

2010年3月期 第2四半期

成長計画2009-2010の進捗

2009年11月5日

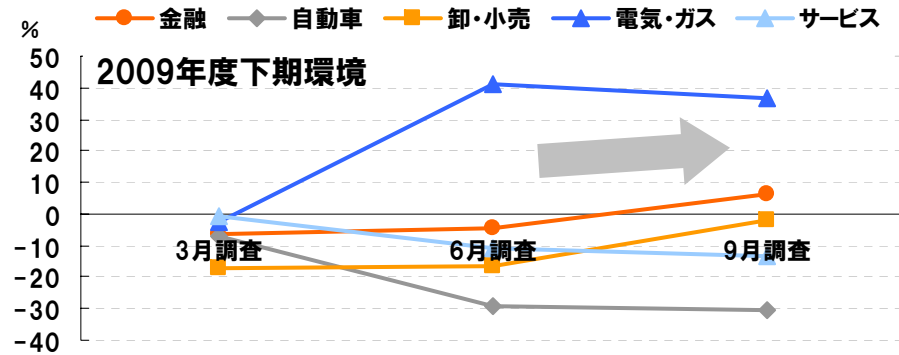
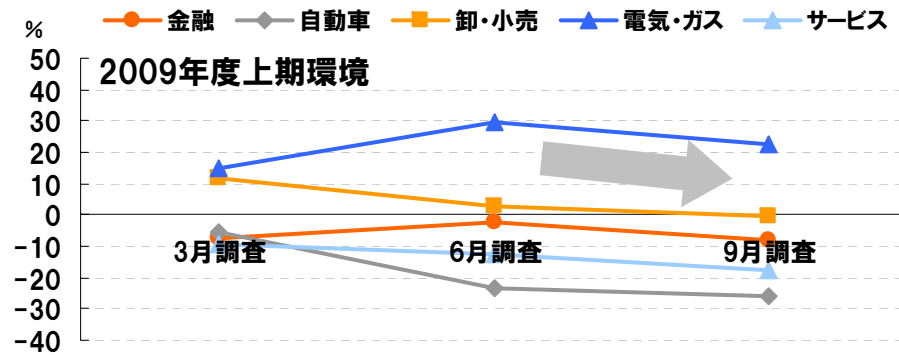
日本ユニシス株式会社

代表取締役社長

靱井勝人

企業のソフトウェア投資は期初時点より悪化するも、下期はやや改善の兆し

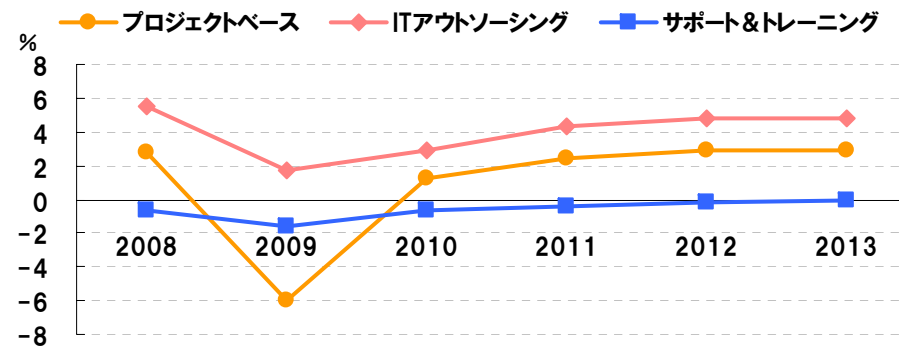
【企業のソフトウェア投資計画 前年同期比】



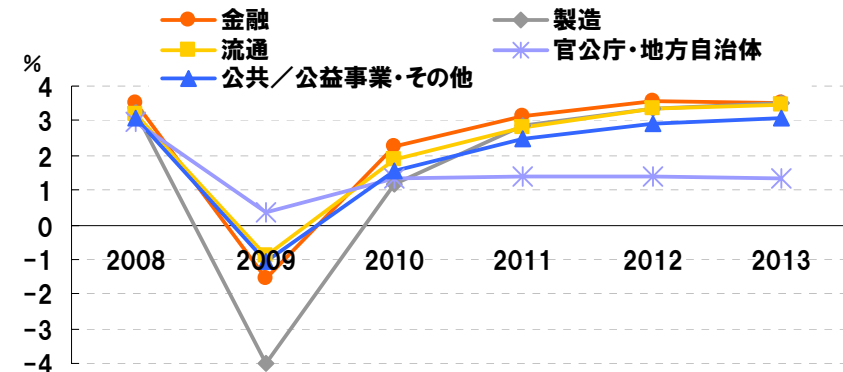
出所:日銀短観 ソフトウェア投資計画(大企業、金融機関)より抜粋

2009年度に急激に落ち込んだITサービス市場は2010年度から穏やかな回復へ

【ITサービス市場(セグメント別) 前年比】



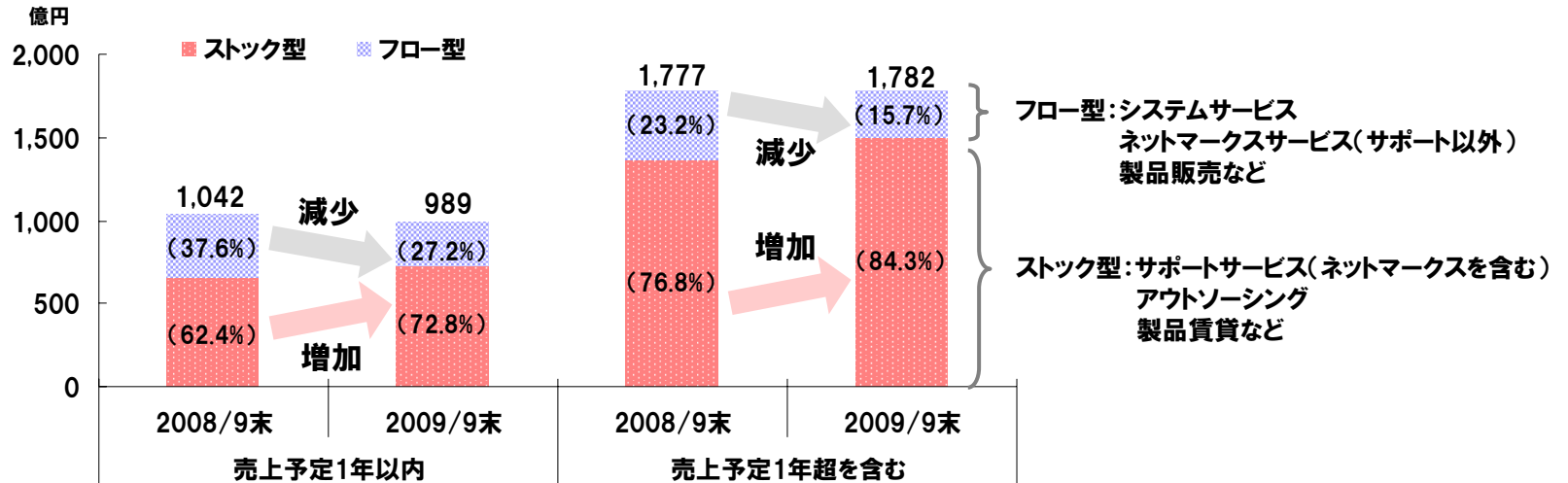
【ITサービス市場(業種別) 前年比】



出所:IDC Japan, 2009年8月「国内ITサービス市場 産業分野別2008年の分析と2009年~2013年の予測:2009年上半期アップデート」(J9300105)を当社区分に変更

当社のビジネスモデルはフロー中心からストック(安定収益)拡大への変遷期

【受注残 前年同期比】 *カッコ内は構成比



フロー型: システムサービス
ネットマークスサービス(サポート以外)
製品販売など

ストック型: サポートサービス(ネットマークスを含む)
アウトソーシング
製品賃貸など

成長計画2009-2010の重点施策

「企業体質のさらなる強化」

- ✓ サービス品質の向上
- ✓ コスト構造改革
- ✓ 営業力強化

厳しい環境下でも利益を確保

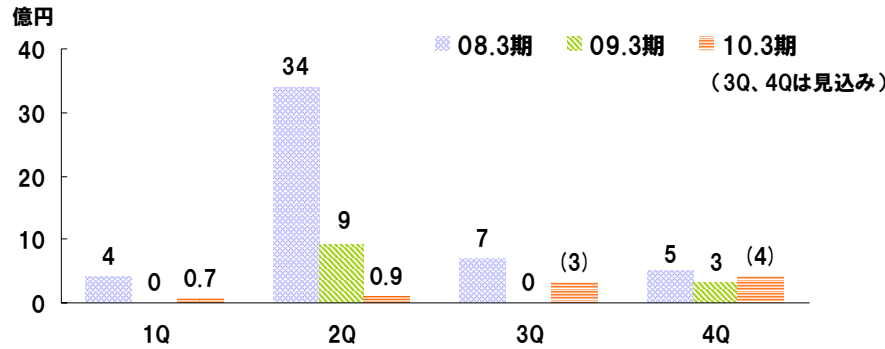
「ICTサービスの本格展開」

- ✓ S-BITS構造改革
- ✓ 案件発掘～受注獲得へ
- ✓ ICTサービスメニュー拡充

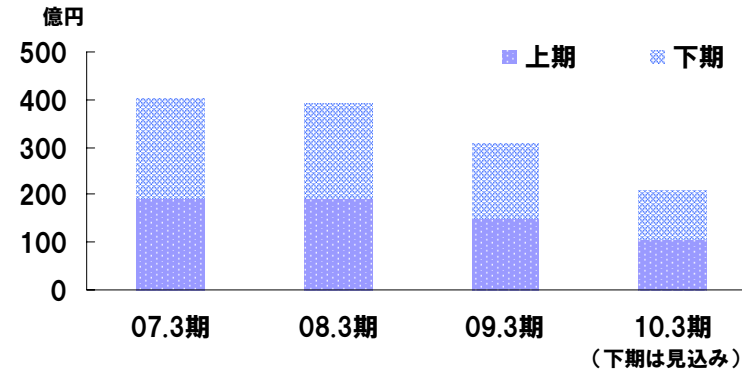
中長期成長に向けた安定収益拡大

品質管理の強化等により、不採算抑制とサービス利益率を向上

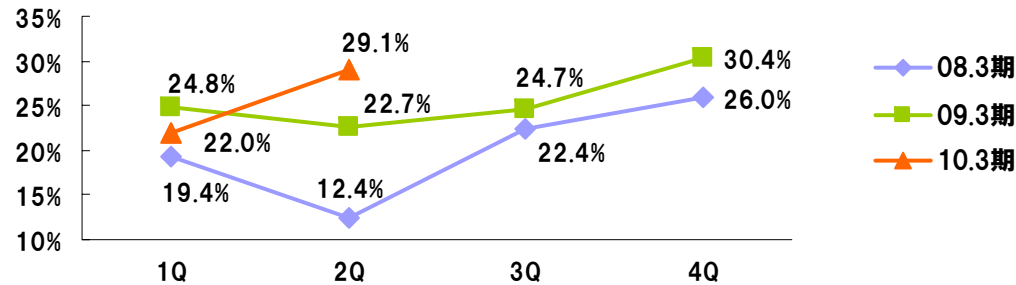
【不採算額 四半期推移】



【システムサービス 外部委託費用推移】



【システムサービス売上総利益率 四半期推移】

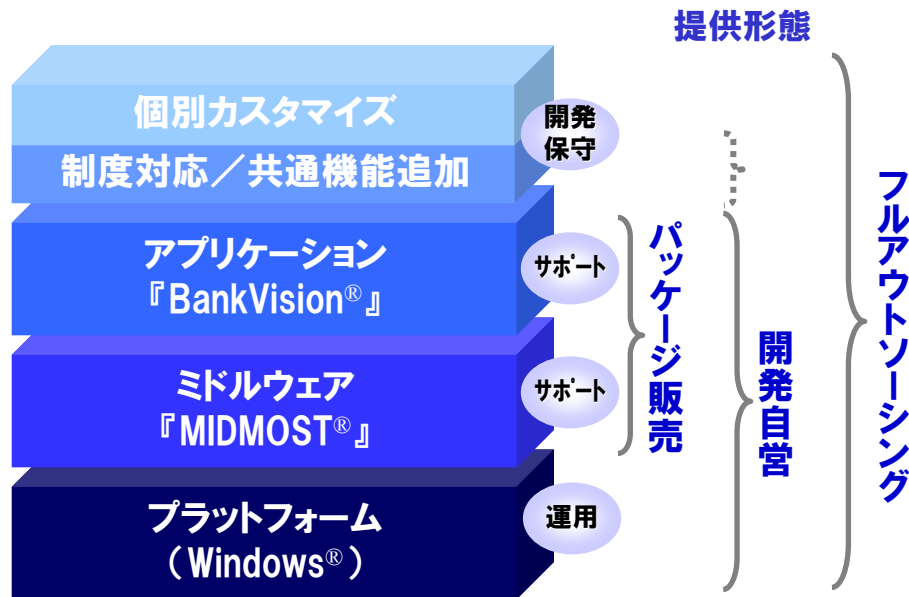


スタッフから営業への人材シフトにより、販売体制(営業力)をさらに強化

2009年10月 営業部隊に107名を職種シフト



S-BITSの構造改革を着実に推進し、『BankVision®』拡販へ



✓フルアウトソーシング、開発自営やパッケージ販売などサービス提供形態を多様化

⇒商談機会の増加

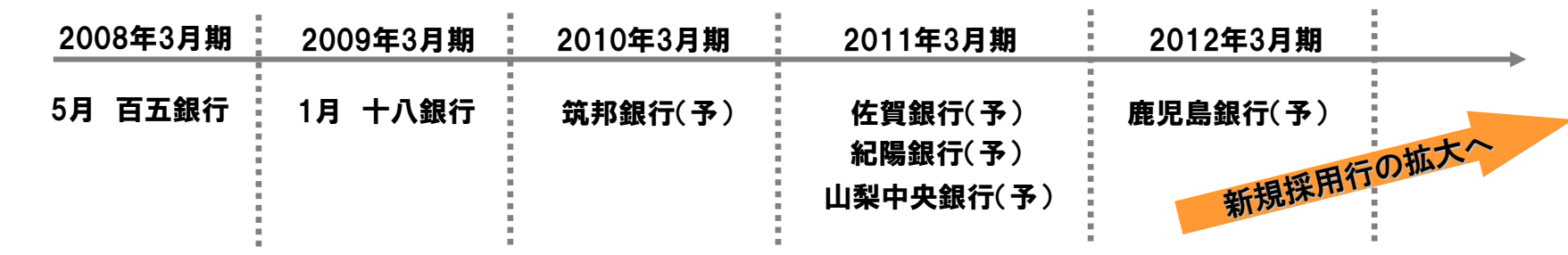
✓『BankVision』の適用効率化対応(コンパクト化)によりターゲット行を拡大

⇒開発(改造)は順調

✓S-BITS共同アウトソーシングのコスト効率化

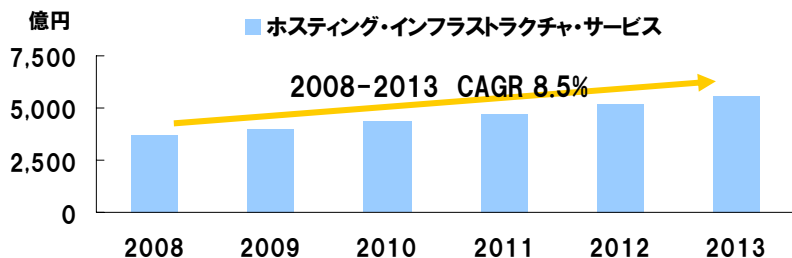
⇒参加行の順次稼動(順調)

【稼働スケジュール】



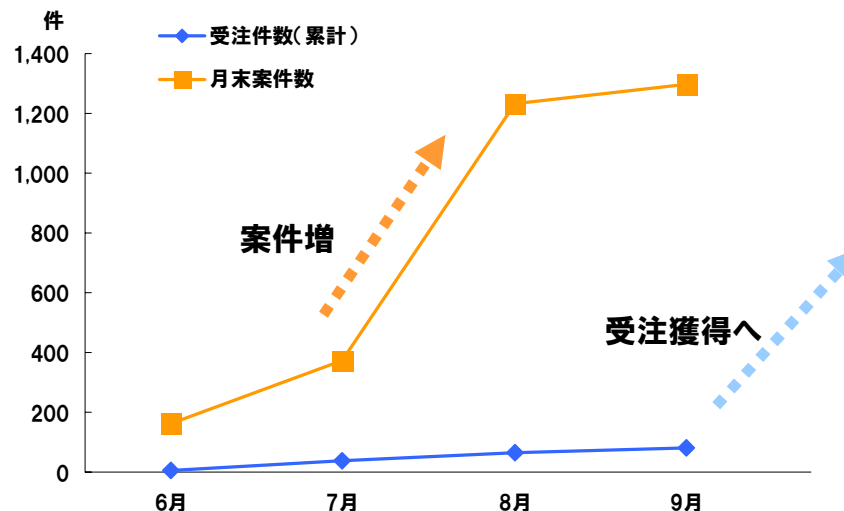
高成長が見込まれるICTサービスに早期参入、案件発掘～今後の受注拡大へ

【市場成長率予測】

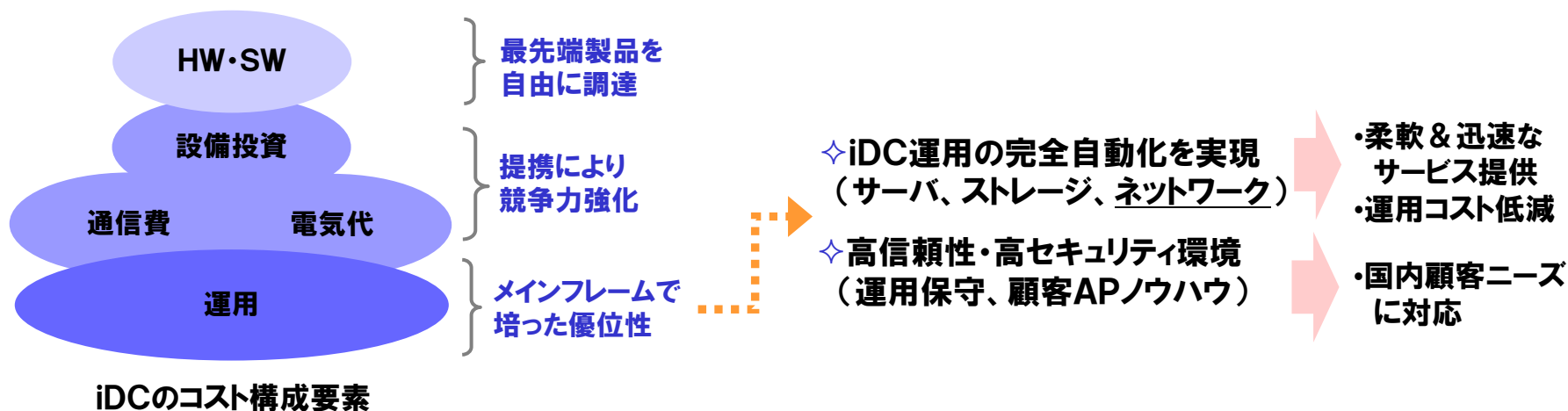


出所: IDC Japan, 2009年8月「国内ITサービス市場 産業分野別2008年の分析と2009年～2013年の予測: 2009年上半期アップデート」(J9300105)

【ICT案件状況 月次推移】

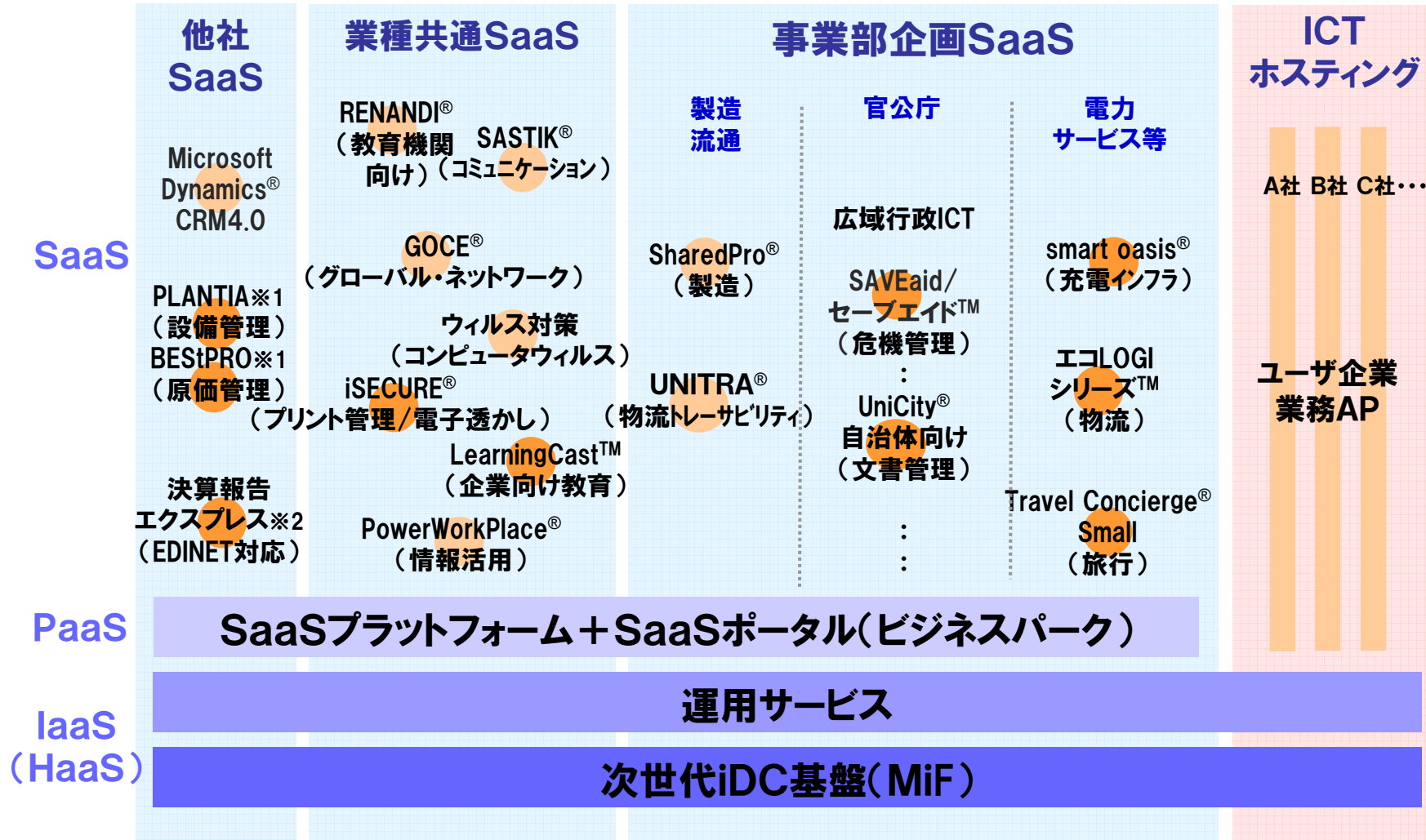


「自動化・仮想化・統合化」を実現したMiF®(クラウド型IT基盤)で業界をリード



高品質なICT基盤上でICTサービスメニュー(SaaS、PaaS)を拡充

● : 既存メニュー ● : 今期サービス開始の新メニュー



※1 PLANTIA、BESTPROは日揮情報システム株式会社が提供しています。
 ※2 決算報告エクスプレスは株式会社スリー・シー・コンサルティングの商品です。

SaaSメニューは抜粋

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。