

# 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 >>>](#)

2017年12月12日(火)

執筆：客員アナリスト

**柴田郁夫**

FISCO Ltd. Analyst **Ikuo Shibata**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 会社概要	01
2. 経営体制への移行と今後の方向性	01
3. 2018年3月期上期決算の概要	01
4. 2018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	07
■ 決算動向等	08
● 2018年3月期上期決算の概要	08
■ 上期進捗評価と下期施策	10
■ 業績の見通し	12
■ 成長戦略	13
■ 沿革と業績推移	14
1. 沿革	14
2. 過去の業績推移	15
■ 業界環境	16
■ 株主還元	17

## ■ 要約

### 2018年3月期上期決算は期初予想を下回る進捗。 ソリューション提供力の強化や新製品の開発では一定の成果

#### 1. 会社概要

ユニリタ <3800> は、金融や製造を始め、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の開発・販売・サポートのほか、データ活用ソリューションの提供を手掛けている。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、社名を株式会社ビーエスピー (BSP) から株式会社ユニリタに変更。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進めてきた。特に、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) と新たな事業 (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) との掛け合わせにより、同社は新たな成長フェーズに入ってきたと言える。

#### 2. 経営体制への移行と今後の方向性

2017年4月には、事業構造変革を加速するための世代交代として、代表取締役の異動を伴う経営体制の変更を行った。新体制では、「UNIRITA Smart Formation Service」を軸に、顧客のデジタル変革のスムーズな実現に向けて、上流 (コンサルティング) から基盤構築、機能の実装、運用及び BPO に至るまで、グループ一体となって支援する方向性を打ち出している。また、業種業界に強みを持つパートナー企業 (販売代理店) や IT 資源の補完関係にあるアライアンス先との協業などにより、自社製品販売にとどまらないソリューション提供力 (顧客に対する直接的な課題解決や新しいビジネスの創造など) の強化にも取り組む方針である。

#### 3. 2018年3月期上期決算の概要

ただ、2018年3月期上期の業績は、売上高が前年同期比 2.9% 減の 3,311 百万円、営業利益が同 23.3% 減の 561 百万円と減収減益となり、期初予想を下回る進捗となった。「クラウド事業」や「メインフレーム事業」が伸びたものの、「プロダクト事業」及び「ソリューション事業」の落ち込みが業績の足を引っ張った。前期のような大型案件の受注に至らなかったことが主因であるが、「ソリューション事業」については、「プロダクト事業」の低迷に伴う技術支援サービスの受注減による影響が大きかった。また、営業と技術が一体となった新たな営業体制 (上流からの提案活動) についても、上期中の成果には至らなかったと言える。ただ、今後に向けては、アライアンスによるソリューション提供力の強化や新たな価値を創造する商品・サービスの開発などで一定の成果を残すことができた。また、子会社によるバス事業者向け IoT 型ソリューションなども順調に伸びている。

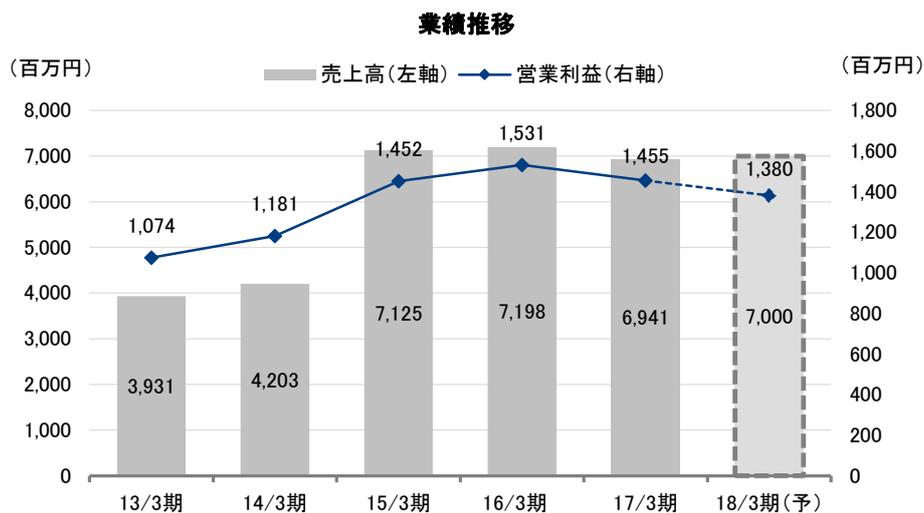
要約

#### 4. 2018年3月期の業績見通し

2018年3月期の業績予想について同社は、上期業績の進捗や足元の状況等を踏まえ、減額修正を行った。修正後の業績予想として、売上高を前期比0.8%増の7,000百万円、営業利益を同5.2%減の1,380百万円と微増収ながら減益を見込んでいる。上期に引き続き、「クラウド事業」や「メインフレーム事業」の伸びが増収に寄与する前提である。一方、「プロダクト事業」はほぼ横ばいを確保するものの、「ソリューション事業」が大きく落ち込むことにより、全体では微増収にとどまる見通しとなっている。弊社では、需要が拡大している「クラウド事業」が伸びていること、収益性の高い「メインフレーム事業」が堅調に推移していることに加えて、上期に出遅れた「プロダクト事業」においてもパートナー企業との協業やソリューション提案等が徐々に成果に結びついてくることから、同社の業績予想に達成は十分に可能であるとみている。むしろ、来期以降の成長加速に向けて、営業体制の強化（上流からの提案活動）やパートナー企業との協業モデルの推進、ユーザー企業との新たなビジネスの共創など、同社独自の価値創造モデルの完成度をいかに高め、具体的な成果に結び付けていくのか、その進捗状況に注目したい。

#### Key Points

- ・ 2018年3月期上期決算は減収減益となり、期初予想を下回る進捗（通期業績予想を減額修正）
- ・ 前期のようなプロダクト販売の大型案件がなかったことや技術支援サービスの落ち込みが計画未達要因
- ・ 一方、アライアンス先との協業モデルや新たな製品・サービスの開発では一定の成果
- ・ 新体制のもと、ソリューション提供力の強化を図り、顧客のデジタル変革の実現を共創するパートナーを目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 顧客事業の「攻め」と「守り」の両面を支援できる体制を確立

#### 1. 事業概要

同社は、金融や製造を始め、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の開発・販売・サポートのほか、データ活用ソリューションの提供を手掛けている。

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。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<sup>\*</sup>。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。

<sup>\*</sup> 事業構造変革の一環として、2015 年 4 月に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「株式会社ビーエスピー（BSP）」から「株式会社ユニリタ」へ変更。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の確立により、環境変化への対応とシナジー創出の実現を進めている。

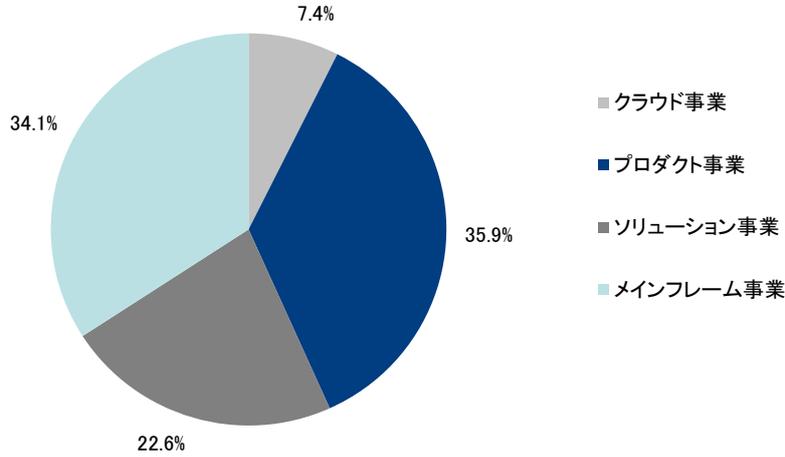
2017 年 4 月には、事業構造変革を加速するための世代交代として、代表取締役の異動を伴う経営体制の変更を行った。新体制では、これまでの取り組みをさらに進化させ、パートナー企業との協業や上流からの提案活動の強化、川上（コンサルティング）から川下（保守・運用等）まで一貫したサポート体制の構築などを通じて、より具体的なソリューション提供（顧客の直接的な課題解決や新しいビジネスの創造）を重視した方向性を打ち出している。

事業セグメントは「クラウド事業」「プロダクト事業」「ソリューション事業」「メインフレーム事業」の 4 つに区分される<sup>\*</sup>。創業以来の主力である「メインフレーム事業」の構成比は、他の事業の伸長により低下傾向にある一方、成長分野である「クラウド事業」はまだ小規模ながら大きく伸びてきた。

<sup>\*</sup> 今期（2018 年 3 月期）より新しいセグメント区分に変更。

会社概要

事業別売上高の構成比(2018年3月期上期実績)



出所：決算短信よりフィスコ作成

開示セグメントの見直しについて

■旧セグメント

旧セグメント	内訳 (1)	内訳 (2)
1 データ活用	(プロダクト) (ソリューション：データMコナル)	製品 技支 保守
2 システム運用	(プロダクト) (ソリューション：ソリューション運用コナル) (アトリーナク)	製品 技支 保守
3 メインフレーム		製品 技支 保守
4 その他	子会社 (ASPEX、Bitis、Unitrand) 事業	

■新セグメント ('17年度より)

新セグメント	内訳
1 クラウド	利用料モデル 月額サービス
2 プロダクト	製品(パッケージ) 販売 保守
3 ソリューション	コンサルティング 技術支援サービス
4 メインフレーム	同事業に関わる全て (製品・技支・保守)

出所：決算説明資料より掲載

会社概要

各事業の概要は以下のとおりである。

### (1) クラウド事業

旧セグメントの「データ活用事業」「システム運用事業」「その他事業」に含まれていたクラウドサービス型事業(利用料型)を集約したものである。ITSM(ITサービスマネジメント)ツールである「LMIS on cloud」※<sup>1</sup>や「Be.Cloud」※<sup>2</sup>などの主力製品に加えて、人材派遣業界向けのSaaS型勤怠管理サービス※<sup>3</sup>、外食業界向けなどの人材教育ツール「LIVE UNIVERSE」(詳細は後述)なども展開。また、最近では、国内ベンダー初となるコミュニケーション特化型PaaS「Smart Communication Platform」(詳細は後述)をリリースしたほか、クラウド型データセンターを運営するアイネット<9600>※<sup>4</sup>のクラウドサービスプラットフォーム上で同社セキュリティソリューションの提供も開始している。

- ※<sup>1</sup> 「LMIS on cloud」は、サービスデスク機能を中心としたITサービス全体を適切に管理する仕組みを提供するクラウドサービスである。
- ※<sup>2</sup> 「Be.Cloud」は、顧客が利用するクラウドサービスの拡張と運用まで含めた幅広いメニューを提供するクラウドサービスである。
- ※<sup>3</sup> 子会社の(株)アスペックスが提供。
- ※<sup>4</sup> 2017年5月に資本業務提携を実施。両社は、これまで同社が開発するシステム運用自動化やデータ連携のためのミドルウェア製品群を、アイネットの提供する企業向けクラウドサービス上で提供するための協業並びに技術提携を行ってきた。今回の資本業務提携の狙いは、急拡大する企業向けクラウド市場、特に、顧客のビジネスのデジタル変革ニーズに対して迅速かつ戦略的な対応を図るため、両社の強みを相互に活用するところであり、本件もその一環である。

### (2) プロダクト事業

旧セグメントの「データ活用事業」「システム運用事業」「その他事業」に含まれていた「製品(パッケージ)」販売や「保守」を集約したものである。主力製品には、ジョブ管理ツール「A-AUTO」(自動化領域)※<sup>1</sup>やデータ連携・統合ツール「Waha! Transformer」(ETL領域)※<sup>2</sup>などがある。製品の使用権の許諾料(ライセンス料)及び製品価格の一定割合の保守料が収益源となっている。また、ほかにもBPM※<sup>3</sup>や、子会社によるバス事業者向けIoT型ソリューション(詳細は後述)、BCP対応製品※<sup>4</sup>等も展開している。

- ※<sup>1</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パッチ処理のジョブ管理ツール。
- ※<sup>2</sup> 「Waha! Transformer」は、業務で利用される様々な形式のデータを必要な形式にノンプログラミングで変換する国産ETLツール。
- ※<sup>3</sup> ビジネス・プロセス・マネジメントの略。企業の全社的な業務の流れを把握・分析し、情報システムを用いて継続的に管理・改善・最適化していくこと。
- ※<sup>4</sup> ビジネス・コンティニュイティ・プランの略。災害や不祥事などの緊急事態が発生した際、特定の重要な業務を中断しないこと、または万一活動が中断した場合でも事業の中断によるロスを最小化するために策定される計画。子会社の(株)ピーティスが提供。

### (3) ソリューション事業

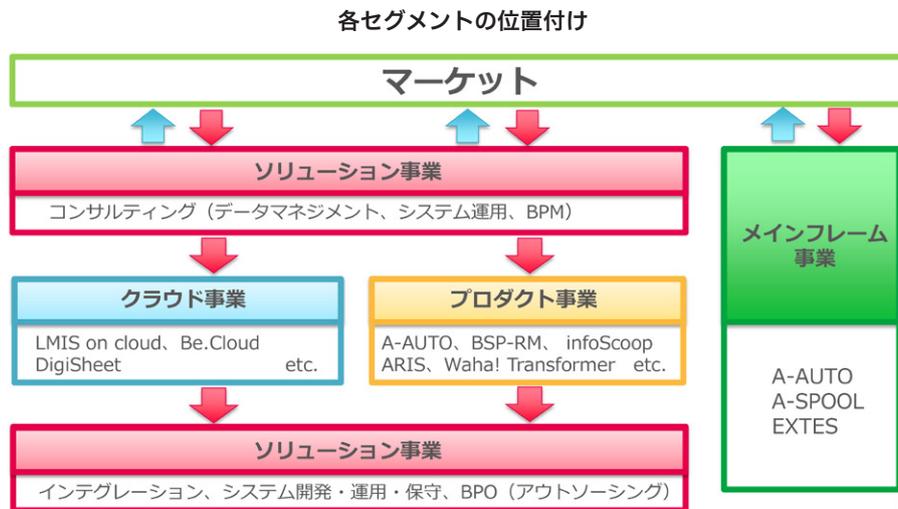
旧セグメントの「データ活用事業」「システム運用事業」「その他事業」に含まれていた「データマネジメント並びにシステム運用コンサルティング」「技術支援サービス」「アウトソーシング」を集約したものである。なお、「ソリューション事業」は、「クラウド」及び「プロダクト」両事業の前後の工程となっており、相互に影響を及ぼす関係性があるところに注意が必要である。すなわち、「クラウド」及び「プロダクト」両事業の拡大のために、「ソリューション事業(コンサルティング)」でマーケットにアプローチし、両事業の製品・サービスの販売につなげ、その後、「ソリューション事業(インテグレーション、システム開発、技術支援、アウトソーシング等)」で一貫したサービスを提供する形となっている。

会社概要

(4) メインフレーム事業

旧セグメントの「メインフレーム事業」と同様であり、同事業に関する製品（プロダクト）、技術支援サービス、保守を含んでいる。創業以来の主力事業であり、安定収益源となっている。成熟分野と位置付けられるが、ユーザー企業の関心の高い新機能<sup>\*</sup>の提供を開始するなど、新たな需要の開拓にも取り組んでいる。

<sup>\*</sup>同社がこれまで培ってきたノウハウとスキルを生かしたメインフレームユーザーのためのシステム運用シミュレーション機能を付加したソフトウェアの提供を開始。



出所：決算説明資料より掲載

2017年9月末の顧客数（同社製品の導入実績数）は1,200社を超え、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、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93社（前期末比5社増）と増加傾向にある。

連結子会社は、ITサービス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（以下、BSP上海）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（IoT型移動体向け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）の計7社となっている。

## 創業以来の「メインフレーム事業」が安定的な収益源。 新規・成長事業分野への積極投資を支える

### 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。

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）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 15,000 名超（賛同企業数 174 社）と増え続けており、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。また、1,200 社以上の顧客基盤は、今後、様々な事業課題に対するソリューションを提供していくうえでポテンシャルが高い。

#### (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

同社の「メインフレーム事業」のセグメント利益率は 53.0%（2018 年 3 月期上期実績）と極めて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、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（クラウド事業やプロダクト事業等）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。

#### (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

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確立することで、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。

## ■ 決算動向等

### 2018 年 3 月期上期は期初予想を下回る進捗。 大型案件の受注減や技術支援サービスの落ち込みが原因

#### ● 2018 年 3 月期上期決算の概要

2018 年 3 月期上期の業績は、売上高が前年同期比 2.9% 減の 3,311 百万円、営業利益が同 23.3% 減の 561 百万円、経常利益が同 20.9% 減の 643 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 23.0% 減の 435 百万円と減収減益となり、期初予想を下回る進捗となった。

売上高は、需要が拡大している「クラウド事業」が伸びたものの、「プロダクト事業」及び「ソリューション事業」の落ち込みが業績の足を引っ張った。受注件数は増える傾向にある半面、前期のような大型案件の受注に至らなかったことが主因である。特に、「ソリューション事業」については、「プロダクト事業」の低迷に伴う技術支援サービスの受注減による影響が大きかった。また、営業と技術が一体となった新たな営業体制（上流からの提案活動）についても、上期中の成果には至らなかったと言える。一方、「メインフレーム事業」はわずかながら増収となった。

利益面でも、特別なコスト要因はなかったものの、減収に伴う収益の押し下げにより減益となり、営業利益率も 17.0%（前年同期は 21.5%）に低下した。特に、「ソリューション事業」（特に、技術支援サービス）の落ち込みが利益を圧迫したようだ。

財務面では、総資産が「投資有価証券」の増加※等により前期末比 0.7% 増の 13,718 百万円とわずかに増えた一方、自己資本も内部留保の積み増しにより同 2.9% 増の 11,012 百万円に増加したことから、自己資本比率は 80.3%（前期末は 78.5%）と極めて高い水準を維持している。

※ アイネットとの資本業務提携に伴うもの（議決権比率の 0.6% に相当する 10 万株を立会外取引にて取得）。

## 決算動向等

## 2018年3月期上期決算の概要

(単位: 百万円)

	17/3 期上期 実績		18/3 期上期 実績		増減		18/3 期上期 期初予想		差異	
	構成比		構成比		増減率		構成比		乖離率	
売上高	3,410		3,311		-99	-2.9%	3,650		-339	-9.3%
クラウド事業	193	5.7%	245	7.4%	52	26.9%	-	-	-	-
プロダクト事業	1,259	36.9%	1,187	35.9%	-72	-5.7%	-	-	-	-
ソリューション事業	851	25.0%	747	22.6%	-103	-12.1%	-	-	-	-
メインフレーム事業	1,105	32.4%	1,130	34.1%	24	2.2%	-	-	-	-
原価	887	26.0%	914	27.6%	27	3.0%	-	-	-	-
販管費	1,789	52.5%	1,835	55.4%	46	2.6%	-	-	-	-
営業利益	732	21.5%	561	16.9%	-171	-23.4%	790	21.6%	-229	-29.0%
クラウド事業	-85	-	-39	-	46	-	-	-	-	-
プロダクト事業	187	14.9%	145	12.2%	-42	-22.5%	-	-	-	-
ソリューション事業	125	14.7%	17	2.3%	-108	-86.4%	-	-	-	-
メインフレーム事業	590	53.4%	599	53.0%	9	1.5%	-	-	-	-
経常利益	813	23.8%	643	19.4%	-170	-20.9%	870	23.8%	-227	-35.3%
四半期純利益	565	16.6%	435	13.1%	-130	-23.0%	600	16.4%	-165	-27.5%

	2017年3月末 実績	2017年9月末 実績	増減	
				増減率
総資産	13,624	13,718	94	0.7%
自己資本	10,700	11,012	312	2.9%
自己資本比率	78.5%	80.3%	1.8%	-

出所: 決算説明資料よりフィスコ作

事業別の業績は以下のとおりである。

## (1) クラウド事業

売上高は前年同期比 26.8% 増の 245 百万円、営業損失は 39 百万円（前年同期は 85 百万円の営業損失）と増収増益により損失幅が縮小した。主力製品である「LMIS on cloud」がシステム運用コンサルティングとの連携等により前年同期比 1.45 倍に伸びたほか、「Be.Cloud」も同 1.23 倍と好調であった。ただ、事業全体では意欲的な計画に対して遅れが生じたようだ。一方、利益面では、まだ営業損失を計上しているものの、増収に伴って損失幅が大きく縮小し、黒字転換も見えてきた。

## (2) プロダクト事業

売上高は前年同期比 5.7% 減の 1,187 百万円、営業利益が同 22.1% 減の 145 百万円と計画を下回る減収減益となった。主力の自動化領域及び ETL 領域において、受注件数は増える傾向にあるものの、前期のような大型案件の受注に至らなかったことが業績の落ち込みを招いた。また、構造的な問題として、製品のコモディティ化（差別化が難しい状況）の進展や、顧客の関心がより具体的なソリューションに向けられるなかで、これまでのようなミドルウェア製品※<sup>1</sup> 単体による販売では、効果的な提案を行ううえで限界が生じているようだ。同社では、今期の活動方針に掲げるように、間接販売においてはパートナー企業との協業モデル化、直接販売においては業務ソリューション強化を推進し、上流（コンサルティング）からの提案活動による付加価値向上を図っているものの、上期中の成果には至らなかった。一方、BPM が大きく拡大※<sup>2</sup> したほか、バス事業者向け IoT 型ソリューションや BCP など、子会社によるプロダクトは順調に伸びている。

※<sup>1</sup> ミドルウェアとは、OS とアプリケーションの間をつなぐ機能を担う。ある特定の分野に属するアプリケーションに対して、その分野に共通する機能や処理をアプリケーションに提供する。あるいは、ミドルウェア自体が中間処理やアプリケーションの制御をすることもある。したがって、システムに不可欠な機能であるとともに、ミドルウェアの性能がシステム全体の質を大きく左右すると言われる一方、ミドルウェア単体では具体的なソリューション（顧客の業務課題を直接解決）提案に限界がある。

※<sup>2</sup> ロボットによる業務自動化を実現するため、現状の業務プロセスを可視化するニーズを捉えた提案が奏功した。

## (3) ソリューション事業

売上高は前年同期比 12.1% 減の 747 百万円、営業利益は同 85.8% 減の 17 百万円と大きく後退した。「クラウド事業」との連携等により、システム運用コンサルティングが好調に推移したものの、1) 「プロダクト事業」における既存の製品販売の伸び悩みに伴い、製品導入に伴う技術支援サービスが落ち込んだこと、2) BPM やデータマネジメントコンサルティングの大型案件が前年同期比で減少したことなどが減収要因となった。利益面でも、減収に伴う収益の押し下げが大幅な減益を招いた。

## (4) メインフレーム事業

売上高は前年同期比 2.2% 増の 1,130 百万円、営業利益が同 1.6% 増の 599 百万円と計画を上回る増収増益となった。ホストコンピュータ更改を見据えた提案やシステムセンター統合時のリスク管理コンサルティング活動に注力した結果、市場全体が縮小傾向にあるなかでも業績を伸ばすことができた。

# ■ 上期進捗評価と下期施策

## 今後に向けたソリューション提供力の強化や、 新製品・サービスの開発では一定の成果

同社は、今期の活動方針として、(1) お客様基盤を拡大するための販売力の統合と強化、(2) アライアンスによるソリューション提供力の強化、(3) 新たな価値を創造する製品・サービスの開発と提供、(4) グループシナジーの発揮、の 4 つに取り組んでいるが、その進捗評価と下期施策のポイントは以下のとおりである。

### (1) お客様基盤を拡大するための販売力の統合と強化

既存の営業機能と技術部門のカスタマーサービス機能を統合したフロント組織の編成のほか、既存顧客の多様化するニーズに対応し、課題解決力を強化するための組織的営業活動の体制作りを推進してきた。また、ターゲットを絞ったソリューションの訴求を目的として、業種別のブランディングを実施。特に、大手外食チェーンとの協業モデルである「LIVE UNIVERSE」※を横展開するため、飲食店やホテル・旅館などの業界誌への広告掲載や、日本最大の外食業界向け展示会への出展など、これまでの同社グループの顧客とは違った顧客層へのアプローチも行っている。ただし、上期においては、顧客側の要因（スモールスタート等）もあり、まだ本格的な業績貢献には至っていない。下期においても、アカウントプランをベースとした上流からの提案活動の強化や業種別アプローチによる課題対応ノウハウの蓄積を図っていく方針である。

※ 2016 年 3 月に、居酒屋チェーン「九州熱中屋」など約 100 店舗を展開する（株）ゴールデンマジック（DD ホールディングス <3073> の 100% 子会社）と共同企画した企業向け e ラーニング・ナレッジシステムである。同社の提供するシステム基盤上に動画と SNS（双方向性）を組み合わせた効果的な人材育成ツール（ノウハウの伝承、スキルアップ、モチベーション向上など）となっている。

### (2) アライアンスによるソリューション提供力の強化

課題解決型ソリューション提供力の強化のため、パートナー企業との協業モデル作りにも積極的に取り組んでいる。2017 年 5 月に、クラウド型データセンター事業を展開するアイネット <9600> との資本業務提携を実施すると、アイネットのクラウドサービスプラットフォーム上で同社セキュリティソリューションの提供を開始した。また、情報技術開発（株）※<sup>1</sup> や東計電算 <4746> ※<sup>2</sup> とのパートナー提携も開始している。パートナー企業数は 93 社（前期末比 5 社増）に拡大し、協業モデル数も 6 件増やすことができた（モデル累計件数は 35 件）。下期についても、パートナー企業との協業モデルを推進するとともに、コンサルティングから運用、インフラまでカバーする協業ビジネスを展開する方針である。

※<sup>1</sup> マイグレーション（システムの引っ越し）のノウハウと実績が豊富な情報技術開発と当社が協業することで、より短期間・高品質のマイグレーションソリューションを提供することが可能となる。

※<sup>2</sup> 東計電算が提供する食品系企業向け業務パッケージと当社ソフトウェアとの連携を図ることが目的である。

### (3) 新たな価値を創造する製品・サービスの開発と提供

1,200 社を超える導入実績をもとに、既存製品を顧客業務の視点からソリューション化（17 ソリューション）して提供を開始した。ユーザー企業の共通課題に着目し、プロダクトの単体売りではなく、プロダクトの選定から運用定着化までをカバーするユーザーとの共創型ソリューションとなっている。前述した「LIVE UNIVERSE」も、まさにユーザーとの共創によるものであるが、2017 年 8 月には、そのシステム基盤の部分を、コミュニケーション特化型 PaaS「Smart Communication Platform ※<sup>1</sup>」としてリリース（国内ベンダー初）。また、2017 年 10 月には、「LIVE UNIVERSE」に画像認識の AI 機能を搭載し、新たなサービス提供※<sup>2</sup> も開始している。

※<sup>1</sup> 企業のデジタル変革の推進や、クラウドインテグレータがクラウドサービスを開発する場合に、同社の提供するシステム基盤やマイクロサービス（動画や SNS など）から必要な機能だけを選択し、素早く展開できるプラットフォームとなっている。

※<sup>2</sup> ゴールデンマジックの協力のもと、AI が人の目に代わり、料理の完成度を評価する仕組みとなっている。

#### (4) グループシナジーの発揮

IoT型移動体向けソリューション※<sup>1</sup>を提供する子会社ユニ・トランドについては、設立2年目にして全国35のバス会社と12自治体へ導入するなど順調に拡大している※<sup>2</sup>。また、「バス路線検索サービス」等が、その独創性や国際的な発展性、地域への貢献などから数々の賞を受賞※<sup>3</sup>。これまでになかった新しいサービスであるため、まずはスピード感をもって面を取る（先行者利益を獲得する）戦略を描いているようだ。

- ※<sup>1</sup> IoT技術を活用したバス事業者向けソリューション。バス位置検索システム(路線検索、運用位置情報検索等)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。
- ※<sup>2</sup> 特に、北海道ではサービス導入開始から2/3のシェアを獲得するとともに、15のバス会社と3つの自治体へ導入。また、九州でも2県のバス会社と自治体へ導入している。
- ※<sup>3</sup> 具体的には「JISA Awards 2017 特別賞」「ASOCIO Outstanding ICT Company Award」「地域ITS活動優秀事例賞」など。

以上から、上期の実績を総括すると、営業体制面では具体的な成果を実現するに至らなかったが、今後の成長に向けては、アライアンスによるソリューション提供力の強化や新たな製品・サービスの開発、グループシナジーの発揮などで一定の成果を残したと言える。

## 業績の見通し

### 上期業績の進捗等から通期予想を減額修正

2018年3月期の業績予想について同社は、上期業績の進捗や足元の状況等を踏まえ、減額修正を行った。修正後の業績予想として、売上高を前期比0.8%増の7,000百万円(修正幅:-500百万円)、営業利益を同5.2%減の1,380百万円(修正幅:-240百万円)、経常利益を同6.1%減の1,460百万円(修正幅:-240百万円)、親会社株主に帰属する当期純利益を同5.4%減の1,000百万円(修正幅:-170百万円)と微増収ながら減益を見込んでいる。

売上高は、上期に引き続き、「クラウド事業」や「メインフレーム事業」の伸びが増収に寄与する前提である。一方、「プロダクト事業」はほぼ横ばいを確保するものの、「ソリューション事業」が大きく落ち込むことにより、全体では微増収にとどまる見通しとなっている。なお、減額修正を行ったのは、「プロダクト事業」等の上期における進捗の遅れ(計画乖離分)を反映したこと、それに伴う「ソリューション事業」(技術支援サービス)の受注減が下期業績にも影響を及ぼすことが見込まれるためである。

利益面では、将来に向けた先行費用のほか、「ソリューション事業」の落ち込みが利益を圧迫することにより営業減益となり、営業利益率も19.7%(前期は21.0%)に若干低下する見通しである。

業績の見通し

修正後の業績予想の達成のためには、下期の売上高 3,688 百万円（前年同期比 4.5% 増）、営業利益 818 百万円（同 13.2% 増）が必要となる。弊社では、「クラウド事業」が伸びていること、収益性の高い「メインフレーム事業」が堅調に推移していることに加えて、上期出遅れた「プロダクト事業」においてもパートナー企業との協業やソリューション提案等が徐々に成果に結びついてくることから、同社の業績予想の達成は十分に可能であるとみている。むしろ、来期以降の成長加速に向けて、営業体制の強化（上流からの提案活動）やパートナー企業との協業モデルの推進、ユーザー企業との新たなビジネスの共創など、同社独自の価値創造モデルの完成度をいかに高め、具体的な成果に結び付けていくのか、その進捗状況に注目したい。

**2018年3月期業績予想**

（単位：百万円）

	17/3 期		18/3 期				前期比	
	実績	構成比	期初予想		修正予想		期初予想	修正予想
			構成比	構成比	構成比	構成比		
売上高	6,941		7,500		7,000		8.0%	0.8%
クラウド事業	458	6.6%	600	8.0%	520	7.4%	31.0%	13.5%
プロダクト事業	2,629	37.9%	2,832	37.8%	2,630	37.6%	7.7%	0.0%
ソリューション事業	1,747	25.2%	2,100	28.0%	1,620	23.1%	20.2%	-7.3%
メインフレーム事業	2,105	30.3%	1,968	26.2%	2,230	31.9%	-6.5%	5.9%
原価	1,830	26.4%	-	-	-	-	-	-
販管費	3,654	52.6%	-	-	-	-	-	-
営業利益	1,455	21.0%	1,620	21.6%	1,380	19.7%	11.3%	-5.2%
経常利益	1,555	22.4%	1,700	22.7%	1,460	20.9%	9.3%	-6.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,056	15.2%	1,170	15.6%	1,000	14.3%	10.7%	-5.4%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 成長戦略

### 顧客のデジタル変革の実現を共創するパートナーを目指す

同社は、事業構造変革を加速させるための世代交代として、代表取締役の異動を伴う経営体制の変更を行った。新体制では、「UNIRITA Smart Formation Service」を軸に、顧客のデジタル変革のスムーズな実現を支援する方向性を打ち出している。特に、クラウド利用の加速による競合プレイヤーの増加や顧客との関係性が変化（競争力の源泉となる IT 領域は内製化する一方、システム運用などの汎用性の高い IT 領域はアウトソーシングする動き、IT 予算は情報システム部門から事業部門へシフト等）するなかで、上流（コンサルティング）から基盤構築、機能実装、運用及び BPO に至るまで、グループ一体となった支援やパートナー企業との協業モデルの推進により、手段提供型から課題解決型（ソリューションのインテグレート）へと進化を図る方針である。そのために必要となる提携や M&A には今後も積極的に取り組む構えだ。また、顧客が持つビジネスの専門性や蓄積されたデータを有効活用するために、同社グループが持つソフトウェアの開発技術やシステム運用ノウハウの専門性、デジタルプラットフォーム技術等を掛け合わせることで、顧客のデジタル変革の実現を共創するパートナーを目指す。

弊社では、これまで取り組んできた事業構造変革（攻めと守りが一体となった事業体制の構築や新規・成長事業分野への IT スキルの入れ替えなど）をさらに進化させ、よりソリューション提供（顧客の直接的な課題解決や新しいビジネスの創造）を重視した方向性を打ち出してきたところに注目している。すなわち、製品を単体で売るだけでなく、グループ各社が連携し、顧客やパートナー企業、アライアンス先と一体となって新しい価値を創造することにより、顧客（特に、予算を持っている事業部門）に対する訴求力や競争優位性を高めるとともに、事業としての発展性や展開力にも可能性が広がるものと期待ができる。

特に、同社の場合、従来からのシステム運用で積み上げてきた豊富な顧客基盤（接点）を有する一方、専門性や機動力に優れた子会社を含め、攻めと守りの両面において幅広い製品（サービス）を提供できる体制を確立してきたことから、その掛け合わせにより様々なソリューションを生み出すポテンシャルは高い。

## ■ 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（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・オブ・ファーイースト（1996 年 8 月、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・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。

沿革と業績推移

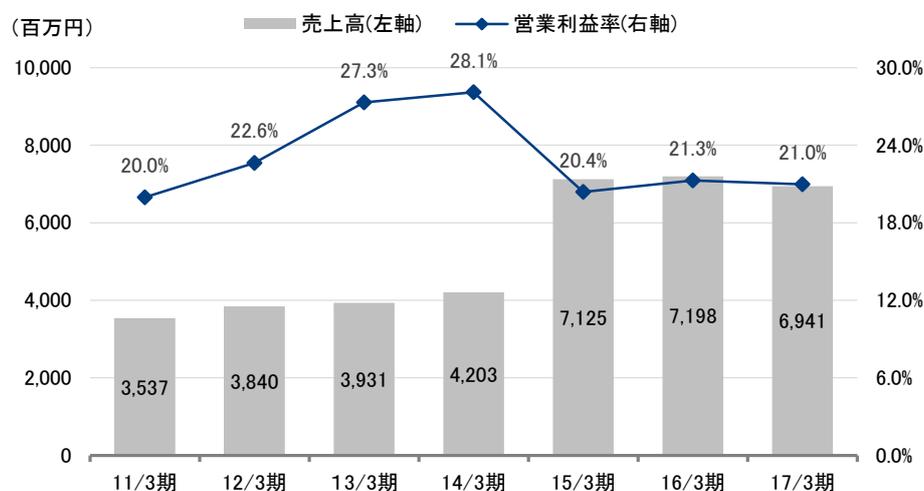
2015年4月には連結子会社であるビーコンITを吸収合併するとともに、社名を株式会社ユニリタに変更した。新社名には、価値創造のために「ユニークな発想」で「利他の精神」を持って顧客と社会の発展に貢献する企業を目指すという想いが込められている。

## 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、「システム運用事業（現プロダクト事業の一部）」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。2015年3月期以降は、事業構造改革に伴う先行費用などにより営業利益率は低下しているが、それでも20%を超える水準を維持している。

**売上高と営業利益率の推移**

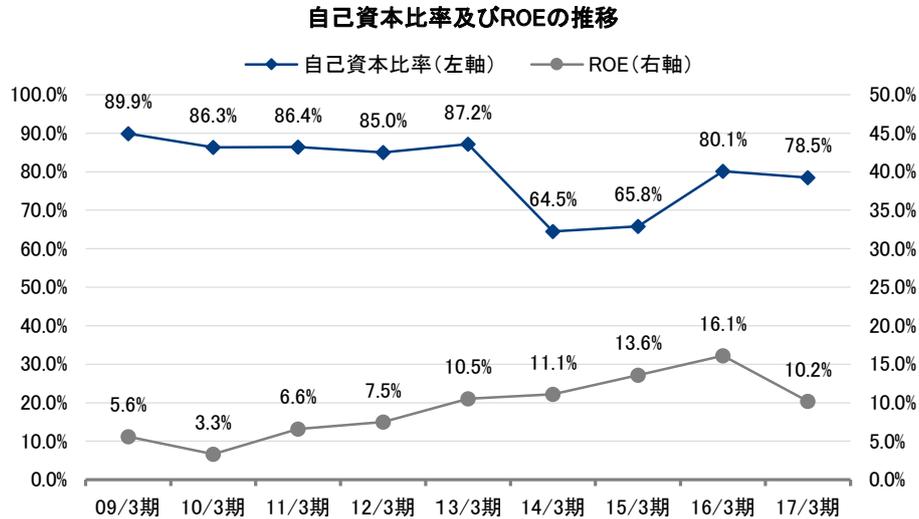


出所：会社資料よりフィスコ作成

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預金残高を反映して高い水準（2017年3月期末で429.8%）で推移しており、極めて保守的な財務戦略と言える。ただ、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る。一方、資本効率を示すROEは利益率に連動する形であるが、10%を超える水準で推移している。

ユニリタ | 2017年12月12日(火)  
 3800 東証JASDAQ | <http://www.unirita.co.jp/ir/>

沿革と業績推移



出所：会社資料よりフィスコ作成

## 業界環境

### ビッグデータや働き方改革の関連分野に高い伸び

IDC Japan(株)の調査によれば、2016年の国内ソフトウェア市場は約2兆6,957億円(前年比2.2%増)となった。ビッグデータに対する取り組みが本格化し、データ管理ソフトウェアとアナリティクスソフトウェア市場の高成長が市場をけん引している。また、アプリケーション市場では企業の働き方改革に関連する分野が伸びている。一方、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3,279億円(前年比4.6%増)と好調であった。仮想化やクラウド化によるITシステムの複雑化に対応するために、ITリソースやパフォーマンスの監視、ログ分析など新たなシステム稼働監視ソフトウェアを導入する企業が増えているようだ。

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が続いている。また、上場会社の中で、同社のようにITシステム運用とデータ活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、ビッグデータ活用、人工知能(AI)、IoT等のデジタル・テクノロジーを企業内に取り込み、顧客視点からビジネスモデルを構築することにより新たな価値を生み出す動きに注目が集まっている。

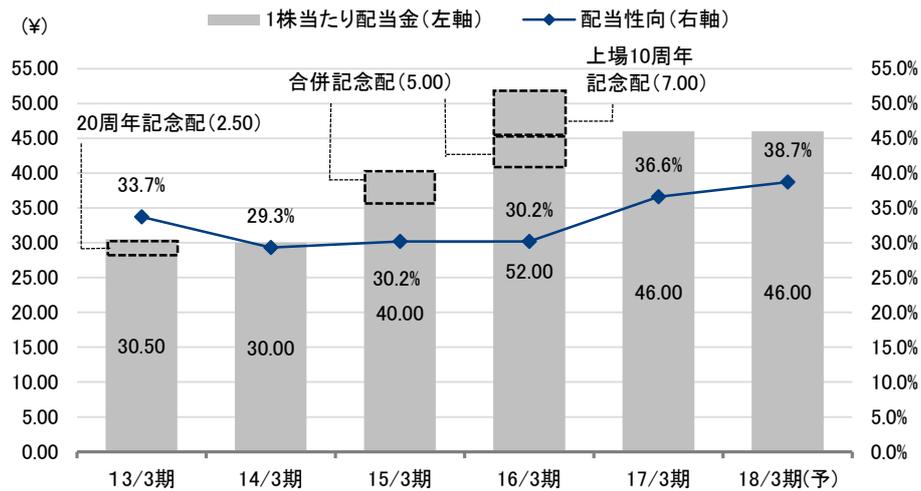
## 株主還元

### 2018年3月期も年間46円(中間23円、期末23円)の配当を予想

同社の株主還元策は連結配当性向30%を目途としている。2018年3月期については、期初予想を据え置き、前期と同額の年間46円(中間23円、期末23円)を予想している(予想配当性向は38.7%)。弊社では、同社の収益性や成長力に鑑み、中期的には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。

1株当たり配当金と配当性向の推移



出所：会社資料よりフィスコ作成

#### 重要事項（ディスクレーマー）

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。“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・加工することは堅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・譲渡することは堅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