



2022年3月期 第1四半期決算短信(日本基準)(連結)

2021年8月10日

上場会社名 株式会社ユニリタ
 コード番号 3800 URL <https://www.unirita.co.jp/>

上場取引所 東

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 執行役員 (氏名) 巳波 淳

TEL 03-5463-6384

四半期報告書提出予定日 2021年8月11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. 2022年3月期第1四半期の連結業績(2021年4月1日～2021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	%
2022年3月期第1四半期	2,474	4.0	112	13.8	212	10.0	134	53.1
2021年3月期第1四半期	2,379	2.3	130	0.9	236	1.9	286	104.8

(注) 包括利益 2022年3月期第1四半期 197百万円 (43.6%) 2021年3月期第1四半期 349百万円 (181.5%)

	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
2022年3月期第1四半期	17.50	
2021年3月期第1四半期	37.31	

(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
2022年3月期第1四半期	15,044	11,222	74.6	1,463.22
2021年3月期	14,865	11,279	75.9	1,470.53

(参考) 自己資本 2022年3月期第1四半期 11,222百万円 2021年3月期 11,279百万円

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
2021年3月期		33.00		33.00	66.00
2022年3月期					
2022年3月期(予想)		33.00		34.00	67.00

(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. 2022年3月期の連結業績予想(2021年4月1日～2022年3月31日)

(%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)	5,000	3.4	240	14.9	330	5.3	220	35.2	28.68
通期	10,500	4.4	800	5.7	900	1.5	600	28.6	78.22

(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(連結範囲の変更を伴う特定子会社の異動) : 無
新規 社 (社名) 、 除外 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
会計基準等の改正に伴う会計方針の変更 : 有
以外の会計方針の変更 : 無
会計上の見積りの変更 : 無
修正再表示 : 無

(4) 発行済株式数(普通株式)

期末発行済株式数(自己株式を含む)	2022年3月期1Q	8,500,000 株	2021年3月期	8,500,000 株
期末自己株式数	2022年3月期1Q	829,967 株	2021年3月期	829,967 株
期中平均株式数(四半期累計)	2022年3月期1Q	7,670,033 株	2021年3月期1Q	7,670,070 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P.5「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
(会計方針の変更)	10
(追加情報)	10
(セグメント情報)	11
(重要な後発事象)	11

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(2021年4月1日～2021年6月30日まで。以下、当四半期)におけるわが国経済は、コロナ禍により、人の移動や接触を伴う宿泊・飲食や運輸等のサービス関連産業の回復が遅れる一方で、非対面でのモノやサービスの提供やそれを支援する物流、情報・通信等に関連する産業は回復する、景況感の二極化傾向が顕著になりました。さまざまな産業が打撃を受けた一方で、オンライン診療の拡大やテレワークの普及、オンライン教育の充実など、既存の社会課題解決がコロナ禍で加速する状況もありました。ビジネス面では、巣ごもり消費を契機とした電子商取引の拡大、デジタルコンテンツ(動画配信、音楽配信、電子書籍、ゲーム)の市場規模の拡大など、IT技術を活用した動きが加速しています。

このように社会や経済環境が大きな変革を迎える中、当社は、IT企業の役割として、「社会生活において効率・便利・安全を誰もが享受できるデジタルインフラの提供」「最新のデジタル技術を活用した社会課題の解決」などが重要になると考えます。このような考えのもと、当社では、基本方針を「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」とする、3カ年中期経営計画(2021年度から2023年度)を策定しました。今期からの3カ年間、本中計のもと成長に向けた事業計画を推進していきます。

<中期経営計画の重要戦略と趣旨>

1. サービス提供型事業の創出

当社の主力ソフトウェアプロダクト(自動化、帳票、メインフレーム)は、お客様にとって止めてはならないシステム運用のインフラを支えています。これまで培ってきたシステム運用に関する事業の強みを活かし、自社開発のプロダクトは、システム運用に特化した高付加価値用途の拡大とサービス化を進める計画です。

2. カテゴリ別戦略によるクラウドサービス事業の拡大

クラウド技術の進化は、システムの「所有」から「利用」へと、お客様の価値観を大きく転換させています。クラウドサービス事業の取り組みは、マーケット毎に課題解決に取り組むカテゴリ別戦略によりサービス提供型事業としてスケールさせるものです。課題領域、対象顧客、市場規模などから、クラウドサービスを「IT活用」「事業推進」「ソーシャル(社会)」の3つのカテゴリに区分し、各カテゴリの特性に合わせたサービス連携や開発投資を進め、サブスクリプションモデルによる成長を実現する計画です。

3. 企業価値向上に向けた経営基盤の強化

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CSV経営を目指します。ステークホルダーとの間で、「共感をカタチに」することができるよう事業活動に取り組みます。そして、この経営を実現するためのベースとなる、会社と社員のエンゲージメント向上のために、「働きがいの醸成」と「業務変革の推進」を掛け合わせた施策を推進する計画です。

中計初年度となる今期は、上記の方針と重要戦略に基づき施策を推進していきます。なお、当四半期の事業トピックスは、次のようなものです。

- ・主要プロダクトをクラウド上で稼働させ付加価値型サービスとして提供する「まるっと帳票」(帳票データの配信、印刷、配送業務までの一連の帳票業務をクラウド化したサービス)が好調な立ち上がりとなりました。
- ・自社開発クラウドサービス「LMIS(エルミス)」が、認知度とユーザ満足度の優秀性を評価され、ITreview Grid Award 2021 Summerで、「Leader」「High performer」を受賞しました。なお、本受賞は同賞Springに続き、2期連続です。
- ・カスタマーサクセスの新たな市場開拓を担う自社開発サービスである「Growwing(グロウイング)」が、複数のお客様に採用され、このマーケットにおける認知度向上と実績作りに貢献しています。
- ・ITを活用した社会課題解決として取り組んでいる「農業×IT」から、農業経営の管理可視化アプリとして新サービス「ベジパレット」ベータ版をリリースしました。農業専門メディアに掲載されるなど、農業経営の課題解決のサービスとして開発を進めています。
- ・子会社(株)ユニ・トランドと(株)アイネットとの協業により、移動体向けの密対策サービスとして、バ

ス車内の二酸化炭素（CO2）濃度を計測し可視化・分析、さらに予測することのできるサービスをリリースしました。

上記のようなサービスシフトに向けた取り組みも順調な立ち上がりとなり、当四半期の業績は計画比堅調に推移し、売上高24億74百万円（前年同四半期比4.0%増）、営業利益1億12百万円（同13.8%減）、経常利益2億12百万円（同10.0%減）、親会社株主に帰属する四半期純利益1億34百万円（同53.1%減）となりました。

なお、利益面において当四半期では、前年同四半期比減益となっておりますが、この主因としては、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）を前期よりさらに積極的に推進しているためです。サブスクリプションモデルでは、売上が累積型となるため売上構造が下期偏重となり、このことが利益面にも影響しています。加えて、人材を含む投資計画を実行しているためです。

また、親会社株主に帰属する四半期純利益の減少の主な要因については、前年同四半期に計上した投資有価証券売却益の反動減によるものです。

<事業セグメントの変更について>

当社グループでは、今期よ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を強化し、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きます。

「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」「事業推進」「ソーシャル（社会）」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。

＜新旧セグメント対比表＞

■ 旧セグメント			■ 新セグメント			
	セグメント名	内 訳		セグメント名	内 訳	
1	メインフレーム事業	メインフレーム用に提供する製品の販売・枝支・保守	→	1	プロダクトサービス システム運用領域に関わるプロダクト（自動化、帳票）をオンプレミス型並びにサービス型により提供	
2	プロダクト事業	オープン系自社プロダクトの販売・保守		2	クラウドサービス サービス提供による課題解決領域を「IT課題」「事業課題」「社会課題」の3つのカテゴリに区分し、それぞれの特性に合わせたサービスを提供	
3	クラウド事業	自社開発サービスのサブスクリプションモデルによる提供		3	プロフェッショナルサービス グループ企業を主体とし、コンサルティング、システムインテグレーション、アウトソーシングまでのサービスをワンストップ型で提供	
4	ソリューション事業	コンサルティング アウトソーシング				
5	システム インテグレーション事業	システムインテグレーション				

各セグメントの業績は、次のとおりです。なお、前年同四半期との比較は、前期の旧セグメント内容を今期の新セグメントに組み替えて行っています。

プロダクトサービス

当四半期の業績は、売上高10億65百万円（前年同四半期比7.0%増）、営業利益3億9百万円（同49.7%増）となりました。

オープン系移行の需要により、自動化プロダクト販売が伸長しました。プロダクトのサービス化では、お客様の帳票業務の課題解決ニーズを捉えた「まるっと帳票」が、新規ユーザ開拓に実績を上げるとともに、それに続くユーザ開拓にもつながりました。「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は、大型案件の受注もあり、当四半期の計画値を上回りました。

クラウドサービス

当四半期の業績は、売上高7億22百万円（前年同四半期比5.9%増）、営業損失96百万円（前年同四半期は43百万円の営業損失）となりました。

IT活用クラウドにおいては、「LMIS」などの主力サービスが堅調であり、増収につながりました。事業推進クラウドにおいては、顧客のカスタマーサクセスを支援する新サービスである

「Growwing」、コミュニケーション支援、業務可視化のサービス群を、パートナーとの協業や動画・SNSの活用等、サービス特性に合わせた営業アプローチを通して年間収益基盤の構築を進めています。しかしながら、損益面では、その他にもサービス強化のための体制強化等の先行投資を積極的に行っていることから、クラウドサービス事業全体としては損失拡大となりました。

プロフェッショナルサービス

当四半期の業績は、売上高6億85百万円（前年同四半期比2.2%減）、営業利益8百万円（同68.0%減）となりました。

コンサルティング分野では顧客の投資意欲が高いDXやデータマネジメント案件の取り込みが堅調に推移し、システムインテグレーション分野では一括請負型の案件が順調に推移し業績に寄与しました。収益面では、アウトソーシング分野において、4月に立ち上げた子会社（株）ユニリタエスアール）の初期経費等が影響し、プロフェッショナルサービス事業全体としては減益となりました。

（脚注）

CSV（Creating Shared Value）経営

「共通価値の創造」という意味で、マイケル・ポーター教授が提唱した概念。寄付や慈善活動ではなく、社会性の高い事業を行うことで社会問題を解決することによる「社会価値」と同時に、自社の利益も生み出す「企業価値」のどちらをも高めることが、企業の本来あるべき姿であるというもの。

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ますが、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。

エンゲージメント

企業の人事領域におけるエンゲージメントは、個人と企業（組織）の成長が連動し、互いに信頼、貢献し合える関係という意味合いをもつ。

カスタマーサクセス

長期的に顧客が自社の提供するソフトウェアやサービスの利用頻度を高め、それにより価値を感じてもらおうよう、組織的・システム的に対応する業務をいう。カスタマーサポートは問題が起こってから対処するのに対して、カスタマーサクセスは顧客と日々コミュニケーションを図り、問題を防いだり、顧客が必要とする新しい機能やサービス、トレーニングなどを提供する。

（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1億79百万円増加し、150億44百万円となりました。これは主に現金及び預金が1億41百万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2億35百万円増加し、38億21百万円となりました。これは主に、前受収益が6億25百万円増加した一方で、未払法人税等が1億89百万円、流動負債のその他が1億23百万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56百万円減少し、112億22百万円となりました。これは主に、その他有価証券評価差額金が59百万円増加した一方で、利益剰余金が1億18百万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1億34百万円増加し、配当金の支払いにより2億53百万円減少しています。

この結果、当第1四半期末における自己資本比率は74.6%（前期末は75.9%）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

今般策定した3カ年中期経営計画（2021年度から2023年度）では、事業構造をITサービスカンパニーへと変革するために積極的な投資を推進する計画です。中計最終年度（2023年度）、売上高122億円、営業利益13.7億円、ROE8.4%を目標に、3カ年の投資計画は総額29億円を予定しています。これらの投資活動を通じ、3年後の売上高成長率（2020年度実績対比）は、クラウドサービス140%、プロフェッショナルサービス131%、プロダクトサービス101%を計画しています。

現時点では、当期2022年3月期の業績予想につきましては、2021年5月13日の「2021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。

なお、上記予想の作成にあたり、依然収束の見通しが不透明な新型コロナウイルス感染症拡大が業績に与える影響につきましては、本資料の発表日現在において考慮できる情報に基づき作成した予想値となっております。しかしながら、今後の変動要因の発生によっては、業績予想の変動が発生する可能性があり、それにつきましては、変動影響が見通せた段階で迅速な開示を行います。

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 (2021年3月31日)	当第1四半期連結会計期間 (2021年6月30日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	8,297,053	8,438,230
売掛金	1,212,300	—
受取手形、売掛金及び契約資産	—	975,912
棚卸資産	51,063	49,187
その他	251,394	365,175
貸倒引当金	△550	△220
流動資産合計	9,811,261	9,828,285
固定資産		
有形固定資産	263,525	272,305
無形固定資産		
ソフトウェア	712,228	780,457
のれん	548,425	529,439
その他	4,299	4,299
無形固定資産合計	1,264,953	1,314,195
投資その他の資産		
投資有価証券	3,114,958	3,199,608
退職給付に係る資産	8,383	8,383
繰延税金資産	120,942	100,527
差入保証金	211,541	251,311
その他	70,130	70,348
投資その他の資産合計	3,525,956	3,630,179
固定資産合計	5,054,435	5,216,681
資産合計	14,865,697	15,044,966

(単位：千円)

	前連結会計年度 (2021年3月31日)	当第1四半期連結会計期間 (2021年6月30日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	379,721	359,593
リース債務	3,544	3,301
未払法人税等	269,876	80,833
前受収益	1,681,576	2,307,565
賞与引当金	297,224	263,890
役員賞与引当金	26,664	7,628
受注損失引当金	1,736	—
その他	724,934	601,881
流動負債合計	3,385,278	3,624,695
固定負債		
長期末払金	162,708	159,062
リース債務	1,324	681
退職給付に係る負債	37,367	37,529
固定負債合計	201,400	197,273
負債合計	3,586,679	3,821,968
純資産の部		
株主資本		
資本金	1,330,000	1,330,000
資本剰余金	2,094,338	2,094,338
利益剰余金	8,663,886	8,545,008
自己株式	△1,230,245	△1,230,245
株主資本合計	10,857,979	10,739,101
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	421,139	480,271
為替換算調整勘定	△100	3,624
その他の包括利益累計額合計	421,038	483,896
純資産合計	11,279,018	11,222,997
負債純資産合計	14,865,697	15,044,966

(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 2020年4月1日 至 2020年6月30日)	当第1四半期連結累計期間 (自 2021年4月1日 至 2021年6月30日)
売上高	2,379,882	2,474,227
売上原価	996,841	1,016,527
売上総利益	1,383,040	1,457,699
販売費及び一般管理費		
給料及び手当	451,889	482,519
賞与引当金繰入額	71,994	84,997
役員賞与引当金繰入額	4,950	6,988
退職給付費用	4,276	5,034
研究開発費	87,307	103,356
のれん償却額	18,986	18,986
その他	613,273	643,475
販売費及び一般管理費合計	1,252,676	1,345,359
営業利益	130,363	112,340
営業外収益		
受取利息	604	1,212
受取配当金	101,252	86,806
保険配当金	4,253	4,576
為替差益	1,708	—
その他	2,427	8,677
営業外収益合計	110,246	101,273
営業外費用		
支払利息	177	89
コミットメントフィー	250	249
持分法による投資損失	3,436	—
為替差損	—	250
雑損失	98	58
営業外費用合計	3,963	648
経常利益	236,647	212,965
特別利益		
投資有価証券売却益	193,227	—
特別利益合計	193,227	—
税金等調整前四半期純利益	429,874	212,965
法人税等	143,693	78,731
四半期純利益	286,180	134,233
親会社株主に帰属する四半期純利益	286,180	134,233

(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 2020年4月1日 至 2020年6月30日)	当第1四半期連結累計期間 (自 2021年4月1日 至 2021年6月30日)
四半期純利益	286,180	134,233
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	63,438	59,131
為替換算調整勘定	△110	3,725
その他の包括利益合計	63,327	62,857
四半期包括利益	349,508	197,090
(内訳)		
親会社株主に係る四半期包括利益	349,508	197,090
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。

(会計方針の変更)

(収益認識に関する会計基準等の適用)

「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日。以下「収益認識会計基準」という。）等を当第1四半期連結会計期間の期首から適用し、約束した財又はサービスの支配が顧客に移転した時点で、当該財又はサービスと交換に受け取ると見込まれる金額で収益を認識することといたしました。

収益認識会計基準等の適用については、収益認識会計基準第84項ただし書きに定める経過的な取扱いに従っており、当第1四半期連結会計期間の期首より前に新たな会計方針を遡及適用した場合の累積的影響額を、当第1四半期連結会計期間の期首の利益剰余金に加減し、当該期首残高から新たな会計方針を適用しておりますが、当該期首残高に与える影響はありません。また、収益認識会計基準等の適用による、四半期連結財務諸表に与える影響は軽微であります。

収益認識会計基準等を適用したため、前連結会計年度の連結貸借対照表において、「流動資産」に表示していた「売掛金」は、当第1四半期連結会計期間より「受取手形、売掛金及び契約資産」に含めて表示することといたしました。なお、収益認識会計基準第89-2項に定める経過的な取扱いに従って、前連結会計年度について新たな表示方法により組替えを行っておりません。さらに、「四半期財務諸表に関する会計基準」（企業会計基準第12号 2020年3月31日）第28-15項に定める経過的な取扱いに従って、前第1四半期連結累計期間に係る顧客との契約から生じる収益を分解した情報を記載しておりません。

(時価の算定に関する会計基準等の適用)

「時価の算定に関する会計基準」（企業会計基準第30号 2019年7月4日。以下「時価算定会計基準」という。）等を当第1四半期連結会計期間の期首から適用し、時価算定会計基準第19項及び「金融商品に関する会計基準」（企業会計基準第10号 2019年7月4日）第44-2項に定める経過的な取扱いに従って、時価算定会計基準等が定める新たな会計方針を、将来にわたって適用することといたしました。なお、四半期連結財務諸表に与える影響はありません。

(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2020年4月1日至2020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	995,947	682,797	701,137	2,379,882	—	2,379,882
セグメント間の内部 売上高又は振替高	13,112	31,612	91,373	136,098	△136,098	—
計	1,009,060	714,409	792,510	2,515,980	△136,098	2,379,882
セグメント利益又は 損失(△)	206,788	△43,067	26,311	190,032	△59,668	130,363

- (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。

2. 報告セグメントの変更等に関する事項

(1) セグメント区分の変更等

当第1四半期連結会計期間より、事業環境の変化に対応すべく2021年4月に実施した会社組織の変更に伴い、報告セグメントを従来の「クラウド」、「プロダクト」、「ソリューション」、「メインフレーム」及び「システムインテグレーション」の5区分から、「プロダクトサービス」、「クラウドサービス」及び「プロフェッショナルサービス」の3区分に変更しております。

また、当第1四半期連結会計期間より、報告セグメント別の経営成績をマネジメント可能な範囲で測定し、より明確に把握するため、販売費及び一般管理費に係る配分方法を次のとおり変更しております。

販売費及び一般管理費のうち、各セグメントにおいて管理可能な費用はセグメントに直課し、その他の費用は、合理的な基準でセグメント別に配賦しておりますが、事業セグメントに属さない研究開発費用については、調整額に表示しております。

なお、前第1四半期連結累計期間のセグメント情報は、変更後の報告セグメントの区分及び測定方法に基づき作成したものを開示しております。

(2) 会計方針の変更あるいは新収益認識基準等の適用

会計方針の変更に記載のとおり、当第1四半期連結会計期間の期首から収益認識会計基準等を適用し、収益認識に関する会計処理方法を変更したため、事業セグメントのセグメント間の内部売上高又は振替高の測定方法を同様に變更しております。

この結果、従来の方法に比べて、プロフェッショナルサービスのセグメント間の内部売上高又は振替高が13,478千円増加しております。利益又は損失については変更はありません。

(重要な後発事象)

該当事項はありません。