

日本ユニシス株式会社

2016年3月期 決算説明会（2016年5月10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: 16/3 期第 4 四半期決算において、アウトソーシングが伸長した理由と、販管費が増加した理由を教えてください。

A: アウトソーシングについては、バリューカード等の比較的中小型案件が伸長したことにより、増収増益となった。

販管費については、研究開発費の削減等があった一方で、特別退職金を前期は特別損失に計上した影響があり、前年同期比で増加している。

Q: 17/3 期はアウトソーシングが大きく伸びる計画となっているが、その内容を教えてください。

A: 地銀向け勘定系システム「BankVision」において、17/3 期に期ずれした案件があり、その計上を見込んでいること等により、アウトソーシングは増収増益の計画としている。

Q: サポートサービスは減益傾向が続いていたが、17/3 期は増収増益に転じる計画となっている。何か見えている改善要因があれば教えてください。

A: 16/3 期の受注高を見ても、売上高は下げ止まってきたと考えている。一方、費用面については、16/3 期は外注費の増加等で苦戦していたが、現在原価構造の見直しや、外注費等の原価削減等の対策を打っているところであり、その効果が 17/3 期の下期頃から出てくると見ている。

Q: 中期経営計画では、18/3 期の営業利益は 170 億円の計画となっていたが、現時点での業績上の進捗をどう見ているか。また、年金の割引率見直し等の影響があれば、17/3 期および 18/3 期業績への影響額を教えてください。

A: 年金の割引率を引き下げた影響で、年金債務が 110 億円増加しており、それを 10 年間で償却するため、17/3 期以降は年間 11 億円の費用負担が発生する。また、外形標準課税の税率改正に伴う影響（▲4 億円）も勘案し、17/3 期の営業利益は 140 億円の計画としている。

中期経営計画最終年度の 170 億円に向けて、17/3 期の 140 億円から、どうやって 30 億円伸ばすかについては、1 つは手数料収入型のビジネスモデルを増やしていきたいと考えている。従来のバリューカードビジネスに加え、昨年度からは国際ブランドプリペイドカードのビジネスを開始した。キャッシュレス社会が浸透する中、従来のシステム開発の利益率とは違う伸び方をするのを期待している。さらに、エネルギーマネジメントやシェアリングエコノミーに向けた SaaS ビジネスもすべて従量課金型ビジネスであり、こういったビジネスがどこまで拡大するかを見極めながら、計画達成に向けて努力していきたい。

(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。

日本ユニシス株式会社

2016年3月期 決算説明会（2016年5月10日開催）

【質問者B】

Q: 17/3期の不採算発生状況と、18/3期の見通しに不採算をどのくらい織り込んでいるのか教えてください。

A: 16/3期において、不採算は発生しなかった。17/3期については、足元で気になる案件があるわけではないが、不採算リスクとして10億円を見通しに織り込んでいる。

(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。