

日本ユニシス株式会社

2014年3月期 第2四半期 決算説明会（2013年11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: 2Qでもシステムサービス案件でのコスト超過が発生したようだが、コスト超過となった要因を説明してほしい。

A: 2年前に戦略的に受注した1案件について、1Qに加えて2Qにおいても追加引当を計上した。この案件は既に稼働しているが、安定化に向けて今後見込まれる追加コストを2Qで引当てた。

Q: 上期はシステムサービスとハードウェア販売が想定を上回り好調だったが、下期もこの傾向が続くとみてよいか？

A: 特にシステムサービスでは、中小型を中心に案件が活性化しており、受注と売上の伸びにつながった。この傾向は下期も続くと考えている。

【質問者 B】

Q: 上期にコスト超過した案件が、下期や来期の業績に影響を及ぼさないか確認したい。

A: 下期、来期の業績に影響しないように進めている。

Q: 地銀勘定系 BankVision の新規行を獲得したとのことだが、下期に売上計上されるということとよいか？

A: 新規採用の内示が取れたことで、今期 4Q では BankVision のドキュメント部分の売上が計上される予定である。

（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。

【質問者C】

Q: 上期の売上高が見通しを 81 億円上ぶれ、受注も順調なので、下期の売上高も上ぶれが予想されるが、利益面では下期に見込まれる反動減やコストなどのマイナス要因はあるか？

A: 下期は、システムサービスでのコストオーバー案件の発生に対して、現時点で具体的に見えているものはないものの、期初計画通り 15 億円のリスクをみている。この他では、伸びているオープン系の機器販売の利益率は高くないため、売上増がどこまで利益に寄与するのかを見極める必要がある。

Q: サポートサービスの減収減益が続いているが、改善するタイミングはいつ頃になると考えているのか？

A: 1Qと比較すると2Qでの前年同期比減収率は緩やかになってきたので、底打ちは近いと考えている。一昨年からインフラビジネスを強化しており、アウトソーシングやクラウドサービスに加え製品販売も強化しているのだが、サポートサービスの回復につながるまでに時間を要している。

【質問者D】

Q: システムサービスが伸長しているが、このまま好環境が継続すると考えた場合、要員体制にまだ余裕はあるのか？

A: SE の稼働状況に応じた部門間でのシフトを行い、全体での効率改善を進めていく。また、長く取引いただいているパートナー企業との連携を強化していく。加えて、パートナー企業との取引は、これまではアプリケーション開発が中心であったが、これからはインフラサービスでの新しいノウハウを共有することで、全体としての成長を図っていきたい。

【質問者E】

Q: BankVison の採用行が 10 行の大体に乗り、また 7 行が既に稼働している安心感もあり、ここからさらに採用の動きが加速する可能性もあるとの記事を目にした。楽観的とも思ったが、現状の見通しをあらためて聞かせてほしい。

A: 採用が決まった 10 行のうち、直近の 3 行が他ベンダーからの切り替えとなる新規のお客様である。新規行へのセールスは、システム更改のタイミングもあるため、採用決定いただくまでに相応の時間が必要となる。現在も、数年前から 10 行程度にアプローチしており、着実に一つ一つ新規採用行を増やしていきたいと考えている。

(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。