

2025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)

2025年5月27日



● 業績報告

- 2025年3月期 通期連結業績の概況
- 営業利益の増減要因
- 事業セグメント別業績概況

● 中期経営計画と2025年度の重点施策

- 事業戦略
 - ・ サービス提供型事業の拡大
 - ・ 新たな価値提供モデルの確立
 - ・ 事業プロセスの变革
- 経営戦略
- 中期経営計画3カ年の計画

● 株主還元の方針と計画

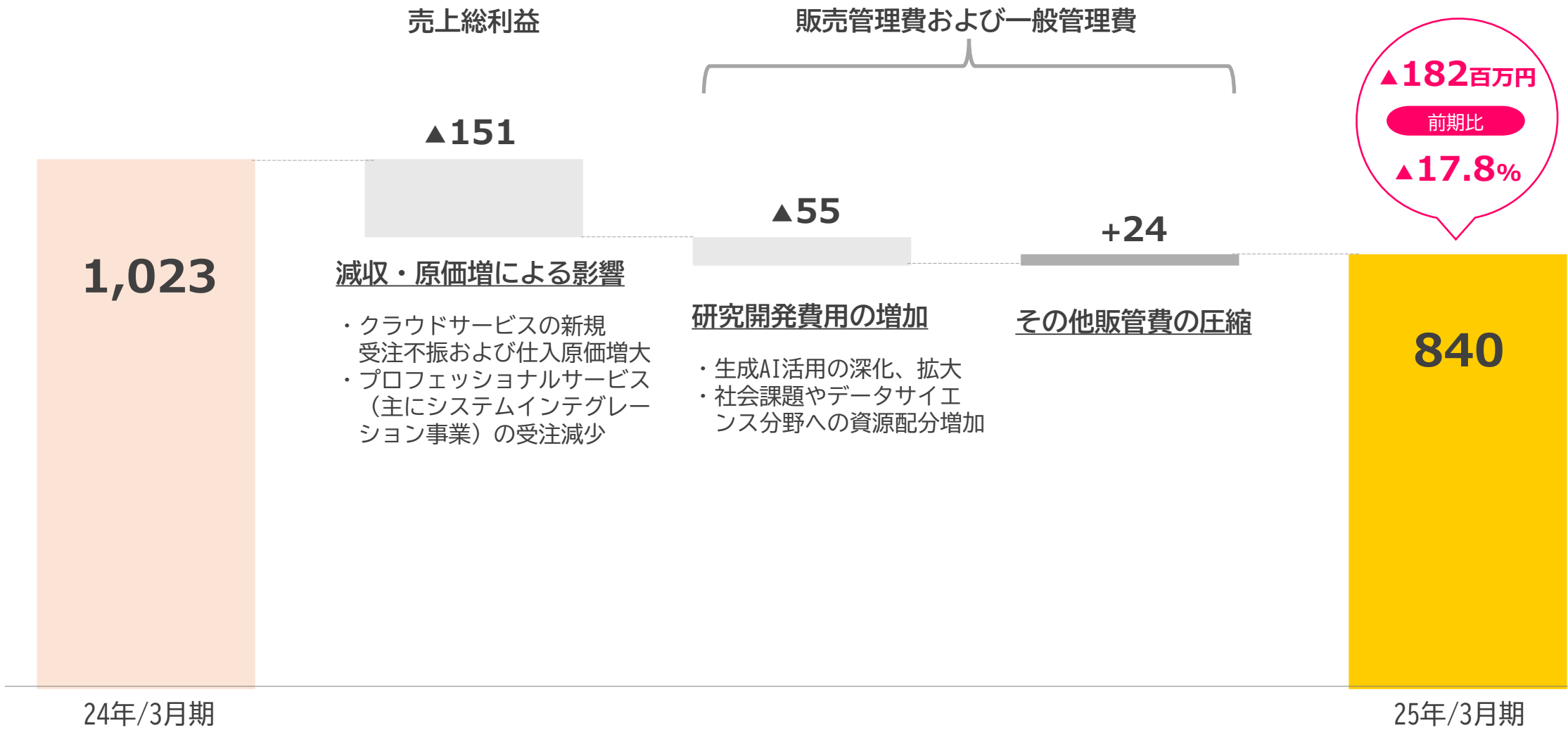
業績報告 - 2025年3月期 通期連結業績の概況 -

(単位：百万円)

| | 24/3期 | 25/3月期 | | |
|-----------------|--------|--------|--------|--------|
| | 通期実績 | 通期実績 | 前期比増減 | 前期比増減率 |
| 売上高 | 11,982 | 11,687 | ▲295 | ▲2.5% |
| 売上原価 | 5,166 | 5,022 | ▲143 | ▲2.8% |
| 売上総利益 | 6,815 | 6,664 | ▲151 | ▲2.2% |
| 販売費および一般管理費 | 5,792 | 5,823 | +30 | +0.5% |
| 営業利益 | 1,023 | 840 | ▲182 | ▲17.8% |
| 営業利益率 | 8.5% | 7.2% | ▲1.3pt | - |
| 経常利益 | 1,164 | 1,001 | ▲162 | ▲14.0% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 815 | 716 | ▲99 | ▲12.1% |
| ROE | 7.1% | 6.1% | ▲1.0pt | - |

業績報告 - 営業利益の増減要因 -

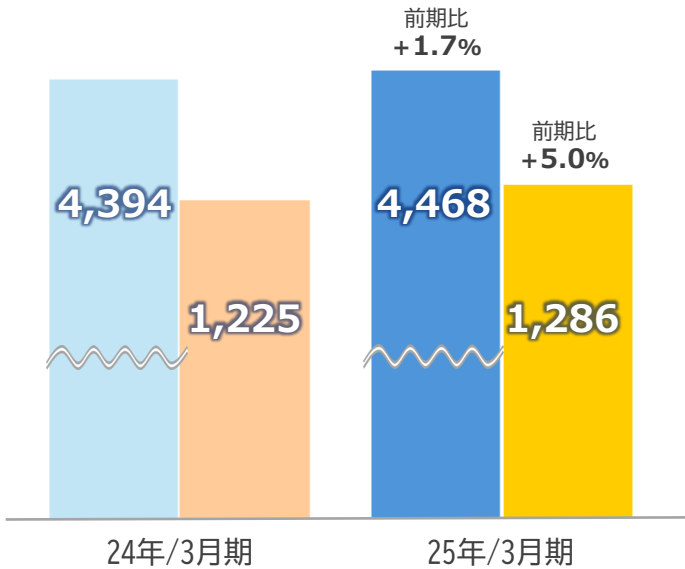
(単位：百万円)



事業セグメント別業績概況 - 各セグメントの成長と低迷の要因 -

【プロダクトサービス】

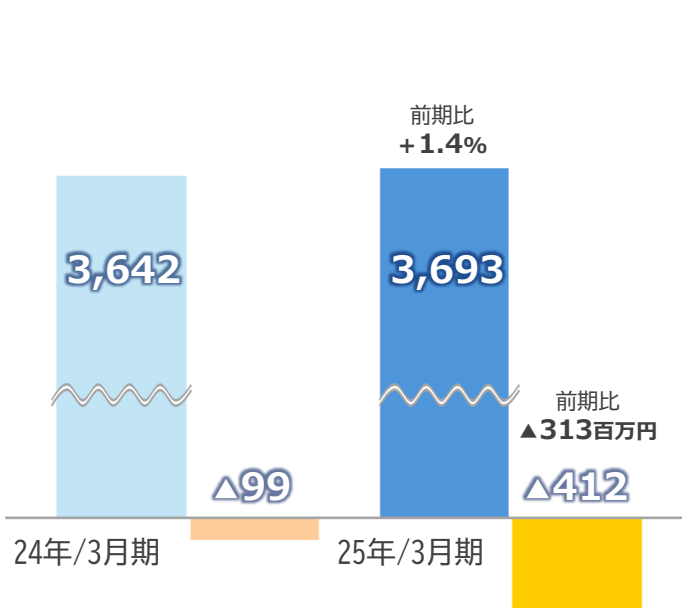
(単位：百万円)



- + マイグレーション案件に対する受注体制強化が奏功、**過去最高件数を受注**
- + まるっと帳票クラウドサービスの受注が**順調に推移**
- + メインフレーム領域の技術および人財面を補完する**パートナーとの協業開始**

【クラウドサービス】

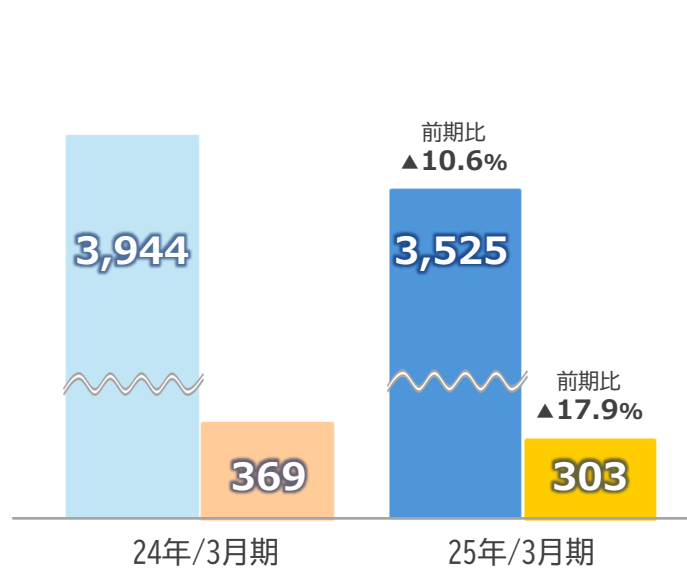
(単位：百万円)



- + 企業ニーズを捉えた提案活動が奏功し**事業推進クラウドが伸長**
- クラウドサービスの原価率アップに伴い利益減少
- IT活用クラウド事業は、顧客ニーズへの対応の遅れが影響し受注低迷

【プロフェッショナルサービス】

(単位：百万円)

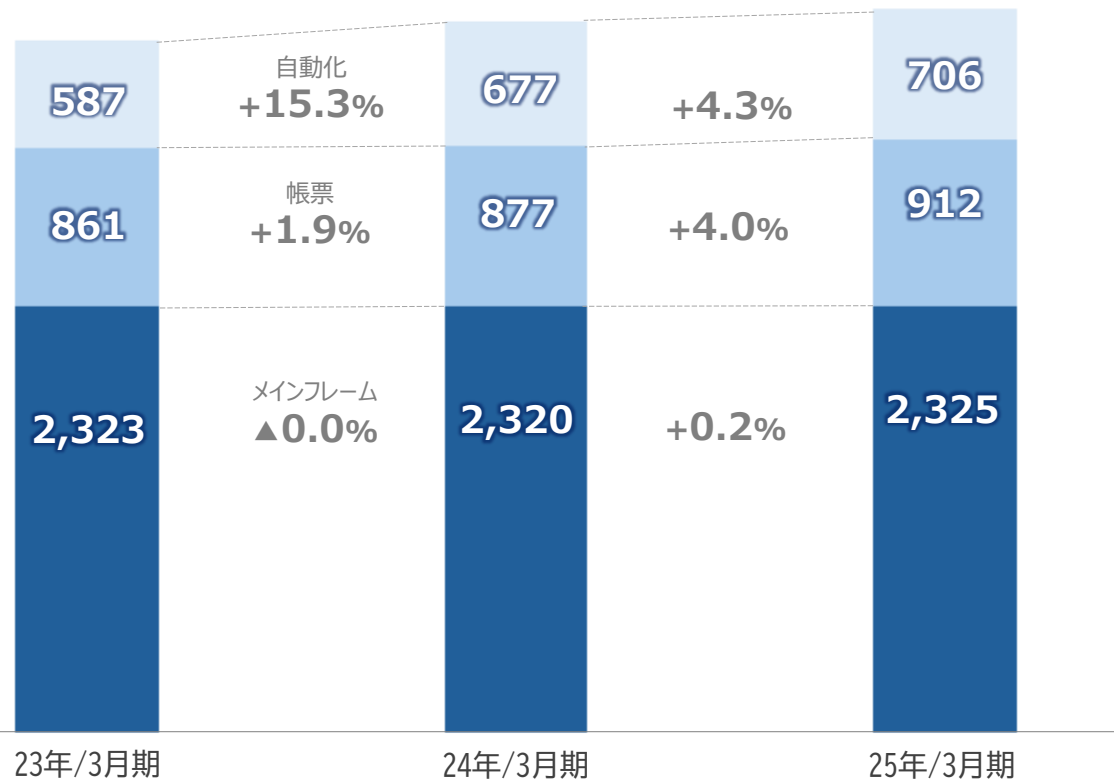


- + データマネジメント領域における**コンサルティング事業が好調**
- + システム運用領域における**アウトソーシング事業が好調**
- システムインテグレーション事業の受注減少が売上利益ともに影響

事業セグメント別業績概況

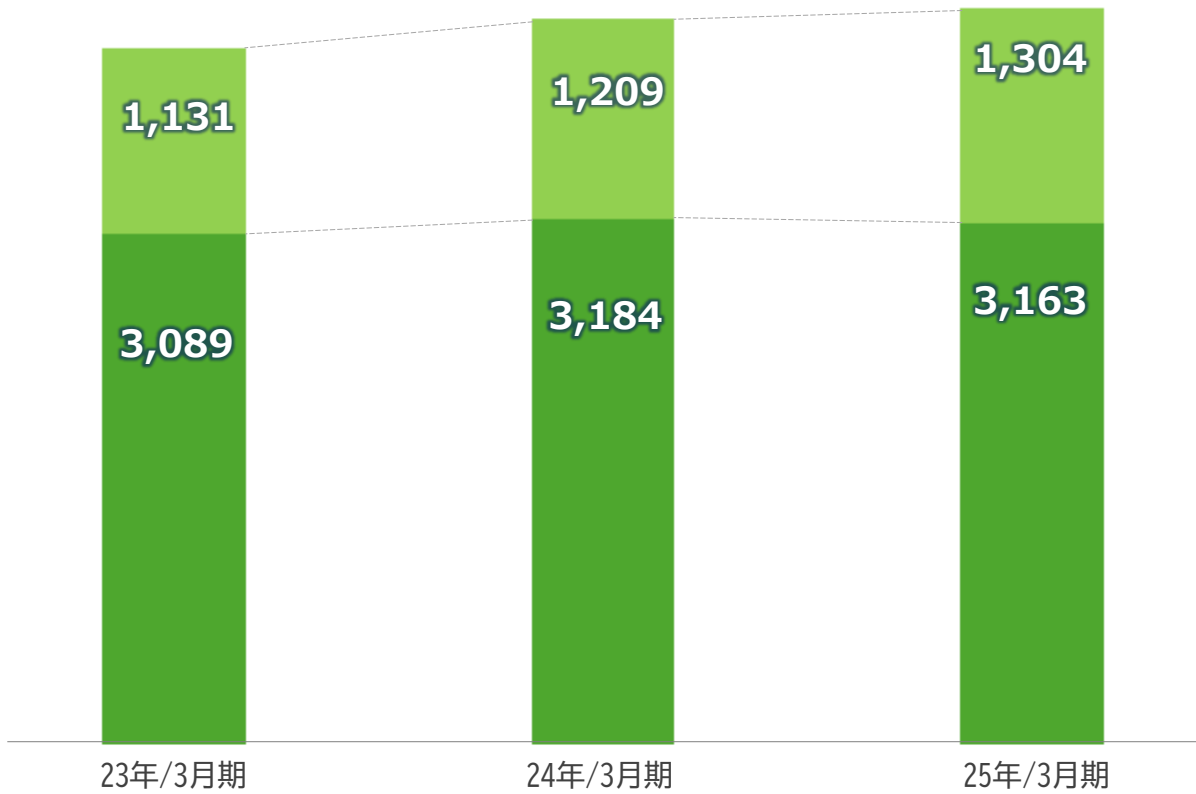
- プロダクトサービス -

【売上高推移】



【ストック・フローの収入】

フロー
ストック



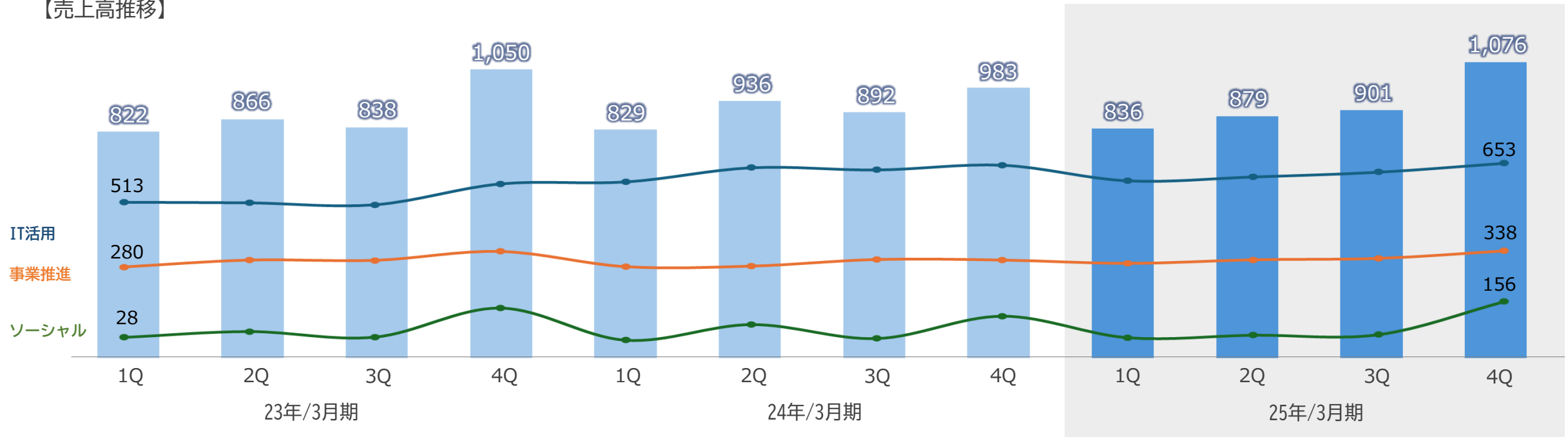
(単位：百万円)

事業セグメント別業績概況


- クラウドサービス -

(単位：百万円)


【売上高推移】




【IT活用クラウド主力サービスのトレンド】



前期比成長率 **+7.1%**
(2023年度：555百万円／2024年度：595百万円)
期末導入社数前期比較：156社→141社




前期比成長率 **+3.1%**
(2023年度：465百万円／2024年度：480百万円)
期末導入社数前期比較：348社→315社




前期比成長率 **+2.4%**
(2023年度：185百万円／2024年度：190百万円)
期末導入社数前期比較：40社→35社


【事業推進クラウド主力サービスのトレンド】



前期比成長率 **+5.4%**
(2023年度：386百万円／2024年度：407百万円)
期末導入社数前期比較：650社→667社



前期比成長率 **+6.0%**
(2023年度：515百万円／2024年度：546百万円)
期末導入社数前期比較：334社→322社



前期比成長率 **+17.8%**
(2023年度：37百万円／2024年度：44百万円)
期末導入社数前期比較：21社→22社

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 |
|---------------|------|-------|-------|--------|--|
| | | 通期実績 | 通期実績 | 前期比増減率 | |
| コンサルティング | 売上高 | 999 | 1,039 | 4.0% | 企業のデータドリブン経営への取り組みの活発化やITベンダー各社におけるシステム運用ビジネス拡大などを背景に、データマネジメント・サービスマネジメント領域ともに受注が順調に推移したことで、増収・増益。 |
| | 営業利益 | 194 | 208 | 6.9% | |
| | 受注高 | 997 | 1,070 | 7.3% | |
| | 受注残高 | 145 | 177 | 21.6% | |
| システムインテグレーション | 売上高 | 2,436 | 1,932 | ▲20.7% | 主要パートナー企業からの受注減少や一括請負案件の縮小により、通期で減収・減益。下半期は回復傾向にあり、収益性は改善。メジャークラウドに精通した技術者育成などにより、高付加価値領域へのシフトが進展したことから収益性も改善傾向。 |
| | 営業利益 | 129 | 47 | ▲63.3% | |
| | 受注高 | 2,505 | 1,925 | ▲23.1% | |
| | 受注残高 | 337 | 347 | 2.7% | |
| アウトソーシング | 売上高 | 508 | 555 | 9.3% | 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を捉え、システム運用代行サービスが堅調。マイグレーション案件の需要増加も捉え、受注が増加したことで、増収・増益。 |
| | 営業利益 | 46 | 48 | 4.8% | |
| | 受注高 | 513 | 551 | 7.5% | |
| | 受注残高 | 204 | 200 | ▲2.0% | |

- 業績報告
 - 2025年3月期 通期連結業績の概況
 - 営業利益の増減要因
 - 事業セグメント別業績概況
- 中期経営計画と2025年度の重点施策
 - 事業戦略
 - ・ サービス提供型事業の拡大
 - ・ 新たな価値提供モデルの確立
 - ・ 事業プロセスの变革
 - 経営戦略
 - 中期経営計画3カ年の計画
- 株主還元の方針と計画

3カ年中期経営計画「Re.Connect 2026」と2025年度重点施策

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

サービス提供型事業の拡大

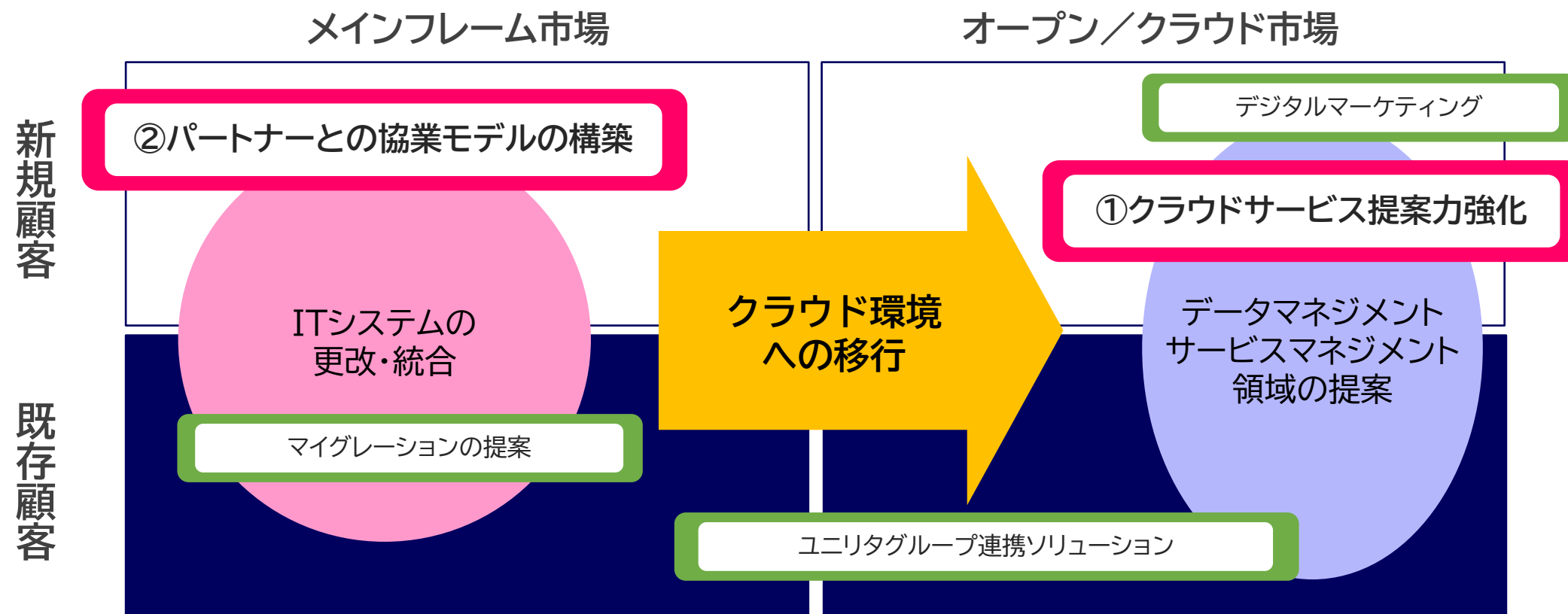
- 2025年度の重点施策 -

①クラウド成長領域への投資の拡大

当社グループの強みを軸としたクラウドサービスの投資対効果の最大化に向けた開発、販売、サポート体制面の強化とコスト構造の改善

②お客様の最適なモダナイゼーションの実現

お客様が抱える課題に合わせたマイグレーション提案と実行に伴うリソースを補完するパートナーとの協業モデル構築



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

新たな価値提供モデルの確立

- 2025年度の重点施策 -

①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

当社グループの強みを軸とした価値提供モデル「ユニリタグループDXソリューション」の確立とお客様への具体的提案

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

- ・ グループソリューションの提供
- ・ グループ連携による提案力の強化
- ・ 強みを活かせる人財の育成

グループ戦略

企画・要件定義

人財育成

要件定義

基盤構築・移行

DXガバナンス

DXオートメーション

インテグレーション

成果導出

分析モデル

運用プロセス・サービス

ユニリタグループ DXソリューション「UCDI※」の創出

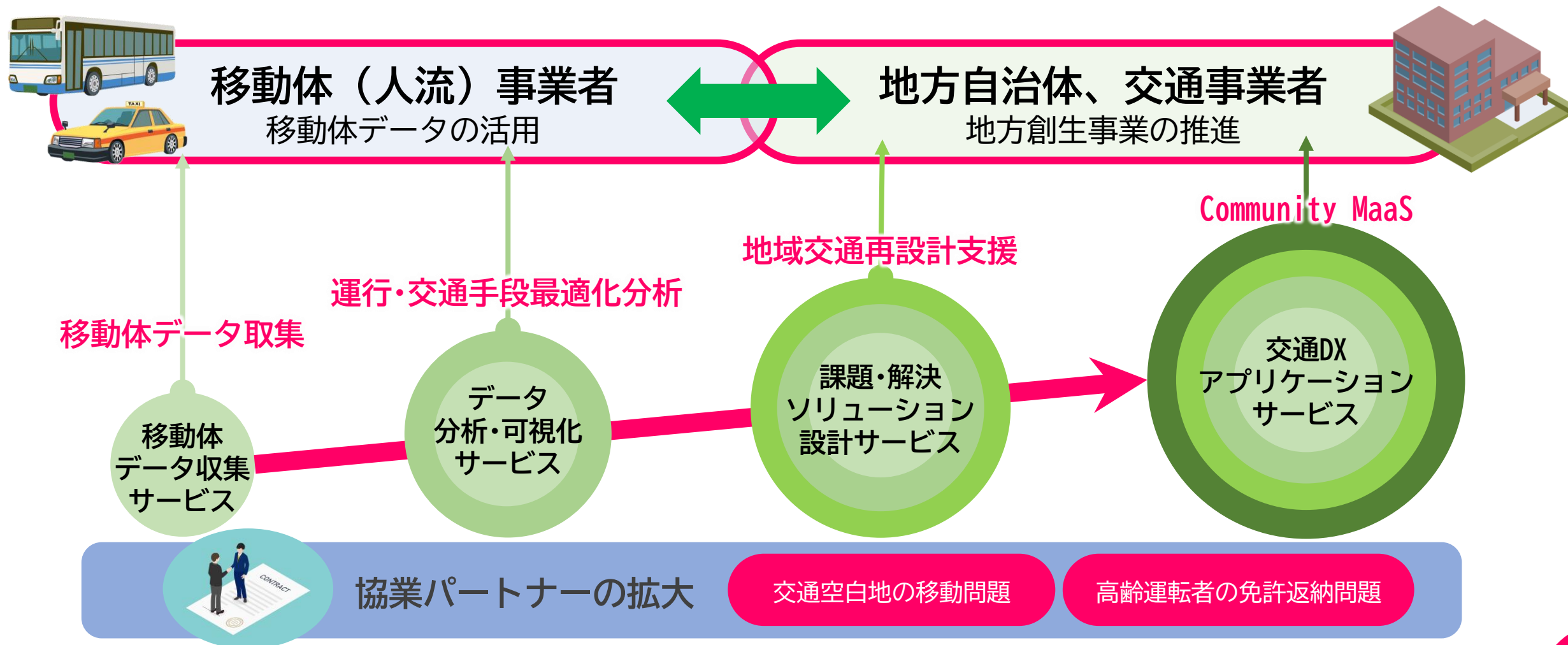
※UNIRITA Group Customer success Data Integration の略

新たな価値提供モデルの確立

- 2025年度の重点施策 -

②社会課題事業への継続的投資とアライアンスの強化

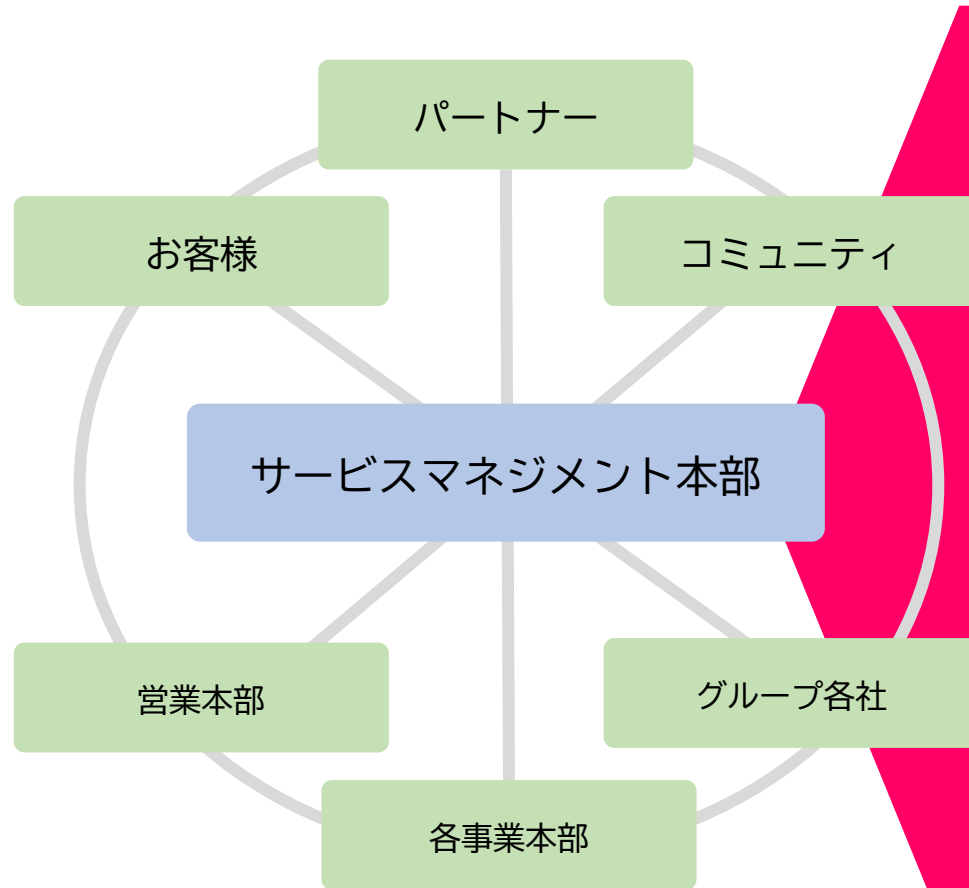
地域交通課題の解決を図る事業の成長に向けた協業パートナーの拡大



事業プロセスの変革 - 2025年度の重点施策 -

①サービスシフトを支える品質マネジメントの強化

当社グループにおけるサービス提供機能連携と品質改善による顧客満足度向上及び事業収益性改善



ビジネス

- ・サービスマネジメントやシステム運用における知見の社外PR
- ・ユニリタグループ各社のサービスサポート力の強化
- ・パートナービジネスの強化
- ・高品質なサービス提供を支える品質管理 など

リソース

- ・ローテーションによる組織機能の強化
- ・サービスマネジメント／システム運用における機能の集約
- ・ユニリタグループとしての「運用人財」育成
- ・24×365対応に向けた仕組みやルール策定 など

ケイパビリティ

- ・ビジネススキルの向上（サービス提案、販売力）
- ・オペレーションモデルによる運用の標準化（品質向上）
- ・新技術への対応（SRE、クラウド環境構築・運用設計能力）
- ・社内情報システム部門のスキルアップ など

経営戦略 - 理念を軸とした持続的な経営と価値創造 -

● 継続的な人的資本への投資を実施

人財力強化

多様な人財確保

採用マーケティングに注力（新卒：9名、キャリア：14名）

女性社員比率は24.1%に向上

LGBTQ+に関する取り組み評価：PRIDE指標2024「ブロンズ」



持続的な人財開発

自律型イノベーション人財の育成を目指した持続的な研修体系の構築

- 新たに事業戦略実現研修（サステナ研修）を導入

- 全研修の累計受講者数：718名

能力発揮の機会提供

評価制度・報酬制度にミッショングレード制を採用

ダイバーシティマネジメントの推進（女性管理職比率8.6%）

働きやすさと 働きがいの実感

社員エンゲージメント
の向上

くるみん認定後、継続的に働きやすい職場環境の整備を実施

- 育児休業取得率の向上（男性・女性ともに100%）

- 男性育児休業の推奨（取得日数実績41日）



価値観の共有による
組織文化づくり

グループ共通理念「UNIRITA Group Leadership Principles」を策定

- 理念に基づく組織風土づくりの推進

ワークエンゲージメント
の向上

次世代幹部育成プログラムの実施

- 「新規事業開発のスキルと思考法」の習得

- プログラム参加者：13名

経営戦略 - 理念を軸とした持続的な経営と価値創造 -

● サステナビリティ方針を策定

サステナビリティ方針

ユニリタグループは、
ユニークな発想と利他の精神を
起点として、ステークホルダーの
皆様と社会課題を解決することにより
新たな価値を創造し、
サステナブルな社会を実現します。

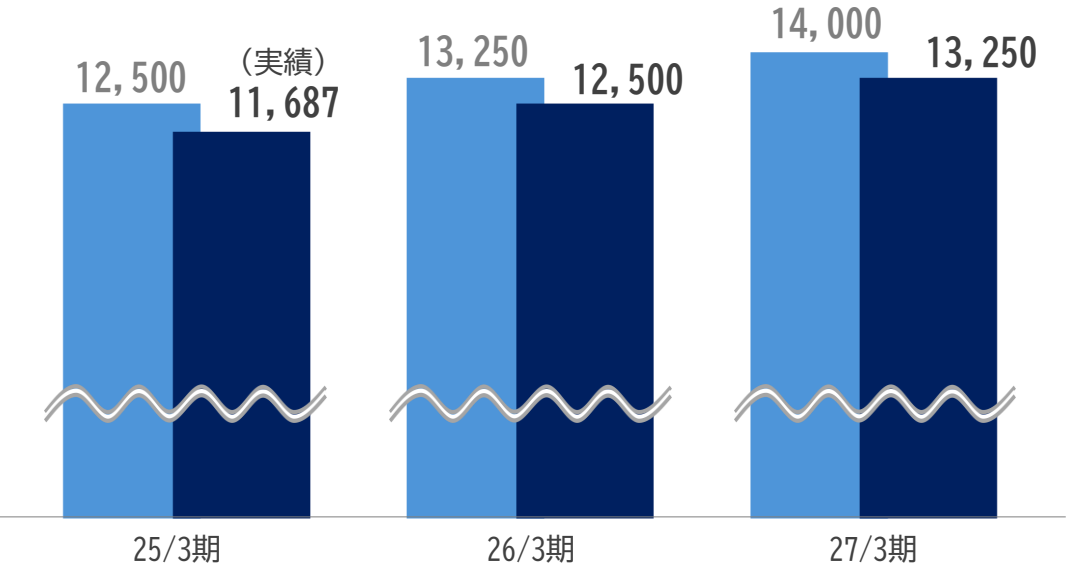
マテリアリティー一覧

| | 目指す未来 | マテリアリティ | 貢献するSDGs項目 |
|------------|---|---|--|
| E 環境 | ITの力で環境負荷を低減し、 経済の発展と地球環境との 調和がとれた未来 | ・豊かな未来につながるDXの推進 ・地方創生・一次産業の活性化 ・環境負荷の低減 |      |
| S 社会 | 人権や多様な価値観 を尊重し合い、 誰もが自分らしく 活躍できる未来 | ・健康経営の実現 ・働きがいの実現 ・ダイバーシティの推進と多様な 人財の活躍 ・豊かな未来につながるDXの推進 ・地方創生・一次産業の活性化 ・コミュニティを通じた共創の促進 ・イノベーション人財の育成 ・社会に信頼される高品質な製品 サービスの提供 |        |
| G ガバナンス | 企業価値の向上に努め、 社会課題の解決に貢献する 企業であり続ける未来 | ・社会に信頼される高品質な製品 サービスの提供 ・コーポレートガバナンスの強化 |   |

中期経営計画3力年の計画

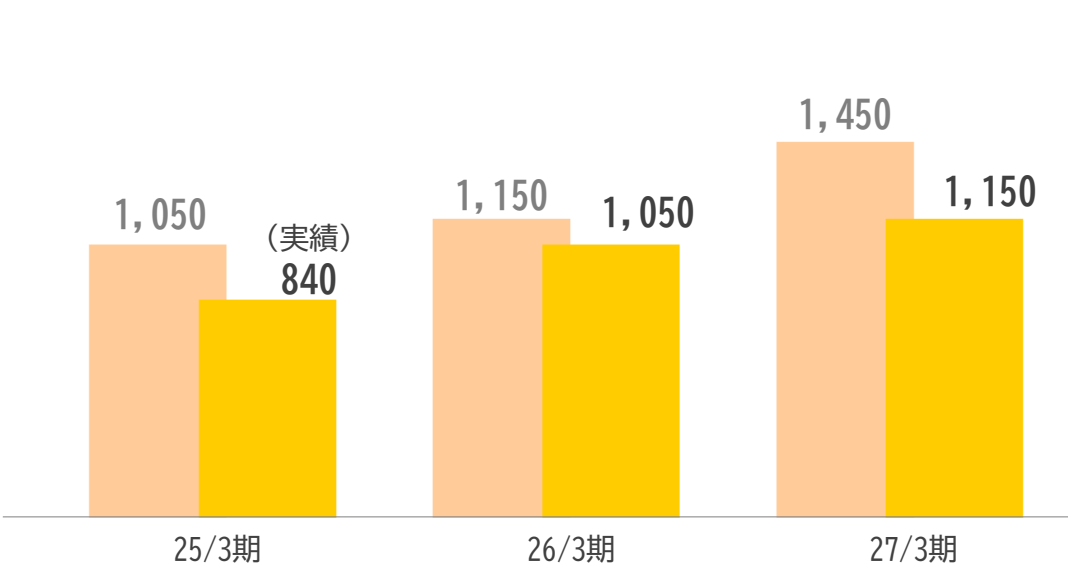
● 中期経営計画の計数目標の見直しを実施

【売上高推移】 当初計画 / 修正計画



【営業利益推移】 当初計画 / 修正計画

(単位：百万円)

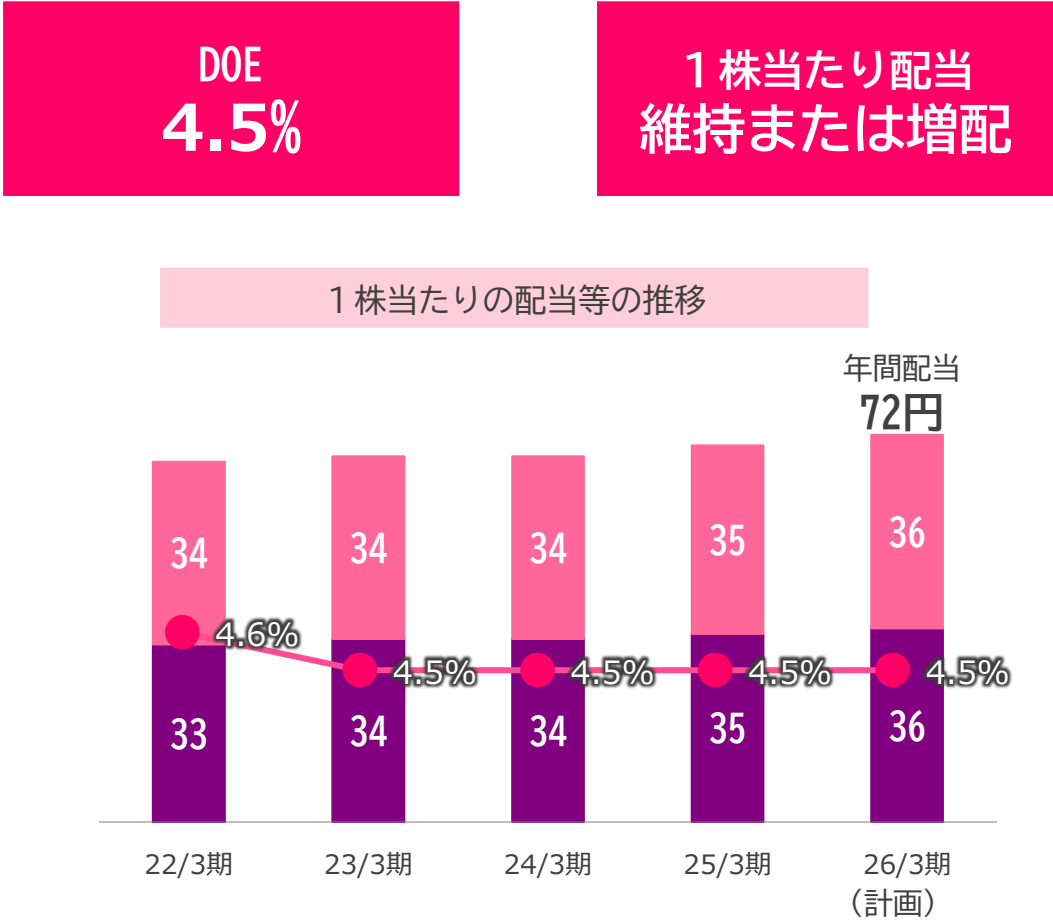
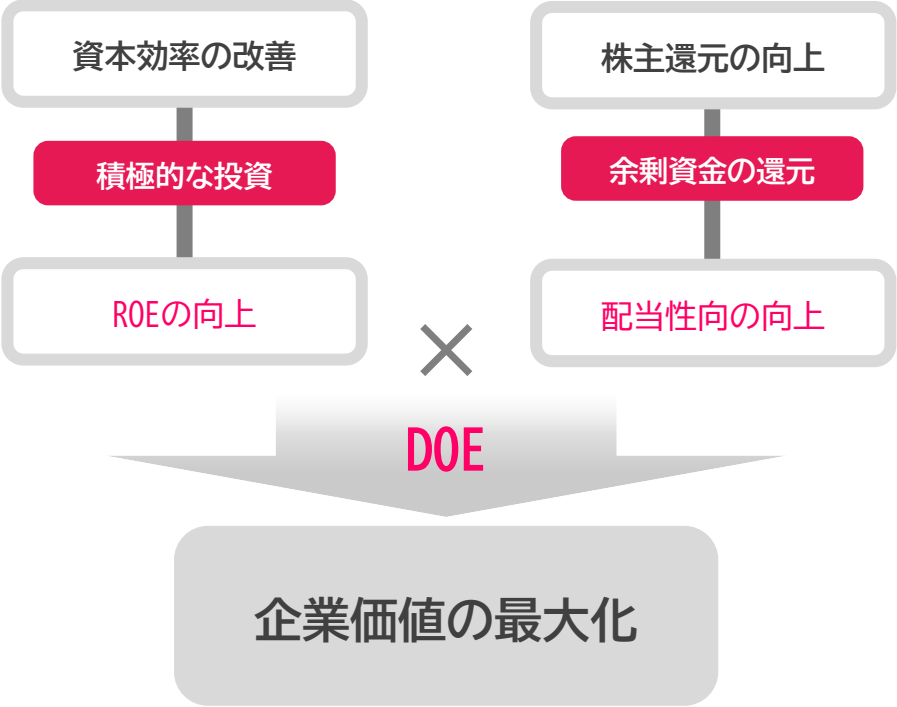


| | 2025年3月期（実績） | 2026年3月期（修正計画） | 2027年3月期（修正計画） |
|-----------------|--------------|----------------|----------------|
| 売上高 | 11,687 | 12,500 | 13,250 |
| 営業利益 | 840 | 1,050 | 1,150 |
| 営業利益率 | 7.2% | 8.4% | 8.7% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 716 | 850 | 928 |
| ROE | 6.1% | 7.0% | 7.4% |
| DOE | 4.5% | 4.5% | 4.5% |

- 業績報告
 - 2025年3月期 通期連結業績の概況
 - 営業利益の増減要因
 - 事業セグメント別業績概況
- 中期経営計画と2025年度の重点施策
 - 事業戦略
 - ・ サービス提供型事業の拡大
 - ・ 新たな価値提供モデルの確立
 - ・ 事業プロセスの变革
 - 経営戦略
 - 中期経営計画3カ年の計画
- 株主還元の方針と計画

株主還元の方針と計画

- ◆ 事業構造の変革に向けた投資継続により収益力を向上させ、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を指標とし、配当の安定化を図る
- ◆ 2026年3月期は2円増配（中間・期末各1円）の1株当たり年間配当金72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。