



# 中期経営計画(2012→2014) 達成に向けて

2012年5月29日

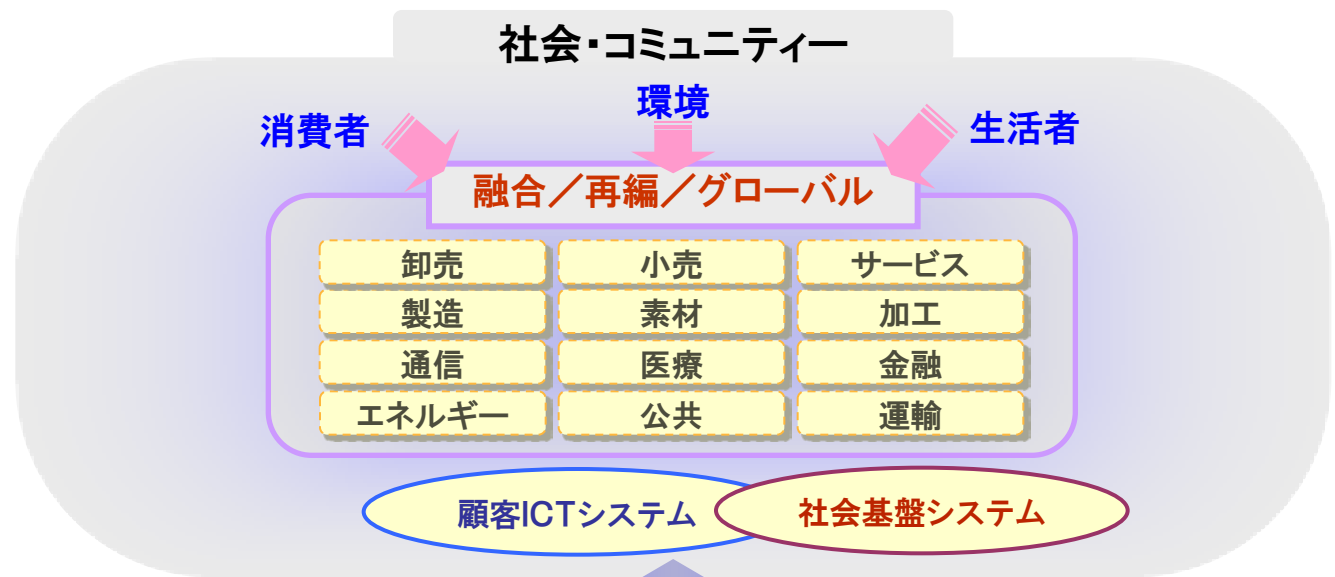
日本ユニシス株式会社

- P. 1 中期経営計画達成に向けて
- P. 6 金融事業部門の実行計画
- P. 11 製造流通事業部門の実行計画
- P. 19 公共事業部門の実行計画
- P. 25 ネットマークスの実行計画
- P. 29 ユニアデックスの実行計画

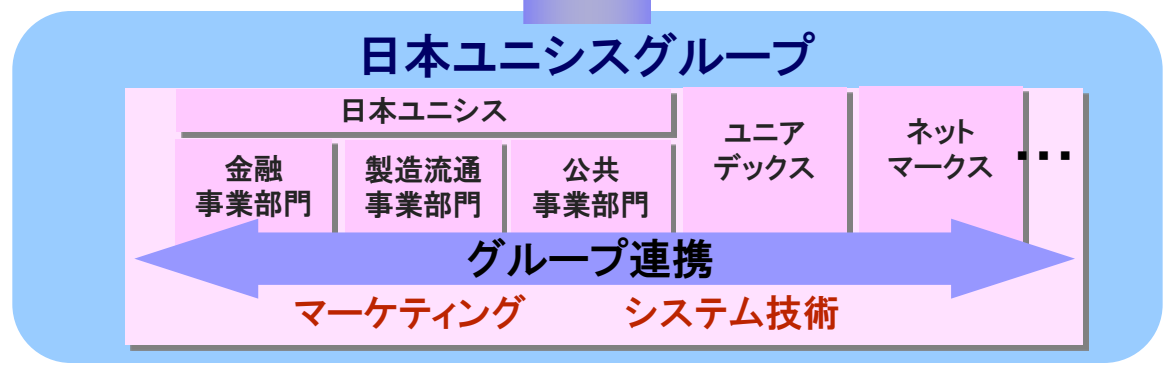
**中期経営計画達成に向けて**

# 日本ユニシスグループのミッション達成に向けて

お客様事業の発展や社会システムの高度化を促進するビジネスをグループ全体で取り組み  
お客様と共にICTで「人と環境にやさしい社会」を実現します

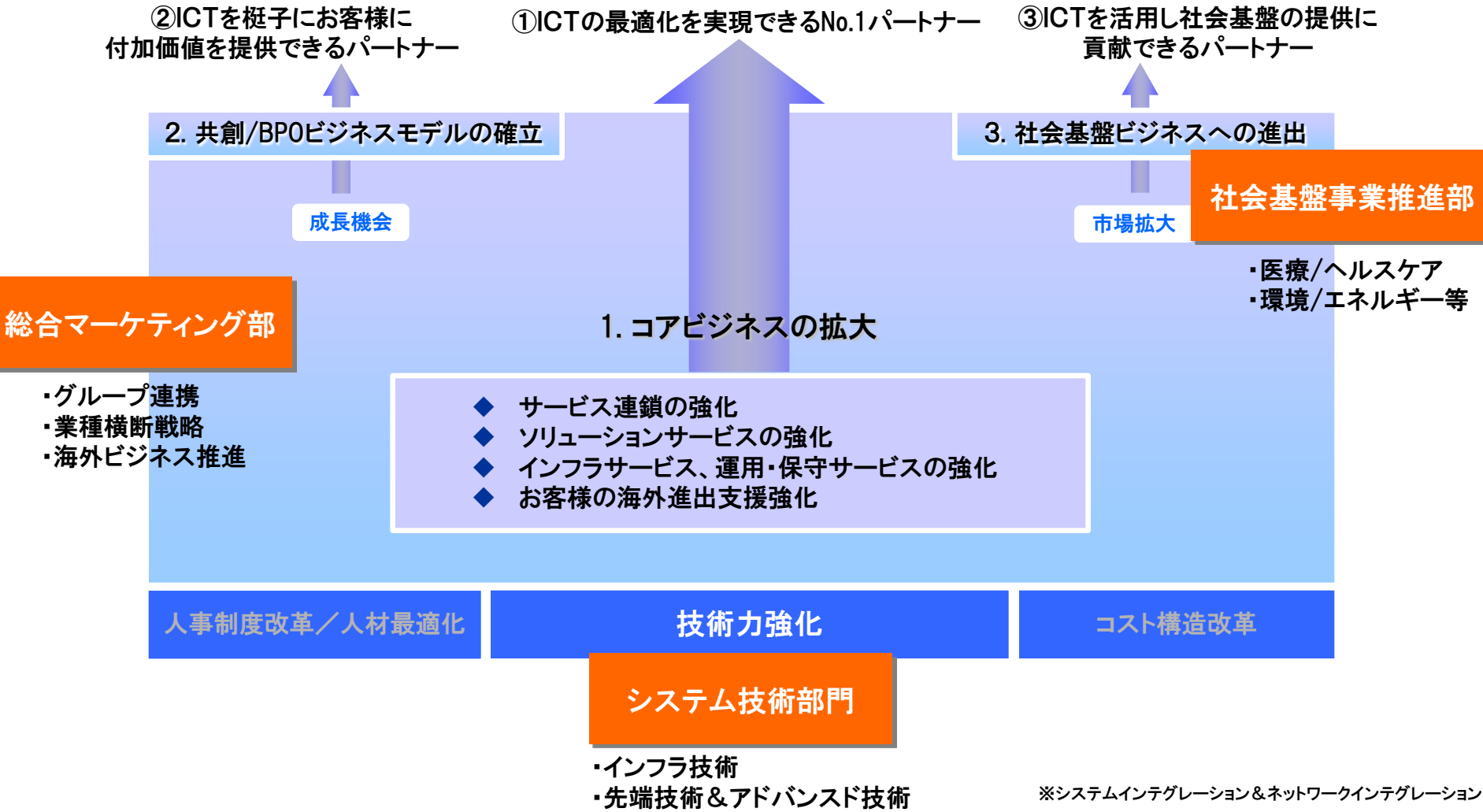


幅広い業種で蓄積されたノウハウを総合し、お客様や産業・社会の活性化を促進



# 2012年度の実行体制 ～中期経営計画の達成に向けて～

3年でコアビジネス※の拡大により収益基盤を安定化し  
 加えて新たな機会からビジネス拡大を目指します



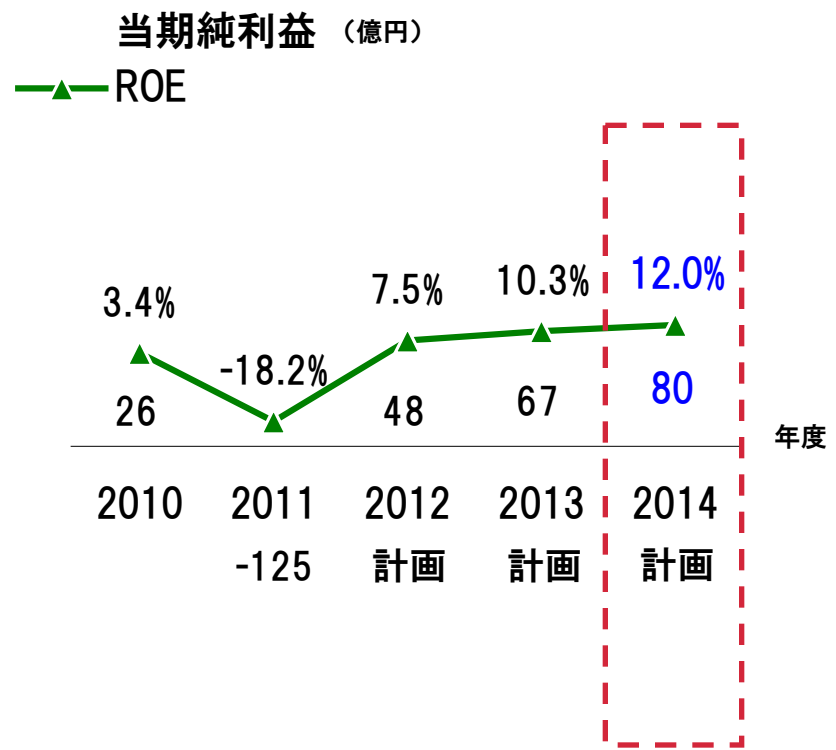
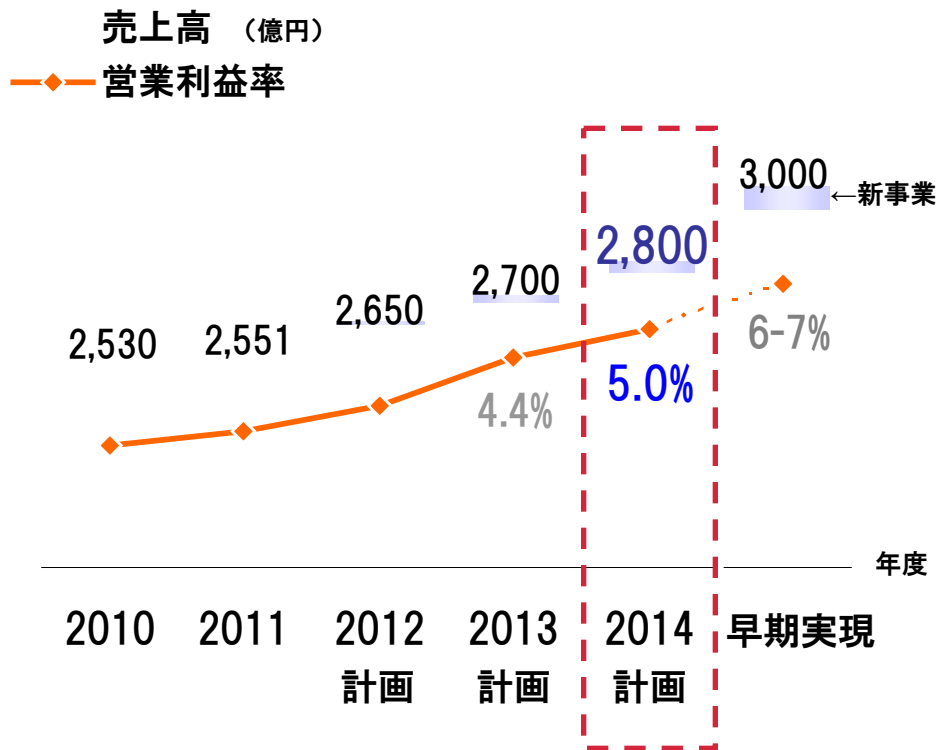
※システムインテグレーション&ネットワークインテグレーション

## 「繰り返し声をかけたくなる」パートナーであるために お客様の期待を超えるサービスを提供します

	重点戦略	戦略概要
コアビジネス の拡大	サービス連鎖の強化	・ICTライフサイクル全体にわたるサービスの提供
	ソリューションサービスの強化	・カスタマイズを最小限にした導入型ソリューションサービスへの転換
	インフラサービスの強化	・仮想化、自動化ソリューションビジネスの加速 ・マルチベンダークラウド、ハイブリッド型システムへの移行提案・再設計ビジネスの加速
	運用・保守(AP~インフラ)サービスの強化	・SI中心の単独サービスから運用・保守(AP、インフラ)含めた包括サービスへのシフト
	お客様の海外進出支援の強化	・海外デリバリ体制の強化
新ビジネス	共創ビジネス/BPOモデル企画力の強化	・創造や革新を自ら生み出す人材の育成
	社会基盤設計技術力およびアライアンスの強化	・実証実験プロジェクトへの戦略参加と商用化、ビジネスモデル化

# 3カ年業績計画

2014年度 業績計画	
■ 売上高	2,800億円
■ 営業利益率	5.0%
■ 当期純利益	80億円
■ ROE	12.0%



# 金融事業部門の実行計画



コアビジネスの拡大  
(安定収益の拡大)

新ビジネス(共創)・  
BPO・社会基盤

## 中期戦略

### ■既存ビジネスでの安定収益基盤維持拡大と低コスト高品質

- ・基幹系顧客内シェアの拡大
- ・勘定系と連携強化した周辺システムの展開
- ・ソリューション市場の顧客内シェアの拡大
- ・S-BITS®事業の提供サービス強化
  - ・拡充
- ・信金アウトソーシングセンター統合

### ■新たな柱となる顧客基盤の獲得

- ・大手金融機関の新たなビジネス基盤獲得
- ・市場系分野のマーケットシェア拡大
- ・勘定系新規獲得 (BankVision®, SBI<sup>21</sup>, BANKSTAR®)
- ・ソリューション市場での新規獲得 (国際系、情報系、事務集中系等)

### ■業界動向に即応したビジネス展開

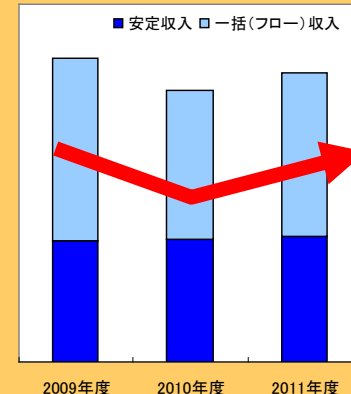
- ・最高水準のICT基盤、BCPサイトの展開
- ・リスク管理指針、国際会計基準などの制度対応
- ・サブシステム最適配置提案強化

### ■新たなビジネス領域への挑戦

- ・地域貢献共創ビジネス
- ・他業種連携による新ビジネス創出
- ・ITアウトソーシングからBPOへの連鎖・展開
- ・地域単位の共同BPOビジネス創出
- ・金融機関の取引先の海外進出支援
- ・大量データ処理分野への参入

## これまでの業績推移

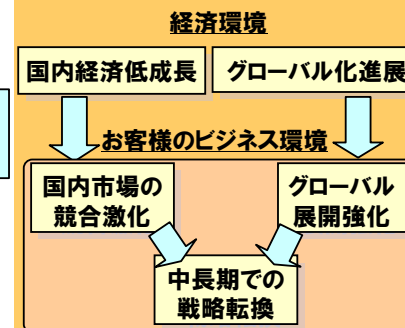
### 金融事業部門売上高推移



### 2011年度の増収要因

- ①大規模基盤更改ビジネス
- ②アウトソーシング等の安定収益ビジネス
- ③新規大規模システム開発

## ビジネスを取り巻く環境



# 重点戦略①

## BankVision2.0(仮)構想へ

### BankVisionWorldを実現

スピードアップ、ノウハウ共有、コスト効率化など、お客様のための付加価値向上を目的としたスキーム

#### ■差別化スキーム展開による進化

- ・ソフトウェアエンハンス情報の提供
- ・各行開発ソフトウェアの流通スキーム確立
- ・銀行事務面、戦略面の各種研究会の取組み
- ・サブシステムの最適レイアウトを診断、U-Cloud®活用等による効率運用を支援

#### ■継続的な機能拡張による進化

- ・国際会計基準対応
- ・その他、ユーザ会等の共同研究を通じ、環境に応じた機能拡張

## さらなる展開へ

### BCPの 更なる強化

- ✓デュアルセンター構想
- ✓営業店事務代行 BPO など

### 情報系の強化

- ✓基幹系DWHの開放/拡充/活用
- ✓WEBサービス化 など

次世代オープン勘定系システム  
BankVision

### サービス領域の 拡大

- ✓営業店端末システムの提供
- ✓BVコミュニティクラウド など

## BankVision2.0(仮)

### 他機関への展開

- メガ・信託・専業
- 大手信用金庫
- 系統金融機関
- 海外金融機関
- 他ベンダー
- 他業態、基盤展開

### 他業種との連携

- 地方銀行
- 日本ユニシス
- 共創ビジネスの実現
- 流通
- サービス
- 製造
- 公共

# SBI21 共通基盤によるビジネスの広がり(連鎖)

共通化・集約化を強みに、他分野へのビジネスを連鎖させる。

## 勘定系システム分野の拡大

- 勘定系アウトソーシングサービス利用信用金庫の拡大
- 勘定系アウトソーシングサービス機能強化
- バックアップセンタビジネスのサービス拡大

➡ コアビジネスの強化

## 情報系システム分野の拡大

- 中小規模信用金庫向けサービススキームの構築 (経営情報系、融資支援系、渉外支援系 他)
- プライベートクラウド基盤の提供
- 共同センタ加盟信用金庫向け補完システムの共同利用

➡ 既存リソースを活かした  
(設備資源・ユーザ基盤) **ビジネス展開**

## BPOサービスの拡大

- 為替事務BPO利用信用金庫の拡大
- 手形小切手発行BPO利用信用金庫の拡大
- 手形管理ASPサービス利用信用金庫の拡大
- 新サービスへの取り組み
- 地区単位のBPOビジネスの創発 → 協働ビジネス

➡ **ビジネス連鎖による  
対象領域の拡大**

## グループ連携ビジネスの展開

- 他サービスとの連携によるトータルサービスの提供
- 他部門のリソースの有効活用
- 加盟信用金庫との人材交流、要員教育
- アジア地域進出支援

➡ **トータルコンピタンス  
(総合力)の発揮**



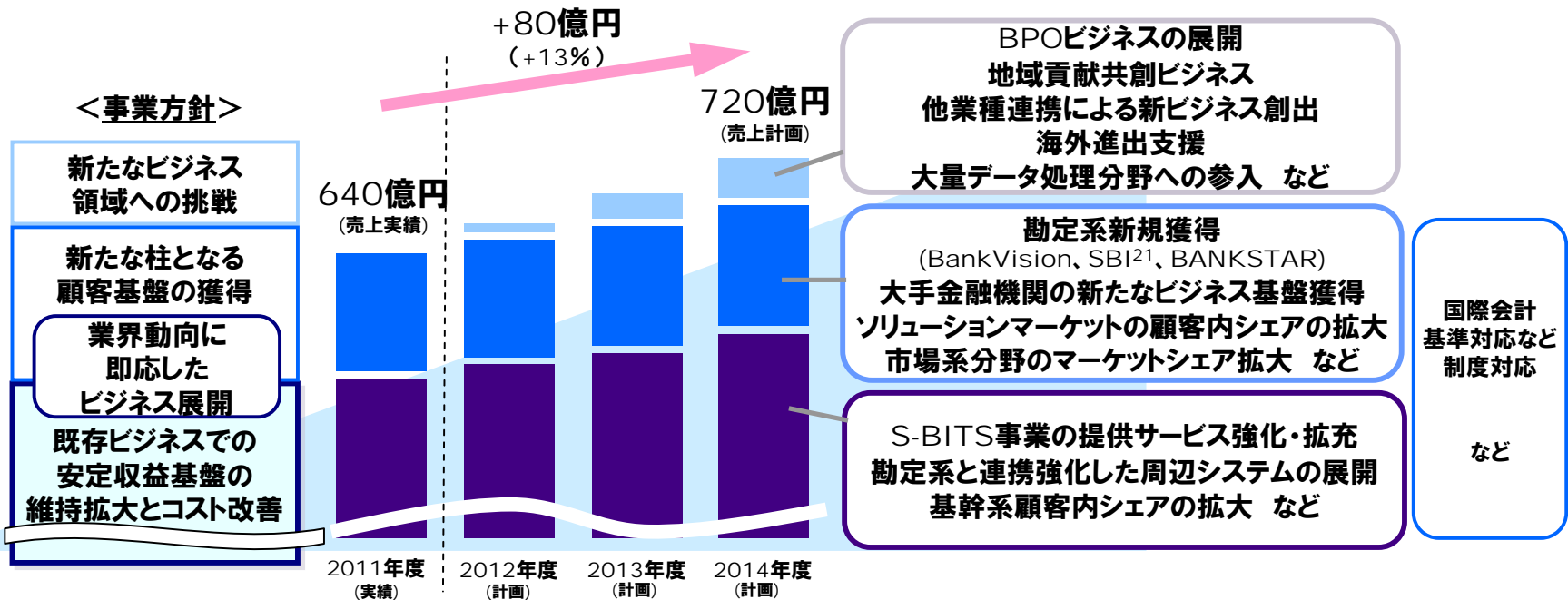
## 金融IT市場での「既存ビジネス領域の堅守・拡大」と「新たな成長への転換」

- 既存ビジネスでの収益基盤の確保と改善
- 業界動向に即応したビジネス展開
- **新たな柱となる顧客の開拓**
- **新たなビジネス領域への挑戦**



**部門・グループ連携による新たなビジネス連鎖**  
⇒ **現場力・技術力・スピード力+連携力**

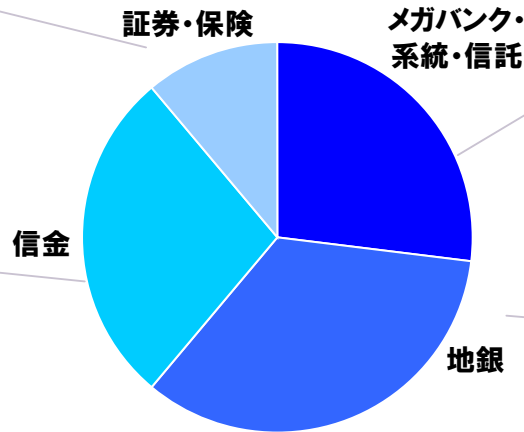
## 既存ビジネス基盤の維持拡大と、新規ビジネス獲得による成長転換



顧客業態別の売上構成比

- ・証券基幹系システム、FX/CX基幹系システム、保険給付金等の支払いワークフロー領域 など
- ・岡三証券、日本ユニコム、富国生命、住友生命 MS&ADインシュアランスグループ など

- ・勘定系システム、業務BPO、各種ソリューション（事務集中系、営業店系、情報系）など
- ・信金中央金庫、京都中央信用金庫、埼玉縣信用金庫、朝日信用金庫、アウトソーシングセンター加盟信用金庫 など



- ・市場系システム、信託系ソリューション、事務集中系、基幹系 など
- ・三菱東京UFJ銀行、三井住友銀行、農林中央金庫、三井住友信託銀行 など

- ・勘定系システム、各種ソリューション（国際系、市場系、経営情報系）など
- ・百五銀行、紀陽銀行、鹿児島銀行、福岡銀行、広島銀行、山陰合同銀行 など

<2011年度>

実績・強み

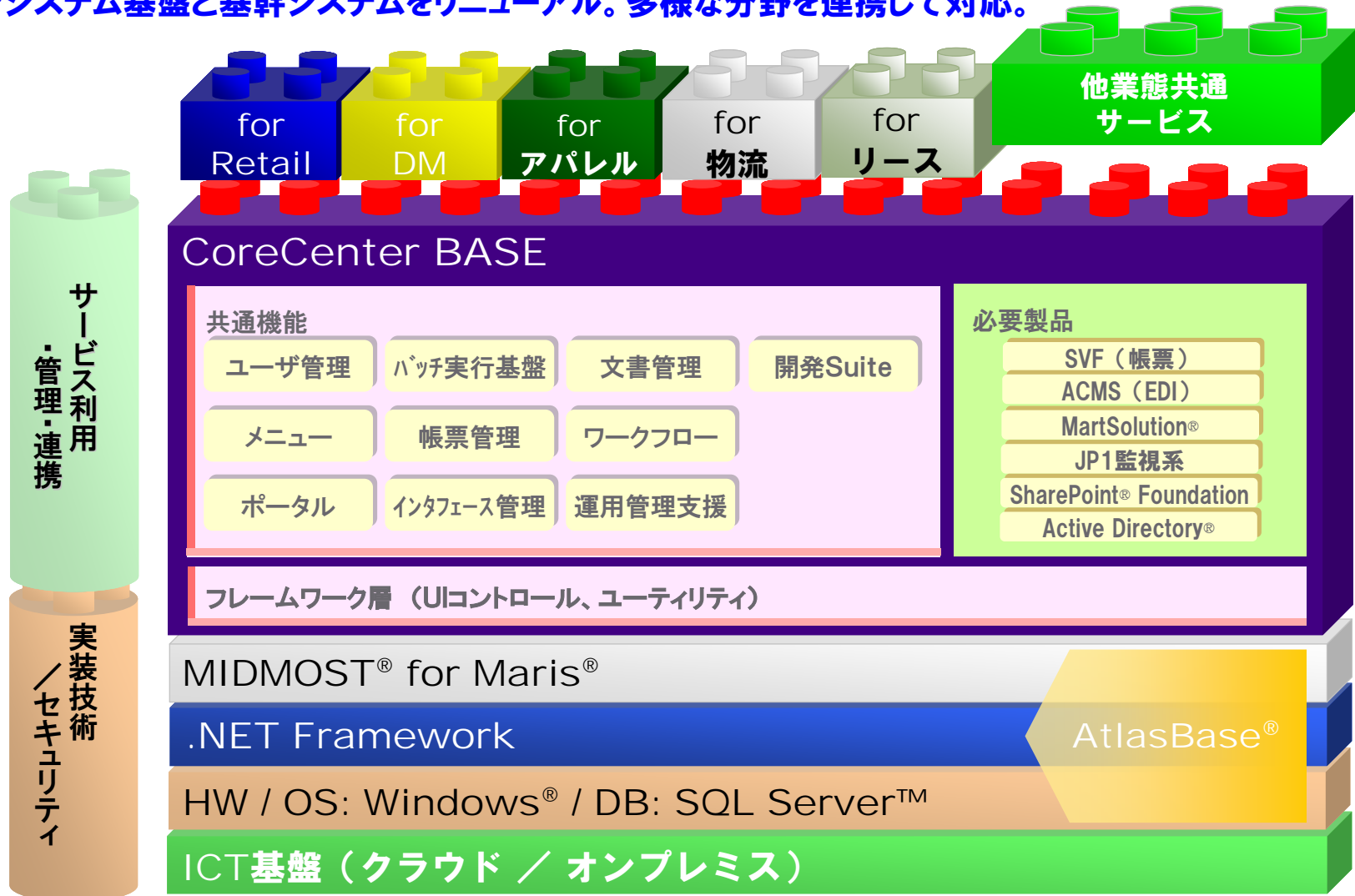
- ・ホスティング、クラウド、ハウジングなどのICTビジネスが堅調に推移、基盤更改ビジネス全般での現場力・技術力向上し、その強みを活かし大手金融機関での実績も拡大。
- ・地方銀行向けビジネスでは、オープン勘定系システム「BankVision」のユーザーを着実に拡大。2003年の百五銀行の採用決定に始まり、昨年の北國銀行の決定で9行目の採用となる。
- ・信用金庫向けには、北海道、東京、関西で勘定系共同アウトソーシングセンターを運営。勘定系システム「SBI<sup>21</sup>」をベースとした高信頼性・高可用性のアウトソーシングサービスを提供。
- ・市場系システム分野におけるシステム構築の実績・ノウハウ・経験および各種ソリューションを有しており、大手金融機関、系統金融機関、地方銀行等にシステムを提供。

# 製造流通事業部門の実行計画

		小売／アパレル／物流卸 他	DM／サービスビジネス 他	製造
コアビジネスの拡大 (安定収益の拡大)	サービス連鎖	<b>重点戦略①</b> <b>CoreCenter®シリーズシェア拡大</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>CoreCenter for Retail 拡販によるシェア30%獲得</li> <li>食品メーカーへのWMS 拡販と CoreCenter 適用による安定収益確保</li> <li>食品物流／冷蔵倉庫ASPサービス 拡販</li> <li>卸売業界新規顧客向けHybrish® 拡販</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>CoreCenter for DM／リース 新規顧客獲得</li> </ul>	<b>重点戦略③</b> <b>次世代エンジニアリングの展開</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>次期CAMを中心に自動車エンジニアリング分野のシェア拡大によるトップベンダー維持</li> <li>トヨタビジネスの領域拡大と新たな付加価値の創出</li> <li>SRM主力ソリューションによる購買・調達分野のトップブランド化</li> <li>住宅大手顧客へのCADシステム展開によるトップシェア獲得</li> </ul>
	ソリューションサービス		<b>重点戦略②</b> <b>ダイレクトマーケティングビジネス維持拡大</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>ネット通販市場拡大に伴う顧客内シェア拡大</li> <li>マルチチャネル対応やマーケット分析開発における差別化</li> <li>大手顧客中心に基幹業務のアウトソーシングビジネス維持拡大</li> <li>医薬、リース領域深耕による拡販</li> <li>既存大型案件の完遂</li> </ul>	
	運用・保守サービス			
	インフラサービス			
	海外進出支援			顧客のグローバル対応に沿った体制強化
新ビジネス(共創・BPO・社会基盤)	BPO	<ul style="list-style-type: none"> <li>大手小売業ネットビジネスBPOの展開</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>新ビジネスにおけるBPO推進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>海外エンジニアリング分野のBPO企画推進</li> </ul>
	共創ビジネス	<ul style="list-style-type: none"> <li>ヤマダ電機の新規事業拡大</li> </ul>	<b>重点戦略④</b> <b>新ビジネスの拡大と展開</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>バリューカード、smartaxi®、JCRAFTS.comの拡大展開</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>大手製造業とクラウドビジネス協業</li> <li>ワークスアプリケーションズ協業拡大</li> </ul>
	社会基盤			

# CoreCenterシリーズシェア拡大

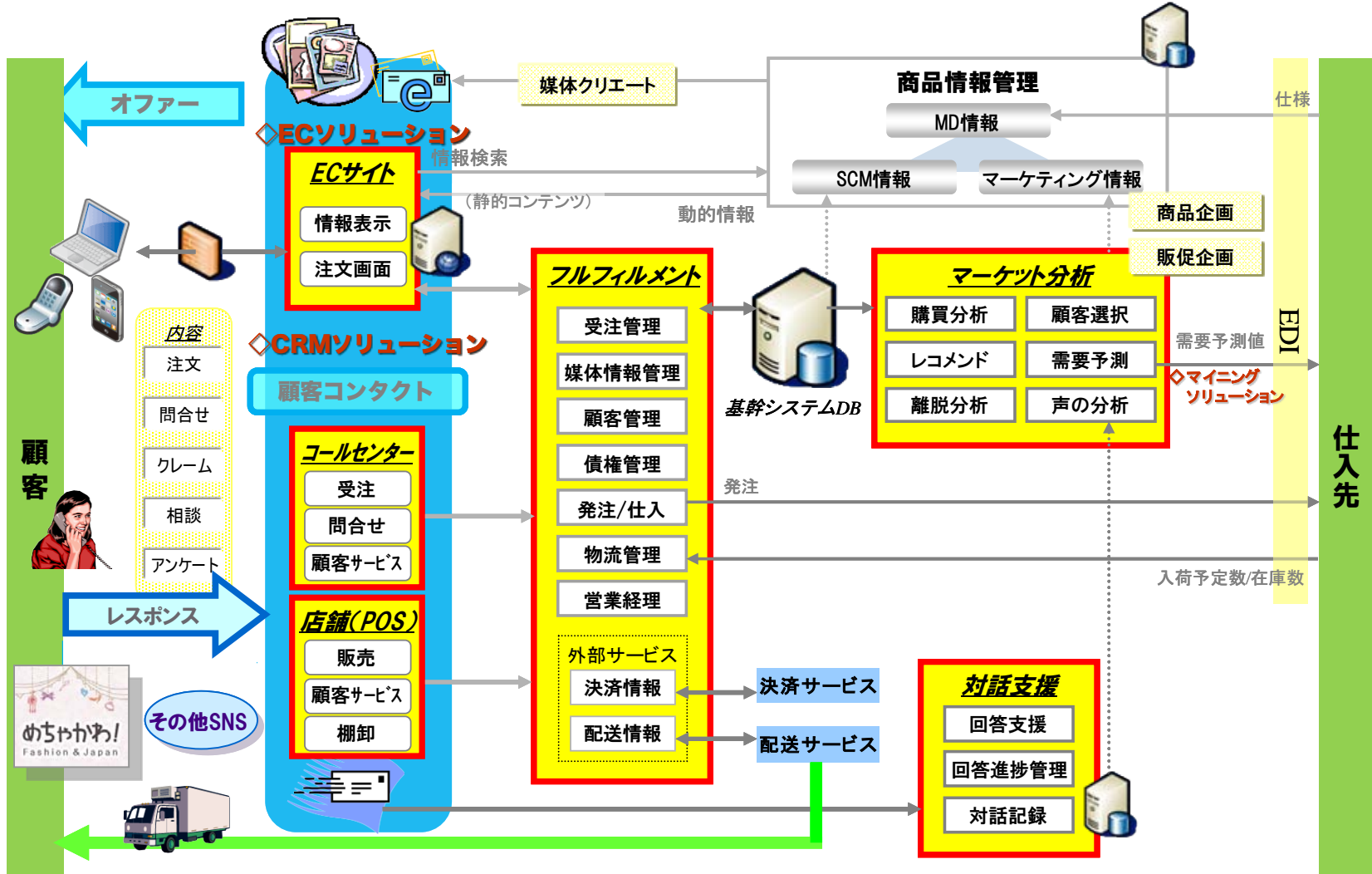
統合システム基盤と基幹システムをリニューアル。多様な分野を連携して対応。





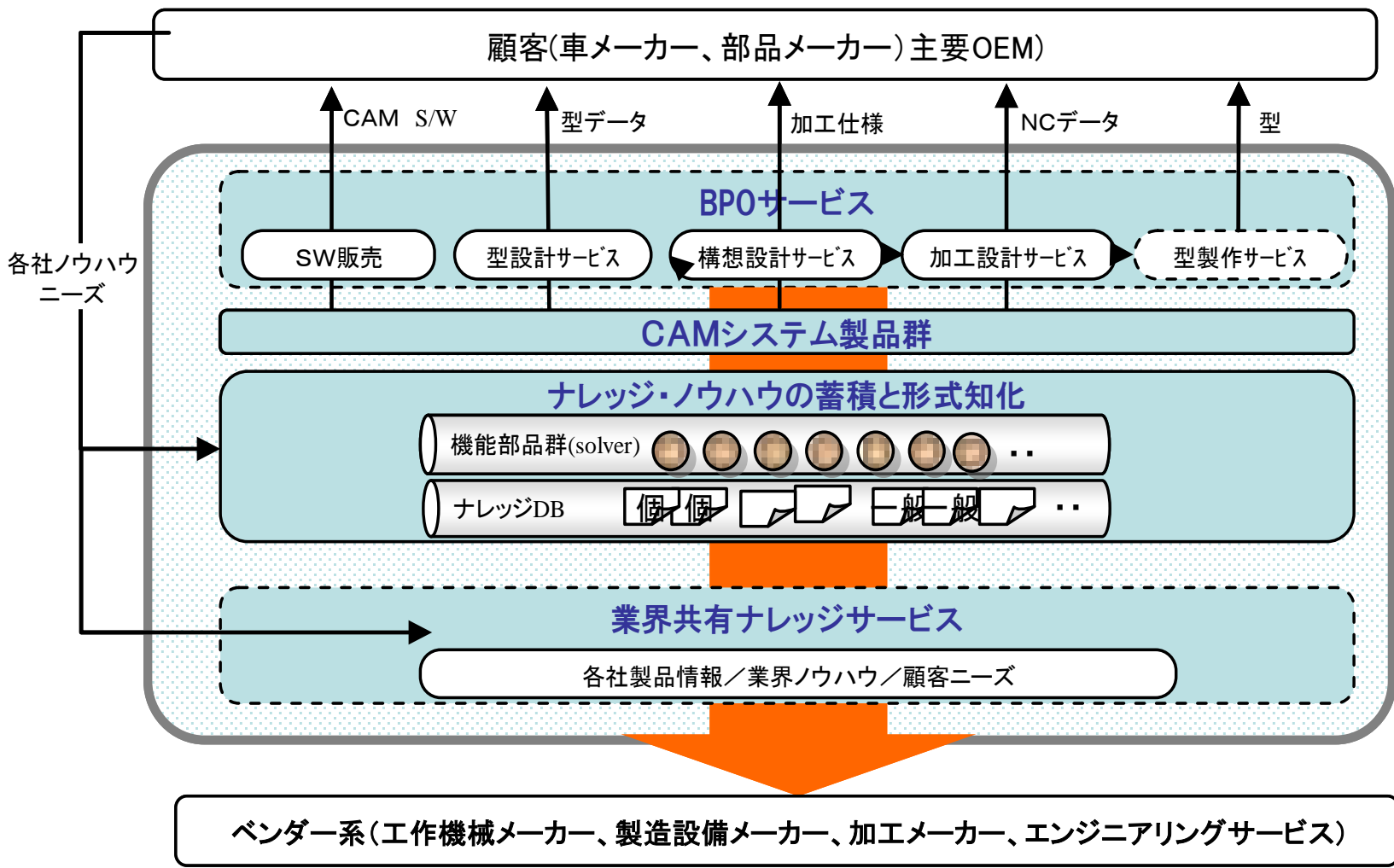
# ダイレクトマーケティングビジネス維持拡大

ショップフロントから基幹系・情報系まで、顧客ICT資産を最適化。



# 次世代エンジニアリングの展開

CAMプロダクトを軸に造型分野における総合サービス提供を目指す。



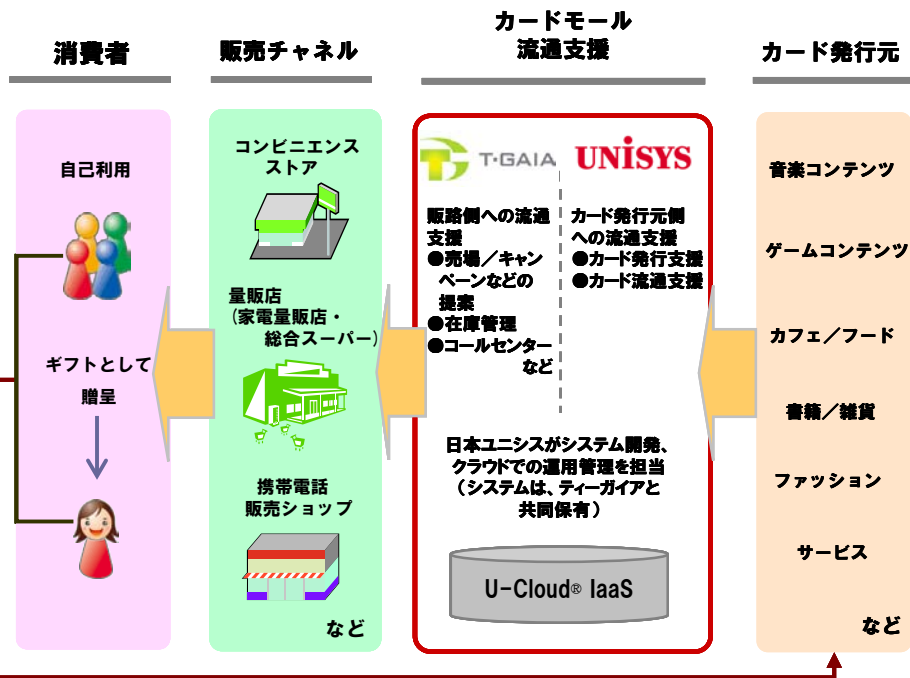
## 新ビジネスの拡大と展開(1/2)

ICTを挺子に付加価値の高いサービス事業を顧客と共同で展開する。

ティーガイア協業による  
ギフトカードモール事業  
「バリューカード」ビジネス

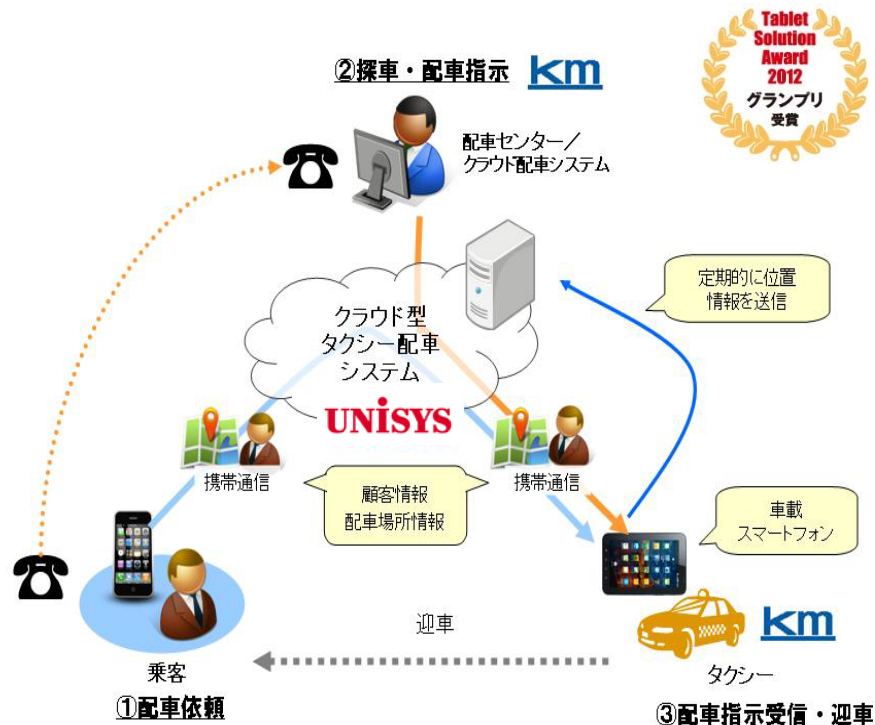
カード発行元 (2012年5月現在)

iTunes



クラウド型タクシー配車システム  
「smartaxi」ビジネス

企業ユーザー向けAndroid  
タブレットソリューションコンテスト  
「Tablet Solution Award 2012」  
においてグランプリ受賞

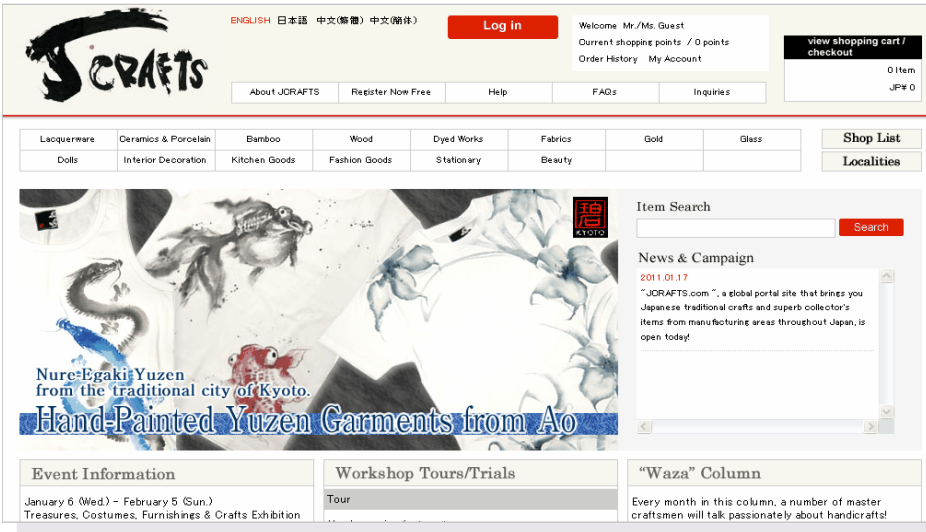


## 新ビジネスの拡大と展開(2/2)

ICTを梃子に付加価値の高いサービス事業を顧客と共同で展開する。

伝統工芸品海外販売支援ECサイト  
「JCRAFTS.com」

神戸コレクション公式ファッション通販サイト  
「DRESS ONLINE」



- ソーシャルメディアなどを活用した海外へのテストマーケティングを実現
- 統合B2Cプラットフォームを提供し日本の中小企業の海外販路拡大を支援
- 日本文化とイベント情報発信による地域活性化促進モデル

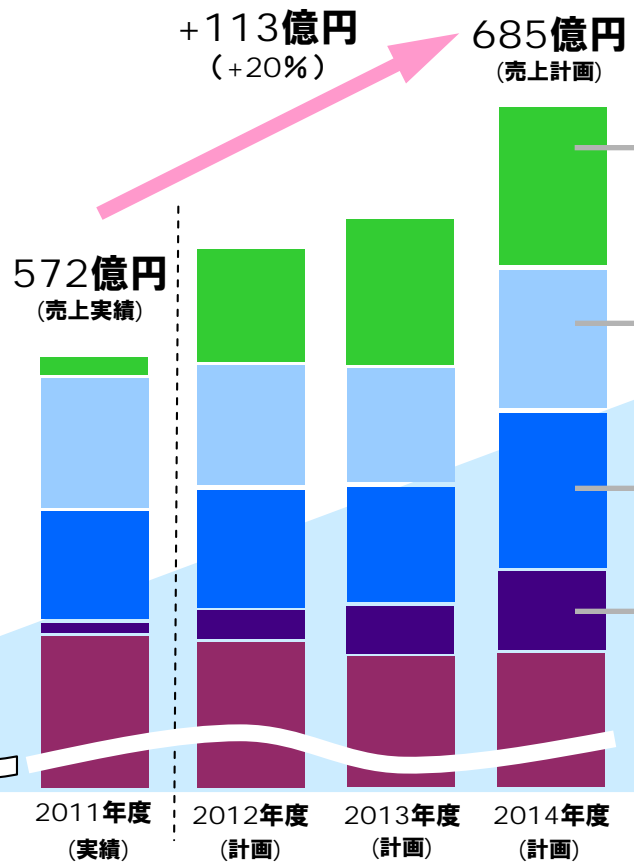
- 毎日放送「DRESS」と連動するファッション情報とECサイトの運営
- ファッションECサイトに連携したFacebook上の女性向けコミュニティ
- アパレル業界におけるマーケティング支援や新商品開発に活用



## 主要ソリューションを軸とした強い領域の顧客シェアの最大化、新ビジネス展開による安定収益源の拡大

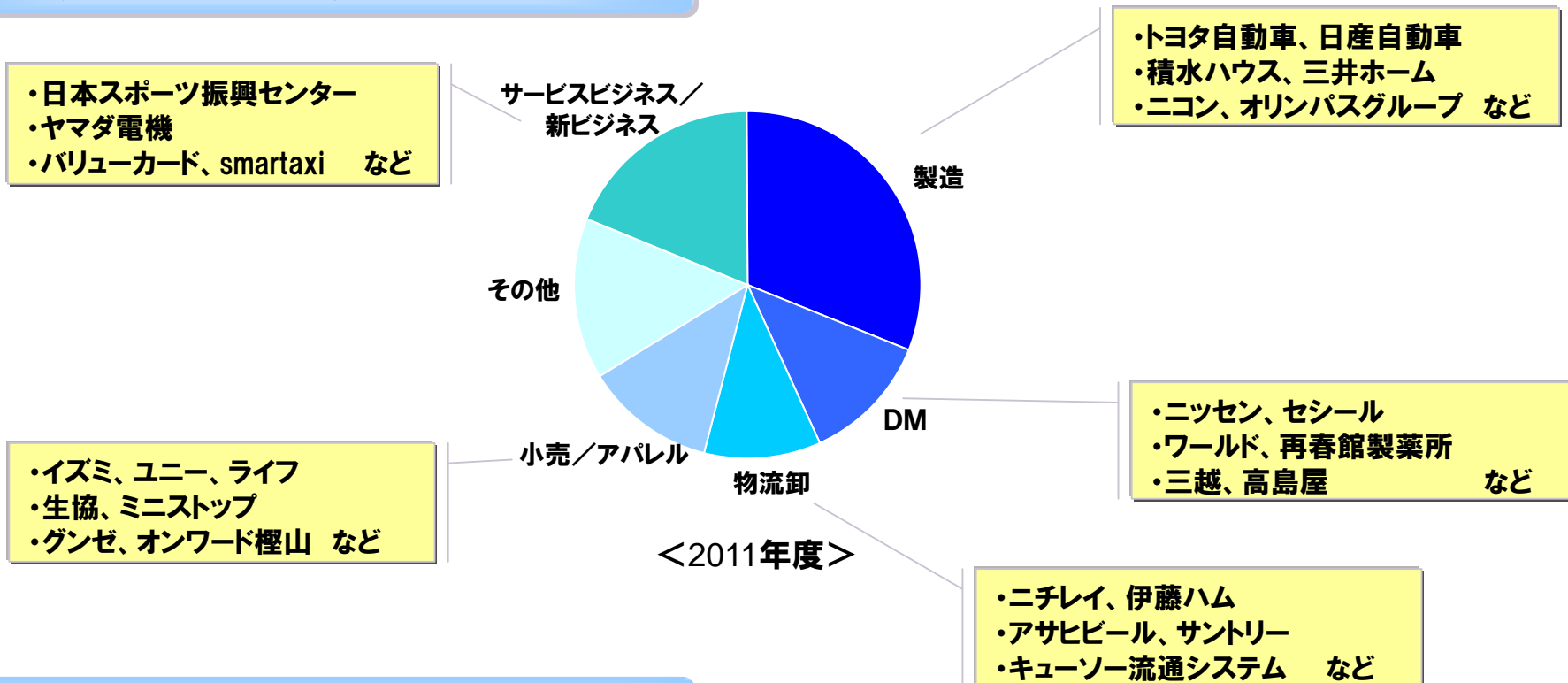
### <事業方針>

- ICT最適化による顧客の戦略的パートナーの位置づけ獲得
- 主要ソリューションを軸に導入型ビジネスを促進し、新規顧客拡大と高生産性を実現
- 新ビジネスの継続推進



- 重点戦略①CoreCenterシリーズシェア拡大  
リテール拡販によるシェア30%獲得、リースの新規顧客獲得 など
- 重点戦略②ダイレクトマーケティングビジネス維持拡大  
ショップフロントから基幹系・情報系までICT最適化、マルチチャネル対応、マーケット分析ソリューションによる差別化 など
- 重点戦略③次世代エンジニアリングの展開  
次期CAM、CADmeister®による自動車エンジニアリング分野のシェア拡大 など
- 重点戦略④新ビジネスの拡大と展開  
バリューカードビジネス、クラウド型タクシー配車システム『smartaxi』、伝統工芸品海外販売支援ECサイト『JCRAFTS.com』、大手小売業ネットビジネスBPO など

## 顧客業態別の売上構成比



## 実績・強み

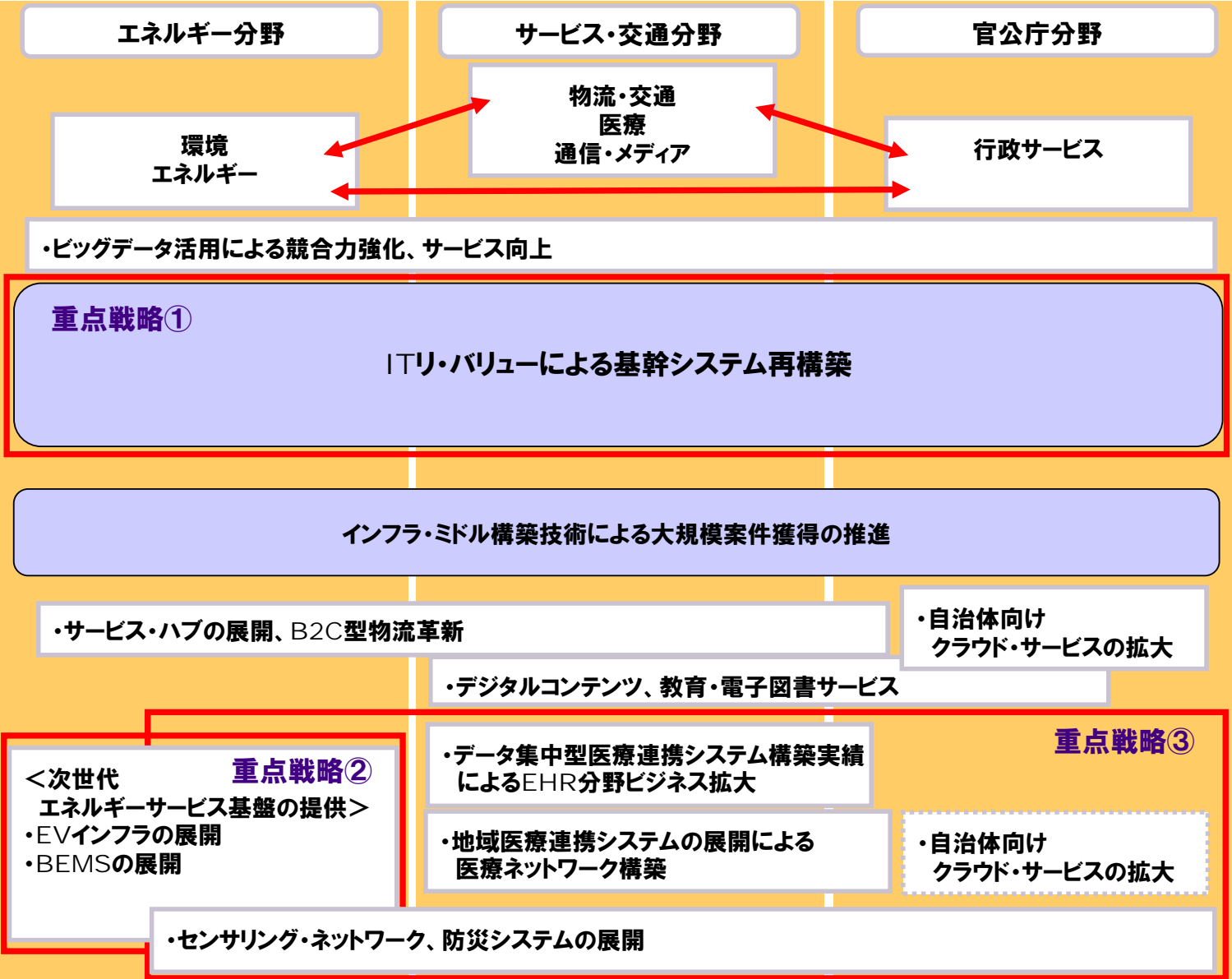
- 小売、物流卸、食品分野における実績から得たノウハウと生産性の高いソリューションの提供能力。
- 通販分野のトータルソリューションを提供し、ネット通販やマルチチャネル開発に差別化ができる。
- 次世代エンジニアリング分野におけるオンリーワン技術と顧客基盤を有する。
- 新ビジネスへの積極的な取り組みとアライアンスの拡大により安定収益源の確保が期待できる。

# 公共事業部門の実行計画

# 主要な事業戦略

コアビジネスの拡大  
(安定収益の拡大)

新ビジネス(共創)・  
BPO・社会基盤

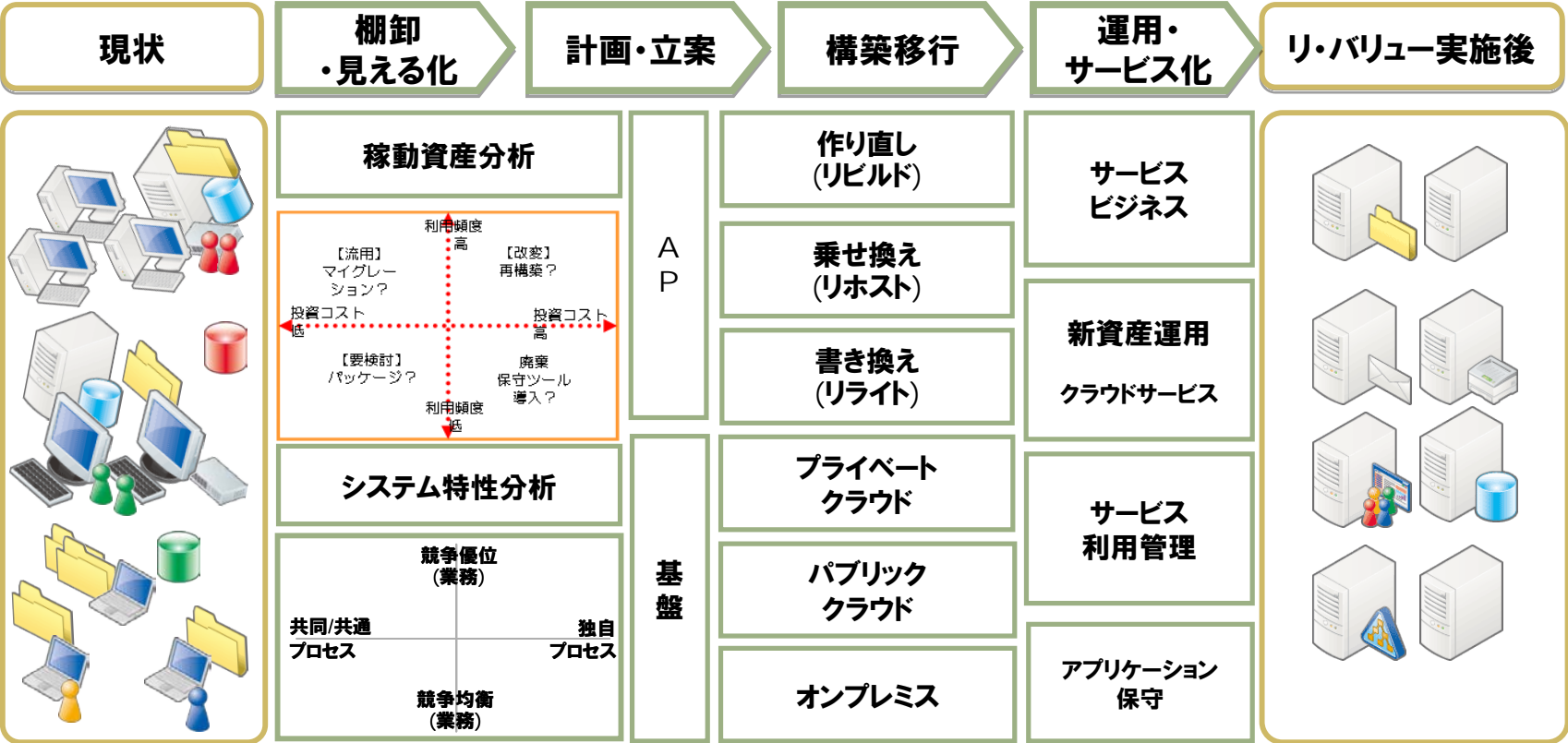




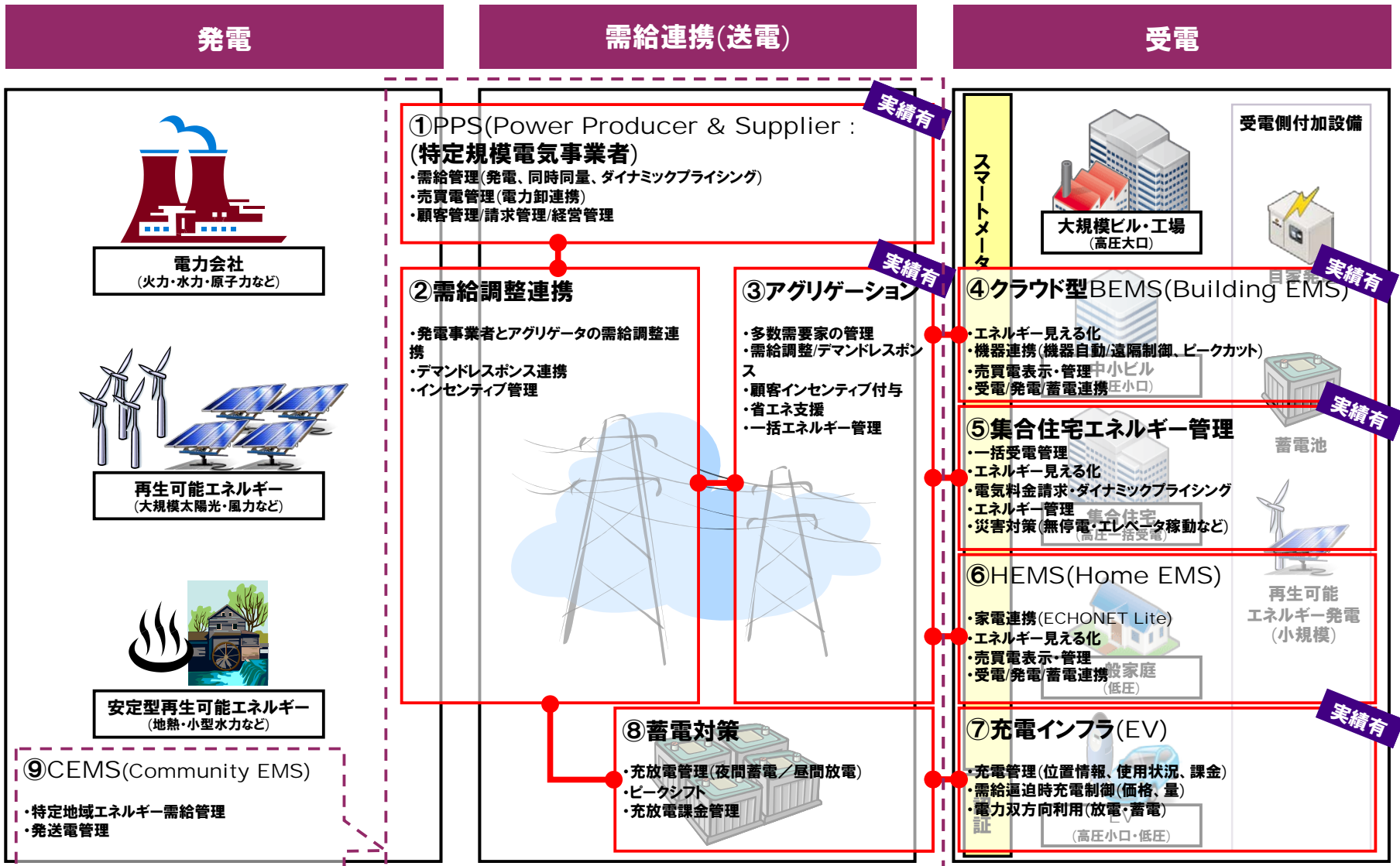
# 重点戦略①

## ITリ・バリューによる基幹システム再構築

～IT資産の最適配置/延命化/有効活用を行い、コスト削減、サービス向上、ITガバナンス強化を実現します～



持続可能な社会システムを支える次世代エネルギーサービス基盤の提供

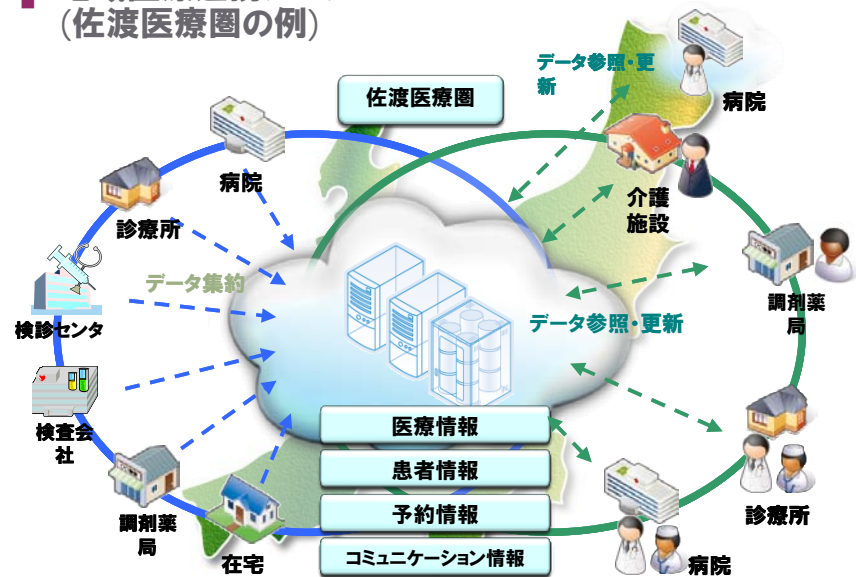


ICTを活用した公共サービスの展開(事例のご紹介)

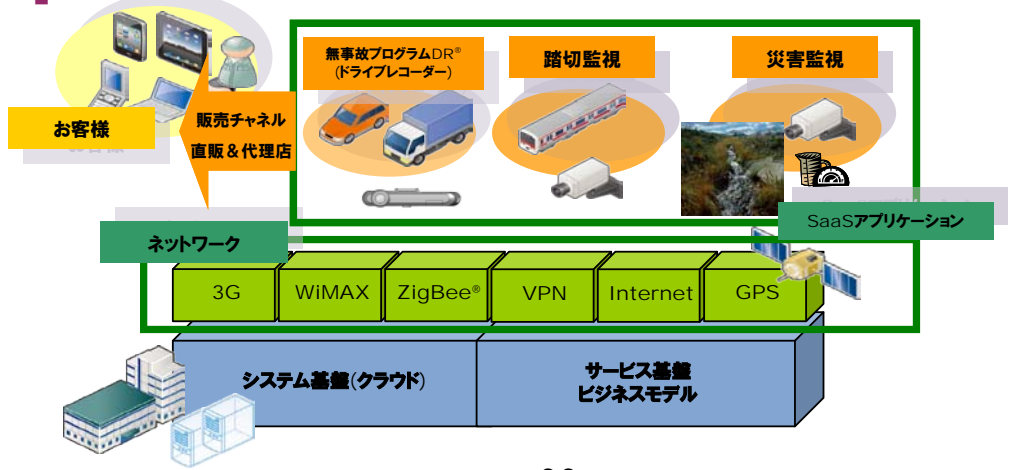
自治体向け危機管理情報共有サービス  
「SAVEaid/セーブエイド®」



地域医療連携システム  
(佐渡医療圏の例)

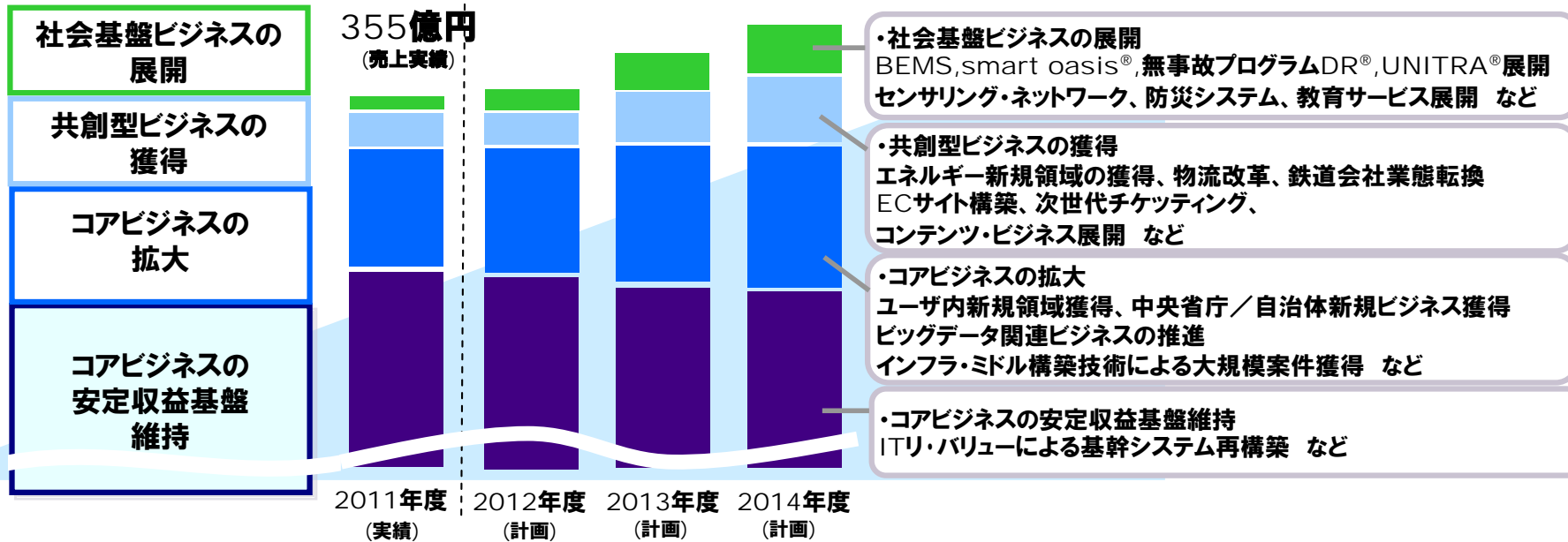


センシング・ネットワークの展開



## コアビジネス基盤の維持拡大と、共創型ビジネス獲得／社会基盤ビジネスの展開による成長転換

### <事業方針>



# (ご参考)公共事業部門の事業内容

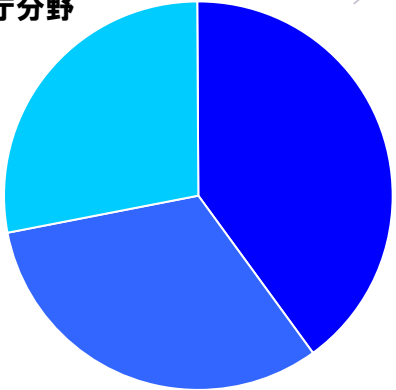
## 顧客業態別の売上構成比

- ・中央官庁
- ・札幌市
- ・尼崎市
- など

官公庁分野

- ・東京電力
- ・中部電力
- ・北海道電力
- ・京葉ガス
- など

エネルギー分野



サービス・交通分野

<2011年度>

## 実績・強み

- ・強固な顧客基盤で培った公共サービス分野での実績により蓄積された知財を有する。
- ・先進分野の実証実験への積極的な参画を実施し、アライアンスを拡大している。
- ・社会基盤サービス展開のビジネスモデルを確立している。

# ネットマークスの実行計画

コアビジネスの拡大  
(安定収益の拡大)

新ビジネス(共創・  
BPO・社会基盤)

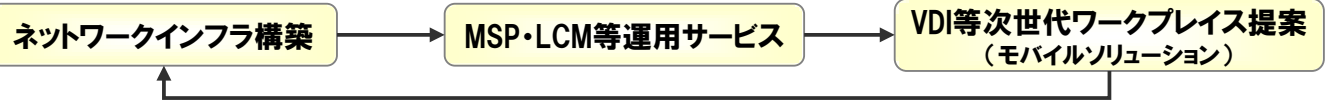
製造・流通

公共・サービス

文教・医療

金融

提案領域の拡大(ビジネスチャンスの拡大)



ネットワークの高度化・仮想化に伴う、ネットワークインテグレーション事業の拡大

- ・設備老朽化に伴うネットワークインフラ更新の促進
- ・BCPシステムの提案強化
- ・次世代企業ワークプレイス(VDIソリューション)の提案促進(パートナー企業との連携強化)
- ・クラウド化に伴う仮想認証基盤の獲得

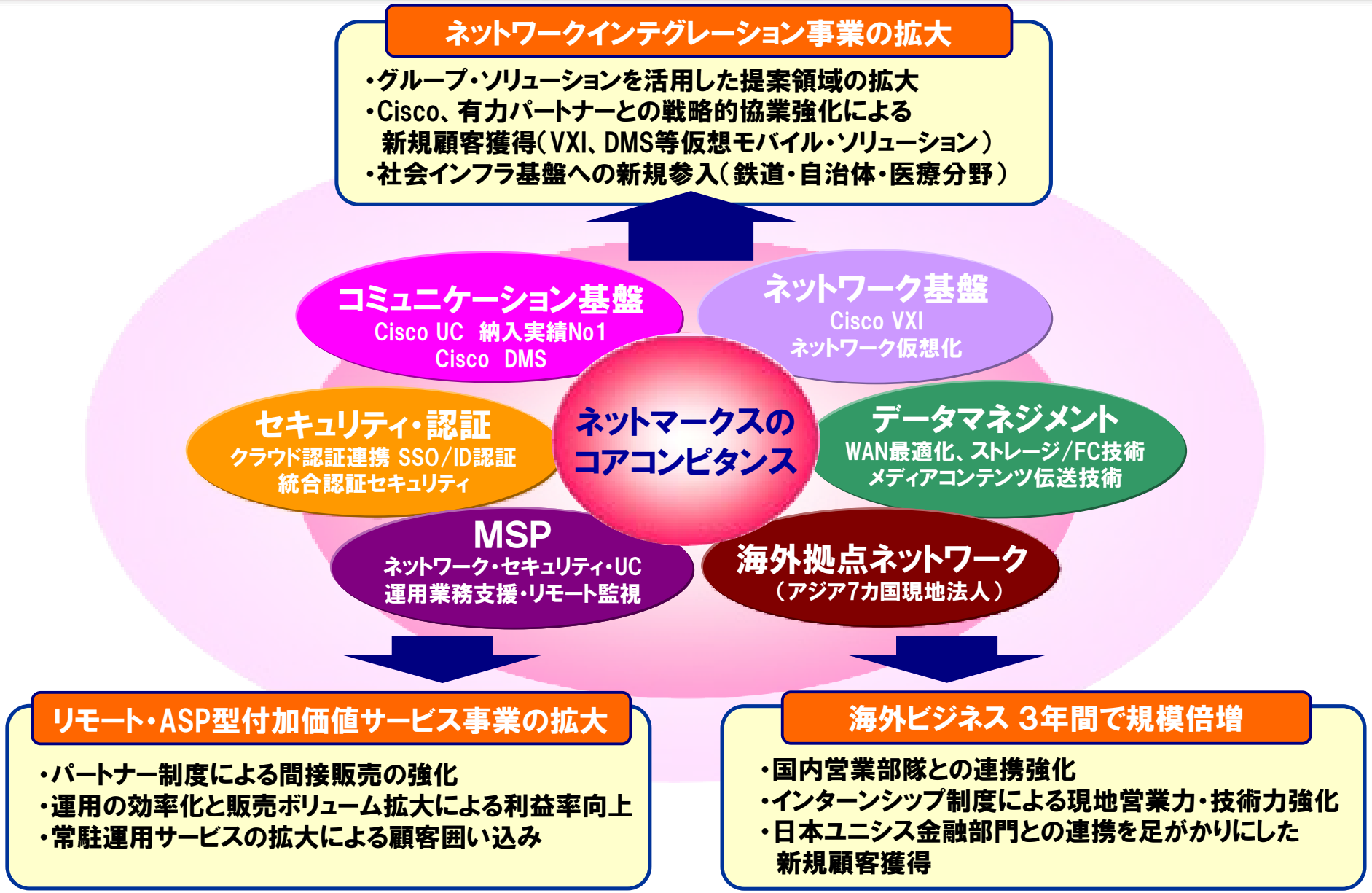
付加価値型マネージドサービス事業の拡大

- ・セキュリティリモート監視、認証代行サービス強化
- ・企業向けモバイル認証ソリューションの新規提供
- ・Web系業務システムの運用代行

- ・アジア7拠点を軸としたグローバル・サービス
- ・ユニシスグループ・現地法人との連携・体制強化
- ・提供ソリューション群の整備・拡充

ネットマークスの  
コアコンピテンス

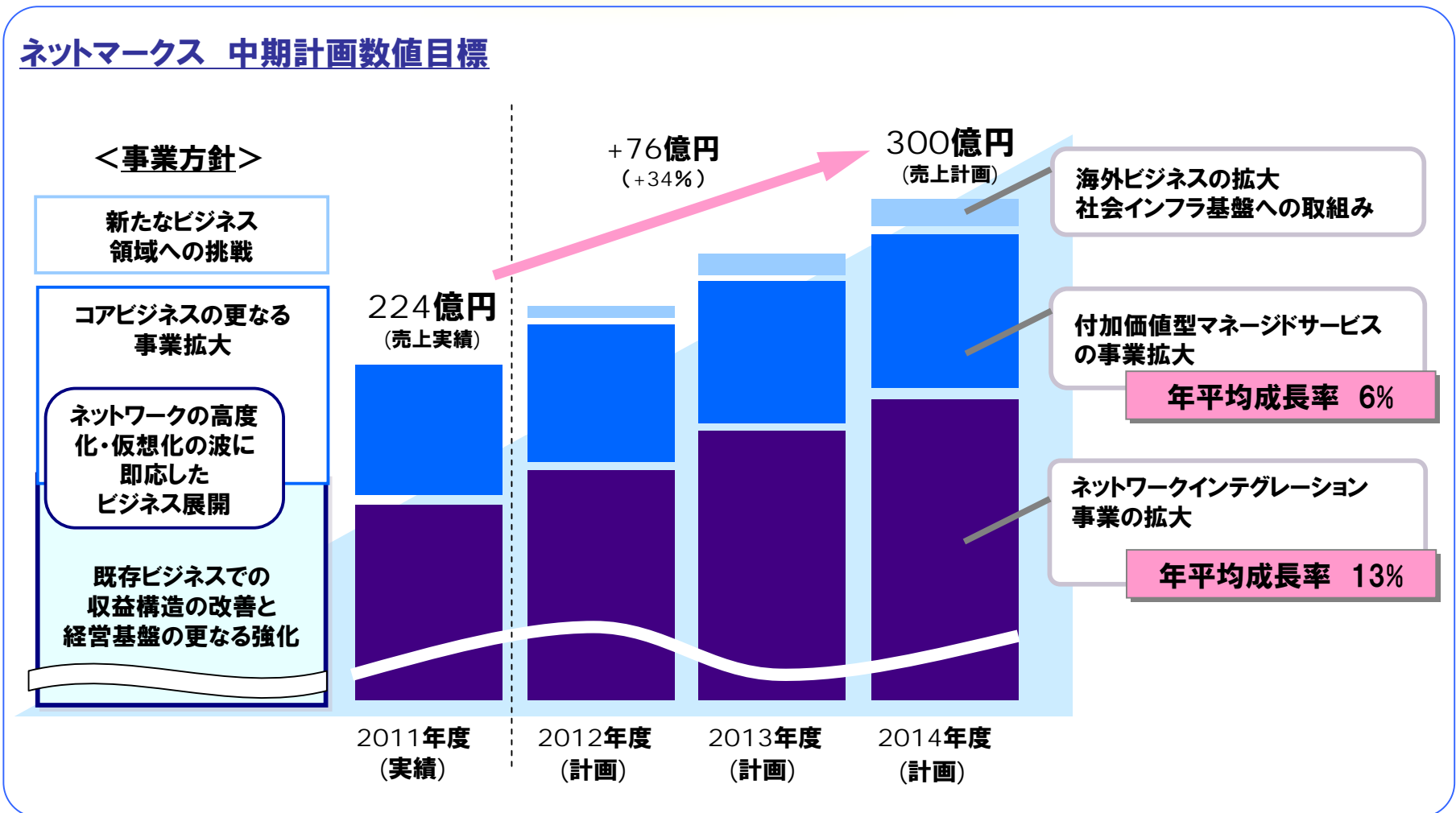
デジタルサイネージと  
広域無線をベースとした  
パブリックコミュニケーション  
メディア分野への進出





- 日本ユニシスグループにおけるネットワークインテグレーション事業の中核企業の地位の確立
- グループの総合力をベースとしたトータルソリューションプロバイダーへ

## ネットマークス 中期計画数値目標



顧客業態別の売上構成比

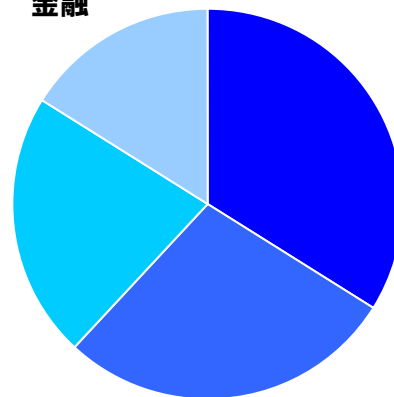
銀行、信託銀行、投資顧問、  
生命保険、損害保険、証券会  
社等

金融

・自動車、建設、重工業、電気  
機器、機械、他製造流通全般

製造・流通

文教・医療



学校法人、医療機関等

公共・サービス

各種交通、インフラ、情報・通信、  
他公共・サービス

<2011年度>

実績・強み

- ・ネットワークインフラ構築の実績は業界を問わず、各業界トップ企業中心の優良顧客を保有
- ・コア技術としてのネットワーク、セキュリティ、ストレージの豊富な実績とノウハウの蓄積
- ・Cisco UC分野での日本No1実績
- ・東南アジア7カ国の現地法人網を中心にした海外ビジネスを展開

# ユニアデックスの実行計画

## 当社の目標・目指すところ

### “ エクセレントサービスカンパニー ”

コアビジネスの拡大  
(安定収益の拡大)

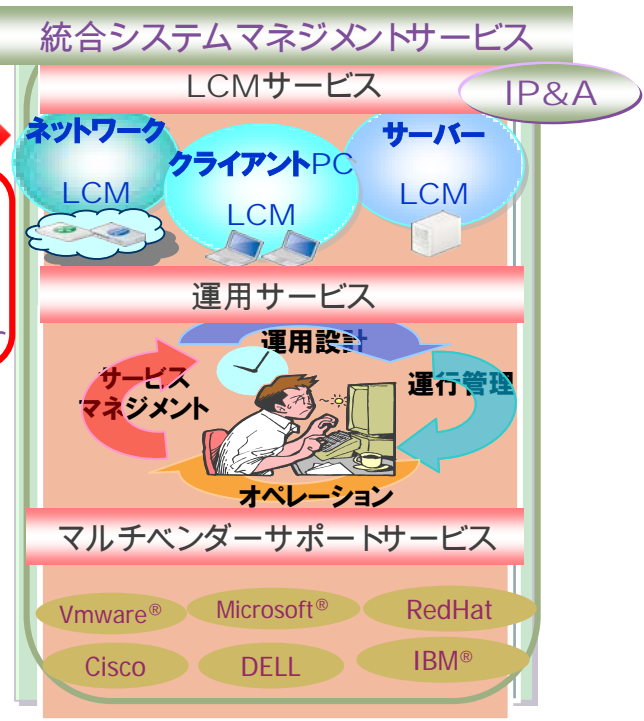
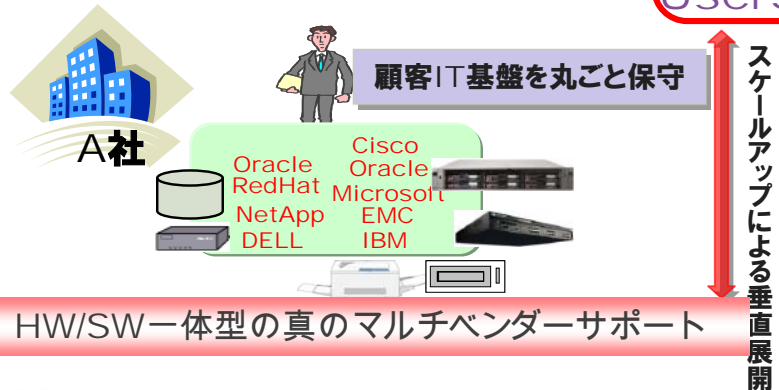
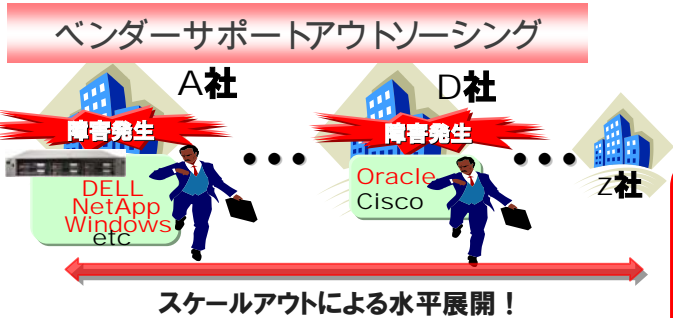
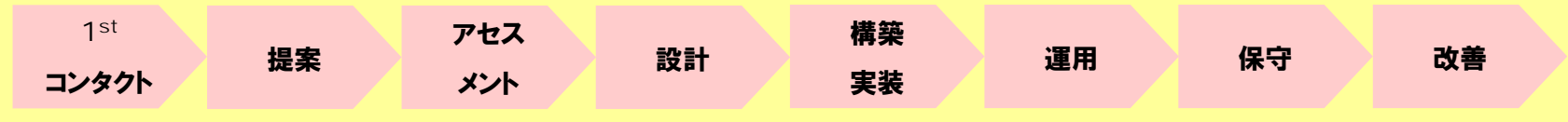
新ビジネス(共創)・  
BPO・社会基盤

	キャリア	エンタープライズ	アライアンス
サービス連鎖	• 連鎖ビジネス(APから基盤、基盤からAP)拡大でグループを牽引		
ソリューションサービス			
運用・保守サービス	• IP&A 統合システムマネジメント(運用・保守一体型)事業の拡大 • 保守協業ビジネスの拡大		
インフラサービス	• U-Cloud、プライベートクラウドビジネスの拡大		
海外進出支援		• 米国Unisysネットワークを活用し、海外進出企業へITOサービスを提供 • 海外ベンダを積極的に誘致し、国内ITOサービスを展開する	
BPO			
共創ビジネス			
社会基盤	• キャリアコアビジネスの拡大	• EVを中心とした充電器販売と設備事業の展開	

## IP&A 統合システムマネジメントサービス事業の拡大

- ベンダーサポートアウトソーシングでシェア拡大
- HW・SW・NW一体マルチベンダーサービスによる1社丸ごと保守による顧客深耕
- LCMサービスをフックにフルアウトソーシングへの展開

<プロセス全体をワンストップでサービス提供>



## 保守協業ビジネスの拡大

- サプライヤーとの協業でマルチベンダーサポートを強化し保守ビジネス拡大
- ディストリビュータとの協業で受託保守ビジネス拡大

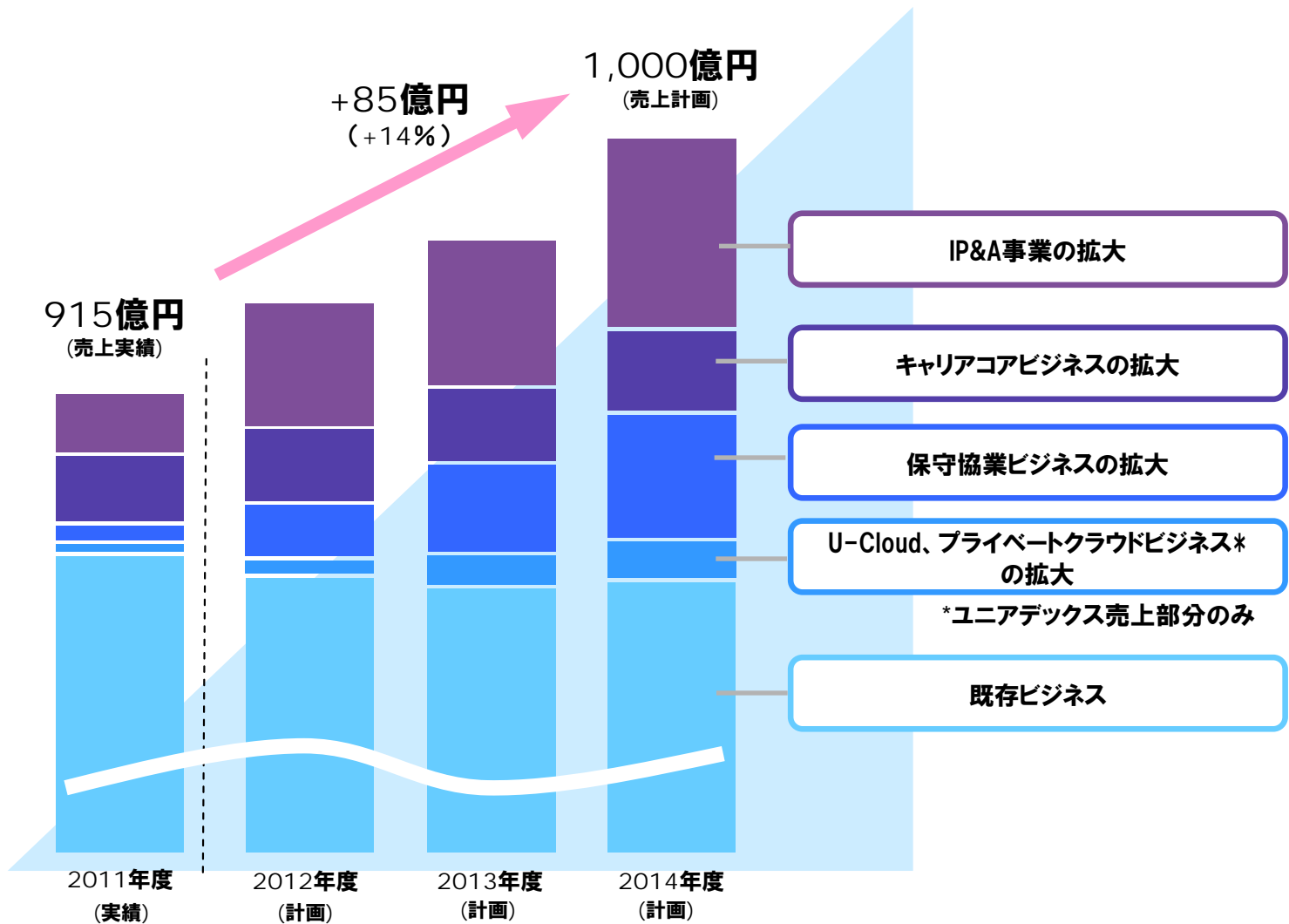
## U-Cloud、プライベートクラウドビジネスの拡大

- 低価格のオンプレミス型クラウド構築サービスの展開
- クラウド環境構築サービスビジネスを成長軌道へ  
(クラウドへの移行コンサル、ハイブリッド環境の構築等)

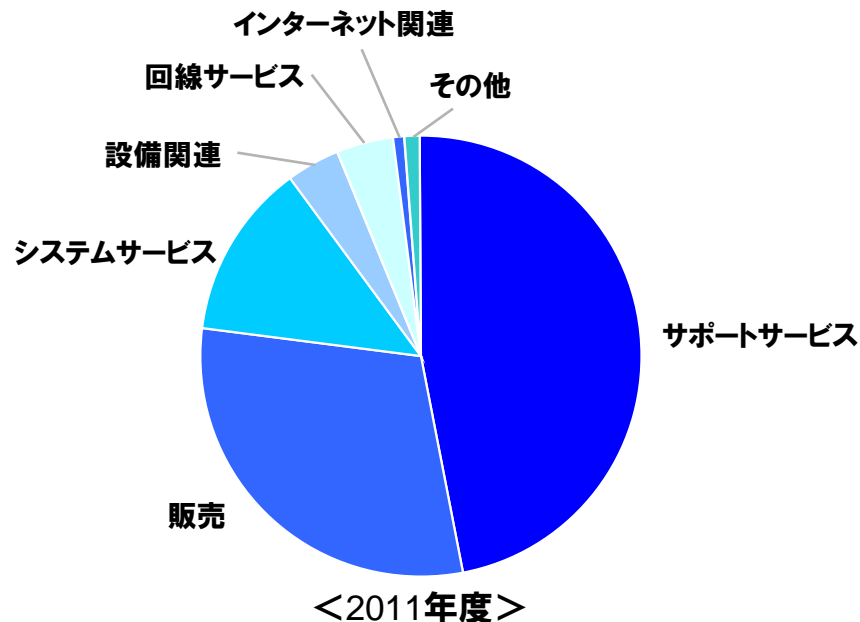
## キャリアコアビジネスの拡大

- 次世代ネットワークビジネス(次期NGN 2015年～)への展開
- クラウドサービスプロバイダーの基幹系ネットワークへの参入

## サービスビジネスを中心に新たな成長戦略で売上拡大



## サービス別の売上構成比



## 実績・強み

- ・計画、調達、導入、運用保守、撤去までのライフサイクルすべてをワンストップ且つ全国対応が可能
- ・メインフレームサービスで培った高い技術力で高品質サービスを提供
- ・ベンダーニュートラルで最適な製品を組み合わせるICT環境構築力
- ・HW、SW及びサーバ/NW/ストレージ等のマルチベンダー/トータルインフラサービスの総合力



- ※S-BITS、BankVision、BANKSTAR、U-Cloud、CoreCenter、Hybrish／ハイブリッシュ、smartaxi／スマートタクシー、MartSolution、MIDMOST、Maris、AtlasBase、めっちゃかわ！、SAVEaid／セーブエイド、smart oasis、無事故プログラムDRは、日本ユニシス株式会社の商標または登録商標です。
- ※UNITRAは、日本ユニシス株式会社・三井物産株式会社の登録商標です。
- ※CADmeisterは、日本ユニシス・エクセリューションズ株式会社の登録商標です。
- ※IP&A／アイピーアンドエーは、ユニアデックス株式会社の登録商標です。
- ※SVFは、1stホールディングス株式会社の登録商標です。
- ※ACMSは、株式会社データ・アプリケーションの登録商標です。
- ※Active Directory、Windows、SQL Serverは、米国Microsoft Corporationの米国およびその他の国における登録商標または商標です。
- ※Windowsの正式名称は、Microsoft Windows Operating Systemです。
- ※iTunesは、Apple Inc.の商標です。
- ※GREEは、グリー株式会社の登録商標です。
- ※Nintendoは任天堂の登録商標です。
- ※Androidはグーグル インコーポレイテッドの登録商標です。
- ※WiMAXは、WiMAX フォーラムの商標です。
- ※ZigBeeは、ZigBee Alliance, Inc.の登録商標です。
- ※その他記載の会社名および商品名は、各社の商標または登録商標です。

# 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。