

# 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12月10日(金)

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. 新中期経営計画	01
3. 2022年3月期上期決算の概要	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
1. 2022年3月期上期決算の概要	07
2. 2022年3月期上期の総括	09
■ 主な活動実績	09
1. サービス提供型事業の創出	09
2. 他社との協業	10
3. ソーシャルクラウド事業の進捗	10
4. 投資実績	10
■ 業績見通し	11
1. 2022年3月期の業績予想	11
2. 弊社の見方	12
■ 中期経営計画	12
1. 基本方針	12
2. 重要戦略	12
3. 計数目標	13
■ 沿革と業績推移	15
1. 沿革	15
2. 過去の業績推移	15
■ 株主還元	17

## ■ 要約

**新中計の初年度となる 2022 年 3 月期上期の業績は、  
増収及び営業増益となり順調な滑り出し。  
サービス提供型事業の創出や他社との協業でも一定の成果**

### 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. 新中期経営計画

同社は、2022年3月期より新中期経営計画をスタートした。「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双方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」では、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。また、「プロフェッショナルサービス」については、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方向性である。数値目標としては、2024年3月期に売上高 122 億円、営業利益 13.7 億円(営業利益率 11.2%)を目指していく。

### 3. 2022 年 3 月期上期決算の概要

2022年3月期上期の業績は、売上高が前年同期比 2.7% 増の 4,967 百万円、営業利益が同 31.1% 増の 273 百万円と増収及び営業増益となった。売上高は、企業の DX 化やリモートワークが進むなかで、「プロダクトサービス」及び「クラウドサービス」が順調に伸長した。損益面では、成長の軸となる「クラウドサービス」等への先行投資を拡大したものの、利益率の高い「プロダクトサービス」の伸びや「プロフェッショナルサービス」の損益改善により、計画を上回る営業増益を実現した。また、事業活動面においても、サービス強化等を目的とした先行投資に加え、サービス提供型事業の創出や他社との協業などで一定の成果をあげることができた。

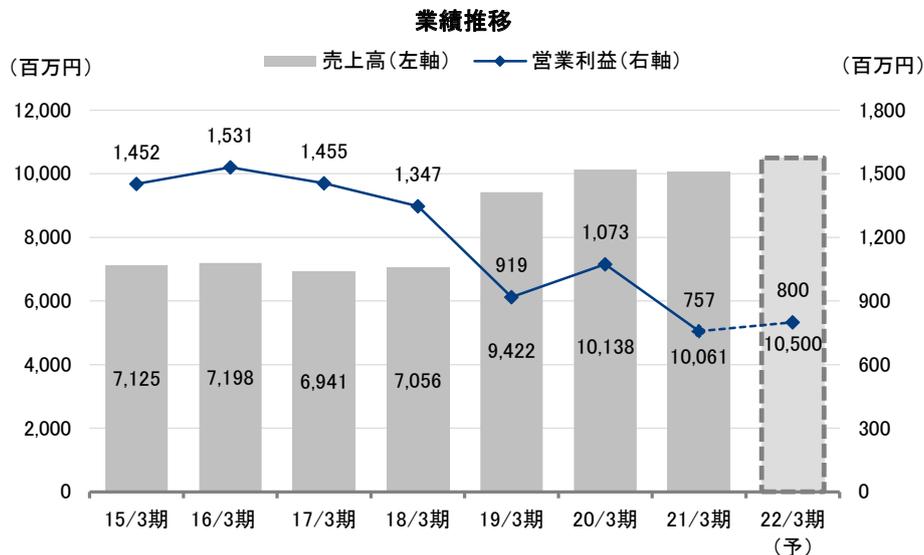
要約

#### 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、期初予想を据え置き、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。各サービスがそれぞれ伸長し、特に「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」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」等への先行投資を継続することから、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、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、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

- ・ 2022年3月期上期は「プロダクトサービス」及び「クラウドサービス」の伸長により増収及び営業増益。サービス提供型事業の創出や他社との協業などでも一定の成果
- ・ 2022年3月期より新中期経営計画をスタート。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て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期初予想を据え置き、通期でも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・サポートならびにそれらの事業に関わるコンサルティングやアウトソーシングサービスを手掛けている。

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。

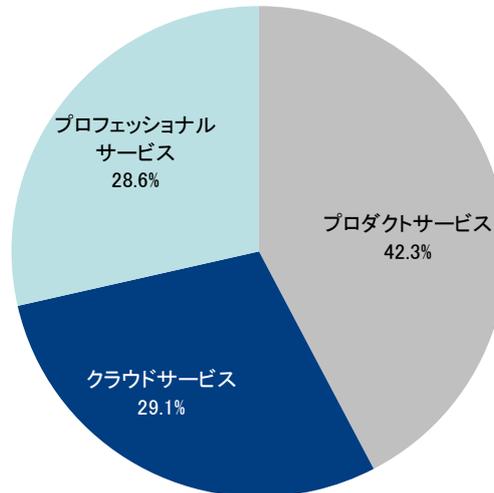
システムのオープン化やダウンサイジング化の進展、クラウドの普及、ビッグデータの活用など外部環境の変化を受けて、それまでの IT システム運用の自動化、効率化に貢献する分野（生産性向上など）に加えて、顧客の企業価値向上に直接貢献する分野（市場拡大や競争力の向上など）へと事業領域を拡充。IT の「攻め」と「守り」の両面において、顧客のデジタル変革ニーズに対応するための事業体制の確立が、同社の強みとなっている。最近では、サービスモデルの強化（既存製品のクラウド化によるサブスクリプションモデルへの転換）やデジタル技術を活用した社会課題解決（働き方改革や地方創生、一次産業活性化）などにも取り組んでいる。

事業セグメントは、「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」の3つに区分される※。創業以来の主力である「プロダクトサービス」の売上高は 40% を超え、収益源となってきた。今後は、成長分野である「クラウドサービス」を大きく伸ばす方針である。

※ 2022年3月期より新たな事業セグメントに変更。

## 会社概要

## 事業別売上高の構成比(2022年3月期上期実績)



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) プロダクトサービス

システム運用領域に関わるプロダクト（自動化、帳票）をオンプレミス型※<sup>1</sup>並びにサービス型により提供している。また、創業以来の主力事業であり、金融機関や生損保、大手製造業を中心としたメインフレーム向け製品（基幹業務システムの運用管理）の販売・サポートが含まれるほか、協業先であるアイネット<9600>※<sup>2</sup>のクラウド基盤上で、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クラウド運用事業も展開している。主力製品には、ジョブ管理ツール「A-AUTO」（自動化事業）※<sup>3</sup>や帳票業務をまとめて支援する「まるっと帳票クラウドサービス」※<sup>4</sup>、「ユニリタクラウドサービス」（クラウド運用事業）などがある。

※<sup>1</sup> サーバやソフトウェアなどの情報システムを、使用者が管理している施設の構内に機器を設置して運用すること。

※<sup>2</sup> 2017年5月に資本業務提携を締結。

※<sup>3</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バッチ処理のジョブ管理ツール。

※<sup>4</sup> 顧客の面倒な帳票の出力業務（帳票の印刷・郵送代行から、電子化・Web配信まで）をまとめて支援するサービス。

## 会社概要

### (2) クラウドサービス

サービス提供による課題解決領域を「IT 課題」（IT 活用クラウド事業）、「事業課題」（事業推進クラウド事業）、「社会課題」（ソーシャルクラウド事業）の 3 つのカテゴリに区分し、それぞれの特性に合わせたサービスを提供している。IT 活用クラウド事業では、「LMIS」（サービスマネジメントプラットフォーム）や、「Digital Workforce」（リモートワーク推進サービス）、「まるっとデータ変換・加工クラウドサービス」（データ変換・加工処理・運用保守サービス）などを企業の情報システム部門向けに展開している。事業推進クラウド事業では、「DigiSheet」（人材派遣業向け勤怠管理サービス）、「らくらく BOSS」（業務管理の統合ソリューション）、「Blue Sheep」（医療機器業界をはじめとする、IoT ビジネス業務支援サービス）、「Growwwing」（カスタマーサクセスの立ち上げと成長支援サービス）などを企業の事業部門・管理部門向けに展開しており、今後の成長分野として位置付けている。また、ソーシャルクラウド事業では、位置情報サービス※（バス検索、バスロケーション、接近情報サービス）、「MANALIZE」（運行状況調査レポートサービス）、アグリサービス（圃場の収支管理、生産管理など農業技術のサービス化）などを事業会社、自治体・公共機関向けに推進している。

※ 子会社の（株）ユニ・トランドが、IoT 技術を活用したバス事業者向けソリューションを展開。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している。

### (3) プロフェッショナルサービス

グループ企業を主体とし、システム運用及びデータマネジメントにおける強みを活かしたコンサルティングからシステム導入支援、システムインテグレーション、アウトソーシングまでのサービスをワンストップ型で提供している。

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）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）、（株）ユニリタエスアール（システム運用代行業務および技術支援サービスの提供）の計 10 社となっている。

## 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。

## 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**

同社収益の大部分が「プロダクトサービス」により稼ぎ出されているが、そのなかでも「メインフレーム事業」の利益率は50%を超える水準にあり、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（クラウドサービス等）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**

これまでの事業構造変革を通じて、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きた。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、顧客のビジネスモデルを変革していくためのDXサービスをトータルで提案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

### 2022 年 3 月期上期は増収及び営業増益を実現。 「プロダクトサービス」「クラウドサービス」が順調に伸長

#### 1. 2022 年 3 月期上期決算の概要

2022 年 3 月期上期の業績は、売上高が前年同期比 2.7% 増の 4,967 百万円、営業利益が同 31.1% 増の 273 百万円、経常利益が同 20.3% 増の 376 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 31.6% 減の 232 百万円と、増収及び営業増益となった。期初予想に対しては、売上高がほぼ計画どおりで推移した一方、利益面では計画を上回る進捗となっている。

売上高は、「プロダクトサービス」及び「クラウドサービス」が順調に伸長した。ただ、売上高全体が緩やかな伸びにとどまったのは、「プロフェッショナルサービス」において、収益性重視のシステムインテグレーション事業やアウトソーシング事業が伸び悩んだことによる。

損益面では、成長の軸となる「クラウドサービス」等への先行投資（サービス強化や広告宣伝費等）を拡大したものの、利益率の高い「プロダクトサービス」の伸びや「プロフェッショナルサービス」の損益改善により、計画を上回る営業増益を実現した。なお、親会社株主に帰属する四半期純利益が減益となったのは、前年同期に計上した投資有価証券売却益（193 百万円）の反動減によるものである。

財政状態については大きな変動はなく、総資産は前期末比 0.7% 減の 14,767 百万円に減少した一方、自己資本は内部留保の積み増しにより同 0.4% 増の 11,324 百万円に増加し、自己資本比率は 76.7%（前期末は 75.9%）に上昇した。また、「現金及び預金」は 8,470 百万円を確保しているうえ、流動比率も 303.5% と高水準を維持していることから、財務の安全性に懸念はない。

## 決算動向

## 2022年3月期上期決算の概要

(単位：百万円)

	21/3 期上期		22/3 期上期		増減		22/3 期上期		
	実績	構成比	実績	構成比	増減	増減率	期初予想	構成比	達成率
売上高	4,836		4,967		130	2.7%	5,000		99.3%
プロダクトサービス	1,942	40.2%	2,102	42.3%	160	8.2%	-	-	-
クラウドサービス	1,388	28.7%	1,445	29.1%	57	4.1%	-	-	-
プロフェッショナルサービス	1,505	31.1%	1,418	28.6%	-86	-5.7%	-	-	-
売上原価	2,140	44.3%	2,043	41.1%	-96	-4.5%	-	-	-
販管費	2,486	51.4%	2,649	53.3%	162	6.5%	-	-	-
営業利益	208	4.3%	273	5.5%	65	31.1%	240	4.8%	114.1%
プロダクトサービス	399	20.6%	555	26.4%	156	39.1%	-	-	-
クラウドサービス	-95	-	-167	-	-72	-	-	-	-
プロフェッショナルサービス	22	1.5%	50	3.6%	28	129.7%	-	-	-
調整額	-117	-	-164	-	-47	-	-	-	-
経常利益	313	6.5%	376	7.6%	63	20.3%	330	6.6%	114.2%
親会社株主に帰属する四半期純利益	339	7.0%	232	4.7%	-107	-31.6%	220	4.4%	105.6%

	21/3 期末	22/3 期上 期末	増減	
			増減	増減率
総資産	14,865	14,767	-98	-0.7%
自己資本	11,279	11,324	45	0.4%
自己資本比率	75.9%	76.7%	0.8pt	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業別の業績は以下のとおりである。

**(1) プロダクトサービス**

売上高は前年同期比 8.2% 増の 2,102 百万円、セグメント利益は同 39.1% 増の 555 百万円と順調に拡大した。メインフレーム事業が大型案件の受注もあり好調に推移した。また、自動化事業ではオンプレミス製品をクラウド化へと移行する需要の取り込みが奏功したほか、帳票事業においてもアウトソーシングサービス「まるっと帳票クラウドサービス」の新規ユーザのサービスインを実現することができた。クラウド運用事業である「ユニリタクラウドサービス」では、顧客のシステムをクラウドリフト化※する提案が奏功し、大手顧客の大規模運用受託案件を受注したほか、見込み顧客の開拓につながった。

※ 企業の情報システムをクラウドへ移行する手法の 1 つ。既存システムをそのままクラウドに持ち込む方式。

**(2) クラウドサービス**

売上高は前年同期比 4.1% 増の 1,445 百万円、セグメント損失は 167 百万円（前年同期は 95 百万円の損失）と増収ながら、先行投資の影響により損失幅が拡大した。IT 活用クラウド事業では、DX 化の流れやリモートワークの普及が進むなかで、「LMIS」「Digital Workforce」「Waha! Transformer」などの主力サービスが堅調に推移した。事業推進クラウド事業では、人材派遣業界の旺盛なクラウド化ニーズを取り込み、主力の「DigiSheet」「The Staff-V」などの人材派遣や人事管理向けサービスが伸びた。また、ソーシャルクラウド事業では、交通系 IoT サービスの B2G 戦略（自治体との連携等）が奏功し、小規模ながらも高い伸び率を示すことができた。一方、損益面では、サービス強化のための体制整備や新しいマーケット開拓のための先行投資を積極的に行ったことから損失を計上したが、ほぼ計画内である。

### (3) プロフェッショナルサービス

売上高は前年同期比 5.7% 減の 1,418 百万円、セグメント利益は同 129.7% 増の 50 百万円と減収ながらも増益を確保した。コンサルティング事業では、DX 推進に向けた情報システム部門の変革ニーズを受け、システム運用コンサルティング案件やデータマネジメント案件の受注が堅調に推移した。一方、収益体質の強化を図っているシステムインテグレーション事業は、中堅・中小企業向けの市場開拓を狙うソリューション事業が伸び悩んだほか、アウトソーシング事業についても新規獲得に苦戦した。ただ、損益面では、付加価値の高いコンサルティング事業の伸びや、システムインテグレーション事業の損益改善（一括請負型案件の寄与）により増益となった。

## 2. 2022 年 3 月期上期の総括

以上から、2022 年 3 月期上期を総括すると、「プロダクトサービス」及び「クラウドサービス」が順調に伸長した業績面をはじめ、事業活動面においても、後述のとおり、サービス強化等を目的とした投資実行に加え、サービス提供型事業の創出や他社との協業などでも一定の成果をあげることができ、新中期経営計画の達成に向けて順調に滑り出したと言える。

## ■ 主な活動実績

### サービス提供型事業の創出や他社との協業でも一定の成果

#### 1. サービス提供型事業の創出

「プロダクトサービス」（帳票事業）において、顧客の面倒な帳票の出力業務（帳票の印刷・郵送代行から、電子化・Web 配信まで）をまとめて支援する「まるっと帳票クラウドサービス」の提供を開始すると、その後も導入企業が順調に伸びているようだ。本サービスは、帳票業務の課題解決ニーズを捉えたアウトソーシングサービスとして提供するものであり、同社が推進しているサービス提供型事業の方向性を示す事例として取り上げることができる。

## 主な活動実績

## 2. 他社との協業

同社では多様化、複雑化する顧客の課題解決のため、オープンイノベーションの考え方のもと産業界に強みを持つ他社との協業を通じたサービス開発と提供に取り組んでいる。2021 年 10 月には、キヤノン IT ソリューションズ（株）との協業により、「プロセス志向のアジャイル型ソリューション」（事業推進クラウド事業）の提供を開始した。本サービスは、顧客自身による業務プロセスの可視化とアジャイル開発※<sup>1</sup>の内製化を支援するものであり、顧客の業務効率化に貢献することができる。今後も、両社の強みと顧客基盤を組み合わせ、顧客や社会の課題を解決する新しい価値を生み出すために、様々な分野で協業していく方針である。また、IT 活用クラウド事業においても、資本業務提携先であるアイネットと「ユニリタクラウドサービス」のラインナップ拡充に取り組んでいるほか、業界で初めてセキュリティ機能を実装したリモートワーク基盤「Digital Workforce」※<sup>2</sup>では、他社クラウドサービスとの連携が多数進んでいる。

※<sup>1</sup> システムやソフトウェア開発におけるプロジェクト開発手法の 1 つで、大きな単位でシステムを区切ることなく、小単位で実装とテストを繰り返して開発を進めていく。従来の開発手法と比べて開発期間が短縮されるため、アジャイル（素早い）と呼ばれている。

※<sup>2</sup> 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強みを有する。

## 3. ソーシャルクラウド事業の進捗

地方創生への貢献については、自治体などの行政機関や事業会社との連携により、地方の二次交通であるバス事業の抱える課題解決を進めており、公共交通の可視化、利用者の利便性向上（不安の解消）、データ収集及び分析、交通網整備最適化などを通じて、コンパクトシティの実現と地域活性化へとつなげていく構想を描いている。2021 年 1 月から開始した石川県小松市と日野自動車 <7205> との三者による実証実験では、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実現とバス事業者の経営改善提案のモデルケースに取り組んでいる。また、2021 年 5 月には、アイネットとの協業により、バス車内の CO<sub>2</sub> 濃度測定・予測サービスの提供も開始した。一方、アグリサービス（農業 × IT）の取り組みについては、2021 年 6 月より農業経営の収支改善に向けたサービス「ベジパレット」※<sup>β</sup>版の無償提供を開始した。今後、使用者からのフィードバックをもとに正式版の開発へとつなげていく方針である。

※ テンプレートを活用した作業のスケジュール管理から、リモートセンシングによる状況把握、生育状況管理をとおり、作業情報のデータ化を行い、マニュアル化ができる施設栽培農家向けの農業経営支援クラウドサービスである。

## 4. 投資実績

同社は、中期経営計画（3 ヶ年）において総額 29 億円の投資を計画しているが、2022 年 3 月期上期については、「プロダクトサービス」に 1.1 億円、「クラウドサービス」に 3.3 億円、合計 4.4 億円の投資を実行した。「プロダクトサービス」では、帳票プロダクトのサービス化や機能拡張、新製品開発などへ投下した一方、「クラウドサービス」については、「IT 活用クラウド事業」及び「事業推進クラウド事業」におけるサービス群の機能拡張、サブスクリプション販売及びサービス利用状況管理システムの開発、「ソーシャルクラウド事業」における新サービス開発などを目的としたものである。

## 業績見通し

### 2022年3月期は期初予想を据え置き、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月期の業績予想

2022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、通期でも増収及び営業増益を見込んでいる。

売上高は、「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」がそれぞれ伸長する見通しである。特に、「クラウドサービス」の伸びが増収に寄与する想定となっている。

損益面では、増収効果や「プロフェッショナルサービス」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」等への先行投資を継続することから、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、上期同様、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。

#### 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

上期の実績をはじめ、同社を取り巻く外部要因（DX 化の流れ等）及び内部要因（各施策の進捗等）を勘案すれば、同社の業績予想の達成は十分に可能であると見ている。むしろ、中期経営計画の初年度となる 2022 年 3 月期については、2023 年 3 月期以降の成長加速に向けて、いかにビジネスモデルの変革や新サービスの開発を進め、軌道に乗せていくのかがポイントとなろう。そのためにも、サービス強化や市場開拓などを中心とする先行投資の動向や、他社との協業によるソリューション及び顧客基盤の拡充に加え、長期目線ではポテンシャルの大きな社会課題領域（ソーシャルクラウド事業）における収益化への道筋など、事業基盤の強化に向けた取り組みに注目したい。

# ■ 中期経営計画

## 新たな中期経営計画をスタート。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. 基本方針

同社は、2022 年 3 月期より新たな中期経営計画をスタートさせた。「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双方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

#### (1) 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。

#### (2) 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。

### (3) 各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。

#### a) プロダクトサービス

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。

#### b) クラウドサービス

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。

#### c) プロフェッショナルサービス

「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。

### (4) 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※1の浸透」をさらに発展させ、CSV経営※2の実現へと結び付けていく方針である。特に、様々な施策を通じて「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し、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。

## 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。

中期経営計画

**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、とりわけ当期間においては「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

## ■ 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。

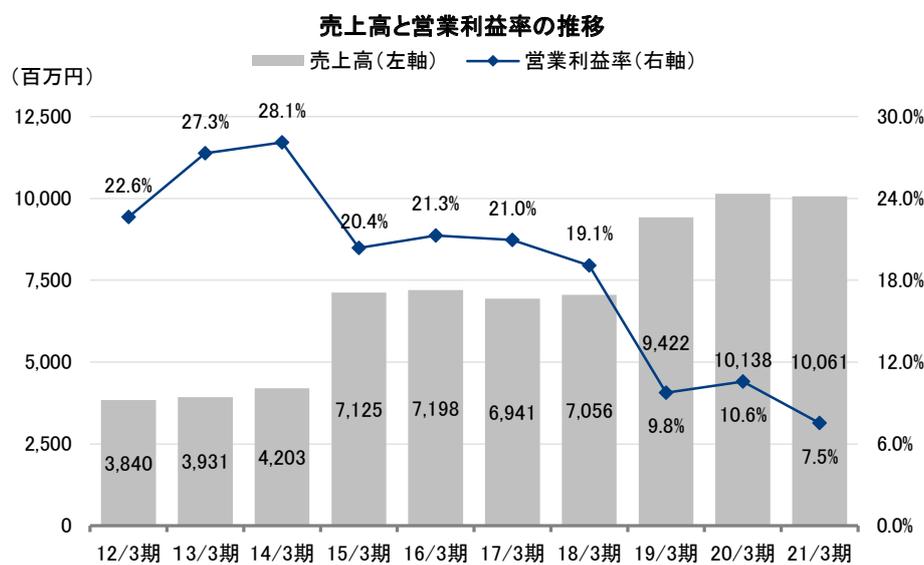
2015 年 4 月には連結子会社である（株）ビーコン IT を吸収合併するとともに、社名を株式会社ユニリタに変更した。新社名には、価値創造のために「ユニークな発想」で「利他の精神」を持って顧客と社会の発展に貢献する企業を目指すという想いが込められている。

#### 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ソフトが進むなか、「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。

## 沿革と業績推移

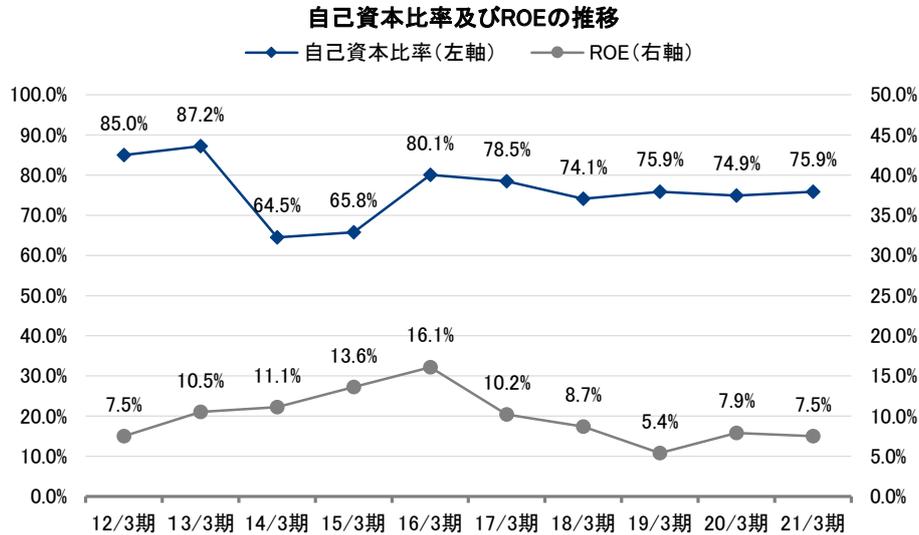
損益面では、依然として「メインフレーム事業」への収益依存度が高いものの、「プロダクト事業」の損益改善が進展するに伴って営業利益率は上昇傾向をたどり、2014年3月期は28.1%と高い水準に到達した。2015年3月期以降は、事業構造変革に伴う先行投資などにより営業利益率は低下しているが、それでも20%前後の水準を維持してきた。ただ、2019年3月期以降は、成長分野である「クラウド事業」や新規事業など、将来を見据えた先行投資の影響により営業利益率は低調に推移している。今後は、「メインフレーム事業」の縮小に伴う影響をいかに「クラウド事業」の伸びでカバーし、どのような道りで過去の利益率水準（まずは20%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

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。

## 沿革と業績推移



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

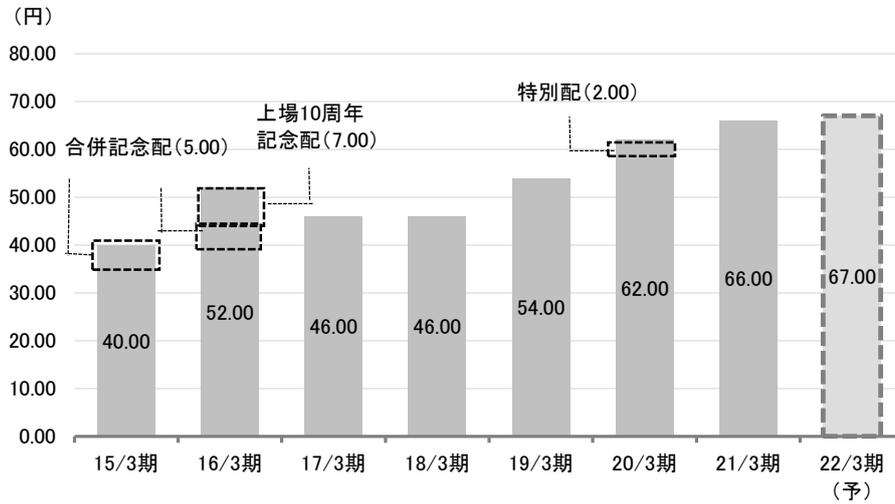
同社は、これまでの連結配当性向基準に代わり、2019年3月期からは株主資本配当率（DOE）を基準とした配当方針に変更している。先行投資などによる期間損益の変動に影響されず、安定かつ持続的な維持・増配を目指すところに狙いがある。

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）を予想しており、実現すれば4期連続の増配となる。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と言える。

また、2021年11月には、株主還元及び資本効率の向上を目的として、自己株式の取得（取得株数145,000株、取得価額の総額266,220,000円）及び消却（消却株数500,000株、消却前発行済株式総数の5.88%）を実施した。

株主還元

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