

# 日本ユニシス株式会社

2020年3月期 決算説明会 (2020年5月18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：21/3 期の見通しは中期経営計画のガイドラインを据え置いたとのことだが、この数字自体に何かメッセージは込められているのか。前期比+2.7%の増収、営業利益率は低下の計画となっているが、何か見えている要因があるのか、それとも単に中期経営計画をあてはめただけなのか。

A：中期経営計画のガイドラインをあてはめた数値であるというのが正しいところだ。受注残高は堅調に積み上がっており前期からの伸びが見込めるほか、パイプラインもしっかり積み上がってきている。しかしながら新型コロナウイルスの影響がどう出るのか、またいつ収束するのか見えない中で、合理的な見通しは困難であるため、中期経営計画の数字を据え置いた。

営業利益はほぼ前期並みの計画としているが、当社はここ数年でコストの見える化を推進してきており、コストコントロールについてはかなりの自信を持っているので、利益についてはこの水準を最低ラインとして、中期経営計画で掲げた営業利益率「8%以上」の「以上」の部分を目指したいと考えている。

売上高については、見通すのが非常に困難な状況だ。現状のパイプライン、受注残高の状況からすると十分な手ごたえを感じてはいるが、もうしばらく慎重に見定める必要があると考えている。

Q：新型コロナウイルスによるダメージとして、懸念しておいた方が良いものはあるか。

A：開発業務については、ほぼテレワークで対応できるようになってきた。4月も生産性は落ちていないので、開発業務についてはあまり心配することはないと考えている。保守・アウトソーシングサービスについては、一部顧客先での作業が必要な業務が残っているが、ローテーションやテレワークとの組み合わせで対応できている。

業種によっては業績が非常に厳しくなりそうなお客さまが見えてきており、現時点では開発が止まったプロジェクトはないものの、本番稼働時期を少し先延ばしする案件は出てきている。案件が消滅したわけではない。当社は開発案件は工事進行基準で計上しているので、売上の計上時期が少し後ろに延びるリスクはある。今後は、お客様の業績によっては大型案件がストップしたりコスト交渉が厳しくなることが予見されるが、現時点ではそういった影響はあまり出てきていない。ただし、予断は許さない状況である。

Q：新型コロナウイルスによる特需はあるか。

A：テレワーク関連は非常に引き合いが強い。一部のサービスについては無償提供しているものもあるため、収益貢献はいつ有償化するかによる。また、ネットワーク強化に関連したビジネスも需要が高く、子会社のユニアテックスにとってビジネスチャンスだと考えている。さらに、デジタル化によるリモート作業や、AI/ロボティクスを活用した DX 案件の引き合いも強くなってきており、大きなビジネスチャンスであると認識している。

【質問者 B】

Q：20年3月末の受注残高のうち、今年度売上予定分はどのくらい積み上がっているのか。

A：プレゼンテーション資料の P3 にも記載がある通り、今期売上計上予定分は前年同期比で+15 億円、+1.4%増加しており、受注残高については手ごたえを感じている。

Q：手数料型ビジネスについては、新型コロナウイルス流行以前はカーシェアなどのシェアリング関連のビジネスが好調だったと思うが、現在はどのような状況になっているのか。また、キャッシュレス関連のビジネスの状況についても教えてほしい。

A：シェアリング関連ビジネスについては、新型コロナウイルスの影響を考えると、今後はなかなか伸びないだろう。キャッシュレス関連ビジネスについては、インバウンドが壊滅的な状況となっているため、海外系の電子決済は3月からその影響が出ており、取扱高が激減している。一方で国内系の電子決済は堅調に伸びている。また、減少が続いていたバリューカードビジネスについては、第4四半期は前年同期並みとなり、ほぼ底打ちしたと感じている。

そのほか、ドライブレコーダーやエネルギー関連ビジネスも堅調に推移しており、20/3期の手数料型ビジネス売上高はマイナスの影響があったものの、19/3期並みの水準となった。

21/3期については、インバウンド関連やシェアリング関連はしばらく様子見となるが、国内系の電子決済やドライブレコーダー、エネルギー関連は堅調に推移していくものと考えている。さらに、リモートで設備管理ができるような仕組みもサービス型での提供を開始しており、今後の伸びを期待している。

20/3期の手数料型ビジネスの売上高は、期初は80億円を計画していたが、残念ながら19/3期並みの70億円程度にとどまった。21/3期については、減少するもの、増加するものがある中で、中期経営計画の目標値である100億円を目指していきたいと考えてはいるが、厳しい部分もあるので、DX関連案件等でカバーすることで、手数料型ビジネス売上高も含めた注力領域の売上高目標値である600億円をクリアしていきたい。

Q：21/3期の四半期ごとの業績はどのような動きとなりそうか。

A：3月末受注残高のうちの上期売上計上予定分は前年同期比で増加しており、継続ビジネスについては順調に推移している。ただし、第1四半期に関しては、前年同期にAIサーバーの大型案件の計上があったため、多少の反動減が出てくることを見込まれるので、フラットもしくは多少減少するかと見ている。

経済活動がどう回復してくるのかは、6月末くらいまでは様子を見ないとなかなか見通せない状況である。DX関連案件の引合いは非常に強く、開発業務に関してはテレワークでも十分な生産性を出せる状況となっているので、経済活動が復活してくれば下期は増加にもっていけるのではないかと考えているが、数年かけてもなかなか復活できないような状況であれば、数字をじっくり見極めた上で、見通しの修正を公表することもあるだろう。

#### 【質問者C】

Q：21/3期の手数料型ビジネス売上高はどのくらいまで拡大できると考えているのか。減少が続いていたバリューカードビジネスが第4四半期で前年同期並みとなったとのことだが、21/3期はどうなると見ているのか。

A：バリューカードビジネスは20/3期の第4四半期で底打ちしたと見ているが、ここから急回復することはないと思うので、21/3期は第4四半期実績かける4くらいの水準で見とっておく必要があると考えている。

21/3期の手数料型売上に関しては、インバウンド関連、特に中国系の電子決済ビジネスの手数料収入は、手数料型ビジネス売上に占める割合は小さいものの、激減しほぼゼロくらいの水準になるだろうと見込んでいる。一方で、国内系の電子決済ビジネスは前期も大きく伸長しており、この伸びは継続するものと考えている。加盟店舗数が順調に増加していることに加え、利用者も拡大してきているので、このビジネスの伸びに期待している。シェアリング関連ビジネスは、人が移動できない中で厳しい状況であるが、より安全な移動、もしくは人の移動が伴わないサービスとしてドライブレコーダーやリモート設備管理といった仕組みの普及が今後加速していくだろう。また現在、スーパーマーケット等の小売業は非常にビジネスが好調であるが、キャンペーンは自粛している状況だ。当社が提供しているデジタルキャンペーンについては、すでにかかなりの店舗やメーカーと契約ができていたので、経済活動が回復してくれば、今後は手数料収入が見込めるのではないかと考えている。さらに、環境への関心が強まってきていることから、新型コロナウイルスの影響がある程度落ち着いてきたところで、エネルギー関連ビジネスも下期には増やしていけるのではないかと目論んでいる。

21/3期の手数料型ビジネス売上高は、中期経営計画で掲げていた目標値である100億円に近づけていきたいと

考えているが、上期の状況をしっかりとウォッチしていく。少なくとも 20/3 期の水準を下回ることはなく、追加のサービスでどこまで伸ばしていけるかどうかだと考えている。

Q：主要顧客の業績全体に対する影響度合いおよび収益構成を教えてください。

A：当社は特定のお客さまから集中して売上が立っているわけではなく、分散されているため、1 社からの売上が業績に大きな影響を与えるということはない。さらに、大手のお客さまの場合はアウトソーシング等の継続的なサービスの割合が高く、システム開発プロジェクトの割合は小さい。金額的にはそこそこの規模になるが、現在のところプロジェクトの中断は発生していない。ただし、今後は本番稼働時期を少し先延ばしするといったことが出てくる可能性はあり、下期も経済的に厳しい状況が続けばプロジェクトの中断という判断もあり得る。今のところ大きな影響は出てきていないが、油断はできない状況である。

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。