

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## ユニタ

3800 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2025年12月23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. 2026年3月期中間期の業績	01
3. 2026年3月期の業績予想	01
4. 中期経営計画の方向性	02
■ 会社概要	03
1. 事業概要	03
2. 企業特長	05
■ 決算動向	06
1. 2026年3月期中間期決算の概要	06
2. 2026年3月期中間期の総括	08
■ 主な活動実績	09
1. サービス提供型事業の拡大	09
2. 新たな価値提供モデルの確立	09
■ 業績見通し	10
1. 2026年3月期の業績予想	10
2. 弊社の見方	10
■ 中期経営計画の方向性	11
1. 中期経営計画の方向性	11
2. 中長期的な注目点	12
■ 沿革と業績推移	13
1. 沿革	13
2. 過去の業績推移	14
■ 株主還元	16

## 要約

### 2026年3月期中間期は増収増益。 通期予想を据え置き、年間で2円増配予定

#### 1. 会社概要

ユニリタ<3800>は、金融や製造をはじめ、幅広い業種向けにデータ活用とシステム運用に関する製品・サービス開発と販売、周辺システム開発、コンサルティング事業を手掛けている。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、「サービスマネジメント」と「データマネジメント」領域における強みを生かし、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、クラウド活用による自社サービス提供を特徴とする継続課金型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み、ビジネスモデルの変革を進めてきた。

#### 2. 2026年3月期中間期の業績

2026年3月期中間期の業績は、売上高が前年同期比3.7%増の5,962百万円、営業利益が同24.4%増の459百万円と増収増益となった。「プロダクトサービス」が自動化事業を中心に堅調に推移したほか、「クラウドサービス」がサービスマネジメント領域への需要拡大等により伸長した。また、「プロフェッショナルサービス」についても、コンサルティング、システムインテグレーション、アウトソーシングがそれぞれ順調に拡大した。損益面では、「クラウドサービス」の伸びや「プロフェッショナルサービス」の収益性改善により大幅な増益となった。活動面でも、生成AI活用の特許技術を搭載した新サービスや、グループ体となった価値創造モデルによる受注獲得などで注目すべき成果を残すことができた。

#### 3. 2026年3月期の業績予想

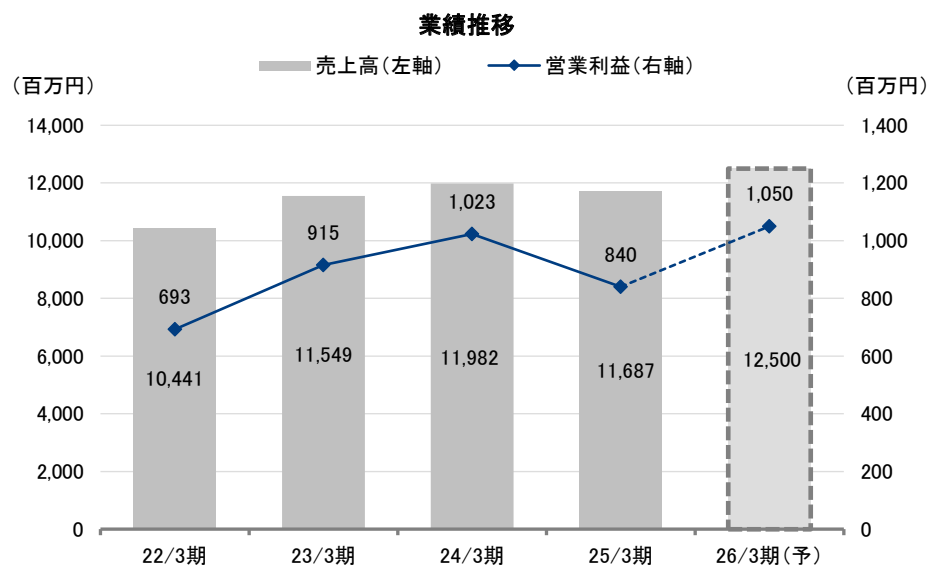
2026年3月期の業績予想について同社は、期初予想を据え置き、売上高を前期比7.0%増の12,500百万円、営業利益を同24.9%増の1,050百万円と増収増益を見込んでいる。売上高は、引き続き「プロダクトサービス」が堅調に推移するとともに、前期に伸び悩んだ「クラウドサービス」のテコ入れに取り組む。また、「プロフェッショナルサービス」についても、良好な受注環境を背景にコンサルティングやアウトソーシングが好調を維持するほか、SI事業においては高付加価値領域へのシフトを進めている。損益面では、戦略的投資を継続しながらも、利益率の高い「プロダクトサービス」の伸びや「クラウドサービス」の損益改善、「プロフェッショナルサービス」の付加価値向上により大幅な増益を目指す。年間配当については前期比2.0円増配の1株当たり72.0円を予定している。

#### 4. 中期経営計画の方向性

中期経営計画では、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、グループエコシステムによる新たな価値提供モデルの確立を目指している。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の実現を目指す。最終年度2027年3月期の目標として、売上高132.5億円、営業利益11.5億円、ROE7.4%を掲げており、利益成長に伴う増配にも意欲的である。

#### Key Points

- ・ 2026年3月期中間期は各事業（サービス）が堅調に推移し増収増益
- ・ 生成AI活用の特許技術を搭載した新サービスや新たな価値創造モデルの展開にも成果あり
- ・ 2026年3月期の業績予想を据え置き、増収増益を見込むとともに、年間配当は2.0円増配を予定
- ・ 中期経営計画では、最終年度である2027年3月期の売上高132.5億円、営業利益11.5億円を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 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、幅広い業種向けにデータ活用とシステム運用に関する製品・サービス開発と販売、周辺システム開発、コンサルティング事業を手掛けている。

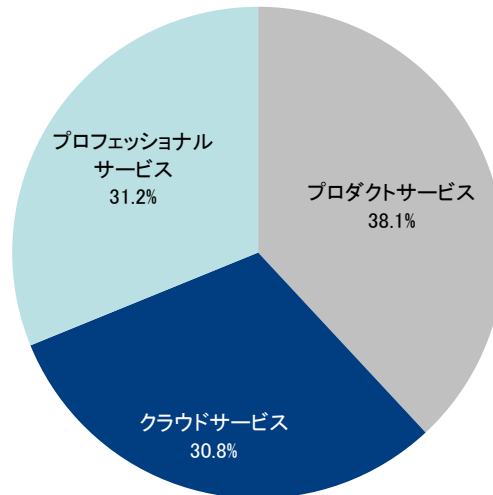
創業以来、金融機関や大手企業を中心としたメインフレーム向けの製品が安定収益源であり、高い収益性を維持している。また、過去においては、顧客のジョブ管理や帳票管理など、ITシステム運用の自動化、効率化に貢献することで同社の業績も着実な成長を遂げてきた。

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、ビッグデータや生成AI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、生産性向上など効率化に貢献する分野に加えて、顧客の企業価値向上に直接貢献する市場拡大や競争力の向上などの分野へと事業領域を拡充してきた。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38%であり、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。

## 会社概要

## 事業別売上高の構成比(2026年3月期中間期実績)



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、帳票等)をオンプレミス型※1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)※2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」※3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 「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。

※3 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」「事業課題」「社会課題」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課題領域では、「LMIS」(サービスマネジメントプラットフォーム)※1や、「Digital Workforce」(ID管理プラットフォーム)、「Waha! Transformer」(データ変換・加工処理サービス)などを企業の情報システム部門向けに展開している。2) 事業課題領域では、「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)、「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) 社会課題領域では、公共交通と地域活性化の実現を支援する「Community MaaS」※2を地方自治体や公共交通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、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。

## 会社概要

**(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、サービス・データマネジメント領域における専門性を生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2,000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、従来は直販が中心であったが、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に取り組んでおり、パートナー企業数も100社を超えた。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)、(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)、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8社である。

**2. 企業特長**

同社は、「利他で紡ぐ経済をつくる」をパーパスに掲げ、社名の由来でもある「ユニークな発想」と「利他の精神」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であるシステム運用及びメインフレーム向け製品は、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点に強みがある。競合するメーカー系製品では、ハード部分だけをほか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妨げる要因となっているが、同社製品はそうした制約を受けず、柔軟なシステム構築を可能にする。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及び効率化への貢献に集約される。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、同社がその分野に特化して積み上げてきた実績やノウハウは、製品及びサービスの性能発揮、提案力の強化に貢献している。システム導入に際して代理店任せの傾向が多く見られるなか、同社製品は金融機関や大手企業を中心に直販で提供されてきた。システム更新時にリプレイスで採用されるケースが多いのは、その裏付けと言えるだろう。

さらに、同社が運営を受託している「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、個人会員数約2万名、賛同企業数は450社を超え、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する方針である。



## 会社概要

### (2) メインフレーム事業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」で占めているが、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いる。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のほか、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」はオープン化の進展などの外部環境の影響※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、その資金をクラウドサービスなどの成長分野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生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範囲を拡大し、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へと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し、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）へと移行する流れが加速するなか、データ活用の重要性が一層高まっている。こうした状況において、顧客事業の「攻め」と「守り」の両面を支援できる体制が、同社の優位性である。

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、それらを生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月期にグループ機能を「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した。特に「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し、コンサルティングを起点としたプロダクト及び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をワンストップで提供可能な体制を確立している。

## 決算動向

### 2026年3月期中間期は各事業が堅調に推移し、増収増益を実現

#### 1. 2026年3月期中間期決算の概要

2026年3月期中間期の業績は、売上高が前年同期比3.7%増の5,962百万円、営業利益が同24.4%増の459百万円、経常利益が同20.2%増の609百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同23.1%増の357百万円と増収増益となった。また、期初予想に対しては、売上高がおおむね計画線で推移する一方、各段階利益は上振れる結果となった。



# 決算動向

売上高は、計画的なマイグレーション戦略が奏功した自動化事業を中心に「プロダクトサービス」が堅調に推移したほか、サービスマネジメント領域への需要拡大などに伴う「クラウドサービス」の伸びが増収に大きく寄与した。また、「プロフェッショナルサービス」についても、コンサルティング、SI、アウトソーシングがそれぞれ順調に伸長した。

損益面でも、人的資本投資(採用強化や教育研修費など)がコスト要因となったものの、「クラウドサービス」や「プロフェッショナルサービス」の収益性改善による収益の押し上げ、広告宣伝費の見直し及び外注費の削減等により大幅な増益となった。営業利益率も7.7%(前年同期は6.4%)に改善した。

財政状態について特筆すべき動きはなく、総資産は現預金の増加等に伴って前期末比3.1%増の15,841百万円となった。一方、自己資本は利益準備金の積み増しにより同1.9%増の12,193百万円となり、自己資本比率は77.0%(前期末は77.9%)とおおむね横ばいで推移した。

## 2026年3月期中間期実績の概要

(単位: 百万円)

	25/3期中間期		26/3期中間期				26/3期中間期		
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率	期初予想	売上比	進捗率
売上高	5,747	-	5,962	-	215	3.7%	6,000	-	99.4%
プロダクトサービス	2,262	39.4%	2,270	38.1%	7	0.3%	-	-	-
クラウドサービス	1,716	29.9%	1,834	30.8%	118	6.9%	-	-	-
プロフェッショナルサービス	1,768	30.8%	1,858	31.2%	89	5.1%	-	-	-
売上原価	2,507	43.6%	2,593	43.5%	86	3.4%	-	-	-
販管費	2,871	50.0%	2,910	48.8%	38	1.4%	-	-	-
営業利益	368	6.4%	459	7.7%	90	24.4%	400	6.7%	114.8%
プロダクトサービス	688	30.4%	669	29.5%	-19	-2.8%	-	-	-
クラウドサービス	-274	-	-235	-	39	-	-	-	-
プロフェッショナルサービス	99	5.7%	171	9.2%	71	71.3%	-	-	-
調整額	-145	-	-146	-	-1	-	-	-	-
経常利益	506	8.8%	609	10.2%	102	20.2%	530	8.8%	115.0%
親会社株主に帰属する中間純利益	290	5.1%	357	6.0%	67	23.1%	310	5.2%	115.3%

	2025年3月末	2025年9月末		
	実績	実績	増減額	増減率
総資産	15,366	15,841	474	3.1%
自己資本	11,971	12,193	221	1.9%
自己資本比率	77.9%	77.0%	-0.9pp	-

出所: 決算短信、決算補足説明資料よりフィスコ作成

ユニリタ

2025年12月23日 (火)

3800 東証スタンダード市場

<https://www.unirita.co.jp/ir.html>

## 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

売上高は前年同期比0.3%増の2,270百万円、セグメント利益は同2.8%減の669百万円と微増収ながら減益となった。売上高は、メインフレーム事業が大手メーカーの市場撤退などを背景とした市場の緩やかな縮小により減少したものの、自動化事業 (A-AUTO) がユーザーのシステム更改タイミングを捉えたマイグレーション戦略が奏功し伸長した。また、帳票事業では、パートナーとの連携強化策を推進し、帳票の配送代行業務ニーズ等を取り込むことができた。損益面では、利益率の高いメインフレーム事業の減少が響き減益となったが、セグメント利益率は29.5% (前年同期は30.4%) と高い水準を維持した。

### (2) クラウドサービス

売上高は前年同期比6.9%増の1,834百万円、セグメント損失は235百万円 (前年同期は274百万円の損失) と増収となり損失幅が改善した。売上高は、企業のDX推進やシステム運用のアウトソーシング需要を背景に、主力のサービスマネジメントプラットフォーム「LMIS」がけん引した。また、「Waha! Transformer」関連については、生成AIを搭載したサービス (詳細は後述) などのラインナップ拡充により引き合いが活発化している。そのほかの主力サービスである「The Staff-Vシリーズ」 (派遣管理業務の支援ツール) や「Digital Workforce」 (ID管理プラットフォーム)、「らくらくBOSS」 (通勤費管理ツール) などについてもパートナー連携などにより堅調に推移した。損益面では、依然として費用が先行しているものの、増収による収益の押し上げに加え、広告宣伝費の見直しや外注費の圧縮などにより損失幅が改善した。

### (3) プロフェッショナルサービス

売上高は前年同期比5.1%増の1,858百万円、セグメント利益は同71.3%増の171百万円と増収となり大幅な増益を実現した。売上高は、同社の強みであるサービス&データマネジメント領域におけるコンサルティング事業の伸びやSI事業の高付加価値化 (グループ連携によるバリューチェーン案件の増加)、アウトソーシング事業におけるシステム運用代行業務 (昨年リリースしたレガシー資産の保守業務サービス等) の受注増加が増収に寄与した。損益面でも増収効果や高付加価値化により大幅な増益を実現した。

## 2. 2026年3月期中間期の総括

2026年3月期中間期を総括すると、各事業が堅調に推移し計画を上回る増益となった業績面をはじめ、活動面についても、今後の成長に向けて注目すべき成果を上げることができた (詳細は後述)。特に、生成AI活用におけるセキュリティ技術の特許取得 (並びに新サービスのリリース) や、グループ一体となった価値提供モデルの展開による受注獲得は、将来性を占ううえでも重要な判断材料となるだろう。一方、「クラウドサービス」におけるセグメント損失の解消が進まないところは気になるが、今後の成長に向けた先行費用 (研究開発費を含む) が「クラウドサービス」に集約されていることにも原因があり、決してサービスごとの収益性が著しく低いというわけではない。たとえば、収益化に時間を要する社会課題領域 (地域交通の課題解決等) は言うに及ばず、今回の特許取得につながった顧客との共同実証実験などは、まさに今後の収益の柱となり得る分野への先行費用と捉えることができる。もちろん、主力サービスの伸びで先行費用をカバーしていくことが理想ではあるが、戦略的な成長投資を増やすほど、足元のセグメント損益を悪化させる要因となるという構造的なジレンマ (足元損益重視か、成長重視か) を理解しておく必要がある。むしろ、こういった先行費用が今後どのように新技術や新サービスとなって現れ、収益化を実現していくのが最大の注目点と言えるだろう。

## ■ 主な活動実績

### 生成AI活用における特許取得技術を搭載した新サービスなどで注目すべき成果を上げる

#### 1. サービス提供型事業の拡大

マイグレーションビジネスにおける大手ITコンサルやソリューションベンダー企業との協業により、レガシー市場における新たなマーケット開拓に取り組んだほか、生成AIの正答と情報漏えい防止を両立する技術を活用した新たなクラウドサービス「SecuAiGent (セキュアイジェント)」のリリースでも成果を上げることができた。特に後者については、長野市民病院との生成AIによる診療情報活用についての共同実証実験から始まり、2025年6月に生成AI利用時の情報漏えい防止と回答精度を向上する技術で特許を取得(特許番号：第7662875号)すると、データ連携ツール「Waha! Transformer」との連携により、新サービスへと発展させた。医療データのような重要な情報を外部に出さず、セキュアな環境で誤情報のリスクを減らし、簡単に生成AIを活用できるクラウドサービスとしてメディア(日経新聞等)にも取り上げられ、注目を集めている。

#### 2. 新たな価値提供モデルの確立

同社グループの強みを軸とする新しい価値提供モデル「UCDI」※1を展開し、コンサルからサービス構築、開発、運用を一気通貫で提案し、大型案件の獲得に結び付けることができた。具体的には、1) 公益財団法人向け基幹システム刷新の受注(サービス&データマネジメントに対する高評価が決め手となった)、2) 地方自治体向け構成管理システムの構築案件の受注(情報資産の構成情報と脆弱性への管理及び対応などの一元管理が可能となることが評価された)、3) マイグレーション案件の受注(グループ3社の協業により、入力管理ソリューションを開発し、メインフレーム入力業務のオープンへの移行を実現した)などで実績を上げることができた。また、社会課題領域においても、パートナー戦略により地域の活性化につながる地域交通サービスの再設計支援や「Community MaaS」※2の全国的な販売、サポート力の強化を図った。

※1 UNIRITA Group Customer success Data Integrationの略。

※2 収集データをもとに公共交通と地域活性化を支援するプラットフォーム

## 業績見通し

### 通期業績予想を据え置き、 戦略的パートナーとの連携強化により増収増益を見込む

#### 1. 2026年3月期の業績予想

2026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7.0%増の12,500百万円、営業利益を同24.9%増の1,050百万円、経常利益を同19.8%増の1,200百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同18.6%増の850百万円と増収増益を見込んでいる。

通期業績予想の前提についても期初時点からの大きな見直しはない。売上高は、引き続き「プロダクトサービス」が堅調に推移するとともに、2025年3月期に伸び悩んだ「クラウドサービス」のテコ入れに取り組む。特に戦略的パートナーとの協業やグループ連携を強化し、事業拡大に向けたボトルネック（課題）の解消に取り組む。また「プロフェッショナルサービス」についても、良好な受注環境を背景にコンサルティングやアウトソーシングが好調を維持するほか、SI事業においては高付加価値領域へのシフトを進める。

損益面では、戦略的投資を継続しながらも、利益率の高い「プロダクトサービス」による底上げや「クラウドサービス」の損益改善、「プロフェッショナルサービス」の付加価値向上により大幅な増益を目指す。

#### 2026年3月期の業績予想

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比	
	実績	売上比	期初予想	売上比	増減額	増減率
売上高	11,687	-	12,500	-	812	7.0%
営業利益	840	7.2%	1,050	8.4%	209	24.9%
経常利益	1,001	8.6%	1,200	9.6%	198	19.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	716	6.1%	850	6.8%	133	18.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 2. 弊社の見方

通期業績予想の達成のためには、下期の売上高6,537百万円、営業利益590百万円が必要となる。もともと下期偏重の予算を組んでいたのは、案件の大型化に伴って売上計上が年度末に集中する傾向がさらに強まっていることが理由であり、同社の業績予想の前提には十分に合理性があると判断できる。注目すべきは、戦略パートナーとの連携等を通じた「クラウドサービス」の伸びやグループ一体となった価値創造モデルの進展である。中期経営計画の最終年度となる来期（2027年3月期）に向けていかに体制を整えていくのか、今後の動向を見守りたい。

## ■ 中期経営計画の方向性

### 2027年3月期の売上高132.5億円、営業利益11.5億円を目指す

#### 1. 中期経営計画の方向性

中期経営計画（2025年3月期～2027年3月期）がスタートして2年目を迎えている。「Re.Connect 2026」※という基本方針の下、「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推進する方針である。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と今後の重点施策

##### 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る。2026年3月期の進捗は、クラウドサービスの投資対効果の最大化に向けた開発・販売・サポート体制面の強化とコスト構造の改善に取り組むとともに、顧客との共同実証実験を通じた特許技術の取得並びに新サービスのリリースなどで成果を上げることができた。また、需要が拡大しているマイグレーション対応については、リソースを補完するパートナーとの協業モデルを構築し提案力をさらに高めた。

##### 2) 新たな価値提供モデルの確立

これまでブラッシュアップしてきた「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。2026年3月期の進捗は、新たな独自の価値提供モデルの確立と具体的な提案を推進し、受注獲得につなげることができた。また、地域交通課題の解決を図る事業の成長に向けた協業パートナーとの拡大にも取り組んでいる。

##### 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、プロセス標準化による実装、運用体制の構築、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す。2026年3月期の進捗は、引き続きサービス提供機能の連携と品質改善による顧客満足度の向上、及び事業収益性改善に取り組んでいる。

#### (2) 財務目標

最終年度の2027年3月期の目標として、売上高132.5億円、営業利益11.5億円（営業利益率8.7%）、ROE7.4%を掲げている。また、利益成長に伴う増配にも引き続き意欲的である。計画には入っていないものの、M&Aの検討も継続する方針であり、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。

中期経営計画の方向性

中期経営計画 (財務目標) の概要

(単位: 百万円)

	基準年 24/3期 実績	1年目 25/3期 実績	2年目 26/3期 予想	最終年 27/3期 計画	年平均 成長率
売上高	11,982	11,687	12,500	13,250	3.4%
プロダクトサービス	4,394	4,468	-	-	-
クラウドサービス	3,642	3,693	-	-	-
プロフェッショナルサービス	3,944	3,525	-	-	-
営業利益	1,023	840	1,050	1,150	4.0%
プロダクトサービス	1,225	1,286	-	-	-
クラウドサービス	-99	-412	-	-	-
プロフェッショナルサービス	369	303	-	-	-
営業利益率	8.5%	7.2%	8.4%	8.7%	-
プロダクトサービス	27.9%	28.8%	-	-	-
クラウドサービス	-	-	-	-	-
プロフェッショナルサービス	9.4%	8.6%	-	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	815	716	850	928	4.4%
ROE	7.1%	6.1%	7.0%	7.4%	-
DOE	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	-
1株当たりの配当金 (円)	68.0	70.0	72.0	-	-

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: 決算短信、決算補足説明資料よりフィスコ作成

## 2. 中長期的な注目点

弊社でも、同社の中期経営計画に掲げた方向性は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バリューチェーンの最適化により、需要の拡大を取り込む戦略は、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られるかがポイントになるだろう。

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IT課題領域のブレークスルーが期待される。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。また、今回の特許技術の取得のように、課題を抱える顧客との共同実証実験(価値共創)というスタイルにも大きな可能性がある。一方、社会課題領域においては、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、足元では具体的な動きが出始めており、軌道に乗れば計画の上振れ要因となる可能性もある。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生かした一気通貫型の価値提供モデルが形になってきた。



M&Aの動きも気になるところである。M&Aの実現によっては成長スピードや価値提供モデルの確立が一気に加速する可能性もあるだろう。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なっている間に、次の収益の柱を育て上げ、強固な収益基盤の維持・向上を図る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。

## 沿革と業績推移

### 2015年4月にビーコンITと経営統合し、「ユニリタ」として新たなスタート

#### 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（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・オブ・ファースト（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た。

同社の転機は、1993年にソフトウェア・エージ・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年にはビーエスピーソリューションズを設立し、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した。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。

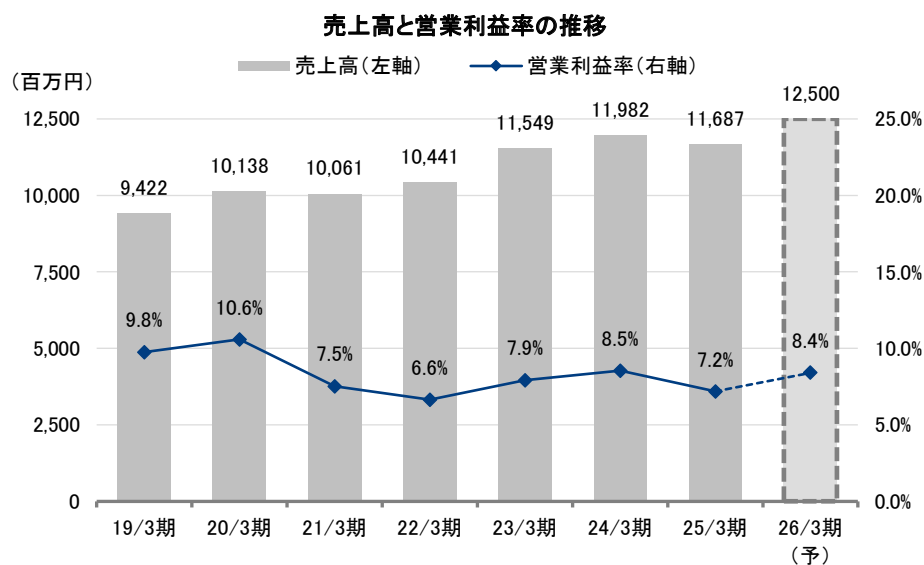
2015年4月には連結子会社であるビーコンITを吸収合併するとともに、社名を（株）ユニリタに変更した。新社名には、価値創造のために「ユニークな発想」と「利他の精神」を持って顧客と社会の発展に貢献する企業を目指すという想いが込められている。



## 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。



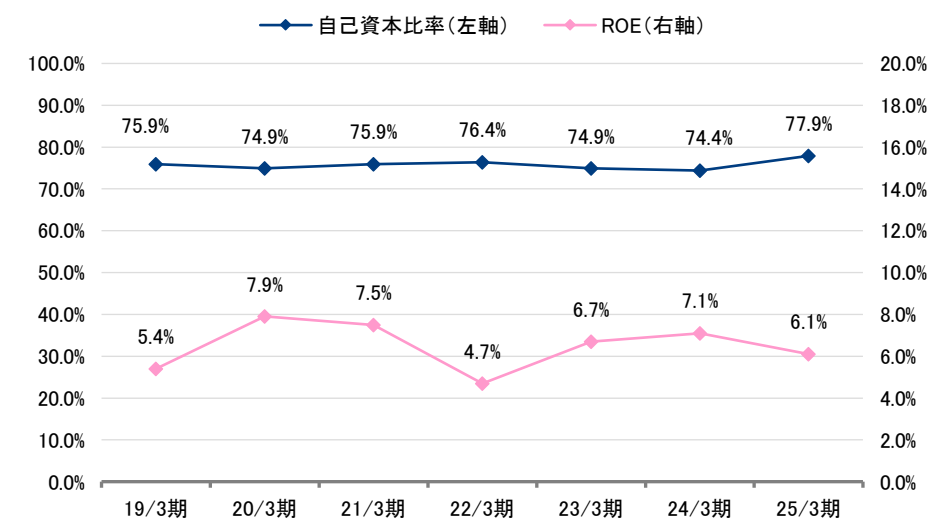
出所：決算短信よりフィスコ作成

ユニリタ | 2025年12月23日 (火)  
3800 東証スタンダード市場 | <https://www.unirita.co.jp/ir.html>

# 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。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

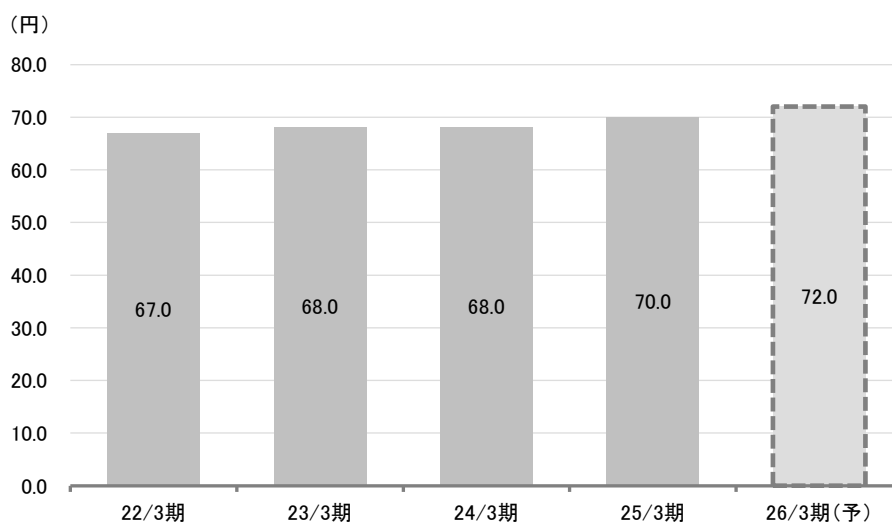
## 株主還元

### 2026年3月期は前期比2.0円増配の年間72.0円を予想

同社の配当方針は、株主資本配当率(DOE)を基準としている。先行投資などによる期間損益に変動されず、安定かつ持続的な増配を目指すことが理由である。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。

2026年3月期については前期比2.0円増配となる年間72.0円(中間36.0円実施済、期末36.0円)を予定している。今後も利益成長に伴う増配基調が継続する見通しである。

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。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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、配布等することは強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