

2024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)

2023年11月17日



業績報告

UNIRITA

- **業績報告**

- 業績ハイライト
- 2024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**

- 全事業セグメントの増収に伴う利益増加

- **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

- **前年同期（第2四半期累計）に対し増収増益、売上高過去最高**
売上高+8.9%、営業利益+50.0%、経常利益+26.9% 四半期純利益+28.4%
- **プロダクトサービス、法改正を背景に対応ニーズを受け増収**
電子帳簿保存法やインボイス制度への対応、マイグレーション支援等で受注増
- **クラウドサービス、IT活用クラウドを軸に増収、大幅損益改善**
IT部門の課題に主力サービスがマッチしARR増加、コスト効率も向上
- **プロフェッショナルサービス、SI事業中心に大幅増収増益**
高付加価値案件の受注が増加し増収増益、業績をけん引

業績報告 - 2024年3月期第2四半期の連結業績概況（累計） -

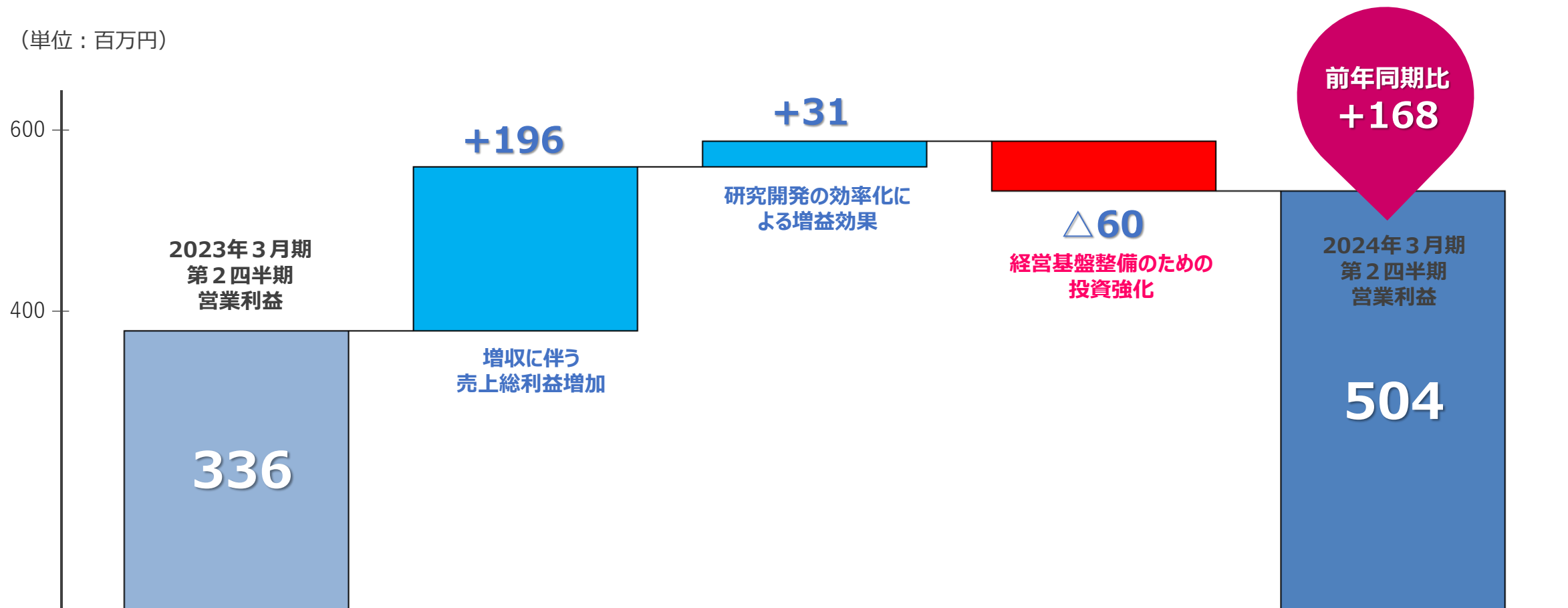
業績	2022年度		2023年度		2023年度		2023年度	
	2Q実績 (累計)	2Q実績 (累計)	前年同期比 増減率	上期計画値 ※1	達成率	通期計画値 ※2	進捗率	
売上高	5,440	5,927	+8.9%	5,800	102.2%	12,150	48.8%	
営業利益	336	504	+50.0%	340	148.5%	920	54.9%	
営業利益率	6.2%	8.5%	+2.3pt	5.9%	+2.6pt	7.6%	-	
経常利益	488	619	+26.9%	455	136.2%	1,050	59.0%	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	321	412	+28.4%	310	133.2%	800	51.6%	

※1 2023/5/12発表の当初計画値。なお、2023/10/19に業績予想の修正を発表。

※2 下期も受注環境は引き続き堅調に推移すると見込まれるが、上期予定していた研究開発費や人材投資等の執行を下期に変更したこと、経営基盤強化のための追加費用を見込んでいることから、通期予想は据え置く。

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 -

(単位：百万円)



- 全セグメント増収に伴う売上総利益の増加
- クラウドサービス事業部門などの研究開発の効率化による増益効果
- 業務システムの再構築や次期中期経営計画策定など、経営基盤整備のための投資強化

事業セグメント別業績概況

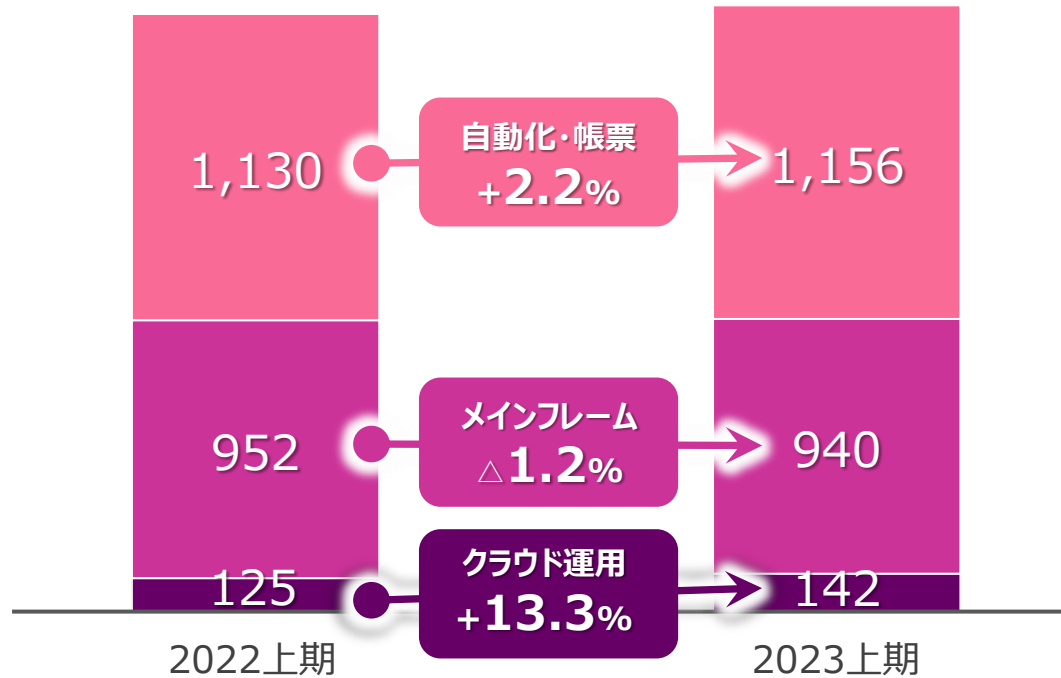
(単位：百万円)

売上高	2022年度	2023年度				2023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 増減率	通期予想	通期進捗率
プロダクトサービス	2,208	1,083	1,155	2,239	+1.4%	4,550	49.2%
クラウドサービス	1,562	767	869	1,637	+4.8%	3,800	43.1%
プロフェッショナル サービス	1,668	1,062	988	2,050	+22.9%	3,800	54.0%
営業利益							
プロダクトサービス	536	246	279	525	▲2.1%	920	57.2%
クラウドサービス	▲154	▲31	21	▲10	—	87	—
プロフェッショナル サービス	65	90	88	179	+171.9%	300	59.7%

プロダクトサービス - ビジネスモデルのサービス化堅調 -

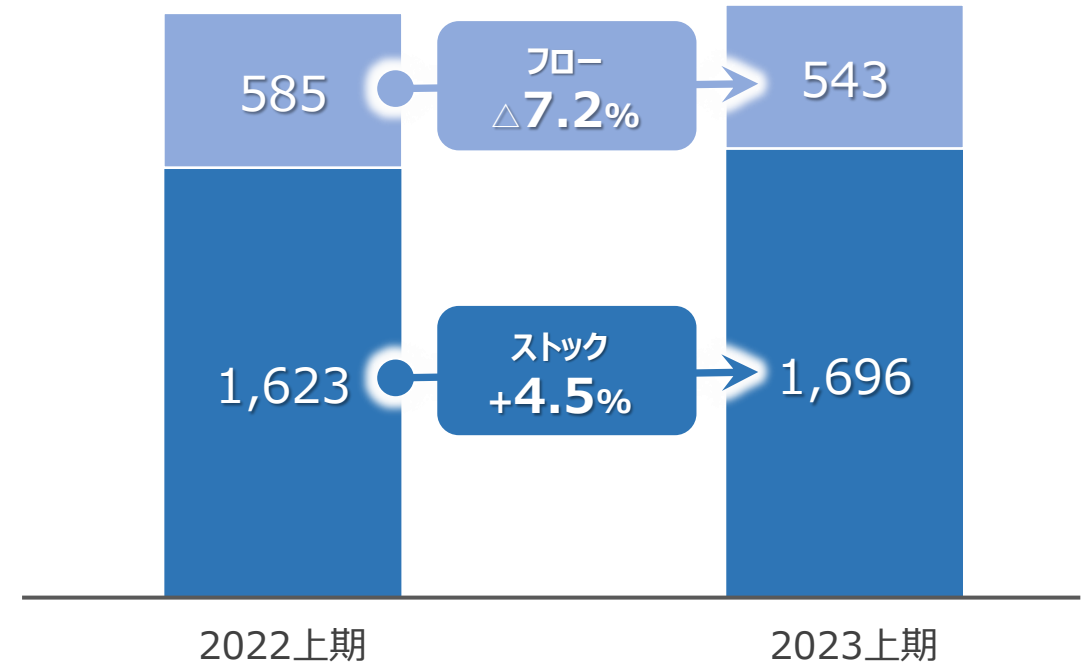
【売上高推移】

(単位：百万円)



【売上構成推移】

(単位：百万円)



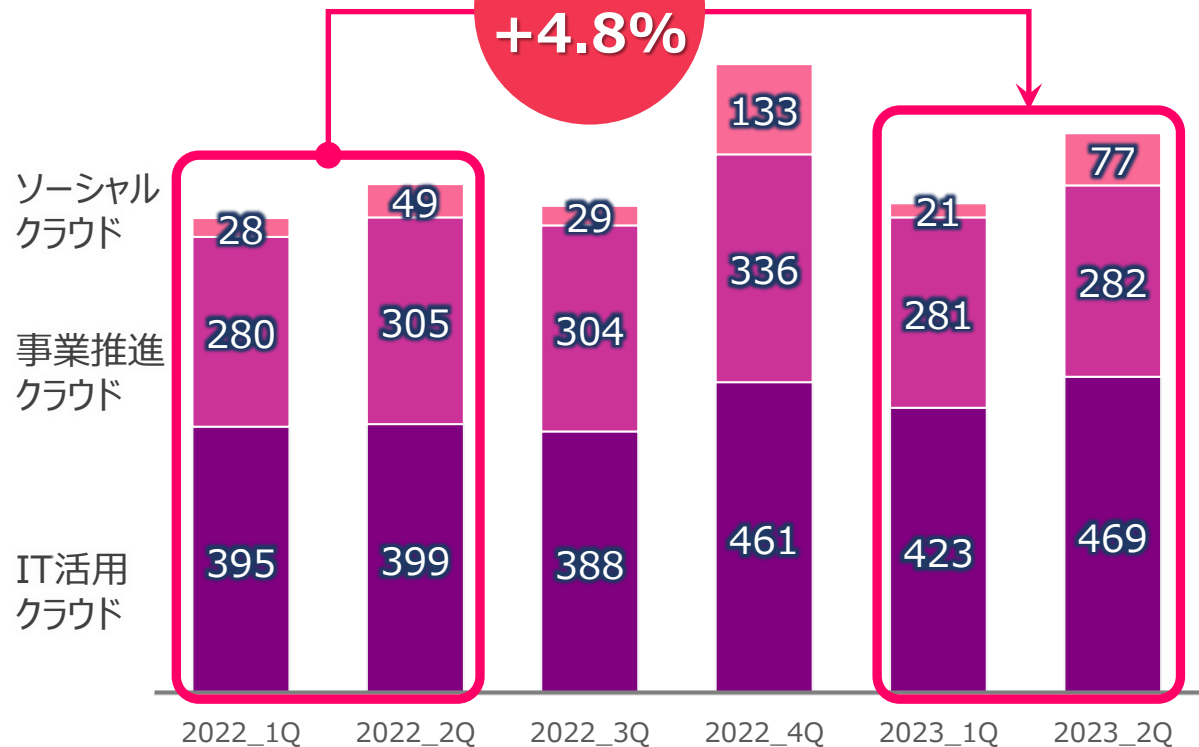
- 自動化・帳票：法改正に伴う電子化対応の動きを追い風に、「まるっと帳票」の受注増
- クラウド運用：基幹システムのクラウドリフトニーズの増加に伴い、「ユニリタクラウド」も伸長
- メインフレーム：市場が縮小傾向にあるものの、堅実に売上・利益を確保

クラウドサービス - IT活用クラウドを軸に増収、損益改善 -

【売上高推移】

(単位：百万円)

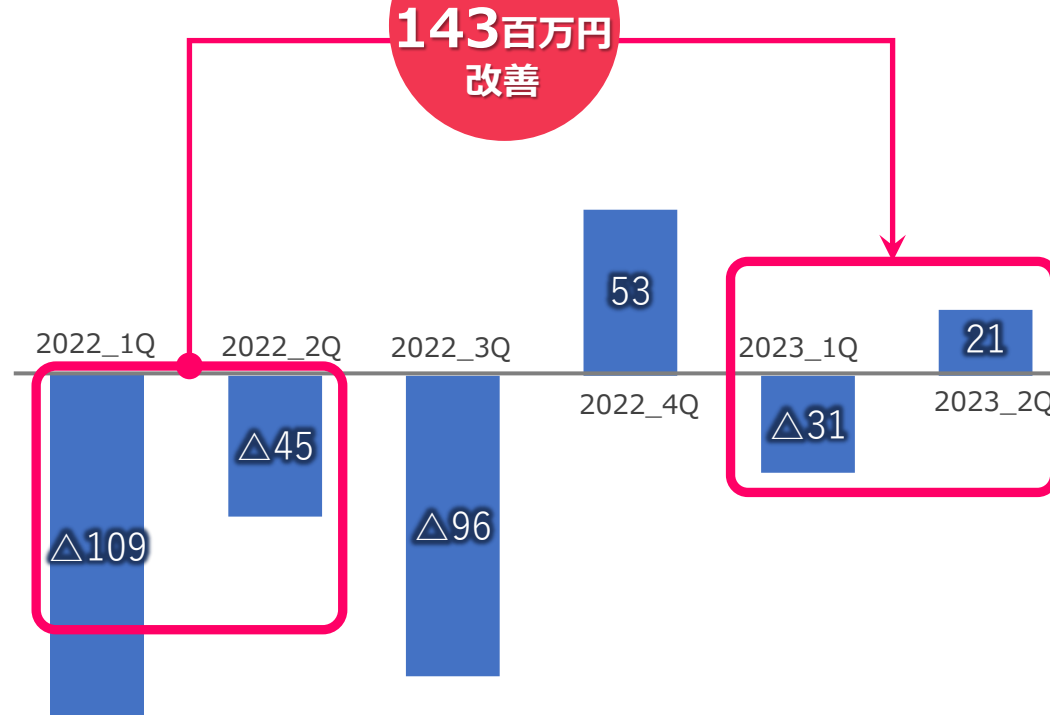
前年同期比
+4.8%



【損益推移】

(単位：百万円)

前年同期比
143百万円
改善



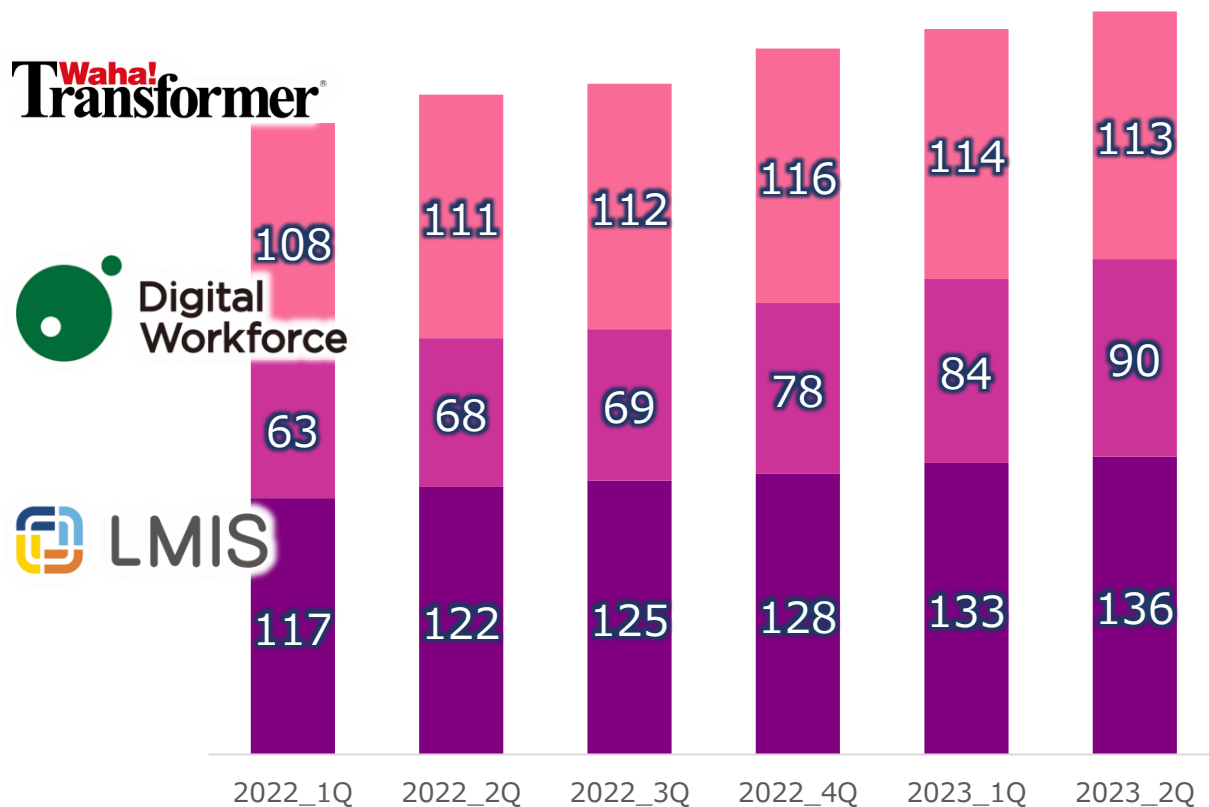
- IT活用クラウド：DX推進の進展を背景に、情報システム部門向けサービスのARR※が順調に伸長
- 事業推進クラウド：役務案件の減少により減収したものの、パートナー協業によりARRは増加
- ソーシャルクラウド：交通の課題を抱える自治体向けサービスを拡充し、受注増。損益面も回復傾向
- 主力サービス群の売上増に加え、内製化推進や販売管理費の見直しにより、営業利益が大幅改善

※ARR：Annual Recurring Revenue。ARRは、毎年決まって得られる1年分の収益を表す指標であり、「年間経常収益」や「年間定期収益」のこと。

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)



【前期比成長率と2023年度上期の動向】

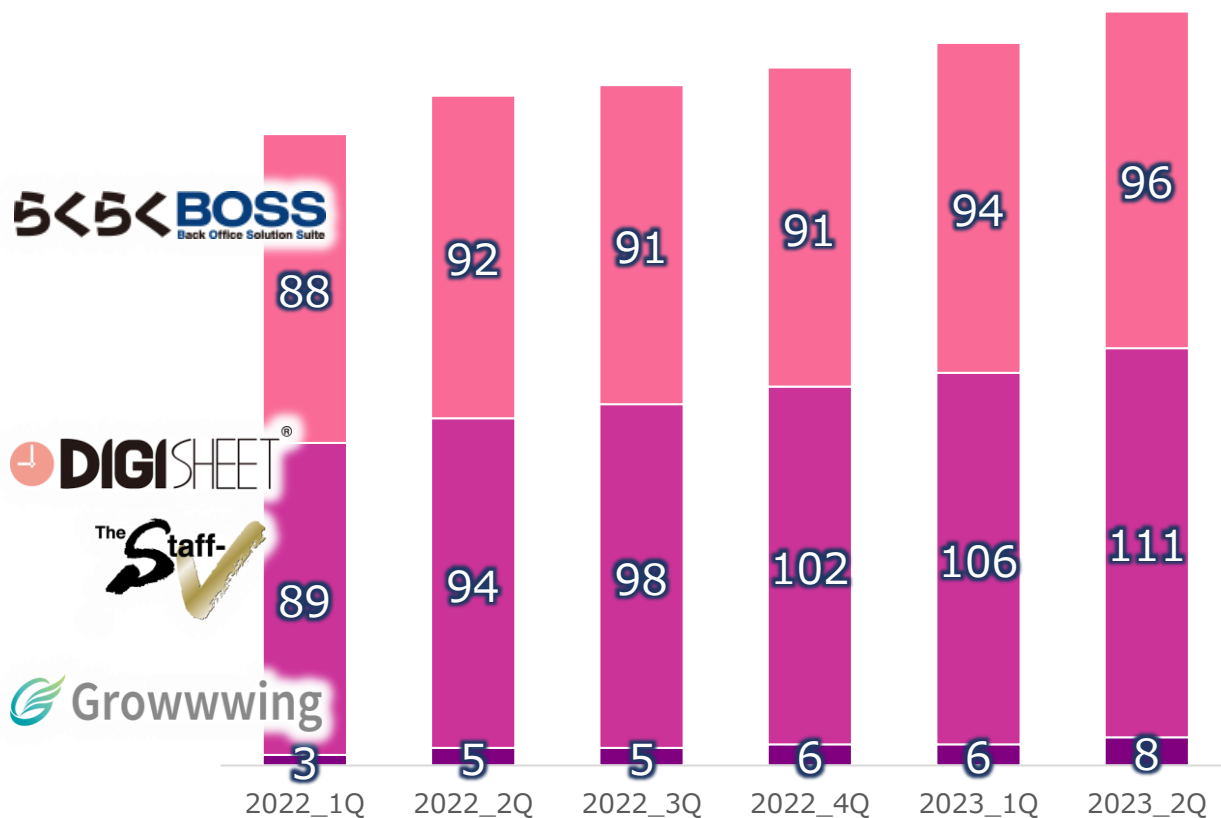
※ () 内数値 単位：百万円

 <p>データ加工・連携 クラウドサービス</p>	<p>前期比成長率 +3.9% (2022上期：219 / 2023上期：228)</p> <p>データマネジメントに取り組む企業の増加を背景に、大量かつ複雑なデータ変換を短期間に実現するデータ連携基盤の提案機会が増えたことにより堅調に推移</p>
 <p>リモートワーク 環境構築サービス</p>	<p>前期比成長率 +32.4% (2022上期：131 / 2023上期：174)</p> <p>複雑化するシステムや多様化する労働環境に対応する高度なID管理の需要を捉え、大企業からの受注が増加、大幅伸長</p>
 <p>サービスマネジメント プラットフォーム</p>	<p>前期比成長率 +12.2% (2022上期：240 / 2023上期：270)</p> <p>DX推進に伴う自社情報システム部門の業務生産性の向上を背景に、運用アウトリーシングを提供するパートナー経由の受注が増加し伸長</p>

クラウドサービス – 事業推進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)



【前期比成長率と2023年度上期の動向】

※ () 内数値 単位：百万円

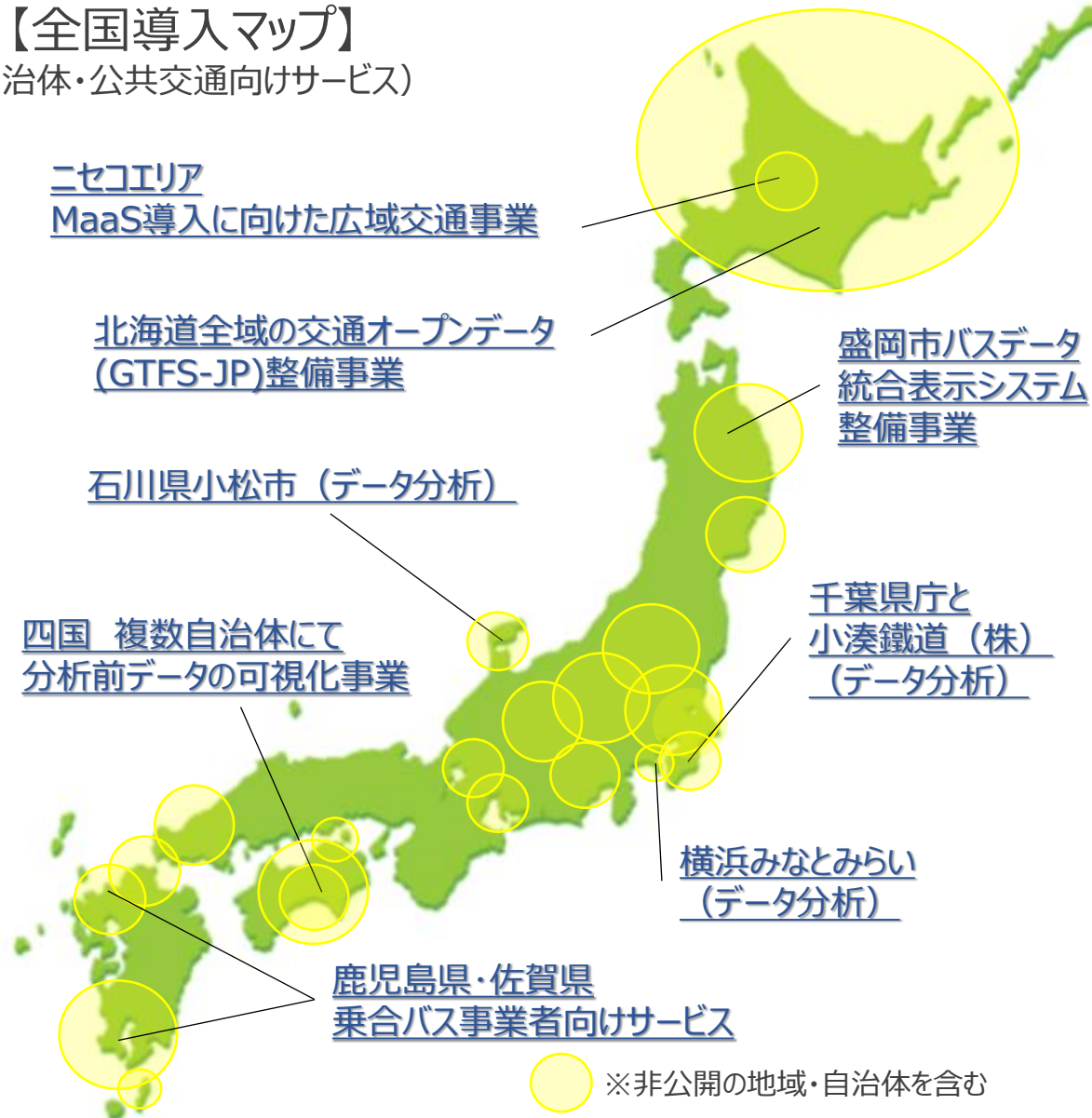
 通勤費管理 クラウドサービス	<p style="text-align: center;">前期比成長率 +5.4% (2022年上期：180 / 2023上期：190)</p> <p>鉄道の運賃改定への対応ニーズを背景に、既存のお客様へのアップセルや加セル施策を推進、さらにパートナー経由による販売施策も奏功</p>
 The Staff- 人材ビジネス向け 人事管理クラウドサービス	<p style="text-align: center;">前期比成長率 +18.3% (2022年上期：183 / 2023上期：217)</p> <p>派遣業界におけるデジタル投資に伴うクラウド化のニーズを受け、The Staff-Vクラウドが伸長</p>
 LTV※を最大化する カスタマーサクセスサービス	<p style="text-align: center;">前期比成長率 +73.0% (2022年上期：8 / 2023上期：14)</p> <p>加速する事業のデジタルサービス化を背景としたカスタマーサクセスプラットフォームの構築事例や、担当者の意識向上を図るPRや提案が奏功</p>

※LTV (Life Time Value : 顧客生涯価値)

クラウドサービス – ソーシャルクラウド 移動体IoTサービスの概況 –

【全国導入マップ】

(自治体・公共交通向けサービス)



【デジタル田園都市国家構想に基づくB2G※採用事例】

※日付はプレスリリース発表日

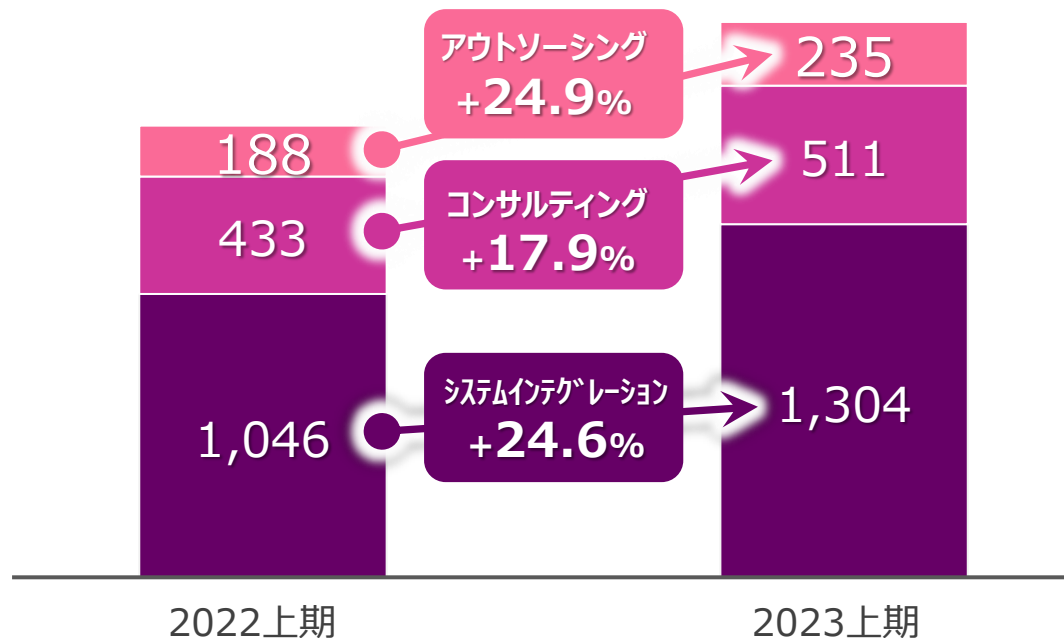
佐賀県神埼市の コミュニティバスに バスロケーションシステムを 導入	2023年7月13日 バス利用者への利便性向上の実現と、バス運 行者がリアルタイムにバスの位置情報を把握す るためのシステムを神埼市が採用
盛岡市バスデータ 統合表示システム 整備事業を受託	2023年7月4日 バスターミナルで複数バス会社の運行情報を デジタルサイネージを活用して表示、その他、バ「リ ンガル・アナウンスでインバウンド旅行者にも対応
千葉県小湊鐵道 にて乗降客デー タの収集・解析を 行う実態調査を 実施	2023年4月18日 小湊鐵道の路線バスについて、利用実態を把 握し、今後の持続可能な交通網のあり方を検 討するための基礎データを収集

※B2G: Business to Government

プロフェッショナルサービス - DX投資を追い風に増収増益 -

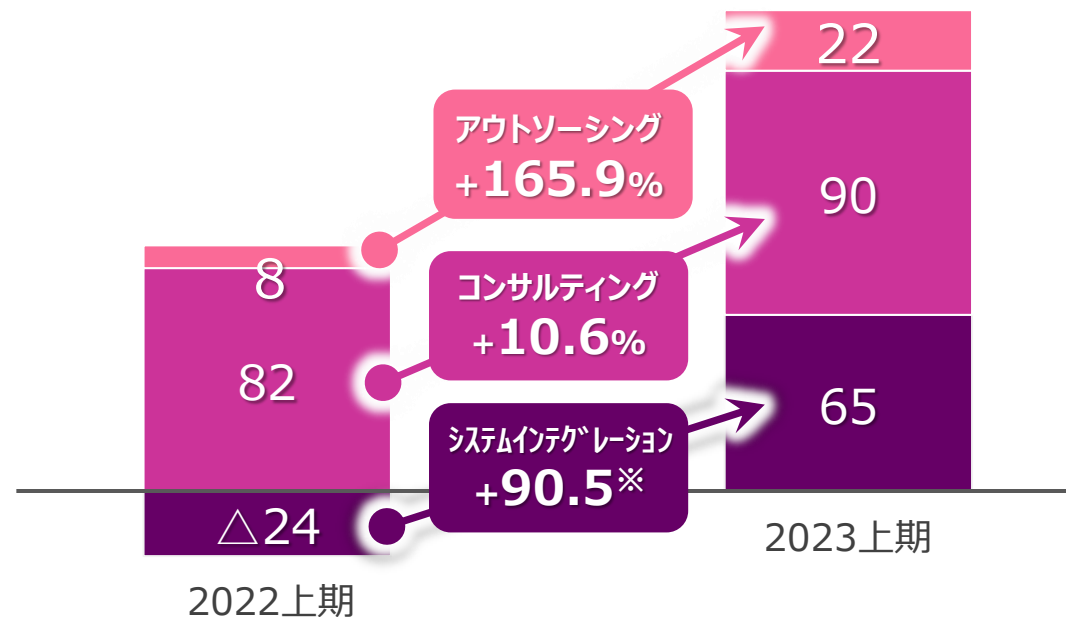
【売上高推移】

(単位：百万円)



【営業利益推移】

(単位：百万円)



- コンサルティング：データ・サービスマネジメント領域のノウハウと実績が評価され、DX推進企業からの受注好調
- システムインテグレーション：ユニリタグループ顧客からの一括請負案件および自社開発基盤の活用により収益性が向上
- アウトソーシング：企業のIT部門におけるシステム運用人材不足を受けて需要が拡大し、増収基調が継続

※システムインテグレーションは増減額での表記。

中計進捗 TOPICS

● 中期経営計画

- 基本方針と重要戦略
- 計数目標 予想と実績

● 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

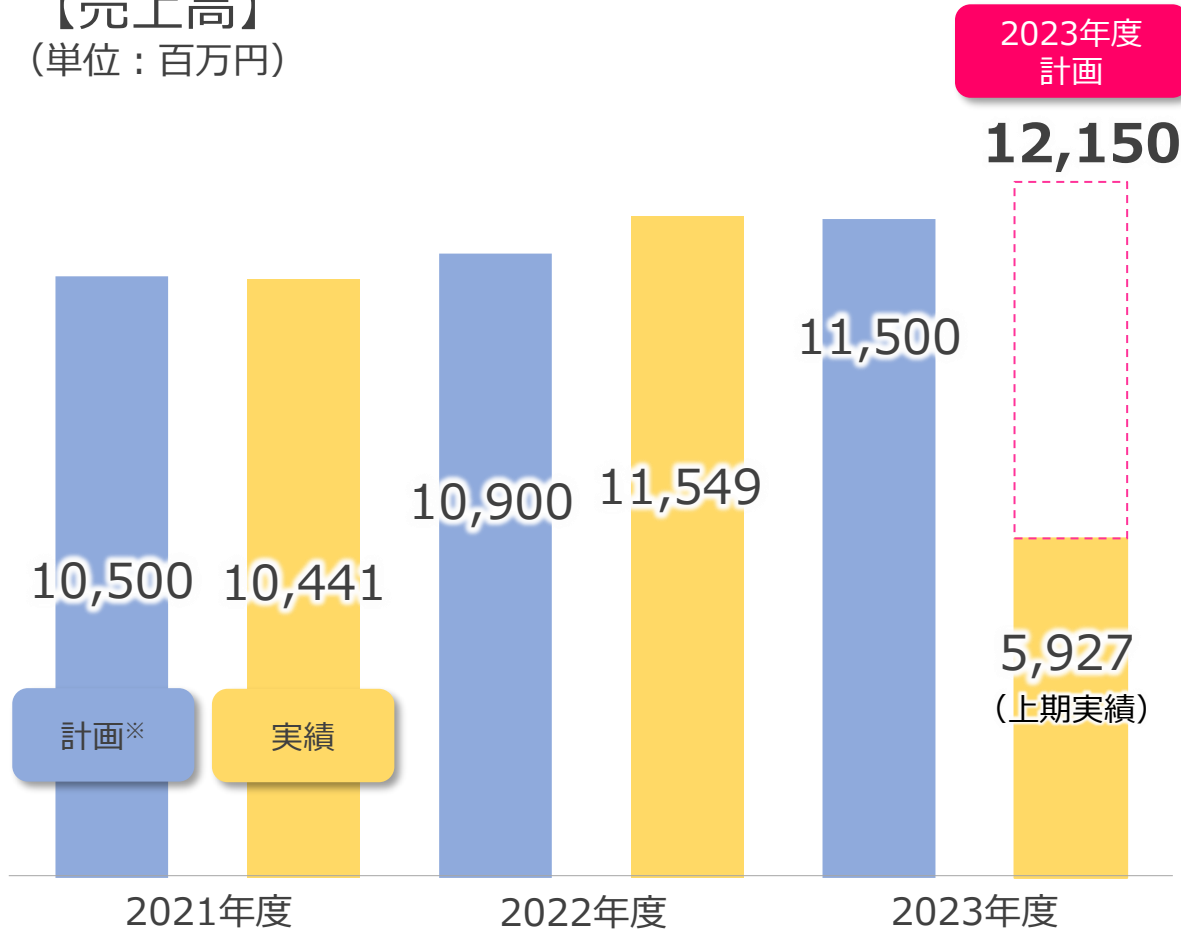
カテゴリ別戦略によるクラウドサービス事業の拡大

新たな事業セグメントに対応したグループ機能の再編

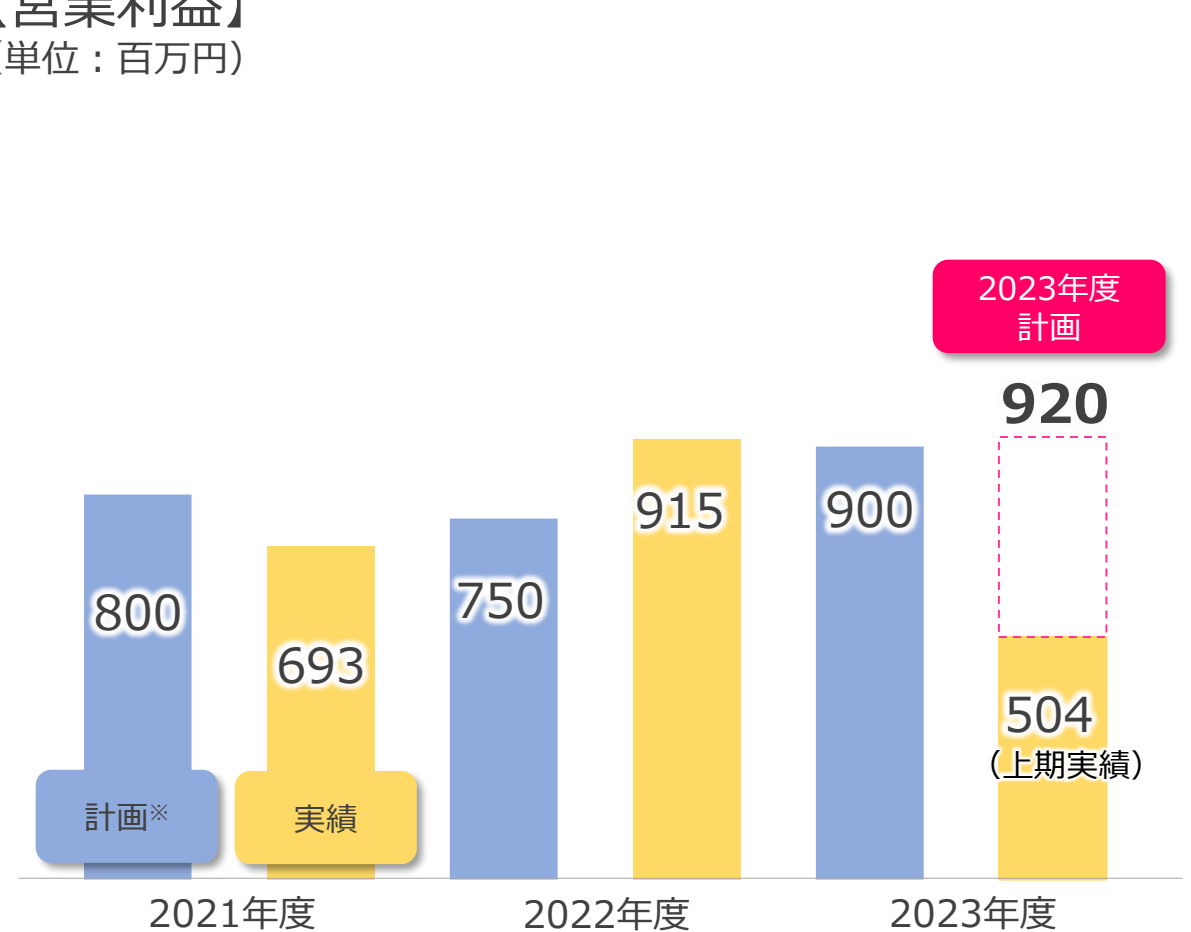
企業価値向上に向けた経営基盤の強化

中期経営計画 - 計数目標 予想と実績 -

【売上高】
(単位：百万円)



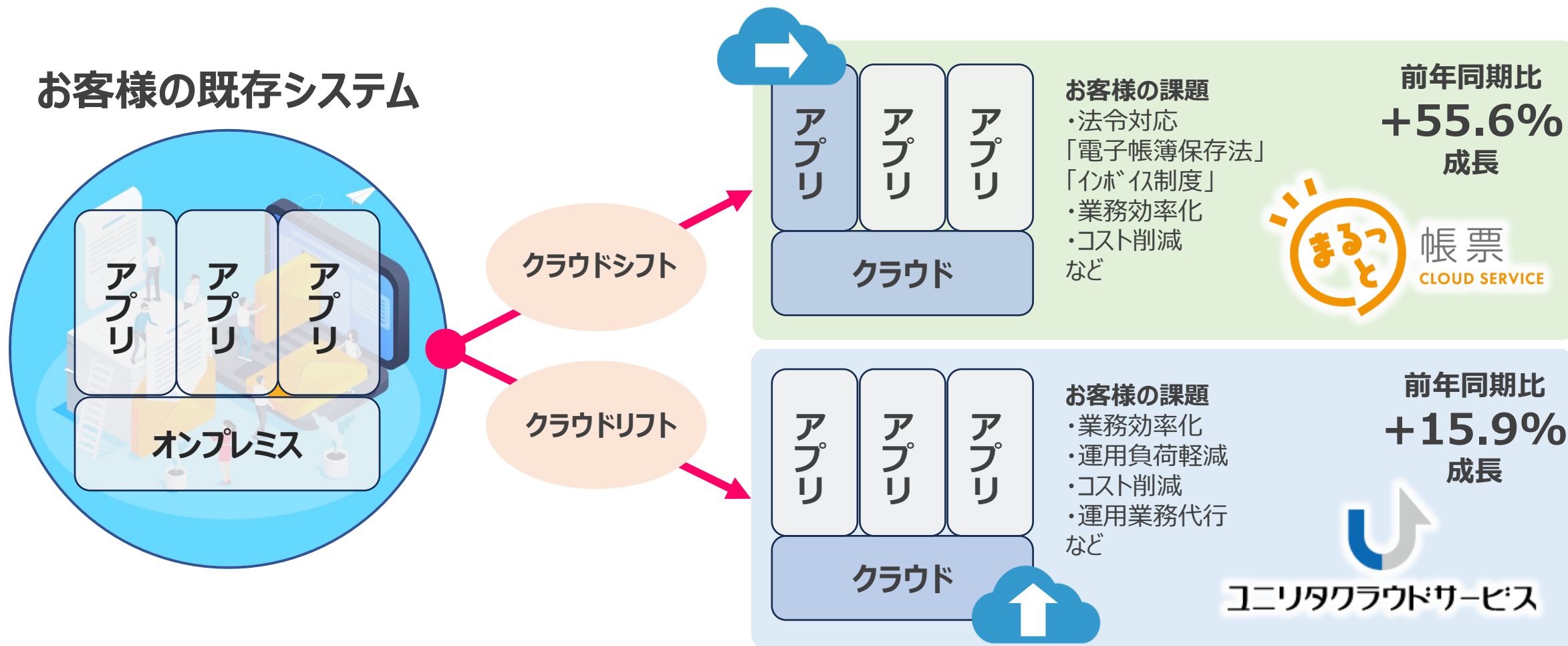
【営業利益】
(単位：百万円)



- 売上高：企業のIT投資意欲について、引き続き堅調な推移を予測、好調な受注環境を背景に計画変更無し
- 営業利益：IT資材調達価格や外部委託費の上昇に加え、人的投資の強化など、成長に向けた投資を継続

※2022/5/13に計数目標の修正開示を行っているため、2022年度以降の計画値は修正した数値。

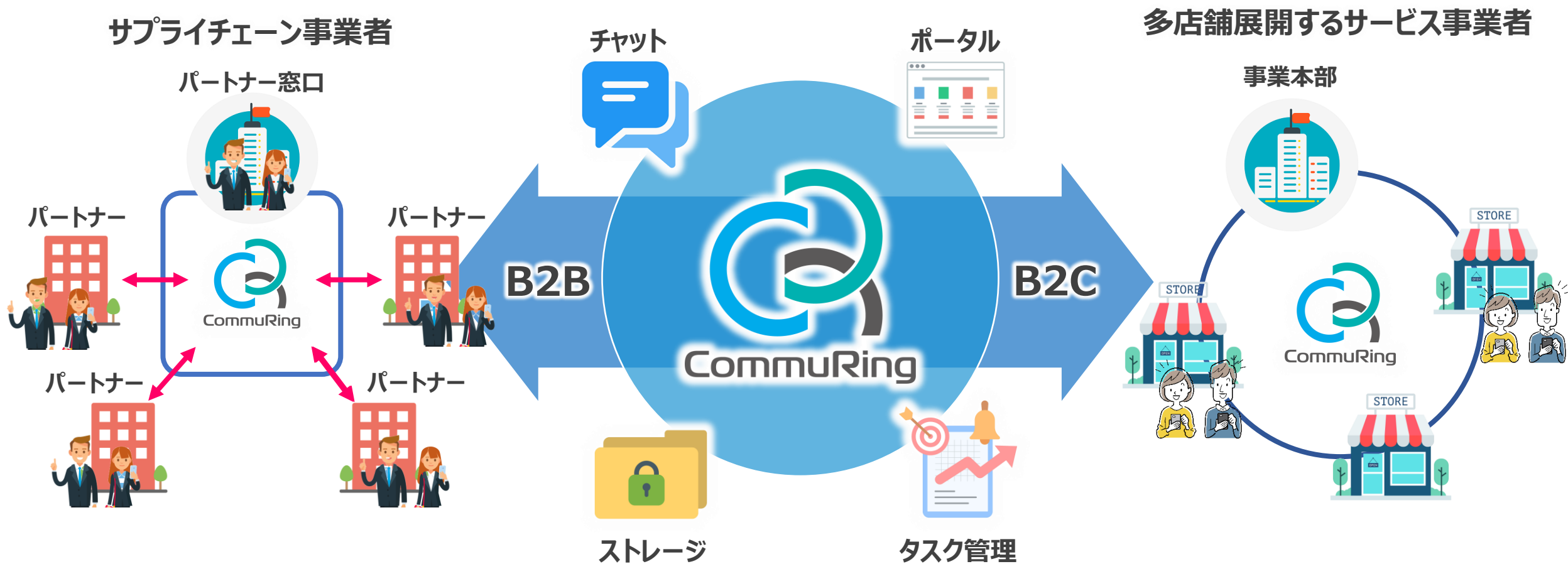
プロダクトサービス TOPIC - 成長要因 -



プロダクトサービスのサービスシフトをけん引する、2つのクラウドサービスがお客様のクラウド移行需要とマッチ

- まるっと帳票：電子帳簿保存法やインボイス制度等の法改正への対応を受け、大手企業を中心に受注を拡大
- ユニリタクラウド：DX推進に伴う運用負荷の軽減やコスト削減を背景とした受注が堅調に推移

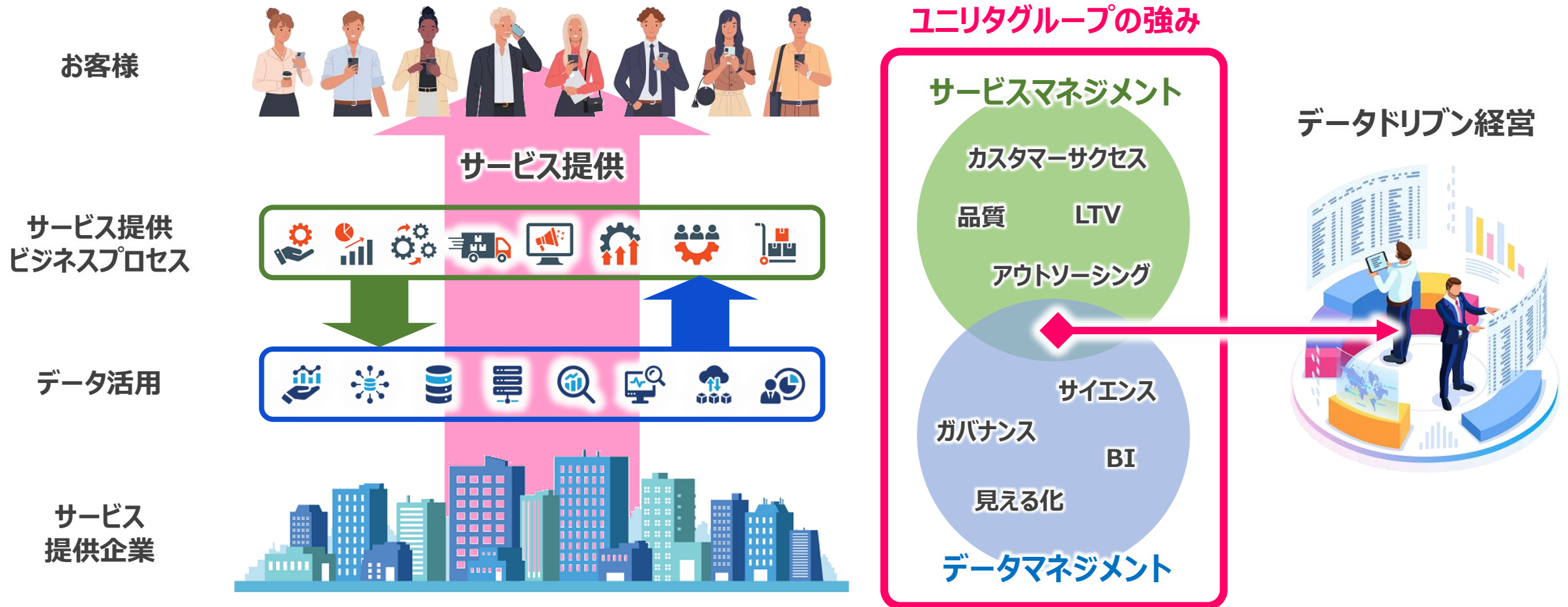
クラウドサービス TOPIC - 成長要因 -



「CommuRing」が、サービスを提供する企業と顧客との接点をデジタル化し、事業成長を支援

- 自社システムとの連携や拡張性の高さから、製造業や商社向けのサプライチェーンコミュニケーション基盤として採用
- 全国展開を進める企業のサービスとお客様と店舗との新しいつながりを生み出すコミュニケーション基盤として採用

プロフェッショナルサービス TOPIC - 成長要因 -



DX推進企業のデータドリブン経営の実現をユニタグループの強みで支援

- データマネジメントで、データに基づく経営戦略、顧客理解によるデジタルサービスの成長をサポート
- サービスマネジメントで、顧客へ適切なサービスを提供できる体制の構築、継続する収益モデルのマネジメントをサポート

経営基盤
の強化

株主還元

UNIRITA

● 人材戦略

- 人材育成および社内環境整備への取り組み方針
- 2023年度の人材育成 上期実施策
- 社内環境整備 上期実施策

● 株主還元方針

人材育成および社内環境整備への取り組み方針



2023年度の人材育成 上期実施策

ユニタグループの経営戦略を実現するための人材の育成

～能力・成果主義の重視～

対象	目指す人材像		求めるスキル
次世代幹部	組織や企業の未来を担うリーダーシップと能力を持った人材	次期中計策定プロジェクト	経営方針・価値観の理解 【下期】 CREDO
マネージャー層	プロジェクトマネジメント 後進育成、組織強化 イノベーション人材	【下期】 モチベーションマネジメント 研修 論理文章研修/アセスメント eラーニング	ユニタGの一員である 自覚や責任感 コンプライアンス研修 ハラスメント研修 セキュリティ研修
中堅	ビジネスコミュニケーション力と プロアクティブな行動力を備えた人材	【下期】 ストラクチャード コミュニケーション研修	社会的責任としての理解 SDGs、サステナブル 【下期】 SGDs研修
新人	社会人としての基礎力 キャリア意識やマインドを持つこと	【4,5月】 INPUT&OUTPUT重視の 新人研修	多様性・健康への理解 【下期】 多様性・健康の研修等

社内環境整備 上期実施策

「コミュニケーション」の質と「働きがい」を高め、
持続的成長を可能とするグループ組織基盤作りを目指す

新しい価値創造の場

オフィスのフリーレイアウト化

- ✓ ワークスタイルの変化に適応したオフィス設計
- ✓ コミュニケーションの活性化を目的としたコラボレーションスペースの設置



女性活躍

女性活躍推進イベント（Uni-LADY SIA）の実施

- ✓ 多様なキャリアを選択できる仕組みづくり
- ✓ キャリアアップのための教育体制強化
- ✓ 出産・育児中の全社員へのサポート環境づくり



コミュニケーションの活性化

ハイブリッド型グループ社員総会の開催（UniTALK）

社内コミュニケーション活性化イベント（ユニフェス）

社内表彰制度（UNIRITA Award）



子育て支援

「くるみん認定」取得！

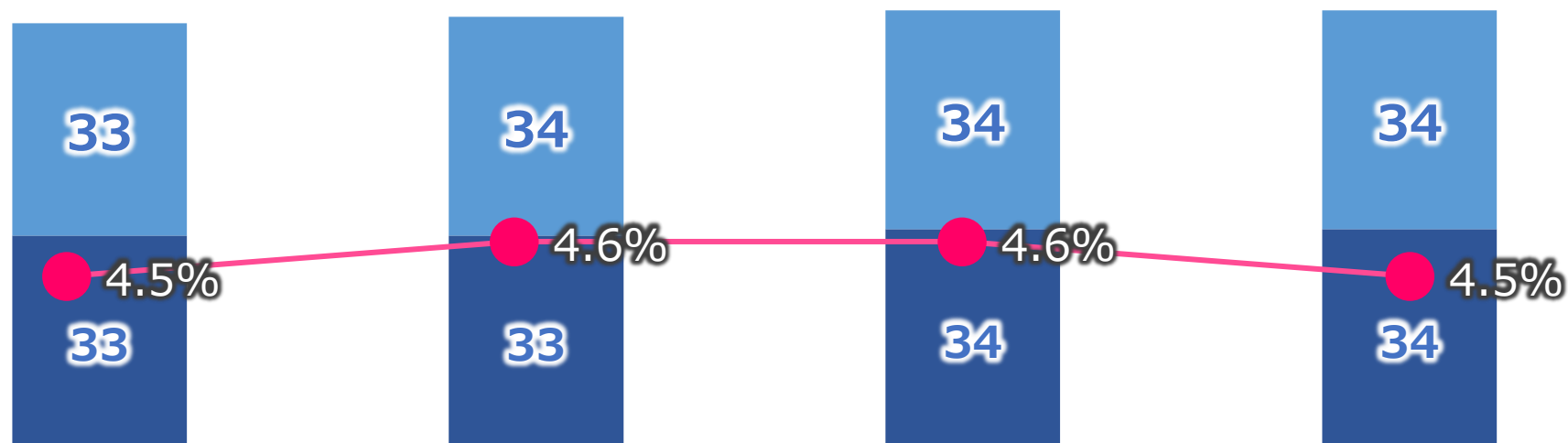
- ✓ 男性社員育児休業取得率 54.5%（2023年3月末）
- ✓ フルフレックスタイム制の導入（2023年3月開始）



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

(単位：円)



(1株あたり)

2020年度

2021年度

2022年度

2023年度

中間配当	33円	33円	34円	34円
期末配当	33円	34円	34円	34円 (計画)
特別配当	-	-	-	-
DOE (株主資本配当率)	4.5%	4.6%	4.6%	4.5%



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、実際の業績等はさまざまな要因により大きく異なる可能性があります。