



各位

会社名 株式会社ユニリタ
代表者名 代表取締役 社長執行役員 北野 裕行
(コード：3800、東証スタンダード市場)
問合せ先 広報 IR 室 (TEL：03-5463-6381)

中期経営計画の計数目標修正に関するお知らせ

当社は、2021年5月17日にウェブサイト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下記のとおり修正いたします。

記

1. 計数目標の修正内容

(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	—

2. 修正の理由

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おります。

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想定より時間を要することが想定されること等により、2022年度以降の計数目標を修正することといたしました。

事業セグメント毎の数値目標の修正内容、重点施策の進捗状況および今後の計画については次頁以降をご覧ください。

3. セグメント別数値目標の修正内容

(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%

4. セグメント別の重点施策の進捗状況および今後の計画

中期経営計画に掲げた事業セグメント毎の重点施策についての進捗状況および今後の計画については、以下の通りです。

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年度の数値目標を上表の通り修正いたしました。

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は次の通りです。

- 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・サービス化を推進する。
- 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する。
- ③ 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する。

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年度の数値目標を上表のとおり修正いたしました。

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。

- ① 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う。
- ② 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する。
- ③ 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る。

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年度の数値目標を前頁の上表（前頁上段）に記載のとおり修正します。

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は次の通りです。

- ① 「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のコンサルティング事業の拡大を図る。
- ② 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る。
- ③ ユニ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。

（注）上記予想値、目標値につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき、当社の判断で作成したものであり、将来の業績を保証するものではありません。今後の様々な要因により実際の業績等は変動することがありますので、ご了承ください。

以 上