

日本ユニシス株式会社

2021年3月期決算および経営方針(2021-2023)説明会 (2021年5月7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：4Q（1-3月期）のシステムサービスの受注動向について解説いただきたい。4Qは前年同期並みの水準まで回復してきているが、その中身を教えてください。4Qで獲得した「BankVision」（オープン勘定系システム）の新規顧客の受注も含まれているのか？

A：累計12行目となるBankVisionの新規顧客の開発については、今期に入ってからスタートしているため、21/3期4Qのシステムサービスの受注高、売上高には計上されていない。4Qにおいては、人の移動を伴う業種・業界のお客様の投資はまだ厳しいものの、流通業等を中心にそのほかの幅広い業種のお客様からの受注は戻ってきており、しかもその大多数がデジタルトランスフォーメーション関連の案件であることから、回復の手応えを感じている。21/3期はコロナの影響により、大型案件の端境期のまま新たな案件がなかなかスタートせず苦戦したが、今期はそのあたりもしっかりカバーさせていきたい。

Q：新たな経営方針で掲げる24/3期の営業利益計画をふまえると、利益は今期以降2桁%成長しないと計画値に届かないかと思うが、22/3期の営業利益予想は前期比6%弱の増益にとどまっている。何か費用面での増加を見込んでいるのか？

A：ブランド変更に伴う経費も含めた一般経費で10億円程度、R&Dや社内IT投資の強化で10億円程度の費用増加を見込んでおり、22/3期は販管費が20億円程度増加する計画としている。

Q：新たな経営方針では、アウトソーシング売上を24/3期に1,000億円まで拡大させる目標となっている。21/3期の売上実績が約600億円であることから、アウトソーシング売上を400億円伸ばし、それ以外のビジネスは横ばいもしくは微減という計画となっている。アウトソーシングが400億円拡大する中身と、それ以外のビジネスはどうなると想定しているのか説明してほしい。

A：まずアウトソーシングについては、BankVisionや、信用金庫向け大型アウトソーシング案件がいくつも受注済みであり、さらに流通向けなどの従来型SIビジネスがアウトソーシングサービスへとシフトすることで、ITアウトソーシングビジネスを積み上げていきたいと考えている。また、注力してきた手数料型などのサービス型ビジネスも拡大させていく。コロナの影響もありまだ予断を許さない状況ではあるが、過去3年間において社会に必要とされるサービスをいくつも立ち上げてきており、手応えを感じている。ITアウトソーシングサービスとサービス型ビジネスのミックスでアウトソーシング売上1,000億円を達成したい。

アウトソーシング以外のビジネスに関しては、クラウド化によりお客様もビジネススピードを優先したり、サービス型へのニーズが高まってきている中で、従来型ビジネスは横ばいもしくは減少というこれまでのトレンドが継続すると見ている。わたしたち自身、サービス型などのアウトソーシングビジネスの比重を高めていきたいという思いもあり、このような計画数値としている。

Q：手数料型などのサービス型ビジネスは、収益性は高いが、売上のボリュームはあまり積み上げられないのではないかと。売上高を400億円拡大させる中身としては、ITアウトソーシングビジネスの比率のほうが高いという認識で良いか。

A：手数料型ビジネスは、社会に浸透すればするほど利益率が上がるが、浸透度合いは読みにくく、本当に大きくなるまでには時間もかかる。そういう意味でITアウトソーシングビジネスでの拡大を見込むが、従来のITアウトソーシングと異なるのは、これまでのお客様との1対1の契約から、地域金融機関向け大型アウトソーシングサービスのように複数のお客様と契約を結ぶ1対Nのマルチテナント型のビジネスへと変わってきていることだ。このような新しいタイプのサービスもすでにビジネスとして出てきており、これらも含めアウトソーシングの売上を積み上げていきたい。

【質問者B】

Q：システムサービスの受注が回復してきているが、3Qまでと比べてのような業種が回復してきていて、今期の見通しをどのように考えているのか教えてほしい。

A：製造や流通、一部の金融機関でシステムサービスの受注が拡大してきている。一方で旅客関連やエンターテインメント関連などのサービス業界のお客様はコロナの影響を受けているため、まだ復活の手ごたえは全く感じられていない。また、システムサービスからアウトソーシングサービスへと一部シフトしている案件もあるので、それも含めて見ていかないといけない。3Qまでのトレンドと異なるのは、デジタルトランスフォーメーション関連の中小型案件が復活してきていること。一方で、大型案件のスタートがいくつか遅れているので、それらを今期のどのタイミングからスタートできるか注視していく。

Q：22/3期のシステムサービス売上はどのくらい伸びると考えているのか。

A：システムサービス売上と、システムサービスから繋がるような案件も含めたアウトソーシング売上と、それぞれ50億円ずつ積み上げ、売上高全体で約100億円の増収を見込んでいる。

Q：21/3期の手数料型ビジネスの実績を教えてください。また、22/3期および新たな経営方針期間中においてはどのくらいの伸びを見込んでいるのか。

A：21/3期の手数料型ビジネスの売上高は75億円程度であった。中期経営計画策定時は100億円を目指していた。ただし、コロナの影響でインバウンドやシェアリング関連のサービスが厳しい状況の中でも、前期比では増収となっているので、コロナが収束すれば拡大するものと考えている。足元では環境問題や安心・安全といった領域への注目が高まってきているので、エネルギー・マネジメント関連やドライブレコーダーなどのMaaS関連のサービスで売上を積み上げていきたい。手数料型ビジネスの見通しを立てるのは非常に難しいが、アフターコロナを見据えてチャレンジをしていく。22/3期については、インバウンド関連のビジネスの回復は見込めないと思うので、エネルギー・マネジメント関連の拡大や、一時期は落ち込んでいたバリューカードビジネスにおける巣ごもり需要等により、100億円の達成に向けて手数料型ビジネス売上を拡大させていきたい。

Q：社名変更に至った理由は何か。過去に米国のユニシス社から商標権を買って取っていたかと思うが、社名変更によりビジネス上でネガティブな影響は出ないのか確認したい。

A：今回、3ヶ年の経営方針だけではなく、長期のPurposeも策定しており、ブランドを刷新するならばこのタイミングだと考えた。ITサービスだけではなくビジネスモデルを作り上げていこうと考えており、ITサービスカンパニーという固定的な観念を壊したいという思いで新しいブランドを作った。また、今後クラウドを前提としたサービスとなると、日本国内だけではなくるので、米国のユニシスとブランドがかぶるため、閉塞感があった。世界で唯一無二のブランドを手に入れたいと考えた。

また、米国のユニシス社との関係については、引き続き当社が日本における独占販売権を持ち、技術提携契約もそのまま継続する。当社はユニシスの商標の日本における永久使用権をすでに獲得しており、ビジネス的な関係が変わるこ

とはない。

Q：IT サービス以外のビジネスとは具体的にどのようなものが考えられるのか？

A：ベースはITになるが、例えばポニークリーニング様のサービスと日本郵便様の倉庫を組み合わせて、クリーニングの預かりと集荷・配達の手配サービスを提供している。これはITとリアルビジネスを組み合わせて社会実装できている事例だ。また、エネルギー管理関連では、環境価値証明書、いわゆる非化石燃料由来のエネルギーに証明書を付けて非化石価値取引所を運営するといったビジネスも行っている。このようにすでにいくつか仕込んでいるビジネスもあり、さらにこの流れを加速させていきたいと考えている。

【質問C】

Q：過去5年間はサービスビジネスに転換を進めてきて採算性も上がってきていたが、足元でまた低成長になるのはなぜか。

A：さまざまなサービスを社会実装していくことを戦略的に進めていたが、コロナによりインバウンドやエンターテインメント系、シェアリング系のビジネスが全て止まってしまい、21/3期はその影響をまろに受けた。例えばインバウンド系のビジネスが進めば、プラットフォーム型のビジネスであるため、利用者が増加しても固定費はあまり増えないためかなりの高収益が期待できる。前中期経営期間中はこのようなビジネスをいくつも仕込んできたのだが、人の流れが止まった影響が大きかった。

Q：4Qのアウトソーシングについて、10億円の増収に対して売上総利益が20億円増加しているのはなぜか。

A：BankVisionの新規顧客獲得に伴い、非常に収益性の高い初期料金の計上があった。

Q：21/3期の営業利益について、IFRSベースでの営業利益が日本基準に対して21億円小さい要因は何か。また、これは一過性の要因によるものなのか、今期も継続するものなのか教えてほしい。

A：21/3期のIFRSベースの営業利益が日本基準と比較して減少しているのは、退職給付関連費用の影響が一番大きな要因である。IFRSではPL認識されない部分があり、それにより10億円程度の利益減少要因となる。これは22/3期においても同程度の影響が出るものと見込んでいることから、21/3期同様に、日本基準と比べるとIFRSベースの営業利益のほうが下振れするだろう。

【質問者D】

Q：BankVisionの新規顧客の案件の受注および売上の計上タイミングと金額規模を教えてください。

A：官報にも掲載されているが、受注総額は135億円で、そのうちの10億円程度を21/3期の4Qに受注、売上に計上した。残りの約125億円については、システムサービスとアウトソーシングでそれぞれ半々程度に分かれる。22/3期はシステムサービス部分が工程別に受注・売上に計上されていく予定だ。

Q：4QでGIGAスクール関連案件の計上はあったのか？

A：4Qでは売上で50億円程度の計上があった。利益率は高くない。

Q：3月末の受注残高のうちの今期売上計上予定分が前年同期比横ばいであるにもかかわらず、22/3期は増収の計画になっている。どのタイミングで増収率が高まってくると見ているのか。

A：受注残高のうちの年度内売上計上予定分は前年同期並みの水準となっているが、前期はコロナがなければ売上高は3,200億円となると想定していたので、それと同じ水準まで受注残高が積み上がっているというのが今の状況である。

受注残高も積み上がってきたので、上期中には増収の手ごたえを感じられるだろうと考えている。また、まだ受注には計上されていないが、確度の高い案件もあるので、昨年の出だしよりもはるかにいい状況でスタートできていると思っている。

Q：新たな経営方針では、アウトソーシングが大きく伸びる計画となっている。ここ数年、アウトソーシングは地方銀行や信用金庫などの金融機関向けの売上が伸びていたが、今後も金融関連が伸びを牽引するのか。

A：金融は非常に力強いが、流通関連でも4Qに受注を計上したものがあり、今後はこの2つを軸として伸びていくと見ている。流通関連においては通販会社向けアウトソーシングや、EC系のSaaSサービスなどが今後積み上がってくる見込みである。

【質問者 E】

Q：アウトソーシングの4Qの粗利率は、35.6%と非常に高い水準となっている。これはBankVisionの高収益案件が計上された影響によるもので、一時的に高くなったということか。

A：4Qは収益性の高い案件の計上という特殊要因により、この利益率水準となっている。

Q：グローバルビジネスに関して、今後何か新たな展開を考えているのか。

A：グローバルビジネスの割合はまだまだ小さいが、海外企業のM&Aなども少しずつ始めている。また、クラウドサービスを提供する時には、グローバルでブランドやドメインを認知してもらうことになるが、これまでは米国のユニシスとダブルブランドになってしまうことから、多少の制約を受けていた。今後、自由にビジネス展開するためにも唯一無二のブランドを手に入れたいということから、社名変更を決断した。

グローバル展開にあたっては、すでにいくつかの企業に資本投入もしており、シンガポールを中心としたアジア圏をターゲットとして、注力していきたい。

【質問者 F】

Q：社名変更という大きな決断をした背景について、現状の問題意識もふまえて、もう少し具体的に教えてほしい。

A：「For Customer」のビジネスだけであれば、チャネルグローブやネットマークスといった海外法人もあるので、従来のように日本と海外のブランドを使い分ければいいのだが、「For Society with Customer」のビジネスとなると、自分たちのブランドをしっかり確立した上で、お客様とともにグローバルにサービス展開していきたい。また、社員も含めITサービスに固執せず、テクノロジーの可能性を引き出し、社会的価値を創出する企業になるのだという強いメッセージを打ち出したいという思いで今回の決断に至った。

Q：非財務面でのKPIとしてはどのような数値を改善させていこうと考えているのか。

A：新たな経営方針において、非財務面の目標値はまだ発表できていないが、秋に発行予定の統合報告書でデジタルコモンズにつながるような非財務指標の目標値を掲げたいと考えているので、ぜひご期待いただきたい。

【質問者 G】

Q：フリー・キャッシュフローが着実に積み上がっており、経営方針での業績見通しも悪くない中で、21/3期の配当額は前期据え置きとなり、9期連続増配が止まったことになる。これはどのような経営判断によるものなのか、配当に対する考え方を教えてほしい。

A：連結配当性向40%を目途としており、21/3期の配当性向は41.1%、22/3期についても70円の配当が適切であろうと考えている。新たな経営方針においては、前中期経営計画と同様に配当性向40%を目途としているが、調整後営業利益率を10%以上に上げていく中で、配当額として株主の皆様へ還元できるようにしていきたい。資本

政策の中で、今後新しいビジネスにシフトしていくための投資も考慮した上で、配当性向 40%を目途とした。

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。