


# お客様のビジネス成長に貢献する 「戦略的ITパートナー」へ

2018年2月8日  
株式会社ユニリタ  
証券コード：3800

A decorative graphic in the bottom right corner consisting of three overlapping, upward-curving bands in pink, yellow, and grey.

1. 前中期経営計画（2015-2017）の振り返り
2. 新中期経営計画策定にあたっての環境認識
3. 既存事業基盤の更なる強化
4. 新たな事業基盤構築への挑戦
5. 業界SaaSのポートフォリオ
6. 強みのデータ活用技術と最新のクラウド技術
7. ユニリタグループのビジネスモデルの変化
8. 基本方針と重要戦略
9. 資本戦略
10. 安定収益基盤の強化（ストック売上の拡大）
11. 新中期経営計画 計数計画

ビーコンITとビーエスピーの合併による強みを活かす

## Empower Your Business & Change Your Work style

でお客様の企業価値向上と成長を支援

### 1. 事業戦略「システム運用」と「データ活用」の領域をカバーする事業体制

SNSやMobile, BigData, Analytics, Cloudなど経営課題に必要とされる最新ITトレンドを成長ドライバーとして設定

自動化、帳票、ETL、MFなどの生産性向上製品群は収益基盤として事業成長を支える

予想を上回る環境変化の速さに対しスピードと専門性が不足

- ・デジタル変革の実装が本格化
- ・巨大プラットフォーム海外企業のIT戦略と破壊的スピード
- ・働き方改革に伴うICTの利用

構造改革に向けたスピードと専門性を高める布石を実施

- ・アライアンスの強化
- ・資本提携、子会社施策
- ・事業部門および、業界業種専門へブランディング開始

### 2. 数値目標

	2017年度計画	実績推移と予想	売上高	ROE	2017年度（予想）
連結売上目標	<b>100</b> 億円	2015年度	7,198	16.1%	<b>70</b> 億円
		2016年度	6,941	10.2%	
		2017年度（予想）	7,000	9.1%	
ROE目標	<b>14%</b>				<b>9.0%</b>

## 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

専門性を高めた事業の拡大、  
当社の強みである「システム運用」と「データ活用」に磨きをかけ、  
「デジタル変革」に対応した新たな領域への積極的な先行投資

### 前中期経営計画（2015-2017）

汎用ソフトウェアと  
独自のクラウドサービスを提供

データを貯め、お客様と共創

SMACへの対応

Social Service, Mobile, BigData Analytics, Cloud

技術の入れ替え

R&D

(Research & Development)

利益を重視した成長  
(3年間で18億円の投資)

### 新中期経営計画（2018-2020）

事業専門性を高めた  
クラウドサービスの提供

データを分析・解析しお客様と協業

最新デジタル技術への対応

IoT, AI, DataAnalytics, Robot, RPA, Blockchain

新技術の増強、M&A

R&IBD

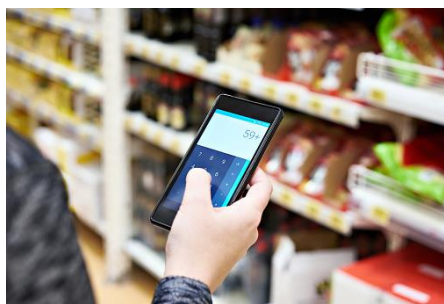
(Research & Incubation Business Development)

事業の成長を重視  
(3年間で30億円の投資)

## 1. 環境認識



データ・AI主導



スマートフォン経済



社会的課題

## 2. マーケットの見通し

社会現象	関連するIT技術と人材	KSF
所有から利用へ	クラウド化、シェアリングサービスの普及	いつでも、どこからでもニーズに応じた利用が可能なオンデマンドサービスの一般化
多種多様なデータの収集、活用が加速	大量のデータの分析とその結果から導き出されるビジネス指針	ビジネスデータをクラウド型データセンターに集め、お客様のデジタル変革を行う
生産年齢人口の減少、過疎化への政策	クラウド、モバイル端末の普及や最新のAI, IoT技術による自動化、省力化を活用した地方創生	従来、ITの活用度が比較的低く労働集約的な産業におけるITを活用したビジネスモデルの創出

コーポレートIT  
~業務課題の解決~

守りのIT

ビジネスIT  
~売上への貢献~

攻めのIT



ユニリタグループ、およびパートナー連携によるソリューション

既存  
事業

データ活用 : ETL・BI・データ活用基盤・ビジネスアプリ構築

システム運用 : 自動化・省力化・効率化・ITSM・BPM・BPO

既存事業の強みを磨く新しい技術要素

IoT

AI

DataAnalytics

Robot

RPA

Blockchain



## 既存事業の専門性を特定業界へ プラットフォームとして提供

コーポレートIT  
~業務課題の解決~



守りのIT

ビジネスIT  
~売上への貢献~



攻めのIT

ユニリタグループ、およびパートナー連携によるソリューション

既存  
事業

データ活用 : ETL・BI・データ活用基盤・ビジネスアプリ構築

システム運用 : 自動化・省力化・効率化・ITSM・BPM・BPO

既存事業の強みを磨く新しい技術要素

IoT

AI

DataAnalytics

Robot

RPA

Blockchain



業界SaaS  
~市場の活性化~



デジタル変革

HRM系  
※

SaaS

移動体  
IoT系

SaaS

農業系

SaaS

新規事業

※HRM (Human Resource Management)



HRM系SaaS  
～働き方改革～



デジタル変革

移動体IoT系SaaS  
～地方創生～



デジタル変革

農業系SaaS  
～一次産業活性化～



デジタル変革

データを集約し、分析／解析することで、業界の課題を解決

UNIRITA  
GROUP

Big Data Analytics

inet

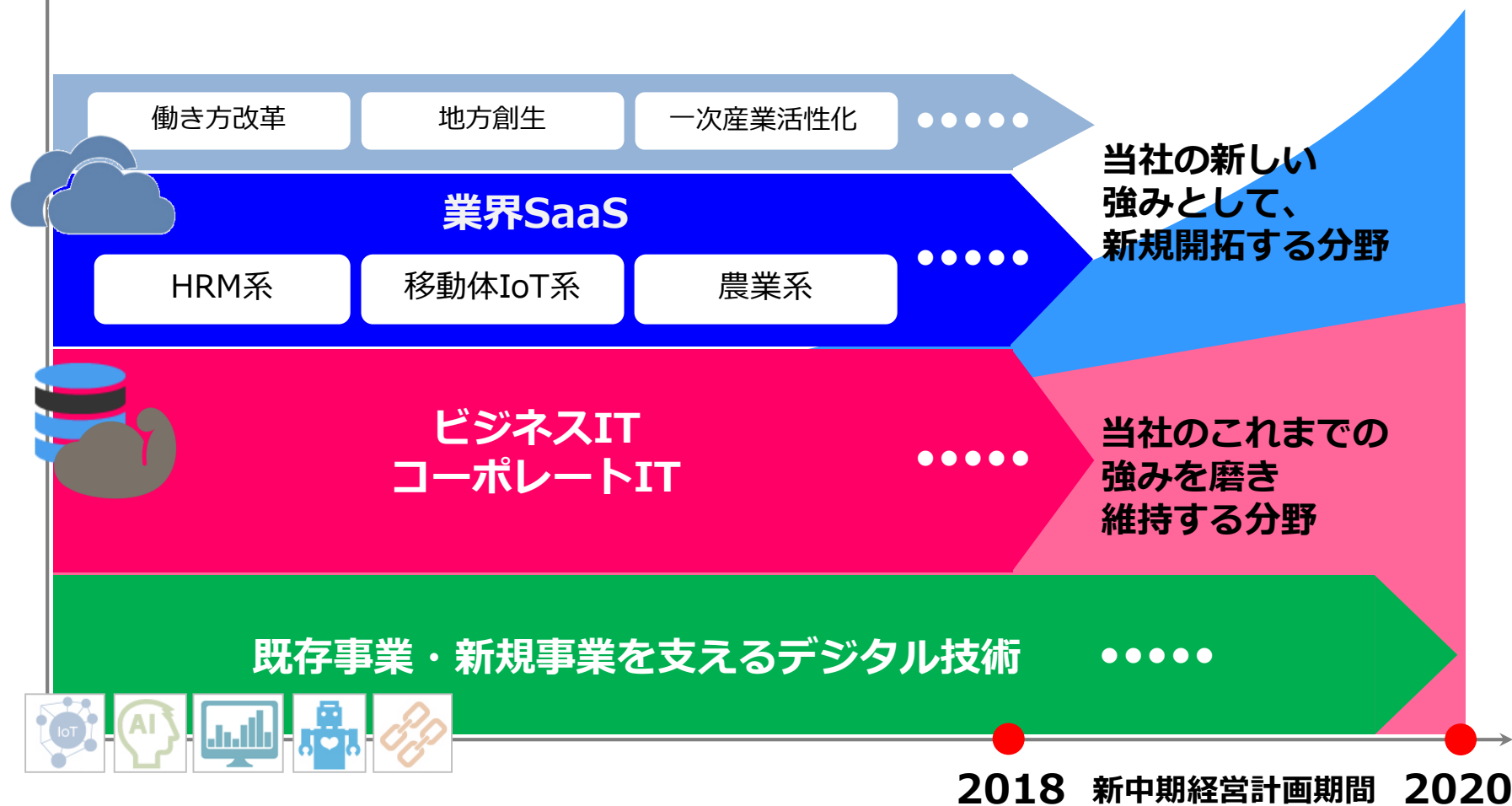
Big Data

業界SaaS共通の  
クラウド基盤





ビジネスモデル



「システム運用」「データ活用」の専門性を磨き、事業基盤の更なる強化

市場を活性化するビジネスIT領域のSaaS事業の拡大

最新のデジタル技術への積極的な投資と事業基盤の構築

## 戦略1 事業セグメント別戦略

クラウド事業	「SaaS事業、エンタープライズのクラウドソリューションの強化」
プロダクト事業	「自社パッケージを中心としたソリューションの強化」
ソリューション事業	「デジタル変革を実現するソリューションの開発」
メインフレーム事業	「長期安定型事業への変革に向けた市場占有率の向上」
システムインテグレーション事業	「アプリ開発を通じ業務ノウハウの取得とパッケージのニーズ発掘」

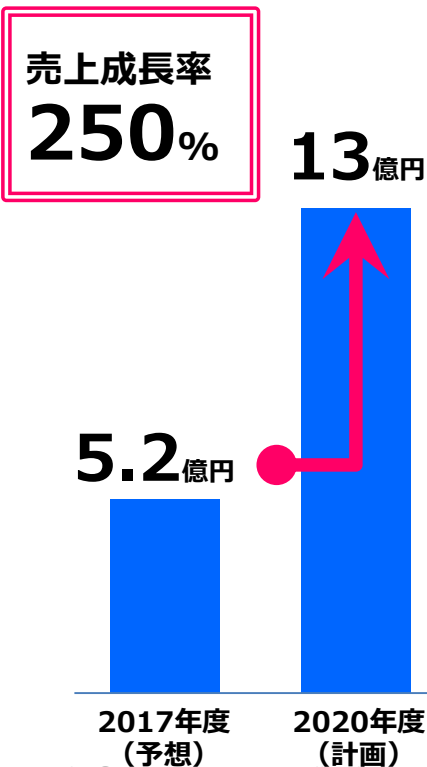
## 戦略2 ユニリタグループエコシステムによる競争力強化

## 戦略3 デジタル変革をリードするための積極的投資

## 戦略1 事業セグメント別戦略 クラウド事業

エンタープライズ領域のクラウドサービスの強化

特定SaaS事業へ注力（HRM※系、移動体IoT系、農業系）

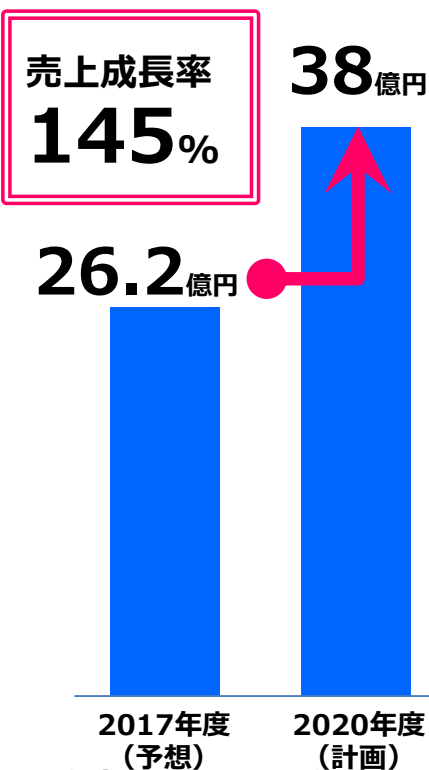


主な施策	概要
クラウドサービスの強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>データ活用系（クラウドBIサービス）のリリース</li> <li>システム運用系（ITSMツール）のAI実装とリリース</li> <li>ユニリタグループの共通クラウド基盤による事業スピードアップ</li> </ul>
業界業種に特化したSaaS事業に集中	<ul style="list-style-type: none"> <li>注力SaaS事業（HRM系、移動体IoT系、農業系）</li> <li>自ら業界業種特有の事業専門性を習得</li> <li>IoT、センサー、モバイルを活用したデータの取得</li> </ul>
データ分析とビジネスプラットフォーム事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>生産性の向上、起業スピード向上、品質の向上に有効なデータアナリティクスのサービス化</li> <li>アイネット社のクラウド型DCとユニリタのデータアナリティクスとの連携によるビジネスプラットフォームの構築</li> </ul>

## 戦略1 事業セグメント別戦略 プロダクト事業

自社パッケージを中心とした基幹業務ソリューションの強化

製品開発の共通化/クラウドファースト化

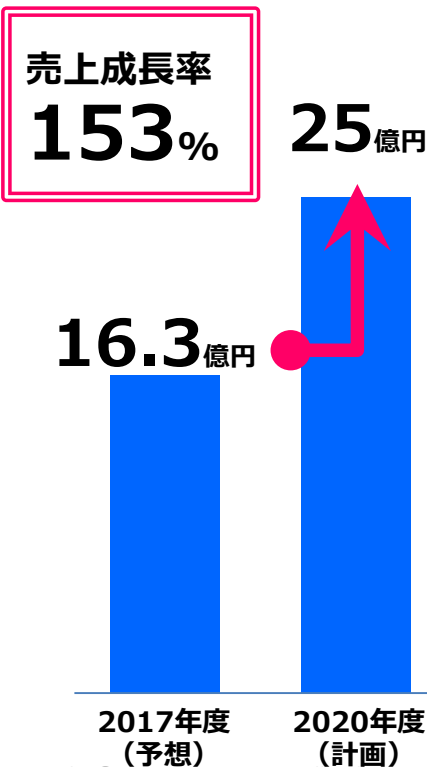


主な施策	概要
基幹業務ソリューションの拡充	<ul style="list-style-type: none"> <li>既存製品やサービス群へAIを実装</li> <li>既存製品のOPEN連携やSaaS化の推進</li> <li>パートナー各社のビジネスを拡大する製品やサービスの開発</li> </ul>
グループ各社製品・サービスの強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>ユニ・トランド社、移動体IoT事業への投資拡大</li> <li>無限社、らくらくBOSSへの開発投資</li> <li>ビーティス社、BCP新サービスの創出</li> </ul>
パートナービジネスモデルの強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業専門性の高いパートナーの開拓</li> <li>協業パートナーの製品やサービスを直販化</li> </ul>

## 戦略1 事業セグメント別戦略 ソリューション事業

デジタル変革を実現するソリューションの開発

コンサルから、構築、運用、改善までをワンストップ化



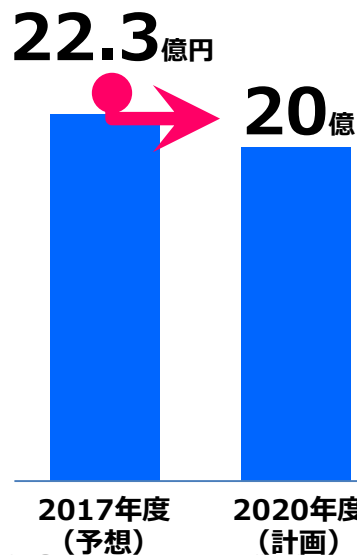
主な施策	概要
デジタル変革サービスの開発	<ul style="list-style-type: none"> <li>デジタル変革を専門としたコンサルティング</li> <li>デジタル変革のワンストップ（企画、設計、構築、運用、改善）サービスの開発</li> </ul>
ストックビジネスの創出	<ul style="list-style-type: none"> <li>コーポレートIT向けRPA関連サービスのリリース</li> <li>マネージドサービス拡充にBPO事業の拡大</li> <li>クラウドBIサービスのオンデマンド要件サービスのリリース</li> </ul>
事業専門性や事業開発力の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>システム運用とデータ活用領域の専門性の向上</li> <li>事業専門コンサルタントやDataAnalystの育成</li> <li>クラウドサイジング化ソリューション</li> </ul>

## 戦略1 事業セグメント別戦略 メインフレーム事業

市場占有率向上による残存者利益の確保

これまでの減収計画から長期安定型事業へ

売上成長率  
▲10%



主な施策	概要
新規協業モデル拡大	<ul style="list-style-type: none"><li>・メインフレーム総合ベンダーとしての事業展開</li><li>・他メインフレームベンダーとの協業モデルを企画、実施</li></ul>
人材バンクや技術者教育サービスの整備	<ul style="list-style-type: none"><li>・メインフレーム技術者の教育と育成</li><li>・メインフレーム技術者の人材バンク制度</li><li>・メインフレーム技術者教育サービスの提供や環境整備</li></ul>



## 戦略1 事業セグメント別戦略

### システムインテグレーション事業

アプリ開発を通じ業務ノウハウの取得とパッケージのニーズ発掘

デジタル変革のコア技術（AI, Robot, Big Data Analytics）の活用

2018年度より  
新たな追加予定の  
事業セグメント

15億円

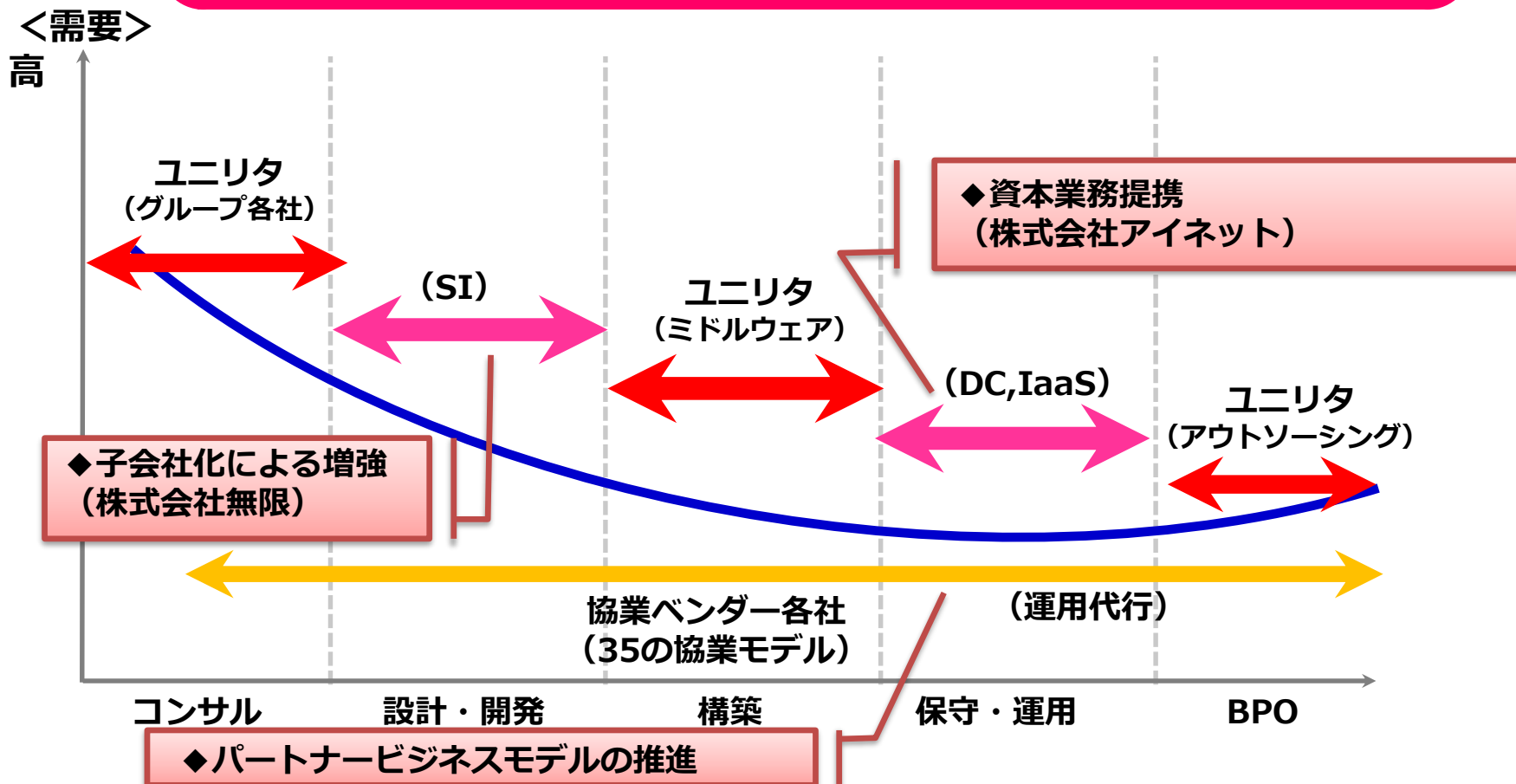
2020年度  
(計画)

主な施策	概要
新技術によるソリューション開発	<ul style="list-style-type: none"><li>・アプリケーションフレームワーク構築</li><li>・プロダクトソリューション開発</li><li>・AI&amp;RPAソリューション専門技術育成</li></ul>
コア技術の蓄積と応用	<ul style="list-style-type: none"><li>・デジタル変革に必要なコア技術を活用したユニリタグループの事業開発の迅速化</li><li>・先端案件に特化した開発でコア技術を蓄積</li><li>・デジタルビジネスに必要なAI、IoT、BigDataなどのデジタル技術者の育成</li></ul>

## 戦略2 ユニリタグループエコシステムによる競争力強化

システムライフサイクルの上流からワンストップで提案

お客様課題へのアプローチの幅を広げ競争力を強化



## 戦略3 デジタル変革をリードするための積極的投資

### ▶ 新中期経営計画の実現に向けて **自ら変革に挑戦する組織** へ

#### 新しい技術への取組みおよび事業創出力の向上

##### 新しい技術領域への研究開発、積極投資

- ・ IoT, AI, Data Analyticsに加えて, Robot, RPA, Blockchain などの技術研究、開発
- ・ 研究開発に終わらせずリアルビジネスを立ち上げて運営し、知見を習得
- ・ ユニリタが目指す専門性領域に特出したベンチャーや事業に対し積極的な投資を行いビジネスを立ち上げ

#### 挑戦する人材の育成と評価制度

##### 経営幹部のコミットメントと組織的バックアップ

- ・ 中期経営計画初年度にベア等の人材投資を重点的に実施
- ・ スペシャリスト人材を評価する新制度の導入
- ・ 技術の増強に向けて戦略部門や成長部門へ重点的に人材を投入

## 戦略3 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

投資総額は、新中計期間中の営業CF(累計)の**90%**に相当



ベースとなる既存事業の「システム運用」と「データ活用」の専門性に磨きをかけるための投資



取組みを開始している事業領域への追加投資と規模拡大するための投資



事業の専門性を高めた業界SaaS事業を新規開拓するための投資

## 資本効率改善方針

グループ事業構造変革と収益力向上

企業価値向上への投資と安定した財務基盤の維持

## 資本効率施策指標

ROE:10%ラインを維持しつつ、11%を目指す

指標	2017年度（予想）	2020年度（計画）
収益力（営業利益）	13.8億円	20億円
ROE（自己資本利益率）	9.0%	10.7%

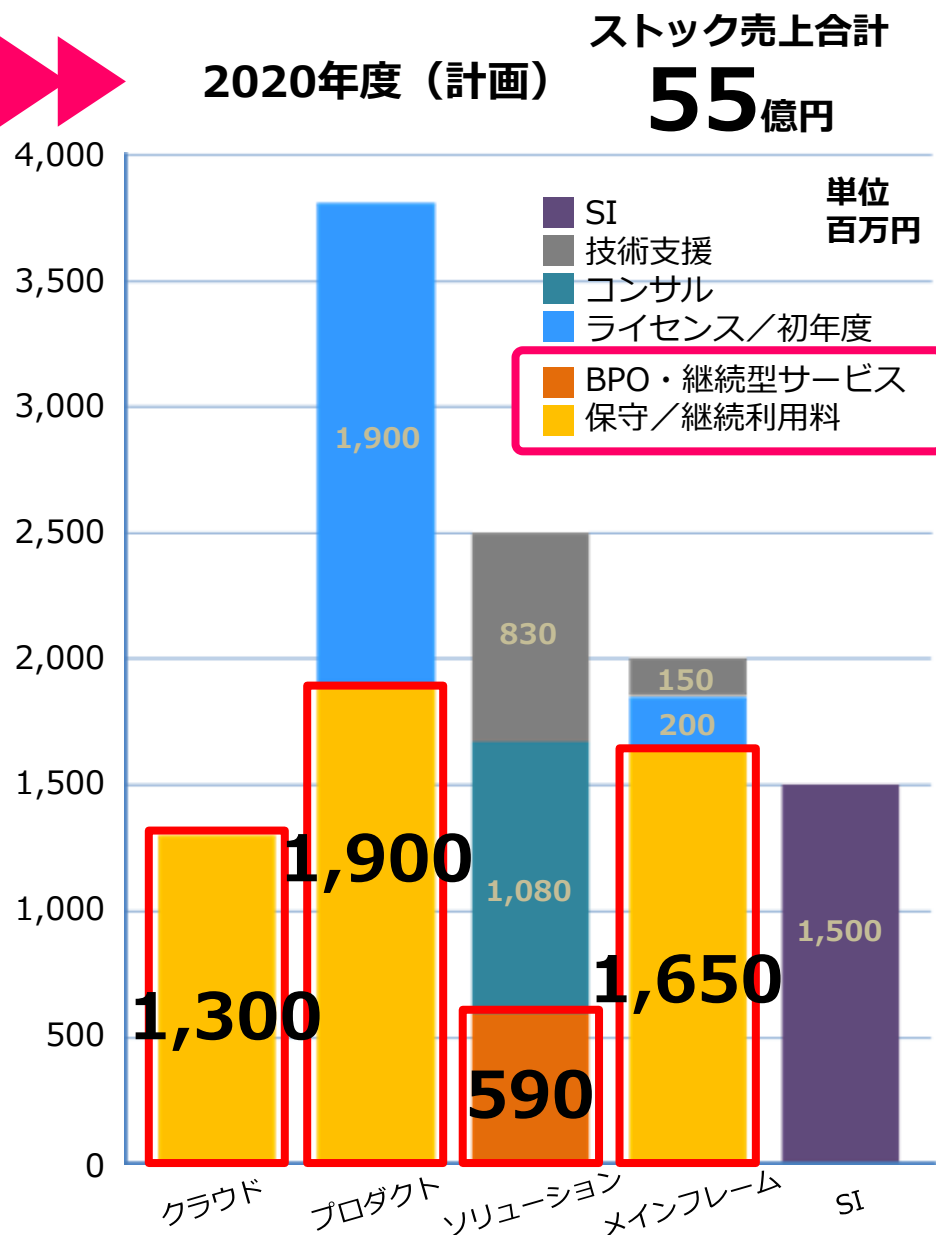
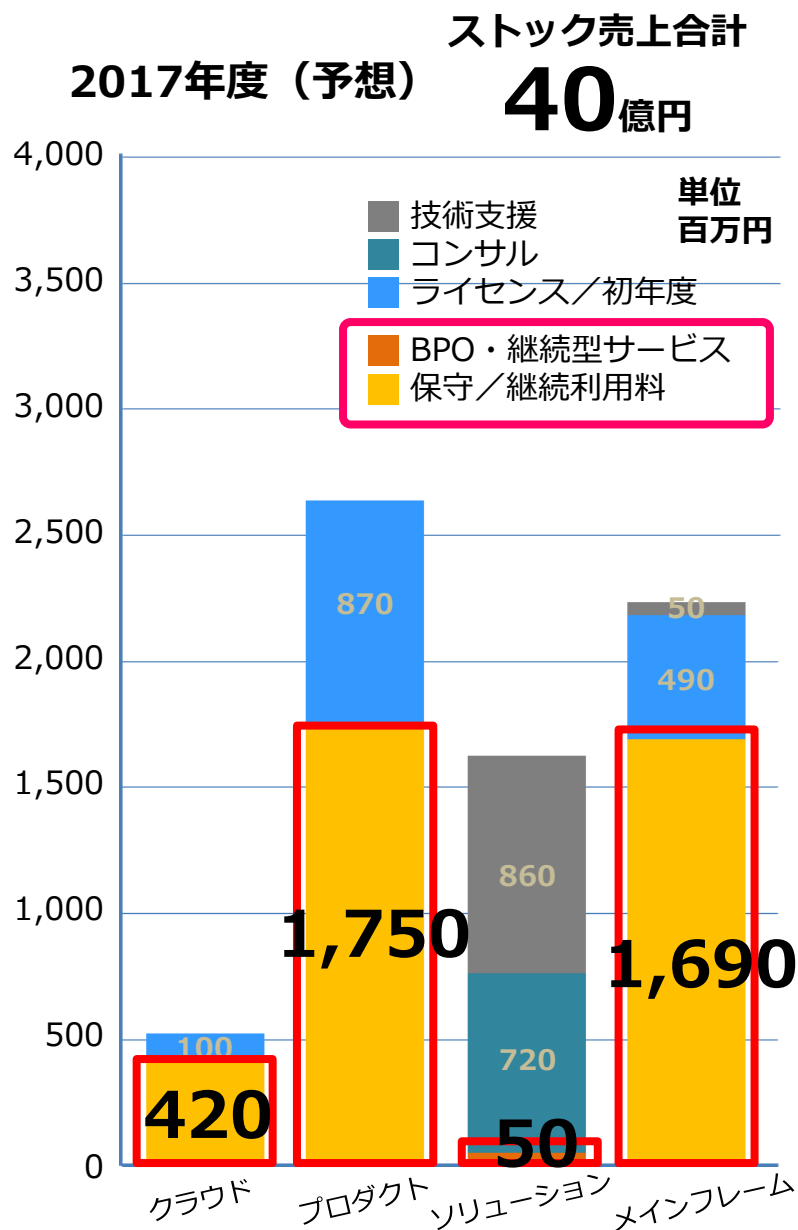
## 株主還元方針

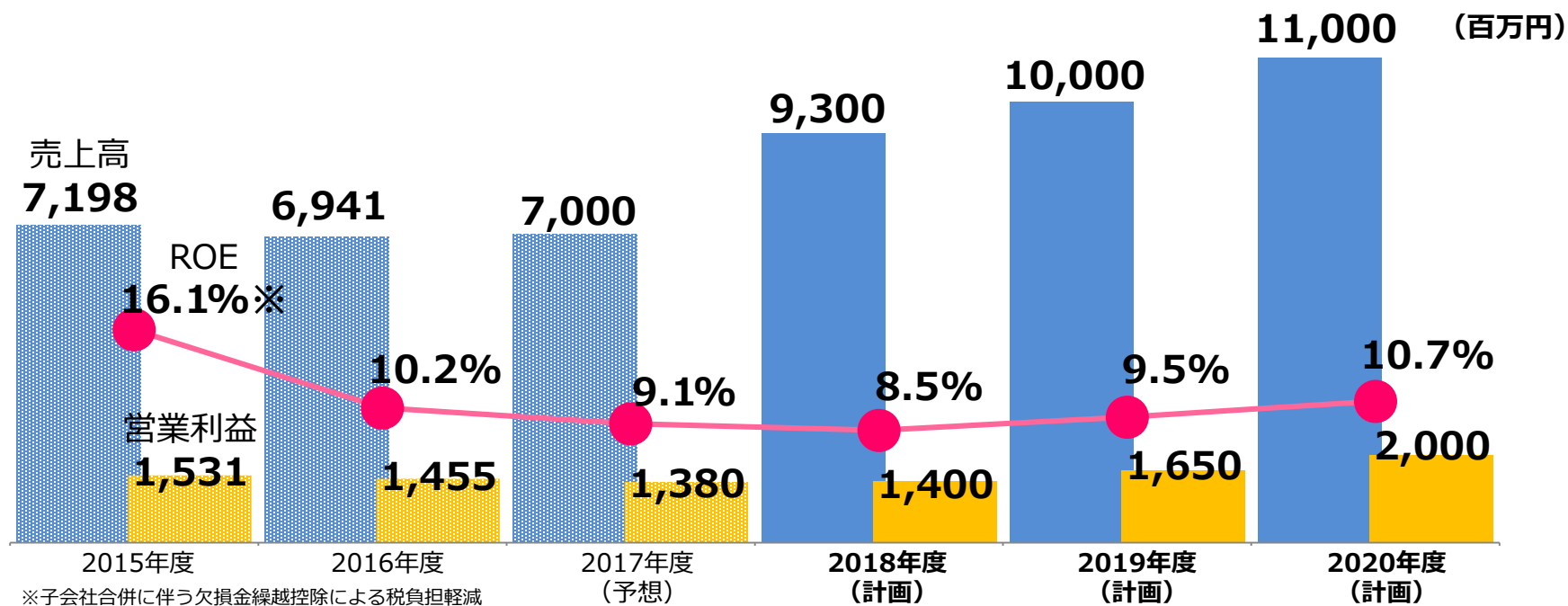
株主資本を基準とする DOE を採用し配当の安定化を図る

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

指標	2017年度（予想）	2020年度（計画）
DOE（株主資本配当率）	3.5%	4.5%
1株あたりの配当金	46円	71円

# 安定収益基盤の強化（ストック売上の拡大）





	2018年度	2019年度	2020年度
売上高 (百万円)	9,300	10,000	11,000
営業利益 (百万円)	1,400	1,650	2,000
当期利益 (百万円)	1,000	1,180	1,420
ROE	8.5%	9.5%	10.7%
配当性向	45.4%	44.2%	42.0%
DOE	3.9%	4.2%	4.5%
配当金	54.00円	62.00円	71.00円



# 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。