

2023年3月期 第1四半期決算短信〔日本基準〕(連結)



2022年8月12日

上場会社名 株式会社ユニリタ 上場取引所 東
 コード番号 3800 URL https://www.unirita.co.jp/
 代表者 (役職名) 代表取締役 社長執行役員(氏名) 北野 裕行
 問合せ先責任者 (役職名) 取締役 上席執行役員 (氏名) 金子 紀子 (TEL) 03-5463-6381
 グループ業務本部長
 四半期報告書提出予定日 2022年8月15日 配当支払開始予定日 —
 四半期決算補足説明資料作成の有無 : 無
 四半期決算説明会開催の有無 : 無

(百万円未満切捨て)

1. 2023年3月期第1四半期の連結業績(2022年4月1日~2022年6月30日)

(1) 連結経営成績(累計) (%表示は、対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する四半期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2023年3月期第1四半期	2,668	7.9	140	25.1	273	28.2	170	26.7
2022年3月期第1四半期	2,474	4.0	112	△13.8	212	△10.0	134	△53.1

(注) 包括利益 2023年3月期第1四半期 186百万円(△5.3%) 2022年3月期第1四半期 197百万円(△43.6%)

	1株当たり 四半期純利益	潜在株式調整後 1株当たり 四半期純利益
	円 銭	円 銭
2023年3月期第1四半期	22.60	—
2022年3月期第1四半期	17.50	—

(2) 連結財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率	1株当たり純資産
	百万円	百万円	%	円 銭
2023年3月期第1四半期	14,593	10,900	74.7	1,448.50
2022年3月期	14,364	10,969	76.4	1,457.70

(参考) 自己資本 2023年3月期第1四半期 10,900百万円 2022年3月期 10,969百万円

2. 配当の状況

	年間配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭
2022年3月期	—	33.00	—	34.00	67.00
2023年3月期	—	—	—	—	—
2023年3月期(予想)	—	34.00	—	34.00	68.00

(注) 直近に公表されている配当予想からの修正の有無 : 無

3. 2023年3月期の連結業績予想(2022年4月1日~2023年3月31日)

連結業績予想に関する序文

(%表示は、通期は対前期、四半期は対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する当期純利益		1株当たり 当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
第2四半期(累計)	5,276	6.2	252	△8.0	352	△6.5	230	△1.0	30.56
通期	10,900	4.4	750	8.2	865	4.4	565	8.2	75.08

(注) 直近に公表されている業績予想からの修正の有無 : 無

※ 注記事項

- (1) 当四半期連結累計期間における重要な子会社の異動 : 無
(連結範囲の変更を伴う特定子会社の異動)
新規 一社(社名) 、除外 一社(社名)
- (2) 四半期連結財務諸表の作成に特有の会計処理の適用 : 有
- (3) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示
- ① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更 : 無
 - ② ①以外の会計方針の変更 : 無
 - ③ 会計上の見積りの変更 : 無
 - ④ 修正再表示 : 無

(4) 発行済株式数(普通株式)

① 期末発行済株式数(自己株式を含む)	2023年3月期1Q	8,000,000株	2022年3月期	8,000,000株
② 期末自己株式数	2023年3月期1Q	474,967株	2022年3月期	474,967株
③ 期中平均株式数(四半期累計)	2023年3月期1Q	7,525,033株	2022年3月期1Q	7,670,033株

※ 四半期決算短信は公認会計士又は監査法人の四半期レビューの対象外です

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

(将来に関する記述等についてのご注意)

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、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。業績予想の前提となる条件及び業績予想のご利用に当たっての注意事項等については、添付資料P5「1. 当四半期決算に関する定性的情報(3) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明」をご覧ください。

○添付資料の目次

1. 当四半期決算に関する定性的情報	2
(1) 経営成績に関する説明	2
(2) 財政状態に関する説明	5
(3) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明	5
2. 四半期連結財務諸表及び主な注記	6
(1) 四半期連結貸借対照表	6
(2) 四半期連結損益計算書及び四半期連結包括利益計算書	8
四半期連結損益計算書	
第1四半期連結累計期間	8
四半期連結包括利益計算書	
第1四半期連結累計期間	9
(3) 四半期連結財務諸表に関する注記事項	10
(継続企業の前提に関する注記)	10
(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)	10
(四半期連結財務諸表の作成に特有の会計処理の適用)	10
(追加情報)	10
(セグメント情報)	11
(重要な後発事象)	12

1. 当四半期決算に関する定性的情報

(1) 経営成績に関する説明

当第1四半期連結累計期間(2022年4月1日～2022年6月30日まで。以下、当四半期)におけるわが国経済は、新型コロナウイルス感染状況の落ち着きを背景として、サービス消費を中心に景気は回復基調となりました。

しかしながら、4月以降の資源価格の上昇や日米金利差拡大を受けた円安による物価上昇は、企業活動や消費者マインドの抑制要因となりました。これらの要因は、感染収束後の消費回復抑制やコスト増加につながり、企業業績を悪化させ、それが設備投資や雇用・賃金の削減へと連鎖することも想定されます。また、米国をはじめとした各国では金融政策の引き締めに転じており、金利上昇が世界経済の回復ペースを鈍らせるといった景気下振れリスクも内在する状況となりました。

このような環境変化の中、産業界ではサステナビリティ(持続可能性)、すなわち目先の利益を追い求めるのではなく、自然環境や社会システムの維持にも目を向け事業活動が環境や経済などに与える影響を考えながら長期的な運営を目指そうという「コーポレート・サステナビリティ」への取り組みがクローズアップされてきています。そして、サステナビリティ実現のためには、企業自身がビジネスモデルチェンジを行う必要があり、そのカギを握る取り組みがデジタルトランスフォーメーション(DX)だともいえます。

2018年に経済産業省より発表された「DXレポート」で、企業において将来の成長、競争力強化のためには新たなデジタル技術を活用して新たなビジネスモデルを創出することの必要性が提言されて数年が経ちました。さらに、2020年末に公表された「DXレポート2」では、コロナ禍のなか企業が取り組むべきDX推進のための具体策が盛り込まれています。

コロナ禍の環境で求められた遠隔・非対面での社会活動の流れは、コロナ禍が収束した後も完全に元には戻らず、デジタルを基盤とした社会構造そのものが今後のデファクトスタンダードになると指摘されています。そのために企業が取り組むべきDX推進のテーマは、「業務環境のオンライン化」「業務プロセスの改革」「新たな顧客接点の創出」「従業員の安全と健康管理」等々と多岐にわたり、経営の重点施策として投資活動も活発になっています。

<DX推進ニーズに対する当社グループの3つの強み>

現在、企業におけるDX推進の取り組みは試行錯誤の状態から、自社の事業変革、経営戦略やコアコンピタンス強化につなげるべくデジタル技術を活用する現実的な取り組みへと変化してきています。そして、DXによる事業拡大を実現するためには、ビジネスのサービス化、データ活用、ビジネスプロセスの変革が求められます。

当社グループでは、このような市場のDX推進ニーズに対応するため、グループのコア技術である以下の「3つのITマネジメント力」の技術とノウハウをもとにお客様の課題解決を引き続き支援していきます。

「データマネジメント」：日々の企業活動から生まれる膨大なデータをDX推進や企業価値創出の源泉とするためにはその整備と管理が重要です。そのためのデータガバナンスの確立を豊富な実績に基づくコンサルティングノウハウと各種サービスの提供によりサポートするものです。

「サービスマネジメント」：顧客への価値提供が所有から利用へと移り、サブスクリプションなどへのサービスシフトが進む中、契約してからの顧客満足度と継続利用維持がビジネスの成功要因となります。カスタマーサクセスや戦略的アウトソーシングの体制構築を豊富な実績に基づくコンサルティングノウハウと各種サービスの提供によりサポートするものです。

「プロセスマネジメント」：企業活動を行う際の業務フローについて、「プロセスの可視化」「属人化から標準化」といった、人のスキルや能力に依存せず業務プロセスを改善することは、業務効率や生産性向上に必要なだけでなくDX推進のための前提条件となります。そのための体制構築を豊富な実績に基づくコンサルティングノウハウと各種サービスの提供によりサポートするものです。

<各セグメントの今期重点施策と成長要因>

以上のような事業の強みをベースとした今期の各セグメントの重点施策と成長要因は次のとおりです。

「プロダクトサービス」

- 重点施策1. 「ユニリタクラウドサービス」を基盤とし、自動化・帳票等の既存製品群のクラウド化、サービス化を推進
- 重点施策2. 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ドリフト対応を図りつつ市場優位性を確保
- 重点施策3. システム運用領域で培った技術をDX市場に向けたサービスとして転換し新規市場開拓を強化

<成長要因>

現在企業で稼働中の老朽化した既存ITシステム対応問題について、いまだ多くの企業で対応が進んでおらず、「2025年の崖」まで待ったなしの状況です。当社では、この問題に対しシステム運用で培ったノウハウを活かし「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」などのソリューションにより対応する計画です。

「クラウドサービス」

- 重点施策1. 「IT活用クラウド」においては、上流工程からのアプローチのためにプロフェッショナルサービスの提供するコンサルサービスとの連携を強化しグループ顧客基盤への営業活動を展開
- 重点施策2. 「事業推進クラウド」においては、新規市場へのWebプロモーションに加え、グループの顧客基盤を活用したハイブリッド型の販売戦略を推進
- 重点施策3. 「ソーシャルクラウド」においては、専門性の高い外部リソースを活用し、販路拡大とサービス拡充を推進

<成長要因>

「IT活用クラウド」のITサービスマネジメントサービス「LMIS(エルミス)」は、ITサービスの快適な利用環境構築やサービスの継続的改善、さらにDX推進による新たな顧客接点の創出といったニーズの増加を追い風に、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を顧客対象とし重点的アプローチを推進します。セキュアなリモート環境構築基盤「Digital Workforce(デジタルワークフォース)」は、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するとともに、他社クラウドサービスとの連携により成長を加速する計画です。「事業推進クラウド」のカスタマーサクセス向けサービス「Growwing(グローウィング)」は、顧客維持のためのカスタマーサクセスの有用性の認識が高まる中、サブスクモデル型の事業を展開する新興企業への導入実績を活かし、当社が強みとする顧客基盤であるエンタープライズ顧客層への販売活動を強化します。

「プロフェッショナルサービス」

- 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するためにコンサルティング事業を強化
- 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. ユニリタ本体のサービスシフトを支える際の鍵となるシステム運用のアウトソーシング事業を拡大

<成長要因>

本セグメントは、専門性の高いグループ会社で構成しています。ITのそれぞれの領域において深刻化している将来の人材不足を商機とし、DX推進領域におけるコンサルティングのニーズ、業務パッケージと組み合わせたシステム開発やクラウド環境下でのシステム運用のアウトソーシングニーズなどへ対応します。併せて、高付加価値型のIT人材の育成を強化します。

<当四半期業績>

当四半期の業績は計画比堅調に推移し、売上高26億68百万円(前年同四半期比7.9%増)、営業利益1億40百万円(同25.1%増)、経常利益2億73百万円(同28.2%増)、親会社株主に帰属する四半期純利益1億70百万円(同26.7%増)となりました。

なお、今期の業績計画では、事業のサービスシフト(サブスクリプションモデルへの転換)を積極的に推進しているため下期偏重型の計画となっています。サブスクリプションモデルでは、売上が累積型となり売上構造が下期偏重となることが利益面にも影響しています。

各セグメントの業績は、次のとおりです。

プロダクトサービス

当四半期の業績は、売上高11億30百万円(前年同四半期比6.1%増)、営業利益3億8百万円(同0.3%減)となりました。

自動化・帳票プロダクトでは、オンプレミスでのサーバ更改需要は減少したものの、オンプレミスやメインフレームからのマイグレーション、電子化による帳票基盤刷新などのサービス移行需要が貢献しました。「ユニリタクラウドサービス」もお客様のアウトソースニーズを捉え、サブスクリプションサービスとしての年間売上の土台作りに貢献しました。また、メインフレーム事業では、金融業において今後10年間を見据えたシステム更改に関する案件の受注が多く、業績をけん引しました。

クラウドサービス

当四半期の業績は、売上高7億58百万円(前年同四半期比4.9%増)、営業損失1億9百万円(前年同四半期は96百万円の営業損失)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年間定額収益(ARR)が積み上がっています。事業推進クラウド事業においては、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サービス「Growwing」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。また、アグリ事業では、農業経営支援の新サービス「ベジパレット」の正式版を6月にリリースして事業拡大を推進しています。しかしながら、セグメント全体では先行投資フェーズのサービスが多く、損益面ではマイナスとなりました。

プロフェッショナルサービス

当四半期の業績は、売上高7億79百万円(前年同四半期比13.6%増)、営業利益13百万円(同61.2%増)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前期に引き続き堅調に推移し、業績をけん引しました。システムインテグレーション事業では、お客様のDXニーズやマイグレーション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案強化が新規受注に結び付いています。しかしながら、一部の案件でプロジェクト管理上の課題が発生し、当第1四半期での利益率改善は限定的となりました。

(脚注)

・デジタルトランスフォーメーション (DX)

経済産業省による定義は、「企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること」。

・サービスシフト

顧客の求める価値が商品そのものから、その商品を使うことで「どんな問題を解決できるか」や、さらには「どんな体験・感動が得られるか」へと移行する中、従来型のモノ自体の品質や機能の提供から、それを使用する局面、使用することで得られる価値をサービスとして提供することへと移行していくこと。

・サブスクリプションモデル

企業が顧客に対して商品・サービスを一定期間提供し、月単位や年単位などの利用料を回収するビジネスモデル。発祥であるIT業界で特に広がりを見せているが、製造業・小売業などでも新しいビジネス形態として新サービスが多く生まれている。

・カスタマーサクセス

「顧客が自社の課題を解決し、成功することを導く」サービスを指す。企業側から見たとき、「カスタマーサポート」がエンドユーザからの問い合わせに受動的に対応するサービスであるのに対し、「カスタマーサクセス」はエンドユーザのサービス利用状況に応じて能動的にアプローチする姿勢を指している。

【参考：事業セグメントについて】

当社グループでは、現中期経営計画（2021年度～2023年度）の開始にあたりグループ事業をビジネスモデル毎に以下の3つに再編し、グループ各社の連携力の強化を通じて環境変化のスピードと多様化するマーケットに適応するべく事業を推進しています。グループマネジメントとしては、各セグメントを一つのカンパニーに見立てセグメント内の各社のベクトルを合わせるとともに、セグメントを横断するスクラムチームの組成により顧客提供価値の向上を図るものです。

「プロダクトサービス」

中期的な収益基盤としてグループの成長投資を支える源泉を担います。これまで培ってきた中核の経営資源であるシステム運用の強みを深化させ、プロダクト販売事業の持続的価値提供及びサービスシフトを行います。これによりDXの環境下での顧客ニーズへの対応力強化と事業効率を追求し、既存事業を維持しながら新規事業を創出します。

「クラウドサービス」

当社が提供するクラウドサービスは、これまで、情報システム部門の課題解決に多く採用されてきました。加えて企業の事業課題や、社会課題解決へとその領域を拡大することで、新しい市場でスケールするビジネスモデルを構築します。事業拡大に向けて、当社のサービス群を「IT活用クラウド」「事業推進クラウド」「ソーシャル(社会)クラウド」の3つのカテゴリに分類しました。それぞれのカテゴリごとの特性に合わせた事業戦略を推進することにより、将来の事業の柱とすべく収益基盤としての成長を目指します。

「プロフェッショナルサービス」

ユニリタグループが保有する、「データ」「プロセス」「サービス」の3つのマネジメント領域における専門性を強みとして、プロダクトやクラウドサービスの提供価値を高める役割を果たします。コンサルティングからサービスの導入支援、システムインテグレーション、アウトソーシングまで、グループ各社のプロダクトやサービスを活用したワンストップ型のビジネスを展開します。

(2) 財政状態に関する説明

(資産)

当第1四半期連結会計期間末(以下、当第1四半期末)における総資産は、前連結会計年度末(以下、前期末)と比較して2億29百万円増加し、145億93百万円となりました。これは主に現金及び預金が2億37百万円増加したことによるものです。

(負債)

負債は、前期末と比較して2億98百万円増加し、36億93百万円となりました。これは主に、前受収益が4億62百万円増加した一方で、買掛金が33百万円、賞与引当金が32百万円及び役員賞与引当金が35百万円それぞれ減少したことによるものです。

(純資産)

純資産は、前期末と比較して69百万円減少し、109億円となりました。これは主に、その他有価証券評価差額金が10百万円増加した一方で、利益剰余金が85百万円減少したことによるものであります。利益剰余金については、親会社株主に帰属する四半期純利益の計上により1億70百万円増加し、配当金の支払いにより2億55百万円減少しています。

この結果、当第1四半期末における自己資本比率は74.7%(前期末は76.4%)となりました。

(3) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明

現時点では、当期2023年3月期の業績予想につきましては、2022年5月13日の「2022年3月期 決算短信」にて公表しました第2四半期連結累計期間及び通期の連結業績予想から変更はありません。

2. 四半期連結財務諸表及び主な注記

(1) 四半期連結貸借対照表

(単位：千円)

	前連結会計年度 (2022年3月31日)	当第1四半期連結会計期間 (2022年6月30日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	8,234,332	8,472,308
受取手形、売掛金及び契約資産	1,276,718	1,208,755
棚卸資産	43,567	37,782
その他	316,140	431,936
流動資産合計	9,870,759	10,150,782
固定資産		
有形固定資産	171,616	166,905
無形固定資産		
ソフトウェア	778,658	754,137
のれん	472,480	453,493
その他	4,299	4,299
無形固定資産合計	1,255,437	1,211,929
投資その他の資産		
投資有価証券	2,685,758	2,700,239
繰延税金資産	140,648	135,813
差入保証金	174,002	173,800
その他	65,795	54,129
投資その他の資産合計	3,066,204	3,063,982
固定資産合計	4,493,258	4,442,817
資産合計	14,364,017	14,593,600

(単位：千円)

	前連結会計年度 (2022年3月31日)	当第1四半期連結会計期間 (2022年6月30日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	395,825	361,936
リース債務	1,114	628
未払法人税等	115,572	94,391
前受収益	1,709,199	2,171,802
賞与引当金	286,381	253,507
役員賞与引当金	35,582	-
その他	640,779	610,144
流動負債合計	3,184,455	3,492,410
固定負債		
長期末払金	151,254	140,904
リース債務	209	52
退職給付に係る負債	58,817	60,209
固定負債合計	210,280	201,166
負債合計	3,394,736	3,693,576
純資産の部		
株主資本		
資本金	1,330,000	1,330,000
資本剰余金	1,579,397	1,579,397
利益剰余金	8,423,095	8,337,361
自己株式	△724,701	△724,701
株主資本合計	10,607,791	10,522,057
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	351,205	361,631
為替換算調整勘定	10,284	16,334
その他の包括利益累計額合計	361,490	377,965
純資産合計	10,969,281	10,900,023
負債純資産合計	14,364,017	14,593,600

(2) 四半期連結損益計算書及び四半期連結包括利益計算書

(四半期連結損益計算書)

(第1四半期連結累計期間)

(単位：千円)

	前第1四半期連結累計期間 (自 2021年4月1日 至 2021年6月30日)	当第1四半期連結累計期間 (自 2022年4月1日 至 2022年6月30日)
売上高	2,474,227	2,668,700
売上原価	1,016,527	1,104,152
売上総利益	1,457,699	1,564,548
販売費及び一般管理費		
給料及び手当	482,519	543,891
賞与引当金繰入額	84,997	94,028
役員賞与引当金繰入額	6,988	-
退職給付費用	5,034	8,150
研究開発費	103,356	111,716
のれん償却額	18,986	18,986
その他	643,475	647,269
販売費及び一般管理費合計	1,345,359	1,424,042
営業利益	112,340	140,505
営業外収益		
受取利息	1,212	620
受取配当金	86,806	109,004
保険配当金	4,576	4,636
その他	8,677	20,775
営業外収益合計	101,273	135,037
営業外費用		
支払利息	89	63
為替差損	250	2,120
コミットメントフィー	249	249
雑損失	58	-
営業外費用合計	648	2,434
経常利益	212,965	273,109
税金等調整前四半期純利益	212,965	273,109
法人税等	78,731	102,991
四半期純利益	134,233	170,117
親会社株主に帰属する四半期純利益	134,233	170,117

(四半期連結包括利益計算書)

(第1四半期連結累計期間)

(単位：千円)

	前第1四半期連結累計期間 (自 2021年4月1日 至 2021年6月30日)	当第1四半期連結累計期間 (自 2022年4月1日 至 2022年6月30日)
四半期純利益	134,233	170,117
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	59,131	10,425
為替換算調整勘定	3,725	6,049
その他の包括利益合計	62,857	16,474
四半期包括利益	197,090	186,592
(内訳)		
親会社株主に係る四半期包括利益	197,090	186,592
非支配株主に係る四半期包括利益	-	-

(3) 四半期連結財務諸表に関する注記事項

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)

該当事項はありません。

(四半期連結財務諸表の作成に特有の会計処理の適用)

(税金費用の計算)

税金費用については、当第1四半期連結会計期間を含む連結会計年度の税引前当期純利益に対する税効果会計適用後の実効税率を合理的に見積り、税引前四半期純利益に当該見積実効税率を乗じて計算しております。

(追加情報)

前連結会計年度末より、新型コロナウイルス感染拡大の影響に関する会計上の見積りの仮定に重要な変更はありません。

(セグメント情報)

I 前第1四半期連結累計期間(自 2021年4月1日 至 2021年6月30日)

1. 報告セグメントごとの売上高及び利益又は損失の金額に関する情報

(単位:千円)

	報告セグメント			計	調整額 (注)1	四半期連結 損益計算書 計上額 (注)2
	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			
売上高						
外部顧客への売上高	1,065,263	722,968	685,995	2,474,227	—	2,474,227
セグメント間の内部 売上高又は振替高	10,918	32,830	163,372	207,121	△207,121	—
計	1,076,181	755,798	849,368	2,681,348	△207,121	2,474,227
セグメント利益又は 損失(△)	309,665	△96,400	8,407	221,672	△109,332	112,340

(注) 1. セグメント利益又は損失(△)の調整額は、各報告セグメントに配分していない全社費用であります。なお、全社費用とは、報告セグメントに帰属しない販売費及び一般管理費を指しております。

2. セグメント利益又は損失(△)は、四半期連結損益計算書の営業利益と調整を行っております。

II 当第1四半期連結累計期間(自 2022年4月1日 至 2022年6月30日)

報告セグメントごとの売上高及び利益又は損失の金額に関する情報

(単位:千円)

	報告セグメント			計	調整額 (注)1	四半期連結 損益計算書 計上額 (注)2
	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			
売上高						
外部顧客への売上高	1,130,499	758,649	779,551	2,668,700	—	2,668,700
セグメント間の内部 売上高又は振替高	15,205	36,543	154,484	206,233	△206,233	—
計	1,145,705	795,192	934,036	2,874,933	△206,233	2,668,700
セグメント利益又は 損失(△)	308,684	△109,442	13,557	212,799	△72,293	140,505

(注) 1. セグメント利益又は損失(△)の調整額は、各報告セグメントに配分していない全社費用であります。なお、全社費用とは、報告セグメントに帰属しない販売費及び一般管理費を指しております。

2. セグメント利益又は損失(△)は、四半期連結損益計算書の営業利益と調整を行っております。

(重要な後発事象)

譲渡制限付株式報酬としての自己株式の処分

当社は、2022年7月7日開催の取締役会において、下記のとおり、譲渡制限付株式報酬として自己株式処分（以下、「本自己株式処分」といいます。）を行うことについて決議し、2022年8月3日に払込手続きが完了しております。

1. 本自己株式処分の概要

(1) 処分期日	2022年8月3日
(2) 処分する株式の種類および総数	当社普通株式22,437株
(3) 処分価額	1株につき1,750円
(4) 処分総額	39,264,750円
(5) 処分予定先	当社の取締役（社外取締役を除きます。）5名 9,711株 当社の執行役員 2名 705株 当社の従業員（年俸者）11名 3,883株 当社子会社の取締役（社外取締役を除きます。）19名 8,138株
(6) その他	本自己株式処分については、金融商品取引法による有価証券通知書を提出しております。

2. 本自己株式処分の目的および理由

当社は、2022年5月13日開催の取締役会において、当社の取締役（社外取締役を除きます、以下「対象取締役」といいます。）に対し、当社の企業価値の持続的な向上を図るインセンティブを与えるとともに、株主の皆様との一層の価値共有を進めることを目的として、対象取締役に対する新たな報酬制度として譲渡制限付株式報酬制度（以下「本制度」といいます。）を導入することを決議し、また、2022年6月23日開催の定時株主総会において、本制度に基づき譲渡制限付株式取得の出資財産とするための金銭報酬として、対象取締役に対して従来の取締役に対する金銭報酬枠の範囲内で年額400万円以内の金銭報酬債権を支給すること、及び譲渡制限付株式の譲渡期間として割当てを受けた日から当該対象取締役が当社及び当社子会社2社の取締役の地位を退任するまでの期間とすることにつき、ご承認をいただいております。