

ビーエスピー

3800 東証ジャスダック

※2015年2月20日(金)の臨時株主総会での承認を経て2015年4月1日(水)より「株式会社ユニリタ」に商号変更予定

2014年12月25日(木)

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
柴田 郁夫

■ 外部環境の変化を好機と捉え、事業構造変革に着手

ビーエスピー<3800>は、金融や製造を始め、幅広い業種向けに基幹業務システムの運用管理等を行うパッケージソフトウェアの開発、販売、サービスを主力としている。顧客のITシステム運用における自動化、効率化に貢献することで着実な売上成長と高い収益性を実現してきた。

システムのオープン化やダウンサイジングが進展するなかで、企業のIT投資が事業に直接貢献する分野へシフトするなど、外部環境の変化を事業拡大の好機と捉え、事業構造変革に着手した。データ活用など戦略系システムを支援領域とする(株)ビーコン インフォメーション テクノロジー(以下、ビーコンIT)を連結化(2015年4月1日に吸収合併を予定)するなど、需要拡大の見込める分野に事業領域の拡充を図ることで成長を加速する方針である。

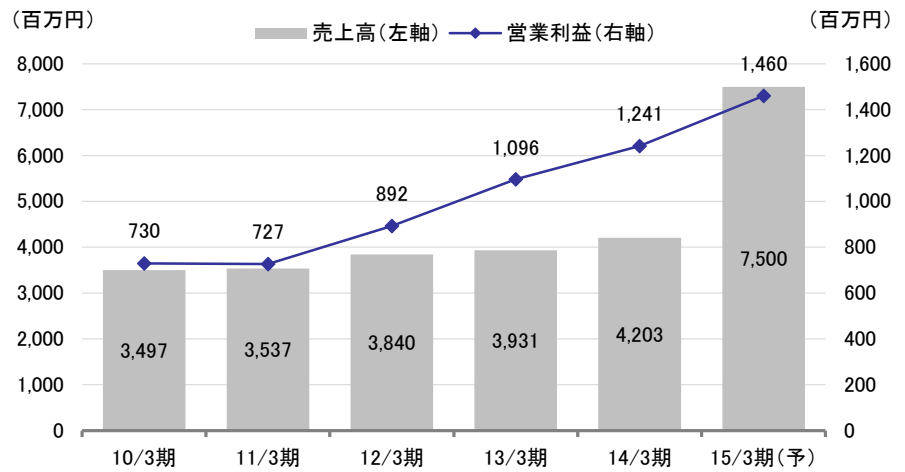
2015年3月期の第2四半期(2014年4月-9月)決算は、売上高が前年同期比53.1%増の3,489百万円、営業利益が同24.7%減の611百万円と大幅な増収ながら減益となった。ビーコンIT連結化が増収に寄与したものの、事業構造変革に伴う先行費用の増加などが利益を圧迫した。同社は、2015年3月期を事業構造再構築元年として位置付けており、業績は一旦踊り場を迎える前提となっているが、売上高を前期比78.4%増の7,500百万円、営業利益を同16.8%増の1,380百万円と見込んでいる。

経営資源の早期融合による事業基盤の強化や収益力強化のための製品・サービスの統廃合、グループ・シナジーの基盤作りなど、中期的な視点から事業構造変革の進捗が目目される。

■ Check Point

- ・顧客事業の「攻め」と「守り」の両面から支援できる体制を実現
- ・メインフレームでは高いシェアを占め、残存者利益を享受する状況
- ・中期的にも利益成長に伴う増配の可能性は高い
- ・2015年4月1日のビーコンITとの合併を機に、「株式会社ユニリタ」へ商号変更予定

業績推移



■ 事業概要

ビーコン IT の連結化で新たにデータ活用事業を取得

ビーエスピーは、金融や製造を始め、幅広い業種向けに基幹業務システムの運用管理等を行うパッケージソフトウェア（以下、製品）の開発、販売、サービスを主力としている。独自のノウハウを活かした運用コンサルティングや人材育成等の周辺業務のほか、運用代行サービスも手掛けている。

金融機関や大手企業を中心としたメインフレーム向けの製品が創業以来の安定収益源となっており、高い収益性を誇っている。顧客のジョブ管理や帳票管理など、IT システム運用の自動化、効率化に貢献することで同社業績も着実な成長を遂げてきた。

一方、システムのオープン化やダウンサイジング化の進展、クラウドの普及、ビッグデータ活用など、外部環境の変化を事業拡大の好機と捉え、事業構造変革に着手した。これまでの IT システム運用の自動化、効率化に加えて、企業価値創造へも貢献できる分野へ事業領域を拡充することで成長を加速する方針である。

事業構造変革の一環として、2014年1月にデータ活用ソリューションを得意とするビーコン IT（同社が1993年7月に事業譲渡を受け本格的な活動を開始した際の母体会社）とその子会社を連結化（2015年4月1日に吸収合併を予定）した。同社は、2015年3月期を成長に向けた事業構造再構築元年として位置付け、業績は一旦踊り場を迎えるものの、ビーコン IT との組織融合及び事業シナジーの基盤作りを推進している。

同社の事業セグメントは、以下の4つに区分される。セグメント別の売上高構成で見ると、データ活用事業、システム運用事業、メインフレーム事業の3本柱となっているが、営業利益のほとんどはメインフレーム事業が稼いでいる。

a) データ活用事業

ビーコン IT の連結化により新たに取得した事業であり今後の注力分野である。データ処理の高速化や運用機能の強化など、データ活用のためのソフトウェアの開発・販売及びデータ活用に関するコンサルティング等を行う。

b) システム運用事業

これまでの「プロダクト事業」「ソリューション事業」「運用 BPO 事業」を合わせた事業である。

プロダクト事業は、基幹業務システムの運用管理のうち、オープン系の製品を取り扱っている。運用自動化、帳票、IT サービスマネジメント (ITSM) の 3 つの領域における自社製品の開発・販売・サポートを行うとともに、他社製品も一部取り扱っている。製品の使用権の許諾料(ライセンス料)及び製品価格の一定割合の保守サービス料が収益源である。また、2013年3月より、需要が拡大しているクラウド領域において、「Be.Cloud」サービスも開始した。

ソリューション事業は、IT サービス領域におけるソリューションサービス(システム構築のコンサルティング、人材育成サービス等)や、会員制サービス「シズドック」(IT システム運用に関する専門的なアドバイスを定期訪問により提供)、経営に貢献する運用部門の構築に向けたメソッドである「ASMO」を用いたソリューションサービス(企業価値分析や組織改革、人材育成等)などを行っている。

運用 BPO 事業は、同社が提唱する IT システム運用部門が企業価値創造に貢献するためのコンセプト「運用レス」に基づき、2013年10月から開始した運用代行サービスである。具体的には、IT システム運用に関する改善提案から、システム構築、システム移行、プロジェクトマネジメント、サービスデスク構築などの支援を行う。

c) メインフレーム事業

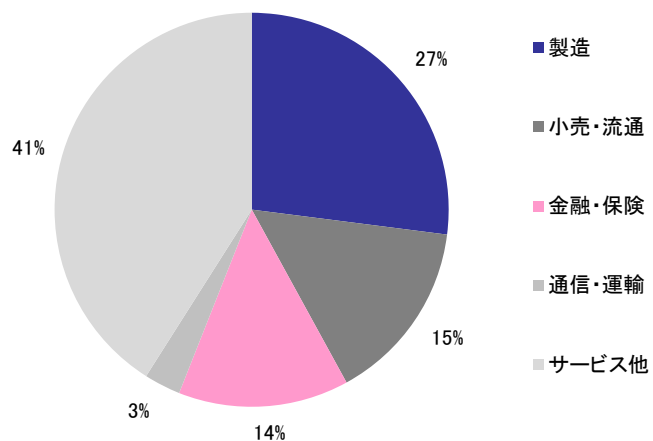
基幹業務システムの運用管理のうち、金融機関や大手企業を中心としたメインフレーム系の自社製品を取り扱っている。メインフレーム系製品の利用者からは、翌年度以降に、保守サービス料として製品価格の一定割合を受け取っている。同社創業以来の主力事業であり、安定収益源となっている。

d) その他事業

ビーコン IT の連結化により新たに取得した事業である。ビーコン IT の a) 以外の事業であり、事業継続対策の構築・運用・保守のサポートや人材派遣管理用の SaaS などが含まれる。

2014年3月期末現在の顧客数(同社製品の導入企業数)は800社を超えるが、大手企業による導入実績が多くみられる。業種別売上構成比では、幅広い業種に対応しているが、製造、小売・流通、金融・保険の比率が高い。

業種別売上高構成比



販売チャネルは、直販が主体であるが、一部（帳票類）にパートナー経由のものもある。

連結子会社は、ソリューション事業（現システム運用事業の一部）を展開する（株）ビーエスピーソリューションズと中国の販売拠点である備実必(上海)軟件科技有限公司(BSP 上海)のほか、2015年3月期から連結化したビーコンITとその子会社（(株)アスペックス、(株)ビーティス、(株)データ総研）など計7社で構成されている（2014年9月末現在）。

■企業特徴

顧客事業の「攻め」と「守り」の両面から支援できる体制を実現

同社は企業理念として「私たちは、しなやかなITを使い、社会の発展とより良い未来の創造に貢献する企業を目指します。」を掲げている。

同社の特徴としては、a)ITシステム運用に強みを持つ独立系のソフトベンダーであること、b)メインフレーム向けの安定収益源を次の成長分野へ投資していること、c)ビーコンITの連結化に伴う事業構造変革により、顧客事業の「攻め」と「守り」の両面から支援できる体制を実現したこと、の3点が挙げられる。

a)ITシステム運用に強みを持つ独立系のソフトベンダー

同社製品はコンピュータの規模やメーカー等の制約を受けることなく、システムのスムーズな運用を可能としているところに強みがある。同社製品と競合するメーカー系製品では、ハード部分だけを他のメーカーに切り替えることができないため、顧客にとって柔軟なシステム構築を阻害する要因となっていることと一線を画す。また、同社の提供価値は、ITシステム運用の自動化、効率化にどれだけ貢献できるかに集約されるため、その分野に特化して積み上げてきた実績やノウハウが、同社製品及びサービスのきめ細かさやパフォーマンスの高さ、提案の精度に反映されている。システム導入に際しては、代理店任せの傾向が多くみられる中で、同社製品が金融機関や大手企業を中心に直販にて提供されていることや、システム更新時にリプレースで採用されるケースが多いのは、その証左と言えよう。また、同社が運営を委託されている「システム管理者の会」(日本最大規模のシステム管理者のネットワーク)は、会員数13,000名超(賛同企業数138社)を誇っており、同社がこの分野をけん引する存在であることを示している。

b)メインフレーム向けの安定収益源を次の成長分野へ投資

同社のメインフレーム事業のセグメント利益率は約72.0%(2014年3月期実績)と著しく高い水準であるとともに、安定的な収益源として同社の業績を支えてきた。それを可能としているのは、同社製品及びサービスへの信頼もあるが、顧客のスイッチングコスト(システムを入れ替えることにより発生するコスト)の高さにも起因していると考えられる。メインフレーム事業は徐々に縮小する懸念があるものの、しばらくはキャッシュカウ(資金源)の役割を担っていくことが想定され、その資金を次の成長分野(クラウドサービスやデータ活用等)への投資に振り向けることができるのは同社にとって大きなアドバンテージと考えられる。

c)顧客事業の「攻め」と「守り」の両面から支援できる体制を実現

今回の事業構造変革により、ITシステム運用の自動化、効率化に貢献するだけでなく、その後の顧客の経営資源(人材や予算等)の再配分先(企業価値を創出する分野)にまで事業領域を拡充することで、より説得力のある提案や幅広いソリューションの展開が可能となったことも同社の優位性を形成するものと考えられる。

■決算動向

ビーコン IT の連結化で大幅増収も計画に対してはやや未達に

(1) 2015年3月期第2四半期決算の概要

2015年3月期第2四半期(2014年4月-9月)決算は、売上高が前年同期比53.1%増の3,489百万円、営業利益が同24.7%減の611百万円、経常利益が同17.2%減の698百万円、四半期純利益が同2.2%増と大幅な増収ながら営業減益となった。期初予想との対比では、売上高が91.3%、営業利益が84.9%と計画に対して未達となり、やや進捗に遅れが見られる。

セグメント別売上高を見ると、ビーコン IT の連結化により、新たに「データ活用事業」と「その他事業」が加わったことが増収に大きく貢献した。一方、既存事業である「システム運用事業」は技術支援サービスの増加によりわずかに伸長したものの、市場が縮小している「メインフレーム事業」は減収となった。なお、売上高が期初予想を下回ったのは、「データ活用事業」と「システム運用事業」の製品販売が計画を下回ったことが主因である。一方、「メインフレーム事業」は減収となったものの、大型案件の受注等により減収幅については想定以下に抑えることができた模様である。

一方、原価率が大きく引き上がっているのは、「システム運用事業」における技術支援サービスの増加や「データ活用事業」が加わったことにより他社製品へのライセンス料支払いが増えたことが主因である。また、販管費率もビーコン IT 連結化により伴う費用増(912百万円)により上昇しており、営業利益率は17.5%(前年同期は35.6%)に低下した。ただし、期初予想の営業利益率は18.8%であり、予想比での乖離幅は1.3%である。

セグメント別の業績は以下のとおりである。

ビーコン IT 連結化により新たに加わった「データ活用事業」は、売上高1,130百万円、営業損失84百万円であった(前年同期比の開示はない)。データ活用に対する投資ニーズは拡大しているものの、ビーコン IT との早期融合を図る過程において、市場性及び収益性の観点から他社製品の取扱いを一部改廃したことなどから売上高は前年同期比及び計画比でマイナスとなった。一方、収益性は改善傾向にあるようだ。

「システム運用事業」は、売上高が前年同期比7.0%増の917百万円、営業損失は296百万円(前年同期は231百万円の損失)と増収となったが、前下期からスタートした新規事業「運用BPO事業」が黒字化には至っておらず、損失幅が拡大した。主力のプロダクト事業において、顧客のIT部門の人手不足から技術支援サービスが伸長した半面、これまでの購入型からサービス利用型への転換による投資額の小型化を背景として、製品ライセンス売上の大型案件が減少したことが収益性低下の要因である。また、技術支援サービスへの需要が想定以上に大きくなったことで製品販売への対応が手薄になったことも製品販売の落ち込みを招いたと見られる。

「メインフレーム事業」は、売上高が前年同期比17.4%減の1,174百万円、営業利益が同14.2%減の927百万円と減収減益となった。オープン化やダウンサイジング化の潮流を背景として縮小傾向が続いているものの、金融業界でサーバ更改案件が増加したことや大手地銀数行によるシステム共同利用の大型案件を受注したことから業績の落ち込みは想定よりも小さかった。

ビーコン IT 連結化により新たに加わった「その他事業」は、売上高が267百万円、営業利益が64百万円となった(前年同期比の開示はない)。人材派遣市場の需要拡大を背景に、人材派遣各社向けの業務改善ニーズ等を捉えた製品販売が好調であった。

※2015年2月20日(金)の臨時株主総会での承認を経て2015年4月1日(水)より「株式会社ユニリタ」に商号変更予定

2014年12月25日(木)

2015年3月期上期決算の概要

(単位:百万円)

	14/3 期上期 実績		15/3 期上期 実績		増減		15/3 期上期 会社予想		
		構成比		構成比		増減率		構成比	達成率
売上高	2,279		3,489		1,210	53.1%	3,820		91.3%
データ活用事業	-	-	1,130	32.4%	1,130	-	-	-	-
システム運用事業	857	37.6%	917	26.3%	59	7.0%	-	-	-
メインフレーム事業	1,421	62.4%	1,174	33.6%	-247	-17.4%	-	-	-
その他	-	-	267	7.7%	-	-	-	-	-
原価	224	9.9%	834	23.9%	610	271.3%	-	-	-
販管費	1,242	54.5%	2,042	58.5%	800	64.4%	-	-	-
営業利益	812	35.6%	611	17.5%	-200	-24.7%	720	18.8%	84.9%
データ活用事業	-	-	-84	-	-	-	-	-	-
システム運用事業	-231	-	-296	-	-64	-	-	-	-
メインフレーム事業	1,082	76.1%	927	79.0%	-154	-14.2%	-	-	-
その他	-	-	64	-	101	-	-	-	-
経常利益	843	37.0%	698	20.0%	-145	-17.2%	785	20.5%	88.9%
四半期純利益	504	22.1%	515	14.8%	10	2.2%	500	13.1%	103.0%

2015年3月期は事業構造再構築元年としての位置付け

(2) 2015年3月期の業績見通し

同社は、2015年3月期の業績見通しについて、期初予想を据え置いており、売上高は前期比78.4%増の7,500百万円、営業利益は同16.8%増の1,380百万円、経常利益は同17.6%増の1,460百万円、当期純利益は同11.3%増の890百万円と増収増益を見込んでいる。

ビーコンITの連結化等により、売上高は大きく伸びる一方、利益面では、利益率の低いビーコンITの連結化と稼ぎ頭のメインフレーム事業の縮小、事業構造変革に伴う先行費用などで営業利益率は低下する見通しである。同社は、2015年3月期を事業構造再構築元年として位置付けており、業績は一旦踊り場を迎える計画となっている。

上期実績に進捗の遅れが見られるものの、経営基盤の早期融合による事業基盤の強化や、収益力強化のための製品・サービスの統廃合、グループ・シナジーの基盤作りなど、中期的な視点から価値創出を具現化していくとともに、プロセスの改善や新規ビジネスの強化によって通期業績予想の達成を目指している。

特に、営業プロセスの抜本的な見直しを図ってきたことで、足元では顧客へのアクティビティ(訪問件数や提案件数など)が約30%向上していることや、低採算案件を減らすことにより利益率の改善も進んでいることから、下期での巻き返しは可能と考えている。また、企業のグローバル化や統合・再編の進展等を背景に需要が拡大しているBPM事業※においても、経験豊富な技術者を増員(8名)したことにより受注が増えていることも下期以降の業績に貢献する見込みである。

※ビジネス・プロセス・マネジメントの略。企業の全社的な業務の流れ(ビジネスプロセス)を把握・分析し、情報システムを用いて継続的に管理・改善・最適化していくこと

2015年3月期の業績見通し

(単位：百万円)

	14/3期 実績		15/3期 予想		増減	
		構成比		構成比		増減率
売上高	4,203		7,500		3,296	78.4%
データ活用事業	-	-	2,500	33.3%	2,500	-
システム運用事業	1,843	43.8%	2,500	33.3%	657	35.6%
メインフレーム事業	2,359	56.1%	2,000	26.7%	-359	-15.2%
その他	-	-	500	6.7%	500	-
原価	513	12.2%	-	-	-	-
販管費	2,509	59.7%	-	-	-	-
営業利益	1,181	28.1%	1,380	18.4%	199	16.9%
経常利益	1,241	29.5%	1,460	19.5%	219	17.6%
当期純利益	799	19.0%	890	11.9%	91	11.4%

■ 沿革と業績推移

金融機関や大手企業を含め基幹業務システムを中心に実績を積み上げ

(1) 沿革

同社の前身であるスリービー(株)は、1982年に人材開発及び組織開発のためのプログラムを提供する(株)ビジネスコンサルタントの子会社として東京都中央区に設立された。ビジネスコンサルタントを起源とする(株)ソフトウェア・エージー・オブ・ファーイースト(現在のビーコンIT)が国内で販売していた「A-AUTO」(コンピュータ・システムの複雑なジョブのスケジュールを自動化し、ITシステム運用管理の効率化を実現するソフトウェア)を米国市場で販売することが目的であった。

その後、1987年に株式会社ビーエスピーへ商号を変更している。同社の転機は、1993年にソフトウェア・エージー・オブ・ファーイーストのシステム運用関連の事業を継承し、システム運用管理ソフトウェアの専門会社として本格的な活動を開始したことである。その後、ITシステム投資の拡大を追い風として順調に事業基盤の強化を図りながら、金融機関や大手企業を含め、基幹業務システム(メインフレーム)を中心に実績を積み上げてきた。

2001年にはビーエスピーソリューションズを設立して、コンサルティングとソリューション事業を本格的に開始。2006年にジャスダック証券取引所(現東証JASDAQ市場)に上場を果たした。

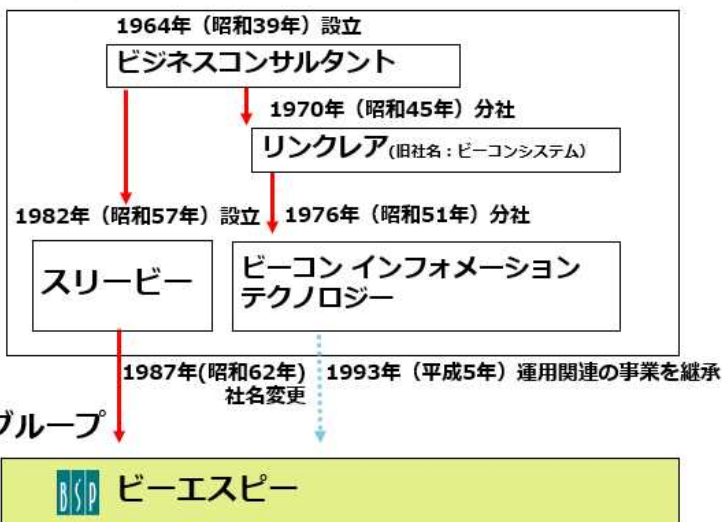
2008年にBSP上海を設立し中国へ進出。2013年には、「運用レス」のコンセプトに基づき、クラウドサービス「Be.Cloud」や運用代行サービス「運用BPOサービス」を開始。

2014年1月には、ビーコンITを連結化することで、データ活用などの成長分野を取り込むとともに事業構造の変革に着手した(2015年4月1日に吸収合併を予定)。

2014年5月、ビッグデータ及びビジネス・プロセス・マネジメント領域の製品取り扱いにおいて、ソフトウェア・エー・ジー(株)と業務提携を行い、ビッグデータ領域の事業拡大の布石とした。

BSPグループ沿革図(2014年1月24日まで)

ビーコングループ



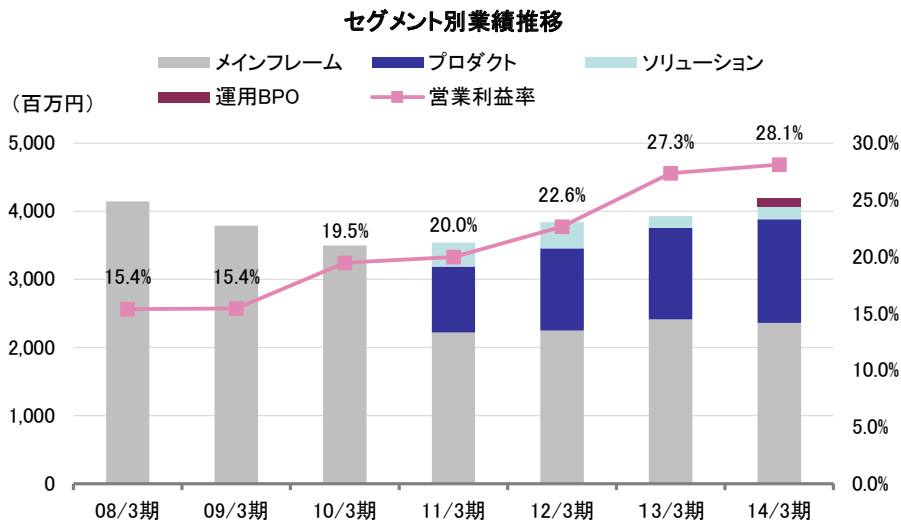
出所: 会社資料

保守的な財務戦略は投資が必要となる局面において成長の原動力に

(2) 過去の業績推移

同社の業績を振り返ると、売上高はリーマン・ショック等による景気後退の影響を受けて、2009年3月期から2010年3月期にかけて落ち込んだものの、2012年3月期以降は、オープン系システムへのシフトが進む中、プロダクト事業(現システム運用事業の一部)の伸びが同社の売上成長をけん引する形で増収基調を継続している。

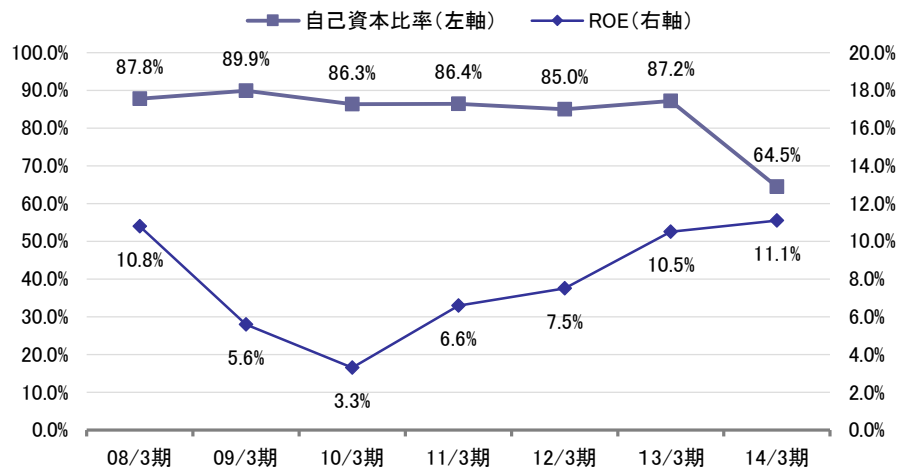
利益面では依然としてメインフレーム事業への依存度が高いものの、プロダクト事業の損益改善が進展するに伴って営業利益率は上昇傾向にあり、2014年3月期は28.1%と高い水準に到達した。



また、財務面では財務基盤の安定性を示す自己資本比率が高い水準で推移するとともに、短期的な支払能力を示す流動比率も、潤沢な現預金残高を反映して高い水準（2014年3月期末で420.0%）にあり、極めて保守的な財務戦略と言える。ただし、今後成長分野への投資が必要となる局面においては、財務基盤の強さが同社成長の原動力になるとの見方もできよう。資本効率を示すROEは営業利益率の上昇に連動する形で改善し、2014年3月期で約10%を超える水準となっている。

なお、2014年3月期の自己資本比率が低下しているのは、2014年3月31日をみなし取得日としたビーコンITの貸借対照表のみが連結されていることによる。

自己資本比率及びROEの推移



■ 業界環境

メインフレームでは高いシェアを占め、残存者利益を享受する状況

IDC ジャパンの調査によれば、2013年の国内ソフトウェア市場は約2兆3,988億円（前期比6.0%増）、その内、同社の領域である「システム/ネットワーク管理ソフトウェア」市場は約2,913億円の規模となっている。同市場が伸びている主因は、システム更新や仮想化の導入に伴う運用プロセスの見直しの他、ジョブ管理や自動化のソフトウェアが伸びていることが挙げられる。この傾向は当面継続するものとみられるが、一方で、従来のメインフレームを中心としたものからオープン系システムへの移行が進むとともに、クラウドサービスの利用が増加するなど、IT技術進展等による環境変化にも直面している。

主要なプレイヤーは、国内メーカー系ベンダー（日立製作所<6501>や富士通<6702>、NEC<6701>など）を中心として、外資系のIBM、HPなどが上位を占めている。ただし、メインフレームに限定すれば同社が高いシェアを占めており、残存者利益を享受する状況にあると言えよう。また、上場会社の中で、同社のようにITシステム運用に特化したソフトベンダーは存在しない。

一方、ユーザー側に目を向ければ、最近のIT投資は事業拡大に直結するものに傾斜配分される傾向にあり、IT活用の注目領域は、ビッグデータ、クラウド、セキュリティ等が主流になっている。

■ 成長戦略と進捗

事業構造変革への着手で売上高は計画上振れも利益は下回る予想

(1) 中期経営計画の進捗

同社は、2015年3月期を最終年度とする中期経営計画を進めてきた。顧客のIT部門の自動化、効率化を推進することで業務変革に貢献する「運用レス2.0」を事業コンセプトに掲げ、2015年3月期の売上高5,000百万円、営業利益1,800百万円(営業利益率36.0%)を目標としてきた。しかしながら、環境変化への早期対応を図るために事業構造変革に着手したことにより、売上高については、ビーコンITの連結化も寄与して大幅に計画を上回る可能性が高いものの、利益面ではプロダクト事業(現システム運用事業の一部)の進捗の遅れや利益率の低いビーコンITの連結化により中期経営計画を下回る予想となっている。

付加価値の高い分野への事業領域拡充で収益源の拡大と成長加速を図る

(2) 成長戦略

同社は、経営からIT部門への要求がますます高度化する中で、ITシステム運用における自動化、効率化の推進だけでなく、その後に顧客の経営資源(予算や人員等)の再配分先となる付加価値の高い分野(事業価値に貢献する分野)へ事業領域を拡充することで収益源の拡大と成長の加速を図っていく方針である。

その一環として、データ活用やデータモデリング技術によるコンサルテーション等に強みをもつビーコンITを連結子会社化した。勘定系システムを支援領域とする同社と戦略系(情報系)システムを支援領域とするビーコンITとの融合により、顧客の守りと攻めの両面を事業機会に取り込むと同時に、同社の事業ポートフォリオも安定と成長(投資と回収)のバランスが図られることになる。また、グローバル展開を行うソフトウェア・エー・ジーとの業務提携は、今後拡大が見込まれるビッグデータ活用領域における、ソリューション提供力の強化に向けた布石である。

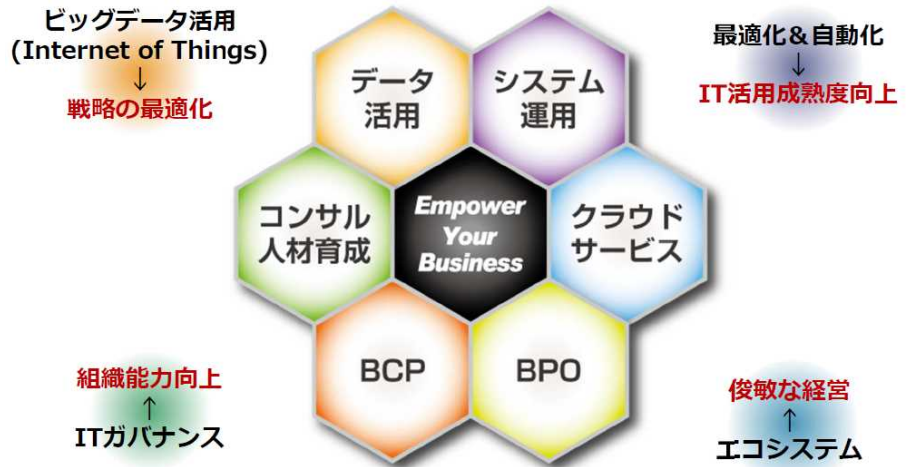
同社は、「Empower Your Business & Change Your Work style(～しなやかなITでお客様のビジネスとワークスタイルの変革を応援する～)」のグループメッセージに基づき、データ活用、システム運用、クラウドサービス、BPO、BCP※、コンサル人材育成の6つを事業領域とした事業構造の変革に着手しており、2015年3月期はビーコンITとの経営資源の早期融合に取り組む。また、今後も業務提携やM&Aなど、外部資源の活用も積極的に進めていく方針である。具体的な経営目標は、次期の中期経営計画として公表される予定である。

また、同社は2015年4月1日のビーコンITとの合併を機に、「株式会社ユニリタ」に商号変更する予定である。新社名には、「価値創造のために『ユニークな発想』で、『利他の精神』をもってお客様と社会の発展に貢献する企業を目指す」という想いを込めている。

※ビジネス・コンティンジェンシー・プランの略。事件、事故・災害などの不測の事態が発生することを想定し、その被害や損失を最小限にとどめるために、予め定めた対応策や行動手順のこと

※ラン・ブック・オートメーションの略。従来の様々なIT運用管理ツールとの連携機能を組み入れたIT運用管理自動化の仕組みを実現するテクノロジーのことである。

6つの事業領域



出所：会社資料

戦略的な分野への技術者再配置と3つの施策を推進

(3) 戦略の進捗

同社は、将来に向けた戦略的な分野へ技術者再配置（BSPとビーコンITを合わせた技術者の配置を4%から18%へ拡大）を行うとともに、2015年3月期の経営方針として、以下の3つの施策に取り組んでいる。

a) 経営資源の早期融合による事業基盤の強化

クラウド事業を再編・強化するため、両社の組織を統合するとともに、7月には「Be. Cloud」サービスの新製品を開発及び投入した。また、注力分野であるビッグデータ市場、BPM市場への対応を強化するため人員を増強するとともに、販売提携したソフトウェア・エー・ジー（株）のデータ活用領域製品の日本企業に対するマーケティング調査を実施。一方、既存事業においても、システム運用を迅速かつ確実に自動化するための仕組みとしてRBA※技術調査のための人員増強や同社の主力製品である「A-AUTO」のユーザーの裾野拡大を目的とした無償版の開発を行うなど、将来に対する投資を行った。

b) 収益力強化のための製品・サービスの統廃合

ビーコンITが取り扱う他社製品の一部を市場性と収益性の観点から改廃するとともに、案件ごとのプロセスマネジメントの精度を強化した。

c) グループ・シナジーの基盤作り

顧客ニーズの掘り起しのためのクロスセルスの展開やオフィスの統合等を行い人心の融合を図っている。

同社とビーコンITは、そもそも同門の関係にあり、これまでも連携を図ってきた実績があることから、組織融合は比較的スムーズに進展するものとみている。ただし、コスト面のシナジー効果（オフィス統合や本部経費の削減、営業の効率化等）は早期に発揮される期待が持てる一方で、これからの課題は、事業シナジーを活かした価値創出をいかに具現化するかであろう。特に、メインフレーム事業で稼いだキャッシュや顧客基盤など、既存事業で蓄積した経営資源を新規事業の育成に結び付けることが同社成長のカギを握る。中期的な視点から事業構造変革の進捗が注目される。

※2015年2月20日(金)の臨時株主総会での承認を経て2015年4月1日(水)より「株式会社ユニリタ」に商号変更予定

2014年12月25日(木)

※ 同社は、2015年1月1日を効力発生日として株式分割(1:2)を実施する予定である。株式分割を考慮した期末配当は17.5円となる。

■ 株主還元

中期的にも利益成長に伴う増配の可能性は高い

同社の株主還元策は、連結配当性向 30% を目処としている。2014 年 3 月期は年 60 円配(中間 30 円、期末 30 円)を実施した(配当性向 29.3%)。2015 年 3 月期については、株式分割考慮前※で年 70 円(中間 35 円、期末 35 円)と増配を予定している(同社の予想利益に対する配当性向 30.1%)。中期的にも利益成長に伴う増配の可能性は高いと考えられる。

また、2014 年 5 月 8 日に個人株主の増加(及び流動性の向上)を目的に、株主優待制度導入を発表した。毎年 3 月 31 日現在の株主に対して、保有株数に応じた JCB ギフトカードを贈呈する内容となっており、初回の対象は 2015 年 3 月 31 日の株主となる。

ディスクレーマー（免責条項）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ