+	+ +	+ +	+	+ +	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	TI	vi	SV	2
+	+ +	+ +	+	+ +	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	U			3
+	+ +	+ +	+	+ +	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
+	+ +	+ +	+	+ +	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
+	+ +	+ +	+	+ +	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
+	Res	sulta	s fo	or th	le	2r	nd	Q		art	er	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
+	⁺FY	Ma	rch	+ 20	17	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
+	+ +	+ +	+	+ +	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
+	+ +	+ +	+	+ +	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
+	+ +	+ +	+	+ +	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
+	+ +	+ +	+	+ +	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
+	+ +	+ +	+	+ +	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
+	Nove	mber	· 4. 2	016	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
+	+ +	+ +	+	+ +	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
+	Nihor	1 OUIS	sys,∣		+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
+													+	+	+	+	+	+	+	+	+
															10	es	igh	nt i	n s	igh	nt .

+ + + + + + + + + + + + + + + + + + +



| + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + |
| + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + |
| + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + |
| + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + |
| + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | 1 | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + |

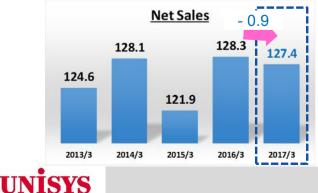
Summary of the Results for FY March 2017 1H

Foresight in sight

Despite a yr/yr decrease in sales due to less product sales, an increase in services sales and improved profitability boosted income & profit.

| | 1Н (Ар | r-Sep) | Changes | | | | | | |
|--------------------------------------------|-----------|-----------|----------|--------|--|--|--|--|--|
| | FYMar2017 | FYMar2016 | Ondriges | | | | | | |
| Net Sales | 127.4 | 128.3 | -0.9 | -0.7% | | | | | |
| Gross Profit | 30.8 | 29.7 | +1.1 | +3.8% | | | | | |
| SG&A Costs | -25.8 | -25.4 | -0.4 | -1.7% | | | | | |
| Operating Income | 5.0 | 4.3 | +0.7 | +16.3% | | | | | |
| Profit attributable to
Owners of Parent | 3.5 | 2.5 | +1.0 | +40.7% | | | | | |
| Orders | 132.7 | 132.5 | +0.2 | +0.2% | | | | | |
| Order Backlogs | 216.9 | 214.4 | +2.4 | +1.1% | | | | | |

■ Changes in the 1H (6 months) performance over the five years (Unit: Billion Yen)





<Key Points of 1H Results>

Net Sales

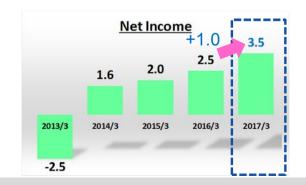
Despite an increase in system services and outsourcing, net sales decreased, due to a decrease in product sales

Operating Income

Operating income increased mainly due to an increase in services sales and improved profitability.

■ Profit attributable to Owners of Parent Profit attributable to owners of parent increased mainly due to an increase in operating income and a decrease in nonoperating expenses.

■ Orders and Order Backlogs Orders and order backlogs both increased mainly in outsourcing business.

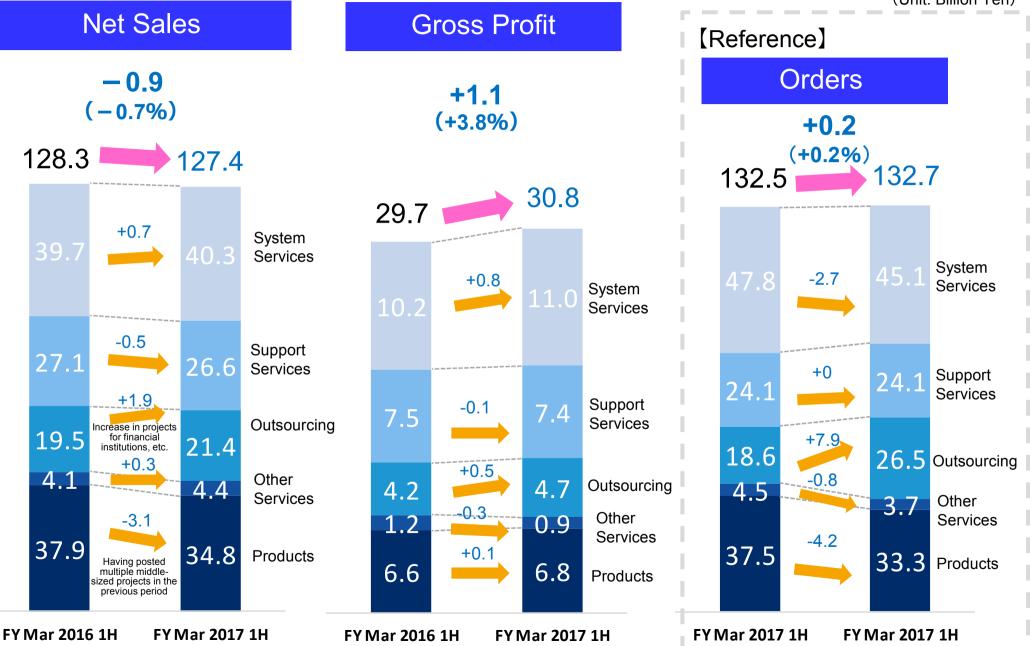


(Unit: Billion Yen)

©2016 Nihon Unisys, Ltd. All rights reserved.

Net Sales and Gross Profit by Segment

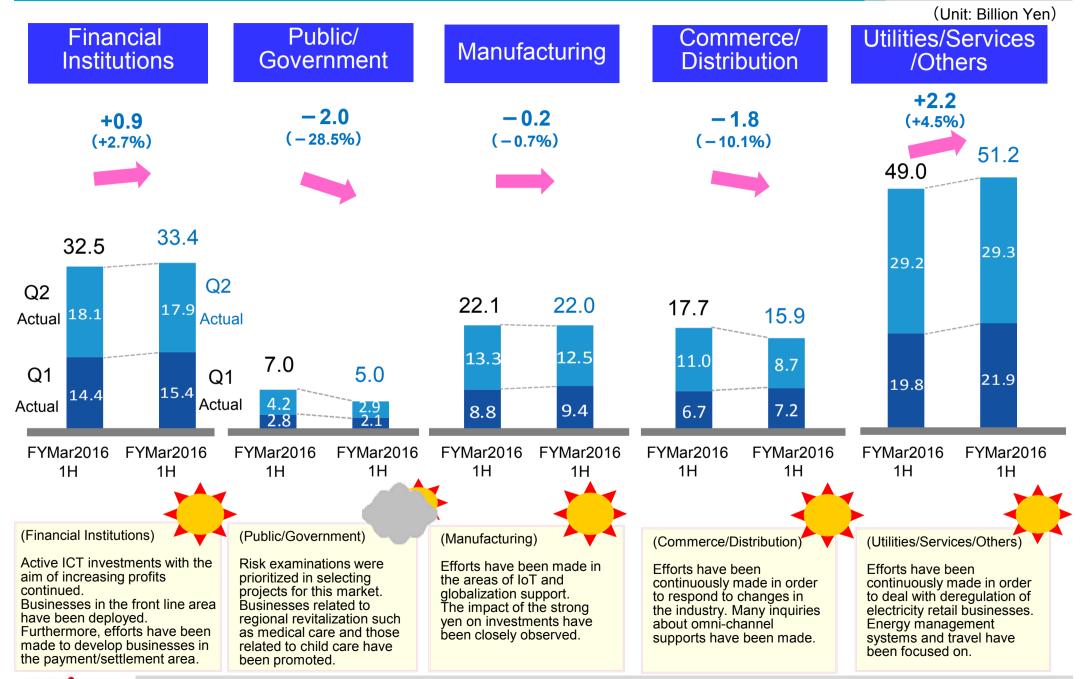
(Unit: Billion Yen)



UNISYS

©2016 Nihon Unisys, Ltd. All rights reserved.

Net Sales by Market





Full-Year Performance Forecast for FYMarch2017

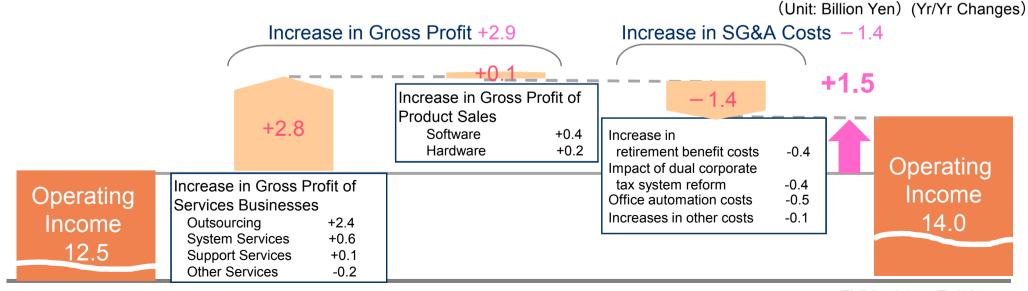
Foresight in sight

The full-year forecasts of net sales, operating income, and profit attributable to owners of parent have not been revised since they were announced on August 2, 2016.

| | FYMar2017 | 7 1H Actual | FYMar2017 | 2H Forecast | FYMar2017
Full-Year Forecast | | | | |
|--------------------------------------------|-----------|---------------|-----------|---------------|---------------------------------|---------------|--|--|--|
| | Amount | Yr/Yr Changes | Amount | Yr/Yr Changes | Amount | Yr/Yr Changes | | | |
| Net Sales | 127.4 | -0.9 | 157.6 | +7.8 | 285.0 | +7.0 | | | |
| Operating Income | 5.0 | +0.7 | 9.0 | +0.8 | 14.0 | +1.5 | | | |
| Profit attributable to
Owners of Parent | 3.5 | +1.0 | 6.5 | +0.1 | 10.0 | +1.1 | | | |

[Details of FYMar2017 Full-Year Operating Income]

* See the supplementary material for a breakdown of the forecast above.



FYMar2016 Full-Year

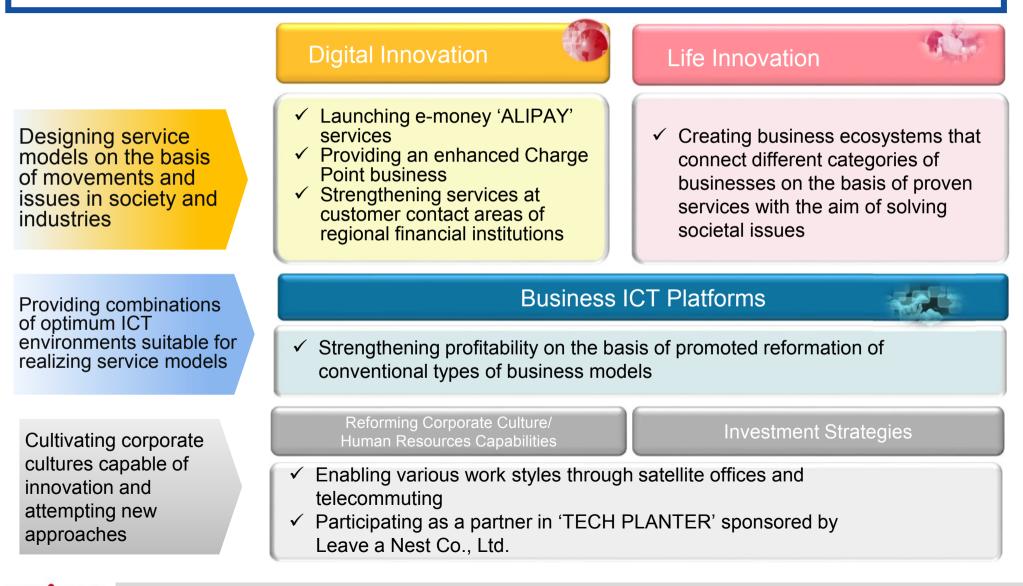
UNISYS

FYMar2017 Full-Year



| + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + |
| + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + |
| + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + |
| + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + |
| + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | 6 | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + |





Foresight in sight

Digital Innovation

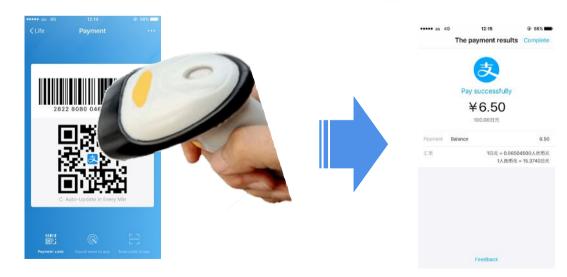
✓ Launching e-money 'ALIPAY' services mainly at Takashimaya Company, Don Quijote, Narita International Airport, Yamada Denki, and Lawson

Offering ALIPAY payment service (mobile payment service provided to 450 million users by an affiliated company of Alibaba Group, occupying a 70% market share in China)

(1) Display a QR code on the top page of ALIPAY Wallet. (2) A shop clerk reads the page of smartphone through a bar code scanner or tablet camera after inputting amounts in a register. (3) Payment is made promptly.



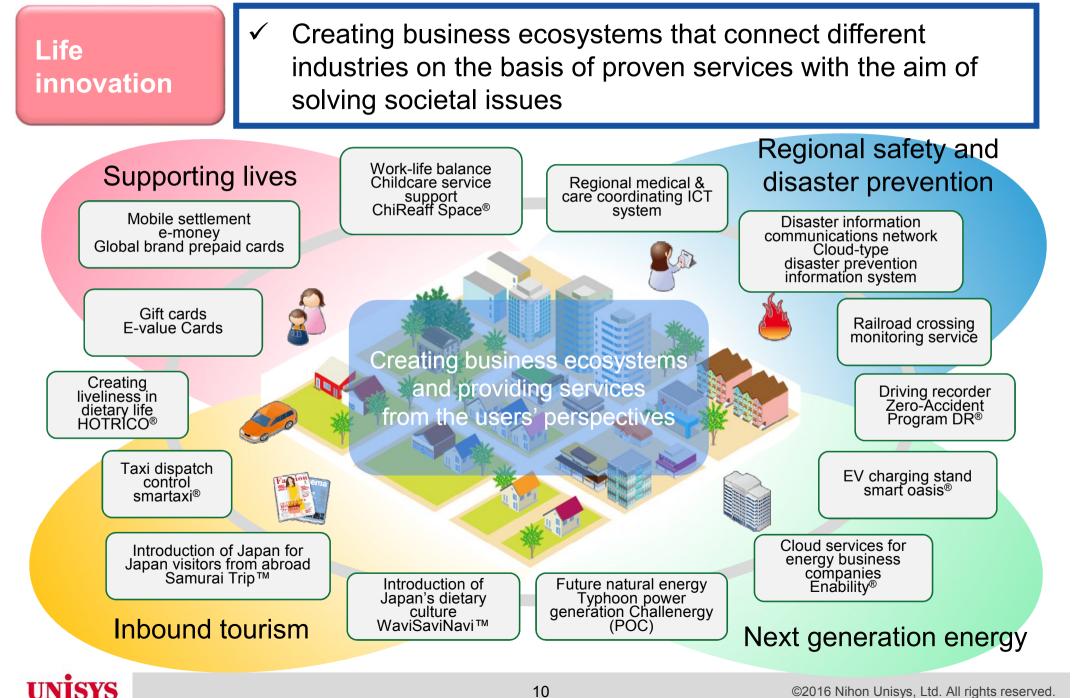




Foresight in sight

| Digital
Innovation | | ding Charge Point business
nables shops to recharge global brand pre-paid cards,
nly such large-scale business in Japan | | | | | | | | |
|------------------------------------------------|--------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|--|--|--|--|--|--|
| Charging
locations | System
provider | Issuers | | | | | | | | |
| <section-header><text></text></section-header> | | は、
していたいでの
していたいででの
していたいででの
していたいででの
していたいででの
していたいででの
していたいででの
していたいででの
していたいででの
していたいででの
していたいででの
していたいででの
していたいででの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していたいでの
していでの
していでの
していでの
していたいでの
していでの
していでの
していでの
していでの
していでの
していでの
していでの
していでの
していでの
していでの
していでの
していでの
していでの
していでの
していでの
していでの
していでの
していでの
していでの
していでの
していでの
していでの
していでの
していでの
していでの
していでの
していでの
していでの
していでの
していでの
していでの
していでの
していでの
していでの
していでの
していでの
していでの
していでの
していでの
していでの
していでの
していでの
していでの
していでの
していでの
していでの
していでの
していでの
していでの
していでの
していでの
していでの
していでの
していでの
していでの
していでの
していでの
していでの | | | | | | | | |

Foresight in sight



©2016 Nihon Unisys, Ltd. All rights reserved.

Foresight in sight

Business ICT Platforms

 Strengthening profitability on the basis of promoted reformation of conventional types of business models

Key Points of Reform

Re-use

Promoting service menu creation

Enhancing implementationtype businesses

Key Performances

- Enhancing implementation-type solution business and reusing for retail shops and mail-order business
- Deploying advanced practices and solutions mainly in the areas of front line business and strategic business of financial institutions
- Increasing businesses for new business operators against the background of energy reform
- ✓ Providing cloud-platform creation services

UNISYS

Reforming Corporate Culture & Human Resources Capabilities/ Investment Strategies

Cultivating a corporate culture capable of innovation

Work Style Reform

Work Style Reform of the Nihon Unisys Group Workstyle Foresight 2016

Purposes
1. Reform of management style
2. Cultivation of a corporate culture capable of innovation
3. Fulfilling individuals' lives and promoting their growth

Promoting Open Innovation

Participating as a partner in 'TECH PLANTER' seed acceleration program (sponsored by Leave a Nest Co., Ltd.) designed to find new venture companies with the aim of creating businesses through the use of their scientific and technological skills and grow them

Issues

Measures

| Time | Reforming sense
of value and | Promoting VMM (Visualized Management Method) • Telecommuting • Smartwork | | | | | | |
|----------------|---------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|--|--|--|--|
| Place | work/life style | Overtime reduction Taking of paid vacations Paperless operation | | | | | | |
| Office | Reforming
environments | Satellite offices Reviewing reception area Open seating arrangements Meeting room renovations | | | | | | |
| ICT tool | Reforming | Business reform workshop (administrative management policies) | | | | | | |
| Institution | processes | •Reform of meeting procedures | | | | | | |
| Sense of value | Reforming
systems | Cloud first policy (Office 365[®]) Promoting Skype[®] use Mobile first policy (mobiGate[®]) | | | | | | |



Source: September 2016 issue published by Leave a Nest Co., Ltd.

 The Nihon Unisys Group received first prizes in three divisions of Nikkei Computer 'Customer Satisfaction Survey 2016-2017' by Nikkei BP

Nihon Unisys

- IT Consulting and Upstream Design-Related Services (Manufacturers) division No.1
- System Development-Related Services (Manufacturers) division No.1

UNIADEX

■ System Operation-Related Services (Information Service Providers) division No.1 (Note that this company has been ranked No. 1 for 5 years consecutively since FY March 2013.)

Source: Nikkei Computer 'Customer Satisfaction Survey 2016-2017' (the September 15, 2016)

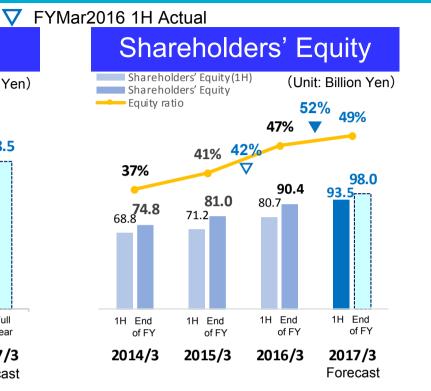




ſŢ

(Reference) Changes in Financial Indicators **Progress on the Mid-term Management Plan**

Foresight in sight



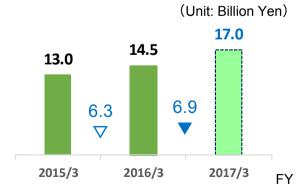


FYMar2017 1H Actual

Free Cash Flow

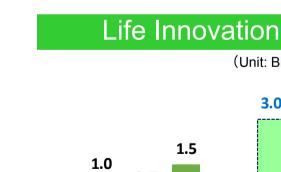
(Unit: Billion Yen)

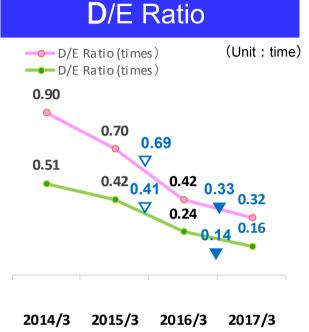




Forecast



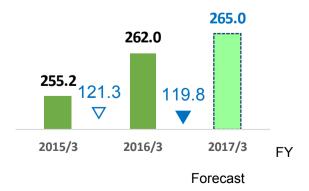




Forecast

Business ICT Platform

(Unit: Billion Yen)



(Unit: Billion Yen) 3.0 0.7 0.7

UNISYS

2017/3

Forecast



(Note)

Forecasts in this document rely on judgments and assumptions based on information available at present. Actual results may differ from the forecasts due to changes in risks, uncertainties, economy and other factors. Thus, the certainty of these forecast is not guaranteed by our Group.

Also, the information is subject to change without prior notice in future.

Information in this document is intended to provided further understanding of Nihon Unisys, Ltd. and is not intended to solicit investment. This Company shall not be held responsible for any damages whatsoever incurred as a result of utilizing the information provide in this document.