

# 2017年度（2018年3月期） 通期決算説明会

2018年5月15日  
株式会社ユニリタ  
証券コード：3800

# 1. 2017年度 業績

# 2. 2018年度 計画

# 2017年度通期 業績ハイライト

## 売上高

(※予想は2017年11月7日発表の修正値)



### 【前期比】

売上高：1.7%増加  
営業利益：7.5%減少  
当期純利益：8.6%減少

## 営業利益



### 【予想比】

売上高：0.8%増加  
営業利益：2.4%減少  
当期純利益：3.5%減少

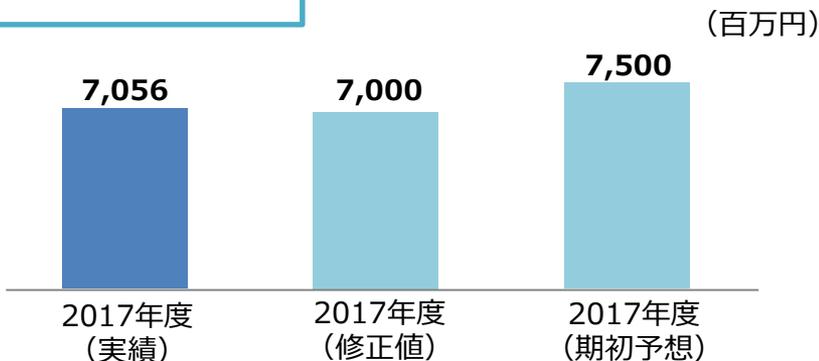
## 親会社株主に帰属する 当期純利益



- ・ 前期比増収減益、ほぼ修正予想値で着地
- ・ 当期純利益の減少要因は、特別損失27百万円発生のため

# 2017年度・期初予想の修正について

## 売上高



【期初予想(2017年5月9日)と修正予想値(2017年11月7日)比較】

売上高：6.7%減少  
営業利益：14.8%減少  
当期純利益：14.5%減少

## 営業利益



【業績予想 修正の要因】

- ・プロダクト事業における既存製品の  
上期販売計画の未達
- ・上記製品販売の未達に伴う製品導入の  
ための技術支援サービスの受注不足の  
影響

## 親会社株主に帰属する 当期純利益



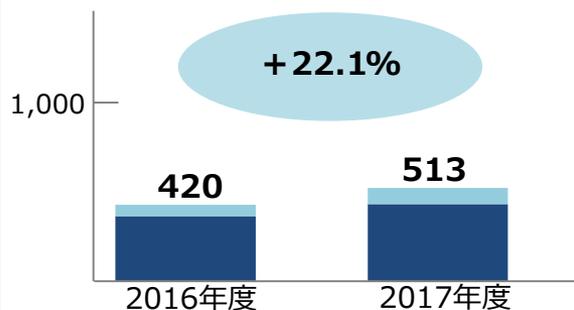
# セグメント別の概況（前年同期比）

（単位：百万円）

## ■ クラウド事業

売上高

■ 継続保守料 ■ 初年度ライセンス



営業利益



- ・ Be.Cloudが前期比伸長
- ・ ITSM製品(LMIS on cloud)は、システム運用コンサルティングと連携し事業部ITのデジタルビジネス化対応コースを取り込み伸長
- ・ SaaS型勤怠管理サービスは、人材派遣業界のコースを取り込み伸長

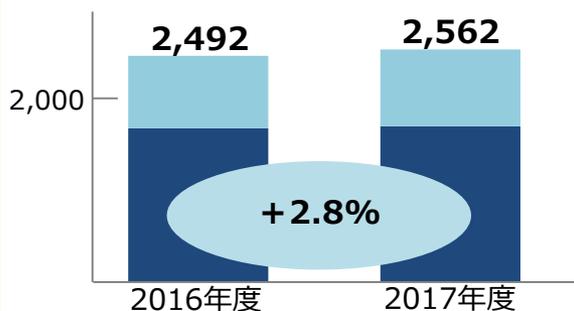
【主力製品】

- ◆ LMIS on cloud：サービスデスク機能を中心としたITサービス全体を適切に管理する仕組みを提供するクラウドサービス
- ◆ Be.cloud：お客様が利用するクラウドサービスの拡張と運用まで含めた幅広いメニューを提供するクラウドサービス

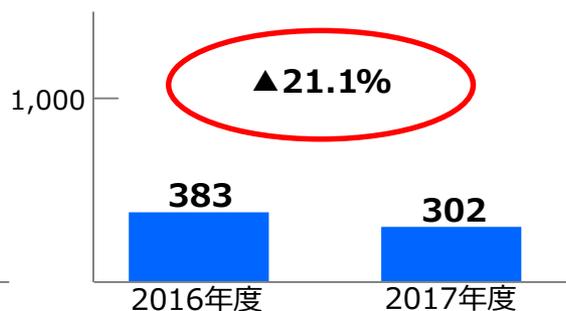
## ■ プロダクト事業

売上高

■ 保守料 ■ ライセンス



営業利益



- ・ 既存製品を核とした業務ソリューション化(帳票、BI)パートナーとの協業モデル化が奏功
- ・ BPM製品、子会社のBCP製品の販売が伸長
- ・ 減益要因としては、既存のETL製品で前期にあった大型案件の反動減や自動化製品でのソリューション化の遅れによる減収、移動体向けIoTビジネスの拡販に伴うIoT機器の仕入れ販売の増加が主因

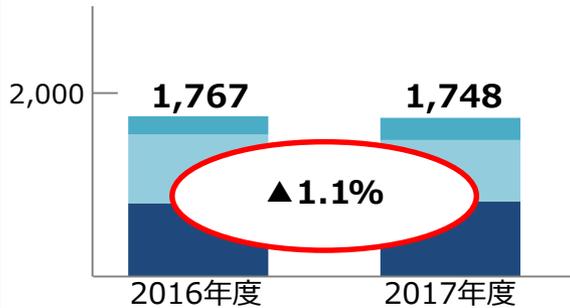
# セグメント別の概況（前年同期比）

（単位：百万円）

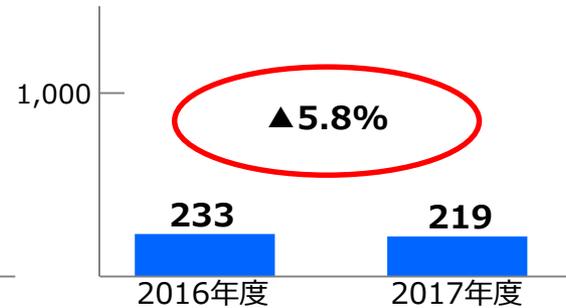
## ■ ソリューション事業

売上高

■ 技術支援 ■ コンサルティング  
■ アウトソーシング



営業利益



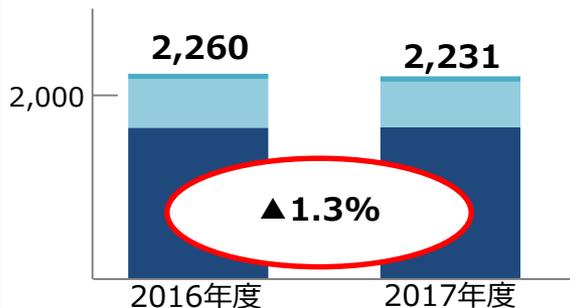
- ・システム運用コンサルティングは、デジタル領域への好調な投資ニーズを受け事業部IT向けのコンサルティング活動が奏功
- ・アウトソーシング事業、技術支援サービスでは、Be.Cloud, BI, ITSMの導入支援が伸長
- ・減益要因としては、ETL製品販売の減収、BPMやデータマネジメントコンサルティングでは、前期あった大型案件の反動減による減収が影響

※当事業の位置付けは、クラウド、プロダクト両事業を伸長させるための前後の工程となる

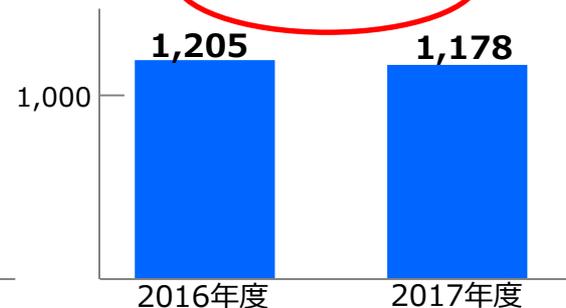
## ■ メインフレーム事業

売上高

■ 保守料 ■ ライセンス ■ 技術支援



営業利益



- ・お客様のシステムおよびホストコンピュータ機器更改を見据えた提案や、データセンターの統合や移転などのリスク管理を当社のノウハウをもとにソリューション化した協働提案活動が奏功

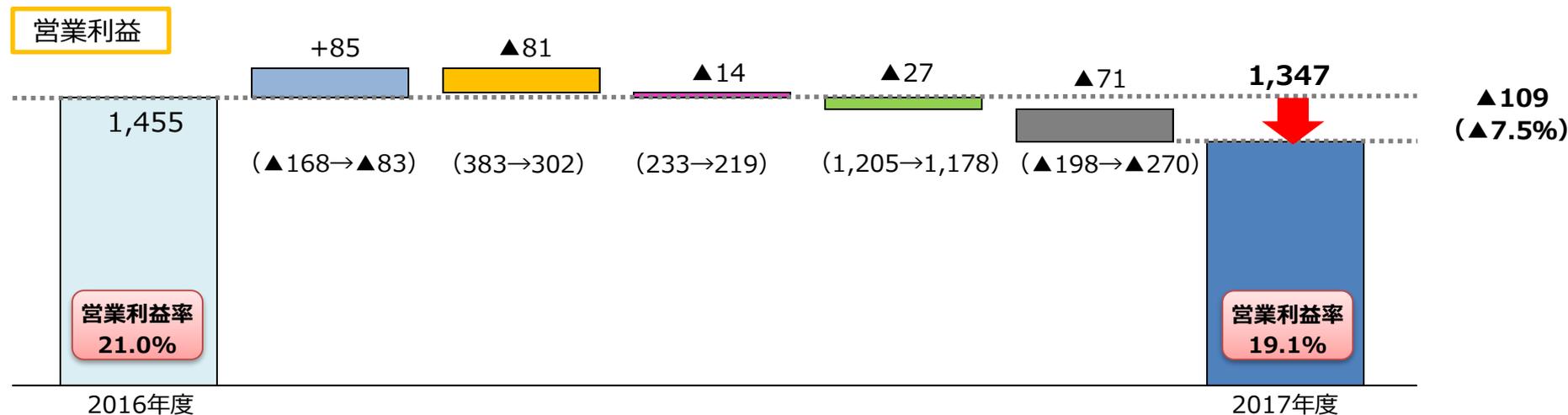
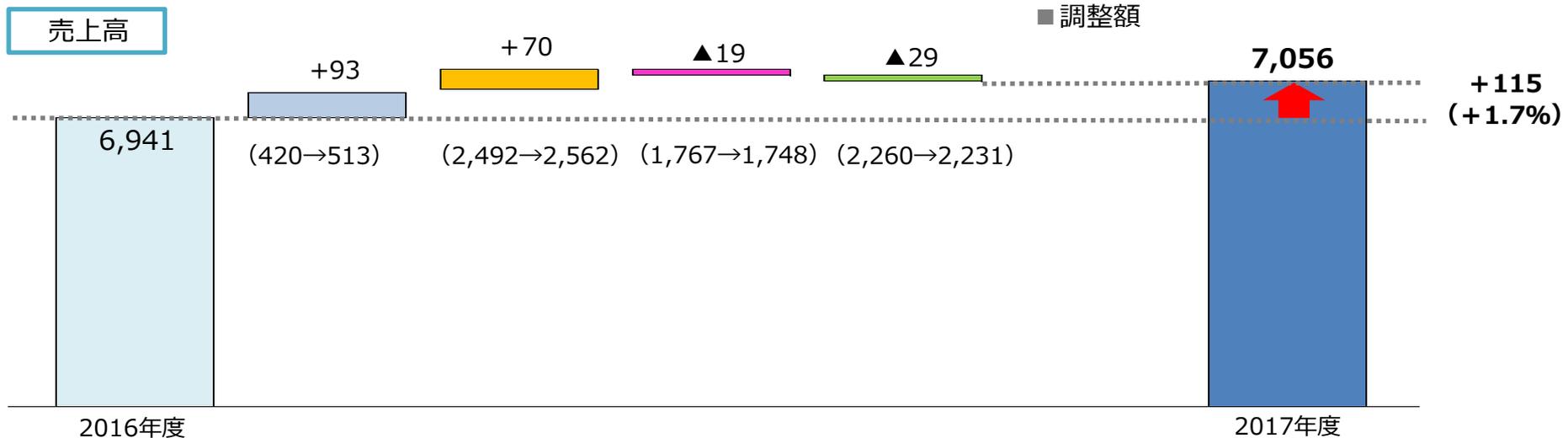
【主力製品】

- ◆ A-AUTO：異なるプラットフォームで稼働するシステムのジョブを統合管理し、自動実行制御を実現するバッチ処理のジョブ管理ツール
- ◆ A-SPOOL：コンピュータから出力される大量の帳票を統合管理するシステム

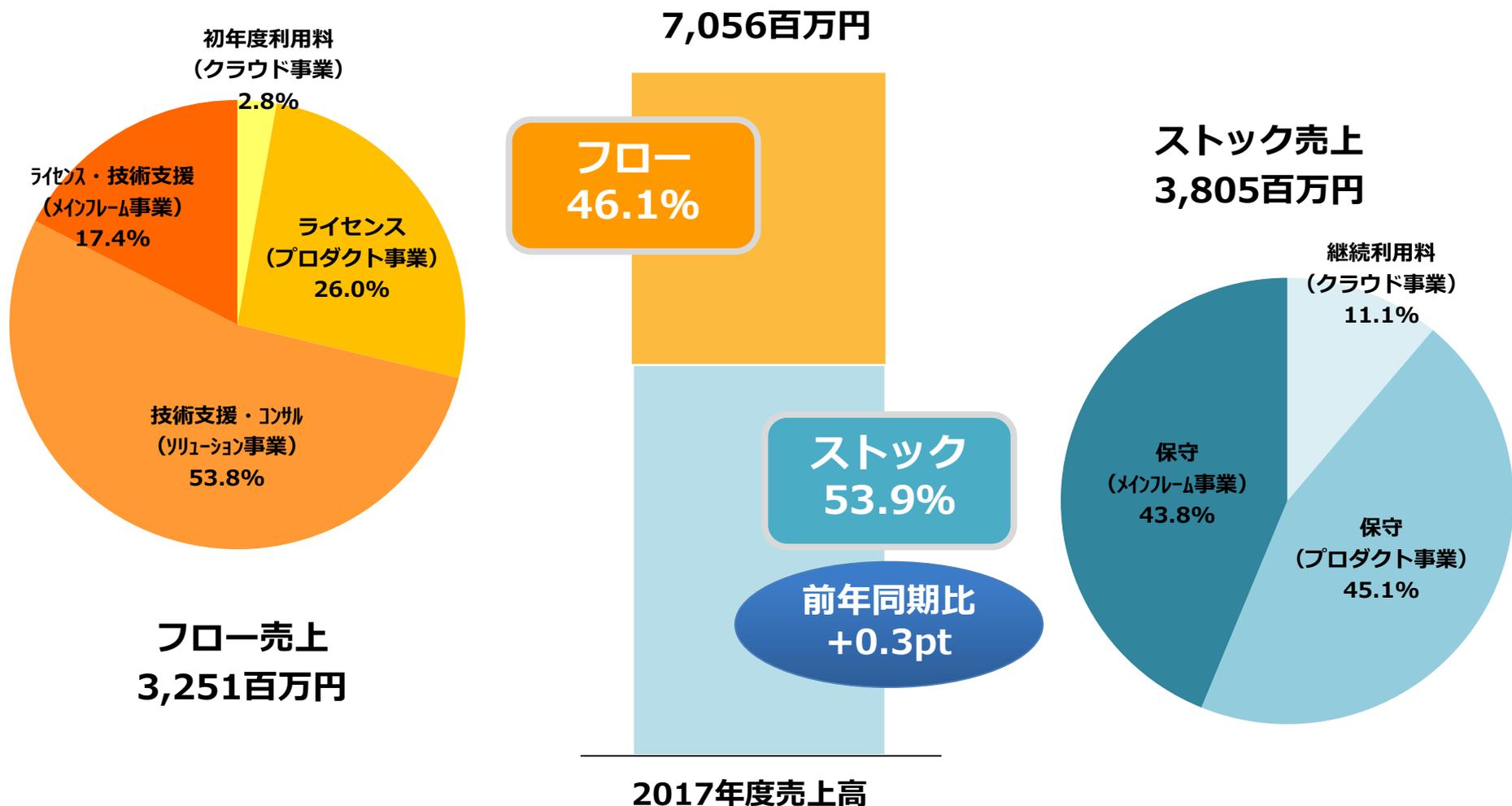
# セグメント別売上高・営業利益の増減

(単位：百万円)

- クラウド事業
- プロダクト事業
- ソリューション事業
- メインフレーム事業
- 調整額



# 売上高におけるストックとフローの割合



※業績数値については、百万円未満切り捨て

施策	進捗	評価
1.お客様基盤を拡大するための販売力の統合と強化		<ul style="list-style-type: none"> <li>・営業とセールエンジニアが一体となったソリューション提案活動により、成約率向上、案件の大型化につながる</li> <li>・西日本地域の販売体制強化のために、(株)ユニリタプラスを設立(旧：西日本事業部)</li> </ul>
2.アライアンスによるソリューション提供力の強化		<ul style="list-style-type: none"> <li>・特定業務に強いパートナー企業の製品やサービスとの組み合わせによるソリューション作りと拡販 (パートナー企業数：前期比8社増加し96社)</li> <li>・(株)アイネットとの資本業務提携とソリューションの共同企画</li> </ul>
3.新たな価値を創造する製品・サービスの開発と提供		<ul style="list-style-type: none"> <li>・既存製品を核とした業務課題解決ソリューションの提供</li> <li>・SaaSサービス充実のため業界初のコミュニケーション特化型アプリケーション開発プラットフォーム上にAI機能を追加</li> <li>・バス事業者向けIoTソリューションの拡販と新サービス開発</li> </ul>
4.グループシナジーの発揮		<ul style="list-style-type: none"> <li>・「グループ会社コンサルティング×ユニリタ製品」の組み合わせにより顧客のデジタル変革ニーズに対応</li> <li>・グループITシステム整備のため、SI(設計・開発)フェーズを加える、(株)無限のM&amp;Aを実施</li> </ul>

## Smart Communication Platform の活用でサービス業の課題解決へ

### ◆アマゾンウェブ サービス(AWS) APN SaaS Partner of the Year 2017-Japanを受賞

「双方向動画」を活用した  
スタッフ教育のクラウドサー  
ビスであるLIVE UNIVERSE  
が、最新のアーキテクチャの  
活用やAIを用いたサービス展  
開の点を評価され受賞。



※本賞はAWSのSaaSビジネスに大きく貢献し、  
市場に大きな影響を与えた企業に送られる賞。

### ◆介護事業者が抱える人材不足や業務の効率化 を支援

Smart Communication Platformの機能特性を活か  
し、匠Business Place社が構築・提供する介護事業者  
向けの教育Webサービス「M3ケアポータル」に採用さ  
れる。

本サービスは、介護事業者の働き方改革を支援する  
ものであり、人材育成・人材不足の課題を抱える介護  
業界において、厚労省が力を入れているICTを活用した  
業務効率化への取り組みを推進するもの。

## ユニ・トランド、業界初となる乗降客の 属性情報を分析する実証試験をスタート

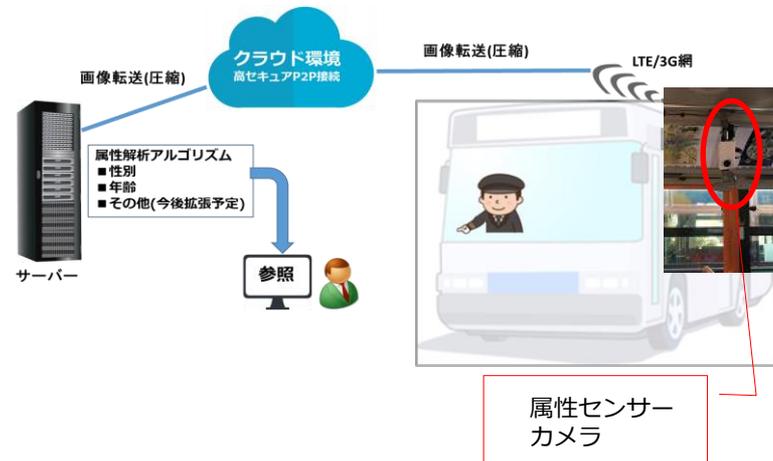
### ◆島根県松江市交通局の路線バスにて実施

画像認識型の属性センサーの導入により、バス乗降客  
の性別・年齢の把握、乗降地点と降車地点の把握が可能  
となる。

この画像認識による乗降客の属性情報のデータ分析を  
もとに、観光地路線の動向把握から乗客の属性に合った  
サービスや情報発信が可能となる。

#### <実証試験の概要>

バスに属性センサーカメラを設置し、リアルタイムにデータをサーバ  
に送信後、サーバ側で乗客の属性を判別しデータ化する仕組み



## 株式会社無限の子会社化

- ◆相互の技術力、開発力を活かしたお客様へのソリューション提供力を強化

無限は企業の業務システム開発だけでなく、働き方改革、生産性向上に貢献するバックオフィス向けパッケージも提供。

無限のシステム開発力を活かし、お客様の導入ニーズに対してより広範に、かつ迅速に応えることおよび両社の技術力、業務ノウハウへの知見を合わせることにより、業務支援部門の変革ニーズにも応える新たなサービスソリューションを開発することを目的とする。

### 【無限の概要】

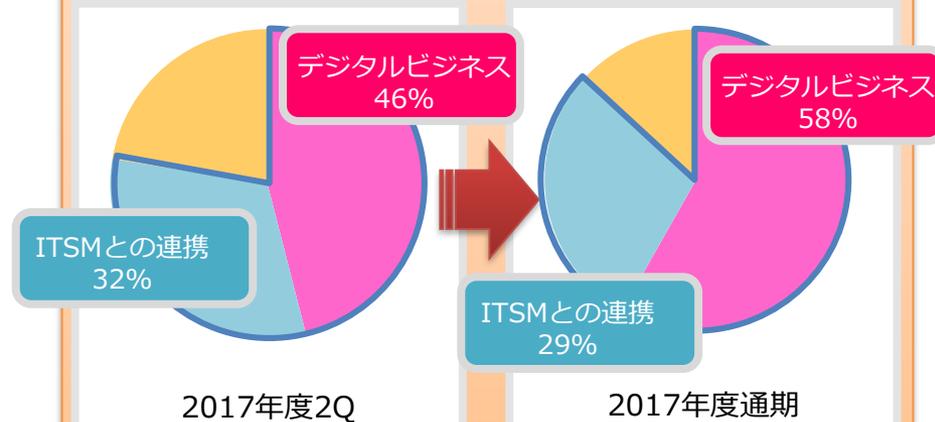
事業内容	システムインテグレーション事業 自社パッケージソフトの企画、開発、販売		
資本金	30,400千円		
直近の業績	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期
売上高 (百万円)	1,553	1,866	2,174
営業利益 (百万円)	66	67	72

## グループエコシステムソリューションの推進

- ◆システム運用コンサルティングはデジタルビジネス領域への好調な投資ニーズを捉える

事業部IT向けにシステム運用ノウハウとクラウド型の当社製品を組み合わせたコンサルティング活動が奏功。

【システム運用コンサルティングにおけるデジタルビジネスニーズの割合】



## 1. 2017年度 業績

## 2. 2018年度 計画

# 2018年度業績の見通し&セグメント別売上計画

(単位：百万円)

	2017年度 実績	2018年度 予想	前期比
売上高	7,056	<b>9,300</b>	+31.8%
営業利益	1,347	<b>1,400</b>	+3.9%
経常利益	1,454	<b>1,480</b>	+1.8%
親会社株主に帰属 する当期純利益	965	<b>1,000</b>	+3.6%
売上高営業利益率	19.1%	<b>15.1%</b>	▲4.0pt
1株当たり 当期純利益	114.87円	<b>118.97円</b>	+4.10円



セグメント別	2017年度 売上高実績	2018年度 売上高予想
クラウド	513	<b>770</b>
プロダクト	2,562	<b>3,030</b>
ソリューション	1,748	<b>1,850</b>
メインフレーム	2,231	<b>2,100</b>
システムインテグレーション	-	<b>1,550</b>

※業績数値については、百万円未満切り捨て

- ・増収増益計画。売上高は、(株)無限の連結子会社化により増加。セグメントにシステムインテグレーション事業を追加。
- ・利益面は、人材投資（ベースアップ）、既存事業ならびに新規事業への投資による販管費増の計画により増益率は抑制。

日本に数少ない独立系の自社開発パッケージソフトウェアメーカー

経営方針：「業務専門性」の研磨と「事業専門性」の獲得

## ◆重点経営施策

クラウドファースト

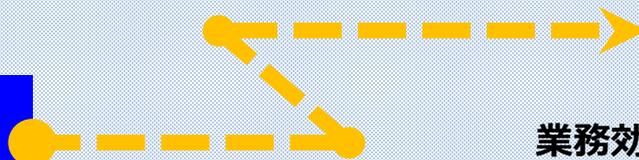
グループエコシステムソリューションの提供と  
新たな事業の開発

自らを変革し挑戦する組織の構築

## ITの役割の変化



守りのIT



攻めのIT

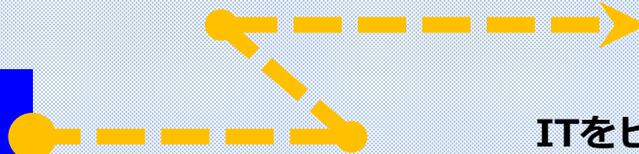


業務効率化やコスト削減に代表される「**守り**」から、ビジネスの競争優位性を実現する「**攻め**」の手段へ

## 主導権の交代



IT部門



事業部門



ITをビジネスへ活用するために、技術の専門性よりも、「**業務の専門性**」や「**事業の専門性**」が重要

「IT進化の速さ」

「スモールスタート」

「投資対効果」

「IT投資の機動性」

「攻めのIT」と「事業部門」は、クラウドの優位性を求めている

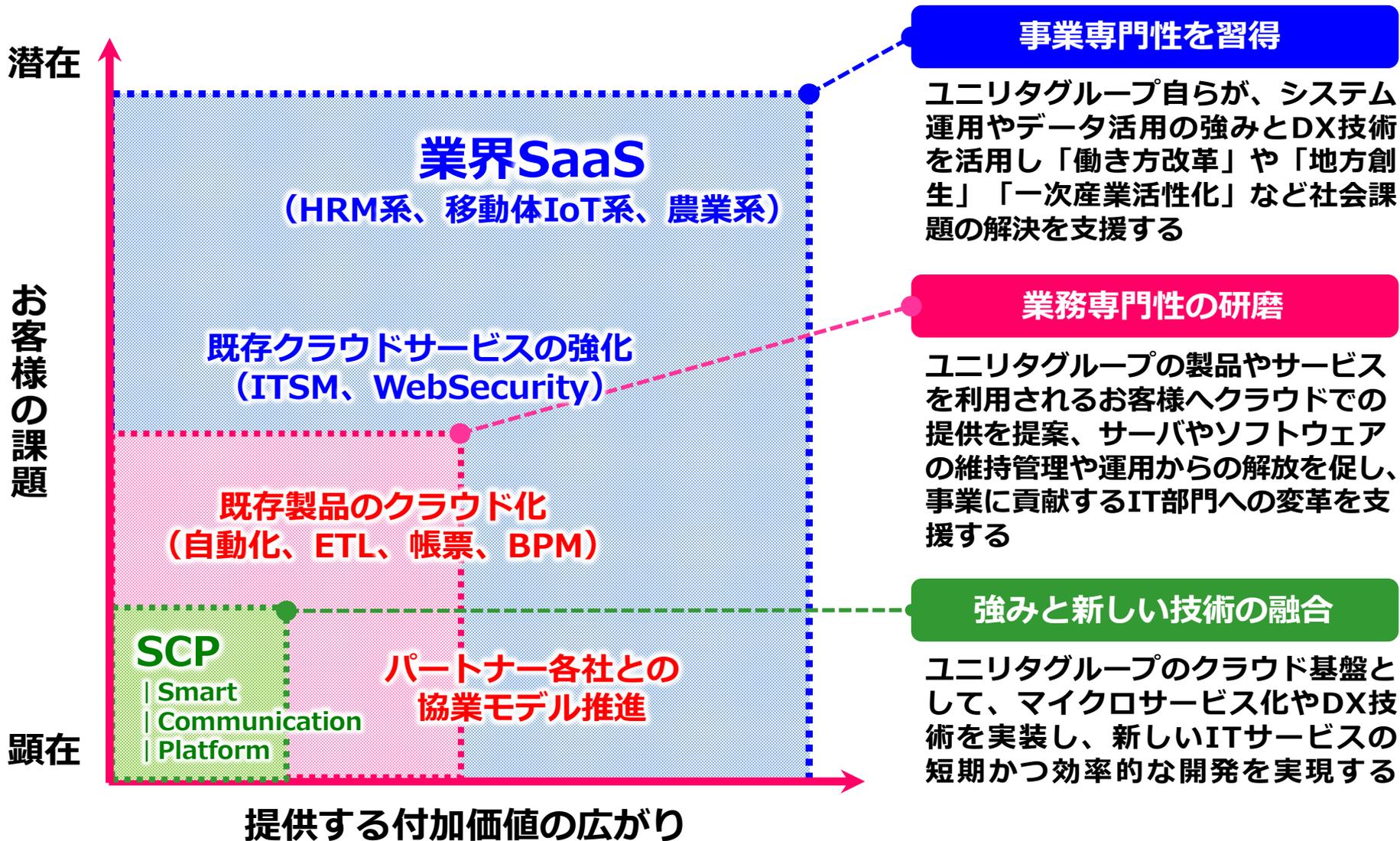


当社プロダクト群

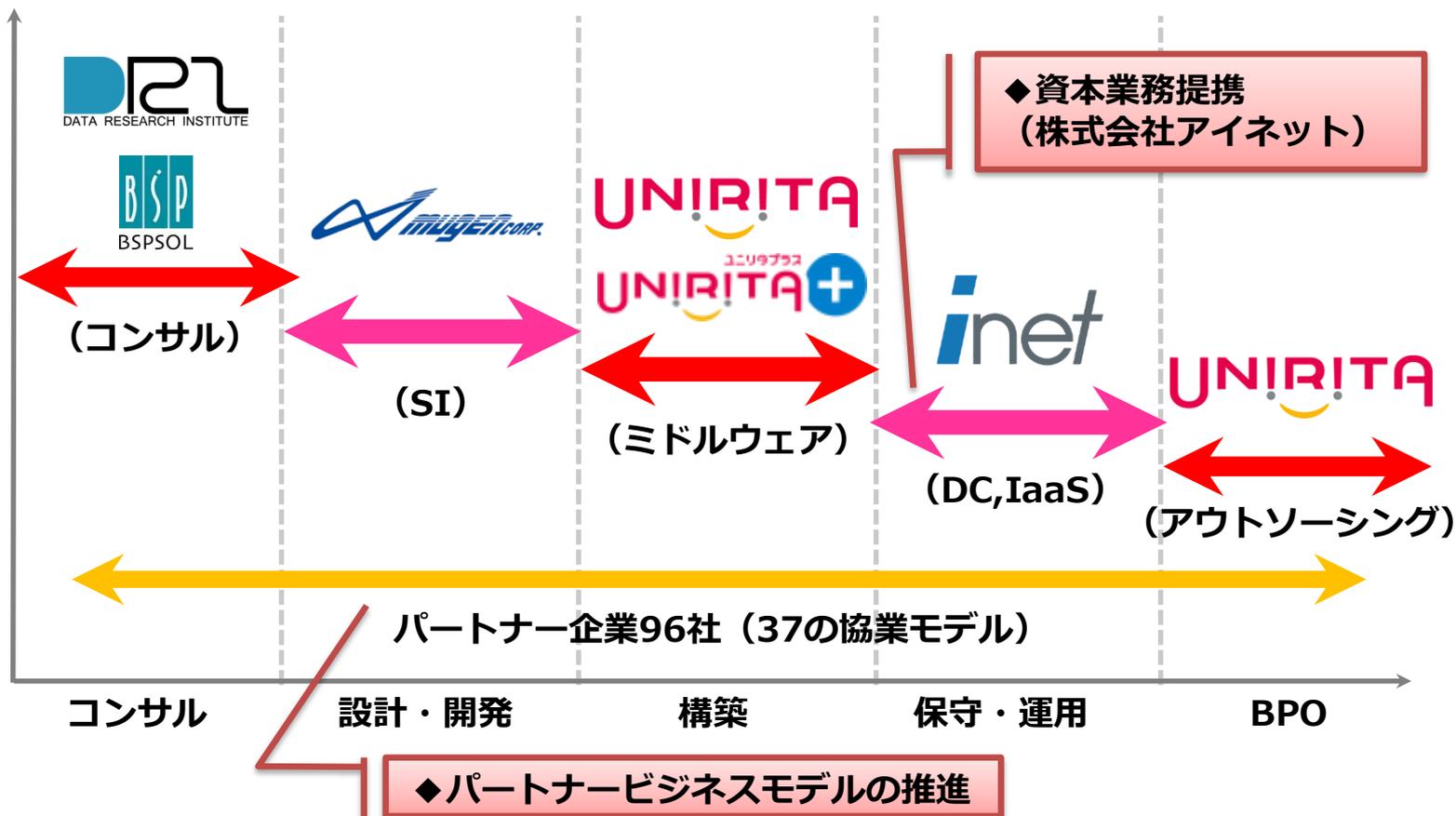


クラウドサービス化





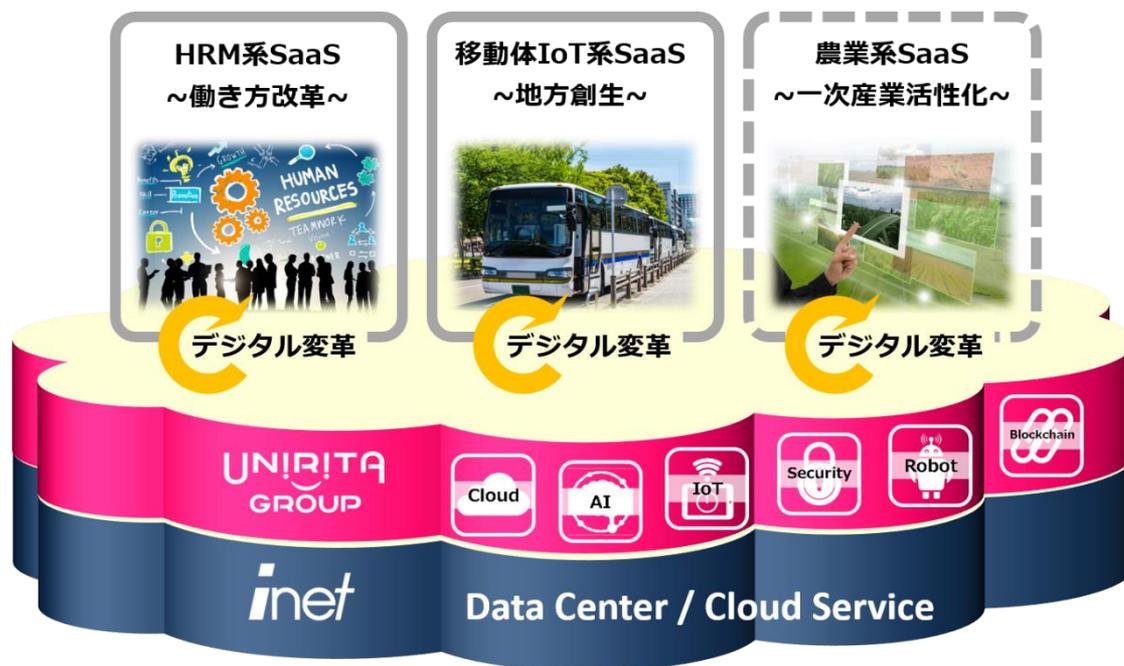
## <エンタープライズ系>



- ・お客様のITによる課題解決を俯瞰的に把握し組織的な営業対応を推進
- ・子会社と連携したソリューション提供、パートナー企業との協業モデルの開発と拡販

## ユニリタの新たな事業「業界SaaS」への取り組み

### データの集約・分析・解析を行い 業界の課題を解決する



#### ◆HRM系SaaS

- ・人材派遣業界向けSaaS型勤怠管理サービス、バックオフィス向け経費精算パッケージ等を核にヒト資産に関わるソリューションを開発

#### ◆移動体IoT系SaaS

- ・バス事業者向けIoTソリューションを核にIoT、AI技術を強化しスマートシティ構想等に関わる交通系ソリューションとして開発

#### ◆農業系SaaS

- ・データ活用領域の強みを活かし、各分野の事業者との協業により、農業のIT化による効率化、収益化につながるプラットフォームとビジネスモデルを開発

## ビジネスプラットフォームを目指す

## オープンインキュベーションセンターの創設

新しい技術の調達や研究から、実装、事業化に至る全ての環境を提供する（UNIRITA Group Penguin Challenge プロジェクト）

## 文化創造プロジェクト

事業構造変革のための新規事業の創出プロジェクトに挑戦できる仕組みと組織風土を創る

## 人事制度のブラッシュアップ

成長意欲を喚起するためのキャリア選択肢を広げ、挑戦する人材を評価する新しい評価制度

## デジタル変革をリードするための積極的投資

▶新中期経営計画期間中の投資総額は、**30**億円



<既存事業強化>



<着手済成長事業強化>



<新規事業開拓>

既存製品のクラウド対応

HRM系

移動体IoT系

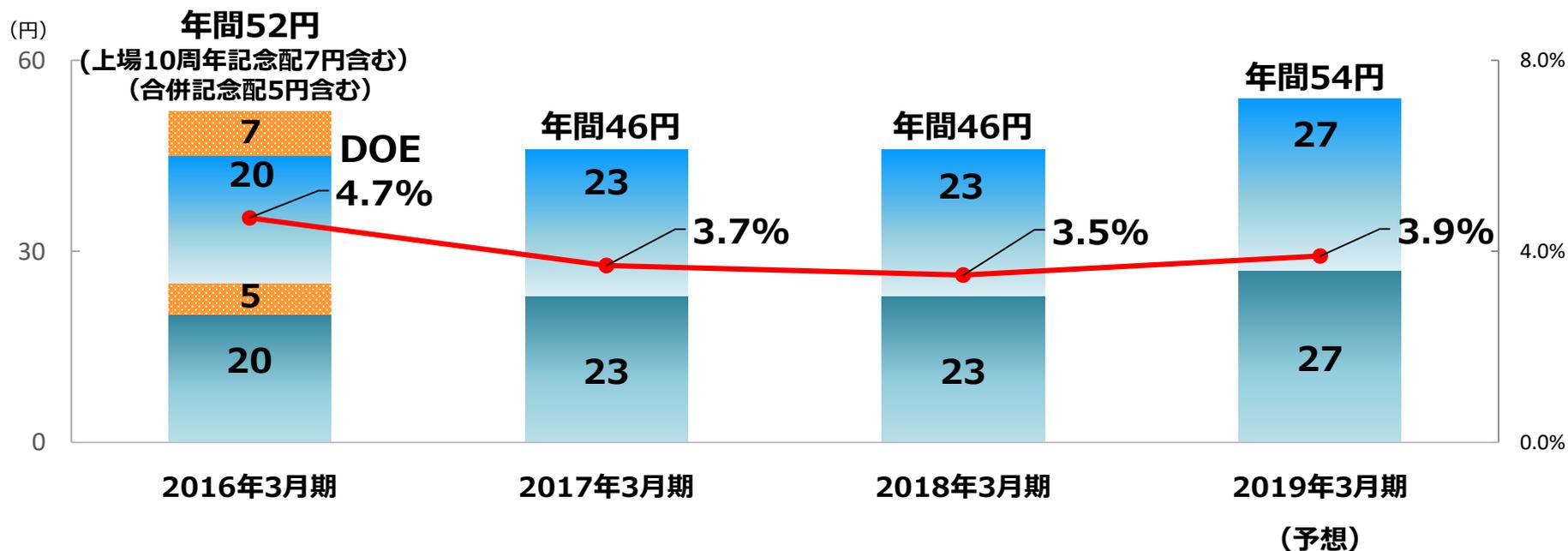
農業系

今期投資額は  
10億円を想定

## 資本効率ならびに財務の健全性を踏まえた株主還元

- ✓ 「株主資本配当率（DOE）を採用
  - ・ 株主資本を基準とすることにより、配当の安定性を図る
- ✓ 1株あたりの配当金（普通配当）は配当維持もしくは増配の方針

### 配当



# 株式会社ユニリタ

<http://www.unirita.co.jp/>

## <本計画に関する注意事項>

本資料に記載されている当社グループに関する業績、財政状態その他経営全般に関する予想、見通し、目標、計画等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいております。これらの判断および前提は、その性質上、主観的かつ不確実です。また、かかる将来に関する記述はそのとおりに実現するという保証はなく、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。