

2009年3月期 決算説明会

成長計画2009-2010

2009年5月13日

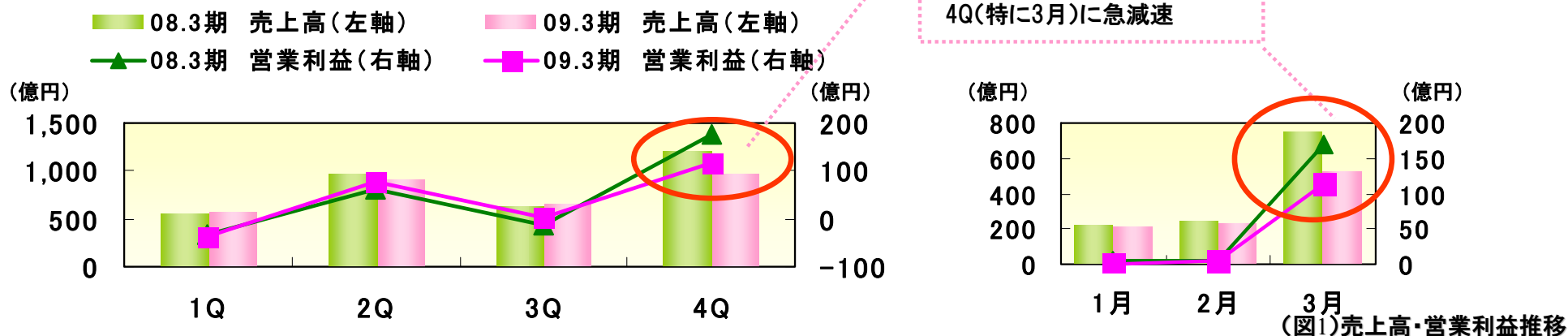
日本ユニシス株式会社

代表取締役社長

靱井勝人

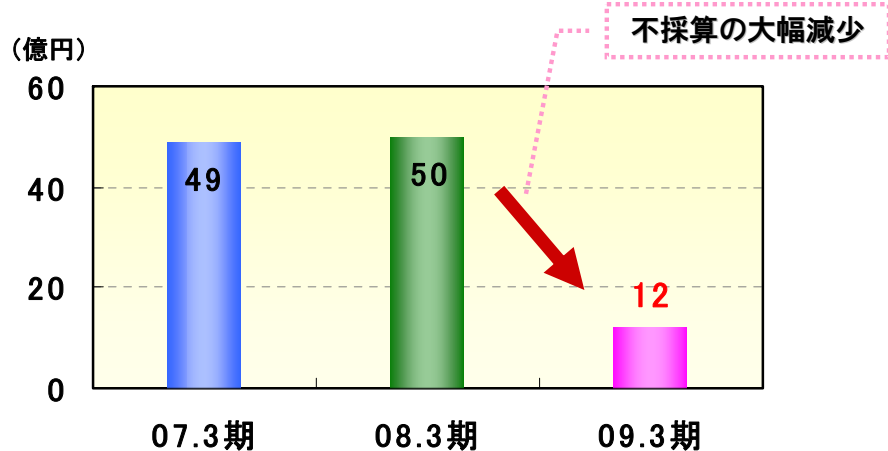
2009年3月期の総括

【売上高・営業利益】



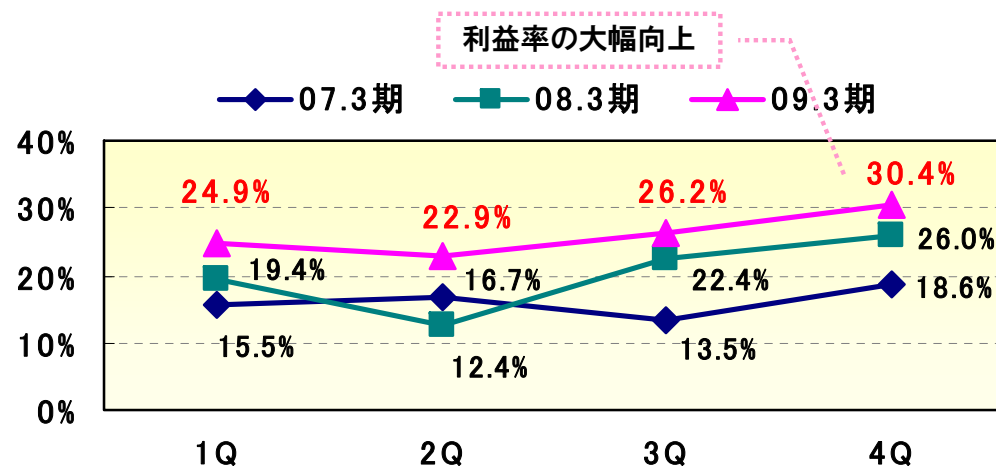
進捗① サービス品質の強化

【不採算発生額の減少】



(図2)不採算発生額推移

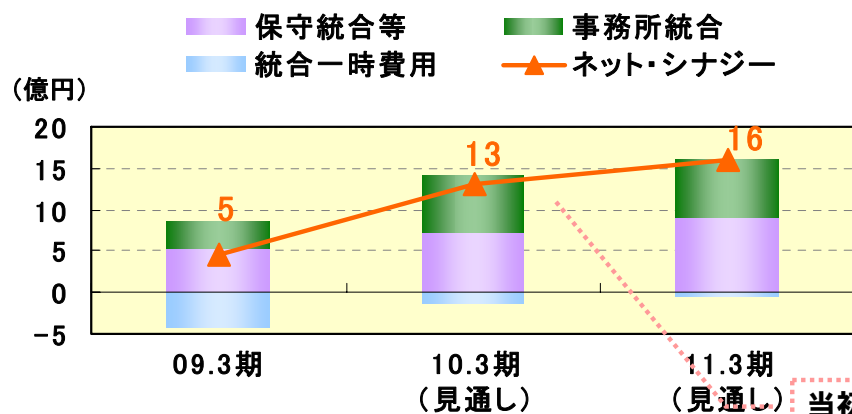
【システムサービスの売上総利益率の改善】



(図3)システムサービス売上総利益率推移

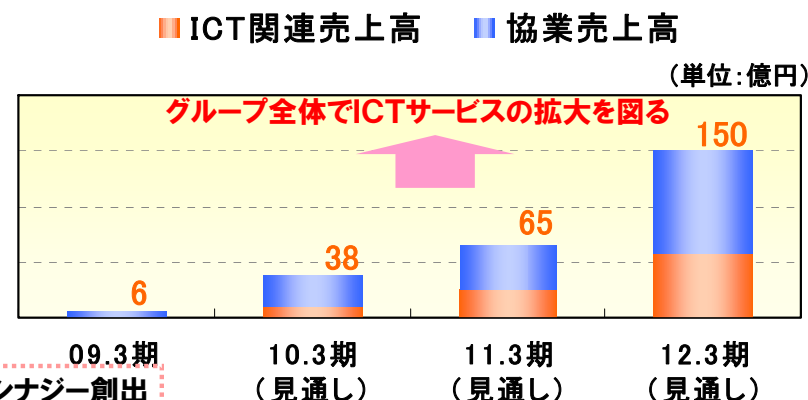
進捗② ネットマークスとのシナジー創出

【コストシナジー】



(図4) ネットマークス・コストシナジー

【営業シナジー】



(図5) ネットマークス・営業シナジー

当初想定以上のコストシナジー創出
(10.3期11億円⇒13億円)

進捗③ ICTサービス体制の強化

2008年3月期

2009年3月期

2010年3月期

1月 ICTサービス専任組織設立(事業準備プロジェクト)

4月 「ICTサービス本部」の新設

4月 「RENANDI®」(教育ソリューション)SaaS版提供開始

9月 「SASTIK®サービス」提供開始

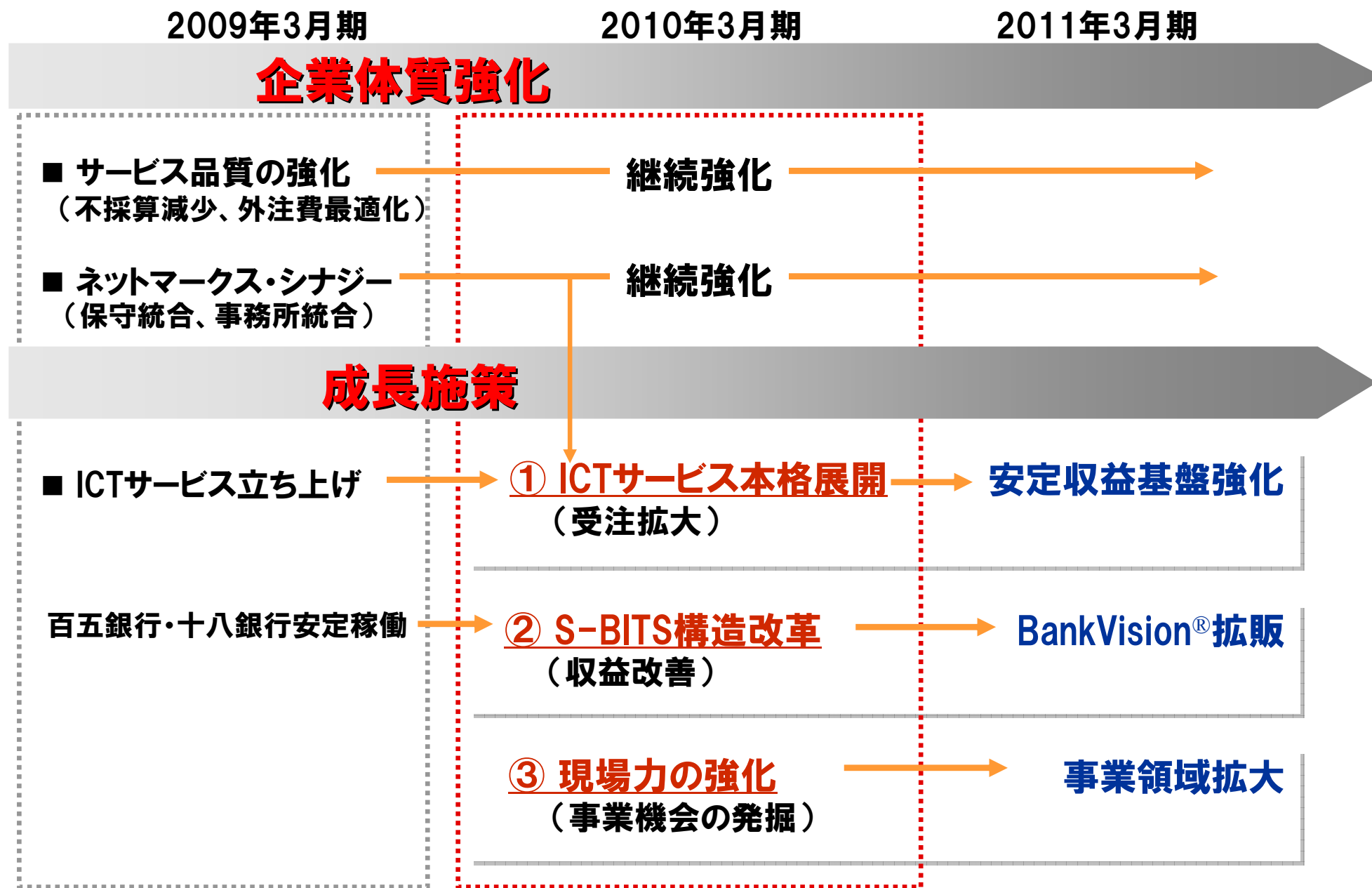
10月 次世代データセンター(IDC)での
「ICTハウジング」、「ICTホスティング」サービス提供開始

1月 「GOCE™」(グローバル・メール・ホスティング・サービス)を提供開始

3月 「ビジネスパーク™」パートナー支援プログラム提供開始

今後も新メニューを追加予定

■ 成長計画2009-2010骨子

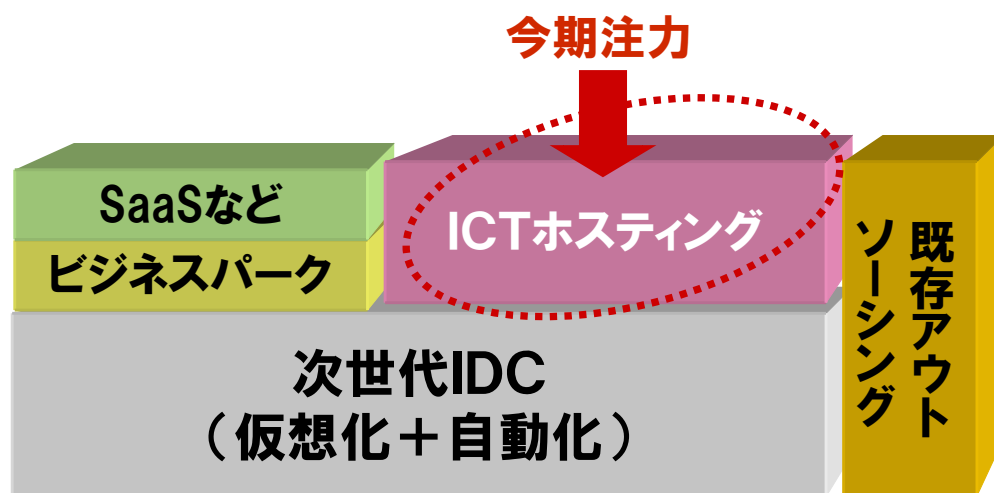


■ 2010年3月期の取り組み① ICTサービス事業の本格展開

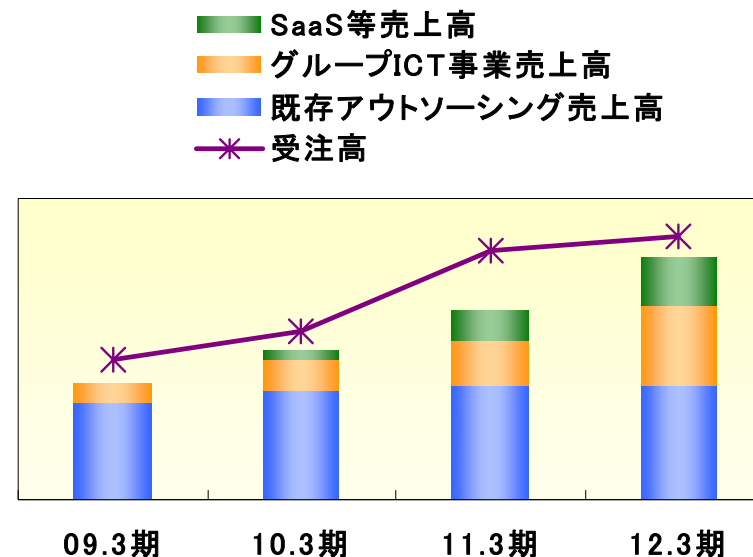
ICTサービス事業展開による安定的収益基盤の拡大

- 本格事業化体制（ICTサービス基盤開発部 新設）・・・ 専任280名体制へ
- ICTホスティング事業に注力・・・ 企業のホスティング需要に向け受注を獲得
- ビジネスパークの立上げ・・・ 将来の安定収益拡大へ

ICTサービス全体像



ICTサービスの受注・売上計画(イメージ)



(図6)ICTサービス受注売上イメージ図

アウトソーシング事業の構造改革によるBankVision拡販

■ 販売体制の強化

- ・提供形態の多様化による**販売機会の拡大**
共同アウトソーシングセンター(フルアウトソーシング)
 - + 開発自営、ホスティング
 - + パッケージ単独販売
- ・コンパクトモデルの提供による**ターゲット行の拡大**
必要な機能をオプション・メニューで選択方式
第二地銀も視野に、対象行の拡大

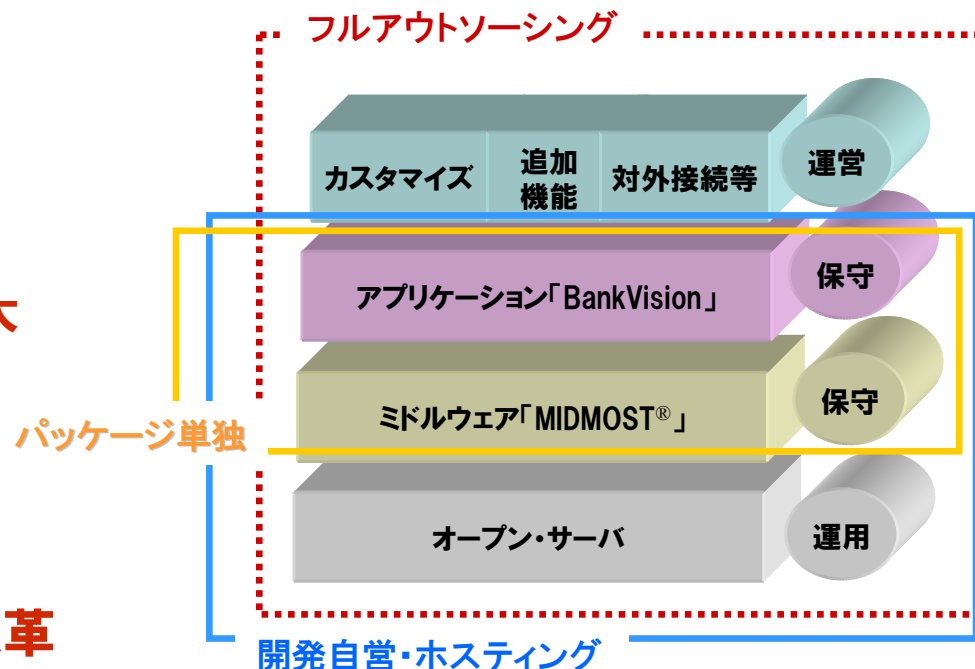
■ 共同アウトソーシングセンターの**コスト構造改革**

- ・生産性向上と、サービス内容と合理的な料金体系の整備



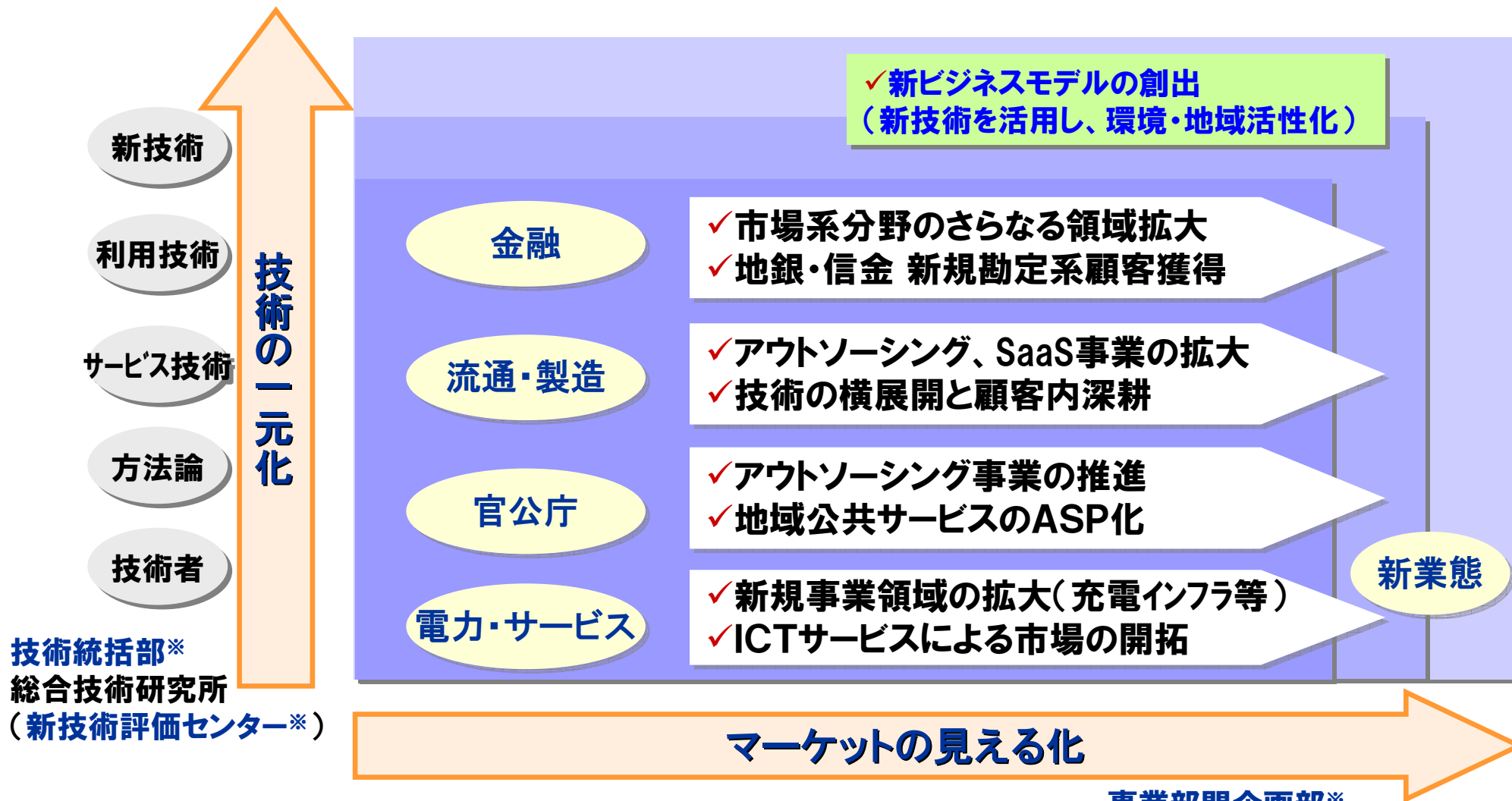
BankVision拡販(20行超を獲得へ)

S-BITSアウトソーシング事業の収益改善



2010年3月期の取り組み③ 現場力の強化

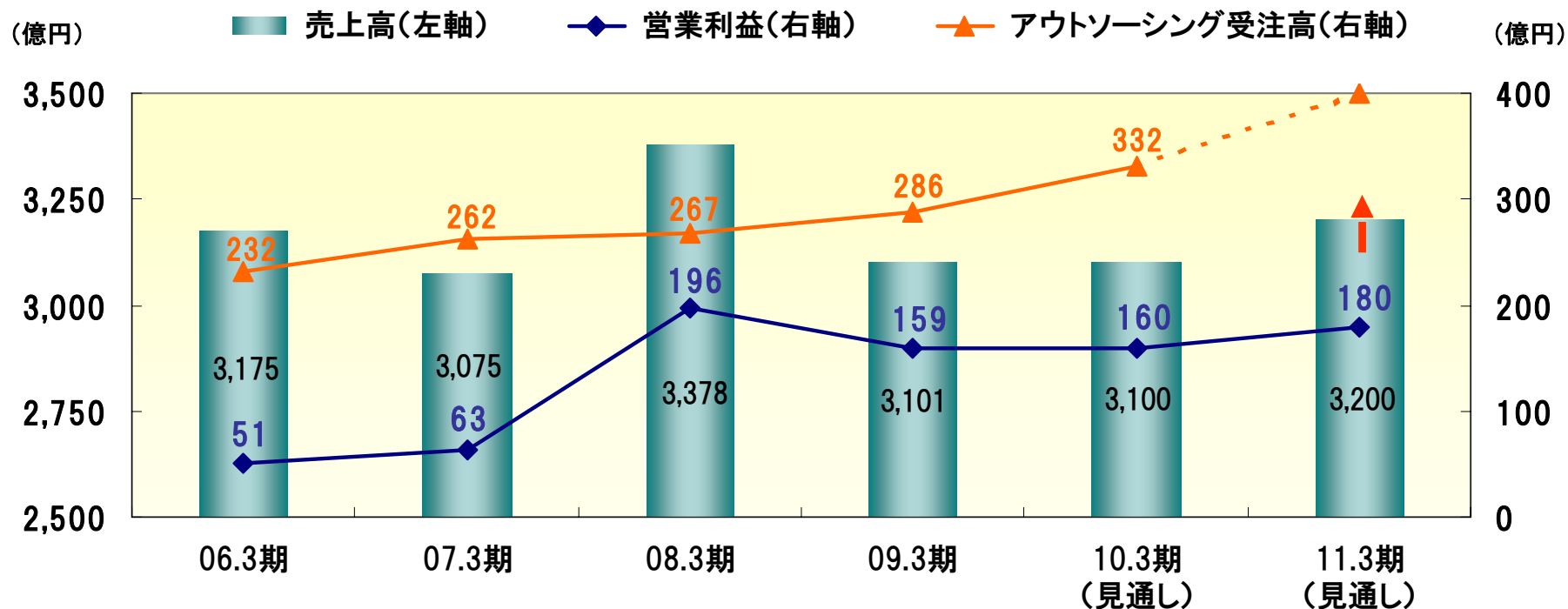
技術一元化 × マーケティング = 事業機会の発掘



※10.3期新設組織

■ 成長計画2009-2010

トップライン成長軌道に向けた挑戦



	06.3期	07.3期	08.3期	09.3期	10.3期 (見通し)
ROE	2.1%	4.1%	3.0%	-11.1%	10.5%
1株当たり配当金 (円)	7.50	7.50	12.00	15.00	15.00

U & U

Users & Unisys

UNISYS

(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。