

2020年度（2021年3月期） 第2四半期決算オンライン説明会

2020年11月30日

株式会社ユニリタ

(証券コード：3800)

代表取締役 社長執行役員

北野 裕行

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

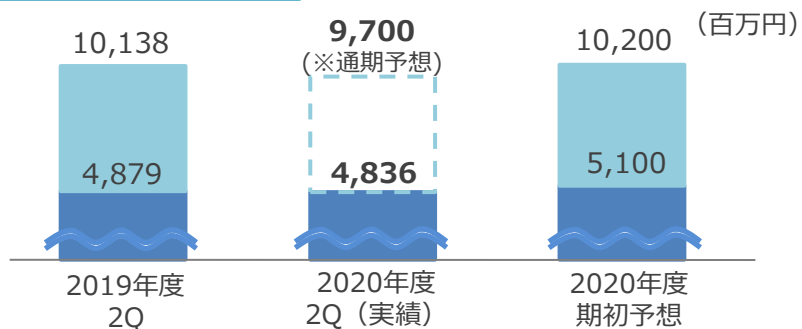
■ ソリューション事業の技術支援サービス、不振

- ・ 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

売上高

※通期予想は2020年10月15日公表の修正値



【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

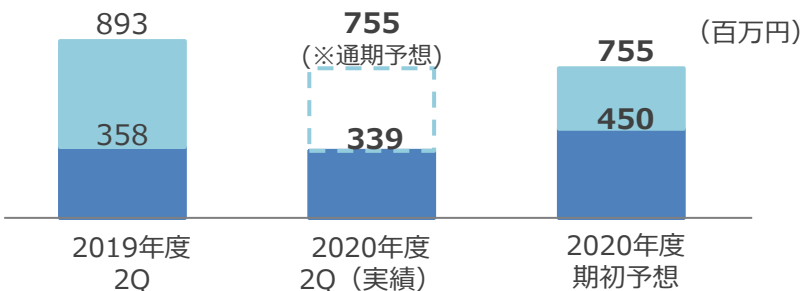
営業利益



【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

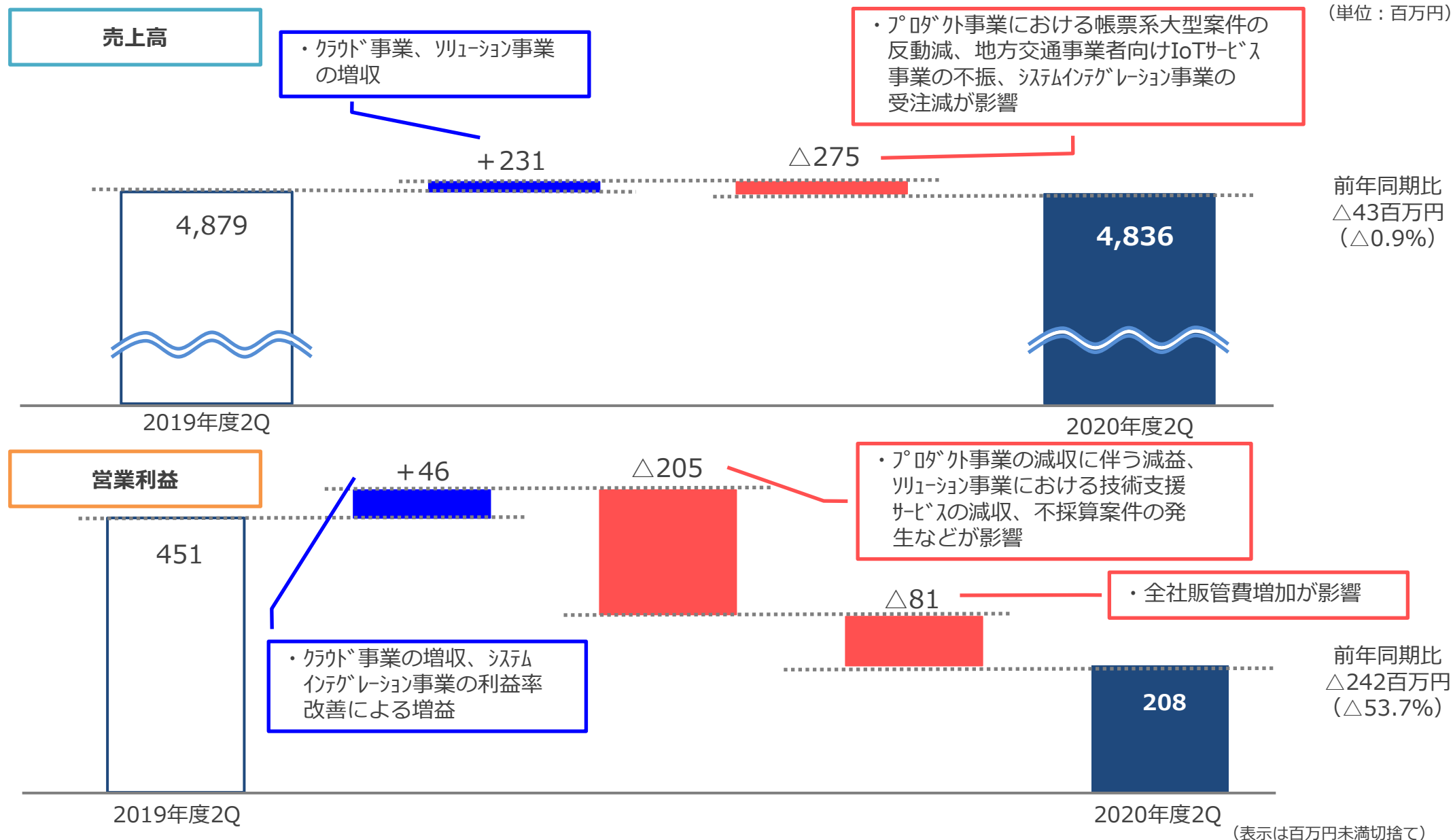
親会社株主に帰属する 当期純利益



【損益面】

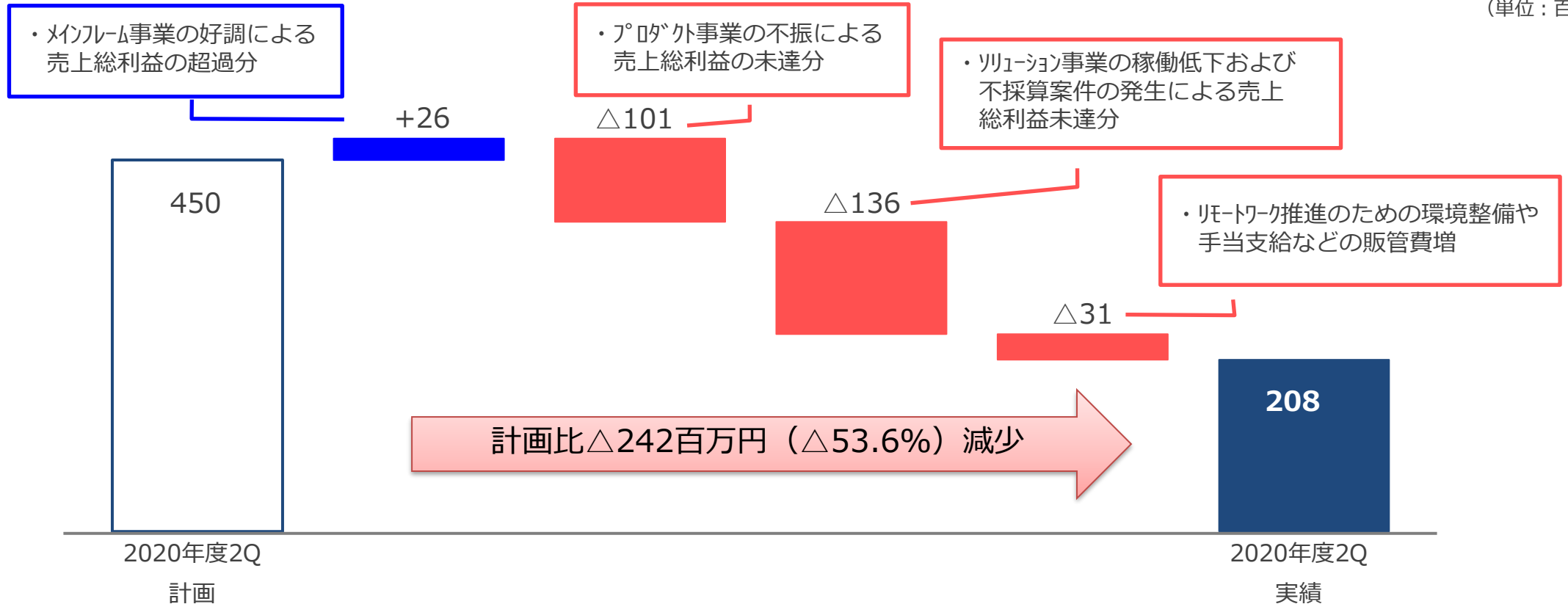
- ・クラウド事業では増収効果により損益を大幅に改善（黒字化）
- ・プロダクト事業では新規ライセンス販売不振に伴う減益
- ・ソリューション事業では、技術支援サービスの減収、不採算案件の発生により減益
- ・リモートワーク環境整備や在宅勤務手当などの福利厚生への対応による販管費増加が利益面に影響

売上高・営業利益の増減(前年同期比)



営業利益の減少要因（第2四半期 計画比）

（単位：百万円）



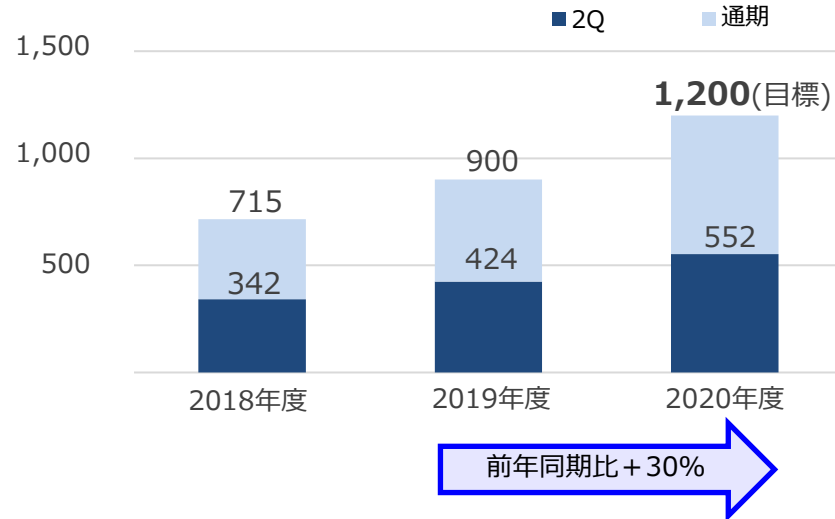
（表示は百万円未満切捨て）

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
- ・コロナ禍の中、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

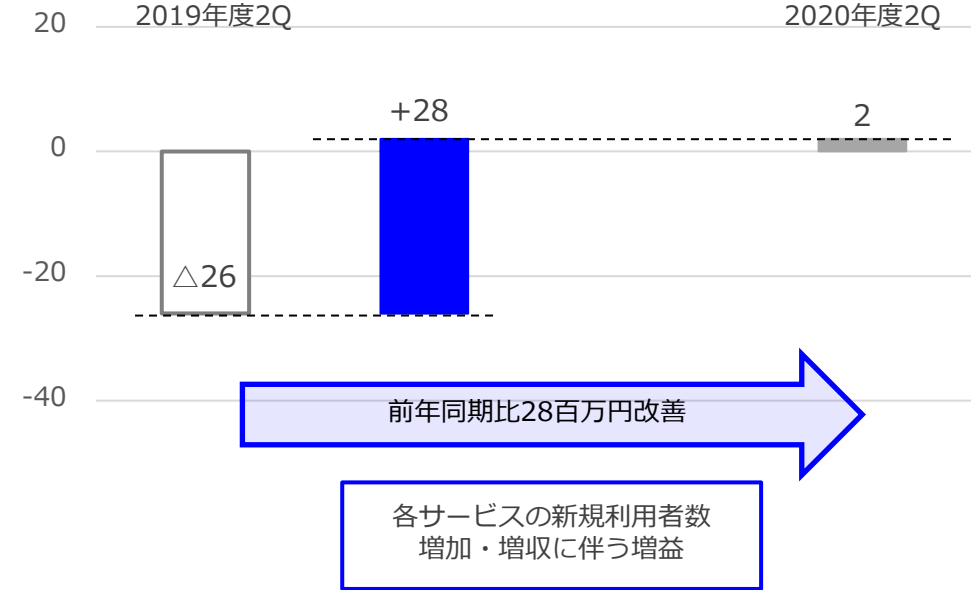
クラウド事業は主力サービスが堅調に推移

【クラウド事業の売上高推移】



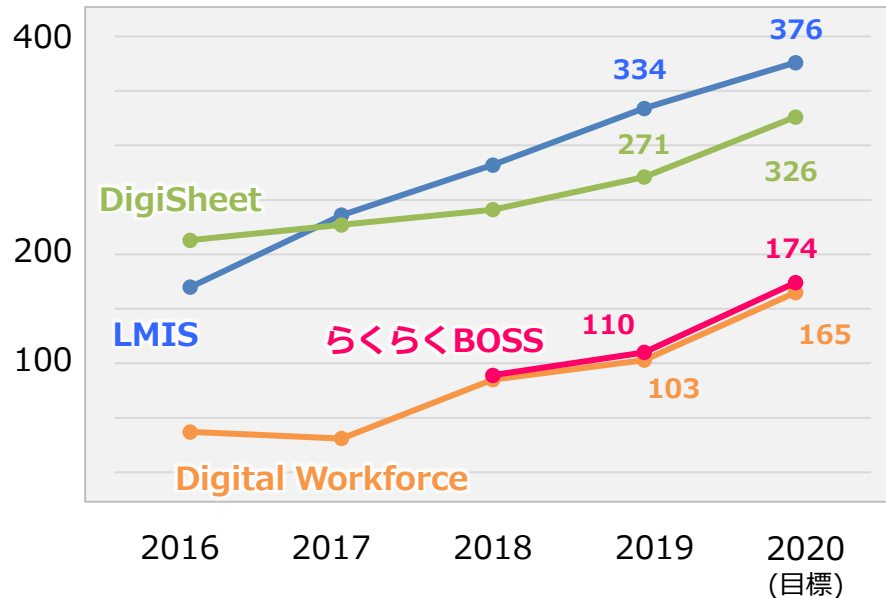
【クラウド事業の営業損益の増減要因】

(単位：百万円)



【主力サービスの業績推移】

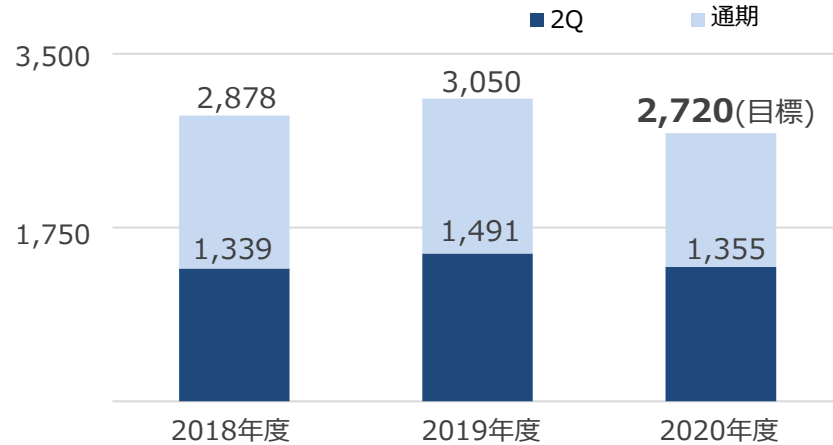
(単位：百万円)



- ・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

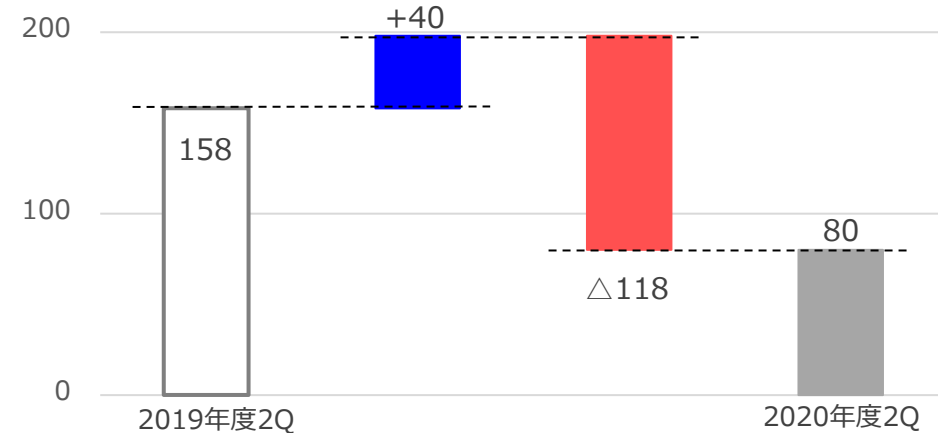
【プロダクト事業の売上高推移】



前年同期比△ 9 %

【プロダクト事業の営業損益の増減要因】

(単位：百万円)

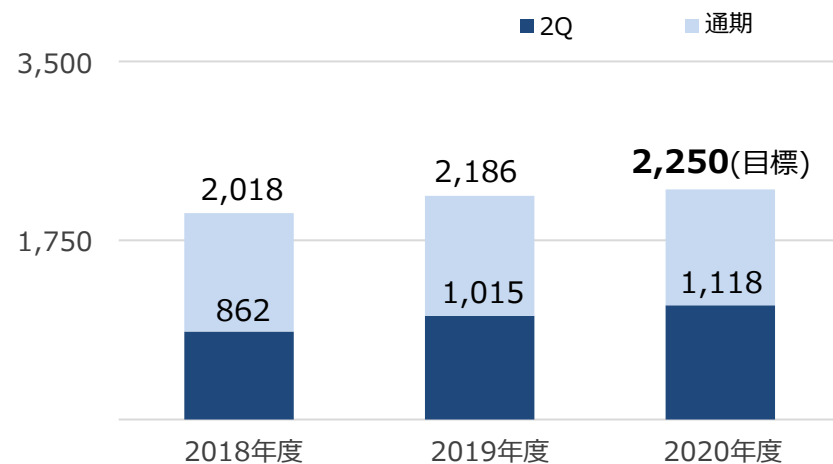


前年同期比78百万円減少

- ・ 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。

ソリューション事業は減益

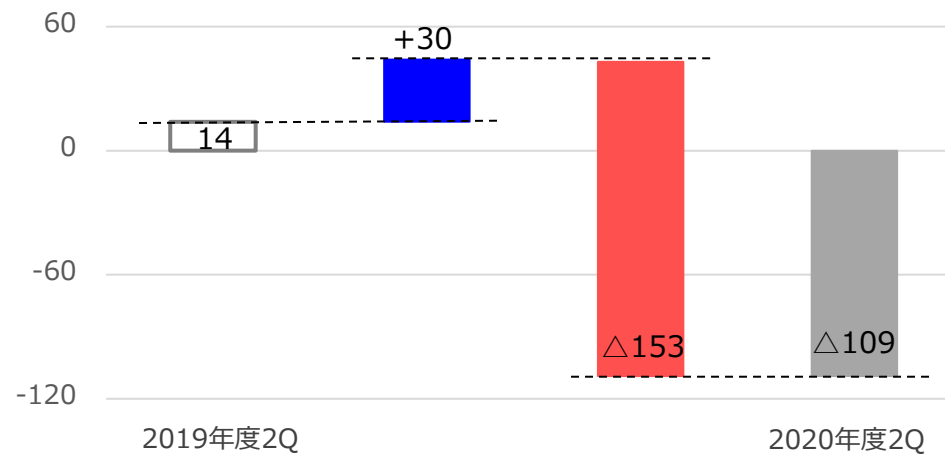
【ソリューション事業の売上高推移】



前年同期比 +10%

【ソリューション事業の営業損益の増減要因】

(単位：百万円)



前年同期比123百万円減少

- ・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（株）BSPソリューションズ、（株）データ総研）の業績が伸長。
- ・当社と（株）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

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)

※通期予想は2020年10月15日公表の修正値

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。

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
クラウド	売上高	552	1,200	1,300
	営業利益	2	50	90
プロダクト	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 インテグレーション	売上高	812	1,570	1,415
	営業利益	35	50	40

※全社費用（調整額）控除前

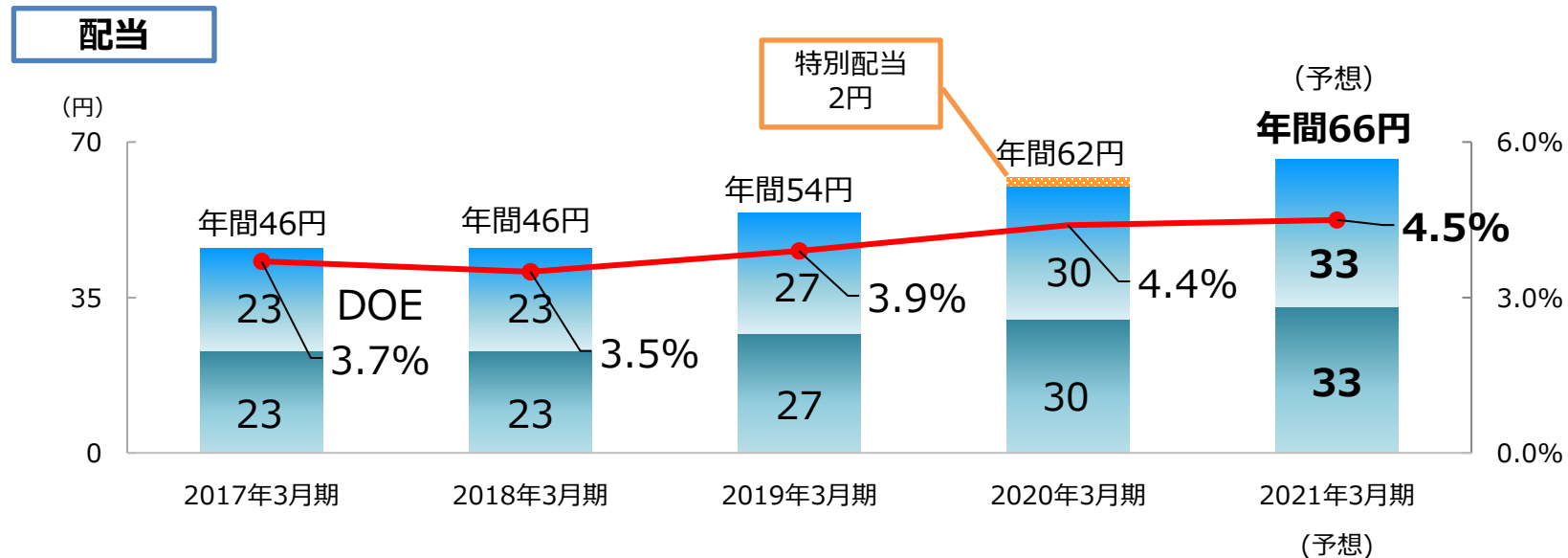
株主還元（配当方針）

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（ $DOE = ROE \times \text{配当性向}$ ）。

- ・「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。



【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%

環境変化と事業の取り組みについて

ユニークな発想と“利他”の精神



社名の「ユニリタ」には、当社の企業理念でもある
「**ユニーク**な発想」と「**利他**の精神」で
事業を展開し、お客様と社会に貢献していく
という想いを込めています。

ソフトウェアベンダー市場の変化

所有から利用へが加速

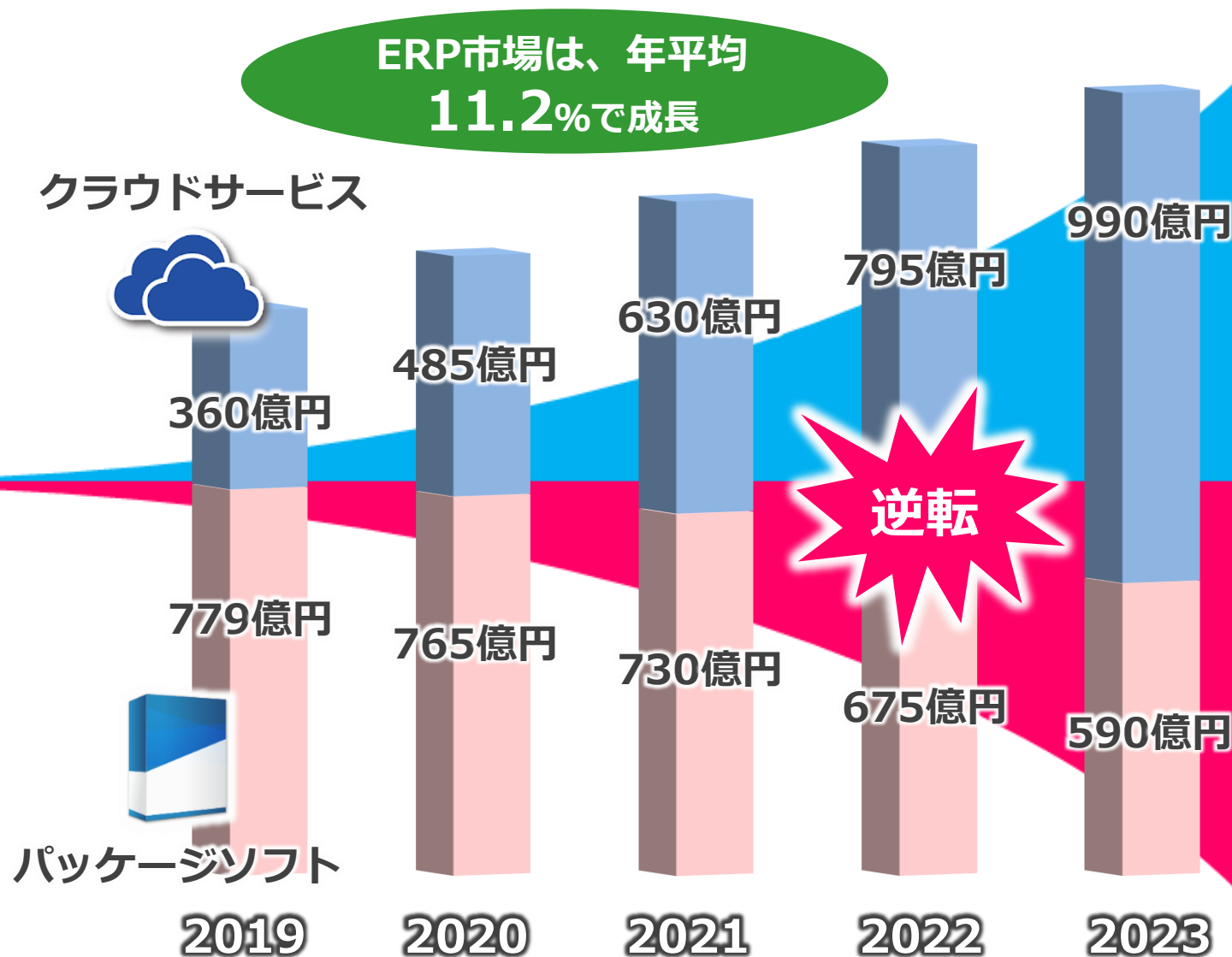
- ・導入コストや運用コストが少ない
- ・最新機能が常に提供される

働き方改革に対応

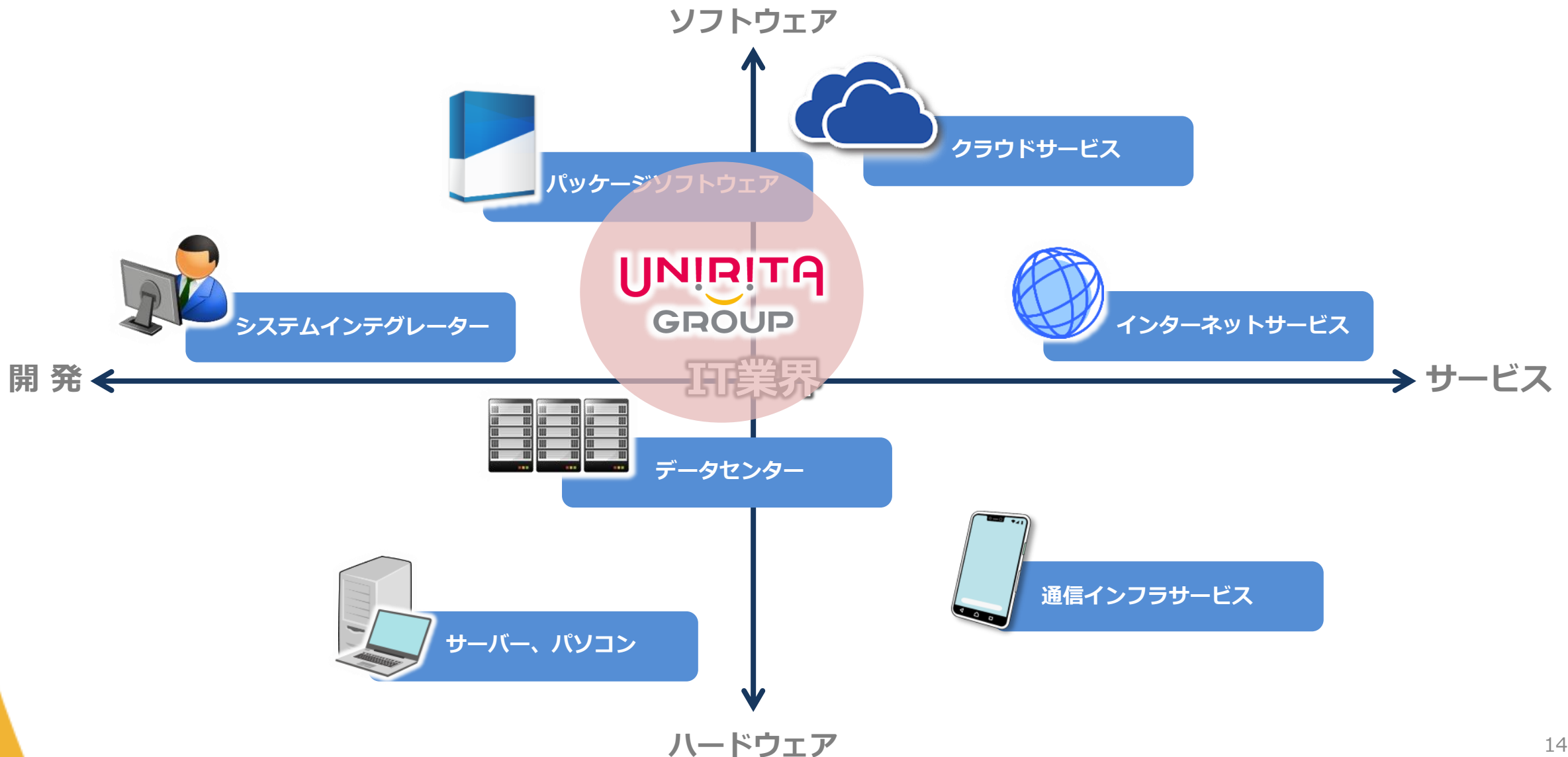
- ・ネット回線があれば利用可能
- ・リモートワークにも合致

ビジネス志向の設計

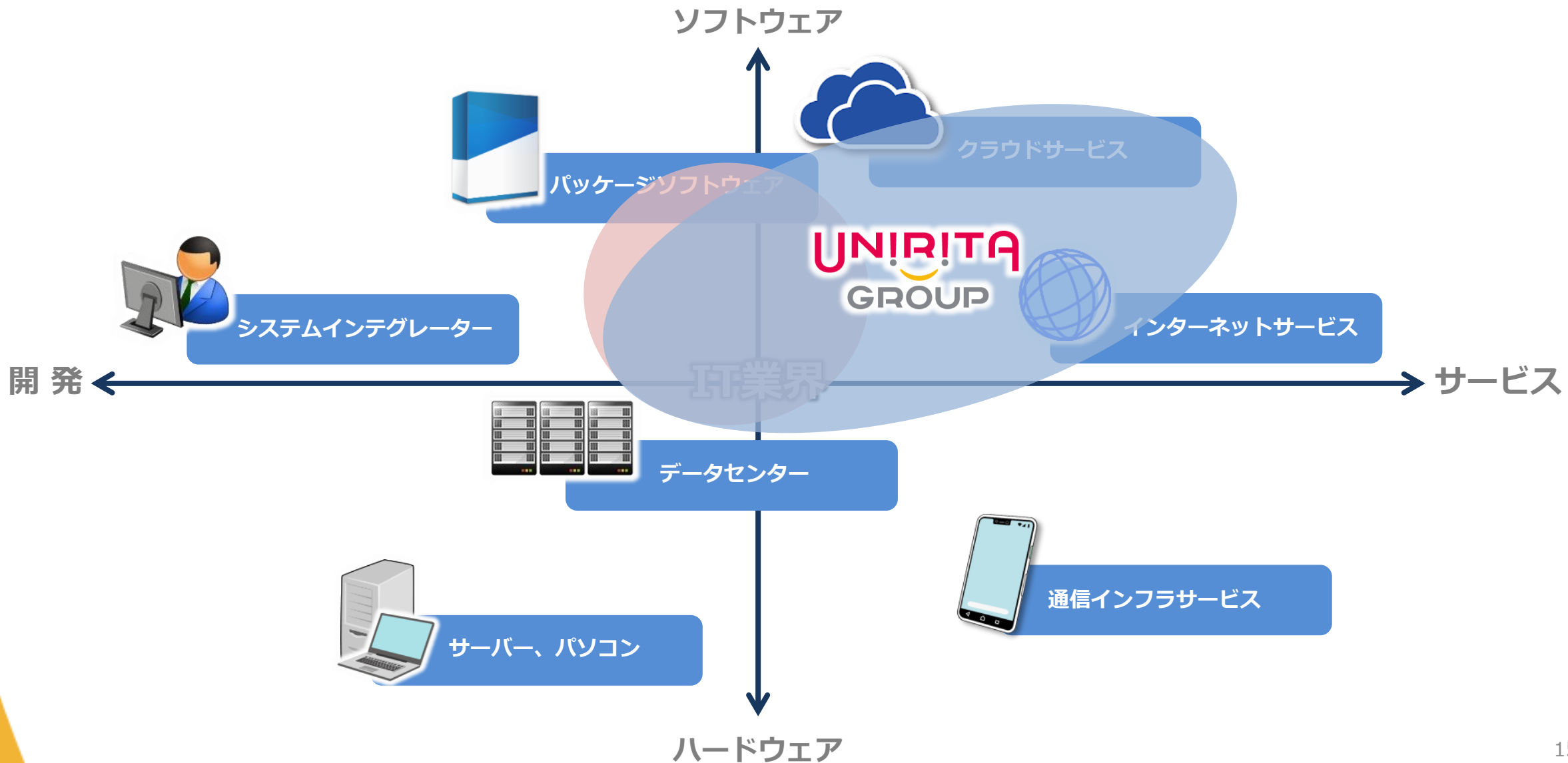
- ・様々なアプリケーション連携が容易
- ・ビジネスの変化に素早く対応



当社グループの事業ポジション



事業ポジションをサービスヘシフト



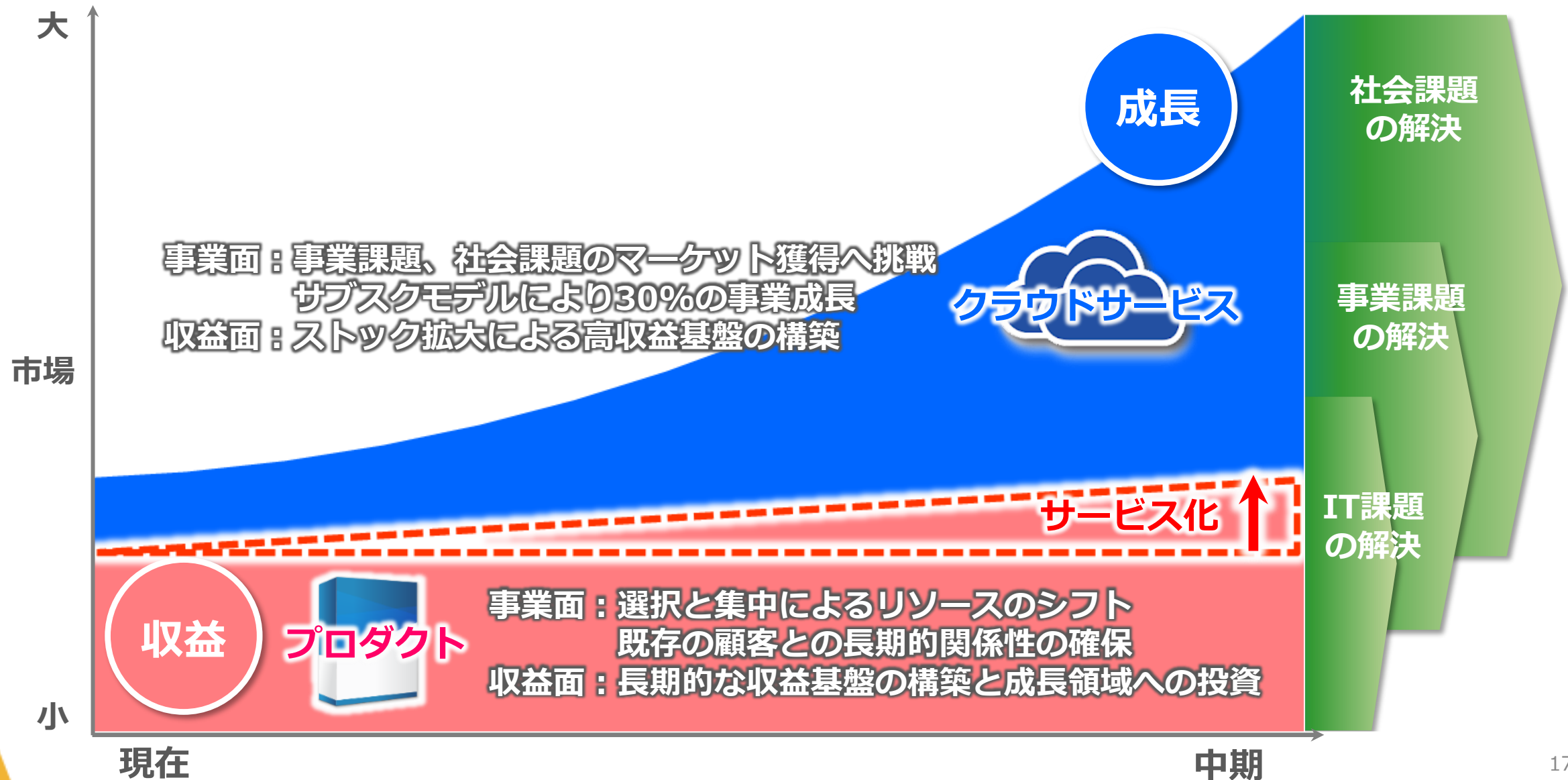
当社グループの事業構想

ミッション

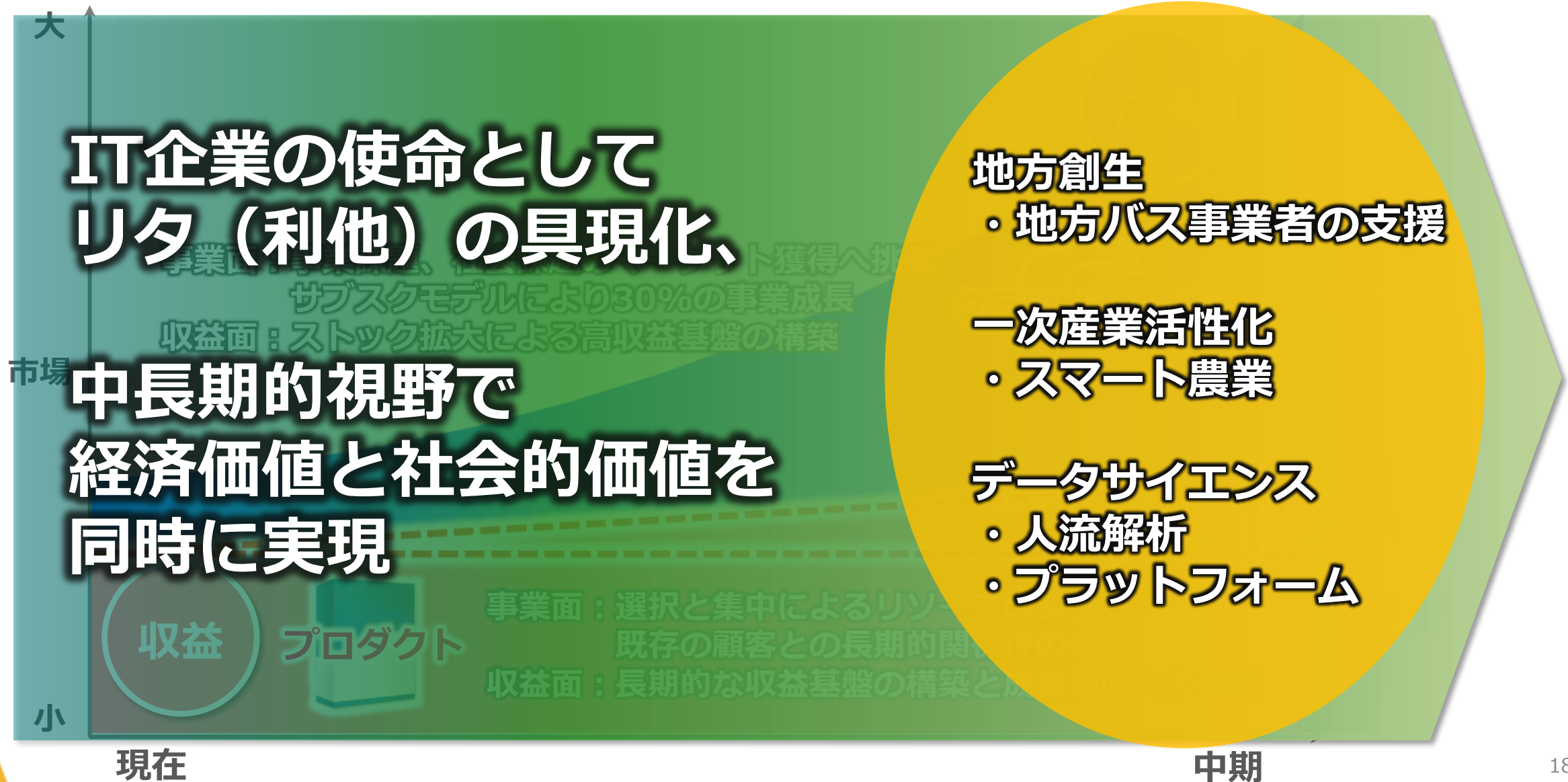
Create Your Business Value ～デジタル変革による新しいお客様の価値をいち早く創造する～



事業変革の方向性



目指す社会課題解決の方向性



当社グループの最新事例（事業課題の解決）

ビジネスモデル変革に向けた全社横断プロジェクトを支援

お客様中心のデジタルサービスカンパニーへの変革を推進する
コニカミノルタジャパン（株）が目指す、全社一丸で
お客様に最適なサービスを提供するプラットフォームの構築
にユニリタの「**LMIS**」を採用。

店舗と本部の円滑なコミュニケーションを支援

内野株式会社（繊維製品小売）の国内外600店舗の現場
スタッフと本部、そして店舗間のコミュニケーションの活性化を、
ユニリタの「**STORE+**」が実現、店舗運営に欠かせない
機能と使い易さが高く評価され、スタッフの孤独感の解消にも
つなげている。

事業課題



KONICA MINOLTA



当社グループの最新事例（社会課題の解決）

データサイエンスで地方リゾートの活性化、街づくり

資本業務提携先の（株）ユキヤマの人流データの可視化技術とグループ会社の（株）ユニ・トランドのIoTサービスで得たデータを当社が解析、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ト&ステイ（株）で実証実験を開始。

路線バスの「密」を避けるサービスの開発

当社グループ（株）ユニ・トランドは、（株）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。



社会課題



当社グループのフォーメーション

IT課題から社会課題まで変化に適応するグループ子会社戦略

