



ユニリタ通信

平成30年3月期
第2四半期報告書

平成29年4月1日～平成29年9月30日

Contents

株主の皆さまへ	2
対談(社長×ホラン 千秋さん)	5
こんなところにユニリタ！	7



2Q

売上高 **33億11** 百万円 前年同期比 **2.9%** 減

1株当たり純利益 **51円77** 銭 前年同期 **67円27** 銭

営業利益 **5億61** 百万円 前年同期比 **23.3%** 減

中間配当金 **23円00** 銭 前年同期 **23円00** 銭

純利益 **4億35** 百万円 前年同期比 **23.0%** 減

自己資本比率 **80.3%** 平成29年3月期末 **78.5%**



代表取締役
社長執行役員 北野 裕行

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30年3月期第2四半期「ユニリタ通信」をお届けいたします。

前年同期比減収減益に。しかし、事業構造変革への打ち手を着実に推進。

現在、産業界では、デジタル変革という言葉に象徴されるように、企業競争力を強化するためのデジタル化の進展が、業界の垣根を取り払う勢いで進んでいます。

新規ビジネスの創出や競争力強化を目的に、デジタルテクノロジーを活用した投資ヘシフトする傾向がますます強くなろうとしている中、当社グループとしても、事業をこれまでの延長線上で考えることなく、変化に対応する事業構造へ変革を図ろうとしています。

この変革にスピードを付けるために、期初に経営体制の変更を行い、これまでの製品の在り方、販売や製品開発方法等の見直しを積極的に進めています。

デジタル変革時代のお客ニーズは、「手段として必要なもの」ではなく「課題解決のための解そのもの」です。当社グループでは、これまでの製品単体販売から脱却し、お客様の課題を解決するソリューションとしての販売・開発方法へと転換を進めています。

当上期は、誠に不本意ながら前年同期比減収減益という結果となりましたが、以下のように、これまでの当社グループの製品やサービスに付加価値を付ける取り組みや事業拡張のための布石を打ってきております。

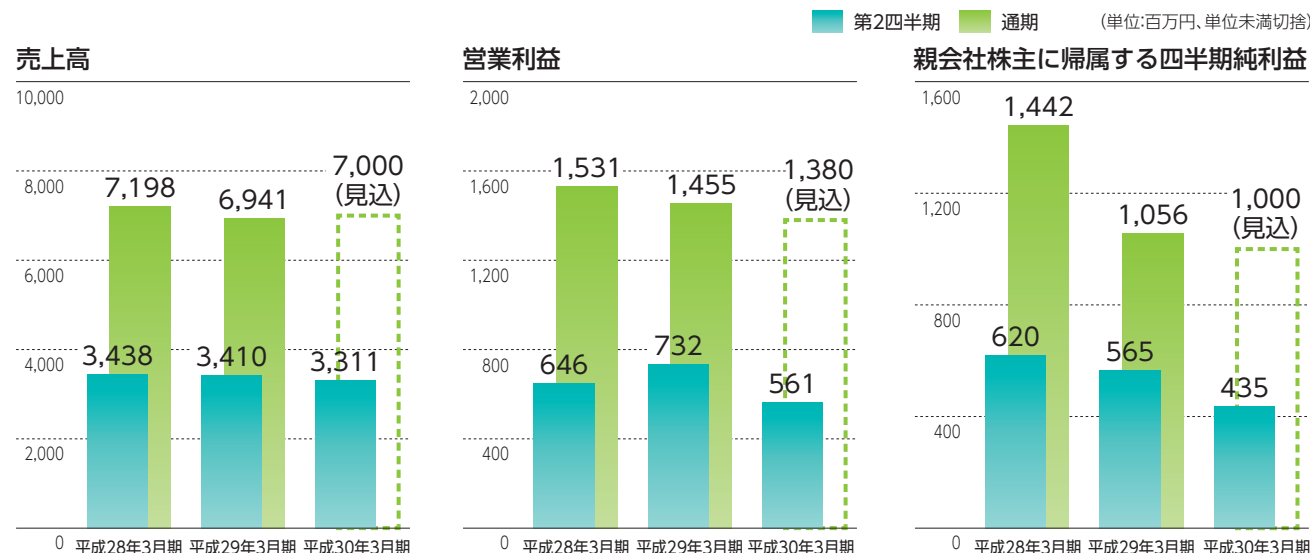
- ・既存の営業機能と技術部門のカスタマーサービス機能を統合したフロント組織の編成と既存顧客の多様化するニーズに対応し課題解決力を強化するための組織的営業活動の体制作り
- ・課題解決型ソリューション提供力強化のためのパートナー（販売代理店）との協業モデル作りの推進
- ・1,200社を超える導入実績をもとに既存製品を顧客業務視点からソリューション化して提供を開始

中間配当金についてのお知らせ

当期の中間配当金につきましては、予定どおり1株当たり23円と決定し、平成29年12月11日(月)よりお支払いを開始いたします。

期末配当金の予想につきましても、1株当たり23円(年間配当は46円)から変更ありません。

業績推移



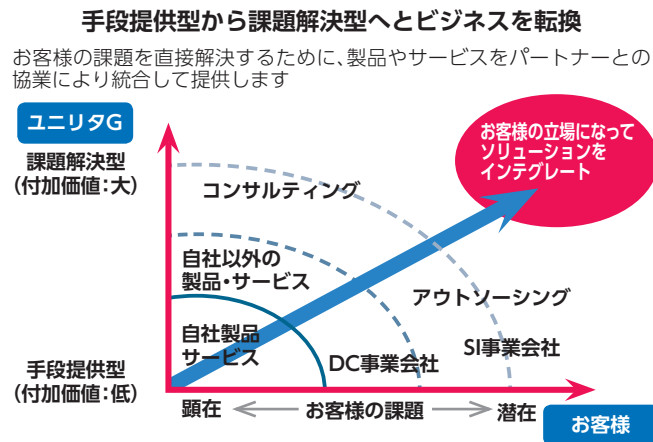
- ・クラウドサービス対応力強化のためにクラウド型データセンター（DC）事業者との資本業務提携を実施
- ・業界初となるコミュニケーション特化型のアプリケーション開発プラットフォームの提供とAI機能の追加
- ・事業部門をターゲットとした営業アプローチによる事業部IT案件の開拓
- ・IoT技術を活用したバス事業者向けソリューションの拡販
- ・メインフレームユーザのためのシステム運用シミュレーションソフトウェアの開発

お客様の業務課題を直接解決するために。

当社グループでは、事業部門と情報システム部門の共創を支援するために、お客様の業務課題を直接解決するためのソリューションをインテグレートすることに挑戦していく考えです。下期においては、下記の重点施策を推進してまいります。

- 1) 直接販売では、主要顧客の多様化するニーズを組織的に取り込むためのアカウントプランをベースにした営業の推進、業種別アプローチによる課題対応ノウハウの蓄積、パートナーとの協業によりモデル化したソリューションの販売によるお客様の業務課題対応力の強化
- 2) 間接販売では、特定業務に強い企業とのアライアンス強化とコンサルティングから運用・インフラまでカバーする協業モデル化の推進

- 3) プロダクト販売強化のために製品を業務ソリューション化した付加価値型販売の推進
- 4) 独自の強みを持つメインフレーム市場におけるお客様ニーズの開拓とマーケット占有率の向上



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12月

代表取締役
社長執行役員

北野 裕行

きたの ひろゆき

外食業界初!人の目に代わって、AI(人工知能)が料理の完成度を見極める

当社は、(株)ゴールドデンマジック(以下、ゴールドデンマジック)の協力のもと、調理スタッフが作る料理画像を利用し、AIによる焼き方や盛り付け方の評価を行う仕組みを構築しました。

この仕組みはゴールドデンマジックに導入されている「LIVE UNIVERSE」の新機能であり、今までは人の目で餃子の焼き加減を一皿一皿確認していたものを、ディープラーニング(深層学習)を使い、AIが料理画像データの完成度の「高い料理」と「低い料理」の特徴を学習し、完成度を評価するものです。

これにより利用ユーザは、料理の品質向上のスピードアップやスタッフ教育の向上を高められます。

当社は外食業界への提供を始めとし、人手不足や働き方改革を課題とするサービス業界の課題解決にお役に立てるよう製品・サービスの充実を図ってまいります。

2017年10月5日
日経産業新聞 記事掲載
「料理の完成度 AI評価」

メインフレームユーザ向けA-AUTOの新機能「JobVisualizer(ジョブビジュアルイザー)」の提供開始

「JobVisualizer」はメインフレームを利用しているお客様の課題やご要望をもとに開発したA-AUTOの、今までありそうでなかった、かゆいところに手の届く新機能です。

ITシステム運用では処理の実行時間が延びたりした場合、事前に業務への影響を確認することが必要不可欠です。

しかし、特別な仕組みがない場合、これまではベテランのシステム管理者の経験や勘に頼らなければなりませんでした。「JobVisualizer」を使えば条件設定することにより業務影響のシミュレーションができます。

当社のA-AUTOはメインフレーム市場ではトップシェアを持っています。当社では、成熟領域であるメインフレームマーケットの中でもお客様の声を製品開発に反映させ、お客様の事業に貢献してまいります。

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(期末株主確定日時点)の株主さまを対象に下表のとおり保有されている株式数に応じて、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。

ユニリタ代表取締役 社長執行役員 北野 裕行

平成29年4月から当社の代表取締役となった北野 裕行。

ときを同じくしてTBSの報道情報番組「Nスタ」のキャスターに就任したホラン 千秋さん。

新しい立場となった2人が“変化について今感じていること”。そして“ユニリタのこれから”について語り合いました。



北野 裕行 (以下、北野) ホランさんにはユニリタの発足と同時にイメージキャラクターに就任いただいて3年目になります。この春から報道番組のキャスターにもなられ、3年間でホランさんにも大きな変化がありましたね。

ホラン 千秋 (以下、ホラン) そうですね。Nスタのキャスターになって、バラエティから報道番組にメインの仕事が変わりました。ただ、バラエティも辞めたわけではないですし、報道も以前はやっていたので、元の場所に戻ってきた感じでもあります。バラエティで培ったコメントを短くまとめる力などは、報道番組でもすごく役立っています。

北野 なるほど、経験は無駄にならないですね。キャスターに就任されて、世の中の変化を日々感じることも多いのではないですか。

ホラン Nスタは3時間の生放送なので、詳細が分かっていたなかったニュースの速報が番組の終わりに入ってきたり、会見や選挙速報を中継したりと、世の中が刻々と変わるのを感じています。北野社長も、この春に社長になられて、仕事への向き合い方にも変化があったと思うのですが。

北野 私は会社をオープンな組織にし、社員からも積極的に情報をもらいたいと思っていて、社長室を設けずに社員と同じフロアに机を置いて仕事をしています。お客様とじかに接する社員たちとタイムリーな会話をするので、いろいろな課題も見えてきます。この課題を解決していけば、会社の進む方向に間違いは起こらないと思っています。そして、私もお客様のところに積極的に足を運びます。お話の中から、いろん



ユニリタ イメージキャラクター ホラン 千秋さん

なアイデアを頂けたり、期待されていることも分かります。「答えはお客様の下にしかない」というのが持論です。最近読んだ本に「考働力」という言葉が出てきたのですが、考えてから行動するのではなく、考えながら行動することが大切だと感じます。

ホラン 「今」をキャッチするためには、よく考えてから一歩を踏み出すのではなく、走りながら考えることが大切ということは分かりますね。北野社長は、ユニリタを今後どのように変えていきたいとお考えですか。

北野 当社では、「共創」という言葉を使っていますが、お客様と一緒にサービスを創っていく手法も取り入れています。お客様にはノウハウやデータはあるけれど、それをIoTやAIなどの領域で事業に上手く活用するとなると漠然としたイメージしかない。そうしたお客様と共に、私たちは新たなサービスを創り始めています。

ホラン 具体的には、どのようなことにチャレンジされているのですか。

北野 世の中のデジタル化に合わせ、新たな面白いサービスを連続して生み出していけるビジネスモデルを創ろうとしています。そのためのプラットフォーム (Smart Communication Platform) も、すでに用意できています。ホランさんも、例えば動画でなにかサービスを始めたいと思ったら、数日でサービスを公開できますよ。

ホラン そんなにすぐできるんですか、すごいですね。

北野 お客様が漠然とイメージしているようなサービスも、数日でお試し版をつくれます。創ってみて上手くいくようならサービス化するという手法で、これまで

にないサービスをたくさん生み出していこうと考えています。サービスを創るのにお客様同士がつながることもありますから、それでネットワークができて、また新サービスが誕生する。そういう循環が生まれるビジネスモデルを構築していきたいと思います。

ホラン ユニリタの社名の由来になった「ユニークな発想」のサービスも、たくさん誕生しそうですね。

北野 そうですね。「ユニークな発想」のサービスを創り、「利他の精神」で事業を拡大していきたいですね。ホランさんが挑戦し、変化し続けているように、ユニリタも変わっていきますよ。



ホラン 千秋
女優、タレントとして、ジャンルを問わず幅広く活動。平成27年4月よりユニリタのイメージキャラクターに。現在、TBS「Nスタ」のキャスターとして活躍中。

1 今回は皆さまの生活を陰で支えている
UNIRITAの活躍についてユーザ事例をもにご紹介します

ITソリューション 営業第一本部 佐伯

2 私たちの生活はさまざまなIT(情報技術)によって支えられています
実は皆さまのごく身近なところでもユニリタの製品サービスが活躍しています
たとえば…

3 電力・ガス事業にもユニリタ製品をご利用中のお客様がいらっしやいます
ほっと、人、あんしん。
京葉ガス
KEIYO GAS
KGIS
京葉ガスグループ
東日本エリアで2番目の規模を誇る京葉ガス株式会社様に使われています

4 ガスの明細書発行や払込票利用によるコンビニ払いなど

5 こうしたサービスは普段「ごく当たり前」に提供されていますが
Waha! Transformer
9つの部品を使って簡単にプログラムが作れる!!
その裏で大活躍しているのがユニリタの製品
ワッハー トランスフォーマー
『Waha! Transformer』
なんですよ!

6 一見わかりにくいシステムの内容についてマンガ的に擬人化してご説明しますね!

従来のシステム
小さなたくさんの黒子
9人の「その道のプロ」をまとめる
スーパーヒーロー!!

7 皆さまの日常生活の中でたとえば…
ATM
お客様
やだ! 残高不足でガス料金が落ちていない!!
こんな時ガス会社では…

Before
A銀行
Bコンビニ
Cカード会社
働く人
金融機関ごとの入金データを別々に確認・集計
お客様の料金支払いの確認も…
ユニリタコですが…
M市? U市? それとも....? どれ??
少々お待ちください
時間がかかる

After
Waha! Transformer 導入!!
M市の消費者データと振り込み状況と金融機関別にまとめたよ!
ユニリタコ様は3時間前にコンビニで〇月分の料金を入金したよ!
すばやく対応
最近すごく対応が速いわ
近所でも支払いできて便利~!!

8 は9人のプロをどのように働かせているのでしょうか? ちょっとご説明します

次ページへ!!

9 従来のシステムは…

この部屋のデータだけ管理中

隣の部屋のデータとの連動は自動ではできません

黒子は自分の仕事しかできなかったのです

10 Waha! Transformer のその道のプロたちは…

膨大なデータの中から

欲しいトコだけもらった!!

欲しい条件に合ったデータだけまとめるぜ!!

元データを複数の条件別に一気に分けるわよ

標準ビューフィルター

分割ビューフィルター

11 Waha! Transformer[®] のスゴいところは?

9つの機能を何通りにも組み合わせ複雑なデータ処理をやっつけるぜ!

超難しいデータ処理瞬間!!

12 Waha! Transformer[®] の導入で、これまでは手作業で行い時間を要していたデータ処理が飛躍的に速く正確にできるようになったのです!!

こんな感じで!!

複雑な情報を一瞬で整理!!

13 その他の業務でもガス工事の工程管理 素材の発注などより複雑な情報を管理しやすくなり

社内

効率UP!!

サービスショップ

14 京葉ガス様では複雑な手作業が大幅に減ることで業務のスピードアップとお客様へのサービスレベルの向上につながっているとのことですよ

昔より便利になった!

15 Waha! Transformer[®] は今や社内の「頼れる存在」です!

そう言っただけだと営業冥利に尽きます…!!

16 さらにWaha! Transformerは…

航空会社

病院

スポーツ用品メーカー

企業のデータ活用を支え、さまざまなお客様にご利用いただいています

17 社内での「こんな事できたらいいな!」 “ユニーク”な視点を常に持ち

UNIRITA

皆さまのお役に立つ会社であり続けたい!! (“利他”の精神)

四半期連結財務諸表のポイント

第2四半期(累計)連結損益計算書

(単位:百万円)

	前第2四半期 平成28年4月 1日から 平成28年9月30日まで	当第2四半期 平成29年4月 1日から 平成29年9月30日まで
売上高	3,410	3,311
営業利益	732	561
経常利益	813	643
親会社株主に帰属する 四半期純利益	565	435
売上高営業利益率(%)	21.5	17.0
1株当たり四半期純利益 (円)	67.27	51.77

Point ①

クラウド製品が伸長するも、自動化、ETL領域の主力製品販売の苦戦および、それに伴う技術支援受注の不足、コンサルティング業務における大型案件の取り込み不足により減収。

Point ②

利益面では、製品販売・技術支援サービスの減収に伴う減益。また、新評価制度に伴う賃金体制の見直し(中間期の引当金の増加)による人件費増加。(中間期の一過性要因)

セグメント別の概要

(単位:百万円)

		当第2四半期 平成29年4月 1日から 平成29年9月30日まで	前年同期比
クラウド事業	売上高	245	+26.8%
	営業損益	▲39	—
プロダクト事業	売上高	1,187	▲5.7%
	営業利益	145	▲22.1%
ソリューション事業	売上高	747	▲12.1%
	営業利益	17	▲85.8%
メインフレーム事業	売上高	1,130	+2.2%
	営業利益	599	+1.6%

四半期連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	前第2四半期 平成28年4月 1日から 平成28年9月30日まで	当第2四半期 平成29年4月 1日から 平成29年9月30日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,184	324
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲65	▲194
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲230	▲196
現金及び現金同等物の四半期末残高	8,658	9,082

四半期連結貸借対照表

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	

平成29年9月末：総資産137億18百万円

(単位:百万円)

流動資産 10,949	負債 2,706
	純資産 11,012 (自己資本比率80.3%)
固定資産 2,768	

Point ③

- ・流動資産：現預金（64百万円）、売掛金（97百万円）の減少。
- ・流動負債：買掛金（45百万円）、未払法人税等（1億48百万円）の減少。

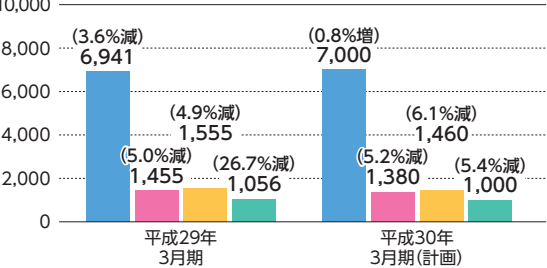
平成30年3月期(通期)連結業績予想

(単位:百万円)

	前期実績 平成28年4月 1日から 平成29年3月31日まで	当期予想 平成29年4月 1日から 平成30年3月31日まで
売上高	6,941	7,000
営業利益	1,455	1,380
経常利益	1,555	1,460
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,056	1,000
売上高営業利益率(%)	21.0	19.7
1株当たり当期純利益 (円)	125.73	118.97

平成30年3月期業績計画

■ 売上高 ■ 営業利益 ■ 経常利益 ■ 親会社株主に帰属する当期純利益
(単位:百万円)



()内の%表示は、対前期増減率

「株主さまアンケート」にご協力いただき、誠にありがとうございました。

前回のユニリタ通信(平成29年3月期)において、株主の皆さまにアンケートをお願いした結果、昨年を上回る約3,000名もの方々からご回答いただきました(全株主数の45.0%)。多くの株主の皆さまから頂戴した貴重なご意見ご感想を、今後のIR活動に活かしてまいります。

株主の皆さまからのご意見、ご感想

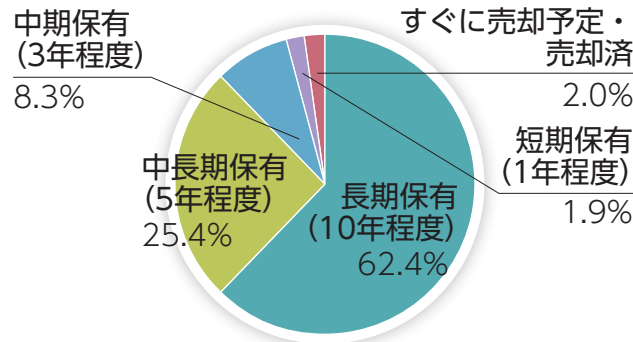
ご意見

- ・いろいろな会社の決算報告書を読んでいるが、悪い事も分かりやすく正直に書いてあり、とても好感が持てる。
- ・連結財務諸表について、ポイントが書かれてあり、とても分かりやすかった。
- ・特集1「こんなところにユニリタ!」は分かりやすくして身近なところで活躍しているのが知れてよかった。
- ・特集1の絵と文字のバランスが悪く読みづらかった。
- ・「株主の皆さまへ」のボリュームが多い。

当社より

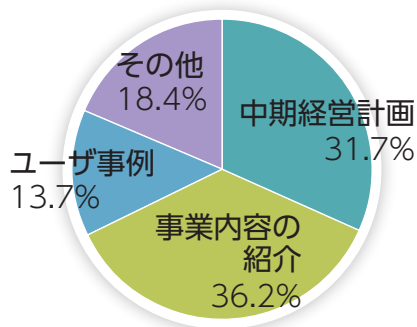
貴重なご意見ご感想をありがとうございます。今回のユニリタ通信では、アンケートで頂いたご意見を反映し、より株主の皆さまに当社をご理解いただき身近に感じていただけるよう「こんなところにユニリタ!」をマンガ化しました。また「連結財務諸表」もさらに売上高の構成が分かりやすいよう変えてみました。引き続き、皆さまにとりまして、より見やすく分かりやすい誌面作りに励んでまいります。

■今後の保有方針として、最も近いものをお聞かせください。



▶ 今後も長く応援いただけるよう、環境変化に対応すべく事業構造の変革を進めてまいります。

■「ユニリタ通信」で欲しい情報



▶ 今回はユーザ事例をマンガで分かりやすく描いてみました。

会社概要

社名	株式会社ユニリタ (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
資本金	13億3,000万円
従業員数	連結347名(単体249名)
事業所	R&Dセンター(東京都品川区) 名古屋事業所(名古屋市西区)
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) 株式会社ユニリタプラス(平成29年4月 設立)

役員

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)

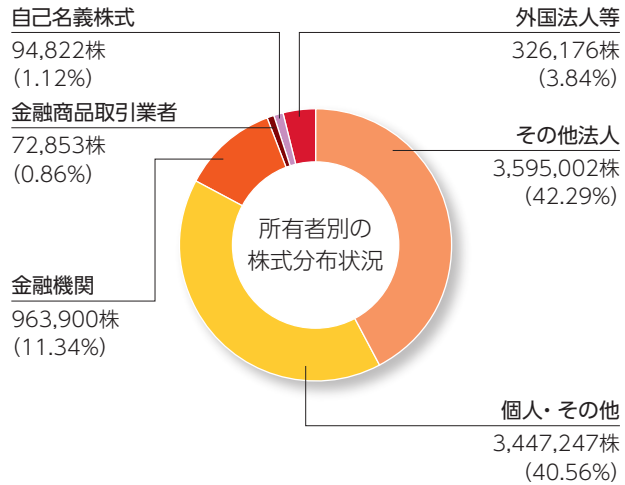
株式の状況

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..... 6,686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	8.57
株式会社三菱東京UFJ銀行	374,800	4.46
ユニリタ社員持株会	366,443	4.36
三菱UFJキャピタル株式会社	345,000	4.10
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	216,500	2.58

(注)持株比率は自己株式(94,822株)を控除して計算しております。

分布状況



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 〒183-0044 東京都府中市日鋼町1-1 TEL:0120-232-711 (通話料無料)
上場証券取引所	東京証券取引所JASDAQ市場 (証券コード:3800)
公告の方法	電子公告により行います。 公告掲載URL http://www.unirita.co.jp/ (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。)

お知らせ

過去の配当金のお受け取りについて

ご所有株式の過去の配当金のうち、お受け取りになっていない配当金は、受取期限内であれば、所定のお手続きを取っていただくことで、お受け取りいただけます。

お手許の「配当金領収証(郵便振替支払通知書)」にご押印の上、株主名簿管理人である三菱UFJ信託銀行本店にお持ちください。

未受領の配当金の有無がご不明の場合は、三菱UFJ信託銀行(フリーダイヤル:0120-232-711)にお問い合わせください。

なお、配当金の受取期限は、当社定款の定めにより、配当支払開始日から満3年となっております。

また、安全かつ確実に配当金をお受け取りいただけるように、口座振込のお手続きをお勧めいたします。お取引の証券会社で配当金振込指定のお手続きを行ってください。

配当金計算書について

配当金の口座振込をご指定の方と同様に、「配当金領収証」により配当金をお受け取りになる株主さま宛にも「配当金計算書」を同封しております。配当金をお受け取りになった後の配当金額のご確認や確定申告の資料としてご利用いただけます。

ホームページのお知らせ

URL <http://www.unirita.co.jp/>



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、上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次ぎいたします。

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

TEL:03-5463-6381

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。

