

日本ユニシス株式会社

2016年3月期 第3四半期決算説明会（2016年2月3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: システムサービスの利益率が高まってきているが、その理由を教えてください。

A: 3Q(10-12月)のシステムサービスの利益率は、前年同期に不採算を10億円引き当てたため、前年同期比で向上している。(3Qシステムサービス利益率:30.4%、前年同期比+6.6pt)

Q: 今期は、地銀向け勘定系システム(BankVision)の新規受注を計画していたが、どのような状況か？

A: 今期見通しには、1行の新規獲得を織り込んでいたが、獲得が来期以降に期ずれする見込みであることから、今回の通期見直しから外している。

【質問者B】

Q: 今期4Q(1-3月)の販管費が前年同期比で+19%増加する見通しとなっている理由を教えてください。

A: 3Q累計(4-12月)の販管費は、前年同期比で16億円減少しているが、一部、営業支援費等で4Qに期ずれした経費がある。また、期末に経費の精算が集中するという季節的要因もあり、このような見通しとしている。

Q: キャッシュが積み上がってきているが、今年6月の転換社債償還後のリファイナンスの可能性や、大きな資金需要のある投資の計画はあるか？

A: 今年度のフリーキャッシュフローは50億円の見通しであり、中期経営計画策定時点では、来期以降も段階的に増加する計画としている。設備投資については、中期経営計画期間中は120-130億円程度を計画しており、新たな大口の資金調達が必要な状況にはない。

【質問者C】

Q: 電力・サービス向けの売上が伸びているが、システムサービスの利益率との関連性を説明してほしい。電力小売全面自由化案件で、一時的に稼働率が上がっている状況であれば、それが終わった後は利益率は低下するのではないか？

A: 電力小売全面自由化関連案件の計上もあるが、システムサービス全体の利益率を左右するほどの規模ではない。小型案件を数多くこなしたほうが利益率が高くなるのが当社の構造であり、今期は比較的中小型案件が多いため、システムサービスの利益率が向上している。

日本ユニシス株式会社

2016年3月期 第3四半期決算説明会（2016年2月3日開催）

【質問者 D】

Q: 3Q(10-12月)の受注が減少(前年同期比▲29億円)しているが、その理由を教えてください。

A: アウトソーシングにおいて、前年同期に中型案件が複数計上されたことに加え、ソフトウェアにおいて、比較的大きな案件が前年同期に2件計上された影響で、3Qの受注が減少した。前年同期との対比で反動減が出ているだけで、上期までの受注環境のトレンドから大きな変化はない。

Q: サポートサービスの利益率がなかなか下げ止まらないが、底打ちの時期はいつと考えれば良いか？

A: 昨年の秋以降、拠点統合や要員リソースの最適配置といった原価構造の見直しを行っているが、その効果が本格的に出てくるのは来期と考えている。

【質問者 E】

Q: アウトソーシングの利益率が20%台で推移しているが、現状認識と来期の考え方を教えてください。

A: アウトソーシングには幅広いビジネスが含まれるが、例えばBankVisionについては、運用効率化を進めており、収益性は今後も向上する方向にある。電子バリューカードなどは、取扱ボリュームが増えれば収益率も上がっていくビジネスモデルであるが、まだ全体の収益を押し上げるほどの規模には至っていない。

Q: デジタルサービスビジネスの進捗状況を教えてください。

A: 決済関連ビジネスでは、モバイル決済やカード関連などの案件を手がけており、一部本稼働したものや、実証実験段階のものまでさまざまであり、本格的な収益への寄与までにはもう少し時間がかかると考えている。

【質問者 B】

Q: 他社が通信キャリア向けビジネスで苦戦する中、日本ユニシスが好調な理由を教えてください。

A: 当社の顧客である特定のキャリア向けにおいて、トラフィック増対応のための設備投資があった。