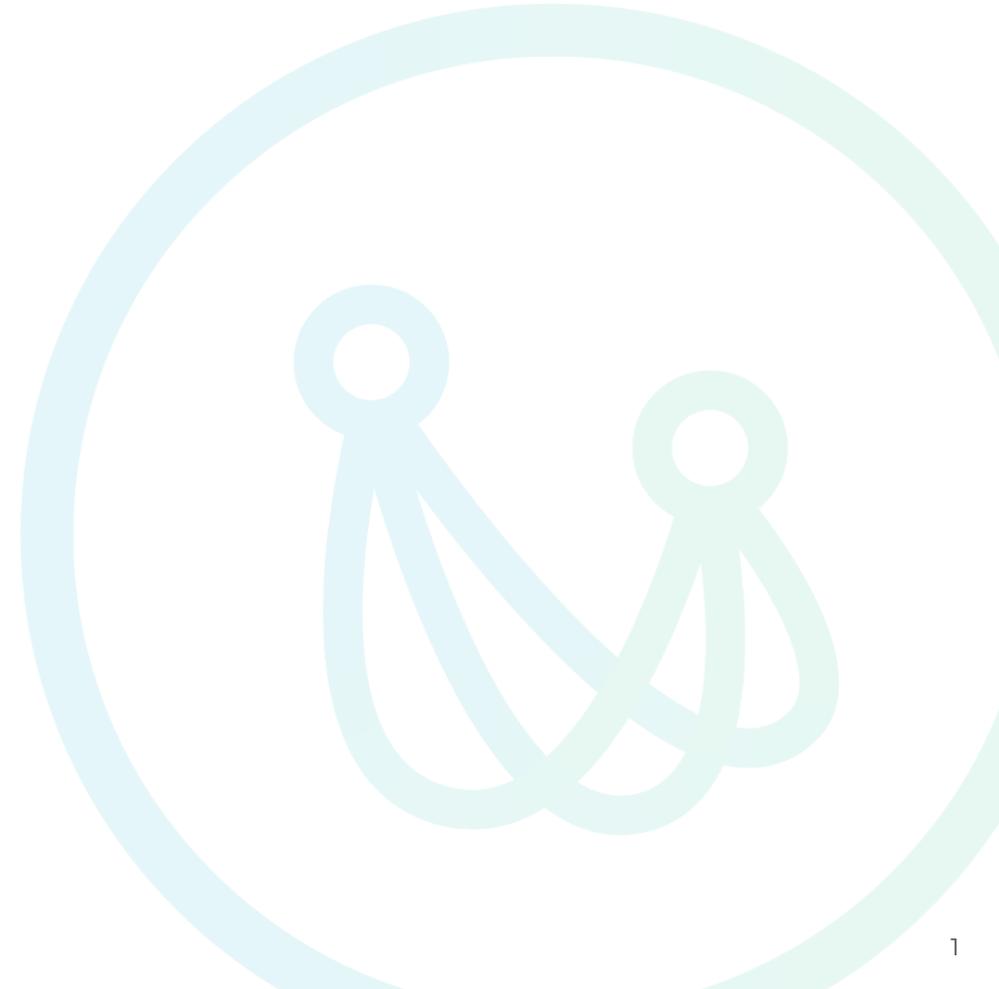


# 2023年3月期 第1四半期 決算説明資料

Unipos株式会社 証券コード：6550

2022年8月12日



# 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。

## 2023年3月期 第1四半期 業績ハイライト

Unipos売上高\*1

178百万円

ストック売上高比率\*1

90.2%

YoY成長率\*2

+46.2%

- 家賃関連費用 : オフィス移転に伴い、前四半期より▲70百万円の圧縮。(通期では対前期で▲226百万円の圧縮見込み)
- 人件費 : 前四半期と同水準。(対前年同四半期では▲65百万円の削減)
- 成長投資 : 前四半期より▲107百万円の削減。(引き続き費用対効果の高い自社カンファレンス等へ注力予定)

\*1 : 2023年3月期第1四半期 \*2 : 成長率は前年同四半期比

# Contents

- 01 Uniposが掲げる組織の風土改革とは？
- 02 Uniposが事業成長に効果的な理由
- 03 広がりを見せるUniposによる風土改革と事業成長の事例
- 04 安定的な収益モデルと顧客拡大の余地
- 05 2023年3月期 第1四半期 決算概要

# Uniposが掲げる 組織の風土改革とは？

### はじめりは段ボールから

Uniposが生まれたのは約8年前。

社員と仲の良い経営者だと思っていた私は、実は社員の働きっぷりを何も知らなかったのです。

「心理的安全性」や「人的資本経営」といった言葉すらまだ世の中に存在してない頃。

漂う閉塞感や離職が進む中、社員や仲間の行動を知り、  
興味を持ちたいという想いから生み出された  
サービスであるUnipos。

不確実で先を見通すことが難しい新たな時代。

協力し合い挑戦できる組織への改革とその先の事業成長を  
実現するためのプラットフォーム(ピアボーナス)こそが  
我々Uniposがもたらしたい提供価値です。

Unipos株式会社 代表取締役社長CEO 田中 弦



# 新たな時代において本質的にやるべきことは 協働の基礎づくり

協働とは「共通の目的を達成するため、  
お互いの特性を認識・尊重し合い、対等な立場で、協力して働くこと」  
共に協力して働くための基礎土台が、価値観が異なる人員をまとめ、  
これからの時代を乗り切るために必要ではないでしょうか？

## なぜ、いま協働することが求められるのか

価値観が異なる一人ひとりの知識や経験を集約することによって、不確実で不透明な経営状況を乗り越えていく必要があるから。

- 1 経営者やトップマネジメントの知識や経験だけでは対応が難しい、VUCA\*とも呼ばれる先の読めない時代。
- 2 少子高齢化の加速による労働人口の減少に伴い、より少ない人員で企業価値の維持・向上が求め続けられる経営環境。
- 3 「経済成長を知らず、会社にも期待しない世代」ともいわれ、労働に対する価値観がこれまでの世代とは大きく異なるZ世代(90年生まれ)以降への労働力ボリュームゾーンのシフト。

※Volatility（変動性）、Uncertainty（不確実性）、Complexity（複雑性）、Ambiguity（曖昧性）という4つのキーワードの頭文字を取った言葉。状況の変化が激しく、取り巻く環境の複雑性が増し、想定外の事象が発生する将来予測が困難な状態のこと。

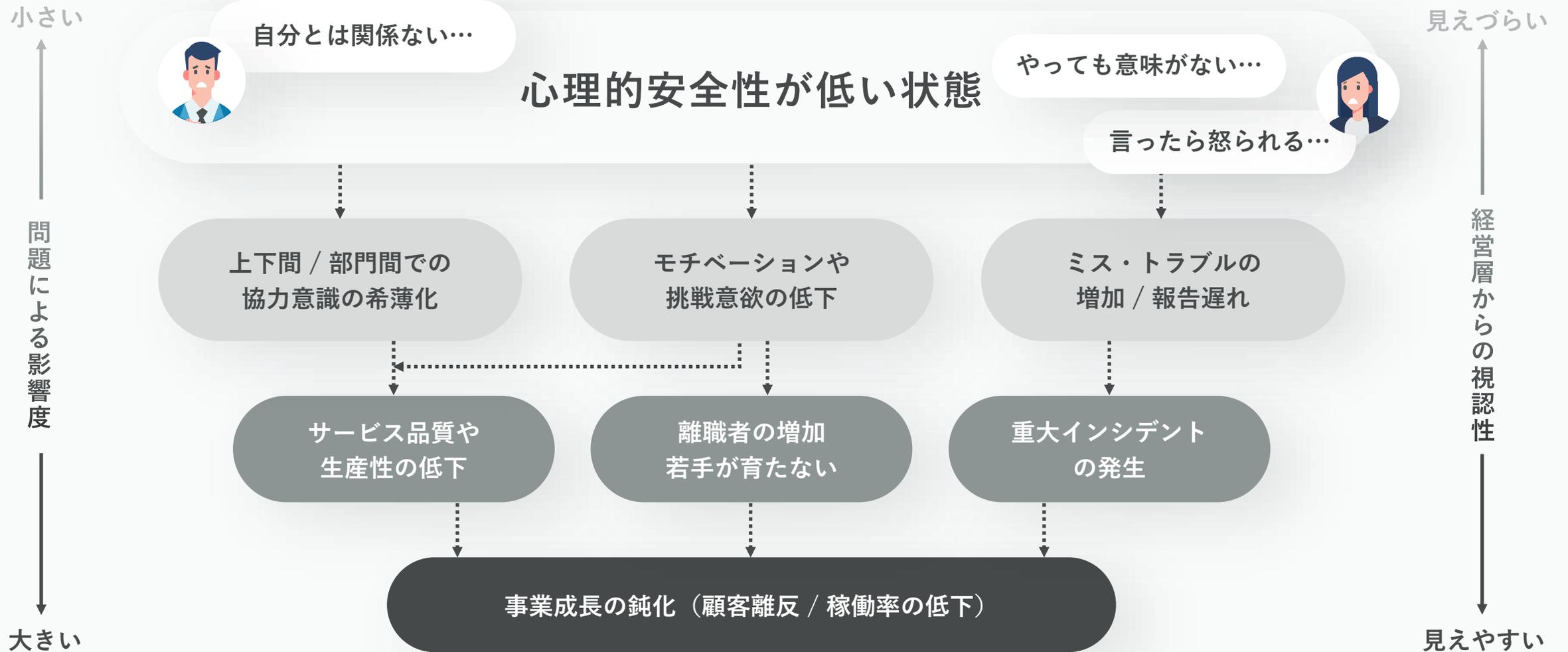
## Uniposが掲げる組織の風土改革とは？

組織内の自律的な行動がオープンに称賛・共有されることにより、心理的安全性を高め、関係性の質を向上させるだけでなく、事業成長へと導くための健全な組織風土（価値観・環境）の醸成に繋がっていきます。



## 関係性の質は「心理的安全性」で決まる

心理的安全性が下がると関係性の質による問題を招き、事業成長の鈍化に繋がります。



## 心理的安全性を高める方法

心理的安全性が低い人は「誰かに否定される不安感」から主体的な行動を避けるため、称賛などポジティブな体験を提供することで安心感が高まり、良い行動を増やせます。

### 不安感

心理的安全性を低下させる4つの不安

無知 無能 邪魔 否定的



また否定されるかも…

- ・ 発言や挑戦を控える
- ・ やる気低下 / メンタル不全
- ・ 重要な情報共有を怠る

よくやった！

すごいね！ありがとう

### ポジティブな 声かけ

#### Point

よい行動や貢献を伝えましょう  
具体的に称賛しましょう  
感謝の言葉を伝えましょう

### 安心感

よし、次も頑張ろう！

認められてる！

やって良かったんだ



- ・ 自発的な発言や挑戦が増加
- ・ モチベーションが向上
- ・ 問題の早期発見&解決

## 良い行動の見える化で、組織全体へ効果拡大

さらに「良い行動への称賛」を上司 / 部下間に留めず、組織全体でシェアし合うと相互理解も深まって部門間などより広い関係性が向上し、良い行動が増えていきます。



# Uniposが事業成長に効果的な理由

## Uniposが事業成長に効果的な理由

Uniposは「貢献に対する称賛」を共有し、組織内の良い行動を増やすサービスです。貢献の可視化で関係性の質を高め、生産性の向上 / 離職率の改善を実現します。

### Uniposの特徴

1 タイムラインで  
貢献を把握

2 シンプルで  
使いやすい設計

\*Teams、Slackでも利用可能

3 ポイント付与で  
利用促進も

The image displays the Unipos interface, which is a platform for recognizing and rewarding team members. It features a main timeline view and a mobile app view.

**Timeline View:**

- Header:** Includes navigation options like 'すべて' (All), 'フォロー中' (Following), 'ピックアップ' (Pickup), 'もらった' (Received), 'おくれた' (Owed), and '拍手した' (Clapped).
- Post 1:** From 佐藤 奈々 (Sato Nana) to 山本 明秀 さんへ (Yamamoto Akihiko). Text: '今日は新しい施策の相談に乗っていただきありがとうございました。不安もなくなり、目指す先も明確になって、これからがとても楽しみです。#果敢にチャレンジする' (Thank you for consulting on the new strategy today. I'm no longer nervous, and the goal is clear, so I'm excited for the future. #Be brave and challenge yourself). Includes a '400' points badge and a '67' clap icon.
- Post 2:** From 土屋 圭太 (Tsuchiya Keita) to 山田 敦子さん, 伊藤 友宏さん, 他9人へ (Yamada Atsuko, Ito Tomohiro, and 9 others). Text: '先日開始された広告経由で商談が決まり、無事受注に繋がりました。マーケティング部の皆さん、ありがとうございます。#部門を超えて協力する' (The sales conversation was finalized through the advertising channel started last week, and we successfully received an order. Thank you to the marketing department everyone. #Collaborate across departments). Includes a '3pt' badge and a '181' clap icon.
- Post 3:** From 鈴木 純一 (Suzuki Junichi) to 野島 愛花 さんへ (Nojima Aika). Text: '今回の大型受注は野島さんのサポートとアイデア無しには実現しませんでした。本当にありがとうございます。#影の立役者' (This large order was not possible without Aika's support and ideas. Thank you so much. #The invisible hero). Includes a '50pt' badge and a '219' clap icon.

**Mobile App View:**

- Header:** Shows '9:41' and '400' points.
- Post 1:** From 野島 愛花 (Nojima Aika) to 鈴木 純一 さんへ (Suzuki Junichi). Text: '今日は新しい施策の相談に乗っていただきありがとうございました。不安もなくなり、目指す先も明確になって、これからがとても楽しみです。#果敢にチャレンジする' (Thank you for consulting on the new strategy today. I'm no longer nervous, and the goal is clear, so I'm excited for the future. #Be brave and challenge yourself). Includes a '105' points badge.
- Post 2:** From 伊藤 友宏 (Ito Tomohiro) to 田村 友里恵さん, 他5人へ (Murakami Tomoe and 5 others). Text: '先日開始された広告経由で商談が決まり、無事受注に繋がりました。マーケティング部の皆さん、ありがとうございます。#影の立役者' (The sales conversation was finalized through the advertising channel started last week, and we successfully received an order. Thank you to the marketing department everyone. #The invisible hero). Includes a '20pt' badge.

**Summary and Info:**

- Summary:** Shows '今週おくれる' (Points owed this week) as 400 and '今月もらった' (Points received this month) as 1,500, with a total '累積 12,300' (Total accumulated points).
- Info:** A section titled '【説明書】Uniposをこれから利用する従業員へ' (Manual for employees using Unipos from now on) provides instructions and mentions a campaign for #Dialogue.

## 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が効果的な理由



# 広がりを見せるUniposによる 風土改革と事業成長の事例

## 広がりを見せる導入事例

- コロナ禍以前から組織の課題や改革に悩んでいた企業での導入が進み、メーカー、小売業、金融業など多様な業種・分野へ拡大中。
- ピアボーンズにおけるリーディングカンパニーとして様々な業界での顧客の使用体験をデータとノウハウで保有・蓄積しています。

### IT・情報通信



### 人材サービス



### 製造・メーカー



### 出版



### 金融



### 小売・百貨店



### 不動産・建設



\*一部導入の企業を含む。

銀行特有の縦割社会、上意下達の文化を打破。様々な取り組みで組織全体の挑戦風土を醸成。



右：藤島 秀幸さん（株式会社静岡銀行 経営管理部 理事部長）  
左：伊藤 邦雄さん（一橋大学 CFO教育研究センター長）

## 株式会社静岡銀行様

### 事業内容

銀行・クレジットカード・証券事業/株式公開支援/経営コンサルティング

### 導入前の課題感

「短期思考」や「内向き志向」が顕在化しつつあり、上意下達で旧態依然とした文化風土が残る画一的な働き方だった。

Before

### 導入後の効果

『Cheer\*Chat』として親しむUniposの活用で、日常的に感謝や賞賛を伝え、「認め合う文化風土」を醸成。1on1の実施、OKRやValueにもとづく人事評価制度導入などの相乗効果で、社員が失敗を恐れず自ら挑戦できるような組織へと変革を促した。

After

会社全体が『感謝体質』に改善。Slack×Uniposで、明治19年創業トップダウン型老舗企業が能動的にイノベーションに取り組む現場環境を構築。



## 株式会社カクイチ様

### 事業内容

ガレージ・倉庫事業 / 太陽光発電パートナー事業

### 導入前の課題感

部門をまたぐ社員同士のつながりが薄く、さらに「言われたことだけやればいい」という受け身の傾向があり、イノベーションの阻害要因となっていた。

Before

### 導入後の効果

Uniposで高まった心理的安全性を土台に、ビジネスチャットツールで組織やチーム内の縦と横の関わりや活動量がさらに増え、社員が能動的にイノベーションに取り組む環境が形成された。

After

Unipos Award 2022受賞社

## 活用事例 | 広がりを見せるUniposによる風土改革と事業成長の事例

世界有数アルミニウム総合メーカーが構造改革の一環として「称賛する文化」を醸成。  
心理的安全性スコアは導入から4か月で4.6点→5.1点に大幅改善(全国平均:4.8点)。



### 株式会社UACJ様

#### 事業内容

アルミ圧延品及びアルミ等加工製品の製造及び販売事業

#### 導入前の課題感

安全で確実な仕事が『できて当たり前』だという意識が根付いているため『称賛する』という文化はなく、仕事の意義や誰かの役に立っていると実感できない社員が多かった。

Before

#### 導入後の効果

称賛が可視化されることもあり、「新しい文化」が定着しつつある。  
組織変革に欠かせない「好奇心と挑戦心」の土台となる心理的安全性を着実に向上させることができた。

After

## 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



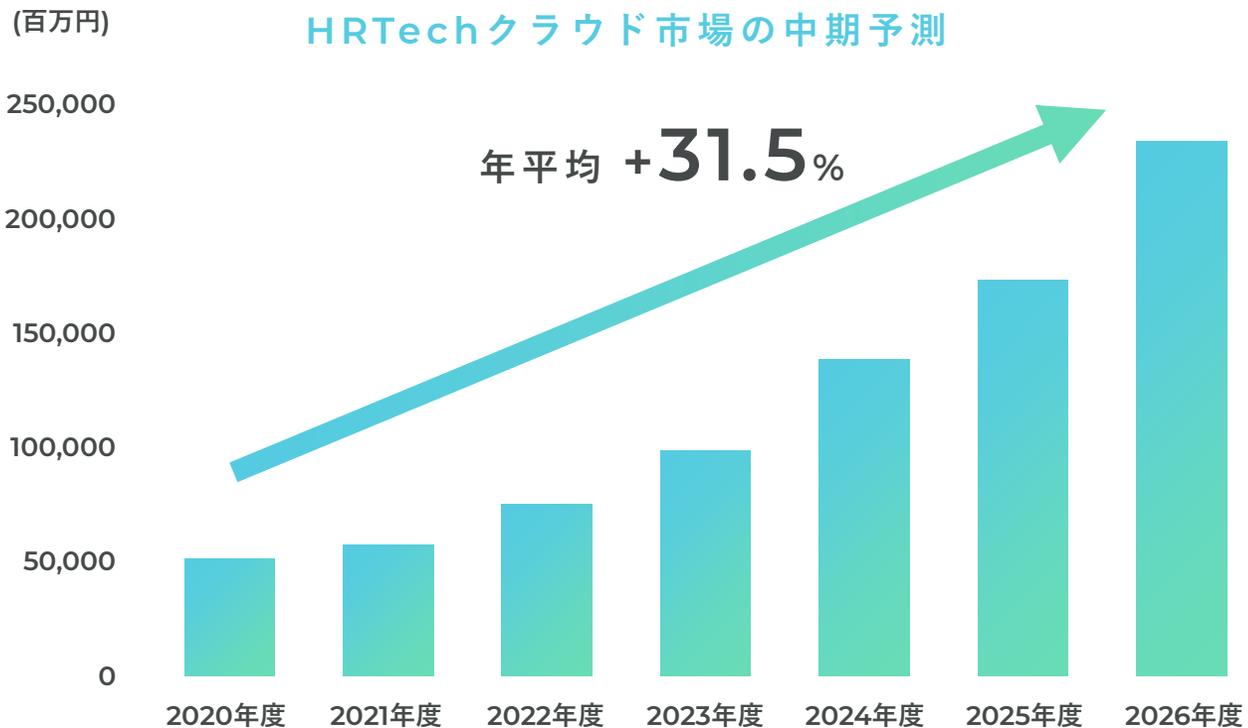
### システム開発・支援



# 安定的な収益モデルと 顧客拡大の余地

## HRテック市場成長率を上回るUnipos(ピアボーン)の成長率

HRテック全体の市場規模としては、2026年度には2,270億円に達する見込み。  
Unipos事業は当第1四半期も前期に引き続き、想定される市場成長率(年平均+31.5%)を上回って成長しており(+46.2%)、前期の成長率(+45.4%)をも越えて加速して成長中。



出所:デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社「HRTechクラウド市場の実態と展望 2021年度版」

## Uniposの売上成長率(YoY)

前期(22年3月期) 通期

+45.4%



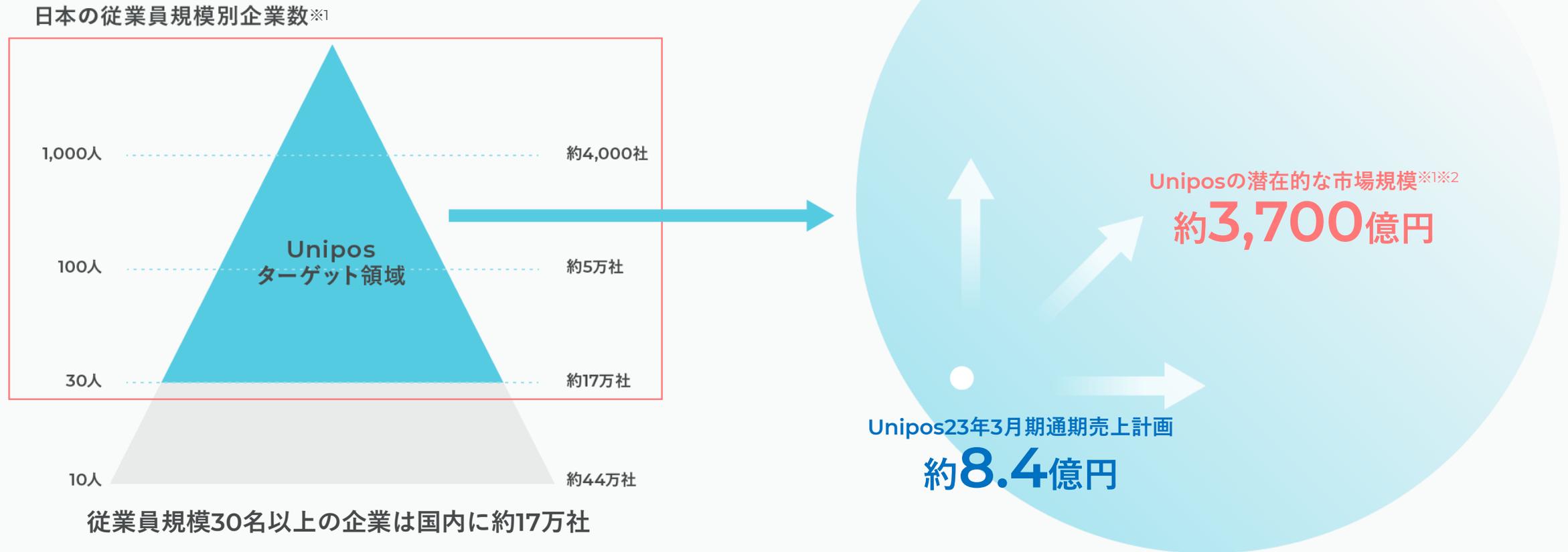
23年3月期 第1四半期

+46.2%

(対前年同期比)

## 顧客獲得の拡大余地

Unipos導入の効果が実感できるのは、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。



※1 出所：総務省・経済産業省「令和3年経済センサス活動調査」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

# 2023年3月期 第1四半期 決算概要

# 2023年3月期第1四半期 業績サマリ

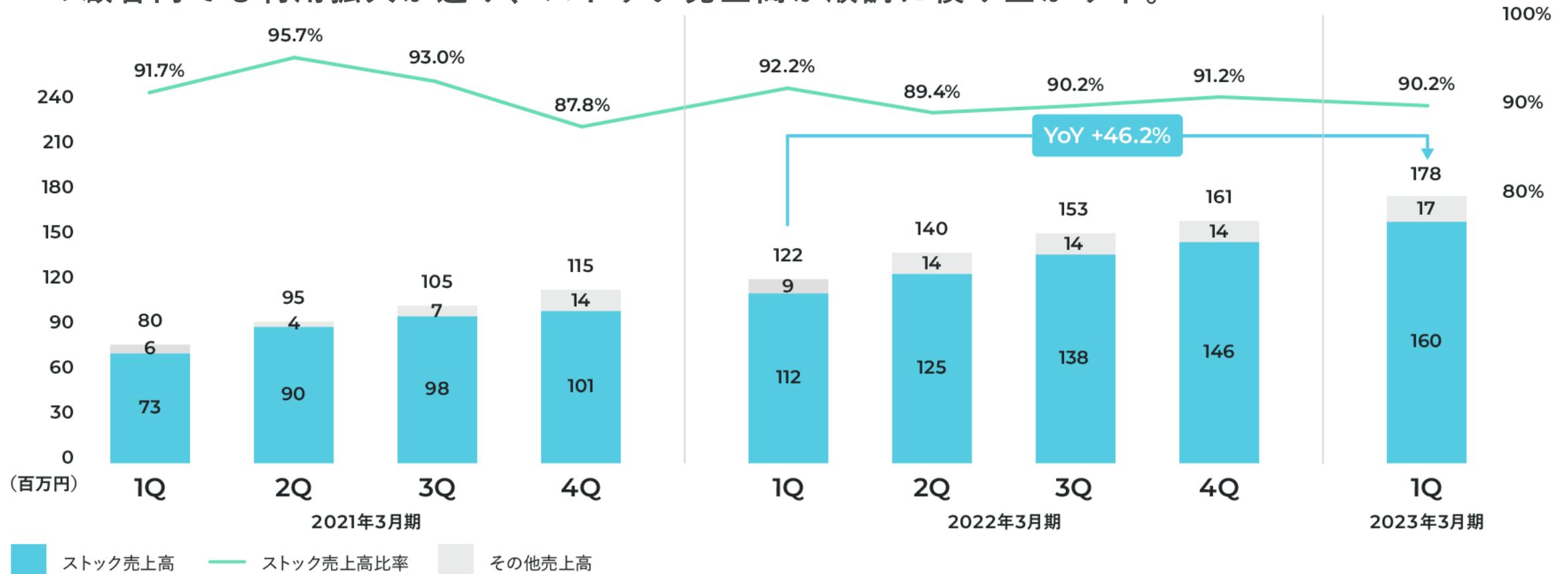
- 当第1四半期売上高は179百万円。広告事業終了に伴い、対前年同四半期で▲274百万円。
- 各種費用の削減と特別利益の発生により、純損失幅は売上の落ち込み分からは縮小し、対前年同四半期で▲41百万円。
- 通期業績予想に対しては引き続き順調にストック売上を積上げており、第2四半期および下期に向けて計画通りに進捗中。

(百万円)	前期第1四半期 (22年3月期 1Q)	当第1四半期 (23年3月期 1Q)	対 前年同四半期 (対 22年3月期1Q)	通期業績予想
売上高	454	179	▲274	838
営業利益	▲186	▲298	▲112	▲1,138
経常利益	▲189	▲298	▲109	▲1,150
税引前当期純利益	▲189	▲230	▲41	▲1,150
当期純利益	▲189	▲230	▲41	▲1,154

※前期については連結ベースの金額を記載しております。当社の連結子会社であったUnipos GmbHは2022年3月31日付で解散及び清算の決議をしたことにより、当期より連結決算の対象範囲から除外しております。前期、当期におけるUnipos GmbHの影響額は僅少であるため簡便的に前期連結ベースの数字と比較しております。

# Unipos事業売上高推移（3ヶ月実績）

- 当第1四半期のストック売上高比率は90.2%。売上高は前年同四半期比で+46.2%。
- 22年6月末現在、顧客件数は348件\*。新規受注・利用開始顧客の増加とともに、既にご利用中の顧客内でも利用拡大が進み、ストック売上高が順調に積み上がり中。

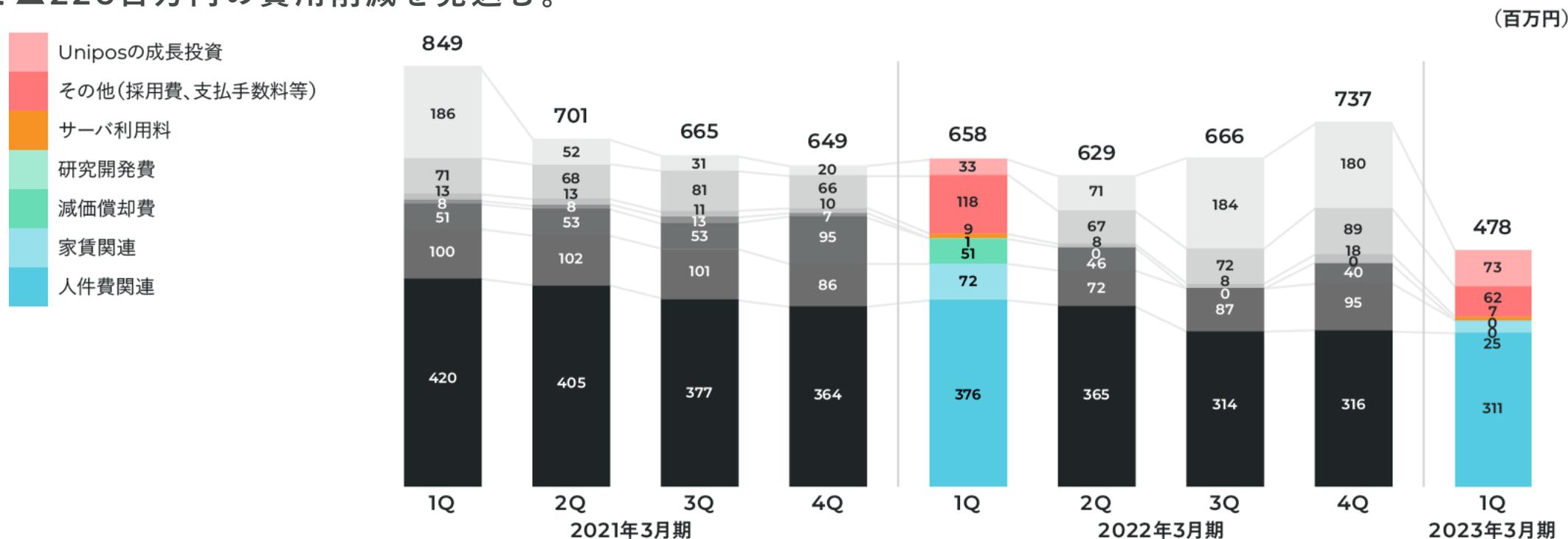


ストック売上高：継続課金対象となる月額料金 その他売上高：初期費用等の一時的な費用

\*ユーザー利用料の契約件数のみを記載。過去開示の件数は一時停止中の企業(件数)なども含まれていたが、当該契約件数は一時停止企業および解約済企業を含めず算出。

# 原価・販管費推移（3ヶ月実績）

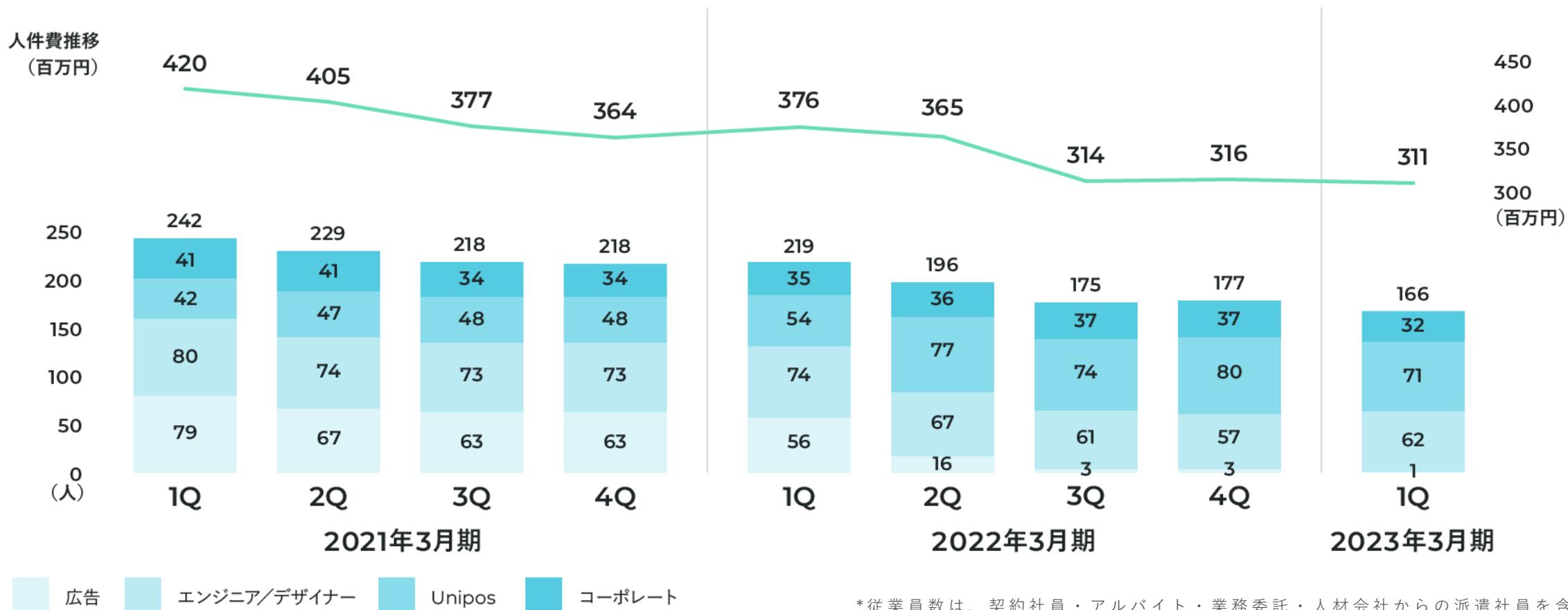
- 成長投資：当第1四半期は自社主催の大規模なカンファレンス等未実施のため、対前四半期(22年3月期4Q)で▲107百万円の縮小。引き続き費用対効果に注視し、投資効果の高い自社イベントへ注力予定。
- 減価償却費：前期末において固定資産の減損(特別損失として計上)が既に完了しているため、当期の発生は極めて僅少となる見込み。
- 家賃関連費用：オフィス移転による大幅な費用削減により、対前四半期で▲70百万円。通期でも対前期で▲226百万円の費用削減を見込む。



※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

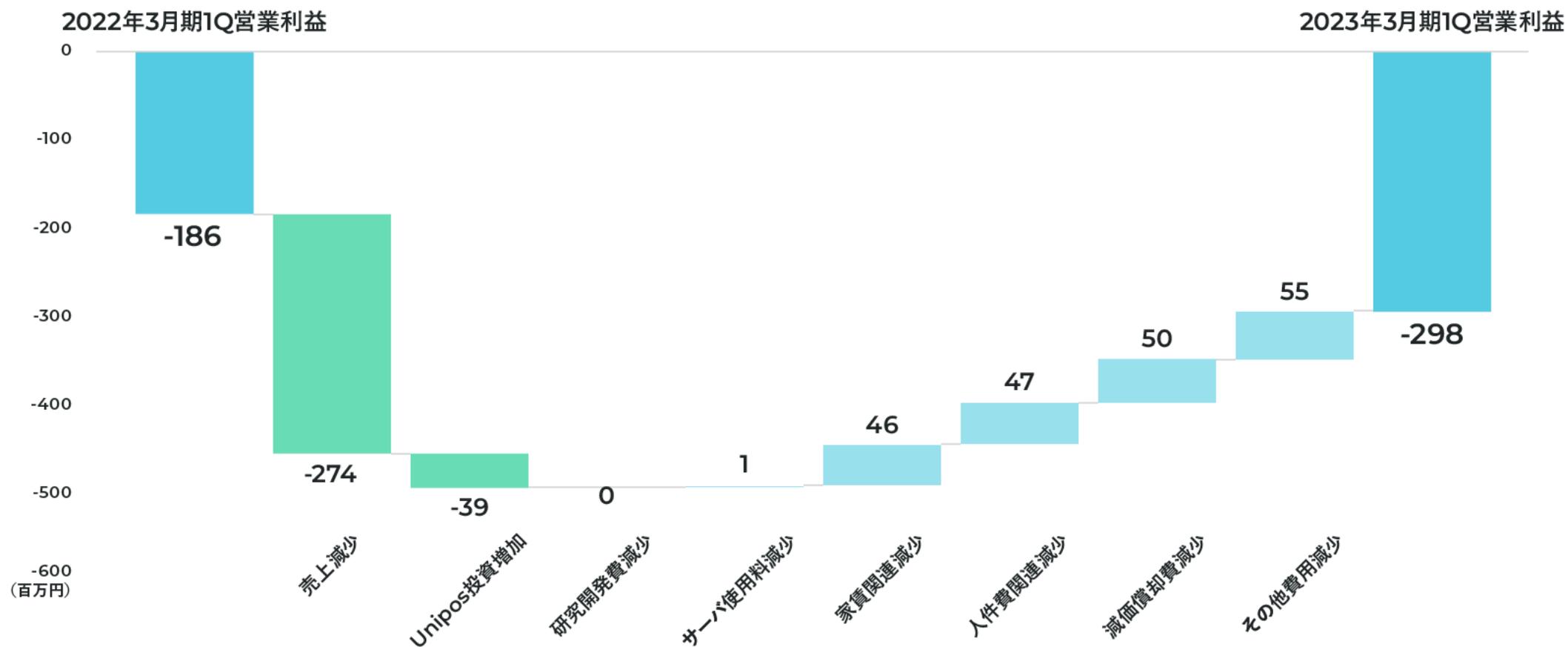
広告事業の終了に伴い、前期に続き当第1四半期においても退職者数が18名ほどに上ったが、第2四半期以降はほぼ通常通りの減少幅で推移する見込み。人件費全体としてはUnipos事業に特化した中途採用も進んだため、前四半期(22年3月期4Q)とほぼ同水準で推移。



\*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

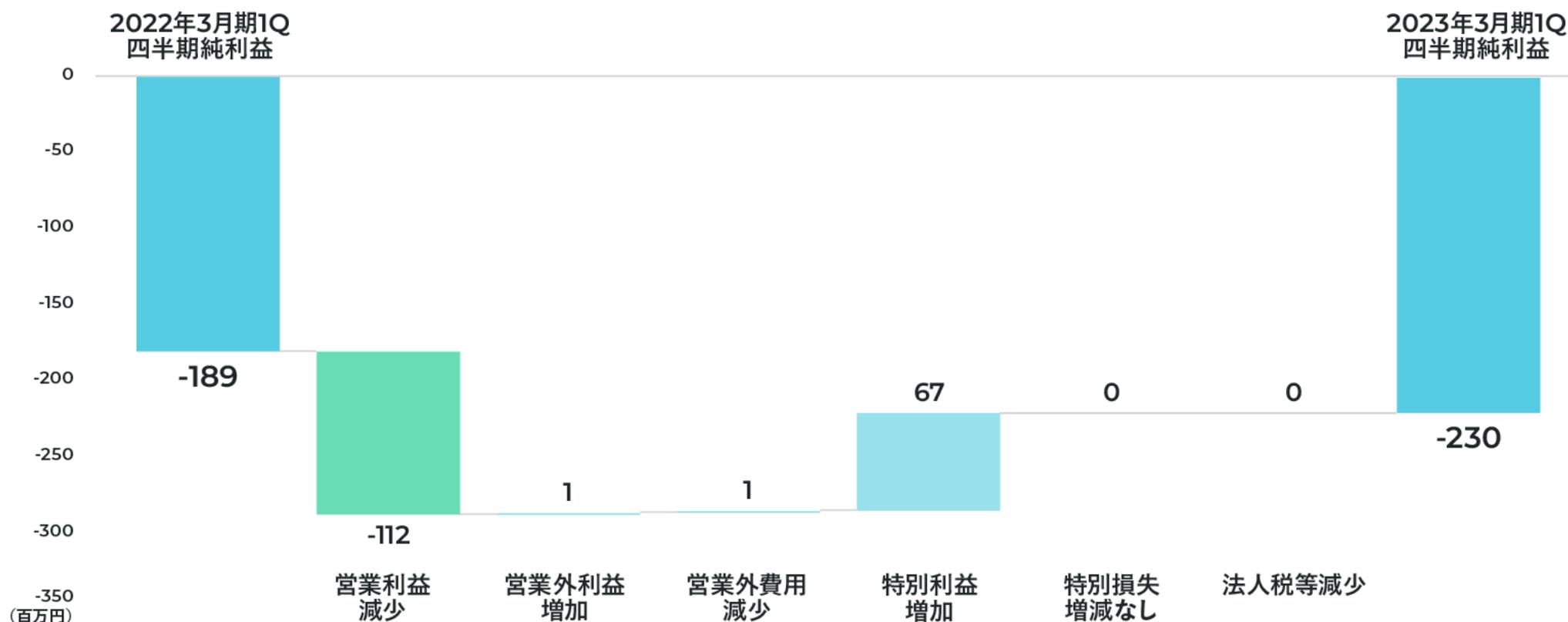
# 営業利益増減要因

広告事業終了に伴い売上は押し下がったが、家賃・人件費等のコスト面での改善により、営業利益ベースでは前年同四半期(22年3月期1Q)に対して、112百万円減の▲298百万円に着地。



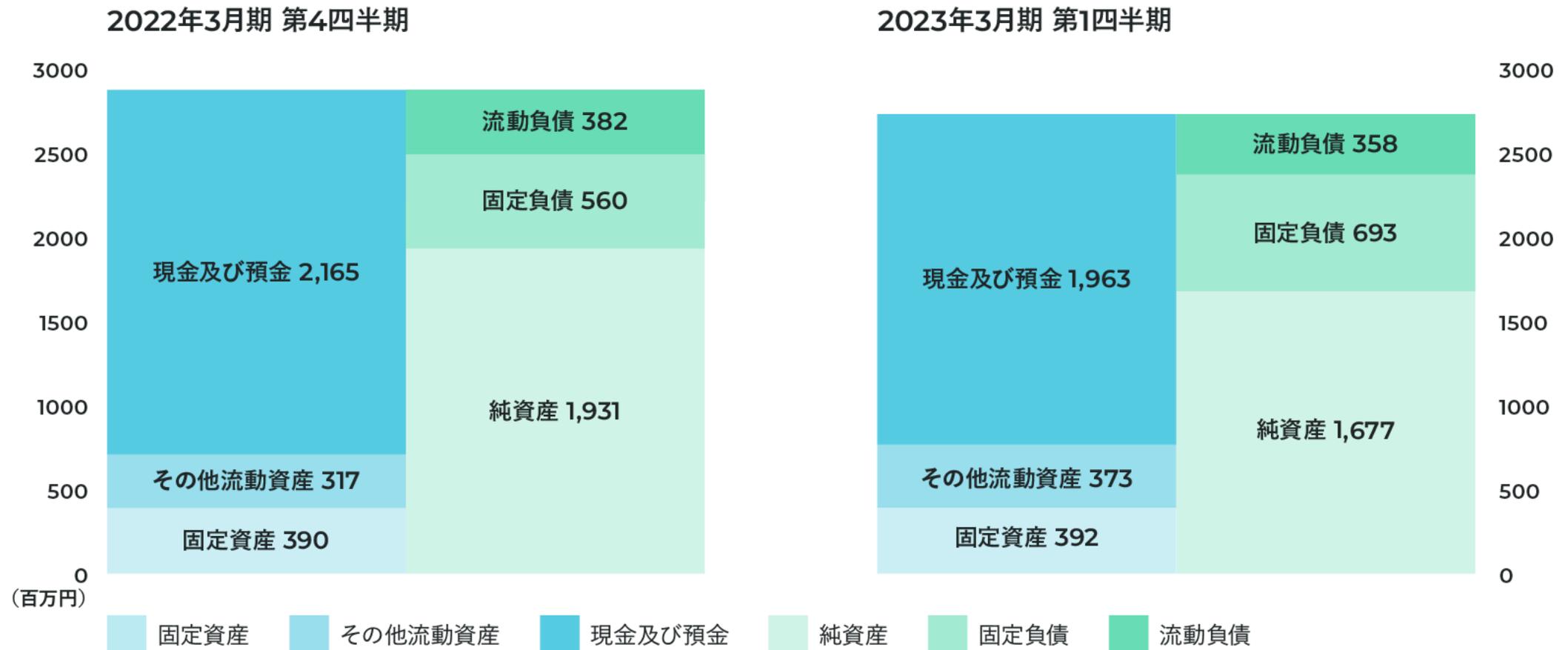
# 四半期純利益増減要因

解約違約金相当額の一部返還(約45百万円)および自己新株予約権消却益(約23百万円)の特別利益の発生に伴い、四半期純利益は前年同四半期に対して41百万円減の▲230百万円に着地。

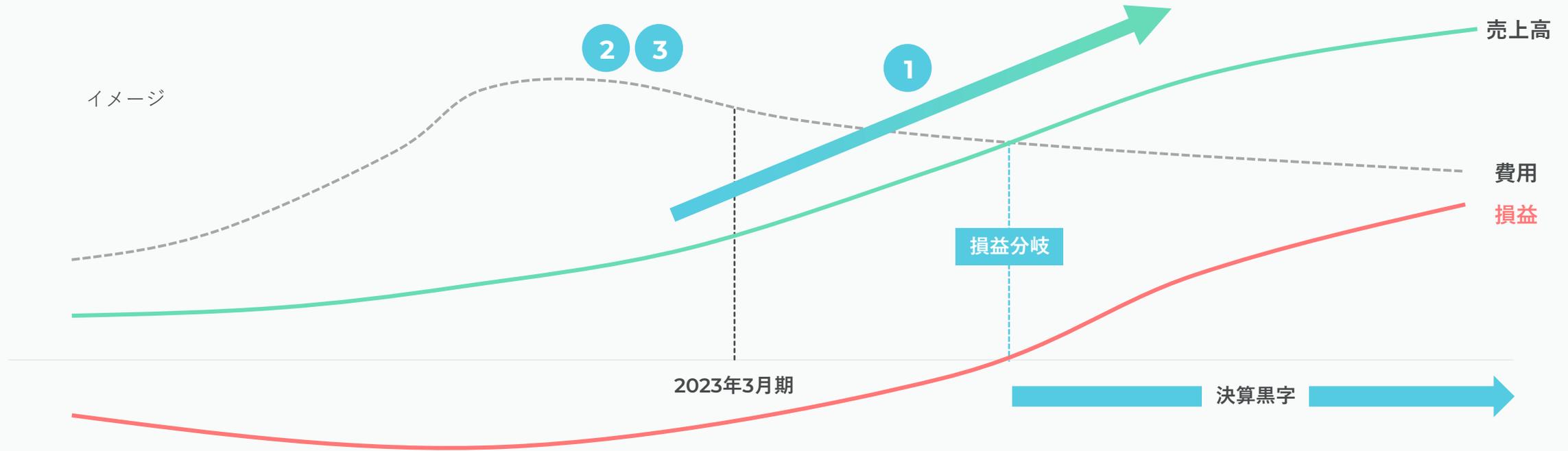


# バランスシートの状況

資金調達から一事業年度が経過。キャッシュは潤沢な状態を維持できており、引き続き各種コストを圧縮しつつ、事業成長に向けて費用対効果の高い投資を継続していく予定。



## 決算黒字化に向けて



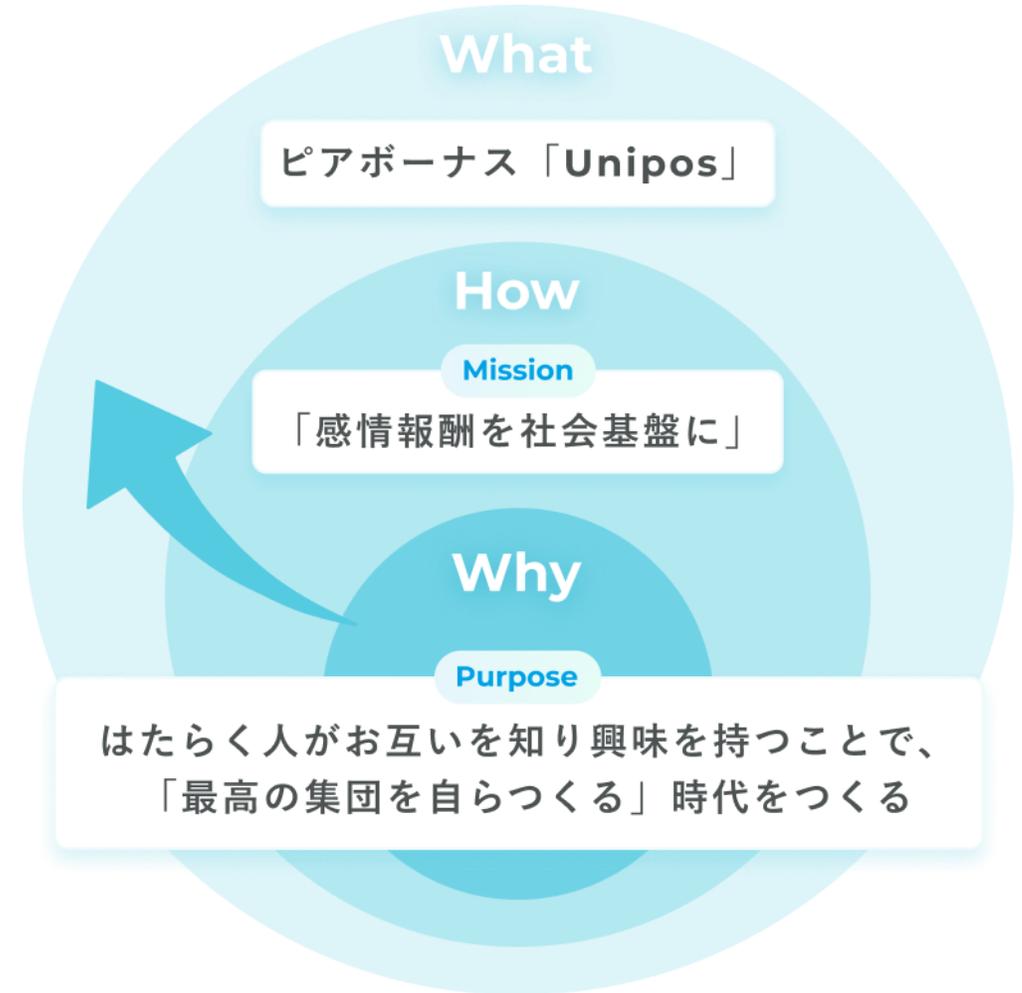
- 1 ストック売上高が90%以上の安定的な収益構造は変わらず、YoY+45%以上の成長をさらに加速させるべく、引き続き投資を実施していきます。
- 2 マーケティング投資については、費用対効果の高い施策に絞り実施をすることで、継続的な顧客獲得を図りながらも対前期(2022年3月期)で約1.2億円の費用削減を見込んでおります。
- 3 またオフィス移転(約2.2億円のコスト削減効果)や人件費の減少などに伴い、引き続き固定費も逡減していく見込み。コスト構造も改善に向かうため、業績向上と合わせて早期の決算黒字化へ繋がっていくものと考えております。

## Uniposが目指す将来像・ビジョン

現代は、インターネットやテクノロジーの進化により、個人の行動・発信によって集団が変えられる時代です。

Uniposを通じて、組織内でオープンに社員の貢献がシェアされることで、自然と関係性の質が向上し、心理的安全性が高まるだけでなく、理想の組織へ変えていくことができます。

そんな企業が増えるよう、わたしたちUnipos株式会社の存在意義（パーパス）は、**はたらく人がお互いを知り興味を持つことで、「最高の集団を自らつくる」時代をつくる**こととし、日本の産業を支える人たちの組織とその改革をサポートできるサービスを提供していきます。



## 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6月30日時点
市場情報	東京証券取引所 グロース市場 (6550) 2017年6月27日上場

## 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)



J-Startup

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  
「ピアボーナス@」カテゴリ No.1サービス



#### 【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。