

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ユニリタ

3800 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年6月16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. 2023年3月期決算の概要	01
3. 2024年3月期の業績見通し	02
4. 中期経営計画の方向性	02
■ 会社概要	03
1. 事業概要	03
2. 企業特長	06
■ 決算動向	07
1. 2023年3月期決算の概要	07
2. 2023年3月期の総括	10
■ 業績見通し	10
1. 2024年3月期の業績予想	10
2. 弊社アナリストの見方	11
■ 中期経営計画の方向性	12
1. 基本方針	12
2. 重要戦略	13
3. 弊社アナリストによる注目点	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

**2023年3月期は計画を上回る大幅な増収増益。
旺盛なDX投資を追い風として各種サービスが好調に推移。
2024年3月期も順調に拡大する見通し**

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など）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、「サービスシフト」の経営方針の下、新たなサービスモデル（クラウド活用により自社サービスを提供する継続課金型の収益モデル）への移行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）ビジネスなどに取り組み、ビジネスモデルの変革を推進している。

2022年3月期から3ヶ年の中期経営計画をスタートし、最終年度を迎えている。「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、事業セグメントを「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」に変更するとともに、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。

2. 2023年3月期決算の概要

2023年3月期の業績は、売上高が前期比10.6%増の11,549百万円、営業利益が同32.1%増の915百万円と計画を上回る大幅な増収増益となった。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」の3つの事業がそれぞれ好調に推移した。「プロダクトサービス」は、主力の自動化・帳票プロダクトにおけるビジネスモデルのサービス化の取り組みが着実に立ち上がり、ストック売上高が伸びてきた。「クラウドサービス」についても、旺盛なDX投資を背景にIT活用クラウドが軸となり順調に拡大した。「プロフェッショナルサービス」についても、データ・サービスマネジメント領域の専門性を活かしたコンサルティングが好調であり、グループ機能を結集したワンストップソリューションの起点として業績全体の伸びをけん引した。損益面では、賃金改善動向に伴う人件費や将来に向けた研究開発費が増えたものの、増収に伴う収益の押し上げや保守サポート等の内製化推進による外注費削減効果により、計画を上回る営業増益を実現した。活動面でも専門性の高いパートナー企業との新たな協業モデルの開発や移動体IoT技術で地域の交通課題解決を支援するサービスでは自治体向けへと販売戦略を転換したことなどで大きな進展を図ることができた。

ユニリタ | 2023年6月16日(金)

3800 東証スタンダード市場 | <https://www.unirita.co.jp/ir.html>

要約

3. 2024年3月期の業績見通し

中期経営計画の最終年度となる2024年3月期の業績予想について同社は、売上高を前期比5.2%増の12,150百万円、営業利益を同0.4%増の920百万円と増収増益を見込んでおり、中計目標値(2022年5月公表)を超過する見通しとなっている。売上高は、前期同様、受注好調なコンサルティングを起点として、プロダクトのサービス化によるストック売上高の積み上げや主力クラウドサービスの伸び、システムインテグレーションの拡大も増収に寄与する。損益面では、資材調達価格や外部委託費などに加え、将来を見据えた人的資本の強化や研究開発費といった先行投資を予定しているものの、増収による収益の押し上げにより営業増益を確保する見通しである。また、これまで費用が先行してきた「クラウドサービス」の損益改善や「プロフェッショナルサービス」のシステムインテグレーション事業における高収益案件の獲得なども収益の底上げに寄与する想定となっている。

4. 中期経営計画の方向性

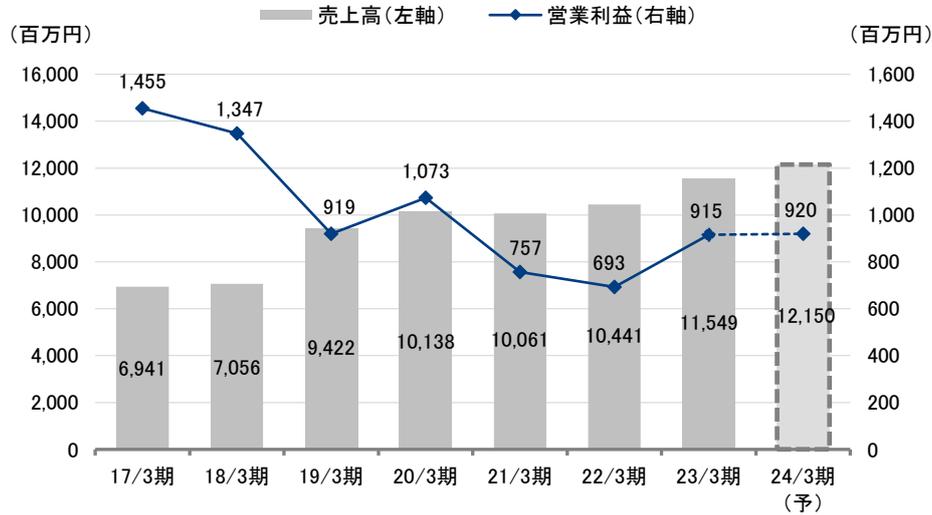
新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)の長期化などに伴い、「クラウドサービス」の一部(事業推進クラウド事業、ソーシャルクラウド事業)などに進捗の遅れが見られるものの、今後の事業戦略そのものに変更はない。これまでの事業構造変革を通じて強化してきた「データマネジメント」「サービスマネジメント」「プロセスマネジメント」の3つのコアテクノロジーをもとに、顧客のビジネスモデルを変革していくためのDXサービスの確立により、今後の成長加速につなげていく考えだ。

Key Points

- ・2023年3月期は旺盛なDX投資を追い風として計画を上回る増収増益
- ・サービス化によるストック売上高の積み上げや受注好調なコンサルティングが業績の伸びをけん引
- ・2024年3月期の業績予想についても、良好な受注環境が続くなかで増収増益を見込む
- ・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

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」領域に強みを持ち、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供

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・サポート並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。

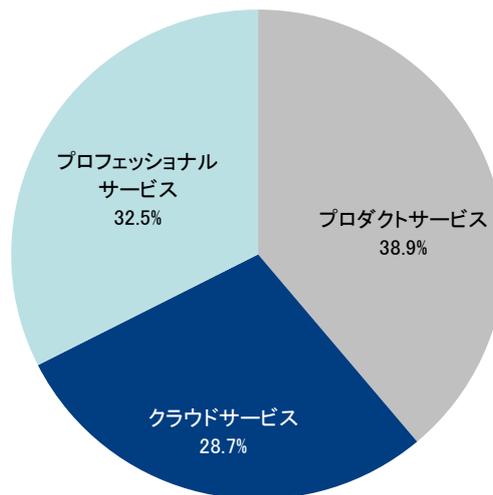
創業以来、金融機関や大手企業を中心としたメインフレーム向けの製品が安定収益源となっており、高い収益性を誇っている。また、過去においては、顧客のジョブ管理や帳票管理など、IT システム運用の自動化、効率化に貢献することで同社の業績も着実な成長を遂げてきた。

会社概要

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、ビジネスモデルのサービス化（クラウド活用により自社サービスを提供する継続課金型の収益モデルへの移行）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）ビジネス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」の売上高構成比は38.9%となり、収益源となっている。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。

事業別売上高の構成比(2023年3月期実績)



出所：決算短信よりフィスコ作成

ユニリタ | 2023年6月16日(金)

 3800 東証スタンダード市場 | <https://www.unirita.co.jp/ir.html>

会社概要

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^{※1}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>^{※2}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）^{※3}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」^{※4}、「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。

- ※1 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。
- ※2 2017年5月に資本業務提携を締結。
- ※3 「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。
- ※4 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。

(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。1) 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。2) 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）、「CommuRing」（企業間コミュニケーションを支援するサービス）、「Growwing」（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、3) 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）、「MANALYZE」（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、データ・サービスマネジメント領域における専門性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。

ユニリタ | 2023年6月16日(金)

 3800 東証スタンダード市場 | <https://www.unirita.co.jp/ir.html>

会社概要

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。

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）ヒューアップテクノロジー（人材ビジネス業界向けサービス）※、（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）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9社となっている。

※ 2022年4月1日付で、連結子会社の（株）アスペックスと（株）ビジネスアプリケーションの合併により商号を変更した。

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

創業時からの主力事業（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、個人会員数18,000名を超え（賛同企業数は300社超）、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（継続課金型の収益モデル）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。

ユニリタ | 2023年6月16日(金)

 3800 東証スタンダード市場 | <https://www.unirita.co.jp/ir.html>

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。

※ なお、富士通<6702>は2030年にメインフレームの製造・販売から撤退する方針を表明した。ユーザー企業は、保守期間の終了までにクラウドなどへの移行が求められることになる。

(3) DX サービスをトータルで提案できる体制を構築

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拡げ、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。同社では、「データ」「サービス」「プロセス」の3つのITマネジメント力に関する技術とノウハウを強みとし、それらを活かした企業の事業変革とIT課題解決を支援する方向性を掲げている。2022年3月期からはグループ機能を「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」の3つのセグメントに再編するとともに、「プロフェッショナルサービス」では、横断的なグループエコシステムを構築。コンサルティングを起点としてプロダクトとクラウドセグメントの各種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ワンストップソリューションを提供する体制となっている。

決算動向

2023年3月期は計画を上回る増収増益。 旺盛なDX投資を追い風に各種サービスが好調に推移

1. 2023年3月期決算の概要

2023年3月期の業績は、売上高が前期比10.6%増の11,549百万円、営業利益が同32.1%増の915百万円、経常利益が同36.7%増の1,132百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同44.1%増の752百万円と計画を上回る大幅な増収増益となった。

ユニリタ | 2023年6月16日(金)

 3800 東証スタンダード市場 | <https://www.unirita.co.jp/ir.html>

決算動向

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」の3つの事業がそれぞれ好調に推移した。「プロダクトサービス」は、主力の自動化・帳票プロダクトにおけるビジネスモデルのサービス化の取り組みが着実に立ち上がり、ストック売上高が伸びてきた。「クラウドサービス」についても、旺盛なDX投資を追い風として、「LMIS」や「Digital Workforce」などIT活用クラウドが軸となり順調に拡大した。「プロフェッショナルサービス」については、データ・サービスマネジメント領域の専門性を活かしたコンサルティングが好調であり、グループ機能を結集したワンストップソリューションの起点として業績全体の伸びをけん引している。

損益面では、賃金改善動向に伴う人件費や将来に向けた研究開発費（農業ITやデータサイエンス領域など）が増加したものの、増収に伴う収益の押し上げや保守サポート等の内製化推進による外注費削減効果により、計画を上回る営業増益を実現した。営業利益率も7.9%（前期は6.6%）に改善している。

財政状態については、自己資本が内部留保の積み増しにより前期末比3.3%増の11,329百万円に増加した一方、総資産も「現金及び預金」や増収に伴う「売掛金」の増加等により同5.4%増の15,135百万円に拡大したことから、自己資本比率は74.9%（前期末は76.4%）と若干低下した。

2023年3月期決算の概要

(単位：百万円)

	22/3期		23/3期		増減		23/3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	10,441		11,549		1,108	10.6%	10,900		106.0%
プロダクトサービス	4,420	42.3%	4,488	38.9%	68	1.5%	4,384	40.2%	102.4%
クラウドサービス	2,958	28.3%	3,310	28.7%	352	11.9%	3,252	29.8%	101.8%
プロフェッショナルサービス	3,062	29.3%	3,750	32.5%	688	22.5%	3,264	29.9%	114.9%
売上原価	4,340	41.6%	4,971	43.0%	631	14.5%	-	-	-
販管費	5,407	51.8%	5,661	49.0%	254	4.7%	-	-	-
営業利益	693	6.6%	915	7.9%	222	32.0%	750	6.9%	122.0%
プロダクトサービス	1,254	28.4%	1,093	24.4%	-161	-12.8%	950	-	115.1%
クラウドサービス	-365	-	-197	-	168	-	-28	-	-
プロフェッショナルサービス	84	2.8%	298	8.0%	214	253.0%	203	-	146.8%
調整額	-280	-	-278	-	2	-	-375	-	-
経常利益	828	7.9%	1,132	9.8%	304	36.7%	865	7.9%	130.9%
親会社株主に帰属する四半期純利益	522	5.0%	752	6.5%	230	44.1%	565	5.2%	133.1%

	2022年3月末	2023年3月末	増減	
	実績	実績		増減率
総資産	14,364	15,135	771	5.4%
自己資本	10,969	11,329	360	3.3%
自己資本比率	76.4%	74.9%	-1.5pt	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

ユニリタ | 2023年6月16日(金)

 3800 東証スタンダード市場 | <https://www.unirita.co.jp/ir.html>

決算動向

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

売上高は前期比1.5%増の4,488百万円、セグメント利益は同12.8%減の1,093百万円と増収減益となった。1) 主力の自動化・帳票プロダクトは、プロアクティブな営業活動を通じて、システム更改や再構築に伴うクラウド化提案の機会が増加したほか、法改正に伴う電子化対応の動きを追い風として「まるっと帳票クラウドサービス」も堅調に立ち上がってきた。また、2) クラウド運用についても、基幹システムのクラウド化ニーズの増加に伴い「ユニリタクラウドサービス」が伸長した。1) 及び 2) の結果、ビジネスモデルのサービス化が進み、ストック売上高が伸びてきたところは特筆すべきポイントである。一方、3) メインフレーム事業については、市場が縮小傾向にあるものの、堅実に売上・利益を確保することができた。なお、損益面で減益となったのは、利益率の高いメインフレーム事業の売上減に起因するが、セグメント利益率は24.4%と高い水準を維持している。

(2) クラウドサービス

売上高は前期比11.9%増の3,310百万円、セグメント損失は197百万円（前期は365百万円の損失）と増収となり損失幅が改善した。1) IT活用クラウド事業では、DX化の動きやリモートワークの普及が進むなかで、新たな課題解決ニーズに合致する「LMIS」や「Digital Workforce」、「Waha! Transformer」などの主力サービスが順調に拡大傾向にある※。2) 事業推進クラウド事業では、「らくらくBOSS」や「DigiSheet」など通勤費管理や人事管理向けのサービスが堅調に推移した。新たな市場を開拓中の「Growwwing」などのサービス群については、当初ターゲットとしていたスタートアップ企業だけでなく、予算規模の大きなエンタープライズ企業による採用も増え、案件単価も上昇している。一方、3) ソーシャルクラウド事業では、バス事業者向け位置情報サービスが全国の自治体向けに好感を得ており、受注も増加してきた。ただ、損益面では主力サービスの伸びとともに損益の改善も進んできたものの、依然としてソーシャルクラウド事業が先行投資の段階にあることから、セグメント損益の黒字化には至っていない。

※ コンタクトセンター、サービスデスク等のサポート品質向上の需要に対応する「LMIS」は前期比13.9%増、リモートワーク環境のセキュリティ強化、システム連携基盤として需要が拡大している「Digital Workforce」は同28.5%増、DX推進を背景にデータ整備、変換等のニーズを受けた「Waha! Transformer」は同8.6%増とそれぞれ順調に伸びている。特に、「Digital Workforce」は、多種多様なクラウドサービスと連携し、一度のログインで多くのクラウドサービスに安全にアクセスできるなど、安全性と利便性の両立が図られており、大規模受注が増加している。

(3) プロフェッショナルサービス

売上高は前期比22.5%増の3,750百万円、セグメント利益は同253.0%増の298百万円と増収増益となった。1) コンサルティング事業は、データ・サービスマネジメント領域における専門性がDX投資ニーズに合致しており、グループ機能を結集したワンストップソリューションの起点として業績全体の伸びをけん引している。また、その動きに伴って、2) システムインテグレーション事業ではグループの顧客基盤を活用した高単価な業務領域へのシフトが順調に進んでいるようだ。3) アウトソーシング事業についても、DX推進を背景としたIT人材確保や業務シフトの加速を受け、システム運用代行サービスが拡大傾向にある。損益面でも、高付加価値な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における高収益案件の獲得により増益となった。

ユニリタ | 2023年6月16日(金)

 3800 東証スタンダード市場 | <https://www.unirita.co.jp/ir.html>

決算動向

2. 2023年3月期の総括

以上から、2023年3月期を総括すると、DX化の流れのなかでしっかりと需要を取り込み、計画を上回る増収増益を実現した業績面はもちろん、その中身についても、これまでの取り組みの成果が表れてきたと評価できる。特に、1) ビジネスモデルのサービス化が進展し、安定収益となるストック売上高が伸びてきたこと、2) データ活用やサービスマネジメントの重要性の高まりとともに、コンサルティングを起点としたワンストップソリューションの案件が増えてきたこと、3) 専門性の高いパートナー企業とのサービスコラボレーション※1でも実績をあげることができたところは、今後に向けても明るい材料と言える。一方、クラウドサービスの一部（ソーシャルクラウド等）には、コロナ禍の影響により事業の進捗や収益化に遅れが見られるものの、位置情報サービス（移動体IoT）では、交通に関する課題を抱える自治体向けの案件※2が増加傾向にあるほか、農業経営支援クラウドサービスのリリース※3などでも一定の成果をあげることができた。

※1 (株)日立ソリューションズがリリースした「インボイス制度対応支援ソリューション」の請求書等の帳票電子化・Web配信、紙帳票の郵送代行サービスの1つに、同社の「まるっと帳票クラウドサービス」が採用されている(2023年5月22日公表)。

※2 北海道ニセコエリア路線バス運行データ分析、北海道全域の交通オープンデータ(GTFS-JP)整備事業、千葉県庁と小湊鉄道(データ分析)、横浜みなとみらい(データ分析)、石川県小松市(データ分析)、四国の複数自治体にて分析前の可視化事業、鹿児島県・佐賀県乗合バス事業者向けサービスなどで案件が進行中である。

※3 2022年6月10日に農業経営者に経営効率化への気付き情報を提供する農業経営支援クラウドサービス「ヘジパレット」の正式版をリリースした。詳細については、前回のフィスコレポート(2022年12月14日発行)を参照。

業績見通し

2024年3月期も良好な受注環境が続くなかで増収増益を見込む。 人的資本の強化や研究開発費など先行投資にも取り組む

1. 2024年3月期の業績予想

中期経営計画の最終年度である2024年3月期の業績予想について同社は、売上高を前期比5.2%増の12,150百万円、営業利益を同0.4%増の920百万円、経常利益を同7.3%減の1,050百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同6.3%増の800百万円と引き続き増収増益を見込んでおり、中計目標値(修正計画)を超過する見通しとなっている。

売上高は、DX推進を背景とする良好な受注環境が続くなかで、前期同様、すべての事業が好調に推移する見通しである。特に、受注好調なコンサルティングを起点として、プロダクトのサービス化によるストック売上高の積み上げや主力クラウドサービスの伸び、システムインテグレーションの拡大も増収に寄与する想定のようなだ。

業績見通し

損益面では、クラウドインフラ等の資材調達価格やIT人材不足による外部委託費の上昇などに加え、将来を見据えた人的資本の強化（人材獲得や教育研修など）、サービスシフトに向けた研究開発費など先行費用を予定しているものの、増収による収益の押し上げにより営業増益を確保する見通しである。また、これまで費用が先行してきた「クラウドサービス」の損益改善や、コンサルティングと一体となった高収益案件の獲得なども収益の底上げに寄与する想定となっているようだ。なお、経常利益のみが前期比で減益となっているのは、前期に計上された一過性の営業外収益がはく落することが理由である。

2024年3月期の業績予想

（単位：百万円）

	23/3期		24/3期		増減	
	実績	構成比	期初予想	構成比	増減	増減率
売上高	11,549		12,150		601	5.2%
営業利益	915	7.9%	920	7.6%	5	0.4%
経常利益	1,132	9.8%	1,050	8.6%	-82	-7.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	752	6.5%	800	6.6%	48	6.3%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. 弊社アナリストの見方

弊社でも、DX推進の動きに合致する主力サービスが好調に推移しているほか、「プロダクトサービス」におけるストック売上高が積み上がってきたこと、「プロフェッショナルサービス」の受注残高も前期末比98.6%増に大きく伸びていることなどから、同社の業績予想は十分に達成可能であると判断している。注目すべきは、中期経営計画の最終年度として、次のフェーズにつながる仕上げをどのように進めていくのかにある。特に、事業の進捗や収益化に遅れが見られる「事業課題」や「社会課題」の解決に向けた市場開拓をいかに進め、事業基盤を確立していくのか、今後の進捗をフォローしたい。

■ 中期経営計画の方向性

IT 課題から事業課題、さらには社会課題の解決を通じた成長加速に向けて、事業基盤の確立に取り組む

1. 基本方針

同社は、2022年3月期より3ヶ年の中期経営計画をスタートし、最終年度を迎えている。コロナ禍の長期化等に伴い、今後の成長ドライバーと位置付けている「クラウドサービス」の一部（事業推進クラウド事業、ソーシャルクラウド事業）の進捗に遅れが生じたことから、2022年5月13日付けで中期経営計画を下方修正したが、その後、旺盛なDX投資を追い風に各事業が順調に伸びてきたことを踏まえ、2023年5月12日付けで再度修正（上方修正）するに至った。ただ、今後の事業戦略そのものには当初からの変更はない。すなわち、「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である。特に、これまでの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、成長を加速していく計画だ。

中期経営計画（修正後）

(単位：百万円)

	基準年度 21/3期 実績	1年目 22/3期 実績	2年目 23/3期		最終年度 24/3期	
			前回修正計画	実績	前回修正計画	今回修正計画
売上高	10,061	10,441	10,900	11,549	11,500	12,150
プロダクトサービス	4,231	4,420	4,384	4,488	4,388	-
クラウドサービス	2,885	2,958	3,252	3,310	3,670	-
プロフェッショナルサービス	2,944	3,062	3,264	3,750	3,442	-
営業利益	757	693	750	915	900	920
プロダクトサービス	1,185	1,254	950	1,093	900	-
クラウドサービス	-229	-365	-28	-197	165	-
プロフェッショナルサービス	109	84	203	298	215	-
営業利益率	7.5%	6.6%	6.9%	7.9%	7.8%	7.6%
プロダクトサービス	28.0%	28.4%	21.7%	24.4%	20.5%	-
クラウドサービス	-7.9%	-	-	-	5.5%	-
プロフェッショナルサービス	3.7%	2.8%	6.2%	8.0%	6.2%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	840	522	565	752	650	800
ROE	7.5%	4.7%	5.1%	6.7%	5.9%	7.0%
DOE	4.5%	4.6%	4.6%	4.6%	4.6%	4.5%
1株当たりの配当金(円)	66	67	68	68	68	68

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

ユニリタ | 2023年6月16日(金)

3800 東証スタンダード市場 | <https://www.unirita.co.jp/ir.html>

中期経営計画の方向性

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（オンプレミス型）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 活用クラウド事業（IT の活用や合理化を支援）、2) 事業推進クラウド事業（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事業（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、積み上げ型の継続課金（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) 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。

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。

ユニリタ | 2023年6月16日(金)

 3800 東証スタンダード市場 | <https://www.unirita.co.jp/ir.html>

中期経営計画の方向性

(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※¹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・ガバナンスの下、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』の下、3つの強みによる価値を社会へ提供 不変の革新と挑戦を持って、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. 弊社アナリストによる注目点

弊社でも、DX推進などの動きが本格化する一方、企業のIT人材不足が顕在化するなかで、これまでのIT課題だけでなく、事業課題や社会課題にまで領域を広げるとともに、ワンストップソリューション体制の提供により、需要の拡大を取り込んでいく方向性は、持続的な成長を実現していくうえでも理にかなっていると評価している。コロナ禍の長期化による影響もあり、新たな市場の開拓に時間を要しているものの、足元では様々な動きも出てきており、1つひとつ実績を積み上げていくことが今後の事業拡大につながるものと見ている。これまでのWebマーケティングによる新規開拓に加え、グループの顧客基盤の活用やパートナー企業との協業を通じた複合的なチャンネル強化に期待したい。また、ソーシャルクラウド事業については、データを集めるところにこそ将来の優位性や参入障壁が確立されるビジネスモデルであるため、本格的な収益化にはさらに中長期の目線が必要になるだろう。いずれにしても、安定した収益源であるメインフレーム事業がキャッシュカウとしての役割を担っている間に、次の収益の柱を育て上げ、強固な収益基盤の維持・向上を図っていくことが中長期の最大のテーマであることは明らかであり、そういった視点から、今後の動向に注目する必要があるだろう。次の中期経営計画では、この3年間の取り組みをいかに発展させ収益化していくのか、事業ポートフォリオの変革と収益性改善に向けた道筋に注目したい。

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）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）ソフトウエア・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」を米国市場で販売することが目的であった。

ユニリタ | 2023年6月16日(金)

3800 東証スタンダード市場 | <https://www.unirita.co.jp/ir.html>

沿革と業績推移

その後、1987年に(株)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・エージェンシー・オブ・ファ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年にジャスダック証券取引所に上場を果たした(2022年4月からの東京証券取引所市場再編に伴い、スタンダード市場へ移行)。

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)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。

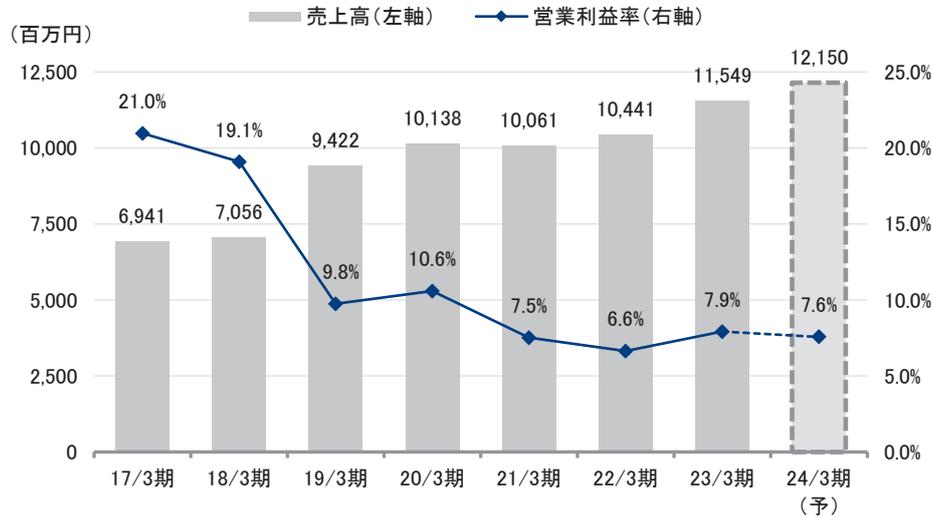
2. 過去の業績推移

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 プロダクトサービスの一部)」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(現 プロフェッショナルサービスの一部)」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(現 クラウドサービス)」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(現 プロダクトサービスの一部)」への収益依存度が高いものの、「プロダクト事業(現 プロダクトサービス)」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(現 クラウドサービス)」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、「クラウド事業」の黒字化をはじめ、「メインフレーム事業(現 プロダクトサービスの一部)」の縮小に伴う影響をいかにカバーしていくのが最大の注目点と言えるだろう。

沿革と業績推移

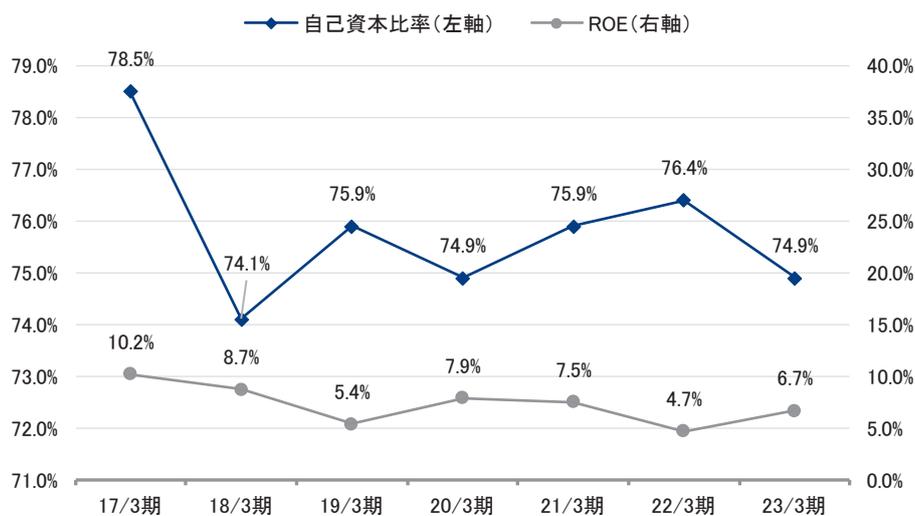
売上高と営業利益率の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

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「現金及び預金」の残高を反映して高い水準（2023年3月期末で 302.5%）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、事業ポートフォリオの変化と先行投資の影響により、2018年3月期以降は 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

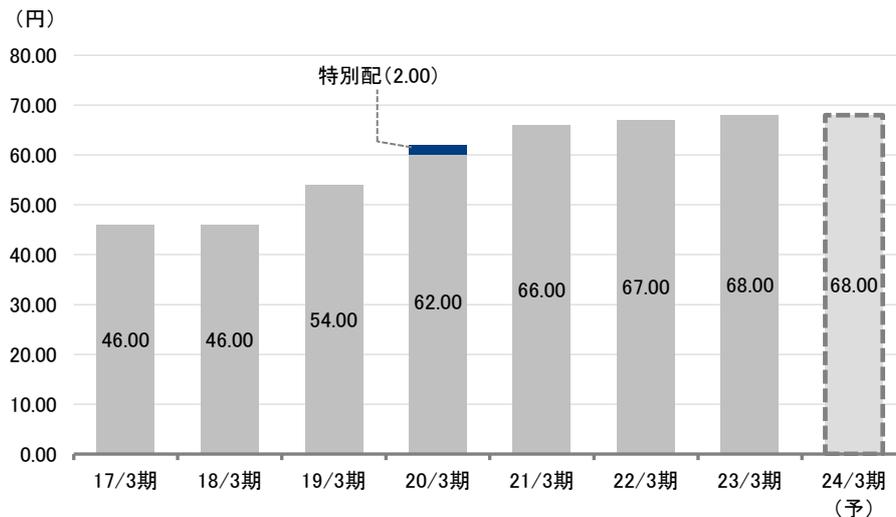
■ 株主還元

安定かつ持続的な増配を目指す配当方針。 2024年3月期は前期と同額の年間68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。また、自己株式取得についても機動的に実施し、取得済み分は適宜消却等を実施する方針としている。

2023年3月期の配当については、期初予想どおり、前期比1円増配の年間68円（中間34円、期末34円）を実施し、5期連続の増配となった。安定かつ持続的な増配が実践されてきたところは評価すべきポイントと言える。2024年3月期の配当については、前期と同額の年間68円（中間34円、期末34円）を予定している。

1株当たり年間配当金



出所：決算短信よりフィスコ作成

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