

日本ユニシス株式会社

2021年3月期 第1四半期 決算説明会 (2020年8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：第1四半期の受注高の実績をどうとらえているのか。第1四半期は昨年度の水準が高く、ハードルが高かったと思うが、前期の第2四半期は前年同期比で△11.5%減少していたことをふまえると、第2四半期は受注高の増加を確保できそうか。

A：4月、5月は着手できない案件もあり厳しい状況だったが、6月に入ってから受注が伸び、結果的に第1四半期の売上にもつながってきた。受注残高はまだ厳しい状況であるが、案件のパイプラインは昨年よりも多く、内示済みではあるものの契約書が交わせていない案件も大幅に増えているので、受注に関しては第2四半期である程度回復してくるだろうと思っている。これらがすべて上期中に計上されるのか、下期になるのかは幅を持たせて考えざるを得ない状況ではあるが、年度での受注に向けては十分な手ごたえを感じている。

Q：他のSIerでは、一部で顧客の業績悪化によりIT予算の縮減や遅延が生じているようだ。御社の場合は手続き遅延、着手遅れや、営業活動に支障があったこと等によるもので、顧客の投資自体が縮小しているわけではないのか。

A：お客さまによってはコロナの影響を大きく受けているところもある。まずインバウンド関連は壊滅的な状況であり、当社の手数料売上も大きな影響を受けている。また、交通関連には大手のお客さまが多いが、プロジェクトが止まっている状況だ。ただし、その他の業界のお客さまからは、それをカバーするだけのDX関連等の案件があり、この第1四半期の実績数値となっている。他のSIerと同様、当社においても、コロナの影響を受けている業種のお客さま向けのビジネスは厳しい状況である。そのような中、受注活動が制限されている、物理的に契約書の取り交わしまで進まない、もしくはプロジェクトをなかなかキックできない状況であることから、売上の計上時期については幅を持たせて考えている。

【質問者 B】

Q：受注について、顧客の業種別にみるとどのような傾向になっているのか。

A：業種別では、エアライン、鉄道系がコロナの影響を大きく受けており、製造業の一部でも影響が出ている。一方で投資意欲が旺盛なのはエネルギー、流通関連である。

Q：需要が厳しくなってきたということであれば、第2四半期以降に受注が回復してきたとしても、前期の水準までは期待しないほうがいいのか。もしくは、需要が旺盛なところでマイナスの影響をカバーできると考えているのか。

A：幅をもって考えていただければと思う。すでに厳しい業種のお客さまに関しては、今期はパイプラインはないものと見ている。一方で、その他の業種・業界で昨年を超えるパイプラインが積み上がっている。さらに、GIGAスクール構想のような、これまではパイプラインのなかったような案件も積み上がっているため、それらで今期の見通しをクリアしたいと考えている。

Q：コロナの影響により、中期経営計画のビジネス構造の変化やダメージはないと考えて良いか。

A：エンジニアの稼働率も1%低下しただけで、心配することはないと思っている。業績が厳しいお客さまからはコスト低下などのさまざまな要求がある中で、このような時期でもあるので、当社としてもお客さまに寄り添って対応していきたいと考えている。当社自身のコスト構造については、ここ数年見える化に取り組んできた。中期経営計画の達成において一

番こだわっているのは営業利益率「8%以上」であり、これはすでに前期で達成しているが、コストコントロールも含めて、今期も8%以上を達成したいと考えている。

【質問者 C】

Q：不採算が第1四半期で△5億円発生したとのことだが、案件の概要を教えてください。

A：流通系のお客さまで、スクラッチ開発であることからもとリスクの高い案件であると考えていた。サブシステムの部分で、協力会社も含めコロナ禍の影響もあり、対応に苦しんだ。本来であればすでに稼働している案件だが、稼働時期を延期することとなったため、そのために必要なコストとして5億円を引き当てた。稼働時期は来年度になると考えている。

Q：手数料型ビジネスについて、国内系のQR・バーコード決済関連の動きはどうだったのか。

A：政府のポイント還元キャンペーンの影響や、コロナの影響でキャッシュレス化が進んだことにより、国内系のQR・バーコード決済ビジネスは順調に伸びている。インバウンド系やシェアリング系ビジネスの厳しい状況をカバーして、前年同期比で手数料売上は増加しているので、十分に伸びたと思っている。

Q：国内系のQR・バーコード決済の取扱高は、ポイント還元キャンペーンが終わっても、減少することなく着実に増えてきているのか。

A：キャンペーンで初めてQR決済を使う方も増えており、一度使えば便利さを実感してリピーターになると思うので、今後も一定程度の利用は見込めると考えている。

【質問者 D】

Q：売上や受注が想定よりも厳しくなりそうな場合、コスト削減等の余地はどのくらいあるのか。

A：通期見通しは期初の数値を据え置いているが、ぶれるとしても±10%未満の範囲とみている。変動費のコントロールで中期経営計画の目標値である営業利益率8%は達成できると思っているが、固定費のコントロールも含めたコンティンジェンシープランも考えている。オフィスの見直し等も含め、全て洗い出しは終わっており、固定費まで手を付ける状況となるかはしばらく様子を見ながら、生産性改善と天秤にかけながら考えていく。

Q：GIGAスクール構想関連では、どのようなビジネスの引合いがあるのか。

A：グループ会社であるユニアデックスが得意とする領域であり、製品販売に加え、通信キャリアとの連携によるネットワーク関連や、単独でのセキュリティ関連などのビジネスが中心である。入札案件もあるので振れ幅が大きく、ビジネス規模をどこまでどう見込むか、パイプラインを見極めているところである。

【質問者 A】

Q：第1四半期は、不採算の影響がなければ収益性も改善しており、さらなる増益となっていた。第2四半期の収益性もそれなりに改善すると思って良いか。

A：サービス型ビジネスは高い利益率となると思うが、4月、5月はサービス型の中小型案件に着手できなかった。パイプラインはたくさんあるので、8月、9月でそれらに着手していければ、それなりの利益が見込めるだろう。ハードウェアは、売上は見込めるものの、サポートサービスとの組み合わせで収益をみているので、短期的にはあまり利益が出ない。上期はこれらのミックスでの着地となる。前期実績をベースとして売上高で±10%、利益で±30%が修正公表が必要となる基準であるが、そこまではぶれないと考えている。

Q：上期は減益もありうるということか。

A：利益については十分にコストコントロールできているので、昨年実績並みにはもっていけると思っているが、大型案件がスリップする可能性もある。利益に関しては下がることはあまり考えていないが、幅をもたせて慎重に見ている。

以上

(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。