

2020年度(2021年3月期) 第2四半期決算説明資料

2020年11月13日

株式会社ユニリタ

(証券コード:3800)



Agenda

- ■2020年度第2四半期業績内容
- ■2020年度業績予想と下期の取り組み
- ■参考資料(2020年度事業方針)

2020年度第2四半期 業績ハイライト

- ・コロナ禍の影響を受け、期初業績予想を下方修正(2020年10月15日)
- ・売上高は前年同期比△0.9%、48億36百万円営業利益は前年同期比△53.7%、2億8百万円
- ■クラウド&メインフレーム事業は、堅調
- ・クラウド事業の売上高は前年同期比+30.3%、利益は黒字化。
- ・メインフレーム事業は、売上、利益ともほぼ横ばい。
- ■プロダクト事業はパートナー依存度の高い新規ユーザ販売、不振
- ■ソリューション事業の技術支援サービス、不振
- ・プロダクト事業の売上高は**前年同期比△9.1%**、13億55百万円。 営業利益は**前年同期比△49.2%**、80百万円。
- ・ソリューション事業の売上高は前年同期比+10.2%、11億18百万円。 営業損失は109百万円(前年同期は営業利益14百万円)。

2020年度第2四半期 業績の概況



【前年同期比】

売上高 : 0.9%減少 営業利益 : 53.7%減少 当期純利益 : 5.3%減少

【通期業績予想修正値】

売上高 : 9,700百万円 営業利益 : 500百万円 当期純利益: 755百万円

【売上面】

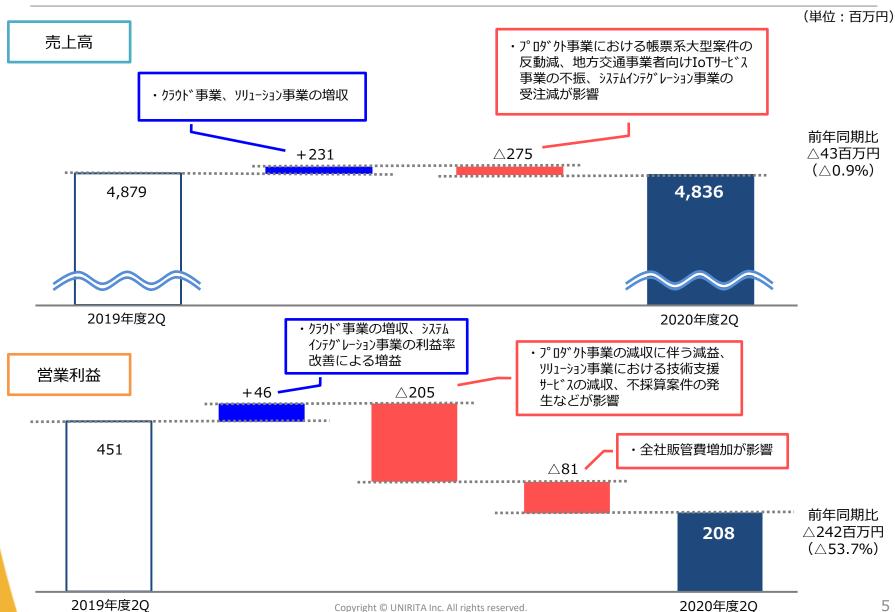
- ・クラウド事業では、クラウドサービスの利用ニーズが高まる中、 主力サービスが堅調に推移
- ・プロダクト事業では、新規ライセンス販売の不振が影響
- ・ソリューション事業では、技術支援サービスにおいて、コロナ 禍の影響を受けたプロジェクトの遅延、不採算案件対応による 機会損失などが影響

【損益面】

- ・クラウド事業では増収効果により損益を大幅に改善(黒字化)
- ・プロダクト事業では新規ライセンス販売不振に伴う減益
- ・ソリューション事業では、技術支援サービスの減収、不採算 案件の発生により減益
- ・リモートワーク環境整備や在宅勤務手当などの福利厚生への 対応による販管費増加が利益面に影響

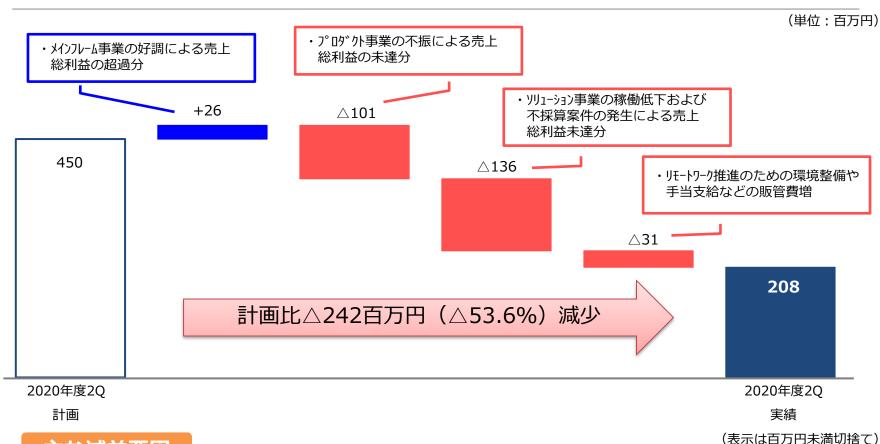
1

売上高・営業利益の増減(前年同期比)



(表示は百万円未満切捨て)

営業利益の減少要因(第2四半期 計画比)



主な減益要因

- ・プロダクト事業のライセンス販売ならびに地方交通事業者向けIoTサービス事業の不振
- ・ソリューション事業では、ライセンス販売不振に伴う技術支援サービスの減少、不採算案件の発生
- ・リモートワーク推進のための環境整備、在宅勤務手当などの福利厚生対応などの費用増加
- ・コけ禍の中、ステークホルダーとの信頼関係維持の観点から、短期的視点でのコスト対策は実施せず

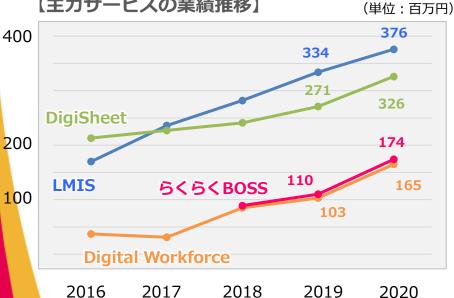
クラウド事業は主力サービスが堅調に推移

(目標)

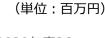
【クラウド事業の売上高推移】

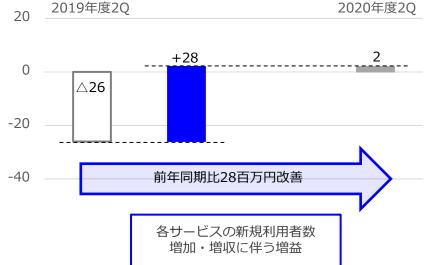






【クラウド事業の営業損益の増減要因】

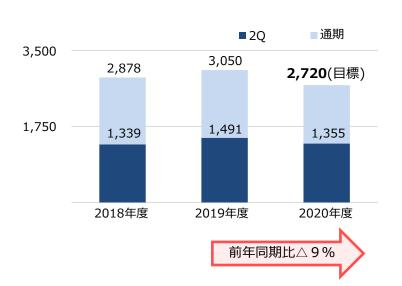




- ・単年度期間累計損益が、計画通り 黒字に転換(2.7百万円)
- ・当社の強みを活かした主力サービスが 伸長(以下、今期目標増収率)
 - ■LMIS (+12%)
 - DWF (+59%)
 - DigiSheet (+20%)
 - **■**らくらくBOSS(+57%)

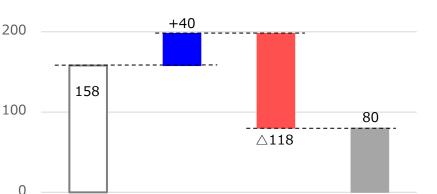
プロダクト事業はライセンス販売が不振

【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】

2019年度20



前年同期比78百万円減少

- ・既存ユーザ向けの直販営業、ストック型収入の保守サービスは堅調に推移 <不振要因>
- ①製品群の中で、パートナー販売依存度の高い製品において新規ユーザ向け 販売が苦戦。
- ②前期にあった帳票系大型案件の反動減。
- ③コロナ禍で人の移動制限の中、地方交通事業者向けのIoTサービス事業が 苦戦。

(単位:百万円)

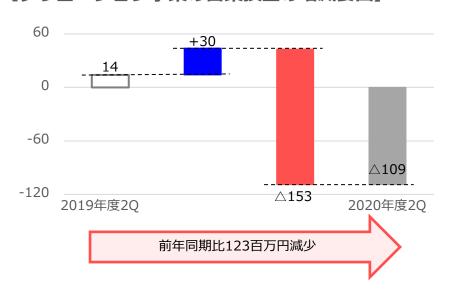
2020年度2Q

ソリューション事業は減益

【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損益の増減要因】 (単位: 百万円)



- ・顧客ビジネスのDX化を支援するコンサルティングサービスを手掛ける、 子会社2社(㈱BSPソリューションズ、㈱データ総研)の業績が伸長。
- ・当社と㈱無限が共同受注したソリューション案件が増収寄与。
- ・技術支援サービスでは、プロダクト事業における新規ユーザ向け製品販売 の不振に伴う導入支援の減少、コロナ禍の中、顧客からの業務日程延期に よるプロジェクトの遅延が影響。
- ・利益面では、技術支援サービスの減収と一部案件における不採算案件の 発生が影響。

上期に実施した資本施策

政策保有株の売却を実施

保有上場企業1銘柄を売却(特別利益193百万円計上)

✔保有資産の効率化を図るために実施

資本業務提携

株式会社ユキヤマと資本業務提携を実施

✓同社のアプリ事業と当社のデータサイエンス事業の協業を通じ、 スキーリゾート地のDX化(地方創生)支援のノウハウ蓄積を図る

立会外分売を実施

大株主から一定数量(10万株)の株式売却の意向を受けて実施

✓株式流動性の向上、株主数の増加を図る

Agenda

■2020年度第2四半期業績内容

■2020年度業績予想と下期の取り組み

■参考資料(2020年度事業方針)

2020年度 通期業績予想の修正について

(単位:百万円)

	2020年度 2Q実績	2020年度 通期予想(※)
売上高	4,836	9,700
営業利益	208	500
経常利益	313	610
親会社株主に帰属 する当期純利益	339	755 (修正なし)
売上高営業利益率	4.3%	5.2%
1株当たり 当期純利益	44.29円	98.43円 (修正なし)

セグメント		2020年度 2Q実績	2020年度 通期予想	2020年度 期初予想	
カライ	クラウト゛	売上高	552	1,200	1,300
977F	営業利益	2	50	90	
ጋ° ዐቃ"	売上高	1,355	2,720	3,000	
	営業利益	80	170	250	
ソリューション	売上高	1,118	2,250	2,550	
	営業損失	△109	△140	120	
メインフレーム	売上高	996	1,960	1,935	
	営業利益	522	1,000	950	
システム インテク゛レーション	売上高	812	1,570	1,415	
	営業利益	35	50	40	

※通期予想は2020年10月15日公表の修正値

※全社費用 (調整額)控除前

業績予想修正コメント

- ・プロダクト事業のライセンス販売ならびにソリューション事業における技術支援サービス のプロジェクト遅延、不採算案件などのマイナス影響が残る。
- ・親会社株主に帰属する当期純利益については、当下期中に政策保有株式の縮減として一部 保有株式の処分による特別利益の計上を予定しているため変更なし。

クラウド事業の取り組み(2020年度下期)

DX推進やテレワークの生産性ニーズを取り込む

■成長軌道に乗っている自社開発サービス「LMIS」「Digital Workforce」は、企業内のサービスデスクのDX推進やテレワークの生産性、セキュリティ向上のニーズを取り込む営業活動を推進し、新規ユーザ開拓に注力。

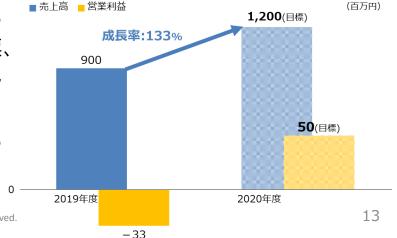
新たな営業スタイルの開発(スケールする営業)

- ■お客様接点のオンライン化とサブスクサービスの拡販に向け、
 - ①既存ユーザへの最適なコンテンツ提供による興味喚起やロイヤリティ向上
 - ②新規ユーザ獲得のマーケティング活動強化 をねらいとして、web上でのコミュニティ「おしごと改革らぼ」を構築し運営。

収益力向上への取り組み

- ■資本業務提携先の㈱アイネットと共同で推進する 「ユニリタクラウドサービス」は、自動化、帳票、 データ連携の既存製品群のラインナップを増やし 売上成長を推進。
- ■オンプレス使用からクラウドサービスへ移行する ユーザの確実なフォロー。

【クラウド事業の業績推移】



プロダクト事業の取り組み(2020年度下期)

コロナ禍に対応する営業スタイルの推進

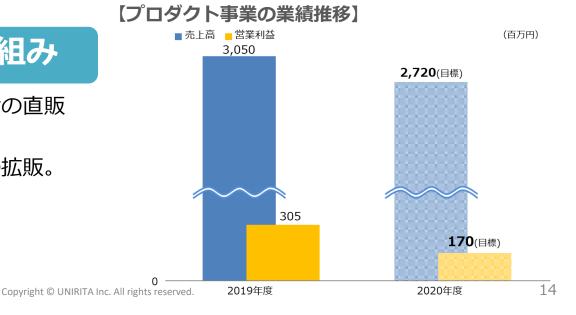
- ■オンライン営業、Webセミナー開催により拡大した顧客アプローチカの充実化。
- ■戦略パートナーとの協業強化による新規案件の取り込み強化。

デジタル化推進(政府施策)ニーズの取り込み

■新たなデータ処理ニーズに対応する「データ変換・加工 まるっとクラウド」の販売 強化。脱ハンコ、ペーパーレス化ニーズに対応するサブスクサービスを開発し提供。

収益力回復への取り組み

- ■需要が堅調な既存ユーザ向けの直販 営業の継続推進。
- ■「密対策」ソリューションの拡販。



ソリューション事業の取り組み(2020年度下期)

顧客事業のDX化実装に必要となるコンサルサービス強化

■企業がデジタル技術を活用し事業活動を開発・実装するにあたり必要となるものが、 システム運用やデータマネジメントの仕組み。当社グループでは、そのノウハウを 持つ専門コンサル会社2社を擁する強みを活かしマーケット開拓を推進。

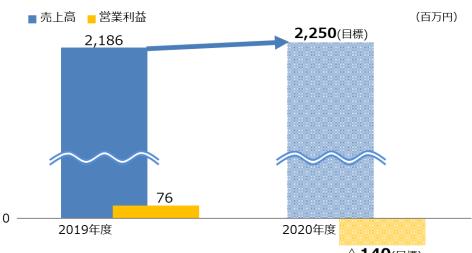
製品販売と連携した技術支援サービスの取り込み

■製品販売と紐づくソリューションサービスとしての技術支援サービスの提供。

収益力回復への取り組み

■提案受注案件の審査基準の厳密化と プロジェクト管理体制の強化による 不採算化防止。

【ソリューション事業の業績推移】



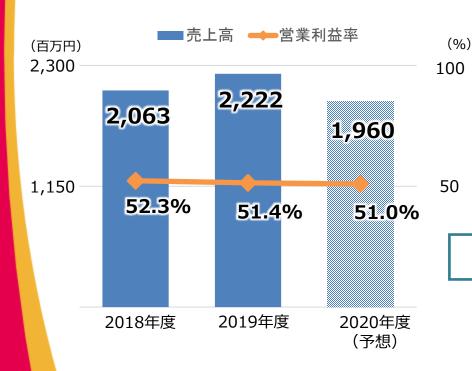
△140(目標)

メインフレーム事業の取り組み(2020年度下期)

メインフレーム事業領域 における優位性

根強いメインフレームユーザ基盤

【メインフレーム事業の業績推移】



- ■キャッシュレス化、非接触決済、ネット ショッピングなどの進展
- ⇒カード決済のデータ量増加に対応する 金融業界、物流増加に対応する物流業界 などのコンピュータ増強に伴うソフト ウェアニーズの取り込み。
- ■コロナ禍の中、顧客のコスト対策
- ⇒コンピュータ統合などのコンサル、技術 支援サービスの提案強化。

メインフレーム事業の 収益力を活用し、成長分野へ投資

新たな領域への取り組み(提携&協業を活用)

㈱ユキヤマと資本業務提携

当社グループは事業方針に掲げている社会課題の解決の一つである「地方創生」の取り組みとして、㈱ユキヤマと資本業務提携を実施。

同社の持つスキーリゾートの人流データの可視化技術と当社グループの持つIoTサービスとデータサイエンス事業の協業を通じ、スキーリゾート地のDX化支援のノウハウ蓄積を図る。

人流データの可視化技術を活用した実証実験を開始

資本業務提携先の㈱ユキヤマの人流データの可視化技術とグループ会社㈱ユニ・トランドの提供するIoTサービスを活用して得たデータを当社が解析し、リゾート事業の経営効率化につなげるために東急リゾーツ&ステイ㈱のリゾート施設での実証実験を開始。

㈱ユニ・トランドと㈱日立国際電気が共同開発

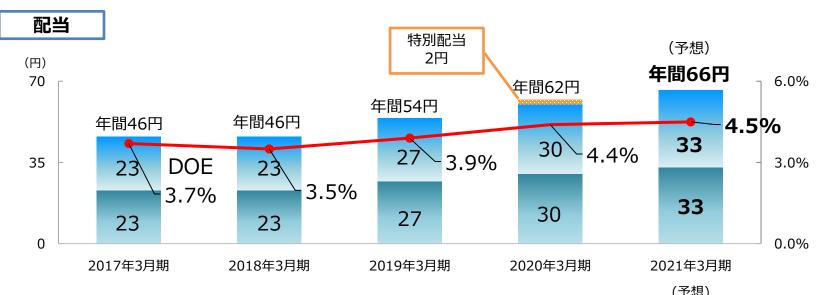
当社グループの㈱ユニ・トランドは㈱日立国際電気と共同で、路線バス事業者を対象に「密」になりにくい最適なダイヤ編成や路線作成のための情報提供、運行計画を提案するサービスを開発。

2020年9月8日 日本経済新聞12面 『バス車内 「密」状態測る』 掲載

株主還元 (配当方針)

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(DOE = ROE×配当性向)。
 - ・「配当性向」は単年度利益の影響を受けるため、 株主資本を基準とする「DOE」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)は維持もしくは増配の方針とする。



	(3.6.)				
【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%

Agenda

- ■2020年度第2四半期業績内容
- ■2020年度業績予想と下期の取り組み
- ■参考資料(2020年度事業方針)

当社を取り巻くマーケットの変化

1. お客様の価値観の変化

所有から利用へ

2. お客様層の変化

情報システム部門から事業部門へ

3. お客様との繋がりの変化

販売したら終わりから販売してから始まる



2020年度事業方針

- 1. 既存製品のサービスシフト
- 2. ビジネスSaaS事業の拡大
- 3. 社会課題解決に向けたデータドリブン型事業の創出

1.既存製品のサービスシフト



- ・利用料に応じて課金するサービスモデルへシフト、 新たな付加価値を加え、長期利用を促す
- ・機能を提供するビジネスから、お客様の業務を グループ全体で引き受けるビジネスへ

・IT部門向け主要クラウドサービスの機能強化を行い 事業部門に提供し、新しいマーケットを拡大する

事業部門

IT部門

・デジタル技術を活用し、リモートワークに代表される 新しい働き方を支援するクラウドサービス基盤を提供

3.社会課題解決に向けたデータドリブン型事業の創出

持続可能な社会(SDGs)発展の観点から事業を創出



- ・社会課題の解決を通じて中長期的な企業価値の向上を図る
- ・データドリブン型事業として新しいビジネスモデルを構築
- ・各領域の課題を解決するITサービスの開発
- ・専門部署を設置し、データサイエンティストの育成
- ・集積したデータを元に新しい事業資産への転換



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。