

ユニリタグループのご紹介 事業と成長戦略

株式会社ユニリタ
代表取締役 社長執行役員
北野 裕行

2025年12月16日



利他で紡ぐ経済をつくる

UNIRITA
GROUP

会社概要

社名の由来でもある

「**ユニークな発想**」と「**利他の精神**」に基づいた事業を展開

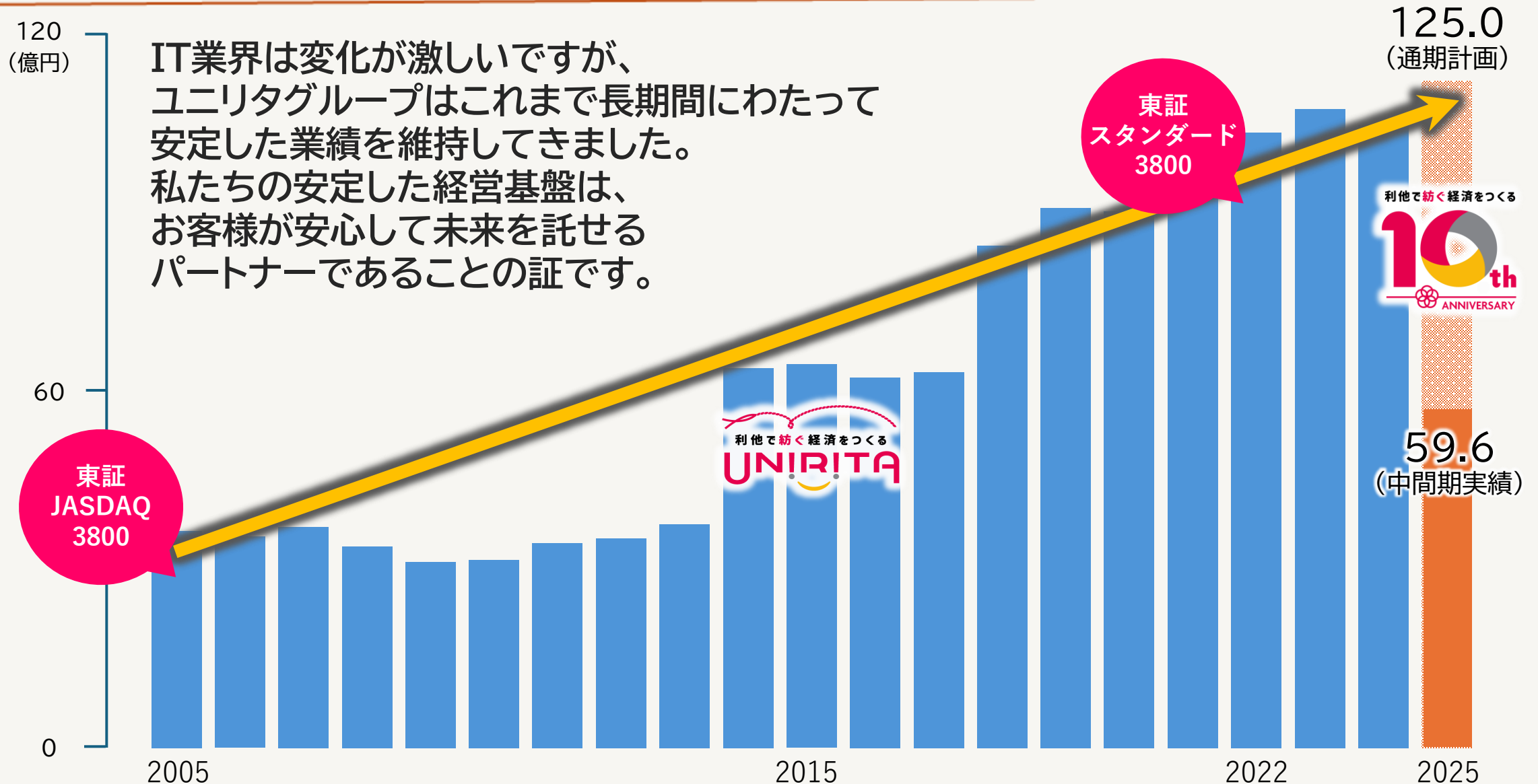
- 会社名 株式会社ユニリタ（英文：UNIRITA Inc.）
- 上場 2006年3月（東証 JASDAQ）
- 証券コード 3800（東証スタンダード）
- 業績 売上高 116億87百万円（2025年3月期連結）
経常利益 10億100万円（2025年3月期連結）
- 社員数 連結：681名／単体：323名
- 事業内容 データ活用領域、ITシステム運用管理領域のパッケージソフトウェア開発・販売・サポートおよびソリューション、コンサルティングサービスの提供



Content

1. ユニリタグループとは
2. 成長戦略
3. 株主還元方針

成長の軌跡(売上)



数値で見るユニリタグループ

取引社数

2,000社以上

業種業界を問わない優良顧客基盤

従業員数

681名

ユニリタグループ連結

10年以上継続率

60%以上

当社製品を利用するお客様の半数以上が
10年以上の長期継続利用

大手企業の採用

100社以上

国内売上高上位150社中
108社への導入実績

導入業種

33業種

東京証券取引所に上場企業における
業種区分33業種すべてに導入

ユニリタグループとは

企業のシステムを動かし、 価値を最大化する

ユニリタグループは、**企業の中にあるITシステムを動かし続け、もっと便利に使いこなすための製品やサービスを提供**してまいりました。

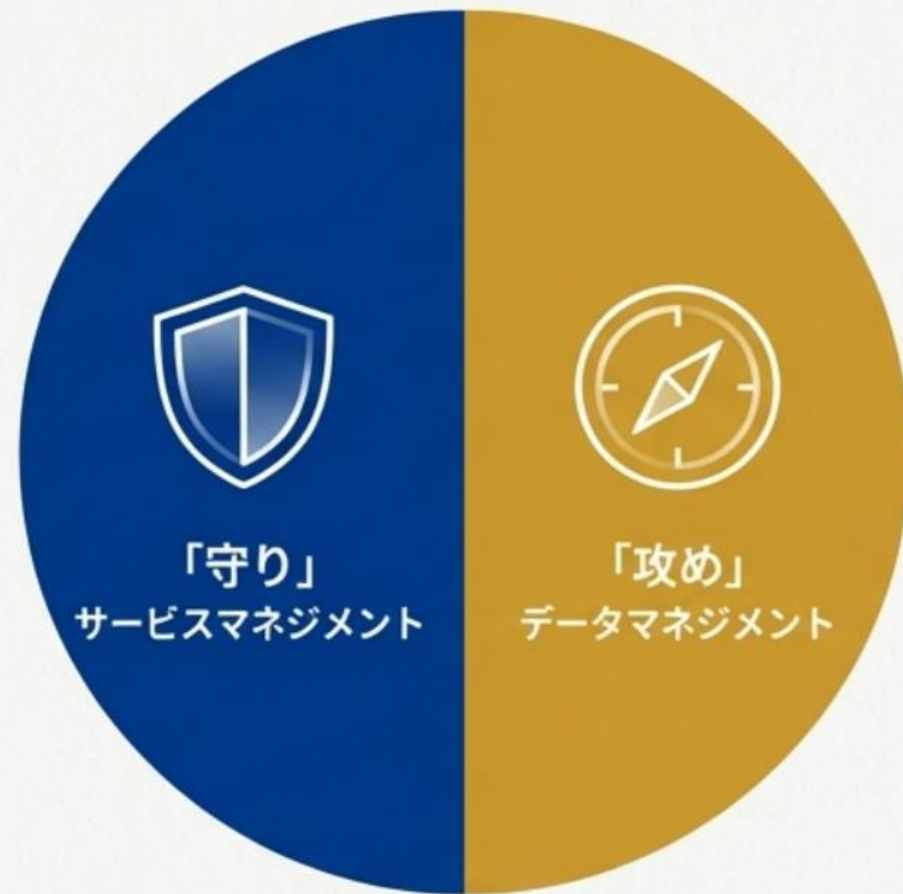
お客様のビジネスの心臓部であるITシステムが、常に最高の状態で稼働し続けることを支援します。



ユニリタグループの強み

強さの源泉は、攻めと守りを 両立する「二刀流」

私たちは、企業のITシステムを盤石に
「守る」技術と、データから新たな価値
を創る「攻める」技術、
この2つの強力なソフトウェアやIT
サービスを両輪で提供します。



サービスマネジメントがもたらす安心感



◎障害の未然防止

24時間365日の自動監視により、システムダウンのリスクを最小化。



◎迅速な復旧

万一の際も、自動化されたプロセスで迅速に正常な状態へ。



◎運用コストの削減

手作業による管理業務をなくし、IT部門の生産性を向上。

Before



With Unirita

ITシステムを止めない

データマネジメントが創る新たな成長機会



◎データドリブン経営

勘や経験に頼らず、客観的なデータに基づいた意思決定を実現。



◎新たな収益源の発見

顧客行動や市場トレンドの分析から、新しいビジネスチャンスを生み出す。



◎業務効率の向上

必要なデータへ即座にアクセスできる環境を構築し、全社の生産性を向上。



安定と成長、その両輪で企業の未来を創造する

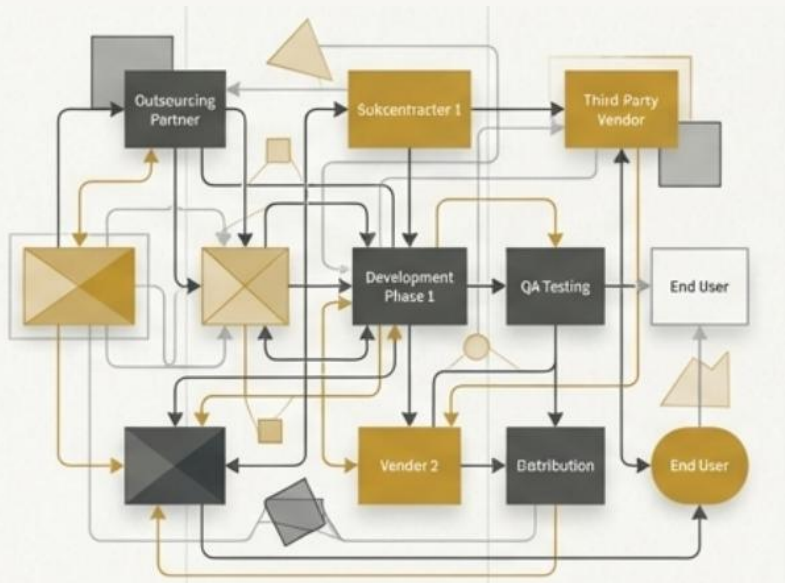
「サービスマネジメント」による盤石な基盤と、「データマネジメント」による成長の加速。この2つの強みを兼ね備え提供できることが、ユニリタグループがお客様に選ばれ続ける理由です。



ビジネスモデル: 自社開発による独自の価値提供

私たちは、自社でソフトウェアを開発するメーカーです。長年にわたりお客様の課題に向き合い、他にはないユニークで便利な道具を開発してきた歴史があります。

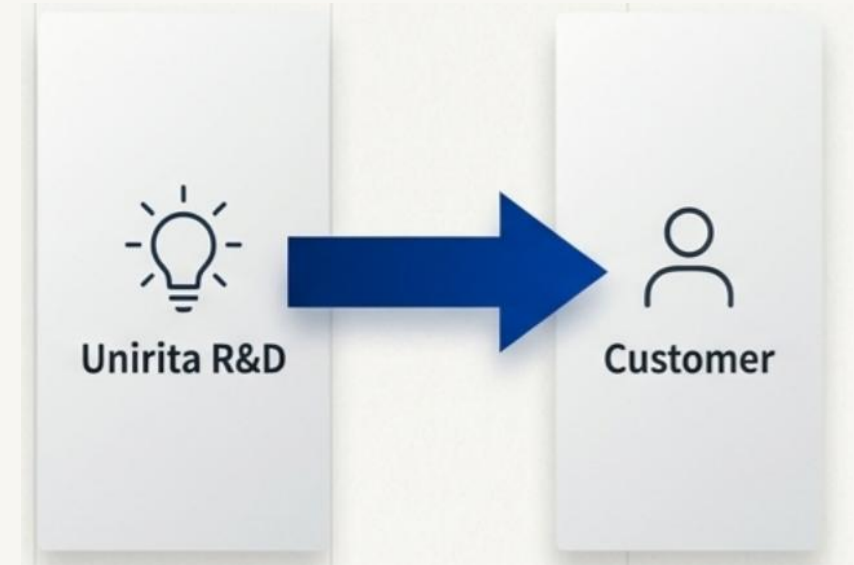
代表的SIモデル



差別化ポイント

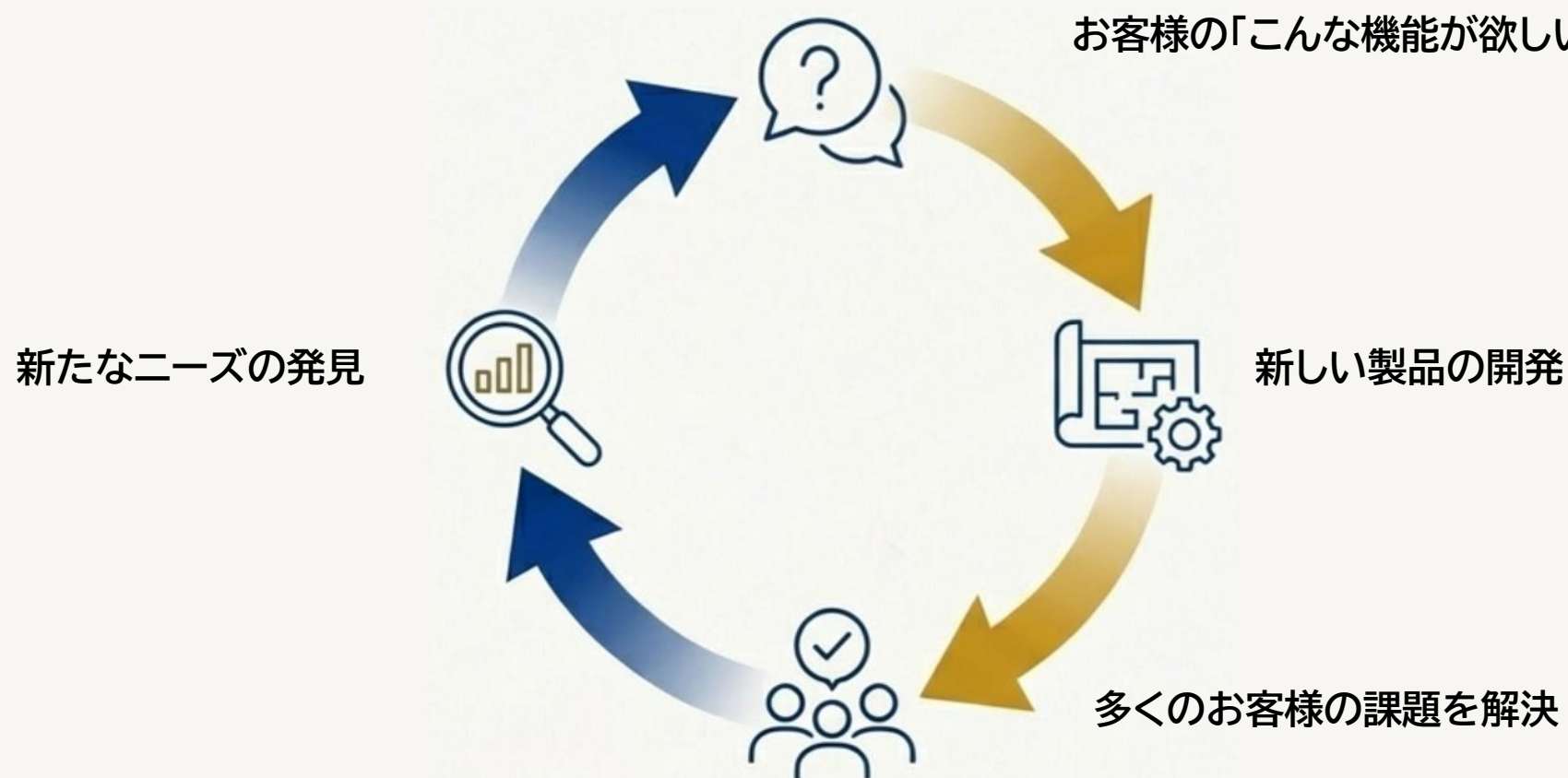
- ◎独自技術
自社開発による、深い知見とノウハウの蓄積。
- ◎顧客起点の開発
お客様の声から生まれた製品が、業界のスタンダードへ。

ユニリタのモデル



お客様の声が、次のイノベーションを生む「好循環」

私たちの製品開発は、常にお客様の声から始まります。一つの「困った」を解決する機能が、多くのお客様の役に立つ普遍的なサービスへと進化。この好循環が、私たちの競争力の源泉です。



お客様が主役のコミュニティ

ユニリタは、企業のシステム担当者が集うコミュニティを運営しています。ここでは、参加者同士が日々の悩みや成功事例、最新の技術情報を共有し、お互いに学び合います。

UNIRITAユーザ会 SINCE:1977



会員企業数 | **266社**
(2025年6月時点)

研究会
参加者数 | **20,381名**
(2025年6月時点)



システム管理者の会 SINCE:2009



賛同企業数 | **466社**
(2025年6月時点)

個人会員数 | **19,674名**
(2025年6月時点)



2.成長戦略



利他で紡ぐ経済をつくる

UNIRITA
GROUP

中期経営計画「Re.Connect2026」

2027年3月期計画

売上132.5億円／営業利益11.5億円

持続可能な社会の実現に向けた企業価値向上を求められる時代を見据え、お客様を含めた全てのステークホルダーとの「つながり」の在り方を見直し、ITサービスカンパニーへの変革に挑戦し続けます。

重要戦略

事業戦略

サービス提供型事業の拡大

TOPIC

新たな価値提供モデルの確立

TOPIC

事業プロセスの変革

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

TOPIC

TOPIC: サービス提供型事業の拡大

守

モダナイゼーション (自動化・帳票・メインフレーム)

- ・保守、運用コストの増大
- ・新技術や変化への対応力不足
- ・専門の技術者不足によるブラックボックス化



- ・マイグレーション支援、運用アウトソース
- ・クラウドリフト、シフト
- ・専門技術者の育成



A-AUTO



守

構成管理 (サービスマネジメント)

- ・システムの複雑化、全体像の把握
- ・障害やトラブルが多発、即時の復旧対応
- ・提供するサービスの品質の安定



- ・構成情報の一元管理や可視化
- ・構成情報の自動収集や、各プロセスの標準化
- ・ITILに基づく運用設計、ドキュメント整備など



TOPIC: 新たな価値提供モデルの確立

攻

コンサルティング (サービス&データマネジメント)

- ・運用の高度化や人材不足
- ・DXやAI活用に向けた基盤整備
- ・データドリブン経営、サービス品質の向上



- ・サービス&データマネジメント領域の人材育成
- ・DXやAI活用を前提とした運用基盤の構築
- ・マーケティング×データガバナンスの実践



攻

生成AI活用 (データマネジメント)

- ・生成AIを活用して業務を効率化
- ・情報漏洩を防止し、セキュアな環境で利用
- ・誤回答生成の抑止



- ・機密性の高い膨大なナレッジ資産の有効活用
- ・セキュアな技術(特許取得)による生成AI活用
- ・AI特有の気づきにくい誤回答生成の抑止



生成AI活用で医療現場の課題を解決

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。

生成AI活用前



退院サマリや、看護記録検索、
院内マニュアル作成などに多くの時間を要する



重要な情報を外部に出さず、
セキュアな環境で簡単に生成AIを
活用できる生成AIクラウドサービス

生成AI活用後



患者さんへより寄り添える時間を創出
医療DXを実現

TOPIC: 新たな価値提供モデルの確立

地方公共交通課題解決 (サービス&データマネジメント)



上記の課題に加え、交通空白地への対応や進まない高齢者の免許返納問題も！



- データ収集、可視化
(バス位置情報、乗降カウントセンサー)
- 分析に基づくお客様の取り組み支援
(運行状況調査、レポートサービス)
- サービスの実装
(キャッシュレス決済の仕組み整備)

サービス&データマネジメント
による守りと攻めの両輪で支援

「交通空白」の解消と地域交通のデジタル化を推進

【全国実績マップ】自治体・公共交通事業者へ展開

-プレスリリース済みの地域-

※2024年時点の導入地域（非公開の地域・自治体を含む）



香川県坂出市
Community MaaS

埼玉県西武バス
バリアブルプライシング
システム

新潟県燕・弥彦
バスロケーションシステム



宮城県名取市
Community MaaS



福島県郡山観光交通
定額会員制タクシーシステム

滋賀県東近江市
バスロケーションシステム

神奈川県葉山町
ゴミ収集業界向けソリューション



(理念経営)ユニリタグループのパーパス

利他で紡ぐ経済をつくる



利他で紡ぐ経済をつくる



経済情勢と経営戦略の変化

不透明な経済情勢
地政学的リスク、インフレ、人口減少、気候変動など



社会における価値提供が企業の経営アジェンダへ

「利他で紡ぐ経済をつくる」の実現に向けて



ユニリタグループは、データを起点とした「三方ともによし」で、パーパスを実現します。



サービスマネジメント × データマネジメント

人財戦略の考え方と主な取り組み

● 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

ユニリタグループによる新卒採用をスタート、
サステナビリティ基盤強化の一環としてダイバーシティ推進



持続的な人財開発

次世代リーダー層を対象に、新しい事業アイデア創出の考え方（発着想）
を磨く強化研修プログラムの実施

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および、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
（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行う



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

その他、当社グループの取り組みへの評価

社員エンゲージメント の向上



次世代育成支援対策推進法に基づき、仕事と家庭の両立支援のため、在宅勤務制度やフルフレックス制度の導入、男性の育児休暇取得促進などに取り組む。2023年度登録

社員エンゲージメント の向上



男性の育児取得率向上への気運を醸成するための取り組み「TOKYOパパ育児促進企業」において、2023年4月から2025年3月末までの2年間の男性社員による平均育休取得率83.3%を達成し、「シルバー」に登録

持続的な人財開発



総務業務44項目のうち21項目の廃止、効率化、自動化を実現、これにより、業務効率化のほか、健康経営やダイバーシティ推進といった戦略的、かつ未来志向の施策に投資できる体制を構築。

3.株主還元方針



利他で紡ぐ経済をつくる

UNIRITA
GROUP

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

ご清聴

ありがとうございました。



利他で紡ぐ経済をつくる

UNIRITA
GROUP

質疑応答

投資家の皆様からのご質問を
受け付けております。



利他で紡ぐ経済をつくる

UNIRITA
GROUP