

日本ユニシス株式会社
中期経営計画 説明会（2014年12月1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： 今下期から、次期中期経営計画（中計）初年度である来期にかけて、具体的に何に取り組むのか。特に、規模の大きい「ビジネス ICT プラットフォーム」ビジネスをどうするのかを教えてください。

A： 次期中計は、『変革』と『チャレンジ』と位置づけている。「ビジネス ICT プラットフォーム」は、売上の大きな部分を占めており、我々のコアビジネスであることに変わりはないが、クラウド化が加速する中、効率化・高収益化に向けた『変革』が必要と考えている。具体的には、当社の強みであるシステム構築分野の効率化に向け、他社との連携や、物を作らずリユースを徹底する。これは現中計でも掲げているが、今下期、来期はこれらの取り組みがかなり中心となることは間違いない。一方で、それだけでは大きな成長は望みにくいため、「デジタル・イノベーション」、「ライフ・イノベーション」といった新しい分野にも『チャレンジ』していく。

Q： 2017年度のガイドライン達成に向け、前提としている投資計画を教えてください。

A： 設備投資については、現中計3ヵ年累計で約300億円程度に対し、次期中計では約400億円に拡大する。主にアウトソーシング分野への投資を計画している。

Q： 来期の業績イメージを教えてください。また、配当性向30%を掲げているが、初年度から30%を目処とするのか。

A： 次期中計初年度となる来期の見通しについては、次回の通期決算発表の際に公表するが、イメージとしては、初年度（来期）は若干低め、2年目に売上高3,000億円達成を目指している。

配当性向は、初年度である来期から30%の予定である。

（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あることをご承知おください。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。

【質問者B】

Q: 売上の大半を占める「ビジネス ICT プラットフォーム」は、メインフレームが減少する中で、横ばいをキープするのも難しいのではないかと。特に、インフラビジネスを手がけるユニアデックスの戦略を教えてください。

A: 現中計でも、インフラからお客様に入り込んで、基幹系システムを獲得するという実績が出てきており、次期中計でもこのようなアプローチは続けていけると思っています。

さらに、クラウド化により、サポートサービスもこれまでと違った形となるが、ユニアデックスはすでに統合 SMS や LCM など単なるサポートではなく、お客様の ICT 資産を丸ごと運用保守するビジネスに切り替えることで、収益性の向上に取り組んでいる。

また、Internet of Things (IoT)の世界になると、モノ全てがインターネットにつながるようになり、ここでは大容量・高速なネットワークが重要となってくるので、ユニアデックスの無線やワイヤレスなどの技術力を活かすことができる。このようなネットワークセンサー、クラウドが今後のキーワードであり、IT インフラ、クラウド、ネットワークまでをトータルに運用保守できるユニアデックスの強みを活かし、対応していきたい。

Q: 「デジタルイノベーション」分野では、大日本印刷(DNP)との連携ビジネス拡大が鍵となると思うが、DNP連携ビジネスについて、どのように計画しているのか教えてください。

A: DNP 連携ビジネスにおいて、今後大きな伸びを期待しているのはマーケティングプラットフォームビジネスの部分である。特に決済分野においては、従来から当社はプリペイドカードビジネスで実績があり、DNPもクレジットカードや電子マネー関連ビジネスに強みがある。両社が連携することにより、新たな決済基盤を提供していきたいと考えている。

さらに、決済がデジタル化されることにより、CLO(Card Linked Offer)などの利用者向けのマーケティングやプロモーションなど、さまざまな分野で両社の強みを活かし、イノベーションを起こしていきたい。

【質問者C】

Q: 今回の中計では、メインフレームの賃貸終了など、どのような前提となっているのか確認したい。

A: 次期中計の前提としては、まだ未定ではあるが、2ユーザーの賃貸終了(売上総利益で10億円程度)を前提として計画を立てている。

(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。

【質問者 D】

Q: 研究開発費を除いた販管費率を18%から15%に低減させるとのことだが、固定費部分は削減する一方で、研究開発投資を強化するので、販管費の総額は横ばいという理解で良いか。

A: その通りである。

Q: 現中計の営業利益計画が未達となっている原因を総括してほしい。

A: 売上高は計画を上回る見通しであるものの、利益面では大変申し訳ないことに未達の見通しである。

2012年度、2013年度については、不採算が大きな未達要因である。一昨年前よりリスク管理強化に取り組み、一定の効果は現れてきている。今期も、現時点で織込んでいる不採算リスクをなるべく使わずに、見通しの上積みを目指したい。

なお、現中計での人事制度改革等の体質強化に向けた施策は着実に効果が出てきており、体質はかなり絞れてきていると実感している。

次期中計では、さらなるリスク低減を図るとともに、リユースの徹底やさまざまな企業との連携等により、収益を確保できるようビジネスを変革し、この数字を達成したいという思いだ。

(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。