

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ユニリタ

3800 東証 JASDAQ

[企業情報はこちら >>>](#)

2020年6月4日(木)

執筆：客員アナリスト

柴田郁夫

FISCO Ltd. Analyst **Ikuo Shibata**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 会社概要	01
2. 2020年3月期決算の概要	01
3. 中期経営計画とその進捗	01
4. 2021年3月期の業績見通し	02
5. 資本施策の実施	02
■ 会社概要	03
1. 事業概要	03
2. 企業特長	06
■ 決算動向	07
1. 2020年3月期決算の概要	07
2. 2020年3月期の総括	10
■ 主な活動実績	10
1. ビジネスのストック基盤の強化	10
2. 社会課題解決に向けたデジタル技術の活用	11
3. 自社における「働き方改革」への取り組み	11
4. 資本施策の実施	11
■ 中期経営計画とその進捗	12
■ 業績見通し	13
1. 2021年3月期の業績見通し	13
2. 活動方針と事業別の業績見通し	14
■ 沿革と業績推移	15
1. 沿革	15
2. 過去の業績推移	16
■ 株式還元	18

■ 要約

**2020 年 3 月期は計画を上回る増収増益を実現。
クラウドの伸びやサービスモデルの強化に向けても一定の成果。
2021 年 3 月期は新型コロナウイルス感染拡大の影響等により
微増収ながら減益見通し**

1. 会社概要

ユニリタ <3800> は、金融や製造を始め、幅広い業種向けに IT システムの運用管理を行うパッケージソフトウェア及びデータ活用ソリューションの開発・販売・サポートを手掛けている。IT の役割が「守り」（業務効率化やコスト削減等）から「攻め」（ビジネスの競争優位性を実現する手段）へ変化するなか、「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（DX）に取り組む企業の業務課題を直接解決するソリューション提供力を発揮してきた。最近では、サービスモデルの強化（既存製品のクラウド化によるサブスクリプションモデルへの転換）やデジタル技術を活用した社会課題解決（働き方改革や地方創生、一次産業活性化）などにも取り組んでいる。

2. 2020 年 3 月期決算の概要

2020 年 3 月期の業績は、売上高が前期比 7.6% 増の 10,138 百万円、営業利益が同 16.7% 増の 1,073 百万円と計画を上回る増収増益となり、売上高は 100 億円を突破した。注力する「クラウド事業」が、主力サービスにおける導入社数の拡大により大きく伸びるとともに、既存製品のクラウドサービス化にも取り組んだ。また、「メインフレーム事業」についても大型案件の受注により上振れる結果となっている。損益面では、「クラウド事業」の大幅な損益改善に加え、利益率の高い「メインフレーム事業」の伸びにより、積極的な先行投資を行いながら大幅な営業増益を実現した。また、戦略的な施策においても、自社開発のクラウドサービスの伸びやストックビジネスの強化（既存製品のクラウドサービス化）、社会課題解決への取り組み（働き方改革、地方創生、一次産業活性化）などで具体的な成果を示すことができた。

3. 中期経営計画とその進捗

同社は、2021 年 3 月期を最終年度とする中期経営計画を推進しており 2 年目が終了した。「メインフレーム事業」を収益源とし、「クラウド事業」「プロダクト事業」を伸ばす計画であるが、とりわけ需要が拡大している「クラウド事業」を成長分野として位置付けており、独自のクラウド基盤の提供やクラウドサービスの強化、ビジネス SaaS（LMIS、DigiSheet、infoScoop × Digital Workforce、らくらく BOSS）への新たな取り組みが戦略の目玉となっている。ただ、これまでの成長スピードがやや想定を下回って推移していることや、今後の成長加速に向けた事業基盤強化のための投資を増やしたこと、足元では新型コロナウイルス感染拡大によるマイナスの影響が懸念されることなどから、最終年度（2021 年 3 月期）の数値目標を引き下げた。もっとも、市場変化を見据えた「サービスシフト」「サブスクリプションモデル」への転換により、顧客との関係強化や収益の安定化を図る方向性に大きな変更はない。

4. 2021年3月期の業績見通し

2021年3月期の業績予想について同社は、売上高を前期比0.6%増の10,200百万円、営業利益を同16.1%減の900百万円と微増収ながら減益を見込んでいる。業績の伸びが緩やか（及び減益予想）なのは、前期における大型案件のはく落のほか、新型コロナウイルス感染拡大によるマイナス影響を現時点で保守的に見ていることが理由である。売上高は、引き続き「クラウド事業」が大きく伸びるものの、新型コロナウイルス感染拡大の影響に伴う新規投資抑制の動きを見据え、「ソリューション事業」や「システムインテグレーション事業」など労働集約型事業へのマイナス影響を想定している。損益面では、「クラウド事業」が通年で黒字化を達成する一方、利益率の高い「メインフレーム事業」の反動減や新規事業への先行投資の影響により減益となる見通しである。ただ、1株当たりの配当金については、DOE（株主資本配当率）を基準として前期比4円増配を予想している。

5. 資本施策の実施

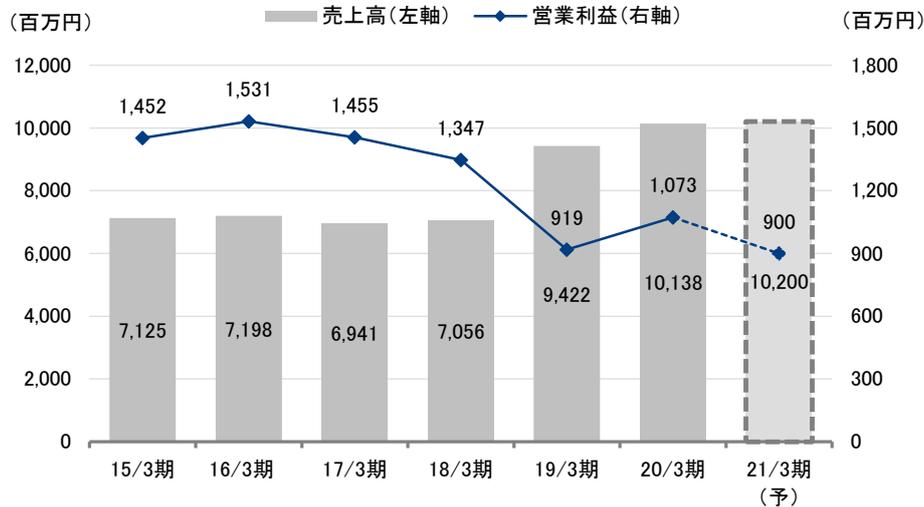
2019年12月に資本効率の向上を目的として、大株主2社より合計735,000株（発行済株式総数割合8.65%）、総額1,164百万円の自己株式を取得（公開買付け）、そして2019年12月、2020年1月には、相互持合いをしている一部保有株式の売却を行い、その売却益187百万円を特別利益に計上した。また、2020年2月には、株式流動性向上を目的に、大株主からの一定数量（10万株）の保有株式売却の意向を受け、立会外分売を実施している。

Key Points

- ・ 2020年3月期の業績は「クラウド事業」の伸びなどにより計画を上回る増収増益を実現
- ・ 戦略的な施策においても、サービスモデルの強化や社会課題解決（働き方改革、地方創生、一次産業活性化）などに取り組んだ
- ・ 2021年3月期の業績予想について同社は、新型コロナウイルス感染拡大の影響や先行投資などを保守的に見積もり、微増収ながら減益を見込んでいる（ただし、配当については増配予想）
- ・ 市場変化を見据えた「サービスシフト」「サブスクリプションモデル」への転換により、顧客との関係強化や収益の安定化を図る方向性

要約

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

「システム運用」と「データ活用」領域に強みを持つ、独立系の自社開発パッケージソフトメーカー

1. 事業概要

同社は、金融や製造を始め、幅広い業種向けに IT システムの運用管理を行うパッケージソフトウェア及びデータ活用ソリューションの開発・販売・サポートを手掛けている。

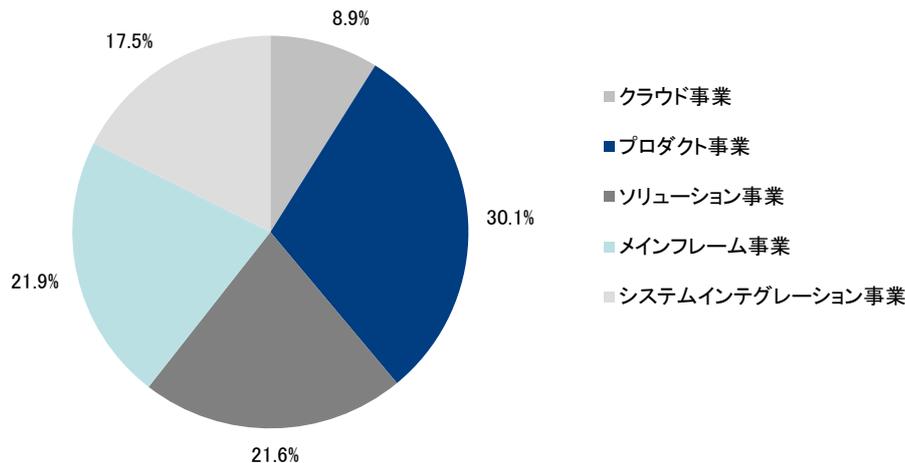
創業以来、金融機関や大手企業を中心としたメインフレーム向けの製品が安定収益源となっており、高い収益性を誇っている。また、過去においては、顧客のジョブ管理や帳票管理など、IT システム運用の自動化、効率化に貢献することで同社の業績も着実な成長を遂げてきた。

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、ビッグデータの活用など外部環境の変化を受けて、それまでの IT システム運用の自動化、効率化に貢献する分野（生産性向上など）に加えて、顧客の企業価値向上に直接貢献する分野（市場拡大や競争力の向上など）へと事業領域を拡充。IT の「攻め」と「守り」の両面において、顧客のデジタル変革ニーズに対応するための事業体制の確立が、同社の強みとなっている。最近では、サービスモデルの強化（既存製品のクラウド化によるサブスクリプションモデルへの転換）やデジタル技術を活用した社会課題解決（働き方改革や地方創生、一次産業活性化）などにも取り組んでいる。

会社概要

事業セグメントは(1)クラウド事業、(2)プロダクト事業、(3)ソリューション事業、(4)メインフレーム事業、(5)システムインテグレーション事業の5つに区分される。創業以来の主力である(4)メインフレーム事業の構成比は、他の事業の伸長により低下傾向にある一方、成長分野である(1)クラウド事業が大きく伸びてきた。

事業別売上高の構成比(2020年3月期実績)



出所：決算短信よりフィスコ作成

各事業の概要は以下のとおりである。

(1) クラウド事業

データ活用、システム運用、労務管理・バックオフィス業務などの領域において、同社グループの製品及びサービスをクラウドサービス（利用料課金型）で提供している。主力製品として、統合的なサービスマネジメントプラットフォームである「LMIS」※¹や人材派遣業界等向けの SaaS 型勤怠管理サービス「DigiSheet」※²、業務効率化ニーズに対応した経費業務管理サービス「らくらく BOSS」※³を展開。ほかにも、働き方改革のニーズに対するセキュリティ機能を備えた「infoScoop × Digital Workforce」※⁴の販売を推進するとともに、事業の強みを活かした新サービスをグループ全体で開発中である。また、クラウド型データセンターを運営するアイネット<9600>※⁵との協業により、アイネットのクラウド基盤上でのサーバの運用管理やセキュリティ対策、障害発生時の対応まで幅広くサポートする「ユニリタクラウドサービス」の提供も開始している。

※¹ 「LMIS」は、IT サービスに限らず、企業が提供するすべてのサービスを管理するサービスマネジメントプラットフォームである。

※² 子会社の（株）アスペックスが提供。

※³ 子会社の（株）無限が提供。

※⁴ 「infoScoop × Digital Workforce」はシングルサインオンや ID 管理機能を持ち、業務効率向上とセキュリティ強化に貢献するクラウドサービスである。

※⁵ 2017年5月に資本業務提携を締結。

会社概要

(2) プロダクト事業

自社開発のオープン系パッケージソフトを中心とした製品の販売を行っている。データ活用領域では、非定型でリアルタイムに生成される膨大なデータを連携させ分析・活用するためのソフトウェア製品並びにサービスを提供するとともに、システム運用領域では、基幹業務システムを正確・効率的に稼働させるために必要なソフトウェア製品並びにサービスを提供している。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料が収益源となっている。主力製品には、ジョブ管理ツール「A-AUTO」（自動化領域）※¹やデータ連携・統合ツール「Waha! Transformer」（ETL 領域）※²のほか、BPM ※³や子会社によるバス事業者向け IoT 型ソリューション※⁴、BCP 対応製品※⁵なども展開している。

- ※¹ 「A-AUTO」は、異なるプラットフォームで稼働するシステムのジョブを統合管理し、自動実行制御を実現するパッチ処理のジョブ管理ツール。
- ※² 「Waha! Transformer」は、業務で利用される様々な形式のデータを必要な形式にノンプログラミングで変換する国産 ETL ツール。
- ※³ 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。
- ※⁴ IoT 技術を活用したバス事業者向けソリューション。バス位置検索システム（路線検索、運行位置情報検索等）のほか、バス乗降者数をリアルタイムで計測できるシステムも開発。子会社の（株）ユニ・トランドが提供。
- ※⁵ ビジネス・コンティニュイティ・プランの略。災害や不祥事などの緊急事態が発生した際、特定の重要な業務を中断しないこと、または万一活動が中断した場合でも事業の中断によるロスを最小化するために策定される計画。子会社の（株）ピーティスが提供。

(3) ソリューション事業

「クラウド事業」及び「プロダクト事業」の拡大に当たって、両事業の前後の工程を担うものであり、顧客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のほか、同社グループの製品及びサービスに付随する導入支援・技術支援を通じて、顧客に付加価値の高いソリューションを提供している。すなわち、「ソリューション事業（コンサルティング）」でマーケットにアプローチし、両事業の製品・サービスの販売につなげ、その後、「ソリューション事業（技術支援、アウトソーシング等）」で一貫したサービスを提供する形となっている。したがって、「クラウド事業」及び「プロダクト事業」拡販の前後の工程となっている。

(4) メインフレーム事業

金融機関や生損保、大手製造業を中心とした基幹業務システムの運用管理のためのメインフレーム向け自社ソフトウェア製品の販売・サポートを行っている。創業以来の主力事業であり、安定収益源となっている。市場全体は縮小傾向にあるものの、データ処理量の拡大に伴うグレードアップニーズを含めて底堅い需要に支えられている。また、大手ハードウェアメーカーの中には今後のデジタル変革の推進役として位置付ける戦略もあり、今後も機能を追加した新バージョンを順次提供していく方針である。

(5) システムインテグレーション事業

2018年2月に買収した無限の連結化に伴って2019年3月期より新たに追加されたセグメントである。情報通信業、流通小売業、製造業などの顧客を中心に、顧客管理、eコマース、コンテンツマネジメント、IT 基盤などの企業情報システムを構築している。事業特性上、収益性は同社の全体的な水準と比較して低いものの、顧客のシステムライフサイクルの上流からワンストップで提案するグループエコシステムにおいて重要な役割を担う。

ユニリタ | 2020年6月4日(木)
3800 東証 JASDAQ | <https://www.unirita.co.jp/ir/>

会社概要

顧客数（同社製品の導入実績数）は1,700社を超え、大手企業による導入実績が多く見られる。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。

販売チャネルは、従来、直販を中心に提供してきたが、最近では、パートナー企業（販売代理店）との協業によるソリューション提供力の強化（協業モデル推進）に取り組んでおり、パートナー企業数も100社を突破している。

連結子会社は、システム運用コンサルティング事業を展開する（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）軟件科技有限公司のほか、（株）アスペックス（人材派遣業界向けの勤怠管理用のSaaSビジネス）、（株）ビーティス（BCPサービスの構築・運用・保守のサポート）、（株）データ総研（データ活用に関するコンサルティング事業）、（株）ユニ・トランド（移動体向けITソリューションの提供）、（株）ユニリタプラス（西日本地域の顧客への販売強化及びパートナー企業との連携）、（株）無限（システムインテグレーション事業、自社パッケージソフトの開発・販売など）、（株）ビジネスアプリケーション（人材サービス業界向け業務管理システム開発・販売）の計9社となっている。

創業以来の「メインフレーム事業」が安定的な収益源。 新規・成長事業分野への積極投資を支える

2. 企業特長

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。

同社の特長として以下の3点が挙げられる。

(1) 独立系の自社開発パッケージソフトウェアメーカー

主力事業（システム運用及びメインフレーム向け）における同社製品は、コンピュータの規模やメーカーなど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、同社の主力事業における提供価値は、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見られるなかで、同社製品が金融機関や大手企業を中心に直販にて提供してきたことや、システム更新時にリブレースで採用されるケースが多いのは、その証左と言えるだろう。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17,431名（2020年3月末現在）（賛同企業数252社（2020年5月末現在））と増え続けており、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。今後は、顧客ニーズの変化に合わせ、これまでの製品販売による提供方法から、クラウドの活用とシステム運用を組み合わせたサービスモデル（サブスクリプションモデル）への転換により、顧客との関係を更に密接にしていく方針である。

会社概要

(2) 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」は、セグメント利益率が51.4%（2020年3月期実績）と極めて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」は外部環境の影響（オープン化の進展等）により縮小傾向が続いているものの、残存者利益を享受するポジショニングや底堅い需要の継続により、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る。したがって、その資金を次の成長分野（サービスモデルの強化や新規事業等）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。

(3) 顧客事業の「攻め」と「守り」の両面を支援できる体制を実現

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）にまで事業領域の拡充に取り組んでいる。顧客事業の「攻め」と「守り」の両面を支援できる体制の確立により、顧客のIT戦略パートナーとしてDXに向けたトータル提案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

2020年3月期は計画を上回る増収増益を実現。 自社開発のクラウドサービスが順調に拡大

1. 2020年3月期決算の概要

2020年3月期の業績は、売上高が前期比7.6%増の10,138百万円、営業利益が同16.7%増の1,073百万円、経常利益が同12.1%増の1,153百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同43.1%増の893百万円と計画を上回る増収増益となり、売上高は100億円を突破した。

売上高は、すべての事業が順調に伸長した。特に、注力する「クラウド事業」が、主力サービスにおける導入社数の拡大により大きく伸びるとともに、既存製品のクラウドサービス化にも取り組んだ。また、市場が成熟期を迎えている「メインフレーム事業」についても大型案件の受注により上振れる結果となっている。

損益面では、「クラウド事業」の大幅な損益改善に加え、利益率の高い「メインフレーム事業」の伸びにより、積極的な先行投資を行いながら大幅な営業増益を実現した。営業利益率も10.6%（前期は9.8%）に改善している。また、最終利益の伸びが大きいのは、相互持合いしている一部保有株式の売却を実施し、売却益187百万円を特別利益に計上したことが理由である。

決算動向

財務面では、「現金及び預金」の減少や前述した保有株式の一部売却等により、総資産が前期末比 4.5% 減の 14,731 百万円となった一方、自己資本も自己株式の公開買付け（詳細は後述）により前期末比 5.6% 減の 11,040 百万円となった、その結果、自己資本比率は 74.9%（前期末は 75.9%）に若干低下した。

2020年3月期決算の概要

（単位：百万円）

	19/3 期		20/3 期		増減		20/3 期		
	実績	構成比	実績	構成比		増減率	期初予想	構成比	達成率
売上高	9,422	100.0%	10,138		715	7.6%	10,000		101.4%
クラウド事業	715	7.6%	900	8.9%	184	25.8%	950	9.5%	94.7%
プロダクト事業	2,878	30.6%	3,050	30.1%	171	6.0%	3,100	31.0%	98.4%
ソリューション事業	2,018	21.4%	2,186	21.6%	167	8.3%	2,230	22.3%	98.0%
メインフレーム事業	2,063	21.9%	2,222	21.9%	159	7.7%	1,970	19.7%	112.8%
システムインテグレーション事業	1,746	18.5%	1,778	17.5%	31	1.8%	1,750	17.5%	101.6%
売上原価	4,020	42.7%	4,359	43.0%	339	8.4%	-	-	-
販管費	4,482	47.6%	4,705	46.4%	222	5.0%	-	-	-
営業利益	919	9.8%	1,073	10.6%	153	16.7%	1,000	10.0%	107.3%
クラウド事業	-153	-	-33	-	119	-	-43	-	-
プロダクト事業	294	10.2%	305	10.0%	11	4.0%	334	10.8%	91.3%
ソリューション事業	104	5.2%	76	3.5%	-28	-26.9%	124	5.6%	61.3%
メインフレーム事業	1,079	52.3%	1,142	51.4%	63	5.9%	1,024	52.0%	111.5%
システムインテグレーション事業	44	2.5%	50	2.9%	6	15.1%	59	3.4%	84.7%
経常利益	1,029	10.9%	1,153	11.4%	124	12.1%	1,100	11.0%	104.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	624	6.6%	893	8.8%	269	43.1%	750	7.5%	119.1%

	2019年3月末 実績	2020年3月末 実績	増減	
				増減率
総資産	15,419	14,731	-687	-4.5%
自己資本	11,698	11,040	-658	-5.6%
自己資本比率	75.9%	74.9%	-1.0pt	-

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

事業別の業績は以下のとおりである。

(1) クラウド事業

売上高は前期比 25.8% 増の 900 百万円、セグメント損失は 33 百万円（前期は 153 百万円の損失）とまだ先行投資の段階ながら、大幅な増収により損益改善を実現した。主力 3 サービスがデジタル・マーケティングを活用した販売手法の導入（受注サイクルの短縮化）などにより、導入社数を順調に伸ばした。特に、「LMIS」については、顧客の DX の取り組みが事業部 IT へと広がるなか、統合的なサービスマネジメントプラットフォームとして提供したことが奏功。また、「DigiSheet」（SaaS 型勤怠管理サービス）については、主力マーケットの人材派遣業界から他業界（建設業界等）への展開に成功したほか、AI などの新技術を使ったサービス開発にも取り組んでいる。「らくらく BOSS」については、消費増税対応などに関わる業務効率化ニーズを取り込み、経費業務管理サービスが伸長した。したがって、クラウドへの需要拡大や DX への対応ニーズが顕在化するなかで、新たな顧客層への拡充（事業部 IT や他業界への展開等）や販売手法の導入を図ったことが業績の伸びをけん引したと評価できる。一方、導入期にある「infoScoop × Digital Workforce」についても、働き方改革推進を支援するリモートワーク基盤として、「安心」「安全」のセキュリティ機能を業界で初めて統合・実装し、大手ユーザーの採用につながった。また、損益面では、導入期及び開発期にある新サービスへの積極的な先行投資によりセグメント損失が継続しているものの、主力 3 サービスの黒字化により大幅な収益改善を実現。特に、第 4 四半期だけを見ると既に黒字化を達成しており、収益基盤が着実に整備されてきたと評価できる。

(2) プロダクト事業

売上高は前期比 6.0% 増の 3,050 百万円、セグメント利益は同 4.0% 増の 305 百万円と増収増益となった。売上高は、「自動化製品」「ETL 製品」「帳票製品」がそれぞれ好調であった。特に「帳票製品」が、基幹システム刷新に伴う帳票基盤の大型案件受注により大きく業績貢献したようだ。また、「自動化製品」についても、DX の潮流のなか、オンプレミスとクラウド上のシステムの組み合わせによるハイブリッド環境での運用自動化ニーズを取り込んだほか、「ETL 製品」においては、製品特性を活かしたデータ移行、データ連携、パートナー協業モデルなどを推進し、プリセールス機能の強化、デジタルセールス活用による販売の効率化、パートナー販売などが奏功した。また、これまでの単品販売型からサブスクリプション型への転換に向けても、既存製品の一部機能（データ活用等）のクラウドサービス化などにおいて具体的な実績を示すことができた。損益面でも、新規事業（移動体系事業）等への先行投資を行いながら増収により増益を確保している。

(3) ソリューション事業

売上高は前期比 8.3% 増の 2,186 百万円、セグメント利益は同 26.9% 減の 76 百万円と増収ながら減益となった。売上高は、「プロダクト事業（自社製品販売）」の伸びに伴って、その後工程となる「技術支援サービス」が伸長するとともに、同社の強みであるシステム運用においても、顧客のデジタルビジネス展開に当たり、同社グループによる「コンサルティングサービス」のノウハウとソリューションの有用性が評価された。「アウトソーシングサービス」についても、顧客の業務効率化ニーズを取り込み大きく伸びている。ただ、損益面では、一過性の一部システム構築案件の収益悪化による影響や外注費の増加などが利益を圧迫した。

(4) メインフレーム事業

売上高は前期比 7.7% 増の 2,222 百万円、セグメント利益は同 5.9% 増の 1,142 百万円と増収増益となった。市場全体は緩やかな縮小傾向にあるものの、キャッシュレス政策（電子マネーの普及に伴うデータ処理量の増加等）が追い風となり、機器のグレードアップや継続製品サポートへのニーズなど需要面は安定傾向にある上、大型案件の受注が業績の伸びに寄与した。損益面でも、依然として高い利益率を維持している。

(5) システムインテグレーション事業

売上高は前期比 1.8% 増の 1,778 百万円、セグメント利益は同 15.1% 増の 50 百万円と増収増益となった。産業界の好調なシステム投資環境を受け、システム開発の受注が堅調に推移した。本セグメントを手掛ける無限とユニリタグループ各社との製品、サービス提供に当たっての協業も順調に進んでいるようだ。損益面でも増収により増益を確保した。

2. 2020年3月期の総括

以上から、2020年3月期を総括すると、計画を上回る増収増益を実現した業績面はもちろん、戦略的な施策においても、注力する「クラウド事業」が順調に伸び、新規サービスへの先行投資を行いながらも黒字化（本格的な利益貢献）への道筋が見えてきたところや、既存製品の一部機能をクラウドサービス化して提供する形が具体的に増えてきたところは、ビジネスのストック基盤の強化（サブスクリプションモデルへの転換）に向けて注目すべき成果と言えるだろう。また、足元での新型コロナウイルス感染拡大による影響を除けば、クラウドサービスを軸とした成長スピードに角度がついてきたところは、今後に向けてプラス材料と評価できる。

■ 主な活動実績

ビジネスのストック基盤の強化に加えて、 社会課題解決に向けた取り組みや資本施策でも成果

1. ビジネスのストック基盤の強化

2019年7月に、「ユニリタクラウドサービスセンター」を開設すると、同社の強みである既存製品の機能を活かしシステム運用まで BPO※として引き受ける一気通貫型のサービスを構築し、当センターを中核にサービス提供を開始した。ビジネスのストック基盤の強化（サブスクリプションモデルへの転換）に向けて大きく前進したと言える。顧客の情報システムの管理やリソース不足の解消を支援することにより、コア事業への集中と省力化ニーズにも対応しており、受注も順調に増加傾向にあるようだ。

※ ビジネス・プロセス・アウトソーシングの略。

2. 社会課題解決に向けたデジタル技術の活用

「働き方改革」については、前述のとおり、経費業務管理クラウドサービス「らくらく BOSS」による需要の取り込みのほか、人材派遣業界向け SaaS 型勤怠管理サービス「DigiSheet」を建設業界へと横展開し、ユーザー層の拡充に成功。また、IoT やビッグデータ、AI などを活用した地域経済の活性化に向けた研究を推進している北海道大学との間で IT の社会実装を加速するための産学連携協定を締結したほか、「地方創生」に向けては、IoT、AI などのデジタル技術を活用し、バスの目的地検索システム「もくいく」の機能強化、移動体から収集したデータを分析するための地方創生モビリティコンソーシアム※の設立など積極的投資を実施した。「一次産業活性化」に向けても、福島イノベーション・コースト構想への参画のもと、果樹収穫ロボットや果樹農業データプラットフォーム構築に着手。開発経過を次世代農業 EXPO へ初出展している。将来的には、データの蓄積及び活用による収益モデルを確立していく考えである。

※ 子会社ユニ・トランドが幹事会社となり、(公社)北海道観光振興機構より、北海道での日本最大級の広域公共交通機関データのオープン DB 化事業を受託したものの。

3. 自社における「働き方改革」への取り組み

多様性と付加価値のある働き方にチャレンジし、ワークライフバランスの改善、生産性の向上などを図るための活動を「スマイルワーク」と名付けて推進。下期には、「選択労働時間制」「リモートワーク」「サテライトオフィス」をスタートした。新型コロナウイルス感染拡大における緊急事態宣言を受け、リモートワークなどの各施策が緊急時の事業継続に有効に機能した。

4. 資本施策の実施

2019年12月に資本効率の向上を目的として、大株主である(株)ビジネスコンサルタント並びに(株)リンクレアより合計735,000株(発行済株式総数割合8.65%)、総額1,164百万円の自己株式を取得(公開買付け)、そして2019年12月、2020年1月には、相互持合いをしている一部保有株式の売却を行い、その売却益187百万円を特別利益に計上した。その結果、資産のスリム化と資本効率(ROE)の向上、増配原資(特別利益)の確保などで成果を上げることができた。また、2020年2月には、株式流動性向上を目的に、大株主からの一定数量(10万株)の保有株式売却の意向を受け、立会外分売を実施している。

■ 中期経営計画とその進捗

クラウドサービスを軸とした成長を加速。 サブスクリプションモデルへの転換を目指す

同社は、2021年3月期を最終年度とする中期経営計画を推進しており2年目が終了した。企業を取り巻くIT環境が急速に変化するなかで、顧客のビジネス成長に貢献する「戦略的なITパートナー」を目指し、以下の3つの基本方針に取り組んでいる。

- (1) 「システム運用」と「データ活用」の専門性を磨き、事業基盤の更なる強化。
- (2) 市場を活性化するビジネスIT領域のSaaS事業の拡大。
- (3) 最新のデジタル技術への積極的な投資と事業基盤の構築。

「メインフレーム事業」を収益源とし、「クラウド事業」「プロダクト事業」を伸ばす計画であるが、とりわけ需要が拡大している「クラウド事業」を成長分野として位置付けており、独自のクラウド基盤の提供やクラウドサービスの強化、ビジネスSaaS(LMIS、DigiSheet、infoScoop × Digital Workforce、らくらくBOSS)への新たな取り組みが戦略の目玉となっている。

ただ、これまでの成長スピードがやや想定を下回っていることや、今後の成長加速に向けたサービス開発及び採用強化など、事業基盤強化のための投資を増やしたこと、足元では新型コロナウイルス感染拡大によるマイナスの影響が懸念されることから、最終年度(2021年3月期)の数値目標を引き下げた。売上高を11,000百万円→10,200百万円(800百万円減)、営業利益を1,250百万円→900百万円(350百万円減)、親会社株主に帰属する当期純利益を920百万円→755百万円(165百万円減)にそれぞれ修正している。もっとも、市場変化を見据えた「サービスシフト」「サブスクリプションモデル」への転換により、顧客との関係強化や収益の安定化を図る方向性に大きな変更はない。

■ 業績見通し

2021年3月期については新型コロナウイルス感染拡大の影響などにより、微増収ながら減益となる見通し

1. 2021年3月期の業績見通し

中期経営計画の最終年度となる2021年3月期の業績予想について同社は、前述のとおり、売上高を前期比0.6%増の10,200百万円、営業利益を同16.1%減の900百万円、経常利益を同15.0%減の980百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同15.5%減の755百万円と微増収ながら減益を見込んでいる。業績の伸びが前期比で緩やか（及び減益予想）となっているのは、前期における大型案件のはく落のほか、新型コロナウイルス感染拡大によるマイナス影響を現時点で保守的に見ていることが理由である。

売上高は、引き続き「クラウド事業」が大きく伸びるものの、新型コロナウイルス感染拡大の影響による新規投資抑制の動きを見据え、「ソリューション事業」や「システムインテグレーション事業」など労働集約型事業へのマイナス影響を想定している。また、「メインフレーム事業」も前期に発生した大型案件の反動減を見込んでおり、それらの結果、売上高全体では微増収にとどまる見通しである。

損益面では、「クラウド事業」が通年で黒字化を達成する一方、利益率の高い「メインフレーム事業」の反動減や新規事業への先行投資の影響により営業減益となり、営業利益率も8.8%（前期は10.6%）に低下する見込みである。

2021年3月期の業績予想

(単位：百万円)

	20/3期		21/3期		増減	
	実績	構成比	予想	構成比	増減	増減率
売上高	10,138		10,200		62	0.6%
クラウド事業	900	8.9%	1,300	12.7%	400	44.4%
プロダクト事業	3,050	30.1%	3,000	29.4%	-50	-1.6%
ソリューション事業	2,186	21.6%	2,550	25.0%	364	16.7%
メインフレーム事業	2,222	21.9%	1,935	19.0%	-287	-12.9%
システムインテグレーション事業	1,778	17.5%	1,415	13.9%	-363	-20.4%
営業利益	1,073	10.6%	900	8.8%	-173	-16.1%
クラウド事業	-33	-	90	6.9%	123	-
プロダクト事業	305	10.0%	250	8.3%	-55	-18.0%
ソリューション事業	76	3.5%	120	4.7%	44	57.9%
メインフレーム事業	1,142	51.4%	950	49.1%	-192	-16.8%
システムインテグレーション事業	50	2.9%	40	2.8%	-10	-20.0%
経常利益	1,153	11.4%	980	9.6%	-173	-15.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	893	8.8%	755	7.4%	-138	-15.5%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

2. 活動方針と事業別の業績見通し

同社は、次の中期経営計画に向けて、引き続き、1) 既存製品のサービスシフト、2) ビジネス SaaS 事業の拡大、3) 社会課題解決に向けたデータドリブン型事業の創出、の3つを活動方針として掲げている。特に、3) については、今後の事業構造変革のカギを握るデータサイエンティストの育成に向けて専門部署を立ち上げており、今後の展開が注目される。

主な事業の業績見通しは以下のとおりである。

(1) クラウド事業

売上高を前期比 44.4% 増の 1,300 百万円、セグメント利益を 90 百万円（前期は 33 百万円の損失）と大幅な増収により通年黒字化を見込んでいる。ビジネス SaaS としての提供によるトップライン向上とサービス開発を推進していく方針である。特に、前期に立ち上がってきた「infoScoop × Digital Workforce」を大きく伸ばす想定のような。また、「LMIS」の特性を活かした業界特化型のテンプレート開発のほか、DX に対応する新たな SaaS の開発などにも取り組む。

(2) プロダクト事業

売上高を前期比 1.6% 減の 3,000 百万円、セグメント利益を同 18.0% 減の 250 百万円と前期における大型案件のはく落等により減収減益を見込んでいる。既存顧客については、オンプレミスとクラウド上のシステムの組み合わせによるハイブリッドニーズに対応しながら取引維持を図るとともに、新規顧客開拓についてはプロダクトのサービス化を前提にマーケティング活動を展開していく方針である。

(3) メインフレーム事業

売上高を前期比 12.9% 減の 1,935 百万円、セグメント利益を同 16.8% 減の 950 百万円と減収減益を見込んでいる。前期における大型案件の反動減により減収減益となるものの、メインフレーム新サーバに対応する製品の新バージョン開発の継続や、メインフレーム技術者要員の育成と体制整備により、残存者ポジションを確保する方向性に変わりはない。

弊社でも、新型コロナウイルス感染拡大の影響には注意してフォローする必要があるものの、同社の業績予想は現時点で想定される新型コロナウイルス感染拡大の影響や将来に向けた先行投資等を合理的に見積もった水準であり、十分に達成可能であると見ている。当初の中期経営計画は達成できない見込みとなったが、次の中期経営計画に向けて、ビジネス SaaS の展開やサービスモデル化など、環境変化を見据えた事業モデルの転換をどれだけ具体的に進めていけるのかが最大のポイントとなるだろう。特に、新型コロナウイルス感染症収束後は、企業の DX への動きが加速する可能性が高いことから、事業拡大に向けた体制をしっかりと整えていくことが重要なテーマであると見ている。

■ 沿革と業績推移

2015年4月にビーコン IT と経営統合。 「ユニリタ」として新たなスタートを切る

1. 沿革

同社の前身であるスリービー株式会社は、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・オブ・ファーイースト(1996年8月、(株)ビーコン インフォメーション テクノロジーに商号変更)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・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、システム運用管理パッケージ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(株)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(株)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。

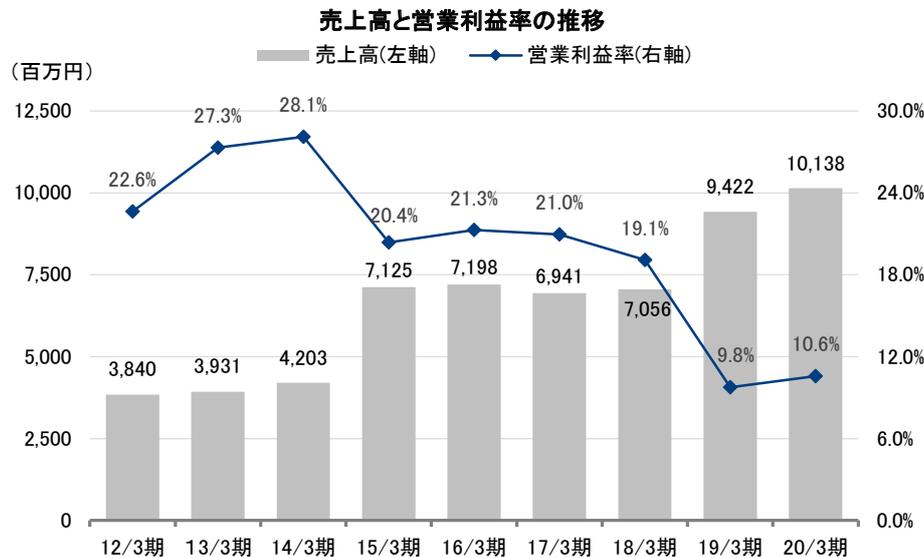
2014年1月には、(株)ビーコン IT(登記社名:ビーコン インフォメーション テクノロジー)を連結化することで、データ活用などの成長分野を取り込むとともに事業構造の変革に着手した。

2015年4月には連結子会社であるビーコン IT を吸収合併するとともに、社名を株式会社ユニリタに変更した。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」を持って顧客と社会の発展に貢献する企業を目指すという想いが込められている。

2. 過去の業績推移

同社の業績を振り返ると、売上高は2012年3月期－2014年3月期にかけて、オープン系システムへのシフトが進むなか、「システム運用事業（現プロダクト事業並びにソリューション事業の一部）」の伸びが同社の成長をけん引した。ただ、2015年3月期にビーコンITの連結化により業容が大きく拡大した後は、事業構造変革に取り組むなかで売上高はしばらく伸び悩んできたと言える。もっとも、2019年3月期に「システムインテグレーション事業」を展開する無限の買収が業容拡大に寄与すると、2020年3月期は「クラウド事業」の伸びによりオーガニック成長を実現している。

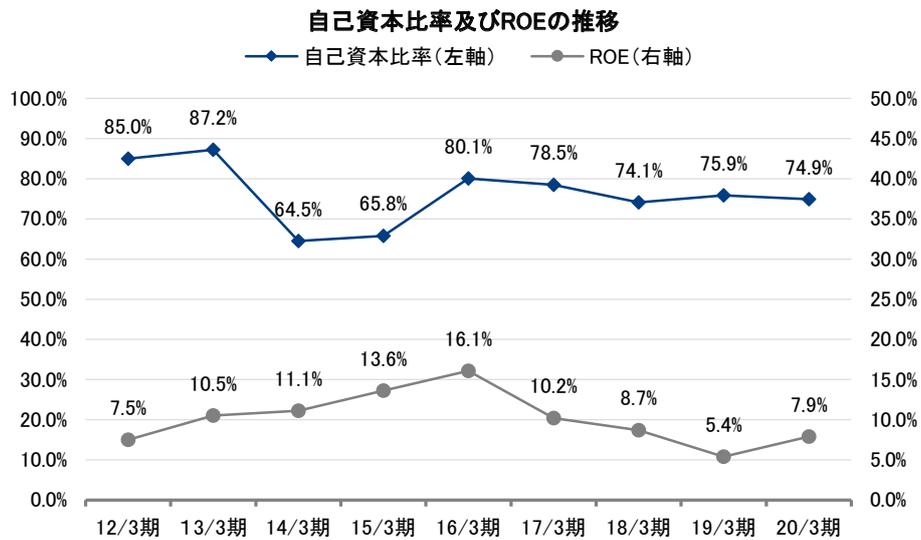
損益面では、依然として「メインフレーム事業」への収益依存度が高いものの、「プロダクト事業」の損益改善が進展するに伴って営業利益率は上昇傾向をたどり、2014年3月期は28.1%と高い水準に到達した。2015年3月期以降は、事業構造変革に伴う先行投資などにより営業利益率は低下しているが、それでも20%前後の水準を維持してきた。ただ、2019年3月期以降は、成長分野である「クラウド事業」や新規事業など、将来を見据えた先行投資により営業利益率は10%程度で推移している。今後は、「メインフレーム事業」の縮小に伴う影響をいかに「クラウド事業」の伸びでカバーし、どのような道りで過去の利益率水準（まずは20%程度）へ回帰させていくのが最大の注目点と言えるだろう。



出所：決算短信よりフィスコ作成

沿革と業績推移

財務面では、財務基盤の安定性を示す自己資本比率は、2014年3月期にビーコン IT 連結化により一度低下したものの、2016年3月期はビーコン IT の吸収合併（親会社の持分変動）に伴い 80.1% に上昇した。また、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（2020年3月期末で 280.1%）で推移しており、財務基盤の安定性は非常に優れている。それが今後の成長に向けた先行投資を支えていると言える。一方、資本効率を示す ROE も 2 ケタの水準で推移してきたが、直近では事業ポートフォリオの変化と先行投資の影響により 10% を下回っている。



出所：決算短信よりフィスコ作成

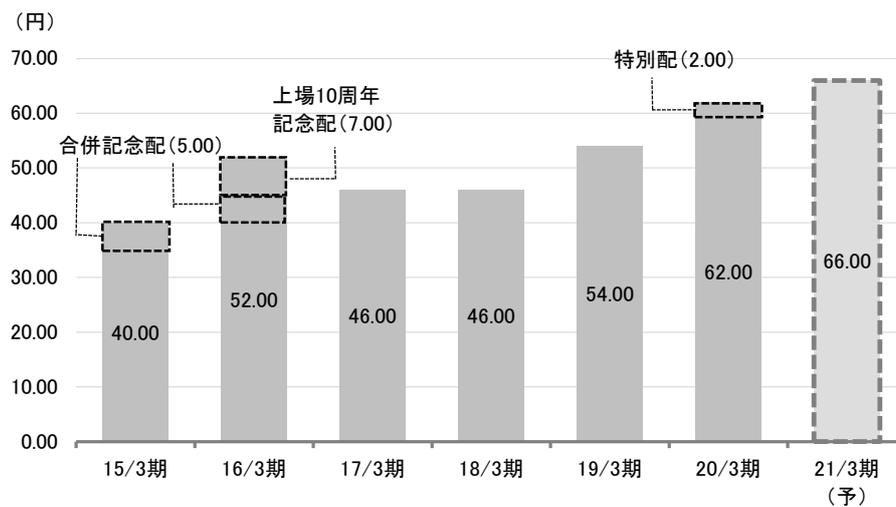
■ 株式還元

2020年3月期は2期連続の8円増配（年間62円）を実施。 2021年3月期は4円増配の年間66円を予想

同社は、これまでの連結配当性向基準に代わり、2019年3月期からは株主資本配当率（DOE）を基準とした配当方針に変更している。先行投資などによる期間損益の変動に影響されず、安定かつ持続的な増配を目指すところに狙いがある。

2020年3月期の配当については、2期連続となる前期比8円の増配により、年間62円（中間30円、期末32円）を実施した（期末資本配当率4.4%）。2021年3月期の配当についても、減益予想となっているなかで、前期比4円増配の年間66円（中間33円、期末33円）を予想しており、安定かつ持続的な増配が実践されているところは評価すべきポイントである。

1株当たり年間配当金



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

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。

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、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

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。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、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、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

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、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp