

**2015年度～2017年度
第2次中期経営計画
株式会社ビーエスピー**

2015年4月1日、「株式会社ユニリタ」始動

～お客様からの共感を得て、売上100億円への挑戦～

- What's UNIRITA (ユニリタ) ?
- ユニリタグループの沿革
- ユニリタグループの事業領域
- BSPとビーコンITの合併シナジー
- 情報システム部門の機能・役割の変化
- 私たちのお客様の課題
- 経営が情報システム部門に求める役割の変化とユニリタの対応
- ユニリタのビジネス構成の変化
- 第2次中期経営計画
(事業領域、ポートフォリオ方針、重点方針、技術力強化の方向性、
成長領域へのシフト、第1次中計から第2次中計へ、資本施策と株主還元)
- 第2次中期経営計画 計数計画

What's UNIRITA (ユニリタ) ?

私達は、日本に数少ない独立系の自社開発のパッケージソフトウェアメーカーです。

株式会社ユニリタ UNIRITA

データ活用を通じて、デジタル社会のビジネスに貢献する。
 システム運用を通じて、効率化や生産性向上を実現する。

ユニリタは、自社開発のパッケージソフトと最新技術を使い、お客様の経営課題を解決します。



ユニリタの強み

**2015.4.1
合併**

ビーコン インフォメーション テクノロジー (ビーコンIT)

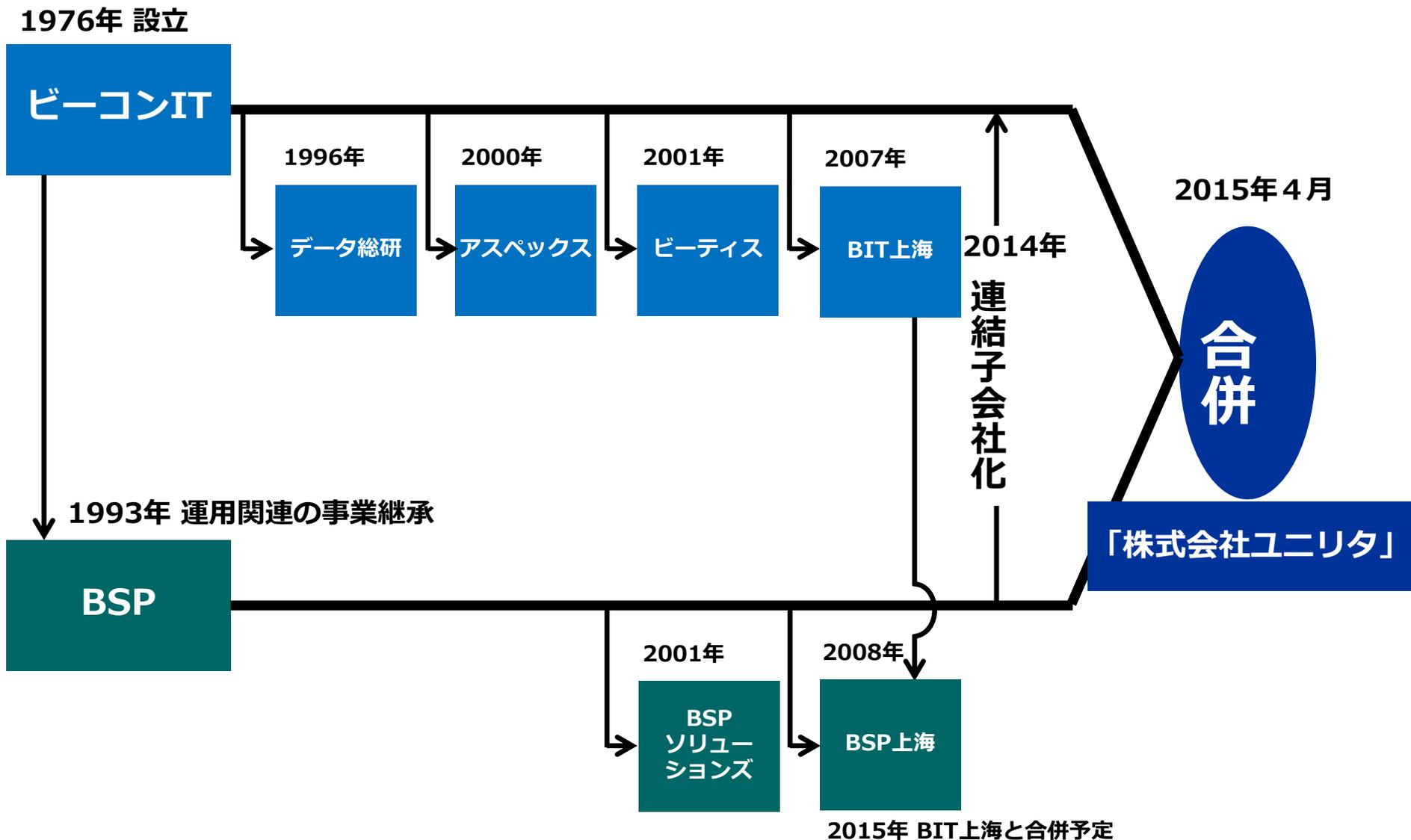
データ活用、自社プロダクト・サポート

ビーエスピー (BSP)

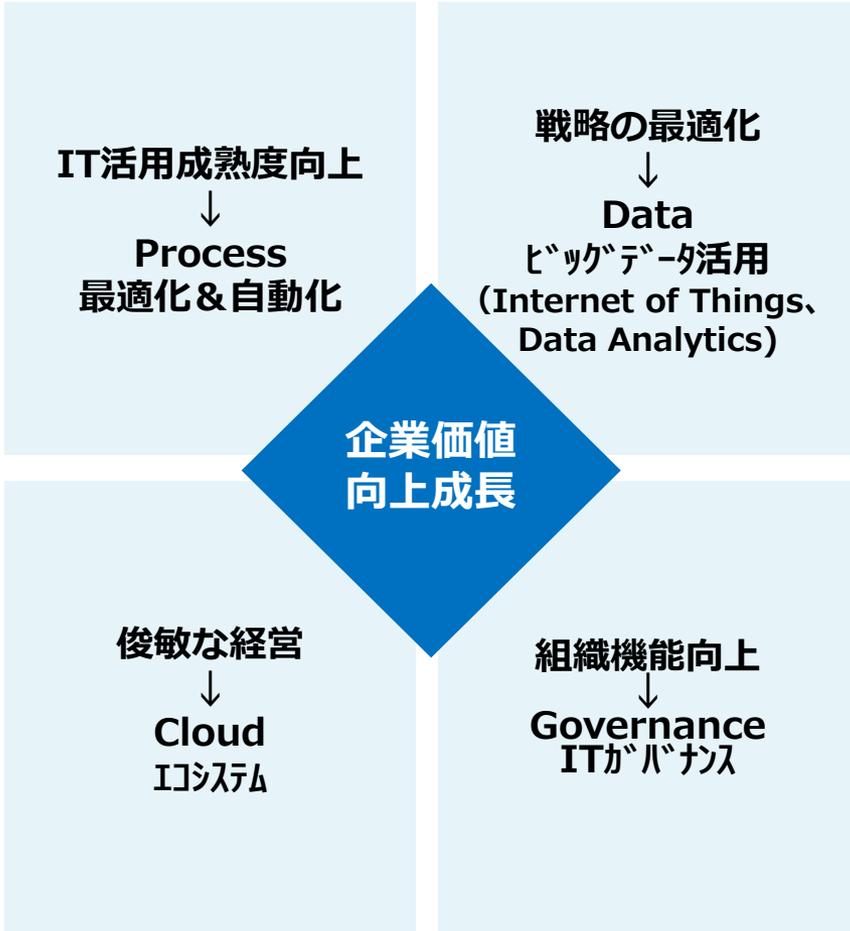
ITシステム運用、自社プロダクト・サポート

※新社名の「株式会社ユニリタ」には、当社の企業理念でもある「ユニークな発想」と「利他の精神」で事業を展開し、お客様と社会に貢献していくという思いを込めております。

ユニリタグループの沿革



お客様の目的領域



グループ事業領域と強み

データ活用に関する
プラットフォームとサービスノウハウ

海外製品のサポート力

**Empower Your
Business
&
Change Your
Work style**

ITシステム運用に関する
プラットフォームとサービスノウハウ

優良なプレミアムユーザ
による顧客基盤

統合・合併によるグループ事業基盤

データ活用

クラウドサービス

BPM

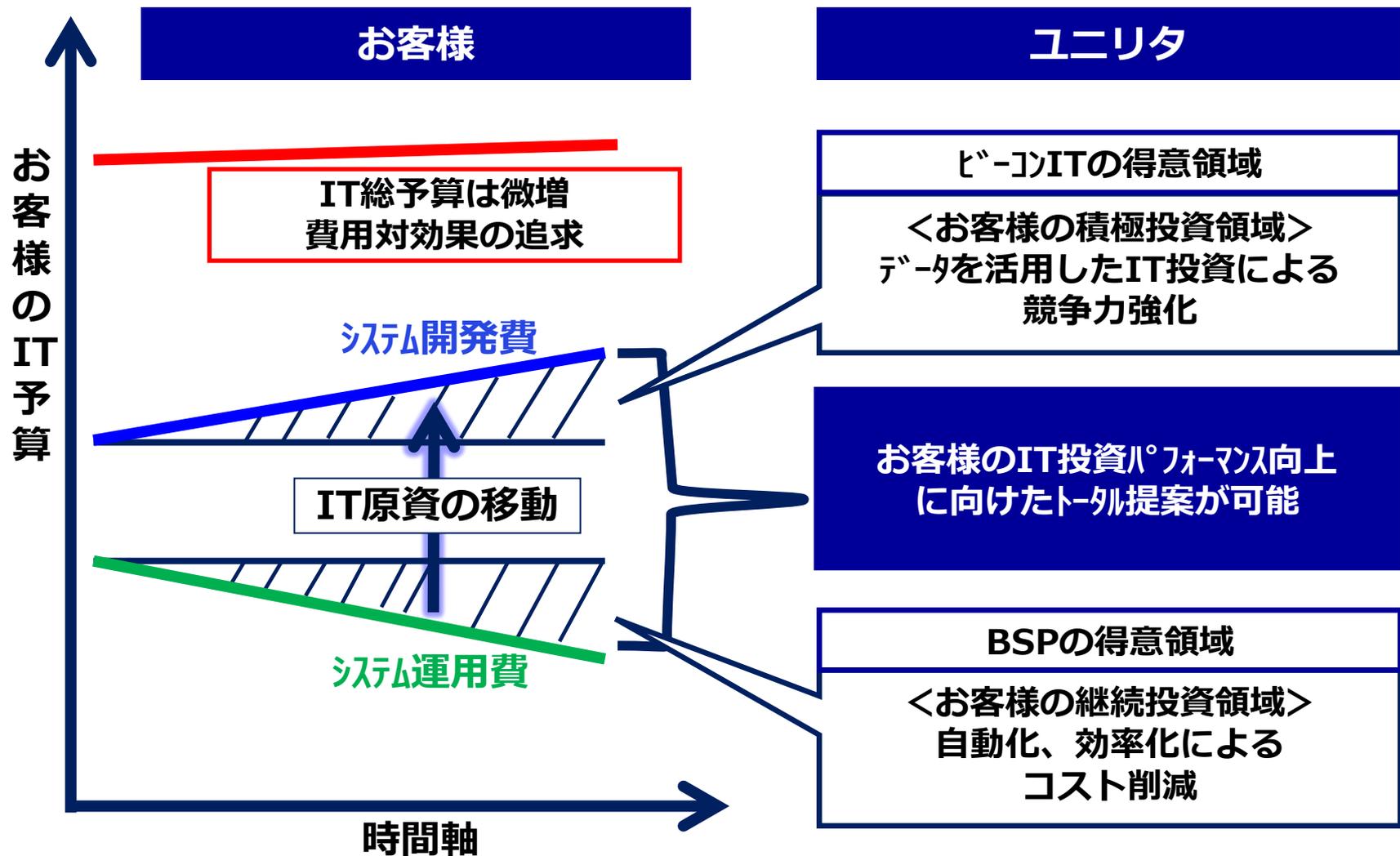
システム運用

コンサル・人材育成

BPO

BCP

BSPとビーコンITの合併シナジー



情報システム部門の機能・役割の変化

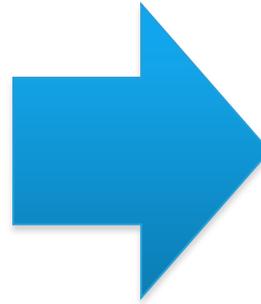
過去

アウトソーサ活用で情シ部門とビジネス部門
が離れている
IT予算が部分的にビジネス部門へ移行
(部分最適)



これから

情シ部門による事業部ITへの貢献
事業の全体最適のためにIT予算を最大活用



私たちのお客様の課題

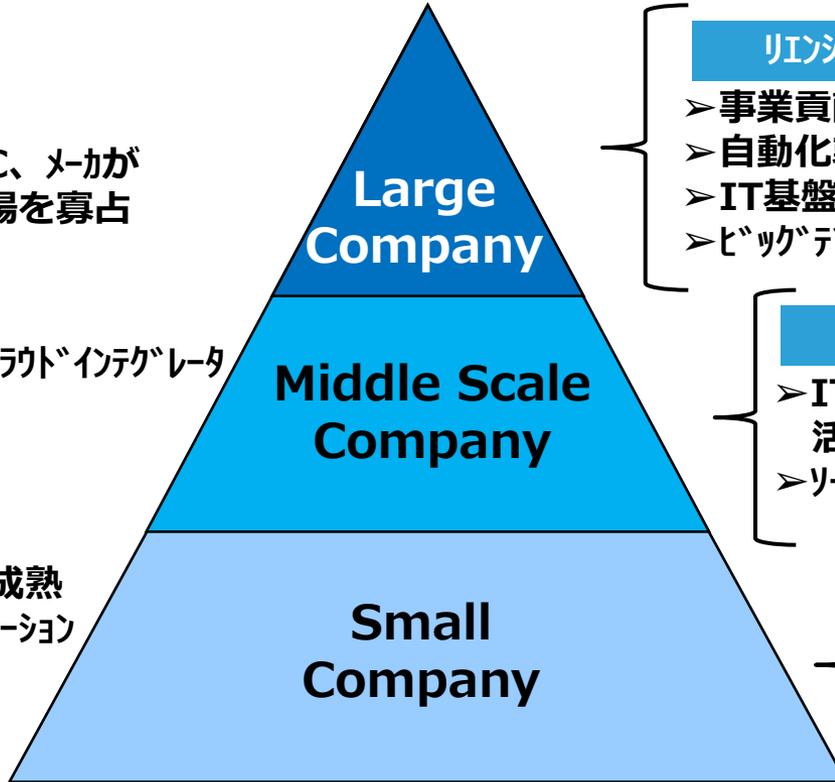
競争と市場動向

私たちのお客様の課題

大手SIer、DC、メカが
競争しつつ市場を寡占

SIer、ISV、クラウドインテグレータ
クラウド事業者が
激しく競争

IT実装度が未成熟
乱立するアプリケーション
とクラウドサービス



エンジニアリング

- 事業貢献、グローバル化を支援するIT活用、ITリソース連携
- 自動化製品でコスト削減、効率化を継続的に実現
- IT基盤の統合、再構築
- ビッグデータの分析、活用

スイッチング

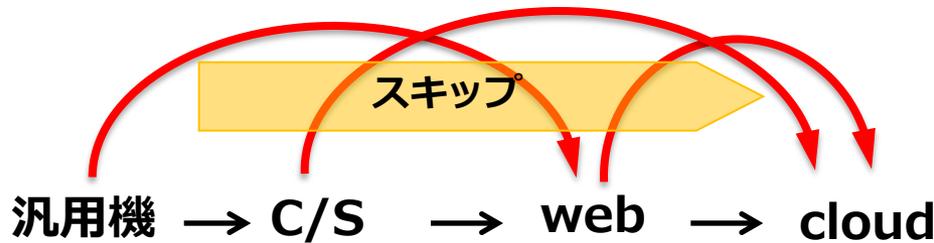
- ITリソース最大活用、集中化のためのクラウド間データ活用、ITSMへの対応
- リーシング活用のための運用改善

スモールスタート&クイックWin

- アジリティ、専門的ノウハウを実装したクラウドサービスの活用
- ビジネスにスマートデバイス、リーシャルテクノロジーを活用

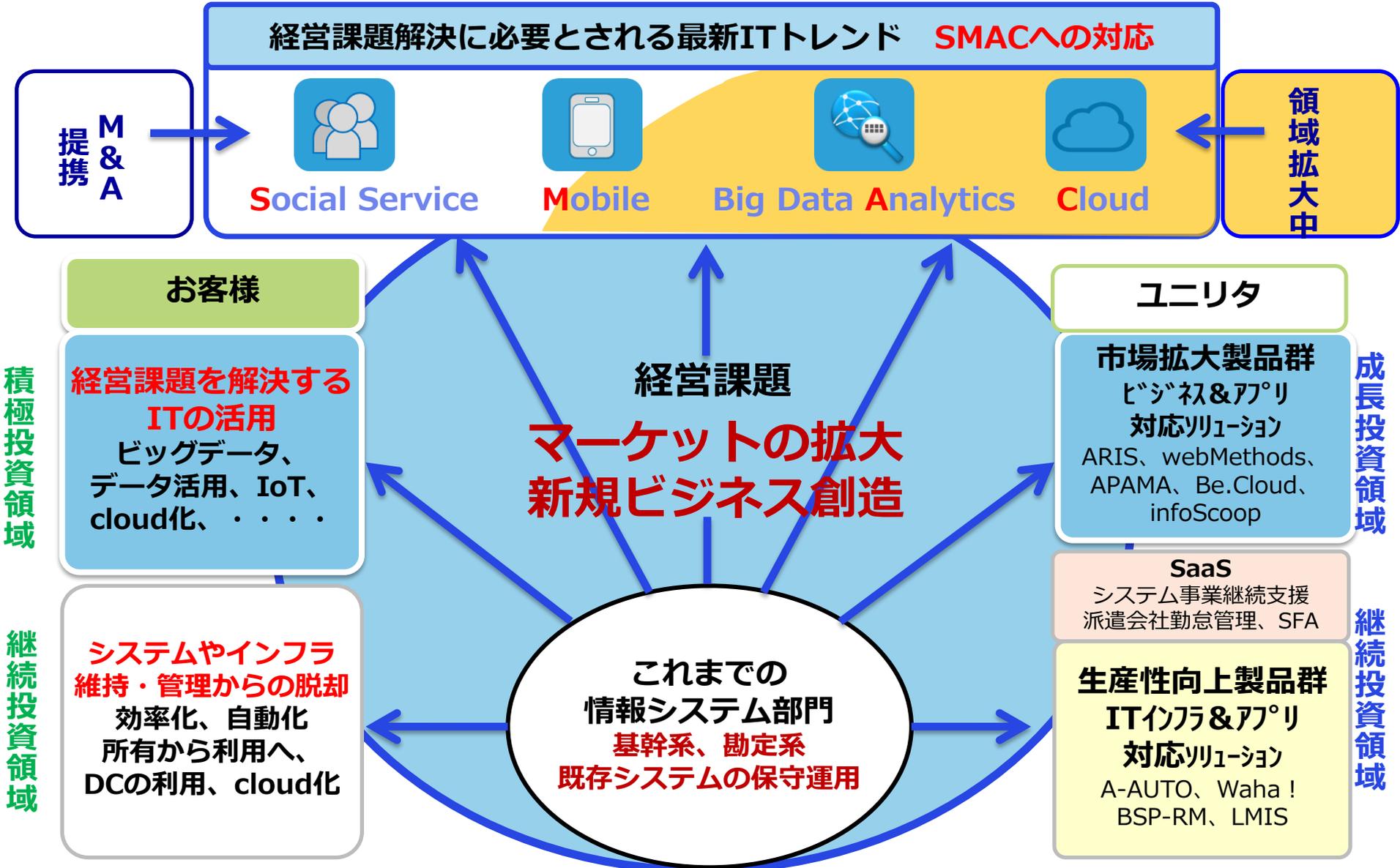
Small Company

Large Company



過去のIT資産を持たない
Small Companyが
テクノロジーをスキップしながら
猛スピードで追いつく

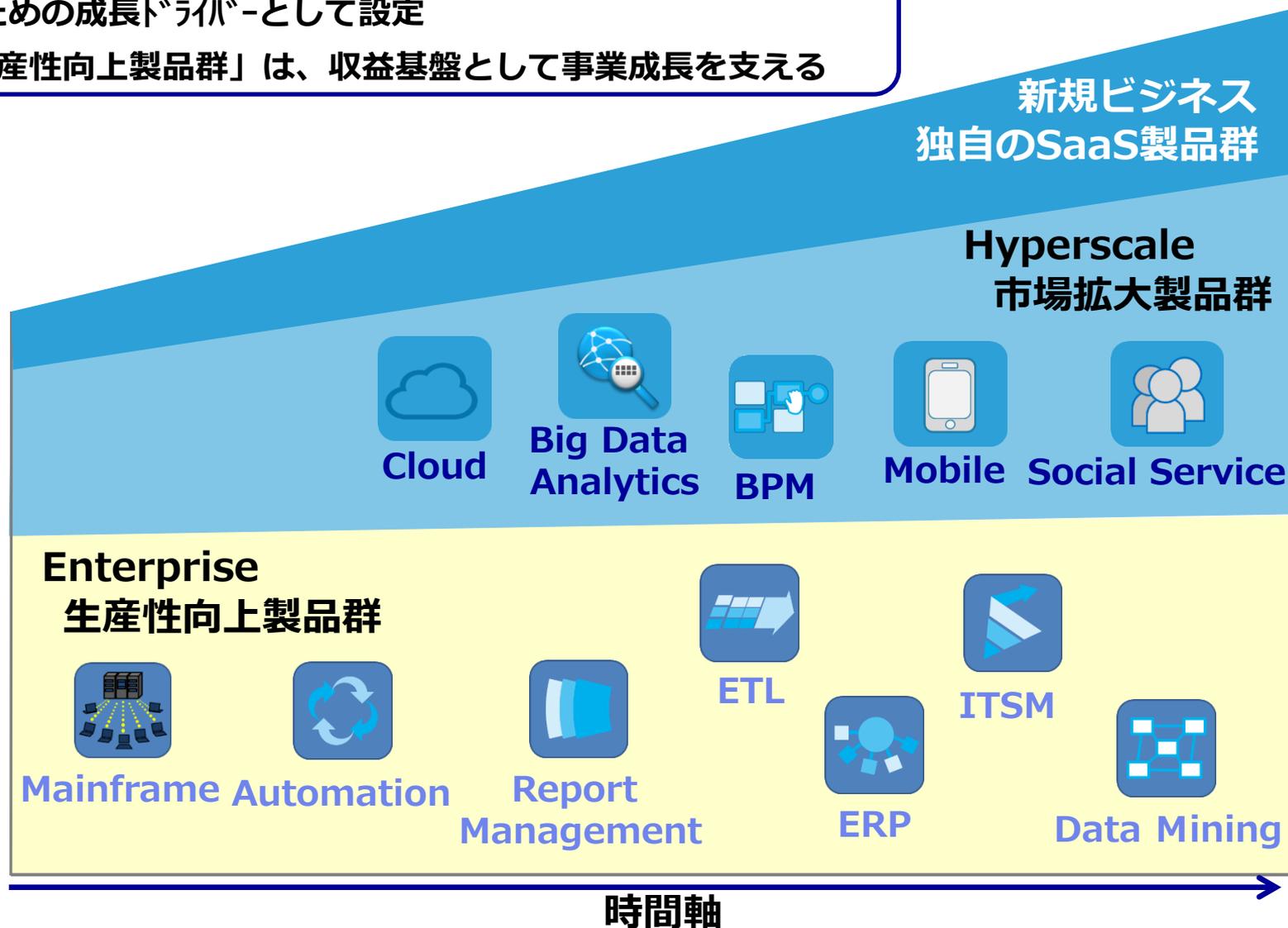
経営が情シスに求める役割の変化とユニリタの対応



ユニリタのビジネス構成の変化

- 「市場拡大製品群」と「独自のSaaS製品群」を事業構造変革のための成長ドライバーとして設定
- 「生産性向上製品群」は、収益基盤として事業成長を支える

ビジネス構成イメージ



第2次中計 事業領域、ポートフォリオ方針

新規開拓 成長領域	新規ビジネス	市場拡大製品群	成長率 10%~ 50%超	独自のSaaS製品群、 ビジネスアプリケーション
	ハイパースケール			BPM、ITプロセス自動化、クラウド、 データアナリティクス、モバイル、 ソーシャル、導入コンサルティング
維持領域	エンタープライズ	生産性向上製品群	成長率 0%~5% 前後	自動化、帳票、ETL、BI、ITSM
縮小領域			成長率 ▲5%以内	メインフレーム事業 ⇒ ▲5% 他社プロダクト事業 ⇒ クローズ

**成長のための
製品開発投資**
(売上高比5～10%目標)

- 独自のSaaS製品群、ビジネスアプリケーション
- 市場拡大製品群
- 生産性向上製品群

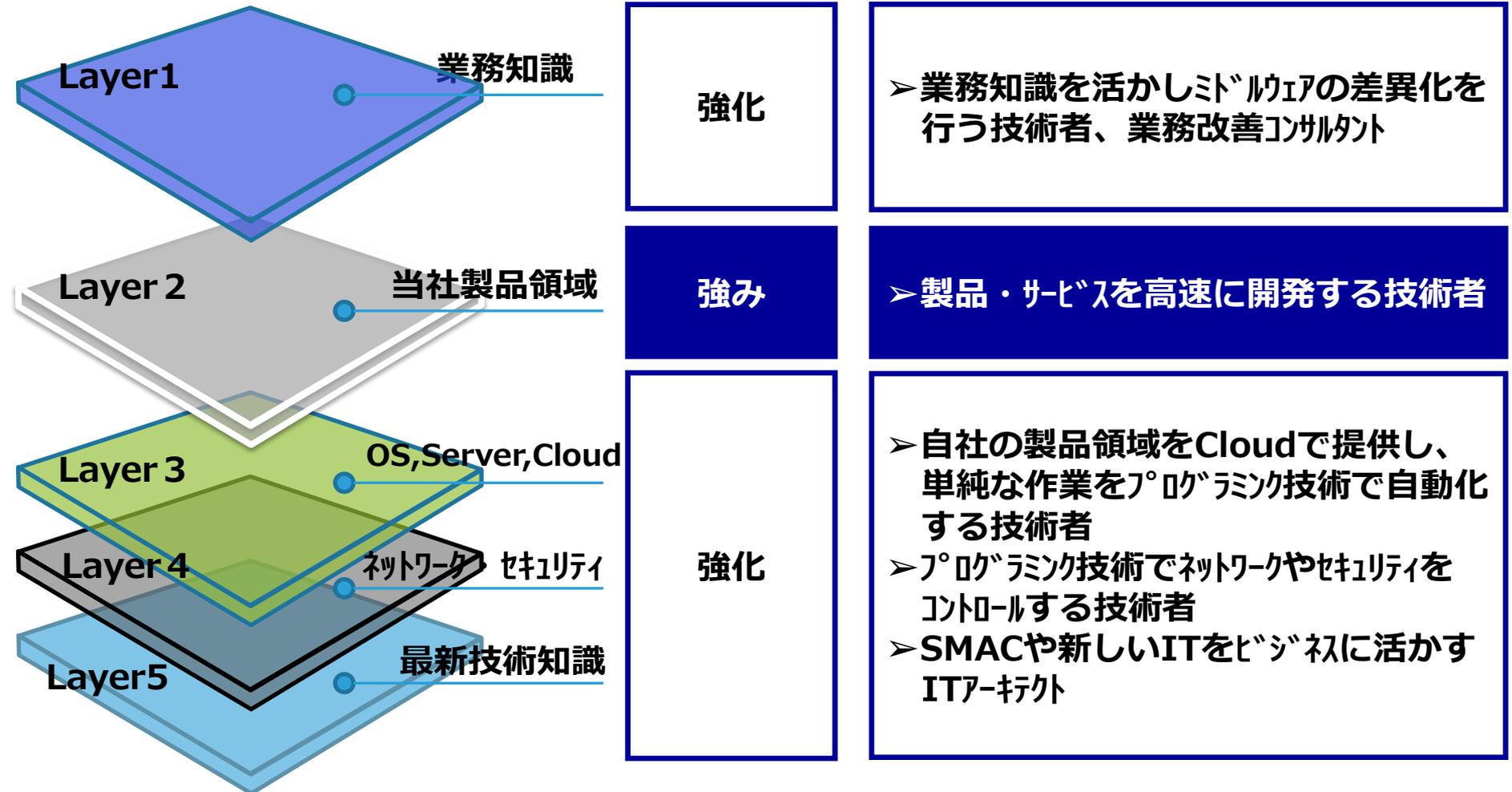
新・企業文化創り

- リソース、ナレッジ活用型の人材育成
- 価値創造型人材の育成、専門スキルアップ
- 年功制の廃止
- 子会社と親会社間での役員人材交流

グループ組織戦略

- スモールスタート、クイックwin型の事業育成
- お客様課題を迅速に解決するための専門性をもった自律型小規模事業体によるグループ展開
- 社内インキュベーション事業の育成

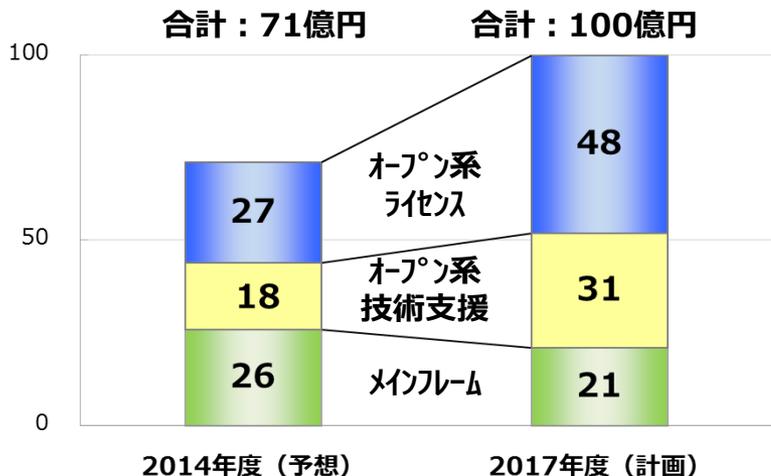
新技術人材を毎年25%増やす



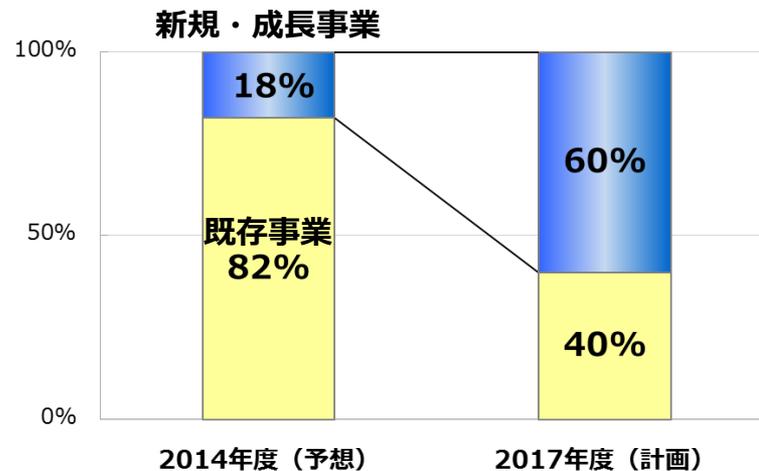
成長領域へのシフト

オープン系ライセンス 対 技術支援 売上高

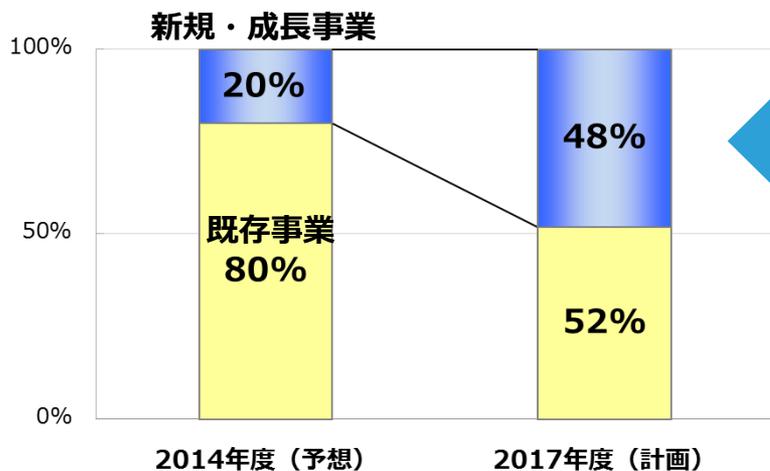
(単位：億円)



新規・成長事業 技術者構成比



新規・成長事業 売上構成比



新規・成長事業

- ・ BPM (ビジネスプロセスマネジメント)
- ・ データアナリティクス
- ・ ITプロセス自動化
- ・ ITSM (ITサービスマネジメント)
- ・ M&A
- ・ 社内バージョンアップ事業

etc.



第1次中計から第2次中計へ

(単位：百万円)

第1次中期経営計画

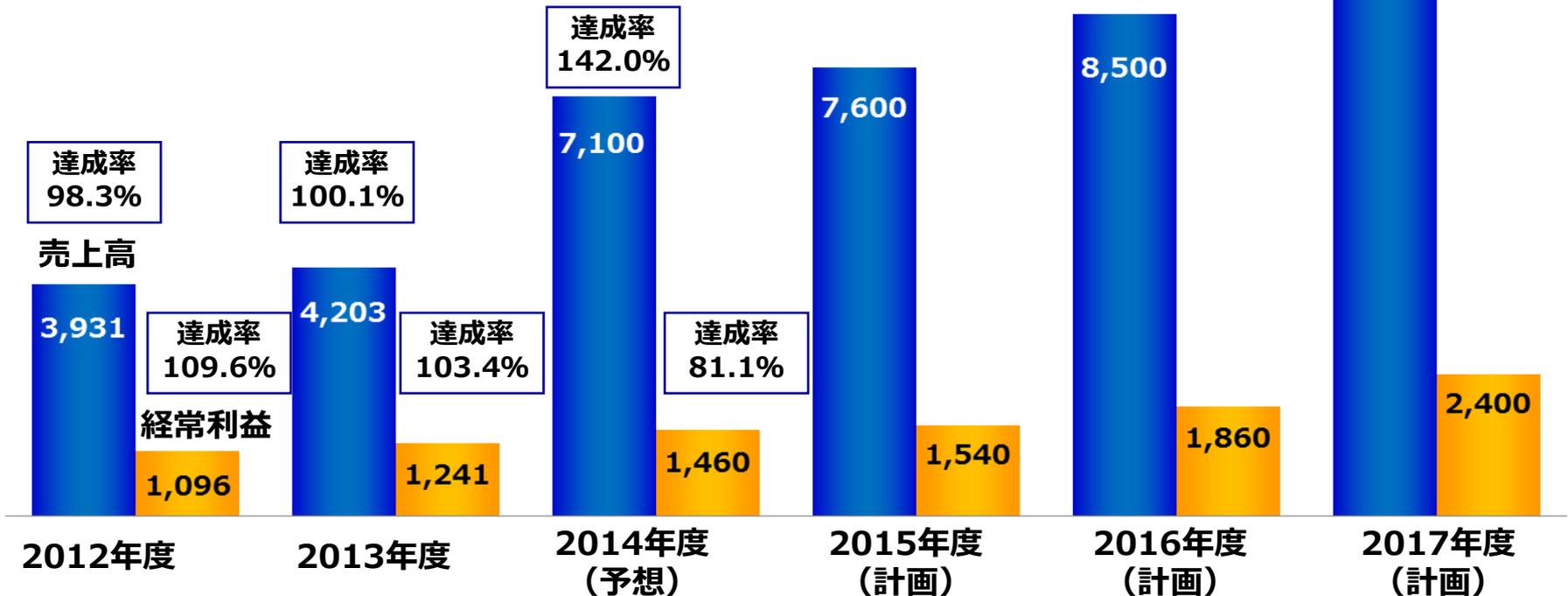
＜2012-13年度＞
売上高、経常利益
2013年度 上場来
最高更新

＜2014年度＞
Re Bornのための
打ち手

ビ-コンIT子会社化
→2015年4月合併

第2次中期経営計画

＜2015年度 → 2017年度＞
「10 billion Empathy Plan」
お客様からの共感を得て、
売上100億円への挑戦



資本施策と株主還元の方針

**第1次中期経営計画
(2012年度 - 14年度)**

**第2次中期経営計画
(2015年度 - 17年度)**

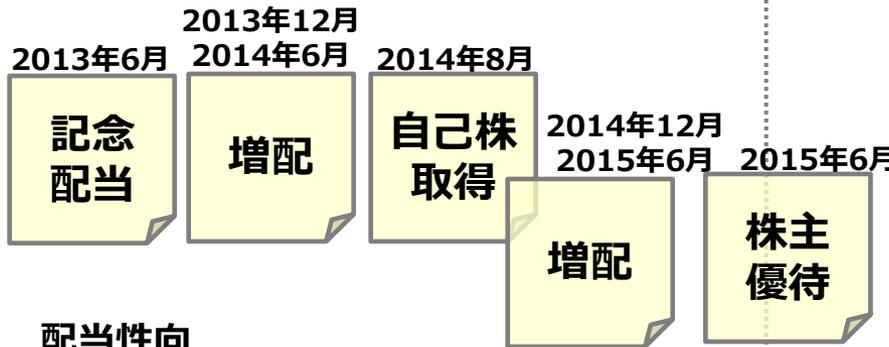
資本施策



- 社内インフラ・サービス事業の分社化
- 新規・成長事業でのM&A

- 株式流動性向上、株主数増加
- 東証2部上場目標

株主還元



- 自己株式取得を含む追加の株主還元施策も検討

- 長期保有株主増加のための安定配当の継続

2012年度	2013年度	2014年度
34%	29%	30%

2015年度	2016年度	2017年度
30%を目処		

(単位：百万円)

	2015年度	2016年度	2017年度
売上高	7,600	8,500	10,000
経常利益	1,540	1,860	2,400
売上高経常利益率	20.3%	21.9%	24.0%
ROE	11.2%	12.3%	14.0%

株式会社ビーエスピー

<http://www.bsp.jp/ir/>

-
- 1) 本資料は、当社の決算概要および今後の経営戦略に関する情報の提供を目的としたものであり投資勧誘を目的として作成したものではありません。
 - 2) 本資料に記載の情報は、資料作成時点における当社の見解であり、その情報の正確性および完全性を保証または約束するものではありません。
 - 3) 本資料のいかなる部分も一切の権利は株式会社ビーエスピーに帰属しており、電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、無断で複製または転送等を行わないようお願いいたします。
-