

2019年度（2020年3月期） 第2四半期決算説明資料

2019年11月12日

株式会社ユニリタ

（証券コード：3800）

2019年度第2四半期 業績ハイライト

- 売上高は**前年同四半期比+8.5%**の48.7億円
- 営業利益は**前年同四半期比+20.6%**の4.5億円
- クラウド事業は売上伸長に伴い**営業損益を大幅改善**
- EPSは**前年同四半期比23.2%の増加**

2019年度第2四半期 業績の概況

売上高

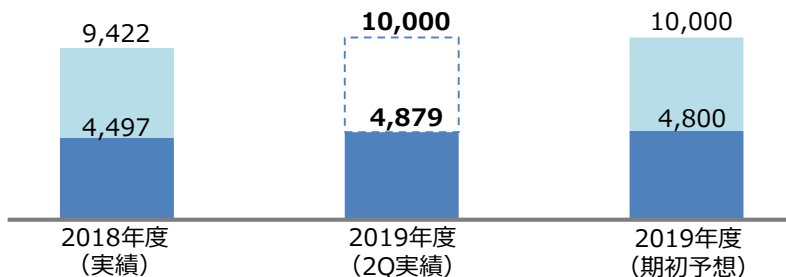
(単位：百万円)

【前年同四半期比】

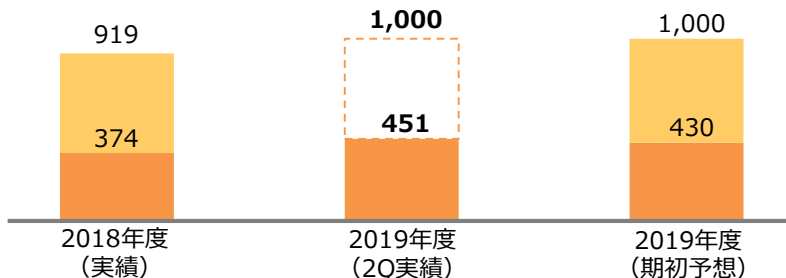
売上高 : 8.5%増加
 営業利益 : 20.6%増加
 四半期純利益 : 23.2%増加

【期初予想比】

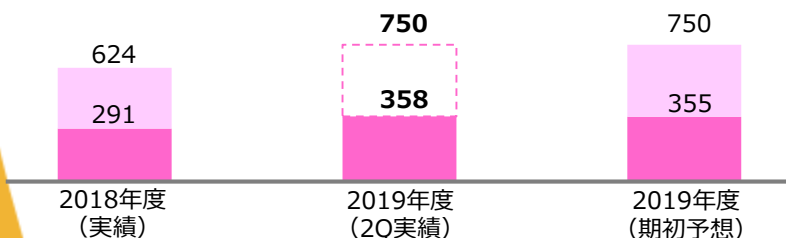
売上高 : 1.6%増加
 営業利益 : 4.9%増加
 四半期純利益 : 0.8%増加



営業利益



親会社株主に帰属する 四半期純利益



【第2四半期概況】

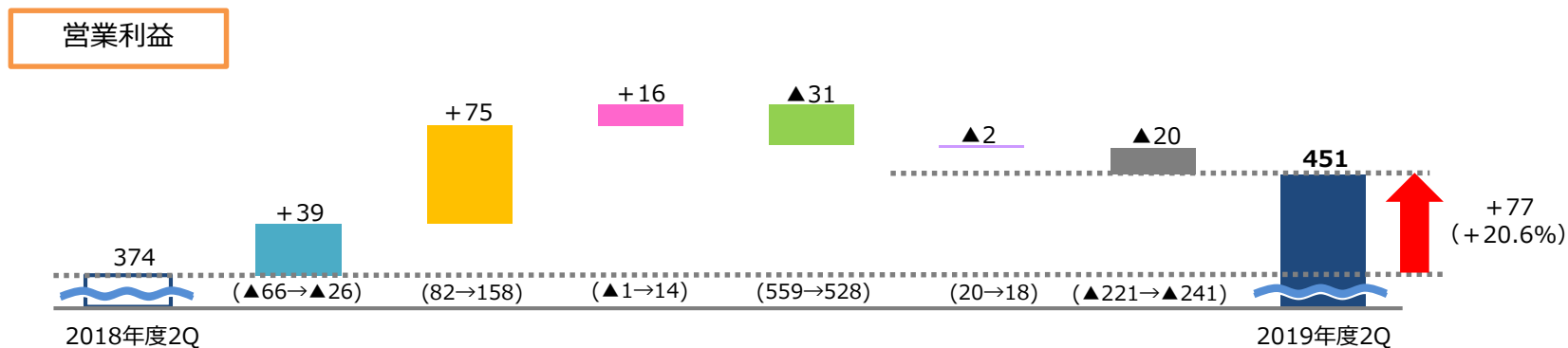
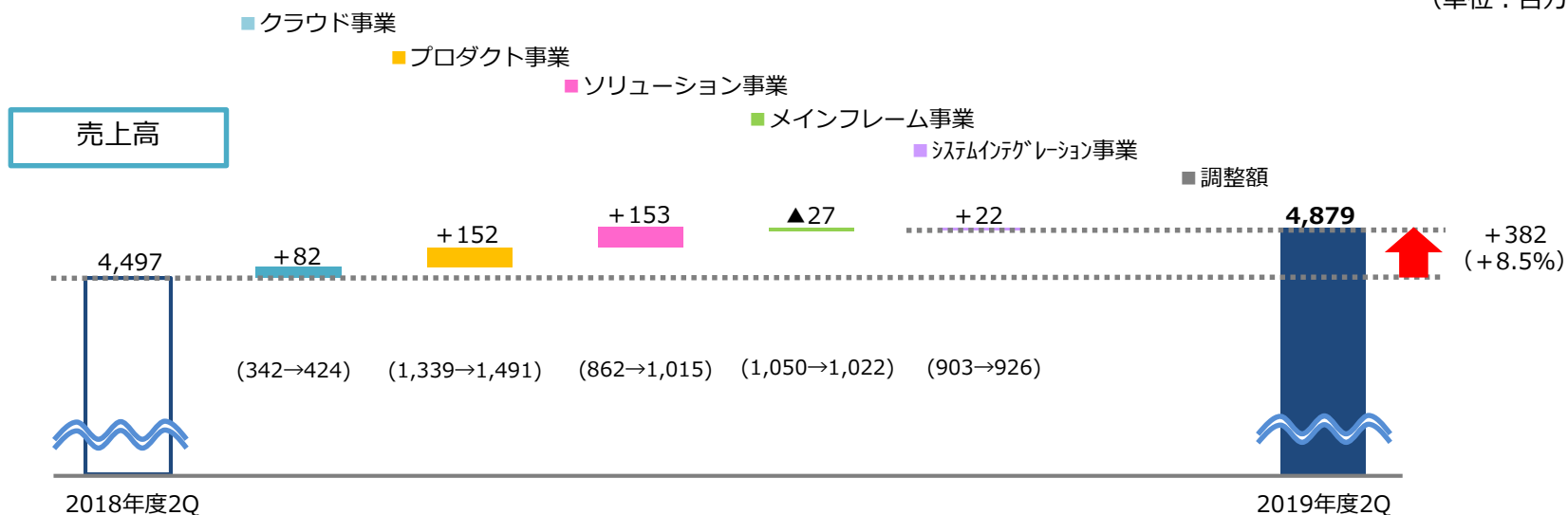
- 各クラウドサービスの新規利用者数増加に伴い売上伸長
- 製品販売においては、第1四半期に実施した販促活動が奏功し、デジタルセールスおよびパートナー販売が伸長
- 顧客ニーズへの対応とサポート強化のためにメインフレーム向け製品の新バージョンを順次提供

【利益】

- クラウド事業では3つの主カサービスにおいて営業利益が黒字
- プロダクト事業では製品販売の伸長に伴い90.7%の増益
- ソリューション事業は前年同四半期比で、営業損益をプラスへ改善

セグメント別売上高・営業利益の増減 (実績比)

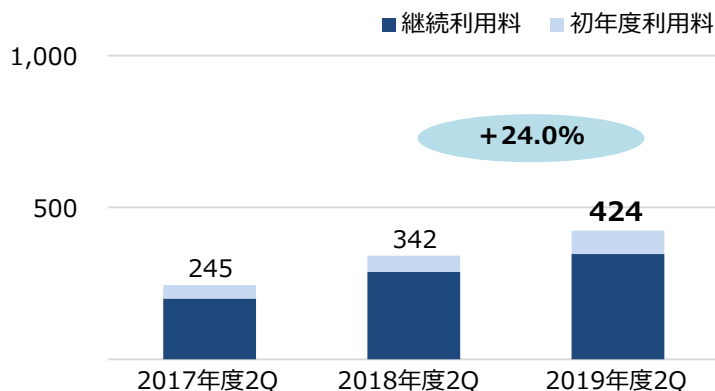
(単位：百万円)



クラウド事業は営業損益を大幅改善

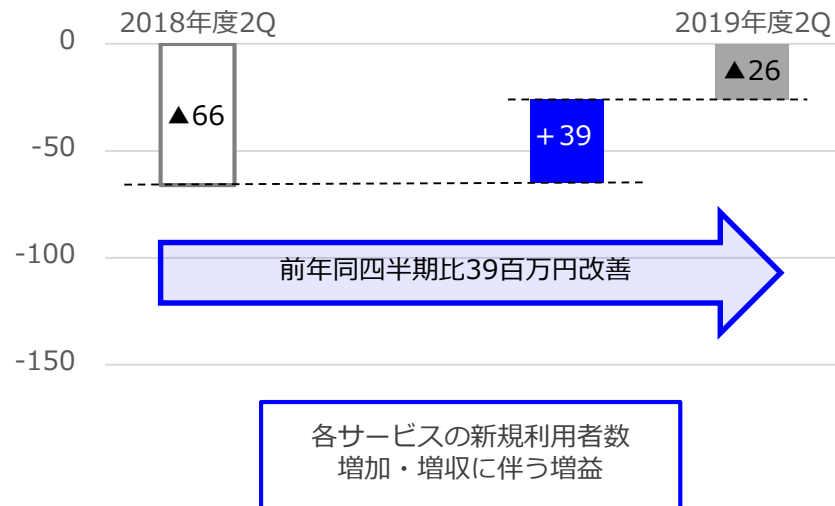
(セグメント別状況)

【クラウド事業の売上高推移】



【クラウド事業の営業損益の増減要因】

(単位：百万円)

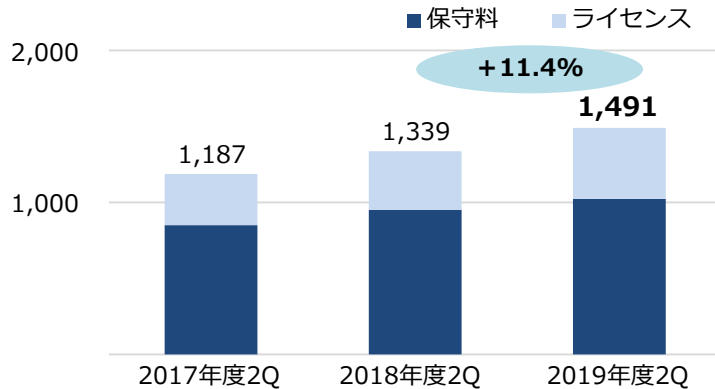


【主要サービスの事業状況】

フェーズ	サービス (損益状況)	事業活動内容
成長期	LMIS (黒字)	顧客のDXの取り組みが事業部ITへと広がる中、統合的なサービスマネジメントプラットフォームとして拡販
成長期	DigiSheet (黒字)	人材派遣業界向け勤怠管理サービス「DigiSheet」の他業界への展開やAIなどの新技術を使ったサービス開発を推進
成長期	らくらくBOSS (黒字)	働き方改革ならびに消費増税対応などに関わる業務効率化ニーズを取り込み経費業務管理サービスが伸長
導入期 (先行投資)	infoScoop×Digital Workforce	働き方改革を支援するリモートワーク基盤としてソリューション販売を推進。大手ユーザの評価につながる
開発期 (先行投資)	その他新規サービス	事業の強みを活かした新しいクラウドサービス開発をグループ全体で推進

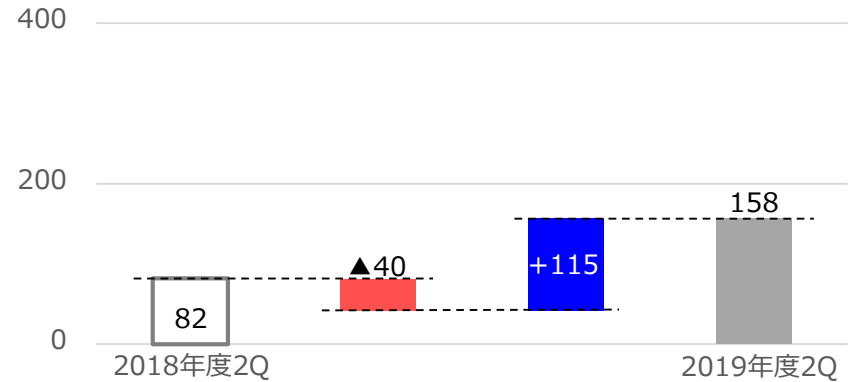
プロダクト事業は既存製品販売増により 大幅増益（セグメント別状況）

【プロダクト事業の売上高推移】



【プロダクト事業の営業利益の増減要因】

(単位：百万円)



前年同四半期比75百万円増加

ETL・BIの販売計画
未達による減益

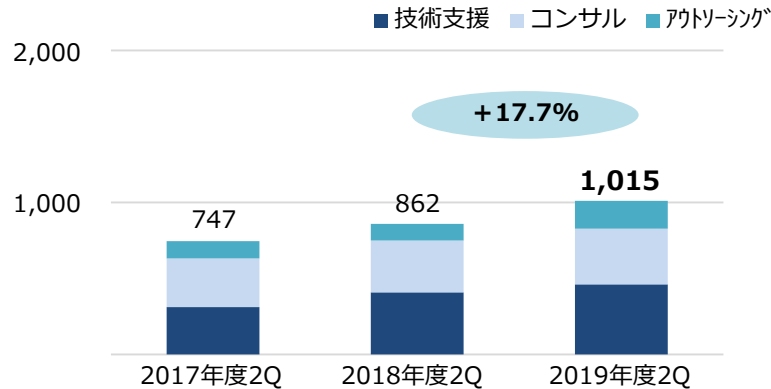
自動化・帳票系製品の販売
増加に伴う増益

【主要製品の事業状況】

製品分野	事業活動内容
自動化	DXの潮流の中、オンプレミスとクラウド上のシステムを組み合わせることによるハイブリッド環境でのシステム運用の統合化、自動化ニーズを取り込む
ETL	製品特性を活かした、データ移行（基幹系再構築）、データ連携（他社ETLリプレース）、パートナー協業モデル化などを推進。また、海外製ETL/EAIツールのEOS対策ソリューションを提供
帳票	基幹システム刷新に伴う大型帳票基盤案件の受注

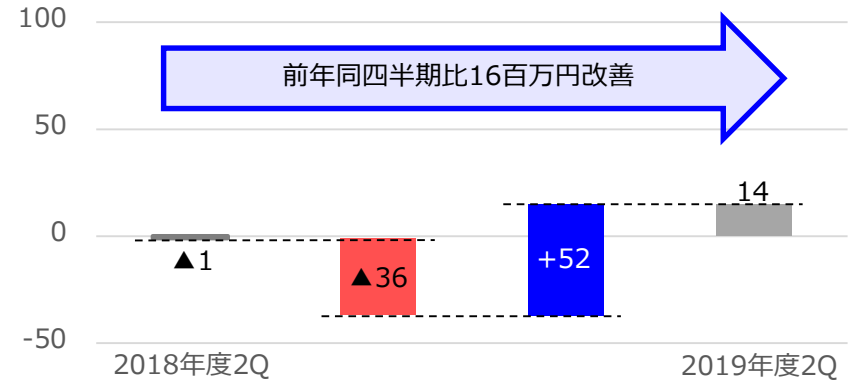
ソリューション事業はアウトソーシングが伸長 (セグメント別状況)

【ソリューション事業の売上高推移】



【ソリューション事業の営業利益の増減要因】

(単位：百万円)



外注単価・外注比率の上昇
データマネジメントコンサル
の減収に伴う減益

アウトソーシング等
売上伸長に伴う増益
不採算案件の解消

【主要サービスの事業状況】

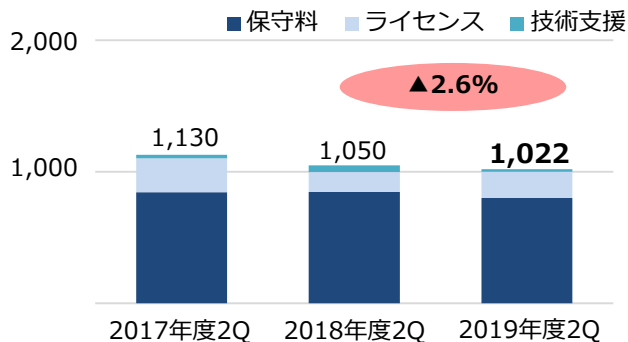
サービス	事業活動内容
技術支援	自動化製品の案件増加、基幹システム刷新に伴う大型帳票基盤案件などに伴い伸長
コンサルティング	当社グループの強みであるシステム運用やBPMのコンサルティングでは、そのノウハウとソリューションが顧客のデジタルビジネス支援に有効なことが評価され堅調に推移
アウトソーシング	顧客の業務効率化ニーズを取り込み伸長

メインフレーム・SI両事業とも堅調に推移 (セグメント別状況)

(単位：百万円)

■メインフレーム事業

売上高



営業利益

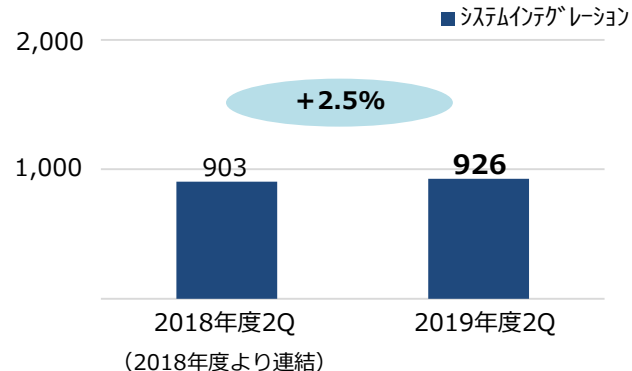
- ・営業利益 528百万円
(前年同四半期：559百万円の営業利益)

事業概況

- ・市場全体は緩やかな減少傾向にあるが、メインフレームのグレードアップニーズや継続製品サポートへの強い顧客ニーズにより需要面は安定傾向にある
- ・今後のハードウェアメーカー戦略はメインフレームをデジタル変革の推進役として位置付けている

■システムインテグレーション事業

売上高



営業利益

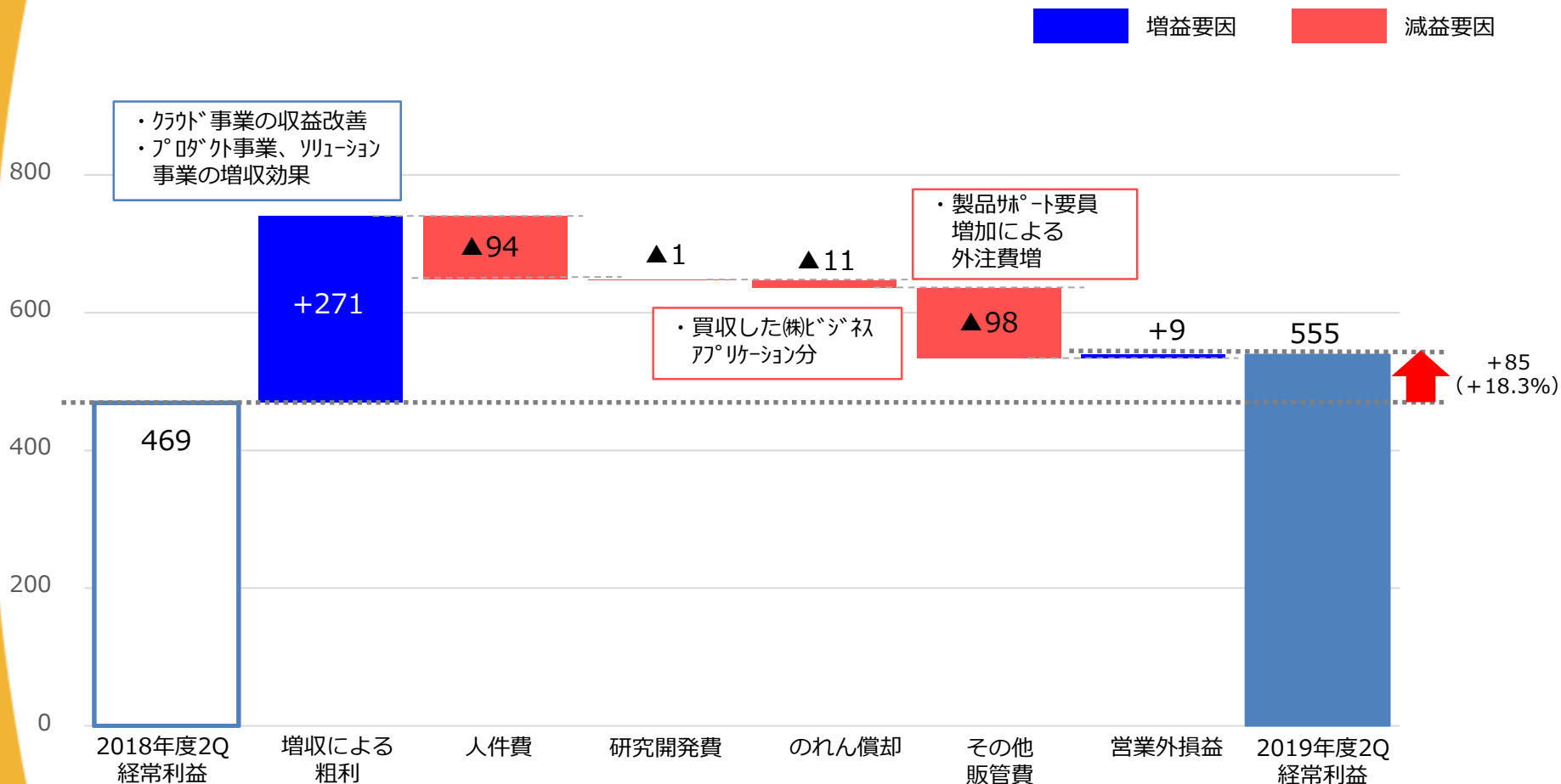
- ・営業利益 18百万円
(前年同四半期：20百万円の営業利益)

事業概況

- ・産業界の好調なシステム投資環境を受け、システム開発の受注が堅調に推移
- ・グループ技術力強化の観点から進めている(株)無限の技術者をユニリタ本体へ出向させる施策は、開発支援などで成果
- ・利益面では、前期にあった利益率の高い大型案件の反動減が影響

経常利益の増減要因

(単位：百万円)



※各勘定科目明細は百万円未満切り捨て

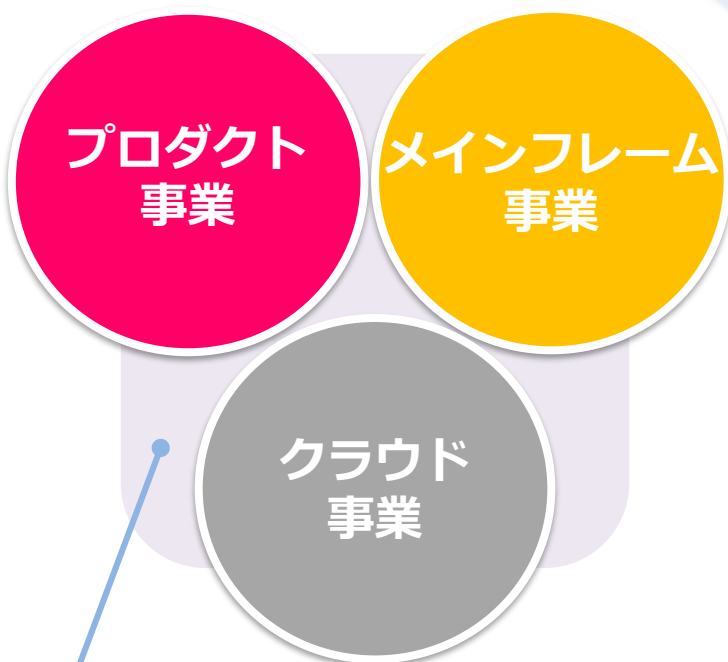


Intentionally blank

2019年度方針

クラウド事業、プロダクト事業の事業基盤強化に向け、「既存事業」「成長事業」「新規事業」別の組織編成とし、お客様の事業課題やIT課題の解決、そしてデジタル変革推進を支援

Create Your Business Value



ソリューション事業・
システムインテグレーション事業

お客様価値の新たな創造

既存事業は、自社製品の拡販に向けた体制の再構築とクラウドサービス化を推進する

サービスモデルの強化

成長事業は、デジタル変革、サブスクリプションモデルおよび「クラウド+運用」サービスを構築する

社会課題解決への挑戦

新規事業は、社会課題解決のための事業テーマをもとにした事業基盤とデータドリブン型サービス提供プラットフォームを構築する

2019年度施策と上期進捗

施策・方針

お客様価値の新たな創造

サービスモデルの強化

社会課題解決への挑戦

進捗

・成長市場への取り組み施策の成果

- クラウド事業のトップライン成長による事業損益の改善
- サービスコンセプトの転換やデジタルマーケティング活動の積極化が、顧客層をIT部門から事業部門へと拡大
- サービス特性に合わせた営業コストをかけない販売手法の習得

・ユニリタクラウドサービスセンターを開設

- サービス提供の基盤整備と提供力の機動性を向上
- 既存製品とサービスを組み合わせたソリューション提供が顧客の業務省力化ニーズを取り込む

・自動化、ETL、メインフレーム各製品の新バージョンの提供

・社会課題解決に向けたデジタル技術の活用

- デジタル技術を活用し、バスの目的地検索システム「もくいく」の機能強化
- 移動体や農業から収集したデータを分析する新組織の設置と積極的投資を実施

課題

- ・プロダクト事業の製品販売の新規販売数が想定を下回る
- ・顧客ニーズへの柔軟な対応が不足

社会課題解決への挑戦

働き方改革

■ 経費業務管理クラウドサービス「らくらくBOSS」導入1-3ヶ月前期末比30%増

- ✓ 働き方改革、消費増税対応ニーズを取り込み人事総務向けマーケットで実績作り
- ✓ Webマーケティングによる顧客ニーズ喚起、ノンカスタマイズ化で短期加増

■ 人材派遣業界向け勤怠管理クラウドサービスを他業界へ展開

- ✓ 働き方改革の潮流の中、勤怠管理クラウドサービス「DigiSheet」を建設業界へと横展開しマーケットを拡大

地方創生

■ 地方創生コミュニティ コンソーシアムを設立

- ✓ (株)エニ・トラントが幹事会社となり、(交社)北海道観光振興機構より、北海道で日本最大級の広域公共交通機関データのオープンDB化事業を受託

2019年10月14日
日経産業新聞掲載記事
「北海道の交通情報を網羅」

一次産業
活性化

■ 次世代農業EXPOへ出展

- ✓ 福島イノベーション・コースト構想への参画のもと、果樹収穫ロボットや果樹農業データプラットフォーム構築に着手。開発経過を次世代農業EXPOへ初出展

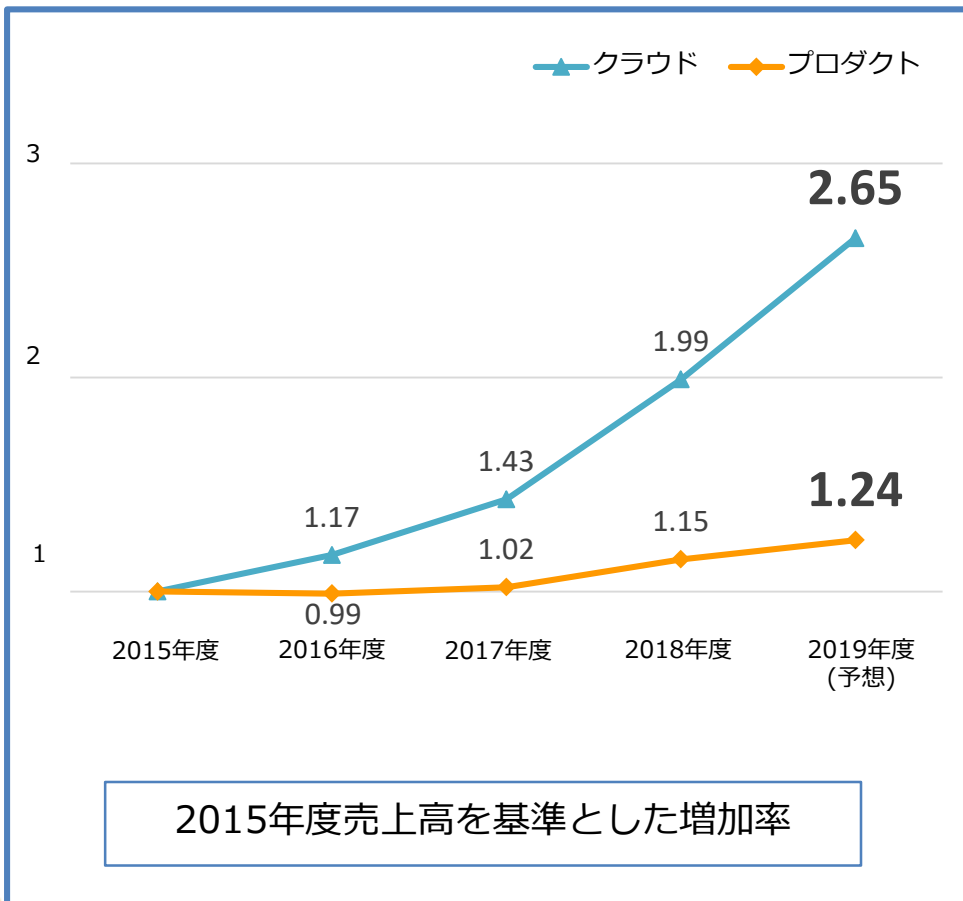


2019年10月9日~11日
第9回 農業Weekにて

Intentionally blank

外部環境変化への対応

クラウド・プロダクト事業の推移



市場・お客様の变化

- ・ ユーザ価値観の変化「所有、構築」から「利用」への加速化
- ・ IT予算の意思決定が「IT部門」から「事業部門」へ
- ・ お客様の抱く期待効果は「早く・安く・すぐ使える」こと
- ・ お客様のデジタル変革への取り組みが本格化

サブスクリプションモデルへの転換

「所有」から「利用」、「事業部IT」への流れの加速化に対応するため、製品・サービスの提供方法を変える必要がある

ストックビジネスの拡大に向けて

サブスクリプションモデルの実現に向けて

製品開発とサービス提供方法

- ・アジャイル開発
- ・製品のクラウド化
- ・運用サービスの提供

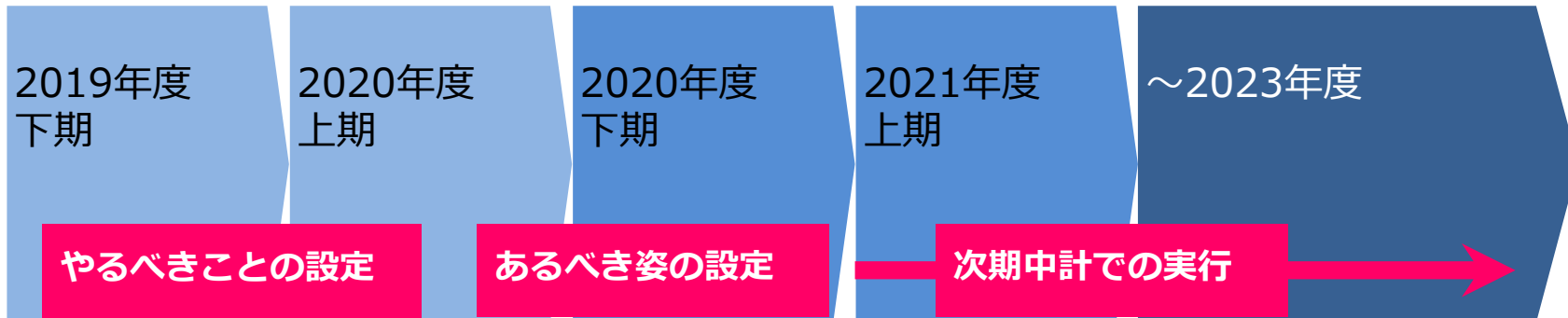
販売戦略、管理手法

- ・営業戦略の見直し
- ・デジタルマーケティング強化
- ・契約管理・計数管理

カスタマーサクセス

- ・顧客接点を実現する組織体制の確立
- ・技術者による価値創出
- ・データが競争力の源泉

展開スケジュール



働き方改革への取り組み

スマイルワークの推進

多様性と付加価値のある働き方にチャレンジし、
ワークライフバランスの改善、生産性の向上を図る

有給休暇取得
推奨日の設定

リモートワーク
の実施

選択労働時間制
の導入

夏季休暇取得
期間の延長

サテライト
オフィスの開設

社内コミュニケーション
活性化施策
の実施

2019年度業績見通し

(単位：百万円)

【期初予想に変更なし】

	2019年度 期初予想	2019年度 2 Q 実績	進捗率
売上高	10,000	4,879	48.8%
営業利益	1,000	451	45.1%
経常利益	1,100	555	50.5%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	750	358	47.8%
売上高営業利益率	10.0%	9.2%	-
1株当たり 四半期純利益	89.23円	42.67円	47.8%

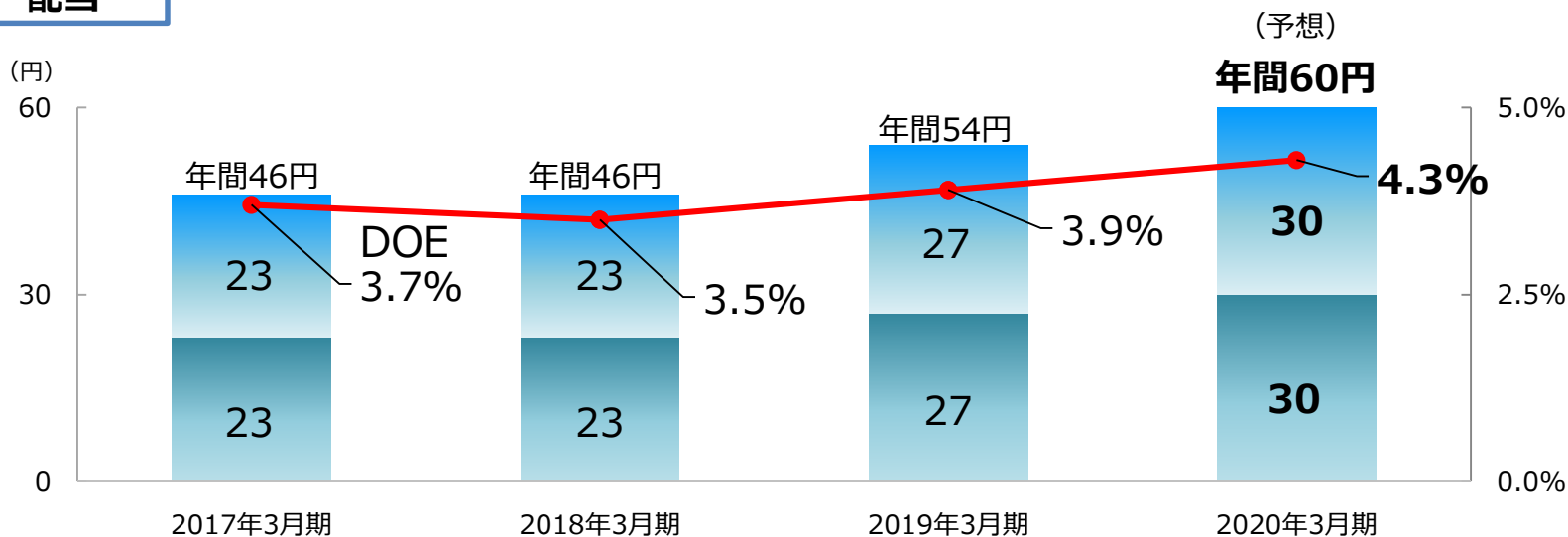
セグメント		2019年度 通期予想	2019年度 2 Q 実績
クラウド	売上高	950	424
	営業利益	▲43	▲26
プロダクト	売上高	3,100	1,491
	営業利益	334	158
ソリューション	売上高	2,230	1,015
	営業利益	124	14
メンバー	売上高	1,970	1,022
	営業利益	1,024	528
システム インテグレーション	売上高	1,750	926
	営業利益	59	18

株主還元

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）は維持もしくは増配の方針

配当



【連結】	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期 (予想)
ROE	10.2%	8.7%	5.4%	6.3%
配当性向	36.6%	40.0%	72.7%	67.2%



Create Your Business Value

～真のデジタル変革パートナーを目指して、お客様と共に～

<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、実際の業績等はさまざまな要因により大きく異なる可能性があります。