

A background image showing a business meeting. Two people are seated at a table, looking at documents and a laptop. The scene is overlaid with a semi-transparent cityscape and a warm, golden light effect. The text '事業計画及び成長可能性に関する事項' is centered over the image.

事業計画及び成長可能性に関する事項

2023年2月



東証グロース（証券コード：4486）

01		事業概要	-----	3
02		市場環境について	-----	16
03		競争力の源泉について	-----	20
04		事業計画	-----	31
05		リスク情報	-----	46

1. 事業概要

中堅・中小企業のコーポレートIT部門の課題を解決する、
人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
コーポレートIT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」

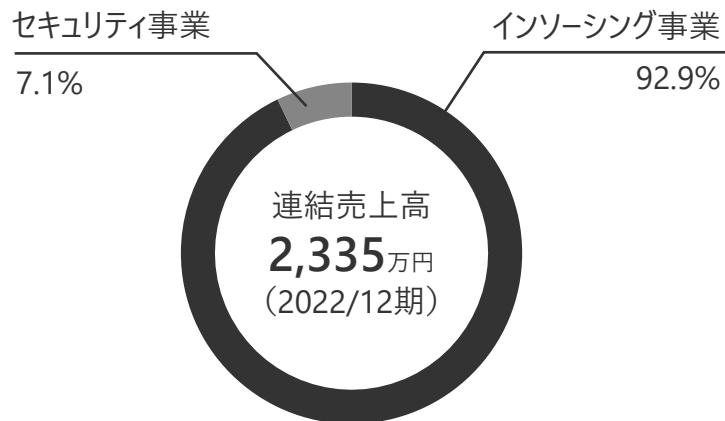
- 当社は「中小企業を内側から元気にして社会の役に立つ」という志により、2005年2月に創業
- 人的資源・知的資源をオープンかつ安全に共有する「シェアード・エンジニアリング」と呼ぶ、独自のノウハウを磨く
- コーポレートITに関わる豊富なナレッジを蓄積し、「インソーシング事業」と「セキュリティ事業」の2事業を展開

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
(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」)
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)

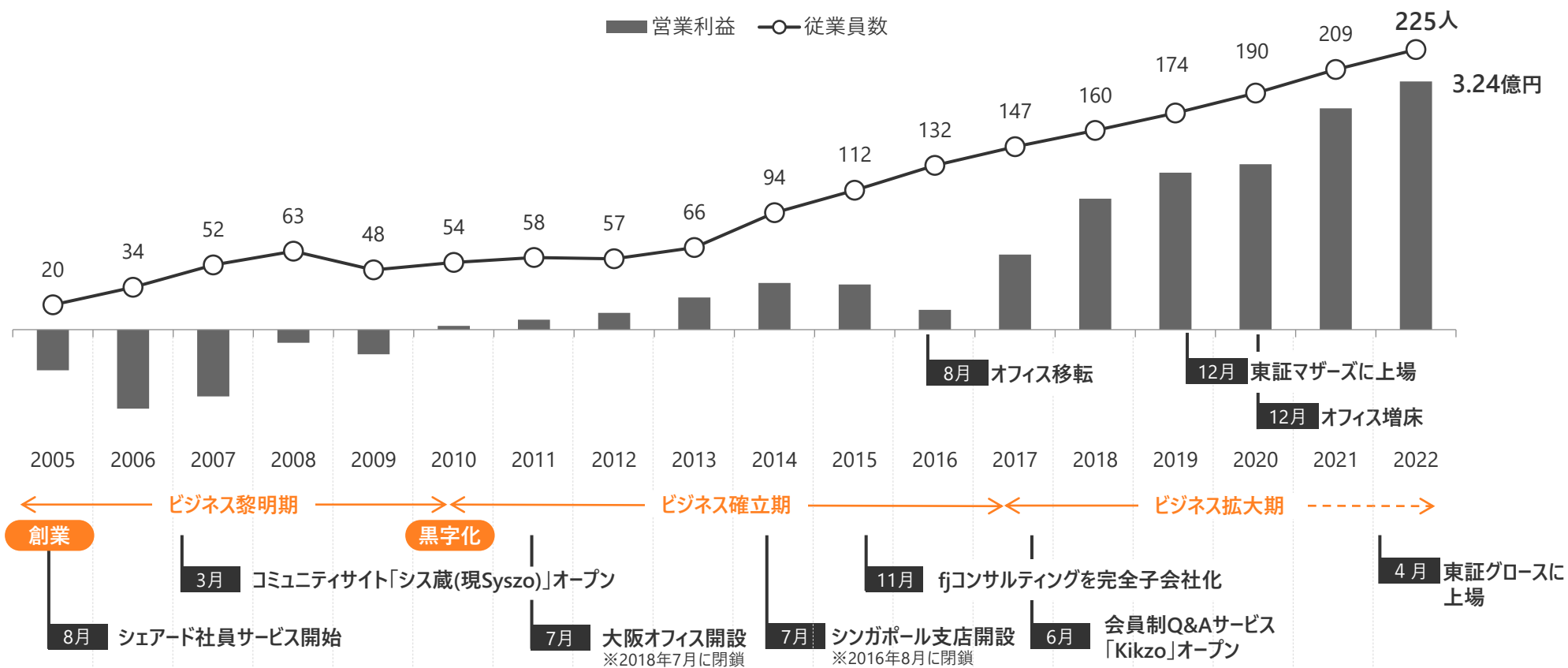
従業員数 225名 (2022/12末)

関連会社  fjconsulting

※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。

会社沿革・業績推移

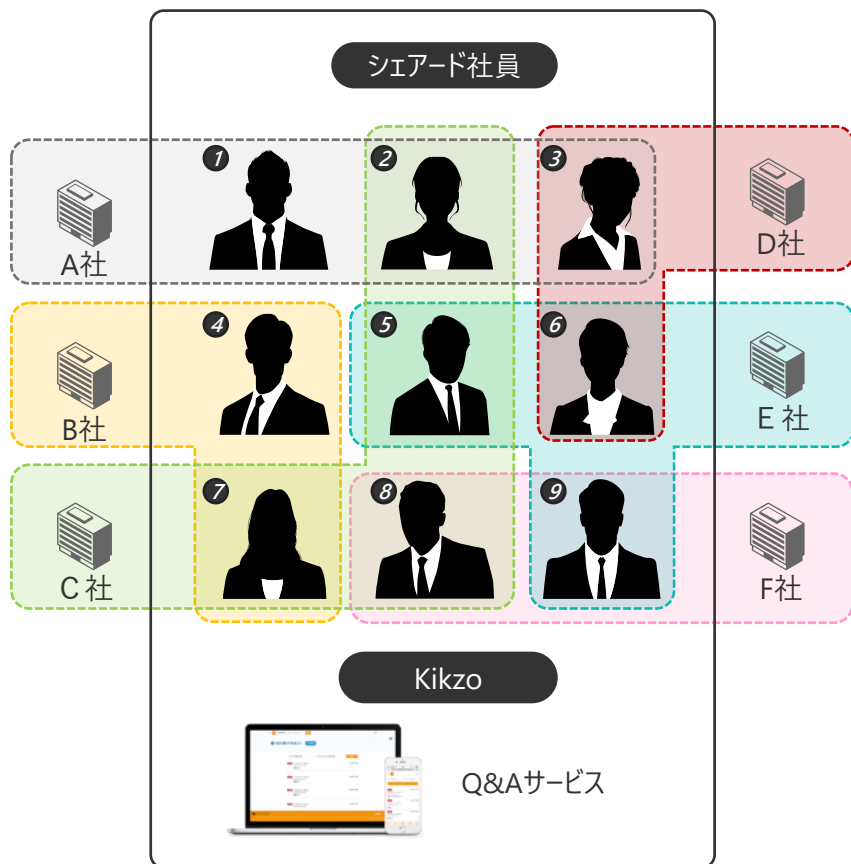
- 2005年の創業以来、中堅・中小企業（50名～1,000名の成長企業）の顧客ニーズにマッチするサービスを継続的に開発
- リーマンショック後の2010年には黒字化を達成。現在のサービス形態の確立に至る



※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。

主力事業の概要：インソーシング事業

- 中堅・中小企業のコーポレートIT部門の業務支援に特化した、会員制のシェアリングサービスを提供
- 異なるスキルを有するシェアード社員の時間と知識を会員間でシェアすることで、「会員企業が共同で利用するコーポレートIT部門」の実現を目指す
- 受託開発やシステム運用が中心の一般的なITベンダーと比べ、コーポレートITに特化した総合支援サービスの提供で差別化



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

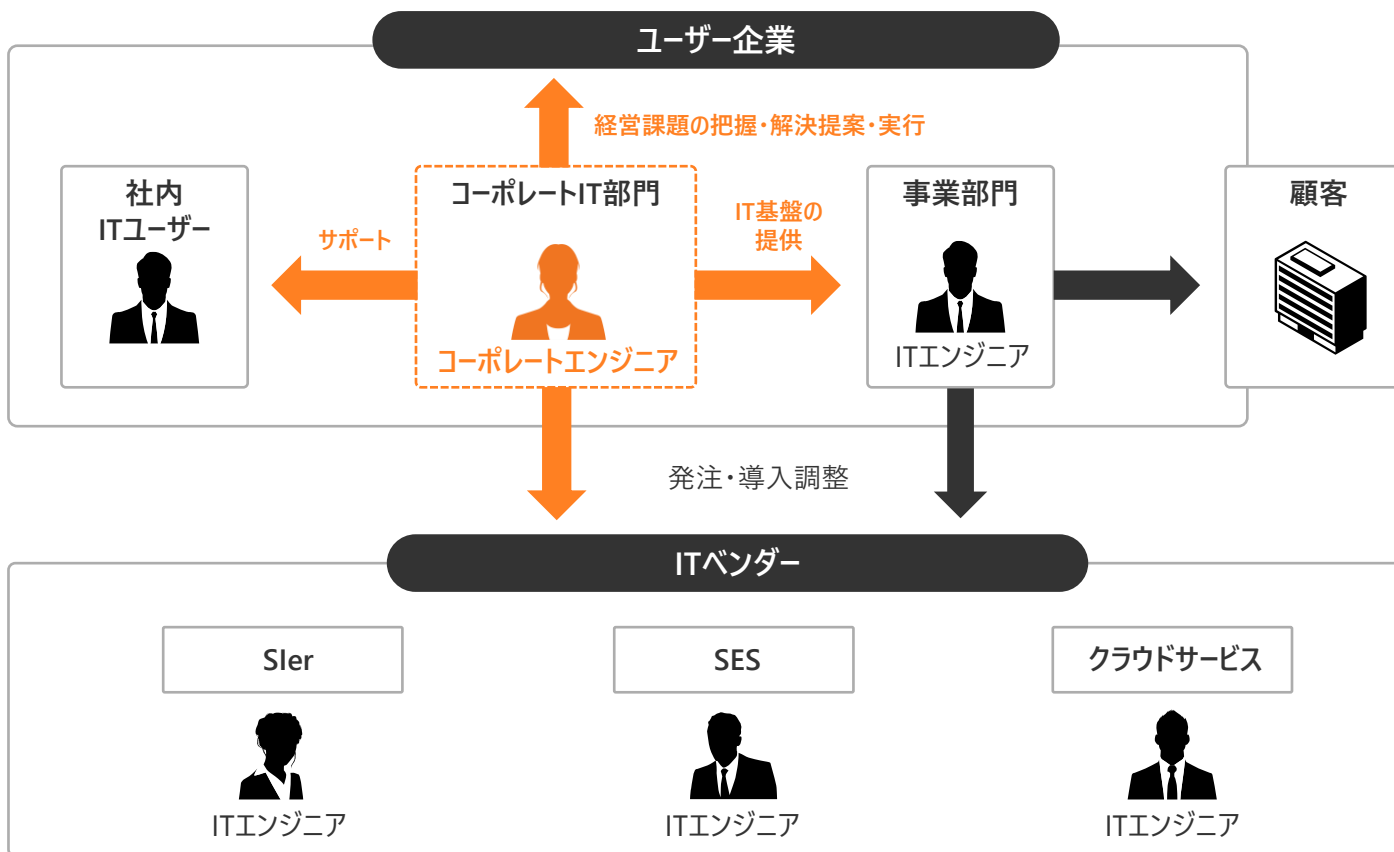
- クラウドサービス導入
- IT資産管理適正化
- 個別システムのリプレース
- NW/サーバ構築・運用
- インシデント管理・対応
- ドキュメント作成

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

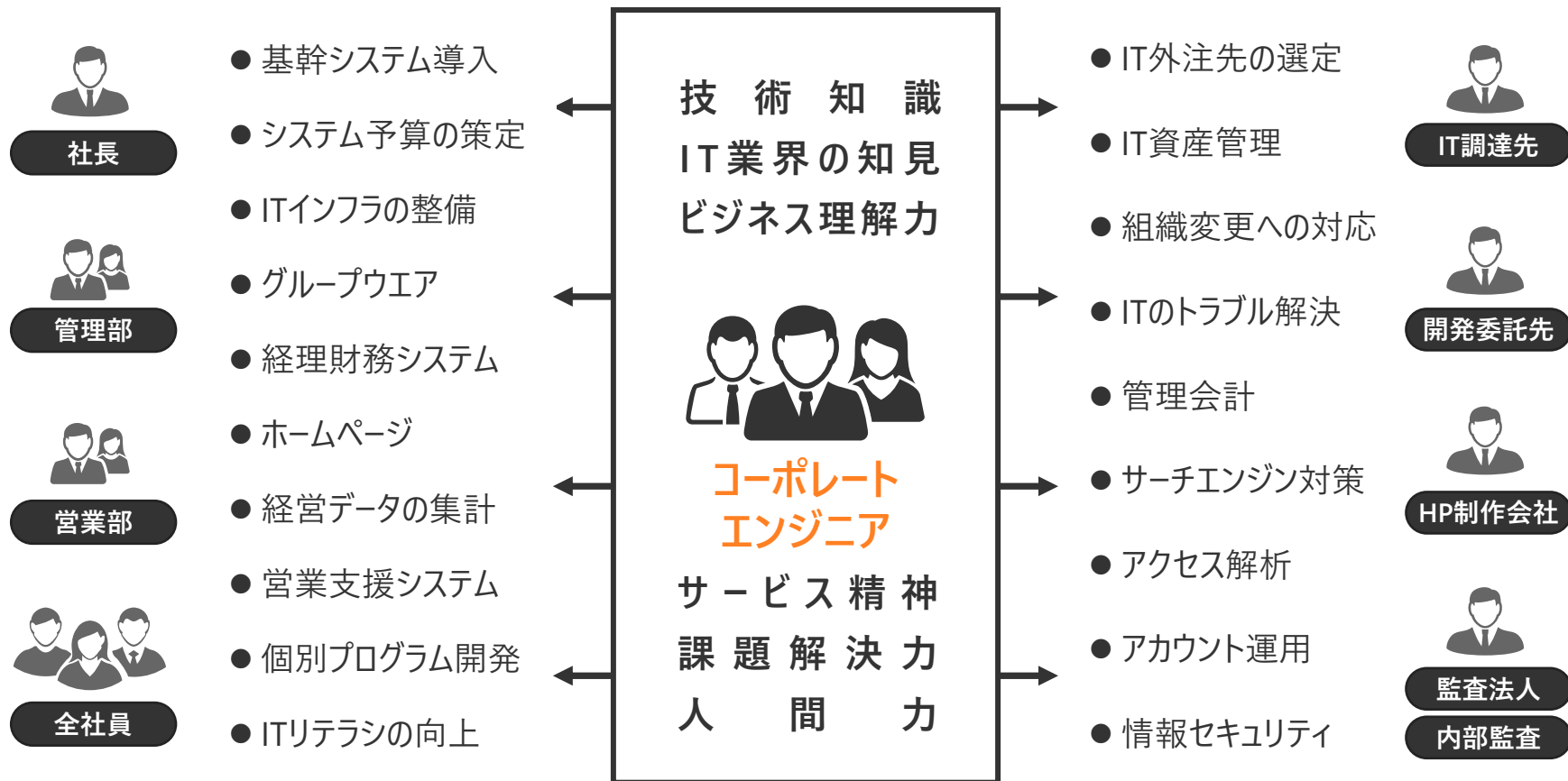
コーポレートエンジニアとは

- コーポレートエンジニアは、IT活用を切り口に所属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でプロデュースする専門職



コーポレートエンジニアに必要な知識は膨大

- 中堅・中小企業のコーポレートIT部門では、自社の各部門や外部ITベンダーとの調整など幅広い対応が求められている
- 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る



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、しゅみを確立
- 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

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存在しない
- 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構築し、サービスを提供することで、中堅・中小企業のITニーズを享受


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

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)	909	889	862	847	833	826	824	822	819		800

ボリュームディスカウント 

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 キットイング、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・グループウェア・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

キャッシュレスセキュリティ・コンサルティング

- 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」によって事業を展開
- 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提供



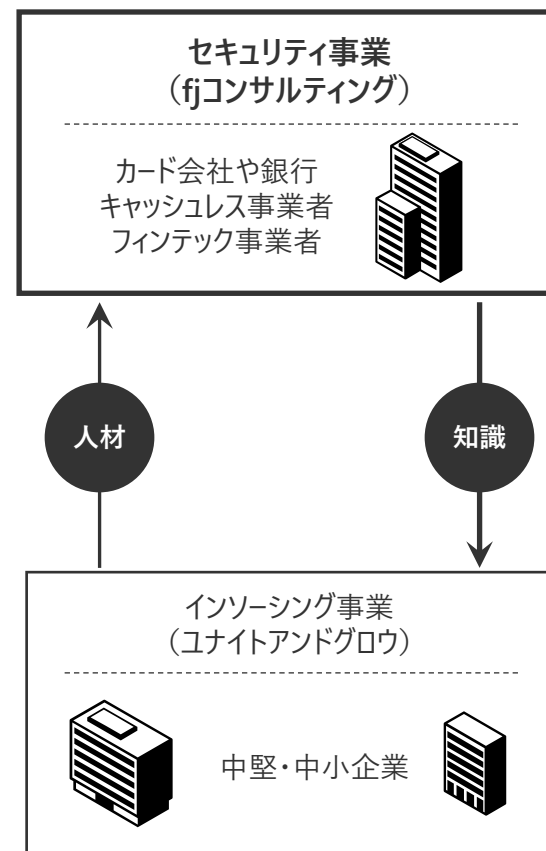
fjコンサルティング株式会社

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

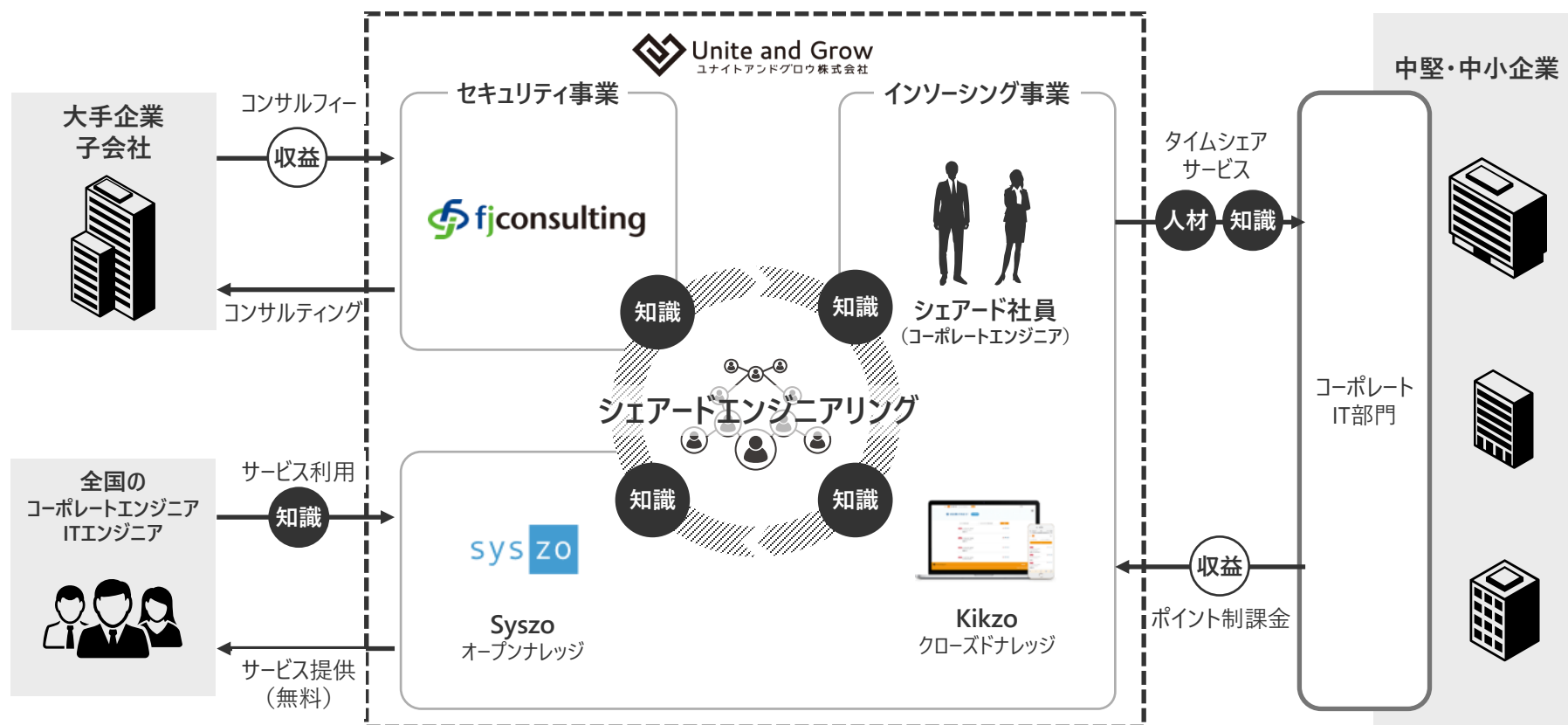
- PCI DSS研修コース
- PCI DSS脆弱性スキャン・ペネトレーションテストトレーニングコース



(*1) Payment Card Industry Data Security Standard

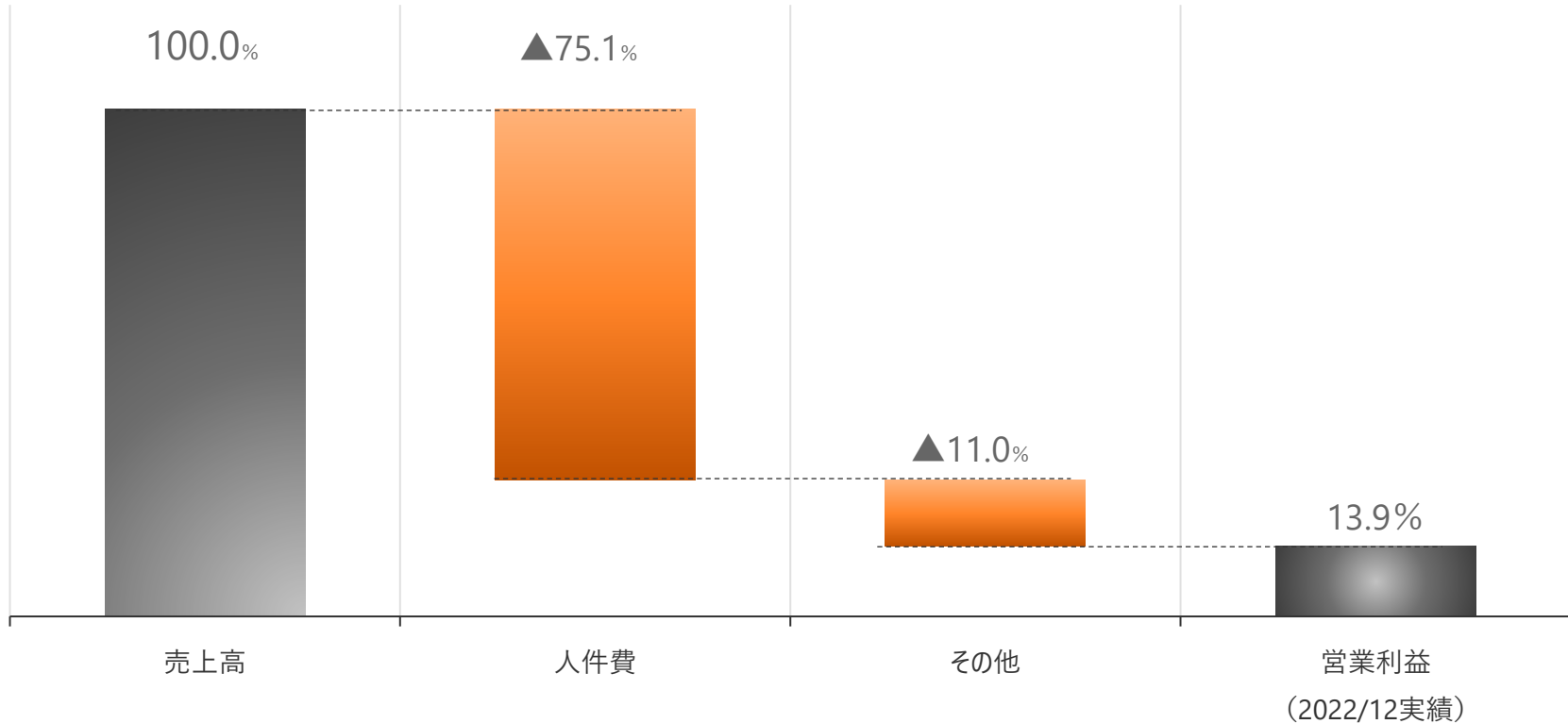
ビジネスモデルは「人と知識のシェアリング」

- ターゲット企業へのサービス提供を通じて、最新の知識やノウハウを循環させることで付加価値を向上
- 主力のインソーシング事業は、会員企業向けに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



コスト構造

- 2022/12期時点における主要なコストは人件費（人材採用費・研修費等を含む）が約75%を占める
- 人材関連への投資を継続して行いつつ、長期的には事業規模の拡大により営業利益率20%以上を目指す



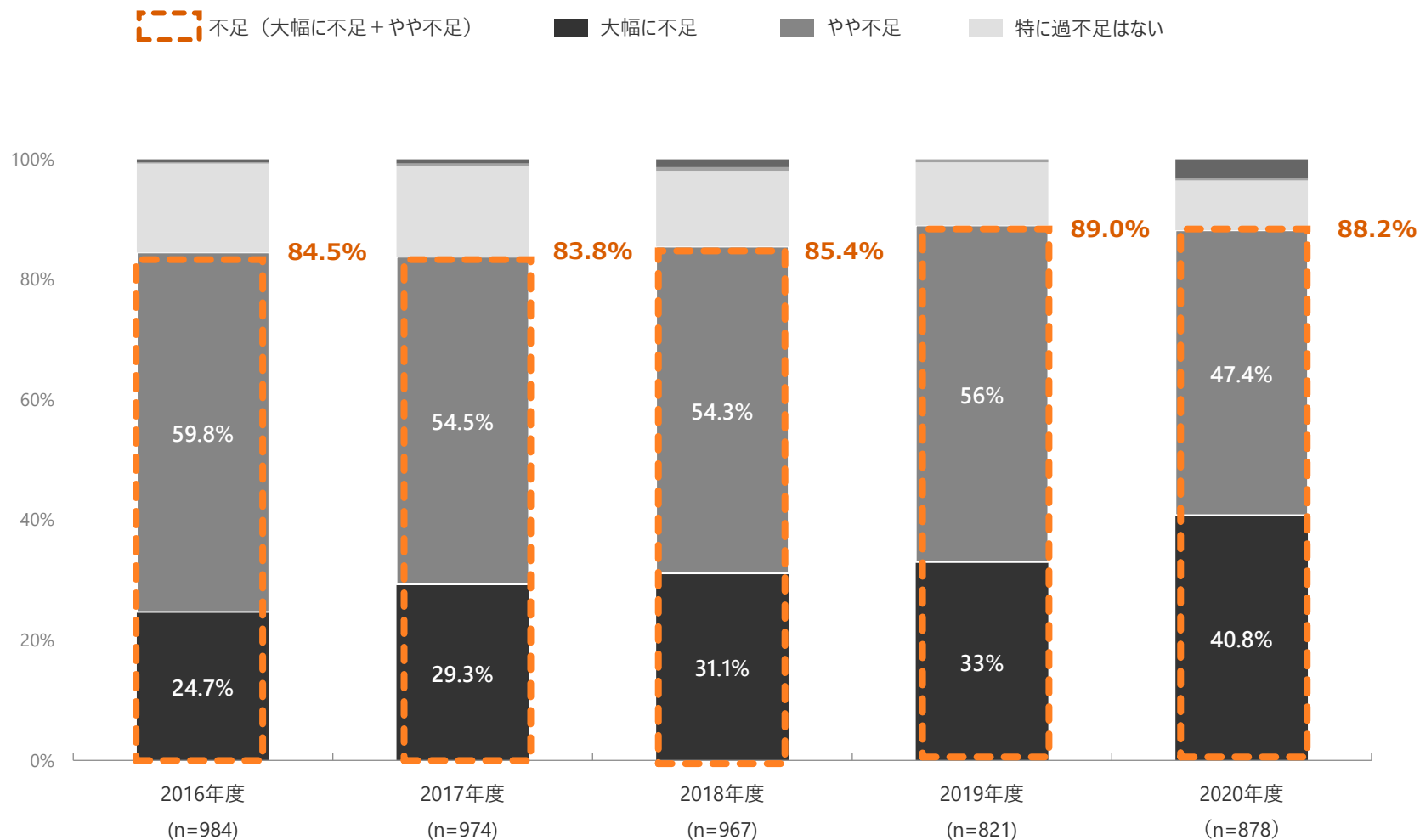
インソーシング事業 92.9%
セキュリティ事業 7.1%

インソーシング事業 57.2%
セキュリティ事業 6.0%
全社共通 11.9%

本社コスト
(地代家賃、減価償却費等)

2. 市場環境について

ユーザー企業のIT人材の「量」に対する過不足感



対象市場における成長ポテンシャル

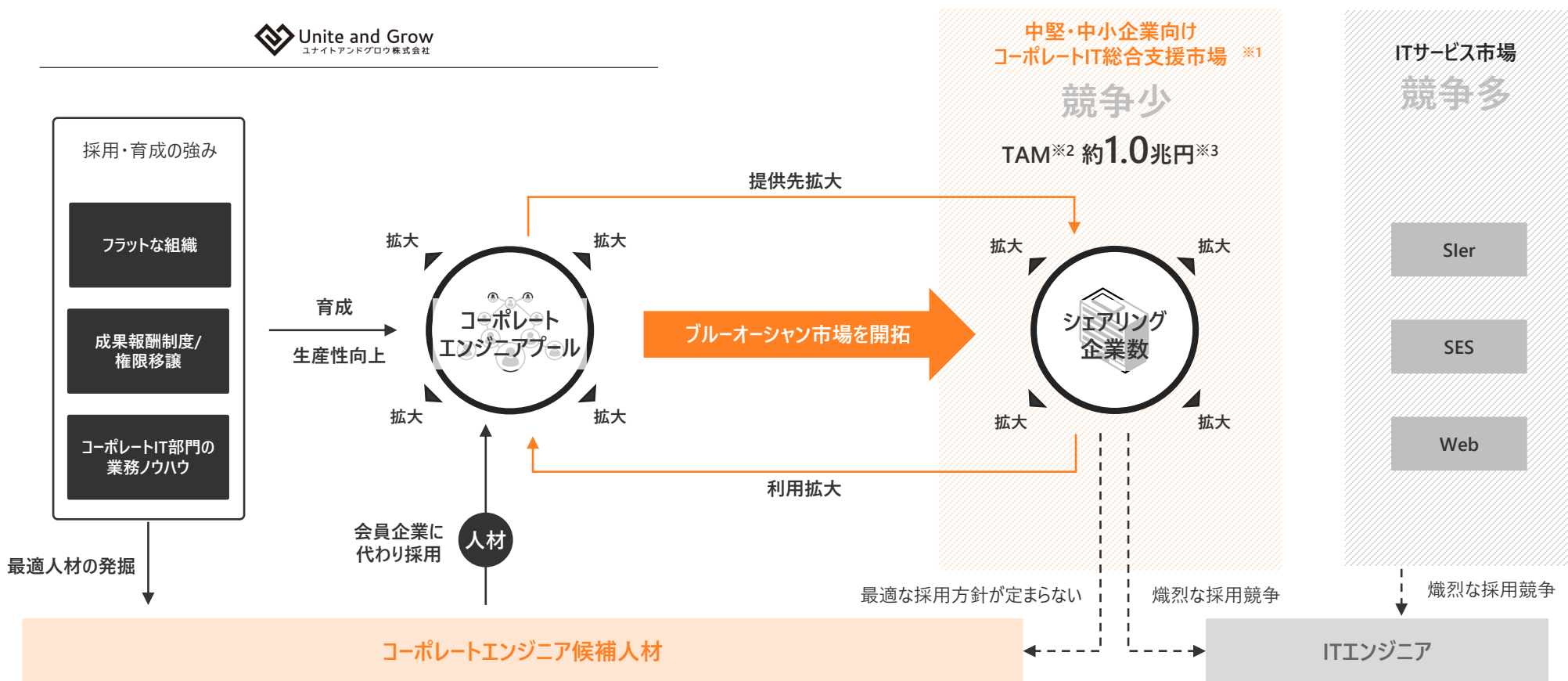
- 当社の主要ターゲット層となる従業員数50名～1,000名の企業数は12.3万社（東京都は1.8万社）
- 当社では特に「成長企業」に的を絞ることで、売上成長・利益成長・ノウハウ向上のバランスをとりながら、長期にわたる成長実現を図る

従業員規模	企業数 (うち、東京都内の社数)	当社顧客数 実働会員 FY2022 (うち、東京都内の社数)	当社売上構成比 FY 2022
10人未満	316.6 万社	4 社	0 %
10～50人未満	55.8 万社	40 社	11 %
50～300人未満	10.9 万社 (1.5万社)	133 社 (123社)	64 %
300～1,000人未満	1.4 万社 (0.3万社)	30 社 (25社)	17 %
1,000～2,000人未満	0.2 万社	9 社	7 %
2,000～5,000人未満	0.1 万社	0 社	0 %
5,000人以上	0.06 万社	1 社	1 %
計	385.06 万社 (41万社)	217 社 (196社)	100 %

当社の
ターゲット

ブルーオーシャン市場を開拓する当社の成長モデル

- 中堅・中小成長企業向けコーポレートIT業務の総合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
- 有能なコーポレートエンジニアプールの拡大、全国の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



(*) 当社の造語。

(*) TAMとは、Total Addressable Marketの略称。

(*) 2021年2月12日時点での推計。

当社サービス対象顧客数（総務省平成28年経済センサス）×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。

3. 競争力の源泉について

特長・強みのハイライト

01 中堅・中小成長企業向けに最適化されたビジネスモデル

- 顧客のコーポレートIT部門の一員としてのサービス提供、シェアード社員のスキルレベルの細分化・明確化
- スモールスタートを可能とするタイムシェアサービスにより、顧客ニーズへ柔軟かつ機動的に対応
- 顧客の信頼醸成による安定した顧客継続率（80%前後）とインバウンド中心の新規会員獲得

02 シェアリングゆえの効率的かつレバレッジの効いた収益モデル

- タイムシェアサービスの特性によるレバレッジの効いた収益モデル（1人あたり担当社数、1社当たり担当人数、個人のスキルレベル）
- 提供時間の短縮や高度なスキルの提供により、高まるサービス時間単価（最大17倍）
- 都心集中型ビジネス（本社から50分圏内でのサービス提供方針）による効率的な事業展開

03 権限委譲と現場主義による高い社員モチベーション

- 社員の主体性を尊重する組織運営（現場主義）で社員モチベーションと収益の好循環サイクルを確立
- 権限移譲（顧客との契約交渉権限）、成果報酬制度（固定給+インセンティブ給）の導入

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

- フラットな組織風土と人的ネットワーク構築による「知識の相互活用」「素早い人員交代」「自然的かつ連続的なスキル向上」を実現
- 「ピラミッド型の管理体制」+「逆ピラミッド型のサービスオペレーション」+「Teal型の組織風土^(*)」で差別化

(*) Teal型組織とは、2014年にフレデリック・ララーによって提唱された組織概念。誰かが指示や命令を出すようなヒエラルキー構造を持たず、各社員が主体性を持ち、各々フラットな位置づけで業務を遂行する組織体制として記載。

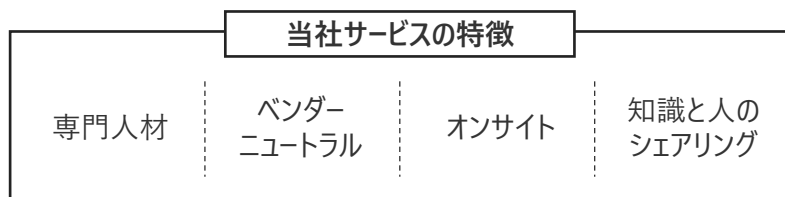
顧客への最適化 (1/4) : サービスとスキル定義

- 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構築

サービスの最適化

スキルの最適化

当社サービスの特徴



ハードスキル

- 中堅・中小企業のコーポレートIT部門で必要とされる技術や経験を数値化

22項目

ソフトスキル

- コーポレートIT部門の付加価値を高めるのに欠かせない、コミュニケーションスキルを数値化

5項目

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

20段階のシェアード社員スキルレベル



顧客への最適化 (2/4) : スキルレベル構成要素詳細

ハードスキル：22項目

IT戦略・企画構築	統制セキュリティ	OAインフラ	
IT戦略	アプリセキュリティテクノロジー	プラットフォームテクノロジー	TELテクノロジー
新規事業開発	インフラセキュリティテクノロジー	DBテクノロジー	クラウドテクノロジー
業務系システム企画	セキュリティ運用設計	NWテクノロジー	ファシリティマネジメント
戦略系システム企画	IT統制	Storage・SANテクノロジー	
OA系システム企画			
マネジメント	プログラミング・テスト	ITサービスデスク	その他スキル
プロジェクトマネジメント	プログラミング	システム運用	その他スキル
	テストプランナー	ユーザーサポート・カスタマーサポート	

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 (3/4) : スモールスタートが可能

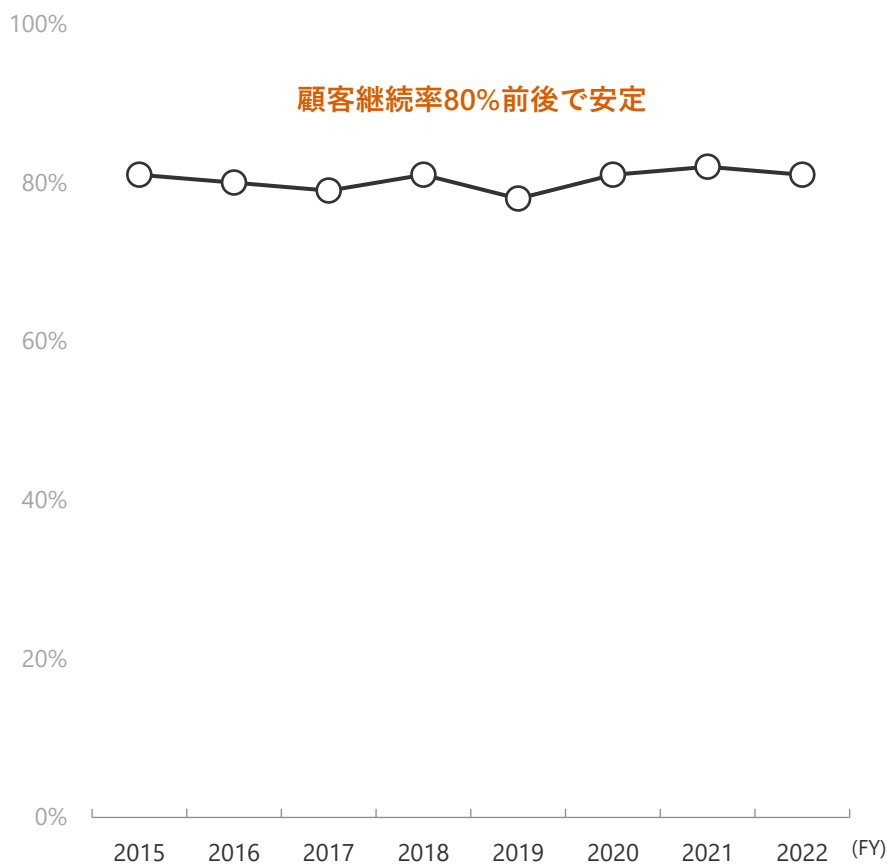
- 当社のタイムシェアサービスは、顧客ニーズへの機動的かつ柔軟な対応を可能としているため、スモールスタートが可能
- 顧客の信頼を醸成するとともに取引規模の拡大が生じやすくなるサービスモデル

	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"> IT戦略の立案 経営陣との対話 	L5 30h/月	L5 15h/月	
	<ul style="list-style-type: none"> 情報システム部門のマネジメント 		L4-B 160h/月	
	<ul style="list-style-type: none"> インフラの刷新プロジェクト 情報セキュリティ推進実務 現状インフラの運用 	L3-A 20h/月	L3-A 35h/月	L3-A 35h/月
	<ul style="list-style-type: none"> 業務アプリケーションに関する現状分析 現行業務フローと改善後の業務フロー策定 来期導入計画策定 			L3-B 40h/月
	<ul style="list-style-type: none"> IT運用管理業務支援ツール導入 社内ヘルプデスク IT資産台帳管理 社内手順書作成 インフラ運用 	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"> 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受注 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	

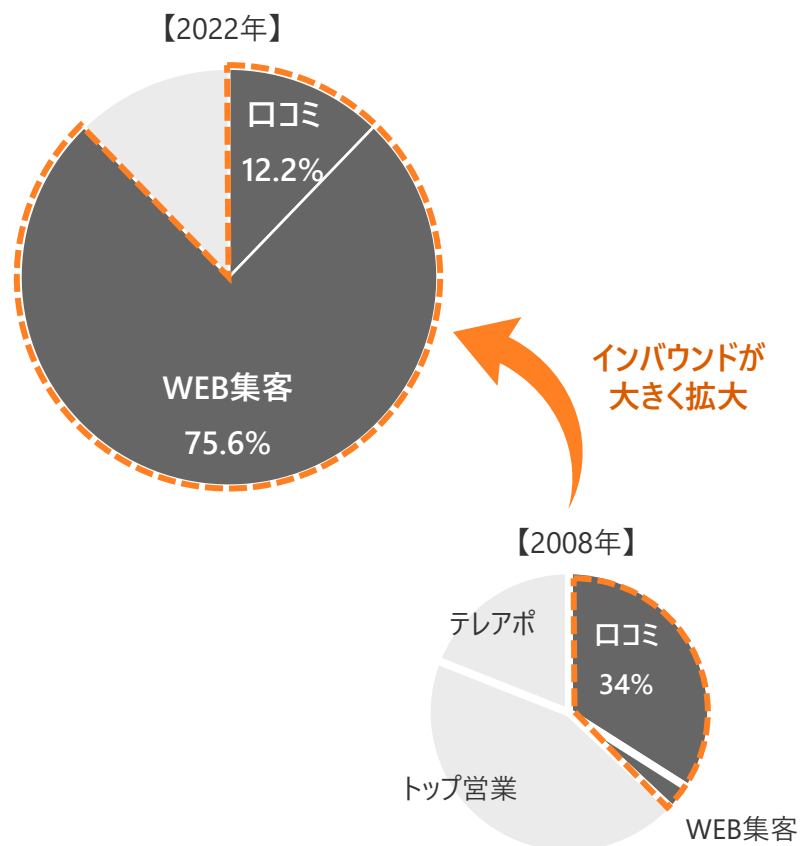
顧客への最適化 (4/4) : 高い継続率とインバウンド受注

- 年間の顧客継続率は80%前後と安定的な顧客基盤を構築
- 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が実現

年間顧客継続率※1



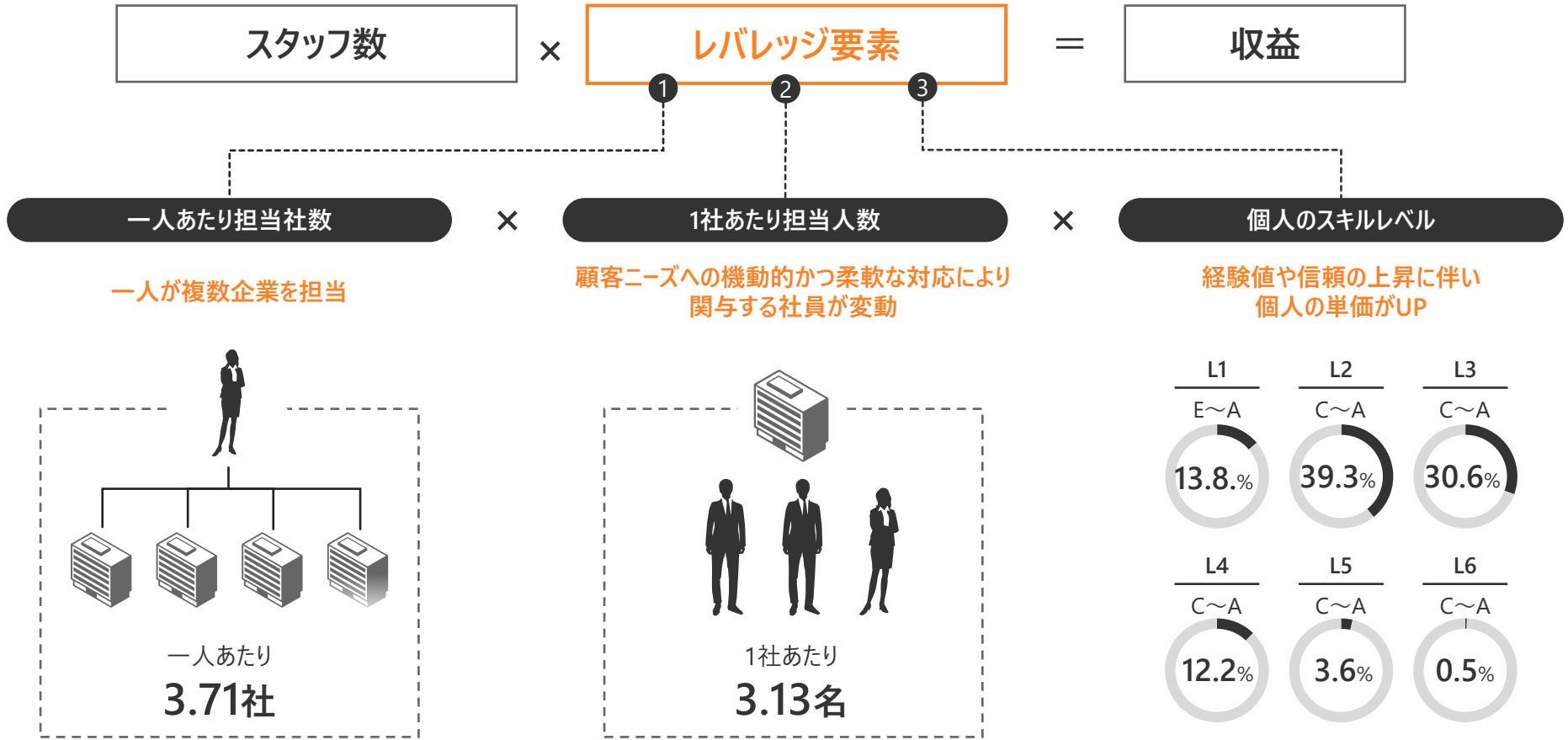
顧客獲得チャネル



注釈 (1) : 年間顧客継続率とは、取引開始から13か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)

収益モデル (1/3)

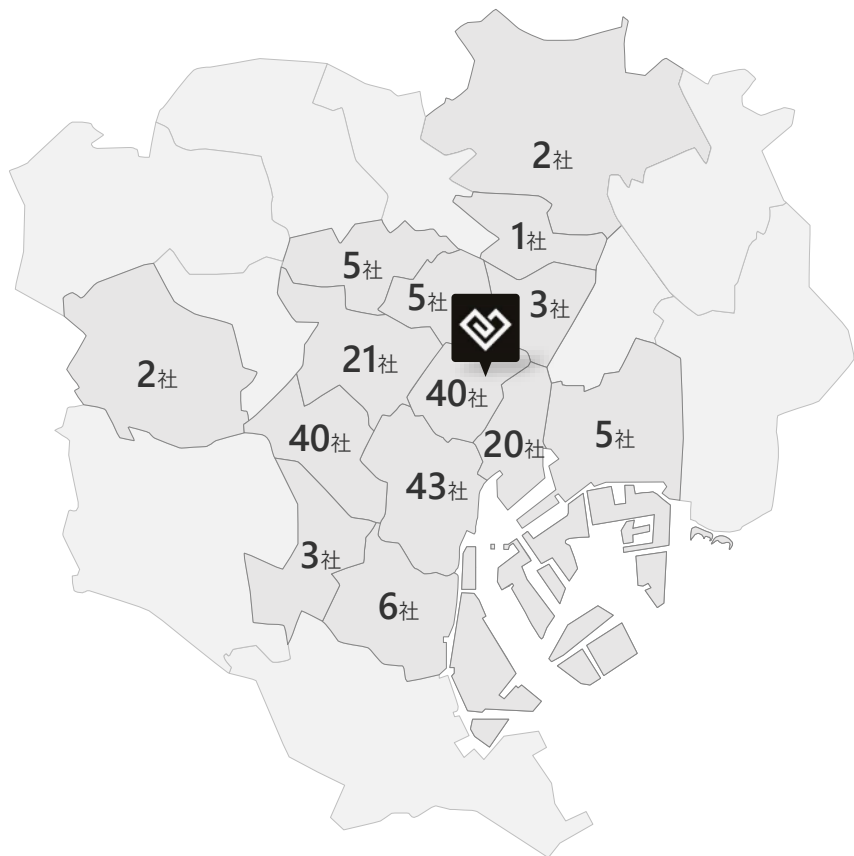
- インソーシング事業の収益モデルは、独自のサービスモデル（タイムシェア）の提供によりレバレッジ要素が存在
- シェアード社員の1人あたり収益は、一人あたり担当社数、1社あたり担当人数、個人のスキルレベルの上昇によってレバレッジが働く構造



※レバレッジ要素は2022/12期末時点の数値

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う（顧客の地方拠点などには柔軟に対応します）



効率的な事業展開

(2022/12月期)

Door to Door 50分圏内

実働会員 217社

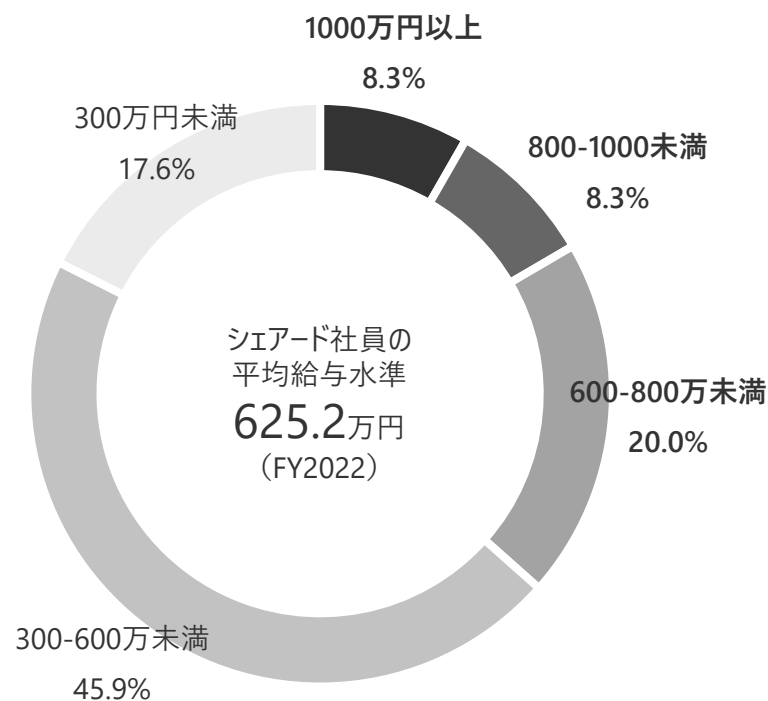
権限委譲と現場主義による高い社員モチベーション

- 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



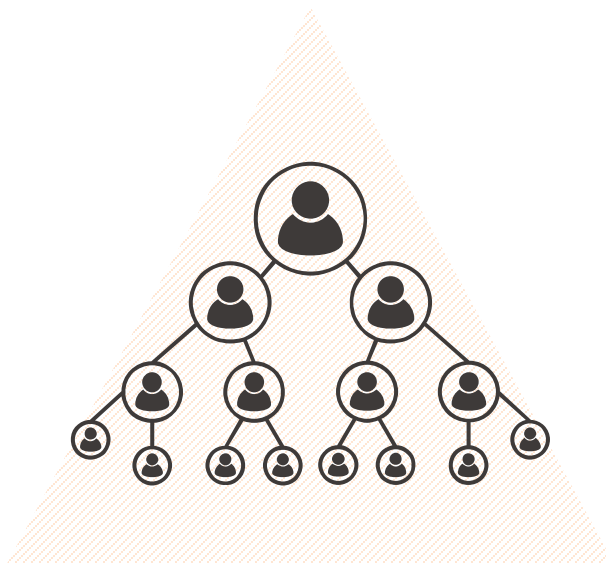
平均給与水準と社員の給与ウェイト



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

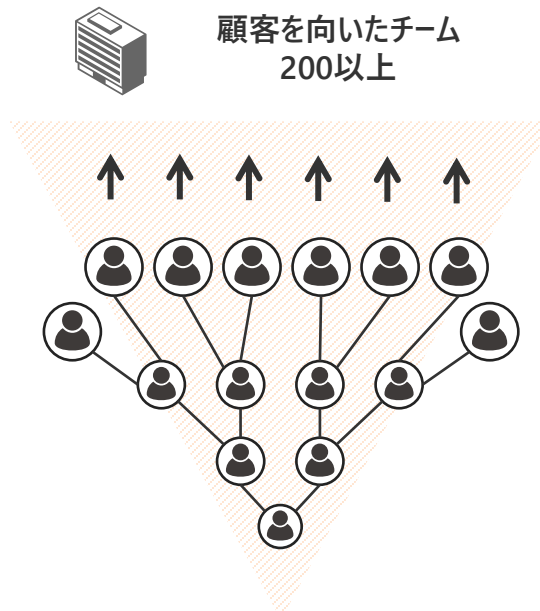
- フラットな組織風土と人的ネットワークの構築によって、
「知識の相互活用」「素早い人員交代」「自然的で連続的なスキルの向上」「主体性の尊重と発揮」などを実現
- 当社のサービスを模倣する場合は、Teal型の組織風土づくりから取り組む必要がある

管理体制



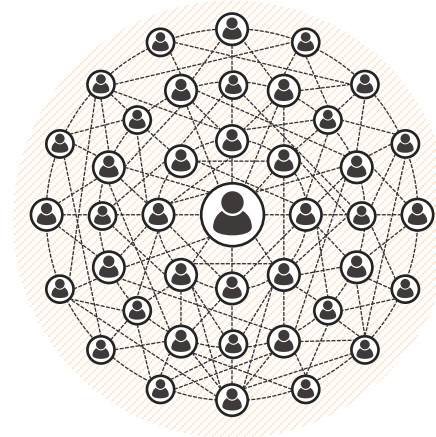
- ピラミッド型の組織図によって管理と統制を行う
- 予算統制・労務管理・コンプライアンス・情報セキュリティ・マネジメントなど

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
- 1人が複数の顧客を担当
- 1社に複数のスタッフが関与

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

4. 事業計画

2023/12期見通し

- コーポレートIT総合支援（旧インソーシング事業）の拡大、コーポレートIT内製開発支援（新規事業）の立ち上がりを見込み15%前後の増収を計画
- 人材採用費用に加え、採用広報関連や教育研修費用等の増加を見込むものの、利益は18%前後の増益を計画

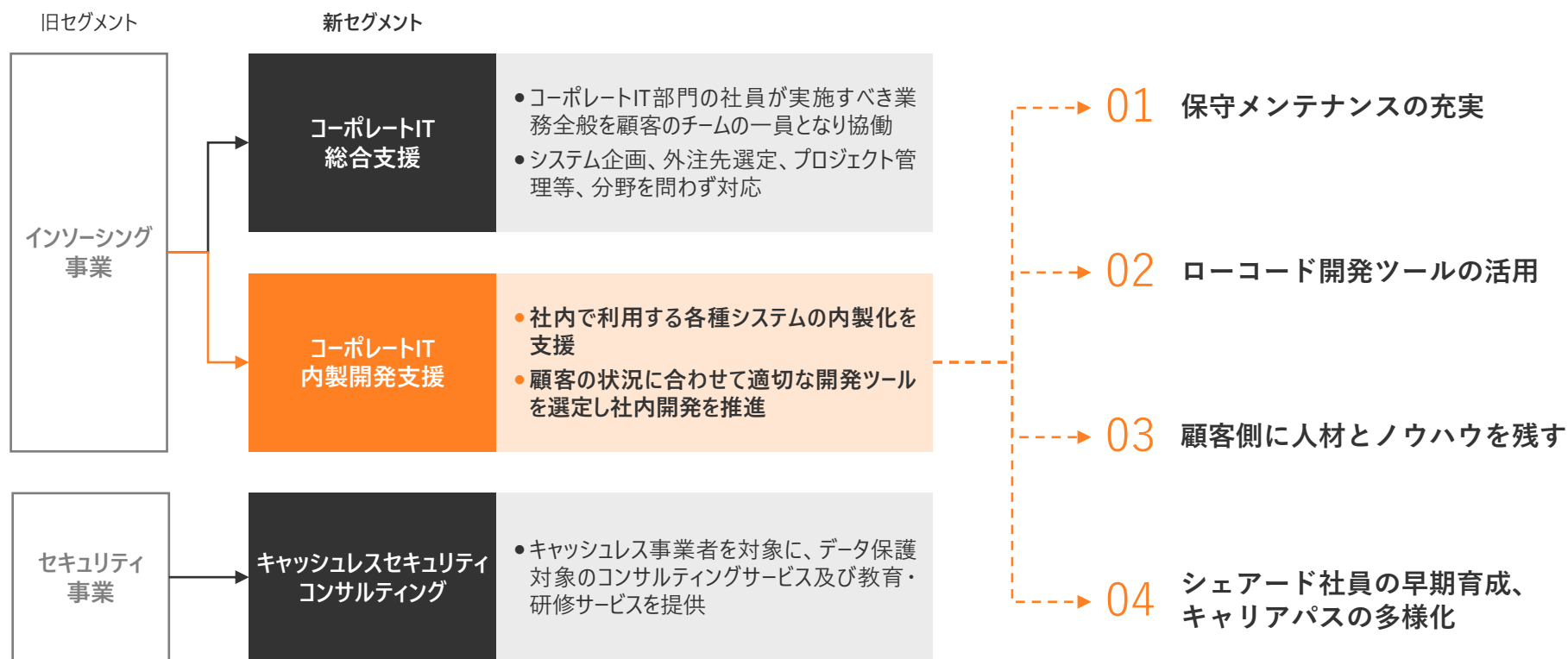
	2022/12期		2023/12期		期比較	
	実績 (百万円)	売上比 (%)	予想 (百万円)	売上比 (%)	前期比 (%)	売上比増減 (pt)
売上高	2,335	100.0	2,676	100.0	+14.6	-
売上原価	1,216	52.1	1,281	47.9	+5.4	▲4.2
売上総利益	1,119	47.9	1,395	52.1	+24.7	+4.2
販売管理費	795	34.1	1,013	37.9	+27.4	+3.8
営業利益	324	13.9	382	14.3	+17.9	+0.4
経常利益	324	13.9	381	14.3	+17.9	+0.4
親会社株主に帰属する 当期純利益	238	10.2	276	10.3	+16.1	+0.1

新規事業の開始に伴うセグメントの見直し

- コーポレートIT内製開発支援サービス（以前DevOps事業として説明）の本格化に伴い、セグメントの見直しを実施
- インソーシング事業を「コーポレートIT総合支援」と「コーポレートIT内製開発支援」に分割
- 「コーポレートIT内製開発支援」では、ローコード開発ツールを活用した業務システム等の内製開発に特化することによるノウハウの蓄積と、既存顧客への導入に加え、新規顧客の取り込みも測り、ビジネスの拡大を狙う

セグメントの見直し（2023/12期より）

コーポレートIT内製開発支援 単独事業化の目的





セグメント別見通し

- コーポレートIT総合支援（旧インソーシング事業）は、シェアード社員の15%程度（30人前後）の増員を計画。
- コーポレートIT内製開発支援は、案件数および案件規模、それぞれ15%程度の獲得・拡大を計画。
- キャッシュレスセキュリティ・コンサルティングは、セキュリティ関連の知識の底上げとともに案件増加を見込む。

	2022/12期（実績）		2023/12期（予想）				期比較	
	インソーシング 事業	セキュリティ 事業	旧インソーシング事業		旧セキュリティ事業		旧インソーシング 事業	旧セキュリティ 事業
			コーポレートIT 総合支援	コーポレートIT 内製開発支援	キャッシュレス セキュリティ・ コンサルティング			
売上高	2,168	166	2,508	2,388	119	168	+15.7%	+0.8%
セグメント利益	842	18	1,020	964	55	22	+21.1%	+19.8%
利益率	38.9%	11.2%	40.7%	40.4%	46.4%	13.3%	+1.8pt	+2.1pt

営業利益の増減要因見通し

- コーポレートIT総合支援の人員増と価格見直しによる稼働単価の上昇を見込み、売上高増加と共に粗利率の改善も見込む
- 採用動画制作等の採用活動強化による採用関連費用、教育研修費用の増加等により販管費の増加を見込む

増収効果要因

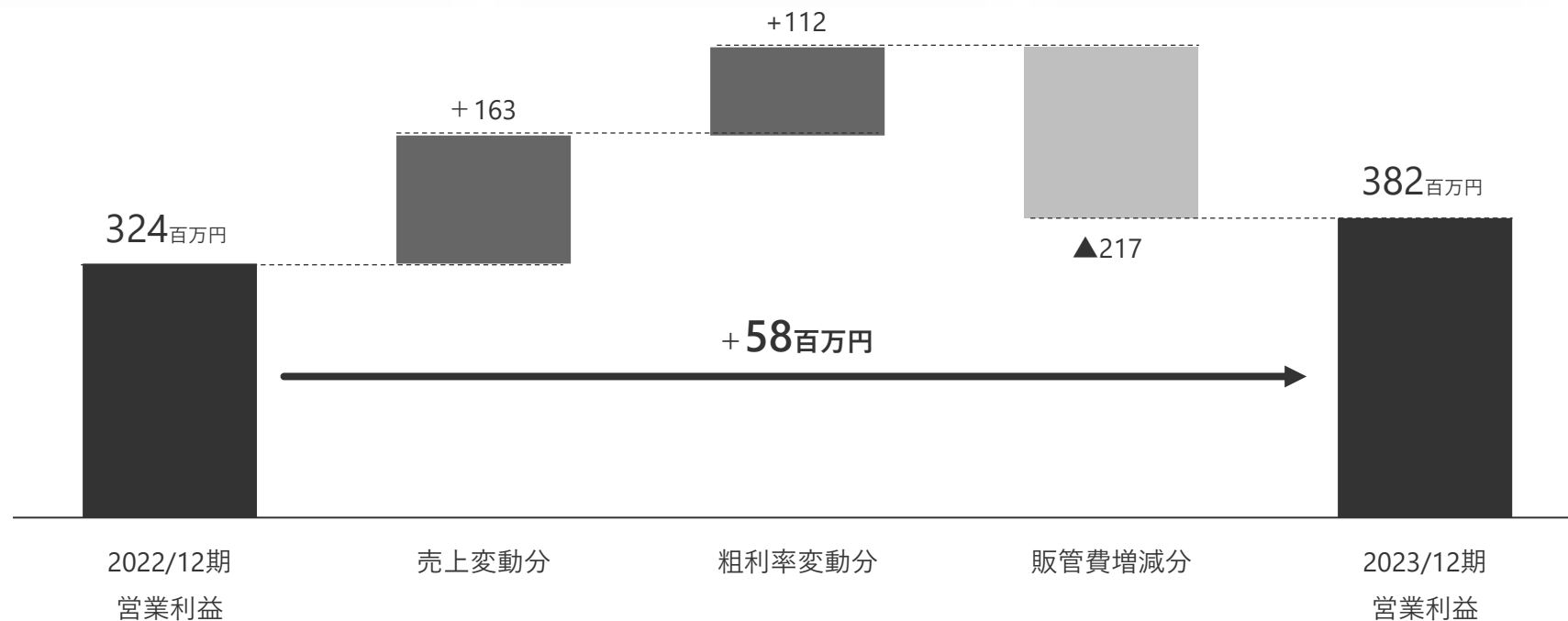
- コーポレートIT総合支援のシェアード社員増とサービス価格見直しによる稼働単価の上昇
- コーポレートIT内製開発支援の立ち上がりによる売上増加

粗利率改善要因

- シェアード社員のスキルレベルの上昇による稼働単価の上昇

販管費増加

- 採用活動強化に伴う広告宣伝費用の増加
- 教育研修費用の増加
- システム投資の費用計上開始

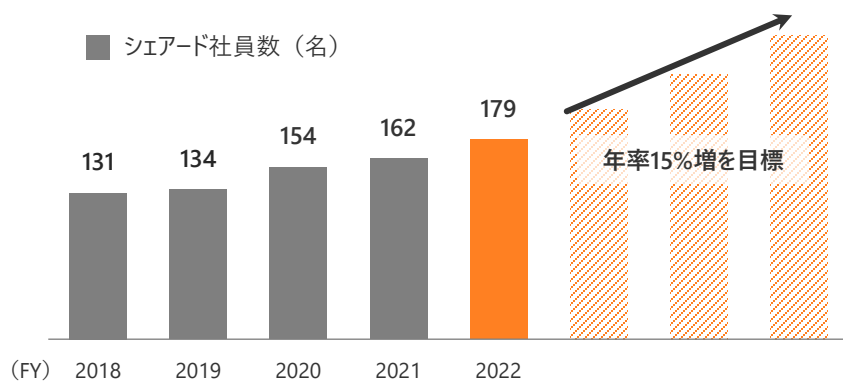


主力事業の成長指標

- コーポレートエンジニアプールの増加率は年率15%に設定。採用・育成の両面で無理のない成長基盤拡大を進める
- 2022/12期は、3Q以降コロナ禍入社シェアード社員の退職が重なり増加率は10%強であったが、新卒社員の早期戦力化が進んだ
- シェアリング企業数の増加を推進しつつ、既存顧客の支援強化によって取引を拡大し、当社の競争力向上を図る

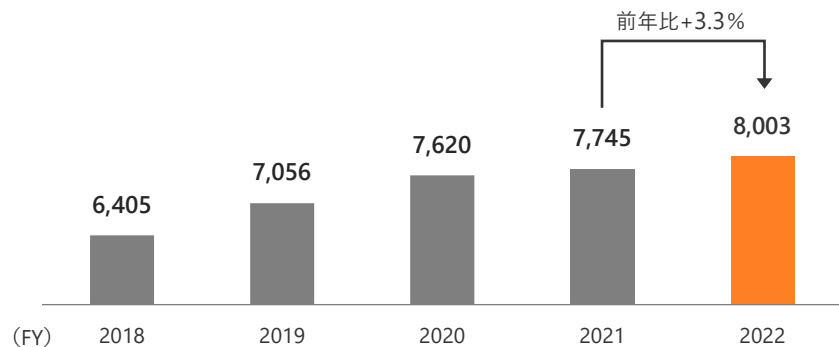
コーポレートエンジニアプールの拡大

シェアード社員数の推移と増加方針



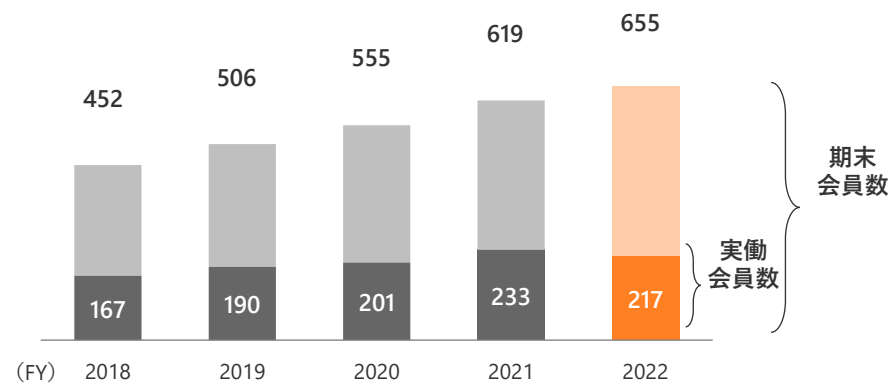
生産性指標

シェアード社員の稼働1hあたり売上高 (円)



シェアリング企業数の推移

(単位：社)



シェアリング指標 (FY2022)

1社あたり平均担当者数

シェアード社員

3.13人

(前期末比 +0.11人)

1人あたり平均担当社数

会員企業

3.71社

(前期末比 ▲0.40社)



Unite and Grow

中堅・中小企業向け
コーポレートIT業務総合支
援市場での収益化

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

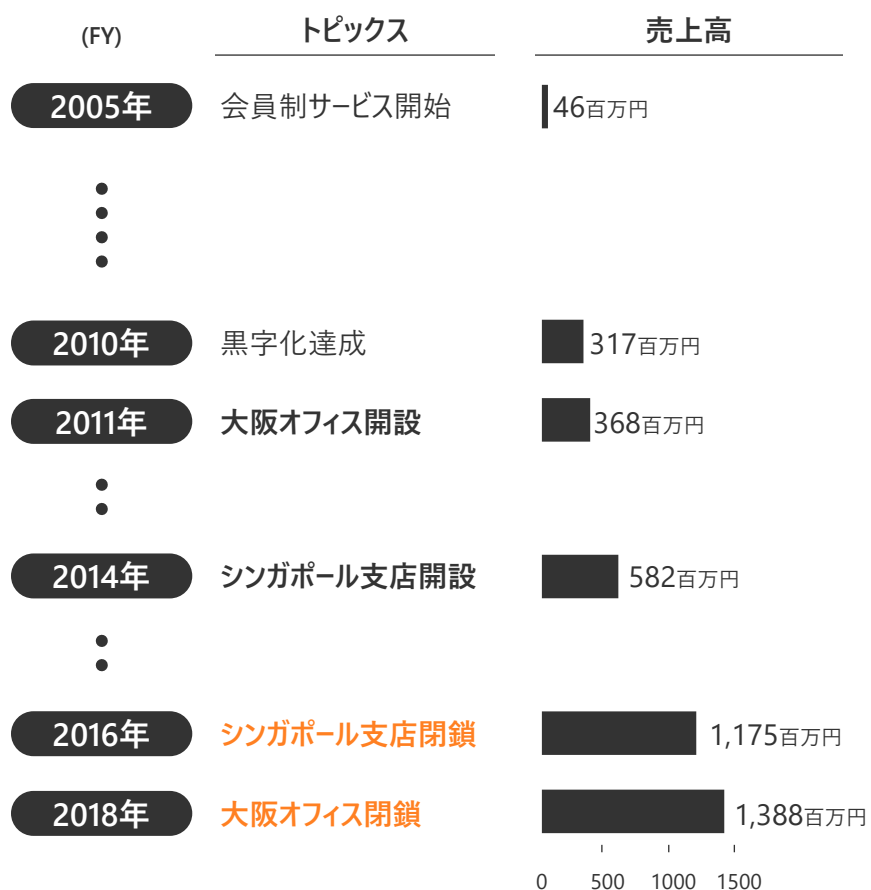
03 ノウハウの深化：顧客体験を社内研修に展開

04 特化型事業の開発：グループ総合力を強化

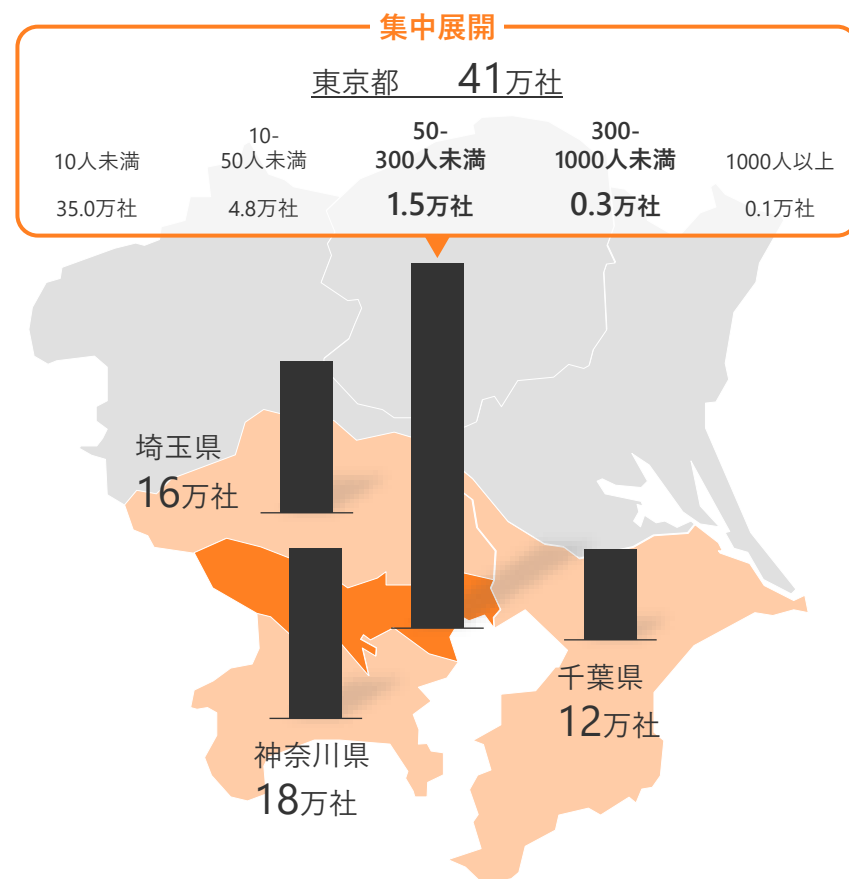
選択と集中：首都圏エリアの成長企業に特化

- 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の実現を目指す
- 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 ※P36主力事業の成長指標 シェアリング企業数の推移参照

経営リソースの集中



首都圏エリアにおける中小企業数

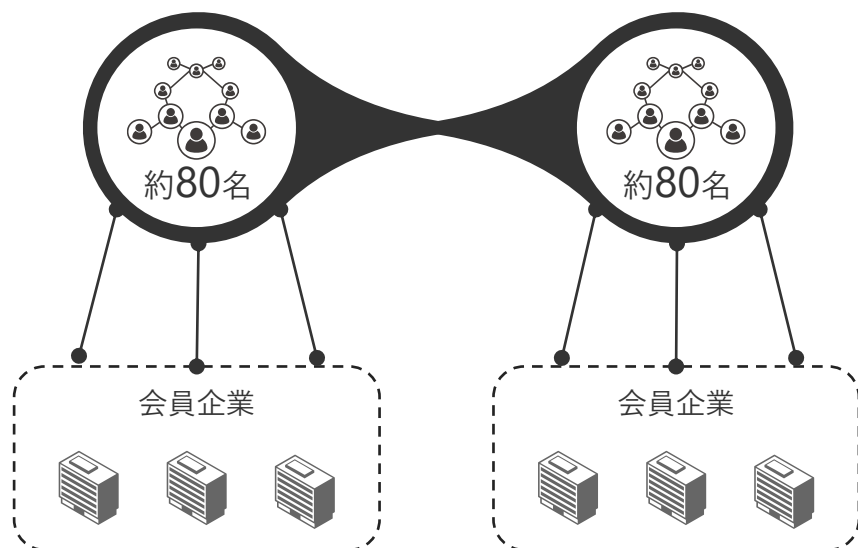


出所：総務省「平成28年経済センサス-活動調査」

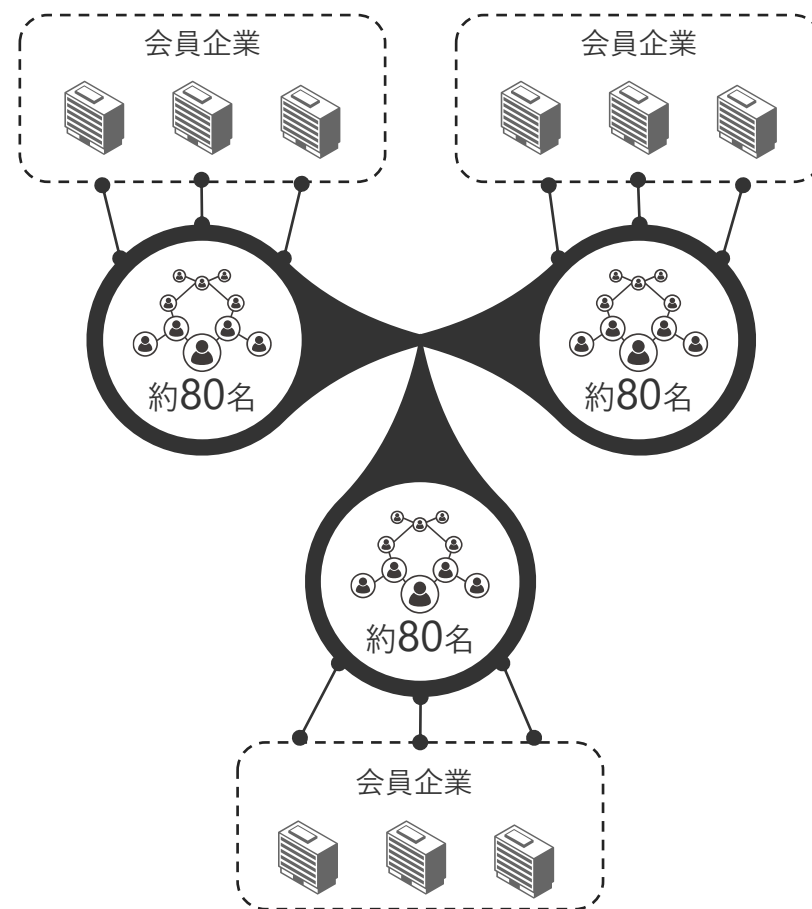
分割と増殖：強みを維持して継続的に成長

- 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る
- 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

FY2018～2021

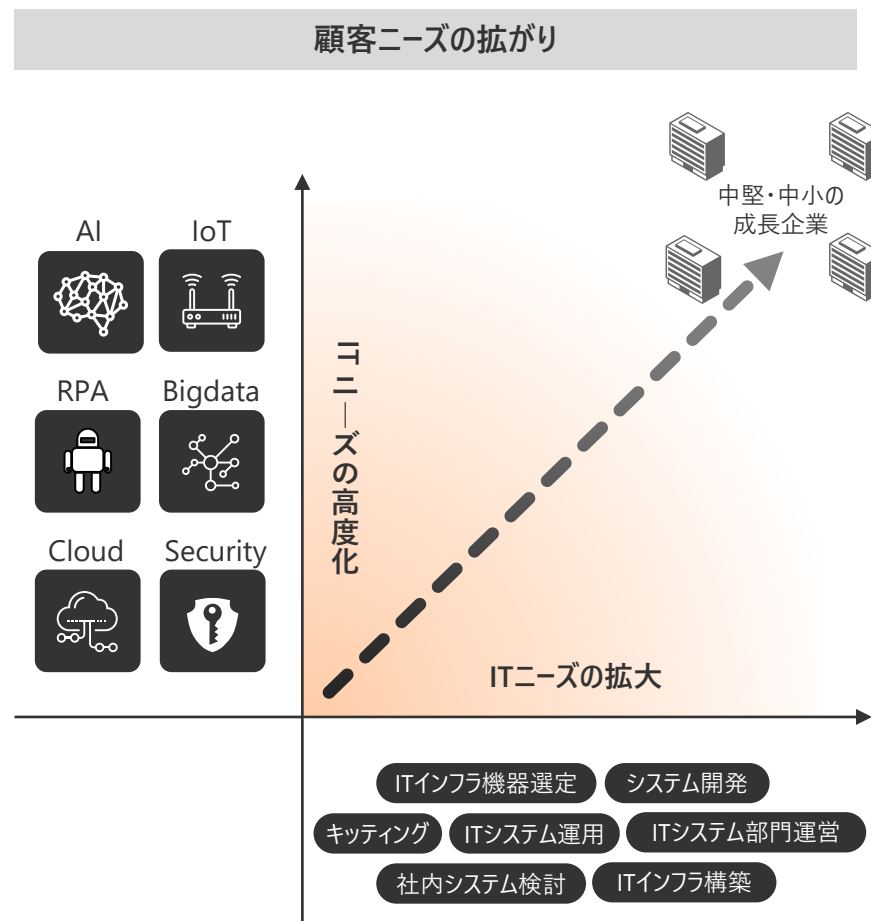


FY2022



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し、個人と組織のノウハウを磨く
- 「UGアカデミー」や特化型サービスを活用し、経験をグループ内でシェアリングし、個人の成長と組織の成長を推進



ノウハウの深化：UGアカデミーの取り組み

UGアカデミーとは？

コーポレートエンジニアの育成機関

「中堅・中小企業を強くする。働き方を革新する。人と組織を強くする。」ユナイテッドアンドグロウ（UG）は、これらのミッションを掲げ、企業内大学「UGアカデミー」を設立しました。

UGアカデミーの根幹にあるのは、当社設立以来15年以上にわたって蓄積したノウハウ。500社以上の中堅・中小企業のコーポレートITに内側から関わってきた当社だからこそ得られた集合知です。

UGアカデミーは社員や事業の成長を加速させ、多くの企業の発展に寄与してまいります。



IT基礎

ビジネス基礎

コーポレート基礎

コーポレートエンジニアに必要な「企業」についての理解を様々な切り口から学ぶ機会の提供

※当社コーポレートサイト：UGアカデミーより抜粋 <https://www.ug-inc.net/ug-academy>

ノウハウの深化：従業員の育成実績

- FY2022では、継続的な社内研修の実施によりL1からL2、L3からL4へのスキルアップが増加
- 特にコロナ禍で全社的なテレワークの推進から社内研修数も増加し、社長主催の直接研修を推進し、コーポレートエンジニアとしての必要なノウハウ育成が加速

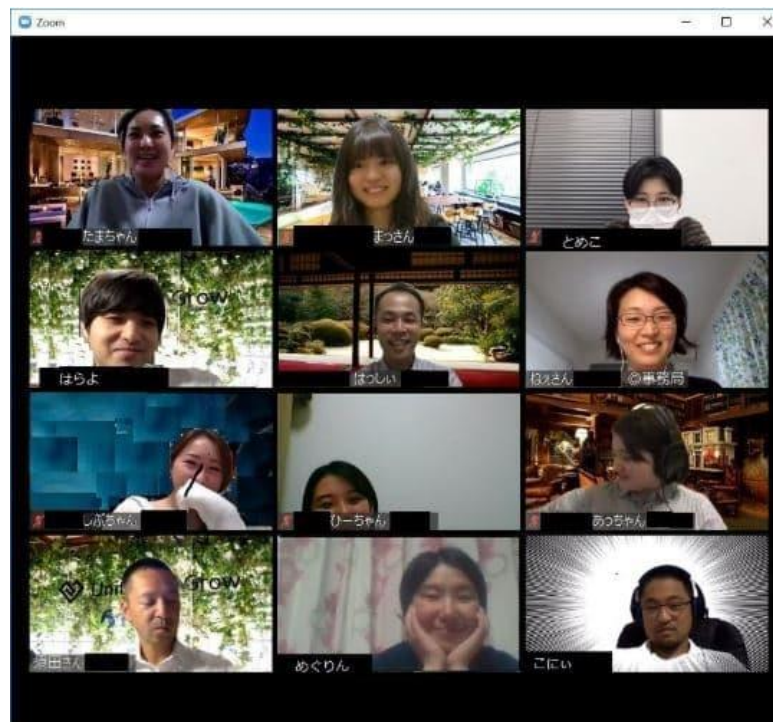
スキルレベルの変化実績※1（FY2022）

スキルレベル	従業員構成比		変化率
	1月時点	12月時点	
L1	14.9%	3.2%	▲11.7
L2	34.4%	40.9%	+6.5
L3	37.0%	36.3%	▲0.7
L4	11.7%	14.3%	+2.6
L5	0.7%	4.6%	+3.9
L6	1.3%	0.7%	▲0.7

大きく増加

社内研修の動向

- リモート対応の浸透で社内研修開催数が大幅に増加
- 社長主催の直接研修も年間31回開催（FY2022）し、その動画を社内向けSNSで配信。コーポレートエンジニアの直接的な育成に影響

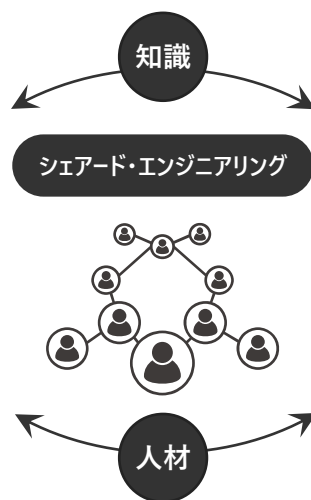
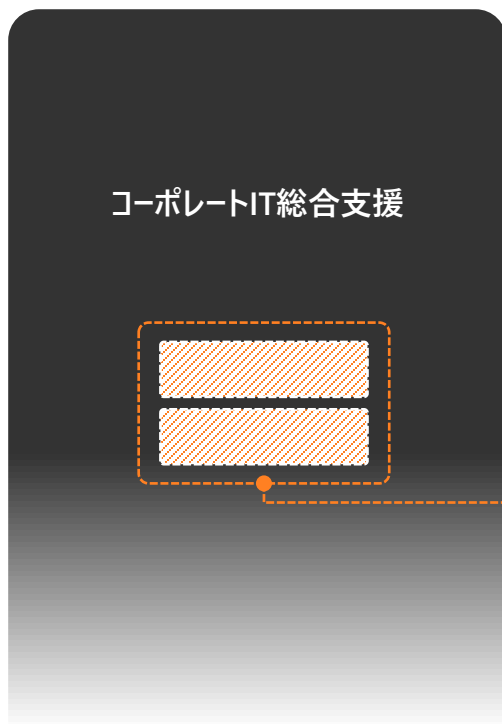


（*1） 1月時点で在籍した従業員のスキルレベルと同従業員の12月時点でのスキルレベルの構成比を比較。

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る
- 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ていく

ゼネラルサービス



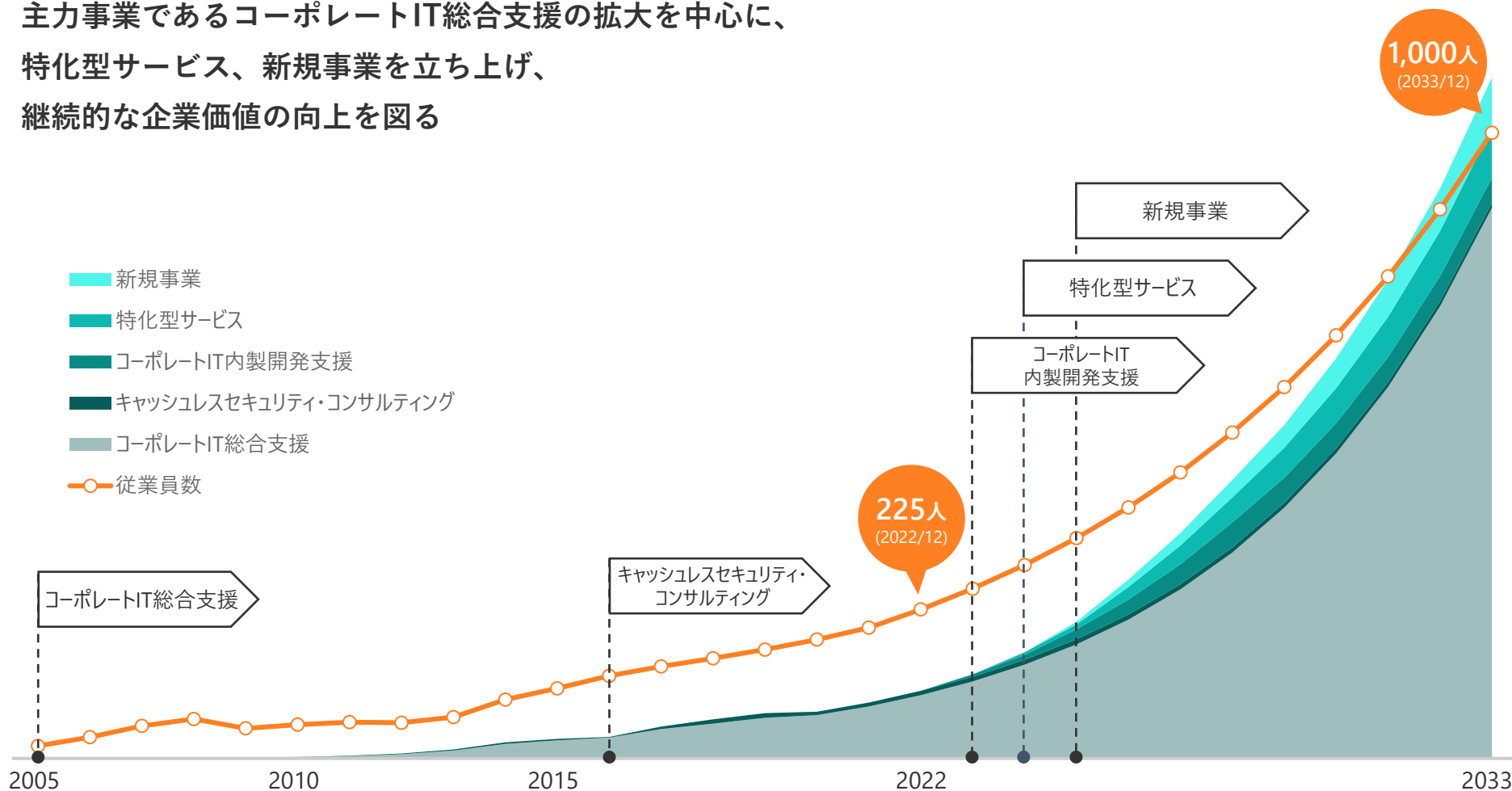
特化型サービス



顧客の需要が高く、既存事業内で実施しているサービス等を検討

グループビジョン2033

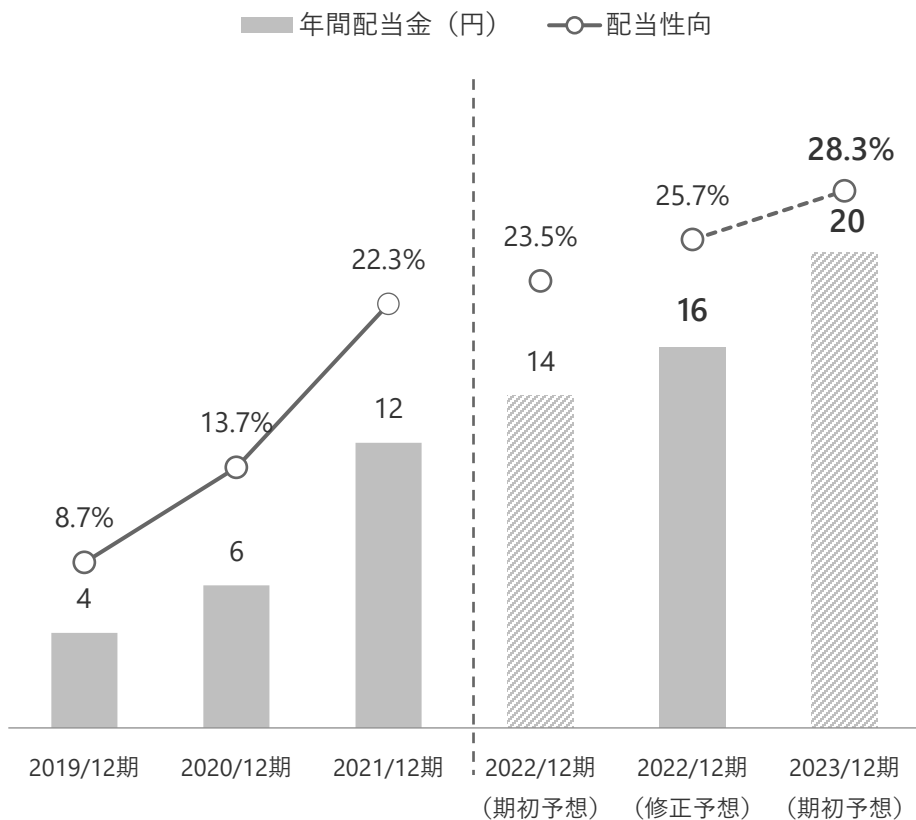
主力事業であるコーポレートIT総合支援の拡大を中心に、
特化型サービス、新規事業を立ち上げ、
継続的な企業価値の向上を図る



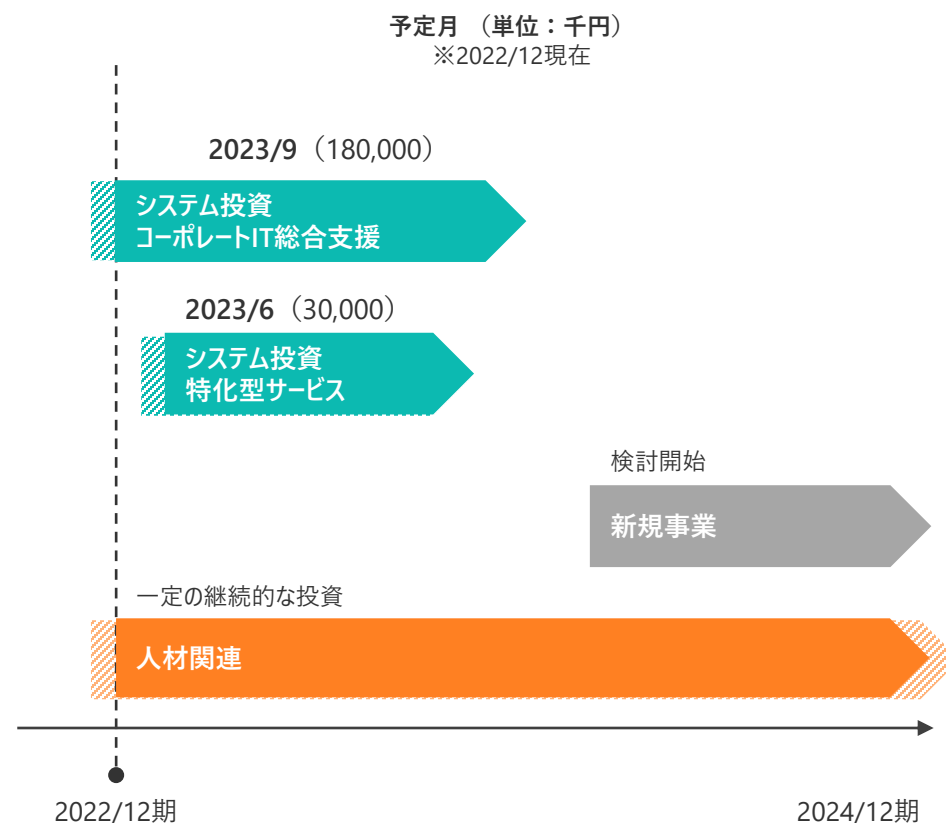
株主還元と中期の投資の考え方

- 配当金は期初予想の14円から2円増配の16円、2023/12期はさらに4円増配し、1株当たり20円の配当予想
- 株主還元については、業績に応じた利益配分を基本に、将来の事業展開および経営基盤強化等の成長投資に必要な内部留保を確保しつつ、配当性向30%を目標に安定的な配当を継続して実施
- 中期的にはシステムの増強・開発への投資、特化型サービスの立ち上げに伴う投資を計画し、人材採用やブランディング等の人材関連への投資は継続して実施予定

配当金の推移



中期の投資のイメージ



※ 2020年9月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施しております。
 ※ 2023年12期(期初予想)は、従業員向け株式交付信託28,000株を自己株式に含んでおります。

5. リスク情報



認識するリスク及びその対応策

当社グループの成長の実現や事業計画の遂行において、最も重要な影響を与える可能性があるとして認識するリスク及びその対応策は以下のとおりです。

	重要なリスク	顕在化	対応策
人材の確保	当社グループの事業拡大において、人材の確保および育成が必須となります。 積極的な人材採用および育成を行っておりますが、採用および育成が計画どおりに進まず、必要な人材を確保することができない場合や退職者が多数発生した場合には、当社グループの事業および業績に影響を及ぼす可能性があります。	可能性 中	<ul style="list-style-type: none"> ・WEB活用によるダイレクトリクルーティングやリファール採用等の積極的な採用活動
		時期 常時	<ul style="list-style-type: none"> ・安定的な採用と人材の定着を高める企業づくり ・ニューノーマルに対応した選択可能な働き方
		影響 大	<ul style="list-style-type: none"> ・UGアカデミー（社内大学）等による学びと成長機会の提供

上記「人材の確保」の他、その他のリスクについても留意する必要があると考えております。

その他のリスクの詳細については、有価証券報告書の【事業等のリスク】をご参照ください。

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
- 「人の魅力」「組織の魅力」により、強い採用力を実現
- 母集団形成により、元々持つ強みを活かし優秀な人材の獲得を目指す

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（採用のミスマッチを減らす）
- 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）
- 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）
- 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
（媒体を次々と切り替える／リファーマル採用／スカウト採用／自社HP採用等）
- 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
- 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
- 入社を**本人が意思決定**するまで、じっくり話し込む

(参考) 重要なリスクへの対応策：処遇の充実とブランド力の向上

優秀な人材の獲得に向け、採用マーケットにおけるブランド力の向上や処遇の充実を推進

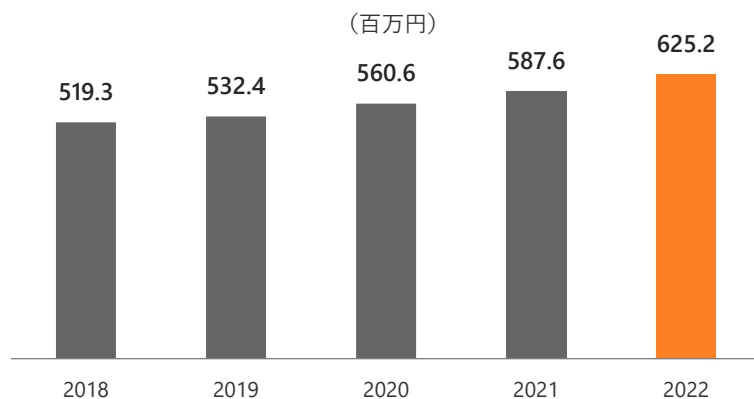
処遇の充実

- 給与水準の引き上げ
- リファーマル採用の報酬増
- 評価制度の再構築
- 株式報酬制度等の検討

採用マーケットでのブランド力向上

- インターネット上での記事の拡散
- 採用媒体等への広告費増
- 社内向け研修の動画を配信
- CI（コーポレートアイデンティティ）検討

シェアード社員の平均給与の推移



人材育成の充実

- UGアカデミーによる社内研修
- キャリア多様化への取り組み
- 特化型サービスによるスキルの共有
- 新規事業を通じた経験機会の提供

本資料の取り扱いについて

本資料には、本資料作成時点の情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づき、将来の見通しに関する記述が含まれております。

これらの記述には、様々なリスクや不確実性が内包されており、実際の将来における業績は、本資料の記述内容と異なる場合がございます。将来の出来事や状況を反映して、将来における見通し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。

本資料は、本決算発表時期である毎年2月頃を目途に開示する予定です。なお、コーポレートIT総合支援の成長指標の進捗状況については、四半期ごとの決算説明資料において開示いたします。