

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6月12日(月)

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
■ 会社概要	03
1. 事業概要	03
2. 新セグメント区分への移行	05
3. 企業特長	06
■ 決算動向等	07
1. 2017年3月期決算の概要	07
2. 主な活動実績	11
■ 業績見通し	12
■ 成長戦略	13
1. 第2次中期経営計画の進捗（レビュー）	13
2. 今後の方向性	13
3. 今期の経営方針・重点施策	14
■ 沿革と業績推移	15
1. 沿革	15
2. 過去の業績推移	16
■ 業界環境	17
■ 株主還元	18

■ 要約

2017 年 4 月より新経営体制をスタート 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

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、社名を株式会社ビーエスピー（BSP）から株式会社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進めている。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、同社は新たな成長フェーズに入ってきたと言える。

2016 年 3 月期からは 3 ヶ年の「第 2 次中期経営計画」を推進。「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」「お客様の経営課題解決に必要とされる IT スキルの強化」「新・企業文化創り」の 3 つを基本方針に掲げ、経営資源を成長領域に大きくシフト（IT 技術の入れ替え）することで、今後の成長に向けた体制づくりに取り組んできた。

ただ、2017 年 3 月期の業績は、売上高が前期比 3.6% 減の 6,941 百万円、営業利益が同 5.0% 減の 1,455 百万円と減収減益となり、会社予想を下回る着地となった。注力する新規・成長事業分野は需要が大きいものの、市場の立ち上がりが想定よりも緩やかなペースとなっていることや、パートナー政策の強化により自社製品販売が伸びた一方、役務提供型の技術支援サービスが落ち込んだことなどが想定外であった。

中期経営計画の最終年度である 2018 年 3 月期の業績予想について同社は、売上高を前期比 8.0% 増の 7,500 百万円、営業利益を同 11.3% 増の 1,620 百万円と増収増益を見込んでいるが、中期経営計画の目標数値には到達できない見通しとなった。前期業績が想定を下回ったことの要因に加えて、計画に織り込んでいた M&A を実現できなかったことが計画未達の理由である。

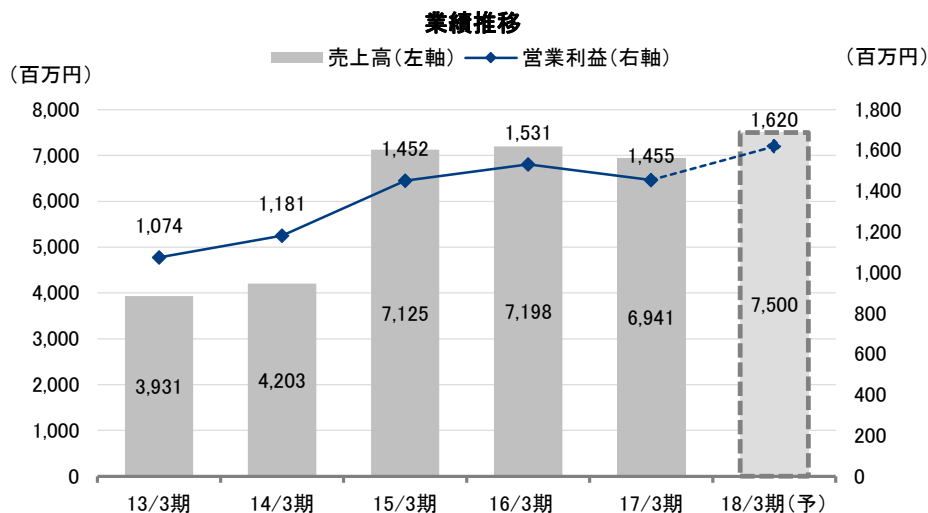
同社は、2017 年 4 月より、事業構造変革を加速するための世代交代として、代表取締役の異動を伴う経営体制の変更を行った。新体制では、「UNIRITA Smart Formation Service」を軸に、顧客のデジタル変革のスムーズな実現に向けて、上流（コンサル）から基盤構築、機能の実装、運用及び分析に至るまで、グループ一体となって支援する方向性を打ち出している。また、業種業界に強みを持つパートナー企業や IT 資源の補完関係にあるアライアンス先との協業などにより、自社製品販売にとどまらないソリューション提供力（直接的な課題解決や新しいビジネスの創造など）の強化にも取り組む方針である。

要約

弊社では、第2次中期経営計画の目標数値は達成できない見通しとなったものの、ビーコンITとの経営統合により、「攻め」と「守り」の両面を支援できる体制を確立したところには大きな成果があったと評価している。また、足元では、IoT技術を活用した移動体向けソリューションを提供する子会社（(株)ユニ・トランド）が順調に立ち上がってきたことや、パートナー企業及びアライアンス先との協業モデルが具体的な形になってきたことから、同社の目指す方向性には合理性があるものと評価できる。新体制のもと、今後の成長加速に向けて、どのようなソリューションをどのような形で生み出していくのか、その進捗をフォローしていきたい。

Key Points

- ・ 2017年3月期は役務提供型の技術支援サービスの落ち込みなどにより、会社予想を下回る減収減益
- ・ 2018年3月期は増収増益を見込むものの、第2次中期経営計画の目標数値は未達となる見通し
- ・ 2017年4月より事業構造変革を加速するため新経営体制をスタート
- ・ 顧客のデジタル変革の実現をグループ一体となって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、2016年3月期からは、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。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を掲げている。

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「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を進めることで、環境変化への対応とシナジー創出の実現に狙いがある。また、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。

前期までの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」、「その他事業」の4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。

(1) 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。

a) 「プロダクト」は、データ連携の高速化やセキュリティ機能の強化など、データ活用のためのソフトウェアの開発・販売・サポートを行っている。また、新規・成長事業分野として、ビッグデータやIoT等を活用したソリューション提案も行っている。

b) 「ソリューション」は、連結子会社である（株）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。

会社概要

(2) 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。

a) 「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。1) 運用自動化、2) 帳票、3) 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。製品の使用权の許諾料 (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」にも注力している。

b) 「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「シスドック」(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。

c) 「アウトソーシング」は、同社のベテラン技術者のノウハウを生かし、メインフレームでの運用からクラウド活用までをカバーする新しいストックビジネスである。具体的には、IT システム運用に関する改善提案、システム構築・移行、サービスデスク構築などの支援を顧客常駐型あるいは非常駐型でサービスを行う。

(3) 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、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。

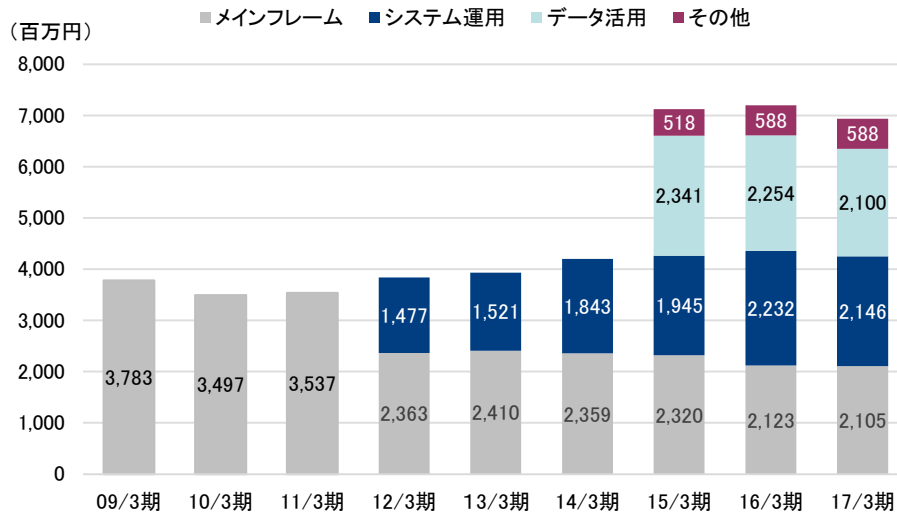
(4) その他事業

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、BCP サービス※ (事業継続計画) の構築・運用・保守のサポートや人材派遣業界向けの勤怠管理用の SaaS などが含まれる。連結子会社である (株) ビーティスや (株) アスペックスが手掛けている。また、2016 年 5 月には、新たに開始したバス事業活性化支援サービス (バス路線検索サービス、バス位置情報検索サービスなど) を切り口として、IoT 型ビジネスを本格展開するために新子会社ユニ・トランドを設立した。

※ BCP (ビジネス・コンティニューティ・プラン) とは、災害や不祥事などの緊急事態が発生した際、特定の重要な事業 (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。

会社概要

セグメント別売上高推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

2017年3月末現在の顧客数（同社製品の導入企業数）は900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」を始め、新規・成長事業分野においてはパートナー（代理店）政策※も重要な位置付けとなっている。

※ 2017年3月末のパートナー数は88社（前期末比15社増）。

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（人材派遣業界向けの勤怠管理用のSaaSビジネス）、ピーティス（BCPサービスの構築・運用・保守のサポート）、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（IoT型移動体向けソリューションの提供）、の計6社で構成されている（2017年3月末現在）。なお、同社は2017年4月に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により、同社製品の販売拡大を図るため（株）ユニリタプラスを100%子会社として設立している。

2. 新セグメント区分への移行

同社は、従来のセグメント区分には、プロダクト、ソリューション（コンサル）のように収益構造の異なる事業が同一セグメント内に含まれていることや、クラウド型サービス事業が的確に反映できていないことなど、事業構造改革の進展に伴って課題が浮き彫りになってきたことから、新たに開示セグメントの変更を行った。新セグメントは、「プロダクト」（製品販売、保守）、「ソリューション」（コンサル、技術支援サービス）、「クラウド」（利用料モデル、月額サービス）、「メインフレーム」（同事業に関わるすべて）の4つに区分される。

会社概要

開示セグメントの見直しについて

■ 旧セグメント			■ 新セグメント（'17年度より）	
旧セグメント	内訳 (1)	内訳 (2)	新セグメント	内訳
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	1 プロダクト	製品(パッケージ) 販売 保守
2 システム運用	(プロダクト) (ソリューション: システム運用Mコナル) (アトリーナ)	製品 技支 保守	2 ソリューション	コンサル 技術支援サービス
3 メインフレーム		製品 技支 保守	3 クラウド	利用料モデル 月額サービス
4 その他	子会社 (ASPEX, Bitis, Unitrand) 事業		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

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

3. 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、その証左と言えるだろう。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 15,000 名超（賛同企業数 162 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（2017年3月現在）。

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

同社の「メインフレーム事業」のセグメント利益率は77.3%（2017年3月期実績）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。

(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

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

2017年3月期は技術支援サービスの落ち込み等により、会社予想を下回る減収減益

1. 2017年3月期決算の概要

2017年3月期の連結業績は、売上高が前期比3.6%減の6,941百万円、営業利益が同5.0%減の1,455百万円、経常利益が同4.9%減の1,555百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同26.7%減の1,056百万円と減収減益となり、会社予想を下回る着地となった。

「データ活用」及び「システム運用」が想定よりも低調に推移したことが減収要因となった。注力する新規・成長事業分野の立ち遅れやクラウド化の進展等により製品販売に伸び悩みが見られたほか、上期に自社製品販売への比重を高めた反動から、役務提供型の技術支援サービスが大きく落ち込んだ。また、2016年3月期まで順調に拡大してきた子会社による「その他」も全体として横ばいにとどまった。一方、「メインフレーム」は縮小傾向が続いているが、減収率は想定よりも小幅に収まっている。

決算動向等

したがって、会社予想を下回った要因は、1) 技術支援サービスの落ち込み、2) 新規・成長事業分野の立ち遅れ、3) クラウド化に伴う販売形態のシフト（売切り型から利用料型への移行）※の大きく3つである。特に、1) については、下期に巻き返しを図ったものの、当期業績への寄与は限定的となった。

※ 従来の売切り型（製品代金の一括支払い型）から利用料型（利用に応じた課金型）への移行により、契約時における案件ごとの売上高は5分の1程度に縮小することになる。ただし、利用料型は将来にわたって安定的な収入になるとともに、案件数の拡大に伴って徐々に積み上がる収益構造となることから収益基盤の強化につながる。

利益面でも、減収による収益の下振れに加えて、順調に立ち上がってきた子会社（ユニ・トランド）などに対する先行費用が利益を圧迫して営業減益となり、営業利益率も21.0%（前期は21.3%）と僅かに低下した。また、親会社株主に帰属する当期純利益の減益幅が大きいのは、前期における一時的な税金負担の軽減効果（合併に伴う繰越欠損金の引き継ぎによるもの）がはく落したことが要因である。

財務面では、総資産が「現金及び預金」の増加等により前期末比8.9%増の13,624百万円に拡大した一方、自己資本も内部留保により同6.8%増の10,700百万円に積み増したことから、自己資本比率は78.5%（前期末は80.1%）と高い水準で推移している。

事業別の業績は以下のとおりである。

(1) 「データ活用」

売上高が前期比6.8%減の2,100百万円、営業利益が同10.8%減の93百万円の減収減益となった。そのうち、「製品売上」は同6.5%増の344百万円、「技術支援サービス」は同18.1%減の774百万円、「保守サービス」が同0.4%減の981百万円となり、とりわけ「技術支援サービス」の落ち込みが大きかった。「製品売上」は、データ活用やデータ連携ニーズを捉えた自社 ETL 製品の販売が好調であったほか、パートナー（販売代理店）との協業によるソリューション作り（協業モデル）※も業績に寄与した。ただ、データ分析やその結果を可視化する自社 BI 製品については、製品単独での提案にとどまったことが影響して下期にかけて減速。クラウド化に伴う販売形態のシフトも「製品売上」の伸びを抑制する要因となっている。他社製品群についても、戦略的な入れ替えを進めたことで、「製品売上」及び「技術支援サービス」がともに縮小したが、採算性は高まった。一方、「技術支援サービス」が大きく落ち込んだのは、前述のとおり、収益力強化の施策として、上期に自社製品販売への比重を高めるため、パートナーによる販売強化策を取ったところ、「製品販売」に付随する「技術支援サービス」に対する営業活動が不足したことが原因である。下期に入り、技術者の活動量を「技術支援サービス」にシフトして巻き返しを図ったものの、顧客の予算確保に時間を要したことや検収が期を跨いだことなどにより、当期業績への寄与は限定的となった。

※ (株) ゴールデンマジックと共同企画した企業向け e ラーニング・ナレッジシステムなど（後述）。

(2) 「システム運用」

売上高が前期比 3.9% 減の 2,146 百万円、営業損失は 308 百万円（前期は 283 百万円の損失）と減収となり、損失幅が拡大した。そのうち、「製品売上」は同 4.2% 減の 474 百万円、「技術支援サービス」は同 15.9% 減の 909 百万円、「保守サービス」が同 16.2% 増の 762 百万円となり、「データ活用」と同様、「技術支援サービス」の落ち込みが大きかった。「製品売上」は、上期に好調であった運用自動化分野が下期で伸び悩んだほか、帳票分野では大型マイグレーション案件（メインフレームからの移行）の不服感やクラウド型サービスへのシフトなどから全体として低調に推移した。一方、IT サービスマネジメント分野や BPM 分野では、コンサルティングによる上流から「製品売上」へつながる案件が増えてきており、グループ一体となったソリューションの形（デジタル変革のスムーズな実現を支援）が見えてきた。また、「保守料」が増えているのは、クラウド型サービスの移行によるものである。

なお、「データ活用」及び「システム運用」の両事業に属する新規・成長事業分野の売上高は 827 百万円（前期比 9.1% 増）と伸びたものの、通期計画の 1,010 百万円には未達となった。これら IT の先端領域に対する潜在的な需要は大きく、提案に対する反応は良いものの、一般情勢として活用事例がまだ多くないことから、導入決定に向けて時間がかかっていることや、対応領域や金額を絞ったスモールスタートとなるケースが多くみられることが要因である。

(3) 「メインフレーム」

売上高が前期比 0.8% 減の 2,105 百万円、営業利益が同 0.1% 増の 1,628 百万円となった。オープン化やダウンサイジング化が進展するなかで縮小傾向が続いているものの、想定範囲内。むしろ、これらの外部環境の変化に対応するソリューションの重点提案や既存顧客のシステム更改案件への取り組みにより、減収率は想定よりも小幅に収まっている。

(4) 子会社による「その他」

2016 年 3 月期まで順調に拡大してきたが、売上高が前期比横ばいの 588 百万円、セグメント利益が前期比 50.0% 減の 42 百万円と足踏みとなった。特に、減益幅が大きいのは、ユニ・トラントへの先行費用が原因である。ただ、バス事業者からの成約・引き合いも増えてきており、今期（2018 年 3 月期）での黒字転換が視野に入ってきた。一方、企業の災害対策を提案する BCP サービスは、既存顧客向けは好調であったものの、パートナーとの協働による新規開拓には課題を残した。また、SaaS 型勤怠管理サービスでは、人材派遣市場の需要拡大を受け、既存の顧客を中心に堅調に推移した。

決算動向等

2017年3月期決算の概要

(単位：百万円)

	16/3期 実績		17/3期 実績		増減		17/3期 修正予想		達成率
	構成比		構成比		増減率		構成比		
売上高	7,198		6,941		-257	-3.6%	7,500	92.5%	
データ活用	2,254	31.3%	2,100	30.3%	-154	-6.8%	-	-	
システム運用	2,232	31.0%	2,146	30.9%	-86	-3.9%	-	-	
メインフレーム	2,123	29.5%	2,105	30.3%	-18	-0.8%	-	-	
その他	588	8.2%	588	8.5%	0	0.1%	-	-	
原価	1,810	25.1%	1,830	26.4%	20	1.1%	-	-	
販管費	3,856	53.6%	3,654	52.6%	-202	-5.2%	-	-	
営業利益	1,531	21.3%	1,455	21.0%	-76	-5.0%	1,780	23.7%	
データ活用	104	4.6%	93	4.4%	-11	-10.8%	-	-	
システム運用	-283	-	-308	-	-25	-	-	-	
メインフレーム	1,626	76.6%	1,628	77.3%	2	0.1%	-	-	
その他	84	14.3%	42	7.1%	-42	-50.0%	-	-	
経常利益	1,635	22.7%	1,555	22.4%	-80	-4.9%	1,860	24.8%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,442	20.0%	1,056	15.2%	-386	-26.7%	1,275	17.0%	
データ活用									
製品	323		344		21	31.6%			
技術支援	945		774		-171	-16.2%			
保守料	985		981		-4	3.0%			
システム運用									
製品	495		474		-21	12.2%			
技術支援	1,080		909		-171	-13.0%			
保守料	656		762		106	18.2%			
メインフレーム									
製品	451		511		60	27.3%			
技術支援	65		57		-8	33.2%			
保守料	1,607		1,536		-71	-4.4%			

	2016年3月末	2017年3月末	増減	
			増減	増減率
総資産	12,511	13,624	1,113	8.9%
自己資本	10,019	10,700	681	6.8%
自己資本比率	80.1%	78.5%	1.6pt	-

出所：決算短信及び決算説明資料よりフィスコ作成

2. 主な活動実績

(1) ユニ・トランドへの積極投資

前述のとおり、2016 年 5 月に IoT 型移動体向けソリューションを提供する子会社としてユニ・トランドを設立し、積極的な先行投資（本体からの技術者シフト等）を行ってきた。これまでのバス位置検索システム（路線検索、運用位置情報検索等）に続き、バス乗降者をリアルタイムで計測できるシステムを開発し、地方の二次交通（路線バス等）事業者向けソリューションのラインナップの充実化に取り組んでいる。既に北海道地域のバス事業者からの受注を獲得しているが、他のエリアからの引き合いも増えてきた。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。また、将来的には海外（アジア）展開も視野に入れている。

(2) LIVE UNIVERSE（企業向け e ラーニング・ナレッジシステム）の製品力及び販売強化

2016 年 3 月には、「九州熱中屋」など直営 94 店舗の飲食店を運営するゴールドデンマジック※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「LIVE UNIVERSE（ライヴユニバース）」の提供を開始した。ゴールドデンマジックとの連携により飲食業界開拓などに取り組んでいる。利用者は、サービス業であれば接客スキルや会話スキルのベストプラクティス動画を、飲食業であれば調理法やレシピ等のデータについて、時間・場所を選ばずに閲覧でき独自に学習を進めることができる。さらには、個々の進捗状況等を Web 上で共有し、コメントや「いいね！」を追加して上司や同僚とのコミュニケーションを取り合うこともでき、タイムリーにフィードバック評価も受けられるため、効率的にノウハウの伝承及びスキルアップを図ることが可能となる。また、利用者サイドとしても、当該教育サービス内に表示された課題を順番に消化していくことで、より高いレベルの業務にシフトしていく過程が明確となり、成長段階が可視化され利用者のモチベーション向上にも寄与するものである。同社では、他社との協業（Win-Win の関係構築）により、自社製品の認知度や販売チャネルの拡大につなげるところに狙いがあり、今後も同様の仕組みづくりを手掛けていく方針のようだ。

※ ダイヤモンドダイニング<3073>（東証 1 部）の 100% 子会社。

(3) (株) アイネットとの資本業務提携

同社とアイネットとは、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なら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にある。

※ 同社はアイネットの普通株式の一部（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し、アイネットは、同社普通株式の一部（議決権比率の 1.2% に相当する 10 万株）を同様の方法で取得。

業績見通し

2018年3月期は増収増益を見込むものの、 中期経営計画の数値目標には未達となる見通し

第2次中期経営計画の最終年度である2018年3月期の業績予想について同社は、売上高を前期比8.0%増の7,500百万円、営業利益を同11.3%増の1,620百万円、経常利益を同9.3%増の1,700百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同10.7%増の1,170百万円と増収増益を見込んでいる。ただ、当初計画（売上高10,000百万円、経常利益2,400百万円）には到達できない見通しとなった。

前述のとおり、今期から新セグメント区分に移行しているが、売上高は、「メインフレーム」以外のすべてが増収となる計画である。「プロダクト」が、既存製品領域（自動化、ETL、レポートング）の販売力強化により伸長するほか、「ソリューション」についても、前期に落ち込んだ技術支援サービスの巻き返しや上流工程でのコンサル強化により大きく回復する想定となっている。また、需要が拡大している「クラウド」についても高い伸び率を見込んでいる。

利益面でも、増収による収益の押し上げや、費用が先行していたユニ・トランドの黒字転換などにより大幅な営業増益を見込んでおり、営業利益率も21.6%（前期は21.0%）に改善する見通しである。

弊社では、第2次中期経営計画の目標数値は未達となる見通しとなったものの、1) 営業と技術サポートの連携による「チーム営業体制」がようやく軌道に乗ってきたことや、2) パートナーやアライアンス先との協業によるソリューション提案力が強化されてきたこと、3) グループ一体となったワンストップ・ソリューションの流れができてきたこと、4) 順調に立ち上がってきたユニ・トランドによる業績貢献などから、同社の業績予想の達成は可能であるとみている。

2018年3月期の業績予想

(単位：百万円)

	17/3 期 実績		18/3 期 予想		増減	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
売上高	6,941		7,500		559	8.0%
プロダクト	2,629	37.9%	2,832	37.8%	203	7.7%
ソリューション	1,747	25.2%	2,100	28.0%	353	20.2%
クラウド	458	6.6%	600	8.0%	142	31.0%
メインフレーム	2,105	30.3%	1,968	26.2%	-137	-6.5%
営業利益	1,455	21.0%	1,620	21.6%	165	11.3%
経常利益	1,555	22.4%	1,700	22.7%	65	9.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,056	15.2%	1,170	15.6%	114	10.7%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

■ 成長戦略

事業構造変革を加速するため新経営体制をスタート。 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

1. 第2次中期経営計画の進捗（レビュー）

同社は、2016年3月期から3ヶ年の「第2次中期経営計画」を推進している。企業のIT部門に求められる役割が企業価値向上のために直接貢献することへシフトしていくなかで、「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」「お客様の経営課題解決に必要とされるITスキルの強化」「新・企業文化創り」の3つを基本方針に掲げ、事業構造変革に取り組んできた。特に、環境変化により「メインフレーム」が縮小傾向をたどるなかで、攻めの分野である「データ活用」及び守りの分野である「システム運用」における自社製品販売（及びそれに付随するサービス）が同社の成長をけん引する想定であり、新規・成長事業分野に注力する方針を掲げている。

2015年4月のビーコンITとの経営統合により、それまでの守りの領域（システム運用）に加えて、攻めの領域（データ活用）の両方を持つことができたところは大きな成果と言える。また、パートナー政策の強化による自社製品販売や今後の成長に向けたIT技術の入れ替え、専門性及び機動力の追求を目指す子会社戦略にも一定の成果を残したと評価できる。

ただ、前述したとおり、最終年度である2018年3月期の業績予想に基づけば、目標数値（売上高10,000百万円、経常利益2,400百万円）には到達できない見通しとなった。1) 既存製品において、製品販売に付随する技術支援サービスの伸び悩みや、帳票系大型マイグレーション案件の低迷（一服感）があったこと、2) 成長を期待するIT領域においても、新規参入者との競争や顧客のIT投資のスマールスタート化が予想以上となり、需要はあるものの業績貢献が想定には至らなかったこと、3) 計画の中に組み込んだ新たなIT資源を補完するためのM&Aが実現できなかったことなどが未達要因として挙げられる。

2. 今後の方向性

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）する中で、デジタル変革の実現に向けて、上流（コンサル）から基盤構築、機能実装、運用及び分析に至るまで、グループ一体となった支援を行う方針を掲げている。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。さらには、豊富な手元流動性を生かしたM&A（新たなIT資源の補完など）にも引き続き積極的に取り組む方針である。

3. 今期の経営方針・重点施策

(1) 顧客基盤を拡大するための販売戦力の統合と強化

営業と技術サポート機能を統合するとともに、IT ソリューション営業本部を新設し、顧客のソリューション提案力を強化する。また、顧客の階層（デジタル変革の実現に向けたフェーズ）に合わせたアプローチ手法を確立し、仕掛けて提案する営業体制づくりを行う。

(2) アライアンスによるソリューション提供力強化

前述した「LIVE UNIVERSE」（企業向け e ラーニング・ナレッジシステム）のように、業種業界に強みを持つパートナー企業との協業によるソリューション開発（協業モデル）を推進する。また、アイネットとの資本業務提携を生かし、クラウドマーケットへの対応力強化を図る。

(3) 新たな価値を創造する製品・サービスの開発と提供

差別化が難しくなってきた既存製品については、新たな付加価値として、順次 AI（人工知能）を実装したソリューションづくりを推進する。また、デジタルサービス本部を新設するなど、デジタルビジネスへ対応するクラウドサービスの強化を図るとともに、「LIVE UNIVERSE」や「乗降センサー」（ユニ・トランド）などに見られるように、顧客の課題を直接的に解決する（業務に近づく）ソリューションモデル（アプリケーション）の開発を推進する。

(4) グループシナジーの発揮

コンサル子会社による IT 上流工程アプローチから製品販売へ結び付け、後工程をカスタマーサービスでカバーする、あるいは子会社 IoT サービスに対して AI 機能やクラウドプラットフォームを組み合わせるなど、グループ各社の連携によるエコシステムを推進する。特に、グループ力強化の観点からは、同社と子会社との機能分担として、専門性が高くマーケットに対し機動力を持つ子会社群が企画した製品を、同社が持つ開発力（及び資金力）を生かし製品化させ、子会社の事業スピードを上げていく戦略を描いている。

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（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、製品を単独で売る（パッケージ販売）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と考えられる。新体制のもと、今後の成長加速に向けて、どのようなソリューションをどのような形で生み出していくのか、その進捗をフォローしていきたい。

■ 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」（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。

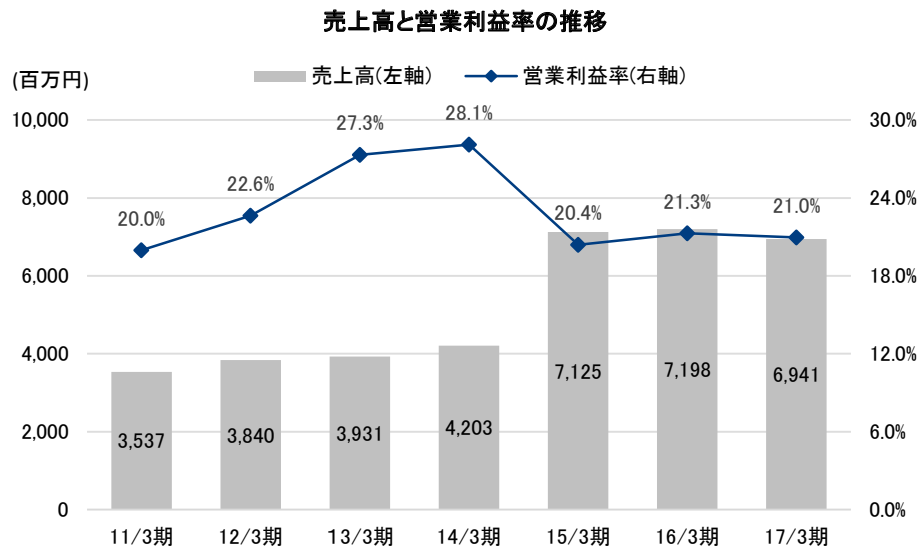
2014 年 5 月、ビッグデータ及びビジネス・プロセス・マネジメント領域の製品取扱いにおいて、ソフトウェア・エージー（株）と業務提携を行い、ビッグデータ領域の事業拡大に向けて布石を打った。

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、「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。

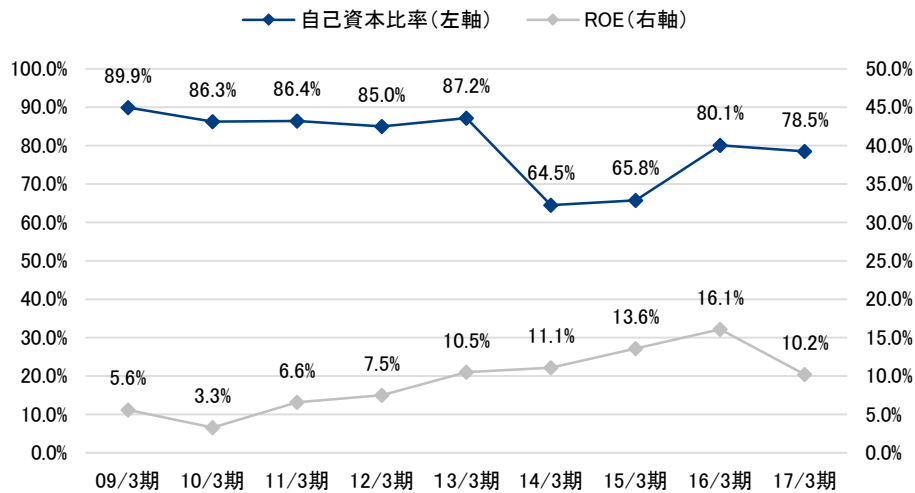
損益面では依然として「メインフレーム事業」への収益依存度が高いものの、「プロダクト事業」の損益改善が進展するに伴って営業利益率は上昇傾向をたどり、2014年3月期は28.1%と高い水準に到達した。2015年3月期以降は、事業構造改革に伴う先行費用などにより営業利益率は低下しているが、それでも20%を超える水準を維持している。



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※。

自己資本比率及びROEの推移



注：2016年3月期のROEが高いのは、特殊要因（一時的な税金負担の軽減効果）によるものである。
出所：決算短信よりフィスコ作成

業界環境

当業価値に直結する IT 領域には内製化ニーズもみられる

IDC Japan(株)の調査によれば、2015年の国内ソフトウェア市場は約2兆6,174億円(前年比4.0%増)となった。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堅調に推移している。そのうち、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3,095億円(前年比4.9%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。

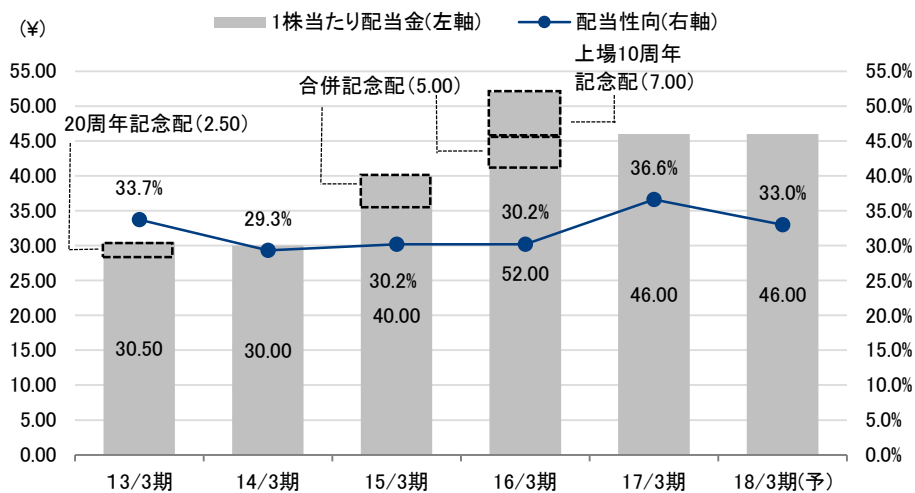
株主還元

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。2017年3月期の配当については、期初予想どおり、年間46円（中間23円、期末23円）を予定している（配当性向36.6%）。2016年3月期は記念配当12円を含み、年間52円の配当を実施したことから配当額全体では減配となるものの、普通配当ベースでは前期比6円の増配となっている。また、今期（2018年3月期）については、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33.0%）。弊社では、同社の収益性や成長性に鑑み、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：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。“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