

2021年度（2022年3月期） 通期決算説明資料

2022年5月19日
株式会社ユニリタ
（証券コード：3800）

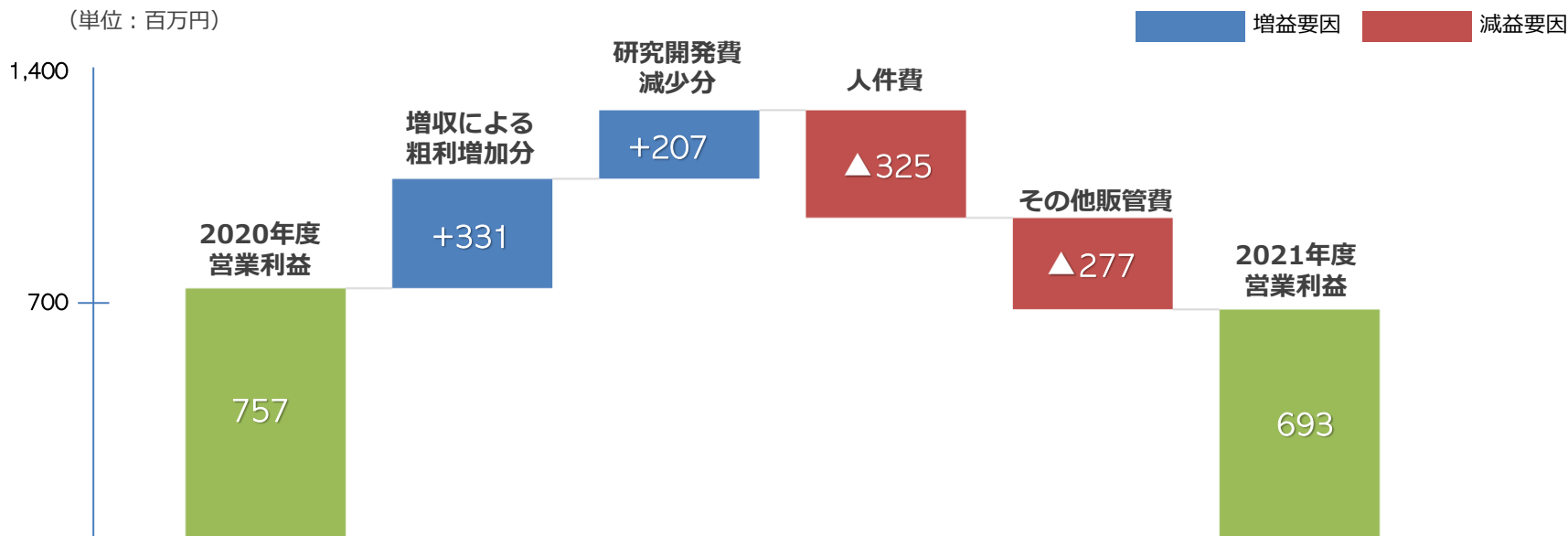


2021年度通期連結業績

2021年度通期 連結業績ハイライト

業績	2020年度	2021年度			
		予想	実績	予実比	前期比
売上高	10,061	10,500	10,441	▲0.6%	+3.8%
営業利益	757	800	693	▲13.3%	▲8.4%
営業利益率	7.5%	7.6%	6.6%	▲1.0pt	▲0.9pt
経常利益	887	900	828	▲8.0%	▲6.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	840	600	522	▲13.0%	▲37.9%

営業利益の増減要因



- ・各セグメント共に増収により粗利（売上総利益）が増加。
- ・研究開発費については、試験的サービスの商品化フェーズへの移行や開発機能集約による効率化により圧縮。
- ・一方で、今後注力すべき領域の人材採用を積極的に行ったこと等により人件費が増加し、増収効果とほぼ均衡。
- ・その他販管費では、主に事業推進クラウド領域のプロモーションやセールス、サービス開発に外部リソース活用を積極的に行ったことでコストが増大したが、これらは次期以降の拡販に繋がる取り組み。



2021年度通期セグメント別業績

2021年度通期 セグメント別業績

(単位：百万円) 売上高	2020年度	2021年度			
		予想	実績	予実比	前期比
プロダクトサービス	4,231	4,150	4,420	+6.5%	+4.5%
クラウドサービス	2,885	3,250	2,958	▲8.9%	+2.5%
プロフェッショナルサービス	2,994	3,100	3,062	▲1.2%	+4.0%

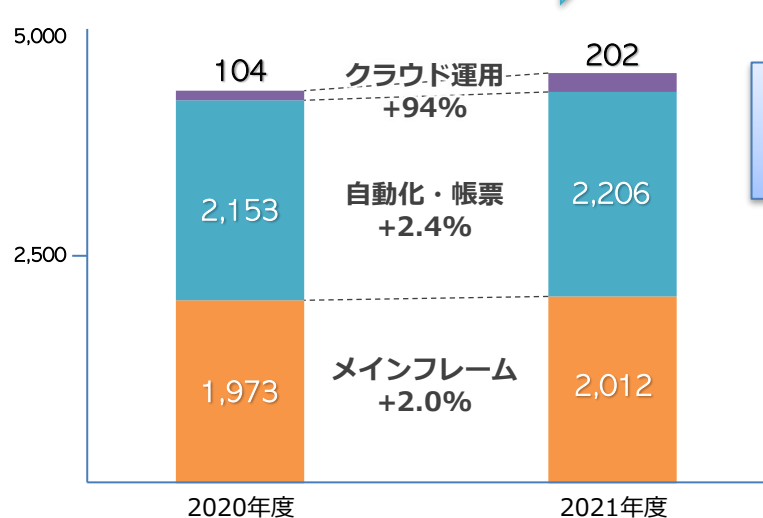
営業利益

プロダクトサービス	1,181	1,090	1,254	+15.1%	+5.8%
クラウドサービス	▲229	▲160	▲365	-	-
プロフェッショナルサービス	109	220	84	▲61.6%	▲22.9%

プロダクトサービスは、前期比で増収増益

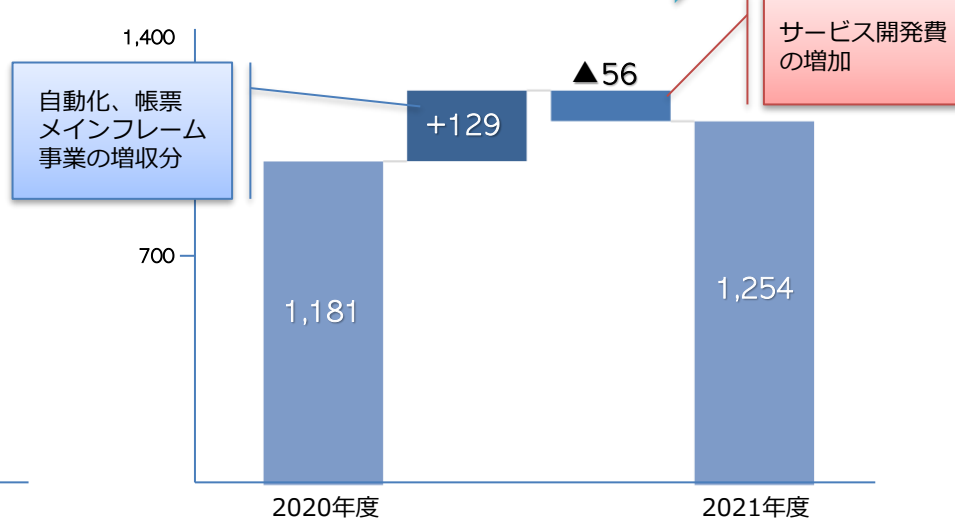
【売上高推移】

(単位：百万円)



【営業利益の増減】

(単位：百万円)

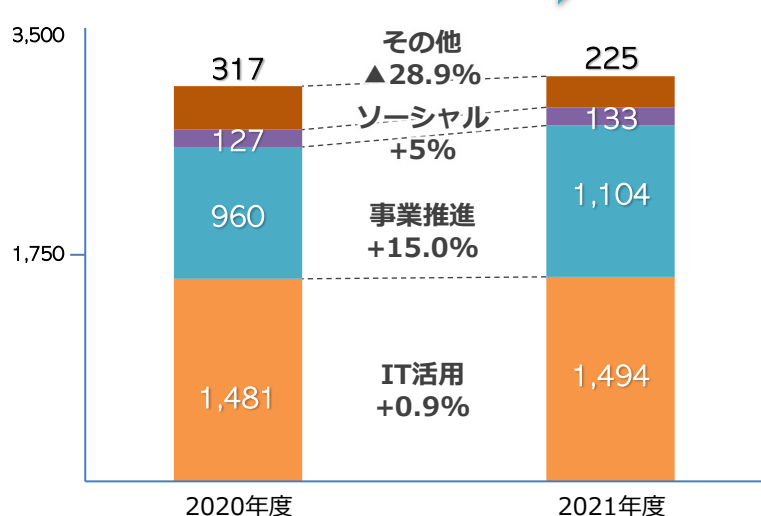


- ・ 自動化事業は、オンプレミス製品をクラウド化へと移行する需要の取り込みが奏功。
- ・ メインフレーム事業は、キャッシュレス決済の増加による金融業界からの案件受注が活況で業績をけん引。
- ・ 帳票事業は、帳票の電子化ニーズを背景に第4四半期に大型案件を受注。また、帳票業務の法改正による電子化ニーズを捉えた「まるっと帳票サービス」の販促を展開し、案件受注へ。

クラウドサービスは、前期比で増収減益

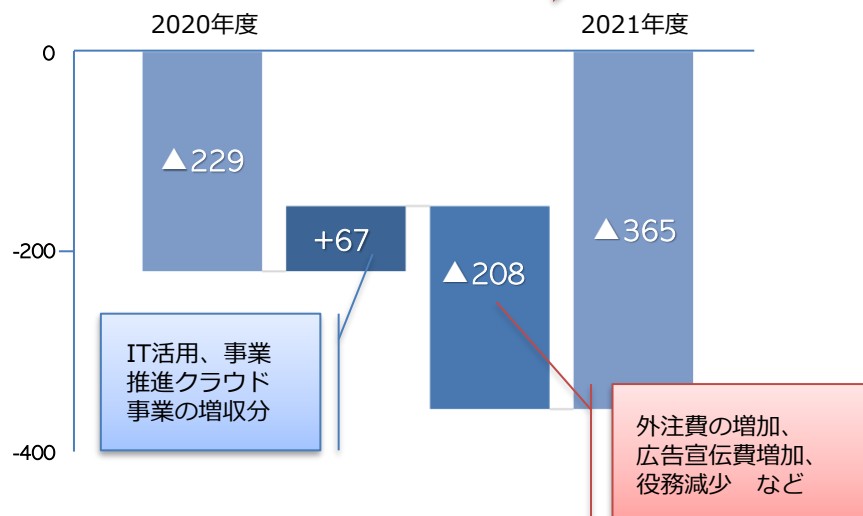
【売上高推移】

(単位：百万円)



【営業利益の増減】

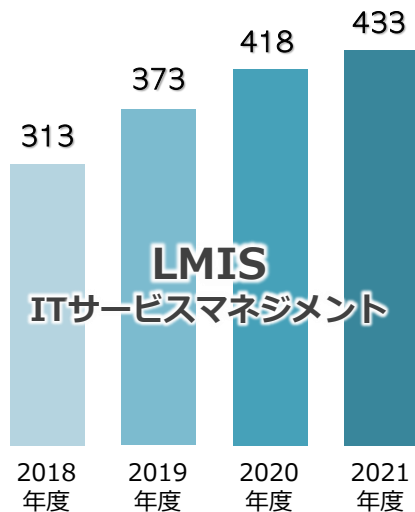
(単位：百万円)



- ・ IT活用クラウド事業の「LMIS」「Digital Workforce」など主力サービスが、企業のDX投資を追い風に堅調に推移。
- ・ 事業推進クラウド事業の「DigiSheet」「Staff-V」などの人材派遣や人事管理向けのサービスが、人材派遣業界の旺盛なクラウド化ニーズを取り込み、堅調に推移。
- ・ 新たな市場開拓を展開中のカスタマーサクセス向けクラウドサービス「Growwwing」や、企業間コミュニケーションを支援する「Smart×Portal」などは、先行投資を行っていることから損益面ではマイナス。

IT活用クラウドにおける主力サービスの売上推移

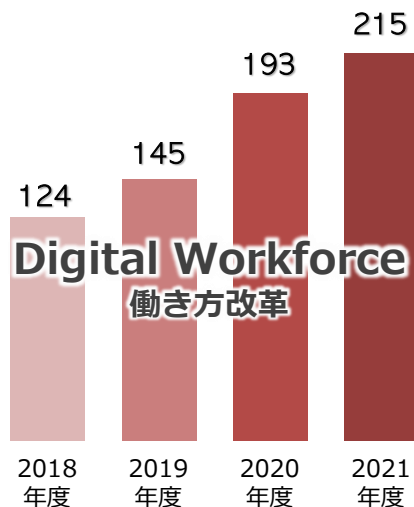
(単位：百万円)



CAGR : 11.4%

DXの推進を推進する企業において、サービス品質のマネジメントや顧客満足度向上の高まりを受け堅調に推移

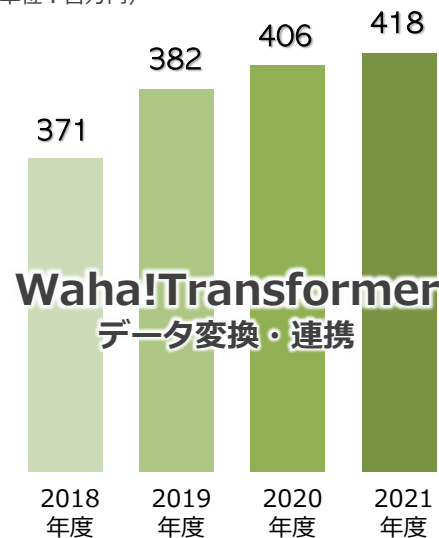
(単位：百万円)



CAGR : 20.1%

コロナ禍におけるリモートワークの常態化を背景に、堅調に推移。他社クラウドサービスとの柔軟な連携対応も貢献

(単位：百万円)



CAGR : 4.1%

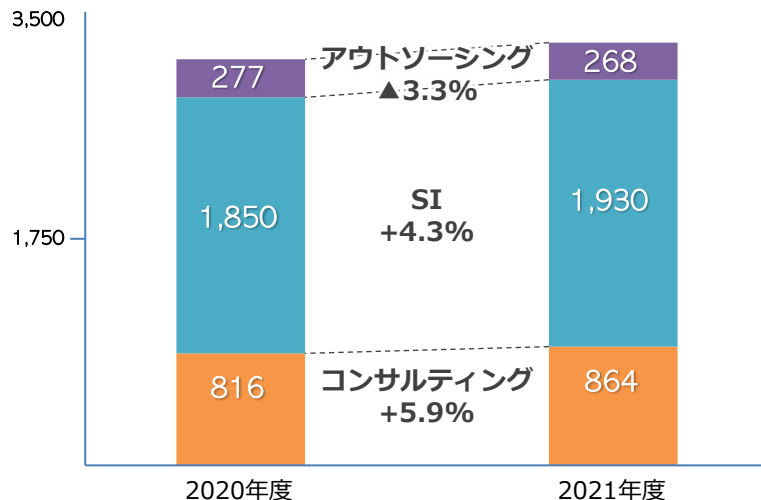
既存データの加工や再構築されたシステムへの取り込みなど、DXの推進に不可欠なデータ連携需要を受け堅調に推移

プロフェショナルサービスは、前期比で増収減益

【売上高推移】

(単位：百万円)

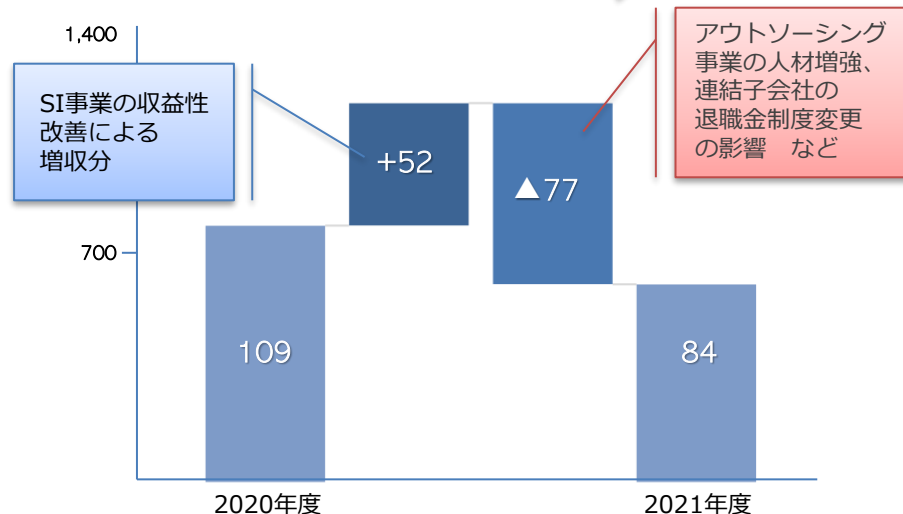
前期比 +4.0%



【営業利益の増減】

(単位：百万円)

前期比 ▲22.9%



- ・ コンサルティング事業では、DXを推進する企業の広がりを背景に、データマネジメント領域とサービスマネジメント領域のコンサルティング案件が増加し、堅調に推移。
- ・ システムインテグレーション事業は、一括請負型の新規案件を受注し業績に寄与。また、お客様のDXニーズに応えるために、グループ力を活かしたワンストップ型サービスの提供により新規案件が増加。



中期経営計画進捗と2022年度の重点施策

中期経営計画の方針と重要戦略

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修正について

(単位：百万円)

	2021年度			2022年度			2023年度		
	目標	実績	計画達成率	当初目標	計画	計画修正率	当初目標	計画	計画修正率
売上高	10,500	10,441	▲0.6%	11,300	10,900	▲3.5%	12,200	11,500	▲5.7%
営業利益	800	693	▲13.3%	1,070	750	▲29.9%	1,370	900	▲34.3%
営業利益率	7.6%	6.6%	-	9.5%	6.9%	-	11.2%	7.8%	-
当期純利益	600	522	▲13.0%	800	565	▲29.4%	1,000	650	▲35.0%
ROE	5.3%	4.7%	-	6.9%	5.1%	-	8.4%	5.9%	-
DOE	4.5%	4.6%	-	4.5%	4.6%	-	4.5%	4.6%	-
配当金	67円	67円	-	68円	68円	-	70円	68円	-

【修正の理由】

中期経営計画に掲げた重要戦略に関して変更なし。当社グループにとって新たな市場開拓が必要な事業推進クラウド、社会課題解決を目指すソーシャルクラウドの分野の収益化が当初計画より時間を要することが想定されるため、2022年度以降の計数目標を修正。

セグメント別数値目標の修正について

(単位：百万円)

		2021年度			2022年度	2023年度		
		目標	実績	計画達成率	計画	当初目標	計画	計画修正率
プロダクトサービス	売上高	4,150	4,420	6.5%	4,384	4,200	4,388	4.5%
	営業利益	1,090	1,254	15.1%	950	1,120	900	▲19.6%
クラウドサービス	売上高	3,250	2,958	▲9.0%	3,252	4,200	3,670	▲12.6%
	営業利益	▲160	▲365	-	▲28	310	165	▲46.8%
プロフェッショナルサービス	売上高	3,100	3,062	▲1.2%	3,264	3,800	3,442	▲9.4%
	営業利益	220	84	▲61.6%	203	320	215	▲32.8%

【修正の理由】

プロダクトサービス：新規市場向けの既存製品のサービス化の遅れと、既存顧客へのクラウドシフトへの転換ニーズの対応不足により、営業利益面において当初計画を下回る見通しであることから、数値目標を修正。

クラウドサービス：事業推進クラウドにおける新たな市場開拓に時間を要していることや、新型コロナ禍による影響が長期化しているソーシャルクラウドの本格的事業展開の遅れにより、数値目標を修正。

プロフェッショナルサービス：コンサルティングからインテグレーション、システム運用アウトソーシングまでを含めたトータル提案や特定ソリューションを活用した高収益モデルへのシフトの遅れにより、数値目標を修正。

プロダクトサービスの重点施策

重点施策①



ユニリタクラウドサービスを基盤とし、既存製品群のクラウド化、サービス化を推進

重点施策②



パートナー企業との協業によるサービス強化により、新規市場開拓を強化

重点施策③



メインフレームのダウンサイジングやクラウドリフト対応を図りつつ、同事業における市場優位性を確保

プロダクトサービスにおける成長要因

DXレポート「2025年の崖」への対応

現在 2025 2030

複雑化、ブラックボックス化した古い情報システムや旧態依然の組織構造・業務プロセスがDXの阻害要因に。

2025年の崖

放置すると年間最大12兆円の経済損失を招く

- ・クラウド基盤への移行支援
- ・帳票業務のアウトソーシング
- ・フルマネージドサービスの提供



ユニリタクラウドサービス

2030年、富士通のメインフレーム完全撤退への対応

現在 2030 2035

メインフレーム、UNIXサーバーも完全撤退、ユーザ企業は、保守期間の終了までにクラウドなどへの移行が求められる。



保守も終了

- ・システム運用のモダナイゼーション支援
- ・クラウドリフトサービスの提供
- ・フルマネージドサービスの提供



ユニリタクラウドサービス

クラウドサービスの重点施策

重点施策①



IT活用クラウド

プロフェッショナルサービスとの連携を強化、グループの顧客基盤へ営業活動を展開

重点施策②



事業推進クラウド

新規市場へのwebプロモーションとグループの顧客基盤を活用したハイブリッドな販売戦略を推進

重点施策③



ソーシャルクラウド

専門性の高い外部リソースを活用し、販路拡大およびサービス拡充を図り、早期の収益化を目指す

クラウドサービスにおける成長要因

IT活用



市場拡大に向け「LMISコンシェルジュ」をリリース、ITサービスの品質と顧客満足度向上を目指すサービス提供部門へ展開を図る

IT活用



リモートワークの常態化を背景に、セキュアな環境における働き方改革の基盤として訴求、他社クラウドサービスとの連携でさらなる成長を図る

IT活用



DXを背景としたデータ連携、加工などのプラットフォームとしてクラウドサービスとして展開、パートナー企業との協業を推進

事業推進



鉄道各社によるダイナミック・プライシングの導入やオフピーク定期券販売等、多様化や変化に、いち早く対応する通勤費管理サービスとして訴求

事業推進



今年4月、アスペックスとビジネスアプリケーションが合併、ヒューアップテクノロジーが誕生、両社の知見を活かし、統合HRMカンパニーを目指す

事業推進



従来のwebを中心としたデジタルセールスに加え、当社の強みであるエンタープライズ顧客層への販売活動を強化し、さらなる成長を目指す

外部機関からの評価、受賞履歴

一般社団法人 ASP・SaaS・AI/IoTクラウド産業協会主催

「第15回 ASPIC IoT・AI・クラウドアワード2021」



運用部門
経営改革貢献賞



支援業務系 ASP・SaaS部門
働き方改革貢献賞



データ活用系 ASP・SaaS部門
奨励賞



基幹業務系 ASP・SaaS部門
ニュービジネスモデル賞

一般社団法人日本サブスクリプションビジネス振興会主催

「日本サブスクリプションビジネス大賞2021」



企業向け (B2B) 部門
特別賞

アイティクラウド株式会社主催

「ITreview Grid Award 2021-2022」

4期連続
受賞



サービスデスク・インシデント管理部門
Leader賞



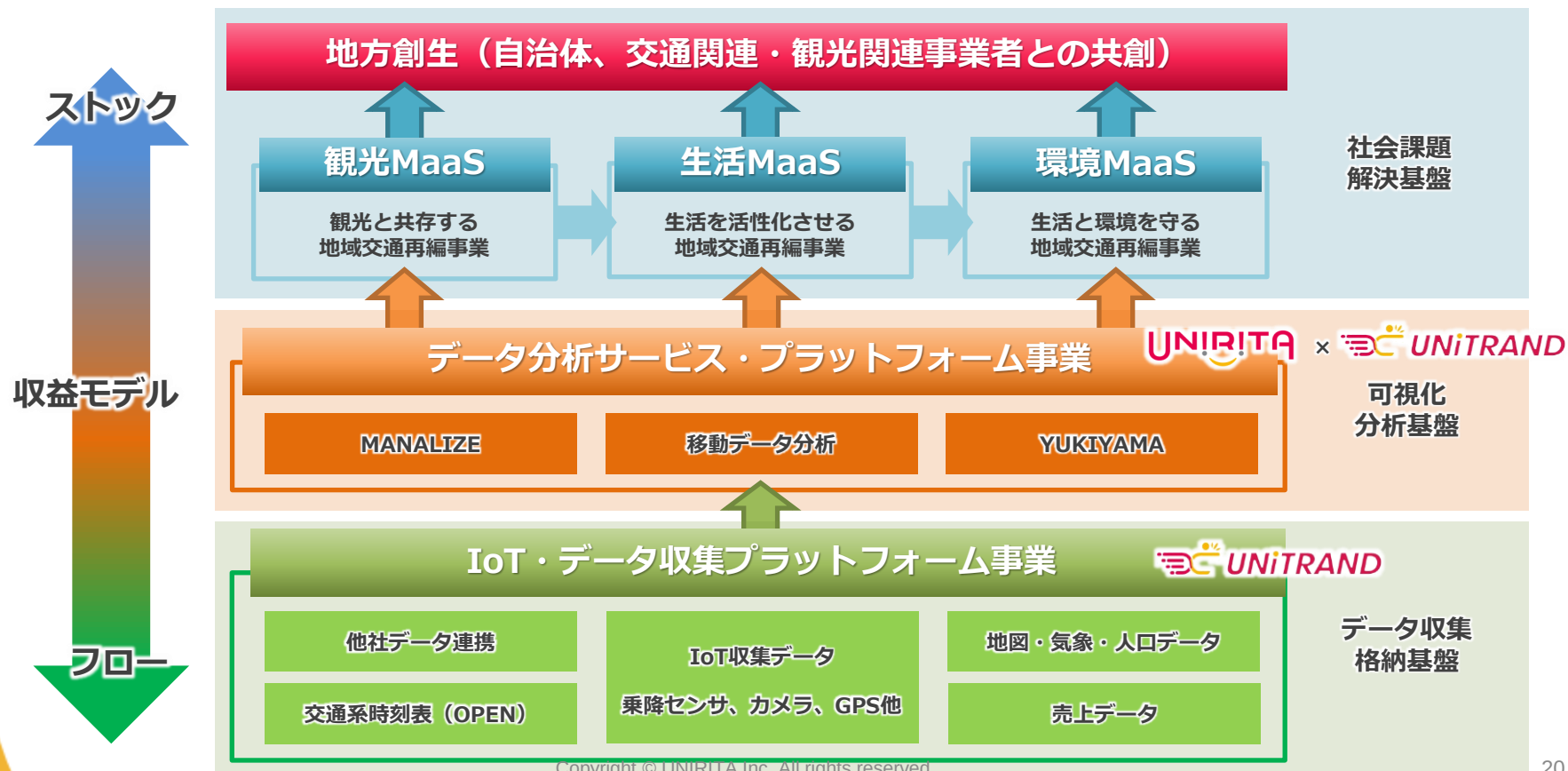
ヘルプデスク部門
High performer賞

総務省主催

「令和3年 テレワーク先駆者百選」



ソーシャルクラウド（地方創生）の事業構想



プロフェッショナルサービスの重点施策

重点施策①



データ・プロセス・サービス、
の3つのマネジメント領域の
強みを最大化させるため、
コンサルティング事業を拡大

重点施策②



グループの強みを活かした
グループエコシステムを高
度化し、SI事業の高付加価
値化を図る

重点施策③



ユニリタのサービスシフト
を支えるシステム運用アウ
トソーシング事業の拡大を
図る

プロフェッショナルサービスにおける成長要因

2030年
約79万人の
IT人材不足

深刻化する将来の
IT人材不足を見据え、
高付加価値人材の
早期育成と活用

DX領域におけるコンサルタントの増強



グループエコシステム実現に向けた提案力、PMの強化



クラウド運用の強化とシニア活躍による運用事業の強化



グループ機能の再編による成長戦略推進



- ・ 成長戦略推進の実効性を目的として、2021年4月よりビジネスモデルを軸としたグループ機能に再編
- ・ セグメントオーナーがリーダーシップを発揮し、一つの組織体として自律的なマネジメントを推進
- ・ セグメントを横断するDXソリューションにより顧客提供価値の向上

経営基盤の強化に向けた変革と取り組み

マネジメントの変革



逆ピラミッド型マネジメントで、お客様起点のプロセスへの変革を進める。アジャイル型組織で総合力と対応スピードアップを図る

社員の变革

ユニリタグループのCREDO

企業理念

ミッション

バリュー

ブランド

CREDOを軸に経営・人事戦略に一貫性を持たせ連動させる。リスクリングやジョブローテーションで社員の能力や経験を向上を図る

I T 投資



業務システムの再構築や全体最適化に向けた業務改革プロジェクトを推進。リモートワーク環境下でのセキュリティ向上を図る



株主還元方針と計数計画

資本政策と株主還元方針

資本効率改善方針

- ・グループ事業構造変革と収益力向上
- ・企業価値向上への投資と安定した財務基盤の維持
- ・政策保有株式の定期的な見直しの継続、保有合理性を基準に適宜縮減

資本効率施策指標

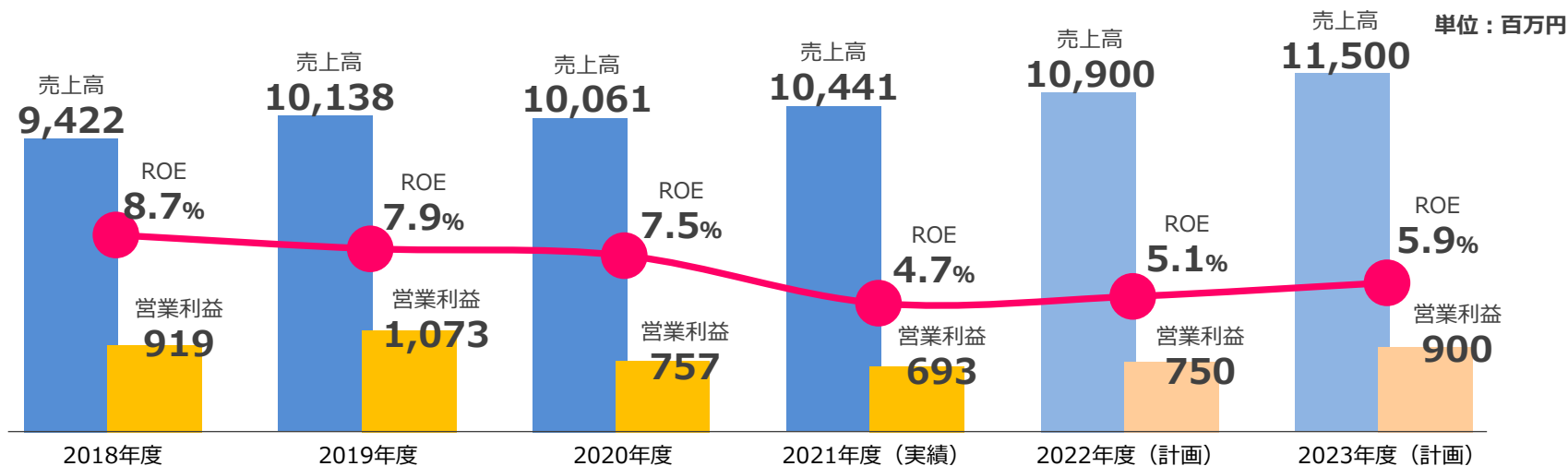
	2020年度 (実績)	2023年度 (計画)
収益力 (営業利益)	7.5億円	9.0億円
ROE (自己資本利益率)	7.5%	5.9%

株主還元方針

- ・株主資本を基準とする DOE を採用、維持もしくは増配方針
- ・自社株買いを機動的に実施、取得済み分は適宜消却等を実施

	2020年度 (実績)	2023年度 (計画)
DOE (株主資本配当率)	4.5%	4.6%
1株当たり配当金	66円	68円

計数計画



	2021年度	2022年度	2023年度
売上高 (百万円)	10,441	10,900	11,500
営業利益 (百万円)	693	750	900
営業利益率	6.6%	6.9%	7.8%
当期利益 (百万円)	522	565	650
ROE	4.7%	5.1%	5.9%
DOE	4.6%	4.6%	4.6%
1株当たり配当金	67円	68円	68円



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～

Copyright © UNIRITA Inc. All rights reserved.

<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、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。