

# 2022年度（2023年3月期）通期決算説明資料

UNIRITA

株式会社ユニリタ（証券コード：3800）

2023年05月12日



# 業績報告

## ● 業績報告

- 業績ハイライト
- 2022年度 通期連結業績
- 営業利益の増減要因

## ● 事業セグメント別業績報告

- プロダクトサービス概況
- クラウドサービス概況
- プロフェッショナルサービス概況

# 業績ハイライト

---

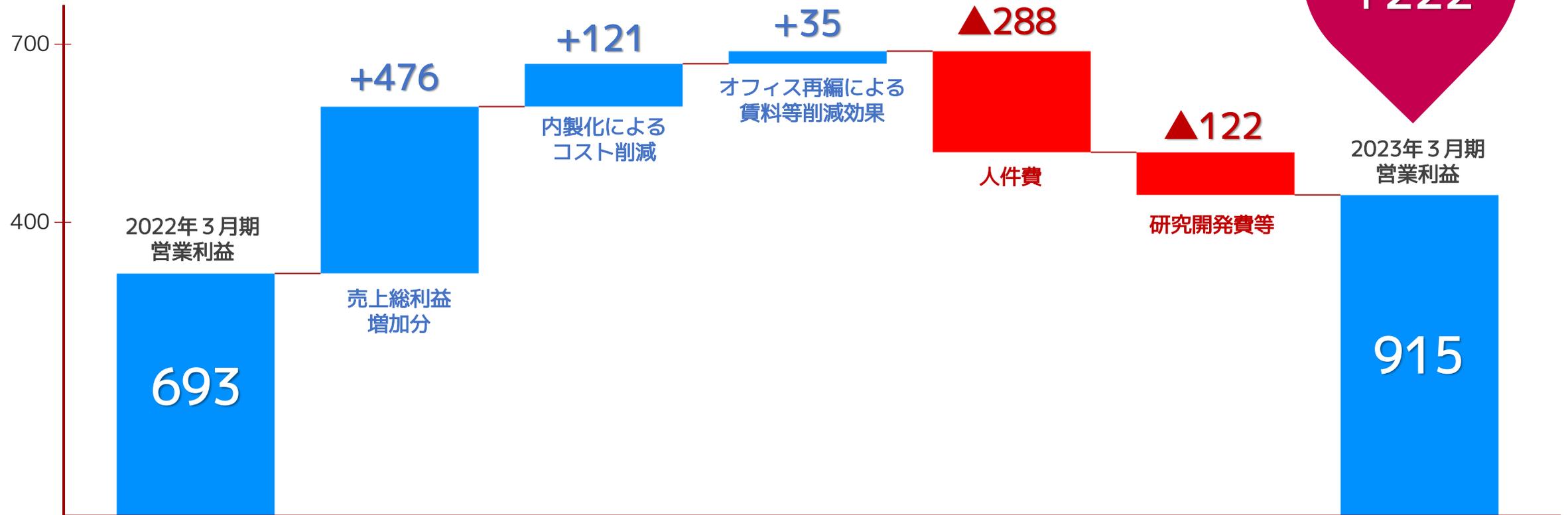
- 前期比増収増益、計画値を超過達成
- プロダクトサービス、ビジネスモデルのサービス化堅調
- クラウドサービス、IT活用クラウドを軸に増収、損益改善
- プロフェッショナルサービス、DX投資を追い風に増収増益

# 2022年度 通期連結業績

業績	2021年度	2022年度		2022年度	
	通期実績	通期実績	前期比	通期計画値	達成率
売上高	10,441	11,549	+10.6%	10,900	106.0%
営業利益	693	915	+32.1%	750	122.3%
営業利益率	6.6%	7.9%	+1.3pt	6.9%	+1.0pt
経常利益	828	1,132	+36.7%	865	130.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	522	752	+44.1%	565	133.2%

# 業績報告 - 営業利益の増減要因 -

(単位：百万円)



- 増加要因：全セグメント増収に伴う売上総利益の増加
- 増加要因：保守サポート等の内製化推進による外注費削減効果
- 減少要因：賃金改善動向に伴う人件費増、および農業IT、データサイエンス領域の研究開発費増

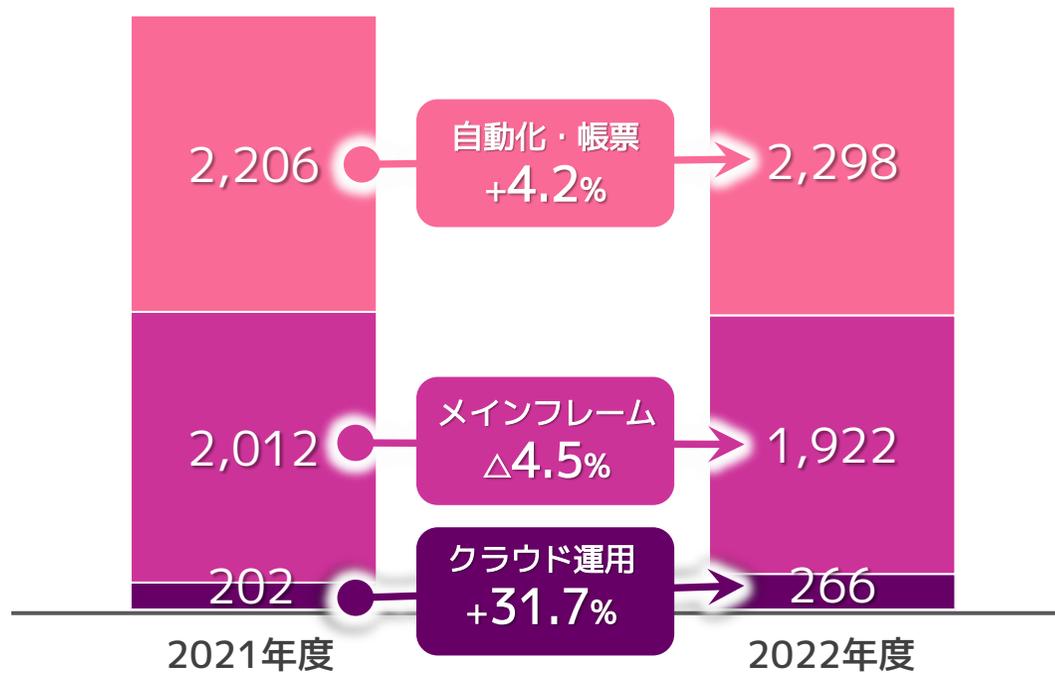
# 事業セグメント別業績概況

(単位：百万円)	2021年度		2022年度			2022年度	
	通期実績	上期実績	下期実績	通期実績	前期比	通期計画値	達成率
<b>売上高</b>							
プロダクトサービス	4,420	2,208	2,279	4,488	+1.5%	4,384	102.4%
クラウドサービス	2,958	1,562	1,747	3,310	+11.9%	3,252	101.8%
プロフェッショナルサービス	3,062	1,668	2,081	3,750	+22.5%	3,264	114.9%
<b>営業利益</b>							
プロダクトサービス	1,254	536	556	1,093	▲12.8%	950	115.1%
クラウドサービス	▲365	▲154	▲42	▲197	—	▲28	—
プロフェッショナルサービス	84	65	232	298	+253.0%	203	146.9%

# プロダクトサービス -ビジネスモデルのサービス化堅調-

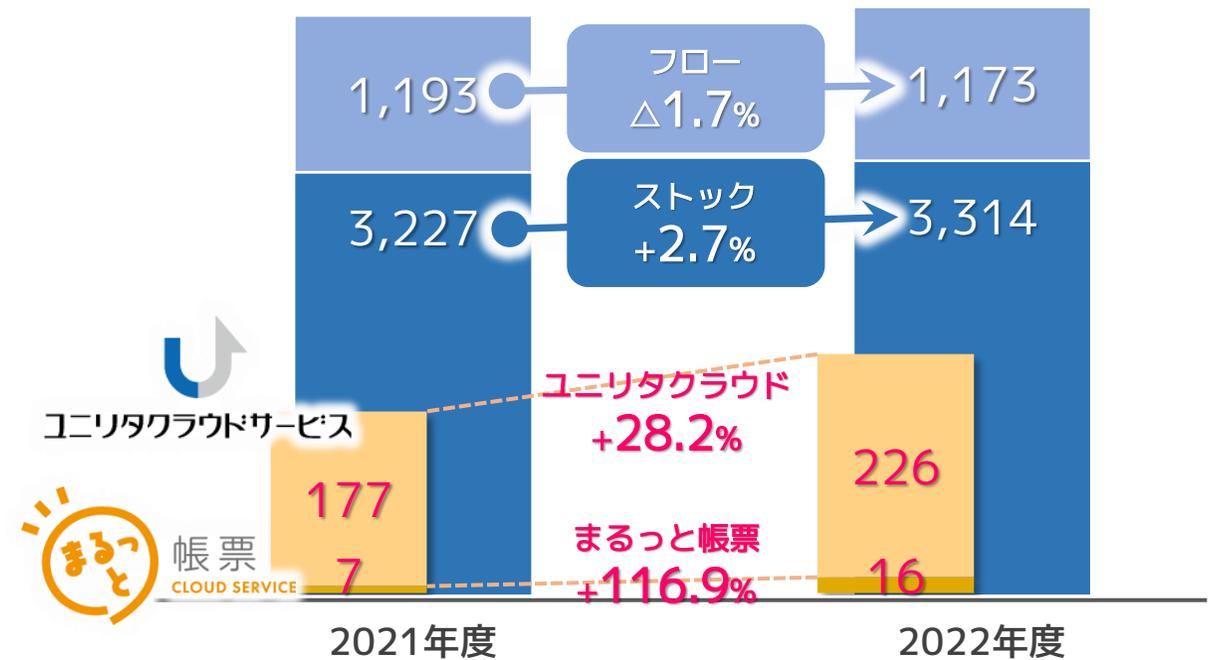
## 【売上高推移】

(単位：百万円)



## 【売上構成推移】

(単位：百万円)



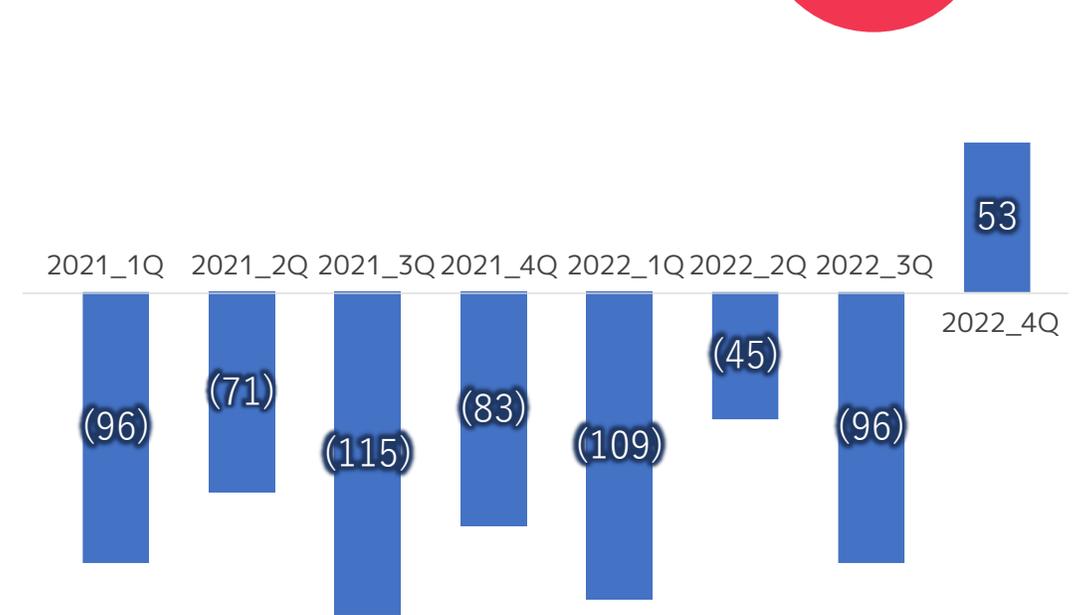
- 自動化・帳票：プロアクティブな営業活動でシステム更改や再構築によるクラウドリフトなどの提案機会が増加、法改正に伴う電子化対応の動きを追い風に、「まるっと帳票」が堅調に立ち上がる
- クラウド運用：基幹システムのクラウドリフトニーズの増加に伴い、「ユニリタクラウド」も伸長
- メインフレーム：市場が縮小傾向にあるものの、堅実に売上・利益を確保

# 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)



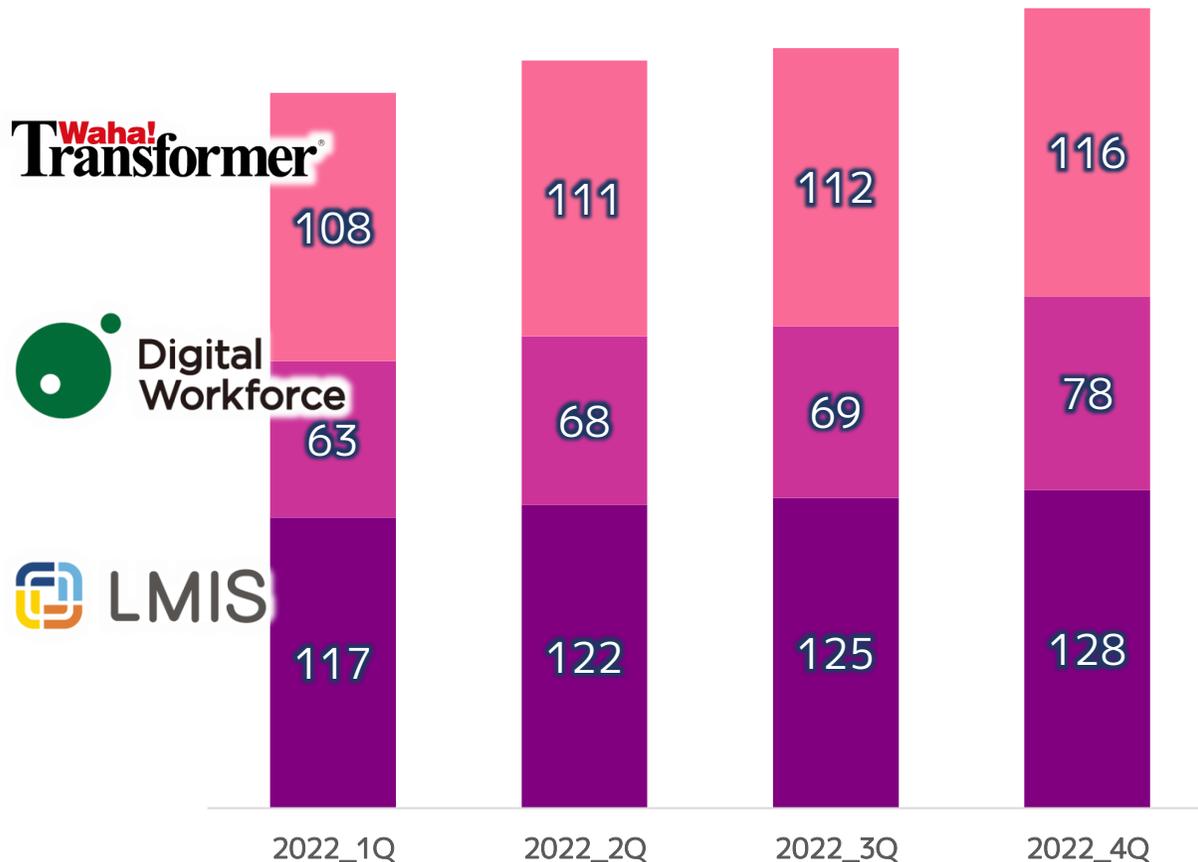
## 【損益推移】 (単位：百万円)



- IT活用クラウド：企業のDX投資を背景に、情報システム部門向けサービスが好調
- 事業推進クラウド：通勤費管理クラウドサービスや人材ビジネス向け人事管理クラウドサービスが伸長
- ソーシャルクラウド：移動体IoTで支援するサービスについて、交通に関する課題を抱える自治体向けへ販売戦略を転換し受注増加。収益面の回復に課題を残す。

# 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2022年度の動向】

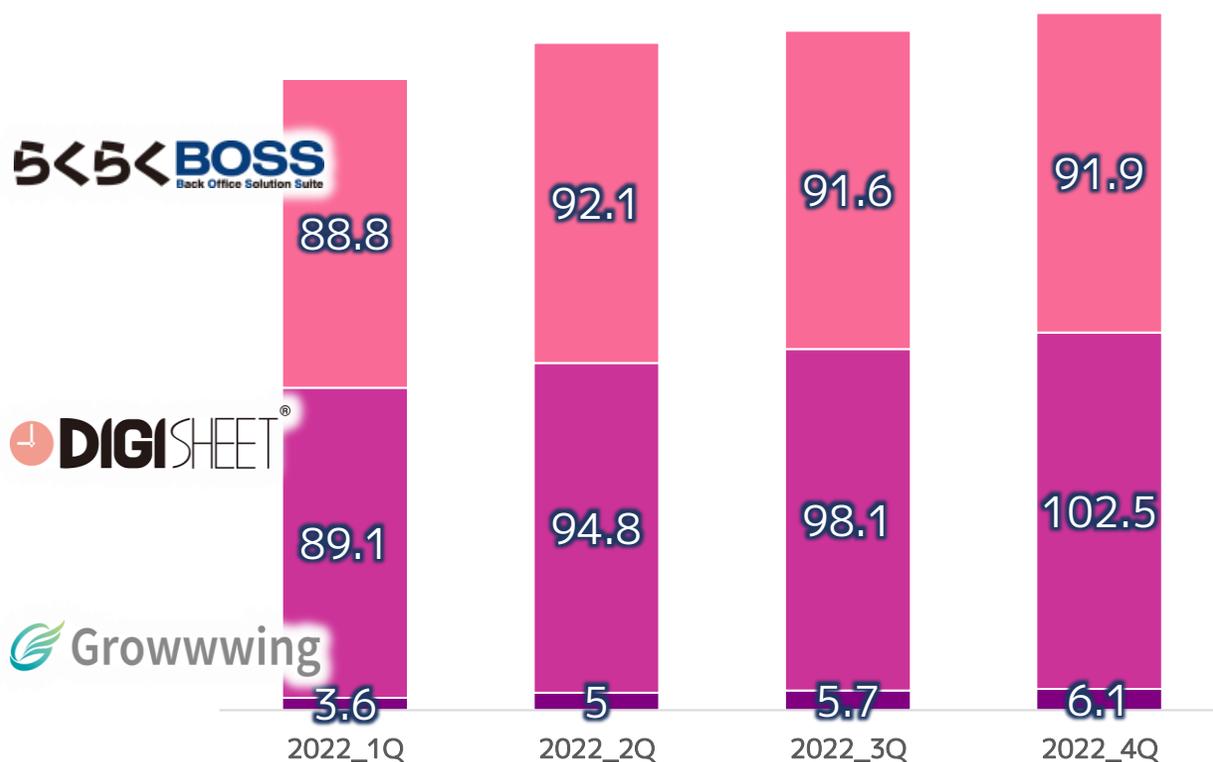
※ ( ) 内数値 単位：百万円

<p>Waha! Transformer</p> <p>データ加工・連携 クラウドサービス</p>	<p>前期比成長率 +<b>8.6%</b> (2021年：412 / 2022年：448)</p> <p>データマネジメントに取り組む企業の増加に伴い、ETLツール需要の拡大</p>
<p>Digital Workforce</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 +<b>28.5%</b> (2021年：217 / 2022年：279)</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、大規模受注が増加、大幅伸長</p>
<p>LMIS</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 +<b>13.9%</b> (2021年：433 / 2022年：494)</p> <p>サービスマネジメントの重要性の高まりを受け、ITベンダーやアウトソーサーからの需要拡大により伸長</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2022年度の動向】

※ ( ) 内数値 単位：百万円

 通勤費管理 クラウドサービス	前期比成長率 + <b>6.7%</b> (2021年：341 / 2022年：364) スマホ申請オプションをリリース、既存ユーザの利用者数アップや、新規マーケット獲得のための提案が増加
 人材ビジネス向け 人事管理 クラウドサービス	前期比成長率 + <b>19.5%</b> (2021年：321 / 2022年：384) (株) アスペックスと(株) ビジネスアプリケーションの統合とサービス連携によるシナジー効果で伸長
 LTV※を最大化する カスタマーサクセスサービス	前期比成長率 + <b>129.3%</b> (2021年：8 / 2022年：20) 顧客基盤を活かし、エンタープライズ企業アプローチを強化、案件単価上昇

※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)

ニセコエリア

MaaS導入に向けた広域交通事業

北海道全域の交通オープンデータ  
(GTFS-JP)整備事業

石川県小松市 (データ分析)

四国 複数自治体にて  
分析前の可視化事業

千葉県庁と  
小湊鐵道(株)  
(データ分析)

横浜みなとみらい  
(データ分析)

鹿児島県・佐賀県  
乗合バス事業者向けサービス

※非公開の地域・自治体を含む

## 【日経メディア掲載】

北海道ニセコエリア  
路線バス運行  
データ分析

日経産業新聞  
2023年2月14日

北海道ニセコエリアのバス走行データを基に、最適な路線やダイヤ改正案、運賃などを提案

「百度地図」向けに、北海道の最新交通データ提供サービスを開始

日本経済新聞  
2022年8月17日

Google Mapが使えない中国人観光客が持参するスマートフォンに対応

石川県小松市とコミュニティバスの運行効率を高めるための実証実験

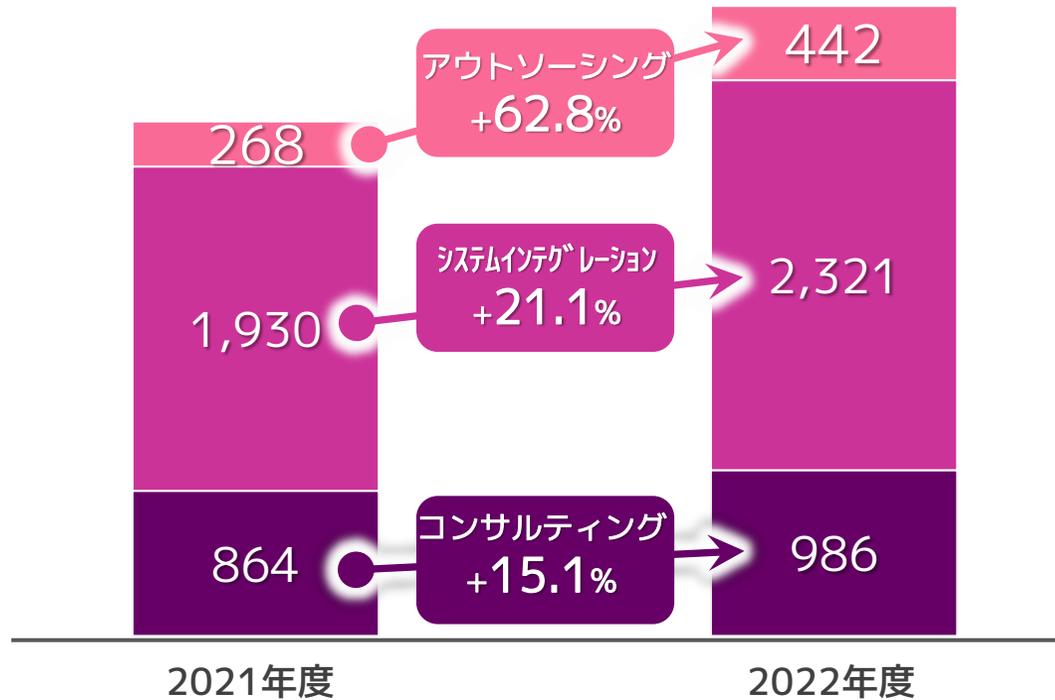
日本経済新聞  
2021年1月21日

石川県小松市のコミュニティバス車内にIoTセンサーを設置、運行ルートや乗客人数などのデータを分析

# 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 -

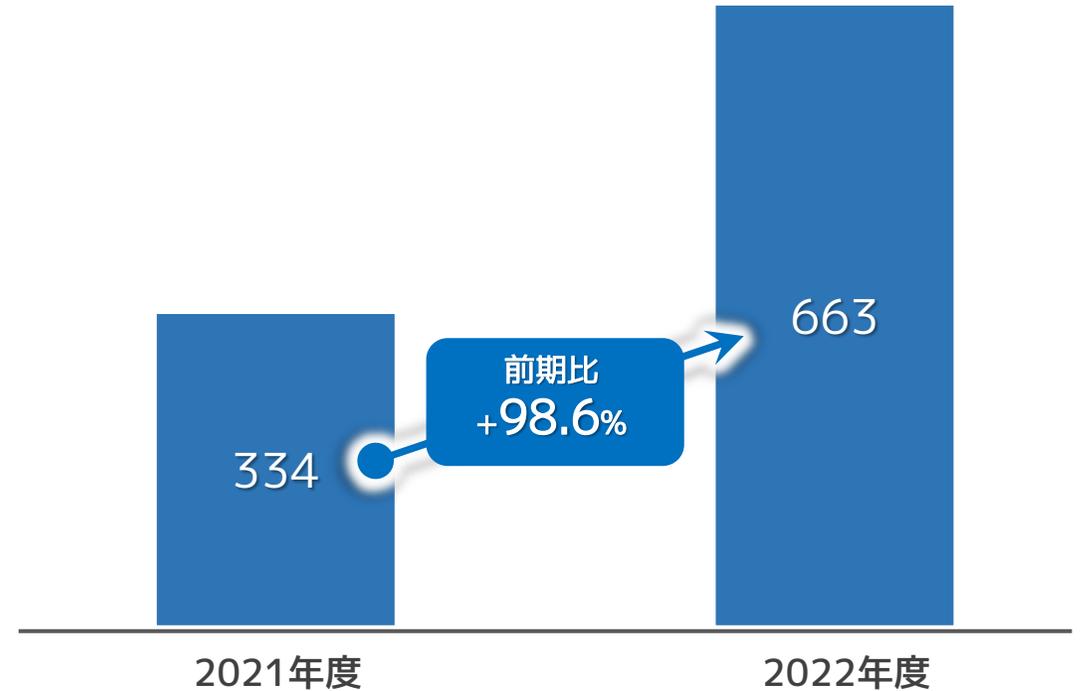
## 【売上高推移】

(単位：百万円)



## 【受注残高推移】

(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専門性が、DX投資ニーズにマッチし受注好調
- システムインテグレーション：グループ顧客基盤を活用した受注が増加、高収益型案件増加により利益率上昇
- アウトソーシング：DX推進を背景にIT人材確保や業務シフトの加速を受け、システム運用代行サービスが拡大

# 中計進捗 事業戦略

## ● 中期経営計画の進捗

- 基本方針と重要戦略
- 中期経営計画の計数目標（実績と予想）
- 事業カテゴリ別の進捗

## ● 事業セグメント別重点施策

- プロダクトサービス（成長要因）
- クラウドサービス（成長要因）
- プロフェッショナルサービス（成長要因）

## 基本方針

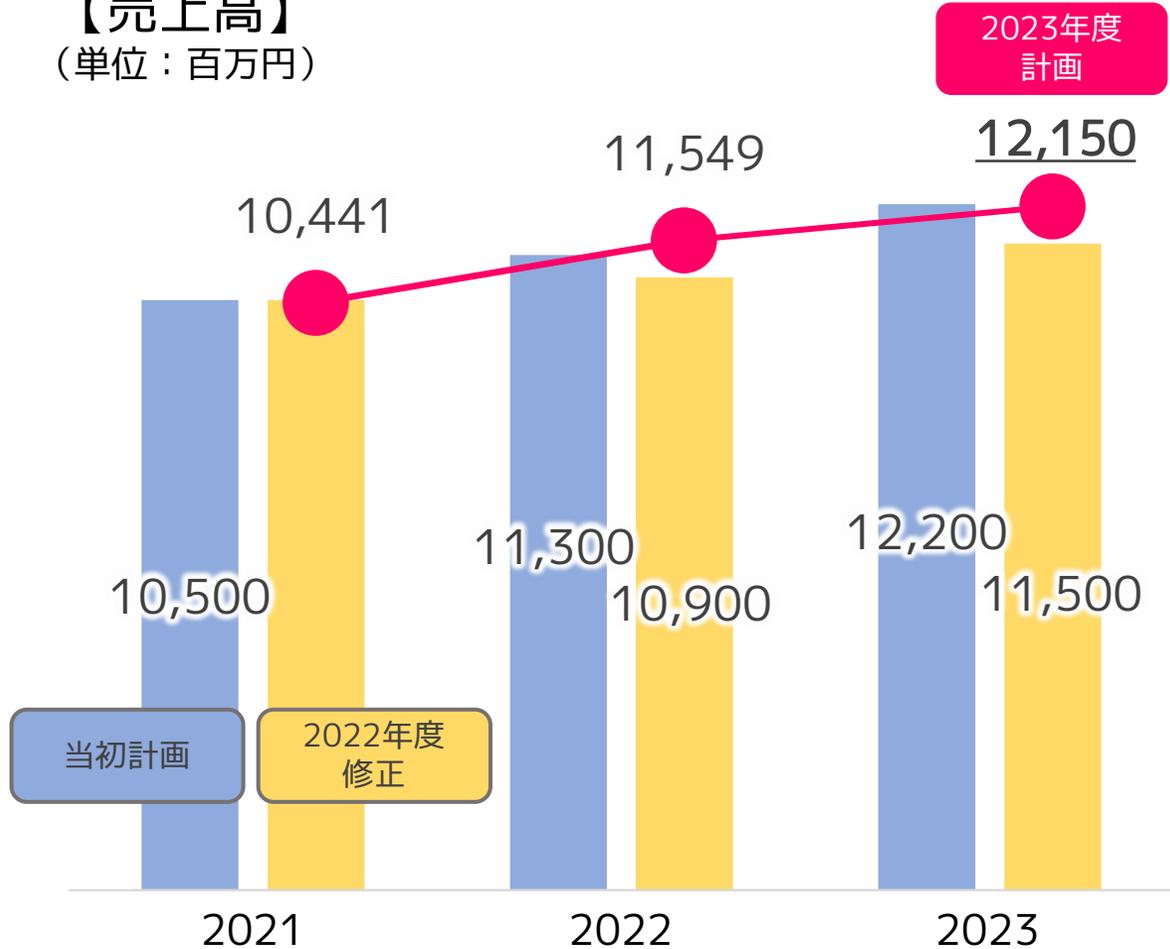
共感をカタチにし、ユニークを創造する  
ITサービスカンパニーへ

## 重要戦略

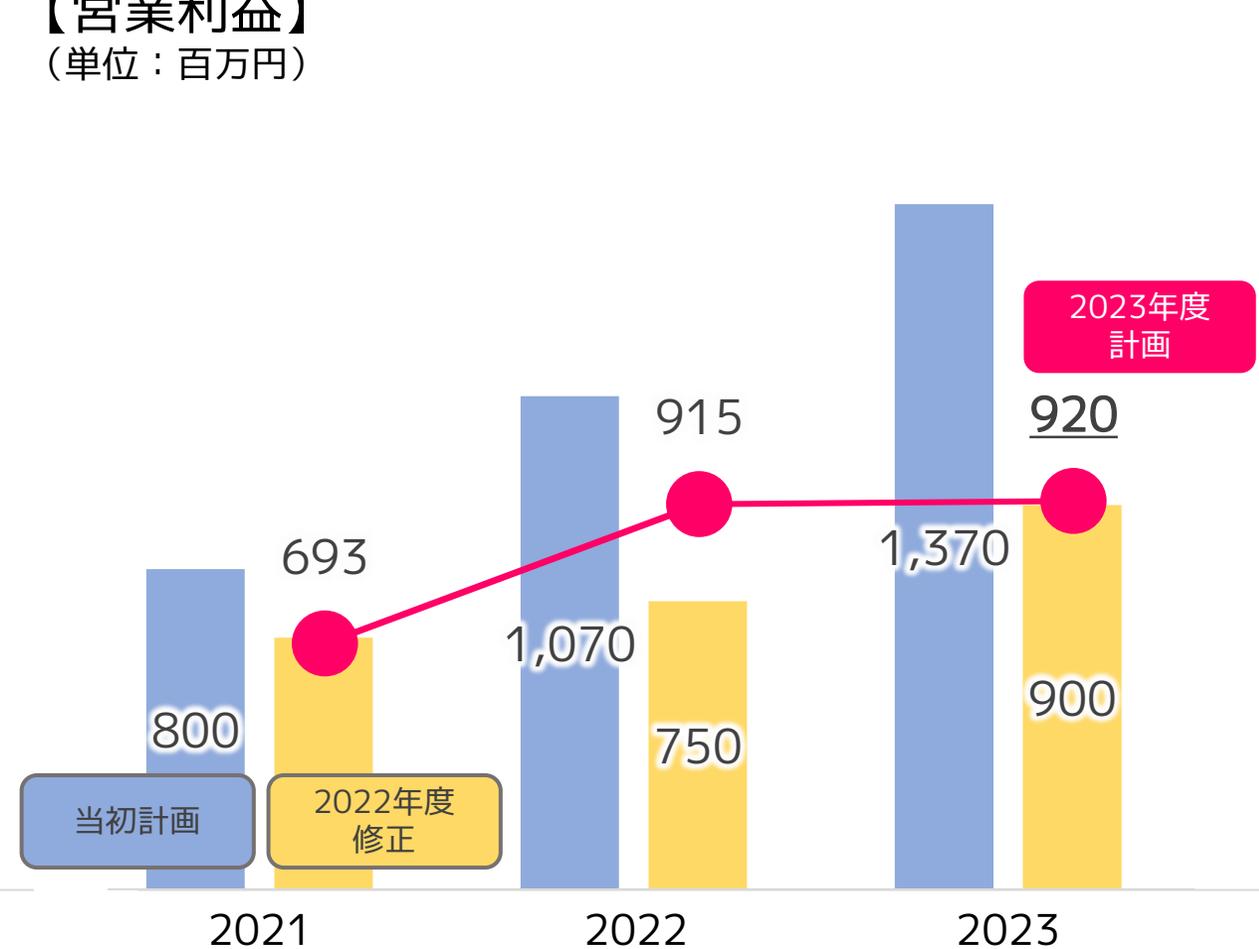
サービス提供型事業の創出  
カテゴリ別戦略によるクラウドサービス事業の拡大  
新たな事業セグメントに対応したグループ機能の再編  
企業価値向上に向けた経営基盤の強化

# 中期経営計画の計数目標 -実績と予想-

【売上高】  
(単位：百万円)

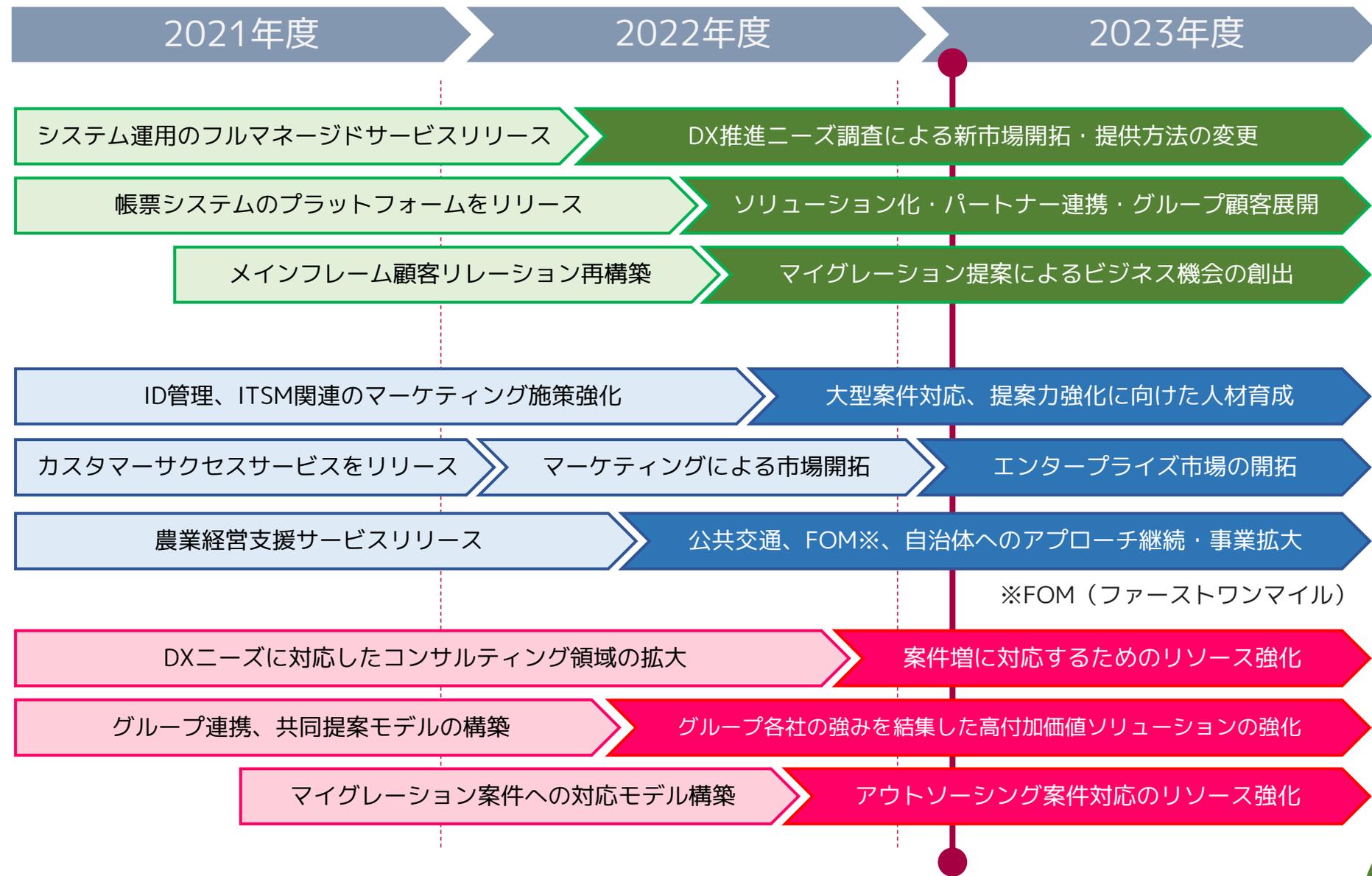


【営業利益】  
(単位：百万円)



- 売上高：企業のIT投資意欲は旺盛な推移を予測、良好な受注環境が維持され当初計画水準を想定
- 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計画

# 中期経営計画 -事業カテゴリ別進捗と今後の展開-



# プロダクトサービス（成長要因）

## お客様の課題

DX対応や電子帳簿保存法やインボイス対応などを背景に、企業の基幹帳票系システムのリプレイス案件が増加する中、エンタープライズ企業の複雑な帳票運用に、一般的なクラウドサービスでは対応が出来ない。

帳票用データ生成

帳票フォーム設計

大量印刷・仕分印刷

封入封緘

個社対応

配送・配信

法令対応・セキュリティ

電子化・ドキュメント管理



## 選ばれている理由

電子帳簿保存法やインボイス制度などの法令対応から、印刷、電子配信、お客様の業務に合わせた個別対応まで、帳票に関する運用業務を「まるっと」お引き受け。

最適なシステム構成設計や既存システムのクラウド移行支援はもとより、運用業務代行、業務分析、業務改善の提案、実施に至るまで対応するクラウドサービス。

# クラウドサービス（成長要因）

## お客様の課題

お客様企業におけるDX対応の内製化を背景に、従来のシステム運用業務のアウトソーシングニーズが加速、データセンター事業者のコンペや差異化にITサービスマネジメントが重視されている。

設計・導入コンサル

システム評価・分析

サーバ設置・構築

アプリケーション提供・保守

個社対応

保守・運用

法令対応・セキュリティ

ヘルプデスク



## 選ばれている理由

ユーザ企業で、利用されている様々な業務システムや他社アプリケーションと幅広く連携できる拡張性に加え、連携に必要な技術支援もご提供。

多数のユーザ企業への導入実績に基づく、ITサービスマネジメント構築ノウハウとクラウド型データセンター事業者としての知見で、お客様をご支援。

# プロフェッショナルサービス（成長要因）

## お客様の課題

VUCA、地政学的リスク、資材高騰などを背景に、新たなビジネス創出の高まりを受ける中、自社の顧客基盤を有効活用したいが、データがバラバラ、類似する大量データ、分析ノウハウが無い

アーキテクチャー構想

基幹システム再構築

顧客コードの統一

データ整備

データ連携

法令対応・セキュリティ

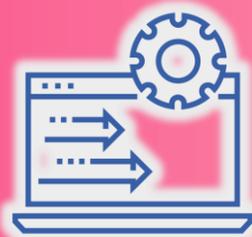
データサイエンティスト育成



Consulting



System Integration



## 選ばれている理由

DX対応や新ビジネスの創出に不可欠なデータ&ITサービスマネジメント専門のコンサルから、設計、開発、人材育成、アウトソーシングまでご支援。

要件定義から保守までの一貫したスクラッチ開発とパッケージやクラウドサービスをベースとしたソリューションで、効率的かつニーズに合わせてご提案。

# 経営基盤 の強化

- 人的資本の観点からの人材投資
  - 人材育成および社内環境整備への取り組み方針
  - 方針に基づく具体的な施策
  
- 経営戦略
  - 経営戦略本部新設とミッション

# 人材育成および社内環境整備への取り組み方針



# 方針に基づく具体的な施策

## 経営戦略実現人材の育成

～能力・成果主義体制の重視～



- ・ 賞与、昇格の評価基準見直し
- ・ グループ内の人事制度標準化
- ・ 福利厚生の見直し
- ・ 次世代幹部向け研修
- ・ 階層別研修等の拡充
- ・ 課題解決力強化研修等の充実

## 自律イノベーション人材の育成

～多様な個の潜在能力を引き出す～



- ・ ハンズオンチャレンジ（新規事業化挑戦）
- ・ アプデワーク（副業解禁）
- ・ ジョブローテーション
- ・ 創造性、事業計画力強化研修
- ・ 新卒採用女性比率向上
- ・ 女性活躍に向けた研修
- ・ シニアのリスキリング

## 企業文化の醸成

～持続的に成長するグループ経営基盤～



- ・ ハイブリッド型勤務の推進
- ・ 社員参加型イベント活性化
- ・ CREDO、コンプライアンス研修等の計画的な実施
- ・ フルフレックスタイム導入
- ・ 育児休業支援
- ・ シニア・障害者雇用の推進

# 経営戦略本部新設とミッション



全てのステークホルダーに分かりやすく発信

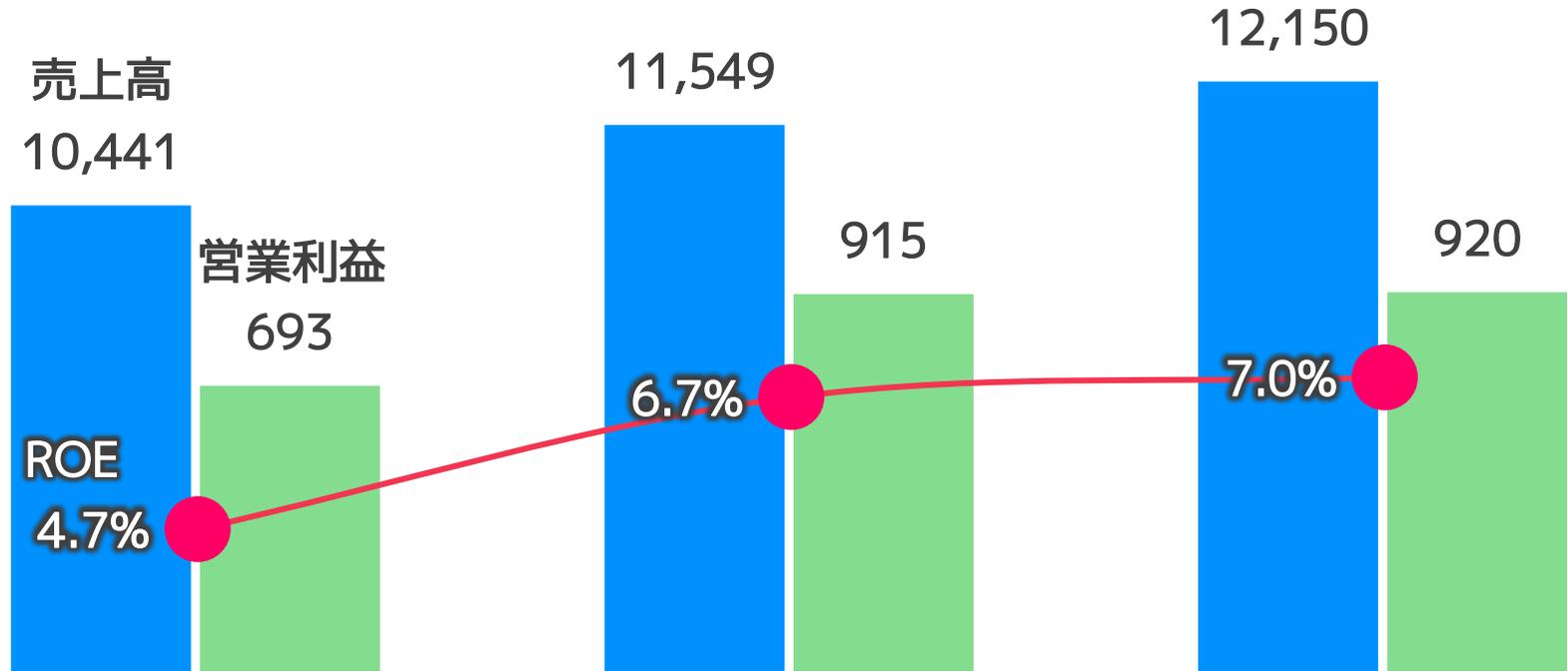
# 計数計画 株主還元

- 計数実績および計画
- 株主還元方針

UNIRITA

# 計数実績および計画

(単位：百万円)



2021年度

2022年度

2023年度 (計画)

売上高 (百万円)

10,441

11,549

12,150

営業利益 (百万円)

693

915

920

営業利益率

6.6%

7.9%

7.6%

当期純利益 (百万円)

522

752

800

ROE

4.7%

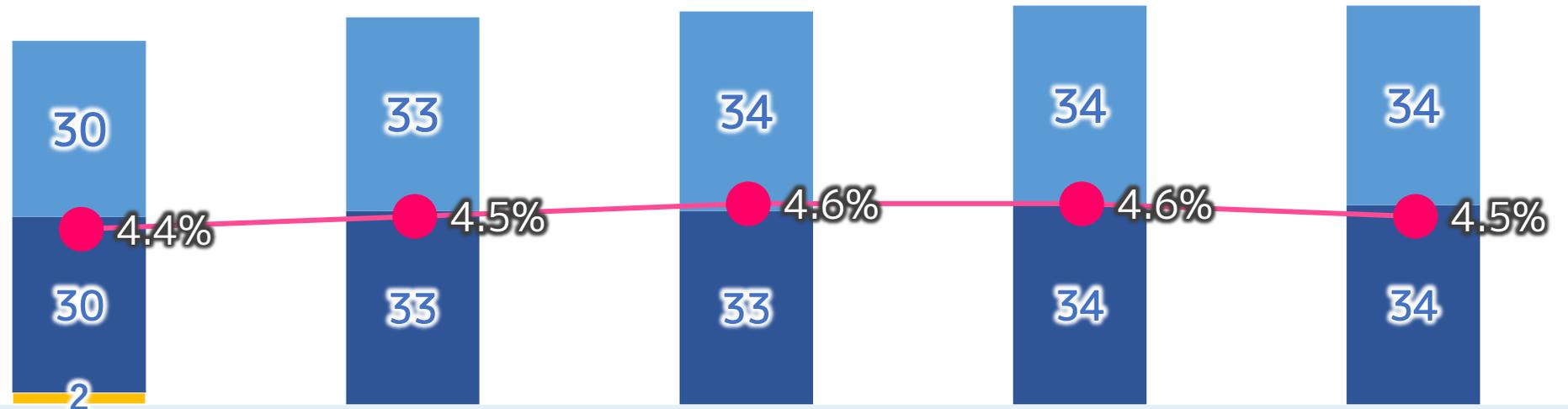
6.7%

7.0%

# 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、株式報酬に充当するほか適宜消却を実施

(単位：円)



(1株あたり)

	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度 (計画)
中間配当	30円	33円	33円	34円	34円
期末配当	30円	33円	34円	34円	34円
特別配当	2円	-	-	-	-
DOE	4.4%	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～

### <本資料に関する注意事項>

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、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。