

# 2026年3月期 第2四半期（中間期）

## 決算補足説明資料



株式会社ユニリタ（証券コード：3800）

2025年11月13日



## ● 業績報告

- 2026年3月期 中間期の連結業績の概況
- 営業利益の増減要因
- 事業セグメント別業績の概況
- 通期連結業績の見通し

## ● 株主還元の方針と計画

## ● Re.Connect 2026と重点施策の進捗状況

- 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
- 経営戦略
  - ・ 理念を軸とした持続的な経営と価値創造
  - ・ ユニリタグループパーパスの策定
- 中期経営計画3カ年の計画

## ● データブック

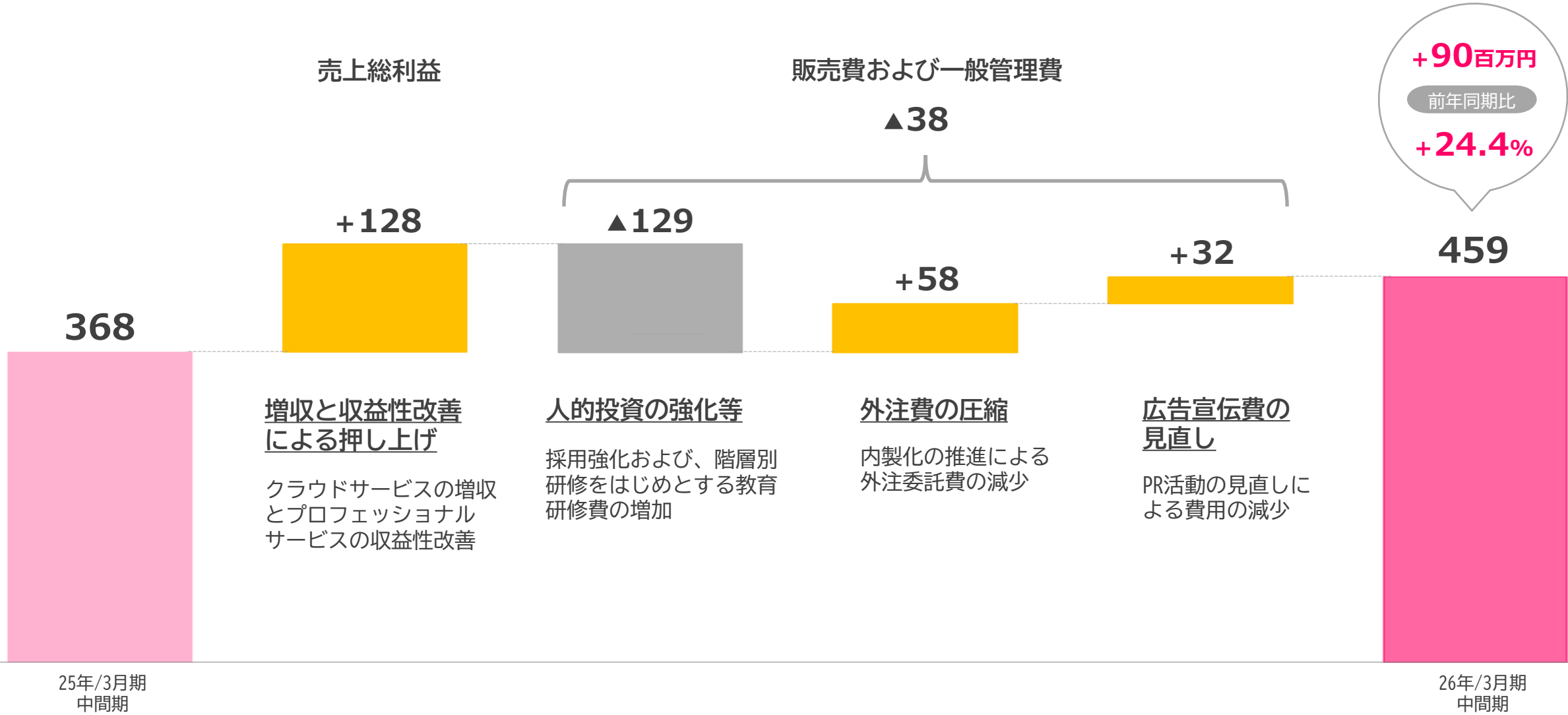
- 数値で見るユニリタグループ

業績報告 - 2026年3月期 中間期の連結業績の概況 -

(単位：百万円)	25/3期中間期	26/3月期中間期			
	実績	計画	実績	前年同期比増減率	計画比増減率
売上高	5,747	6,000	5,962	3.7%	△0.6%
売上原価	2,507	—	2,593	3.4%	—
売上総利益	3,240	—	3,369	4.0%	—
販売費および一般管理費	2,871	—	2,910	1.4%	—
営業利益	368	400	459	24.4%	14.8%
経常利益	506	530	609	20.2%	15.0%
親会社株主に帰属する 中間純利益	290	310	357	23.1%	15.3%
営業利益率	6.4%	6.7%	7.7%	1.3pt	1.0pt

# 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 -

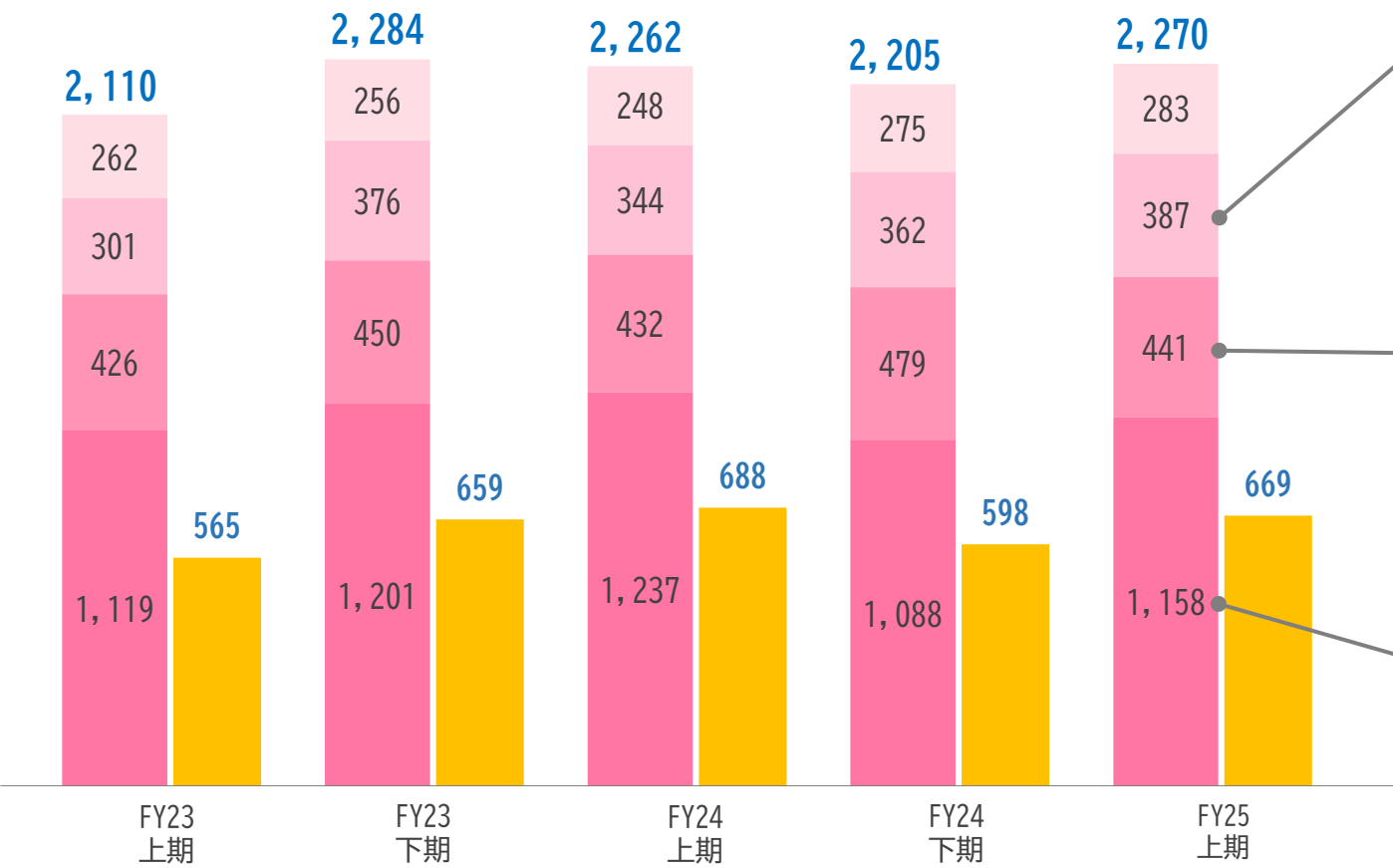
		25/3期中間期	26/3月期中間期		
(単位：百万円)		実績	実績	前年同期比増減	前年同期比増減率
プロダクトサービス	売上高	2,262	2,270	7	0.3%
	営業利益	688	669	△19	△2.8%
	営業利益率	30.4%	29.5%	△0.9pt	—
クラウドサービス	売上高	1,716	1,834	118	6.9%
	営業利益	△274	△235	39	—
	営業利益率	—	—	—	—
プロフェッショナルサービス	売上高	1,768	1,858	89	5.1%
	営業利益	99	171	71	71.3%
	営業利益率	5.7%	9.2%	3.5pt	—

# 業績報告 - プロダクトサービス（半期業績推移） -

（単位：百万円）

【売上高・営業利益推移】

■メインフレーム ■帳票 ■自動化 ■その他 ■セグメント利益



ユーザーのシステム更改タイミングを捉えた計画的なマイグレーション戦略が奏功し、自動化領域の売上が増加

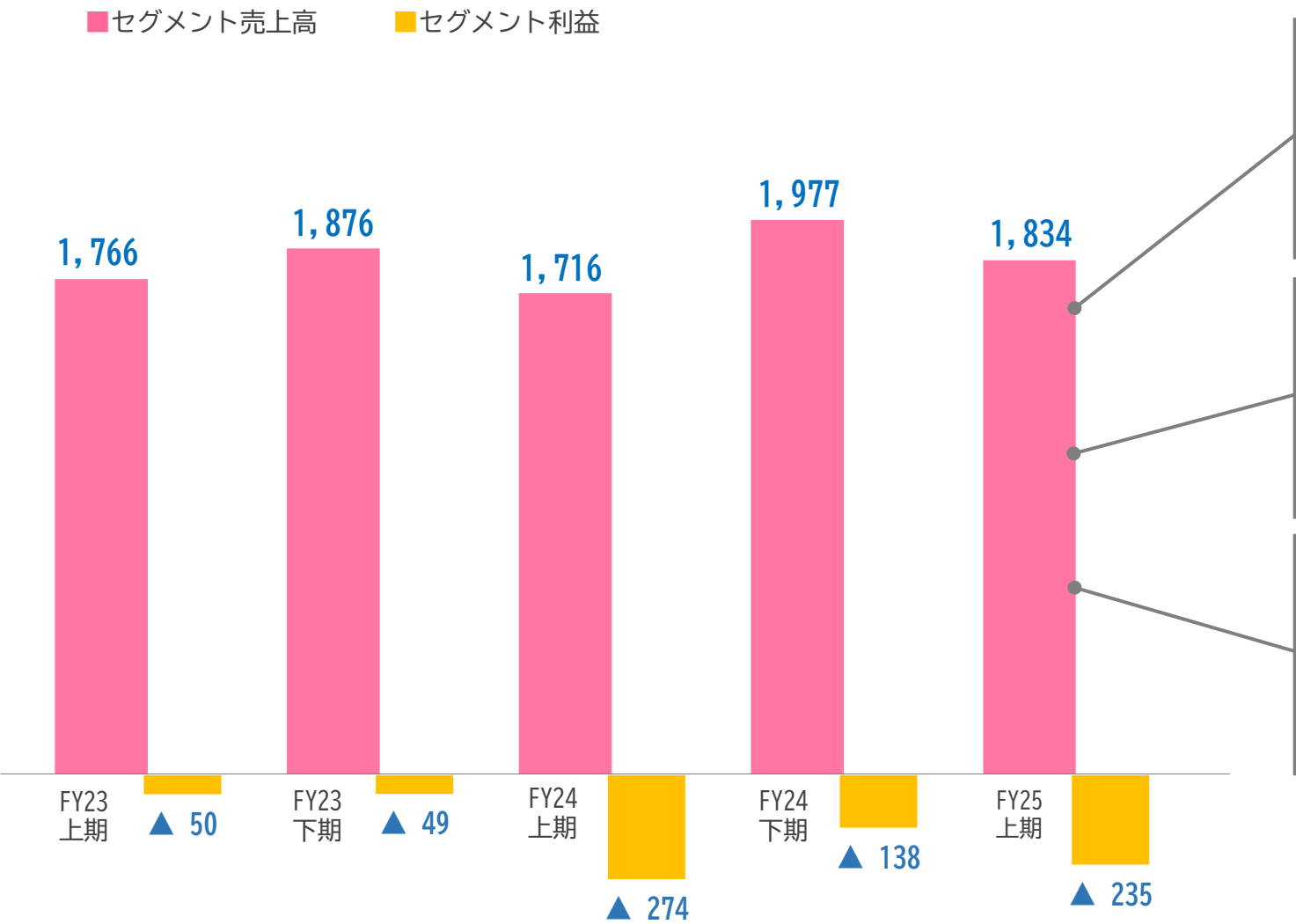
「まるっと帳票クラウドサービス」は、パートナーとの連携強化策を推進。企業の帳票の配送代行業務ニーズを捉え売上が伸長

大手メーカーの市場撤退などにより、メインフレーム市場は縮小傾向にあるものの、利用を継続する企業の需要を受け、底堅く推移

# 業績報告 - クラウドサービス（半期業績推移） -

（単位：百万円）

【売上高・営業利益推移】

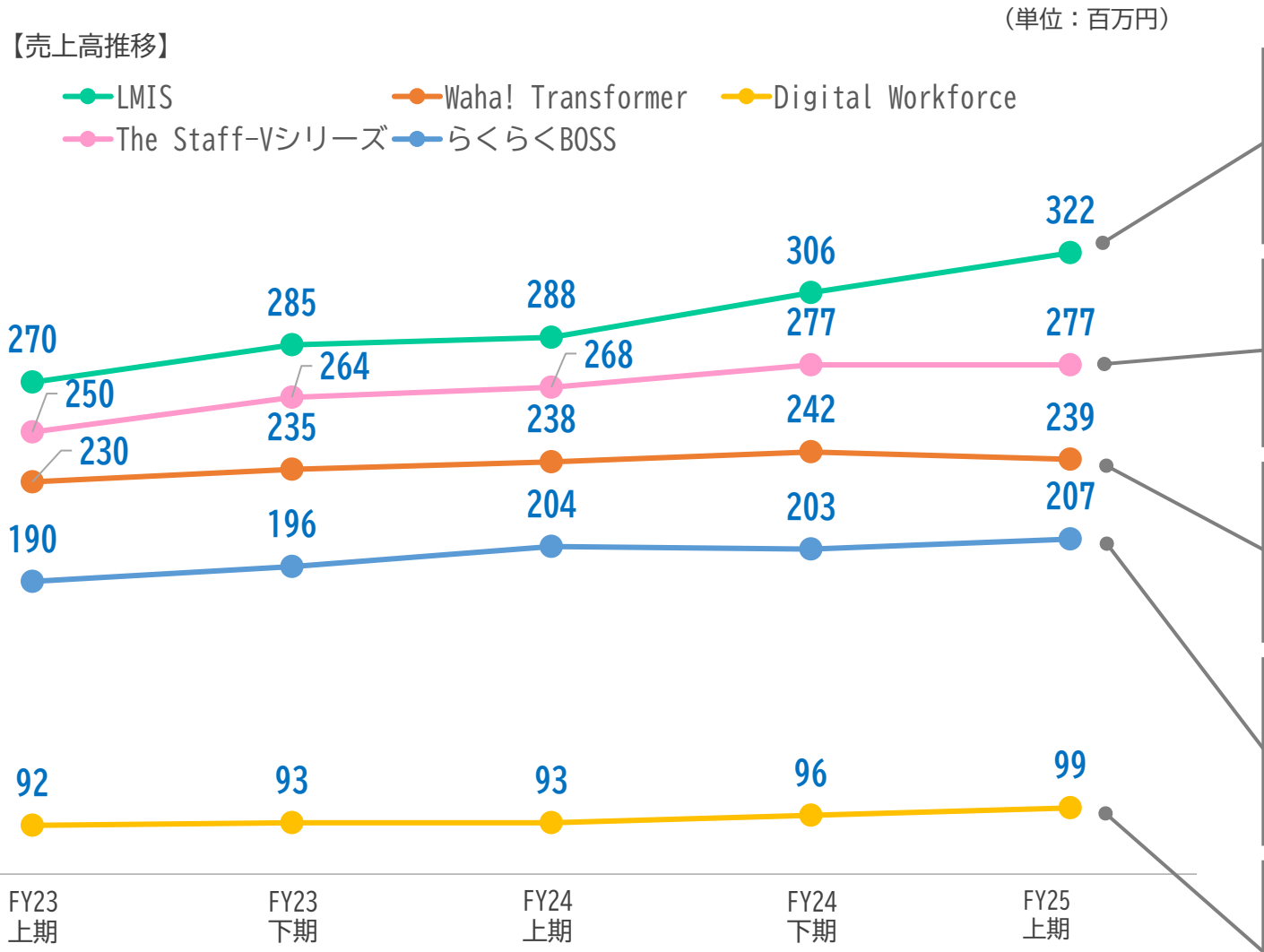


企業におけるDX推進やアウトソーシングの活用ニーズを背景に、当社のサービスマネジメント事業領域が伸長、全体の売上伸長と損益改善に寄与

当社データマネジメント事業領域は、パートナー連携および販促活動により提案件数は増加するものの、当上期の売上への影響は、限定的に留まる

グループ各社のクラウドサービスにおいては、パートナー協業や外部イベントへの出展などの販促活動も奏功し、堅調に推移

# 業績報告 - クラウドサービス（主力サービスの動向） -



サービスマネジメントプラットフォーム「LMIS」は、企業のシステム運用業務のアウトソーシング需要や、ITシステムの構成管理需要を捉え増加

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ですが、当上期の新規顧客獲得が停滞し横ばい

データ連携ツール「Waha! Transformer」は、他社システムやサービスとの連携機能を強化。生成AIサービスの追加などラインナップを拡充

通勤費管理ツール「らくらくBOSS」は、パートナーとの販売促進策が奏功し堅調に推移。2026年3月の大型運賃改定に備えた提案活動へシフト

ID管理プラットフォーム「Digital Workforce」は、新規案件の大型化に伴い、個社対応が増加。パートナーへの支援と体制の見直しを図る

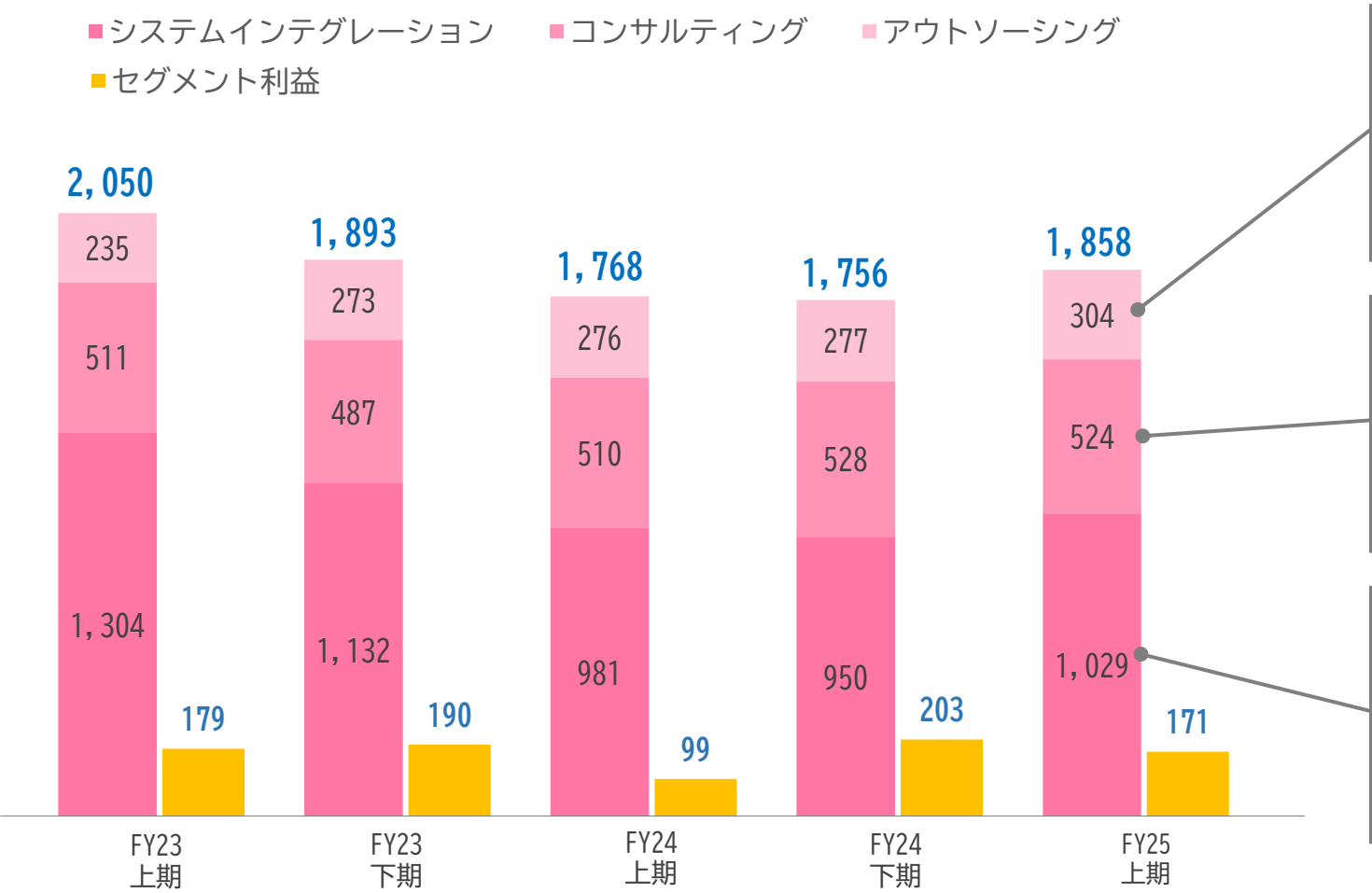


# 業績報告 - プロフェッショナルサービス（半期業績推移） -

（単位：百万円）

【売上高・営業利益推移】

■ 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



アウトソーシング事業は、昨年リリースしたレガシー資産の保守業務サービスが堅調に推移し、システム運用代行業務の受注が増加

コンサルティング事業は、企業のセキュリティ強化に伴うシステム構成管理の再構築ニーズや、生成AI活用の高まりを受け、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。グループで連携したバリューチェーン案件による開発案件が増加

# 業績報告 - 通期連結業績の見通し -

(単位：百万円)	25/3期	26/3月期			
	通期実績	通期計画	前年通期実績 からの成長率	中間期実績 (累計)	中間期進捗率
売上高	11,687	12,500	7.0%	5,962	47.7%
営業利益	840	1,050	24.9%	459	43.7%
経常利益	1,001	1,200	19.8%	609	50.8%
親会社株主に帰属する 当期(中間)純利益	716	850	18.6%	357	42.0%
営業利益率	7.2%	8.4%	1.2pt	7.7%	—
DOE	4.5%	4.5%	—	—	—
ROE	6.1%	7.0%	0.9pt	—	—

## ● 業績報告

- 2026年3月期 中間期の連結業績の概況
- 営業利益の増減要因
- 事業セグメント別業績の概況
- 通期連結業績の見通し

## ● 株主還元の方針と計画

## ● Re.Connect 2026と重点施策の進捗状況

- 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
- 経営戦略
  - ・ 理念を軸とした持続的な経営と価値創造
  - ・ ユニリタグループパーパスの策定
- 中期経営計画3カ年の計画

## ● データブック

- 数値で見るユニリタグループ

# 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。

## 事業構造の変革

収益力向上に向けた戦略的投資を継続し、  
持続的な企業価値の向上を実現

## 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

## 2026年3月期 配当計画

前期比2円増配（中間・期末各1円増）の1株当たり年間配当金72円を計画

4.5%

DOE目標

72円

年間配当金

+2円

増配額

## ● 業績報告

- 2026年3月期 中間期の連結業績の概況
- 営業利益の増減要因
- 事業セグメント別業績の概況
- 通期連結業績の見通し

## ● 株主還元の方針と計画

## ● Re.Connect 2026と重点施策の進捗状況

- 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
- 経営戦略
  - ・ 理念を軸とした持続的な経営と価値創造
  - ・ ユニリタグループパーパスの策定
- 中期経営計画3カ年の計画

## ● データブック

- 数値で見るユニリタグループ

# 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

- ①ユニリタグループパーパス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

# 2025年度重点施策 事業戦略 - ハイライト -

## サービス提供型事業の拡大

- ・マイグレーションビジネスにおける大手ITコンサルやソリューションベンダー企業との協業が進展し、レガシー市場における新たなマーケットを開拓中
- ・生成AIの正答と情報漏洩防止を両立する技術で特許を取得（特許番号:第7662875号）。同技術を活用したクラウドサービス「SecuAiGent（セキュアイジェント）」をリリース

**HOT TOPIC**

## 新たな価値提供モデルの確立

- ・当社グループのDXソリューション「UCDI※1」を展開、コンサルからサービス構築、開発、運用を一気通貫で提案、大型案件の獲得に寄与
- ・パートナー戦略により、地域の活性化につながる地域交通サービスの再設計支援や「Community MaaS※2」の全国的な販売、サポート力の強化を実現

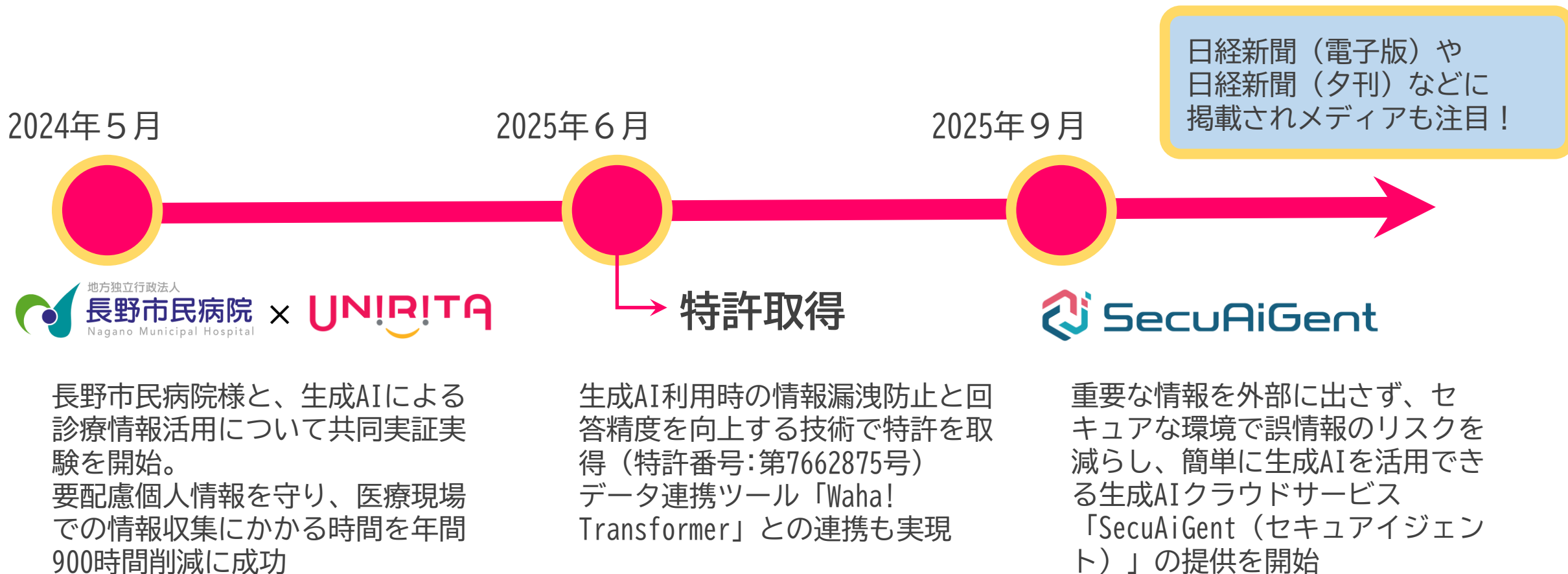
**HOT TOPIC**

※1 UNIRITA Group Customer success Data Integration

※2 Community MaaS（コミュニティマース）収集データを基に公共交通と地域活性化を支援するプラットフォーム

# 2025年度重点施策 事業戦略 - HOT TOPIC ① -

生成AIを活用した医療業界の働き方改革を目的に、お客様である長野市民病院様とユニリタによる共同実証実験から始まり、今年、特許取得とその技術を活用した新たなサービスの展開へと発展





# 2025年度重点施策 事業戦略 - HOT TOPIC ② -

当社グループの強みを軸とした新しい価値提供モデル「UCDI」を展開し、コンサルティングからサービス構築、開発、運用に至るバリューチェーンを形成、大型DX案件に対応

## グループ戦略の推進

- ・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

## バリューチェーンの創出

- ・DXニーズを捉えた案件が増加
- ・グループ連携による大型案件の受注
- ・コンサルティング人財の育成

### 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」の展開

# 2025年度重点施策 事業戦略 - HOT TOPIC ② -

上期中における「UCDI」の展開とグループバリューチェーン案件の主な実績

## 基幹システム刷新



公益財団法人における基幹システム刷新を受注、ユニリタグループのコア技術であるサービスマネジメント&データマネジメントが高評価を受ける

## 構成管理システム構築



地方自治体における情報資産の構成情報と脆弱性への管理および対応などを一元管理することが可能な構成管理システムの構築案件を受注

## マイグレーション



入力管理ソリューションを開発、3社協業によりメインフレーム入力業務のオープンへの移行を実現

# 経営戦略 - 理念を軸とした持続的な経営と価値創造 -

## ● 自律型イノベーション人財の育成に注力

### 人財力強化

多様な人財確保

新卒採用ではグループ採用をスタート

- AI、メインフレームなど各技術に特化したインターンシップ枠の拡大
- エントリー数が大幅アップし、昨対比で**3倍増**

持続的な人財開発

2024年度からスタートした自社の経営資源を活かした事業アイデア創出の考え方等を強化する研修プログラムの実施

- プログラム参加者（累計）：73名

能力発揮の機会提供

人事制度改定による若手のキャリア抜擢

管理職候補人財へのタフアサインメントの実施

## ● 健康経営実現に向けた取り組みの推進

### 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

健康優良企業「**銀の認定**」を取得

- 4テーマ（運動・食習慣・禁煙・心の健康）に取り組み、健康づくりのための職場環境整備を進める

価値観の共有による  
組織文化づくり

グループパーパス「**利他で紡ぐ経済をつくる**」を策定

- IT・事業課題、さらに社会課題の解決に積極的に取り組む

ワークエンゲージメント  
の向上

階層別研修の拡充

- 階層別に求められるスキルやマインドを深める全5プログラムを実施



# 経営戦略 - ユニタグループパーパスの策定 -

これまでの歩みとこれからの社会におけるユニタグループの価値と存在意義をあらためて見つめ直し  
新たな指針として「利他以紡ぐ経済をつくる」というグループパーパスを策定

## ユニタグループパーパス 「利他以紡ぐ経済をつくる」

ポストSDGs、  
利他の精神（利他自利）がより求められる未来を予測し

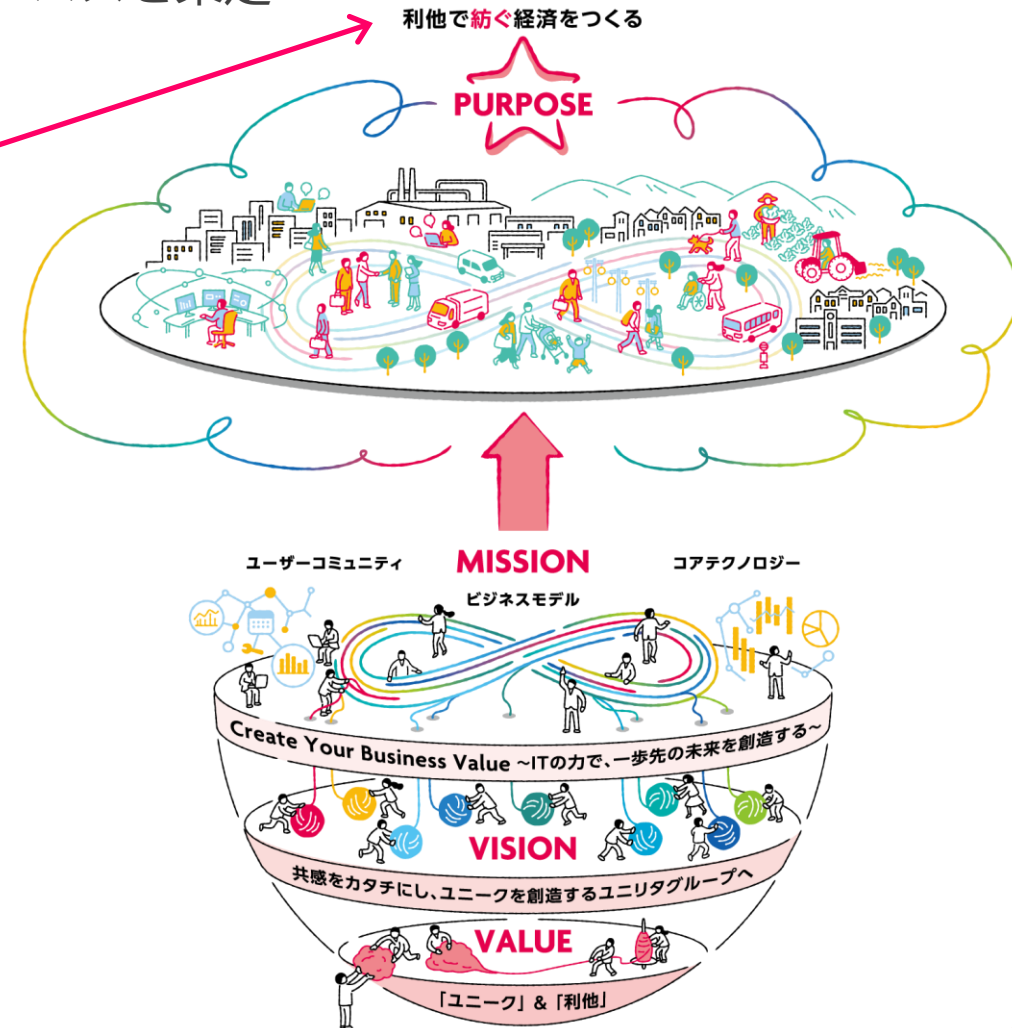
お客様の成功を次のお客様へ、そして社会全体へと  
「ITという見えない糸」で紡いでゆく

3つの強みを活用し “三方ともに良し” の  
経済システムを実現していく

ビジネスモデル

コアテクノロジー

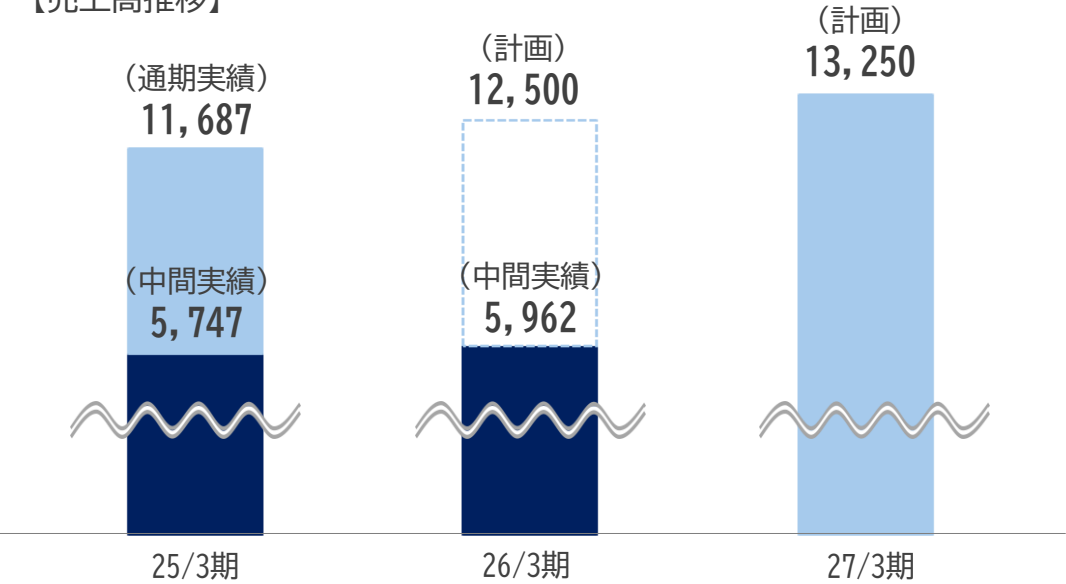
ユーザーコミュニティ



# 中期経営計画3力年の計画

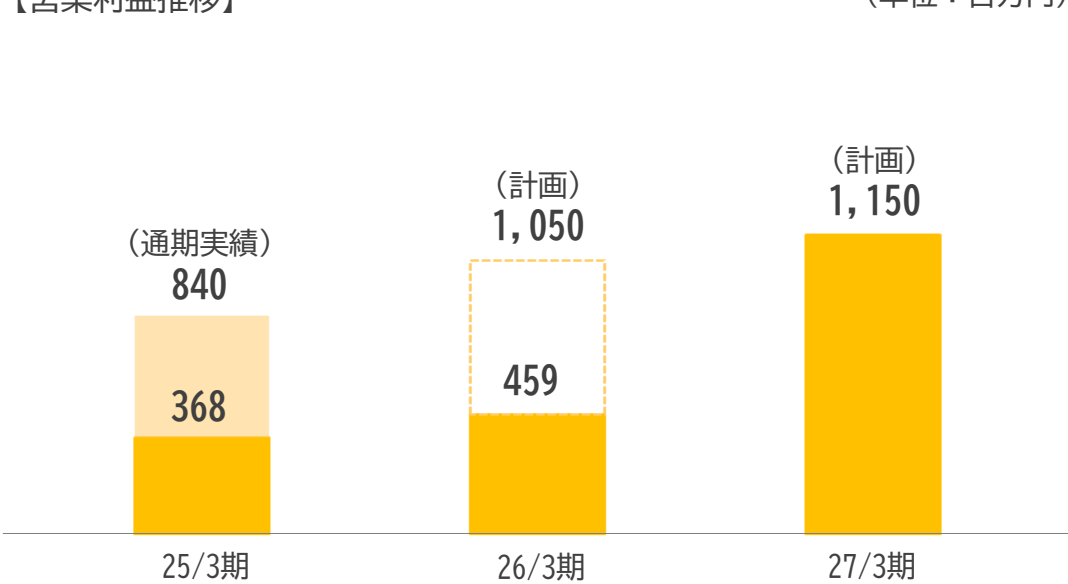
(2027年3月期計画は2025年5月13日に発表した「中期経営計画の計数目標修正に関するお知らせ」より)

【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 (計画)	2027年3月期 (計画)
売上高	11,687	12,500	13,250
営業利益	840	1,050	1,150
親会社株主に帰属する当期純利益	716	850	928
営業利益率	7.2%	8.4%	8.7%
ROE	6.1%	7.0%	7.4%
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 中間期の連結業績の概況
- 営業利益の増減要因
- 事業セグメント別業績の概況
- 通期連結業績の見通し

## ● 株主還元の方針と計画

## ● Re.Connect 2026と重点施策の進捗状況

- 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
- 経営戦略
  - ・ 理念を軸とした持続的な経営と価値創造
  - ・ ユニリタグループパーパスの策定
- 中期経営計画3カ年の計画

## ● データブック

- 数値で見るユニリタグループ

# 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
売上高	2,914	3,012	2,878	3,176	2,840	2,906	2,806	3,133	2,939	3,023
売上原価	1,316	1,291	1,267	1,291	1,263	1,243	1,222	1,293	1,235	1,358
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
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
営業利益	224	280	232	285	145	223	116	355	229	229
経常利益	323	296	252	291	285	221	129	364	362	246
純利益	207	204	164	238	175	114	77	349	219	137
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%

# セグメント別業績推移（四半期）

セグメント	項目	FY2023				FY2024				FY2025	
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
プロダクトサービス	売上高 (百万円)	1,022	1,087	1,035	1,249	1,124	1,137	1,069	1,136	1,189	1,081
	営業利益 (百万円)	261	304	241	418	325	362	277	321	395	273
	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%
クラウドサービス	売上高 (百万円)	829	936	892	983	836	879	901	1,076	873	960
	営業利益 (百万円)	△46	△3	△43	△5	△151	△123	△152	14	△143	△92
	営業利益率	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
プロフェッショナルサービス	売上高 (百万円)	1,062	988	950	943	879	888	836	920	877	981
	営業利益 (百万円)	90	88	111	79	18	81	62	141	52	119
	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%



# クラウド：主力サービスの推移（四半期）

サービス名	項目	FY2023				FY2024				FY2025	
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
LMIS	売上高 (百万円)	133	136	139	146	143	145	149	157	159	162
Waha! Transformer	売上高 (百万円)	115	114	116	118	121	117	121	120	117	121
The Staff - V シリーズ	売上高 (百万円)	123	127	131	133	133	135	138	138	138	139
らくらくBOSS	売上高 (百万円)	94	96	96	99	103	101	100	102	104	103
Digital Workforce	売上高 (百万円)	45	46	45	47	46	46	49	47	48	50

# プロフェッショナル：受注高・受注残高（半期）

サービス名	項目	FY2023		FY2024		FY2025
		上期	下期	上期	下期	上期
コンサルティング事業	受注高 (百万円)	633	364	630	440	599
	受注残高 (百万円)	258	145	266	177	252
システムインテグレーション事業	受注高 (百万円)	1,389	1,115	911	999	1,163
	受注残高 (百万円)	360	337	302	347	500
アウトソーシング事業	受注高 (百万円)	212	300	280	270	281
	受注残高 (百万円)	177	204	207	200	177



*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。