

持続的に成長する  
“顧客価値創造企業”に向けて

2005年5月13日

日本ユニシス株式会社

代表取締役社長

島田 精一

*Marching Plan*

Marching on Growth with Customers

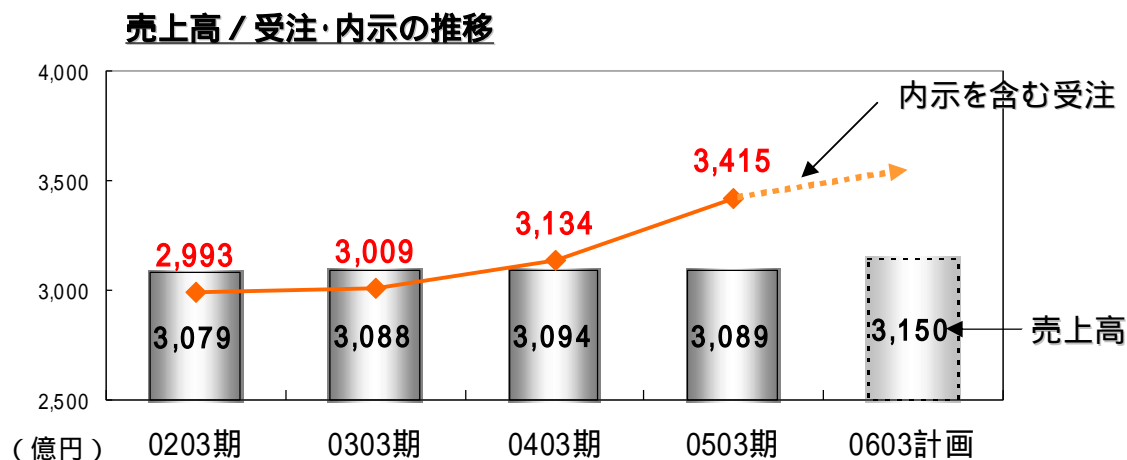
# Re-Enterprising 総括

## 業績推移

**Re-Enterprising**

	初年度	最終年度
	0203期	0503期
売上高	3,079	3,089
営業利益	47	104

(億円)



## 取組み

顧客価値創造企業へ向けたAction Planに従い100項目以上の施策を着実に実施

- 顧客価値創造企業
- コスト競争力強化
- 企業風土改革
- 個を活かす企業
- グループ経営強化



**将来の成長に向けた基盤の確立**

- 事業構造改革
- グループ総合力の強化
- コスト競争力強化

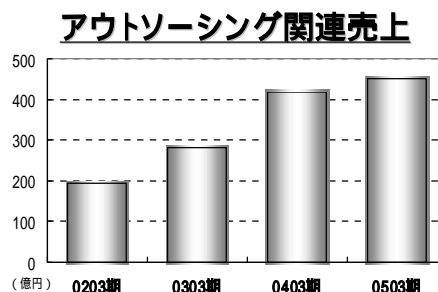
# Re-Enterprising の成果

## 事業構造変革

メインフレーム依存体質からの脱却を目指した抜本的な事業構造改革に取り組み、新事業創出 / ビジネスモデル変革などの効果につながる

### ➤ アウトソーシング・ビジネス

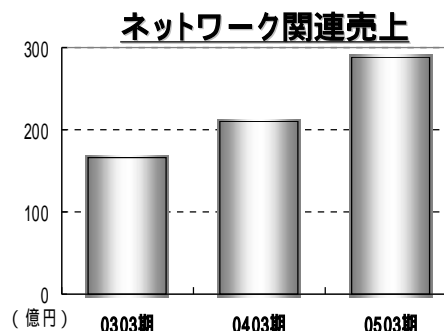
- ✓金融を中心とした基幹系の新規顧客からの受注活発化
- ✓BPOなど様々なモデルでの新サービスが拡大
- ✓今後2年のさらなる投資で、3年後には安定収益の柱に



(アウトソーシングに伴うHW、SW関連売上を含む)

### ➤ 大規模ネットワーク・ビジネス

- ✓新技術を積極的に取り入れさらに業界リードを図る
- ✓ユニアデックスでこれまで培った強みが、大規模なネットワークビジネスに活かされ急拡大

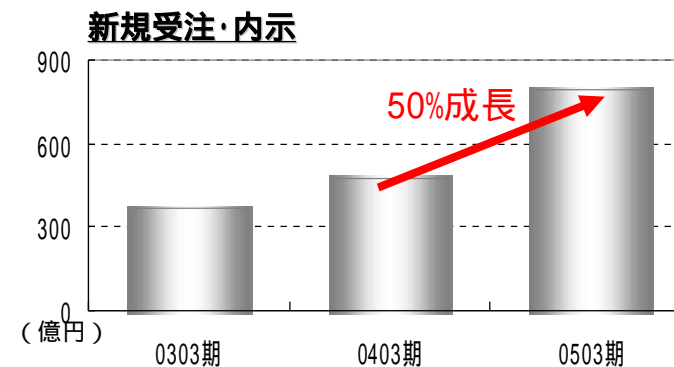


(ユニアデックスのITマネジメント / ITインテグレーションサービス売上)

### ➤ Windows基幹系ビジネス

- ✓金融勘定系のWindows再構築案件を受注
- ✓開発は順調に進み来年から順次稼働予定。さらに商内活性化
- ✓.Net関連大型ビジネス活発化により前年比倍増 (0503期)

### ➤ 上流アプローチ (経営課題へのコンサル)



- ✓上流コンサルティング案件前年比倍増
- ✓コンサルティングから大型・新規顧客の獲得へ
- ✓新顧客/新領域の受注拡大前年比50%増(0503期)

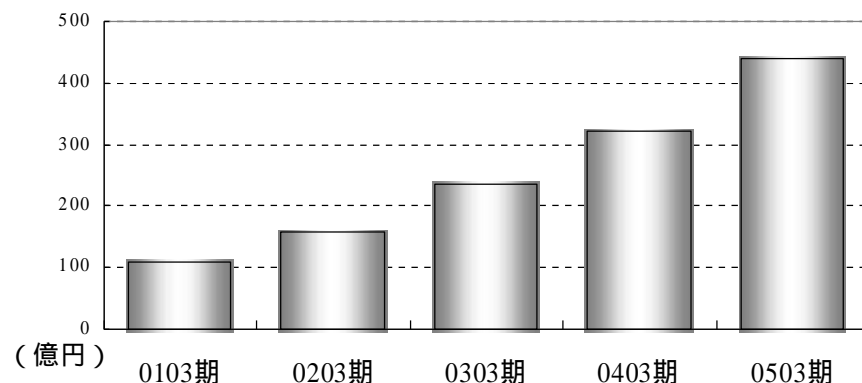
# Re-Enterprising の成果

## グループ総合力強化 / コスト構造改革

### ➤ グループ総合力強化

グループを機能別に再編して専門性・生産性を向上

#### ユニアデックス グループ売上推移



#### ➤ ユニアデックス

- ✓ グループ売上が年平均**40%成長**
- ✓ サポートサービスを軸としたIT基盤の総合ソリューションプロバイダーとして事業拡大

#### ➤ 日本ユニシス・ソリューション

- ✓ 3500人の高技術者集団として生産性、品質向上を図る

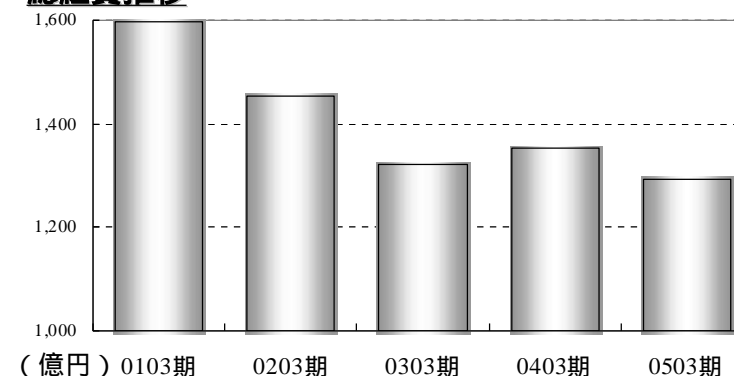
#### ➤ その他グループ各社

- ✓ グループ各社の専門性を活かした積極的な事業展開に取り組む

### ➤ コスト構造改革

コスト競争力強化に向けた抜本的施策を徹底的に実施

#### 総経費推移



#### ✓ 年金制度改革

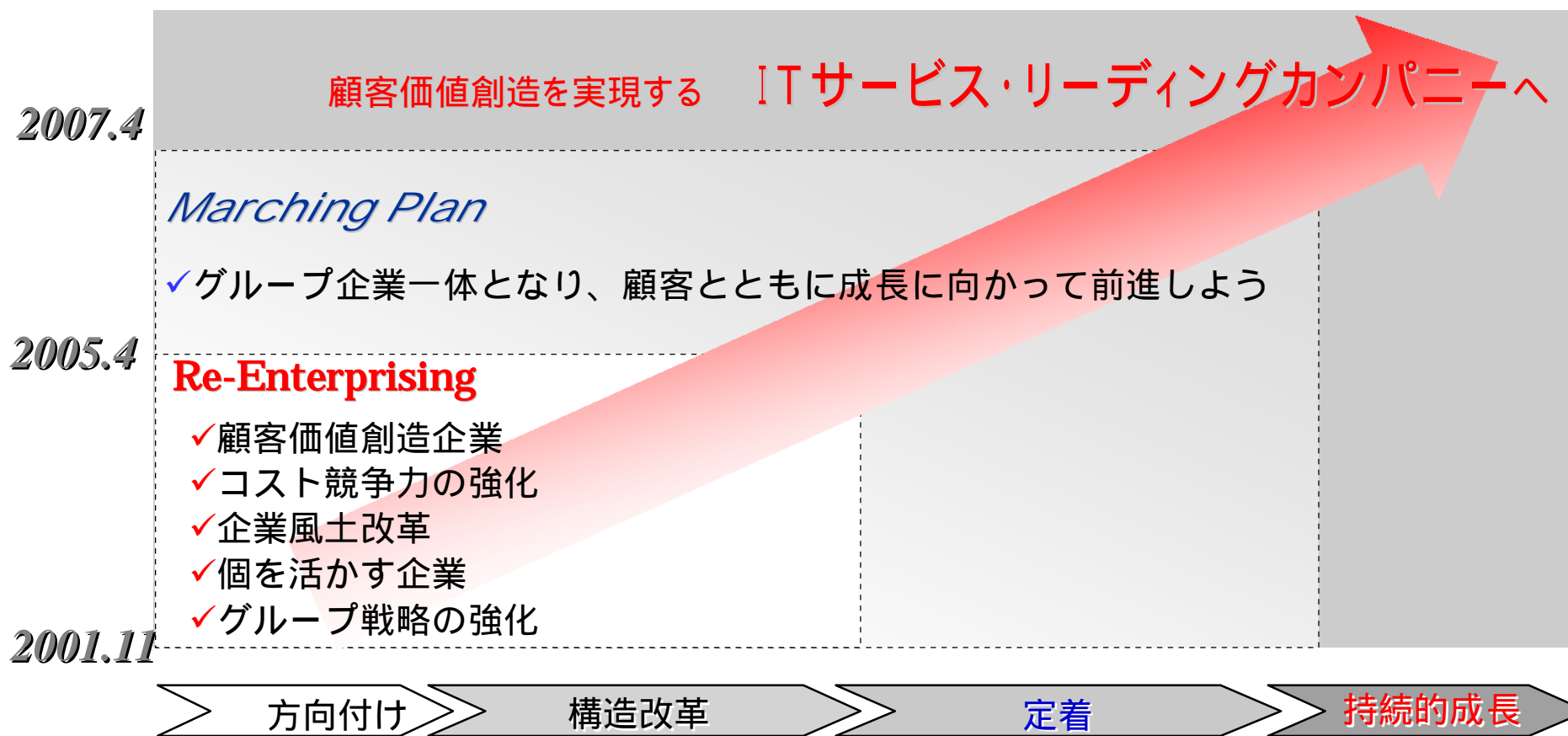
#### ✓ 事務所統廃合による経費削減

#### ✓ 物流関連コスト削減

#### ✓ グループ全体のビジネスプロセスを見直し、業務効率改善を推進

**Re-Enterprising** から *Marching Plan* へ

Re-Enterprisingの方向性を継承し、その成果をさらに確実に伸ばして  
ビジョン実現に向けた経営改革の総仕上げを実施します



## Marching Plan 戦略の骨子

顧客価値創造を実現する ITサービス・リーディングカンパニーへ



## **Marching Plan** 戦略の骨子

### 市場戦略

- ✓グループでポートフォリオ管理 (PDCA)を徹底運用。強みを見極め、注力すべきビジネス領域を明確化
- ✓注力分野へ経営資源をシフトしビジネスの立上げを早期化

### サービスビジネス戦略

- ✓知識集約型モデルへの転換
- ✓経験を蓄積し、横展開
- ✓グループで顧客リレーションシップを再構築し、顧客知識を共有

### グループ戦略

- ✓グループ会社の役割明確化と専門性の更なる強化
- ✓各社戦略の相互共有と徹底推進

### 人材戦略

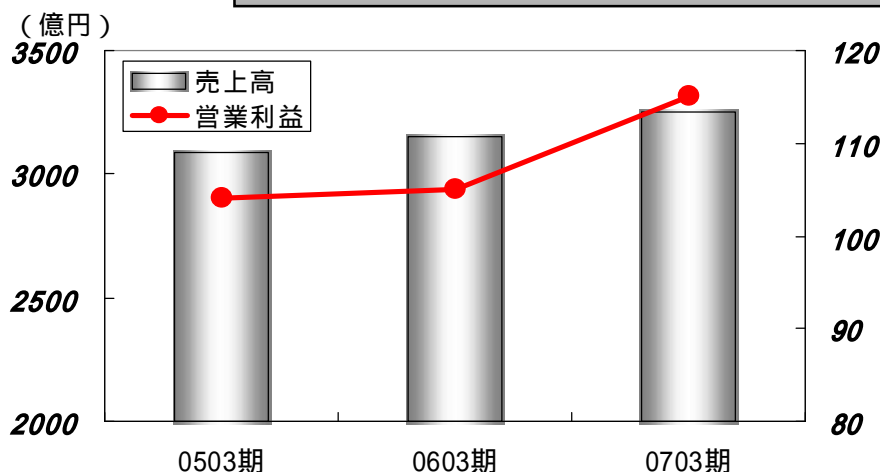
- ✓「ITサービス・リーディングカンパニー」実現に向けて、必要となるビジネスプロセスコンサルタントをはじめとしたプロフェッショナル人材の更なる強化と適正配置を徹底
- ✓必要となる知財 / 強みを明確化し、人材ポートフォリオを再整備
- ✓グループ人事制度を見直し、成果主義の考えに基づいたペイフォーパフォーマンスをグループ全体でさらに徹底

# Marching Plan 数値目標

## 数値目標

積極的な投資をしながら、100億円以上の営業利益を2年間安定的に確保

<b>2007年3月期</b>	連結売上高	3,250億円
	連結営業利益	115億円



**2006年3月期～2007年3月期**

- ✓ 上流からのアプローチと顧客価値提案の一層の強化による、大型SI案件と新規顧客増加
- ✓ 生産性の一層の向上とコスト削減徹底によりメインフレームの収益減の影響を吸収
- ✓ 安定収益源としての大型アウトソーシング案件の受注積み上げ

本格拡大フェーズへ移行

	2005年 3月期	2006年 3月期	2007年 3月期
連結売上高	3,088億円	3,150億円	3,250億円
連結営業利益	104億円	105億円	115億円

**2008年3月期～**

- ✓ 大型アウトソーシングを中心としたサービス売上の本格寄与
- ✓ コスト競争力向上と付加価値サービスにより利益率改善へ

顧客価値創造を実現する  
ITサービス・リーディングカンパニーへ

*Marching Plan*

Marching on Growth with Customers

## 参考資料

新中期経営計画

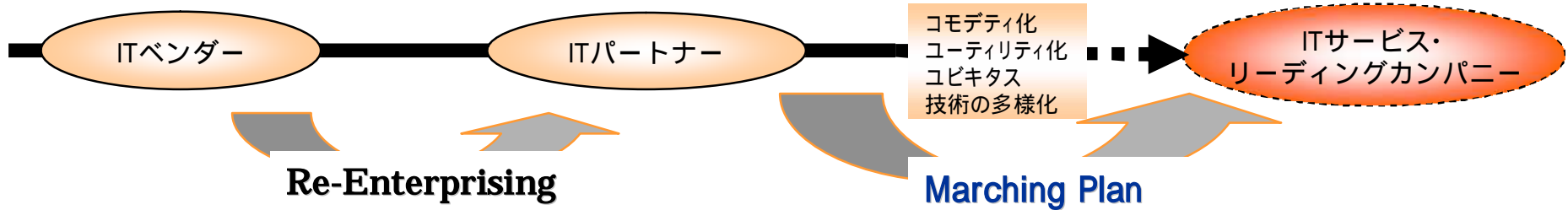
*Marching Plan*

Marching on Growth with Customers

# 顧客価値創造企業を目指して

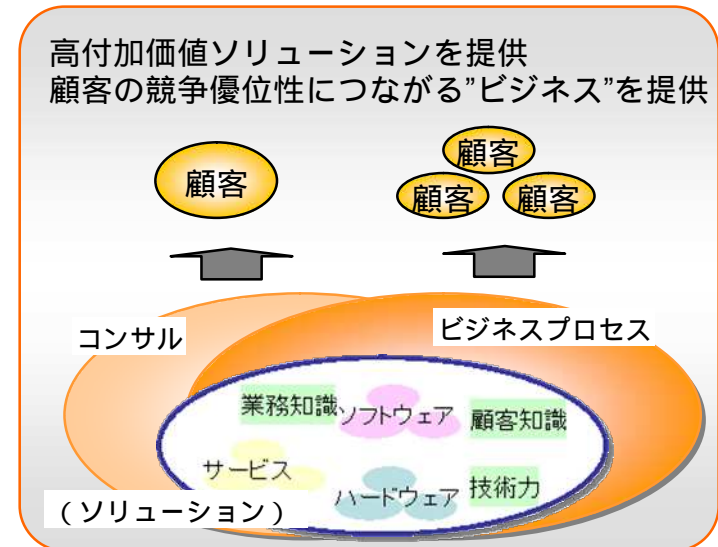
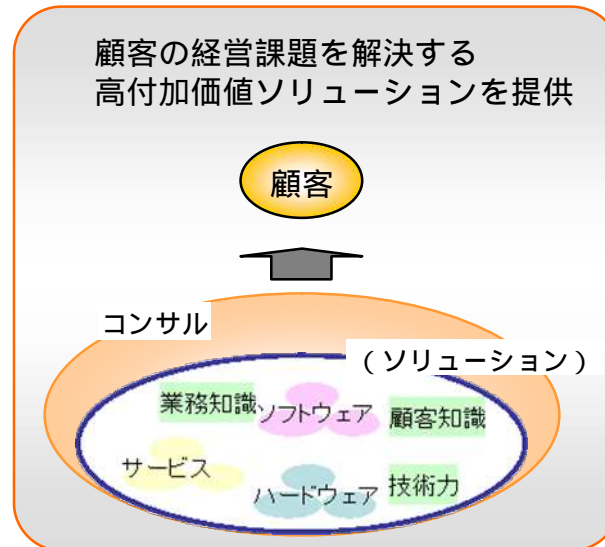
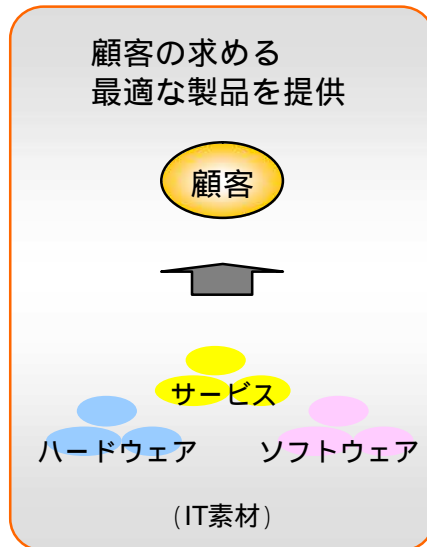
IT業界に次なるパラダイムシフトがおきつつあり

“顧客価値創造企業”への実現に向けた更なる取組みが求められている



「ITベストパートナー」に向けた基盤作り

「ITサービス・リーディングカンパニー」に向けた基盤強化



強みを もっと深く & もっと集中させる

## 得意市場でのさらなる成長に向けたソリューション展開

### 金融市場

#### 強み

- ✓長年に亘る金融業界での実績
- ✓金融ソリューションの優位性
- ✓アウトソーシングビジネスの着実な成長

#### 戦略

- ✓フルラインの金融ソリューションを軸としたビジネス展開
- ✓実績と強みの横展開による新規顧客開拓
- ✓リソースマネジメント強化により、戦略分野へ機動的かつ適正に人員を配置

顧客大幅増による「金融の日本ユニシス」であることの証明

### 製造・流通市場

#### 強み

- ✓アパレル、通販（DM）、住宅、自動車などの優良な顧客基盤とシェア
- ✓得意分野ソリューションでの市場開拓実績
- ✓新規顧客 / 新規分野への積極的参入による継続的な成長実績

#### 戦略

- ✓フラッグシップユーザー、主要分野を中核とした市場の維持拡大
- ✓ソリューション強化による競争力向上、新規顧客開拓
- ✓アライアンス強化による他社との連携ビジネス推進

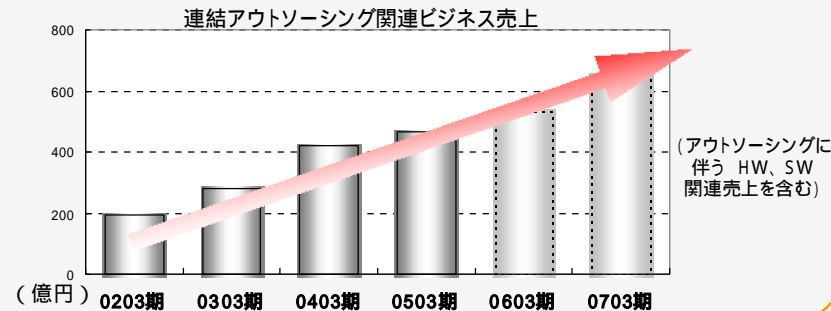
さらなる市場拡大をはかり  
業種特定分野でのシェアNo.1を目指す

## “注力ビジネス”へ経営資源を集中し、早期拡大へ

### アウトソーシング・ビジネス 新たな売上基盤の構築

#### ▶新規顧客層の獲得

- ✓顧客IT資源の全体最適を目指すコンサルティングアプローチ
- ▶既存顧客における新たなアウトソーシングニーズの発掘
- ✓新たなソリューションセットの開発
- ✓要員・IT資産の移転を含む包括型アウトソーシングによるドラスティックな構造改革支援モデルの確立



### 統合ネットワークサービス・ビジネス

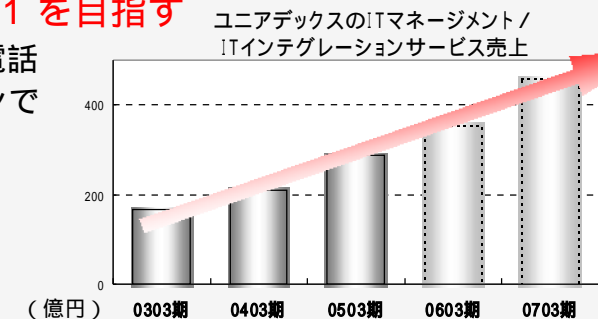
#### ITマネージメントサービス、ITインテグレーションサービスをさらに推進

#### ▶マネージドサービスセンター (MSC) を設立

- ✓MSCを核とした高機能コールセンターを実現
- ✓コールセンター事業拡大によるハードウェアとソフトウェアの一体サポートを強化

#### ▶ワイヤレスNo.1を目指す

- ✓ワイヤレスIP電話ソリューションで事業拡大



### セキュリティ・ビジネス

#### 攻めの経営道具としてのアプローチ

- ✓顧客のコアビジネスにセキュリティを適応させ、顧客の競争力強化につながる価値を提供
- ✓当社の強みを結集した業界ソリューションとセキュリティソリューションを組み合わせ、さらに強固なソリューションを提供

### ユビキタス・ビジネス

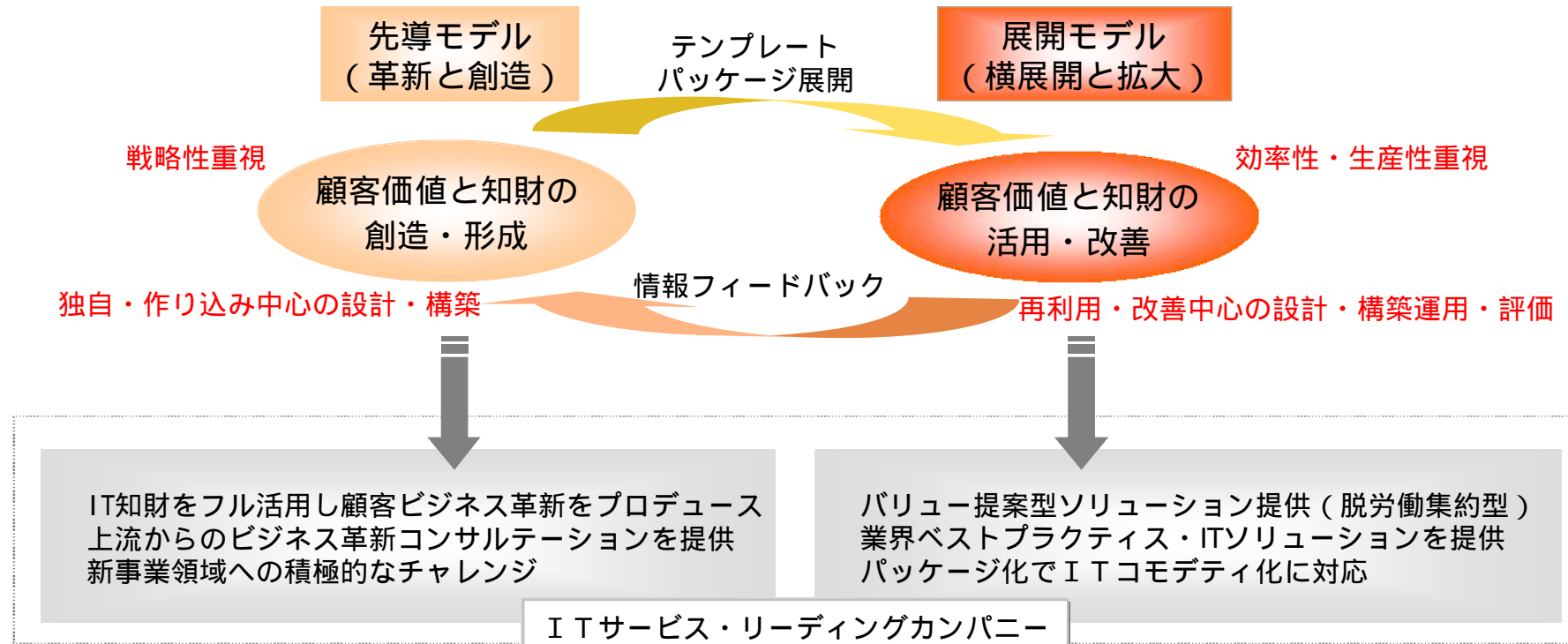
#### 新規ユーザー獲得へのビジネスの牽引役

- ✓さらに新技術の提案力を強化し、実績のある業務コンサルティングを活かして新技術を最適に適用、他社との差別化を強める
- ✓各社とのアライアンスをさらに進め、新技術で顧客に新たな価値を提供

## “知識集約型ビジネスモデル”への転換

「知識集約型ビジネスモデル」による知財の創造・形成・活用・改善を徹底的に行い  
より高品質な競争優位性のあるサービスを提供する

顧客の経営課題からのビジネスアプローチとシステム運用・保守工程に至るまでの  
顧客価値創造型（課題解決型＝顧客成長型）サービス



## 顧客リレーションシップの再構築

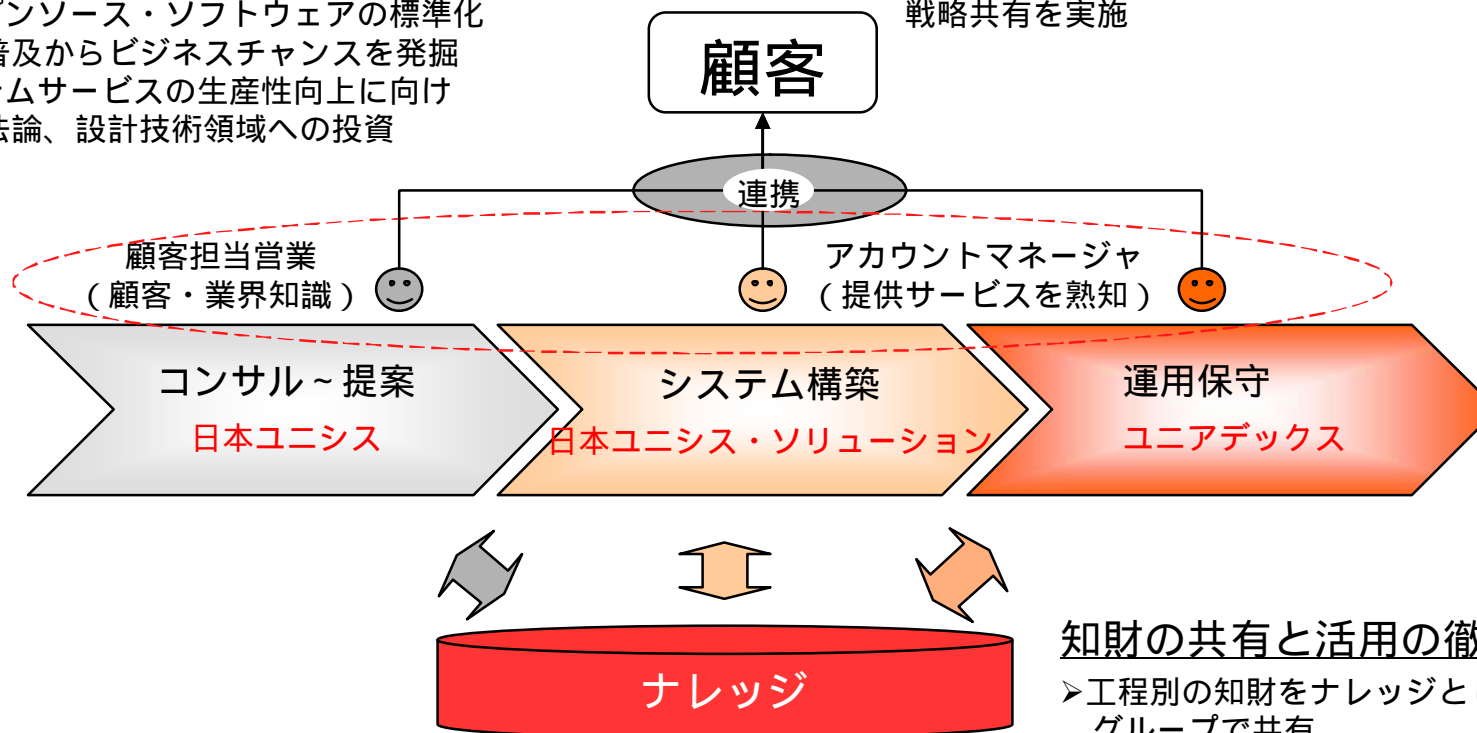
グループ一体となった「顧客リレーションシップの再構築」により顧客価値創造体制を強化

### 新たなビジネス創出のための商材開発

- ▶ 当社の強みである基礎技術力を  
ユビキタス技術に活かし、業界をリード
- ▶ オープンソース・ソフトウェアの標準化  
技術普及からビジネスチャンスを開拓
- ▶ システムサービスの生産性向上に向けた  
方法論、設計技術領域への投資

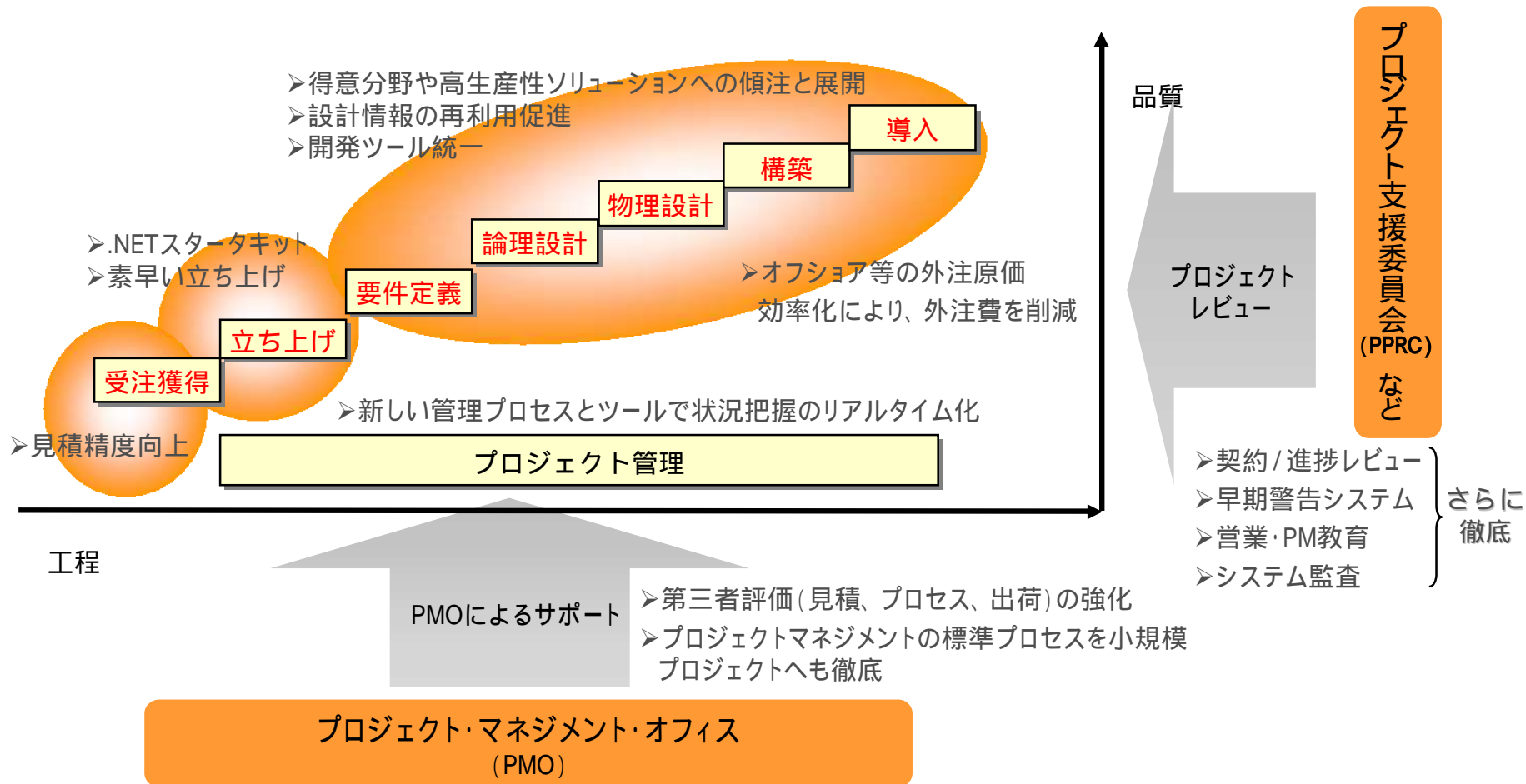
### 顧客とのリレーションシップの再構築

- ▶ SE/サポート部門にもアカウントマネージャ  
を設置し、顧客とのリレーションシップ強化  
戦略共有を実施

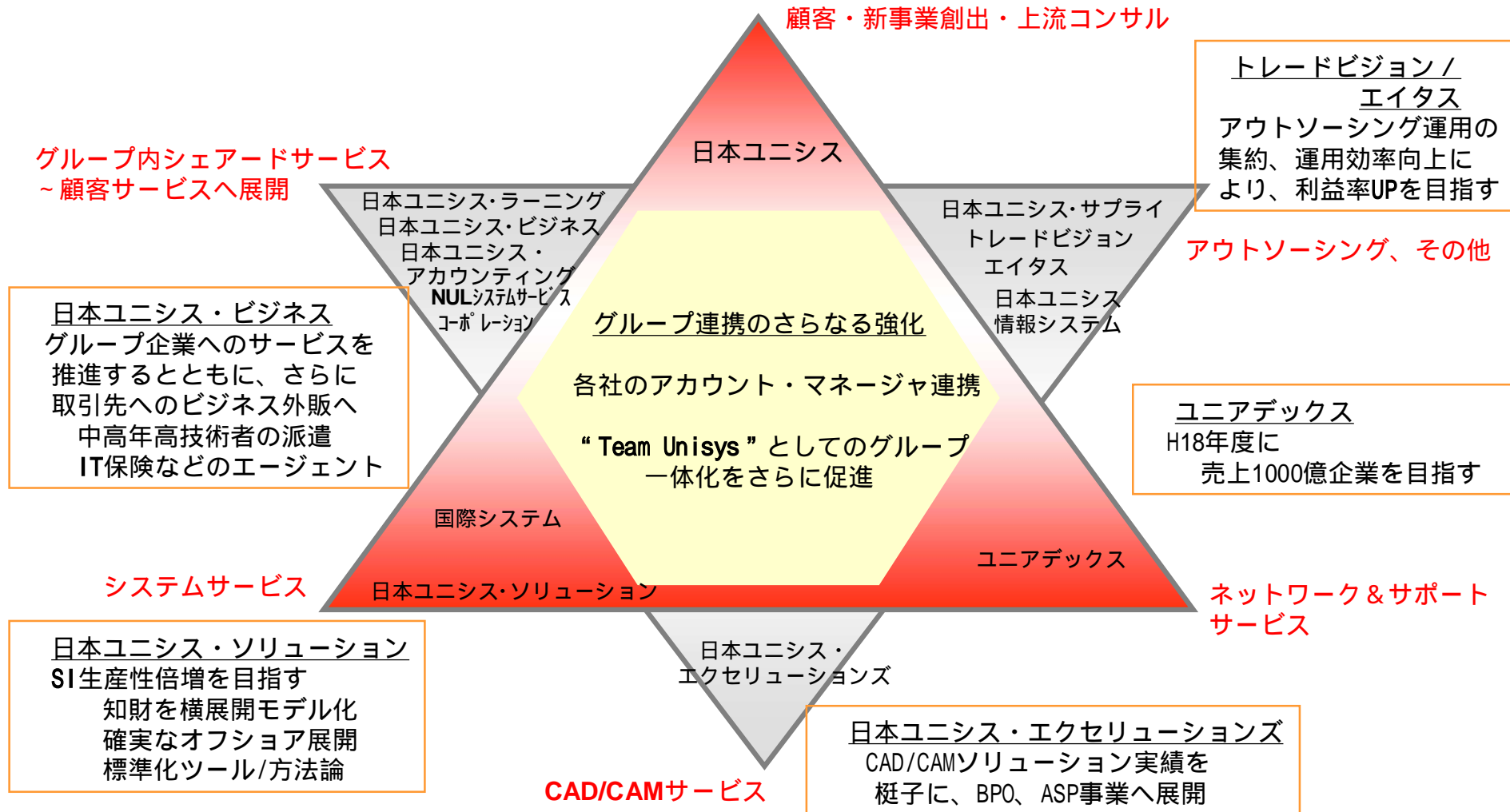


# 生産性 / 品質の向上

## 当社の強みであるプロジェクト・マネジメント体制のさらなる強化

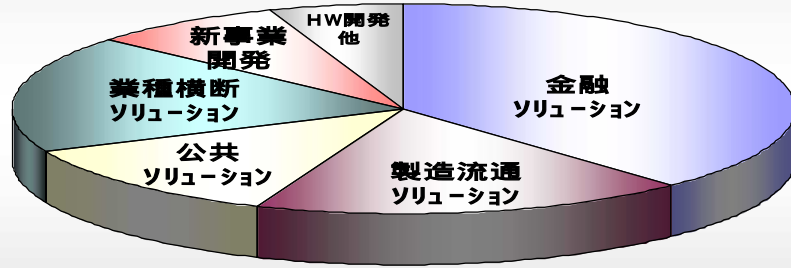


# グループ総合力のさらなる強化



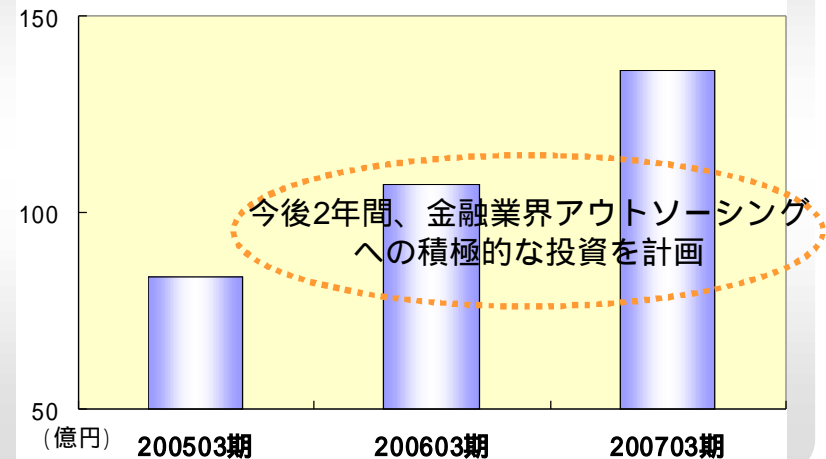
## 注力ビジネス / 人材育成への積極的な投資

新規事業開発、及び注力分野ソリューション開発へ開発投資を傾斜配分



(研究開発費0603期計画内訳)

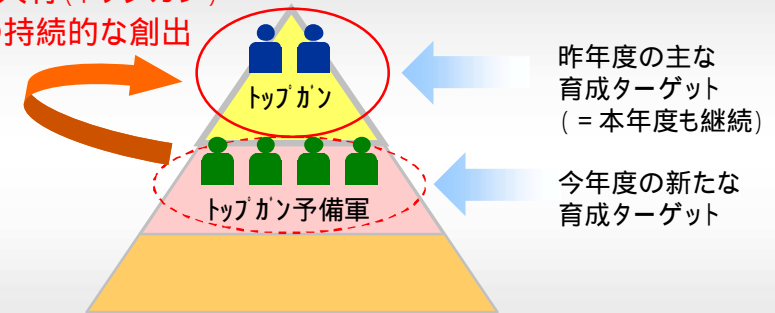
金融業界アウトソーシングへの積極的な先行投資により、中長期に渡った安定収益基盤を確立



### 人材(財)育成への積極的な投資

- コア人材(トップガン)に対しては、昨年度実施したトップガンプログラムを継続して実施する = 即戦力人材への投資
- コア人材(トップガン)へなり得るポテンシャルを持ったトップガン予備軍に対しても、新たに効果的な研修を実施する = 将来的な人材への投資
- Marching Planの実現に必要なコア人材が持続的に創出される仕組みを確立するために、人材育成に対し、前年度比大幅増の投資をする(プロフェッショナル技術者を2年で6割増)

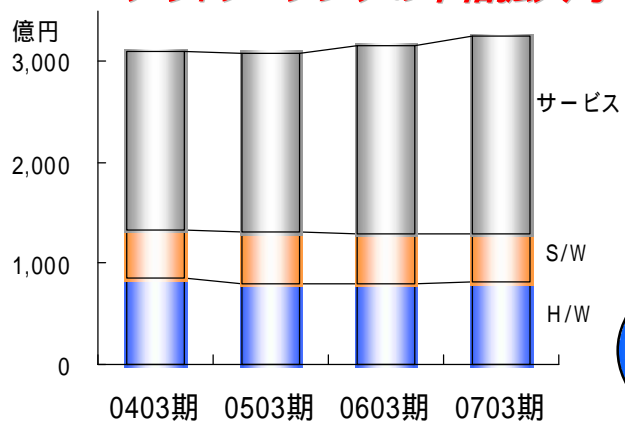
コア人材(トップガン)の持続的な創出



# 目標達成に向けて

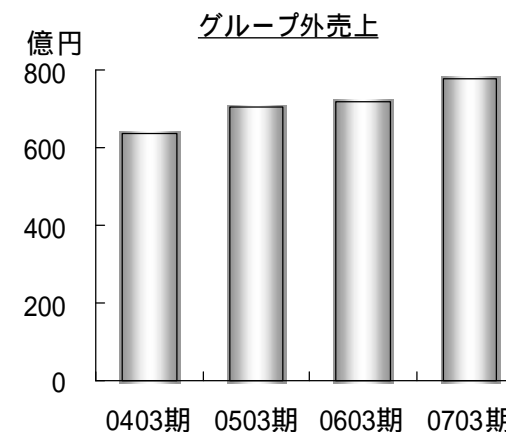
## サービスビジネスの成長

**アウトソーシングの本格拡大寄与**



## グループ会社独自ビジネス

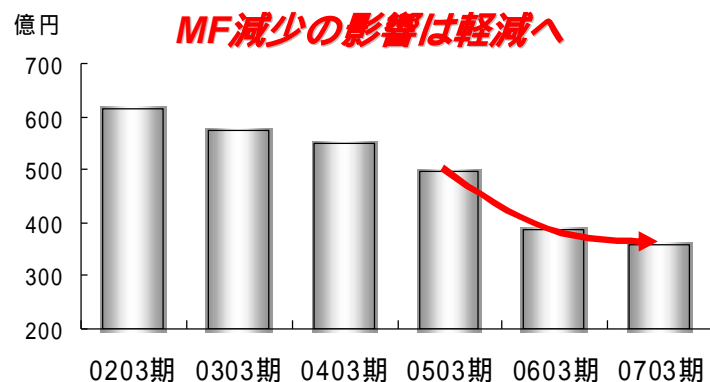
**ユニアデックスが牽引役**



**2007年3月期  
連結営業利益 115億円**

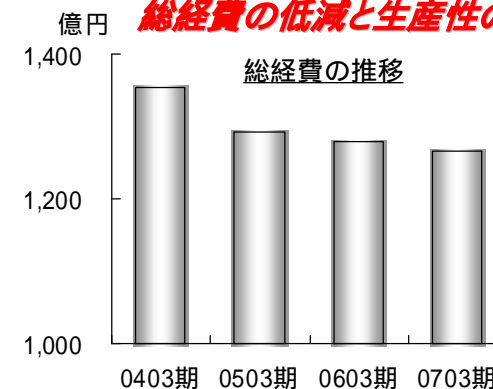
## MF売上高の推移

**MF減少の影響は軽減へ**



## コスト競争力アップ

**総経費の低減と生産性の向上を実現**



# UNISYS

[www.unisys.co.jp](http://www.unisys.co.jp)

(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。