

# 2024年3月期第2四半期 決算説明会資料

---

ULSグループ株式会社  
(証券コード：3798)

2023年11月22日



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

# 2024年3月期第2四半期決算概要 及び通期見通し

# 2024年3月期第2四半期 決算概要（対前年同期比）

- 売上高は、前年同期比+20.7%の成長
- 積極的な人的資本投資を継続、販管費は前年同期比+47.5%増加。経常利益は13.2%減少

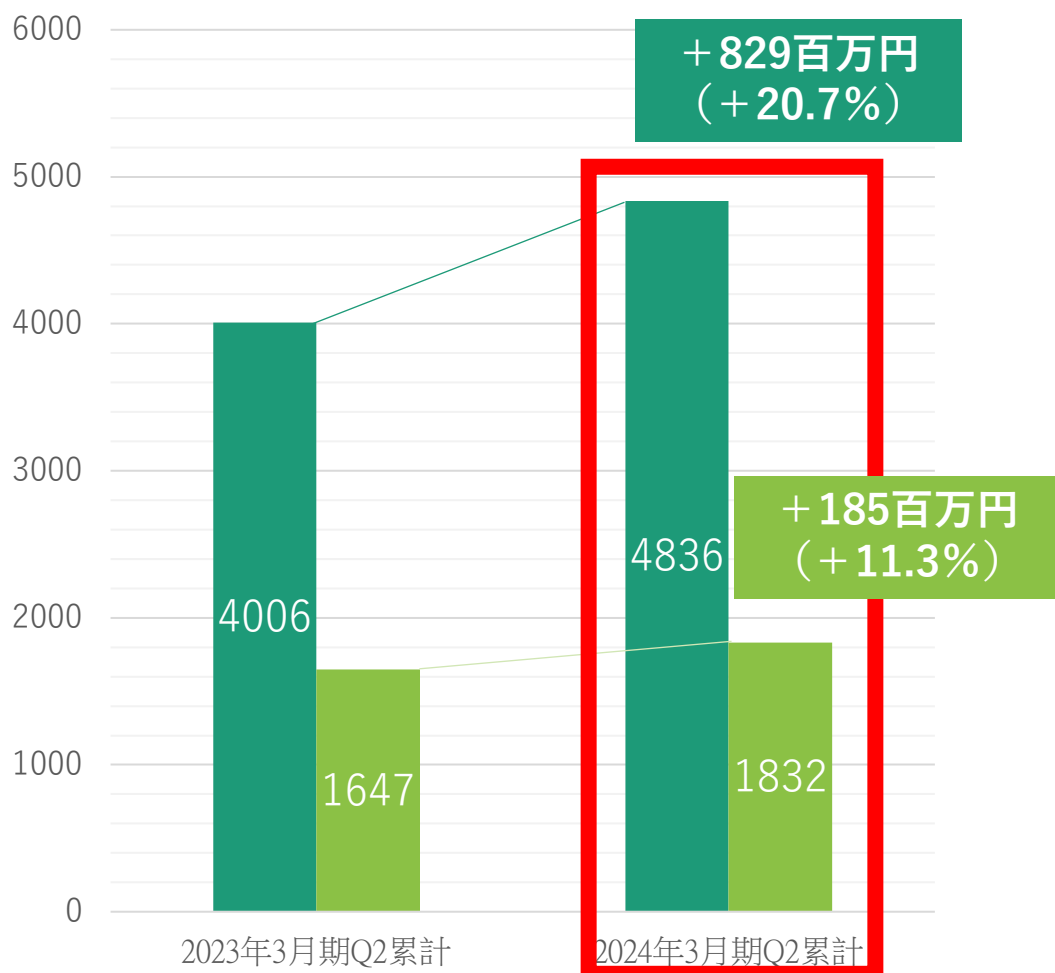
	23年3月期 Q2累計	24年3月期 Q2累計	増減額	増減率
売上高	4,006	4,836	+ 829	+ 20.7%
売上総利益 売上総利益率	1,647 41.1%	1,832 37.9%	+ 185	+ 11.3%
販売費及び 一般管理費	669	987	+318	+47.5%
経常利益 経常利益率	974 24.3%	845 17.5%	▲129	▲13.2%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	763	530	▲232	▲30.5%

（単位：百万円 表示単位未満切捨て）

# 売上高/売上総利益

(単位：百万円)

■ 売上高 ■ 売上総利益

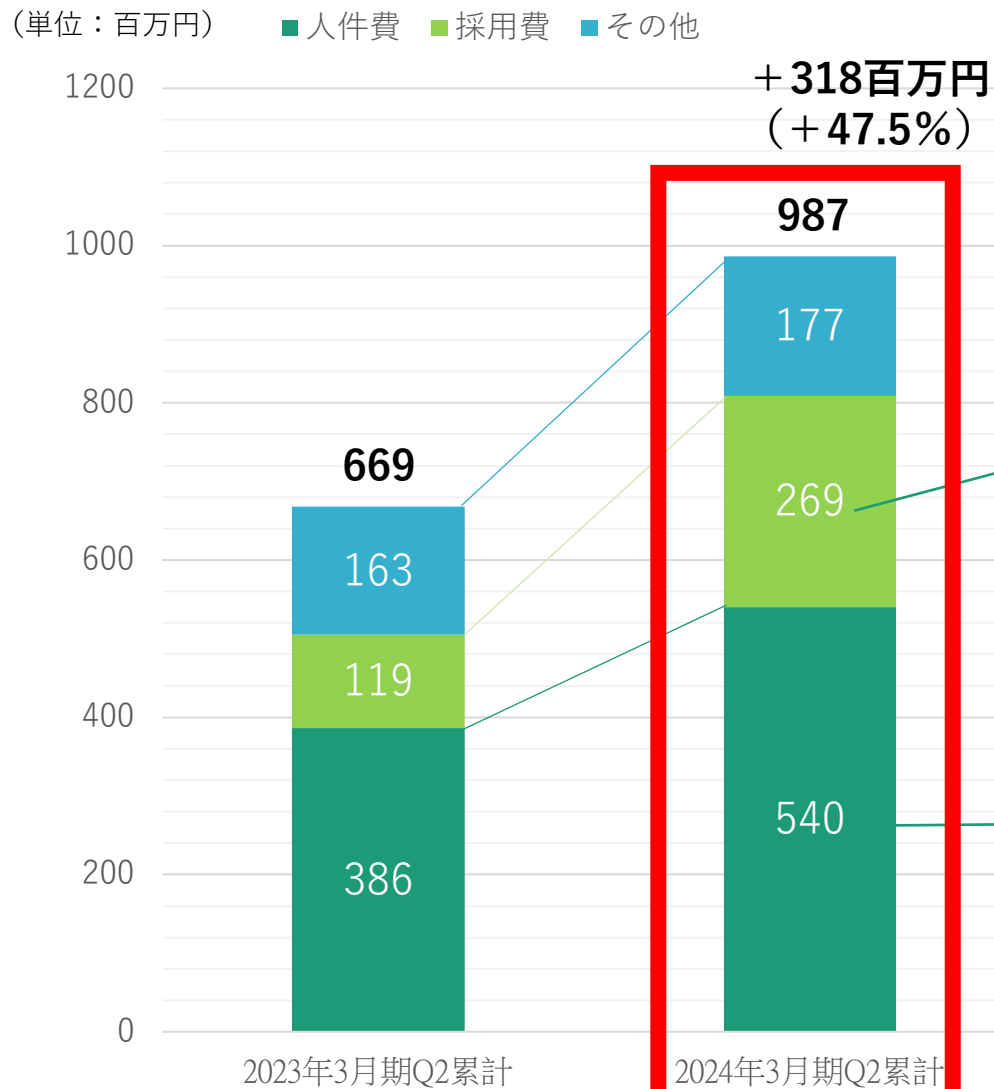


## 主なポイント

- 堅調な需要を受けて売上高は創業来最高を計上 (+829百万円 +20.7%)
  - 顧客数104社、売上上位5社の割合は約34%
  - 前期からのリピート率※：94%
- コンサルタント数は、前期末比70名純増(16.6%増加)。過去最高の採用実績。
- 売上総利益は+185百万円の18億32百万円  
売上総利益率は41.1%から37.9%に一時的に減少
  - 業績の堅調な進捗により賞与引当金が前年同期比約41%増と大幅に増加
  - 過去最高となった第2四半期の新規採用者について、アサインまでの待機時間が一時的に増加

※リピート率は、前期取引実績ある顧客への当期売上高を連結売上高で除して算出。

# 販売費及び一般管理費



## 主なポイント

販管費全体は前年同期比+318百万円(+47.5%)と大きく増加。今後の成長を支え得る管理体制を構築中。

全社の採用費は前年同期比+150百万円

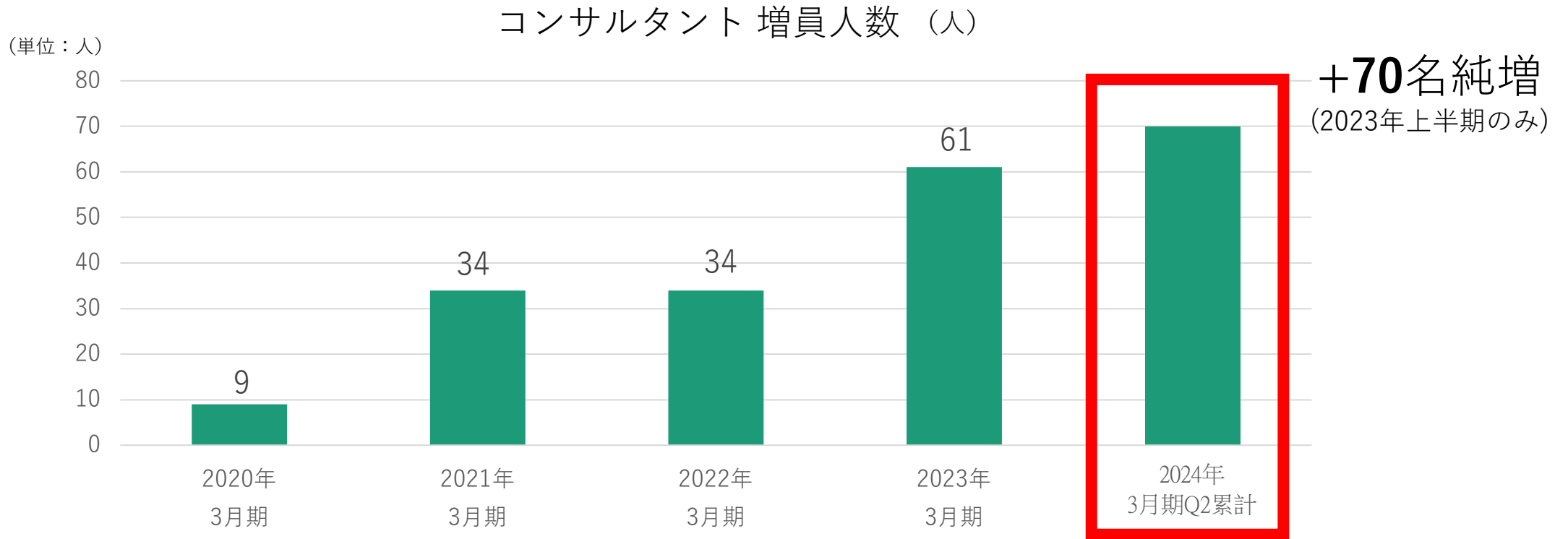
- グループ全体の採用者数は89名(管理部門含)と過去最高(参考：前年同期は48名)
- 採用エージェント経由の採用に加え、直接応募やリファラル採用等を強化中

販管部門の人件費は前年同期比+154百万円

- マネジメント層及び管理部門を増強し、前年同期末比22名増員の64名の体制に

# コンサルタント数の推移

- 前期末比、コンサルタント数+70名(中途52名、新卒18名)。上半期で、すでに前期通年分を上回る過去最高の純増を達成
- 9月末コンサルタント数は491名



# 2024年3月期通期の業績/配当見通し

- 5月12日公表の2024年3月期の連結業績/配当見通しに変更なし
- 人的資本等への投資ペースの当面のピークは2024年3月期の見通し

	23年3月期 (連結実績)	24年3月期 (連結見通し)	増減率
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%
1株当たり 年間配当金	45円	45円	—

(単位：百万円 表示単位未満切捨て)

# 先端技術導入：生成AIのビジネス利用を促進



「ウルシステムズ、Microsoft Azure OpenAI ServiceとMicrosoft Fabric の企業向け導入支援サービスを開始」(2023年6月27日プレスリリース)

世界の幸せをカタチにする。  
Creating Peace & Happiness for the World



Musashino University E.F.  
学校  
法人 **武蔵野大学**

事例：

武蔵野大学の学内問い合わせ窓口に生成AIを活用した自動応答システムを導入

※Azure OpenAI Service およびMicrosoft Fabricは米国Microsoft Corporationの米国およびその他の国における登録商標または商標です。  
※本資料に掲載する社名や製品名は、各社の商標または登録商標です。



# DX推進事例：ハウスメイト様 - 次世代基幹システム刷新



新規サービスの創出や顧客体験の向上を目指し、基幹業務システムを全面的に刷新する難易度の高い最重要プロジェクト。事業戦略に基づき業務とシステムを再設計。システム開発・導入まで一気通貫に支援した。

※本資料に掲載する社名や製品名は、各社の商標または登録商標です。

# 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



## 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



## カンファレンスでの講演

2023.04.26	日本マイクロソフト株式会社主催 Java on Azure Day 2023
2023.06.04	日本Javaユーザーグループ主催 JJUG CCC 2023 Spring
2023.07.20	Google Cloud主催 CCoE Summit '23
2023.08.03	Spring Developer Advocate主催 Bootiful Podcast
2023.11.11	日本Javaユーザーグループ主催 JJUG CCC 2023 Fall

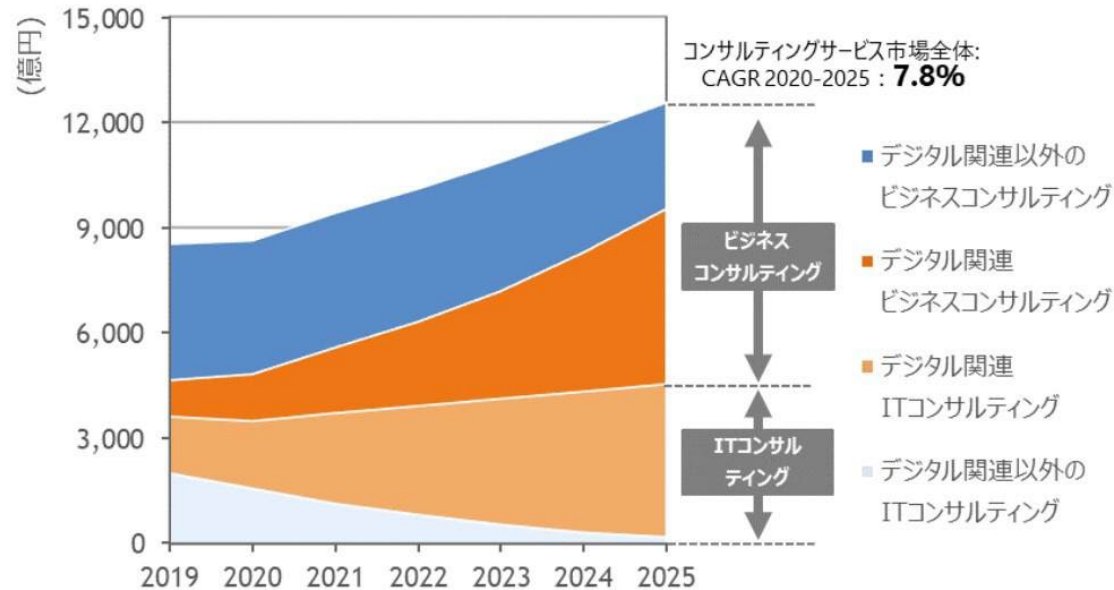
## コンテスト入賞

2023.05.16	AWS 主催 AWS Summit Tokyo/AWS GameDay / 優勝
2023.08.28	SIGNATE主催 渋滞予測チャレンジコンテスト / メダル獲得

# 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**

# ワクワクする未来社会を創る！

**ULS**  
GROUP

(証券コード：3798)

# Appendix

# 当社グループの概要

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）	555名（2023年9月30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.pmttech.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/>

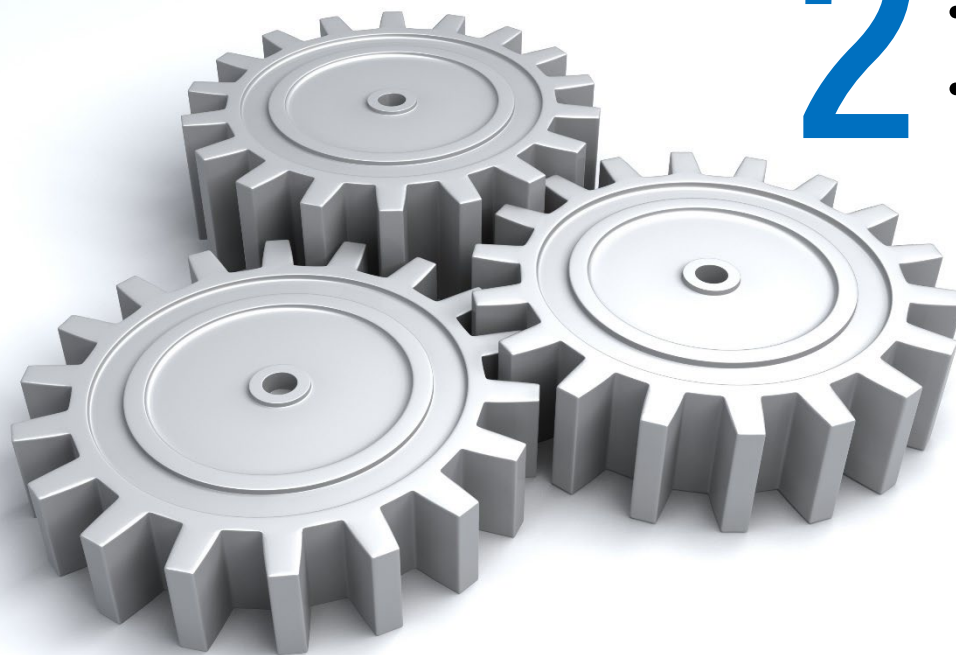
企業の次世代ビジネスとアプリケーション・クラウドとIT組織のアーキテクチャの設計、コンサルティングの提供

# 当社グループ事業のポイント

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

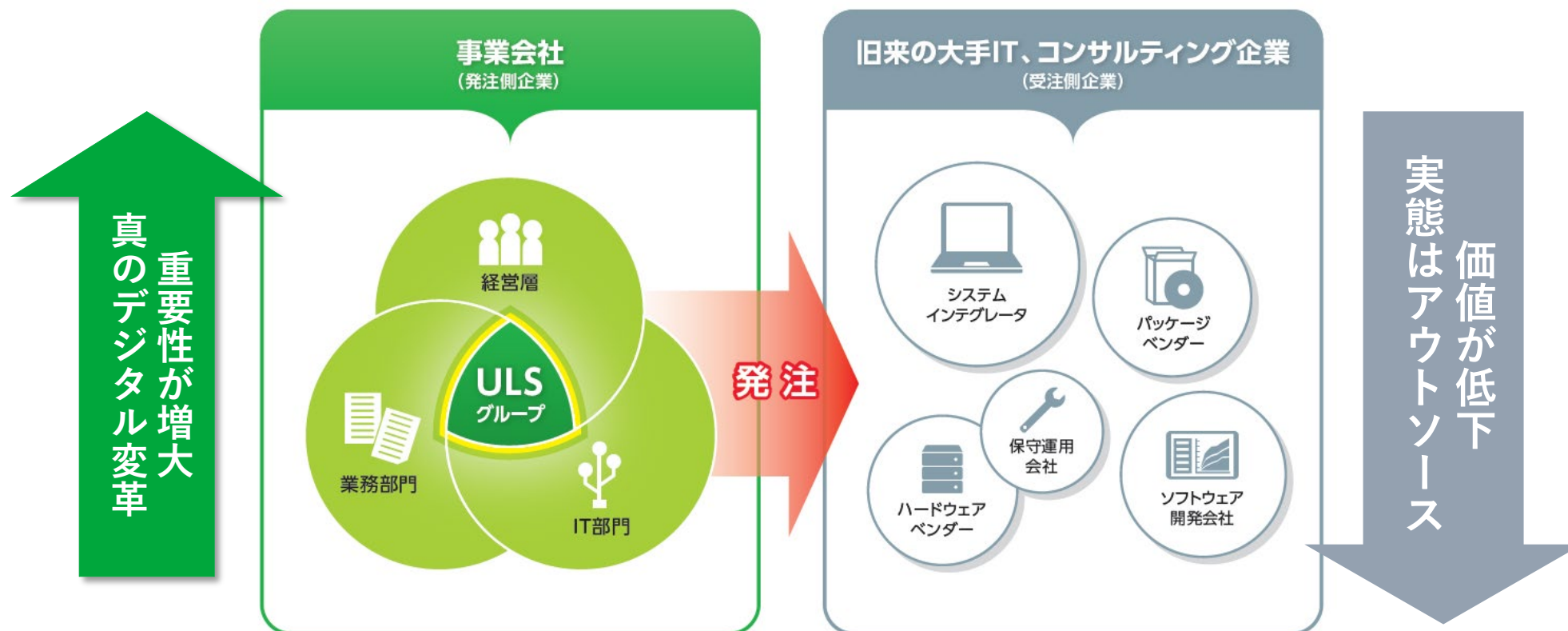
3. 最先端の技術力  
・精鋭技術者が集い育つ環境



# 1

## 「発注側支援」という独自のポジション

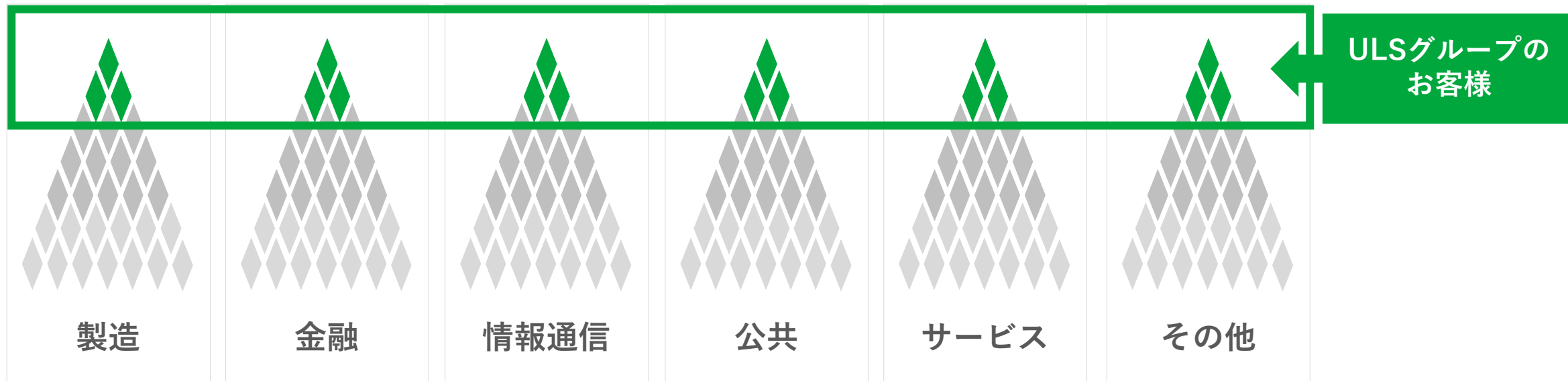
事業会社側の独自ポジションでDXプロジェクトを支援  
DX案件の内製化やアジャイル開発を実現



# 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

優れた技術  
人材の採用



先進顧客の  
優良案件

### 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

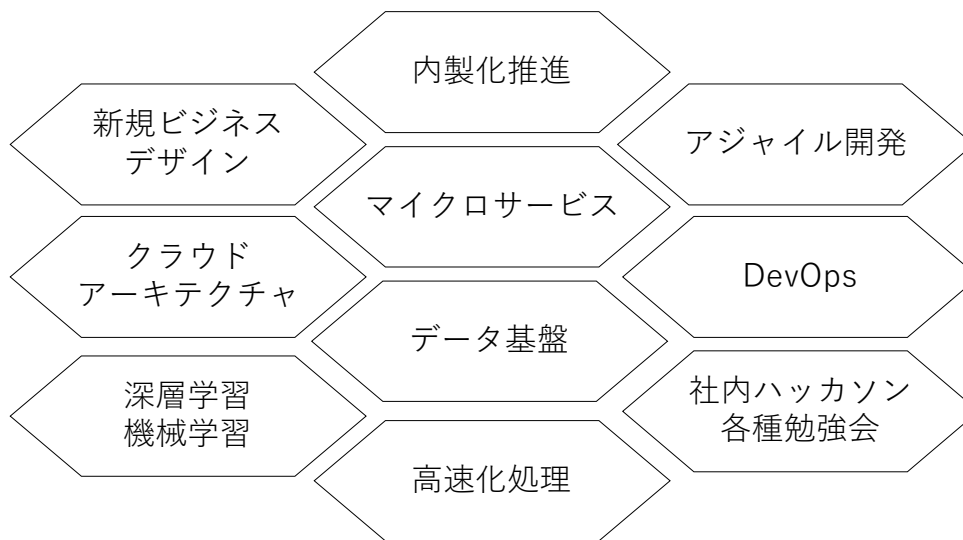
## 精鋭の技術者集団で業界をリード

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



# 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。