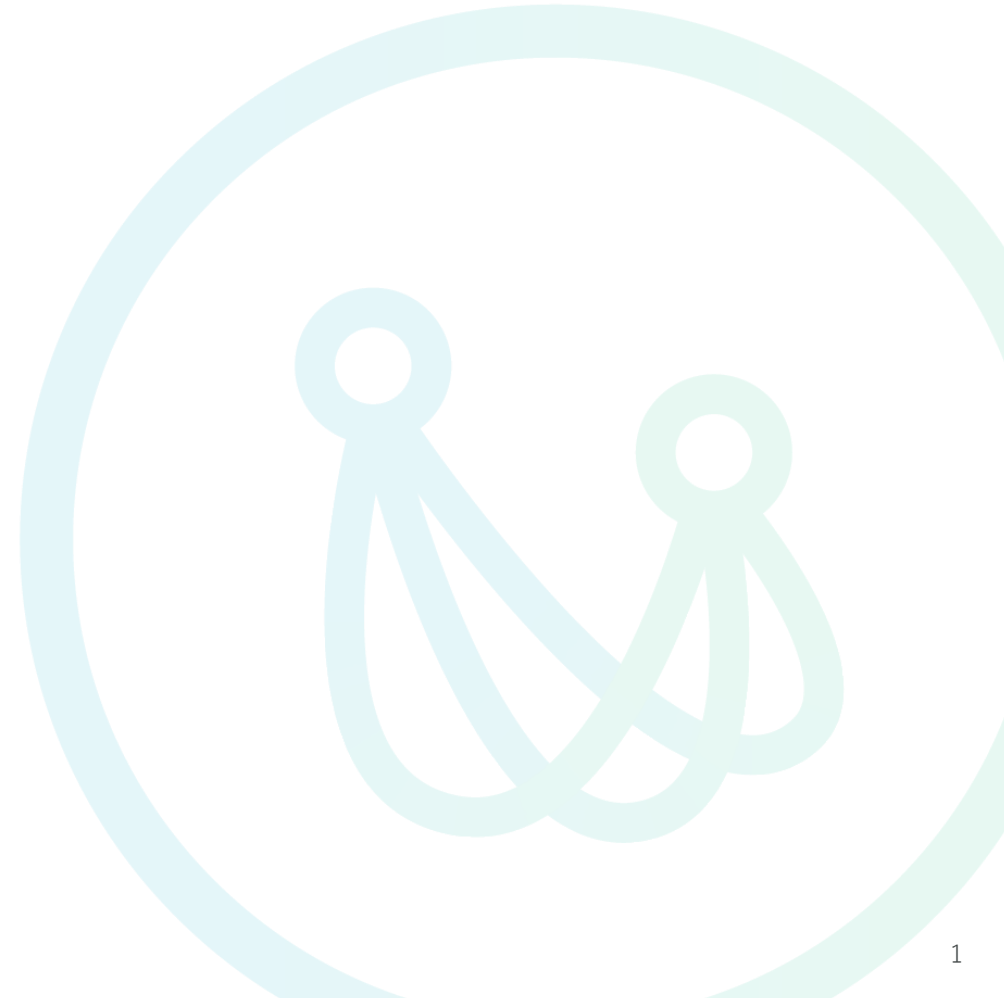


# 2022年3月期 通期決算説明資料

Unipos株式会社 証券コード：6550

2022年5月13日



- 1** P.05-08 **事業概要**
- 2** P.09-15 **市場環境**
- 3** P.16-23 **サービス概要**
- 4** P.24-34 **2022年3月期通期 決算概要**
- 5** P.35-36 **2023年3月期通期 見通し**

**【数字の表記について】**

金額の数値につきましては、単位について別段の記載がないかぎり百万円未満を切捨てて表示しております。比率やパーセンテージにつきましては、表示桁数未満を四捨五入して表示しております。

# 2021年10月1日、 Unipos株式会社へ商号変更。 2022年3月31日、 SaaS企業への構造改革完了。

祖業である広告事業からの事業転換を決断。  
前期、抜本的に構造改革を行った。

2021年8月6日発表の決算説明資料の通り、23年3月期（今期）から完全にSaaS単体事業の会社となるべく、前期は事業構造の転換を行いました。

広告事業の終了・各種資産の処分により、売上の減少および多額の純損失が発生しましたが、構造改革とコストダウンを行いました。23年3月期以降の赤字幅圧縮に努め、今後、SaaS単体事業での早期黒字化を目指してまいります。

# 構造改革の全体概要

## Unipos事業への資源集中①

### Unipos事業の成長

構造改革により組織再編を行った結果、Unipos事業の売上高は577百万円となり、21年3月期比+45.4%と順調に成長。メーカー、金融業などへの多様な業種へ導入（P21-22の導入事例参照）。

## 早期黒字化のためのコスト改善①

### オフィス移転

22年2月に本社六本木オフィスを退去、移転費用としてオフィス解約に伴う違約金等484百万円（特別損失）が一時的に発生。資本業務提携を行ったSansan株式会社と同じビルに移転することで同社との関係性を深め、より高いシナジーを追求。

→ 22年3月期比、224百万円の家賃を削減。

## Unipos事業への資源集中②

### 組織再編

21年3月期に全体売上の約8割を占めていた広告事業を終了。広告事業に所属していた人材については、Unipos事業へ異動。また、早期の売上高向上のためにUnipos事業の営業部門の幹部人材を採用し、組織を再構築。

## 早期黒字化のためのコスト改善②

### 資産の処分

ソフトウェア資産、本社新旧オフィス固定資産等の合計863百万円を全額減損（特別損失）。キャッシュフローへの影響はなし。

→ 23年3月期以降、年94百万円の減価償却費が減少。

# 事業概要

# Uniposは 現代の経営にとって重要な 従業員の心理的安全性を 高めます。

石井遼介『心理的安全性のつくりかた』  
(日本能率協会マネジメントセンター、2020年)にて  
「Uniposは、心理的安全性が有意に向上する効果のある  
プロダクトです。」と紹介されました。



書籍部門  
入賞  
HRアワード  
2021

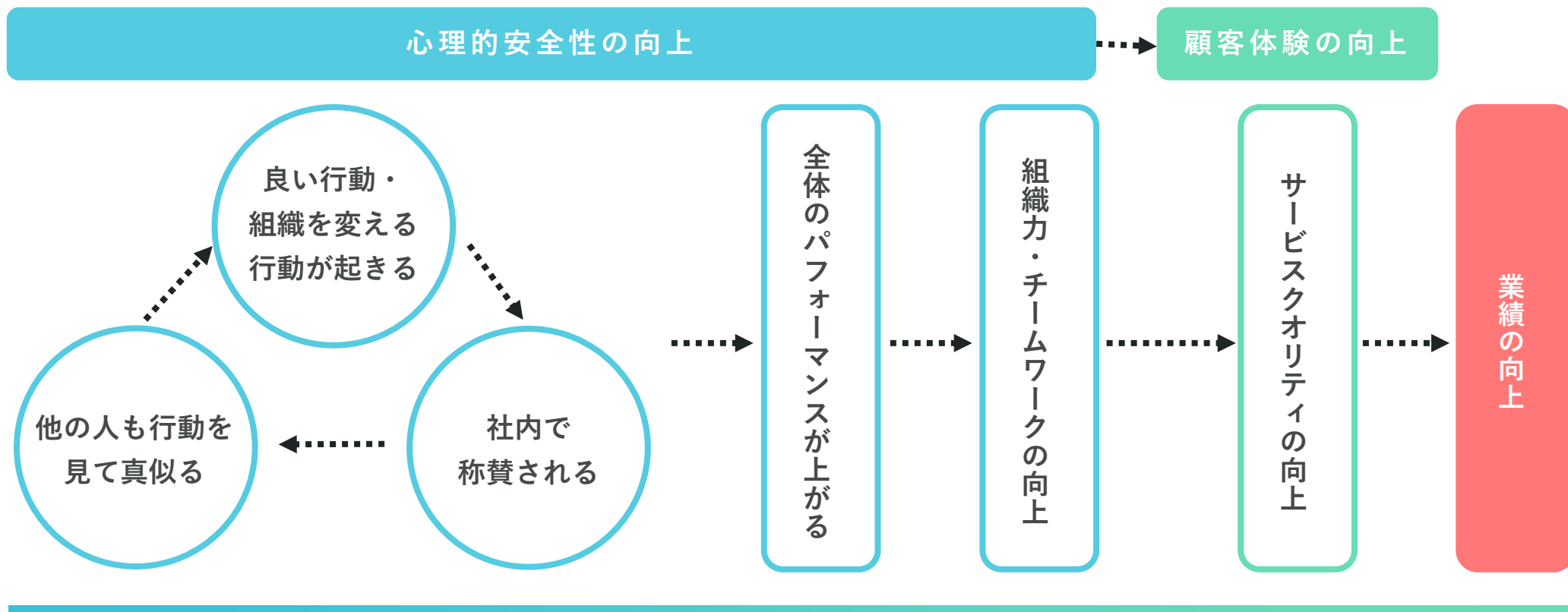
# 心理的安全性の低下は不正や離職の原因になる



心理的安全性が低いと「良かれと思って行動しても、罰を受けるかもしれない」という不安を感じ、必要なことでも行動しなくなってしまう。

結果として、組織における不正や離職の増加につながる。

ピアボーナスはテクノロジーの力で  
心理的安全性を向上させ、顧客体験も向上させます。  
結果、業績向上に寄与します。



※「ピアボーナス」は、Unipos株式会社の登録商標です。

ピアボーナス®※Uniposが及ぼす効果範囲

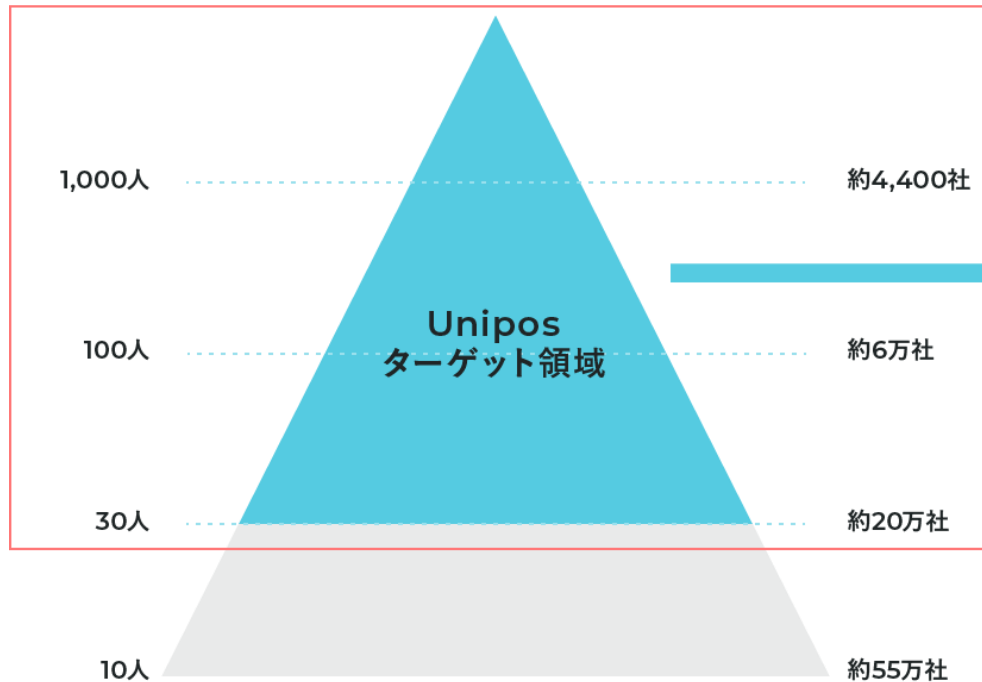


# 市場環境

# Uniposの潜在的な市場規模について

Uniposの目指す「感情報酬の社会実装」の対象となるのは、従業員規模30名以上のすべての企業です。従業員規模が30名以上になると、組織づくりに課題が生まれます。Uniposはその組織課題を解決し、事業成長を促します。

日本の従業員規模別企業数 ※1



従業員規模30名以上の企業は国内に約20万社

Uniposの潜在的な市場規模※1※2

約3,490億円

Unipos2022年3月期売上

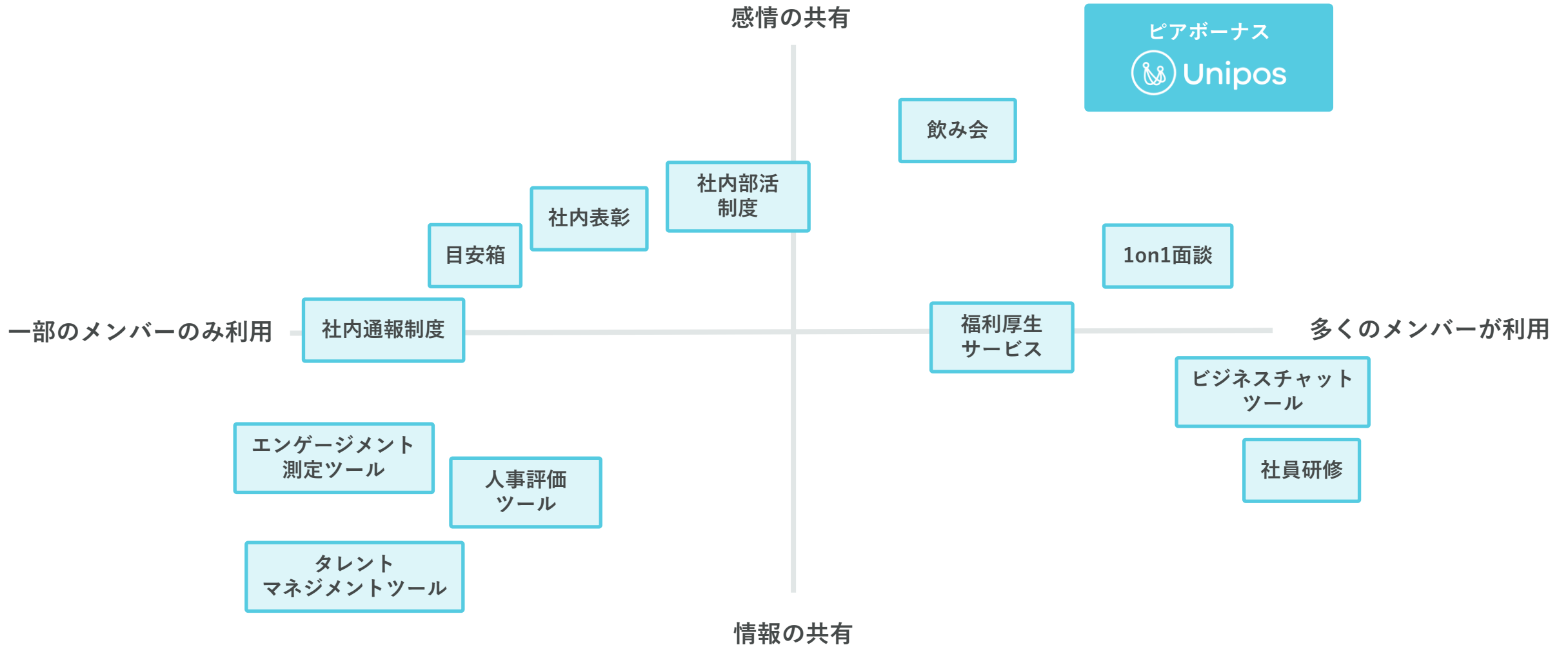
約5.7億円

※1 出所：総務省・経済産業省「平成28年経済センサスー活動調査」の統計データから当社作成



















※2 国内の従業員30人以上の企業における全従業員がUniposを1年間利用した場合として算出

# Uniposの特徴 - Uniposのユニークなポジション①

Uniposは、テクノロジーの力で、組織内の多くのメンバーと最も感情を共有し合えるサービスのため、心理的安全性が高まります。



# Uniposの特徴 - Uniposのユニークなポジション②

	 Unipos	飲み会	社内表彰	1on1面談	ビジネスチャット	タレントマネジメント
感情の共有	 メンバーの貢献に対する激励・賞賛・共感などの様々な気持ち・メッセージが共有される	 業務内では打ち明けられない感情を素直に話せる場面がある	 一部のメンバーの貢献が賞賛される	 クローズドな場のため、感情の共有がしやすい場合も有	 感情の共有も可能だが、業務情報のやり取りがメインとなる	—
貢献の可視化	 組織内での大小様々な貢献にスポットライトが当たり、データとして蓄積される	 メンバーの貢献が全社的な可視化はされない	 組織内の公の場で貢献が賞賛されるが、隠れた貢献の可視化はしにくい	 メンバーの貢献がオープンな場では可視化されない	 チャット上で発言がされた場合に限り、貢献が可視化される	—
関係性の改善	 貢献の賞賛を通じ、お互いを認め合うポジティブなサイクルが習慣化され、関係性の改善につながる	 フランクな会話を通じて関係性の改善につながる	—	 クローズドな場で率直に話すことにより、関係性の改善につながる場合も有	—	—
適切な人材配置	—	—	—	 適正な人員配置のために役立てられる	—	 人事評価に基づき、適材適所の組織づくりが可能である
組織課題の診断	—	—	—	 ヒアリングにより組織課題が浮かび上がる可能性有	—	 組織状態の診断に強みをもつ

# Uniposの特徴 - Uniposが「報酬」であるわけ



良い行動を沢山発見するためには  
強力なきっかけが必要

感謝・激励・称賛・共感・慰労などの感情は  
面と向かって言いつらいものですが、お金をきっかけにこれらの感情を言葉で伝え、結果的に組織内の  
良い行動を増やすことができます。

# ピアボーナスの未来

## 「感情報酬」の社会実装



組織を変える良い行動を増やす

- ・ 同僚仲間からの働きに対する報酬

**感情**

感謝 / 激励 / 称賛  
共感 / 慰労

+

**報酬**

行動に対する  
報酬

社会全体の良い行動が増える  
きっかけをつくる

- ・ お客様や外部の人との感情と報酬のやり取り
- ・ お客様からの直接報酬で働き方を変える
- ・ フリーランスや契約社員の方の働き方を変える

# 感情報酬を社会基盤に

組織や社会を、より良い方向に前進させるきっかけは、  
たったひとつの、勇気ある小さな行動から始まると思います。

見逃されがちな、この行動に報酬を加えたいのです。

素晴らしい行動が増えれば、必ず社会や組織は変わっていきます。

この行動に対する報酬が「感情報酬」です。

感情報酬を社会基盤とし、

「本音の感情の交流により人の心が動き行動が生み出される世界」を

実現していきます。

# サービス概要



## Uniposの仕組み

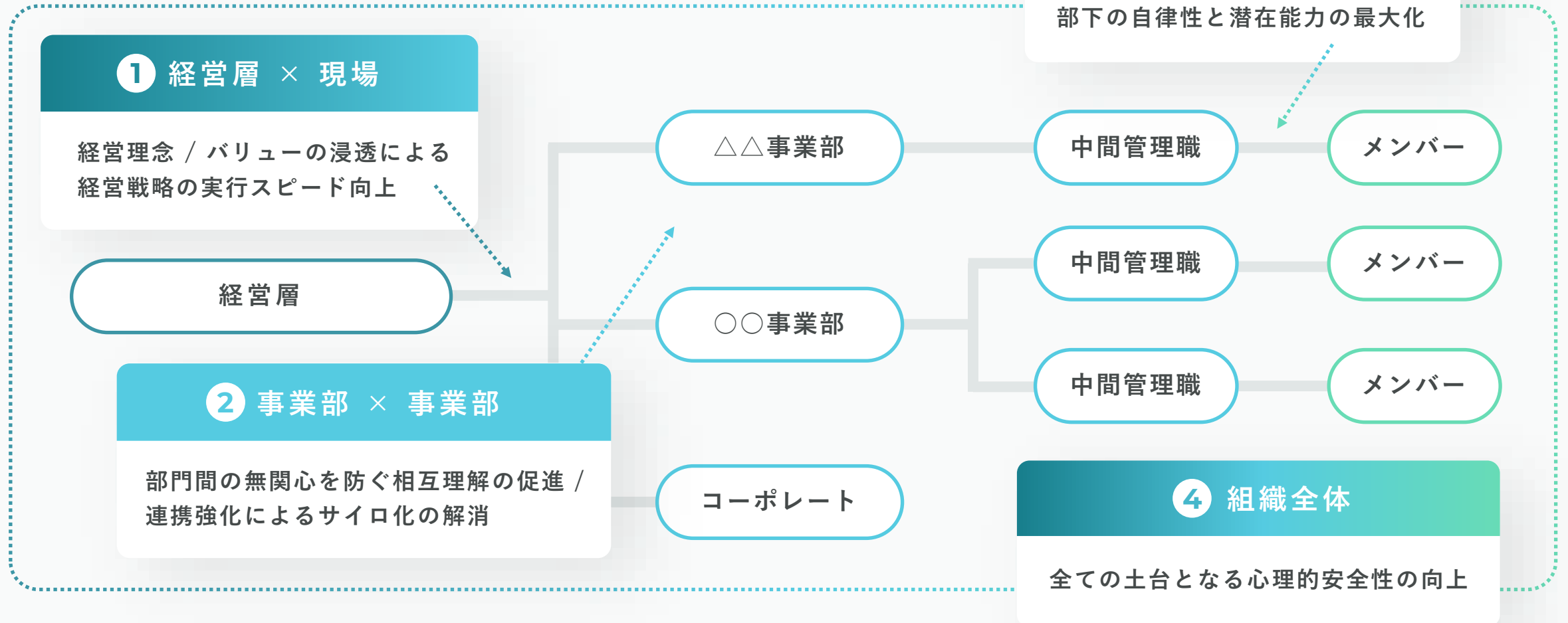
従業員の力を借りて、組織内でオープンにお互いの貢献をシェアする仕組みです。ボトムアップで自然と関係性の質が向上し、組織にとって良い行動が増えていきます。



## Uniposがご支援すること

組織における関係性\*の質を改善し、  
理想の組織への変革を実現します。

\* 経営層 × 現場、事業部 × 事業部、上司 × 部下など

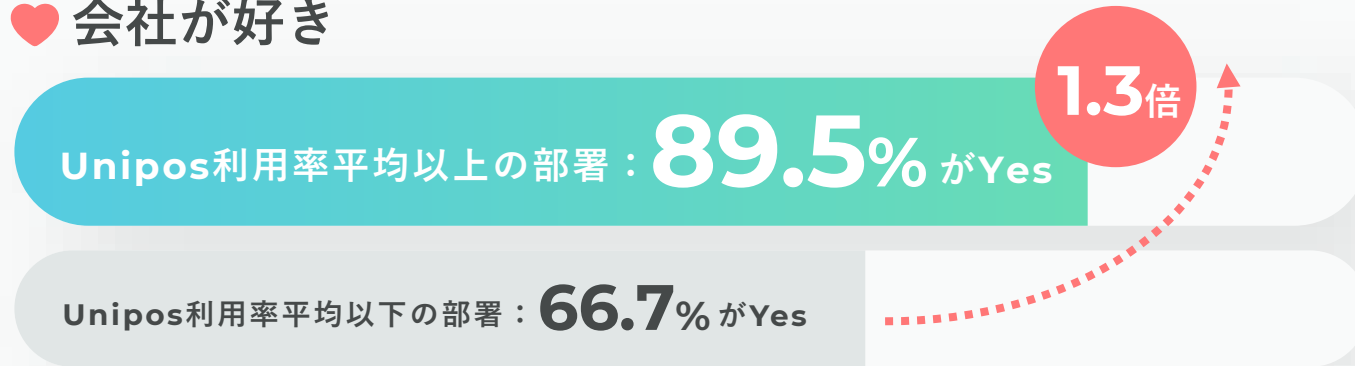


## 称賛による「関係性の質改善」の効果

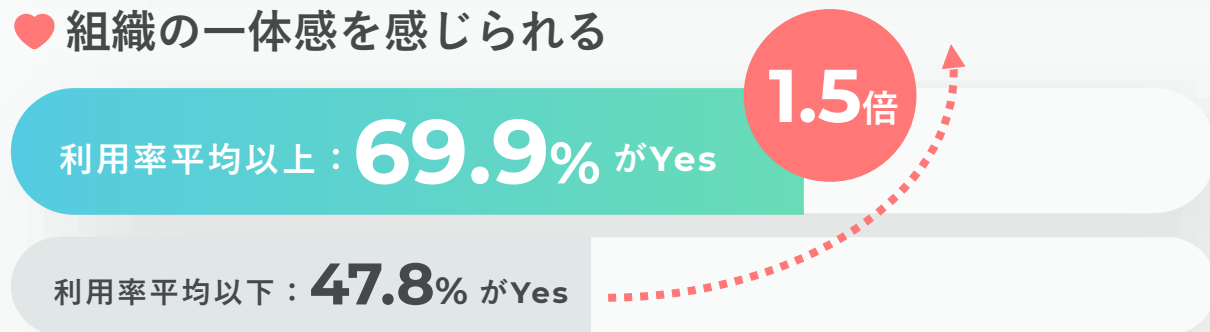
Uniposで称賛する部署を比較したところ、利用率が平均以上（＝称賛が多い）の部署は働きがいに関わる指標が1.3～1.9倍高く、関係性の質改善に効果的だとわかりました。

Uniposの利用率別 | 組織状態の変化に関するデータ \*Unipos導入企業A社様で実施したアンケート結果より（金融業界、従業員数1,000名以上）

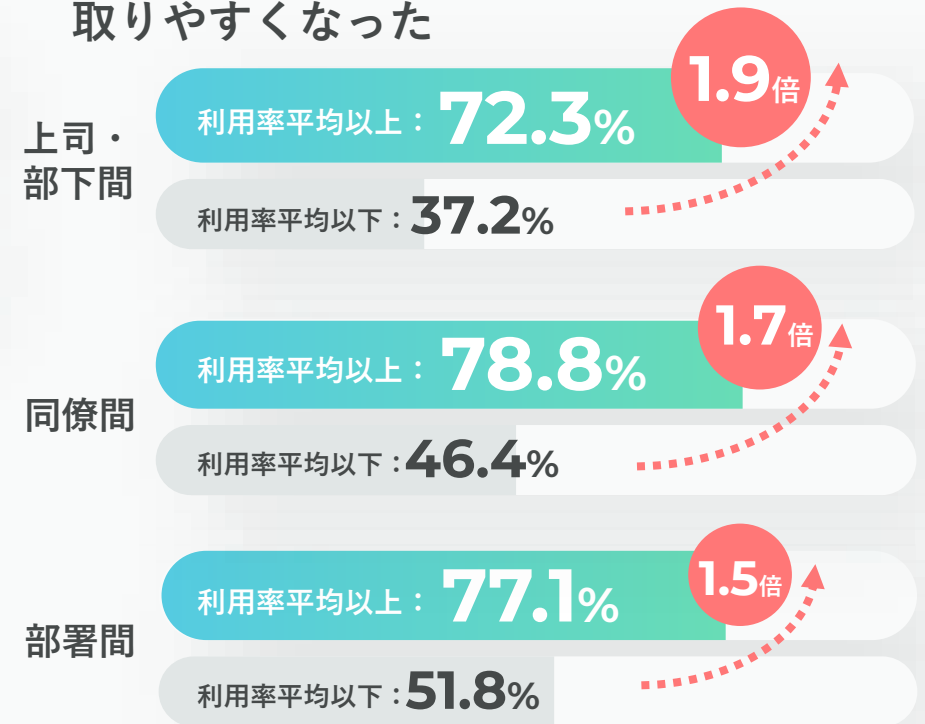
### ♥ 会社が好き



### ♥ 組織の一体感を感じられる



### ♥ コミュニケーションが取りやすくなった



## Uniposの3つの価値 (Product)

# 1

### 称賛が習慣化する

自然と称賛を送りたくなるシンプルで使いやすい設計です。  
称賛される機会が増え、従業員の貢献・挑戦意欲が高まります。

エンゲージメント向上

離職率の低下

# 2

### 貢献が見える / 活かせる A

タイムライン上で部下の貢献を把握し、拍手ボタンで称賛できるので、忙しいマネージャーも無理なくチームのマネジメントを改善できます。

マネジメントの強化

心理的安全性の向上

# 3

### 組織風土が変わる B

#ハッシュタグで「行動指針に沿った貢献」を目にする機会が増えるので組織全体への企業理念・行動指針（バリュー）の浸透が自然と進みます。

バリューに紐づく活動増加

部署間の連携・共有増加



## 代表的導入事例 富士製薬工業株式会社様（日経ビジネス掲載）

一部導入後、利用者の68%が他部署への感謝・称賛の機会が増加。  
成果を踏まえ、半年後には約800人全社利用へ。

1954年創業、「女性医療領域No.1」を掲げる老舗の製薬メーカー  
部門を超えた人材の交流が少ない傾向にある医薬品業界

### お悩み 互いに意見し、個性を発揮できるような環境を作りたい

そもそも医薬品業界は部門ごとの専門性が高く、部門を超えた人材の交流が少ない傾向にあるため、相手を尊重しつつ自由な意見を言い合える心理的安全性が必要だと考えていた。

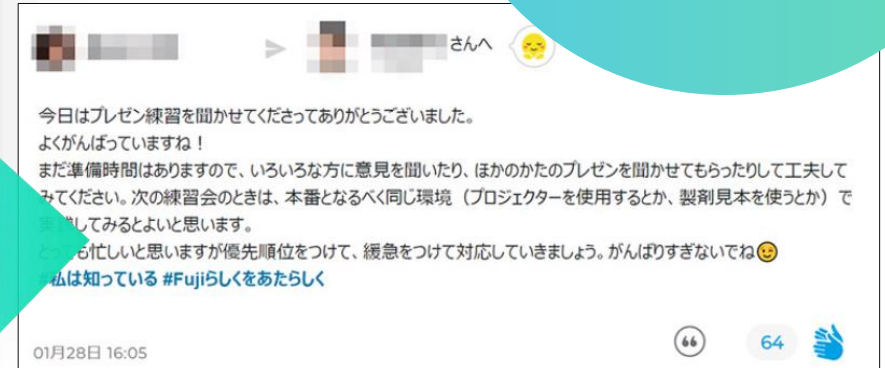
### Comment

Uniposの利用開始後、利用した社員を対象にサーベイを行った結果、**心理的安全性を感じるために組織にあると良いとされる「話しやすさ」「助け合い」「挑戦」「新奇歓迎」の4つの因子の指標がすべて向上していました。**感謝の人間関係からは、信頼関係が生まれます。その信頼関係がある組織は高い心理的安全性が育まれる強い組織だと考えています。**まさに、『富士製薬工業の成長はわたしたちの成長に正比例する』という経営理念に合致する効果が期待できそうだと思います。**

富士製薬工業株式会社



上司から若手社員へ。  
直接伝えにくい励まし  
や気配りを送る



Uniposであれば、楽しみながら知らず知らずに心理的安全性が高まる。その結果、社員がお互いを高め合いながら、成長を促す風土が広がる。

## 代表的導入事例 株式会社静岡銀行様

2021年5月より3,000名以上で活用し効果を実感。  
従業員意識調査で10%の向上が見られる項目も。

ニューノーマル時代に適応しながら、地域・お客さまの課題  
一つひとつに寄り添い、積極果敢な挑戦を続ける銀行

**お悩み** 課題解決型企業グループ実現のため  
積極果敢な挑戦を増やしたい

事業環境や社会生活の変化のスピードが一段と加速する昨今、ニューノーマルの時代に適応する組織となるため、一人ひとりの想いや行動にあらためてスポットを当て、日々の業務にやりがいを生み出すことができる組織づくりが必要だった。

Comment

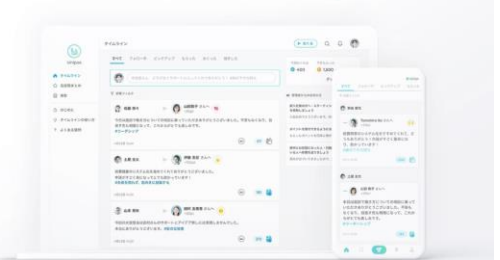
約20年振りに人事制度の改定をしたほか、各種施策と連動してUniposの活用を促進した結果、導入から5か月を経て、2021年10月に実施した従業員意識調査では「従来の延長線上の取り組みよりも、従業員の多様な挑戦や個性の発揮を優先している」という項目が10%以上向上しました。

株式会社静岡銀行



静岡銀行

社内SNS  
「Cheer\*Chat」と  
命名して  
Uniposを活用



日常的にお互いの多様な貢献を認め合い、挑戦を称賛することで職場の心理的安全性が育まれ、「新たなチャレンジをしよう」という機運の高まりが寄与

引用：当社サービスサイトプレスリリース掲載事例 [静岡銀行3000名以上でUniposを活用し効果を実感！ | Unipos プレスリリース](#)

## 導入実績

従業員数30～2,000名以上の幅広い企業が利用中。\*一部導入企業を含みます。

### 製造・メーカー



### IT・情報通信・出版



### 金融



### 不動産・建設



### 人材



### 小売・百貨店



### エネルギー



### システム開発・支援



# 2022年3月期通期 決算概要



# 2022年3月期 通期業績ハイライト

## 業績 (全社)

- 売上高は1,453百万円。広告事業終了により21年3月期比▲26.0%となったが、業績予想を上回る104.2%の着地。
- 営業利益は▲1,216百万円。固定費を削減し21年3月期比で家賃は▲16.2%、人件費は▲12.3%。

## 業績 (Unipos事業)

- Unipos事業の売上高は577百万円。21年3月期比+45.4%。ストック売上高比率は90.7%と高水準。
- 成長投資は21年3月期比+60.3%の463百万円。投資効果の高い自社ウェビナー（タクシーCMの12倍の商談化率）へ23年3月期も注力を続ける。

## トピックス

- 2022年2月にSansan株式会社と同じビルに移転し年224百万円の家賃削減効果。なお退去に伴う違約金等484百万円（特別損失）が発生。
- 固定資産合計863百万円を全額減損（特別損失）したがキャッシュフローへの影響は無く、23年3月期以降、年94百万円の減価償却費が減少。

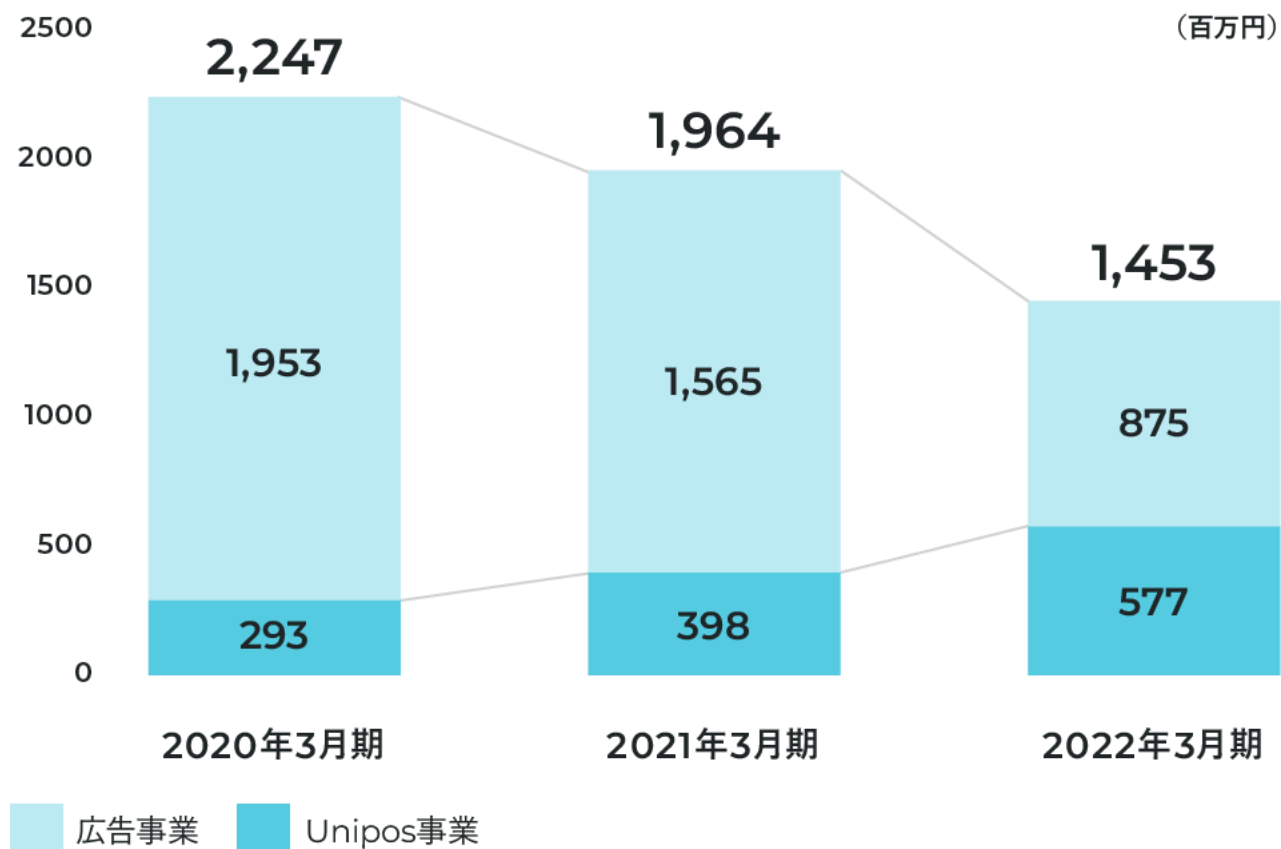
# 2022年3月期 累計業績サマリー

売上高は1,453百万円。広告事業終了により21年3月期比▲26.0%だが、業績予想を上回る**104.2%の着地**。営業利益・当期純利益は業績予想比でそれぞれ+104百万円、▲75百万円。当期純利益への影響は主にオフィス関連の特別損失であり、構造改革による一時的なもの。その分23年3月期以降の減価償却費の発生はなし。

(百万円)	2022年3月期 通期	2021年3月期 通期	前期比	2022年3月期 業績予想	計画達成率
売上高	1,453	1,964	-26.0%	1,395	104.2%
営業利益	-1,216	-517	-	-1,320	-
経常利益	-1,197	-528	-	-1,340	-
税前当期純利益	-2,533	-762	-	-2,443	-
当期純利益	-2,510	-852	-	-2,434	-

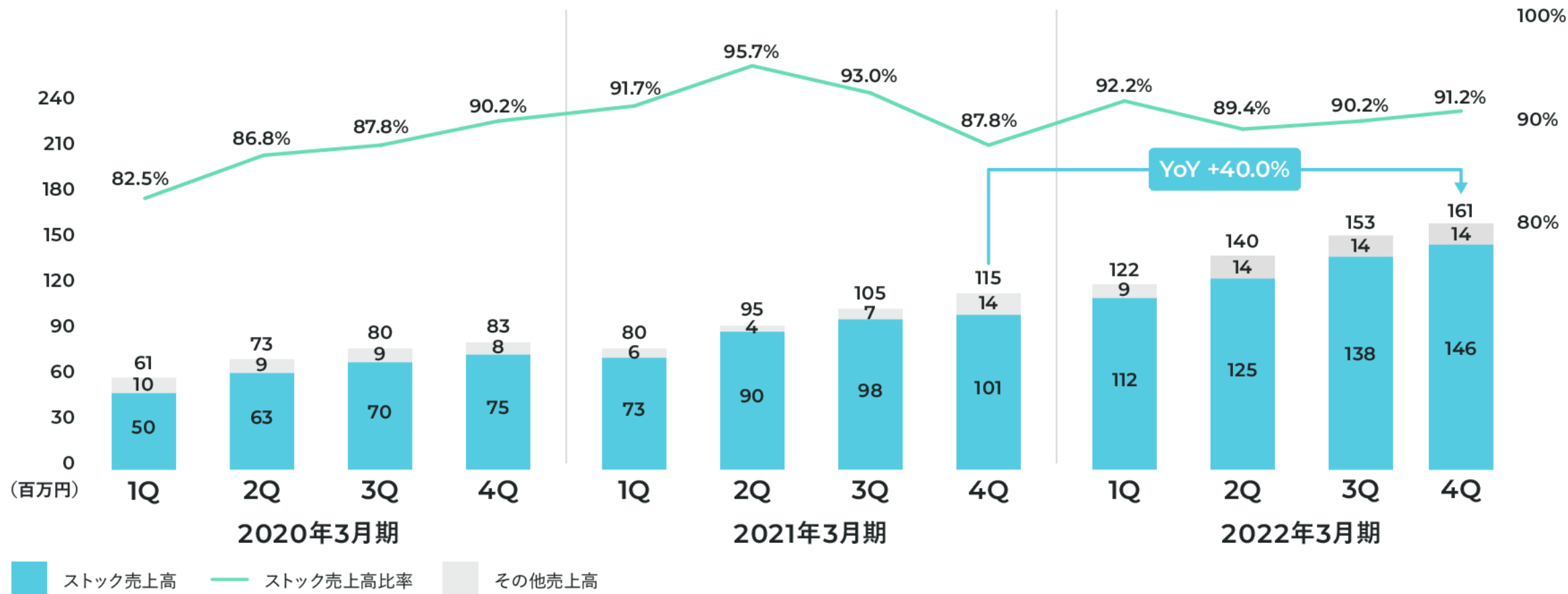
# 売上高推移（年間）

売上高の減少は、広告事業の終了による。一方、Unipos事業の売上高は577百万円となり、21年3月期比+45.4%と順調に成長。今後はUnipos事業に注力していく。



# Unipos事業売上高推移（3ヶ月実績）

2022年3月末現在、契約件数398件\*。22年3月期4Qのストック売上高比率は91.2%、売上高は21年3月期4Q比+40.0%。右肩上がりで伸びており、来期は+44.8%の成長率を目指す。

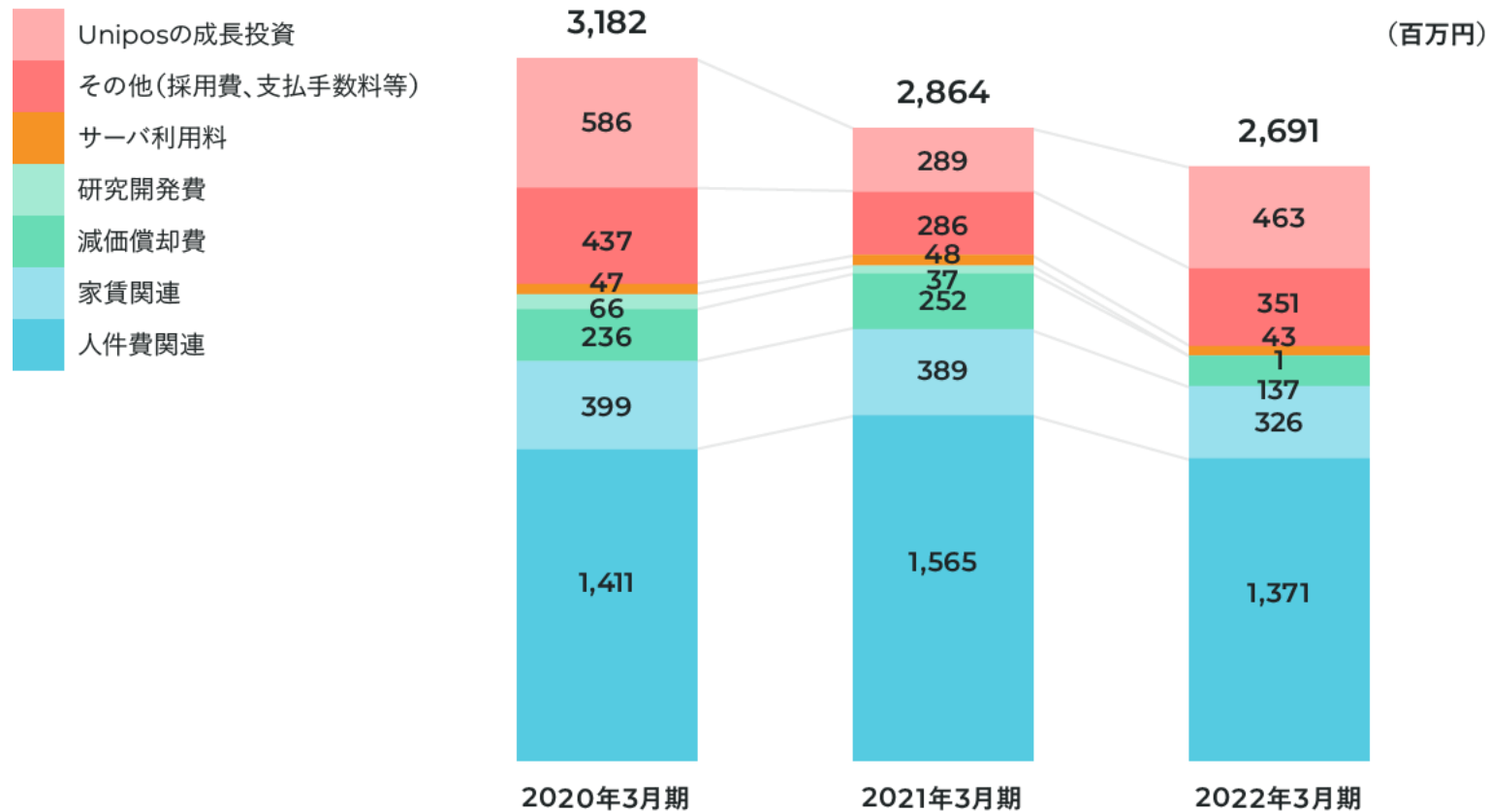


ストック売上高：継続課金対象となる月額料金　その他売上高：初期費用等の一時的な費用

\*売上高に対する契約件数を記載。従来の社数の開示は解約済企業も含めていたが、当該契約件数は解約済企業を含めず算出

# 原価・販管費推移（年間）

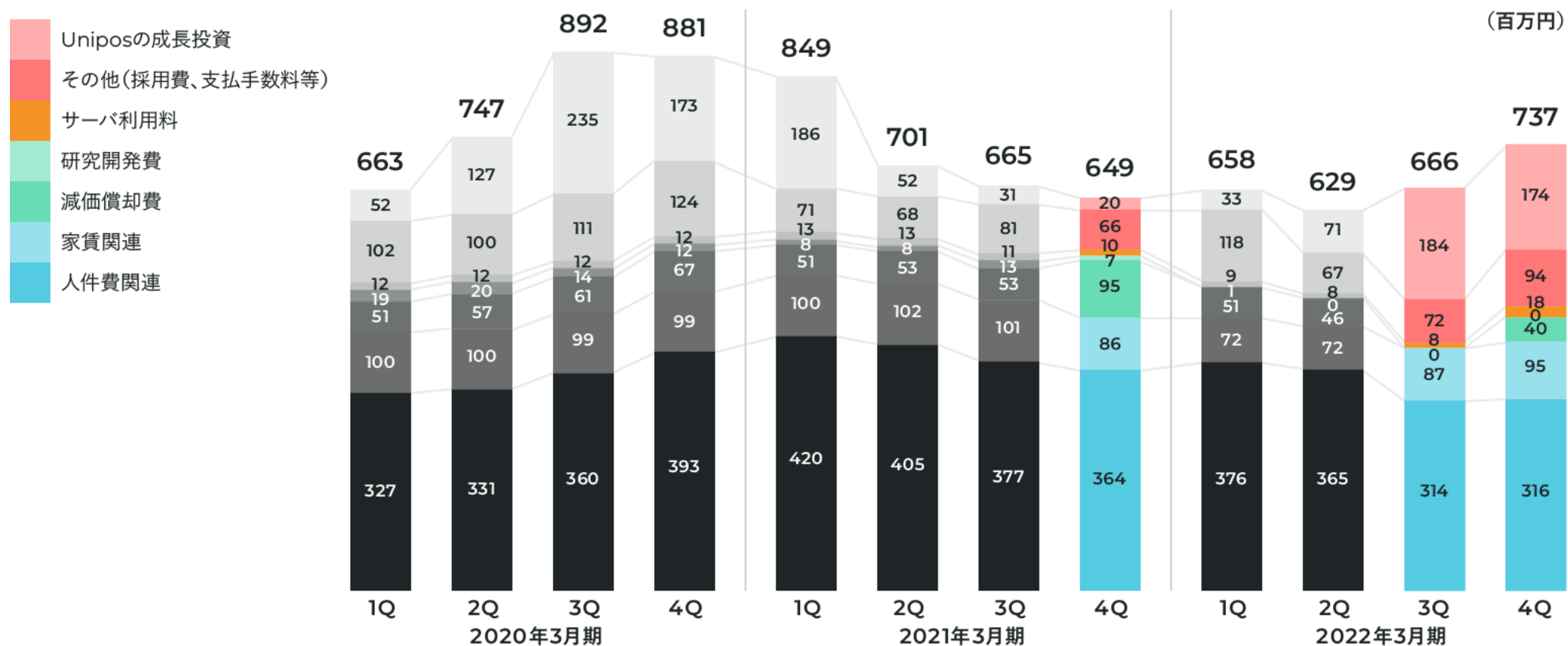
構造改革によるコスト削減が寄与。家賃はオフィス面積縮小により21年3月期比▲16.2%の326百万円、人件費は▲12.3%の1,371百万円。今後も固定費削減に努めていく。



※2022年3月期第2四半期決算説明資料より原価を含んだ費用合計の数値で表示。なお、ソフトウェア資産勘定への振替前の数値。

# 原価・販管費推移（3ヶ月実績）

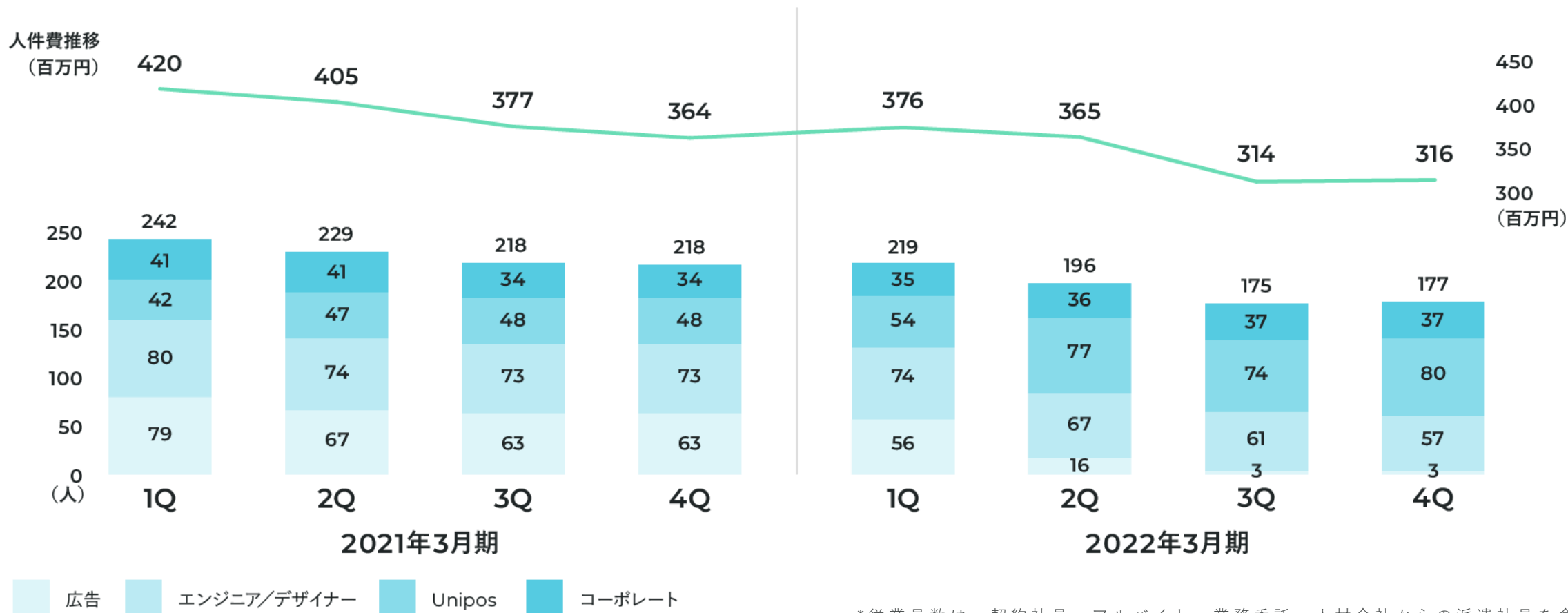
Unipos事業の22年3月期成長投資は21年3月期比+60.3%の463百万円。第4四半期は主に自社ウェビナーへ投資し174百万円。自社ウェビナーの商談化率はタクシーCMの12倍と高く、今後も投資効果の高い自社ウェビナーへ注力予定。



※2022年3月期第2四半期決算説明資料より原価を含んだ費用合計の数値で表示。なお、ソフトウェア資産勘定への振替前の数値。

# 人件費・従業員数の推移

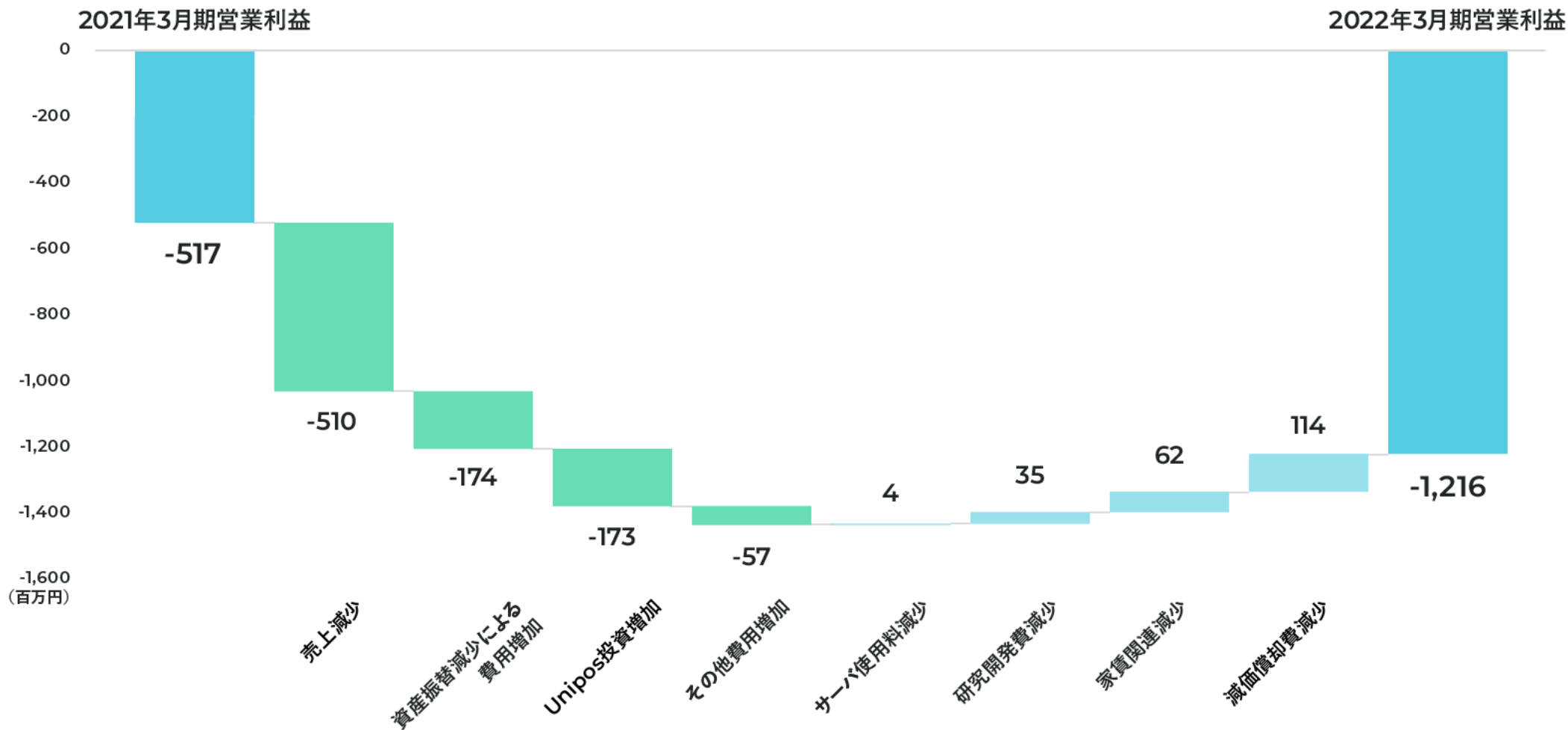
広告事業の終了に伴い人員減少。一方、Unipos事業に特化したマネジメント層の中途採用を再開したが、23年第一四半期でさらに20名弱減少予定のため、23年3月期も固定費の減少を見込んでいる。



\*従業員数は、契約社員・アルバイト・業務委託・人材会社からの派遣社員を含む

# 営業利益増減要因

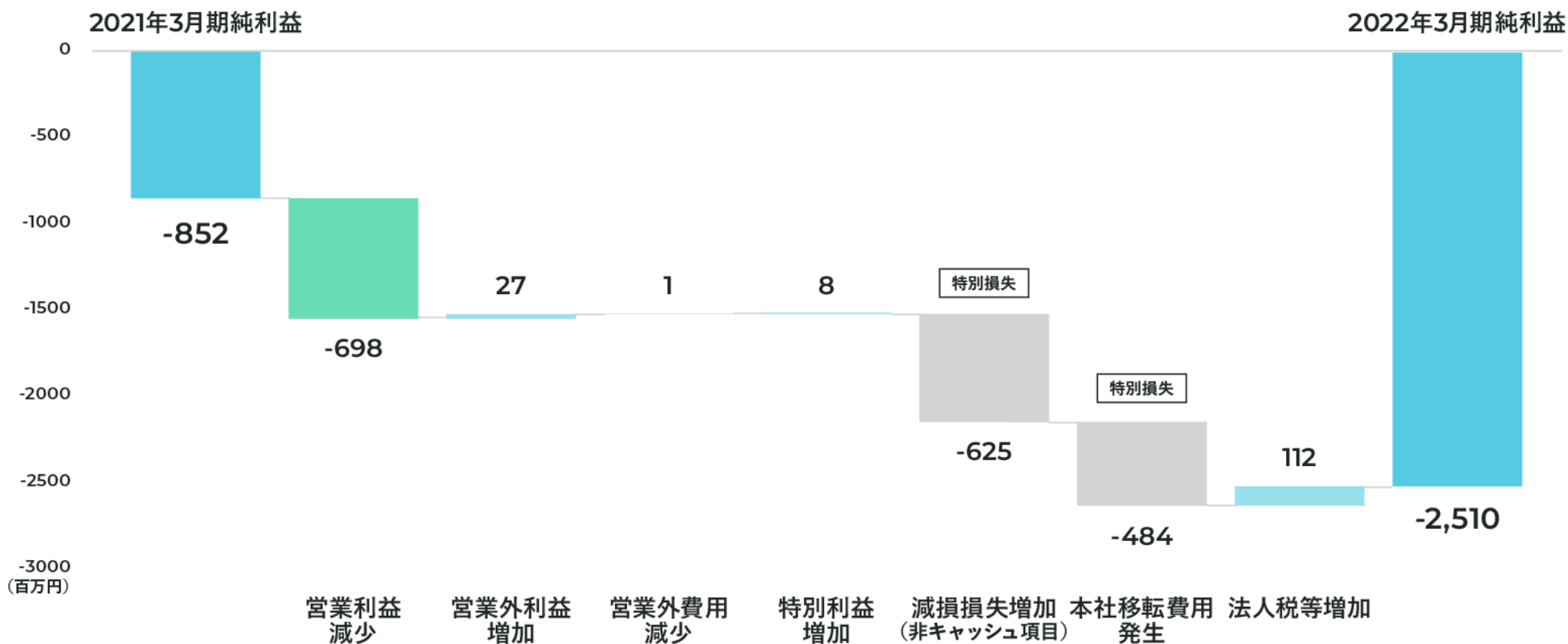
営業利益は21年3月期マイナス698百万円の▲1,216百万円。広告事業終了のよる売上減少が主な要因。





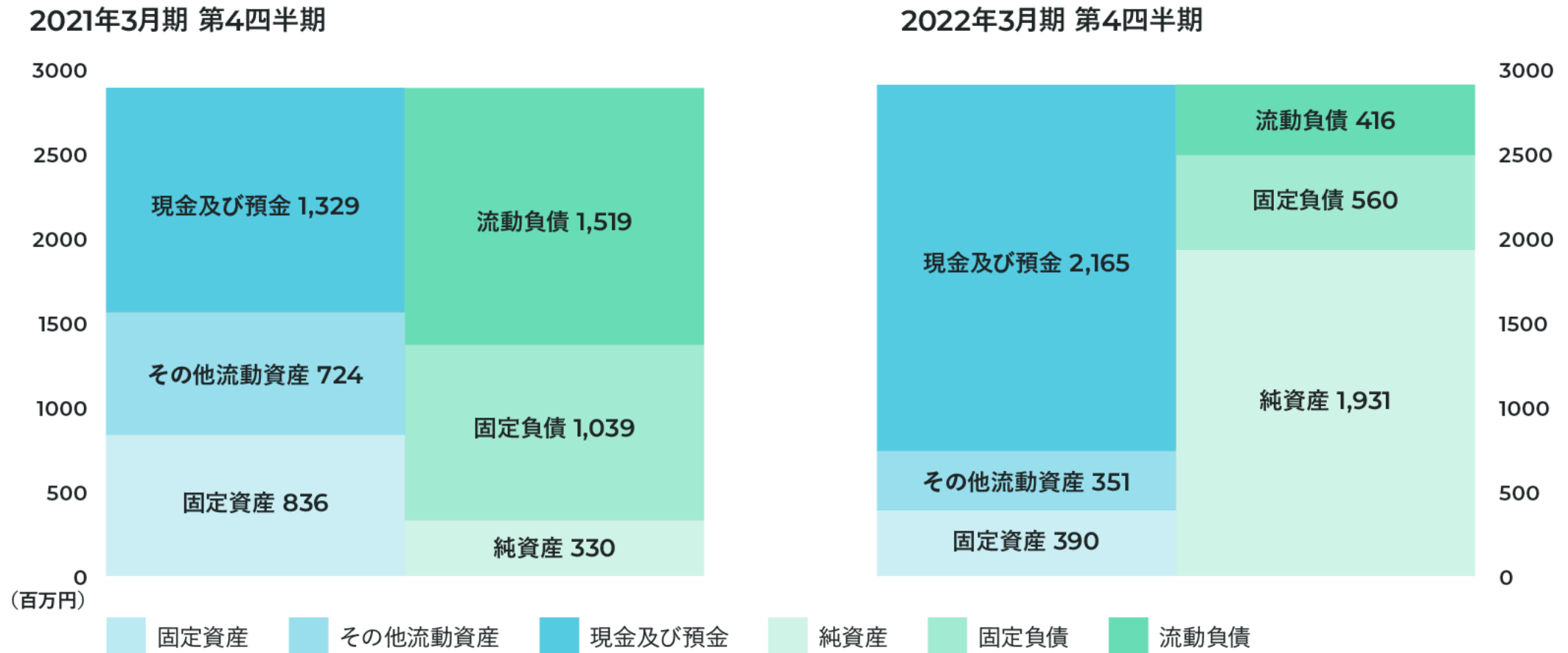
# 純利益増減要因

オフィス固定資産およびソフトウェア資産の減損損失に加え、オフィス解約違約金により一時的に特別損失が増加。なお、減損損失に関してはキャッシュフローへの影響はなし。その分、23年3月期以降の減価償却費の発生はなし。



# バランスシートの状況

資金調達により、純資産が約6倍、主に借入金返済により負債が▲62%。固定資産は減損により▲53%。固定資産減により、23年3月期以降の減価償却費の発生はなし。



# 2023年3月期通期 見通し

# 2023年3月期 通期業績予想サマリー

売上高予想は838百万円。22年3月期比▲42.3%だが、これは広告事業の終了による。Unipos事業単体の売上高は+44.8%と22年3月期と同水準（+45.4%）の成長率を見込む。

営業利益はコスト改善施策が寄与し、売上減であるが22年3月期と同水準の▲1,138百万円と改善。引き続きUnipos成長のための投資とコスト改善は行っていく。

当期純利益は、23年3月期は▲1,154百万円となる見込み。

(百万円)	2023年3月期通期予想	前期比	2022年3月期通期
売上高	838	-42.3%	1,453 うちUnipos(577)
営業利益	-1,138	-	-1,216
当期純利益	-1,154	-	-2,510

## 会社概要

会社名 **Unipos株式会社**

所在地 **東京都渋谷区神宮前5-52-2 青山オーバルビル7F**

資本金 **2,871,175,108円** \*2022年3月31日時点

上場市場 **東京証券取引所 グロース市場 (6550)**

### 受賞実績

- 日本の人事部「HRアワード2018」優秀賞（組織変革・開発部門）
- Work Story Award 2018 グループ審査員特別賞
- Work Story Award 2018 テーマ部門賞  
（働きがい、モチベーション、エンゲージメント）
- 経済産業省「J-Startup」プログラム特待生に選出
- 「BOXIL SaaS AWARD 2021 Autumn」人事・給与部門受賞

# Uniposのはじまりは段ボールから

Uniposの前身となる「発見大賞」という社内人事制度をダンボール箱で運用開始してから、7年が経過しました。

Fringe81株式会社改め、Unipos株式会社のコーポレートミッションは「感情報酬を社会基盤に」とします。

このミッションには、ピアボーナスをさらに発展させ、感情報酬を社会実装して、社会の基盤とすることをこの会社の最上位の目標とする、という思いが込められています。





**【本資料の取扱いについて】**

本資料には、Unipos株式会社に関連する見通し、将来に関する計画などが記載されています。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、様々な要因により実際の業績が本資料の記載と著しく異なる可能性があります。なお、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、本資料に含まれる将来に関するいかなる記載をも更新、変更する義務を負うものではありません。