

日本ユニシス株式会社

2018年3月期 第2四半期 決算説明会 (2017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：第1四半期(1Q)は売上高が前年同期比横ばい、営業利益は同+15%の増益だったのに比べ、第2四半期(2Q)は同+6%の増収、同+41%の営業増益と急増しているが、その要因を教えてください。

A：1Qと同様に、2Qにおいてもソフトウェアの貢献が大きかった。1Qは大型のメインフレーム案件の計上があったが、2Qは自社製の顧客接点系ソフトウェアや、情報系のソフトウェア売上が合計で10億円程度あった。そのほか、通信キャリアとの協業案件についても、ハードウェアとソフトウェアの合計で10億円程度計上している。また、アウトソーシングにおいて、2017年5月に地方銀行向け勘定系システム BankVision の新規稼働があったことや、1月に信用金庫向けで勘定系システムの新規稼働案件があり、これらも2Q業績が堅調となった要因の1つとなっている。

Q：期初計画では、下期の営業利益は前年同期比+12億円の増益予想となっていたが、今回の2Q決算では前年同期並の見通しとなっている。下期から前倒しで計上された案件がある等、何か要因があるのか？

A：上期に前倒しで計上された大型案件はなく、巡航速度での結果として、採算性の高い案件の計上等もあり、上期は見通しを上回る着地となった。また、下期に何か利益を押し下げるような特殊要因は見込んでおらず、売上総利益は前年同期比で増益の見通しである。ただし、前期はアウトソーシングにおいて、BankVision の新規獲得案件の計上があり、今期も新規獲得を見込んではいるが、それがどうなるかまだ未確定の状況である。9月末の受注残高のうち、年度内売上予定分も前年同期に比べ増加しており、全体感としては、受注高、受注残高ともに堅調に推移している。一方で、足元ではサービス提供型等の新ビジネスも伸びてきており、これらは従来型のビジネスに比べ数値見通しを立てにくいことから、そういった部分もリスク要因として、下期見通しを見直している。

Q：上期の販管費が減少(前年同期比▲4億円減)した主な理由は何か？また、この減少傾向は継続するの
か？

A：上期の販管費は、主に営業支援費や研究開発費が減少した。営業支援費については、発生するタイミングの問題もあり、下期では前年同期比+3億円程度の増加を見込んでいる。また、研究開発費については、実証実験等が増加していることから、下期では同+4億円程度増加する見通しである(通期では前期並みの水準を見込む)。これらの要因等もあり、通期の販管費は前期比+11億円増加の計画としている。

Q：従業員数が継続的に減少しているが、その効果は販管費や製造原価に出てきているのか？

A：人員減の効果を具体的な金額で回答するのは難しい。人員減による人件費の減少がある一方で、業績連動賞与のため、増益に伴う賞与の増額があることから、人件費の総額としては大きな変動はない。

日本ユニシス株式会社

2018年3月期 第2四半期 決算説明会 (2017年11月6日開催)

Q： 今後はメガバンクを中心に MUFG コインや J コインなどの仮想通貨が登場し、コンシューマ間での決済が可能となれば、決済プラットフォームは不要なのではないという議論も出てくる。このあたりの動向について、御社の見方を伺いたい。

A： 日本においてもキャッシュレス化が進むのは間違いないと考えている。これまでは銀行口座と連動したクレジットカード決済が中心であったが、現在は当社が手がけているようなプリペイド型の、銀行口座と連動しない、与信のいらない電子マネーも広がってきている。今後は、消費者がそれぞれの利用シーンや好みで多様な決済サービスを選択していこう。特に、ネットでの購入が当たり前になれば、与信よりも自分の決済情報が安全に守られるかどうか重視されるので、プリペイドや仮想通貨などのリスクが低いものが交じり合って普及していくだろう。さらに、訪日外国人による、自国で使っている電子マネーを日本でそのまま使いたいというニーズも増えてくると思うが、当社は、事業者向けに新たな読取装置が必要ない、簡易的なバーコードで決済できるサービスも提供している。決済手段の多様化の中で、当社が提供しているサービスは、今後一定の需要が見込めると考えている。

【質問者 B】

Q： 1Q において受注獲得がスリップした BankVision の 11 行目の開発案件が、予定通り 2Q で受注計上されたことだが、業績への寄与はどのくらいであったのか教えてほしい。また、2Q は自社製ソフトウェアが堅調だったことだが、これは計画外だったものが計上されたのか？

A： BankVision の 11 行目の受注については、1Q 決算時点では 30 億円程度がスリップしたと申し上げていたが、2Q ではそのうちの 20 億円程度が受注計上された。残り分はおそらく 4Q での受注となるだろう。
なお、自社製ソフトウェアは計画外であった。

Q： 通期の営業利益見通しは変更していないが、セグメント別の売上総利益見通しの内訳は期初から変更しているものがあり、特にアウトソーシングの総利益見通しを期初から 10 億円引き下げている。その理由を確認したい。

A： 足元の新規ビジネスの積上げ状況をふまえ見直したのと、バリューカードビジネスにおいて、さらなるビジネス拡大に向けた販促関連やサーバ強化等のコストが発生する見通しであることから、通期のアウトソーシングの計画を下方修正した。

Q： アウトソーシングにおいて、サービス開始に向け準備中の案件で先行費用が発生しているものの、4Q からコスト回収予定であるとの説明が 1Q 決算時にあったが、現時点でその予定に変更はないか？

A： 変更ない。

日本ユニシス株式会社

2018年3月期 第2四半期 決算説明会 (2017年11月6日開催)

Q : 2Q のデジタルイノベーション売上が大きく増加しており、下期ではさらに強い伸びとなる見通しである。足元でどのようなビジネスが伸びていて、今後さらに伸びを期待しているのはどのような分野なのか？

A : キャッシュレス社会に向け、決済サービス関連は今後さらに拡大するだろうと見ている。下期の見通しについては、日本社会においてキャッシュレスがどこまで普及するかによるところもあるので、過去の拡大トレンド程度の伸び率で計画に織り込んでいる。

もう1つは、金融・流通系を中心に、顧客接点系案件の引き合いが堅調であり、これらが下期も引き続き伸長すると考えている。また、多くの企業がデジタルトランスフォーメーションへの取り組みを強化しており、IoT、AI、ロボティクス、RPA といった分野の案件も、実証実験段階からなのでまだ規模は小さいが、下期以降は数多く出てくるだろう。

Q : アリペイビジネスは、期待通りに立ち上がっているか？

A : アリペイビジネスについては、使える店舗がどれだけ拡大しているかが重要なポイントであるが、今夏より大手家電量販店全店でアリペイ決済が導入される等、確実に広がってきており、今現在、当社は日本におけるトップシェアのサービサーとしてアリペイサービスを展開している。

以上