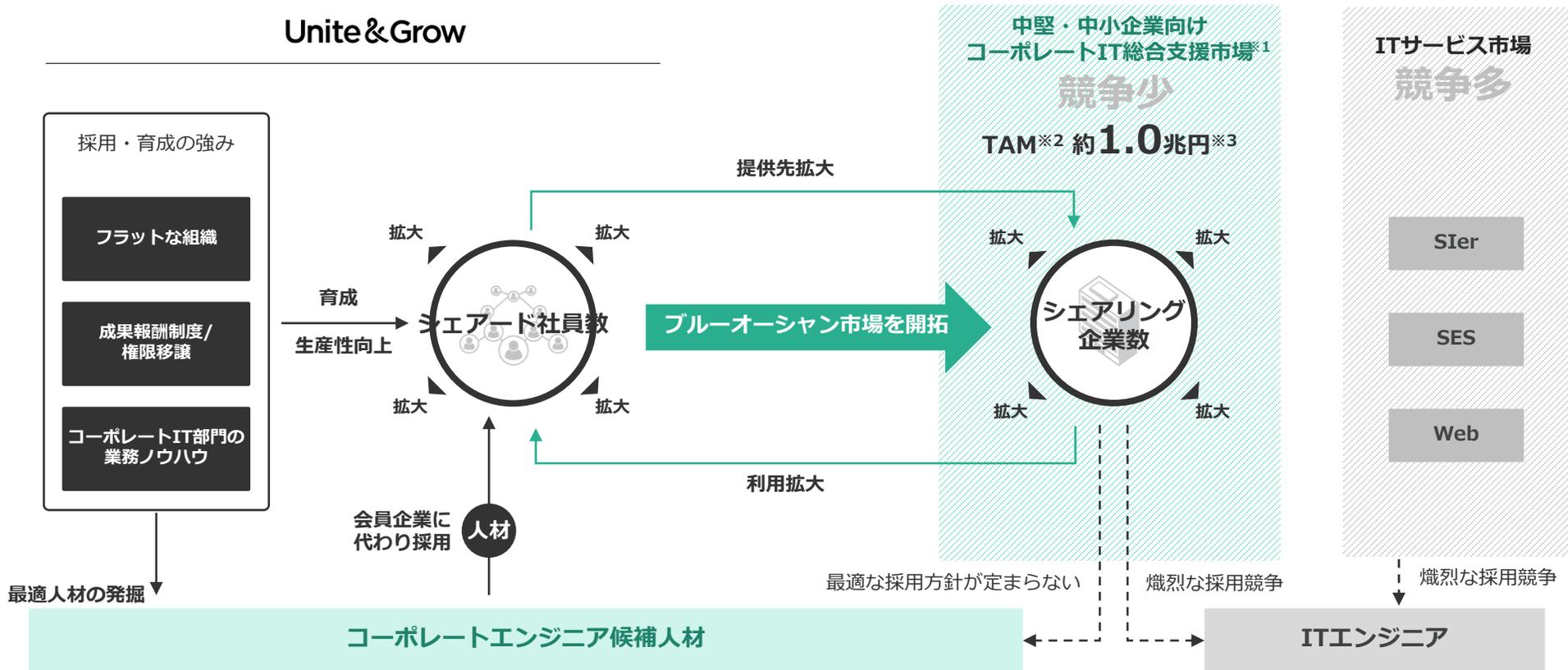
※ 2020年9月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施しております。

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
- 有能なシェアード社員数の拡大、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) 2024年2月14日時点での推計。

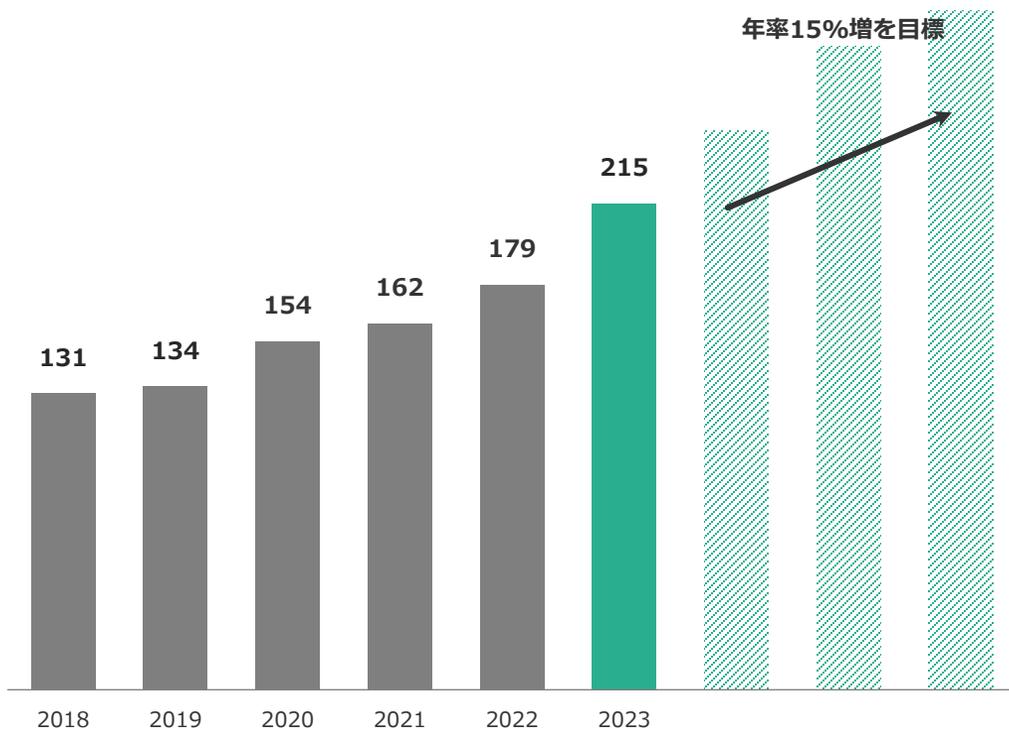
当社サービス対象顧客数（総務省令和3年経済センサス）×シェアリング指標×シェアード社員一人あたり売上高により算出。
 $(9.8万社 \times (3.77人 \div 3.77社) \times 11.5百万円) \approx 1.1兆円$

基本的な成長戦略

- シェアード社員の増加率は**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

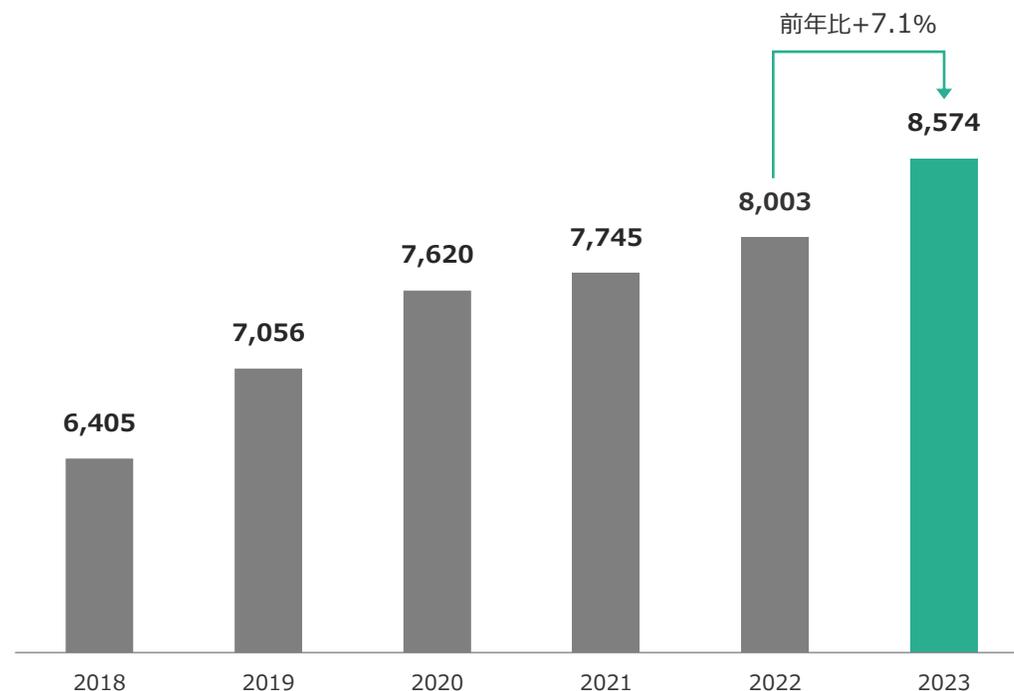
シェアード社員の推移と増加方針

(期末：人)



シェアード社員の稼働1hあたり売上高

(円)



成長戦略ハイライト

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

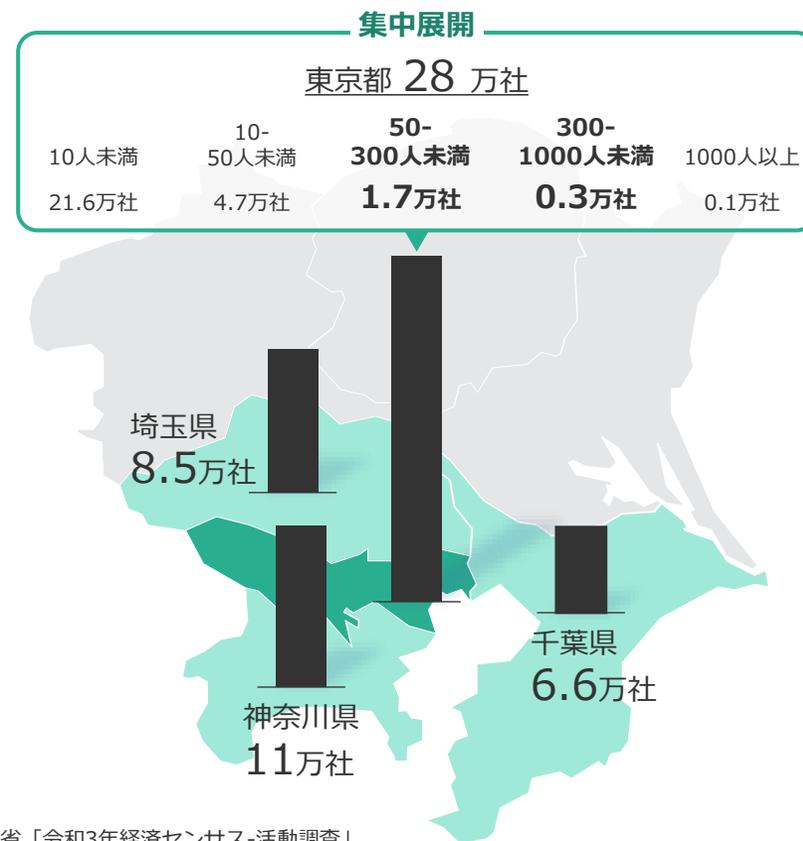
選択と集中：首都圏エリアの成長企業に特化

- 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



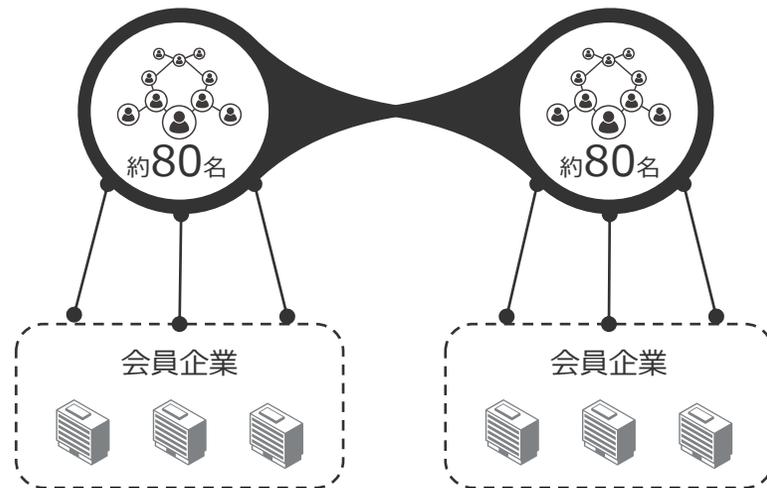
首都圏エリアにおける中小企業数



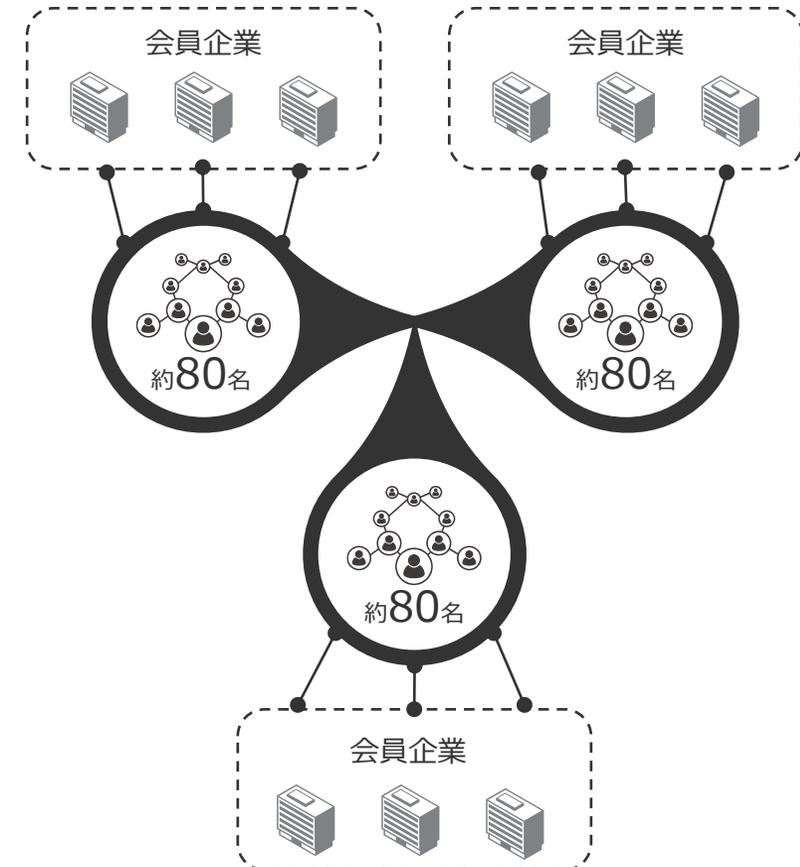
分割と増殖：強みを維持して継続的に成長

- 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

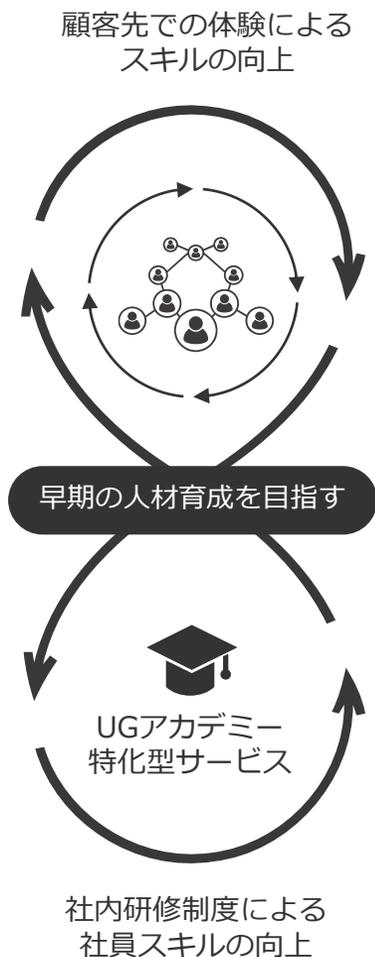


FY2022～2023

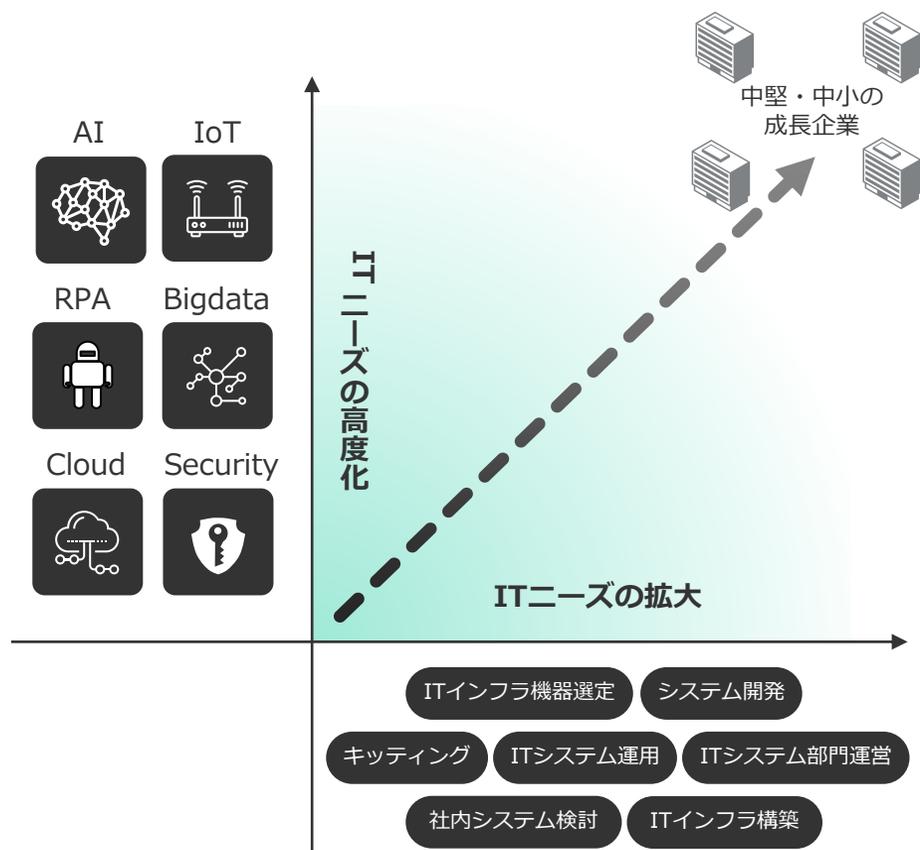


ノウハウの深化：顧客体験を社内研修に展開

- 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



顧客ニーズの拡がり



ノウハウの深化：従業員の育成実績

- FY2023では、継続的な社内研修の実施によりL3からL4へのスキルアップが増加
- コーポレートエンジニアの育成機関「UGアカデミー」の体系化が進み、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（FY2023）

スキルレベル	従業員構成比		変化率
	1月時点	12月時点	
L1	14.3%	5.1%	▲9.2
L2	38.8%	40.0%	+1.2
L3	30.3%	35.4%	+5.1
L4	13.1%	15.4%	+2.3
L5	2.9%	2.9%	—
L6	0.6%	1.2%	+0.6

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。

UGアカデミーのカリキュラム

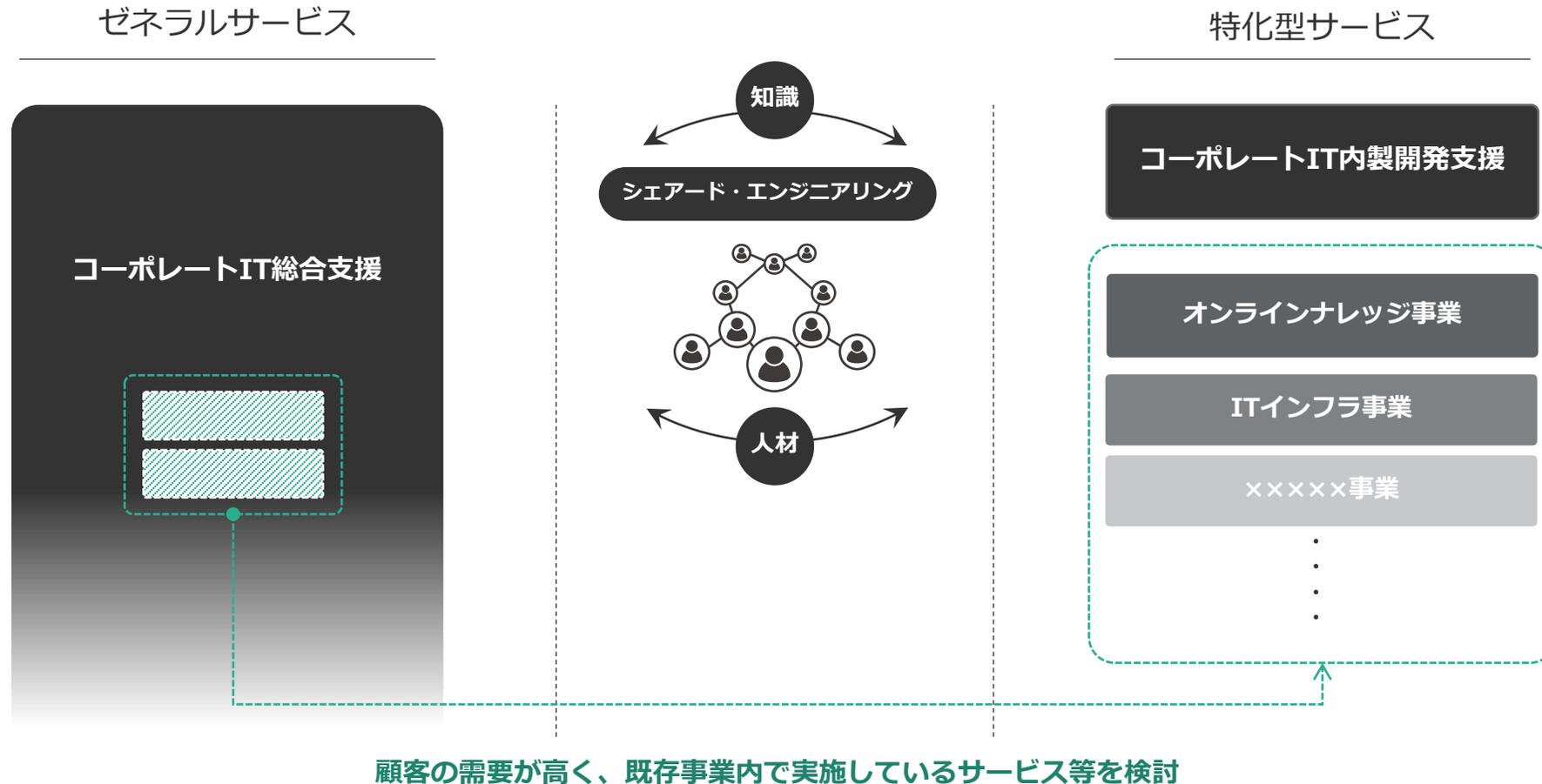
コーポレートエンジニアに必要なスキルを体系的に学ぶ



※当社コーポレートサイト：UGアカデミーより抜粋 <https://www.ug-inc.net/ug-academy>

特化型事業の開発：グループ総合力を強化

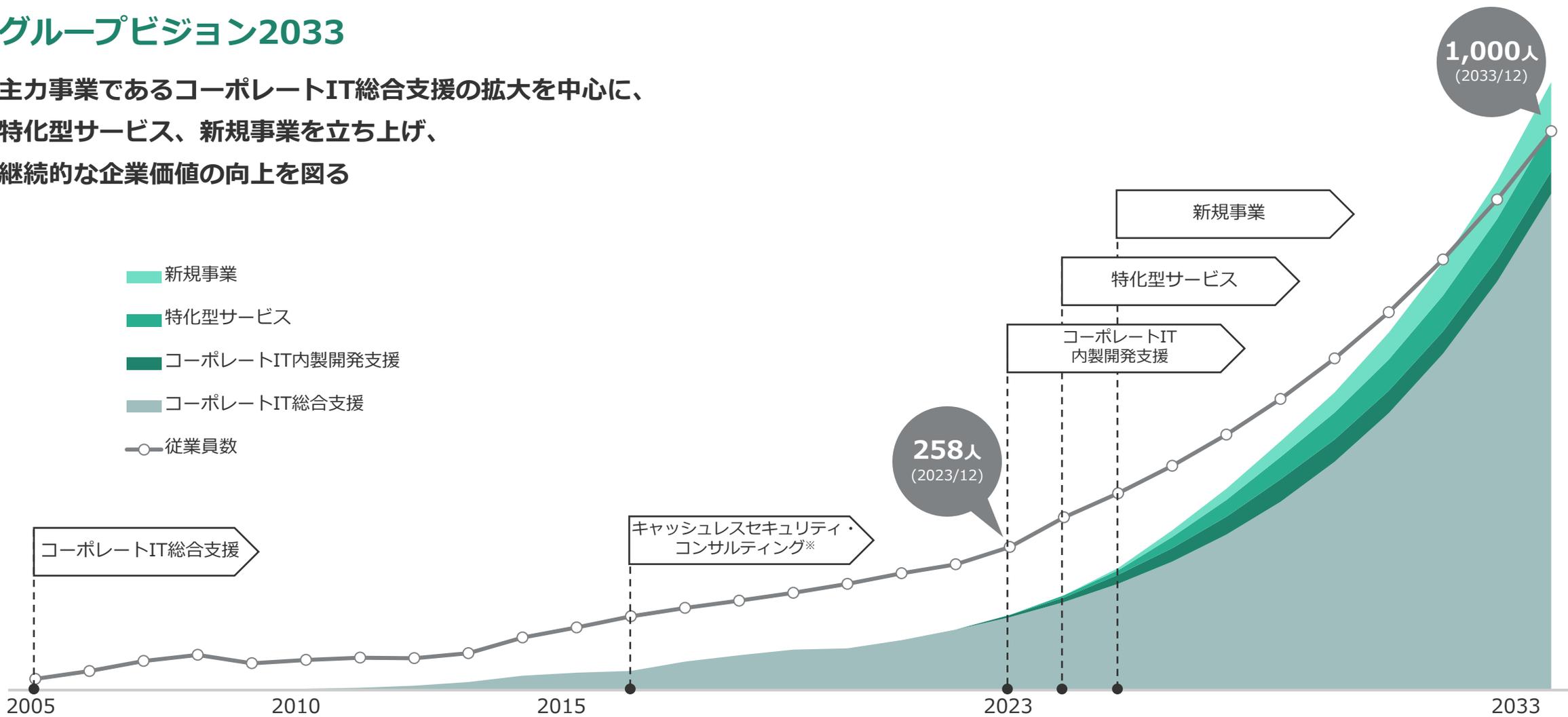
- 専門性の高い特化型サービスの立上げによって、高付加価値化をさらに進める
- 個人ごとに異なる専門性をそれぞれが伸ばし、有機的につなげることで、グループの総合力を高めていく



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



※2023年11月に一部事業を譲渡。存続事業はコーポレートIT総合支援に統合

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、2024年5月14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。