

2015年度（2016年3月期） 第2四半期 決算説明資料



2015年11月11日

株式会社ユニリタ

2015年度 第2四半期 業績のポイント



- 得意分野の生産性向上製品群で新バージョン、新製品を投入
- 新規、成長事業分野である「モバイル」「ビッグデータナリティクス」「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
- 既存事業は、前年同期比80%の人員体制で前期並の業績達成
- マイクンバー関連、IoT、セキュリティ等のテーマに関するソリューション準備
- システム運用事業の既存製品が好調
- グループ会社の業績好調



- 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、成長事業分野の立上げがスロースタートに
- 合併組織統合施策 第1フェーズ(テーマ:組織一体化とプロセス統合)のいくつかに進捗遅れ

2015年度 第2四半期 連結業績

(単位：百万円)

3,406
実績

2014年度 第2Q (累計)

3,438
実績

2015年度 第2Q (累計)

3,800
期初
予想

売上高 3,438百万円

前年同期比 +32百万円 (+1.0%)

期初予想比 ▲362百万円 (▲9.5%)

✓データ活用事業の製品販売、システム運用事業の技術
支援が計画未達

523
実績

2014年度 第2Q (累計)

646
実績

2015年度 第2Q (累計)

750
期初
予想

営業利益 646百万円

前年同期比 +122百万円 (+23.5%)

期初予想比 ▲104百万円 (▲13.8%)

✓販売費及び一般管理費の減少 (▲132百万円)

458
実績

2014年度 第2Q (累計)

620
実績

2015年度 第2Q (累計)

800
期初
予想

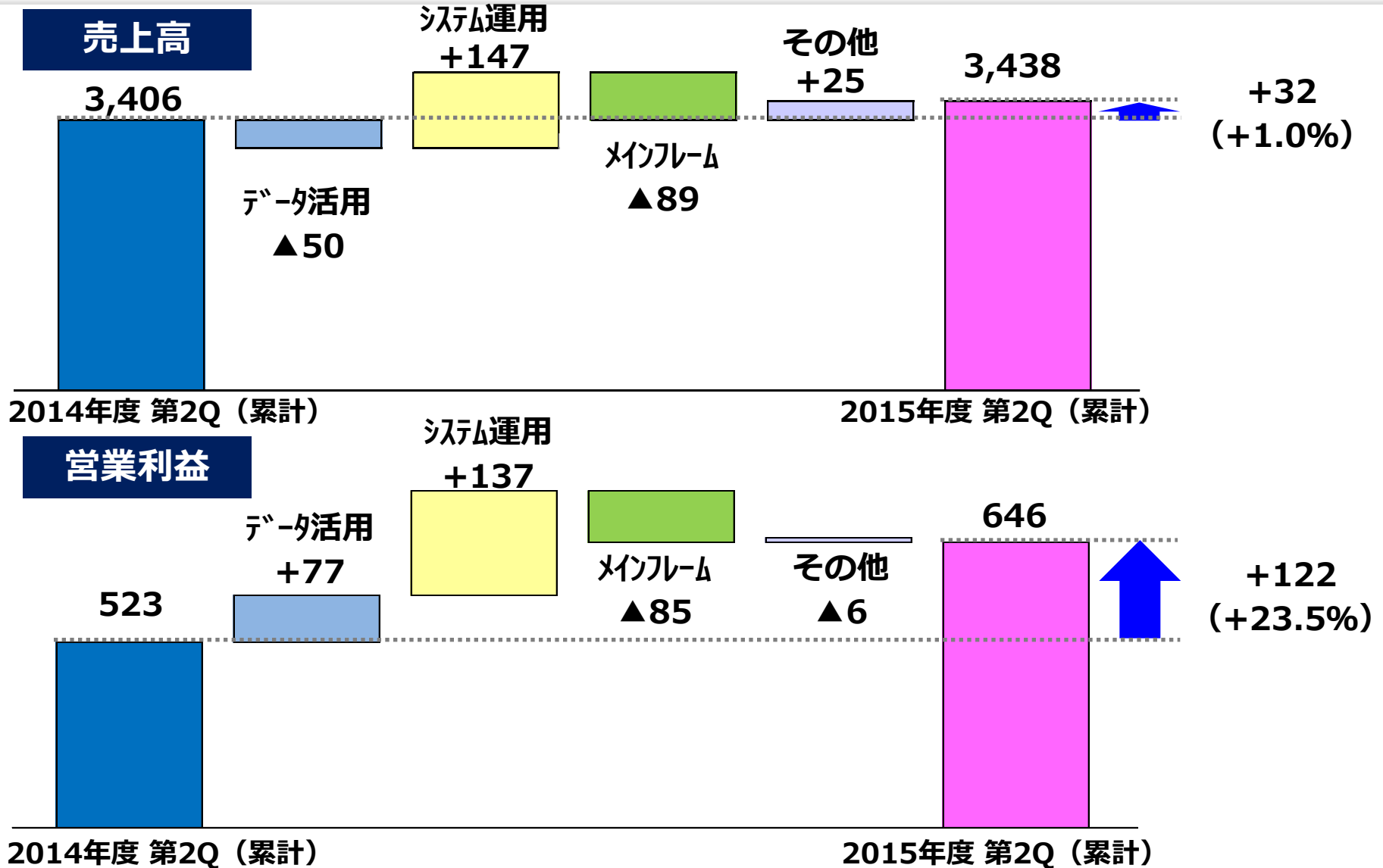
親会社株主に帰属する四半期純利益 620百万円

前年同期比 +162百万円 (+35.4%)

期初予想比 ▲180百万円 (▲22.5%)

2015年度 第2四半期 業績増減要因

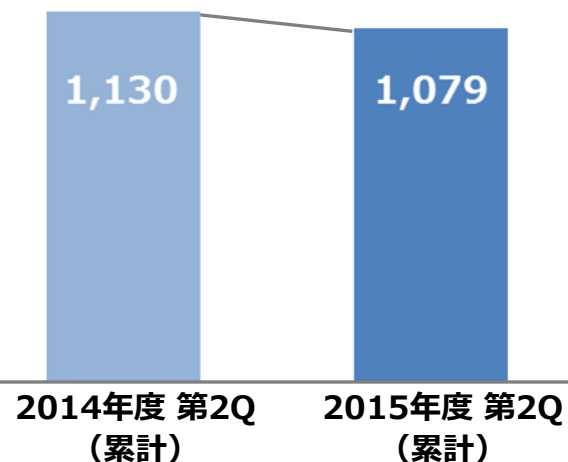
(単位：百万円)



2015年度 第2四半期 セグメント別業績比較①

(単位：百万円)

データ活用事業

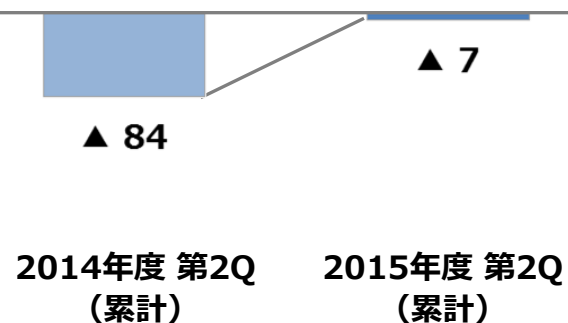


売上高

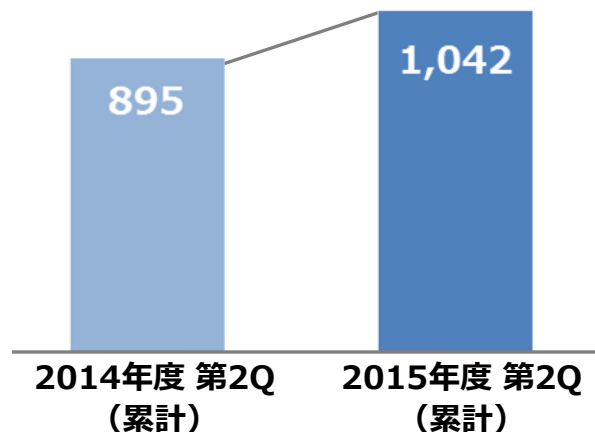
前年同期比
▲50百万円
(▲4.5%)

営業利益

前年同期比
77百万円
の改善



システム運用事業

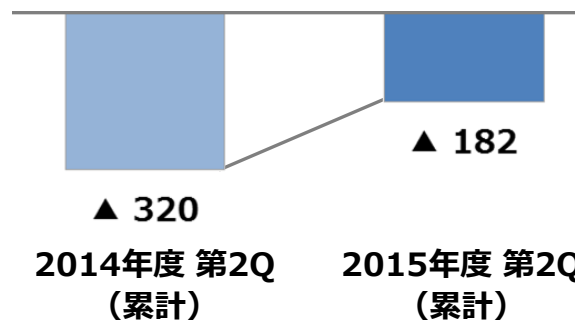


売上高

前年同期比
+147百万円
(+16.5%)

営業利益

前年同期比
137百万円
の改善



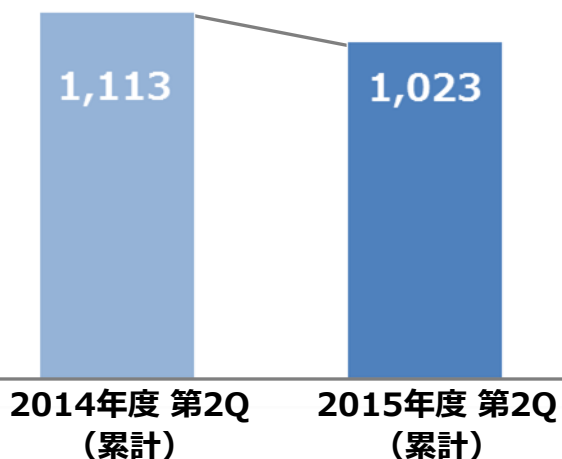
2015年度 第2四半期 セグメント別業績比較②

(単位：百万円)

メイン事業

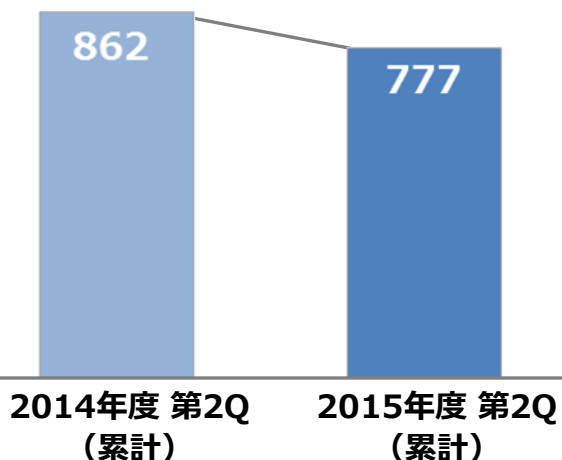
売上高

前年同期比
▲89百万円
(▲8.1%)



営業利益

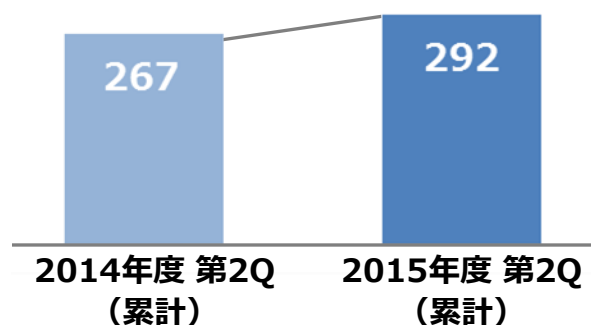
前年同期比
▲85百万円
(▲9.9%)



その他事業

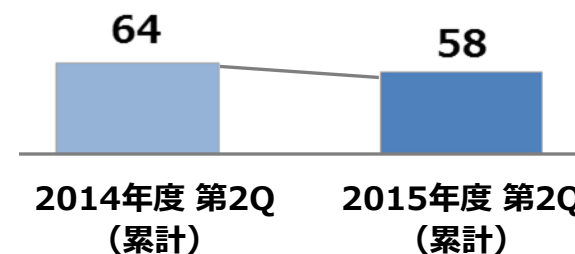
売上高

前年同期比
+25百万円
(+9.5%)



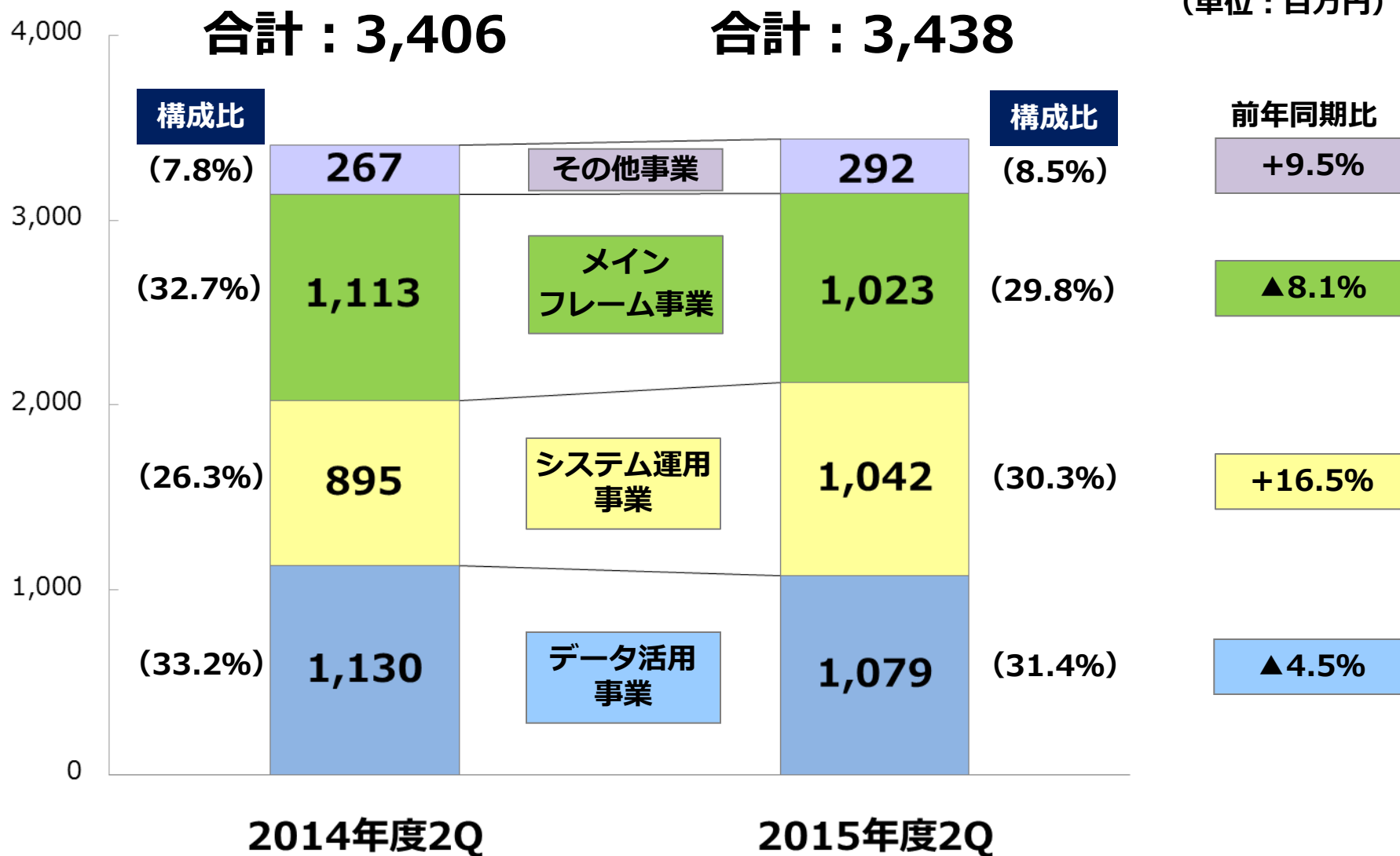
営業利益

前年同期比
▲6百万円
(▲10.1%)



2015年度 第2四半期 セグメント別売上構成

(単位：百万円)



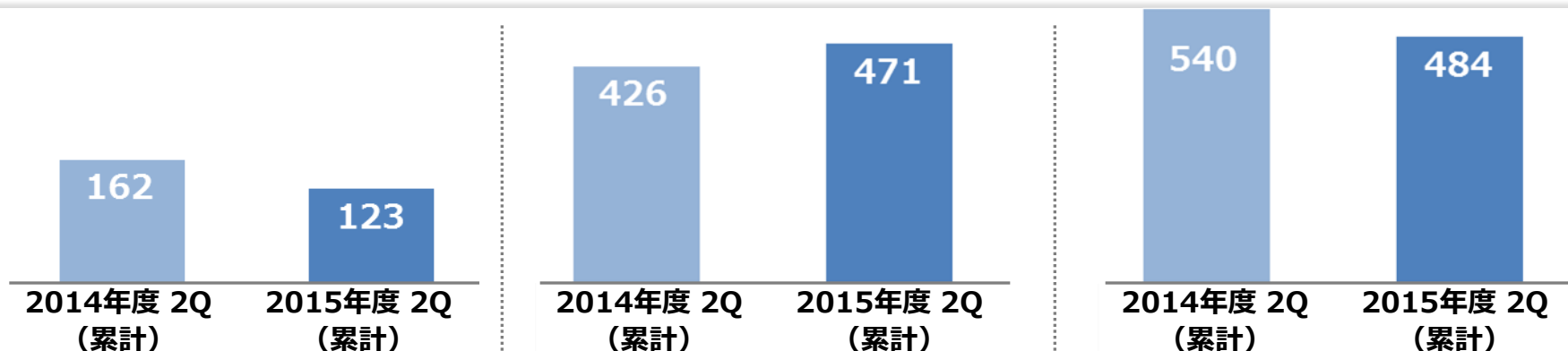
2015年度 第2四半期 セグメント売上内訳比較 (単位：百万円)

<製品>

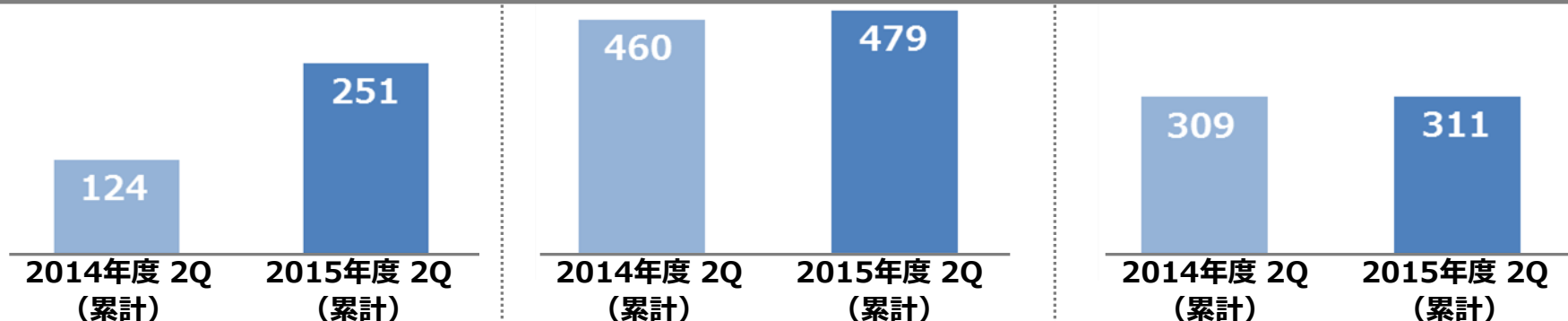
<技術支援>

<保守>

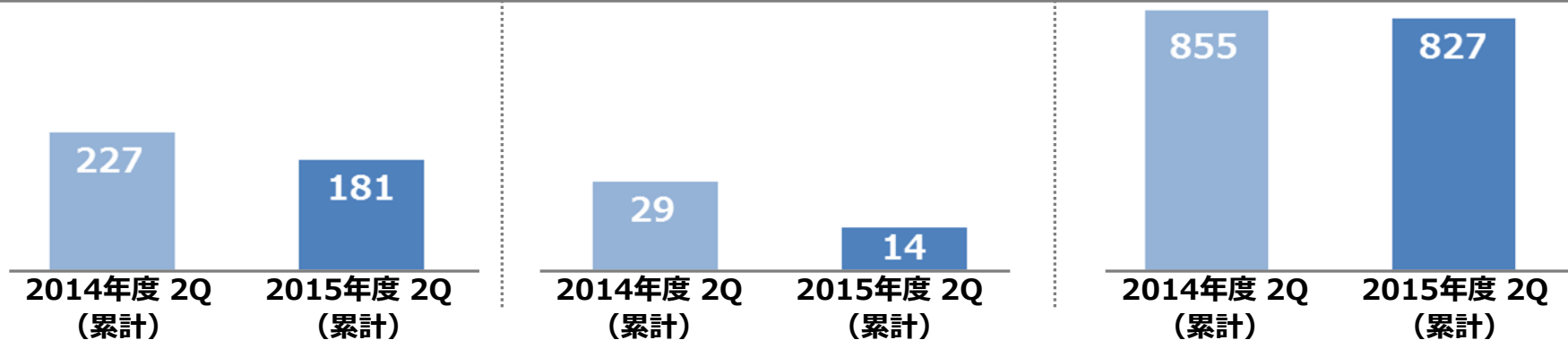
データ活用



システム運用



メインフレーム



2015年度の重点施策

パッケージソフトウェアメーカーとしての製品開発力ならびにサービス力強化

- 顧客ニーズを優先した短いサイクルでの開発推進（チェンジ & インハンスメントリクエスト開発）
- 自社製品を核としたパートナーのソリューションへの組込み提案
- 直販ビジネス初進化に向けた、インサートセールス、フロントセールス、プロセールスとの連動強化

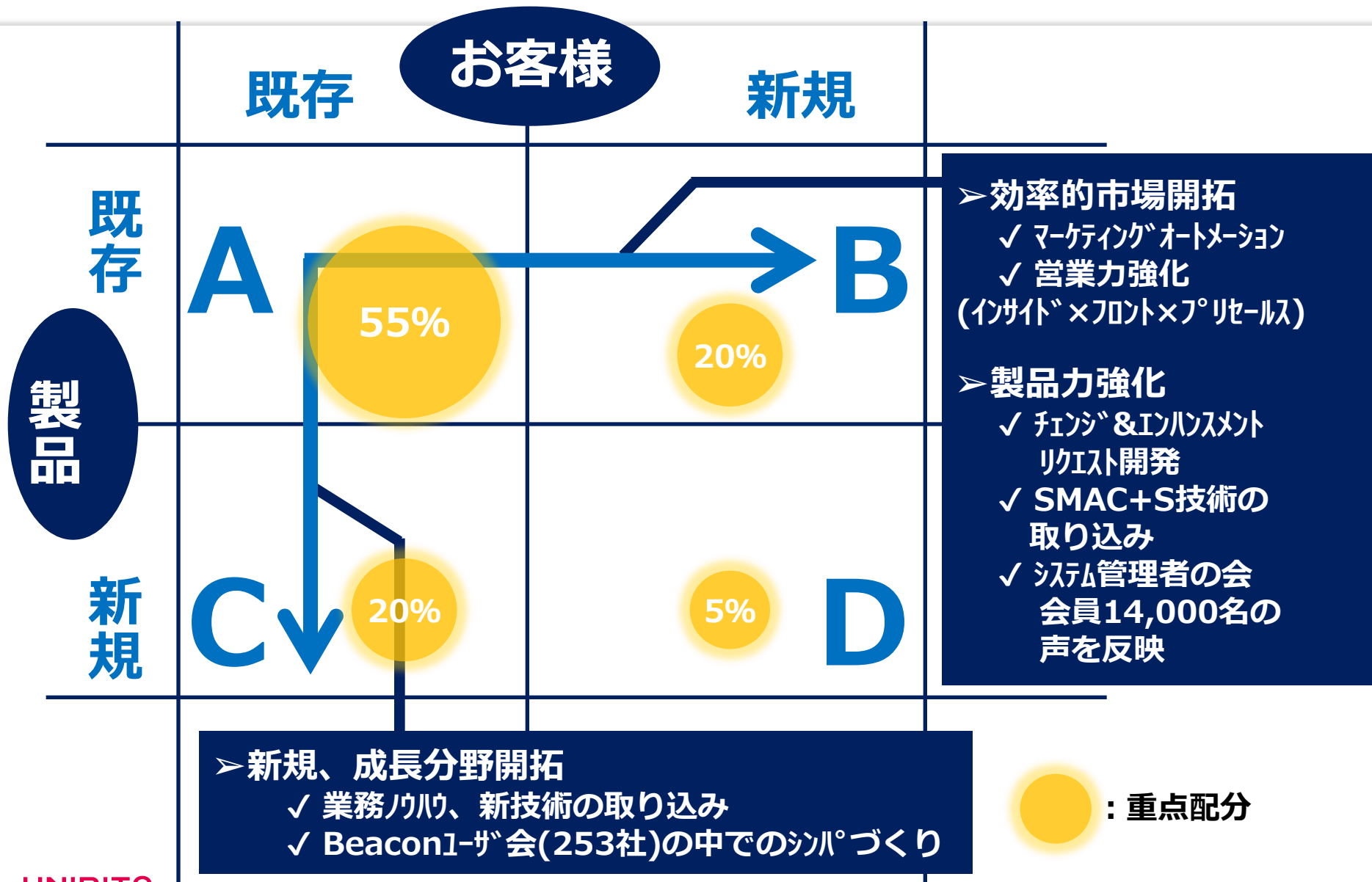
お客様の経営課題解決に必要とされるITスキル強化

- 市場拡大が期待される事業領域進出に必要なITスキル習得への先行投資と人材配置
「ソーシャル」「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」

新・企業文化創り

- ユニリタ文化創造プロジェクト活動の推進

「お客様・製品ポートフォリオ」に基づく営業アプローチ



お客様のIT投資テーマとユニリタグループの対応

積極投資領域

お客様

継続投資領域

経営課題を解決するITの活用
ビッグデータ、データ活用、
IoT、cloud化、・・・

システムやインフラ維持・管理からの脱却
効率化、自動化
所有から利用へ、DCの利用、cloud化

ソリューションを提供

経営課題解決に必要とされるIT領域 **SMAC+S** への対応



Social Service



Mobile



Big Data Analytics



Cloud



Security

人材シフト

既存事業

提携
M & A

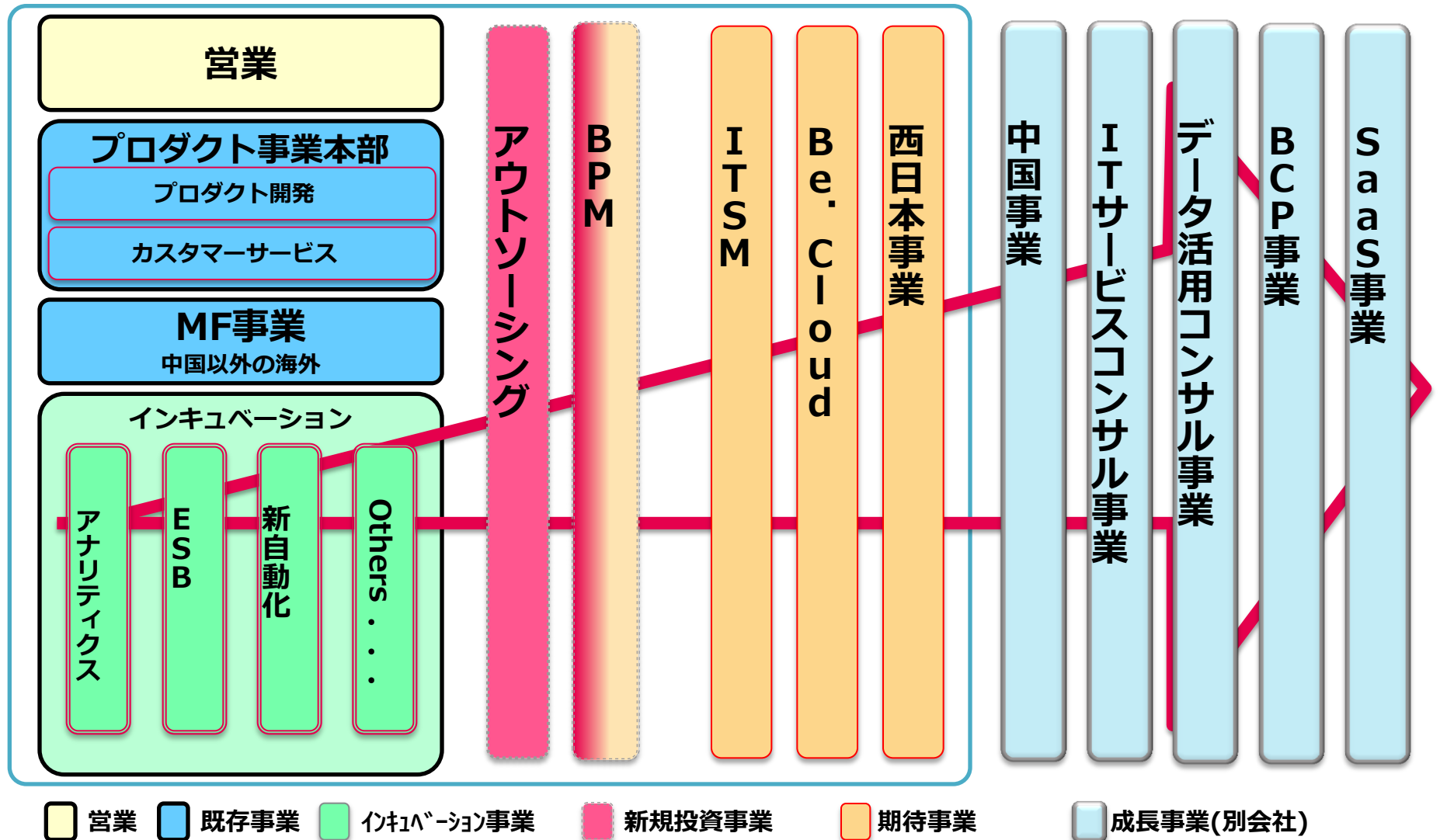
新規領域 製品群
ビジネス&アプリ
対応ソリューション

ユニリタグループ

SaaS
システム事業継続支援
派遣会社勤怠管理、SFA

既存領域 製品群
ITインフラ&アプリ
対応ソリューション

事業領域、組織構成と成長ステージ



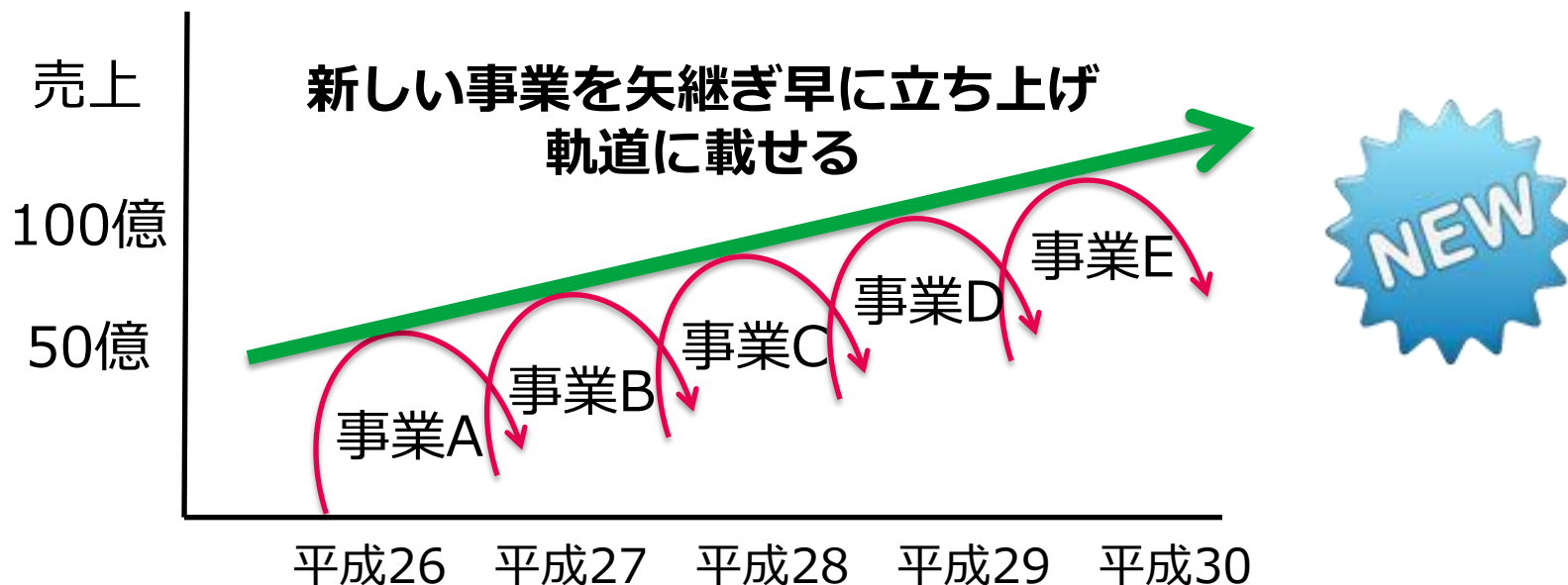
成長のための新規事業育成の考え方

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

一時的な優位性を創り出し、**鎖**の様に繋いで持続する



2015年度 上期課題と下期対応

上期課題

<営業>

- ・ 役割・機能別の組織の運用が想定成果に至らず

<新規・成長分野>

- ・ 新規・成長分野の立上げが期初の計画に比べ遅スタートに

<既存事業>

- ・ 製品販売の計画未達
- ・ 新製品等の市場投入の遅れ

<合併組織統合>

- ・ 「組織一体化とプロセス統合」の第1フェーズに一部進捗遅れ



下期対応

<営業>

- ・ 「お客様・製品ポートフォリオ」に基づく営業アプローチ
- ・ カスタマーサービス部門によるアフターサービス体制の強化

<新規・成長分野>

- ・ セキュリティニーズ対応ソリューションの展開
- ・ グローバル企業の海外システム展開支援
- ・ IoTを起点とした事業活性化ビジネスの展開
- ・ SAP1サに対する当社ソリューション連携
- ・ ハコア業務のリーシング化の提案強化

<既存事業>

- ・ マイグレーションバンダーとの協働による提案の大型化
- ・ 各業界のマイナンバー制度対応に伴うソリューションの展開
- ・ Waha!、MyQueryの拡販

<合併組織統合>

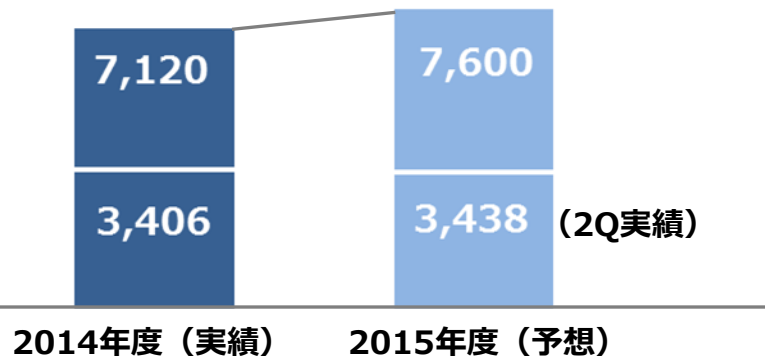
- ・ フェーズ2「グループガバナンスの整備」へ

合併に伴う組織等の統合施策と進捗

	フェーズ1 テマ：組織一体化と プラットフォーム統合 2015年度上期	フェーズ2 テマ：グループガバナンスの 整備 2015年度下期	フェーズ3 テマ：統合、整備から 創出へ 2016年度
経営系	○ グループガバナンス体制作り ○ 子会社3社の完全子会社化 ○ 親子会社間の人材交流 △ 海外子会社の統合	➢ グループコンプライアンスとしての 規程整備 ➢ 新規事業の立ち上げ	➢ 新給与制度の導入 ➢ グループシナジー創出のための 子会社戦略作りと具現化
営業・ 開発系	△ 営業部門一体化 △ 代理店政策整理 ○ サイト体制統合 △ 製品保守料金の見直し・統一	➢ 新製品開発 ➢ 代理店政策の強化	
管理系	△ 新請求システム導入 ○ グループ内情報共有システム開発 ○ 情報システムの統合	➢ 給与勤怠システムの統合	

2015年度 連結業績見通し

(単位：百万円)

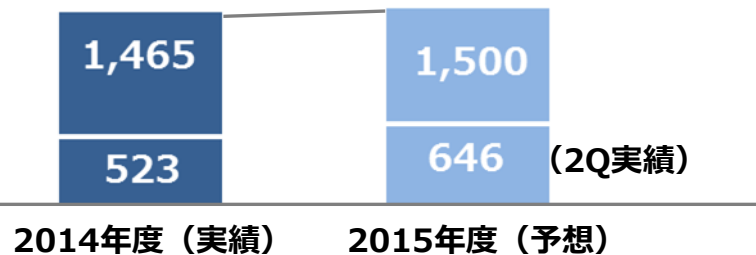


売上高 7,600百万円

前期比 +480百万円 (+6.7%)

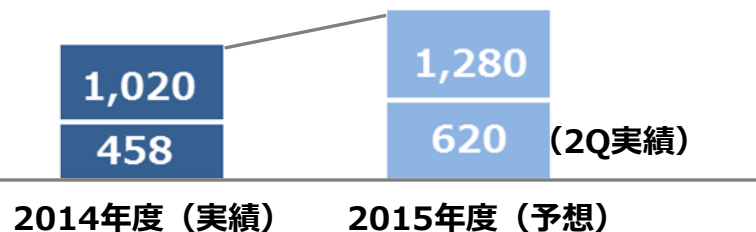
営業利益 1,500百万円

前期比 +35百万円 (+2.3%)



親会社株主に帰属する当期純利益 1,280百万円

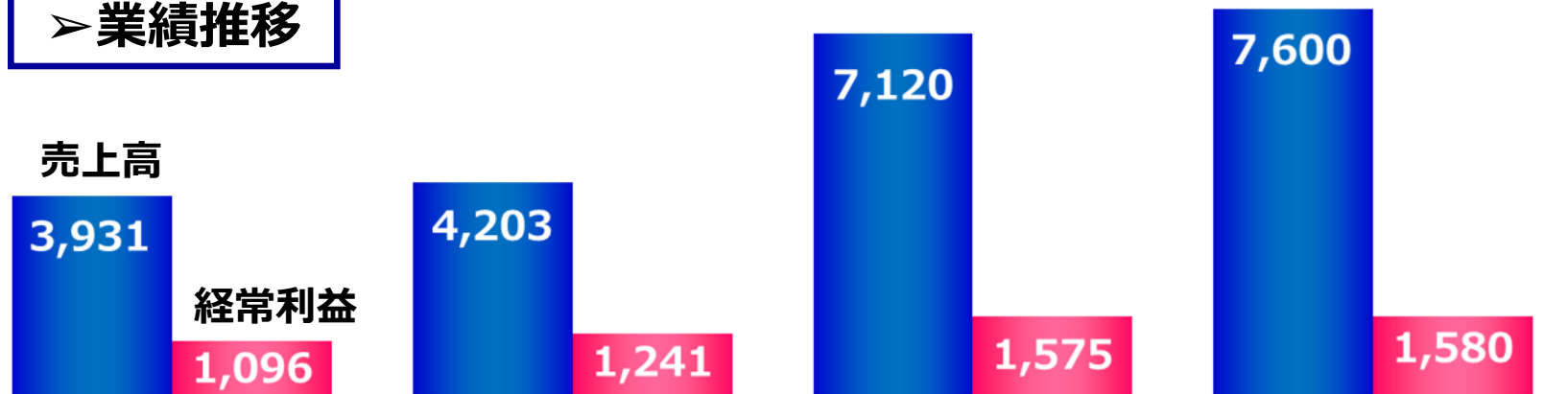
前期比 +260百万円 (+25.4%)



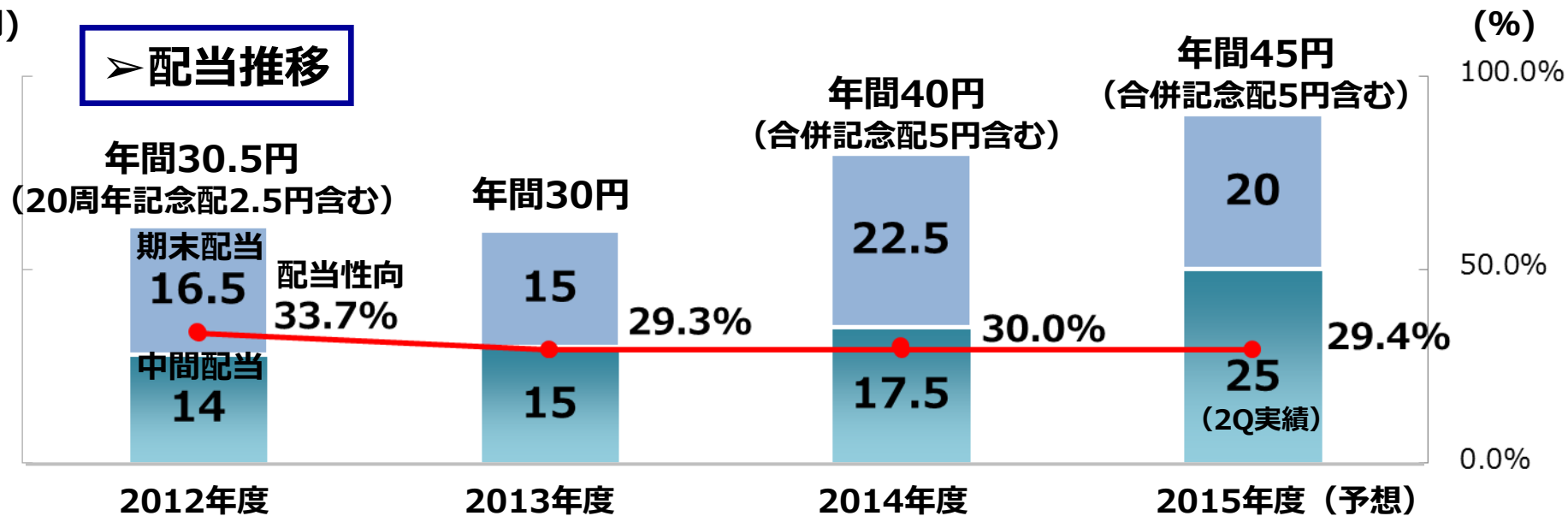
業績推移と配当

(単位：百万円)

業績推移



配当推移



3期連続増配を見込む
配当性向30%以上を目処

參考資料

2015年度 第2四半期 連結業績（前年同期比）

（単位：百万円）

区分	2014年度 2Q		2015年度 2Q		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	3,406		3,438		+32	+1.0%
売上原価	824	24.2%	866	25.2%	+42	+5.1%
販売費及び一般管理費	2,058	60.4%	1,926	56.0%	▲132	▲6.4%
営業利益	523	15.4%	646	18.8%	+122	+23.5%
経常利益	609	17.9%	737	21.4%	+127	+20.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	458	13.4%	620	18.0%	+162	+35.4%

2015年度 第2四半期 売上高の内訳 (セグメント別)

(単位：百万円)

		2014年度 2Q実績	2015年度 2Q実績	前年同期比	
				増減額	増減率
データ活用事業	製品	162	123	▲ 39	▲23.9%
	技術支援	426	471	+45	+10.6%
	保守料	540	484	▲ 56	▲10.5%
	小計	1,130	1,079	▲ 50	▲4.5%
システム運用事業	製品	124	251	+127	+101.3%
	技術支援	460	479	+19	+4.0%
	保守料	309	311	+2	+0.8%
	小計	895	1,042	+147	+16.5%
メインフレーム事業	製品	227	181	▲ 46	▲20.4%
	技術支援	29	14	▲ 15	▲49.7%
	保守料	855	827	▲ 28	▲3.4%
	小計	1,113	1,023	▲ 89	▲8.1%
その他事業		267	292	+25	+9.5%
合計		3,406	3,438	+32	+1.0%

2015年度 第2四半期 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2014 年度末	2015 年度2Q末	増減額		2014 年度末	2015 年度2Q末	増減額
(資産の部)				(負債の部)			
流動資産				流動負債合計	2,575	2,194	▲ 381
現金及び預金	5,927	6,476	+549	固定負債合計	453	448	▲ 5
流動資産合計	9,607	9,703	+96	負債合計	3,028	2,642	▲ 386
固定資産				(純資産の部)			
有形固定資産	136	130	▲ 6	株主資本合計	7,735	9,235	+1,500
無形固定資産	215	213	▲ 2	内 利益剰余金	5,427	5,876	+449
ソフトウェア	212	210	▲ 2	その他の包括利益 累計額合計	165	207	+42
投資その他	2,053	2,037	▲ 16	非支配株主持分	1,084	-	-
固定資産合計	2,406	2,382	▲ 24	純資産合計	8,984	9,442	+458
資産合計	12,013	12,085	+72	負債純資産合計	12,013	12,085	+72

<主な増減要因>

【資産】 72百万円増：現預金 5億48百万円増、売掛金 3億90百万円減

【負債】 3億86百万円減：前受収益 1億78百万円増、未払法人税等 1億46百万円減、その他流動負債 2億59百万円減

【純資産】 4億58百万円増：親会社株主に帰属する四半期純利益 6億20百万円増、配当金支払い 1億71百万円減

2015年度 連結業績見通し

(単位：百万円)

区分	2014年度		2015年度		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	7,120	100.0%	7,600	100.0%	+480	+6.7%
営業利益	1,465	20.6%	1,500	19.7%	+35	+2.3%
経常利益	1,575	22.1%	1,580	20.8%	+5	+0.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,020	14.3%	1,280	16.8%	+260	+25.4%
1株当たり配当額（円）	40.00	-	45.00	-	+5.00	-
配当性向	30.0%	-	29.4%	-	▲0.6%	-

※2014年度の1株当たり配当額は、2014年12月末基準で行った株式分割を考慮し、遡及修正しています。

※普通配当（中間、期末各々）：2014年度 17円50銭 → 2015年度 20円00銭

※合併記念配当（2回実施）：2014年度 期末5円00銭 → 2015年度 中間5円00銭

ユニリタグループの沿革

1976年 設立

ビーコンIT

1996年

データ総研

2000年

アスペックス

2001年

ビーティス

2007年

BIT上海

2014年

連結子会社化

2015年 4月

合併

1993年 運用関連の事業継承

BSP

2015年
BSP上海とBIT上海
合併予定

2001年

BSP
ソリューションズ

2008年

BSP上海

株式会社ユニリタ

「価値創造のために
『ユニークな発想』で
『利他の精神』をもって
お客様と社会の発展に
貢献する企業を目指す」
という想いを込めて
います。



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。