

2023年3月期 第2四半期 決算説明資料

UNIRITA

株式会社ユニリタ (証券コード: 3800)

2022年11月18日



業績報告

- **業績報告**

 - 業績ハイライト

 - 2023年3月期第2四半期の連結業績概況（累計）

 - 営業利益の増減要因

- **事業セグメント別業績概況**

 - プロダクトサービス

 - クラウドサービス

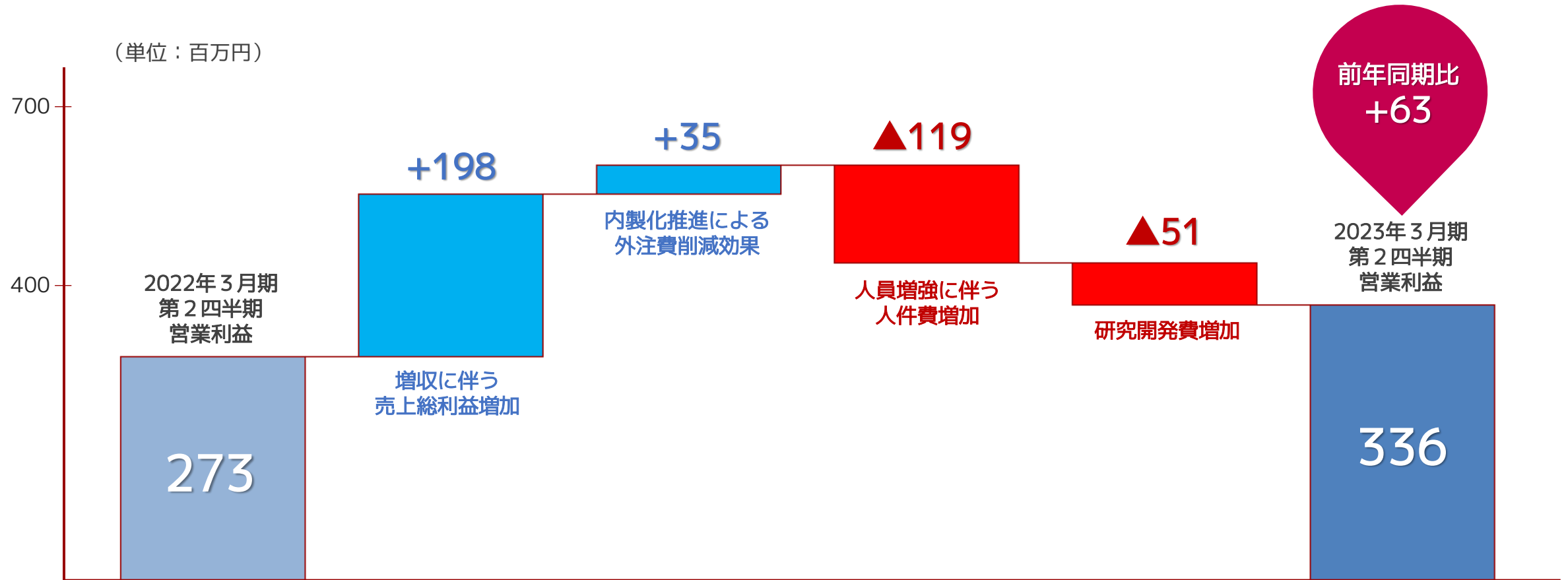
 - プロフェッショナルサービス

- **期初業績予想（第2四半期累計）に対し増収増益**
売上高 103.1% 営業利益 133.6%
- **プロダクトサービス、ビジネスモデルのサービス化順調**
顧客のサービスシフトニーズに対応、プロダクトのサービス移行案件増
- **クラウドサービス、IT活用クラウド軸に増収、損益改善**
DX推進に伴うIT部門の新たな課題解決ニーズに主力サービスが合致
- **プロフェッショナルサービス、コンサルティング事業好調**
DX推進に伴う事業部門向けのコンサルティング案件が堅調、業績をけん引

業績報告 -2023年3月期第2四半期の連結業績概況（累計）-

| 業績 | 2021年度 | 2022年度 | | 2022年度 | |
|----------------------|----------|----------|--------|--------|--------|
| | 2Q実績（累計） | 2Q実績（累計） | 前年同期比 | 上期計画値 | 達成率 |
| 売上高 | 4,967 | 5,440 | 109.5% | 5,276 | 103.1% |
| 営業利益 | 273 | 336 | 122.9% | 252 | 133.6% |
| 営業利益率 | 5.5% | 6.2% | +0.7pt | 4.8% | +1.4pt |
| 経常利益 | 376 | 488 | 129.6% | 352 | 138.8% |
| 親会社株主に帰属する 四半期純利益 | 232 | 321 | 138.4% | 230 | 139.8% |

営業利益の増減要因 -全事業セグメントの増収に伴う利益増加-



- 全セグメント増収に伴う売上総利益の増加
- 保守サポート等の内製化推進による外注費削減効果
- 農業ITおよびデータサイエンスに関する研究開発費が増加

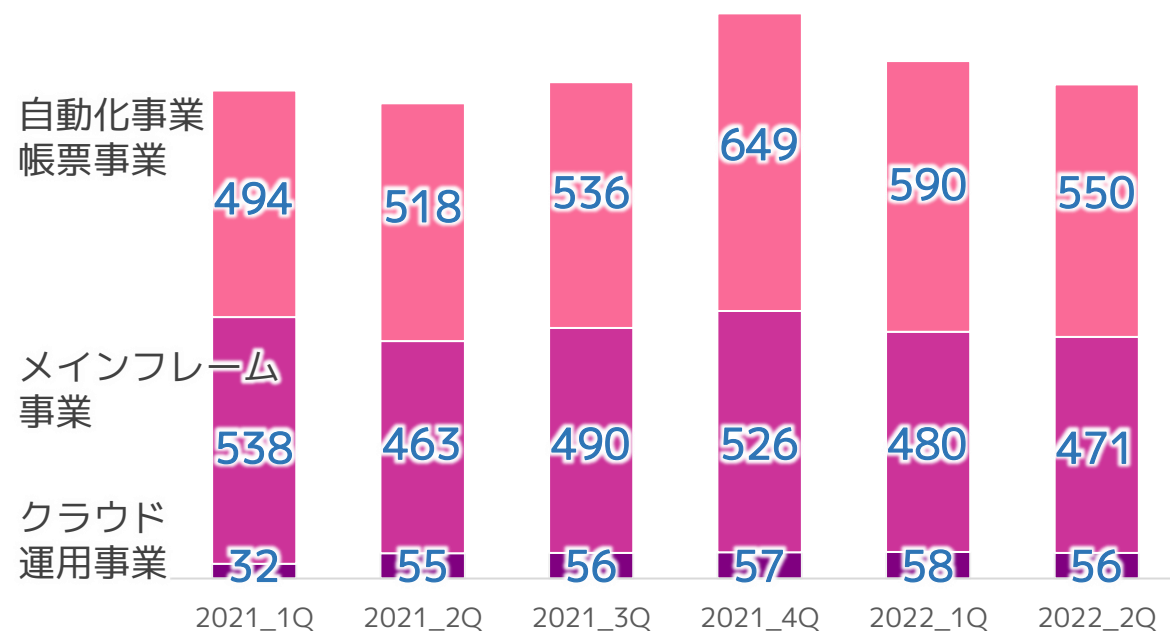
事業セグメント別業績概況

| (単位：百万円) | 2021年度 | 2022年度 | | | | 2022年度 | |
|-------------------|----------------|--------|-------|----------------|--------|--------|-------|
| | 上期実績 (2Q累計) | 1Q実績 | 2Q実績 | 上期実績 (2Q累計) | 前年同期比 | 通期予想 | 通期進捗率 |
| 売上高 | | | | | | | |
| プロダクトサービス | 2,102 | 1,130 | 1,078 | 2,208 | 105.0% | 4,384 | 50.4% |
| クラウドサービス | 1,445 | 758 | 804 | 1,562 | 108.1% | 3,252 | 48.1% |
| プロフェッショナル サービス | 1,418 | 779 | 889 | 1,668 | 117.6% | 3,264 | 51.1% |
| 営業利益 | | | | | | | |
| プロダクトサービス | 555 | 308 | 228 | 536 | ▲3.4% | 950 | 56.5% |
| クラウドサービス | ▲167 | ▲109 | ▲45 | ▲154 | — | ▲28 | — |
| プロフェッショナル サービス | 50 | 13 | 52 | 65 | 129.3% | 203 | 32.4% |

プロダクトサービス -ビジネスモデルのサービス化が順調-

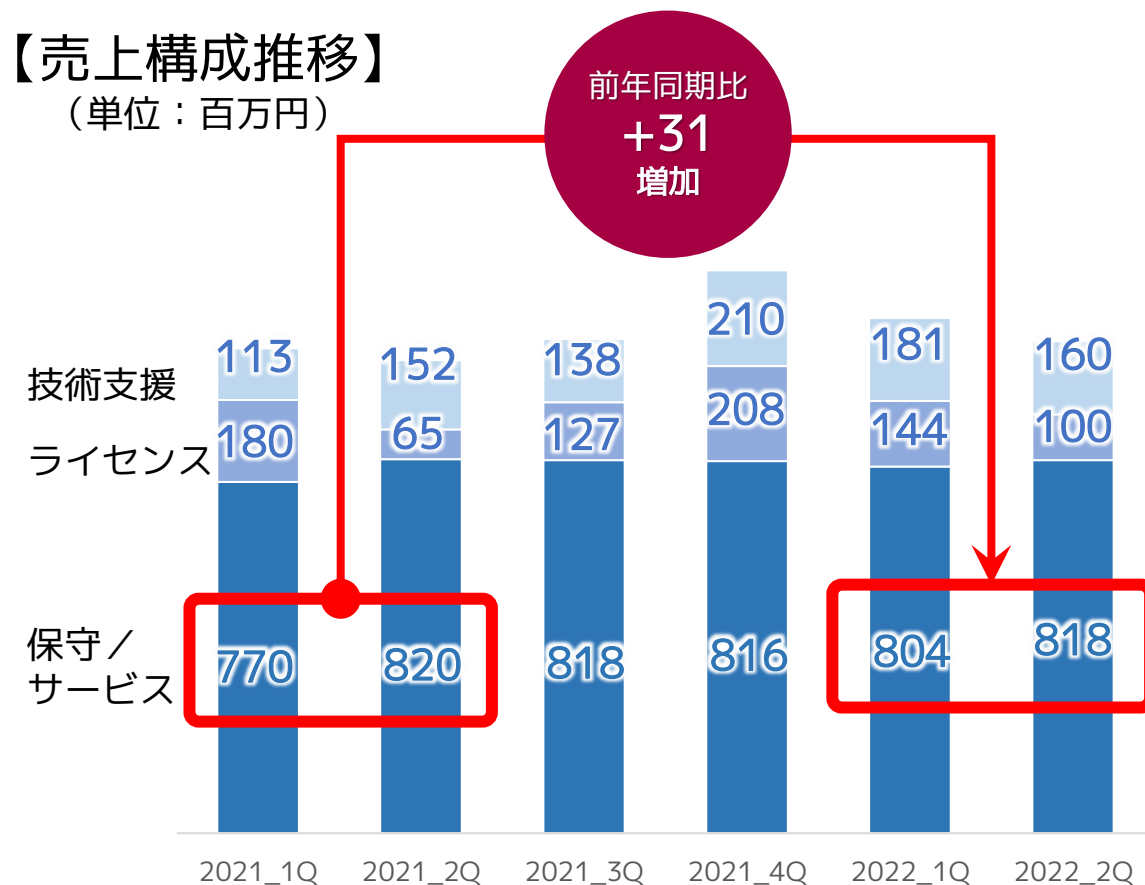
【売上高推移】

(単位：百万円)



【売上構成推移】

(単位：百万円)

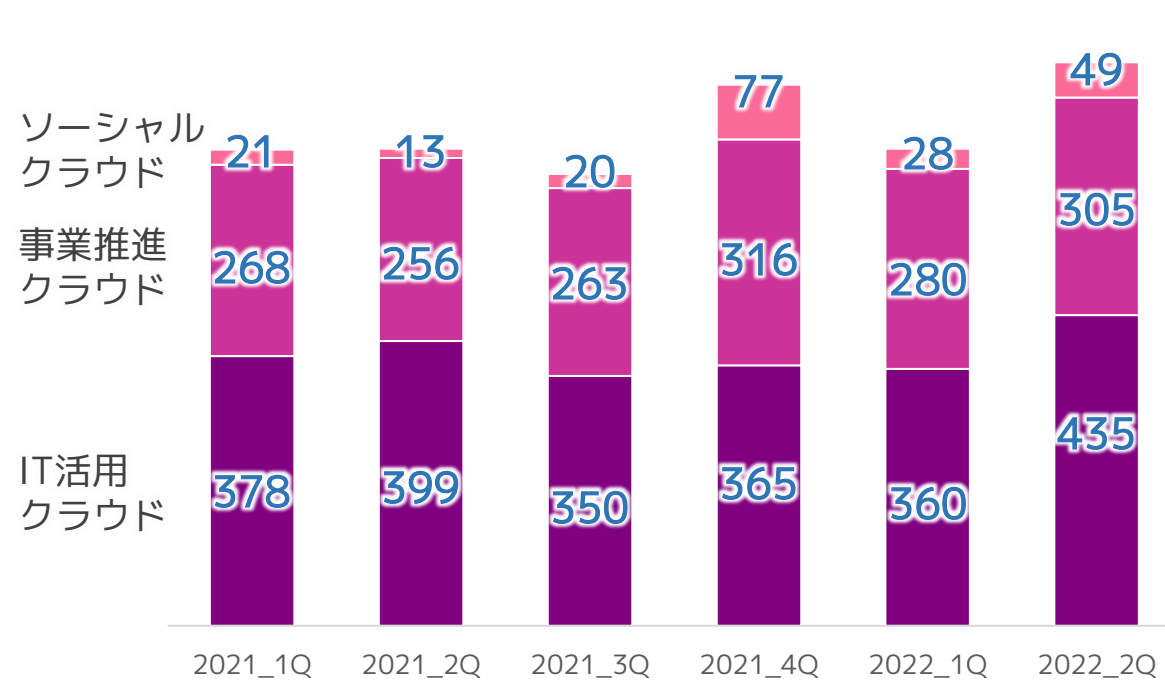


- プロダクトサービス全体のトップラインを維持しつつ、ストック売上が伸長
- 自動化事業・帳票事業、共にお客様のシステム更改ニーズに製販一体のサービスシフト提案が奏功
- クラウド運用事業は、付加価値を付けるための業務運用スキルの向上が課題

クラウドサービス -IT活用クラウド軸に増収、損益改善へ-

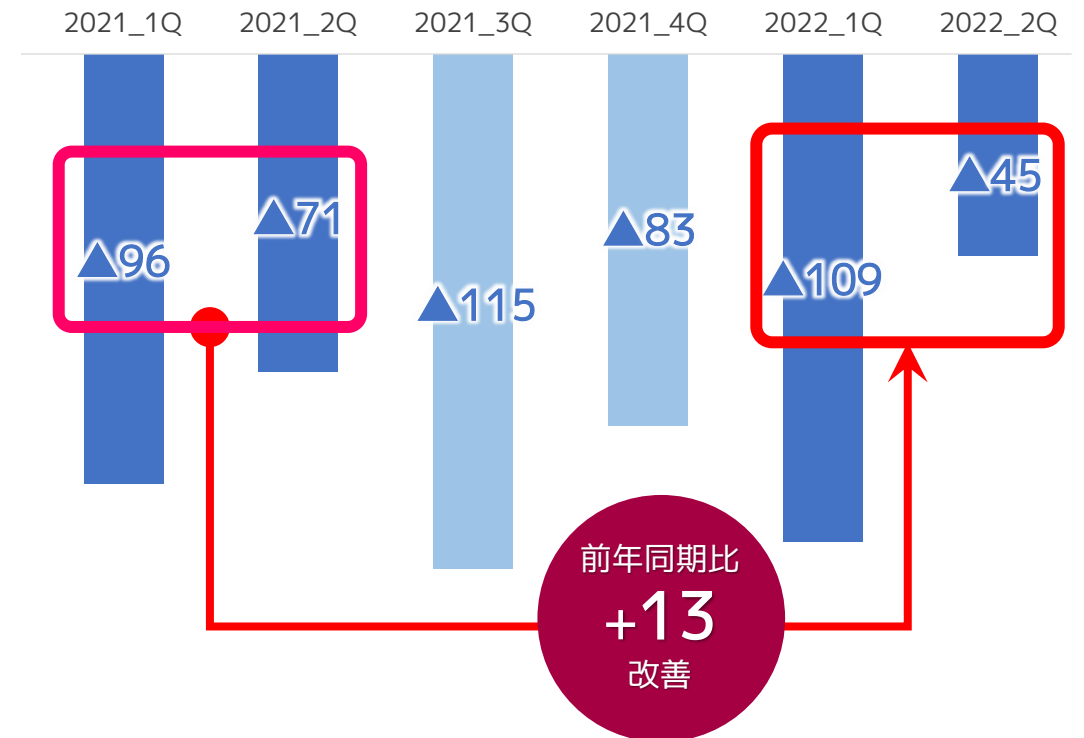
【売上高推移】

(単位：百万円)



【損益推移】

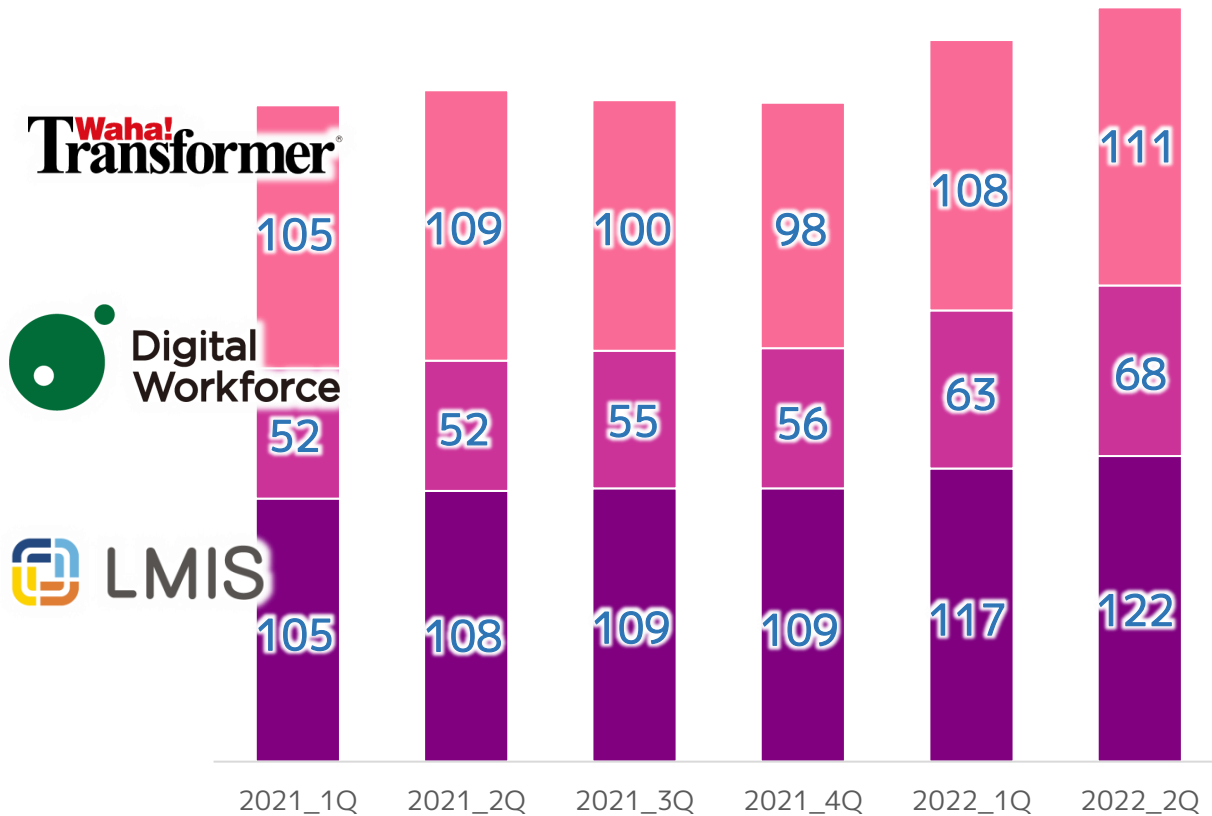
(単位：百万円)



- IT活用クラウド、DX推進によるIT部門の役割変化とそれに伴う課題に対し、当社サービス群が合致
- 事業推進クラウド、人材派遣業界向けサービスと通勤費管理サービスが順調、売上を拡大
- 損益面では、IT活用クラウドの増収効果を受け上期の赤字幅が縮小、下期の黒字化に向けて改善

クラウドサービス -IT活用クラウド主要サービスの売上推移-

【売上高推移】
(単位：百万円)



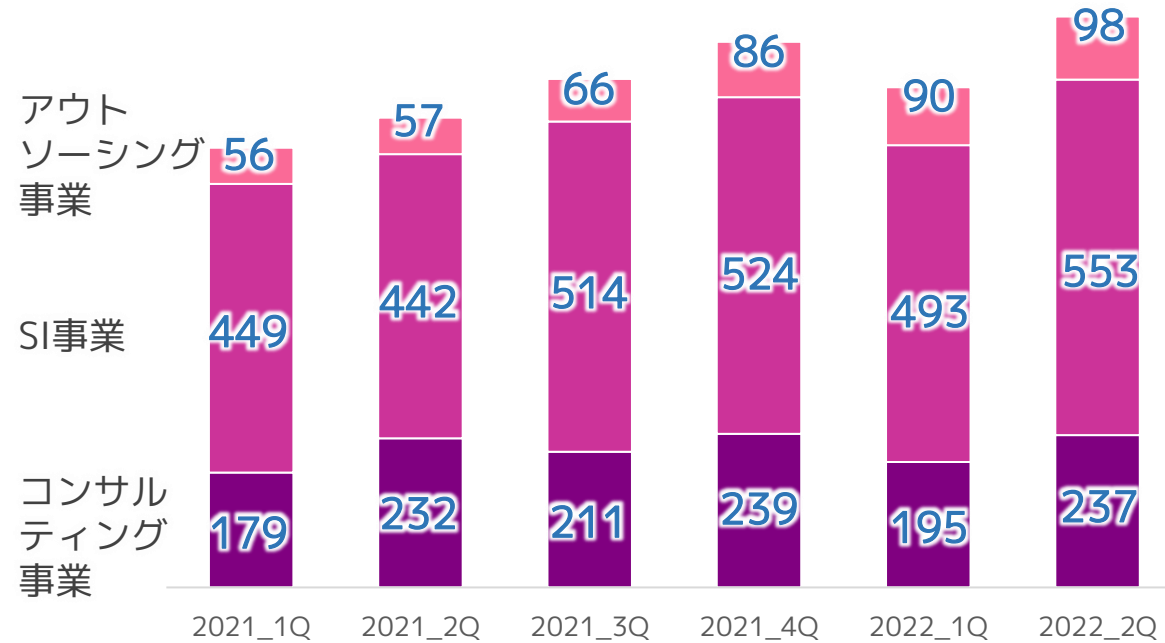
【2022年度上期の動向】

| | |
|--|------------------------------------|
| | 前年同期比 102.7% |
| | DX推進を背景にデータ整備、変換等のニーズを受けた需要拡大 |
| | 前年同期比 124.9% |
| | リモートワーク環境のセキュリティ強化、システム連携基盤として需要拡大 |
| | 前年同期比 122.3% |
| | コンタクトセンター、サービスデスク等のサポート品質向上需要を受け伸長 |

プロフェッショナルサービス -コンサル事業が好調、増収増益-

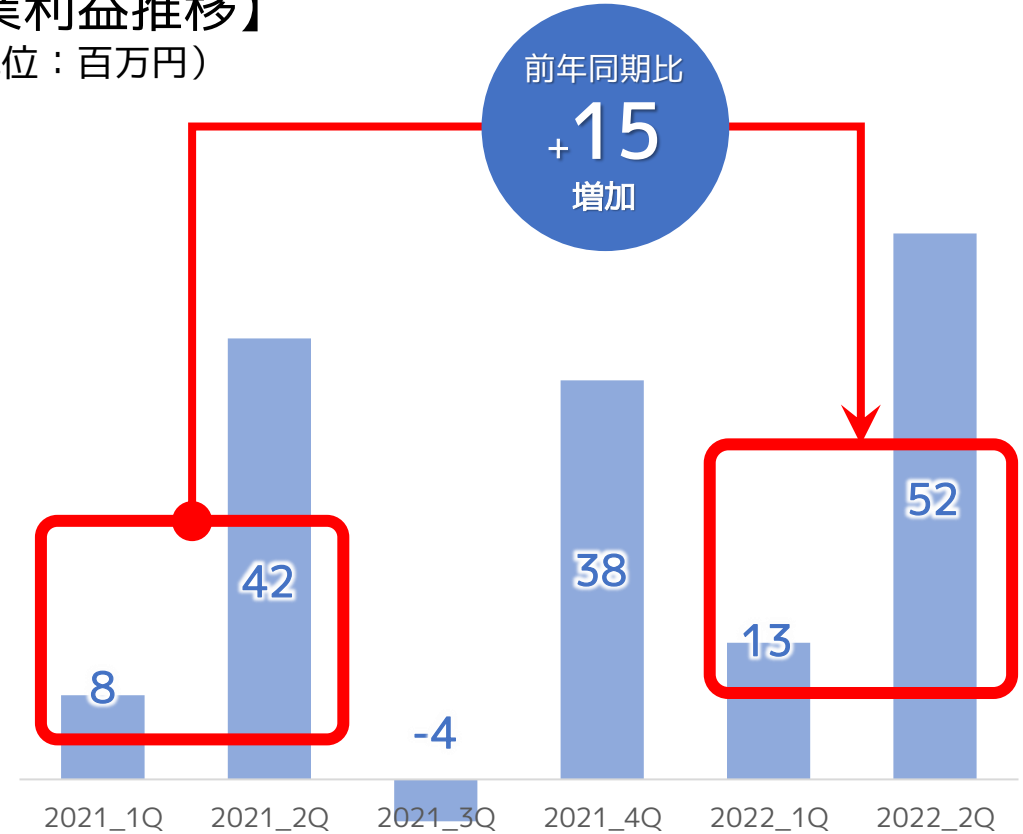
【売上高推移】

(単位：百万円)



【営業利益推移】

(単位：百万円)



- DX推進ニーズを受けた、コンサルティング案件が増加
- SI事業における稼働率アップと、高単価な業務領域へのシフトにより利益率が向上
- DX推進のためのIT人材確保、運用業務の外部委託需要の増加などを受け、アウトソーシング事業が伸長

中計進捗 TOPICS

UNIRITA

- 中期経営計画

 - 基本方針と重要戦略

 - 事業カテゴリ別進捗と今後の展開

- 事業セグメントTOPICS

 - プロダクトサービス TOPIC

 - クラウドサービス TOPIC

 - プロフェッショナルサービス TOPIC

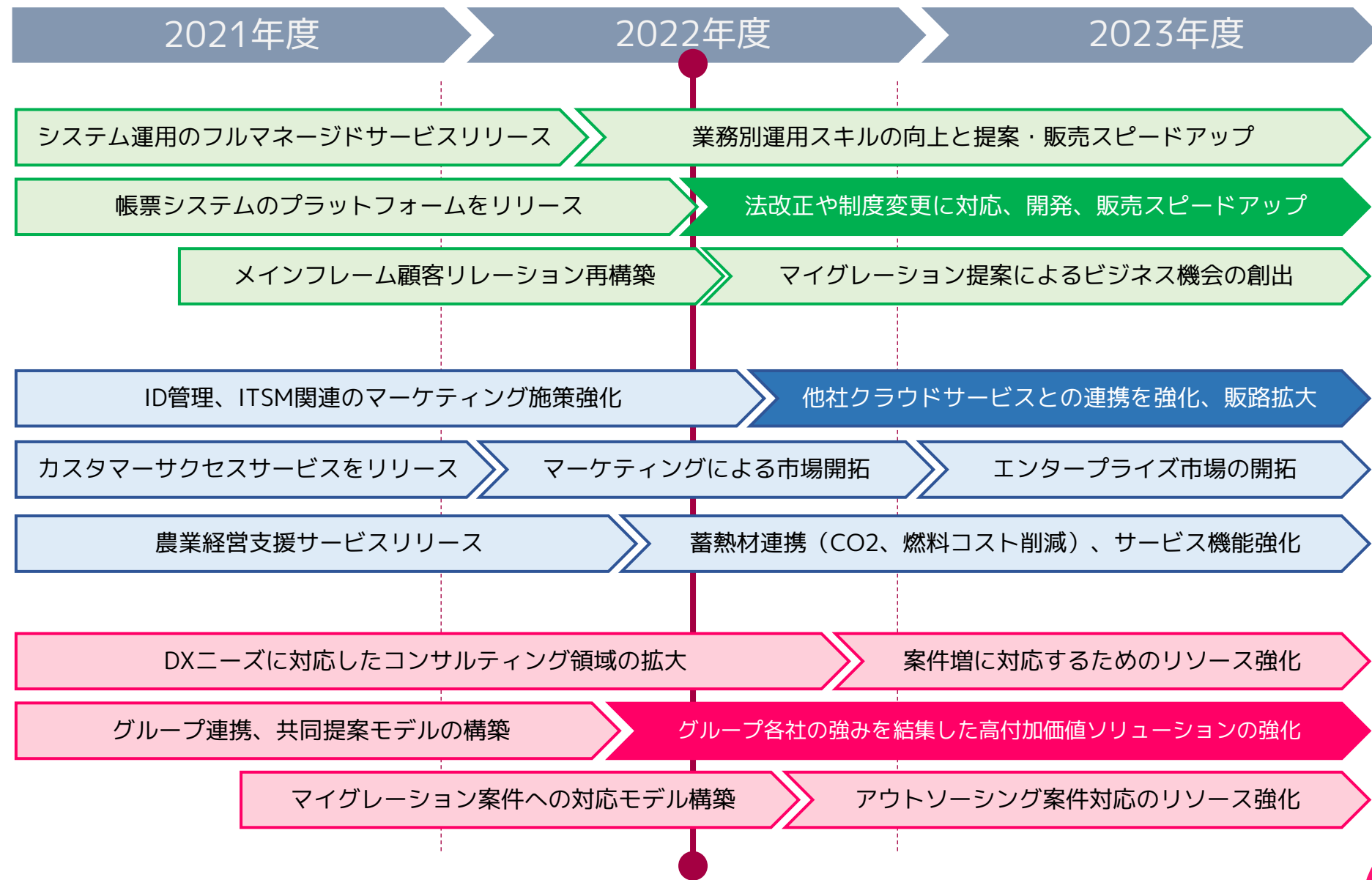
基本方針

共感をカタチにし、ユニークを創造する
ITサービスカンパニーへ

重要戦略

サービス提供型事業の創出
カテゴリ別戦略によるクラウドサービス事業の拡大
新たな事業セグメントに対応したグループ機能の再編
企業価値向上に向けた経営基盤の強化

中期経営計画 -事業カテゴリ別進捗と今後の展開-



インボイス制度
電子帳簿保存法
などに対応

パートナー企業様



UNIRITA
株式会社ユニリタ



様々な法改正制度に対応する帳票プラットフォームビジネスの構築
パートナー企業様のサービス×当社「まるっと帳票」

業務専門性の高いパートナー様のサービスとコラボレーション

- 当社クラウドサービス「まるっと帳票」を活用した初協業モデル
- 中堅～大手企業のお客様を対象に、売上の拡大を図る
- パートナー各社様と連携し、順次リリースを図る

事業セグメントTOPICS -クラウドサービス-

他社クラウドサービス

HRMOS 勤怠
ハーモス

CLOUDSIGN

キントーン
kintone

X-point cloud

SmartHR

LINE WORKS

Unipos

Chatwork

kaonavi



UNIRITA



Digital
Workforce

利用継続率

96%以上

Digital Workforce は、多種多様なクラウドサービスと連携、
シングルサインオンでセキュアなアクセスと利便性の向上を両立

利便性や安全性に加え、導入しやすいサービスとして高い評価

- 一度のログインで多くのクラウドサービスに安全にアクセス
- 利用者数も増加中、販売開始わずか2年で累計25万人を突破
- 企業規模を問わず、働き方改革推進ソリューションとして展開

事業セグメントTOPICS -プロフェッショナルサービス-



ユニリタグループによる、コンサルから自社クラウドサービスの導入、業務運用のアウトソーシングまでワンストップソリューションを展開

グループ各社の強みを結集した高付加価値なソリューション

- 大手電気機器製造企業の顧客サクセス構築支援
- 大手医療機器製造企業のフィールドサポート業務の生産性・効率性向上支援
- 各社の事業専門性ノウハウを集約し、幅広い顧客基盤へ横展開

人材戦略 利益還元

- 人材戦略

働きやすさと働きがいを連動させた人材戦略

- 利益還元

株主還元方針

UNIRITA

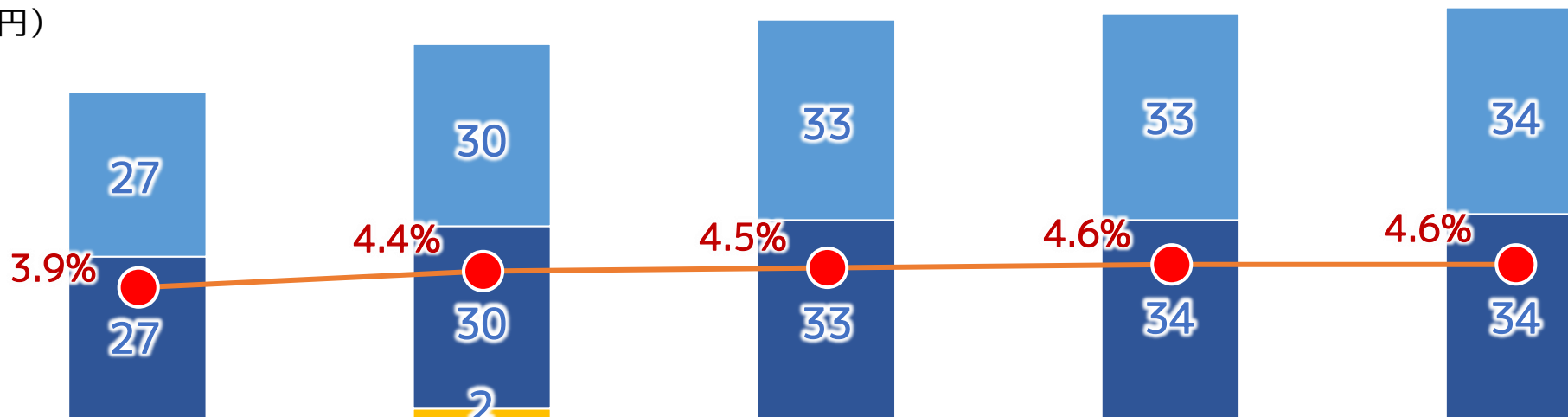
人材戦略 -働きやすさと働きがいを連動させた人材戦略-



利益還元 -株主還元方針-

- 株主資本を基準とする DOE を採用、配当金（普通配当）は維持もしくは増配方針
- 自社株買いを機動的に実施、取得済み分は適宜消却等を実施

(単位：円)



(1株あたり)

| | 2018年度 | 2019年度 | 2020年度 | 2021年度 | 2022年度 |
|------|--------|--------|--------|--------|-----------|
| 中間配当 | 27円 | 30円 | 33円 | 33円 | 34円 |
| 期末配当 | 27円 | 30円 | 33円 | 34円 | 34円 (計画) |
| 特別配当 | - | 2円 | - | - | - |
| DOE | 3.9% | 4.4% | 4.5% | 4.6% | 4.6% (計画) |



Create Your Business Value

～真のデジタル変革パートナーを目指して、お客様と共に～

<本計画に関する注意事項>

本資料に記載されている当社グループに関する業績、財政状態その他経営全般に関する予想、見通し、目標、計画等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいております。これらの判断および前提は、その性質上、主観的かつ不確実です。また、かかる将来に関する記述はそのとおりに実現するという保証はなく、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。