

## ユニリタ

3800 東証ジャスダック

2015年12月18日（金）

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

企業調査レポート  
執筆 客員アナリスト  
柴田 郁夫

## ■ データ活用分野に強みを持つビーコン IT と合併、シナジー創出で成長加速

ユニリタ<3800>は、金融や製造を始め、幅広い業種向けに基幹業務システムの運用管理を行うパッケージソフトウェアの開発、販売、サービスを主力とするほか、データ活用によるソリューション提供にも注力している。2015年4月に連結子会社の(株)ビーコン インフォメーション テクノロジー（以下、ビーコン IT）を吸収合併するとともに、社名を「(株)ビーエスピー (BSP)」から「(株)ユニリタ」に変更した。成長領域であるデータ活用分野に強みを持つビーコン IT との経営資源の統合を図ることで、環境変化に対応するための事業構造変革を早期に進めるところに狙いがある。これまで同社の業績を支えてきた既存事業（システム運用の自動化、効率化の推進により顧客の生産性向上に貢献する領域）とビーコン IT の事業（データ活用により顧客の企業価値向上に直接貢献する領域）とのシナジー創出により新たな成長ステージに入るものとみられる。

同社は、今期（2016年3月期）から「第2次中期経営計画」をスタートした。経営資源を成長領域に大きくシフト（技術の入れ替え）することにより、最終年度の2018年3月期には、売上高100億円（3年間の平均成長率12.8%）、経常利益24億円（経常利益率24.0%）、ROE14.0%を目指している。

2016年3月期上期の業績は、売上高が前年同期比1.0%増の3,438百万円、営業利益が同23.5%増の646百万円と増収増益ながら、期初予想を下回る進捗であった。1) パッケージソフトウェアメーカーとしての製品開発力並びにサービス力の強化、2) 顧客の経営課題解決に必要とされるITスキルの強化、3) 新・企業文化創りを基本方針に掲げ、既存事業から新規・成長事業分野への人材の重点配置や提案力の強化に取り組んできたが、新営業体制の運用において若干もたつきがあったこと、新規・成長事業分野の立ち上げや新製品及び新サービスの市場投入が遅れたことが計画未達の要因となった。

ただ、2016年3月期の業績予想について同社は期初予想を据え置いており、売上高を前期比6.7%増の7,600百万円、営業利益を同2.3%増の1,500百万円と見込んでいる。マイナンバー対応やシステム更改のほか、新規・成長事業分野における案件の引き合いが増加していることから下期での巻き返しを図る方針である。

弊社では、上期実績が計画を下回ったものの、システム運用事業の既存製品が好調であることに加えて、スロースタートとなった新規・成長事業分野の稼働や市場投入が遅れた製品の拡販等による業績貢献、各子会社の業績の伸びなどから同社業績予想の達成は可能と判断している。また、マイナンバー対応など、金融業界や生損保業界からの大型の特需案件が計画に対する上振れ要因となる可能性にも注意する必要がある。今後も、中長期的な視点から経営統合の効果や事業構造変革の進捗に注目していきたい。

### ■ Check Point

- ・今期からデータ活用によるソリューション提供にも注力
- ・マイナンバー関連、IoT、セキュリティ等のソリューションにも着手
- ・新規・成長事業分野における案件の引き合いが増加

## ■ 事業概要

### 今期からデータ活用によるソリューション提供にも注力

同社は、金融や製造を始め、幅広い業種向けに基幹業務システムの運用管理等を行うパッケージソフトウェア（以下、製品）の開発、販売、サービスを主力とし、独自のノウハウを生かした運用コンサルティングや人材育成等の周辺業務のほか、運用代行サービスも手掛けている。また、今期より、データ活用によるソリューション提供にも注力している。

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創業以来の安定収益源となっており、高い収益性を誇っている。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。

しかしながら、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急激な変化を受けて、中長期的な視点から将来を見据えた事業構造変革に着手した。これまでのITシステム運用の自動化、効率化に貢献する分野（生産性向上等）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等）へ事業領域を拡充することで成長を加速する方針である。

事業構造変革の一環として、2015年4月には連結子会社のビーコンITを吸収合併するとともに、会社名を「ビーエスピー（BSP）」から「ユニリタ」へ変更した。BSPの得意領域である「システム運用」とビーコンITの得意領域である「データ活用」が一体となった事業体制を実現することで、環境変化への対応とシナジー創出を実現し、事業展開のスピードアップを図るところに狙いがある。

事業セグメントは以下の4つに区分される。セグメント別の売上高構成で見ると、データ活用事業、システム運用事業、メインフレーム事業の3本柱となっているが、現状においては、営業利益のほとんどがメインフレーム事業によるものとなっている。

#### a) データ活用事業

「プロダクト」と「ソリューション」によって構成される。

ビーコンITとの連結化（2014年1月）により新たに取得した事業であり今後の注力分野である。

「プロダクト」は、データ処理の高速化や運用機能の強化など、データ活用のためのソフトウェアの開発・販売を行っている。

「ソリューション」は、連結子会社であるデータ総研がデータ活用に関するコンサルティング等を行っている。

#### b) システム運用事業

「プロダクト」と「ソリューション」、「アウトソーシング」によって構成される。

「プロダクト」は、基幹業務システムの運用管理のうち、オープン系の製品を取り扱っている。運用自動化、帳票、ITサービスマネジメント（ITSM）の3つの領域における自社製品の開発・販売・サポートを行うとともに、他社製品も一部取り扱っている。製品の著作権の許諾料（ライセンス料）及び製品価格の一定割合の保守サービス料が収益源である。また、需要が拡大しているクラウドサービス「Be.Cloud」も2013年3月より開始した。

「ソリューション」は、IT サービス領域におけるソリューションサービス（システム構築のコンサルティング、人材育成サービス等）や、会員制サービス「シズドック」（IT システム運用に関する専門的なアドバイスを定期訪問により提供）、経営に貢献する運用部門の構築に向けたメソッドである「ASMO」を用いたソリューションサービス（企業価値分析や組織改革、人材育成等）などを行っている。

「アウトソーシング」は、同社が提唱するIT システム運用部門が企業価値創造に貢献するためのコンセプト「運用レス」に基づき、2013年10月から開始したBPO（ビジネス プロセス アウトソーシング）である。具体的には、IT システム運用に関する改善提案から、システム構築、システム移行、プロジェクトマネジメント、サービスデスク構築などの支援を行う。

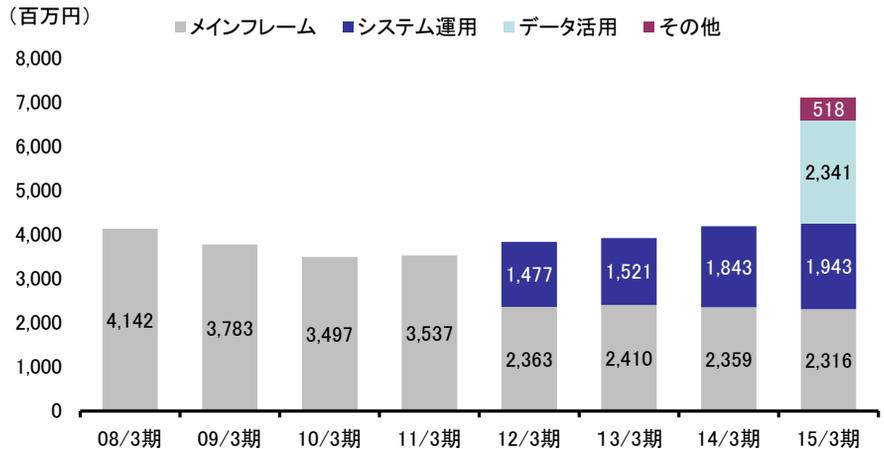
#### c) メインフレーム事業

基幹業務システムの運用管理のうち、金融機関や大手企業を中心としたメインフレーム系の自社製品を取り扱っている。メインフレーム系製品の利用者からは、翌年度以降に、保守サービス料として製品価格の一定割合を受け取っている。同社創業以来の主力事業であり、安定収益源となっている。

#### d) その他事業

ビーコンITグループの連結化により新たに取得した事業である。ビーコンITグループのデータ活用事業以外の事業であり、事業継続対策の構築・運用・保守のサポートや人材派遣管理用のSaaSなどが含まれる。連結子会社である（株）アスペックスや（株）ビーティスが手掛けている。

#### セグメント別売上高推移



※2012年3月期より「メインフレーム事業」と「システム運用事業」を分割開示

2015年9月末現在の顧客数（同社製品の導入企業数）は800社を超えるが、大手企業による導入実績が多くみられる。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、主力事業においては直販が中心であるが、競争が厳しく、製品の種類が多いデータ活用事業をはじめ、新規・成長事業分野においては代理店政策も重要な位置付けとなっている。

連結子会社は、IT サービスコンサル事業（現システム運用事業の一部）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（以下、BSP 上海）のほか、アスペックス（人材派遣管理用の SaaS ビジネス）、ビーティス（BCP 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）の計 5 社で構成されている（2015 年 9 月末現在）。

## ユニリタ

3800 東証ジャスダック

2015 年 12 月 18 日（金）

## ■ 企業特長

### メインフレーム事業の高利益率はスイッチングコストの高さに起因

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。

同社の特徴として以下の 3 点が挙げられる。

#### a) 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）における同社製品はコンピュータの規模やメーカー等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されていることや、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、その証左と言えよう。また、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 14,000 名超（賛同企業数 147 社）を誇っており、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（2015 年 12 月現在）。

#### b) 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のセグメント利益率は約 76.0%（2015 年 9 月期実績）と著しく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徐々に縮小する懸念があるものの、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、その資金を次の成長分野（クラウドサービスやデータ活用事業等）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。

#### c) 顧客事業の「攻め」と「守り」の両面を支援できる体制を実現

今回の事業構造変革により、IT システム運用の自動化、効率化に貢献するだけでなく、その後の顧客の経営資源（人材や予算等）の再配分先（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を実現することで、顧客の IT 投資パフォーマンス向上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

### 16/3 期上期は微増収ながら大幅な増益

2016年3月期上期の業績は、売上高が前年同期比1.0%増の3,438百万円、営業利益が同23.5%増の646百万円、経常利益が同20.9%増の737百万円、純利益が同35.4%増の620百万円と微増収ながら大幅な増益となった。ただ、期初予想に対しては、売上高、利益ともに下回る進捗であった。

売上高では、システム運用事業や子会社によるその他事業が拡大したものの、主力のメインフレーム事業及びデータ活用事業が減少したことにより微増収にとどまった。メインフレーム事業の縮小は想定範囲内であったが、新規・成長事業分野の立ち上げやデータ活用事業における製品販売の遅れ、システム運用事業の技術支援の伸び悩みが計画に対する未達要因となった。

損益面では、利益率の高いメインフレーム事業の縮小などにより売上総利益率が低下したものの、データ活用事業やシステム運用事業における損益改善に加えて、コストシナジーの発現（オフィスやシステムの統合など）による販管費の削減から営業利益率は18.8%（前年同期は15.4%）に大きく上昇した。

財務面でも、総資産がわずかな伸びにとどまる一方で、自己資本がビーコンITの吸収合併による影響や内部留保の積み上げにより大きく増加したことから自己資本比率は78.1%（前期末は65.8%）と高いレベルでさらに上昇した。

事業別の業績は以下のとおりである。

データ活用事業は、売上高が前年同期比4.5%減の1,079百万円、セグメント損失が7百万円（前年同期は84百万円の損失）と減収ながら損失幅の縮小となった。新規・成長事業分野であるセキュリティ対策、ビッグデータ活用、クラウド活用の3領域への先行投資を進めたが、これらの製品の市場投入が若干遅れたことや、既存事業でも製品販売の出遅れから計画を下回る減収となった。一方、利益面では、不採算案件の見直しなどにより大幅な損益改善を図った。

システム運用事業は、売上高が前年同期比16.5%増の1,042百万円、セグメント損失が182百万円（前年同期は320百万円の損失）と増収及び損失幅の縮小となった。主力の運用自動化分野において、既存顧客からのレポート受注や帳票分野におけるマイナンバー対応案件、メインフレーム環境からオープン環境への移行案件等、大型案件の受注が増加したことで製品販売が大きく伸びた。ただ、運用代行の新たなストックビジネスの構築を目指しているアウトソーシング（技術支援）は進捗の遅れから計画を下回った。利益面では、収益性の高い製品販売が伸びたことから大幅な損益改善となった。

メインフレーム事業は、売上高が前年同期比8.1%減の1,023百万円、セグメント利益が同9.9%減の777百万円と減収減益となった。オープン化やダウンサイジング化の潮流を受けて縮小したものの、売上高、利益ともに想定範囲内であった。

その他事業は、売上高が前年同期比9.5%増の292百万円、セグメント利益が同10.1%減の58百万円となった。人材派遣市場向けの提供ソリューションの拡張（システムのオプション開発など）やWeb広告の新手法の活用のほか、BCP（事業継続対策）における新サービスの販売開始など、各子会社における事業拡大が増収に寄与したが、先行費用の積極投入により減益となった。

2016年3月期上期決算の概要

(単位：百万円)

	15/3 期上期 実績		16/3 期上期 実績		増減		16/3 期上期 期初予想		達成率
		構成比		構成比		増減率		構成比	
売上高	3,406		3,438		32	1.0%	3,800		90.5%
データ活用	1,130	33.2%	1,079	31.4%	-50	-4.5%	-	-	-
システム運用	895	26.3%	1,042	30.3%	147	16.5%	-	-	-
メインフレーム	1,113	32.7%	1,023	29.8%	-89	-8.1%	-	-	-
その他	267	7.8%	292	8.5%	25	9.5%	-	-	-
売上原価	824	24.2%	866	25.2%	42	5.1%	-	-	-
販管費	2,058	60.4%	1,926	56.0%	-132	-6.4%	-	-	-
営業利益	523	15.4%	646	18.8%	122	23.5%	750	19.7%	86.2%
データ活用	-84	-	-7	-	77	-	-	-	-
システム運用	-320	-	-182	-	137	-	-	-	-
メインフレーム	862	77.5%	777	76.0%	-85	-9.9%	-	-	-
その他	64	24.3%	58	19.9%	-6	-10.1%	-	-	-
経常利益	609	17.9%	737	21.4%	127	20.9%	820	21.6%	89.9%
純利益	458	13.4%	620	18.0%	162	35.4%	800	21.0%	77.5%

データ活用						
製品	162		123		-39	-23.9%
技術支援	426		471		45	10.6%
保守料	540		484		-56	-10.5%
システム運用						
製品	124		251		127	101.3%
技術支援	460		479		19	4.0%
保守料	309		311		2	0.8%
メインフレーム						
製品	227		181		-46	-20.4%
技術支援	29		14		-15	-49.7%
保守料	855		827		-28	-3.4%
総資産	12,013		12,085		72	0.6%
自己資本	7,900		9,442		1,542	19.5%
自己資本比率	65.8%		78.1%		12.3	

■成長戦略とその進捗

マイナンバー関連、IoT、セキュリティ等のソリューションにも着手

同社は、今期（2016年3月期）から「第2次中期経営計画」をスタートした。企業のIT部門に求められる役割が企業価値向上へ直接貢献するところへシフトしていくなかで、新たな成長分野への積極投資や人材シフト、古い技術から新しい技術への入れ替え、社内インキュベーションによる事業育成やM&Aの活用などより、最終年度である2018年3月期には売上高100億円（平均成長率12.8%）、経常利益24億円（経常利益率24.0%）、ROE14.0%を目指す内容となっている。

メインフレーム事業が縮小傾向をたどるなかで、オープン系の製品販売が同社の成長をけん引する計画となっている。また、「新規・成長事業」の売上高構成比を現在の20%から48%にまで拡大する想定である。

2015年12月18日（金）

- ※1 ETL…企業の基幹システムなどに蓄積されたデータを抽出し、利用しやすい形に加工し、対象となるデータベースに書き出すこと
- ※2 BI…業務システムなどから蓄積される企業内の膨大なデータを、蓄積・分析・加工して、企業の意思決定に活用しようとする手法
- ※3 ITSM…企業のニーズに合致した適切なITサービスを運用および継続的改善していくための仕組み

「第2次中期経営計画」の基本方針と上期実績は以下のとおりである。

### (1) パッケージソフトウェアメーカーとしての製品開発力並びにサービス力の強化

得意分野である生産性向上製品群 ETL※1、BI※2、ITSM※3 において新バージョンや新製品を投入し、下期以降の展開に向けた準備を行うとともに、同社とビーコン IT に分散していたサポート機能を統合、カスタマーサービス部を設置しサポートサービスと技術支援の品質強化に取り組んだ。また、メインフレーム系基幹システム運用からクラウドコンピューティングの活用に取り組む企業までを対象として、顧客のノンコア業務のソーシング化事業の強化や、グループとしてのサービス提供体制の更なる強化のために子会社3社（アスペックス、ピーティス、データ総研）の完全子会社化を行った。

### (2) 顧客の経営課題解決に必要とされる IT スキルの強化

技術の入れ替えのための先行投資として、市場拡大が期待される事業領域となる「モバイル」「ビッグデータアナリティクス」「クラウド」「セキュリティ」の新規・成長事業部門に、既存事業から20%相当の60名を重点配置した。また、新規投資分野を統括する新ビジネス本部を設置するとともに、マイナンバー関連、IoT、セキュリティ等のテーマに関するソリューションの準備に着手した。

### (3) 新・企業文化創り

ユニリタ文化創造プロジェクトを立ち上げ、社員の意識改革と合併組織のネックとなりがちな社員間及び組織間のコミュニケーション問題の改善を図った。

ただ、営業面において役割と機能別に編成した新体制の運用が計画どおりの成果を出し切れなかったこと、データ活用事業において新製品等の市場投入が遅れたこと、新規・成長事業分野の立ち上げがスロースタートになったこと、「組織一体化とプロセス統合」をテーマとした合併組織統合施策の第1フェーズに一部進捗の遅れがあったことなどが計画に対して未達要因となった。同社は、これらの課題への対応を早期に行うことで、下期での巻き返しを図るとともに、中期経営計画の達成に向けて成長スピードを高めていく構えである。特に、若干もたつきのあった営業体制については、「お客様・製品ポートフォリオ」に基づく営業アプローチをベースとして再編成を行った。具体的には、顧客を既存と新規、製品を既存と新規に区分し、それぞれを掛け合わせた4つのセグメンテーションに分けることで、効率的な資源配分とそれぞれに効果的なアプローチを仕掛ける体制とした。また、インサイドセールス（メールなどの非対面方式によるアプローチ）、フロントセールス（対面方式によるアプローチ）、プリセールス（セミナーやイベント等）の効果的な連携にも取り組む。

弊社では、依然としてメインフレーム事業に依存した収益構造が続いているものの、将来（3～5年先）を見据えた事業構造変革を進めていく方針には妥当性があると評価している。さらに言えば、現在の収益源が機能しているうちに、次の収益モデルを構築するスピードが要求されるとみている。もっとも、メインフレーム事業も市場は縮小しているものの、残存者利益の享受によりしばらくは収益源となり続ける可能性もあるが、そこは業績の上振れ要因としてみておくほうが安全であろう。

今後の課題は、いかに市場平均を上回る成長率を実現していくかにある。そのためには、新規・成長領域の強化は欠かせないテーマである。足元では、若干の出遅れ感があるものの、組織融合や人材育成（シフト）を早期に進めることにより、新規・成長領域における製品開発と既存事業とのシナジー創出がポイントとなるとみている。また、潤沢な手元資金を今後の成長にどのように振り向けていくのかもカギを握ることになるであろう。効果的な M&A を含め、子会社戦略等にみられる事業構造変革に向けたスピードや精度を高めるための仕組みづくり（権限委譲やインセンティブ、マインドセットなど）に対する経営手腕にも期待したい。

## ■ 業績予想

### 新規・成長事業分野における案件の引き合いが増加

2016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6.7%増の7,600百万円、営業利益を同2.3%増の1,500百万円、経常利益を同0.3%増の1,580百万円、当期純利益を同25.4%増の1,280百万円と増収増益を見込んでいる。

事業別の業績予想の開示はないが、メインフレーム事業を除くすべての事業がそれぞれ伸長する想定である。ただ、中期経営計画の初年度は、合併後の足固めや新規・成長領域への先行投資を優先する方針のもと、業績の伸びは比較的緩やかにとどまる見通しとなっている。また、上期実績が計画を下回ったが、マイナンバー対応やシステム更改のほか、顧客のグローバル展開及びIoTを起点とした事業活性化のためのシステム構築やクラウド化に伴うセキュリティ対策など、新規・成長事業分野における案件の引き合いが増加していることから下期での巻き返しを図る方針である。

弊社では、システム運用事業の既存製品が好調であることに加えて、スロースタートとなった新規・成長事業分野の稼働やデータ活用事業において市場投入が遅れた製品※の拡販等による業績貢献、各子会社の業績の伸びなどから同社業績予想の達成は可能と判断している。むしろ、マイナンバー対応（システム運用での個人情報漏えい防止と安全性構築に対応するソリューション）など、金融業界や生損保業界からの大型の特需案件が計画に対する上振れ要因となる可能性にも注意する必要がある。加えて、需要が拡大している新規・成長事業分野の具体的な進捗についても注目していきたい。

※異なるクラウドサービス間でデータの受け渡しを高速化する製品の最新バージョンや社内外のクラウドやサーバに散在するデータを一括検索できる新製品など

#### 2016年3月期の業績予想

（単位：百万円）

	15/3期 実績		16/3期 予想		増減	
		構成比		構成比		増減率
売上高	7,120		7,600		480	6.7%
営業利益	1,465	20.6%	1,500	19.7%	35	2.3%
経常利益	1,575	22.1%	1,580	20.8%	5	0.3%
当期純利益	1,020	14.3%	1,280	16.8%	260	25.4%

## ■ 沿革と業績推移

### ROE は利益率の上昇に連動する形で改善する

#### (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株式会社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・ファーイースト（1996年8月、ビーコンIT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・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JASDAQ証券取引所（現東証JASDAQ市場）に上場を果たした。

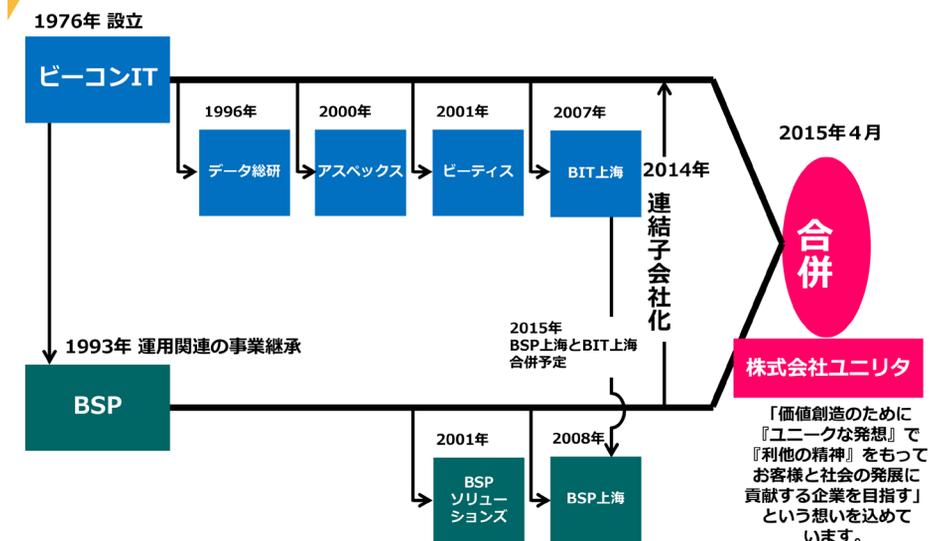
2008年にBSP上海を設立し中国へ進出。2013年には、「運用レス」のコンセプトに基づき、クラウドサービス「Be.Cloud」や運用代行サービス「運用BPOサービス」を開始。

2014年1月には、ビーコンIT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。

2014年5月、ビッグデータ及びビジネス・プロセス・マネジメント領域の製品取扱いにおいて、ソフトウェアAG（株）と業務提携を行い、ビッグデータ領域の事業拡大に向けて布石を打った。

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「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」をも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。

## ユニリタグループの沿革



出所：会社資料

### (2) 過去の業績推移

同社の業績を振り返ると、売上高はリーマン・ショック等による景気後退の影響を受けて、2009年3月期から2010年3月期にかけて落ち込みを見せたものの、2012年3月期以降は、オープン系システムへのシフトが進むなか、プロダクト事業（現システム運用事業の一部）の伸びが同社の売上成長をけん引する形で増収基調を継続している。また、2015年3月期は、ビーコンITの連結化により業容が大きく拡大した。

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。ただ、2015年3月期は、事業構造改革に伴う先行費用や労働集約的な技術支援サービスの増加により営業利益率は低下している。

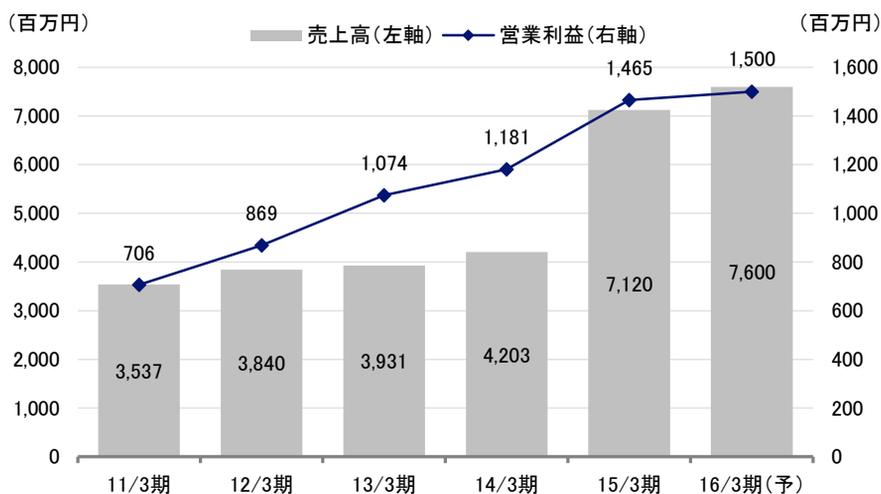
また、財務面では財務基盤の安定性を示す自己資本比率は、ビーコンIT連結化により2014年3月期に低下したものの、依然として高い水準（2015年3月期末は69.2%）を維持するとともに、短期的な支払能力を示す流動比率も潤沢な現預金残高を反映して高い水準（2015年3月期末で450.9%）で推移しており、極めて保守的な財務戦略と言える。ただし、今後成長分野への投資が必要となる局面においては、財務基盤の強さが同社成長の原動力になるとの見方もできよう。資本効率を示すROEは利益率の上昇に連動する形で改善し、2015年3月期は13.1%の水準となっている。

ユニリタ

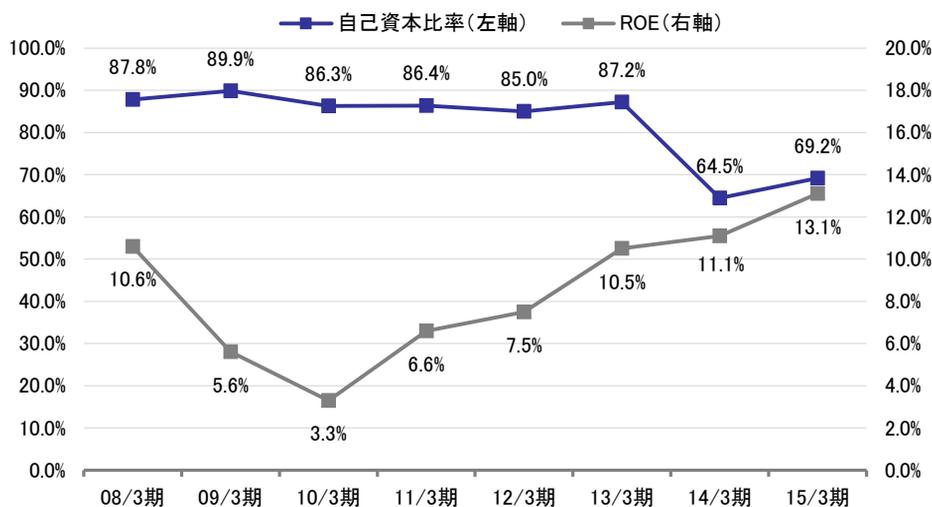
3800 東証ジャスダック

2015年12月18日(金)

業績推移



自己資本比率及びROEの推移



## ■ 業界環境

### IT 活用領域はビッグデータ、クラウド、セキュリティ等が主流に

IDC 日本の調査によれば、2014年の国内ソフトウェア市場は約2兆5,531億円(前年比4.6%増)とWindowsXPのサポート終了に伴う特需やSaaSとPaaSの高い成長、ビッグデータ及びアナリティクス需要の高まり等により拡大した。その内、同社のコア領域である「システム管理ソフトウェア」市場も約2,946億円(前年比4.2%増)と好調であった。従来のメインフレームを中心としたものからオープン系システムへの移行が進むとともに、クラウドコンピューティングの活用が増加するなど、環境変化が進展するなかで、仮想化されたシステム環境に対する監視や構成管理の効率化、運用プロセスの自動化/最適化への需要の増加が市場の伸びをけん引している。

主要なプレイヤーは、国内メーカー系ベンダー（日立製作所<6501>や富士通<6702>、NEC<6701>など）を中心として、外資系のIBM、HPなどが上位を占めている。ただし、メインフレームに限定すれば同社が高いシェアを占めており、残存者利益を享受する状況にあると言えよう。また、上場会社の中で、同社のようにITシステム運用に特化したソフトベンダー（自社パッケージソフトウェアメーカー）は存在しない。

一方、ユーザー側に目を向ければ、最近のIT投資は事業拡大に直結するものに傾斜配分される傾向にあり、IT活用の注目領域は、ビッグデータ、クラウド、セキュリティ等が主流になっている。加えて、マイナンバー制度への対応と2020年の東京オリンピックの開催がソフトウェア市場の成長を促す要因として期待されている。

## ユニリタ

3800 東証ジャスダック

2015年12月18日（金）

## ■ 株主還元

### 中期的にも利益成長に伴う増配の可能性は高い

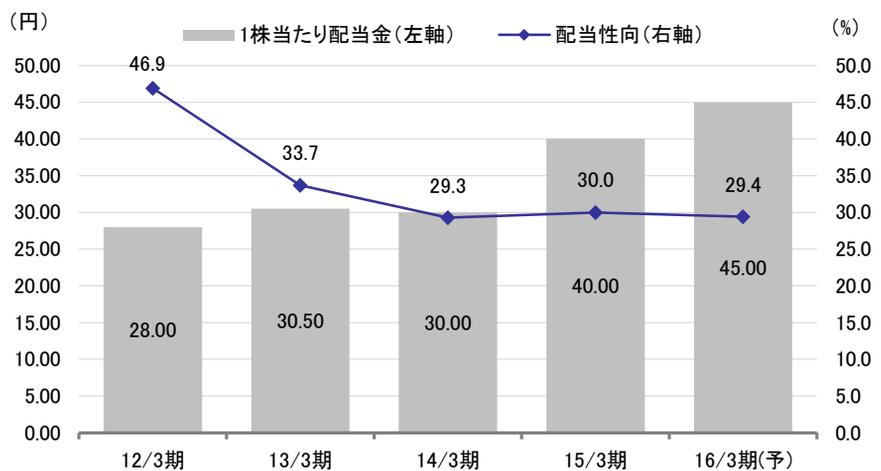
同社の株主還元策は連結配当性向30%を目処としている。2015年3月期の期末配当と2016年3月期の中間配当の2回にわたり各5円（計10円）の合併記念配当を行うことを発表した。その結果、2015年3月期の配当は、株式分割調整後※で前期比10円増の年40円（中間17.5円、期末22.5円：合併記念配当5円含む）となった（配当性向30.0%）。また、2016年3月期の配当として、前期比5円増の年45円（中間25円：合併記念配当5円含む、期末20円）を予定している（配当性向予想29.4%）※。

弊社では、同社の収益性や成長力に鑑み、中期的にも利益成長に伴う増配の可能性は高いとみている。

また、個人株主の増加及び流動性の向上を目的として株主優待制度も導入している。毎年3月31日現在の株主に対して、保有株数に応じたJCBギフトカードを贈呈する内容となっている。

※ 同社は、2015年1月1日を効力発生日として、流動性の向上を目的とする株式分割（1：2）を実施している。

1株当たり配当金と配当性向の推移



#### ディスクレーマー（免責条項）

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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘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、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ