



**2015年度（2016年3月期）**

**決算説明資料**

2016年5月13日

株式会社ユニリタ



# 2015年度 業績のポイント



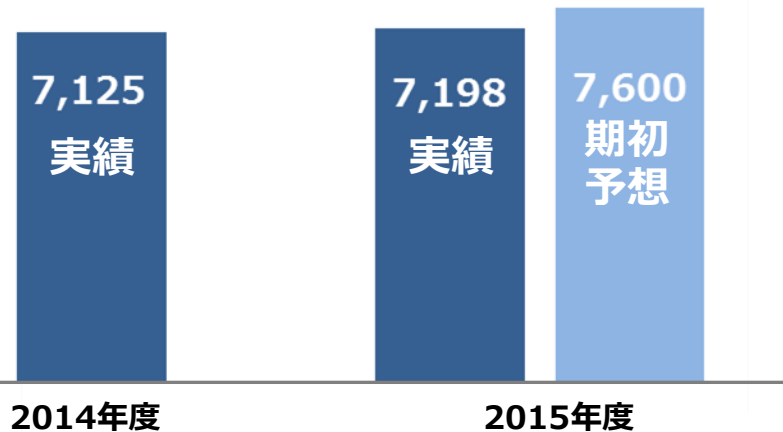
- 上場来最高売上、利益を達成
- 新規、成長事業分野である「モバイル」「ビッグデータアナリティクス」「クラウド」「セキュリティ」領域へ、既存事業から社員20%相当の60名を重点配置
- データ活用事業では、製品群の戦略的入れ替えを行い、採算性は向上
- グループ会社戦略が軌道に乗り始める



- 売上は期初計画値未達
- 新営業体制の運用において計画どおりの成果出せず
- 新規、成長事業分野は事業貢献に至らず

# 2015年度 連結業績

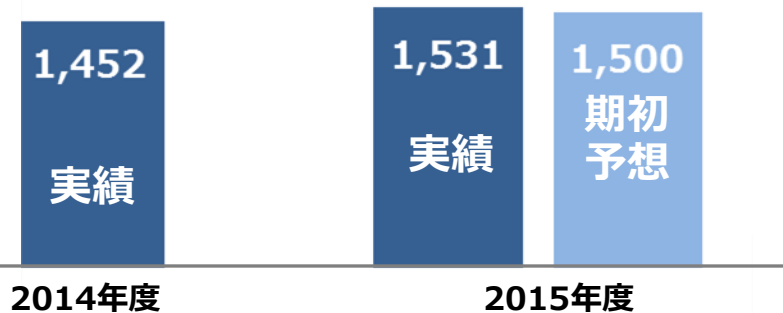
(単位：百万円)



**売上高 7,198百万円**

前期比 +73百万円 (+1.0%)

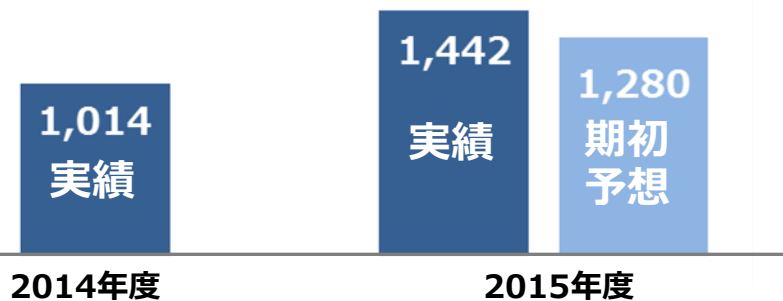
期初予想比 ▲402百万円 (▲5.3%)



**営業利益 1,531百万円**

前期比 +79百万円 (+5.5%)

期初予想比 +31百万円 (+2.1%)



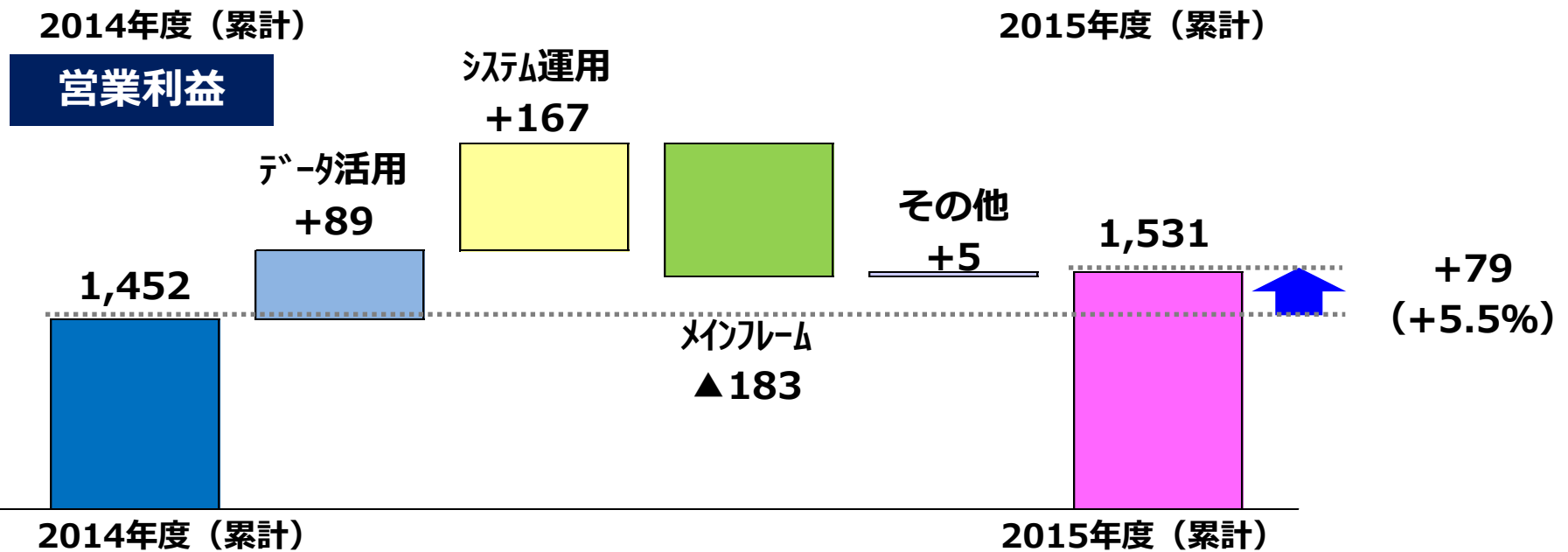
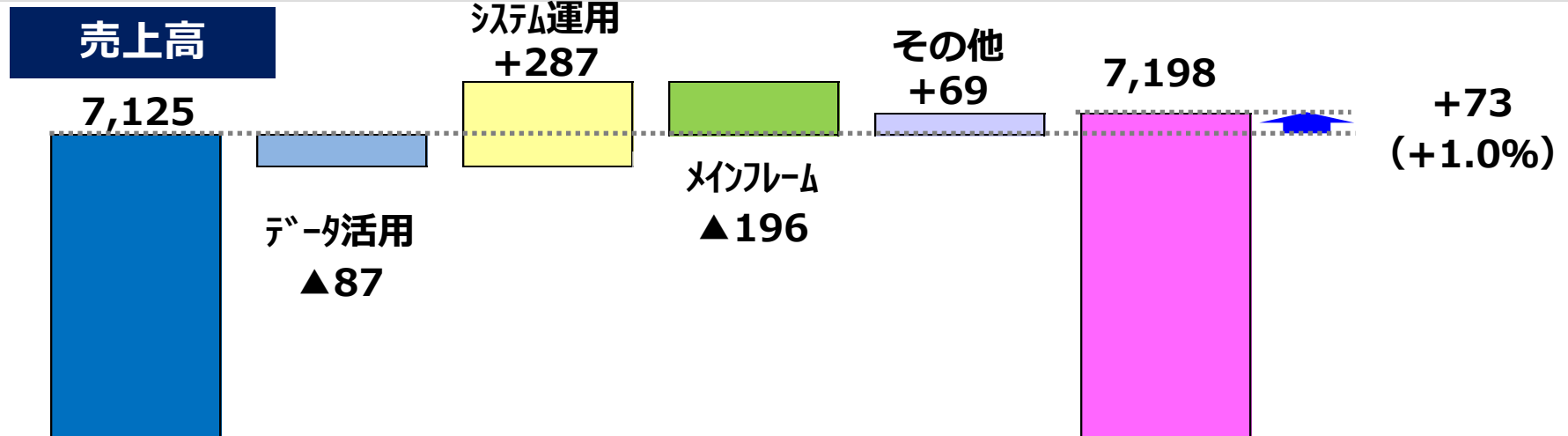
**親会社株主に帰属する当期純利益 1,442百万円**

前期比 +428百万円 (+42.2%)

期初予想比 +162百万円 (12.7%)

# 2015年度 業績増減（セグメント別）

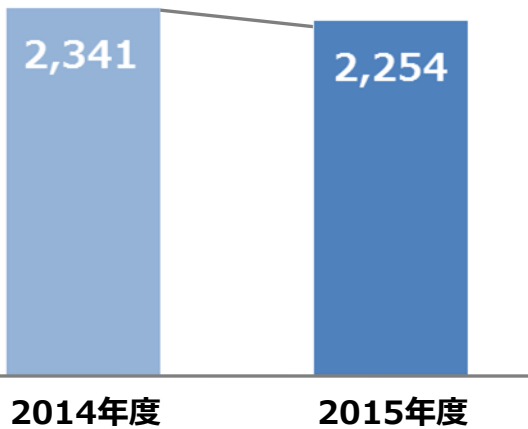
（単位：百万円）



# 2015年度 セグメント別業績比較①

(単位：百万円)

## データ活用事業

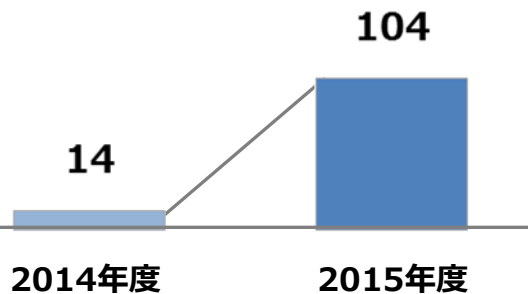


売上高

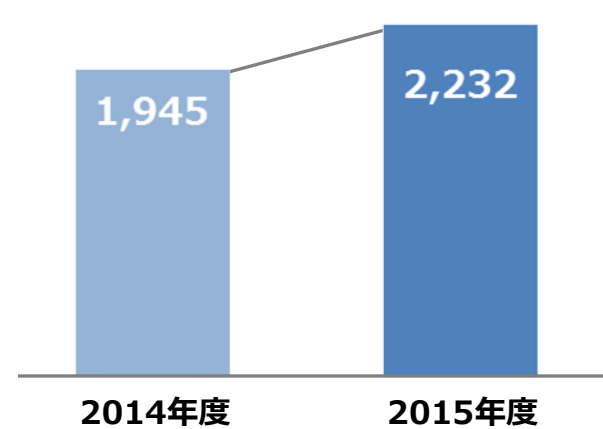
前期比  
▲87百万円  
(▲3.7%)

営業利益

前期比  
89百万円  
の改善



## システム運用事業

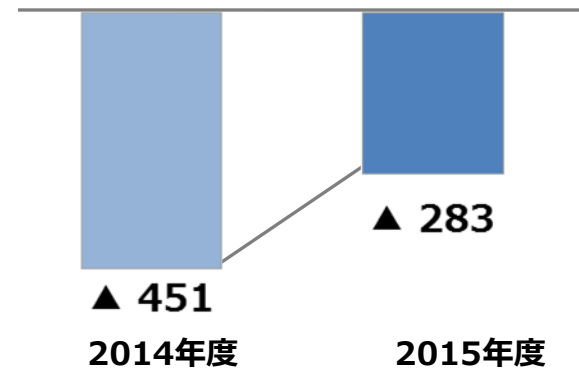


売上高

前期比  
+287百万円  
(+14.8%)

営業利益

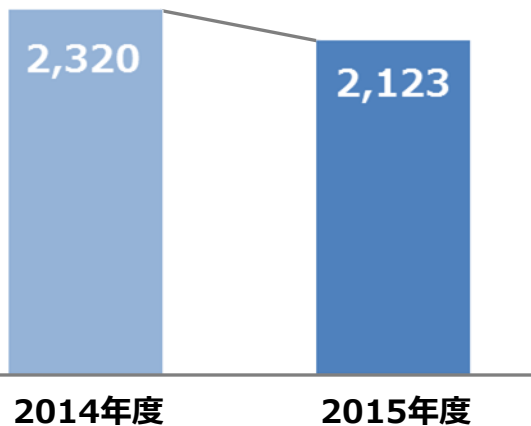
前期比  
167百万円  
の改善



# 2015年度 セグメント別業績比較②

(単位：百万円)

## メイン事業

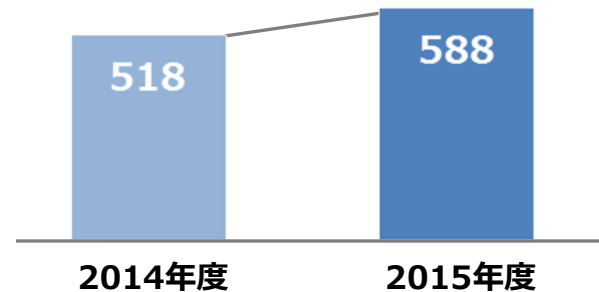


売上高

前期比

▲196百万円  
(▲8.5%)

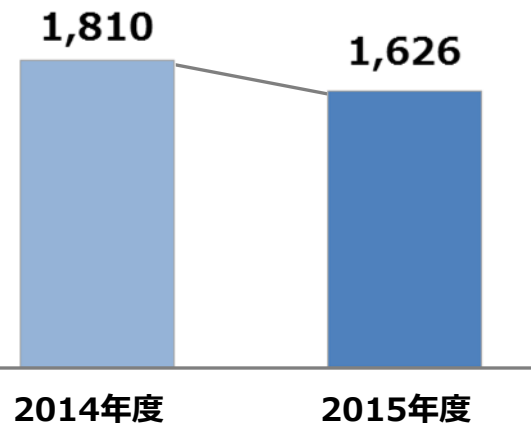
## その他事業



売上高

前期比

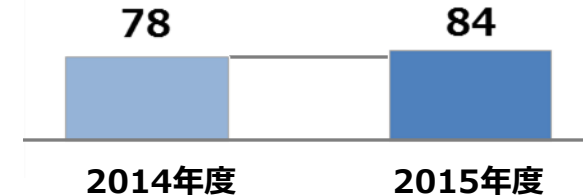
+69百万円  
(+13.5%)



営業利益

前期比

▲183百万円  
(▲10.2%)



営業利益

前期比

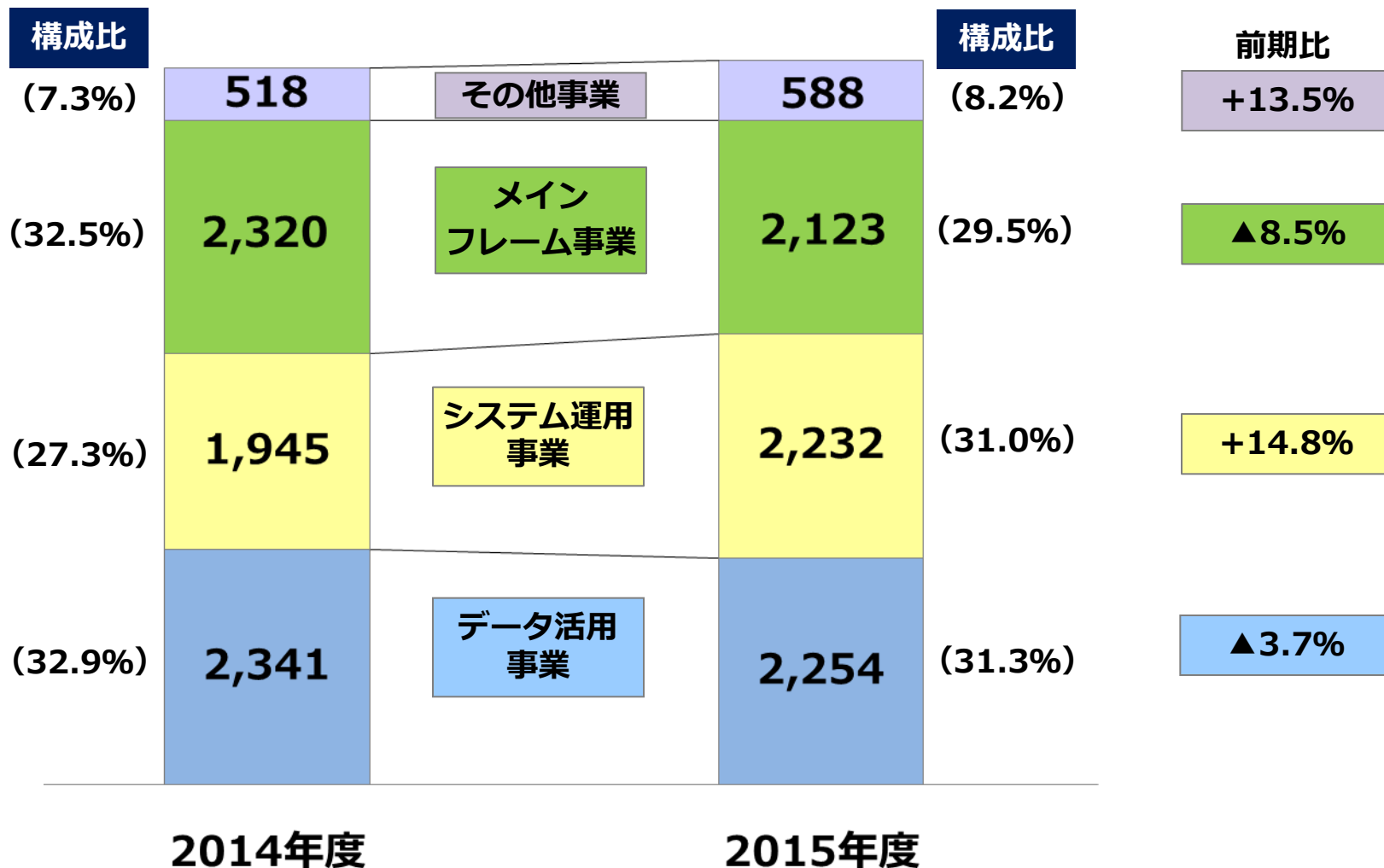
+5百万円  
(+7.1%)

# 2015年度 セグメント別売上構成

(単位：百万円)

合計：7,125

合計：7,198



2014年度

2015年度

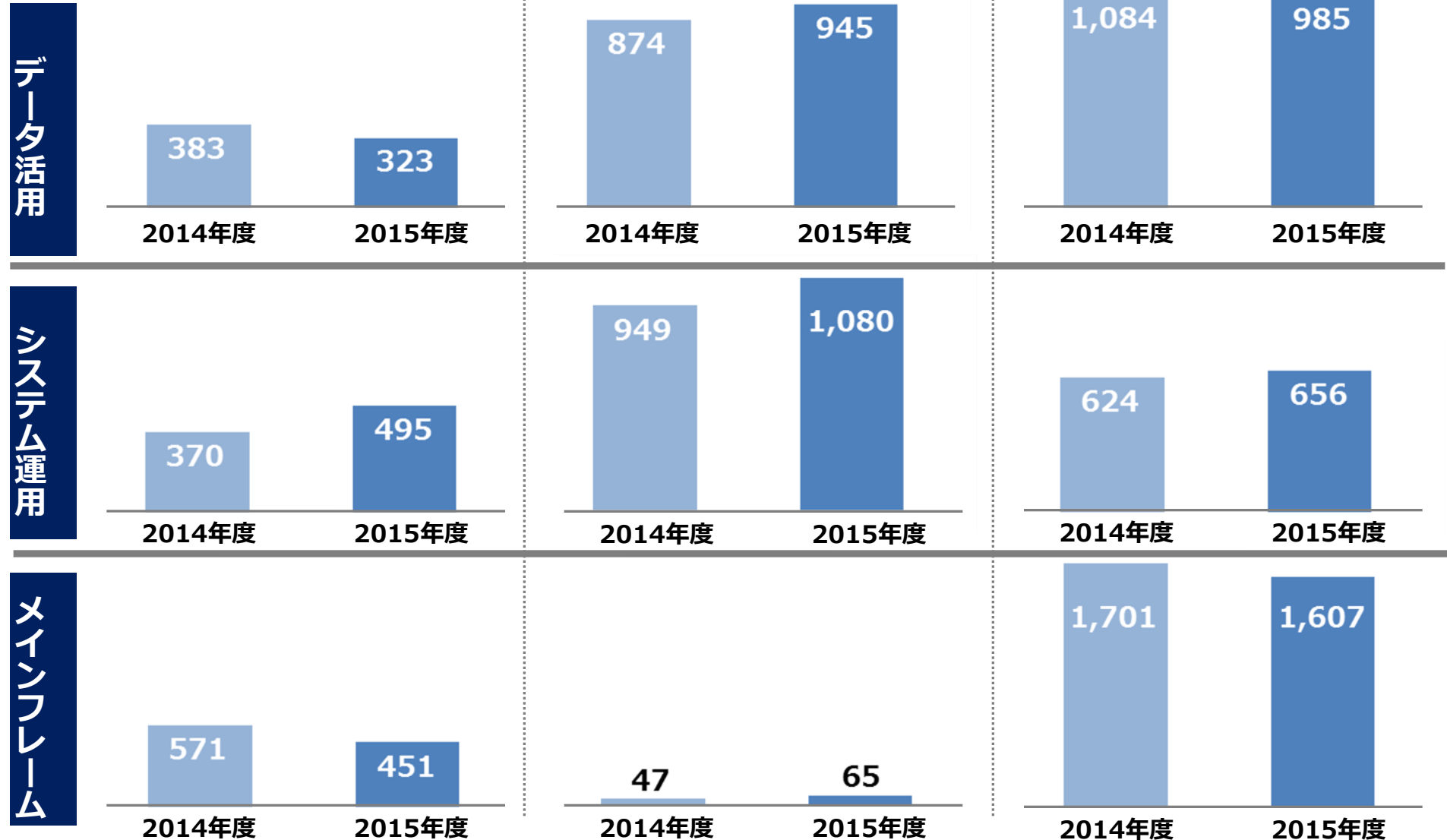
# 2015年度 セグメント売上内訳比較

(単位：百万円)

<製品>

<技術支援>

<保守>





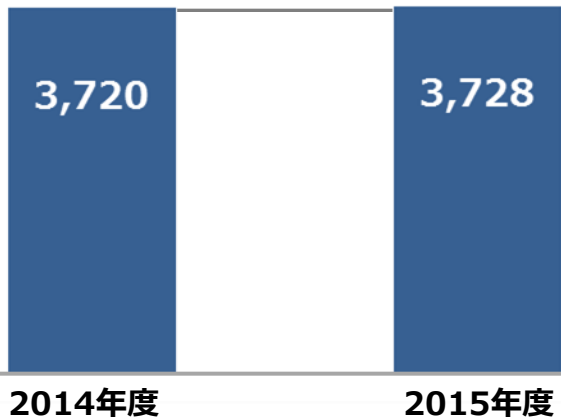
# 既存/新規事業別 内訳

(単位：百万円)

## データ活用事業/システム運用事業

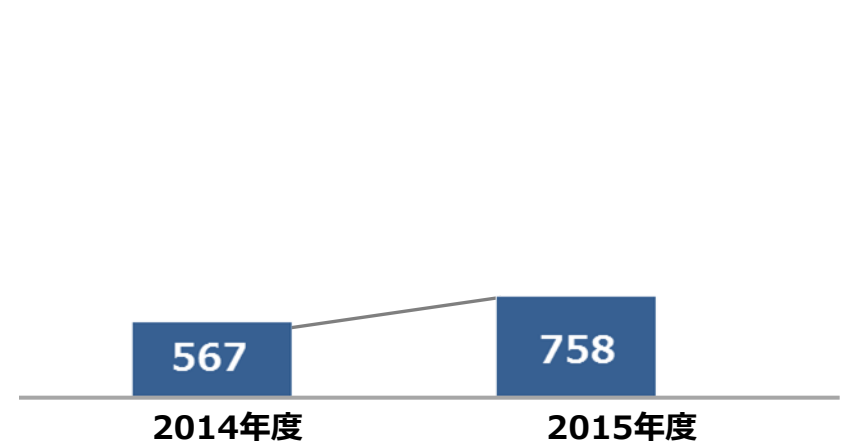
**既存事業領域**  
(自動化、帳票、Waha!、BI、  
データ総研、BSOL 他)

前期比 +8百万円 (+0.2%)



**新規事業領域**  
(アウトソーシング、新自動化、  
帳票クラウド、DA、wM、BPM、  
ITSM、Be.C)

前期比 +190百万円 (+33.6%)



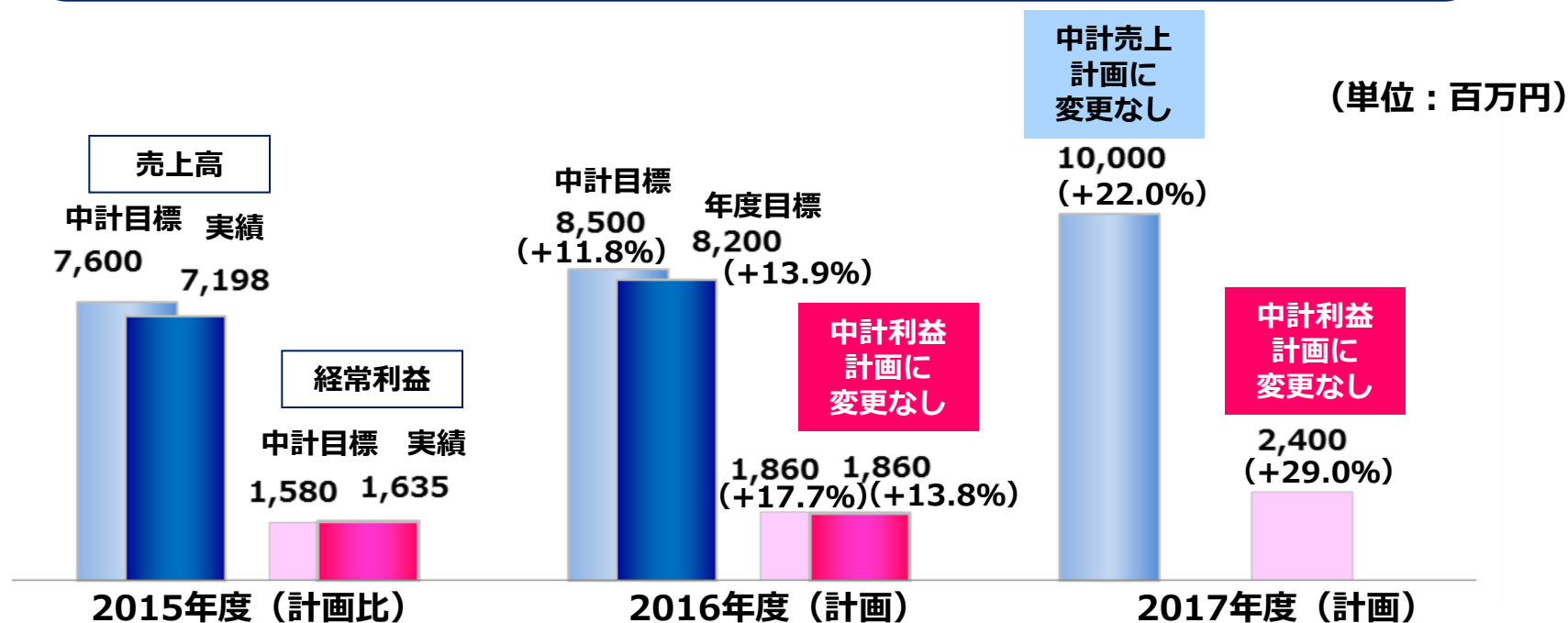
# 第2次中期経営計画進捗 & 2016年度重点施策

# 第2次中期経営計画

- ユニリタグループで売上100億円企業を目指す

## 第2次中期経営計画

＜平成27年度 — 平成29年度＞  
 「10 billion Empathy Plan」  
 お客様からの共感を得て、売上100億円へ挑戦



# 第2次中計、2015年度施策のレビュー

	2015年度	評価	
連結売上高	76億円	×	71.9億円、新規・成長事業分野の貢献小
連結経常利益	15.7億円	○	16.3億円
経営戦略	パッケージメーカーとしての製品開発力の強化	△	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新製品、新サービスをリリースし、マーケットから高評価</li> <li>・メーカー型営業体制作りのために、インサイトセールスに基づく営業活動に変更</li> </ul>
	IT技術の入れ替え	○	<ul style="list-style-type: none"> <li>・2割の人材を新規・成長事業にシフト、しかし計画した貢献には至らず</li> <li>・新技術の対応人材15% (目標20%)</li> </ul>

# 第2次中計、2015年度施策のレビュー

	2015年度	評価	
経営戦略	<p>小さな組織によるマーケット適応と成長の追求（子会社戦略）</p>	◎	<ul style="list-style-type: none"> <li>・グループ 3 社の完全子会社化</li> <li>・本体とグループ会社間での人材資源の活用</li> <li>・本体とグループ会社との知見の活用</li> <li>・子会社新設の支援</li> </ul>
	<p>新・企業文化創り</p>	○	<ul style="list-style-type: none"> <li>・「平時の危機感」の醸成と「ミドルアップ・ミドルダウン型」の行動様式への変革へ取り組む（文化創造プロジェクト）</li> </ul>

# ユニリタグループの変化

## ユニリタが変化しはじめた

- 社員の「働く理由」の欲求の高度化
- ミドルアップ、ミドルダウン型への取り組みと次の投資をベースとした「平時の危機感」の醸成



### <パラダイムチェンジへの適応>

- ✓ 1つの事業に固執すれば、必ず成長には限界が来る
- ✓ 20年前の主役が今の主役と変わってこそ健全



# 「働く理由」の欲求ギア変化



## 「働く理由」のギアが高い人が増えてきた

働きやすさ



ギア6：貢献欲求「利他・貢献」

ギア5：自己実現欲求  
「なりたい自分になる」

ギア4：承認欲求「認められる」

ギア3：所属欲求「つながる」

ギア2：安全・安定欲求「暮らす」

ギア1：生存欲求「生きる」



会社は何をしてくれる？  
他責：受け身

ユニリタの  
変わる力

会社にながができるのか？  
自責：能動、自律

新・給与制度

ワークスタイルの  
変革

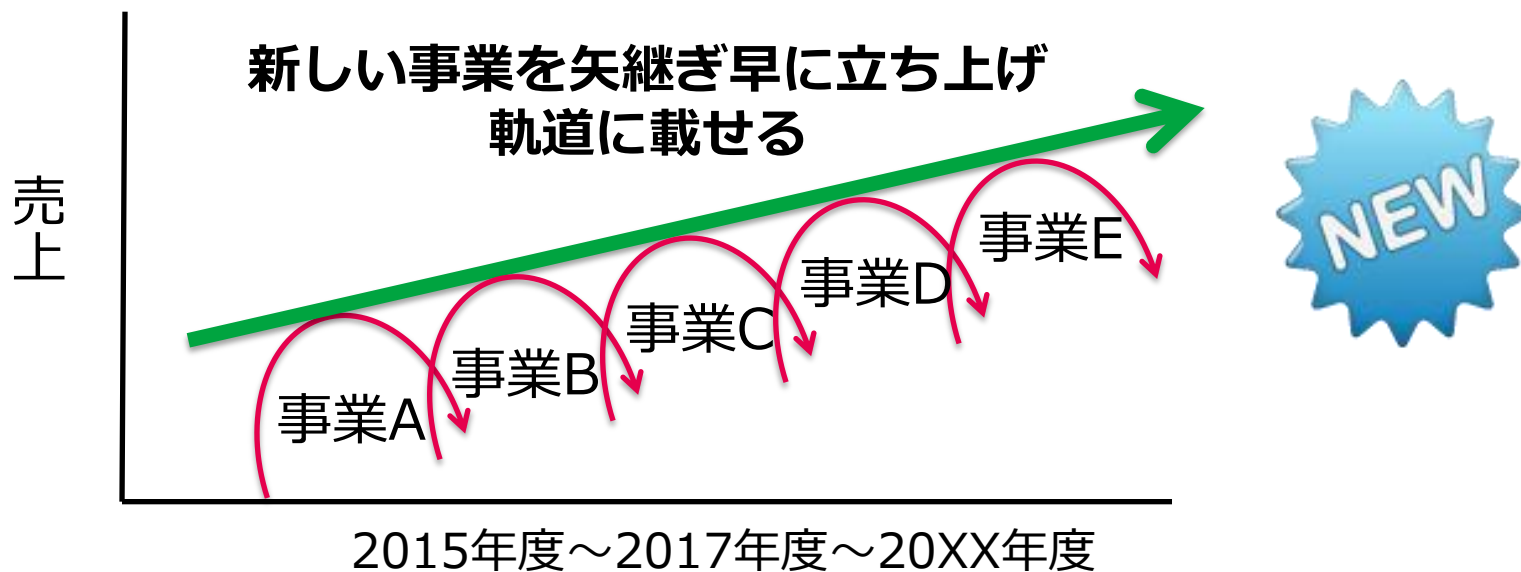
# 成長のための新規事業育成の考え方

自社の強みを磨いて  
いれば、持続的な  
成長を実現できた  
時代の終焉

経済が低成長期  
確実性が低く、  
競争が激しい時代

競争優位を持続できる  
期間は加速度的に短く  
なっている

小型組織の機動性を活かし、ニーズを絞り込んだ  
マーケットで実績を積み上げる





# 2016年度 重点施策

## 1. 新規のお客様開拓の推進

- ✓ マーケットシェア拡大のための営業部門と事業部（技術部門）連携による新規開拓アプローチ  
→新規のお客様の増加数を事業評価のバロメーターに

## 2. 付加価値追求視点からの技術者のシフト

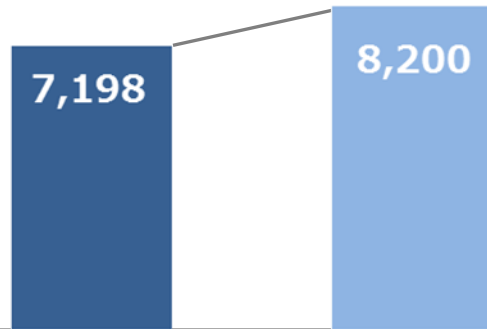
- ✓ 技術者をクラウドサービスやソリューション等の付加価値サービス開発へシフト

## 3. グループ内インキュベーション事業、子会社事業拡大への投資

- ✓ IoT型ソリューションを提供する新子会社（ユニ・トランド）誕生と事業拡大、M&A
- ✓ クラウド事業、コンサル事業、リモートアウトソーシング事業、BPM事業等、新規・成長事業への人材強化

# 2016年度 連結業績見通し

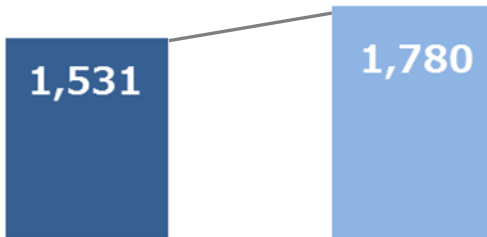
(単位：百万円)



**売上高 8,200百万円**

**前期比 +1,002百万円 (+13.9%)**

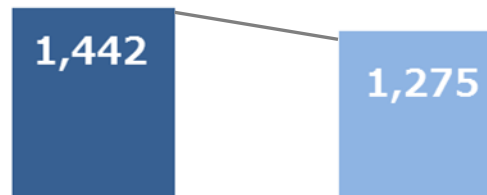
2015年度 (実績) 2016年度 (予想)



**営業利益 1,780百万円**

**前期比 +249百万円 (+16.2%)**

2015年度 (実績) 2016年度 (予想)



**親会社株主に帰属する当期純利益 1,275百万円**

**前期比 ▲167百万円 (▲11.6%)**

✓ 2015年度は合併による税効果により税率低下  
2016年度は法定実効税率と同等を見込む

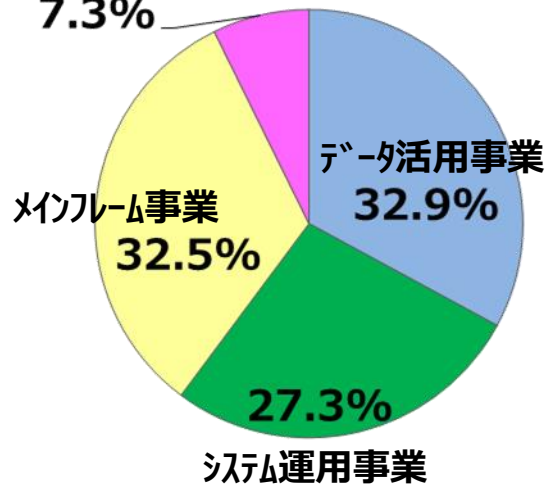
2015年度 (実績) 2016年度 (予想)

# 2016年度 事業別売上構成 見通し

2014年度

売上高 7,125百万円

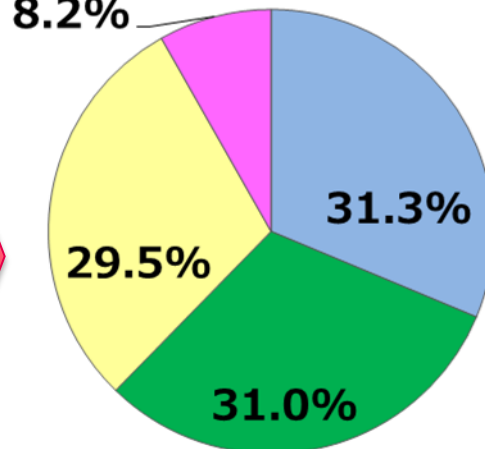
その他事業  
7.3%



2015年度

売上高 7,198百万円

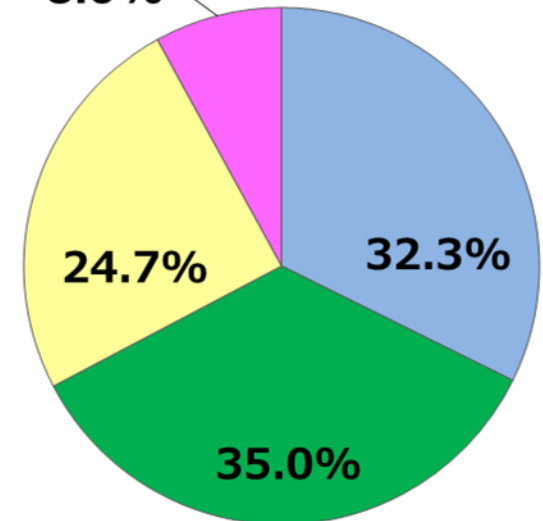
8.2%



2016年度 (計画)

売上高 8,200百万円

8.0%



## <2016年度 ポイント>

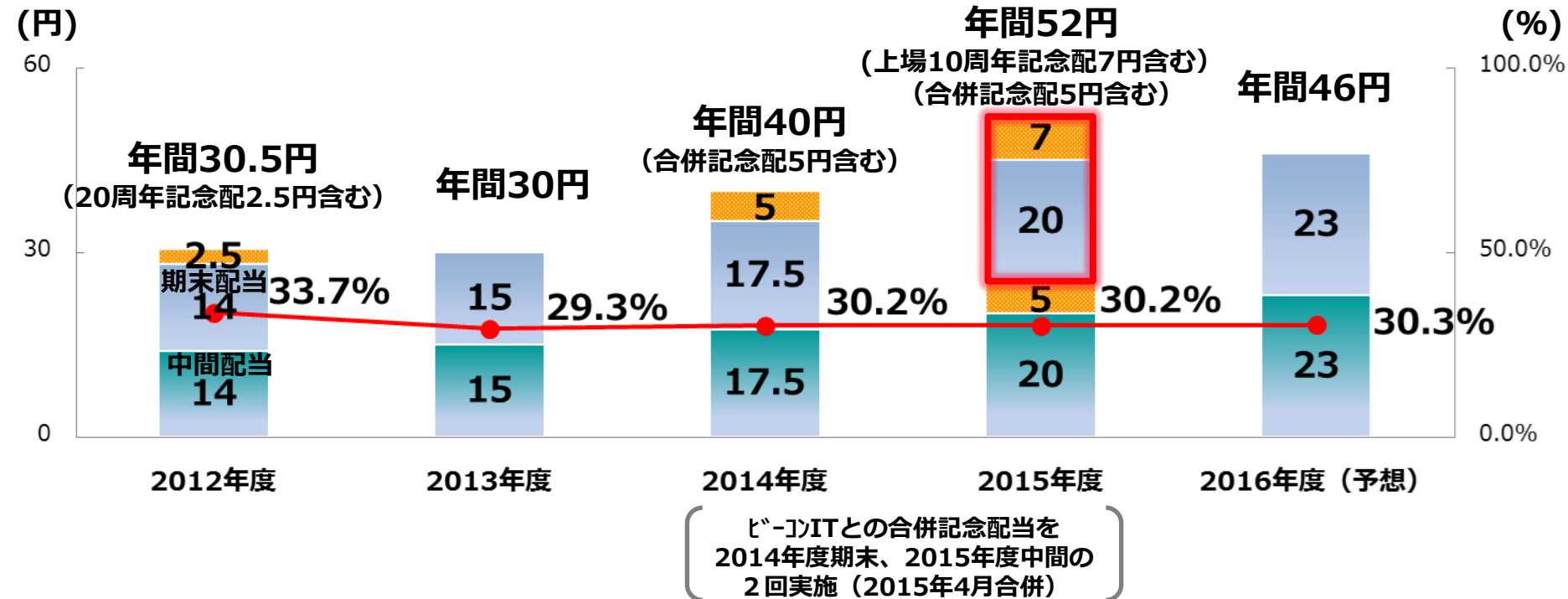
- ✓ データ活用、システム運用の既存事業は、自社製品に注力。技術者を付加価値サービス開発にシフト
- ✓ メインフレーム事業は、微減（▲4.5%）を見込む
- ✓ 新規・成長分野は、1.5倍成長を見込む

# グループ会社戦略

「ユニーク」で「利他」の心を原点に、お客様のデジタル変革をサポート



# 配当と業績の推移



（ビークンITとの合併記念配当を  
2014年度期末、2015年度中間の  
2回実施（2015年4月合併））

（単位：百万円）

	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度 (予想)
売上高	3,931	4,203	7,125	7,198	8,200
経常利益	1,096	1,241	1,562	1,635	1,860
親会社株主に帰属 する当期純利益	709	799	1,014	1,442	1,275



### ご注意

※本資料に含まれる将来の予想に関する記載は、現時点における情報に基づき、当社が判断したものであり、今後、内外の経済情勢や情報サービス業界の動向、新たなサービスや技術の進展により、変動することがあります。

従って、当社グループとして、その確実性を保証するものではありません。

※本資料に掲載されているサービスおよび製品などは、株式会社ユニリタあるいは各社の登録商標または商標です。