

日本ユニシス株式会社

2011年3月期2Q決算説明会（2010年11月2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。）

Q：金融が2Qで減速した感じがあるが、下期から来期にかけて具体的な案件のイメージ、金額を含めて金融向けの需要動向、売上動向を知りたい。

A：昨年2Qに大型案件があり、今期はそれに充当できるような大きな案件がなかったというのが大きな要因である。下期にかけて基幹系の大型案件がスタートするということもあり、下期は伸びると考えている。また、信金向けの顧客にて、新規のサーバ更改の案件もあり、手ごたえを感じている。ここにきて案件が取れ始めているので、50億円くらい伸びるとみている。

Q：社内全体にこのままではいけないという危機意識が芽生えているとのことだが、上期は売上が未達であった。下期に向けて状況は変化するのか？

A：今年の上期の減収は、前年度、場合によってはその前からの受注、受注残の結果が現れている。上期の受注、受注残は今期になり下げ止まり感があるが、社内の変化が、今後下期、来期に影響を与えると認識している。

Q：2年前は今の利益の倍を出したものが、昨年の下期に大幅に減速して、今は回復の途上であると考えているが、その要因は何か。また、今後、どうしようとしているのか？

A：過去2年の落ち込みは、すべてのセグメントでまんべんなく落ちた。ハードウェアは、ここ数年減少傾向が続いており、さらに、システム開発においての外部環境の悪化に伴う案件の減少に伴い、ハードウェア、ソフトウェア、及び保守の減少につながったと見ている。このため、システム開発案件を増やし、売上を伸ばすよう徹底して努力していけば、全てが回復基調に乗っていくと思っている。

Q：150～200億円くらいの営業利益を出していた頃と比べて、何か構造的にビジネスが弱くなっているのか？

A：我々のブレークイーブンポイントと売上が非常に接近してきたことが最大の原因と分析している。したがって、ブレークイーブンポイントを超えて、さらに収益を回復するためには売上を増やすしかない。ファーストステップとしては、できるだけ早い時期に3,000億円の売上に戻したい。さらにコスト削減も引き続けてやっていくことで、ブレークイーブンポイントを下げれば、100億、150億円まではすぐに戻せると考えている。

Q：御社は同業他社と比較すると販管費が非常に高い。高コスト構造に問題があるのではないかとここに大胆に取り組むことは考えていないのか？

A：コスト構造の問題は当然十分に認識しており、何らかの手を打たねばならないことは自覚している。内製化や稼働率向上など、いろんな方策にて取り組んでいきたい。

Q：サービスインテグレータの事例について伺いたい。まず先行投資があつて、長期で資金を回収していくビジネスモデルのように思われるが、これまでの事例で先行投資は大きくなかったのか？

A：現在の取り組み事例では、当社が得意な分野において既に開発済みのソリューションを応用し、さらに、当社がもともと立ち上げていたクラウド基盤を活用していることから、短期間に、少ない初期投資でビジネスを立ち上げている。また、お客様にサービスを提供する際にも、ランニングコストとのバランスを取りながら、機能を適宜提供している。今後の利用者の拡大により、当初見込んでいた通り、またはそれ以上の収入を上げてくれるものと期待している。

(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。