

日本ユニシス株式会社

2019年3月期第1四半期決算説明会（2018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：19/3期1Q（4-6月期）の業績は、上期計画に向けた進捗としてはどうだったのか。セグメント別に強弱感はあったのか。

A：1Qは当社想定線の着地となった。前年同期は金融機関向けにソフトウェアの大型案件があり製品販売が強かった一方で、アウトソーシングにおいて一部案件の先行費用の計上が発生していた。これらの要因は上期予想を策定する時点ですでに織り込み済みのため、上期に対する1Q業績の進捗としては、想定線通りである。

Q：システムサービスの1Q受注高が大きく伸びている要因を教えてください。業種別ではどこが伸びているのか。また、アウトソーシングの受注高は前年同期の長期案件の反動減で減少しているものと思うが、実態としてはどうだったのか。

A：システムサービスの受注高については、各業種とも全般的に好調であるが、金融機関向けにおいては信用金庫向けで合計10億円以上、メガバンク向けでも合計で10億円を超える案件の計上があった。また、電力関係でも10億円を超える案件の積み上げがあり、これらがシステムサービスの受注高増加につながっている。

アウトソーシングについては、前年同期に流通業向けで30億円弱の案件の受注計上があった一方で、今期は大型の受注案件がなかったため、受注高は減少した。

Q：注力領域売上高において、手数料型ビジネスの売上は前年同期並みだったとのことだが、伸びていない理由は何か。また、注力領域売上は、1Qは+5億円の増収となっているが、通期の+80億円増収見通しに対する進捗としてはどうだったのか。

A：手数料型ビジネスについては、18/3期通期の売上高は約60億円であったが、19/3期は70億円程度を目指しており、1Q時点の進捗としては良い水準で推移していると考えている。プレゼンテーション資料にある通り、電子決済サービスにおいては、決済の種類や加盟店が増加しておりビジネスは拡大しているが、その効果が出てくるのは2Q以降になると見込んでいることから、決済関連手数料ビジネスの売上高については前年同期とほぼ同水準となっている。

手数料型ビジネス以外のデジタルトランスフォーメーション関連については、製造業向けのRPA案件やIoT関連案件、金融機関におけるRPA導入検討や実証実験等、さまざまな案件があり活況を呈している。ただし、小口の案件が多数あるという状況であり、収益の柱となるにはまだ時間がかかる見込み。今後2Q、3Qに順次これらが花開いてくるものと考えている。

Q：エンジニアの稼働率について、18/3期の83%を19/3期は86%程度くらいまで引き上げるとのことだったが、1Qからすでに緩やかに上がっているのか？

A：1Qの稼働率は84%程度となっており、通期の86%に向けて順調な進捗である。

【質問者 B】

Q：1Q のシステムサービスの受注は、金融や電力向け等で案件が積み上がったとのことだが、それらの納期、売上計上はいつ頃なのか教えてほしい。1Q は受注高・受注残高ともに堅調であるが、これらのうちのどれくらいが 2Q に計上されるのか。

A：案件により納期はそれぞれ異なるが、今期から来期にかけて売上に寄与してくる。数値は開示していないが、6 月末時点の受注残高のうち、2Q 売上計上予定額は、前年同期比で 10%程度増加していることから、上期の売上計画に対する達成確度は高いと考えている。

Q：1Q のソフトウェアの売上総利益率が低水準となっている理由は何か。

A：ソフトウェアに関しては、自社製ソフトウェアの利益率が高いことから、自社製ソフトウェアと他社製ソフトウェアの売上比率がどうなるかにより利益率が大きく変動する傾向にある。今期の 1Q は自社製ソフトウェアが比較的少なかったこともあり利益率が低水準となった。年度を通じては、自社製ソフトウェアの販売案件も予定していることから、しかるべき水準になると考えている。

以上

(注)本資料で記述しております業績見通し等の予測数値は、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き算定しており、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、実際の業績は、本資料における見通しと大きく異なる可能性があることをご承知おきください。また、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。