



ユナイトアンドグロウ株式会社 事業説明

東証グロース 4486

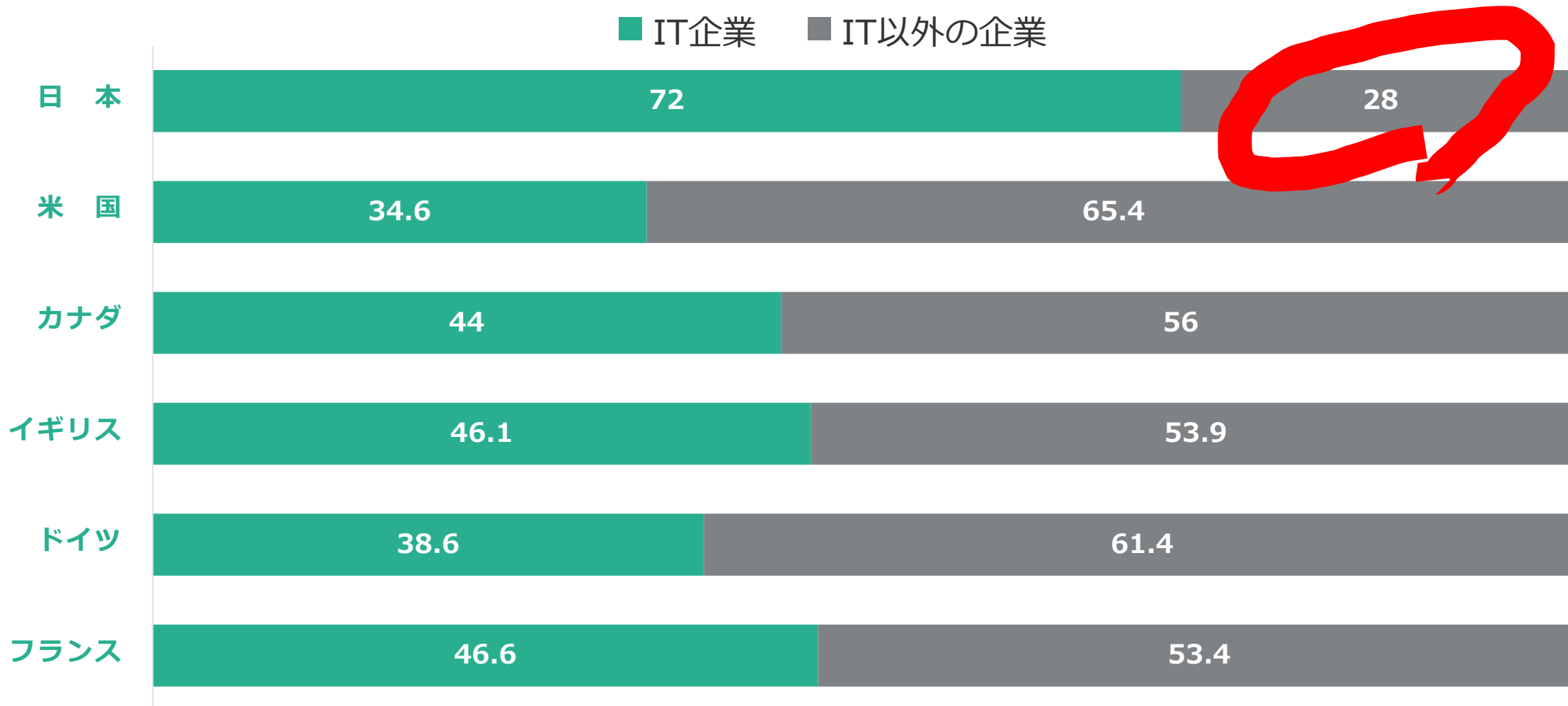
**Unite &
Grow**

当社は、東京周辺の中堅・中小・成長企業を顧客として、情報システム部門（**コーポレートIT部門**）に最適な人材と知識をシェアリングで提供しています。

全てを自社の正社員のみで行っていることから、「**シェアード社員®**」と命名しています。

ITユーザー企業に所属するIT人材の割合

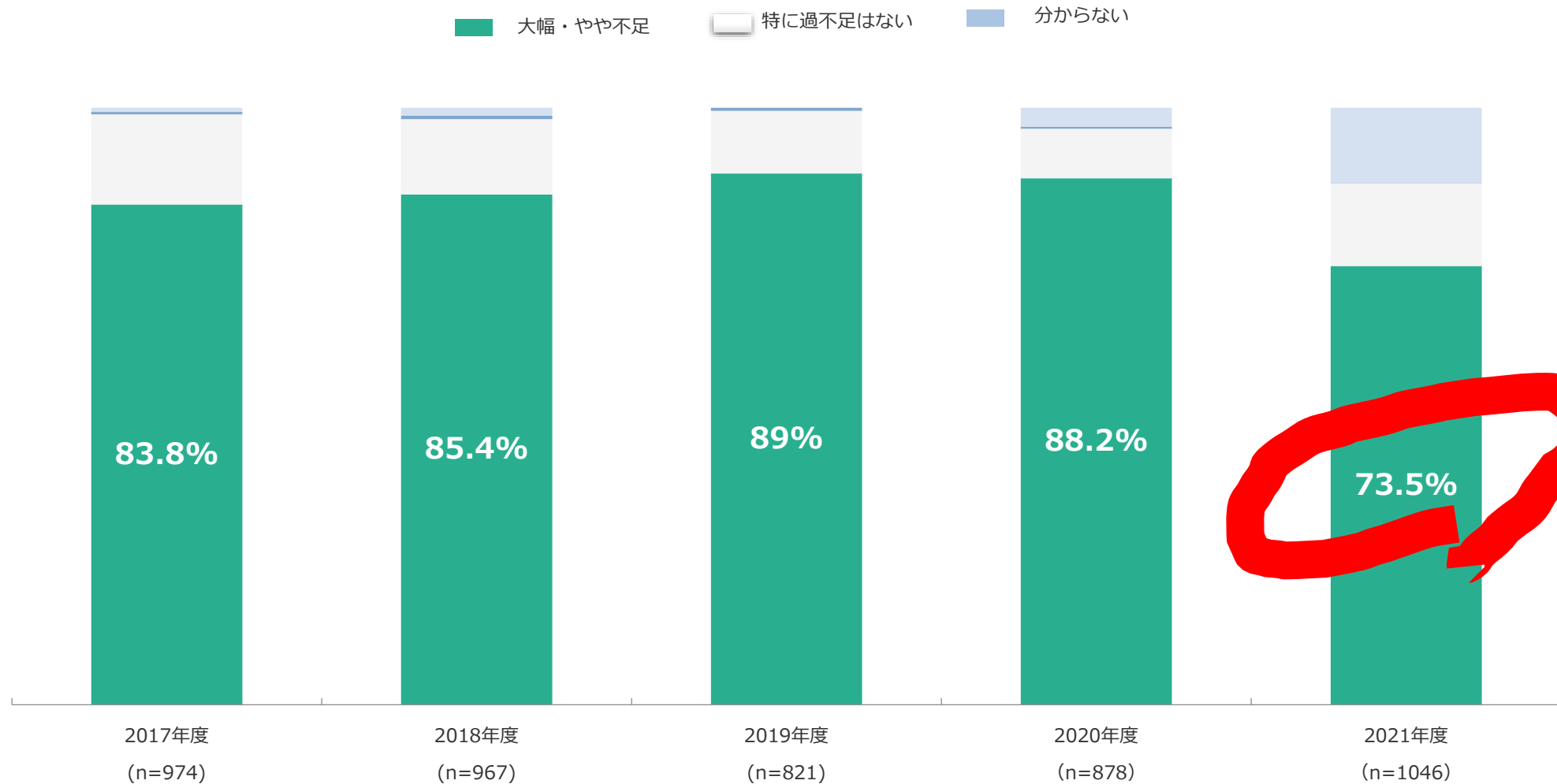
■ 国内のコーポレートIT人材は、欧米と比べて圧倒的に少ない



出所：IPA（独立行政法人情報処理推進機構）「IT人材白書2017」

ITユーザー企業内のIT人材の量に対する過不足感

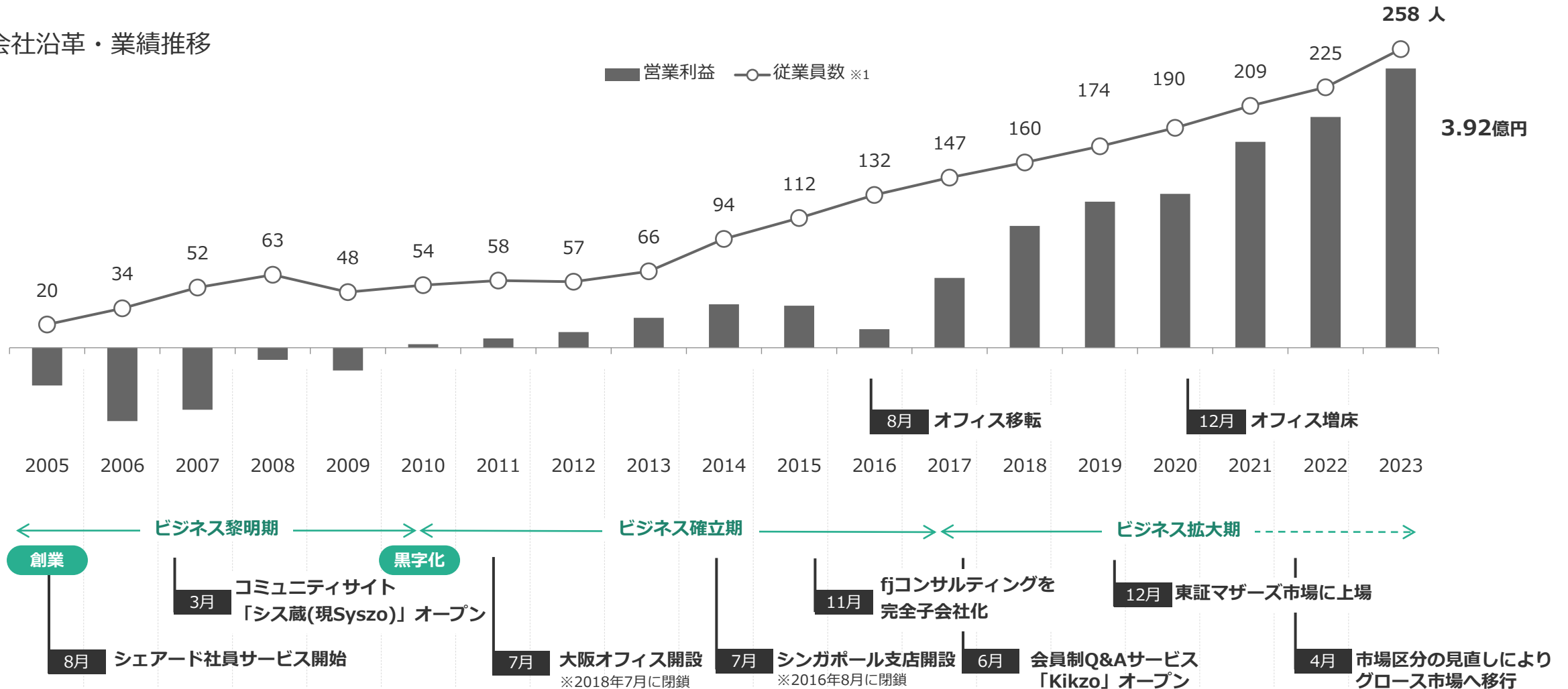
■全体の不足感は「7割強～9割弱」と高い状態が続いている



出所：IPA（独立行政法人 情報処理推進機構）「DX白書2023」／2019以前は「IT人材白書」

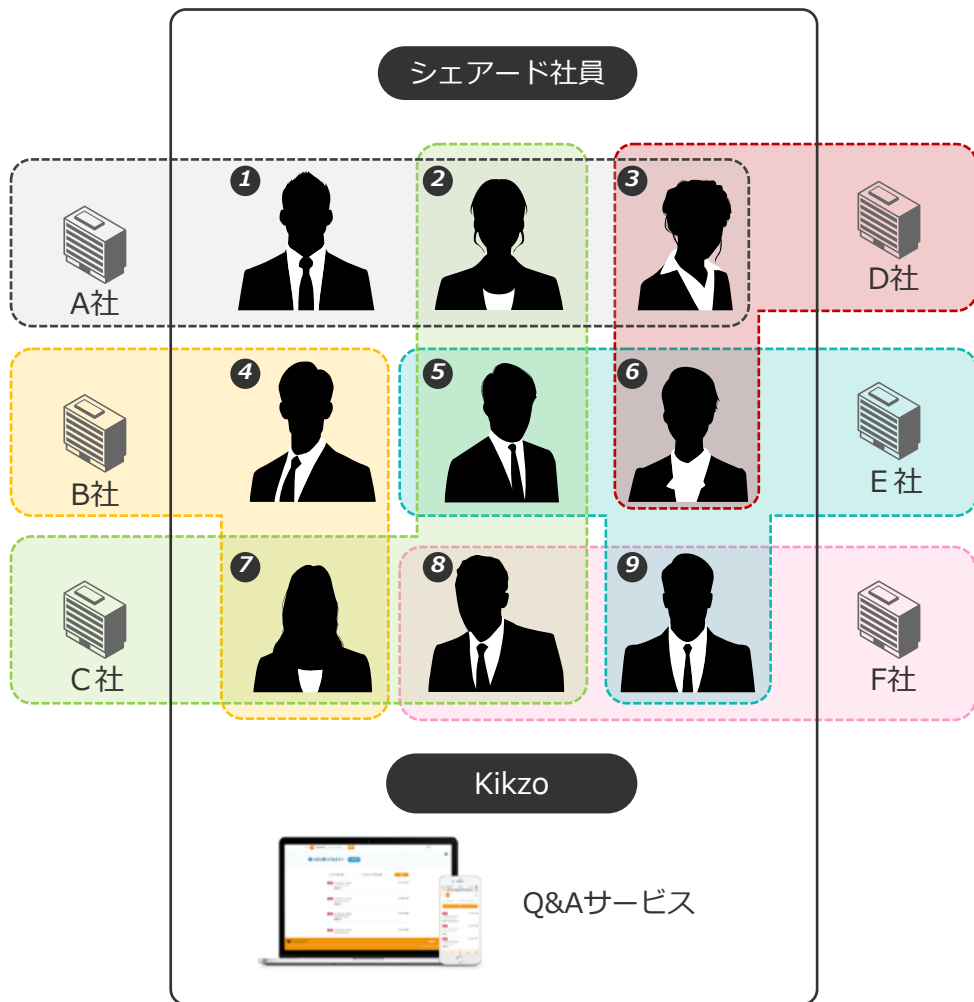
ニーズは高いが収益化が困難（誰も参入していなかった）

会社沿革・業績推移



※1 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、業務委託者を含めた、事業従事者の総数です。

シェアード社員の働き方



コーポレートIT総合支援の業務例

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 システムの社内 開発

- 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
- 内製開発の支援
- IT資産管理適正化
- NW/サーバ構築・運用
- ドキュメント作成

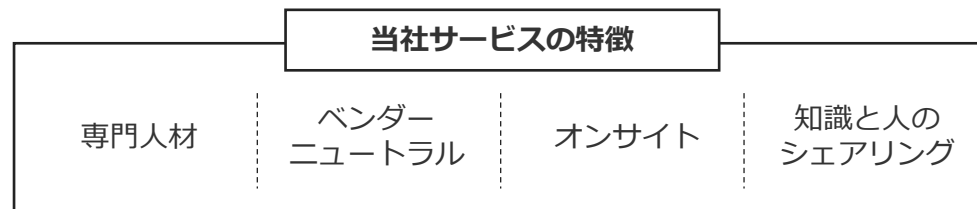
システム担当者の 育成・交流支援

- 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

特長と強み：

中堅・中小の成長企業に特化（人と知識を最適化）

サービスの最適化



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

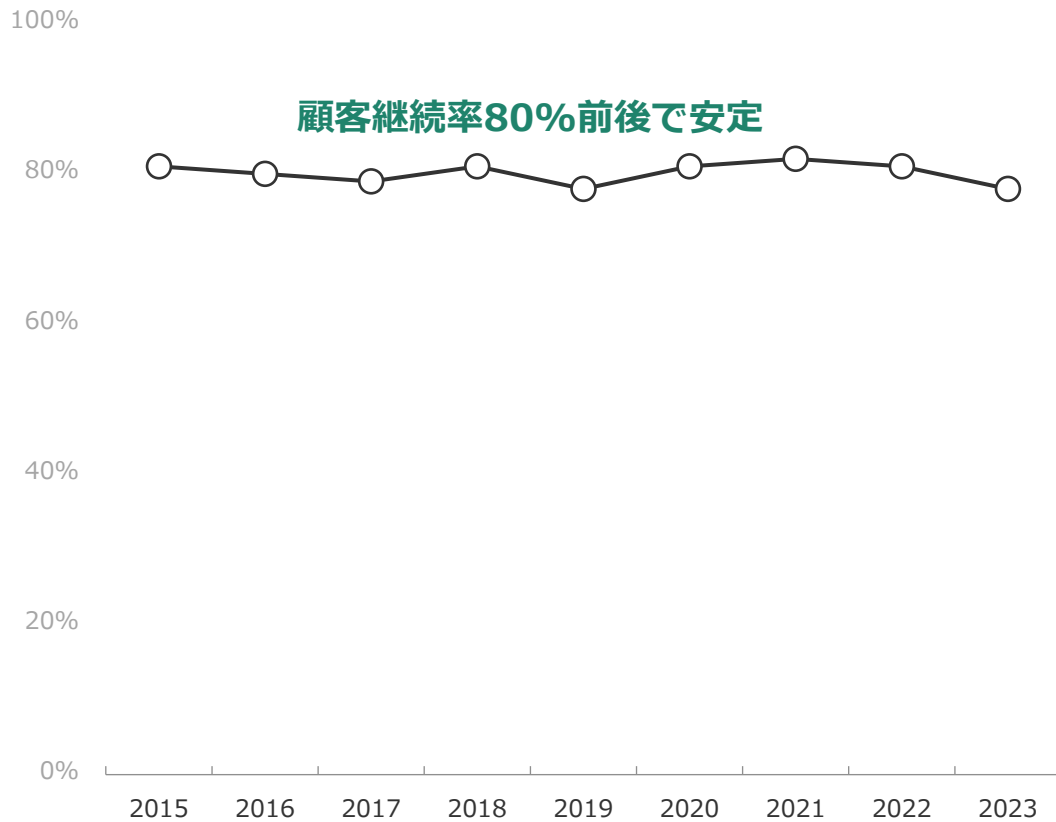


20段階のシェアード社員スキルレベル

特長と強み：

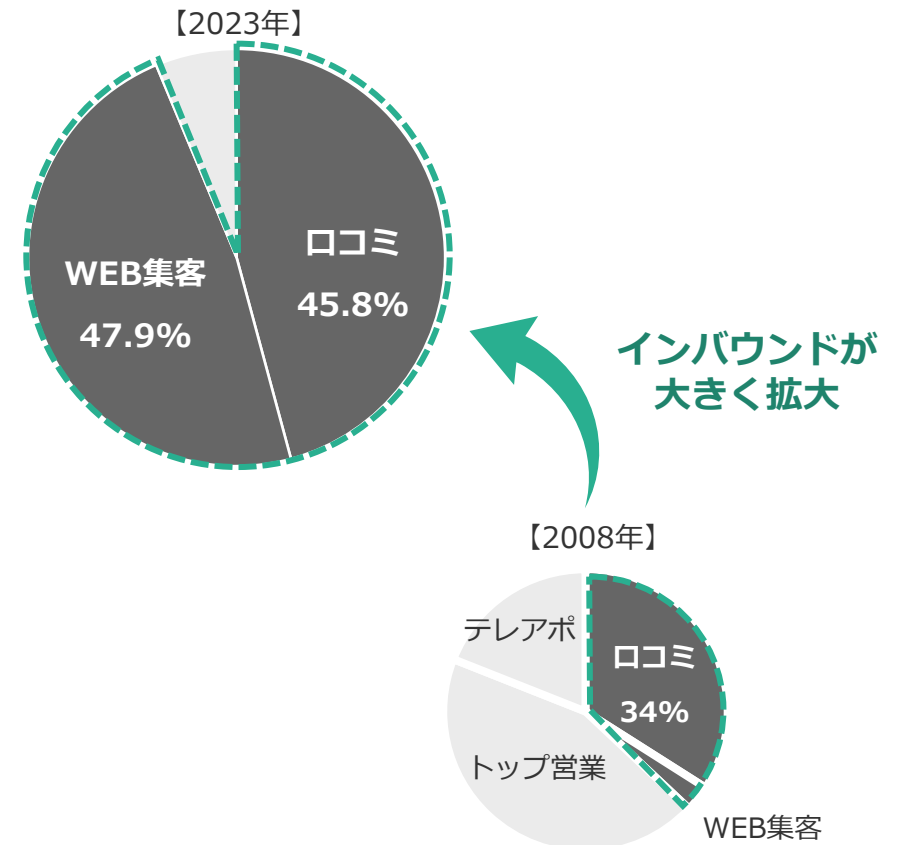
営業部門がない（全員営業の文化）

年間顧客継続率※1



注釈（1）：年間顧客継続率とは、取引開始から13カ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）

顧客獲得チャネル



特長と強み：

スタッフィング部門がない（立候補制の文化）

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

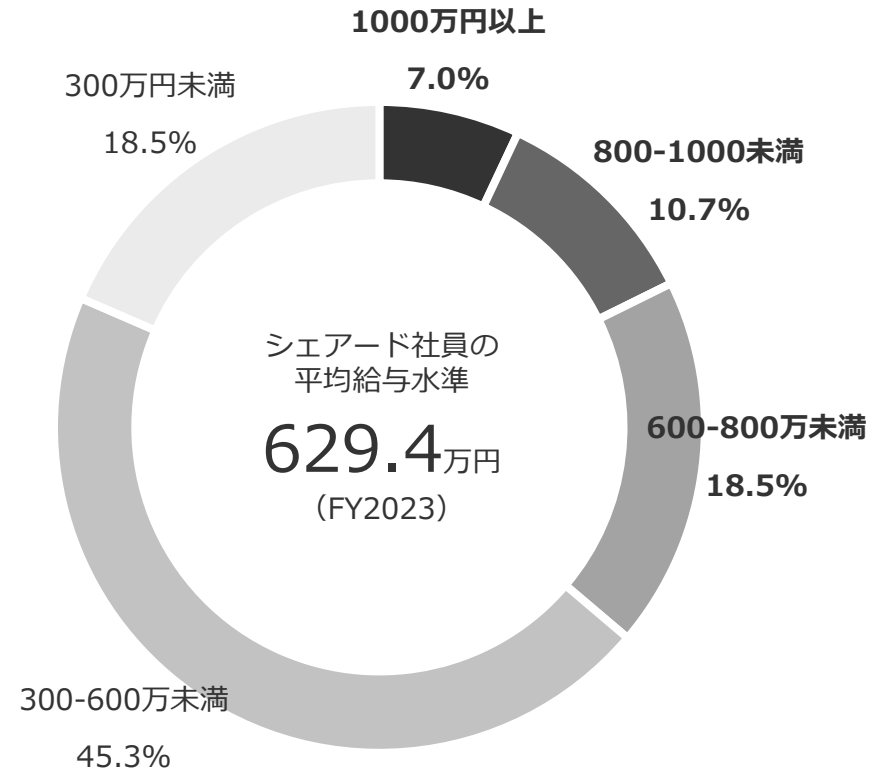
収益性向上

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



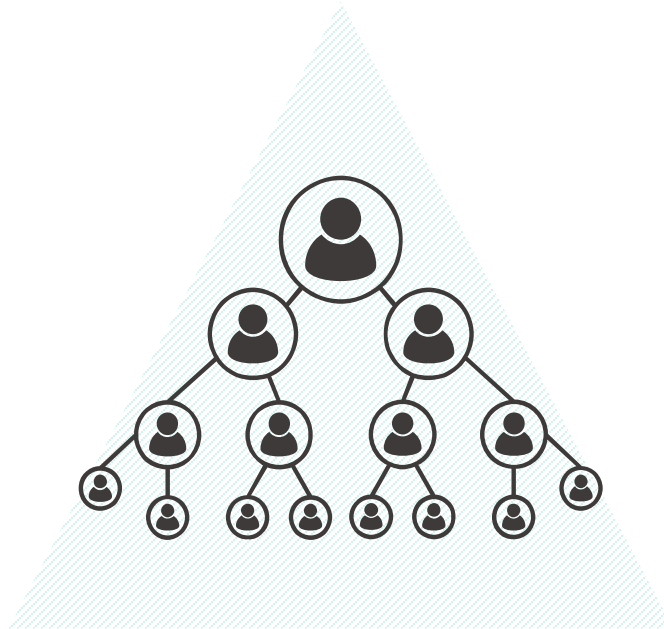
特長と強み：

シェアード・エンジニアリング（独自の組織と人づくり）

管理体制

サービスオペレーション

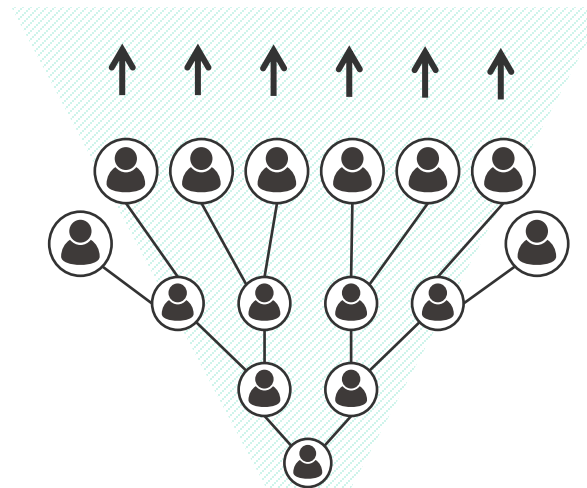
組織風土



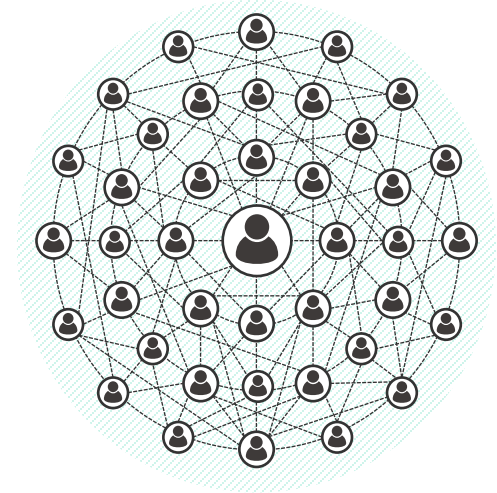
- ピラミッド型の組織図によって管理と統制を行う
- 予算統制・労務管理・コンプライアンス・情報セキュリティ・マネジメントなど



顧客を向いたチーム
200以上



- 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

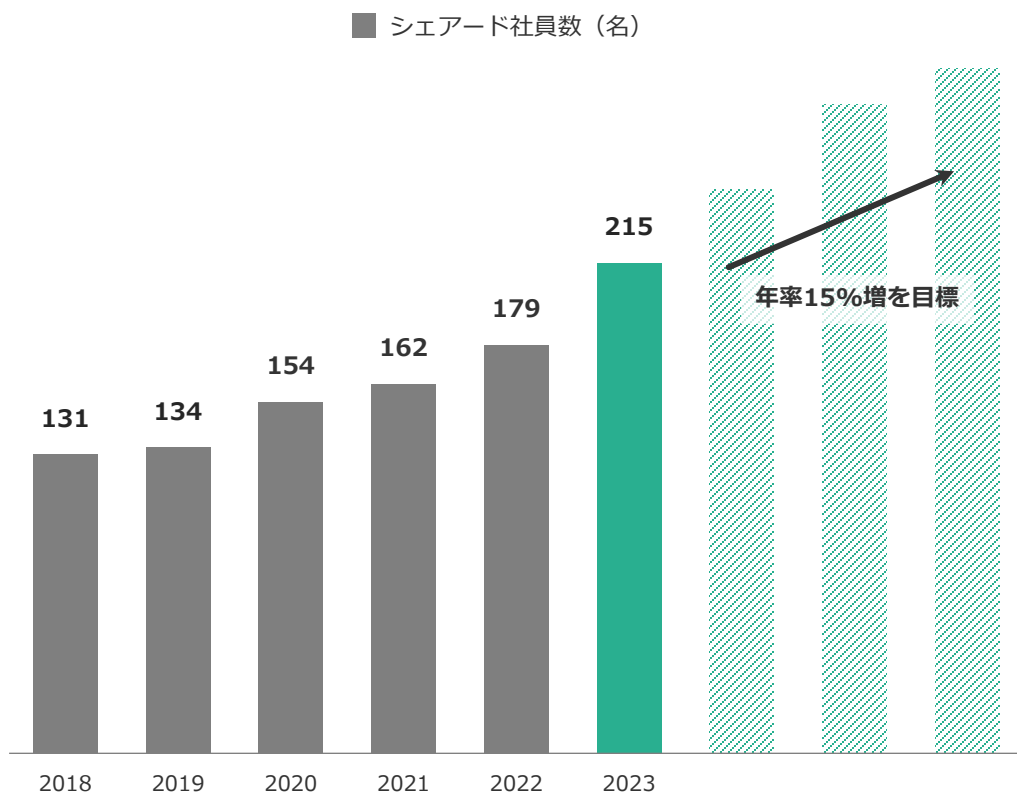


- お互いのつながりを深める取り組みや支援を様々に実施して、ネットワーク型の組織を構成
- 指図命令はほとんどなく、仕事は自分で見つける
- 半数以上の社員が何らかの社内の仕事を兼任しており、つながりを維持発展させる

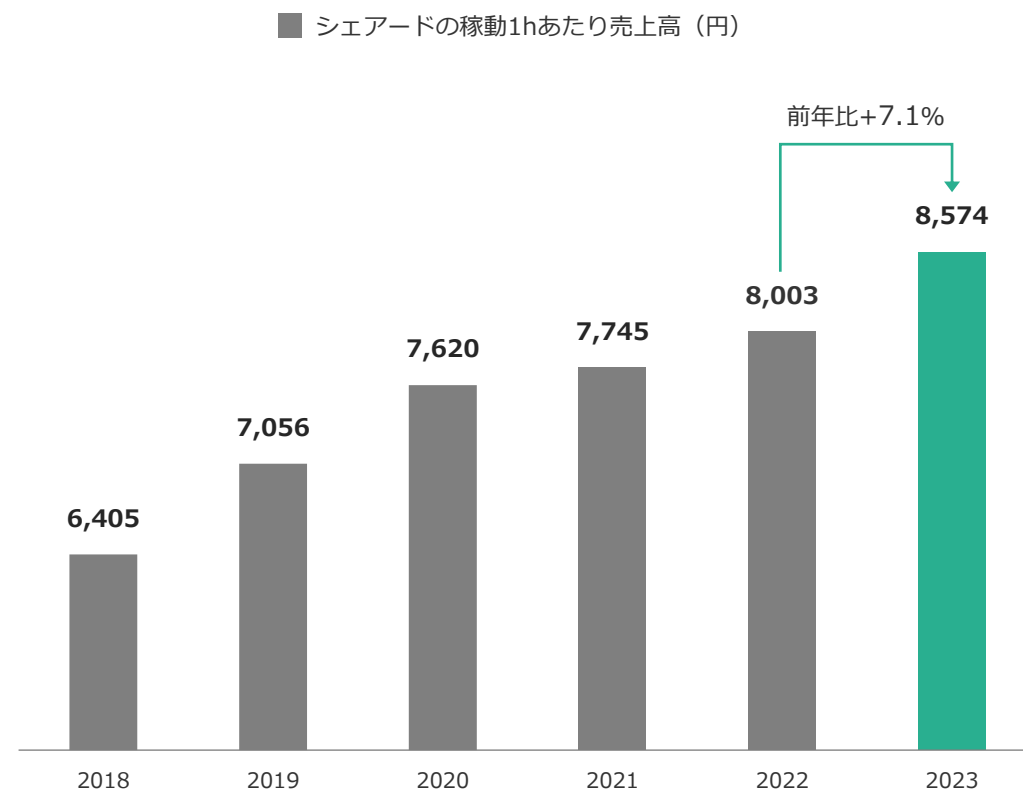
基本的な成長戦略

- 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

シェアード社員数の推移と増加方針

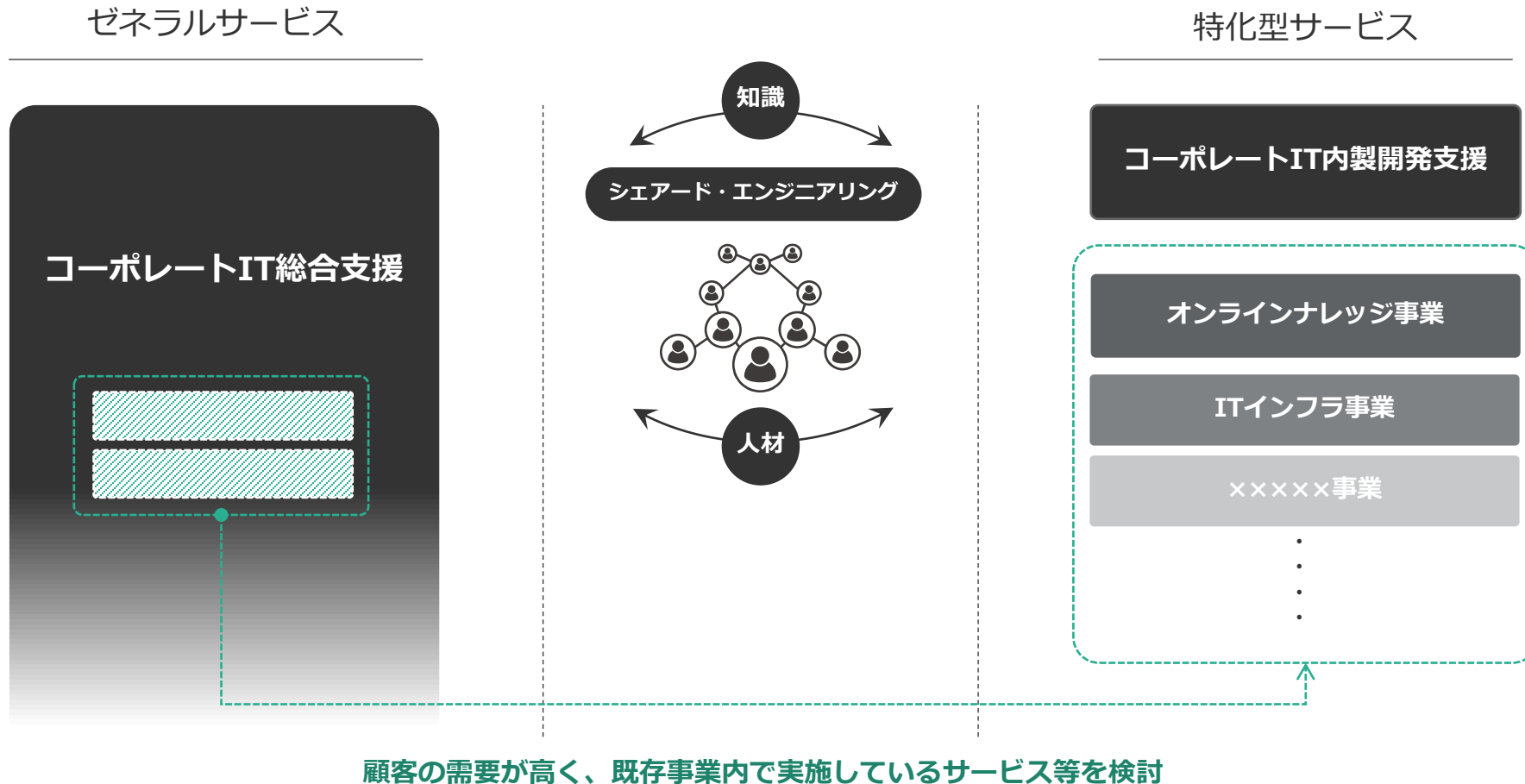


生産性指標



特化型事業の開発により、人材育成と定着を強化

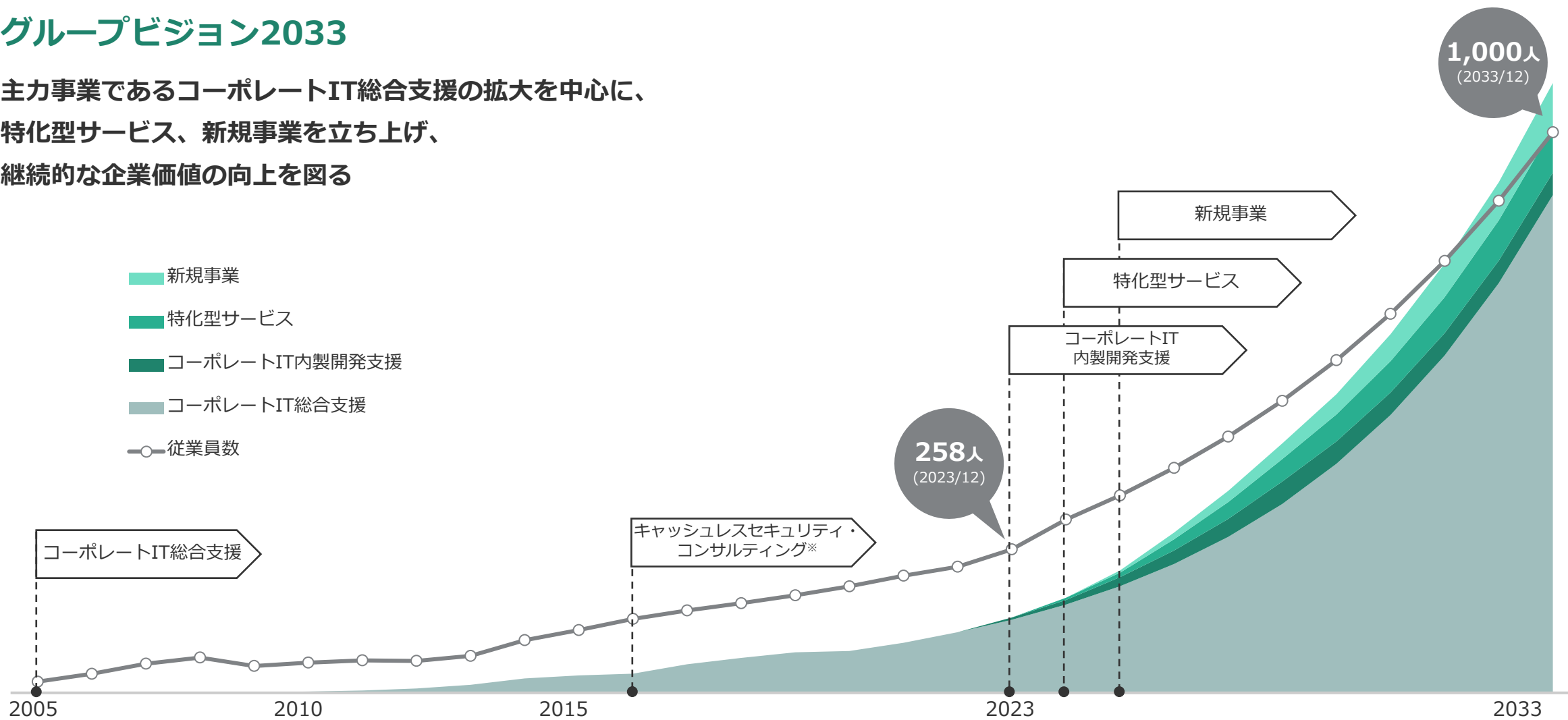
- 専門性の高い特化型サービスの立上げによって、高付加価値化をさらに進める
- 個人ごとに異なる専門性をそれぞれが伸ばし、有機的につなげることで、当社の総合力を高めていく



中長期成長イメージ (2033年 1,000人)

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

パーパス

PURPOSE of UG Group

お客様企業のパーパス すべてが、私たちの パーパスです。

私たちは、お客様の理念・ビジョン・ミッション・パーパス実現のために存在します。
お客様の事業目的や将来の可能性に強い共感をもって積極的に学び、真摯に仕事に取り組みます。
お客様企業の多様な事業の発展を通して、私たちは世界の前進に尽くします。

Vision

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

Core Value

「つながり」と「成長」

Unite & Grow

ユナイトアンドグロウ株式会社