



**Unite &  
Grow**

# 2025年12月期決算説明資料

2026年2月 東証グロース 4486

**Unite &  
Grow**

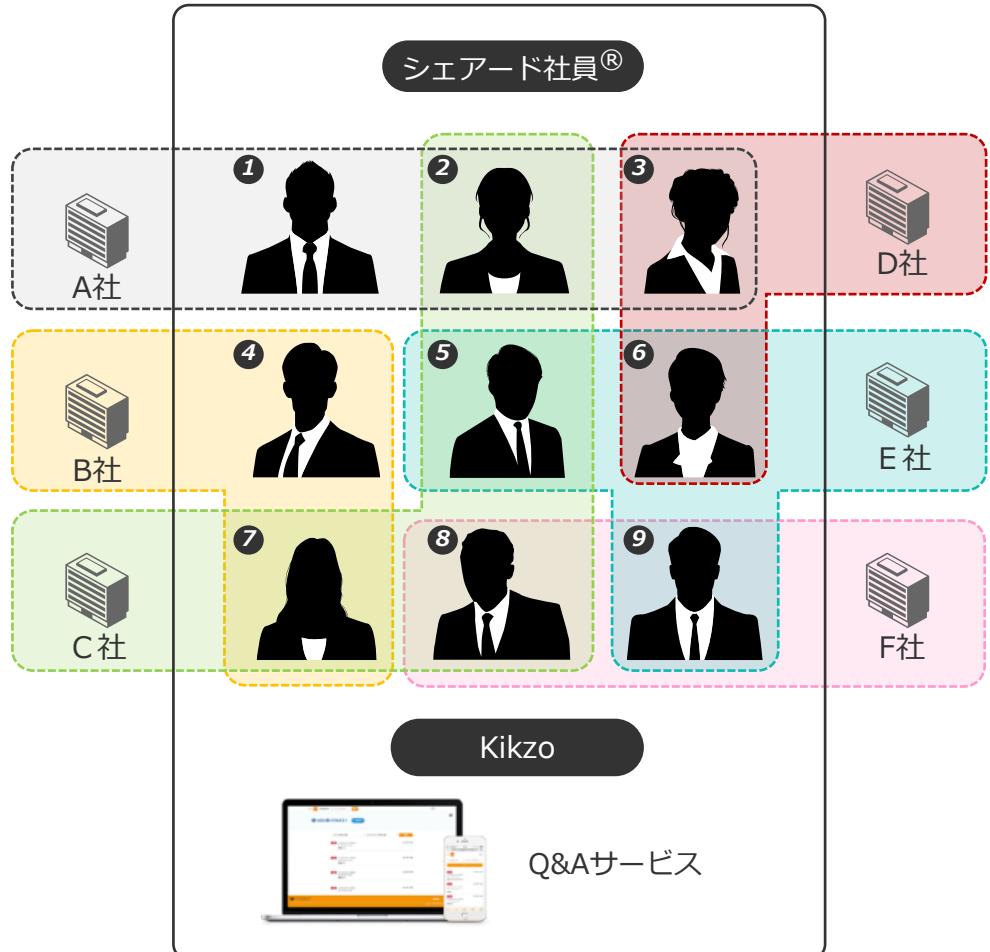
# Agenda

01		会社概要	-----	3
02		2025/12期決算について	-----	14
03		2026/12期の見通し	-----	22
04		成長戦略	-----	26
Appendix				36

# 1. 会社概要

# ユナイトアンドグロウとは？

- 日本の99.7%を占める中堅・中小企業が抱える「DX・IT人材不足」の深刻な社会課題に対し、「シェアード社員®」という独自モデルで解決する参入障壁の高い高収益・ストック型のサービスを提供



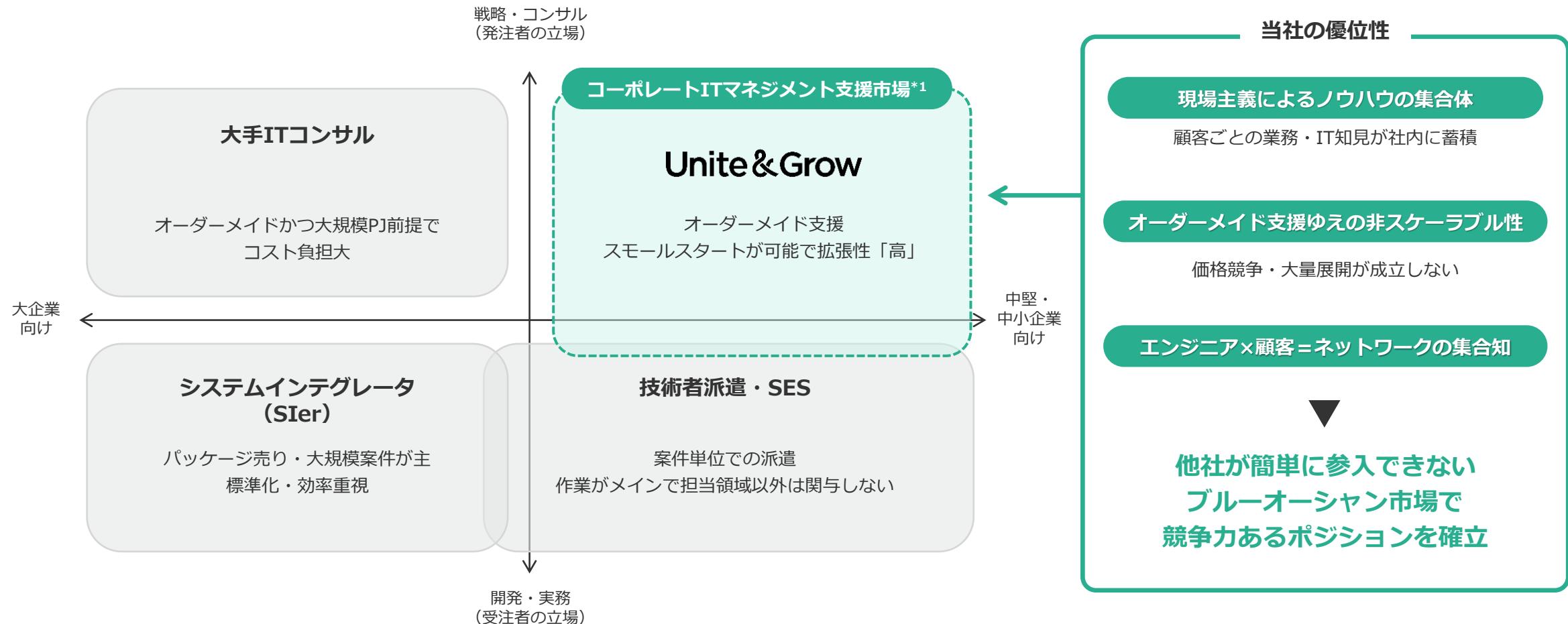
- ✓ IT人材不足という社会課題に正面から向き合う
- ✓ 派遣や請負・SESなどではない、第三の選択肢
- ✓ 顧客とともに知識を蓄積して共有（シェア）する

中堅・中小企業のコーポレートIT全般  
の人と知識をシェアすることで支える  
日本で唯一のシェアード・エンジニア  
リング\*1カンパニー

(\*1) 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当社独自の技術

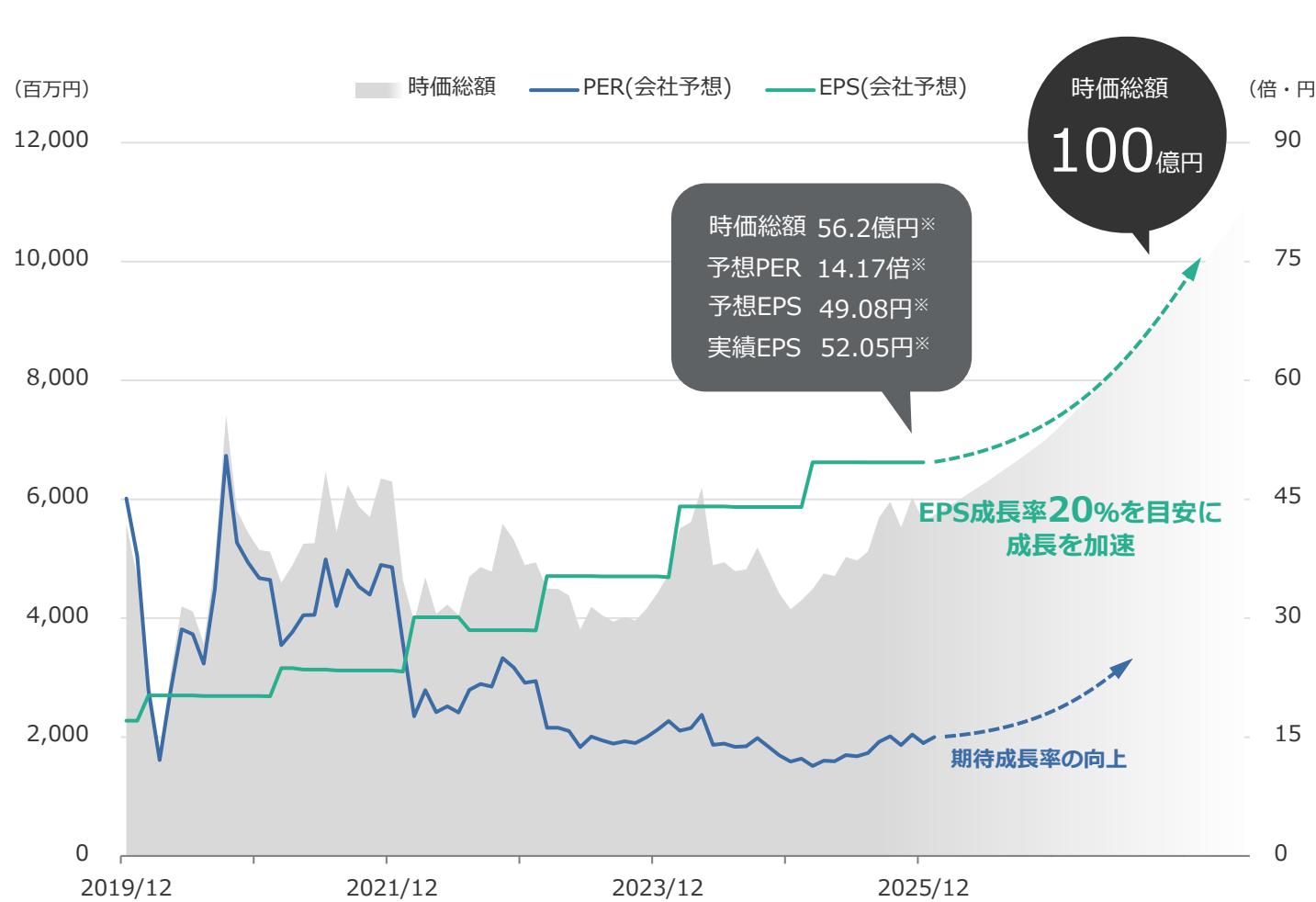
# なぜ競合がなく、成長が続くのか

- 当社は中堅・中小企業向けに特化し、発注者の立場でサービスを提供する独自のポジションで事業を展開
- 大手ITコンサルは大規模プロジェクトがメインであり、中堅・中小企業の予算感では利益が出にくいため、参入メリットが極めて低い
- 技術者派遣・SESは案件内容や範囲が定められており、IT全般のマネジメントに携わる当社の柔軟なサービスの代替となるのは難しい



# 時価総額100億円を意識した成長戦略

- 業績拡大に伴いEPSは成長しているものの、PERは2021年12月以降低下。期待成長率を高めることが課題
- シェアード社員のサービス品質をより一層深化させ、既存サービスの高付加価値化、M&Aを含めた新サービスの立ち上げを推進し、EPS成長率を高めることにより期待成長率の向上を図る



\* 時価総額、予想PER、予想EPSは2025年12月30日時点、実績EPSは2025/12期実績

$$\text{時価総額} = \text{EPS} \times \text{PER}$$

- EPSが伸びる構造
  - EPS成長の構造的要因
    - ✓ エンジニア稼働率の継続的改善
    - ✓ ナレッジ蓄積による生産性向上
    - ✓ 高付加価値領域への支援拡張
    - ✓ 固定費増を上回る売上成長

- PERが見直される条件
  - PER再評価の根拠
    - ✓ 10年連続增收増益の成長実績
    - ✓ 高い再現性と顧客継続性
    - ✓ 明確な参入障壁（人・知・ネットワーク）
    - ✓ グロース市場上場維持基準への対応

# 会社概要

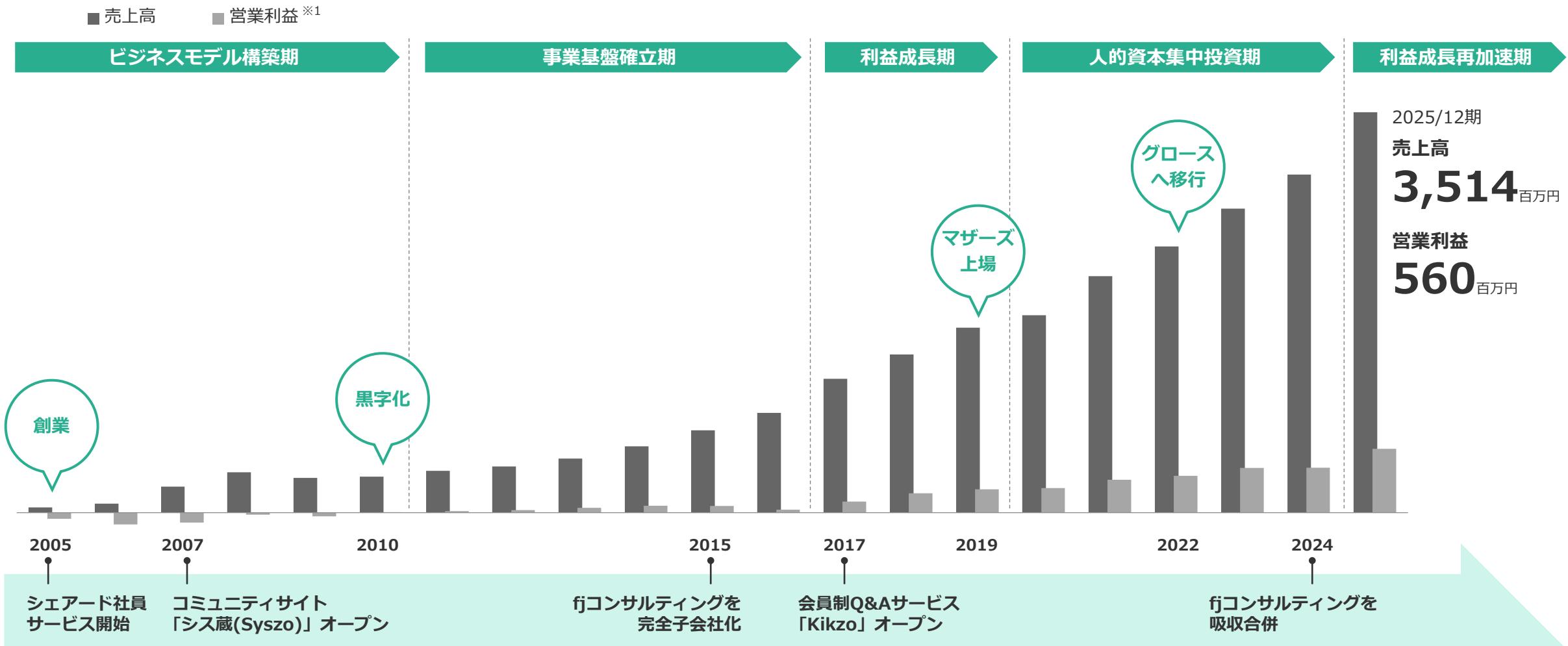
- 当社は「中小企業を内側から元気にして社会の役に立つ」という志により、2005年2月に創業
- 人的資源・知的資源をオープンかつ安全に共有する「シェアード・エンジニアリング」と呼ぶ、独自のノウハウを磨く
- コーポレートIT全般のマネジメントを「シェアード社員®」としてサービス提供

基本情報		サービス	
会 社 名	ユナイトアンドグロウ株式会社	[主幹となるサービス]	
設 立	2005年2月	情シス総合 コーポレートITを総合的に支援	
代 表 者	代表取締役社長 須田 駿一郎	⋮	
事 業 内 容	コーポレートITのマネジメント支援事業 (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」)	[情シス総合を基盤にした特化型のサービス]	
従 事 者 数	327名※1 (2025/12)	内製開発	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
<b>サービス別売上高</b>		ITインフラ	サーバーやネットワーク等ITインフラ構築・保守運用を支援
内製開発	5.9%	情シス総合	会計IT 経理・経営・販売・労務等の基幹業務に関するIT基盤の構築・改善を支援
<b>売上高 3,514百万円 (2025/12期)</b>		⋮	ITリスクマネジメント

※1 ここに記載する従事者数は、役員・従業員、臨時従業員、業務委託者を含めた、事業従事者の総数です。

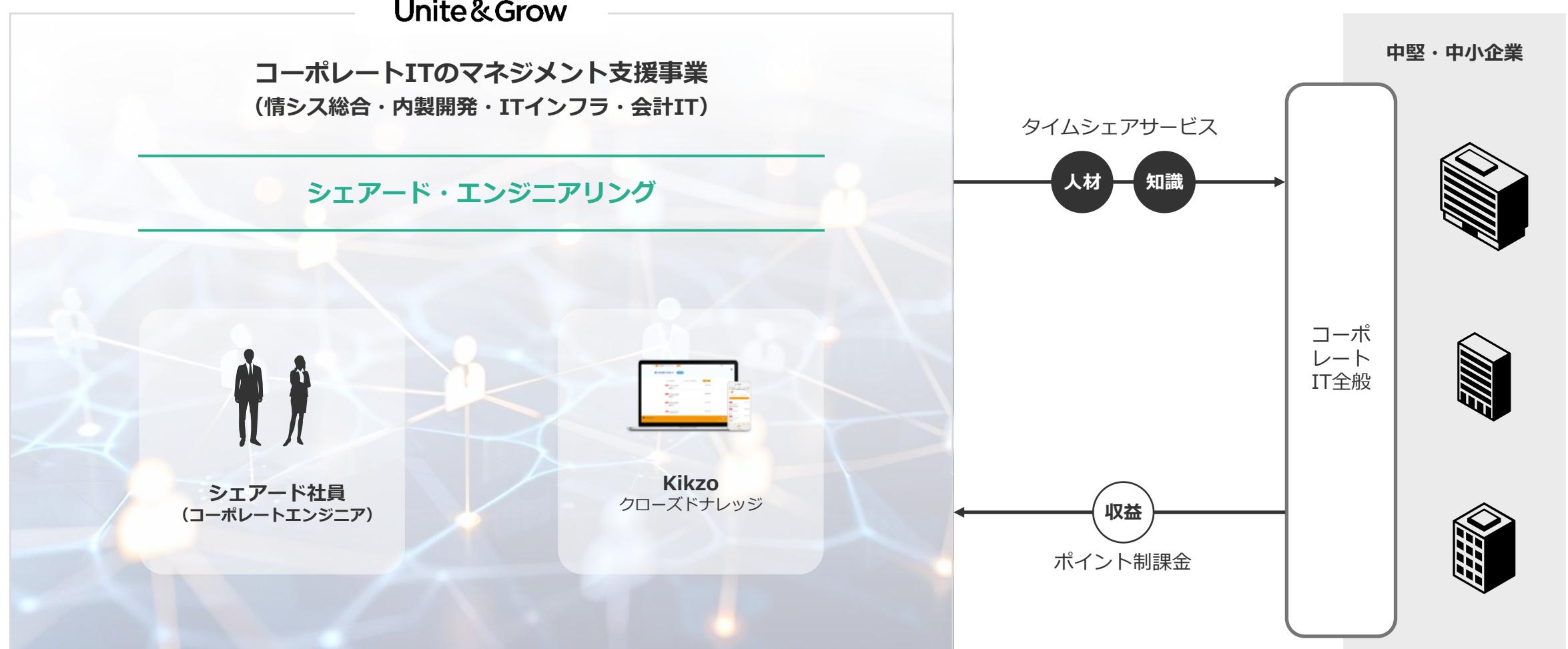
# 会社沿革・業績推移

- 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
- 2010年に黒字化以降、事業基盤を確立し堅調な連続成長を継続



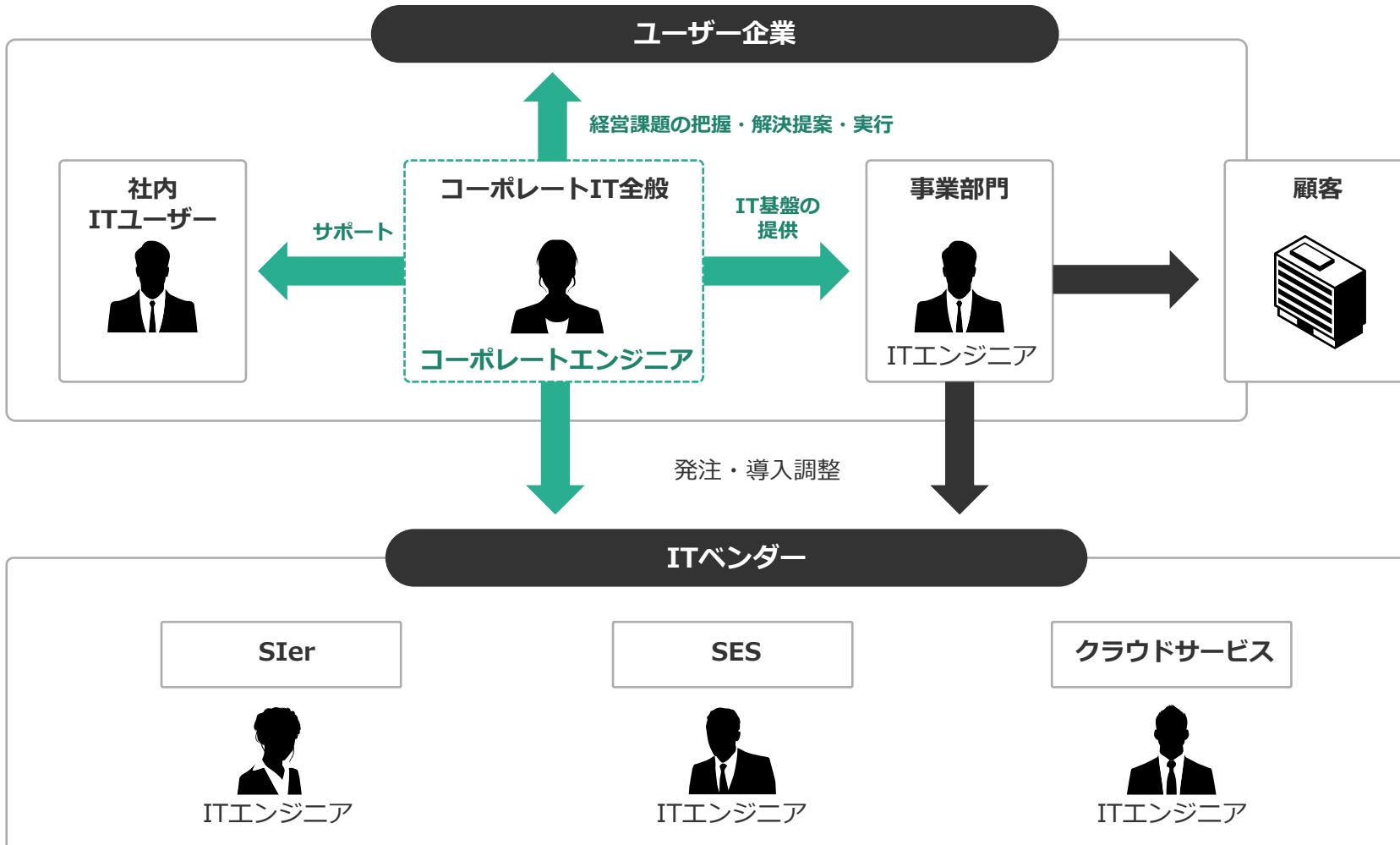
# ビジネスモデルは「人と知識のシェアリング」

- 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
- 当社の事業は、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



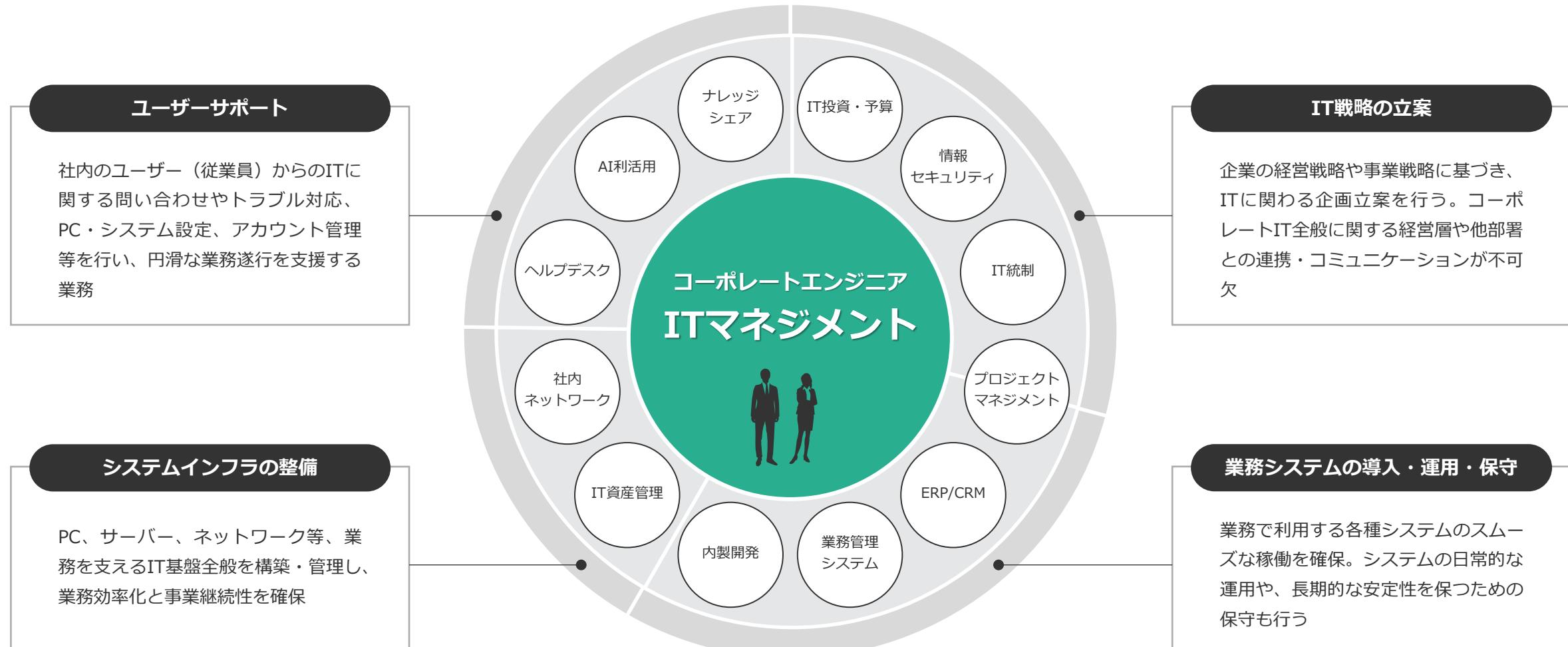
# コーポレートエンジニアとは

- コーポレートエンジニアは、コーポレートITの利活用を切り口に企業の経営課題を解決する新しい職種
- 技術的な側面の強いITエンジニア（SE）とは違い、企業や組織の価値向上をITでマネジメントする専門職



# コーポレートエンジニアの主な業務内容

- コーポレートエンジニアは、企業のコーポレートIT全般のマネジメントを通じて、企業の成長を支援する人材
- 従来の情シスや社内SEよりも企業の成長戦略に深く関与し、技術力とビジネス理解を両立させながら、企業の内部から変革を支える重要な役割を担う



# ご利用事例

- 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

	2024年7月-10月 (約4ヶ月間)	2024年11月-2025年1月 (約3ヶ月間)	2025年2月～
	<ul style="list-style-type: none"><li>・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取引開始</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・コーポレートIT部門の責任者から信頼を獲得し、全社におけるIT戦略の提案を依頼される</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・策定したIT戦略に基づく業務推進</li><li>・業務全体を顧客と当社でシェアリング</li><li>・顧客組織の各階層と定期で情報交換</li></ul>
月額利用料	50万円/月	190万円/月	300万円/月
体制	2名体制	4名体制	6名体制
業務内容	<ul style="list-style-type: none"><li>・ヘルプデスク</li><li>・IT資産管理</li></ul>		
	<ul style="list-style-type: none"><li>・情報セキュリティの強化推進</li><li>・ITインフラの運用</li></ul>		
	<ul style="list-style-type: none"><li>・IT戦略の立案</li><li>・経営陣への提案</li></ul>		
	<ul style="list-style-type: none"><li>・情報システム部門のマネジメント</li><li>・ITインフラの刷新プロジェクト</li></ul>		
	<ul style="list-style-type: none"><li>・基幹システムのリプレース検討</li><li>・業務フローの整理</li></ul>		

# 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はあるが、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	<b>中堅・中小の成長企業</b>	大手・準大手企業	ITの開発現場	大手～中堅企業
契約形態	<b>準委任契約</b>		派遣契約 準委任契約	請負契約 準委任契約
稼働の粒度	<b>時間単位</b>		月単位	プロジェクト単位
立ち位置	<b>システム発注者の立場</b>		開発受注者の立場	
コントロール役	<b>現場担当者／コンサルタント</b>		営業	
教育の力点	<b>IT全般／組織／経営</b>		技術と技能の向上	
成功のポイント	<b>コミュニケーション</b>		スキルマッチ	成果物

## 2. 2025/12期決算について



# 2025/12期決算ハイライト

売上高、営業利益ともに期初計画を達成し、過去最高を更新

前期計上した特別利益96百万円の消滅により、純利益は7%の伸びに留まる

売上高
<b>3,514</b> 百万円
前年比 +18.5%
期初計画比 101.9%

営業利益
<b>560</b> 百万円
前年比 +41.7%
期初計画比 103.8%

当期純利益
<b>410</b> 百万円
前年比 +6.9%
期初計画比 104.6%

## 4Qトピックス

- ・期末のシェアード社員数は274人となり、前期末比32人の増加
- ・実質支援社数は433社となり、前期末比38社の増加
- ・1人あたり担当社数は3.25社、1社あたり担当者数3.75社
- ・「情シス総合」から「会計IT」を新たな特化型サービスとして2026/12期より開始

# P/L

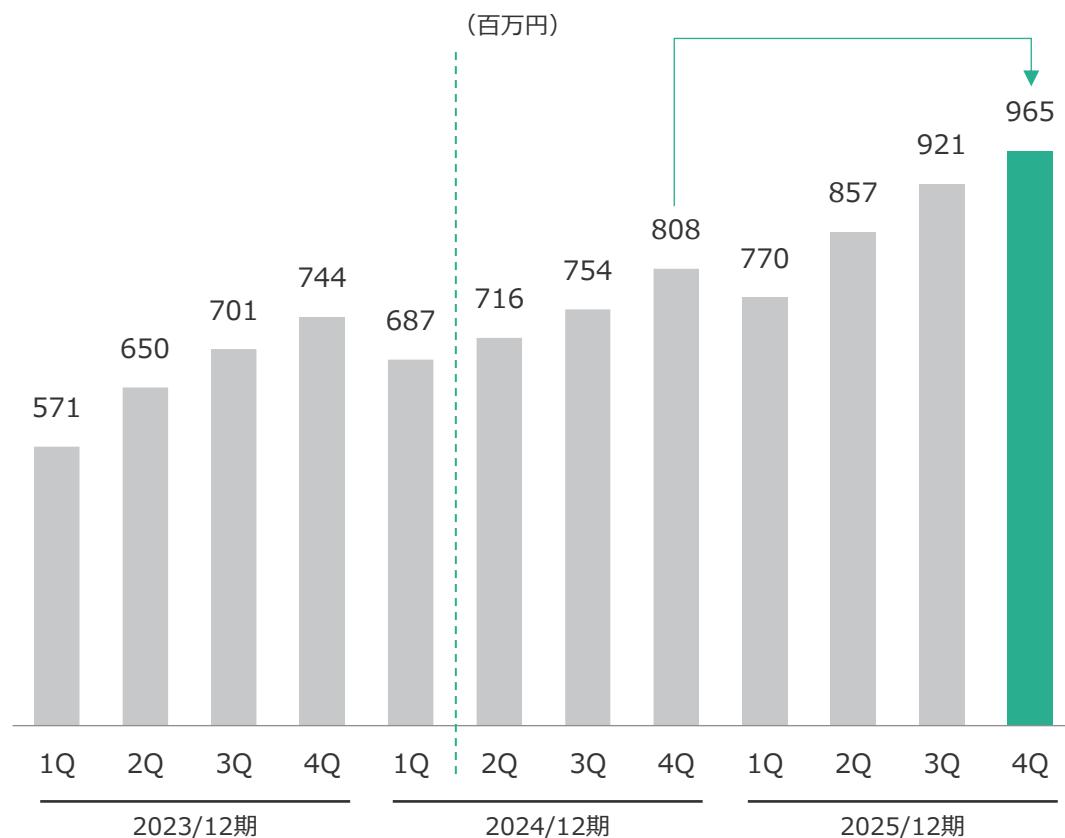
- 売上高はシェアード社員の増加、価格改定の進捗による稼働単価の上昇により前年同期比で18%増収。サービス別では、情シス総合がITインフラを分離したことにより伸び率が13%に留まるが、特化型サービスの内製開発、ITインフラは案件増加により堅調に推移
- リファーラルやアルムナイの増加による採用コストの抑制により営業利益率が上昇
- 前期計上した子会社合併に伴う特別利益96百万円の消滅により、純利益は7%の伸びに留まる

	2024/12期		2025/12期			
	実績 (百万円)	売上高比 (%)	実績 (百万円)	売上高比 (%)	前年比 (%)	計画比 (%)
売上高	2,967	100.0	3,514	100.0	+18.5	101.9
情シス総合	2,804	94.5	3,171	90.2	+13.1	102.8
内製開発	162	5.5	207	5.9	+27.9	92.1
ITインフラ	–	–	135	3.9	–	96.8
売上原価	1,588	53.5	1,872	53.3	+17.9	105.4
売上総利益	1,379	46.5	1,641	46.7	+19.1	98.2
販売管理費	983	33.2	1,081	30.8	+9.9	95.5
営業利益	395	13.3	560	15.9	+41.7	103.8
経常利益	411	13.9	561	16.0	+36.4	103.6
当期純利益	384	13.0	410	11.7	+6.9	104.6

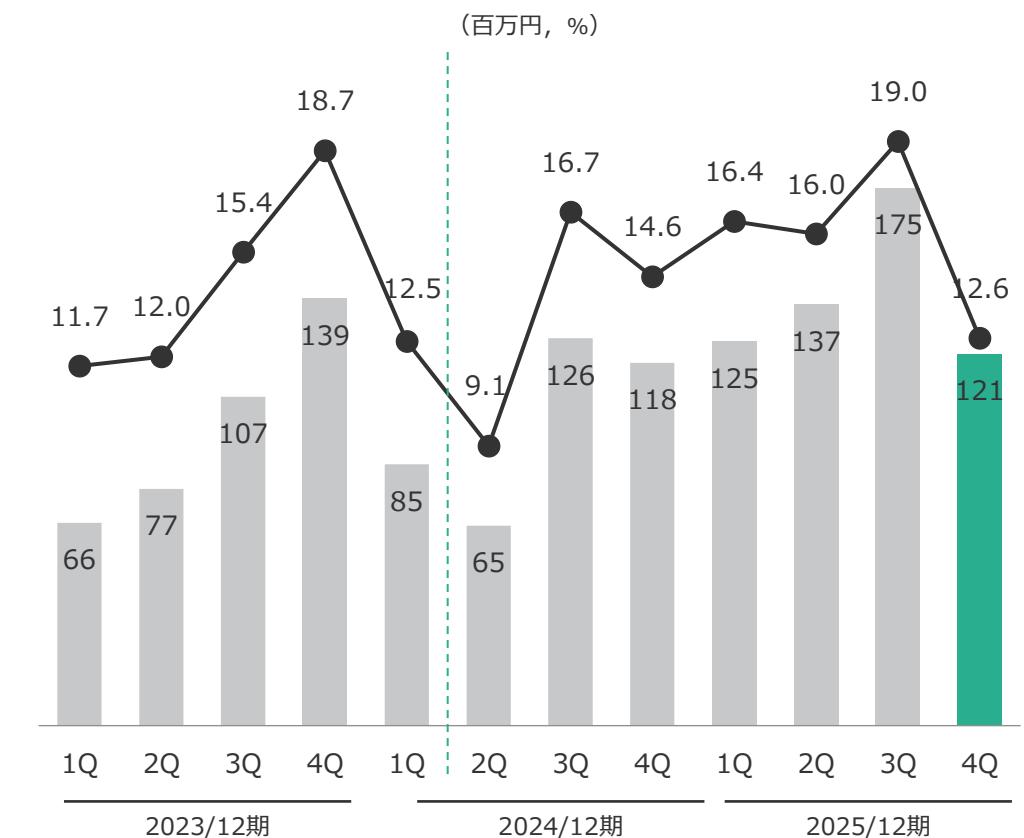
# 売上高・営業利益の四半期推移

- 売上高は、稼働単価の上昇により四半期ベースで過去最高を連続更新
- 営業利益は期末賞与の支給により3Q比で減少、利益率も低下

売上高の四半期の推移※



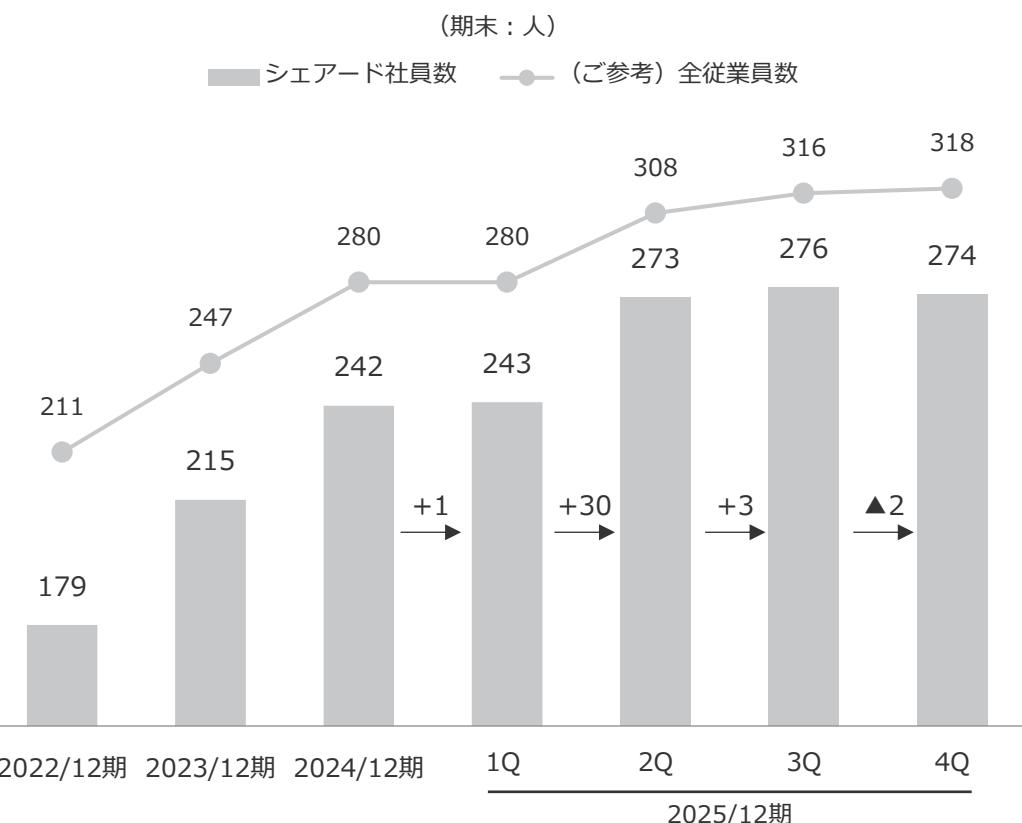
営業利益・営業利益率の四半期の推移※



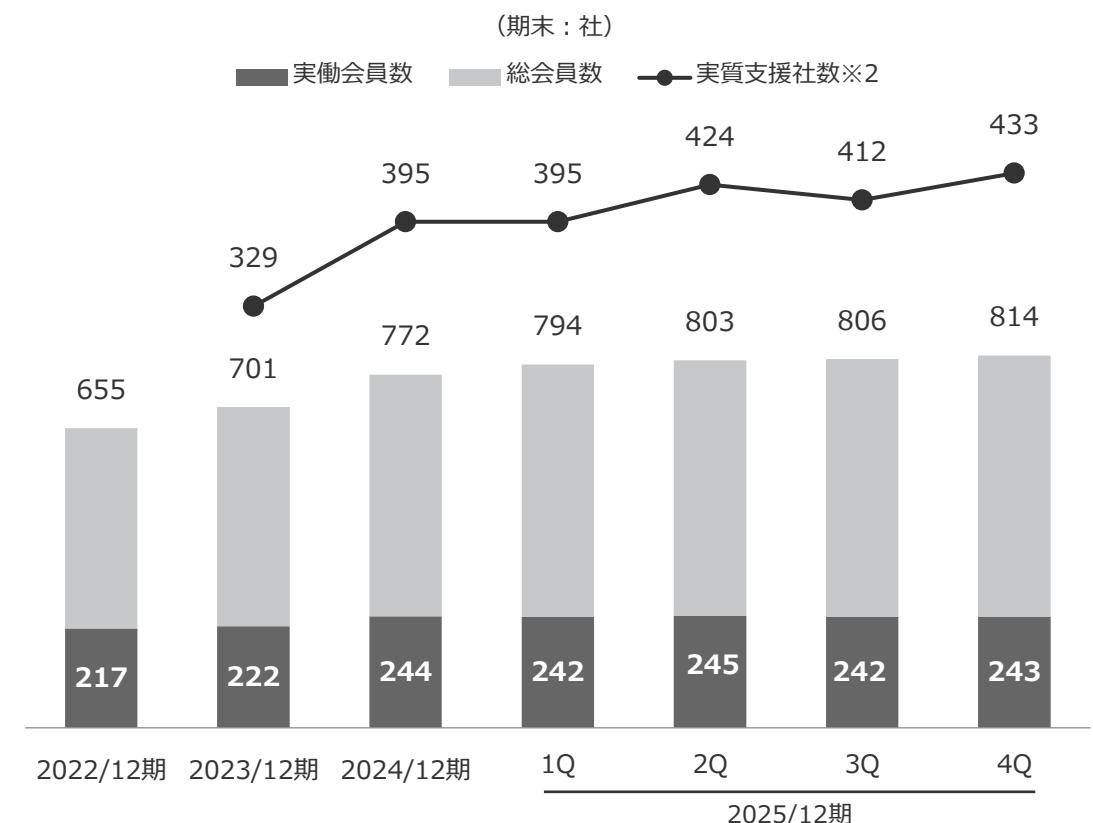
# 事業KPI①

- シェアード社員数は、前期4Q比で32人増加。産休・育休の取得により3Q比では減少
- 実働会員数は前期末比で1社減少、実質支援社数※2は前期末比で38社増加

## シェアード社員数の推移※1



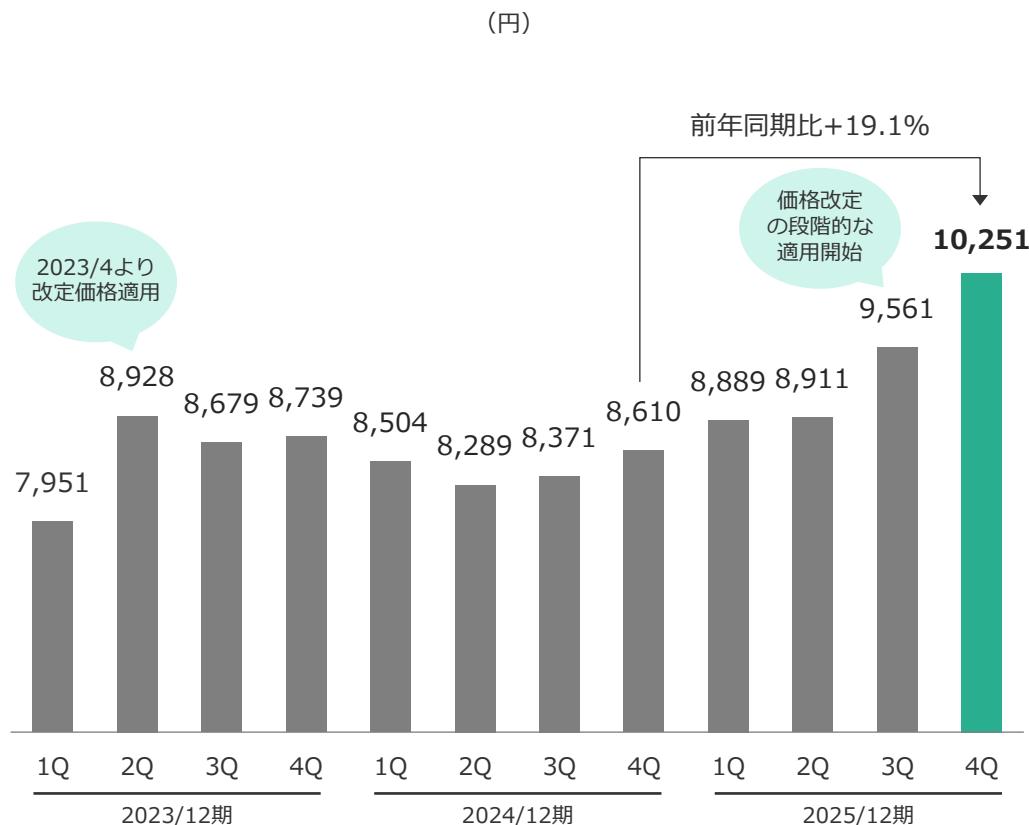
## シェアリング企業数の推移



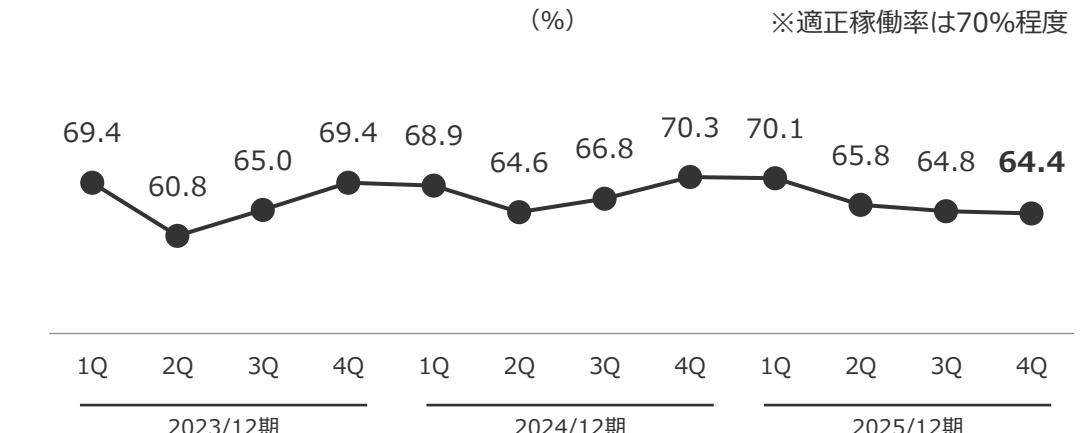
## 事業KPI②

- 4Qの1時間当たりの平均稼働単価は、価格改定<sup>※1</sup>の段階的な適用開始により1万円を突破
- 稼働率は3Q比で横ばい。3Q以降価格改定に伴い既存顧客への予算面での影響緩和のため、稼働時間の調整が継続。2026/12期は適正範囲に改善する見通し

### シェアード社員の稼動1hあたり売上高



### 稼働率の推移



### 人材関連

#### 定着率

(2025/12期4Q)

**91.3%**

#### 男女比

(2025/12期4Q)

**62.2%**

男性

**37.8%**

女性

※1 4月以降の新規顧客には新価格を適用。既存顧客は段階的に新価格を適用

# 営業利益の増減要因

- シェアード社員が32人増加したことに加え、価格改定の適用により売上高が増加し利益増加にも大きく寄与
- 価格改定の適用により原価率が低下し、粗利率が上昇
- 人員増加による人件費の増加や教育研修費等の増加で販管費は増加したものの、增收効果や粗利率の上昇により吸収し、165百万円の増益

## 增收要因

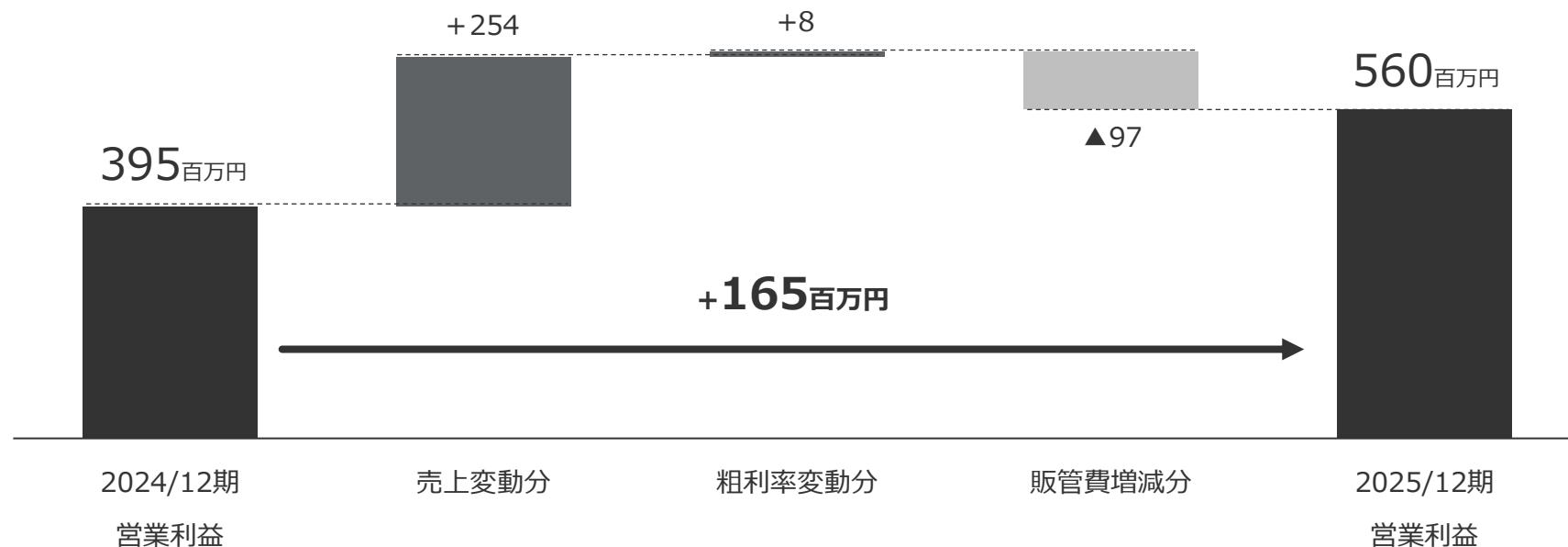
- ・シェアード社員増加による売上増加
- ・価格改定の適用による売上増加
- ・内製開発の案件増加による売上増加
- ・ITインフラの立上げによる売上増加

## 粗利率上昇要因

- ・価格改定の適用による原価率の低下
- ・スキルレベルの上昇による稼働単価の上昇

## 販管費増加

- ・販管部門の人員増加による人件費の増加
- ・教育研修費用の増加



# B/S

- 実質支援社数の増加により契約負債、現金及び預金が増加
- 自己資本比率は、前期末66.3%から64.5%へ低下したものの高水準を維持

(百万円)

科目	2024/12期末	2025/12期末	前期末差
<b>資産の部</b>			
<b>流動資産</b>			
現金及び預金	2,701	3,108	+407
売掛金	3	0	▲3
流動資産合計	2,739	3,150	+410
<b>固定資産</b>			
有形固定資産	82	70	▲12
無形固定資産	160	118	▲41
投資その他の資産	96	136	+39
固定資産合計	339	324	▲14
<b>資産合計</b>	<b>3,079</b>	<b>3,475</b>	+396

(百万円)

科目	2024/12期末	2025/12期末	前期末差
<b>負債の部</b>			
<b>流動負債</b>			
未払金	197	233	+36
契約負債	571	700	+129
流動負債合計	1,003	1,221	+218
<b>固定負債</b>			
固定負債合計	34	13	▲20
<b>負債合計</b>	<b>1,037</b>	<b>1,235</b>	+197
<b>純資産の部</b>			
株主資本合計	2,041	2,240	+198
純資産合計	2,041	2,240	+198
<b>負債純資産合計</b>	<b>3,079</b>	<b>3,475</b>	+396

### 3. 2026/12期の見通し



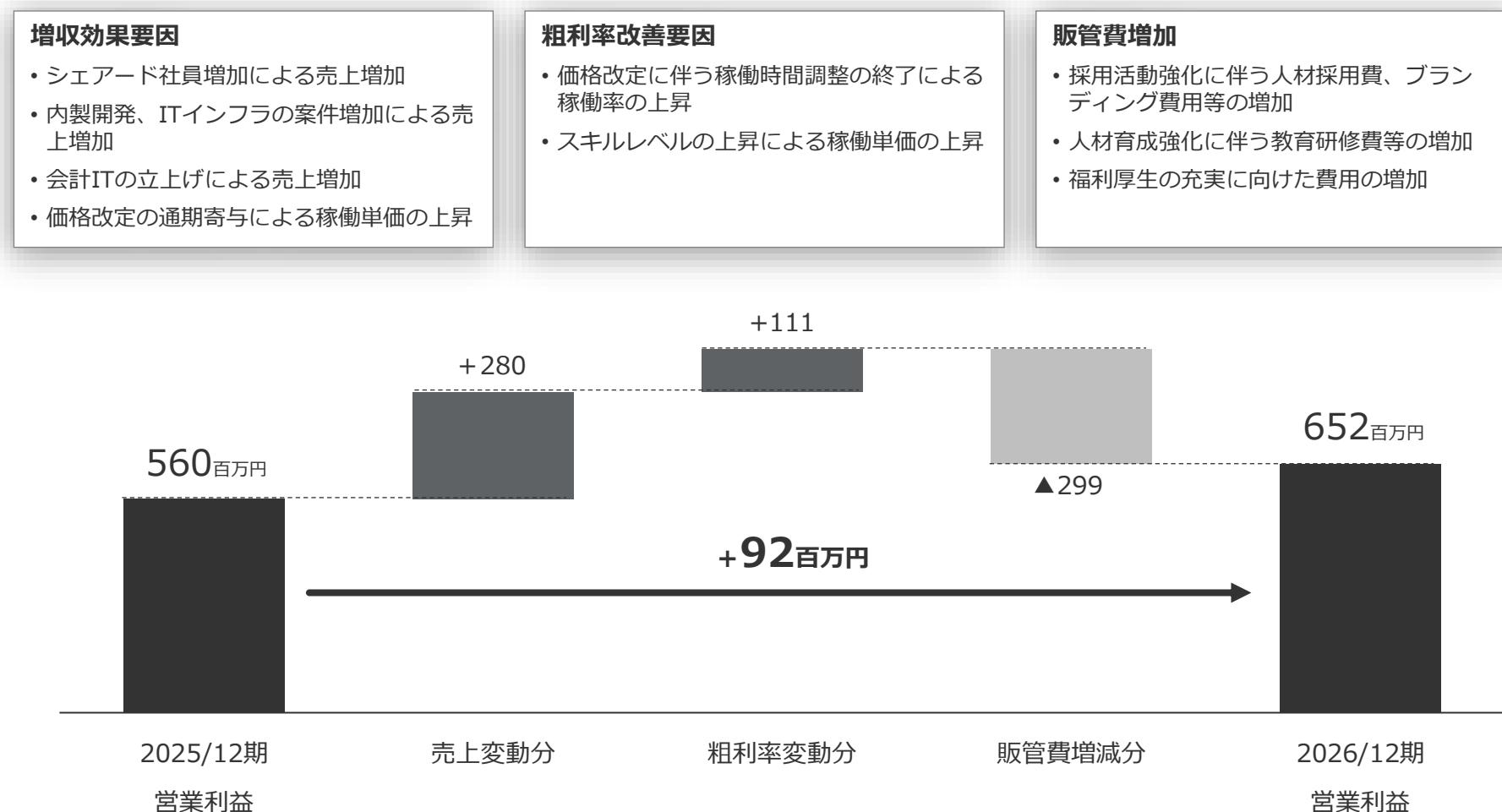
# 2026/12期見通し

- 價格改定の通期寄与に加え、会計ITの立上げや若手社員の戦力化、稼働率上昇により、17%増収を予想
- 人材採用・育成等の人材関連費用やブランディング費用、福利厚生の充実に向けた計画により、販管費は27%増加を予想
- 販管費の増加計画により、成長基盤をより強固にし、業績年平均成長率（CAGR）15%の実現を見込む

	2025/12期 実績		2026/12期 予想		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	3,514	100.0	4,114	100.0	+17.1	-
情シス総合	3,171	90.2	3,461	84.1	+9.2	▲6.1
内製開発	207	5.9	252	6.1	+21.8	+0.2
ITインフラ	135	3.9	208	5.1	+53.9	+1.2
会計IT	-	-	190	4.6	-	+4.6
売上原価	1,872	53.3	2,080	50.6	+11.1	▲2.7
売上総利益	1,641	46.7	2,033	49.4	+23.9	+2.7
販売管理費	1,081	30.8	1,381	33.6	+27.7	+2.8
営業利益	560	15.9	652	15.9	+16.4	±0.0
経常利益	561	16.0	659	16.0	+17.4	±0.0
当期純利益	410	11.7	485	11.8	+18.2	+0.1

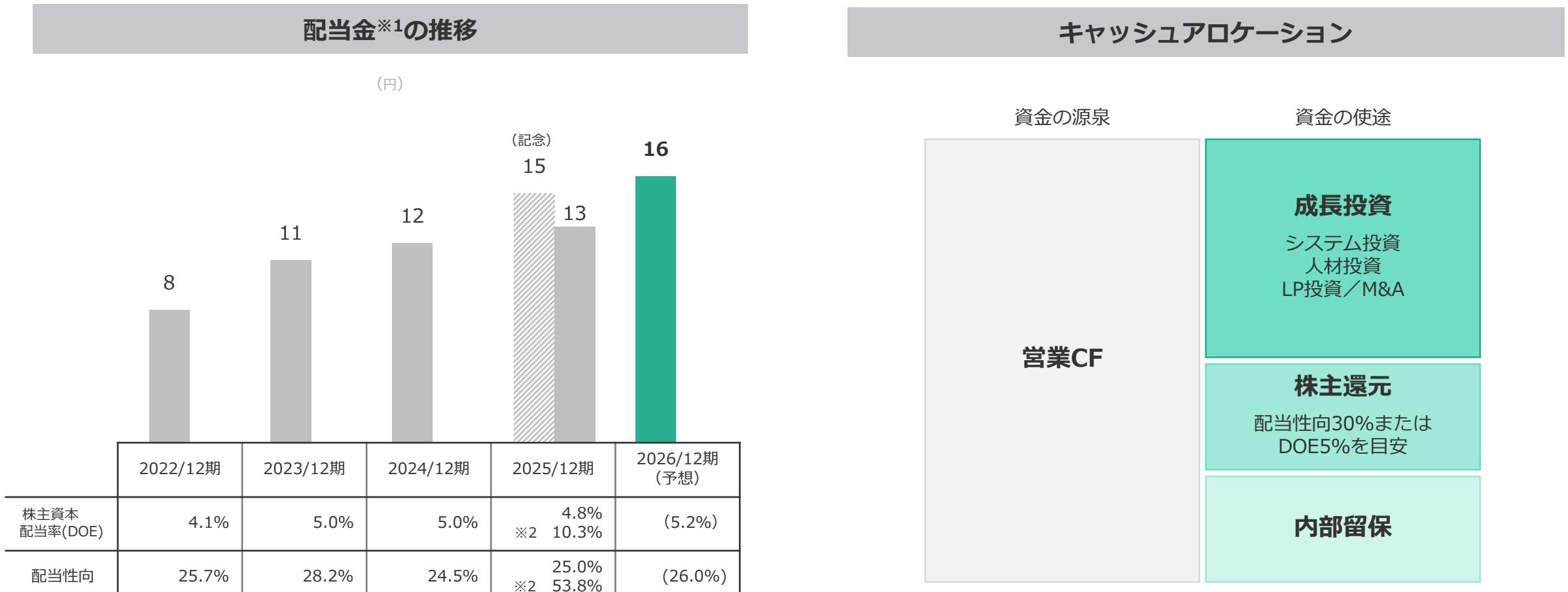
# 営業利益の増減要因見通し

- シェアード社員の増加、内製開発、ITインフラの案件増加や会計ITの立上げに加え、価格改定に伴う稼働時間調整の終了による稼働率の上昇により92百万円の増益を見込む
- 成長基盤となる人材採用・育成等の人材関連費用やブランディング費用、福利厚生の充実に向けた販管費の増加を見込む



# 株主還元と中期の投資の考え方

- 2026/12期は当社配当方針・業績予想に基づき、普通配当3円増配の16円を期初予想
- 株主還元については、当社の業績、財政状態および将来の事業展開等を総合的に勘案しながら、配当性向30%を目標に株主資本配当率(DOE)5%を目安として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等の成長投資を中心に、今後の業績進捗や財務状況を踏まえ、株主還元のさらなる充実について機動的に検討



※1 過去の期末配当金額については2025年7月1日付けの株式分割(1:2)を遡及換算

※2 2025/12期の下段は、記念配当を含む株主資本配当率(DOE)・配当性向の数値

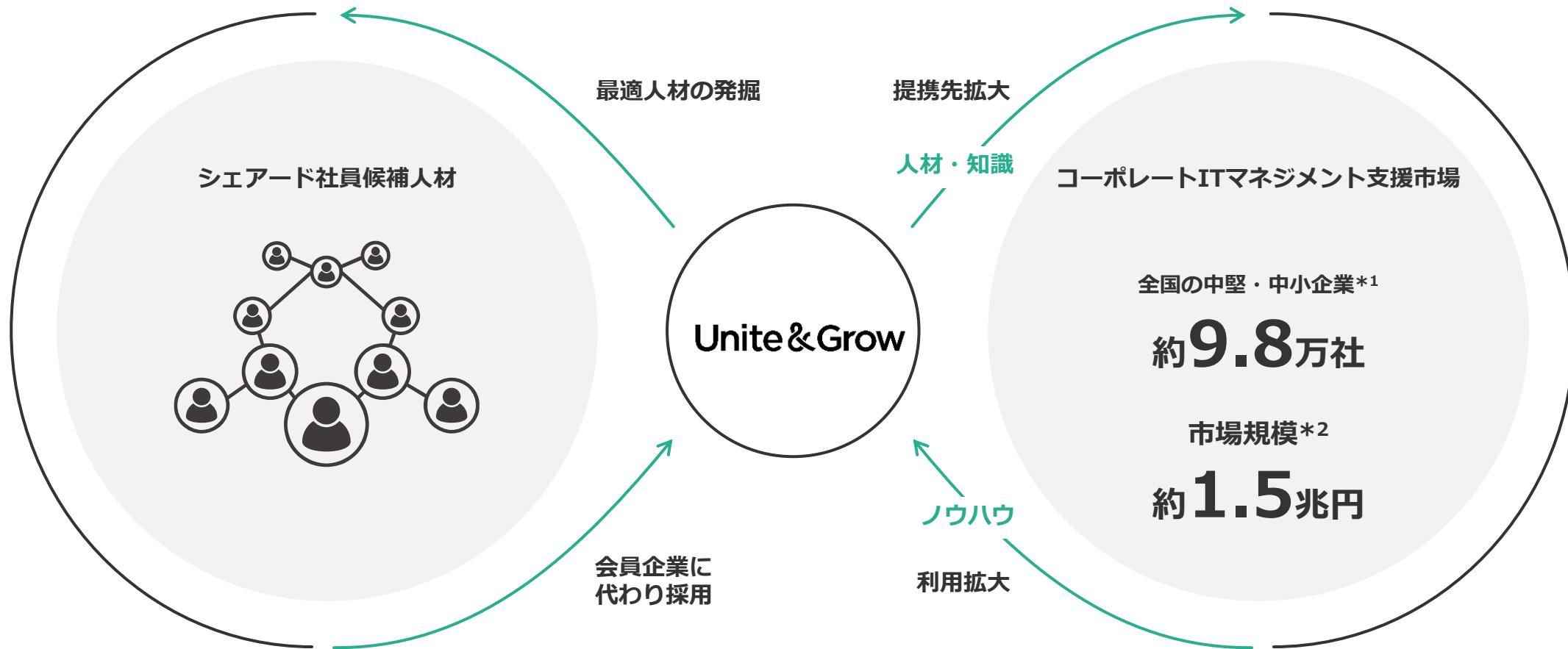
## 4.成長戦略



**Unite&Grow**  
ユナイトアンドグロウ株式会社

# 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のマネジメント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、全国を見据えた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) 従業員数50~1,000人未満の企業（出所：総務省「令和3年経済センサス」）

(\*2) 2026年2月13日時点での推計。

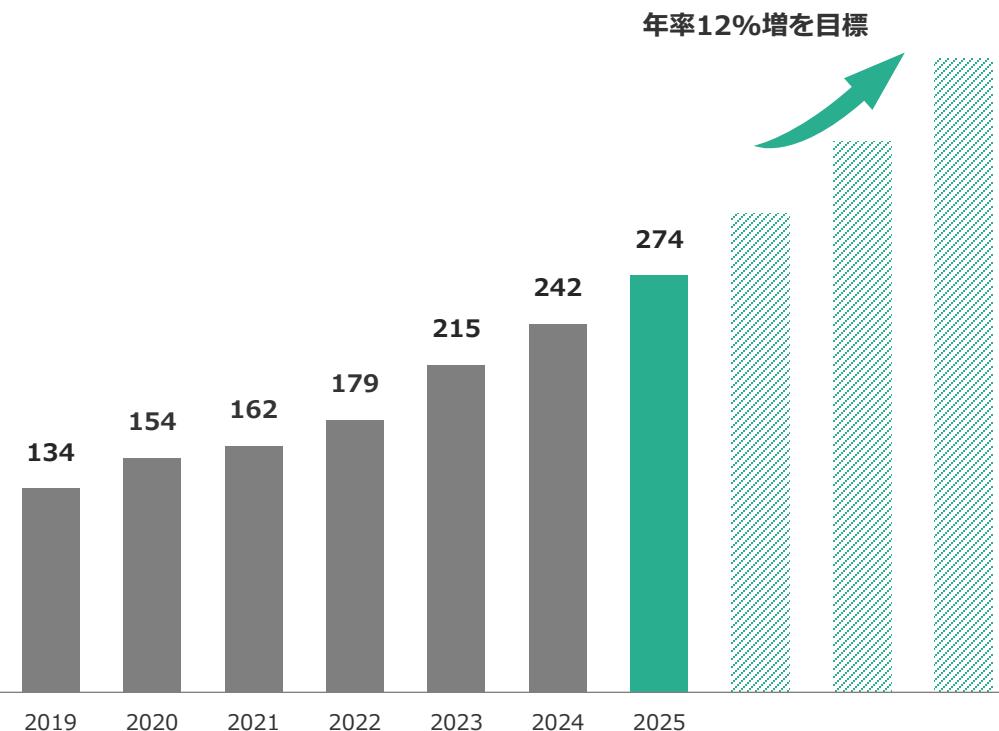
当社サービス対象顧客数×シェアリング指標×シェアード社員一人あたり売上高により算出。  
(9.8万社 × (3.75人 ÷ 3.25社) × 12.5百万円 = 1.5兆円)

# 基本的な成長戦略

- 業績年平均成長率（CAGR）15%を目標に、シェアード社員の増加目標は年率12%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

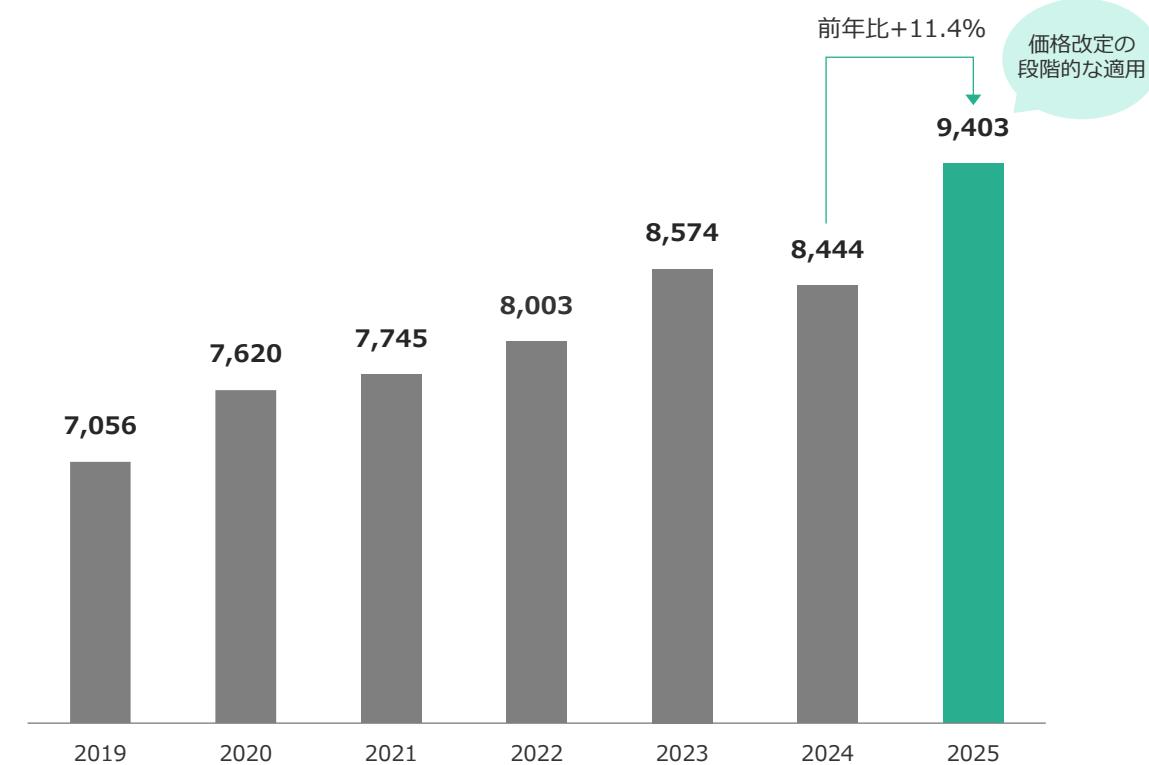
シェアード社員の推移と増加方針

(期末：人)



シェアード社員の稼動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マネジメント  
支援市場での収益性

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

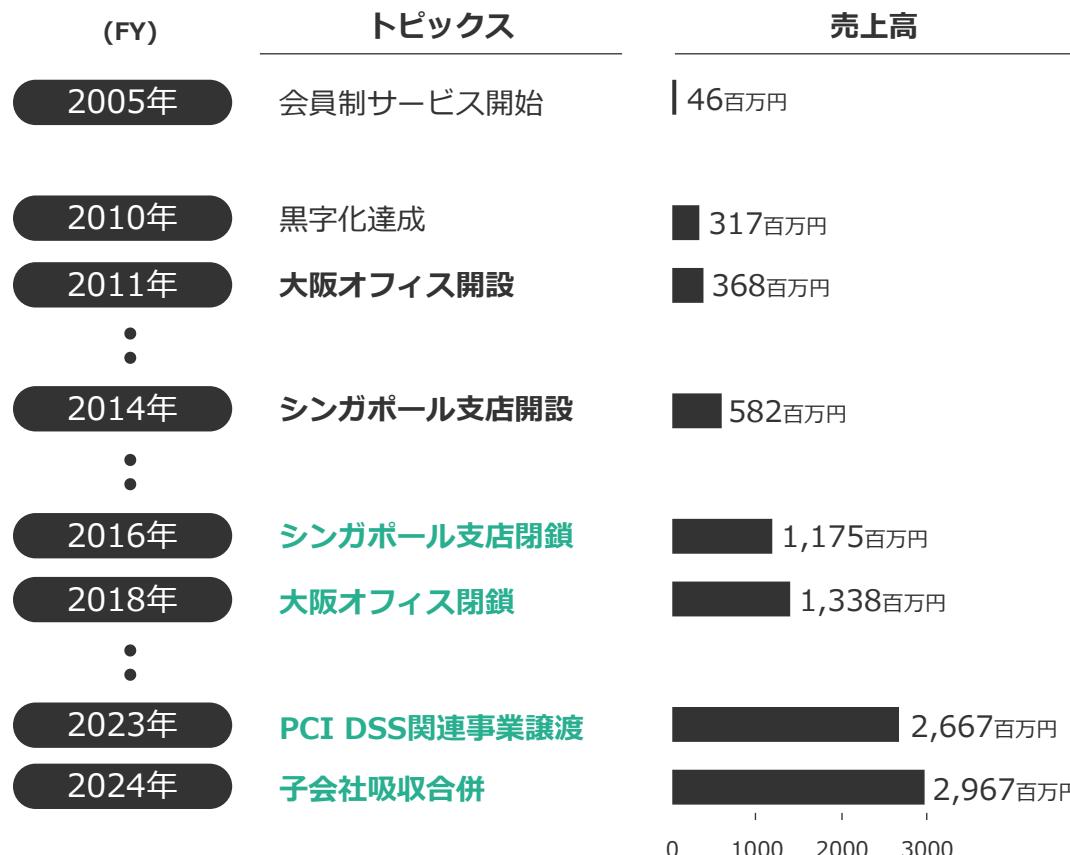
03 ノウハウの深化：顧客体験を社内研修に展開

04 特化型サービスの開発：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

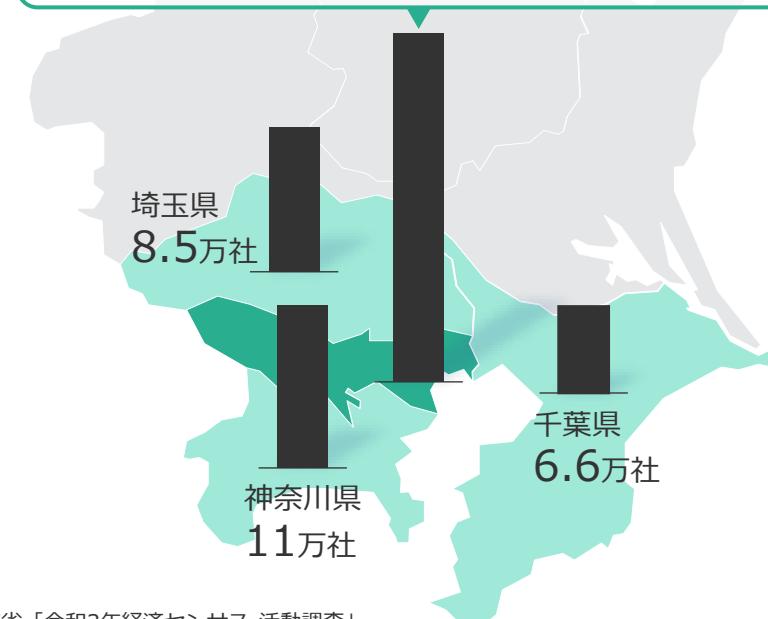
- 50名～1,000名の成長企業にターゲットを絞り、事業基盤拡大の実現を目指す
- 首都圏エリアの顧客獲得ポテンシャルは特に大きく、当面は集中的な展開により成長を加速

## 経営リソースの集中



## 首都圏エリアにおける中小企業数

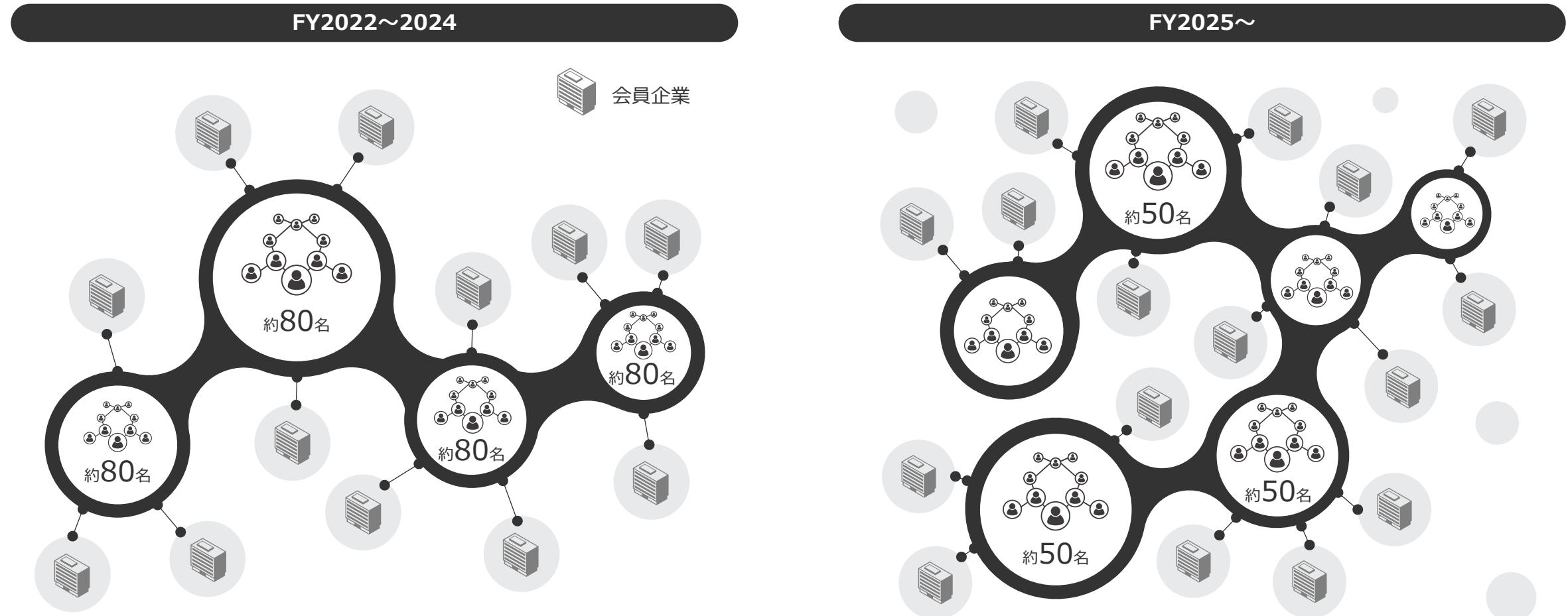
集中展開				
東京都 28 万社				
10人未満	10-50人未満	50-300人未満	300-1000人未満	1000人以上
21.6万社	4.7万社	1.7万社	0.3万社	0.1万社



出所：総務省「令和3年経済センサス-活動調査」

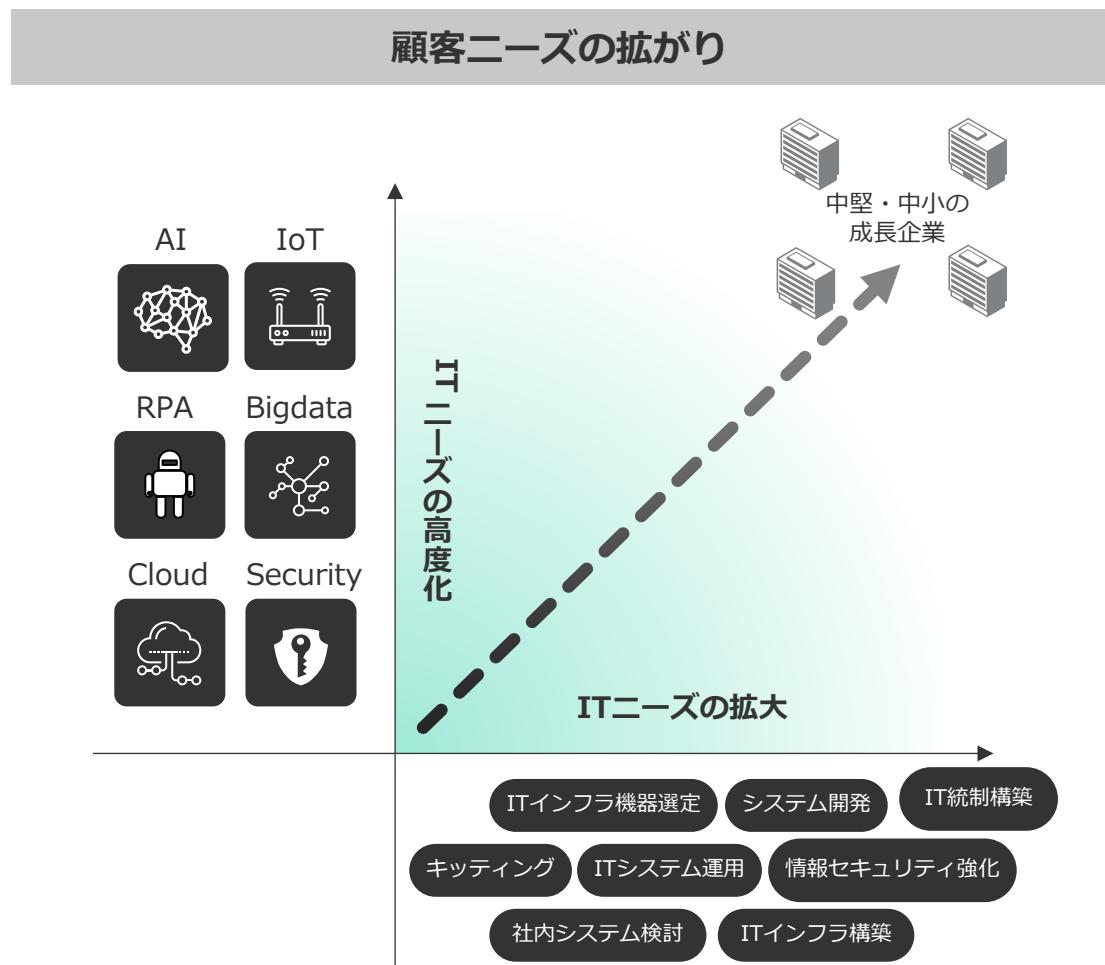
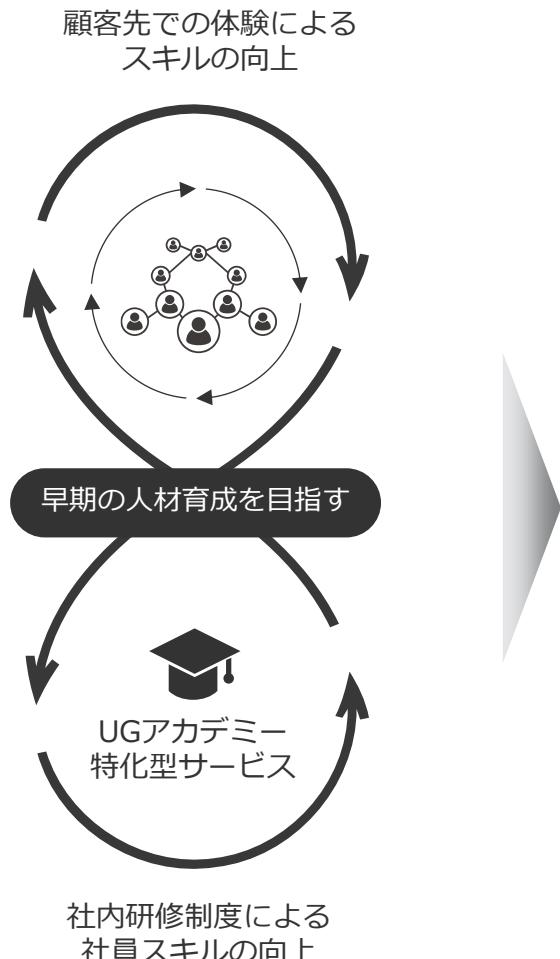
# 分割と増殖：強みを維持して継続的に成長

- 50名前後を1事業部としてすることで、情報伝達の迅速化と、シェアリング密度の維持・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、事業の継続的な成長を図る



# ノウハウの深化：顧客体験を社内研修に展開

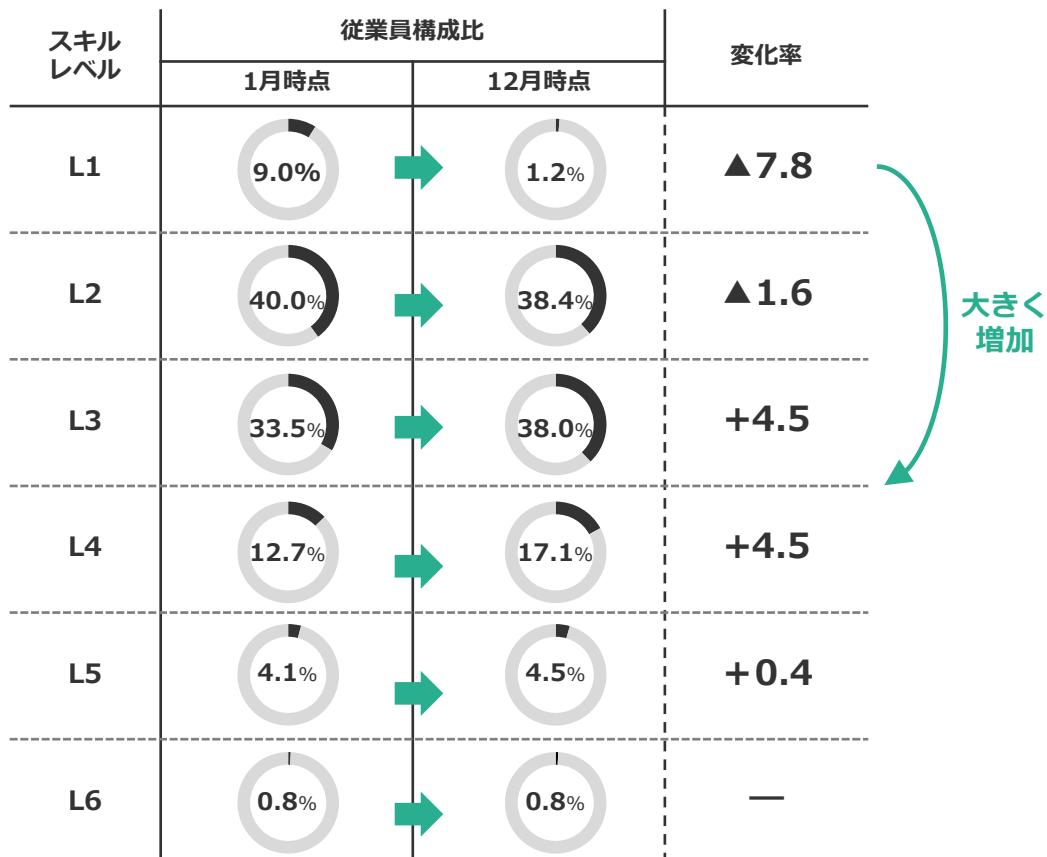
- 多様化する顧客ニーズに深く入り込み、課題解決の経験を蓄積し、個人と組織のノウハウを磨く
- 「UGアカデミー」や特化型サービスを活用し、経験をグループ内でシェアリングしながら、個人の成長と組織の成長を推進



# ノウハウの深化：従業員の育成実績

- FY2025では、継続的な社内研修の実施により若手の戦力化が進み、L1・L2からL3・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」の取り組みより、コーポレートエンジニアの早期育成が定着

## スキルレベルの変化実績※1 (FY2025)



## UGアカデミーのカリキュラム※2

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

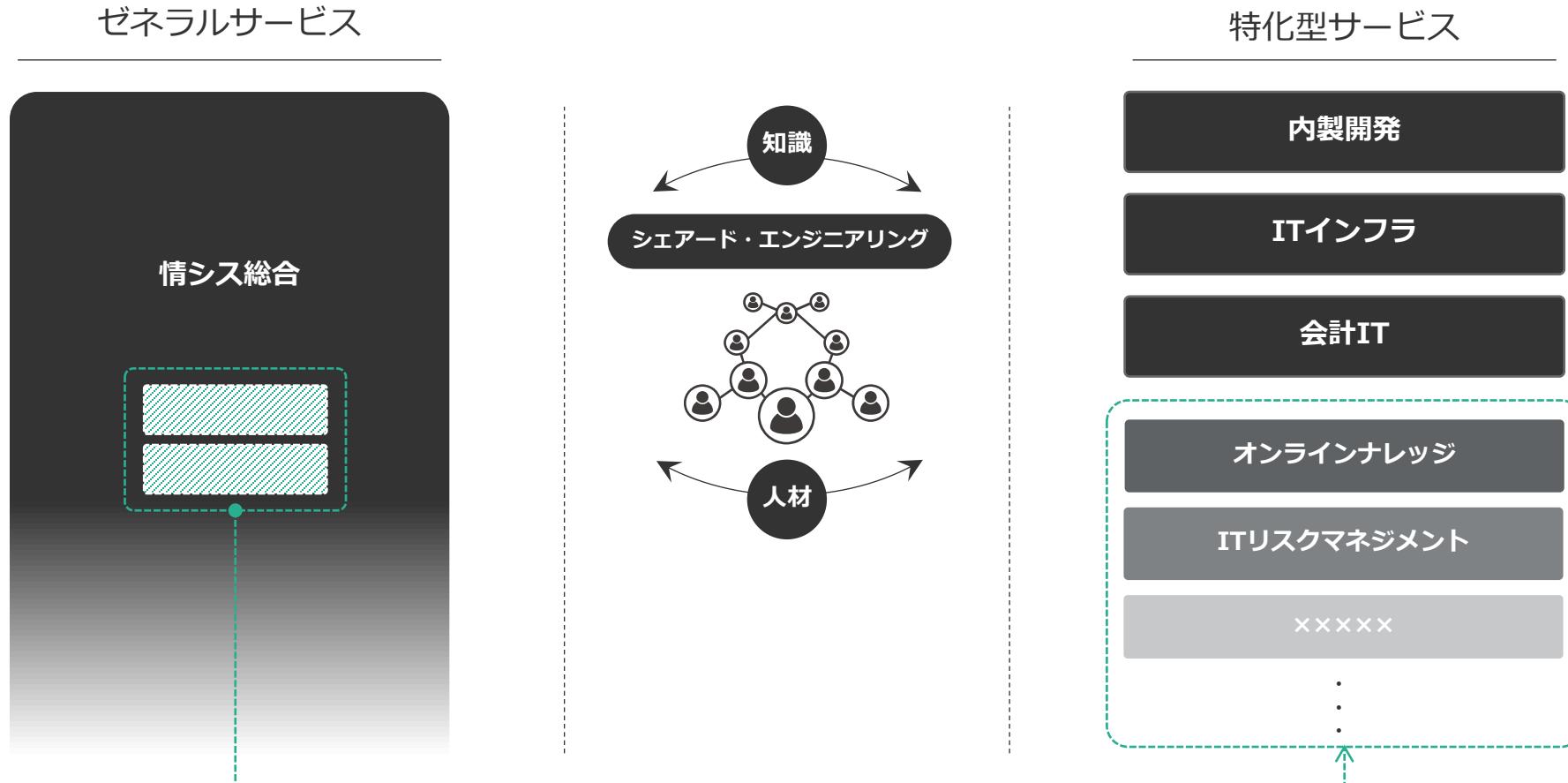


※1 1月時点在籍した従業員のスキルレベルと同従業員の12月時点でのスキルレベルの構成比を比較。

※2 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>

# 特化型サービスの開発：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、サービス内容の充実による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



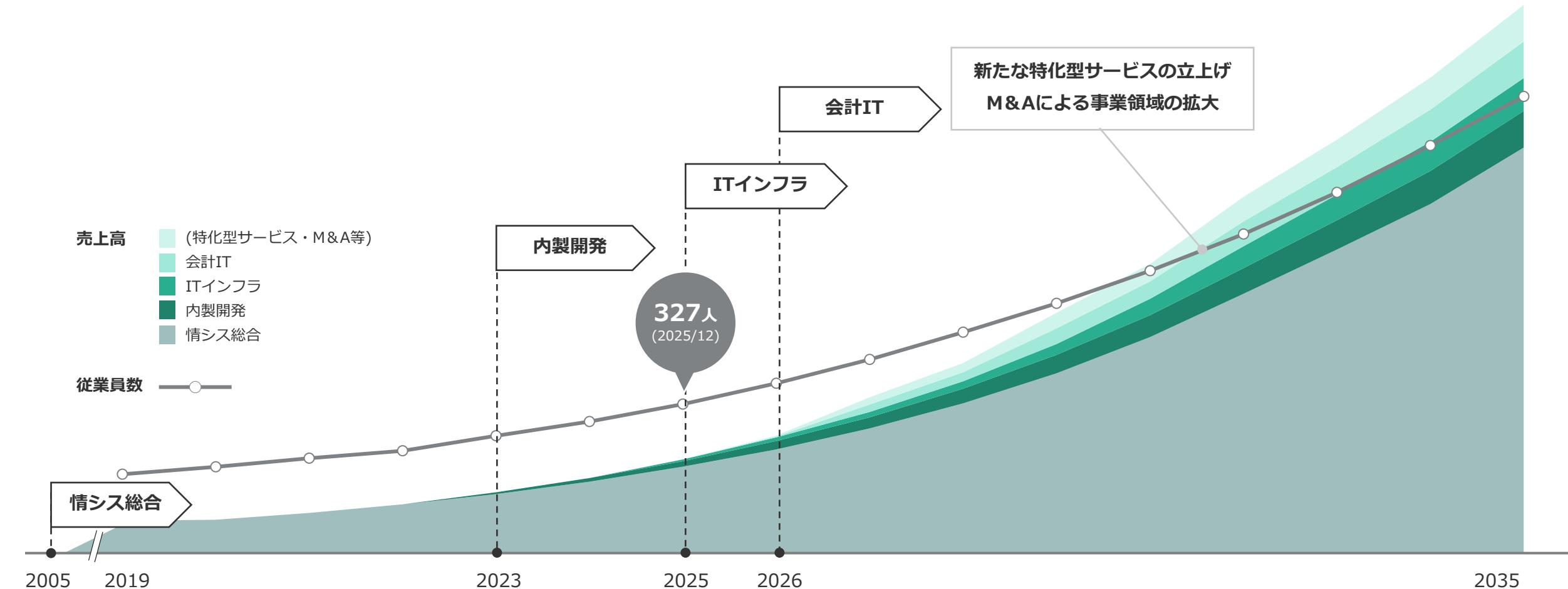
# 中長期の成長戦略イメージ

## UGビジョン30th

当社事業の年平均15%成長を中心に、情シス総合を基盤とした特化型サービスの立ち上げ、M&A等による新規事業の開発に取り組み、継続的な企業価値の向上を図る

順次達成

社員数	売上高	営業利益	時価総額
1,000人	100億円	20億円	300億円



# Appendix



**Unite&Grow**  
ユナイトアンドグロウ株式会社

# 特長・強みのハイライト

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

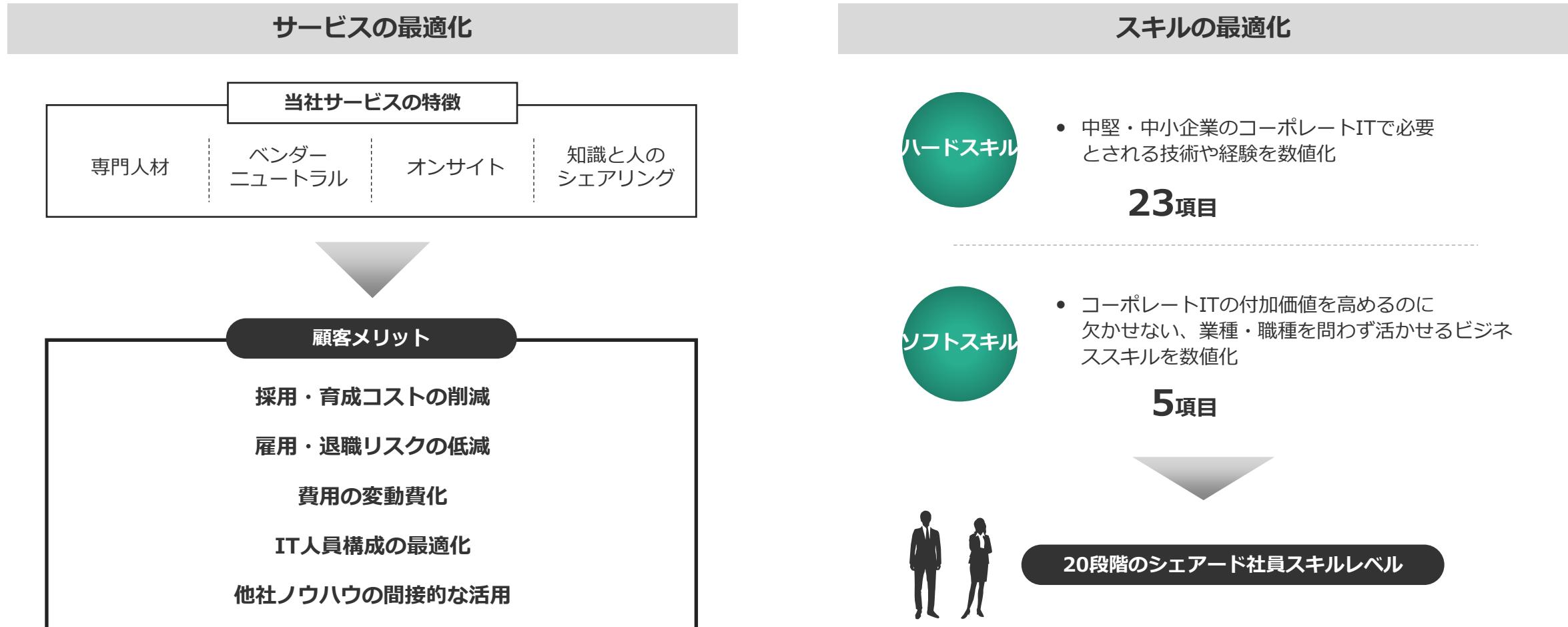
権限委譲と現場主義による高い社員モチベーション

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

# 顧客への最適化 (1/4) : サービスとスキル定義

- 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



# 顧客への最適化 (2/4) : スキルレベル構成要素詳細

ハードスキル : 23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			
インフラ企画			
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

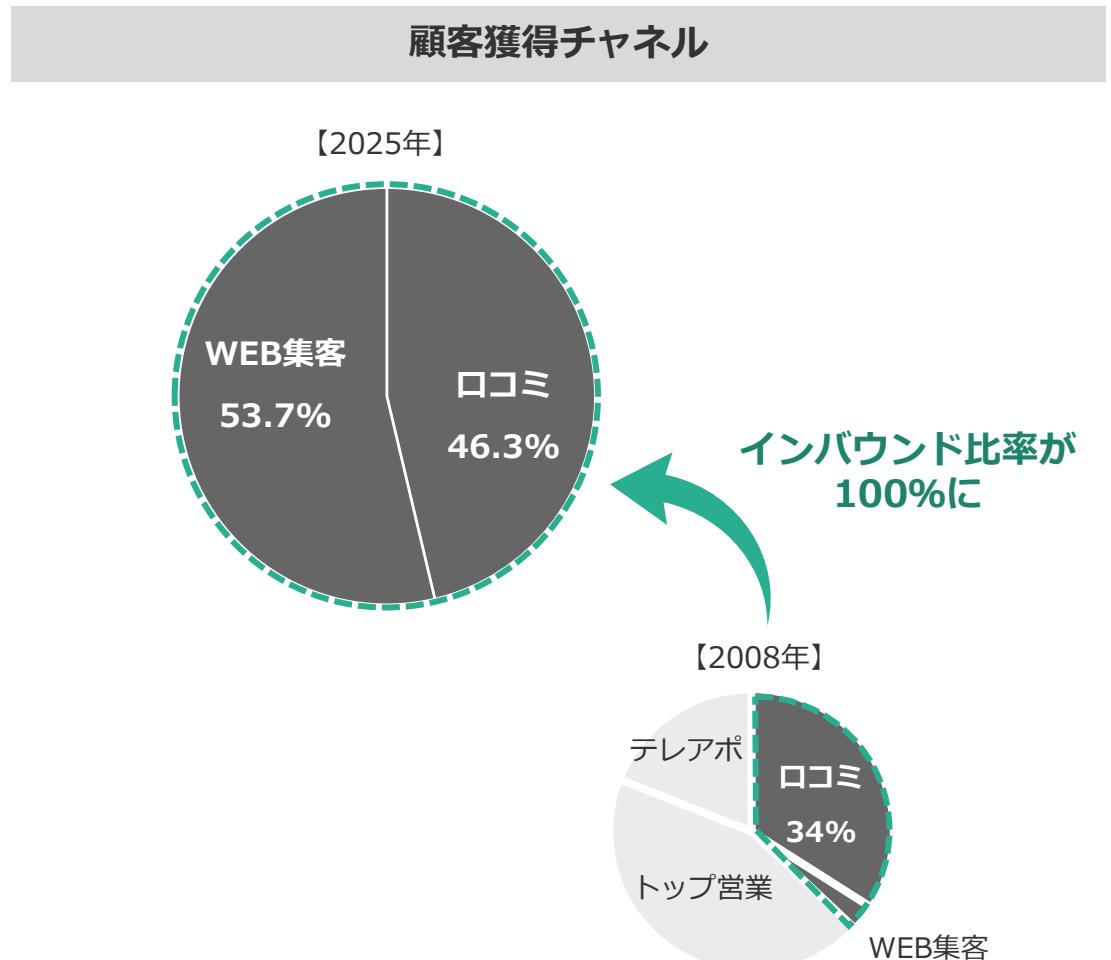
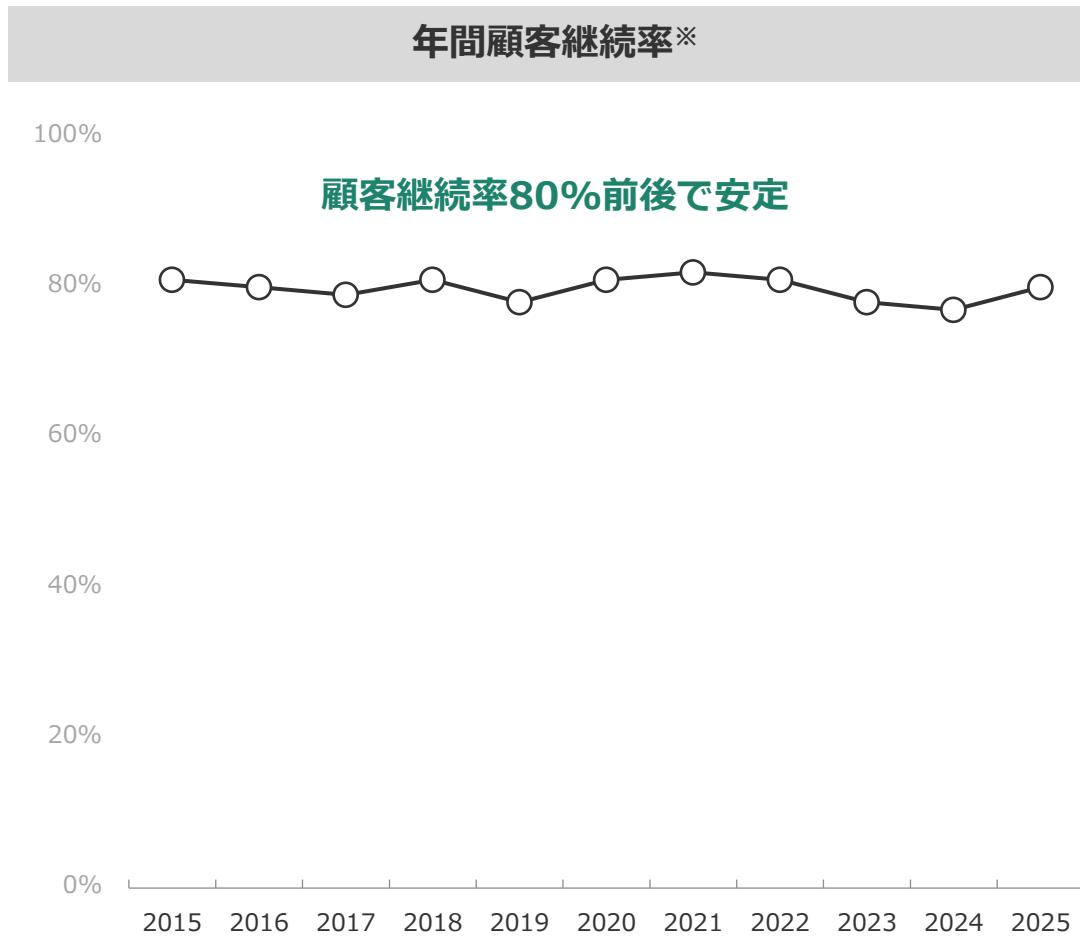
# 顧客への最適化 (3/4) : スモールスタートが可能

- 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

	2024年7月-10月 (約4ヶ月間)	2024年11月-2025年1月 (約3ヶ月間)	2025年2月~
月額利用料	50万円/月	190万円/月	300万円/月
体制	2名体制	4名体制	6名体制
業務内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ヘルプデスク</li> <li>・IT資産管理</li> </ul>	<b>L2-B 30h/月</b>	<b>L2-B 20h/月</b> <b>L1-D 120h/月</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・情報セキュリティの強化推進</li> <li>・ITインフラの運用</li> </ul>	<b>L3-A 16h/月</b>	<b>L3-A 16h/月</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・IT戦略の立案</li> <li>・経営陣への提案</li> </ul>	<b>L6-C 20h/月</b>	<b>L6-C 4h/月</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・情報システム部門のマネジメント</li> <li>・ITインフラの刷新プロジェクト</li> </ul>		<b>L4-B 48h/月</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・基幹システムのリプレース検討</li> <li>・業務フローの整理</li> </ul>		<b>L3-B 80h/月</b>
備考	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・コーポレートIT部門の責任者から信頼を獲得し、全社におけるIT戦略の提案を依頼される</li> <li>・策定したIT戦略に基づく業務推進</li> <li>・業務全体を顧客と当社でシェアリング</li> <li>・顧客組織の各階層と定例で情報交換</li> </ul>		

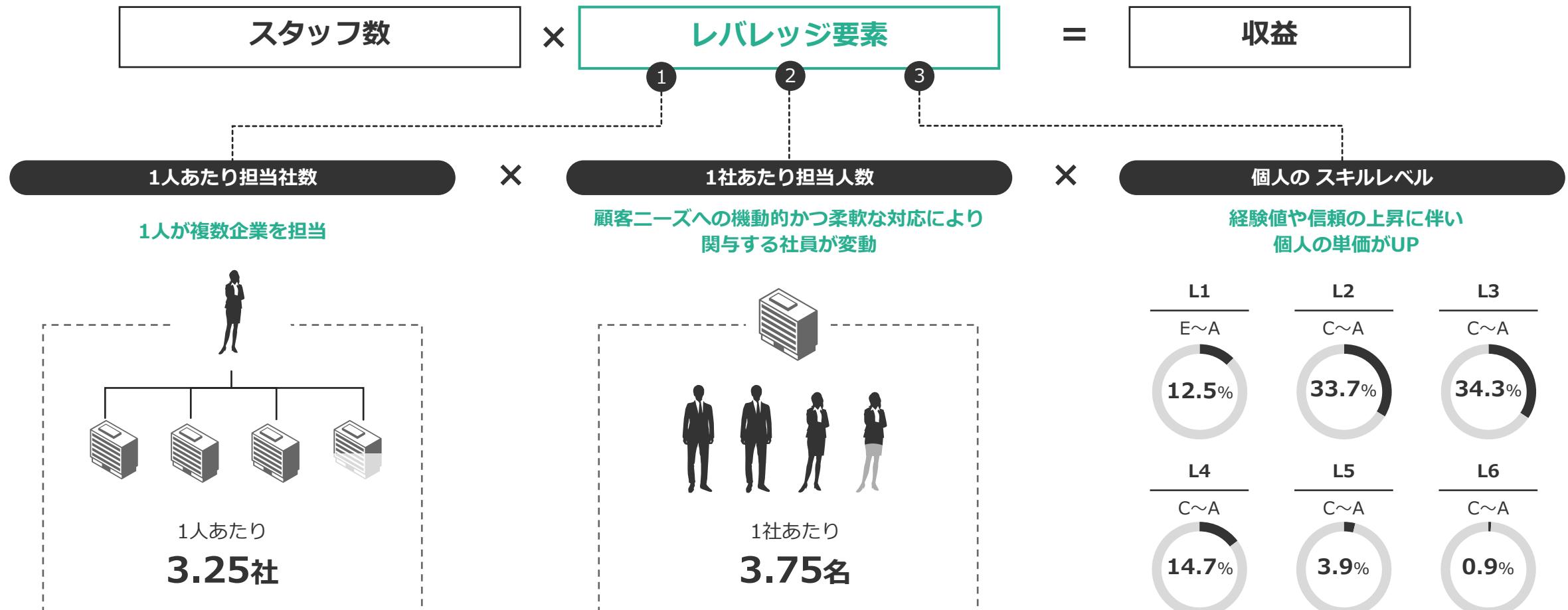
# 顧客への最適化 (4/4) : 高い継続率とインバウンド受注

- 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



# 収益モデル (1/3)

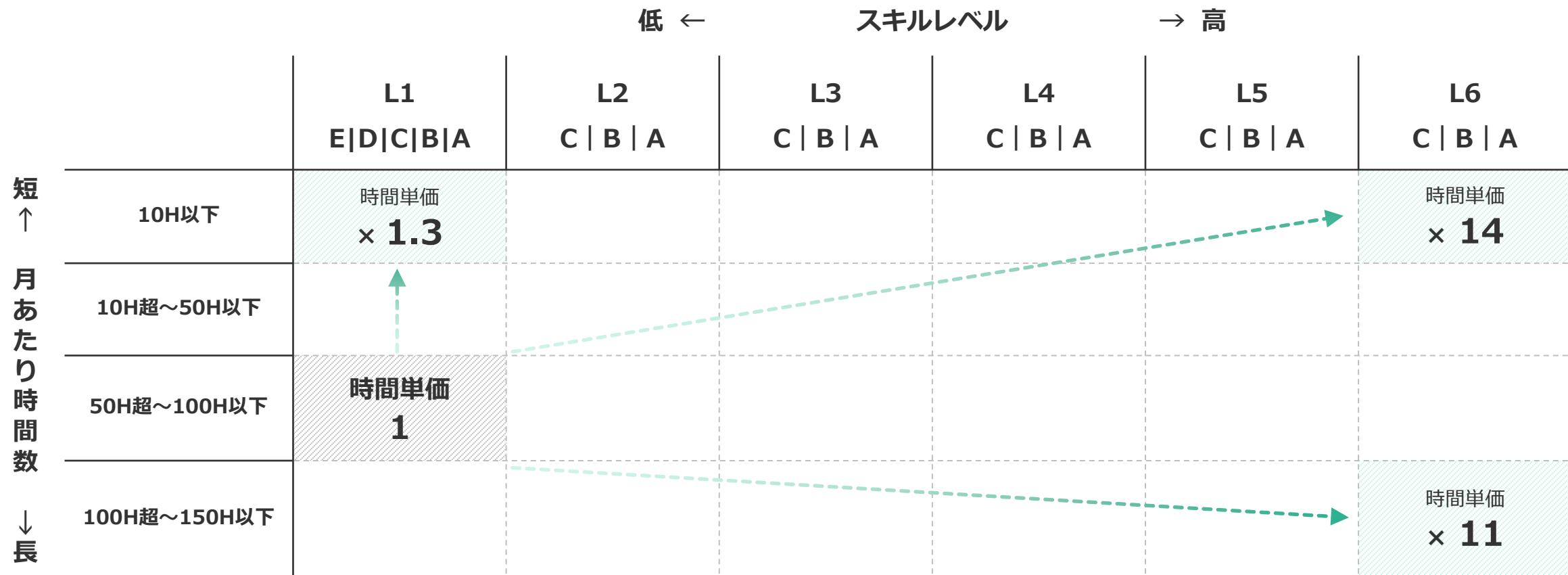
- 事業の収益モデルは、独自のサービスモデル（タイムシェア）の提供によりレバレッジ要素が存在
- シェアード社員の1人あたり収益は、1人あたり担当社数、1社あたり担当人数、個人のスキルレベルの上昇によってレバレッジが働く構造



※ レバレッジ要素は2025/12期末時点の数値

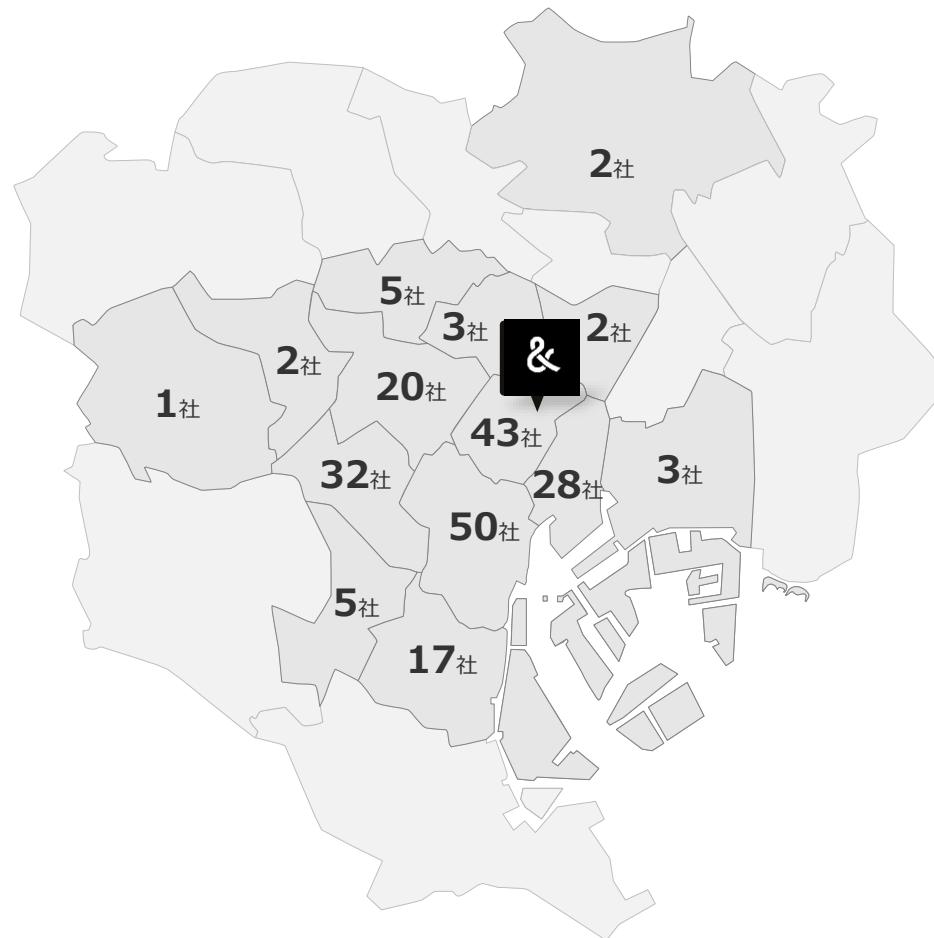
## 収益モデル (2/3)

- 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
  - 顧客にとって需要が強く、価値の高い業務に集中し、スキルを発揮するほど、当社の収益は向上していく



## 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対応します)



効率的な事業展開

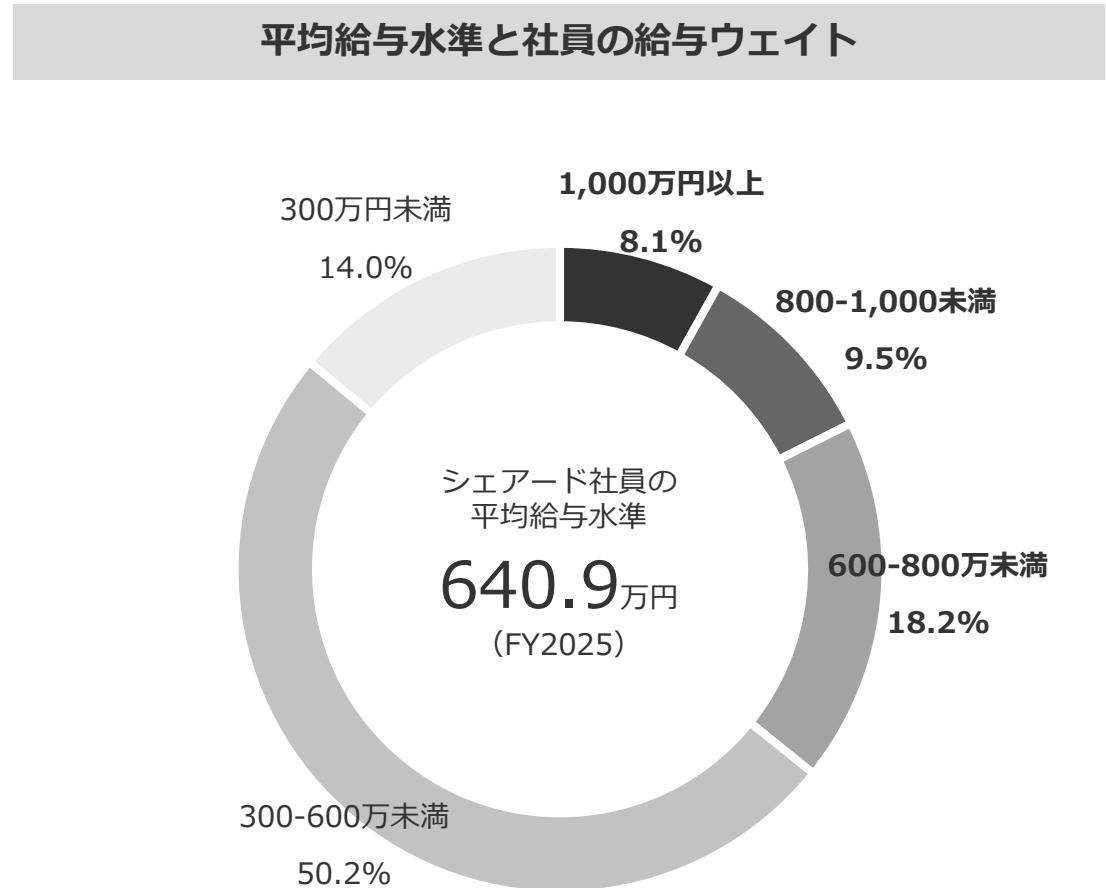
(2025/12月期)

Door to Door 50分圏内

実働会員 243社

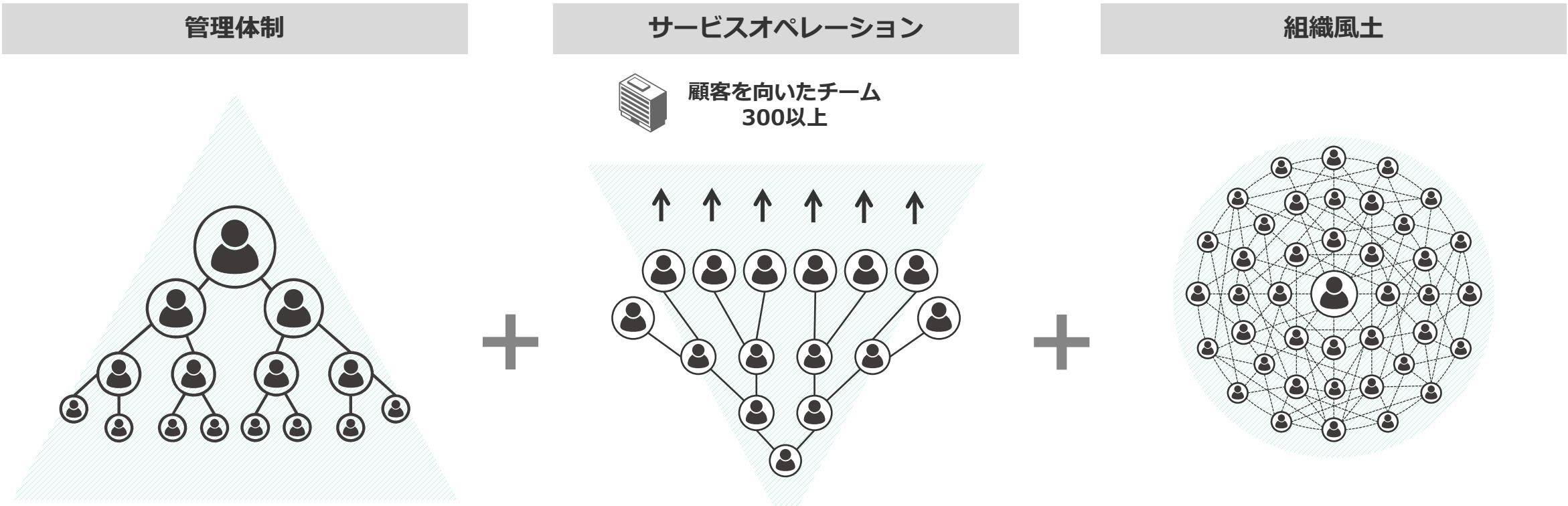
# 権限委譲と現場主義による高い社員モチベーション

- 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



# 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



- 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

- 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

# 用語集

用語	解説
コーポレートIT	<ul style="list-style-type: none"><li>企業活動をITで支える社内ITのプロフェッショナルな役割</li><li>経営や企業全体の価値向上を意識した「攻めのIT」も担うのが特徴</li></ul>
コーポレートエンジニア	<ul style="list-style-type: none"><li>コーポレートIT全般を担うエンジニア</li><li>社内向けITの専門家として、業務効率化や安全なIT環境を支える</li></ul>
ITコンサルタント	<ul style="list-style-type: none"><li>経営・業務課題解決のためIT戦略立案やシステム導入を提案</li><li>技術とビジネスの両面から、戦略策定～実行まで幅広く支援</li></ul>
SIer (システムインテグレーター)	<ul style="list-style-type: none"><li>情報システムの企画から運用・保守まで一貫して請け負う</li><li>元請け・受託開発型で、顧客要望に沿ったシステム導入を行う</li></ul>
SES (システム エンジニアリング サービス)	<ul style="list-style-type: none"><li>顧客企業に技術者を派遣し、現地で開発や運用支援を担当</li><li>派遣型契約で、プログラミングやテストなど技術支援が中心</li></ul>
クラウドサービス	<ul style="list-style-type: none"><li>サーバーやソフトウェアなどITインフラをネット経由で提供</li><li>クラウド事業者が運用・保守を行い、サブスクや従量課金が主流</li></ul>

# 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、2026年2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、変更するものではありません。