

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 >>>](#)

2020年12月8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. 2021年3月期上期決算の概要	01
3. 2021年3月期の業績予想	01
4. 今後の方向性	02
■ 会社概要	03
1. 事業概要	03
2. 企業特長	06
■ 決算動向	07
1. 2021年3月期上期決算の概要	07
2. 2021年3月期上期の総括	09
■ 主な活動実績	10
1. 既存事業のサービスシフト	10
2. ビジネス SaaS 事業の拡大	10
3. 社会課題解決に向けたデータドリブン型事業の創出	11
■ 業績見通し	11
1. 2021年3月期の業績予想	11
2. 事業別の業績見通しと活動方針	12
■ 今後の方向性	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

上期業績はコロナ禍の影響により減収減益。 注力するクラウドサービスの伸長や、 新たな領域への取り組みでは今後に向けて一定の成果

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。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（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、サービスモデルの強化（既存製品のクラウド化によるサブスクリプションモデルへの転換）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）などにも取り組んでいる。

2. 2021 年 3 月期上期決算の概要

2021 年 3 月期上期の業績は、売上高が前年同期比 0.9% 減の 4,836 百万円、営業利益が同 53.7% 減の 208 百万円と期初予想を下回る減収減益となった。売上高は、注力する「クラウド事業」が伸長し、「メインフレーム事業」も堅調に推移したものの、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響を受けた「プロダクト事業」及び「ソリューション事業」（特に、技術支援サービス）が落ち込んだことで減収となった。損益面でも、減収による収益の下押しに加え、「ソリューション事業」における不採算案件の発生等が売上原価率の悪化を招くとともに、コロナ対応（リモートワーク環境整備等）に伴う販管費の増加により営業減益となった。もっとも、with コロナでのニューノーマル（新常态）を見据え、ステークホルダーとの信頼関係の維持を重視し、1) 短期的視点によるコスト対策を行わないこと、2) 社内の働き方改革をさらに進めていくこと、を基本方針としており、この点は持続的な成長可能性の観点から評価すべきだろう。また、コロナ禍のもとでも、将来に向けた新たな領域への取り組みを積極的に展開し、一定の成果を残すことができた。

3. 2021 年 3 月期の業績予想

2021 年 3 月期の業績予想について同社は、上期業績の進捗やコロナ禍による不透明な状況等を踏まえ、期初予想を減額修正した。売上高を前期比 4.3% 減の 9,700 百万円、営業利益を同 53.4% 減の 500 百万円と減収減益と見込んでいる。売上高は、年間を通じて「クラウド事業」が順調に伸びるものの、それ以外の事業については、上期同様、コロナ禍に伴う投資の冷え込みや活動制限による影響等を慎重に見積もり、総じて低調に推移する想定としている。損益面についても、新規事業への先行投資に加え、「プロダクト事業」の新規ライセンス販売の伸び悩みや「ソリューション事業」における役務提供型サービスの落ち込みなどのマイナス影響が残ることを勘案し、営業減益を見込んでいる。

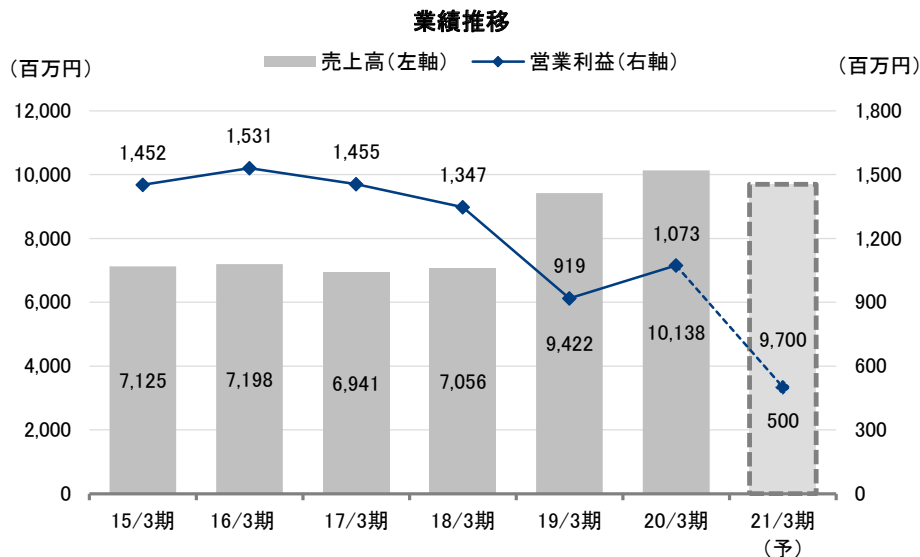
要約

4. 今後の方向性

同社は、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。「メインフレーム事業」を収益源とし、「クラウド事業」「プロダクト事業」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サービスの強化、ビジネス SaaS への新たな取り組みが戦略の目玉となっている。ただ、これまでの成長スピードが想定を下回って推移していることや、今後の成長加速に向けた事業基盤強化のための投資を増やしたこと、足元ではコロナ禍によるマイナスの影響を受けたことから、当初の数値目標の達成は難しい状況となっている。もっとも、「事業構造の変革」に向けた戦略的な取り組みは着実に進展しており、2022年3月期以降の方向性にも大きな変更はないものと考えられる。これまでの取り組みをさらにブラッシュアップし、いかに収穫のステージに入っていくのか、その道筋に注目したい。

Key Points

- ・ 2021年3月期上期はコロナ禍の影響により期初予想を下回る減収減益も、注力する「クラウド事業」は順調に伸び、黒字化を実現。また、既存製品の一部サービス化や新たな領域への取り組みなどでは、今後に向けて一定の成果を残した
- ・ 2021年3月期の業績予想を下方修正。上期に引き続き、コロナ禍によるマイナス影響が残る想定
- ・ 2022年3月期以降の方向性に大きな変更はない。これまでの取り組みをさらにブラッシュアップし、いかに収穫のステージに入っていくのかに注目



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

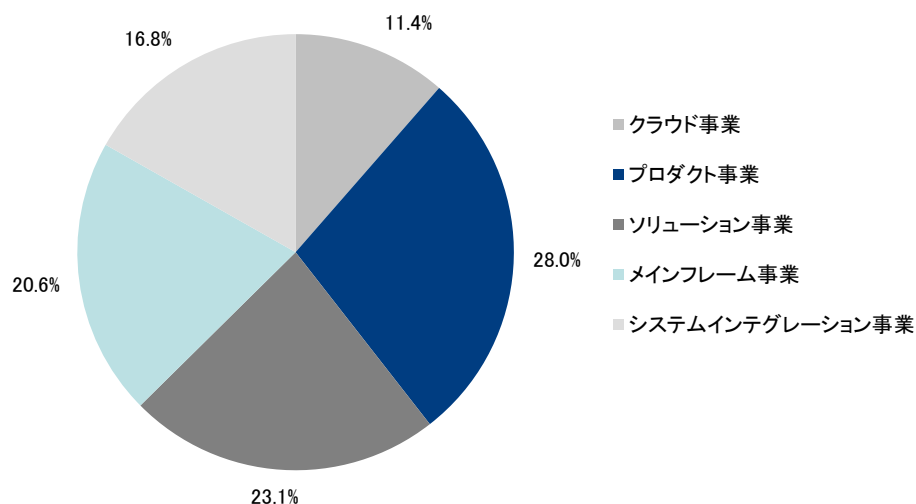
同社は、金融や製造を始め、幅広い業種向けに IT システムの運用管理を行うパッケージソフトウェア及びデータ活用ソリューションの開発・販売・サポートを手掛けている。

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。

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変化を受けて、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（生産性向上など）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など）へと事業領域を拡充。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の確立が、同社の強みとなっている。最近では、サービスモデルの強化（既存製品のクラウド化によるサブスクリプションモデルへの転換）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）などにも取り組んでいる。

事業セグメントは (1) クラウド事業、(2) プロダクト事業、(3) ソリューション事業、(4) メインフレーム事業、(5) 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 (4) 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 (1) クラウド事業が大きく伸びてきた。

事業別売上高の構成比(2021年3月期上期実績)



出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

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

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

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。主力製品として、統合的なサービスマネジメントプラットフォームである「LMIS」※¹や人材派遣業界等向けの SaaS 型勤怠管理サービス「DigiSheet」※²、業務効率化ニーズに対応した経費業務管理サービス「らくらく BOSS」※³を展開。ほかにも、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」※⁴の販売を推進するとともに、事業の強みを活かした新サービスをグループ全体で開発中である。また、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、IT サービスに限らず、企業が提供するすべてのサービスを管理するサービスマネジメントプラットフォームである。
- ※² 子会社の（株）アスペックスが提供。
- ※³ 子会社の（株）無限が提供。
- ※⁴ 「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。
- ※⁵ 2017年5月に資本業務提携を締結。

(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の販売を行っている。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、子会社によるバス事業者向け IoT 型ソリューション※³、BCP 対応製品※⁴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 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、運行位置情報検索等）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。
- ※⁴ 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）ビーティスが提供。

会社概要

(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、「クラウド事業」及び「プロダクト事業」拡販の前後の工程となっている。

(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にあるものの、データ処理量の拡大に伴うグレードアップニーズを含めて底堅い需要に支えられている。また、大手ハードウェアメーカーの中には今後のデジタル変革の推進役として位置付ける戦略もあり、今後も機能を追加した新バージョンを順次提供していく方針である。

(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（株）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。

顧客数（同社製品の導入実績数）は1,700社を超え、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、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。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きている。Webマーケティングにおいてはコロナ禍の影響により、より重要度も増している。

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）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（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）、（株）ビジネスアプリケーション（人材サービス業界向け業務管理システム開発・販売）の計9社となっている。

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 17,431 名（2020 年 3 月末現在）（賛同企業数 252 社（2020 年 5 月末現在））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。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サービスモデル（サブスクリプションモデル）への転換により、顧客との関係を更に密接にしていく方針である。

(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」は、セグメント利益率が 51.4%（2020 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や底堅い需要の継続により、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（サービスモデルの強化や新規事業等）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の確立により、顧客の IT 戦略パートナーとして DX 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

2021 年 3 月期上期は期初予想を下回る減収減益。 一方、注力するクラウドサービスは伸長し、黒字化を達成

1. 2021 年 3 月期上期決算の概要

2021 年 3 月期上期の業績は、売上高が前年同期比 0.9% 減の 4,836 百万円、営業利益が同 53.7% 減の 208 百万円、経常利益が同 43.6% 減の 313 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 5.3% 減の 339 百万円と、コロナ禍の影響等により期初予想を下回る減収減益となった。

売上高は、注力する「クラウド事業」が伸長し、「メインフレーム事業」も堅調に推移したものの、コロナ禍の影響を受けた「プロダクト事業」及び「ソリューション事業」（特に、技術支援サービス）が落ち込んだことで減収となった。

損益面でも、減収による収益の下押しに加え、「ソリューション事業」における稼働低下や不採算案件の発生が売上原価率の悪化を招くとともに、コロナ対応（リモートワーク環境整備や在宅勤務手当等）に伴う販管費の増加により営業減益となった。営業利益率も 4.3%（前年同期は 9.2%）に低下している。もっとも、with コロナでのニューノーマル（新常态）を見据え、ステークホルダー（顧客、パートナー、従業員、採用予定者等）との信頼関係の維持を重視し、1) 短期的視点によるコスト対策を行わないこと、2) これまで取り組んできた社内の働き方改革をさらに進めていくこと、を基本方針としており、この点は持続的な成長可能性の観点から評価すべきだろう。また、目標としていた「クラウド事業」の黒字化を達成したことも、今後の収益力強化に向けて明るい材料と言える。なお、保有資産の効率化を図るため、保有上場企業（1 銘柄）を売却したことにより、特別利益 193 百万円を計上している。

財政状態については、「現金及び預金」の減少や「投資有価証券」の売却等により総資産は前期末比 0.5% 減の 14,657 百万円に減少した一方、自己資本は内部留保の積み増しにより同 1.8% 増の 11,236 百万円に増加したことから、自己資本比率は 76.7%（前期末は 74.9%）に上昇した。なお、「現金及び預金」は 7,865 百万円を確保している上、流動比率も 296.8% と高水準を維持しており、財務の安全性に懸念はない。

決算動向

2021年3月期上期決算の概要

(単位：百万円)

	20/3 期上期		21/3 期上期		増減		21/3 期上期		達成率
	実績	構成比	実績	構成比		増減率	期初予想	構成比	
売上高	4,879		4,836		-43	-0.9%	5,100		94.8%
クラウド事業	424	8.7%	552	11.4%	128	30.3%	-	-	-
プロダクト事業	1,491	30.6%	1,355	28.0%	-136	-9.1%	-	-	-
ソリューション事業	1,015	20.8%	1,118	23.1%	103	10.2%	-	-	-
メインフレーム事業	1,022	21.0%	996	20.6%	-26	-2.6%	-	-	-
システムインテグレーション事業	926	19.0%	812	16.8%	-113	-12.2%	-	-	-
売上原価	2,060	42.2%	2,140	44.3%	80	3.9%	-	-	-
販管費	2,368	48.5%	2,486	51.4%	118	5.0%	-	-	-
営業利益	451	9.2%	208	4.3%	-242	-53.7%	450	8.8%	46.4%
クラウド事業	-26	-	2	0.5%	29	-	-	-	-
プロダクト事業	158	10.6%	80	5.9%	-77	-49.2%	-	-	-
ソリューション事業	14	1.4%	-109	-9.8%	-123	-	-	-	-
メインフレーム事業	528	51.7%	522	52.5%	-5	-1.1%	-	-	-
システムインテグレーション事業	18	2.0%	35	4.4%	17	93.3%	-	-	-
経常利益	555	11.4%	313	6.5%	-241	-43.6%	520	10.2%	60.3%
親会社株主に帰属する四半期純利益	358	7.3%	339	7.0%	-18	-5.3%	450	8.8%	75.5%

	2020年3月末	2020年9月末	増減	
	実績	実績		増減率
総資産	14,731	14,657	-74	-0.5%
自己資本	11,040	11,236	196	1.8%
自己資本比率	74.9%	76.7%	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

売上高は前年同期比 30.3% 増の 552 百万円、セグメント利益は 2 百万円（前年同期は 26 百万円の損失）と増収増益により黒字化を実現した。クラウドサービス利用ニーズが高まるなか、サービスマネジメント、リモートワーク基盤構築、バックオフィス業務効率化などの主力サービスが伸長した。特に、「LMIS」（統合的なサービスマネジメントのプラットフォーム）及び「infoScoop × Digital Workforce」（業界で初めてセキュリティ機能を実装したリモートワーク基盤）を始め、「DigiSheet」（SaaS 型勤怠管理サービス）、「らくらく BOSS」（経費業務管理サービス）の 4 サービスがそれぞれ同社の強みを活かして順調に伸びている。また、アイネットと共同で推進する「ユニリタクラウドサービス」についても、自動化、帳票、データ連携の既存製品のサービス化等に伴って、まだ小規模ながら大きく成長してきた。利益面でも、増収により損益分岐点を上回り、目標としていた黒字化を実現したところは、今後の収益力強化に向けて評価すべきポイントと言える。

(2) プロダクト事業

売上高は前年同期比 9.1% 減の 1,355 百万円、セグメント利益は同 49.2% 減の 80 百万円と減収減益となった。既存ユーザ向けの直販営業及びストック型収入である保守サービスの売上については堅調に推移したものの、製品群の中でパートナー販売依存度が高い製品における新規ユーザ向け販売（新規ライセンス販売）が伸び悩んだことや、前期にあった帳票系大型案件の反動減、コロナ禍で人の移動が制限されるなかで地方交通事業者向けの IoT サービス事業が苦戦したことで減収となった。利益面でも、減収に伴う収益の下押しや新規事業への先行投資により減益となった。

(3) ソリューション事業

売上高は前年同期比 10.2% 増の 1,118 百万円、セグメント損失は 109 百万円（前年同期は 14 百万円の利益）と増収ながら減益となり、セグメント損失を計上した。顧客ビジネスの DX 化を支援するコンサルティングサービスを手掛ける子会社 2 社（(株)ピーエスピーソリューションズ、(株)データ総研）の業績が伸長したほか、子会社の (株)無限とともに共同受注したソリューション案件が増収に寄与した。しかしながら、プロダクト事業（新規ライセンスの販売）の伸び悩みに伴う技術支援サービスの落ち込みや、不採算案件対応による機会損失などが減収の要因となった。損益面でも、技術支援サービスの稼働低下や不採算案件の発生により減益となった。

(4) メインフレーム事業

売上高は前年同期比 2.6% 減の 996 百万円、セグメント利益は同 1.1% 減の 522 百万円となった。金融機関などをはじめとする大手企業のシステム更新ニーズを確実に捉えて堅調に推移した。

(5) システムインテグレーション事業

売上高は前年同期比 12.2% 減の 812 百万円、セグメント利益は同 93.3% 増の 35 百万円となった。コロナ禍のもと、受注面では IT 投資抑制の影響を受けたものの、利益面ではコアパートナーとの連携強化や選別受注により利益率が向上した。

2. 2021 年 3 月期上期の総括

以上から、2021 年 3 月期上期の業績を総括すると、コロナ禍の影響等により期初予想を下回る減収減益となったところはマイナス材料となったものの、注力するクラウドサービスが順調に伸び、損益分岐点を上回ってきたことや、既存製品（プロダクト事業）の一部でサービス化が進んできたことなどは、同社の目指す「事業構造の変革」に向けた着実な成果として評価することができるだろう。また、コロナ禍の影響を受けながらも、新たな領域への取り組み（詳細は後述）を積極的に展開したことや、これまで取り組んできた働き方改革などの内部施策についても、コロナ禍の下でスムーズに移行・運営できているところは、今後の環境変化（ニューノーマル）への対応に向けて注目すべきポイントと言える。

■ 主な活動実績

既存製品のサービス化や新たな領域への取り組みなどで、「事業構造の変革」に向けて一定の成果

同社は、コロナ禍に伴う環境変化や DX 化への動きに対応するため、「既存製品のサービスシフト」「ビジネス SaaS 事業の拡大」「社会課題解決に向けたデータドリブン型事業の創出」を事業方針に掲げ、将来を見据えた事業構造の変革に取り組んでいる。2021 年 3 月期上期については以下のような実績を残すことができた。

1. 既存事業のサービスシフト

(1) 「まるっとクラウド」「ちょこっとクラウド」サービスの提供を開始

同社の強みであるデータ活用とシステム運用を連携させ、顧客（事業部門）の「データ変換・加工」に関わる業務をクラウドサービスとして提供を開始した。事業部門の現場において必要となるデータ加工や新たなシステム連携などの対応の際に本サービスを利用することで、業務の効率化と生産性向上を実現できる。

(2) メインフレーム向け運用系製品のクラウド版の提供を開始

クラウド化の潮流のなかで、メインフレーム事業の強みと優位性を維持、強化するために、IBM<IBM> が新たに開発したメインフレーム開発環境をクラウド上で構築するプラットフォーム向けに、同社の運用系製品のクラウド版の提供を開始した。

2. ビジネス SaaS 事業の拡大

(1) サブスクリプション事業者向けサービスの提供を開始

サブスクリプション※1 事業者向けカスタマーサクセス管理サービス「Growwwing（グロウウィング）」を Salesforce※2 プラットフォーム上のアプリとして開発し、提供を開始した。同社がこれまで 1,700 社以上の顧客企業へ提供してきた IT サービス運用・データ活用ノウハウと、同社自身のサブスクリプションサービスで培われた多彩なテンプレートを Salesforce プラットフォーム上に集約。サブスクリプションサービスにとって重要な顧客継続率を維持し事業収益力を向上させるために、事業者が能動的かつ継続的に製品力を高める一連のマーケティング活動をソフトウェアで支援するものである。

※1 定額の料金を支払うことで、毎月商品を手に入れたり、サービスを継続的に利用したりすることができるビジネスモデル。

※2 Salesforce.com, Inc.<CRM>（本社：米国カリフォルニア州）が提供する世界最大級の顧客管理システムである。Salesforce 上での本サービスの提供は国内初。

(2) ニューノーマル下の建設現場向け IT サービスの提供を開始

子会社の（株）ピーティス、（株）アスペックスとの連携により、ニューノーマル下の建設現場の運用を支える IT サービスの提供を開始した。「建設現場における作業員の入退場管理に AI を活用した顔認証システム」「タブレット端末を活用した現場や詰所、本部間のスムーズなコミュニケーション」「建設現場に特化したサイネージ」などの機能を組み合わせたクラウドサービスとなっている。

3. 社会課題解決に向けたデータドリブン型事業の創出

(1) 地方創生の取り組みとして資本業務提携を締結

スキーリゾート地の DX 支援事業を展開する (株) ユキヤマと資本業務提携を締結した。ユキヤマのアプリ事業と同社のデータサイエンス事業、子会社の (株) ユニ・トランドの IoT サービスとの協業を通じ、地方創生にもつながるスキーリゾート地の DX 化支援のノウハウ蓄積を図るところに目的がある。リゾート事業の経営効率化につなげるために、東急リゾート & ステイ (株) のリゾート施設での実証実験も開始している。

(2) バス混雑度可視化サービスの提供を開始

子会社の (株) ユニ・トランドが (株) 日立国際電気との共同により、路線バス事業者を対象にバス混雑度可視化サービスの提供を開始した。(株) 日立国際電気の画像解析技術を活用し、バスのドライブレコーダーから、より精細化した画像データを取得、バス車内の混雑具合をリアルタイムでバス事業者と利用者双方向に通知する。さらに、集積した路線情報や便ごとの乗降者数データを同社のデータサイエンスチームが解析し、最適なダイヤ編成や路線作成のための情報提供や運行計画の提案へとつなげることができる。

業績見通し

2021 年 3 月期の業績予想を下方修正。 コロナ禍の影響等を踏まえ、通期でも減収減益を見込む

1. 2021 年 3 月期の業績予想

2021 年 3 月期の業績予想について同社は、上期業績の進捗やコロナ禍による不透明な状況等を踏まえ、2020 年 10 月 15 日に期初予想を減額修正した。売上高を前期比 4.3% 減の 9,700 百万円(前回予想比 500 百万円減)、営業利益を同 53.4% 減の 500 百万円(同 400 百万円減)、経常利益を同 47.1% 減の 610 百万円(同 370 百万円減)、親会社株主に帰属する当期純利益を同 15.5% 減の 755 百万円(修正なし)と減収減益と見込んでいる。

売上高は、年間を通じて「クラウド事業」が順調に伸びるものの、それ以外の事業については、上期同様、コロナ禍に伴う投資の冷え込みや活動制限による影響等を慎重に見積もり、総じて低調に推移する想定としている。

損益面についても、期初予想の時点から新規事業への先行投資等により減益を見込んでいたが、上期に引き続き、「プロダクト事業」の新規ライセンス販売の伸び悩みや「ソリューション事業」における役務提供型サービスのプロジェクト遅延などのマイナス影響が残ることを勘案し、さらに減額修正するに至った。営業利益率も 5.2% (前期は 10.6%) に低下する想定である。一方、親会社株主に帰属する当期純利益を据え置いたのは、下期においても政策保有株式の一部処分による特別利益の計上を予定していることが理由である。

ユニリタ | 2020年12月8日(火)
 3800 東証 JASDAQ | <https://www.unirita.co.jp/ir/>

業績見通し

2021年3月期の業績予想

(単位：百万円)

	20/3期		21/3期				増減	
	実績	構成比	期初予想	構成比	修正予想	構成比	増減	増減率
売上高	10,138		10,200		9,700		-438	-4.3%
クラウド事業	900	8.9%	1,300	12.7%	1,200	12.4%	300	33.3%
プロダクト事業	3,050	30.1%	3,000	29.4%	2,720	28.0%	-330	-10.8%
ソリューション事業	2,186	21.6%	2,550	25.0%	2,250	23.2%	64	2.9%
メインフレーム事業	2,222	21.9%	1,935	19.0%	1,960	20.2%	-262	-11.8%
システムインテグレーション事業	1,778	17.5%	1,415	13.9%	1,570	16.2%	-208	-11.7%
営業利益	1,073	10.6%	900	8.8%	500	5.2%	-573	-53.4%
クラウド事業	-33	-	90	6.9%	50	4.2%	83	-
プロダクト事業	305	10.0%	250	8.3%	170	6.3%	-135	-44.3%
ソリューション事業	76	3.5%	120	4.7%	-140	-	-216	-
メインフレーム事業	1,142	51.4%	950	49.1%	1,000	51.0%	-142	-12.4%
システムインテグレーション事業	50	2.9%	40	2.8%	50	3.2%	-	-
経常利益	1,153	11.4%	980	9.6%	610	6.3%	-543	-47.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	893	8.8%	755	7.4%	755	7.8%	-138	-15.5%

注：21/3期修正予想は2020年10月15日付のもの。増減は21/3期修正予想との比較
 出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

2. 事業別の業績見通しと活動方針

(1) クラウド事業

売上高を前期比 33.3% 増の 1,200 百万円、セグメント利益を 50 百万円（前期は 33 百万円の損失）と増収により通年黒字化を見込んでいる。成長軌道に乗ってきた「LMIS」及び「infoScoop × Digital Workforce」については、上期に引き続き、企業内のサービスデスクの DX 化推進やテレワークの生産性、セキュリティ向上のニーズを取り込む営業活動を展開し、新規ユーザ開拓に注力する計画である。また、市場変化を捉えた新たな営業スタイルの開発（顧客接点のオンライン化やサブスクリプションサービスの拡販等）にも取り組む方針である※。

※ その一環として、web 上でのコミュニティ「おしごと改革らぼ」（業務の改善・改革するための情報及びコミュニティサイト）を構築し、運営を開始した。

(2) プロダクト事業

売上高を前期比 10.8% 減の 2,720 百万円、セグメント利益を同 44.3% 減の 170 百万円と減収減益を見込んでいる。コロナ禍のもと、上期同様、新規ユーザ向けのライセンス販売が伸び悩む想定となっている。同社では、コロナ禍に対応する営業スタイル（オンライン営業や Web セミナー開催、戦略パートナーとの協業強化等）の推進を行うとともに、国の政策にも掲げられているデジタル化推進ニーズ※¹ やコロナ対策ニーズ※² の取り込みにも注力していく。

※¹ 新たなデータ処理ニーズに対応する「データ変換・加工 まるっとクラウド」の販売強化のほか、脱ハンコ、ペーパーレス化ニーズに対応するサブスクリプションサービスを開発し提供していく計画である。

※² IoT サービス事業として、「密対策」ソリューションの拡販を計画している。

業績見通し

(3) ソリューション事業

売上高を前期比 2.9% 増の 2,250 百万円、セグメント損失を 140 百万円（前期は 76 百万円の利益）と増収ながら減益となり、通期でも損失計上を見込んでいる。上期に引き続き、新規ライセンス販売（プロダクト事業）の伸び悩みに伴う技術支援サービスの落ち込みや不採算案件などのマイナス影響が残る想定となっている。また、2022 年 3 月期以降の事業拡大に向けて、成長分野である顧客の DX 化実装に必要となるコンサルティングサービスの強化や、製品販売と連携した技術支援サービスの取り込みのほか、プロジェクト管理体制の強化による不採算化防止などにも取り組む方針である。特に、DX 化実装に向けたコンサルティングサービスについては、そのノウハウを持つ専門コンサル子会社 2 社（(株) ビーエスピーソリューションズ、(株) データ総研）を擁する強みを活かし、市場開拓を積極的に推進していく。

(4) メインフレーム事業

売上高を前期比 11.8% 減の 1,960 百万円、セグメント利益を同 12.4% 減の 1,000 百万円と、2020 年 3 月期における大型案件の反動減等により減収減益を見込んでいる。今後は、キャッシュレス化、非接触決済、ネットショッピングなどの進展を背景として、カード決済のデータ量増加に対応する金融業界向けや、物流増加に対応する物流業界向けなどのコンピュータ増強に伴うソフトウェアニーズの取り込みのほか、コロナ禍のもとでのコスト対策ニーズに対しても、コンピュータ統合などのコンサルティングや技術支援サービスの提案強化に取り組む方針である。

(5) システムインテグレーション事業

売上高を前期比 11.7% 減の 1,570 百万円、セグメント利益を同横ばいの 50 百万円を見込んでいる。コロナ禍による受注減の影響が残るものの、採算性を重視した案件選別等により収益性の改善を目指していく。

同社の業績予想の達成のためには、下期の売上高 4,864 百万円（前年同期比 7.5% 減）、営業利益 292 百万円（同 53.1% 減）以上が必須となる。コロナ禍に伴う投資意欲の冷え込みをはじめ、先行き不透明感が残っていることには注意する必要があるものの、現在の外部環境を前提とすれば、同社の業績予想は想定されるリスク要因を織り込んだ合理的な水準であると評価している。2022 年 3 月期以降の成長に向けて、新規事業への積極的な先行投資を計画していたところに、コロナ禍の影響が重なったことで、2021 年 3 月期業績（特に利益面）は後退する見通しとなったが、需要が拡大しているクラウドサービスの強化をはじめ、企業の DX 化への動きをしっかりと取り込むための体制づくりが重要なテーマになると捉えており、その進捗に注目すべきだろう。

■ 今後の方向性

クラウドサービスを軸に成長を加速するとともに、 事業構造の変革をさらに進めていく方針

同社は、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。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んできた。

- (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

特に、「メインフレーム事業」を収益源とし、「クラウド事業」「プロダクト事業」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サービスの強化、ビジネス SaaS への新たな取り組みが戦略の目玉となっている。ただ、これまでの成長スピードが想定を下回って推移していることや、今後の成長加速に向けた事業基盤強化のための投資を増やしたこと、足元ではコロナ禍によるマイナスの影響を受けたことから、当初の数値目標の達成は難しい状況となっている。もっとも、「事業構造の変革」に向けた戦略的な取り組みは着実に進展しており、2022 年 3 月期以降の方向性にも大きな変更はないものと考えられる。これまでの取り組みをさらにブラッシュアップし、いかに収穫のステージに入っていくのか、その道筋に注目したい。

■ 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・エージョ・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。

沿革と業績推移

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・エンジニア・オブ・ファ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（株）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。

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。

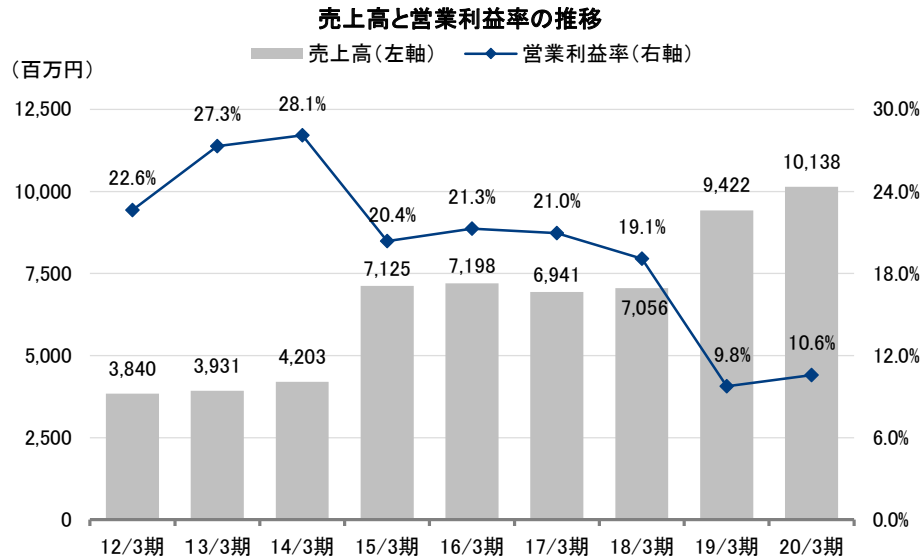
2. 過去の業績推移

同社の業績を振り返ると、売上高は2012年3月期－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（現プロダクト事業並びにソリューション事業の一部）」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後は、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と言える。もっとも、2019年3月期に「システムインテグレーション事業」を展開する（株）無限の買収が業容拡大に寄与すると、2020年3月期は「クラウド事業」の伸びによりオーガニック成長を実現している。

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により営業利益率は10%程度で推移している。今後は、「メインフレーム事業」の縮小に伴う影響をいかに「クラウド事業」の伸びでカバーし、どのような道りで過去の利益率水準（まずは20%程度）へ回帰させていくのが最大の注目点と言えるだろう。

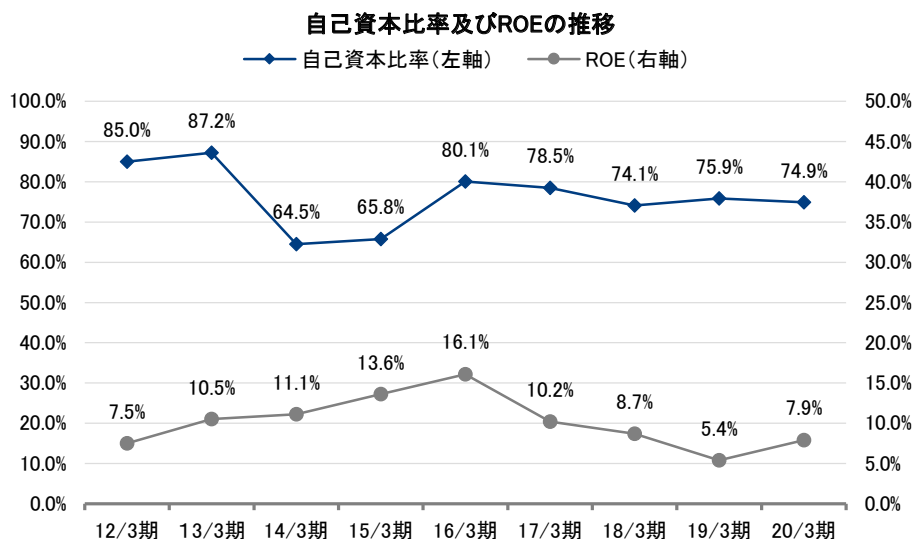
ユニリタ | 2020年12月8日(火)
3800 東証 JASDAQ | <https://www.unirita.co.jp/ir/>

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（2020年3月期末で 280.1%）で推移しており、財務基盤の安定性は非常に優れている。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。



出所：決算短信よりフィスコ作成

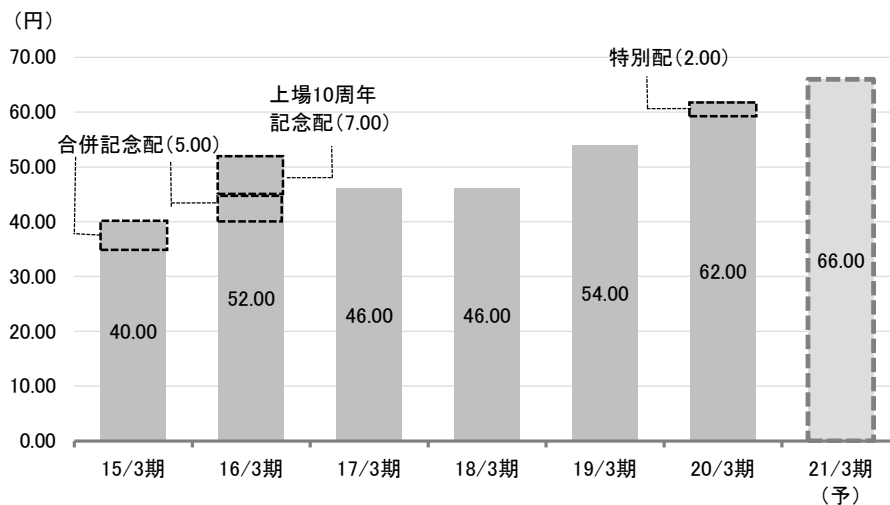
■ 株主還元

安定かつ持続的な維持・増配を目指す配当方針。 2021年3月期も4円増配の年間66円を予想

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ている。先行投資などによる期間損益の変動に影響されず、安定かつ持続的な維持・増配を目指すところに狙いがある。

2021年3月期の配当については、減益予想となっているなかで、3期連続の増配となる前期比4円増配の年間66円（中間33円、期末33円）を予想しており、安定かつ持続的な増配が実践されているところは評価すべきポイントである。

1株当たり年間配当金



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、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

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て作成されていますが、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、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、配布等することは堅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 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp