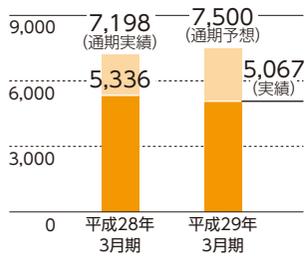


第3四半期業績ハイライト

売上高

(単位:百万円)



営業利益

(単位:百万円)



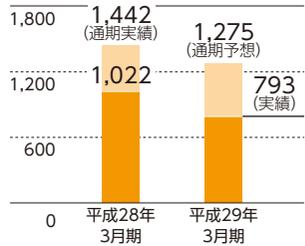
経常利益

(単位:百万円)



親会社株主に帰属する 四半期純利益

(単位:百万円)



株主優待のご案内

当社は、毎年3月末日を基準日として、株主優待のJCBギフトカードをお送りしています。

お送りする時期は、当社定時株主総会終了後の6月16日(予定)となります。

下記のご所有株式数に応じたJCBギフトカードを贈呈いたします。

ご所有株式数	ご優待商品
100株以上500株未満	JCBギフトカード2,000円分
500株以上	JCBギフトカード4,000円分

※株主優待制度上、平成29年3月末日基準日の株主優待をお受けになるためには、権利確定日である平成29年3月28日までに株式を購入していただく必要があります。

IRカレンダー(予定)

5月 9日(火):通期決算発表

6月15日(木):第35期定時株主総会

6月16日(金):株主優待発送、期末配当金お支払い開始

当社が運営するコミュニティ紹介

当社はITシステムの現場で活躍されている方々のスキルアップや人材育成を支援する活動をしています。

当社が運営している2大コミュニティをご紹介します。

UNIRITAユーザ会 初！ユーザシンポジウム福岡開催

毎年3月に開催するユーザシンポジウムは、当社製品にとらわれず、最新のITトレンド等をテーマに業界を超えたチームが30も作られ1年を通じた研究活動による研究成果の発表が行われます。

例年、約170社500名を超える方々にご参加いただいています。

今年のユーザシンポジウムは、初の福岡での開催となります。



会場:ヒルトン福岡シーホーク

システム管理者の会 10年経過。会員数は15,000名超！

7月の最終金曜日を「システム管理者感謝の日」として広める活動を当社が2006年から提唱しています。同会は、現在、162社の賛同企業と15,000名を超える個人会員が登録している日本最大規模のシステム管理者のネットワークとなっています。

当社は事務局として活動し、システム管理者のスキルアップを目的とした認定講座も開講し、認定試験に合格すると全日本能率連盟に登録している資格取得ができます。



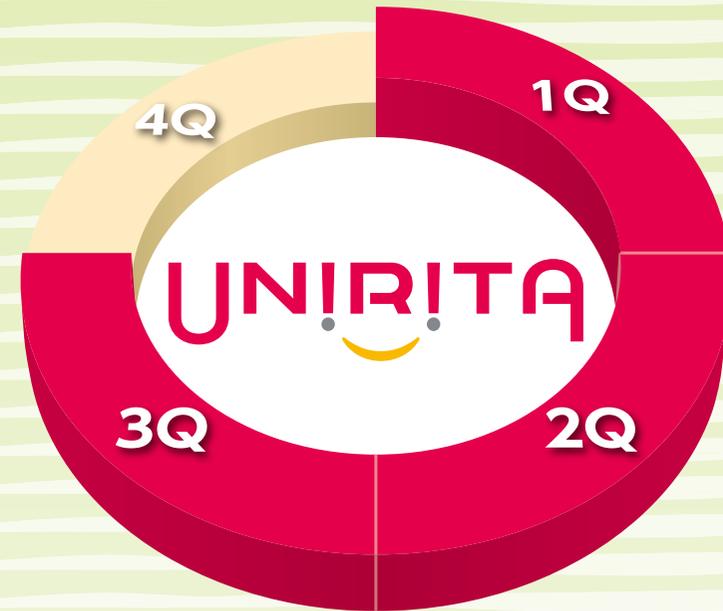
IT部門の出番ですよ。
当社 イメージキャラクター
ホラン千秋

会社概要 (平成28年12月31日現在)

商号	株式会社ユニリタ
設立	昭和57年5月
上場	東京証券取引所 JASDAQ(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
お問合せ	広報IR室 TEL:03-5463-6384 Mail:ir_info@unirita.co.jp

平成28年度
3Q

株式会社ユニリタ
証券コード:3800



平成29年3月期 第3四半期

決算レポート

平成28年4月1日～平成28年12月31日

- 株主の皆さまへ
- 第3四半期業績ハイライト
- 株主優待のご案内
- 当社が運営するコミュニティ紹介



代表取締役
社長執行役員 竹藤 浩樹

向春の候、益々ご清栄のことと拝察申し上げます。株主の皆さまにおかれましては、平素よりご高配を賜り、誠にありがとうございます。先般、2月2日に発表いたしました、平成29年3月期第3四半期決算の概要をご報告申し上げます。

収益基盤を活かし、ビジネスモデルの変革を推進中。企業の「攻めのIT」投資の慎重姿勢、上期計画未達の影響残り、前年同期比減収減益に。

いま「デジタル変革」の動きはIT進化の兆候を表す言葉から、急速にビジネスへの本格的活用へとつながってきています。

こうしたなか、社会やお客様がIT企業に求めているものは、単なる便利な「道具」としてのITではなく、社会や経営をデジタル変革するための「解決策（ソリューション）」となるITの提供です。

このような環境下、当社グループは、お客様のデジタル変革をサポートするために、業務の効率化や省力化を目的とする「守りのIT」領域と、経営変革を実現するための「攻めのIT」領域の双方をカバーすることができる企業グループを目指しています。

第2次中期経営計画の2年次となる当期は、**ビジネスモデルの変革に向け次のような施策を進めています。**

「デジタル変革へのアプローチ」

お客様が事業の変革や競争力強化のためにIT投資を行う際に、コア事業に関わるIT業務の内製化と新規業務着手のスモールスタート化が最近の傾向となっています。これは、攻めのITの進化が速いため対象分野での成功事例が少ないこと、大規模開発案件の着手はリスクが想定されることなどのためです。この傾向は、暫く続くものと考えられるため、攻めのITに関わる当社グループの新規分野の事業については、短期的には業績貢献度は大きくありませんが、中長期的観点から、IT進化のスピードとお客様ニーズに即応できる技術力蓄積を図っていくものです。当社では、新規分野を事業優位性発揮のカギと捉え、デジタル変革に必要となるコア技術を習

得しつつ、将来を見据えたお客様との関係構築を進めます。

「守りのITと攻めのITへの取り組み」

お客様の事業成長にあたり、「守り」と「攻め」のITは車の両輪です。当社グループは、お客様のノンコア事業、コア事業のIT装備を守りと攻めの技術力でカバーします。お客様にとって汎用性の高い業務をカバーする「守りのIT」は、システム運用のノウハウを活かした外製化（アウトソーシング）の受託や自動化・効率化・省力化のソリューション力でしっかりサポートします。一方、お客様のコア事業として競争力の源泉となるものは「攻めのIT」を活用してお客様の内製化（インソーシング）のプロセスをコンサルティングすることやパートナー（販売代理店）との協働ソリューション（モデル化）によりサポートします。

「お客様の購買形態変化への対応」

お客様の製品購入形態は、クラウド化の進展でこれまでの製品売切り型から、利用料型へと大きく変化しています。当社にとっては、製品販売や保守が利用料型に移行すると単年度売上上の減少要因となりますが、一方ではストック型事業として数年にわたり安定した収入が積み上がり、利益に貢献していきます。当社は、この両方に対応する製品群を揃え、IT活用の最適解をお客様視点で提案していきます。

当社グループの当第3四半期の売上高は50億67百万円となり、前年同期と比べて、5.0%減となりました。これは、①上期に製品販売に注力した結果、技術支援サービスが伸び悩んだ影響が残ったこと、②帳票系製品販売の大型マイグレーション案件が減少したこと、③他社製品群の戦略的入れ替えにより売上が減少したこと、④お客様の新規案件着手のスモールスタート化の傾向が予想以上であったこと、⑤営業面では、製品販売型（オンプレミス・売切り）からサービス提供型（クラウド・使用料）へお客様の購入形態が変化していること、⑥再編した営業体制の運用定着が遅れたこと、等の影響によるものです。

この結果、営業利益は10億59百万円（前年同期比5.0%減）、経常利益は11億43百万円（同5.5%減）、親会社株主に帰属する四半期純利益は7億93百万円（同22.4%減）となりました。

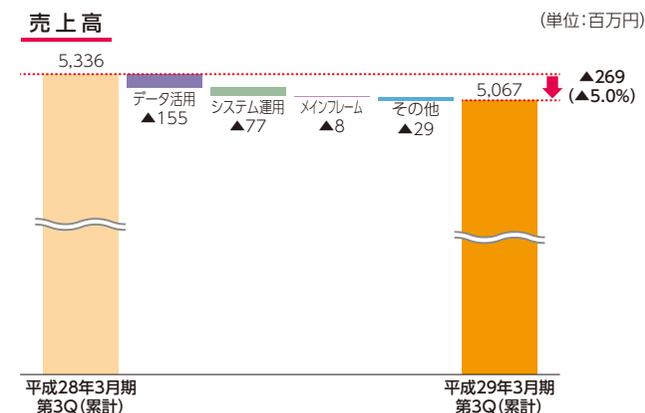
なお、親会社株主に帰属する四半期純利益の前年同期比減少理由は、前期は、子会社との合併に伴い欠損金の繰越控除により税負担が軽減（17.4%）されていましたが、当期では通常税率（30.6%）となっているためです。

成果に向け施策を粘り強く推進。

当社グループでは、中計のもと、お客様ニーズの変化を捉えた製品とサービス開発、既存事業の製品群の強化、新規のお客様開拓、新規事業領域への投資を積極的に進めます。当第4四半期は、「グループ力とパートナー連携力を活かした課題解決型の営業手法への転換」、「お客様開拓強化のためのインサイドセールスの活用」、「製品開発と保守機能の再編によるデジタル変革に向けた新製品開発力の強化」、等の施策を通じ事業基盤を固めてまいります。

なお、期末配当金の予想につきましては、1株当たり23円00銭（年間配当金は46円00銭）から変更はありません。

第3四半期セグメント別売上状況



第3四半期財政状態

