

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 >>>](#)

2019年12月12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月期上期決算の概要	01
3. 2020年3月期の業績見通し	01
4. 成長戦略	02
5. 資本施策	02
■ 会社概要	03
1. 事業概要	03
2. 企業特長	06
■ 決算動向等	07
■ 活動方針と2020年3月期上期進捗	10
1. 環境変化と活動方針	10
2. 主な2020年3月期上期進捗	10
■ 業績見通し	11
■ 中期経営計画	12
■ 沿革と業績推移	13
1. 沿革	13
2. 過去の業績推移	14
■ 株主還元	15

■ 要約

2020 年 3 月期上期業績は計画を上回る増収増益を実現。 サービスモデルの強化などにも取り組む

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。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活かし、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. 2020 年 3 月期上期決算の概要

2020 年 3 月期上期の業績は、売上高が前年同期比 8.5% 増の 4,879 百万円、営業利益が同 20.6% 増の 451 百万円と計画を上回る増収増益となった。売上高は、成熟期にある「メインフレーム事業」を除く、すべての事業が伸長した。特に、市場が拡大している「クラウド事業」においては、各サービスの新規利用者が増加した。「プロダクト事業」についても積極的な情報発信活動(セミナー、イベント等)が奏功し、既存製品の販売が伸びている。利益面でも、増収効果や「クラウド事業」の損益改善により売上原価率が良化した。販管費は、人件費やのれん償却費、外注費等により若干増加したものの、増収や売上原価率低減によりこなして大幅な営業増益を実現した。なお、営業利益率も 9.2% (前年同期は 8.3%) に改善している。また、活動面では、新たな価値の創造やサービスモデルの強化、社会課題解決への挑戦(働き方改革、地方創生、一次産業活性化)などに取り組み、着実な成果を残すことができた。

3. 2020 年 3 月期の業績見通し

2020 年 3 月期の業績予想について同社は、期初予想を据え置き、売上高を前期比 6.1% 増の 10,000 百万円、営業利益を同 8.8% 増の 1,000 百万円と増収増益を見込んでいる。売上高は、上期に引き続き、注力する「クラウド事業」を始め、「プロダクト事業」及び「ソリューション事業」がそれぞれ伸長する見通しである。また、利益面でも、「クラウド事業」や新規事業への先行投資を継続投入しながら、増収により増益を確保する想定である。

要約

4. 成長戦略

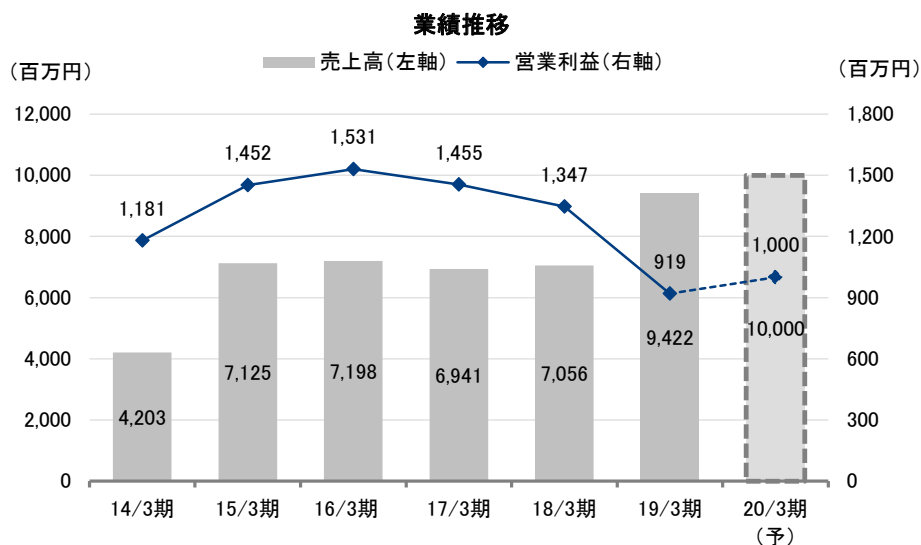
同社は、2019年3月期より3ヶ年の中期経営計画を推進。最終年度である2021年3月期の目標として、売上高を110億円（3年間の平均成長率15.9%増）、営業利益を12.5億円（営業利益率11.4%）、ROE 7.6%を掲げている。「メインフレーム事業」を除く、すべての事業を伸ばす計画となっているが、とりわけ需要が拡大している「クラウド事業」を成長分野と位置付けており、クラウドサービスの強化、業界 SaaS 事業（総務・人事系、移動体系、農業系）への新たな取り組みが戦略の目玉となっている。これまでの進捗を振り返ると、最終年度の数値目標達成は厳しい状況にみえるが、市場変化を見据えた「サブスクリプションモデル」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を新たに打ち出しており、今後の成長性や収益性への影響を含め、その動向をフォローする必要がある。

5. 資本施策

同社は2019年11月22日、資本効率の向上と株主還元を目的に、自己株式を公開買付けにて取得することと発表した。自己株式の取得総数は普通株式800,100株（上限）、取得価額総額は12.68億円（上限）。なお、発行済株式総数に対する割合は9.41%を予定している。買付け期間は2019年11月25日から2019年12月23日まで。買付価格は普通株式1株につき1,585円となる。

Key Points

- ・2020年3月期上期決算は「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
- ・新たな価値の創造やサービスモデルの強化、社会課題解決（働き方改革、地方創生、一次産業活性化）への挑戦でも着実な成果を残した
- ・2020年3月期の通期業績予想を据え置き、増収増益を見込む
- ・市場変化を見据えた「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



出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

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

■ 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

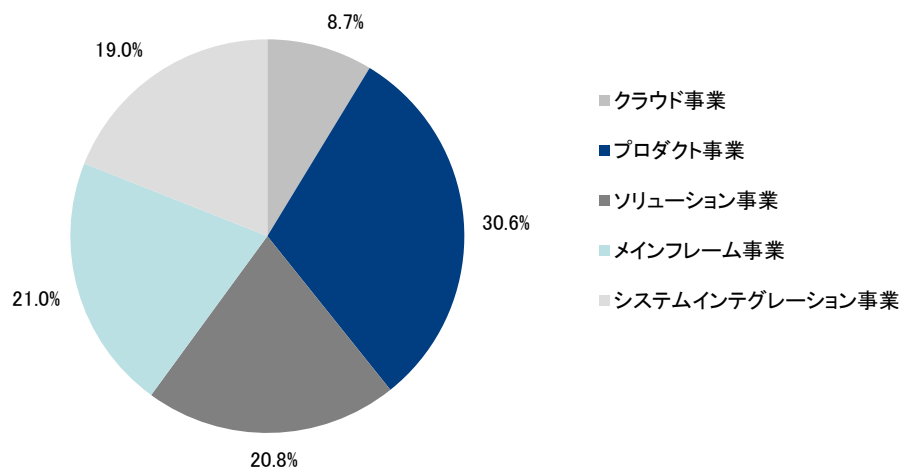
同社は、金融や製造を始め、幅広い業種向けに IT システムの運用管理を行うパッケージソフトウェア及びデータ活用ソリューションの開発・販売・サポートを手掛けている。

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。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。

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。

事業別売上高の構成比(2020年3月期上期実績)



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、総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。他にも、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、企業が提供する全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。

(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。製品の著作権の許諾料（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。子会社の（株）ユニ・トランドが提供。
- ※⁵ ビジネス・コンティニューイティ・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。

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」拡販の前後の行程となっている。

(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。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（株）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。

2019年9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）ピ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）ピーティス（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）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 17,347 名（2019 年 9 月末）（賛同企業数 231 社（2019 年 11 月））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、顧客との関係をさらに密接にしていく方針である。

(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 52.3%（2019 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確立により、顧客の IT 戦略パートナーとしてデジタル変革（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。

■ 決算動向等

2020年3月期上期業績は計画を上回る増収増益を実現。 各クラウドサービスや既存製品販売などが好調に推移

2020年3月期上期の業績は、売上高が前年同期比8.5%増の4,879百万円、営業利益が同20.6%増の451百万円、経常利益が同18.3%増の555百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同23.2%増の358百万円と計画を上回る増収増益となった。

売上高は、成熟期にある「メインフレーム事業」を除く、すべての事業が伸長した。特に、市場が拡大している「クラウド事業」においては、各サービスの新規利用者が増加。「プロダクト事業」についても積極的な情報発信活動（セミナー、イベント等）が奏功し、既存製品の販売が伸びている。また、「ソリューション事業」はアウトソーシングが好調であった。

利益面でも、増収効果や「クラウド事業」の損益改善により売上原価率が42.2%（前年同期は43.3%）に良化。販管費は、人件費やのれん償却費、外注費等により若干増加したものの、増収や売上原価率低減によりこなして大幅な営業増益を実現した。なお、営業利益率も9.2%（前年同期は8.3%）に改善している。

財務面では、投資有価証券やソフトウェア（無形固定資産）等の増加により、総資産が前期末比1.5%増の15,654百万円に微増となった一方、自己資本も内部留保の積み増しにより同2.2%増の11,955百万円に増加したことから、自己資本比率は76.4%（前期末は75.9%）と高い水準を維持している。

決算動向等

2020年3月期上期決算の概要

(単位：百万円)

	19/3 期上期		20/3 期上期		増減		20/3 期上期		計画差異	
	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	4,497		4,879		382	8.5%	4,800		79	101.6%
クラウド事業	342	7.6%	424	8.7%	82	24.0%	-	-	-	-
プロダクト事業	1,339	29.8%	1,491	30.6%	152	11.4%	-	-	-	-
ソリューション事業	862	19.2%	1,015	20.8%	153	17.7%	-	-	-	-
メインフレーム事業	1,050	23.4%	1,022	21.0%	-27	-2.6%	-	-	-	-
システムインテグレーション事業	903	20.1%	926	19.0%	22	2.5%	-	-	-	-
売上原価	1,949	43.3%	2,060	42.2%	111	5.7%	-	-	-	-
販管費	2,173	48.3%	2,368	48.5%	194	9.0%	-	-	-	-
営業利益	374	8.3%	451	9.2%	77	20.6%	430	9.0%	21	104.9%
クラウド事業	-66	-	-26	-	39	-	-	-	-	-
プロダクト事業	82	6.2%	158	10.6%	75	90.7%	-	-	-	-
ソリューション事業	-1	-	14	1.4%	16	-	-	-	-	-
メインフレーム事業	559	53.3%	528	51.7%	-31	-5.6%	-	-	-	-
システムインテグレーション事業	20	2.3%	18	2.0%	-2	-12.7%	-	-	-	-
調整額	-221	-	-241	-	-20	-	-	-	-	-
経常利益	469	10.4%	555	11.4%	85	18.3%	520	10.8%	35	106.7%
親会社株主に帰属する四半期純利益	291	6.5%	358	7.3%	67	23.2%	355	7.4%	3	100.8%

	2019年3月末	2019年9月末	増減	
	実績	実績		増減率
総資産	15,419	15,654	234	1.5%
自己資本	11,698	11,955	257	2.2%
自己資本比率	75.9%	76.4%	0.5pt	-

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

売上高は前年同期比 24.0% 増の 424 百万円、営業損失は 26 百万円（前年同期は 66 百万円の損失）と大幅な増収により収益性が改善（損失幅が縮小）した。売上高は、成長期にある主力の 3 サービスが順調に拡大。特に、「LMIS」（サービスマネジメントプラットフォーム）については、顧客の DX^{※1}への取り組みが各事業部門へと拡がりを見せるなか、これまでの IT 部門向けサービスだけでなく、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した。また、「DigiSheet」（SaaS 型勤怠管理サービス）は、主力マーケットの人材派遣業界のほかに建設業界への横展開に成功。「らくらく BOSS」についても、「働き方改革」並びに消費増税対応などにかか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大きく伸びている。したがって、クラウド（及びサブスクリプションモデル^{※2}）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を図ったことが業績の伸びをけん引したと言える。一方、導入期にある「iofoScoop × Digital Workforce」（働き方改革を支援するリモートワーク基盤）についても、大手ユーザーからの評価を受け採用につなげることができたようだ。また、利益面では、主力 3 サービスの黒字化により収益性の改善を図ったものの、導入期及び開発期にある新サービスへの積極的な先行費用投入により、依然として営業損失が続いている。

※1 デジタルトランスフォーメーションの略。「企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること」（経済産業省の定義より）。

※2 ユーザーがソフトウェアを所有せずに、ネットワークを通じて利用し、その利用量に応じて課金される料金モデル。

(2) プロダクト事業

売上高は前年同期比 11.4% 増の 1,491 百万円、営業利益が同 90.7% 増の 158 百万円と増収増益となった。DX の潮流の中、オンプレミス※とクラウド上のシステムを組み合わせることによるハイブリッド環境でのシステム運用の統合化、自動化ニーズを取り組んだことにより自動化製品が伸びたほか、基幹システム刷新に伴う大型帳票基盤案件の受注により帳票系製品も好調に推移した。2020 年 3 月期第 1 四半期に製品紹介セミナー、イベント出展など市場への情報発信活動を積極的に行ったことが奏功したと言える。利益面でも、増収により新規事業（移動体系事業）等への先行費用などをこなしながら大幅な増益を実現した。

※ 自社の中で情報システムを保有し、自社内の設備によって運用すること。クラウドサービスと区別するため従来の自社運用をオンプレミスと呼ぶ。

(3) ソリューション事業

売上高は前年同期比 17.7% 増の 1,015 百万円、営業利益が 14 百万円（前年同期は 1 百万円の損失）と増収により黒字転換を実現した。売上高は、プロダクト事業の伸びに伴って、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や BPM の「コンサルティング」も堅調に推移。さらに、アウトソーシング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。利益面では、増収効果のほか、前期業績の足を引っ張った不採算案件の解消が損益改善（黒字転換）につながった。

(4) メインフレーム事業

売上高は前年同期比 2.6% 減の 1,022 百万円、営業利益が同 5.6% 減の 528 百万円と減収減益となった。市場全体は緩やかな減少傾向にあるものの、メインフレームのグレードアップ※や継続商品サポートへの強い顧客ニーズにより需要面は安定傾向にあるようだ。利益面でも依然として高い収益性を維持している。

※ 電子マネーなどの少額決済の増加に伴うデータ処理量の拡大に対応するものなど。

(5) システムインテグレーション事業

売上高は前年同期比 2.5% 増の 926 百万円、営業利益が同 12.7% 減の 18 百万円と増収ながら減益となった。売上高は、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。一方、利益面では、前期にあった利益率の高い大型案件の反動減により減益となった。

■ 活動方針と 2020 年 3 月期上期進捗

「クラウド事業」及び「プロダクト事業」の事業基盤強化に向け、活動方針に取り組む

1. 環境変化と活動方針

同社は、政府が掲げる DX への取り組みなど、外部環境が大きく変化するなかで、「クラウド事業」及び「プロダクト事業」の事業基盤強化に向け、以下の 3 つの活動方針（施策）に取り組んでいる。

(1) お客様価値の新たな創造

IT 戦略パートナーとしてデジタル変革に向けた課題解決のソリューション提供力を強化。特に、自社製品の拡販に向けた体制の再構築とクラウドサービス化を推進する。

(2) サービスモデルの強化

自社製品及びサービス体制の強化や、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（サブスクリプションモデル）の構築のほか、クラウド、IoT、AI などデジタル技術を活用したサービス開発を進める。

(3) 社会課題解決への挑戦

IT を活用した社会課題解決を事業テーマとし、社会課題の領域を「働き方改革」「地方創生」「一次産業活性化」に絞り、その課題解決に向けた事業基盤とデータ活用型サービス提供プラットフォームの構築を推進する。

特に、「所有・構築」から「利用」へのユーザ価値観の変化が加速化し、IT 予算の意思決定も「IT 部門」から「事業部門」へと移行する流れのなかで、顧客の期待効果が「早く・安く・すぐ使える」ことに置かれてきたことを受け、製品・サービスの提供方法を「サブスクリプションモデル」（クラウド化）へ転換する方向性を強く打ち出している。

2. 主な 2020 年 3 月期上期進捗

(1) 成長市場への取り組み施策の成果

成長分野である「クラウド事業」において、主力サービスの成長と損益改善を実現。特に、サービスコンセプトの転換（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）やデジタルマーケティング活動の積極化（Web 上でダウンロードするとそのまま利用できる販売方法等）などにより、顧客層が「IT 部門」から「事業部門」へと拡大してきたところは評価すべきポイントである。また、それに伴って、受注までのリードタイムが大きく短縮化され、営業の効率化も図られてきた。

(2) ユニリタクラウドサービスセンターの開設

自社製品と運用アウトソーシングなどのノウハウを組み合わせたサービスを開発すると、「ユニリタクラウドサービス」上で提供を開始。さらには、サービス提供の機動性と拡張性を実現するために、ユニリタクラウドサービスセンターを開設し、顧客の運用業務効率化ニーズを取り込んだ。

(3) 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、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。

※ 子会社ユニ・ブランドが幹事会社となり、(交社) 北海道観光振興機構より、北海道で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。

(4) 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、生産性の向上等を図るための活動を「スマイルワーク」と名付けて推進。具体的な取り組みとして、「有給休暇取得推奨日の設定」「夏季休暇取得期間の延長」「リモートワークの実施」「サテライトオフィスの開設」「選択労働時間制の導入」「社内コミュニケーション活性化施策の実施」などを実施した。

業績見通し

2020 年 3 月期の通期業績予想を据え置き。 成長分野への先行投資を継続しながら増収増益を見込む

2020 年 3 月期の業績予想について同社は、期初予想を据え置き、売上高を前期比 6.1% 増の 10,000 百万円、営業利益を同 8.8% 増の 1,000 百万円、経常利益を同 6.9% 増の 1,100 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同 20.1% 増の 750 百万円と増収増益を見込んでいる。

売上高は、2020 年 3 月期上期に引き続き、注力する「クラウド事業」を始め、「プロダクト事業」及び「ソリューション事業」がそれぞれ伸長する見通しである。また、利益面でも、「クラウド事業」や新規事業への先行投資を継続投入しながら、増収により増益を確保する想定である。

弊社では、2020 年 3 月期上期業績が計画を上回ったことや、成長分野の「クラウド事業」を始め、各事業が総じて好調に推移していることから同社の業績予想の達成は可能であるとみている。注目すべきは、2020 年 3 月期以降の成長加速に向けた取り組みと言える。特に、「クラウド事業」の成長スピードの変化や収益性改善（セグメント損益の黒字化）への道筋（売上成長と投資のバランス）のほか、活動方針に掲げるサービスモデルの強化及びマーケティング手法の変革によるユーザ層の拡充（新規顧客の開拓）などがポイントになるだろう。

業績見通し

2020年3月期の業績予想

(単位：百万円)

	19/3期		20/3期		増減	
	実績	構成比	期初予想	構成比	増減	増減率
売上高	9,422		10,000		578	6.1%
クラウド事業	715	7.6%	950	9.5%	235	32.9%
プロダクト事業	2,878	30.6%	3,100	31.0%	222	7.7%
ソリューション事業	2,018	21.4%	2,230	22.3%	212	10.5%
メインフレーム事業	2,063	21.9%	1,970	19.7%	-93	-4.5%
システムインテグレーション事業	1,746	18.5%	1,750	17.5%	4	0.2%
営業利益	919	9.8%	1,000	10.0%	81	8.8%
クラウド事業	-153	-	-43	-	110	-
プロダクト事業	294	10.2%	334	10.8%	40	13.6%
ソリューション事業	104	5.2%	124	5.6%	20	19.2%
メインフレーム事業	1,079	52.3%	1,024	52.0%	-55	-5.1%
システムインテグレーション事業	44	2.5%	59	3.4%	15	34.1%
経常利益	1,029	10.9%	1,100	11.0%	71	6.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	624	6.6%	750	7.5%	126	20.1%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

■ 中期経営計画

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

同社は、2019年3月期より2021年3月期を最終年度とする中期経営計画を推進中。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。

また、最終年度である2021年3月期の目標として、売上高を110億円、営業利益を12.5億円（営業利益率11.4%）、ROE7.6%を掲げており、「メインフレーム事業」を除く、すべての事業を伸ばす計画である。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、業界SaaS事業（総務・人事系、移動体系、農業系）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、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想定である。

これまでの進捗を振り返ると、足元業績は成長軌道に乗りつつあるものの、管理コストの上昇等により、最終年度の数値目標の達成は厳しい状況にある。その一方で、将来を見据えた事業基盤の強化には着実な進展がみられ、定性面では一定の評価を与えても良いだろう。特に、前述のとおり、「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（ストックビジネスの拡大）を図る方向性を打ち出したところは、顧客ニーズへの迅速な対応はもちろんのこと、同社の事業モデル（製品開発や提供方法、販売戦略、カスタマーサービス等）を構造的に進化させ、スケールアウト（事業拡大）の可能性を高める戦略として評価できる。次期中期経営計画での本格展開を予定しているようだが、今後の成長性や収益性への影響を含め、その動向をフォローする必要があるだろう。

■ 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ピー株式会社は、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・エージー・オブ・ファーイースト（1996 年 8 月、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。

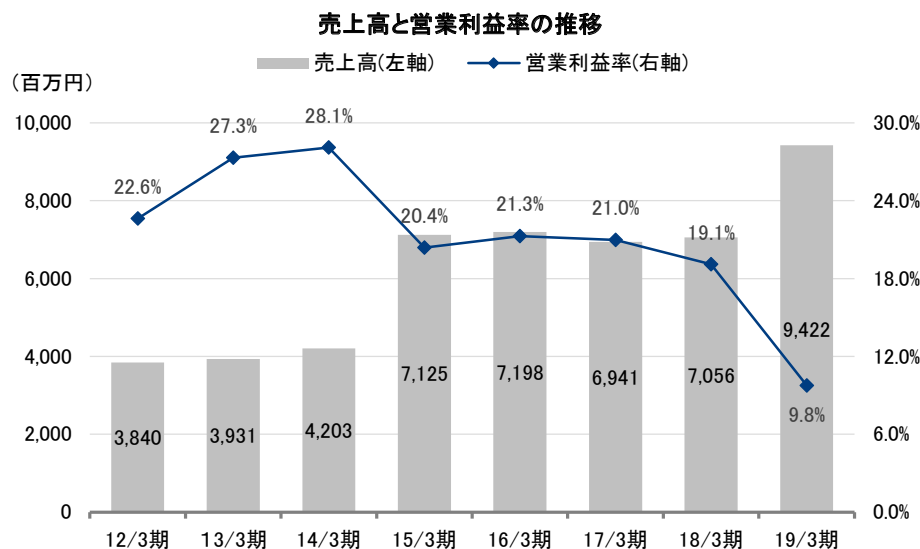
2014 年 1 月には、ビーコン IT を連結化することで、データ活用などの成長分野を取り込むとともに事業構造の変革に着手した。

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

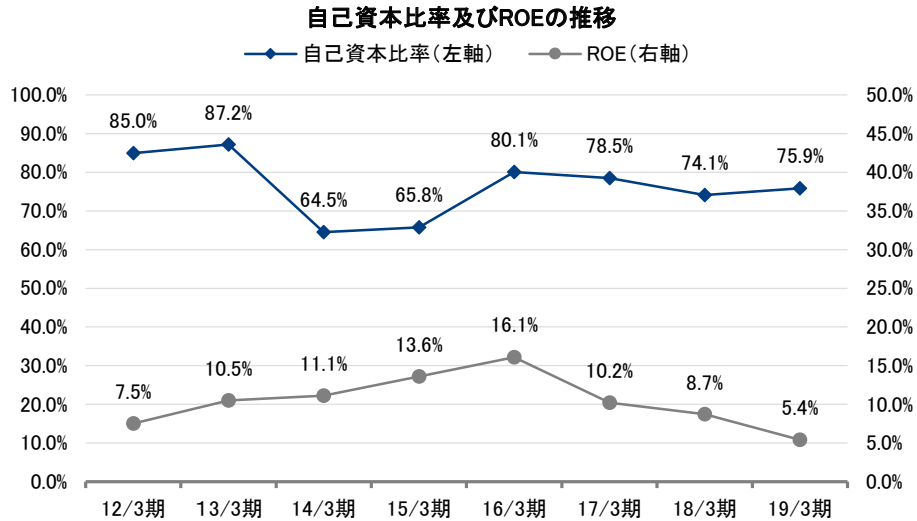
同社の業績を振り返ると、売上高はリーマン・ショックなどによる景気後退の影響を受けて、2009年3月期から2010年3月期にかけて落ち込みを見せたものの、2012年3月期以降は、オープン系システムへのシフトが進むなか、「システム運用事業（現プロダクト事業並びにソリューション事業の一部）」の伸びが同社の売上成長をけん引する形で増収基調を継続している。また、2015年3月期はビーコン IT の連結化、2019年3月期はシステムインテグレーション事業を展開する無限の買収により、業容が大きく拡大している。

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。2015年3月期以降は、事業構造改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月期は、成長分野であるクラウド事業や新規事業など、今後を見据えた先行投資により営業利益率は10%程度に大きく低下している。



出所：決算短信よりフィスコ作成

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（2019年3月期末で307.5%）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

株主還元

2020年3月期は前期比6円増配の年間60円を予想。 株主資本配当率の引き上げにより今後も増配基調が継続

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。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。

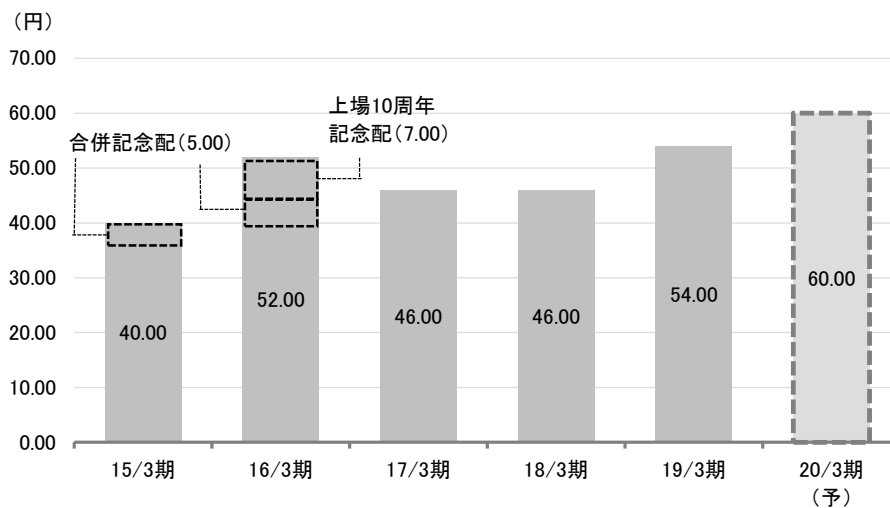
2019年3月期の配当については、前期比8円増配の年間54円（中間27円、期末27円）を実施（株主資本配当率3.9%）。2020年3月期の配当についても前期比6円増配の年間60円（中間30円、期末30円）と2期連続で大幅な増配を予想している。また、中期経営計画によれば、2021年3月期のDOEを4.6%に引き上げ、1株当たりの配当金を年間66円に増加させる計画となっている。

株主還元

また、同社は 2019 年 11 月 22 日、資本効率の向上と株主還元を目的に、自己株式を公開買付けにて取得することと発表した。自己株式の取得総数は普通株式 800,100 株（上限）、取得価額総額は 12.68 億円（上限）。なお、発行済株式総数に対する割合は 9.41% を予定している。買付け期間は 2019 年 11 月 25 日から 2019 年 12 月 23 日まで。買付価格は普通株式 1 株につき 1,585 円となる。

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。

1株当たり年間配当金



出所：決算短信よりフィスコ作成

免責事項（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