

# 2026年3月期 決算補足説明資料

UNIRITA

株式会社ユニリタ (証券コード: 3800)

2026年5月13日



- 業績報告

- 2026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の概況

- Re.Connect 2026 進捗と重点施策

- 2026年3月期までの評価
- 2027年3月期の重点施策
- 中期経営計画3か年の実績と計画

- 株主還元の方針と計画

- データブック

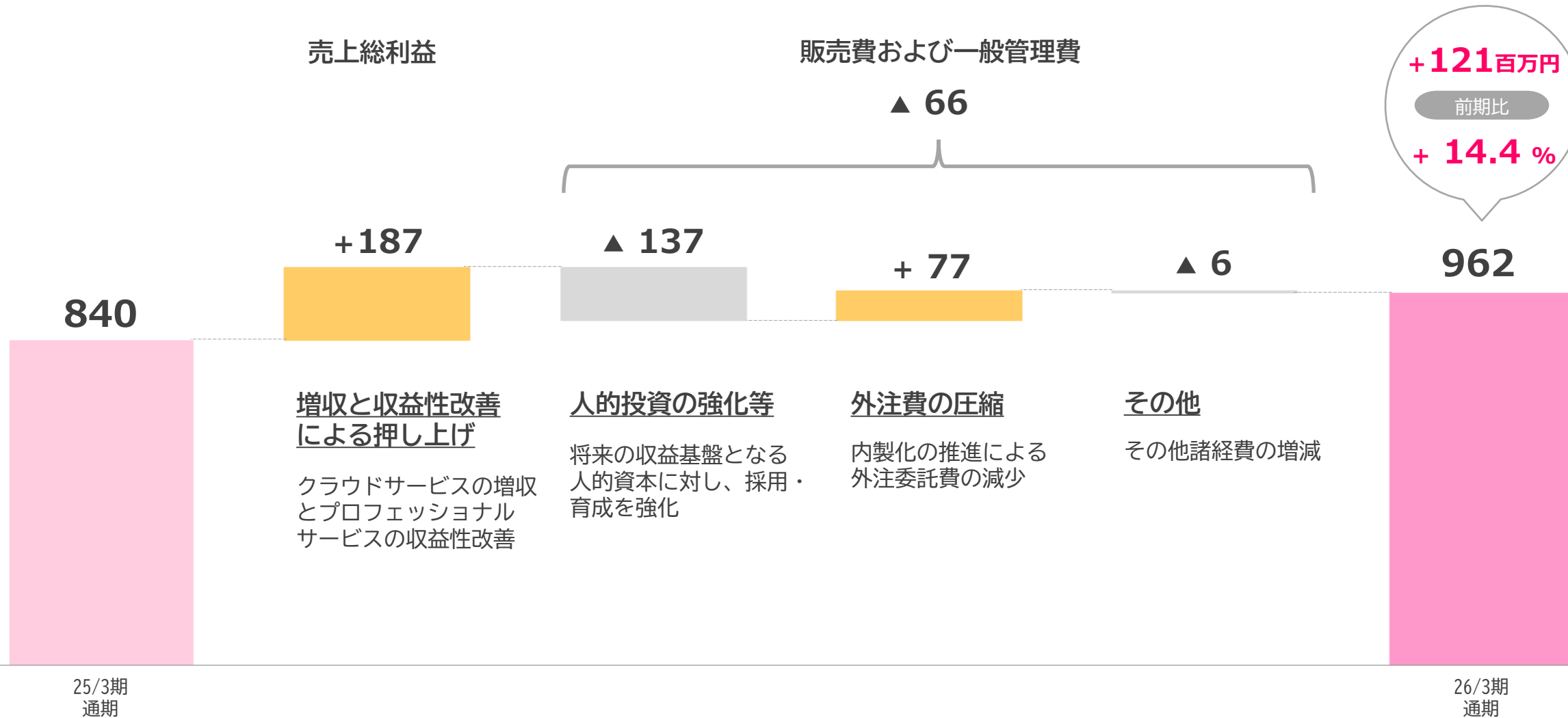
## 業績報告

## - 2026年3月期 通期連結業績の概況 -

(単位：百万円)	25/3期通期		26/3期通期		
	実績	計画	実績	前期比増減率	達成率
売上高	11,687	12,500	<b>12,342</b>	5.6%	98.7%
売上原価	5,022	-	<b>5,490</b>	9.3%	-
売上総利益	6,664	-	<b>6,851</b>	2.8%	-
販売費および一般管理費	5,823	-	<b>5,889</b>	1.1%	-
営業利益	840	1,050	<b>962</b>	14.4%	91.6%
経常利益	1,001	1,200	<b>1,135</b>	13.3%	94.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	716	850	<b>769</b>	7.3%	90.5%
営業利益率	7.2%	8.4%	<b>7.8%</b>	-	

# 業績報告 - 営業利益の増減要因 -

(単位：百万円)



# 業績報告 - 事業セグメント別業績の概況 -

(単位：百万円)		25/3期通期	26/3期通期		
		実績	実績	前期比増減	前期比増減率
プロダクトサービス	売上高	4,468	<b>4,526</b>	57	1.3%
	営業利益	1,286	<b>1,236</b>	△50	△3.9%
	営業利益率	28.8%	<b>27.3%</b>	△1.5pt	—
クラウドサービス	売上高	3,693	<b>3,872</b>	178	4.8%
	営業利益	△412	<b>△357</b>	54	—
	営業利益率	—	<b>—</b>	—	—
プロフェッショナルサービス	売上高	3,525	<b>3,943</b>	418	11.9%
	営業利益	303	<b>413</b>	109	36.2%
	営業利益率	8.6%	<b>10.5%</b>	1.9pt	—

# 業績報告 - 事業セグメントについて -

## プロダクトサービス

36.7%

(2026年3月期実績)

売上高：4,526百万円

メインフレームを利用するシステム規模の大きいエンタープライズ企業向けに、システム運用の自動化や帳票管理を実現する製品・サービスを提供

主要な製品・サービス

A-AUTO<sup>®</sup>



UNIRITA

ユニリタプラス  
UNIRITA+



## クラウドサービス

31.4%

(2026年3月期実績)

売上高：3,872百万円

幅広い企業や事業者向けに、IT課題や事業課題、さらには社会課題の解決を図る製品・サービスを提供

主要な製品・サービス



Waha!  
Transformer<sup>®</sup>



UNI TRAND

## プロフェッショナルサービス

31.9%

(2026年3月期実績)

売上高：3,943百万円

プロダクトサービス・クラウドサービスの顧客価値を高める製品・サービスを提供

主要な製品・サービス

システムインテグレーション、  
コンサルティング、アウトソーシング



ユニリタエス  
UNIRITA SR

# 業績報告 - プロダクトサービス（通期業績推移） -

自動化は、計画的なマイグレーション戦略が奏功し売上増加

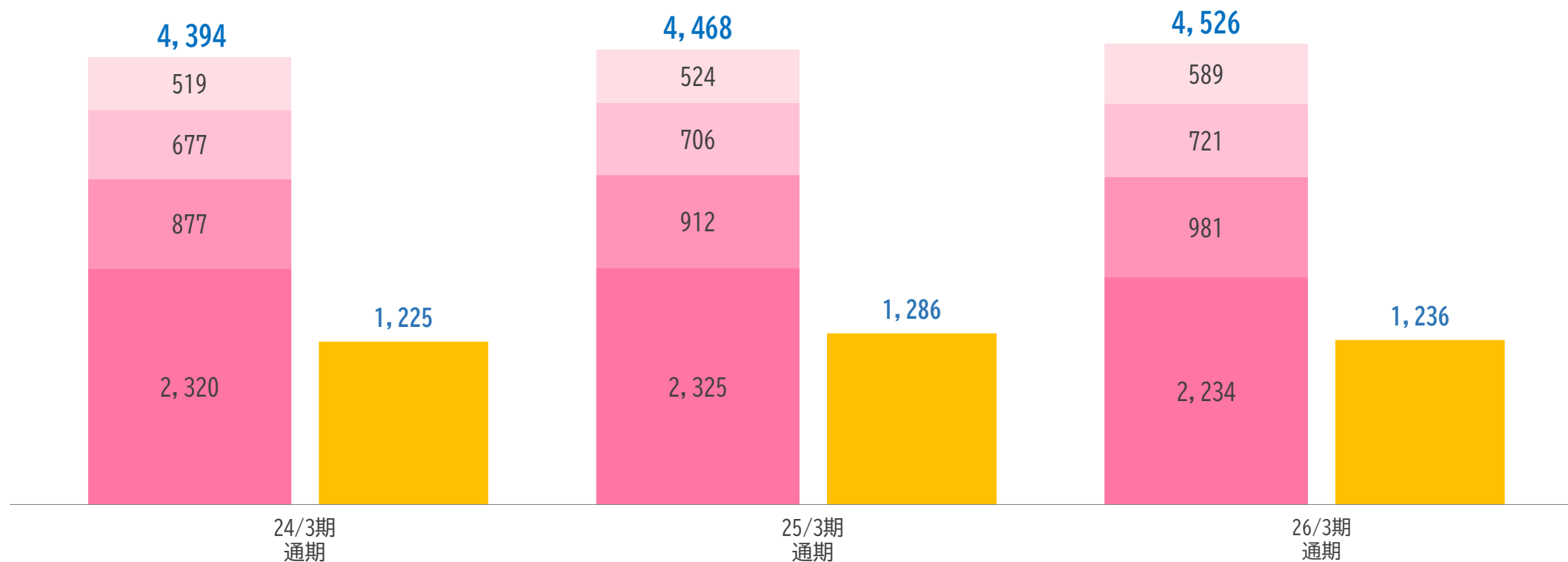
帳票は、高い要件対応力を背景に、他社製品からの代替ニーズを取り込み堅調

【売上高・営業利益推移】

（単位：百万円）

■メインフレーム ■帳票 ■自動化 ■その他

■セグメント利益



# 業績報告 - クラウドサービス（通期業績推移） -

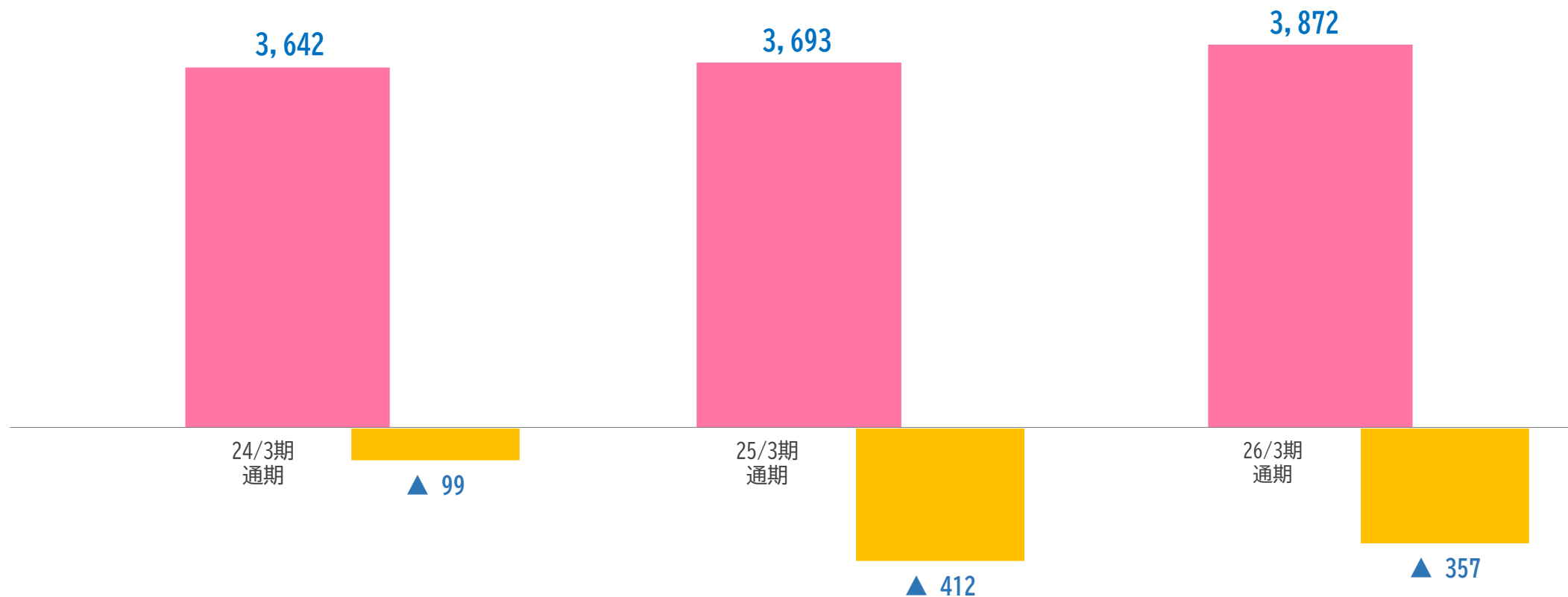
サービスマネジメント領域の主力サービスが市場ニーズを捉え増収、収益改善に寄与  
データマネジメント領域はAI関連サービスの引き合い増加も、業績寄与は次期以降

【売上高・営業利益推移】

（単位：百万円）

■セグメント売上高

■セグメント利益

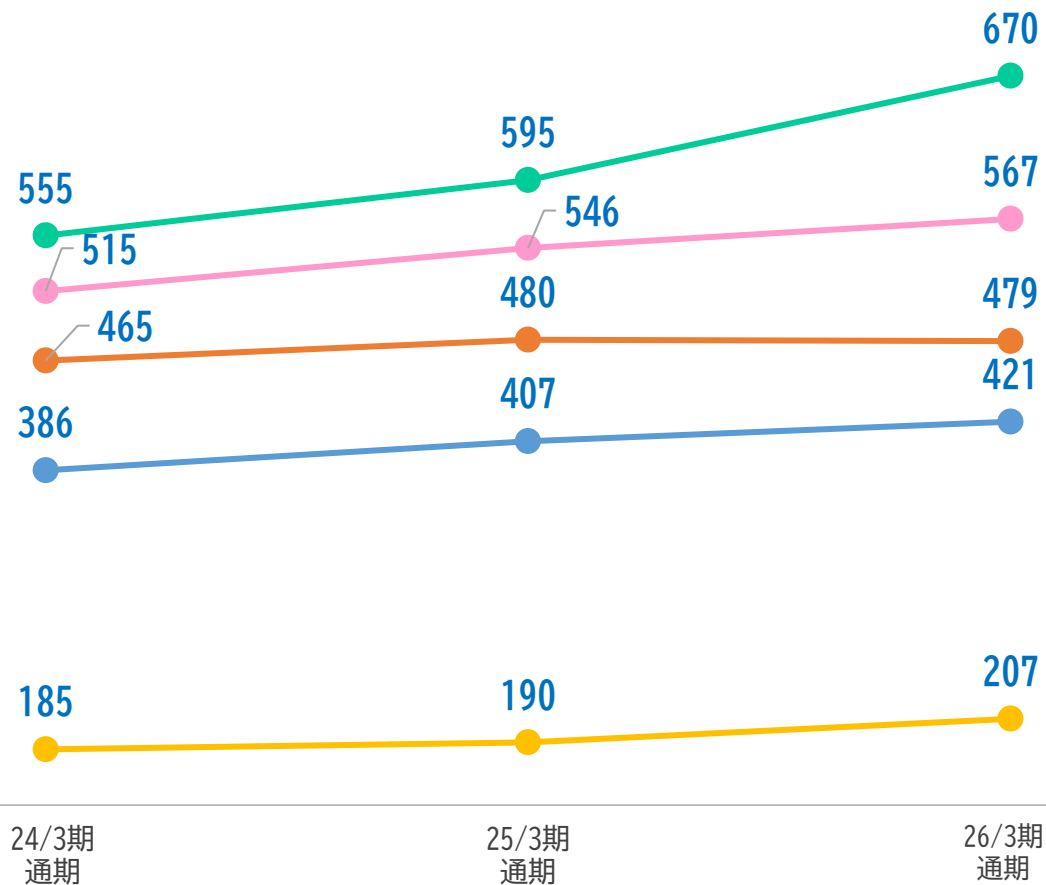


# 業績報告 - クラウドサービス（主力サービスの動向） -

【売上高推移】

（単位：百万円）

● LMIS ● Waha! Transformer ● Digital Workforce  
● The Staff-Vシリーズ ● らくらくBOSS



サービスマネジメントプラットフォーム「LMIS」は、カスタマーポータル機能がITサービス事業者のニーズを捉え、売上高・損益改善に貢献

派遣管理業務の支援ツール「The Staff-Vシリーズ」は、利用満足度が高く解約率は低いが、新規顧客獲得が停滞し微増

データ連携サービス「Waha! Transformer」は、生成AI関連オプションリリースにより、引き合いが活発化するも新規顧客獲得は停滞

通勤費管理ツール「らくらくBOSS」は、2026年3月の大型運賃改定に伴う新規顧客獲得等により着実な増収を実現

ID管理プラットフォーム「Digital Workforce」は、エンタープライズ企業からの認証基盤やID管理における引き合いが増加し、増収

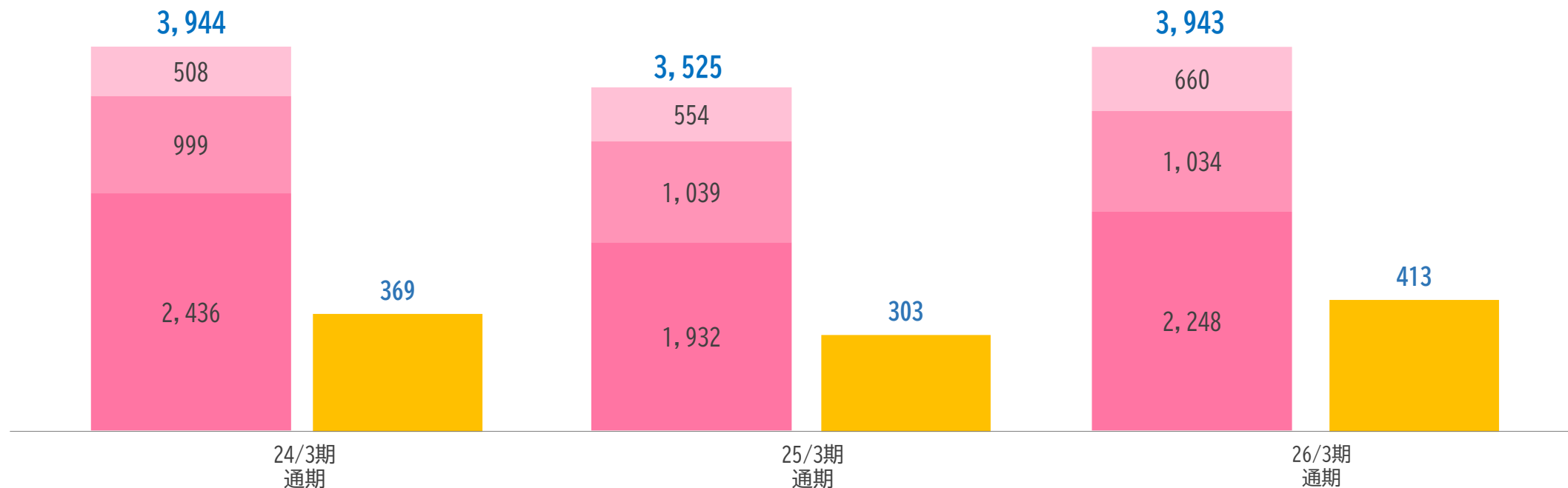
# 業績報告 - プロフェッショナルサービス（通期業績推移） -

コンサルティング事業は、サービス&データマネジメントのコンサルティング需要が増加、堅調に推移  
システムインテグレーション事業は、高付加価値な案件受注増により収益性が回復

【売上高・営業利益推移】

（単位：百万円）

■システムインテグレーション ■コンサルティング ■アウトソーシング ■セグメント利益



- 業績報告
  - 2026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の概況
- **Re. Connect 2026 進捗と重点施策**
  - 2026年3月期までの評価
  - 2027年3月期の重点施策
  - 中期経営計画3か年の実績と計画
- 株主還元の方針と計画
- データブック

## 事業戦略面：部分最適による投資の分散が課題

事業戦略	実施した取り組み	成果
サービス提供型事業の拡大	クラウド成長領域への投資の拡大 お客様の最適なモダナイゼーションの実現	各領域における投資は実施するも、更なる最適化と加速が必要 モダナイゼーション需要に着実に対応
新たな価値提供モデルの確立	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 社会課題事業への継続的投資とアライアンス強化	<b>グループ横断によるエコシステム受注は過去最高を実現</b> ユニ・トランド事業をグループパーパス体现のコア事業として本体で継続を決定
事業プロセスの変革	サービスシフトを支える品質マネジメントの強化	サービス品質向上に向け、品質課題の洗い出しと改善活動を実施

## 経営戦略面：人的資本の基盤は計画通りに整ってきている

グループ理念を軸とした持続的な経営と価値創造	グループパーパスを軸とした理念経営への進化 事業戦略を推進する人的資本投資の加速 持続的な成長に向けたサステナビリティ基盤の強化	<b>グループパーパスの内外への積極的な発信</b> 自律型イノベーション人材の育成に注力 基幹システムを導入し、経営基盤を強化
------------------------	--	--

## ● グループパーパス実現に向けた社会課題への取り組み

### 交通インフラのDX

坂出市が国交省令和7年交通関係優良団体大臣表彰を受章、ユニ・トランドのMaaSが運行効率化に貢献

ユニ・トランドの「Community MaaS※」導入による実現ポイント

- ✓ マイナンバーカード連携による市民割引
- ✓ わかりやすいゾーン制運賃の導入
- ✓ データに基づく路線再編

社会的価値

市民の利便性向上

公共交通利用者

年間 約 **6,000** 人増

経済的価値

運行の効率化・  
行政の負担軽減

運行経費

約 **25** % 削減

### 農業サプライチェーンのDX

農薬チェックを自動化！  
農業DXで「食の安全・安心」を加速



現場でのアナログ管理の限界

- ✓ 農薬や栽培に関する膨大な情報が記載された「栽培履歴簿」をすべて目視確認
- ✓ 農産物の鮮度と確認スピードのジレンマ
- ✓ 使用農薬に関する更新情報とのタイムラグ



目視確認  
**ゼロ**へ

社会的価値

「食の安全・安心」の担保  
農業サプライチェーンの  
信頼性向上

経済的価値

確認業務の劇的な効率化  
集出荷団体運営の効率化と  
機会損失の防止

※Community MaaS（コミュニティ マース）とは、地域住民一人ひとりが、複数の公共交通機関やそれ以外の移動サービスを最適に組み合わせる検索・予約・決済等を一括でできるユニ・トランド開発のデジタルサービスプラットフォーム

## ● 自律型イノベーション人材の育成に注力

### 多様な人材の活躍

#### パラアスリート社員の採用



#### 田口 侑治 選手

【競技】  
ゴールボール

【活動実績】  
小中学校での講話・体験会  
イベントでのトークショー・  
体験会

自治体や教育機関からの高い需要に応え、  
**共生社会の実現に寄与**

#### PRIDE指標2025「ゴールド」受賞

**サステナビリティ基盤強化**の一環としてダイバーシティ推進を掲げ、誰もが自分らしく働ける環境づくりと社内風土の醸成を推進

#### 【実施した取り組み】

- ・パートナーシップ制度の導入
- ・各種取り組みへの賛同を通じ、社外への積極的な発信



## ● 健康経営実現や働きやすさに向けた取り組みを推進

### 健康経営優良法人2026

(大規模法人部門) 初認定

#### 【実施した取り組み】

- ・定期健康診断受診の奨励
- ・重症化予防の啓発活動
- ・健康相談窓口活用の促進
- ・ワークライフバランスの向上
- ・働きやすい職場環境づくり



### TOKYOパパ育児促進企業

「シルバー」に認定

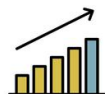
男性社員育休取得率：**83.3%**

平均育休取得期間：**71.6日**

※対象期間：2023年4月1日～2025年3月31日



## ● 中期経営計画3年目を達成するための4つの注力ポイント



### ① 価格戦略の見直し

#### 価格改定の実行と「提供価値」の向上

- ・ 2026年3月に価格改定に関するプレスリリースを発信
- ・ 製品・サービスへのAI搭載、セキュリティ強化、対応スキルの向上など、顧客価値に見合う製品・サービスのロードマップと価値の提示



### ② 顧客接点の強化

#### 伴走型支援による、顧客エンゲージメントの最大化

- ・ ビジネス共創本部を新設。マーケティング、オフリング、カスタマーサクセスを集約し、強力なフロント組織を構築
- ・ お客様の業務と課題の深層を理解し、「再現性の高い受注モデル」を確立



### ③ 投資効率の向上と必要な投資の加速

#### 部分最適・分散投資からの「選択と集中」

- ・ 構造改革推進室を新設。コストコントロールと確実な投資実行を主導
- ・ コアコンピタンスである「サービスマネジメント」「データマネジメント」を軸とした全体構想に基づき、確実な成長投資を実施



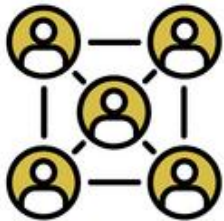
### ④ 社会課題・新規ビジネス創出への取り組み

#### 概念検証から「事業化」へのステップアップ

- ・ 未来価値デザイン本部を新設。社会課題解決事業の社会実装を推進、早期黒字化へのロードマップを作成
- ・ ペンギンチャレンジ(社内事業化プログラム)の推進

## 顧客接点の強化

伴走型支援による、顧客エンゲージメントの最大化



フロント組織の統合による  
「ワンストップ提供体制」の構築

ビジネス共創本部の新設  
マーケティング・オファリング・カスタマーサクセスを一本化  
組織の垣根を越えて、スピード感をもったお客様への提案を実現



「再現性の高い受注モデル」  
による効率的な成長加速

組織全体で共有・実践できる成功事例  
によるモデルを確立  
属人性を排した営業プロセスの標準化  
により、収益性向上を図る



「伴走型支援」へのシフト、  
LTV（顧客生涯価値）の向上

お客様の課題深層に踏み込む伴走型支援へとシフト  
独自コミュニティなどを通しての関係構築も進め強固な信頼関係を構築  
解約率の低減やアップセルを促進

## 社会課題・新規ビジネス創出への取り組み 概念検証から「事業化」へのステップアップ



### 社会課題解決事業の社会実装

グループパーパスを体現する事業として、培ってきた知見やノウハウを社会への価値還元に向けて実装し、持続的な成長エンジンへ昇華させる



### 投資フェーズから「収益化フェーズ」への確実な移行

これまでの概念検証期間を終え、早期黒字化に向けたロードマップを策定。未来価値デザイン本部が事業化の完遂を主導



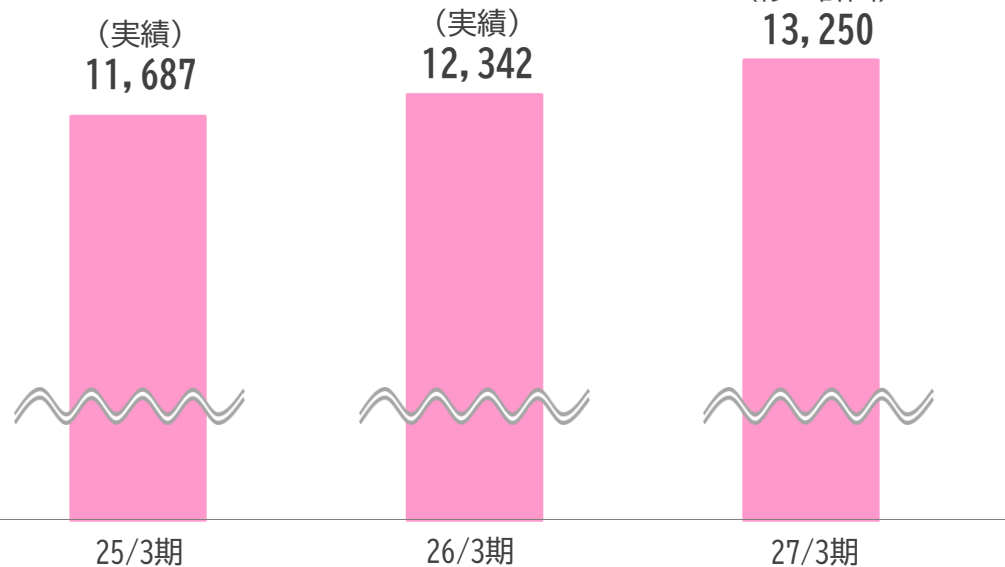
### 自律的なイノベーションを支えインキュベーション体制の確立

社内事業化プログラム「ペンギンチャレンジ」や発着想研修を通じ、新規事業開発の土壌づくりを推進。新規事業開発のノウハウ、ビジネス創出マインドを醸成する

# 中期経営計画3か年の実績と計画

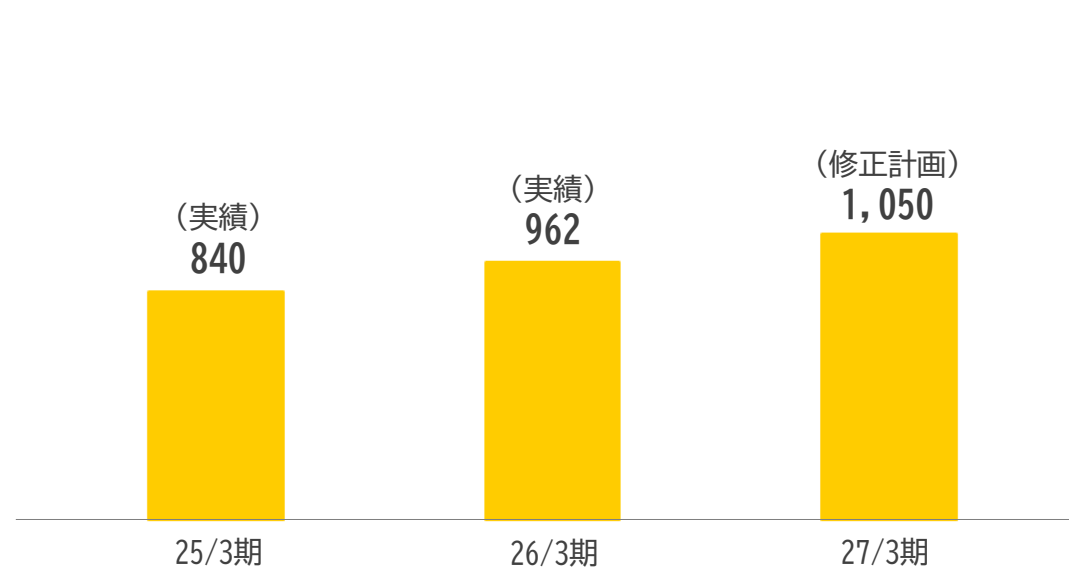
2027年3月期計画は2026年5月13日に発表した「中期経営計画の計数目標修正に関するお知らせ」より

## 【売上高推移】



## 【営業利益推移】

(単位：百万円)



	2025年3月期 (実績)	2026年3月期 (実績)	2027年3月期 (計画)
売上高	11,687百万円	12,342百万円	13,250百万円
営業利益	840百万円	962百万円	1,050百万円
親会社株主に帰属する当期純利益	716百万円	769百万円	1,120百万円
営業利益率	7.2%	7.8%	7.9%
ROE	6.1%	6.3%	8.8%
DOE	4.5%	4.5%	4.5%
1株当たり配当金	70円	72円	75円

- 業績報告
  - 2026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の概況
- Re.Connect 2026 進捗と重点施策
  - 2026年3月期までの評価
  - 2027年3月期の重点施策
  - 中期経営計画3か年の実績と計画
- 株主還元の方針と計画
- データブック

# 株主還元の方針と計画

当社は、持続的な企業価値向上と株主の皆様への安定的な還元を経営の重要課題と位置づけております。

## 配当の維持もしくは増配

成長投資を継続しつつ、株主還元の充実化を基本方針とする

## 配当の安定化

株主資本を基準とするDOE4.5%を指標とし、期間利益の影響を受けにくい安定的な配当を目指す

## 2027年3月期 配当計画

前期比3円増配（中間・期末各1円増）の1株当たり年間配当金75円を計画

4.5%

DOE目標

75円

年間配当金

+3円

増配額

- 業績報告
  - 2026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の概況
- Re.Connect 2026 進捗と重点施策
  - 2026年3月期までの評価
  - 2027年3月期の重点施策
  - 中期経営計画3か年の実績と計画
- 株主還元の方針と計画
- データブック

# 業績推移（四半期）

(単位：百万円)	FY2023				FY2024				FY2025			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	2,914	3,012	2,878	3,176	2,840	2,906	2,806	3,133	2,939	3,023	3,061	3,317
売上原価	1,316	1,291	1,267	1,291	1,263	1,243	1,222	1,293	1,235	1,358	1,351	1,545
売上総利益	1,597	1,721	1,610	1,885	1,577	1,662	1,584	1,839	1,704	1,664	1,710	1,772
販売費および 一般管理費	1,373	1,441	1,378	1,599	1,431	1,439	1,467	1,484	1,474	1,435	1,495	1,484
営業利益	224	280	232	285	145	223	116	355	229	229	214	288
経常利益	323	296	252	291	285	221	129	364	362	246	228	297
純利益	207	204	164	238	175	114	77	349	219	137	240	171
営業利益率(%)	7.7	9.3	8.1	9.0	5.1	7.7	4.2	11.3	7.8	7.6	7.0%	8.7%

# セグメント別業績推移（四半期）

（単位：百万円）

セグメント	項目	FY2023				FY2024				FY2025			
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
プロダクトサービス	売上高	1,022	1,087	1,035	1,249	1,124	1,137	1,069	1,136	1,189	1,081	1,111	1,144
	営業利益	261	304	241	418	325	362	277	321	395	273	289	277
	営業利益率(%)	25.5	28.0	23.3	33.5	29.0	31.9	25.9	28.3	33.3	25.3	26.1	24.2
クラウドサービス	売上高	829	936	892	983	836	879	901	1,076	873	960	961	1,076
	営業利益	△46	△3	△43	△5	△151	△123	△152	14	△143	△92	△86	△36
	営業利益率(%)	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
プロフェッショナルサービス	売上高	1,062	988	950	943	879	888	836	920	877	981	988	1,096
	営業利益	90	88	111	79	18	81	62	141	52	119	106	136
	営業利益率(%)	8.5	8.9	11.7	8.4	2.1	9.1	7.5	15.3	6.0	12.1	10.7	12.4

# クラウド：主力サービスの推移（四半期）

（単位：百万円）

サービス名	項目	FY2023				FY2024				FY2025			
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
LMIS	売上高	133	136	139	146	143	145	149	157	159	162	171	176
Waha! Transformer	売上高	115	114	116	118	121	117	121	120	117	121	120	119
The Staff - V シリーズ	売上高	123	127	131	133	133	135	138	138	138	139	143	146
らくらくBOSS	売上高	94	96	96	99	103	101	100	102	104	103	105	108
Digital Workforce	売上高	45	46	45	47	46	46	49	47	48	50	53	55

# プロフェッショナル：受注高・受注残高（半期）

（単位：百万円）

サービス名	項目	FY2023		FY2024		FY2025	
		上期	下期	上期	下期	上期	下期
コンサルティング事業	受注高	633	364	630	440	599	347
	受注残高	258	145	266	177	252	90
システムインテグレーション事業	受注高	1,389	1,115	911	999	1,163	1,297
	受注残高	360	337	302	347	500	603
アウトソーシング事業	受注高	212	300	280	270	281	453
	受注残高	177	204	207	200	177	274



*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。