

日本ユニシス株式会社

2019年3月期第2四半期決算説明会（2018年11月6日開催）

主な質疑応答（ご理解いただきやすいよう表現を変更している箇所があります。）

【質問者 A】

Q：上期業績は、売上高が前年同期比+20 億円、売上総利益が同+17 億円となっており、増収に対する増益幅が大きいですが、その要因を教えてください。

A：アウトソーシングが伸長しており、運用効率の改善による増益寄与が大きい。また、システムサービスも堅調に推移している。前期までは意図的にシステムエンジニアの稼働率を落としてきたが、今期から開始した中期経営計画期間の3ヶ年は、稼働率を若干引き上げる計画としている。なお、第2四半期（2Q）のソフトウェアにおいては、計上を見込んでいた取れたもの、取れなかったものがあった一方で、計画外で取れたものもあり、そのような中で、利益率の高い案件の計上があり、利益を押し上げる要因となった。

Q：上期の増益分のうち、一過性要因による増益はどのくらいの比率を占めているのか？

A：製品販売において利益率の高い案件の計上が複数件あった。ソフトウェアで2件、売上高合計で10億円程度と、ハードウェア販売において1件、売上高5億円程度の案件である。

Q：それらの案件は、下期に計上を見込んでいた案件の前倒し計上であり、通期見直しには影響がないということか？

A：下期からの前倒し計上案件ではない。

【質問者 B】

Q：サポートサービスにおいて、2Q にサポート拠点の集約に伴う費用が発生したとのことだが、具体的な内容を教えてください。

A：今後クラウド化やIoT化が進む中で、サポートサービスの内容も変化してくることが見込まれるため、その準備を行っているところだ。一部の地域サポート拠点において、当社グループによるサポートサービスからパートナー企業によるサポートサービスへのシフトを進めており、2Qにおいてはその移管コストが発生した。

Q：2Qの移管コスト発生額は？ 今後はサポート費用の変動費化を進め、柔軟なコスト構造にしていくのか？

A：2Qの移管コストは数億円程度である。クラウド化、IoT化が進むと、現地でのサポートよりもリモートでのリアルタイムなサポートへとシフトしていくことが見込まれるため、来期にかけてサポート拠点を集約し、現地のサポートサービスはパートナー企業へと移管していく。

Q：2Qのシステムサービスの受注高が減少（前年同期比▲11.9%減）している。1Qは増加（同+29.1%）していたので、1Qに前倒しで計上されていたということか？ トレンドとして心配する必要はないのかどうか確認したい。

A：2Qのシステムサービスの受注は、前年同期に金融機関向けオープン勘定系システム「BankVision®」の11行目のユーザー向け開発案件で20億円程度の受注があったこと、通販関係のシステム構築案件の受注があった影響で減少している。需要環境としては、引き続き金融、電力、流通関係等で中小型案件の受注が引き続き活況であるが、前年同期ほどの規模の案件が今期の2Qにはなかったため、受注高は減少した。一方で9月末時点のシステムサービスの受注残高は前年同期比で+18億円増加しており、下期に向けて心配するような状況ではない。

Q：注力領域の上期売上実績について、通期見通しに対する進捗としてはどう見ているのか？手数料型ビジネスの売上高は前年同期比で横ばいとのことだが、今後増加させるためには何が必要と考えているのか？

A：注力領域における手数料型ビジネスの売上高は下期も横ばい程度を見込んでいる。現時点では、お客様の顧客接点領域のデジタル化や、働き方改革におけるデジタルを活用した効率化といった分野で、これまで実証実験を行っていたものの中に徐々に実用化段階に入っているものがあるので、それらが増加することにより通期見通しの達成を目指す。

手数料型ビジネス売上高には、大きなものとしては従来から提供しているプリペイドカードビジネスや、電気自動車向け充電スタンドのネットワークサービスなどが含まれている。プリペイドカードビジネスについては、消費者の決済手段が電子マネー型へと変化していく中で、現在はちょうどはざまの時期にある。今後は電子決済領域において、イシューおよび加盟店をさらに増加させることで、さらなるビジネスの拡大を目指す。また、充電スタンドのネットワークシステムや、それを応用したカーシェアリングなどのシェアリングエコノミーが日本でいつ普及期に入るかもにらみながら、注力領域売上を拡大していく。

【質問者 C】

Q：システムサービスの引き合いが活況とのことだが、こういった分野が順調なのか教えてほしい。

A：システムサービス案件の質が大きく変化してきていると感じている。従来の大型の基幹システムを 2 年かけて作るようなものから、デジタル領域での顧客接点系や、フロント領域、RPA などの中小型案件へとシフトしてきており、足元ではこういった案件が堅調である。この傾向は継続すると考えおり、これらを着実に取り込んでいくことで地固めをする。

Q：上期のシステムエンジニアの稼働率実績を教えてください。

A：1Q 決算発表時に、今期 1Q の稼働率は 84%であったとお伝えしたが、今上期としては 83%となり、2018 年 3 月期と同水準となった。なお、前上期は 81%であった。

Q：今上期のアウトソーシングの受注高は前年同期に長期大型案件を計上した影響で減少したとのことだが、影響額とその中身を教えてください。

A：前上期は「BankVision[®]」の更改案件で 70 億円を超える大型案件の計上があったことに加え、信用金庫向けで 50 億円程度の案件の計上があった。今上期も信用金庫向けで 70 億円程度の案件や小型案件の積み上げがあったものの、前年同期比では▲49 億円の減少となった。

Q：「BankVision[®]」を Microsoft Azure 上に載せるといった勘定系システムのクラウド化に向け取り組んでいると思うが、ユーザーからの引き合い状況はどうか。

A：今後は当然ながらオンプレミスシステムからクラウド化へとシフトしていくと思うが、実用化にはまだもう少し研究が必要であると考えている。クラウド化することで、基幹系システムのコストがコントロールでき、さらに Fintech でいろいろなサービスとつなぎやすくなるため、金融機関からのニーズは今後高まってくるだろう。勘定系システムは止めてはならないシステムであることから、技術的、運用的な条件をクリアできるようしっかり対応していきたい。

Q：技術的にクリアできた場合には、「BankVision[®]」の既存ユーザーだけではなく新規ユーザーも獲得できる可能性はあるのか？

A：金融機関の投資領域は、フロント系などの戦略的な領域に向いており、基幹系システムはコスト領域であることから、中期経営計画期間中は、従来の「BankVision[®]」の新規ユーザー獲得は計画には織り込んでいない。基幹系システムにまだメインフレームを使っている金融機関もあるので、金融機関の更新タイミングを見ながらセールス活動を行い、

無理にコスト競争をしてまで取りにいくようなことはしない。

【質問者D】

Q：注力領域の売上高が上期で+26億円の増収となっているが、どのような案件が増加しているのか具体的に教えてほしい。

A：今上期については、顧客接点領域のデジタル化案件や、Fintech やデジタルトランスフォーメーション関連の案件の計上があった。金融機関向けのオープン API 公開基盤「Resonatex[®]」や、営業店改革ソリューションなどが数字として出てきている。また、まだ売上規模は小さいが、新たなマーケティングソリューションであるスマートキャンペーンも少しずつ拡大してきている。

Q：下期は注力領域売上で+54億円の増収を見込んでいるが、増収に貢献する案件の顔ぶれは上期とは変わってくるのか？

A：電子決済ビジネス領域においては、これまではイシューの数を増やしてきたが、今後は加盟店の数を増加させる計画であり、その効果が下期から少しずつ出てくることを期待している。また、営業店改革などの顧客接点領域ですでにいくつか受注できている案件もあるので、それらの下期計上により計画達成を目指す。

Q：注力領域ビジネスの利益率はどのくらいか。今後さらに向上するのか？

A：注力領域の中には、PoC や R&D など多く含まれるため、注力領域全体で見ると、利益率は従来型ビジネス並みの水準である。ただし、すでに損益分岐点を超えた従量課金型や手数料型のビジネスの中には、営業利益率が 20～30%となっているものもある。このような社会に普及して損益分岐点を超えるようなビジネスをさらに増加させていきたいと考えており、その手ごたえはすでに感じている。従量課金型や手数料型のビジネスは、トランザクションが増加してもコストがその分増加するわけではないので、損益分岐点を超えた後の利益率は、トランザクションが増えれば増えるほど上昇していく。

以上

(注)本資料で記述しております業績見通し等の予測数値は、現時点での入手可能な情報による判断および仮定に基づき算定しており、リスクや不確定要素の変動および経済情勢等の変化により、実際の業績は、本資料における見通しと大きく異なる可能性があることをご承知おきください。また、本資料は投資判断のご参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的として作成したものではありません。