

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 >>>](#)

2018 年 6 月 15 日 (金)

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. 2018年3月期決算の概要	01
3. 新中期経営計画	01
4. 2019年3月期の業績見通し	02
5. 株主還元方針	02
■ 会社概要	03
1. 事業概要	03
2. 企業特長	07
■ 決算動向等	08
1. 2018年3月期決算の概要	08
2. 活動実績	10
■ 中期経営計画	11
1. 基本方針と計数目標	11
2. 事業セグメント別の戦略と目標	12
3. その他基本戦略	13
■ 業績見通し	14
1. 2019年3月期の業績見通し	14
2. 活動方針	15
■ 沿革と業績推移	16
1. 沿革	16
2. 過去の業績推移	17
■ 業界環境	18
■ 株主還元	19

■ 要約

クラウドソリューションを軸とした中期経営計画を公表。 業界 SaaS 事業の推進等により成長加速を目指す

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の開発・販売・サポートのほか、データ活用ソリューションの提供を手掛けている。2015 年 4 月に連結子会社の (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) を吸収合併するとともに、社名を株式会社ビーエスピー (BSP) から株式会社ユニリタに変更。成長領域であるデータ活用分野に強みを持つビーコン IT との経営資源の統合を図ることで、環境変化に対応するための事業構造変革を進めてきた。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生かし、デジタル変革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の強化に取り組んでいる。

2. 2018 年 3 月期決算の概要

2018 年 3 月期の業績は、売上高が前期比 1.7% 増の 7,056 百万円、営業利益が同 7.5% 減の 1,347 百万円と微増収ながら減益となり、期初予想を下回る結果となった。売上高は「クラウド事業」が大きく伸びたほか、「プロダクト事業」も増収を確保したものの、「ソリューション事業」及び「メインフレーム事業」の縮小により微増収にとどまった。期初予想を下回ったのは、「プロダクト事業」の上期末達分をカバーできなかったこと、それに伴う製品導入のための技術支援サービスの受注不足により「ソリューション事業」が落ち込んだことが理由である。特に、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展開したものの、成果に至るまでに時間を要したことが上期業績の未達要因となった。もっとも、下期には活動の成果が出てきたことやパートナー企業とのアライアンスなどが奏功し、業績は上向きで推移している。一方、損益面では、特別なコスト要因はなかったものの、前期にあった大型案件の反動減や先行投資的な費用の増加などの影響により営業利益率は 19.1% (前期は 21.0%) に低下した。

3. 新中期経営計画

同社は、2021 年 3 月期を最終年度とする新たな中期経営計画を公表した。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 IT パートナー」として事業拡大を目指す方針である。最終年度の目標として、売上高 110 億円 (3 年間の平均成長率 16.0% 増)、営業利益 20 億円 (営業利益率 18.2%)、ROE 10.7% を掲げている。市場が縮小傾向にある「メインフレーム事業」を除いて、すべての事業が伸長する計画となっているが、とりわけ需要が拡大している「クラウド事業」を成長分野と位置付けており、独自のクラウド基盤の提供やクラウドソリューションの強化、業界 SaaS 事業への新たな取り組みが戦略の目玉となっている。

4. 2019 年 3 月期の業績見通し

新中期経営計画の初年度となる 2019 年 3 月期の業績予想について同社は、売上高を前期比 31.8% 増の 9,300 百万円、営業利益を同 3.9% 増の 1,400 百万円と増収増益を見込んでいる。売上高が大きく拡大するのは、(株)無限の連結化により「システムインテグレーション事業」が新たに追加されるためである(1,550 百万円の上乗せ要因)。ただ、その分を除いても、注力する「クラウド事業」や「プロダクト事業」の伸びなどにより前期比 9.8% 増の増収を実現する想定となっている。一方、損益面では、増収により増益を確保するものの、無限の連結化による影響(利益率の低下要因)のほか、人材投資(ベースアップ等)や既存及び新規事業への投資に伴う販管費の増加により、営業利益率は 15.1% (前期は 19.1%) に低下する見通しである。

5. 株主還元方針

同社は、安定かつ持続的な増配の実施を目的として、これまでの連結配当性向基準から株主資本配当率(DOE)を基準とした配当方針に変更した。2019 年 3 月期の配当については、前期比 8 円増配の年間 54 円(中間 27 円、期末 27 円)を予想している。また、新中期経営計画によれば、2021 年 3 月期の DOE を 4.5% (2018 年 3 月期実績は 3.5%) に引き上げ、1 株当たりの配当金を年間 71 円に増加させる計画となっている。

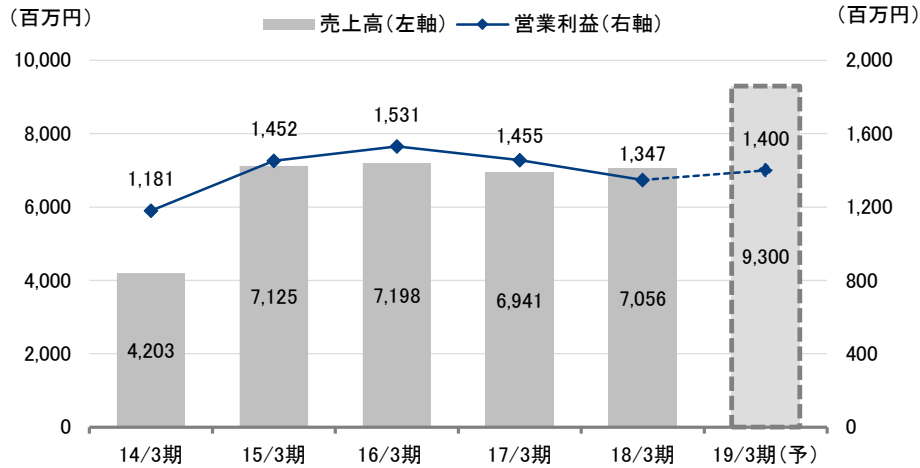
弊社では、需要が拡大している「クラウド事業」のラインナップ(ソリューション化)が充実してきたことや、前期業績の出遅れの原因となったソリューション提案活動が軌道に乗ってきたこと、無限の連結化により上流からワンストップで提案できるグループエコシステムがさらに強化されたことなどから、2019 年 3 月期の業績予想の達成は十分に可能であるとみている。また、中期経営計画の実現に向けては、ポテンシャルの大きな業界 SaaS 事業の進展に注目している。いかに先行者利益を獲得するかが成功のカギを握ると判断しており、その展開スピードと収益化への道筋をフォローしたい。

Key Points

- ・ 2018 年 3 月期は上期出遅れ分をカバーできずに微増収ながら減益(ただし、下期業績は上向きで推移)
- ・ 顧客のデジタル変革ニーズに対応するクラウドソリューションを軸とした新中期経営計画を公表
- ・ 特定業界に特化した SaaS 事業への取り組み等により成長を加速する方針
- ・ 安定かつ持続的な増配の実施を目的として、株主資本配当率(DOE)を基準とした配当方針に変更

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ウェアメーカー

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の開発・販売・サポートのほか、データ活用ソリューションの提供を手掛けている。

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。

会社概要

しかしながら、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急激な変化を受けて、中長期的な視点から将来を見据えた事業構造変革に着手^{*}。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（生産性向上等）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等）へと事業領域を拡充することにより、「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作りを進めている。

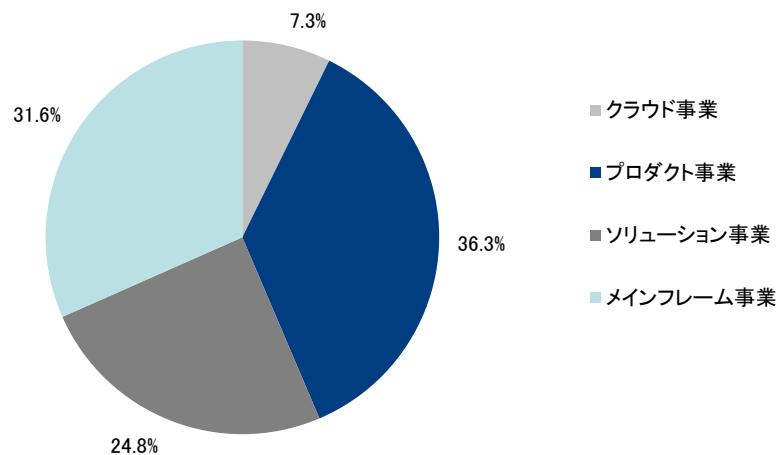
^{*} 事業構造変革の一環として、2015年4月に連結子会社のビーコン IT を吸収合併するとともに、会社名を「株式会社ビーエスピー（BSP）」から「株式会社ユニリタ」へ変更。BSP の得意領域である「システム運用」とビーコン IT の得意領域である「データ活用」が一体となった事業体制の確立により、環境変化への対応とシナジー創出の実現を進めている。

また、2017年4月に事業構造変革を加速するための世代交代として、代表取締役の異動を伴う経営体制の変更を行うとともに、2018年2月には2021年3月期を最終年度とする中期経営計画を公表した。これまでの取り組みをさらに進化させ、事業専門性を高めたクラウドサービスの提供やパートナー企業との協業モデルの推進など、より具体的なソリューション提供（顧客の直接的な課題解決や新しいビジネスの創造）を重視した方向性を打ち出している。

事業セグメントは「クラウド事業」「プロダクト事業」「ソリューション事業」「メインフレーム事業」「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「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「クラウド事業」はまだ小規模ながら大きく伸びてきた。

^{*} 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。

事業別売上高の構成比(2018年3月期実績)



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

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等の領域において、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。主力製品には、ITSM（IT サービスマネジメント）ツールである「LMIS on cloud」※¹や「Be. Cloud」※²に加えて、人材派遣業界向けの SaaS 型勤怠管理サービス※³、外食業界向けなどの人材教育ツール「LIVE UNIVERSE」※⁴なども展開。また、最近では、国内ベンダー初となるコミュニケーション特化型 PaaS「Smart Communication Platform」※⁵をリリースしたほか、クラウド型データセンターを運営する（株）アイネット<9600>※⁶のクラウドサービスプラットフォーム上で同社セキュリティソリューションの提供も開始している。

- ※¹ 「LMIS on cloud」は、サービスデスク機能を中心とした IT サービス全体を適切に管理する仕組みを提供するクラウドサービスである。
- ※² 「Be. Cloud」は、顧客が利用するクラウドサービスの拡張と運用まで含めた幅広いメニューを提供するクラウドサービスである。
- ※³ 子会社の（株）アスペックスが提供。
- ※⁴ 2016年3月に、居酒屋チェーン「九州熱中屋」など約100店舗を展開する（株）ゴールデンマジック（（株）DDホールディングス<3073>の100%子会社）と共同企画した企業向けeラーニング・ナレッジシステムである。同社の提供するシステム基盤上に動画とSNS（双方向性）を組み合わせた効果的な人材育成ツール（ノウハウの伝承、スキルアップ、モチベーション向上など）となっている。サービスの拡張性が評価されたことで、アマゾン ウェブ サービス APN アワードで SaaS Partner of the Year 2017 を受賞した。
- ※⁵ 企業のデジタル変革の推進や、クラウドインテグレーターがクラウドサービスを開発する場合に、同社の提供するシステム基盤やマイクロサービス（動画や SNS など）から必要な機能だけを選択し、素早く展開できるプラットフォームとなっている。前述の「LIVE UNIVERSE」のシステム基盤となっているほか、（株）匠 Business Place が構築・提供する介護事業者向けの教育サービス「M3 ケアポータル」にも採用された。
- ※⁶ 2017年5月に資本業務提携を実施。両社は、これまで同社が開発するシステム運用自動化やデータ連携のためのミドルウェア製品群を、アイネットの提供する企業向けクラウドサービス上で提供するための協業並びに技術提携を行ってきた。今回の資本業務提携の狙いは、急拡大する企業向けクラウド市場、特に、顧客のビジネスのデジタル変革ニーズに対して迅速かつ戦略的な対応を図るため、両社の強みを相互に活用するところであり、本件もその一環である。

(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、基幹業務システムの運用を正確・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 等も展開している。

- ※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バッチ処理のジョブ管理ツール。
- ※² 「Waha! Transformer」は、業務で利用されるさまざま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、運用位置情報検索等）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。
- ※⁵ ビジネス・コンティニューティ・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）ビーティスが提供。

会社概要

(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」の拡大にあたって、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、相互に影響を及ぼす関係性があるところに注意が必要である。

(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・サポート事業を行っている。創業以来の主力事業であり、安定収益源となっている。成熟分野と位置付けられるが、ユーザ企業の関心の高い新機能^{*}の提供を開始するなど、新たな需要の開拓にも取り組んでいる。

^{*} 同社がこれまで培ってきたノウハウとスキルを生かした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機能を付加したソフトウェアの提供を開始。

(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、製造業等の顧客を中心に、顧客管理、eコマース、コンテンツマネジメント、IT基盤等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。

2018年3月末の顧客数（同社製品の導入実績数）は1,200社を超え、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。

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96社（前期末比8社増）と増加傾向にある。

連結子会社は、ITサービス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（以下、BSP上海）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（IoT型移動体向け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）の計8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）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 15,000 名超（賛同企業数 178 社）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。また、1,200 社以上の顧客基盤は、今後、さまざまな事業課題に対するソリューションを提供していくうえでポテンシャルが高い。

(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」のセグメント利益率は 52.8%（2018 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、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（クラウド事業やプロダクト事業等）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を確立することで、顧客の IT 投資パフォーマンス向上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。

■ 決算動向等

2018年3月期は微増収ながら減益（期初予想を下回る着地）。 下期での巻き返しを図ったものの、上期出遅れ分をカバーできず

1. 2018年3月期決算の概要

2018年3月期の業績は、売上高が前期比1.7%増の7,056百万円、営業利益が同7.5%減の1,347百万円、経常利益が同6.5%減の1,454百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同8.6%減の965百万円と微増収ながら減益となった。また、期初予想は下回ったものの、減額修正予想（2017年11月7日）に対しては、おおむね計画どおりの着地となった。

売上高は、需要が拡大している「クラウド事業」が大きく伸びたほか、「プロダクト事業」も下期での巻き返しにより増収を確保したものの、「ソリューション事業」及び「メインフレーム事業」の縮小により微増収にとどまった。なお、期初予想を下回ったのは、「プロダクト事業」の上期未達分をカバーできなかったことと、それに伴う製品導入のための技術支援サービスの受注不足により「ソリューション事業」が落ち込んだことが理由である。特に、環境変化※1に対応するため、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展開したものの、具体的な成果（成約率の向上や案件の大型化等）に至るまでに時間を要したことが上期業績の未達要因となった。もっとも、下期には活動の成果が出てきたことやパートナー企業とのアライアンスなどが奏功し、業績は上向きで推移している※2。

※1 ITの役割が「守り」から「攻め」に変化（ビジネスの競争優位性の実現など）し、それに伴って主導権がこれまでのIT部門から事業部門へ交代してきたことや、製品のコモディティ化（差別化が難しい状況）が進むなかで、製品の単品販売という売り方から、より具体的なソリューション営業が求められるようになってきた。

※2 特に、2018年3月期第4四半期だけで見ると過去最高の売上高、営業利益を更新（四半期ベース）。

損益面では、特別なコスト要因はなかったものの、前期にあった大型案件の反動減や先行投資的な費用の増加などの影響により、営業利益率は19.1%（前期は21.0%）に低下した。

財務面では、総資産が「投資有価証券」の増加※1や「のれん」の計上※2等により前期末比13.9%増の15,517百万円に大きく拡大した一方、自己資本は内部留保の積み増しはあったものの同6.8%増の11,432百万円にとどまったことから、自己資本比率は73.7%（前期末は78.5%）に低下した。ただ、依然として高い水準を維持していると言える。また、資本効率を示すROEも減益となった影響等により8.7%（前期は10.2%）に若干低下した。

※1 アイネットとの資本業務提携に伴うもの（議決権比率の0.6%に相当する10万株を立会外取引にて取得）。

※2 無限の連結化に伴うもの（取得価額の合計632百万円のうち、「のれん」計上額は535百万円）

決算動向等

2018年3月期決算の概要

(単位：百万円)

	17/3 期		18/3 期		増減		18/3 期			
	実績	構成比	実績	構成比	増減	増減率	期初予想		修正予想	
							構成比	構成比		
売上高	6,941		7,056		115	1.7%	7,500		7,000	
クラウド事業	420	6.1%	513	7.3%	92	22.1%	600	-	520	-
プロダクト事業	2,492	35.9%	2,562	36.3%	69	2.8%	2,832	-	2,630	-
ソリューション事業	1,767	25.5%	1,748	24.8%	-18	-1.1%	2,100	-	1,620	-
メインフレーム事業	2,260	32.6%	2,231	31.6%	-28	-1.3%	1,968	-	2,230	-
原価	1,830	26.4%	2,032	28.8%	202	11.0%	-	-	-	-
販管費	3,654	52.6%	3,676	52.1%	21	0.6%	-	-	-	-
営業利益	1,455	21.0%	1,347	19.1%	-108	-7.5%	1,620	21.6%	1,380	19.7%
クラウド事業	-168	-	-83	-	85	-	-	-	-	-
プロダクト事業	383	15.4%	302	11.8%	-81	-21.1%	-	-	-	-
ソリューション事業	233	13.2%	219	12.6%	-13	-5.8%	-	-	-	-
メインフレーム事業	1,205	53.3%	1,178	52.8%	-27	-2.2%	-	-	-	-
経常利益	1,555	22.4%	1,454	20.6%	-101	-6.5%	1,700	22.7%	1,460	20.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,056	15.2%	965	13.7%	-91	-8.6%	1,170	15.6%	1,000	14.3%

	17/3 期末	18/3 期末	増減	
	実績	実績	増減	増減率
総資産	13,624	15,517	1,893	13.9%
自己資本	10,700	11,432	732	6.8%
自己資本比率	78.5%	73.7%	-4.8pt	-

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 22.1% 増の 513 百万円、営業損失は 83 百万円（前期は 168 百万円の損失）と増収増益により損失幅が縮小した。「Be.Cloud」が伸びたほか、主力製品である ITSM 製品「LMIS on cloud」がシステム運用コンサルティングとの連携により、顧客企業（事業部 IT 部門）のデジタルビジネスへの対応ニーズを取り込んだことで好調に推移した。また、SaaS 型勤怠管理サービスも人材派遣業界のニーズを取り込み伸長した。一方、損益面では依然として営業損失を計上しているものの、増収に伴って損失幅は大きく縮小している。

(2) プロダクト事業

売上高は前期比 2.8% 増の 2,562 百万円、営業利益は同 21.1% 減の 302 百万円と増収ながら減益となった。上期に出遅れたものの、下期に向けて既存製品を核とした業務ソリューション化（帳票、BI 製品販売）による案件の大型化やパートナー企業との協業モデルが奏功したほか、BPM 製品及び子会社の BCP 製品の販売が好調であったことが増収に寄与した。一方、減益となったのは、既存の ETL 製品が前期にあった大型案件の反動減により落ち込んだことや自動化製品でのソリューション化の遅れに加えて、移動体向け IoT ビジネスの拡販に伴う IoT 機器の仕入れ販売が増加したことなどが理由である。

(3) ソリューション事業

売上高は前期比 1.1% 減の 1,748 百万円、営業利益は同 5.8% 減の 219 百万円と減収減益となった。デジタル領域への好調な投資ニーズを受け、事業部 IT 部門向けのシステム運用コンサルティングが好調であったほか、アウトソーシングや技術支援サービスでは、「Be.Cloud」、BI、ITSM 等も伸長した。一方、減益となったのは、BPM 及びデータマネジメントコンサルティングにおいて前期にあった大型案件の反動減が理由である。

(4) メインフレーム事業

売上高は前期比 1.3% 減の 2,231 百万円、営業利益は同 2.2% 減の 1,178 百万円と減収減益となった。市場が縮小傾向にあるなかで、ホストコンピュータ更改を見据えた提案や、データセンターの統合や移転などのリスク管理を同社のノウハウをもとにソリューション化した協働提案活動が奏功し、想定内の縮小幅に抑えることができた。

組織的な販売体制の確立や、 ソリューション提供力の強化には一定の成果

2. 活動実績

同社は、前期の活動方針として、(1) お客様基盤を拡大するための販売力の統合と強化、(2) アライアンスによるソリューション提供力の強化、(3) 新たな価値を創造する製品・サービスの開発と強化、(4) グループシナジーの発揮、の 4 つに取り組み、以下のような活動実績を残すことができた。

(1) お客様基盤を拡大するための販売力の統合と強化

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のほか、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(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)の体制づくりを推進してきた。具体的な成果に至るまでに時間を要したことから、上期業績の下振れ要因となったものの、下期にかけては成約率の向上や案件の大型化につながる具体的な成果が出始めている。また、西日本地域の販売体制強化のため、ユニリタプラスを設立(旧西日本事業部)した。

(2) アライアンスによるソリューション提供力の強化

課題解決型ソリューション提供力の強化のため、特定業務に強いパートナー企業との協業モデル作りにも積極的に取り組んだ。その結果、パートナー企業数は 96 社(前期末比 8 社増)に拡大し、協業モデル数も 37 件に増やすことができた。特に、2017 年 5 月にはクラウド型データセンター事業を展開するアイネットとの資本業務提携を実施すると、アイネットのクラウドサービスプラットフォーム上で同社セキュリティソリューションの提供を開始。また、情報技術開発(株)^{※1}や(株)東計電算<4746>^{※2}とのパートナー提携も開始している。

※1 マイグレーション(システムの引っ越し)のノウハウと実績が豊富な情報技術開発と当社が協業することで、より短期間・高品質のマイグレーションソリューションを提供することが可能となる。

※2 東計電算が提供する食品系企業向け業務パッケージと当社ソフトウェアとの連携を図ることが目的である。

(3) 新たな価値を創造する製品・サービスの開発と強化

1,200社を超える導入実績をもとに、既存製品を機能視点ではなく、業務課題解決の視点からラインナップ（17ソリューション化）して提供を開始し、新しい顧客層からの受注につなげることができた。また、SaaSサービス充実のため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。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ユニ・トランドでは、バス位置情報リアルタイム検索や目的地検索等の既存サービスの拡販に加え、乗降センサーにより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った。これまでなかった新しいサービスであるため、まずはスピード感をもって面を取る（先行者利益を獲得する）戦略を描いている。データ活用による収益化には中長期の目線が必要であるが、設立2年目にして、全国40のバス会社へ導入するなど順調に拡大している。

(4) グループシナジーの発揮

顧客の事業課題を解決するために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」による連携ソリューションの提案活動を推進し、大型案件の受注につながった。特に、事業部IT部門向けのシステム運用ノウハウとクラウド型の同社製品を組み合わせ合わせたコンサルティング活動が奏功している。また、グループエコシステム整備のため、システムインテグレーション（設計・開発フェーズ）をカバーする無限※のM&Aを実施し、連結子会社とした。

※システムインテグレーション事業のほか、働き方改革、生産性向上に貢献するバックオフィス向けパッケージソフトも提供している。無限のシステム開発力を生かし、顧客の導入ニーズに対してより広範に、かつ迅速に応えること、及び両社の技術力、業務ノウハウへの知見を合わせることで、業務支援部門の変革ニーズにも応える新たなサービスソリューションを開発することを目的としている。

■ 中期経営計画

クラウドソリューションを軸として成長を加速。 特に、特定業界に特化したSaaS事業の拡大を図る

1. 基本方針と計数目標

同社は、2021年3月期を最終年度とする新たな中期経営計画を公表した。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ITパートナー」を目指し、以下の3つの基本方針に取り組む。

- (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

中期経営計画

また、2021年3月期の目標として、売上高を110億円（3年間の平均成長率16.0%増）、営業利益を20億円（営業利益率18.2%）、ROE 10.7%を掲げている。市場が縮小傾向にあるメインフレーム事業を除けば、すべての事業（システムインテグレーション事業は新たに追加）が伸長する計画であるが、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ソリューションの強化、業界SaaS事業への新たな取り組みが戦略の目玉となっている。また、営業利益率についても、「システムインテグレーション事業」への参入や先行投資などの影響により2019年3月に一旦落ち込むものの、増収効果や付加価値の向上等により着実に改善を図っていく方針である。

中期経営計画

（単位：百万円）

	18/3期 実績	19/3期 予想	20/3期 計画	21/3期 計画	平均成長率
売上高	7,056	9,300	10,000	11,000	16.0%
クラウド事業	513	770	-	1,300	36.3%
プロダクト事業	2,562	3,030	-	3,800	14.0%
ソリューション事業	1,748	1,850	-	2,500	12.7%
メインフレーム事業	2,231	2,100	-	2,000	-3.6%
システムインテグレーション事業	-	1,550	-	1,500	-
営業利益	1,347	1,400	1,650	2,000	14.1%
利益率	19.1%	15.1%	16.5%	18.2%	
親会社株主に帰属する当期純利益	965	1,000	1,180	1,420	13.7%
利益率	13.7%	10.8%	11.8%	12.9%	
ROE	8.7%	8.5%	9.5%	10.7%	

出所：決算短信、新中期経営計画説明資料よりフィスコ作成

2. 事業セグメント別の戦略と目標

(1) クラウド事業

同社の「既存製品」と「業務テンプレート」を組み合わせることでクラウド化（SaaS化）することにより、顧客の業務課題を直接解決するためのサービス提供を拡大する。また、既存事業の専門性を特定業界へプラットフォーム※1として提供することを目的として、HRM（人材）系※2、移動体IoT系※3、農業系※4の3分野に絞った業界SaaS事業の開発と推進に取り組む。最終年度の売上高13億円（年平均成長率36.3%増）を目指す。

※1 同社自らが業界業種特有の事業専門性を習得するとともに、データの集約、分析、解析の精度を高めることにより、業界の課題解決を支援するプラットフォームを目指す。

※2 人材派遣業界向けSaaS型勤怠管理サービス、バックオフィス向け経費精算パッケージ等を核としてヒト資産に関わるソリューションを開発（「働き方改革」の支援など）。

※3 バス事業者向けIoTソリューションを核にIoT、AI技術を強化し、スマートシティ構想等に関わる交通系ソリューションとして開発（「地方創生」への貢献など）。

※4 データ活用領域の強みを生かし、各分野の事業者との協業により、農業のIT化による効率化、収益化につながるプラットフォームとビジネスモデルを開発（「一次産業活性化」への貢献など）。

(2) プロダクト事業

基幹業務ソリューションの拡充のために、既存製品やサービス群へAIの実装化を推進。また、パートナー企業（販売代理店）とのWin-Win関係を強化するために、パートナー企業のビジネスを拡大する製品やサービスの開発に取り組むとともに、グループ会社の製品やサービス（移動体IoT事業、管理部門向け経費精算パッケージ）の機能強化のための投資を拡大する計画である。最終年度の売上高38億円（年平均成長率14.0%増）を目指す。

(3) ソリューション事業

デジタル変革を専門としたコンサルティング事業の拡大やワンストップ（企画、設計、構築、運用、改善）サービスの開発のほか、基幹業務系ITに向けたRPA関連サービスの開発、マネージドサービス（運用管理のアウトソーシングサービス）型BPO事業の拡大によるストックビジネスの創出などに取り組む。最終年度の売上高25億円（年平均成長率12.7%増）を目指す。

(4) メインフレーム事業

メインフレーム総合ベンダーとして、他のメインフレームベンダーとの協業モデルや技術者の育成を通じてマーケットにおける残存者ポジショニングを確立する。最終年度の売上高20億円（年平均成長率3.6%減）を目指す。

(5) システムインテグレーション事業

デジタルビジネスに必要なAI、IoT、ビッグデータ、ブロックチェーン等のデジタル技術者を育成するとともに、アプリケーション開発の技術者を活用し、同社グループの製品やサービス開発の迅速化を図る。最終年度の売上高15億円を目指す。

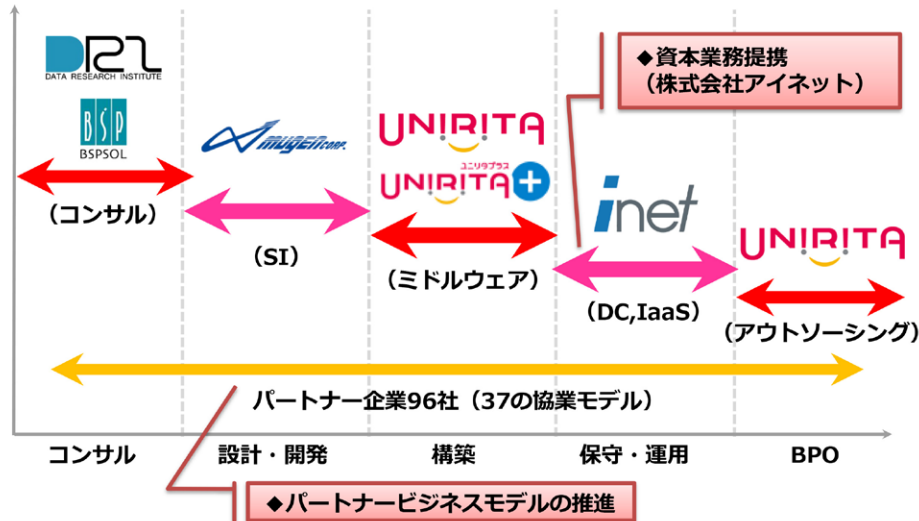
3. その他基本戦略

(1) ユニリタグループエコシステムによる競争力強化

同社本体、グループ各社、資本業務提携企業、パートナー企業との連携により、顧客のシステムライフサイクル（コンサルテーション～設計・開発～構築～保守・運用～BPO）の上流からワンストップで提案できる体制を構築し、顧客へのアプローチの幅を広げることで競争力強化を図る。

中期経営計画

グループエコシステムによるソリューション提供



出所：決算説明会資料より掲載

(2) デジタル変革をリードするための積極投資

新しい技術領域（IoT、AI、データアナリティクスに加えて、Robot、RPA、ブロックチェーン等）の研究開発や業界 SaaS 事業への投資を通じて事業創出力の向上を目指す。3年間で総額 30 億円を投資する計画だが、投資カテゴリーを 1) ベースとなる既存事業である「システム運用」と「データ活用」の専門性に磨きをかけるための投資、2) 取り組みを開始している事業領域への追加投資と規模拡大のための投資、3) 事業の専門性を高めた業界 SaaS 事業を新規開拓するための投資に分け、1) に 8 億円、2) に 12 億円、3) に 10 億円を投入する予定である。また、人材投資（ベア等）やスペシャリスト人材を評価する新制度の導入※にも取り組む。

※ オープンイノベーションセンターの創出や文化創造プロジェクト、人事制度のブラッシュアップなど。

業績見通し

無限の連結効果やクラウド事業の伸長等により、
売上高が大きく拡大する見通し

1. 2019年3月期の業績見通し

新中期経営計画の初年度となる 2019 年 3 月期の業績予想について同社は、売上高を前期比 31.8% 増の 9,300 百万円、営業利益を同 3.9% 増の 1,400 百万円、経常利益を同 1.8% 増の 1,480 百万円、親株主に帰属する当期純利益が同 3.6% 増の 1,000 百万円と増収増益を見込んでいる。

業績見通し

売上高が大きく拡大するのは、無限の連結化に伴い「システムインテグレーション事業」（新セグメント）が追加されるためである（1,550百万円の上乗せ）。ただ、その分を除いても、注力する「クラウド事業」や「プロダクト事業」の伸びなどにより前期比9.8%増の増収を実現する見通しである。

一方、損益面では、増収により増益を確保するものの、比較的利益率の低い「システムインテグレーション事業」※が追加されることに加えて、人材投資（ベースアップ）、既存及び新規事業への投資による販管費増により営業利益率は15.1%（前期は19.1%）に低下する想定となっている。

※事業特性上、「システムインテグレーション事業」の利益率は同社の主力事業と比較して低い水準となる。なお、無限の直近の営業利益率は3.3%である（2017年3月期実績）。

なお、中期経営計画に掲げる投資総額30億円のうち、今期は10億円を実施する予定であり、既存事業強化（既存製品のクラウド対応）のほか、着手済成長事業強化（HRM系、移動体IoT系）、新規事業開拓（農業系）に投入する計画となっている。

2019年3月期の業績予想

（単位：百万円）

	18/3期		19/3期		増減	
	実績	構成比	期初予想	構成比	増減額	増減率
売上高	7,056		9,300		2,243	31.8%
クラウド事業	513	7.3%	770	8.3%	256	49.9%
プロダクト事業	2,562	36.3%	3,030	32.6%	467	18.3%
ソリューション事業	1,748	24.8%	1,850	19.9%	101	5.8%
メインフレーム事業	2,231	31.6%	2,100	22.6%	-131	-5.9%
システムインテグレーション事業	-	-	1,550	16.7%	1,550	
原価	2,032	28.8%	-	-	-	-
販管費	3,676	52.1%	-	-	-	-
営業利益	1,347	19.1%	1,400	15.1%	52	3.9%
経常利益	1,454	20.6%	1,480	15.9%	25	1.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	965	13.7%	1,000	10.8%	34	3.6%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

2. 活動方針

今期は、中期経営計画の実現に向けて、「業務専門性」の研磨と「事業専門性」の獲得に取り組む方針を掲げており、そのための重点施策として、(1)クラウドファースト、(2)グループエコシステムソリューションの提供と新たな事業の開発、(3)自らを変革し挑戦する組織の構築、に取り組む。

(1) クラウドファースト

クラウド技術の進展と顧客ニーズを見据え、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組織を組成しクラウドサービスの拡充を図る。

(2) グループエコシステムソリューションの提供と新たな事業の開発

顧客の IT による課題解決を俯瞰的に把握し、組織的に営業対応するためのアカウントプランの運用強化、パートナー企業との協業モデルの積極推進、新組織「オープンインキュベーションセンター」の設置等により、同社コミュニケーションプラットフォーム上のマイクロサービスの開発や業界 SaaS 事業の立ち上げを推進する。

(3) 自らを変革し挑戦する組織の構築

これまで手掛けてきた IoT、AI、データアナリティクス等の技術領域に加え、Robot、RPA、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する。また、同社が目指す専門性の領域に特出した企業や事業への投資を通じてビジネスの立ち上げを図る。企業風土面では、成長意欲を喚起するためにキャリア選択肢を拡げる人事制度やベースアップの実施、事業構造変革のための新規事業立ち上げプロジェクトにチャレンジできる仕組み作り、ボトムアップ型で行っている組織風土改革プロジェクトをグループ横断型として推進することなどに取り組む。

弊社では、需要が拡大している「クラウド事業」のラインナップ（ソリューション化）が充実してきたことや、前期業績の出遅れの原因となったソリューション提案活動が軌道に乗ってきたこと、無限の連結化により上流からワンストップで提案できるグループエコシステムがさらに強化されたことなどから、2019 年 3 月期の業績予想の達成は十分に可能であるとみている。また、中期経営計画の実現に向けては、ポテンシャルの大きな業界 SaaS 事業の進展に注目している。いかに先行者利益を獲得するかが成功のカギを握ると判断しており、その展開スピードと収益化への道筋をフォローしたい。

■ 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（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・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。

沿革と業績推移

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JASDAQ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。

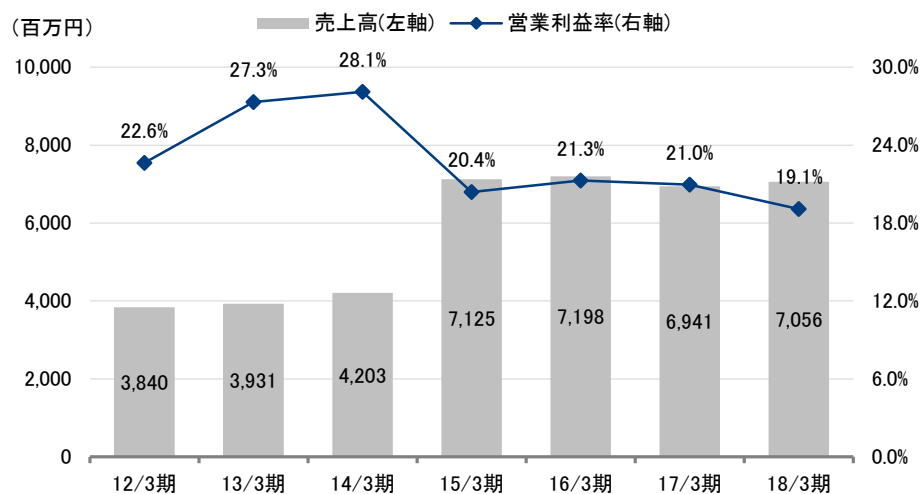
2015年4月には連結子会社であるビーコンITを吸収合併するとともに、社名を株式会社ユニリタに変更した。新社名には、価値創造のために「ユニークな発想」で「利他の精神」を持って顧客と社会の発展に貢献する企業を目指すという想いが込められている。

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みを見せたものの、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なか、「システム運用事業（現プロダクト事業の一部）」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。また、2015年3月期は、ビーコンITの連結化により業容が大きく拡大した。

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、事業構造改革に伴う先行費用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いる。

売上高と営業利益率の推移

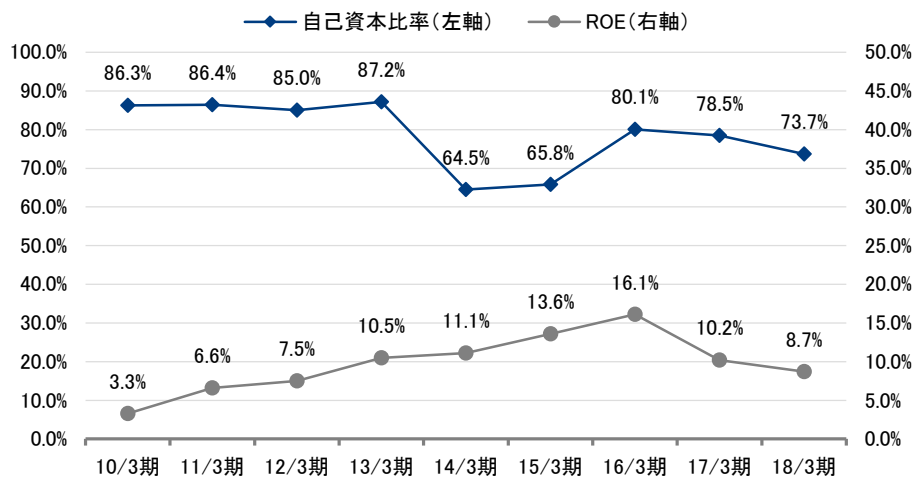


出所：決算短信よりフィスコ作成

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（2018年3月期末で 326.2%）で推移しており、極めて保守的な財務戦略と言える。ただ、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、直近では減益となった影響により 10% を下回っている。

自己資本比率及びROEの推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 業界環境

ビッグデータや働き方改革の関連分野に高い伸び

IDC Japan(株)の調査によれば、2016年の国内ソフトウェア市場は約 2兆 6,957 億円(前年比 2.2% 増)となった。ビッグデータに対する取り組みが本格化し、データ管理ソフトウェアとアナリティクスソフトウェア市場の高成長が市場をけん引している。また、アプリケーション市場では企業の働き方改革に関連する分野が伸びている。一方、同社のコア領域である「システム管理ソフトウェア」市場も約 3,279 億円(前年比 4.6% 増)と好調であった。仮想化やクラウド化による IT システムの複雑化に対応するために、IT リソースやパフォーマンスの監視、ログ分析など新たなシステム稼働監視ソフトウェアを導入する企業が増えているようだ。

業界環境

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が続いている。また、上場会社の中で、同社のように IT システム運用とデータ活用に特化したソフトベンダー（自社パッケージソフトウェアメーカー）は存在しない。

一方、ユーザ側に目を向ければ、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、ビッグデータ活用、人工知能（AI）、IoT 等のデジタル・テクノロジーを企業内に取り込み、顧客視点からビジネスモデルを構築することにより新たな価値を生み出す動きに注目が集まっている。

■ 株主還元

2019 年 3 月期は前期比 8 円増配の年間 54 円を予想。 株主資本配当率（DOE）を基準とした配当方針に変更

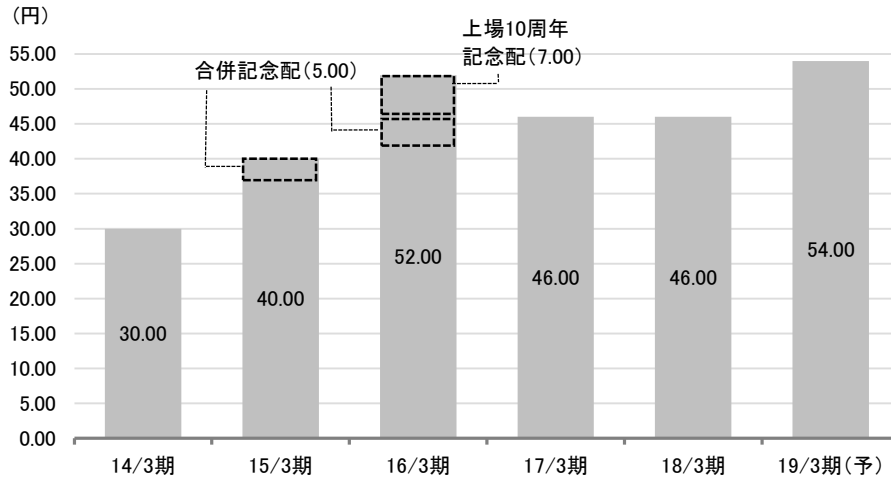
2018 年 3 月期の配当については、前期と同額の年間 46 円（中間 23 円、期末 23 円）に決定した（配当性向は 40.0%、DOE 3.5%）。また、2019 年 3 月期の配当については、前期比 8 円増配の年間 54 円（中間 27 円、期末 27 円）を予想している（予想配当性向 45.4%）。

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た。先行費用等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。また、新中期経営計画によれば、2021 年 3 月期の DOE を 4.5%（2018 年 3 月期実績は 3.5%）に引き上げ、1 株当たりの配当金を年間 71 円に増加させる計画となっている。

弊社でも同社の収益性や成長力に鑑み、安定かつ持続的な増配の可能性は高いとみている。また、個人株主の増加及び流動性の向上を目的として株主優待制度も導入している。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いる。

株主還元

1株当たり配当金



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレーマー）

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。“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・加工することは堅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・譲渡することは堅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