



# 成長可能性に関する説明資料

2019年12月18日



 **Unite and Grow**  
ユナイトアンドグロウ株式会社

証券コード：4486



<b>01</b>		会社概要	.....	<b>2</b>
<b>02</b>		市場動向	.....	<b>12</b>
<b>03</b>		特長・強み	.....	<b>17</b>
<b>04</b>		成長戦略	.....	<b>25</b>





**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

人と組織を強くする

## Vision

中堅・中小企業の  
情報システム部門に  
最も影響力のある会社となる

## Core Value

「つながり」と「成長」



# 会社概要

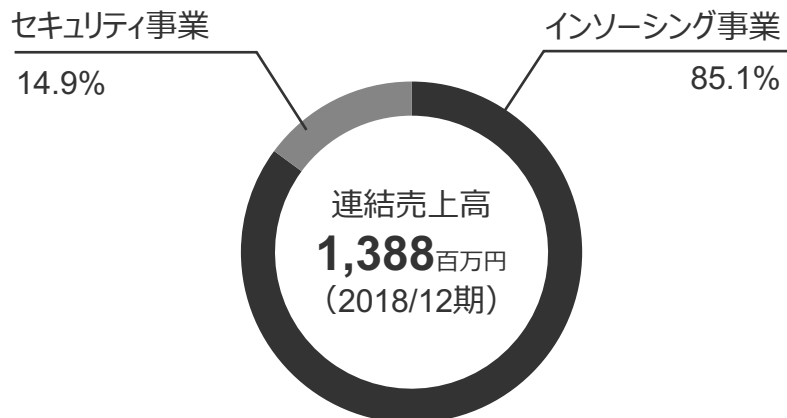
- 当社は「中小企業を内側から元気にして社会の役に立つ」という志により、2005年2月に創業いたしました。
- 「シェアード・エンジニアリング」と呼ぶ、独自のノウハウを磨いています。
- 「インソーシング事業」と「セキュリティ事業」を展開し、ITに関わる豊富なナレッジを蓄積しています。

## 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  
須田 騎一郎



事業内容

1. インソーシング事業  
(情シス人材のタイムシェア「シェアード社員」)
2. セキュリティ事業  
(情報セキュリティコンサルティング)

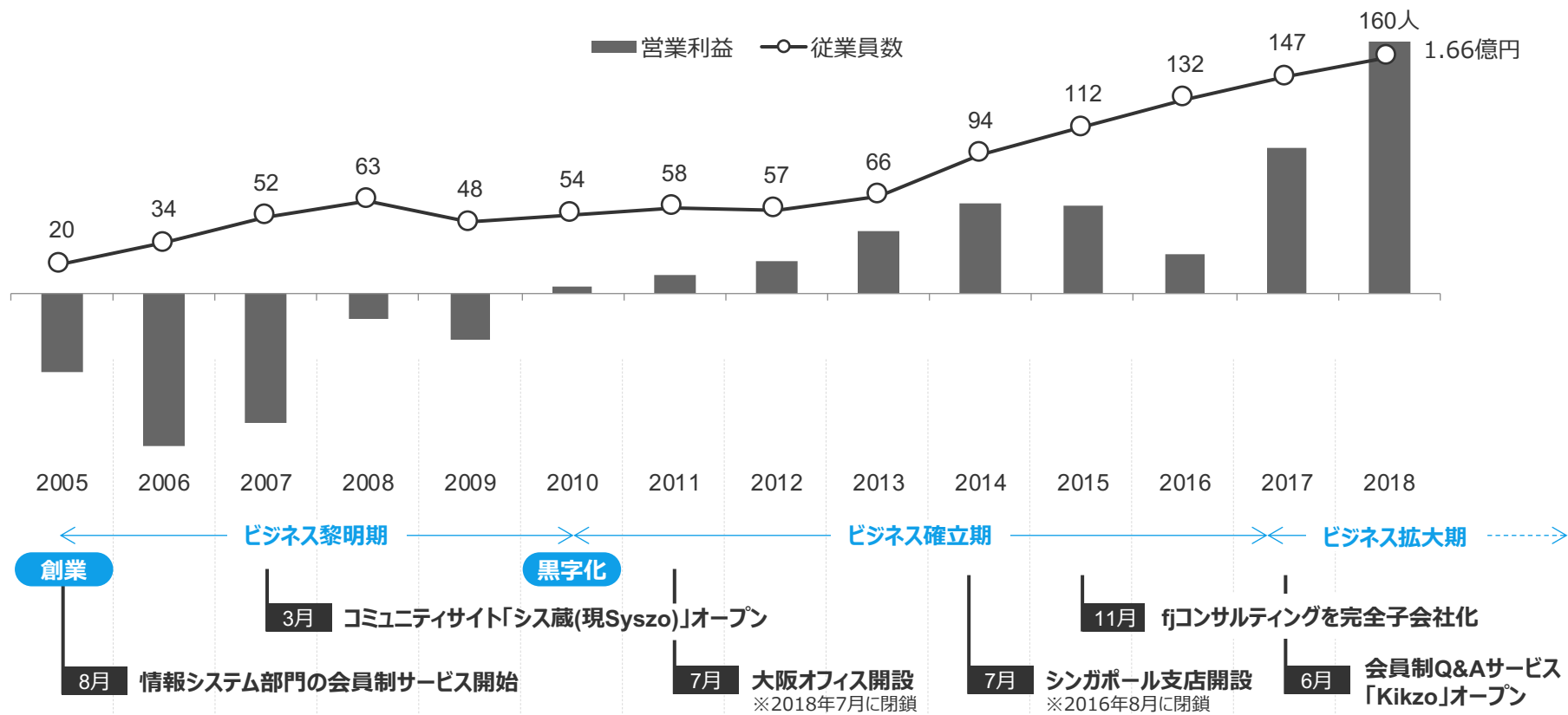
従業員数 164名 (2019/6末)

関連会社 fjconsulting



# 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。

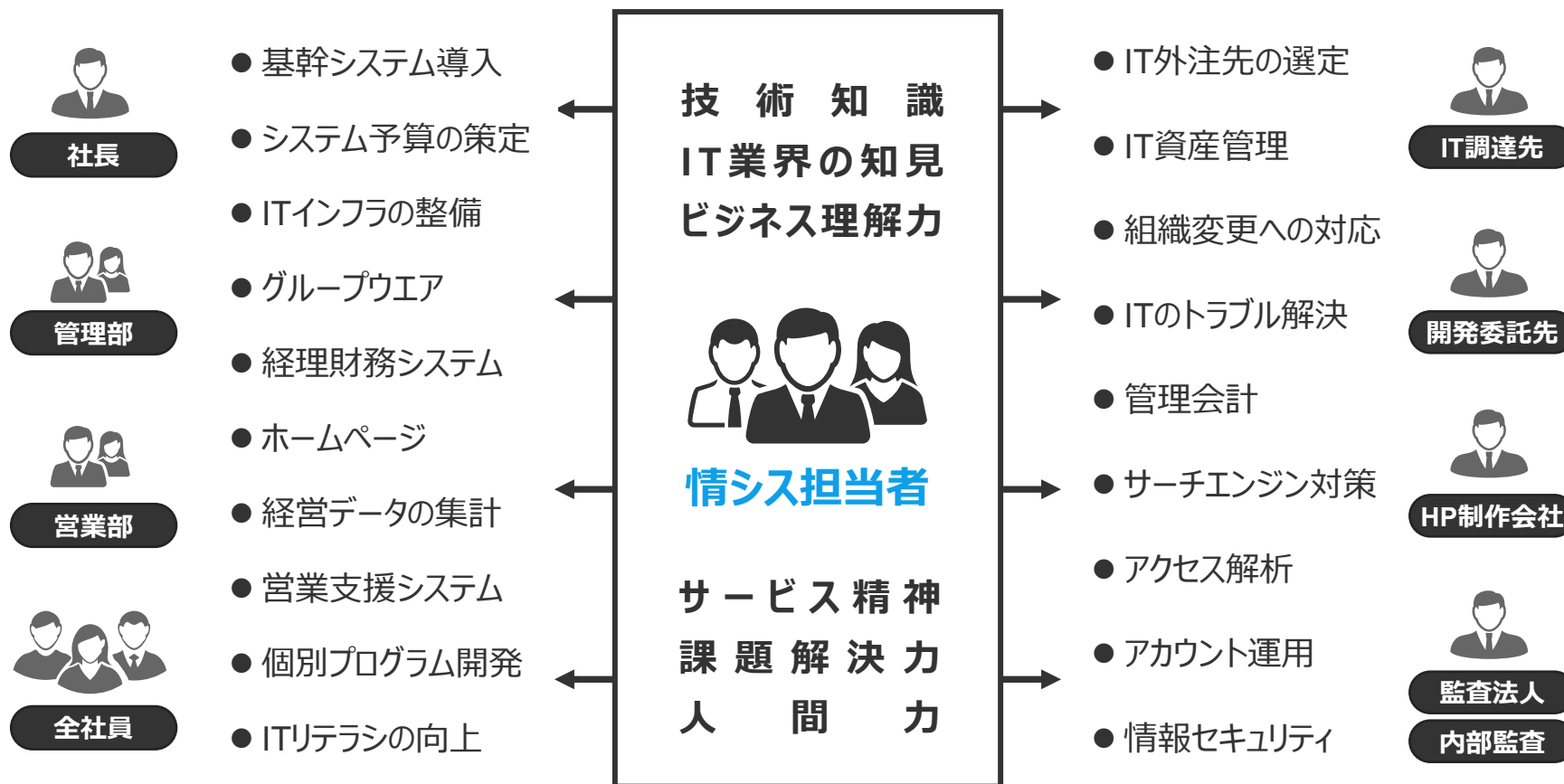


※ここに記載する従業員数は、当社役員・従業員、子会社役員・従業員、業務委託社員を含めた、事業従事者の総数です。



# 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。

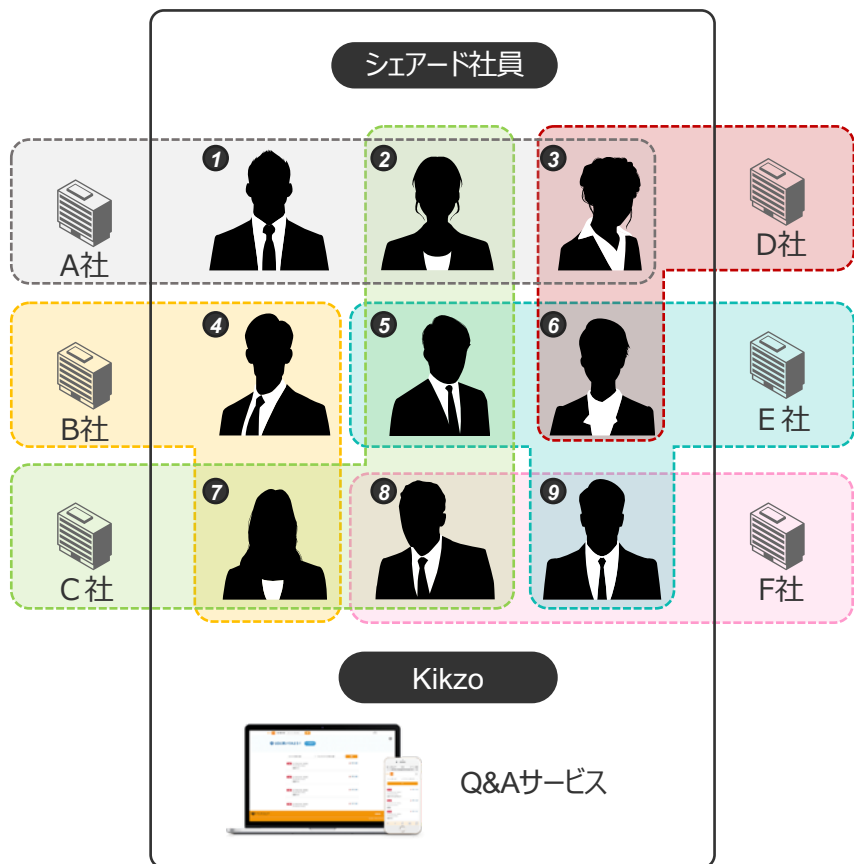






# インソーシング事業

- 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
- システム投資計画
- 業務プロセス再構築
- 基幹システム統廃合
- 外部パートナー選定
- 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
- IT資産管理適正化
- 個別システムのリプレイス
- NW/サーバ構築・運用
- インシデント管理・対応
- 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





# 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	<ul style="list-style-type: none"> <li>情シスに強い人物の能力を短時間で活用したい</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>情シス部門の体制強化</li> <li>プロパー社員の担当を攻めのITに変えたい</li> </ul>
主な効果	<ul style="list-style-type: none"> <li>サービスデスクの運用を支援</li> <li>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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> <li>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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> <li>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</li> </ul>



# セキュリティ事業

- 情報セキュリティ専門子会社「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）の準拠支援コンサルティングをはじめとして、サイバーテロ、情報漏洩事件の多数の対応経験により培われた専門性を、大手企業の子会社および中堅・中小企業に提供しています。



fjコンサルティング株式会社

## セキュリティ事件/事故対応支援コンサルティング

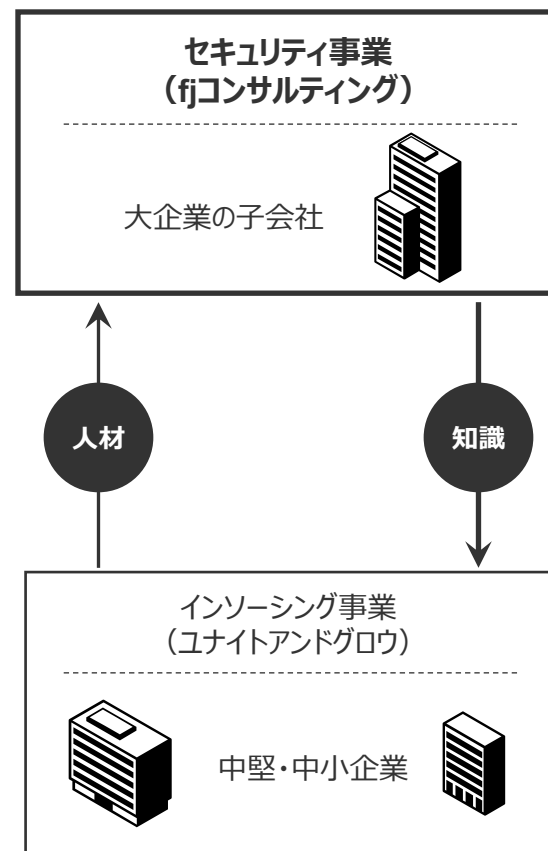
- 原因究明  
（専門フォレンジック機関の選定と指示）
- 第三者委員会の設置支援
- 情報公開内容の精査
- 利害関係者、顧問弁護士との調整
- メディア対応
- レピュテーション経過モニタリング
- 関係機関への報告調整  
（警察、経済産業省、消費者庁など）
- 再発防止策の提案、実装支援
- 次回発生に備えた対応指針と手順の整備

## 情報セキュリティコンサルティング

- PCI DSS準拠支援コンサルティング
- 情報セキュリティ関連の文書整備
- 海外基準の国内へのローンチ支援

## ITコンサルティング

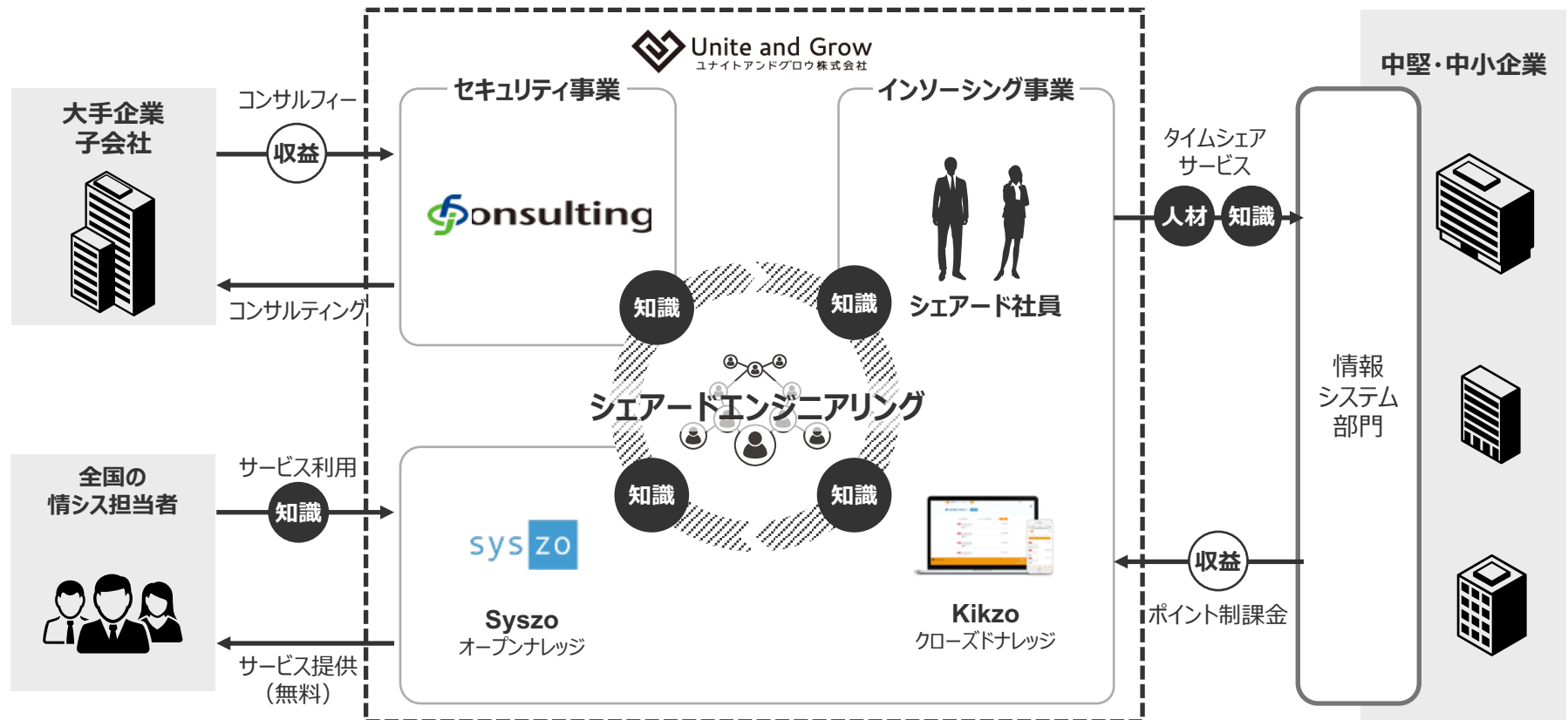
- 企業内のITやITサービス事業開発の支援コンサルティング





# ビジネスモデルは「人と知識のシェアリング」

- 当社グループは「シェアード・エンジニアリング」のノウハウを基幹技術としています。
- 知識・経験・人脈・時間資源を効果的にシェアすることで、多数の顧客企業に経済価値をもたらします。
- インターネットを活用した知識シェアも展開しています。Syszoは無償サービスで、全国4,000人の情報システム担当者がネットワークしています。Kikzoは有償サービスで、顧客190社に当社の知識を提供しています。

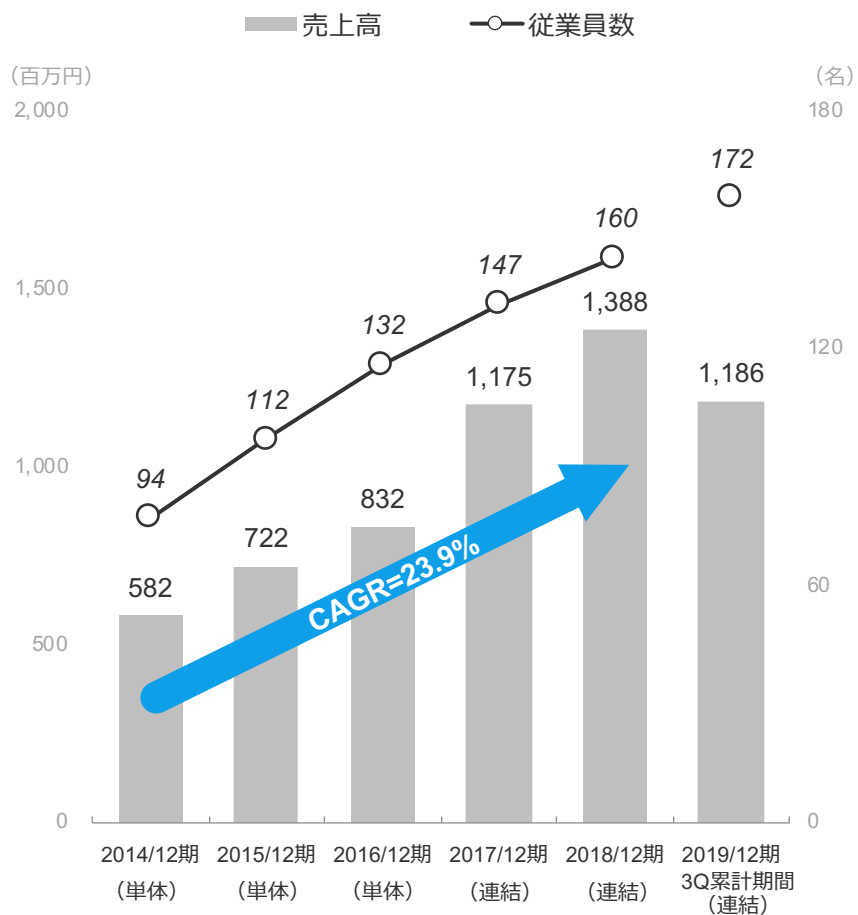




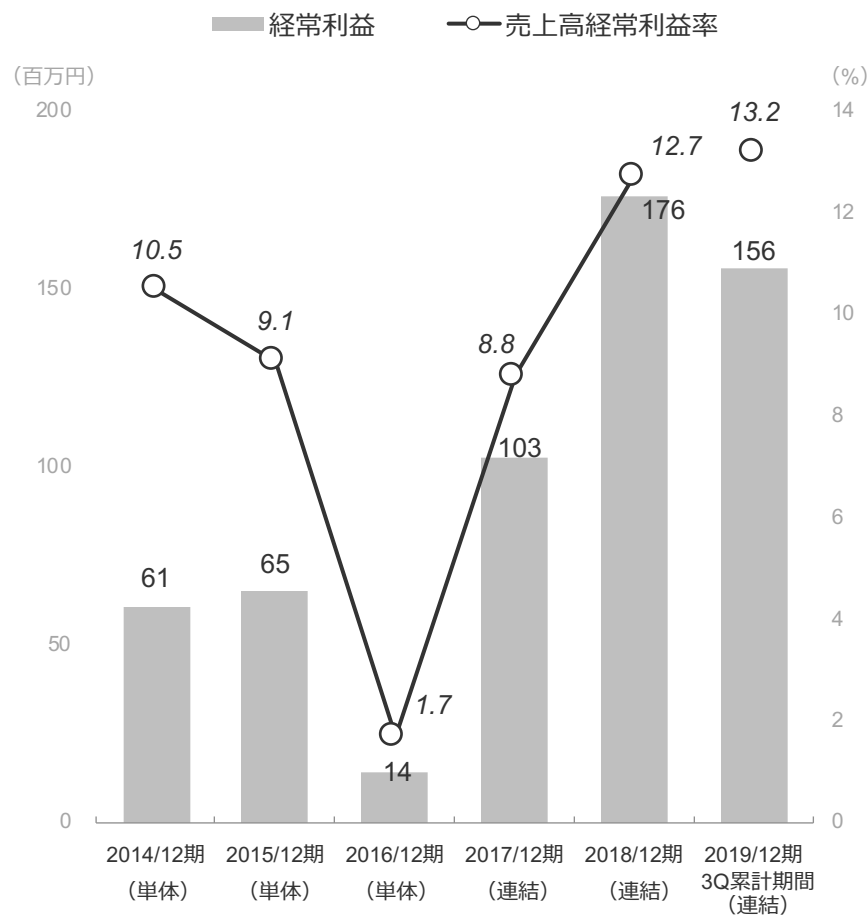
# 業績ハイライト

- 順調な従業員数の増加と好調な稼働に伴い、直近5期の売上高は年平均23.9%の成長を遂げています。
- 2016/12期に本社移転による一時的な減益があったものの、利益率は上昇傾向にあります。

### 売上高・従業員数の推移



### 経常利益・売上高経常利益率の推移



※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  
ユナイトアンドグロウ株式会社

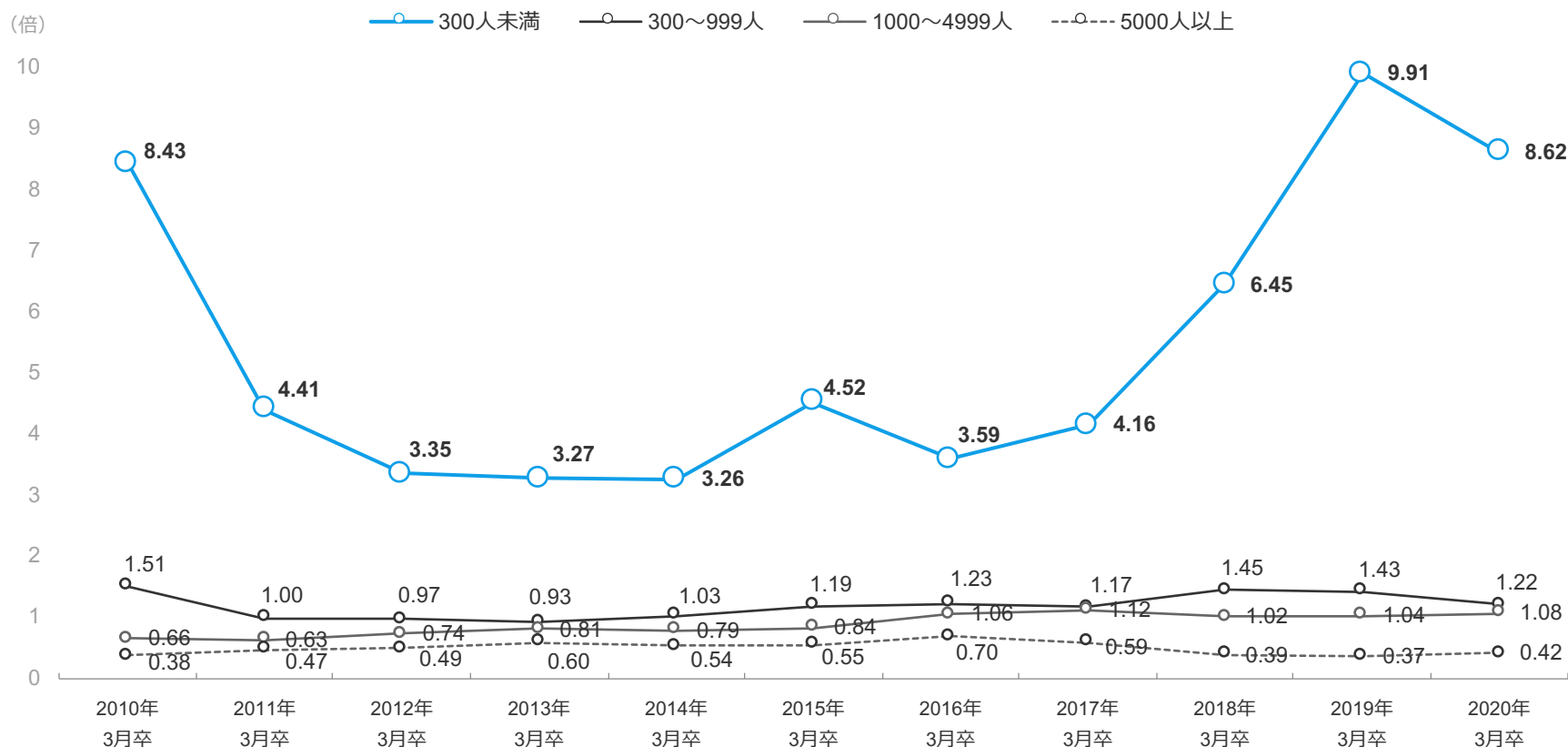
## 2. 市場動向



# 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



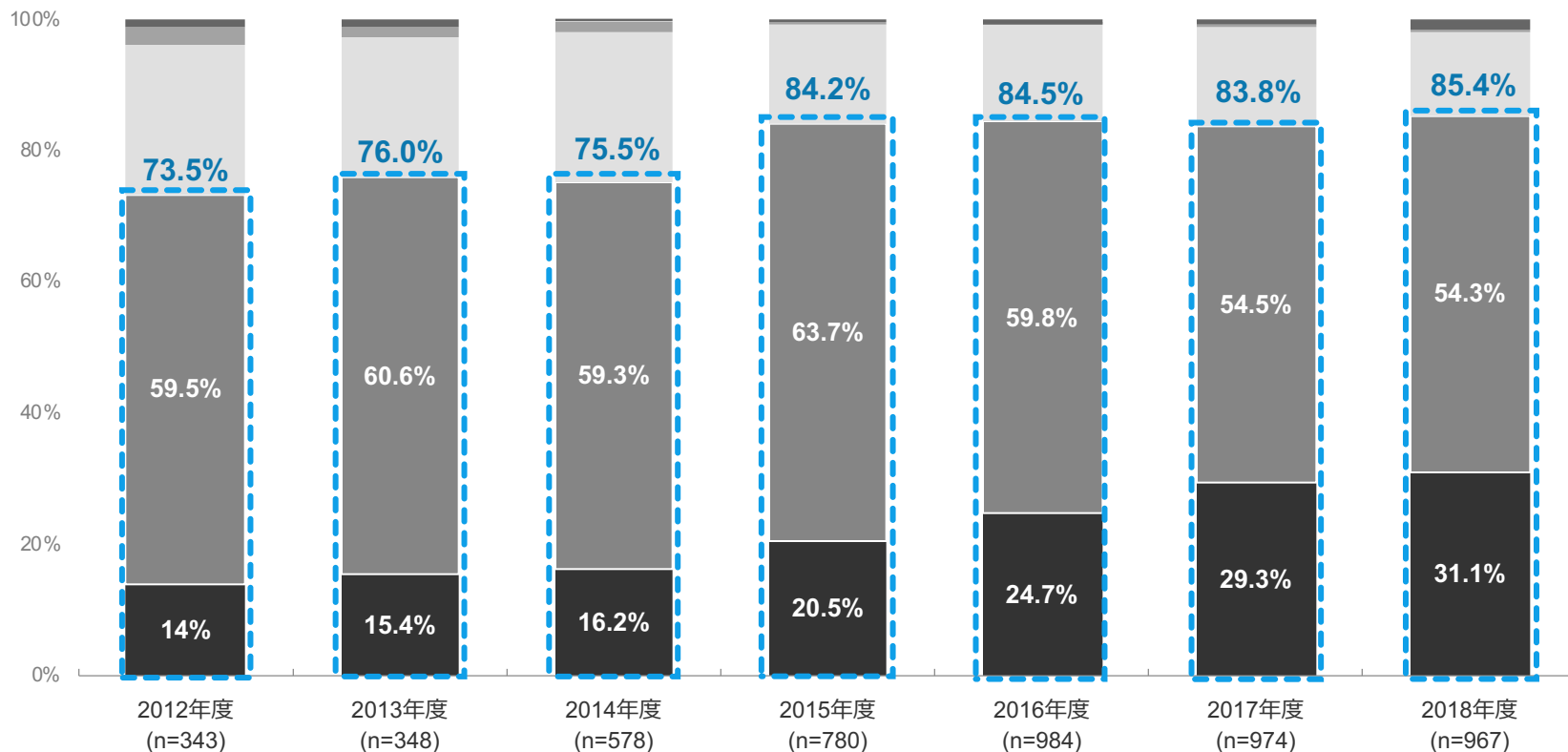


# ITユーザー企業における人材不足の高止まり

- 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」と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

   不足（大幅に不足+やや不足）   
  大幅に不足   
  やや不足   
  特に過不足はない   
  やや過剰   
  無回答

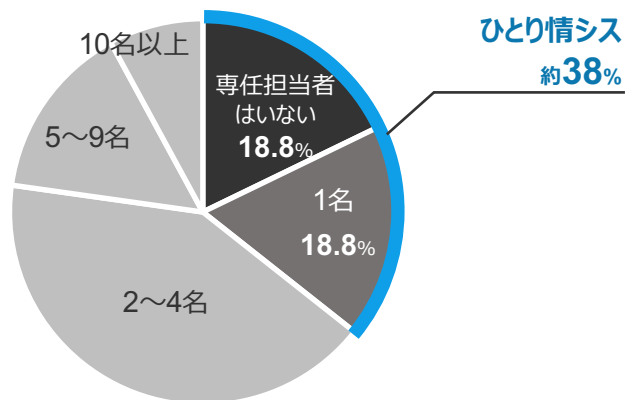




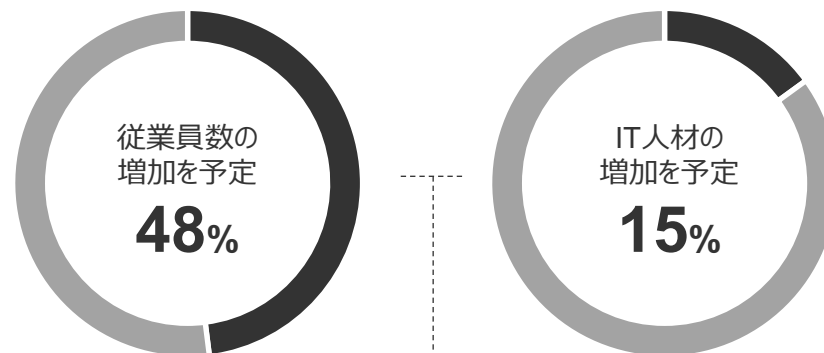
# 中堅企業の情報システム部門の脆弱さ

- 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活用は必然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。

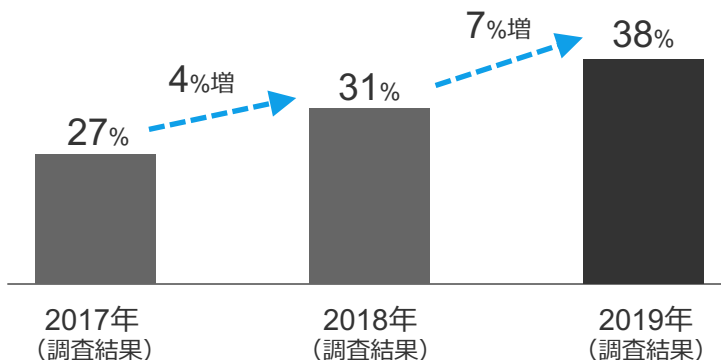
人数構成別情報システム部門の体制（2019年調査）



中堅企業の人材採用方針（2018年調査）



情報システム部門の「ひとり情シス」割合の予想



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）





# 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 FY2018)	当社売上構成比 FY 2018
10人未満	316.6 万社	4 社	1 %
10～50人未満	55.8 万社	47 社	15 %
50～300人未満	10.9 万社	93 社	47 %
300～1,000人未満	1.4 万社	15 社	12 %
1,000～2,000人未満	0.2 万社	8 社	21 %
2,000～5,000人未満	0.1 万社	2 社	4 %
5,000人以上	0.06 万社	0 社	0 %
計	385.6 万社	169社	100.0 %

当社の  
ターゲット



**Unite and Grow**  
ユナイトアンドグロウ株式会社

### 3. 特長・強み



# 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**

**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**



## 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スタンスのサービスを、中堅・中小の成長企業向けに最適化させて、しゅ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 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

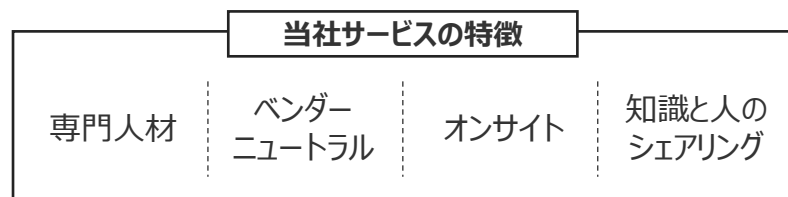




# 顧客への最適化 (1/3) : サービスとスキル定義

- 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



### 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



- 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



- 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



- 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



# 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。

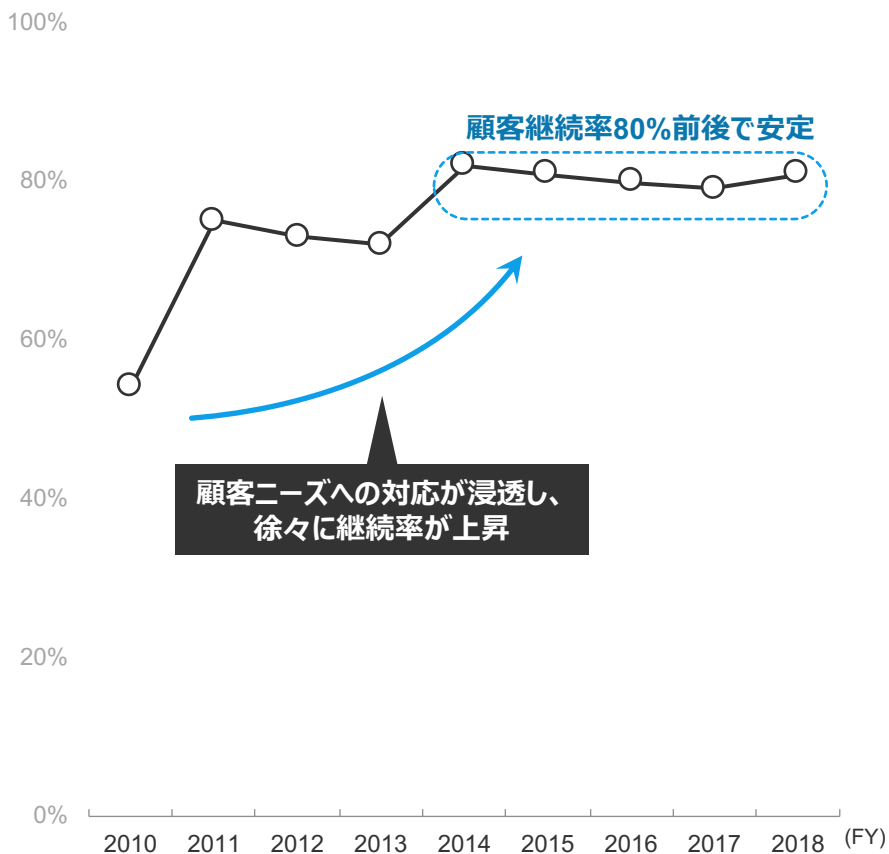
		2018年7月-10月 (約4ヵ月間)	▶ 2018年11月-2019年1月 (約3ヵ月間)	▶ 2019年2月～
月額利用料		70万円/月	180万円/月	300万円/月
体制		2名体制	4名体制	7名体制
業務内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>IT戦略の立案</li> <li>経営陣との対話</li> </ul>		L5 30h/月	L5 15h/月
	<ul style="list-style-type: none"> <li>情報システム部門のマネジメント</li> </ul>			L4-B 160h/月
	<ul style="list-style-type: none"> <li>インフラの刷新プロジェクト</li> <li>情報セキュリティ推進実務</li> <li>現状インフラの運用</li> </ul>	L3-A 20h/月	L3-A 35h/月	L3-A 35h/月
	<ul style="list-style-type: none"> <li>業務アプリケーションに関する現状分析</li> <li>現行業務フローと改善後の業務フロー策定</li> <li>来期導入計画策定</li> </ul>			L3-B 40h/月
	<ul style="list-style-type: none"> <li>IT運用管理業務支援ツール導入</li> <li>社内ヘルプデスク</li> <li>IT資産台帳管理</li> <li>社内手順書作成</li> <li>インフラ運用</li> </ul>	L1-A 64h/月	L2-B 32h/月 L1-B 160h/月	L2-B 32h/月 L1-A 64h/月 L1-B 160h/月
備考		<ul style="list-style-type: none"> <li>情報システム部門の採用難に加え、フレキシブルな稼働対応が可能なる点を評価され受注</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <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>



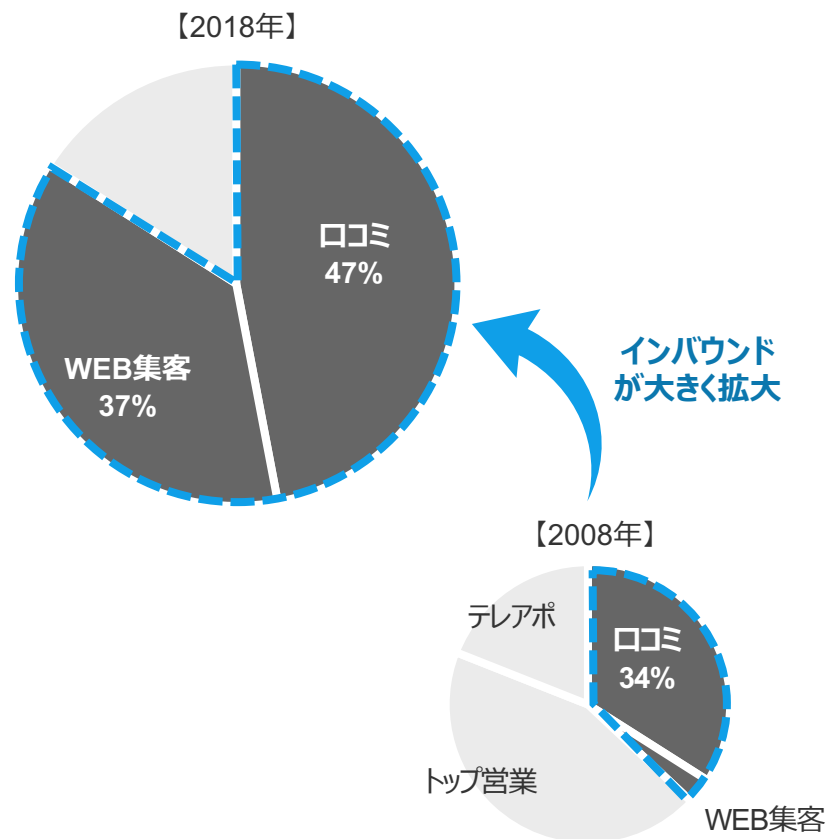
# 顧客への最適化 (3/3) : 高い継続率とインバウンド受注

- 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



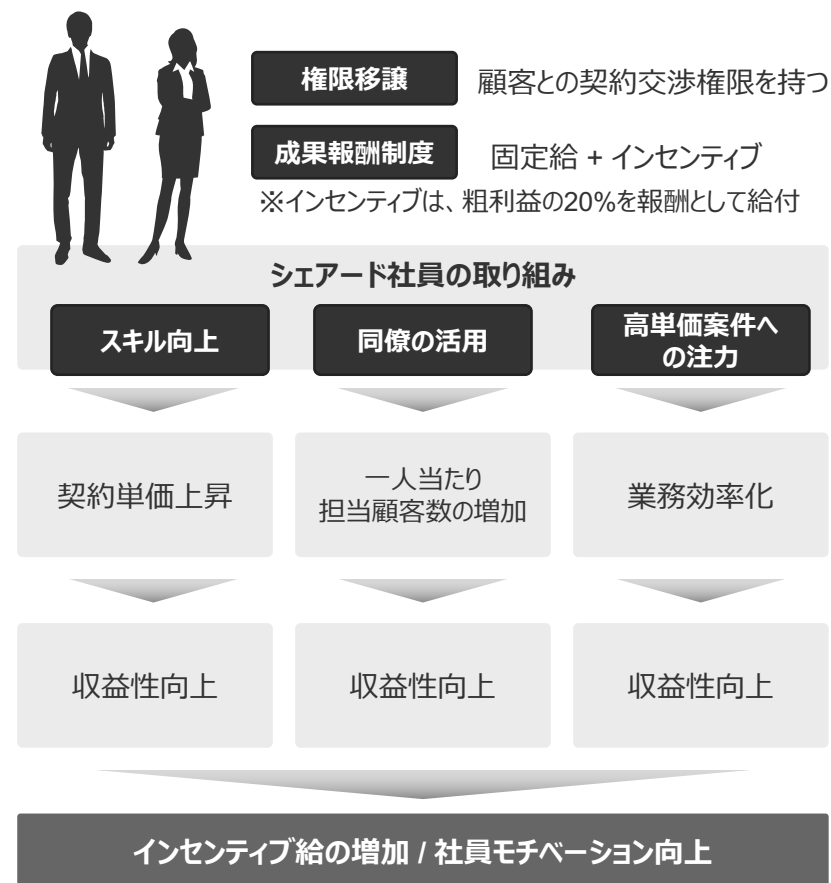
注釈 (1) : 年間顧客継続率とは、取引開始から13ヵ月を經過して継続取引のある顧客割合のこと。(グラフは年度末基準)



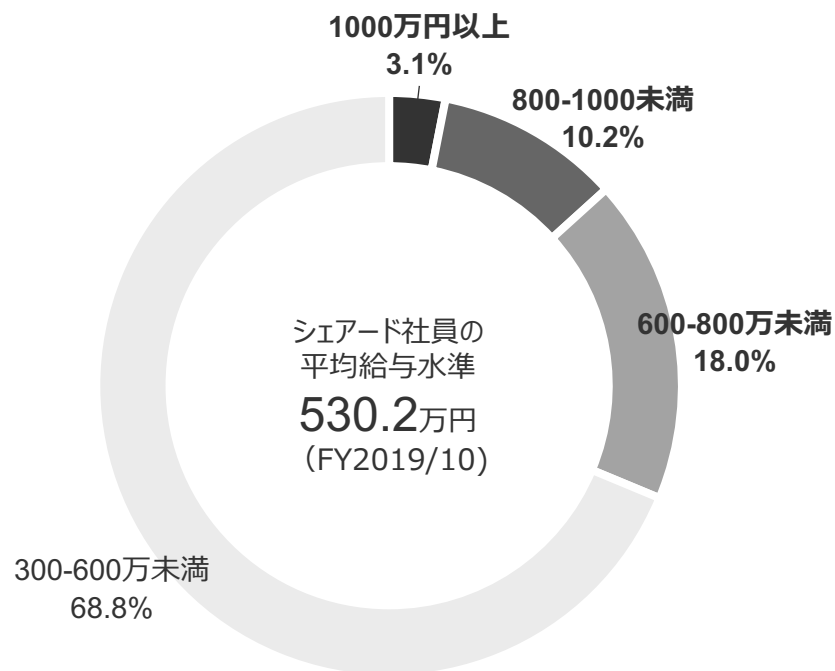
# 権限委譲と現場主義による高い社員モチベーション

- 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



## 平均給与水準と社員の給与ウェイト

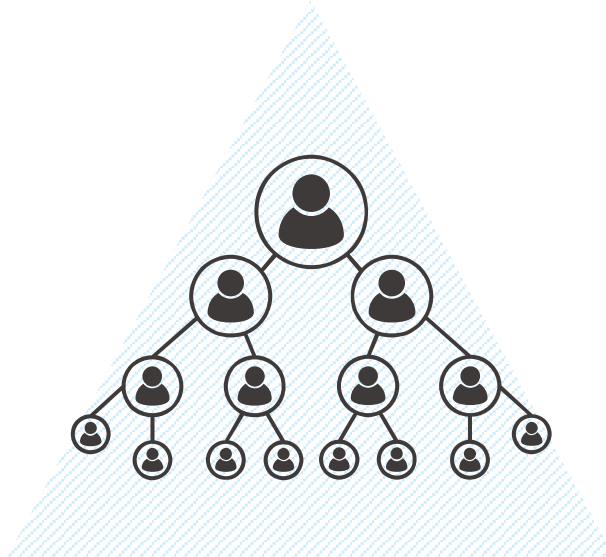




# エントリーバリアとしてのシェアード・エンジニアリング

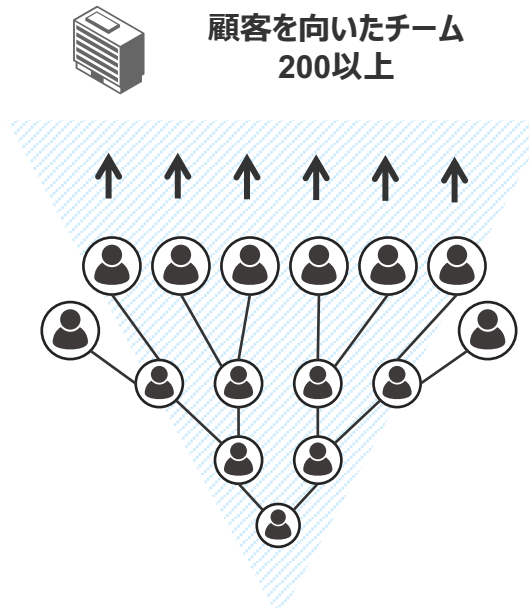
- フラットな組織風土と人的ネットワークの構築によって、「知識の相互活用」「素早い人員交代」「自然的で連続的なスキルの向上」「主体性の尊重と発揮」などを実現しています。
- サービスを模倣する場合は、組織風土づくりから取り組む必要があります。

## 管理体制



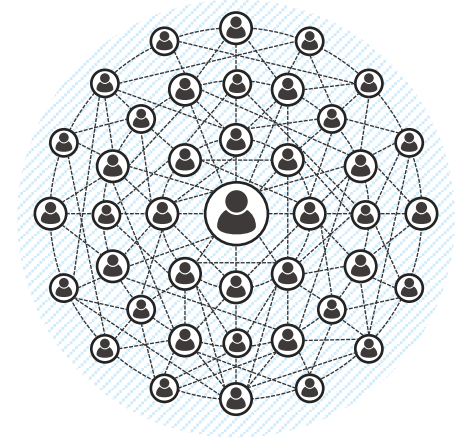
- ピラミッド型の組織図によって管理と統制を行う
- 予算統制・労務管理・コンプライアンス・情報セキュリティ・マネジメントなど

## サービスオペレーション



- 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
- お客様ごとに2名～8名のチームをつくる
- 1人が複数の顧客を担当（平均3.7）
- 1社に複数のスタッフが関与（平均3.8）

## 組織風土



- お互いのつながりを深める取り組みや支援を様々なに実施して、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、つながりを維持発展させる



Unite and Grow  
ユナイトアンドグロウ株式会社

## 4. 成長戦略





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

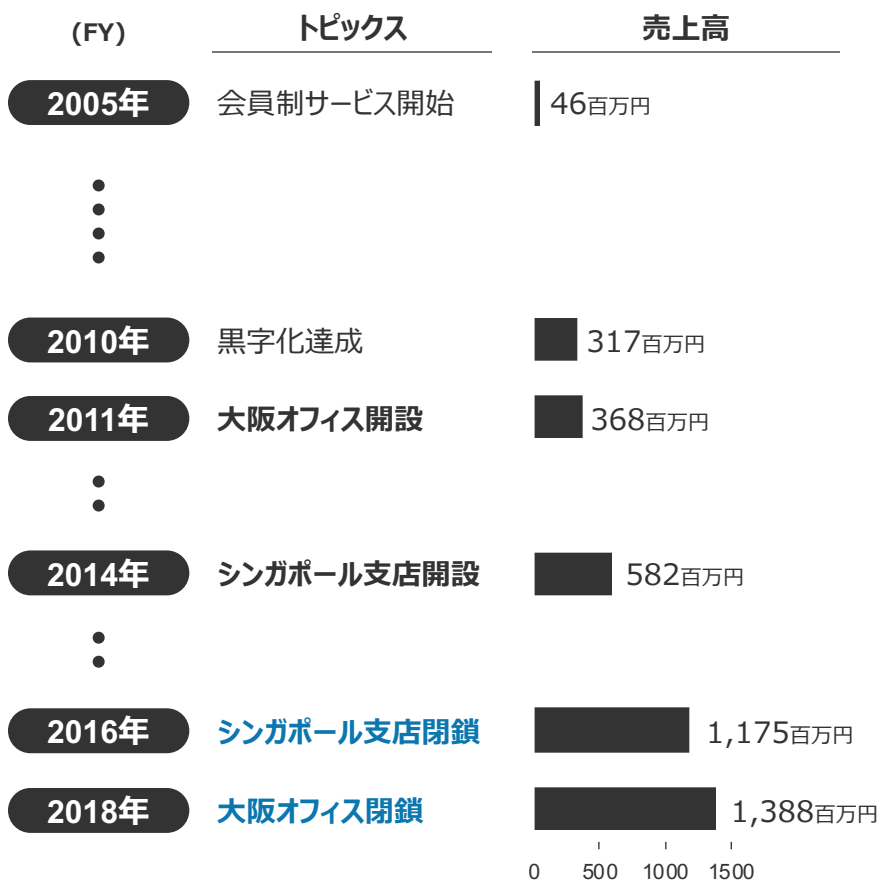
**04** | 特化型事業の開発：グループ総合力を強化



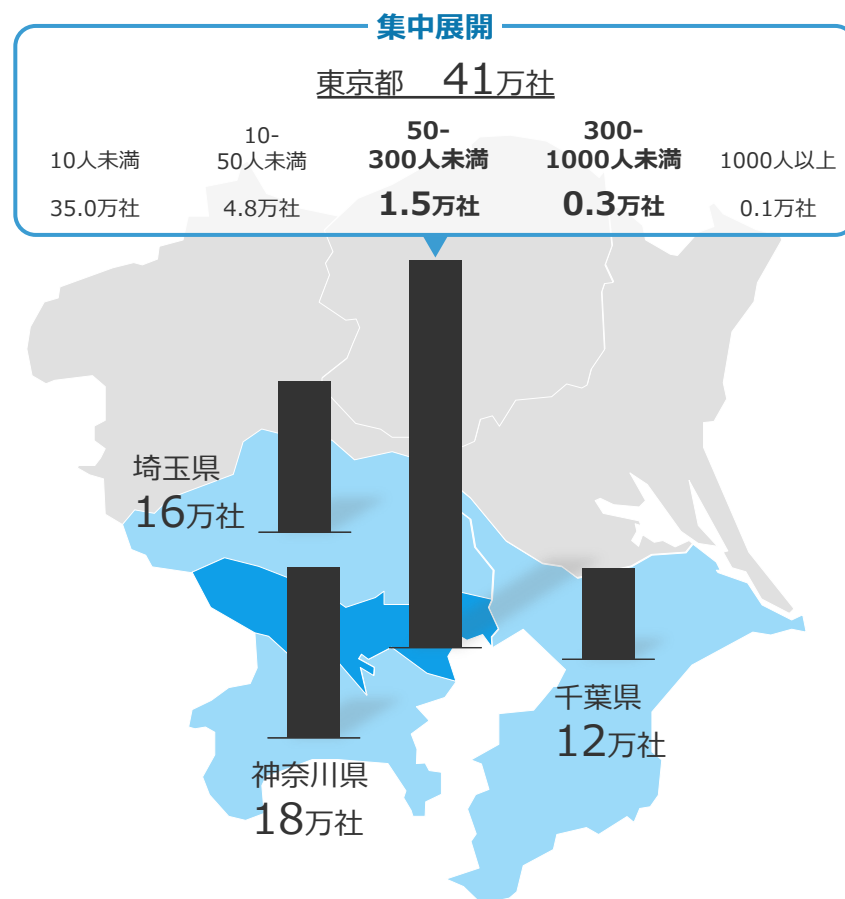
# 選択と集中：首都圏エリアの成長企業に特化

- 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」

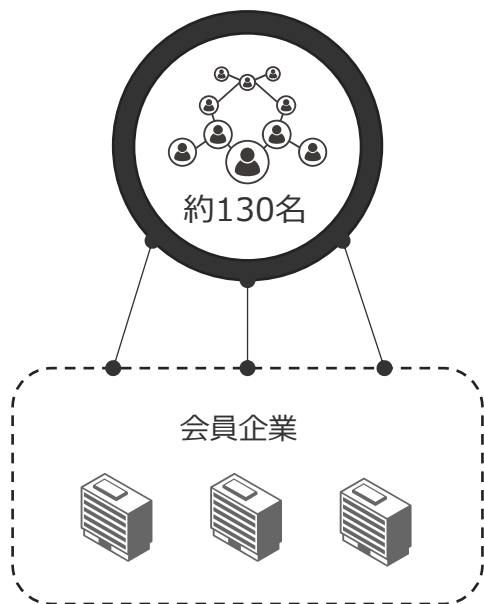


# 分割と増殖：強みを維持して継続的に成長

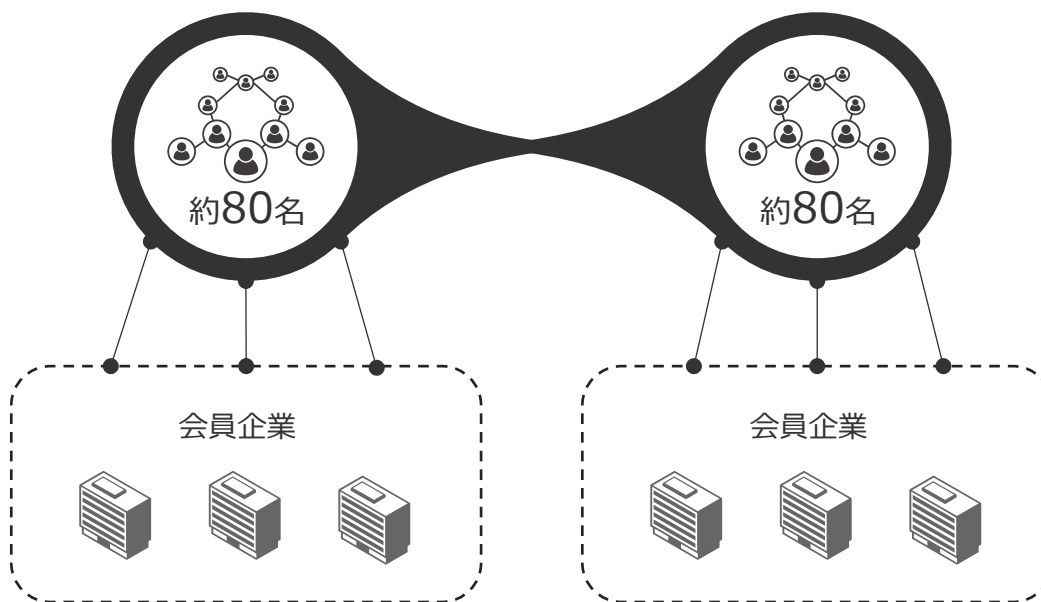
- 70名～150名を1事業部とすることで、シェアリング密度の維持と向上を図ります。
- フラットな組織形態によって、個人の強みを伸ばしながら柔軟な人員配置を行い、事業を成長させます。

FY2017まで

インソーシング事業部



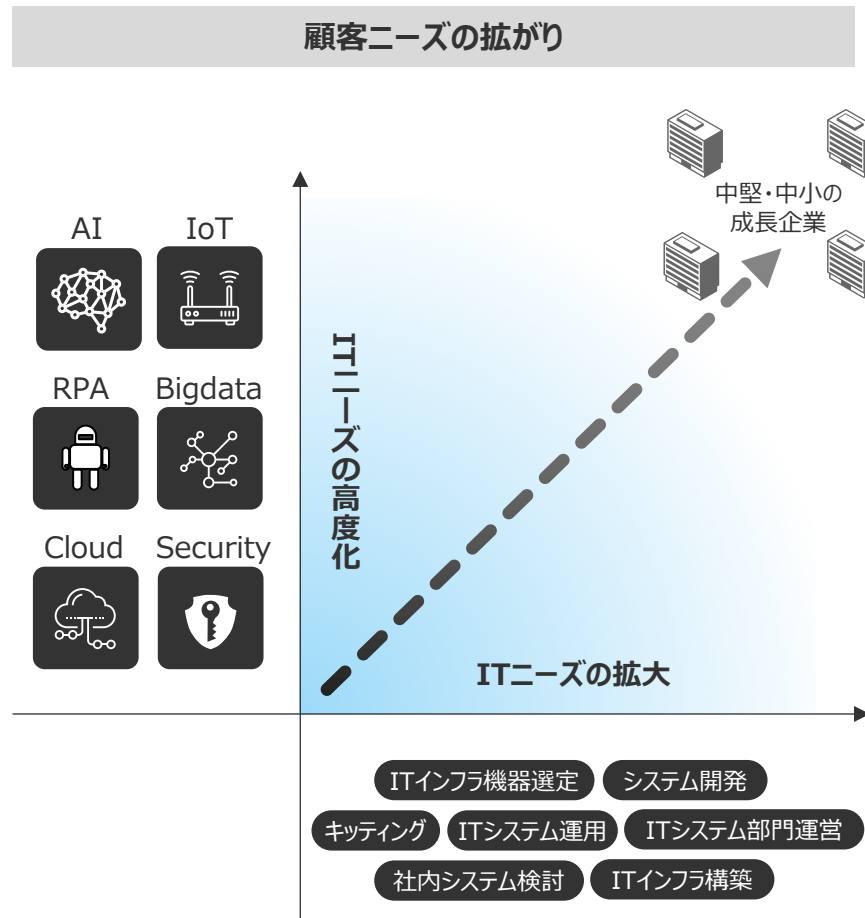
FY2018～2019





# ノウハウの深化：顧客体験を社内研修に展開

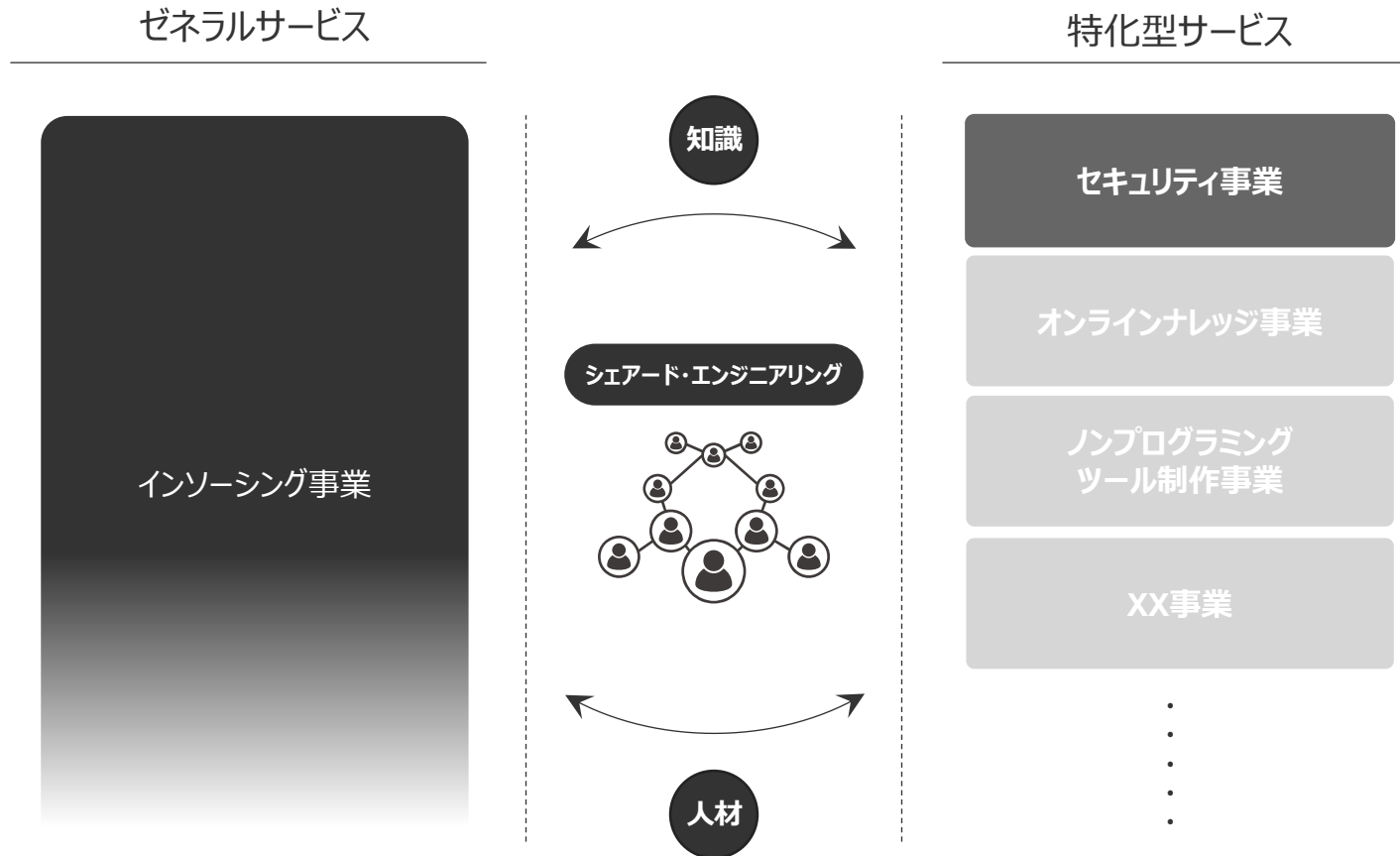
- 多様化する顧客ニーズに深く入り込み、課題解決の経験を蓄積することによって、個人と組織のノウハウを磨きます。「UGアカデミー」でその経験をシェアリングし、個人の成長と組織の成長を推進します。





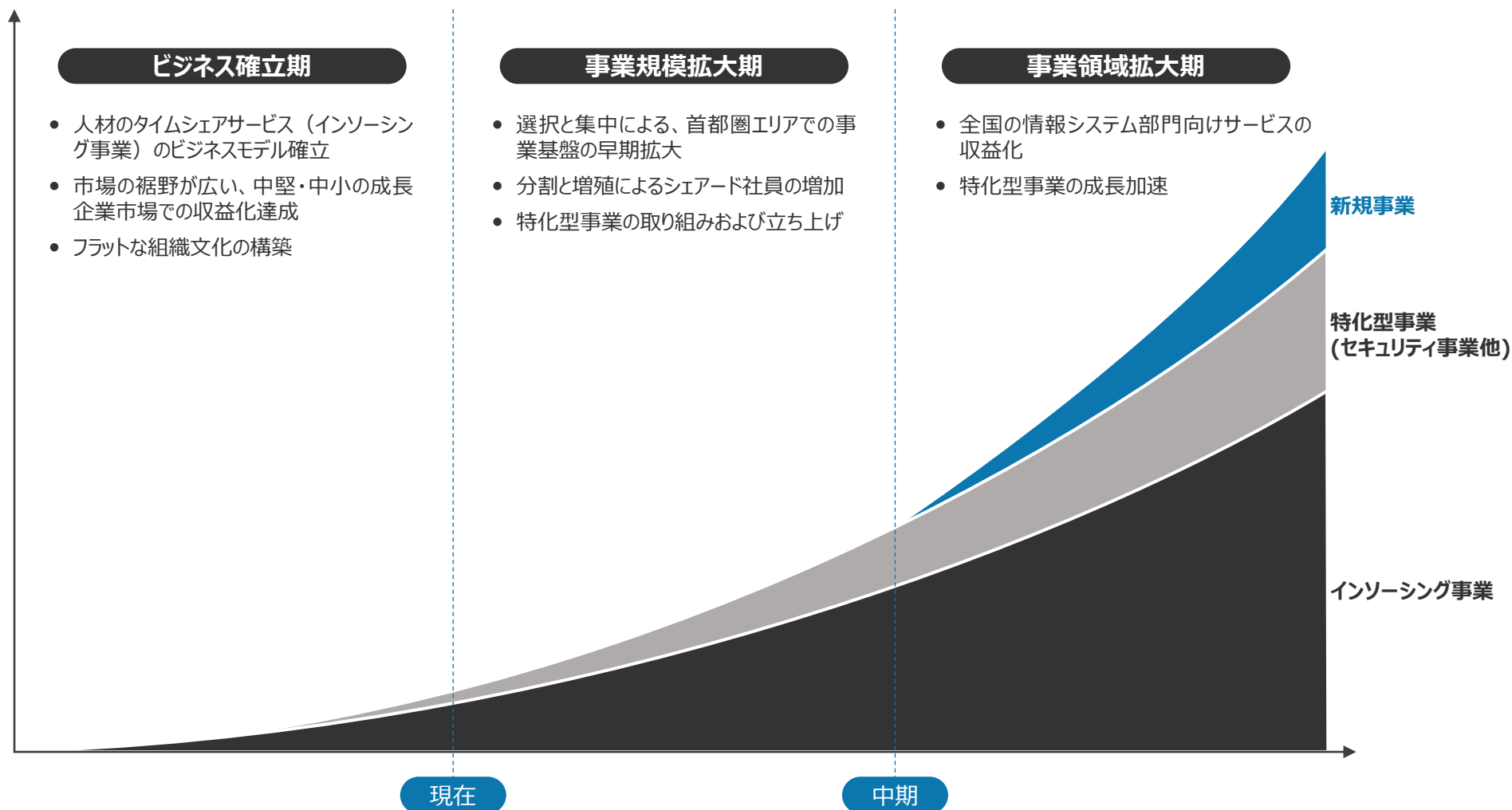
# 特化型事業の開発：グループ総合力を強化

- 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。





# 中長期成長イメージ







## 将来見通しに関する注意事項

- ◆ 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報（forward looking statements）」を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- ◆ それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- ◆ 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行なう義務を負うものではありません。