



2023年12月期第3四半期 決算説明資料

2023年11月 東証グロース 4486

**Unite &
Grow**

Agenda

01		2023/12期3Q決算について	3
02		2023/12期見通し	12
03		成長戦略	17

1. 2023/12期3Q決算について



2023/12期3Q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と稼働率の回復により2Qに引き続き増加
シェアード社員の増加と定着が進み、利益率も回復傾向

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
1,923 百万円	252 百万円	184 百万円
前年同期比 +10.8%	前年同期比 ▲10.3%	前年同期比 ▲11.0%
通期計画進捗率 71.8%	通期計画進捗率 66.1%	通期計画進捗率 66.8%

事業ハイライト

コーポレートIT総合支援

- 4月入社の新卒社員が稼働を開始したことにより、第2四半期連結会計期間と比較して稼働率が上昇
- シェアード社員数は206人（前期末+31人）、実質支援社数は282社（2Q+20社）

コーポレートIT内製開発支援

- 人員増員による体制強化
- 総合支援からの顧客紹介増加により売上高が増加

本社関連

- コーポレートサイトをリニューアル
- 求職者向けの「マンガでわかるシェアード社員」を公開

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10%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たことにより、3Q時点での営業利益以下の段階利益は10%減益

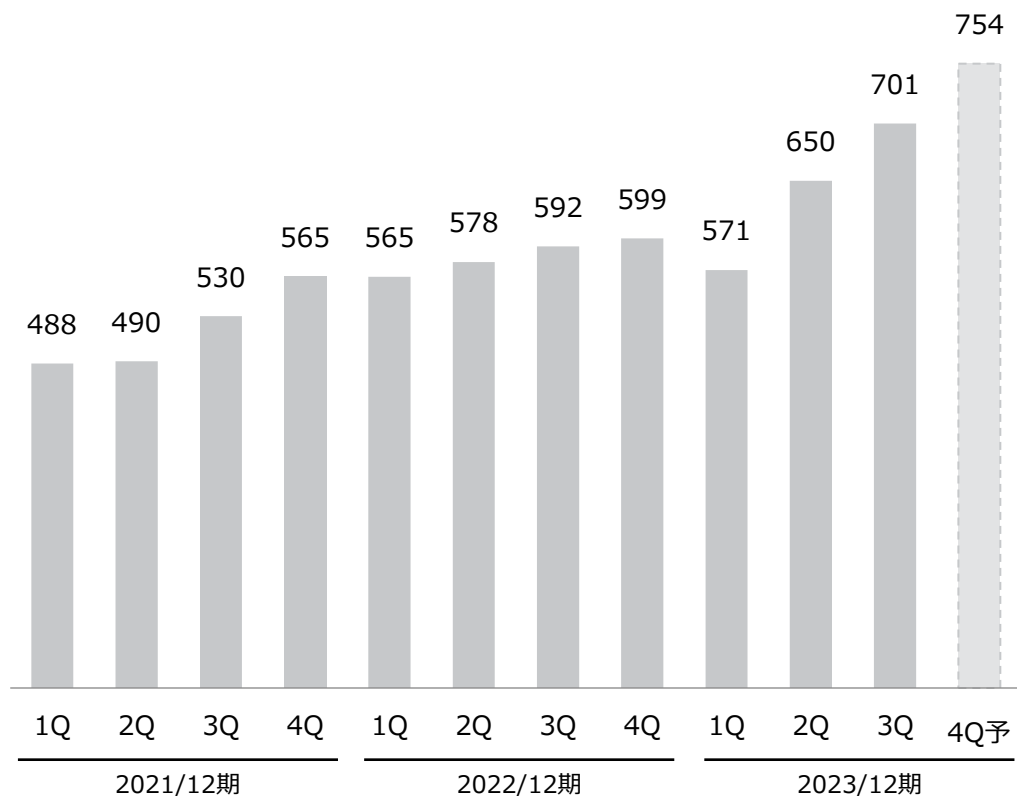
	2022/12期			2023/12期			
	第3四半期累計			第3四半期累計			
	実績 (百万円)	売上高比 (%)	進捗率(実績) (%)	実績 (百万円)	売上高比 (%)	前年同期比 (%)	計画進捗率 (%)
売上高	1,736	100.0	74.3	1,923	100.0	+10.8	71.8
売上原価	870	50.1	71.5	988	51.4	+13.6	77.1
売上総利益	866	49.9	77.4	934	48.6	+7.9	67.0
販売管理費	584	33.7	73.5	682	35.5	+16.7	67.3
営業利益	281	16.2	86.6	252	13.1	▲10.3	66.1
経常利益	281	16.2	86.6	252	13.1	▲10.3	66.1
親会社株主に 帰属する四半期純利益	207	12.0	87.1	184	9.6	▲11.0	66.8

売上高・営業利益の四半期推移

- 3Q売上高は、稼働率の上昇、実働会員の増加により2Qから7.7%増収、前年同期比で18%増収を達成
- 営業利益率は、シェアード社員の増加と定着が進み、稼働率が回復してきたことから回復傾向

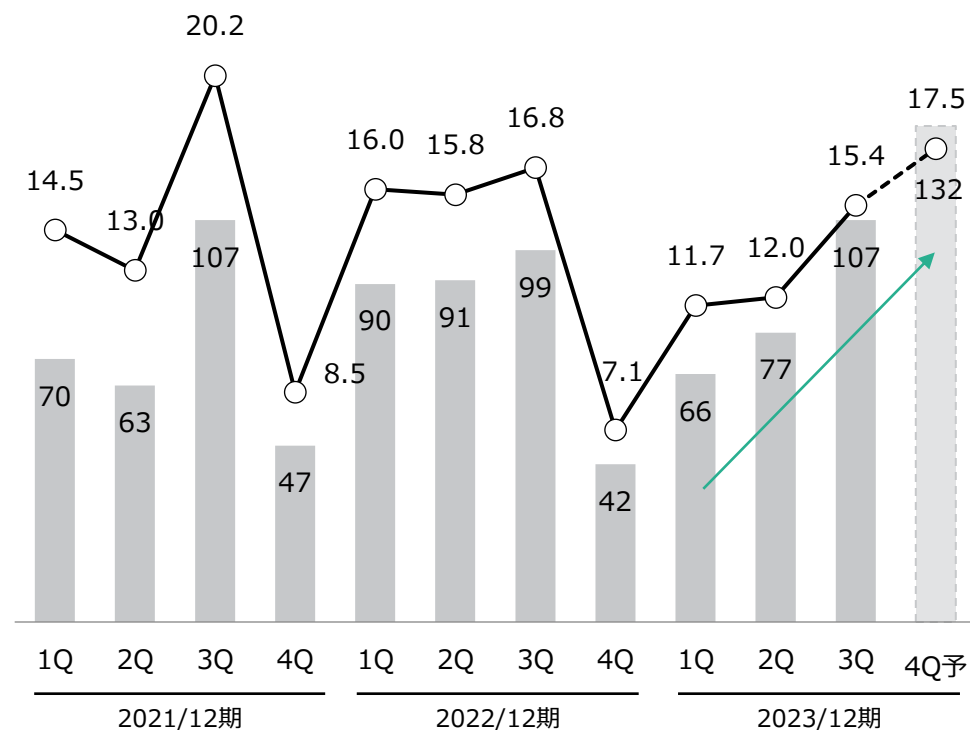
売上高の四半期の推移

(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 **1,719**百万円

セグメント利益 **637**百万円

セグメント利益率 37.1%

- 通期計画進捗率は売上高72.0%、セグメント利益66.1%
- 新卒社員の増加により稼働率が前年同期比で低下し利益率は3.7pt低下
(旧インソーシング事業 前年同期利益率40.3%)

コーポレートIT内製開発支援

売上高 **89**百万円

セグメント利益 **44**百万円

セグメント利益率 50.3%

- 通期計画進捗率は売上高74.6%、セグメント利益80.8%
- 総合支援からの顧客紹介増加により売上高が増加
- 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 **114**百万円

セグメント利益 **18**百万円

セグメント利益率 16.0%

- 通期計画進捗率は売上高68.2%、セグメント利益82.0%
- 前年同期比：売上高▲2.1%、セグメント利益+62.8%
- 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3Qセグメント別実績

インソーシング事業 売上高 1,619百万円、セグメント利益 653百万円

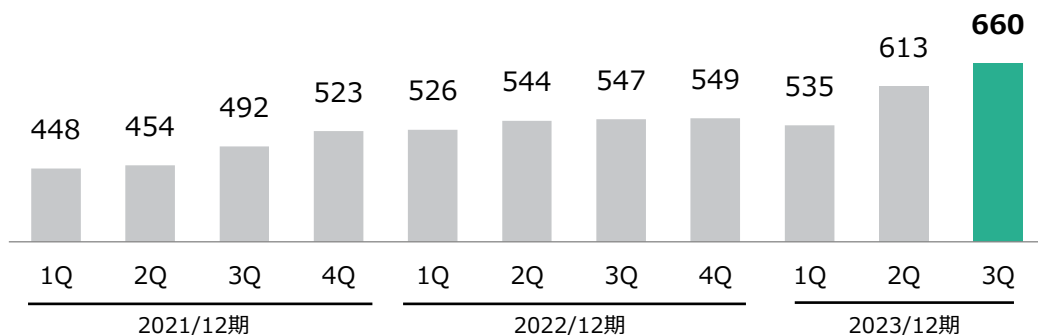
セキュリティ事業 売上高 117百万円、セグメント利益 11百万円

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

- 3Q売上高は稼働率の上昇、実働会員の増加により2Qから7.7%増収
- 4月入社の新卒社員の稼働開始により稼働率は2Qから4.2pt上昇。4Qも回復の見通し
- 実働会員数は、2Qから7社増加（実働会員の関連会社支援先は2Qから13社増加の70社）
- コーポレートエンジニアプールは社員の定着により2Qから5人増加

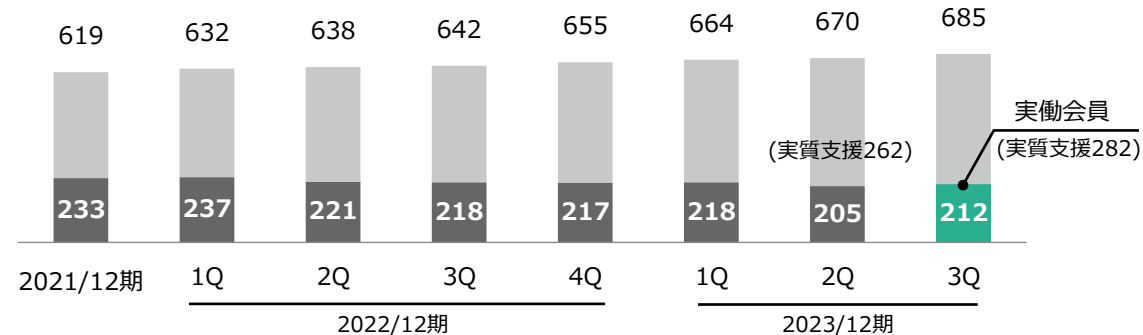
四半期ベースの売上高※1推移

(百万円)

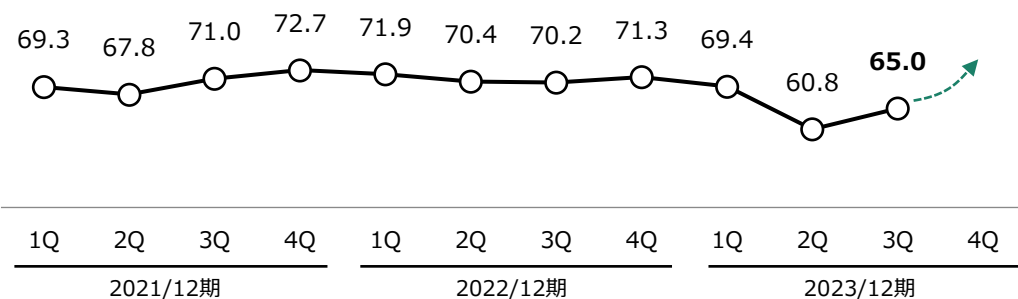


シェアリング企業数※2の推移

(期末会員数：社)

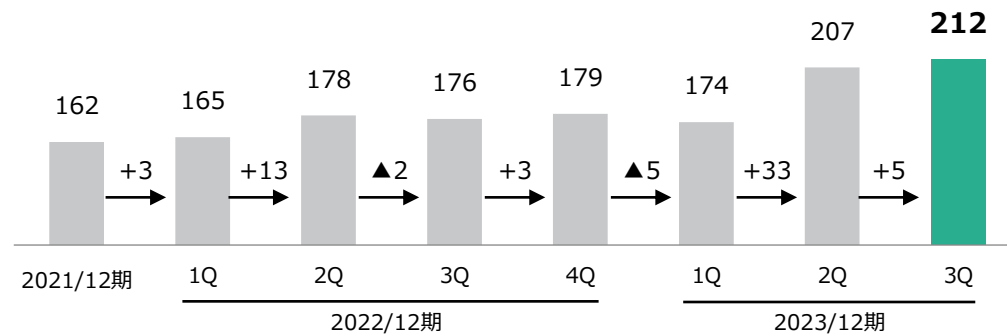


稼働率の推移



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

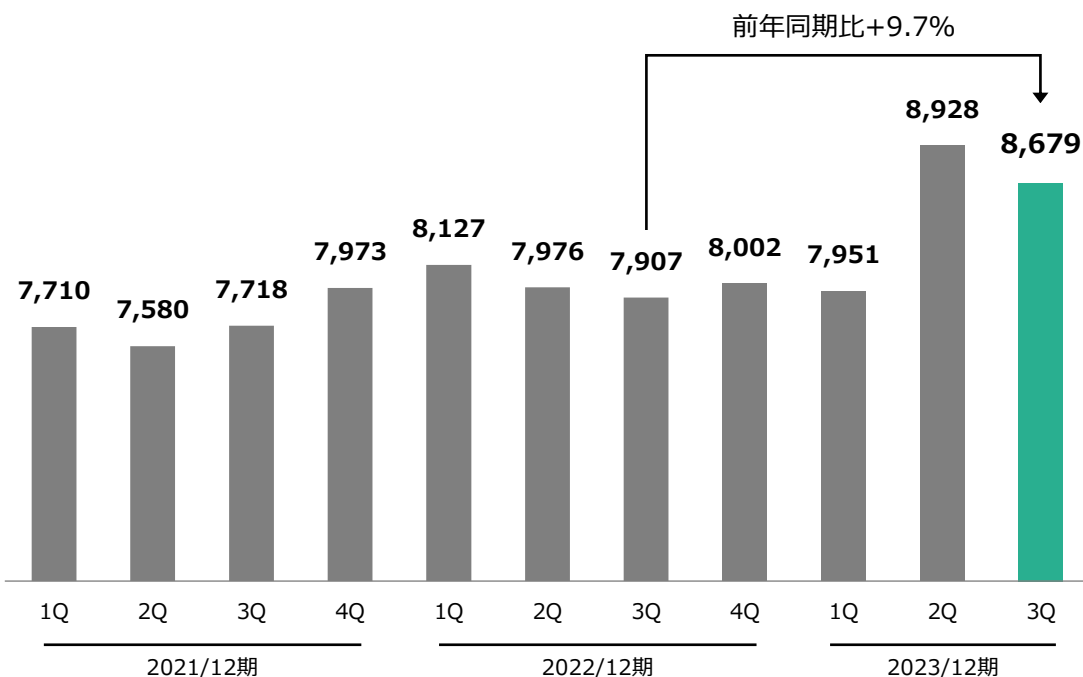
※2 コーポレートIT総合支援・コーポレートIT内製開発支援の会員数
 ※3 コーポレートIT総合支援・コーポレートIT内製開発支援の社員数

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新卒社員の稼働開始により2Q比では低下したものの、改定価格の適用開始により前年同期比+9.7%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

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 (FY2023.3Q)

1社あたり平均担当者数

シェアード社員
3.43人
(前年同期比 +0.33人)

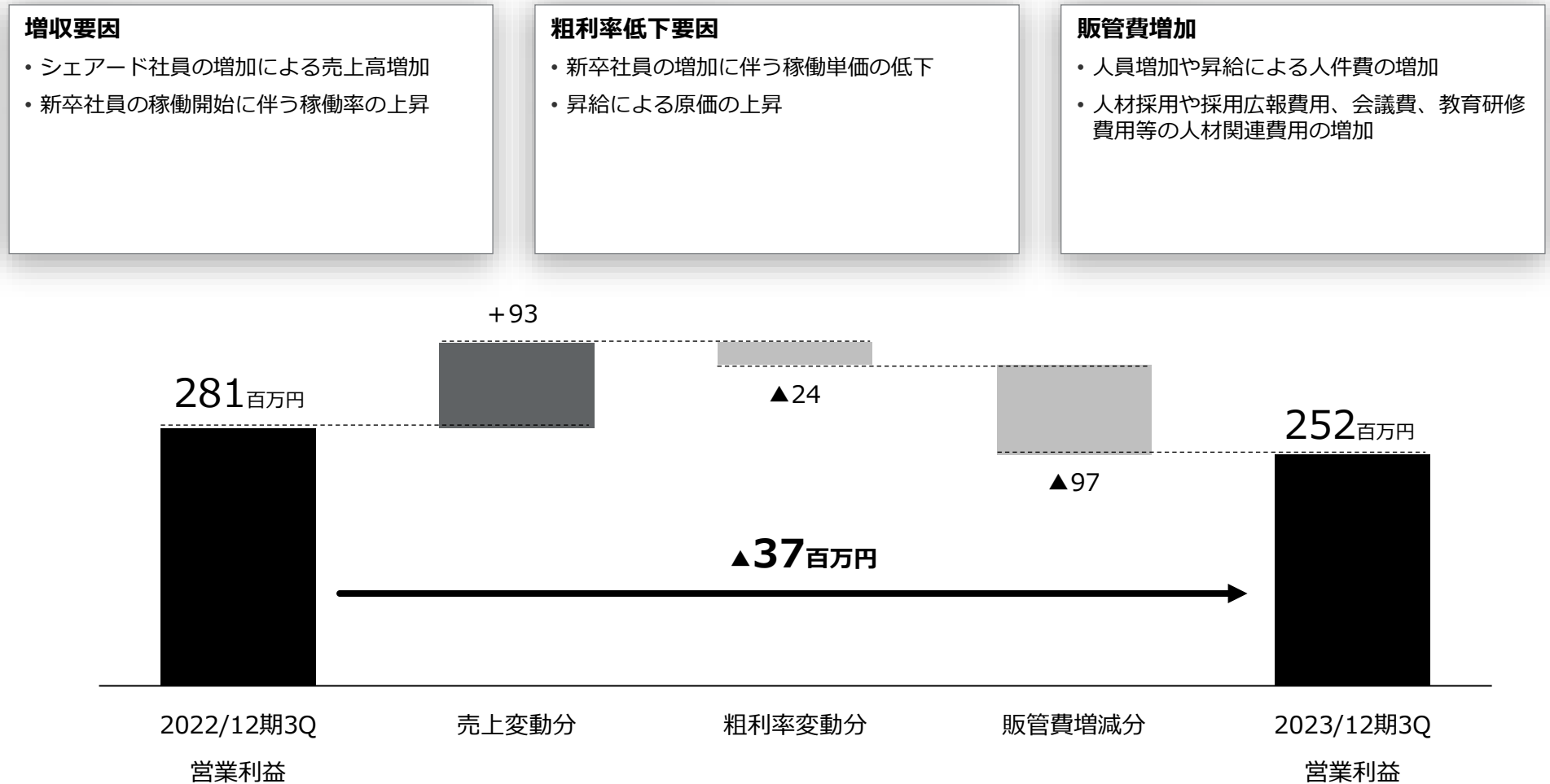
1人あたり平均担当社数

会員企業
3.37社
(前年同期比 ▲0.40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

- シェアード社員の増加と稼働率の上昇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単価の低下、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70.4%へ上昇

(百万円)

科目	2022/12期末	2023/12期3Q	前年末差
資産の部			
流動資産			
現金及び預金	2,136	2,105	▲30
売掛金	17	13	▲3
流動資産合計	2,176	2,144	▲32
固定資産			
有形固定資産	78	77	▲0
無形固定資産	46	161	+115
投資その他の資産	65	63	▲2
固定資産合計	190	302	+112
資産合計	2,366	2,447	+80

(百万円)

科目	2022/12期末	2023/12期3Q	前年末差
負債の部			
流動負債			
未払金	135	84	▲50
契約負債	412	451	+39
流動負債合計	741	693	▲48
固定負債			
固定負債合計	25	30	+4
負債合計	767	723	▲43
純資産の部			
株主資本合計	1,599	1,723	+123
純資産合計	1,599	1,723	+123
負債純資産合計	2,366	2,447	+80

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。キャッシュレスセキュリティ・コンサルティングのPCI DSS関連の一部事業譲渡による影響は僅少
- 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

セグメント別見通し

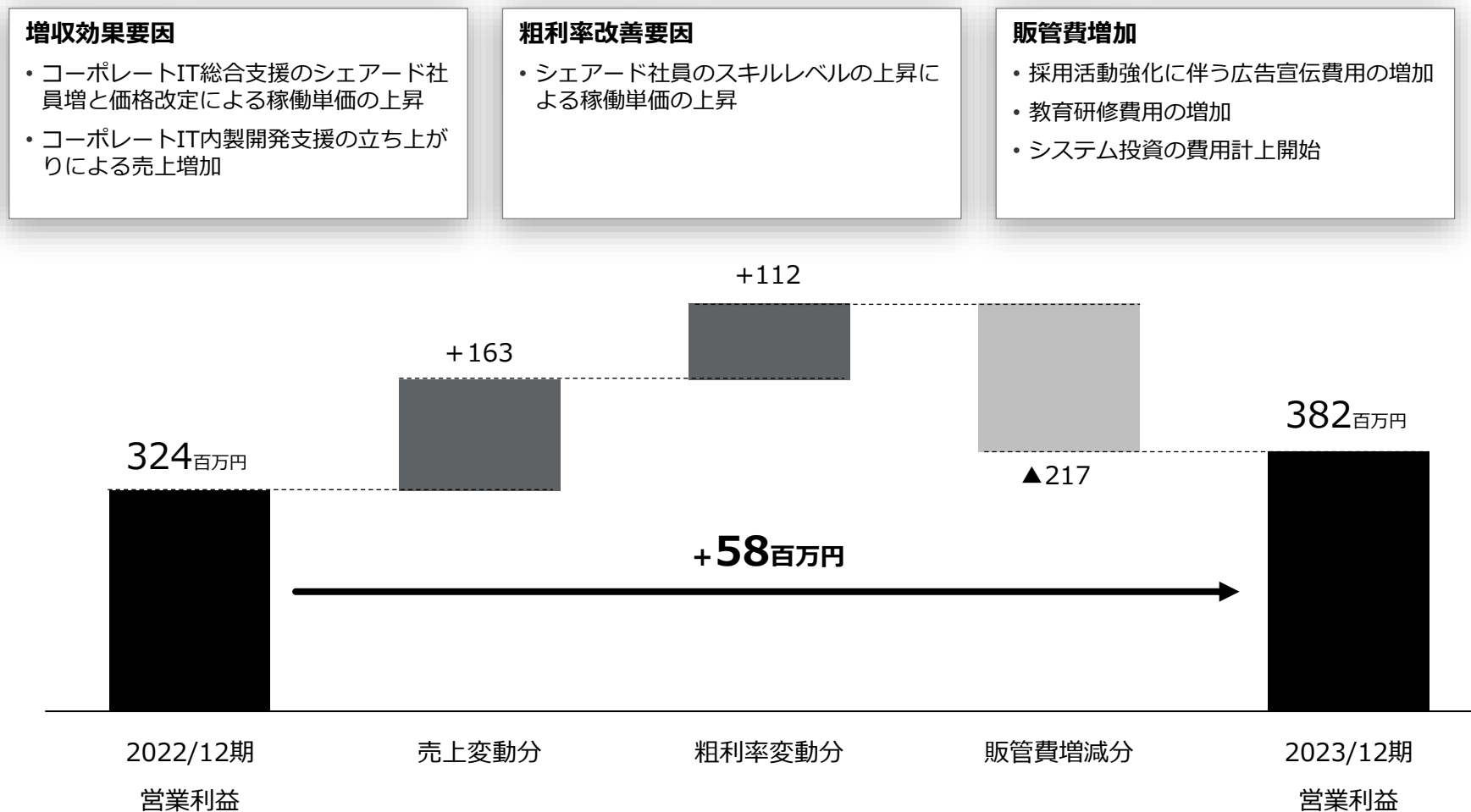
- 期初見通しから変更なし
- コーポレートIT総合支援（旧インソーシング事業）は、シェアード社員の15%程度（30人前後）の増員を計画
- コーポレートIT内製開発支援は、案件数および案件規模、それぞれ15%程度の獲得・拡大を計画
- キャッシュレスセキュリティ・コンサルティングは、セキュリティ関連の知識の底上げとともに案件増加を見込む
PCI DSS関連の一部事業譲渡による影響は僅少

	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

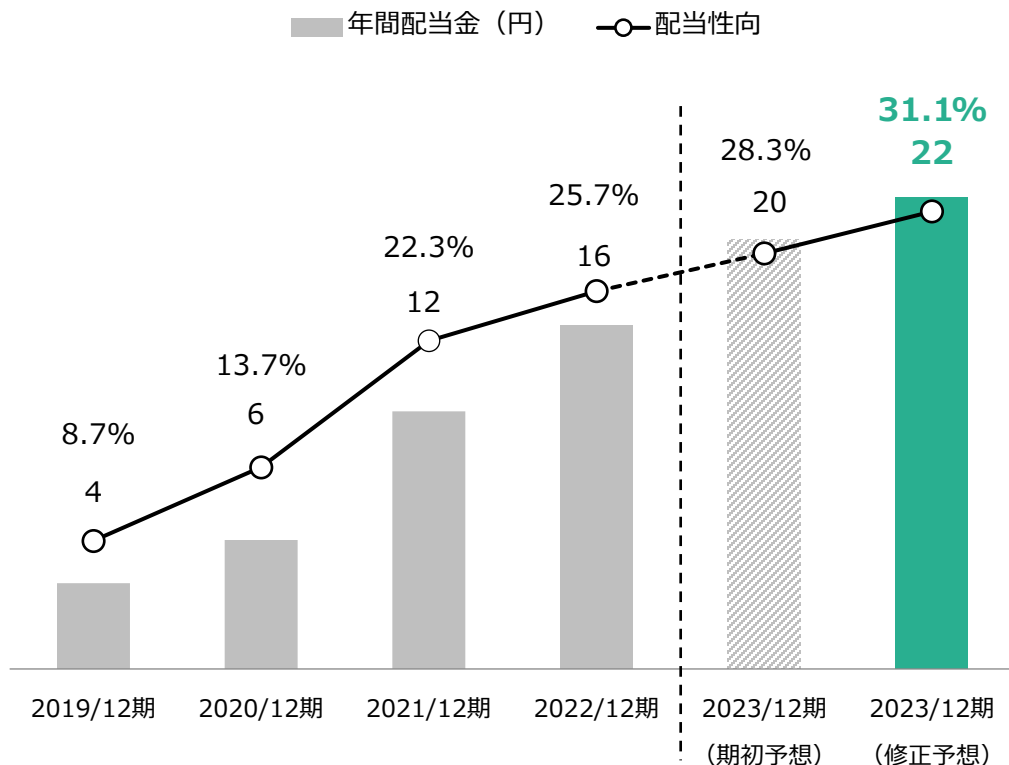
- コーポレートIT総合支援の人員増と価格改定による稼働単価の上昇を見込み、売上高増加と共に粗利率の改善も見込む
- 採用動画制作等の採用活動強化による採用関連費用、教育研修費用の増加等により販管費の増加を見込む



株主還元と中期の投資の考え方

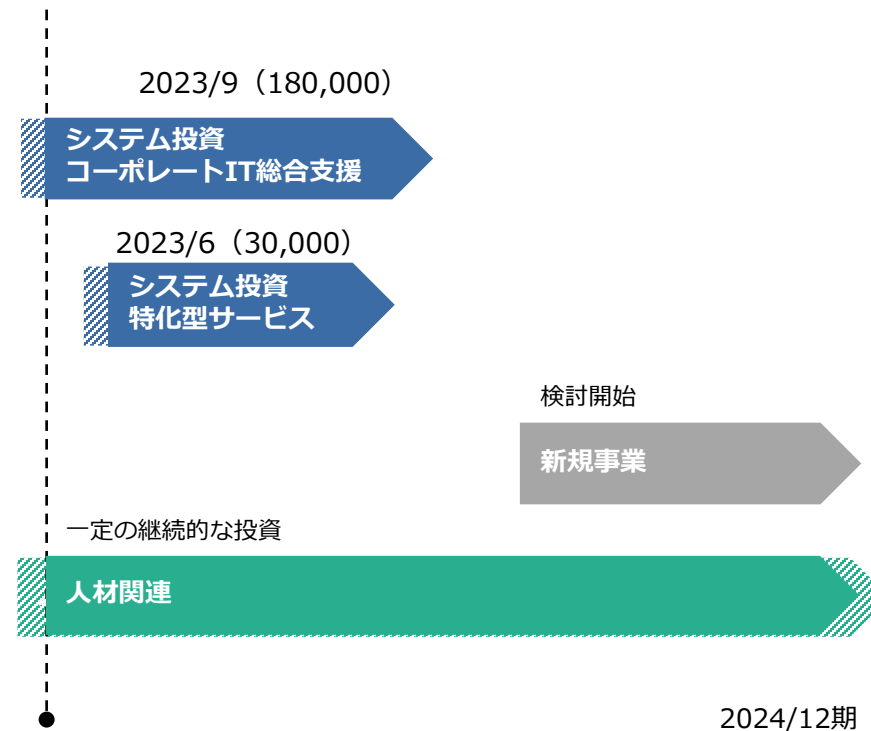
- 2023/12期の配当金は、期初予想から2円増配し、1株当たり22円の配当を予想
- 株主還元については、業績に応じた利益配分を基本に、将来の事業展開および経営基盤強化等の成長投資に必要な内部留保を確保しつつ、配当性向30%以上を指標に安定的な配当を継続して実施
- 中期的にはシステムの増強・開発への投資、特化型サービスの立ち上げに伴う投資を計画し、人材採用やブランディング等の人材関連への投資は継続して実施予定

配当金の推移



中期の投資のイメージ

期初予定月 (単位: 千円)
※2022/12現在



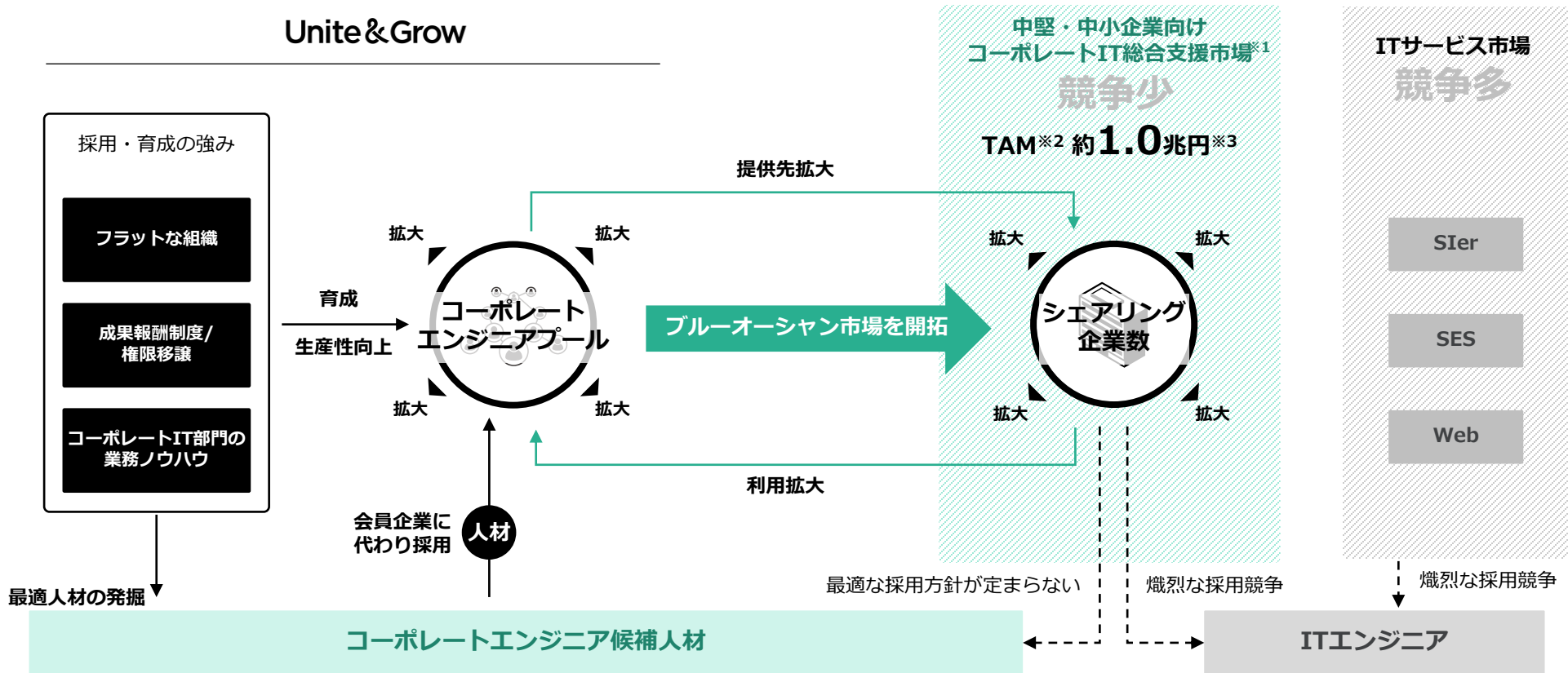
※ 2020年9月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施しております。
 ※ 2023年12期(期初予想)は、従業員向け株式交付信託28,000株を自己株式に含んでおります。

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 × (3.14人 ÷ 3.77社) × 12.1百万円 ≈ 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

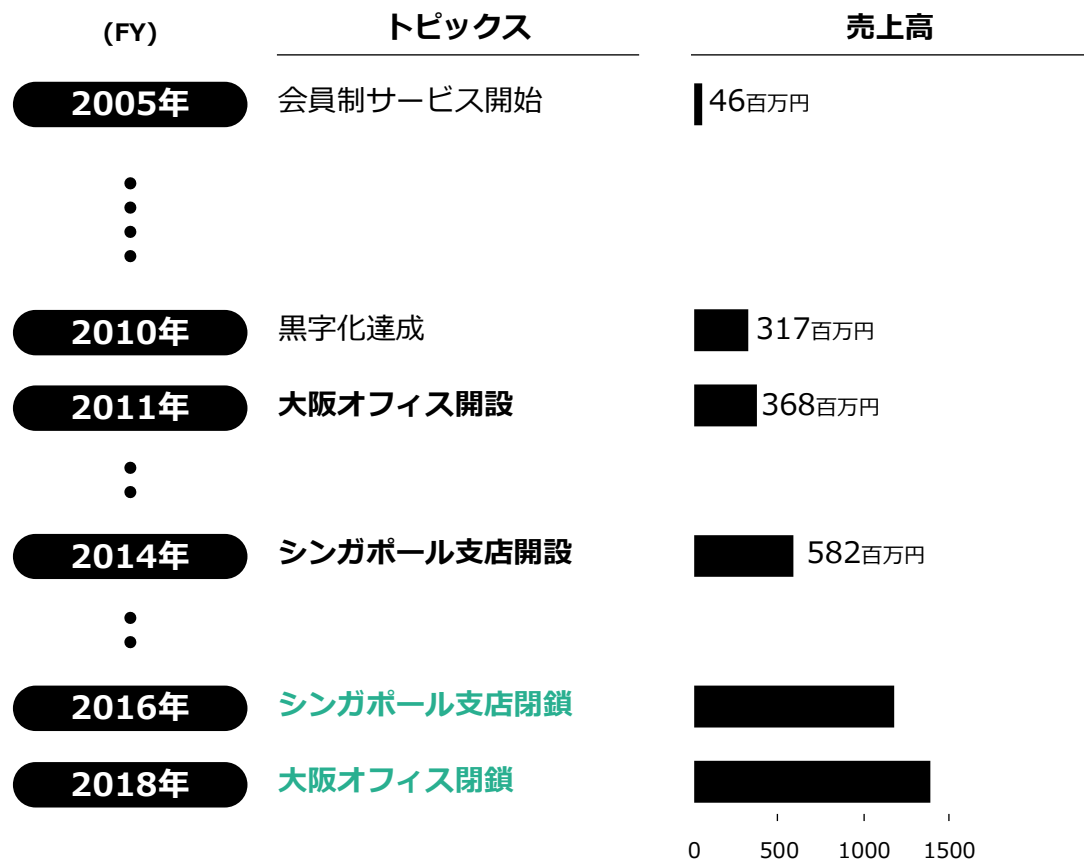
03 | ノウハウの深化：顧客体験を社内研修に展開

04 | 特化型事業の開発：グループ総合力を強化

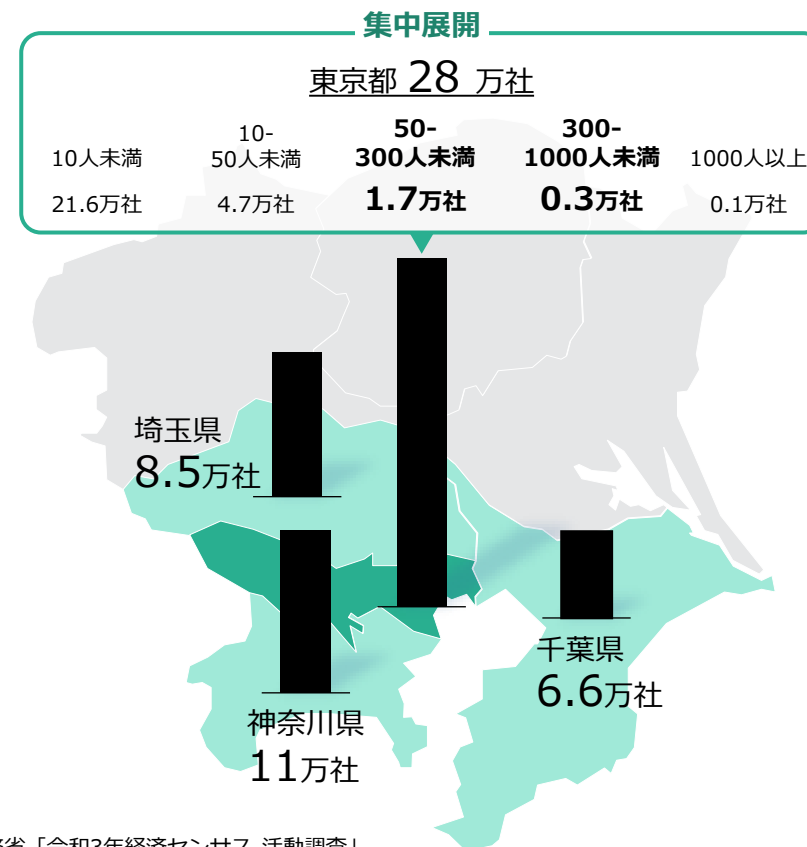
選択と集中：首都圏エリアの成長企業に特化

- 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



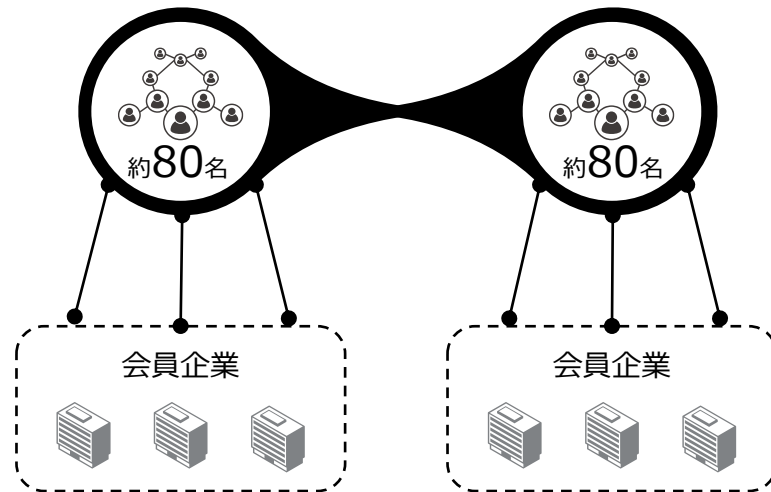
首都圏エリアにおける中小企業数



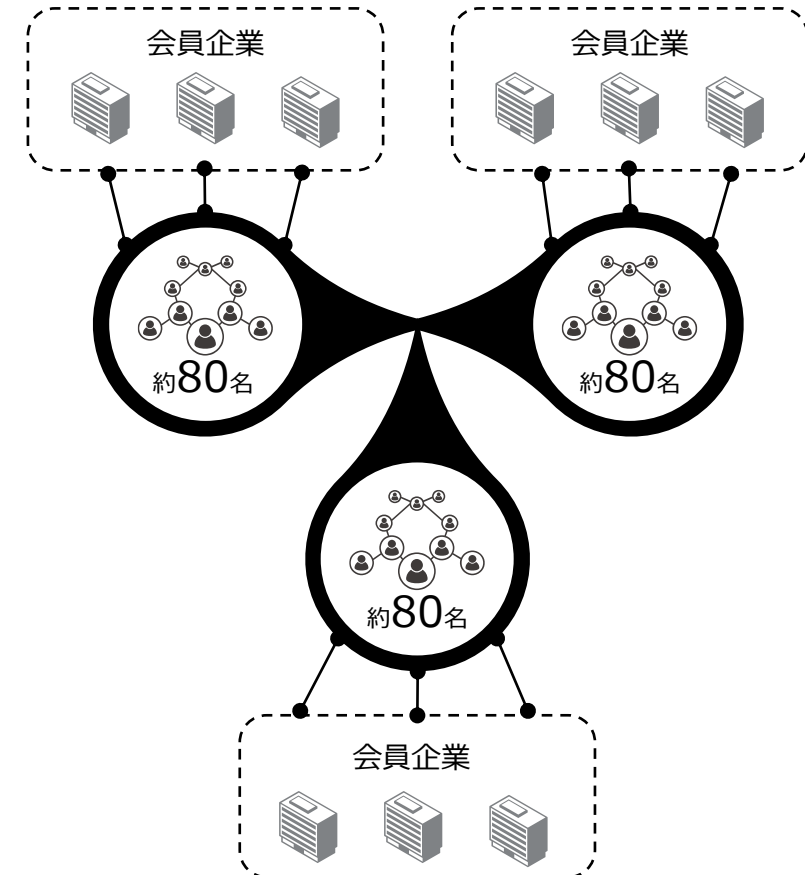
分割と増殖：強みを維持して継続的に成長

- 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

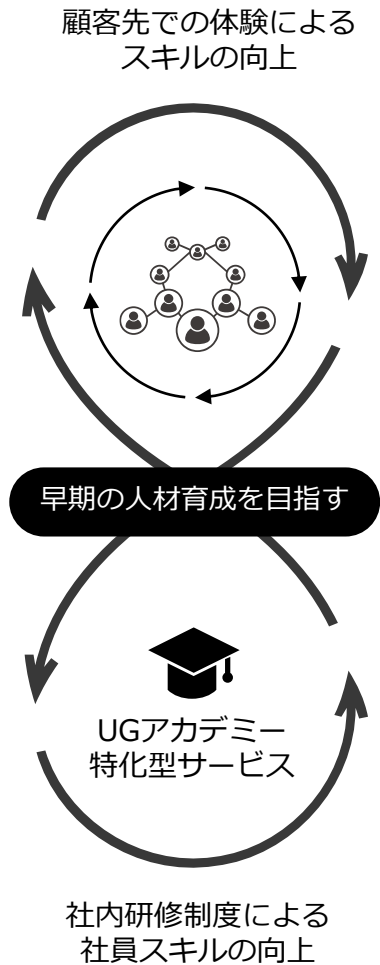


FY2022～2023

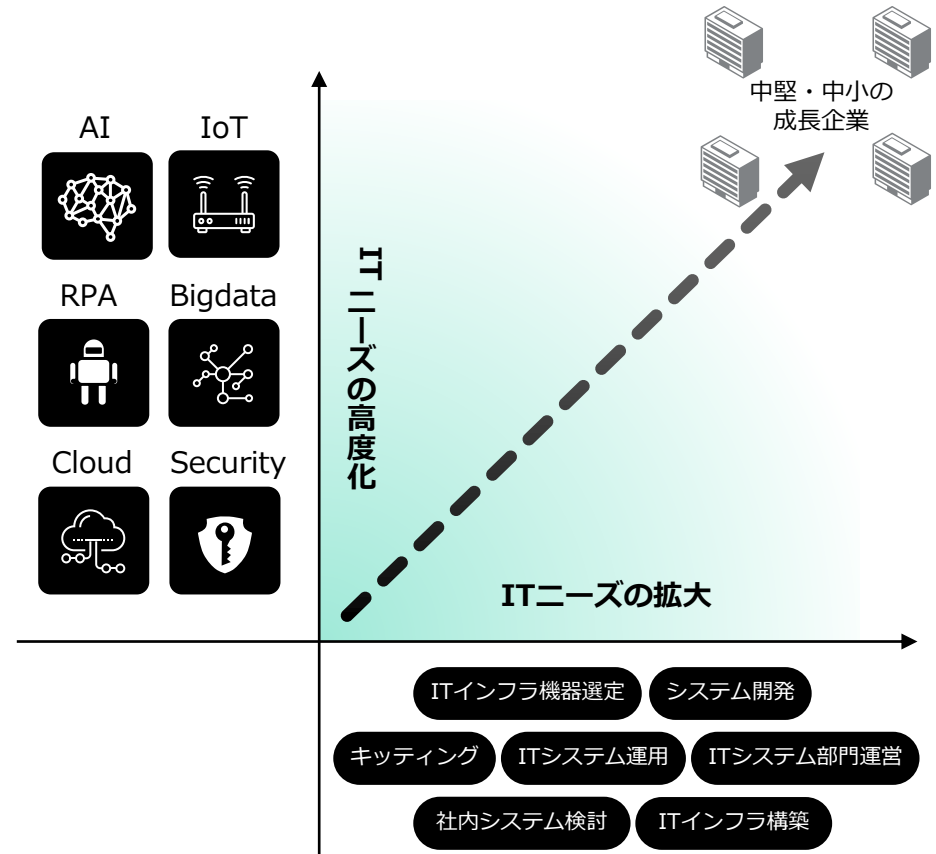


ノウハウの深化：顧客体験を社内研修に展開

- 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



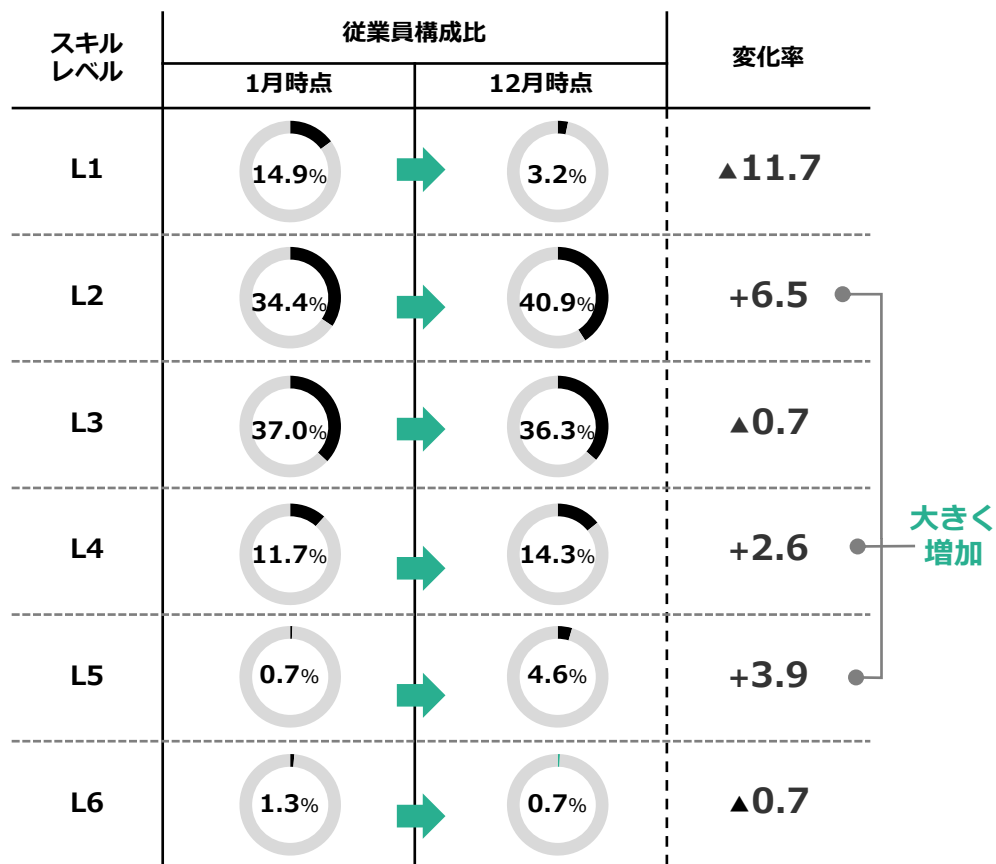
顧客ニーズの拡がり



ノウハウの深化：従業員の育成実績

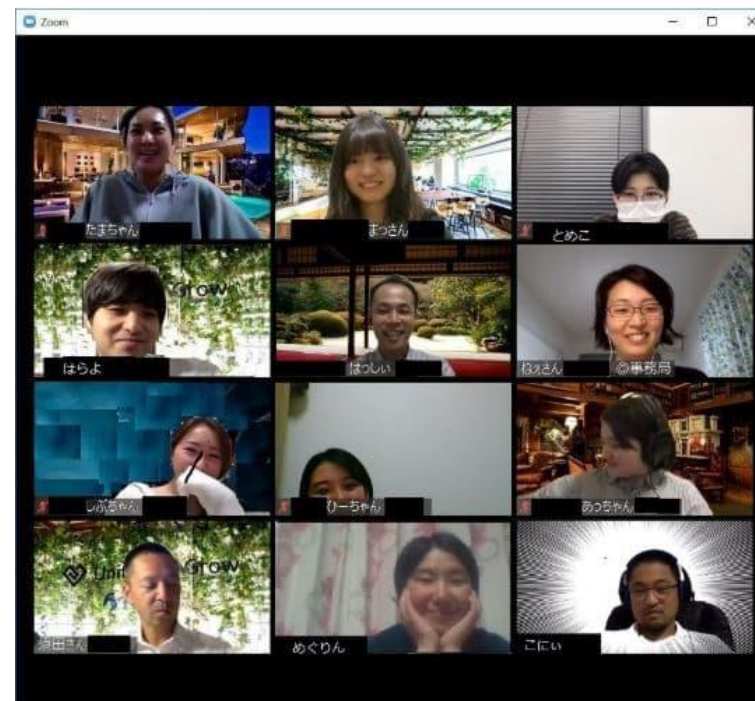
- FY2022では、継続的な社内研修の実施によりL1からL2、L3からL4へのスキルアップが増加
- 特にコロナ禍で全社的なテレワークの推進から社内研修数も増加し、社長主催の直接研修を推進し、コーポレートエンジニアとしての必要なノウハウ育成が加速

スキルレベルの変化実績※1（FY2022）



社内研修の動向

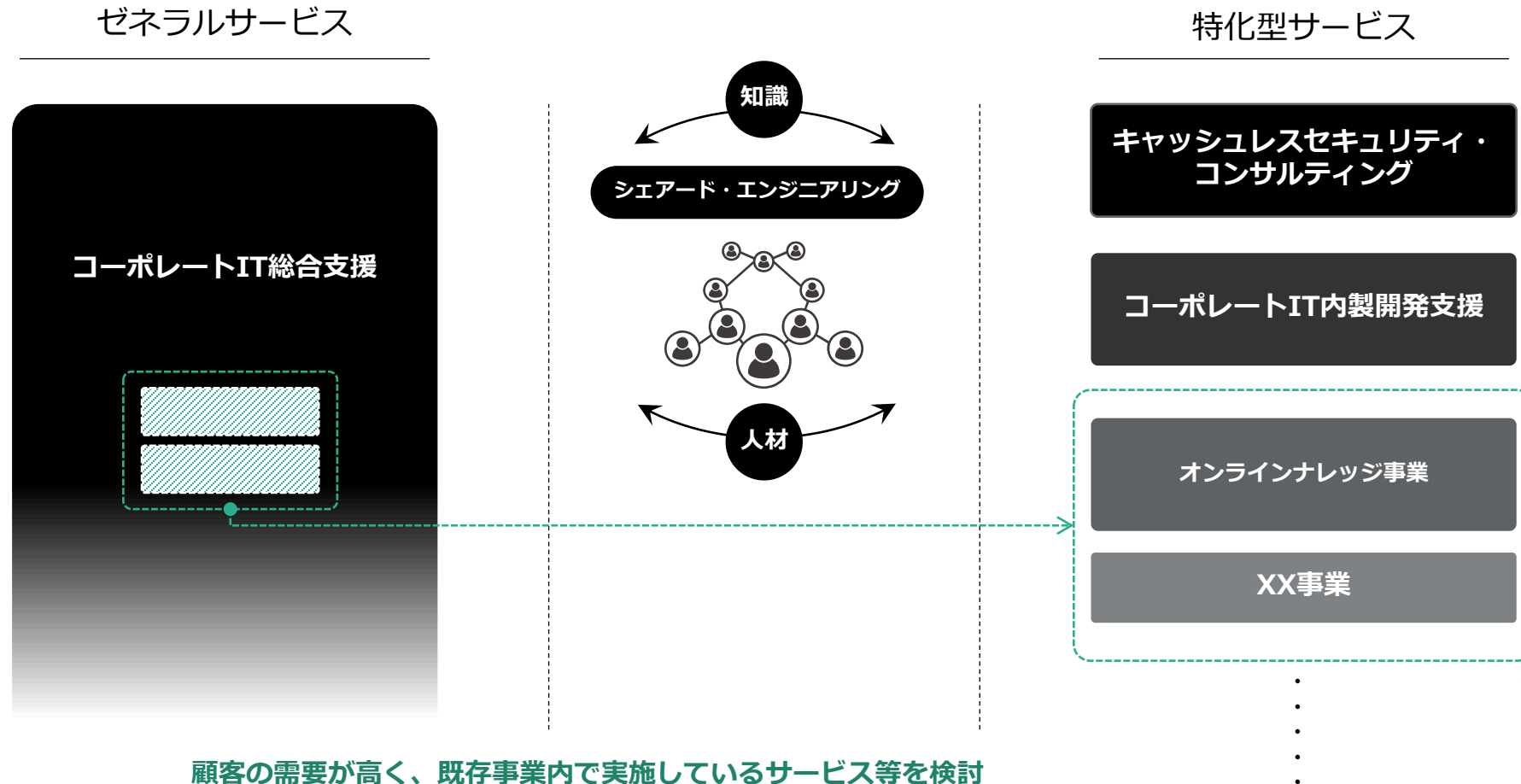
- リモート対応の浸透で社内研修開催数が大幅に増加
- 社長主催の直接研修も年間31回開催（FY2022）し、その動画を社内向けSNSで配信。コーポレートエンジニアの直接的な育成に影響



（*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

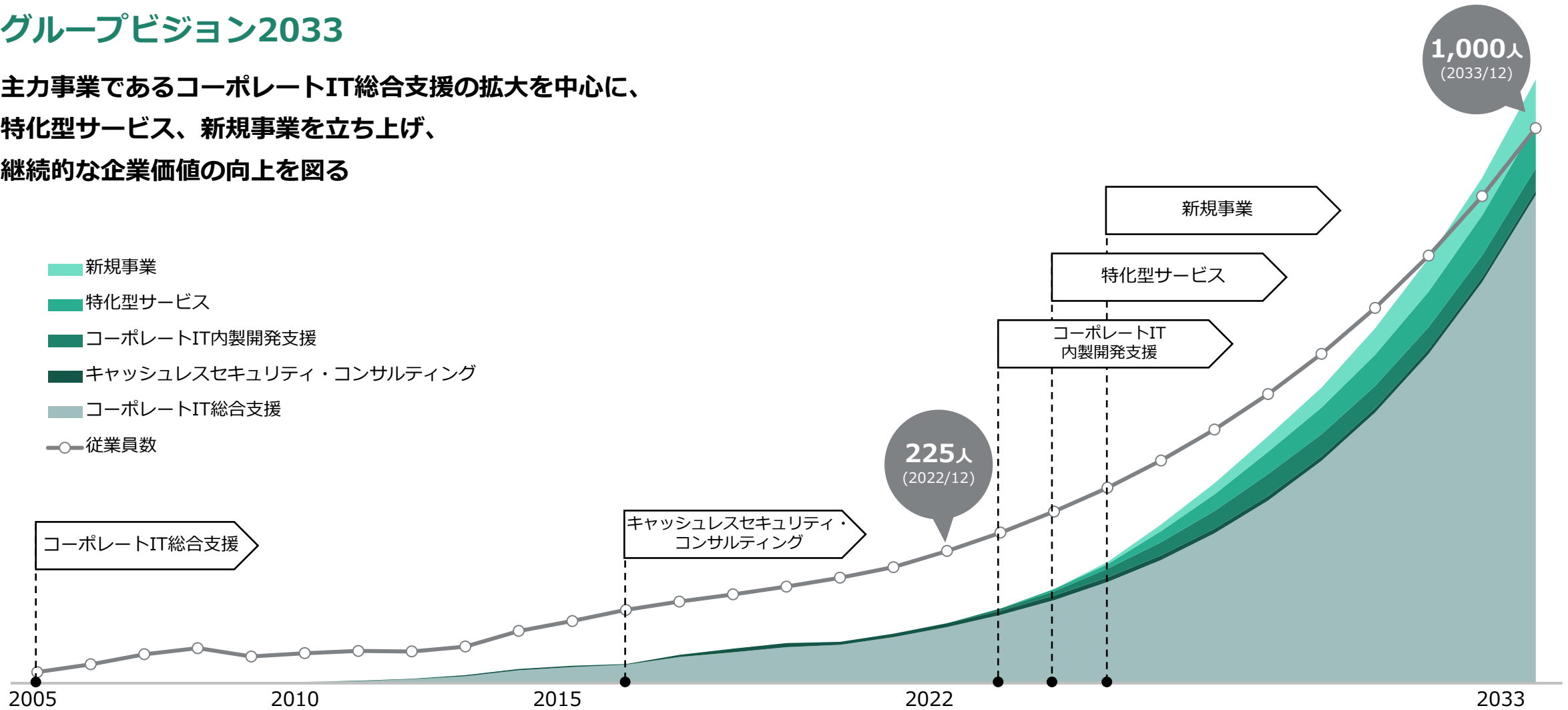
- 専門性の高い特化型サービスの立上げによって、高付加価値化をさらに進める
- 個人ごとに異なる専門性をそれぞれが伸ばし、有機的につなげることで、グループの総合力を高めていく



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11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。