

日本ユニシス株式会社

2018年3月期 第1四半期 決算説明会 (2017年8月1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(1Q)でメインフレームのソフトウェア案件の計上があったとのことだが、もともと計上を予定していた案件なのか？現時点で、今期および来期に見込んでいるメインフレーム案件があれば教えてほしい。

A：1Qで計上したメインフレーム案件は、昨年度4Qに受注した案件であり、1Qでの計上は予定通りである。なお今期、来期で大型のメインフレーム案件は他に見込んでいない。17/3期通期のメインフレーム関連のソフトウェア・ハードウェア売上高は65億円であったが、今期も同程度の売上水準になるものと考えている。

Q：前期の2Qあたりからシステムサービスの受注・受注残高の減少傾向が続いている。今期1Qは、2Qにスリップした案件があったとのことだが、スリップがなければ受注は前年同期比でプラスになっていたのか？通期のシステムサービス売上は増収の計画となっているが、達成は可能なのか？

A：1Qでスリップしたのは、昨年度獲得したBankVisionの11行目となる顧客の開発部分の契約である。1Qはシステムサービスの受注高が前年同期比で▲31億円減少しているが、その金額に近い規模での受注を2Qに見込んでいる。システムサービス案件は、短納期化、小型化の傾向にあり、この傾向が落ち着くまでは、受注高や受注残高が若干上下に変動すると考えているが、現在の当社が想定しているシナリオで収まれば、今期の売上高達成は可能であると考えている。

【質問者 B】

Q：1Qの着地をどのように評価しているのか教えてほしい。

A：1Qはほぼ社内計画通りの着地となり、通期の計画達成に向けて想定どおりに進捗していると考えている。

Q：アウトソーシングにおいて、サービス開始前の先行費用が1Qで発生したとのことだが、金額の規模と具体的な内容を教えてほしい。

A：信用金庫向けの共同利用型勘定系システムに係る準備費用である。別の顧客で先行して稼働開始しており、まだ稼働していない本案件においても費用が発生していることから、会計上は保守的に先行費用として費用計上した。金額規模としては数億円である。

Q：この先行費用がなければ、1Qのアウトソーシングの売上総利益は増益となっていたのか？

A：今期1Qのアウトソーシングの売上総利益率は20.6%であったが、先行費用がなければ、前年同期の利益率水準(22.8%)を若干上回っていたものと考えている。

日本ユニシス株式会社

2018年3月期 第1四半期 決算説明会 (2017年8月1日開催)

【質問者 C】

Q：アウトソーシングの先行費用はいつ回収するのか？この先行費用は期初段階から想定していたのか？

A：来年からの稼働を予定しており、そこから数年間にわたって回収していく。期初から想定していた費用であり、通期の計画にも織り込んでいる。

Q：18/3期通期のアウトソーシングは増益の見通しとなっているが、先行費用をカバーし、その他のビジネスで大幅に増益となる見通しである、ということか？

A：アウトソーシングの中には、利益率の高いデジタルイノベーション関連のビジネスが含まれていることや、下期に BankVision の新規顧客獲得を見込んでいることから、利益は確保できるものと考えている。

Q：1Qのデジタルイノベーション売上が大きく増収（前年同期比+13億円）となっているが、増収要因を教えてください。

A：デジタルイノベーションビジネスには、パリューカードビジネスやチャージポイントビジネス、アリペイ決済サービス等の決済関連のビジネスなどが含まれており、新たなビジネスが立ち上がってきていることから、今後のさらなる伸びを期待している。1Qにおいては、決済関連ビジネスに加え、地方銀行や信用金庫などの金融機関向け営業店ソリューションサービスなどの顧客接点系ビジネスも増加しており、増収となった。

Q：下期に BankVision で新規顧客の獲得を見込んでいるとのことだが、現在のセールス状況はどうか。期初からセールス状況に変化はあるか？

A：期初から状況に大きな変化はなく、複数の金融機関に対し、引き続き営業活動を行っている。

以上