

2019年度（2020年3月期） 通期決算説明資料

2020年5月13日

株式会社ユニリタ

(証券コード：3800)

2019年度通期 業績ハイライト

- 売上高は**前期比+7.6%**の101億38百万円
営業利益は**前期比+16.7%**の10億73百万円
- クラウド事業の売上高は**前期比+25.8%**、
営業損益を大幅に改善（第4四半期は黒字化）
- 特別利益(1億87百万円)を計上、当期純利益は
前期比+43.1%
- 自己株TOB(735,000株、11億64百万円)を実施
- EPSは**前期比45.5%増加**

2019年度通期 業績の概況

売上高

(※予想は2020年2月6日発表の修正値)



【前期比】

売上高 : 7.6%増加
 営業利益 : 16.7%増加
 当期純利益 : 43.1%増加

【予想比】

売上高 : 1.4%増加
 営業利益 : 7.3%増加
 当期純利益 : 1.5%増加

【2019年度概況】

- ・売上高100億円台に。増収増益
- ・主カクラウドサービスはデジタル・マーケティングを活用した販売手法により受注サイクルの短縮化を実現、利用社数の増加につなげる
- ・既存製品をクラウドサービス化して提供することにより、ビジネスのストック基盤を強化
- ・資本効率向上、株主還元、株式流動性向上などの観点から、自己株TOBや保有非上場企業有価証券の売却、立会外分売を実施

営業利益



【損益面】

- ・クラウド事業では増収効果により計画どおり損益を大幅に改善
- ・メインフレーム事業では大型案件の受注により増収増益
- ・システムインテグレーション事業では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
- ・保有非上場企業有価証券2銘柄による売却益を特別利益に計上

親会社株主に帰属する 当期純利益

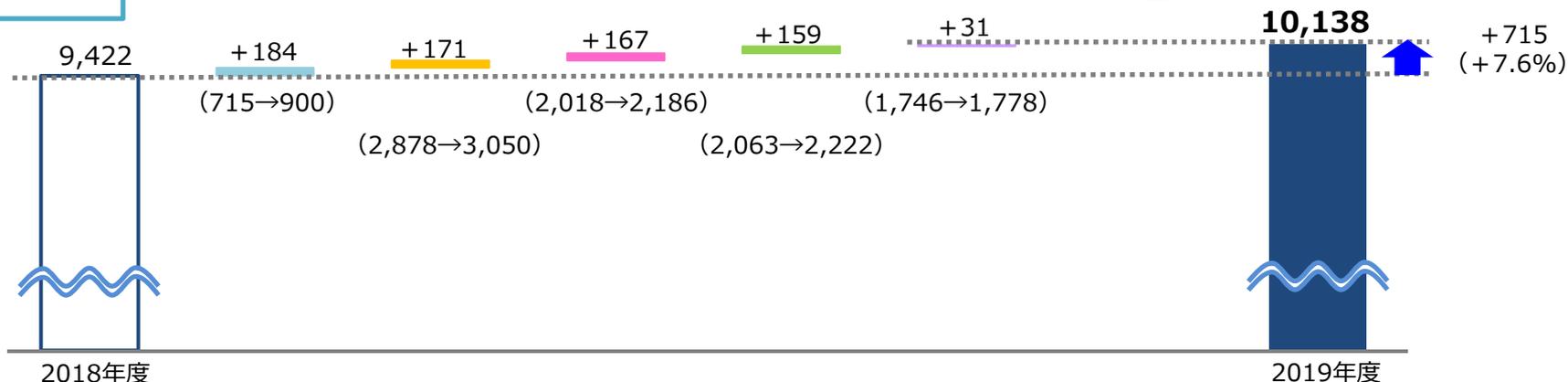


セグメント別売上高・営業利益の増減(前期比)

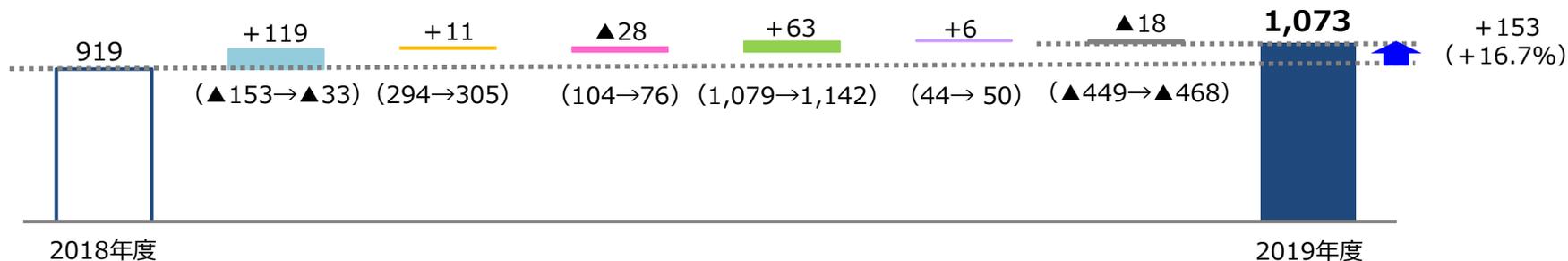
(単位：百万円)

- クラウド事業
- プロダクト事業
- ソリューション事業
- メインフレーム事業
- システムインテグレーション事業
- 調整額

売上高

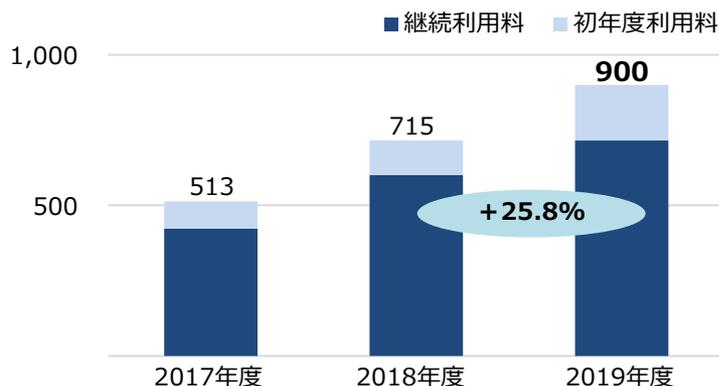


営業利益



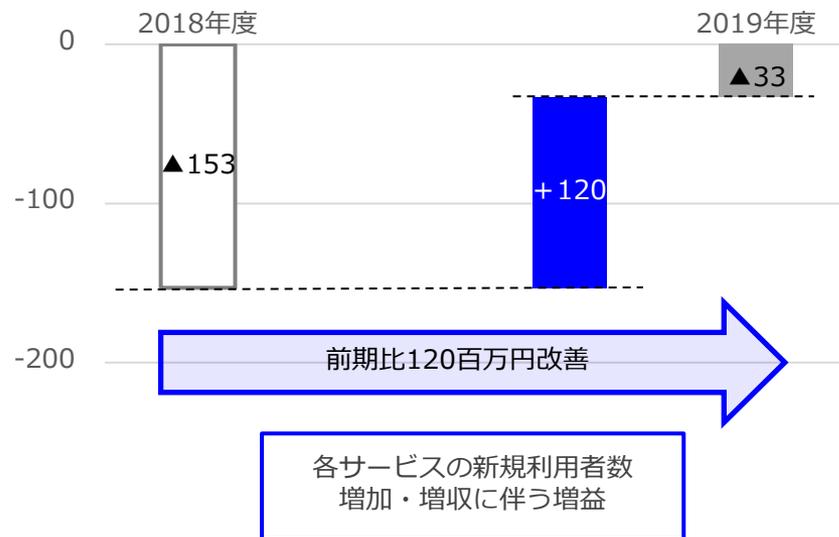
クラウド事業は営業損益を大幅に改善

【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)

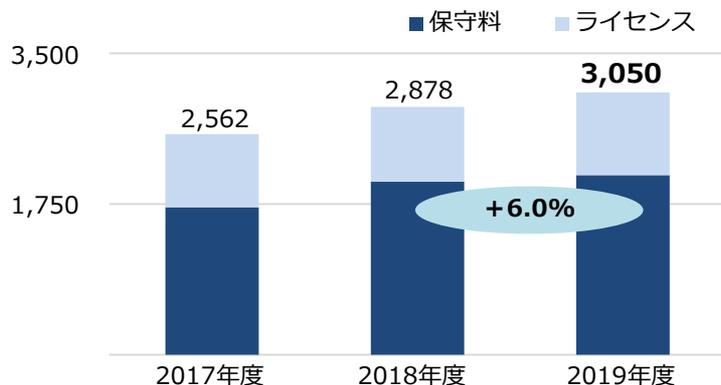


【主要サービスの事業状況】

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)	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 (DWF)	働き方改革を支援するリモートワーク基盤として、「安心」「安全」のセキュリティ機能を業界で初めて統合・実装化。大手ユーザの採用につながる
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

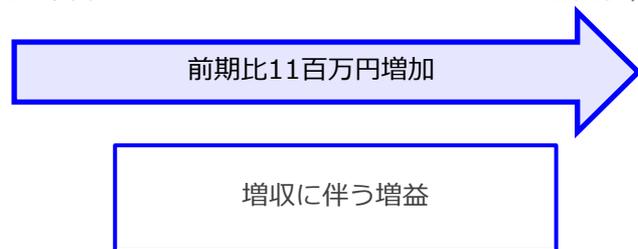
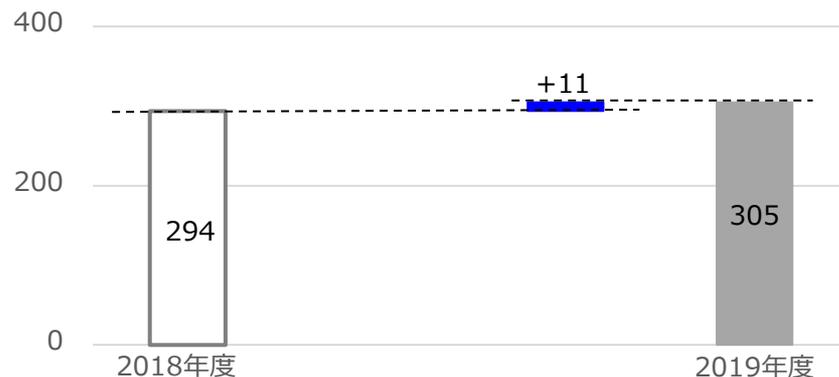
プロダクト事業は主力製品販売が堅調に

【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)

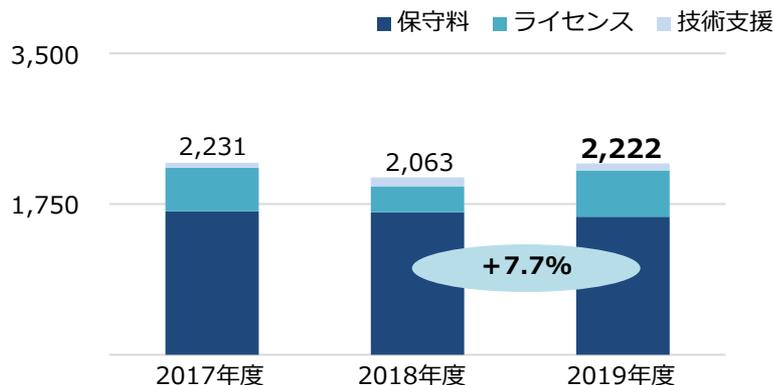


【主要製品の事業状況】

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

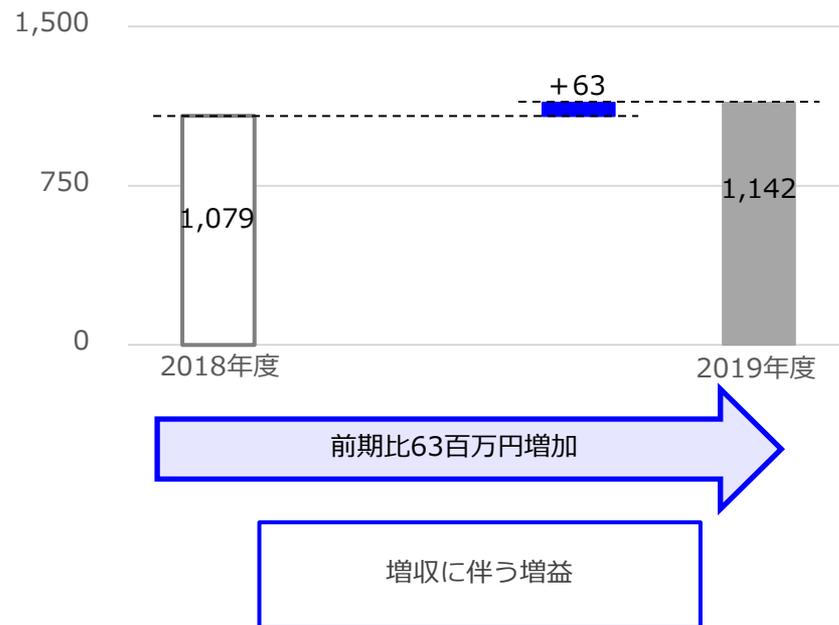
メインフレーム事業はマーケット活性化施策が奏功

【メインフレーム事業の売上高推移】



【メインフレーム事業の営業利益の増減要因】

(単位：百万円)



【主要製品の事業状況】

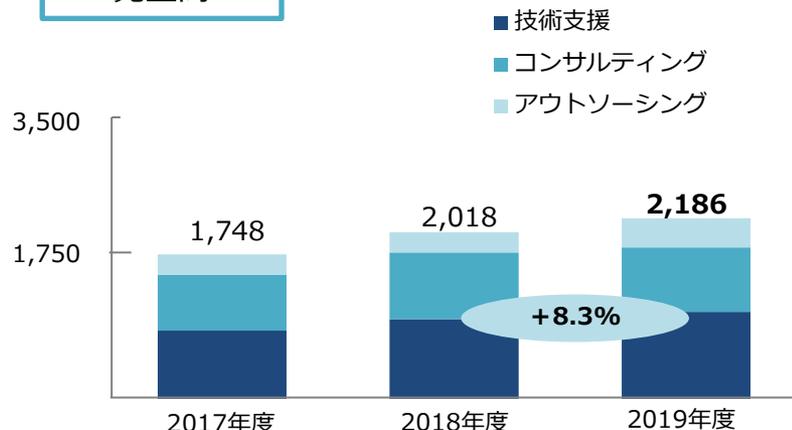
製品分野	マーケット動向	マーケット活性化施策
自動化	<ul style="list-style-type: none"> 緩やかな減少傾向。マイナス5%成長は想定内 一方で処理量の増加によるマシングレードアップニーズも増加(金融系) 	<ul style="list-style-type: none"> メインフレームのキャッシュデザイン変更に対応する製品の新しいバージョンリリース(4製品)
帳票	<ul style="list-style-type: none"> 顧客からの継続製品サポートの強い要請も確実に存在する メインフレーム技術者の育成アサインに対するお客様からのニーズも増えている 	<ul style="list-style-type: none"> 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

ソリューション事業は減益、SI事業は堅調

(単位：百万円)

■ソリューション事業

売上高



営業損益

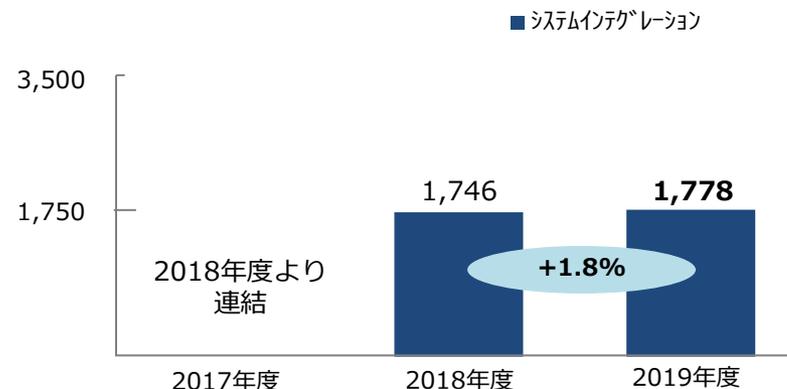
- ・ 営業利益 76百万円
(前期：104百万円の営業利益)

事業概況

- ・ 自社製品販売の案件増加、帳票系基幹システム更改案件などに伴い技術支援サービスが伸長
- ・ システム運用ではコンサルティングサービスが顧客のデジタル化推進展開にあたり、ノウハウとソリューションの有用性が評価
- ・ 損益面では、一過性の一部システム構築案件の収益悪化、外注費の増加などが影響

■システムインテグレーション事業

売上高



営業利益

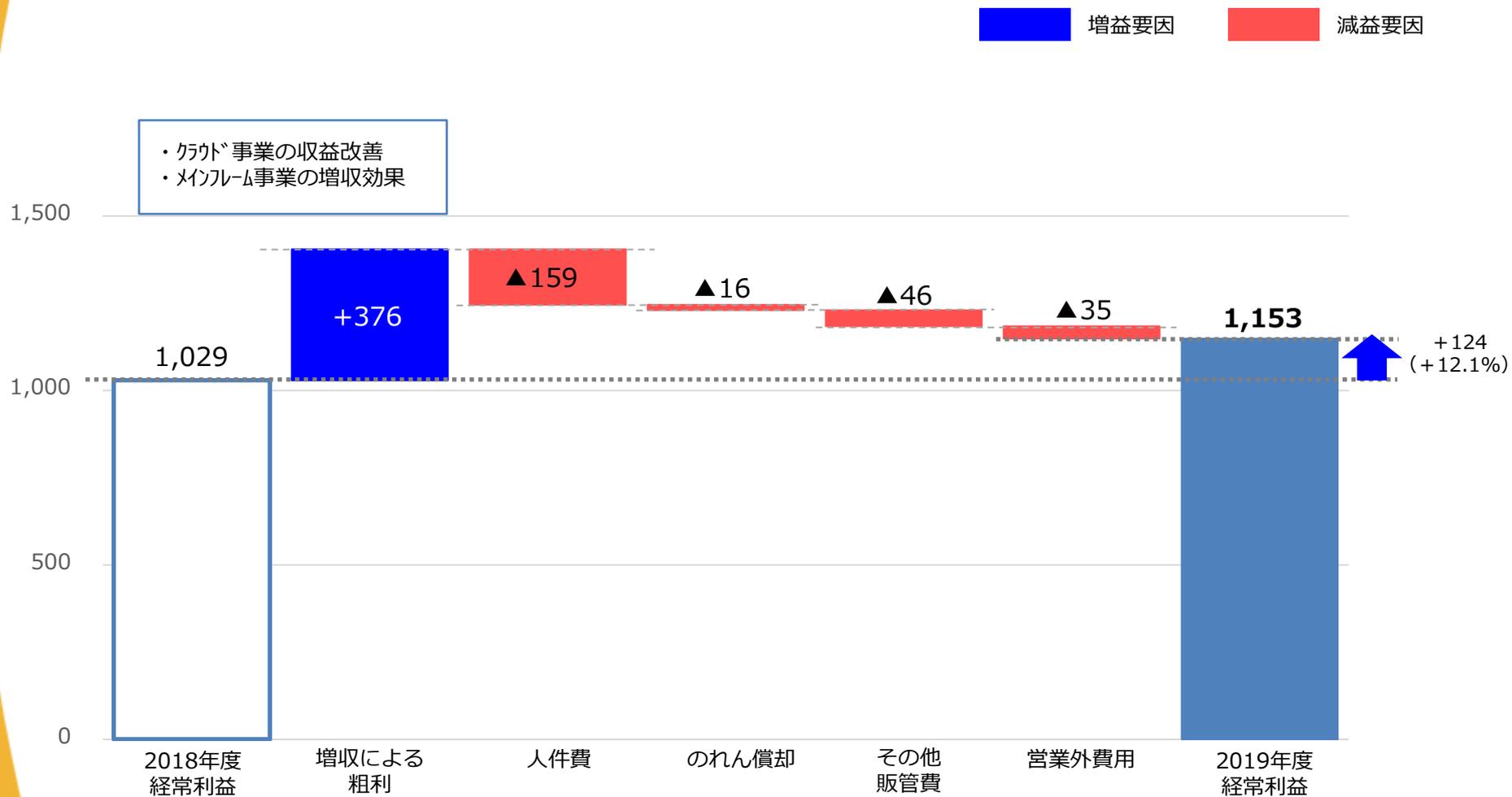
- ・ 営業利益 50百万円
(前期：44百万円の営業利益)

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
- ・ ユニリタグループ各社と(株)無限との製品、サービス提供にあたっての協業は順調に進む

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

2019年度の資本施策

資本効率向上・株主還元策

- ・ **2019年12月に自己株式の公開買付けを実施**

大株主である(株)ビジネスコンサルタントならびに(株)リンクレアより合計735,000株（発行済株式総数割合8.65%）、取得総額11億64百万円の自己株式を取得

資本効率向上策

- ・ **相互持合いをしている一部保有株式の見直し**

2019年12月、2020年1月に、非上場企業有価証券それぞれ1銘柄の売却を行い、その売却益187百万円を特別利益に計上

株式流動性向上策

- ・ **立会外分売の実施**

大株主からの一定数量(10万株)の保有株式売却の意向を受け、立会外分売を実施（2020年2月18日）

2019年度の施策と進捗

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

・成長市場での認知度向上と施策が奏功

- クラウド事業の主力サービス「LMIS」の持つサービスマネジメントプラットフォーム機能が、顧客のDXニーズに合致し、認知度向上とともに導入社数も増加
- サービスの利便性向上にユーザのコミュニティサイトを開設

・ビジネスSaaS事業の基盤作り

- DWFは、リモートワークに欠かせない「安心」「安全」のセキュリティ機能を業界で初めて統合・実装化
- 子会社が開発・販売する経費業務管理のクラウドサービス「らくらくBOSS」、マーケットニーズに合致し伸長

・当社製品をクラウド化、BPOまでトータルサービス化

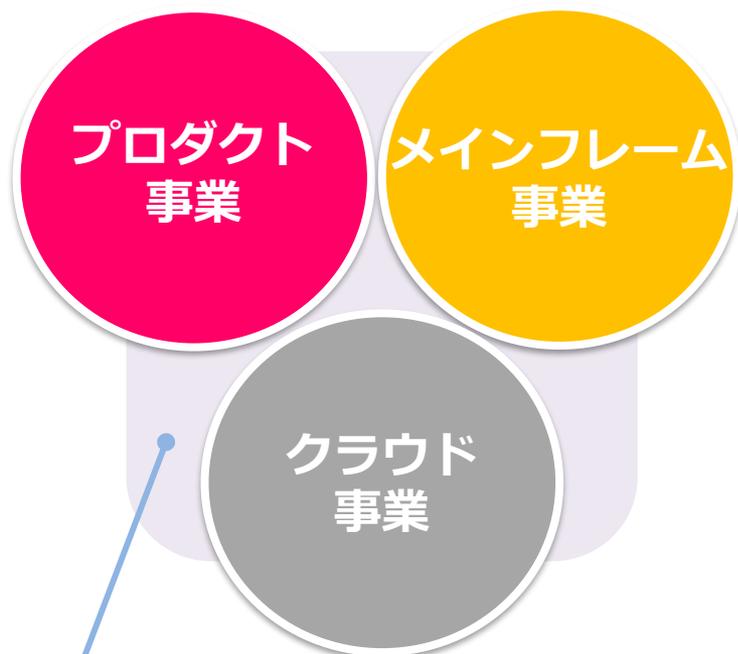
- 当社の強みである既存製品の機能をクラウドサービス化、システム運用までBPOとして引き受ける一気通貫型のサービスを構築。ユニリタクラウドセンターを中核にサービスを展開

課題

- ・プロダクト事業の製品販売の鈍化をカバーするための、クラウドサービス化の加速
- ・クラウド事業の各サービスにおいてスケールする販売へのアプローチ

2020年度経営方針

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

既存製品のサービスシフト

マーケットズから読み取れる製品利用の変化に対応するため、お客様の抱える課題を機能連携で解決するためのサービス化を推進

ビジネスSaaS事業の拡大

クラウドサービスの主力ソリューションの機能を強化し、サブスクリプションモデル、クラウドベースの運用サービスなどの開発、推進体制を強化

社会課題解決に向けたデータドリブン型事業の創出

「働き方改革」「地方創生」「一次産業活性化」の課題解決のためにITを活用した事業基盤創りと、データドリブン型のサービスプラットフォームの構築、データインテグレーションの育成などを重点的に推進

中期経営計画(2019年度評価と2020年度取り組み)

2019年度評価

1.クラウドファーストへの取り組み ○

- ・「エ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 ○

- ・(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 △

- ・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 △

- ・ベンチャー的な機動性を活かした投資開発
- ・データサイエンティストの養成
- ・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)

2020年度取り組み

既存製品のサービスシフト

- ・当社の強みである既存製品の機能を活かし、導入、構築からシステム運用までBPOとして引き受ける一気通貫型サービスの強化
- ・マーケットニーズに合わせ、さまざまなプラットフォームとの連携も視野にいれ、お客様の利用形態やデータ活用のニーズを取り込んだサービスを展開

ビジネスSaaS事業の拡大

- ・新市場開拓にあたり、スケール可能なサービス開発とデジタルセールスおよびカスタマサクセスを実現するサブスクリプション型
- ・パートナー企業と協業し、SaaSを構成する部品をマイクロサービスとして相互に連携し、リモートワークに特化した新たなアプリケーションサービスとして提供

社会課題解決に向けたデータドリブン型事業の創出

- ・「働き方改革」「地方創生」「一次産業活性化」の課題解決のためにITを活用した事業基盤創り
- ・データドリブン型のサービスプラットフォームの構築、データサイエンティストの育成などを重点的に推進

2020年度の見通し&セグメント別業績計画

(単位：百万円)

	2019年度 実績	2020年度 予想	前期比
売上高	10,138	10,200	+0.6%
営業利益	1,073	900	△16.1%
経常利益	1,153	980	△15.0%
親会社株主に帰属 する当期純利益	893	755	△15.5%
売上高営業利益率	10.6%	8.8%	△1.8Pt
1株当たり 当期純利益	108.07円	98.43円	△9.64円

セグメント		2019年度 実績	2020年度 予想	増減率
ｸﾞﾗﾌ	売上高	900	1,300	+44.4%
	営業利益	△33	90	-
ﾌﾟﾗｯｸ	売上高	3,050	3,000	△1.6%
	営業利益	305	250	△18.0%
ﾘｰｼﾞｮﾝ	売上高	2,186	2,550	+16.7%
	営業利益	76	120	+57.9%
ﾏｲﾝﾌﾚｰﾑ	売上高	2,222	1,935	△12.9%
	営業利益	1,142	950	△16.8%
ｼｽﾃﾑ ｲﾝﾃｸﾞﾚｰｼﾞｮﾝ	売上高	1,778	1,415	△20.4%
	営業利益	50	40	△20.0%

■ 中期経営計画値（2019.5.10公表）と2020年度予想の差異について

売上高	11,000	△800
営業利益	1,250	△350
親会社株主に帰属 する当期純利益	920	△165
DOE (%)	4.6	±0pt

<見直し要因>

1. ｸﾞﾗﾌ事業など成長事業拡大に向けたサービス開発および採用強化、
など事業基盤強化のための投資によるマヰ入影響
2. 2019年度に発生したメインフレーム事業の大型案件が見込まれない
ことによる反動減
3. 新型コロナウイルス感染拡大による新規投資抑制。特にリージョン事業や
システムインテグレーション事業などの労働集約型事業の受注へのマヰ入影響

2020年度のクラウド事業

ビジネスSaaSとしての提供によるトップライン向上と
サービス開発の推進

前期比

売上高

1,300百万円

44.4%増収

営業利益

90百万円

123百万円の改善

業績計画のポイント

- ・ 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市場の開拓
- ・ 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」と株式会社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
- ・ エリタクラウドサービスセンターを活用し、当社の強みである既存製品の機能を活かし、導入、構築からシステム運用までBPOとして引き受ける一気通貫型サービスの強化

2020年度のプロダクト事業

オンプレミスとクラウド上のシステムの組み合わせによる
ハイブリッドニーズの取り込み

売上高

3,000百万円

前期比

1.6%減収

営業利益

250百万円

18.0%減益

業績計画のポイント

- ・新規顧客開拓はプロダクトのサービス化を前提にマーケティング活動を展開
- ・製品継続利用のための顧客関係力の強化
- ・帳票系は前期の大型案件の反動減

2020年度のメインフレーム事業

メインフレーム市場における優位性を活かし残存者ポジションを確保

売上高

1,935百万円

前期比

12.9%減収

営業利益

950百万円

16.8%減益

マーケット動向

- ・緩やかな減少傾向。マイナス5%成長は想定内
- ・一方で処理量の増加によるマシンレート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インに対するお客様からのニーズも増えている

業績計画のポイント

- ・前期の大型案件の反動減
- ・メインフレーム新サーバに対応する製品の新バージョン開発の継続
- ・メインフレーム技術者要員の育成と体制整備

新型コロナウイルス感染症の影響

現在の対応

- ・従業員の安全・健康の確保のために感染防止策の徹底を図るとともに、全事業所においては、リモートワークツールなどの活用により、原則在宅勤務を実施
- ・開発拠点では、在宅勤務への移行によりリモートワークツールを活用して通常業務の維持とお客さまサポートを継続
- ・営業活動では、大規模イベント・セミナーの開催・参加の見合わせ、不要不急の出張・事業所間の移動を禁止。デジタルセールス・デジタルマーケティング手法を積極的に活用し営業活動を継続
- ・財務面においては、2020年3月期末において、連結で約80億円の現金及び預金を保有しており、流動性を十分に確保

環境変化に対応するサービス提供

- ・現状の環境下、リモートワークなどお客様のDXへの取り組みは前倒しで進む
- ・営業・開発・お客さまサービス・バックオフィス業務など、事業活動全般のデジタル化に対し、当社グループの得意とする製品・サービスで対応する

今後想定されるもの

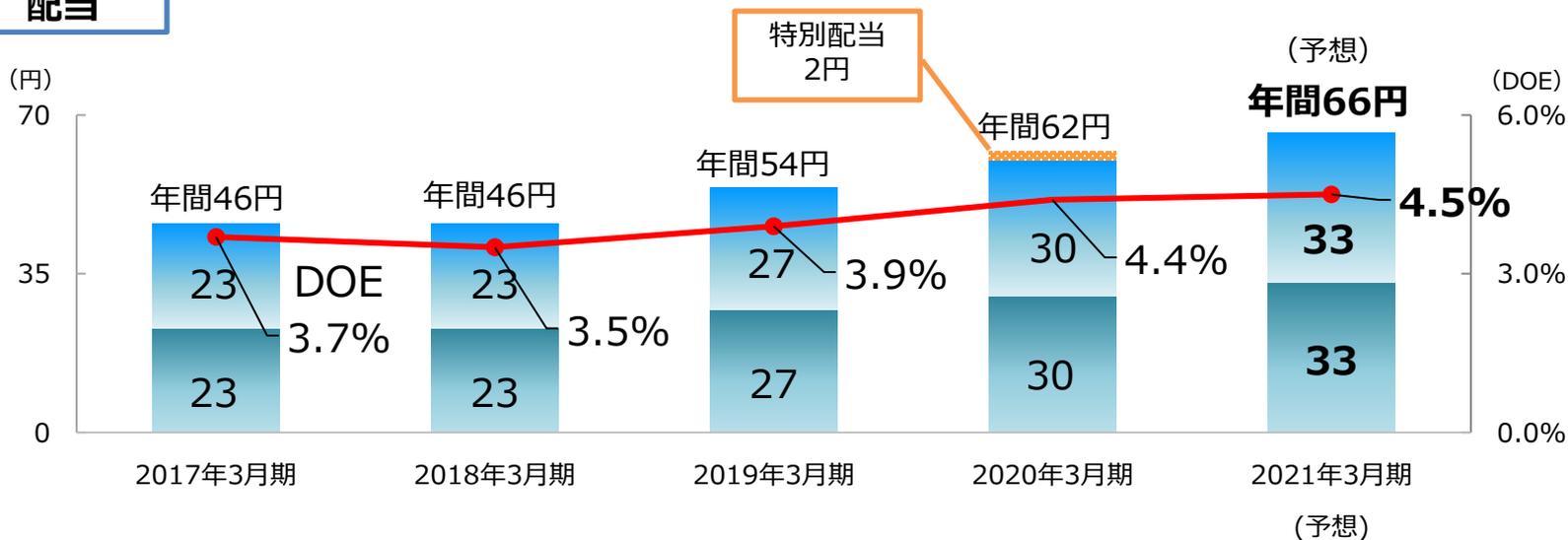
- ・第2四半期以降、顧客の新規投資抑制が発生した場合、ソリューション事業やシステムインテグレーション事業などの労働集約型事業の受注へのマイナス影響
- ・今後の変動要因も多いため、通期の影響を合理的に予測することは困難。追加影響が見通せた段階で開示

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	2021年3月期 (予想)
ROE	10.2%	8.7%	5.4%	7.9%	6.8%
配当性向	36.6%	40.0%	72.7%	57.4%	67.1%



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～

Copyright © UNIRITA Inc. All rights reserved.

<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。