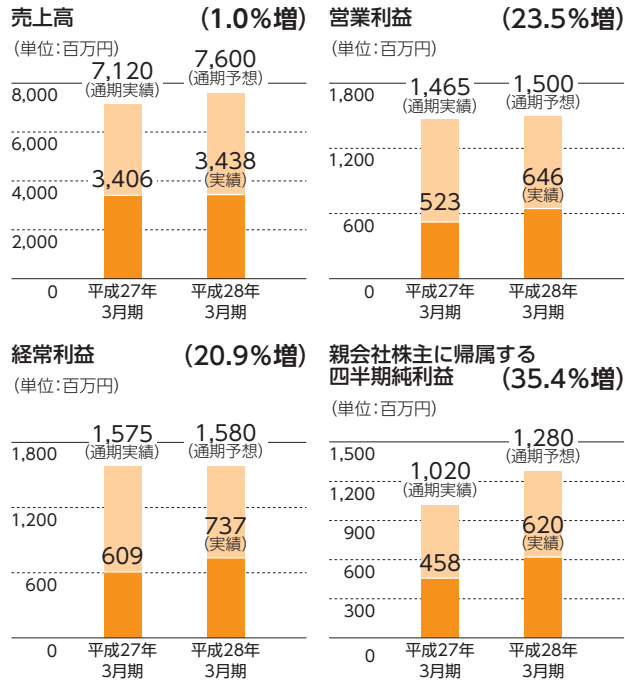


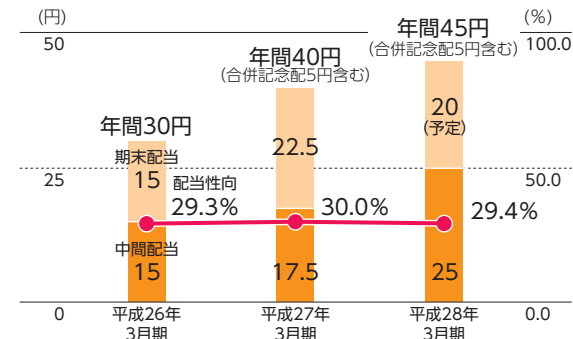
第2四半期業績ハイライト



中間配当のお知らせ

当期の中間配当につきましては、1株当たり25円(普通配当20円、合併記念配当5円)と決定し、平成27年12月7日(月)よりお支払いを開始いたします。期末配当予想につきましても、1株当たり20円(年間配当45円)から変更ありません。

配当金推移



お客様の課題解決事例ご紹介

新たなワークスタイルの実現に向けて、「infoScoop」を最大限活用！

大手電器メーカーグループのIT子会社A社では、当社の「infoScoop(インフォスkoop)」を活用されています。

今や仕事をするために、いくつものシステムを立ち上げるのは日常茶飯事。でも都度立ち上げるから一瞥で見られず面倒。そんな悩みを解決するのが「infoScoop」。ユーザが必要なシステムを選んで1つの画面にまとめて自由に配置でき、システムインフラも統一できるという製品です。

A社が目指したのは、単なる利便性向上や業務効率化に留まらず、「新しいワークスタイルを実現すること」です。

「infoScoop」の採用によって、グループ会社や販売代理店とメールや電話を用いて情報のやり取りをしていた従来の方法から、インフラの統一により同じシステムの同じ画面を見ながら情報共有ができ、仕事の能率が格段に向上しました。

また、パソコンだけでなく、持ち歩きに便利なタブレット端末にも対応しているため、営業メンバーが移動時間や空き時間を有効活用できるようになりました。

いつでもどこにいても仕事ができる職場環境の構築とワークスタイルの変革に向けて、当社製品がお役にたてるよう提案を進めてまいります。



IRカレンダー(予定)

平成27年12月7日(月)：中間配当金お支払い開始
平成28年 2月4日(木)：平成28年3月期第3四半期決算発表

会社概要 (平成27年9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 <http://www.unirita.co.jp/>
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2四半期 **決算レポート**

平成27年4月1日～平成27年9月30日

株主の皆さまへ

第2四半期業績ハイライト

中間配当のお知らせ

お客様の課題解決事例ご紹介

～ワークスタイル変革のための「infoScoop」活用事例～



代表取締役
社長執行役員 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、誠にありがとうございます。

11月5日に発表いたしました、平成28年3月期第2四半期決算の概要をご報告申し上げます。

決算の概要

成長のために積極的な先行投資を実施

前年同期比増収増益も、期初の上期計画には未達

今期、当社は、新生「ユニリタ」として、第2次中期経営計画のもと事業構造変革に向け、新規・成長事業分野への積極的な先行投資を行っています。中期経営計画方針に基づく上期の主な取り組みは次のとおりです。

中計方針1：「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の強化」

<主な取り組み>

- ・当社の得意分野である生産性向上製品群の製品領域において新バージョンや新製品を投入し、下期以降の展開に向け準備。
- ・サポート機能を統合、カスタマーサービス部を設置しサポートサービスと技術支援の品質強化を推進。
- ・メインフレーム系基幹システム運用からクラウドファーストに取り組む企業までを対象に、お客様のノンコア業務のソーシング化事業を強化。
- ・グループとしてのサービス提供体制強化のために、子会社3社を完全子会社化。

中計方針2：「お客様の経営課題解決に必要とされるITスキルの強化」

<主な取り組み>

- ・技術の入れ替えのための先行投資として、市場拡大が期待される事業領域への進出に必要な、「モバイル」「ビッグデータアナリティクス」「クラウド」「セキュリティ」のIT領域を担当する新規ならびに成長事業部門を設置し、既存事業の20%にあたる約60名を新規事業部門に重点配置。

中計方針3：「新・企業文化創り」

<主な取り組み>

- ・文化創造プロジェクトを立ち上げ、社員の意識改革と社員間および組織間のコミュニケーション問題の改善を推進。

左記3方針のもと各施策を推進し、前年同期比増収増益となりました。しかし、新営業体制の運用、新製品の投入、組織統合の一部施策等に進捗の遅れがあり、期初の上期計画に至りませんでした。

この結果、当第2四半期の業績は、売上高34億38百万円(前年同期比1.0%増)、営業利益6億46百万円(同23.5%増)、経常利益7億37百万円(同20.9%増)、親会社株主に帰属する四半期純利益6億20百万円(同35.4%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

当第2四半期のデータ活用事業の業績は、売上10億79百万円(前年同期比4.5%減)、営業損失7百万円(前年同期は84百万円の損失)となりました。

(プロダクト)

お客様の間で積極化している「攻めのIT投資」の動きを捉え、当事業では、新規・成長領域であるセキュリティ対策、ビッグデータ活用、クラウド活用の3領域への先行投資を進めました。セキュリティ対策関連では、金融機関や流通業界向けにインターネット上での取引を可視化する不正検知ソリューションの導入提案を開始しました。

ビッグデータ活用ではIoTを起点とした事業活性化ビジネスの立ち上げにも着手しました。また、クラウド領域の製品開発として2製品をリリースしましたが、市場への投入が若干遅れたため、上期売上への貢献は限定的となりました。

(ソリューション)

当社コンサルタントを中心に、お客様ニーズが高いIT上流人材育成ソリューションの提案に努め、既存のお客様からの受注が伸長しました。

■システム運用事業

当第2四半期のシステム運用事業の業績は、売上10億42百万円(前年同期比16.5%増)、営業損失1億82百万円(前年同期は3億20百万円の損失)となりました。

(プロダクト)

運用自動化分野ではリポート受注や帳票分野におけるマイナンバー対応案件、メインフレーム環境からオープン環境への移行案件等、大型案件の受注が増加しました。製品開発では、新自動化OSSツールをリリースし、従来のジョブ管理ツールと組み合わせたソリューションの展開を企図しています。

また、BPM分野においては、既存のお客様へ当社が得意とするBPMソリューションの展開を行い、複数の案件を受注することができました。

(ソリューション)

お客様におけるビジネス拡大や情報システム部門の変革ニ

ズの高まりを受け、業務改善コンサルティングと人材育成サービスを組み合わせ提案した結果、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)

当事業は、ベテラン技術者のノウハウを活かし、基幹システム運用からクラウドコンピューティング活用に取り組む企業までをカバーする、運用代行の新しいストックビジネスを構築しようとするものです。上期においては、複数のお客様から継続および追加案件を受注することができましたが、新しいビジネススタイルの構築までには至りませんでした。

■メインフレーム事業

当第2四半期のメインフレーム事業の業績は、売上10億23百万円(前年同期比8.1%減)、営業利益7億77百万円(同9.9%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が減少したものの、お客様のシステム更改時期を見据えた提案活動を行った結果、ほぼ期初の計画に沿ったものとなりました。

また、平成28年1月から運用が開始されるマイナンバー制度への取り組みとして、システム運用面での個人情報漏洩防止と安全性構築に対応するソリューションを、金融業界や生損保業界向けに販売してまいります。

■その他事業

当第2四半期のその他事業の業績は、売上2億92百万円(前年同期比9.5%増)、営業利益58百万円(同10.1%減)となりました。

人材派遣市場向けに、システムのオプション開発を行う等、提供ソリューションの拡張に取り組みました。また、災害対策への関心の高まりを受け、災害時に自社の対応マニュアルをスマホやタブレットから直ちに確認できる新ソリューションサービスの販売を開始しました。

下期の取り組み

下期は引き続き、新規・成長分野への先行投資をはじめとして、事業構造変革のための施策を重点的に推進いたします。上期のリカバリーに向け、「お客様・製品ポートフォリオ」に基づく営業アプローチ、上期着手した新規・成長分野のソリューションの展開強化、既存事業におけるお客様ニーズの深掘化等の施策を通じ成果に結びつける所存です。