

# 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 >>>](#)

2024年6月18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. 2024年3月期決算の概要	01
3. 新中期経営計画の方向性	02
4. 2025年3月期の業績見通し	02
■ 会社概要	03
1. 事業概要	03
2. 企業特長	06
■ 決算動向	07
1. 2024年3月期決算の概要	07
2. 2024年3月期の総括	10
■ 主なトピックス	10
1. パートナー企業とのコラボレーション	10
2. 「LMIS」が「ITreview Grid Award」にて最高位を12期連続受賞	11
3. 地方自治体・公共交通向けITサービスの進展	11
■ 新中期経営計画の方向性	12
1. 前中期経営計画の振り返り	12
2. 新中期経営計画の方向性	13
3. 新たな組織体制への移行	14
4. 弊社の注目点	15
■ 業績見通し	15
■ 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	18

ユニリタ | 2024年6月18日(火)

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

## ■ 要約

### 2024年3月期は好調な受注環境を追い風として 増収増益を実現。新中期経営計画では、 新たな価値提供モデルの確立により成長加速を目指す

#### 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など）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（クラウド活用により自社サービスを提供する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）ビジネスなどに取り組む、ビジネスモデルの変革を進めている。

2024年5月14日付けで3ヶ年の新中期経営計画を公表した。「Re.Connect 2026」という基本方針の下、ビジョンとして掲げる「共感をカタチにし、ユニークを創造するユニリタグループへ」の実現に向け、「サービス提供型事業の拡大」「新たな価値提供モデルの確立」「事業プロセスの変革」の3つの事業戦略をさらに進化させていく。また、人的資本投資の加速を含め、持続的な成長に向けたサステナビリティ基盤をさらに強化し、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していく考えだ。

#### 2. 2024年3月期決算の概要

2024年3月期の業績は、売上高は前期比3.7%増の11,982百万円、営業利益は同11.7%増の1,023百万円と増収増益となった。売上高は、「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つの事業がそれぞれ伸長した。「プロダクトサービス」は、DXの進展や法改正に伴う電子化対応の動きが追い風となり、主力の自動化・帳票プロダクトが好調に推移した。「クラウドサービス」についても、IT活用クラウドを中心に主力サービス群が順調に伸びた。「プロフェッショナルサービス」は、高付加価値案件の受注増やグループ一体となった一括請負案件（システムインテグレーション）により大幅な増収となった。損益面では、経営基盤整備のための投資を強化しながらも、増収による収益の押し上げや研究開発費の効率化、高収益モデルへの転換（システムインテグレーション）などにより大幅な営業増益を達成した。

ユニリタ | 2024年6月18日(火)

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

要約

### 3. 新中期経営計画の方向性

新中期経営計画では、前中期経営計画で積み上げた成果や明らかになった課題を踏まえ、コアコンピタンスを「サービスマネジメント」と「データマネジメント」に再定義したうえで、コンサルティングを起点とするグループ一体となった新たな価値提供モデルの確立を目指す。特に、クラウド成長領域への投資を継続し、協業パートナーとの連携を含む価値共創の推進により、各クラウドカテゴリーのスケールアップを実現する。最終年度の目標として、売上高 140 億円（3 年間の平均成長率 5.3%）、営業利益 14.5 億円（同 12.4%）、ROE 8.8%（2024 年 3 月期比 +1.7pt）を掲げており、クラウドへの投資を継続しながらも収益性を重視した計画となっている。また、利益成長に伴う増配にも意欲的である。データマネジメント人材の獲得やサービスラインの強化につながるような M&A についても検討していく考えのようだ。

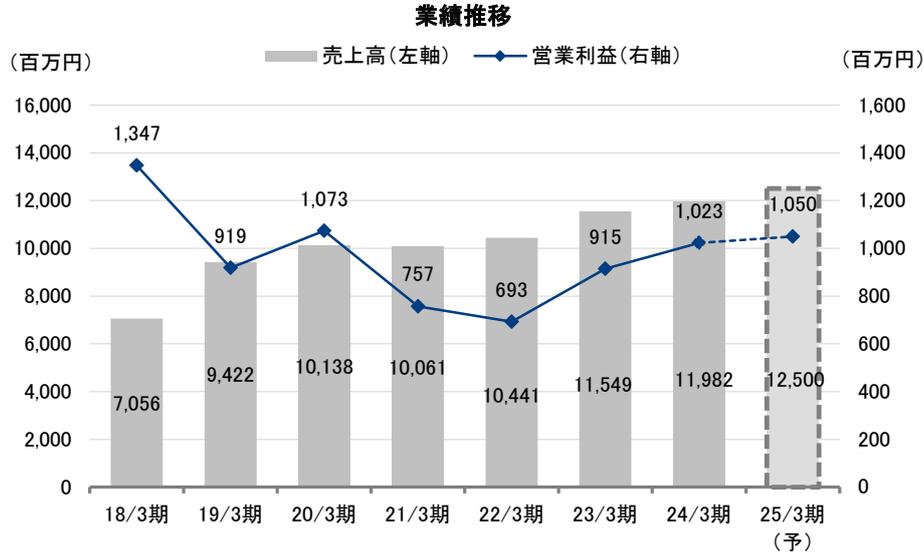
### 4. 2025 年 3 月期の業績見通し

新中期経営計画初年度となる 2025 年 3 月期の業績予想については、売上高を前期比 4.3% 増の 12,500 百万円、営業利益を同 2.6% 増の 1,050 百万円と引き続き増収増益を見込んでいる。売上高は、「プロダクトサービス」におけるメインフレーム事業が減収基調をたどるなか、「クラウドサービス」の積極的な事業展開が増収に寄与する計画である。また、受注好調なコンサルティングを起点として、「プロダクトサービス」によるストック売上高の積み上げ、主力クラウドサービスの伸び、そしてシステムインテグレーション及びアウトソーシングとが一体となった価値提供を推進していく考えだ。損益面でも、戦略的投資を継続しながら、「クラウドサービス」の黒字化や高収益モデルの推進により増益を確保する想定である。

#### Key Points

- ・ 2024 年 3 月期はすべての事業が伸長し、増収増益を実現（中期経営計画の最終年度目標を達成）
- ・ 活動面でも、サービス提供型事業（帳票等）やサービスマネジメント基盤（LMIS 等）の提供、コンサルティングを起点とした高収益モデルへの転換には一定の手応え
- ・ 新たに 3 ヶ年の中期経営計画を公表。クラウド成長領域への投資拡大と、サービス&データマネジメントの強みを活かした新たな価値提供モデルの確立を目指す
- ・ 2025 年 3 月期も引き続き増収増益となり、年間配当は 1 株当たり 70 円（前期比 2 円増配）を予定

要約



## ■ 会社概要

**「システム運用」と「データ活用」領域で培ってきた  
サービス&データマネジメントに強みを持ち、  
顧客のデジタル変革を支援**

### 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。

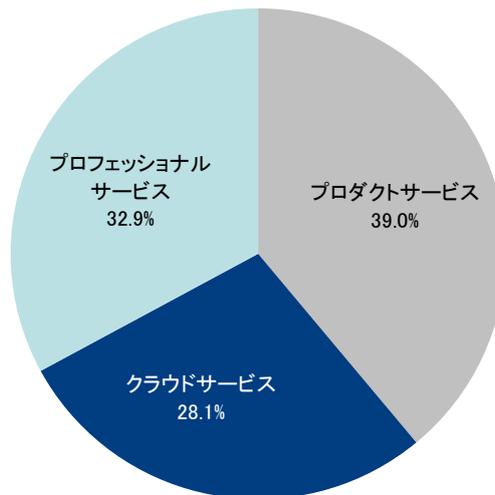
創業以来、金融機関や大手企業を中心としたメインフレーム向けの製品が安定収益源となっており、高い収益性を誇っている。また、過去においては、顧客のジョブ管理や帳票管理など、IT システム運用の自動化、効率化に貢献することで同社の業績も着実な成長を遂げてきた。

会社概要

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する方向にある。特に、企業の情報システム部門だけでなく事業部門における各サービスの提供モデルにもデジタル変革（以下、DX）の流れが加速しており、ITの「攻め」と「守り」の両面において、顧客のDX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、同社自身のビジネスモデルのサービス化（クラウド活用により自社サービスを提供する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）ビジネス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」の売上高構成比は約39%であるが、営業利益率が高いため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」を大きく伸ばす戦略である。

事業別売上高の構成比(2024年3月期実績)



出所：決算短信よりフィスコ作成

ユニリタ | 2024年6月18日(火)

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

## 会社概要

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、帳票等）をオンプレミス型<sup>※1</sup>並びにサービス型で提供している。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<sup>※3</sup>。主力製品には、ジョブ管理ツール「A-AUTO」（自動化事業）<sup>※4</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>※5</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 2025年3月期より、クラウド運用事業はクラウドサービスに移行。
- ※4 「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。
- ※5 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。

### (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）<sup>※1</sup>や、「infoScoop × 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）、「CommuRing」（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、3) ソーシャルクラウド事業では、移動体IoTサービス<sup>※2</sup>（バス検索、バスロケーション、接近情報サービス）、「MANALYZE」（運行状況分析レポートサービス）、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。

- ※1 企業のサービスデスク機能（システムの不具合や、技術サポートなどユーザーの問い合わせに対応する窓口）を中心としたサービスマネジメントプラットフォーム。
- ※2 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、データ・サービスマネジメント領域における専門性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。

### 会社概要

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）ピ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）※1、（株）ビーティス（BCPサービスの構築・運用・保守のサポート）※2、（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（地方公共交通向け移動体IoTサービスの提供）、（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及び技術支援サービスの提供）の計9社となっている。

※1 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商号を変更した。

※2 100%子会社であった（株）ビーティス（BCPサービスの構築・運用・保守のサポート）については、2024年7月1日付で吸収合併予定。

## 2. 企業特長

同社は、「共感をカタチにし、ユニークを創造するユニリタグループへ」というビジョンのもと、「Create Your Business Value ~ ITの力で、一歩先の未来を創造する~」をミッションに掲げ、社名の由来でもある「ユニークと利他」を共通の価値観としている。

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

創業時からの主力事業（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同社製品は一線を画す。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が、最近では各企業が提供する顧客サービスの品質向上においても重要な役割を担うようになっており、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も、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きた。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。その他、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19,000名を超え（賛同企業数は400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。

ユニリタ | 2024年6月18日(火)

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

## 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。

**(3) サービス&データマネジメントを活かしたトータル提案に強み**

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拡げ、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。消費トレンドがモノからコトへと変化するなかで、企業のサービス提供モデルも販売型からサービス型（定額利用料形式）への流れが加速し、さらにはデータ活用の重要性が一層高まっていることから、顧客事業の「攻め」と「守り」の両面を支援できる体制により、ビジネスモデルの変革に向けたDXサービスをトータルで提案可能なところも同社の優位性を形成している。同社では、システム運用とデータ活用領域で培ってきた「サービスマネジメント」「データマネジメント」をコアコンピタンスと再定義し、それらを活かした企業の事業変革とIT課題解決を支援する方向性を掲げている。2022年3月期からはグループ機能を「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」の3つのセグメントに再編するとともに、「プロフェッショナルサービス」では、横断的なグループエコシステムを構築。コンサルティングを起点としてプロダクトとクラウドセグメントの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

### 2024年3月期は好調な受注環境を追い風として増収増益を実現。すべての事業がそれぞれ伸長

#### 1. 2024年3月期決算の概要

2024年3月期の業績は、売上高は前期比3.7%増の11,982百万円、営業利益は同11.7%増の1,023百万円、経常利益は同2.8%増の1,164百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同8.4%増の815百万円と増収増益となった。期初予想に対しては売上高が若干未達となったものの、利益面では大きく上振れる着地となった（中期経営計画の最終年度目標は売上高、利益ともに達成）。

決算動向

売上高は、「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つの事業がそれぞれ伸長した。「プロダクトサービス」は、DXの進展や法改正※に伴う電子化対応の動きが追い風となり、主力の自動化・帳票プロダクトが好調に推移した。「クラウドサービス」についても、IT活用クラウドを中心に主力サービス群が順調に伸びた。「プロフェッショナルサービス」は、高付加価値案件の受注増やグループ一体となった一括請負案件（システムインテグレーション）により大幅な増収となった。ただ、売上高が期初予想より若干未達となったのは、事業推進クラウド及びソーシャルクラウドが下振れたことが理由であり、その課題認識は次期中期経営計画へ持ち越された。

※ 電子帳簿保存法改正やインボイス制度対応など。

損益面では、業務システムの再構築や新中期経営計画の策定など、経営基盤整備のための投資を強化しながらも、増収による収益の押し上げや研究開発費の効率化、高収益モデルへの転換（システムインテグレーション）などにより期初予想を上回る営業増益を達成した。営業利益率も8.5%（前期は7.9%）に上昇している。「クラウドサービス」の黒字転換にはもう一歩届かなかったものの、そのうちIT活用クラウドについては黒字化を実現することができた。

財政状態については、総資産が「現金及び預金」の増加などにより前期末比4.1%増の15,763百万円に増加した一方、自己資本も内部留保の積み増しにより同3.5%増の11,725百万円に増加したことから、自己資本比率は74.4%（前期末は74.9%）とほぼ横ばいで推移した。

2024年3月期決算の概要

（単位：百万円）

	23/3期		24/3期				24/3期		達成率
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率	期初予想	構成比	
売上高	11,549	-	11,982	-	433	3.7%	12,150	-	98.6%
プロダクトサービス	4,488	38.9%	4,668	39.0%	180	4.0%	4,550	37.4%	102.6%
クラウドサービス	3,310	28.7%	3,369	28.1%	58	1.8%	3,800	31.3%	88.7%
プロフェッショナルサービス	3,750	32.5%	3,944	32.9%	193	5.2%	3,800	31.3%	103.8%
売上原価	4,971	43.0%	5,166	43.1%	195	3.9%	-	-	-
販管費	5,661	49.0%	5,792	48.3%	130	2.3%	-	-	-
営業利益	915	7.9%	1,023	8.5%	108	11.7%	920	7.6%	111.2%
プロダクトサービス	1,093	24.4%	1,152	24.7%	58	5.4%	920	-	125.2%
クラウドサービス	-197	-	-26	-	170	-	87	-	-
プロフェッショナルサービス	298	8.0%	369	9.4%	71	24.0%	300	-	123.3%
調整額	-278	-	-472	-	-193	-	-387	-	-
経常利益	1,132	9.8%	1,164	9.7%	31	2.8%	1,050	8.6%	110.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	752	6.5%	815	6.8%	63	8.4%	800	6.6%	102.0%

	2023年3月末	2024年3月末		
	実績	実績	増減額	増減率
総資産	15,135	15,763	627	4.1%
自己資本	11,329	11,725	396	3.5%
自己資本比率	74.9%	74.4%	-0.5pt	-

出所：決算短信及び決算補足説明資料よりフィスコ作成

ユニリタ | 2024年6月18日(火)

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

## 決算動向

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 4.0% 増の 4,668 百万円、セグメント利益は同 5.4% 増の 1,152 百万円と増収増益となった。1) 主力の自動化・帳票プロダクトは、DX の進展に伴うシステム更改などの提案型案件をはじめ、インボイス制度や電子帳簿保存法に対応した「まるっと帳票クラウドサービス」の受注が増えた。また、2) クラウド運用についても、基幹システムのクラウド化ニーズの増加に伴い、「ユニリタクラウドサービス」が伸長。1) 及び 2) の結果、ビジネスモデルのサービス化が進み、ストック売上は前期比 3.1% 増の 3,418 百万円と着実に伸びてきた。一方、3) メインフレーム事業については、市場が縮小傾向にあるものの、堅実に売上・利益を確保することができている。損益面でも、メインフレーム事業の縮小を、自動化・帳票プロダクトの伸びでカバーし、セグメント全体での増益を確保した。セグメント利益率も 24.7% (前期は 24.4%) と高い水準を維持している。

### (2) クラウドサービス

売上高は前期比 1.8% 増の 3,369 百万円、セグメント損失は 26 百万円 (前期は 197 百万円の損失) と増収増益となり、損失幅が大きく縮小した。1) IT 活用クラウドは、DX の進展を背景として、情報システム部門向けに「LMIS」「infoScoop × Digital Workforce」が順調に伸びた。また、データマネジメントに取り組む企業の増加により、「Waha! Transformer」(データ加工・連携クラウドサービス) も堅調に推移している。2) 事業推進クラウドについては前期比で減収となったものの、主力の「らくらく BOSS」や「DigiSheet」「The Staff-V」(人材派遣業向け人事管理クラウドサービス) などが引き続き伸長したほか、「Growwwing」もまだ小規模ながら高成長を続けている。3) ソーシャルクラウドは、地域交通機関向けの移動体 IoT サービスが、デジタル田園都市国家構想などを背景に地方自治体からの案件が増加、受注することができた。一方、損益面では、依然として投資が先行する状況が続いているものの、主力サービスの伸びによる収益の押し上げに加え、内製化推進や費用の削減などにより損失幅は大幅に改善した。セグメント全体では黒字転換にもう一步届かなかったものの、IT 活用クラウドだけで見ると黒字化を実現している。

### (3) プロフェッショナルサービス

売上高は前期比 5.2% 増の 3,944 百万円、セグメント利益は同 24.0% 増の 369 百万円と増収増益となった。1) コンサルティング事業は、データ及びサービスマネジメントの両領域におけるノウハウと実績が評価され、DX 推進企業からの受注が好調に推移した。2) システムインテグレーション事業は、グループ一体となった一括請負案件やグループ開発基盤を活用した高収益案件の増加により大きく拡大した。3) アウトソーシング事業についても、企業の IT 部門におけるシステム運用人材不足を受けて需要が拡大した。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収益性の向上により大幅な増益となり、セグメント利益率も 9.4% (前期は 8.0%) に大きく改善した。

## 2. 2024年3月期の総括

以上から、2024年3月期を総括すると、DXの進展や法改正の動き、IT人材不足などを背景に受注環境が追い風にあるなかで、しっかりとそれらの需要を取り込み、増収増益を達成できたところは、これまでの成果を測るうえでも十分に評価できる結果と言える。また、活動面でも、中期経営計画の最終年度として、1) ビジネスモデルのサービス化により、安定収益となるストック売上高が着実に積み上がってきたこと、2) パートナー企業とのコラボレーション案件が増えてきたこと（詳細は後述）、3) データ & サービスマネジメント領域におけるコンサルティングを活かした高付加価値案件が好調であること、4) 地方自治体向けに移動体IoTサービスの動きが活発化してきたこと（詳細は後述）など、やろうとしていることが形になってきたところは、次の中期経営計画につながる成果として注目したい。一方、プロダクトの伸びや事業推進・ソーシャルクラウドにおける事業拡大のペースが想定よりも遅れているところはネガティブな材料ではあるが、パートナーとの協業からの販売戦略や提供体制における課題が明らかになり、今後やるべきことがわかってきたという点においては前向きに評価したい。

## ■ 主なトピックス

### パートナー企業とのサービス連携や 地方自治体・公共交通向けITサービスの導入に進展

#### 1. パートナー企業とのコラボレーション

同社は、パートナーとの協業によるソリューション提供力の強化並びに販売チャネルの確保にも取り組んでいる。(株)日立ソリューションズがリリースした「インボイス制度対応支援ソリューション」の請求書などの帳票電子化・Web配信、紙帳票の郵送代行サービスのひとつに、同社の「まるっと帳票クラウドサービス」が採用されたほか、リコージャパン(株)が提供する、法務支援クラウドサービス「RICOH Contract Workflow Service」のカスタマーサクセスの基盤として、同社が提供するカスタマーサクセスプラットフォーム「Growwwing」が採用された。また、同じくリコージャパンが提供する顧客向けマネージドITサービスのサービスマネジメント基盤としても「LMIS」が採用されている。さらに、最近の注目される動きとして、業務フロー自動化ツールである「bindit」※が、「クラウドサイン」「Google Chat」「Microsoft Outlook」「ChatGPT」「Kintone」「Google カレンダー」「SmartHR」などと相次いで連携を開始しており、新たな成長の軸としての期待が高まってきた。

※ SaaS型で提供されるアプリケーション同士の連携に特化した、ノーコードでアプリケーションの連携を自動化できるクラウドベースのIPaaSツールである。多彩なレシビ、自由なフロー作成機能、シンプルなUIに特長を持ち、ITエンジニアでなくても簡単に使いこなすことができる。

ユニリタ | 2024年6月18日(火)  
3800 東証スタンダード市場 | https://www.unirita.co.jp/ir/

主なトピックス

2. 「LMIS」が「ITreview Grid Award」にて最高位を12期連続受賞

サービスデスク機能を中心としたサービスマネジメントプラットフォームである「LMIS」が、アイティクラウド(株)が主催するアワード「ITreview Grid Award 2024 Winter」※の「インシデント管理ツール」部門において、最高位である「Leader」受賞するとともに、「ヘルプデスクツール」部門においては、顧客満足度の優れたサービスとして「High Performer」を受賞した。2部門での受賞は2021 Spring から12期連続となる(2024年1月18日リリース)。

※ビジネス向けIT製品やクラウドサービスのレビュープラットフォーム「ITreview」では、集まったリアルユーザーのレビューをもとに、顧客満足度や市場での製品認知度の観点から、優れた製品を「Leader」に、顧客満足度の優れた製品を「High Performer」としてそれぞれ表彰している。

3. 地方自治体・公共交通向けITサービスの進展

2024年3月6日には、香川県坂出市において、同社グループの(株)ユニ・ランドが開発し提供する「Community MaaS」※が採用された。業界で初めてデジタル田園都市国家構想交付金を活用した事例となる。地域のMaaSの実現にとどまらず、キャッシュレス決済などを利用し商店街や自治体と共創し街の活性化や移動の目的づくりなどを実現するデジタル基盤を構築する計画となっている。

※複数の公共交通機関やそれ以外の移動サービスを最適に組み合わせ、路線検索や予約、決済などを一括で行うサービスであるMaaS (Mobility as a Service) に、移動の目的を促すサービスを連携させ、そのサービスで収集したデータを活用できるプラットフォーム。公共交通と地域活性化の実現を支援するもの。

地方自治体・公共交通向けITサービスの導入状況

【全国導入マップ：2021年度～2023年度実績】  
デジタル田園都市国家構想に基づき、自治体・公共交通向け戦略を展開



【地方自治体向け採用事例】

※日付はプレスリリース発表日

	2024年3月6日
香川県坂出市「Community MaaS」採用	業界で初めてデジタル田園都市国家構想交付金を活用した事例。地域のMaaS実現だけでなく、キャッシュレス決済などを利用し商店街や自治体と共創し街の活性化や移動の目的づくりなどを実現するデジタル基盤を構築
	2023年10月2日
岐阜県笠松町コミュニティバス運行データ分析	バス事業者は正確な利用実態を自動的に把握できることにより、業務負担の軽減と持続可能な交通網を検証するための基礎データを把握できる
	2023年2月1日
二セコエリア MaaS導入に向けた広域交通事業	3自治体にまたがる二セコエリアでの交通課題解決に向け、外国人観光客と地域住民双方の利便性向上に向けバスごとの乗降データや利用状況を把握、分析、観光と生活における交通インフラの実現を目指す

出所：決算補足説明資料より掲載

## ■ 新中期経営計画の方向性

### 新たに3ヶ年の中期経営計画を公表。 サービス&データマネジメントをコアコンピタンスに、 グループ一体となった価値提供モデルの確立に取り組む

#### 1. 前中期経営計画の振り返り

同社は、これまで3ヶ年の中期経営計画(2022年3月期～2024年3月期)を推進してきた。基本方針である「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」の実現に向け、1) サービス提供型事業の創出、2) カテゴリ別戦略によるクラウドサービス事業の拡大、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、4) 企業価値向上に向けた経営基盤の強化の4つの重点戦略に取り組み、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の実現を目指してきた。

新型コロナウイルス感染症の拡大の長期化などに伴い、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)に進捗の遅れが生じたものの、2022年5月に公表した修正計画(財務計画)に対しては、売上高、営業利益、ROEのすべてで目標値をクリアすることができた。

一方、4つの重点戦略については一定の成果をあげることができたものの、新たな課題も見えてきた。各重点戦略に対する成果及び課題認識のポイントは、以下のとおりである。

##### 1) サービス提供型事業の創出

既存顧客のマイグレーション(脱メインフレーム)を踏まえたサブスク型サービスの提供を開始し、クラウドシフト・クラウドリフトに着実に対応したほか、サービスシフト戦略の主力サービスである「まるっと帳票クラウドサービス」が大きく伸びた。また、業務フローを自動化するサービス「bindit」などにも手応えを得ており、同社が重視するストック売上は着実に積み上がってきた。ただ、当初想定に比べて販売件数の伸びには物足りなさがあり、同社自身の評価は「△」となっている。今後はグループ一体となった総合対応力と顧客接点を活かした変革を進め、差別化を図っていく方針である。

##### 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活用クラウドは企業のDX推進ニーズを背景に堅調に推移したほか、事業推進クラウド・ソーシャルクラウドも新たな顧客獲得に注力し、ビジネスモデルの確立に一定の形が見えてきた。ただ、事業拡大や収益化のスピードが想定を下回っており、同社自身の評価は「△」となっている。今後は各クラウドカテゴリーのスケールアップに向け、IT活用は事業プロセスの変革、事業推進は協業パートナーの獲得、ソーシャルは共創型事業モデルの確立をさらに進めていく。

##### 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

グループ協働体制が着実に強化され、プロフェッショナルセグメントが大きく伸長したことなどから、同社自身の評価は「○」となっている。今後はさらにグループ総合力の引き上げ、他社との差別化を図ることで高収益モデルへの変革を目指す。

ユニリタ | 2024年6月18日(火)

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

新中期経営計画の方向性

#### 4) 企業価値向上に向けた経営基盤の強化

CSV 経営の実現に向け、働きがいの醸成・業務変革が大きく進展したほか、グループ共通の理念を明確化し、浸透・発信する土台を構築したことから、同社自身の評価は「○」となっている。今後も人的資本の強化や業務変革の加速など、経営基盤の強化をさらに進める。

## 2. 新中期経営計画の方向性

2024年5月に公表した新中期経営計画（2025年3月期～2027年3月期）では、「Re.Connect 2026」※という基本方針の下、1) サービス提供型事業の拡大、2) 新たな価値提供モデルの確立、3) 事業プロセスの変革の3つの事業戦略をさらに進化させていく。また、グループ理念を軸とした持続的な経営と価値創造の実現に向け、人的資本投資の加速を含む、サステナビリティ基盤の強化にも取り組む考えだ。

※ 様々なステークホルダーとの接点やつながり方を抜本的に見直し「再度、より良い形でつながり直す」という意味が込められている。

### (1) 3つの事業戦略のポイント

#### 1) サービス提供型事業の拡大

引き続き、クラウド成長領域への投資の拡大や顧客の最適なモダナイゼーションの実現、製品・サービスの一部効率化と新規領域への参入検討などを進めていく。

#### 2) 新たな価値提供モデルの確立

前中期経営計画でブラッシュアップした「サービスマネジメント」及び「データマネジメント」をコアコンピタンスに再定義したうえで、グループ横断、エコシステムによる顧客提供価値の高度化、社会課題事業への継続的投資とアライアンス強化などに取り組む。

#### 3) 事業プロセスの変革

サービスシフトを支える品質マネジメントの強化や、プロセス標準化による実装、運用体制の構築、並びに顧客起点での全社的カスタマーサクセス推進体制の確立を目指していく。

### (2) 財務目標

最終年度（2027年3月期）の目標として、売上高 140 億円（3年間の平均成長率 5.3%）、営業利益 14.5 億円（同 12.4%）、ROE 8.8%（2024年3月期比 +1.7pt）を掲げるとともに、投資計画（研究開発費、設備投資等）は累計 24 億円（前中期経営計画では累計 19.6 億円）を見込んでいる。また、利益成長に伴う増配にも意欲的であり、2027年3月期の年間配当は 1 株当たり 75 円（2024年3月期比 + 7 円）を予想している。なお、計画には入っていないものの、M&A も検討していく方針であり、データマネジメント人材の獲得やサービスラインの強化につながるような対象先を候補に考えているようだ。

ユニリタ | 2024年6月18日(火)

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

## 新中期経営計画の方向性

事業別の売上高計画を見ると、「プロダクトサービス」はメインフレームの縮小と新規成長サービスによるストック売上の拡大がほぼ均衡し横ばいで推移する一方、成長エンジンと位置付けている「クラウドサービス」の各カテゴリは大きく伸びる想定である。また、「プロフェッショナルサービス」についても、引き続きコンサルティングを起点とした高収益モデルへのシフトを進めていく。損益面でも、クラウドへの投資を継続しながらも収益性を重視した計画となっており、特に「クラウドサービス」における利益成長と「プロフェッショナルサービス」の収益性向上が営業利益率や ROE の改善に寄与する想定である。

## 新中期経営計画（財務目標）の概要

(単位：百万円)

	基準年			最終年	
	24/3 期 実績	25/3 期 計画	26/3 期 計画	27/3 期 計画	平均成長率
売上高	11,980	12,500	13,250	14,000	5.3%
プロダクトサービス	4,360	-	-	4,370	0.1%
クラウドサービス	3,670	-	-	5,060	11.3%
プロフェッショナルサービス	3,940	-	-	4,570	5.1%
営業利益	1,020	1,050	1,150	1,450	12.4%
プロダクトサービス	1,250	-	-	980	-7.8%
クラウドサービス	-90	-	-	610	-
プロフェッショナルサービス	360	-	-	520	13.0%
営業利益率	8.5%	8.4%	8.7%	10.4%	-
プロダクトサービス	28.7%	-	-	22.4%	-
クラウドサービス	-	-	-	12.1%	-
プロフェッショナルサービス	9.1%	-	-	11.4%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	815	850	920	1,130	11.5%
ROE	7.1%	7.1%	7.5%	8.8%	-
DOE	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	-
1株当たりの配当金	68円	70円	72円	75円	-

注：24/3期のセグメント情報については新区分によるもの

出所：中期経営計画よりフィスコ作成

## 3. 新たな組織体制への移行

前中期経営計画で明らかとなった課題の解決、並びに新中期経営計画における事業戦略の実現に向けて、コアコンピタンスである「サービスマネジメント本部」と、グループ横断で未来価値を創造する「グループ戦略推進室」の2つを新設した。

ユニリタ | 2024年6月18日(火)

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

新中期経営計画の方向性

#### 4. 弊社の注目点

同社が目指す方向性は、これまでと大きな変わりはなく、弊社においても理にかなったものと評価している。すなわち、DXの動きが社会全体で本格化する一方、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、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体制の提供により、需要の拡大を取り込んでいく戦略は、持続的な成長を実現していくうえでも説得力がある。この3年間はこれまでの取り組みや明らかになった課題を踏まえ、形になりつつある事業モデルをさらにブラッシュアップし、具体的な収穫に結び付ける期間になるだろう。最大の注目点は、1) クラウドサービスの事業拡大に向けた道筋、2) 新たな価値提供型モデルの確立の2点である。特に1)については、パートナー各社との協業の形が見えてきた事業推進クラウドのブレークスルーに期待したい。そのためには、サービス&データマネジメント基盤における強みを訴求し、各方面から有力パートナーを呼び込むとともに、販売チャネルの獲得までを含めた戦略がカギを握るであろう。成功事例が増えれば、さらに新たなパートナーの獲得にもつながるといった好循環も考えられる。一方、ソーシャルクラウドにおいては、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時間を要するものの、軌道に乗れば業績の上振れ要因となる可能性も秘めている。2)についても、サービス&データマネジメント領域でのコンサルティングを活かした一気通貫型の価値提供型モデルが形となってきたが、まだまだ事業間及びグループ間の連携によるバリューアップの余地はありそうだ。2024年4月に実施した組織体制の強化がどのように機能していくのか、その効果をフォローしていきたい。さらには、潤沢な営業キャッシュフロー（年間約15億円）や現預金残高（約90億円）、そして強固な財務基盤（自己資本比率75%水準）を活かしたM&Aの動きにも注目したい。クラウドへの成長投資が計画されているものの、投資余力は十分にあると見ており、M&Aの実現によっては成長スピードや価値提供型モデルの確立が一気に加速する可能性もある。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。

## 業績見通し

### 2025年3月期も引き続き増収増益を見込む。 「クラウドサービス」の伸び（黒字化）が業績の伸びをけん引

新中期経営計画初年度となる2025年3月期の業績予想について同社は、売上高を前期比4.3%増の12,500百万円、営業利益を同2.6%増の1,050百万円、経常利益を同2.2%増の1,190百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同4.2%増の850百万円と増収増益を見込んでいる。

売上高は、「プロダクトサービス」におけるメインフレーム事業が減収基調をたどる一方、「クラウドサービス」の積極的な事業展開が増収に寄与する想定である。引き続き、受注好調なコンサルティングを起点として、「プロダクトサービス」によるストック売上高の積み上げ、主カクラウドサービスの伸び、そしてシステムインテグレーション及びアウトソーシングとが一体となった価値提供を推進していく考えだ。

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.

業績見通し

損益面でも、戦略的投資は継続しながらも、「クラウドサービス」の黒字化や「プロフェッショナルサービス」のさらなる収益性向上により増益を確保する想定である。戦略的投資については、人的資本の投資強化や経営基盤強化のための業務システム基盤刷新などに取り組む方針である。

### 2025年3月期の業績予想

(単位：百万円)

	24/3 期		25/3 期			
	実績	構成比	期初予想	構成比	増減額	増減率
売上高	11,982	-	12,500	-	518	4.3%
営業利益	1,023	8.5%	1,050	8.4%	27	2.6%
経常利益	1,164	9.7%	1,190	9.5%	26	2.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	815	6.8%	850	6.8%	35	4.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 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）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」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）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。

ユニリタ | 2024年6月18日(火)

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

## 沿革と業績推移

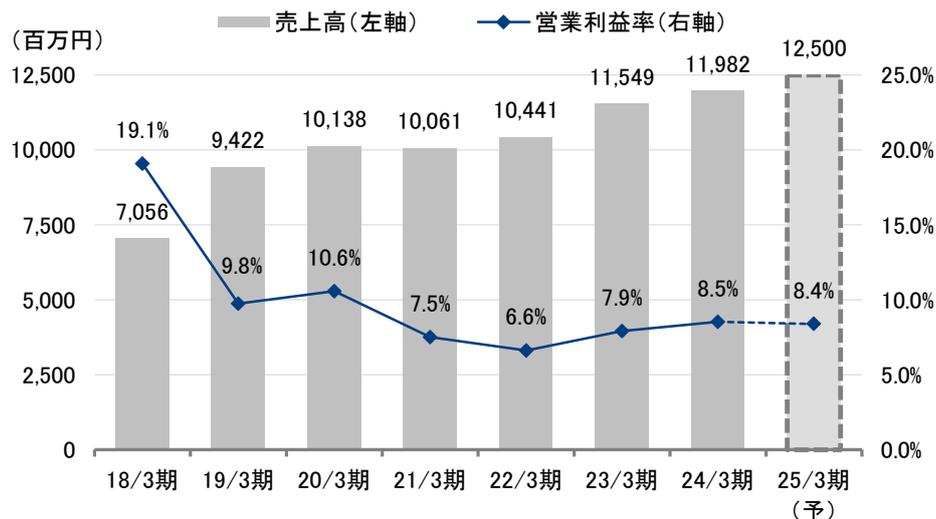
2015年4月には連結子会社であるビーコンITを吸収合併するとともに、社名を(株)ユニリタに変更した。新社名には、価値創造のために「ユニークな発想」で「利他の精神」を持って顧客と社会の発展に貢献する企業を目指すという想いが込められている。

## 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)」が着実に伸びてきた。

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」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従前と比べて低い水準にある。今後は、「クラウドサービス」の損益改善や「プロフェッショナルサービス」の付加価値向上などにより、「メインフレーム事業」の縮小に伴う影響をいかにカバーしていくのが最大の注目点と言えるだろう。

売上高と営業利益率の推移

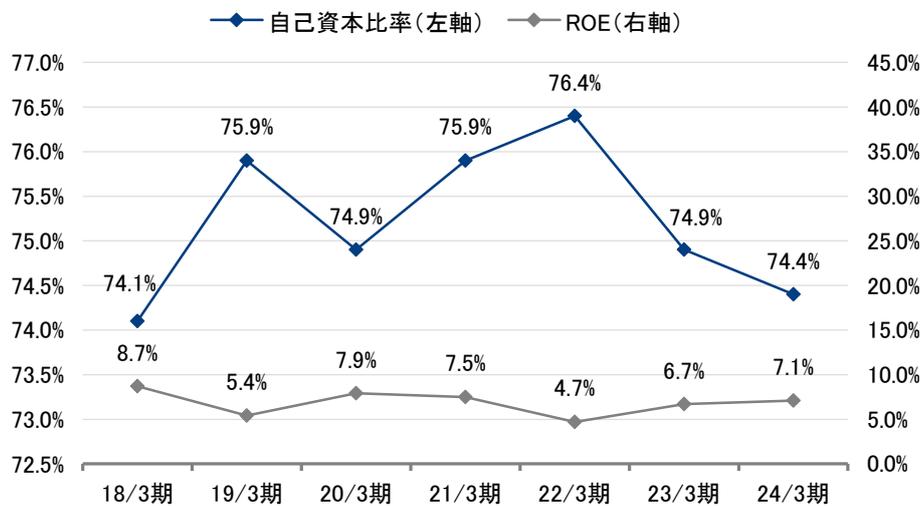


出所：決算短信よりフィスコ作成

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（2024年3月期末で 305.8%）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。

**自己資本比率及びROEの推移**



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 株主還元

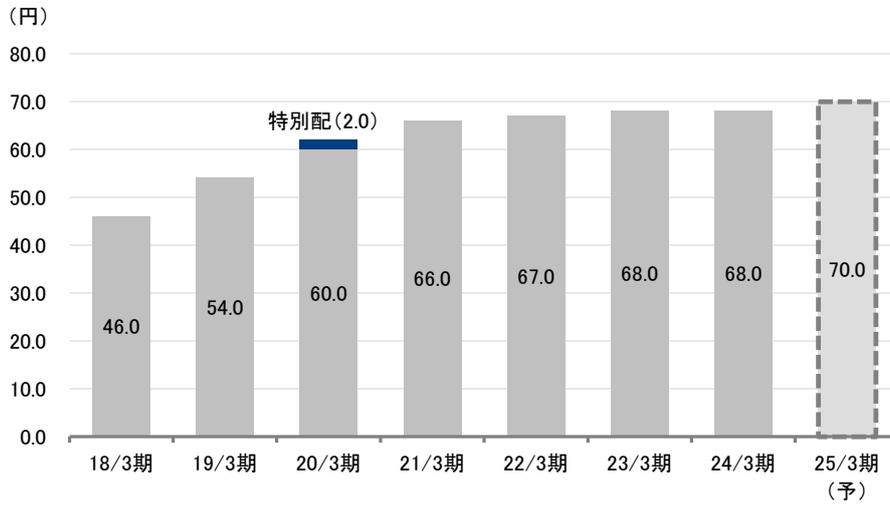
**2025年3月期は前期比2円増配の年間70円を予想。今後も利益成長に伴う増配基調が継続される見通し**

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などを実施する方針としている。

2024年3月期の配当については、前期と同額の年間68円（中間34円、期末34円）を実施した（連結配当性向63.0%、DOE 4.5%）。2025年3月期の配当については、前期比2円増配の年間70円（中間35円、期末35円）を予定している。新中期経営計画によれば、今後も利益成長に伴う増配を継続する計画となっている。

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