

2018年度（2019年3月期） 通期決算説明資料

2019年5月14日
株式会社ユニリタ
(証券コード：3800)

2018年度通期 業績ハイライト

売上高

(※予想は2018年10月5日発表の修正値)

【前期比】

【予想比】

売上高 : 33.5%増加
 営業利益 : 31.8%減少
 当期純利益 : 35.3%減少

売上高 : 0.2%増加
 営業利益 : 8.2%増加
 当期純利益 : 0.9%減少

【2018年度概況】

◆方針：成長のための積極投資と事業構造の変革を推進

- ・クラウドサービス力を強化するため開発投資を継続し、次期以降のストックビジネス拡大に向けた基盤作りを実施
- ・2018年2月に(株)無限のM&Aを実施。(株)無限の技術者を当社に受け入れ、クラウドサービス開発や製品開発を推進
- ・新技術開発やサービス提供力、顧客開拓などを目的としたM&Aや資本提携を実施

【損益面への前期比マイナス主要因】

- ・市場において加速するクラウド化に対応するため、クラウドサービスの開発や技術支援サービス要員育成への投資が拡大
- ・プロダクト事業の一部製品開発への先行投資が影響
- ・メインフレーム事業の製品販売において顧客の更新動向が谷間にあることが影響

(百万円)



営業利益

(百万円)



親会社株主に帰属する 当期純利益

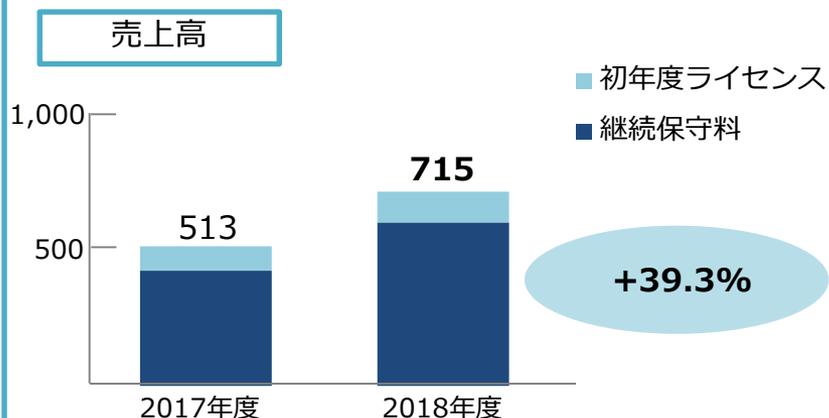
(百万円)



セグメント別の概況（前期比）

（単位：百万円）

■クラウド事業



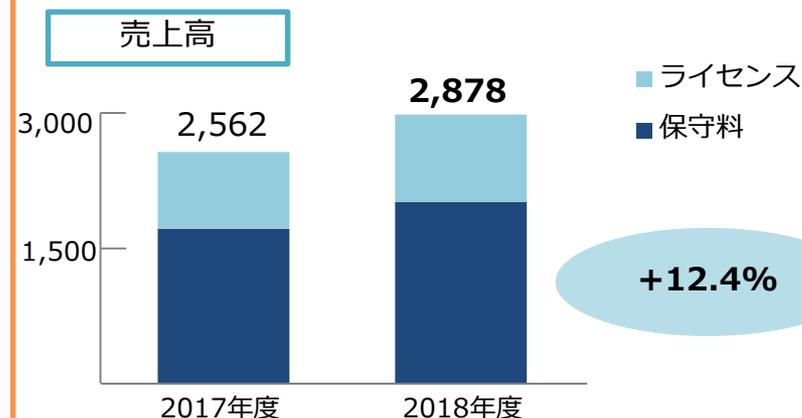
営業損益

- ・ 営業損失 153百万円
（前期：83百万円の営業損失）

事業概況

- ・ 主力サービス「LMIS」が既存顧客内で堅調に推移し、継続利用料が順調に積み上がる。認知度向上に伴い新規顧客も増加
- ・ 損益面では、マーケットニーズに対応するためのサービス開発やDXに必要な新技術習得のための投資が影響。なお、本投資は次期以降、ストックビジネスとしての収益基盤につながるもの

■プロダクト事業



営業損益

- ・ 営業利益 294百万円
（前期：302百万円の営業利益）

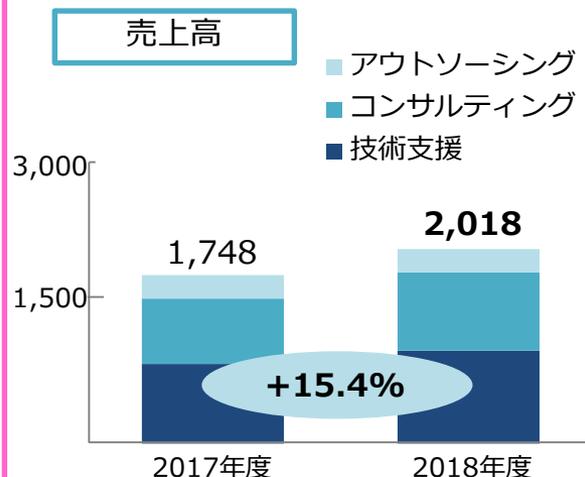
事業概況

- ・ 自社製品を核にした業務ソリューション化が、ETLや帳票製品販売に奏功
- ・ 自動化製品も下期に大型案件受注により回復
- ・ 損益面では、下期に自社製品販売は回復したが、上期の販売計画の未達および移動体系事業の製品販売計画の未達と同事業における研究開発投資の増加が影響

セグメント別の概況（前期比）

（単位：百万円）

■ソリューション事業



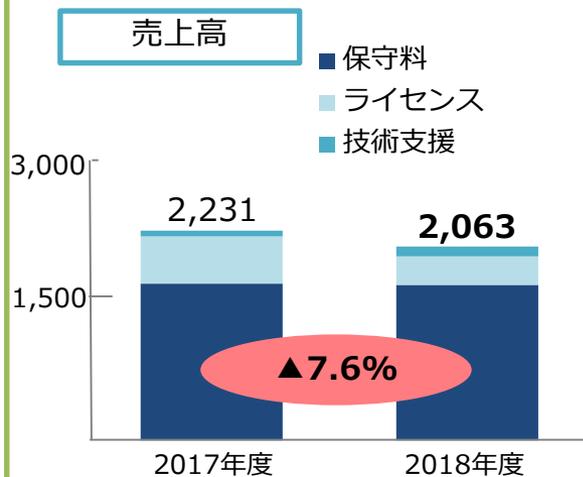
営業損益

- ・ 営業利益 104百万円
（前期：219百万円の営業利益）

事業概況

- ・ 業務ソリューション化施策によるETL製品販売の伸長に伴い技術支援サービスも伸長
- ・ 損益面では、一過性の一部システム構築案件の収益性悪化などが影響。技術支援サービスの増収に伴う外注費用の増加と技術支援サービス要員育成のための投資も影響

■メインフレーム事業



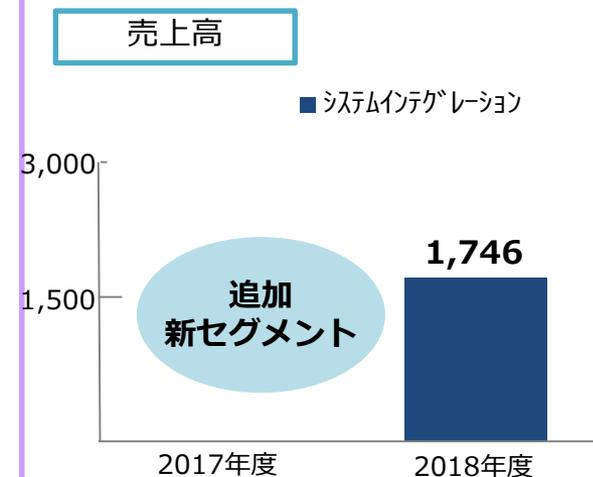
営業損益

- ・ 営業利益 1,079百万円
（前期：1,178百万円の営業利益）

事業概況

- ・ 顧客の機器更新動向が谷間にあり、前年度上期の売上に貢献したホストコンピュータ増強や機器更新案件などの大型案件の受注がなかったことによる反動減
- ・ 需要面は安定傾向にある

■システムインテグレーション事業



営業損益

- ・ 営業利益 44百万円

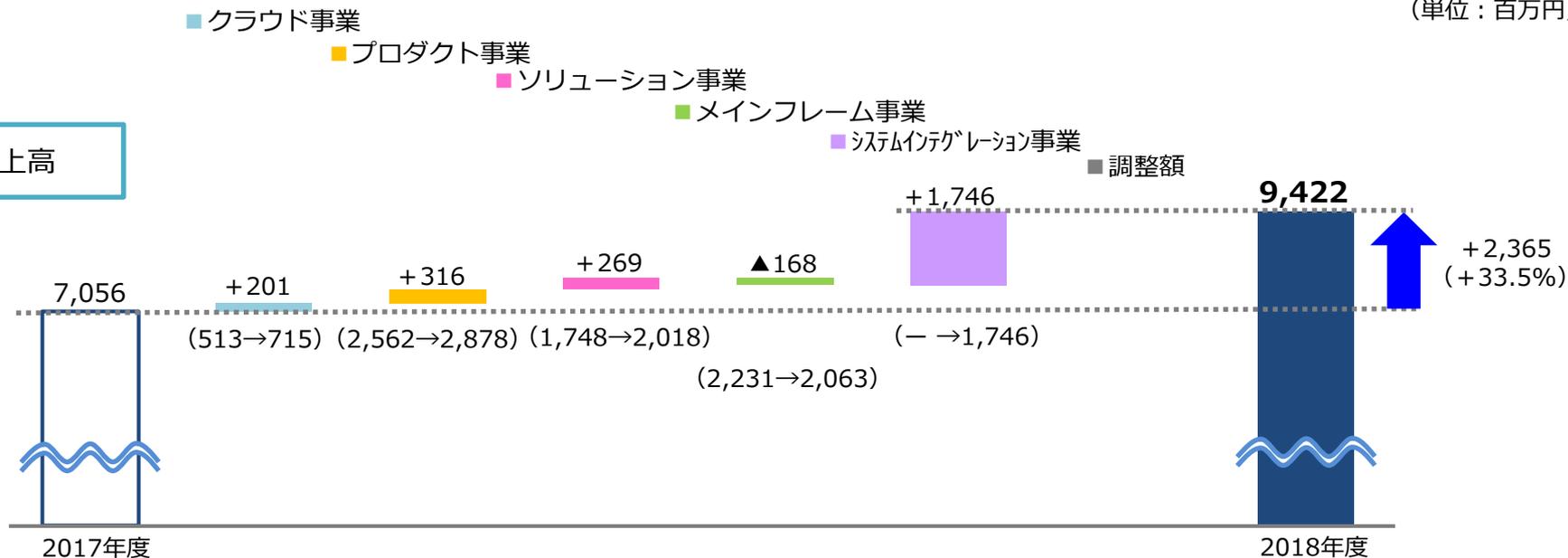
事業概況

- ・ 新たに子会社化した(株)無限の事業領域
- ・ 産業界の好調なシステム投資環境を受け、引き続きシステム開発の受注が伸長
- ・ 損益面では、グループとしての技術者育成計画のもと、ユニリタ本体の技術者受け入れに伴う一時的な自社開発技術者不足による外注費用の増加が影響

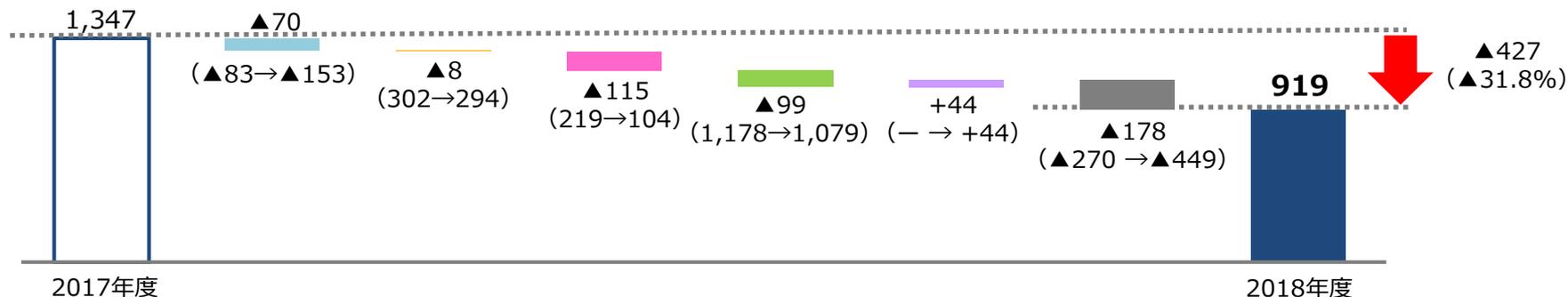
セグメント別売上高・営業利益の増減（実績比）

（単位：百万円）

売上高

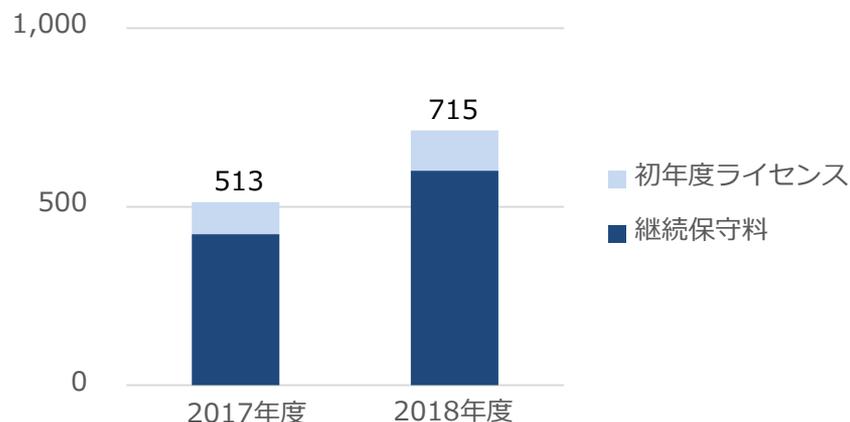


営業利益



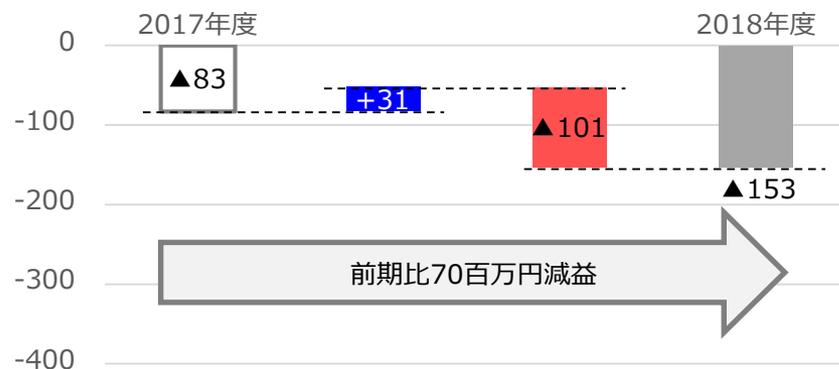
クラウド事業は有望市場向け開発投資を先行

【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)



LMIS、DigiSheetの
契約数増加に伴う増益

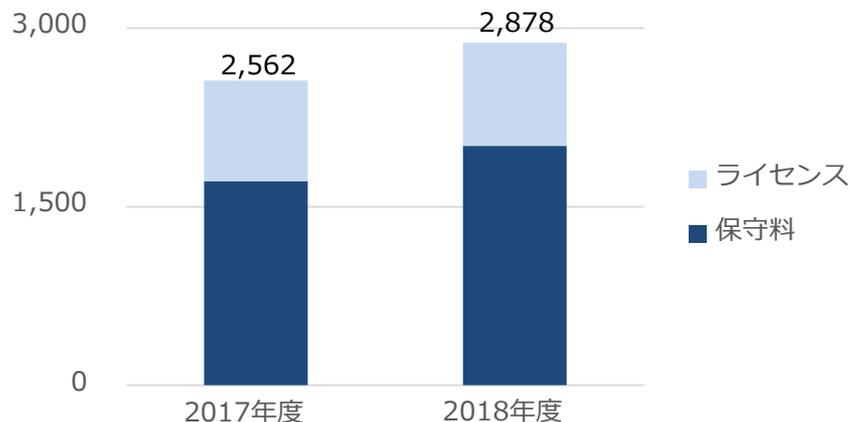
infoScoop×Digital Workforce
らくらくBOSSのサービス開発
投資に伴う減益

【主要サービスの事業方針】

サービス	事業方針
LMIS	・顧客のDXの取り組みが事業部ITへと広がる中、サービスデスクの業務効率化ニーズを切り口にクラウドサービス「LMIS」を拡販
DigiSheet	・働き方改革の潮流を追い風に、人材派遣業界向け勤怠管理サービスである「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
infoScoop×Digital Workforce	・働き方改革の実現にあたっては「デジタル化」「セキュリティ」が密接に関連する。それらを連携させるIT基盤として位置付け、ポータル、SSO、ID管理などの領域の製品を組合せることによるソリューション販売を推進

プロダクト事業は既存製品が増収

【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)



前期比8百万円（▲2.7%）減益

既存製品増収による増益

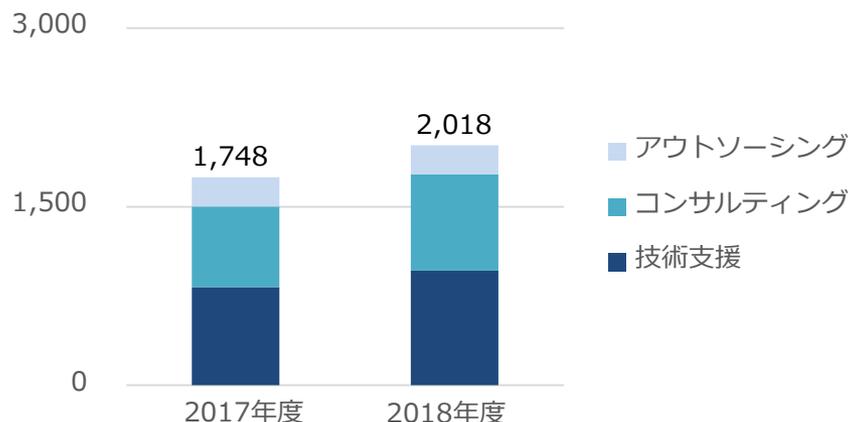
ユニ・トランド投資拡大・競争激化などによる減収に伴う減益

【主要製品の事業方針】

製品分野	事業方針
自動化	・ システム運用自動化の適用領域を拡大するため、ジョブスケジューラからオートメーション基盤への領域拡大を図る。クラウドシフト対応、各種SaaSとの連携を可能とする次世代対応の製品開発を目指す
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進めるとともに、将来有望視されるサブスクリプションモデル化に向けた施策を推進
移動体	・ バスロケーションサービスを拡販するためのサービス開発、データプラットフォーム構築に向けての事業計画を練り直し

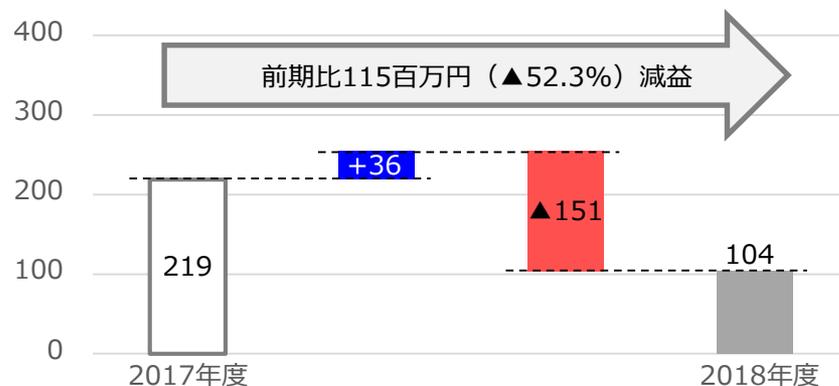
ソリューション事業は外注費用が増加

【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)



Dx向けコンサルの拡大に伴う増益

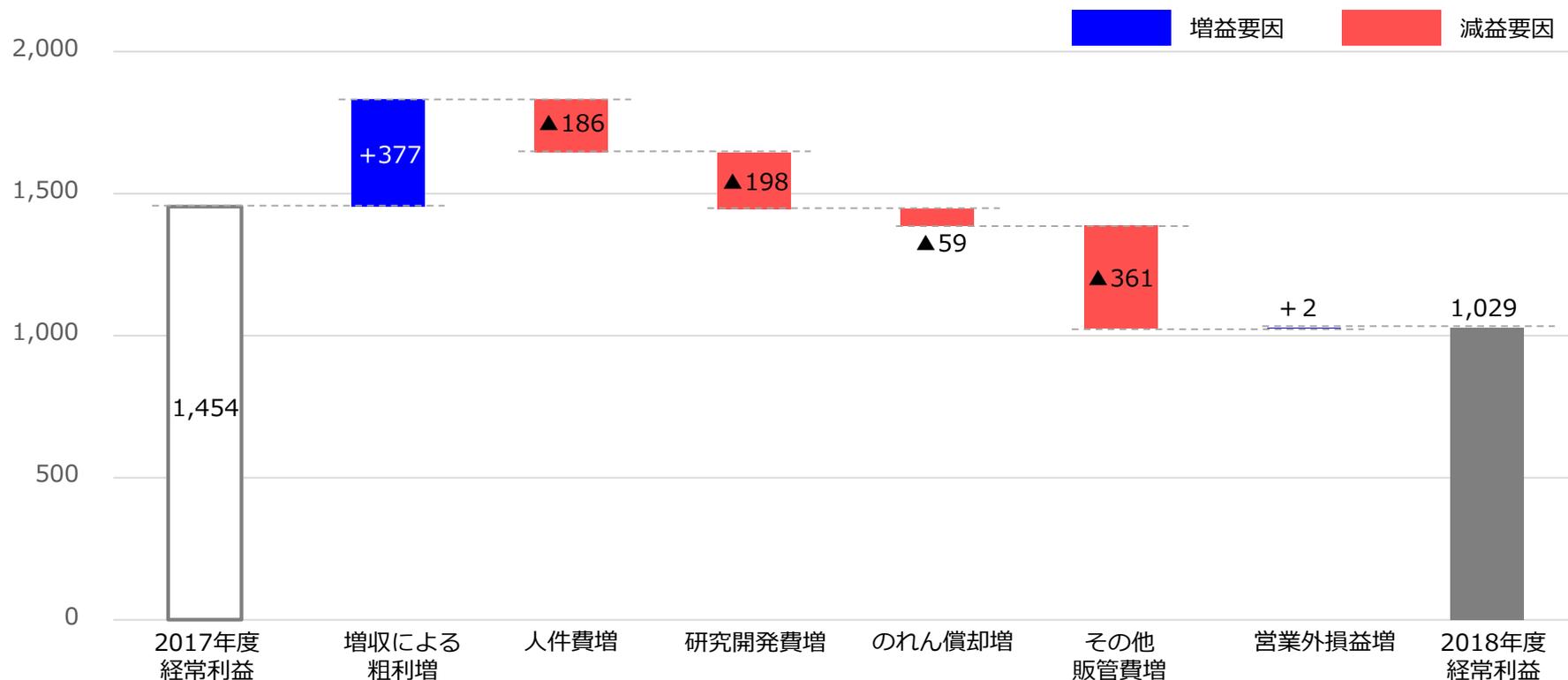
不採算案件の発生・人件費・外注費単価上昇・外注比率の上昇に伴う技術支援の収益性低下による減益

【主要サービスの事業方針】

サービス	事業方針
コンサルティング	<ul style="list-style-type: none"> デジタルビジネスを展開する顧客にとって必要な商流構築に、当社グループの強みであるシステム運用のノウハウを活かしたコンサルティングでアプローチ。また、データマネジメントコンサルティングでは、顧客のデータ資源を含む経営資源の管理基盤を対象とした事業を拡大
技術支援サービス	<ul style="list-style-type: none"> クラウド、プロダクト両事業を伸長させるための後工程を担い、自社製品を核とした業務ソリューション化に際しての開発を担う
アウトソーシングサービス	<ul style="list-style-type: none"> 当社のシステム運用のノウハウを、運用トータルマネジメントサービスとしてパッケージ化。リモートアウトソーシングと技術者常駐サービスにより顧客の運用業務をトータルで支援するサービスで業務省力化ニーズに対応

経常利益の増減要因

(単位：百万円)



- ・セグメント別前期比増収差額：クラウド (+201)、プロダクト (+316)、ソリューション (+269)、メインフレーム (△168)、SI (+1,746)
- ・人件費：新人事制度の導入に伴い、ベースアップなどを実施
- ・研究開発費：デジタル変革の環境変化に対応するための製品やサービス開発投資を拡大
- ・のれん償却：(株)無限の子会社化に伴う増加
- ・その他販管費：主に(株)無限の子会社化に伴う増加

施策	評価	進捗
1. クラウドファースト	○	<ul style="list-style-type: none"> ・「LMIS」の利用者が既存、新規ともに伸長 ・「DigiSheet」は人材派遣業界に加え、建設業界のニーズも取り込み伸長 ・「ユニリタクラウドサービス」の開発、提供を開始
	×	<ul style="list-style-type: none"> ・クラウド事業は投資先行型のため、計画に沿ってはいるものの前期比減益 ・自社既存製品のクラウドサービス化の遅れ
2. 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	○	<ul style="list-style-type: none"> ・グループ技術対応力強化のため「人事総務系」「AI、IoT系」企業のM&Aなどを実施（P11参照） ・資本業務提携先の(株)アイネットのクラウド基盤を活用した「ユニリタクラウドサービス」を開発 ・コンサル機能子会社「BSPソリューションズ」「データ総研」によるDXニーズからのソリューション提供アプローチが奏功 ・「農業×IT」事業として、経済産業省と福島県の共同事業に参画
	△	<ul style="list-style-type: none"> ・(株)無限からの技術者受け入れによる技術者層の質的充実。しかし、当期の売上貢献には至らず ・新たな事業につながるサービスラインナップ強化の遅れ
3. 自らを変革し挑戦する組織の構築	○	<ul style="list-style-type: none"> ・人事制度のブラッシュアップを実施 ・新たな技術や事業開発にチャレンジするための組織「オープンインキュベーションセンター」の設置と運用
	△	<ul style="list-style-type: none"> ・新規事業創出支援プログラム「ユニリタグループペンギンチャレンジ」を実施し、事業アイデアを募集。しかし、PoC(実証実験)段階に留まる

◆ 社会課題解決型技術開発に向けた積極的な投資を実施

当社グループでは、新たな取り組みとして、社会課題をITにより解決する事業を推進
「地方創生」「働き方改革」「一次産業活性化」の領域の課題に取り組む

投資対象	投資内容 (投資額)	実施時期	取り込む技術	関連する当社グループの 事業範囲
(株)デジタルアテンダント (E・フロント)出資)	出資 (-)	2018年4月	AIを活用した対話型ロボットの 開発技術	移動体系事業のサービス開発 (北海道帯広バスターミナルのAI 窓口システムに実装)
NEVELL(株) (E・フロント)出資)	新会社設立 (-)	2018年10月	空間解析などに活用できるイン ドアマッピング技術	移動体系事業のサービス開発
(株)ヒューマンアプリケーション (アスベックス)出資)	関連会社化 (292百万円)	2018年11月	人材サービス業界向け基幹シス テムの製品群、同業界における ノウハウ	HR系事業における製品や サービスの開発
トライットワーク(株) (ユニリタ)出資)	出資 (100百万円)	2019年1月	車載サーバとネットワーク、映 像解析などの技術	移動体系事業のサービス開発 IoT関連事業などでの共同開発
合計投資額	約4億円			

RPAとの連携ソリューションを開発

【パートナー企業とのソリューション開発】

■ アライズイノベーション(株)

超高速開発ソリューションなどを提供する同社は、データ入力の効率化を図るため、書類などの文字をAIで認識しデータ化する「AIRead」を提供。

AIで読み出したデータは精度を高めるため人手によるチェックが必要だったが、この作業を当社のETLツール(Waha! Transformer)を活用することで自動化を実現。

■ (株)豊通シスコム

豊田通商グループの一員としてICT事業を展開する同社が、RPAを提供するにあたり、当社グループの(株)BSPソリューションズが、ITサービスマネジメントのコンサルティングを通じてご支援。

(2019年3月 第36回UNIRITAユーザシンポジウムにて事例発表)

【国内のRPA市場規模 (矢野経済研究所)】

2018年度の国内RPA市場規模は前年度比134.8%増の418億円と予測され、2019年度以降も企業の多くがRPA導入を行う可能性が高いとされる。

AIを活用した地方交通の活性化

【AIを活用してバス・ミナル窓口業務を効率化】

グループ会社(株)ユニ・トランドは資本参加している(株)デジタルアテンダントのAI技術を活用したAI窓口サービスを提供。

2018年7月に北海道の帯広駅バスターミナルにて運用が開始され、2019年4月には西日本では初となる神戸の神姫バス神戸三宮バスターミナルでの運用が開始された。

また、LINEから問い合わせすることが可能なチャットボット機能にAI技術を活用したサービスの提供も予定している。

農業×IT

【3年計画でプロジェクトを推進】

少人数でも大規模経営が実現できる果樹農業用ロボットソリューション開発やAIによる果樹農業データプラットフォームを構築し、福島県の震災復興の一助となることを目指す。

＜2018年度実績＞

データプラットフォームとwebアプリのβ版、自律型車両系運搬ロボットや収穫ロボットの試作品開発が完了。

＜2019年度計画＞

データプラットフォームへのAI分析機能の追加とデータ収集の拡大。ロボット系は自律プログラムや動作機構改良を計画。

現在

2020年

2025年

2030年

複雑化・ブラックボックス化した古い情報システムや旧態依然の組織構造・業務プロセスがデジタルトランスフォーメーション(DX)の阻害要因に

仮に放置すると2025年以降、年間最大12兆円の経済損失が生じる可能性大

2025年の崖

待ったなしのDXの取り組み、あらゆるユーザ企業が「デジタル企業」に

経済産業省レポート

DXレポート～ITシステム「2025年の崖」の克服とDXの本格的な展開～

平成30年9月7日 デジタルトランスフォーメーションに向けた研究会 より

外部環境
変化



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

従来システムの
DX阻害要因排除

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

顧客DX支援

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

プロダクト
事業

メインフレーム
事業

クラウド
事業

ソリューション事業・
システムインテグレーション事業

2019年度業績の見通し&セグメント別業績計画

(単位：百万円)

	2018年度実績	2019年度予想	前期比
売上高	9,422	10,000	+6.1%
営業利益	919	1,000	+8.8%
経常利益	1,029	1,100	+6.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	624	750	+20.1%
売上高営業利益率	9.8%	10.0%	+0.2pt
1株当たり当期純利益	74.28円	89.23円	+14.95円



セグメント		2018年度実績	2019年度予想	増減率
クラウド	売上高	715	950	+32.7%
	営業利益	▲153	▲43	-
PaaS外	売上高	2,878	3,100	+7.7%
	営業利益	294	334	+13.8%
ソリューション	売上高	2,018	2,230	+10.5%
	営業利益	104	124	+18.6%
メインフレーム	売上高	2,063	1,970	▲4.5%
	営業利益	1,079	1,024	▲5.1%
システムインテグレーション	売上高	1,746	1,750	+0.2%
	営業利益	44	59	+34.0%

■ 中期経営計画値（2018.11.6公表）と2019年度利益予想の差異について

売上高	10,000	変更なし
営業利益	1,000	△100
親会社株主に帰属する当期純利益	750	△70

<利益見直し要因>

- 成長期待のクラウド事業の収益改善の遅れ
 - ・IT人材の需要の高まりが続くことによる、人件費および外注費の高騰
- 管理コストの上昇
 - ・社内情報システム強化のための追加投資
 - ・良好なオフィス相場を受けた家賃などの上昇

収益改善の取り組み⇒トップライン向上とサービス開発の推進

前期比

売上高

950百万円

32.7%増収

営業利益

△43百万円

110百万円の改善

- ・ サービスマネジメントツールとしての「LMIS」の特性を活かした業界特化型のテンプレート開発と新規マーケットの開拓
- ・ DXに対応する事業部IT向けの新たなSaaSの開発
- ・ 派遣業界向け勤怠管理クラウドサービス「DigiSheet」と(株)ビジネスアプリケーションの製品機能の統合によるサービス機能強化
- ・ アイネットのクラウド基盤を活用した既存製品のクラウドサービス化

自社製品を核とした業務ソリューション化の推進

前期比

売上高

3,100百万円

7.7%増収

営業利益

334百万円

13.8%増益

- ・ 直接販売、間接販売(パートナー)の連携強化によりソリューション提案力強化
- ・ 営業、事業部の連携により、顧客ニーズにあった製品開発を継続
- ・ 事業部、組織を縦割りにし、攻めと守りを一本化
- ・ 移動体事業は投資による新サービスの拡充(開発・提携)、パートナー販売強化

メインフレーム市場におけるポジション強化

売上高

1,970百万円

前期比

4.5%減収

営業利益

1,024百万円

5.1%減益

マーケット動向

- ・緩やかな減少傾向。マイナス5%は想定内
- ・一方で処理量の増加によるマシングレードアップのニーズも増加(金融系)
- ・顧客からの継続製品サポートの強い要請も確実に存在する
- ・メインフレーム技術者の育成アサインに対するお客様からのニーズも増えている

マーケット活性化策

- ・IBMキャッシュデザイン変更に対応する製品の新バージョンリリース(予定)
- ・メインフレーム技術者要員の育成と体制整備
- ・パートナービジネス部との連携による製品販売技術サポート

2018年度進捗

2019年度取り組み

1.クラウドファーストへの取り組み

- ・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 △
- ・アインテ協業モデルの強化（エリタクラウドサービス） △

- ・ユニリタクラウドサービスとしての実装
- ・サービスマネジメントツールとしての「LMIS」拡販
- ・働き方改革の基盤としての infoScoop×Digital Workforceの拡販

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 △

- ・(株)BSPソリューションズ、(株)データ総研の優位性を切り口としたアプローチ
- ・パートナー各社との協業モデルづくりの推進
- ・グループ横断型での執行役員人事
- ・無限技術者のグループ内活用

3.新たな事業の開発

- ・農業×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、エリタクラウドサービスへの実装)

- ・産学官連携ビジネスの推進
- ・バス向けソリューション販売で代理店販売を推進
- ・(株)ビジネスアプリケーションと連携したサービス開発

4.事業構造改革に向けた積極的投資

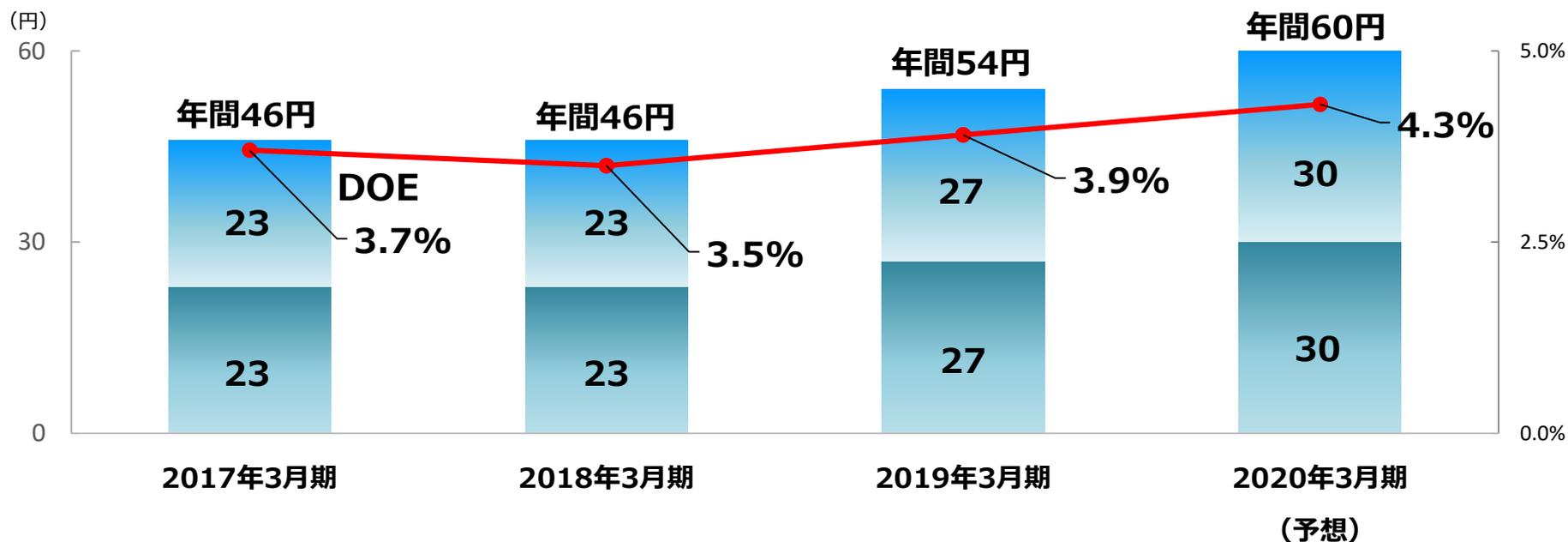
- ・ハンギンチャレンジによるハンギンチャレンジ募集からPoCの実行 △
- ・新技術（AI、ブロックチェーン、チャットボット）の検証 △
- ・ベースアップとキャリア選択肢の拡大 ○
- ・2018年度投資：8億円→11億円 ○

- ・ハンチャー的な機動性を活かした投資開発
- ・データインテリジェントの養成
- ・2019年度投資計画：10億円(M&A除く)
(既存：3億、クラウド：3億、新規：4億)

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



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、実際の業績等はさまざまな要因により大きく異なる可能性があります。