

2022年3月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社ユニリタ（証券コード：3800）
2021年11月17日



2022年3月期 第2四半期 業績

2022年3月期 第2四半期業績ハイライト

- ・ 前年同四半期比、増収増益（経常利益段階）
増収率 **2.7%**
営業増益率 **31.1%**
- ・ 期初業績予想比（第2四半期累計）
売上高 **99%**
営業利益／経常利益 **114%**
当期純利益 **105%**
- ・ 中間配当金33円（尚、期末配当は34円を予定：通期配当予想変更無）
- ・ 自己株取得を実施（145,000株、総額266百万円）
- ・ 50万株の自己株消却（11月30日付）

2022年3月期 第2四半期業績概況

業績	2020年度	2021年度		2021年度	
	2Q実績	2Q実績	前年同期比	通期予想	通期進捗率
売上高	4,836	4,967	+ 2.7%	10,500	47.3%
営業利益	208	273	+31.1%	800	34.1%
営業利益率	4.3%	5.5%	+1.2pt	7.6%	-
経常利益	313	376	+20.3%	900	41.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	339	232	△31.6%	600	38.6%

2022年3月期 第2四半期 セグメント別業績概況

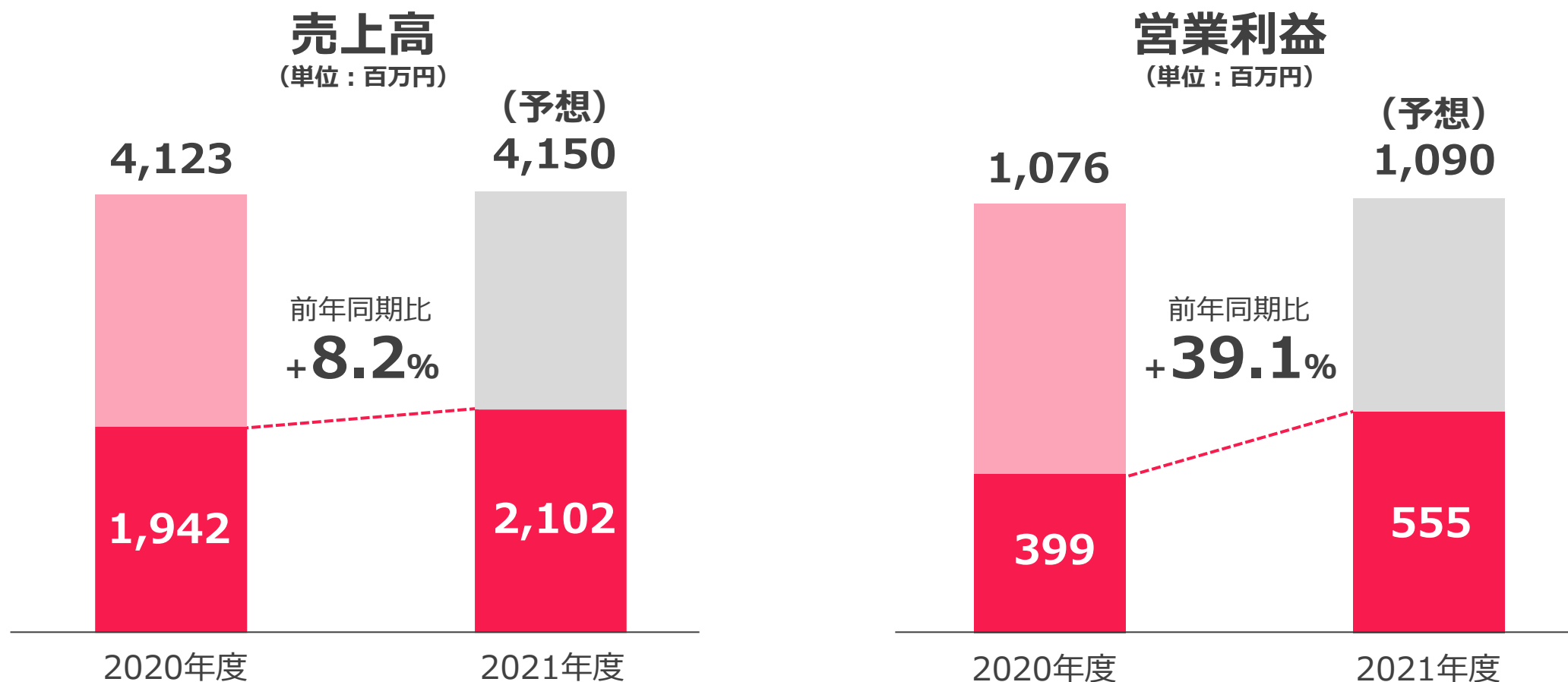
(単位：百万円) 売上高	2020年度	2021年度		2021年度	
	2Q実績	2Q実績	前年同期比	通期予想	通期進捗率
プロダクトサービス	1,942	2,102	+8.2%	4,150	50.6%
クラウドサービス	1,388	1,445	+4.1%	3,250	44.7%
プロフェッショナルサービス	1,505	1,418	△5.7%	3,100	45.7%
営業利益					
	2Q実績	2Q実績	前年同期比	通期予想	通期進捗率
プロダクトサービス	399	555	+39.1%	1,090	50.9%
クラウドサービス	△95	△167	-	△160	-
プロフェッショナルサービス	22	50	+129.7%	220	22.7%



プロダクトサービス

プロダクトサービス 2Q業績概況

コロナ禍でのクラウド活用ニーズへの提案、デジタル化に向けた帳票プロダクトのサービス提供など、社会インフラを支える大手顧客の多様なシステム運用ニーズに対応。

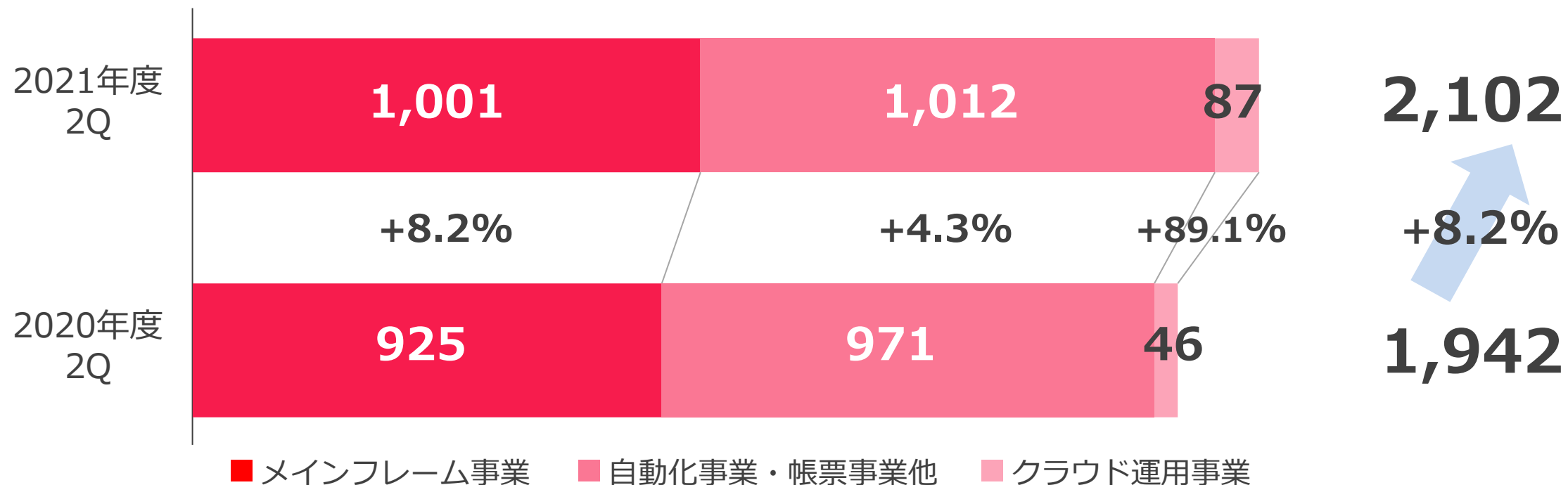


プロダクトサービス 売上の内訳

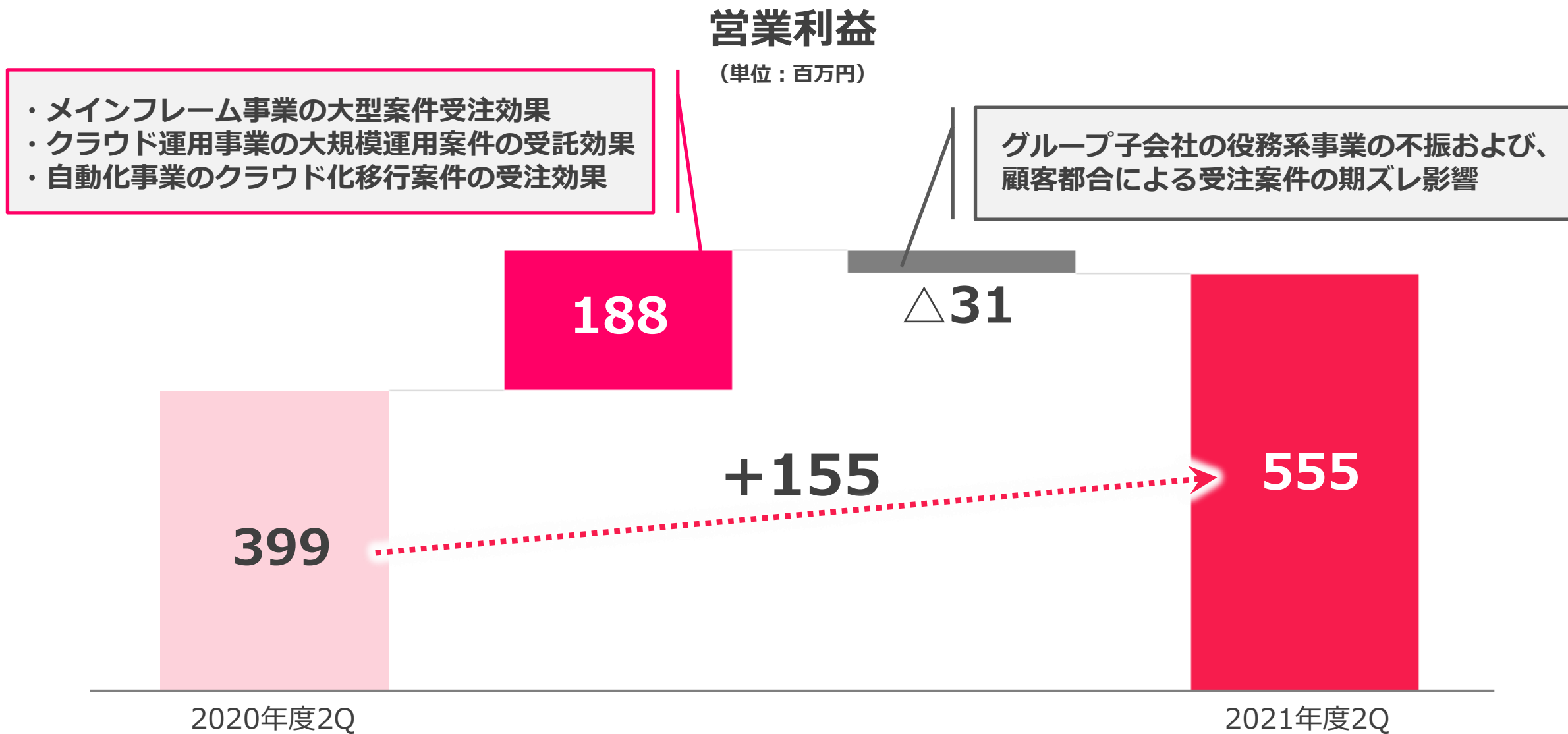
- ・メインフレーム事業：大型案件の受注もあり好調に推移。
- ・自動化事業：オンプレミス製品をクラウド化へと移行する需要の取り込みが奏功。
- ・クラウド運用事業：大規模クラウド運用委託案件の受注が奏功。

売上高

(単位：百万円)



プロダクトサービス 営業利益の増減要因

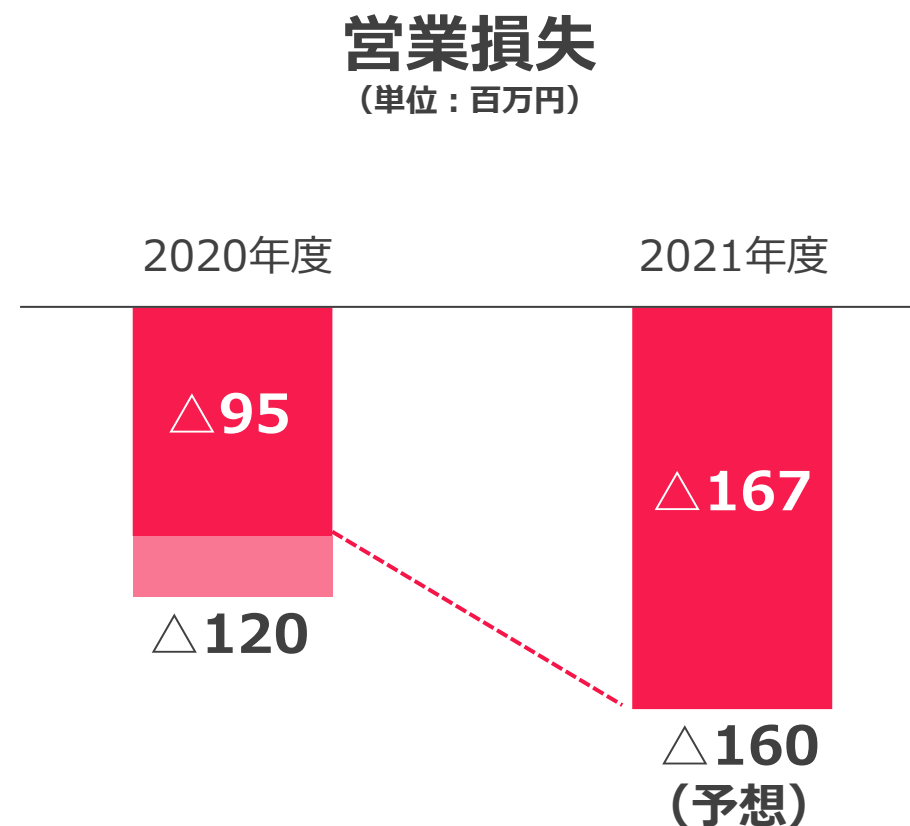
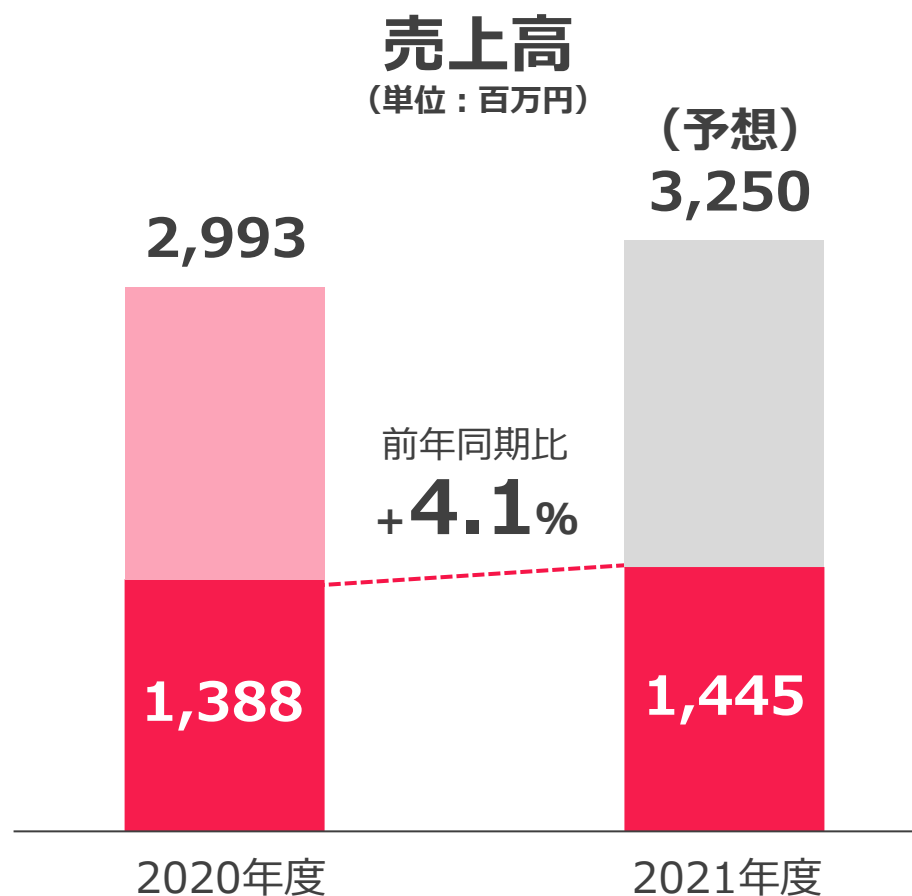




クラウドサービス

クラウドサービス 2Q業績概況

DXやリモートワーク推進ニーズをいち早く捉え、ブランド力を活かしたプロモーション活動が奏功し堅調に推移。損益面で、事業推進クラウド事業の新しいサービス群への先行投資が影響しマイナス。



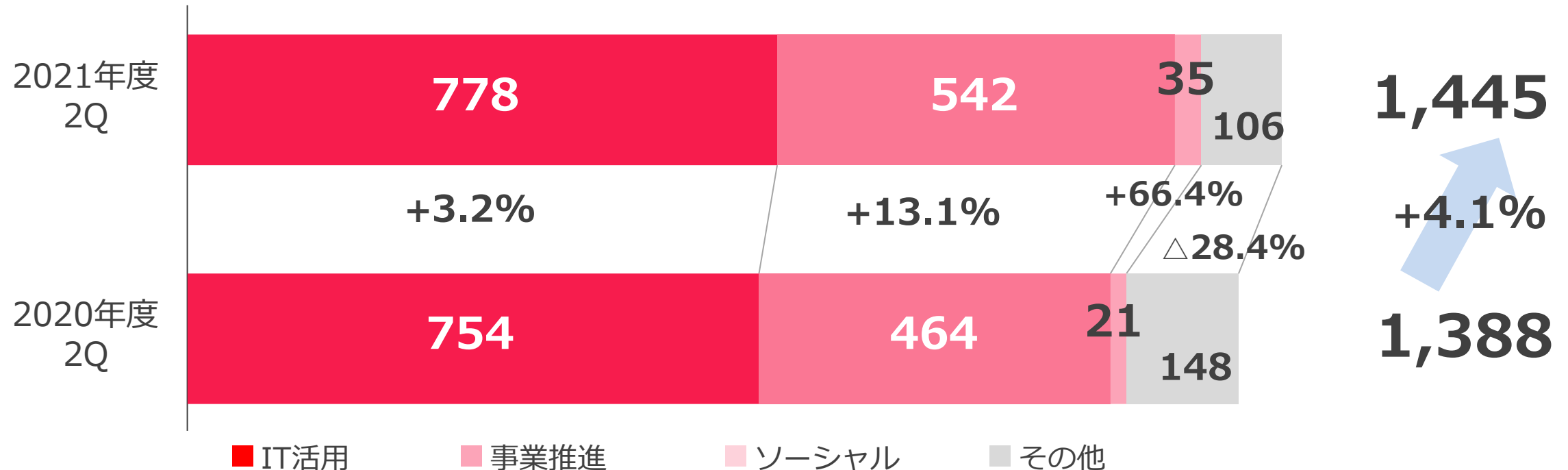
クラウドサービス 売上の内訳

- ・ IT活用クラウド事業：DX支援、リモートワーク推進などの主力サービス売上が堅調に推移。
- ・ 事業推進クラウド事業：人材派遣や人事管理向けのサービス売上が堅調に推移。
- ・ ソーシャルクラウド事業：交通系IoTサービスのB2G※戦略が奏功し、売上が伸張。

※Business to Government（自治体、行政府）の略

売上高

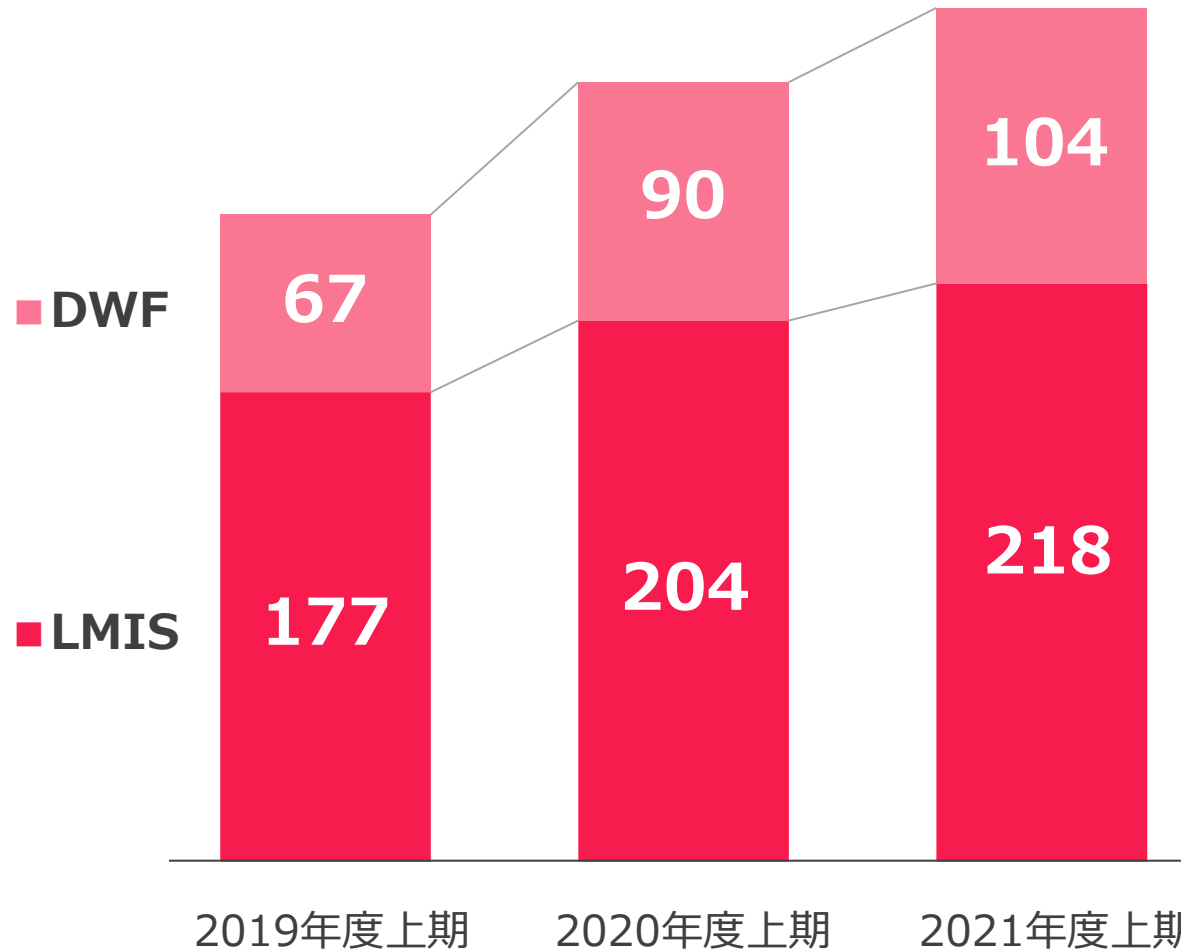
（単位：百万円）



IT活用クラウド事業における主力サービスの業績推移

売上高

(単位：百万円)



2021年度上期の動向

■ DWF※	前年同期比 + 15.1%	平均成長率 + 24.5%
	コロナ禍におけるリモートワークを推進するサービスとして展開し、堅調に推移。他社クラウドサービスとの連携多数。	
■ LMIS	前年同期比 + 6.8%	平均成長率 + 11.0%
	DXを推進する企業において、サービス品質のマネジメントや顧客満足度向上の高まりを受け堅調に推移。	

※DWF (Digital Workforce)

クラウドサービス 営業損失の増減要因

営業損失

(単位：百万円)

2020年度2Q

2021年度2Q

△95

△73

23

△96

△167

- ・ IT活用クラウド事業における、主力サービスの増収効果
- ・ 事業推進クラウド事業における、主力サービスの増収効果

事業推進クラウド事業への開発投資、および新サービスの広告宣伝費の増加



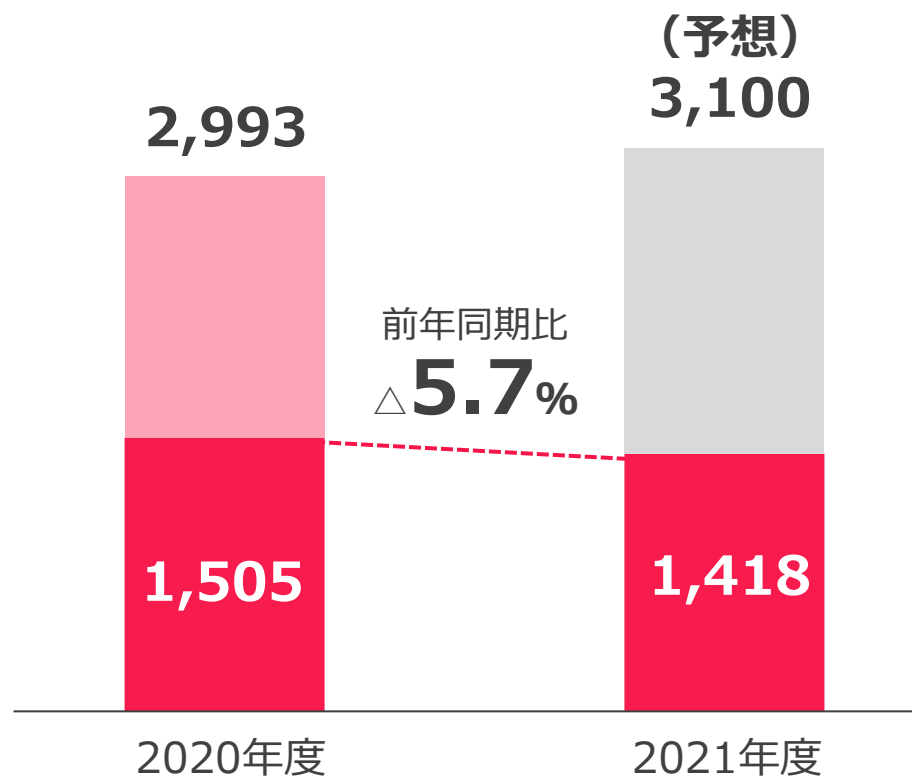
プロフェッショナルサービス

プロフェッショナルサービス 2Q業績概況

お客様企業における情報システム部門の変革ニーズを受け、システム運用コンサルティング案件やデータマネジメント案件の受注が堅調に推移。また、システムインテグレーション事業の一括請負型の案件が順調に推移し、収益性が改善。

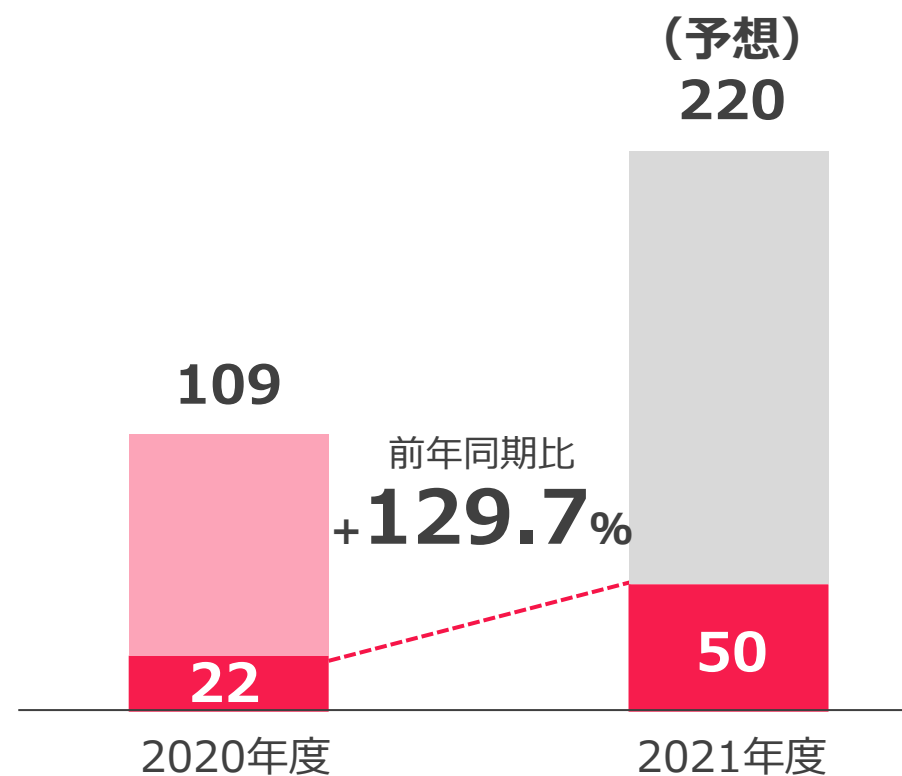
売上高

(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)



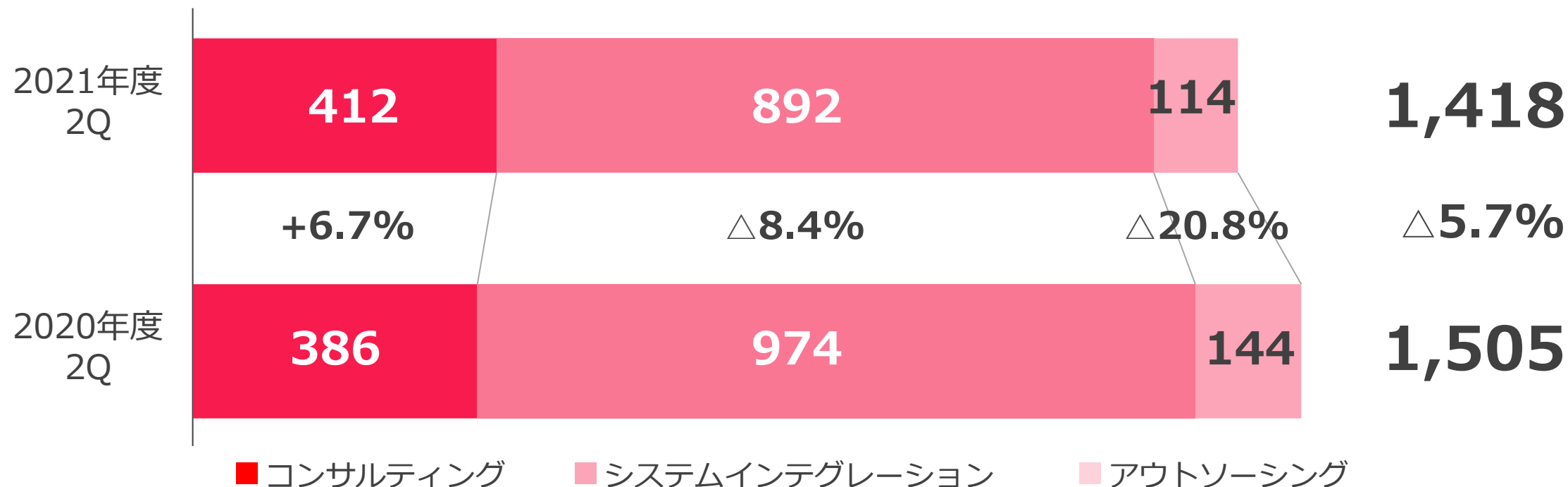
プロフェッショナルサービス 売上の内訳

- ・コンサルティング事業：データ活用やサービスマネジメント設計の引き合いが増加、堅調に推移
- ・システムインテグレーション事業：SMB※市場の開拓を狙うソリューション事業が伸び悩む
- ・アウトソーシング事業：新規獲得に苦戦、3Qより完全リモートサービスデスクソリューションを展開

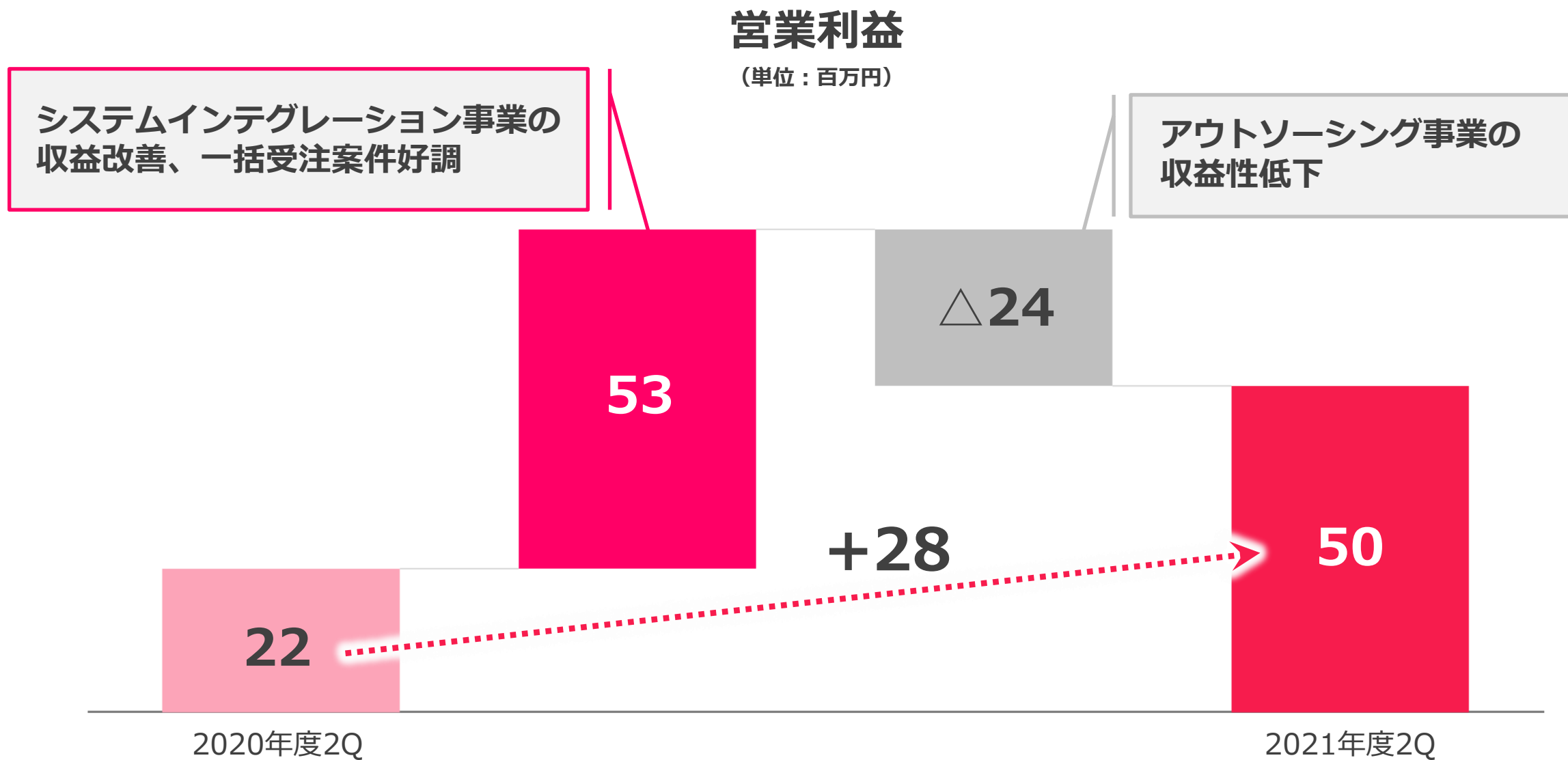
※Small and Medium Business（中堅・中小企業）の略

売上高

（単位：百万円）



プロフェッショナルサービス 営業利益の増減要因





中期経営計画（2021～2023）進捗状況

ユニリタグループの価値提供モデル

社会課題	一次産業の衰退	少子高齢化	地方創生	防災・減災対策	脱炭素社会への移行
事業課題	事業基盤強化・再編	市場開拓	新事業の開発	多様な働き方の導入	ガバナンス強化
IT課題	業務効率化・自動化	BCP対策	人財確保・育成	コスト削減	レガシー対策

サステナブルな社会基盤を支えるお客様のDXを支援するため
ユニリタグループの3つの強みを深化させた高付加価値なサービスを提供

事業セグメント	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-		
	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
	データマネジメント・サービスマネジメント・プロセスマネジメント		
強み			
経営基盤	技術基盤・人財基盤・財務基盤・ガバナンス		

中期経営計画の方針と重要戦略

基本方針

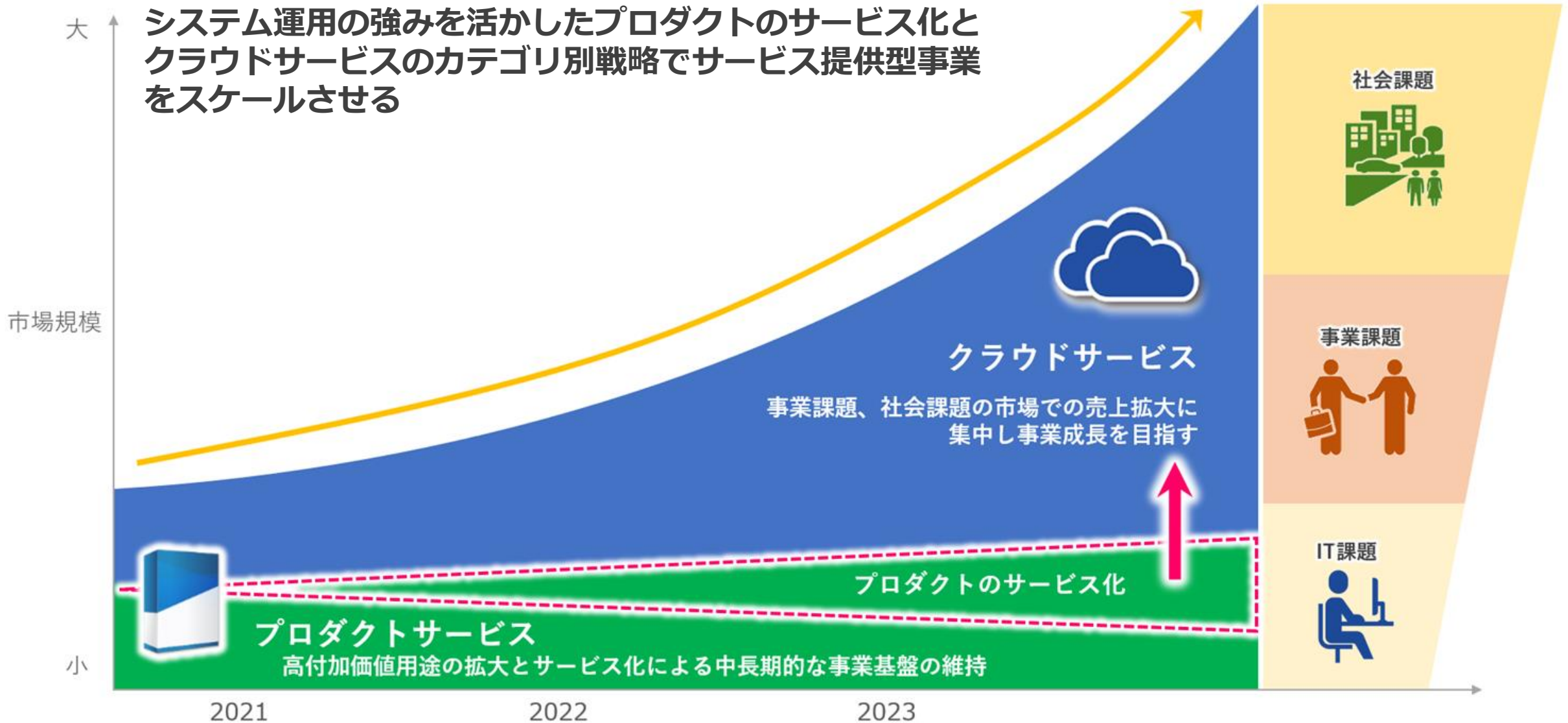
共感をカタチにし、ユニークを創造する
ITサービスカンパニーへ

売上:120億円以上、営業利益率:10%以上

重要戦略

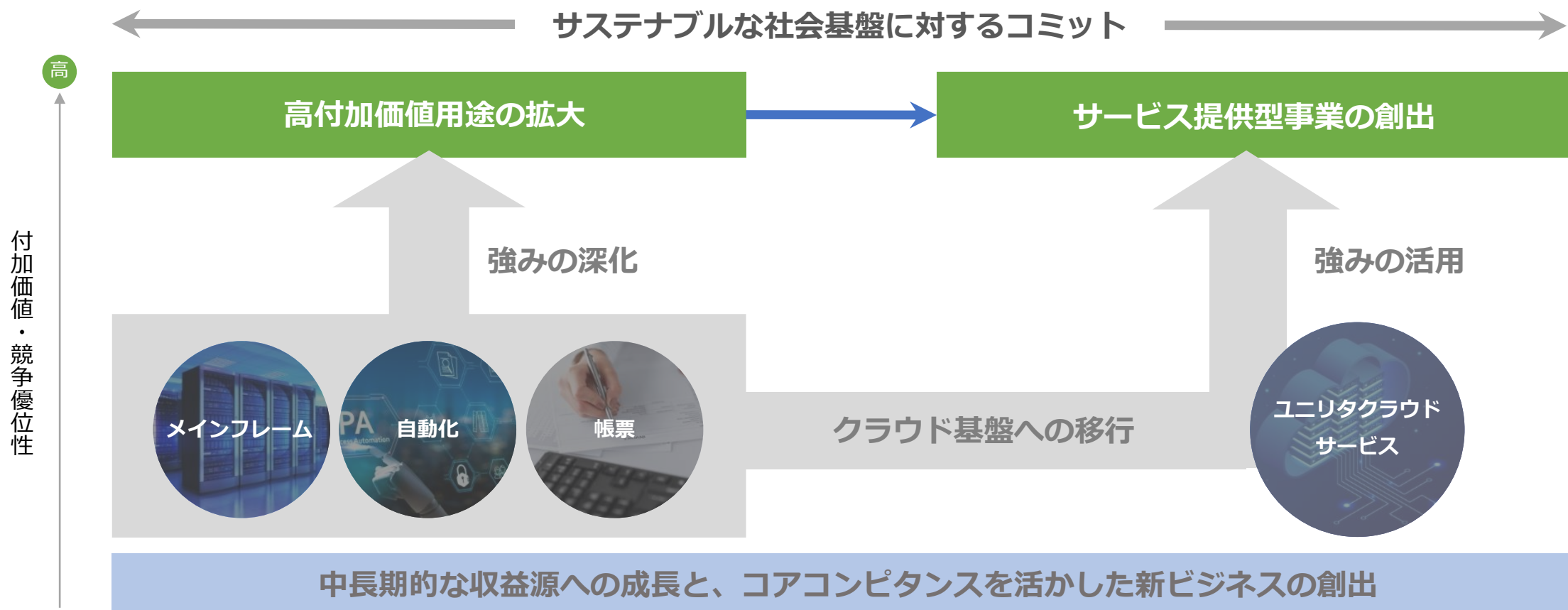
- ・ サービス提供型事業の創出
- ・ カテゴリ別戦略によるクラウドサービス事業の拡大
- ・ 新たな事業セグメントに対応したグループ機能の再編
- ・ 企業価値向上に向けた経営基盤の強化

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



サービス提供型事業の創出

システム運用領域に集中し、社会基盤を支えるお客様への高付加価値サービスを持続的に提供する。
自社開発製品の強みを活かし、所有型と利用型双方のニーズへ対応し、サービス提供型事業を創出する。



サービス提供型事業の創出 「まるっと帳票」

「紙」に依存したこれまでの業務



電子化されたこれからの業務



お客様の面倒な帳票業務をシステムごと「まるっと帳票」でクラウドリフト！



オフィスに出社しないと利用できない書類が山ほどある
保管場所の確保や整理、入れ替え作業など、書類の管理に追われている
プリンターの確保や維持、メンテナンスなどのコストが減らない

など、お客様の課題を解決！「まるっと帳票」導入企業様増加中！！

カテゴリ別戦略によるクラウドサービス事業の拡大

	IT活用クラウド	事業推進クラウド	ソーシャルクラウド
クラウドサービス※	◆LMIS (サービスマネジメントプラットフォーム) ◆Digital Workforce (リモートワーク推進サービス) ◆まるっとデータ変換・加工クラウドサービス (データ変換・加工処理・運用保守サービス)	◆DigiSheet (人材派遣業向け勤怠管理サービス) ◆らくらくBOSS (業務管理の統合ソリューション) ◆Blue Sheep (医療機器業界を始めとする、IoTビジネス業務支援サービス) ◆Growwwing (カスタマーサクセスの立ち上げと成長支援サービス)	◆位置情報サービス (バス検索、バスロケーション、接近情報サービス) ◆MANALIZE (運行状況調査レポートサービス) ◆アグリサービス (生育方法や予測、生産管理など農業技術のサービス化)
対象顧客	企業の情報システム部門	企業の事業部門・管理部門	企業の事業部門・自治体・公共機関
市場規模	小	中～大	大
セールス&マーケティング	対面営業による販売が中心	非対面営業による販売が中心	対面、非対面営業の混在
利用料単価	高	中～低	低
年平均成長率目標	10%以上	20%以上	30%以上
開発投資規模	小	中～大	中～大

※サービス名称：青文字は既存サービス、赤文字は新サービスおよび、開発中のサービス

事業推進クラウド事業のTOPIC

Canon

キヤノン IT ソリューションズ株式会社

WebPerformer



UNIRITA

株式会社ユニリタ

Ranabase

両社の強みと顧客基盤を組み合わせ、お客さまや社会の課題を解決する新しい価値を生み出すために、さまざまな分野で協業していく。

2021年10月7日 2社共同プレスリリース

お客さま自身による業務プロセスの可視化とアジャイル開発の内製化を支援する
「プロセス志向のアジャイル型ソリューション」



経営やビジネスの意思決定に有意なデータの取得・蓄積・活用ができない。
業務プロセスやデータが拠点、事業、部署毎にバラバラなため標準化ができない。
業務の可視化や分析、システム化を企画・推進できる人材がない。

など、お客様の課題を解決！

ソーシャルクラウド事業のTOPIC

地方創生



UNIRITA
GROUP

- ・ 利用者の利便性の向上と移動体事業のDXを推進
- ・ 自治体などの行政機関と連携し、人の流動性を高め、地域経済を活性化
- ・ データサイエンスとMaaSの普及による環境負荷の軽減
- ・ 最適化された移動体験を提供

公共交通の
可視化

不安の解消
利便性向上

TOPIC

データ収集
および分析

TOPIC

交通網整備
最適化

バス車内のCO2濃度測定・予測サービスの提供

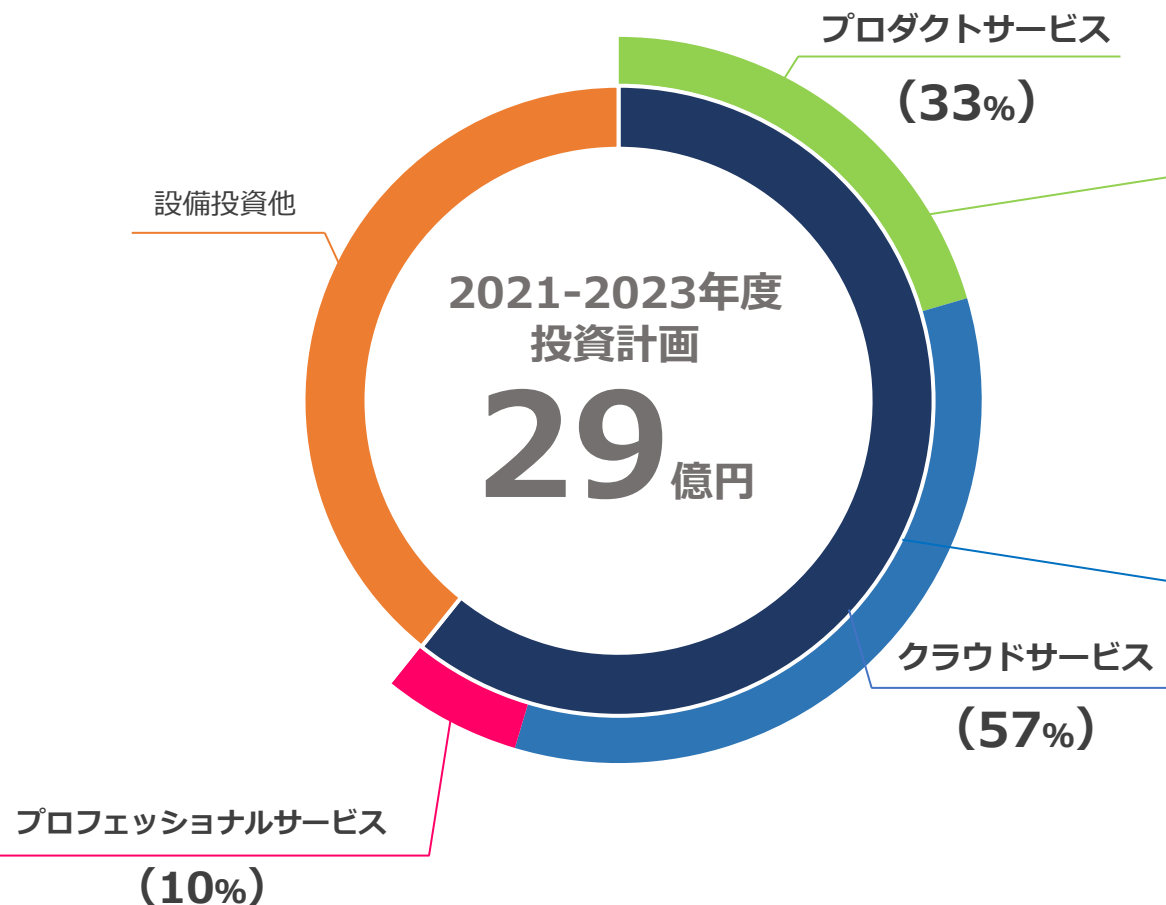
コンパクトシティ実現へ小松市、日野自動車と協業

地方創生

コンパクトシティの
実現と地域活性化

中期経営計画投資配分と2021年度上期の概況

3カ年の投資計画



2021年度上期の概況

1.1 億円

- ・ 帳票プロダクトのサービス化、機能拡張
- ・ グループ子会社の新製品開発

3.3 億円

- ・ IT活用クラウドサービス事業、および事業推進クラウドサービス事業におけるサービス群の機能拡張
- ・ サブスクリプション販売、およびサービス利用状況管理システムの開発
- ・ ソーシャルクラウドサービス事業における新サービス開発



資本施策

資本施策

■ 自己株取得について

主要株主が保有する当社株式145,000株を自己株式として取得。
(ToSTNet-3により11月11日に取得)

■ 自己株消却について

今般の取得により増加した自己株式の一部を消却。
消却予定株数は、500,000株（消却前対発行済比5.88%）
消却予定日は11月30日
これにより消却後の自己株式は474,967 株（消却後発行済比5.93%）
発行済株式総数は、8,500,000株⇒8,000,000株となる。

(参考) ※9.30現在 自己株数：829,967株（発行済株式比率 9.76%）

※取得実施後の自己株数：974,967株（発行済株式比率11.47%）



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～

Copyright © UNIRITA Inc. All rights reserved.