

2024年12月期第2四半期 決算説明資料

2024年8月 東証グロース 4486

**Unite &
Grow**

Agenda

01		会社概要	3
02		2024/12期2Q決算について	10
03		2024/12期の見通し	19
04		成長戦略	24

1. 会社概要



会社概要

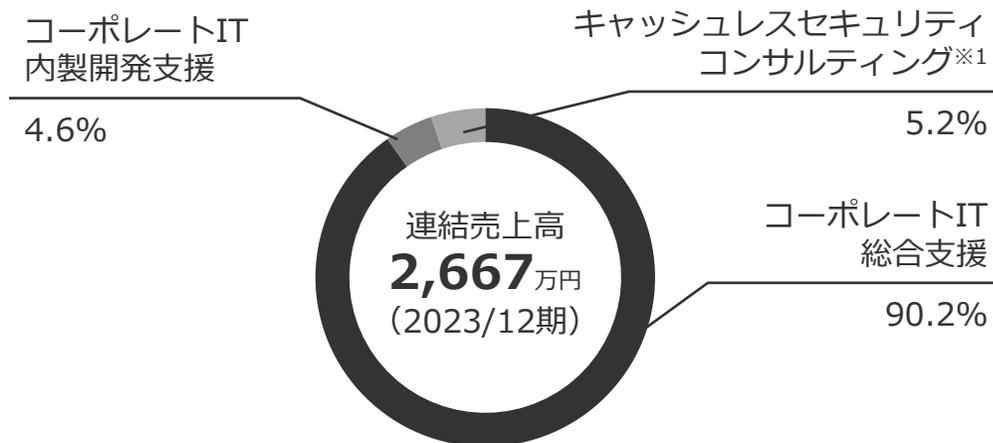
- 当社は「中小企業を内側から元気にして社会の役に立つ」という志により、2005年2月に創業
- 人的資源・知的資源をオープンかつ安全に共有する「シェアード・エンジニアリング」と呼ぶ、独自のノウハウを磨く
- コーポレートITに関わる豊富なナレッジを蓄積し、コーポレートIT部門に特化した業務支援事業を展開

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



※1 一部事業譲渡に伴い2024/12期はコーポレートIT総合支援、コーポレートIT総合支援の2セグメントとなり、存続事業はコーポレートIT総合支援に含まれます

基本情報

会社名 ユナイトアンドグロー株式会社

設立 2005年2月

代表者 代表取締役社長
須田 騎一郎



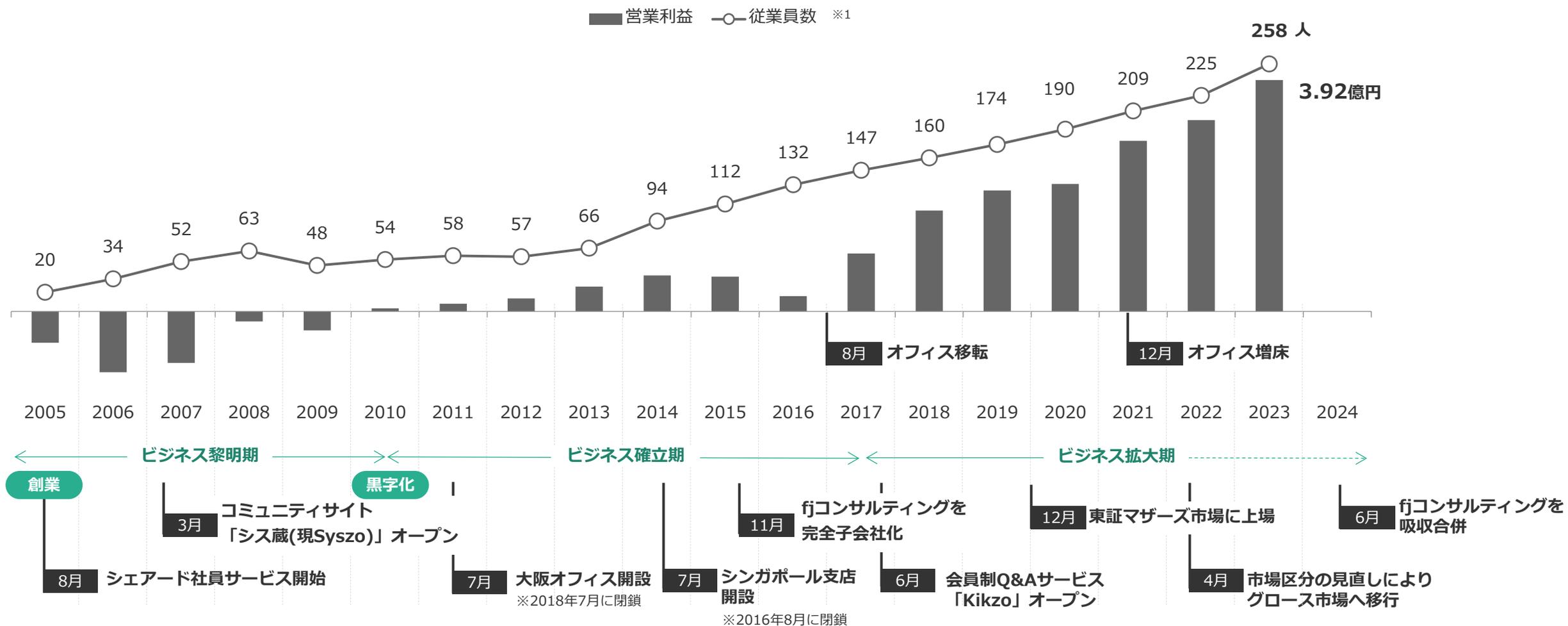
事業内容 コーポレートIT部門の業務支援事業
(コーポレートエンジニアのタイムシェア「シェアード社員」)
・コーポレートIT総合支援※1
・コーポレートIT内製開発支援

従業員数 258名※2 (2023/12)

※2 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。

会社沿革・業績推移

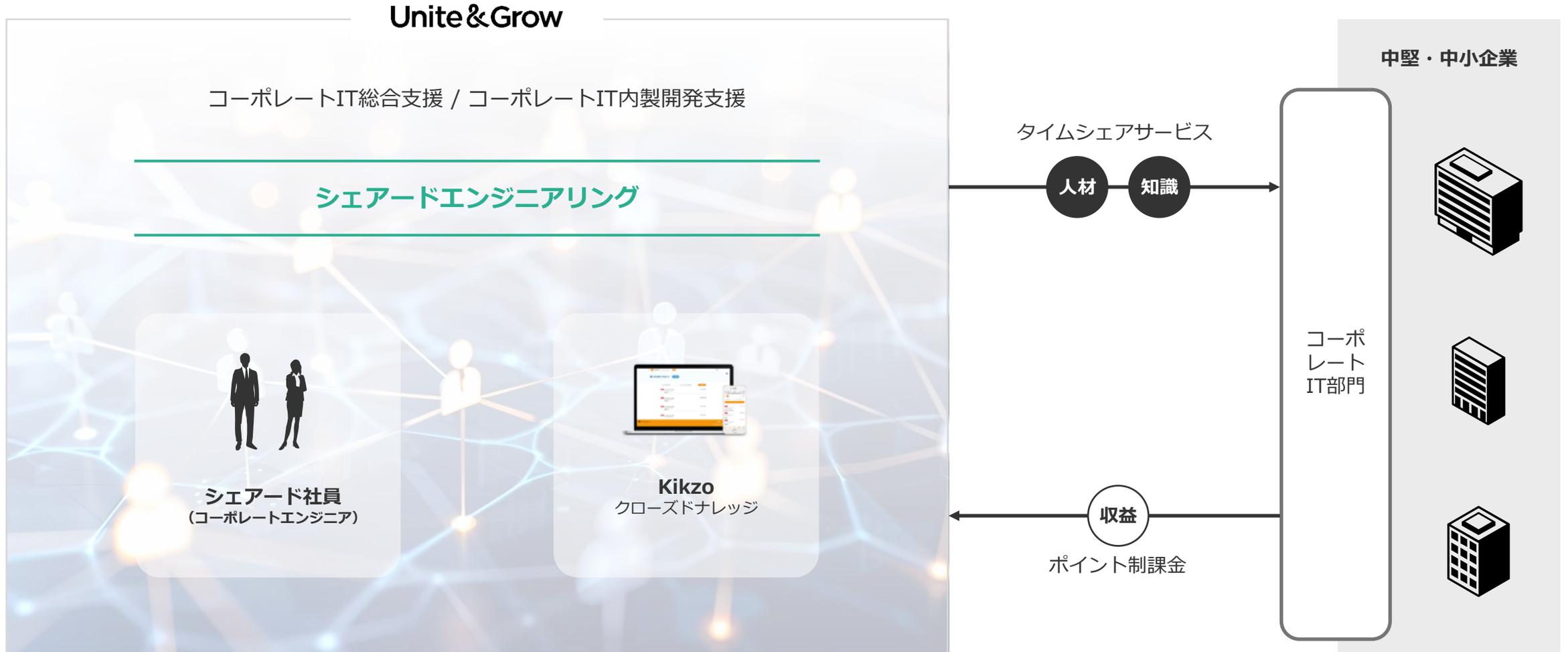
- 2005年の創業以来、中堅・中小企業（50名～1,000名の成長企業）の顧客ニーズにマッチするサービスを継続的に開発
- リーマンショック後の2010年には黒字化を達成。現在のサービス形態の確立に至る



※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。

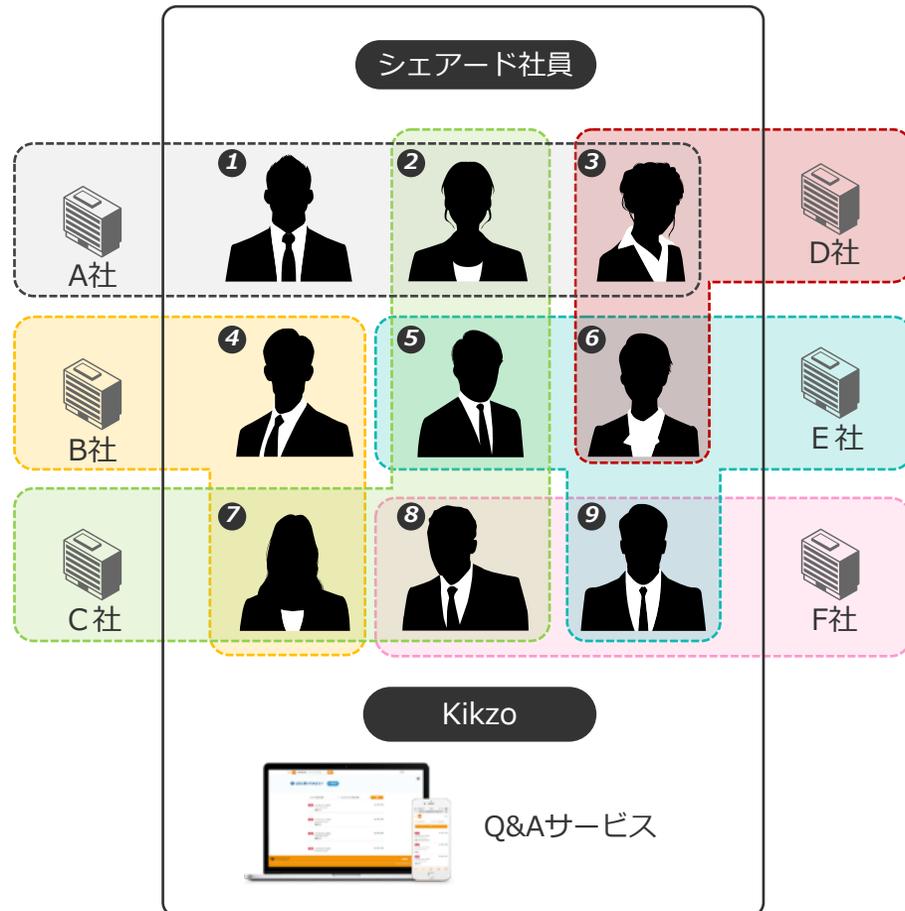
ビジネスモデルは「人と知識のシェアリング」

- 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
- 主力のコーポレートIT総合支援は、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



事業概要：コーポレートIT総合支援

- 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



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

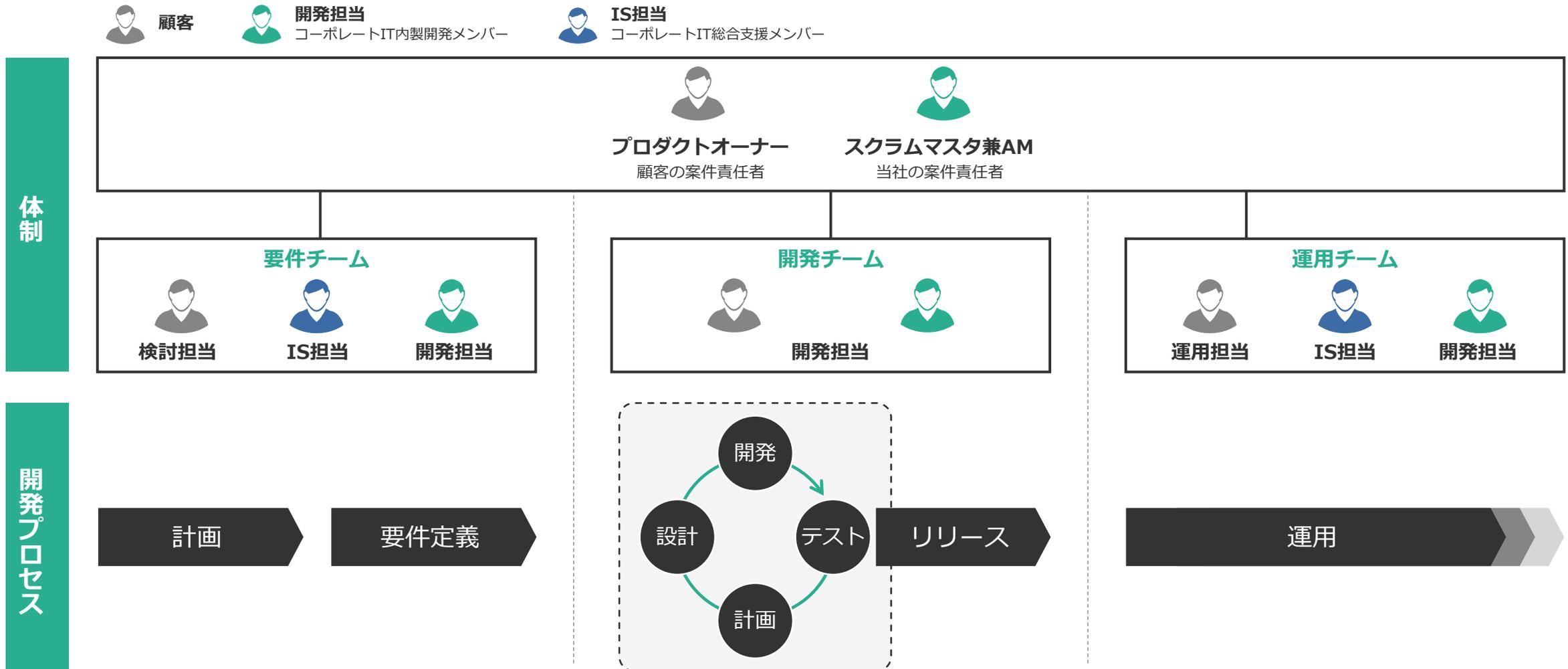
- クラウドサービス導入
- 個別システムのリプレイス
- インシデント管理・対応
- 内製開発の支援
- IT資産管理適正化
- NW/サーバ構築・運用
- ドキュメント作成

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

事業概要：コーポレートIT内製開発支援

- シェアード社員サービスをベースとして、ローコード開発ツールを活用した各種社内システムの内製開発を支援
- 顧客の立場でシステム導入の要件・開発・運用を実施し、独自のチーム制開発手順によりお客様とノウハウを共有



体制

開発プロセス

ITコンサルティングを中堅・中小企業へ

- 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

2. 2024/12期2Q決算について



2024/12期2Q決算ハイライト

シェアード社員が順調に増加し、売上高・営業利益とも計画通りに進捗
子会社の吸収合併により特別利益96百万円を計上

売上高	営業利益	四半期純利益
1,404 百万円 前年同期比※ +14.9%	150 百万円 前年同期比※ +4.3%	224 百万円 前年同期比※ +109.6%

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235人で、前期末比+26人
- 実質支援社数は355社で前期末比+26社

本社関連

- 子会社の吸収合併に伴い2Qより個別業績予想（非連結決算）へ移行

コーポレートIT内製開発支援

- シェアード社員数は11人で、前期末比+5人
- 拡大を見据えた体制強化により人件費は増加

- 日本サイバーセキュリティファンド1号投資事業有限責任組合へ参画

※ （参考）前期連結決算との比較

P/L

- 売上高は、シェアード社員の増加と稼働率の上昇により15%の増収
- 子会社の吸収合併に伴い特別利益96百万円を計上、純利益は前期比で2.1倍に

	2023/12期		2024/12期			
	第2四半期累計（連結）		第2四半期累計（個別）			
	実績 （百万円）	売上高比 （%）	実績 （百万円）	売上高比 （%）	前年同期比※1 （%）	計画進捗率※2 （%）
売上高	1,222	100.0	1,404	100.0	14.9	45.7
売上原価	634	51.9	746	53.1	17.6	48.3
売上総利益	587	48.1	658	46.9	12.0	43.1
販売管理費	442	36.2	507	36.1	14.6	48.8
営業利益	144	11.8	150	10.8	4.3	30.9
経常利益	144	11.8	167	11.9	15.4	33.2
四半期純利益	106	8.7	224	15.9	109.6	48.7

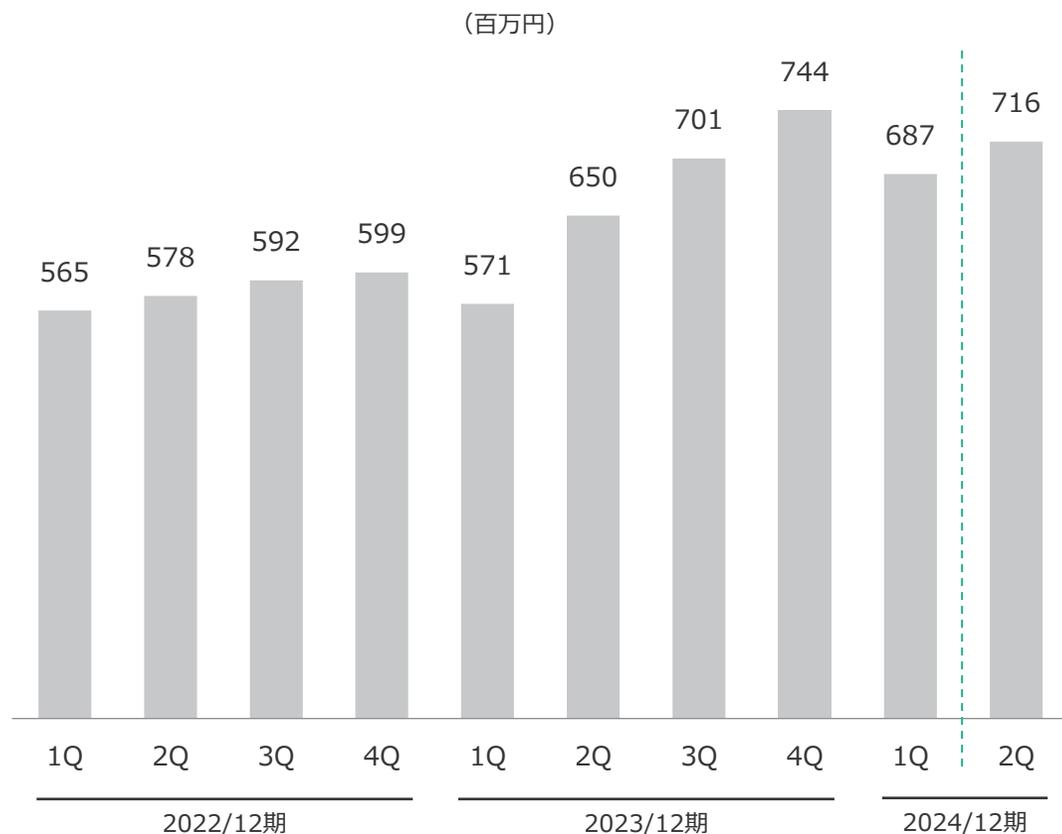
※1 （参考）前期連結決算との比較

※2 個別通期計画進捗率

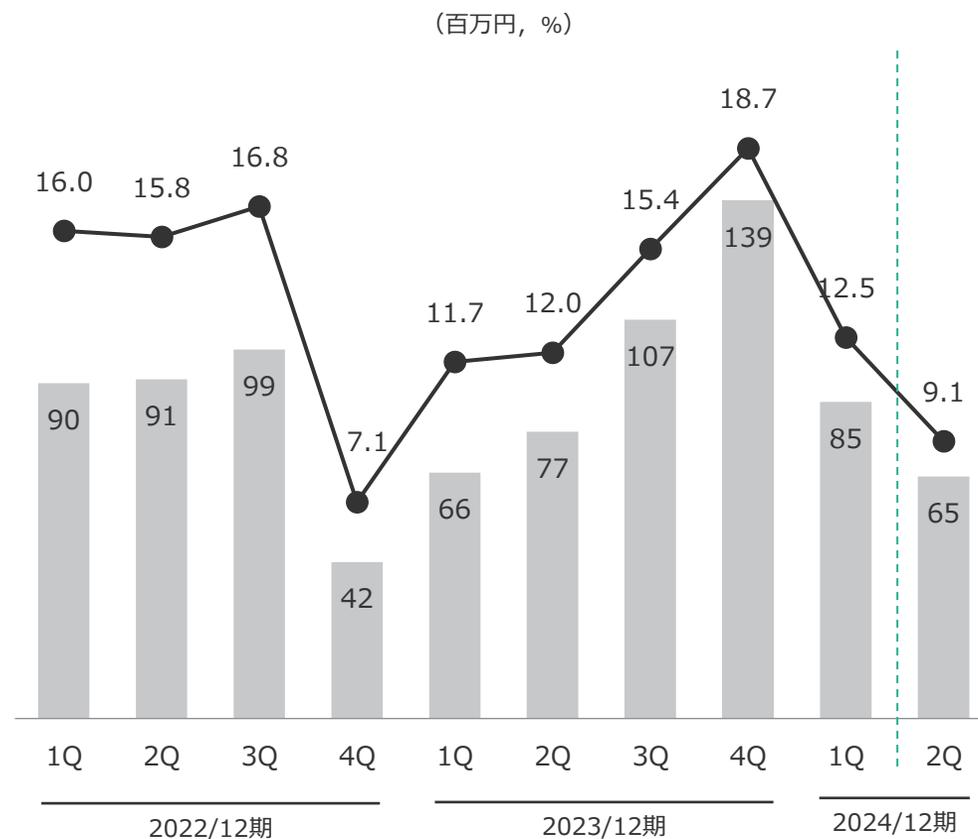
売上高・営業利益の四半期推移

- 売上高は1Q比で4.2%増収。シェアード社員数の増加、実質支援社数の増加が寄与
- 営業利益は、採用が順調に進捗したことによる人材採用関連費用の増加により1Q比減益となったものの、計画通りに進捗

売上高の四半期の推移※



営業利益・営業利益率の四半期の推移※

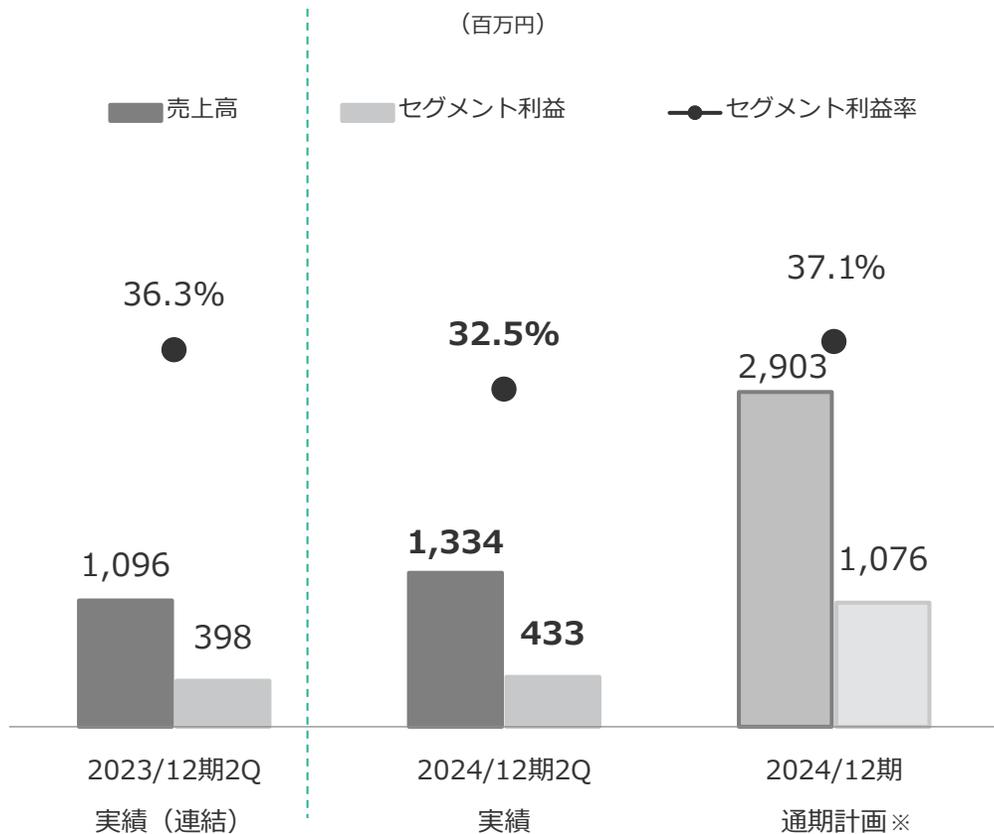


※ 2024/12期1Qまでは連結決算数値

セグメント別実績

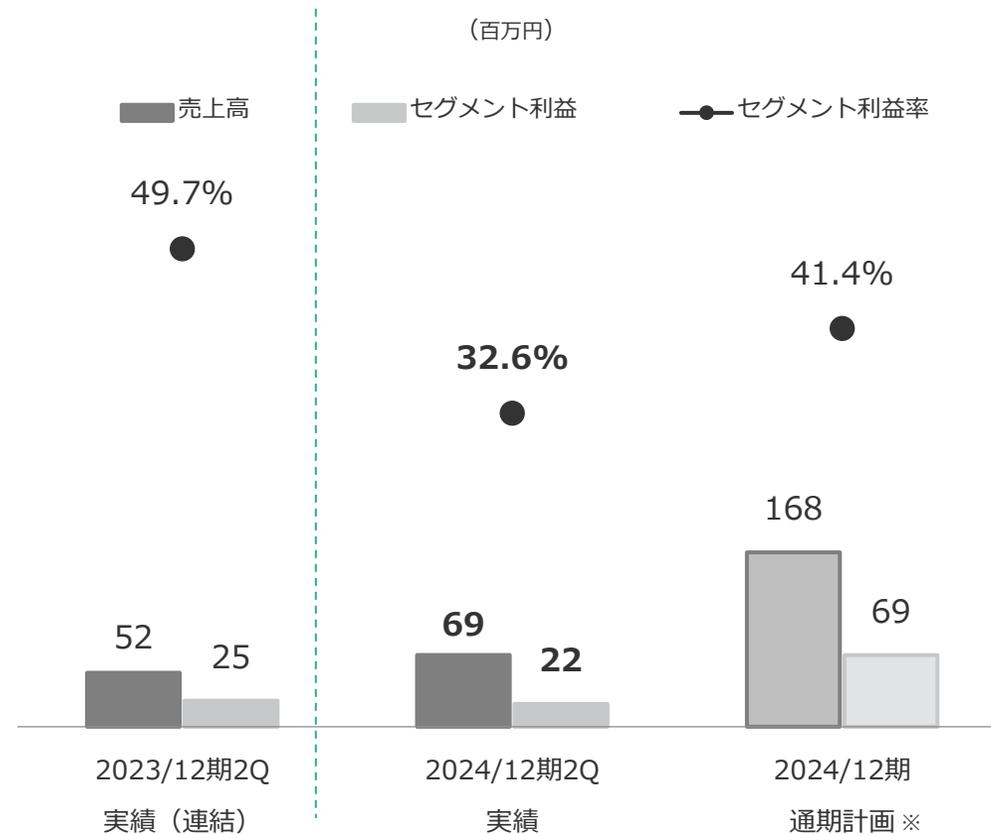
コーポレートIT総合支援

- 通期計画進捗率は売上高46.0%、セグメント利益40.2%
- 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低下



コーポレートIT内製開発支援

- 通期計画進捗率は売上高41.4%、セグメント利益32.7%
- 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



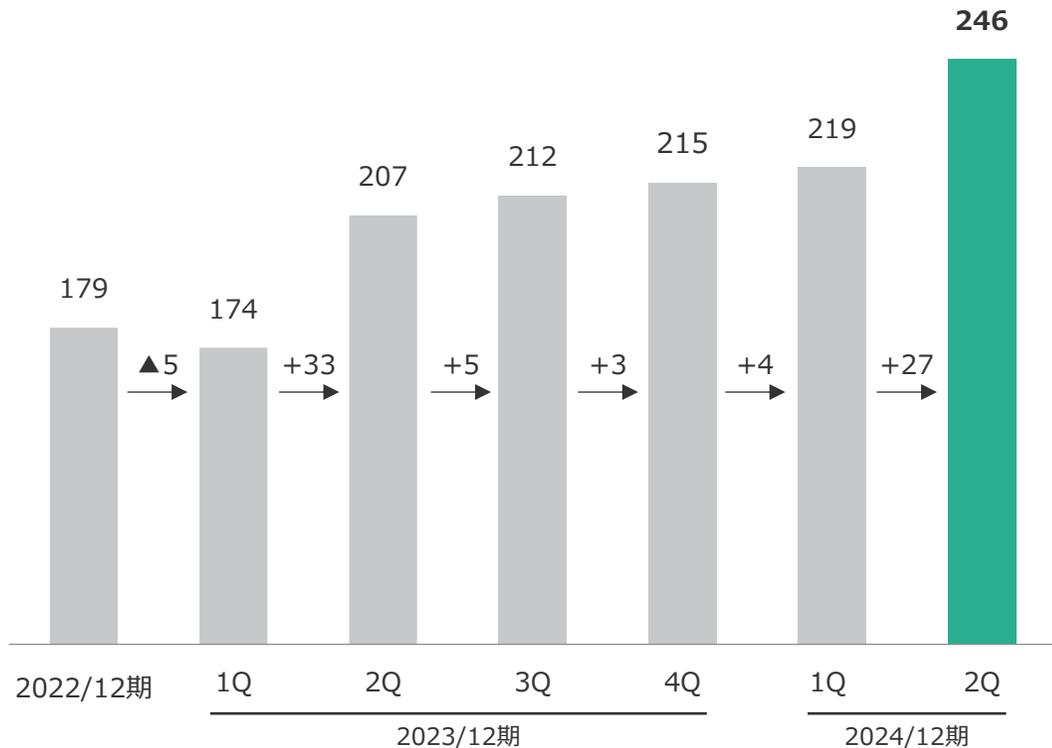
※ (参考) 前期連結決算との比較
 ※ 非連結への移行に伴い、通期計画を修正

事業KPI①

- シェアード社員は順調に増加し、前期4Q比で31人増加
- シェアリング企業数も順調に増加。実働会員数は前年同期比で+19社、4Q比では+2社となったが、実質支援社数※は26社増加。既存顧客の関連会社等で引き合いが拡大

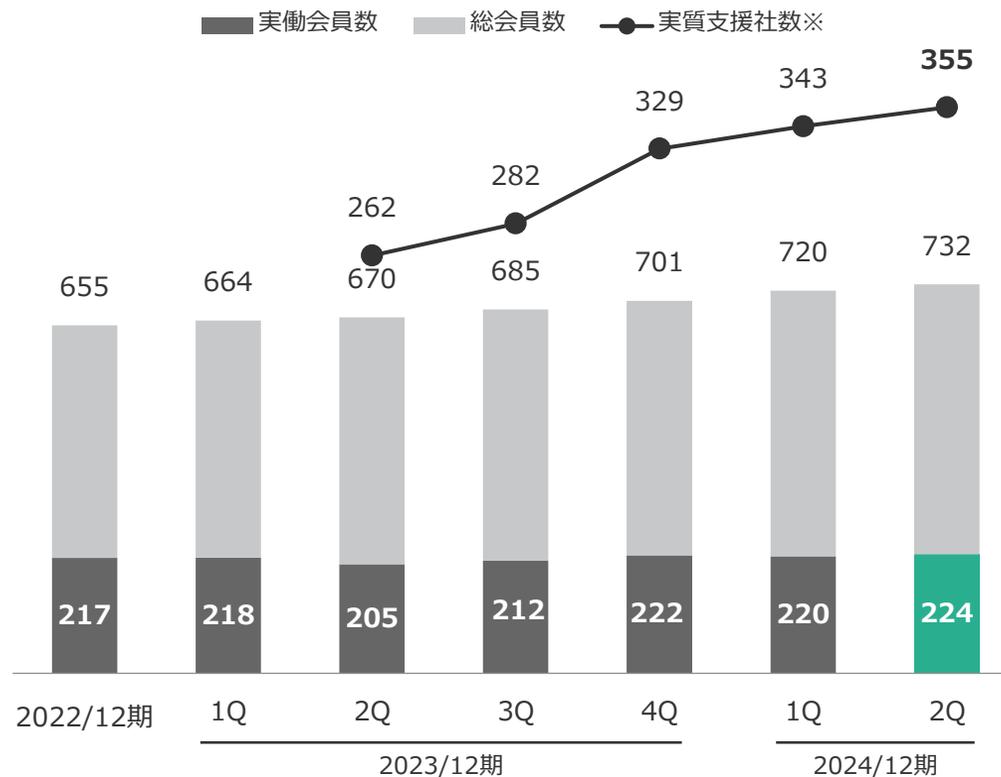
シェアード社員の推移

(期末：人)



シェアリング企業数の推移

(期末：社)



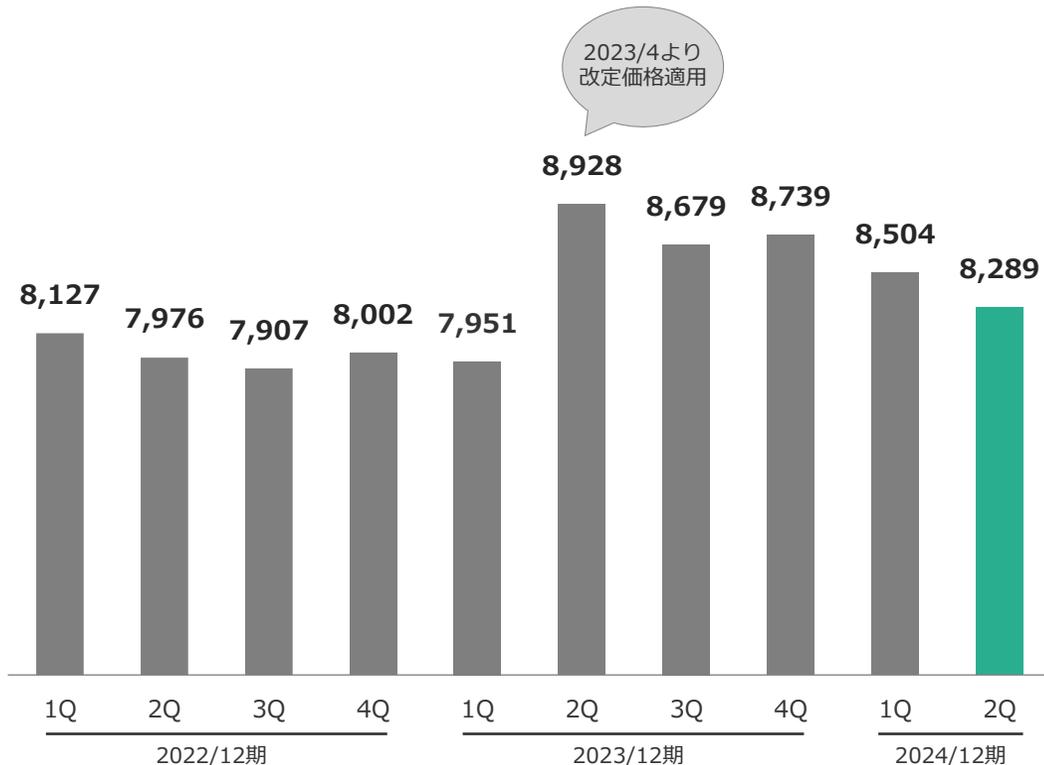
※ 実働会員の関連会社支援先（会員数、実働会員数には含まれていない）

事業KPI②

- 新卒社員の増加により稼働単価が低いシェアード社員の比率が上昇したため1時間当たりの平均稼働単価は下落
- 稼働率は新卒社員の増加により1Q比では低下したものの、稼働の平準化により前年同期比では上昇
- 実質支援社数の増加により1社当たり平均担当者数は前年同期比で増加

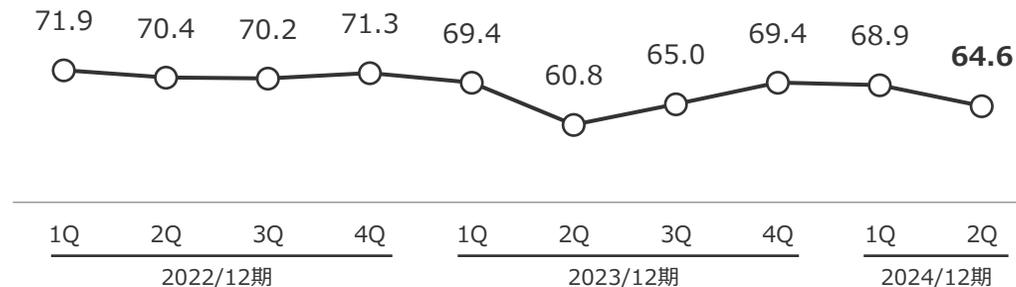
シェアード社員の稼働1hあたり売上高

(円)



稼働率の推移

(%)



シェアリング指標 (FY2024.2Q)

1社あたり平均担当者数



シェアード社員

3.59人

(前年同期比 +0.2人)

1人あたり平均担当社数



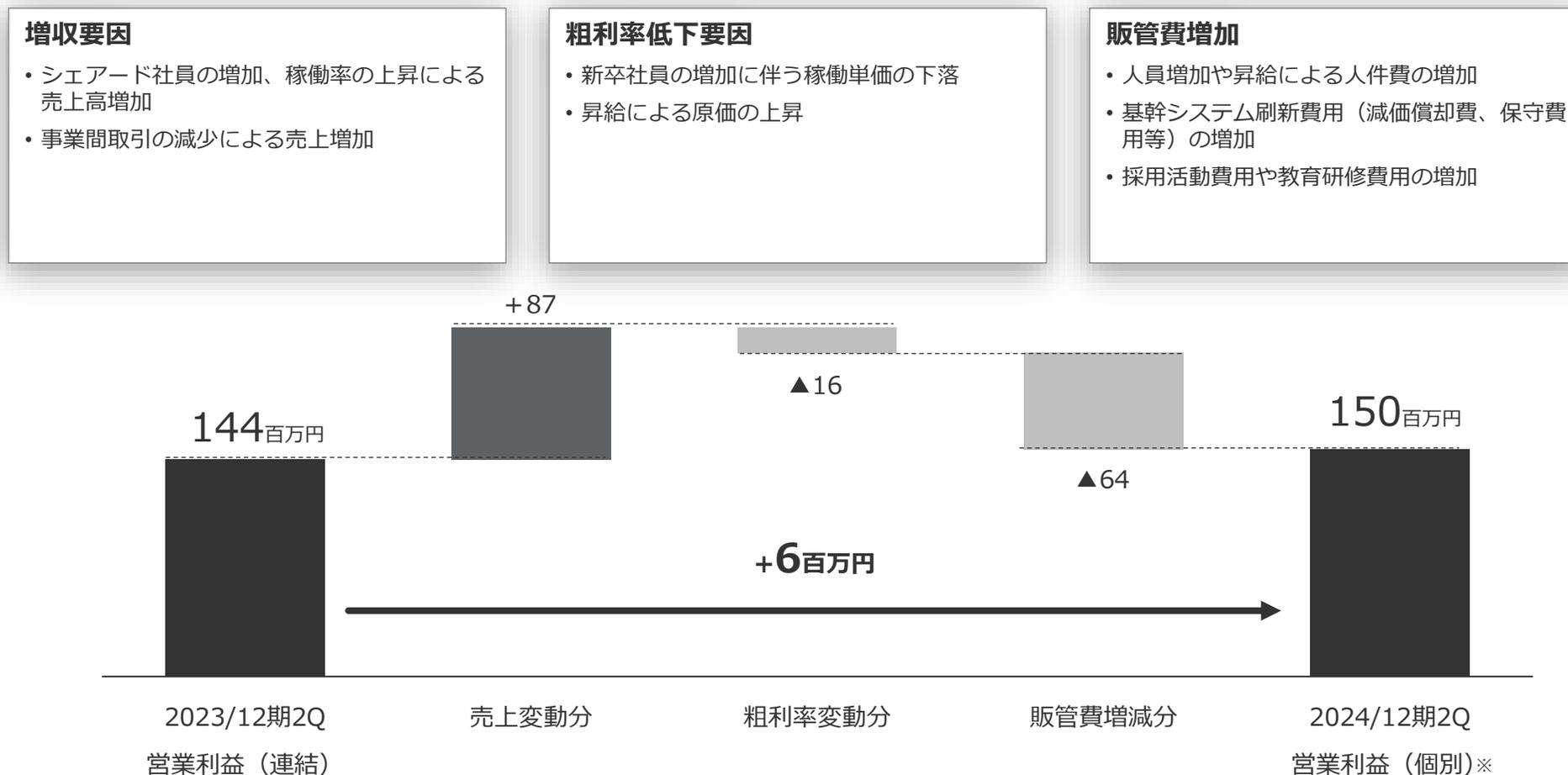
会員企業

3.27社

(前年同期比 ▲0.07社)

営業利益の増減要因

- シェアード社員の増加と稼働率の上昇により売上高が増加、利益に寄与
- 一方で、新卒社員の増加に伴う稼働単価の下落や昇給による原価の上昇により粗利率は低下
- 採用活動強化や基幹システム関連費用による販管費の増加を吸収し、6百万円の増益を達成



※ (参考) 前期連結決算との比較

B/S

- 実質支援社数の増加に伴い契約負債、現金及び預金が増加
- 基幹システムの減価償却により無形固定資産が減少

(百万円)

科目	2023/12期末 (連結)	2024/12期2Q末* (個別)	前期末差
資産の部			
流動資産			
現金及び預金	2,267	2,311	44
売掛金	1	1	▲ 0
流動資産合計	2,293	2,348	55
固定資産			
有形固定資産	74	69	▲ 4
無形固定資産	177	158	▲ 18
投資その他の資産	67	64	▲ 2
固定資産合計	319	292	▲ 26
資産合計	2,612	2,641	29

(百万円)

科目	2023/12期末 (連結)	2024/12期2Q末* (個別)	前期末差
負債の部			
流動負債			
未払金	118	76	▲ 41
契約負債	438	476	37
流動負債合計	735	730	▲ 5
固定負債			
固定負債合計	30	32	2
負債合計	765	762	▲ 2
純資産の部			
株主資本合計	1,846	1,878	32
純資産合計	1,846	1,878	32
負債純資産合計	2,612	2,641	29

※ (参考) 前期連結決算との比較

3. 2024/12期の見通し



2024/12期見通し（個別業績予想へ移行）

- 完全子会社の吸収合併に伴い、2Qより個別業績予想（非連結決算）へ移行
- 経営資源を集中させ、経営の合理化・業務の効率化により収益率の向上を図る
- 吸収合併により、特別利益96百万円を計上

	参考：2023/12期（個別）		参考：2024/12期（連結）		2024/12期（個別）	
	実績 （百万円）	売上比 （%）	予想 （百万円）	売上比 （%）	予想 （百万円）	売上比 （%）
売上高	2,552	100.0	3,152	100.0	3,071	100.0
売上原価	1,314	51.5	1,561	49.5	1,544	50.3
売上総利益	1,237	48.5	1,591	50.5	1,527	49.7
販売管理費	867	34.0	1,108	35.2	1,038	33.8
営業利益	370	14.5	482	15.3	488	15.9
経常利益	376	14.7	482	15.3	503	16.4
当期純利益	279	11.0	346	11.0	460	15.0

※ 前期比較等については、比較対象が異なるため記載しておりません

セグメント別見通し

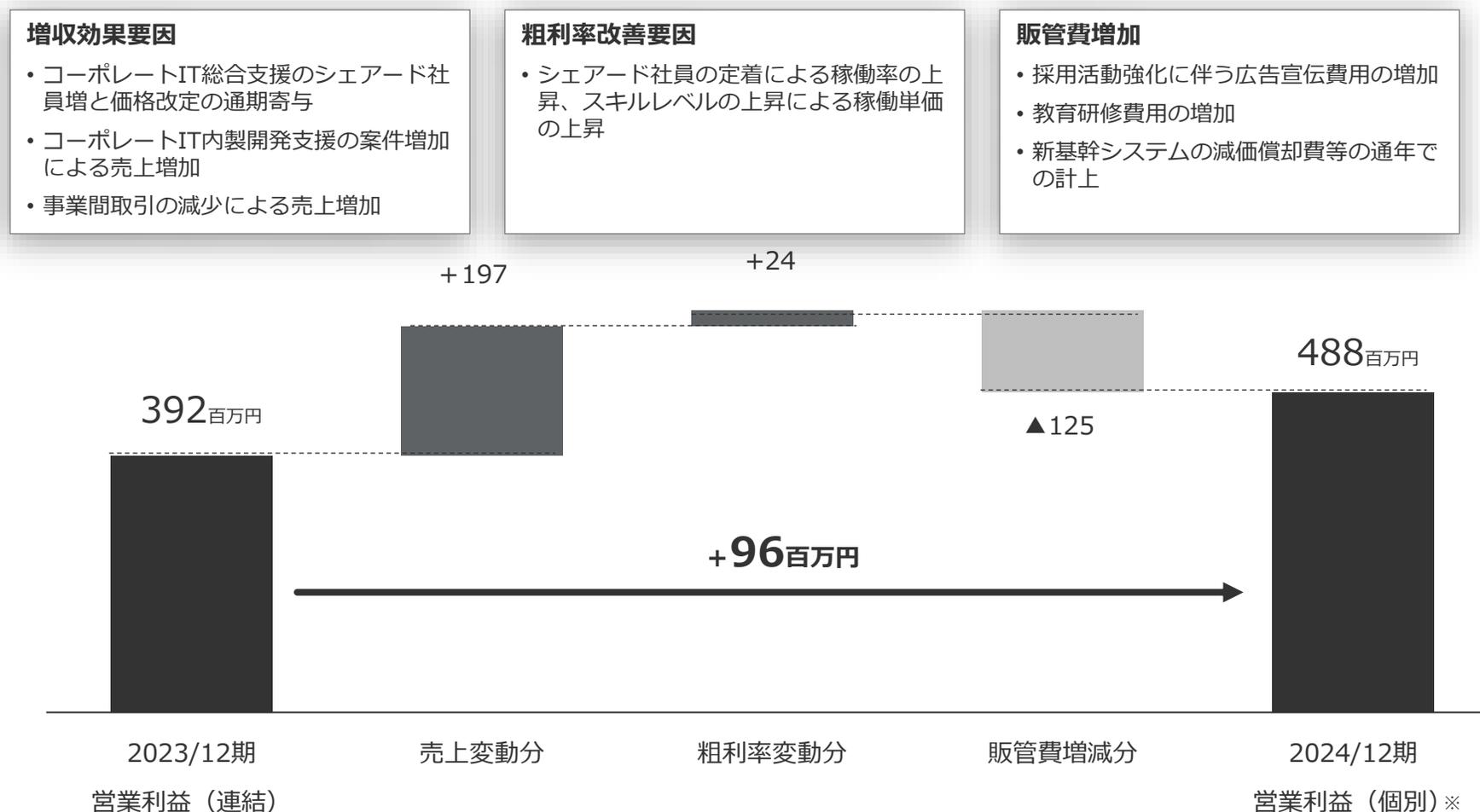
- 吸収合併による非連結決算への移行により、通期計画を修正
- コーポレートIT総合支援は、シェアード社員の増加と価格改定の通期寄与を見込み増収増益を計画
- コーポレートIT内製開発支援は、案件数の増加および案件規模の拡大を見込み、増収増益を予定

(百万円)	参考：2023/12期（連結） 実績		参考：2024/12期（連結） 予想		2024/12期（個別） 予想	
	コーポレートIT 総合支援	コーポレートIT 内製開発支援	コーポレートIT 総合支援	コーポレートIT 内製開発支援	コーポレートIT 総合支援	コーポレートIT 内製開発支援
売上高	2,407	123	2,984	168	2,903	168
セグメント利益	911	60	1,200	72	1,076	69
利益率	37.9%	49.1%	40.2%	42.9%	37.1%	41.4%

※ 前期比較等については、比較対象が異なるため記載しておりません

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



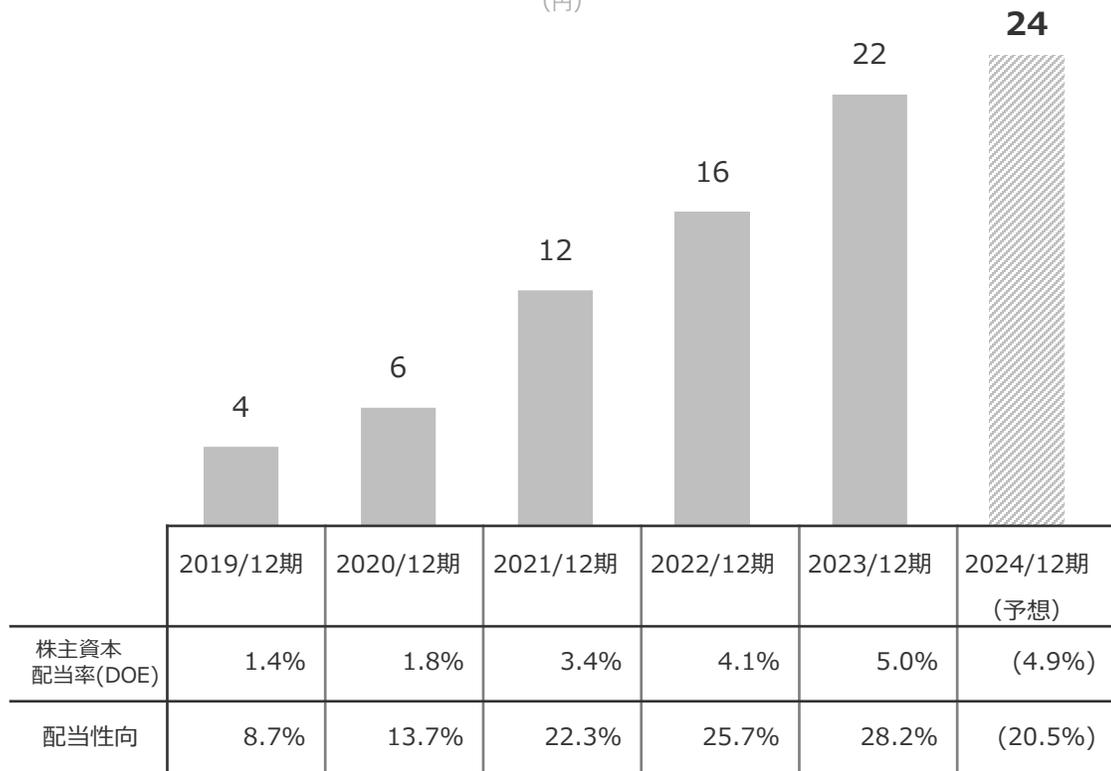
※ (参考) 前期連結決算との比較

株主還元と中期の投資の考え方

- 2024/12期の配当金は、期初予想から2円増配し、1株当たり24円の配当を予想
- 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
- 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



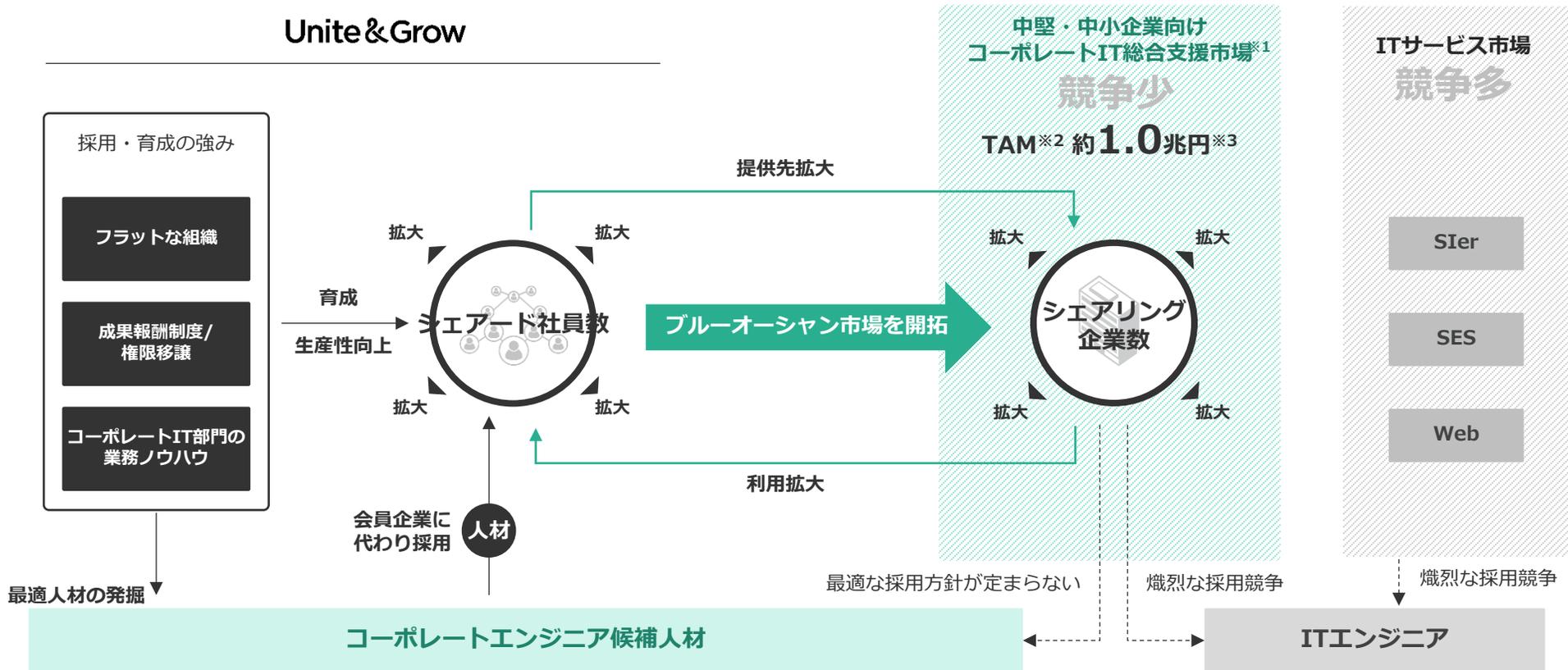
※ 2020年9月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施しております。

4. 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



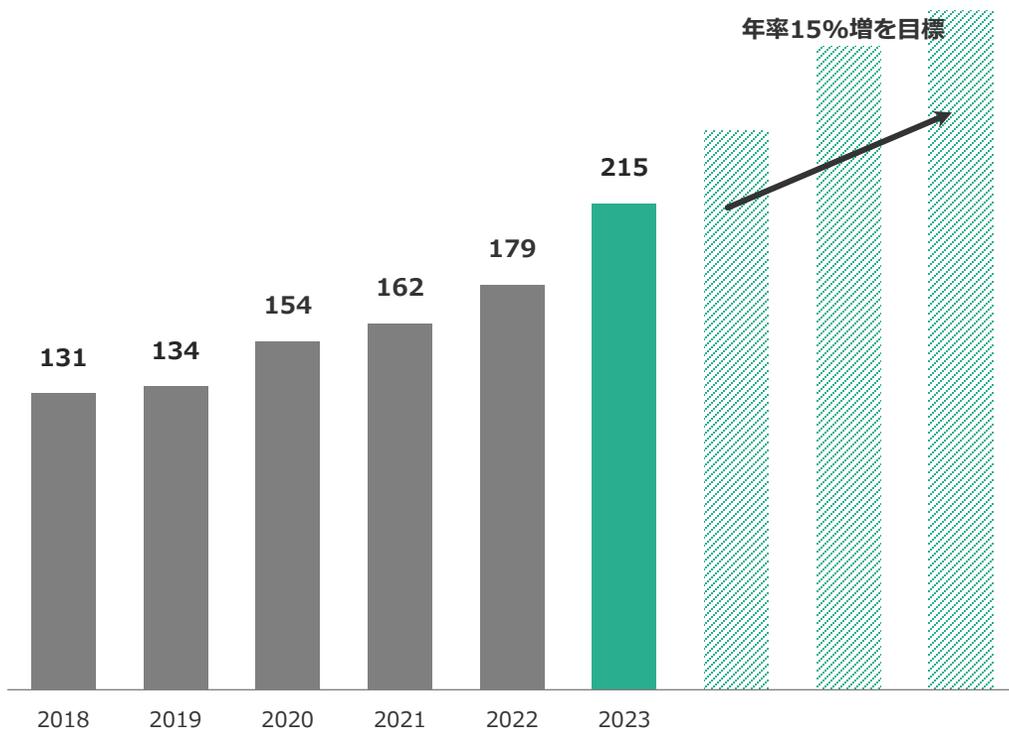
(*1) 当社の造語。
 (*2) TAMとは、Total Addressable Marketの略称。
 (*3) 2024年2月14日時点での推計。
 当社サービス対象顧客数（総務省令和3年経済センサス）×シェアリング指標×シェアード社員一人あたり売上高により算出。
 (9.8万社 × (3.77人÷3.77社) × 11.5百万円≒1.1兆円)

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

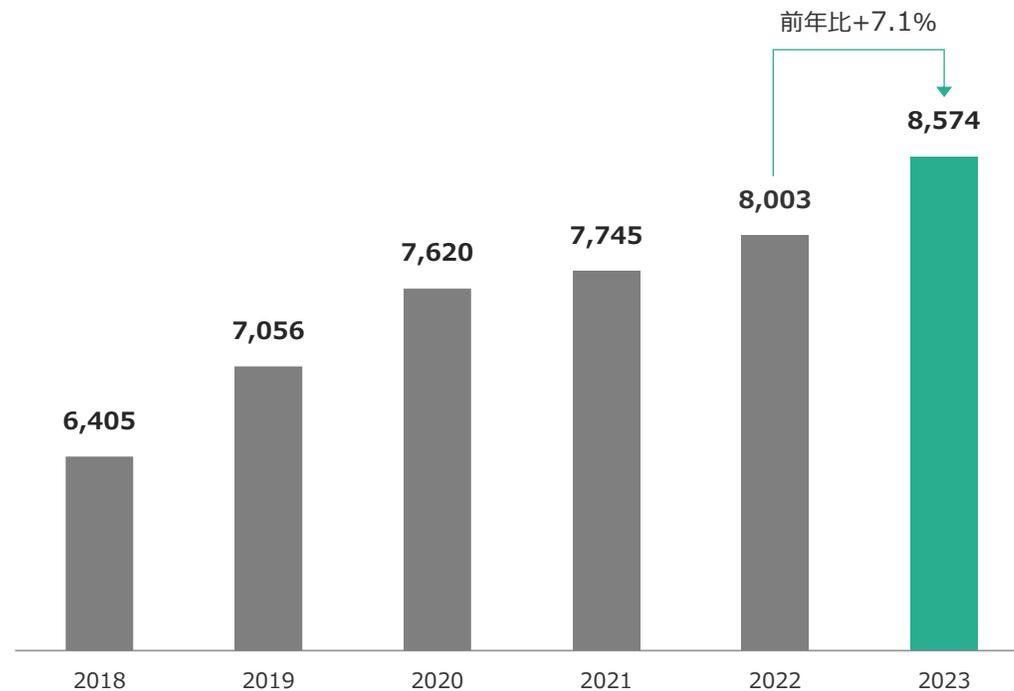
シェアード社員の推移と増加方針

(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：主力事業のさらなる深掘り

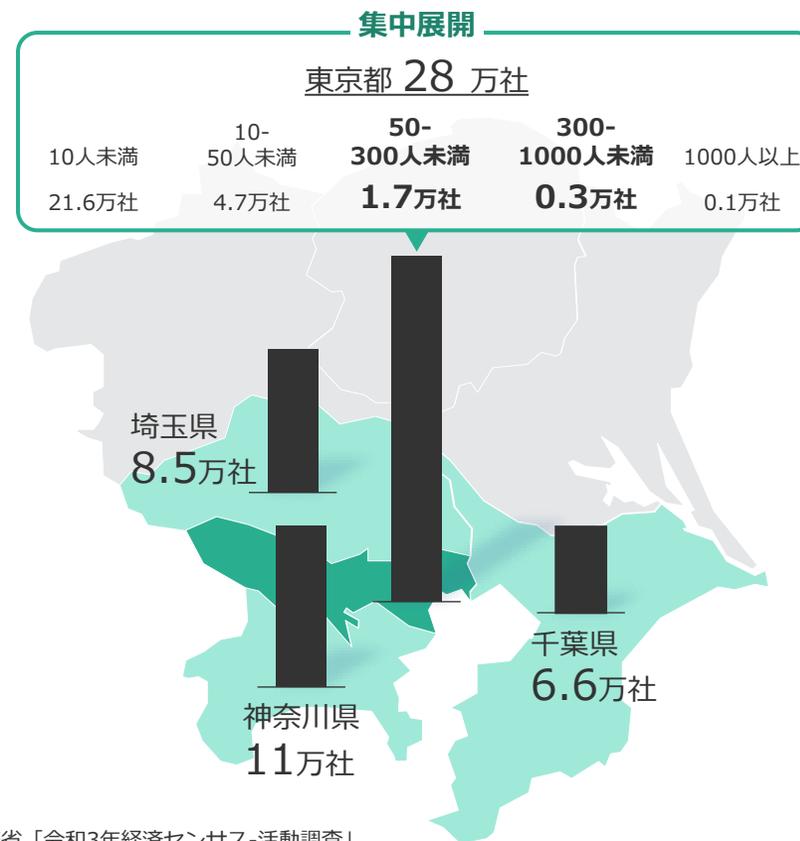
選択と集中：首都圏エリアの成長企業に特化

- 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



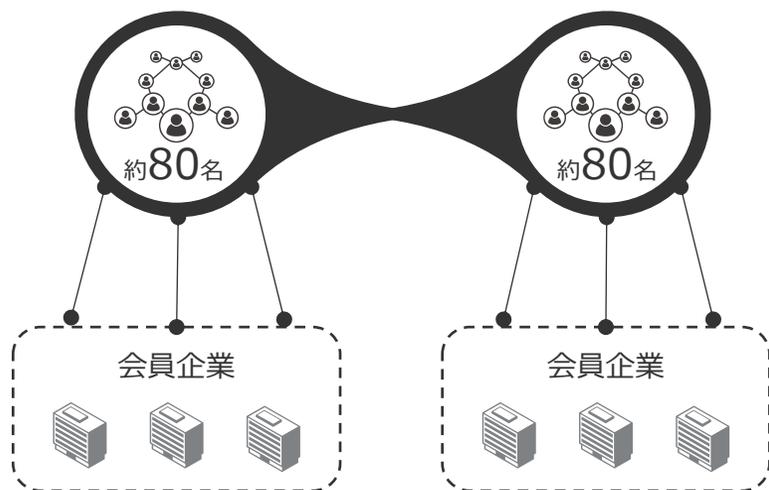
首都圏エリアにおける中小企業数



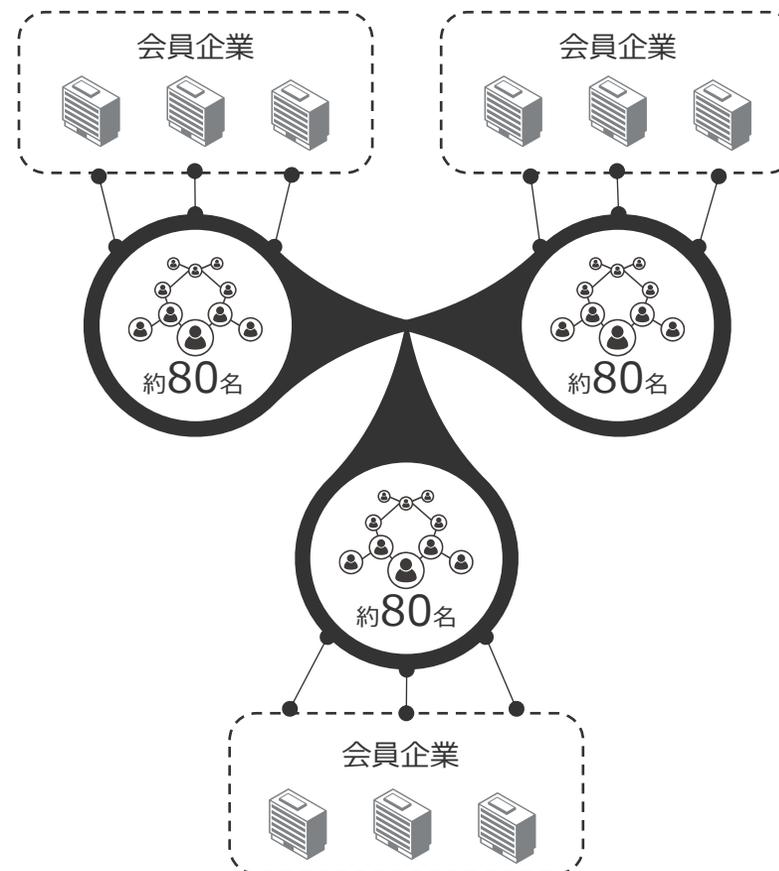
分割と増殖：強みを維持して継続的に成長

- 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

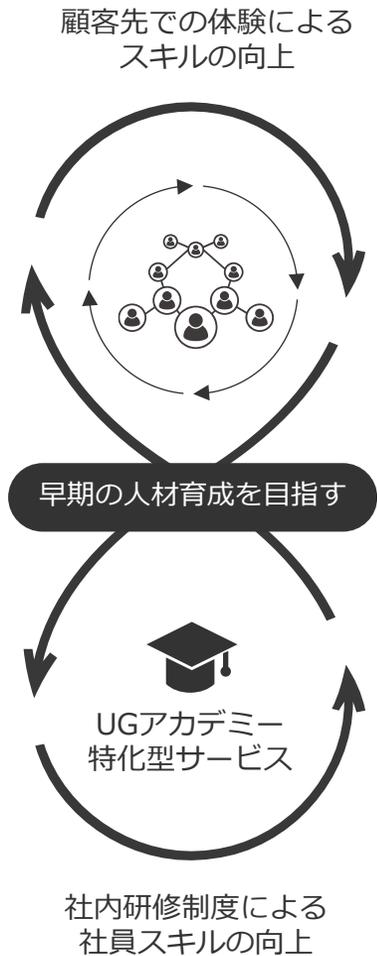


FY2022～2023

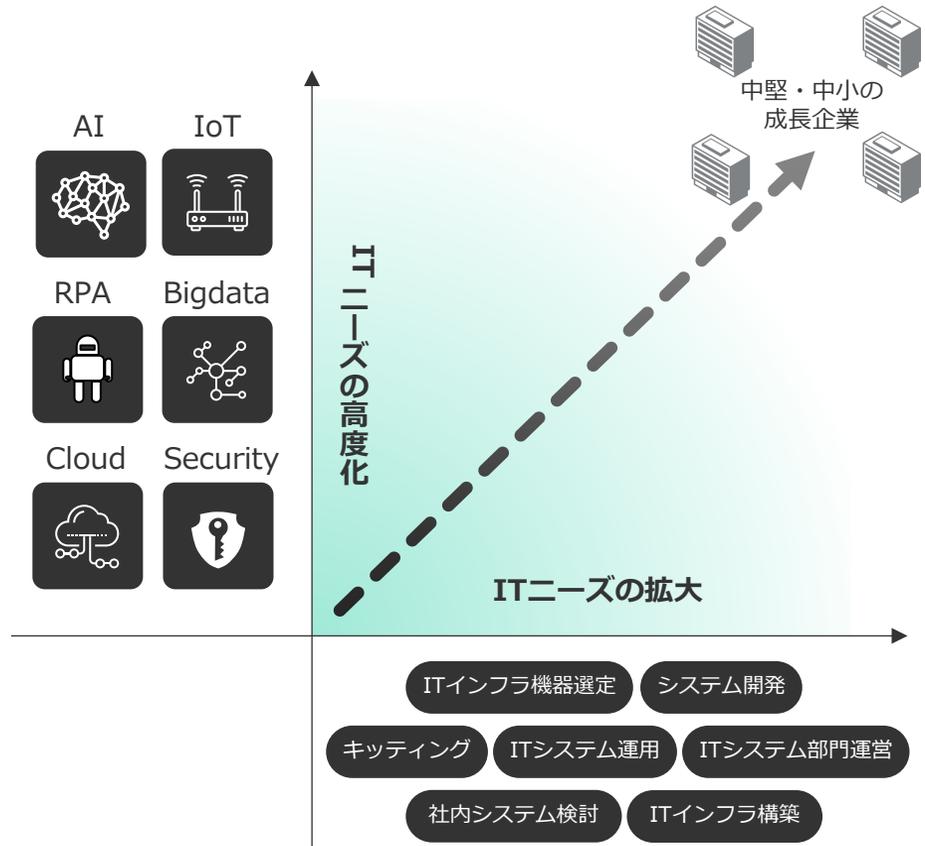


ノウハウの深化：顧客体験を社内研修に展開

- 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

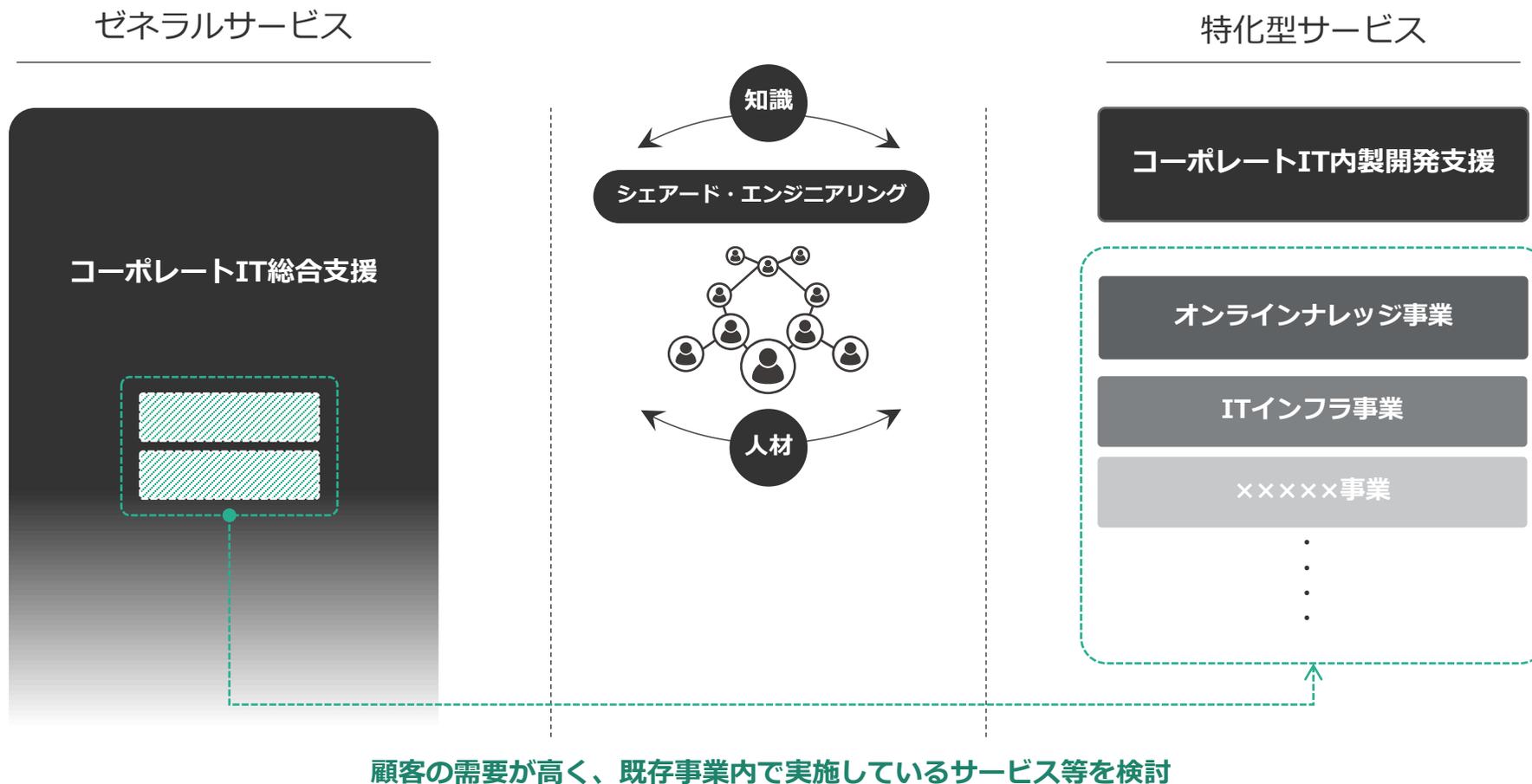
コーポレートエンジニアに必要なスキルを体系的に学ぶ



※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：主力事業のさらなる深掘り

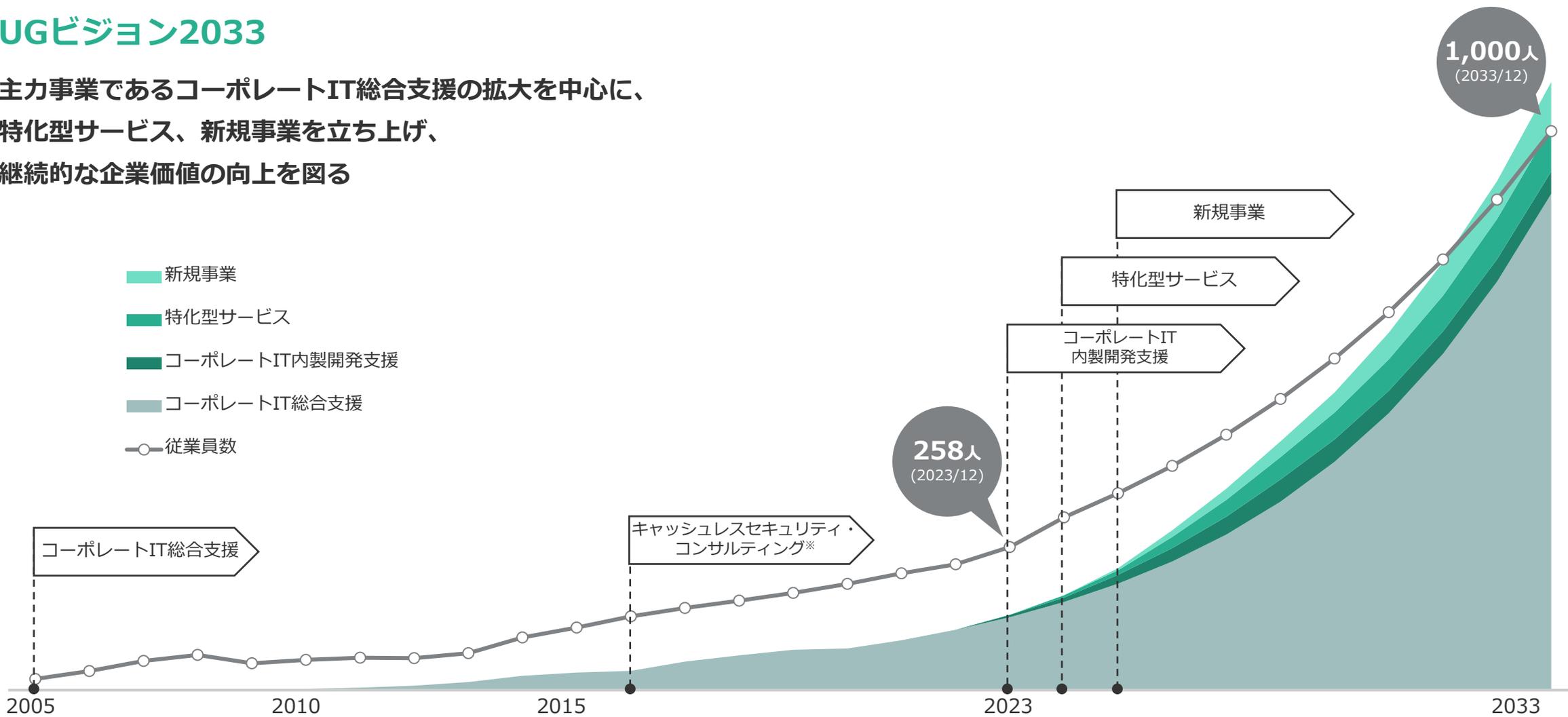
- 専門性の高い特化型サービスの立上げによって、高付加価値化をさらに進める
- 個人ごとに異なる専門性をそれぞれが伸ばし、有機的につなげることで、当社事業の総合力を高めていく



売上高の中長期成長イメージ

UG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8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。