



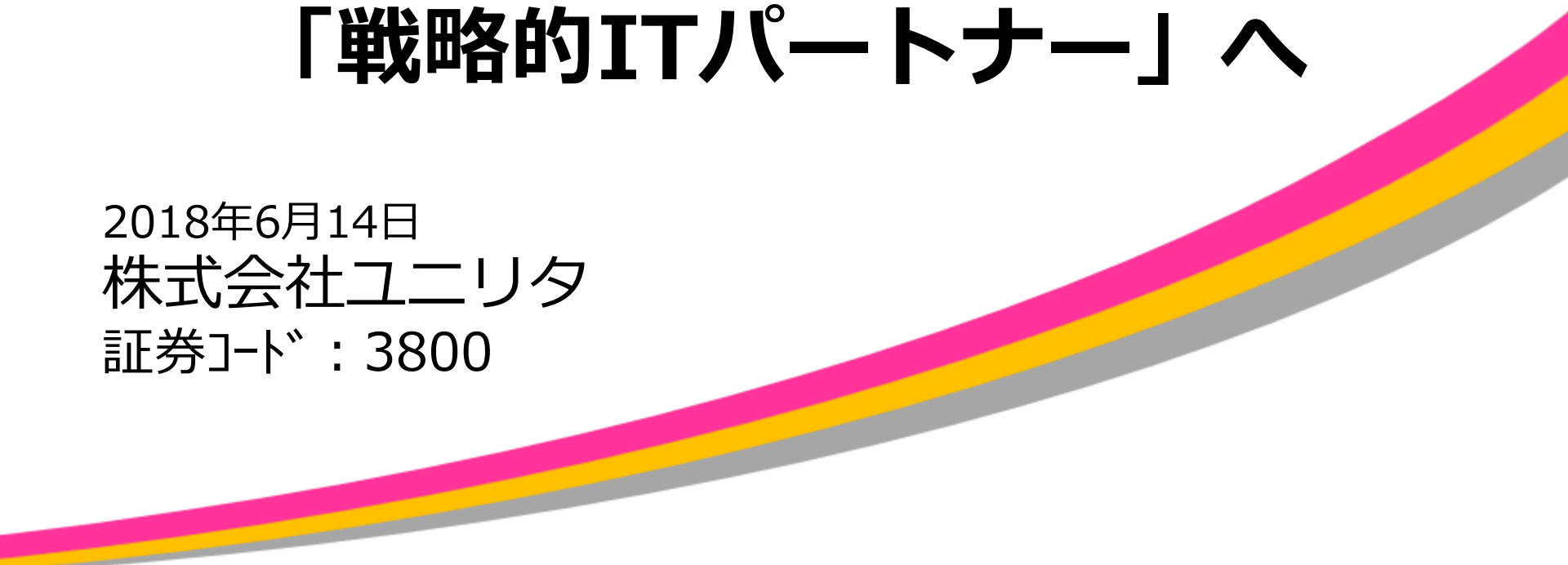
本説明会は、第36期株主総会後に実施したものです。
本資料は、2018年2月8日に発表した中期経営計画資料
において業績部分を実績値に置き換えたものです。

ユニリタグループ 新中期経営計画説明会

2018年度～2020年度

お客様のビジネス成長に貢献する 「戦略的ITパートナー」へ

2018年6月14日
株式会社ユニリタ
証券コード：3800



事業ポジション

日本に数少ない独立系の
自社開発パッケージソフトウェアメーカー

新中計で目指す方向性

当社の強みである「**システム運用**」と
「**データ活用**」に磨きをかけ、
「**デジタル変革**」に対応した
新たな領域への積極的な先行投資を行い
専門性の高い事業の拡大を目指す

当社の導入実績のサマリー

1,200社以上



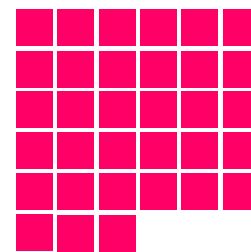
業界業種を問わない
優良顧客基盤

100社以上



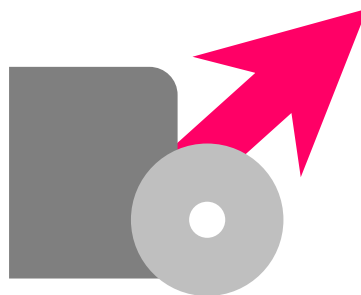
国内売上高上位150社中
108社への実績※1

33業種



上場企業の33業種中
33業種への実績※2

国内トップクラスの
ロングセラー製品



40年以上

大多数のお客様が
長期継続利用

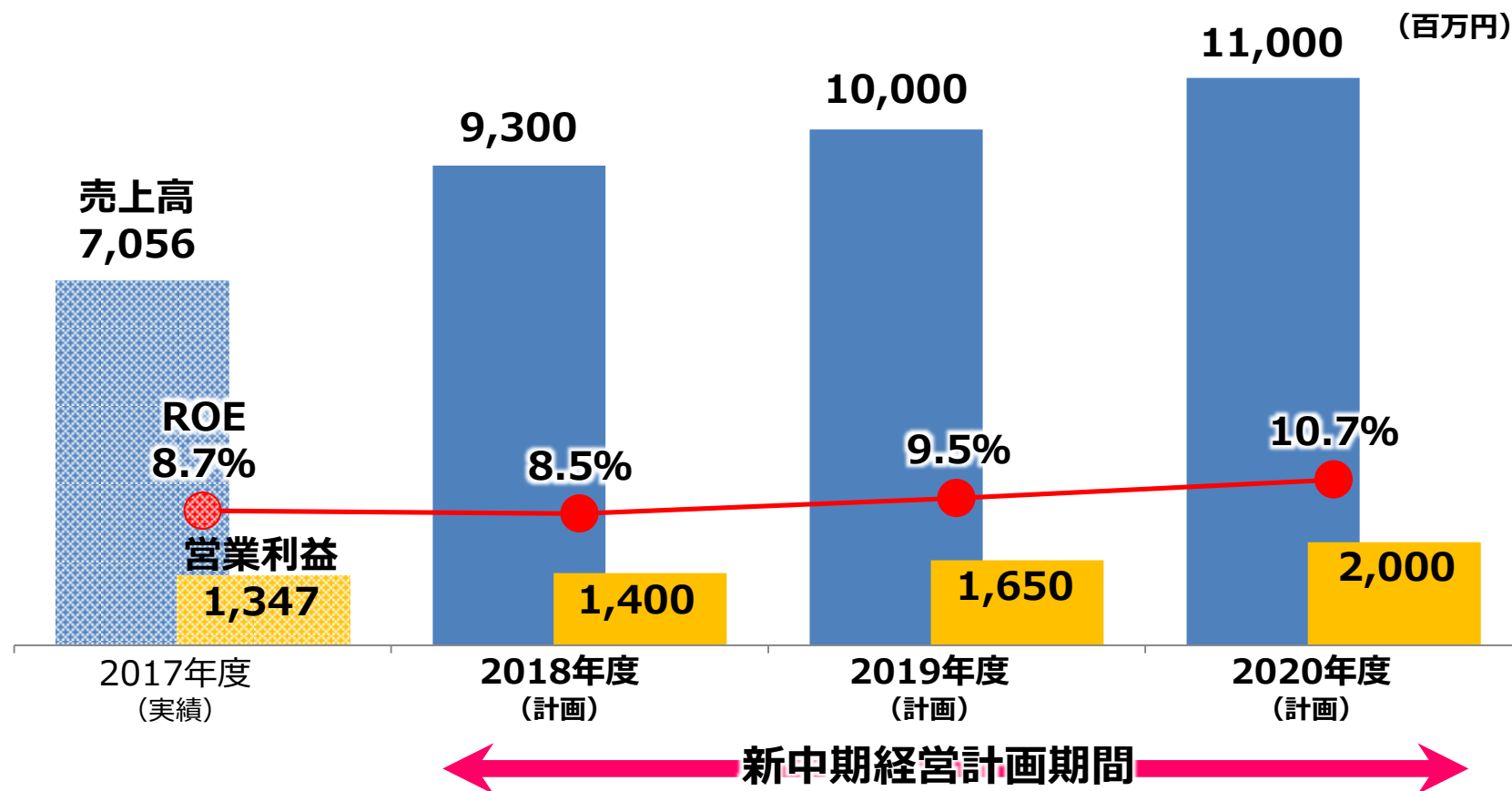


6割/10年以上

※1
企業価値検索サービス「Ullet」
の発表データと、お取引のある
お客様を対象に当社で作成。

※2
東京証券取引所が分類する、
銘柄33業種と、お取引のある
お客様を対象に当社で作成。

新中期経営計画 計数計画（全体）



	2018年度	2019年度	2020年度
売上高（百万円）	9,300	10,000	11,000
営業利益（百万円）	1,400	1,650	2,000
当期利益（百万円）	1,000	1,180	1,420
ROE	8.5%	9.5%	10.7%

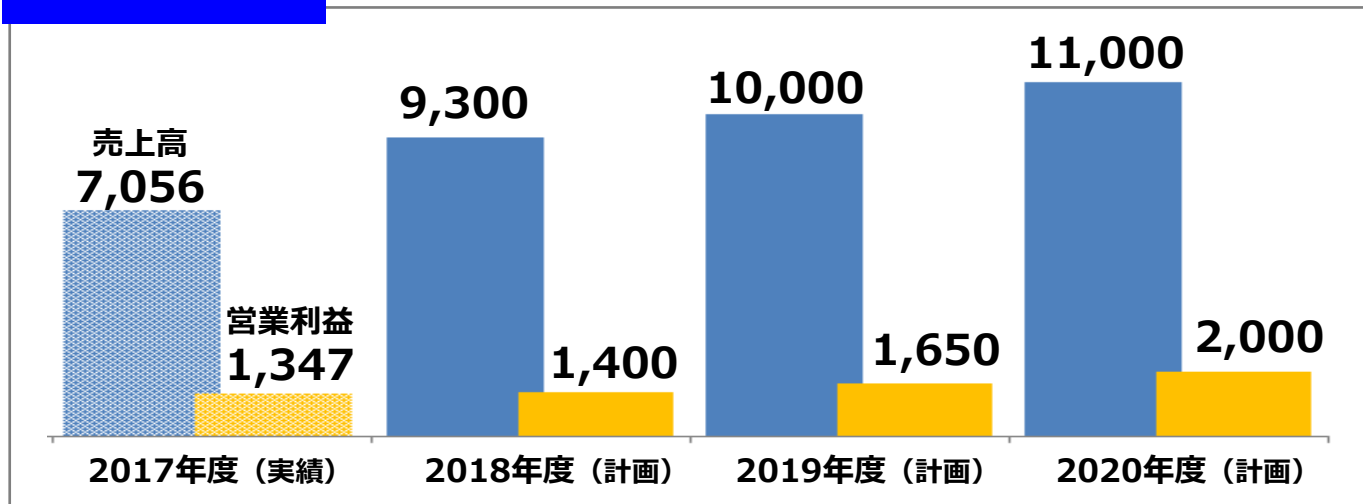
前中期経営計画から新中期経営計画へ

前中期経営計画（2015-2017）	新中期経営計画（2018-2020）
・ 汎用ソフトウェアと独自のクラウドサービスを提供 ・ データを貯め、お客様と共創 ・ SMACへの対応 Social Service, Mobile, BigData Analytics, Cloud ・ 技術の入れ替え ・ R&D Research & Development ・ 利益を重視した成長 （3年間で18億円の投資）	・ 事業専門性を高めたクラウドサービスを提供 ・ データを分析、解析しお客様と協業 ・ 最新デジタル技術への対応 IoT, AI, Data Analytics, Robot, RPA, Blockchain ・ 新技術の増強、M&A ・ R&IBD Research & Incubation Business Development ・ 事業の成長を重視 （3年間で30億円の投資）

新中期経営計画 計数計画（事業セグメント別）

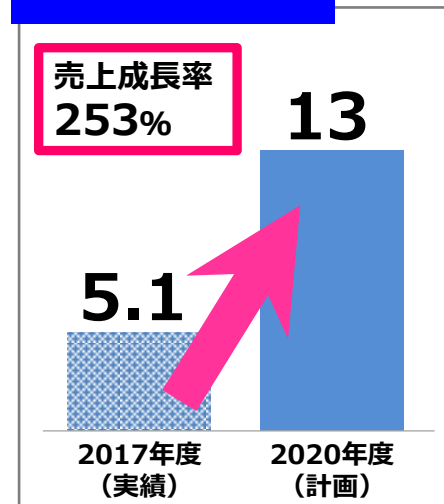
全体

（百万円）



クラウド

（億円）



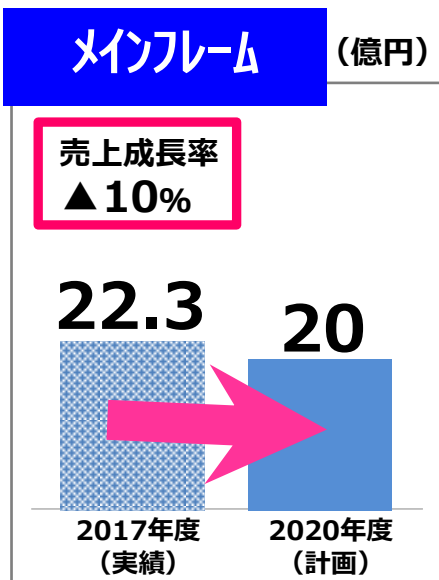
SI

（億円）



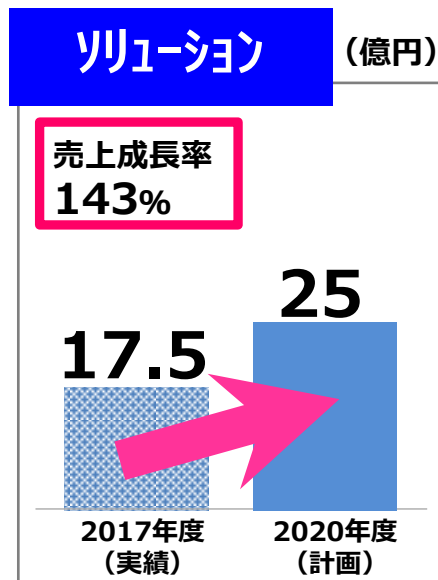
メインフレーム

（億円）



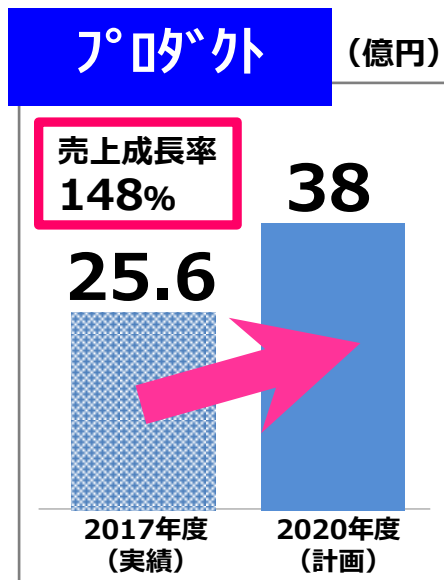
ソリューション

（億円）

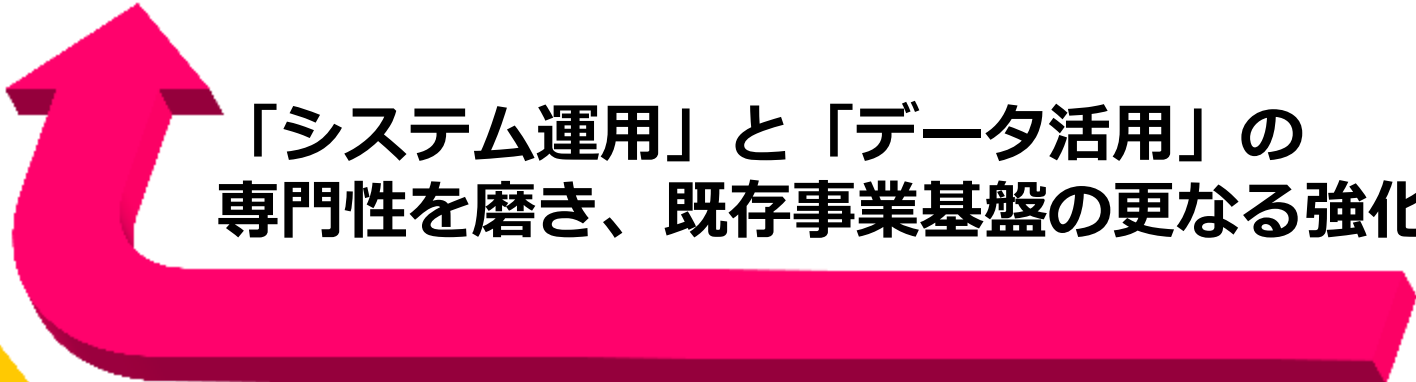


その他

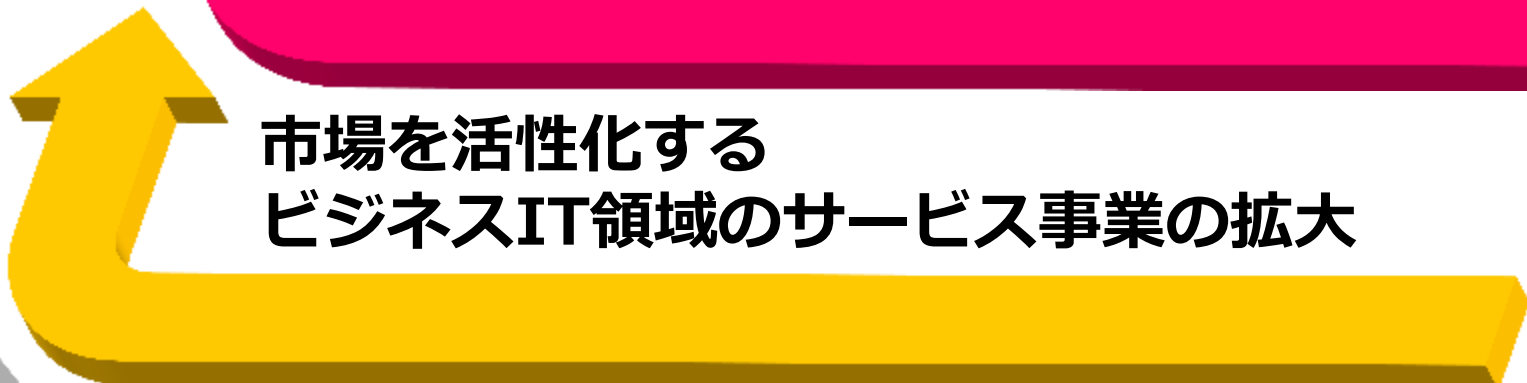
（億円）



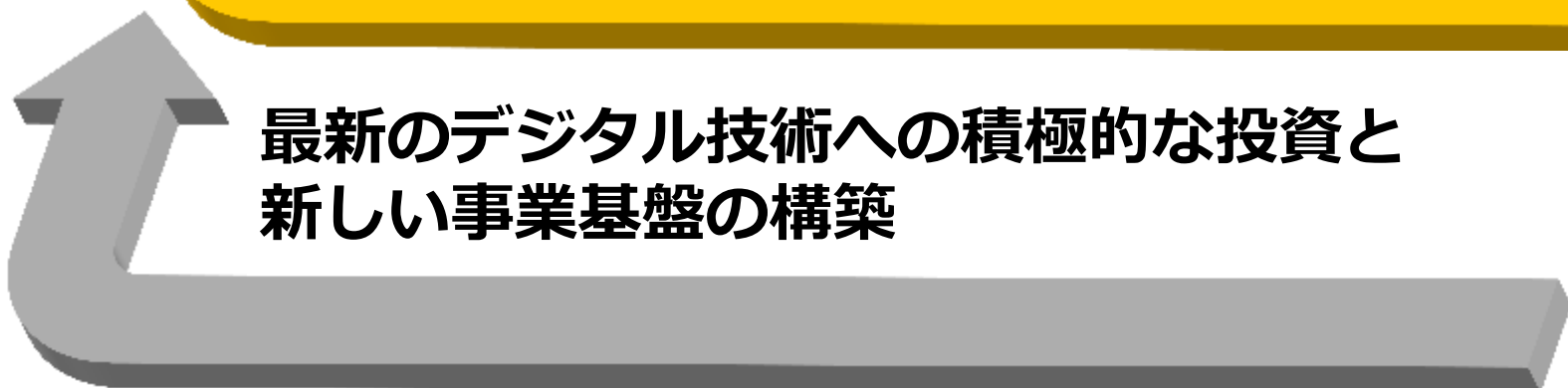
お客様のビジネス成長に貢献する 「戦略的ITパートナー」へ



「システム運用」と「データ活用」の
専門性を磨き、既存事業基盤の更なる強化



市場を活性化する
ビジネスIT領域のサービス事業の拡大



最新のデジタル技術への積極的な投資と
新しい事業基盤の構築

既存事業

システム運用：自動化・省力化・効率化・アウトソーシング
データ活用：データ抽出・連携・加工・分析・可視化

機能強化、品質向上



最新のデジタル技術の活用

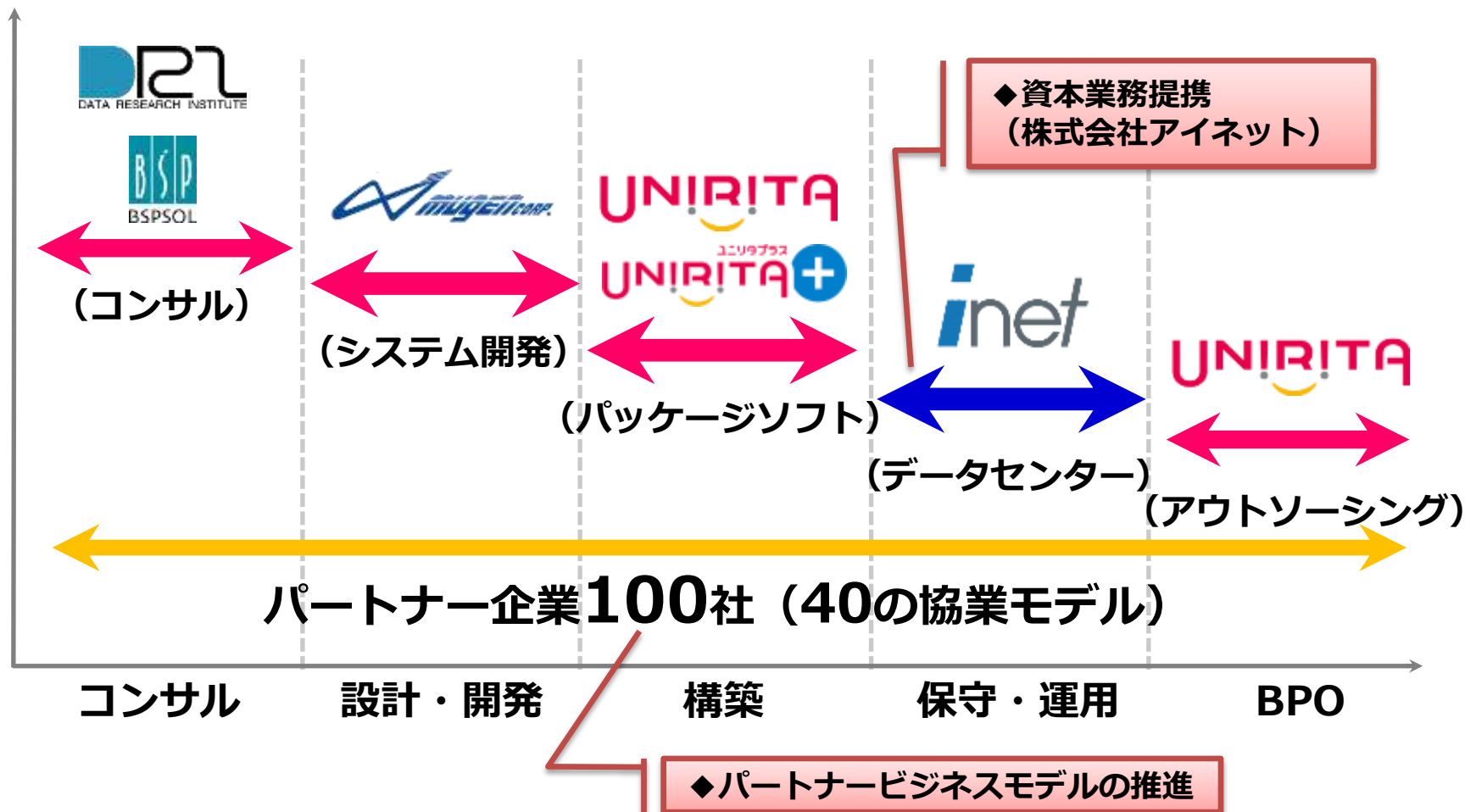
ソリューション化推進



グループおよびパートナー連携

ユニリタグループエコシステム

エコシステムでワンストップサービスを実現



- ・お客様の課題解決を俯瞰的に把握し、組織的な営業対応が可能に
- ・グループやパートナー各社との協業モデルがソリューション化の推進力

ITの役割の変化



守りのIT

攻めのIT



業務効率化やコスト削減に代表される「**守り**」から、ビジネスの競争優位性を実現する「**攻め**」の手段へ

主導権の交代



IT部門

事業部門



ITをビジネスへ活用するために、技術の専門性よりも、「**業務の専門性**」や「**事業の専門性**」が重要

IT進化の速さ

スモールスタート

IT投資の機動性

ビジネスインパクト

「攻めのIT」と「事業部門」は、クラウドの優位性を求めている



当社プロダクト群

提供方法を変化

クラウドサービス化



市場拡大に向けたサービスモデル提供へ



クラウドファーストの推進

販売体制の強化（直販、間販、インサイド&デジタルセールス）

**既存
事業**

システム運用：自動化・省力化・効率化・アウトソーシング
データ活用：データ抽出・連携・加工・分析・可視化

機能強化、品質向上



最新のデジタル技術の活用

ソリューション化推進



グループおよびパートナー連携

ユニリタグループエコシステム

お客様企業の課題を解決した
既存事業のノウハウを活かし
社会課題の解決を支援する
「業界SaaS」を新規事業として展開する

業界SaaS



※HRM: Human Resource Management

バスを通じて生まれる大量のデータ



運行状況

運転手

車両

車外情報

交通情報

車内情報



天候

利用者

UNIRITA
GROUP

収集
集約

加工
提供

×

inet

分析
解析

実証
実験



水やり

気温



肥料

日照時間

湿度

土壌

害虫駆除

出荷量

農業を通じて生まれる大量のデータ

価値あるデータを活用し、社会課題の解決を支援



バス事業者

バス利用者

その他事業者



UNIRITA
GROUP

×

inet

収集
集約

加工
提供

分析
解析

実証
実験



農家

消費者

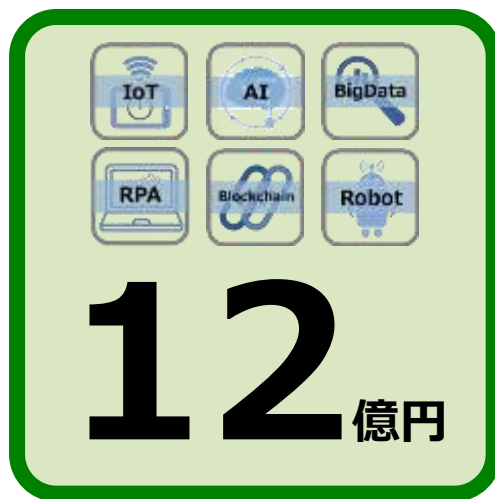
その他事業者

最新デジタル技術への積極的な投資と事業基盤の構築

新中期経営計画期間中の投資総額は、**30**億円



ベースの既存事業の
「システム運用」
「データ活用」
の専門性に磨きを
かけるための投資



新しい取組みを
開始した事業領域へ
追加投資と
規模を拡大する
ための投資



事業の専門性を
高めた
業界SaaS事業を
新規開拓する
ための投資

オープンインキュベーションセンターの創設

新しい技術の調達や研究から、実装、事業化の推進
(UNIRITA Group Penguin Challenge プロジェクト)

文化創造プロジェクト

新規事業の創出を推進する
組織風土、情報連携、業務効率化の推進

人事制度のブラッシュアップ

成長意欲を喚起するためのキャリア選択肢を広げ、
挑戦する人材を評価する新しい評価制度

資本効率指標

ROE:10%ラインを維持しつつ、11%を目指す

指標	2017年度（実績）	2020年度（計画）
収益力（営業利益）	13.4億円	20億円
ROE（自己資本利益率）	8.7%	+2pt  10.7%

株主還元方針

株主資本を基準とする DOE を採用し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

指標	2017年度（実績）	2020年度（計画）
DOE（株主資本配当率）	3.5%	+1pt  4.5%
1株あたりの配当金	46円	71円

株式会社ユニリタ

<http://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。