

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12月14日(水)

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. 2023年3月期上期決算の概要	01
3. 2023年3月期の業績見通し	02
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. 2023年3月期上期決算の概要	07
2. 2023年3月期上期の総括	09
■ 主な活動実績	10
1. ワンストップソリューションの展開	10
2. 農業経営支援クラウドサービスをリリース	10
3. 専門性の高いパートナー企業とのサービスコラボレーション	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	12
1. 基本方針	12
2. 重要戦略	12
3. 計数目標（修正後）	14
4. 弊社アナリストによる注目点	15
■ 沿革と業績推移	16
1. 沿革	16
2. 過去の業績推移	16
■ 株主還元	18

■ 要約

**2023年3月期上期は計画を上回る増収増益。
DX推進に伴う需要拡大やサービス化の進展により主力サービスが伸長。
通期予想を据え置き、引き続き増収増益を見込む**

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、「サービスシフト」の経営方針の下、新たなサービスモデル（クラウド活用とシステム運用を組み合わせた継続課金型の収益モデル）への移行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）などに取り組み、ビジネスモデルの変革を推進している。

2022年3月期から3ヶ年の中期経営計画がスタートし、2年目を迎えている。「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. 2023年3月期上期決算の概要

2023年3月期上期の業績は、売上高が前年同期比9.5%増の5,440百万円、営業利益が同22.9%増の336百万円と計画を上回る増収増益となった。売上高は3つの事業が伸長した。「プロダクトサービス」は、自動化・帳票プロダクトにおいて製販一体となったサービスシフト提案が奏功し、ストック売上が伸びた。「クラウドサービス」は、DX推進に伴う新たな課題解決ニーズに合致する主力サービスが引き続き好調に推移した。「プロフェッショナルサービス」は、DX推進に伴うコンサルティング案件が堅調であり、グループ機能を結集したワンストップソリューションの起点として、業績全体の伸びをけん引した。損益面では、人員増強に伴う人件費並びに研究開発費が増加したものの、増収に伴う収益の押し上げや内製化推進による外注費削減効果により、計画を上回る営業増益を実現した。また、活動面でも、専門性の高いパートナー企業との新たな協業モデルの開発や農業経営支援クラウドサービスのリリースなどで大きな進展を図ることができた。

要約

3. 2023年3月期の業績見通し

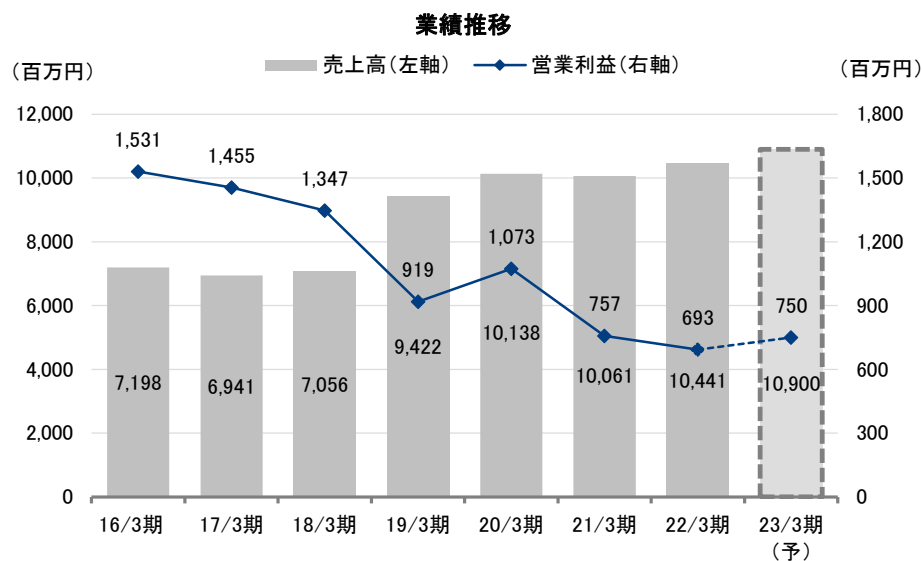
2023年3月期の業績予想について同社は、期初予想を据え置き、売上高を前期比4.4%増の10,900百万円、営業利益を同8.2%増の750百万円と増収増益を見込んでいる。売上高は「クラウドサービス」「プロフェッショナルサービス」の伸びが増収に寄与する見通しだ。引き続き、グループの顧客基盤を活用したハイブリッドな販売戦略の推進や事業間の連携、パートナー企業との協業などにより事業拡大を図る方針である。損益面では先行投資を継続するものの、増収による収益の押し上げにより営業増益を実現する見通しとなっている。

4. 中期経営計画の進捗

同社は、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、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、2022年5月13日付けで中期経営計画を下方修正したが、今後の事業戦略に変更はない。これまでの事業構造変革を通じて強化してきた「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加速する計画であり、最終年度である2024年3月期の売上高11,500百万円、営業利益900百万円を目指していく。

Key Points

- ・ 2023年3月期上期は計画を上回る増収増益で着地
- ・ DX推進に伴う需要拡大やサービス化の進展により主力サービスが伸長
- ・ 2023年3月期の業績予想を据え置き、引き続きグループ機能の再編などを通じて増収増益を見込む
- ・ 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



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。

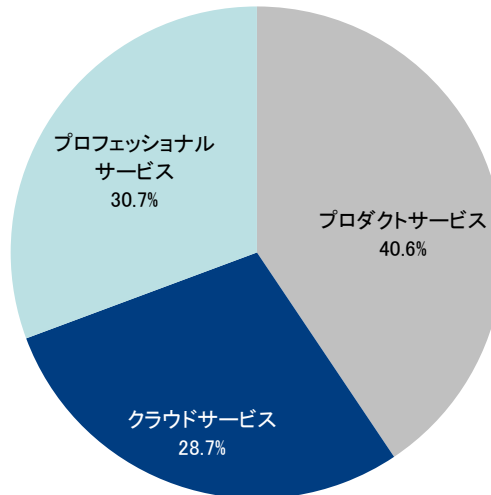
創業以来、金融機関や大手企業を中心としたメインフレーム向けの製品が安定収益源となっており、高い収益性を誇っている。また、過去においては、顧客のジョブ管理や帳票管理など、IT システム運用の自動化、効率化に貢献することで同社の業績も着実な成長を遂げてきた。

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、ビジネスモデルのサービス化（クラウド活用とシステム運用を組み合わせた継続課金型の収益モデルへの移行）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。

会社概要

事業別売上高の構成比(2023年3月上期実績)



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^{※1}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>^{※2}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）^{※3}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」^{※4}、「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12月14日(水)

 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。1) 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。2) 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）、「InfoScoop Smart × Portal」（企業間コミュニケーションを支援するサービス）、「Growwing」（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、3) 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）、「MANALYZE」（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。

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、個人会員数 18,000 名を超え（賛同企業数は約 300 社超）、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（継続課金型の収益モデル）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12月14日(水)

 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

2023年3月期上期は計画を上回る増収増益。 DX推進に伴う需要拡大やサービス化の進展により主力サービスが伸長

1. 2023年3月期上期決算の概要

2023年3月期上期の業績は、売上高が前年同期比9.5%増の5,440百万円、営業利益が同22.9%増の336百万円、経常利益が同29.6%増の488百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同38.4%増の321百万円と増収増益となった。期初予想に対しても、売上高、各利益ともに上回る着地となっている。

売上高は3つの事業が計画を上回って伸長した。「プロダクトサービス」は、主力の自動化・帳票プロダクトにおいて製販一体となったサービスシフト提案が奏功し、ストック売上が伸びた。「クラウドサービス」は、「LMIS」や「Digital Workforce」など、DX推進に伴う新たな課題解決ニーズに合致する主力サービスが引き続き好調に推移した。「プロフェッショナルサービス」は、DX推進に伴うコンサルティング案件が堅調であり、グループ機能を結集したワンストップソリューションの起点として業績全体の伸びをけん引した。

損益面では、案件増に対応するための人員増強に伴う人件費並びに将来に向けた研究開発費（農業ITやデータサイエンスに係る費用等）が増加したものの、増収に伴う収益の押し上げや内製化推進（保守サポート等）による外注費削減効果により、計画を上回る営業増益を実現した。営業利益率も6.2%（前年同期は5.5%）に改善している。

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1.8%増の14,618百万円に増加した一方、自己資本も同1.2%増の11,100百万円に拡大した結果、自己資本比率は75.9%（前期末は76.4%）とほぼ横ばいで推移した。

決算動向

2023年3月期上期決算の概要

(単位：百万円)

	22/3 期上期		23/3 期上期		増減		23/3 期上期		
	実績	構成比	実績	構成比		増減率	期初予想	構成比	達成率
売上高	4,967		5,440		473	9.5%	5,276		103.1%
プロダクトサービス	2,102	42.3%	2,208	40.6%	106	5.0%	-	-	-
クラウドサービス	1,445	29.1%	1,562	28.7%	116	8.1%	-	-	-
プロフェッショナルサービス	1,418	28.6%	1,668	30.7%	250	17.6%	-	-	-
売上原価	2,043	41.1%	2,317	42.6%	274	13.4%	-	-	-
販管費	2,649	53.3%	2,786	51.2%	136	5.1%	-	-	-
営業利益	273	5.5%	336	6.2%	62	22.9%	252	4.8%	133.6%
プロダクトサービス	555	26.4%	536	24.3%	-18	-3.4%	-	-	-
クラウドサービス	-167	-11.6%	-154	-9.9%	13	-	-	-	-
プロフェッショナルサービス	50	3.6%	65	3.9%	14	29.3%	-	-	-
調整額	-164	-	-111	-	52	-	-	-	-
経常利益	376	7.6%	488	9.0%	111	29.6%	352	6.7%	138.8%
親会社株主に帰属する四半期純利益	232	4.7%	321	5.9%	89	38.4%	230	4.4%	139.8%

	22/3 期末	23/3 期 上期末	増減	
				増減率
総資産	14,364	14,618	254	1.8%
自己資本	10,969	11,100	130	1.2%
自己資本比率	76.4%	75.9%	-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

売上高は前年同期比 5.0% 増の 2,208 百万円、セグメント利益は同 3.4% 減の 536 百万円となった。1) 主力の自動化・帳票プロダクトでは、システム更改ニーズに対して、製販一体となったサービスシフト提案が奏功し、継続課金型のストック売上が伸びてきた。特に「保守・サービス」の売上高は 1,622 百万円（前年同期比 31 百万円増）と増加傾向にあり、ビジネスモデルのサービス化が進展していると評価できる。一方、2) メインフレーム事業は、引き続きキャッシュレス決済の増加対応などによる金融業界からの案件受注が堅調であるものの、前年同期比では減収となった。損益面では、利益率の高いメインフレーム事業の売上減により減益となったが、セグメント利益率は 24.3% と高い水準を維持している。

ユニリタ | 2022年12月14日(水)

 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

売上高は前年同期比 8.1% 増の 1,562 百万円、セグメント損失は 154 百万円（前年同期は 167 百万円の損失）となった。1) IT 活用クラウド事業では、DX 化の動きやリモートワークの普及が進むなかで、新たな課題解決ニーズに合致する「LMIS」や「Digital Workforce」、「Waha! Transformer」などの主力サービスが順調に拡大傾向にある※。2) 事業推進クラウド事業では、「DigiSheet」や「The 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。新たな市場を開拓中の「Growwwing」や「InfoScoop Smart × Portal」などのサービス群については、当初ターゲットとしていたスタートアップ企業だけでなく、予算規模の大きなエンタープライズ企業による採用も増えてきたようだ。一方、3) 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全国の自治体向けに好感触を得ているものの、本格的な事業展開には至っていない。損益面では、依然としてソーシャルクラウド事業が先行投資の段階にあるものの、主力サービスの伸びとともに損益の改善も進んでおり、セグメント損益の黒字化も視野に入ってきた。

※ コンタクトセンター、サービスデスク等のサポート品質向上の需要に対応する「LMIS」は前年同期比 12.3% 増、リモートワーク環境のセキュリティ強化、システム連携基盤として需要が拡大している「Digital Workforce」は同 24.9% 増、DX 推進を背景にデータ整備、変換等のニーズを受けた「Waha! Transformer」は同 2.7% 増とそれぞれ順調に伸びている。特に、「Digital Workforce」は、多種多様なクラウドサービスと連携し、一度のログインで多くのクラウドサービスに安全にアクセスできるなど、安全性と利便性の両立が図られており、販売開始わずか 2 年で利用者数は累計 25 万人を突破したほか、利用継続率も 96% 以上を確保している。

(3) プロフェッショナルサービス

売上高は前年同期比 17.6% 増の 1,668 百万円、セグメント利益は同 29.3% 増の 65 百万円となった。1) コンサルティング事業は、DX 推進ニーズを背景として、情報システム部門に加え、事業部門向けのサービスマネジメントやデータマネジメント案件の引き合いが堅調に推移した。グループ機能を結集したワンストップソリューションの起点として、業績全体の伸びをけん引している。また、その動きに伴って、2) システムインテグレーション事業では高単価な業務領域へのシフトが順調に進んでいるようだ。3) アウトソーシング事業についても、DX 推進のための人材確保や運用業務の外部委託需要の増加に伴って拡大傾向にある。損益面でも、高付加価値なコンサルティング事業の伸びやシステムインテグレーション事業における利益率向上により増益となった。

2. 2023年3月期上期の総括

以上から、2023年3月期上期を総括すると、すべての事業が計画を上回って伸長したことはもちろん、内製化や高付加価値化による収益性の向上においても一定の成果が見えてきたところは評価すべきポイントと言える。特に、1) ビジネスモデルのサービス化が進展し、安定収益となるストック売上が積み上がってきたことや、2) DX 推進に伴う需要に対応するクラウドサービス群が、IT 部門だけでなく事業部門向けでも伸びてきたこと、3) グループ機能の結集により、コンサルティングを起点としたワンストップソリューション案件が増えてきたところは、同社のこれまでの取り組みや戦略が着実に軌道に乗ってきたことを示しており、今後に向けても明るい材料と言えよう。また、活動面でも、後述のとおり、専門性の高いパートナー企業との新たな協業モデルの開発や農業経営支援クラウドサービスのリリースなど、今後の事業拡大に向けて大きな進展を図ることができた。

ユニリタ | 2022年12月14日(水)

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

■ 主な活動実績

農業経営支援クラウドサービスのリリースや、 専門性の高いパートナー企業とのサービスコラボレーションも大きな 進展

1. ワンストップソリューションの展開

同社は、グループ再編を通じて縦の関係（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グループシナジーの創出と全体最適に取り組んでいる。その成果もあり、足元ではコンサルティングから自社クラウドサービスの導入、システムインテグレーション、業務運用のアウトソーシングに至るまで、ワンストップソリューションによる高付加価値案件が増加傾向にある。具体的な事例として、大手電気機器製造企業のカスタマーサクセス構築支援や、大手医療機器製造企業のフィールドサポート業務の生産性、効率性向上支援などがあるが、特徴的なのは、複数のセグメントやサービスにまたがって収益が計上されるほか、同社主導案件として収益性全体の底上げにも寄与しているところである。同社では、このようなソリューション案件を通じて業務の専門性やノウハウを集約し、さらに幅広い顧客基盤へ横展開していく考えであり、グループ一体となった価値創造モデルの姿が見えてきた。

2. 農業経営支援クラウドサービスをリリース

2022年6月10日には、農業経営者に経営効率化への気付き情報を提供する農業経営支援クラウドサービス「ベジパレット」の正式版をリリースした。「ベジパレット」は、従来型の営農日誌ソフトと異なり、農業経営の利益を最大化するために必要な情報を提供するクラウドサービスである。2021年6月にベータ版をリリースしてから1年が経過したが、この間、農家からのフィードバックに加え、2020年からは千葉県千葉市で同社が運営している「UNIRITA みらいファーム」（実証圃場）で得た知見をもとに開発を行ってきた。「ベジパレット」の大きな特長は、「営農状況を一目瞭然に把握」「圃場グループごとに損益(P/L)の可視化」「正確な圃場収支の比較」を、パソコンやモバイル端末により「見える化」できる点にある。今後、クラウドサービスの特長を活かしたバージョンアップを通じ、さらに効果のある機能を追加していく方針である。本格的な収益化には長期目線が必要であるが、まずはデータや知見を蓄積することで、社会課題の解決を通じた独自の価値創造を目指していく考えだ。

3. 専門性の高いパートナー企業とのサービスコラボレーション

同社は、これまでパートナー企業との協業に注力してきたが、専門性の高いパートナー企業との間で、同社クラウドサービス「まるっと帳票」を活用した協業モデルを開発している。具体的には、導入が予定されているインボイス制度や電子帳簿保存法などに対応するプラットフォームビジネスの構築に係るものであり、中堅～大手企業のマーケット開拓を狙うものである。

■業績見通し

2023年3月期の業績予想を据え置き、通期でも増収増益を見込む

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、期初予想を据え置き、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。引き続き、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。なお、上期の実績が計画を上回ったにもかかわらず、通期予想を据え置いたのは、不確実性の高い経済情勢等の影響を慎重に判断したことが理由と考えられる。

損益面でも、人件費や研究開発費など先行投資の継続に加え、利益率の高いメインフレームの売上減による影響があるものの、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。

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

ユニリタ | 2022年12月14日(水)

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

業績見直し

2. 弊社アナリストの見方

弊社でも、上期業績が上振れたことに加え、DX 推進の動きに合致する主力サービスが好調に推移していること、内製化や高付加価値化による収益性向上も順調に進んでいることを勘案すれば、同社の業績予想は十分に達成可能であると見ている。注目すべきは、1) ビジネスモデルのサービス化による収益構造の変化に加え、2) グループ一体となったワンストップソリューション案件の創出、3) パートナー企業との協業を通じた市場開拓など、今後の事業拡大に向けた取り組みとその成果である。中期経営計画の最終年度となる 2024 年 3 月期への足固めはもちろん、次期中期経営計画での成長加速に向けて事業基盤を確立できるかどうか、同社の中長期的な成長性を占ううえでも重要な試金石になるため、今後の進捗をフォローしていきたい。

■ 中期経営計画

IT 課題から事業課題、さらには社会課題の解決を通じた成長加速に向けて、事業基盤の確立に取り組む

1. 基本方針

同社は、2022 年 3 月期より 3 ヶ年の中期経営計画を推進している。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が、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である。特に、これまでの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、成長を加速していく計画だ。

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（オンプレミス型）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。

ユニリタ | 2022年12月14日(水)

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

中期経営計画

(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、積み上げ型の継続課金 (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) 新たな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応する事業体制の下、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。売上高11,500百万円、営業利益900百万円、親会社株主に帰属する当期純利益650百万円、ROE5.9%、DOE4.6%、1株当たり配当金68円を目指す。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。最終年度の売上高4,388百万円、セグメント利益900百万円を計画している。

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。最終年度の売上高3,670百万円、セグメント利益165百万円を計画している。

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。最終年度の売上高3,442百万円、セグメント利益215百万円を計画している。

中期経営計画

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

注：21/3期のセグメント情報（新区分）については変更後の報告セグメントの区分及び測定方法に基づき作成したもの

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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。

ユニリタ | 2022年12月14日(水)

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

■ 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)。

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。

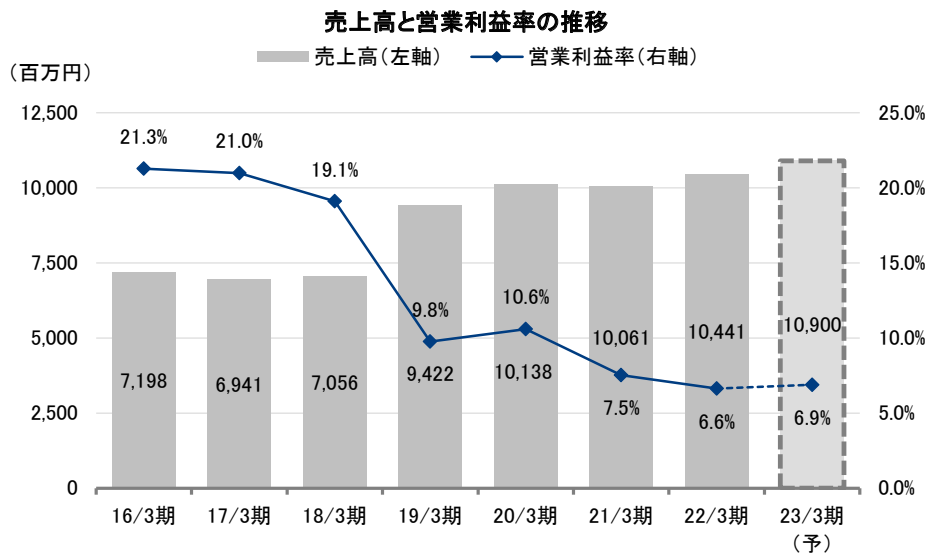
2015年4月には連結子会社である(株)ビーコンITを吸収合併するとともに、社名を株式会社ユニリタに変更した。新社名には、価値創造のために「ユニークな発想」で「利他の精神」を持って顧客と社会の発展に貢献する企業を目指すという想いが込められている。

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。

沿革と業績推移

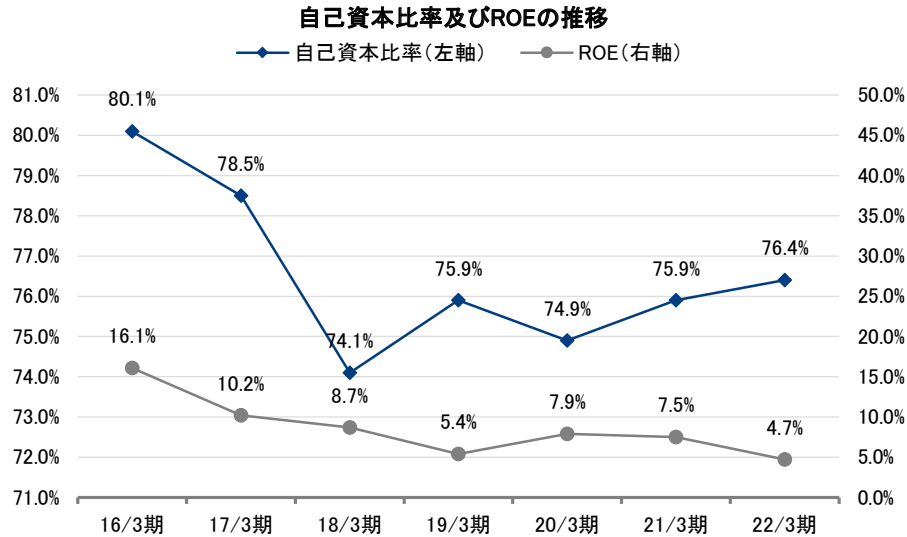
損益面では、依然として「メインフレーム事業（現 プロダクトサービスの一部）」への収益依存度が高いものの、「プロダクト事業（現 プロダクトサービス）」の損益改善が進展するに伴って営業利益率は上昇傾向をたどり、2014年3月期は28.1%と高い水準に到達した。2015年3月期以降は、事業構造変革に伴う先行投資などにより営業利益率は低下しているが、それでも20%前後の水準を維持してきた。ただ、2019年3月期以降は、成長分野である「クラウド事業（現 クラウドサービス）」や新規事業など、将来を見据えた先行投資の影響により営業利益率は低調に推移している。今後は、「メインフレーム事業（現 プロダクトサービ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

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、2018年3月期以降は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

■ 株主還元

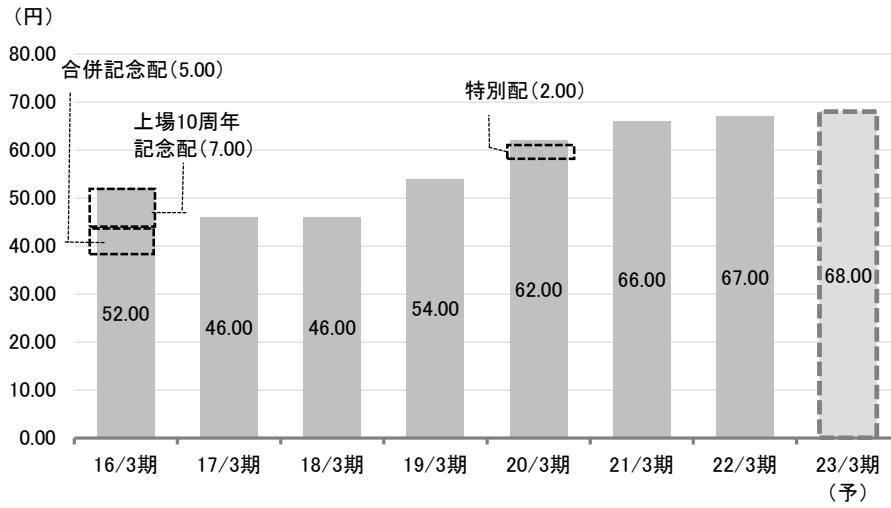
安定かつ持続的な増配を目指す配当方針。 2023年3月期も1円増配の年間68円を予想

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。また、自己株式取得についても機動的に実施し、取得済み分は適宜消却等を実施する方針としている。

2023年3月期の配当については、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。

株主還元

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