

日本ユニシス株式会社

2017年3月期 第2四半期決算説明会 (2016年11月4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1四半期(1Q)の売上高が前年同期比+7%の増収となった一方で、2Qは同△6%の減収となった理由を教えてください。

A：2Qにおいては、ハードウェア、ソフトウェアの製品販売で、下期へのスリップ案件が20億円強あった。売上高は若干の減収となったが、システムサービスおよび製品販売の利益率改善等により、売上総利益は前年同期より改善している。

Q：下期は増収となる見通しに変更はないか？

A：下期は前年同期比+78億円(+5%)の増収見通しとしている。上期からのスリップ案件が20億円あることと、金融機関向けアウトソーシング案件の初期費用見合の売上計上を見込んでいることから、増収分のかなりの部分がカバーでき、予断は許さないものの、さらにあと20~30億円積み上げることで、下期の売上見通しに届くと考えている。

Q：金融機関向けアウトソーシング案件は、2Q業績には貢献していないのか？

A：2Q業績への貢献は数億円程度であった。

Q：来期の業績計画に対する見方に変化はないか？

A：来期は中期経営計画の最終年度であり、売上高3200億円、営業利益170億円と発表しているが、現時点でこの計画は変更していない。現在仕込んでいる案件の中には、手数料型ビジネスがかなり含まれており、これらが世の中に普及すれば売上高はキャッチアップでき、その周辺ビジネスも取れてくるだろうと考えている。来期の見通しについては、円高などマクロ環境の今期業績への影響も勘案しながら検討するが、現時点で中期経営計画のガイドラインを変えるつもりはない。

【質問者 B】

Q：2Qの受注高が前年同期比で減少(△12%)しているが、現在の受注環境を教えてください。

A：アウトソーシングの受注高は、当社の注力分野であるため順調に伸長している。製品販売は、クラウド化の影響もあり横ばいにとどめたいところではあるが、期によってでこぼこがある。システムサービスについては、数年かかるような長期の案件が小口化してきており、足元では短期の案件が増加している。これはおそらく当社だけの問題ではなく、お客様のITに対するスピード感が速くなっており、数年かけて大型のシステムを構築するのではなく、いち早くサービスを提供したいという要望が増加してきているためと分析している。

日本ユニシス株式会社

2017年3月期 第2四半期決算説明会 (2016年11月4日開催)

Q：今期および来期の受注の伸び率の方向感を教えてください。

A：当社はアウトソーシングを伸ばしていきたいと考えている。これは従来の IT アウトソーシングだけではなく、手数料収入型のサービスもある。手数料収入型のサービスは、手数料が上がった分だけが受注に計上されるため、受注高には大きく現れてこないが、このような長期間にわたり継続するビジネスにもしっかり取り組んでいく。システムサービスについては、リスク案件や一括の入札案件はかなり厳しく選別している。さらに、お客様の求めるスピードが速くなっているため案件が小口化しており、この傾向は継続するだろうと考えている。

【質問者 C】

Q：バリューカードビジネスの売上は、今上期でどのくらい伸びたのか？また、そのほかの手数料収入型ビジネスの状況を教えてください。

A：コンビニ等で販売しているバリューカードビジネスの上期売上高は、前年同期比で3億円程度の増収となった。そのほか、チャージポイントビジネス等、さまざまな手数料収入型ビジネスを立ち上げているが、サービス提供を開始したばかりであるため、業績への貢献はまだ小さい。