

2018年度（2019年3月期） 第2四半期決算説明資料

2018年11月8日
株式会社ユニリタ
証券コード：3800

- ◆ **第2四半期 業績ハイライト**
- ◆ **今期重点施策の進捗**
- ◆ **通期業績の見通し、下期事業施策**
- ◆ **中期経営計画 進捗**
- ◆ **中期経営計画 計数計画の修正**

2018年度第2四半期 業績ハイライト

(単位：百万円)

売上高

(予想は2018年10月5日発表の修正値)

9,400

(※予想)

【前年同四半期比】

【期初予想比】

売上高 : 35.8%増加

営業利益 : 33.4%減少

四半期純利益 : 33.1%減少

売上高 : 1.7%増加

営業利益 : 35.5%減少

四半期純利益 : 34.6%減少

【第2四半期概況】

◆方針：成長のための積極投資と事業構造の変革を推進

- ・(株)無限のM&Aを通じて取得した技術者資源によって、グループの技術力は質・量ともに厚みを増し、事業構造の変革を加速化
- ・企業の業務効率化や働き方改革の進展の中で顧客ニーズを捉えたソリューション提案やセキュリティ対応のソリューションが奏功
- ・デジタル変革の具現化ニーズの高まりの中、子会社のコンサルティングと当社製品を組み合わせた提案活動が奏功

【損益面へのマイナス主要因】

- ・製品ソリューション販売を強化しているが、成果に至っていないものがあつた
- ・期初計画を上回る技術者投入による一時的な開発原価の増加
-戦略的な新技術習得
-既存製品開発力強化
- ・移動体IoT型事業における製品販売案件の受注遅れと同事業における研究開発費の増加

7,056

3,311

2017年度
(実績)

4,497

2018年度
(2Q実績)

9,300

4,420

2018年度
(期初予想)

通期

中間累計

営業利益

1,347

561

2017年度
(実績)

850

(※予想)

374

2018年度
(2Q実績)

1,400

580

2018年度
(期初予想)

親会社株主に帰属する 四半期純利益

965

435

2017年度
(実績)

630

(※予想)

291

2018年度
(2Q実績)

1,000

445

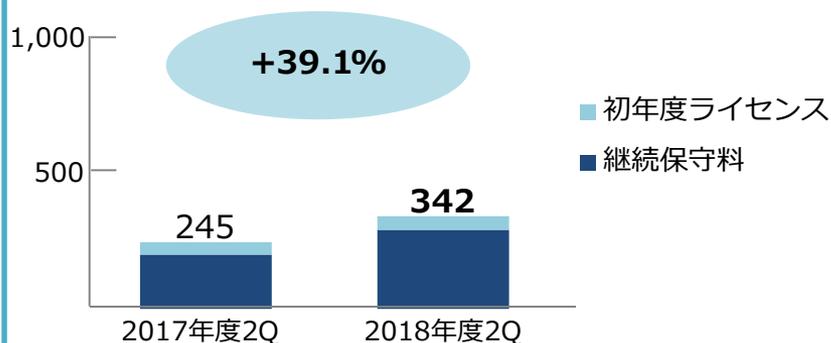
2018年度
(期初予想)

セグメント別の概況（前年同四半期比）

（単位：百万円）

■クラウド事業

売上高



営業損益

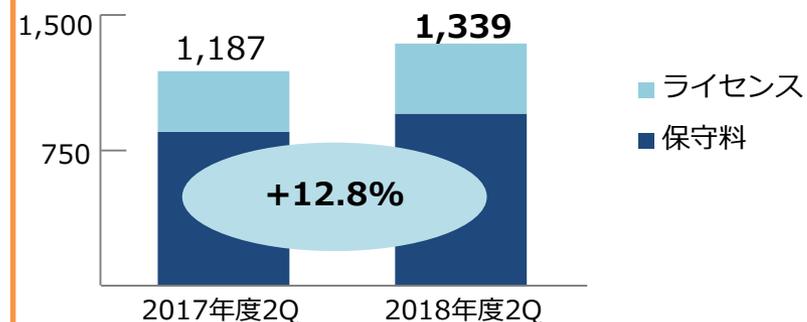
- ・ 営業損失 66百万円
（前年同四半期：39百万円の営業損失）

事業概況

- ・ ITSMでは、システム運用コンサルティングとの連携提案や製品機能の強化が奏功し、「LMIS on cloud」の導入ユーザは100社を突破
- ・ Web×Securityではビジネス環境下でのセキュリティ強化ニーズを捉え、シングルサインオンやID管理などのソリューションが順調
- ・ 損益面では、Web×Security、らくらくBOSSなどのサービス開発のための体制増強が影響

■プロダクト事業

売上高



営業損益

- ・ 営業利益 82百万円
（前年同四半期：145百万円の営業利益）

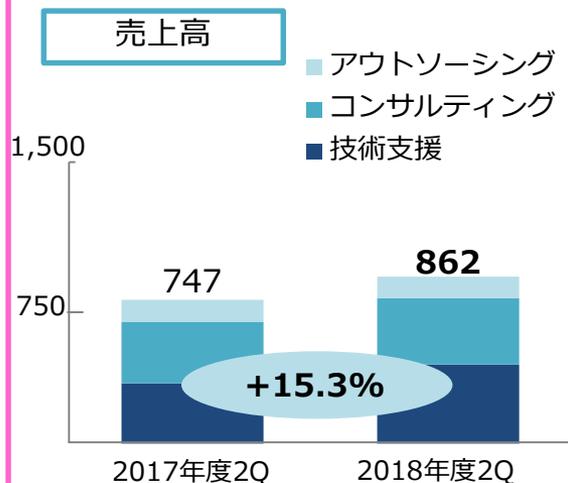
事業概況

- ・ ETLや帳票製品では、自社製品を核とした業務ソリューションが奏功
- ・ デジタル変革を進める際の業務プロセスの可視化や再構築ニーズを捉えたBPM製品販売が伸長
- ・ 損益面では、自動化製品などの販売計画未達、移動体IoT型事業の製品販売案件の受注遅れと同事業における研究開発費の増加などが影響

セグメント別の概況（前年同四半期比）

（単位：百万円）

■ソリューション事業



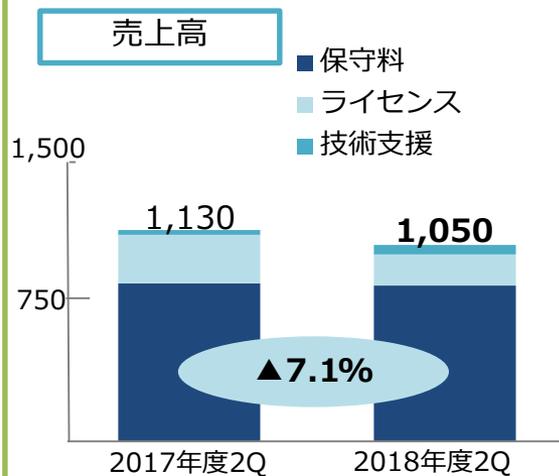
営業損益

- ・ 営業損失 1百万円
(前年同四半期：17百万円の営業利益)

事業概況

- ・ コンサルティングと製品を組み合わせた提案活動が売上に貢献
また、顧客ニーズを捉え受注も好調
- ・ 損益面では、技術者不足による外注比率の上昇および無限技術者の育成が利益計画に影響

■メインフレーム事業



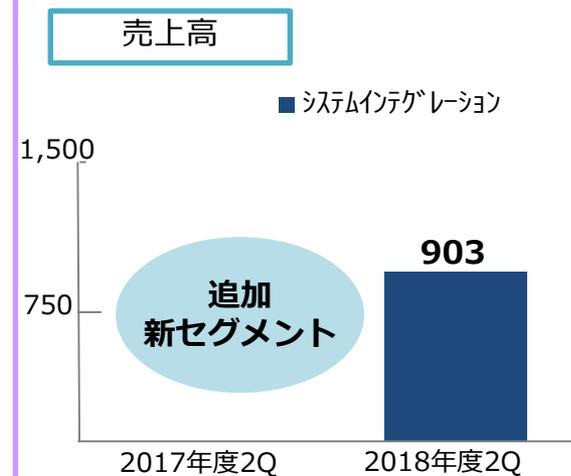
営業損益

- ・ 営業利益 559百万円
(前年同四半期：599百万円の営業利益)

事業概況

- ・ 前年同四半期の売上に貢献したホストコンピュータ増強や機器更改案件などの大型案件がなく反動減

■システムインテグレーション事業



営業損益

- ・ 営業利益 20百万円

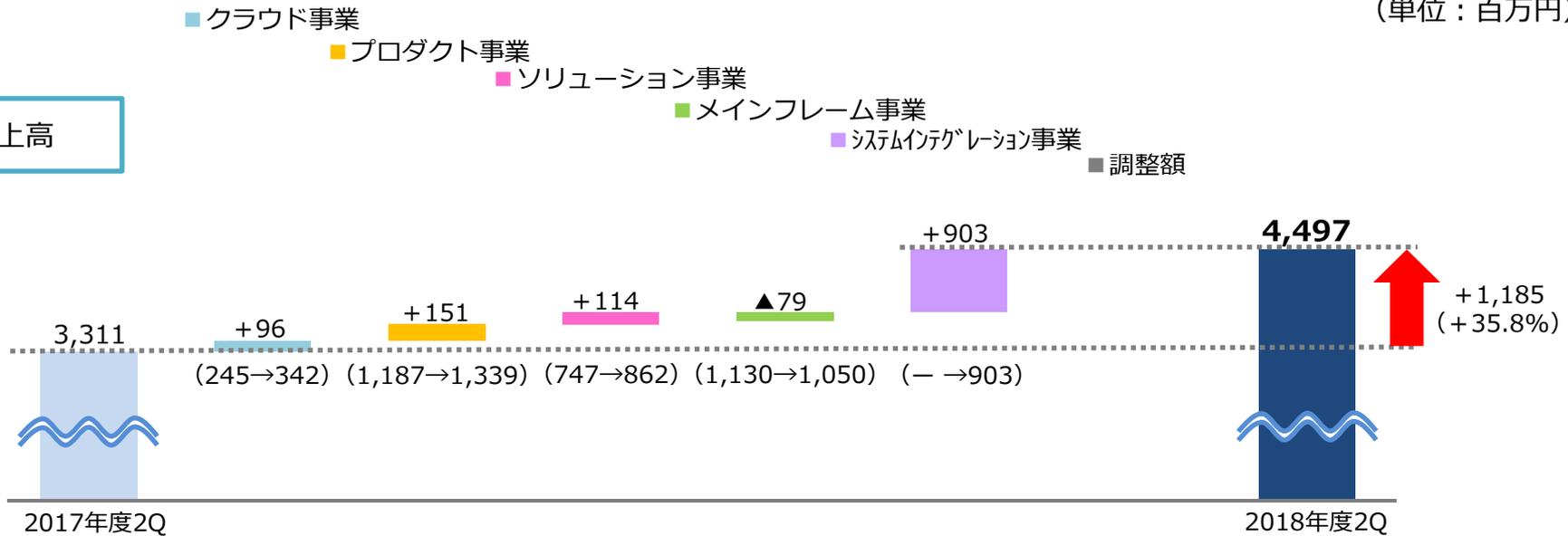
事業概況

- ・ 新たに子会社化した(株)無限の事業領域
- ・ お客様の好調なシステム投資意欲を受けてシステム開発案件が伸長
- ・ 損益面では、一括請負型案件の受注計画未達、外注コストの増加、のれん償却などが影響

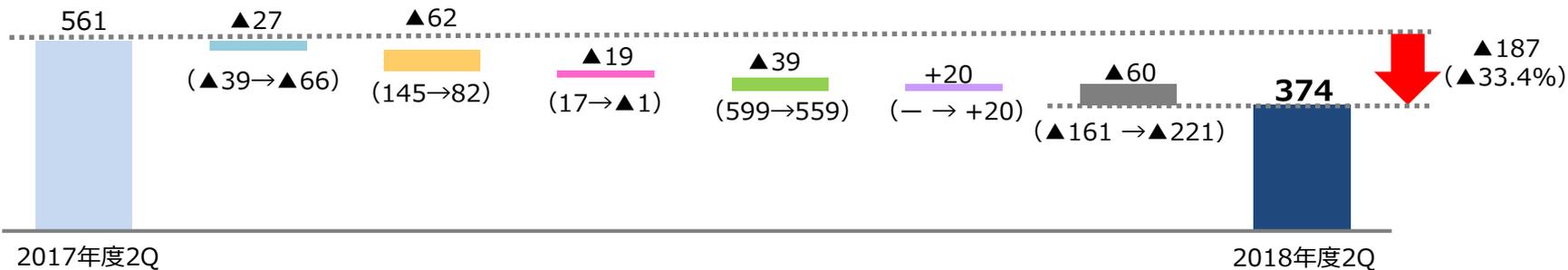
セグメント別売上高・営業利益の増減（実績比）

（単位：百万円）

売上高

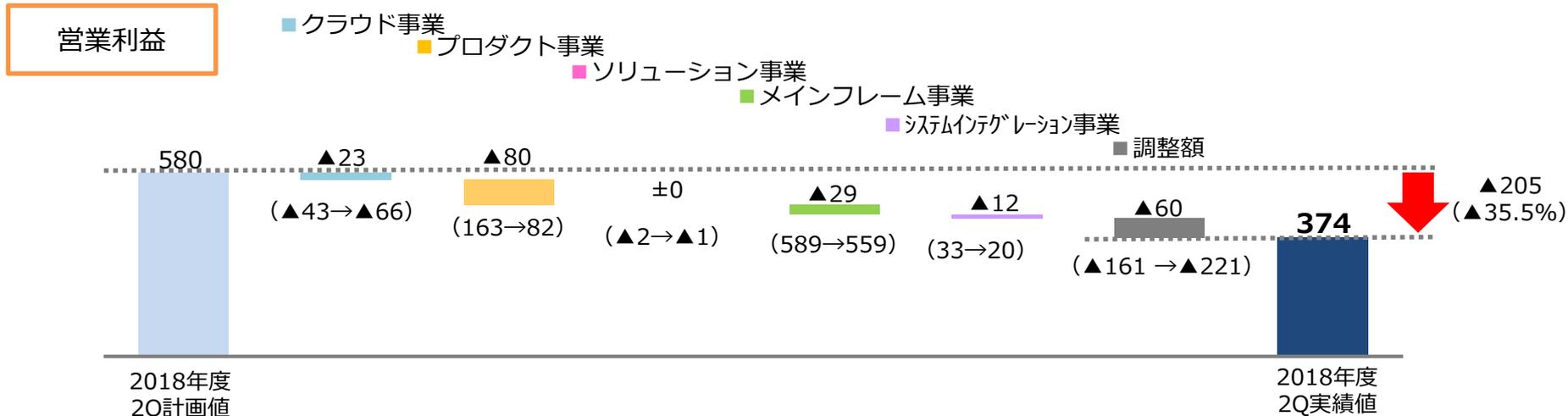


営業利益



セグメント別上期営業利益の減少要因（計画比）

（単位：百万円）

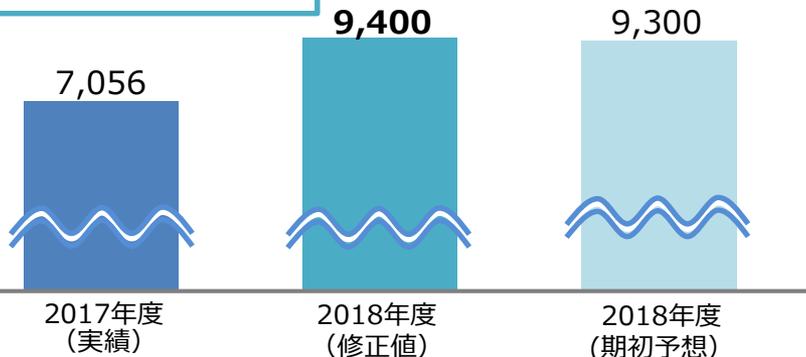


| 上期営業利益の計画比減額要因 | |
|----------------------|---|
| クラウド事業（▲23） | 販売管理費において、既存製品の製品力強化および開発にあたる技術者工数を期初計画に比して増加させたことによる影響。 |
| プロダクト事業（▲80） | 既存製品において、前年上期には利益率の高い自動化製品の大型案件があったが、当上期においては受注開拓ができずに売上が反動減となったことの影響。 また、移動体IoT型事業における製品販売案件の受注遅れと同事業における研究開発費の増加が影響。 |
| メインフレーム事業（▲29） | セグメント売上高は計画通りであったが、内訳では利益率の高いライセンス販売の計画未達が影響。 |
| システムインテグレーション事業（▲12） | 受注環境は良好だったものの収益性の高い一括請負型開発案件の受注計画の未達、原価面では、技術者不足による外注コストが増加したことなどが影響。 |
| 調整額（▲60） | 業績に応じて各セグメントに配賦している管理コストなどの配賦額が減少したことから、セグメントに配分できないコストの移動により計画比で増加。また、新事業開発のためのセグメントに属さない研究開発費を増加させたことも影響。 |

2018年度 通期業績予想の修正について

(単位：百万円)

売上高



【期初予想(2018年5月10日)と修正予想値(2018年10月5日)比較】

売上高 : 1.1%増加
 営業利益 : 39.3%減少
 四半期純利益 : 37.0%減少

【通期業績予想 修正の要因】

- ・上期計画未達要因の影響が下期にも残る見込み
- ・メインフレーム事業におけるお客様のシステムおよび機器更改のタイミングを勘案

営業利益



【営業利益減額の内訳】

| 期初予想 | 修正予想 | 減額 | 内訳 | |
|-------|------|------|------|------|
| | | | 上期 | 下期 |
| 1,400 | 850 | ▲550 | ▲205 | ▲345 |

親会社株主に帰属する 四半期純利益



市場において加速するクラウド化の潮流への対応と影響を反映

- クラウド製品の開発投資拡大
- プロダクト事業の製品販売の減収
- メインフレーム事業の製品販売の減収

経営方針

「業務専門性」の研磨と「事業専門性」の獲得

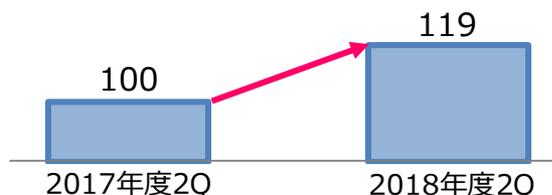
| 重点施策 | 事業環境・顧客ニーズ | 上期進捗状況 |
|------------------------------|---|---|
| クラウドファースト | <ul style="list-style-type: none"> 企業の業務効率化に伴うヘルプデスク業務のBPO化の動き 働き方改革の進展に伴い在宅勤務、モバイルワークなどによるセキュリティニーズ | <ul style="list-style-type: none"> クラウド対応の既存製品が伸長 子会社システム運用ツールと当社製品を組み合わせたヘルプデスク効率化ソリューションの提案活動 |
| グループエコシステムソリューションの提供と新たな事業開発 | <ul style="list-style-type: none"> デジタル変革の具現化ニーズの高まり 事業部ITの進展の中、事業部門と情報システム部門とをつなぐノウハウの需要 業界業種に特化した専門性のニーズ | <ul style="list-style-type: none"> 子会社ツールとITSMやBPMを組み合わせた提案活動を推進 IT業界に強みのあるパートナー企業との連携を強化(パートナー企業100社超) 子会社(株)ユニ・トランドがAIを活用した対話型サービスの技術開発企業に出資、帯広駅バスターミナルへAI窓口を販売 農業SaaSでは、経済産業省と福島県との共同事業へ参画 |
| 自ら変革し挑戦する組織の構築 | <ul style="list-style-type: none"> IT進化のスピードの速さ 新技術を活かした事業ニーズ 人材育成、組織活性化 | <ul style="list-style-type: none"> グループ内から事業計画を募集し、事業化に向けた検証を実施 業務専門性を活かしたキャリア選択の拡大とベースアップの実施 |

【クラウドファースト】

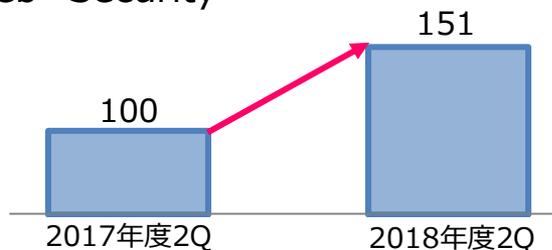
- ・クラウド事業の上期売上は計画達成
- ・サービスならびに製品力強化のために投資を実施

【主なクラウド製品の売上伸長率:指数】

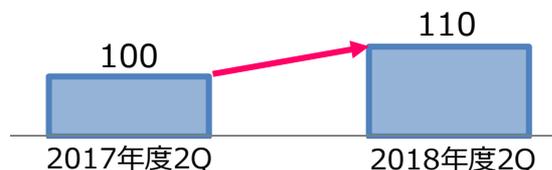
■ LMIS on cloud



■ Web×Security



■ DigiSeet



◆業務効率化に伴うヘルプデスク業務のBPO化ニーズを捉える

企業がヘルプデスク業務をBPO化するにあたり、ITサービスの安定的な提供と継続的な改善を管理するための仕組み(ITIL)が必要となる。

子会社の(株)ビーエスピーソリューションズは、ITILに則ったコンサルサービスの草分け。そのコンサルとITILに準拠した当社製品とを組み合わせ提供できる体制が優位性となり、案件の大型化に貢献。

◆ワークスタイルの多様化に伴うセキュリティニーズに応える

ワークスタイルの多様化に伴い、情報の社外利用や利用アプリが増え続けるビジネス環境下のセキュリティニーズに合致。

本製品の持つ、シングルサインオンやID管理機能により業務効率向上とセキュリティ強化に貢献。

◆働き方改革のなかで新たな派遣業種でのニーズを発掘

従来の派遣事業では、事務系の派遣企業への導入が主だったが、働き方改革の潮流のなか、建設系への派遣を行う企業でのニーズが高まってきている。

ユーザID数は上期末60,000ユーザを超え、前期末(50,000ユーザID)から上期の間に、20%の大幅伸長。

【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】

- ・ デジタル変革ニーズを捉えた「コンサル×製品」ソリューションが伸長
- ・ 移動体向けIoTビジネス拡大のために投資、農業SaaSビジネスにも着手

◆システム運用コンサル×ITSM (LMIS on cloud)

デジタル変革の具現化ニーズの高まりの中、子会社のシステム運用コンサルと当社ITSM製品を組み合わせた提案活動において、事業部門と情報システム部門とをつなぐノウハウが評価され、ヘルプデスク効率化ソリューションの販売が伸長。

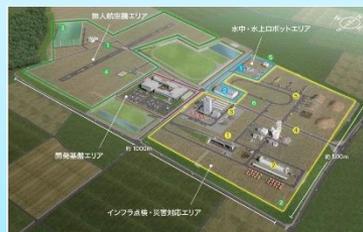
◆データ活用コンサル×BPM(ARIS)

働き方改革の潮流の中、これまでのデータ活用コンサルにプロセスコンサルを組み合わせた提案活動が、案件規模の拡大に貢献。

◆「福島イノベーション・コースト構想」への参画

ユニリタは銀座農園(株)と共同で経済産業省の推進するプロジェクトへ参画。本プロジェクトは、福島県浜通りにおいて、失われた産業基盤を再構築し、新たな街作りを進めるためのもの。

AIによる果樹農業データプラットフォームの構築と、農業ロボットソリューションを開発し、少人数でも大規模経営を実現できるソリューションの開発を目指す。



【福島ロボットテストフィールド】

◆画像認識技術を取り入れたAI窓口サービスをリリース

(株)ユニ・トランドはAIによる対話型ロボットを開発する(株)デジタルアテンダントへ資本参加。これにより、AIを活用した対話型応答サービスなどさまざまなサービス拡張と技術革新に対応したサービス開発の体制を構築。

北海道の帯広駅バスターミナルに設置され、2018年7月から運用されている。



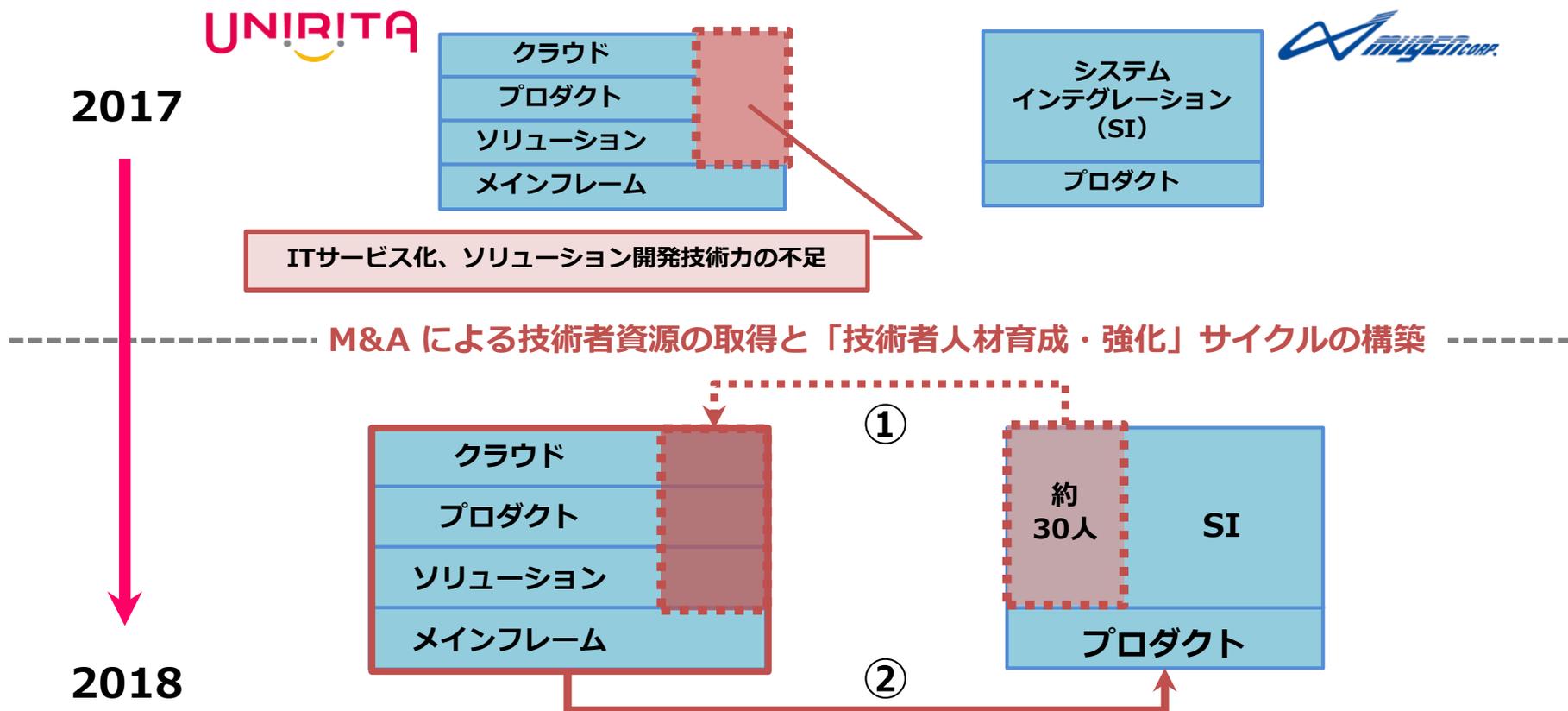
◆インドアマッピング技術を使ったソリューション開発

ユニ・トランドは、移動体IoTサービス事業に必須となる位置情報やインドアマッピング技術などの開発を行う新会社に出資。

「人の移動」に焦点を当て、人の屋内応対分析やバイタルセンシングを使った、物流や屋内施設のマーケティング、イベント事業の活性化に貢献するソリューション開発を目指す。

【自ら変革し挑戦する組織の構築】

・グループ全体の技術力強化を狙い、無限の技術者資源をグループ内で活用



- ①無限からの技術者投入でユニリタの技術開発力を強化（技術者人材育成・強化過程の一時的販管費増）
- ②ユニリタのパッケージ技術を吸収、無限のプロダクト開発力を強化

2018年度業績見通し・下期事業施策

(単位：百万円)

| | 2018年度 期初予想 | 2018年度 予想(※) | セグメント別 売上高 | 2018年度 期初予想 | 2018年度 修正予想 | 増減率 |
|---------------------|----------------|-----------------|---------------|----------------|----------------|--------|
| 売上高 | 9,300 | 9,400 | クラウド | 770 | 770 | ±0% |
| 営業利益 | 1,400 | 850 | プロダクト | 3,030 | 2,810 | ▲7.3% |
| 経常利益 | 1,480 | 950 | ソリューション | 1,850 | 2,030 | +9.7% |
| 親会社株主に帰属 する当期純利益 | 1,000 | 630 | メインフレーム | 2,100 | 2,020 | ▲3.8% |
| 売上高営業利益率 | 15.1% | 9.0% | システムインテグレーション | 1,550 | 1,770 | +14.2% |
| 1株当たり 当期純利益 | 118.97円 | 74.95円 | | | | |

※予想は2018年10月5日発表の修正値

| 下期施策 | 内容 |
|--------------------------|---|
| 販売体制再編 | <ul style="list-style-type: none"> ・ソリューション販売力と顧客開拓力を強化するため、直販と間販の連携強化を図る ・技術部門と営業部門との連携組織を設置し、自社製品のソリューション販売体制を強化 |
| クラウドファースト | <ul style="list-style-type: none"> ・LMIS on cloudの事業部向けテンプレート化による販促体制の確立 ・資本業務提携先(株)アイネットのクラウド基盤を活用し、既存ミドルウェア製品を中心としたサービス基盤の強化を図り、事業部向け課題解決ソリューションとして拡販 |
| グループエコシステム ソリューションの提供 | <ul style="list-style-type: none"> ・上流であるコンサルティングからの提案アプローチだけでなく、どのステージからでも提案対応できる競争力あるソリューションモデル化を推進 |

2018年度

2019年度

2020年度

1.クラウドファーストへの取組み

- ・ 既存製品のクラウド化推進
- ・ ITSM事業の競争力強化
- ・ 働き方改革をテーマにしたSaaS新製品の設計
- ・ アイネット協業モデルの強化（ユニリタクラウド）

- ・ 既存プロダクト外のクラウドシフト
- ・ 利益率向上と顧客層の拡大
- ・ セキュリティクラウドサービスのマルチテナント化
- ・ SaaS新製品開発と市場投入

2.グループエコシステムソリューションの提供

- ・ デジタル変革ニーズを取り込むグループ内コラボの推進
- ・ パートナー各社とビジネス拡大するソリューション提案
- ・ グループの技術的競争力強化に向けた人材配置の最適化

- ・ 事業部門向けのコンサル比率の向上
- ・ 事業専門性の高いパートナーとの協業強化

3.新たな事業の開発

- ・ 農業 x IT ビジネスへの参入
- ・ 移動体IoT事業の展開とサービスラインナップの強化
- ・ HR系サービスの強化
(ビジネスアプリケーションのM&A、ユニリタクラウドへの実装)

- ・ データ分析プラットフォームとの連携

4.事業構造改革に向けた積極的投資

- ・ ペンギンチャレンジによるアイデア募集からPoCの実行
- ・ 新技術（AI、ブロックチェーン、チャットボット）の検証
- ・ ベースアップとキャリア選択肢の拡大
- ・ 2018年度投資：8億円→11億円

- ・ PoCから事業化
- ・ 新技術を核にしたサービス開発

投資総額
30億円

投資合計：19億円



中期経営計画 計数計画の修正

(単位：百万円)

2018年2月5日 公表値

| | 2018年度 | 2019年度 | 2020年度 |
|------|--------|--------|--------|
| 売上高 | 9,300 | 10,000 | 11,000 |
| 営業利益 | 1,400 | 1,650 | 2,000 |
| 当期利益 | 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 |

2018年11月6日 修正値

| | 2018年度 | 2019年度 | 2020年度 |
|------|--------|--------|--------|
| 売上高 | 9,400 | 10,000 | 11,000 |
| 営業利益 | 850 | 1,100 | 1,550 |
| 当期利益 | 630 | 820 | 1,220 |
| ROE | 5.4% | 6.9% | 9.8% |
| 配当性向 | 72.0% | 61.5% | 46.2% |
| DOE | 3.9% | 4.2% | 4.5% |
| 配当金 | 54.00円 | 60.00円 | 67.00円 |

【修正内容】

- ・当初の中計戦略と施策ならびにDOE目標値に変更なし。
- ・計数計画において、利益計画を変更。

【利益計画変更の理由】

- ・マーケット環境の変化（所有から利用へ、製品単体からソリューションへ、オンプレからクラウドへ）のスピードを踏まえ、プロダクト販売をクラウド販売にシフト。それによりクラウド売上は増えるものの、利益面では低下が見込まれる。
- ・収益性の高い既存製品のライセンスビジネス（主としてメインフレーム事業）の減収幅が当初の計画より増えることが見込まれる。

【中計利益計画の考え方】

- ・中計進捗の過程で、市場環境や顧客ニーズに合わせたプロダクトミックスの変更を行いつつ、フロービジネスからストックビジネスにシフトすることで事業基盤の安定化を見込む。

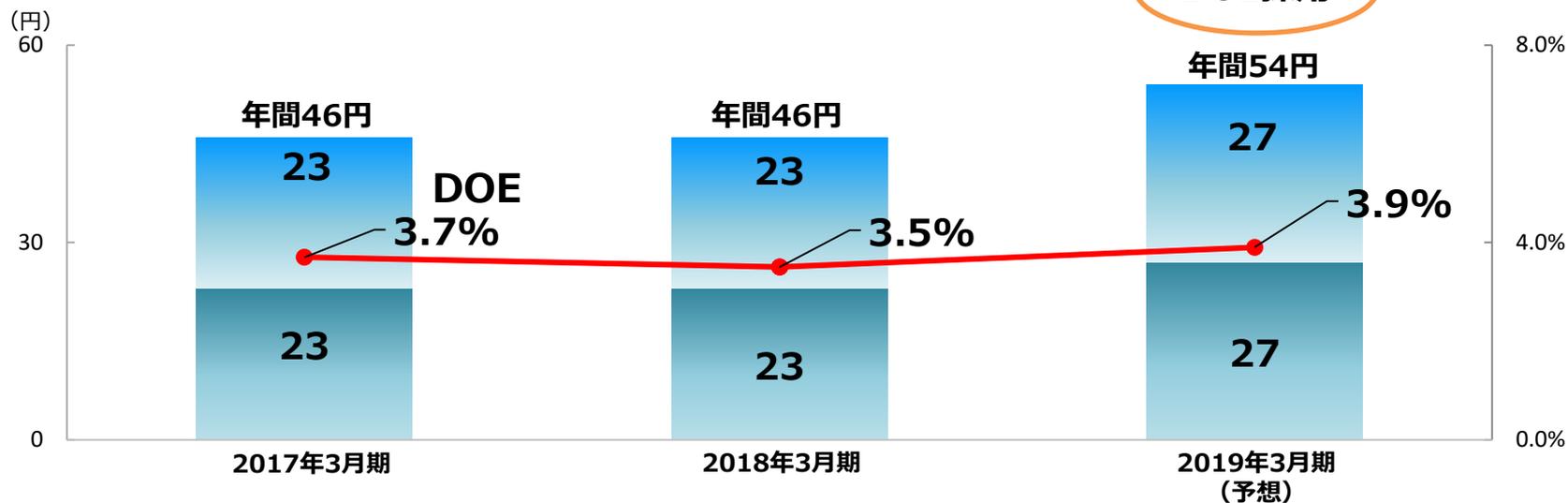
資本効率ならびに財務の健全性を踏まえた株主還元

✓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

配当



| | 2017年3月期 | 2018年3月期 | 2019年3月期 |
|------|----------|----------|----------|
| ROE | 10.2% | 8.7% | 5.4% |
| 配当性向 | 36.6% | 40.0% | 72.0% |

株式会社ユニリタ

<https://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。