

## 日本ユニシス株式会社

2016年3月期 第2四半期決算説明会（2015年11月5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： 第2四半期(7-9月)のシステムサービスの利益率が低く見えるが、不採算案件はなかったのか。

A： 第2四半期に新たに発生した不採算案件はない。なお、前期に引当を計上した大型の不採算案件については、当期に追加引当は発生しておらず、当社担当分について予定通り納品を完了した。

Q： 第2四半期(7-9月)は、ソフトウェアおよびハードウェア販売が好調だったが、その要因を教えてください。

A： 通信業界向けにネットワーク機器販売や周辺領域での案件が好調だった。それ以外の分野では、当社グループの強みと位置づけて強化してきた医療、文教向けが好調である。

Q： デジタルイノベーション分野で、決済サービス案件が稼働を開始したとのことだが、今後の業績にどのように影響してくるのか。

A： 決済サービスのチャージポイント事業は、システム開発で収益を計上する部分と、利用金額によって一定料率をいただく部分があり、今後利用金額が増加すれば当社の収益も拡大していく。決済連動型マーケティング事業に関しては、現在、実証実験の効果測定段階だが、想定を超える会員数となり、結果を評価している。この事業による収益貢献は、2017/3期以降とみている。

### 【質問者 B】

Q： 上期における、サポートサービスとシステムサービスの減益要因について説明してほしい。

A： サポートサービスについては、前年同期比で9億円の粗利減益となったが、高収益案件が前期で契約満了となった影響と、外注費が増加したことが主な減益要因である。現在、内工も含めた原価構造の改善施策に取り組んでおり、来期以降になると思うが、徐々にその効果は出てくると考えている。

システムサービスについては、同4億円の粗利減益となったが、第1四半期に開発費用を計上したことと、第2四半期に低採算の案件があった影響があり、利益率を押し下げた。

Q： 上期は、売上総利益の減益を、販管費の抑制で吸収し営業利益を確保しているように見えるが、上期の販管費の考え方について教えていただきたい。

A： 販管費は、意図して抑制したわけではなく自然体で減少した。その要因は、①研究開発費が、新中計の初年度の立ち上がりということもあり、思ったほど費消せず計画を下回ったこと、②前中計期間において人員を削減したことにより、人件費等の削減効果が出てきたこと等である。

(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有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。

## 日本ユニシス株式会社

2016年3月期 第2四半期決算説明会（2015年11月5日開催）

Q：下期の利益計画の達成確度を確認したい。また、下期は不採算リスクを10億円程度織り込んでいるとのことだが、発生する可能性をどう見ておけばよいか。

A：下期の売上高については、受注残高の当期売上予定分の数字が前年同期比で増加しており、達成確度は高いと考えている。利益については、アウトソーシングにおいて、大型案件のコスト削減効果が出てきており、下期も利益率の向上が可能であると見込んでいる。なお、不採算リスクとして10億円を下期見通しに織り込んでいるが、現時点で具体的な案件があるわけではない。

Q：大日本印刷(DNP)との提携ビジネスについて、売上高も含めた今後のイメージを教えてください。

A：DNP連携については、業務提携発表時に、2017/3期で両社合わせて売上高500億円という目標を掲げたが、当初計画から約1年遅れの進捗である。

DNPとの提携では、3つの柱がある。①「マーケティング・販売連携」では、両社の顧客に互いの商材を販売しているが、営業現場は常時活発に活動している。②「サービス事業基盤の強化」では、DNP データセンターにおけるクラウドビジネスの利用者が増加しており、計画通りに進捗している。③決済等の「マーケティングプラットフォーム」は、1年遅れの進捗であり、足元では、今下期にサービスを開始した案件や、実証実験を開始した案件がある段階である。しかしながら、当初の目標をあきらめたわけではないので、最後まで粘り強く取り組んでいく。

### 【質問者 C】

Q：大型不採算案件が終了し、そのプロジェクトに投入されていた人員がリリースされることによる収益への寄与は、いつ頃出てきそうか。

A：当該大型案件は9月末に納品し、要員は順次他のプロジェクトにシフトしているが、当該プロジェクトの次の開発案件もあるため、足元ではピーク時の6割程度の要員を残している状況だ。リリースした要員は、他のプロジェクトに参加するとしても、今期は要件定義の段階となるので、今期の収益寄与は限定的であり、本格的な効果が出てくるのは来期以降になるだろう。