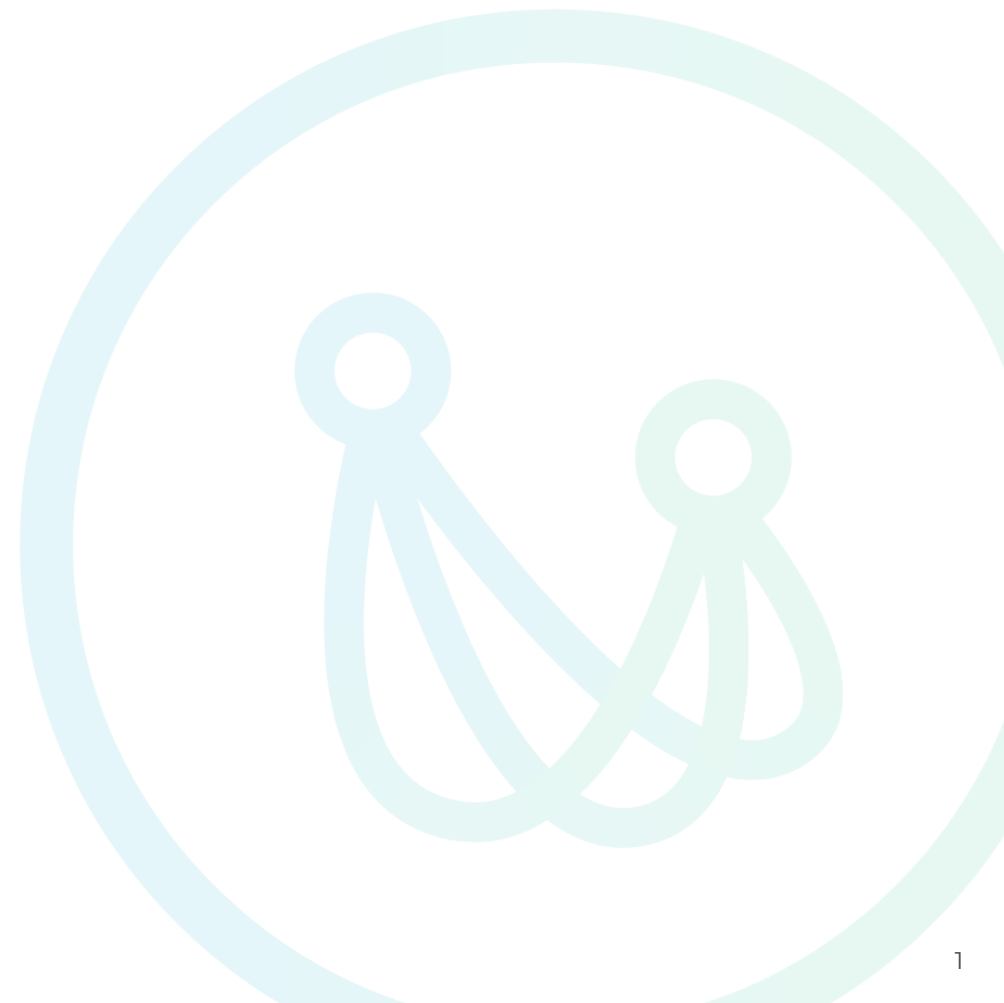


# 2025年3月期 第3四半期決算説明資料

Unipos株式会社 証券コード：6550

2025年2月14日



# Contents

- 01** 業績ハイライトとコーポレートアクション
- 02** ビジネスモデルと事業内容
- 03** 当社が取り組む市場環境とポジショニング
- 04** 2025年3月期 第3四半期 決算概要

# 業績ハイライトと コーポレートアクション

## 2025年3月期 第3四半期累計業績ハイライト

売上高は前年同期比で114百万円増加し、計画以上の進捗を達成しました。  
固定費の圧縮と生産性の改善により、営業損益は前年同期比で310百万円改善しました。  
2024年12月には単月黒字化を達成しており、通期事業計画の**上方修正**※を行いました。  
また、第4四半期の四半期黒字化を見込んでいます。

Unipos売上高\*

**793**百万円

前年同期：678百万円

ストック売上高比率\*

**86.6%**

前年同期：89.0%

通期売上高進捗率\*

**72.9%**

計画通期進捗率：72.9%

\*2025年3月期第3四半期累計会計期間

### ◆コストダウン効果

人件費

対前年同期比累計で  
マイナス**99百万円**で着地。

広告  
宣伝費

対前年同期比累計で  
マイナス**27百万円**で着地。

### ◆利益体質強化

営業  
損益

対前年同期比累計で  
プラス**310百万円**で着地。

※詳細は次スライドに記載しております。

## 2025年3月期 業績予想の上方修正

- 人的資本開示の需要を受け、エンタープライズ企業※の獲得に経営資源を集中。
- 人件費の圧縮と顧客獲得コストが低減。
- その結果、5月11日に開示した25年3月期の業績予想に対し、営業利益が+51百万円、経常利益が+44百万円、当期純利益が+45百万円となり、業績予想の上方修正となりました。

(百万円)	24年3月期 実績	25年3月期 前回業績予想	25年3月期 今回業績予想	前年比 増減額	前回予想比 増減額
売上高（純額）	930	1,056	1,088	+158	+31
営業利益	▲510	▲146	▲95	+415	+51
経常利益	▲502	▲138	▲94	+408	+44
当期純利益	▲502	▲143	▲98	+404	+45

※エンタープライズ企業とは、従業員500名以上と定義しております。

## 2025年3月期第3四半期～直近のコーポレートアクション

### 事業

#### サービス拡充

- 独自サービス「組織インサイトサーベイ」の提供開始 ※商標出願中
- MVV策定支援を開始。プロフェッショナルサービスを強化

▶ プレスリリース

▶ プレスリリース

#### 業務提携

- 日経BP社と業務提携開始
- 三井住友信託銀行とUnipos販売協力や共同商品開発に関する業務提携を発表

▶ プレスリリース

▶ プレスリリース

#### R&D・開発

- メールアドレスを持たない従業員でも利用可能な「ログインID機能」をリリース
- 組織インサイトサーベイにR&Dを進めていたAI機能の実装を完了

▶ プレスリリース

### 組織

#### 経営執行体制の強化

- 経営体制と役割を刷新。  
新代表取締役会長として田中弦、新代表取締役社長として松島稔が就任  
新たに3名が執行役員に就任

▶ プレスリリース

#### 採用・組織体制

- 中途採用を再開
- 「AIエージェント化」をテーマとした社内プロジェクト発足

### その他

#### PR

- サービスの拡充に伴い、顧客および求職者に対して  
当社立ち位置のコミュニケーションを「組織課題解決カンパニー」に統一

▶ プレスリリース

#### コスト削減

- 11月1日付でオフィス移転が完了し、月額5百万円程度の固定費削減

# ビジネスモデルと事業内容

## 当社のビジネスモデル

【プロフェッショナルサービス×マルチプロダクト】の一気通貫体制で、エンタープライズ顧客への支援を強化します。Uniposのみのプロダクト提供にとどまらず、人的資本経営や組織風土の分野での専門性を生かし、あらゆる組織課題の全てのプロセスに対して役務提供を行います。





## Uniposの考える人的資本経営と、カルチャー変革投資の必要性

人的資本とは従業員個人が所有するものであり、人的資本経営とは「個人の持つ人的資本を十分に発揮するための土台を再構築し、組織的人的資本を創出する経営」と定義しています。主体的な個人の行動および組織的人的資本を創出するためには、健全なカルチャー・集団への投資が必要です。



カルチャー変革を成功させる方法

良い行動を見つけ、称え、学ぶ  
サイクルを回すことが重要。



## Unipos社の提供価値

プロダクトとメソッドの両輪で、  
カルチャー変革を実現します。

# Method



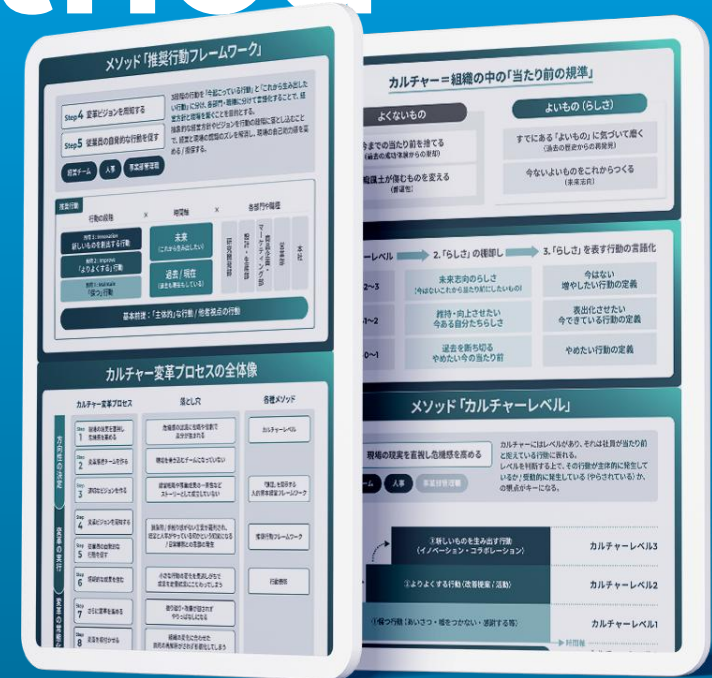
いつも現場目線のアドバイスを  
ありがとうございます  
おかげで受注につながりそうです

チャレンジする姿に  
勇気づけられています

# Product

## 全社参加型カルチャープラットフォーム

良い行動の表出化を全社で習慣化させるプロダクト「Unipos」



## カルチャー変革メソッド 実行支援サービス

「会社の良い行動の認識を揃え、増やし続ける」  
数百社で実証されたプロジェクトマネジメントの  
方法論に基づいて専門チームが支援

## Uniposのプロダクト

見つける、称える、学ぶ。広がる。これらを習慣化。

「Unipos」は、全社参加型カルチャープラットフォームです。

全社の良い行動を  
リアルタイムに

見つける、  
称える、  
学ぶ。



プロセスに焦点を。  
良い行動が  
広がる。



# 人的資本経営 コンサルティング

## 人的資本経営の認識統一

人的資本経営研修（座学）  
世界 / 日本の開示トップ事例INPUT

## 組織データ収集による課題特定

組織インサイトサーベイ（匿名アンケート）  
経営幹部候補の本音に基づく本当の伸びしろを特定

## 戦略と紐付くストーリー設計

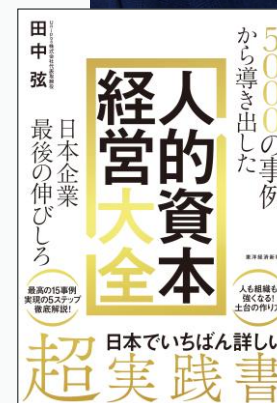
経営 / 人事戦略のストーリー統合  
人的資本レポート作成支援

“人的資本経営によって解くべき本質的な課題——  
これを明らかにし、企業価値を高める  
ストーリーを導くことが重要です。”

各企業の多種多様なニーズに合わせ、  
経営 / 人事戦略の統合支援を行います。

- 経営と人事戦略を連動させ、1年で  
コーポレート・コミュニケーション刷新
- 人的資本レポートに準ずるコンテンツ作成  
及び他文書への展開

Unipos株式会社 代表取締役会長。  
経営戦略と人事戦略を紐づける「人的資本経営フレーム  
ワーク（田中弦モデル）」の公開や、『5000の事例  
から導き出した「人的資本経営大全」—日本企業最後の  
伸びしろ』を2025年2月に出版するなど、上場企業の  
経営者でありながら「人的資本経営の専門家」として  
活動中。独自の人的資本開示格付けリストによって、  
日経ビジネスの人的資本開示アワード選定にも関与。



監修  
**田中弦**  
Tanaka Yuzuru



# 組織インサイト サーベイ

※商標出願中

次世代を担う層の本音を収集

組織の“本当の伸びしろ”を捉える

課題解決の糸口を見出す

課題こそ、伸びしろ。

企業の深層課題を見つけ、成長を支援。

**Unipos社の独自設問設計と生成AI技術が  
融合した新サービスです。**

## ● 匿名記述式アンケート

心理的安全性に配慮した完全匿名かつ、経営幹部候補層を中心としたアンケートを実施。平均値を選択しがちな日本人の特性を考え、設問は全て記述式とし、定量データだけでは見えてこない部分を確実に捉えます。

## ● 生成AIによる高度なテキスト解析

人間の力では難しい分析が生成AIで可能に。新たな発見をもたらします。

## ● 独自考案のワークショップ

日本で唯一の約5,500社の人的資本経営事例と数百社でのカルチャー変革支援に基づく、オリジナルワークショップを実施。特定した“本当の伸びしろ”を経営層に提言します。

表面化した課題

本当の伸びしろ

# MVV策定支援

(共通価値観マネジメント)



\*マッキンゼー提唱の「7Sフレームワーク」より

## プロジェクトの前提整理 経営層 / 人事

キックオフMTGやヒアリングなど、MVV策定に向けて事前準備を行う。

## ミッション・ビジョン策定 ワークショップ 経営層

全従業員と目指す長期的なゴールを、経営層自身の言葉で紡ぐ。

第1回 概念インプット、経営層の思い引き出し、ミッション/ビジョン草案作成 (2時間)

第2回 草案を踏まえたディスカッション、ミッション/ビジョンの最終決定 (2時間)

## バリュー策定ワークショップ 執行役員 + 従業員

日々の業務における具体的な行動基準を、従業員と共につくる。

第1回 概念インプット、バリュー軸の共有、バリュー候補のワード発散 (3~4時間)

第2回 バリュー案の決定、経営層への発表 + 対話会 (2時間)

## 現場浸透に向けたガイドライン策定 人事

新たなMVVを効果的に現場に伝えるためのガイドラインを定める。

# 推奨行動 ワークショップ

## 推奨行動フレームワーク

行動の段階（3段階）



時間軸



各部門や職種

組織が掲げる推奨行動を、  
各部門の日常業務レベルまで言語化し、  
現場のメンバーが自分事とする状態へ。

「理念や方針が浸透しない」という経営層 / 人事に対して、  
「どう行動すべきか分からない」と感じている現場——  
このギャップの解消を目指すワークショップです。

- **ヒアリング**  
お悩みや課題感のヒアリングと参加者選定議論（1時間）
- **コンテンツご提案MTG**  
ヒアリング内容と推奨行動フレームワークを基に  
組織構造にあわせて調整したコンテンツご提案（1時間）
- **ワークショップ実施**  
当日の資料作成からファシリテーションまで  
一気通貫で実行支援（1.5～2時間）
- **振り返りレポート**  
参加者のアウトプットやアンケート結果の  
レポート及び今後の打ち手ご提案（1時間）





# 当社が取り組む市場環境と ポジショニング

# 人的資本開示義務化を受けて注目を集める人的資本投資

## 社会要請としての人的資本

▼2022年8月

人的資本コンソーシアム設立。

▼2023年1月

2023年3月期有価証券報告書より

人的資本戦略の目標や実績の開示が義務化。



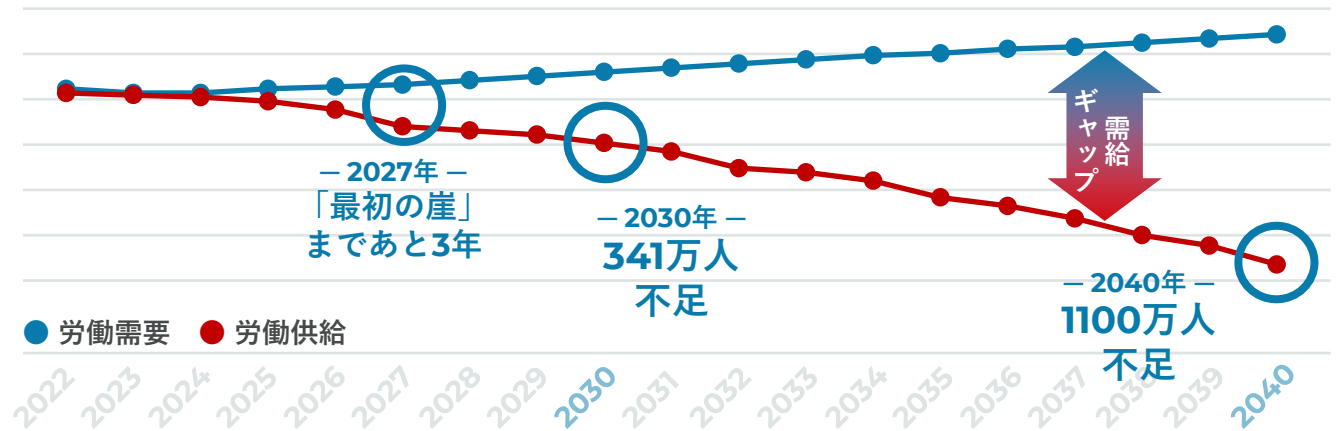
**Human  
Capital  
Management**  
人的資本経営コンソーシアム

## 社会問題としての人的資本

日本は今後、労働需給ギャップが大きく拡大し、労働者不足が深刻化する。さらに、日本企業は世界的にもエンゲージメントスコアが低く※1、従業員数の多いエンタープライズ企業ほど採用や定着に抜本的なカルチャー改革が必要。

労働需給ギャップとその解決策の概念図

\*出所：リクルートワークス研究所『未来予測2040』より

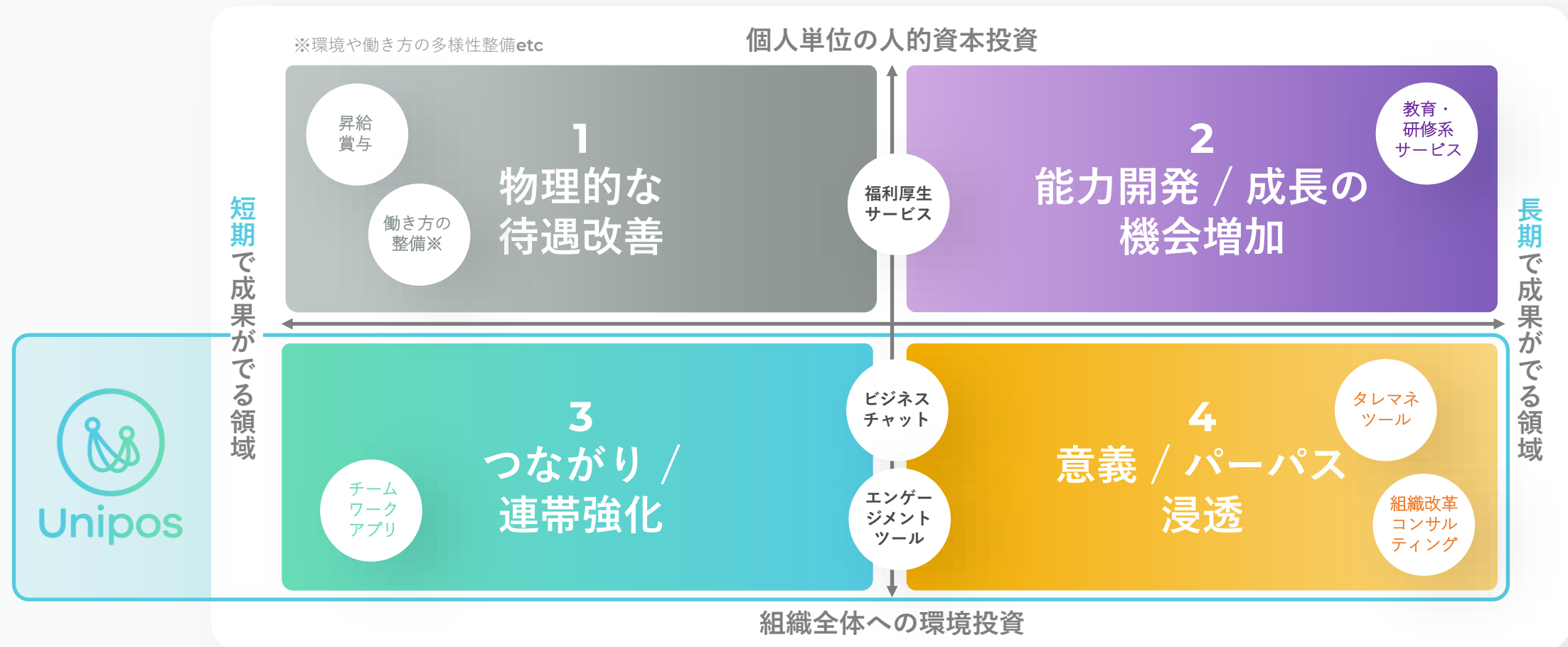


人的資本経営の強化が必須であり、  
企業としての競争力や将来の企業価値評価にも直結する。

※1出典:State of the Global Workplace: 2023 Report

## Uniposの人的資本投資領域におけるポジショニングは「組織全体への環境投資分野」

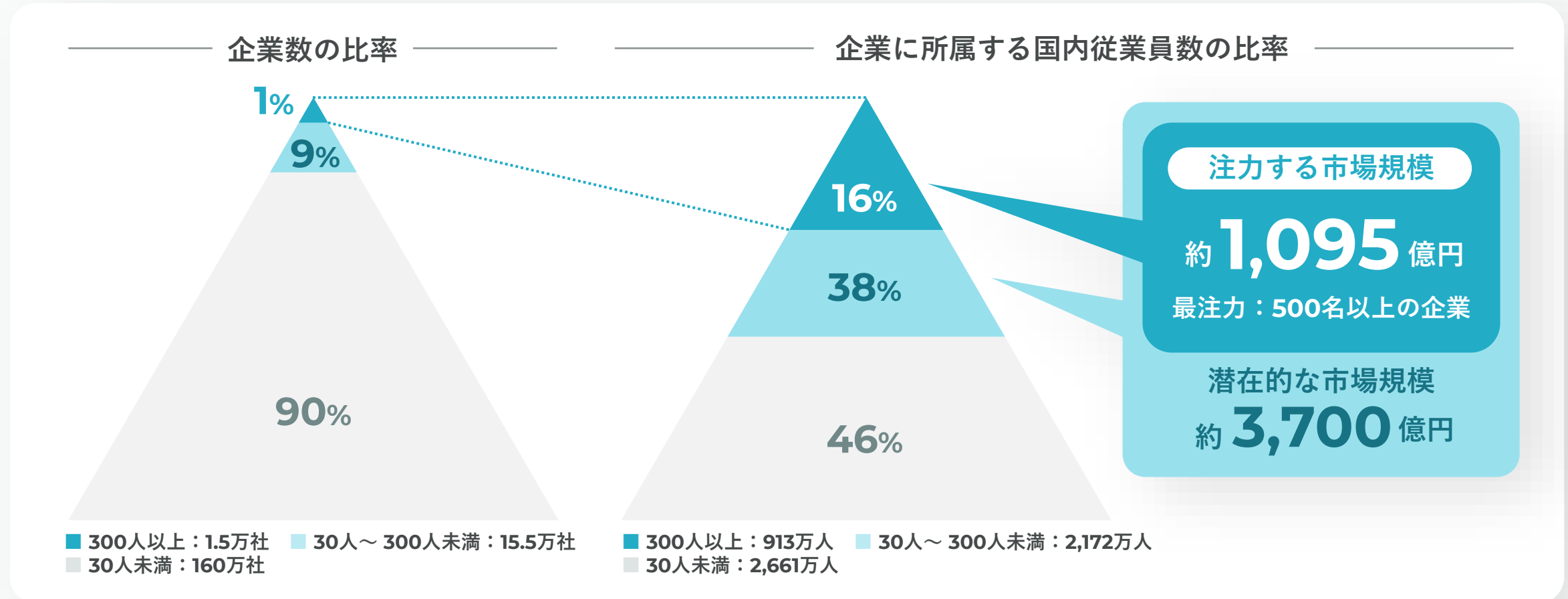
人的資本戦略の開示義務化を受け、大手企業を中心に「企業価値の向上や競争優位性の確立」に不可欠な人的資本投資の重要性が高まっています。Uniposは人的資本投資領域において、組織全体の環境へはたらきかけを通じて短期 / 長期でカルチャー変革を支援する独自のポジションと競合優位性を築いています。



※出典：「従業員価値提案を見直すべき時 人を惹き付け、離職を防ぐ」（ダイヤモンド社）マーク・モーテンセン、エイミー・C. エドモンドソン 「ハーバード・ビジネス・レビュー 2023年5月号」

## 潜在的な市場規模および当社が注力する顧客の市場規模

従業員規模300名以上の企業数は国内企業の1%であるにもかかわらず、労働に従事している従業員数では国内全従業員の16%を占めています。今後は30名以上の企業を対象顧客としつつ、その中でも受注単価の大きい500名以上のエンタープライズ企業に注力し経営資源を投下していきます。



※1 出所：総務省・経済産業省「令和3年経済センサスー活動調査」の統計データから当社作成 ※2 市場規模については、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 ※エンタープライズ企業とは、従業員500名以上と定義しております。

# 2025年3月期 第3四半期 決算概要

# 2025年3月期 第3四半期累計業績サマリー

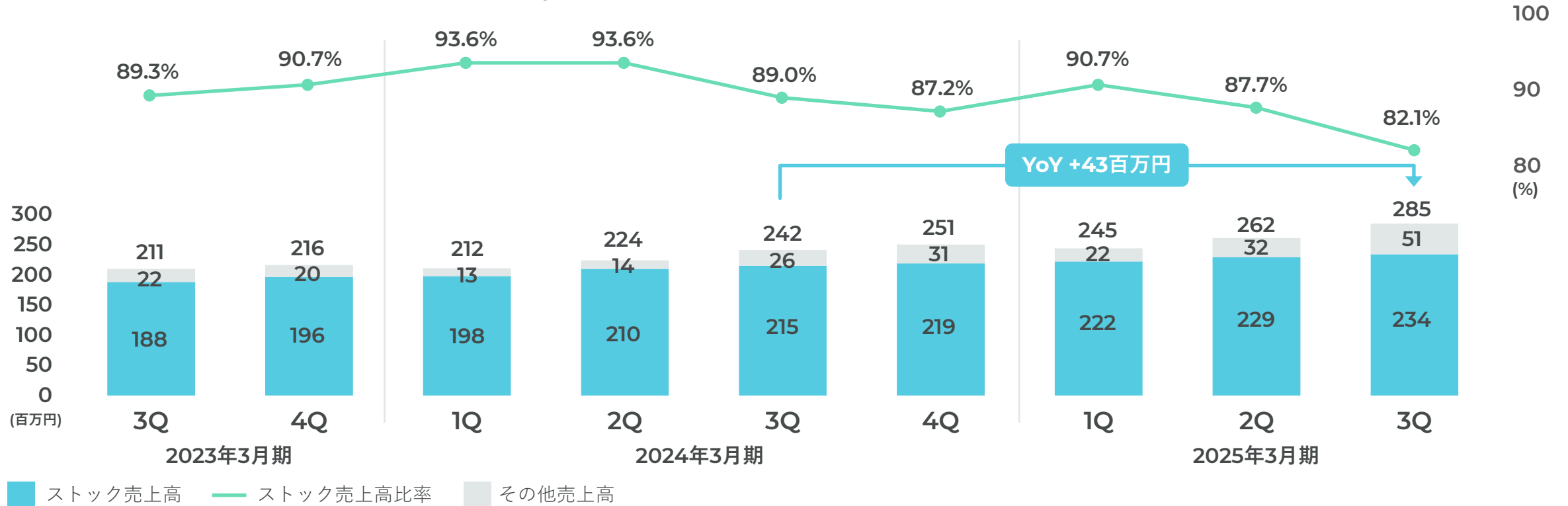
- 人的資本開示の需要を受け、エンタープライズ企業※の獲得に経営資源を集中。結果として、売上高は793百万円と前年同期比114百万円増となりました。
- 進捗率は72.9%であり、期末に向けて進捗率は100%を達成する見込みです。
- 人件費の圧縮と顧客獲得コストの低減が進み、営業利益は前年同期比で310百万円増加と大幅に改善しました。

(百万円)	24年3月期 3Q (A)	25年3月期 3Q (B)	対 前年同期 (B-A)	25年3月期 修正後業績予想 (C)	進捗率 (B÷C) %
売上高	678	793	+114	1,088	72.9%
営業利益	▲452	▲141	+310	▲95	-
経常利益	▲444	▲140	+304	▲94	-
四半期純利益	▲444	▲140	+304	▲98	-

※エンタープライズ企業とは、従業員500名以上と定義しております。

# Unipos事業売上高推移（3ヶ月実績）

- 当第3四半期のストック売上高比率は82.1%、売上高は前年同期比で43百万円増加しました。
- 前年同期比でストック売上高比率は低下するも、ストック売上高は順調に推移しており、エンタープライズ企業向けの人的資本経営コンサルティング等のその他売上が顕在化したことで売上高全体はクロスセルにより伸長しております。

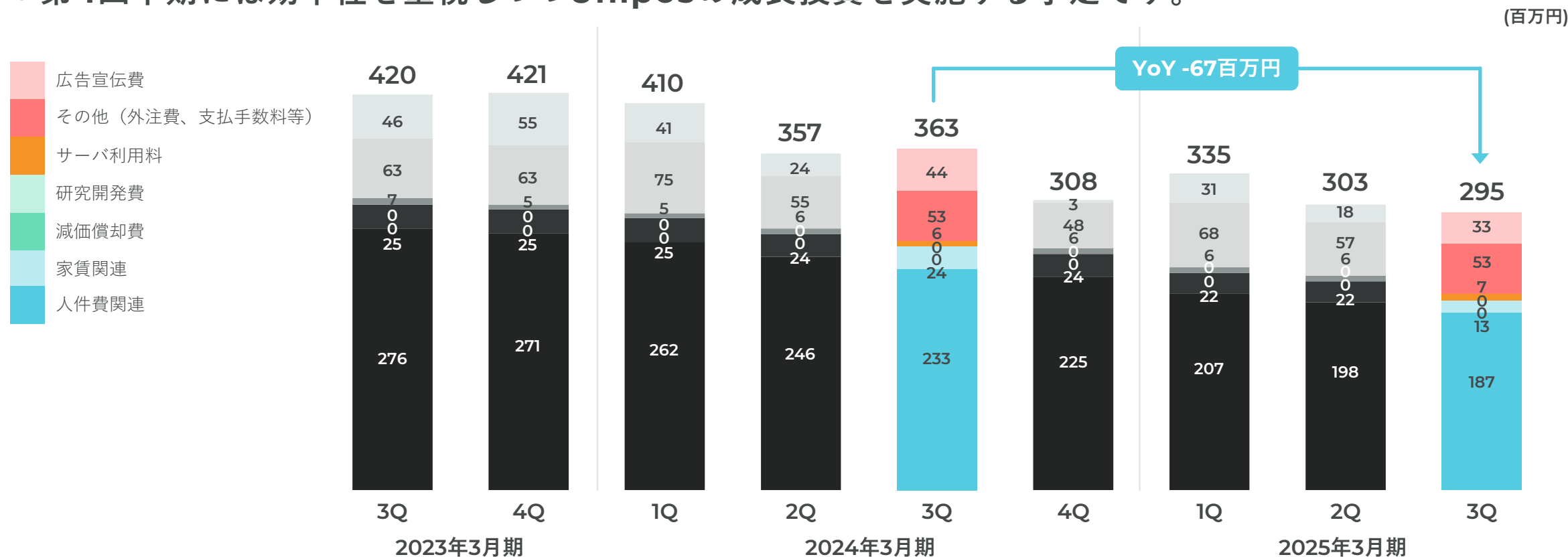


ストック売上高：継続課金対象となる月額料金 その他売上高：初期費用、コンサルティング等の一時的な料金

※売上高の数値を、管理会計ベースの数値から財務会計ベースの数値に変更しております。※ストック売上高比率の計算方法を、百万円単位から円単位の除算に変更しております。

# 原価・販管費推移（3ヶ月実績）

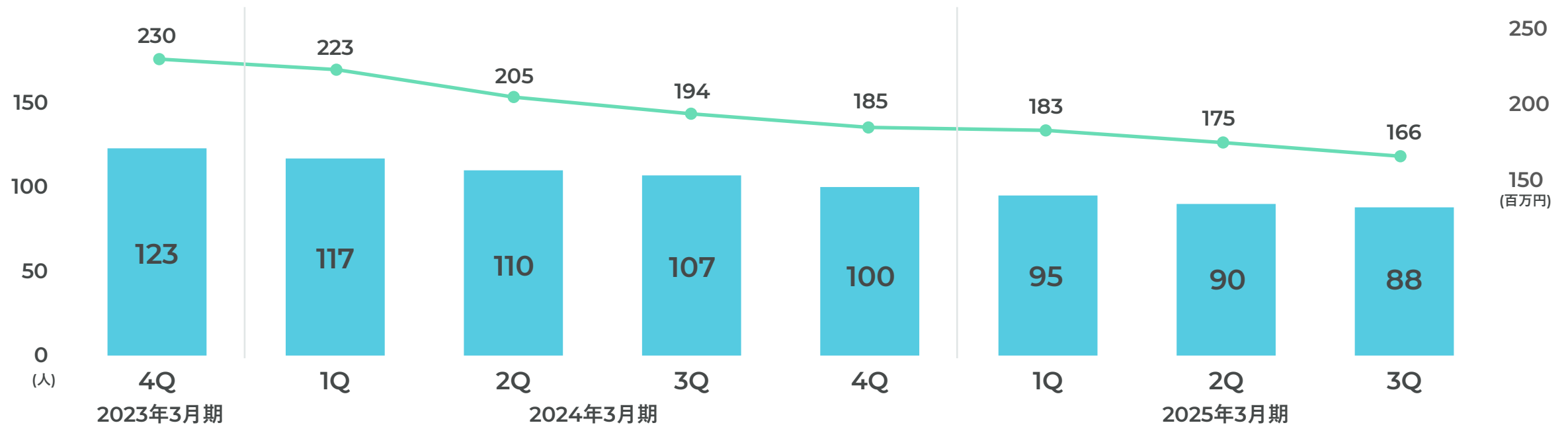
- 当第3四半期は、広告宣伝費の抑制・最適化および人件費の逡減により、前年同期比に対して67百万円減と全体的にコストの圧縮が進みました。
- 2024年11月1日付でオフィス移転が完了し、月額5百万円程度の固定費削減を実現しました。
- 第4四半期には効率性を重視しつつUniposの成長投資を実施する予定です。





# 人件費・従業員数の推移

- 事業の構造改革、組織体制の見直しに伴い、今期においても人件費の圧縮が進み、対前年同期比で28百万円減の166百万円（15%減）で着地。
- 同時に事業活動・開発体制の生産性向上を図るため、教育投資・AI投資やプロセスの見直しによる業務効率化に注力しております。
- 売上や利益の水準を鑑みて、今後の事業成長のために採用活動を再開しました。

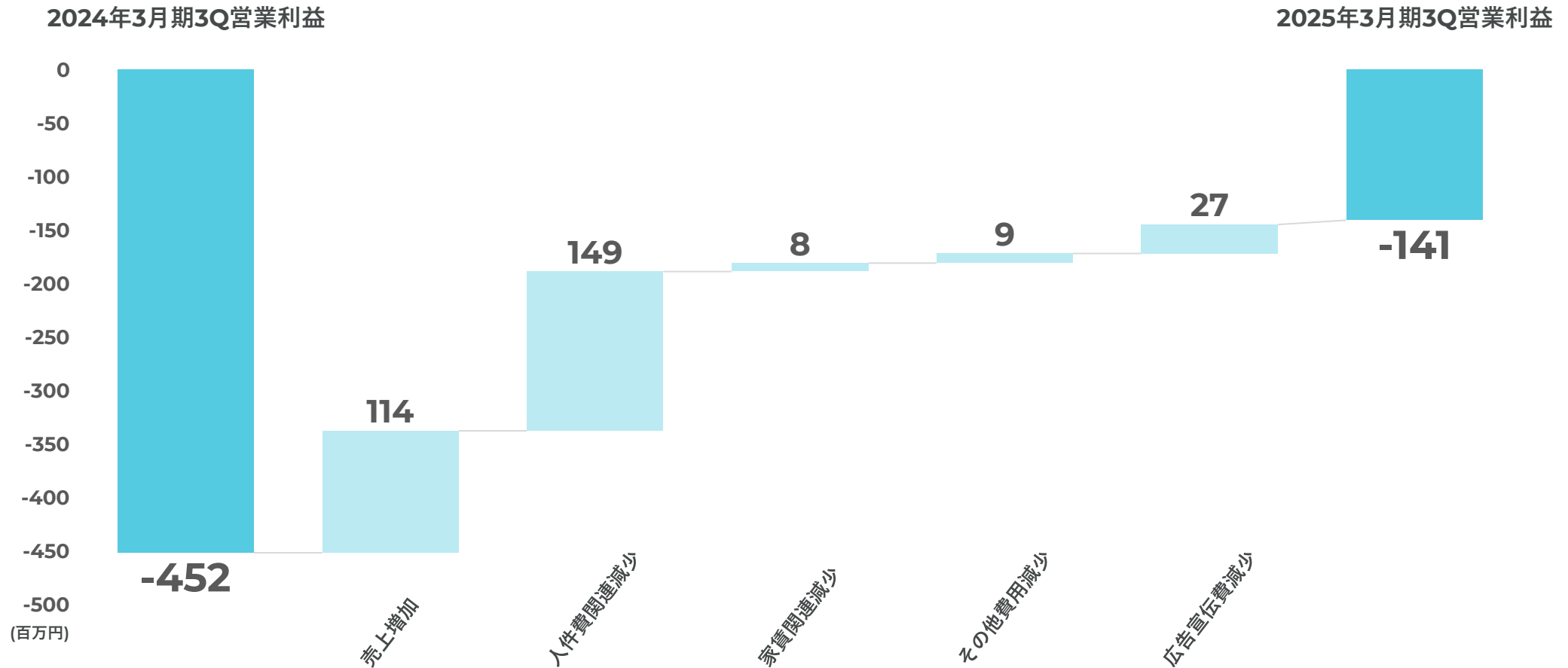


■ 正社員    — 人件費推移

\*従業員数には、役員・契約社員・アルバイト・業務委託・人材会社からの派遣社員は含まれない。

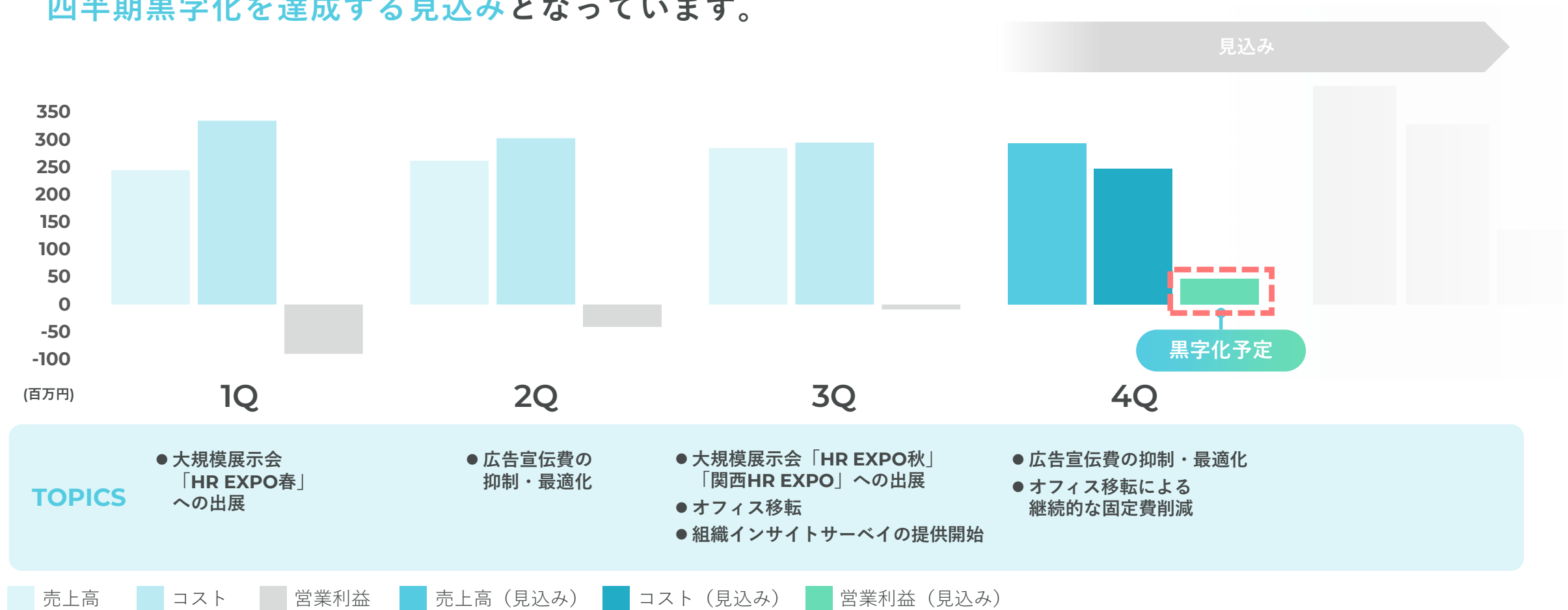
# 営業利益増減要因

売上が前年同期比で114百万円増加し、さらには人件費などのコストの圧縮が進んだ形となり、当第3四半期営業利益は対前期で+310百万円の▲141百万円で着地しました。



# 黒字化の蓋然性に向けた取り組み

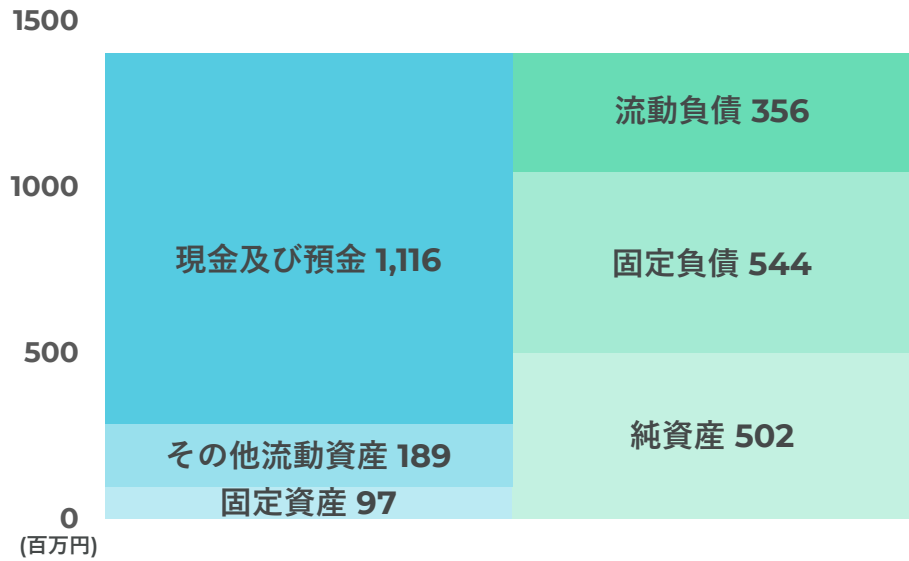
- 第3四半期のうち12月単月の黒字化を達成し、第3四半期単体での営業利益は約▲10百万円で着地。
- 第4四半期では、第3四半期に比べて売上増加・固定費の削減・広告宣伝費等のコスト抑制により、四半期黒字化を達成する見込みとなっています。



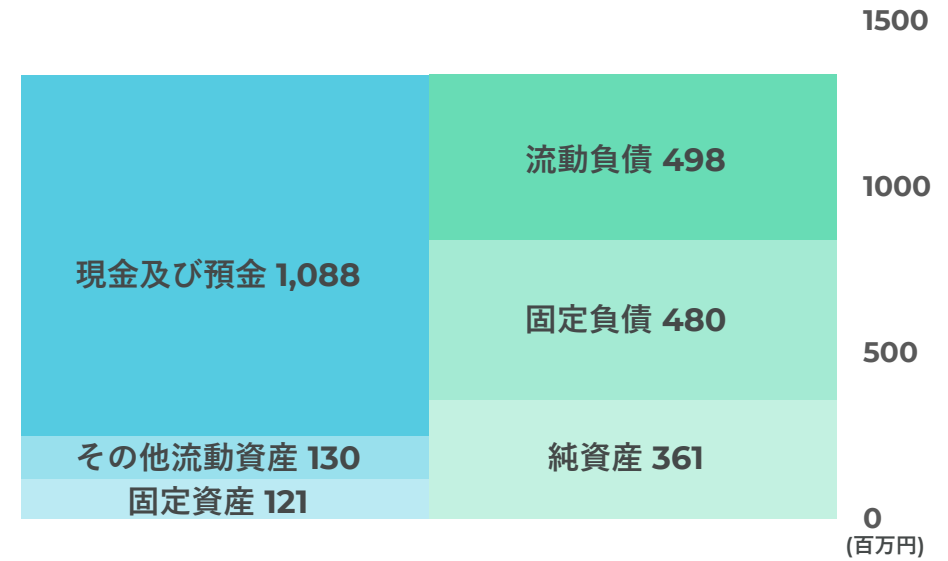
# バランスシート of 状況

- キャッシュマネジメントの精緻化により、依然として十分なバランスを保持しております。
- 2024年3月期下期より、契約期間における利用料を一括で受領する前受金型の契約形態に移行しており、それにより流動負債の前受金が増加しております。
- 今後も高いキャッシュ比率を維持しつつ、費用対効果の高い成長投資やサービス開発を進めてまいります。

2024年3月期 第4四半期



2025年3月期 第3四半期



■ 固定資産 ■ その他流動資産 ■ 現金及び預金 ■ 純資産 ■ 固定負債 ■ 流動負債

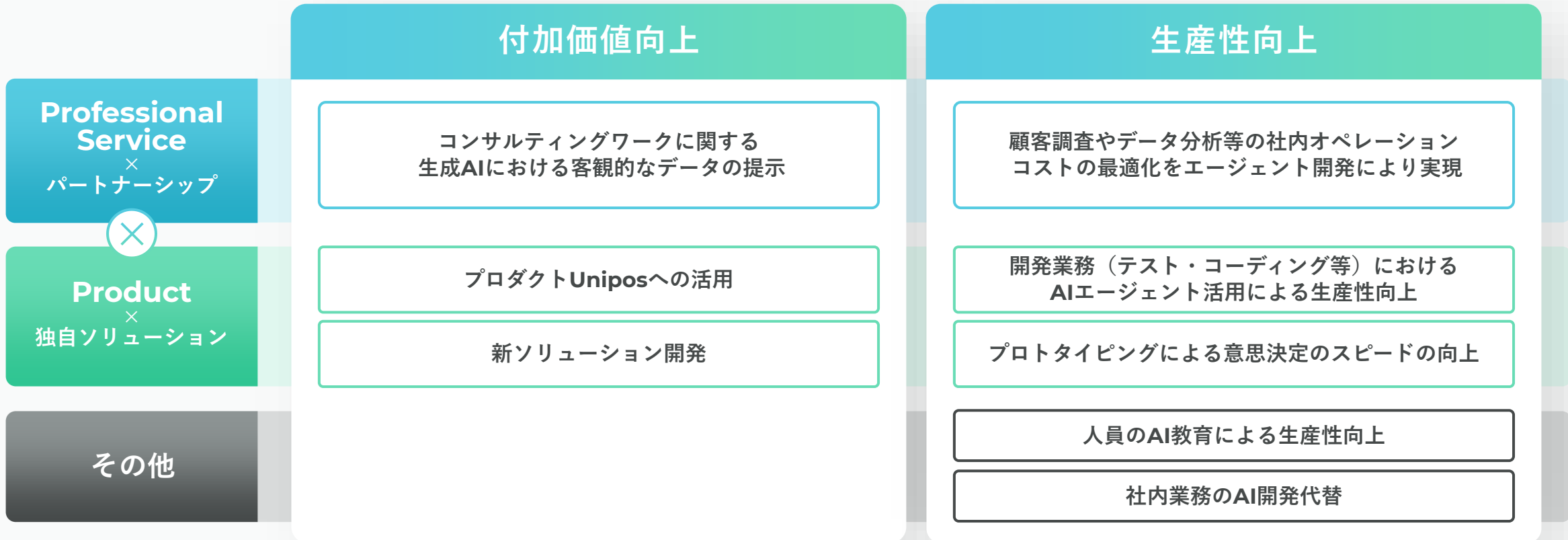
## 生成AIの活用戦略

プロフェッショナルサービス×マルチプロダクト×生成AIで、独自性の高い付加価値と汎用的な価値提供を実現します。AI活用は、顧客データの客観的なインサイト出力・SaaS上のデータと組み合わせた付加価値提供・ワークフローの自動化など、多岐にわたる展開を予定しています。



## 生成AIの活用戦略

人間より高度なレベルでの分析や開発を担う「AIとの協業」と人間の業務をAIに代替させる「AIエージェント化」の両軸でAI活用を強化することで、収益性・顧客付加価値の向上、業務プロセスの効率化、コスト削減を図ります。今後もAI技術の活用に関する研究開発を継続的に進め、最新の技術を取り入れることで顧客満足度の向上を図り、持続的な成長を目指します。



## パートナーシップ



### 人的資本経営領域で業務提携

企業の「人的資本経営」の課題解決を強力にサポート

日経BP社との事業提携を通じたパートナーシップ戦略によって、企業の「人的資本経営」の課題解決を強力サポート。

日経BP総合研究所の各種レポート作成ノウハウや発信力とUniposの人的資本経営に関する知見を合わせ、人的資本の情報開示はもちろん、組織改革や人材育成のコンサルティングなど各企業の人的資本経営の取り組みをサポートします。

プレスリリース：[Uniposと日経BPが人的資本経営領域において業務提携](#)



### 三井住友信託銀行と 業務提携

国内企業数百社に対して「人的資本サーベイ」を実施し、**Social Well-being**※の向上に注力している三井住友信託銀行との業務提携を開始しました。

三井住友信託銀行とUniposの双方の提供サービスや顧客資産を掛け合わせるにより、企業価値の向上や経営戦略と人事戦略の密接な連動をサポートします。

※Gallup開示資料に基づき「職場の人間関係に関する充足度」と三井住友信託銀行にて定義

プレスリリース：[Unipos、三井住友信託銀行と業務提携契約締結～日本企業の人的資本経営の推進とSocial Well-being向上のため両社が連動～](#)



## 具体的なマーケティング活動

人的資本関連 / カルチャー変革のオピニオンリーダーとして広報露出を強化し、プッシュ型の広告宣伝費を抑制、受注率を高める施策に資源を継続的に投下しております。

### 人的資本経営・カルチャー変革のオピニオン発信

- 日経への掲載等マスパブリシティの広報活動は引き続き強化
- 人的資本における顧客内の議論を助けるフレームワークを提案するなど顧客支援内容をコンテンツ強化



### オウンドメディアの展開

<https://unite.unipos.co.jp/>

「組織風土改革を知り、学び、活かす」ことができるオウンドビジネスメディア『UNITE』を随時更新し、業界のオピニオンリーダーや自社のメソッドを展開



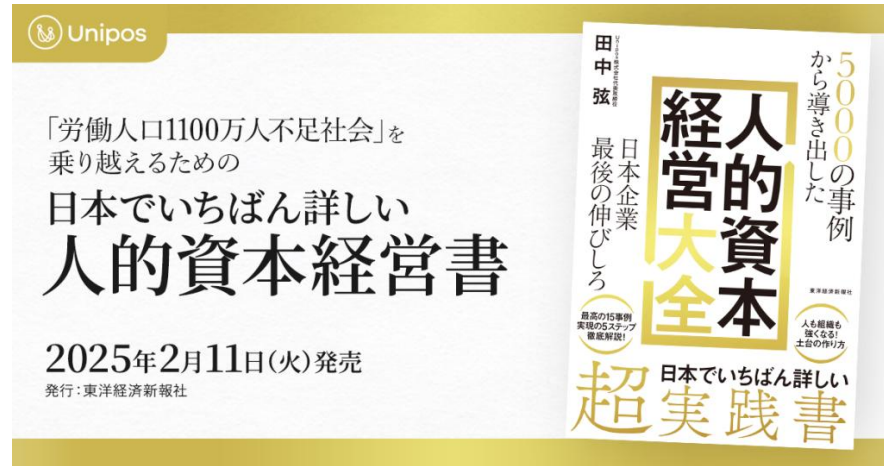
### 大規模なイベントへの登壇や自社開催

- 産官学連携「カルチャー変革決起会」の開催
- 最高峰の専門家・実践者と創る「人的資本経営シンポジウム2024」の開催





## 直近のカルチャー変革・人的資本経営の啓蒙活動



### 『5000の事例から導き出した「人的資本経営大全」—日本企業最後の伸びしろ』 著者：田中弦

本書は、「人的資本経営専門家」として上場企業の人的資本経営コンサルティングを手がけ、メディア等で幅広く情報発信も行う当社代表取締役会長・田中弦の独自見解をまとめた一冊です。田中の発信内容が多くのご支持を得たきっかけである、国内外5,000件以上の事例を全て読み込んで見つけた“珠玉の人的資本開示”紹介はもちろん、人的資本経営が必要な日本ならではの社会的背景や、上場企業経営者である田中自身が独自に編み出した『人の力で経営目標を達成するための実践方法』を解説しています。

プレスリリース：[【書籍】Unipos代表・田中弦『5000の事例から導き出した「人的資本経営大全」—日本企業最後の伸びしろ』東洋経済新報社より発売～膨大な事例から導き出した社会的背景・珠玉の開示例・実践ノウハウ・有識者知見をまとめた一冊～](#)



### 企業カルチャー白書2024

九州大学 池田研究室とUniposが「企業カルチャー」を2000名大調査

### 企業カルチャー白書2024

近年、日本企業の不正・不祥事が頻発し、企業カルチャーの問題が指摘されています。企業カルチャーの改善は重要とされながらも、定量的に測るのが難しく、投資対効果が不明瞭なため後回しにされがちでした。しかし、カルチャーの問題が企業存続に影響を与える事態も増え、対応が急務とされています。そこで、「カルチャー変革推進委員会」を立ち上げ、九州大学池田研究室と共に「企業カルチャー白書2024」を制作しました。この白書は、企業がカルチャー変革に投資する際の参考資料となることを目指しています。

プレスリリース：[11月23日は勤労感謝の日。九州大学池田研究室とUnipos「企業カルチャー白書2024」を発表～先行研究の少ない「企業カルチャー」について2,000名大規模調査～全文はこちらからご確認ください。](#)

# 「最高の集団を自らつくる」時代をつくる

私たちは、業界で唯一無二の組織課題解決カンパニーです。  
サービス・プロダクト・コンサルティングからなる3つの柱で、  
組織課題に対して根本からの解決を目指し、  
企業の持続的な価値向上を支援します。

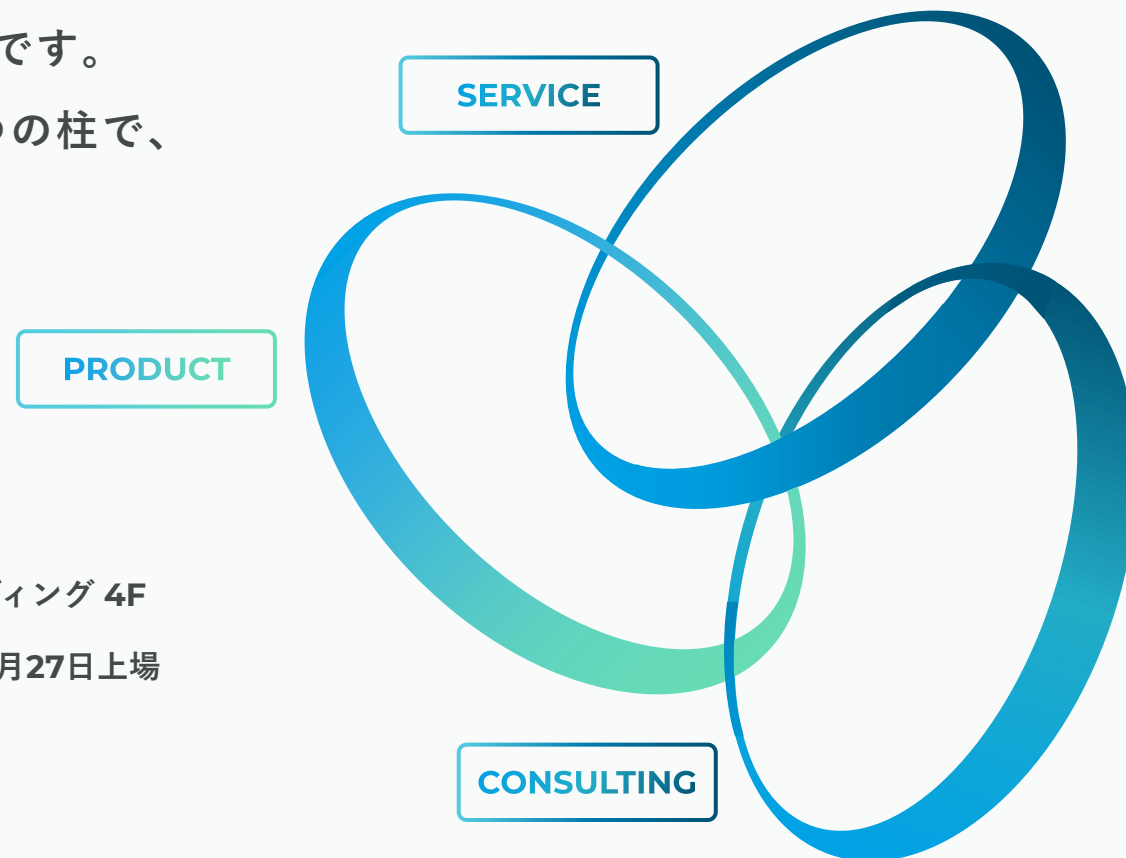
## Unipos株式会社

東京都港区虎ノ門3丁目1-1 虎の門三丁目ビルディング 4F

東京証券取引所 グロース市場（6550）2017年6月27日上場

認証基準：ISO / IEC 27001:2022 / JIS Q 27001:2023

認証登録番号：IS 695197





#### 【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。