

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## ユニリタ

3800 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年6月14日(火)

執筆：客員アナリスト

柴田郁夫

FISCO Ltd. Analyst **Ikuo Shibata**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 会社概要	01
2. 2022年3月期決算の概要	01
3. 2023年3月期の業績見通し	01
4. 中期経営計画の進捗	02
■ 会社概要	03
1. 事業概要	03
2. 企業特長	06
■ 決算動向	07
1. 2022年3月期決算の概要	07
2. 2022年3月期の総括	09
■ 主な活動実績	10
1. パートナー企業との協業	10
2. 外部機関からの評価、受賞実績	10
3. グループ機能の再編による成長戦略推進	10
■ 業績見通し	11
1. 2023年3月期の業績予想	11
2. 弊社アナリストの見方	12
■ 中期経営計画	13
1. 基本方針	13
2. 重要戦略	13
3. 計数目標（修正後）	14
4. 弊社アナリストによる注目点	16
■ 沿革と業績推移	16
1. 沿革	16
2. 過去の業績推移	17
■ 株主還元	19

## ■ 要約

### 2022年3月期の業績は増収ながら減益にて着地。 コロナ禍の長期化や新たな市場開拓の遅れにより、 中期経営計画を下方修正するも、今後の方向性に変更なし

#### 1. 会社概要

ユニリタ<3800>は、金融や製造をはじめ、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)などに取り組む、ビジネスモデルの変革を推進している。

2022年3月期からは新中期経営計画がスタートした。「共感をカタチにし、ユニークを創造するITサービスカンパニーへ」を基本方針とし、事業セグメントを「プロダクトサービス」「クラウドサービス」「プロフェッショナルサービス」に変更するとともに、グループの経営資源とITソリューション力を活かした事業活動を通じて、事業会社としての経済的価値と社会課題解決による社会的価値の双方を実現する方向性を打ち出している。

#### 2. 2022年3月期決算の概要

2022年3月期の業績は、売上高が前期比3.8%増の10,441百万円、営業利益が同8.4%減の693百万円と増収ながら減益となった。期初予想に対しても、売上高はほぼ計画線ながら、利益面では下回る着地となっている。売上高は3つの事業がすべて伸長した。特に「プロダクトサービス」は、クラウド化へと移行する需要の取り込みなどにより計画を上回る伸びを実現した。一方、「クラウドサービス」は、主力サービスが順調に伸びたものの、新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)の影響を受けたソーシャルクラウド事業の伸び悩み等により計画には届かなかった。また、「プロフェッショナルサービス」は、DX推進を背景とするコンサルティング案件の増加などにより堅調に推移した。損益面では、人件費の増加(注力分野への積極採用等)や「クラウドサービス」(事業推進クラウド事業)への先行投資(外注費や広告宣伝費等)の積極投入等により営業減益となった。

#### 3. 2023年3月期の業績見通し

2023年3月期の業績予想について同社は、売上高を前期比4.4%増の10,900百万円、営業利益を同8.2%増の750百万円と増収増益を見込んでいる。売上高は「クラウドサービス」「プロフェッショナルサービス」の伸びが増収に寄与する見通しだ。特に、グループの顧客基盤を活用したハイブリッドな販売戦略の推進や事業間の連携、パートナー企業との協業などにより事業拡大を図る方針である。損益面では先行投資を継続するものの、増収による収益の押し上げにより営業増益を実現する見通しとなっている。

要約

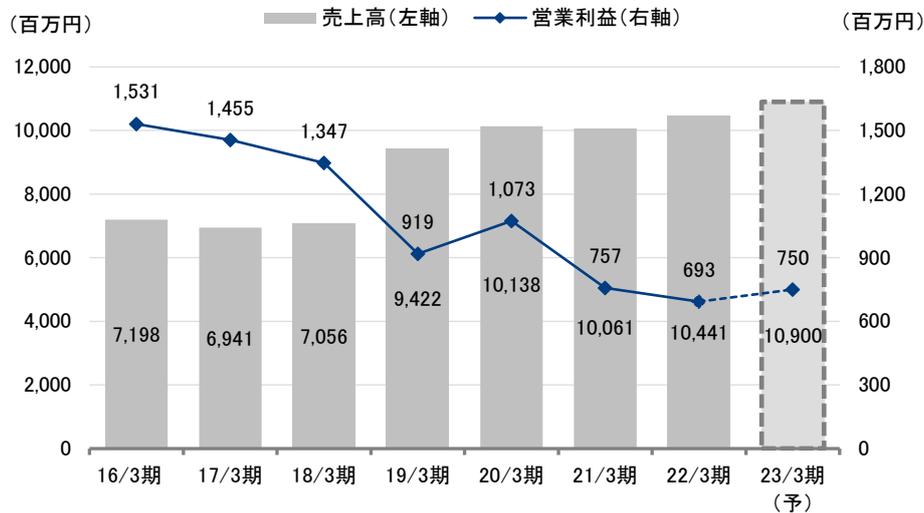
4. 中期経営計画の進捗

同社は、コロナ禍の長期化等に伴い、「クラウドサービス」の一部（事業推進クラウド事業、ソーシャルクラウド事業）などに進捗の遅れが生じたことから、中期経営計画を下方修正した。最終年度である2024年3月期の売上高を12,200百万円から11,500百万円、営業利益を1,370百万円から900百万円にそれぞれ修正している。もっとも、今後の事業戦略に変更はない。「プロダクトサービス」では、サービス提供型事業へのシフトによりストックビジネス化を推進するとともに、成長の軸となる「クラウドサービス」ではIT課題から事業課題、さらには社会課題への解決に向けた市場の拡大を見据える。また、「プロフェッショナルサービス」については、プロダクトやクラウドサービスの顧客価値を高める役割を果たし、第2の成長エンジンとして機能させる方向性である。

Key Points

- ・2022年3月期は増収ながら先行投資の拡大等により減益にて着地
- ・2023年3月期はグループ機能の再編などを通じて増収増益を見込む
- ・コロナ禍の長期化等に伴い、「クラウドサービス」の進捗などに遅れが生じたことから、中期経営計画を下方修正。ただし、今後の事業戦略に変更はない
- ・グループの経営資源とITソリューション力を活かした事業活動を通じて、事業会社としての経済的価値と社会課題解決による社会的価値の双方を実現する方向性

業績推移



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」領域に強みを持ち、顧客のビジネスモデルを変革していくための DX サービスをトータルで提供

#### 1. 事業概要

同社は、金融や製造をはじめ、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・サポート並びにそれらの事業に関わるコンサルティングやアウトソーシングサービスを手掛けている。

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。

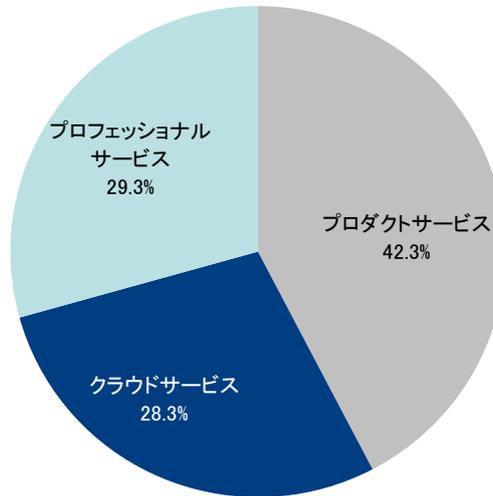
システムのオープン化やダウンサイジング化の進展、クラウドの普及、ビッグデータの活用など外部環境の変化を受けて、それまでの IT システム運用の自動化、効率化に貢献する分野（生産性向上など）に加えて、顧客の企業価値向上に直接貢献する分野（市場拡大や競争力の向上など）へと事業領域を拡充。IT の「攻め」と「守り」の両面において、顧客のデジタル変革ニーズに対応するための事業体制の確立が、同社の強みとなっている。最近では、サービスモデルの強化（既存製品のクラウド化によるサブスクリプションモデルへの転換）やデジタル技術を活用した社会課題解決（働き方改革や地方創生、一次産業活性化）などにも取り組んでいる。

事業セグメントは、「プロダクトサービス」「クラウドサービス」「プロフェッショナルサービス」の3つに区分される※。創業以来の主力である「プロダクトサービス」の売上高は 40% を超え、収益源となっている。今後は、成長分野である「クラウドサービス」を大きく伸ばす方針である。

※ 2022年3月期より新たな事業セグメントに変更。

会社概要

事業別売上高の構成比(2022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) プロダクトサービス

システム運用領域に関わるプロダクト（自動化、帳票）をオンプレミス型<sup>※1</sup>並びにサービス型により提供している。また、創業以来の主力事業であり、金融機関や生損保、大手製造業を中心としたメインフレーム向け製品（基幹業務システムの運用管理）の販売・サポートが含まれるほか、協業先であるアイネット<9600><sup>※2</sup>のクラウド基盤上で、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クラウド運用事業も展開している。主力製品には、ジョブ管理ツール「A-AUTO」（自動化事業）<sup>※3</sup>や帳票業務をまとめて支援する「まるっと帳票クラウドサービス」<sup>※4</sup>、「ユニリタクラウドサービス」（クラウド運用事業）などがある。

※1 サーバやソフトウェアなどの情報システムを、使用者が管理している施設の構内に機器を設置して運用すること。

※2 2017年5月に資本業務提携を締結。

※3 「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。

※4 顧客の面倒な帳票の出力業務（帳票の印刷・郵送代行から、電子化・Web配信まで）をまとめて支援するサービス。

ユニリタ | 2022年6月14日(火)

 3800 東証スタンダード市場 | <https://www.unirita.co.jp/ir/>

## 会社概要

**(2) クラウドサービス**

サービス提供による課題解決領域を「IT 課題」（IT 活用クラウド事業）、「事業課題」（事業推進クラウド事業）、「社会課題」（ソーシャルクラウド事業）の3つのカテゴリに区分し、それぞれの特性に合わせたサービスを提供している。IT 活用クラウド事業では、「LMIS」（サービスマネジメントプラットフォーム）や、「Digital Workforce」（リモートワーク推進サービス）、「まるっとデータ変換・加工クラウドサービス」（データ変換・加工処理・運用保守サービス）などを企業の情報システム部門向けに展開している。事業推進クラウド事業では、「DigiSheet」（人材派遣業向け勤怠管理サービス）、「らくらく BOSS」（業務管理の統合ソリューション）、「Smart × Portal」（企業間コミュニケーションを支援するサービス）、「Growwwing」（カスタマーサクセスの立ち上げと成長支援サービス）などを企業の事業部門・管理部門向けに展開しており、今後の成長分野として位置付けている。また、ソーシャルクラウド事業では、位置情報サービス※（バス検索、バスロケーション、接近情報サービス）、「MANALIZE」（運行状況調査レポートサービス）、アグリサービス（圃場の収支管理、生産管理など農業技術のサービス化）などを事業会社、自治体・公共機関向けに推進している。

※ 子会社の（株）ユニ・トランドが、IoT技術を活用したバス事業者向けソリューションを展開。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している。

**(3) プロフェッショナルサービス**

グループ企業を主体とし、システム運用及びデータマネジメントにおける強みを活かしたコンサルティングからシステム導入支援、システムインテグレーション、アウトソーシングまでのサービスをワンストップ型で提供している。

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。

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）ヒューアップテクノロジー（人材ビジネス業界向けサービス）※、（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）ユニリタエスアール（システム運用代行業務および技術支援サービスの提供）の計9社となっている。

※ 2022年4月1日付で、連結子会社の（株）アスペックスと（株）ビジネスアプリケーションの合併により新たに設立された。

ユニリタ | 2022年6月14日(火)

3800 東証スタンダード市場 | <https://www.unirita.co.jp/ir/>

## 会社概要

## 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17,500名を超え（賛同企業数は約300社）、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、顧客との関係をさら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**

同社収益の大部分が「プロダクトサービス」により稼ぎ出されているが、そのなかでも「メインフレーム事業」の利益率は50%を超える水準にあり、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（クラウドサービス等）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。

※ なお、富士通<6702>は2030年にメインフレームの製造・販売から撤退する方針を表明した。ユーザー企業は、保守期間の終了までにクラウドなどへの移行が求められることになる。

ユニリタ | 2022年6月14日(火)

 3800 東証スタンダード市場 | <https://www.unirita.co.jp/ir/>

## 会社概要

**(3) DX サービスをトータルで提案できる体制を構築**

これまでの事業構造変革を通じて、従来の情報システム部門から事業部門、管理部門へとサービス提供を広げ、ITシステム運用の自動化、効率化に貢献するだけでなく、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きた。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、顧客のビジネスモデルを変革していくためのDXサービスをトータルで提案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。2022年3月期からはグループ機能を3つのセグメントに再編するとともに、横断的なグループエコシステムを構築。コンサルティングから、各種サービスの導入支援、システムインテグレーション、アウトソーシングまでワンストップソリューションを提供する体制となっている。

## ■ 決算動向

### 2022年3月期は増収ながら先行投資の拡大等により減益にて着地。 コロナ禍の長期化等に伴い、「クラウドサービス」の一部に進捗の遅れ

#### 1. 2022年3月期決算の概要

2022年3月期の業績は、売上高が前期比3.8%増の10,441百万円、営業利益が同8.4%減の693百万円、経常利益が同6.6%減の828百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同37.9%減の522百万円と増収ながら減益となった。期初予想に対しても、売上高はほぼ計画線ながら、利益面では下回る着地となっている。

売上高は3つの事業がすべて伸長した。特に「プロダクトサービス」は、クラウド化へと移行する需要の取り込みなどにより、計画を上回る伸びを実現した。一方、「クラウドサービス」は、主力サービスが順調に伸びたものの、コロナ禍の影響を受けたソーシャルクラウド事業の伸び悩み等により計画には届かなかった。また、「プロフェッショナルサービス」は、DX推進を背景とするコンサルティング案件の増加などにより堅調に推移した。

損益面では、増収や研究開発費の一巡（及び効率化）が収益の押し上げ要因となったものの、人件費の増加（注力分野への積極採用等）、「クラウドサービス」（事業推進クラウド事業）への先行投資（外注費や広告宣伝費等）の拡大等により、計画を下回る営業減益となった。

財政状態については大きな変動はなく、総資産は前期末比3.4%減の14,364百万円に減少した一方、自己資本も積極的な株主還元（配当及び自己株式の取得）により同2.7%減の10,969百万円に減少したことから、自己資本比率は76.4%（前期末は75.9%）とほぼ横ばいで推移した。

決算動向

2022年3月期決算の概要

(単位：百万円)

	21/3 期		22/3 期		増減		22/3 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	10,061		10,441		380	3.8%	10,500		99.4%
プロダクトサービス	4,231	42.1%	4,420	42.3%	189	4.5%	4,150	39.5%	106.5%
クラウドサービス	2,885	28.7%	2,958	28.3%	72	2.5%	3,250	31.0%	91.0%
プロフェッショナルサービス	2,944	29.3%	3,062	29.3%	118	4.0%	3,100	29.5%	98.8%
売上原価	4,291	42.7%	4,340	41.6%	48	1.1%	-	-	-
販管費	5,012	49.8%	5,407	51.8%	395	7.9%	-	-	-
営業損益	757	7.5%	693	6.6%	-63	-8.4%	800	7.6%	86.7%
プロダクトサービス	1,185	28.0%	1,254	28.4%	68	5.8%	1,090	26.3%	115.1%
クラウドサービス	-229	-7.9%	-365	-12.4%	-135	-	-160	-4.9%	-
プロフェッショナルサービス	109	3.7%	84	2.8%	-25	-22.9%	220	7.1%	38.4%
調整額	-309	-	-280	-	-28	-	-350	-	-
経常利益	887	8.8%	828	7.9%	-58	-6.6%	900	8.6%	92.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	840	8.4%	522	5.0%	-318	-37.9%	600	5.7%	87.0%

	21/3 期末	22/3 期末	増減	
				増減率
総資産	14,865	14,364	-501	-3.4%
自己資本	11,279	10,969	-309	-2.7%
自己資本比率	75.9%	76.4%	0.5pt	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業別の業績は以下のとおりである。

**(1) プロダクトサービス**

売上高は前期比 4.5% 増の 4,420 百万円、セグメント利益は同 5.8% 増の 1,254 百万円と順調に拡大した。メインフレーム事業はキャッシュレス決済の増加に伴う金融業界からの受注増により堅調に推移した。自動化事業ではオンプレミス製品をクラウド化へと移行する需要の取り込みが奏功したほか、帳票事業では帳票の電子化ニーズを背景として大型案件の受注を獲得した。特に、帳票業務の法改正による電子化ニーズを捉えた「まるっと帳票サービス」については、「ユニリタクラウドサービス」との連携により新たな市場を開拓し、受注獲得につなげることができた。損益面でも、増収による収益の押し上げにより増益を確保し、セグメント利益率も 28.4%（前期は 28.0%）と高水準を維持している。

ユニリタ | 2022年6月14日(火)

 3800 東証スタンダード市場 | <https://www.unirita.co.jp/ir/>

## 決算動向

**(2) クラウドサービス**

売上高は前期比 2.5% 増の 2,958 百万円、セグメント損失は 365 百万円（前期は 229 百万円の損失）と増収ながら先行投資により損失幅が拡大した。IT 活用クラウド事業では、DX 化の流れやリモートワークの普及が進むなかで、「LMIS」「Digital Workforce」「Waha! Transformer」などの主力サービスが順調に拡大傾向にある※。また、事業推進クラウド事業では、「DigiSheet」や「Staff-V」などの人材派遣や人事管理向けのサービスが堅調に推移した一方、新たな市場を開拓中の「Growwwing」や「Smart × Portal」などのサービス群は見込み案件が増えてきたものの、未だ先行投資の段階にあるようだ。ソーシャルクラウド事業では、バス事業者向け位置情報サービスがコロナ禍の影響を受けて伸び悩んだ。損益面では、主に事業推進クラウド事業へのプロモーションやセールス、サービス開発に係る外注費など、先行投資を積極投入したことから減益となり、損失幅は拡大した。

※ 過去 3 年間の年平均成長率（CAGR）で見ると、「LMIS」が 11.4%、「Digital Workforce」が 20.1%、「Waha! Transformer」が 4.1% と右肩上がりに伸びている。

**(3) プロフェッショナルサービス**

売上高は前期比 4.0% 増の 3,062 百万円、セグメント利益は同 22.9% 減の 84 百万円と増収ながら減益となった。コンサルティング事業は、DX 推進の拡がりを背景として、データマネジメント領域とサービスマネジメント領域の案件が増加し堅調に推移した。また、システムインテグレーション事業では一括請負型の新規案件を受注したほか、DX ニーズに対応するため、グループ力を結集したワンストップ型サービスの提供により新規案件も増加した。損益面では、連結子会社における退職金制度変更の影響などにより減益となった。

**2. 2022 年 3 月期の総括**

以上から、2022 年 3 月期を総括すると、「プロダクトサービス」や「クラウドサービス」における主力サービスが順調に伸びたところはポジティブに評価できる一方、コロナ禍の長期化などに伴い、注力する事業推進クラウド事業やソーシャルクラウド事業に進捗の遅れが見られるところや、先行投資の拡大等により利益面では計画を下回る減益となったところはネガティブな材料と言え、プラス・マイナス両面からの評価が必要である。一方、活動面に目を向けると、パートナー企業との協業やグループ機能の再編など、今後の事業拡大に向けた体制構築に注力した点においては、進捗の遅れを取り戻す意味でも注目すべき取り組みと言える。

## ■ 主な活動実績

### パートナー企業との協業によるサービス開発のほか、グループ機能の再編にも取り組む

#### 1. パートナー企業との協業

同社では多様化、複雑化する顧客の課題解決のため、オープンイノベーションの考え方のもと産業界に強みを持つ他社との協業を通じたサービス開発と提供に取り組んでいる。2021年10月には、キャノン IT ソリューションズ(株)との協業により、「プロセス志向のアジャイル型ソリューション」(事業推進クラウド事業)の提供を開始した。本サービスは、顧客自身による業務プロセスの可視化とアジャイル開発※の内製化を支援するものであり、顧客の業務効率化に貢献することができる。今後も両社の強みと顧客基盤を組み合わせ、顧客や社会の課題を解決する新しい価値を生み出すために、様々な分野で協業していく方針である。

※システムやソフトウェア開発におけるプロジェクト開発手法の1つで、大きな単位でシステムを区切ることなく、小単位で実装とテストを繰り返して開発を進めていく。従来の開発手法と比べて開発期間が短縮されるため、アジャイル(素早い)と呼ばれている。

#### 2. 外部機関からの評価、受賞実績

サービスマネジメント機能を提供する「LMIS」が、複数の外部機関からの受賞評価※<sup>1</sup>を受けるなど認知度が向上し、業績の伸びを後押ししている。クラウドビジネスを展開するIT業界などを中心に、サービス利用者の満足度向上のためにサービスマネジメントを活用することが注目され始めており、その需要を取り込むことができたことが背景にある。同サービスは提供開始10年を迎え、国内大手企業150社以上、15,000を超えるユーザーに支持されるまでに成長してきた。また、他にも「Digital Workforce」や「ちょこっとデータ変換/加工」「Growwwing」が様々な分野で賞※<sup>2</sup>を受賞している。さらに同社自身についても、80%以上の高いテレワーク実施率と、フレックスタイム制や遠隔地勤務など社員のワークライフバランスの推進活動が評価され、総務省主催の「令和3年度 テレワーク先駆者百選」に選出された。

※<sup>1</sup>「ASPIC IoT・AI・クラウドアワード2021(経営改革貢献賞)」、日本サブスクリプションビジネス大賞2021(特別賞)、「ITreview Grid Award 2021-2022(Leader賞、High performer賞)」を受賞した。

※<sup>2</sup>「Digital Workforce」は「ASPIC IoT・AI・クラウドアワード2021(働き方改革貢献賞)」、「ちょこっとデータ変換/加工」は「同(奨励賞)」、「Growwwing」は「同(ニュービジネスモデル賞)」を受賞した。

#### 3. グループ機能の再編による成長戦略推進

同社は、成長戦略推進の実効性を目的として、ビジネスモデルを軸にグループ機能の再編にも取り組んでいる。具体的には、3つのセグメントごとにセグメントオーナーを設置し、それぞれにリーダーシップを発揮させることで、1つの組織体として自律的なマネジメントを推進するとともに、セグメントを横断するDXソリューションにより提供価値の向上を図っていくところに狙いがある。すなわち、縦の関係(セグメント一体となったマネジメントの推進)と横の関係(セグメント間の連携)をそれぞれ強化し、グループ各社が持つ機能や基盤を有効に活用することにより、グループシナジーの創出や全体最適を図る方針である。

主な活動実績

グループ機能の再編



出所：決算説明資料より掲載

## 業績見通し

### 2023年3月期は「クラウドサービス」の伸びなどにより増収増益を見込む

#### 1. 2023年3月期の業績予想

2023年3月期の業績予想について同社は、売上高を前期比4.4%増の10,900百万円、営業利益を同8.2%増の750百万円、経常利益を同4.4%増の865百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同8.2%増の565百万円と増収増益見込んでいる。ただ、中期経営計画（2年目）の当初目標との比較では、売上高及び利益ともに下回る水準となっている。

売上高は、「プロダクトサービス」が若干減少するものの、「クラウドサービス」「プロフェッショナルサービス」の伸びが増収に寄与する見通しだ。損益面でも、利益率の高いメインフレームの伸びが一巡するものの、増収による収益の押し上げにより営業増益を実現する見通しである。

なお、中期経営計画（2年目）を下回る水準となっているのは、コロナ禍の影響を含め、事業推進クラウド事業の市場開拓に時間を要していることや、ソーシャルクラウド事業の遅れなどを反映したことが理由である。

業績見通し

### 2023年3月期の業績予想

(単位：百万円)

	22/3 期		23/3 期		増減	
	実績	構成比	期初予想	構成比	増減	増減率
売上高	10,441		10,900		458	4.4%
プロダクトサービス	4,420	42.3%	4,384	40.2%	-36	-0.8%
クラウドサービス	2,958	28.3%	3,252	29.8%	293	9.9%
プロフェッショナルサービス	3,062	29.3%	3,264	29.9%	201	6.6%
営業利益	693	6.6%	750	6.9%	56	8.2%
プロダクトサービス	1,254	28.4%	950	21.7%	-304	-24.3%
クラウドサービス	-365	-12.4%	-28	-0.9%	337	-
プロフェッショナルサービス	84	2.8%	203	6.2%	118	140.2%
経常利益	828	7.9%	865	7.9%	36	4.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	522	5.0%	565	5.2%	42	8.2%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## 2. 弊社アナリストの見方

弊社では、主力サービスが順調に伸びていることから、進捗に遅れが生じた事業推進クラウド事業などが軌道に乗ってくれば、同社の業績予想は十分に達成可能であると見ている。したがって、これまで取り組んできたWeb プロモーションに加え、グループの顧客基盤を活用したハイブリッドな販売戦略の推進により、いかにクロージングに至るまでの精度を高めることができるかがポイントとなるだろう。さらに言えば、グループ機能の再編による成長戦略の実効性を図るうえでも、2023年3月期の業績の伸びやその中身が重要な試金石になるものと捉えている。また、パートナー企業との協業についても様々な形で広がりを見せており、今後どのように市場の開拓や事業の発展に寄与していくのか、注目していきたい。

## ■ 中期経営計画

### IT 課題から事業課題、さらには社会課題への解決により成長加速を目指す

#### 1. 基本方針

同社は、2022年3月期より新たな中期経営計画をスタートさせた。スタートして1年が経過したが、コロナ禍の長期化等に伴い、今後の成長ドライバーと位置付けている「クラウドサービス」の一部（事業推進クラウド事業、ソーシャルクラウド事業）などに進捗の遅れが生じたことから、2022年5月13日付けで中期経営計画を下方修正した。もっとも、今後の事業戦略に変更はない。すなわち、「共感をカタチにし、ユニークを創造する IT サービスカンパニーへ」を基本方針とし、グループの経営資源と IT ソリューション力を活かした事業活動を通じて、事業会社としての経済的価値と社会課題解決による社会的価値の双方を実現する方向性を打ち出している。特に、前中期経営計画における事業構造変革を通じて強化した「データマネジメント」「サービスマネジメント」「プロセスマネジメント」の3つのコアテクノロジーをもとに、顧客のビジネスモデルを変革していくための DX サービスを提供することで、成長を目指す計画となっている。

#### 2. 重要戦略

##### (1) サービス提供型事業の創出

プロダクト（自動化、帳票、メインフレーム）については、システム運用領域に集中し、社会基盤を支える顧客への高付加価値サービスを持続的に提供する体制を構築する。また、自社開発製品の強みを活かした所有型（オンプレ型）と利用型（クラウド型）双方のニーズへの対応を図り、サービス提供型事業を創出していく。

##### (2) カテゴリ別戦略によるクラウドサービス事業の拡大

IT 課題から事業課題、さらには社会課題への解決に向けた市場の拡大を見据え、同社の強みを活かしたクラウドサービスを、1) IT 活用クラウド事業（IT の活用や合理化を支援）、2) 事業推進クラウド事業（ビジネスの成長に不可欠なサービスの提供/業種・業態別の共通プラットフォームの創出）、3) ソーシャルクラウド事業（データサイエンス事業の拡大/社会課題解決型事業の確立）の3つのカテゴリに区分した。カテゴリごとにユニークなクラウドサービスを創出し、サブスクリプションモデルによる成長を実現していく。

##### (3) 各事業セグメントに対応したグループ機能の再編

グループの事業セグメントを以下の3つに再編し、環境変化のスピードと多様化するマーケットに適應する事業体制の下、事業を推進し社会課題の解決を図っていく。

##### a) プロダクトサービス

システム運用領域に集中し、中期的な収益基盤としてグループの成長投資を支える源泉を担う。特に、培ってきた強みを深化させ、DX の環境下での顧客ニーズへの対応力強化と事業効率の追求により、新規事業開発のリソースを創出する。

#### b) クラウドサービス

これまで比率の高かった「IT課題」解決領域から、「事業課題」「社会課題」解決領域へと拡大することで、新しい市場でスケールするビジネスモデルを構築していく。将来の事業の柱として確立するためにリソースを集中し、収益基盤としての成長を目指す。

#### c) プロフェッショナルサービス

「データ」「プロセス」「サービス」の3つのマネジメント領域における強みと専門性により、プロダクトやクラウドサービスの顧客価値を高める役割を果たし、第2の成長エンジンとして機能させる。コンサルティングからサービスの導入支援、システムインテグレーション、アウトソーシングまでのワンストップ提供体制を確立する。

#### (4) 企業価値向上に向けた経営基盤の強化

前中期経営計画で推進してきた「働き方変革への取り組み」「挑戦する文化の醸成」「CREDO※1の浸透」をさらに発展させ、CSV経営※2の実現へと結び付けていく方針である。特に、様々な施策を通じて「働き甲斐の醸成」と「業務変革の推進」に取り組むとともに、実効性の高いコーポレート・ガバナンスのもと、企業価値を向上させるための体制構築を目指していく。

※1 同社の信条。「社名の由来でもある『ユニークな発想』と『利他の精神』のもと、3つの強みによる価値を社会へ提供 不断の変革と挑戦を持って、社会とそして社員と共に成長する」ことをCREDO（信条）としている。

※2 Creating Shared Value の略。「共通価値の創造」という意味で、マイケル・ポーター教授がハーバード・ビジネス・レビューで提唱した概念。企業が、社会ニーズや問題に取り組むことで社会的価値を創造し、その結果、経済的な価値も創造されることを意味する。

### 3. 計数目標（修正後）

既述のとおり、コロナ禍の長期化や市場開拓の遅れ等により、最終年度である2024年3月期の計数目標を下方修正した。具体的には、売上高を12,200百万円から11,500百万円、営業利益を1,370百万円から900百万円、当期純利益を1,000百万円から650百万円、ROEを8.4%から5.9%、DOEを4.5%から4.6%、1株当たり配当金を70円から68円にそれぞれ修正している。一方、投資計画については変更なく、3年間で総額29億円を予定している。そのうち約60%を研究開発費が占めるが、引き続き、成長分野である「クラウドサービス」への開発投資額が大きい。各事業の計数目標（修正後）とその考え方については以下のとおりである。

#### a) プロダクトサービス

サービス提供型事業の推進等により、ストック売上高の比率を引き上げるとともに、高い利益率を維持していく方向性である。2022年3月期決算の状況等を踏まえ、最終年度の売上高を4,200百万円から4,388百万円に上方修正した一方、既存製品のサービス化の遅れやクラウドシフトへの転換ニーズの対応不足等を勘案し、セグメント利益を1,120百万円から900百万円に下方修正した。

中期経営計画

### b) クラウドサービス

売上高は、「IT活用クラウド事業」「事業推進クラウド事業」「ソーシャルクラウド事業」の3つのカテゴリがそれぞれ伸長するが、とりわけ当期間においては「事業推進クラウド事業」の伸びが成長をけん引する。損益面でも、増収により先行投資をまかないながら、利益率の段階的な改善を図っていく方向性である。ただ、事業推進クラウド事業において新たな市場開拓に時間を要していることや、コロナ禍による影響が長期化しているソーシャルクラウド事業の本格的な事業展開の遅れから、最終年度の売上高を4,200百万円から3,670百万円、セグメント利益を310百万円から165百万円に下方修正した。

### c) プロフェッショナルサービス

プロダクト及びクラウドサービスとの連携や、コンサルティングからシステム構築、アウトソーシングまでのトータル提案により、顧客のDX化への貢献を通じて事業拡大を目指す。損益面でも、データ活用に係るコンサルティング等を活かした付加価値向上により、利益率の改善につなげていく方向性である。ただ、トータル提案体制や高収益モデルへのシフトの遅れなどを勘案し、最終年度の売上高を3,800百万円から3,442百万円、セグメント利益を320百万円から215百万円に下方修正した。

## 中期経営計画（修正後）

(単位：百万円)

	21/3期 実績	22/3期		23/3期		24/3期	
		当初計画	実績	当初計画	修正後	当初計画	修正後
売上高	10,061	10,500	10,441	11,300	10,900	12,200	11,500
プロダクトサービス	4,231	4,150	4,420	-	4,384	4,200	4,388
クラウドサービス	2,885	3,250	2,958	-	3,252	4,200	3,670
プロフェッショナルサービス	2,944	3,100	3,062	-	3,264	3,800	3,442
営業利益	757	800	693	1,070	750	1,370	900
プロダクトサービス	1,185	1,090	1,254	-	950	1,120	900
クラウドサービス	-229	-160	-365	-	-28	310	165
プロフェッショナルサービス	109	220	84	-	203	320	215
営業利益率	7.5%	7.6%	6.6%	9.5%	6.9%	11.2%	7.8%
プロダクトサービス	28.0%	26.3%	28.4%	-	21.7%	26.7%	20.5%
クラウドサービス	-7.9%	-4.9%	-12.4%	-	-0.9%	7.4%	4.5%
プロフェッショナルサービス	3.7%	7.1%	2.8%	-	6.2%	8.4%	6.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	840	600	522	800	565	1,000	650
ROE	7.5%	5.3%	4.7%	6.9%	5.1%	8.4%	5.9%
DOE	4.5%	4.5%	4.6%	4.5%	4.6%	4.5%	4.6%
1株当たり配当金(円)	66	67	67	68	68	70	68

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

ユニリタ | 2022年6月14日(火)

 3800 東証スタンダード市場 | <https://www.unirita.co.jp/ir/>

中期経営計画

#### 4. 弊社アナリストによる注目点

弊社でも、DX 推進などの動きが本格化する一方、企業の IT 人材不足が顕在化するなかで、これまでの IT 課題だけでなく、事業課題や社会課題にまで領域を広げるとともに、ワンストップソリューション体制の提供により、需要の拡大を取り込んでいく方向性は、持続的な成長を実現していくうえでも理にかなっていると評価している。コロナ禍の長期化による影響もあり、新たな市場の開拓に時間を要しているものの、見込み案件は増加傾向にあることから、1 つひとつ実績を積み上げていくことが今後の事業拡大につながるものと見ている。これまでの Web マーケティングによる新規開拓に加え、グループの顧客基盤の活用やパートナー企業との協業を通じた複合的なチャネル強化に期待したい。また、ソーシャルクラウド事業については、データを集めるところにこそ将来の優位性や参入障壁が確立されるビジネスモデルであるため、本格的な収益化にはさらに中長期の目線が必要になるだろう。いずれにしても、安定した収益源であるメインフレーム事業がキャッシュカウとしての役割を担っている間に、次の収益の柱を育て上げ、強固な収益基盤の維持・向上を図っていくことが中長期の最大のテーマであることは明らかであり、そういった視点から、今後の動向に注目する必要があるだろう。

## ■ 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(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に上場を果たした(2022年4月からの東京証券取引所市場再編に伴い、スタンダード市場へ移行)。

沿革と業績推移

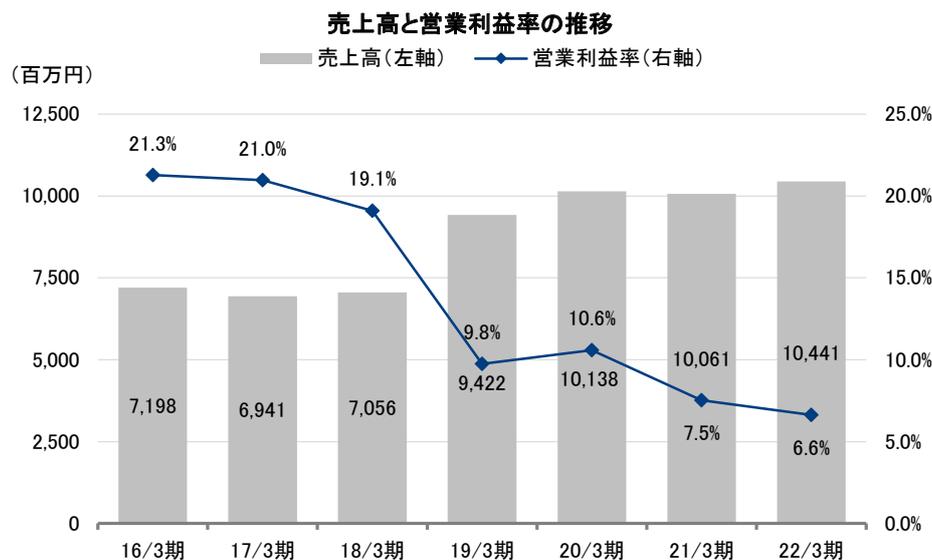
2014年1月には、(株)ビーコンIT(登記社名:ビーコン インフォメーション テクノロジー)を連結化することで、データ活用などの成長分野を取り込むとともに事業構造の変革に着手した。

2015年4月には連結子会社である(株)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月期から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 プロダクトサービスの一部)」の伸びが同社の成長をけん引した。ただ、2015年3月期に(株)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(現 プロフェッショナルサービスの一部)」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月期以降は注力する「クラウド事業(現 クラウドサービス)」が順調に伸びてきた。

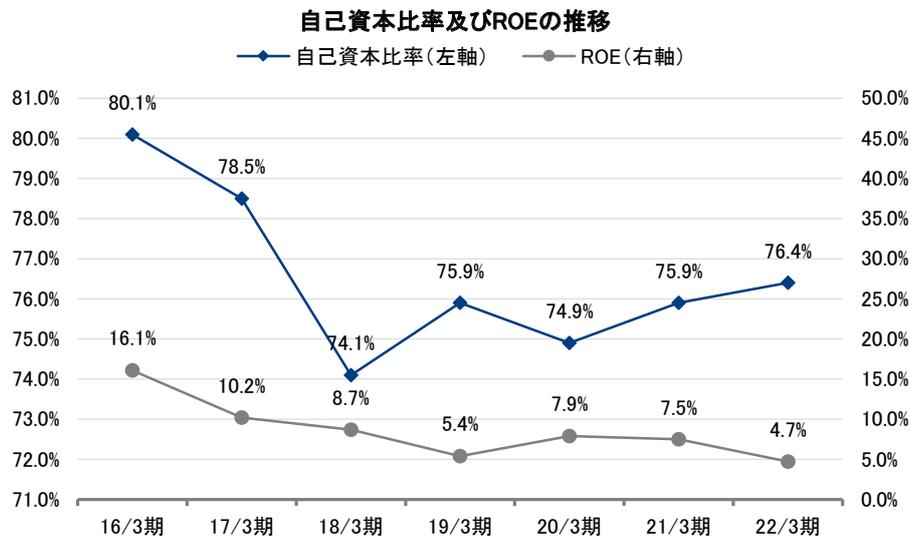
損益面では、依然として「メインフレーム事業(現 プロダクトサービスの一部)」への収益依存度が高いものの、「プロダクト事業(現 プロダクトサービス)」の損益改善が進展するに伴って営業利益率は上昇傾向をたどり、2014年3月期は28.1%と高い水準に到達した。2015年3月期以降は、事業構造変革に伴う先行投資などにより営業利益率は低下しているが、それでも20%前後の水準を維持してきた。ただ、2019年3月期以降は、成長分野である「クラウド事業(現 クラウドサービス)」や新規事業など、将来を見据えた先行投資の影響により営業利益率は低調に推移している。今後は、「メインフレーム事業(現 プロダクトサービスの一部)」の縮小に伴う影響をいかに「クラウド事業(現 クラウドサービス)」の伸びでカバーしていくのが最大の注目点と言えるだろう。



出所：決算短信よりフィスコ作成

沿革と業績推移

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（株）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（株）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（2021年3月期末で 289.8%）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、事業ポートフォリオの変化と先行投資の影響により、18/3 期以降は 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

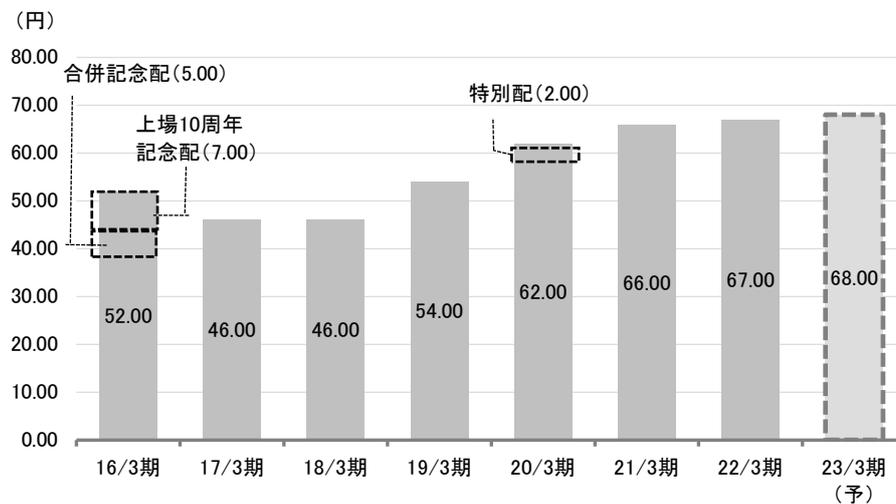
### 安定かつ持続的な増配を目指す配当方針。 2023年3月期も1円増配の年間68円を予想

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。

2022年3月期の配当については、前期比1円増配の年間67円（中間33円、期末34円）を実施した（DOE4.6%）。2023年3月期についても、前期比1円増配の年間68円（中間34円、期末34円）を予想しており、実現すれば5期連続の増配となる。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と言える。

また、2021年11月には、株主還元及び資本効率の向上を目的として、自己株式の取得（取得株数145,000株、取得価額の総額266,220,000円）及び消却（消却株数500,000株、消却前発行済株式総数の5.88%）を実施した。

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 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp