

2024年3月期 通期 決算補足説明資料



株式会社ユニリタ (証券コード：3800)

2024年5月14日



● 業績報告

- 業績ハイライト
- 2024年3月期 通期連結業績概況
- 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

● 通期業績予想

● 株主還元の方針と計画

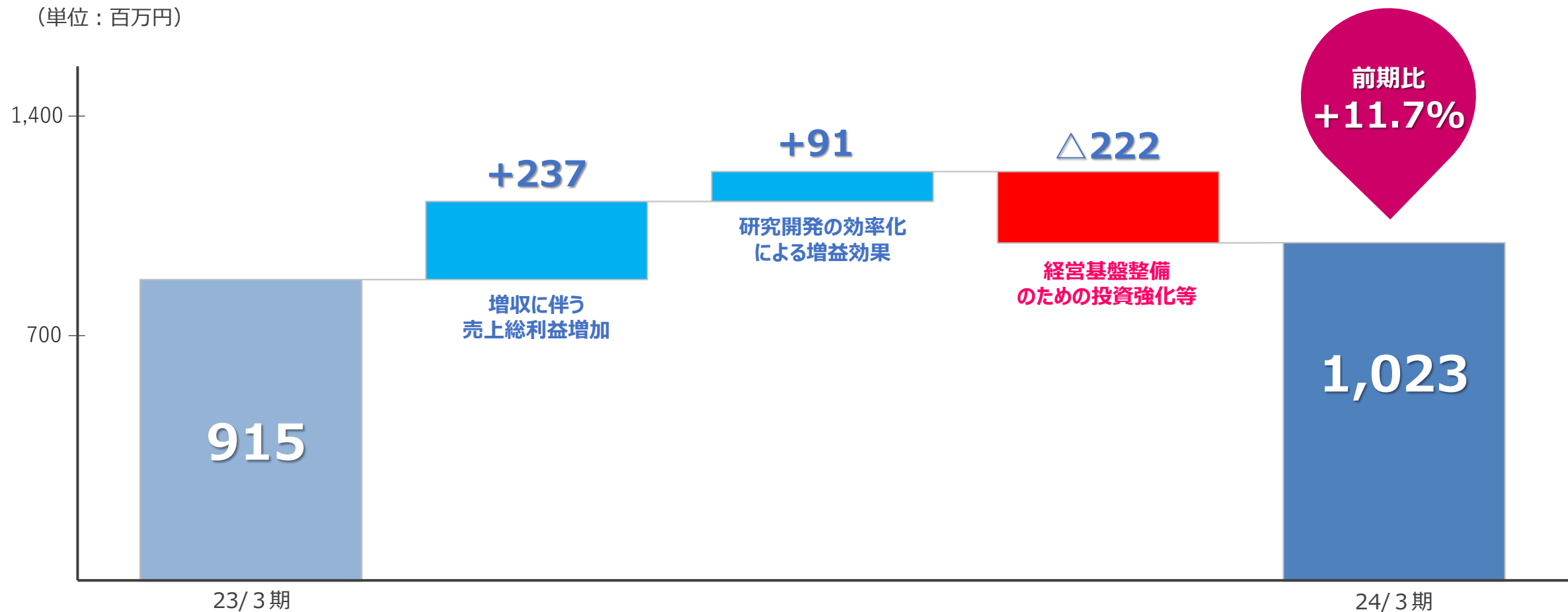
- **前期比、売上高+3.7%、営業利益+11.7%、営業利益率8.5%（+0.6pt）**
期初予想に対し、売上高98.6%、営業利益111.2%の達成
- **営業利益増は、プロダクトサービスとプロフェッショナルサービスの増収効果およびクラウドサービスの収益改善効果**
- **配当金は期初計画通り年間配当金68円**

業績報告 - 2024年 3 月期 通期の連結業績概況 -

業績	23/ 3 期	24/ 3 期		24/ 3 期	
	通期実績	通期実績	前期比 増減率	通期計画値	達成率
売上高	11,549	11,982	+3.7%	12,150	98.6%
営業利益	915	1,023	+11.7%	920	111.2%
営業利益率	7.9%	8.5%	+0.6pt	7.6%	+0.9pt
経常利益	1,132	1,164	+2.8%	1,050	110.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	752	815	+8.4%	800	102.0%

営業利益の増減要因

(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
- 経営基盤整備のための投資強化やグループでの事業活動を活性化するための費用の増加

- **プロダクトサービス、自動化・帳票事業が前期比 + 30.1%の増益**

自動化・帳票事業が増収増益
メインフレーム事業も堅調に利益を確保

- **クラウドサービス、営業利益は前期比 1 億70百万円的大幅改善**

主力サービス群が増収増益。IT活用クラウドが黒字化
人材派遣業界の活況を受け、人事管理クラウドサービスが事業推進クラウドを牽引

- **プロフェッショナルサービス、DX投資を追い風に堅調に推移**

当社グループの強み、データ&サービスマネジメントを支援するコンサルティング事業が堅調に推移
システムインテグレーション事業の高収益モデルへの転換により収益力が向上、営業利益を牽引

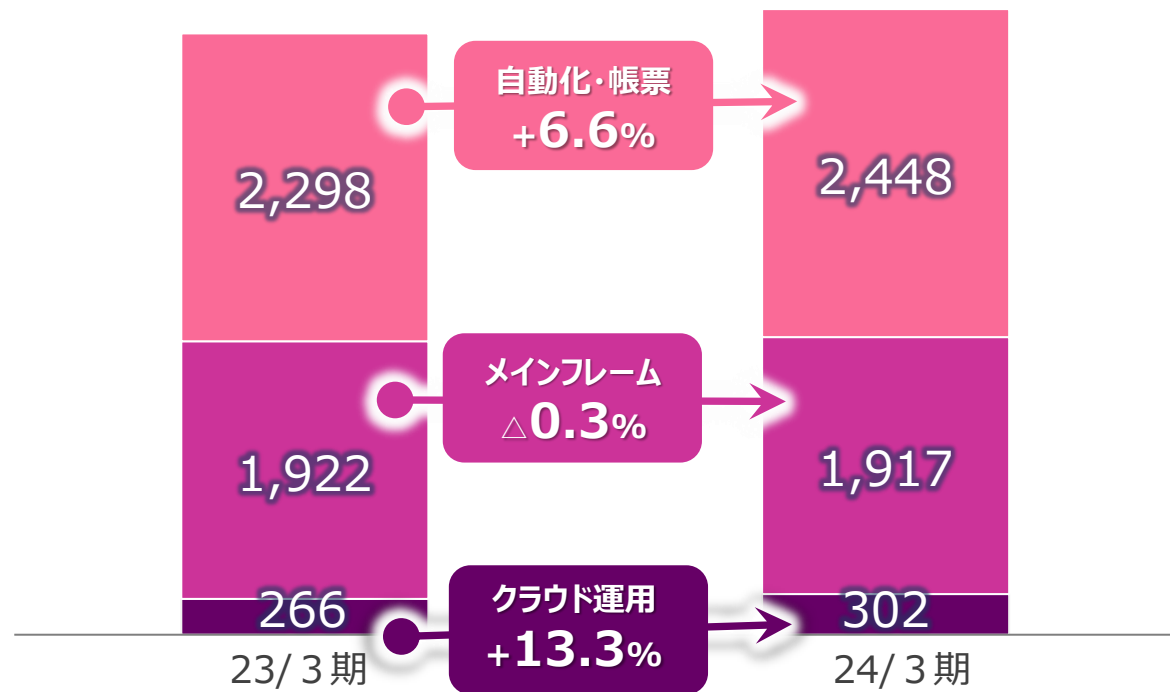
事業セグメント別業績概況

(単位：百万円)	23/3期	24/3期				24/3期	
	通期実績	上期実績	下期実績	通期実績	前期比 増減率	通期計画値	達成率
売上高							
プロダクトサービス	4,488	2,239	2,428	4,668	+4.0%	4,550	102.6%
クラウドサービス	3,310	1,637	1,732	3,369	+1.8%	3,800	88.7%
プロフェッショナル サービス	3,750	2,050	1,893	3,944	+5.2%	3,800	103.8%
営業利益							
プロダクトサービス	1,093	525	626	1,152	+5.4%	920	125.2%
クラウドサービス	▲197	▲10	▲15	▲26	—	87	—
プロフェッショナル サービス	298	179	190	369	+24.0%	300	123.3%

プロダクトサービス - ビジネスモデルのサービス化堅調 -

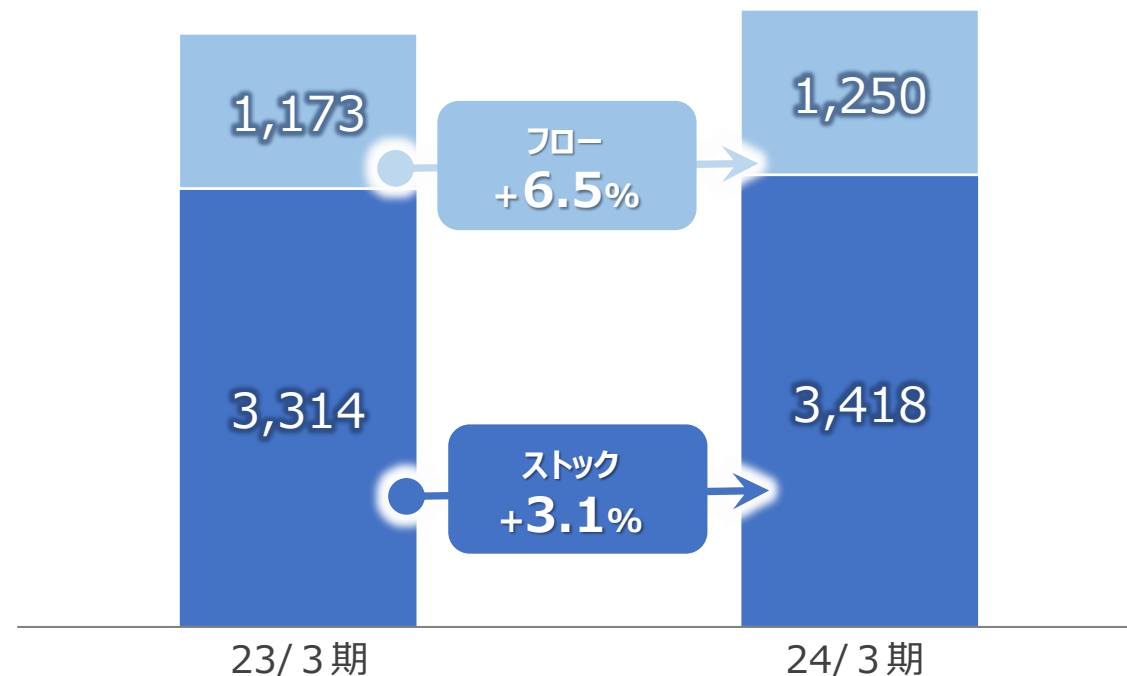
【売上高推移】

(単位：百万円)



【フロー:ストック 売上構成推移】

(単位：百万円)



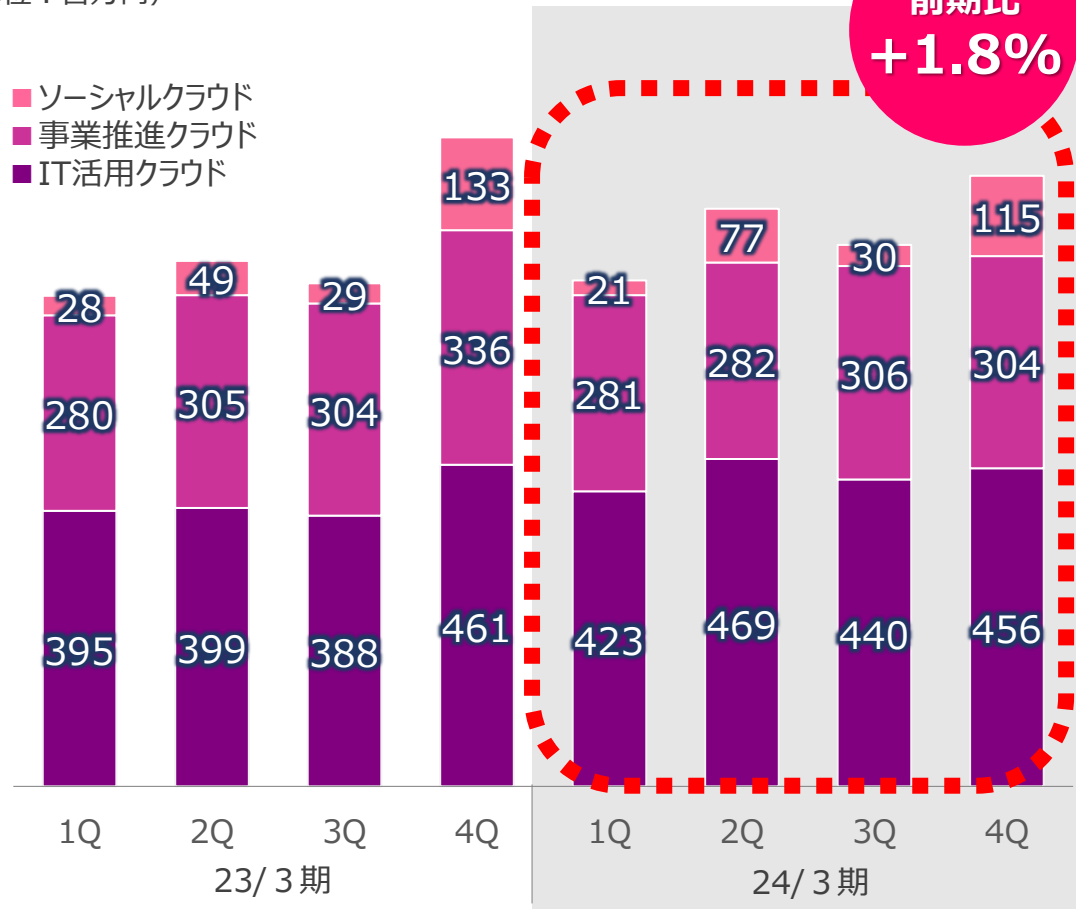
- 自動化：DX推進に伴うシステム更改などによりマイグレーションやクラウドリフト・シフトの提案が奏功し、受注につながる
- 帳票：「まるっと帳票」はエンタープライズ企業の必要要件にマッチし、導入時の技術支援も含め受注増
- メインフレーム：市場は縮小傾向にあるものの、利用継続企業からの追加受注により、利益を牽引

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】

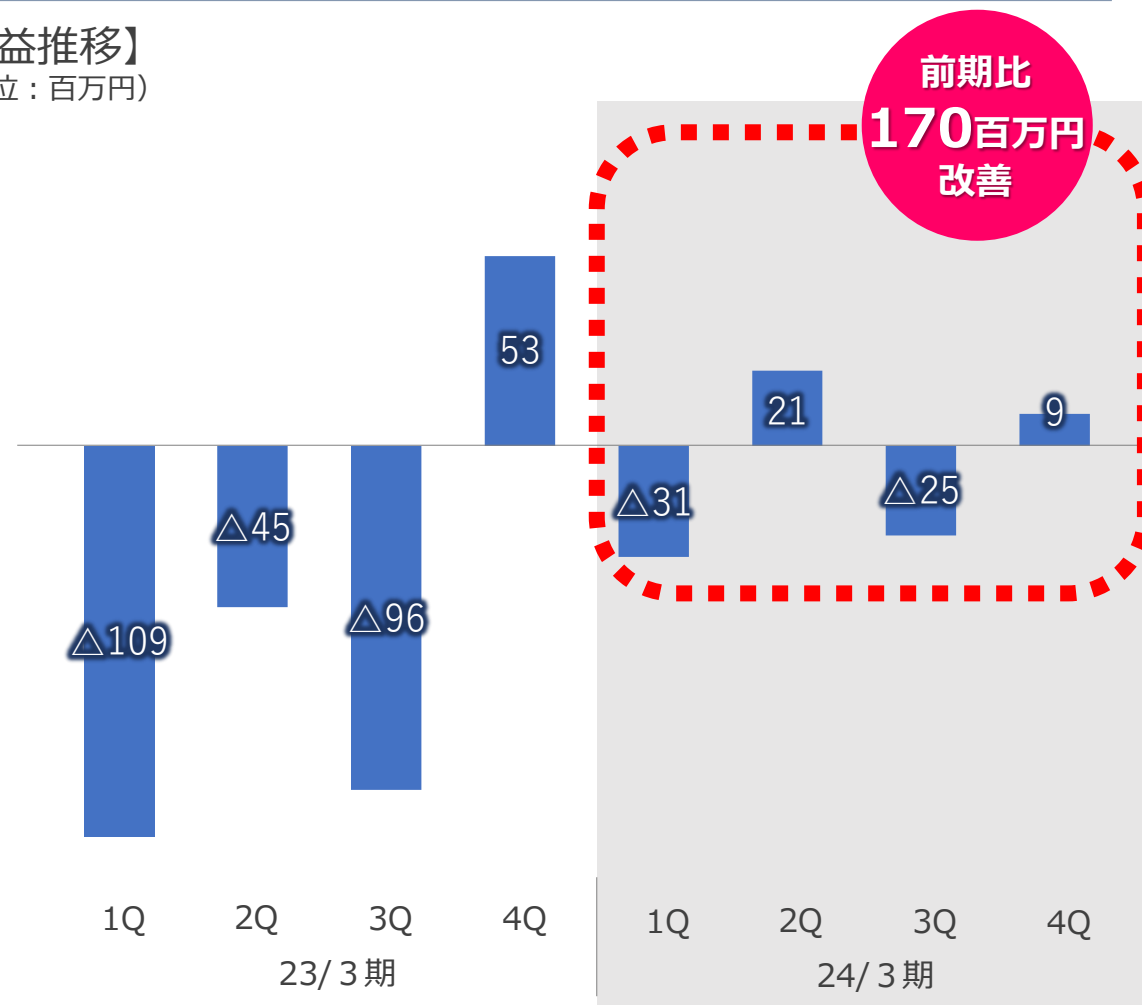
(単位：百万円)

■ ソーシャルクラウド
■ 事業推進クラウド
■ IT活用クラウド



【損益推移】

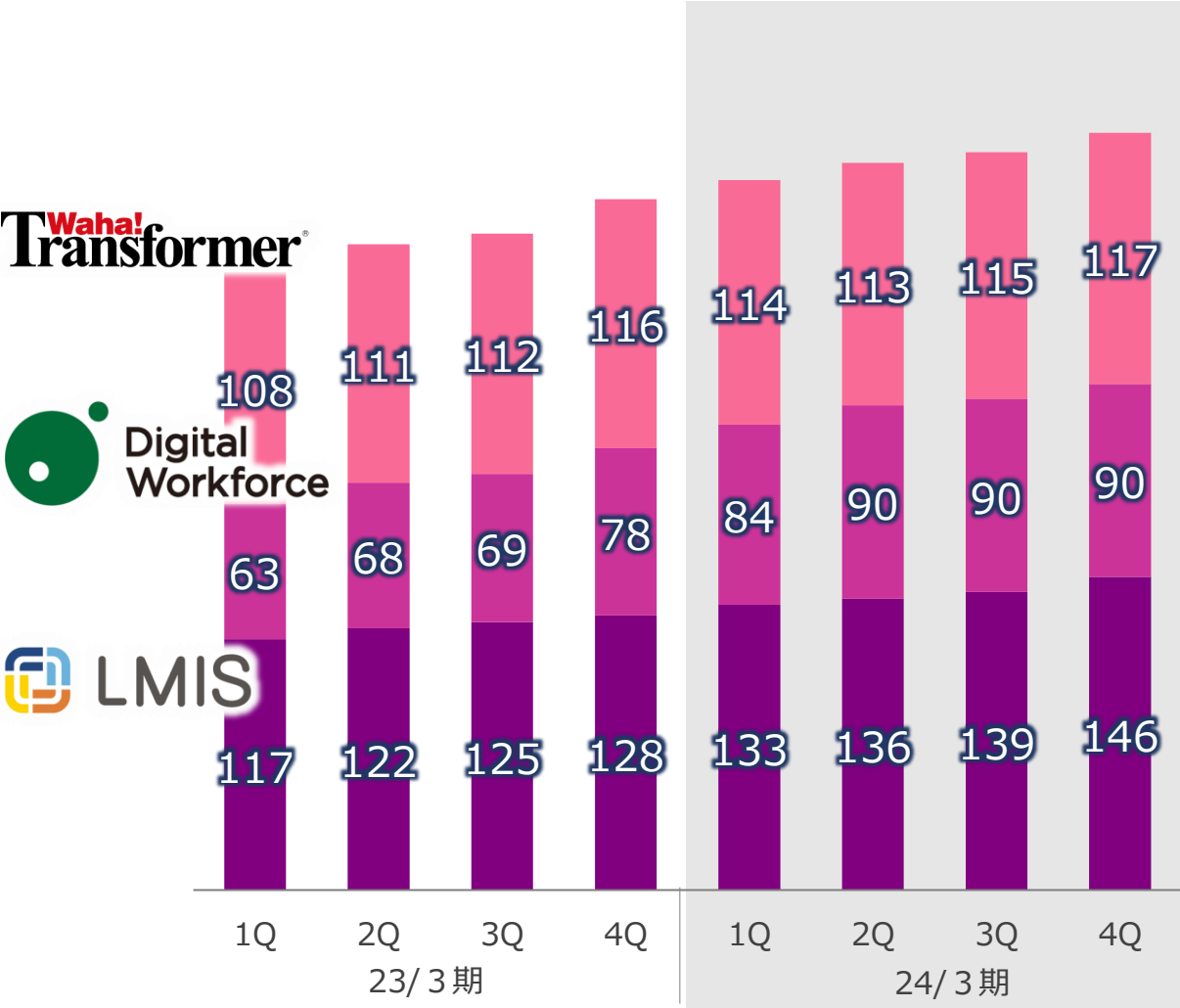
(単位：百万円)



- IT活用クラウド：DX推進に伴う投資やパートナー企業の事業付加価値として当社サービスの採用が増加
- 事業推進クラウド：通勤費管理サービスは他社との連携が奏功。新サービスも新たな顧客ニーズにマッチし受注が伸長
- ソーシャルクラウド：デジタル田園都市国家構想を追い風に交通課題を多く抱える自治体からの案件が増加

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 -

【IT活用クラウド 売上高推移】
(単位：百万円)

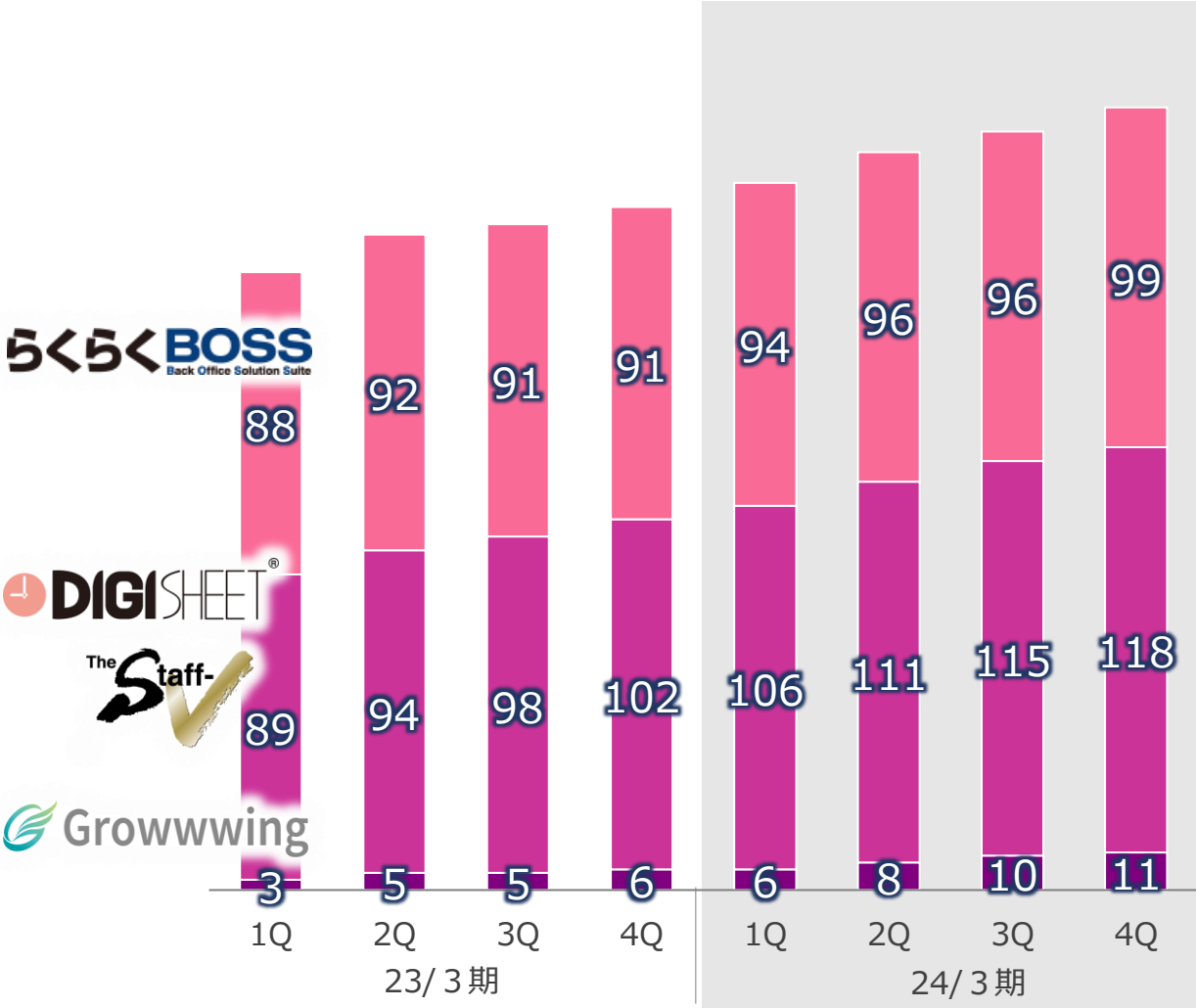


【前期比成長率と成長要因】
(単位：百万円)




<div>Waha! Transformer</div> <div>データ加工・連携クラウドサービス</div>	<div>前期比成長率 +2.8%</div> <div>(2022 : 448 / 2023 : 459)</div> <div>DXを推進する企業からのデータ活用ニーズを受け増加。また、法改正に伴う電子帳簿保存法やインボイス対応に取り組むパートナー企業からの引き合いも増加</div>
<div>Digital Workforce</div> <div>働き方改革を支援するIDaaS</div>	<div>前期比成長率 +27.0%</div> <div>(2022 : 279 / 2023 : 354)</div> <div>企業のワークスタイルの多様化に伴うリモートアクセスの増加を受け、ネットワークセキュリティの強化やID管理をより強固にする必要性の高まりを受け伸長</div>
<div>LMIS</div> <div>サービスマネジメントプラットフォーム</div>	<div>前期比成長率 +12.5%</div> <div>(2022 : 494 / 2023 : 554)</div> <div>サービスマネジメントの考え方を積極的に取り入れるアウトソーサーやITベンダーの動きに対して、他社より先行してITアウトソーサー向けの機能提供が奏功</div>

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 –

【事業推進クラウド 売上高推移】
(単位：百万円)



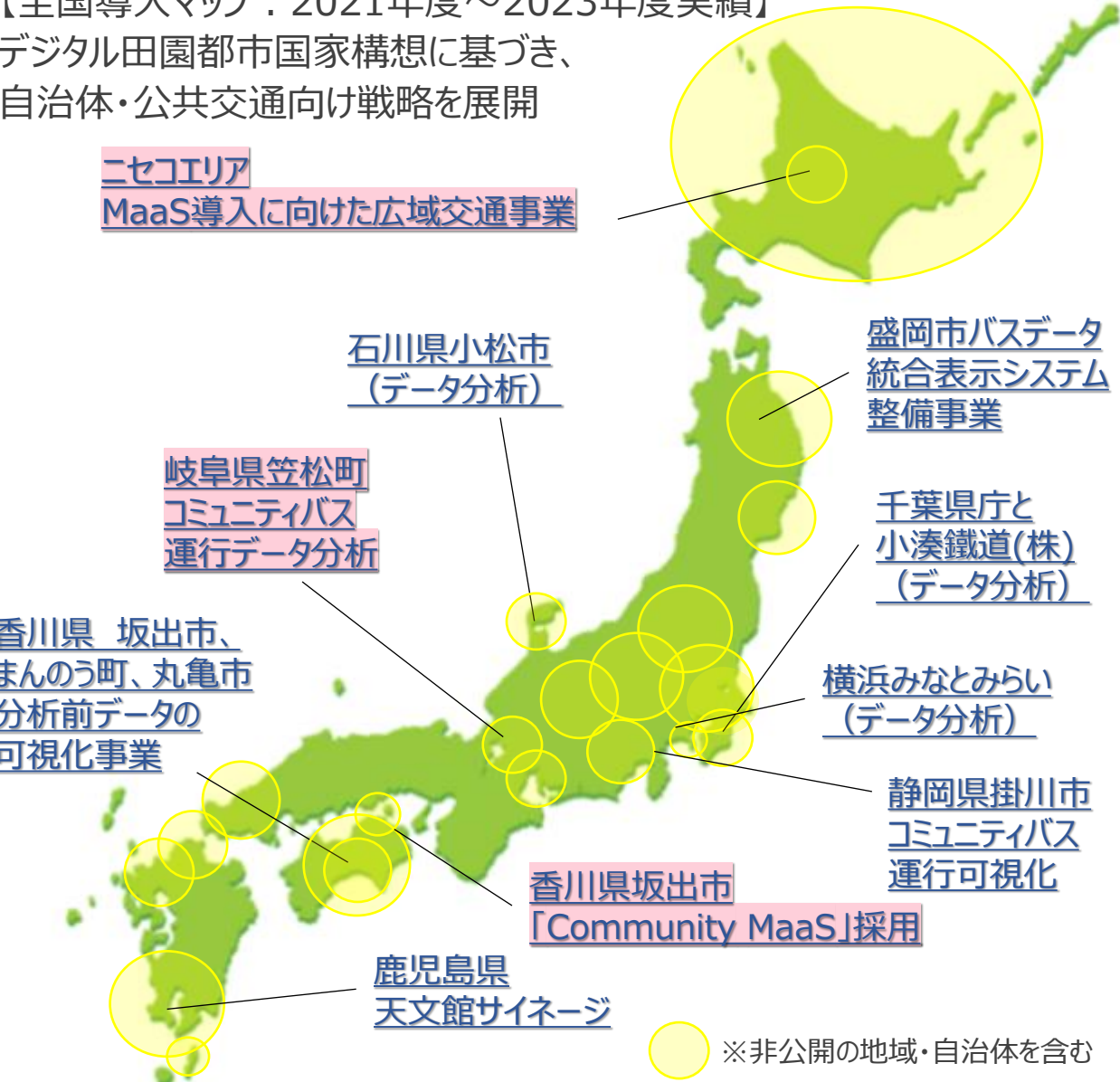
【前期比成長率と成長要因】
(単位：百万円)

<div> 通勤費管理 クラウドサービス</div>	前期比成長率 +6.1% (2022年：364／2023：386)
	首都圏JRや全国の私鉄・バス各社の大規模な運賃改定・値上げにより、人事部門における定期券の運用を見直す作業負担が増加し引き合いも増加
<div> The Staff- 人材ビジネス向け 人事管理クラウドサービス</div>	前期比成長率 +17.3% (2022年：384／2023：451)
	労基法改正に伴う労働時間のリアルタイム管理やDXを推進する動きが高まる中、業界ならではの「カスタマイズ」要望へ対応できる柔軟性が評価され伸長
<div> LTV※を最大化する カスタマーサクセスサービス</div>	前期比成長率 +84.0% (2022年：20／2023：37)
	サブスクリプションの拡大に伴うカスタマーサクセス基盤の構築ニーズを受け伸長。また、ITIL®をベースとした当社の強みとノウハウを活かしたサービスがマッチ

クラウドサービス – ソーシャルクラウド 自治体・公共交通向けサービスの全国導入状況 –

【全国導入マップ：2021年度～2023年度実績】

デジタル田園都市国家構想に基づき、
自治体・公共交通向け戦略を展開



【地方自治体向け採用事例】

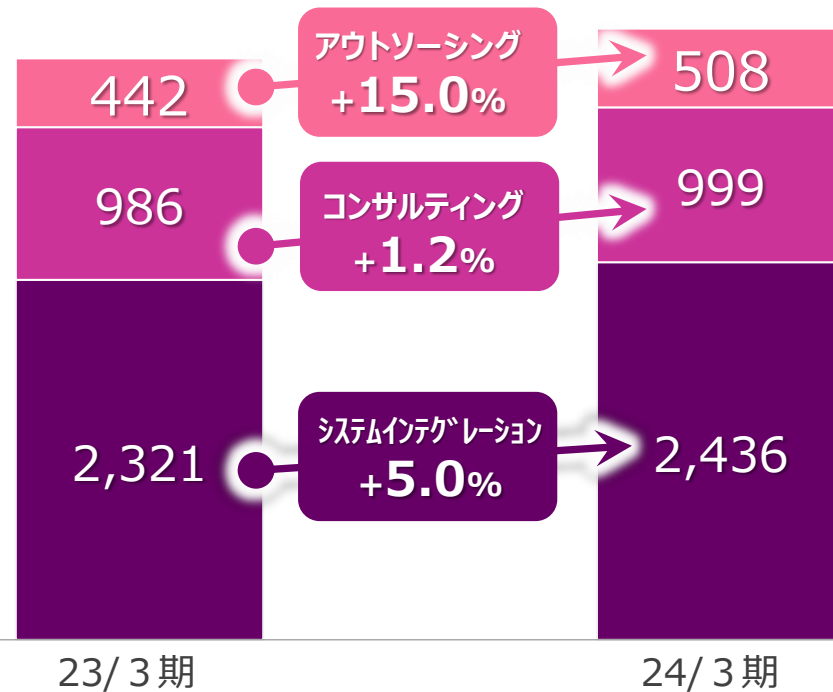
※日付はプレスリリース発表日

香川県坂出市 「Community MaaS」採用	2024年3月6日
	業界で初めてデジタル田園都市国家構想交付金を活用した事例。地域のMaaS実現だけでなく、キャッシュレス決済などを利用し商店街や自治体と共創し街の活性化や移動の目的づくりなどを実現するデジタル基盤を構築
岐阜県笠松町 コミュニティバス 運行データ分析	2023年10月2日
	バス事業者は正確な利用実態を自動的に把握できることにより、業務負担の軽減と持続可能な交通網を検討するための基礎データを把握できる
ニセコエリア MaaS導入に向けた 広域交通事業	2023年2月1日
	3自治体にまたがるニセコエリアでの交通課題解決に向け、外国人観光客と地域住民双方の利便性向上に向けバスごとの乗降データや利用状況を把握、分析。観光と生活における交通インフラの実現を目指す

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 -

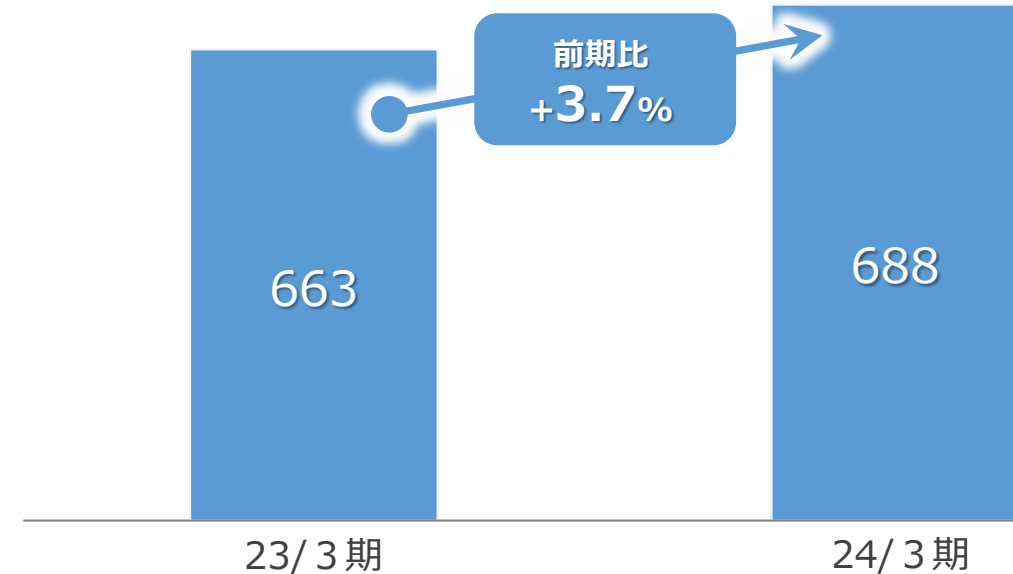
【売上高推移】

(単位：百万円)



【受注残高推移】

(単位：百万円)



- コンサルティング：DX推進を背景にデータマネジメント・サービスマネジメントに取り組む企業の増加に伴う受注が堅調に推移
- システムインテグレーション：パートナー企業からの高収益な案件の増加やグループ顧客基盤への開発案件など収益モデルの転換が奏功
- アウトソーシング：プロダクトサービスと連携したマイグレーション案件の増加に伴う受注が好調

通期業績予想

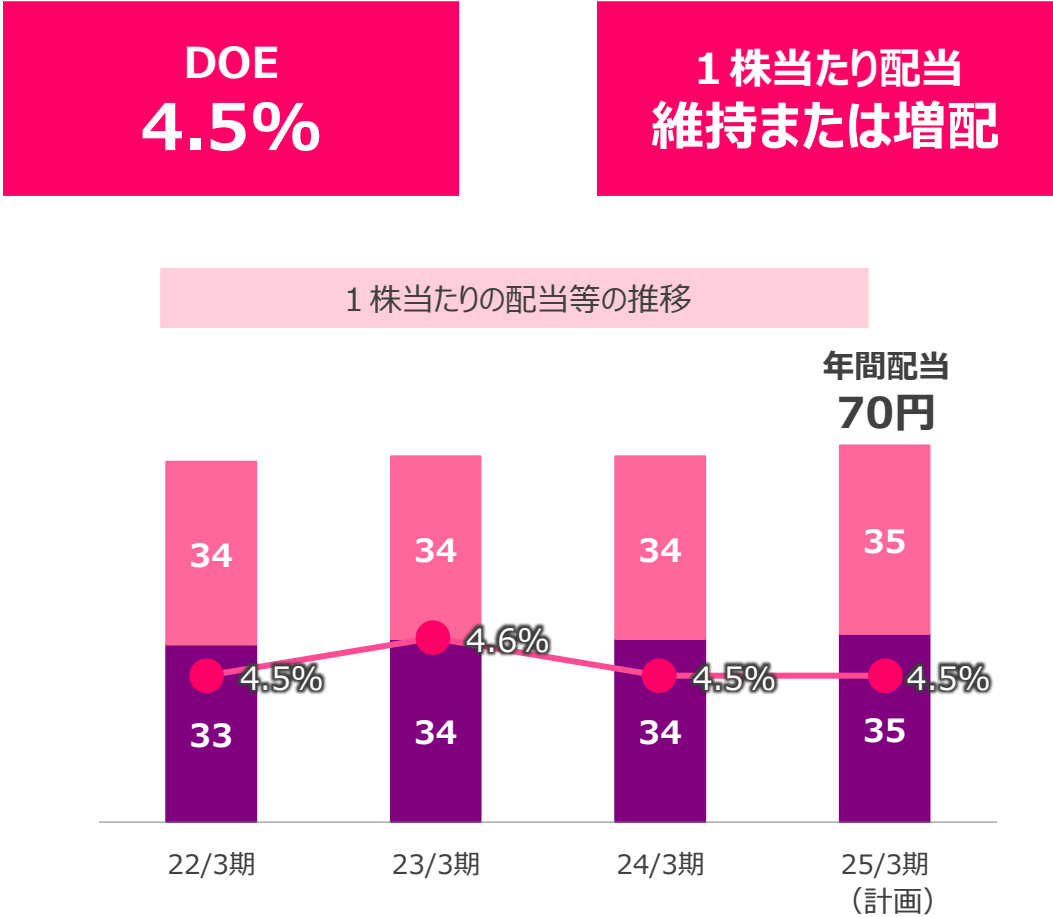
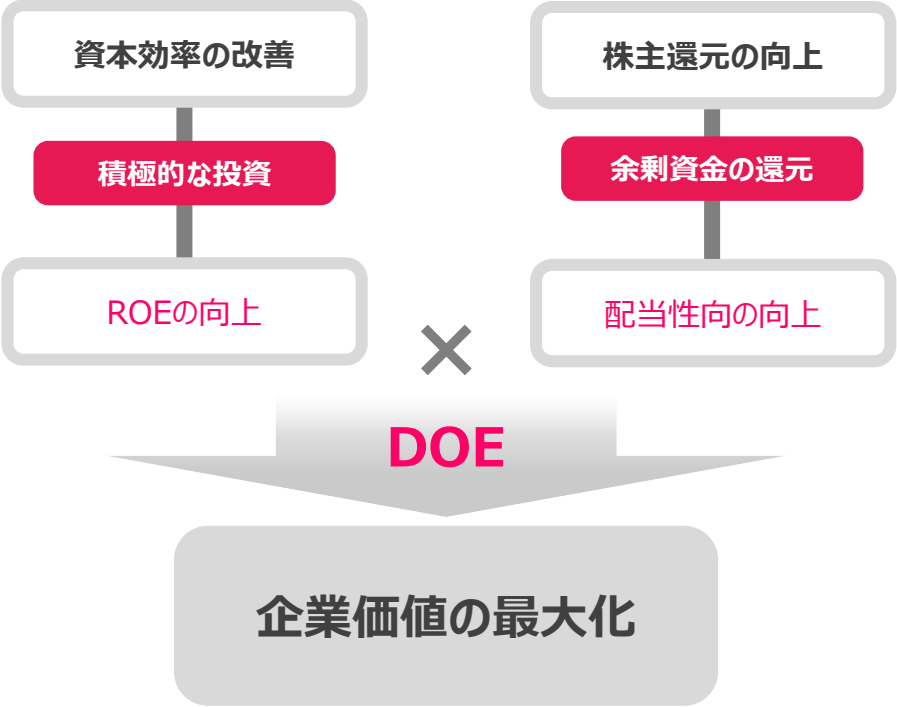
(単位：百万円)	24/ 3 期	25/ 3 期	
	通期実績	通期計画値	前期比 増減率
売上高	11,982	12,500	+4.3%
営業利益	1,023	1,050	+2.6%
営業利益率	8.5%	8.4%	▲0.1pt
経常利益	1,164	1,190	+2.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	815	850	+4.2%
ROE	7.1%	7.1%	—
DOE	4.5%	4.5%	—

通期業績予想の主な要因

- **売上面について**
プロダクトサービスにおいて、メインフレーム事業の減収を見込む一方、クラウドサービスは積極的な事業成長を計画し、売上面は前期比4.3%の増収
- **利益面について**
プロダクトサービスは減益ながら、クラウドサービスとプロフェッショナルサービスはさらなる収益向上を図る。ただし、戦略的な投資は継続し、利益面は前期比微増
- **投資について**
人的資本への投資強化や経営基盤強化のための業務システム基盤刷新などの戦略的な投資を継続

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

～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。