

2016年度 (2017年3月期) 決算説明資料



2017年5月15日
株式会社 ユニリタ

2016年度 連結業績

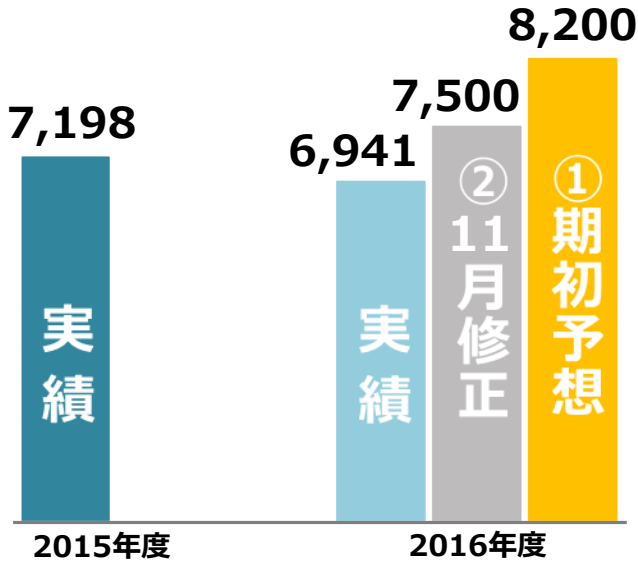
第2次中期経営計画進捗

2017年度方針・重点施策

2016年度 連結業績

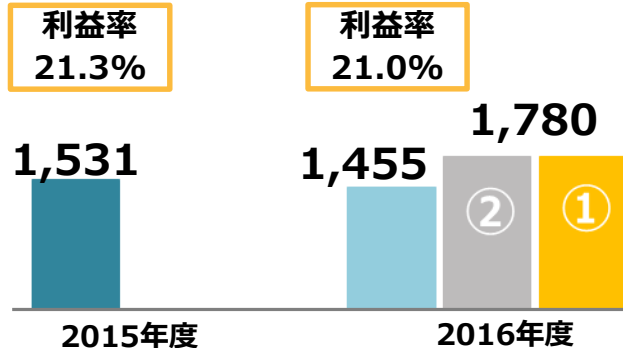
(単位：百万円)

売上高



前期比▲257百万円 (▲3.6%)
 ①期初比▲1,259百万円(▲15.4%)
 ②修正比▲559百万円 (▲7.5%)

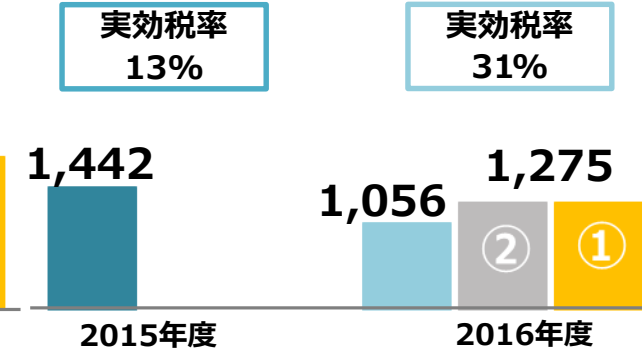
営業利益



前期比▲76百万円 (▲5.0%)
 ①期初比▲325百万円(▲18.3%)
 ②修正比▲325百万円(▲18.3%)

親会社株主に 帰属する 当期純利益

2015年度は子会社合併による
欠損金の繰越控除により税負担軽減



前期比▲386百万円(▲26.7%)
 ①期初比▲219百万円(▲17.2%)
 ②修正比▲219百万円(▲17.2%)



- 既存のお客様の深耕と新規開拓のための「チーム営業体制」の運用と定着化に時間を要し、成果は限定的
- 上期、自社製品販売への比重を高めたことにより、役務型の技術支援サービスの営業活動が不足、下期にリカバリーするも計画に至らず



- パートナー（販売代理店）と協業したソリューション作り（協業モデル）が好調
- クラウド型ビジネスが着実に伸長
- IoT型移動体向けソリューションの子会社（ユニ・トランド）が順調な立ち上がり

2016年度 業績増減（セグメント別 前期比）

（単位：百万円）

売上高

7,198

データ活用
▲154

システム運用
▲86

メインフレーム
▲18

その他
+1

6,941

▲257
(▲3.6%)

2015年度（累計）

2016年度（累計）

営業利益

1,531

データ活用
▲11

システム運用
▲25

メインフレーム
+2

その他
▲42

1,455

▲76
(▲5.0%)

2015年度（累計）

2016年度（累計）

2016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

▲154百万円
(▲6.8%)

- ・製品販売が増加
- ・技術支援サービスが
前期比▲171百万円

営業利益

前期比

▲11百万円
(▲10.6%)

システム運用事業

売上高

前期比

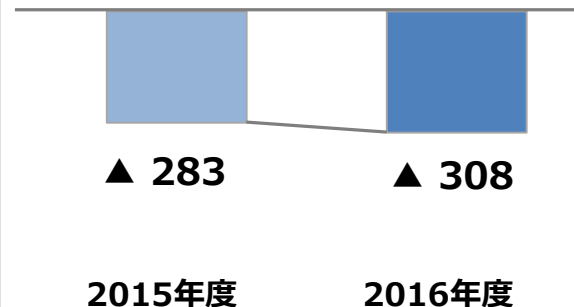
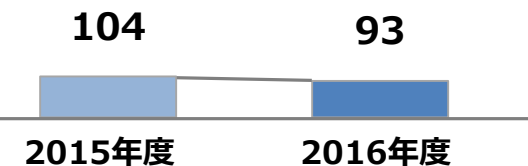
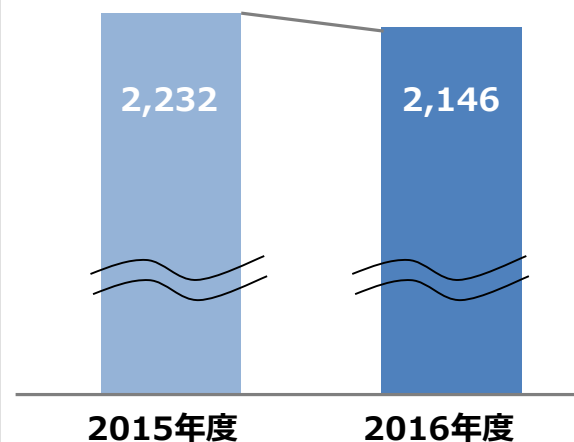
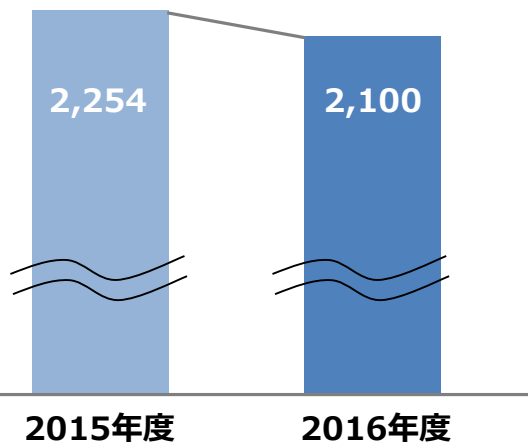
▲86百万円
(▲3.9%)

- ・課金型サービスが増加
- ・技術支援サービスが
前期比▲171百万円

営業利益

前期比

▲25百万円
(▲8.1%)



2016年度 セグメント別業績比較②

(単位：百万円)

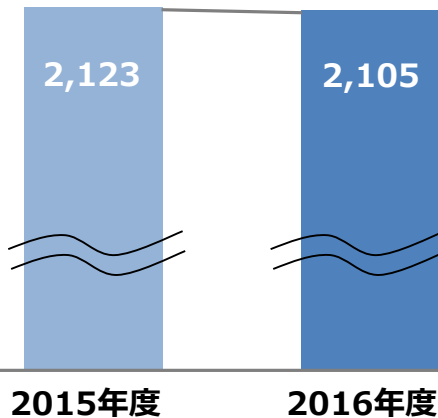
メイン事業

売上高

前期比

▲18百万円
(▲0.8%)

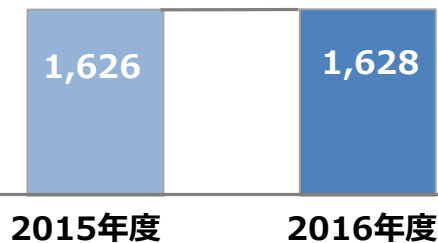
・減収率は計画を
下回る



営業利益

前期比

+2百万円
(+0.1%)

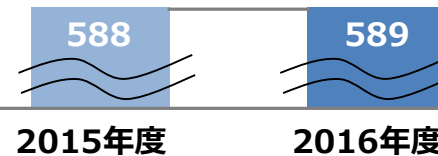


その他事業

売上高

前期比

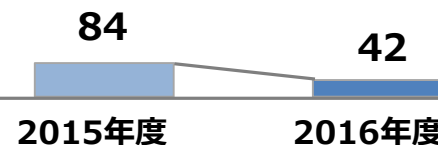
+1百万円
(+0.1%)



営業利益

前期比

▲42百万円
(▲50.0%)



・新設子会社(エントラウド)の初年度経費の増加

2016年度 セグメント別売上構成

(単位：百万円)

合計：7,198

合計：6,941

構成比

(8.2%)

588

その他事業

(29.5%)

2,123

メイン
フレーム事業

(31.0%)

2,232

システム運用
事業

(31.3%)

2,254

データ活用
事業

構成比

(8.5%)

589

売上高前期比

+0.1%

(30.3%)

2,105

▲0.8%

(30.9%)

2,146

▲3.9%

(30.3%)

2,100

▲6.8%

2015年度

2016年度

2016年度 セグメント別売上 内訳比較

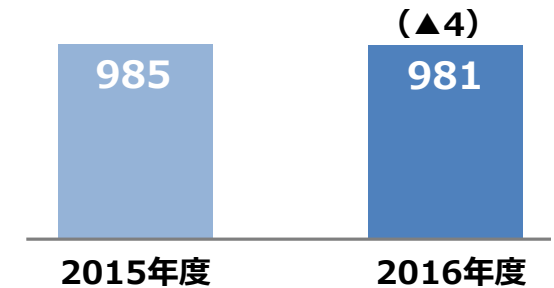
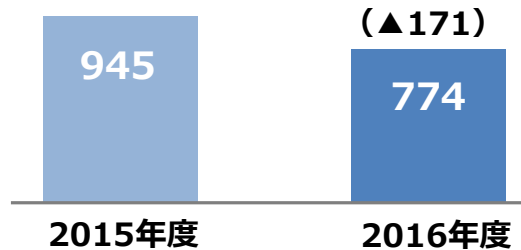
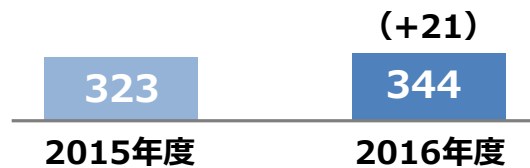
(単位：百万円)

<製品>

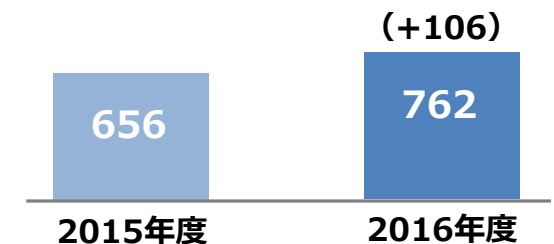
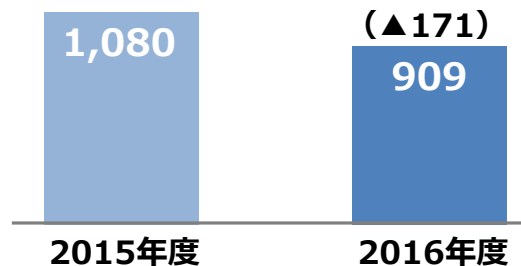
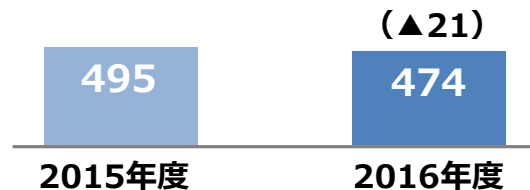
<技術支援>

<保守>

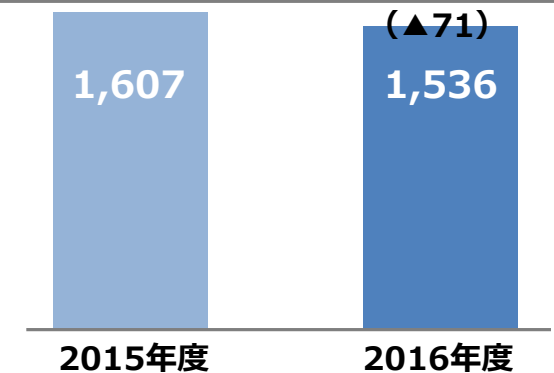
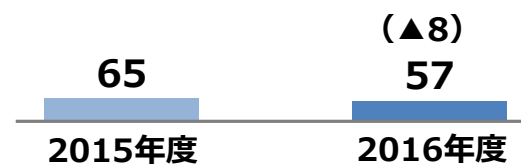
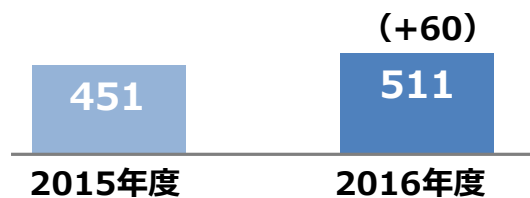
データ活用



システム運用



フレーム



既存/新規事業別 内訳

(単位：百万円)

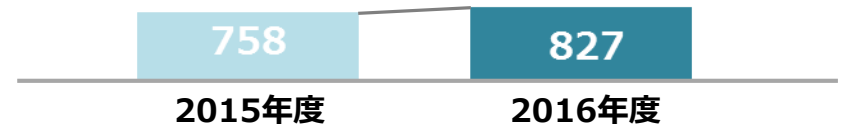
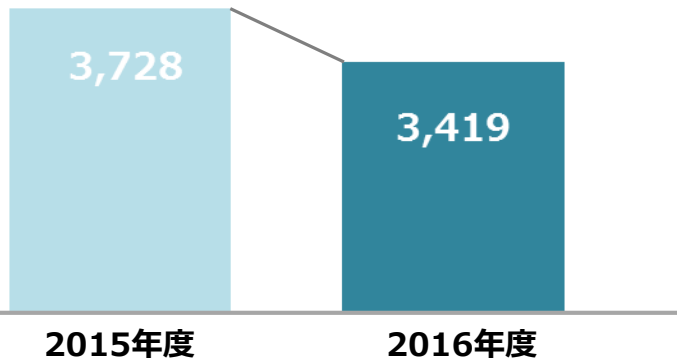
データ活用事業/システム運用事業

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

前期比 ▲309百万円 (▲8.3%)

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 +69百万円 (+9.1%)



2016年度 連結業績

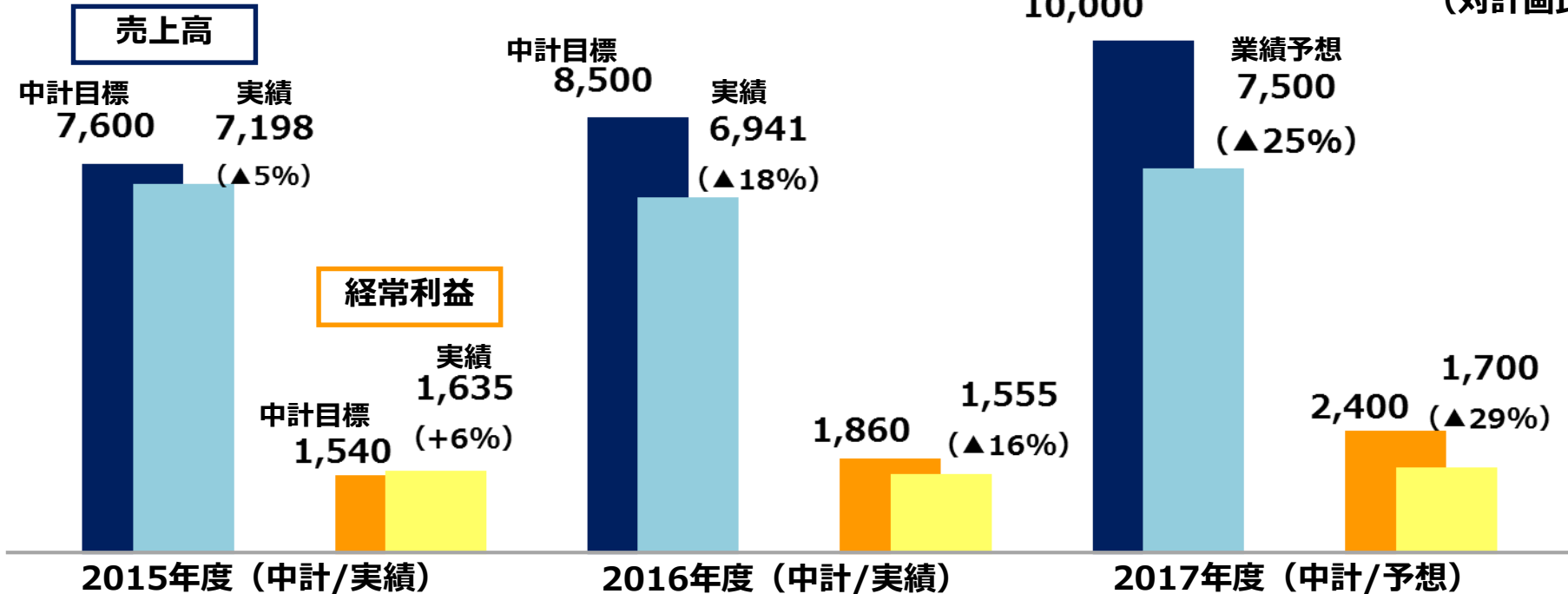
第2次中期経営計画進捗

2017年度方針・重点施策

第2次中期経営計画（'15年度～'17年度）レビュー

計画差

(単位：百万円)
(対計画比)



要因サマリー

- 既存製品において、製品販売に紐づく技術支援の伸び悩み、帳票系大型マイグレーション案件の低迷
- 成長を期待するIT領域において、新規参入者との競争やお客様のIT投資のスタート化が予想以上となり、ニーズはあるものの単年度の事業貢献度が想定に至らず
- '16年度、'17年度計画に組み込んだ新たなIT資源を補完するためのM&A実行に至らず

2016年度 連結業績

第2次中期経営計画進捗

2017年度方針・重点施策

外部要因とお客様アプローチの変革

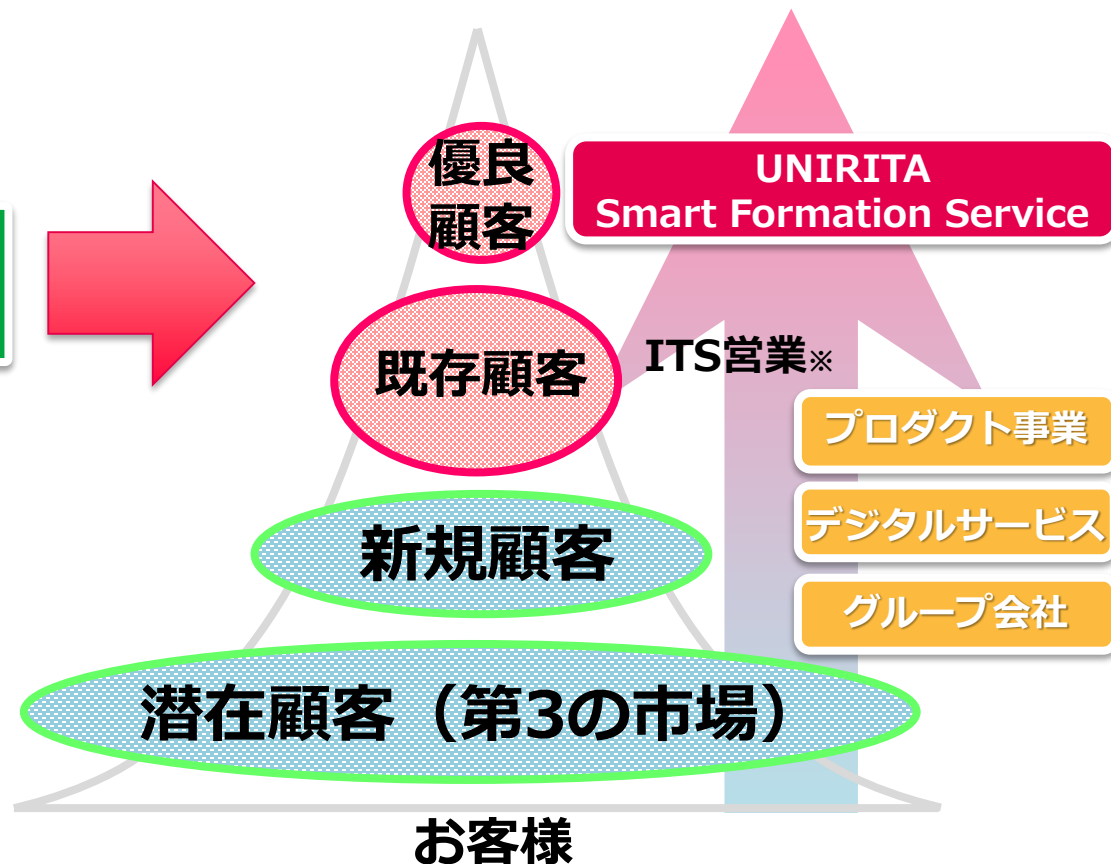
加速するクラウドと新しい競合

- クラウドベンダー、CIerも新たな競合に

新規・既存問わず、お客様との関係性が変化

- 「攻めのIT」を使いコア領域の内製化
- IT予算は情シス部門から事業部門へ
- アウトソーシングの増加

お客様アプローチの変革

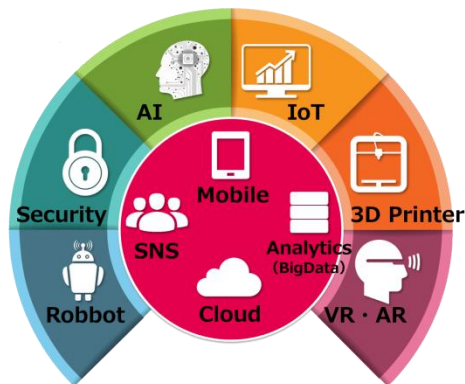


専門性と新しいITをスマートにつなぐ環境 UNIRITA Smart Formation Service

ITを活用した
新しいビジネスの創造

UNIRITA
Smart Formation
Service

Digital Technology



Digital Platform

事業の専門性

金融、製造、電気・ガス、運輸、通信、
卸小売、建設、不動産、サービス ..etc

データ

地図、センシング、個人情報、市場、販売、
web、運行、動画、財務、天候 ..etc

データ分析・情報活用の専門性

ETL、データアクセス・抽出、BI、データ
活用基盤、ビッグデータ活用、セキュリティ

ソフトウェア開発、運用の専門性

自動化、データ連携、レポート、ITSM
BPM、EIP、ESB、DA、..etc

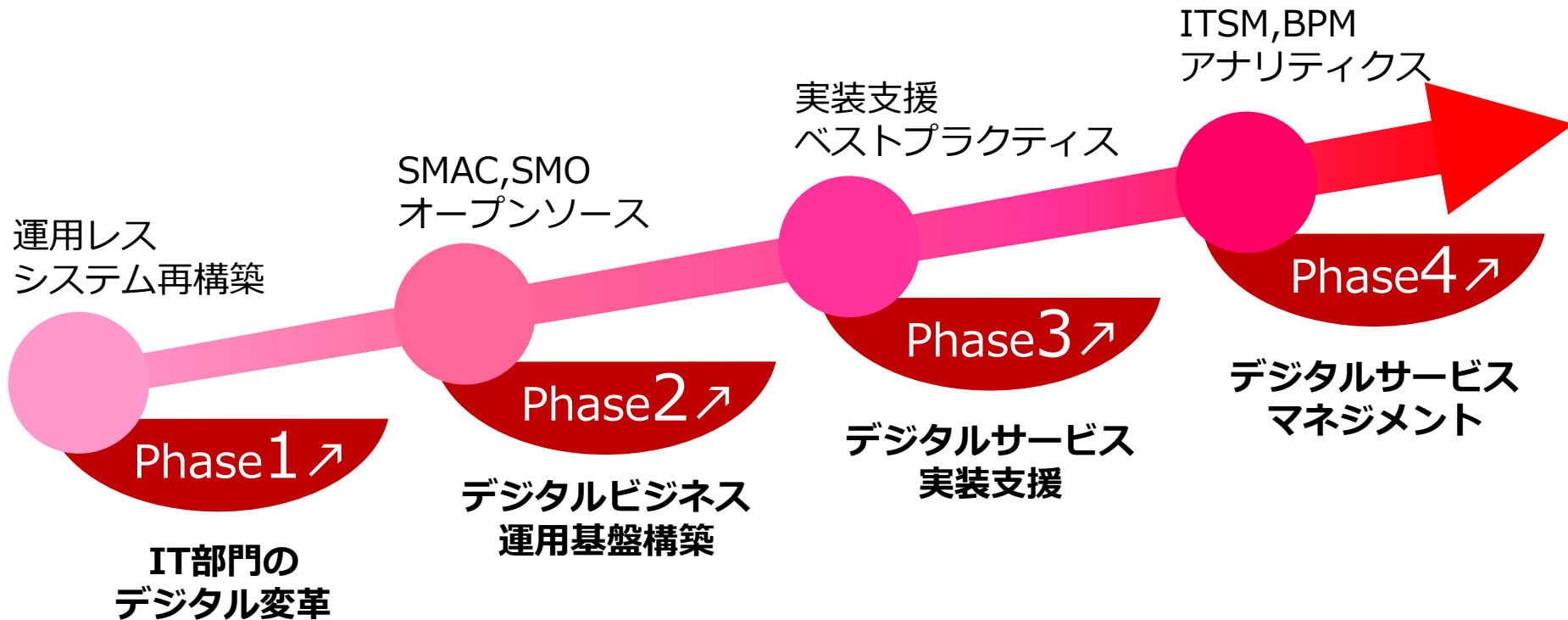
— お客様の専門領域

— ユニリタの提供領域

— 両社の共創領域

UNIRITA Smart Formation Service

お客様のデジタル変革へのスムーズな移行を支援



2017年度 経営方針・重点施策

1. お客様基盤を拡大するための販売戦力の統合と強化

- 営業と技術サポート機能を統合し、お客様へのソリューション提供力を強化する
- お客様の階層に合わせたアプローチ手法の確立
 - ・ 仕掛けて提案する営業体制作り
 - ・ 既存製品販売は製販一体の領域別推進体制

- ★ ITソリューション営業本部の新設
- ★ アカウントプランによるアプローチ体制
- ★ 領域別オーナーとプロダクトマネージャー、プリセールスの統合

2. アライアンスによるソリューション提供力強化

- 業種業界に強みを持つパートナー企業との協業によるソリューション開発（協業モデル）の推進
- Cloud型データセンター事業者とのアライアンスによるクラウドマーケットへの対応力強化

- ★ パートナージビズGを部に昇格し、製品カトで営業増員
- ★ (株)アイネットとの資本業務提携

2017年度 経営方針・重点施策

3. 新たな価値を創造する製品・サービスの開発と提供

- 既存製品群に対する付加価値付け
- デジタルビジネスへ対応するクラウドサービスの強化
- お客様の課題を直接的に解決する（業務に近づく）ソリューションモデルの開発
（例：LIVE UNIVERSE、MOKUIK、乗降センサー）

- ★ 製品へAI機能を実装、ソリューション化
- ★ デジタルサービス本部の新設
- ★ 新規開拓はアプリケーション（テーマ別）での販売

4. グループシナジーの発揮

- グループ各社の連携によるエコシステムの推進
 - ・ 「コンサル×製品」によるワンストップ・ソリューションの提供
 - ・ ユニリタの製品を活用したプラットフォーム・サービスの構築
- ソリューション売上の拡大

- ★ コンサル子会社によるIT上流工程アプローチ×ユニリタ製品
- ★ 子会社IoTサービス×AI機能
- ★ 子会社IoTサービス×クラウド・プラットフォーム
- ★ 上流をコンサル、後工程をカスタマーサービスでカバー

事業スピード向上のためのグループ内機能分担

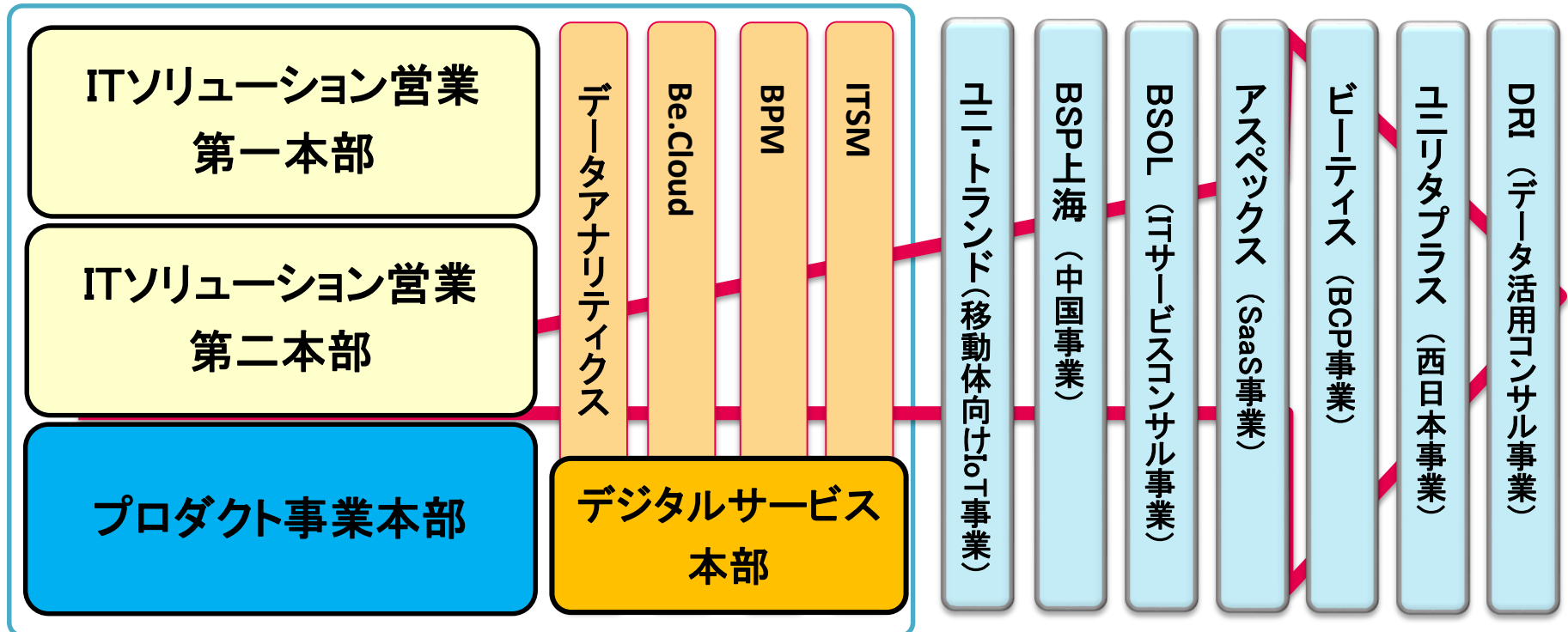
ユニリタ

- ・メーカーとしての開発力
- ・AI、IoT、クラウド等の新しいITの実装力

タイムリーな製品化・サービス化を支援

子会社群

- ・事業専門性が高く、小型組織でマーケットニーズに機動的に対応
- ・製品化・サービス化をタイムリーに実現



課題と年度施策

課題	年度施策
<ul style="list-style-type: none">「チーム営業体制」定着化技術支援サービスの伸び悩み	<ul style="list-style-type: none">お客様別のアプローチ構築 「アカウントプラン」 + 「インサイトセールス、プロダクトマーケティング」「コンサル」 + 「製品」 + 「アフターサービス」を連携させたサービス提供「営業」 + 「技術サポート」によるフロント組織の新設
<ul style="list-style-type: none">既存製品の成長率の伸び悩み	<ul style="list-style-type: none">既存製品別オーナー体制（自動化、ETL、レポートリング）競争力を高めるためのAI実装化、ソリューション化開発パートナーとのソリューション協業モデルの推進
<ul style="list-style-type: none">成長期待領域への変化・対応	<ul style="list-style-type: none">マーケット変化に対応するデジタルサービス体制作り（デジタルサービス本部新設）
<ul style="list-style-type: none">新たなIT資源の補完	<ul style="list-style-type: none">クラウド型データセンター事業者との連携第3のプラットフォーム関連のIT企業とのアライアンス推進

開示セグメントの見直しについて

■ 事業拡大に伴う、旧セグメントの課題

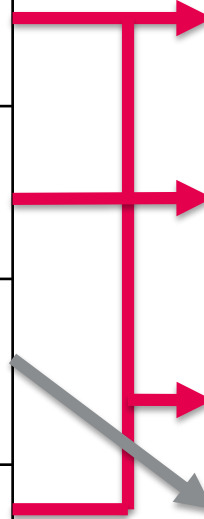
- ・ 同一セグメントに、プロダクト外、ソリューション(コンサル)のように収益構造の異なる事業が含まれている。
また、現行では、今後成長を計画するクラウド型サービス事業が的確に反映できない。
- ・ 一部の事業部内にセグメント区分が異なるプロダクト外が混在している。
- ・ 技術支援サービス(技支)に、セグメントに区分できないものが発生してきている。

■ 旧セグメント

	旧セグメント	内訳 (1)	内訳 (2)
1	データ活用	(プロダクト) (ソリューション：データコンサル)	製品 技支 保守
2	システム運用	(プロダクト) (ソリューション：ソリューション運用コンサル) (アウトソーシング)	製品 技支 保守
3	メインフレーム		製品 技支 保守
4	その他	子会社 (ASPEX、Bitis、Unitrand) 事業	

■ 新セグメント ('17年度より)

	新セグメント	内訳
1	プロダクト	製品(パッケージ) 販売 保守
2	ソリューション	コンサル 技術支援サービス
3	クラウド	利用料モデル 月額サービス
4	メインフレーム	同事業に関わる全て (製品・技支・保守)



2017年度、新セグメント別売上計画

(単位：百万円)
(下段：前期比)

売上高推移

<旧セグメントを組換え>

開示セグメント	'14	'15	'16	'17 (計画)
プロダクト	2,479	2,610	2,629	2,832
		105%	101%	108%
ソリューション	2,023	2,123	1,747	2,100
		105%	82%	120%
クラウド	302	341	458	600
		113%	134%	131%
メインフレーム	2,320	2,123	2,105	1,968
		92%	99%	93%
売上高 合計	7,125	7,198	6,941	7,500
		101%	96%	108%

売上高 7,500百万円

前期比 +559百万円 (+8.1%)

- ・ 既存製品領域（自動化、ETL、
レポーティング）の販売力強化
- ・ ソリューション販売力の回復

営業利益 1,620百万円

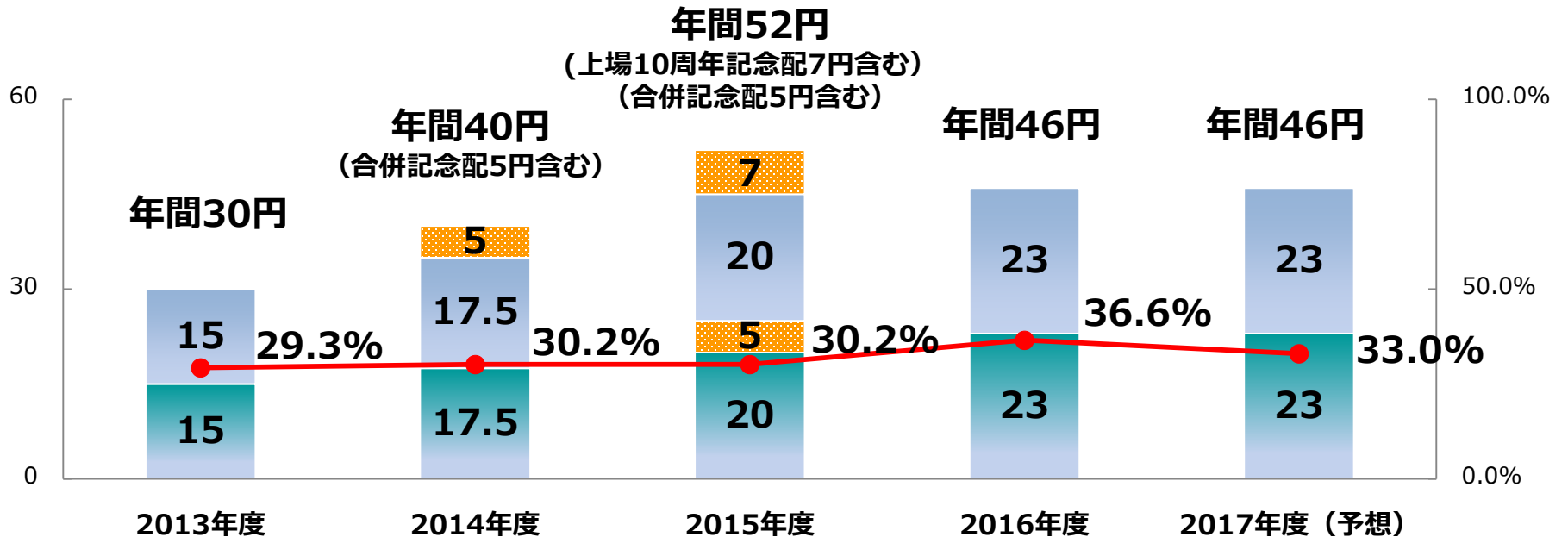
**前期比 +165百万円
(+11.3%)**

- ・ 営業利益率0.6pt向上
(21.0%→21.6%)

**親会社株主に帰属する
当期純利益 1,170百万円**

**前期比 +114百万円
(+10.8%)**

配当と業績の推移



〔
びー・JNIT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)

	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度 (予想)
売上高	4,203	7,125	7,198	6,941	7,500
経常利益	1,241	1,562	1,635	1,555	1,700
親会社株主に帰属 する当期純利益	799	1,014	1,442	1,056	1,170

配当性向30%を目処

參考資料

2016年度 連結業績（前期比）

（単位：百万円）

区分	2015年度		2016年度		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	7,198		6,941		▲257	▲3.6%
売上原価	1,810	25.1%	1,830	26.4%	+20	+1.1%
販売費及び一般管理費	3,856	53.6%	3,654	52.6%	▲202	▲5.2%
営業利益	1,531	21.3%	1,455	21.0%	▲76	▲5.0%
経常利益	1,635	22.7%	1,555	22.4%	▲80	▲4.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,442	20.0%	1,056	15.2%	▲386	▲26.7%

2016年度 売上の内訳（セグメント別）

（単位：百万円）

		2015年度	2016年度	前期比	
				増減額	増減率
データ活用事業	製品	323	344	+21	+6.5%
	技術支援	945	774	▲ 171	▲ 18.1%
	保守料	985	981	▲ 4	▲ 0.4%
	小計	2,254	2,100	▲ 154	▲ 6.8%
システム運用事業	製品	495	474	▲ 21	▲ 4.2%
	技術支援	1,080	909	▲ 171	▲ 15.8%
	保守料	656	762	+106	+16.2%
	小計	2,232	2,146	▲ 86	▲ 3.9%
メインフレーム事業	製品	451	511	+60	+13.3%
	技術支援	65	57	▲ 8	▲ 12.3%
	保守料	1,607	1,536	▲ 71	▲ 4.4%
	小計	2,123	2,105	▲ 18	▲ 0.8%
その他事業		588	589	+1	0.1%
合計		7,198	6,941	▲ 257	▲ 3.6%

2016年度 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2015 年度末	2016 年度末	増減額		2015 年度末	2016 年度末	増減額
(資産の部)				(負債の部)			
流動資産				流動負債合計	2,129	2,581	+452
現金及び預金	6,878	8,251	+1,373	固定負債合計	361	342	▲ 19
流動資産合計	10,072	11,097	+1,025	負債合計	2,491	2,924	+433
固定資産				(純資産の部)			
有形固定資産	134	123	▲ 11	株主資本合計	9,846	10,483	+637
無形固定資産	217	205	▲ 12	内 利益剰余金	6,487	7,124	+637
ソフトウェア	214	203	▲ 11	その他の包括利益 累計額合計	172	216	+44
投資その他	2,086	2,197	+111	非支配株主持分	-	-	-
固定資産合計	2,438	2,526	+88	純資産合計	10,019	10,700	+681
資産合計	12,511	13,624	+1,113	負債純資産合計	12,511	13,624	+1,113

2017年度 連結業績見通し

(単位：百万円)

区分	2016年度		2017年度		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	6,941		7,500		+559	+8.1%
営業利益	1,455	21.0%	1,620	21.6%	+165	+11.3%
経常利益	1,555	22.4%	1,700	22.7%	+145	+9.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,056	15.2%	1,170	15.6%	+114	+10.8%
1株当たり配当額（円）	46.00	-	46.00	-	±0	-
配当性向	36.6%	-	33.0%	-	-	▲3.6pt

※普通配当（中間、期末各々）：2016年度 23円00銭 → 2017年度 23円00銭



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。