

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12月18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. 2025年3月期中間期決算の概要	01
3. 2025年3月期の業績予想	02
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	06
■ 決算動向	07
1. 2025年3月期中間期決算の概要	07
2. 2025年3月期中間期の総括	09
■ 主なトピックス	10
1. 「LMIS」が「ITreview Grid Award」にて最高位を14期連続受賞	10
2. 「地方自治体・公共交通向けITサービスの進展」	10
3. 新設した戦略推進室の取り組み	11
■ 業績見通し	12
1. 2025年3月期の業績予想	12
2. 弊社の見方	12
■ 中期経営計画の方向性	13
1. 中期経営計画の方向性	13
2. 中長期的な注目点	15
■ 沿革と業績推移	15
1. 沿革	15
2. 過去の業績推移	16
■ 株主還元	18

ユニリタ | 2024年12月18日(水)

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

■ 要約

2025年3月期中間期は受注プロセスに課題が残り減収減益。 下期巻き返しにより通期では増収増益を見込む

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、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み、ビジネスモデルの変革を進めてきた。

今期（2025年3月期）より3ヶ年の中期経営計画がスタートした。「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生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. 2025年3月期中間期決算の概要

2025年3月期中間期の業績は、売上高は前年同期比3.0%減の5,747百万円、営業利益は同26.9%減の368百万円と減収減益となった。売上高は、旺盛なマイグレーション需要を捉えた自動化事業の伸長などにより「プロダクトサービス」が好調に推移したものの、「クラウドサービス」における新規受注の出遅れや「プロフェッショナルサービス」（SI事業）における既存パートナーからの受注減により減収となった。損益面でも、減収による収益の下押しに加え、サービス提供体制強化のための人員増加及び新規顧客獲得に向けた広告宣伝費の増加などにより減益となった。ただ、マイグレーション需要やDXに伴うIT投資意欲などを背景にプロダクトサービスは伸びているほか、総じて引き合いは増加傾向にあり、課題となっている受注プロセスの改善に取り組んでいる。

ユニリタ | 2024年12月18日(水)

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

要約

3. 2025年3月期の業績予想

2025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4.3%増の12,500百万円、営業利益を同2.6%増の1,050百万円と増収増益を見込んでいる。上期進捗は全体的にややスローペースではあったものの、上期出遅れた「クラウドサービス」の巻き返しとマイグレーション需要を捉えた「プロダクトサービス」(自動化事業)の伸び、「プロフェッショナルサービス」(SI事業)の受注回復などによりキャッチアップを図る想定である。損益面では、戦略的投資を継続しながらも、「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」の付加価値向上により増益を確保する。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。

4. 中期経営計画の方向性

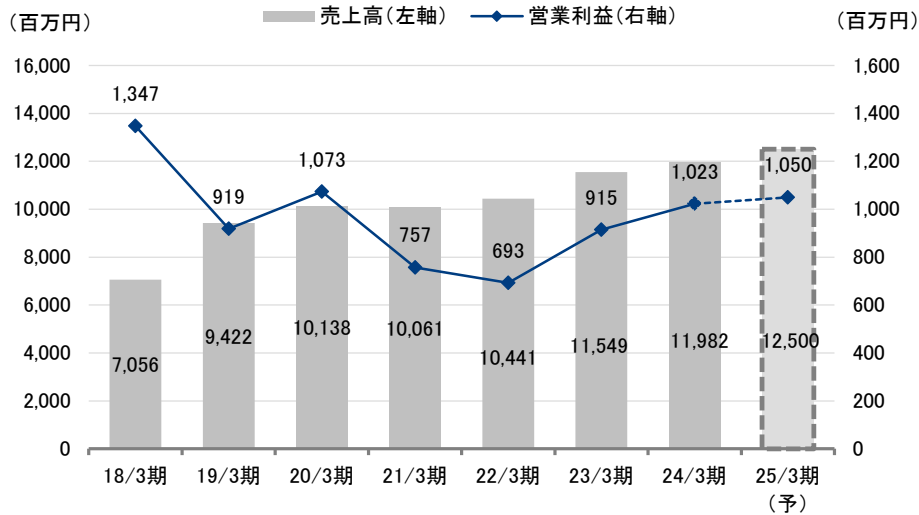
中期経営計画では、コアコンピタンスを「サービスマネジメント」と「データマネジメント」に再定義したうえで、コンサルティングを起点とするグループ一体となった新たな価値提供モデルの確立を目指している。特に、クラウド成長領域への投資を継続し、協業パートナーとの連携を含む価値共創の推進により、各クラウドカテゴリーのスケールアップを実現する。最終年度の目標として、売上高140億円(3年間の平均成長率5.3%)、営業利益14.5億円(同12.4%)、ROE 8.8%(2024年3月期比+1.7pp)を掲げており、クラウドへの投資を継続しながらも収益性を重視した計画となっている。また、利益成長に伴う増配にも意欲的である。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。

Key Points

- ・ 2025年3月期中間期は受注プロセスに課題が残ったことや先行費用の増加により減収減益
- ・ マイグレーション需要やDXに伴うIT投資意欲を背景に受注環境は良好であり、引き合い件数は順調に拡大
- ・ 2025年3月期の業績予想を据え置き、下期巻き返しにより増収増益を見込む
- ・ 中期経営計画では、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生かした新たな価値創造モデルの確立を目指す

要約

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。

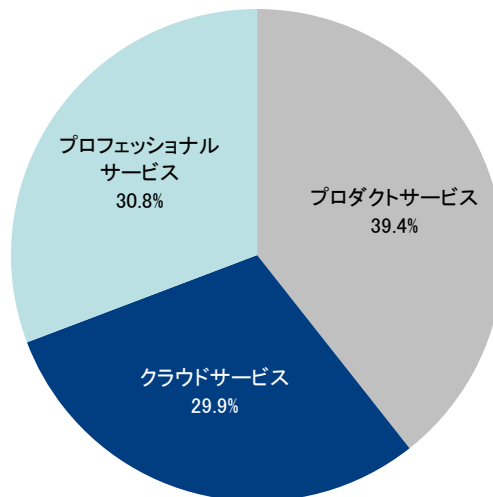
創業以来、金融機関や大手企業を中心としたメインフレーム向けの製品が安定収益源となっており、高い収益性を誇っている。また、過去においては、顧客のジョブ管理や帳票管理など、IT システム運用の自動化、効率化に貢献することで同社の業績も着実な成長を遂げてきた。

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39.4%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(2025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パ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。

ユニリタ | 2024年12月18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)^{※1}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)、「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、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。

(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)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8社となっている。

会社概要

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、一步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が、同社製品はそれとは一線を画す。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ブ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。

(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 | 2024年12月18日(水)

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

会社概要

(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

2025年3月期中間期は受注プロセスに課題を残したことや、今後に向けた先行費用の増加により減収減益

1. 2025年3月期中間期決算の概要

2025年3月期中間期の業績は、売上高は前年同期比3.0%減の5,747百万円、営業利益は同26.9%減の368百万円、経常利益は同18.2%減の506百万円、親会社株主に帰属する中間純利益は同29.7%減の290百万円と減収減益となった。

売上高は、旺盛なマイグレーション需要を捉えた自動化事業の伸長などにより「プロダクトサービス」が好調に推移したものの、「クラウドサービス」における新規受注の出遅れや「プロフェッショナルサービス」(SI事業)における既存パートナーからの受注減により減収となった。

損益面でも、減収による収益の下押しに加え、主に「クラウドサービス」におけるサービス提供体制強化のための人員増強及び新規顧客獲得に向けた広告宣伝費の増加、さらには「プロフェッショナルサービス」における人材教育の強化に伴う費用増などにより減益となった。営業利益率も6.4%(前年同期は8.5%)に低下している。

財政状態については特筆すべき動きはなく、総資産は前期末4.0%減の15,138百万円に縮小した。一方、自己資本は同0.3%増の11,762百万円とほぼ横ばいで推移したことから、自己資本比率は77.7%(前期末は74.4%)に改善した。

決算動向

2025年3月期中間期実績の概要

(単位：百万円)

	24/3 期中間期		25/3 期中間期				25/3 期中間期		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	5,927	-	5,747	-	-179	-3.0%	6,000	-	95.8%
プロダクトサービス	2,110	35.6%	2,262	39.4%	152	7.2%	-	-	-
クラウドサービス	1,766	29.8%	1,716	29.9%	-50	-2.8%	-	-	-
プロフェッショナルサービス	2,050	34.6%	1,768	30.8%	-282	-13.8%	-	-	-
売上原価	2,607	44.0%	2,507	43.6%	-100	-3.9%	-	-	-
販管費	2,814	47.5%	2,871	50.0%	56	2.0%	-	-	-
営業利益	504	8.5%	368	6.4%	-135	-26.9%	450	7.5%	81.8%
プロダクトサービス	565	26.8%	688	30.4%	123	21.8%	-	-	-
クラウドサービス	-50	-	-274	-	-224	-	-	-	-
プロフェッショナルサービス	179	8.7%	99	5.7%	-79	-44.2%	-	-	-
調整額	-189	-	-145	-	44	-	-	-	-
経常利益	619	10.5%	506	8.8%	-112	-18.2%	455	7.6%	111.2%
親会社株主に帰属する 中間純利益	412	7.0%	290	5.1%	-122	-29.7%	310	5.2%	93.5%

	2024年3月末	2024年9月末		
	実績	実績	増減額	増減率
総資産	15,763	15,138	-625	-4.0%
自己資本	11,725	11,762	36	0.3%
自己資本比率	74.4%	77.7%	3.3%	-

出所：決算短信及び決算補足説明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) プロダクトサービス

売上高は前年同期比 7.2% 増の 2,262 百万円、セグメント利益は同 21.8% 増の 688 百万円と増収増益となった。売上高は、1) 自動化事業が、「2025年の崖」問題^{※1}に伴うマイグレーション需要^{※2}を捉え、主力商品「A-AUTO」などが大きく伸長した。2) 帳票事業も「まるっと帳票クラウドサービス」が DX 推進や業務効率化を進める企業ニーズに対応して順調に伸びている。3) 市場が縮小傾向にあるメインフレーム事業についても、メインフレームベンダーの市場撤退による新規顧客獲得や海外顧客のシステム増強及びサービス提供形態の見直しなどにより大きく上振れた。一方、当サービス全体の損益は、クラウド基盤の仕入原価高騰による影響を受けたものの、増収による収益の押し上げ（特に、利益率の高いメインフレーム事業の上振れ）により大幅な増益を実現することができた。

^{※1} 経済産業省が 2018 年に発表した「DX レポート」と呼ばれる資料の中で使用された用語。本レポートでは、日本国内の企業が市場で勝ち抜くためには DX の推進が必要不可欠であり、DX を推進しなければ業務効率・競争力の低下は避けられないとしており、競争力が低下した場合の想定として、2025 年から年間で現在の約 3 倍、約 12 兆円もの経済損失が発生すると予測されており、これを「2025年の崖」と表現している。

^{※2} システムやハードウェア、ソフトウェア、データなどを現在とは別の環境やプラットフォーム、バージョンに移行すること。富士通のメインフレーム撤退によるレガシーマイグレーションなども含む。

ユニリタ | 2024年12月18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 2.8% 減の 1,716 百万円、セグメント損失は 274 百万円（前年同期は 50 百万円の損失）と減収及び損失幅が拡大した。売上高は、1) IT 活用クラウドが前年同期比 2.3% 減となった。サービスシフトと品質向上の両立を目指す企業からのサービスマネジメント導入ニーズが拡大するなかで、主力商品「LMIS」は好調に推移した。一方、データマネジメント案件及び情報セキュリティを含む ID 管理及び SSO 案件などへの引き合い増を受けて、「Waha! Transformer」（データ加工・連携クラウドサービス）や「infoScoop × Digital Workforce」（リモートワーク推進サービス）の提案件数は増えたものの、新規獲得の伸び悩みや大型案件の失注などが下振れ要因となった。2) 事業推進クラウドは前年同期比 6.0% 増となった。リモートワークから出社勤務に戻す企業の増加やパートナーとの協業の成果により「らくらく BOSS」（通勤費管理サービス）が伸びたほか、「Growwwing」（カスタマーサクセスの立ち上げと成長支援サービス）はコンサルティングを含めた案件の引き合いが増えているようだ。一方、「Digisheet」及び「The Staff-V」（人材派遣業向け人事管理サービス）は景気回復に伴う人材派遣業界の活況により案件は増加傾向にあるものの、受注プロセスに課題を残し想定よりも伸び悩んだ。3) ソーシャルクラウドは前年同期比 32.0% 減となった。高齢運転者の免許返納問題や交通空白地の課題を解決する手段として、持続的社会的な構築を支援するデジタル基盤「Community MaaS」の引き合いが地方自治体や公共交通機関などから増加しているものの、上期成約には至らなかった。また、当サービス全体の損益は、減収による収益の下押しに加え、サービス提供体制増強による人件費増や新規獲得に向けた広告宣伝費の増加により損失幅が拡大した。

(3) プロフェッショナルサービス

売上高は前年同期比 13.8% 減の 1,768 百万円、セグメント利益は同 44.2% 減の 99 百万円と減収減益となった。売上高は、1) コンサルティング事業が前年同期比 0.2% 減となった。旺盛なコンサル需要を捉え、データマネジメント領域の受注が伸長した一方、サービスマネジメント領域が伸び悩んだ。2) システムインテグレーション事業は前年同期比 24.8% 減となった。大口パートナーからの受注減少及び一括請負案件の減少が響いた。3) アウトソーシング事業は前年同期比 17.9% 増となった。DX 投資を背景としたシステム運用のアウトソーシング需要が拡大し、受注残も順調に積み上がっているようだ。当サービス全体の損益についても、減収による収益の下押しや人材教育の強化に伴う費用増により大幅な減益となった。

2. 2025 年 3 月期中間期の総括

今期より中期経営計画「Re.Conecct 2026」がスタートしたが、将来を見据えた先行費用による影響を含め、足元業績はスローな立ち上がりとなった。特に「クラウドサービス」における出遅れは、個社ニーズや要件の多様化に対応した受注プロセスにきめ細かさが足りず、新規獲得が伸び悩んだことに起因するが、課題を解決すべくサービス提供体制の整備やプロモーション強化などに迅速に取り組んでおり、その点は今後に向けてポジティブに評価したい。また、中計で掲げるグループ一体となったエコシステム案件の創造に向けてもまだこれからという印象であるが、解決すべき課題が明確になったことや各方面で需要が拡大しているところはプラスの材料と言え、新たに設立したグループ戦略推進室を中心とする今後の展開に注目したい。

ユニリタ | 2024 年 12 月 18 日 (水)

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

■ 主なトピックス

社会課題の解決に向け、戦略パートナーとのアライアンス強化や、 地方自治体・公共交通向け IT サービスの導入を推進

1. 「LMIS」が「ITreview Grid Award」にて最高位を 14 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 Summer」*の「インシデント管理ツール」部門と「ヘルプデスクツール」部門において、満足度・認知度ともに優れた製品であると評価され、最高位である「Leader」を受賞した。なお、「インシデント管理ツール」部門の「Leader」受賞は、2021 Spring から 14 期連続となる。

* 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。

2. 地方自治体・公共交通向け IT サービスの進展

2024 年 5 月に日野自動車(株)<7205>と共同開発したゴミ収集業界向けソリューションサービス「GOMIRUTO」を神奈川県葉山町向けに提供開始した。ゴミ収集業務の効率化やデータに基づく運用改善を支援することが目的である。また、2024 年 7 月には宮城県名取市の乗合バス「なとりん号」の大幅リニューアルに際し、「Community MaaS」が採択された。バス運行業務負荷の軽減からキャッシュレス決済導入による利用者の利便性向上など、地域公共交通の DX を支援するものである。下期に入ってから、2024 年 11 月には福島県三春町が推進する「共創・MaaS 実証プロジェクト」*に採択された。高齢運転者の免許返納の促進や交通空白地の移動問題の解消など、地方が抱える共通課題の解決を目指すものであり、自治体初となる「交通のデジタル化」「新デマンド交通の導入」「データ収集と分析」などの交通 DX の分野を担当する。

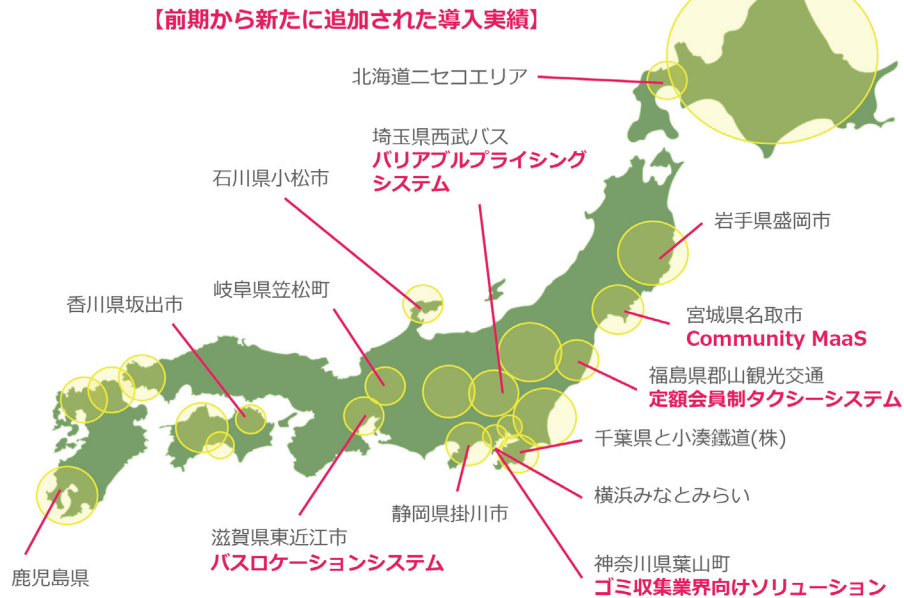
* 月額 1 万円の定額乗り合いタクシーの実証実験に参画。顧客管理システムやデータに基づく最適な配車ルートの策定を支援。同町の交通 DX の実現に向け、路線バスや鉄道なども組み合わせた分析も担う。

主なトピックス

地方自治体・公共交通向け IT サービスの導入状況 (2024年9月末現在)

【全国導入実績マップ】 ※2024年度9月現在

○ ※非公開の地域の自治体・事業者を含む



出所：決算補足説明資料より掲載

3. 新設した戦略推進室の取り組み

同社は、中期経営計画の遂行にあたって、企業成長と機能強化の両輪を叶える組織へと進化するため、コアコンピタンスであるサービス & データマネジメントを推進する「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(2024年5月)。特に「グループ戦略推進室」については、中計で掲げる「新たな価値提供モデルの確立」に向け、グループ共通の強みをリブランディングし、社内外への認知度向上を図るとともに、グループエコシステム案件の創造と、開発からセールス、コンサルティング、そしてカスタマーサクセスに至るまで、グループバリューチェーンの最適化に取り組んでいる。

グループ戦略推進室の取り組み



出所：決算補足説明資料より掲載

業績見通し

2025年3月期の業績予想を据え置き、 下期巻き返しにより通期では増収増益を見込む

1. 2025年3月期の業績予想

2025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4.3%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。

期初時点では、「クラウドサービス」の積極的な事業展開が増収に大きく寄与する前提となっていた。上期進捗は総じてスローペースではあったものの、上期出遅れた「クラウドサービス」の巻き返しとマイグレーション需要を捉えた「プロダクトサービス」の伸び、「プロフェッショナルサービス」(SI事業)の受注回復などによりキャッチアップを図る想定である。また、引き続き、需要が拡大しているコンサルティングを起点にして、グループ(各サービス)が一体となった新たな価値提供モデルの確立を推進していく考えだ。

損益面では、戦略的投資を継続しながらも、「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」の付加価値向上により増益を確保する想定であり、期初時点の前提を変えていない。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		517	4.3%
営業利益	1,023	8.5%	1,050	8.4%	26	2.6%
経常利益	1,164	9.7%	1,190	9.5%	25	2.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	815	6.8%	850	6.8%	34	4.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 弊社の見方

通期業績を達成するためには、下期売上高6,753百万円、営業利益682百万円が必要となる。上期進捗は想定を下回ったものの、マイグレーション需要やDXに伴うIT投資意欲(特にコア領域であるデータ&サービスマネジメントの導入)などを背景に受注環境は良好であり、課題となっていた受注プロセスの改善が進めば十分にキャッチアップできるものと見ている。したがって、上期から取り組んでいるサービス提供体制の強化ならびにプロモーション強化がどのように成果に結びついてくるのかがポイントとなるだろう。また、来期以降の成長加速に向けて、「クラウドサービス」の体制強化(戦略的投資の中身とその成果)の動きにも注目したい。

■ 中期経営計画の方向性

サービス & データマネジメントをコアコンピタンスに、 グループ体となった価値提供モデルの確立に取り組む

1. 中期経営計画の方向性

同社は、2024年5月に中期経営計画（2025年3月期～2027年3月期）を公表した。「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

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ン化の実現、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 +1.7pp）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 75.0 円（2024年3月期比 + 7.0 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。

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。

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

2. 中長期的な注目点

中期経営計画で掲げた方向性は、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バリューチェーンの最適化により、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生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（サービスマネジメント本部及びグループ戦略推進室の設置等）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）を生かした 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。

■ 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・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。

ユニリタ | 2024年12月18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

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・エージェンシー・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。

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

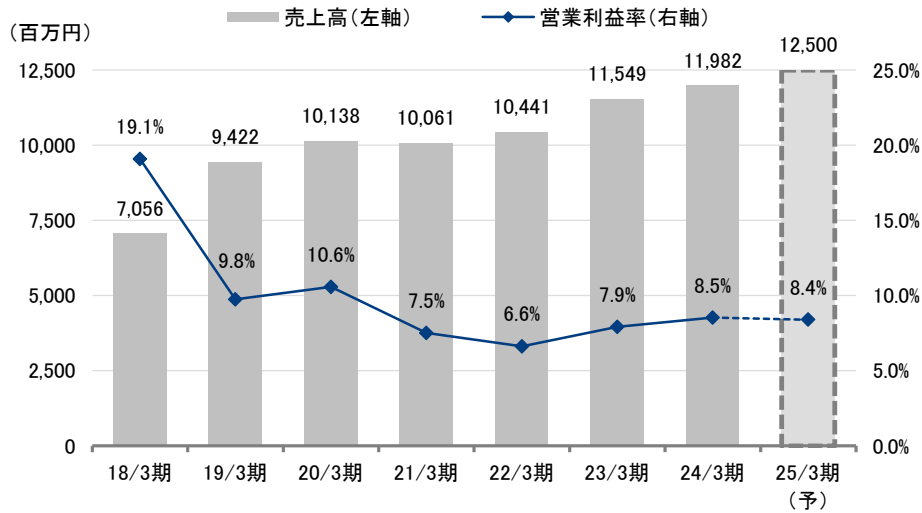
同社の業績を振り返ると、売上高は2012年3月期から2014年3月期にかけて、オープン系システムへのソフトが進むなか、「システム運用事業(現 プロダクトサービスの一部)」の伸びが同社の成長をけん引した。ただ、2015年3月期にビーコンITの連結化により業容が大きく拡大した後は、事業構造変革に取り組むなかで売上高はしばらく伸び悩んできたと言える。もっとも、2019年3月期に「システムインテグレーション事業(現 プロフェッショナルサービスの一部)」を展開する無限の買収が業容拡大に寄与すると、2020年3月期以降は注力する「クラウド事業(現 クラウドサービス)」が着実に伸びてきた。

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。

ユニリタ | 2024年12月18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

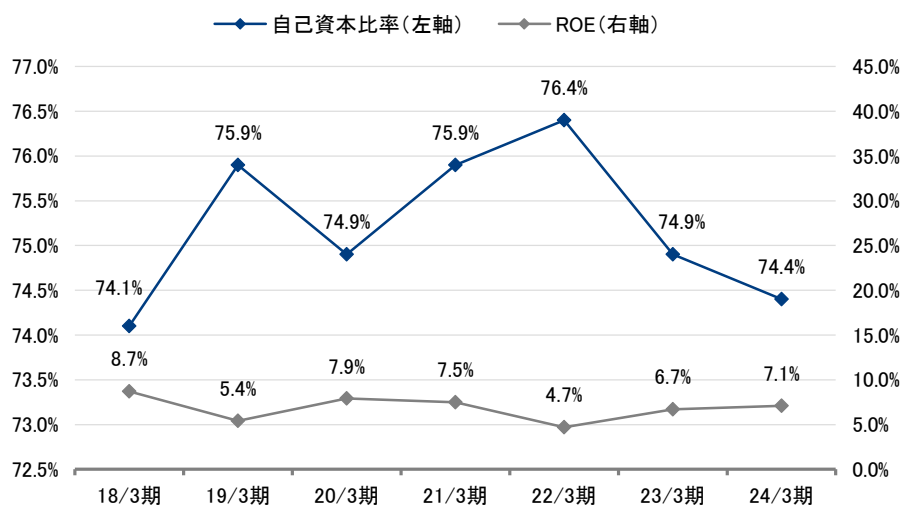
売上高と営業利益率の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

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

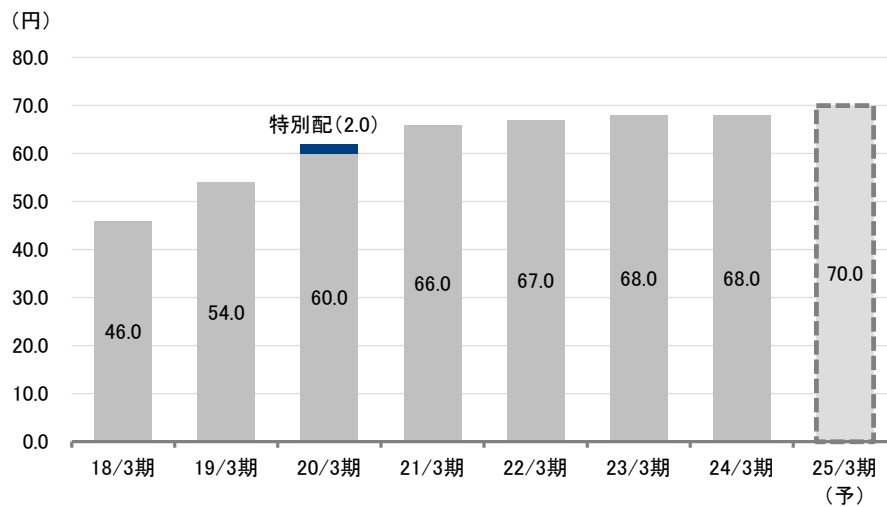
■ 株主還元

2025年3月期は前期比2.0円増配の年間70.0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。

2025年3月期の配当については、前期比2.0円増配の年間70.0円(中間35.0円、期末35.0円)を予定している。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。

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