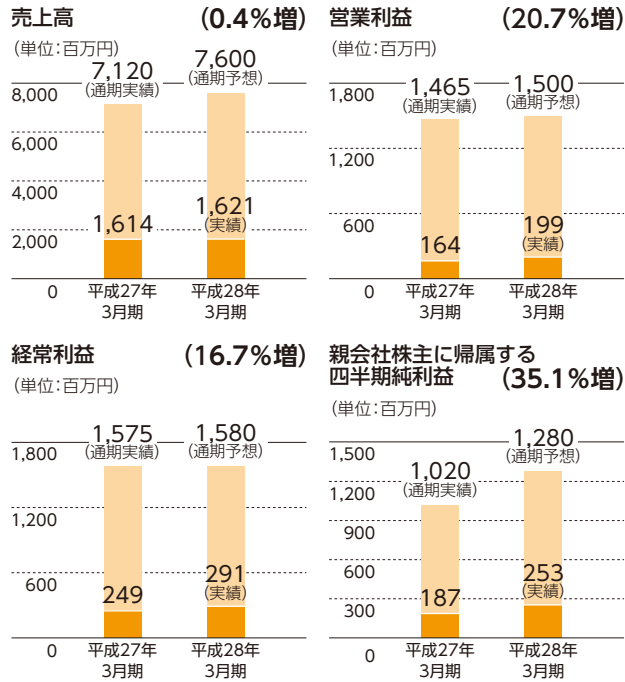


## 業績ハイライト



## 株主総会、株主懇談会のご報告

平成27年6月18日、当社は第33期定時株主総会を開催しました。総会では、事業戦略や業績、事業の状況について多くのご質問を頂戴しました。

株主総会終了後には株主懇談会を開催し、当社取締役、執行役員および子会社社長が、皆さまと懇談させていただきました。

株主懇談会では、株主様とお連れ様1名をご招待する取り組みを継続し、当日は株主様330名とお連れ様51名の方にご出席いただきました。

また、ご来場いただいた株主様には、自然災害への備えとして、「防災セット」をお渡ししました。



定時株主総会の様子



株主様向けお土産「防災セット」

## システム管理者感謝の日

### 毎年7月最終金曜日は「システム管理者感謝の日」

当社が運営を委託されている日本最大規模のシステム管理者のネットワーク「システム管理者の会」は、日々ITを支えるエンジニアの方々への支援活動に取り組んでいます。

平成18年、当社はシステム管理者の労をねぎらうための記念日として、毎年7月の最終金曜日を「システム管理者感謝の日」として日本記念日協会に登録しました。

当記念日を前に、今年7月10日には「エンジニア魂に火をつける！」をスローガンに、「第9回システム管理者感謝の日イベント」を開催し、412名の方にご来場いただきました。

今年はビッグデータをテーマに、システム管理者がおさえておくべきビッグデータ活用のポイントをご紹介します。

「システム管理者の会」では、エンジニア魂をもつ方が生き生きと働き、会社や社会に貢献できる裾野の広い活動の場と、



ビッグデータをテーマに「システム管理者感謝の日イベント」を開催

将来、システム管理者を目指す若者が憧れるようなポジションやキャリア形成の道標づくりを支援してまいります。

### IRカレンダー(予定)

- 11月5日(木):平成28年3月期第2四半期決算発表
- 12月4日(金):第2四半期「ユニリタ通信」発送
- 12月7日(月):中間配当金お支払い開始

### 会社概要 (平成27年6月30日現在)

|        |   |
|--------|---|
| 商号     | 株式会社ユニリタ (旧社名:株式会社ビーエスピー)   |
| 設立     | 昭和57年5月   |
| 上場     | 東京証券取引所 JASDAQ市場 (証券コード:3800)                                     |
| 資本金    | 13億3,000万円  |
| 所在地    | 〒108-6029 東京都港区港南2-15-1 品川インターシティA棟                               |
| ホームページ | <a href="http://www.unirita.co.jp/">http://www.unirita.co.jp/</a> |
| お問い合わせ | 広報IR室 TEL:03-5463-6384  |



“ユニークな発想”と“利他の精神”で、  
お客様と社会に貢献します

1 Q

2 Q

3 Q

4 Q

平成28年3月期  
第1四半期

# 決算レポート

平成27年4月1日～平成27年6月30日

株主の皆さまへ

お客様の課題解決事例ご紹介

業績ハイライト

株主総会、株主懇談会のご報告

システム管理者感謝の日



代表取締役  
社長執行役員 竹藤 浩樹

残暑の候、株主の皆さまにおかれましては、平素より格別のご高配を賜り、誠にありがとうございます。

8月6日に発表いたしました、平成28年3月期第1四半期決算の概要をご報告申し上げます。

## 決算の概要

### 将来に備えるための先行投資を積極化!!

今期、当社は新生「ユニリタ」としてスタートし、第2次中期経営計画を始動させました。

中期計画では、「パッケージソフトウェアメーカーとしての製品開発力ならびにサービス力強化」「お客様の経営課題解決に必要とされるITスキルの強化」「新・企業文化創り」の方針のもと、事業体制の構造改革を早期に成し遂げてまいります。

IT技術の革新スピードはきわめて速く、製品サイクルはより短くなっています。企業にとっては、ビジネス展開上、不確実さや不透明さが増しています。このような状況の中、当社グループでは、小さな成功を鎖のようにつなげていくことにより、お客様ニーズとマーケットの変化に対応していく計画です。そして、現在の事業環境を踏まえ、「新たな変化に向かって果敢にチャレンジ」を合言葉に積極的な先行投資を行い、将来に備えるための施策を推進し、ビジネスと組織を変革してまいります。

当第1四半期では、既存事業から新規事業に60名の人材をシフトするなかで、既存事業は前期を上回る業績を出しました。現在、全社をあげて受注活動を推進しており、期末に向けて業績が上向き例年の傾向をより平準化できるよう取り組んでいます。

また、人材をシフトした新規事業にも重点投資を継続し、業績への早期貢献を目指します。

これらの結果、当社グループの当第1四半期の業績は、売上高16億21百万円(前年同期比0.4%増)、営業利益1億99百万円(同20.7%増)、経常利益2億91百万円(同16.7%増)、親会社株主に帰属する四半期純利益2億53百万円(同35.1%増)となりました。

## 事業別の取り組みと業績の状況

### ■データ活用事業

データ活用事業は、売上4億72百万円(前年同期比8.4%減)、営業損失89百万円(前年同期は84百万円の損失)となりました。

#### (プロダクト)

「攻めのIT投資」が積極化するなか、必要データを迅速に入手するための「BIツール」や、データ加工の必需品である「ETLツール」を中心に、案件の立ち上げを行いました。また、セキュリティ対策として、金融機関向けにインターネットバンキング上の取引を可視化する不正検知ソリューションを展開しましたが顧客開拓に時間を要しています。今後は、インターネットの標的型攻撃を受けやすい事業会社向けにも提案を進めてまいります。

#### (ソリューション)

ビッグデータが注目されるなか、データ活用を切り口に当社グループ各社と連携したソリューションを展開いたしました。

### ■システム運用事業

システム運用事業は、売上4億56百万円(前年同期比18.8%増)、営業損失1億22百万円(前年同期は2億40百万円の損失)となりました。

#### (プロダクト)

前下期から、営業プロセスの改善を徹底し、提案活動および案件の立ち上げを強化しました。帳票分野においては、大型案件やクラウドを活用した新サービスの提供に注力しました。

#### (ソリューション)

ビジネス拡大に向けた情報システム部門への変革ニーズの高まりを受け、業務改善コンサルティングを推進し、既存のお客様から複数の追加案件を受注しました。

#### (アウトソーシング)

当社ベテラン技術者のノウハウを活かし、システム設計から構築、運用代行までを含めた総合的な提案に取り組みましたが、常駐型の案件対応が先行し計画比未達となりました。

### ■メインフレーム事業

メインフレーム事業は、売上5億33百万円(前年同期比8.9%減)、営業利益3億82百万円(同17.7%減)となりました。

オープン化やダウンサイジング化の潮流を受け、前年同期比では売上は減少したものの、期初の計画に沿ったものとなりました。下期に向けて金融業界や生損保業界向けにマイナンバー対策ソリューションを展開し、お客様のニーズの掘り起こしを行っています。

### ■その他事業

その他事業は、売上1億58百万円(前年同期比23.0%増)、営業利益28百万円(同17.7%増)となりました。

人材派遣市場向けには、新サービス開発に取り組み、災害対策ソリューションでは、BCP対策ツールの受注が好調となりました。また、路線バス観光アプリは、参加を表明するバス会社が増加し、広がりを見せ始めました。

## お客様の課題解決事例ご紹介

### 「A-AUTO 50」を最大限活用し、運用コストの最適化を実現!

大手機械メーカーのシステム会社であるA社では、システムの技術検証や社員自身のスキルアップのための環境として、クラウドサービスを活用していました。

このクラウドサービスは使った分だけ料金を支払う従量課金制のため、A社では他社システムを使いコンピュータの電源を自動でオン・オフしていました。

しかし、このシステムは「毎週月～金曜日の8時～24時に稼働」という単純なスケジュールしか組むことが出来ず、祝日や年末年始休業など実際の会社の営業日を加味した制御を行うことはできませんでした。

そこで、A社は、更なるコスト削減を目的にさまざまなツールを比較検討し、その中から当社が小規模利用ユーザー向けジョブ管理ツールとして無料で提供する「A-AUTO 50 (E-オートファイ)」を採用しました。

パッケージソフトウェアメーカーである当社が30年以上にわたり商用版として販売してきた製品機能をそのまま無料で利用できるという「信頼性」と、数クリックでインストールが完了し、画面操作が直観的でわかりやすいという「操作性」が、採用の決め手となりました。

A社は「A-AUTO 50」の導入により、日本のみならず、中国の拠点の営業日にも合わせてスケジュールを組むことで、年間約20日分のクラウド利用料の削減を実現しました。

