

日本ユニシス株式会社

2021年3月期 第2四半期 決算説明会 (2020年11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 : 2Q (7-9 月期) の注力領域の売上高が+86 億円増加しているが、このうち、GIGA スクール関連案件の売上はどの程度あったのか？また、それ以外ではどのようなものが注力領域で伸びているのかを教えてください。

A : GIGA スクール関連案件については、2Q で約 30 億円の売上を計上した。それ以外には、小売業向けのデジタルトランスフォーメーション案件として、プレゼンテーション資料でもご紹介した電子棚札などが伸びている。

手数料型ビジネスに関しては、インバウンドや海外系決済、カーシェアリングなどの新型コロナウイルス感染症の影響を受けたものは壊滅的な状況であったが、それ以外のサービスが伸長し、手数料型ビジネス全体では若干の増収となっている。

さらに、さまざまなお客様において働き方改革などのデジタルトランスフォーメーション関連の中小型案件の引合いが非常に強く、それらの案件が積み上がったことで、上期の注力領域売上を大きく伸ばすことができた。

Q : GIGA スクール関連案件について、2Q での受注高はどのくらいあったのか？利益へのインパクトは？

A : 2Q の受注高は 30 億円程度。受注から売上計上までのリードタイムが短いビジネスであるため、受注残高にはほとんど残っていないが、下期に受注して年度内に売上計上していくという流れになるだろう。利益へのインパクトは大きくない。

Q : 2Q のアウトソーシングの受注高が伸びている要因は？大型の案件が含まれているとのことだが、どのような案件なのか。

A : 金融機関向けの長期案件が複数計上されたことに加え、中小型のアウトソーシング案件が堅調に推移したことにより、2Q のアウトソーシング受注高は全体で約 130 億円増加している。なお、2Q で受注計上した金融機関向けの長期案件は、従来のお客様の更新案件であり、既存システムを、デジタルトランスフォーメーションを導入しやすくなるような基幹システムに変え、それを当社がアウトソーシングサービスとして長期間にわたって提供するという案件である。

Q : 2Q のシステムサービスの受注高が前年同期並みの水準に戻ってきているが、どのような状況にあるのか。また、どういった業種の引合いが回復基調にあるのか。

A : システムサービスの受注高については、前期からの継続案件への影響はなかったが、1Q において中小型案件が大きく減少しており、2Q もその状況がまだ少し継続した。ただし、2Q は 1Q に比べ受注は回復してきており、下期は回復基調に入るだろう。

業種別では、顧客接点系では金融、小売業からの引き合いが非常に強い。また、さまざまな業種がイーコマースへとシフトしており、下期に向けてイーコマース関連の引き合いが強く、パイプラインも積み上がっている。一方で、交通や旅行業界は投資抑制が続いており、この状況は下期も変わらないだろう。

Q : 生産性改善施策による粗利率の改善が続いている。サポートサービスとシステムサービスの利益率改善の背景を教えてください。

A : サポートサービスについては、2 年前より地方拠点の構造改革を推進している。地域のパートナー企業に一部の業務を委託することによる固定費削減施策に取り組んできた結果、コロナ禍にあっても利益が出せる構造に変わってきている。

システムサービスについては、以前から生産性向上に取り組んでおり、エンジニアの稼働率を上げることなくしっかり利益が出せる体質になってきた。利益率の高い中小型案件への投資が多少抑制されたため、上期はこの利益率水準にとどまっているが、中小型案件が回復するにしたがって、下期はさらに採算性を上げることができるのではないかと考えている。

【質問者 B】

Q：2Q のシステムサービスの売上高が大きく減少している理由は何にか。

A：上期は中小型案件の案件数が前年同期に比べ約 1 割減少している。コロナの影響を受けている業界のお客様での減少が大きい、その他の業界のお客様においても、コロナ対応のための投資を優先し、従来予定していた機能改善のような小型案件が特に 1Q において先送りされた。

Q：システムサービスの受注が 2Q で改善してきているが、それにより 3Q の売上は回復するのか。3Q の受注はどうなりそうか。

A：売上高については、現状のパイプラインを考慮するとフラットだろうと見ている。ただし、下期のコロナによる経済環境により、上振れも下振れもあると思っている。

受注高についても、中小型案件は足の短いビジネスであることから、売上のトレンドとほぼ連動するだろうと考えている。今後、大型案件も出てくる可能性はもちろんあるが、単なるシステムの受託開発（システムサービス）ではなく運用も含めたアウトソーシングサービスとしてでてくるのではないか。お客様側も、お客様自身でシステムを運用するのではなく、開発のみならず運用も含めて当社のような IT サービス会社に任せたいという流れが強くなってきている。

Q：アウトソーシングの売上高が前期の 4Q あたりから横ばいとなっているが、その要因は何か。

A：従来型のアウトソーシングビジネスは、ほぼ予定通りの水準で受注、売上ともに計上されている。本来ならば手数料型やサービス型のビジネスを伸ばしたいのだが、コロナの影響によりインバウンドやシェアリング関連のビジネスが壊滅的な状況であるため、手数料型ビジネスの売上高は若干の増加にとどまっている。

Q：2Q のアウトソーシングの受注に計上されたのは長期案件とのことなので、売上にはすぐには貢献してこないだろう。下期は前年同期比 +136 億円の増収計画となっているが、中小型のアウトソーシング案件等による増収を見込んでいるということか。

A：2Q のアウトソーシングの受注高が大きく増加しているが、金融機関向けの長期案件であるため、ご指摘の通り売上高への短期的な影響は小さい。下期は中小型のアウトソーシング案件の積み上がりもあるが、増収に寄与するのは、プレゼンテーション資料でもご説明した電子棚札や、AI 発注といった製品販売案件となると考えている。電子棚札の製品販売案件については、下期の方がボリュームは大きくなるだろう。

【質問者 A】

Q：ソフトウェアについて、前期の 2Q にメインフレームの高採算案件が複数計上されていたため、利益に関しては反動減を見込んでいたかと思うが、実績はどうだったのか。下期はソフトウェアの売上が大きく伸びる計画となっているがどのような案件を見込んでいるのか。

A：今期 2Q においても、高収益なオープンシステム系での自社製ソフトウェア案件の計上があったため、利益があまり落ち込まなかった。下期は GIGA スクール関連などに代表されるセキュリティ等のソフトウェア販売の計上を見込んでいる。ただし、これらは自社製品ではないので利益率は高いものではない。

【質問者 B】

Q：長期的な目線としては、受託系ビジネスはどうかと考えているのか。政府が電子申請を当たり前とするようになれば、受託ソフトが抜本的に見直されるようになり、今後はもう伸びない可能性もあるのではないか。御社においては、来年度も横ばい、もしくは減少が続くという懸念はないか。

A：当社はもともと、受託系ビジネスはもう伸びないであろうと考えており、現中期経営計画においても横ばいで推移すると想定し、その分注力領域を拡大させていく計画としている。

当社はあまり官公庁向けビジネスをやっていないため、デジタル庁の恩恵はあまりないと考えているが、減少するダメージもない。いずれにしろ、お客様はビジネススピードを上げるために、受託系よりも既存のサービスを組み合わせて使うクラウドサービスにシフトしていかざるをえないと考えている。これは従来の当社の読み通りである。

来年度に関しては、昨年度の水準まで戻るかは別として、横ばいでは推移するのではないかと見ている。その中でも、デジタルトランスフォーメーション関連の受託ビジネスは引き合いが強くなるだろう。従来型の受託ビジネスは、コロナの影響を受けて投資を抑制している交通系や旅行系といったお客様の投資がいつ戻るかによって多少ボラティリティがあるかと思うが、基本的にはおそらく来期も横ばいで計画することになるだろうと考えている。

【質問者 C】

Q：プレゼンテーション資料にある電子棚札の案件について、下期に売上が拡大する背景、顧客数、業態、採算性等、もう少し詳細を教えてください。電子棚札と同時に、ロボット活用や、AI 自動発注の案件もとれているのか。

A：電子棚札については、大手の小売チェーン店に導入いただいております。上期に一定の売上高を計上している。下期はそのお客様への展開と、その他の大手チェーン店への導入を予定している。

採算面については、電子棚札のハードウェア販売の利益は大きくないが、それに伴うサービスや導入に加えて、AI 自動発注などの当社が開発したサービスで一定の利益をいただく形で展開していきたいと考えている。店舗全体の DX 化としてフルパッケージで提供できるのが当社の強みである。

電子棚札を提供するのは、大型の店舗がある小売店となるため、量販店やスーパーマーケットなどが中心となるだろう。それ以外に店舗を持つ小売業としてはアパレル関連があるが、コロナ禍においてはまだそういった分野への投資はあまりなく、現在は EC への転換のお手伝いをしているところだ。こちらの領域もお客様としっかり協力し合って対応していく。

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。