

# 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 >>>](#)

2026年6月22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. 2026年3月期の業績概要	01
3. 2027年3月期の業績見通し	01
4. 中長期の方向性	02
■ 会社概要	03
1. 事業概要	03
2. 企業特長	05
■ 業績動向	07
1. 2026年3月期の業績概要	07
2. 2026年3月期の総括	09
■ 主な活動実績	10
1. 生成AI活用に向けた新サービスをリリース	10
2. グループ横断によるエコシステム受注を推進	10
3. 交通インフラDXにおける実績	10
■ 業績予想	11
1. 2027年3月期の業績見通し	11
2. 弊社の見方	11
■ 中長期の方向性	12
1. 中期経営計画の概要	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

### 2026年3月期業績は堅調。 2027年3月期も増収増益で3期連続増配を見込む

#### 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、コンサルテーション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、AI機能の搭載などに取り組み、ビジネスモデルの変革を進めてきた。

#### 2. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の業績は、売上高が前期比5.6%増の12,342百万円、営業利益が同14.4%増の962百万円と増収増益となった。計画的なマイグレーション戦略が奏功した自動化領域を中心に「プロダクトサービス」が堅調であったほか、サービスマネジメント領域での需要拡大などに伴う「クラウドサービス」の伸びが増収に大きく寄与した。また、「プロフェッショナルサービス」についても、コンサルティング、システムインテグレーション、アウトソーシングがそれぞれ好調に推移した。損益面でも、人的資本投資がコスト要因となったものの、「クラウドサービス」や「プロフェッショナルサービス」によるベース利益の積み上げに加え広告宣伝費の見直し及び外注費の削減等により大幅な増益となった。活動面でも、生成AI活用の特許技術を搭載した新サービスのリリース、グループ横断的な事業モデル(エコシステム)による受注獲得などで成果を上げた。

#### 3. 2027年3月期の業績見通し

中期経営計画の最終年度となる2027年3月期の業績予想について同社は、売上高を前期比7.4%増の13,250百万円、営業利益を同9.1%増の1,050百万円と増収増益を見込んでいる。売上高は各事業が引き続き堅調に推移する見通しである。特に2026年3月に公表した価格改定並びに付加価値向上への取り組み(各製品・サービスへのAI搭載、セキュリティ強化、開発・運用体制の強化)が収益の底上げに寄与する想定だ。一方、損益面では、今後の成長に向けた先行費用を戦略投入するものの、増収効果に加え、「クラウドサービス」におけるベース利益の積み上げや「プロフェッショナルサービス」の高付加価値化によりカバーし増益を確保する。年間配当については前期比3.0円増配の1株当たり75.0円と、3期連続の増配を予定している。

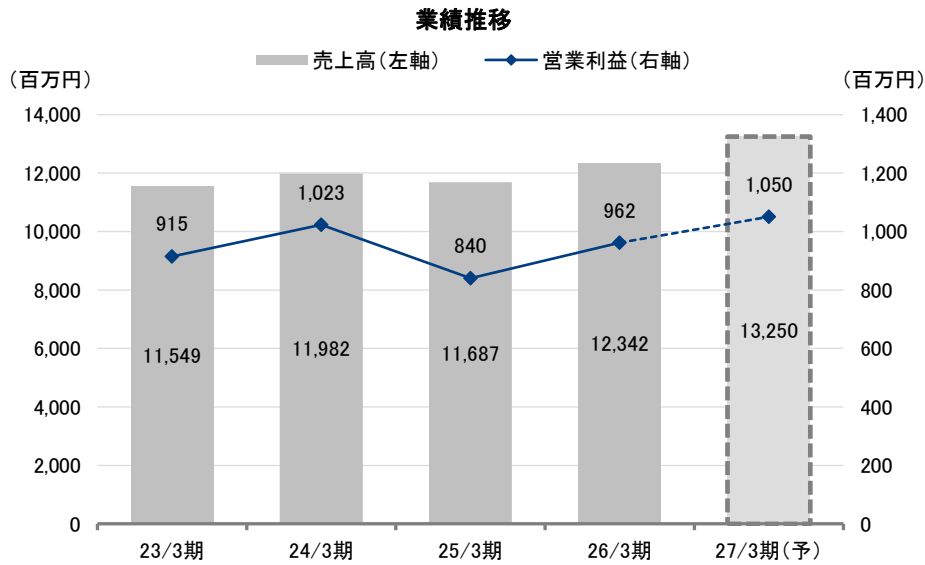
要約

4. 中長期の方向性

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、グループエコシステムによる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を推進してきた。最終年度は、部分最適から全体最適に向けた体制強化により、顧客接点の強化や投資効率の向上、新規ビジネス創出への道筋をつくり、次期中期経営計画での成長加速を目指す。

Key Points

- ・ 2026年3月期は各事業が堅調に推移し増収増益
- ・ 生成AI活用の新サービスやグループ横断のエコシステム受注などで成果
- ・ 2027年3月期は先行費用を戦略投入するも増収増益予想、3期連続で増配予定
- ・ 中期経営計画は最終年度を迎え、部分最適から全体最適への体制強化に取り組む



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。

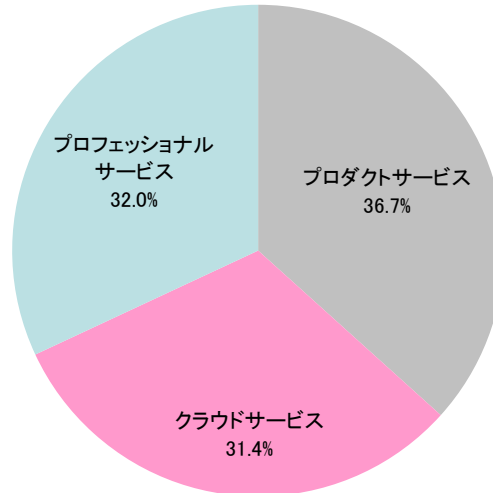
創業以来、金融機関や大手企業を中心としたメインフレーム向けの製品が安定収益源であり、高い収益性を維持している。また、過去においては、顧客のジョブ管理や帳票管理など、ITシステム運用の自動化、効率化に貢献することで同社の業績も着実な成長を遂げてきた。

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、ビッグデータや生成AI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、AI機能の搭載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」の売上構成比は36.7% (2026年3月期) 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。

会社概要

事業別売上高の構成比(2026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関わるプロダクト(自動化、帳票等)をオンプレミス型<sup>※1</sup>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)<sup>※2</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>※3</sup>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設置して運用すること。

<sup>※2</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>※3</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。

(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」「事業課題」「社会課題」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課題領域では、「LMIS」(サービスマネジメントプラットフォーム)<sup>※1</sup>や、「Digital Workforce」(ID管理プラットフォーム)、「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) 事業課題領域では、「The Staff-Vシリーズ」(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)、「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) 社会課題領域では、公共交通と地域活性化の実現を支援する「Community MaaS」<sup>※2</sup>を地方自治体や公共交通機関向けに推進している。

<sup>※1</sup> 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。

<sup>※2</sup> 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。

ユニリタ

2026年6月22日(月)

3800 東証スタンダード市場

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

## 会社概要

**(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、サービス・データ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。

顧客層は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社を超えた。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。今後はコンサルティングを起点としたグループ横断のエコシステムによる受注獲得にも取り組む。

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)、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社である。

※ユニ・トランドについては、2026年7月1日付でユニリタに吸収合併する予定である。

**2. 企業特長**

同社は、「利他で紡ぐ経済をつくる」をパーパスに掲げ、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、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プレイ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。

ユニリタ | 2026年6月22日 (月)

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

## 会社概要

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、個人会員数約2万名、賛同企業数は450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) メインフレーム事業の安定収益源を次の成長分野へ投資**

同社は収益の多くを「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、当面はキャッシュカウ(資金源)の役割を担っていくと想定される。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られるのは、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) 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)へと移行する流れに加え、最近ではAIの普及に伴う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。

## 業績動向

### 2026年3月期は各事業が堅調に推移し、増収増益を実現

#### 1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の業績は、売上高が前期比5.6%増の12,342百万円、営業利益が同14.4%増の962百万円、経常利益が同13.3%増の1,135百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同7.3%増の769百万円と増収増益となった。一方、期初予想に対しては、売上高、各段階利益ともに若干下振れた。

売上高は、計画的なマイグレーション戦略が奏功した自動化領域を中心に「プロダクトサービス」が堅調であったほか、サービスマネジメント領域での需要拡大などに伴う「クラウドサービス」の伸びが増収に大きく寄与した。また、「プロフェッショナルサービス」についても、コンサルティング、システムインテグレーション、アウトソーシングがそれぞれ好調に推移した。

損益面でも、人的資本投資(採用強化や教育研修費など)がコスト要因となったものの、「クラウドサービス」や「プロフェッショナルサービス」によるベース利益の積み上げに加え、広告宣伝費の見直し及び外注費の削減等により大幅な増益となった。営業利益率も7.8%(前期は7.2%)に改善した。

財政状態について特筆すべき動きはなく、資産合計は現金及び預金の増加等に伴って前期末比5.0%増の16,140百万円となった。一方、自己資本は利益剰余金の積み増しにより同3.4%増の12,380百万円となり、自己資本比率は76.7%(前期末は77.9%)とおおむね横ばいで推移した。

## 業績動向

## 2026年3月期業績の概要

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比		26/3期		
	実績	構成比・利益率	実績	構成比・利益率	増減額	増減率	期初予想	利益率	達成率
売上高	11,687	-	12,342	-	655	5.6%	12,500	-	98.7%
プロダクトサービス	4,468	38.2%	4,526	36.7%	57	1.3%	-	-	-
クラウドサービス	3,693	31.6%	3,872	31.4%	178	4.8%	-	-	-
プロフェッショナルサービス	3,525	30.2%	3,943	31.9%	418	11.9%	-	-	-
売上原価	5,022	43.0%	5,490	44.5%	467	9.3%	-	-	-
販管費	5,823	49.8%	5,889	47.7%	66	1.1%	-	-	-
営業利益	840	7.2%	962	7.8%	121	14.4%	1,050	8.4%	91.6%
プロダクトサービス	1,286	28.8%	1,236	27.3%	-50	-3.9%	-	-	-
クラウドサービス	-412	-	-357	-	54	-	-	-	-
プロフェッショナルサービス	303	8.6%	413	10.5%	109	36.2%	-	-	-
調整額	-337	-	-329	-	7	-	-	-	-
経常利益	1,001	8.6%	1,135	9.2%	133	13.3%	1,200	9.6%	94.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	716	6.1%	769	6.2%	52	7.3%	850	6.8%	90.5%

	25/3期末	26/3期末	前期末比	
			増減	増減率
資産合計	15,366	16,140	773	5.0%
自己資本	11,971	12,380	408	3.4%
自己資本比率	77.9%	76.7%	-1.2pp	-

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1.3%増の4,526百万円、セグメント利益は同3.9%減の1,236百万円と増収ながら減益となった。売上高は、メインフレーム領域が大手メーカーの市場撤退などを背景とした市場の緩やかな縮小により減少したものの、自動化領域(A-AUTO)がユーザーのシステム更改タイミングを捉えたマイグレーション戦略が奏功し伸長した。また、帳票領域についても、高い要件対応力を背景に他社製品からの代替ニーズを取り込み堅調に推移した。損益面では、利益率の高いメインフレーム領域の減少が響き減益となったが、セグメント利益率は27.3% (前期は28.8%) と高い水準を維持した。

ユニリタ | 2026年6月22日 (月)

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

## 業績動向

**(2) クラウドサービス**

売上高は前期比4.8%増の3,872百万円、セグメント損失は357百万円(前期は412百万円の損失)と増収となり損失幅が改善した。主力の「LMIS」(サービスマネジメントプラットフォーム)は、カスタマーポータル機能(導入後の安定的かつ効率的な運用を支援)がITサービス事業者のニーズを捉え、業績の伸びをけん引した。一方、「Waha! Transformer」(データ連携サービス)については、生成AIクラウドサービス「SecuAiGent(セキュアエージェント)」※のリリースにより引き合いが活発化するも、業績寄与は27/3期以降へ持越しとなった。そのほかの主力サービスでは、「The Staff-Vシリーズ」(派遣管理業務の支援ツール)は利用満足度が高く解約率は低いものの、新規顧客獲得が停滞し微増にとどまった。「らくらくBOSS」(通勤費管理ツール)は2026年3月の大型運賃改定に伴う新規顧客獲得等により増収となった。「Digital Workforce」(ID管理プラットフォーム)はエンタープライズ企業からの認証基盤やID管理における引き合いが増加し増収となった。損益面では、依然として費用が先行しているものの、主力サービスによるベース利益の積み上げに加え、広告宣伝費の見直しや外注費の圧縮などにより損失幅が改善した。

※ 生成AIの正答と情報漏えい防止を両立する特許技術を活用したクラウドサービス。2025年9月リリース(詳細は後述)。

**(3) プロフェッショナルサービス**

売上高は前期比11.9%増の3,943百万円、セグメント利益は同36.2%増の413百万円と大きく伸びた。売上高は、同社の強みであるサービス&データマネジメント領域におけるコンサルティング事業への引き合いが好調であるほか、システムインテグレーション事業の高付加価値化(グループ連携によるエコシステム受注の増加)、アウトソーシング事業におけるシステム運用代行業務(2024年にリリースしたレガシー資産の保守業務サービス等)の受注増加が増収に寄与した。損益面でも増収効果や高付加価値化により大幅な増益を実現した。

**2. 2026年3月期の総括**

2026年3月期を総括すると、各事業が堅調に推移し増収増益を実現した業績面をはじめ、活動面についても、今後の成長に向けて注目すべき成果を上げた(詳細は後述)。特に、生成AI活用における新サービスのリリースや、グループ横断のエコシステム受注の増加、交通インフラDXによる社会課題解決などでの実績は、将来性を占ううえでも重要な判断材料と言えるだろう。一方、「クラウドサービス」におけるセグメント損失の解消が進まないところは気になるが、今後の成長基盤を支える先行費用(クラウド基盤への投資や研究開発費を含む)が「クラウドサービス」に集約されていることにも原因があり、決してサービスごとの収益性が低いというわけではない。たとえば、収益化に時間を要する社会課題領域(地域交通の課題解決等)は言うに及ばず、今回の特許取得につながった顧客との共同実証実験などは、まさに今後の収益の柱となり得る分野への先行費用と捉えられる。もちろん、主力サービスの伸びで先行費用をカバーできるのが理想ではあるが、戦略的な成長投資を増やすほど、足元のセグメント損益を悪化させる要因となるという構造的なジレンマ(足元損益重視か、成長重視か)を理解しておく必要がある。むしろ、こういった先行費用が今後どのように新技術や新サービスとなって現れ、収益化を実現していくのが最大の注目点と言えるだろう。

## ■ 主な活動実績

### 生成AI活用の新サービスや グループ横断のエコシステム受注などで成果を上げる

#### 1. 生成AI活用に向けた新サービスをリリース

2025年9月に生成AIの正答と情報漏えい防止を両立する技術を活用した新たなクラウドサービス「SecuAiGent (セキュアイジェント)」をリリースした。長野市民病院との生成AIによる診療情報活用についての共同実証実験から始まり、2025年4月に生成AI利用時の情報漏えい防止と回答精度を向上する技術で特許を取得 (特許番号：第7662875号) したあと、データ連携ツール「Waha! Transformer」との連携により、新サービスへと発展させた。医療データのような重要な情報を外部に出さず、セキュアな環境で誤情報のリスクを減らし、簡単に生成AIを活用できるクラウドサービスとしてメディア (日経新聞等) にも取り上げられ、注目を集めている。

#### 2. グループ横断によるエコシステム受注を推進

同社グループの強みを軸に、エコシステムによる顧客提供価値の高度化に取り組み、コンサルからサービス構築、開発、運用を一気通貫で提案し、大型案件の獲得に結び付けた。具体的な実績としては、1) 公益財団法人向け基幹システム刷新の受注 (サービス&データマネジメントに対する高評価が決め手となった)、2) 地方自治体向け構成管理システムの構築案件の受注 (情報資産の構成情報と脆弱性への管理及び対応などの一元管理が可能なのが評価)、3) マイグレーション案件の受注 (グループ3社の協業により、入力管理ソリューションを開発し、メインフレーム入力業務のオープンへの移行を実現した) などがあり、グループ横断によるエコシステム受注は過去最高を実現した。

#### 3. 交通インフラDXにおける実績

連結子会社ユニ・トランドが展開する「Community MaaS」※を導入する坂出市が、国交省令和7年交通関係優良団体大臣表彰を受章した。マイナンバーカード連携による市民割引や、わかりやすいゾーン制運賃の導入、データに基づく路線再編などを実現し、運行効率化に貢献した。今後、全国展開に向けた販売力やサポート体制を強化し、グループパーパス体现のコア事業として同社本体 (ユニ・トランド事業の吸収合併) での事業拡大を目指す。

※ 地域住民一人ひとりが、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る検索・決済等を一括で行えるユニ・トランド開発のデジタルプラットフォーム。

## 業績予想

### 2027年3月期は先行費用を戦略投入するも 増収増益を確保する見通し

#### 1. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の業績予想について同社は、売上高を前期比7.4%増の13,250百万円、営業利益を同9.1%増の1,050百万円、経常利益を同9.2%増の1,240百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同45.5%増の1,120百万円と増収増益を見込んでいる。なお、親会社株主に帰属する当期純利益の増益率が著しく大きいのは、子会社の吸収合併に伴う税効果（一過性）によるものである。

売上高は、各事業が引き続き堅調に推移する見通しである。特に2026年3月に公表した価格改定（新規契約及び契約更新分からの適用）のほか、付加価値向上に向けた取り組み（各製品・サービスへのAI搭載、セキュリティ強化、開発・運用体制の強化）が収益の底上げに寄与する想定だ。

損益面では、今後に向けた先行費用※を戦略投入するものの、増収効果に加え、「クラウドサービス」におけるベース利益の積み上げや「プロフェッショナルサービス」の高付加価値化によりカバーし増益を確保する。

※ 顧客接点の強化や投資効率を高めるための体制づくりなどに関わる費用。

#### 2027年3月期の業績予想

(単位：百万円)

	26/3期		27/3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	12,342	-	13,250	-	907	7.4%
営業利益	962	7.8%	1,050	7.9%	87	9.1%
経常利益	1,135	9.2%	1,240	9.4%	104	9.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	769	6.2%	1,120	8.5%	350	45.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 2. 弊社の見方

不確実性の高い経済情勢等には注意が必要であるものの、同社の業績予想は事業環境や先行費用等を反映した合理的な前提に基づいており、十分に達成可能であると弊社では判断している。注目すべきは、価格改定効果のほか、引き合いが増えている生成AI活用の新サービス並びにコンサルティングを起点として軌道に乗ってきたグループ横断のエコシステム受注がどのくらい業績に寄与するかにある。総じて事業環境は追い風であるため、効率的に需要を取り込むことができれば業績のアップサイドとなる可能性も十分にあるだろう。その意味でも、グループ一体での全体最適による顧客接点の強化や投資効率を向上に向けた体制づくりがカギを握ると見ている。中期経営計画最終年度をいかに仕上げ、次期中期経営計画へつないでいくのか、今後の動向を見守りたい。

## ■ 中長期の方向性

### 中期経営計画最終年度は 部分最適から全体最適への体制強化に取り組む

#### 1. 中期経営計画の概要

中期経営計画(2025年3月期~2027年3月期)はスタートして2年が経過し、いよいよ最終年度を迎えている。「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つの事業戦略を推進してきた。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んでいる。

※ 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進捗

##### 1) サービス提供型事業の拡大

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などに取り組む。これまでの成果については、顧客との共同実証実験を通じた特許技術の取得及び新サービスのリリースなどをはじめ、各領域への投資を実施したほか、モダナイゼーション需要にも着実に対応してきた。ただ、全体最適の観点からの投資効率の向上と加速が今後の課題となっている。

##### 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、グループ横断の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んでいる。これまでの成果については、グループ横断によるエコシステム受注が過去最高を実現したほか、交通インフラDXで実績が出てきたユニ・トランドをグループパーパス体現のコア事業として同社本体での継続を決定した。

##### 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などに取り組んでおり、これまでに、サービス品質向上に向け、品質課題の洗い出しと改善活動を実施した。

## (2) 最終年度における重点施策

同社は事業戦略の進捗状況や課題認識等を踏まえ、最終年度の注力ポイントとして下記の4つの方針を掲げた。特に部分最適から全体最適に向けた体制強化により、顧客接点の強化や投資効率の向上、新規ビジネス創出への道筋をつくり、次期中期経営計画での成長加速を目指す。

### 1) 価格戦略の見直し

2026年3月に価格改定に関するリリースを公表した(新規契約及び更新分から)。製品・サービスへのAI搭載、セキュリティ強化、開発・運用体制の強化など、顧客価値に見合う製品・サービスのロードマップと価格提示により円滑な浸透を図る。

### 2) 顧客接点の強化

「ビジネス共創本部」を新設し、マーケティング、オフアリング、カスタマーサクセスを集約し、強力なフロント組織を構築する。また、顧客の業務と課題の深層を理解することで、「再現性の高い受注モデル」を確立し、伴走型支援による顧客エンゲージメントの最大化を実現する。

### 3) 投資効率の向上と必要な投資の加速

「構造改革推進室」を新設し、コストコントロールと確実な投資実行を主導する。コアコンピタンスである「サービスマネジメント」「データマネジメント」を軸とした全体構想に基づく、部分最適及び分散投資からの「選択と集中」により、確実な成長投資を実施する。

### 4) 社会課題・新規ビジネスの創出への取り組み

「未来価値デザイン本部」を新設し、社会課題解決事業の社会実装に向け、概念検証から「事業化」へのステップアップを図るとともに、早期黒字化へのロードマップを作成する。

## (3) 財務目標

同社は2026年5月に最終年度(2027年3月期)の目標を修正し、売上高132.5億円、営業利益10.5億円(営業利益率7.9%)、親会社株主に帰属する当期純利益11.2億円、ROE8.8%とした。営業利益は8.7%下方修正、親会社株主に帰属する当期純利益及びROEについては、2026年7月に予定しているユニ・トランドの吸収合併に伴う税効果の発生を見込むことから、それぞれ20.7%、1.4ポイント上方修正した。修正の理由について同社は、昨今の調達コスト及び人件費の高騰を踏まえた価格戦略見直しの効果出現に一定の時間が想定されることと、今後の成長に向けて事業投資を中心に投資を積極化させることを挙げている。重視してきた配当については3期連続の増配を予定する。また、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・サービス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対象先を候補に考えているようだ。

ユニリタ | 2026年6月22日 (月)

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

中長期の方向性

## 2. 中長期的な注目点

弊社でも、中期経営計画の方向性は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(グループエコシステムの実現)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。また、最終年度における重点施策(部分最適から全体最適に向けた取り組み)についても、まさに現状における課題(ボトルネック)やグループ経営の方向性を的確に踏まえており、殻を破るための打ち手として高く評価できる。

これまでは各社の独自性や自律性を生かしながら、各サービスを伸ばしてきたが、グループ連携や投資効率をさらに高め、グループ一体となった成長を加速するためには、全体最適を図るための体制や仕組みが必要であり、いよいよ一段上のステージに入ってきた(下地ができた)との見方もできる。したがって、「ビジネス共創本部」「構造改革推進室」「未来価値デザイン本部」を軸とする新体制を有名無実化せずに機能させることで次期中期経営計画での成長戦略へつなげていくことが、中期経営計画最終年度における最大のテーマと言えるだろう。

特にAIやセキュリティ関連への急速な需要拡大は、同社のコア領域であるサービス&データマネジメントにおけるホットスポットであり、競争力の決め手ともなることから、いかに投資の手を緩めずにソリューションの価値を高め、チャンネル(顧客接点)を確保していくのがポイントと言える。また、社会課題に向き合う交通インフラDX(ユニ・トランド事業)についても、具体的な実績が出てきたことから、同社本体に組み込まれることでどのような発展を遂げるのかに期待したい。さらに言えば、本部機能の充実やノウハウを共有・蓄積する仕組みづくりは、今後のM&A(PMI)を成功に導くスピードや確率の向上にもつながるだろう。いずれにしても、安定した収益源であるメインフレーム領域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に変わりはなく、そういった視点から、今後の動向を注視する必要がある。

## ■ 沿革と業績推移

### 2015年4月にビーコンITと経営統合し、「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(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、(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。

ユニリタ | 2026年6月22日 (月)

 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

同社の転機は、1993年にソフトウェア・エージョー・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、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への上場を果たし、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」と「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。

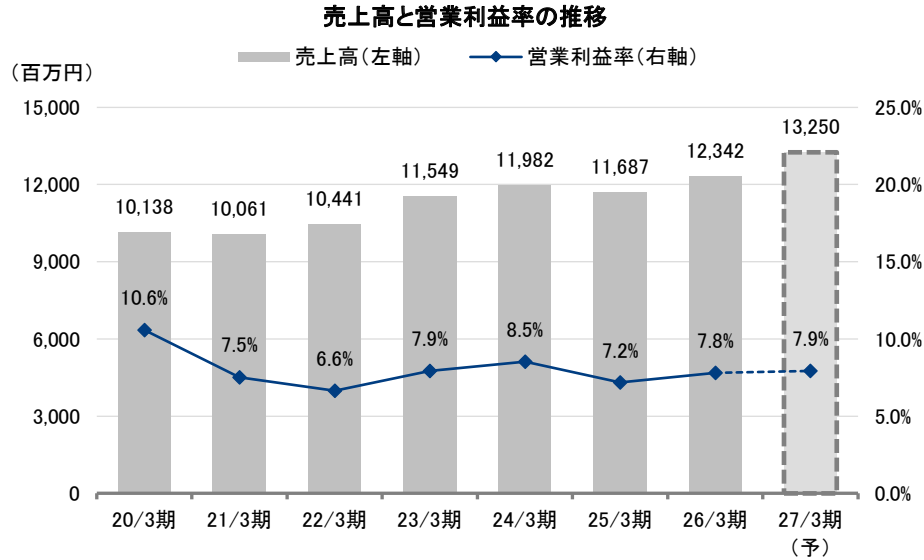
2016年には子会社ユニ・トランド(2026年7月に同社へ吸収合併の予定)、2017年に子会社ユニリタプラスを設立し、2018年には無限を連結子会社化して業務支援部門へ業容を拡大した。

## 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あとは、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。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。

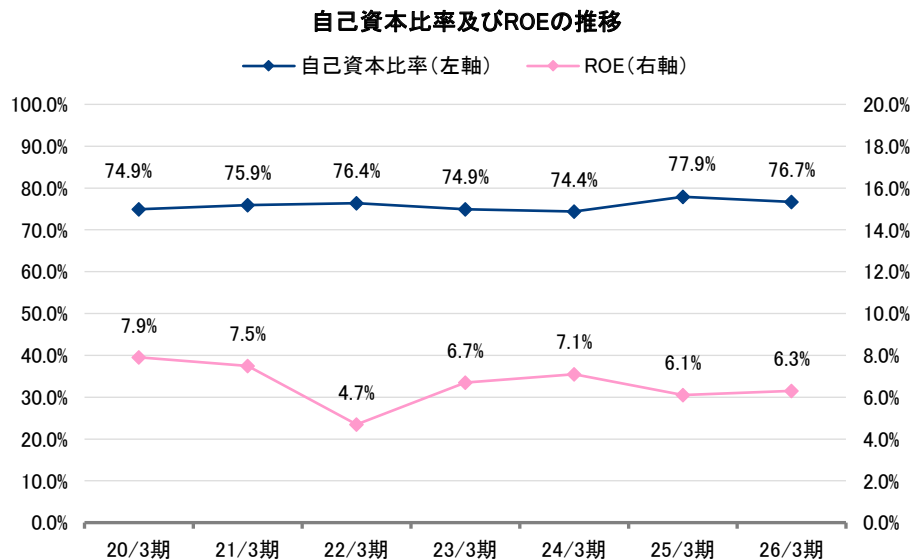
損益面では、依然として「メインフレーム事業(現 プロダクトサービスの一部)」への収益依存度が高いものの、「プロダクト事業(現 プロダクトサービス)」の損益改善が進展するに伴って営業利益率は上昇傾向をたどり、2014年3月期は28.1%と高い水準に到達した。2015年3月期以降は、事業構造変革に伴う先行投資などにより営業利益率は低下しているが、それでも20%前後の水準を維持してきた。ただ、2019年3月期以降は、成長分野である「クラウド事業」や新規事業など、将来を見据えた先行投資の影響により営業利益率は従前と比べて低い水準にある。今後は、「クラウドサービス」のベース利益の積み上げや「プロフェッショナルサービス」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。

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にある。財務基盤の安定性は非常に優れており、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。



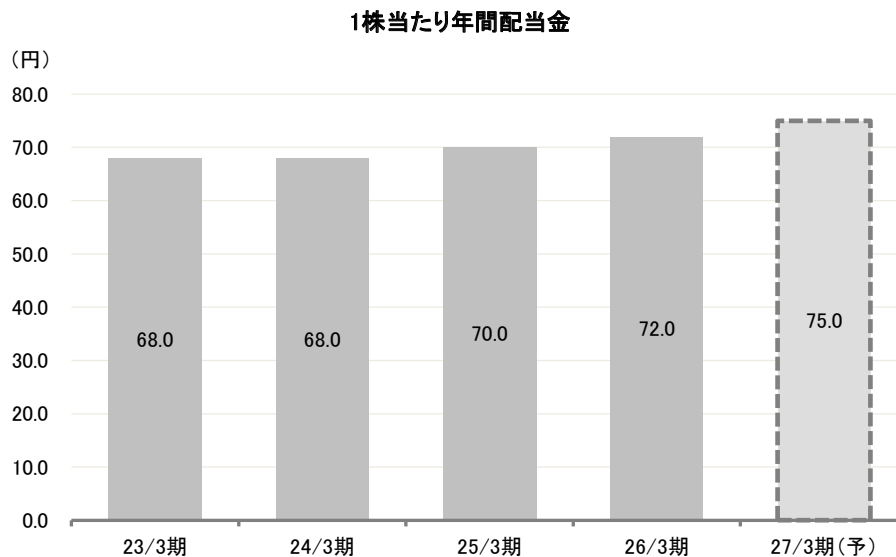
出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 株主還元

### 2027年3月期は前期比3.0円増配の年間75.0円を予定

同社の配当方針は株主資本配当率 (DOE) を基準としており、先行投資などによる期間損益に影響されず、安定かつ持続的な増配を目指している。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。

2026年3月期の配当については、前期比2.0円増配の年間72.0円 (中間36.0円、期末36.0円) に決定した。また、2027年3月期については同3.0円増配となる年間75.0円 (中間37.0円、期末38.0円) と3期連続増配を予定している。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。



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、理由のいかなを問わず、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