

日本ユニシス株式会社

2019年3月期第3四半期決算説明会（2019年2月1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：3Q（10-12月期）のシステムサービスの受注が好調だったが、どのような案件が計上されたのか？

A：金融機関および流通業向け案件の計上があった。金融機関向けでは、信用金庫の勘定系案件で10億円程度、オープン勘定系システム「BankVision」の11行目のテスト工程の案件で20億円弱、流通業向けでは勘定系システムで10億円程度の案件があった。こういったものの積み上げが3Qの受注増加につながった。

Q：それらの案件の売上計上時期はいつになるのか？

A：主に来期の売上につながるものが多い。

Q：今期のアウトソーシングは、現在注力しているサービス型ビジネスはまだ大きくなく、従来型のアウトソーシング案件の稼働開始が増収増益に貢献しているようだ。アウトソーシングの3Q末の受注残高が減少しているが、来期の売上計上予定額はどうなっているのか？

A：注力領域ビジネスについては、現在仕込んであるビジネスの中で、今後サービス型ビジネスとしてアウトソーシングに計上されてくるものもあることから、アウトソーシング約定全体の来期の売上は50-60億円規模で拡大すると見込んでいる。

なお、手数料型ビジネスは今期+10億円程度の増収を見込んでいるが、今後も同様のペースでの成長が期待できると考えている。

Q：上期決算発表時には、手数料型ビジネスの伸びが少し遅れているとのことだったが、現状はどうか？

A：上期の手数料型ビジネス売上は30億円程度だったが、現時点では50億円弱の水準まできており、通期では70億円程度になるものと考えている。

【質問者 B】

Q：3Qで不採算が発生したとのことだが、それを考慮してもシステムサービスの売上総利益率が前年同期比で大きく改善している。何か一過性の高収益案件が計上されたのか？

A：高収益案件の計上があったわけではなく、前中期経営計画から取り組んでいる生産性向上施策である社内の知財のリユース、標準化、部品化といったさまざまな取り組みの積み重ねが原価削減につながり、システムサービスの収益性を高めている。

Q：4年ぶりに不採算が発生したとのことだが、要因は？

A：3Qで発生した不採算案件は、当社の従来顧客であるメインフレームユーザーの基幹系システムのオープン化に向けたアプリケーション再構築案件である。お客様が自社開発したシステムの刷新という難易度の高い案件だ。現行システムの踏襲という特殊な案件に伴うリスクマネジメントが、残念ながら今回はうまく働かず、不採算化した。

Q：システムサービスの生産性向上施策による利益率改善は、四半期で多少のぶれはあるものの、今後も緩やかに続くことが期待できるのか？

A：現在も生産性向上による利益率改善に尽力している。ただ、すでにこの 3、4 年でかなりの改善を重ねてきているので、今後さらに飛躍的に生産性が高まり、利益率が大きく伸びるということはありませんと考えている。

Q：3Q のソフトウェアが前年同期比で減収減益となっているが、事業環境が良い中で、ソフトウェアだけ低調な理由を教えてください。

A：3Q のソフトウェアが減収減益となったのは、前年同期に大型ではないが比較的採算性の良い案件があった一方で、今期はそのような案件がなかったことによるものである。ソフトウェアの場合、プロダクトミックスにより利益率がばらつく。引き続き、金融機関向けの営業店系や、情報系のソフトウェアが伸長すると考えており、一定程度以上の収益性は確保できると考えている。なお、通期のソフトウェアが減収減益の計画としているが、これは前期に高採算の中型案件を複数計上した影響によるものであり、受注トレンドが変化しているわけではない。

Q：3Q までの注力領域の売上高の進捗が弱いように見えるが、通期計画の 350 億円に向けて計画線できているのか？手数料型ビジネスは今期 + 10 億円増加の計画とのことだが、進捗はどうか。

A：手数料型ビジネスの売上高は、QR・バーコード決済ビジネス等が拡大しており、計画通りの進捗である。注力領域全体では、4Q に AI 関連の製品販売で 20 億円弱の案件を予定しているほか、IoT や働き方改革関連等の案件の計上を見込んでいるため、4Q の注力領域の売上は伸長するものと考えている。

【質問者 C】

Q：3Q の注力領域の売上が前年同期比で横ばいとなっているが、全体的に伸びなかったのか？それとも、減ったものがあった一方で増加したものがあり、そのいりくりで横ばいとなったのか？

A：注力領域の売上は細かい案件の積上げとなっており、さまざまな案件のいりくりで 3Q 売上は横ばいとなった。大きく減少もしくは増加した案件があるわけではない。全般的には、デジタルトランスフォーメーション関連でいろいろな案件が動いている状況である。

Q：上期決算発表時に、注力領域においては損益分岐点を超えるビジネスが増えてくるため、今後収益性が向上していくとの説明があったが、現時点ではどのような状況か？

A：現在は、実証実験等を通じビジネスの種まきを行っている時期であることから、今年度中、短期的に収益性が大きく向上するものはあまりないかと思われるが、現在仕込んでいる案件の中には、来期に期待できるものがいくつかある。一部案件では法令等の規制があり現時点では売上に結びついていないものがあるが、規制緩和が実現すれば売上貢献が見込まれると考えている。

【質問者 D】

Q：3Q のシステムサービスの受注が好調だが、想定に対してはどうだったのか？

A：基本的には想定に沿った受注状況である。もともと受注を想定していたものや、これまで仕込んできた案件をタイムリーに受注できている。

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。