Unite & Grow

2026年12月期第3四半期 決算説明資料

2026年11月

東証グロース

4486

Agenda

01	2026/12期3Q決算について	3
02	2026/12期の見通し	12
03	成長戦略	17
04	Appendix	34

01
2026/12期3Q決算について



2026/12期3Q累計　決算サマリー

Unite&Grow

売上高・営業利益ともに四半期ベースでの過去最高を更新
業績好調を受け、通期業績見通し・期末配当予想を、それぞれ上方修正・増配を予想

売上高

前年同期比　**+23.7%**

3Q累計実績　**3,152百万円**

営業利益

前年同期比　**+27.9%**

3Q累計実績　**561百万円**

営業利益 通期予想修正

従来予想 **652百万円** ▶ 修正予想 **688百万円**

通期営業利益は
前年比**22.9%**を想定

シェアード社員数

295人　前年同期比 +19人

1hあたり稼働単価*

10,591円　前年同期比 +10.8%

実質支援社数

499社　前期末比 +66社

- **アタックス社と資本業務提携契約を締結**

* 7-9月平均

2026/12期3Q累計　損益計算書

- 売上高は、価格改定の適用による稼働単価の上昇、シェアード社員の増加により前年同期比で約24％の増加
- 利益面では、稼働単価の上昇により売上総利益率が0.8pt上昇。人件費の増加はあるものの、稼働単価の上昇などで吸収

（百万円）	2024/12期 第3四半期	2025/12期 第3四半期	2026/12期　第3四半期		
	実績	実績	**実績**	前年実績との比較	
				差異	変化率
売上高	2,158	2,549	**3,152**	+603	23.7%
売上総利益	1,006	1,208	**1,520**	+312	25.9%
（総利益率）	46.6%	47.4%	**48.2%**	+0.8	－
営業利益	277	438	**561**	+122	27.9%
経常利益	293	439	**567**	+128	29.2%
（経常利益率）	13.6%	17.2%	**18.0%**	+0.8	－
四半期純利益	304	324	**422**	+97	30.1%

四半期別業績の推移

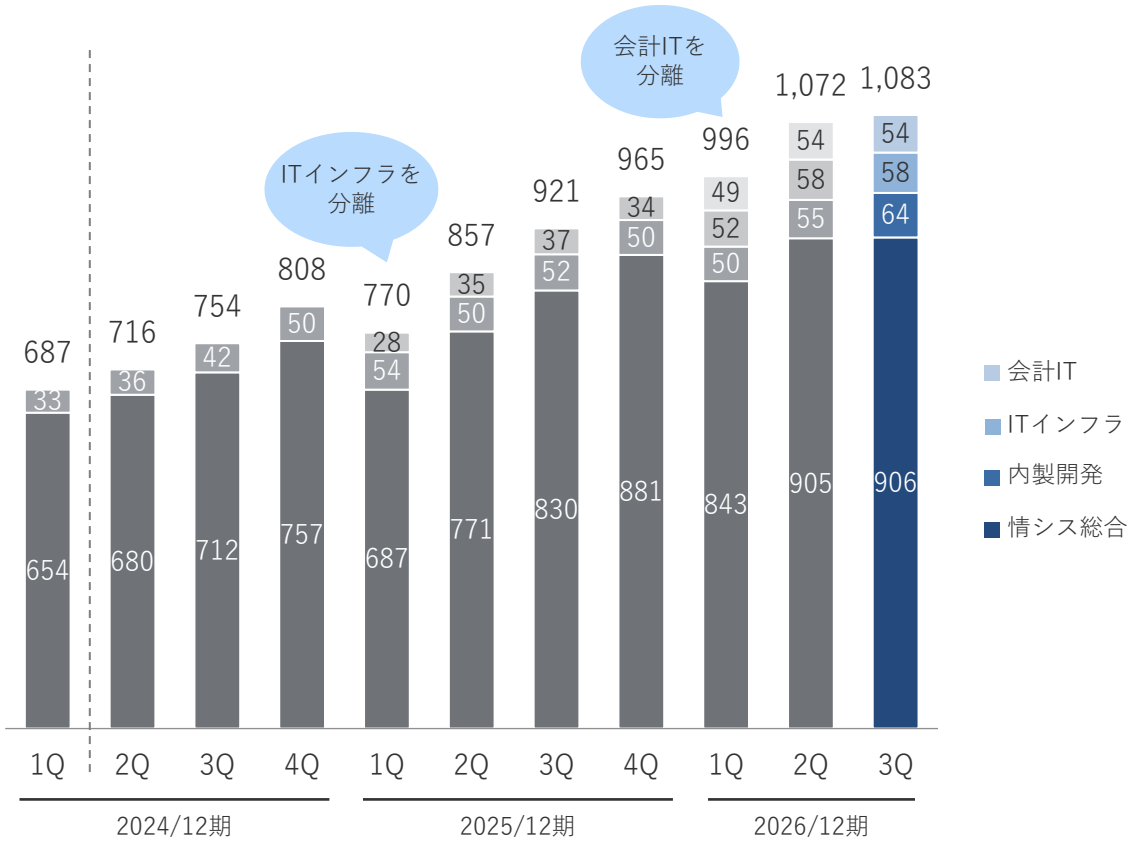
- 3Q発生ベースの業績は前年同期比で約17%売上増収、約5%経常増益
- 稼働単価上昇、シェアード社員増が寄与し、四半期ベースでの売上高は過去最高を更新
- 対2Qでも増収増益。新入社員の戦力化が寄与

（百万円）	2025/12期				**2026/12期**			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	**3Q**	対前年同期比較
売上高	770	857	**921**	965	996	1,072	**1,083**	+17.6%
売上総利益	361	396	**450**	433	519	493	**508**	+12.9%
（売上総利益率）	47.0%	46.2%	**48.9%**	44.9%	52.1%	46.0%	**46.9%**	△2.0pt
営業利益	125	137	**175**	121	216	165	**178**	+1.7%
経常利益	126	138	**174**	122	217	167	**183**	+4.9%
（経常利益率）	16.4%	16.1%	**19.0%**	12.6%	21.8%	15.5%	**16.9%**	△2.1pt
四半期純利益	91	103	**130**	86	156	127	**138**	6.6%

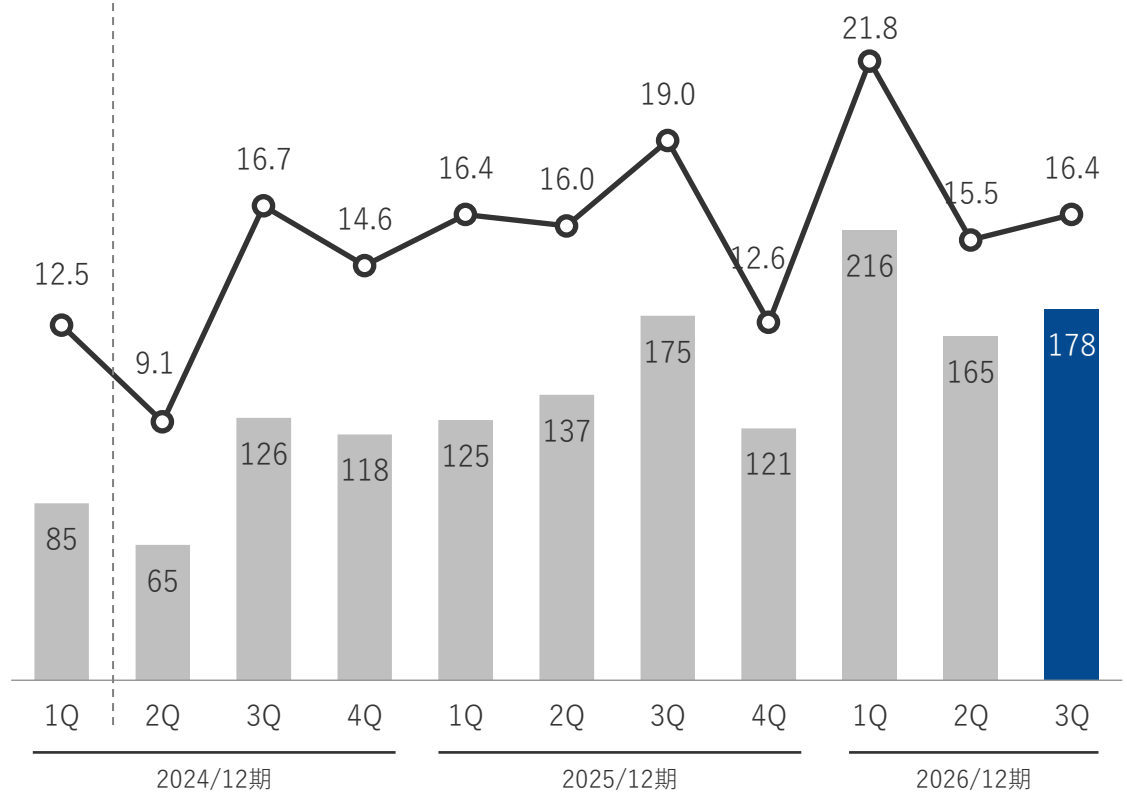
売上高・営業利益の四半期推移

- 四半期を時系列でみると、売上高は2025/12期2Q以降6四半期連続で増加。この間に着実に特化型サービスの売上高も上昇
- 営業利益は、新入社員の戦力化が進捗し、対2Qで増収、利益率は0.9pt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・%）

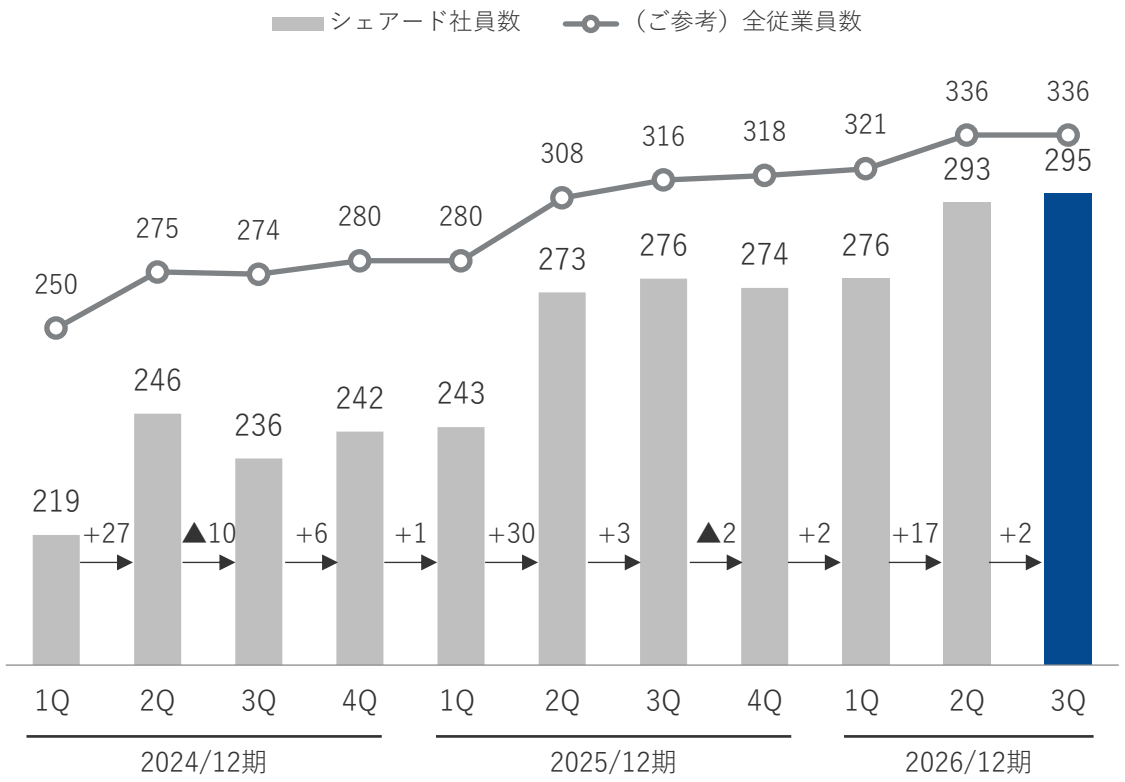


* 2024/12期1Qまでは連結決算数値

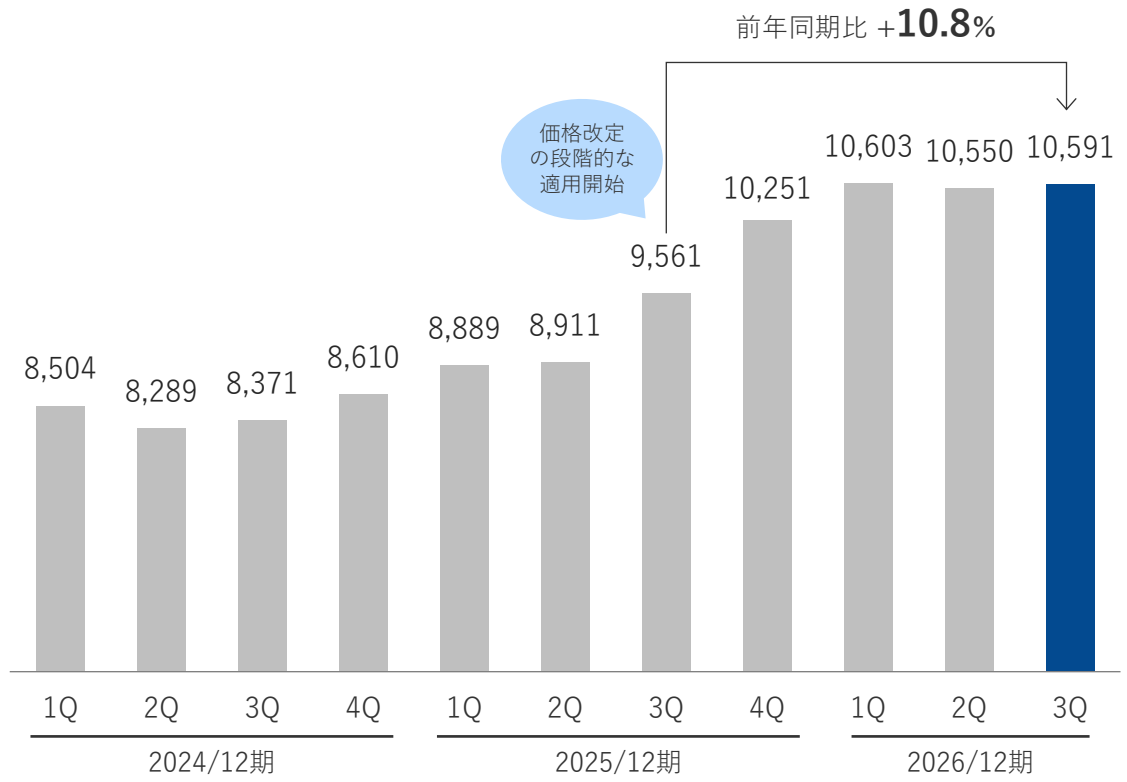
事業KPI①

- シェアード社員数は、2Q末より2人増加の295名
- 3Qの1時間当たりの平均稼働単価は、価格改定*1により前年同期比10%上昇の10,591円。価格改定の浸透により対2Qでは微増

シェアード社員数の推移*2（期末：人）



シェアード社員の稼動1hあたり売上高（円）

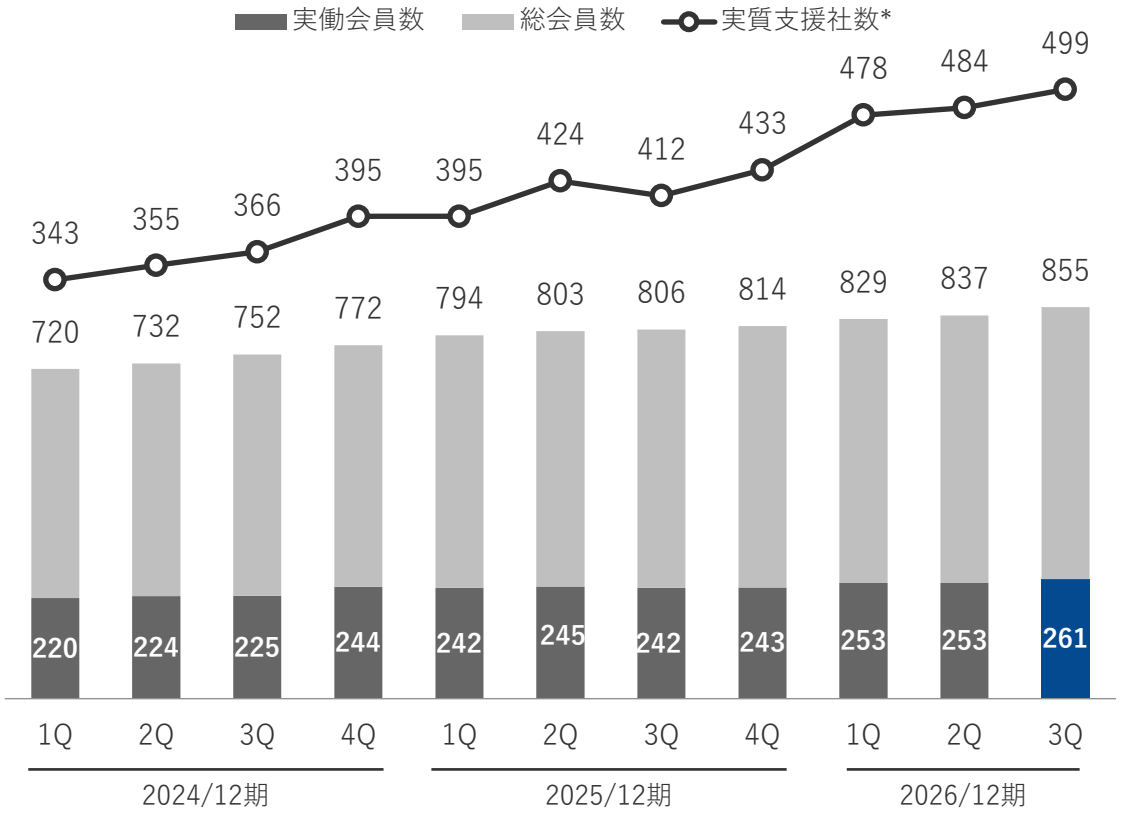


* 1　2025年4月以降の新規顧客には新価格を適用。既存顧客は段階的に新価格を適用
* 2　シェアード社員数は稼働人数のみ

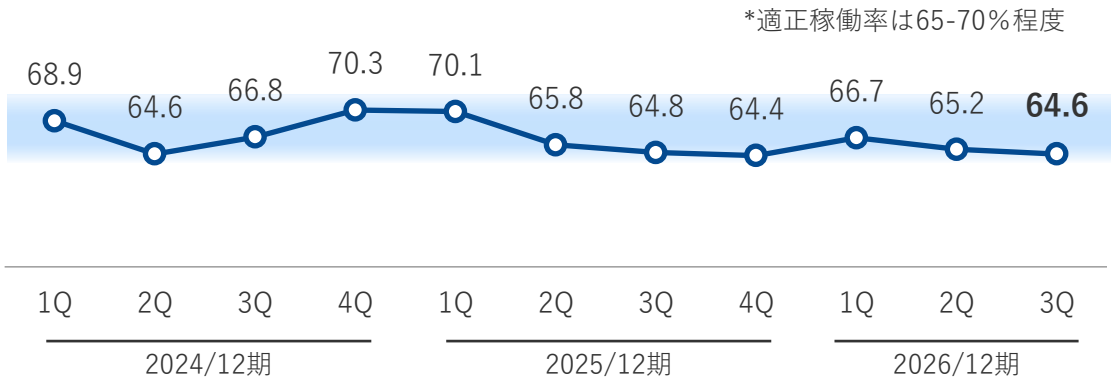
事業KPI②

- 実働会員数は2Q末より8社増加。実質支援社数*は2Q末より15社増加
- シェアード社員の3Q稼働率は64.6%と低下しているものの、持続可能と想定する適正稼働率の範囲内で推移
- 定着率90%台への回復に向け、人材定着のための各種施策を強化

シェアリング企業数の推移（期末：社）



稼働率の推移（%）



人材関連

定着率

(2026/12期3Q)

89.4%

男女比

(2026/12期3Q)

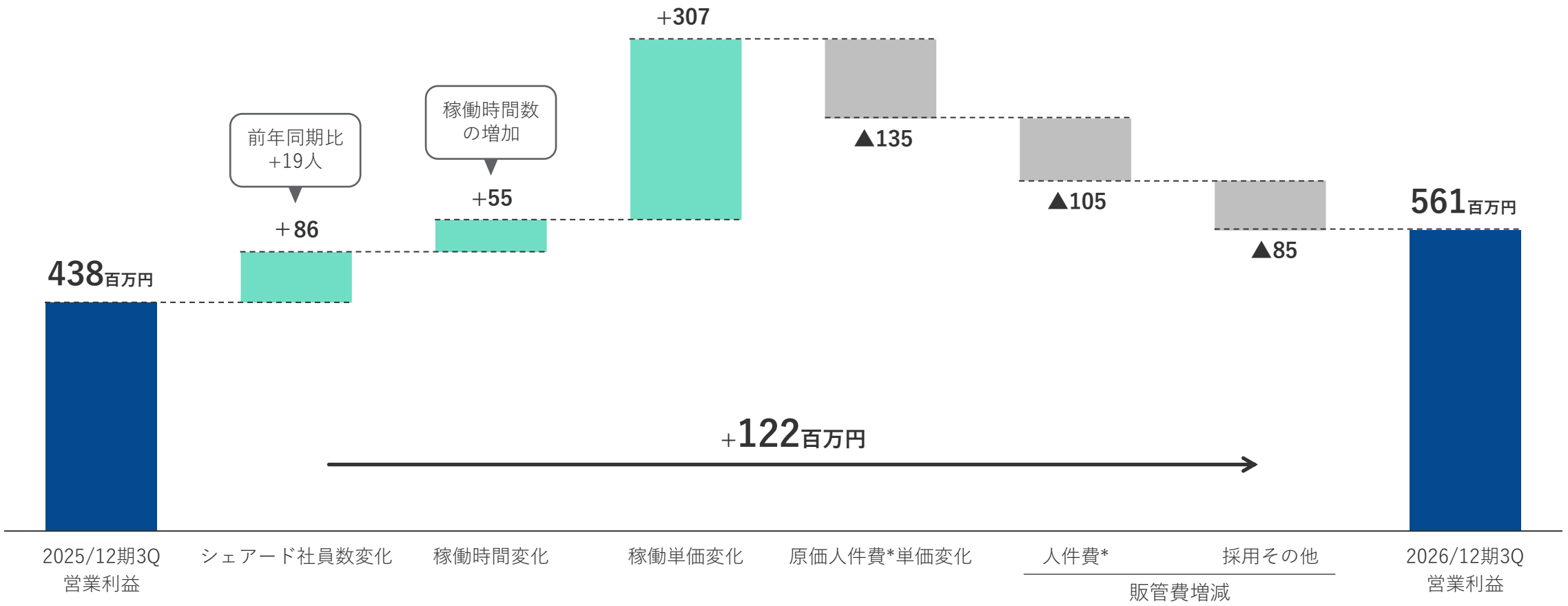
61.4% 男性

38.6% 女性

* 実質支援社数は、実働会員の子会社など関連会社を含む社数

営業利益の増減要因

- 主な増益要因は、稼働単価の上昇。価格改定・スキル向上による稼働単価の改善が大きく貢献し、収益性が向上
- 加えて、シェアード社員数の増加や稼働時間数の増加も売上を押し上げ
- 一方で人件費、採用その他費用の増加などはあったものの、これらを吸収し営業利益は1.2億円の増加



* シェアード社員の稼動時間の人件費は売上原価、非稼働時間の人件費は販管費に計上

貸借対照表

- 総資産は約3.3億円（9.4%）の拡大。業績好調や契約負債増による現預金の増加が主な要因
- 自己資本比率は、前期末の64.5%から67.5%へ上昇

資産の部

科目（百万円）	2025/12期末	2026/12期3Q末	前期末差
流動資産合計	**3,150**	**3,439**	**+289**
現金及び預金	3,108	3,380	+272
売掛金	0	1	+1
固定資産合計	**324**	**360**	**+35**
有形固定資産	70	65	▲ 4
無形固定資産	118	88	▲ 30
投資その他の資産	136	206	+70
資産合計	**3,475**	**3,800**	**+325**

負債・純資産の部

科目（百万円）	2025/12期末	2026/12期3Q末	前期末差
流動負債合計	**1,221**	**1,211**	**▲ 10**
未払金	233	78	▲ 155
契約負債	700	776	+76
固定負債合計	**13**	**22**	**+8**
負債合計	**1,235**	**1,233**	**▲ 1**
純資産合計	**2,240**	**2,567**	**+326**
株主資本合計	2,240	2,567	+326
負債・純資産合計	**3,475**	**3,800**	**+325**

02
2026/12期の見通し



Unite&Grow
ユナイトアンドグロウ株式会社

2026/12期見通し

- 通期見通しを修正。従来予想に対し、売上は128百万円、営業利益は36百万円をそれぞれ引上げ。前年比では、約21%の売上増収、約23%の営業増益と予想
- 修正の主因は、需要好調による稼働時間数前提の引上げ。一方で、原価人件費などの上昇を見込み、想定粗利率は1.2ptの引下げ

	2025/12期	2026/12期				
（百万円）	実績	期初予想*	**修正予想**	対前年差異	対前年比	対期初予想差異
売上高	3,514	4,114	**4,243**	+728	+20.7%	+128
情シス総合	3,171	3,461	**3,568**	+397	+12.5%	+106
内製開発	207	252	**240**	+33	+16.1%	▲ 11
ITインフラ	135	208	**224**	+88	+65.4%	+15
会計IT	–	190	**209**	–	–	+18
売上総利益	1,641	2,033	**2,046**	+404	+24.6%	+12
（総利益率）	46.7%	49.4%	**48.2%**	+1.5pt	–	▲ 1.2pt
営業利益	560	652	**688**	+128	+22.9%	+36
経常利益	561	659	**692**	+130	+23.2%	+32
（経常利益率）	16.0%	16.0%	**16.3%**	+0.3pt	–	+0.3pt
当期純利益	410	485	**520**	+109	+26.6%	+34

* 2026/2/13公表

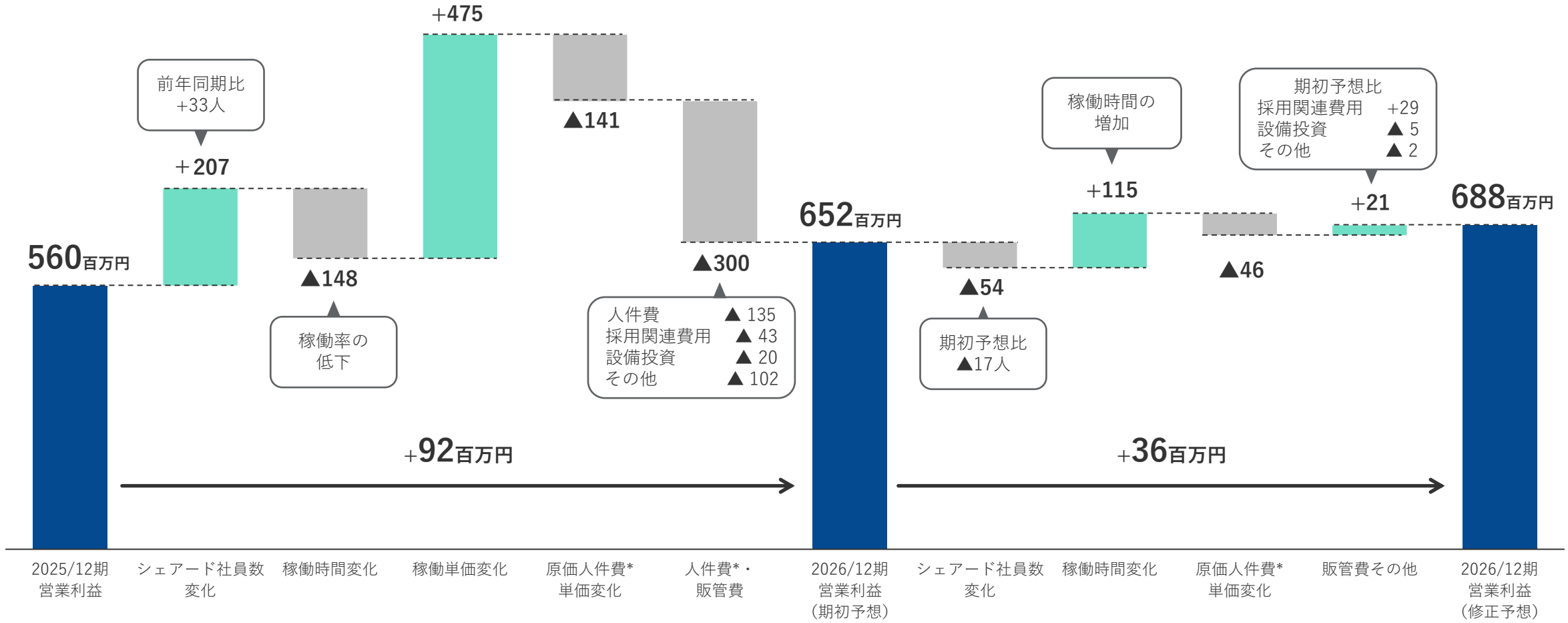
2026/12期見通し（四半期別）

– 4Qには、戦略的成長への活動や設備投資・採用進捗を保守的に見込み、対前年比で、約13%の売上増収、約5%の営業増益と予想

	2025/12期 実績		2026/12期 予想		4Q比較	
	3Q累計実績	4Q実績	3Q累計実績	**4Q見通し**	対前年同期差異	対前年同期比
売上高	2,549	965	3,152	**1,090**	+124	+12.9%
情シス総合	2,290	881	2,654	**913**	+32	+3.7%
内製開発	157	50	170	**70**	+20	+41.0%
ITインフラ	101	34	169	**55**	+20	+59.6%
会計IT	–	–	158	**51**	+51	–
売上総利益	1,208	433	1,520	**525**	+91	+21.2%
（総利益率）	47.4%	44.9%	48.2%	**48.2%**	+3.3pt	–
営業利益	438	121	561	**127**	+5	+4.8%
経常利益	439	122	567	**124**	+2	+1.9%
（経常利益率）	17.2%	12.6%	18.0%	**11.4%**	▲ 1.2pt	–
当期純利益	324	86	422	**97**	+11	+13.2%

営業利益の増減要因見通し

- 価格改定による稼働単価の上昇が増益を牽引。
- 人員計画の低調な推移により当初予想からシェアード社員数の見通しを引き下げるものの、稼働時間数の前提を引き上げ
- 費用面では、人件費の上昇や、人材採用に伴う人材関連費用、設備投資等の販管費の増加を見込み、営業利益は1.2億円の増益を計画

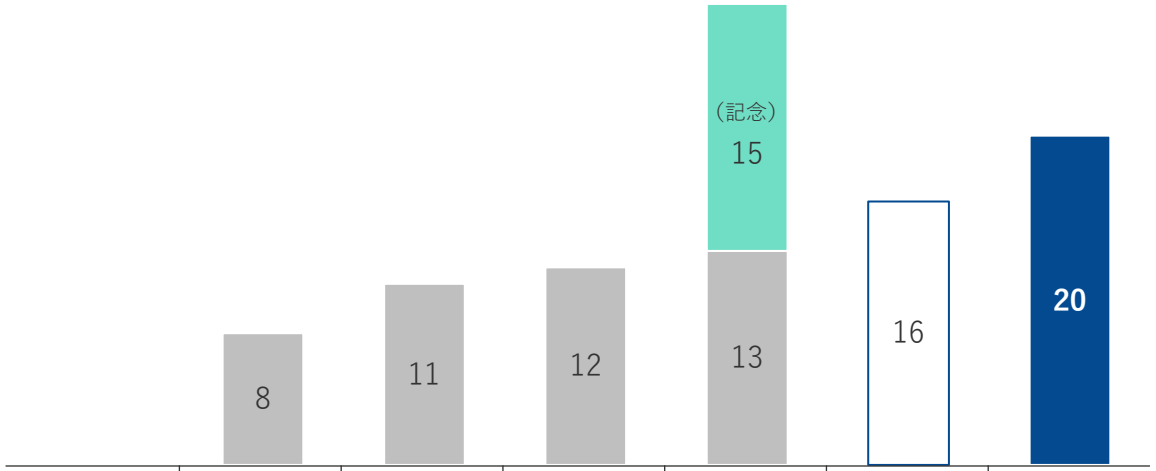


* シェアード社員の稼動時間の人件費は売上原価、非稼働時間の人件費は販管費に計上

株主還元と中期の投資の考え方

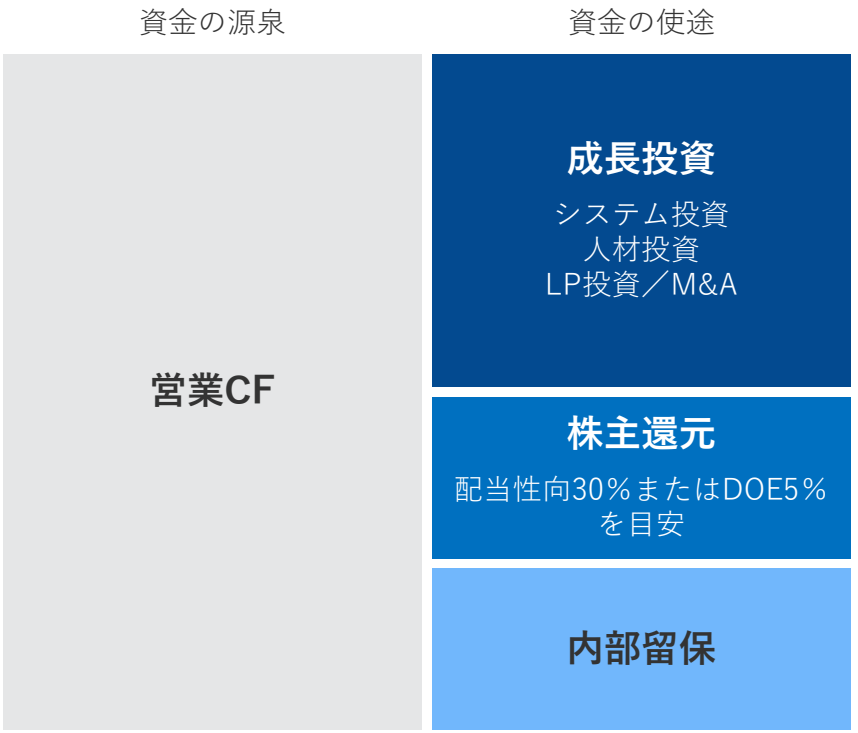
- 業績見通しの上方修正に伴い配当予想も修正。2026/12期は従来予想から普通配当4円増配の年20円配を予定
- 株主還元については、当社の業績、財政状態および将来の事業展開等を総合的に勘案しながら、配当性向30％を目標に株主資本配当率（DOE）5％を目安として安定的な配当を継続して実施。創出したキャッシュはシステム投資や人材投資、Ｍ＆A等の成長投資を中心に、今後の業績進捗や財務状況を踏まえ、株主還元のさらなる充実について機動的に検討

配当金*1の推移（円）



	2022/12期	2023/12期	2024/12期	2025/12期	2026/12期（期初予想）	2026/12期（修正予想）
株主資本配当率(DOE)	4.1%	5.0%	5.0%	4.8% *2 10.3%	(5.2%)	(6.5%)
配当性向	25.7%	28.2%	24.5%	25.0% *2 53.8%	(26.0%)	(30.5%)

キャッシュアロケーション



＊1　過去の期末配当金額については2025年7月1日付けの株式分割（1：2）を遡及換算
＊2　2025/12期の下段は、記念配当を含む株主資本配当率（DOE）・配当性向の数値

03
成長戦略



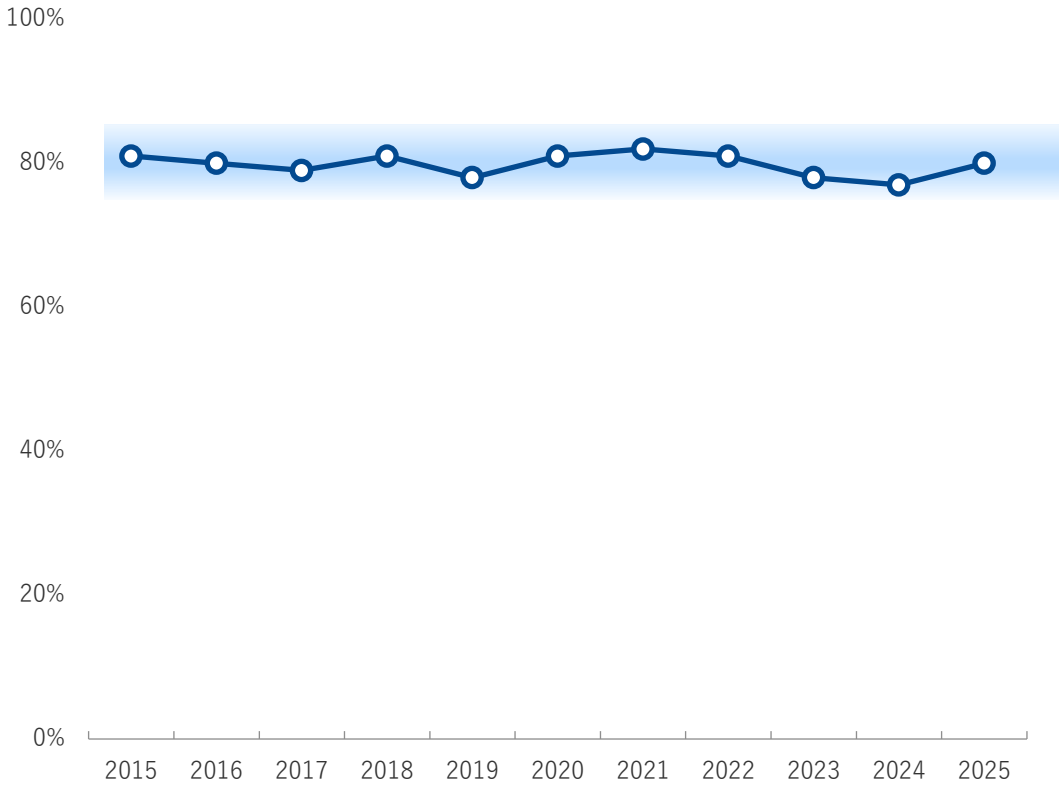
Unite&Grow
ユナイトアンドグロウ株式会社

これまで：高継続率とインバウンド受注が支える

- これまで当社は、顧客の年間継続率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を実現
- もちろん企業努力は大ながら、持続可能なスタンスを堅持

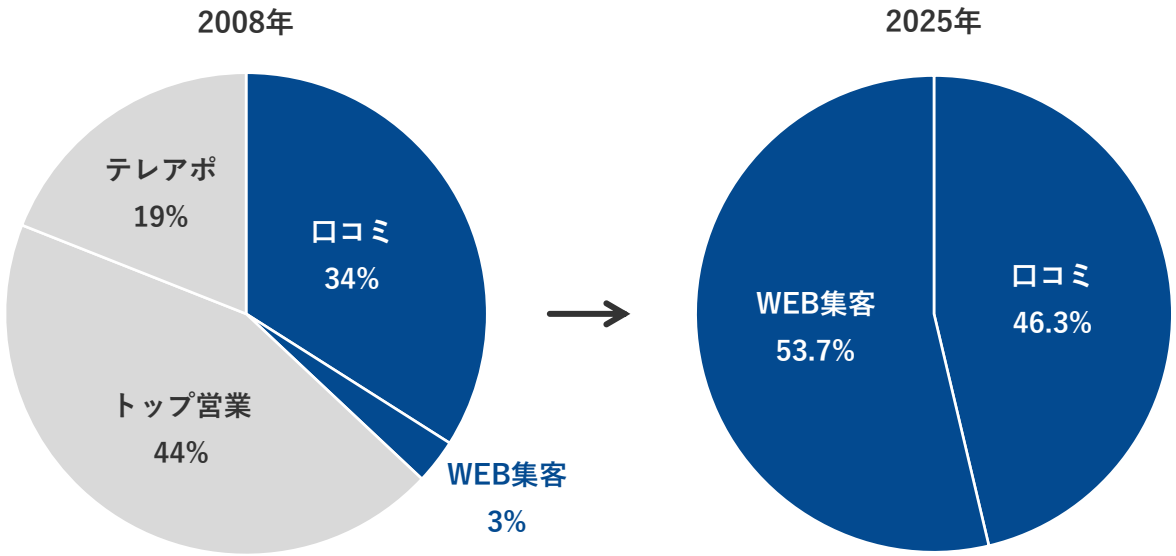
年間顧客継続率*

顧客継続率80%前後で安定



顧客獲得チャネル

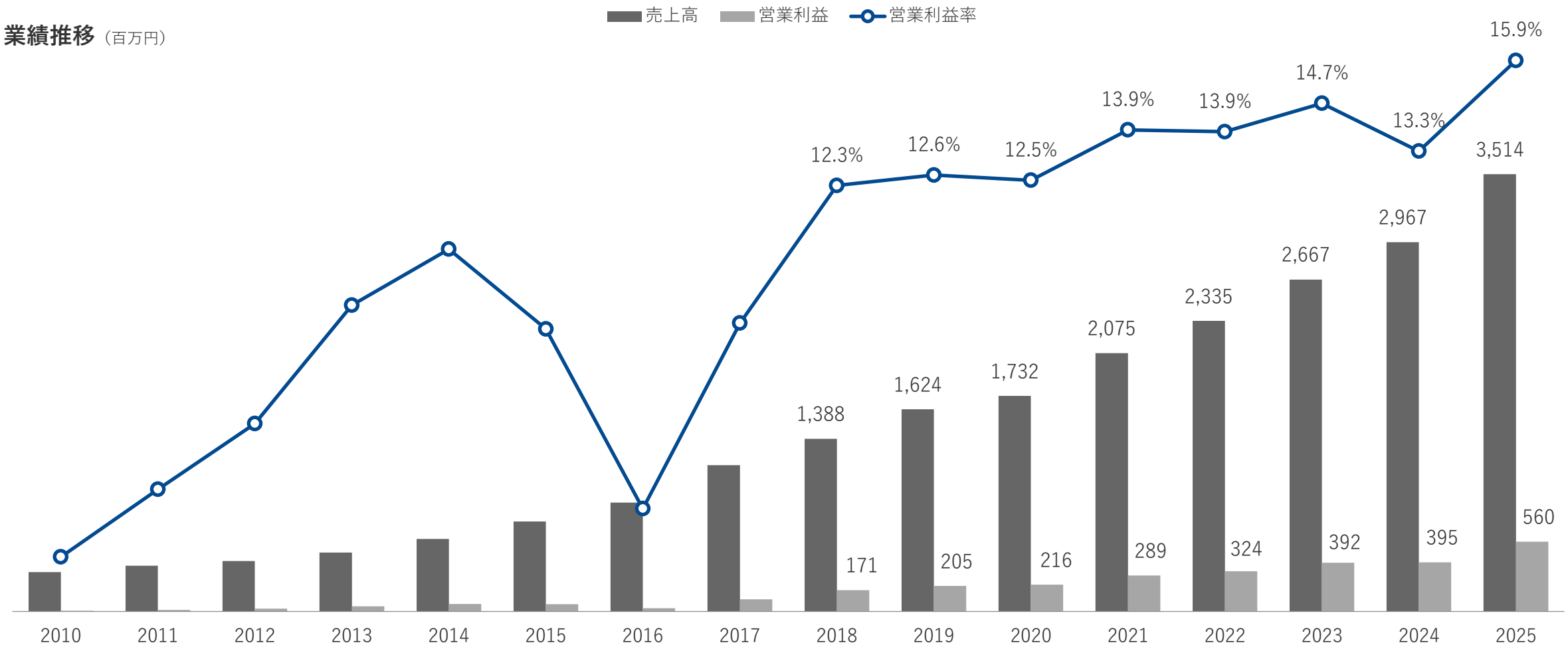
インバウンド比率が100%に



* 年間顧客継続率とは、取引開始から13ヵ月を経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）

これまで：自然体の高収益企業

- 業績面では、2010年度以降16期連続で増収を達成。この間のCAGRは16.5%
- 営業利益率も2018年以降継続して2桁を維持しており、自然体のスタンスながら高収益企業を実現



事業環境の変化による当社ビジネスへの追い風

AIの進化による事業機会

AIのジレンマ

開発・運用の自動化、定型作業の省人化などへの期待は
大きいが、使いこなせる企業・人は限定的

↓

企業で課題が顕在化

AI導入によるシステム・管理環境の乱立、データ連携不全と
情報セキュリティリスク増大

そのため、包括的かつ拡張性の高いIT統制が必要

コーポレートITがDX/AI化の実質的な先導役に

中堅企業のM&Aによる事業機会

中堅企業でM&Aが進む背景

環境変化の加速、人材・IT投資の制約などにより
ベストオーナーという選択肢が一般的に

↓

事業再編＝IT再編

事業再編ではシステムの分離・統合やデータの移管・整理等
の作業が必ず発生。実務的にはむしろ最大のヤマに

そのため、拡張性と柔軟性を兼ね備えた設計は必須

事業再編対応に向けてコーポレートITは「経営インフラ」へ

コーポレートITの役割が拡大

当社の立ち位置を再定義

インバウンド営業ステージから、より積極的な

潜在市場の獲得推進ステージにシフト

これまでのステージ

オーガニックに2桁ペースの売上成長を遂げてきた

「自然体型の高成長企業」

持続可能性を重要視し、
首都圏での着実な地盤形成に軸足

当社のステージを引上げ

TAM獲得を意識し、将来の成長の芽を囲い込む

「規模追求型企業」

へスタンスを変更

支援対象をIT領域に端を発する幅広い社会課題に拡大し、日本各地の中堅・中小企業に横展開

シェアード社員を、顧客の必要な時に、顧客の必要に応じて提供

オーガニック成長から戦略的成長へ

垂直展開：**支援領域の拡大・拡充**

経営マネジメント向け
上流工程支援
- 経営戦略・IT戦略の策定
- 大規模変革の実行・定着支援 等

特化型サービス
- リスクマネジメント
- 会計IT
- ITインフラ
- 内製開発

ナレッジシェア
- 情報システム総合

顧客ターゲットを
徐々に中堅企業にシフト

将来の Unite & Grow

Unite & Grow **の現在地**
- ITマネジメント支援中心
- 東京中心
- 中堅・中小のIT企業中心

東京　＋　大阪、名古屋、福岡、仙台、札幌　等

IT企業　＋　製造業、物流業、非営利法人　等

水平展開：**ターゲットの拡大**

成長を決める4要素＋1

- 戦略的成長に向けて、売上を構成する4つのKPIへのモニタリングを注視
- さらに、今後の顧客確保に向けてのポテンシャルを示すKPIも追加し、成長内容の可視化、成長速度の維持・加速を図る

要素 01
付加価値の源泉
シェアード社員数
2026/9末
295人

×

要素 02
支援の付加価値
1hあたり稼働単価
2026/12期3Q
10,591円

×

要素 03
最大稼働時間
1人あたり総労働時間
2026/12期3Q
539時間

×

要素 04
稼働状況
稼働率
2026/12期3Q
64.6%

＝

4要素の積が売上高に相当

2026/12期3Q
1,083百万円
3Q累計 3,152百万円

実働会員数
261社

要素 +1
成長のポテンシャル

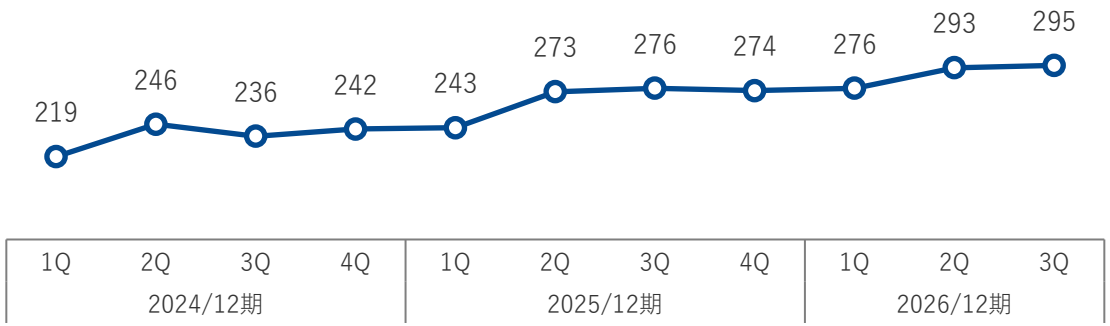
会員企業総数
855社

売上要因を分解

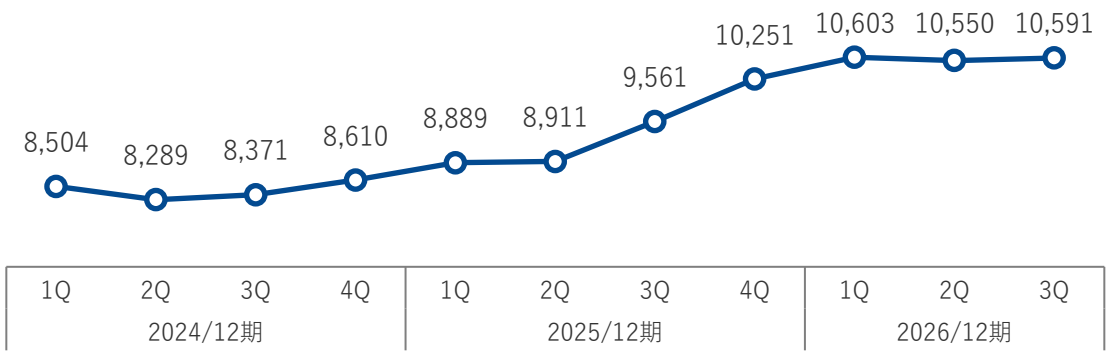
- 4要素のうち、売上を牽引してきたのはシェアード社員数、稼働単価の２つ。これらは今後も成長ドライバーと位置づけ
- 一方、1人当たり総労働時間と稼働率は概ねボックス圏で推移。こちらは物理的な上限を勘案し、持続可能性を示すKPIと位置づけ
- 戦略的な成長を指向し、２つの成長ドライバーの引上げに注力。同時に、持続可能性KPIでリスク状況をモニタリング

成長ドライバー

シェアード社員数の推移*（期末：人）

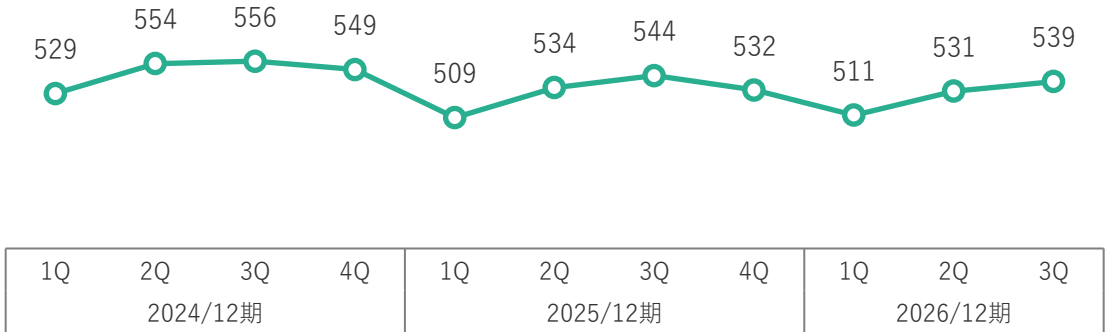


シェアード社員の1hあたり稼働単価（円）

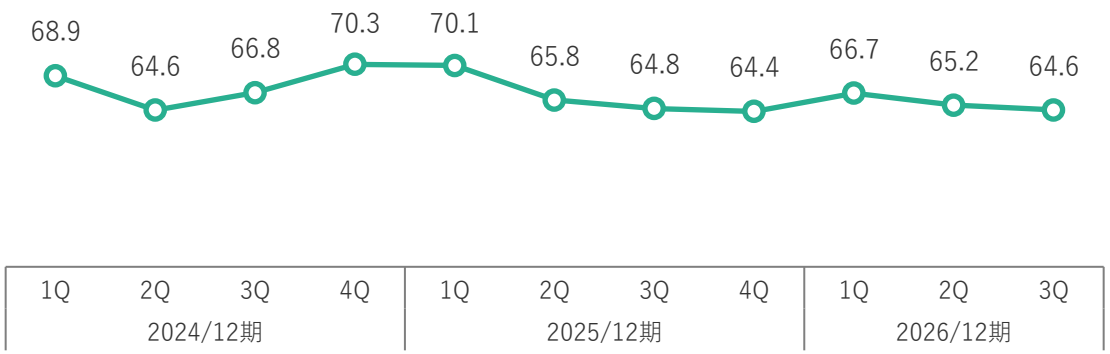


持続可能性KPI

1人あたり総労働時間（時間）



稼働率（%）

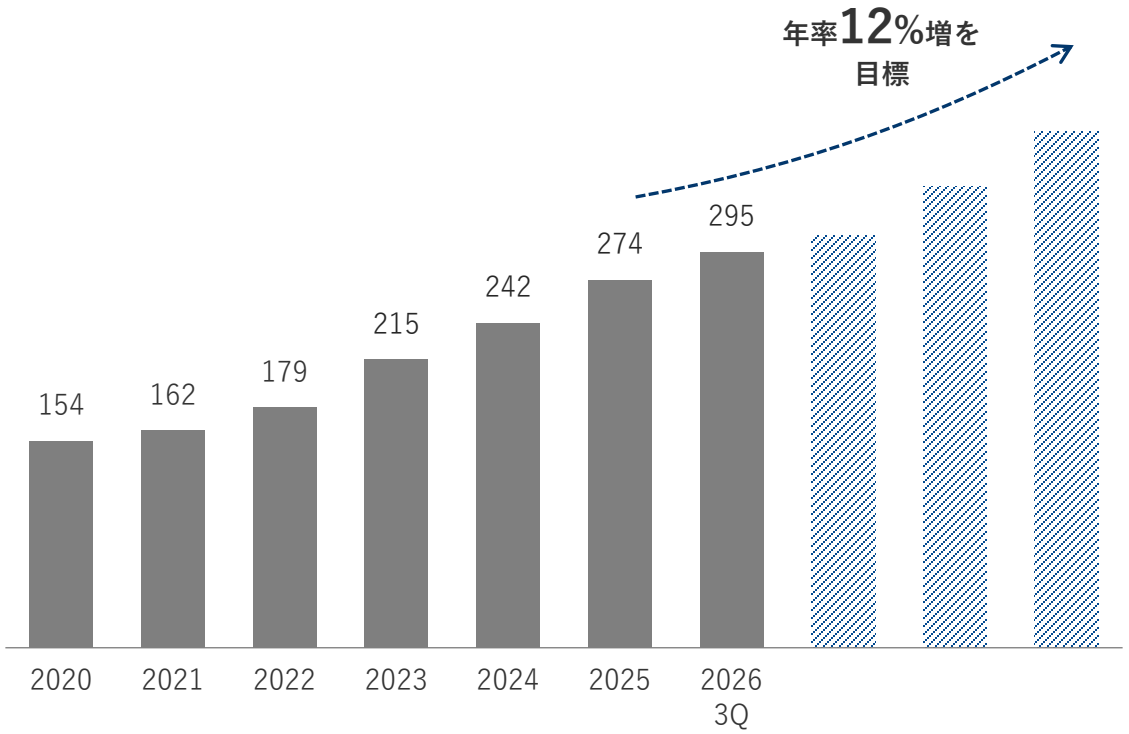


* シェアード社員数は稼働人数のみ

成長ドライバー①：シェアード社員の増加

- 業績年平均成長率（CAGR）15%を目標に、シェアード社員の増加目標は年率12%に設定
- 採用強化に向けて採用予算を拡大。新卒・中途採用の両面強化やブランディング投資を通じた企業認知と魅力訴求の向上を推進。今後3年で6億円程度の投入を計画（社内スタッフの充当に伴う機会損失を加えれば、投資規模はそれ以上）
- インバウンド型へ転換を実現した営業スタイルと同様、長期的にはレピュテーション確立から優秀な人材が自然増殖する好循環構築を目指す

シェアード社員の推移と増加方針（期末：人）



採用戦略

短中期

01 人材確保に向けた採用投資の拡大

採用予算を拡大し、将来の中核人材となる新卒人材と、即戦力となる専門人材の採用を両輪で推進

02 採用競争力向上に向けたブランド発信の強化

企業認知向上や魅力訴求を目的にブランディング投資を実施。事業内容や働き方を発信し、優秀な候補者との接点拡大を図る

長期

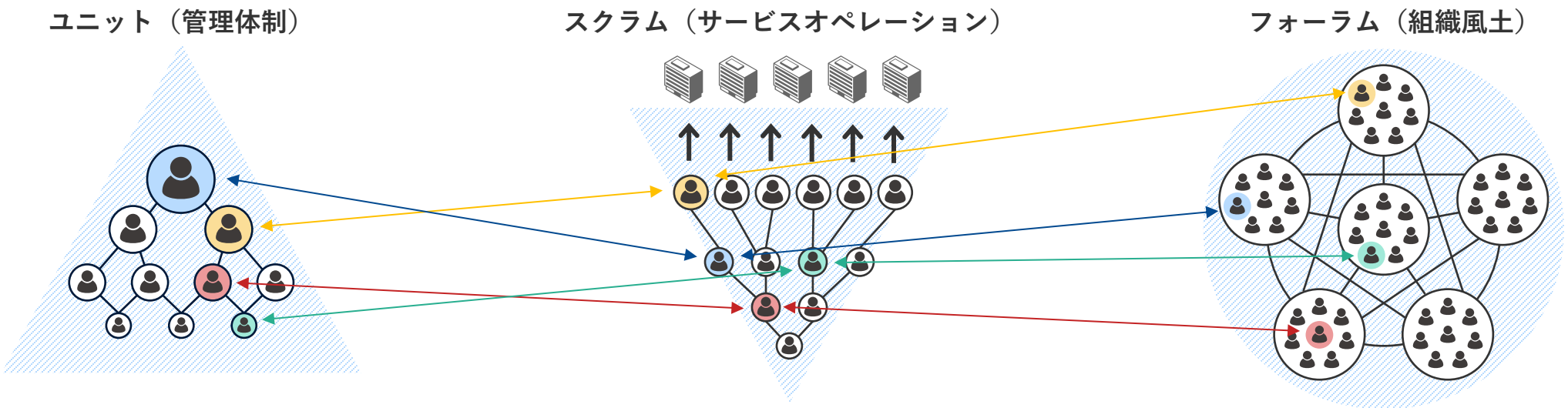
03 レピュテーションの向上による採用効率の最大化

中長期的には認知度・信頼度の向上により採用コストを抑えながらも優秀な人材を獲得できる状態を目指す

**採用関連・ブランディング投資に
6億円/3年の投入を計画**

社員増には当社ならではの対応

- 社員増には当社独自の組織体系で対応。管理体制・現場オペレーション・組織風土を連動させた三層型組織モデルにより、事業運営の再現性と急速なスケールアップへの対応力、フラットでナレッジを共有できる組織風土を同時実現
- シェアード社員は複数の三層型組織モデルに同時配置され、各モデルでそれぞれの役割に注力。個人の強みを伸ばしつつ、柔軟かつ効果的な人員配置を通じ、事業の継続的な成長を図る



事業を安定的にスケールさせる
意思決定と統制

- 事業計画、KPI、人員を管理する権限委譲された小規模ユニット
- 各事業部内で約5〜10名で構成
- 若手でも回るように標準化

顧客価値を最大化する
現場主導の運営単位

- 顧客別の支援チーム
- 2名〜最大20名程度で構成
- 人の流動性が高く、一人が複数案件を担える設計

人材の学習速度と
定着率を高める基盤

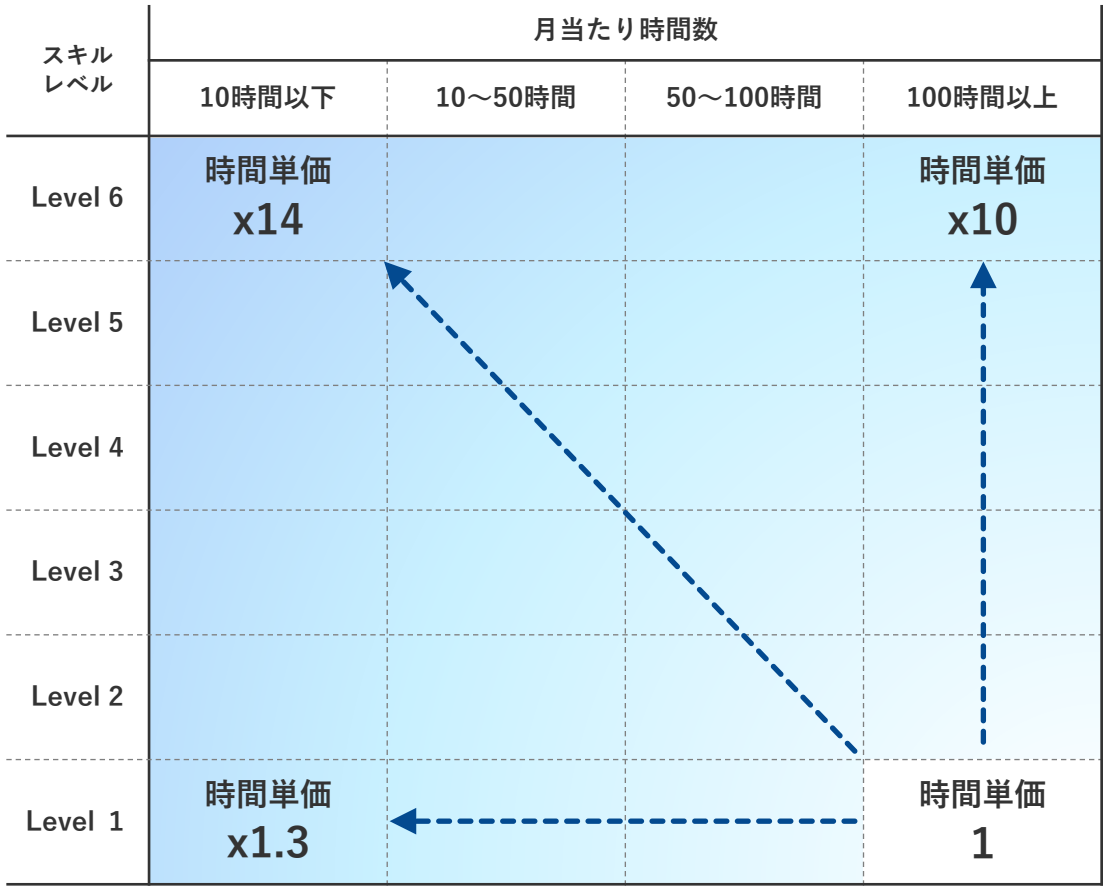
- 知見や失敗の共有し、信頼関係を構築
- 部門横断・ランダムに8名前後で構成されたクローズドコミュニティ
- 月2時間程度、業務として実施

運営の再現性、**急拡大への耐性**、**模倣困難な参入障壁** を同時に実現

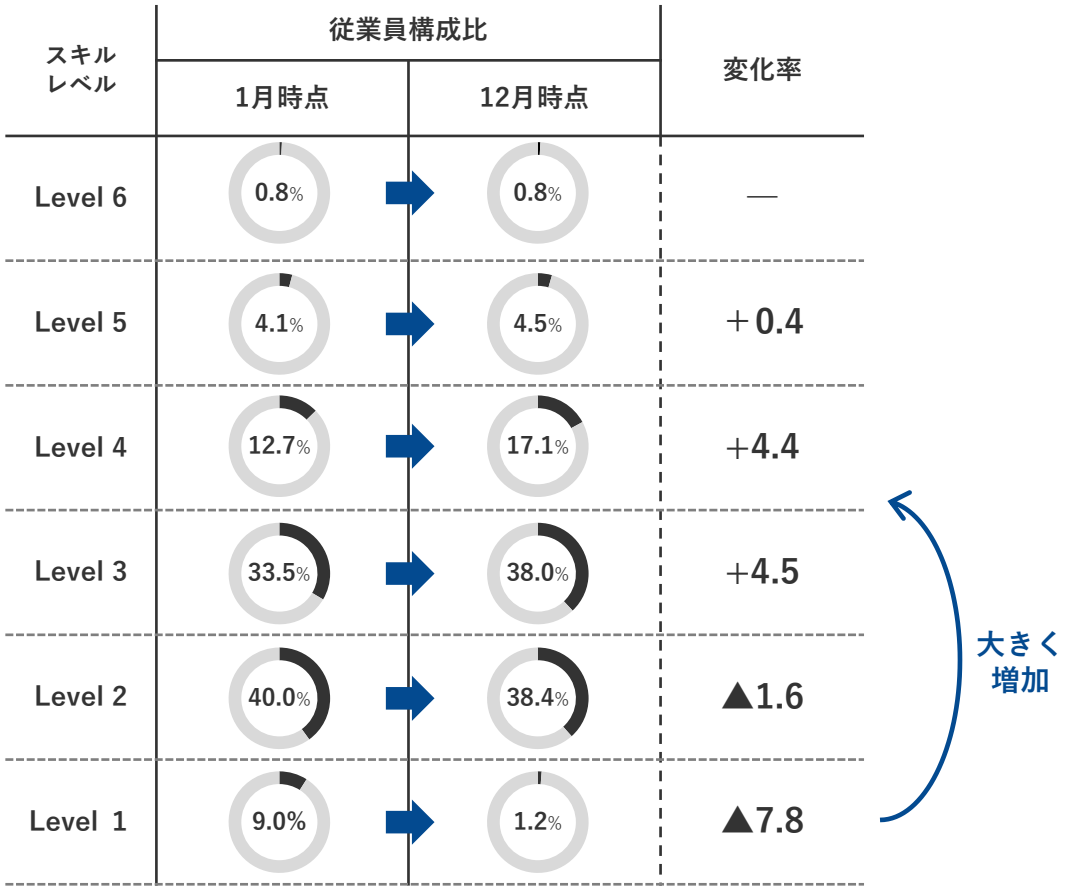
成長ドライバー②：稼働単価引上げ

- レベルによる時間単価制は基準の明確さから顧客にも好評。シェアード社員個々のスキルレベルは時間単価にダイレクトに影響
- 現在、シェアード社員加重平均のスキルレベルは2.9程度。新卒を加えつつ、社内のスキル教育充実から全体のレベルアップに注力
- 併せて、シェアード社員対の対応短時間化も単価引上げに寄与する仕組み。シェアード社員は効率を引上げ、より多くの顧客への対応に傾斜

スキルレベルと時間単価

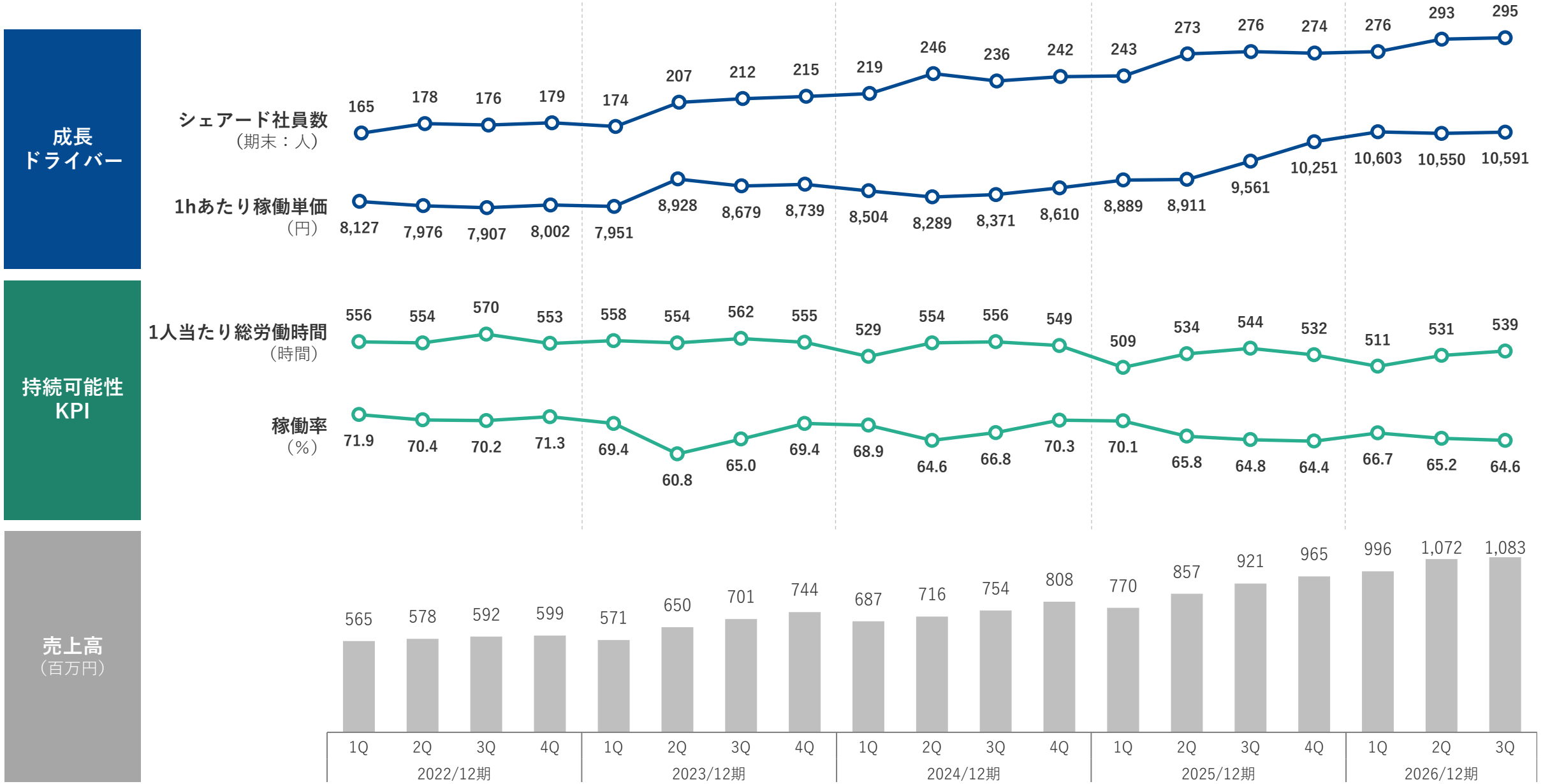


スキルレベルの変化実績*（FY2025）



* 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

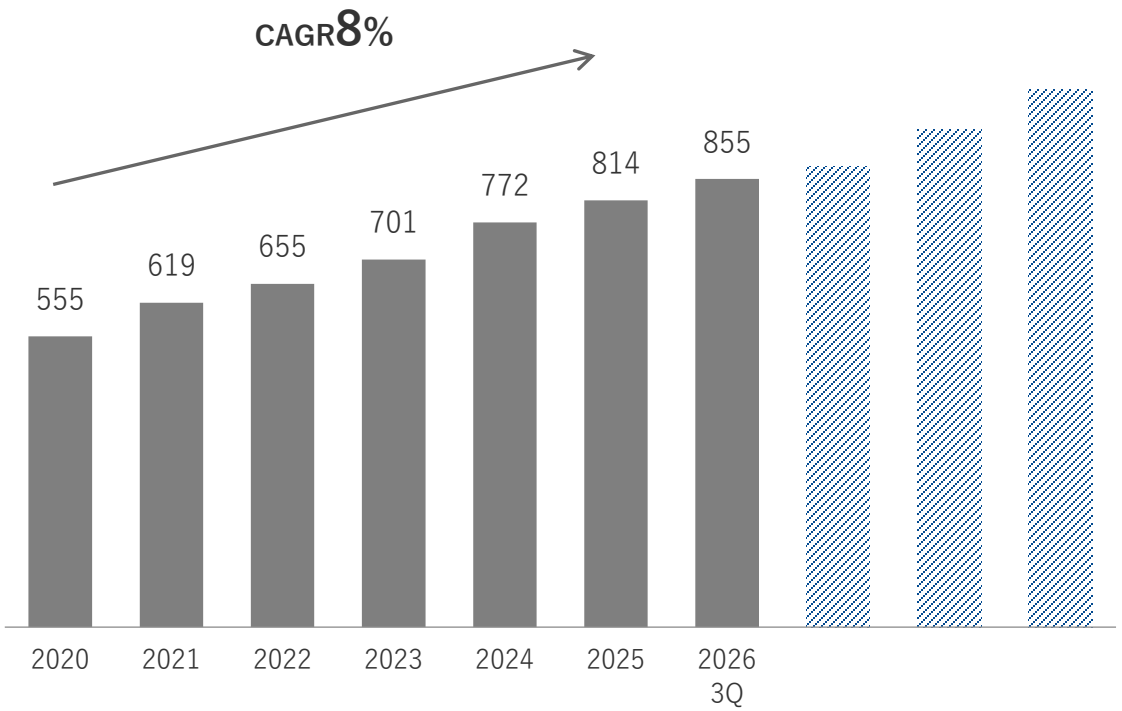
事業KPIと売上高の推移



成長ポテンシャルとなる総会員企業数増

– 次なる成長への基盤となるポイント購入済会員社数は3Q末時点で855社。総会員数は2020年から年率8%ペースで増加
– 更なる会員数拡大に向けて、業務提携先からの顧客紹介に加え、AIO対策を強化。インバウンド型の顧客獲得構造にさらに磨きをかける

総会員数の時系列推移（社）



総会員数増加・維持施策

業務提携先からの顧客紹介

- 業務提携先のIT関連に課題がある顧客を紹介いただき、新規顧客獲得につなげる
- 提携先を拡大することで、東京以外の地方の顧客獲得を目指す

AIO対策*の実施によるインバウンド問い合わせの増加

- 「コーポレートIT」に課題を抱える企業がAIに解決策を尋ねた際に、当社がサジェストされるようサービスの情報を構造化
- 他社主催の講演会に登壇することにより、権威性・専門性のシグナルが増え、外部言及が増えることによりAIOで上がりやすい状況を実現

* AIO対策（AI検索最適化）：生成AI検索で、自社サイト・コンテンツが情報源として引用・参照されるための施策

戦略的成長に向けて

01 支援サービス領域の拡大

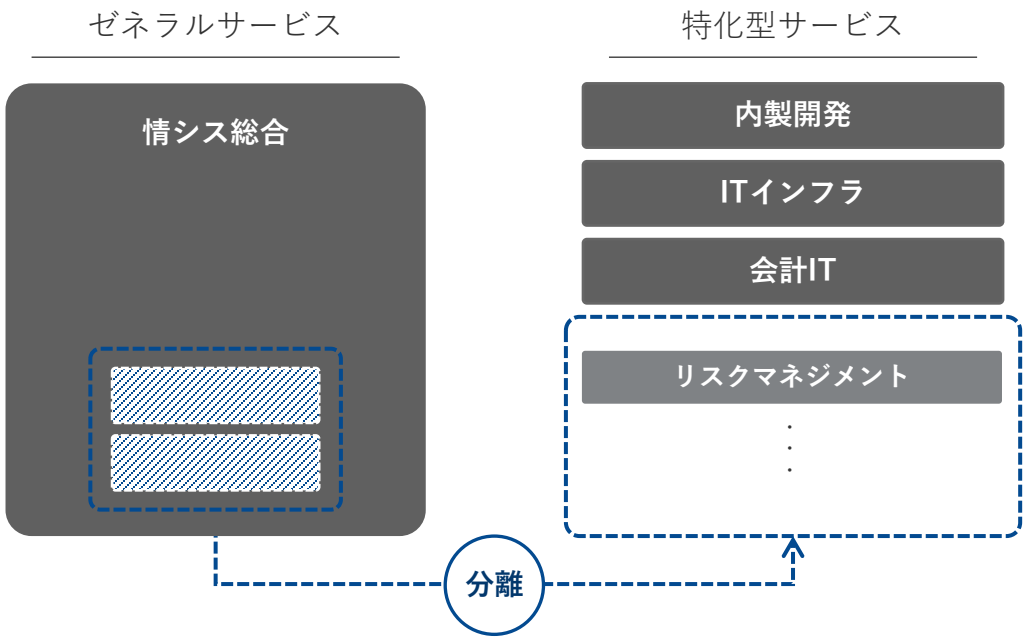
02 業務提携による
事業展開エリアの拡大

特化型サービスの拡大による顧客継続率の向上と人材活性化

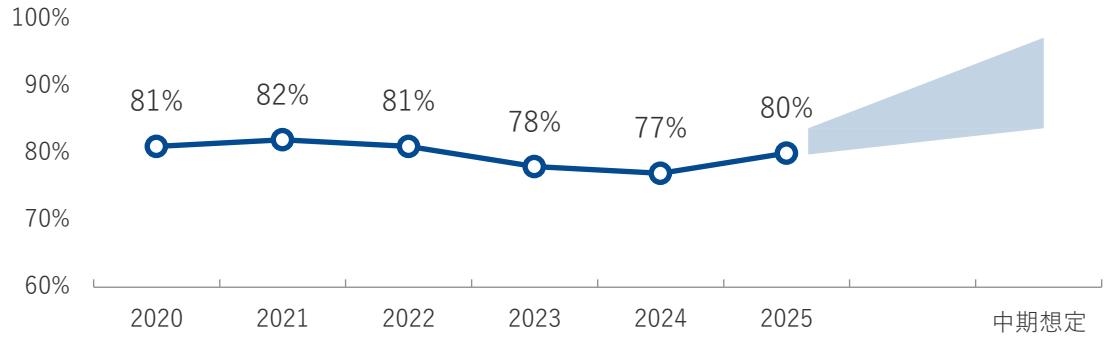
- 情シス総合から専門性の高いサービスを分離独立。特化型としてサービス内容を充実させ、顧客にも使い勝手の良い仕組みを提供。顧客との長期的な関係構築を図る
- シェアード社員個々人の視点においても、特化型サービスは個人ごとに異なる専門性をそれぞれが伸ばし、その特性を活かせる枠組みとなる。各種専門性と情シス総合を有機的に繋げることで、シェアード社員の定着率向上と当社の総合力を向上に注力

特化型サービスの開発目的

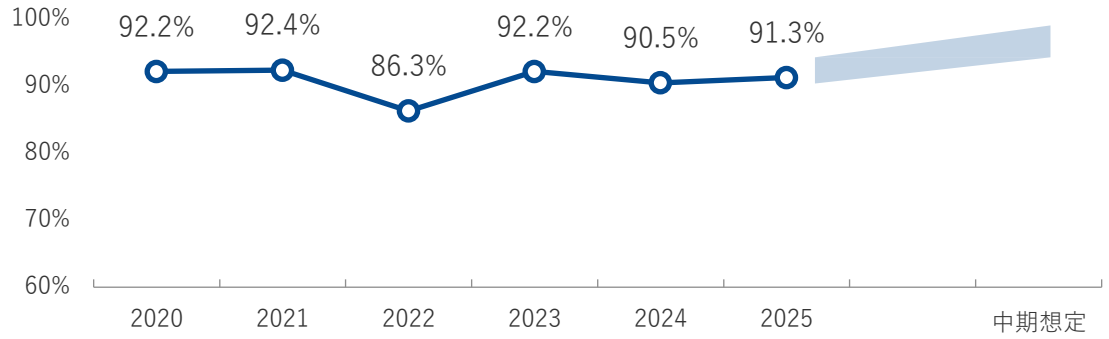
- 専門性の高いサービスの提供と顧客との長期的な関係構築
- シェアード社員の定着率向上に向けたキャリア支援



年間顧客継続率



シェアード社員定着率



首都圏戦略の補完を目的とした事業エリアの拡大

業務提携、FC展開、新会社設立等、あらゆる可能性を視野に
事業展開エリアの拡大を検討

2026年5月

デジタル人材シェアリングサービス会社
アップデートと資本業務提携

所在地：栃木県宇都宮市

2026年9月

中堅・中小企業向け経営支援事業を行う
アタックスと資本業務提携

所在地：愛知県名古屋市

首都圏以外の働き場所の充実は、
従業員へ多様な働き方の
オプション提供にも寄与



事業展開拡大イメージ

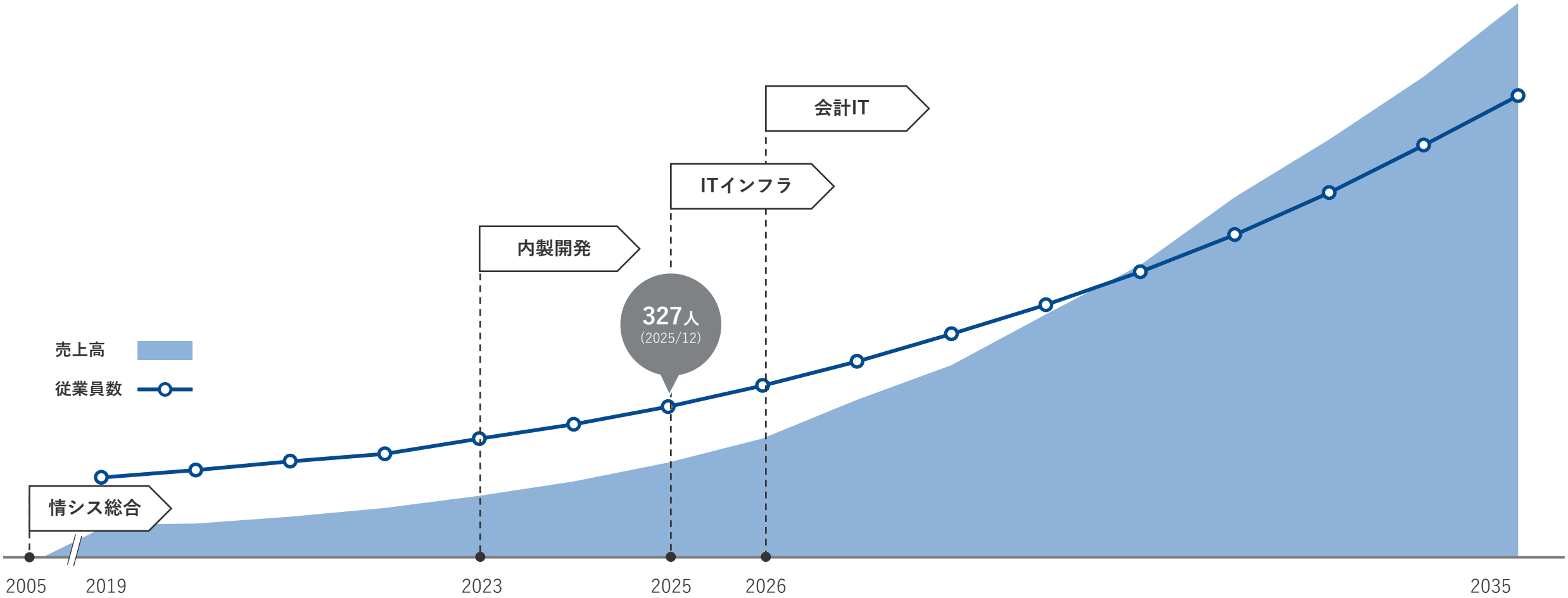
中長期の成長戦略イメージ

UGビジョン30th

当社事業の年平均15%成長を中心に、情シス総合を基盤とした特化型サービスの立ち上げ、M&A等による新規事業の開発に取り組み、継続的な企業価値の向上を図る

順次達成

社員数	売上高	営業利益	時価総額
1,000人	100億円	20億円	300億円

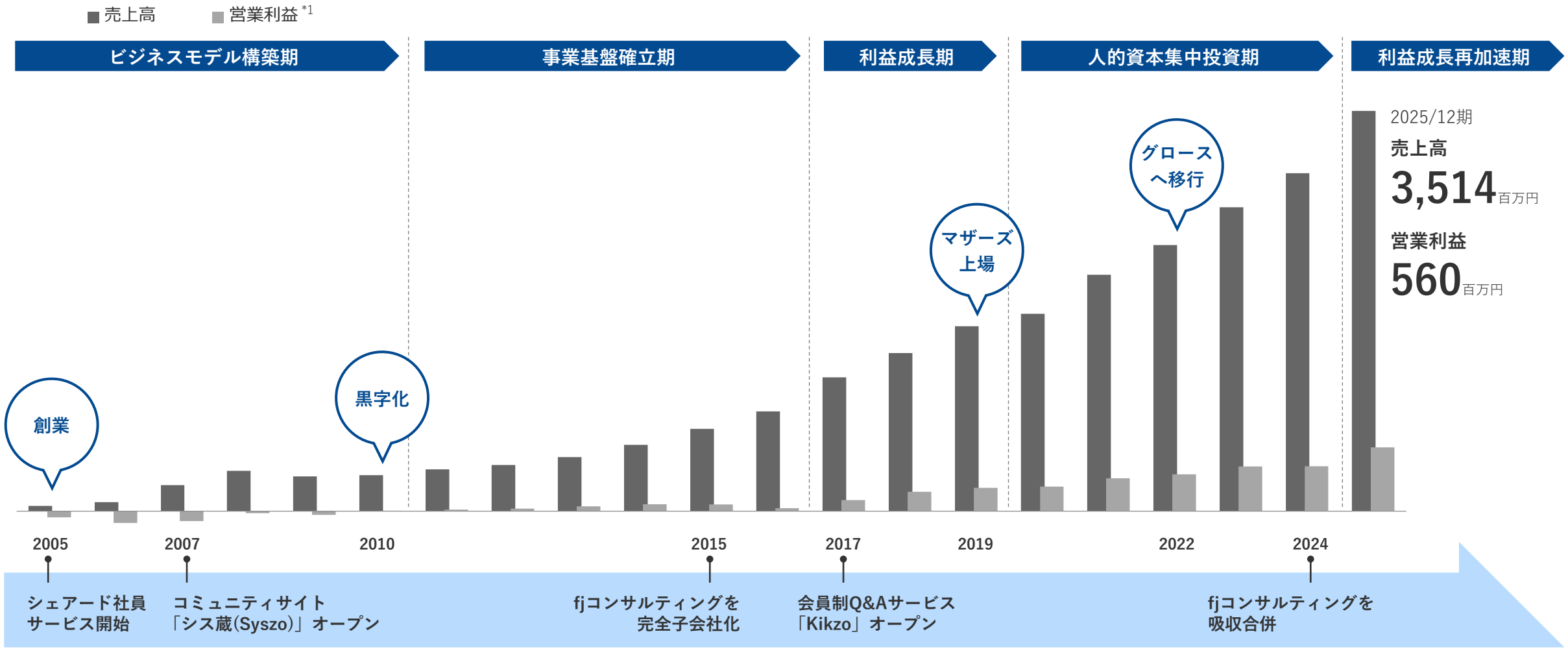


04
Appendix

Unite&Grow
ユナイトアンドグロウ株式会社

会社沿革・業績推移

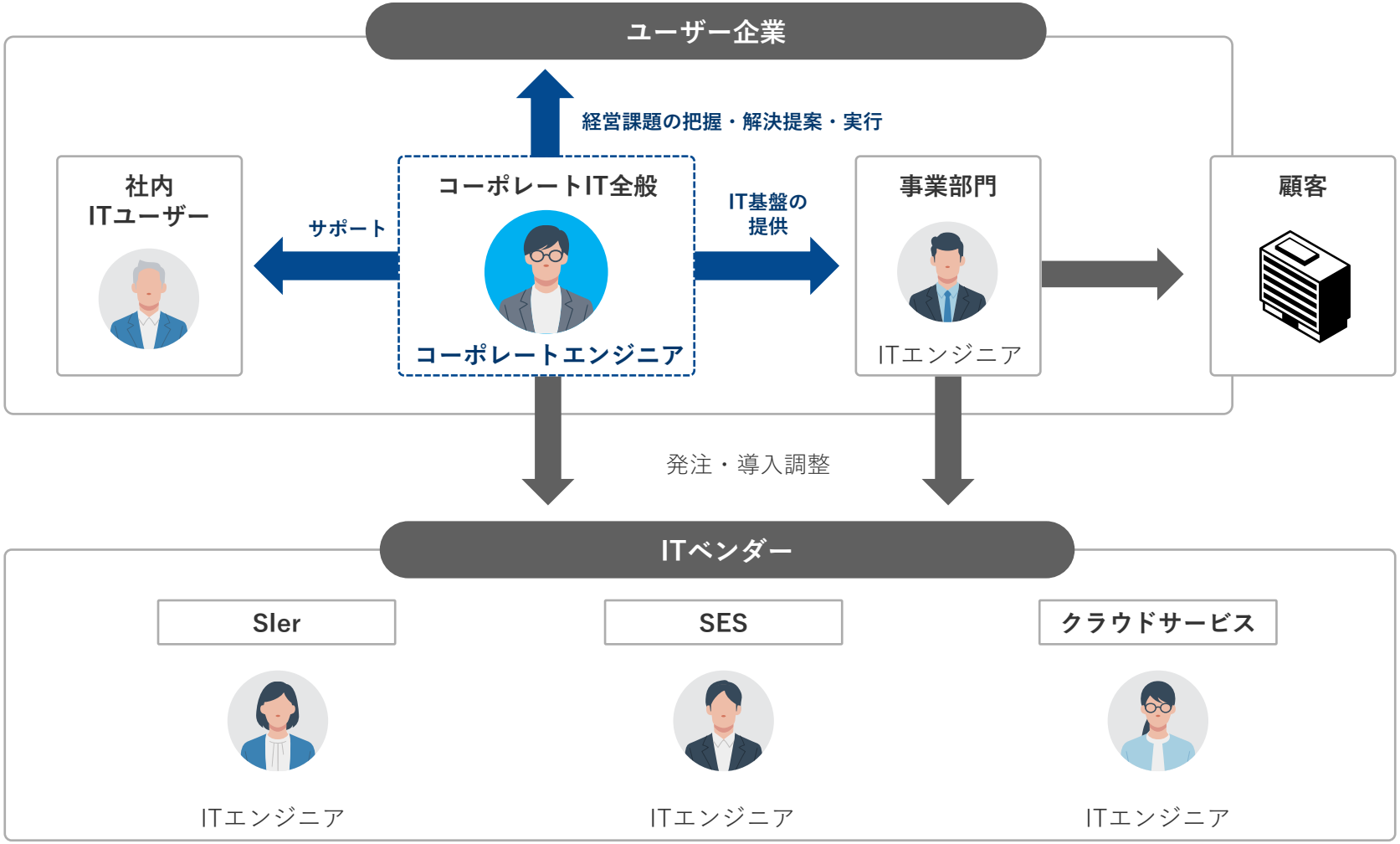
- 2005年の創業以来、中堅・中小企業（50名～1,000名の成長企業）の顧客ニーズにマッチするサービスを継続的に開発
- 2010年に黒字化以降、事業基盤を確立し堅調な連続成長を継続



* 2017/12期～2024/12期1Qは連結決算

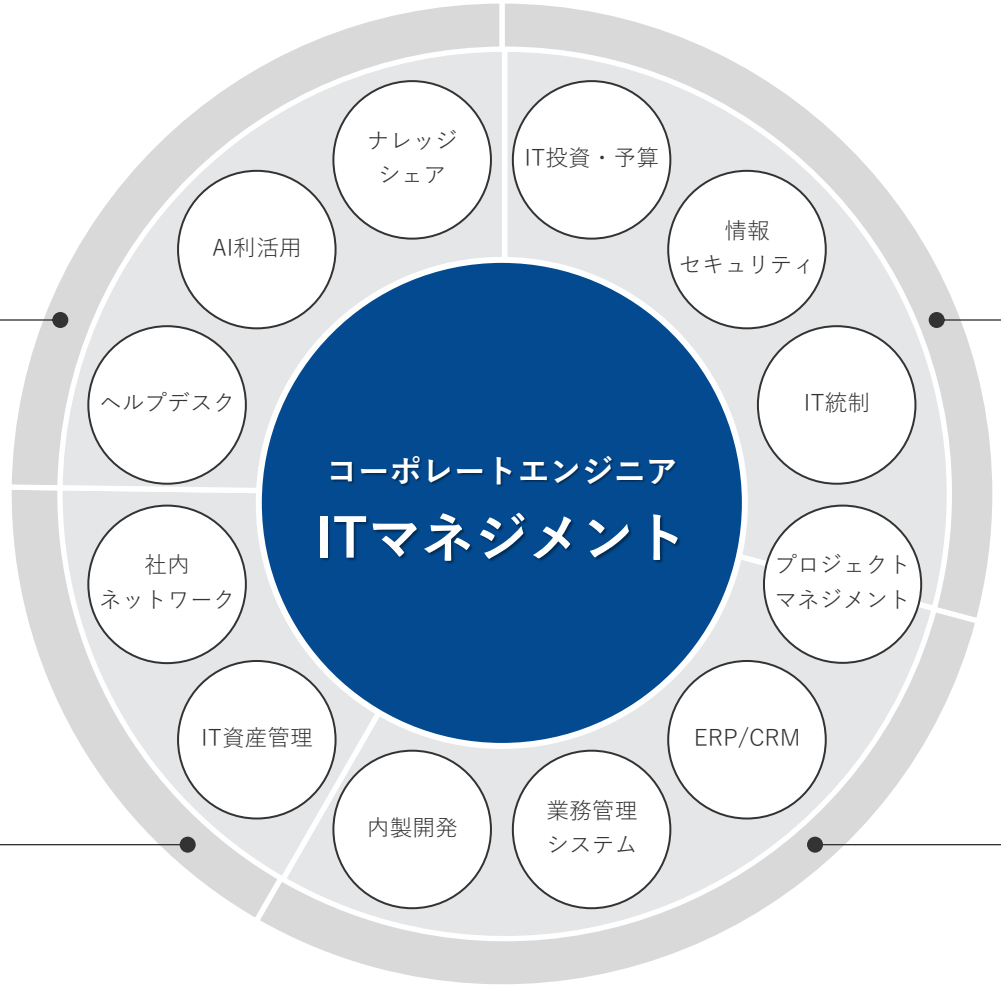
コーポレートエンジニアとは

- コーポレートエンジニアは、コーポレートITの利活用を切り口に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でマネジメントする専門職



コーポレートエンジニアの主な業務内容

- コーポレートエンジニアは、企業のコーポレートIT全般のマネジメントを通じて、企業の成長を支援する人材
- 従来の情シスや社内SEよりも企業の成長戦略に深く関与し、技術力とビジネス理解を両立させながら、企業の内部から変革を支える重要な役割を担う



ユーザーサポート

社内のユーザー（従業員）からのITに関する問い合わせやトラブル対応、PC・システム設定、アカウント管理等を行い、円滑な業務遂行を支援する業務

IT戦略の立案

企業の経営戦略や事業戦略に基づき、ITに関わる企画立案を行う。コーポレートIT全般に関する経営層や他部署との連携・コミュニケーションが不可欠

システムインフラの整備

PC、サーバー、ネットワーク等、業務を支えるIT基盤全般を構築・管理し、業務効率化と事業継続性を確保

業務システムの導入・運用・保守

業務で利用する各種システムのスムーズな稼働を確保。システムの日常的な運用や、長期的な安定性を保つための保守も行う

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

顧客への最適化 (1/3) ：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

当社サービスの特徴

専門人材	ベンダーニュートラル	オンサイト	知識と人のシェアリング

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人員構成の最適化**
- **他社ノウハウの間接的な活用**

スキルの最適化

ハードスキル

- 中堅・中小企業のコーポレートITで必要とされる技術や経験を数値化

35項目

ソフトスキル

- コーポレートITの付加価値を高めるのに欠かせない、業種・職種を問わず活かせるビジネススキルを数値化

5項目

20段階のシェアード社員スキルレベル

顧客への最適化 (2/3)：スキルレベル構成要素詳細

Unite&Grow

ハードスキル：35項目

共通項目	業務システム構築	システム開発	システムインフラ	ITセキュリティ
全社IT戦略スキル	営業・マーケティング・販売促進	要件定義	ネットワーク	サーバ
IT統制・IT体制・IT監査スキル	業務基幹	設計	サーバ	ネットワーク
個別IT企画スキル	財務会計	構築	クラウド	エンドポイント
ITベンダースキル	人事・労務管理	データ処理技術	クライアント	アプリケーション
IT推進・PJマネジメントスキル	経営分析・経営支援	移行	インフラ運用管理	データ
情報セキュリティ		テスト		クラウド
ITユーザーサポート		リリース準備		セキュリティマネジメント
プレゼンテーション		開発環境		インシデント対応セキュリテイ・オペレーションズ

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（3/3）：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

		2024年7月-10月 （約4ヵ月間）	2024年11月-2025年1月 （約3ヵ月間）	2025年2月～
		コーポレートIT部門の採用難に加え、フレキシブルな稼動対応が可能な点を評価され取引開始	コーポレートIT部門の責任者から信頼を獲得し、全社におけるIT戦略の提案を依頼される	• 策定したIT戦略に基づく業務推進 • 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
	月額利用料	50万円/月	190万円/月	300万円/月
	体制	2名体制	4名体制	6名体制
業務内容	• ヘルプデスク • IT資産管理			
業務内容	• 情報セキュリティの強化推進 • ITインフラの運用			
業務内容	• IT戦略の立案 • 経営陣への提案			
業務内容	• 情報システム部門のマネジメント • ITインフラの刷新プロジェクト			
業務内容	• 基幹システムのリプレース検討 • 業務フローの整理			

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

権限移譲 顧客との契約交渉権限を持つ

成果報酬制度 固定給 + インセンティブ

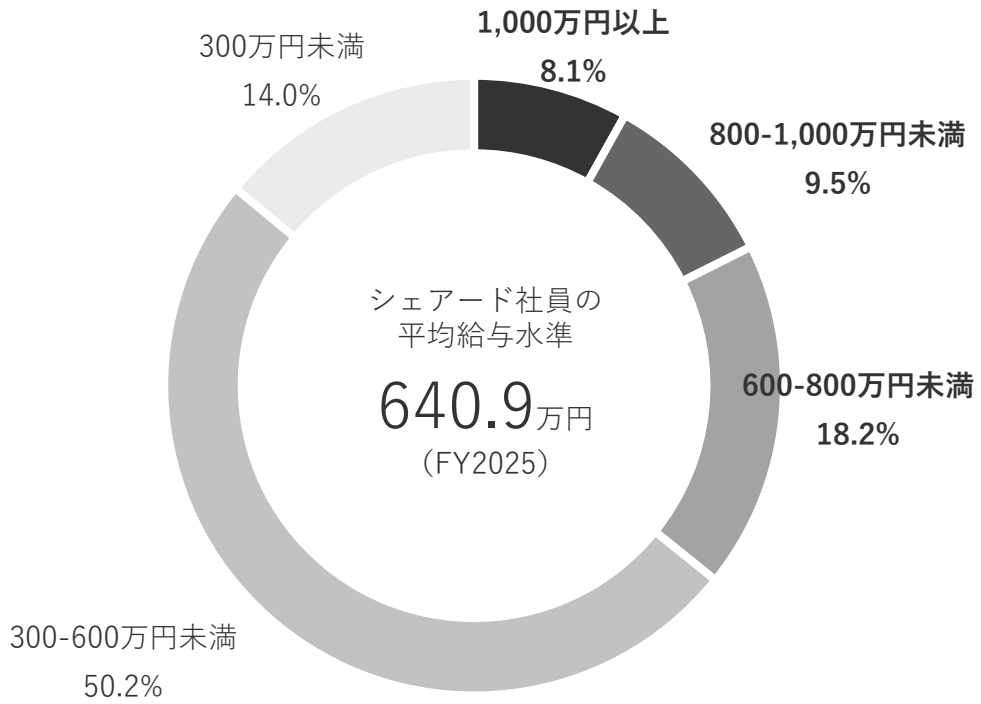
*インセンティブは、粗利益の10%を報酬として給付

シェアード社員の取り組み

スキル向上	同僚の活用	高単価案件への注力
契約単価上昇	一人当たり担当顧客数の増加	業務効率化
収益性向上	収益性向上	収益性向上

インセンティブ給の増加 / 社員モチベーション向上

平均給与水準と社員の給与ウェイト



用語集

用語	解説
コーポレートIT	• 企業活動をITで支える社内ITのプロフェッショナルな役割 • 経営や企業全体の価値向上を意識した「攻めのIT」も担うのが特徴
コーポレートエンジニア	• コーポレートIT全般を担うエンジニア • 社内向けITの専門家として、業務効率化や安全なIT環境を支える
ITコンサルタント	• 経営・業務課題解決のためIT戦略立案やシステム導入を提案 • 技術とビジネスの両面から、戦略策定〜実行まで幅広く支援
SIer （システムインテグレーター）	• 情報システムの企画から運用・保守まで一貫して請け負う • 元請け・受託開発型で、顧客要望に沿ったシステム導入を行う
SES （システム エンジニアリング サービス）	• 顧客企業に技術者を派遣し、現地で開発や運用支援を担当 • 派遣型契約で、プログラミングやテストなど技術支援が中心
クラウドサービス	• サーバーやソフトウェアなどITインフラをネット経由で提供 • クラウド事業者が運用・保守を担い、サブスクや従量課金が主流

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、2026年11月13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、変更するものではございません。