

# 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 >>>](#)

2021年6月14日(月)

執筆：客員アナリスト

**柴田郁夫**

FISCO Ltd. Analyst **Ikuo Shibata**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 会社概要	01
2. 2021年3月期決算の概要	01
3. 新中期経営計画	01
4. 2022年3月期の業績見通し	02
■ 会社概要	03
1. 事業概要	03
2. 企業特長	05
■ 決算動向	07
● 2021年3月期決算の概要	07
■ 中期経営計画	09
1. 前中期経営計画の振り返り	09
2. 新中期経営計画の概要	10
■ 業績見通し	13
1. 2022年3月期の業績見通し	13
2. 弊社の見方	14
■ 沿革と業績推移	14
1. 沿革	14
2. 過去の業績推移	15
■ 株主還元	17

## ■ 要約

### 2021 年 3 月期はコロナ禍の影響等により減収減益となるも、 注力するクラウド事業は伸長し、黒字化を達成。 新たに 3 ヶ年の中期経営計画を公表

#### 1. 会社概要

ユニリタ<3800>は、金融や製造をはじめ、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. 2021 年 3 月期決算の概要

2021 年 3 月期の業績は、売上高が前期比 0.8% 減の 10,061 百万円、営業利益が同 29.4% 減の 757 百万円と新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)の影響等により減収減益となった。注力する「クラウド事業」が順調に伸びたほか、「メインフレーム事業」も堅調に推移したものの、コロナ禍の影響を受けた「プロダクト事業」及び「システムインテグレーション事業」が落ち込んだことで僅かに減収となった。損益面では、「プロダクト事業」の落ち込みや「ソリューション事業」におけるプロジェクトの長期化及び不採算案件の発生、将来を見据えた人件費及び研究開発費の増加等により営業減益となった。ただ、目標としていた「クラウド事業」の黒字化を達成したことは、今後の収益力強化に向けて明るい材料と言える。

#### 3. 新中期経営計画

同社は新たに 3 ヶ年の中期経営計画を公表した。「共感をカタチにし、ユニークを創造する IT サービスカンパニーへ」を基本方針とし、グループの経営資源と IT ソリューション力を活かした事業活動を通じて、事業会社としての経済的価値と社会課題解決による社会的価値の両立を実現する方向性を打ち出している。また、セグメント区分を「プロダクトサービス」「クラウドサービス」「プロフェッショナルサービス」に変更した。「プロダクトサービス」でサービス提供型事業へのシフトによりストックビジネス化を推進するとともに、成長の軸となる「クラウドサービス」では IT 課題から事業課題、さらには社会課題への解決に向けた市場の拡大を見据える。「プロフェッショナルサービス」では、プロダクトやクラウドサービスの顧客価値を高める役割を果たし、第 2 の成長エンジンとして機能させる。このように、3 つのカテゴリに区分したうえで、カテゴリごとの戦略により事業拡大を目指す。

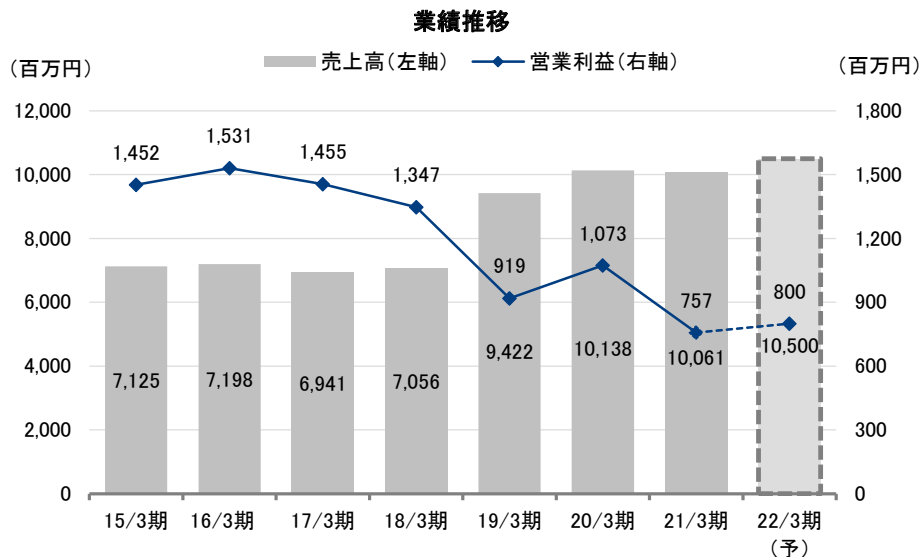
要約

#### 4. 2022年3月期の業績見通し

2022年3月期の業績予想について同社は、売上高を前期比4.4%増の10,500百万円、営業利益を同5.7%増の800百万円と増収及び営業増益を見込んでいる。新セグメント区分によるサービスがそれぞれ伸長し、特に主力サービスを中心とした「クラウドサービス」の伸びが増収に寄与する見通しである。損益面では、増収効果や「プロフェッショナルサービス」(特に旧ソリューション事業)の損益改善などにより営業増益を確保するものの、「クラウドサービス」等への先行投資が継続することから、営業利益率は7.6%(前期は7.5%)とほぼ横ばいを見込んでいる。もっとも、中長期目線では2023年3月期以降の成長加速に向けた取り組みが重要となろう。特に、成長の軸となる「クラウドサービス」のカテゴリごとの進捗状況に加え、コロナ禍をきっかけとして加速してきたDX化の流れや社会課題の解決をいかに成長に取り込んでいくのかに注目したい。

#### Key Points

- ・ 2021年3月期はコロナ禍の影響等により減収減益となるも、注力する「クラウド事業」は順調に伸び、黒字化を実現
- ・ 新たに3ヶ年の中期経営計画を公表。成長の軸となる「クラウドサービス」については、IT課題から事業課題、さらには社会課題への解決に向けた市場の拡大を見据え、3つのカテゴリに区分し、カテゴリごとの戦略により事業拡大を目指す
- ・ 2022年3月期業績については増収及び営業増益を見込む



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、金融や製造をはじめ、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。

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。

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、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」※<sup>1</sup>や人材派遣業界等向けの SaaS 型勤怠管理サービス「DigiSheet」※<sup>2</sup>、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」※<sup>3</sup>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」※<sup>4</sup>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>※<sup>5</sup>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。

- ※<sup>1</sup> 「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。
- ※<sup>2</sup> 子会社の（株）アスペックスが提供。
- ※<sup>3</sup> 子会社の（株）無限が提供。
- ※<sup>4</sup> 「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。
- ※<sup>5</sup> 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）※<sup>1</sup>やデータ連携・統合ツール「Waha! Transformer」（ETL 領域）※<sup>2</sup>のほか、子会社によるバス事業者向け IoT 型ソリューション※<sup>3</sup>、BCP 対応製品※<sup>4</sup>なども展開している。

- ※<sup>1</sup> 「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。
- ※<sup>2</sup> 「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。
- ※<sup>3</sup> 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。
- ※<sup>4</sup> 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。

## 会社概要

**(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(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。

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。また、webマーケティングにも注力しており、webマーケティングからの案件化の仕組みも確立してきている。webマーケティングにおいてはコロナ禍の影響により、より重要度も増している。

主な連結子会社は、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)、(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(2021年3月期末現在)。

**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。



## 会社概要

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 17,000 名を超え（賛同企業数は 275 社）、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」は、セグメント利益率が 53.1%（2021 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、従来の情報システム部門から事業部門、管理部門へとサービス提供を広げ、IT システム運用の自動化、効率化に貢献するだけでなく、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

### 2021年3月期はコロナ禍の影響等により減収減益となるも、注力するクラウド事業は伸長し、黒字化を達成

#### ● 2021年3月期決算の概要

2021年3月期の業績は、売上高が前期比0.8%減の10,061百万円、営業利益が同29.4%減の757百万円、経常利益が同23.1%減の887百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同5.9%減の840百万円となった。コロナ禍の影響等により減収減益となったものの、2020年10月15日に公表した修正予想に対しては売上高、利益ともに上回る着地となった。

売上高は、注力する「クラウド事業」が順調に伸びたほか、「メインフレーム事業」も堅調に推移したものの、コロナ禍の影響を受けた「プロダクト事業」及び「システムインテグレーション事業」が落ち込んだことで僅かに減収となった。

損益面では、「プロダクト事業」の落ち込みや「ソリューション事業」におけるプロジェクトの長期化及び不採算案件の発生に加え、将来を見据えた人件費及び研究開発費の増加等により営業減益となり、営業利益率も7.5%（前期は10.6%）に低下した。ただ、目標としていた「クラウド事業」の黒字化を達成したことは、今後の収益力強化に向けて明るい材料と言える。また、保有資産の効率化を図るため、保有上場企業を売却したことにより、特別利益519百万円を計上している。

財政状態については、総資産は前期末比0.9%増の14,865百万円と僅かに増加した一方、自己資本も内部留保の積み増しにより同2.2%増の11,279百万円に増加したことから、自己資本比率は75.9%（前期末は74.9%）と若干上昇した。また、「現金及び預金」は8,297百万円を確保している上、流動比率も289.8%と高水準を維持しており、財務の安全性に懸念はない。

## 決算動向

## 2021年3月期決算の概要

(単位：百万円)

	20/3期		21/3期		増減		21/3期			
	実績	構成比	実績	構成比		増減率	期初予想	構成比	修正予想	構成比
売上高	10,138		10,061		-77	-0.8%	10,200		9,700	
クラウド事業	900	8.9%	1,160	11.5%	260	29.0%	1,300	12.7%	-	-
プロダクト事業	3,050	30.1%	2,836	28.2%	-214	-7.0%	3,000	29.4%	-	-
ソリューション事業	2,186	21.6%	2,412	24.0%	226	10.3%	2,550	25.0%	-	-
メインフレーム事業	2,222	21.9%	2,113	21.0%	-109	-4.9%	1,935	19.0%	-	-
システムインテグレーション事業	1,778	17.5%	1,538	15.3%	-240	-13.5%	1,415	13.9%	-	-
売上原価	4,359	43.0%	4,291	42.7%	-68	-1.6%	-	-	-	-
販管費	4,705	46.4%	5,012	49.8%	307	6.5%	-	-	-	-
営業利益	1,073	10.6%	757	7.5%	-316	-29.4%	900	8.8%	500	5.2%
クラウド事業	-33	-	29	2.5%	63	-	90	6.9%	-	-
プロダクト事業	305	10.0%	161	5.7%	-143	-47.1%	250	8.3%	-	-
ソリューション事業	76	3.5%	-5	-	-82	-	120	4.7%	-	-
メインフレーム事業	1,142	51.4%	1,122	53.1%	-19	-1.7%	950	49.1%	-	-
システムインテグレーション事業	50	2.9%	61	4.0%	10	20.8%	40	2.8%	-	-
経常利益	1,153	11.4%	887	8.8%	-266	-23.1%	980	9.6%	610	6.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	893	8.8%	840	8.4%	-52	-5.9%	755	7.4%	755	7.8%

	2020年3月末	2021年3月末	増減	
	実績	実績		増減率
総資産	14,731	14,865	133	0.9%
自己資本	11,040	11,279	239	2.2%
自己資本比率	74.9%	75.9%	1.0pt	-

注：21/3期修正予想は2021年10月15日付のもの  
 出所：決算短信、決算説明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29.0%増の1,160百万円、セグメント利益は29百万円（前期は33百万円の損失）と大幅な増収により黒字化を達成した。クラウドサービス利用ニーズの高まりや、コロナ禍における働き方改革の環境下において、LMIS（サービスマネジメントプラットフォーム）、Digital WorkForce（リモートワーク推進サービス）、らくらくBOSS（バックオフィス業務効率化）、DigiSheet（SaaS型勤怠管理サービス）の主力4サービスが順調に拡大した。また、アイネットと共同で推進する「ユニリタクラウドサービス」についても、クラウド基盤への移行に伴って着実に伸びている。損益面では、新サービス開発等への先行投資を継続しながらも、増収により損益分岐点を上回り、目標としていた黒字転換を実現することができた。また、今後に向けても、カスタマーサクセス※の実現を支援するサービスとして「Growwwing（グローイング）」を開発し、提供を開始した。

※「顧客が自社の課題を解決し、成功することを導く」サービスを指す。

### (2) プロダクト事業

売上高は前期比 7.0% 減の 2,836 百万円、セグメント利益は同 47.1% 減の 161 百万円と減収減益となった。売上高は、ストック型収入である保守サービスが堅調に推移したものの、新規ライセンス販売の伸び悩みや前期にあった帳票系大型案件の反動減、コロナ禍の影響（人の移動の制限）を受けた地方交通事業者向け IoT サービス事業の不振などにより減収となった。損益面でも、とりわけ帳票・ETL 領域の落ち込みが減益を招く要因となった。なお、地方交通事業者向け IoT サービスについては、「地方創生」を目的とした社会課題解決型の事業として取り組んでおり、今後は地方自治体への直接的なアプローチも検討しているようだ。

### (3) ソリューション事業

売上高は前期比 10.3% 増の 2,412 百万円、セグメント損失は 5 百万円（前期は 76 百万円の利益）と増収ながら減益となり、セグメント損失を計上した。売上高は、顧客ビジネスの DX 化を支援するコンサルティングサービスを手掛ける子会社の業績が伸長したほか、グループ各社による共同提案が奏功し、大型案件の受注増が増収につながった。一方、損益面では、コロナ禍の影響を受けたプロジェクト日程の長期化に加え、不採算案件の発生により減益となった（不採算案件については、追加費用の発生見込みはないとしている）。

### (4) メインフレーム事業

売上高は前期比 4.9% 減の 2,113 百万円、セグメント利益は同 1.7% 減の 1,122 百万円となった。前期にあった大型案件の反動減による影響を受けたものの、金融業などをはじめとする大手顧客のシステム更新ニーズを受け、売上高、セグメント利益ともに堅調に推移した。

### (5) システムインテグレーション事業

売上高は前期比 13.5% 減の 1,538 百万円、セグメント利益は同 20.8% 増の 61 百万円となった。売上高はコロナ禍による顧客の IT 投資抑制の影響を受けたものの、損益面ではコアパートナーとの連携強化や選別受注により増益を確保し、利益率が向上した。

## ■ 中期経営計画

### 3ヶ年の中期経営計画を公表。IT 課題から事業課題、さらには社会課題への解決により成長加速を目指す

#### 1. 前中期経営計画の振り返り

同社は 2021 年 3 月期を最終年度とする 3 ヶ年の中期経営計画を推進してきた。成長スピードが想定を下回ったことや、今後の成長加速に向けた事業基盤強化のための先行投資を増やしたこと、最終年度ではコロナ禍によるマイナスの影響を受けたことから、当初の計数目標には届かなかった。ただ、「事業・製品のサービス化シフトによる事業構造の変革」等に取り組み、以下のような一定の成果を残すことができた。

## 中期経営計画

**a) 顧客のビジネスを支援するクラウドサービス開発と同事業の黒字化**

既述のとおり、独自の主力サービスが順調に成長し、計画どおり黒字化を達成することができた。

**b) 主要プロダクトのサービス化によるマーケット対応力の強化**

多数の導入実績のあるプロダクト群をクラウド上で稼働させて、ニーズの高い機能を汎用的なサービスとして提供を開始した。さらに、質の高い運用サービスを付加することで、これまでの情報システム部門から事業部門へサービス提供の拡充につなげることができた。

**c) 社会課題解決に向けた事業化の取り組み**

デジタル技術を活かした社会課題解決として、地方の二次交通であるバス事業の抱える課題解決を通じた「地方創生」※<sup>1</sup>への貢献や、一次産業においては、農業の抱える課題解決に向けて「スマート農業」※<sup>2</sup>への取り組みも開始した。本格的な事業化には長期目線が必要であるものの、事業基盤の構築においては一定の成果を残すことができた。

※<sup>1</sup> 子会社の(株)ユニ・トランドは、バス業界初となる、バスの運行データと乗降データの収集と解析に基づくコンパクトシティの実現と、バス事業者の経営改善提案のモデルケースづくりに取り組み、石川県小松市と日野自動車<7205>との三者による実証実験などを実施している。

※<sup>2</sup> 2018年度から3年間、経済産業省の推進する「福島イノベーション・コースト構想」の一環であるプロジェクトに参画している。連携企業とともに、AIによる果樹農業支援サービスや各種センサー開発などの実証実験を行っている。

**2. 新中期経営計画の概要**

同社は、新たに3ヶ年の中期経営計画(2022年3月期~2024年3月期)を公表した。

**(1) 基本方針**

「共感をカタチにし、ユニークを創造するITサービスカンパニーへ」を基本方針とし、グループの経営資源とITソリューション力を活かした事業活動を通じて、事業会社としての経済的価値と社会課題解決による社会的価値の両立を実現する方向性を打ち出している。特に、前中期経営計画における事業構造変革を通じて強化した「データマネジメント」「サービスマネジメント」「プロセスマネジメント」の3つのコアテクノロジーをもとに、顧客のビジネスモデルを変革していくためのDXサービスを提供することで、成長を目指す計画となっている。

**(2) 重要戦略**
**a) サービス提供型事業の創出**

プロダクト(自動化、帳票、メインフレーム)については、システム運用領域に集中し、社会基盤を支える顧客への高付加価値サービスを持続的に提供する体制を構築する。また、自社開発製品の強みを活かした所有型(オンプレ型)と利用型(クラウド型)双方のニーズへの対応を図り、サービス提供型事業を創出していく。

#### b) カテゴリ別戦略によるクラウドサービス事業の拡大

IT 課題から事業課題、さらには社会課題への解決に向けた市場の拡大を見据え、同社の強みを活かしたクラウドサービスを、1) IT 活用クラウド (IT の活用や合理化を支援)、2) 事業推進クラウド (ビジネスの成長に不可欠なサービスの提供/業種・業態別の共通プラットフォームの創出)、3) ソーシャルクラウド (データサイエンス事業の拡大/社会課題解決型事業の確立) の3つのカテゴリに区分した。カテゴリごとにユニークなクラウドサービスを創出し、サブスクリプションモデルによる成長を実現していく。

#### c) 新たな事業セグメントに対応したグループ機能の再編

グループの事業セグメントを以下の3つに再編し、環境変化のスピードと多様化するマーケットに適応する事業体制の下、事業を推進し社会課題の解決を図っていく。

##### 1) プロダクトサービス (旧メインフレーム、旧プロダクトの一部)

システム運用領域に集中し、中期的な収益基盤としてグループの成長投資を支える源泉を担う。特に、培ってきた強みを深化させ、DX の環境下での顧客ニーズへの対応力強化と事業効率の追求により、新規事業開発のリソースを創出する。

##### 2) クラウドサービス (旧クラウド、旧プロダクトの一部)

これまで比率の高かった「IT 課題」解決領域から、「事業課題」「社会課題」解決領域へと拡大することで、新しい市場でスケールするビジネスモデルを構築していく。将来の事業の柱として確立するためにリソースを集中し、収益基盤としての成長を目指す。

##### 3) プロフェッショナルサービス (旧ソリューション、旧 SI)

「データ」「プロセス」「サービス」の3つのマネジメント領域における強みと専門性により、プロダクトやクラウドサービスの顧客価値を高める役割を果たし、第2の成長エンジンとして機能させる。コンサルティングからサービスの導入支援、システムインテグレーション、アウトソーシングまでのワンストップ提供体制を確立する。

#### d) 企業価値向上に向けた経営基盤の強化

前中期経営計画で推進してきた「働き方変革への取り組み」「挑戦する文化の醸成」「CREDO<sup>※1</sup>の浸透」をさらに発展させ、CSV 経営<sup>※2</sup>の実現へと結び付けていく方針である。特に、さまざまな施策を通じて「働き甲斐の醸成」と「業務変革の推進」に取り組むとともに、実効性の高いコーポレートガバナンスのもと、企業価値を向上させるための体制構築を目指していく。

※1 同社の信条。「社名の由来でもある『ユニークな発想』と『利他の精神』のもと、3つの強みによる価値を社会へ提供 不断の変革と挑戦を持って、社会とそして社員と共に成長する」ことを CREDO (信条) としている。

※2 Creating Shared Value の略。「共通価値の創造」という意味で、マイケル・ポーター教授がハーバード・ビジネス・レビューで提唱した概念。企業が、社会ニーズや問題に取り組むことで社会的価値を創造し、その結果、経済的な価値も創造されることを意味する。

中期経営計画

### (3) 計数目標

最終年度である2024年3月期の計数目標については、売上高122億円(3年間の平均成長率6.6%)、営業利益13.7億円(営業利益率11.2%)、当期利益10億円、ROE8.4%、DOE4.5%、1株当たりの配当金70円を掲げている。また、投資計画については、3年間で総額29億円を予定しており、そのうち約60%を研究開発費が占めるが、引き続き、成長分野である「クラウドサービス」への開発投資額が大きい。各事業の計数目標については以下のとおりである。

#### a) プロダクトサービス

売上高42億円(平均成長率0.8%)、セグメント利益11.2億円(セグメント利益率26.7%)を目指す。売上高の伸びは緩やかであるが、サービス提供型事業の推進等により、ストック売上高の比率を67%から73%に引き上げるとともに、高い利益率を維持していく。

#### b) クラウドサービス

売上高42億円(平均成長率11.9%)、セグメント利益3.1億円(セグメント利益率7.4%)を目指す。売上高は、「IT活用クラウド」「事業推進クラウド」「ソーシャルクラウド」の3つのカテゴリがそれぞれ伸長するが、とりわけ当期においては「事業推進クラウド」の伸びが成長をけん引する。損益面でも、増収により先行費用をまかないながら、利益率の段階的な改善を図っていく。

#### c) プロフェッショナルサービス

売上高38億円(平均成長率9.4%)、セグメント利益3.4億円(セグメント利益率8.9%)を目指す。プロダクト及びクラウドサービスとの連携や、コンサルティングからシステム構築、アウトソーシングまでのワンストップ提供により、顧客のDX化への貢献を通じて事業拡大を目指す。損益面でも、データ活用に係るコンサルティング等を活かした付加価値向上により、利益率の改善につなげていく。

### 新中期経営計画

(単位：億円)

	21/3期 実績	22/3期 予想	23/3期 計画	24/3期 計画	平均成長率
売上高	100.6	105.0	113.0	122.0	6.6%
プロダクトサービス	41.0	41.5	-	42.0	0.8%
クラウドサービス	30.0	32.5	-	42.0	11.9%
プロフェッショナルサービス	29.0	31.0	-	38.0	9.4%
営業利益	7.5	8.0	10.7	13.7	22.2%
プロダクトサービス	10.7	10.9	-	11.2	1.5%
クラウドサービス	-1.2	-1.6	-	3.1	-
プロフェッショナルサービス	1.0	2.2	-	3.4	50.4%
営業利益率	7.5%	7.6%	9.5%	11.2%	-
プロダクトサービス	26.1%	26.3%	-	26.7%	-
クラウドサービス	-	-	-	7.4%	-
プロフェッショナルサービス	3.4%	7.1%	-	8.9%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	8.4	6.0	-	10.0	6.0%
ROE	7.5%	5.3%	6.9%	8.4%	-
DOE	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	-
1株当たり配当金(円)	66	67	68	70	-

注：21/3期のセグメント情報(新区分)については概算によるもの  
 出所：決算説明資料よりフィスコ作成



## ■ 業績見通し

### 2022年3月期は増収及び営業増益を見込む。 引き続き、クラウドサービスの伸びが業績をけん引

#### 1. 2022年3月期の業績見通し

新中期経営計画の初年度となる2022年3月期の業績予想について同社は、売上高を前期比4.4%増の10,500百万円、営業利益を同5.7%増の800百万円、経常利益を同1.5%増の900百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同28.6%減の600百万円と増収及び営業増益を見込んでいる。

売上高は、新セグメント区分によるサービスがそれぞれ伸長する見通しである。特に、主力4サービスを中心とした「クラウドサービス」の伸びが増収に寄与する。

損益面では、増収効果や「プロフェッショナルサービス」（特に旧ソリューション事業）の損益改善などにより営業増益を確保するものの、「クラウドサービス」※等への先行投資が継続することから、営業利益率は7.6%（前期は7.5%）とほぼ横ばいを見込んでいる。なお、最終損益が減益となるのは、前期に特別利益として計上した投資有価証券売却益（519百万円）の反動減によるものである。

※ 新区分の「クラウドサービス」がセグメント損失となっているのは、旧「プロダクト事業」の一部を引き継いだことによるものである。

#### 2022年3月期の業績予想

(単位：百万円)

	21/3期		22/3期		増減	
	実績	構成比	予想	構成比	増減	増減率
売上高	10,061		10,500		438	4.4%
プロダクトサービス	4,100	40.8%	4,150	39.5%	50	1.2%
クラウドサービス	3,000	29.8%	3,250	31.0%	250	8.3%
プロフェッショナルサービス	2,900	28.8%	3,100	29.5%	200	6.9%
営業利益	757	7.5%	800	7.6%	42	5.7%
プロダクトサービス	1,070	26.1%	1,090	26.3%	20	1.9%
クラウドサービス	-120	-	-160	-	-40	-
プロフェッショナルサービス	100	3.4%	220	7.1%	120	120.0%
経常利益	887	8.8%	900	8.6%	12	1.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	840	8.3%	600	5.7%	-240	-28.6%

注：21/3期のセグメント情報（新区分）については概算によるもの

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成



## 2. 弊社の見方

コロナ禍の影響には引き続き注意する必要があるものの、DX 化の動きが加速するなかで、主力サービスが好調な「クラウドサービス」の伸びや、コンサルティングからのワンストップによる「プロフェッショナルサービス」の提供などにより、同社の業績予想の達成は十分可能であるとみている。一方、中長期目線では、2022 年 3 月期以降の成長加速に向けた取り組みが重要となろう。特に、成長の軸となる「クラウドサービス」のカテゴリごとの進捗状況に加え、コロナ禍をきっかけとして加速してきた DX 化の流れや社会課題の解決をいかに成長に取り込んでいくのかが、重要なテーマになると捉えている。各クラウドサービスの動向はもちろん、グループ一体となったソリューション提案などにも注目していきたい。

# ■ 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、（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（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。

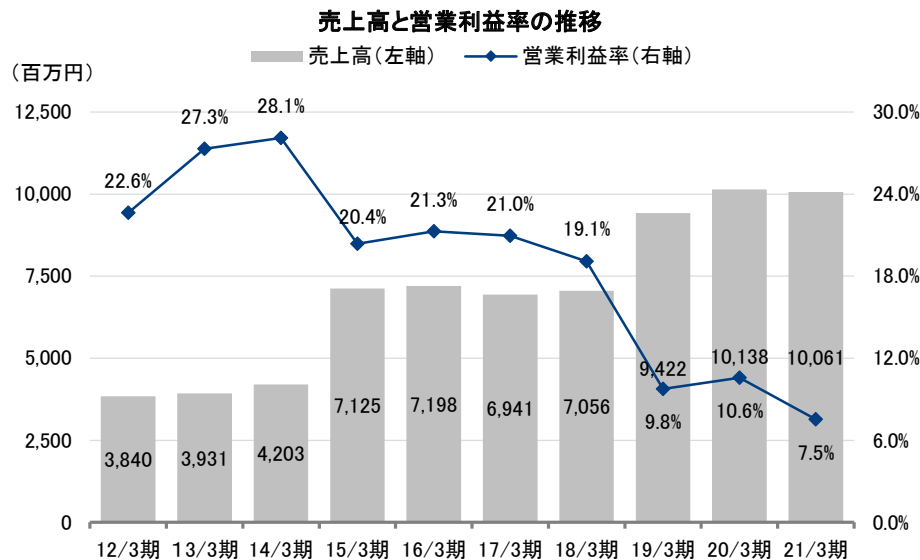
沿革と業績推移

2015年4月には連結子会社である(株)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月期から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(株)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(株)無限の買収が業容拡大に寄与すると、2020年3月期以降は注力する「クラウド事業」が順調に伸びてきた。

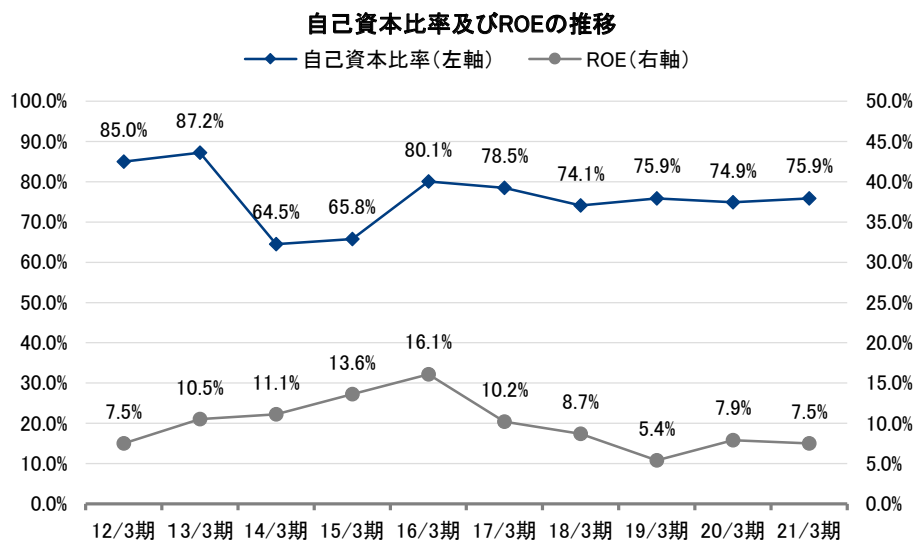
損益面では、依然として「メインフレーム事業」への収益依存度が高いものの、「プロダクト事業」の損益改善が進展するに伴って営業利益率は上昇傾向をたどり、2014年3月期は28.1%と高い水準に到達した。2015年3月期以降は、事業構造変革に伴う先行投資などにより営業利益率は低下しているが、それでも20%前後の水準を維持してきた。ただ、2019年3月期以降は、成長分野である「クラウド事業」や新規事業など、将来を見据えた先行投資の影響により営業利益率は低調に推移している。今後は、「メインフレーム事業」の縮小に伴う影響をいかに「クラウド事業」の伸びでカバーし、どのような道りで過去の利益率水準(まずは20%程度)へ回帰させていくのか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（株）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（株）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金及び預金の残高を反映して高い水準（2021年3月期末で 289.8%）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

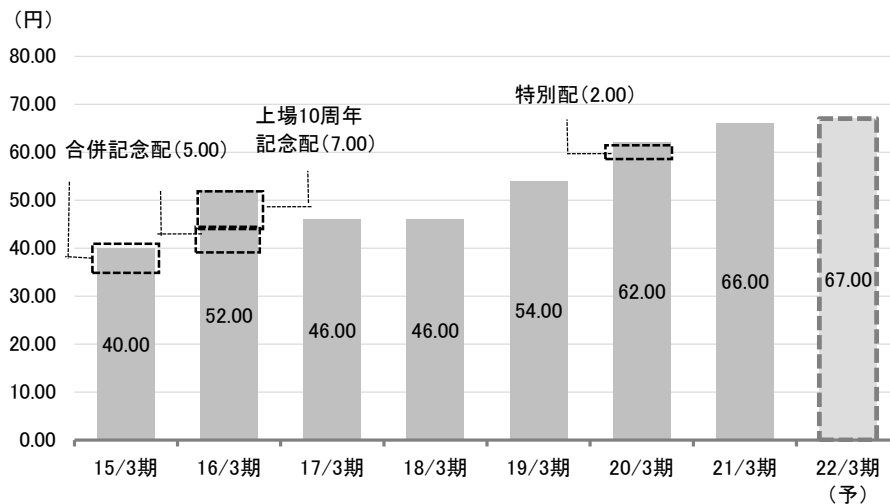
## ■ 株主還元

### 安定かつ持続的な増配を目指す配当方針。 2022年3月期も1円増配の年間67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、安定かつ持続的な維持・増配を目指すところに狙いがある。

2021年3月期の配当については、期初予想どおり3期連続の増配となる前期比4円増配の年間66円（中間33円、期末33円）を実施した（株主資本配当率4.5%）。2022年3月期の配当については、前期比1円増配の年間67円（中間33円、期末34円）を予想している。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・表示したのですが、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 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp