

株式会社 ユニリタ

証券コード：3800



ユニリタ通信

平成29年3月期 報告書

平成28年4月1日～平成29年3月31日

Contents

決算ハイライト	1
株主の皆さまへ	2
こんなところにユニリタ！	5
マンガで事業紹介	7

売上高 **69億41** 百万円
前期比 **3.6%** 減

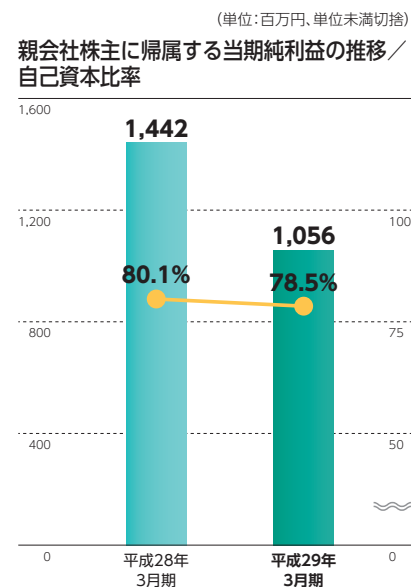
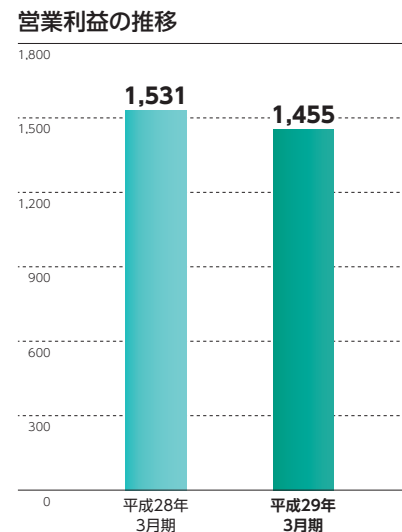
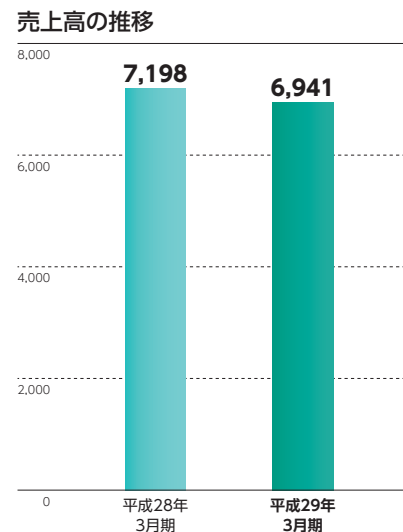
営業利益 **14億55** 百万円
前期比 **5.0%** 減

純利益 **10億56** 百万円
前期比 **26.7%** 減

1株当たり純利益 **125円73** 銭
前期 **171円99** 銭

1株当たり純資産 **1,273円06** 銭
前期 **1,192円09** 銭

配当金 **46円00** 銭 中間23円 期末23円
前期 **52円00** 銭 (記念配当12円含む)



代表取締役社長執行役員 北野 裕行 右) 取締役会長 竹藤 浩樹

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厚くお礼申し上げます。
ここに、平成29年3月期「ユニリタ通信」をお届けいたします。

世代交代で構造改革を加速。

当社は、平成27年4月の合併以降、新生「ユニリタ」として、パッケージソフトウェアメーカーとして独自製品を持ちつつ、クラウド、IoT、モバイル、セキュリティ等のITトレンドを取り込むことによる事業構造変革を進めています。

そして、今年度をスタートするにあたり、事業構造変革を加速させるための世代交代として、代表取締役の異動を伴う経営体制の変更を行いました。

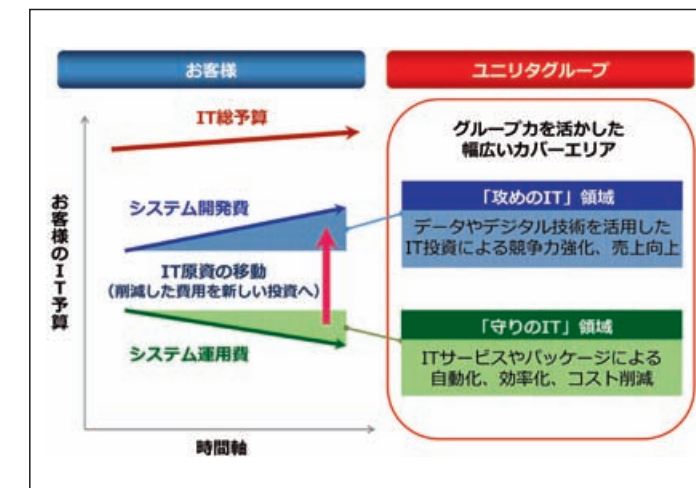
新体制では、自社製品およびサービスを、お客様に対し付加価値を持ったソリューションとして提供す

るために、営業機能と技術サポート機能を統合し、新しいフロント組織をスタートさせました。また、お客様のデジタル変革に対応するため、サービス志向のビジネスモデル作りを「スモールスタート&クイックウィン」のアプローチで推進する本部組織を新たに編成しました。

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」領域の双方を充足できる強みを活かし事業を進めてまいります。

◆ユニリタグループの強みとは・・・

グループ力を活かし、企業の「守りのIT」領域と「攻めのIT」領域の双方をカバーできることが当社グループの強みです。



前期比減収減益、 改革取り組み成果は限定的に。

当期は、改革への取り組み成果が限定的なものとなり、業績については、平成28年11月4日発表の業績予想値には至りませんでした。

【主な取り組みとその状況】

- ・上期に自社製品販売への比重を高めた反動で不足した技術支援サービスの売上を補うため、下期、技術者の活動量を同サービスにシフトしリカバリー活動を行いました。お客様の予算確保に時間を要したこともあり、下期中の成果につながりませんでした。
- ・お客様の「攻めのIT」領域への投資に関し、お客様の内製化のプロセスを支援するためにグループ会社によるコンサルティングサービスとの連携販売や、パートナー（販売代理店）と協業したソリューション作り（協業モデル）による営業活動が成果につながりました。
- ・製品販売は、代金の一括支払型から、クラウドサービスのような利用状況に応じた課金型サービスへの移行というマーケット変化の影響を受け抑制傾向となりました。なお、課金型サービスの増加は、利用料金が毎年確実に積み上がるストック事業として収益基盤の強化につながります。
- ・お客様がIoTやAIといった「攻めのIT」投資を行う際の最近の傾向は、投資着手のスタート化です。この傾向は暫く続くと考えられ、新規分野の事業については、ニーズの強さにもかかわらず期待した業績貢献レベルに達していません。しかし、ITの有望分野であるため、お客様ニーズに即応できる技術蓄積を継続して図っていきます。

・子会社戦略は、お客様ニーズに対し、小さな組織で機動的に対応し、グループの持続的優位性を実現するためのものです。IoT技術を活用し移動体向けソリューションを提供する新設子会社（ユニ・トランド）は、スマートフォンを活用したバス位置検索、路線目的地検索を取り掛かりとし、デジタルサイネージ、リアルタイム乗降者把握システム等へとラインアップを広げ順調に立ち上がりました。なお、本事業については、当社のデータ・アナリティクス事業やクラウドサービス事業との連携によりビジネス拡大を図っていく計画です。

これらの結果、当期業績は、売上高69億41百万円（前期比3.6%減）、営業利益14億55百万円（同5.0%減）、経常利益15億55百万円（同4.9%減）、親会社株主に帰属する当期純利益10億56百万円（同26.7%減）となりました。

今後の事業戦略 ～お客様のデジタル変革実現をサポート～

当社グループは、「UNIRITA Smart Formation Service」を軸に、お客様のパートナーとなりデジタル変革のスムーズな実現を支援できる企業グループを目指します。

【事業戦略の考え方】

- 1) 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）を支援すべく、そのプロセスのコンサルティングからのアプローチを通じグループ力を活かした提案によりサポートします。

- 2) 製品開発力の強化について、既存製品においては、新たな付加価値として、各製品に順次AI（人工知能）を搭載したソリューション作りを推進します。また、新しいサービスの開発手法として、用途や目的ごとに小さなサービスを作る「マイクロサービス」を採用し、変化に強く柔軟性の高いアプリケーション開発を推進します。さらに、グループ力強化の視点からは、当社と子会社との機能分担として、専門性が高くマーケットに対し機動力を持つ子会社群が企画した製品を、当社が持つ開発力を活かし製品化させ、子会社の事業スピードを上げていきます。

- 3) クラウド利用企業の裾野の広がりへの対応は、クラウド型データセンター企業との協業・提携で推進する考えです。アプリケーションやミドルウェア、データベースの拡充を進めるクラウド型データセンターは、その安心安全性かつ手軽さにより、業種業態を問わず利用者層が広がっています。当社は、これらデータセンター事業者に対する提携戦略を通じ、当社のミドルウェア製品群の活用によるクラウドアプリケーション機能の差異化訴求と新技術への対応を図っていく計画です。

- 4) 金融機関やSierのお客様が持つデータセンター（DC）については一般的に老朽化への対応が課題と考えられています。2000年以前に建てられた施設の老朽化は、数年先には建て替えか他の設備の利用かの選択となり、その際には、DCの大規模移転が発生します。この止めることのできないシステムを抱えるDCに提案できるソリューションを当社は保有しています。DC問題は、規模や影響の大きさから実施までには時間がかかるものの、メインフレームユーザや基幹システム利用のお客様が多い当社にとってのビジネスチャンスとなります。

このように、当社グループでは、IT変化を捉えた製品やサービス開発、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てまいります。

株主の皆さまにおかれましては、今後とも変わらぬご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

平成29年6月

代表取締役
社長執行役員

北野 裕行
きたの ひろゆき

期末配当金についてのお知らせ

平成29年3月期の期末配当金は期初予想どおり、1株当たり23円00銭となります。これにより、年間配当は中間配当金23円00銭と合わせて、1株当たり46円00銭となりました。この結果、当期の連結配当性向は36.6%となります。

UNIRITA

ユニリタは
縁の下の力持ちです。

病院の事例

越谷市立病院では、当社のデータ加工ツール「Waha!Transformer」とビジネス・インテリジェンスツール(BI)を導入し、病院スタッフが電子カルテを起動すると、病床の稼働率や看護必要度が自動的に表示される仕組みを構築しました。当社の病院経営におけるデータベース活用ソリューションは、病院経営指標をグラフ化することや医療の質の向上につながるデータを可視化しリアルタイムで提供するものです。リアルタイムでの情報共有化により、ベッドの空きを待っている患者さんに対し、優先的に入院を勧めることができるようになるなど、病床稼働率の改善につながっています。

飲食チェーンの事例

(株)ゴールデンマジックは、「九州熱中屋」「牛弁慶」などのブランドで約100店舗の飲食店チェーンを展開しています。同社は、「社員やスタッフ教育をいかに効果的に行うか」の解決に向け、動画マニュアルの仕組み「LIVE UNIVERSE」を実現しました。教育を受けるスタッフとトレーナーが動画を活用して双方向でコミュニケーションがとれるSNS型の仕組みです。「即戦力」として活躍できるユニークなスタッフ教育の仕組み「LIVE UNIVERSE」を支えているのが、当社の企業向けポータルクラウドサービス「infoScoop Smart×Portal」なのです。

バス会社の事例

北海道十勝地方を拠点とする十勝バス(株)は、業績に苦しむ地方バス会社のなかにおいて、異例の業績V字回復を遂げています。同社の経営改革活動は、多くのメディアにも取り上げられています。同社では、V字回復を更に加速させるために、そのノウハウをIT化することを決断。そのIT化を当社グループの(株)ユニ・トランドが支援しました。バスの目的地や乗り継ぎ等の不安を解消するために、スマホによる目的地路線検索ができる「もくいく」、さらに乗りたいバスがいまどこを走行しているかを調べる「バスロケ」、バス停付近のお店や施設を案内する「デジタルサイネージ」、これらのITサービスが、地域の足として安心、便利なバス事業を支えています。

デパートの事例

(株)三越伊勢丹システム・ソリューションズは、伊勢丹と三越という日本を代表する百貨店のIT業務のすべてをカバーしています。同社は、当社のジョブ管理ツール「A-AUTO」を、百貨店の幅広い業務に応じたシステム運用管理ツールとして活用しています。百貨店には、開店時間と閉店時間があり、毎日の売上を締めた上で、週次や月次のタイミングで様々なレポートを作成しています。決められた時間にデータ処理を行うバッチ処理の比重は非常に高く、日々、大量の実行手順を確実にを行うために、高い処理能力を持つ当社製品が使われています。

航空会社の事例

ANAグループのITシステムを担うANAシステムズ(株)では、グループの全業務システムを対象としたITサービスマネジメントを当社の「LMIS on cloud」で実現しました。当社製品が選定されたポイントは、「セキュリティが担保されたクラウドサービスである点」「ANAグループのITを支えている運用担当者約1,700名が、可能な限り操作マニュアルを参照しなくても利用できる点」です。導入効果としては、誰でも運用状況を可視化できるようになったことで、マネージャーと担当部門が同じ運用状況のレポートを共有し、サービス改善のスピードアップにつながっています。

「わかりやすくユニークに」。マンガを活用し、ユニリタの事業をご紹介します。

1

今回は
UNIRITA の
ユニリタ
クラウドサービス
について
ご紹介します

これは
働き方を変える
仕組みでも
あるのです

執行役員
デジタルサービス本部
いぬい
成 亥

2

ユニリタが開発した新サービス

LIVE UNIVERSE とは…

スマートフォンなどから
手軽に動画を撮影・共有し
お客様の社内コミュニティ
(SNS)の中で安全にビジネス
活用できるサービスです

3

現在導入されている
居酒屋チェーン店の
例です

まずは導入前の
問題点をあげてみましょう

4

LIVE UNIVERSE 導入前

人手不足の店舗に
ようやく新人が!

がんばり
ます!

店長

新人

店長!

スッ

ごめん
後で!!

マニュアル冊子
読んでも
わかんない…

忙しくて
教えて
もらえない…

新人はすぐに辞めてしまい
また人手不足に!

5

このような負のループが
現在、大手飲食店で
頻繁に起きています

なぜ新人が定着しないのか?
問題のほとんどが…

人手不足 負のループ

人手不足
新規採用
定着しない

仕事を
教えたくても
教わりたくても
忙しすぎて
タイミングが合わない
ということなんです

6

LIVE UNIVERSE を
導入するとこのように
変わります!

7

LIVE UNIVERSE 導入後

店内では
キビキビ
2倍速で
歩きます

30秒程度の
動画マニュアル
をストック

セキュリティで
保護された
自社サイトで
すぐ確認OK

居酒屋●●

●レシピ…★□□□□
★□□□□
★□□□□

●そうじ…★□□□□
★□□□□

各店舗・店員

「わからない」
ストレスが減り

なるほど!

一人一人の
演習動画を
管理職に
見てもらえて
ヤル気UP!

忙しい時間に
いらっしゃい
ませー!!

うちの新人が
マニュアルに
採用されたぞー!!

先輩の
包丁さばきも
動画で
送りましょうよ!

どこでもスマホで
学べるのか〜!
やり方教えてくれよ!

撮らせて
下さい!!

本社・管理職

関東では
D店のEさんの
あいさつ演習が
すごく良かったな

マニュアル動画
として採用しよう

A店
Bさん
●月●日
3本

**スタッフ間の
コミュニケーションが
より活発に!**

各人の学習状況が見えて
評価の効率UP!

新店舗
立ちあげの
ために
このリストから
面接しよう!!

8

各店舗の離職率がぐっと低下し
チェーン全体の連帯感が生まれ
活気が出ました!

みんなぞ
がんばら
ー!!

LIVE UNIVERSE

LIVE UNIVERSE は
スタッフのモチベーションを上げて
「辞めることを止めさせる」
仕組みなのです!

「わかりやすくユニークに」。マンガを活用し、ユニリタの事業をご紹介します。

9

さて、前ページの
LIVE UNIVERSE
の例は

ユニリタの
手がける大きな
クラウドサービス
活用事例の
ほんの一例です

10

LIVE UNIVERSE の
基礎となるシステム
について
エンジニアくんに
解説して
もらいます!

解説
します!!

エンジニア
くん

11

スマートコミュニケーションプラットフォーム

Webサービス お客様の仕組み・ノウハウ	目的性	お客様が Web化
マイクロサービス 動画変換 SNS メディア管理 etc	利便性	ユニリタ が 提供
プラットフォーム ユーザー管理 監視・自動化 認証 etc	安全性	

こちらはユニリタが提供する
ビジネス向けクラウドサービスを
簡略化した図です

12

お客様のやりたいことを
実現するため

ユニリタは下二段の
マイクロサービス(素材)と
プラットフォーム(道具)から

たとえば…

やりたいこと	2	8
5	6	8
1	3	
4	7	8

✓のついた
ものだけ
ヒモづけし
提供

お客様に必要な機能だけ
チョイスし組み上げ(システム化)て…

手軽にクラウドサービス
を利用することができます

例: **LIVE UNIVERSE**

13

たとえば…

うちは
ホテルチェーン
だから

チェックイン対応や
ベッドメイクetc.
ポイントをまとめて
動画にしたい

新規の
お客様

効率的に
できる方法
はあるだろうか?

14

やりたいこと

1	2	3
4	5	6
4	5	6

コレと
コレを
組み合わせればOK!

可能です!

現在お使いの
システムとの連動も
OKです!

ぜひあ
安心
だね!!

15

解説ありがとう!!

いえ

UNIRITA には

パッケージソフトウェアの
メーカーとして培ってきた
バラエティ豊かな素地があります!
その強みを活かしながら
今、必要なサービスを生みだしていきます

A-AUTO
Wahai Transformer
雲票 UNPYO

16

スマートコミュニケーション
プラットフォームは、

ホテルチェーン
介護事業者
中古車ディーラー
など

様々なお客様の
働き方を変える仕組みです

“ユニーク”かつ
“利他”の精神で

社会のお役に立てる
会社として
今後もがんばって
まいります!!

UNIRITA
ユニリタ

連結財務諸表のポイント

連結損益計算書 (単位:百万円)		
	前期 平成27年4月 1日から 平成28年3月31日まで	当期 平成28年4月 1日から 平成29年3月31日まで
売上高	7,198	6,941
営業利益	1,531	1,455
経常利益	1,635	1,555
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,442	1,056
売上高営業利益率 (%)	21.3	21.0
1株当たり当期純利益 (円)	171.99	125.73

平成30年3月期(通期)連結業績予想 (単位:百万円)		
	今期 平成29年4月 1日から 平成30年3月31日まで	前期比
売上高	7,500	8.0%
営業利益	1,620	11.3%
経常利益	1,700	9.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,170	10.7%
売上高営業利益率 (%)	21.6	+0.6ポイント
1株当たり当期純利益 (円)	139.19	+13.46

Point ①

上期、自社製品を中心とした販売活動により製品販売は伸長。しかし、技術支援サービスの営業活動の不足により、下期リカバリーするも計画に至らず。
パートナー（販売代理店）との協業によるソリューション作り（協業モデル）が好調。

Point ②

販売費及び一般管理費は前期比約2億円削減。しかし、減収影響を吸収しきれず営業利益減益に。当期純利益の減益要因は、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（実効税率13%）されていたが、当期では通常の税負担率（実効税率31%）となったことによるもの。

セグメント別の概要

データ活用事業

売上高 21億円 (前期比▲6.8%)
営業利益 93百万円 (同▲10.8%)

システム運用事業

売上高 21億46百万円 (前期比▲3.9%)
営業損失 3億8百万円 (前期は2億83百万円の損失)

メインフレーム事業

売上高 21億5百万円 (前期比▲0.8%)
営業利益 16億28百万円 (同+0.1%)

その他事業

売上高 5億88百万円 (前期比+0.1%)
営業利益 42百万円 (同▲50.0%)

連結貸借対照表

平成28年3月末：総資産125億11百万円 (単位:百万円)

流動資産 10,072	負債 2,491
	純資産 10,019 (自己資本比率80.1%)
固定資産 2,438	

平成29年3月末：総資産136億24百万円 (単位:百万円)

流動資産 11,097	負債 2,924
	純資産 10,700 (自己資本比率78.5%)
固定資産 2,526	

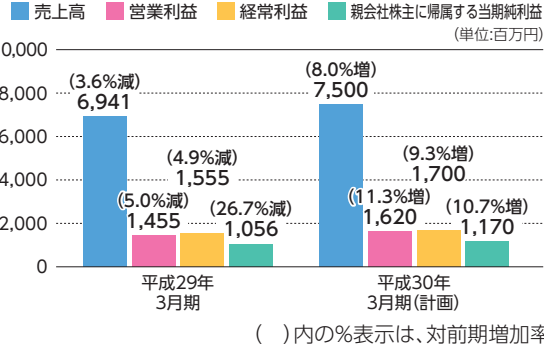
Point ③

- ・流動資産：営業C/F（19億53百万円）と投資C/F（▲1億50百万円）、財務C/F（▲4億26百万円）による現預金（13億73百万円）増加
- ・負債：流動負債のうち、未払法人税（3億25百万円）、前受収益（75百万円）の増加

連結キャッシュ・フロー計算書

	前期 平成27年4月 1日から 平成28年3月31日まで	当期 平成28年4月 1日から 平成29年3月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,564	1,953
投資活動によるキャッシュ・フロー	17	▲150
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲525	▲426
現金及び現金同等物の 期末残高	7,774	9,147

平成30年3月期業績計画



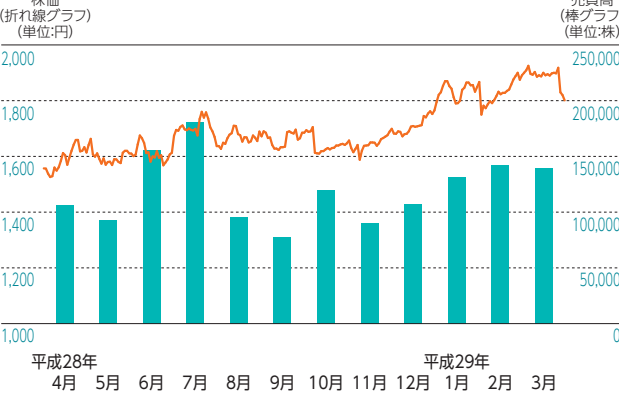
株式の状況(平成29年3月31日現在)

発行可能株式総数…………… 15,000,000株
発行済株式の総数…………… 8,500,000株
株主数…………… 6,759名
大株主(上位10名)

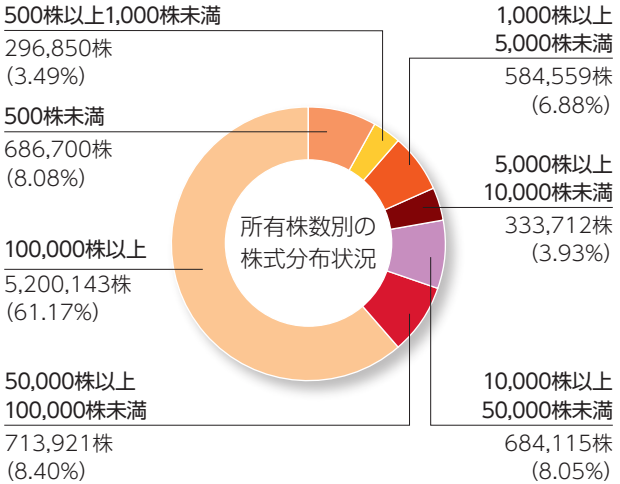
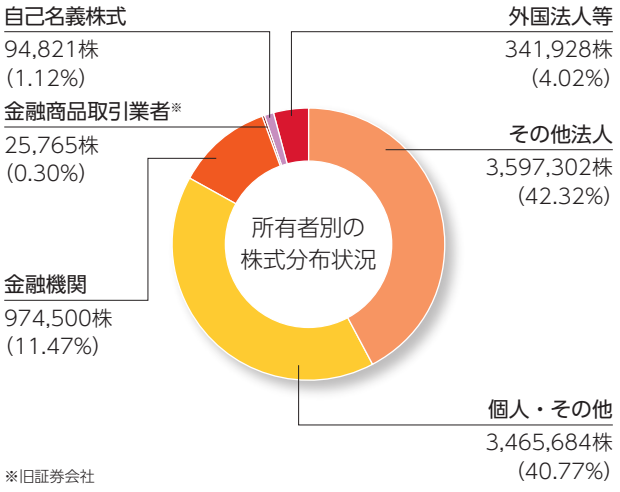
株主名	持株数 (株)	持株比率 (%)
株式会社ビジネスコンサルタント	880,000	10.47
株式会社リンクレア	720,000	8.56
三菱UFJキャピタル株式会社	445,000	5.29
株式会社三菱東京UFJ銀行	374,800	4.46
ユニリタ社員持株会	365,643	4.35
TIS株式会社	291,600	3.47
株式会社クエスト	274,000	3.26
株式会社みどり会	270,000	3.21
三菱UFJ信託銀行株式会社	255,000	3.03
竹藤 浩樹	214,500	2.55

(注)持株比率は自己株式(94,821株)を控除して計算しております。

1年間の当社株価推移



分布状況



会社概要(平成29年3月31日現在)

社名	株式会社ユニリタ
英文社名	UNIRITA Inc.
主な事業内容	データ活用ソリューションの提供、ITシステム運用管理パッケージソフトウェアの開発・販売・サポート
本社所在地	東京都港区港南2-15-1 品川インターシティA棟
設立年月	昭和57(1982)年5月
HPアドレス	http://www.unirita.co.jp/
上場証券取引所	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
従業員数	連結370名 単体292名
事業所	R&Dセンター(東京都品川区) 大阪事業所(大阪市中央区) 名古屋事業所(名古屋市西区) 福岡事業所(福岡市博多区)
グループ会社	株式会社アスペックス 株式会社ビーティス 備実必(上海)軟件科技有限公司 株式会社ビーエスピーソリューションズ 株式会社データ総研 株式会社ユニ・トランド(平成28年5月 設立)

役員(平成29年6月15日現在)

取締役会長	竹 藤 浩 樹	(たけふじ ひろき)
代表取締役社長執行役員	北 野 裕 行	(きたの ひろゆき)
取締役常務執行役員	新 藤 匡 浩	(しんどう まさひろ)
取締役常務執行役員	秋 山 泰	(あきやま たい)
取締役常務執行役員	渡 辺 浩 之	(わたなべ ひろゆき)
取締役執行役員	沼 田 貴 寿	(ぬまた たかとし)
取締役執行役員	巳 波 淳	(みなみ じゅん)
取締役	増 田 栄 治	(ますだ えいじ)
取締役(社外)	渡 邊 治 巳	(わたなべ はるみ)
取締役(社外)	川 西 孝 雄	(かわにし たかお)
常勤監査役(社外)	竹 中 豊 典	(たけなか とよのり)
監査役(社外)	御子柴 一 彦	(みこしば かずひこ)
監査役(社外)	堤 永 守	(つつみ ながもり)

ホームページ URL <http://www.unirita.co.jp/>



当社ホームページは、日興アイ・アールの「2016年度全上場企業ホームページ充実度ランキング調査」にて「優秀サイト」に選ばれました。

株主優待のご案内

当社は、株主の皆さまへこれまでのご支援に感謝するとともに、より多くの方に当社株式を保有していただくため、3月末の株主さまを対象に株主優待制度を導入しております。

下表のとおり、保有されている株式数に応じ、JCBギフトカードを贈呈しております。



JCBギフトカード

保有株式数	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

※保有株式数が100株(単元株)に満たない方は、株主優待の対象外となります。

株主メモ

事業年度	4月1日～翌年3月31日
期末配当金受領株主確定日	毎年3月31日
中間配当金受領株主確定日	毎年9月30日
定時株主総会	毎年6月
株主名簿管理人 特別口座 口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 〒137-8081 東京都江東区東砂7丁目10番11号 TEL:0120-232-711 (通話料無料)
上場証券取引所 公告の方法	東京証券取引所JASDAQ市場 電子公告により行います。 (ただし、電子公告によることができない事故、その他のやむを得ない事由が生じた時には、日本経済新聞に公告いたします。)

ご注意

住所変更、単元未満株式の買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問い合わせください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。

特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、左記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問い合わせください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にてもお取り扱いいたします。

株式会社ユニリタ

〒108-6029 東京都港区港南2-15-1 品川インターシティA棟
お問い合わせ先:広報IR室
TEL:03-5463-6384 email:ir_info@unirita.co.jp

UD FONT

見やすいユニバーサルデザイン
フォントを採用しています。

