

2021年3月期 第1四半期 決算の概要

2020年8月6日

日本ユニシス株式会社

Foresight in sight

アウトソーシングサービスが堅調に推移したものの、前年同期の大型製品販売の影響から減収。積極的な研究開発を継続する一方、コロナ禍での営業活動の制約を受け販管費が減少し営業増益。

(単位：億円)

	第1四半期(4-6月)		前年同期比 増減	
	2021/3期	2020/3期		
売上高	641	652	△10	△1.6%
売上総利益	157	157	△1	△0.4%
販管費	△124	△127	+3	+2.1%
営業利益	33	31	+2	+6.7%
(営業利益率)	(5.1%)	(4.7%)		(+0.4pt)
親会社株主に帰属する 四半期純利益	21	26	△6	△21.0%
受注高	548	676	△127	△18.8%
受注残高	2,213	2,290	△76	△3.3%

<決算のポイント>

■売上高

アウトソーシングサービスが堅調に推移。前年同期に大型の製品販売案件の計上があった影響で減収。

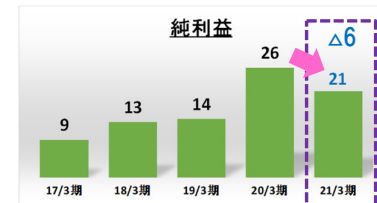
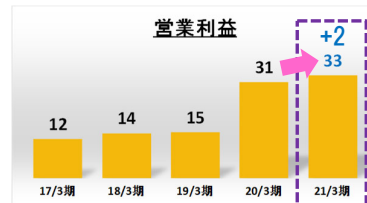
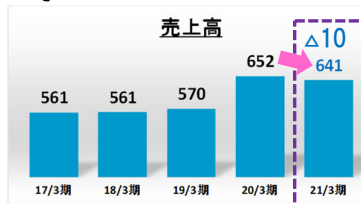
■営業利益

製品販売を中心に減収ながら、利益面への影響は限定的で売上総利益は横ばい。積極的な研究開発は継続するも、一般経費を中心とした販管費の費消減により、営業増益。

■受注高・受注残高

新型コロナウイルス感染症の影響により、顧客の案件検討長期化や、営業活動の制約を受け、受注高、受注残高ともに減少。

【1Q業績の推移】 (単位：億円)



CEOの平岡でございます。例年第1四半期におきましては、CFOから業績概要をご説明申し上げております。しかしながら今年度は、コロナ禍により、投資家の皆様と直接お会いすることが難しい状況であるうえ、事業環境が不透明な状況でもあることから、現時点の私の考えを直接投資家の皆様にお伝えする機会として、本日の説明会を開催させていただきたいと思っております。

まずはじめに2021年3月期第1四半期の決算概要についてご説明いたします。資料の1ページをご覧ください。

第1四半期の業績は、売上高は前年同期比△10億円減収の641億円、営業利益は前年同期比+2億円増益の33億円、四半期純利益は前年同期比△6億円減益の21億円となりました。

売上高は、アウトソーシングが堅調に積み上がった一方で、製品販売において前年同期に大型の機器販売案件を計上した影響から、前年同期比△10億円の減収となりました。

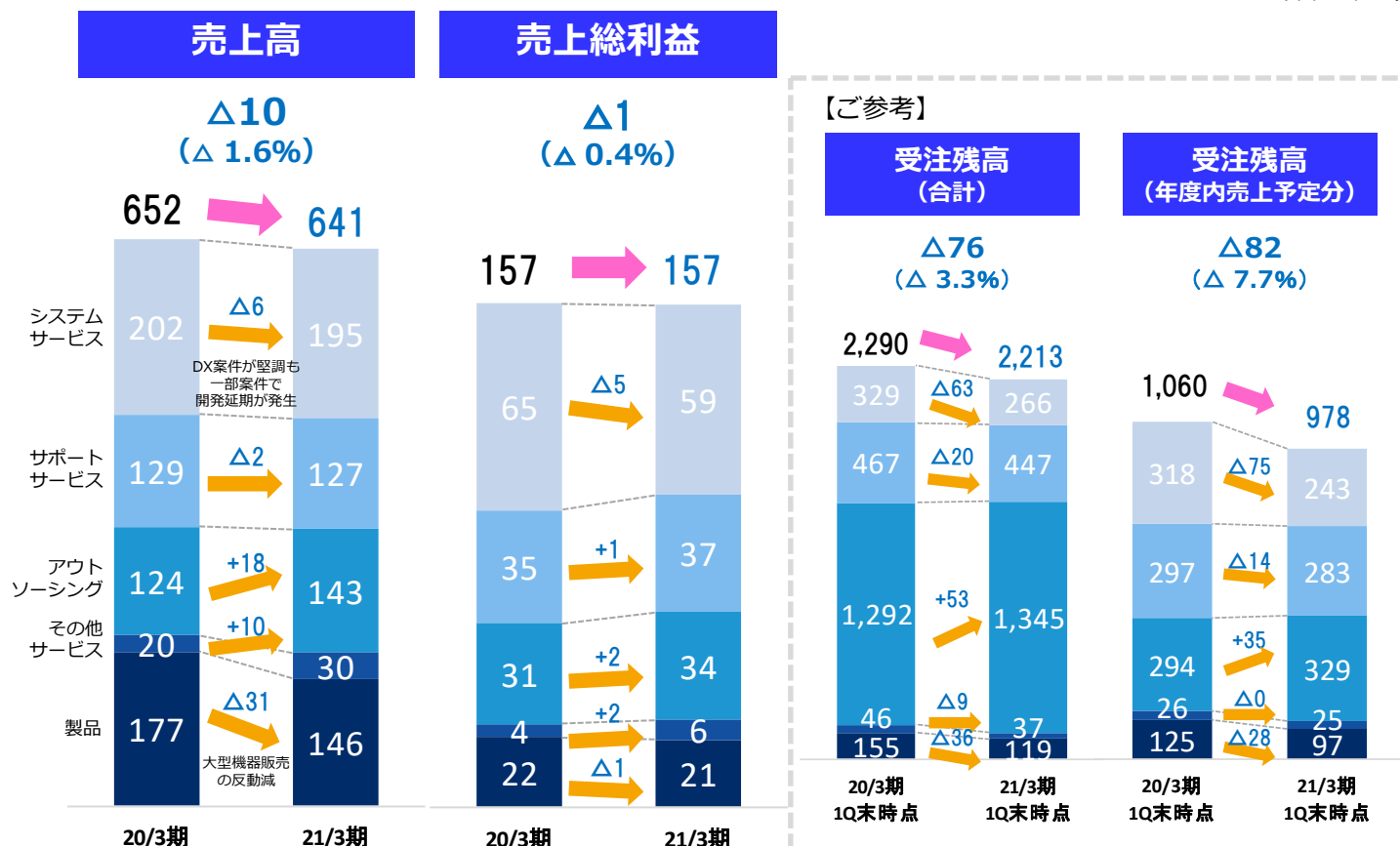
利益面では、減収要因となった前年同期の大型機器販売の収益性があまり高く無かったことから、売上総利益は前年同期比ほぼ横ばいとなりました。また、研究開発費が増加した一方でコロナ禍により移動を伴う営業活動が制限を受けた影響などから、一般経費の費消が抑えられ販管費が前年同期比で3億円減少しました。その結果、営業利益は前年同期比+2億円の増益となっております。

なお、受取配当金など営業外収益の減少や、特別損失において投資有価証券評価損を計上したことなどから、四半期純利益は前年同期比△6億円の減益となっております。

受注高につきましては、新型コロナウイルス感染症拡大の影響で、営業活動が一部制限されたことに加え、ICTコア領域を中心にお客さまにおいて開発スケジュールの延期や案件検討の先送りなどがあったことから、前年同期比△127億円の減少となりました。受注高の減少に伴い、受注残高は△76億円の減少となっております。

なお、第1四半期の受注高・受注残高は非常に厳しい数字となっておりますが、緊急事態宣言解除後は制限されていた営業活動も徐々に再開しており、特にデジタルトランスフォーメーション関連領域においてはお客様の投資意欲や引き合いが強い状況であることから、経済活動の再開に伴い、受注も回復するものと考えております。

(単位：億円)



続きまして、セグメント別の状況について説明いたします。資料の2ページをご覧ください。

システムサービスは、デジタルトランスフォーメーション関連案件は比較的堅調だった一方で、コロナ禍の影響により一部の大型案件で本番稼働の先送りや開発スケジュールの見直しが発生したことから、減収・減益となりました。

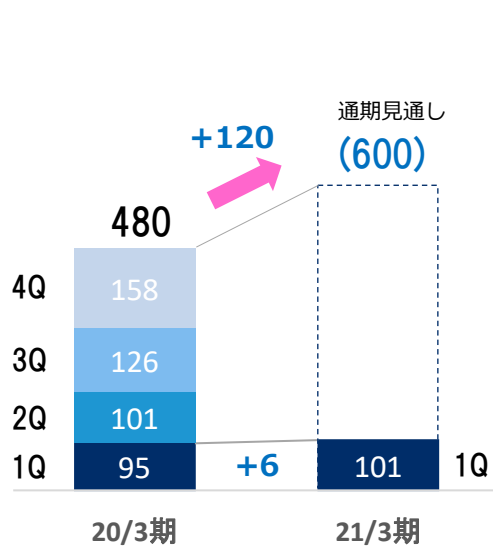
デジタルトランスフォーメーション案件の拡大や生産性向上施策により収益性は向上していますが、不採算案件で△5億円の損失引当を計上した影響により、売上総利益率も若干低下しています。前期までに発生していた不採算案件については順次稼働を開始しており、計画通りに進捗しておりますが、残念ながら新たに本番稼働が延期となった案件が発生し、今第1四半期におきましては、その案件に対する引当を行っております。

サポートサービスは、売上高は若干の減少となりましたが、サポート拠点の統廃合などのコスト構造改革施策の効果が徐々に現れてきており、増益となりました。

アウトソーシングは、前期第4四半期から金融機関向けなどの新規サービスが稼働しているほか、ITアウトソーシングサービスの中小型案件が着実に積み上がっていることから増収・増益となっております。

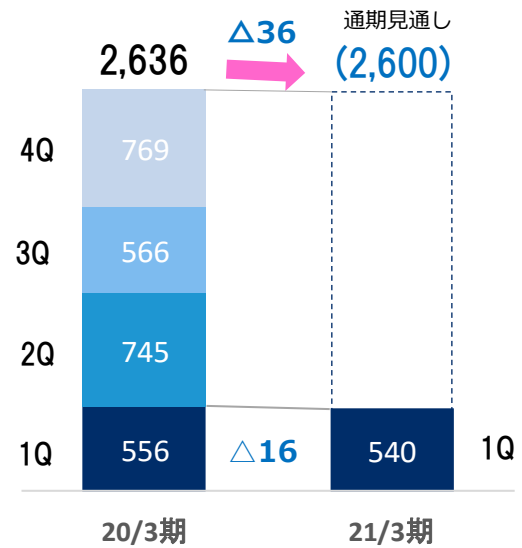
製品は、前年同期においてAI関連の大型機器販売案件の計上があった影響で、減収となりました。

注力領域 売上高



- ・顧客接点系を中心にDX関連ビジネスが堅調
- ・ドライブレコーダー、エネルギー管理関連などの利用が着実に拡大

ICTコア領域 売上高



- ・基幹系システム更改案件を中心に一部で稼働延期や案件先送りの影響あり
- ・アウトソーシングにおいて稼働案件は着実に増加

続きまして、中期経営計画における注力領域のビジネス状況をご説明いたします。
資料の3ページをご覧ください。

注力領域の売上高は、前年同期比+6億円増加の101億円となりました。
昨年度に引き続き、幅広い業種向けにデジタルトランスフォーメーション関連ビジネスが堅調に推移したことから、
前年同期に計上したAI関連の大型機器販売案件の影響をカバーし増収となりました。

なお、手数料型ビジネスにつきましては、インバウンド関連やカーシェアリングといったコロナ禍の影響を受けたビジネスは大幅に減少しておりますが、昨年度は減少トレンドにあったバリューカードビジネスの取扱高が下げ止まったことや、ドライブレコーダーやエネルギー管理関連などのサービスの利用が着実に拡大していることから、第1四半期の手数料売上は前年同期より若干のプラスとなりました。

- ✓ 通期予想は中期経営計画の計数目標値を据え置き
(前回 (5/18) 公表値から変更なし)

(単位：億円)

	2020年3月期 通期実績			2021年3月期 通期予想			2021年3月期 中期経営計画 計数目標
	金額	前期比		金額	前期比		金額
売上高	3,116	+125	+4.2%	3,200	+84	+2.7%	3,200
営業利益	261	+55	+26.8%	260	△1	△0.5%	
(営業利益率)	(8.4%)		(+1.5pt)	(8.1%)		(△0.3pt)	8%以上
親会社株主に帰属する 当期純利益	182	+39	+27.7%	170	△12	△6.5%	

* 通期予想の内訳は補足資料をご覧ください。

2021年3月期の業績予想についてご説明いたします。
資料の4ページをご覧ください。

現在の事業環境につきましては、デジタルトランスフォーメーション関連を中心にお客様のIT投資意欲は高く、引き合いも強い状況となっております。しかしながら新型コロナウイルスの感染拡大が続く中、お客様側での検収体制なども鑑み、進行中の案件が売上としてリアライズする時期についても、相当程度の幅をもたせて見込まざるを得ない状況です。さらに、当社は社会への貢献という観点から、リモートワーク関連や災害対策関連のサービスを無償提供しており、コロナ禍の長期化が見込まれるなか、有償化のタイミングの見極めも非常に難しい状況となっております。そのため、現時点においては前年上期の業績をベースラインとして、ある程度のレンジの範囲で上期は着地するものと想定しておりますが、上下どちらにも相当程度の幅が見込まれることから、上期の業績予想は非開示とさせていただきます。

また、通期業績予想につきましても、先ほど申し上げた通り案件の計上時期に幅を持たせて考えてはおりますが、現状においては期初段階で据え置きとした中期経営計画の計数目標値から大きく乖離することは想定していないため、予想の修正はいたしません。

足元のコロナ禍におきましては、お客さまの業種によっては、基幹系システムの刷新等を中心に案件の先送りや稼働延期などの影響が出てきている状況です。

一方で、リモートワークなどの働き方改革推進や、セキュリティ強化などへの需要が高まっていることに加え、パラダイムシフトにより顧客のビジネスモデル構造転換はますます加速することが見込まれることから、当社グループのデジタルトランスフォーメーション関連ビジネスの事業機会は拡大するものと考えております。

- ✓ テレワーク、働き方改革、セキュリティ関連の需要が拡大
- ✓ お客様の事業継続に向けた課題を解決するサービスの提供

▶ テレワーク関連

■クラウド型ネットワークサービス「Wrap®」



3月上旬より無償提供を開始。
無償提供版の引合い：51社
※内約7割がサービス利用を継続

導入事例：ジャパネットホールディングス様

働き方改革推進のための基盤として
4月より稼働開始。
コールセンター業務継続のための
「ホテル受注※」のインフラとして
も利用



ホテル受注によりコールセンターのソーシャル・ディスタンスを確保

■テレワークパッケージソリューション

PCの提供から運用管理までを実施するWrapをプリセットしたテレワークパッケージの提供を6月1日より開始。

■「Uni-Contract®」

既存の業務ワークフローと電子署名による押印を連携させ“脱ハンコ”を実現。

■ネットワーク基盤構築

ネットワークインフラ整備の課題を解決。

導入事例：某大手学習塾様

コロナ感染拡大による対面授業のとりやめ、職員在宅勤務増に対応するため、セキュリティに考慮した、迅速かつ広範囲（全74校舎）のネットワーク基盤を構築

▶ 働き方改革関連

■帳票自動入力ソリューション「AFER™」

ソーシャル・ディスタンス確保のための新機能として
スマホを活用した業務のペーパーレス化サービスの
トライアルを開始。

▶ セキュリティ関連

■クラウドセキュリティサービス 「Uniadex CloudPas™」

ゼロトラストセキュリティを意識したクラウド型セキュリティサービスを提供。

※新型コロナウイルスの感染対策の一環として、需要が消失したホテル一棟をまるごと借り切り、コールセンターとして活用する新しい取り組み。

最後に、当社グループの新型コロナウイルス感染症に対する取り組みをご説明します。

資料の5ページをご覧ください。

日本ユニシスグループは、社員やお客様、お取引先を始めとする関係者の皆様の安全を最優先に考え、事業継続に努めております。

当社グループにおきましては、4月の緊急事態宣言に先立ち全面的にテレワークに移行するなど、感染拡大防止のためのさまざまな対応策を実施・継続し、業務に取り組んでおります。

ビジネス面におきましては、足元ではテレワークや働き方改革、セキュリティ関連のサービスへの需要が非常に高く、多数のお問い合わせを頂いており、鋭意対応を進めております。

当社グループのユニアデックス（株）が提供しているクラウド型ネットワークサービス「Wrap」につきましては、3月上旬の無償提供開始以降、非常にたくさんの引合いをいただいております。一例ではございますが、4月より稼働を開始した（株）ジャパネットホールディングス様においては、社内のテレワーク推進に留まらず、3密を回避し、かつセキュアな環境下でコールセンター業務を継続するため、ホテルを借り切ってコールセンターとして活用する「ホテル受注」のインフラとしても利用いただき、事業継続と安全性確保のための支援を推進いたしました。

また、某大手学習塾様においては、新型コロナウイルス感染拡大の影響による対面授業のとりやめ、職員の在宅勤務増などに対応するため、かねてより課題であったネットワークインフラ整備に向けた、全校舎におけるネットワーク基盤構築を当社グループにて支援させていただきました。

私たちは、今後もデジタルテクノロジーを活用したさまざまなサービスを提供することで、お客様や社会の安心・安全の確保と事業の継続に貢献していきたいと考えています。

以上で、説明を終了いたします。ご清聴ありがとうございました。

Foresight in sight

UNISYS

本資料に記載の会社名、商品名および商標は、各社の商標または登録商標です。

(注意)

本資料における将来予想に関する記述は、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いております。実際の結果は、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、予想と異なる可能性があり、当社グループとして、その確実性を保証するものではありません。

また、これらの情報は、今後予告なしに変更されることがあります。

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。本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。