

日本ユニシス株式会社

2020年3月期 第3四半期 決算説明会（2020年2月4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：システムサービスの3Q（10-12月期）の受注高が減少（前年同期比△17億円）している要因は何か。

A：3Qのシステムサービスの受注高については、注力領域やICTコア領域において1桁億円台の小型案件を多数受注している一方で、前年同期にオープン勘定系システム「BankVision」の11行目の採用行向けテスト工程案件で10億円を超える大型案件を計上した影響等で、前年同期比で17億円の減少となった。受注環境としては、引き合いの強い良好な状況が続いている。

Q：3Qのシステムサービスの売上総利益率が大きく向上（前年同期比+3.2pt）している理由は何か。

A：今期は、各四半期全てでシステムサービスの売上総利益率が30%を超えており、前中期経営計画から取り組んでいる知財のリユース、標準化、部品化といった生産性向上に向けた地道な取り組みの成果が表れている。これらの生産性向上施策は現在も継続しており、今後も緩やかではあるが収益性の向上に貢献していくものと期待している。

Q：不採算の発生状況と今期の見通しを教えてください。

A：今期は2Qに3億円の不採算を引当計上したが、3Qにおいては新たな引当は一切発生していない。2Qで引き当てた案件については、今年の春先の本番稼働に向けて、テスト工程は順調に進捗している。4Qについては、不採算のリスク分として2億円を計画に織り込んでいる。

Q：どのような業種において、受注の引き合いが強いのか。

A：システムサービスについては、金融、サービス業、流通等、全ての業種において、お客様の業務改革や営業改革に資するようなデジタルトランスフォーメーション（DX）領域で、比較的小規模な案件の受注をたくさんいただいている状況である。

Q：3Qの注力領域の売上が強く伸びている（前年同期比+41億円）要因は何か。

A：DX関連で、1桁億円台の小型案件が多数積み上がった。例えばメーカー向けのコールセンター案件、生命保険会社向けの業務改革や働き方改革につながる社内システムの再構築案件および代理店を巻き込んだシステム再構築案件、比較的大手の金融機関向けの営業店システム開発案件、エネルギー管理関連案件等、多数の案件の積み上がりにより増収となっている。

Q：3Qの手数料型ビジネスの売上は、バリューカードビジネスの減少により前年同期比横ばいの水準にとどまっているとのことだが、4Q以降のキャッシュレス関連ビジネスの見通しについて教えてください。

A：バリューカードビジネスは昨年あたりから前年同期比で2～3割ずつ売上が減少している状況が続いている。現時点の見通しとしては今期4Qを底に、来期以降はこれ以上減少することはないのではないかと予想している。一方でQR・バーコード決済ビジネスについては、加盟店も順調に増加しており、来期以降はこのビジネスの伸びが、バリューカードビジネスの減少した分を穴埋めしていける状況になるものと考えている。

Q：4Qの営業利益は前年同期比横ばいの計画になっているが、コスト面で何か想定しているものはあるのか。

A：今期は実証実験等に伴う研究開発費の増加（前期実績：40億円、今期計画：50億円）を見込んでおり、4Qにおいても研究開発費は4億円程度増加する見通しとしている。

一方で、前年同期にハードウェア、ソフトウェアの一過性案件を計上した影響で、4Qは製品販売で58億円の減収計画としているため、それに伴う減益を見込むが、システムサービスにおける生産性向上による収益性向上により、売上総利益全体では前年同期比で若干の増益計画（+3億円）としていることから、営業利益は前年同期比で横ばいを見込んでいる。

【質問者B】

Q：ハードウェア販売の受注の伸び率が前期4Qをピークに低下し続けており、今期3Qは10.4%の減少となっている。中小企業を中心に、Windows7の更改需要がまだ続いているとの話も聞かすが、今後のハードウェア販売の見通しを教えてください。

A：当社は大型コンピュータから小型サーバーまで、幅広い製品を取り扱っていることから、販売するプロダクトのミックスにより受注高、売上高はかなり上下に変動する。今3Qにおいては、前年同期に金融機関向けである程度まとまった額の案件を計上した影響で、受注高が減少している。ただし、当社が主に取り扱っている他社製サーバー等のハードウェア製品は利益率が低いため、収益性に対する影響はそれほど大きくない。

【質問者C】

Q：4Qにアウトソーシングサービスで大型案件の受注を見込んでいるとのことだが、どのような案件なのか。「BankVision」ユーザーで勘定系システム基盤のクラウド化（「BankVision on Azure」）に合意した地方銀行もあったかと思うが、その案件か。

A：4Qで受注を見込んでいるのは、地方銀行ではない金融機関のお客様向けのアウトソーシングサービスで、規模としては100億円超、10年契約の案件である。

地方銀行における基盤のクラウド化案件については、先般ニュースリリースした通り、2021年の稼働を目指し、現在開発中である。

Q：来期の製品販売の見通しについて教えてください。

A：5Gに付随する機器やエッジデバイス等、市場のニーズは非常に多様化し、膨らんでいる状況である。また、前期4Qに計上したAI関連サーバーのような需要もあるため、当社としては積極的にきっちり案件をとっていくことで、製品販売については、今後もそれなりの水準の売上を計上できるのではと考えている。

【質問者D】

Q：同業他社では、人材採用においてかなりひっ迫感があるようだ。新卒採用、外注も含めリソースは確保できているのか。

A：新卒採用については、応募者も非常に多く、計画通りの人員を採用できている。なお、今期の新卒採用人数は204名、来期は240名程度を予定している。ビジネスモデル変革に向け、専門的な知見やビジネス開発の経験を持つ中途採用人員も順調に確保できている。社員の採用全般において問題は抱えていない。

また、当社はこれまでも協力企業とは密接な関係を結んでシステム開発を行ってきたが、時代の変化に即してパートナー戦略を見直しており、より強固な連携関係を築き上げているため、必要な人材が足りないというケースはあるが、リソースがひっ迫して業務に支障を与えるような状況にはない。

Q：ここ数年、増収率を超える営業増益率が続いているが、パッケージ化等による生産性向上効果はいつまで継続できると考えているのか。中期経営計画のターゲット（2021年3月期 営業利益率 8%以上）到達が1年前倒しになることにより、中期経営計画を引き直すことはあるのか。

A：さらなるサービス型、プラットフォーム型ビジネスへのシフトに向けて、今後も事業構造改革を進めていくつもりであるが、まだ次期中期経営計画の検討を始めたばかりの段階であるため、現時点では今後の利益水準に関する明確な回答は差し控えていただく。現期中期経営計画の最終年度となる来期の業績予想については、5月の通期決算発表の際にご説明させていただく予定だ。

【質問者 E】

Q：過去数年間、従業員数が減少し続けているが、今後の従業員数の見通しについて教えてほしい。

A：現在の中期経営計画を発表した時点においては、中期経営計画期間中（2018年度～2020年度）の従業員数は、ベトナムの開発子会社の人員数を除いたベースで 7,700 名程度で推移する計画としており、現時点においてはその水準に近づいてきている。2019年3月末時点の人員数は 7,500 名強であったが、2020年3月末は 7,600 名程度になると見込んでいる。また、技術分野や開発分野での優秀な人財獲得のため中途採用にも力を入れているため、中期経営計画の最終年度である 2021年3月末は 7,700 名程度の水準になると見込んでいる。

Q：従業員 1 人当たりの生産性の改善が続いているが、まだ改善余地はあるのか。

A：やるべきことにはすでに相当取り組んでいるので、過去 3 年間に比べると改善スピードや度合いは緩やかになるのではないと思うが、知財のリユースや標準化、運用効率化等により、システム開発やアウトソーシングにおいてはまだ改善余地はあると考えている。

さらに、ビジネスのサービス化、プラットフォーム化が進めば、限界利益率を超えた案件については、飛躍的に収益性が高まることから、そのようなビジネスを拡大させるよう尽力中である。我々は、1 人当たり営業利益額を全社の KPI の 1 つとしており、これらの取り組みにより収益性の向上を目指している。

Q：過去数年、販管費は年間約 520 億円～525 億円程度の水準で推移してきたが、今期に入ってから研究開発費等の増加により徐々に上がっているようだ。来期以降も販管費の増加傾向は継続するのか。

A：現在取り組んでいるビジネスモデルの構造改革の中で、新たなビジネス拡大のための実証実験等が多数あることから、研究開発費は増額していく。今年度の研究開発費は 10 億円増加する計画だが、絶対額としては年間 50 億円であり、損益に大きくインパクトを与えるほど増加していくことはないと考えている。人件費については、業績に連動した賞与体系としていることから一定の割合で増加していくと想定している。働き方改革の流れもあり、ここ数年は残業時間が減ってきていたことから、業績連動で賞与が増加する一方で、残業代の減少により人件費は横ばいの水準が続いていた。現在は残業時間も一定の水準まで低下しているため、今後は業績が向上すれば賞与の増加分だけ人件費は増加すると考えている。

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。