



# 2023年12月期第2四半期 決算説明資料

2023年8月 東証グロース 4486

**Unite &  
Grow**

# Agenda

01		会社概要	-----	3
02		2023/12期2Q決算について	-----	14
03		今期の見通し	-----	25
04		成長戦略	-----	31

# 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」

# 「人と組織を強くする」ユナイトアンドグロウ株式会社

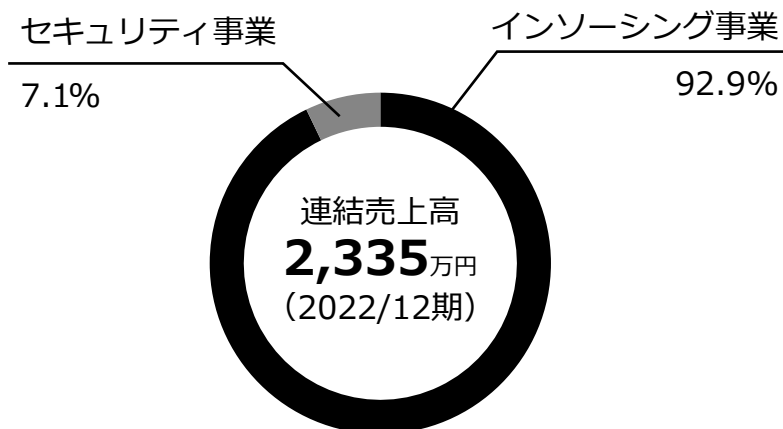
- 当社は「中小企業を内側から元気にして社会の役に立つ」という志により、2005年2月に創業
- 人的資源・知的資源をオープンかつ安全に共有する「シェアード・エンジニアリング」と呼ぶ、独自のノウハウを磨く
- コーポレートITに関わる豊富なナレッジを蓄積し、コーポレートIT部門に特化した業務支援事業を展開

## 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

#### 前期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 コーポレートIT部門の業務支援事業  
(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」)  
・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

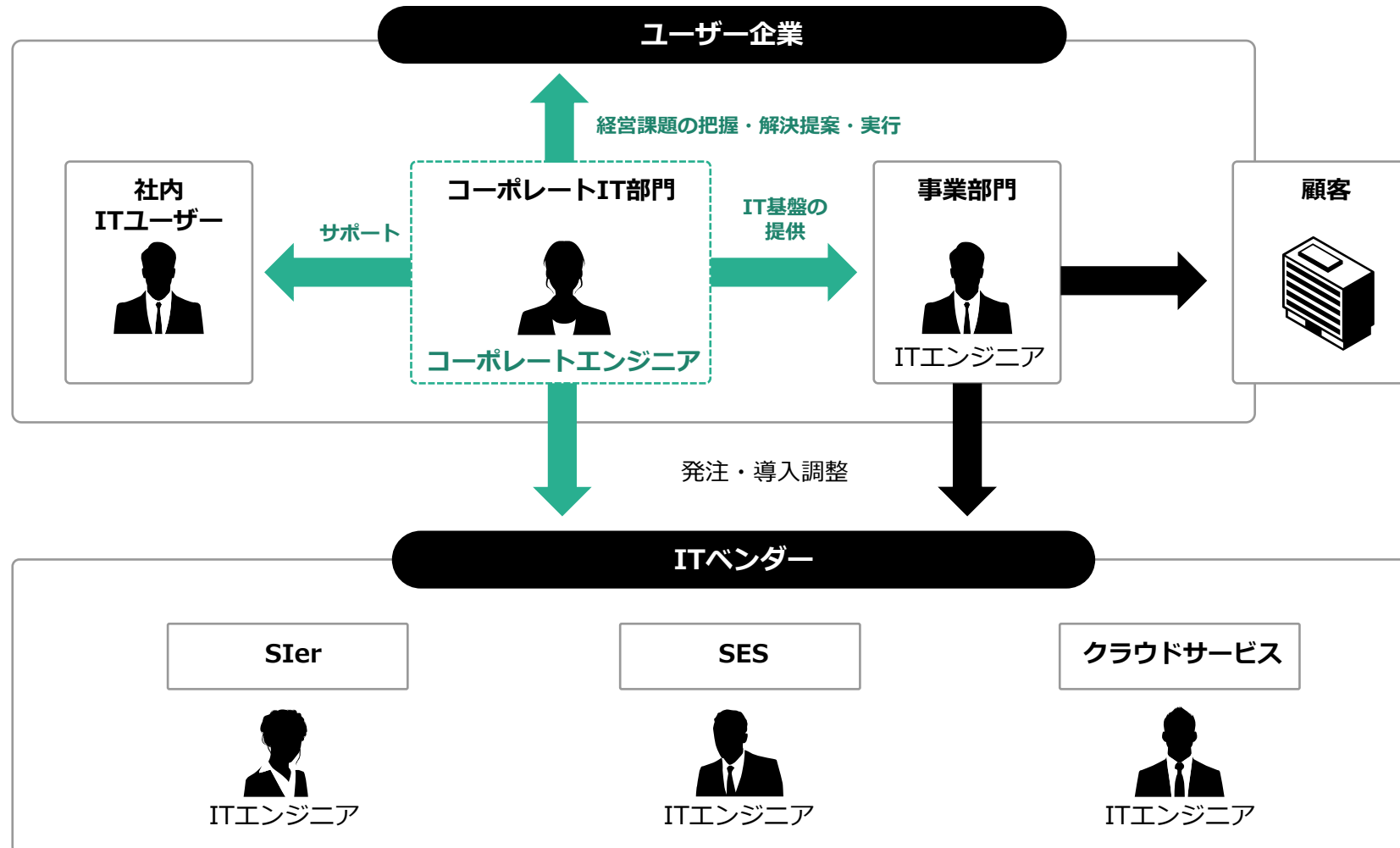
従業員数 253名 (2023/6)

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。

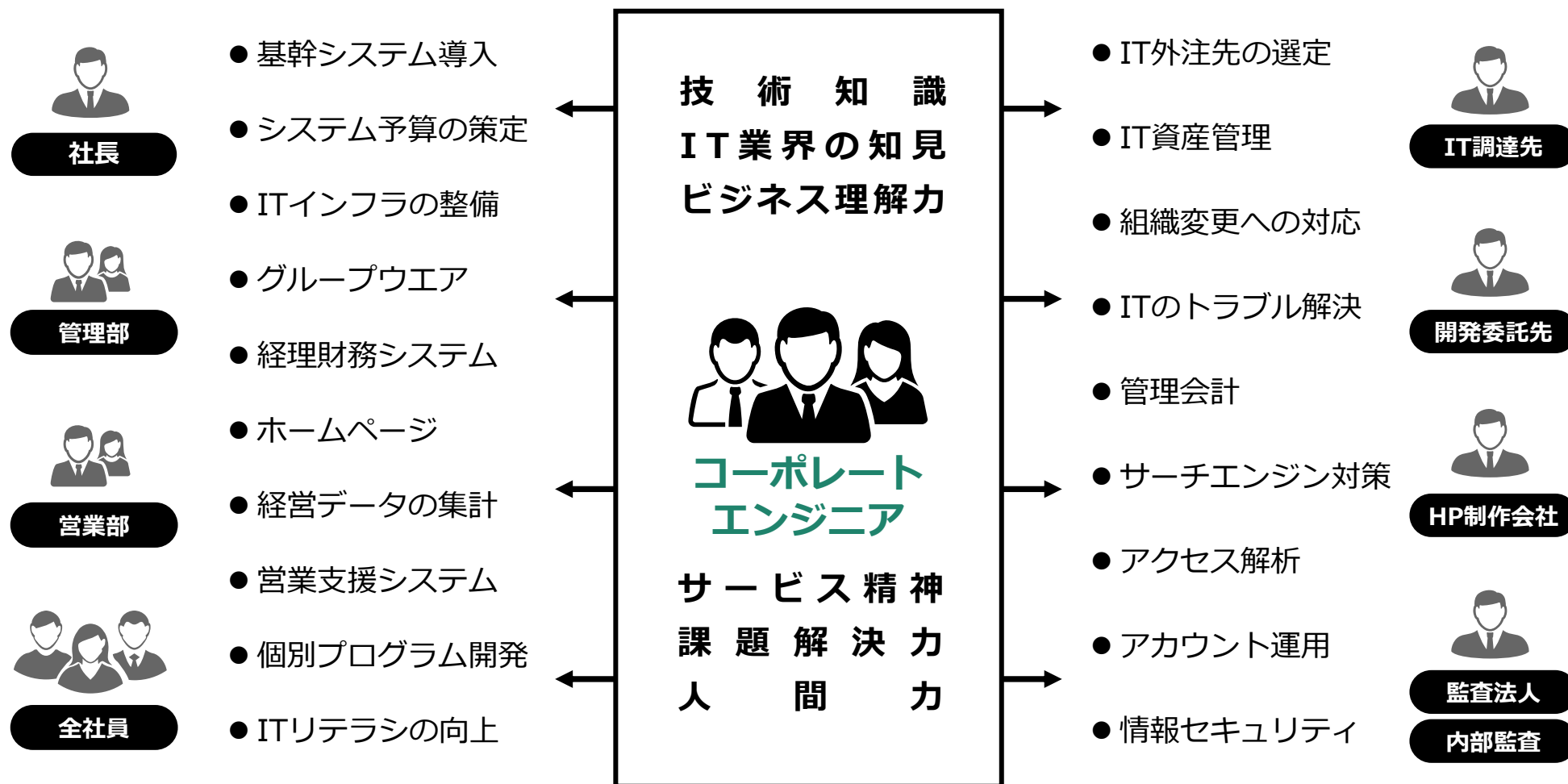
# コーポレートエンジニアとは

- 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



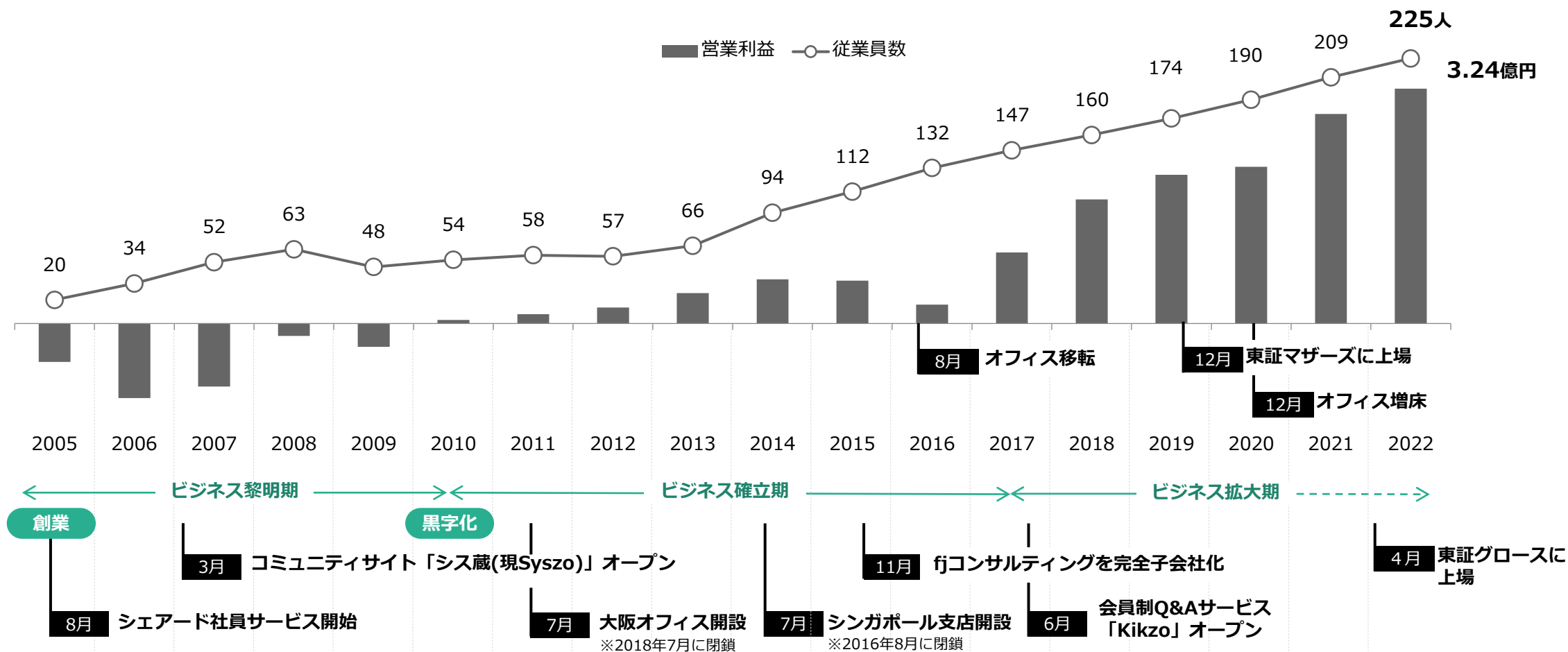
# コーポレートエンジニアに必要な知識は膨大

- 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



# 会社沿革・業績推移

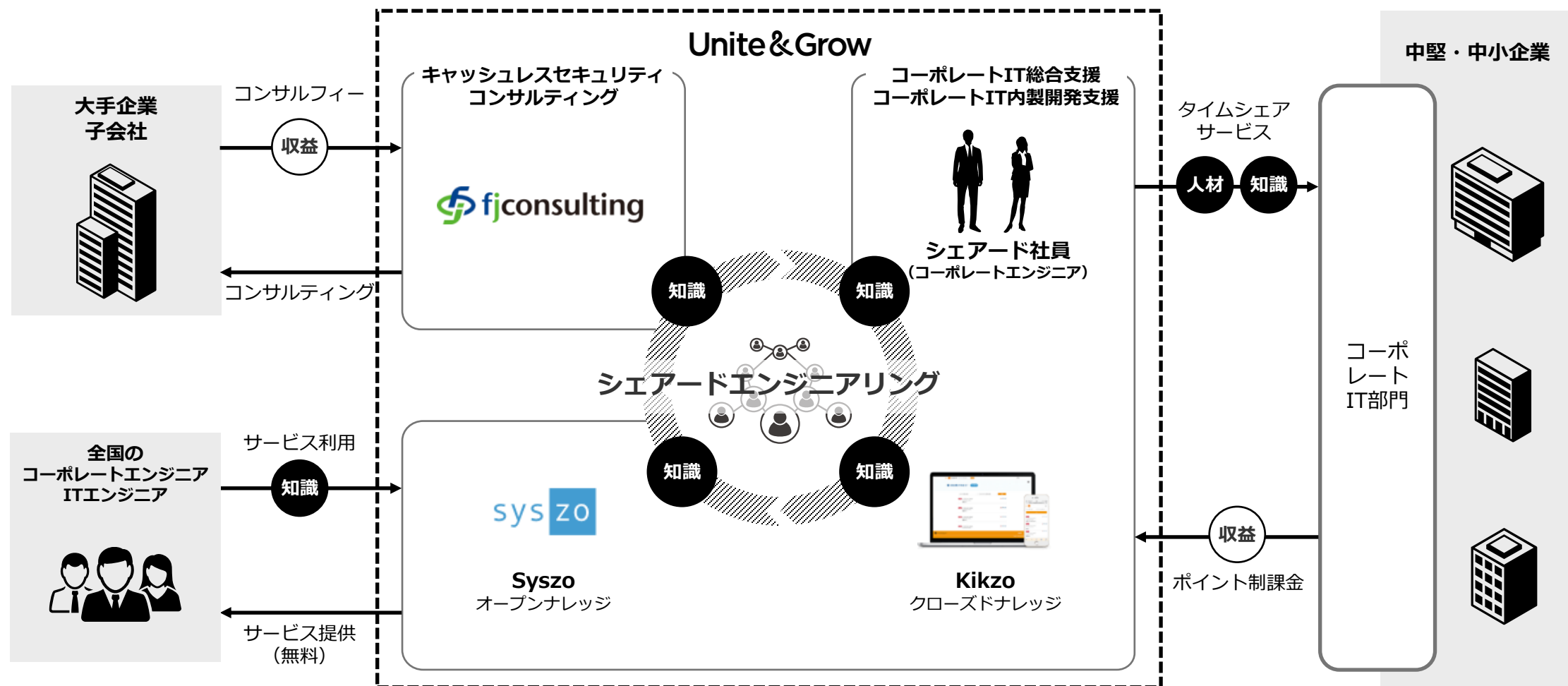
- 2005年の創業以来、中堅・中小企業（50名～1,000名の成長企業）の顧客ニーズにマッチするサービスを継続的に開発
- リーマンショック後の2010年には黒字化を達成。現在のサービス形態の確立に至る





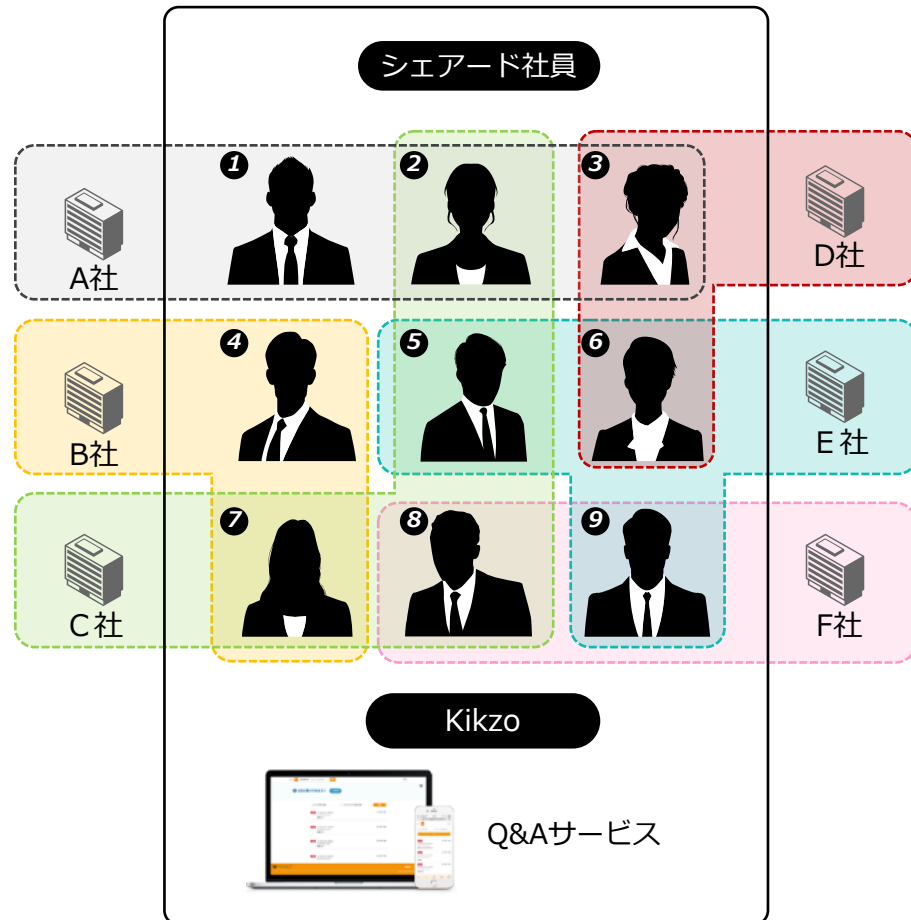
# ビジネスモデルは「人と知識のシェアリング」

- 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
- 主力のコーポレートIT総合支援は、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



# 主力事業の概要：コーポレートIT総合支援（旧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
- 業務プロセス再構築
- 外部パートナー選定
- システム投資計画
- 基幹システム統廃合
- 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
- 個別システムのリプレイス
- インシデント管理・対応
- IT資産管理適正化
- NW/サーバ構築・運用
- 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

# 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、しくみを確立
- 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

# 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<sup>(\*1)</sup>」で差別化

(\*1) Teal型組織とは、2014年にフレデリック・ラル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。

# 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9.8万社（東京都は2万社）
- 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	133.5 万社	4 社	0 %
10～50人未満	34.0 万社	40 社	11 %
50～300人未満	8.7 万社 (1.7万社)	133 社 (123社)	64 %
300～1,000人未満	1.1 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	0.05 万社	1 社	1 %
計	177.7 万社 (28万社)	217 社 (196社)	100 %

当社の  
ターゲット

## 2. 2023/12期2Q決算について



# 2023/12期2Q決算ハイライト

売上高は、4月からの改定価格の適用開始により2Qで大幅に増加  
人材採用や育成等への取り組み強化によりシェアード社員の増加と定着が進む

売上高	営業利益	親会社株主に帰属する 四半期当期純利益
<b>1,222</b> 百万円	<b>144</b> 百万円	<b>106</b> 百万円
前年同期比 +6.8%	前年同期比 ▲20.5%	前年同期比 ▲20.3%
通期計画進捗率 45.7%	通期計画進捗率 37.9%	通期計画進捗率 38.6%

## 事業ハイライト

### コーポレートIT総合支援

- 改定価格の適用開始により稼働単価が上昇
- シェアード社員数は前期末比で28名増加。新卒入社は過去最多の24名

### コーポレートIT内製開発支援

- 人員の増員により受注体制を強化

### 本社関連

- コーポレートアイデンティティの一環として、コーポレートロゴをリニューアル

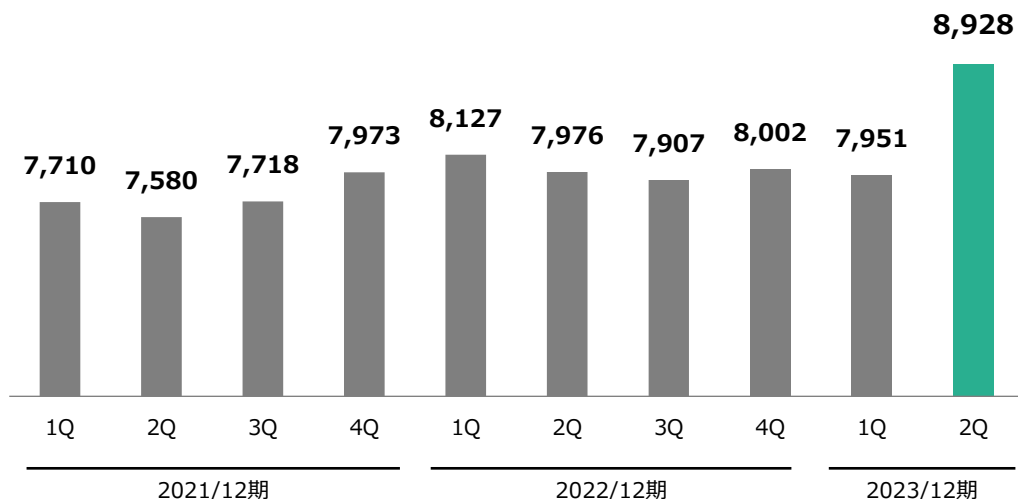
# 事業トピックス：改定価格の適用開始と新卒採用の大幅な増加により転換点を迎える

## 価格改定の実施

- サービス利用規程・料金体系の見直しにより既存顧客との再契約を実施
- 2年前より計画し、1年前から顧客に説明を行い、2023/4月より適用開始
- 一部顧客の契約終了により2023/12期2Qの実働顧客は一時的に減少したものの、稼働単価が大幅に上昇

シェアード社員の稼働1hあたり売上高

(円)

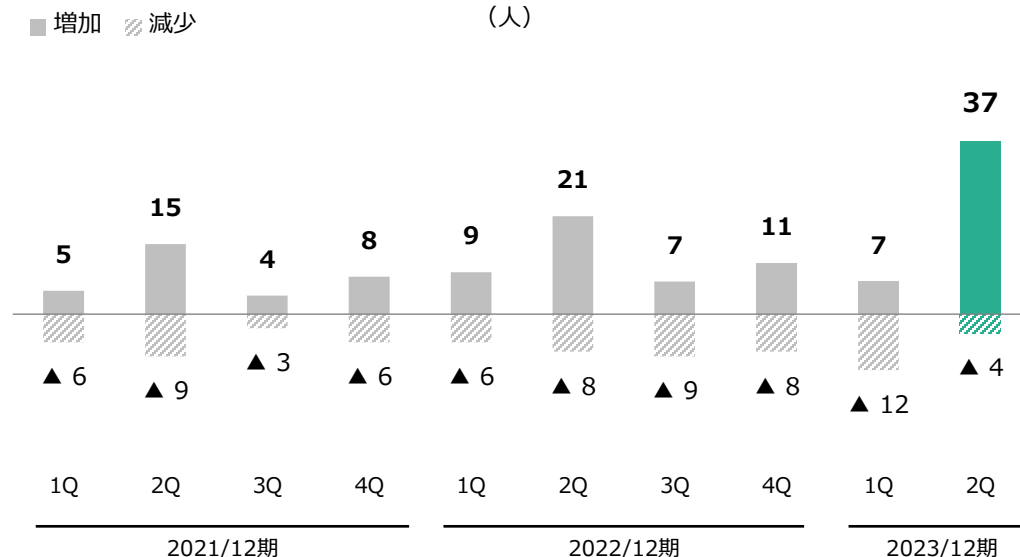


## 人材関連の強化

- 今期は新卒採用を強化し、過去最多の24名が入社
- それに伴い今期2Qの稼働率は一時的に低下したものの、3Q以降は回復の見込み
- 人材採用や育成等への取り組み強化により、シェアード社員の育成と定着が進行中

シェアード社員数の増減

(人)





# P/L

- 売上高は、4月からの改定価格の適用開始に伴う稼働単価の上昇により7%の増収
- 上期に採用や育成・昇給等の人材関連への投資を先行させる計画により、2Q時点での営業利益以下の段階利益は2割減益

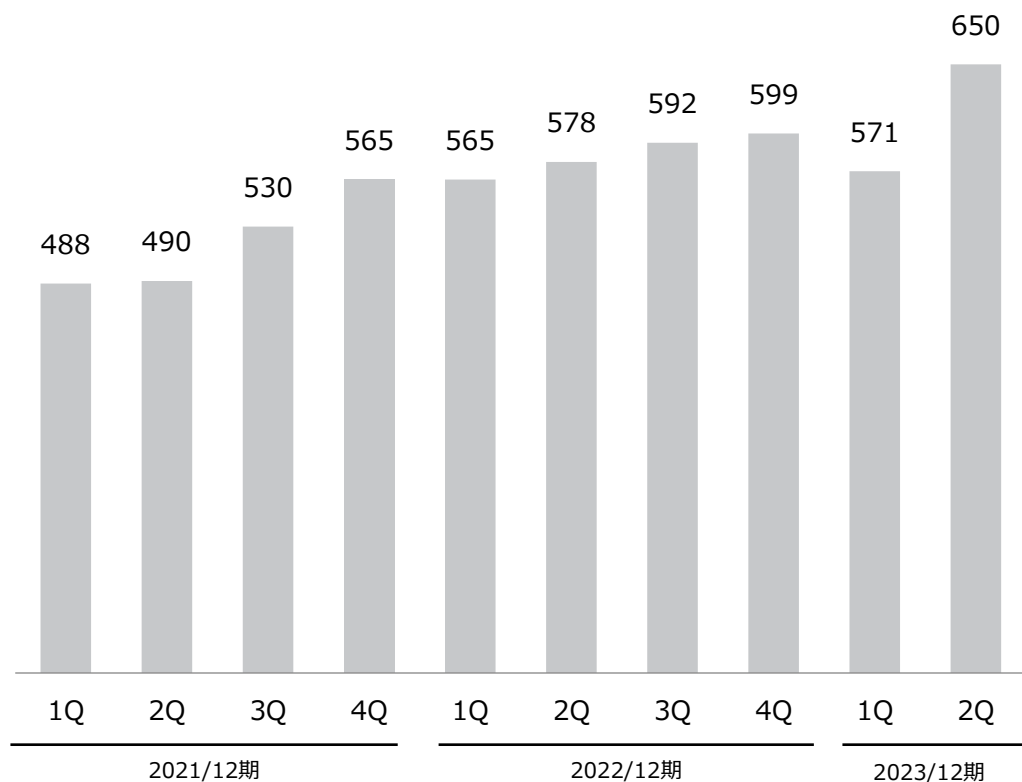
	2022/12期			2023/12期			
	第2四半期累計			第2四半期累計			
	実績 (百万円)	売上高比 (%)	進捗率(実績) (%)	実績 (百万円)	売上高比 (%)	前年同期比 (%)	計画進捗率 (%)
売上高	1,143	100.0	49.0	<b>1,222</b>	<b>100.0</b>	<b>+6.8</b>	<b>45.7</b>
売上原価	572	50.1	47.1	<b>634</b>	<b>51.9</b>	<b>+10.8</b>	<b>49.5</b>
売上総利益	571	49.9	51.0	<b>587</b>	<b>48.1</b>	<b>+2.9</b>	<b>42.1</b>
販売管理費	389	34.0	48.9	<b>442</b>	<b>36.2</b>	<b>+13.8</b>	<b>43.7</b>
営業利益	182	15.9	56.2	<b>144</b>	<b>11.8</b>	<b>▲20.5</b>	<b>37.9</b>
経常利益	182	15.9	56.2	<b>144</b>	<b>11.8</b>	<b>▲20.5</b>	<b>37.9</b>
親会社株主に 帰属する四半期純利益	134	11.7	56.2	<b>106</b>	<b>8.7</b>	<b>▲20.3</b>	<b>38.6</b>

# 売上高・営業利益の四半期推移

- 2Q売上高は、4月からの改定価格の適用開始により1Qから14%増収、前年同期比で12%増収を達成
- 営業利益率は、採用や育成・昇給等の人材関連費用への投資を先行させたものの、1Qからは0.3pt上昇

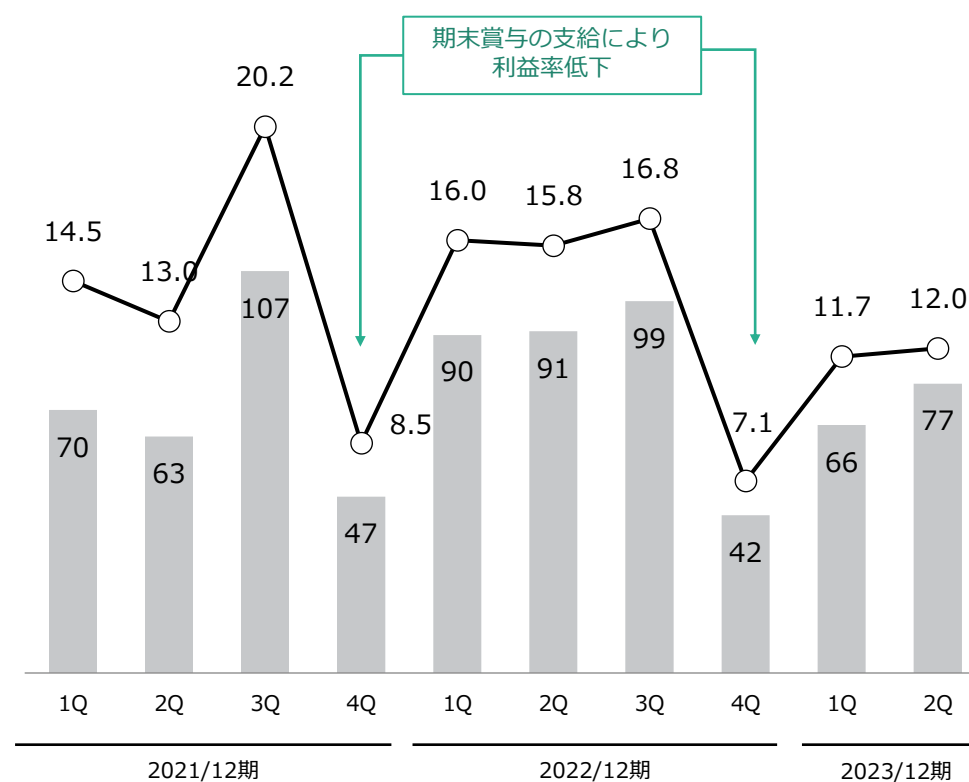
## 売上高の四半期の推移

(百万円)



## 営業利益・営業利益率の四半期の推移

(百万円, %)



# セグメント別実績

## コーポレートIT総合支援

売上高 **1,096**百万円

セグメント利益 **398**百万円

セグメント利益率 36.3%

- 通期計画進捗率は売上高45.9%、セグメント利益41.3%
- 新卒社員の増加により一時的に稼働率が低下し利益率は4.2pt低下  
(旧インソーシング事業 前年同期利益率40.5%)

## コーポレートIT内製開発支援

売上高 **52**百万円

セグメント利益 **25**百万円

セグメント利益率 49.7%

- 通期計画進捗率は売上高43.6%、セグメント利益46.7%
- 勤怠・営業・販売などのシステム企画と推進や既存システム改修のPMO、ローコードツールベースの販売システム構築等の案件を受注

## キャッシュレスセキュリティ コンサルティング

売上高 **73**百万円

セグメント利益 **9**百万円

セグメント利益率 12.9%

- 通期計画進捗率は売上高43.8%、セグメント利益42.7%
- 前年同期比：売上高+1.4%、セグメント利益+151.3%
- 業務委託費、研修費等の減少により前年同期比で大幅増益

(ご参考) ※今期セグメントの見直しにより、前期セグメント別実績 インソーシング事業のセグメント利益は修正後の数値で表示しております。

2022/12期2Qセグメント別実績

インソーシング事業 売上高 1,071百万円、セグメント利益 433百万円

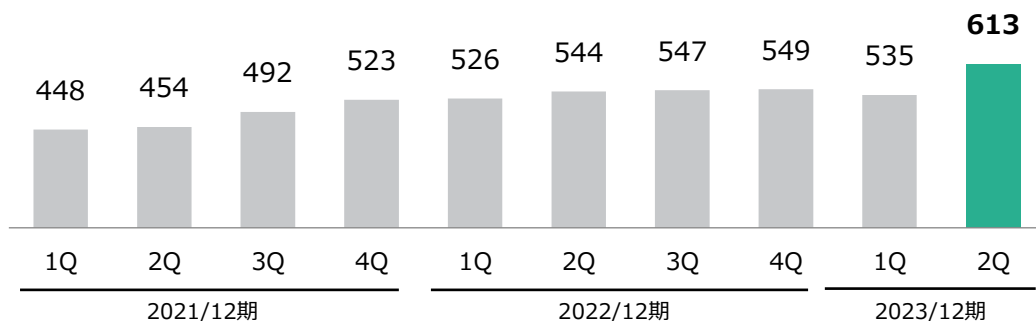
セキュリティ事業 売上高 72百万円、セグメント利益 3百万円

# コーポレートIT総合支援・コーポレートIT内製開発支援の動向①

- 2Q売上高は改定価格の適用開始により1Qから14.6%増収
- 新卒社員の増加により稼働率は一時的に低下したものの、3Q以降は戦力化が進み回復の見通し
- 実働会員数は、価格改定による一部終了はあるものの、実働会員の関連会社支援先が57社あり、実質の支援社数は262社
- コーポレートエンジニアプールは新卒社員の増加、社員の定着により1Qから33人増加

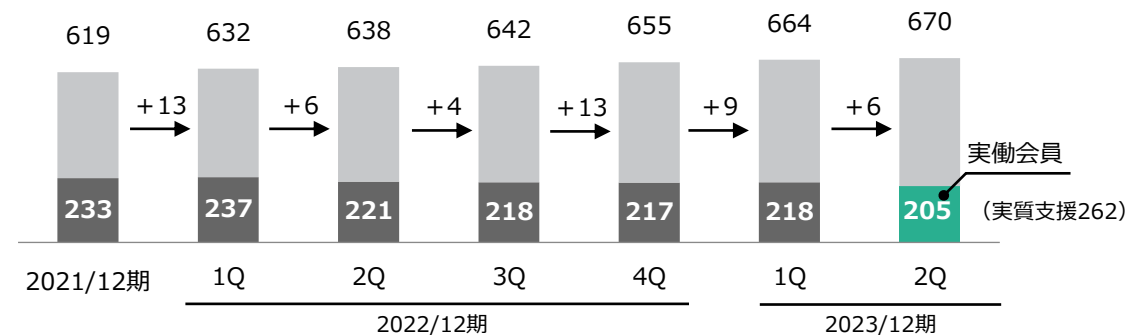
## 四半期ベースの売上高※1推移

(百万円)

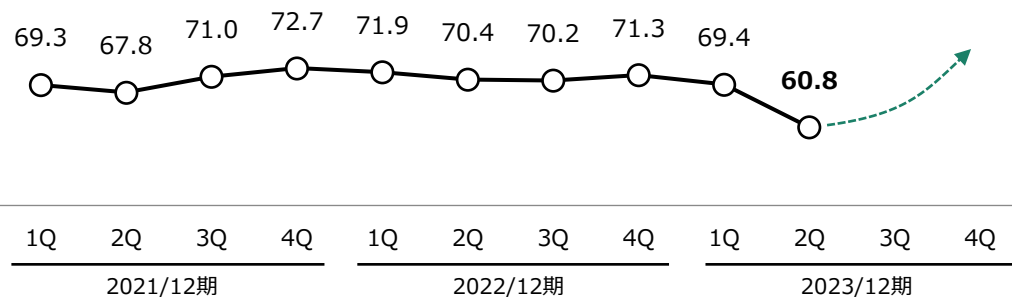


## シェアリング企業数※2の推移

(期末会員数：社)

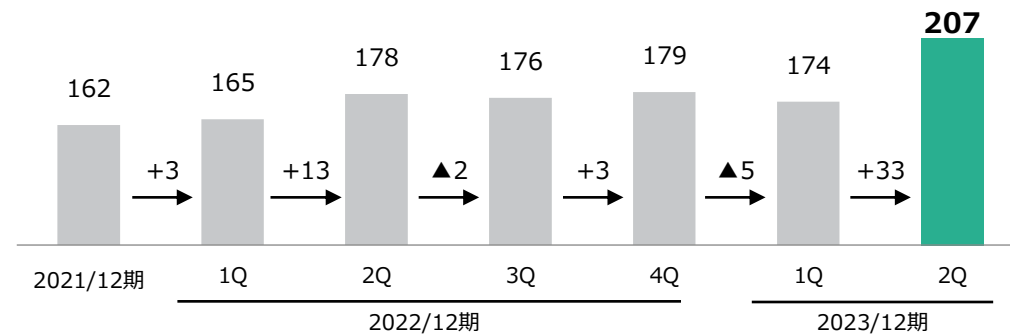


## 稼働率の推移



## コーポレートエンジニアプール※3の推移

(期末シェアード社員数：人)



※1 コーポレートIT総合支援・コーポレートIT内製開発支援の売上高の合計

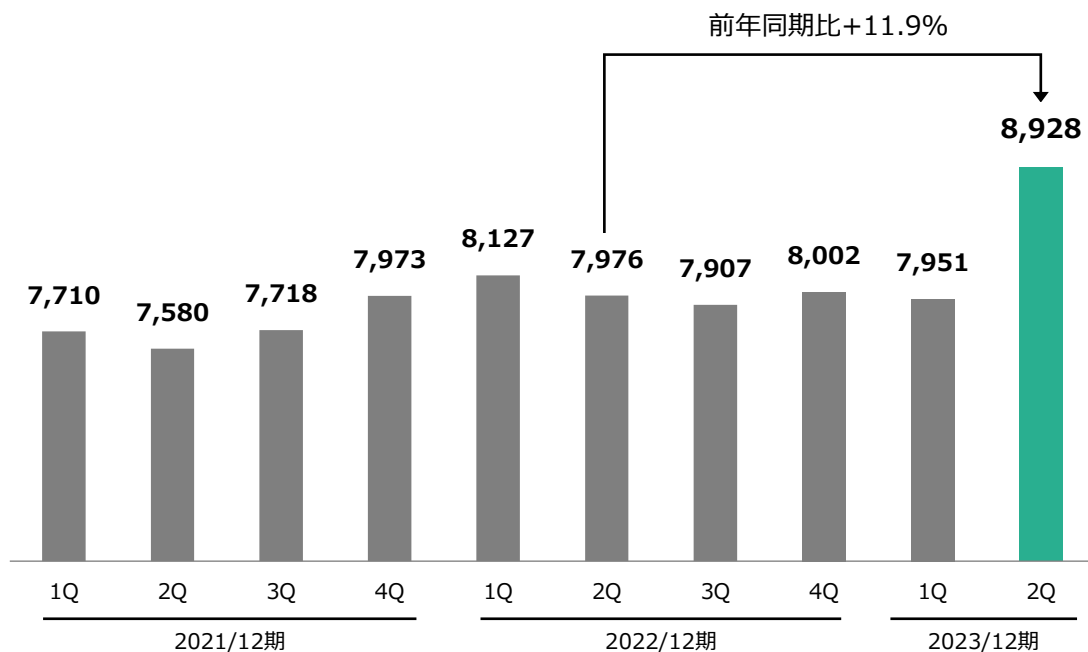
※2 コーポレートIT総合支援・コーポレートIT内製開発支援の会員数  
 ※3 コーポレートIT総合支援・コーポレートIT内製開発支援の社員数

# コーポレートIT総合支援・コーポレートIT内製開発支援の動向②

- 1時間当たりの稼働単価は改定価格の適用開始により前年同期比+11.9%上昇
- 実働会員の関連会社支援先の増加や、案件の拡大等により1社あたり平均担当者数は前年同期比で増加
- 一方で、1人あたり平均担当社数は実働会員の減少により前年同期比で減少

## 【再掲】シェアード社員の稼働1hあたり売上高

(円)



## シェアリング指標 (FY2023.2Q)

### 1社あたり平均担当者数

シェアード社員  
**3.39**人  
(前年同期比 +0.28人)

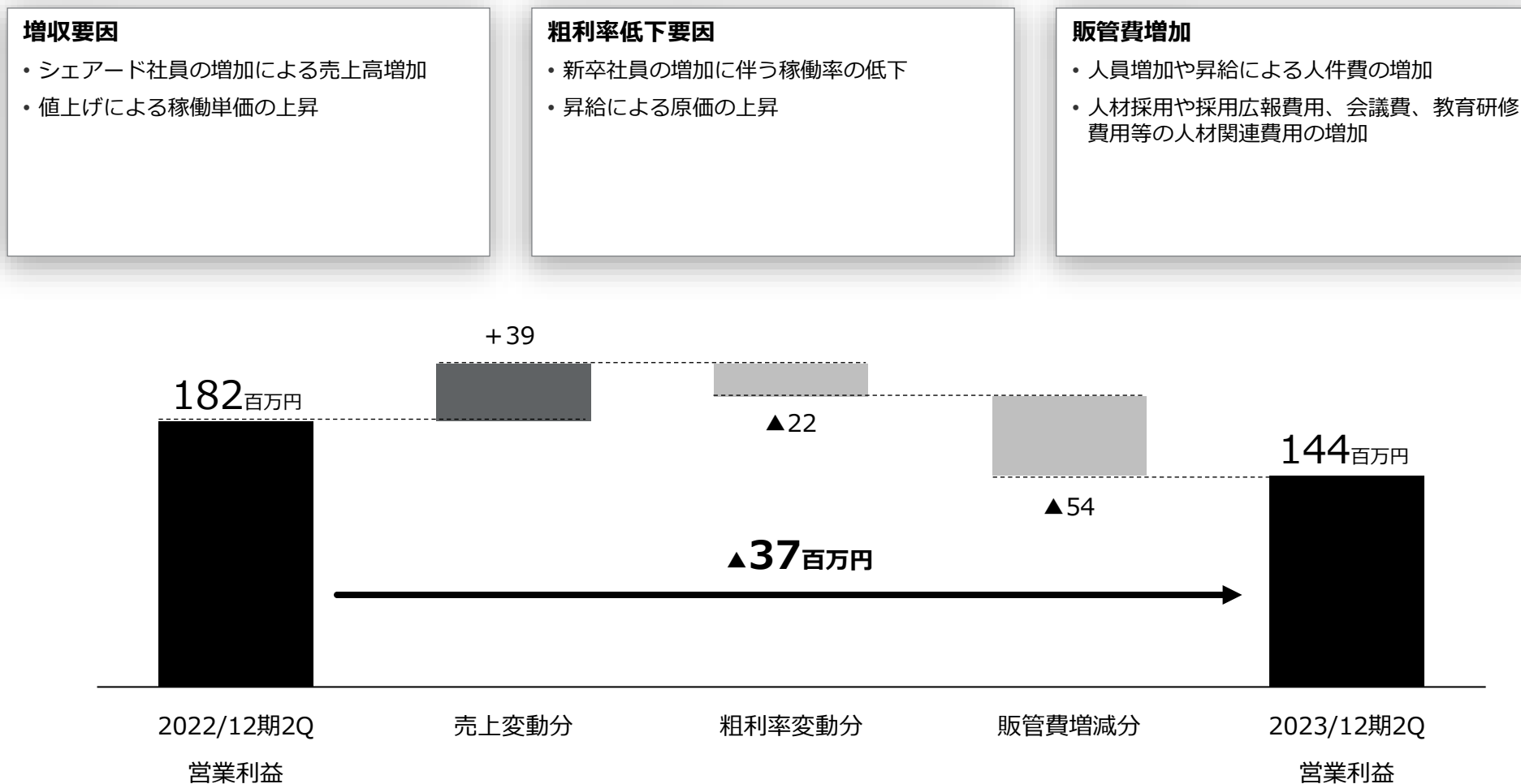
### 1人あたり平均担当社数

会員企業  
**3.34**社  
(前年同期比 ▲0.47社)

※1 コーポレートIT総合支援・コーポレートIT内製開発支援の社員数  
※2 コーポレートIT総合支援・コーポレートIT内製開発支援の会員数

# 営業利益の増減要因

- 改定価格の適用開始による増収効果はあったものの、新卒社員の増加による稼働率の低下、採用や育成・昇給等の人材関連費用への投資を先行させたため、営業利益は前年同期比で減少



# B/S

- 次期基幹システムの開発により無形固定資産が増加、現金及び預金は減少
- 自己資本比率は前期末67.6%から67.9%へ上昇

(百万円)

科目	2022/12期末	2023/12期2Q	前年末差
<b>資産の部</b>			
<b>流動資産</b>			
現金及び預金	2,136	<b>2,088</b>	▲48
売掛金	17	<b>12</b>	▲5
流動資産合計	2,176	<b>2,121</b>	▲54
<b>固定資産</b>			
有形固定資産	78	<b>74</b>	▲3
無形固定資産	46	<b>162</b>	+116
投資その他の資産	65	<b>64</b>	▲1
固定資産合計	190	<b>301</b>	+111
<b>資産合計</b>	2,366	<b>2,423</b>	+56

(百万円)

科目	2022/12期末	2023/12期2Q	前年末差
<b>負債の部</b>			
<b>流動負債</b>			
未払金	135	<b>168</b>	+33
契約負債	412	<b>445</b>	+32
流動負債合計	741	<b>748</b>	+7
<b>固定負債</b>			
固定負債合計	25	<b>29</b>	+3
<b>負債合計</b>	767	<b>777</b>	+10
<b>純資産の部</b>			
株主資本合計	1,599	<b>1,645</b>	+45
純資産合計	1,599	<b>1,645</b>	+45
<b>負債純資産合計</b>	2,366	<b>2,423</b>	+56

# コーポレートロゴのリニューアル

# Unite & Grow

## デザインコンセプト

---

### もっと「つながり」、もっと「成長」する

当社のコア・バリュー「つながりと成長」は、私たちの価値の源泉です。

組織運営の中心に「つながりと成長」を置くことで、一人一人の価値を最大化し、組織の力を高め、社会になくてはならないサービスを実現します。

社内をつなげるだけではありません。顧客と当社、顧客とIT外注先、さらには顧客と顧客をもつなげることで、持続的な成長と豊かさを獲得します。

そのような強い想いを込めて、新しいロゴマークをデザインしました。

## リニューアルの背景

---

企業の成長にとって、コーポレートITの重要性は増しています。

重要な仕事ではあるものの、コーポレートエンジニアの認知度・人気度はまだまだ高いとは言えません。

当社は、コーポレートエンジニアを増やすことで、中堅・中小企業の成長にもっと寄与したい。

「働き方を革新する」シェアード社員をもっと増やしていきたい。と考えます。



### 3. 2023/12期の見通し



# 2023/12期見通し

- 期初見通しから変更なし。3Q以降は新卒社員の育成が進み、売上高・利益ともに増加を見込む
- 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

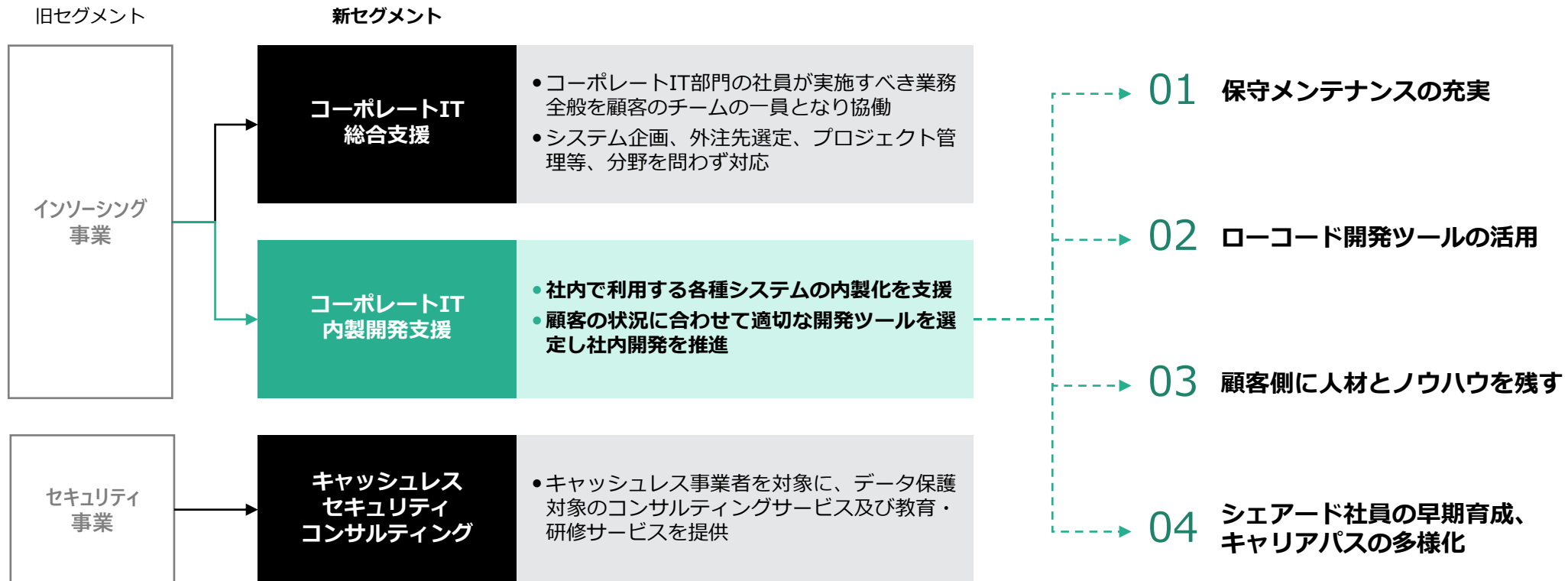
	2022/12期		2023/12期		期比較	
	実績 (百万円)	売上比 (%)	予想 (百万円)	売上比 (%)	前期比 (%)	売上比増減 (pt)
売上高	2,335	100.0	<b>2,676</b>	<b>100.0</b>	<b>+14.6</b>	-
売上原価	1,216	52.1	<b>1,281</b>	<b>47.9</b>	<b>+5.4</b>	<b>▲4.2</b>
売上総利益	1,119	47.9	<b>1,395</b>	<b>52.1</b>	<b>+24.7</b>	<b>+4.2</b>
販売管理費	795	34.1	<b>1,013</b>	<b>37.9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

# 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

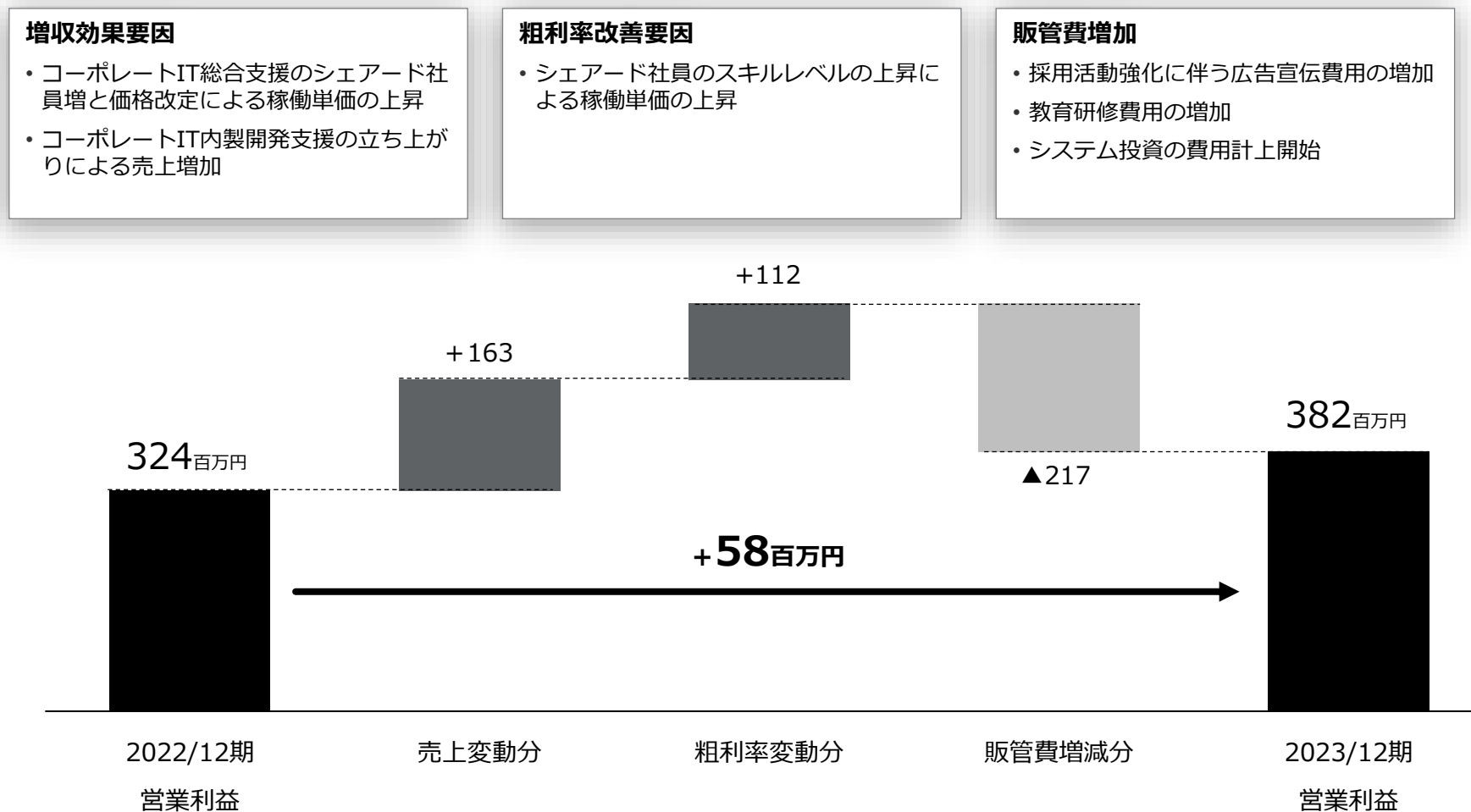
- 期初見通しから変更なし
- コーポレートIT総合支援（旧インソーシング事業）は、シェアード社員の15%程度（30人前後）の増員を計画
- コーポレートIT内製開発支援は、案件数および案件規模、それぞれ15%程度の獲得・拡大を計画
- キャッシュレスセキュリティ・コンサルティングは、セキュリティ関連の知識の底上げとともに案件増加を見込む

	2022/12期（実績）		2023/12期（予想）				前期比較増減率	
	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	831	18	1,020	964	55	22	+22.7%	+19.8%
利益率	38.3%	11.2%	40.7%	40.4%	46.4%	13.3%	+2.4pt	+2.1pt

※今期セグメントの見直しにより、前期セグメント別実績 インソーシング事業のセグメント利益は修正後の数値で表示しております。

# 営業利益の増減要因見通し

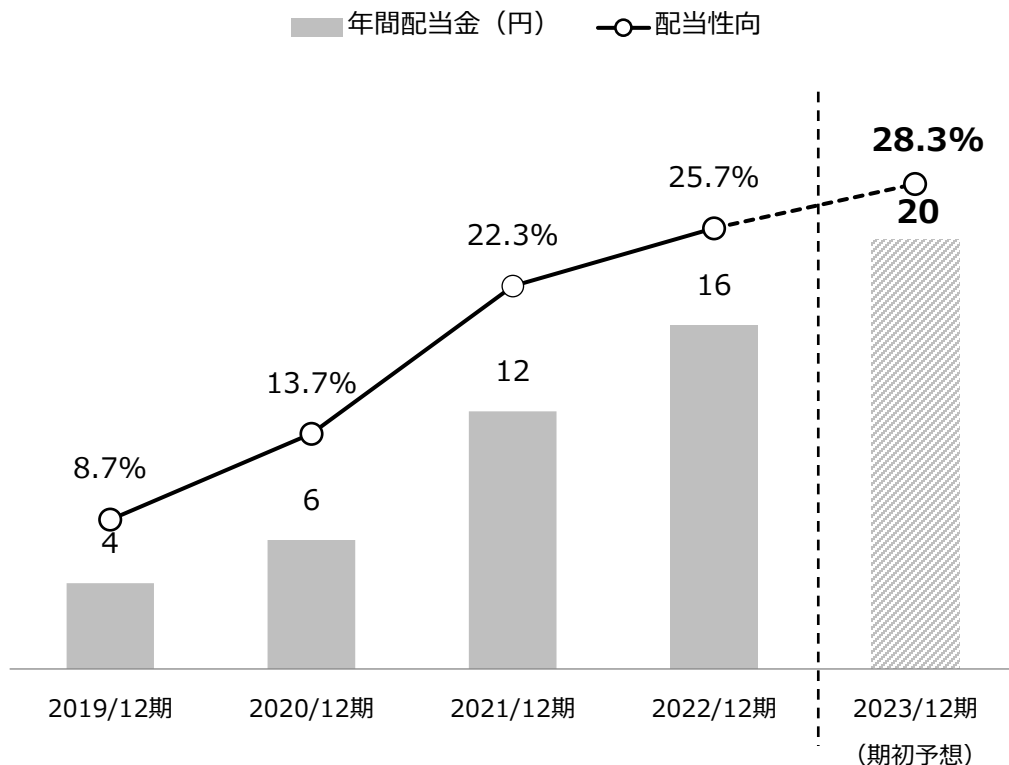
- コーポレートIT総合支援の人員増と価格改定による稼働単価の上昇を見込み、売上高増加と共に粗利率の改善も見込む
- 採用動画制作等の採用活動強化による採用関連費用、教育研修費用の増加等により販管費の増加を見込む



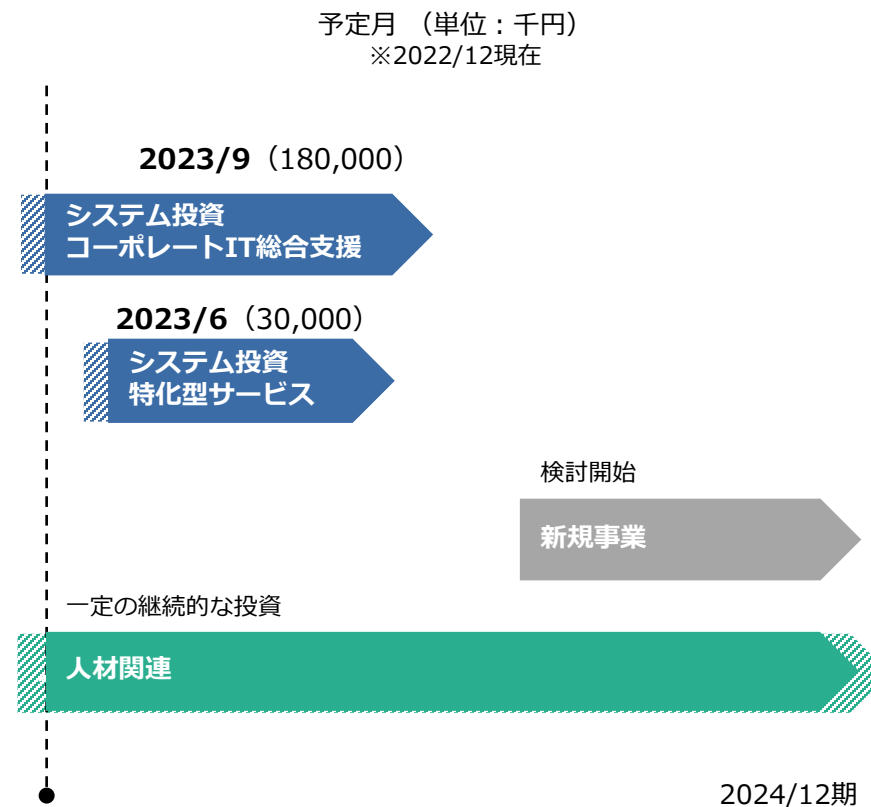
# 株主還元と中期の投資の考え方

- 2023/12期の配当金は、前年度から4円増配し、1株当たり20円の配当を予想
- 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



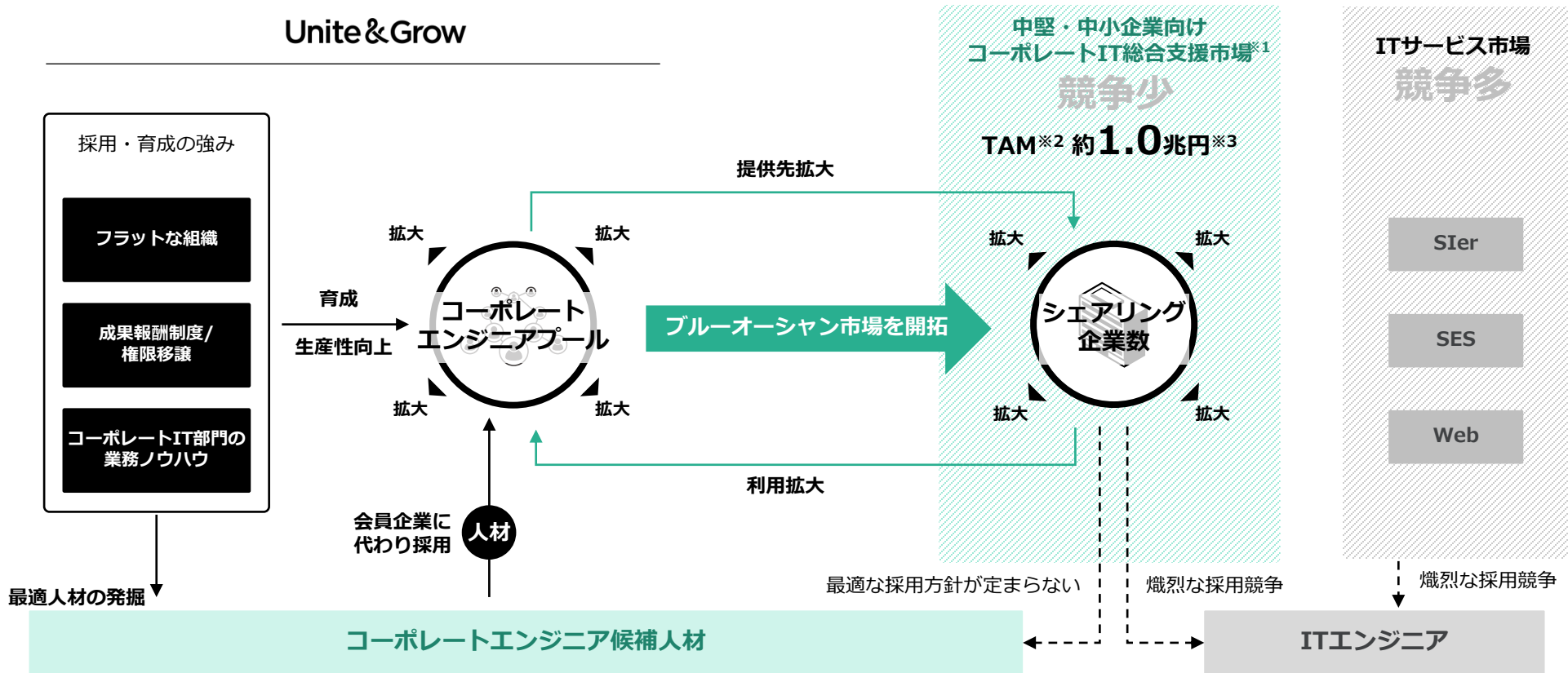
※ 2020年9月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施しております。  
 ※ 2023年12期(期初予想)は、従業員向け株式交付信託28,000株を自己株式に含んでおります。

## 4. 成長戦略



# 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



(\*1) 当社の造語。

(\*2) TAMとは、Total Addressable Marketの略称。

(\*3) 2023年5月12日時点での推計。

当社サービス対象顧客数（総務省令和3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。  
 $(9.8万社 \times (3.14人 \div 3.77社) \times 12.1百万円) \approx 1.0兆円$



# 成長戦略ハイライト

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

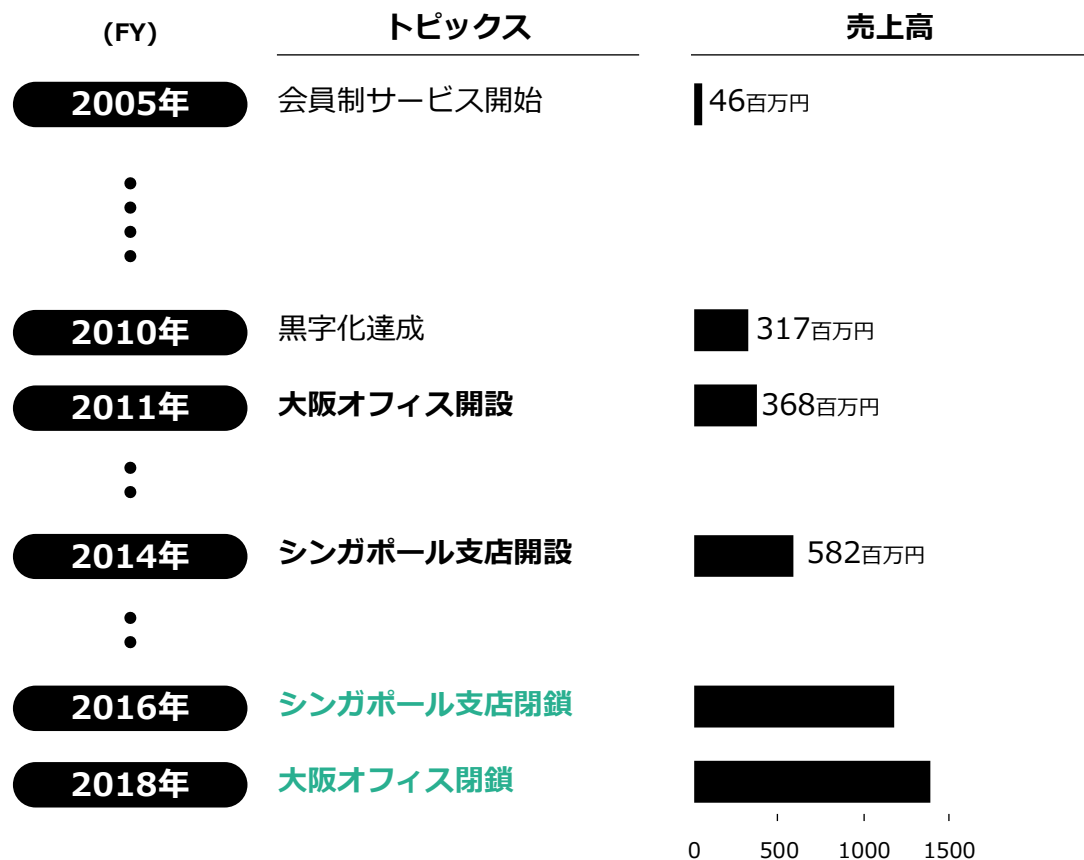
03 ノウハウの深化：顧客体験を社内研修に展開

04 特化型事業の開発：グループ総合力を強化

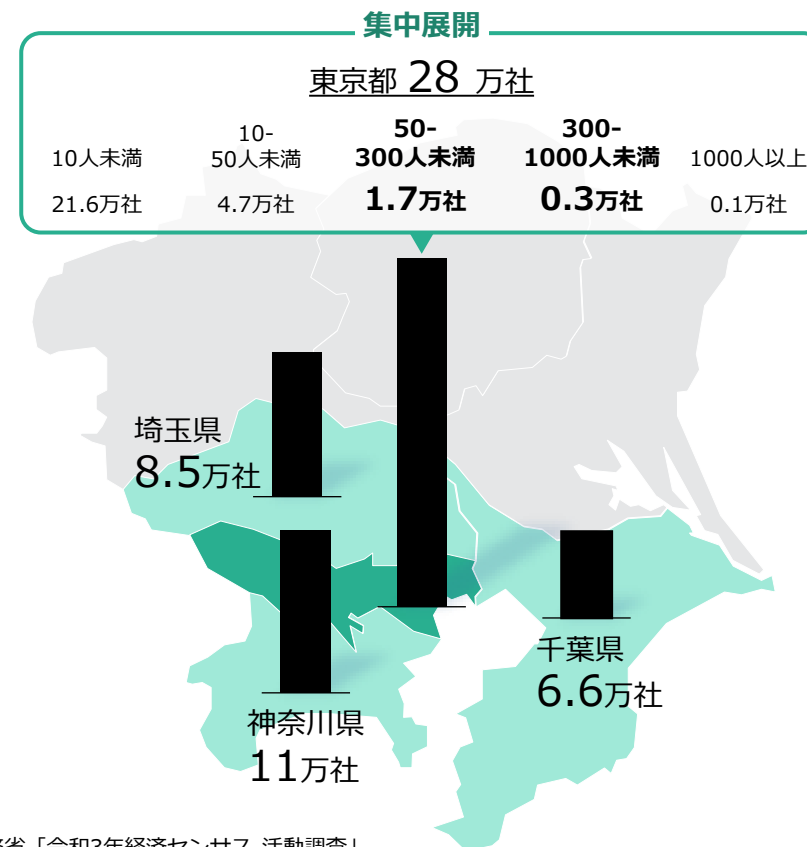
# 選択と集中：首都圏エリアの成長企業に特化

- 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

## 経営リソースの集中



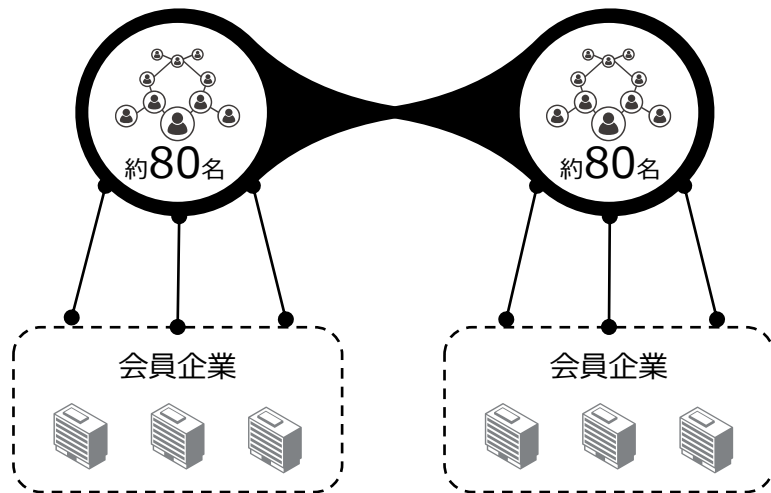
## 首都圏エリアにおける中小企業数



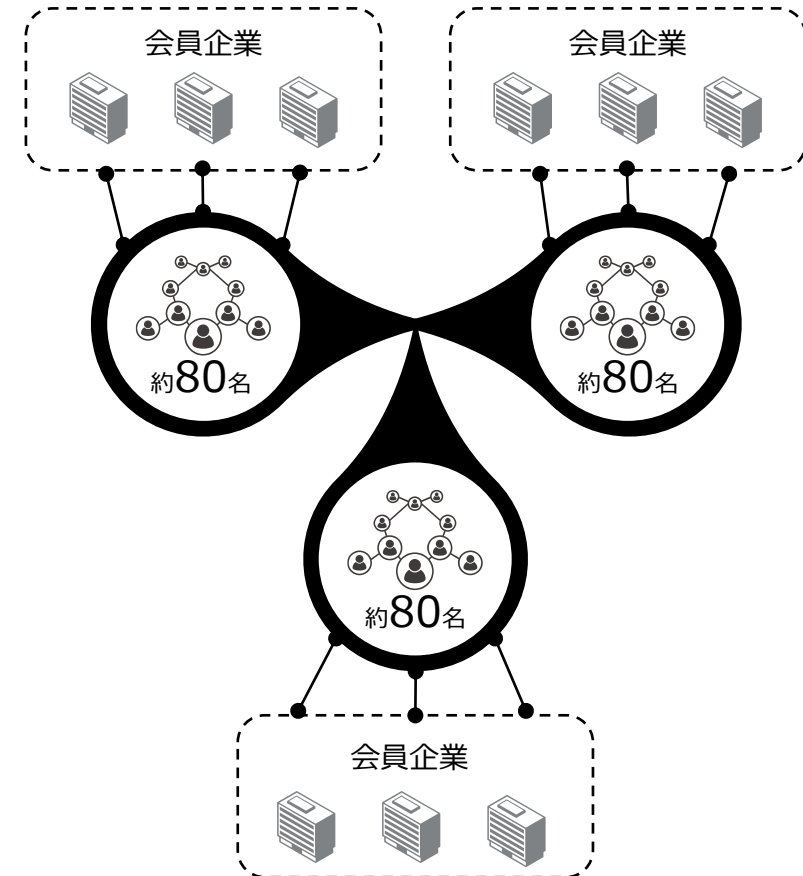
# 分割と増殖：強みを維持して継続的に成長

- 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

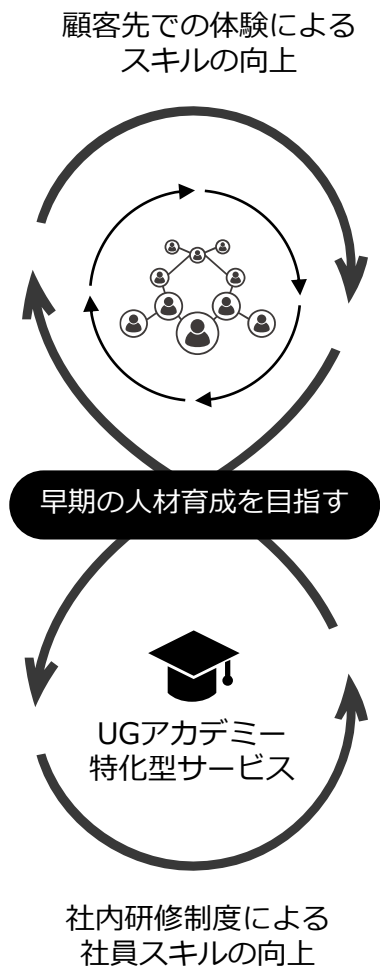


FY2022～2023

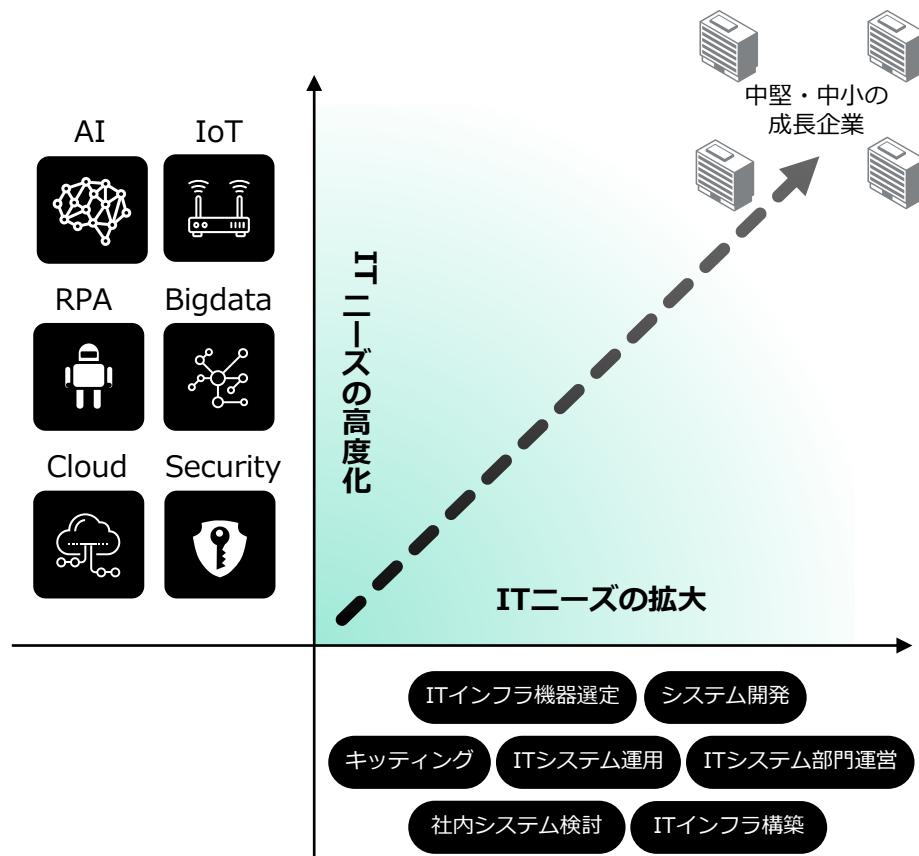


# ノウハウの深化：顧客体験を社内研修に展開

- 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



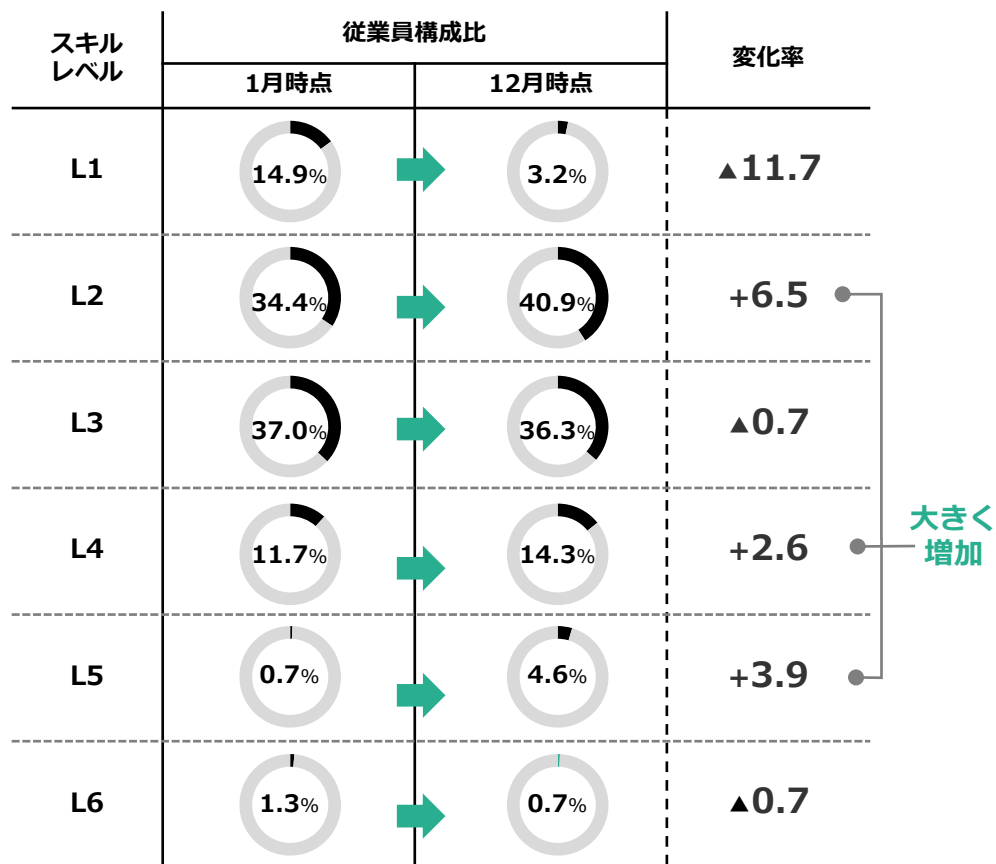
## 顧客ニーズの拡がり



# 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

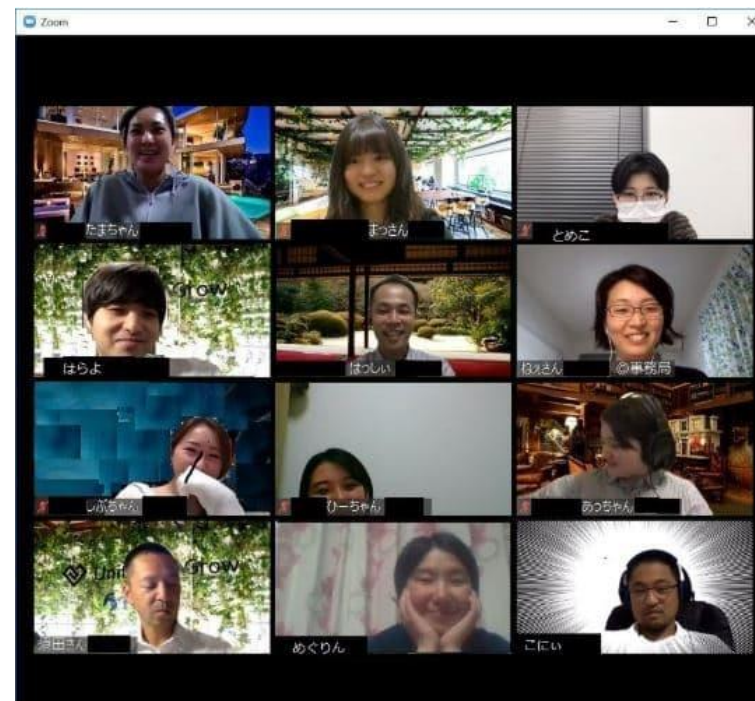
## スキルレベルの変化実績※1（FY2022）



（\*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。

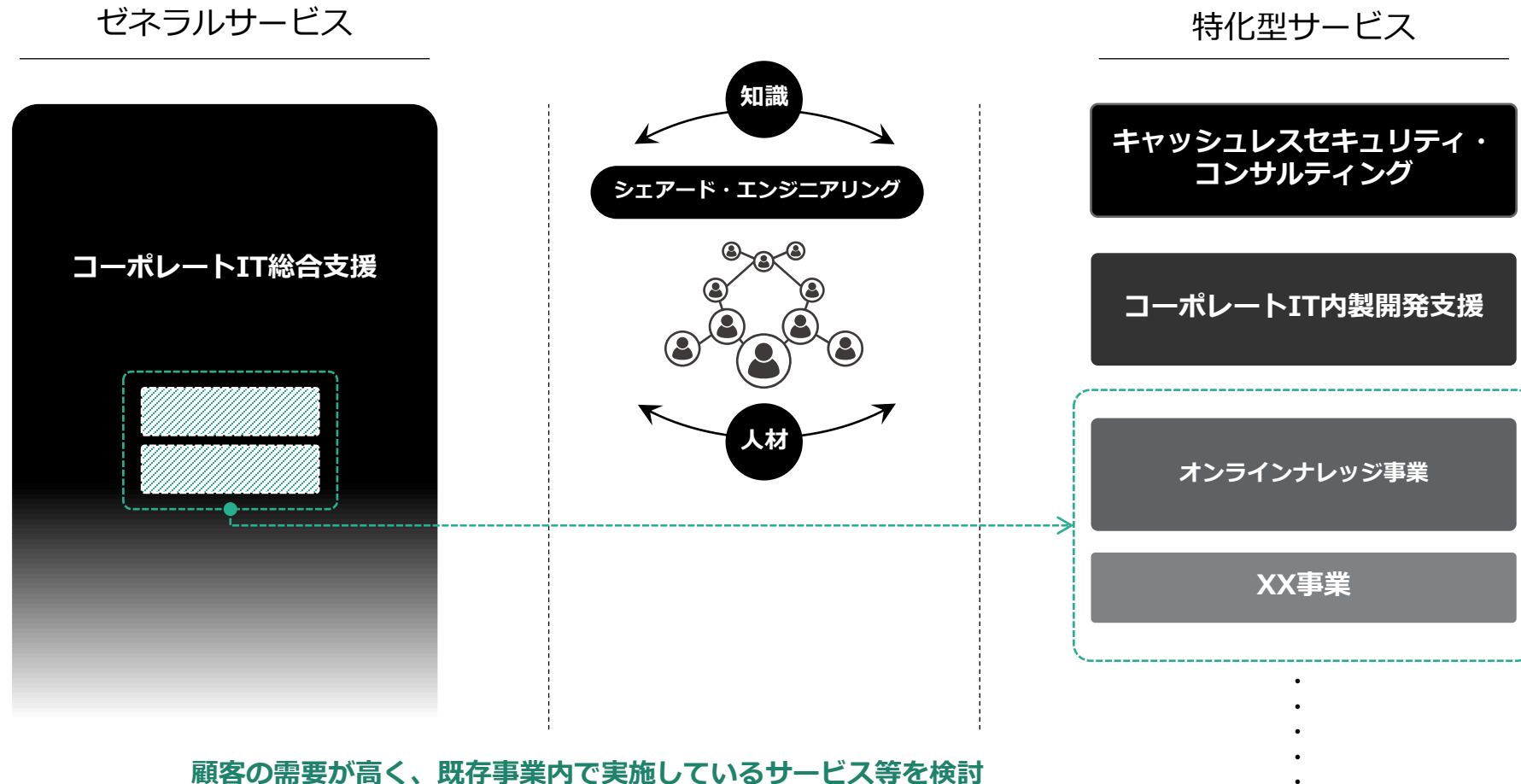
## 社内研修の動向

- 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



# 特化型事業の開発：グループ総合力を強化

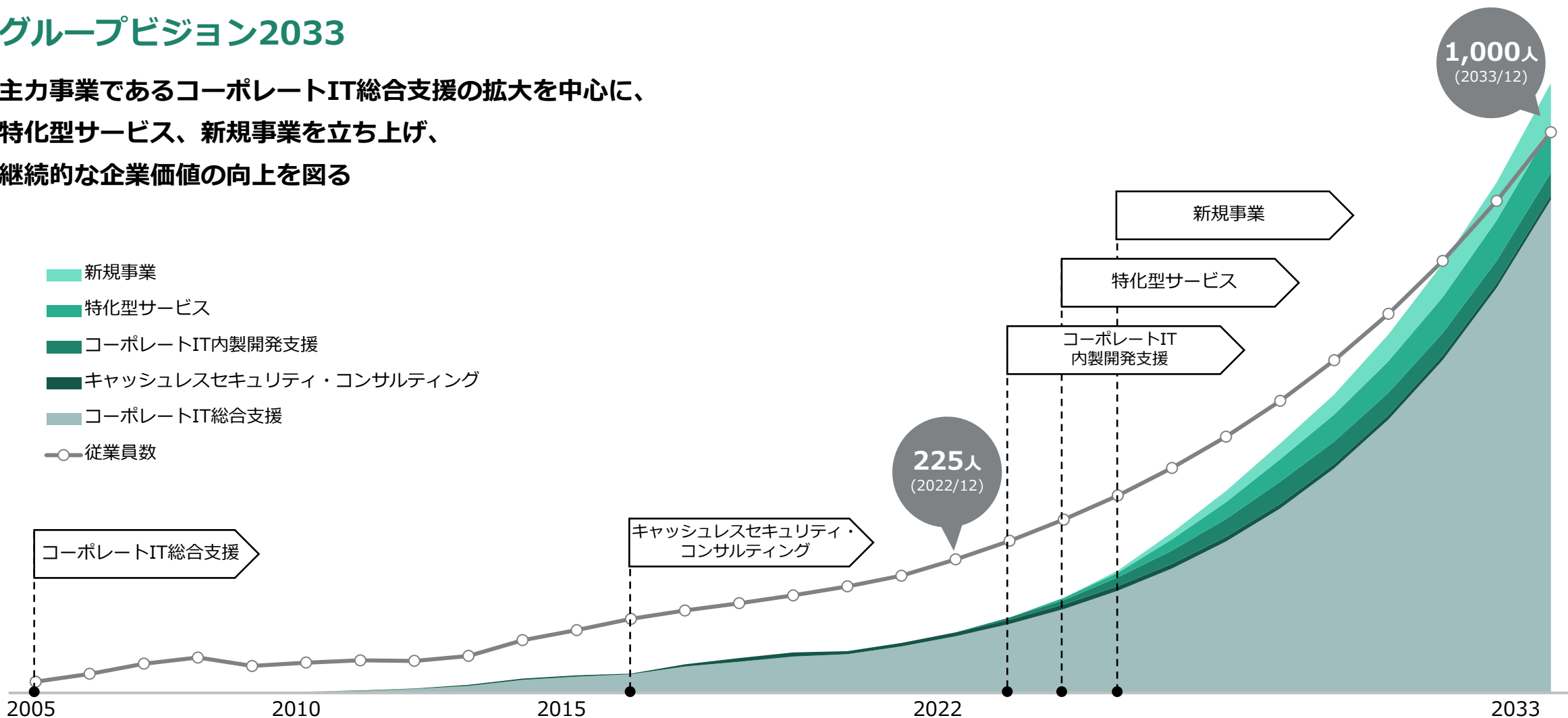
- 専門性の高い特化型サービスの立上げによって、高付加価値化をさらに進める
- 個人ごとに異なる専門性をそれぞれが伸ばし、有機的につなげることで、グループの総合力を高めていく



# 売上高の中長期成長イメージ

## 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



# 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、2023年8月14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、変更するものではありません。