2020年3月12日

各　　位

会　社　名　ユナイトアンドグロウ株式会社
代表者名　代表取締役社長　　須田　騎一朗
（コード番号：4486　東証マザーズ）
問合わせ先　取締役　管理本部長　　岡　美恵子
（TEL.03-5577-2091）

# ＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○開催状況

開催日時　　2020年2月18日　10：30～11：30

開催方法　　対面による実開催

開催場所　　新丸ビルコンファレンススクエア902
（東京都千代田区丸の内1-5-1）

説明会資料　　2019年12月期　決算説明資料

【添付資料】
投資説明会において使用した資料

以　上

# 2019年12月期決算説明資料

2020年2月

Unite and Grow
ユナイトアンドグロウ株式会社

東証マザーズ　（証券コード：4486）

# Agenda


**01** 会社概要 …… 3

**02** 特長・強み …… 12

**03** 2019/12期決算について …… 23

**04** 今期見通しおよび成長戦略 …… 33


© Unite and Grow Inc.

Unite and Grow
ユナイトアンドグロウ株式会社

# 1. 会社概要

# 「人と組織を強くする」ユナイトアンドグロウ株式会社

中堅・中小企業の情報システム部門の課題を解決する、
IT人材と知識のシェアリングカンパニー

| Mission | Vision | Core Value |
| --- | --- | --- |
| **人と組織を強くする** | **中堅・中小企業の<br>情報システム部門に<br>最も影響力のある会社となる** | **「 つながり 」と「 成長 」** |

© Unite and Grow Inc.

# 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月に創業いたしました。

■ 「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いています。

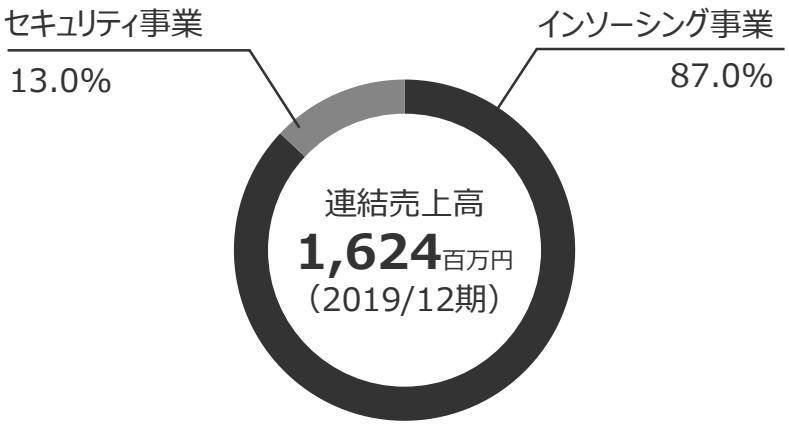
■ 「インソーシング事業」と「セキュリティ事業」を展開し、ITに関わる豊富なナレッジを蓄積しています。

## 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




## 基本情報

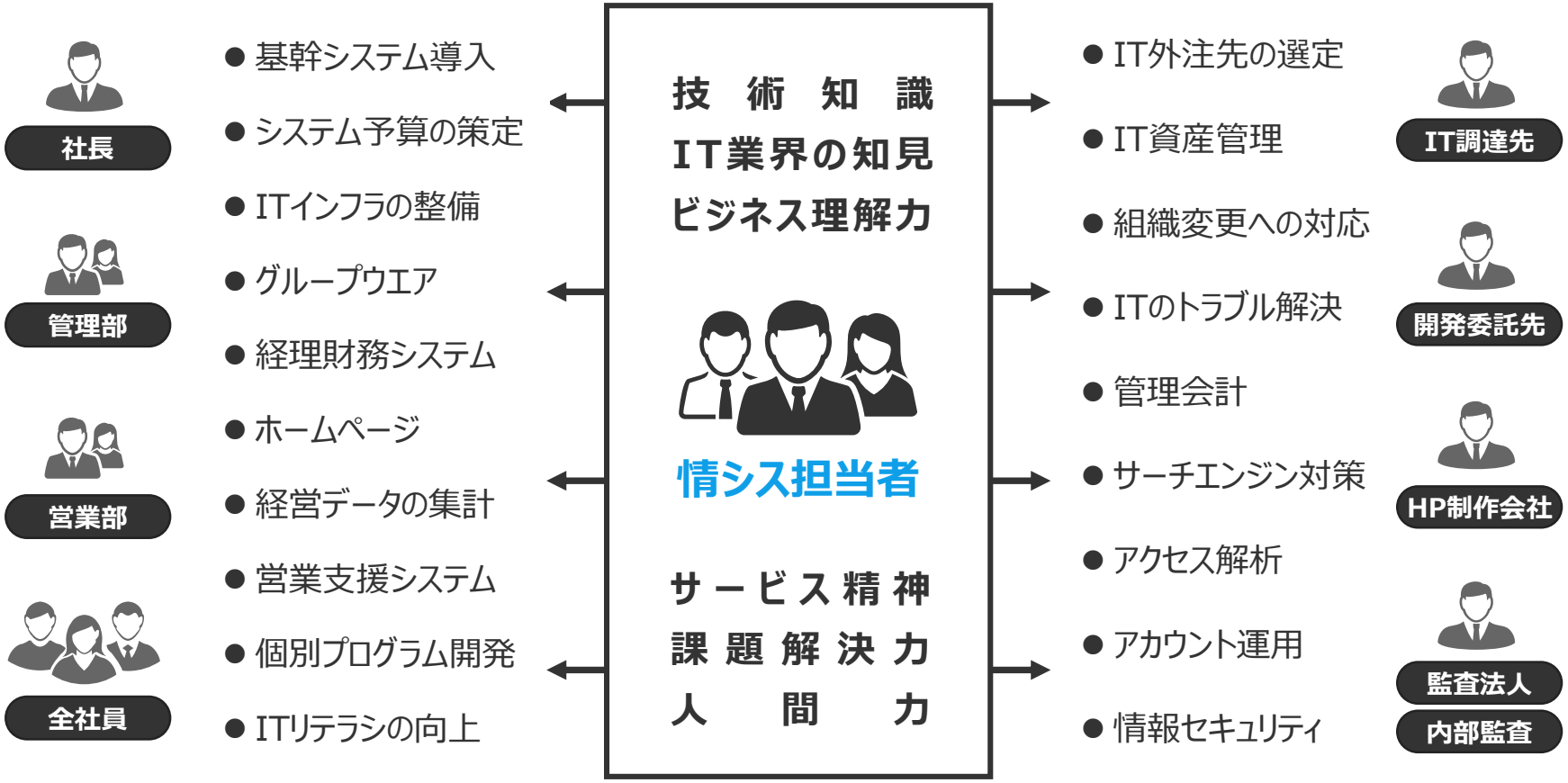
| | |
|---|---|
| 会社名 | ユナイトアンドグロウ株式会社 |
| 設立 | 2005年2月 |
| 代表者 | 代表取締役社長<br>須田 騎一朗 |
| 事業内容 | 1. インソーシング事業<br>（情シス人材のタイムシェア「シェアード社員」）<br>2. セキュリティ事業<br>（情報セキュリティコンサルティング） |
| 従業員数 | 174名（2019/12末） |
| 関連子会社 | fjconsulting |

© Unite and Grow Inc.

# 情報システム担当者に必要な知識は膨大

■ **中堅・中小企業の情報システム担当者は、ITに関わる幅広い対応が求められています。**

■ **しかしながら、間接部門への人材投資は、大企業に比べて極めて厳しい環境にあり、わずかな人数で全ての分野をカバーすることは難しく、企業変革の足かせともなっています。**

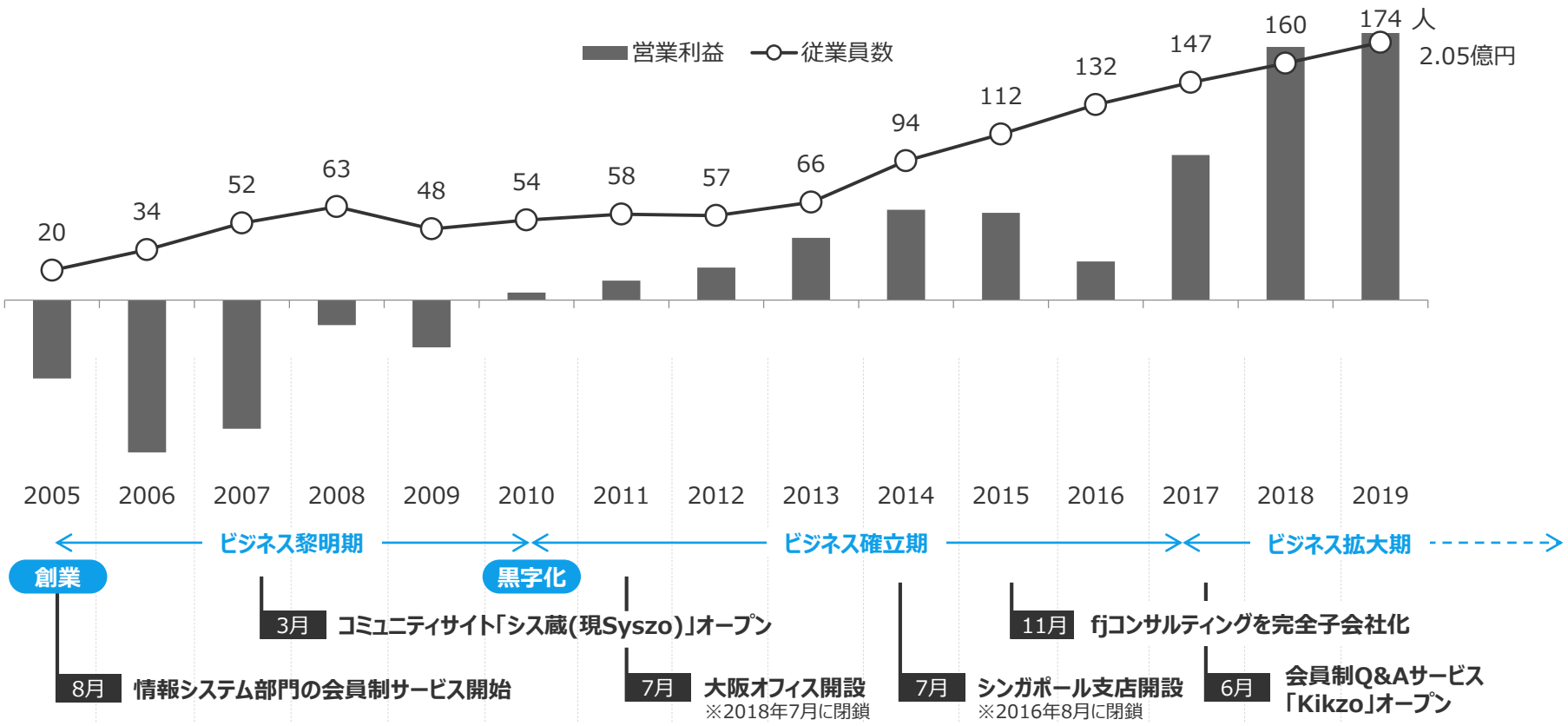



© Unite and Grow Inc.

# 会社沿革

■ **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しています。**

■ **リーマンショック後の2010年には黒字化を達成し、現在のサービス形態の確立に至りました。**

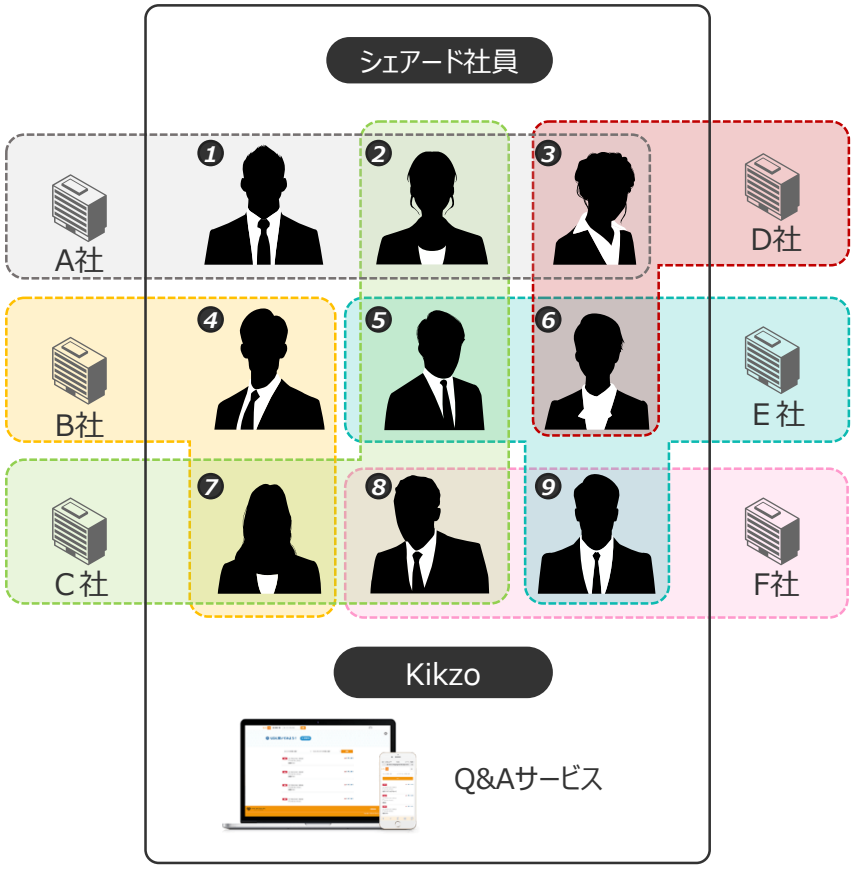



※ここに記載する従業員数は、当社役員・従業員、子会社役員・従業員、業務委託社員を含めた、事業従事者の総数です。

© Unite and Grow Inc.

# インソーシング事業

- **中堅・中小企業の情報システム業務支援に特化した、会員制サービスを提供しています。**
- **異なるスキルを有するシェアード社員の時間と知識をシェアすることで、「会員企業が共同で利用する情報システム部門」の実現を目指しています。**
- **システムの受託開発は行いません。システムを発注する側／利用する側の仕事を支援いたします。**




## シェアード社員の業務例

| | |
|---|---|
| **システム活用コンサルティング** | • 情報システム構想立案<br>• 業務プロセス再構築<br>• 外部パートナー選定<br>• システム投資計画<br>• 基幹システム統廃合<br>• 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<br>• 個別システムのリプレイス<br>• インシデント管理・対応<br>• IT資産管理適正化<br>• NW/サーバ構築・運用<br>• 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<br>• 社員または外部講師による研修<br>• 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 |

© Unite and Grow Inc.

# インソーシング事業の提供事例

■ **中堅・中小企業のITニーズは実に多様で、一つとして同じものがありません。そこで当社ではサービス内容をパッケージ化することなく、全ての顧客に対して個別に最適な体制を組み、サービスを提供しています。**

| | 組織コンサルティング会社 | テクノロジーベンチャー企業 | IT系成長企業 |
|---|---|---|---|
| **従業員数** | 約250名 | 約70名 | 約340名 |
| **月額利用料** | 45万円/月 | 70万円/月 | 230万円/月 |
| **シェアード社員数** | 1～2名 | 2～3名 | 4～5名 |
| **課題・目的** | • 情シスに強い人物の能力を短時間で活用したい | • 情シス担当が1名しかいないため、高リスク（日々のインシデント対応に追われている） | • 情シス部門の体制強化<br>• プロパー社員の担当を攻めのITに変えたい |
| **主な効果** | • サービスデスクの運用を支援<br>• 検討中の複数のシステムについて、Kikzo（UG全社員）に質問し、短期間で製品選定 | • システムの整備やインシデント可視化によって、システムの不具合による時間のロスを削減<br>• 現在使用されていない古いシステムを統廃合することで、業務効率化を実現<br>• 定期的な機器の入れ替えやバックアップシステムの再構築によって、安心なITインフラを構築 | • プロパー＋UGのハイブリッド体制で、変化の激しい成長企業にマッチした情シス部門を維持<br>• 複雑になってしまったサブシステムや業務フローを再整理して、シンプルなシステムに移行<br>• 守りのITは設計～運用までUGが担当。プロパー社員は攻めのITにジョブチェンジ |

© Unite and Grow Inc.

# セキュリティ事業

■ **カード会社や銀行など金融機関へのサービス提供実績を持つキャッシュレスセキュリティ専門会社「fjコンサルティング」によって展開しています。**

■ **PCIデータセキュリティ基準（PCI DSS※1）の豊富な経験や、改正割賦販売法の多数の対応経験により培われた専門性をキャッシュレス事業者やフィンテック事業者にも提供しています。**

fjconsulting

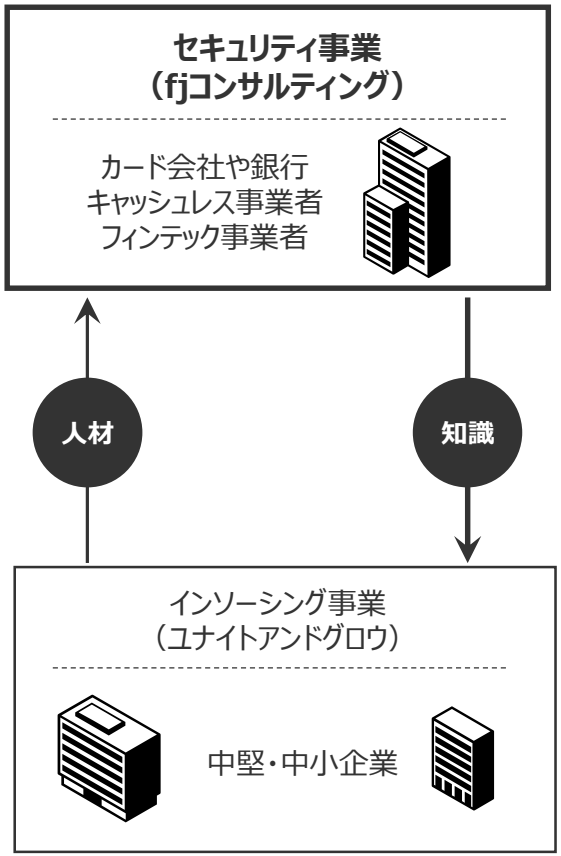
fjコンサルティング株式会社

## コンサルティングサービス

- PCI　DSS準拠／運用支援コンサルティング
- PCI　DSSテスト（要件11）内製化支援コンサルティング
- 改正割賦販売法対応（非保持化／IC化）支援コンサルティング
- セキュリティ顧問サービス

## 教育・研修サービス

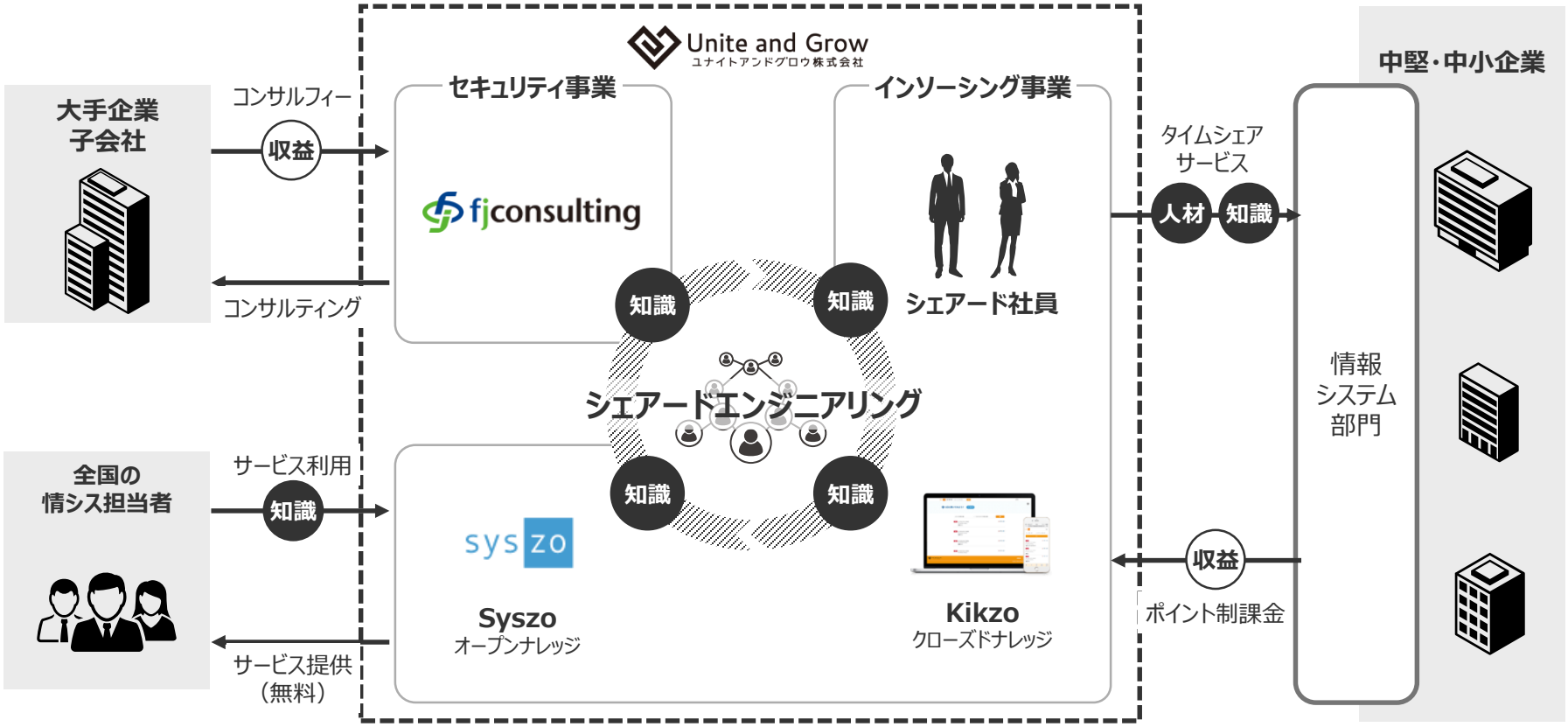
- PCI　DSS研修コース
- PCI　DSS脆弱性スキャン・ペネトレーションテストトレーニングコース




（*1）　Payment Card Industry Data Security Standard

© Unite and Grow Inc.

# ビジネスモデルは「人と知識のシェアリング」




© Unite and Grow Inc.

Unite and Grow
ユナイトアンドグロウ株式会社

# 2. 特長・強み

© Unite and Grow Inc.

# 特長・強みのハイライト

**01** **ITコンサルティングを中堅・中小企業へ**

**02** **顧客への最適化**

**03** **収益モデル**

**04** **権限委譲と現場主義による高い社員モチベーション**

**05** **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**

© Unite and Grow Inc.

Unite and Grow

# 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りますが、類似点はごくわずかです。似ているモデルはむしろ大手企業向けのITコンサルティング会社で、当社はこれとほぼ同様なサービスを、中堅・中小の成長企業向けに最適化させて、しくみを確立させました。**

■ **ニーズの高まりは間違いないものの収益化が困難であったため、専門サービスがこれまで存在しませんでした。**

**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<br>SESサービス会社 | システムインテグレータ<br>（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<br>準委任契約 | 請負契約<br>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 |

© Unite and Grow Inc.

# 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しています。

■ シェアード社員のスキルレベルを四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築いています。

## サービスの最適化

**当社サービスの特徴**

| 専門人材 | ベンダーニュートラル | オンサイト | 知識と人のシェアリング |
|---|---|---|---|

**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

**ITスキル**

- 中堅・中小企業の情報システム部門で必要とされる技術や経験を数値化

**18項目**

**ビジネススキル**

- 情報システム部門の付加価値を高めるのに欠かせない、ビジネス面でのスキルを数値化

**6項目**

**シェアード社員力**

- 中堅・中小企業で重視されるコミュニケーション能力の数値化

**3項目**

**20段階のシェアード社員スキルレベル**

© Unite and Grow Inc.

# 顧客への最適化 (2/3) ：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であり、信頼の醸成とともに取引規模の拡大が生じやすくなっています。**

| | | 2018年7月-10月<br>（約4ヵ月間） | 2018年11月-2019年1月<br>（約3ヵ月間） | 2019年2月～ |
|---|---|---|---|---|
| 月額利用料 | | 70万円/月 | 180万円/月 | 300万円/月 |
| 体制 | | 2名体制 | 4名体制 | 7名体制 |
| 業務内容 | ・IT戦略の立案<br>・経営陣との対話 | | **L5** 30h/月 | **L5** 15h/月 |
| | ・情報システム部門のマネジメント | | | **L4-B** 160h/月 |
| | ・インフラの刷新プロジェクト<br>・情報セキュリティ推進実務<br>・現状インフラの運用 | **L3-A 20h**/月 | **L3-A** 35h/月 | **L3-A** 35h/月 |
| | ・業務アプリケーションに関する現状分析<br>・現行業務フローと改善後の業務フロー策定<br>・来期導入計画策定 | | | **L3-B** 40h/月 |
| | ・IT運用管理業務支援ツール導入<br>・社内ヘルプデスク<br>・IT資産台帳管理<br>・社内手順書作成<br>・インフラ運用 | **L1-A** 64h/月 | **L2-B** 32h/月<br>**L1-B** 160h/月 | **L2-B** 32h/月<br>**L1-A** 64h/月<br>**L1-B** 160h/月 |
| 備考 | | ・情報システム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 | ・システム部門が機能してきたことで、運用体制の強化および可視化、業務アプリケーションの支援体制に拡充 | ・業務全体を顧客と当社でシェアリング<br>・顧客組織の各階層と定例で情報交換 |

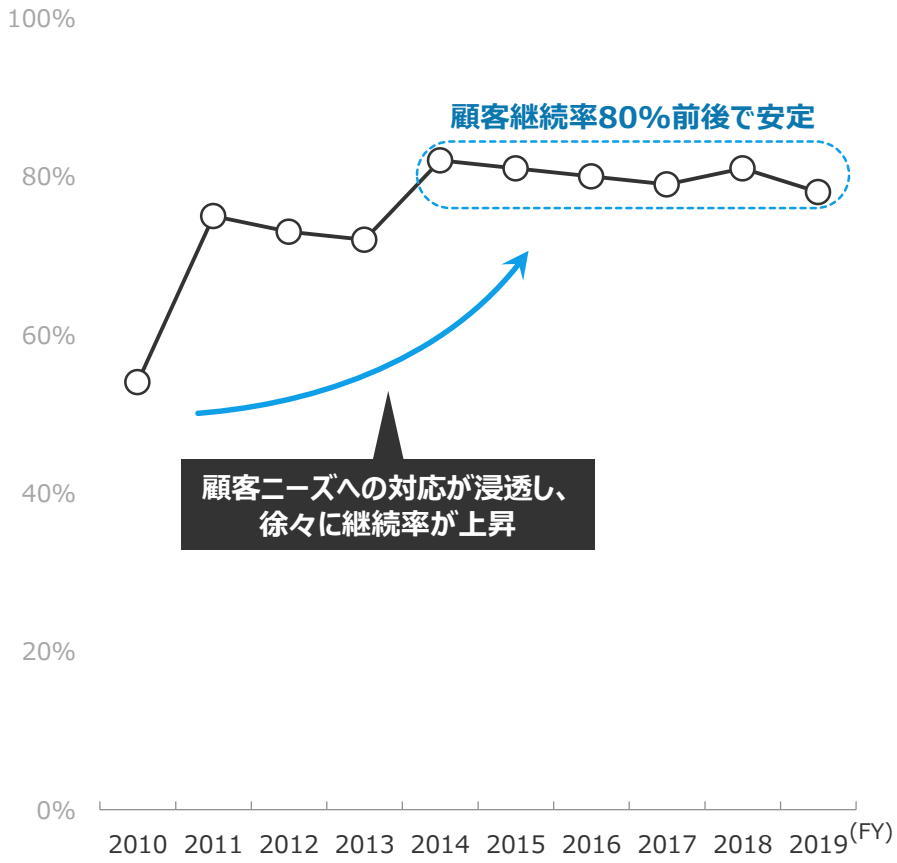
© Unite and Grow Inc.

# 顧客への最適化 (3/3) ：高い継続率とインバウンド受注

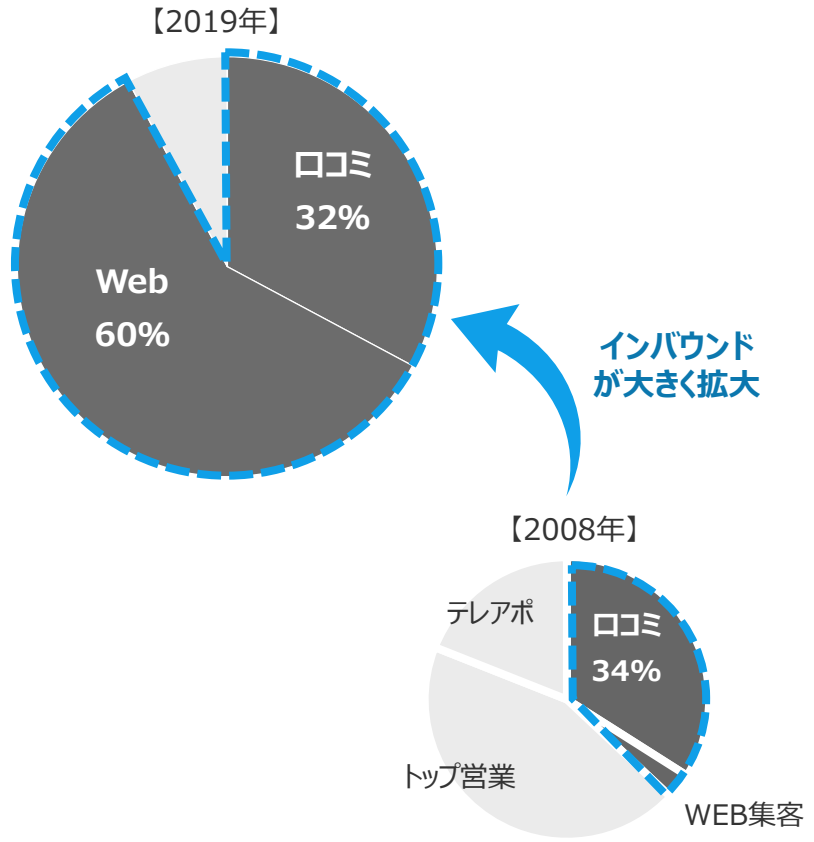
■ 年間の顧客継続率は80%前後と安定的な顧客基盤を構築しています。

■ 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）が中心となりつつあります。

## 年間顧客継続率※1




## 顧客獲得チャネル




注釈（1）：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）

© Unite and Grow Inc.

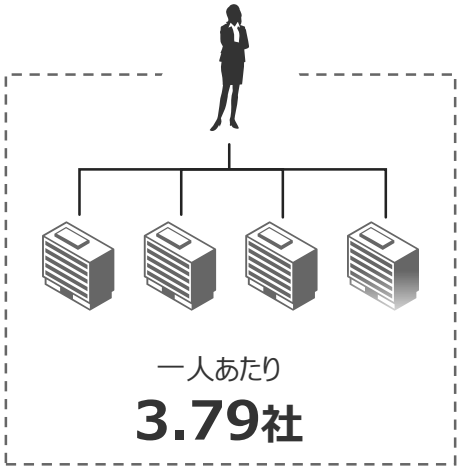
# 収益モデル (1/3)

■ シェアード社員の収益は、一人あたり担当社数、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
レバレッジが働きます。

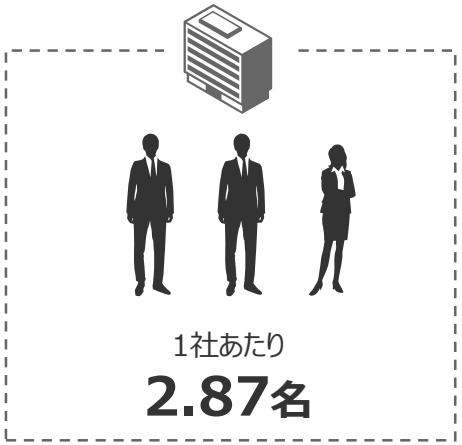
スタッフ数 × レバレッジ要素 ① ② ③ = 収益

**一人あたり担当社数** × **1社あたり担当人数** × **個人のスキルレベル**

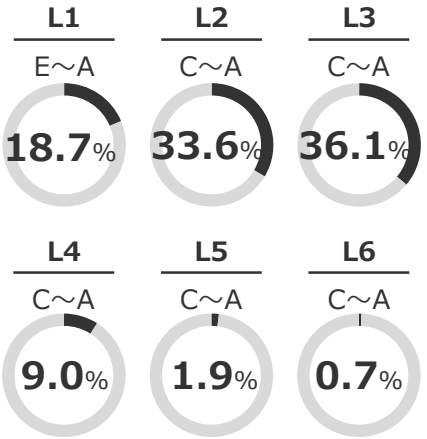
一人が複数企業を担当




顧客ニーズへの機動的かつ柔軟な対応により
関与する社員が変動




経験値や信頼の上昇に伴い
個人の単価がUP

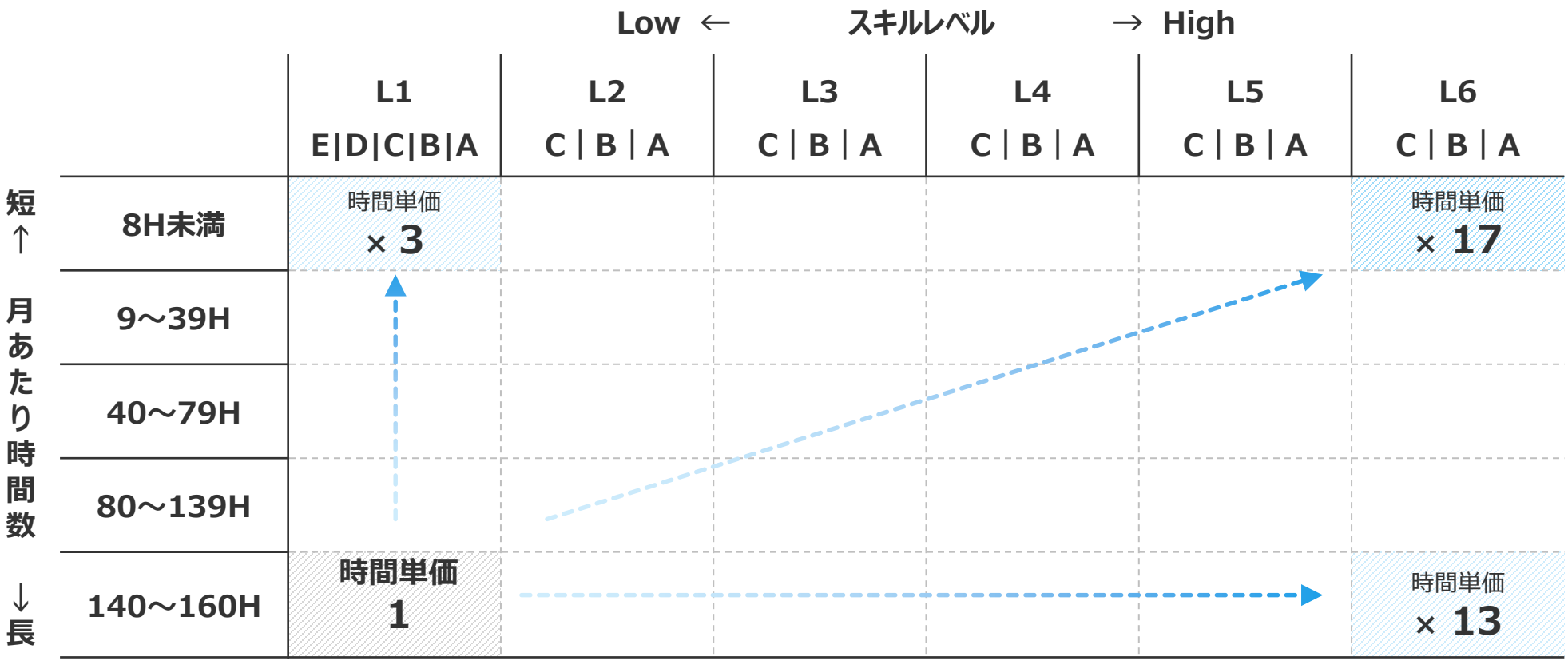



© Unite and Grow Inc.

# 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します。

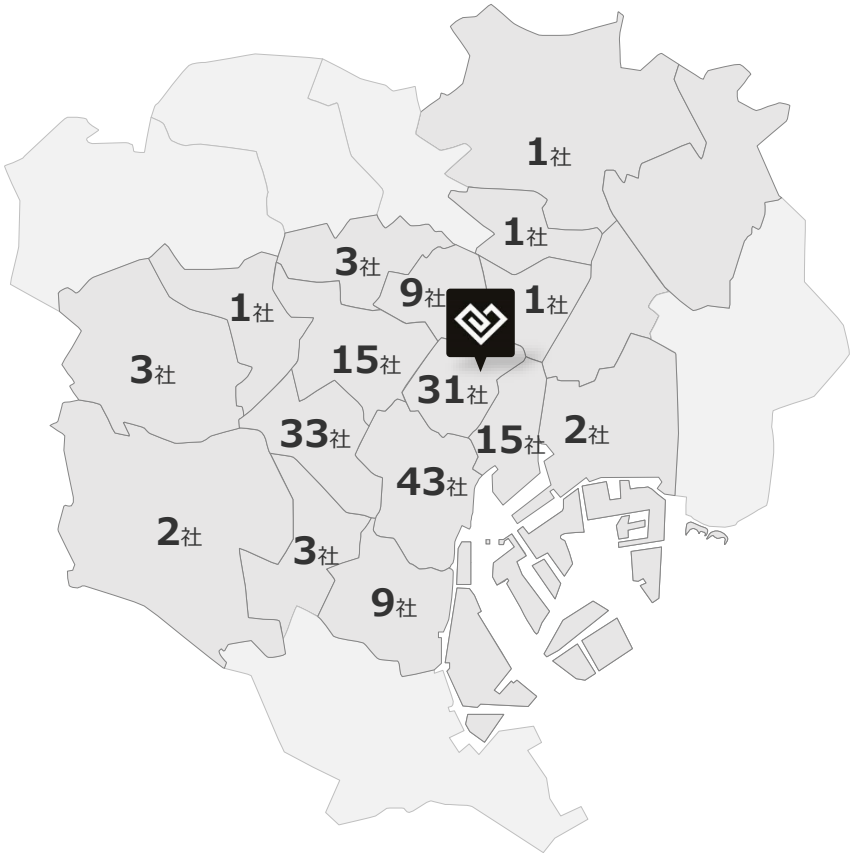
■ 顧客にとって価値の高い業務に集中し、短時間で高スキルを発揮するほど、当社の収益も向上します。




© Unite and Grow Inc.

# 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っています。
（顧客の地方拠点などには柔軟に訪問します）




**効率的な事業展開**

(2019/12月期)

**Door to Door 50分圏内**

**実働会員 190社**

© Unite and Grow Inc.

# 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しています。**

■ **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します。**

## 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

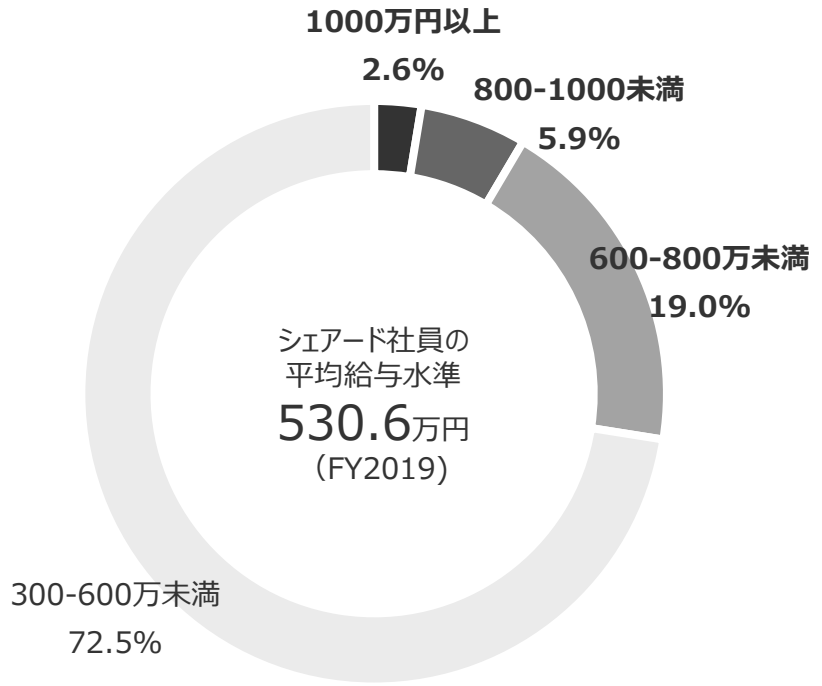
※インセンティブは、粗利益の20%を報酬として給付

**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



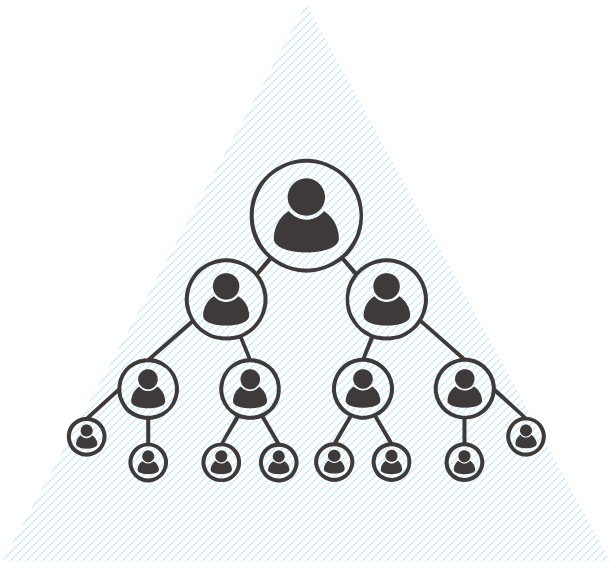

© Unite and Grow Inc.

# 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

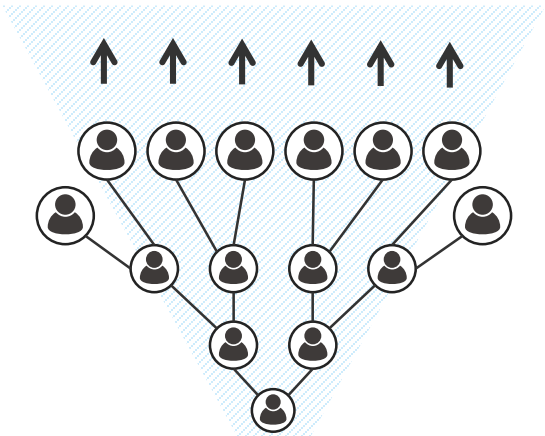
■ **フラットな組織風土と人的ネットワークの構築によって、「知識の相互活用」「素早い人員交代」「自然的で連続的なスキルの向上」「主体性の尊重と発揮」などを実現しています。**

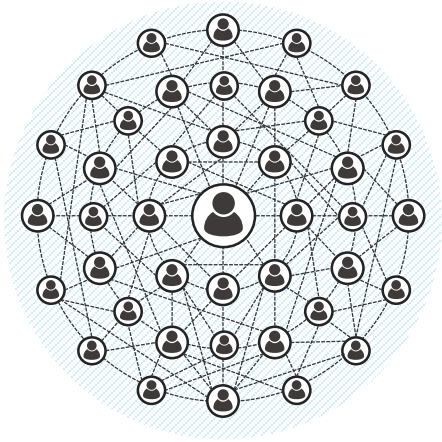
■ **サービスを模倣する場合は、組織風土づくりから取り組む必要があります。**

| 管理体制 | サービスオペレーション | 組織風土 |
|---|---|---|



**顧客を向いたチーム**
**200以上**





- 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

© Unite and Grow Inc.

Unite and Grow
ユナイトアンドグロウ株式会社

# 3. 2019/12期決算について

# 決算ハイライト

## 上場時の会社予想を上回り、
## 前年比で売上高17%増、営業利益20%増の大幅増収増益を達成

| 売上高 | 営業利益 | 親会社株主に帰属する当期純利益 |
|---|---|---|
| 1,624百万円 | 205百万円 | 133百万円 |
| 前年比 +17.0% | 前年比 +20.1% | 前年比 +8.6% |

### 事業トピックス

**インソーシング事業**

- シェアード社員の純増は限定的だったものの、高い稼働率の維持と単価上昇で大幅増収増益を達成
- IT人材不足を背景に、成長企業からの引き合いが増加し、会員企業数が着実に増加

**セキュリティ事業**

- クレジットカード業界の情報セキュリティ基準PCI DSS（*1）のコンサルティング需要の継続及び教育研修サービスの開始で増収を確保するも、教育研修サービスの開発投資等により減益

（*1） Payment Card Industry Data Security Standard

© Unite and Grow Inc.

# P/L

■ **上場時に公表した会社予想をいずれも超過達成。特にシェアリング密度の向上により、原価率の改善が想定を上回る**

■ **対前年では、インソーシング事業がけん引し、売上高17.0%増、営業利益20.1%増を達成。上場関連費用も吸収し、経常利益8.5%増、当期純利益8.6%増を達成**

| | 2018/12期 | | 2019/12期 | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 実績（百万円） | 売上高比（%） | 会社予想(*1)（百万円） | 売上高比（%） | 実績（百万円） | 売上高比（%） | 前期比（%） | 会社予想比（%） |
| 売上高 | 1,388 | 100.0 | 1,606 | 100.0 | **1,624** | **100.0** | **+17.0** | **+1.1** |
| 売上原価 | 777 | 56.0 | 867 | 53.9 | **862** | **53.1** | **+10.8** | **▲0.6** |
| 売上総利益 | 610 | 43.9 | 738 | 45.9 | **762** | **46.9** | **+24.9** | **+3.3** |
| 販売管理費 | 439 | 31.6 | 539 | 33.5 | **556** | **34.3** | **+26.7** | **+3.3** |
| 営業利益 | 171 | 12.3 | 198 | 12.4 | **205** | **12.7** | **+20.1** | **+3.9** |
| 経常利益 | 176 | 12.6 | 184 | 11.5 | **191** | **11.8** | **+8.5** | **+4.0** |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 123 | 8.8 | 124 | 7.7 | **133** | **8.2** | **+8.6** | **+8.0** |

*1 上場日（2019年12月18日）公表

© Unite and Grow Inc.

# 営業利益の増減要因

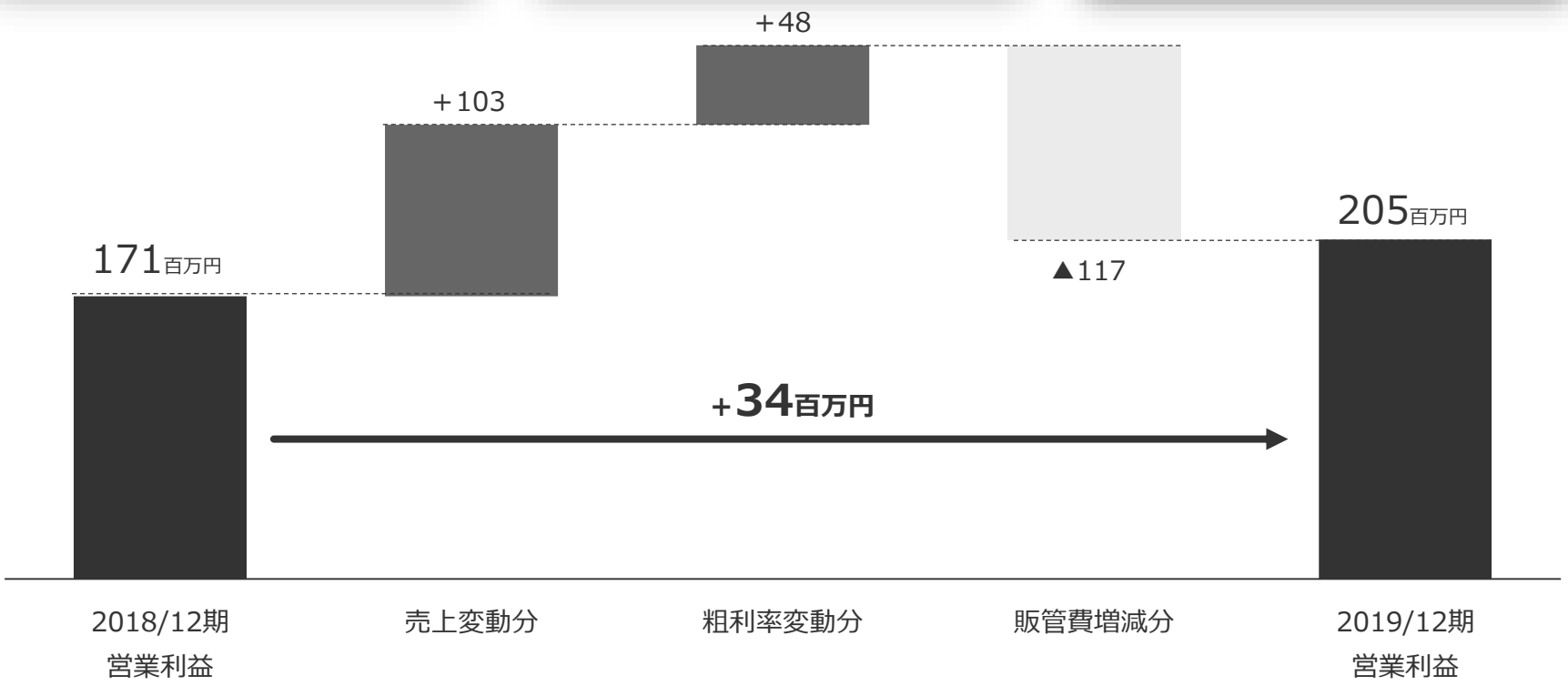
■ **インソーシング事業の増収効果および粗利益率の改善が売上総利益の増加に大きく寄与**

■ **上場関連費用や管理部門の充実、処遇の改善等による販管費の増加を吸収し、営業利益での2割増益を達成**

増収効果要因
- インソーシング事業での会員企業数の増加と高稼働率の維持
- シェアード社員数の増加、およびスキルレベルの上昇による平均単価の上昇

粗利率改善要因
- シェアード社員1人あたり顧客数の増加
- シェアード社員のスキルレベルの上昇による平均単価の上昇

販管費増加
- 上場関連業務にかかる支払手数料の増加
- 管理部門強化、シェアード社員の処遇改善による人件費の増加

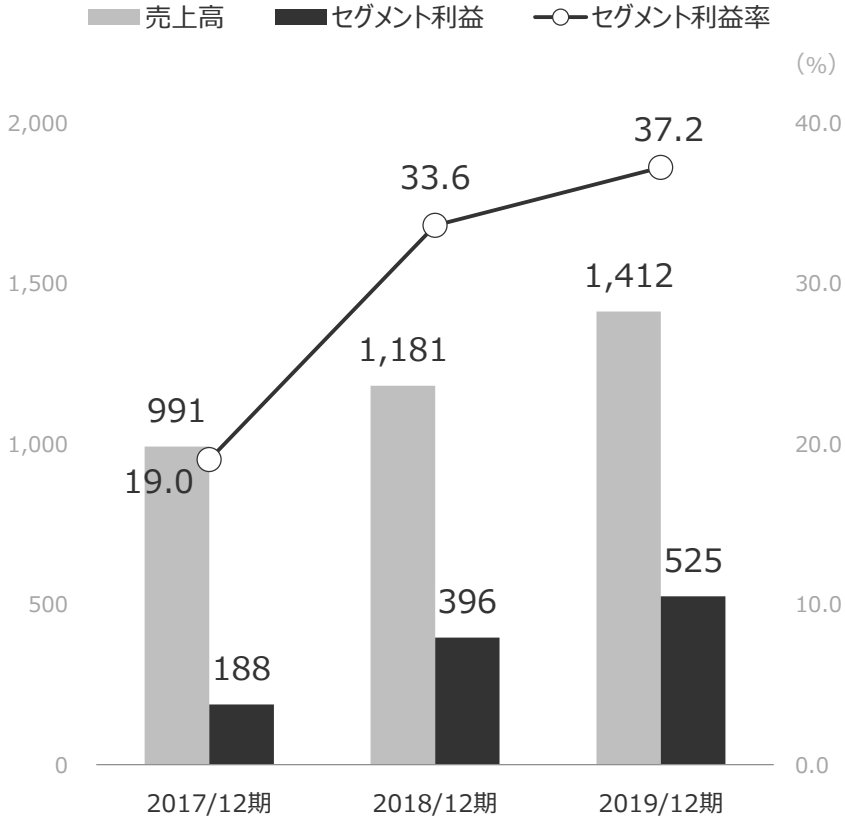



© Unite and Grow Inc.

# セグメント別実績

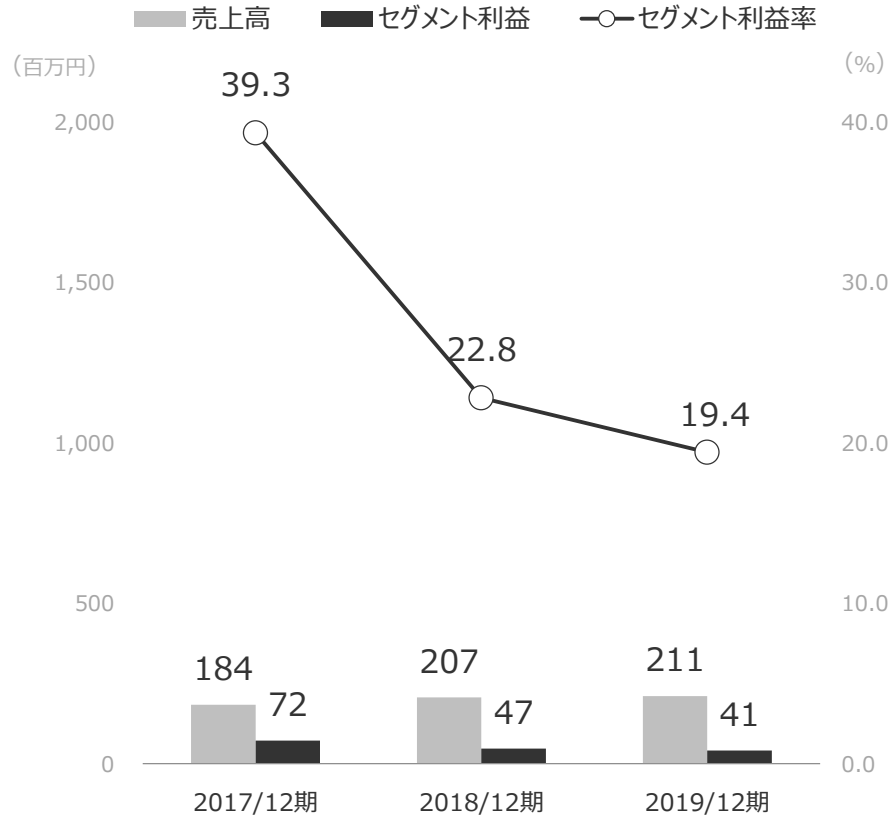
## インソーシング事業

- 売上高19.6%増、セグメント利益32.7%増の大幅な増収増益
- シェアード社員の稼働人員が3名増加に留まるものの、高い稼働率の維持と単価上昇により大幅な増収
- 社員のスキル向上による単価上昇等で利益率改善、大幅増益達成




## セキュリティ事業

- 売上高2.0%増、セグメント利益12.9%減の微増収減益
- 割賦販売法改正に伴う特需減少を教育研修サービスの伸長で僅かにカバーし、増収を確保
- セグメント利益は、教育研修サービスの開始等により二桁減益

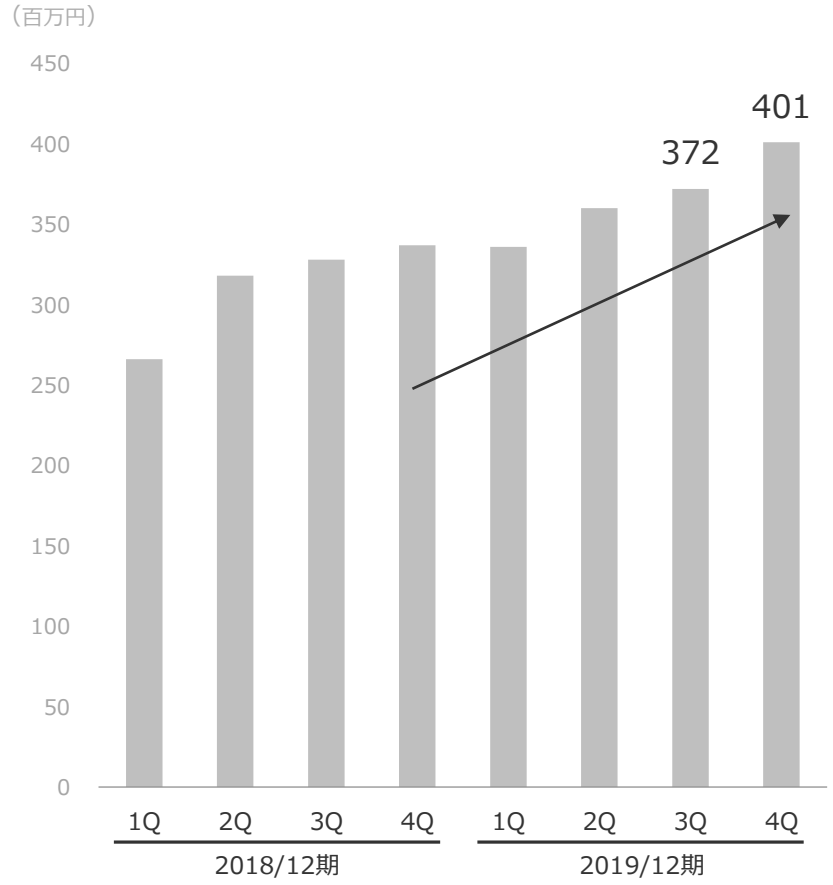



© Unite and Grow Inc.

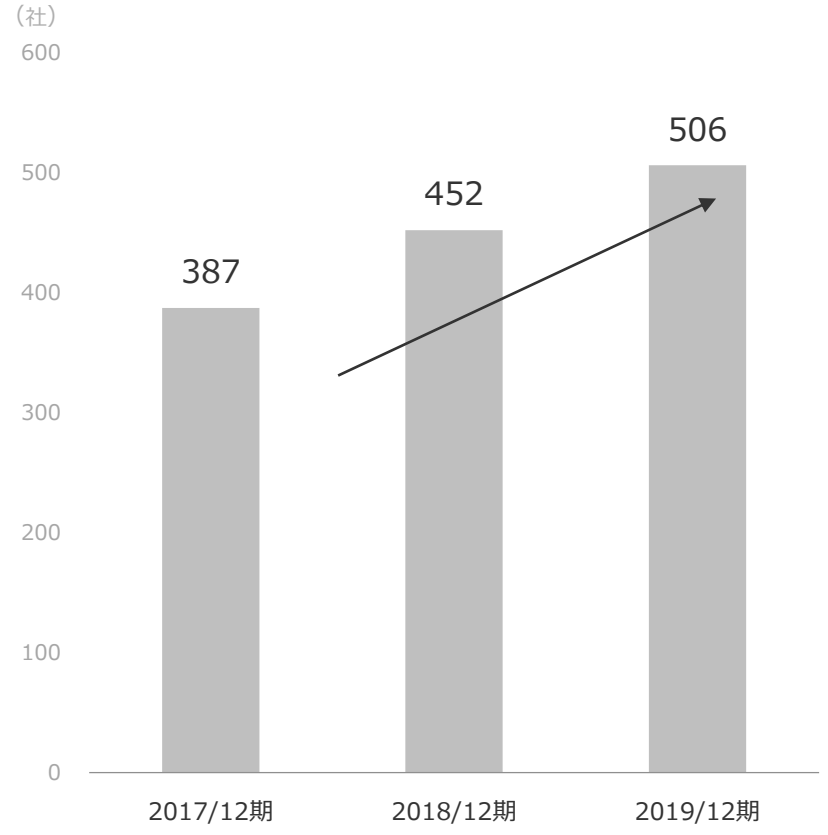
# インソーシング事業の動向（1/2）

- **2019年12月期は第1四半期から四半期ごとに売上を拡大**
- **IT人材不足を背景とした、成長企業からの引き合いが増加し、期末会員数は506社、前年比12.4%増と二桁会員増を達成**

**四半期ベースの売上高推移**




**期末会員数の推移**



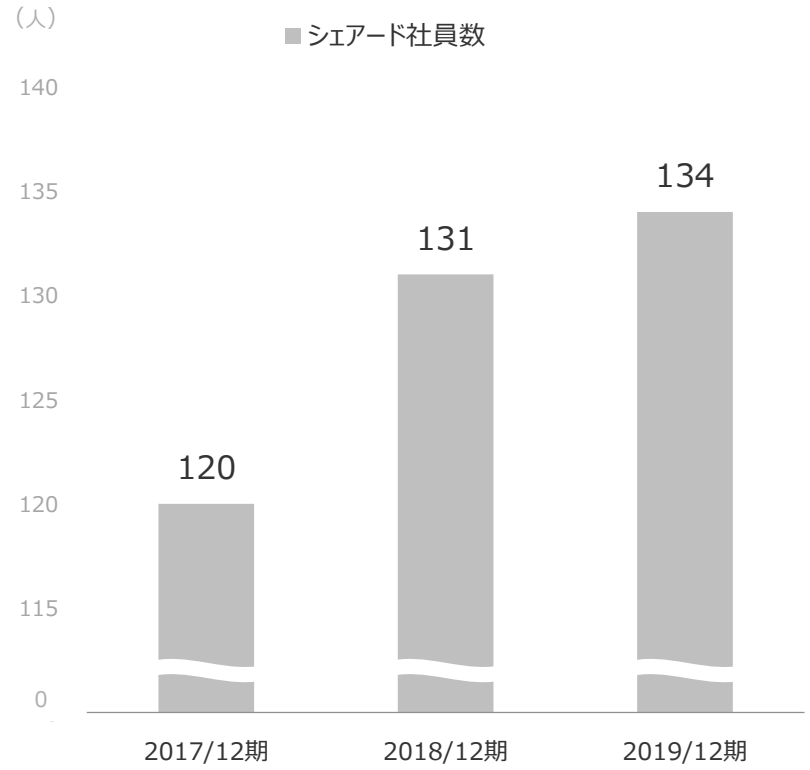

© Unite and Grow Inc.

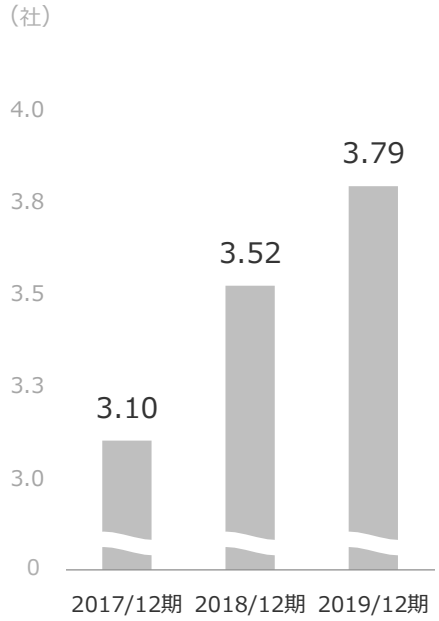
# インソーシング事業の動向（2/2）

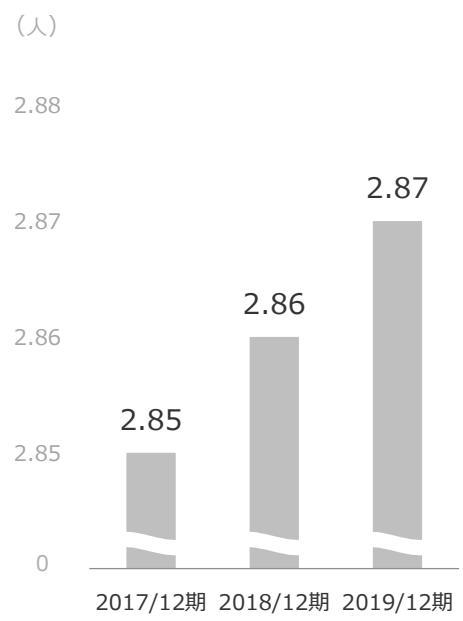
■ シェアード社員数は上場関連対応や管理部門充実のため、実質増員は3名に留まる

■ 1社あたりのシェアード社員数およびシェアード社員1人あたりの顧客数の増加、スキルアップによる時間当たり単価上昇が寄与

**主要KPI**




© Unite and Grow Inc.

# 対象市場における成長ポテンシャル

■ 当社の主要ターゲット層となる従業員数50名～1,000名の企業数は12.3万社（平成28年経済センサス）であり、当社では特に「成長企業」に的を絞ることで、売上成長・利益成長・ノウハウ向上のバランスをとりながら、長期にわたる成長を実現していきます。

| 従業員規模 | 企業数 | 当社顧客数（実働会員 FY2019） | 当社売上構成比 FY 2019 |
|---|---|---|---|
| 10人未満 | 316.6 万社 | 9 社 | 5 % |
| 10～50人未満 | 55.8 万社 | 55 社 | 18 % |
| 50～300人未満 | 10.9 万社 | 95 社 | 55 % |
| 300～1,000人未満 | 1.4 万社 | 19 社 | 10 % |
| 1,000～2,000人未満 | 0.2 万社 | 11 社 | 12 % |
| 2,000～5,000人未満 | 0.1 万社 | 1 社 | 0 % |
| 5,000人以上 | 0.06 万社 | - | - |
| 計 | 385.6 万社 | 190社 | 100 % |

当社のターゲット

出所：総務省「平成28年経済センサス」

© Unite and Grow Inc.

# B/S

■ **公募増資及び利益剰余金の増加により、純資産が倍増**

■ **自己資本比率は前期末53%から68%まで上昇**

| 科目 | 2018/12期4Q末 | **2019/12期4Q末** | 前年末差 |
|---|---|---|---|
| **資産の部** | | | |
| **流動資産** | | | |
| 現金及び預金 | **654** | **1,394** | +739 |
| 売掛金 | **11** | **14** | +3 |
| 流動資産合計 | **824** | **1,433** | +609 |
| **固定資産** | | | |
| 有形固定資産 | **34** | **36** | +1 |
| 無形固定資産 | **33** | **30** | ▲3 |
| 投資その他の資産 | **25** | **31** | +6 |
| 固定資産合計 | **93** | **98** | +5 |
| **資産合計** | **918** | **1,532** | +614 |

| 科目 | 2018/12期4Q末 | **2019/12期4Q末** | 前年末差 |
|---|---|---|---|
| **負債の部** | | | |
| **流動負債** | | | |
| 有利子負債 | **11** | **11** | 0 |
| 流動負債合計 | **400** | **470** | +70 |
| **固定負債** | | | |
| 有利子負債 | **18** | **7** | ▲11 |
| 固定負債合計 | **26** | **18** | ▲8 |
| **負債合計** | **426** | **489** | +62 |
| **純資産の部** | | | |
| 株主資本合計 | **491** | **1,043** | +551 |
| 純資産合計 | **491** | **1,043** | +551 |
| **負債純資産合計** | **918** | **1,532** | +614 |

© Unite and Grow Inc.

# キャッシュフローの動向

■ **現金及び現金同等物の期末残高は着実に積み上がってきている**

■ **前受金の供託を目的とした大口定期への預け入れにより、投資キャッシュ・フローのマイナスが一時的に大きくなったが、利益の拡大による営業キャッシュ・フロー、公募増資による財務キャッシュ・フローの大幅黒字でカバーした**

| （百万円） | 2018/12期 | 2019/12期 | 前期比較 |
|---|---|---|---|
| 営業キャッシュ・フロー | **148** | **261** | **+112** |
| 投資キャッシュ・フロー | **▲13** | **▲164** | **▲151** |
| 財務キャッシュ・フロー | **19** | **392** | **+372** |
| 現金及び現金同等物の期末残 | **724** | **1,214** | **+489** |

© Unite and Grow Inc.

Unite and Grow
ユナイトアンドグロウ株式会社

# 4. 今期の見通しおよび成長戦略

© Unite and Grow Inc.

# 今期見通し

■ セキュリティ事業の特需一服を好調なインソーシング事業でカバーし、二桁増益を見込む

■ システム強化や人材投資、シェアリング密度維持を目的とした組織細分化関連費用を吸収し、増益を確保

■ 当社の強みであるIT人材のシェアリング高度化により、2021年度以降の成長拡大を目指す

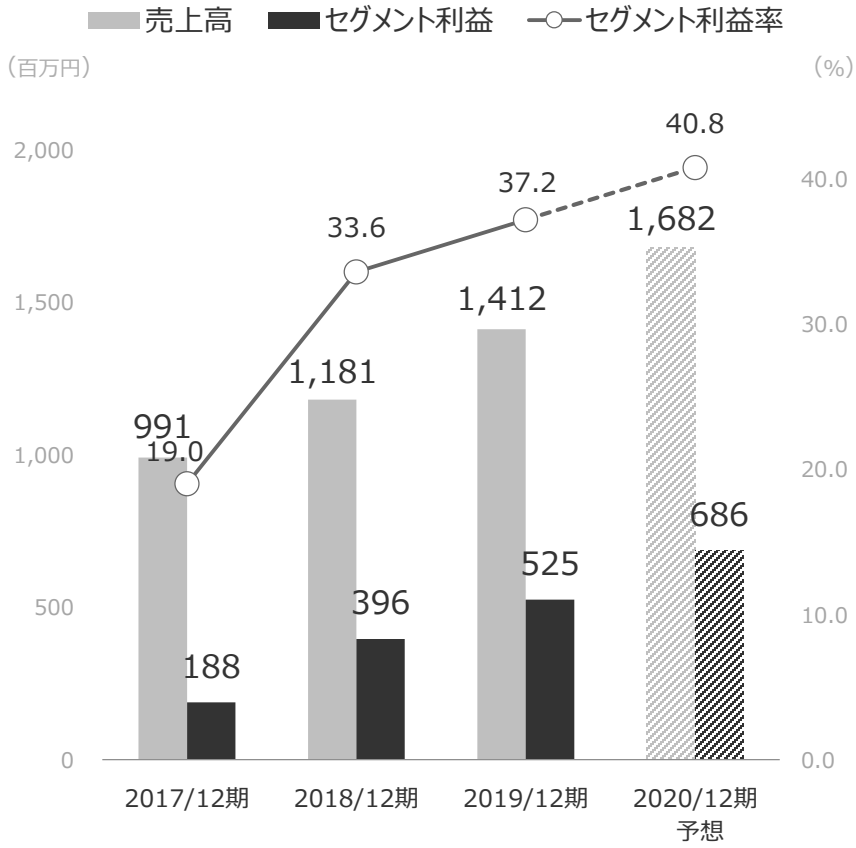
| | 2019/12期 | | 2020/12期（予想） | | 前期比較 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 実績（百万円） | 売上比（%） | 実績（百万円） | 売上比（%） | 前期比（%） | 売上比増減（pt） |
| 売上高 | 1,624 | 100.0 | **1,826** | **100.0** | **+12.4** | **-** |
| 売上原価 | 862 | 53.1 | **932** | **51.1** | **+8.2** | **▲2.0** |
| 売上総利益 | 762 | 46.9 | **893** | **48.9** | **+17.2** | **+2.0** |
| 販売管理費 | 556 | 34.3 | **674** | **37.0** | **+21.2** | **+2.7** |
| 営業利益 | 205 | 12.7 | **218** | **12.0** | **+6.6** | **▲0.7** |
| 経常利益 | 191 | 11.8 | **218** | **12.0** | **+14.4** | **▲0.2** |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 133 | 8.2 | **147** | **8.1** | **+10.0** | **▲0.1** |

© Unite and Grow Inc.

# セグメント別見通し

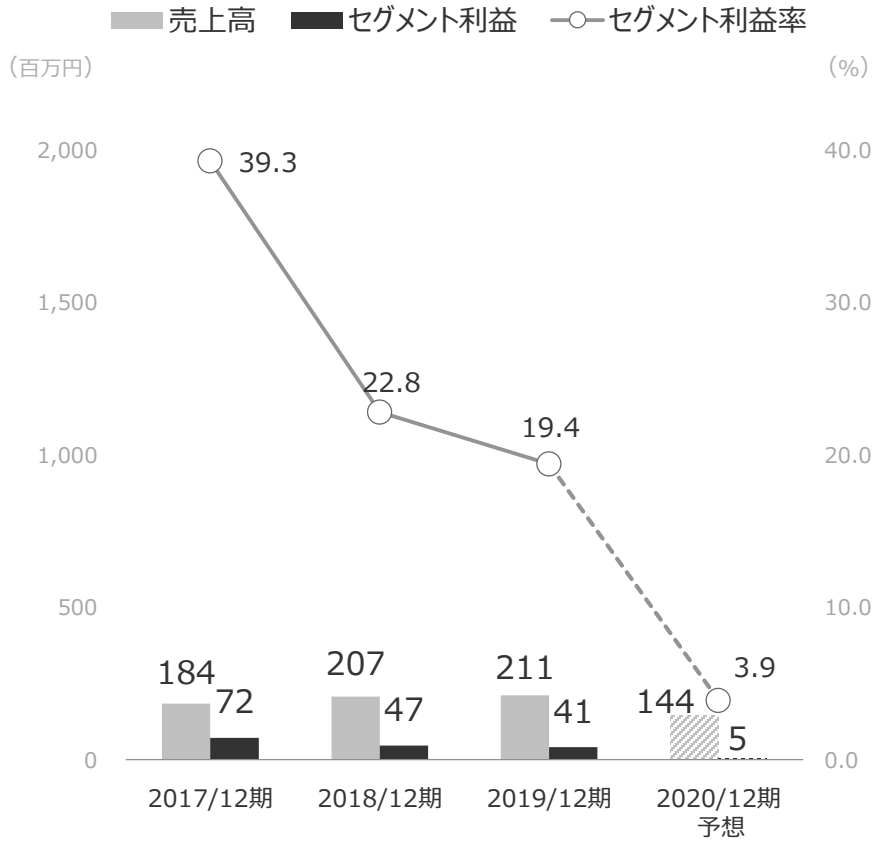
## インソーシング事業

- 引き続き会員企業数増加とシェアード社員数の増加を見込み、2割増収、3割増益を計画
- 稼働率維持と社内研修強化によるシェアード社員の単価上昇で利益率改善を図っていく




## セキュリティ事業

- 割賦販売法改正およびPCI DSS関連の特需の終了を見込み3割減収・9割減益を計画
- 今期は、PCI DSSの認証取得関連業務を中心とし、来期以降に向けた新サービス開発を進めていく




© Unite and Grow Inc.

# 営業利益の増減要因見通し

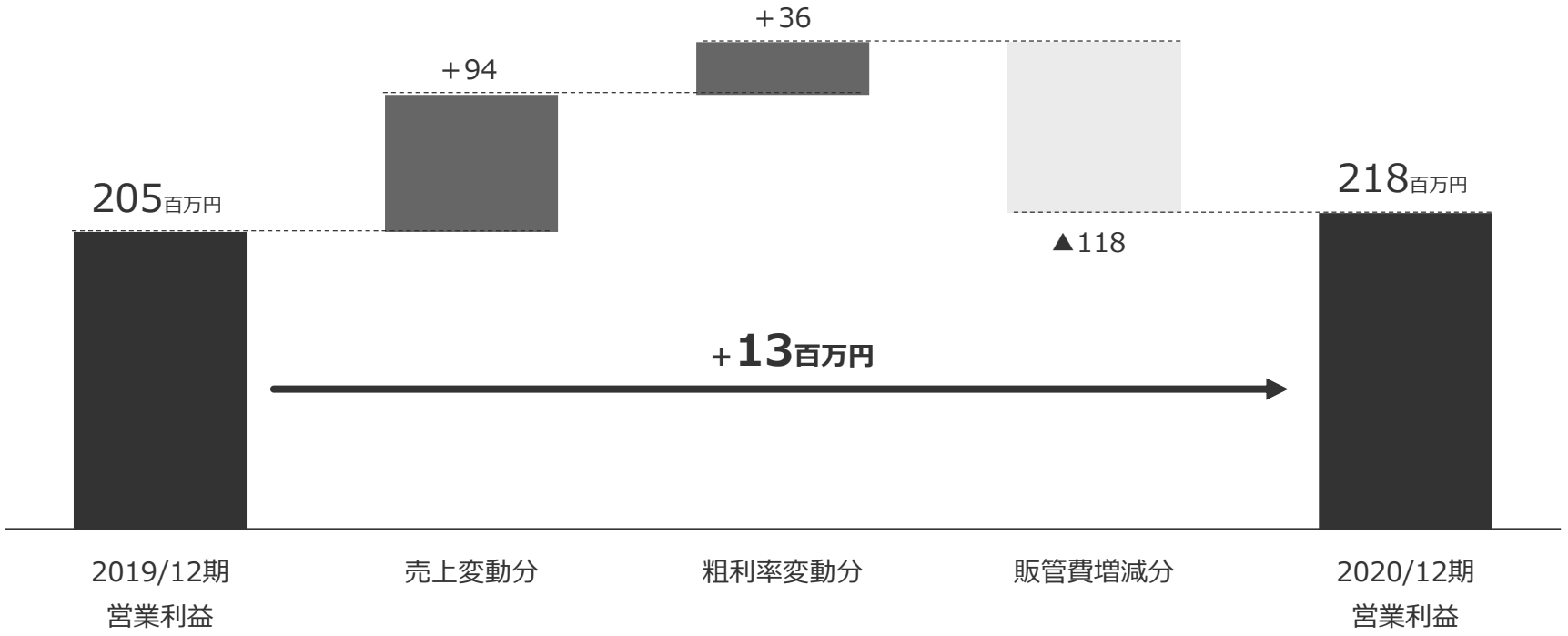
■ **セキュリティ事業が一服する中、インソーシング事業の増収効果および利益率改善効果が営業利益を牽引**

■ **経営基盤強化のため、社員の待遇改善や採用強化、システム等のインフラ整備関連を積極的に実施予定**

増収効果要因
- 堅調なインソーシング事業の需要を背景に会員数増加を見込みつつ、稼働率を維持
- セキュリティ事業の特需一服による減収分をインソーシング事業の増収でカバー

粗利率改善要因
- 教育投資によるシェアード社員のスキルレベル上昇による単価上昇
- 組織分割によるシェアリング密度を維持

販管費増加
- 継続した採用強化による人件費の増加
- 中長期的な成長を見据えたメディア投資、研修費用の増加




© Unite and Grow Inc.

# 成長戦略ハイライト

Unite and Grow

**収益化しにくい**
**中堅・中小企業向け**
**サービスの収益化**

| | |
|---|---|
| 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 |

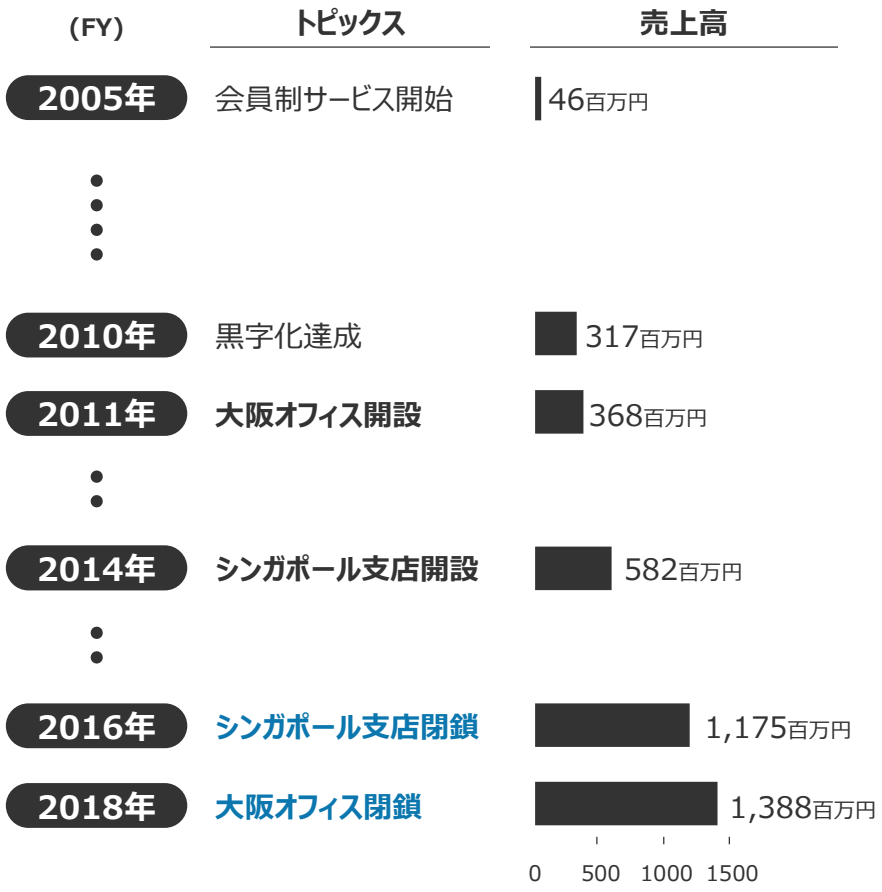
© Unite and Grow Inc.

# 選択と集中：首都圏エリアの成長企業に特化

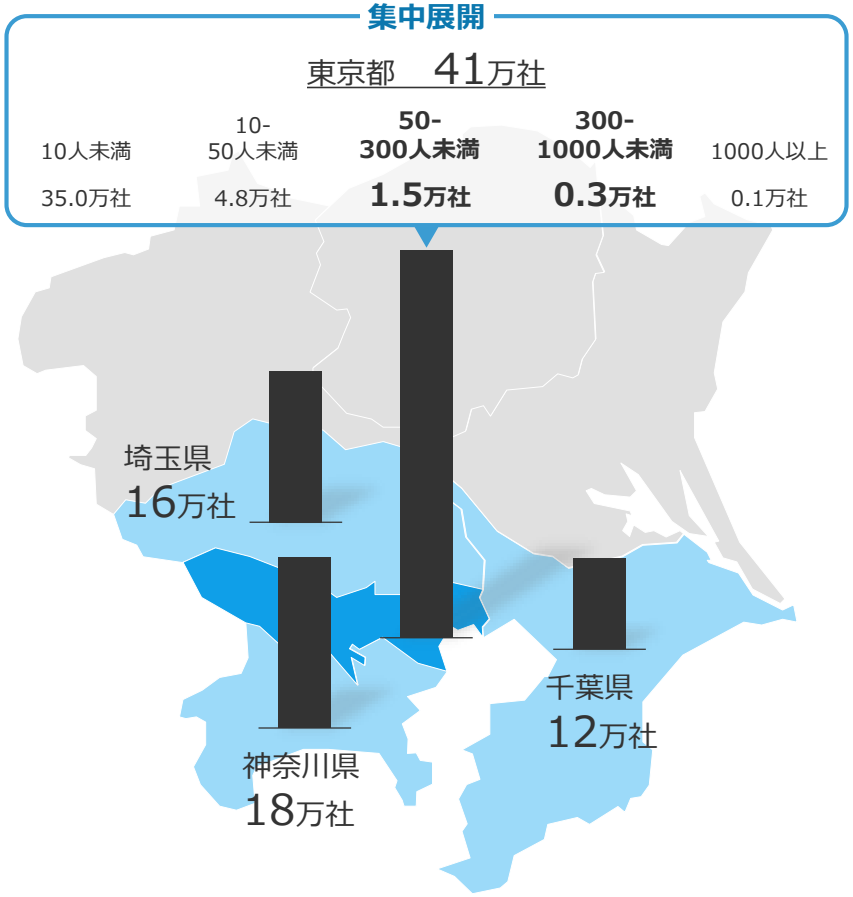
■ 50名～1,000名の成長企業にターゲットを絞り、事業基盤の早期拡大を実現します。

■ 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します。

## 経営リソースの集中




## 首都圏エリアにおける中小企業数



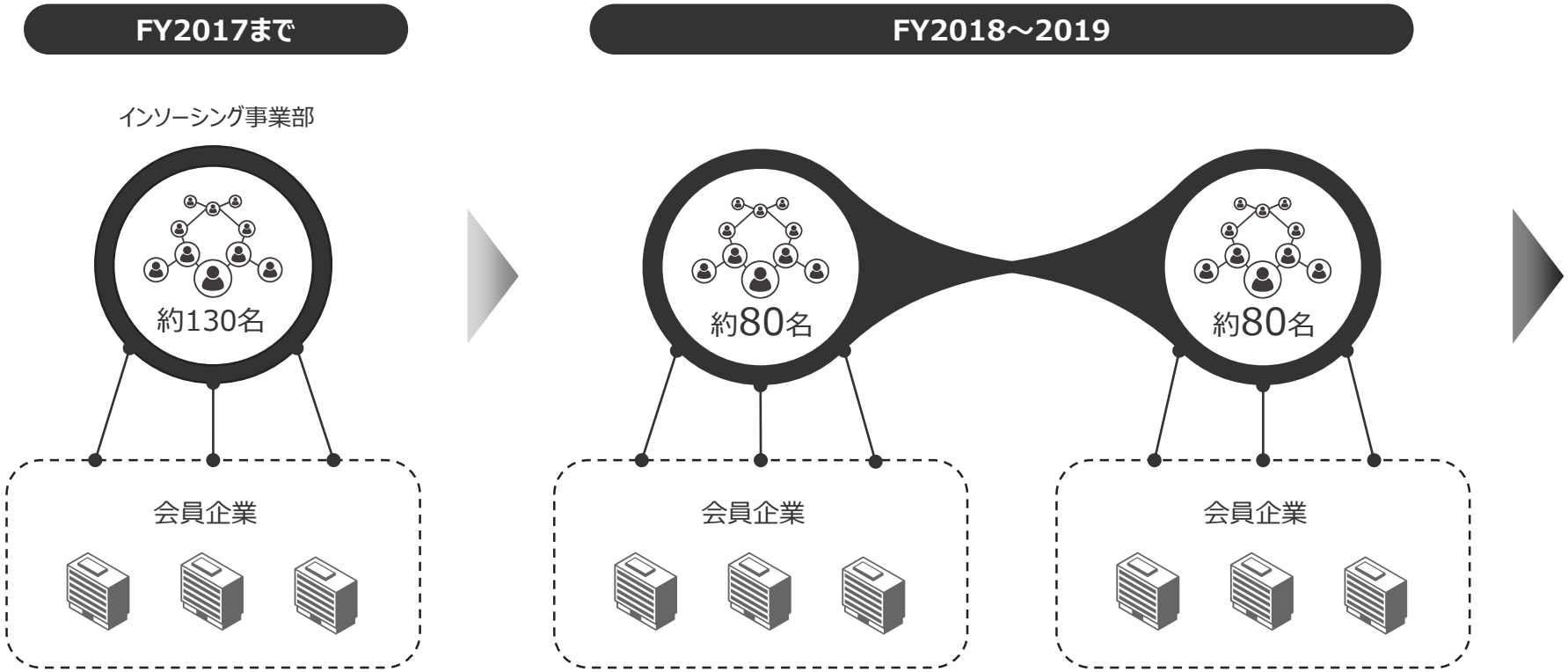

出所：総務省「平成28年経済センサス-活動調査」

© Unite and Grow Inc.

# 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ります。**

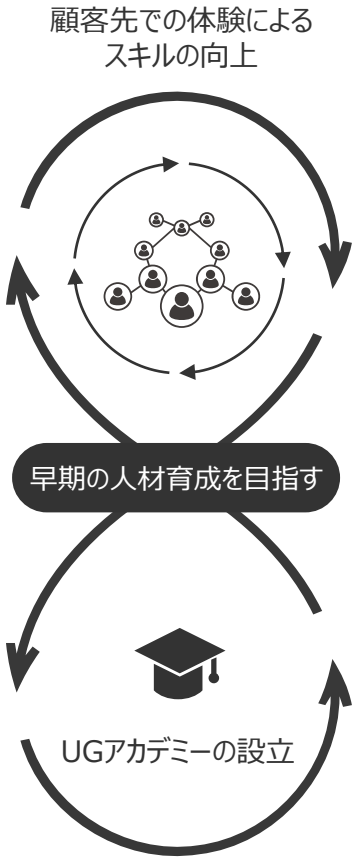
■ **フラットな組織形態によって、個人の強みを伸ばしながら柔軟な人員配置を行い、事業を成長させます。**

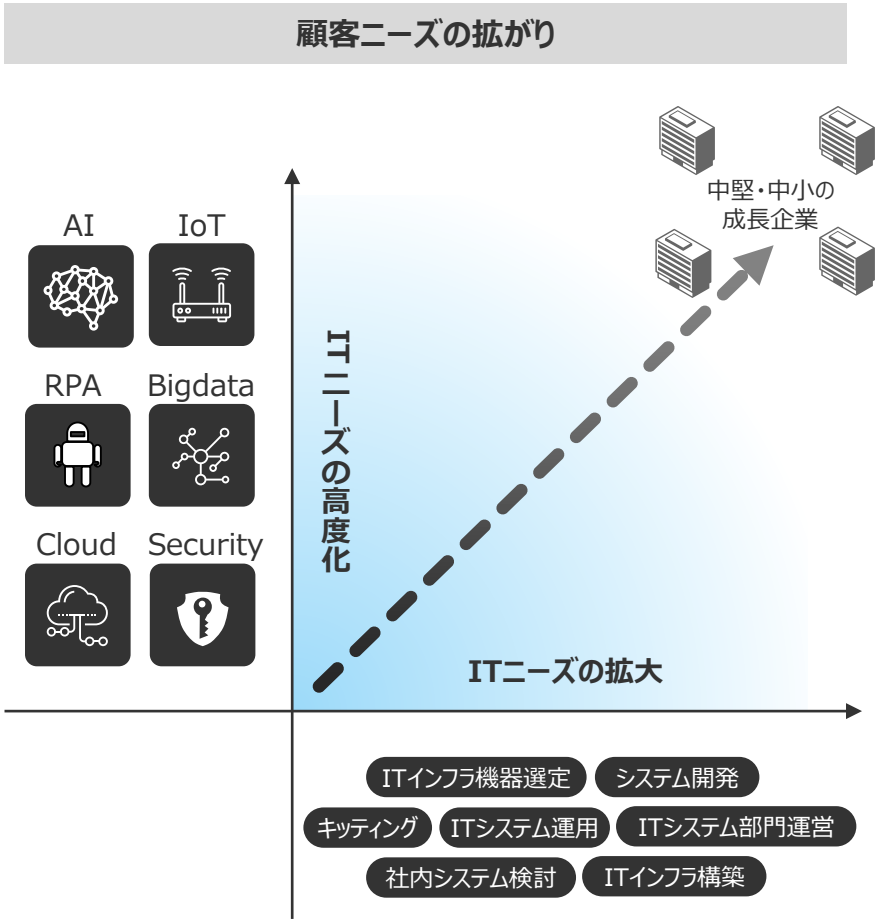



© Unite and Grow Inc.

# 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することによって、個人と組織のノウハウを磨きます。「UGアカデミー」でその経験をシェアリングし、個人の成長と組織の成長を推進します。**



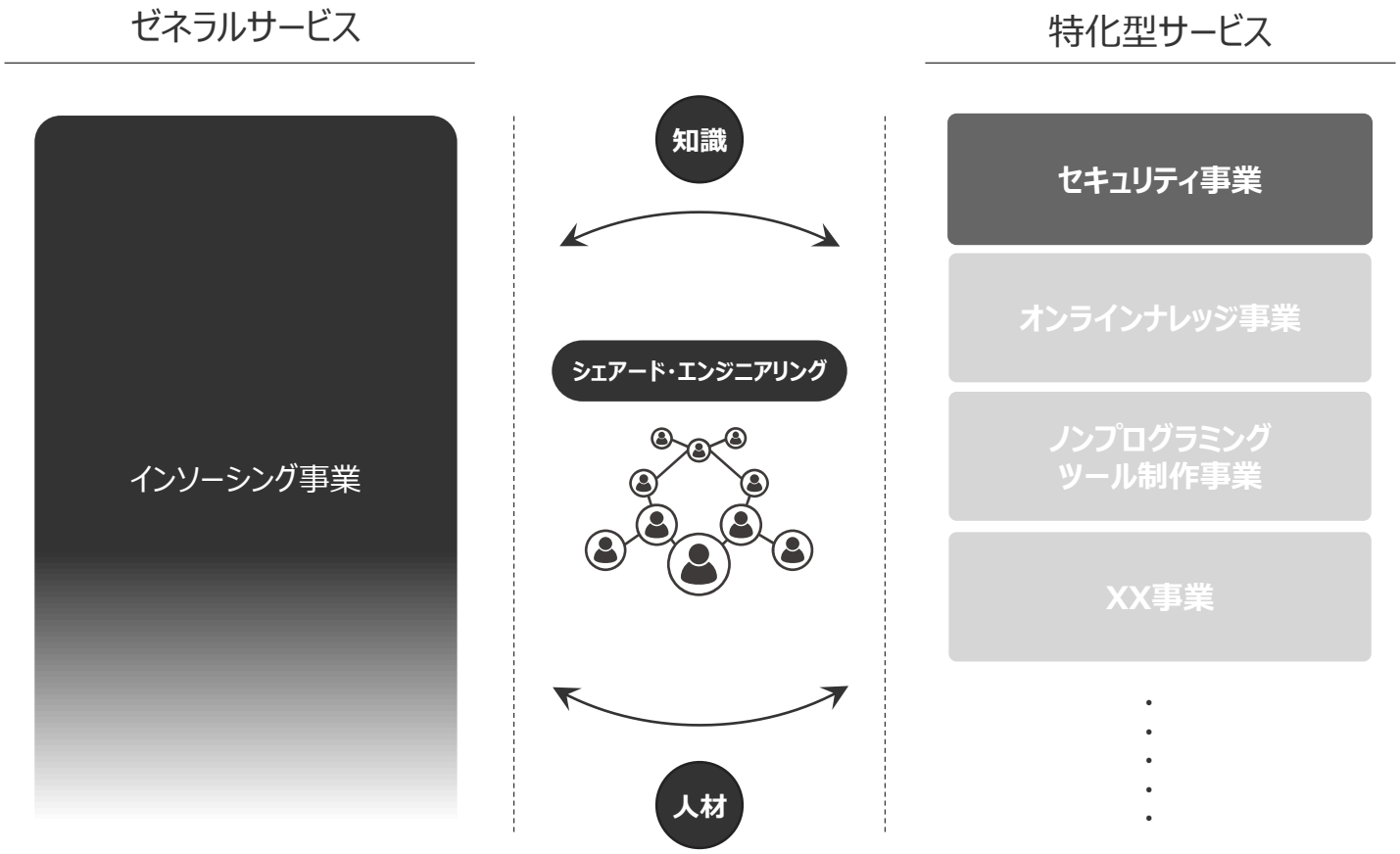




© Unite and Grow Inc.

# 特化型事業の開発：グループ総合力を強化

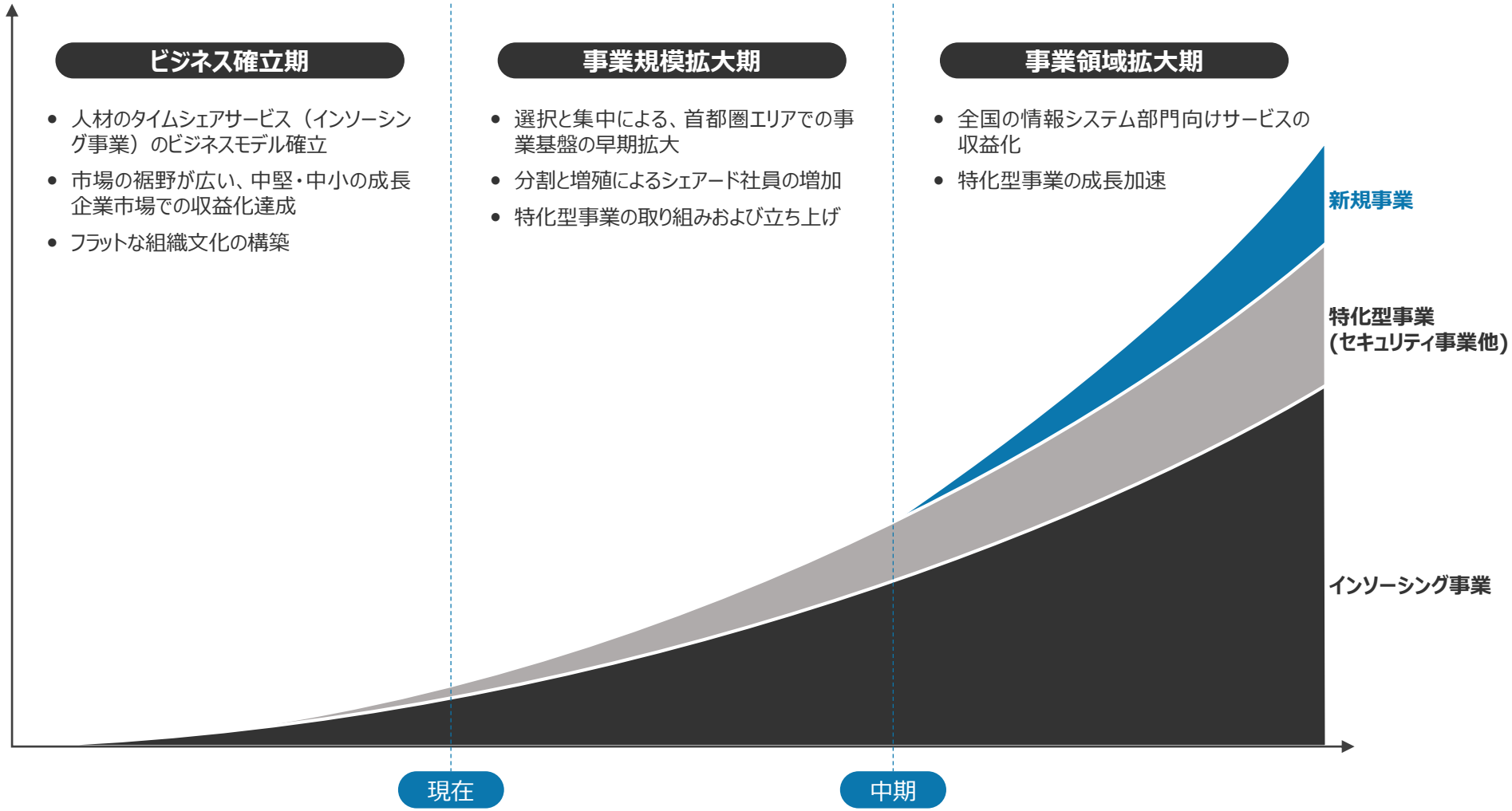
■ **専門性の高い特化型サービスの立上げによって、高付加価値化をさらに進めていきます。**

■ **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ます。**




© Unite and Grow Inc.

# 中長期成長イメージ




© Unite and Grow Inc.

Unite and Grow
ユナイトアンドグロウ株式会社

# Appendix

© Unite and Grow Inc.

# 人材採用面における強み

■ **当社の最大の強みは、シェアード・エンジニアリングの実践で培われた「人」と「組織」の魅力にあります。**

■ **「人の魅力」「組織の魅力」が、強い採用力を実現します。**

■ **今後も最大の経営資源投入を「人づくり・組織づくり」に割り当てる所存です。**

| | |
|---|---|
| 人材採用における取り組み例 | ● 採用面談は平均 **4.5** 回実施（一般的には２回程度で内定）<br>● １人の面談に、のべ **6～10**名が関与（いろいろな人物を見せる）<br>● 面談途上で**全社員集会**などに招待（会社の中を全て見せる）<br>● 毎年のように変化する**採用トレンド**をいち早く取り入れる<br>（媒体を次々と切り替える／リファーラル採用／スカウト採用／自社HP採用等）<br>● 情シス人材の**働き方の革新**というミッションや事例を詳しく説明<br>● 多数の成長企業を次々に体験できるという**他社にない特長**を訴求<br>● 入社を**本人が意思決定**するまで、じっくり話し込む |

© Unite and Grow Inc.

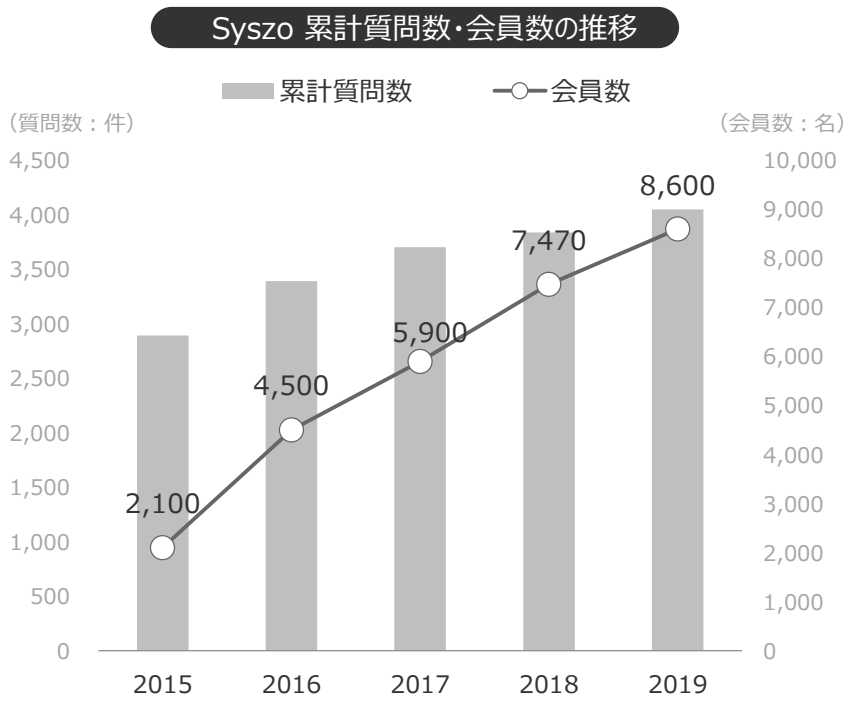
# 情シスのためのオープンナレッジサービス「Syszo」

■ **2007年から全国の情報システム部門の担当者向けのオープンナレッジサービスを提供しています。**

■ **会員数8,600名、累計質問数4,000件近くまで蓄積されています。**

## オープンナレッジサービス「Syszo」とは

- **サービス開始年度：**2007年
- **サービス内容**
  全国の情報システム担当者の知識・経験をシェアする
  ユーザー参加型のWebメディア




## 「Syszo」のTopページ

© Unite and Grow Inc.

# スキルレベル構成要素詳細

## ITスキル：18項目

| | |
|---|---|
| システム企画 | システム設計 |
| システム導入 | システム構築 |
| 運用設計 | 運用実務 |
| ユーザーサポート | 情シス経験年数 |
| ベンダー知識 | IT製品知識 |
| Windowsサーバ | Linuxサーバ |
| Network | Database |
| Webテクノロジ | プログラム開発 |

## ビジネススキル：6項目

- 推進力
- 企画力
- 業務の理解力
- 質問力
- MECE 力
- 文書力

## シェアード社員力：3項目×10段階

| 法人共感力<br>お客様の組織に対する共感力 | 変革影響力<br>お客様のビジネスに対する影響力 | 成長機会転換力<br>自分や組織の成長機会の創出力 |
|---|---|---|
| 役員の水準で理念を伝達できる | 組織の価値基準に変革が起こせる | 会社の危機を事業の機会に転換できる |
| 幹部の水準で理念を共有している | ビジネスモデルを変革できる | 信頼失墜案件のフロント役が担える |
| 会社の将来を語れる | 全社の業務の流れを変革できる | 解決策の見いだせない現場を任される |
| どうすれば利益が出るかを考えている | 他部署の仕事を変えられる | 失敗事例を学びの素材として語れる |
| 理念・行動指針を説明できる | 部門全体の仕事を改善できる | 失敗を共有でき、自ら学べる |
| 社史を語れる | 人の仕事に浸食できる | 実力よりも上の仕事を取りに行く |
| 会社に愛着を持っている | 遠慮せず考えを述べられる | 単純業務から深い学びを得られる |
| 社風に合った行動ができる | 自分の仕事を改善できる | 仕事やお客様を選り好みしない |
| 知るための行動を自然と起こす | 適切に報告できる | 積極的に手を挙げる |
| 会社に興味を持つ | 指示通りに動ける | 成長したいと思っている |

© Unite and Grow Inc.

# 前払による安定的取引、残余役務を繰り越せるポイント制

## ボリュームディスカウントをルール化

- 事前払い制でポイントを購入し、利用分のみを消費。ポイントは当月中の消費が原則だが発行月から5年間有効（払い戻しも可能）
- 月々の利用ポイントに対し10%が管理ポイントとして発生。レギュラー会員については月々30ptが別途加算

| | M3 | M8 | M30 | M50 | M75 | M120 | M150 | M190 | M230 | | M10毎加算分 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 金額（万円） | 3 | 8 | 30 | 50 | 75 | 120 | 150 | 190 | 230 | ···▸ | 10 |
| 発行ポイント（pt） | 33 | 90 | 348 | 590 | 900 | 1,453 | 1,820 | 2,312 | 2,810 | | 125 |
| ポイント単価(円) | ボリュームディスカウント | | | | | | | | | | 800 |

## スキルレベルと業務内容の例

| ※業務内容とスキルレベルのマッチングイメージ（例）（実際のレベルはアサインされる担当者によって決まります） | | L1 | L2 | L3 | L4 | L5 | L6 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ヘルプデスク システム運用 | PC キッティング、マイグレーション、ドキュメント更新、ユーザサポート、アカウント管理、障害一次対応、システムオペレーション、資産管理 | ○ | ○ | | | | |
| インフラ設計・構築 運用改善 | IT 環境企画・設計・構築、ネットワーク調査・改善提案、機器選定、オフィスレイアウト変更、システム運用の改善 | | ○ | ○ | | | |
| サーバ設計・構築 | ファイル・メール・DNS・グループウエア・WEB 等のサーバ設計、構築、トラブルシューティング、バックアップシステム | | ○ | ○ | | | |
| 情報セキュリティ ISMS | 情報セキュリティ・マネジメントシステム構築、アクセス解析、ウイルス対策、その他セキュリティソリューション導入 | | | ○ | ○ | | |
| システム開発 | システム企画、RFP 作成、ベンダー選定、プロジェクト推進 | | | ○ | ○ | ○ | |
| コンサルティング PJ マネジメント | システム部門の業務分析、可視化、ベンダー折衝、システム部門の責任者代行、IT 戦略策定、オフィス移転のマネジメント | | | | ○ | ○ | ○ |

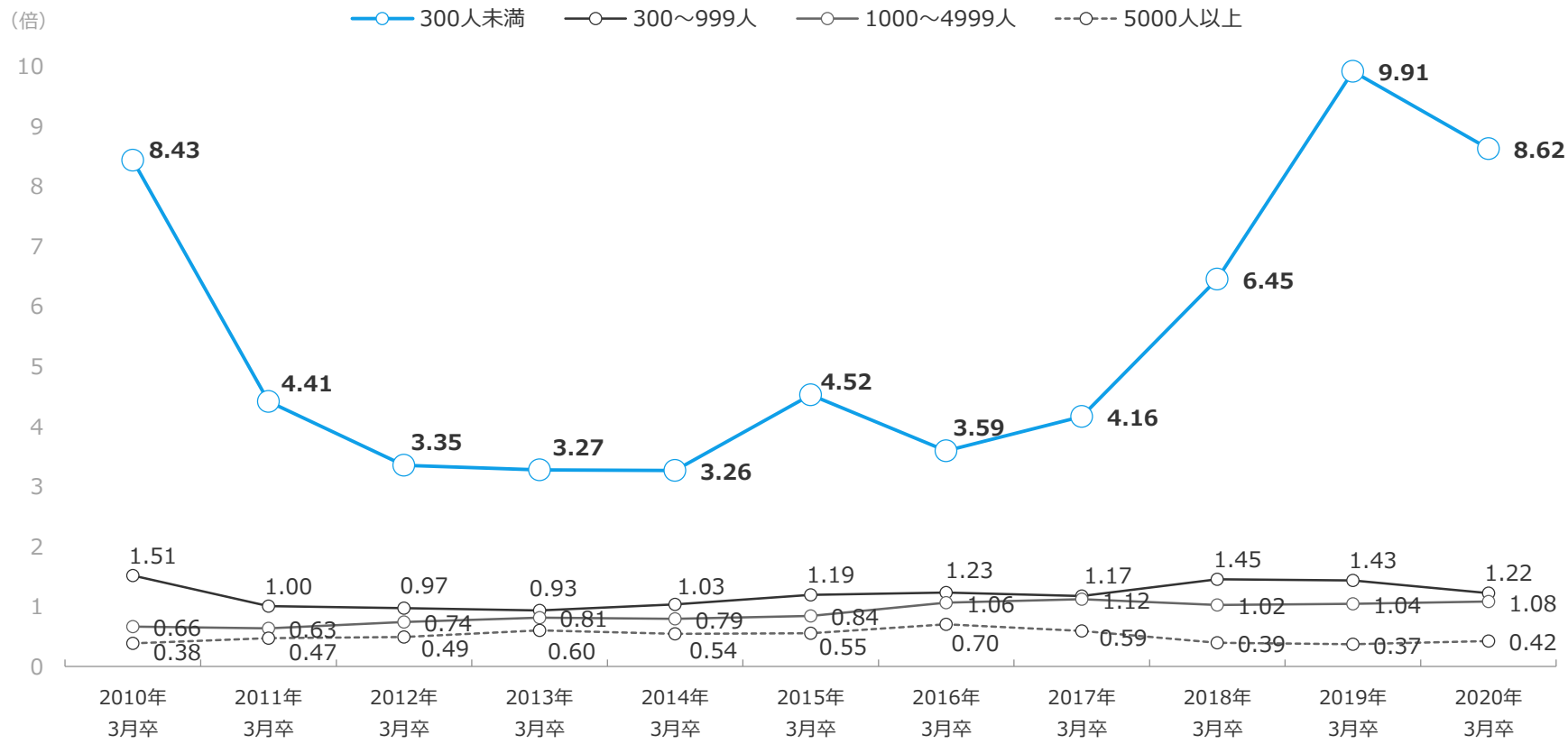
× ステイオンサービス（常駐） / フレックスサービス / クイックレスキュー / スポット / ラーニング = サービスの時間単価

© Unite and Grow Inc.

# 厳しさ増す中小企業の人材不足

■ **5,000人以上の大企業の大卒求人倍率が「0.42」であるのに対して、300人未満の中小企業では「8.62」と、20倍の乖離があり、過去の景気後退局面においても、5～6倍のギャップがあります。**

**従業員規模別 大卒求人倍率の推移**



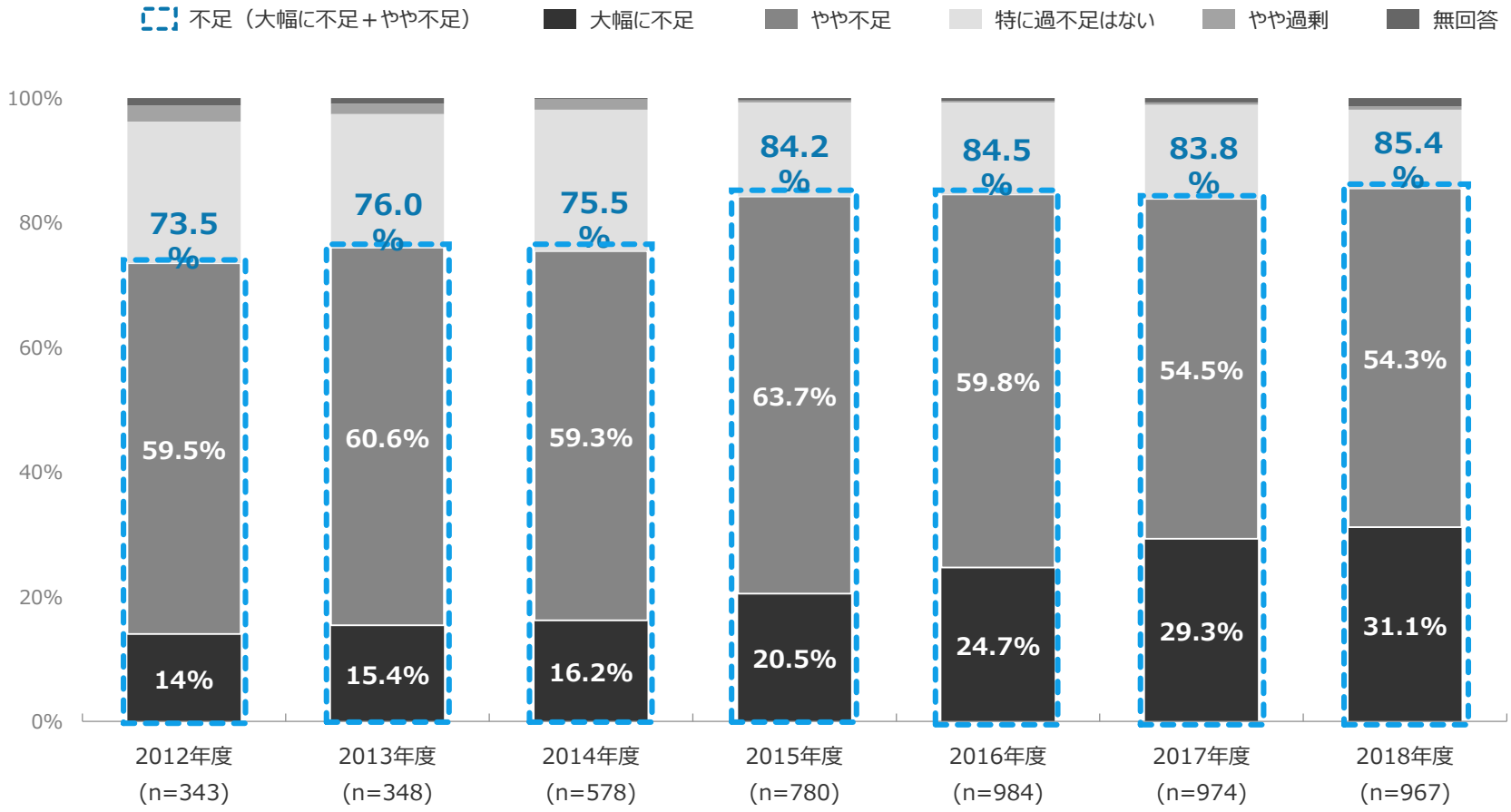

出所：リクルートワークス研究所「第36回ワークス大卒求人倍率調査（2020年卒）」

© Unite and Grow Inc.

# ＩＴユーザー企業における人材不足の高止まり

■ 国内のＩＴユーザー企業におけるIT人材（情報システム部門要員）の不足感については、「大幅に不足」を感じている企業が約30%に到達しており、不足感は更に強まる見通しです。

**ユーザー企業のIT人材の「量」に対する過不足感**



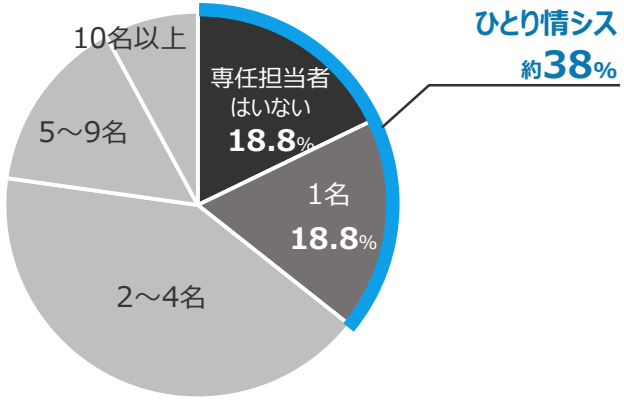

出所：IPA「IT人材白書2018」

© Unite and Grow Inc.

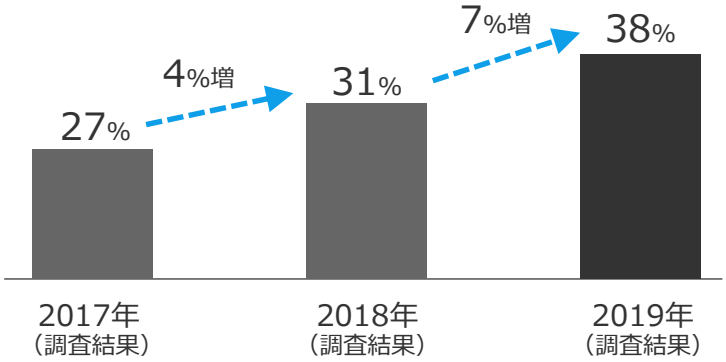
# 中堅企業の情報システム部門の脆弱さ

■ **クラウドサービスをはじめとした技術の発達と低コスト化により、中堅企業のIT活用は必須の流れとなっています。しかしそれを管理する情報システム部門は極めて脆弱で、当面は新規採用も進展しないと予測されます。**

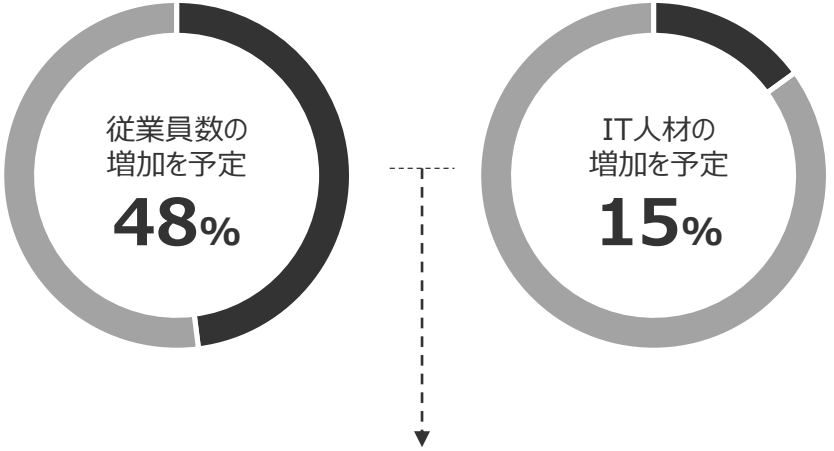
## 人数構成別情報システム部門の体制（2019年調査）




## 情報システム部門の「ひとり情シス」割合の予想




## 中堅企業の人材採用方針（2018年調査）




**情報システム担当業務の負荷が高止まりする企業が、さらに増加すると予想**

注釈（1）：2019年調査は、2018年12月～2019年1月にかけて国内の中堅企業（従業員100名以上1,000名未満の会社）約800社を対象
出所：Dell EMCジャパン「中堅企業IT投資動向調査」（2017-2019）

© Unite and Grow Inc.

# 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、2020年2月18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、変更するものではございません。

© Unite and Grow Inc.