

日本ユニシス株式会社

2018年3月期決算概要および中期経営計画説明会（2018年5月9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：新たな中期経営計画では、21/3 期に売上高 3,200 億円、営業利益率 8%を掲げている。営業利益率の水準自体に違和感はないのだが、19/3 期の営業利益が 10%の増益予想となると、2 年目、3 年目でかなりの増益とならないと計画は達成できない。19/3 期の営業利益が 10%の増益にとどまる理由を教えてください。

A：19/3 期は、アウトソーシングとシステムサービスを中心に伸ばしていくが、新中期経営計画の注力領域である「ICT 成長領域」と「事業創出領域」において研究開発費の増加を見込んでいることから、10%の増益予想とした。特に事業創出領域は POC（実証実験）を踏まえて実サービスへと展開していくものであるため、今期、来期と投資が続き、その後それらが社会に普及することで、最終年度には大きく花を開かせたいと考えている。

Q：R&D 等の投資費用がどのくらい増加するのか定量的に教えてください。

A：研究開発費は、19/3 期は前期比 10 億円増加させる予定である。それ以外に、事業投資としては、中期経営計画 3 ヶ年で 40 億円、50 億円、60 億円と増加させていきたいと考えている。

Q：中堅以下の競合企業では、人員を採用できなかつたり、外注先を集められなかった影響が業績に現れているところもある。御社の場合、団塊世代の退職で人員数は減少しているが、外注も含めリソースは確保できているのか。

A：採用については、予定通り人員を確保できており、今中期経営計画期間中においては人員数は 7,700 名*程度で横ばいで推移するものと考えている。当社は、前中期経営計画の 3 年をかけて、人月によるスクラッチ開発ビジネスからサービス型ビジネスへのシフトに取り組んでおり、一定の成果が出てきている。サービス型へとシフトすることで、内工の稼働率を落としながら、外注費も増やさずにビジネスを維持することができ、エンジニアは新しい分野へのチャレンジに取り組んできた。現時点ではリソースネックは感じていないが、今後は高度なスキルを持った人材の確保が、当社のみならずこの会社でも重要な課題となってくると思うので、新しいことにチャレンジできる、より魅力のある会社になることで人材確保を進めていきたい。

*オフショア子会社 USOL ベトナムの人員数を除く

Q：現在のエンジニアの稼働率は？

A：前中期経営計画においては、全エンジニアの稼働率を意識的にコントロールしており、初年度は 93%だった稼働率を、2 年目、3 年目で 86%、83%と余裕を持たせてきたが、それでもシステムサービスの業績を維持することができた。例えばエンジニアひとりひとりが毎週 3 時間、現在の仕事をしない時間を作り、新しい領域にチャレンジしたり、さまざまなスキルを身に付けるといった取り組みを行ってきた。これらが実ビジネスへとシフトできる状況となったことから、新中期経営計画においては、稼働率は 86%程度で推移させていこうと考えている。

(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。

Q：他社に比べると、現在の営業利益率 5%台というのは見劣りするが、そういった先行投資的な取り組みを、次の中期経営計画 3 年間で回収するというのか。

A：当社はこれまで、スクラッチ開発案件のコストオーバーランにより業績に苦しんだ時期もあったが、案件管理の強化によりこの 3 年間は不採算案件の発生はゼロとなり、業績も安定させることができた。さらに、サービス型ビジネスへとシフトする中で、数多くの POC（実証実験）に取り組んできた。これらが次の成長につながっていくと考えている。

【質問者 B】

Q：19/3 期はアウトソーシングが増収増益の計画となっているが、金融機関向けオープン勘定系システム「BankVision」の新規獲得は計画に含まれているのか？

A：アウトソーシングの中には、BankVision を中心とした従来型のアウトソーシングビジネスが含まれており、順調に稼働していることから、昨年度同様に今期の業績にも良い影響を与えるものと考えている。それ以外にもサービス型や、手数料型ビジネスも今期のアウトソーシングの収益に貢献してくるだろう。BankVision の新規獲得については、お客様の検討タイミングや、新たに発表した BankVision をパブリッククラウド上に載せるサービスの状況等をみながら引き続きセールスは継続するが、金融機関の投資が従来の勘定系システムの更新から、Fintech やフロント領域へとシフトしてきていることから、19/3 期見通しには、新規獲得分を織り込んでいない。

Q：新たな中期経営計画の注力領域の 1 つである「ネオバンク」の具体的な収益貢献イメージを確認したい。API に関しては、すでに BankVision を中心にオープン系勘定系システムを提供しているので、御社はハブ的な立ち位置で、パートナー等呼び込み、データ利用料を課金するような仕組みになるのか？もしくは呼び込んだ時点で手数料をもらうだけなのか、どこまで御社が入り込んでいこうとしているのか知りたい。

A：「ネオバンク」領域は、Fintech やキャッシュレス関連のサービスが中心となる。当社は Resonatex という勘定系システムとダイレクトにつなぐ API サービスを提供しているが、このサービスの最初の回収エンジンは利用トラフィックに応じた手数料課金である。さらには Banking as a Service として、金融サービスと地域企業をつなぎバリューチェーンを変化させることで、トランザクションフィーを得る場合もあれば、システムサービスとしてバリューチェーンを見直すサービスも生まれてくるだろう。

例えば Origami Pay の場合、Resonatex で銀行口座とダイレクトに結ぶゲートウェイを提供しているため、利用トラフィックに応じた課金を行う。さらに、その決済データをもとに、金融機関と一緒に小売店に対してバリューチェーンの見直しを提案する場合には、SI 型のビジネスも発生する。

Q：新たな中期経営計画は注力領域で増収させる計画になっているように見えるが、既存ビジネスはどのようになると考えているのか？

A：従来型の既存ビジネスは、全体では売上高 2,600 億円程度で横ばいで推移すると考えている。ただし、その中身は、前中期経営計画の期間中からすでにずいぶん変化させてきている。これまでの、お客様の要望に応じて大量のエンジニアを投入するスクラッチ開発型の人月ビジネスを意図的に減らし、導入型、サービス型に変えてきた。今後、クラウドの影響もあり大規模なスクラッチ開発案件は減少してくると思うが、それに対する備えはすでにできている。メインフレームビジネスも当然減少していくが、すでにかなり小さくなっているため、業績に与える影響は非常に少ない。サービス型へとシフトすることで既存ビジネスは横ばいを維持する。また、子会社ユニアデックスでは、インフラビジネスが好調であり、プライベートクラウドやクラウドサービスプロバイダー向けビジネスも行っているが、クラウド需要も今期は堅調に推移するものと考えている。

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。