

日本ユニシス株式会社

2022年3月期3Q決算説明会（2022年2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：3Q（10-12月期）のシステムサービスの受注が引き続き増加しているが、どのような業種で増加していて、継続性はあるものなのか教えてほしい。また、コロナの影響を受けていた業種の顧客の回復状況はどうか。

A：業種別に見ると、デジタルトランスフォーメーション（DX）関連を中心に全般的に好調となっている。現在のパイプラインを見ても、今後も堅調に推移するものとみている。DX関連では大型のシステム構築案件などで継続的なものも出てきており、多数のプロジェクトが輻輳している状態である。

航空・レジャー等のコロナの影響を受けているお客様に関しては、まだ受注は回復しておらず、回復には少し時間がかかるものと考えている。

Q：今期は社名変更関連のコストを5億円程度見込んでいるとのことだったが、3Qでコストの計上はあったのか？また、来期以降の販管費はこのような一過性コストもなくなるため、大きく増加することはないと考えて良いか。

A：社名変更に関わるコストについては、3Qまでに計上した費用は約1億円弱であり、残りの4億円程度は4Qに発生する見込みである。来期以降の販管費については、大きく変わることはないと考えている。

Q：経営方針において2024年3月期の調整後営業利益率10%以上を掲げているが、その達成のためには来期以降、営業利益を2桁増益させていく必要がある。現在の受注環境とコスト構造が大きく変わらない中での増益を見込めばいいのか、もしくは来期以降も何か特殊要因があるのか教えてほしい。

A：販管費の構造自体が大きく変わることはないと考えているので、経営方針の目標達成に向けて、アウトソーシングの中でも特に「サービス型」、「企業DX型」を増やしていくことで利益率を上げていきたい。

【質問者 B】

Q：3Qのセグメント別の業績について確認したい。システムサービスの売上が前年同期比で14.5%増加しているが、何か大型案件が含まれているのか。また、ソフトウェアの減益要因およびハードウェアの減収要因を教えてほしい。

A：システムサービスについては、大型案件は特段なく、中小型案件を中心に堅調に伸長している。ソフトウェアについては、前年同期に自社製ソフトウェアの計上があったことなどから減益となっている。ハードウェアは、前年同期にGIGAスクール関連で10億円程度、小売業向けの電子棚札案件で30億円程度を計上した影響により、売上が減少した。

Q：ハードウェアの調達において、半導体不足の影響はあったのか？

A：3Qに売上計上予定だったもので、4Q以降にスリップをしたものが10億円以上ある。

Q：電子棚札については、今後は大型案件の計上を見込むのは難しいか。

A：導入いただく小売業のお客様の規模や店舗数によって、売上規模は大きく変わってくる。昨年度のお客様はかなり大手のお客様だったので、そこの比較では案件ごとの規模は小さくなるが、引き合いは非常に多いので、複数の小売業のお客様を積み上げていかたちになるだろう。4Qには大手のお客様での展開もスタートする。人手不足による店舗のDX化の流れは止まらないと思うので、我々としても注力していきたい。

【質問者 C】

Q：3Q のアウトソーシングで「BankVision」の累計 13 行目の初期料金の計上があったとのことだが、1Q に計上した 12 行目の顧客の初期料金（10 億円程度）と比較して、金額の規模感はどの程度だったのか。

A：1Q に計上した案件の半分程度の規模であった。

【質問者 D】

Q：経営方針での中期目標に向けて、来年度はどのような取り組みが必要と考えているのか。

A：DX 分野の受注・売上加え、アウトソーシングで目指している領域であるサービス型ビジネスを獲得していくことが必要だと考えている。この領域のマーケットシェアを上げていくことによって、最終年度に向けて売上と収益両方の拡大を目指していく。

Q：社名変更により米国ユニシス社とのライセンスの縛りがなくなり、海外での事業展開が容易になると思うが、中長期での海外事業への取り組みについて教えてほしい。

A：社名変更は、お客様や社員、パートナーなど全てのステークホルダーに対して、我々が今後変わっていく意志を伝えることが第一の意義。そして同時に、日本発のサービスを海外でも展開していきたいと考えている。しかしながら、足元はオミクロン株などコロナの影響もあり、海外での取り組みが思うようにできていないので、この部分は少し遅れてスタートすることになると思う。すでに M&A を行った企業を中心に、状況を見ながら計画を立て、積極的に展開していく予定である。

【質問者 E】

Q：DX 案件の引き合いが強いとのことだが、この状況はこの先どのくらい継続するとみているのか。

A：現在、EC 向けプラットフォームサービスなど、新しいサービスを矢継ぎ早に出している最中であり、まさにスタートしたところである。この流れはしばらく続いていこうと考えており、我々自身も期待しているところだ。一方で、コロナの影響を受けているお客様からの需要の戻りについては、慎重に見ていきたいと思っている。

Q：3Q のシステムエンジニアの稼働率はどのくらいだったのか。今後、DX 案件に取り組むにあたっての稼働率や採用に対する考え方を教えてほしい。

A：3Q の稼働率は 82%となり、ほぼ前年同期並みであった。このところは大体この水準で推移している。稼働率については、ある程度余裕をもたせて新しいビジネスを作っていくように考えているので、極端に上がることはないと考えている。人員については、2022 年 4 月入社予定の採用を増やしているわけではなく、横ばいに近い状況である。

Q：DX 関連ではどのような案件の受注が獲得できているのか。

A：このところ信用金庫向けの新しいプラットフォームサービスの受注を獲得しており、複数の案件がスタートしている。また、EC 向けプラットフォームサービスも複数のお客様がすでに決まっており、導入もスタートしている。このサービスのパイプラインは非常に強く、継続して順次提供していけるような状況である。

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。