

日本ユニシス株式会社

2008年3月期 中間決算説明会(2007年11月7日開催)

主な質疑応答

内容につきましてはご理解いただきやすいよう部分的に加筆・修正をしております。

【業績見通しについて】

Q: 下期の売上見通しは、上期の成長がさらに加速する数字になっているが、この要因は何か。

A: 1年の中で第4四半期の取引が一番多いため、上期より下期の売上高が大きくなるというのが例年の傾向だ。

また、前年の下期と比較した場合、今期の下期はネットマークスが新たに連結され、さらにシステムサービスが引き続き下期も伸びる見通しである。

Q: 不採算案件が前年同期より増加しているということだが、なぜ増加したのか教えて欲しい。また通期はどのくらいを見込んでいるのか。

A: 上期の不採算案件は、案件審査および洗い出しを徹底したことで、前年上期12億円に比べ26億円増加の38億円となった。今期より案件審査を強化し、提案前のプロジェクトや開発途中の案件について徹底的なレビューを行っており、現状我々が把握している不採算プロジェクトは今上期でほぼ出し尽くしたと認識している。よって、現在通期の赤字額は45億円程度と昨年度(49億円)より1割程度の改善を見込んでいる。

Q: 不採算案件増の影響を除くと全体の採算性が改善しているようだが、通期にも同じ効果が見込めるなら、もっと下期に利益が出るのではないか。

A: 不採算案件以外の個別案件では採算性が改善してきており、下期も続くと考えている。結果として利益増につながるよう努力する。

Q: アウトソーシングの粗利が今期は減少する見通しだが、来期は今期と比べどうなっていくのか。

A: 今期は新規大型案件のスタートによる償却負担増の影響等により、粗利が減少している。償却負担はすぐ無くなるのではなく、徐々に減っていくという構造であるため、すぐに採算が回復するわけではない。ただし、既存案件の償却は着実に減ってくるため、来期については今期よりは改善する。

Q: 年間のキャッシュフローと有利子負債の見通しについて教えてほしい。

A: フリーキャッシュフローは通期で10億円を見込んでいる。上期は139億円だが、下期に120億円以上の回収が進み、その結果、有利子負債は935億円に戻る見込みである。

【事業戦略について】

Q: 2005年3月期あたりからシステムサービスを中心に積極的に事業を拡大してきたが、このところ収益性向上に向けて管理を強化されている。今後、どのタイミングでもう一度成長に転じるイメージなのか。

A: 当社の業績に不採算案件が影響を与えている中、それを如何に無くすかということに注力している。提案前の審査の段階でリスクが高すぎるものは取りにいかないケースもあるため、売上が伸び悩んで見えるかもしれないが、決して消極的になっているわけではない。今やっている品質向上への取り組みが実を結び、売上の拡大にもつながってくると確信している。

Q: 次のM&Aを考えているのか。今後のデューデリジェンスの体制はどのように考えているのか。

A: M&Aは今後も積極的にやっていく。ただ問題は、どこかに売りたいと思っている会社は非常に少なく、なかなか良い相手は見つからないこと。デューデリジェンスに関しては、いくら一流のFA、法律家、会計士に依頼していても、どうしても限られた範囲とはなってしまうが、今回の件をひとつの大きな教訓として、より慎重にやっていきたい。

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。