

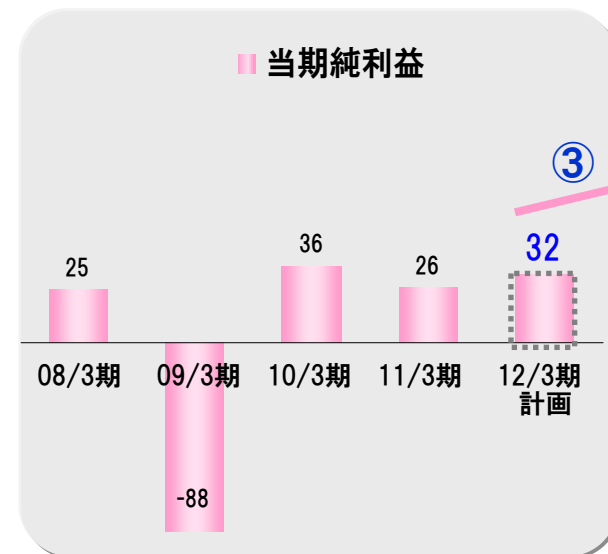
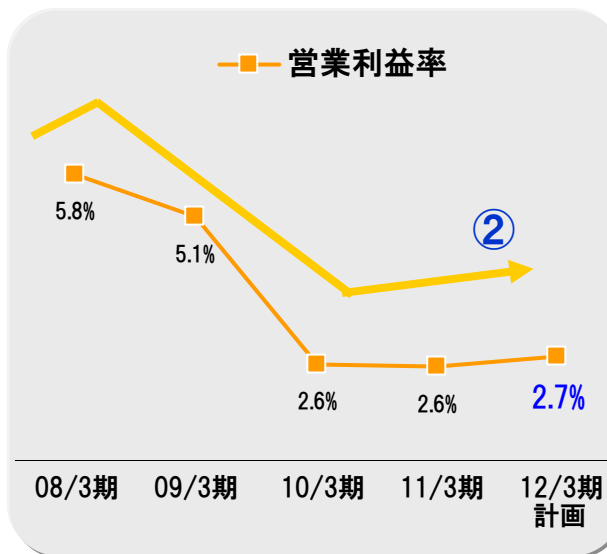
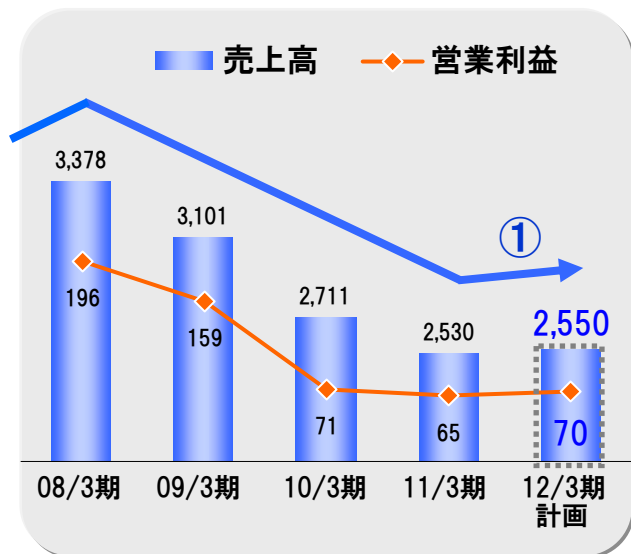


成長計画2011の進捗

2011年11月1日

日本ユニシス株式会社 代表取締役社長 黒川 茂

収益低迷傾向をくい止め、持続的成長へ向けた体質改善を図る



重点施策

収益性向上に向け
②構造改革に取り組む

利益水準回復に向け
①減収傾向をくいとめる

安定的、持続的成長に向け
③成長施策を推進する

利益水準回復に向け減収傾向をくいとめる

	重点施策	上期の進捗																																								
システムサービスの受注拡大	<ul style="list-style-type: none"> ■提案力強化 ■回転率向上 ■品質管理 	<ul style="list-style-type: none"> ・営業とSEの一体化、稼働率を勘案した柔軟な価格設定 ・ECラボ設立、流通次世代基盤「CoreCenter®」 ・新たな課題に対応し、更なる品質管理強化に取り組む <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div data-bbox="1167 568 1599 850"> <p>システムサービス受注高 (億円)</p> <table border="1"> <caption>システムサービス受注高 (億円)</caption> <thead> <tr> <th>期</th> <th>10/3期</th> <th>11/3期</th> <th>12/3期</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1Q</td> <td>180</td> <td>170</td> <td>200</td> </tr> <tr> <td>2Q</td> <td>190</td> <td>190</td> <td>210</td> </tr> <tr> <td>3Q</td> <td>140</td> <td>140</td> <td>140</td> </tr> <tr> <td>4Q</td> <td>250</td> <td>210</td> <td>210</td> </tr> </tbody> </table> </div> <div data-bbox="1615 568 2047 850"> <p>システムサービス売上高 (億円)</p> <table border="1"> <caption>システムサービス売上高 (億円)</caption> <thead> <tr> <th>期</th> <th>10/3期</th> <th>11/3期</th> <th>12/3期</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1Q</td> <td>140</td> <td>140</td> <td>140</td> </tr> <tr> <td>2Q</td> <td>210</td> <td>210</td> <td>210</td> </tr> <tr> <td>3Q</td> <td>160</td> <td>160</td> <td>160</td> </tr> <tr> <td>4Q</td> <td>260</td> <td>240</td> <td>240</td> </tr> </tbody> </table> </div> </div>	期	10/3期	11/3期	12/3期	1Q	180	170	200	2Q	190	190	210	3Q	140	140	140	4Q	250	210	210	期	10/3期	11/3期	12/3期	1Q	140	140	140	2Q	210	210	210	3Q	160	160	160	4Q	260	240	240
期	10/3期	11/3期	12/3期																																							
1Q	180	170	200																																							
2Q	190	190	210																																							
3Q	140	140	140																																							
4Q	250	210	210																																							
期	10/3期	11/3期	12/3期																																							
1Q	140	140	140																																							
2Q	210	210	210																																							
3Q	160	160	160																																							
4Q	260	240	240																																							
早期拡販に向けた他社協業の加速化	<ul style="list-style-type: none"> ■野村総合研究所との銀行向け業務等での提携 ■ワークスアプリケーションズとの人事・会計システム分野での協業 	<ul style="list-style-type: none"> ・「BANKSTAR®」を活用した銀行向けのソリューションを両社共同で提案・導入 他 ・ワークス社「COMPANY®」の販売強化、「U-Cloud®IaaS」での利用も可能に ⇒ 4社受注(オンプレミスを含む) 																																								
サポートサービスにつなげる製品販売強化	<ul style="list-style-type: none"> ■保守サービス拡大に向けて、製品販売の強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・製品販売が好調、特に子会社のネットワーク製品販売増 ⇒ 販売加速に向け子会社(ユニアデックス)営業要員増強 <div data-bbox="1227 1214 1973 1433"> <p>ハードウェア販売売上高 (億円)</p> <table border="1"> <caption>ハードウェア販売売上高 (億円)</caption> <thead> <tr> <th>期</th> <th>10/3期</th> <th>11/3期</th> <th>12/3期</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1Q</td> <td>40</td> <td>40</td> <td>40</td> </tr> <tr> <td>2Q</td> <td>70</td> <td>70</td> <td>110</td> </tr> <tr> <td>3Q</td> <td>50</td> <td>50</td> <td>50</td> </tr> <tr> <td>4Q</td> <td>130</td> <td>100</td> <td>100</td> </tr> </tbody> </table> </div>	期	10/3期	11/3期	12/3期	1Q	40	40	40	2Q	70	70	110	3Q	50	50	50	4Q	130	100	100																				
期	10/3期	11/3期	12/3期																																							
1Q	40	40	40																																							
2Q	70	70	110																																							
3Q	50	50	50																																							
4Q	130	100	100																																							

収益性向上に向け構造改革に取り組む

	重点施策	上期の進捗																		
<div style="background-color: #0056b3; color: white; padding: 10px; text-align: center; border-radius: 10px;"> 事業収益改善 (S-BITS) </div>	<ul style="list-style-type: none"> ■「Bank Vision®」※の優位性を活かし新規行への拡販 ■運用コストの低減 	<ul style="list-style-type: none"> • 10月末に9行目決定(内定)、デファクトを目指す • コスト削減に加え、稼働行の増加により運用効率が改善 <table border="1"> <caption>Bank Vision</caption> <thead> <tr> <th>期</th> <th>期末稼働数</th> <th>受注数(累計)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>08/3期</td> <td>1</td> <td>6</td> </tr> <tr> <td>09/3期</td> <td>2</td> <td>7</td> </tr> <tr> <td>10/3期</td> <td>3</td> <td>8</td> </tr> <tr> <td>11/3期</td> <td>6</td> <td>8</td> </tr> <tr> <td>12/3期計画</td> <td>7</td> <td>10</td> </tr> </tbody> </table>	期	期末稼働数	受注数(累計)	08/3期	1	6	09/3期	2	7	10/3期	3	8	11/3期	6	8	12/3期計画	7	10
期	期末稼働数	受注数(累計)																		
08/3期	1	6																		
09/3期	2	7																		
10/3期	3	8																		
11/3期	6	8																		
12/3期計画	7	10																		
<div style="background-color: #0056b3; color: white; padding: 10px; text-align: center; border-radius: 10px;"> 事業収益改善 (ICT新サービス) </div>	<ul style="list-style-type: none"> ■基盤運用効率化によるコスト削減 ■販売の加速化 	<ul style="list-style-type: none"> • 9月1日 基盤運用をユニアデックスに集約化、効率改善へ • プライベートクラウド事業を強化し、早期拡販につなげる <p>【ICTサービス体制】</p> <p>UNISYS ●グループ戦略立案/サービス企画/販売</p> <p>U-Cloud (ユニーククラウド) ●サービス企画/販売/基盤運用</p> <p>UNIADDEX ●サービス企画/販売</p> <p>ネットマークス</p>																		
<div style="background-color: #0056b3; color: white; padding: 10px; text-align: center; border-radius: 10px;"> コスト構造改革による 競争力強化 </div>	<ul style="list-style-type: none"> ■間接部門集約によるシェアードサービス推進、グループ事務所統廃合、人事制度改革 ■競争力強化(価格、人材、投資)へ 	<ul style="list-style-type: none"> • コストの低減効果 <table border="1"> <caption>コストの低減効果</caption> <thead> <tr> <th>期</th> <th>総経費 (億円)</th> <th>サービス外注費 (億円)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>08/3期上期</td> <td>~700</td> <td>~150</td> </tr> <tr> <td>09/3期上期</td> <td>~700</td> <td>~150</td> </tr> <tr> <td>10/3期上期</td> <td>~700</td> <td>~150</td> </tr> <tr> <td>11/3期上期</td> <td>~650</td> <td>~150</td> </tr> <tr> <td>12/3期上期</td> <td>~550</td> <td>~150</td> </tr> </tbody> </table>	期	総経費 (億円)	サービス外注費 (億円)	08/3期上期	~700	~150	09/3期上期	~700	~150	10/3期上期	~700	~150	11/3期上期	~650	~150	12/3期上期	~550	~150
期	総経費 (億円)	サービス外注費 (億円)																		
08/3期上期	~700	~150																		
09/3期上期	~700	~150																		
10/3期上期	~700	~150																		
11/3期上期	~650	~150																		
12/3期上期	~550	~150																		

※Bank Vision: Windows環境における新技術を全面的に採用し、将来の銀行ビジネスモデルの変革に対して柔軟に対応できる次世代オープン勘定系システム

安定的、持続的成長に向け成長施策を推進

	重点施策	上期の進捗																									
安定収益の拡大	<ul style="list-style-type: none"> ■基盤運用/アウトソーシング事業の拡大 ■システムマネジメント(保守運用系)の拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ・データセンター事業で大型契約の内示獲得 ・BPO案件(サッカーくじ「toto」第3次、ニッセン) ・ユニアデックス統合システムマネジメントサービス提供開始 <p>アウトソーシング安定収益売上(一括売上を除く)</p> <table border="1"> <caption>アウトソーシング安定収益売上(一括売上を除く)</caption> <thead> <tr> <th>期</th> <th>2010/3期</th> <th>2011/3期</th> <th>2012/3期</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1Q</td> <td>65</td> <td>68</td> <td>78</td> </tr> <tr> <td>2Q</td> <td>64</td> <td>70</td> <td>77</td> </tr> <tr> <td>3Q</td> <td>63</td> <td>70</td> <td>77</td> </tr> <tr> <td>4Q</td> <td>69</td> <td>70</td> <td>78</td> </tr> </tbody> </table>	期	2010/3期	2011/3期	2012/3期	1Q	65	68	78	2Q	64	70	77	3Q	63	70	77	4Q	69	70	78					
期	2010/3期	2011/3期	2012/3期																								
1Q	65	68	78																								
2Q	64	70	77																								
3Q	63	70	77																								
4Q	69	70	78																								
顧客協業による新たなサービス事業を創出	<ul style="list-style-type: none"> ■ティーガイアとの提携によるバリューカード事業 	<ul style="list-style-type: none"> ・7月26日 ローソンで販売開始、順調に事業拡大 カード取扱企業や販売先の拡大へ 																									
経営品質向上	<ul style="list-style-type: none"> ■四半期業績の平準化、見通し精度の向上 ■財務体質改善 	<ul style="list-style-type: none"> ・レビュー方式、リスクマネジメントを含めたシステム全体の見直しに着手 ・財務体質改善に向け取り組み中 <p>有利子負債残高</p> <table border="1"> <caption>有利子負債残高</caption> <thead> <tr> <th>期</th> <th>2009/3期</th> <th>2010/3期</th> <th>2011/3期</th> <th>2012/3期</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>期末</td> <td>900</td> <td>820</td> <td>800</td> <td>750</td> </tr> <tr> <td>2Q末</td> <td>-</td> <td>820</td> <td>780</td> <td>750</td> </tr> <tr> <td>3Q末</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>780</td> <td>750</td> </tr> <tr> <td>4Q末</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>750</td> </tr> </tbody> </table>	期	2009/3期	2010/3期	2011/3期	2012/3期	期末	900	820	800	750	2Q末	-	820	780	750	3Q末	-	-	780	750	4Q末	-	-	-	750
期	2009/3期	2010/3期	2011/3期	2012/3期																							
期末	900	820	800	750																							
2Q末	-	820	780	750																							
3Q末	-	-	780	750																							
4Q末	-	-	-	750																							

製品販売の牽引により、上期業績は堅調なるも 下期環境は不透明感が強く、依然として予断を許さず

上期の総括

- 懸念された震災の影響は、前期末受注残減少から1Q売上高に影響したものの、当期受注への影響は軽微
- 売上高は製品販売が牽引、BCP強化に向けデータセンターやネットワーク増強需要が増加
- 製造向けは下期減速懸念あるも、金融、流通、官公庁で大口案件が動き出し、全体的には回復の兆し
システムサービスの受注が1Qから前年同期比で回復、売上高は8月から前年同月比でプラスに転ずる
- 利益面では、子会社の伸長により大型賃貸契約終了の影響をカバー



2012年3月期 通期計画達成へ

売上高	2,550億円
営業利益	70億円
当期純利益	32億円

ITを梃子としてお客様の付加価値を創出し、
「快適」、「安心・安全」かつ「環境にやさしい」社会の実現に貢献する

～ 持続的に成長し続ける企業になる ～



常にお客様のビジネスの進化・発展を支えるパートナーを目指して



お客様第一主義に貫かれた品質の高いサービスを常にご提供し、お客様とともに成長し続けていくこと。
私たち日本ユニシスグループは、その決意を「U&U」(Users & Unisys)というフレーズに込め、決して揺らぐことのない指標として掲げています。

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。