

2023年3月期 決算の概要 及び 今後の成長戦略について

ULSグループ株式会社
(証券コード：3798)

2023年5月26日



<https://www.ulsgroup.co.jp>
Mail : ir@ulsgroup.co.jp
Tel 03-6220-1416 Fax 03-6890-1601

2023年3月期 決算の概要

2023年3月期の決算概要（対前期比）

売上高は6期連続、各利益項目は11期連続で過去最高を更新

	2022年3月期 実績	2023年3月期 実績	増減額	増減率
売上高	7,367	8,515	+ 1,148	+ 15.6%
売上総利益 (売上総利益率)	2,933 (39.8%)	3,362 (39.5%)	+ 429	+ 14.6%
販売費及び 一般管理費	1,327	1,634	+ 307	+ 23.2%
経常利益 (経常利益率)	1,607 (21.8%)	1,726 (20.3%)	+ 118	+ 7.4%
親会社株主に帰属 する当期純利益	998	1,233	+ 235	+ 23.5%

(単位：百万円 表示単位未満切捨て)

主要決算数値のポイント

売上高

- DX需要は既存顧客を中心に引き続き堅調
- コンサルタントは61名純増、過去最高の採用実績
- 稼働は1年を通じて高水準、高品質で推移

売上総利益

- 人的資本への投資を本格化
- 大幅な処遇向上と顧客への提供価値向上の施策を並行実施
- 売上総利益率は40%弱、前期比概ねフラットで推移

販売費及び 一般管理費

- 将来成長のための積極投資を実施。前期比307百万円増
- 内訳は、採用費+141百万円、管理系人件費+137百万円

当期純利益

- 保有投資有価証券の一部売却益（特別利益）197百万円計上

2023年3月期の事業総括

人的資本へ投資しつつ次のステージに挑戦する最初の一步
大きな飛躍への準備が整った

旺盛な顧客ニーズ

人的資本に継続投資
採用体制の増強

新マネジメント体制

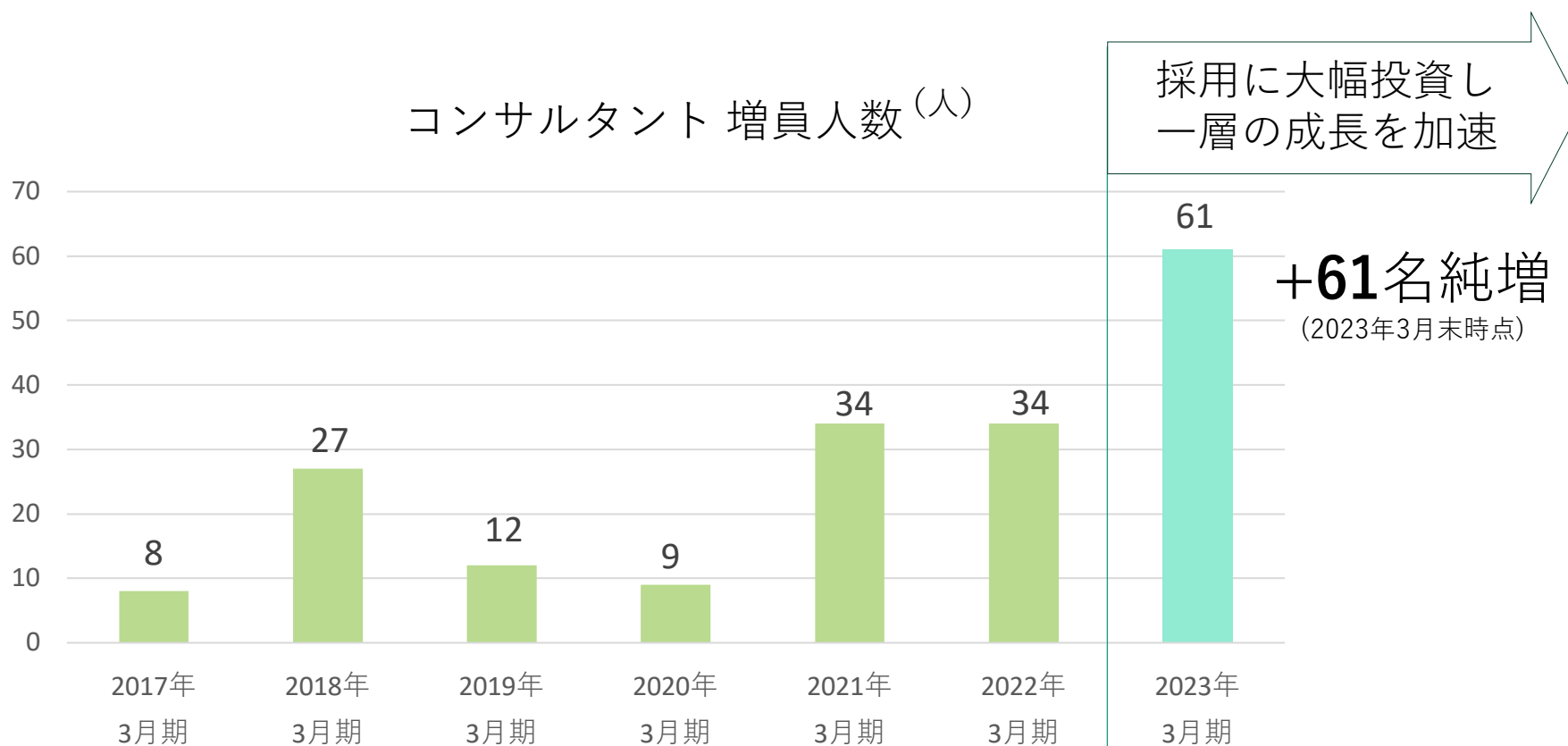


高い顧客満足度

最先端の技術力

コンサルタント数の推移

採用に大幅投資、過去最高の61名純増(トータル421名)を実現
優秀な人材の拡充を達成



2023年3月期の実施プロジェクトのご紹介



cognivision

「コグニフォトベース」の全面リニューアル支援



HASEKO 長谷エグループ

オーナー様向けWebサービス「HOLiY」立ち上げ支援



自律走行型ロボット導入による
医療インシデント削減実証実験への参画

技術情報の発信、業界への貢献

業界貢献のため先端技術の情報発信を継続
取材・寄稿、コミュニティ活動、カンファレンス登壇多数

書籍執筆

30冊以上の技術書を
執筆翻訳



カンファレンスでの講演

2022.06.19	日本Javaユーザーグループ主催 JJUG CCC 2022 Spring
2022.07.21	翔泳社主催 Developers Summit 2022 Summer
2022.09.15	武蔵野大学主催 EMC ENTREPRENEURSHIP NIGHT
2022.11.30	InterSystems主催 医療×ITセミナー：ソリューション開発編 I
2023.03.02	Shippio社主催 Logistics DX SUMMIT 2023 国際物流DXの最前線
2023.03.28	YugabyteDB主催 Distributed SQL Summit Asia 2023

取材協力/寄稿

全国紙、専門誌の取材に協力
技術解説記事を継続的に寄稿



先端技術コミュニティへの登壇

国内最大のJavaコミュニティ
JJUG CCC 2022登壇

国内最大のデベロッパーイベント
翔泳社主催 デブサミ2022夏登壇

JJUG CCC 2022 Spring

fortee

連続画像処理による位置情報計算
を支える
マイクロサービスアーキテクチャ

by 本山 要 / @kanamexx_



<https://fortee.jp/jjug-ccc-2022-spring/proposal/e74451d7-1b81-4248-a772-b5250f2743d8>

JJUG CCC 2022 Fall

fortee

Jaegerによる分散トレーシング
の実践～マイクロサービス
のボトルネック解消～

by 内田 理絵 / @_u77_0



<https://fortee.jp/jjug-ccc-2022-fall/proposal/3a7f29a8-1d09-454d-92df-effeb9ec7631>

Developers Summit

ホーム 事前登録開始の通知 開催概要 セッション公募 お問い合わせ



B-1 07/21 10:00 ~ 10:40

そのアジャイル開発、あと10倍加速できます！

そのアジャイル開発、もっと大幅に加速できます！！
アジャイルの利点は、試行錯誤しながら素早く修正できること。でも毎回ゼロから設計するのは効率悪いですね。実は、業務もアプリケーションもクラウドも、かなり似た設計の繰り返しなのでは？それならもっとスピードを上げられるはず！
本セッションでは設計のパターンをナレッジ化して活用することで、10倍高速なアジャイル開発を実現します。

<https://event.shoeisha.jp/devsumi/20220721/session/3838/>

学生向け技術コンテスト UTE-1の開催

Google Cloud様協力のもと、技術コンテストを開催
学生に広くITエンジニア仕事の醍醐味を届ける施策

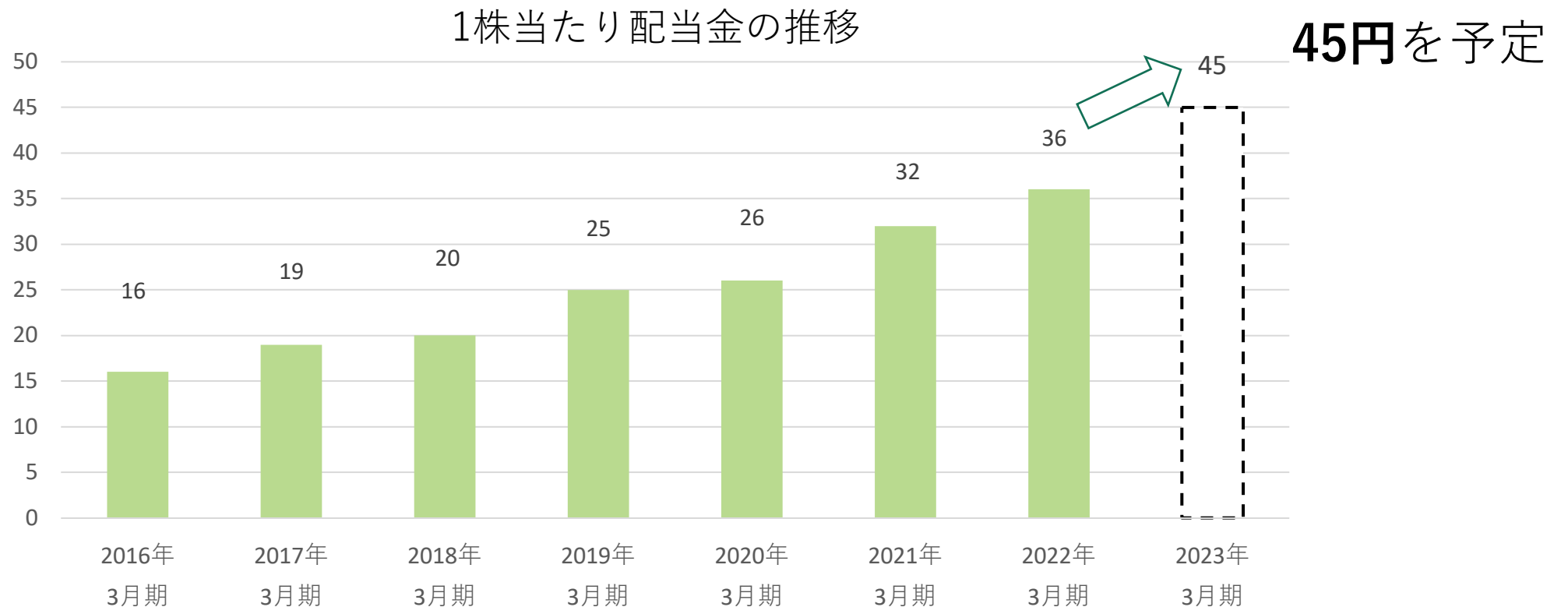
<https://uteone.jp/>

UTE-1



配当政策

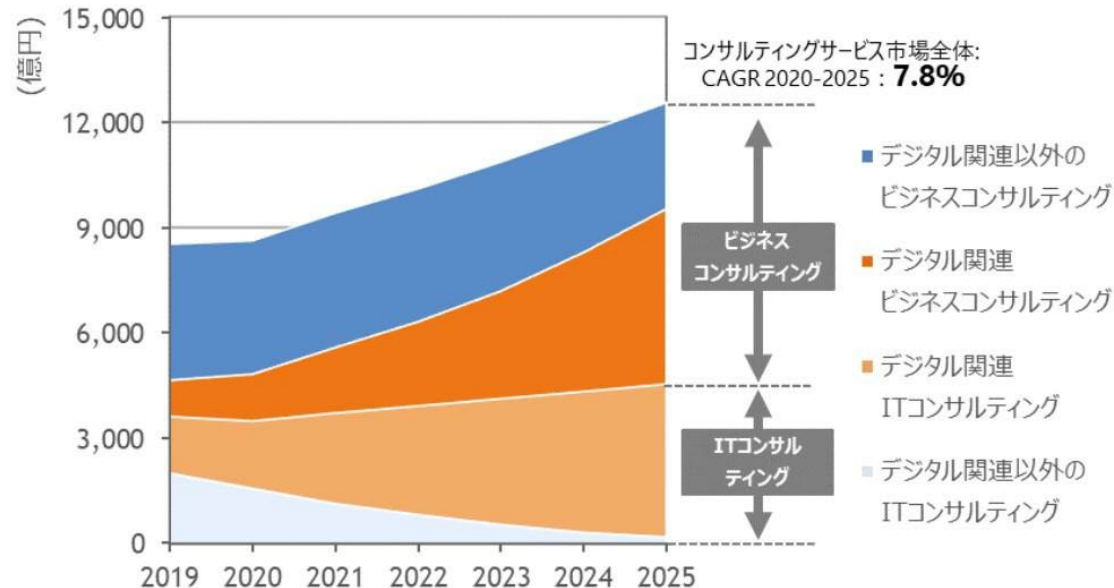
当面、20%～30%の連結配当性向を目安に配当を実施
過去最高の配当を継続更新中、配当予定は45円



今後の成長戦略について

DX市場：当社創業来の注力分野に大きな追い風

DXの本流は、当社創業来の「戦略的IT」
「技術+ビジネス」の市場が急成長中



- ビジネスとITが一体となった「DX関連コンサルティング」は大きな追い風
- 現在約1兆円の市場が2030年には3兆円規模に成長すると予測

図：IDC Japan株式会社様「国内コンサルティングサービス市場DXの国内市場」
出典 2021年6月 IDC Japan株式会社

人的資本への成長投資が事業戦略の根幹

採用活動を
全社で推進

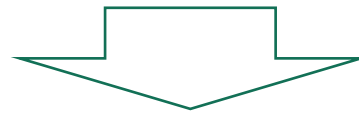
優秀なエンジニア/コンサルタントの採用を加速
中途採用100名～120名、新卒20名～30名程度を目標

人的資本への
投資継続

大幅な処遇向上を継続、業界トップ水準の報酬体系に刷新
先端技術の蓄積、能力開発、ナレッジ共有を積極推進

経営基盤
の強化

マネジメントチーム、採用体制、管理部門の増強を継続
能力開発制度・福利厚生・健康経営の拡充を推進



まずは1,000名規模での事業運営の確立を目指す
当面は成長投資を継続。その後の利益成長は年20%～30%台を想定

2024年3月期の業績見通し

提供サービスの高付加価値化と人的資本への重点投資を継続
投資のペースは2024年3月期が当面のピークになる見込み

	2023年3月期 (連結実績)	2024年3月期 (連結見通し)	増加率
売上高	8,515	10,050	+18.0%
経常利益 (経常利益率)	1,726 (20.3%)	1,850 (18.4%)	+7.2%
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,233	1,234	+0.0%

(単位：百万円 表示単位未満切捨て)

ワクワクする未来社会を創る！

ULS
GROUP

(証券コード：3798)

Appendix

当社の概要

会社設立	2000年7月25日
公開市場	東京証券取引所スタンダード市場（証券コード3798）
事業内容（連結）	ITコンサルティングサービスの提供
売上高（連結）	85億1525万円（2023年3月期実績） <small>（表示単位未満切捨て）</small>
経常利益（連結）	17億2611万円（2023年3月期実績） <small>（表示単位未満切捨て）</small>
従業員数（連結）	475名（2023年3月31日現在）
連結子会社	ウルシシステムズ株式会社 ピースミール・テクノロジー株式会社 株式会社アークウェイ

ULSグループ: DXコンサルティング企業群



ULSグループ株式会社 (純粋持株会社)

<https://www.ulsgroup.co.jp/>

グループ各社の経営資源の配分、バックオフィス機能の提供
東証スタンダード市場に上場 (証券コード3798)



ウルシステムズ株式会社 (連結子会社)

<https://www.ulsystems.co.jp/>

企業の次世代ビジネスやDX構想、デジタルシステムの設計・構築、プロジェクトマネジメント、内製化などを推進



ピースミール・

テクノロジー株式会社 (連結子会社)

<https://www.pmtech.co.jp/>

自治体・官公庁の次世代システムの設計、プロジェクトマネジメント、共通基盤の構築などをサポート



株式会社アークウェイ (連結子会社)

<https://www.archway.co.jp/>

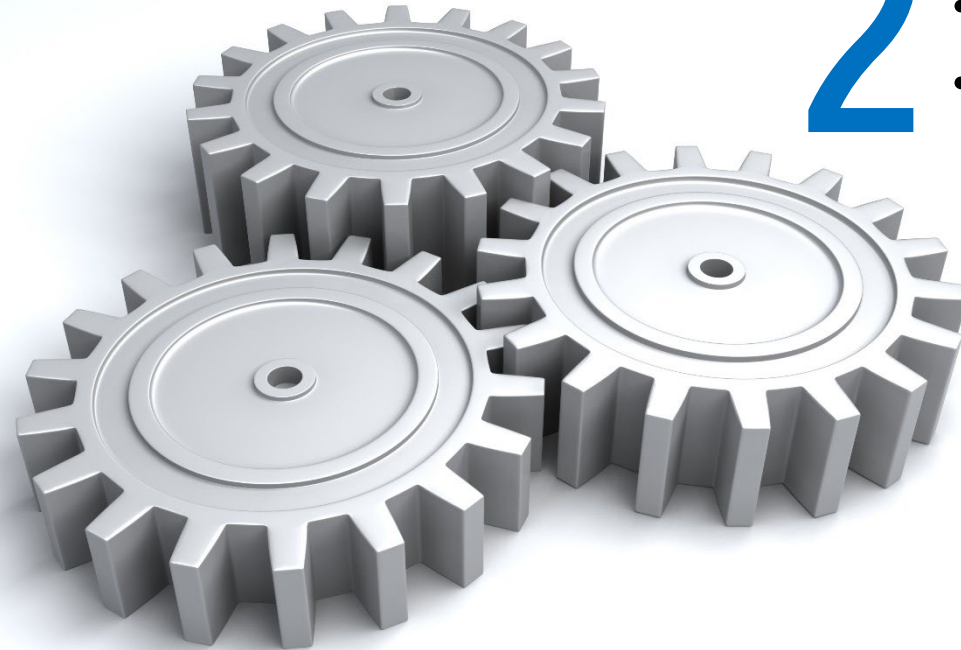
企業の次世代ビジネスとアプリケーション・クラウドとIT組織のアーキテクチャの設計、コンサルティングの提供

当社事業のポイント

1. 独自のポジション

2. 先進企業の優良案件
・高い顧客満足

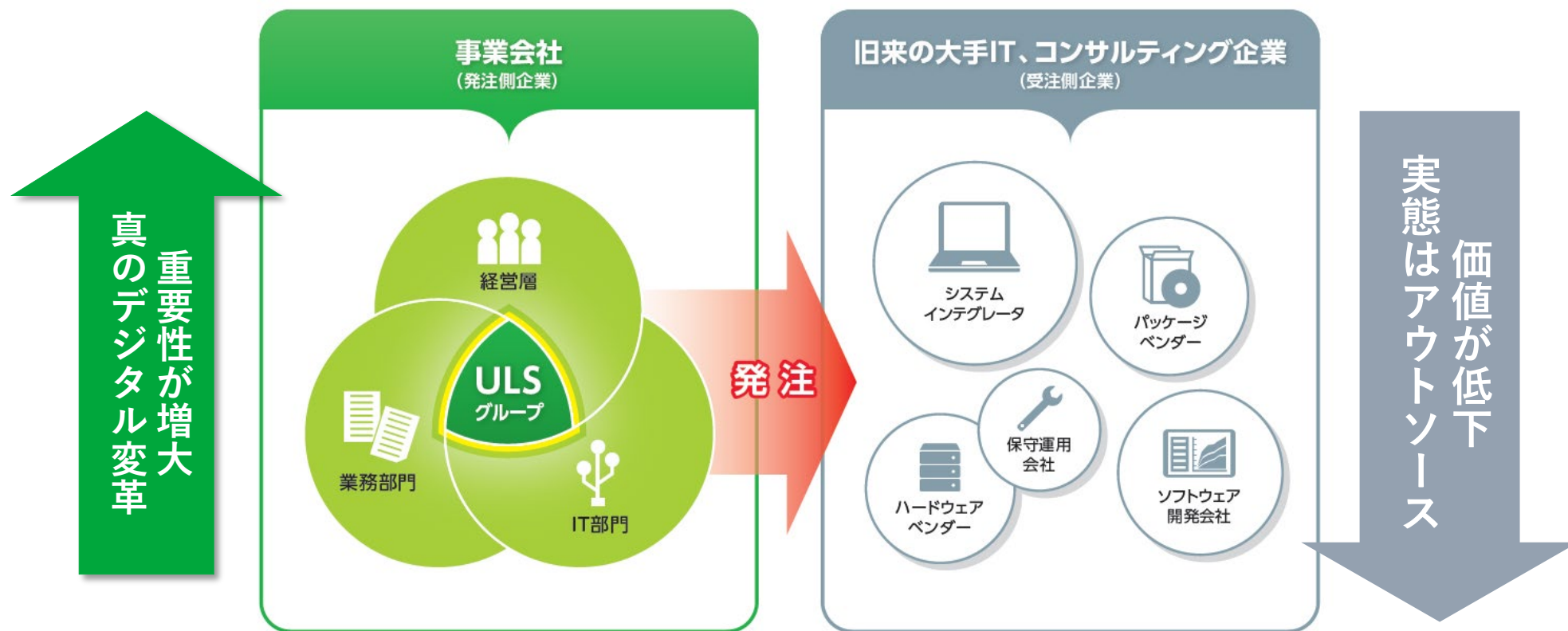
3. 最先端の技術力
・精鋭技術者が集い育つ環境



1

「発注側支援」という独自のポジション

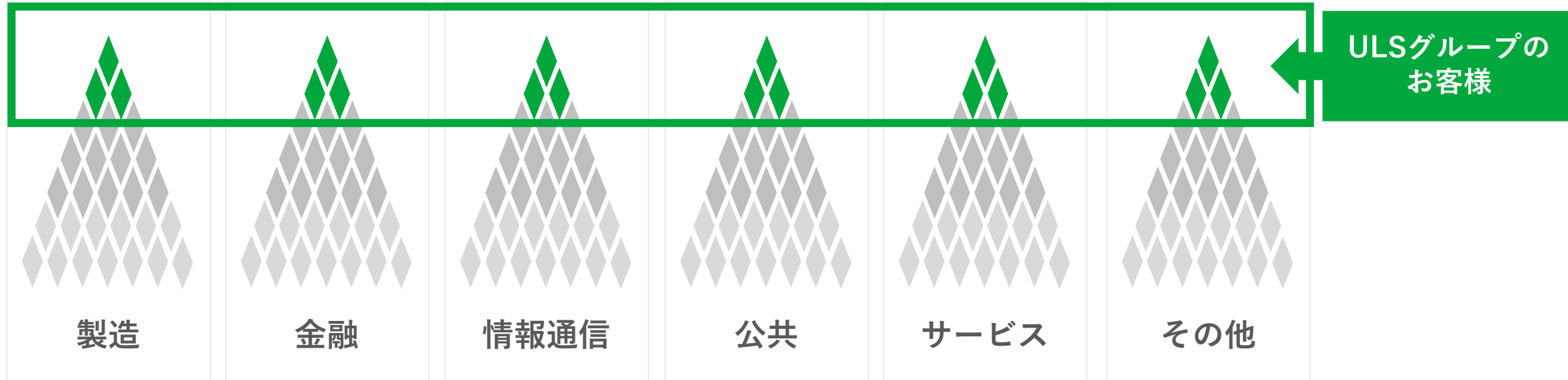
事業会社側の独自ポジションでDXプロジェクトを支援
DX案件の内製化やアジャイル開発を実現



2

取引先は各業界の先進企業、戦略的なDX案件

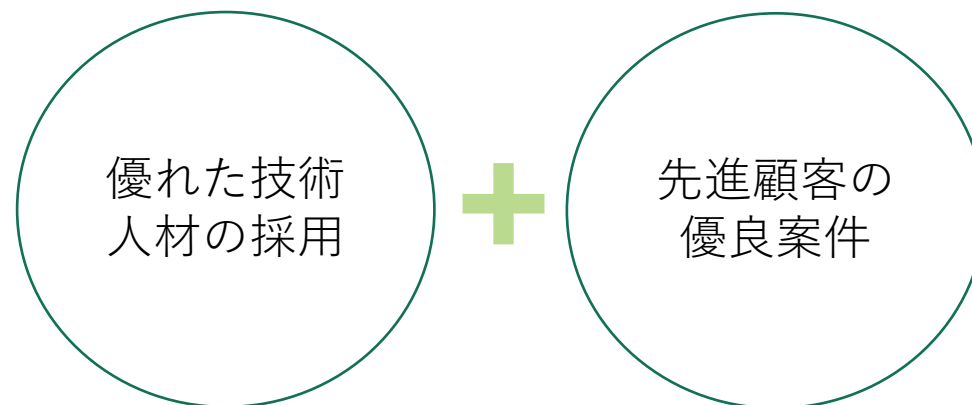
各業界をリードする先進企業のDXプロジェクトばかり
幅広いセグメントの新規顧客からの引き合いニーズも旺盛
高い顧客満足で既存顧客からのリピートも堅調



3

優れた技術者が集い育つ環境を拡大

優れた技術者を厳選採用、良いチームで成長できる環境
先進技術と顧客価値を大切にする企業文化



エンジニア主役の企業文化

顧客価値の
徹底追求

先端技術
への挑戦

抜群の精鋭
チーム

ナレッジ
共有と成長

3

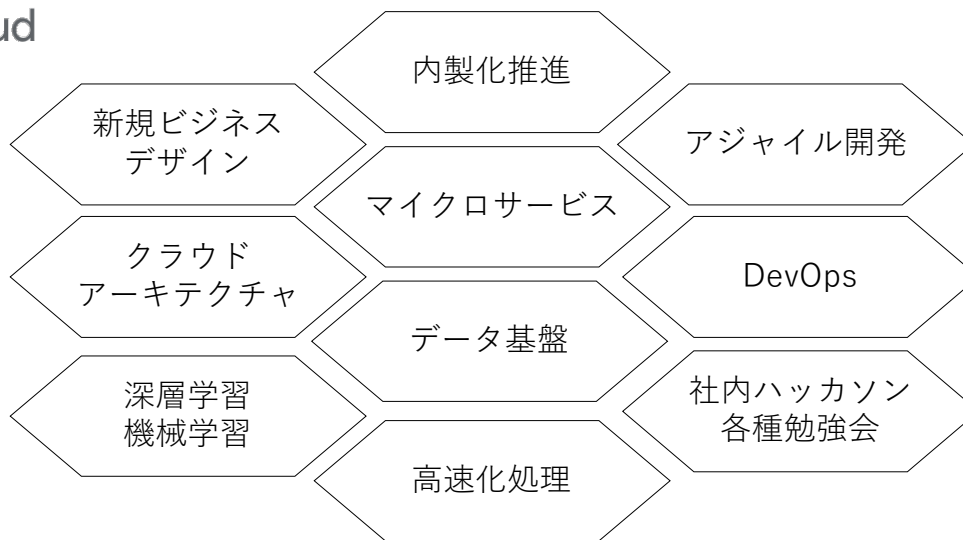
精鋭の技術者集団で業界をリード

業界屈指のエンジニア集団を組織
先端技術を他社に先駆けて市場に提供
「技術 + ビジネス」の”二刀流人材”が育つナレッジと文化

先進技術の導入、業界の啓蒙



社内ナレッジ共有



DX推進コンサルティング



3

主要クラウド企業との戦略的パートナーシップ



AWSサービスデリバリーパートナー

Amazon Aurora、Amazon Redshift のエンタープライズパートナー

APNセキュリティコンソーシアム・ジャパン

AWSサービスを安全・安心に利用するための知見を会員企業間で共有

内製化支援推進AWSパートナー

企業の内製化による、IT投資を主導するノウハウを提供



Cloud Native Dojo パートナー

Azureを活用したマイクロサービスの設計・開発ノウハウを提供



内製化支援パートナー

企業の内製化による、IT投資を主導するノウハウを提供



本資料お取扱い上の注意点

本資料は決算説明及び当社をご理解いただくために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。

本資料を作成するに当たっては正確性を期すために慎重に行っておりますが、完全性を保証するものではありません。本資料中の情報によって生じた障害や損害については、当社は一切責任を負いません。

本資料中の業績予想ならびに将来予測は、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績は言及または記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となることをご承知おきください。