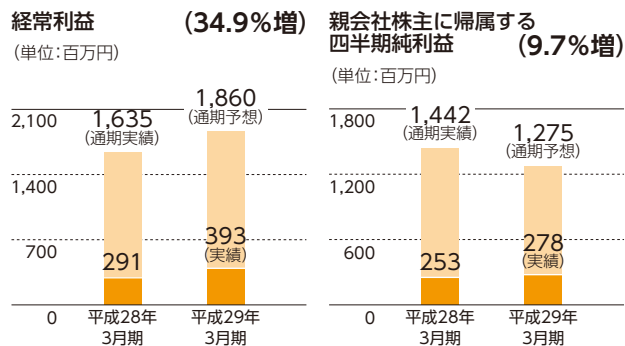
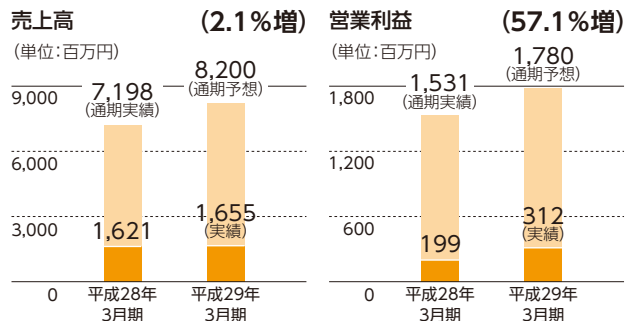


## 第1四半期業績ハイライト



## 株主総会、株主懇談会のご報告

平成28年6月16日、当社は第34期定時株主総会を開催しました。総会では、業績や事業の状況について多くのご質問をいただきました。

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、皆さまとご懇談させていただきました。

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337名とお連れ様50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、「コーヒーとクッキーの詰め合わせ」をお渡ししました。今回は障がいをもつ方々が制作に携わった品を取り揃えました。これは作り手の方々が社会で活躍されることをささやかでも応援させていただきたい、との想いから選んだものです。



株主様向けお土産「コーヒーとクッキーの詰め合わせ」

## システム管理者感謝の日イベント開催

～活動開始より10年、全国各地で活躍されているシステム管理者の皆さまに感謝～

当社が事務局を務め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の支援活動に取り組んでいます。

日本では初めて、当社グループが2006年から「システム管理者感謝の日」を広める活動を開始し、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ています。

当記念日を前に、今年7月13日に「第10回システム管理者感謝の日イベント」を開催し、約400名の方にご来場いただきました。

今年はデジタル変革をテーマに、システム管理者に求められる役割の講演やブースでは話題のVR体験ができる場をご用意しました。

「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、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。



デジタル変革をテーマに「システム管理者感謝の日イベント」を開催

## IRカレンダー(予定)

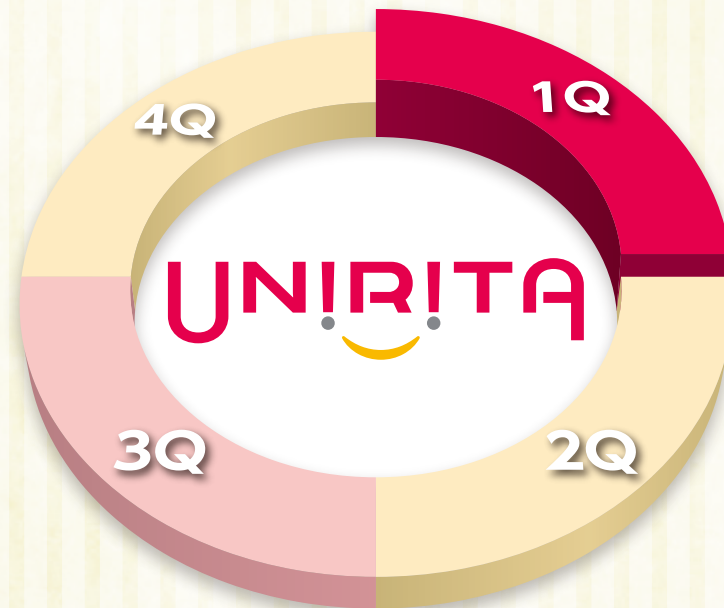
11月4日(金):平成29年3月期第2四半期決算発表  
12月5日(月):中間配当金お支払い開始(予定)

## 会社概要 (平成28年6月30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  
お問い合わせ 広報IR室 TEL:03-5463-6384  
Mail:ir\_info@unirita.co.jp

平成28年度  
1Q

株式会社ユニリタ  
証券コード:3800



平成29年3月期 第1四半期

# 決算レポート

平成28年4月1日～平成28年6月30日

- 株主の皆さまへ
- 新設グループ会社紹介
- 第1四半期業績ハイライト
- 株主総会、株主懇談会のご報告
- システム管理者感謝の日イベント開催



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4日に発表いたしました、平成29年3月期第1四半期決算の概要をご報告申し上げます。

当第1四半期においては、前年同期比では増収増益となったものの、マーケットに対応すべく再編した営業新体制の立ち上がりの遅れ、想定以上にお客様の「攻めのIT」投資に対する検討姿勢が慎重であることによる受注長期化、等により計画比では下回ることとなりました。

以上のような結果、当第1四半期の業績は、売上高16億55百万円(前年同期比2.1%増)、営業利益3億12百万円(同57.1%増)、経常利益3億93百万円(同34.9%増)、親会社株主に帰属する四半期純利益2億78百万円(同9.7%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

売上高5億19百万円(前年同期比10.1%増)、営業利益24百万円(前年同期は89百万円の損失)となりました。

##### (プロダクト)

自社製品は前年同期比伸長したものの、新規分野、技術支援サービスに課題を残しました。

##### (ソリューション)

IT上流人材育成やデータマネジメントに関してのニーズは高く、既存のお客様からの案件受注に加えて、新規のお客様開拓も順調に進めることができました。

#### ■システム運用事業

売上高4億67百万円(前年同期比2.4%増)、営業損失1億41百万円(前年同期は1億22百万円の損失)となりました。

##### (プロダクト)

複数の既存のお客様から継続案件を受注したものの、技術支援サービス、新規開拓には課題を残しました。

##### (ソリューション)

お客様のビジネス拡大や情報システム部門の変革ニーズに対応するためのコンサルに注力しましたが、受注決定までの期間が長期化する傾向となっています。

##### (アウトソーシング)

今期は従来からの常駐型に加え、非常駐でアウトソーシングサービスを提供するリモート型サービスの本格展開を図っています。

#### ■メインフレーム事業

売上高5億28百万円(前年同期比1.1%減)、営業利益4億7百万円(同6.5%増)となりました。

オープン化やダウンサイジング化といったIT基調に対応する重点提案や既存のお客様のシステム更改案件への取組みが奏功し、若干の減収ながら期初計画を上回りました。

#### ■その他事業

売上高1億40百万円(前年同期比11.8%減)、営業利益22百万円(同21.4%減)となりました。

災害対策のためのシステム二重化環境構築サービスは堅調に推移しています。また、新設子会社(ユニ・トランド)も事業を開始しました。SaaS型勤怠管理サービスでは、人材派遣市場の需要拡大を受け、サービス品質の向上に取り組みました。

### 新設グループ会社紹介

(株)ユニ・トランド



～移動体向けIoT型ソリューションの事業化～

当社は、平成28年5月、(株)ユニ・トランドを設立しました。同社の設立は、当社グループの新規事業育成方針である、「小型組織の機動性を活かし、ニーズを絞り込んだマーケットで実績を積み上げる」という戦略に基づくものです。

現在、全国には約600社の路線バスを運行している会社があり、通勤通学やお年寄りの大切な日々の足となっています。しかし、経営環境は厳しく、国の補助金で支えられている側面もあります。バス会社は投資をしてお客様を増やしたいと思っても、大きな投資ができません。ユニ・トランドは、IoTとモバイル技術を使い、これまでにない低コストでバス会社の課題を解決し、お客様増加につながる活動をお手伝いします。今後は、バスにとどまらず、トラック、タクシーへと移動体全体を視野に、マーケットも国内だけでなく、バスを重要な交通インフラとしている、海外新興国への展開も図る計画です。



「平成28年5月26日、日経産業新聞掲載」

### 前年同期比増収増益に

#### 「攻めのIT」領域へも、積極的に経営資源をシフト

いま、ビッグデータ、人工知能(AI)、IoTといったデジタル技術により、産業や業界構造が大きく変革される可能性が徐々に現実のものとなって表れ始めています。そして、それら先端ITを使い企業価値を生み出す「攻めのIT」領域への投資の重要性は今後ますます高まっていくものと思われます。

このような環境下、当社グループは、お客様の業務の効率化、省力化を目的とする「守りのIT」領域だけでなく「攻めのIT」領域へも対応できるよう経営資源のシフトを図っています。今期は、次のような年度方針の下、事業を推進しています。

#### <当第1四半期の活動>

##### 1. 新規のお客様開拓の推進

- ・営業体制を、「既存のお客様」と「新規のお客様」向けの2部門体制に改編。チーム営業として、お客様ニーズの把握と、営業対象を情報システム部門から事業部門へと拡大し複数案件の開拓活動に着手。
- ・パートナービジネスの強化策として、当社製品を組み込むサービスモデルの企画、提案を実施。

##### 2. 技術者シフトによる付加価値追求視点からのソリューション提供力の強化

- ・スマホやタブレットを活用したSNS型企業内教育・研修システムを開発し販売を開始。
- ・お客様の情報システム部門において内製化する必要のない業務を当社が一括して受託するリモートアウトソーシングサービスの本格展開を開始。

##### 3. グループ内インキュベーション事業、子会社事業拡大への投資

- ・子会社(ユニ・トランド)を設立し、移動体向けIoT型ソリューション事業の本格展開を開始(※新設グループ会社紹介参照)。
- ・子会社の事業展開に伴い、本体とグループ各社との人材交流を積極化。