

日本ユニシス株式会社

2021年3月期 第3四半期 決算説明会（2021年2月2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：受注高は 2Q（7-9 月期）から 3Q（10-12 月期）にかけて増加が続いているにもかかわらず、売上高への反応が鈍い理由を教えてください。

A：受注高は長期のアウトソーシング案件等が積み上がってきており、すぐに売上高に繋がらないものもある。

Q：受注したものの、顧客側で延期となっていたり、プロジェクトが想定より進行していないというような状況は発生していないか。

A：既に受注した案件について、そのような話は聞いていない。

Q：手数料型ビジネスが伸びているとのことだが、売上実績と前年同期比での増減を教えてください。

A：手数料型ビジネスの売上高は、前期の 3Q 累計は 50 億円弱であったが、今期の 3Q 累計では 55 億円程度となった。

Q：御社は地方銀行向けの共同センタービジネスを行っているが、このビジネスの安定収入部分の売上はどのくらいあるのか。

A：年間で 100 億円程度である。

Q：3Q のソフトウェア売上が前年同期比で△8 億円減少している要因は何か。

A：前年同期に比較的大規模なメインフレーム案件の計上があった。高収益の案件であったため、利益にも影響があった。

【質問者 B】

Q：3Q に受注したアウトソーシング案件はどのような案件なのか。売上計上開始時期も教えてください。

A：3Q に獲得したのは信用金庫向けの勘定系サービス案件と流通業向けの大型案件である。信用金庫向け案件は 2023 年から売上計上開始予定であり、流通業向け案件は更新案件であることから 2020 年からすでに売上計上を開始している。

Q：今年度の増収に貢献しているアウトソーシング売上にはどのようなものが含まれているのか。

A：BankVision の 11 行目を含む金融機関向けの勘定系アウトソーシングサービスや、バリューカード等の手数料型ビジネスがアウトソーシングの増収に寄与している。

Q：来期のアウトソーシングはどのようなペースで伸びると見ているのか。

A：来期稼働開始予定の受注も積み上がっていることから、今期並みの拡大ペースを見込んでいる。

Q：GIGA スクール関連案件はどの程度あったのか。

A：上期は受注、売上ともに 30 億円程度であったが、3Q は受注で 50 億円、売上で 10 億円程度の計上があった。

3Qで受注した残りの分は、4Qに売上計上される予定である。ハードウェア案件であることから、利益率は低めである。

【質問者 C】

Q：3Qに受注計上したアウトソーシングの大型案件2件の案件規模は、既存顧客向けなのか、新規顧客向けなのか。

A：案件規模は2件合わせて70億円程度、どちらも既存顧客向けの案件である。

Q：システムサービスの通期売上見通しが期初計画値から下方修正されており、3Qの受注高も落ち込んでいるが、その背景を教えてください。2Q決算時は、引合いも比較的緩やかに戻ってきているとの説明だったが、何か状況に変化が起きているのか。

A：DX領域は比較的堅調である一方で、ICTコア領域については2Qまでの状況が続いている。中小型案件が減少しており、これは既存システムの改修が先送りされていること等によるものであると分析している。また、コロナの影響の大きい業界においては、コストコントロールの観点から先送りにされている案件もある。

Q：3Qまでの実績においては、こういった業種においてプロジェクトの延伸が起きていたり、投資が厳しい状況にあるのか。また、4Qおよび来期以降はどのようなカーブで回復していくと見ているのか。

A：公共関連や製造業の一部、航空、エンタテインメント等の業界が厳しい状況だ。今後を見通すのはなかなか難しいが、しばらくはこの状況が続くのではないかと考えている。それに対しきちんと手を打っていかねばいけないということで、比較的コロナの影響が少ない業種向けの案件にリソースをシフトする等の対応をしていきたいと考えている。

【質問者 D】

Q：3Q累計実績は、社内計画に対してはどのような進捗状況なのか。

A：もともとの社内計画がコロナにより随分と下方修正をせざるを得なくなったので、どの時点の社内計画と比較するかにもよるが、システムサービスに関しては、中小型案件がここまで先送りになるとは考えていなかった。システムサービスのうちの一部は、開発が終了しアウトソーシングサービスへと移行すると考えていたので、そこについては想定通りである。

Q：4Qにおいては、コロナの中で検収等を進め、それなりの売上を計上する必要があるが、業務遂行にあたって懸念はないか。

A：昨年4月や5月にあったような、契約をしようとしてもできないという状況は4Qにはないと考えている。

Q：通期の利益率や利益達成に向けて、1Q決算時に平岡社長が必要ならばコストコントロールもすると説明していたが、現状ではコスト削減に対しどのような取り組みを行っているのか。

A：現在、全てのコストの見直しを図っている。3Q累計では、セキュリティ関連コストや研究開発費が増加していたが、これらは今後の成長に関わるコストである。すでに取り組んでいるコストコントロール施策の効果は遅効性が多少あるため、4Qにはコスト削減効果が出てくるものと考えている。

Q：来期や次期中期経営計画について、現時点で話せる見通し等があったら教えてください。

A：次期中期経営計画については、現在社内で議論を重ねているところであるため、まだ計数的な部分で皆さまに共有できるものはない。

【質問者 E】

Q：3Qで獲得した大型アウトソーシング案件は、2件とも既存顧客向けの更改案件とのことだったが、従来の契約に対して案件規模は拡大しているのか。売上計上が始まった際に増収に寄与するのかどうか確認したい。

A：金融機関向け案件については、増収に寄与すると考えている。流通向け案件については案件規模に大きな変化はない。

Q：4Qにアウトソーシングで受注を見込んでいる案件はあるか。前期4Qは大型案件の計上があったので、今期はその反動減の影響が大きく出そうなのかどうか知りたい。

A：現時点では何とも言えない状況である。足元において大型案件のパイプラインはあるものの、それが4Qに受注できるかどうかはお客様次第というところもある。

Q：手数料型ビジネスにおける、QRコード決済ビジネスの状況を教えてください。

A：インバウンド系決済はコロナの影響で減少している一方で、国内系決済の需要は前期のポイント還元キャンペーンが終わった以降も伸長している。

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。