



2026年12月期第2四半期 決算説明資料

2026年8月

東証グロース

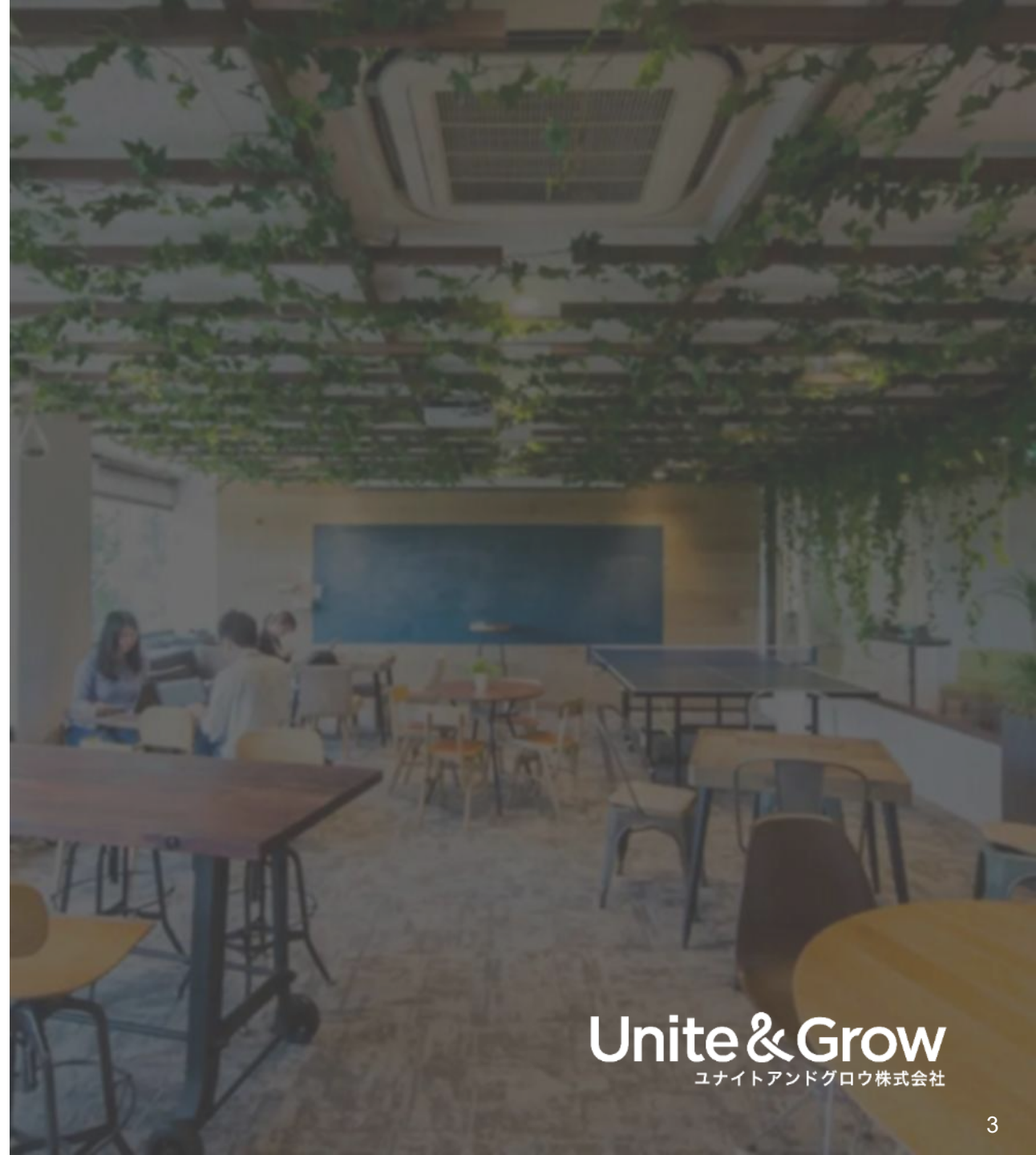
4486

Agenda

01	会社概要	3
02	2026/12期2Q決算について	7
03	2026/12期の見通し	17
04	成長戦略	22
05	Appendix	39

01

会社概要



Unite&Grow
ユナイトアンドグロウ株式会社

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

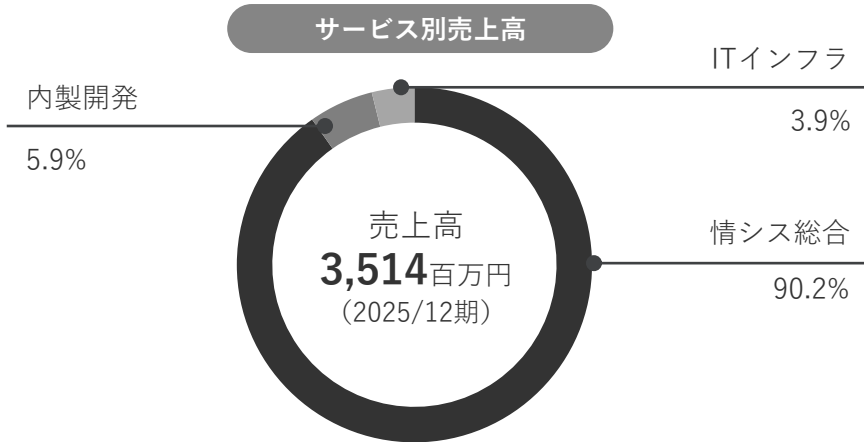
会社名 ユナイトアンドグロウ株式会社

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」)

従事者数 346名*1 (2026/6)



〔主幹となるサービス〕

情シス総合

コーポレートITを総合的に支援



〔情シス総合を基盤にした特化型のサービス〕

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

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

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

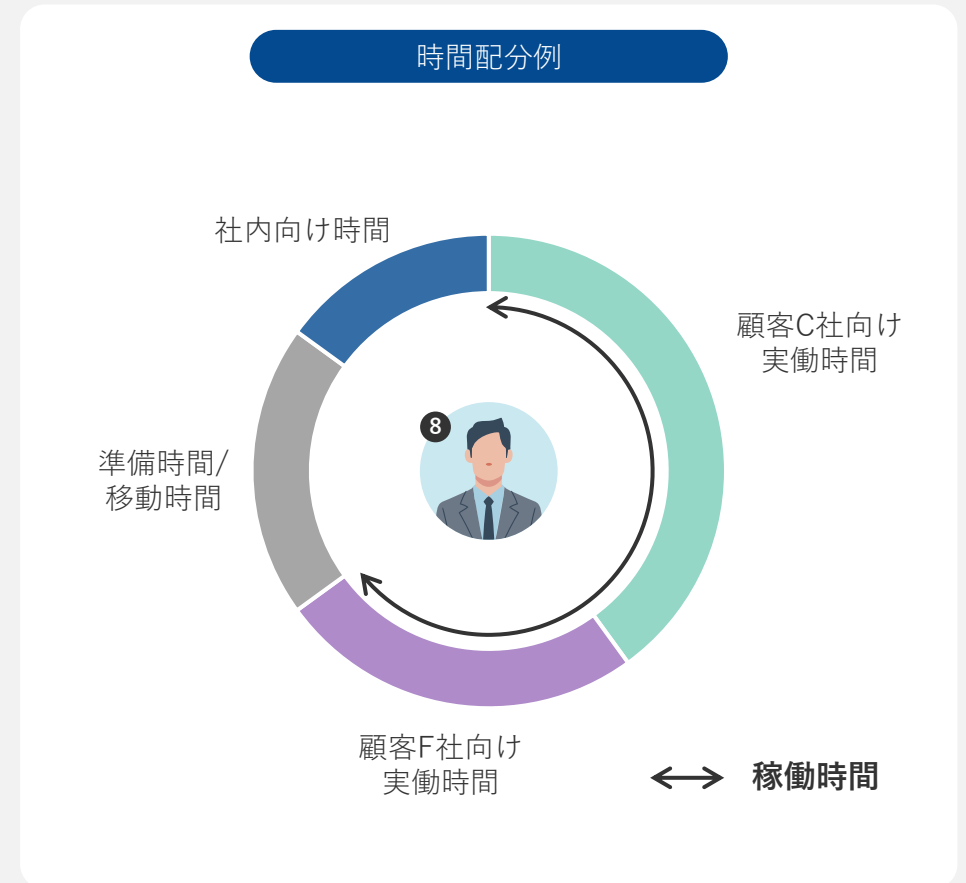
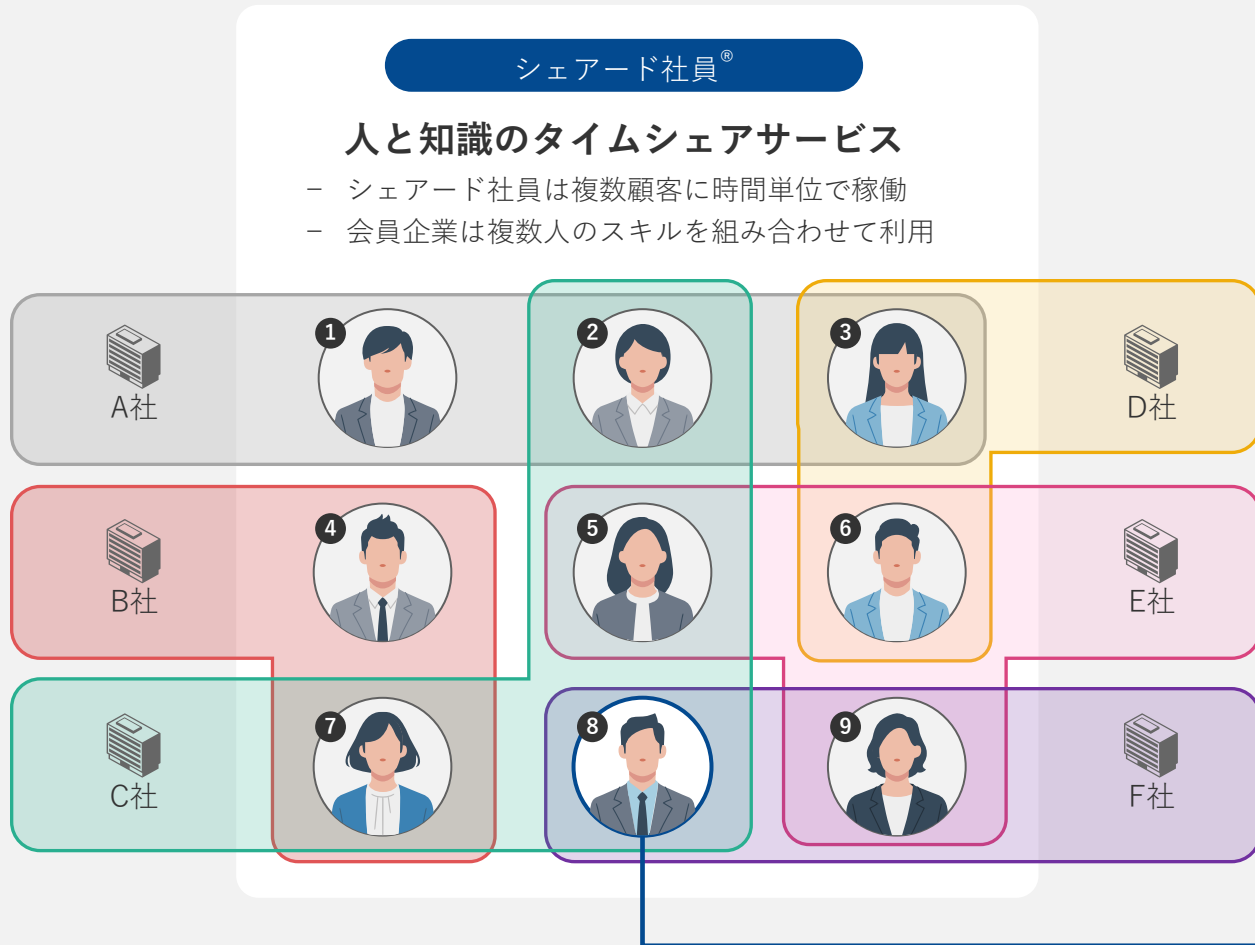


ITリスクマネジメント

* 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。

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
- 会員企業に対して稼働時間に応じて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



当社のターゲット市場

- ー 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
- ー 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

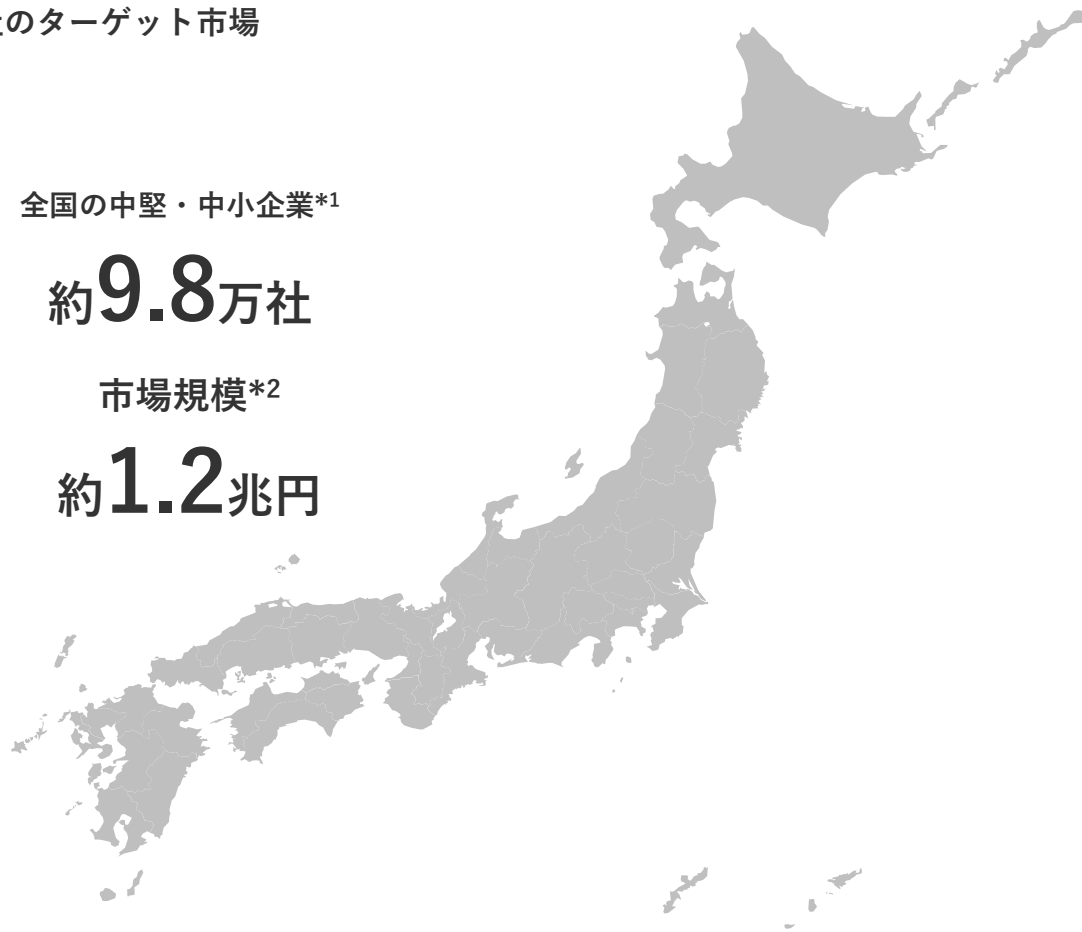
当社のターゲット市場

全国の中堅・中小企業*1

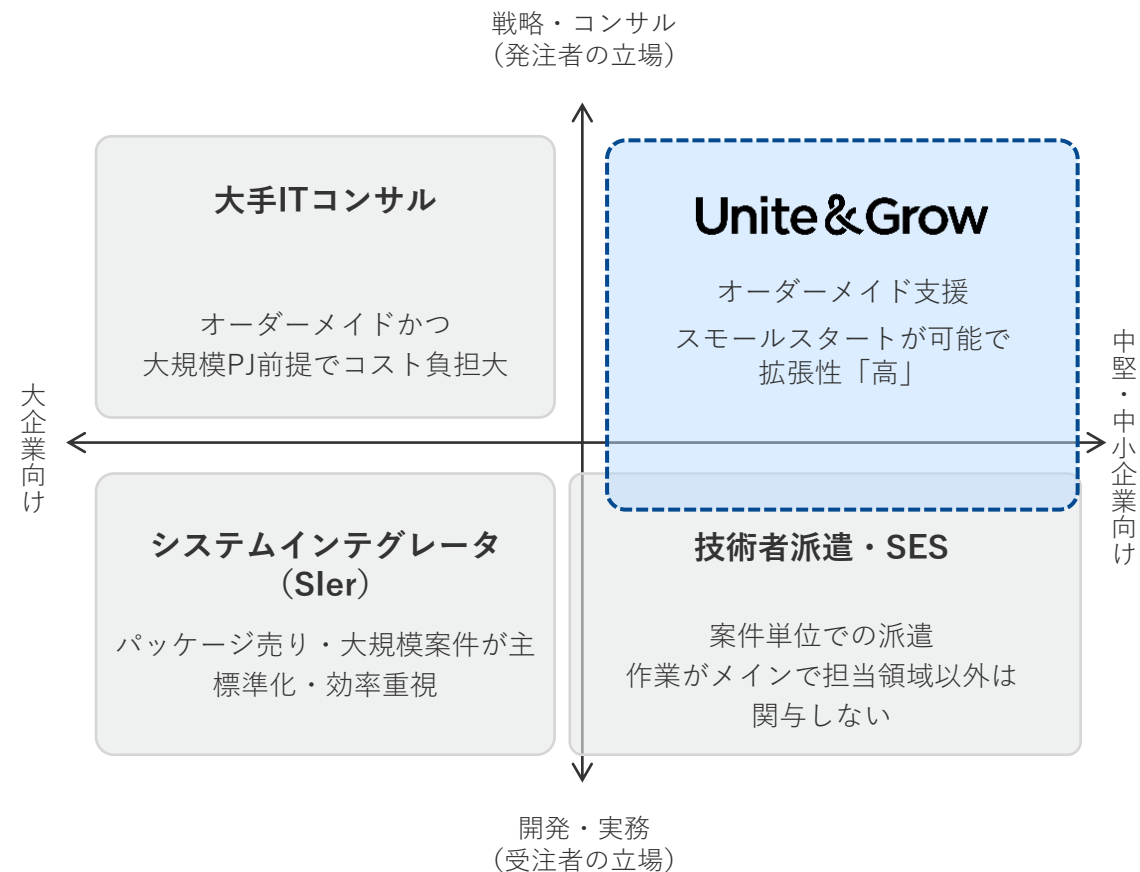
約**9.8**万社

市場規模*2

約**1.2**兆円



当社のポジショニング



* 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 × 12.5百万円 ≒ 1.2兆円）

02

2026/12期2Q決算について



2026/12期2Q累計 決算サマリー

売上高、営業利益ともに上期ベースでの**過去最高**を更新
価格改定の適用による稼働単価の上昇、シェアード社員の増加が寄与

売上高

前年同期比 **+27.1%**

2Q累計実績 **2,068**百万円

営業利益

前年同期比 **+45.3%**

2Q累計実績 **382**百万円

通期計画進捗率

営業利益基準 **58.7%**

通期計画 **652**百万円

前期比16.4%増を想定

シェアード社員数

293人 前年同期比 **+20**人

1hあたり稼働単価*

10,550円 前年同期比 **+18.4%**

実質支援社数

484社 前期末比 **+51**社

- アップデート社と資本業務提携契約を締結

2026/12期2Q累計 損益計算書

- 売上高は、価格改定の適用による稼働単価の上昇、シェアード社員の増加により前年同期比で27%増加
- 利益面では、稼働単価の上昇により売上総利益率が2.3pt上昇。人件費増加はあるものの、稼働単価の上昇などで吸収

(百万円)	2024/12期 第2四半期	2025/12期 第2四半期	2026/12期 第2四半期			
	実績	実績	実績	前年実績との比較		通期計画進捗率 (%)
				差異	変化率	
売上高	1,404	1,627	2,068	+441	+27.1%	50.3%
売上総利益	658	757	1,012	+254	+33.6%	49.8%
(総利益率)	46.9%	46.6%	48.9%	+2.3pt	—	—
営業利益	150	263	382	+119	+45.3%	58.7%
経常利益	167	264	384	+119	+45.2%	58.3%
(経常利益率)	11.9%	16.3%	18.6%	+2.3pt	—	—
中間純利益	224	194	283	+89	+45.8%	58.4%

四半期別業績の推移

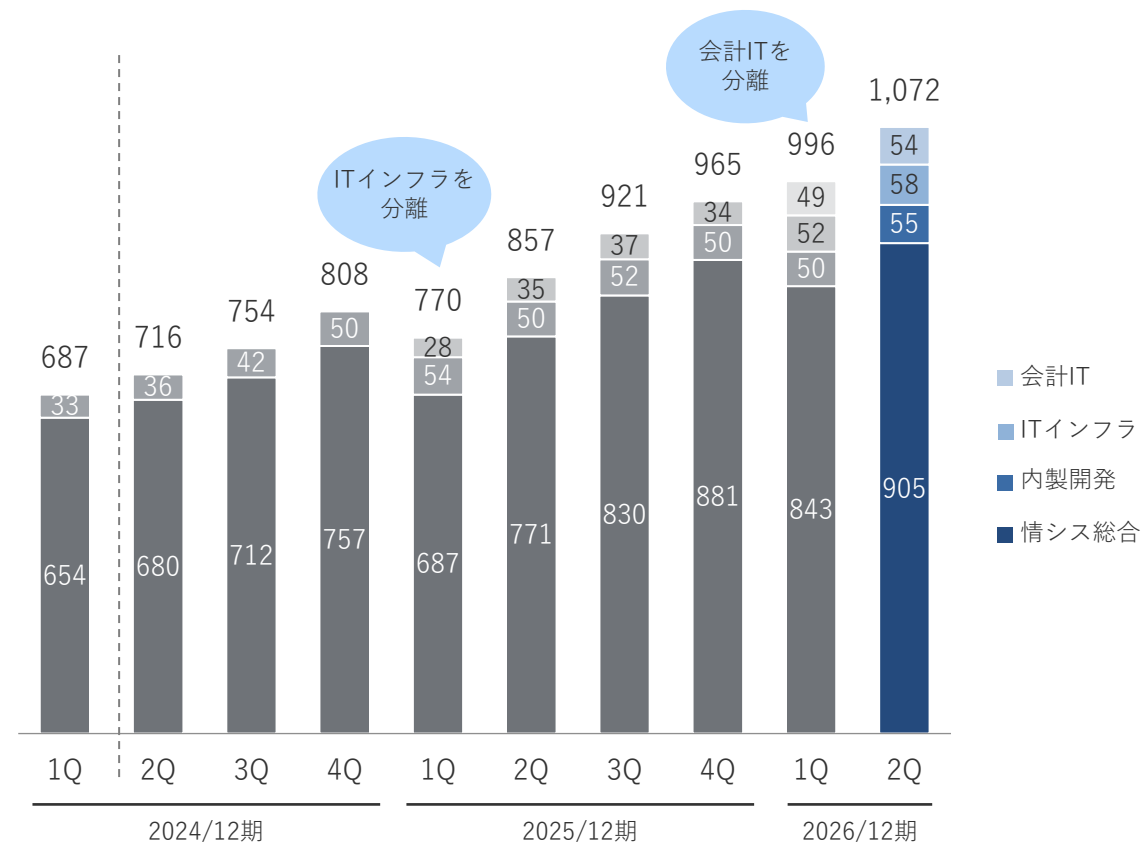
- 2Q発生ベースの業績は前年同期比で25%増収、21%経常増益
- 稼働単価上昇、シェアード社員増が寄与し、四半期ベースでの売上高は過去最高を更新
- 対1Qでは増収減益。（稼働単価が相対的に低い）新入社員増という季節要因や人件費の増加により、粗利率が低下

	2024/12期				2025/12期				2026/12期		
(百万円)	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	1 Q	2 Q	対前年同期 比較
売上高	687	716	754	808	770	857	921	965	996	1,072	+25.1%
売上総利益	336	321	348	372	361	396	450	433	519	493	+24.5%
(売上総利益率)	49.0%	44.8%	46.2%	46.1%	47.0%	46.2%	48.9%	44.9%	52.1%	46.0%	▲ 0.2pt
営業利益	85	65	126	118	125	137	175	121	216	165	+20.6%
経常利益	86	80	126	118	126	138	174	122	217	167	+21.0%
(経常利益率)	12.6%	11.2%	16.7%	14.6%	16.4%	16.1%	19.0%	12.6%	21.8%	15.6%	▲ 0.5pt
四半期純利益	64	159	80	79	91	103	130	86	156	127	+23.4%

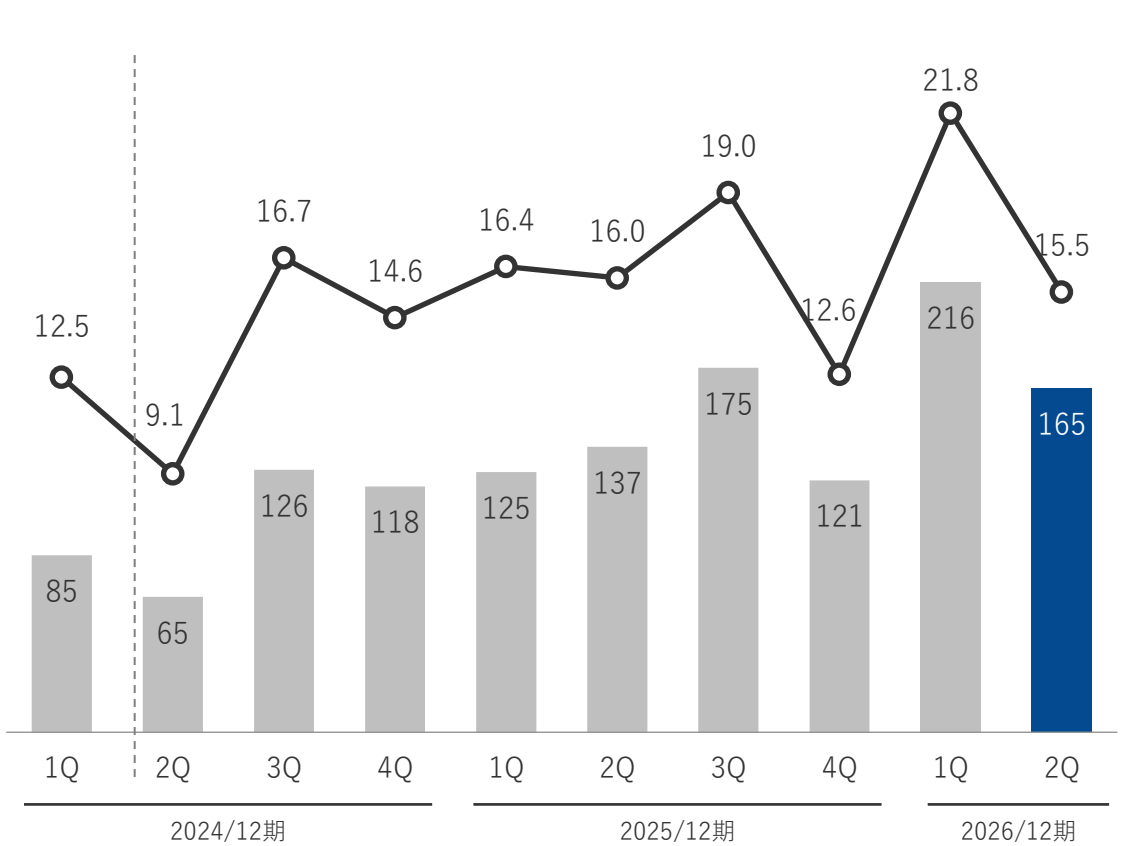
売上高・営業利益の四半期推移

- 四半期を時系列で俯瞰すると、売上は2025/12期2Q以来、5四半期連続で対前四半期比で増加。この間に着実に特化型サービスの売上は上昇しており、これらの売上比率は2Q時点で16%まで上昇している
- 営業利益は、新入社員増という季節要因や人件費の増加により1Q比で減益、利益率も低下

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・%)

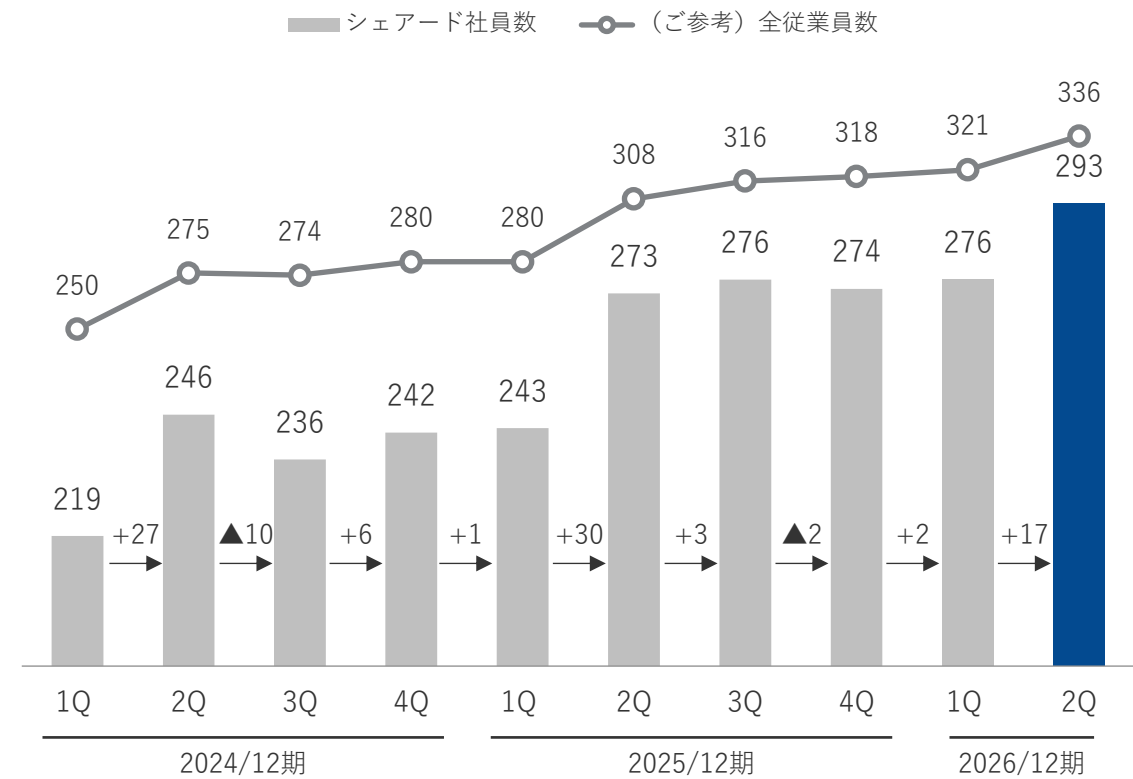


* 2024/12期1Qまでは連結決算数値

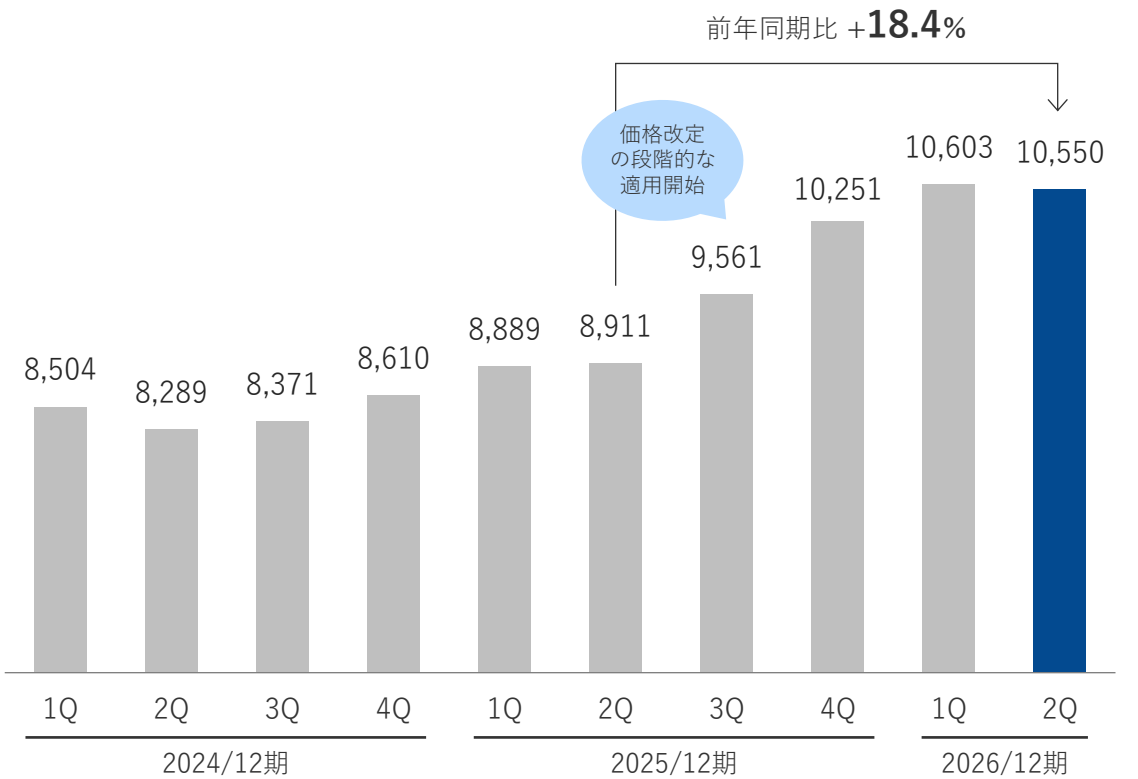
事業KPI①

- シェアード社員数は、1Q末より17人増加の293名
- 2Qの1時間当たりの平均稼働単価は、価格改定*1の適用により前年同期比18%上昇の10,550円。ただし、1Q比では稼働単価が低い新卒社員の増加により若干低下

シェアード社員数の推移*2（期末：人）



シェアード社員の稼働1hあたり売上高（円）

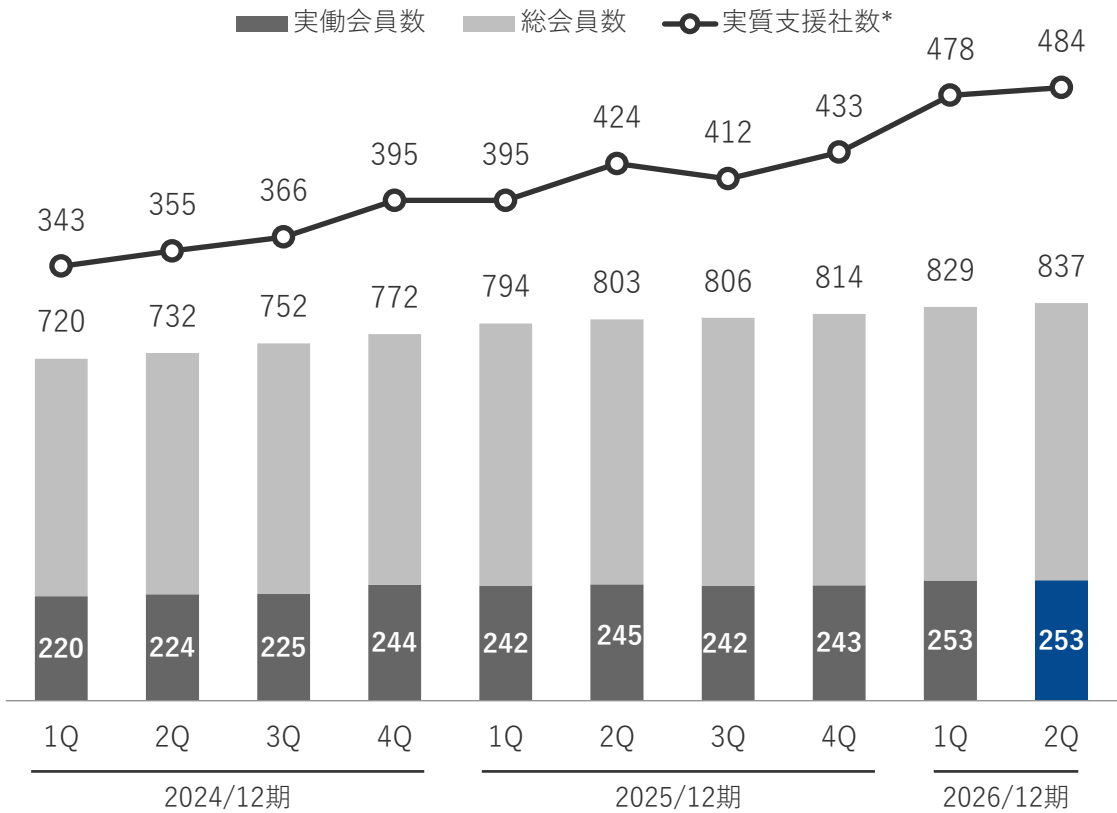


* 1 2025年4月以降の新規顧客には新価格を適用。既存顧客は段階的に新価格を適用
 * 2 シェアード社員数は稼働人数のみ

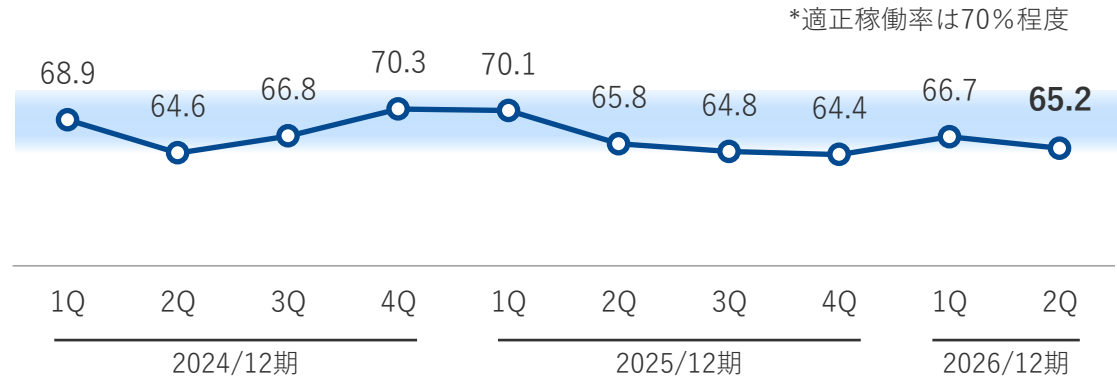
事業KPI②

- 実働会員数は1Q末比横ばい。実質支援社数*は1Q末比で6社増加
- シェアード社員の2Q稼働率は65%。新卒社員の増加により1Q比で1.5pt低下となるも、持続可能と想定する適正稼働率の範囲内で推移

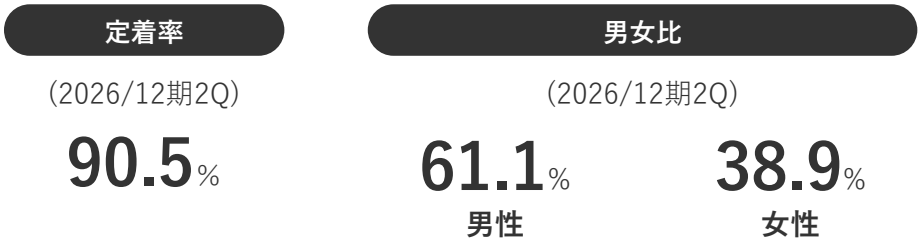
シェアリング企業数の推移（期末：社）



稼働率の推移（%）



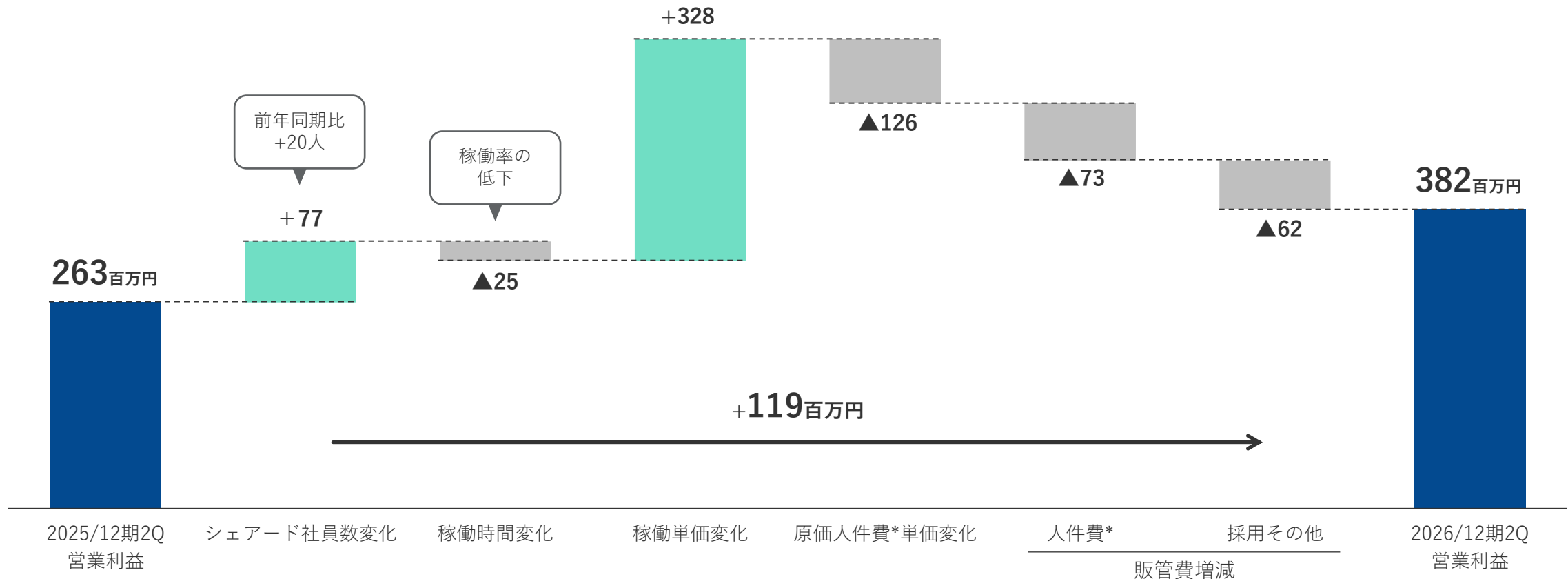
人材関連



* 実質支援社数は、実働会員の子会社など関連会社を含む社数

営業利益の増減要因

- 主な増益要因は、稼働単価の上昇。価格改定・スキル向上による稼働単価の改善が大きく貢献し、収益性が向上
- 加えて、シェアード社員数の増加による事業規模拡大も売上を押し上げ
- 一方で稼働率の低下や人件費増、採用その他費用の増加などはあったものの、これらを吸収。営業利益は1.2億円の増加



* シェアード社員の稼働時間の人件費は売上原価、非稼働時間の人件費は販管費に計上

貸借対照表

- 総資産は小幅拡大。業績好調や契約負債増による現預金の増加が主な要因
- 自己資本比率は、前期末の64.5%から67.2%へ上昇

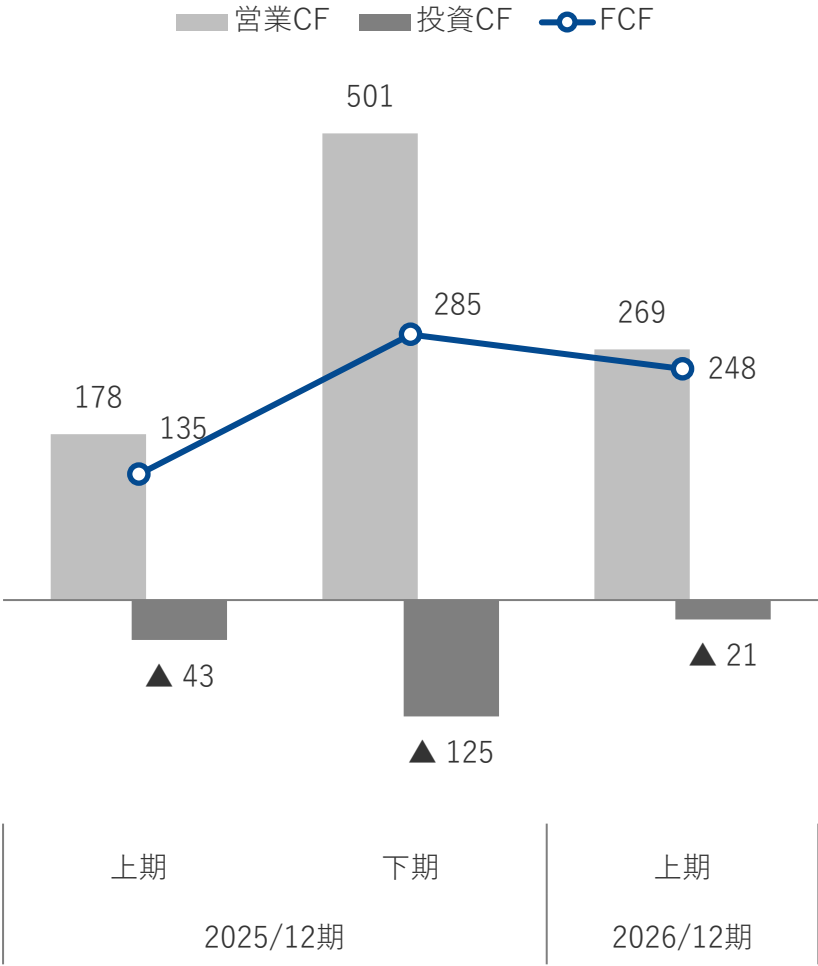
資産の部			
科目（百万円）	2025/12期末	2026/12期2Q末	前期末差
流動資産合計	3,150	3,309	+159
現金及び預金	3,108	3,250	+141
売掛金	0	0	+0
固定資産合計	324	303	▲ 21
有形固定資産	70	68	▲ 1
無形固定資産	118	98	▲ 20
投資その他の資産	136	136	▲ 0
資産合計	3,475	3,613	+138

負債・純資産の部			
科目（百万円）	2025/12期末	2026/12期2Q末	前期末差
流動負債合計	1,221	1,164	▲ 56
未払金	233	89	▲ 144
契約負債	700	765	+64
固定負債合計	13	20	+7
負債合計	1,235	1,185	▲ 49
純資産合計	2,240	2,428	+187
株主資本合計	2,240	2,428	+187
負債・純資産合計	3,475	3,613	+138

キャッシュ・フロー計算書

- 営業CFは業績好調から前年同期比で0.9億円増加。一方、投資CFでは同期間の比較でキャッシュアウトが若干縮小
- フリー・キャッシュ・フローは1.1億円増加

(百万円)	2025/12期		2026/12期	
	上期	下期	上期	前年同期差異
営業活動による キャッシュ・フロー	178	501	269	+90
投資活動による キャッシュ・フロー	▲43	▲215	▲21	+21
財務活動による キャッシュ・フロー	▲95	▲118	▲116	▲20
現金及び現金同等物の 期末残高	2,108	2,275	2,408	+300
フリー・ キャッシュ・フロー	135	285	248	+112



03 2026/12期の見通し



2026/12期見通し

- － 通期見通しは期初予想を据置き。価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、福利厚生の実施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

(百万円)	2024/12期 実績	2025/12期 実績	2026/12期 予想	期比較	
				対前年差異	対前年比
売上高	2,967	3,514	4,114	+599	+17.1%
情シス総合	2,804	3,171	3,461	+290	+9.2%
内製開発	162	207	252	+45	+21.8%
ITインフラ	－	135	208	+73	+53.9%
会計IT	－	－	190	－	－
売上総利益	1,379	1,641	2,033	+392	+23.9%
(総利益率)	46.5%	46.7%	49.4%	+2.7pt	－
営業利益	395	560	652	+92	+16.4%
経常利益	411	561	659	+97	+17.4%
(経常利益率)	13.9%	16.0%	16.0%	±0pt	－
当期純利益	384	410	485	+74	+18.2%

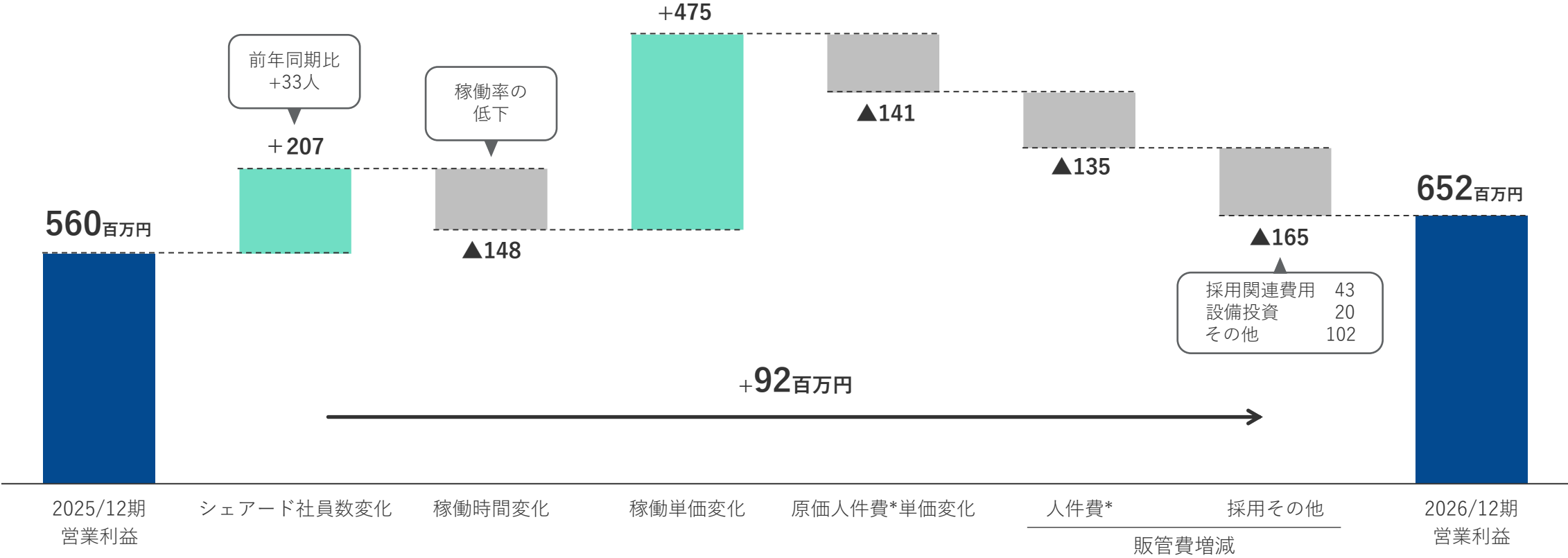
2026/12期見通し（半期別）

－ 下期には、戦略的成長への活動・設備投資・採用進捗を保守的に見込み、対前年比で8%増収、9%営業減益、対上期でも減収減益と予想

	2025/12期 実績		2026/12期 予想		下期比較	
	上期実績	下期実績	上期実績	下期見通し	対前下期差異	対前下期比
売上高	1,627	1,887	2,068	2,045	+158	+8.4%
情シス総合	1,459	1,711	1,748	1,713	+1	+0.1%
内製開発	104	102	106	146	+43	+42.5%
ITインフラ	63	72	110	98	+25	+35.4%
会計IT	－	－	103	87	－	－
売上総利益	757	883	1,012	1,021	+137	+15.6%
（総利益率）	46.6%	46.8%	48.9%	49.9%	+3.1pt	－
営業利益	263	296	382	269	▲ 27	▲ 9.2%
経常利益	264	296	384	275	▲ 21	▲ 7.3%
（経常利益率）	16.3%	15.7%	18.6%	13.4%	▲ 2.3pt	－
当期純利益	194	216	283	202	▲ 14	▲ 6.6%

営業利益の増減要因見通し

- 価格改定の適用に伴う稼働単価の上昇に加え、シェアード社員の増加による増収効果が寄与する見通し。稼働率は保守的に想定
- 一方で、人件費の上昇や、人材採用に伴う人材関連費用、設備投資等の販管費の増加を見込み、営業利益は0.9億円の増益を計画

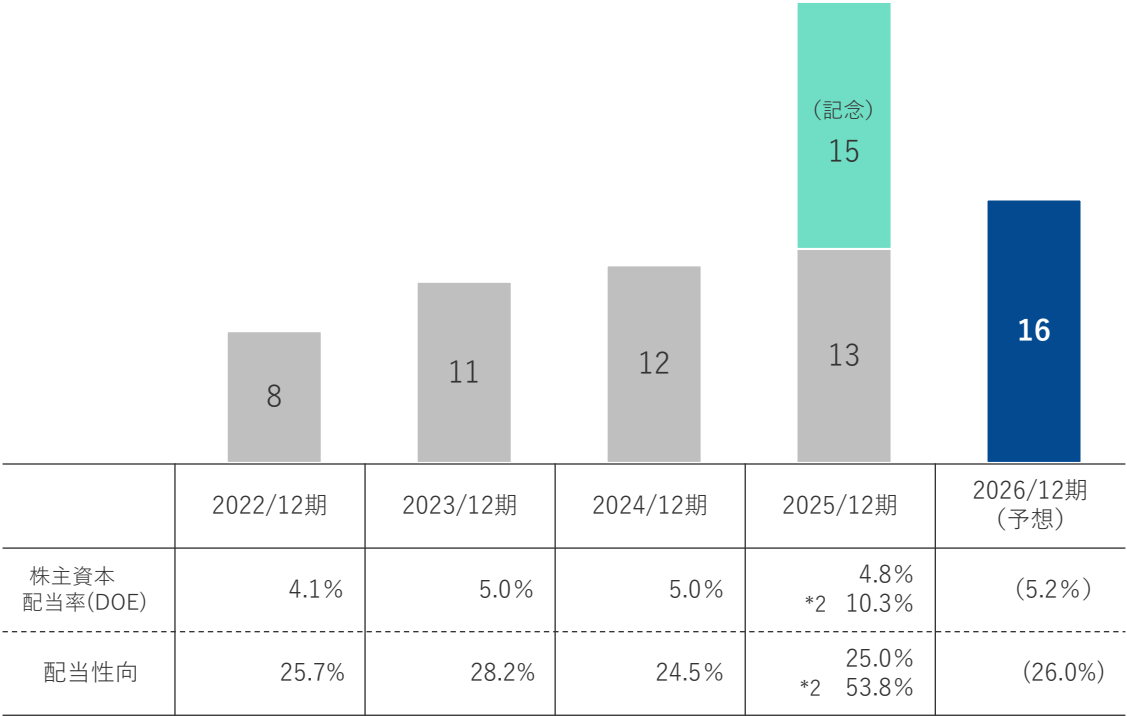


* シェアード社員の稼働時間の人件費は売上原価、非稼働時間の人件費は販管費に計上

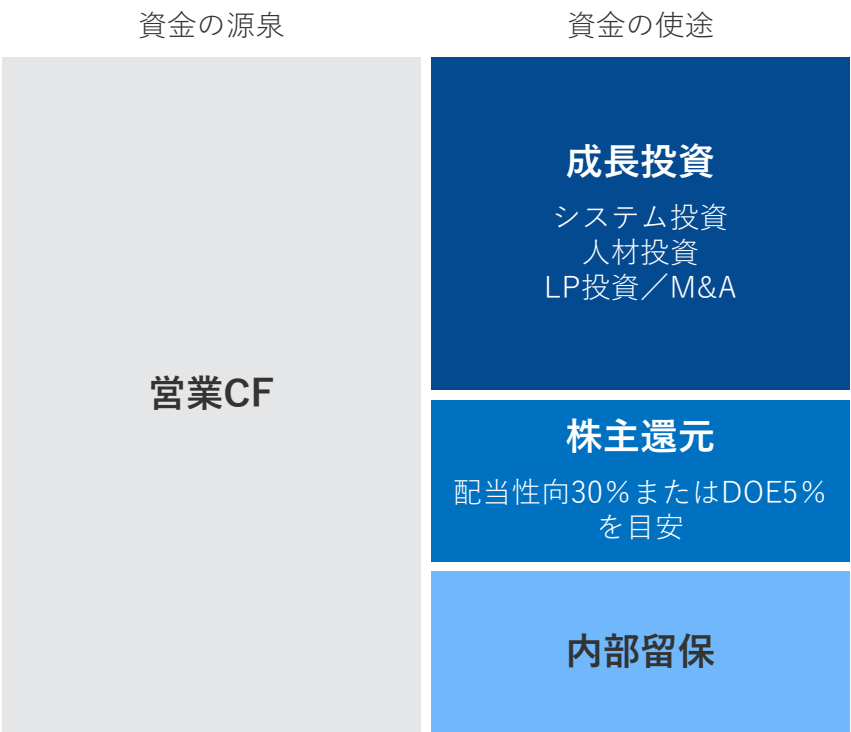
株主還元と中期の投資の考え方

- 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

配当金*1の推移（円）



キャッシュアロケーション



* 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

04 成長戦略

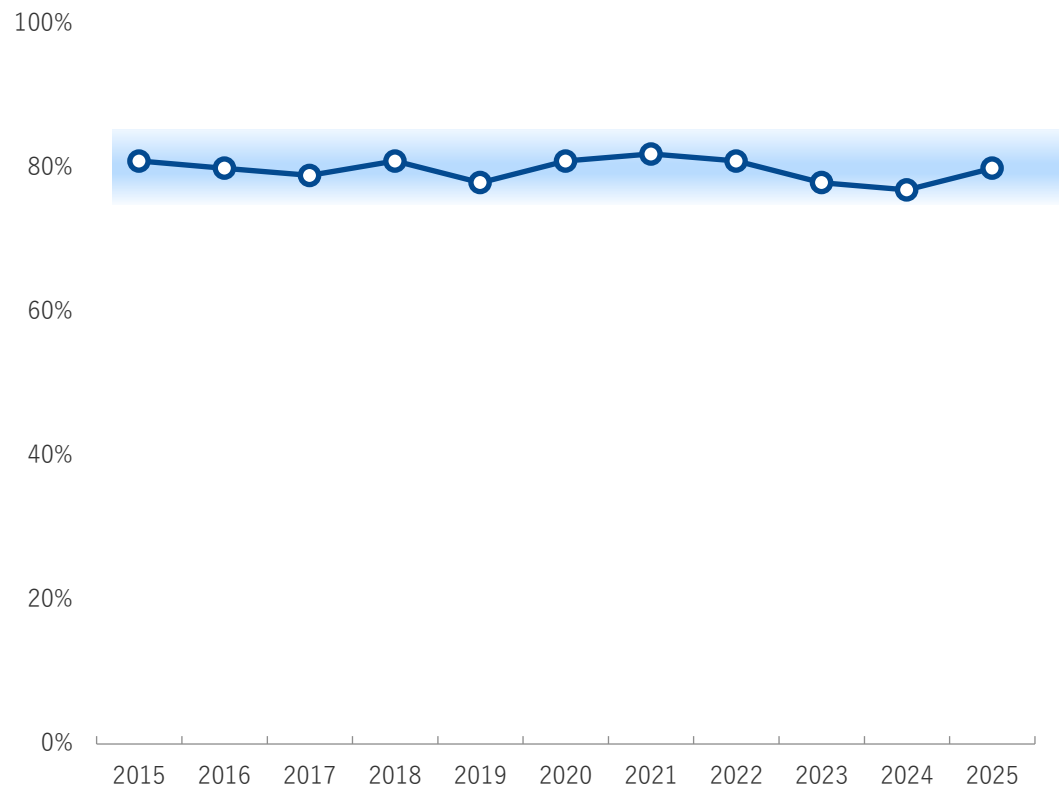


これまで：高継続率とインバウンド受注が支える

- － これまで当社は、顧客の年間継続率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を実現
- － もちろん企業努力は大ながら、持続可能なスタンスを堅持

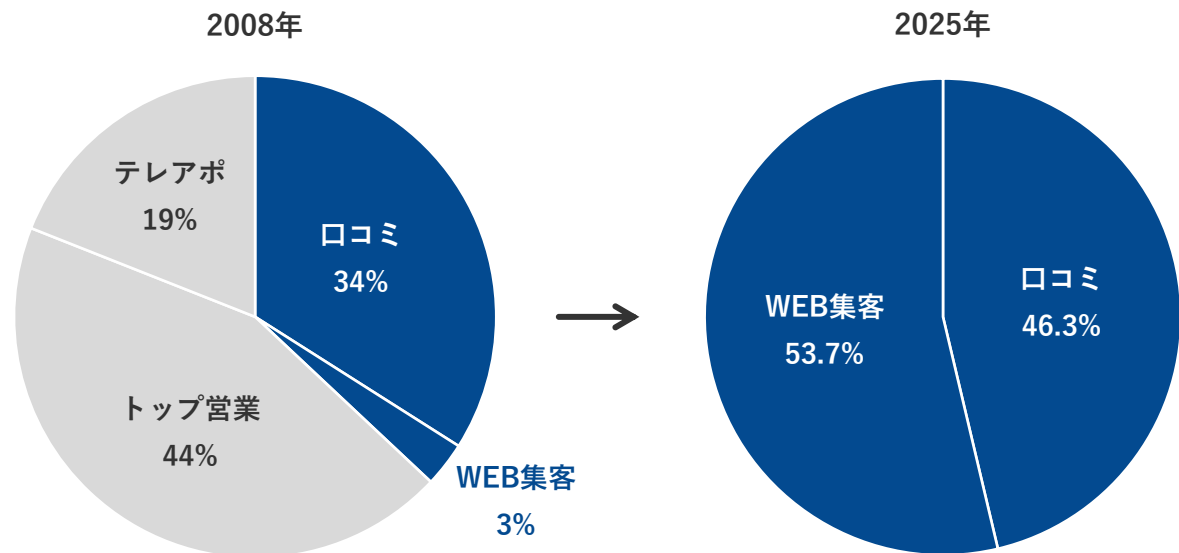
年間顧客継続率*

顧客継続率80%前後で安定



顧客獲得チャネル

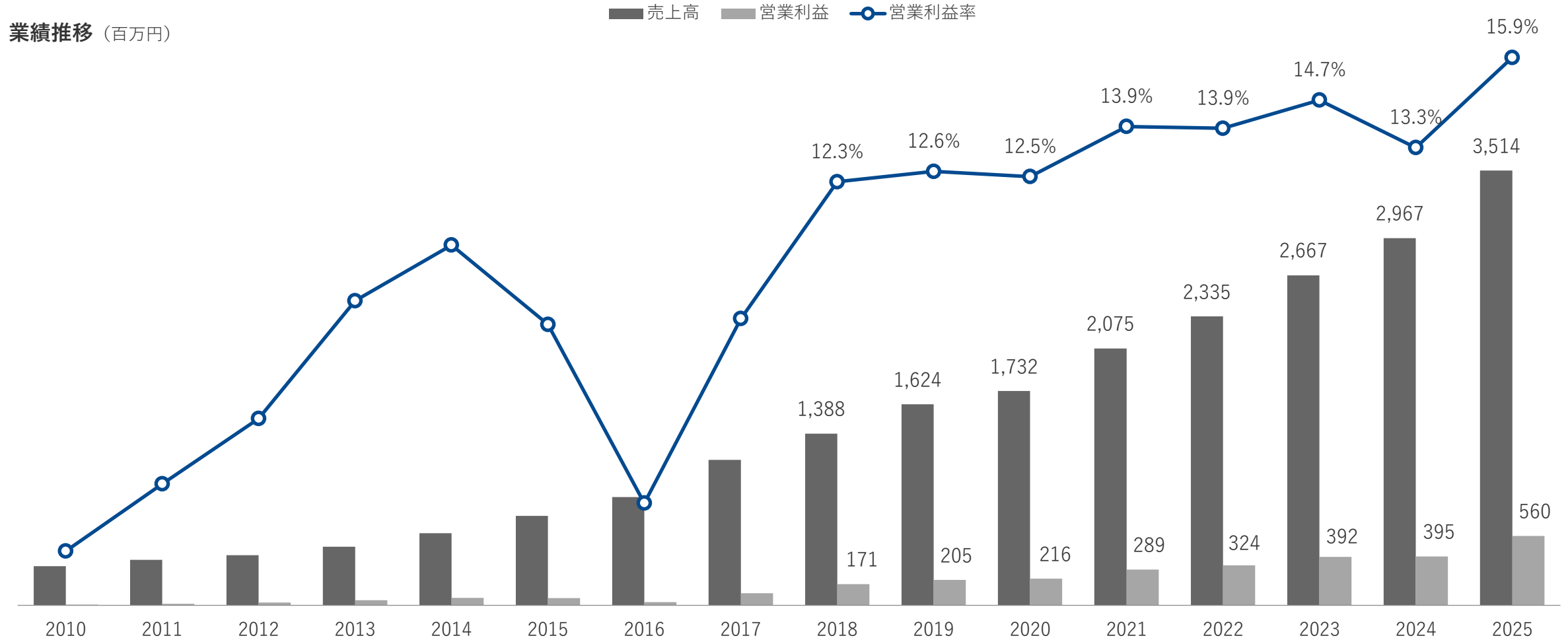
インバウンド比率が100%に



* 年間顧客継続率とは、取引開始から13ヵ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）

これまで：自然体の高収益企業

- 業績面では、2010年度以降16期連続で増収を達成。この間のCAGRは16.5%
- 営業利益率も2018年以降継続して2桁を維持しており、自然体のスタンスながら高収益企業を実現



事業環境の変化による当社ビジネスへの追い風

AIの進化による事業機会

AIのジレンマ

開発・運用の自動化、定型作業の省人化などへの期待は大きい
が、使いこなせる企業・人は限定的



企業で課題が顕在化

AI導入によるシステム・管理環境の乱立、データ連携不全と
情報セキュリティリスク増大

そのため、包括的かつ拡張性の高いIT統制が必要

コーポレートITがDX/AI化の実質的な先導役に

中堅企業のM&Aによる事業機会

中堅企業でM&Aが進む背景

環境変化の加速、人材・IT投資の制約などにより
ベストオーナーという選択肢が一般的に



事業再編＝IT再編

事業再編ではシステムの分離・統合やデータの移管・整理等
の作業が必ず発生。実務的にはむしろ最大のヤマに

そのため、拡張性と柔軟性を兼ね備えた設計は必須

事業再編対応に向けてコーポレートITは「経営インフラ」へ

コーポレートITの役割が拡大

当社の立ち位置を再定義

インバウンド営業ステージから、より積極的な
潜在市場の獲得推進ステージにシフト

これまでのステージ

オーガニックに2桁ペースの売上成長を遂げてきた

「自然体型の高成長企業」

持続可能性を重要視し、
首都圏での着実な地盤形成に軸足

当社のステージを引上げ

TAM獲得を意識し、将来の成長の芽を囲い込む

「規模追求型企业」

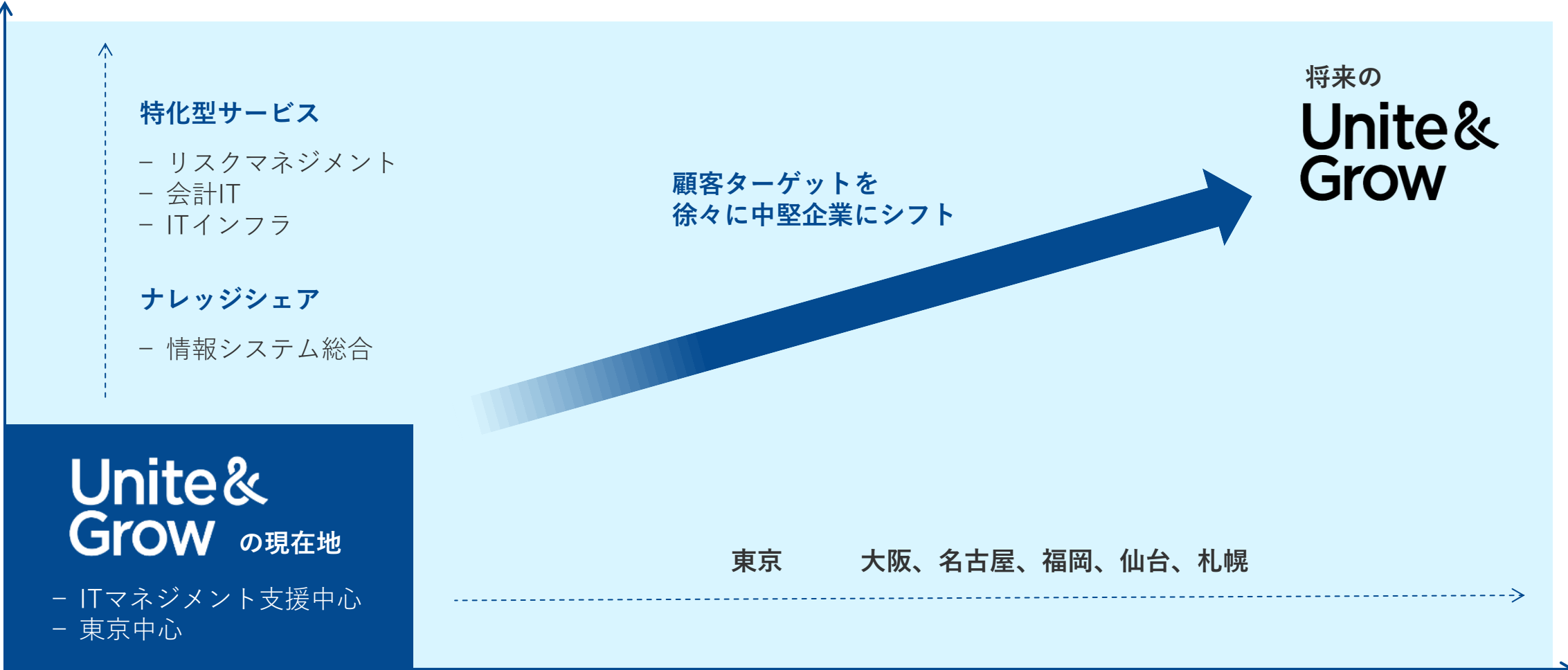
ヘスタンスを変更

支援対象をIT領域に端を発する幅広い社会
課題に拡大し、日本各地の中堅・中小企
業に横展開

シェアード社員を、顧客の必要な時に、
顧客の必要に応じて提供

オーガニック成長から戦略的成長へ

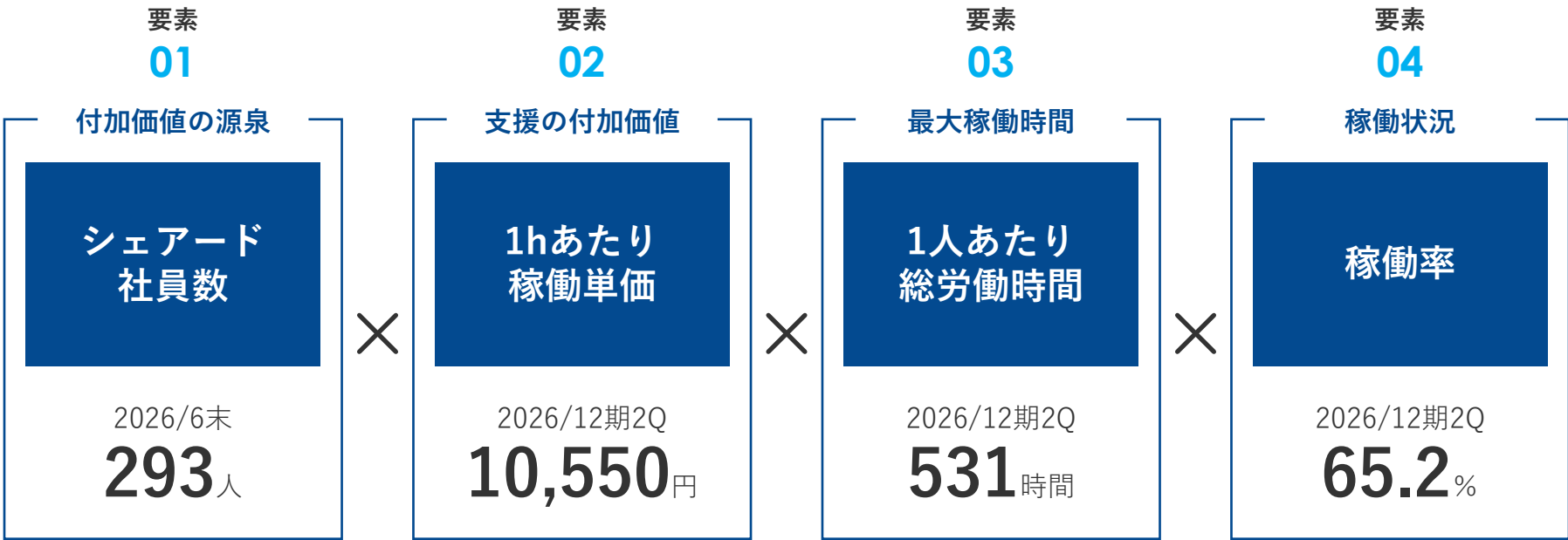
垂直展開：特化型提供サービスの拡大拡充



水平展開：地方都市展開

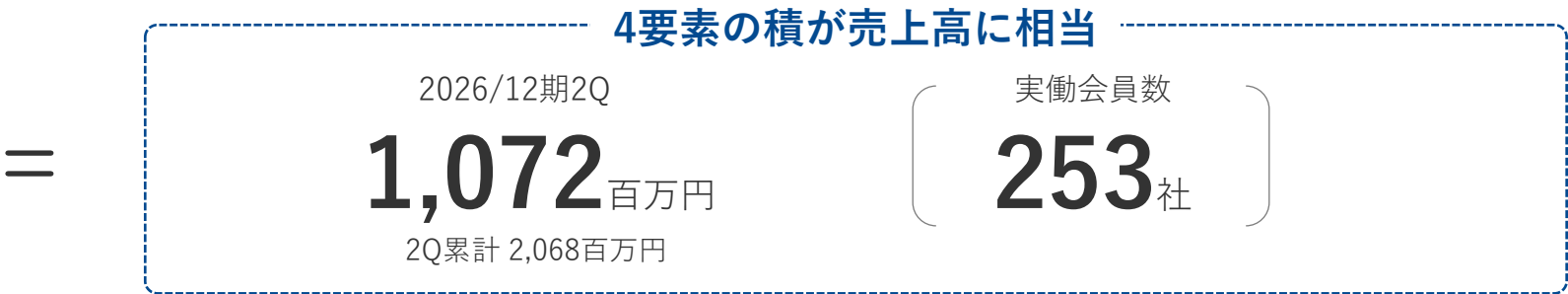
成長を決める4要素+ 1

- 戦略的成長に向けて、売上を構成する4つのKPIへのモニタリングを注視
- さらに、今後の顧客確保に向けてのポテンシャルを示すKPIも追加し、成長内容の可視化、成長速度の維持・加速を図る



要素
+1
成長のポテンシャル

会員企業総数
837社

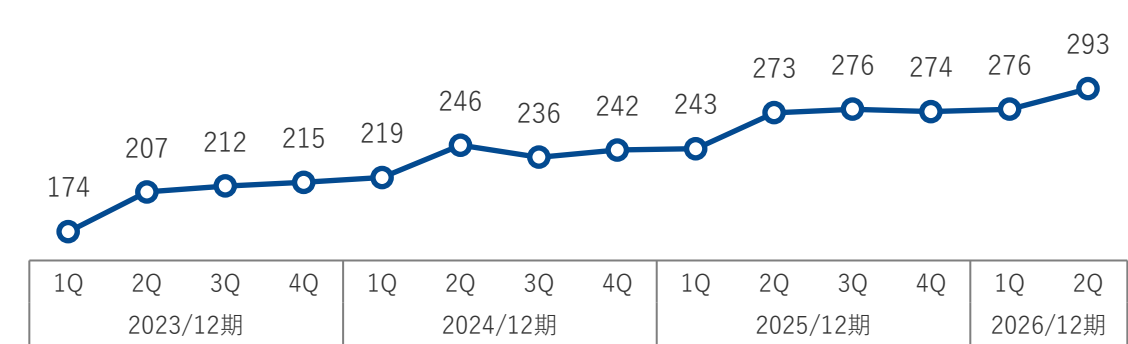


売上要因を分解

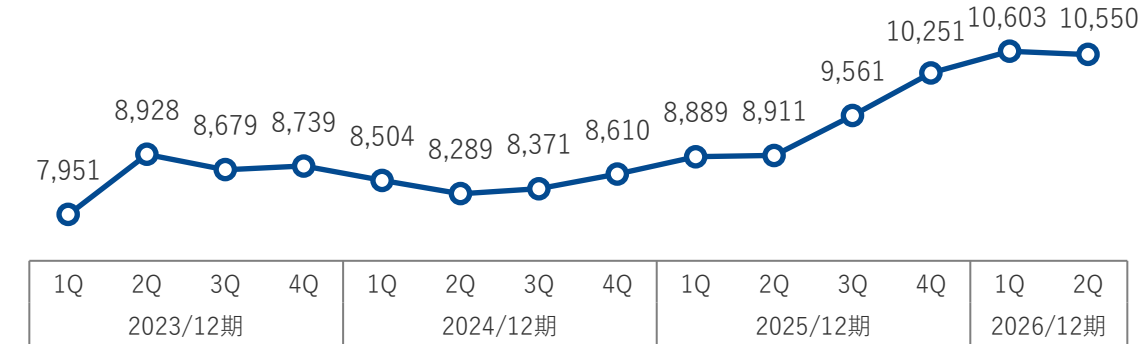
- 4要素のうち、売上を牽引してきたのはシェアード社員数、稼働単価の2つ。これらは今後も成長ドライバーと位置づけ
- 一方、1人当たり総労働時間と稼働率は概ねボックス圏で推移。こちらは物理的な上限を勘案し、持続可能性を示すKPIと位置づけ
- 戦略的な成長を指向し、2つの成長ドライバーの引上げに注力。同時に、持続可能性KPIでリスク状況をモニタリング

成長ドライバー

シェアード社員数の推移*（期末：人）

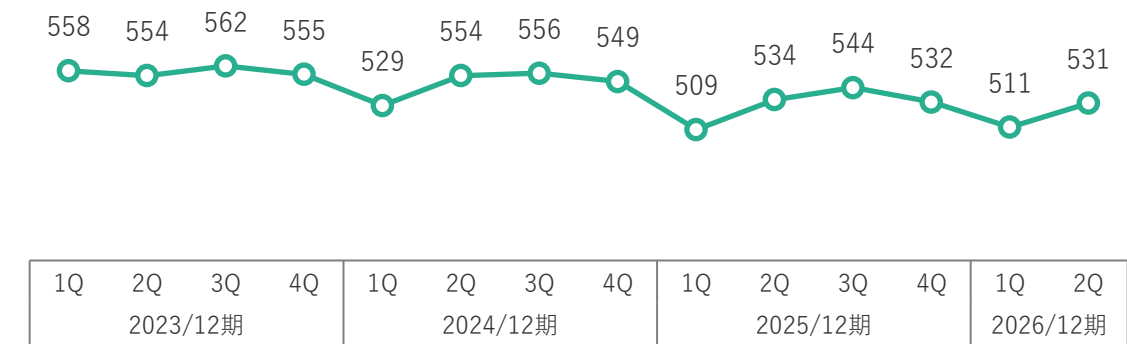


シェアード社員の1hあたり稼働単価（円）

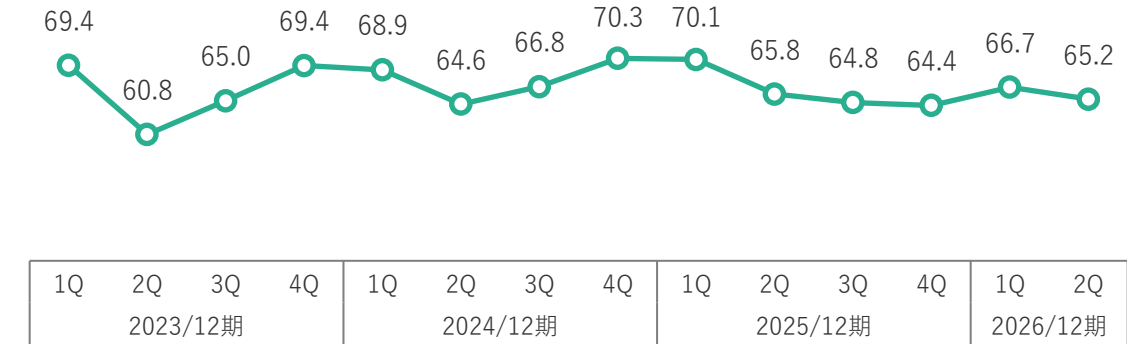


持続可能性KPI

1人あたり総労働時間（時間）



稼働率（％）

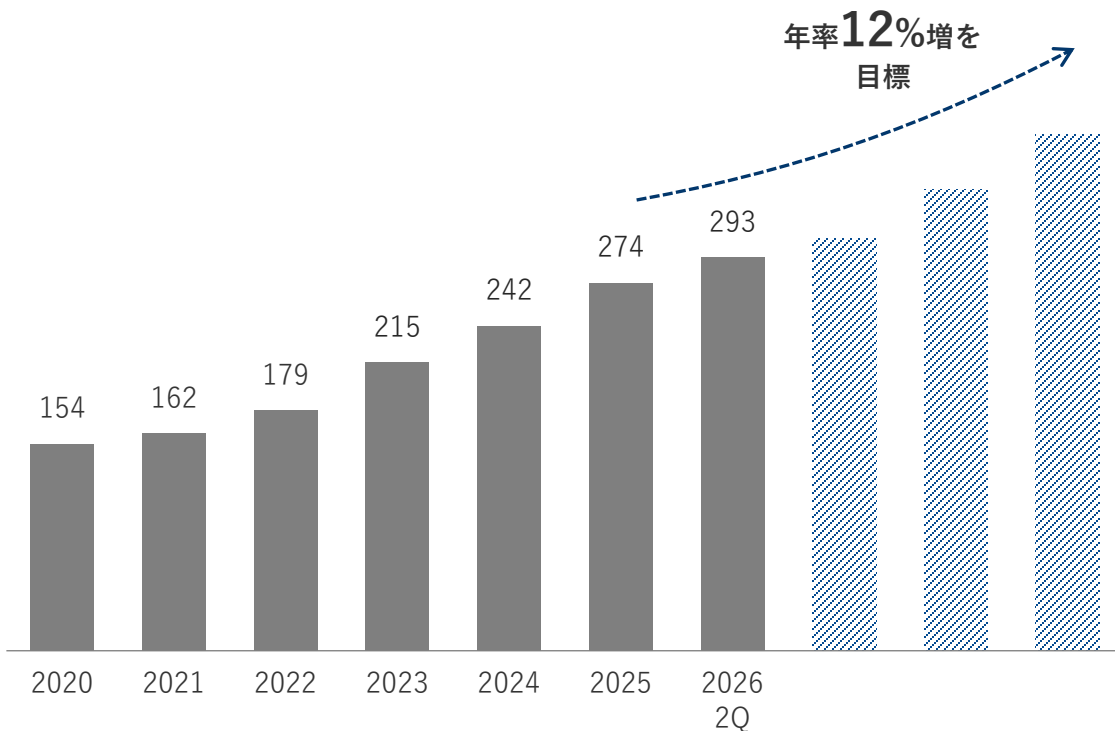


* シェアード社員数は稼働人数のみ

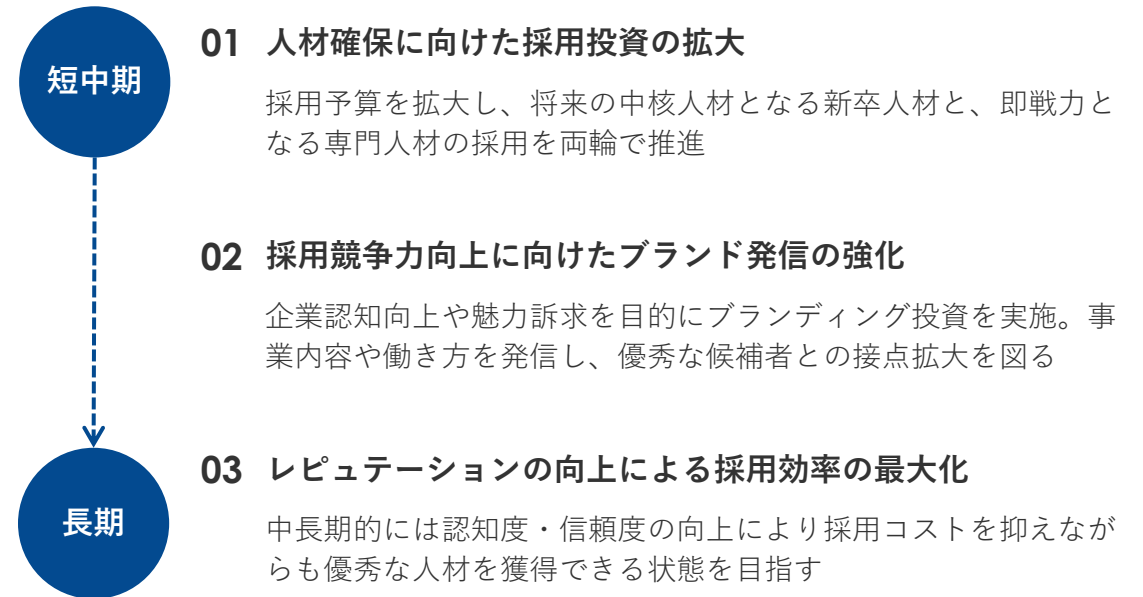
成長ドライバー①：シェアード社員の増加

- 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
- 採用強化に向けて採用予算を拡大。新卒・中途採用の両面強化やブランディング投資を通じた企業認知と魅力訴求の向上を推進。今後3年で6億円程度の投入を計画（社内スタッフの充実に伴う機会損失を加えれば、投資規模はそれ以上）
- インバウンド型へ転換を実現した営業スタイルと同様、長期的にはレピュテーション確立から優秀な人材が自然増殖する好循環構築を目指す

シェアード社員の推移と増加方針（期末：人）



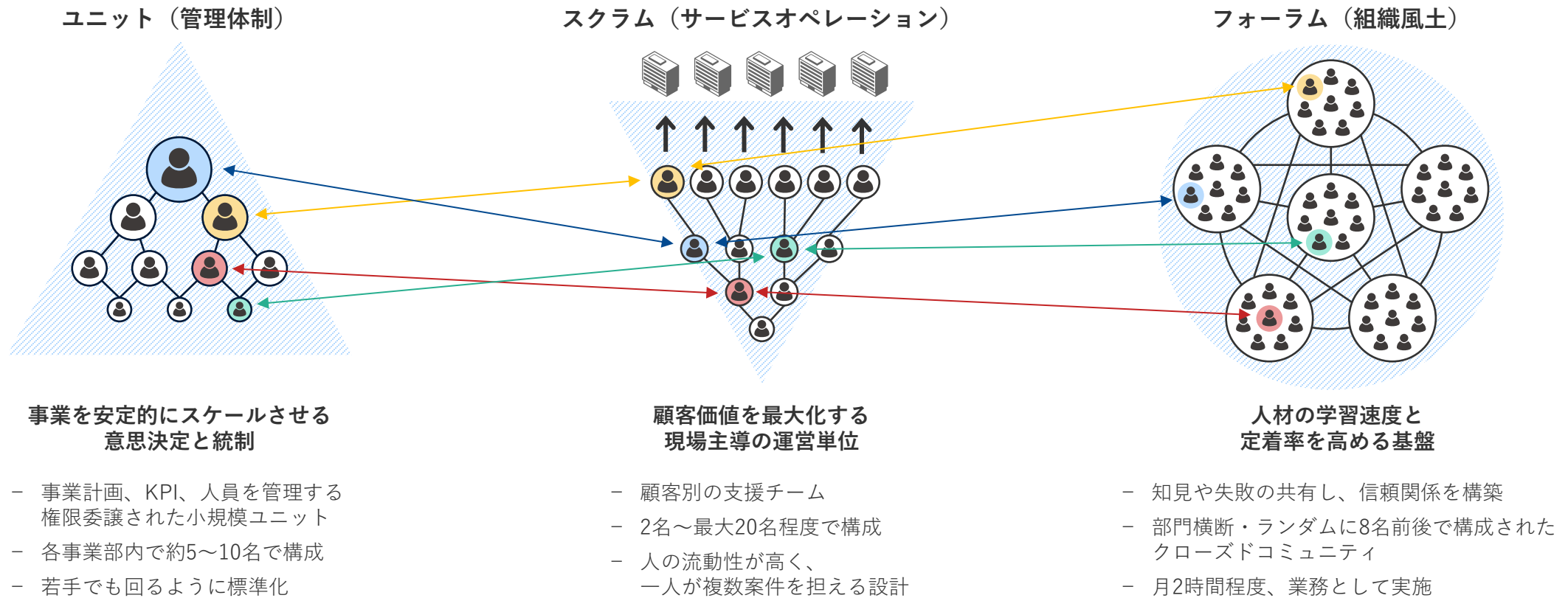
採用戦略



採用関連・ブランディング投資に
6億円/3年の投入を計画

社員増には当社ならではの対応

- － 社員増には当社独自の組織体系で対応。管理体制・現場オペレーション・組織風土を連動させた三層型組織モデルにより、事業運営の再現性と急速なスケールアップへの対応力、フラットでナレッジを共有できる組織風土を同時実現
- － シェアード社員は複数の三層型組織モデルに同時配置され、各モデルでそれぞれの役割に注力。個人の強みを伸ばしつつ、柔軟かつ効果的な人員配置を通じ、事業の継続的な成長を図る



運営の再現性、急拡大への耐性、模倣困難な参入障壁 を同時に実現

成長ドライバー②：稼働単価引上げ

- レベルによる時間単価制は基準の明確さから顧客にも好評。シェアード社員個々のスキルレベルは時間単価にダイレクトに影響
- 現在、シェアード社員加重平均のスキルレベルは2.9程度。新卒を加えつつ、社内のスキル教育充実から全体のレベルアップに注力
- 併せて、シェアード社員対の対応短時間化も単価引上げに寄与する仕組み。シェアード社員は効率を引上げ、より多くの顧客への対応に傾斜

スキルレベルと時間単価

スキル レベル	月当たり時間数			
	10時間以下	10～50時間	50～100時間	100時間以上
Level 6	時間単価 x14			時間単価 x10
Level 5				
Level 4				
Level 3				
Level 2				
Level 1	時間単価 x1.3			時間単価 1

スキルレベルの変化実績*（FY2025）

スキル レベル	従業員構成比		変化率
	1月時点	12月時点	
Level 6	0.8%	0.8%	—
Level 5	4.1%	4.5%	+0.4
Level 4	12.7%	17.1%	+4.4
Level 3	33.5%	38.0%	+4.5
Level 2	40.0%	38.4%	▲1.6
Level 1	9.0%	1.2%	▲7.8

大きく
増加

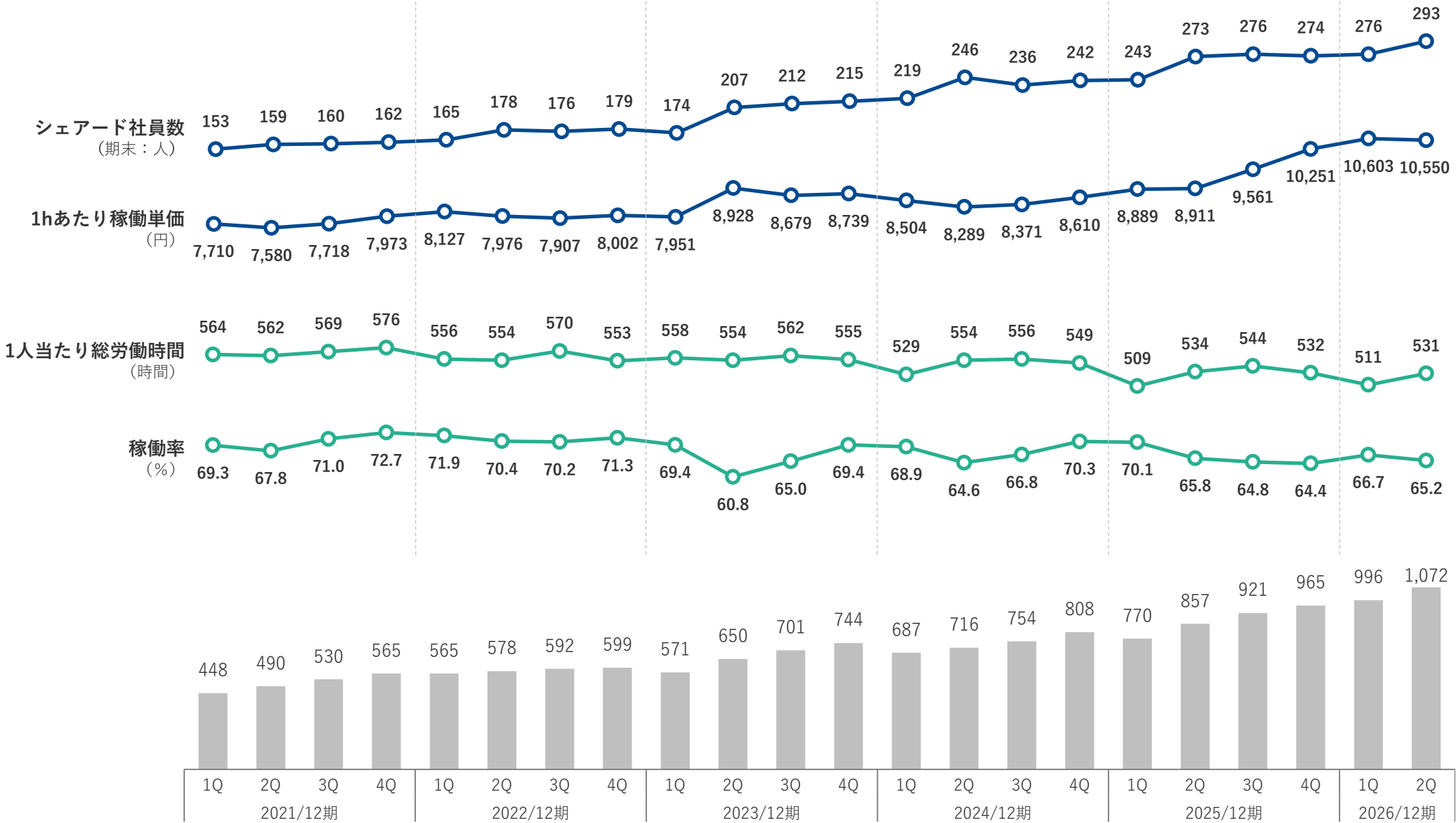
* 1月時点で在籍した従業員のスキルレベルと同従業員の12月時点でのスキルレベルの構成比を比較

主要KPIと売上高の推移

成長
ドライバー

持続可能性
KPI

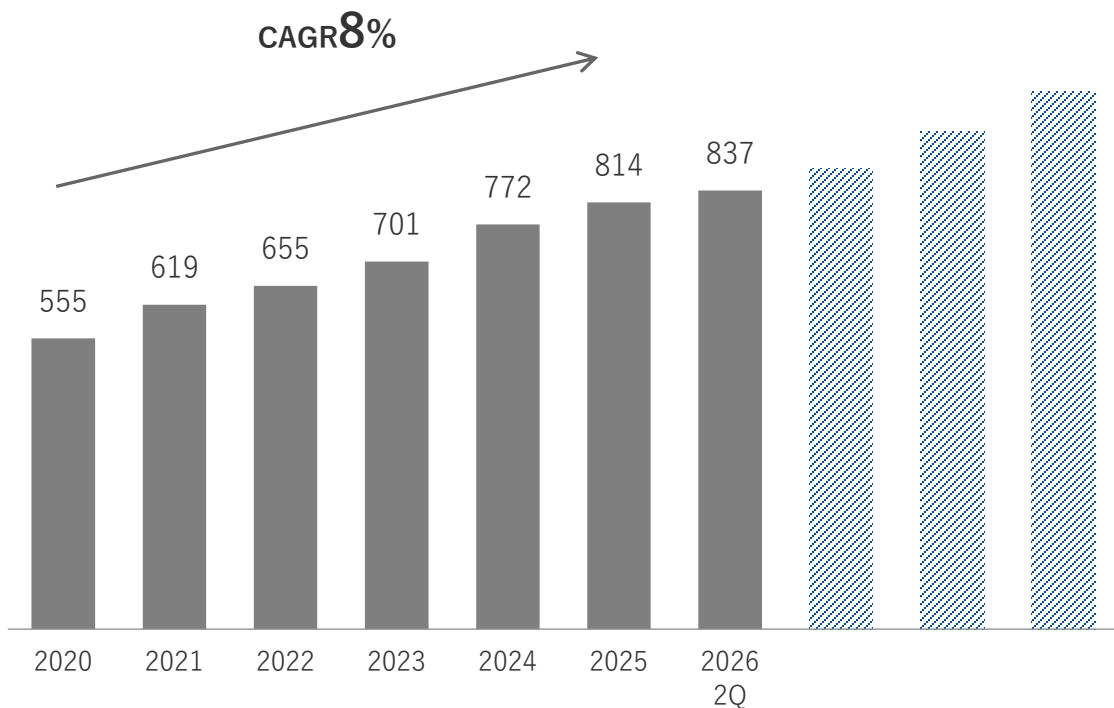
売上高
(百万円)



成長ポテンシャルとなる総会員企業数増

- － 次なる成長への基盤となるポイント購入済会員社数は2Q末時点で837社。総会員数は2020年から年率8%ペースで増加
- － 更なる会員数拡大に向けて、AIO対策を強化。インバウンド型の顧客獲得構造にさらに磨きをかける
- － 加えて、会員ながらシェアード社員を利用されていない「休眠会員」向けには、活性化策としてQ&Aサービス「kikzo」を活用

総会員数の時系列推移（社）



総会員数増加・維持施策

新規会員向け

AIO対策*の実施によるインバウンド問い合わせの増加

- ・ 「コーポレートIT」に課題を抱える企業がAIに解決策を尋ねた際に、当社がサジェストされるようサービスの情報を構造化
- ・ 他社主催の講演会に登壇することにより、権威性・専門性のシグナルが増え、外部言及が増えることによりAIOで上がりやすい状況を実現

休眠会員向け

Q&Aサービス「kikzo」の活用

- ・ シェアード社員や他社会員企業ユーザーへITに関する質問や情報共有を行うことができる「kikzo」を休眠活性化ツールとして活用
- ・ 案件獲得につなげる他、離脱防止にも貢献

* AIO対策（AI検索最適化）：生成AI検索で、自社サイト・コンテンツが情報源として引用・参照されるための施策

戦略的成長に向けて

01

支援サービス領域の拡大

02

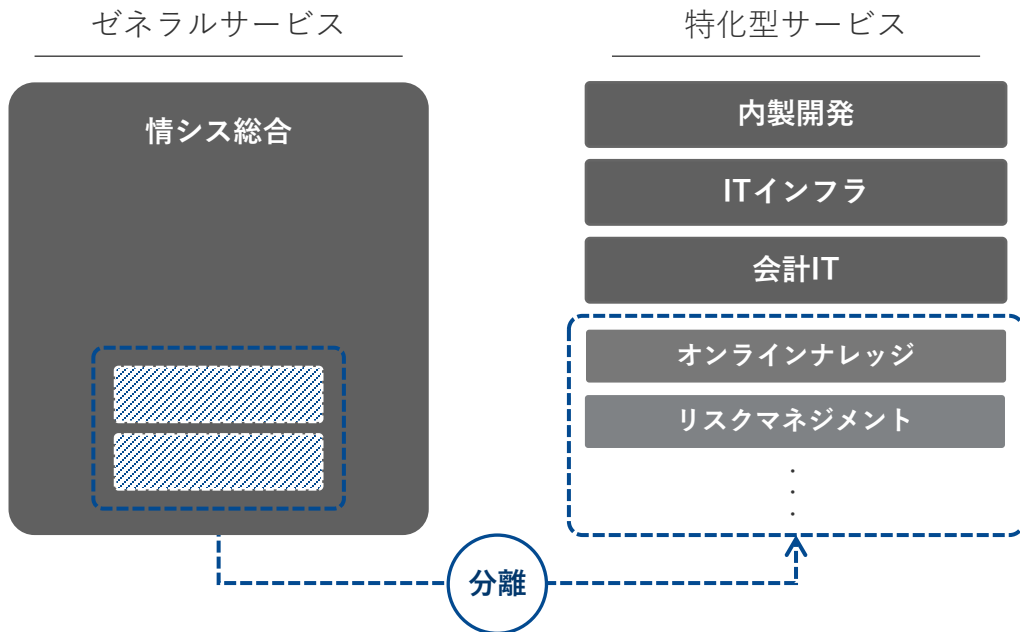
業務提携による
事業展開エリアの拡大

特化型サービスの拡大による顧客継続率の向上と人材活性化

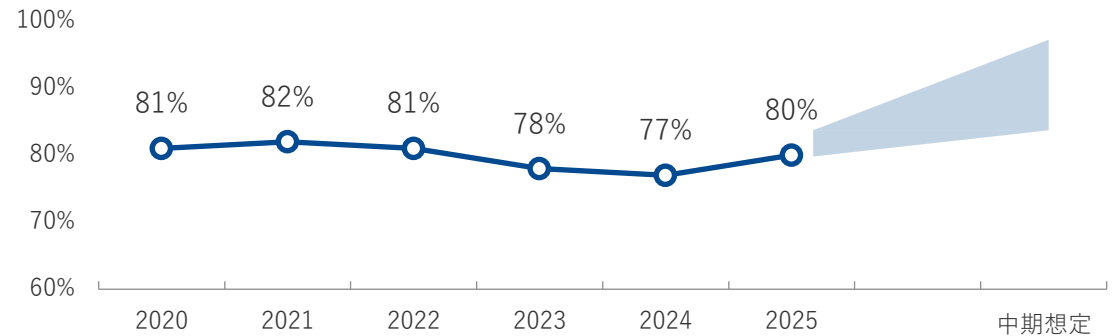
- 情シス総合から専門性の高いサービスを分離独立。特化型としてサービス内容を充実させ、顧客にも使い勝手の良い仕組みを提供。顧客との長期的な関係構築を図る
- シェアード社員個々人の視点においても、特化型サービスは個人ごとに異なる専門性をそれぞれが伸ばし、その特性を活かせる枠組みとなる。各種専門性と情シス総合を有機的に繋げることで、シェアード社員の定着率向上と当社の総合力を向上に注力

特化型サービスの開発目的

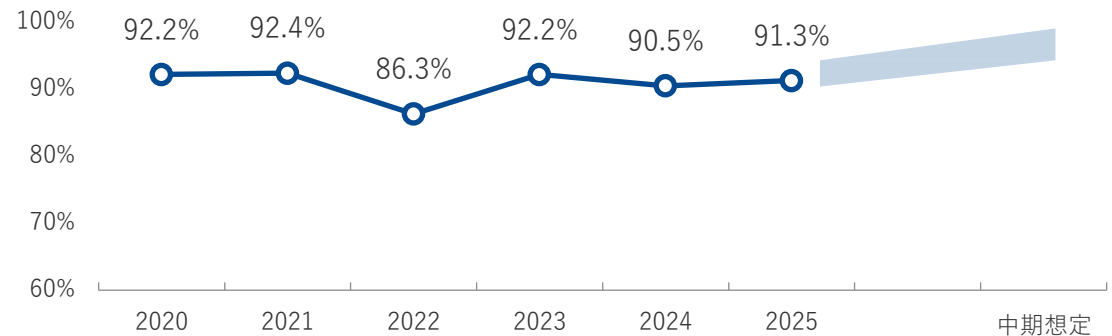
- 専門性の高いサービスの提供と顧客との長期的な関係構築
- シェアード社員の定着率向上に向けたキャリア支援



年間顧客継続率



シェアード社員定着率



首都圏戦略の補完を目的とした事業エリアの拡大

業務提携、FC展開、新会社設立等、あらゆる可能性を視野に
事業展開エリアの拡大を検討

2026年5月



デジタル人材シェアリングサービス会社
アップデートと資本業務提携

社名 アップデート株式会社

所在地 栃木県宇都宮市

設立年月日 2007年10月25日

事業内容
情報システムの企画、設計、開発、運用及び保守
インターネットを利用する情報システムの企画、設計、
立案、運用
情報セキュリティ確保支援事業及び制度の設計、導入

首都圏以外の働き場所の充実は、
従業員へ多様な働き方の
オプション提供にも寄与



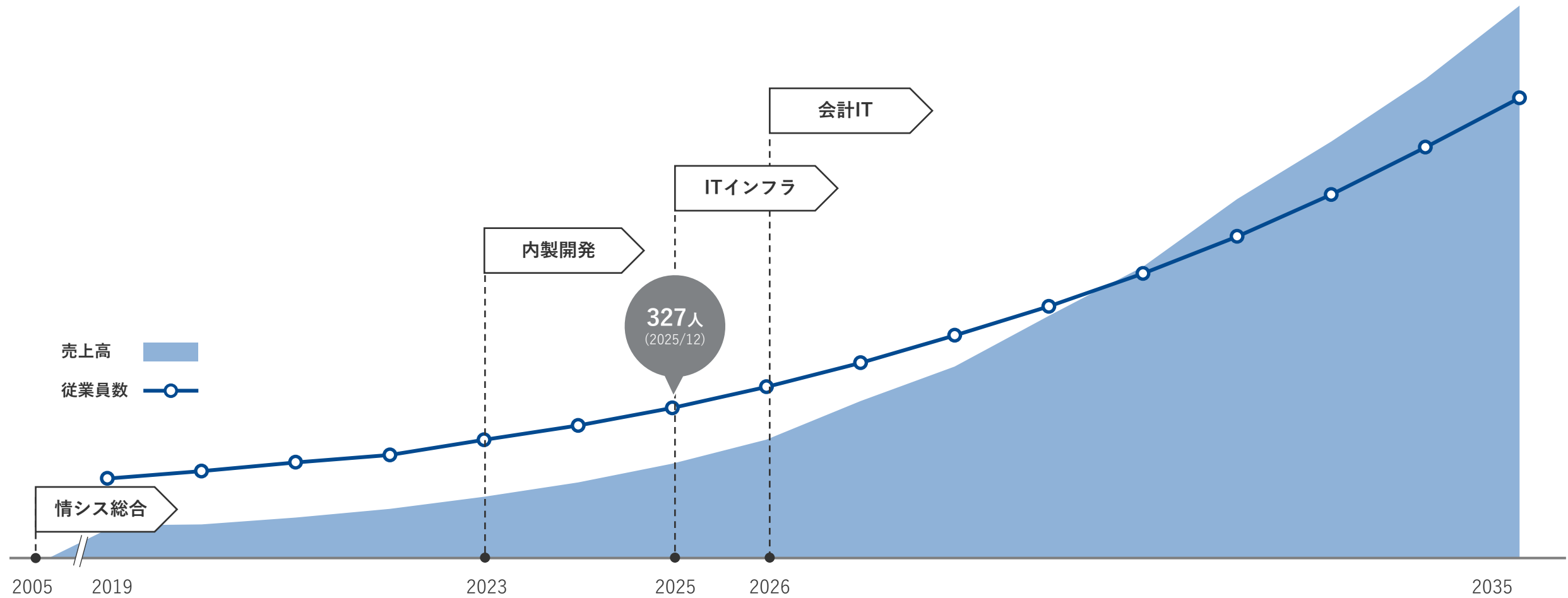
中長期の成長戦略イメージ

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

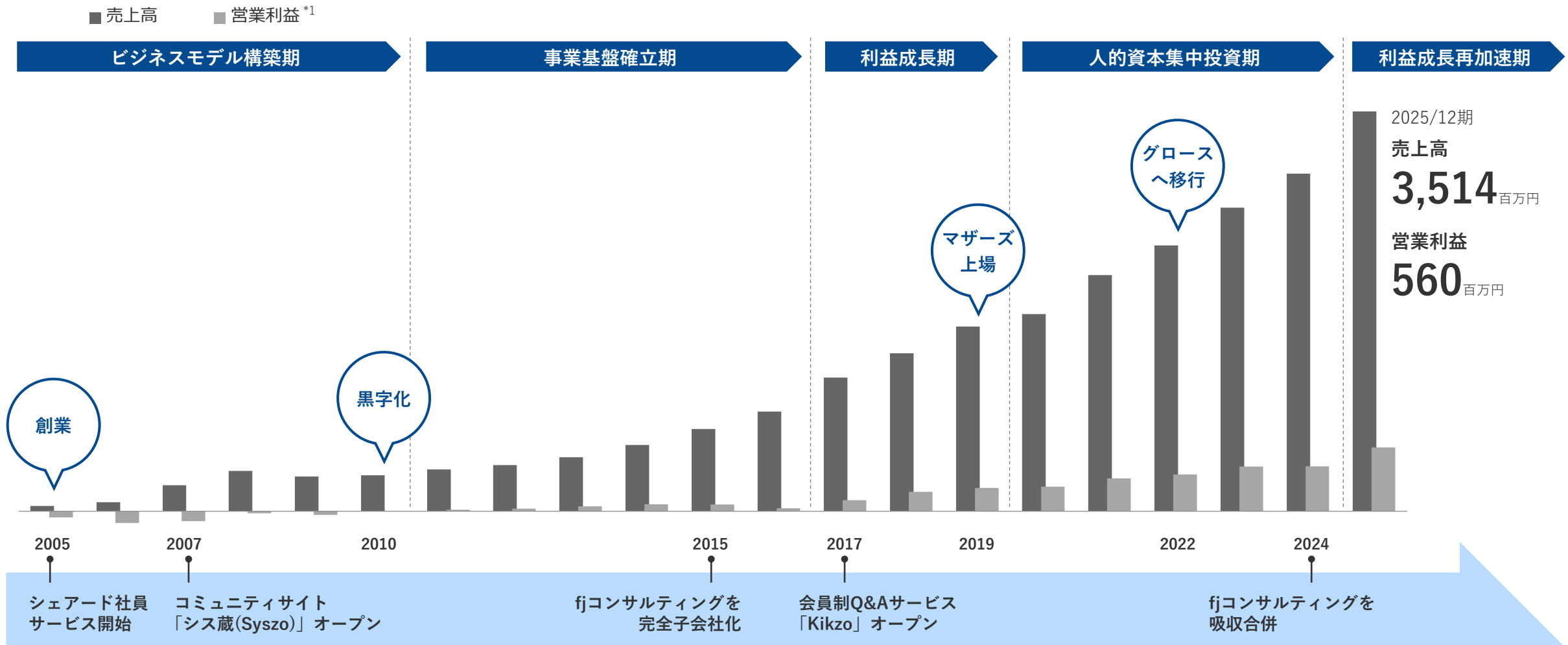


05

Appendix

会社沿革・業績推移

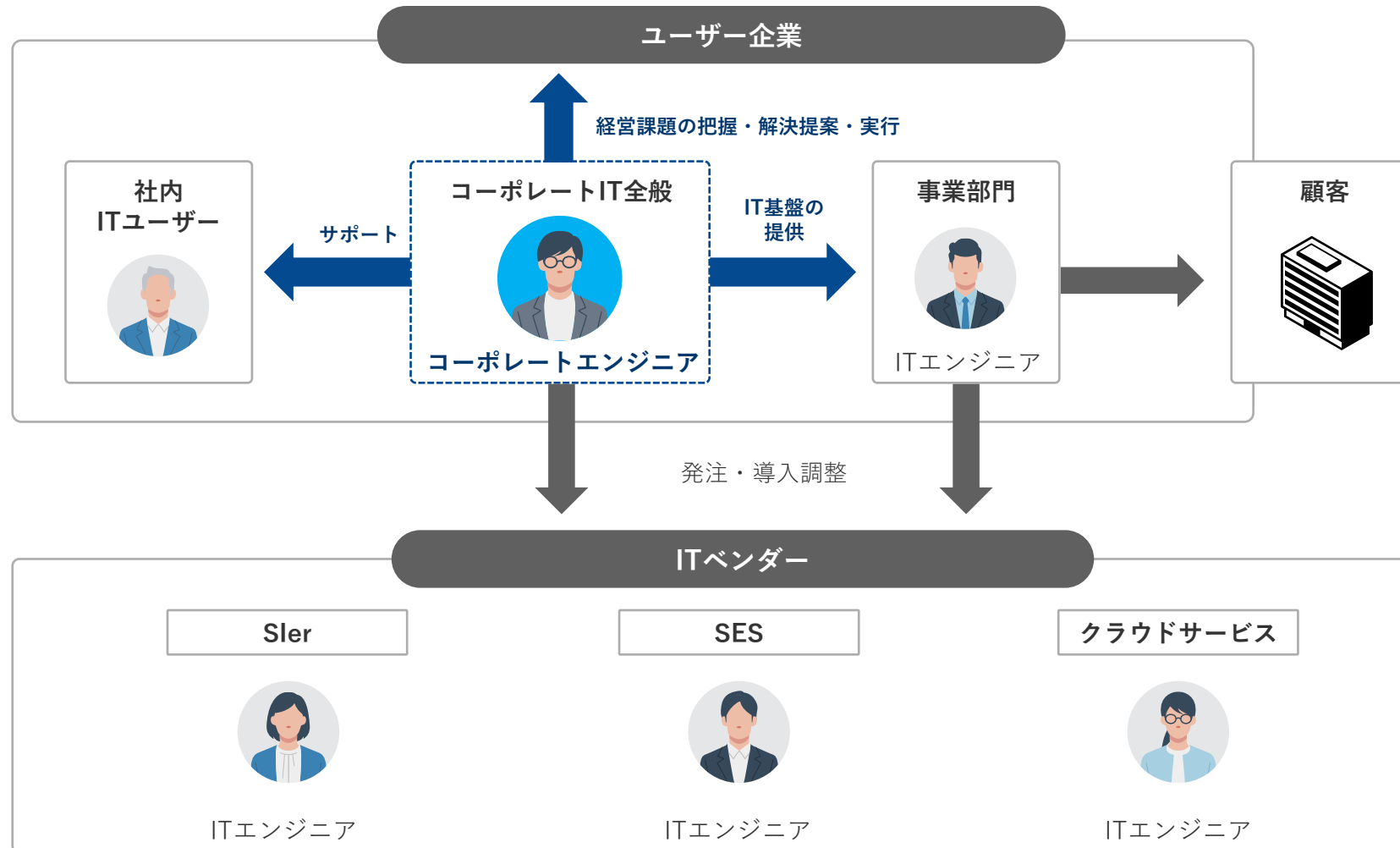
- 2005年の創業以来、中堅・中小企業（50名～1,000名の成長企業）の顧客ニーズにマッチするサービスを継続的に開発
- 2010年に黒字化以降、事業基盤を確立し堅調な連続成長を継続



* 2017/12期～2024/12期1Qは連結決算

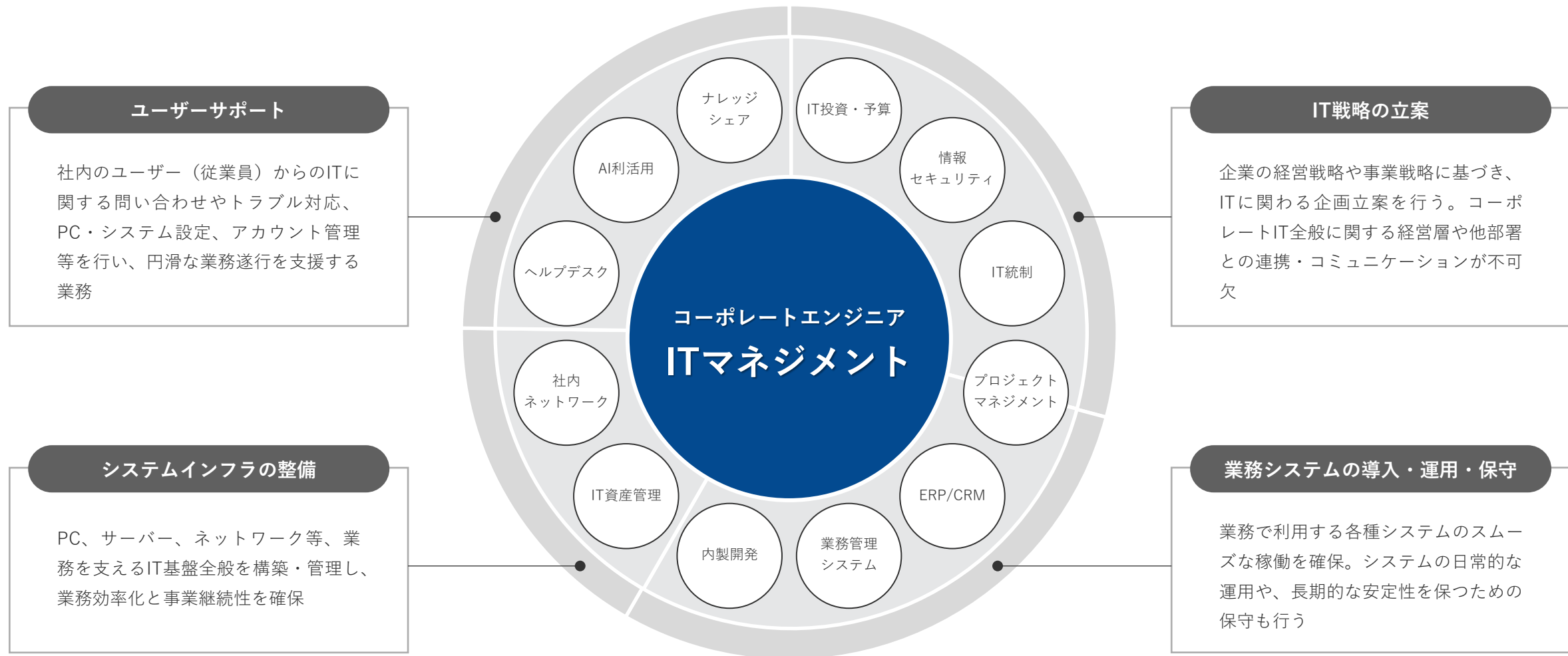
コーポレートエンジニアとは

- 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
- 技術者的な側面の強い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

- ー 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
- ー 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



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

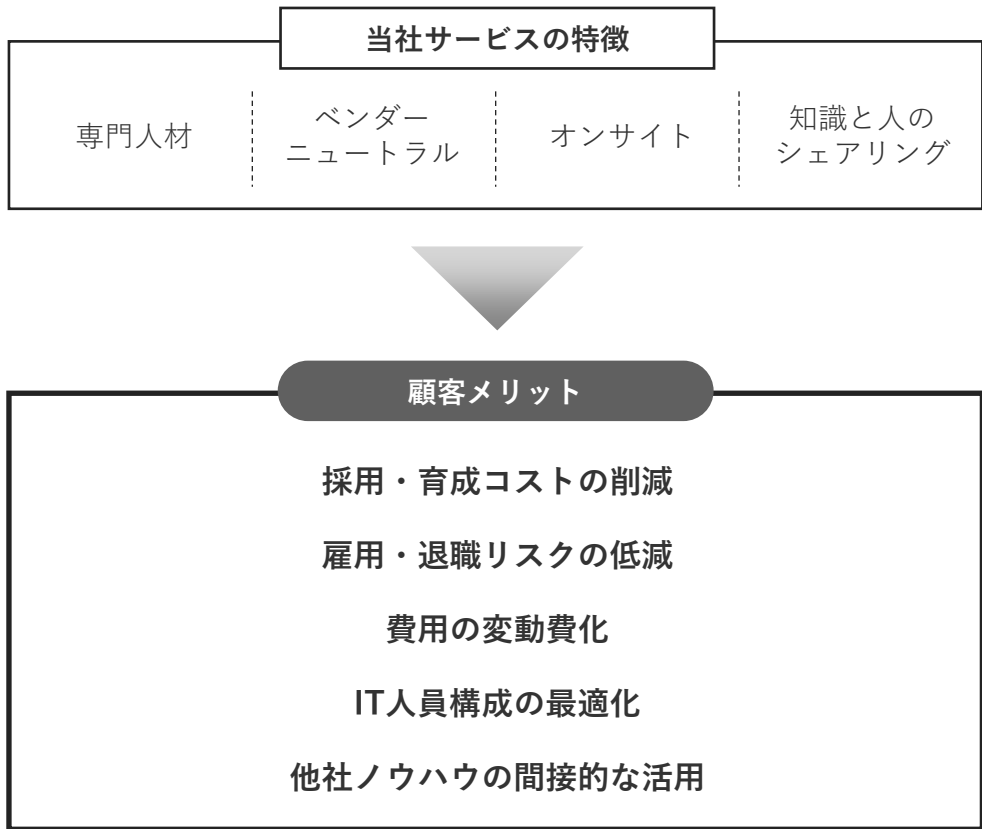
他社との違い

	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

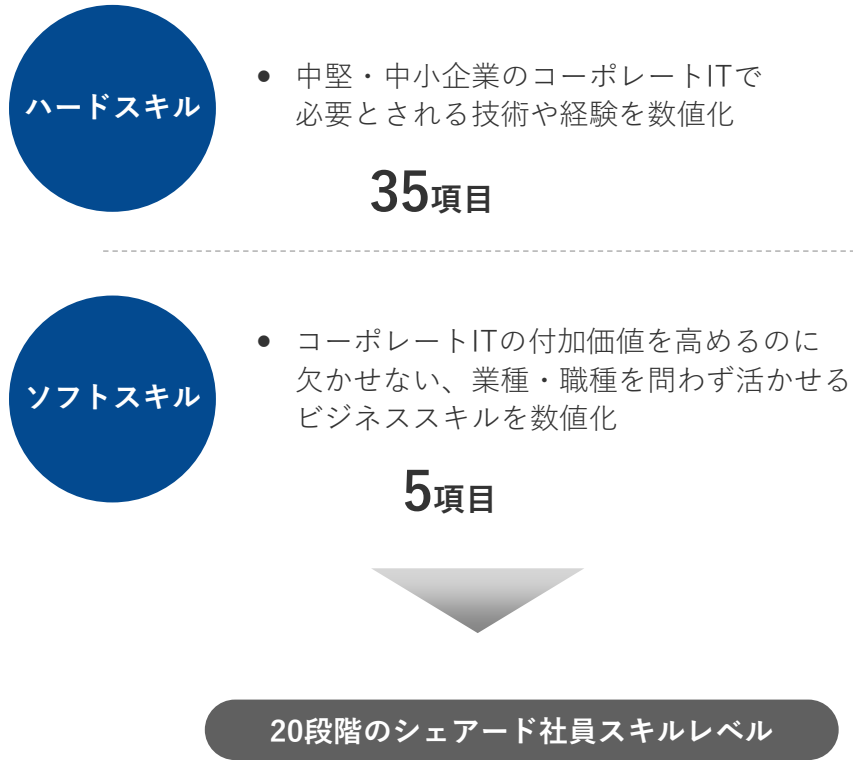
顧客への最適化（1/3）：サービスとスキル定義

- － 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

サービスの最適化



スキルの最適化



顧客への最適化 (2/3) : スキルレベル構成要素詳細

ハードスキル：35項目

共通項目	業務システム構築	システム開発	システムインフラ	ITセキュリティ
全社IT戦略スキル	営業・マーケティング・販売促進	要件定義	ネットワーク	サーバ
IT統制・IT体制・IT監査スキル	業務基幹	設計	サーバ	ネットワーク
個別IT企画スキル	財務会計	構築	クラウド	エンドポイント
ITベンダースキル	人事・労務管理	データ処理技術	クライアント	アプリケーション
IT推進・PJマネジメントスキル	経営分析・経営支援	移行	インフラ運用管理	データ
情報セキュリティ		テスト		クラウド
ITユーザーサポート		リリース準備		セキュリティマネジメント
プレゼンテーション		開発環境		インシデント対応セキュリティ・オペレーションズ

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（3/3）：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ヵ月間)	2024年11月-2025年1月 (約3ヵ月間)	2025年2月～
	コーポレートIT部門の採用難に加え、フレキシブルな稼働対応が可能な点を評価され取引開始	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	- 策定したIT戦略に基づく業務推進 - 業務全体を顧客と当社でシェアリング - 顧客組織の各階層と定例で情報交換
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	- ヘルプデスク - IT資産管理	 	 
	- 情報セキュリティの強化推進 - ITインフラの運用		
	- IT戦略の立案 - 経営陣への提案		
	- 情報システム部門のマネジメント - ITインフラの刷新プロジェクト		
	- 基幹システムのリプレース検討 - 業務フローの整理		

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

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

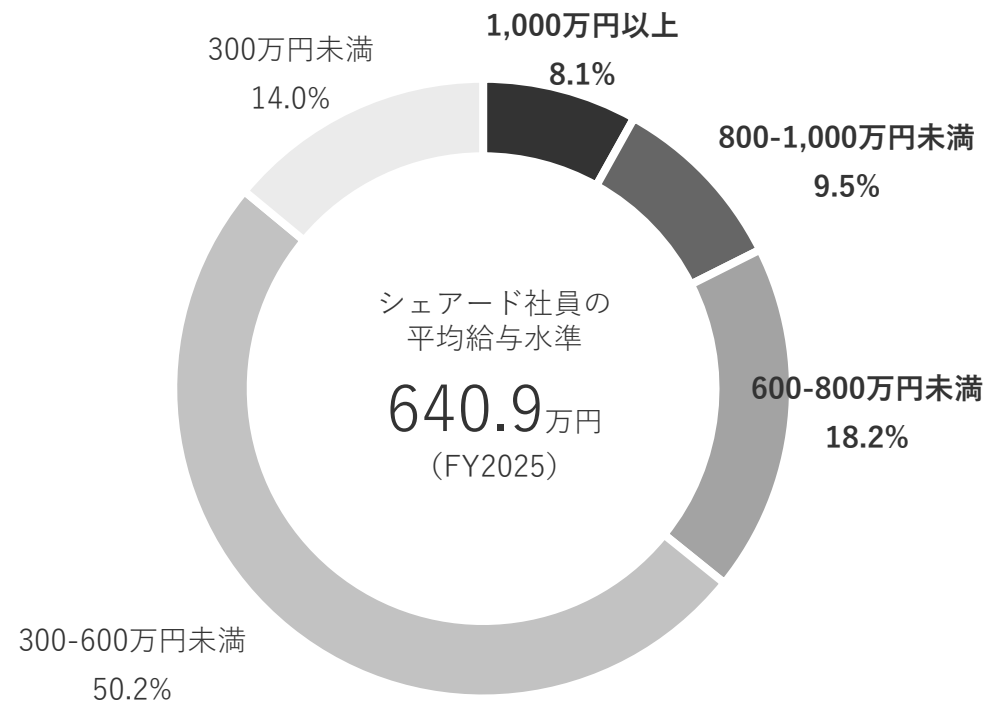
成果報酬制度

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



平均給与水準と社員の給与ウェイト



用語	解説
コーポレートIT	- 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 - 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
コーポレートエンジニア	- コーポレートIT全般を担うエンジニア - 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
ITコンサルタント	- 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 - 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
SIer (システムインテグレーター)	- 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 - 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
SES (システムエンジニアリング サービス)	- 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 - 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
クラウドサービス	- 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 - クラウド事業者が運用・保守を担い、サブスクや従量課金が主流

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あります。

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。