

# 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)



2022年5月13日に発表した、株式会社ユニリタ2022年3月期（2021年度）通期決算説明の内容をお伝えします。



# 2021年度通期連結業績

---

Copyright © UNIRITA Inc. All rights reserved.

2

2021年度通期連結業績についてです。

## 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%

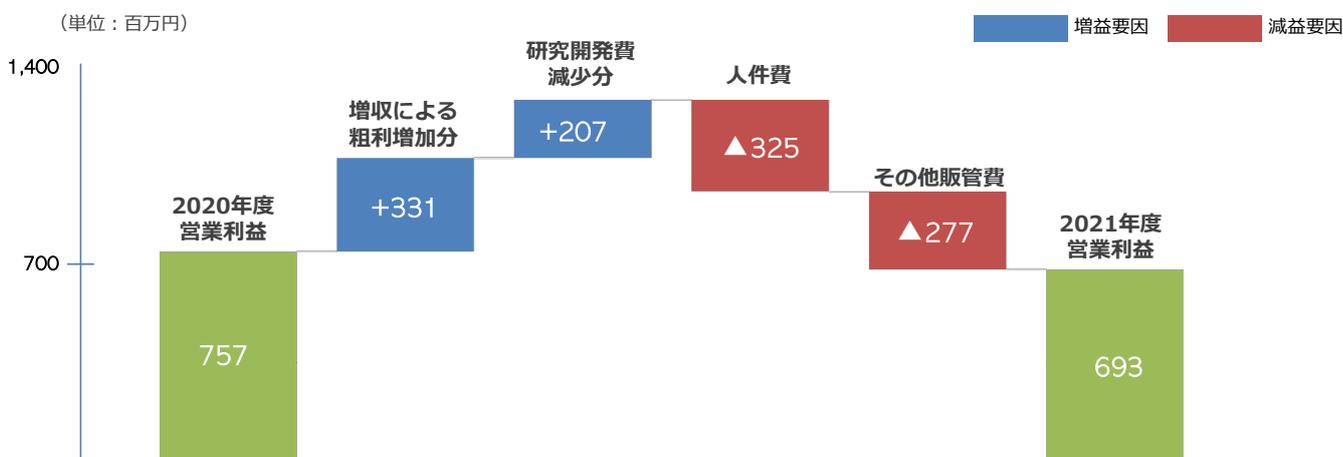
Copyright © UNIRITA Inc. All rights reserved.

3

2021年度（2022年3月期）通期の連結業績概況について、売上高は104億4,100万円、営業利益は6億9,300万円で増収減益となりました。売上高は前年同期比3.8パーセント増、営業利益は前年同期比8.4パーセントのマイナスとなりました。

親会社株主に帰属する当期純利益は5億2,200万円となりました。減益要因は、前年度第3四半期連結累計期間に計上した投資有価証券売却益(519百万円)の反動減によるものです。

# 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。

Copyright © UNIKITA Inc. All rights reserved.

4

前期営業利益実績に対する増減要因です。増益要因としては、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の各事業セグメント増収により売上総利益は、3億3,100万円増加しました。

また、研究開発費について、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等を実施したことによる、販管費圧縮効果により2億700万円増加しました。

一方、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る人件費の増加と、その他販管費で、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によるコストの増加が、減益要因となります。但し、これらの減益要因は、次年度以降の拡販に繋がる取り組みと位置付けています。

# 2021年度通期セグメント別業績

---

Copyright © UNIRITA Inc. All rights reserved.

5

2021年度通期セグメント別業績についてです。

## 2021年度通期 セグメント別業績

(単位：百万円)	2020年度	2021年度			
		予想	実績	予実比	前期比
<b>売上高</b>					
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%
<b>営業利益</b>					
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	▲225	▲160	▲365	-	-
プロフェッショナルサービス	109	220	84	▲61.6%	▲22.9%

Copyright © UNIRITA Inc. All rights reserved.

6

まず、売上高について

◆プロダクトサービスセグメントは、主力製品およびサービスが堅調に推移し、予実、前期比ともに増収となりました。

◆クラウドサービスセグメントは、「IT活用クラウド」および「事業推進クラウド」の主力サービスが堅調に推移し、「ソーシャルクラウド」および「事業推進クラウド」の一部サービスが長引くコロナ禍の影響を受けましたが、前期比で増収となりました。

◆プロフェッショナルサービスは、主にコンサルティング案件が増加、前期比で増収となりました。

つぎに、営業利益について

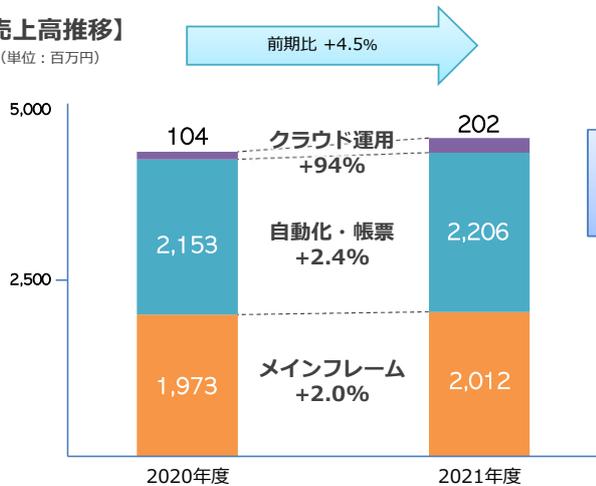
◆プロダクトサービスセグメントは、オンプレミス製品をクラウド化へと移行する需要の取り込みや、キャッシュレス決済の増加による金融業界からのメインフレーム増強案件の受注等で予実、前期比ともに増益となりました。

◆クラウドサービスセグメントは、「事業推進クラウド」の新しいサービス拡販に向けた、リード獲得や提案機会は増加傾向にありましたが、先行投資を積極的に行っていることから損益面でマイナスとなりました。

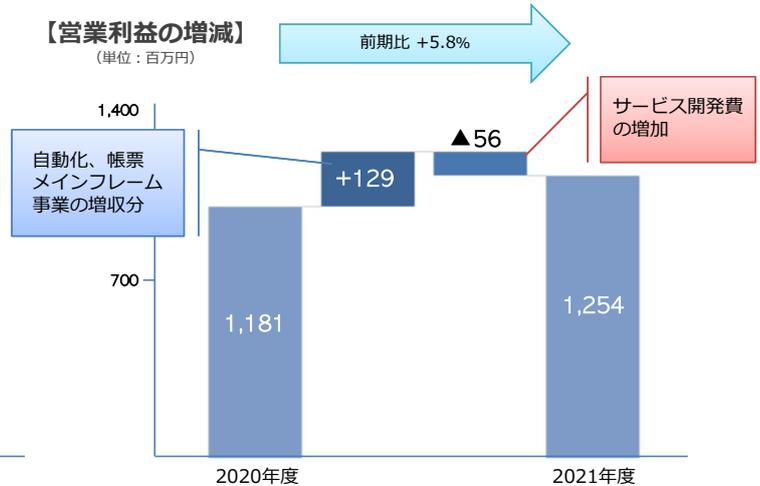
◆プロフェッショナルサービスは、同セグメントの中核をなす連結子会社における退職給付制度変更の影響等により減益となりました。

# 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)



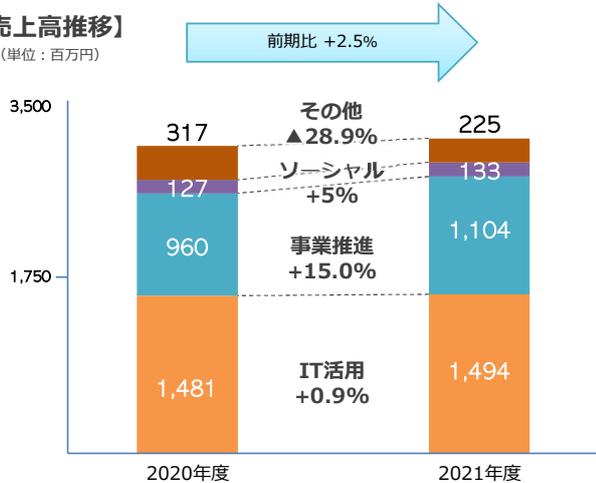
- ・ 自動化学業は、オンプレミス製品をクラウド化へと移行する需要の取り込みが奏功。
- ・ メインフレーム事業は、キャッシュレス決済の増加による金融業界からの案件受注が活況で業績をけん引。
- ・ 帳票事業は、帳票の電子化ニーズを背景に第4四半期に大型案件を受注。また、帳票業務の法改正による電子化ニーズを捉えた「まるっと帳票サービス」の販促を展開し、案件受注へ。

Copyright © UNIRITA Inc. All rights reserved.

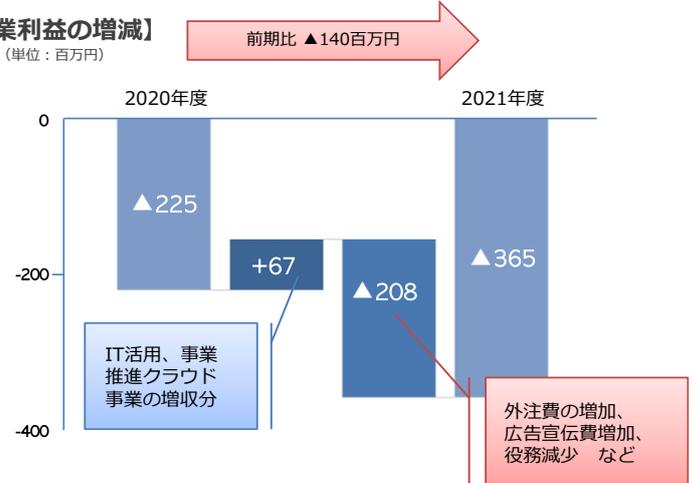
当期の業績は、売上高44億20百万円（前期比4.5%増）、営業利益12億54百万円（同5.8%増）となりました。自動化学業ではオンプレミス製品をクラウド化へと移行する需要の取り込みが奏功したこと、メインフレーム事業ではキャッシュレス決済の増加による金融業界からの案件の受注等が活況であったことが、業績をけん引しました。帳票事業では、第4四半期に受注した大型案件が貢献しました。また、帳票業務の法改正による電子化ニーズを捉えた「まるっと帳票サービス」もユニリタクラウドサービスと連携し新たな市場向けに販促を展開し、案件受注につながりました。

# 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)



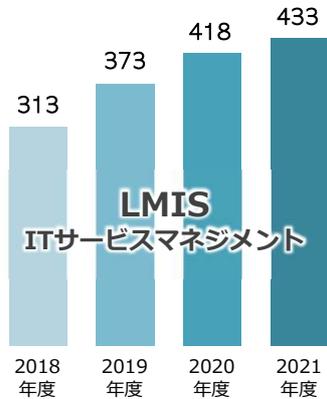
- ・IT活用クラウド事業の「LMIS」「Digital Workforce」など主力サービスが、企業のDX投資を追い風に堅調に推移。
- ・事業推進クラウド事業の「DigiSheet」「Staff-V」などの人材派遣や人事管理向けのサービスが、人材派遣業界の旺盛なクラウド化ニーズを取り込み、堅調に推移。
- ・新たな市場開拓を展開中のカスタマーサクセス向けクラウドサービス「Growwwing」や、企業間コミュニケーションを支援する「Smart×Portal」などは、先行投資を行っていることから損益面ではマイナス。

当期の業績は、売上高29億58百万円（前期比2.5%増）、営業損失3億65百万円（前期は2億29百万円の営業損失）となりました。IT活用クラウド事業においては、「LMIS」「Digital Workforce」などの主力サービスが企業のDX投資を追い風に堅調に推移しました。事業推進クラウド事業においては、通期を通して、人材派遣業界の旺盛なクラウド化ニーズを取り込み、ブランド力を活かした主力の「DigiSheet」「Staff-V」などの人材派遣や人事管理向けのサービスが堅調に推移しました。

一方、新たな市場開拓を展開している、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」などのサービス群は、リード獲得や提案機会は増加傾向にありますが、先行投資を行っていることから損益面ではマイナスとなりました。さらに、バス事業者向け位置情報サービスならびに通勤費管理サービスは長引くコロナ禍の影響を受け売上が伸び悩みました。

# IT活用クラウドにおける主力サービスの売上推移

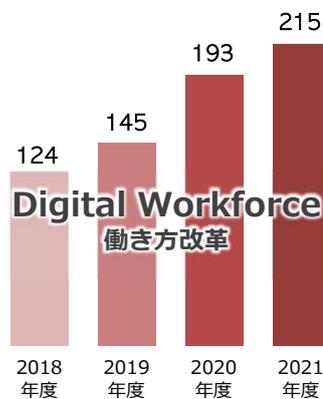
(単位：百万円)



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

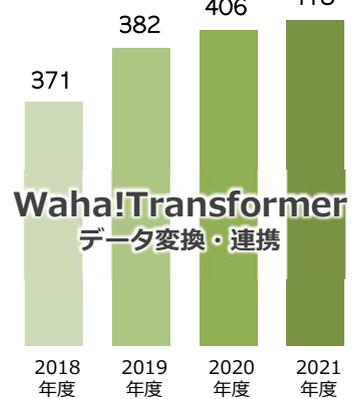
(単位：百万円)



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

Copyright © UNIRITA Inc. All rights reserved.

9

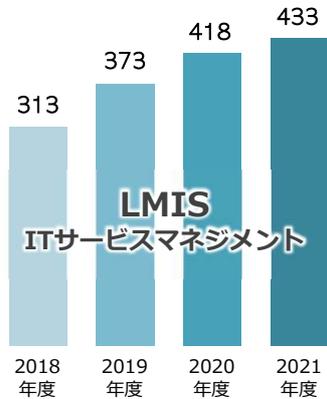
IT活用クラウド事業の3つの主力サービスについて説明します。

1つ目は、サービスマネジメント領域の「LMIS（エルミス）」です。現在、各企業がデジタル化・DXを推進していますが、いずれも事業をサービスシフトしている企業が多く、そのため、サービス提供後の品質マネジメントとお客さまの満足度をモニタリングしてリピートにつなげることが求められています。このような需要を受け、サービスをマネジメントする「LMIS」の受注が好調に伸びています。売上高は前年同期比3.5パーセント増、2018年度からの平均成長率は、11.4パーセントとなっています。

2つ目は、リモートワークを支援する「Digital Workforce（DWF）」です。これを使えば、操作性とセキュリティを確保しながら、いつでもどこでも会社のシステムにログインし、自分のパソコンで仕事することができるため、コロナ禍にでのニーズが非常に高まっています。また、他社のクラウドサービスと連携し、統合的なID管理を可能にするため、働き方改革を実現するプラットフォームとしての認知度も向上、売上高は前年同期比11.3パーセント増、2018年度からの年平均成長率は、20.1パーセントとなっています。

# IT活用クラウドにおける主カサービスの売上推移

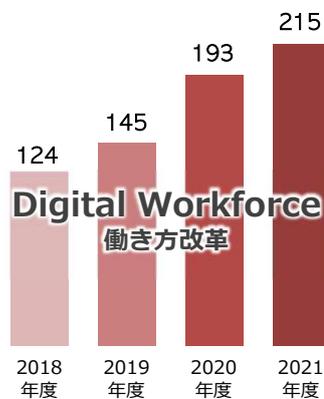
(単位：百万円)



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

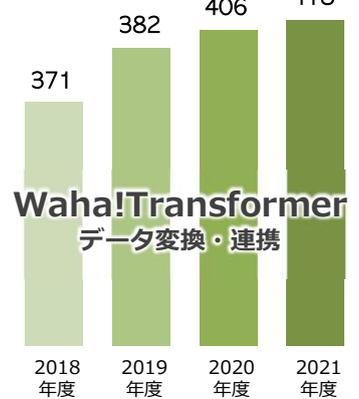
(単位：百万円)



CAGR : 20.1%

コロナ禍におけるリモートワークの常态化を背景に、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

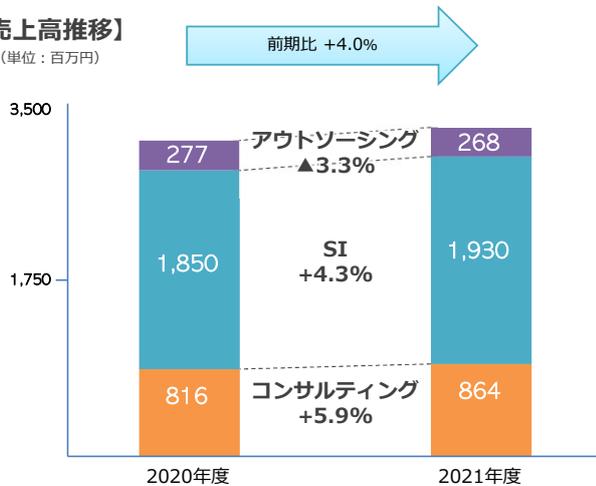
Copyright © UNIRITA Inc. All rights reserved.

10

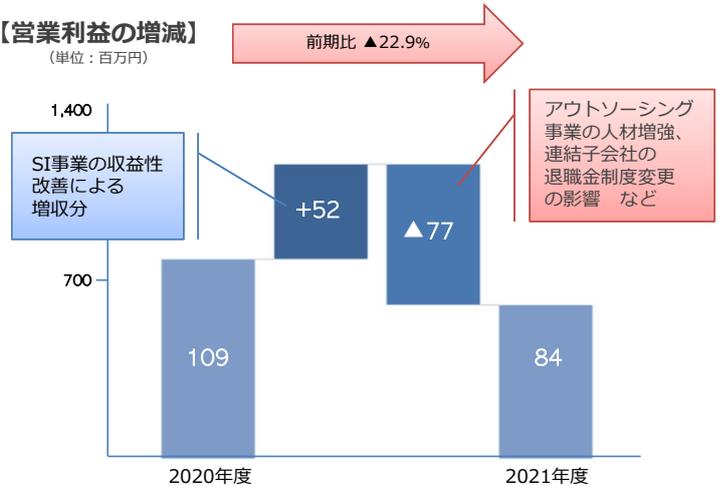
3つ目は、データ変換、連携のプラットフォーム「Waha! Transformer」です。DX推進企業にとって、システムの刷新や業務プロセスの再構築を実現していく上で、スムーズな既存データの加工や連携が重要になります。さまざまな環境のデータ抽出、変換、加工、連携をSQLやプログラミングの知識なしでシームレスにつなぐプラットフォームとして順調に推移しています。売上高は前期比3パーセント増、2018年度からの年平均成長率は、4.1パーセントとなっています。

# 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)



【営業利益の増減】  
(単位：百万円)



- ・コンサルティング事業では、DXを推進する企業の広がり背景に、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。

Copyright © UNIRITA Inc. All rights reserved.

当期の業績は、売上高30億62百万円（前期比4.0%増）、営業利益84百万円（同22.9%減）となりました。コンサルティング事業では、情報システム部門に加えて事業部門向けのコンサルティング案件やデータマネジメント案件の引き合いが、年間を通して増加し堅調に推移しました。システムインテグレーション事業では、一括請負型の新規案件を受注し業績に寄与しました。また、技術面での競争力を備えるべくビジネスクラウドのプラットフォーム構築技術者の育成、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提供による新規案件も増加しました。一方、利益面では、連結子会社における退職給付制度変更の影響により減益となりました。

## 中期経営計画進捗と2022年度の重点施策

続いて、中期経営計画の進捗についての説明です。

# 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

売上:120億円以上、営業利益率:10%以上

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

Copyright © UNIRITA Inc. All rights reserved.

13

中期経営計画（2021-2023）では、

「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」を基本方針とし、4つの重要戦略、

- ① 「サービス提供型事業の創出」
- ② 「カテゴリ別戦略によるクラウドサービス事業の拡大」
- ③ 「新たな事業セグメントに対応したグループ機能の再編」
- ④ 「企業価値向上に向けた経営基盤の強化」

を掲げ、目標に向かって事業を推進しています。

# 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。

Copyright © UNIRITA Inc. All rights reserved.

14

しかしながら、計画初年度である2021年度は、売上高目標10,500百万円に対し、0.6%減の10,441百万円と、目標値に対し僅かながら未達となり、営業利益については目標値800百万円に対し13.3%減の693百万円と計画値を106百万円下回る結果となりました。

中期経営計画に掲げた重要戦略に関しては変更ありませんが、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において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することといたしました。つきましては、2021年5月17日に当社ホームページにて発表した中期経営計画の計数目標ならびに株主還元指標をスライドのとおり修正いたします。

# 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。

Copyright © UNIRITA Inc. All rights reserved.

15

また、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の各セグメント毎の数値目標もスライドのとおり修正します。尚、各サービスセグメントの修正理由につきましては、

◆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、2023年度の数値目標を修正しました。

◆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事業化の遅れにより、売上計画に差異が発生する見通しであることから2023年度の数値目標を修正しました。

◆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が想定より遅れていること等により、2023年度の数値目標を修正しました。

# 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

Copyright © UNIRITA Inc. All rights reserved.

16

プロダクトサービス事業の本中計における戦略推進のための重点施策としては、まず、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・サービス化を推進します。

次に、パートナー企業との協業によるサービス強化を図りながら、新しい市場の開拓に注力していきます。

そして、ユーザーニーズに合わせた、メインフレームシステムのダウンサイジングやクラウドリフトへの対応を図りつつ、継続的かつ安定したサービスを提供し、メインフレーム事業の市場優位性を確保します。

# 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

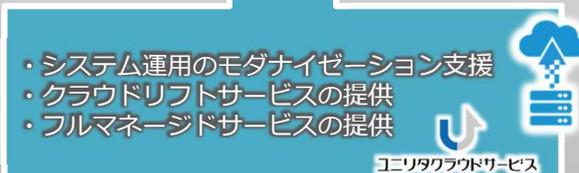
## 2030年、富士通のメインフレーム完全撤退への対応

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。



- ・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

Copyright © UNIRITA Inc. All rights reserved.

17

また、今期のプロダクトサービスの成長要因のひとつめに、経済産業省が2018年に公表した「DXレポート」の中で紹介された、企業で稼働している老朽化した既存ITシステム問題への対応があります。

いまだ多くの企業で、この問題への対応が進んでおらず、2025年まで待った無し状況と言えます。当社では、この既存ITシステム問題に対し、「クラウド基盤への移行支援」や「帳票業務のアウトソーシング」システムと運用を丸ごとお引き受けする「フルマネージドサービス」などのソリューションを持ち合わせており、問題を抱える多くの企業を支援することができます。

ふたつめとしては、今年2月に発表された、富士通（株）のメインフレームとUNIXサーバーの撤退への対応があります。この撤退表明を受け、富士通のメインフレームユーザが全てが脱メインフレームに動くわけではないと思われませんが、当社は、お客様の個別ニーズとDXの選択肢にしっかり対応する「システム運用のモダナイゼーション支援」や「クラウドリフトサービス」、「フルマネージドサービス」などのサービスやソリューションを提供することができます。これら機会は、プロダクトサービスにおける成長要因として位置付けています。

# 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

Copyright © UNIRITA Inc. All rights reserved.

18

次に、クラウドサービス事業の本中計における戦略推進のための重点施策は次の通りです。

まず、IT活用クラウドにおいて、上流からのアプローチを推進するため、プロフェッショナルサービス事業の提供するコンサルティングとの連携を強化し、顧客基盤を最大限活用した営業活動を展開することで増注を狙います。

次に、事業推進クラウドにおいては、サービスの積極的な拡充を図るとともに、新規マーケットへのwebプロモーションに加えて、グループ各社の顧客基盤を活用したハイブリッドな販売戦略を推進します。

そして、ソーシャルクラウドにおいては、ビジネスモデル強化に向け、専門性の高い外部リソースを積極的に活用し、販路拡大およびサービス拡充を図ることで早期の収益化を図ります。

# クラウドサービスにおける成長要因



Copyright © UNIRITA Inc. All rights reserved.

19

クラウドサービスセグメントの成長要因としては、まずそれぞれのセグメントをけん引するクラウドサービスをその特性や対象となるお客様のニーズに合わせた提案やプロモーション、外部連携や既存の顧客基盤を活用するなど多岐に渡ります。また、事業推進クラウドにおいては、環境の変化をいち早くとらえたサービスのアップデートが重要になります。

## 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」



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

4期連続  
受賞

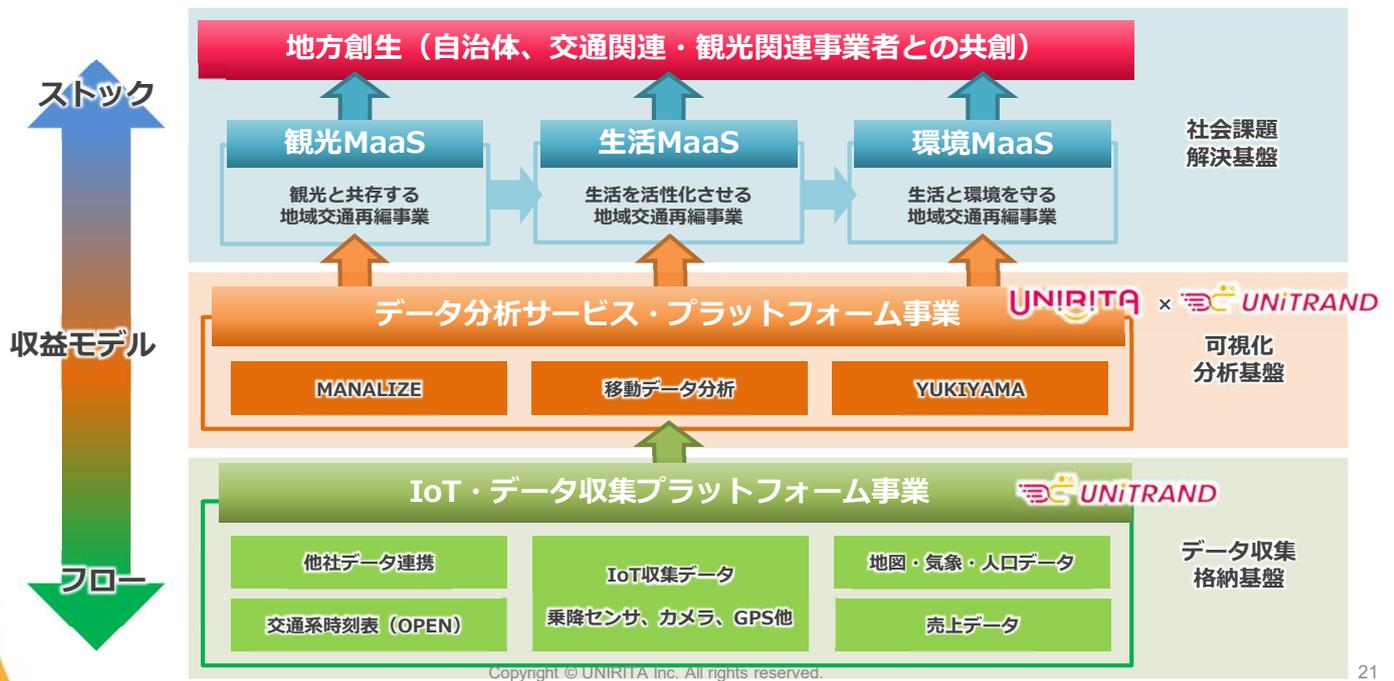
総務省主催

「令和3年 テレワーク先駆者百選」



なお、IT活用と事業推進カテゴリの主要クラウドサービスの当期における受賞等により外部機関からの評価をいただいたサービスや取り組み内容は資料の通りです。また、提供するサービスではありませんが、総務省主催「令和3年度 テレワーク先駆者百選」では、80%以上の高いテレワーク実施率と、フレックスタイム制や遠隔地勤務などの社員のワークライフバランスの推進活動が評価され選出されました。

# ソーシャルクラウド（地方創生）の事業構想



21

ソーシャルクラウドについての説明になります。現在、事業化しているソーシャルクラウドは、社会課題に地方創生を据えおき、観光との共存、生活の活性化、生活と環境を守ることをIT事業により支援する地域交通再編事業を事業構想としています。

そのために必要な様々な移動データの分析を担う、「データ分析サービス・プラットフォーム事業」と自社、他社、オープン問わず分析に必要なデータを取集する「IoT・データ取集プラットフォーム事業」を展開しています。グループ会社である（株）ユニ・トランドと（株）ユニリタのSDS（Social Data Science）グループが共同で事業を推進しています。

# プロフェ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

Copyright © UNIRITA Inc. All rights reserved.

22

最後に、プロフェッショナルサービス事業の本中計における戦略推進のための重点施策です。

まず、「データ」「プロセス」「サービス」3つのマネジメント領域の強みを最大化するためにコンサルティング事業の拡大を図ります。

次に、グループ各社の強みを活かしたグループエコシステムを高度化し、システムインテグレーション事業の高付加価値化を図ります。

そして、当社事業のサービスシフトを支えていくために重要な、システム運用領域におけるアウトソーシング事業の拡大を図ります。

# プロフェ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



Copyright © UNIRITA Inc. All rights reserved.

23

プロフェショナルサービスセグメントは、専門性の高いグループ会社で構成されています。

このセグメントの成長要因のひとつに、深刻化している将来のIT人材不足を見据えた高付加価値な人材の早期育成と活用を推進していくことが挙げられます。

コンサルティングを強みとする（株）データ総研と（株）BSPソリューションズの事業は、DX領域における専門のコンサルタントの増強を図ること。

業務パッケージと組み合わせた開発からフルカスタマイズまで対応したSI事業を担う（株）無限は、グループエコシステムの中核を担う事業体として、PMの強化を図ること。

そして、システム運用のBPOに強みを持つ（株）ユニリタエスアールでは、クラウド環境でのシステム運用の強化と、これまでユニリタグループを支えてきたIT人材のスキルやノウハウを、新たな環境で活かすこと。

これらが、プロフェショナルサービスにおける成長施策として考えています。

# 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

Copyright © UNIRITA Inc. All rights reserved.

24

さらに、今期からグループマネジメントの仕組みを変更しています。具体的には、セグメントオーナー制として、3セグメントと傘下事業ごとに担当役員を配置し、全体最適の観点から自社だけでなく、ユニリタグループとして横と縦の連携が機能するようにし、動き始めています。また、3つのセグメントを横断するDXソリューションを、ワンストップで展開し、顧客提供価値の向上を図ります。

# 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

## 社員の変革

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。リスキ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

## IT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

Copyright © UNIRITA Inc. All rights reserved.

25

中計の重要戦略の4つ目、企業価値向上に向けた経営基盤の強化に向けて、今期の取り組みをご紹介します。

一つ目は、「マネジメントの変革」です。お客様を最上位とする逆ピラミッド型マネジメントを構築し、お客様起点のプロセスへの改革を進めます。また、ITの進化に伴い、お客様層が「情報システム部門」から「事業部門」へと広がり、課題領域もIT活用から社会課題へと広がるなか、課題解決のための提案には総合力と対応スピードが求められます。お客様の求める価値を重視し、グループや部門をまたがるスクラムチームで組織的に取り組みます。

二つ目は、「社員の変革」です。当社には自社が何のために存在しているのかという企業理念や企業の存在意義（パーパス）を明確化したCREDOがあります。このCREDOの下、経営戦略と人事戦略に一貫性を持たせ連動させるための施策を推進します。そして、リスキリング（学び直し）、人事ローテーション、部門人材別重点投資等の施策を推進し、社員の能力や経験、意欲などのアウトプットを最大化するべく取り組んでいきます。

三つ目は、「IT投資」です。今後ますます、多様化するお客様のニーズに対し、提供するサービスの広がりなどに対し、当社の事業基盤を支える業務システムの再構築や全体最適化が不可欠です。この課題に対し、業務改革プロジェクトを推進し、事業効率性を高めます。同時にリモートワーク環境下でのセキュリティ向上も図ります。

# 株主還元方針と計数計画

---

最後に、株主還元方針と計数計画についての説明です。

# 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

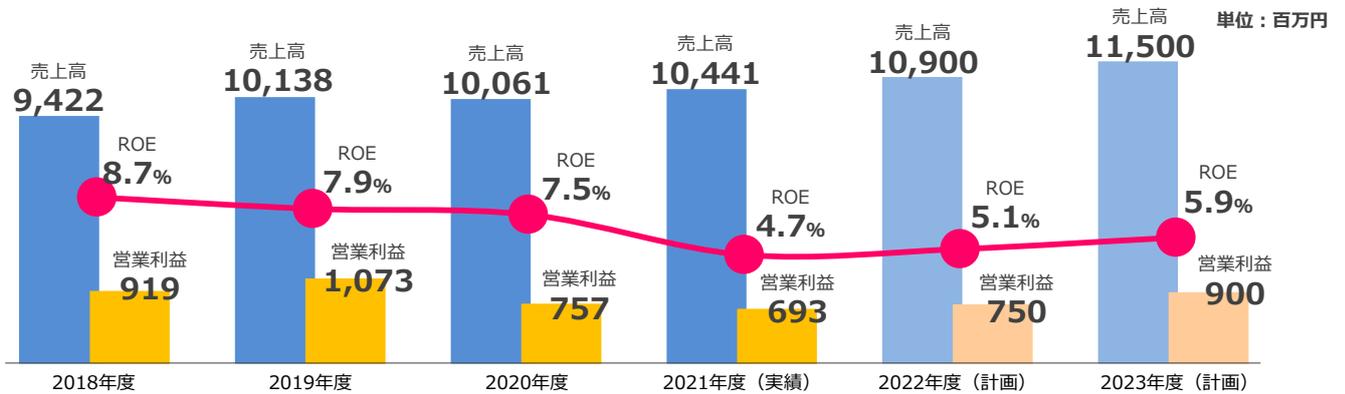
Copyright © UNIRITA Inc. All rights reserved.

27

資本効率改善方針については、計画初年度の方針から変更はありません。  
資本効率化指標につきましては、2023年度計画で、収益力を9億円、ROEを5.9%  
に修正します。

株主還元方針につきましては、計画初年度の方針から変更はありませんが、2022年  
度以降の計数目標の修正に伴い、2023年度計画で、DOEを4.6%、  
1株当たりの配当金66円と修正します。

# 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

28

今年度（2022年度）は、中期経営計画2年目を迎えます。  
 今年度、当社では、実効性あるコーポレート・ガバナンスのもと、グループの経営資源を活かした事業活動を通じて、事業会社としての経済的価値と社会課題解決による社会的価値の両立を実現する経営を目指していきます。



## 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。