

2025年3月期 第2四半期（中間期）

決算補足説明資料

UNIRITA

株式会社ユニリタ（証券コード：3800）

2024年11月15日



- **業績報告**
 - 2025年3月期 中間期の連結業績概況
 - 事業セグメント別業績概況
- **中期経営計画に基づく下期の取り組み**
 - 中期経営計画「Re.Connect 2026」重要戦略
 - 下期重点施策
- **通期業績見通し**
- **株主還元の方針と計画**

業績報告 - 2025年3月期 中間期の連結業績概況（累計） -

(単位：百万円)	24/3期	25/3期			
	中間期	1Q	2Q	中間期	前年同期比 増減率
売上高	5,927	2,840	2,906	5,747	▲3.0%
営業利益	504	145	223	368	▲26.9%
営業利益率	8.5%	5.1%	7.7%	6.4%	▲2.1pt
経常利益	619	285	221	506	▲18.2%
親会社株主に帰属 する中間純利益	412	175	114	290	▲29.7%

業績ハイライト

- 売上高はクラウドの新規受注不振および、プロフェッショナルの既存顧客からの受注減少により**3.0%の減収**。
- 営業利益は減収による売上総利益の減少に加え、人材関連費用および、広告宣伝強化による販管費増加が影響し、**26.9%の減益**。
- 経常利益は配当金収入の増加による押し上げ効果があったものの、**18.2%の減益**。
- 親会社株主に帰属する中間純利益はビーティス吸収合併による税金費用の上期偏重などが影響し**29.7%の減益**。

事業セグメント別業績概況

(単位：百万円)		24/3期	25/3期			
		中間期	1Q	2Q	中間期	前年同期比 増減率
プロダクト サービス	売上高	2,110	1,124	1,137	2,262	+7.2%
	営業利益	565	325	362	688	+21.8%
	営業利益率	26.8%	29.0%	31.9%	30.4%	+3.6pt
クラウド サービス	売上高	1,766	836	879	1,716	△2.8%
	営業利益	△50	△151	△123	△274	—
	営業利益率	—	—	—	—	—
プロフェッショナル サービス	売上高	2,050	879	888	1,768	△13.8%
	営業利益	179	18	81	99	△44.2%
	営業利益率	8.7%	2.1%	9.1%	5.7%	△3.0pt

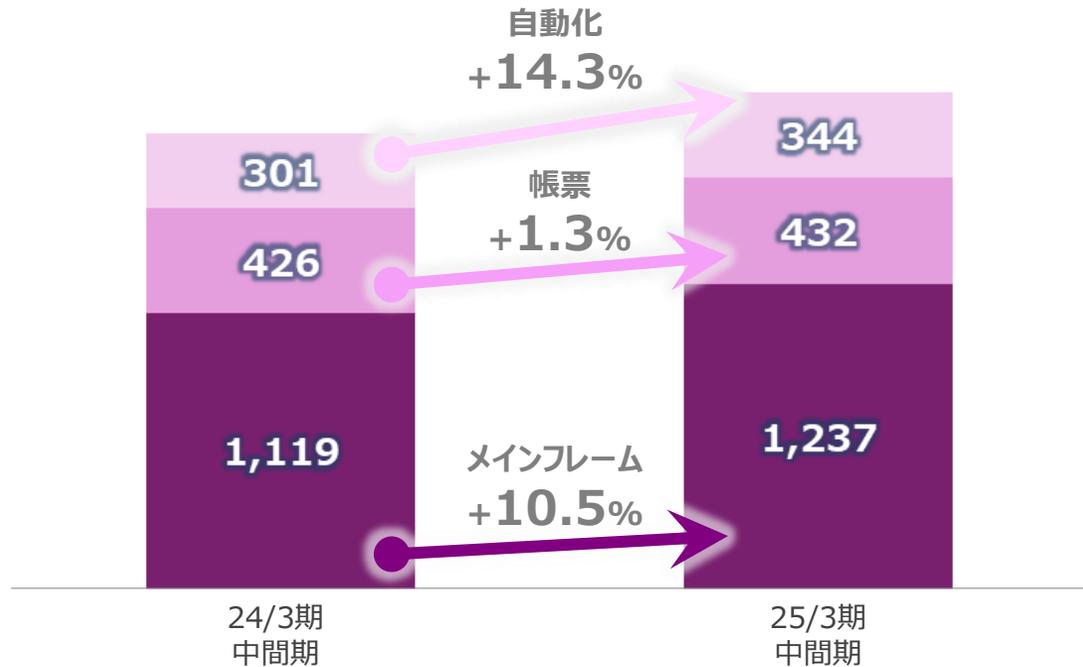
業績ハイライト

- プロダクトは計画を上回るメインフレーム需要および、旺盛なマイグレーション需要を捉えた自動化学業の伸長により**7.2%の増収**、売上増に連動し**21.8%の増益**。
- クラウドは新規受注の不調により**2.8%の減収**。これに加えサービス提供体制強化のための人員増強や新規顧客獲得のための広告宣伝費などの増加が影響し、**224百万円の減益**。
- プロフェッショナルはSI事業での既存パートナーからの受注減や一括請負案件の減少などが影響し**13.8%の減収**。また、売上減少に加えて人材教育の強化などにより**44.2%の減益**。

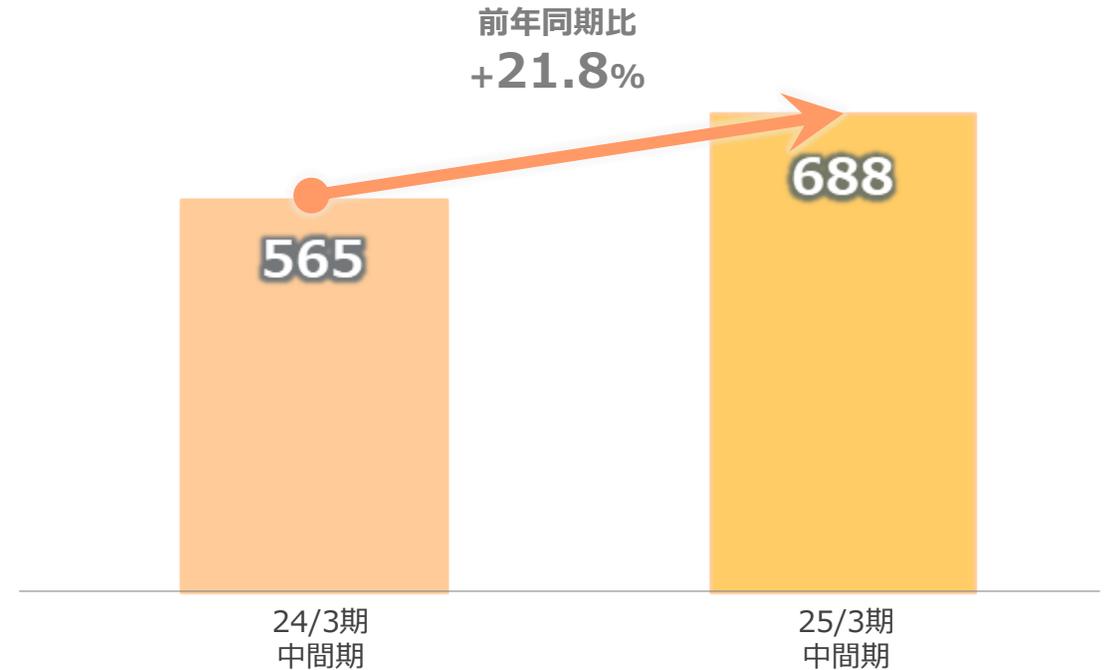
事業セグメント別業績概況

- プロダクトサービス -

【売上高推移】
(単位：百万円)



【営業利益推移】
(単位：百万円)

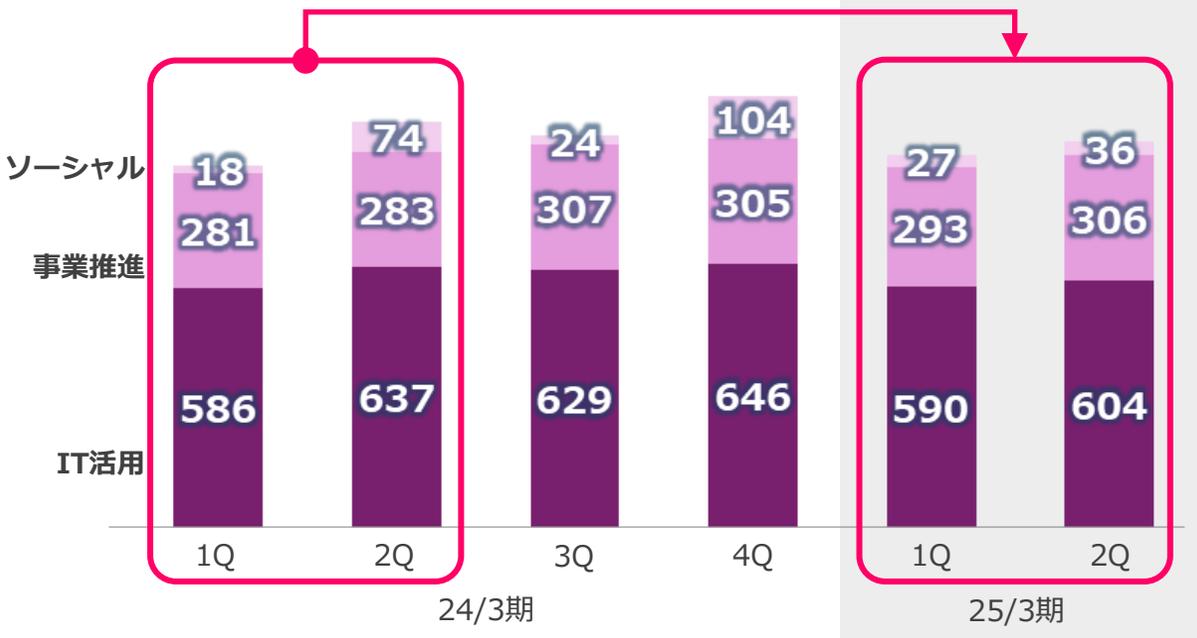


自動化	「2025年の崖」問題に代表されるマイグレーション需要を捉え、主力商品「A-AUTO」の受注が伸長し、 14.3%増収 、売上増加に連動して 大幅増益 。
帳票	プロダクト販売が低迷する中、帳票事業のサービスシフトを牽引する「まるっと帳票クラウドサービス」において、その特長でもあるエンタープライズ企業の複雑な業務要件をカバーする対応力が奏功し、売上が 44.1%伸長 、帳票全体で 1.3%の増収 。一方でクラウド基盤の仕入原価の増大などにより 減益 。
メインフレーム	メインフレームベンダーの市場撤退による国内での新規顧客獲得や海外顧客のシステム増強および、サービス提供形態の見直しなどにより 10.5%の増収 。売上増加に連動して 増益 。

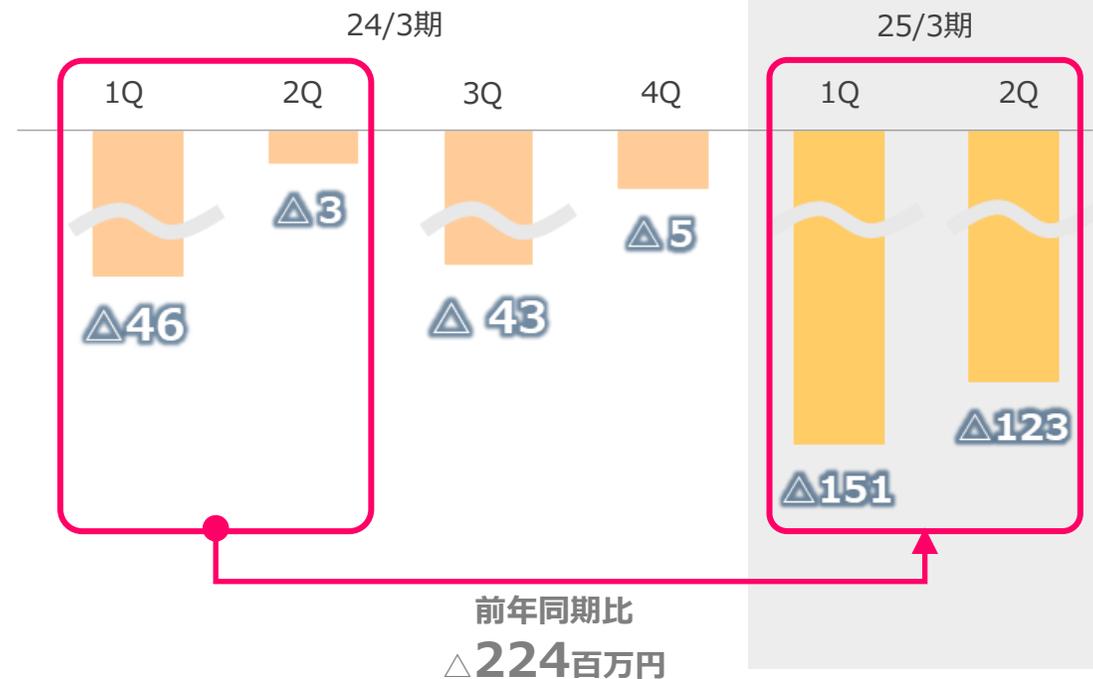
事業セグメント別業績概況 - クラウドサービス -

【売上高推移】
(単位：百万円)

前年同期比
△2.8%



【営業利益推移】
(単位：百万円)



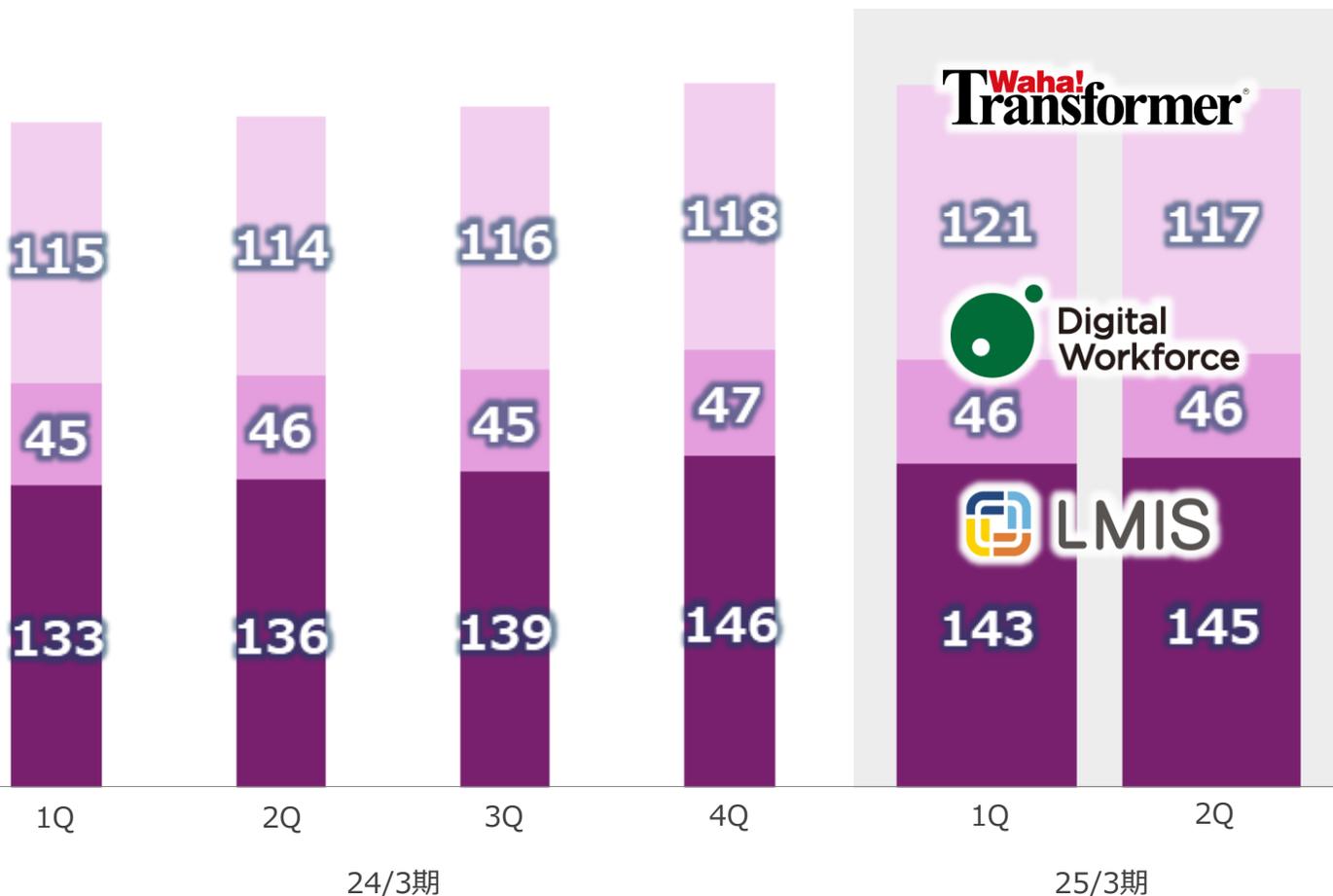
IT活用	新規受注が振るわず 2.3% (28百万円) の 減収 。加えてサービス提供体制増強による人件費の増加と新規獲得に向けた広告宣伝費の増加などが利益を圧迫し 減益 。
事業推進	「らくらく通勤費」が出勤勤務に戻す企業の拡大を受けた通勤費管理需要を捉えて伸長。一方で、他サービスが伸び悩み 6.0%の増収 にとどまる。また、プロモーション費用等が利益を圧迫し 減益 。
ソーシャル	「Community MaaS」の引き合いが増加するも、上期成約に至らず 32.0% (30百万円) の 減収 。売上減少に加えて人員増強による人件費増の影響により 減益 。

事業セグメント別業績概況

- IT活用クラウド 主カサービスの動向 -

【各サービスの売上推移】

(単位：百万円)



前年同期比成長率 **+3.4%**

Waha! Transformer

(2023中間：229百万円 / 2024中間：238百万円)

累計導入社数中間期比較：338社 → 326社

プロモーションによる新規顧客獲得が伸び悩み、新規受注が不振。顧客数は中間期比**12社減少**。既存顧客は維持、今中間期の継続収益は**3.4%の増収**。

前年同期比成長率 **+0.8%**

Digital Workforce

(2023中間：92百万円 / 2024中間：93百万円)

累計導入社数中間期比較：41社 → 35社

新規顧客獲得の不振と小口顧客の解約などにより顧客数は**6社減少**。既存顧客は維持、今中間期の継続収益は**0.8%の増収**。

前年同期比成長率 **+6.9%**

LMIS

(2023中間：270百万円 / 2024中間：288百万円)

累計導入社数中間期比較：154社 → 142社

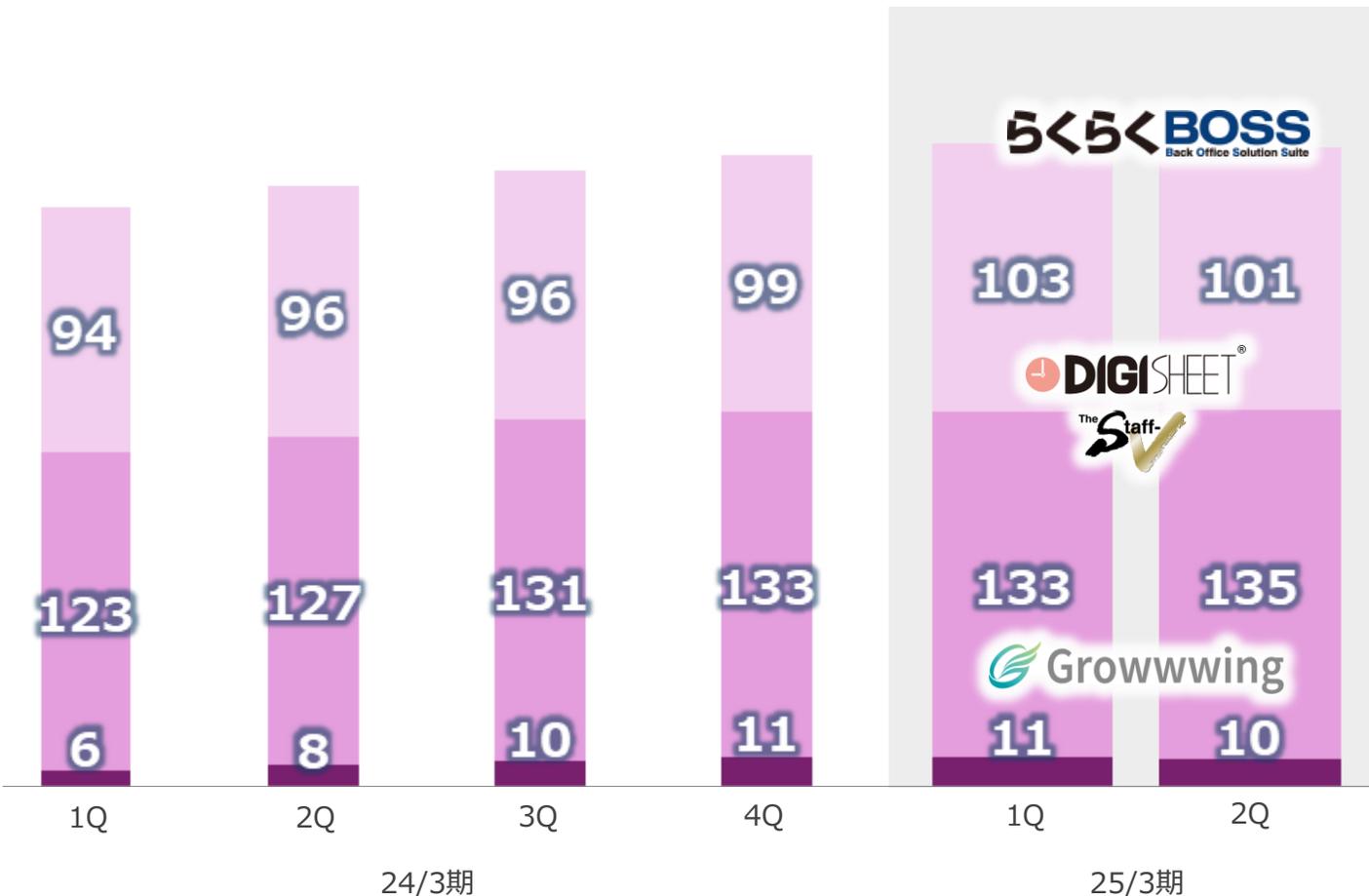
新規顧客獲得数を解約数が上回り、顧客数は**12社減少**。一方、DC事業者など大口顧客の獲得が寄与し、顧客単価が上昇、今中間期の継続収益は**6.9%の増収**。

事業セグメント別業績概況

- 事業推進クラウド 主力サービスの動向 -

【各サービスの売上推移】

(単位：百万円)



前年同期比成長率 **+7.2%**

らくらくBOSS
Back Office Solution Suite

(2023中間：190百万円 / 2024中間：204百万円)

累計導入社数中間期比較：642社 → 658社

企業の出社勤務への回帰傾向による通勤費管理需要増加と、パートナーとの協業成果が寄与し、顧客数は**16社増加**。顧客単価も上昇、今中間期の継続収益は**7.2%の増収**。

前年同期比成長率 **+7.0%**

DIGISHEET The Staff

(2023中間：250百万円 / 2024中間：268百万円)

累計導入社数中間期比較：336社 → 328社

小口顧客の解約などにより顧客数は**8社減少**。1社あたりの派遣労働者数増加とオプションサービスのクロスセルにより顧客単価は上昇、今中間期の継続収益は**7.0%の増収**。

前年同期比成長率 **+49.2%**

Growwing

(2023中間：14百万円 / 2024中間：22百万円)

累計導入社数中間期比較：24社 → 29社

多業種からの新規顧客を獲得、顧客数は**5社増加**。大口顧客獲得による顧客単価上昇も寄与し、今中間期の継続収益は**49.2%の増収**。

事業セグメント別業績概況

- プロフェッショナルサービス -

		24/3期	25/3期		増減理由
		中間期実績	中間期実績	前期比増減率	
コンサルティング	売上高	511	510	$\Delta 0.2\%$	<p>旺盛なコンサル需要を捉え、データマネジメント領域の受注が伸長した一方、サービスマネジメント領域は伸び悩み、0.2%減収、5.9%減益。</p> <p>受注額は前期から状況は変わらず、ほぼ横ばいに推移し0.8%減、受注残高は2.9%増加。</p>
	営業利益	90	85	$\Delta 5.9\%$	
	受注高	635	630	$\Delta 0.8\%$	
	受注残高	258	266	$+2.9\%$	
システムインテグレーション	売上高	1,304	980	$\Delta 24.8\%$	<p>大口のパートナーからの受注減少および一括請負案件の減少が響き24.8%の減収、これに連動して115.3%の減益。受注残も16.1%減少。</p> <p>グループ顧客への複合提案や既存パートナーへの提案強化により回復を図る。</p>
	営業利益	65	$\Delta 10$	$\Delta 115.3\%$	
	受注高	1,389	911	$\Delta 34.4\%$	
	受注残高	360	302	$\Delta 16.1\%$	
アウトソーシング	売上高	235	277	$+17.9\%$	<p>DX投資を背景としたシステム運用のアウトソーシング需要の拡大を捉え17.9%増収、9.5%増益。</p> <p>受注高も売上同様に好調で31.7%増、受注残は17.0%増加。</p>
	営業利益	22	24	$+9.5\%$	
	受注高	212	280	$+31.7\%$	
	受注残高	177	207	$+17.0\%$	

- **業績報告**
 - 2025年3月期 中間期の連結業績概況
 - 事業セグメント別業績概況
- **中期経営計画に基づく下期の取り組み**
 - 中期経営計画「Re.Connect 2026」重要戦略
 - 下期重点施策
- **通期業績見通し**
- **株主還元の方針と計画**

3力年中期経営計画「Re.Conecct 2026」の重要戦略

ユニリタグループ新中期経営計画「Re.Connect 2026」

重要戦略

事業戦略

サービス提供型事業の拡大

- ①クラウド成長領域への投資の拡大
- ②お客様の最適なモダナイゼーションの実現
- ③製品・サービスの一部効率化と新規領域への参入検討

新たな価値提供モデルの確立

- ①コアコンピタンスの再定義(サービスマネジメント・データマネジメント)
- ②グループ横断、エコシステムによる顧客提供価値の高度化
- ③社会課題事業への継続的投資とアライアンスの強化

事業プロセスの変革

- ①サービスシフトを支える品質マネジメントの強化
- ②プロセス標準化による実装、運用体制の構築
- ③顧客起点での全社的カスタマーサクセス推進体制の確立

経営戦略

ユニリタグループ理念を軸とした
持続的な経営と価値創造

- ①UNIRITA Group Leadership Principles を軸とした理念経営への進化
- ②事業戦略を推進する人的資本投資の加速
- ③持続的な成長に向けたサステナビリティ基盤の強化

2024年度通期計画達成に向けた下期重点施策

▶ サービス提供型事業の拡大

お客様の最適なモダナイゼーションの実現

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

▶ 新たな価値提供モデルの確立

コアコンピタンスの再定義（サービスマネジメント・データマネジメント）

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

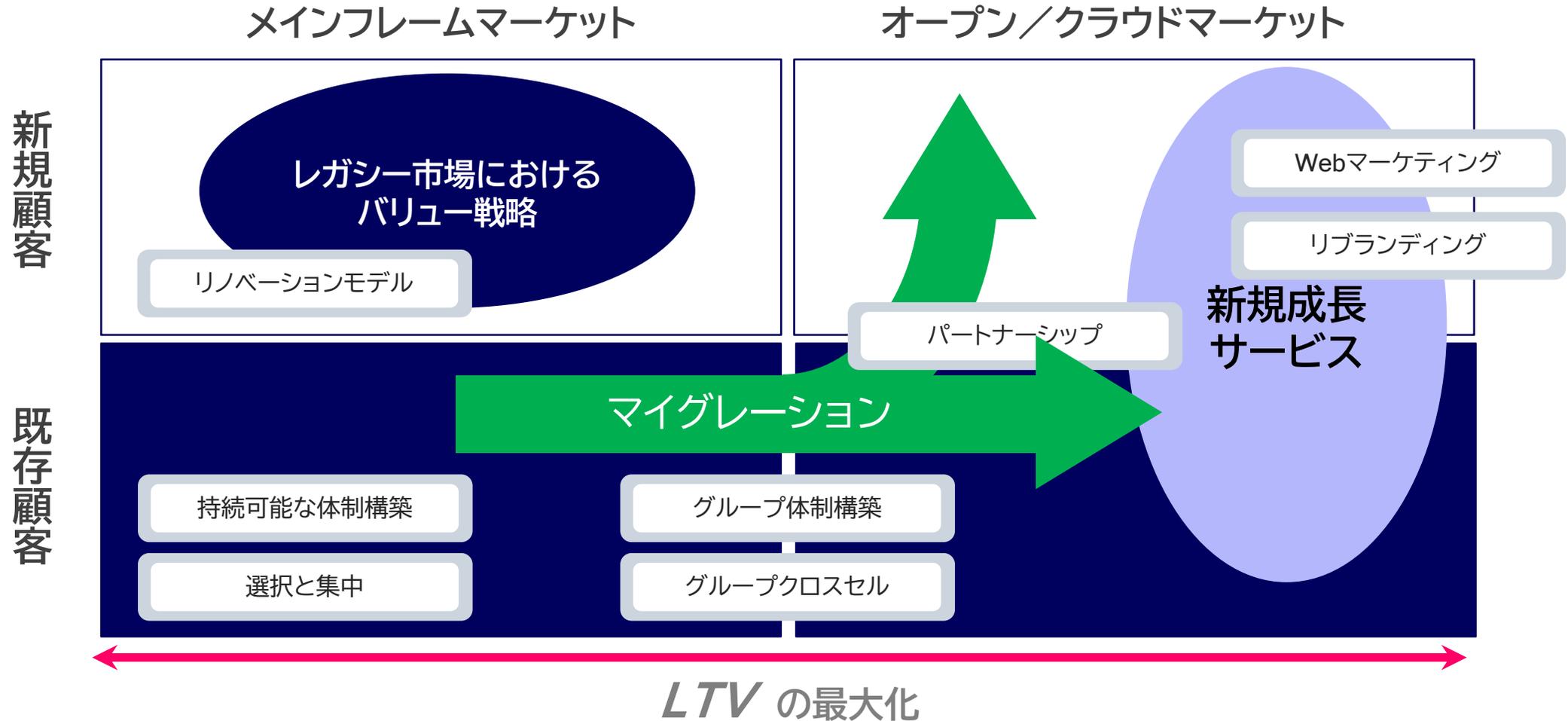
社会課題事業への継続的投資とアライアンスの強化

クラウドサービス

サービス提供型事業の拡大 - お客様の最適なモダナイゼーションの実現 -

お客様のシステム環境を最適化するモダナイゼーションマップ

プロダクトサービスセグメントの顧客層に向け、戦略的にマイグレーションを推進し、システムのモダナイゼーションを提案する。また、新市場へ高付加価値な新サービスを提供し、LTVを向上するとともに、顧客の収益性改革に貢献する。



サービス提供型事業の拡大 - お客様の最適なモダナイゼーションの実現 -

お客様の基幹システムのモダナイゼーションが加速

- ・ 2030年の富士通メインフレーム完全撤退に伴うマイグレーションが加速、保守終了までにクラウドなどへの移行が急務
- ・ 地方銀行で基幹システムの共同利用が推進、系列の都市銀行や大手SIベンダー主導による共同利用からの発表が続く

2030年、富士通のメインフレーム完全撤退



モダナイゼーション支援機会の創出

- ・ マイグレーションの提案
- ・ クラウドリフト、シフトサービスの提案
- ・ フルマネージドサービスの提案

基幹システムの共同利用が地銀で加速



モダナイゼーション支援機会の創出

- ・ 新規メインフレーム顧客の開拓
- ・ マイグレーションの提案
- ・ メインフレーム運用技術者支援の提案

新たな価値提供モデルの確立 -コアコンピタンスの再定義-

新設 ユニタグループ戦略推進室の取り組み

ユニタグループ共通の強みをリブランディングし、社内外への認知度向上を図る。また、グループエコシステム案件の創造と、開発からセールス、コンサル、そしてカスタマーサクセスに至るまで、グループバリューチェーンの最適化を図る。

強みのリブランディング

- ・ サービス&データマネジメントの認知向上
- ・ 強みを活かした競争優位性の確立
- ・ コンセプトに基づく価値提供モデルの創出

エコシステム案件の創造

- ・ グループを横断した案件の創造
- ・ ビジネスチャンスの最大化
- ・ サービス化、ソリューション化

グループ戦略推進室

サービス開発

セールスマーケ

コンサル

デリバリー

運用代行

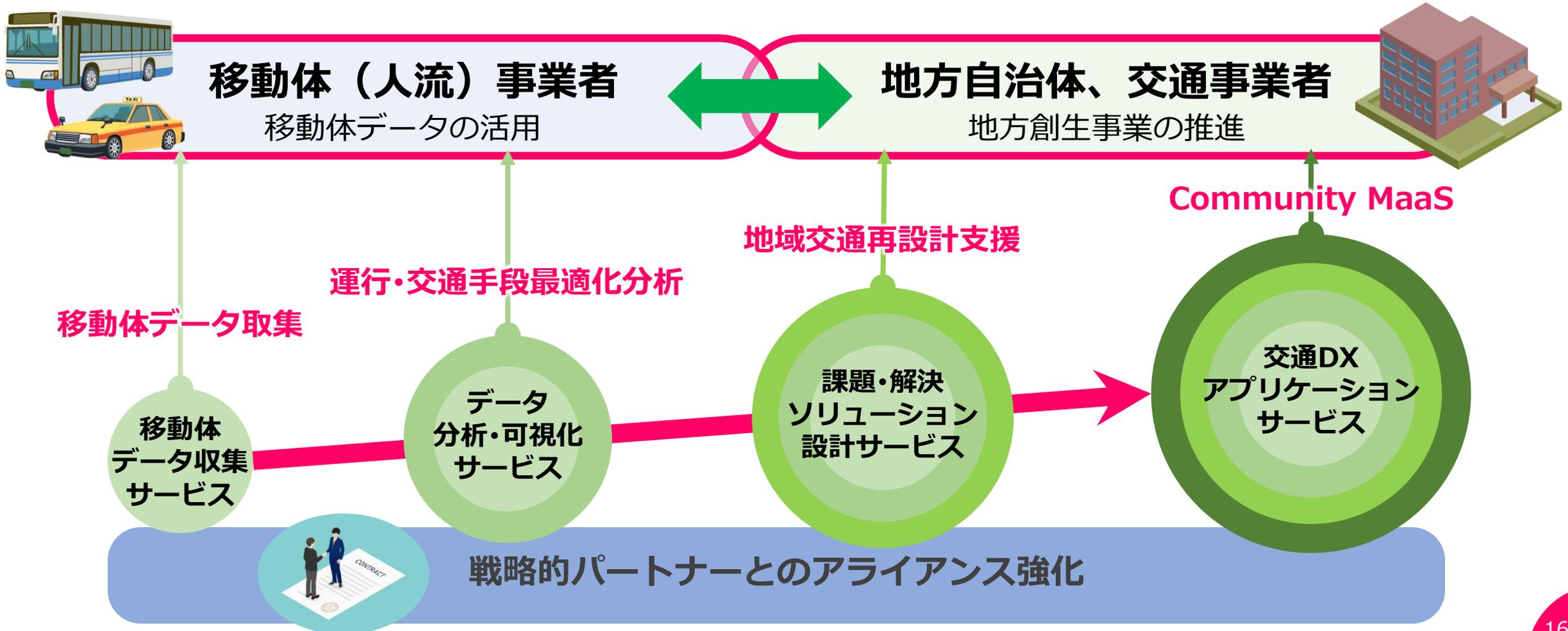
カスタマ-サクセス

バリューチェーンの最適化

新たな価値提供モデルの確立 -社会課題事業への継続的投資とアライアンスの強化-

ソーシャルクラウド拡充に向けた重要戦略

移動体データ収集を軸に、運行・交通手段の最適化に向けたデータ分析、地方創生を視座した地域交通再設計支援、そしてCommunity MaaSによる交通DXへとサービスを昇華させつつ、提供地域拡大に向けたアライアンスの強化を図る。

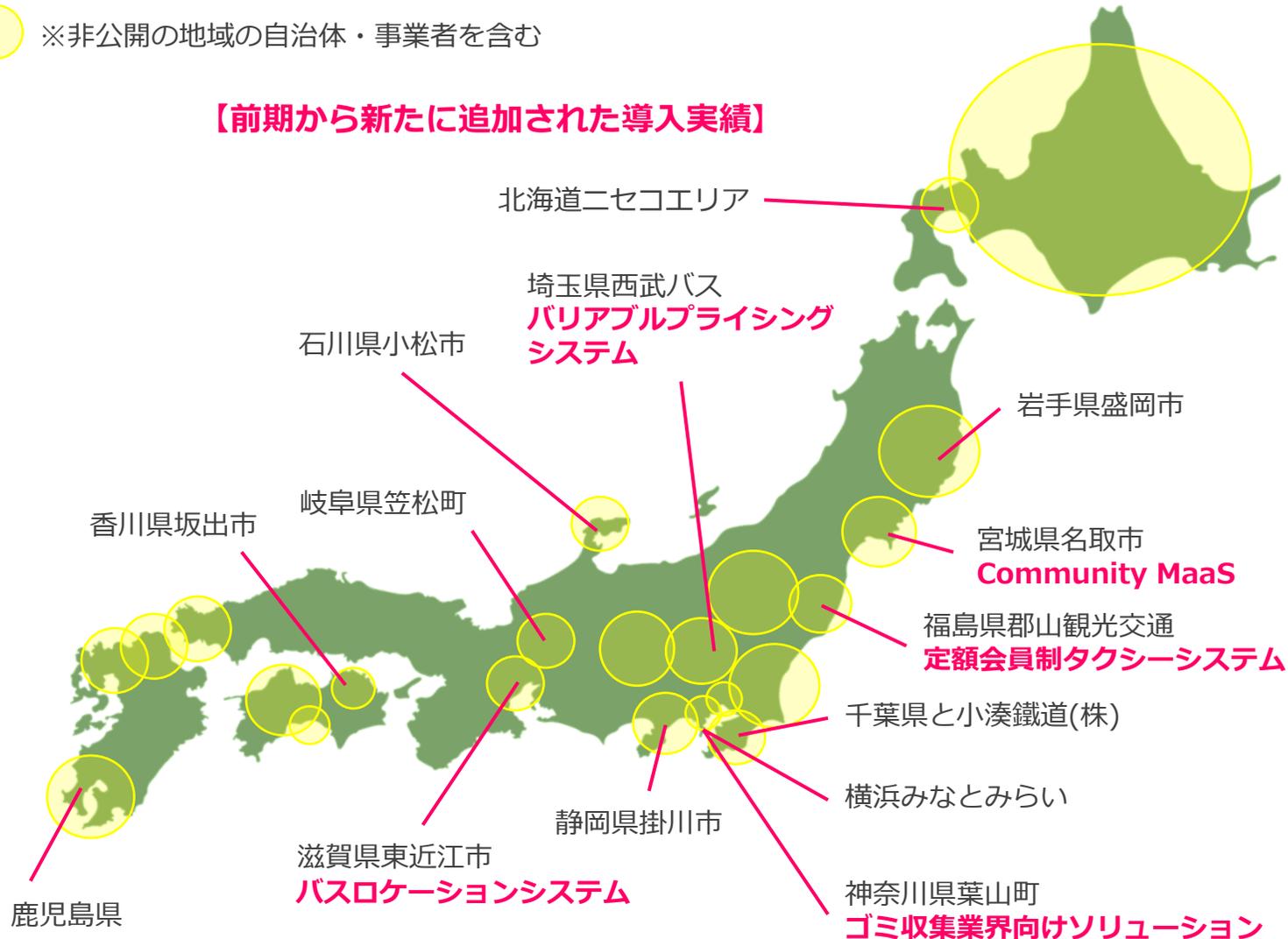


新たな価値提供モデルの確立 -社会課題事業への継続的投資とアライアンスの強化-

【全国導入実績マップ】 ※2024年度9月現在

● ※非公開の地域の自治体・事業者を含む

【前期から新たに追加された導入実績】



【採用事例】 ※2024年4月～9月発表分より

神奈川県葉山町
ゴミ収集業界向けソリューション
2024年5月24日

日野自動車株式会社と共同開発したゴミ収集業界向けソリューションサービス「GOMIRUTO」を神奈川県葉山町に提供開始。ゴミ収集業務の効率化やデータに基づく運用改善を支援

宮城県名取市
Community MaaS
2024年7月25日

宮城県名取市の乗り合いバス「なとりん号」の大幅リニューアルに際し、「Community MaaS※」が採択。バス運行業務負荷の軽減からキャッシュレス決済導入による利用者の利便性向上など、地域公共交通のDXを支援

※Community MaaS（コミュニティマース）
収集データを基にダイナミックかつ柔軟に活用できるプラットフォーム、公共交通と地域活性化を実現する。

新たな価値提供モデルの確立 -社会課題事業への継続的投資とアライアンスの強化-

福島県三春町が推進する「共創・MaaS実証プロジェクト」に採択決定

グループ会社、株式会社ユニ・トランドは、福島県三春町が推進する国の令和6年度共創・MaaS実証プロジェクトに参加し、自治体初の「交通のデジタル化」「新デマンド交通の導入」「データ収集と分析」等の交通DXの分野を担当する。



Community MaaS

交通DX
アプリケーション
サービス

地方共通の課題
高齢運転者の免許返納を促進

月額1万円の定額乗り合いタクシーの実証運行に参加。顧客管理システムやデータに基づく最適な配車ルートの実現を支援。同町の交通DXの実現に向け、路線バスや鉄道なども組み合わせた分析も担う

地方共通の課題
交通空白地の移動問題を解消

- **業績報告**
 - 2025年3月期 中間期の連結業績概況
 - 事業セグメント別業績概況
- **中期経営計画に基づく下期の取り組み**
 - 中期経営計画「Re.Connect 2026」重要戦略
 - 下期重点施策
- **通期業績見通し**
- **株主還元の方針と計画**

通期業績の見通し

(単位：百万円)	24/3期		25/3期	
	通期実績	中間期実績	通期計画値	進捗率
売上高	11,982	5,747	12,500	46.0%
営業利益	1,023	368	1,050	35.1%
営業利益率	8.5%	6.4%	8.4%	—
経常利益	1,164	506	1,190	42.6%
親会社株主に帰属 する当期純利益	815	290	850	34.2%
ROE	7.1%	—	7.1%	—
DOE	4.5%	—	4.5%	—

通期業績の見通しに変更なし

● 売上面

各セグメントともに1Qから2Qにかけて増収であることに加え、現時点のストック売上高や受注状況、引き合い状況等を勘案し、期初計画の水準は達成可能と判断。

● 利益面

売上面は上記の通り期初計画の水準は達成可能。また、下期偏重傾向があるプロフェッショナルサービスの収益性は上期比で改善見込み。売上原価や販管費は総じて期初計画内でコントロール可能な状況であり、利益面も売上同様、期初計画の水準は達成可能と判断。

● 投資

新規成長サービスや人的資本、事業基盤強化等への投資を利益計画の範囲内で継続的に実施。

- **業績報告**

- 2025年3月期 中間期の連結業績概況
- 事業セグメント別業績概況

- **中期経営計画に基づく下期の取り組み**

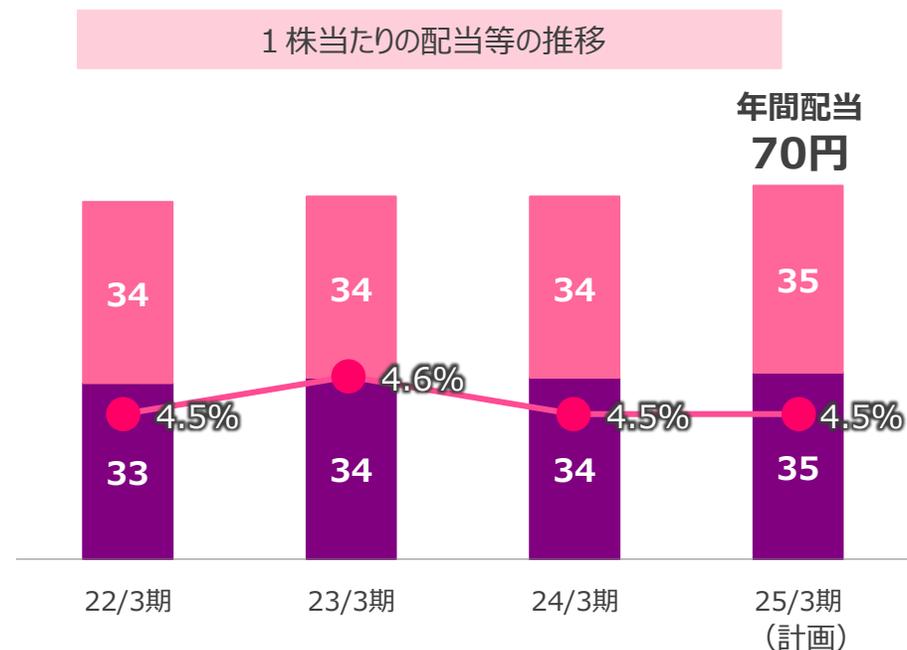
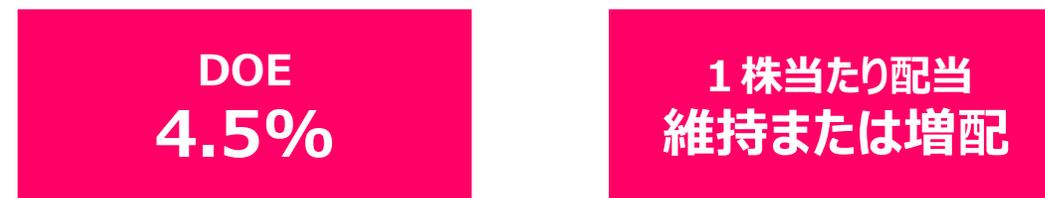
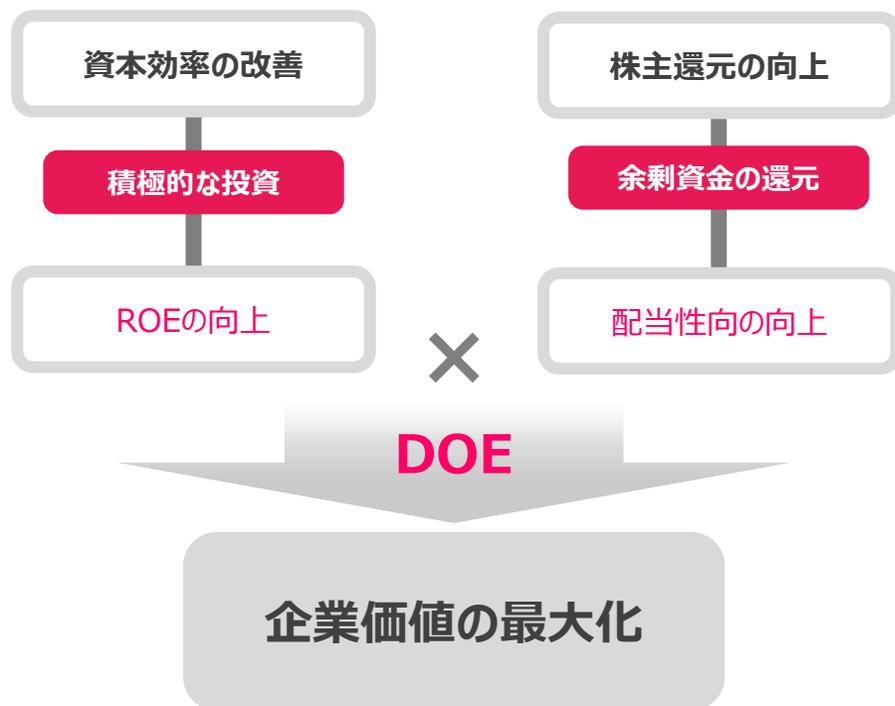
- 中期経営計画「Re.Connect 2026」重要戦略
- 下期重点施策

- **通期業績見通し**

- **株主還元の方針と計画**

株主還元の方針と計画

- ✓ グループ事業構造の変革実現に向けた成長投資を継続し、収益力と企業価値を高める
- ✓ 期間利益の影響を受けにくい株主資本を基準とするDOEを指標に、配当の安定化を図る
- ✓ 2025年3月期は年間配当金2円増配（中間・期末各1円）、1株当たり年間配当金70円を計画





Create Your Business Value

<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。