



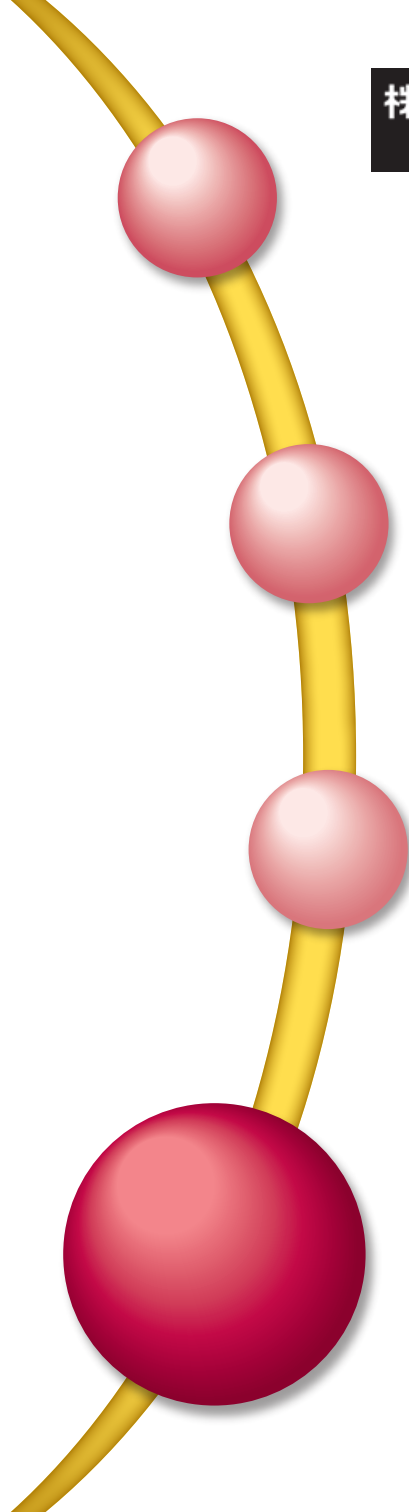
ユニリタ通信

平成30年3月期
通期報告書

平成29年4月1日～平成30年3月31日

Contents

決算ハイライト	1
新中期経営計画について	3
特集1 こんなところにユニリタ！ ..	5
特集2 マンガで事業紹介	7



売上高 **70億56**百万円
前期比 **1.7%**増

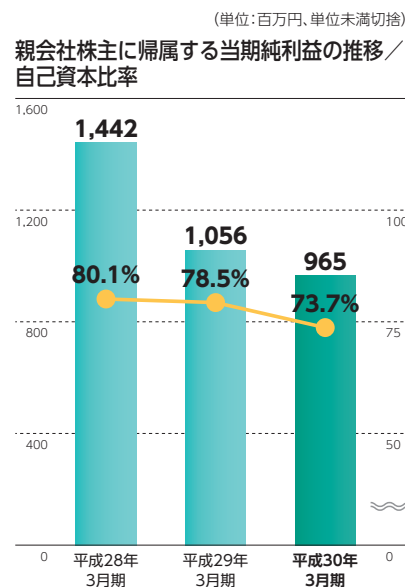
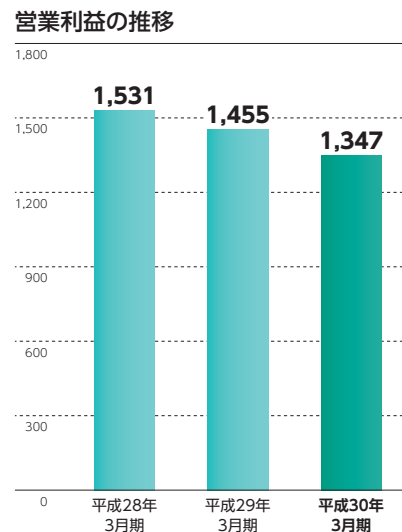
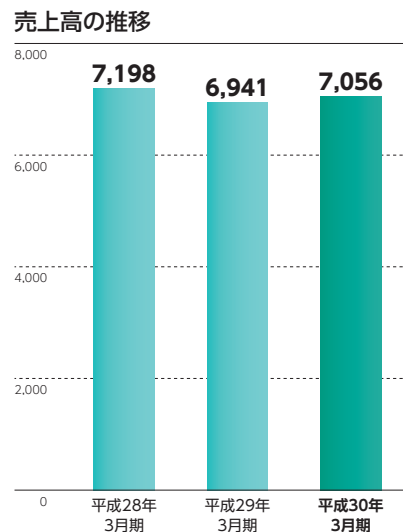
営業利益 **13億47**百万円
前期比 **7.5%**減

純利益 **9億65**百万円
前期比 **8.6%**減

1株当たり純利益 **114円87**銭
前期 **125円73**銭

1株当たり純資産 **1,360円11**銭
前期 **1,273円06**銭

配当金 **46円00**銭 中間23円 期末23円
前期 **46円00**銭



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「ユニリタ通信」をお届けいたします。

ム検索や目的地検索等の既存サービスの拡販に加え、乗降センサーによるバス乗降客属性分析の実証試験やAI技術開発企業への出資も行いました。

・IT上流工程からコンサルティングサービスで参画し、「子会社コンサルティング×ユニリタ製品」による提案活動を推進しました。お客様ビジネスのデジタル化にあたり、事業部の業務品質向上や業務の見える化を実現する提案活動が奏功し大型案件の受注につながりました。(※:「マンガで事業紹介」をご参照ください)

また、M&A施策として、2018年2月、(株)無限を子会社化しました。これは、お客様のIT部門、事業部門さらには業務支援部門のデジタル変革ニーズに応える新たなサービスやソリューションの開発を目的としたものです。なお、同社業績の連結損益計算書への反映は、2019年3月期からとなります。

ユニリタグループならではの専門性を活かした事業展開を目指して

当社グループでは、今期の経営方針として、「業務専門性」の研磨と「事業専門性」の獲得の方針の下、既存製品のクラウド化やクラウドファーストを推進する体制作り、パートナー企業との協業モデル作りの推進、業界SaaS事業の立ち上げ、ビジネス開発のためにRPAやブロックチェーンなどの新たな技術研究・開発への積極投資を推進します。

そして、業績計画としては、売上高93億円(前期比31.8%増)、営業利益14億円(前期比3.9%増)を目指す計画です。

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30年6月

代表取締役
社長執行役員 **北野 裕行**

前期比増収減益、ほぼ修正計画通りの着地に

当期、当社グループでは、システム運用とデータ活用領域における強みを活かし、デジタル変革に取り組むお客様企業の業務課題を直接解決するためのソリューションを提供する事業体制作りを推進してきました。

(※:この取り組みは、新中期経営計画(2018年度~2020年度)にも継承されています。詳細は、次ページ「新中期経営計画について」をご参照ください)

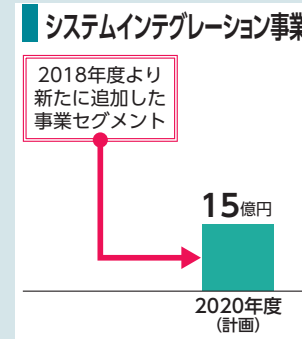
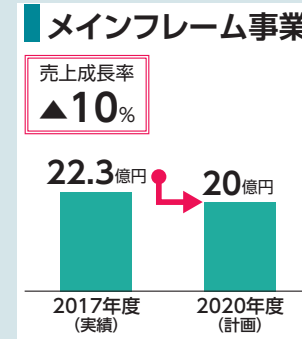
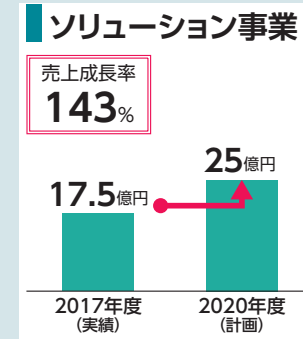
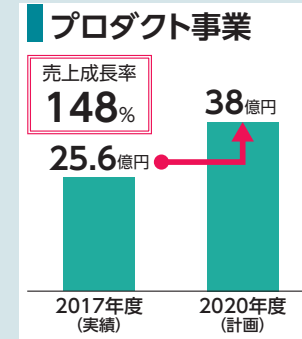
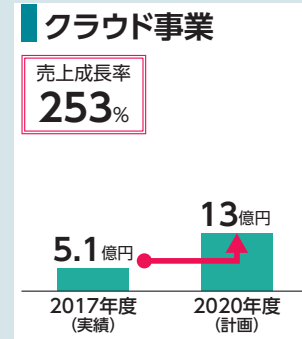
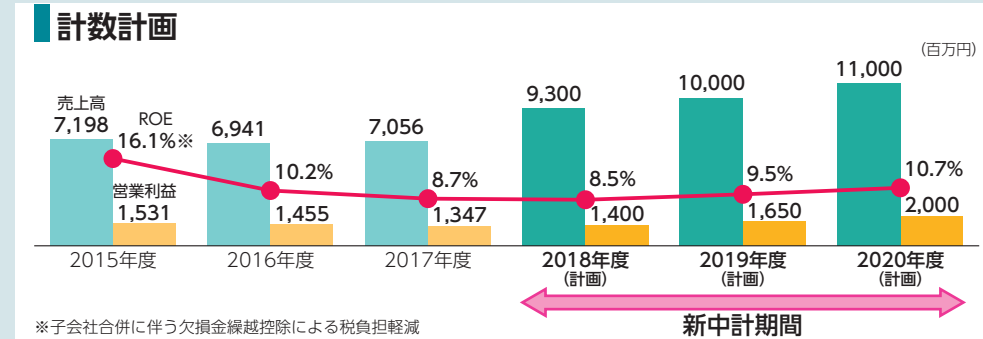
当期、当社グループの主な取り組み状況は次のとおりです。

- ・直接販売では、お客様の業務課題を解決するために、営業とセールスエンジニアが一体となったソリューション提案活動を行い、成約率の向上と案件の大型化につなげました。
- ・間接販売では、パートナー企業との協業モデル作りと販促イベントを行い拡販につなげました。
- ・(株)アイネットと資本業務提携(2017年5月)を行い、同社のクラウドサービスプラットフォーム上での、当社製品やサービスの提供体制を構築しました。
- ・SaaSサービスの充実を図るために、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上にAI機能を追加しました。本サービスは、アマゾンウェブサービス(AWS)によるアワードを受賞しました。
- ・IoT技術を活用したバス事業者向けソリューションを提供する子会社(株)ユニ・トランドでは、バス位置情報リアルタイ

配当金と株主還元方針についてのお知らせ

2018年3月期の期末配当金は期初予想どおり、1株当たり23円となります。これにより、年間配当は中間配当金23円と合わせて、1株当たり46円となります。

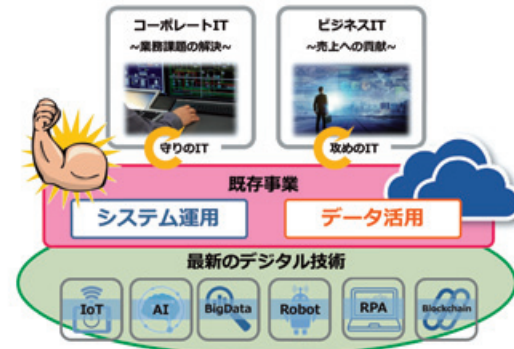
なお、2019年3月期からの配当政策につきましては、当期までの連結配当性向に代わり、株主資本配当率(DOE)を採用し、資本効率ならびに財務の健全性を踏まえた株主還元を行ってまいります。なお、1株当たりの配当金(普通配当)は、配当維持もしくは増配を基本方針といたします。



▶ 当社の目指す方向性

日本に数少ない独立系の自社開発パッケージソフトウェアメーカー	
専門性を高めた事業の拡大、 当社の強みである「システム運用」と「データ活用」に磨きをかけ、 「デジタル変革」に対応した新たな領域への積極的な先行投資	
前中期経営計画 (2015-2017)	新中期経営計画 (2018-2020)
汎用ソフトウェアと独自のクラウドサービスを提供	事業専門性を高めたクラウドサービスの提供
データを貯め、お客様と共創	データを分析・解析しお客様と協業
SMACへの対応 Social Service, Mobile, BigData Analytics, Cloud	最新デジタル技術への対応 IoT, AI, DataAnalytics, Robot, RPA, Blockchain
技術の入れ替え 3年間で18億円の投資	新技術の増強、M&A 3年間で30億円の投資

▶ 既存事業基盤の更なる強化



当社グループは自動化や省力化、効率化、ITサービスマネジメント、BPMなどの「システム運用」領域とETL、BI、データ活用基盤、ビジネスアプリ構築などの「データ活用」領域を中心に日本に数少ない独立系の自社開発パッケージソフトウェアメーカーとして事業を行っています。

当社グループでは、今後の成長に向け、強みである既存事業の「システム運用」「データ活用」両事業にさらに磨きをかけるとともに、お客様のデジタル変革ニーズに対応するための積極的な先行投資を通じて、専門性を高めた事業を拡大していく方針です。

クラウド事業では、既存製品を活用した業務テンプレート(多くの企業で利用される頻度の高い定型業務)ソリューションのクラウド化、SaaS型勤怠管理サービスや経費精算サー

▶ 新たな事業基盤への挑戦

ユニリタの新たな事業「業界SaaS」への取り組み

データの集約・分析・解析を行い業界の課題を解決する



ビジネスプラットフォームを目指す

ビスの拡充を図り、お客様の業務課題を手軽に直接解決できるサービス提供を拡大していく計画です。

プロダクト事業では、既存製品をお客様の業務課題解決の視点からソリューション化していきます。また、高い事業専門性を持つパートナー企業との協業関係を強化し、お互いの製品やサービスを組み合わせたソリューションの提供を進めます。

ソリューション事業では、クラウド、プロダクト両事業の拡大にあたり、お客様のデジタル変革を支援するためのシステム運用やデータマネジメントのコンサルティング、RPA関連ビジネスを伸ばしていきます。

メインフレーム事業では、金融機関や生損保、大手製造業を中心としたお客様に対し、メインフレーム総合ベンダーと

してサービスを提供し安定型事業を強化します。

2018年度から追加されたシステムインテグレーション事業では、お客様の業務アプリケーションの開発を通じた業務ノウハウの取得と新たなお客様ニーズを発掘しソリューションの開発につなげていく計画です。

本中計では、新たな事業領域として「働き方改革」「地方創生」「一次産業活性化」などの社会的課題解決に取り組むための戦略的投資を行います。

この社会的課題解決に対して、当社では既存事業の専門性を活かし、特定業界へプラットフォーム(※1)サービスを提供するために「業界SaaS」事業の開発を行います。

「働き方改革」では、主に人材派遣業界向けSaaS型勤怠管理サービス、業務支援部門向け経費精算パッケージ等を核にヒト資産に関わるソリューション開発(HRM系SaaS)。「地方創生」では、バス事業者向けIoTソリューションを核にIoT、AI(人工知能)技術強化しスマートシティ(※2)構想などに関わる交通系ソリューション開発(移動体IoT系SaaS)。「一次産業活性化」では、当社の強みの一つであるデータ活用領域のノウハウを活かし、農業やITそれぞれの分野の事業者との協業により、農業の効率化、収益化につながるプラットフォームとビジネスモデルの開発(農業系SaaS)を推進し、当社グループの企業価値を高めていく計画です。

※1 需要側と供給側の間に立ち、サービスや情報を交換したり決済したりして、取引する双方にとって価値を生み出すビジネス基盤のこと
 ※2 ITなどの先端技術を駆使して、省資源化を徹底した環境配慮型都市のこと

■ 化学メーカーの事例

総合化学メーカーである旭化成(株)。同社グループでは、年間2,500億円を超える原材料や、製造設備、資材を調達しています。この膨大な調達業務の効率化を図るために購買業務システムを構築、これに合わせて関連するデータ検索システムも構築しました。しかし、その後このデータ検索システムに不具合が発生し、そのシステム刷新の際に採用されたのが、当社が提供するデータ連携ツール「Waha! Transformer」でした。「Waha! Transformer」の選定ポイントは、検索速度、コストバランス、Excelとの親和性などでした。このシステム刷新により、目的の一つであった検索時間の短縮化は、従来の120秒から3秒へと大幅に改善され、グループ全体では年間2,400時間の効率化を実現しました。

■ 電気機器メーカーの事例

カシオ計算機(株)では、売上ベースで見ると海外7割、国内3割と、ワールドワイドに事業展開をしています。この事業活動を支える情報システムのサーバ台数は千数百台にもおよび、IT資産の正確な管理が課題となっていました。同社では、企業全体の戦略やビジネスプロセスと情報システムを可視化し、全体最適の観点から改善を継続するために、数年にわたる経営システム構築プロジェクトに乗り出しました。その際に採用されたのが、当社が提供する「ARIS」です。ARISは、戦略から組織、ルールから始まりデータやシステム、インフラまでのつながりを可視化できるツールです。ARISは、カシオ計算機の大プロジェクトをこれからも支えていきます。

■ JAの事例

兵庫県信用農業協同組合連合会（JAバンク兵庫）では、2014年に情報系システム基盤を更改し、システム運用基盤の抜本的な見直しを行いました。この見直しは、「JAバンク兵庫の目指す10年後の姿」という経営方針（JAバンクの競争力維持・強化、地域密着を活かした新たなサービスの創造、顧客満足度の向上・顧客信頼度No.1の地位確立）に則り進められました。この際に採用されたのが、当社のシステム運用自動化ツールである「A-AUTO」とクラウド版サービスデスク「LMIS on cloud」の組み合わせです。これにより、運用管理におけるサービスレベルの向上と前期比45%にも上るコスト削減効果を生み出しました。

■ 家庭日用品メーカーの事例

アース製薬(株)では、社内システムのクラウド移行が進むにつれ、さまざまなツール（コンピュータを効率良く利用したり、アプリ開発を支援するソフト）についてもクラウド稼働の要求が高まっていました。また、システム監査時には、大量の資料を紙で出力しなくてはならず、膨大な時間と労力がかかっていました。この課題を解決するために採用されたのが、当社の提供する、クラウド上でシステム資産の構成管理を行う「LMIS on cloud」です。これにより、「システム監査にかかる業務負荷は5分の1以下」と評価されるように、監査に関する業務効率を大きく改善させることができました。

■ 大学の事例

東京工業大学では、「世界的に貢献する研究成果を出していくという観点から教育を考える」という課題認識から、教員の活動を総合的に指標化することを企画しました。そこで着目した指標が、論文発表や国際会議での活動状況です。具体的には、研究論文数、論文の引用数、国際会議の発表数、国際的な研究協力、等々のデータの活用です。これまで、これらのデータはデータ形式も多種多様で、管理している部署や場所もバラバラでしたが、当社が提供するデータ連携ソフト「Waha! Transformer」の導入により、スタッフはデータ集めの手作業から解放され、本来の業務であるデータ分析や大学経営者への情報提供に時間をかけられるようになり業務の生産性向上につながりました。



「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 こんにちは！
ユニリタの子会社「ビーエスピーソリューションズ」(BSOL)の藤原です

2 UNIRITA デジタルビジネス
グループではお客様のデジタルビジネスの成功に向けたお手伝いをしています

3 デジタルビジネスとは… デジタル技術であるインターネット等を活用して新しい価値や収益を生み出すビジネスモデルのことです

	リアルビジネス	デジタルビジネス
身近な例をご紹介しますと…	<p>ホームセンター</p> <p>実店舗の営業</p>	<p>鍋のフタだけ欲しい… 通販しよう</p> <p>ネットでも販売</p>
	<p>英会話教室</p> <p>教室内の授業</p>	<p>Hi!</p> <p>自宅で習えて便利～!!</p> <p>オンライン授業</p>

インターネットがデジタルビジネス

4 ユニリタグループの一員として当社BSOLが担当している事業は

デジタルビジネスを支えるさまざまな業務の流れや仕組みを効率化させるため

デジタルビジネスを支えるITシステム運用のコンサルティングです

成功事例やノウハウをもとにお客様にご提案しています

5 デジタルビジネスは近年一層拡大し多くの企業に取り組んでいます

まさに成長分野!!

一方でITシステムを効率よく管理・運用するには専門的知識が必要なのです

我々の出番です!!

6 例えば印刷会社がデジタルビジネス部門を立ち上げた際

ネットプリントに力を入れたい!

メールや電話でのお問い合わせに関する情報共有をうまく出来ればいいのですが

うーむ…

しかしお客様の問い合わせの対応がスムーズにできていません

7 デジタルビジネスでお困りごとはありませんか?

BSOL登場!!

あります! 助かります! ぜひ相談させてください!!

8 それでは現状の問題点を分析して改善策をご提案させていただきますね!

9 デジタルビジネスを支えるITシステムの仕組みの成功事例やノウハウをもとに企業にご提案しています

当社が得意とするITシステム運用の知識を活かし解決策を見出すのが当社のコンサルティングです

10 BSOLのコンサルティングは改善策の提案だけでなく

よくあるコンサルティング例	BSOLのコンサルティング例
<p>こうしたりこうすればいいかと</p> <p>確かに</p> <p>実現まで頑張らないと</p>	<p>改善後もスムーズに運用して頂くために例えば…</p> <p>そこまで考えてくれるの!?</p>

その後もお客様がつくった仕組みを効率的に運用できるよう課題解決に有効な製品やサービスのご紹介もしています

11 たとえば ユニリタの

多くのお客様の悩みを解決している人気のクラウドサービスですね!

12 LMIS on cloud は こんなことが可能になるサービスです!!

たとえば サービスデスクの質向上のため

システム内でいま来た問い合わせの内容と過去の事例データをヒモづけ回答時間を短縮!

蓄積した情報を共有することで誰が受けても同じように回答を出すことができる…つまり回答の質も向上します!!

たのしいサービス!!

サービスデスク

- 問い合わせ情報
- 申請情報
- 利用者への要望に対応
- 問題解決 原状復帰
- システム管理
- 障害情報
- FAQ

システム管理者

13 社内の情報共有がスムーズになりました!

お客様への対応も早く正確になり喜ばれています!

クレームも少なくなりました!

BSOLは ITシステム運用のコンサルティングを得意とする数少ないコンサルティング企業です

14 ユニリタグループに ITシステム運用のコンサルティング会社があるって聞いたんだけど

はい! BSOLですね!

ユニリタのお客様からご相談? ふむふむ…

このようにユニリタのお客様からBSOLをご指名頂くこともあります

お客様 ユニリタ社員

(株)ユニリタ 社長 北野

15 デジタルビジネスの実現を求めお客様ニーズに対しユニリタだけで対応することは難しくなってきました

そこで私たちはグループ力を活かしグループ会社の得意技を合わせてご提案します!

グループエコシステムソリューション

グループ力を活かし提案することをユニリタグループではこう呼んでいます

BSOLのコンサルティングを切り口にユニリタグループとしてお客様の課題解決に取り組んでいます

16 UNIRITA グループは

これからもグループ力でおお客様のデジタルビジネスの成功を支援して参ります!!

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28年4月1日から 平成29年3月31日まで	当期 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	7,056
営業利益	1,455	1,347
経常利益	1,555	1,454
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,056	965
売上高営業利益率(%)	21.0	19.1
1株当たり当期純利益 (円)	125.73	114.87

Point ①

「子会社コンサルティング×ユニリタ製品」による提案活動が奏功し、クラウド事業のITSM製品およびソリューション事業のシステム運用コンサルティングが伸長。しかし、プロダクト事業の中では、既存のETL製品では前期にあった大型案件の反動減および自動化製品のソリューション化の遅れにより上期計画未達分のリカバリーに至らず。

Point ②

利益面での減収要因は、自社製品販売の減収。また、販管費では新規、成長領域への戦略的先行投資として、クラウドサービスのプラットフォーム開発、運用自動化新製品、移動体向けIoTデータ分析の開発に注力したことにより研究開発費が増加。

セグメント別の概要

		(単位:百万円)	
		当期 平成29年4月1日から 平成30年3月31日まで	前期比
クラウド事業	売上高	513	+22.1%
	営業損失	▲83	—
プロダクト事業	売上高	2,562	+2.8%
	営業利益	302	▲21.1%
ソリューション事業	売上高	1,748	▲1.1%
	営業利益	219	▲5.8%
メインフレーム事業	売上高	2,231	▲1.3%
	営業利益	1,178	▲2.2%

連結キャッシュ・フロー計算書

	(単位:百万円)	
	前期 平成28年4月1日から 平成29年3月31日まで	当期 平成29年4月1日から 平成30年3月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,953	1,028
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲150	▲448
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲426	▲392
現金及び現金同等物の期末残高	9,147	9,336

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
固定資産 2,526	純資産 10,700 (自己資本比率78.5%)

平成30年3月末：総資産155億17百万円 (単位:百万円)

流動資産 11,886	負債 4,085
固定資産 3,630	純資産 11,432 (自己資本比率73.7%)

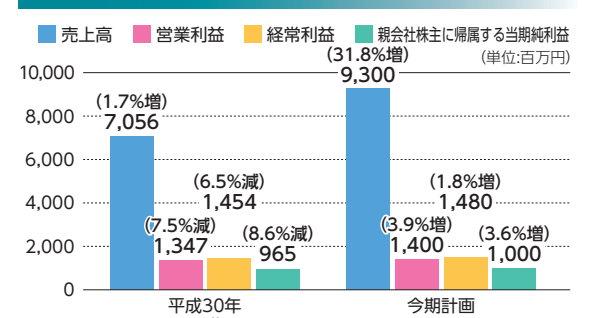
Point ③

- ・流動資産：現金（463百万円）、のれん※（535百万円）の増加。
 - ・流動負債：買掛金（254百万円）、短期借入金※（350百万円）の増加。
- ※(株)無限の子会社化に伴うもの

今期(通期)連結業績予想

	(単位:百万円)	
	今期 平成30年4月1日から 平成31年3月31日まで	前期比
売上高	9,300	+31.8%
営業利益	1,400	+3.9%
経常利益	1,480	+1.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,000	+3.6%
売上高営業利益率(%)	15.1	▲4.0ポイント
1株当たり当期純利益 (円)	118.97	+4.10

今期業績計画



Japan IT Week 春 2018 (2018/5/9-11開催) デジタル変革、働き方改革の実現を支援!

本イベントは、最新ITソリューションが展示される日本最大の専門展です。当社はおお客様の企業価値向上を目的とした情報の「収集」「分析・可視化」「自動化」「共有」までの4つのポイントに焦点を当てたソリューションをご紹介しました。

今、話題のデジタル変革や働き方改革を実現するためには、ITの活用が欠かせません。イベント会場にはデジタル変革や働き方改革の実現に課題や悩みをお持ちの多くのお客様にブースへお越しいただき、ブース内で行ったミニセミナーも大盛況となりました。



イベント会場の様子

第3回 外食FOOD TABLE (2018/2/14-16開催) へ出展

本イベントは外食や中食、小売りの垣根を越え、外食業界に関する最先端の情報が集まる日本最大の外食市場向けイベントです。

当社からはアマゾン ウェブ サービス (AWS) のアワードを受賞したクラウドサービス「LIVE UNIVERSE」を出展しました。ご来場いただいた方の中には、月刊飲食店経営2018年3月号に掲載されたLIVE UNIVERSEの紹介記事をご覧になり足を運んでくださったお客様もいらっしゃいました。

人手不足や高い離職率に悩む外食業界を始めとするサービス業界の方々からは動画を活用した教育の仕組みについて多くの共感をいただきました。



イベント会場の様子

働き方改革 東京 2018 (2018/2/20-21開催) へ出展

今日、国や産業界をあげてのテーマとなっている“働き方改革”。それを実現するためのカギとなる「生産性の向上」にはITの活用が不可欠です。そこで当社は、「効率化」「人材活用」などをキーワードに、本イベントへ出展しました。

企業内での最適な人材活用を支援するソリューションとして“業務の見える化(どの仕事かどれだけの量があるのかを可視化する)”を支援するソリューションを始め、多くの企業やビジネスシーンで利用されているExcelを最大限活用したソリューションや、「RPA」を活用したソリューションを紹介しました。



セミナーは満員御礼となりました!

会社概要 (平成30年3月31日現在)

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524名(単体258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) 株式会社無限(平成30年2月子会社化)

役員 (平成30年6月14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 (つづみ ながもり)

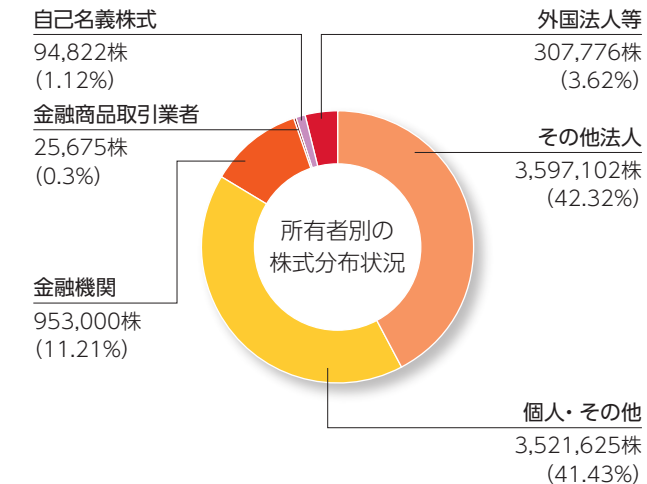
株式の状況 (平成30年3月31日現在)

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..... 7,751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	369,643	4.40
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	217,300	2.59

(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。

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 新東京郵便局私書箱第29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(証券コード:3800) 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。)

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させていただきます。

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。

