

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 >>>](#)

2019年6月11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. 2019年3月期決算の概要	01
3. 2020年3月期の業績見通し	01
4. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 事業概要	03
2. 企業特長	06
■ 決算動向等	07
■ 主な活動実績	10
■ 業績見通し	11
■ 中期経営計画	12
1. 基本方針と計数目標	12
2. 事業セグメント別の戦略と目標	13
3. その他基本戦略	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

2019年3月期業績は増収ながら将来を見据えた先行投資等により減益。 2020年3月期は積極投資を継続しつつも増収増益を見込む

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及びデータ活用ソリューションの開発・販売・サポートを手掛けている。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。IT の役割が「守り」(業務効率化やコスト削減等) 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、「システム運用」と「データ活用」領域における強みを活かし、デジタル変革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の強化に取り組んでいる。

2. 2019年3月期決算の概要

2019年3月期の業績は、売上高が前期比 33.5% 増の 9,422 百万円、営業利益が同 31.8% 減の 919 百万円と増収ながら減益となった。売上高は、(株)無限の連結化により新たに追加された「システムインテグレーション事業」が通年寄与するとともに、「メインフレーム事業」を除く、すべての事業が伸長した。特に、注力する「クラウド事業」の伸びが大きかったほか、「プロダクト事業」についてもシステム運用自動化やデータ活用領域における既存の自社製品販売が堅調であった。一方、利益面で大きく減益となったのは、マーケットニーズへ対応するためのサービス開発や人材育成、移動体系事業 (バス事業者向け IoT 型ソリューション) における研究開発費など、将来を見据えた先行投資に加えて、技術支援サービスにおける外注費の増加、新人事制度の導入 (ベースアップ等) に伴う人件費の増加などが理由である。したがって、減益とはなったものの、先行投資の拡大によるところは、今後の成長につながるものとして捉える必要がある。特に、M&A や資本業務提携を含め、IT 活用による社会課題解決 (地方創生、働き方改革、一次産業活性化) に向けた積極的な投資を実施するなど、将来に向けた基盤作りにおいては一定の成果を残すことができた。

3. 2020年3月期の業績見通し

2020年3月期の業績予想について同社は、売上高を前期比 6.1% 増の 10,000 百万円、営業利益を同 8.8% 増の 1,000 百万円と増収増益を見込んでいる。売上高は、注力する「クラウド事業」と「プロダクト事業」、「ソリューション事業」がそれぞれ順調に伸びる見通し。また、利益面では、積極投資を継続しつつも、増収により増益を確保する想定である。ただ、成長分野であるクラウド事業の収益改善の遅れと管理コストの上昇により、営業利益率は 10.0% (前期は 9.8%) とわずかの改善にとどまる。

要約

4. 成長戦略

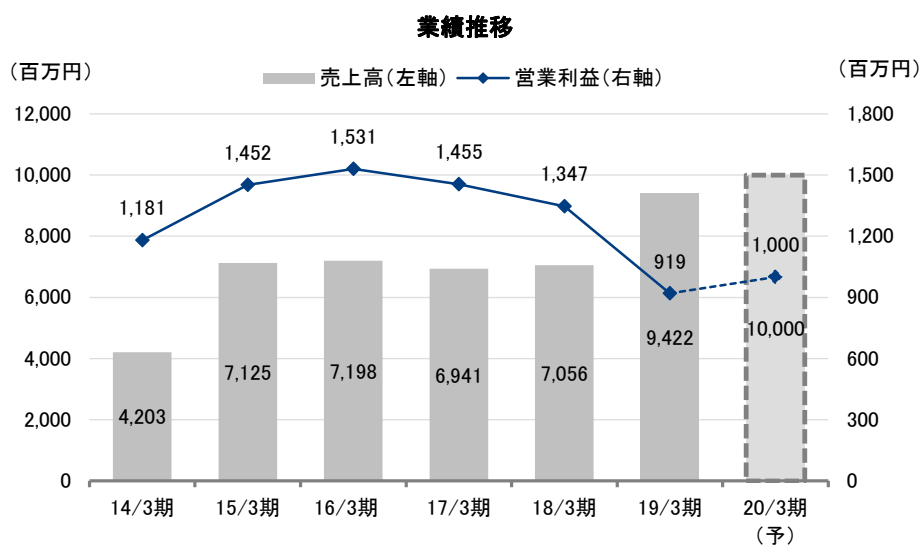
同社は、2019年3月期より3ヶ年の中期経営計画を推進。最終年度である2021年3月期の目標として、売上高を110億円（3年間の平均成長率15.9%増）、営業利益を12.5億円（営業利益率11.4%）、ROE 7.6%を掲げている。市場が縮小傾向にある「メインフレーム事業」を除く、すべての事業を伸ばす計画となっているが、とりわけ需要が拡大している「クラウド事業」を成長分野と位置付けており、クラウドソリューションの強化、業界 SaaS 事業（人事系、移動体系、農業系）への新たな取り組みが戦略の目玉となっている。

弊社でも、足元の利益水準は先行投資の影響により低調に推移しているものの、デジタルトランスフォーメーション※の進展を含め、市場環境が急激に変化するなかで、積極投資の継続やプロダクトミックスの入れ替えなどにより、将来を見据えた基盤づくりに注力する戦略には合理性があると評価している。見方を変えれば、次世代の収益の柱をいかに育てていくのが最大の課題であり、同社独自の業界 SaaS 事業の進展など、ポテンシャルが大きく、先行者利益を狙える事業の進捗に注目していきたい。

※ IT の浸透が、人々の生活をあらゆる面でより良い方向に変化させるという概念である。

Key Points

- ・2019年3月期の業績は大幅な増収ながら減益。一部製品の販売未達に加え、新規事業や成長分野への先行投資が利益を圧迫
- ・ただし、M&A や資本業務提携を含め、IT 活用による社会課題解決に向けた積極的な投資を実施するなど、将来に向けた基盤づくりにおいては一定の成果を残すことができた
- ・2020年3月期の業績は積極投資を継続しつつも増収増益を確保する見通し
- ・顧客のデジタル変革ニーズに対応するクラウドソリューションを軸に据え、特定業界に特化した SaaS 事業（人事系、移動体系、農業系）への取り組みなどにより成長を加速する方針



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

「システム運用」と「データ活用」領域に強みを持つ。 独立系の自社開発パッケージソフトウェアメーカー

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及びデータ活用ソリューションの開発・販売・サポートを手掛けている。

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。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。

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[※]。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）へと事業領域を拡充することにより、IT の「攻め」と「守り」の両面において、顧客のデジタル変革ニーズに対応するための事業体制作りを進めている。

[※] 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。

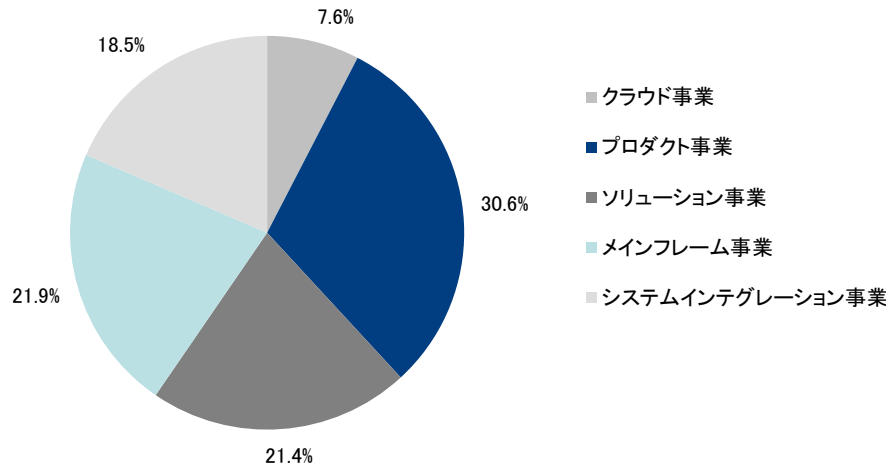
また、2019年3月期からは新たな中期経営計画を推進。これまでの取り組みをさらに進化させ、事業専門性を高めたクラウドサービスの提供やパートナー企業との協業モデルの推進など、より具体的なソリューション提供（顧客の直接的な課題解決や新しいビジネスの創造）を重視した方向性を打ち出している。

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」「システムインテグレーション事業」[※]の5つに区分される。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。

[※] 2018年2月に買収した（株）無限の連結化に伴って、2019年3月期より「システムインテグレーション事業」が新たに追加された。

会社概要

事業別売上高の構成比(2019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) クラウド事業

データ活用、システム運用、労務管理・バックオフィス業務などの領域において、同社グループの製品及びサービスをクラウドサービス（利用料課金型）で提供している。主力製品には、ITSM（IT サービスマネジメント）ツールである「LMIS」^{※1}や働き方改革のニーズに対するセキュリティ機能を備えた「infoScoop × Digital Workforce」^{※2}、人材派遣業界向けの SaaS 型勤怠管理サービス「Digisheet」^{※3}を主力製品として展開。また、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」^{※4}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>^{※5}との協業により、アイネットのクラウド基盤上でのサーバの運用管理やセキュリティ対策、障害発生時の対応まで幅広くサポートする「ユニリタクラウドサービス」の提供も開始している。

※1 「LMIS」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。

※2 「infoScoop × Digital Workforce」はシングルサインオンや ID 管理機能を持ち、業務効率向上とセキュリティ強化に貢献するクラウドサービスである。

※3 子会社の（株）アスバックスが提供。

※4 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、素早くサービスを展開できるプラットフォームとなっている。

※5 2017年5月に資本業務提携を締結。

会社概要

(2) プロダクト事業

自社開発のオープン系パッケージソフトを中心とした製品販売を行っている。データ活用領域では、非定型でリアルタイムに生成される膨大なデータを連携させ分析・活用するためのソフトウェア製品並びにサービスを提供するとともに、システム運用領域では、基幹業務システムの運用を正確・効率的に稼働させるために必要なソフトウェア製品並びにサービスを提供している。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。主力製品には、ジョブ管理ツール「A-AUTO」（自動化領域）※¹やデータ連携・統合ツール「Waha! Transformer」（ETL 領域）※²のほか、BPM ※³や子会社によるバス事業者向け IoT 型ソリューション※⁴、BCP 対応製品※⁵なども展開している。

- ※¹ 「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。
- ※² 「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。
- ※³ 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。
- ※⁴ 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。子会社の（株）ユニ・トランドが提供。
- ※⁵ ビジネス・コンティニューイティ・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

「クラウド事業」及び「プロダクト事業」の拡大に当たって、両事業の前後の工程を担うものであり、顧客のデジタル変革を支援するためのシステム運用やデータマネジメントのコンサルティングのほか、同社グループの製品及びサービスに付随する導入支援・技術支援を通じて、顧客に付加価値の高いソリューションを提供している。すなわち、「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（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。したがって、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。

(4) メインフレーム事業

金融機関や生損保、大手製造業を中心とした基幹業務システムの運用管理のためのメインフレーム向け自社ソフトウェア製品の販売・サポート事業を行っている。創業以来の主力事業であり、安定収益源となっている。市場全体は縮小傾向（成熟分野）にあるものの、底堅い需要に支えられている上、ユーザ企業の関心の高い新機能※の提供も開始するなど、新たな需要の開拓にも取り組んでいる。

- ※ 同社がこれまで培ってきたノウハウとスキルを活かしたメインフレームユーザ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。

(5) システムインテグレーション事業

2018年2月に買収した無限の連結化に伴って2019年3月期より新たに追加されたセグメントである。情報通信業、流通小売業、製造業などの顧客を中心に、顧客管理、eコマース、コンテンツマネジメント、IT 基盤などの企業情報システムを構築している。事業特性上、収益性は同社の全体的な水準と比較して低いものの、顧客のシステムライフサイクルの上流からワンストップで提案するグループエコシステムにおいて重要な役割を担う。

会社概要

2019年3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100社を突破している。

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（以下、BSP上海）のほか、（株）アスバックス（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（移動体向けIT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）、（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）の計8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向け）における同社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16,500名超（賛同企業数200社超）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社以上の顧客基盤についても、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。

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 52.3%（2019 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、残存者利益を享受するポジショニングにより、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

2019 年 3 月期は大幅な増収ながら減益。 今後の成長に向けた先行投資が利益を圧迫

2019 年 3 月期の業績は、売上高が前期比 33.5% 増の 9,422 百万円、営業利益が同 31.8% 減の 919 百万円、経常利益が同 29.2% 減の 1,029 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 35.3% 減の 624 百万円と大幅な増収ながら減益となった。修正予想に対しては、売上高は計画どおり、営業（及び経常）利益では若干上回る着地となっている。

売上高は、無限の連結化により新たに追加された「システムインテグレーション事業」の上乗せ分（約 17.5 億円）が寄与するとともに、「メインフレーム事業」を除く、すべての事業が伸長した。特に、注力する「クラウド事業」の伸びが大きかったほか、「プロダクト事業」についてもシステム運用自動化やデータ活用領域における既存の自社製品販売が堅調であった。

一方、利益面で大きく減益となったのは、マーケットニーズへ対応するためのサービス開発や人材育成、移動体系事業における研究開発費など、将来を見据えた先行投資に加えて、技術支援サービスにおける外注費の増加、新人事制度の導入（ベースアップ等）に伴う人件費の増加などが理由である。

財務面では、M&A により「投資有価証券」が増加したものの、総資産は 15,419 百万円とほぼ横ばいで推移した。一方、自己資本は内部留保の積み増しにより前期比 2.3% 増の 11,698 百万円に増加し、自己資本比率も 75.9%（前期末は 74.1%）と若干改善している。

決算動向等

2019年3月期決算の概要

(単位：百万円)

	18/3期		19/3期		増減		19/3期		差異	
	実績	構成比	実績	構成比		増減率	修正予想	構成比		達成率
売上高	7,056		9,422	100.0%	2,366	33.5%	9,400		22	100.2%
クラウド事業	513	7.3%	715	7.6%	202	39.3%	770	8.2%	-55	92.9%
プロダクト事業	2,562	36.3%	2,878	30.6%	316	12.4%	2,810	29.9%	68	102.4%
ソリューション事業	1,748	24.8%	2,018	21.4%	270	15.3%	2,030	21.6%	-12	99.4%
メインフレーム事業	2,231	31.6%	2,063	21.9%	-168	-7.6%	2,020	21.5%	43	102.1%
システムインテグレーション事業	-	-	1,746	18.5%	1,746	-	1,770	18.8%	-24	98.6%
売上原価	2,032	28.8%	4,020	42.7%	1,988	97.8%	-	-	-	-
販管費	3,676	52.1%	4,482	47.6%	806	21.9%	-	-	-	-
営業利益	1,347	19.1%	919	9.8%	-428	-31.8%	850	9.0%	69	108.1%
クラウド事業	-83	-	-153	-	-70	-	-	-	-	-
プロダクト事業	302	11.8%	294	10.2%	-8	-2.7%	-	-	-	-
ソリューション事業	219	12.6%	104	5.2%	-115	-52.5%	-	-	-	-
メインフレーム事業	1,178	52.8%	1,079	52.3%	-99	-8.4%	-	-	-	-
システムインテグレーション事業	-	-	44	2.5%	44	-	-	-	-	-
調整額	-270	-	-449	-	-179	-	-	-	-	-
経常利益	1,454	20.6%	1,029	10.9%	-425	-29.2%	950	10.1%	79	108.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	965	13.7%	624	6.6%	-341	-35.3%	630	6.7%	-6	99.0%

	2018年3月末 実績	2019年3月末 実績	増減	
				増減率
総資産	15,437	15,419	-18	-0.1%
自己資本	11,432	11,698	266	2.3%
自己資本比率	74.1%	75.9%	1.8pt	-

出所：決算短信、決算説明会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) クラウド事業

売上高は前期比 39.3% 増の 715 百万円、営業損失は 153 百万円（前期は 83 百万円の損失）と大幅な増収ながら損失幅が拡大した。売上高は、主力の「LMIS」（IT マネジメントサービス）や「DigiSheet」（SaaS 型 勤怠管理サービス）が順調に伸びたほか、無限の「らくらく BOSS」シリーズ（経費業務管理ソリューション）も増収に寄与した。特に、「LMIS」は、認知度向上に加え、パートナー企業やシステム運用コンサルティングとの連携提案、デジタルマーケティングなどの施策が奏功し、サービスデスクの業務効率化ニーズ※を捉えることができた。また、「DigiSheet」についても、働き方改革の潮流を追い風として、人材派遣業界に加え、建設業界のニーズも取り込むことに成功。ただ、利益面で大幅な減益（損失幅の拡大）となったのは、「InfoScoop × Digital Workforce」や「らくらく BOSS」などにかかるサービス開発投資が理由である。特に、「InfoScoop × Digital Workforce」については、働き方改革の実現に必要となる「デジタル化」と「セキュリティ」を連携させる IT 基盤として位置付けており、ポータル、シングルサインオン、ID 管理などの領域の製品を組み合わせることにより、今後のソリューション販売の強化へとつなげていく方針である。

※ 企業がヘルプデスク業務の BPO 化（外部委託）を進めるに当たり、そのサービスの質を可視化してモニタリングするなど、継続的な改善を管理するための仕組みが必要となる。子会社のビーエスピーソリューションズは、その仕組みにのっとったコンサルティングサービスの草分けであり、コンサルティングと製品の組み合わせ提供できる体制が優位性となり、案件の大型化につながっている。

(2) プロダクト事業

売上高は前期比 12.4% 増の 2,878 百万円、営業利益は同 2.7% 減の 294 百万円と増収減益となった。売上高は、自社製品を核とした業務ソリューション化が奏功し、ETL や帳票製品販売が好調。また、システム運用における自動化製品についても、下期での大型案件受注などにより堅調に推移した。一方、利益面では、上期における自動化製品の販売未達の影響が残ったほか、移動体系事業（バス事業者向け IoT 型ソリューション）の製品販売の未達、並びに同事業における研究開発費の増加などにより減益となった。したがって、既存自社製品についてはおおむね堅調に推移した一方、先行投資段階にある移動体系事業がやや足を引っ張る格好となった。

(3) ソリューション事業

売上高は前期比 15.3% 増の 2,018 百万円、営業利益は同 52.5% 減の 104 百万円と増収減益となった。売上高は、クラウド事業及びプロダクト事業との連携が奏功し、両事業を伸ばすための前工程となるコンサルティング、そして後工程となる技術支援サービスがそれぞれ伸長した。また、データ活用コンサルティング機能を活かした複合提案なども、コンサルティングと技術支援サービスの伸びに寄与している。一方、利益面で大幅な減益となったのは、一過性の一部システム構築案件の収益性悪化の影響が残ったこと、技術支援サービスの伸びに伴う外注費用の増加、今後を見据えた技術支援サービス要員育成のための投資など、大きく 3 つの要因が重なったことが理由である。

(4) メインフレーム事業

売上高は前期比 7.6% 減の 2,063 百万円、営業利益は同 8.4% 減の 1,079 百万円と減収減益となった。顧客の機器更新需要の谷間にあり、2019 年 3 月期の業績に貢献した大型案件の受注がなかったことが売上高及び利益の反動減を招いた。ただ、需要面は総じて安定傾向にあるようだ。

(5) システムインテグレーション事業

無限の連結化により新たに追加された「システムインテグレーション事業」は、売上高が 1,746 百万円、営業利益 44 百万円となった。好調な受注環境のもと、システム開発案件の受注が伸長した。一方、利益面では、グループとしての技術者育成計画のもと、ユニリタ本体への技術者出向に伴う一時的な自社開発技術者不足により外注費用が増加した。

■ 主な活動実績

M&A や資本業務提携を含め、IT 活用による社会課題解決に向けた積極投資を実施

同社は、中期経営計画に基づく重点施策として、(1) クラウドファースト、(2) グループエコシステムソリューションの提供、(3) 新たな事業開発等に取り組んでいる。2019 年 3 月期は、M&A や資本業務提携の締結（合計約 4 億円）、パートナー各社とのソリューション開発、新技術習得のための人材育成など、IT 活用による社会課題解決（特に、地方創生、働き方改革、一次産業活性化などの領域）に向けた積極投資を含め、以下のような成果を残すことができた。

(1) クラウドファースト

既存製品のクラウド化推進、ITSM 事業の競争力強化、働き方改革をテーマとした SaaS 新製品の設計、アイネット協業モデルの強化などに注力。その結果、前述のとおり、「LMIS」や「DigiSheet」など、顧客ニーズが拡大している成長分野においてしっかりと業績を伸ばすことができた。一方、既存製品のクラウド化推進についてはやや遅れがみられるものの、アイネットとの協業による「ユニリタクラウドサービス」の開発や、働き方改革を支える IT 基盤としての「infoScoop × Digital Workforce」の強化、新たなサービスの開発や技術に対応する人材育成など、今後の事業拡大に向けた基盤作りにおいても一定の成果を残すことができたと言える。また、2018 年 11 月 5 日には、子会社のアスペックスが、人材サービス業界向け業務管理システムの開発、販売、保守、サポートサービスなどを手がける（株）ビジネスアプリケーションを完全子会社化した。ビジネスアプリケーションが培ってきた技術力とノウハウを同社に融合させるとともに、クラウドサービスとのサービス連携を実現させ、従来よりも幅広い顧客ニーズに対応するところに狙いがある。

(2) グループエコシステムソリューションの提供

デジタル変革ニーズに取り組むグループ内コラボの推進、パートナー各社とビジネス拡大するソリューション提案、グループの技術的競争力強化に向けた人材配置の最適化などに注力。特に、グループ内コラボでは、「システム運用コンサルティング × ITSM」及び「データ活用コンサルティング × BPM」など、子会社によるコンサルティングと同社製品の組み合わせ提案が奏功し、案件の大型化に貢献した。同社グループの強みを活かした成功パターンが形となってきたところは、今後に向けて大きな前進と言える。一方、パートナー各社とのソリューション開発については、サービスラインアップの強化に遅れがみられるものの、市場が拡大している RPA との連携ソリューションの開発などにおいて一定の成果^{※1}を残すことができた。また、人材配置の最適化についても、グループ全体の技術力強化を狙い、無限の技術者資源をグループ内で活用^{※2}。2019 年 3 月期においては、まだ育成・強化の過程にあり、人材配置が一時的なコスト要因になったものの、稼働が進むにつれて損益面でも改善（外部委託費の削減等）に向かうものと考えられる。

※1 データ入力の効率化を図るため、書類などの文字を AI で認識しデータ化する「AIRead」を提供するアライズイノベーションや、豊田通商 <8015> グループの一員として ICT 事業を展開する（株）豊通シスコムとの取り組み。前者については、同社の ETL ツールを活用することで、AI で読み出したデータのチェックの自動化を実現。また、後者については、豊通シスコムが RPA を実装するに当たり、同社グループの BSP ソリューションズが、IT サービスマネジメントのコンサルティングを通じて支援を行っている。

※2 無限の技術者 30 名を「クラウド事業」や「プロダクト事業」、「ソリューション事業」に配置し、技術開発力の強化を図るとともに、将来的には各技術者がそこで吸収したパッケージ技術を無限に持ち帰り、無限でのプロダクト開発に生かすことを目指している。

主な活動実績

(3) 新たな事業の開発

新規事業については、「農業×IT」への参入、移動体系事業の展開とサービスラインアップの強化、HR（総務・人事）系サービスの強化に注力。「農業×IT」については、経済産業省と福島県の共同事業へ参画。少人数でも大規模経営が実現できる果樹農業用ロボットソリューション開発やAIによる果樹農業データプラットフォームの構築を進めている※¹。また、移動体系事業では、子会社のユニ・トランドがAIを活用した対話型サービスの技術開発企業に出資。これにより、AIを活用した対話型応答サービスなど、様々なサービス拡張と技術革新に対応したサービス開発の体制を構築した。北海道の帯広駅バスターミナルにAI窓口サービス※²を設置し、2018年7月より運用を開始すると、2019年4月には西日本では初となる神戸の神姫バス神戸三宮バスターミナルでの運用も開始している。さらには、移動体向けIoTサービスに欠かせない位置情報やインドアマッピング技術などの開発を行う新会社にも出資。「人の移動」に焦点を当て、人の屋内動態分析やバイタルセンシング※³を使った物流や屋内施設のマーケティング、イベント事業の活性化に貢献するソリューション開発を目指している。HR（総務・人事）系サービスについては、前述のとおり、ビジネスアプリケーションのM&Aや働き方改革を支えるIT基盤としての「infoScoop × Digital Workforce」の強化などに取り組んだ。

※¹ 2019年3月期は、データプラットフォームとwebアプリのβ版、自律型車両系運搬ロボットや収穫ロボットの試作品開発が完了。2020年3月期は、データプラットフォームへのAI分析機能の追加とデータ収集の拡大。ロボット系は自律プログラムや動作機構改良を計画している。

※² 画像認識技術を取り入れた対話型ディスプレイによるAI窓口サービス。

※³ 心拍・脈拍・血圧・心電・血中酸素濃度などを各種センサーによって測定する技術。

業績見通し

2020年3月期は増収増益を見込む。成長分野への先行投資を継続

2020年3月期の業績予想について同社は、売上高を前期比6.1%増の10,000百万円、営業利益を同8.8%増の1,000百万円、経常利益を同6.9%増の1,100百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同20.1%増の750百万円と増収増益を見込んでいる。ただ、利益予想については、中期経営計画（営業利益1,100百万円、当期純利益820百万円）を下回る水準に見直しされている。

売上高は、注力する「クラウド事業」と「プロダクト事業」、「ソリューション事業」がそれぞれ順調に伸びる見通し。また、利益面でも、増収により増益を確保する想定である。ただ、営業利益が中期経営計画を下回る水準に見直しされたのは、成長分野であるクラウド事業の収益改善の遅れ（先行投資の継続的投入）と管理コストの上昇（社内情報システム強化のための追加投資など）が理由である。その結果、営業利益率は10.0%（前期は9.8%）とわずかの改善にとどまる見通しとなった。

業績見通し

弊社でも、顧客のデジタル変革の取り組みが事業部 IT へと広がるなかで、マーケットニーズを捉えた既存自社製品の販売が好調であることや、グループ内のコンサルティング機能との連携によるソリューション提案が軌道に乗ってきたことなどから、売上高予想の達成は可能であるとみている。また、利益面についても、今後の収益基盤の確立に向けた継続投資が想定されるものの、利益予想の前提には合理性があると評価している。最大の注目点は、2019年3月期までの進捗にやや遅れがみられた既存製品のクラウドサービス化（ユニリタクラウドサービスの実装）の進展や、パートナー各社との協業モデルづくりの推進のほか、先行者利益を目論む新規事業の収益化に向けた道筋にあると捉えている。

2020年3月期の業績予想

(単位：百万円)

	19/3 期		20/3 期		増減	
	実績	構成比	期初予想	構成比	増減	増減率
売上高	9,422		10,000		578	6.1%
クラウド事業	715	7.6%	950	9.5%	235	32.7%
プロダクト事業	2,878	30.6%	3,100	31.0%	222	7.7%
ソリューション事業	2,018	21.4%	2,230	22.3%	212	10.5%
メインフレーム事業	2,063	21.9%	1,970	19.7%	-93	-4.5%
システムインテグレーション事業	1,746	18.5%	1,750	17.5%	4	0.2%
営業利益	919	9.8%	1,000	10.0%	81	8.8%
クラウド事業	-153	-	-43	-	110	-
プロダクト事業	294	10.2%	334	10.8%	40	13.8%
ソリューション事業	104	5.2%	124	5.6%	20	18.6%
メインフレーム事業	1,079	52.3%	1,024	52.0%	-55	-5.1%
システムインテグレーション事業	44	2.5%	59	3.4%	15	34.0%
経常利益	1,029	10.9%	1,100	11.0%	71	6.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	624	6.6%	750	7.5%	126	20.1%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

■ 中期経営計画

クラウドソリューションを軸として成長を加速。 特に、特定業界に特化した SaaS 事業の拡大を図る

1. 基本方針と計数目標

同社は、2019年3月期より2021年3月期を最終年度とする中期経営計画を推進している。前述のとおり、成長分野であるクラウド事業の収益改善の遅れと管理コストの上昇を踏まえ、2020年3月期の利益計画を引き下げたものの、今後の方向性に変化はない。企業を取り巻く IT 環境が急速に変化するなかで、顧客のビジネス成長に貢献する「戦略的な IT パートナー」を目指し、以下の3つの基本方針に取り組む。

中期経営計画

- (1) 「システム運用」と「データ活用」の専門性を磨き、事業基盤の更なる強化。
- (2) 市場を活性化するビジネス IT 領域の SaaS 事業の拡大。
- (3) 最新のデジタル技術への積極的な投資と事業基盤の構築。

また、最終年度である 2021 年 3 月期の目標として、売上高を 110 億円（3 年間の平均成長率 15.9%）、営業利益を 12.5 億円（営業利益率 11.4%）、ROE 7.6% を掲げている。「メインフレーム事業」を除く、すべての事業を伸ばす計画であるが、とりわけ需要が拡大している「クラウド事業」を成長分野として位置付けており、独自のクラウド基盤の提供やクラウドソリューションの強化、業界 SaaS 事業への新たな取り組みが戦略の目玉となっている。また、営業利益率については、比較的収益性が低い「システムインテグレーション事業」や「クラウド事業」の拡大に向けた先行投資などの影響により、2019 年 3 月期から 2 期連続で低水準が続くものの、2021 年 3 月期以降は、増収効果や付加価値の向上等により着実に改善を図っていく方針である。

中期経営計画（修正後）

（単位：百万円）

	18/3 期 実績	19/3 期 実績	20/3 期		21/3 期 計画	平均成長率
			修正前	修正後		
売上高	7,056	9,422	10,000	10,000	11,000	15.9%
クラウド	513	715	-	950	1,330	37.3%
プロダクト	2,562	2,878	-	3,100	3,680	12.8%
ソリューション	1,748	2,018	-	2,230	2,480	12.3%
メインフレーム	2,231	2,063	-	1,970	1,900	-5.2%
システムインテグレーション	-	1,746	-	1,750	1,610	-
営業利益	1,347	919	1,100	1,000	1,550	4.8%
利益率	19.1%	9.8%	11.0%	10.0%	11.4%	
親会社株主に帰属する当期純利益	965	624	820	750	1,220	8.1%
利益率	13.7%	6.6%	8.2%	7.5%	11.1%	
ROE	8.7%	5.4%	6.9%	-	7.6%	

出所：決算短信、決算説明会資料、新中期経営計画説明資料よりフィスコ作成

2. 事業セグメント別の戦略と目標

(1) クラウド事業

同社の「既存製品」と「業務テンプレート」を組み合わせるクラウド化（SaaS 化）することにより、顧客の業務課題を直接解決するためのサービス提供を拡大する。また、既存事業の専門性を特定業界へプラットフォーム※1として提供することを目的として、HR（総務・人事）系※2、移動体系※3、農業系※4の3分野に絞った業界 SaaS 事業の開発と推進に取り組む。最終年度の売上高 13.3 億円（年平均成長率 37.3% 増）を目指す。

※1 同社自らが業界業種特有の事業専門性を習得するとともに、データの集約、分析、解析の精度を高めることにより、業界の課題解決を支援するプラットフォームを目指す。

※2 人材派遣業界向け SaaS 型勤怠管理サービス、バックオフィス向け経費精算パッケージなどを核としてヒト資産に関わるソリューションを開発（「働き方改革」の支援など）。

※3 バス事業者向け IoT ソリューションを核に IoT、AI 技術を強化し、スマートシティ構想等に関する交通系ソリューションとして開発（「地方創生」への貢献など）。

※4 データ活用領域の強みを活かし、各分野の事業者との協業により、農業の IT 化による効率化、収益化につながるプラットフォームとビジネスモデルを開発（「一次産業活性化」への貢献など）。

(2) プロダクト事業

基幹業務ソリューションの拡充のために、既存製品やサービス群へ AI の実装化を推進。また、パートナー企業（販売代理店）との Win-Win 関係を強化するために、パートナー企業のビジネスを拡大する製品やサービスの開発に取り組むとともに、グループ会社の製品やサービス（移動体系事業、管理部門向け経費精算パッケージ）の機能強化のための投資を拡大する計画である。ただ、前述のとおり、市場環境の変化や顧客ニーズに合わせて、クラウドへのシフトにも柔軟に取り組む。最終年度の売上高 36.8 億円（年平均成長率 12.8% 増）を目指す。

(3) ソリューション事業

デジタル変革を専門としたコンサルティング事業の拡大やワンストップ（企画、設計、構築、運用、改善）サービスの開発のほか、業務系 IT に向けた RPA 関連サービスの開発、マネージドサービス（運用管理のアウトソーシングサービス）型 BPO 事業の拡大によるストックビジネスの創出などに取り組む。最終年度の売上高 24.8 億円（年平均成長率 12.3% 増）を目指す。

(4) メインフレーム事業

市場が縮小傾向にあるなかで、メインフレーム総合ベンダーとして、他のメインフレームベンダーとの協業モデルや技術者の育成を通じてマーケットにおける残存者ポジショニングを確立する。最終年度の売上高 19 億円（年平均成長率 5.2% 減）を見込む。

(5) システムインテグレーション事業

デジタルビジネスに必要な AI、IoT、ビッグデータ、ブロックチェーンなどのデジタル技術者を育成するとともに、アプリケーション開発の技術者を活用し、同社グループの製品やサービス開発の迅速化を図る。最終年度の売上高 16.1 億円を見込む。

3. その他基本戦略

(1) 同社グループエコシステムによる競争力強化

同社本体、グループ各社、資本業務提携企業、パートナー企業との連携により、顧客のシステムライフサイクル（コンサルテーション～設計・開発～構築～保守・運用～BPO）の上流からワンストップで提案できる体制を構築し、顧客へのアプローチの幅を広げることで競争力強化を図る。

(2) デジタル変革をリードするための積極投資

新しい技術領域（IoT、AI、データアナリティクスに加えて、Robot、RPA、ブロックチェーン等）の研究開発や業界 SaaS 事業への投資を通じて事業創出力の向上を目指す。3 年間で総額 30 億円を投資する計画だが、投資カテゴリーを 1) ベースとなる既存事業である「システム運用」と「データ活用」の専門性に磨きをかけるための投資、2) 取り組みを開始している事業領域への追加投資と規模拡大のための投資、3) 事業の専門性を高めた業界 SaaS 事業を新規開拓するための投資に分け、1) に 8 億円、2) に 12 億円、3) に 10 億円を投入する予定である。また、人材投資（ベア等）やスペシャリスト人材を評価する新制度の導入※にも取り組む。

※ オープンインキュベーションセンターの創出や文化創造プロジェクト、人事制度のブラッシュアップなど。

弊社でも、足元の利益水準は先行投資の影響により低調に推移しているものの、デジタルトランスフォーメーションの進展を含め、市場環境が急激に変化するなかで、積極投資の継続やプロダクトミックスの入れ替えなどにより、将来を見据えた基盤づくりに注力する戦略には合理性があると評価している。見方を変えれば、次世代の収益の柱をいかに育てていくのが最大の課題であり、同社独自の業界 SaaS 事業の進展など、ポテンシャルが大きく、先行者利益を狙える事業の進捗に注目していきたい。

■ 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、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（株）ジャスダック証券取引所（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。

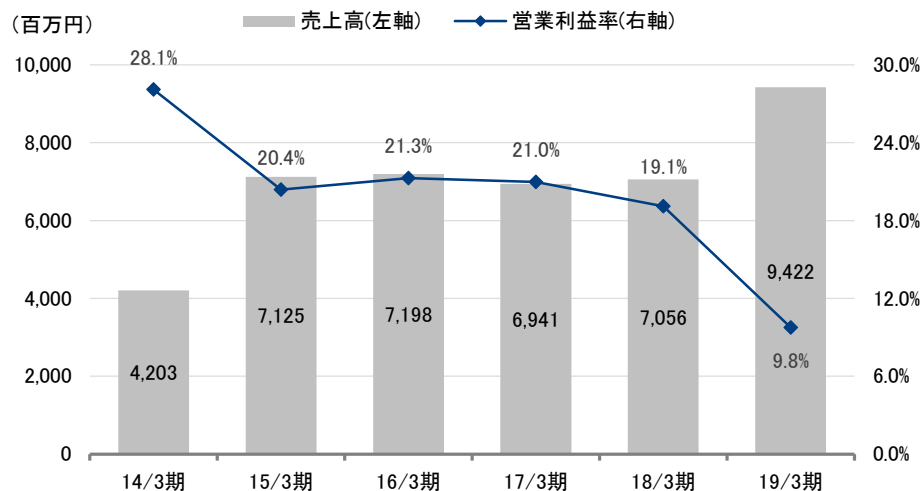
2015 年 4 月には連結子会社であるビーコン IT を吸収合併するとともに、社名をユニリタに変更した。新社名には、価値創造のために「ユニークな発想」で「利他の精神」を持って顧客と社会の発展に貢献する企業を目指すという想いが込められている。

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・ショックなど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（現プロダクト事業並びにソリューション事業の一部）」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、2019年3月期はシステムインテグレーション事業を展開する無限の買収により、業容が大きく拡大している。

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。2015年3月期以降は、事業構造改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月期は、成長分野であるクラウド事業や新規事業など、今後を見据えた先行投資により営業利益率は10%程度に大きく低下している。

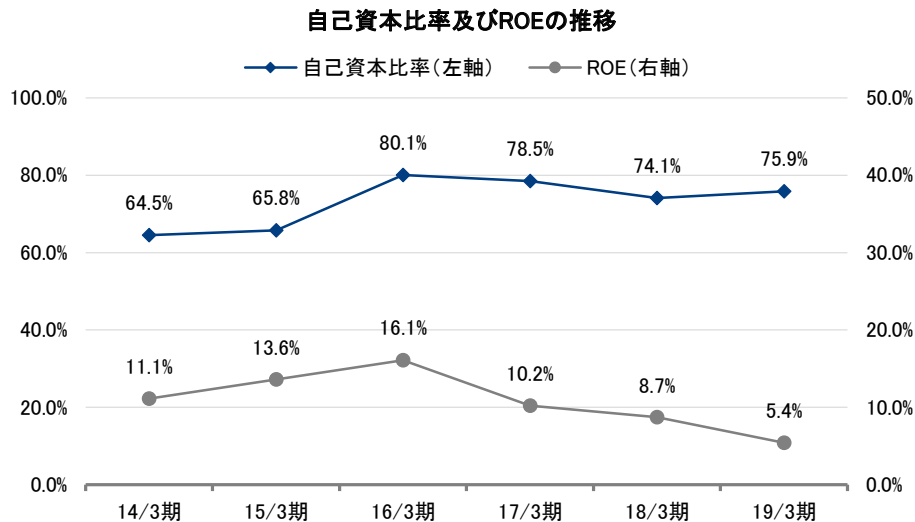
売上高と営業利益率の推移



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預金残高を反映して高い水準（2019年3月期末で307.5%）で推移しており、財務基盤の安定性は非常に優れており、それが今後の成長に向けた先行投資を支えていると言える。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、直近では事業ポートフォリオの変化と先行投資の影響により10%を下回っている。

沿革と業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

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。 デジタルトランスフォーメーションの進展にも注目

IDC Japan(株)の調査によれば、2017年の国内ソフトウェア市場は約2兆8,579億円(前年比5.8%増)となった。国内ソフトウェア市場のうちアプリケーション市場については、マーケティングアプリケーションの拡大とセールスアプリケーションの中堅中小企業への浸透により、CRMアプリケーションが2ケタの成長を実現。また、企業の働き方改革の実践により、場所やデバイスを問わずに業務を遂行することを支援するSaaS型のコラボレーティブアプリケーション市場も大きく伸びている。また、アプリケーション開発市場については、企業のビッグデータに対する取り組みが活性化し、データ管理ソフトウェアやデータアナリティクスソフトウェア市場も高い成長となった。システムインフラストラクチャソフトウェア市場についても、働き方改革に向けたセキュアなリモートワーク環境の構築にかかるソフトウェアの導入が増加した。

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<IBM>、HP<HPQ>などが上位を占めている。ただし、メインフレーム向け運用自動化ミドルウェアソフト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。

業界環境

一方、ユーザ側に目を向ければ、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 などのデジタル・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。また、経済産業省のレポートによると、複雑化やブラックボックス化した企業の古い情報システムや旧態依然とした組織構造・業務プロセスが、今後のデジタルトランスフォーメーションの進展を阻害する要因となり、仮に放置すると 2025 年以降、年間最大 12 兆円の経済損失が生じる可能性が指摘されている。そのうえで、2025 年までにシステム刷新などを早急に進めていく必要性が提言されており、その動きが本格化してくれば、需要拡大に向けて追い風となるだろう。

■ 株主還元

2020 年 3 月期は前期比 6 円増配の年間 60 円を予想。 株主資本配当率の引き上げにより今後も増配基調が継続

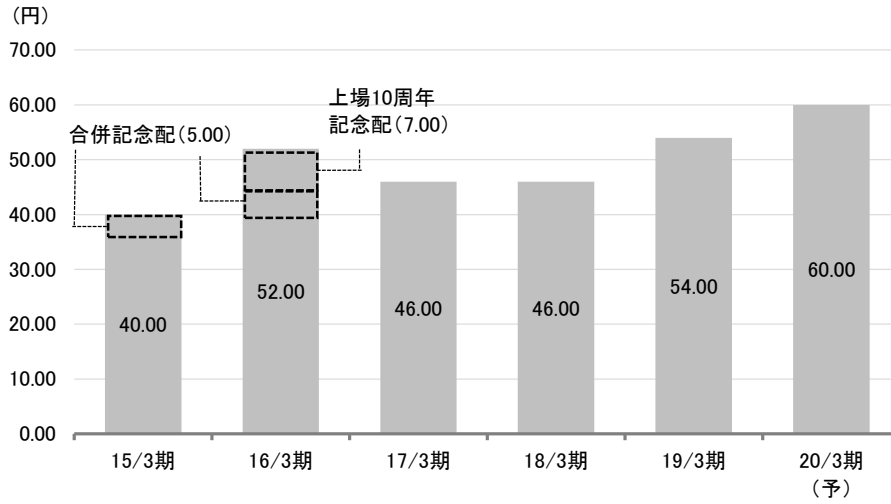
2019 年 3 月期の配当については、前期比 8 円増配の年間 54 円 (中間 27 円、期末 27 円) に決定した (株主資本配当率 3.9%)。また、2020 年 3 月期の配当についても前期比 6 円増配の年間 60 円 (中間 30 円、期末 30 円) と 2 期連続で大幅な増配を予想している。

同社は、これまでの連結配当性向基準に代わり、2019 年 3 月期からは株主資本配当率 (DOE) を基準とした配当方針に変更した。先行投資などによる期間損益の変動に影響されず、安定かつ持続的な増配を目指すところに狙いがある。また、中期経営計画によれば、2021 年 3 月期の DOE を 4.6% (2018 年 3 月期実績は 3.5%) に引き上げ、1 株当たりの配当金を年間 66 円に増加させる計画となっている。

弊社でも同社の収益性や成長力に鑑み、安定かつ持続的な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。

株主還元

1株当たり年間配当金



出所：決算説明会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