

日本ユニシス株式会社

2019年3月期 決算説明会（2019年5月9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期の業績が見通しを上ぶれた要因を教えてください。

A：19/3期業績が見通しを上ぶれた理由は主に3つある。1つ目は、中小型のシステムサービス案件が堅調に推移したこと。中小型案件は開発期間が短く、収益性も高い。2つ目は、注力領域におけるDX（デジタルトランスフォーメーション）関連案件が4Qにきてぐっと伸びてきていること。サービス型、手数料型のビジネスが想定通りに伸びたことに加えて、グループ会社においてもDX関連ビジネスが拡大してきている。3つ目は、AI等を含めたDX関連の製品販売が力強く伸びてきていることだ。これらの理由により、4Q実績は当社の想定以上の結果となった。

Q：19/3期の販管費が想定より低い水準での着地となった理由は？システムサービスが堅調だったため、システムエンジニアの稼働率が上がったことによるものか？

A：システムエンジニアの稼働率は4Qで大きく上昇しており、それが売上総利益の増益に貢献している。販管費については、システムエンジニアの営業支援業務費用を想定よりも使わずに案件が取れてきており、この傾向が継続できればと考えている。

Q：注力領域において、4QにAI関連の大型案件の計上があったとのことだが、具体的な内容を教えてください。一過性の案件なのか、もしくは今後の発展や広がりが期待できる案件なのか？

A：AI関連のインフラ提供のため、一過性の案件ではあるが、19/3期に納入し売上計上した分に加えて、20/3期に計上予定の分が受注残高に残っている。AIはデータをどんどん蓄積していくビジネスなので、今後の拡大も期待できるとは考えているが、今回の案件の範囲はインフラの提供である。

Q：手数料型ビジネスの19/3期の売上はどのくらいだったのか？

また、20/3期は手数料型ビジネスを含めた注力領域売上を450億円まで伸ばすとのことだが、どの領域の伸びを見込んでいるのか？

A：19/3期の手数料型ビジネス売上は70億円を目標としていたが、ほぼ想定通りに着地した。

注力領域において当社が期待しているのは手数料型やサービス型のビジネスだ。当社は電子決済領域において手数料型のビジネスを展開しており、2020年に向けキャッシュレスが普及していくことに伴い、当社のレベニューも増加していく。そのほか、MaaSやエネルギー管理関連ビジネスなども手数料型、サービス型で提供しており、今後普及が加速すると見込まれることから、注力領域売上の拡大をけん引すると考えている。さらに、DX関連ビジネス売上については3Qまでは日本ユニシス本体によるものがほとんどだったが、4Q以降はグループ会社でも注力しており、足元でも伸ばしていることから、これらのビジネスにより20/3期の注力領域売上目標である450億円をクリアしたい。

Q：4Qの注力領域売上が前年同期比で約60億円増加しているが、AI関連の大型案件はこのうちのどのくらいを占めているのか？

A：約20億円である。

Q：電子決済ビジネスにおいて、昨年の秋にJCBと提携したが、加盟店の拡大状況など、その後の進捗状況を教えてください。

A：具体的な名前を公表できないものが多いが、加盟店は着実に拡大している。また、取り扱う電子決済の種類も順調に増加している。

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。