

日本ユニシス株式会社

2017年3月期 第1四半期決算説明会（2016年8月2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）で、アウトソーシングの受注高、受注残高、売上高が伸長している理由を教えてください。

A：アウトソーシングの受注については、今1Qに、金融機関向けの長期の大型案件が計上されたことにより、受注高・受注残高ともに増加した。売上高については、電子バリューカードビジネスが引き続き好調だったことに加え、中小型案件が積み上がり増収となった。

Q：17/3期は、地方銀行向け勘定系システム「BankVision」の新規獲得を見込んでいたかと思うが、1Qで受注できたのか？現在のセールス状況を確認したい。

A：1Q段階ではまだ受注できていない。現時点では内示を頂戴しており、契約内容をつめている状況であることから、2Q期間中に受注できると考えている。

Q：今上期の見通しを据え置いているが、1Qの実績を引き算すると、2Qは減収減益となり、「BankVision」の新規獲得も予定していることを考えると、少しいびつな数字のように感じる。上期見通しを変更していない理由を教えてください。

A：「BankVision」は2Qでの受注を予定しているが、2Qでの売上計上金額は期初計画時より小さくなる見通しである。そのような点もふまえ、期初公表値をあえて変更するほどの理由はないと結論づけた。

【質問者 B】

Q：1Qの受注に計上された、金融機関向けの大型アウトソーシング案件は、従来からの更改案件なのか、それとも新規案件なのか確認したい。

A：従来から取り組んでいた案件の更改案件で、来年からスタートする案件である。

【質問者 C】

Q：新たな決済サービスが確実に成長していると決算短信にあったが、この分野での現時点の売上規模を教えてください。

A：新たな決済関連ビジネスについては、さまざまなサービスをスタートさせたばかりの段階であるため、今期業績への収益貢献はまだ小さいと考えている。

日本ユニシス株式会社

2017年3月期 第1四半期決算説明会 (2016年8月2日開催)

【質問者 D】

Q：「BankVision」の新規獲得について、17/3期は2件を見込んでいると思うが、残りもう1件のセールスの進捗状況はどうか。

A：常時複数の銀行に提案活動を行っており、現在も複数行から正式な情報提供依頼を受領している。そのご依頼に沿うよう、受注活動を継続している状況である。

Q：マイナス金利の影響で、地方銀行、信用金庫を含めた金融機関の投資スタンスが少し慎重になっている動きがあると思うが、御社のビジネスに影響は出ているのか。

A：一般論としては、マイナス金利が銀行の収益構造の悪化につながっていると思うが、現時点では当社のビジネスに大きな影響は出していない。

Q：前期まで悪化していたサポートサービスの粗利率が、1Qで少し改善しているが、原価構造見直しの効果が出てきており、今後も改善傾向が続くと考えて良いか。

A：昨年度来、サポートの原価構造見直しに取り組んでいるが、1Qは外注費削減効果も出ており、今後も少しずつ削減できると考えている。したがって、粗利率についても3割を超えるのが目標であるが、徐々にその水準に向かって回復していくのではないかと期待しているところである。

Q：1Qの販管費が増加（前年同期比+6億円増）している理由は何か。

A：年金割引率引き下げの影響による退職給付費用の負担増や、外形標準課税の税率改正に伴う負担増、事務所経費の増加等、細かい費用増の積上げで、1Qの販管費は増加しているが、当社の想定範囲内である。

【質問者 C】

Q：1Qの「電力・サービス他」向け売上が増加（前年同期比+21億円増）している背景を教えてください。

A：通信キャリア向けが引き続き堅調であったが、前年同期比で言うとあまり大きく伸びてはいない。自由化に向け、電力・ガス業向け案件もいろいろあるが、1Qの売上金額としては前年同期並みである。1Qは、エアライン関係や鉄道関係が好調であったことに加え、その他の細かい案件の積上げもあり、「電力・サービス他」売上が伸びている。