

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ユニタ

3800 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2025 年 7 月 2 日 (水)

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. 2025 年 3 月期決算の概要	01
3. 2026 年 3 月期の業績予想	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. 2025 年 3 月期決算の概要	07
2. 2025 年 3 月期の総括	09
■ 主な活動実績	10
1. グループパーパスの策定	10
2. 地域交通課題の解決に向けた取り組み	10
■ 業績見通し	11
1. 2026 年 3 月期の業績予想	11
2. 弊社の見方	11
■ 中期経営計画の方向性	12
1. 中期経営計画の方向性	12
2. 中長期的な注目点	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

2025 年 3 月期は減収減益。 パートナーとの連携を強化し巻き返しを目指す

1. 会社概要

ユニリタ <3800> は、金融や製造をはじめ、幅広い業種向けにデータ活用とシステム運用に関する製品・サービス開発と販売、周辺システム開発、コンサルティング事業を手掛けている。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、「サービスマネジメント」と「データマネジメント」領域における強みを生かし、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、クラウド活用による自社サービス提供を特徴とする継続課金型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進めてきた。

3 ヶ年の中期経営計画が 2025 年 3 月期にスタートし、初年度が経過した。「Re.Connect 2026」という基本方針の下、ビジョンとして掲げる「共感をカタチにし、ユニークを創造するユニリタグループへ」の実現に向け、「サービス提供型事業の拡大」「新たな価値提供モデルの確立」「事業プロセスの変革」の 3 つの事業戦略をさらに推進する方針だ。また、人的資本投資の加速を含め、持続的な成長に向けたサステナビリティ基盤をさらに強化し、グループの経営資源と IT ソリューション力を生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考えだ。2025 年 6 月には社名変更から 10 年という節目を迎え、あらためて同社グループのパーパス（存在意義）を「利他で紡ぐ経済をつくる」と制定し公表した。

2. 2025 年 3 月期決算の概要

2025 年 3 月期の業績は、売上高は前期比 2.5% 減の 11,687 百万円、営業利益は同 17.8% 減の 840 百万円と期初予想を下回る減収減益となった。売上高は、旺盛なマイグレーション需要を捉えた自動化事業の伸長などにより「プロダクトサービス」が好調に推移したものの、「クラウドサービス」における新規受注の出遅れや「プロフェッショナルサービス」の SI 事業における既存パートナーからの受注減により減収となった。損益面でも、減収による収益の下押しに加え、「クラウドサービス」における原価率アップや生成 AI 活用などの研究開発費の増加、社会課題やデータサイエンス分野への積極投資などにより減益となった。

ユニリタ

3800 東証スタンダード市場

2025 年 7 月 2 日 (水)

<https://www.unirita.co.jp/ir/>

要約

3. 2026 年 3 月期の業績予想

2026 年 3 月期の業績予想について同社は、売上高を前期比 7.0% 増の 12,500 百万円、営業利益を同 24.9% 増の 1,050 百万円と増収増益を見込んでいる。売上高は、引き続き「プロダクトサービス」が好調に推移するとともに、前期に伸び悩んだ「クラウドサービス」のテコ入れに取り組む。また、「プロフェッショナルサービス」についても、良好な受注環境を背景にコンサルティングやアウトソーシングが好調を維持するほか、既存パートナーからの受注が縮小した SI 事業においては高付加価値領域へのシフトを進める考えだ。損益面では、戦略的投資を継続しながらも、利益率の高い「プロダクトサービス」の伸びや「クラウドサービス」の黒字化、「プロフェッショナルサービス」の付加価値向上により大幅な増益を目指す。

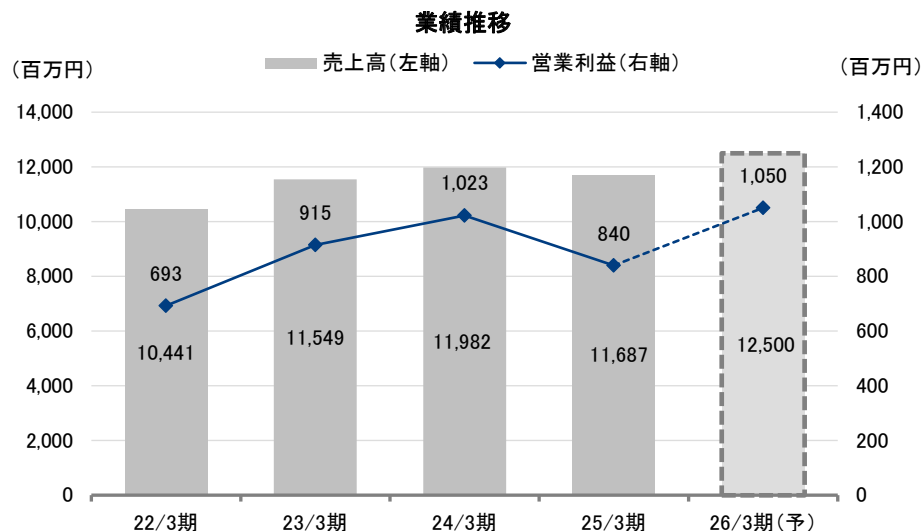
4. 中期経営計画の方向性

中期経営計画では、コアコンピタンスを「サービスマネジメント」と「データマネジメント」に再定義したうえで、コンサルティングを起点とするグループ一体となった新たな価値提供モデルの確立を目指している。特に、クラウド成長領域への投資を継続し、協業パートナーとの連携を含む価値共創の推進により、各クラウドカテゴリーのスケールアップの実現を目指す。2025 年 3 月期の「クラウドサービス」の遅れを踏まえ数値目標を引き下げたが、今後の方向性に大きな変更はない。最終年度 2027 年 3 月期の目標として、売上高 132.5 億円、営業利益 11.5 億円、ROE7.4% を掲げており、利益成長に伴う増配にも意欲的である。

Key Points

- ・ 2025 年 3 月期はクラウドサービスの新規獲得が伸び悩み、計画を下回る減収減益
- ・ 「プロダクトサービス」は、マイグレーション需要や DX に伴う IT 投資意欲を背景に受注環境が良好であり、引き合い件数は順調に拡大
- ・ 2026 年 3 月期は戦略的パートナーとの連携を強化し、増収増益を見込む
- ・ 中期経営計画を減額修正。2027 年 3 月期は売上高 132.5 億円、営業利益 11.5 億円を目指す

要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

サービス & データマネジメントに強みを持ち、顧客のデジタル変革を支援

1. 事業概要

同社は、金融や製造をはじめ、幅広い業種向けにデータ活用とシステム運用に関する製品・サービス開発と販売、周辺システム開発、コンサルティング事業を手掛けている。

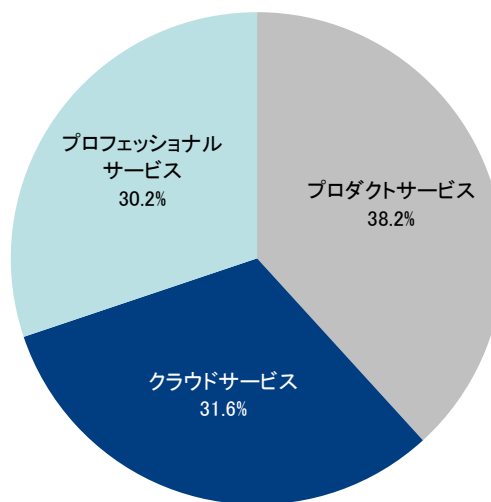
創業以来、金融機関や大手企業を中心としたメインフレーム向けの製品が安定収益源であり、高い収益性を維持している。また、過去においては、顧客のジョブ管理や帳票管理など、ITシステム運用の自動化、効率化に貢献することで同社の業績も着実な成長を遂げてきた。

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、生産性向上など効率化に貢献する分野に加えて、顧客の企業価値向上に直接貢献する市場拡大や競争力の向上などの分野へと事業領域を拡充してきた。特に、企業の情報システム部門だけでなく事業部門における各サービスの提供モデルにも DX の流れが加速しており、IT の「攻め」と「守り」の両面において、顧客の DX 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、同社自身のビジネスモデルの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」の売上高構成比は約 38% であり、営業利益率が高いため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」を大きく伸ばす戦略である。

事業別売上高の構成比(2025年3月期実績)



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かかわるプロダクト（自動化、帳票等）をオンプレミス型※¹ 並びにサービス型で提供している。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）※² 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」※³ 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設置して運用すること。

※² 「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。

※³ 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。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)^{※1}や、「infoScoop × Digital Workforce」(リモートワーク推進サービス)、「Waha! Transformer」(データ変換・加工処理サービス)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)、「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、3) ソーシャルクラウド事業では、公共交通と地域活性化の実現を支援する「Community MaaS」^{※2}を地方自治体や公共交通機関向けに推進している。

※1 企業のサービスデスク機能(システムの不具合や、技術サポートなどユーザーの問い合わせに対応する窓口)を中心としたサービスマネジメントプラットフォーム。

※2 子会社の(株)ユニ・トランドが、複数の公共交通機関やそれ以外の移動サービスを最適に組み合わせ、路線検索や予約・決済などを一括で行うサービスである MaaS に、移動の目的を促すサービスを連携させ、そのサービスで収集したデータを活用できるプラットフォーム。

(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生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、2,000 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、従来は直販が中心であったが、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に取り組んでおり、パートナー企業数も 100 社に達した。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)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)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(地方公共交通向け移動体 IoT サービスの提供)、(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及び技術支援サービスの提供)の計 8 社となっている。

2. 企業特長

同社は、「共感をカタチにし、ユニークを創造するユニリタグループへ」というビジョンのもと、「Create Your Business Value ～ IT の力で、一歩先の未来を創造する～」をミッションに掲げ、社名の由来でもある「ユニークと利他」を共通の価値観としている。

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であるシステム運用及びメインフレーム向け製品は、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点に強みがある。競合するメーカー系製品では、ハード部分だけをほか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妨げる要因となっているが、同社製品はそうした制約を受けず、柔軟なシステム構築を可能にする。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及び効率化への貢献に集約される。最近では、各企業が提供する顧客サービスの品質向上においても重要な役割を担うようになっており、同社がその分野に特化して積み上げてきた実績やノウハウは、製品及びサービスの性能発揮、そして提案力の強化に貢献している。システム導入に際して代理店任せの傾向が多く見られるなか、同社製品は金融機関や大手企業を中心に直販で提供されてきた。システム更新時にリブレースで採用されるケースが多いのは、その裏付けと言えるだろう。

さらに、同社が運営を受託している「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 19,000 名、賛同企業数は 400 社を超え、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する方針である。

(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」で占めているが、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いる。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のほか、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」はオープン化の進展などの外部環境の影響※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、その資金をクラウドサービスなどの成長分野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。

会社概要

(3) サービス & データマネジメントを生かしたトータル提案に強み

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範囲を拡大し、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へと事業領域の拡充に取り組んできた。消費トレンドがモノからコトへと変化し、企業のサービス提供モデルも販売型からサービス型（定額利用料形式）へと移行する流れが加速するなか、データ活用の重要性が一層高まっている。こうした状況において、顧客事業の「攻め」と「守り」の両面を支援できる体制が、同社の優位性である。

同社では、システム運用とデータ活用領域で培ってきた「サービスマネジメント」「データマネジメント」をコアコンピタンスと再定義し、それらを生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 月期にグループ機能を「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した。特に「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し、コンサルティングを起点としたプロダクト及び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をワンストップで提供可能な体制を確立している。

決算動向

2025 年 3 月期はクラウドサービスの新規獲得が伸び悩み、計画を下回る減収減益

1. 2025 年 3 月期決算の概要

2025 年 3 月期の業績は、売上高は前期比 2.5% 減の 11,687 百万円、営業利益は同 17.8% 減の 840 百万円、経常利益は同 14.0% 減の 1,001 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同 12.1% 減の 716 百万円と、期初予想を下回る減収減益となった。

売上高は、旺盛なマイグレーション需要を捉えた自動化事業の伸長などにより「プロダクトサービス」が好調に推移したものの、「クラウドサービス」における新規受注の遅れや SI 事業の「プロフェッショナルサービス」の SI 事業における既存パートナーからの受注減により減収となった。時系列で見れば、クラウドサービスを中心とする上期の進捗遅れを下期での巻き返しでカバーしきれなかった格好だ。

損益面でも、減収による収益の下押しに加え、「クラウドサービス」における原価率アップや生成 AI 活用などの研究開発費の増加、社会課題やデータサイエンス分野への積極投資などにより減益となった。営業利益率も 7.2%（前期は 8.5%）に低下した。

財政状態については特筆すべき動きはなく、総資産は前期末比 2.5% 減の 15,366 百万円に縮小した。一方、自己資本は同 2.1% 増の 11,971 百万円に増加したことから、自己資本比率は 77.9%（前期末は 74.4%）に改善した。

ユニリタ | 2025 年 7 月 2 日 (水)
3800 東証スタンダード市場 | <https://www.unirita.co.jp/ir/>

決算動向

2025 年 3 月期実績の概要

(単位：百万円)

	24/3 期		25/3 期				25/3 期		達成率
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率	期初予想	売上比	
売上高	11,982	-	11,687	-	-295	-2.5%	12,500	-	93.5%
プロダクトサービス	4,394	36.7%	4,468	38.2%	73	1.7%	-	-	-
クラウドサービス	3,642	30.4%	3,693	31.6%	50	1.4%	-	-	-
プロフェッショナルサービス	3,944	32.9%	3,525	30.2%	-419	-10.6%	-	-	-
売上原価	5,166	43.1%	5,022	43.0%	-143	-2.8%	-	-	-
販管費	5,792	48.3%	5,823	49.8%	30	0.5%	-	-	-
営業利益	1,023	8.5%	840	7.2%	-182	-17.8%	1,050	8.4%	80.1%
プロダクトサービス	1,225	27.9%	1,286	28.8%	61	5.0%	-	-	-
クラウドサービス	-99	-	-412	-	-313	-	-	-	-
プロフェッショナルサービス	369	9.4%	303	8.6%	-66	-17.9%	-	-	-
調整額	-472	-	-337	-	135	-	-	-	-
経常利益	1,164	9.7%	1,001	8.6%	-162	-14.0%	1,190	9.5%	84.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	815	6.8%	716	6.1%	-99	-12.1%	850	6.8%	84.3%

	2024 年 3 月末	2025 年 3 月末		
	実績	実績	増減額	増減率
総資産	15,763	15,366	-396	-2.5%
自己資本	11,725	11,971	246	2.1%
自己資本比率	74.4%	77.9%	3.5pp	-

出所：決算短信、決算補足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) プロダクトサービス

売上高は前期比 1.7% 増の 4,468 百万円、セグメント利益は同 5.0% 増の 1,286 百万円と増収増益となった。売上高は、自動化事業が「2025 年の崖」問題^{※1}に伴うマイグレーション需要^{※2}を捉え、主力商品「A-AUTO」などが大きく伸長し、過去最高件数を受注した。帳票事業も「まるっと帳票クラウドサービス」が DX 推進や業務効率化を進める企業ニーズに対応して順調に伸びている。また、市場が縮小傾向にあるメインフレーム事業についても、メインフレームベンダーの市場撤退に伴う新規顧客獲得などにより大きく上振れた。さらに残存者利益を獲得するため、メインフレーム領域の技術及び人材面を補完するパートナーとの協業も開始した。損益面では、クラウド基盤の仕入原価高騰による影響を受けたものの、利益率の高いメインフレーム事業の上振れを中心とする増収による収益の押し上げにより、増益を実現することができた。セグメント利益率も 28.8%（前期は 27.9%）と高水準がさらに高まった。

※1 経済産業省が 2018 年に発表した「DX レポート」と呼ばれる資料の中で使用された用語。本レポートでは、日本国内の企業が市場で勝ち抜くためには DX の推進が必要不可欠であり、DX を推進しなければ業務効率・競争力の低下は避けられないとしており、競争力が低下した場合の想定として、2025 年から年間で現在の約 3 倍、約 12 兆円もの経済損失が発生すると予測されており、これを「2025 年の崖」と表現している。

※2 システムやハードウェア、ソフトウェア、データなどを現在とは別の環境やプラットフォーム、バージョンに移行すること。富士通のメインフレーム撤退によるレガシーマイグレーションなども含む。

ユニリタ

2025 年 7 月 2 日 (水)

3800 東証スタンダード市場

<https://www.unirita.co.jp/ir/>

決算動向

(2) クラウドサービス

売上高は前期比 1.4% 増の 3,693 百万円、セグメント損失は 412 百万円（前期は 99 百万円の損失）と微増収ながら損失幅が拡大した。売上高は、IT 活用クラウドが 2,468 百万円となった。サービスシフトと品質向上の両立を目指す企業からのサービスマネジメント導入ニーズが拡大するなかで、主力商品「LMIS」は同 7.1% 増と順調に拡大した。一方、データマネジメント案件及び情報セキュリティを含む ID 管理及び SSO 案件などへの引き合い増を受けて、「Waha! Transformer」（データ加工・連携クラウドサービス）や「infoScoop × Digital Workforce」（リモートワーク推進サービス）の提案件数は増加傾向にあるものの、新規獲得の伸び悩みや大型案件の失注などにより伸び悩み、下振れ要因となった。事業推進クラウドは 1,248 百万円となった。リモートワークから出社勤務に戻す企業の増加やパートナーとの協業により「らくらく BOSS」（通勤費管理サービス）が伸びた。一方、「DigiSheet」及び「The Staff-V」（人材派遣業向け人事管理サービス）は景気回復に伴う人材派遣業界の活況により案件は増加傾向にあるものの、受注プロセスに課題を残し想定よりも伸び悩んだ。「Growwwing」（カスタマーサクセスの立ち上げと成長支援サービス）はコンサルティングを含めた案件の引き合いが増えているようだ。ソーシャルクラウドは 257 百万円となった。地方自治体において公共交通の課題解決に向けた取り組みが本格化するなか、現状把握のためのデータ収集と分析等を支援する持続的社会の構築を支援するデジタル基盤「Community MaaS」の引き合いが増加しているものの、2025 年 3 月期中には成約には至らなかった。一方、当サービス全体の損益は、減収による収益の下押しに加え、サービス提供体制増強にかかるコスト増などにより損失幅が拡大した。

(3) プロフェッショナルサービス

売上高は前期比 10.6% 減の 3,525 百万円、セグメント利益は同 17.9% 減の 303 百万円と減収減益となった。売上高は、コンサルティング事業が同 4.0% 増の 1,039 百万円となった。企業のデータドリブン経営への取り組みや IT ベンダー各社におけるシステム運用ビジネス拡大などを背景に、データマネジメント・サービスマネジメント領域とともに好調に推移した。SI 事業は同 20.7% 減の 1,932 百万円となった。大口パートナーからの受注減少及び一括請負案件の減少が響いた。しかしながら、メジャークラウドに精通した技術者育成などにより高付加価値領域のシフトを進め、収益性は改善傾向にあるようだ。アウトソーシング事業は同 9.3% 増の 555 百万円となった。DX 投資を背景としたシステム運用のアウトソーシング需要が拡大した。損益面では、SI 事業の落ち込みのほか、技術者育成にかかる費用やデータサイエンス分野への積極投資により大幅な減益となった。

2. 2025 年 3 月期の総括

中期経営計画「Re.Connect 2026」の初年度であった 2025 年 3 月期は、各方面で将来を見据えた取り組みを進めたものの、業績面では計画を下回る結果となった。業績数値の増減で見ると、SI 事業における大口パートナーからの受注縮小によるマイナス影響が大きい。その点は高付加価値領域へのシフトを進めるきっかけとして前向きに捉えたい。問題は、本来伸ばすべきクラウドサービスの新規獲得に遅れが生じたところである。需要が拡大し、同社サービスの機能も優れており、導入先からの評価が高いことを踏まえれば、売り方（製品認知や販売チャネルを含む、クロージングまでの受注プロセス）にボトルネックとなる原因があると考えられる。特にミドルウェアという製品特性を踏まえた提案力の強化を図る必要があるだろう。もちろん同社では課題の解決に向け、既にサービス提供体制の整備をはじめ、パートナーとの協業やグループ連携による価値提供モデルの創出に取り組んでおり、本格的に軌道に乗ってくれば十分にブレークするポテンシャルを秘めている。いずれにしても、メインフレームにおける残存者利益や地域交通の課題解決に向けた取り組みなど、各方面でポジティブな材料が広がっており、いかに業績の伸びに結び付けていくのか、今後の展開が注目される。

■ 主な活動実績

新たにグループパーパスを制定。地域交通課題解決の取り組み前進

1. グループパーパスの策定

社名変更から 10 年という節目を迎え、同社グループのパーパス（存在意義）を改めて見直すとともに、ミッション、ビジョン、バリューといった理念体系を整理した。2025 年 6 月に公表したパーパス「利他で紡ぐ経済をつくる」には、「IT という見えない糸」によって利他の連鎖を起し、価値を紡ぎ、その価値が社会全体へと広がり、すべてのステークホルダーに恩恵をもたらす、「三方ともに良し」の経済へとつなげていくという想いが込められている。パーパスの実現に向け、ミッション「Create Your Business Value ～ IT の力で、一歩先の未来を創造する～」、ビジョン「共感をカタチにし、ユニークを創造するユニリタグループへ」、バリュー「ユニーク＆利他」を行動指針とするパーパスストーリーを歩んでいく考えた。

2. 地域交通課題の解決に向けた取り組み

2025 年 3 月に、同社グループのユニ・トランドが、国土交通省による「交通空白」解消を目的とする『「交通空白」解消・官民連携プラットフォーム』に参画したことを公表した。これは国土交通省が主導する官民連携の取り組みで、バスや鉄道の縮小により移動手段が限られる地域における「交通空白」の課題解決を目指すものである。ユニ・トランドは、「交通×DX」の視点から、データの収集・可視化・分析を通じ、これまでの実績と知見を生かした「ソリューションの提供」「パイロットプロジェクトの協働」「ナレッジの共有」により持続可能な交通手段の構築を支援しており、これまでも福島県三春町（定額会員制タクシーとバスロケーションシステムの導入）、香川県坂出市（地域住民向けキャッシュレス決済によるバス運賃割引の導入）、山形県長井市（デジタル技術による公共交通の利便性向上と運行最適化）、北海道岩内町（キャッシュレス決済とデータ活用による持続可能な地域交通の実現）などで実績を挙げてきた。なかでも香川県坂出市や北海道岩内町などに導入している交通 DX アプリケーションサービス「Community MaaS」は、複数の公共交通機関に加え、移動先の商業施設・地域施設・自治体などが提供する「移動の目的を促すサービス」を最適に組み合わせることで連携させることができるため、決済業務の効率化にとどまらず、共創型まちづくりを支えるものとして各自治体や交通事業者の注目を集めている。

業績見通し

2026 年 3 月期は戦略的パートナーとの連携を強化し、増収増益を見込む

1. 2026 年 3 月期の業績予想

2026 年 3 月期の業績予想について同社は、売上高を前期比 7.0% 増の 12,500 百万円、営業利益を同 24.9% 増の 1,050 百万円、経常利益を同 19.8% 増の 1,200 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同 18.6% 増の 850 百万円と増収増益を見込んでいる。

売上高は、引き続き「プロダクトサービス」が好調に推移するとともに、2025 年 3 月期に伸び悩んだ「クラウドサービス」のテコ入れに取り組む。特に戦略的パートナーとの協業やグループ連携を強化し、事業拡大に向けたボトルネック（課題）を解消する考えだ。また「プロフェッショナルサービス」についても、良好な受注環境を背景にコンサルティングやアウトソーシングが好調を維持するほか、主要パートナーからの受注が縮小した SI 事業においては高付加価値領域へのシフトを進める考えだ。

損益面では、戦略的投資を継続しながらも、利益率の高い「プロダクトサービス」の伸びや「クラウドサービス」の黒字化、「プロフェッショナルサービス」の付加価値向上により大幅な増益を目指す。

2026 年 3 月期の業績予想

(単位：百万円)

	25/3 期		26/3 期		前期比	
	実績	売上比	期初予想	売上比	増減額	増減率
売上高	11,687	-	12,500	-	812	7.0%
営業利益	840	7.2%	1,050	8.4%	209	24.9%
経常利益	1,001	8.6%	1,200	9.6%	198	19.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	716	6.1%	850	6.8%	133	18.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 弊社の見方

不透明な経済情勢やエネルギー価格を含む物価高の影響には注意が必要であるものの、良好な受注環境が継続していることから、同社の業績予想は十分に達成可能と見られる。今後、特に注目されるのは、成長ドライバーと位置付けられる「クラウドサービス」の強化策である。単に業績面での実績を追うだけでなく、戦略的パートナーとの協業やグループ連携に向けた具体的な動きなど、前期の停滞感を打ち破るような展開が期待される。ある程度時間を要すると見込んでいたソーシャルクラウド（地域交通の課題解決）についても、具体的な案件が形になってきており、今後どのように業績へ寄与してくるのかを見定める必要がある。

■ 中期経営計画の方向性

中期経営計画を減額修正。売上高 132.5 億円、 営業利益 11.5 億円を目指す

1. 中期経営計画の方向性

中期経営計画(2025 年 3 月期～ 2027 年 3 月期)がスタートして初年度を経過した。同社は、「クラウドサービス」における進捗の遅れや原価率上昇などを勘案し、数値目標を引き下げた。ただ、今後の方向性に大きな変更はない。「Re.Connect 2026」※という基本方針の下、「サービス提供型事業の拡大」「新たな価値提供モデルの確立」「事業プロセスの変革」の 3 つの事業戦略をさらに推進する方針である。また、グループ理念を軸とした持続的な経営と価値創造の実現に向け、人的資本投資の加速を含む、サステナビリティ基盤の強化にも取り組む考えだ。

※ 様々なステークホルダーとの接点やつながり方を抜本的に見直し「再度、より良い形でつながり直す」という意味が込められている。

(1) 3 つの事業戦略のポイントと今後の重点施策

1) サービス提供型事業の拡大

引き続き、クラウド成長領域への投資の拡大や顧客の最適なモダナイゼーションの実現、製品・サービスの一部効率化と新規領域への参入検討などを進める。2026 年 3 月期は、クラウドサービスの投資対効果の最大化に向けた開発・販売・サポート体制面の強化とコスト構造の改善に取り組む。また、需要が拡大しているマイグレーション対応については、リソースを補完するパートナーとの協業モデルを構築し提案力をさらに高める考えだ。

2) 新たな価値提供モデルの確立

これまでブラッシュアップしてきた「サービスマネジメント」及び「データマネジメント」をコアコンピタンスに再定義したうえで、グループ横断、エコシステムによる顧客提供価値の高度化、社会課題事業への継続的投資とアライアンス強化などに取り組む。2026 年 3 月期は、新たな独自の価値提供モデル※の確立と具体的な提案を推進する。また、地域交通課題の解決を図る事業の成長に向けた協業パートナーとの拡大を図る。

※ サービス及びデータマネジメントにおける強みやグループ連携により、顧客の成功を支援するユニリタグループ DX ソリューション「UCDI」(UNIRITA Group Customer success Data Integration) の創出に取り組む。

3) 事業プロセスの変革

サービスシフトを支える品質マネジメントの強化、プロセス標準化による実装、運用体制の構築、顧客起点での全社的カスタマーサクセス推進体制の確立を目指す。2026 年 3 月期も引き続きサービス提供機能の連携と品質改善による顧客満足度の向上、及び事業収益性改善に取り組む。

中期経営計画の方向性

(2) 財務目標

中期経営計画の初年度である 2025 年 3 月期での「クラウドサービス」の進捗遅れや原価率上昇の状況等を勘案し、数値目標を減額修正した。最終年度の 2027 年 3 月期の目標として、売上高 132.5 億円、営業利益 11.5 億円（営業利益率 8.7%）、ROE7.4% に減額修正した。一方、研究開発費、設備投資などの投資計画に見直しはないようだ。また、利益成長に伴う増配にも引き続き意欲的である。計画には入っていないものの、M&A の検討も継続する方針であり、データマネジメント人材の獲得やサービスラインの強化につながるような対象先を候補に考えているようだ。

中期経営計画（修正後財務目標）の概要

（単位：百万円）

	基準年 24/3 期 実績	1 年目 25/3 期 実績	2 年目 26/3 期 修正計画	最終年	
				27/3 期 修正計画	年平均成長率
売上高	11,982	11,687	12,500	13,250	3.4%
プロダクトサービス	4,394	4,468	-	-	-
クラウドサービス	3,642	3,693	-	-	-
プロフェッショナルサービス	3,944	3,525	-	-	-
営業利益	1,023	840	1,050	1,150	4.0%
プロダクトサービス	1,225	1,286	-	-	-
クラウドサービス	-99	-412	-	-	-
プロフェッショナルサービス	369	303	-	-	-
営業利益率	8.5%	7.2%	8.4%	8.7%	-
プロダクトサービス	27.9%	28.8%	-	-	-
クラウドサービス	-	-	-	-	-
プロフェッショナルサービス	9.4%	8.6%	-	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	815	716	850	928	4.4%
ROE	7.1%	6.1%	7.0%	7.4%	-
DOE	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	-
1 株当たりの配当金	68 円	70 円	72 円	-	-

注：24/3 期のセグメント情報については新区分によるもの

出所：決算短信、決算補足説明資料よりフィスコ作成

2. 中長期的な注目点

今回、中期経営計画の財務目標を引き下げたものの、今後に向けた方向性に大きな変更はなく、弊社においても理にかなったものと評価している。すなわち、DX の動きが社会全体で本格化する一方、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、コンサルティングを起点としたバリューチェーンの最適化により、需要の拡大を取り込む戦略は、持続的な成長を実現していくうえでも説得力がある。これまでの取り組みや明らかになった課題を踏まえ、形になりつつある事業モデルをさらにブラッシュアップし、具体的な収穫に結び付けられるかがポイントになるだろう。

最大の注目点は、1)「クラウドサービス」の事業拡大に向けた道筋、2) 新たな価値提供モデルの確立の 2 点である。特に 1) については、パートナー各社との協業の形が見えてきた事業推進クラウドのブレイクスルーが期待される。そのためには、サービス & データマネジメント基盤における強みを訴求し、各方面から有力パートナーを呼び込むとともに、販売チャネルの獲得までを含めた戦略がカギを握るであろう。成功事例が増えれば、さらに新たなパートナーの獲得にもつながるといった好循環も考えられる。一方、ソーシャルクラウドにおいては、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時間を要するものの、足元では具体的な動きが出始めており、軌道に乗れば計画の上振れ要因となる可能性もある。2) についても、サービス & データマネジメント領域でのコンサルティングを生かした一気通貫型の価値提供モデルが形となってきたが、事業間及びグループ間の連携によるバリューアップの余地はまだありそう。2024 年 4 月に実施した組織体制の強化がどのように機能していくのか、その効果をフォローしていきたい。

M&A の動きも気になるところである。M&A の実現によっては成長スピードや価値提供モデルの確立が一気に加速する可能性もあるだろう。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なっている間に、次の収益の柱を育て上げ、強固な収益基盤の維持・向上を図る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。

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

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）ソフトウェア・エージ・オブ・ファースト（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。その後、1987 年に（株）ビーエスピーへ商号を変更した。

沿革と業績推移

同社の転機は、1993 年にソフトウェア・エージ・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、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した。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。

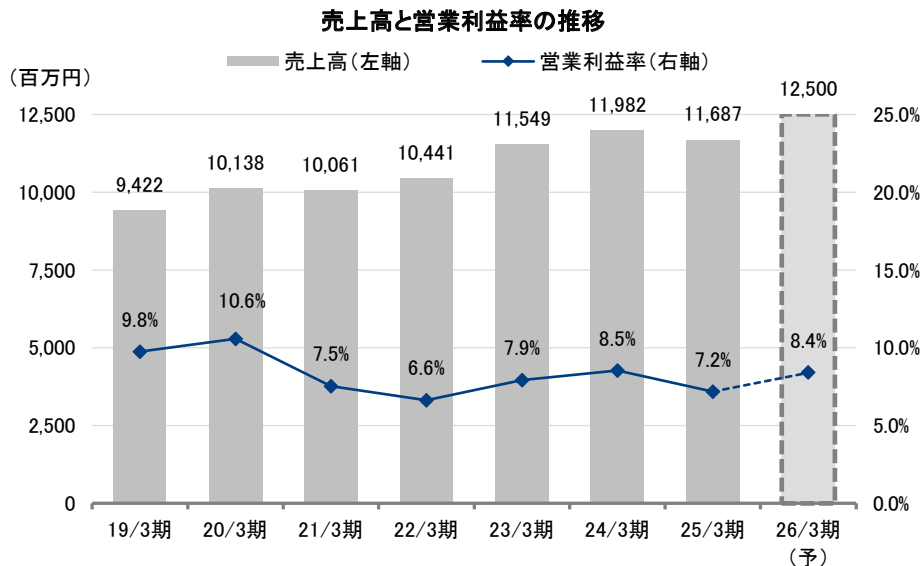
2. 過去の業績推移

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）」が着実に伸びてきた。

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」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従前と比べて低い水準にある。今後は、「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」の付加価値向上などにより、「メインフレーム事業」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。

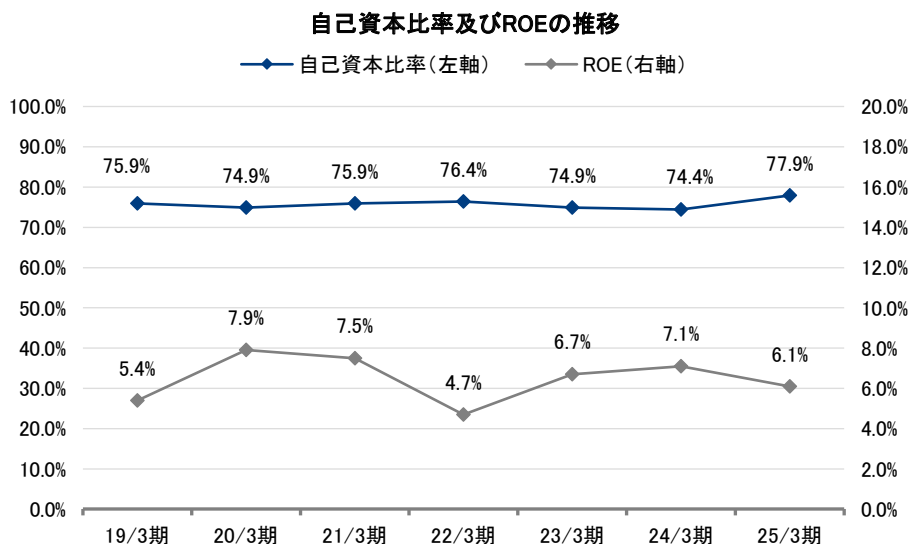
ユニリタ | 2025 年 7 月 2 日 (水)
3800 東証スタンダード市場 | <https://www.unirita.co.jp/ir/>

沿革と業績推移



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（2024 年 3 月期末で 305.8%）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。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。



出所：決算短信よりフィスコ作成

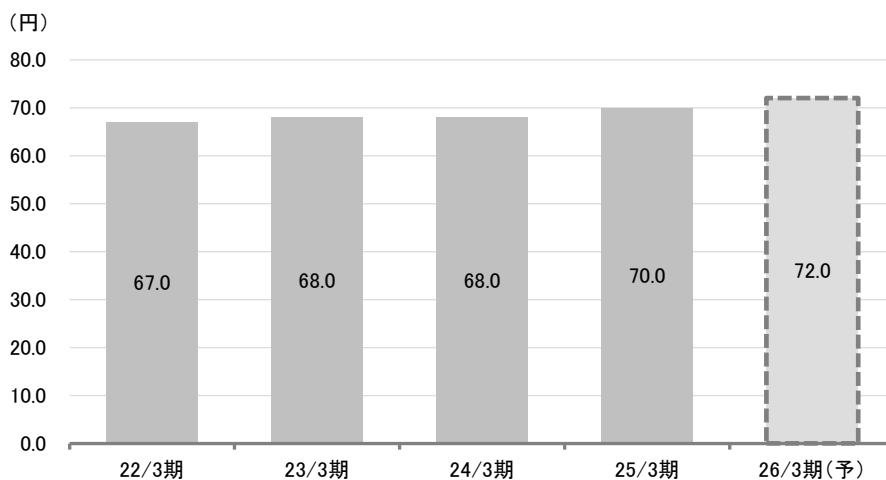
株主還元

2026 年 3 月期は前期比 2.0 円増配の年間 72.0 円を予想

同社の配当方針は、株主資本配当率（DOE）を基準としている。先行投資などによる期間損益に変動されず、安定かつ持続的な増配を目指すことが理由である。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などを実施する方針としている。

2025 年 3 月期の配当については、前期比 2.0 円増配の年間 70.0 円（中間 35.0 円、期末 35.0 円）に決定した。また、2026 年 3 月期についても同 2.0 円増配となる年間 72.0 円（中間 36.0 円、期末 36.0 円）を予定している。今後も利益成長に伴う増配基調が継続する見通しである。

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、配布等することは強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