



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



UNIRITA

2015年度 業績のポイント



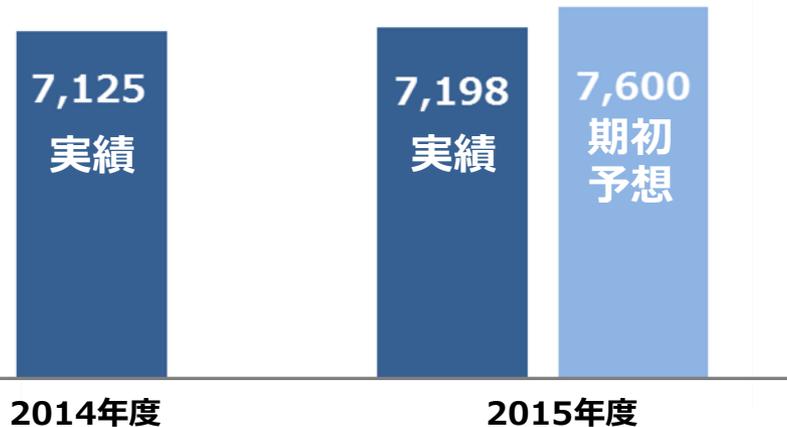
- 上場来最高売上、利益を達成
- 新規、成長事業分野である「モバイル」「ビッグデータアナリティクス」「クラウド」「セキュリティ」領域へ、既存事業から社員20%相当の60名を重点配置
- データ活用事業では、製品群の戦略的入れ替えを行い、採算性は向上
- グループ会社戦略が軌道に乗り始める



- 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%)



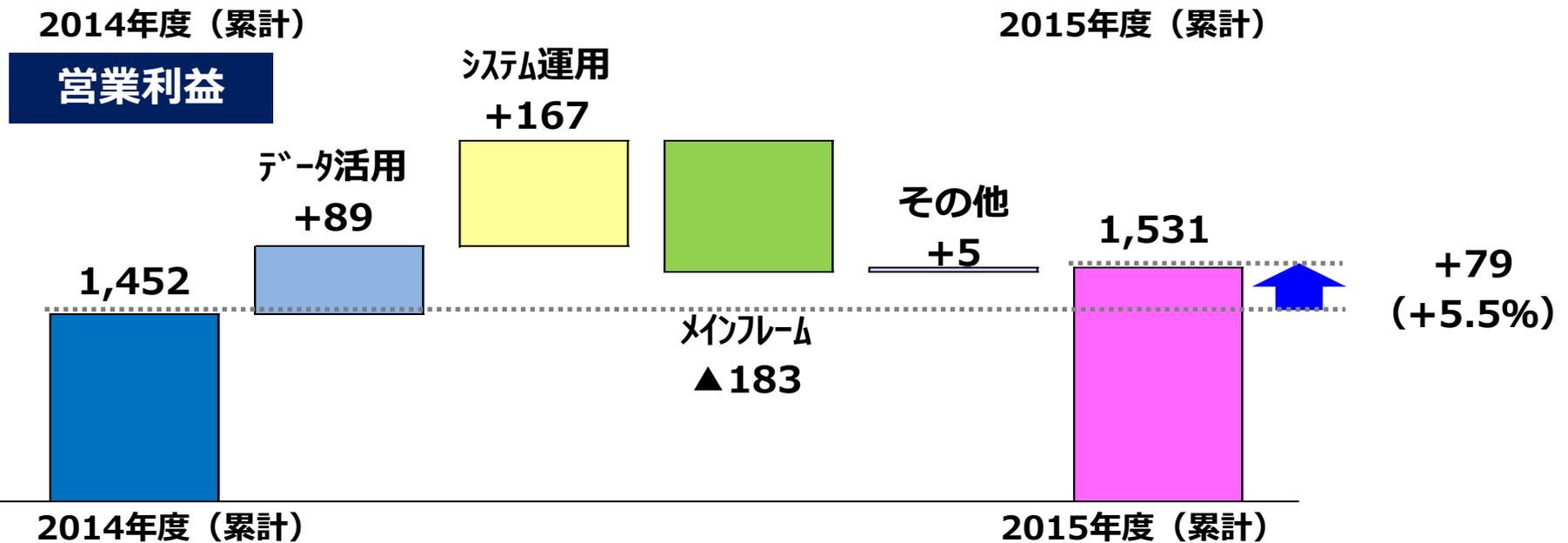
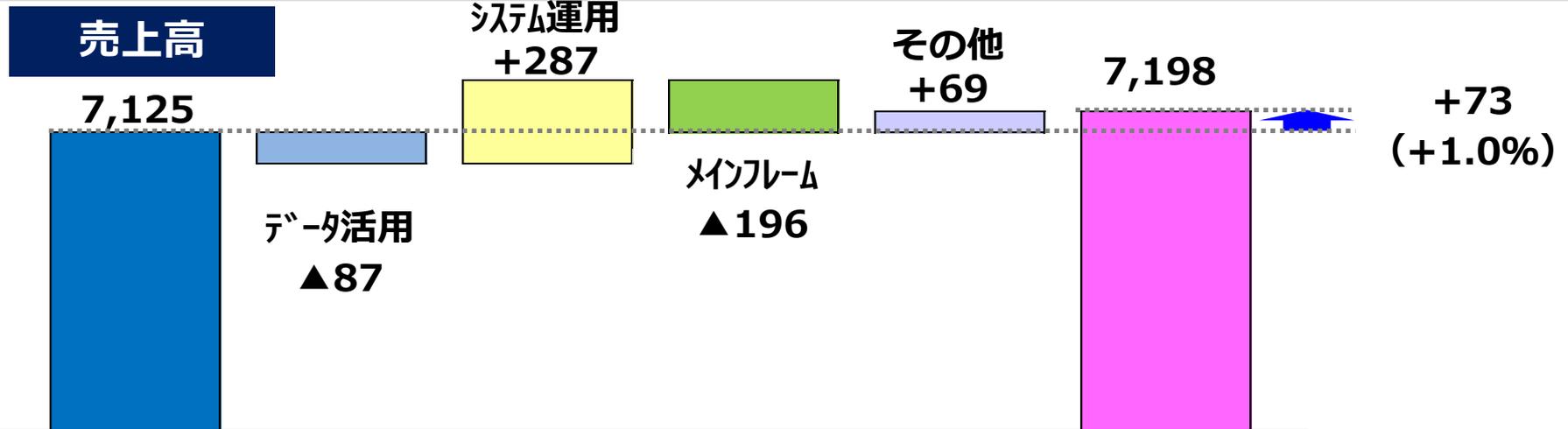
親会社株主に帰属する当期純利益 1,442百万円

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）

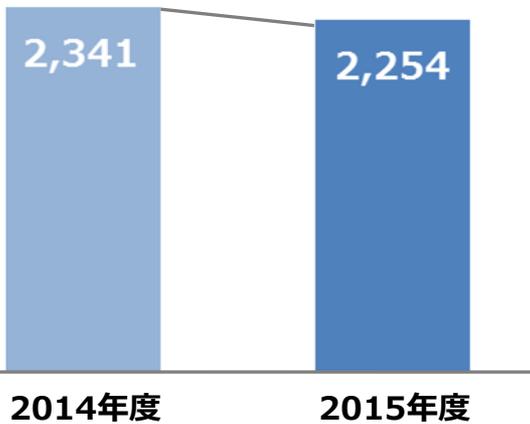
（単位：百万円）



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

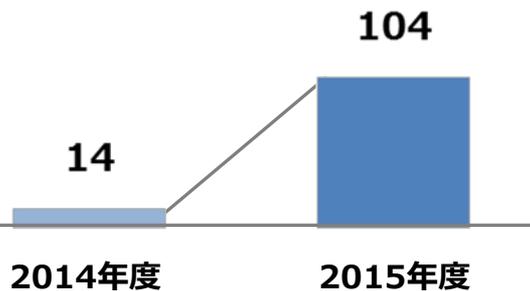


売上高

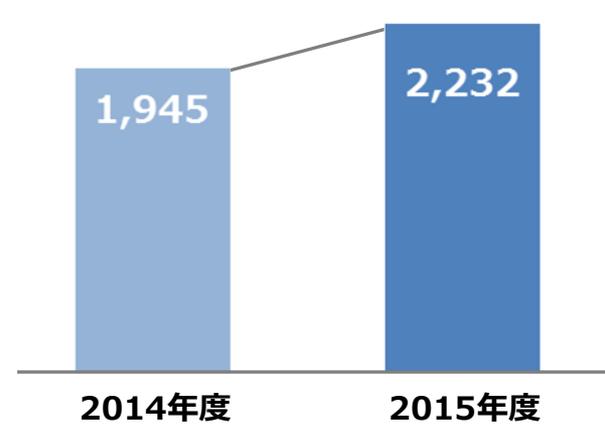
前期比
▲87百万円
(▲3.7%)

営業利益

前期比
89百万円
の改善



システム運用事業

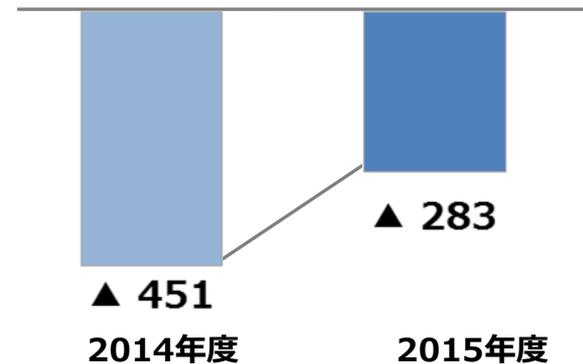


売上高

前期比
+287百万円
(+14.8%)

営業利益

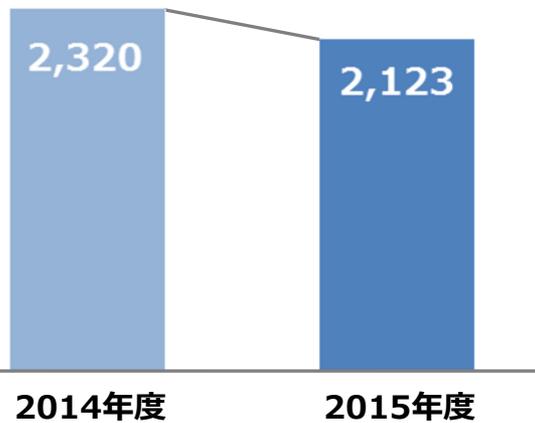
前期比
167百万円
の改善



2015年度 セグメント別業績比較②

(単位：百万円)

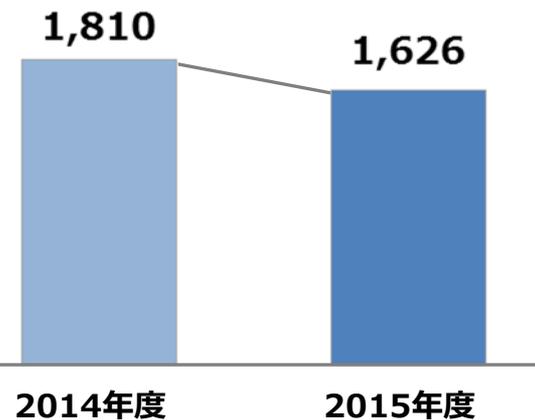
メイン事業



売上高

前期比

▲196百万円
(▲8.5%)

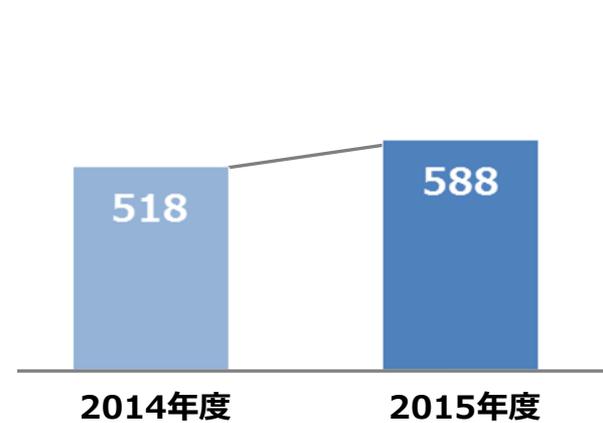


営業利益

前期比

▲183百万円
(▲10.2%)

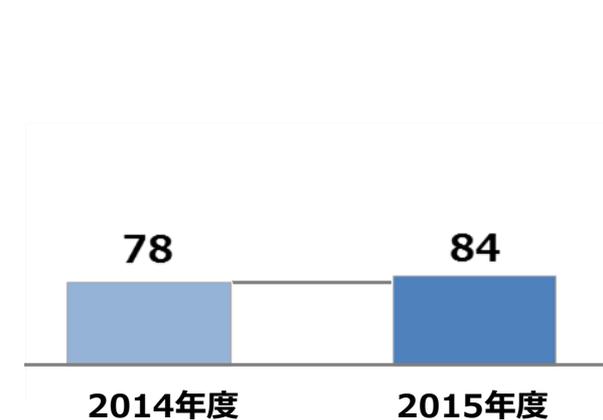
その他事業



売上高

前期比

+69百万円
(+13.5%)



営業利益

前期比

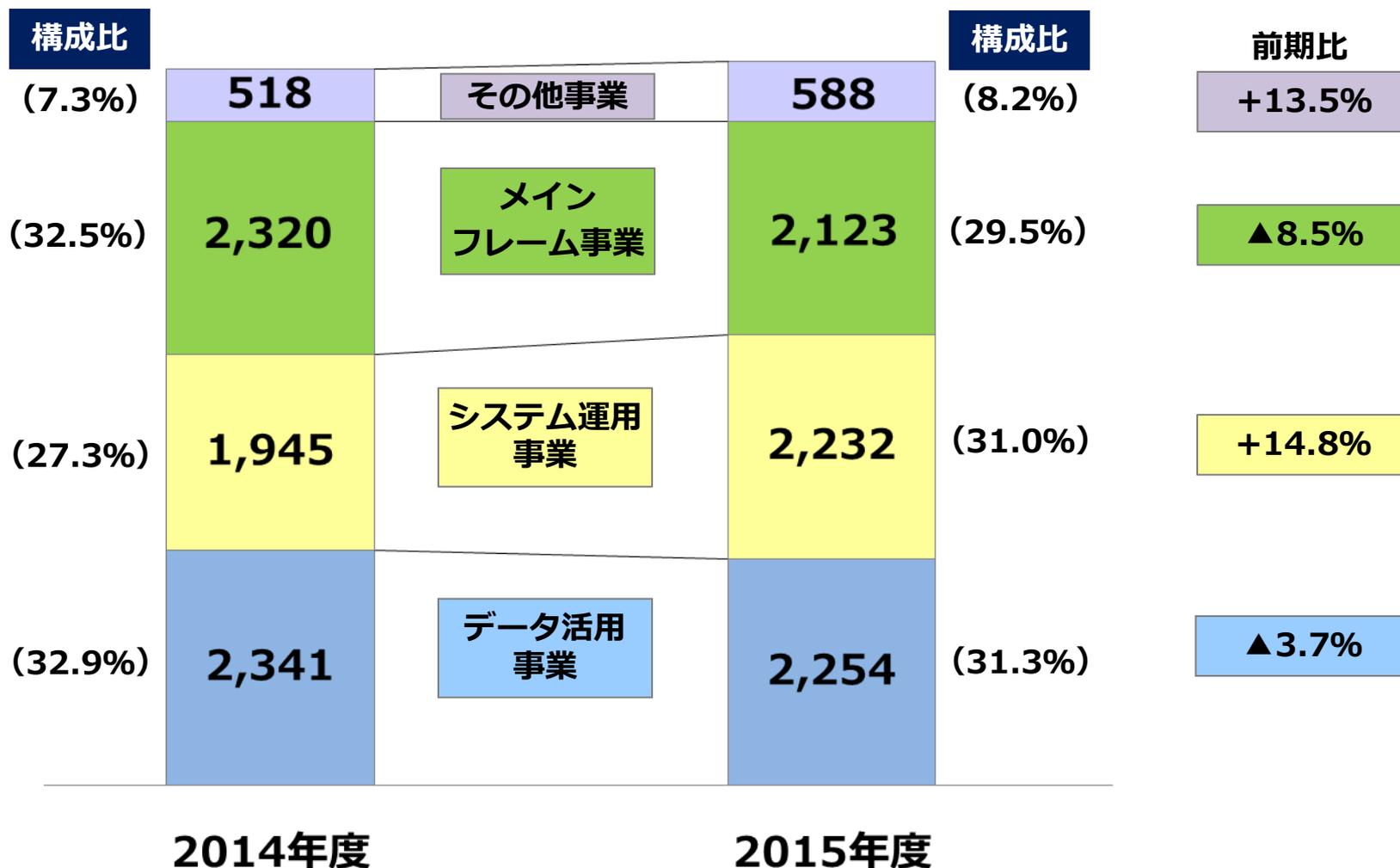
+5百万円
(+7.1%)

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

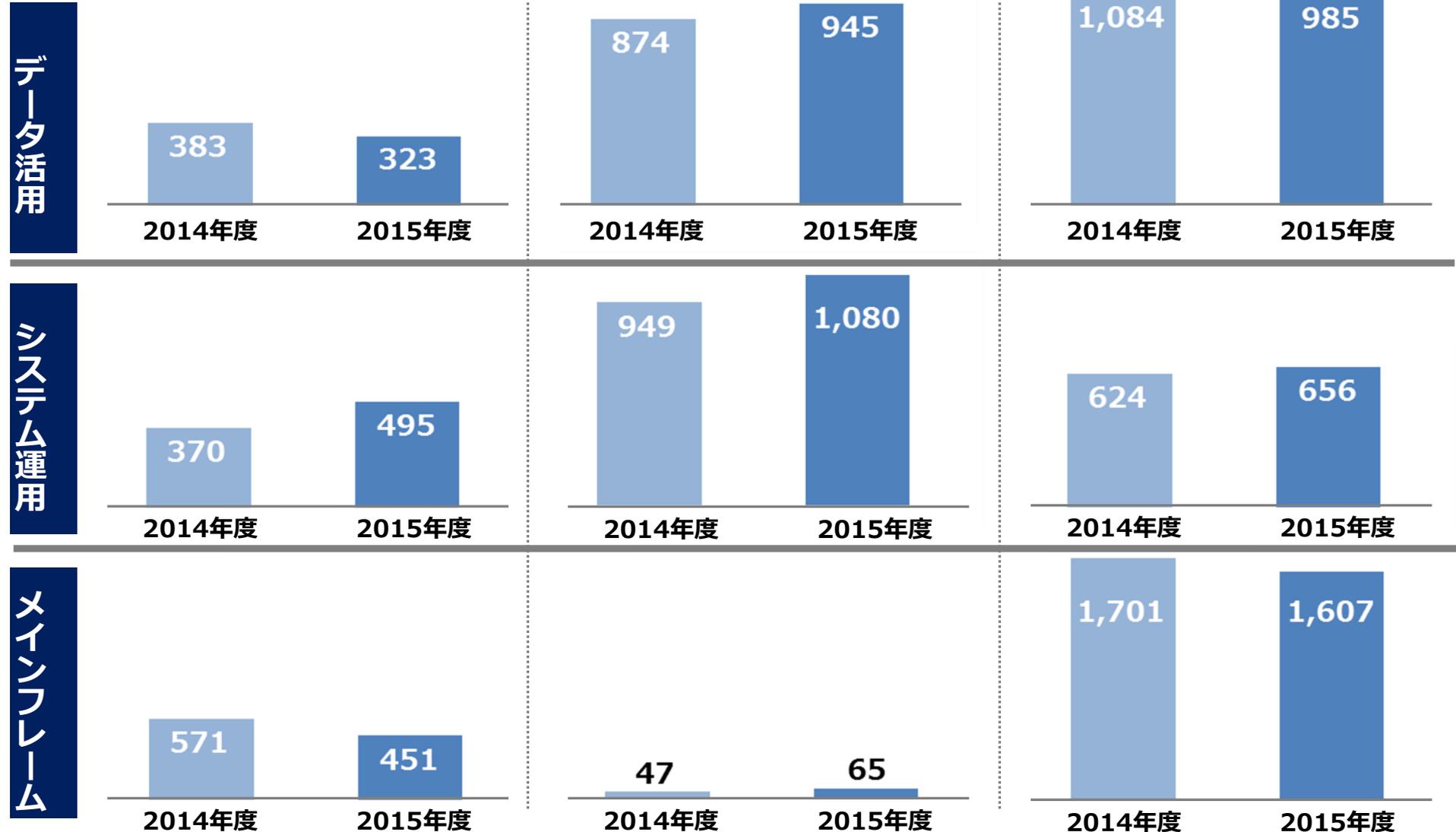
2015年度 セグメント売上内訳比較

(単位：百万円)

<製品>

<技術支援>

<保守>



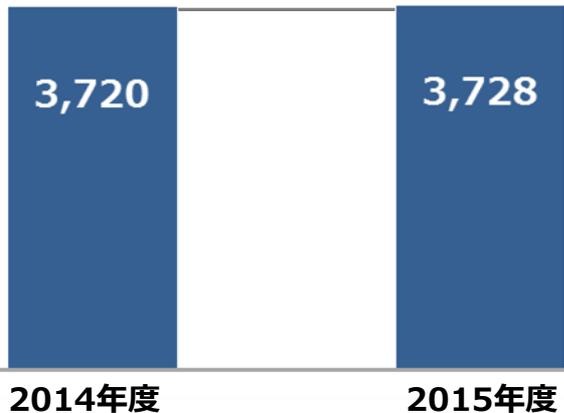
既存/新規事業別 内訳

(単位：百万円)

データ活用事業/システム運用事業

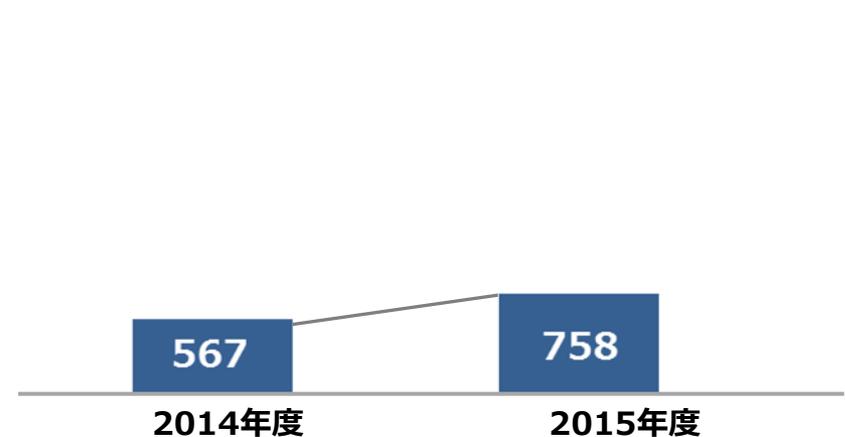
既存事業領域
(自動化、帳票、Waha!、BI、
データ総研、BSOL 他)

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%)



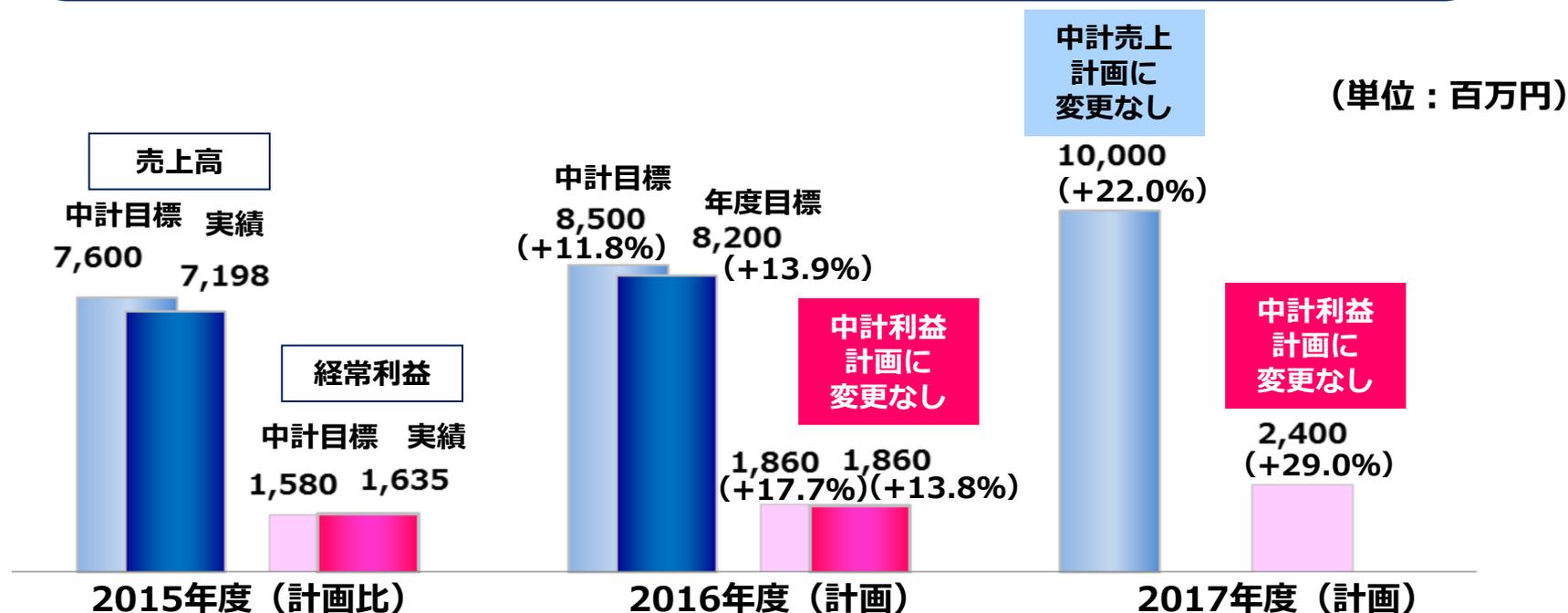
第2次中期経営計画進捗 & 2016年度重点施策

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"> ・新製品、新サービスをリリースし、マーケットから高評価 ・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
	IT技術の入れ替え	○	<ul style="list-style-type: none"> ・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 ・新技術の対応人材15% (目標20%)

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"> ・グループ 3 社の完全子会社化 ・本体とグループ会社間での人材資源の活用 ・本体とグループ会社との知見の活用 ・子会社新設の支援
	<p>新・企業文化創り</p>	○	<ul style="list-style-type: none"> ・「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）

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

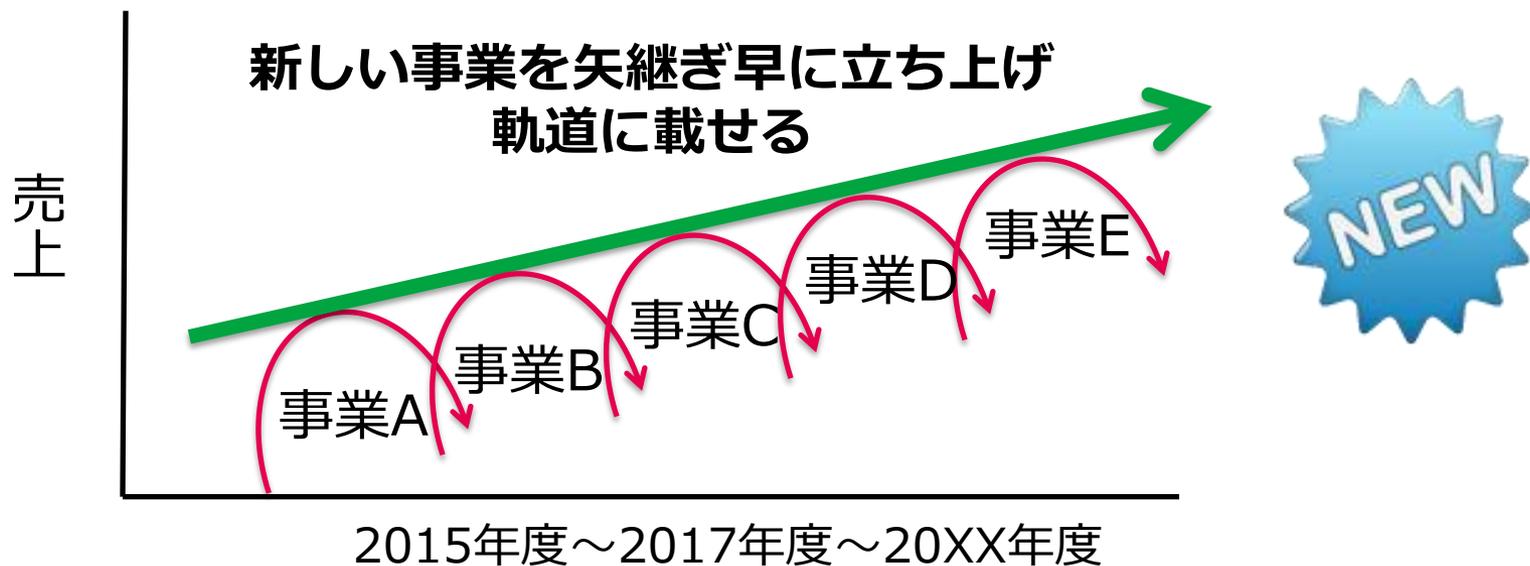
成長のための新規事業育成の考え方

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

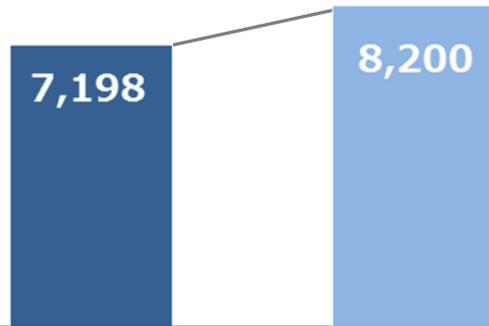
- ✓ 技術者をクラウドサービスやソリューション等の付加価値サービス開発へシフト

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

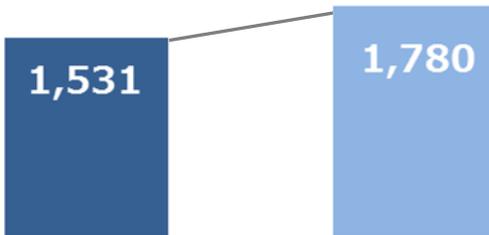
(単位：百万円)



2015年度 (実績) 2016年度 (予想)

売上高 8,200百万円

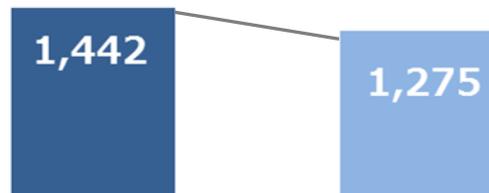
前期比 +1,002百万円 (+13.9%)



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%)

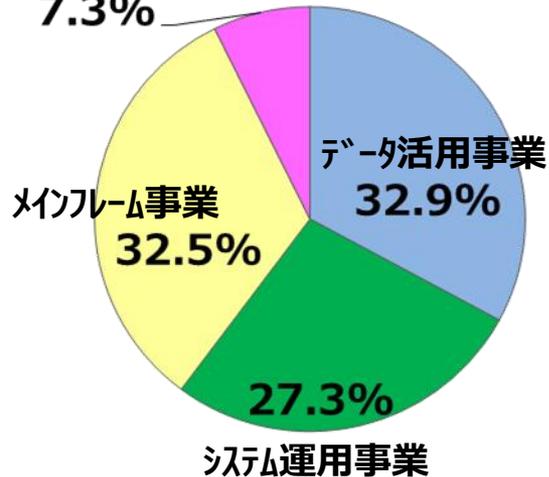
✓ 2015年度は合併による税効果により税率低下
2016年度は法定実効税率と同等を見込む

2016年度 事業別売上構成 見通し

2014年度

売上高 7,125百万円

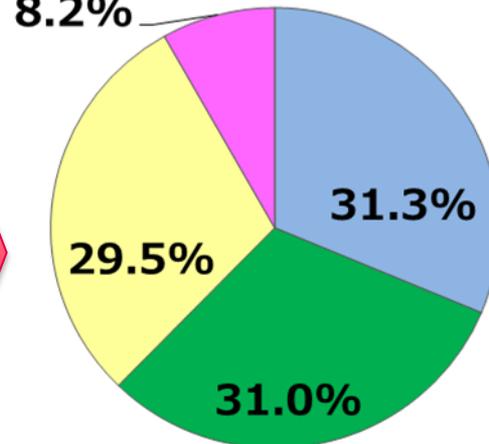
その他事業
7.3%



2015年度

売上高 7,198百万円

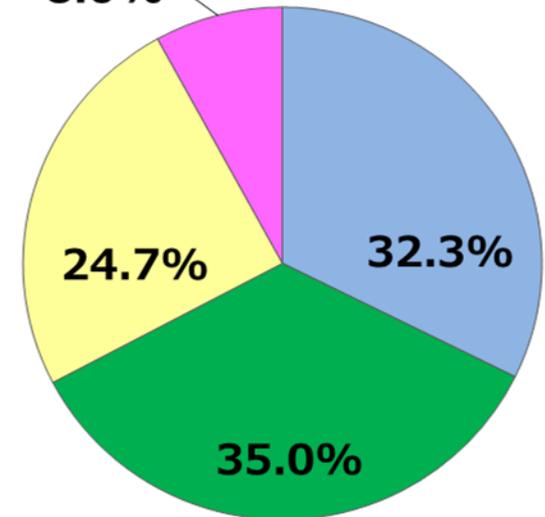
8.2%



2016年度 (計画)

売上高 8,200百万円

8.0%



<2016年度 ポイント>

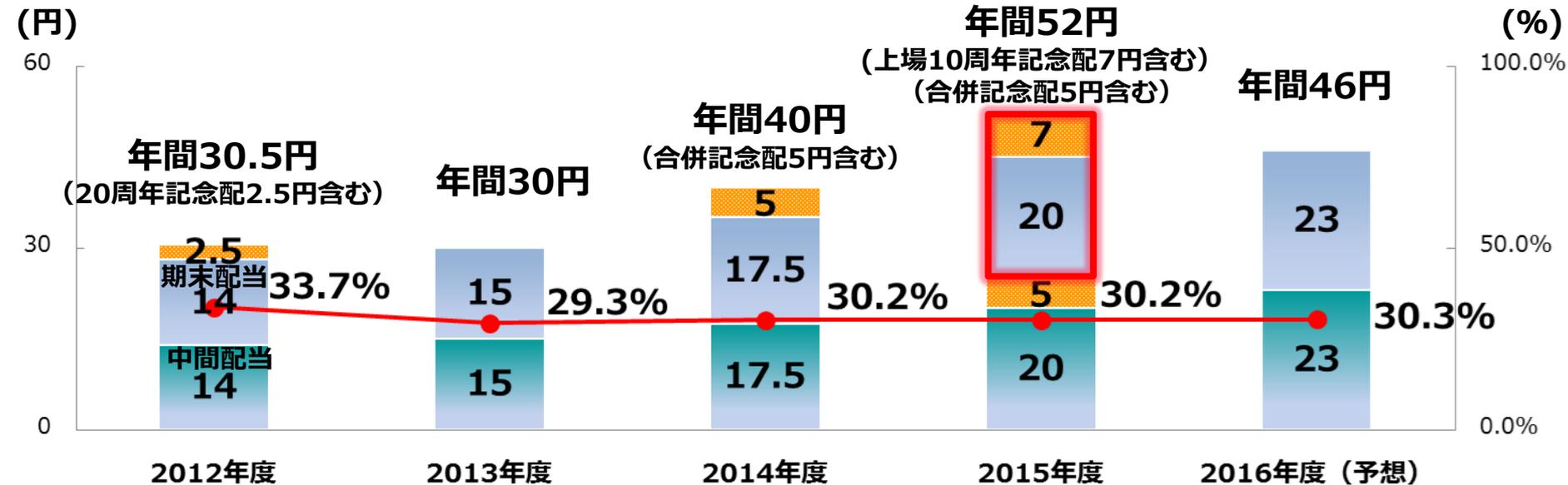
- ✓ データ活用、システム運用の既存事業は、自社製品に注力。技術者を付加価値サービス開発にシフト
- ✓ メインフレーム事業は、微減（▲4.5%）を見込む
- ✓ 新規・成長分野は、1.5倍成長を見込む

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



〔 ビーコン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。