

日本ユニシス株式会社

2022年3月期 2Q 決算説明会（2021年11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：2Q（7-9月期）のシステムサービスの受注が大きく回復しているが、その要因は。

A：デジタルトランスフォーメーション（DX）案件を中心に受注を獲得しており、売上にもつながってきている。2Qのシステムサービス売上では中小型案件がしっかり回復してきており、この傾向は継続すると考えている。

人の移動に伴う業種や業界のお客様の投資は、新規案件の先送りが続いている状況で、案件そのものがなくなったわけではないので、人の移動が回復し、お客様の業績見通しが上向けば、それらの案件も復活するものと期待している。コロナは収束に向かっているものの、人の移動が戻るのはこれからのので、回復時期についてはまだ読み切れないが、必ず戻ってくるものと思っている。

Q：1Qの販管費が前年同期比で7%増加した一方で、2Qは1.4%減少した理由は。

A：研究開発費が前年同期に比べて減少したことが、2Qの販管費が減少した大きな要因である。下期にずれ込んだものもあるので、下期の研究開発費は増加する計画としている。

Q：金融機関向け勘定系システム「BankVision」の状況について教えてほしい。これまで地方銀行を中心にユーザーを積み上げてきたが、ここ2-3年は資金量の大きい政府系金融機関のユーザーを獲得していた。直近では第二地銀で「BankVison on Azure」が採用されるなど、新たな顧客層にも広がってきているので、これまでの「1年に1社程度」という縛りはなくなり、獲得ペースを加速できそうか。

A：「BankVision」については、従来は地域金融機関の勘定系システムのリプレイスという、お客様にとっても大きな決断を要する話であったことから、お客様側の検討期間も長く、当社としても導入作業にそれなりのリソースをかけるビジネスが多かった。しかしながら最近では、勘定系システムをベースに地域のさまざまな企業と情報連携をしたり、お客様自身のDX推進により要員を育成することで、地域企業へのコンサルティング力強化、DX推進のサポートにつなげるといった取り組みをしようとする金融機関が現れ始めている。

このたび採用を決めていただいたお客様においても、単に勘定系システムの切り替えだけではなく、「BankVision」にプラスしてさまざまなサービスも採用いただいた。お客様の要員をしっかりと育て自営開発型へと舵を切るというご判断をされ、地域経済に貢献する地域金融機関へと変わっていくことを目指されている。今後は、金融サービスによる成長だけではなく、コンサルティングやDX支援により地域経済の成長も実現していこうという経営判断をする地域金融機関が増えてくるのだろうと考えている。風向きが変わってきていると感じており、このような金融機関が今後増えることにより、「BankVision on Azure」やサービス型で提供している当社のさまざまなサービスへの採用が拡大してくるものと期待している。1年に何社も対応できるというものではないが、従来の1年に1、2社のペースから、もう少し程度増加できればと考えている。

【質問者 B】

Q：システムサービスにおいて 2Q に大型案件の受注があったとのことだが、その内容と金額規模について教えてほしい。また、どのような業種が回復基調にあるのか。

A：公共サービス関連（地方自治体水道局向け）案件で 20 億円程度の受注計上があったほか、「BankVision」関連で 10 億円程度の計上があった。また、小売業向けの DX 案件も増加している。人の移動に伴う業種はまだ厳しい状況が続いているが、そこを除けば、全般的に受注は伸長している状況である。1Q 時点では少しスタートが遅かった案件が、2Q において一気に出てきたという手ごたえを感じている。

Q：2Q のアウトソーシング売上が、1Q 比較で減収となり、利益率も低下している要因を教えてください。また、前年同期比では増収減益となり利益率が低下しているが、何か一過性の要因があるのか。

A：1Q に高採算案件の計上があった一方で、2Q は新規案件もほとんどなかったことから、1Q に比べ減収となり、利益率も低下している。また、前年同期比での利益率の低下については、何か特殊要因があるわけではない。今後はアウトソーシングにおいても DX 案件が伸びていくと期待していることから、利益率は上がっていくものと考えている。

Q：足元の業績の伸びを牽引している DX ビジネスにはどのようなものがあるのか、具体的に教えてください。

A：小売業向けの AI 自動発注は当社としても非常に期待しているビジネスであり、上期においても 4 件の受注があり、引き合いも多い。ただし、このビジネスについては、店舗ごとに展開していくため、収益として大きくなっていくのは今後さらに広がってからとなる。また、小売業向けで獲得した知財やノウハウを他の分野へも展開したいと考えており、製造業や公共系、金融機関においても「フロント」や「お客様向け」というキーワードは共通しているので、全体でこの仕組みを大きくしていきたい。

そのほか、製造業向けの購買関連サービスや、EC 関連サービスなども好調である。EC 関連は、大手企業向けの提供に向け進めている最中であるが、アウトソーシングビジネスとして継続的に事業規模が広がっていくと考えている。

【質問者 C】

Q：2Q のアウトソーシング売上のうち、「運用受託型」は前年同期比で減収となっているが、その要因は。

A：「BankVision」において、地域金融機関の経営統合によりお客様が減少した影響がある。

Q：9 月に「BankVision」で新たな顧客を獲得しているが、今後の受注や売上の計上タイミング、全体規模やスケジュール感などについて、可能な範囲で教えてください。

A：移行に向けまさにスタートしたところではあるが、当社からの回答は差し控させていただきます。

Q：2Q のセグメント別の利益率の増減要因について教えてください。

A：システムサービスは中小型案件が回復しており、高採算な案件が多いことから、前年同期比で利益率が向上している。サポートサービスは、拠点の統廃合等、これまでさまざまな施策を打ってきた効果により利益率が改善している。アウトソーシングは、利益率が前年同期比で低下しているが、大きな変動要因はないことから、四半期のぶれの範囲内と考えている。ハードウェア販売については、前年同期は GIGA スクール構想関連案件の計上があり、利益率が低めの案件であったことから、前年同期に比べ利益率が上がっている。今期 2Q のハードウェア販売は利益率の水準が高めとなっているが、これは収益性の高い案件の計上があった影響によるものであり、この水準が今後も続くとは考えていない。

【質問者 D】

Q：DX 案件の拡大等に伴い、システムサービスの受注時の採算性に変化はあるか。

A：従来の受託型の開発から、サービス型を伴う開発に変化してきており、採算性もある程度期待できる状況になってきている。競合が多い領域は当然ながら採算性は低くなるが、当社特有のサービスを採用いただく場合は、それに伴う開発案件も高い採算性が取れる傾向にある。

Q：下期の粗利率が前年同期比で低下する計画となっているが、その要因は。また、下期は研究開発費が増加することだが、費用面について何か想定しているものがあれば教えてほしい。

A：下期は製品販売の売上構成比が上がると想定していることから、セグメントのミックスにより全体の粗利率は低下する見通しである。なお、下期の製品販売の利益率については、先ほどご説明した通り、上期と同じ水準の利益率は期待できないと見ている。

販管費については、研究開発費で下期にずれたものがあることに加え、事業所税、事業税、固定資産税等の税金部分が、日本基準では四半期で平準化して計上していたものが、IFRS では下期に集中して計上（十数億円程度）されることから、下期の販管費は上期に比べると負担増となる見込みである。

Q：アウトソーシングビジネスについて、いろいろな案件が動き出してきているようだが、売上 1,000 億円に向けた進捗をどのように感じているのか。来期、再来期に向けて伸び率を加速できるような手応えはあるか。また、アウトソーシングビジネスの今後の利益率の見方についても教えてほしい。

A：EC 関連や AI 関連を含めたサービス型ビジネスのパイプラインが太くなってきており、手応えを感じている。売上高 1,000 億円に向けたパイプライン構築や実行施策については、これまで打ってきた手はほぼ計画通りに進んでいる。サービス型のアウトソーシングビジネスは、お客様の業績や発展に連動する部分もあるので、その部分のリスクは多少見ているが、全体のパイプラインの積み上がりからすると、従来の運用受託型から企業 DX 型へとシフトしていくことにより、収益性は上げていけるものと考えている。

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。