



2013年3月期決算説明会

2013年5月9日
日本ユニシス株式会社

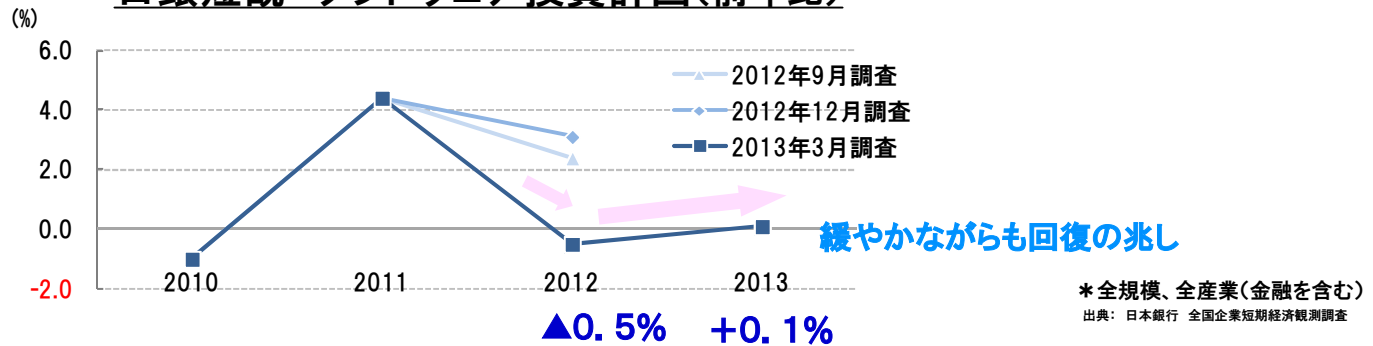
全体総括

決算概要

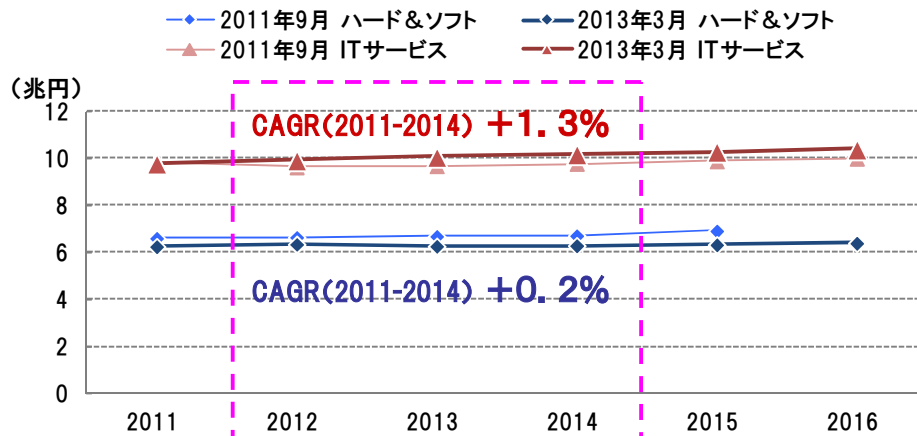
中期経営計画(2012→2014)の進捗

IT投資の回復はまだ顕在化には至らないものの、景況感好転を背景に先行きの回復期待が高まる

日銀短観 ソフトウェア投資計画(前年比)

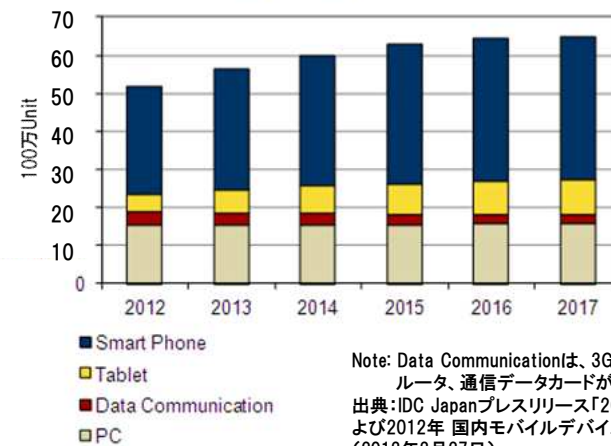


国内IT市場予測



出典: ガートナー「Gartner Market Databook, 3Q11」/2011年9月26日、「Gartner Market Databook, 1Q13 Update」/2013年3月25日
 ガートナーのデータを基に日本ユニシスにてグラフを作成
 「2013年3月ハード&ソフト」は、Devices, Datacenter Systems, Softwareの合計
 「2011年9月ハード&ソフト」は、Computing Hardware, Software, Telecom Equipmentの合計
 CAGRは2013年3月時点の値をもとに、2011年から2014年で算出
 ここに述べられたガートナーのレポート(以下「ガートナーのレポート」)は、ガートナーのシンジケート調査サービスの一部として顧客向けに発行されたデータ。リサーチ・オピニオンもしくは提点を表したものであり、事実を表現したものではありません。ガートナーの各レポートは、レポート発行時点における見解であり、企業レポート発行時点のものではありません。
 またガートナーのレポートで述べられた意見は、事前の予告なしに変更されることがあります。

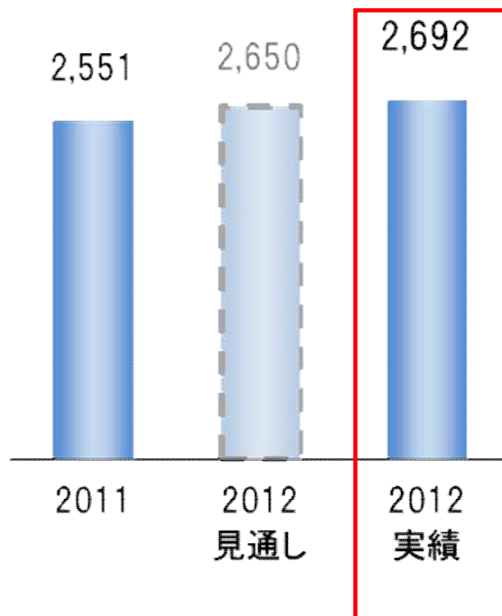
国内モバイルデバイス出荷台数予測



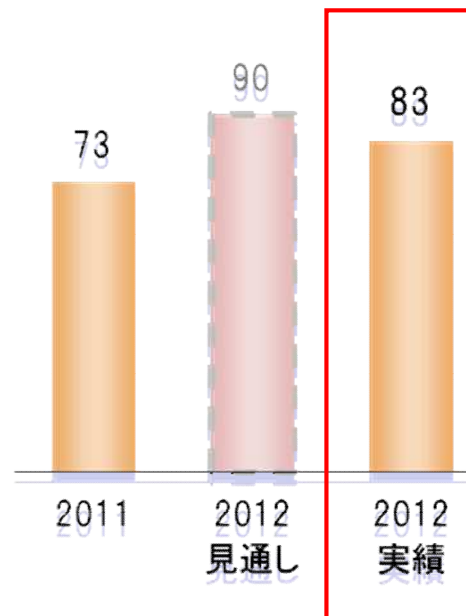
Note: Data Communicationは、3G/4G/パーソナルルータ、通信データカードが対象
 出典: IDC Japanプレスリリース「2012年第4四半期および2012年 国内モバイルデバイス市場規模を発表」(2013年3月27日)

- ✓売上高は前期・見通しとも上回る
- ✓営業利益は前期比増益も見通しをやや下回る
- ✓当期純利益は前期・見通しとも上回る

売上高 (億円)



営業利益 (億円)

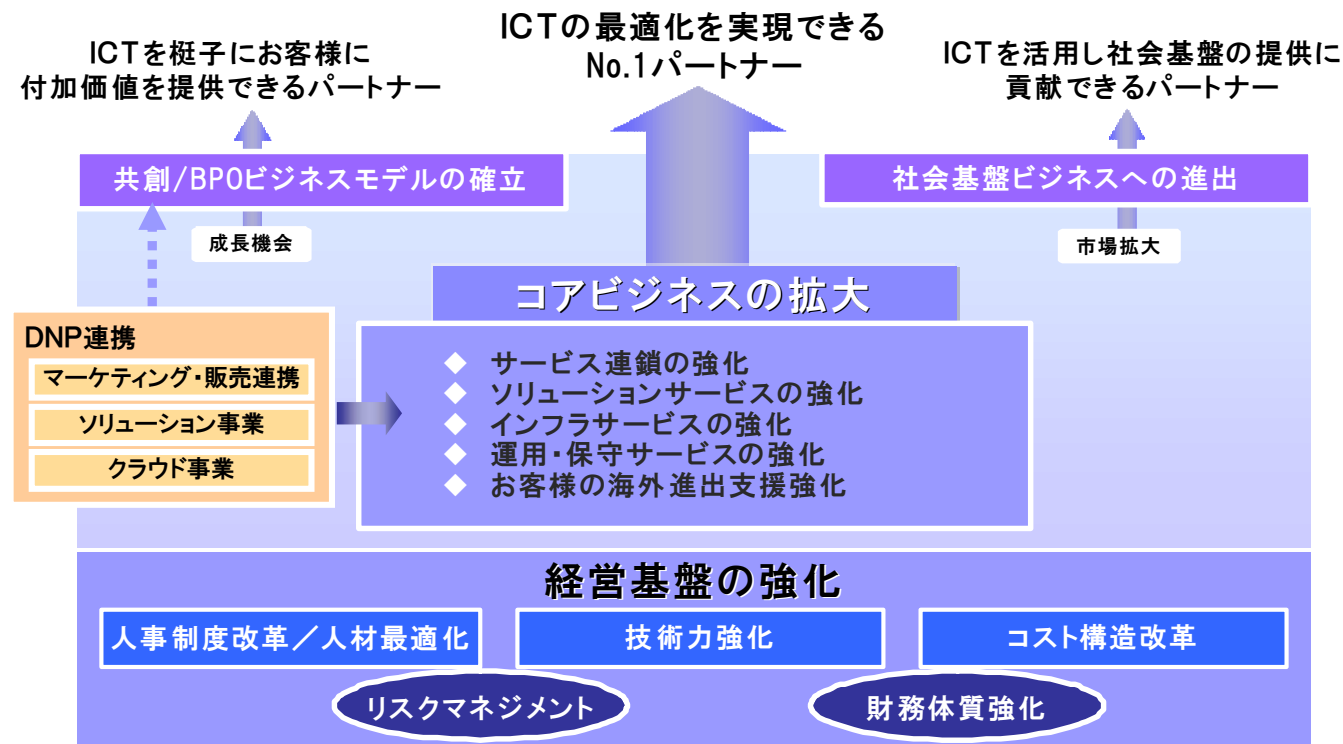


当期純利益 (億円)



(注)見通しは3Q決算発表時(2月1日)

- ✓コアビジネス※の拡大による収益基盤強化
- ✓新たな機会から将来のビジネス拡大
- ✓持続的成長に向けた経営基盤の強化



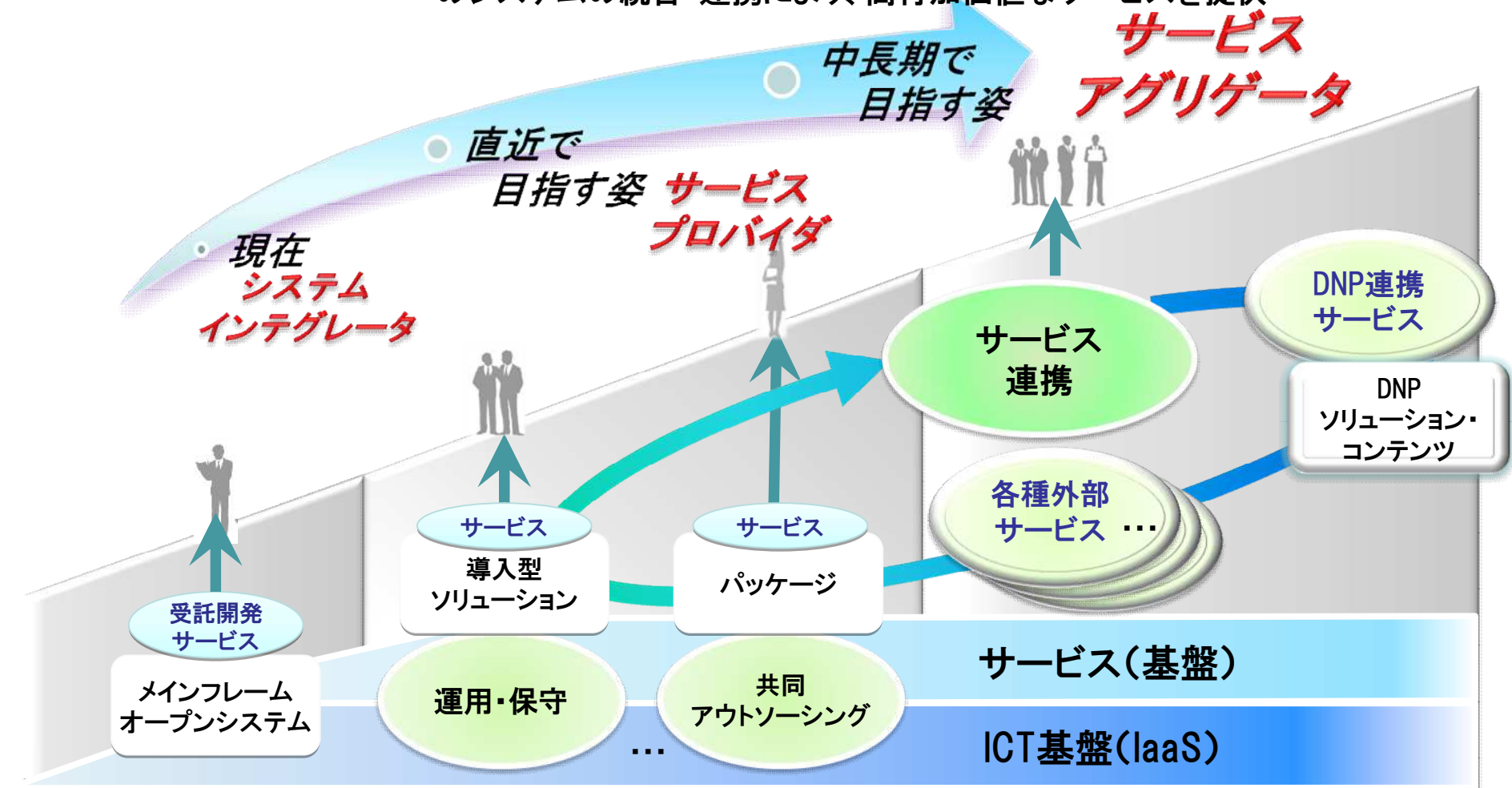
- ② 新ビジネスに挑戦
- ① コアビジネスの拡大
- ③ 経営基盤の強化

※システム&ネットワークインテグレーション、運用・保守サービスなどの既存事業領域

SIビジネス中心から”サービスプロバイダ”さらに”サービスアグリゲータ”へ進化

サービスプロバイダ: 各種ソリューションを共同OSの形態でサービスを提供

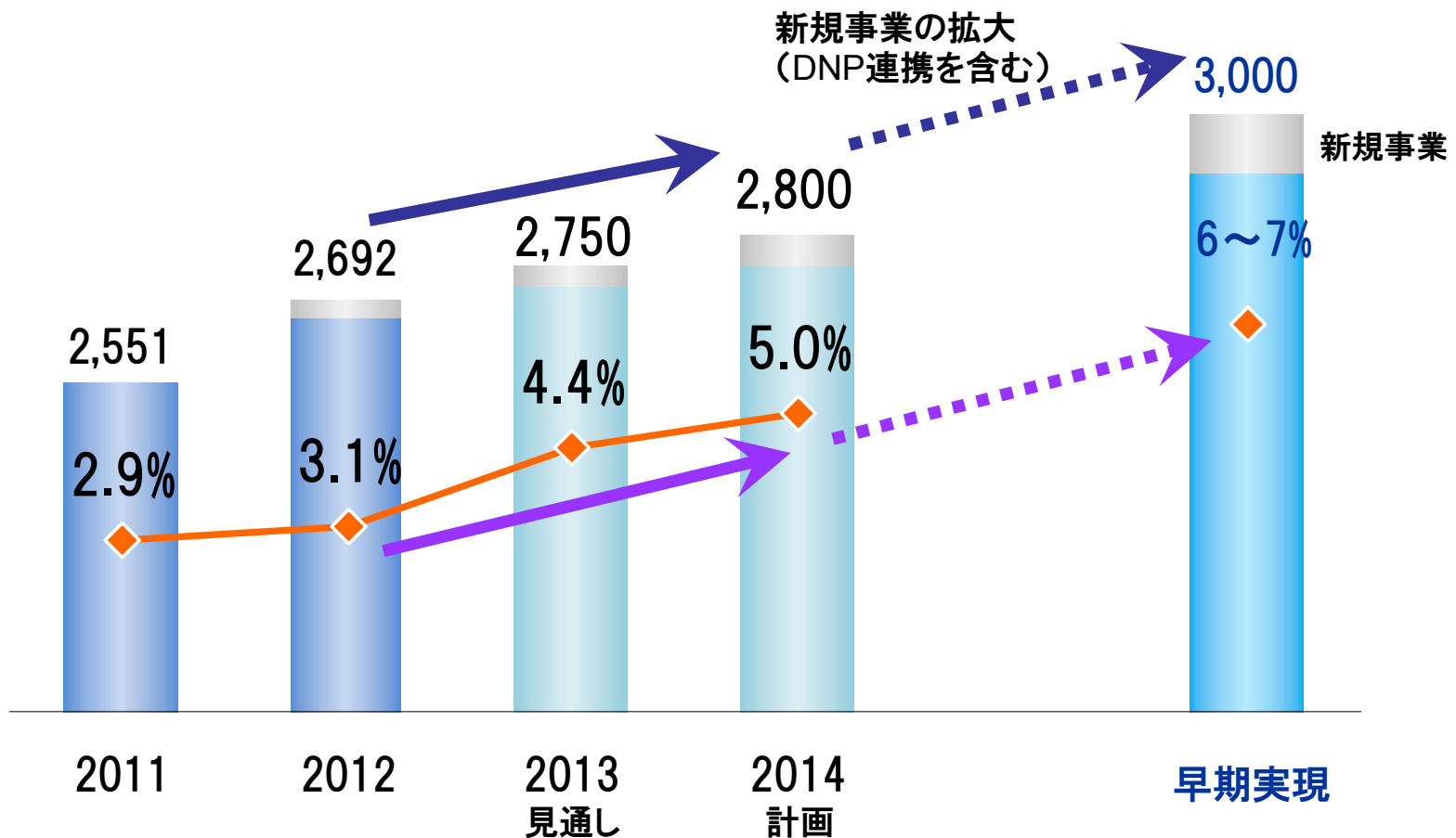
サービスアグリゲータ: DNPがもつソリューションや複数のクラウドサービス、およびオンプレミスのシステムの統合・連携により、高付加価値なサービスを提供



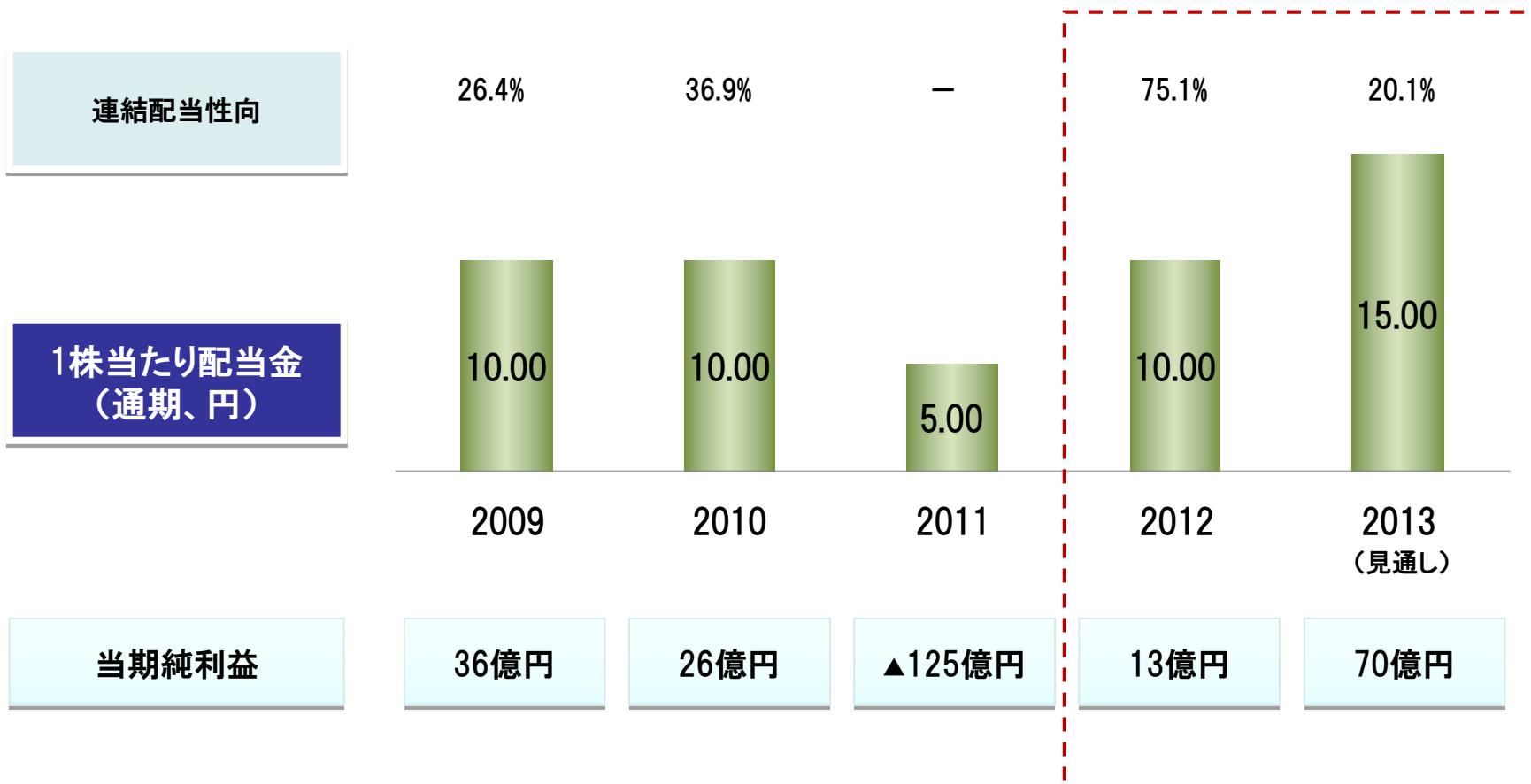
コアビジネスの拡大に加え、新規事業の収益化を加速させ、
持続的な成長軌道にのせる

売上高と営業利益率

(億円)



連結配当性向2割を目安に、安定的・継続的な利益配分を目指す



(注)2012年度および2013年度の配当金は予定

全体総括

決算概要

中期経営計画(2012→2014)の進捗

	2013年3月期		前期比増減	
	金額	売上比	金額	率
売上高	2,692	-	+140	+5.5%
営業利益	83	3.1%	+10	+13.7%
経常利益	83	3.1%	+12	+17.2%
当期純利益	13	0.5%	※ +137	黒転
受注高	2,596	-	▲83	▲3.1%
受注残高	1,888	-	▲96	▲4.8%

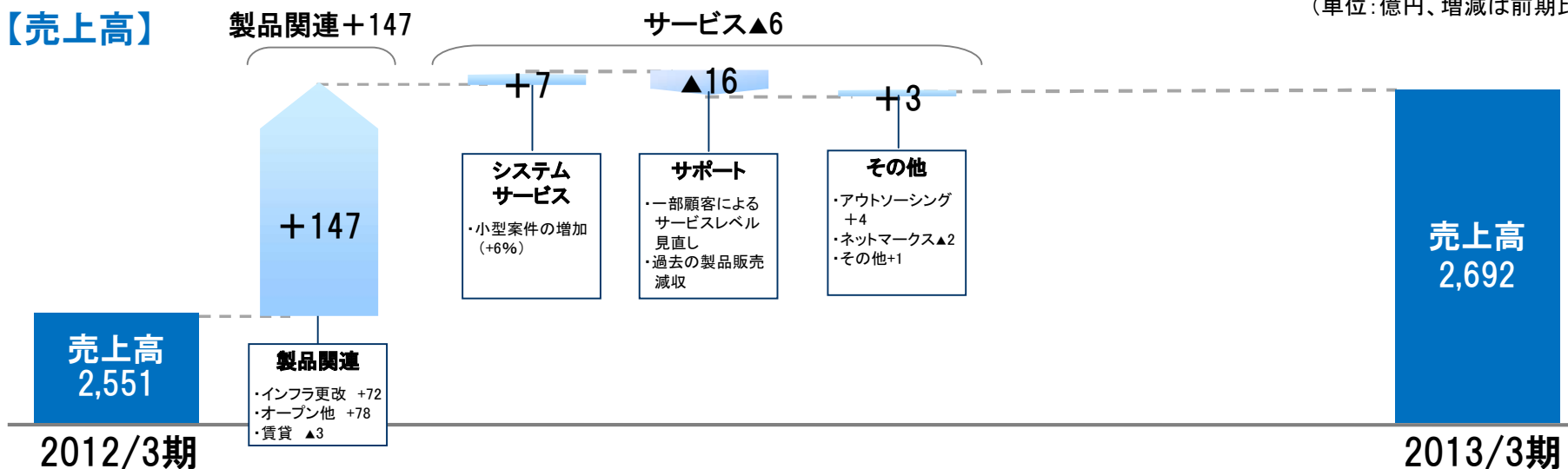
主な増減要因
<p>■売上高 複数の大型インフラ更改により増収</p>
<p>■営業利益 サービスでの引当計上あるも、インフラ更改やコスト削減が寄与し増益</p>
<p>■当期純利益 投資有価証券評価損等での特別損失(▲57億円)計上により低水準</p>
<p>■受注/受注残高 前期にアウトソーシングの長期大型案件計上等があったことから減少</p>

※2012/3期は繰延税金資産を126億円取り崩しております。

2013年3月期 売上高および営業利益の増減要因

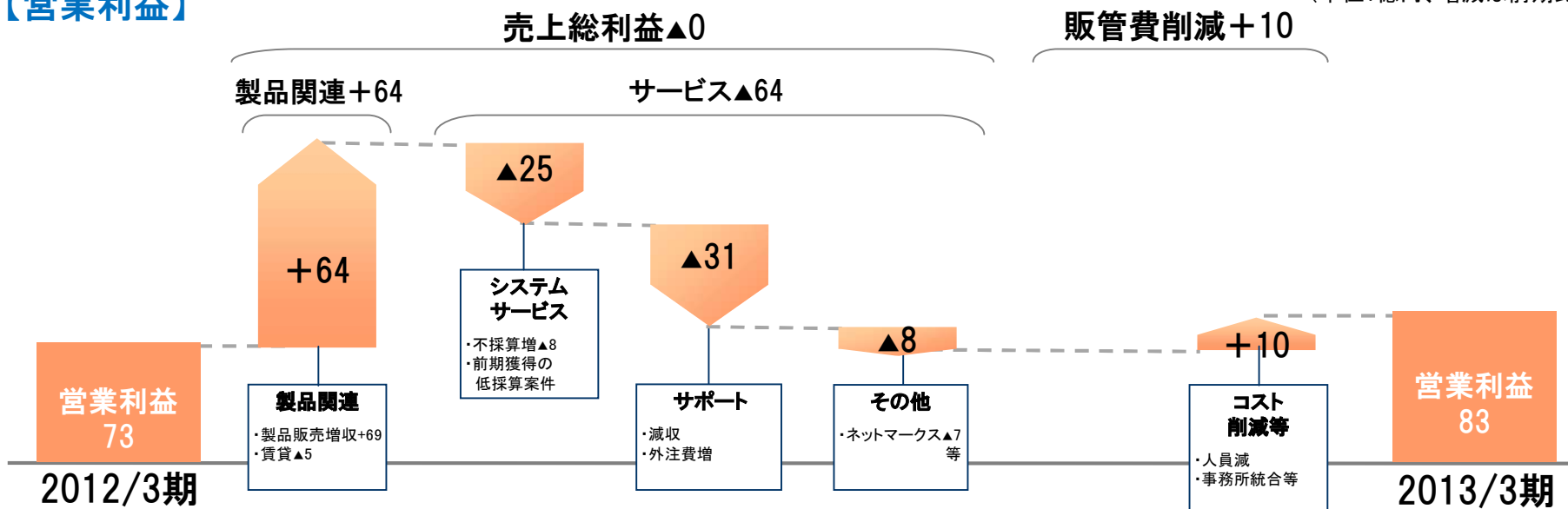
(単位: 億円、増減は前期比)

【売上高】



【営業利益】

(単位: 億円、増減は前期比)



2014年3月期の業績予想

(億円)

	2014年3月期 予想		2013年3月期 実績		前期比増減	
	金額	売上比	金額	売上比	金額	率
売上高	2,750	-	2,692	-	+58	+2.2%
サービス	1,924	70.0%	1,866	69.3%	+58	+3.1%
ソフトウェア	305	11.1%	308	11.4%	▲3	▲0.9%
ハードウェア	521	18.9%	518	19.3%	+3	+0.5%
営業利益	120	4.4%	83	3.1%	+37	+44.4%
経常利益	113	4.1%	83	3.1%	+30	+35.9%
当期純利益	70	2.5%	13	0.5%	+57	+459.6%

	2014年3月期 上期予想			2014年3月期 下期予想		
	金額	前年同期比増減		金額	前年同期比増減	
売上高	1,200	▲46	▲3.7%	1,550	+104	+7.2%
営業利益	25	▲18	▲41.3%	95	+54	+134.4%
経常利益	23	▲21	▲47.4%	90	+51	+128.4%
当期純利益	14	+39	-	56	+18	+48.0%

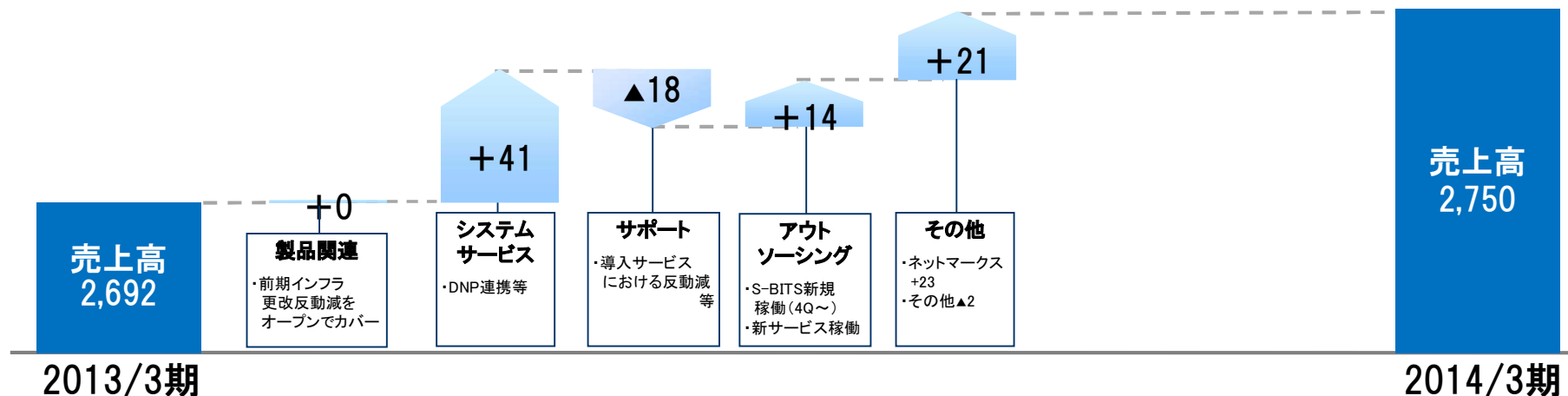
2014年3月期 売上高および営業利益の増減要因

【売上高】

製品関連+0

サービス+58

(単位:億円、増減は前期比)

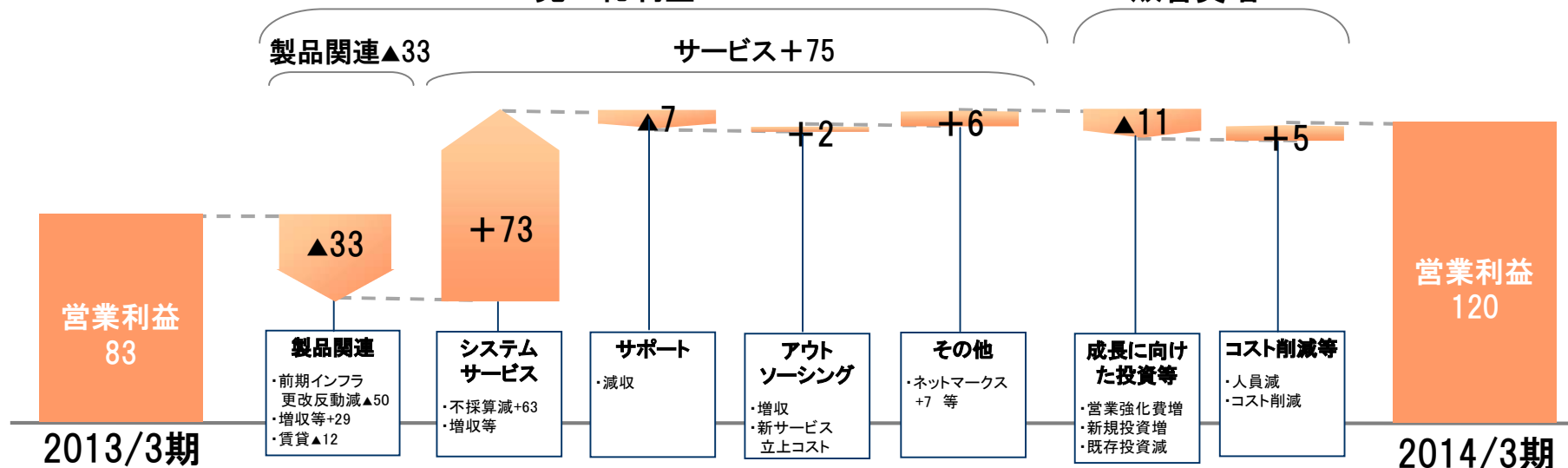


【営業利益】

売上総利益+43

販管費増▲6

(単位:億円、増減は前期比)



キャッシュ・フローおよびバランスシートの実績と予想

UNISYS

(億円)

	2013年3月期 通期実績		2014年3月期 通期予想	
	金額	前期比増減	金額	前期比増減
営業キャッシュ・フロー	184	+50	180	▲4
投資キャッシュ・フロー	▲114	▲8	▲100	+14
フリー・キャッシュ・フロー	70	+42	80	+10

	2013年3月期 期末実績		2014年3月期 期末予想	
	金額	前期末比増減	金額	前期末比増減
総資産	1,978	+77		
負債	1,299	+30		
純資産	679	+47		
純有利子負債	409	▲60	344	▲64
自己資本比率	33.6%	+1.0pt	34.6%	+1.0pt
ネットD/Eレシオ	0.61倍	0.14pt改善	0.50倍	0.12pt改善

*ネットD/営業キャッシュ・フロー 13/3期 2.2倍 12/3期 3.5倍(前期比1.3pt改善)

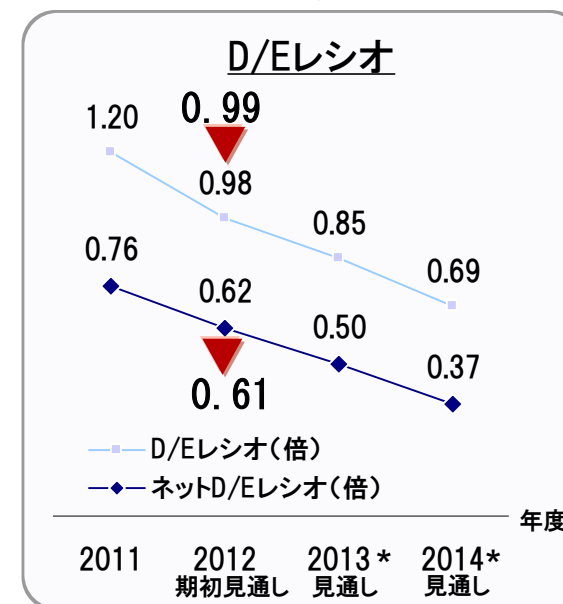
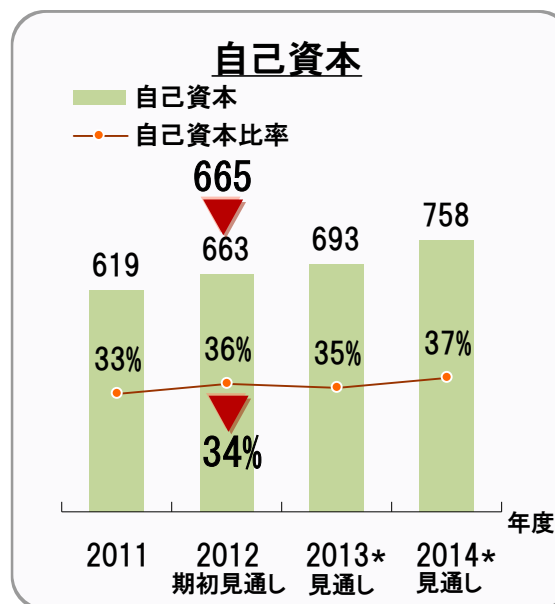
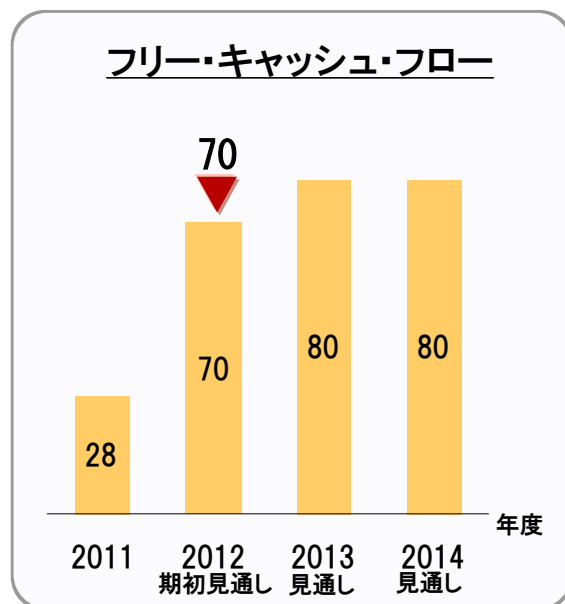
純有利子負債 = 有利子負債 - 現金及び預金

キャッシュフローおよびD/Eレシオの改善に向け順調に進捗 自己資本の強化が課題

キャッシュフローを改善し、財務体質を強化

- 確実に計画を達成し、利益を積み上げることで、自己資本を充実させる。
- 適切な範囲内(減価償却の範囲内)での投資を行い、フリー・キャッシュ・フローを安定的に創出する。
- 自己資本の充実を図り、有利子負債を適正な水準に圧縮することで、D/Eレシオの改善を図る。

▼ 2012年度実績



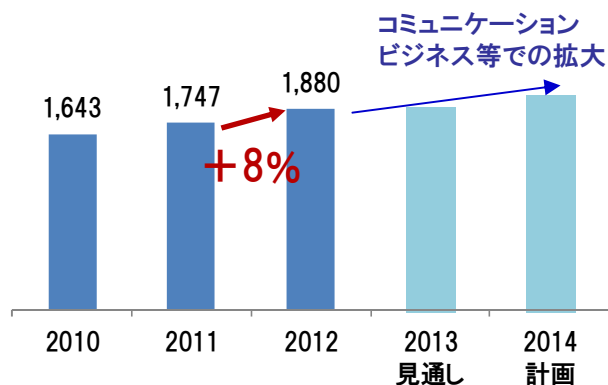
全体総括

決算概要

中期経営計画(2012→2014)の進捗

インフラビジネスの伸長からトップラインが堅調に成長

インフラ関連売上(億円)



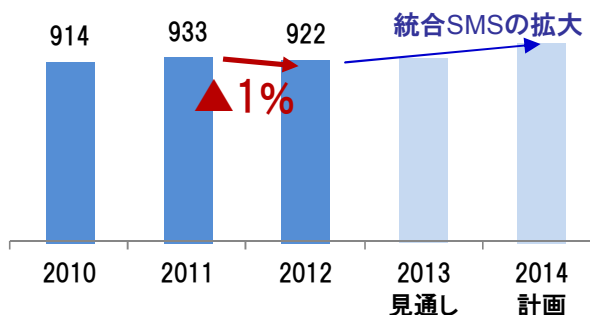
■インフラサービスの強化

- ・インフラ更改および通信キャリア向けビジネスは順調に拡大
2011年度比で+8%増収※
- ・コミュニケーション・ビジネスの推進

■運用・保守サービスの強化

- ・アウトソーシング事業の収益改善により増収
- [課題]** サポートサービスは回復途上
⇒統合システムマネジメントサービス(SMS)体制強化へ

運用・保守関連売上(億円)



■ソリューションサービスの強化

- ・CoreCenter®を中心とした導入型ソリューションの着実な展開
(受注7件、稼働3件)
- [課題]** 商品ラインナップ拡充／実装力拡大

■お客様の海外進出支援強化

- ・顧客企業の海外進出支援に関わる案件支援が着実に増加
- ・東南アジア中心に、グループ会社との連鎖も含め
現地駐在員を増員

インフラ・基盤技術力 および マーケティングのさらなる強化へ

新ビジネスは個別事業別では順調に推移

■ 共創／BPOビジネスモデルの確立

事業は個別事業別では順調に推移

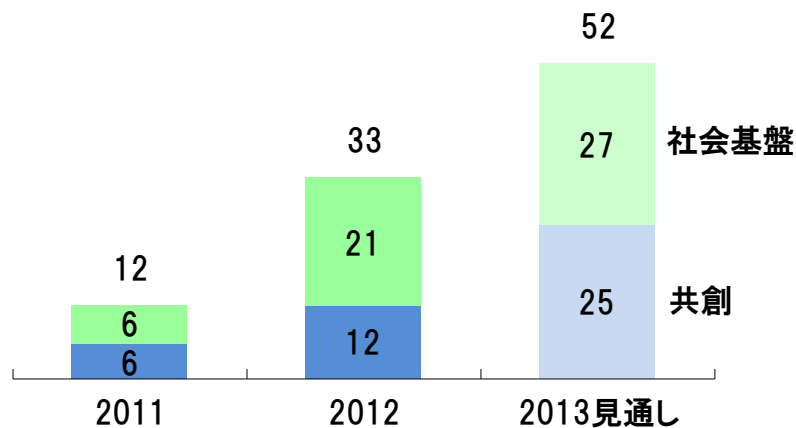
- ・ギフトカード事業、計画を上回る売上
(5種類16品目 → 16種類72品目)
- ・DNPと連携したデジタルコンテンツサービスへの新規参入へ
- ・共創系ビジネス企画プロセスの整備

■ 社会基盤ビジネスへの進出

スマートシティ・ソリューションの着実な展開

- ・新潟県佐渡市内の地域医療ネットワーク稼働開始
- ・充電インフラシステムサービス「smart oasis®」、
新東名および中央自動車道でサービス開始
(急速充電システムではシェア6割に)
- ・エネルギーマネジメント領域事業拡大への加速が急務

新ビジネス売上高(億円)



人事制度改革・コスト構造改革は計画通り実施中 リスクマネジメントを強化

■人事制度改革／人材最適化

- ・新人事制度を計画通り施行
- ・間接要員から運用業務要員へ育成／シフト(194名)

■コスト構造改革

- ・コスト削減(固定費)は順調に進捗(2010年度比▲14%)
- ・グループ事務所の統廃合を推進(2010年度比▲26億円)

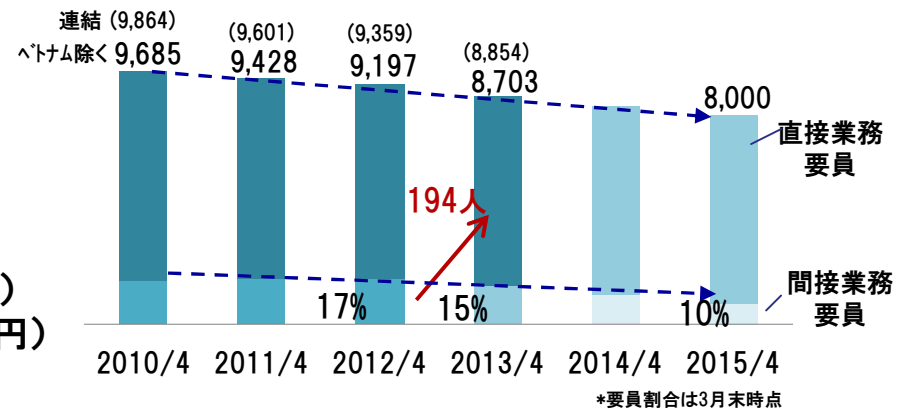
■リスクマネジメント強化

- ・リスクマネジメント強化実施、不採算への歯止め
ビジネス評価表／ビジネス審査委員会設置
⇒施策実行後に不採算案件は発生していない
- ・リスク管理項目の再洗い出し、管理項目の追加
(117項目→131項目)

人材最適化

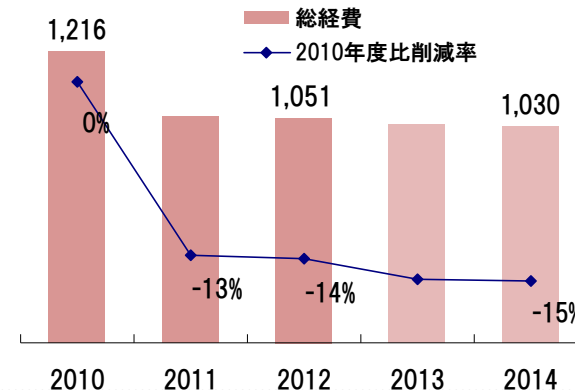
期首人員数推移* (人)

*USOLベトナム人員数除く・休職者含む



コスト構造改革

総経費推移 (億円)



2012年8月に大日本印刷と業務提携
新規市場拡大を実現する事業基盤を両社連携して強化すべく、取り組みを推進

推進領域

- ①サービス事業基盤 ②マーケティング・販売連携 ③プラットフォーム ④グローバル

狙い

DNP

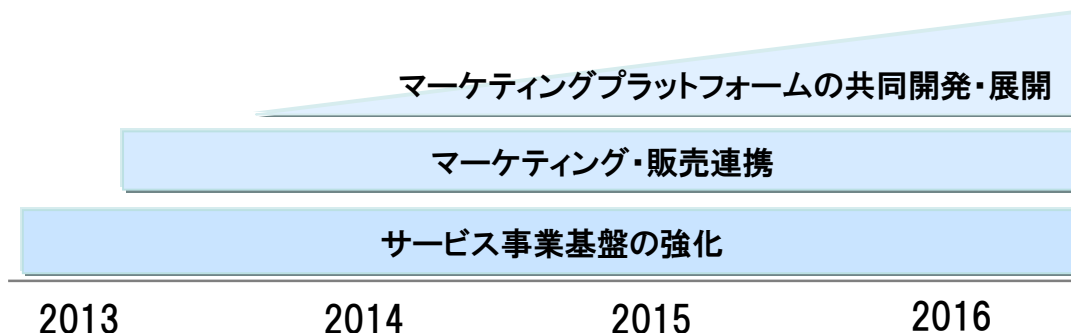
- ・印刷技術を核とした事業構築力
- ・独自の「P&Iソリューション」
- ・顧客開発力と企画・生産力

UNISYS

- ・国内有数のシステムベンダ
- ・クラウド市場の立上げを牽引
- ・マーケット創造への取り組み

異業種提携で新事業・新サービスを創出

協業内容



サービスアグリゲータに向けて

<「サービスプロバイダ」への進化>

■インフラ・基盤技術力強化および個々人のスキル向上

グループ内に分散していたインフラ・基盤/運用技術者の集約

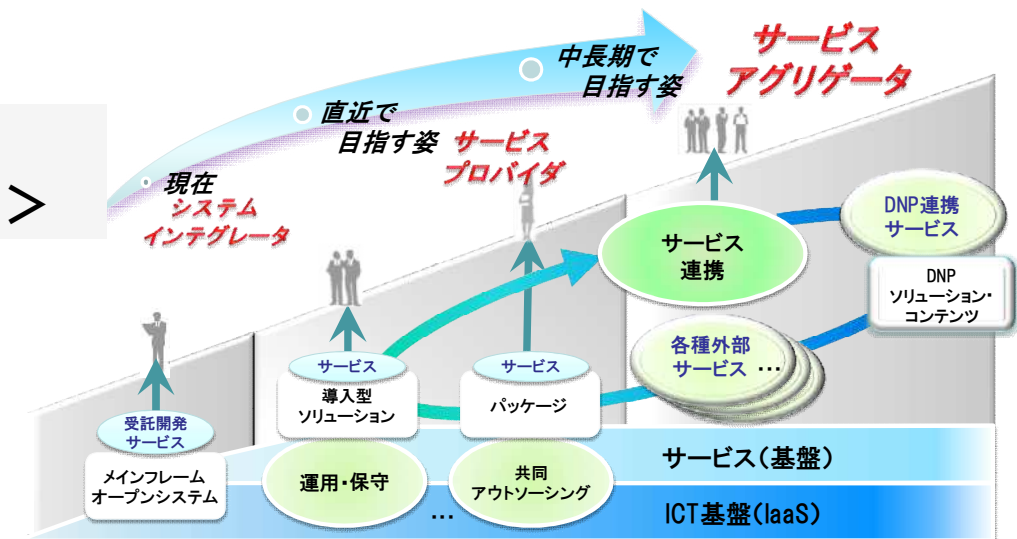
- ・ワンマネジメントによるサービスビジネスのスピードアップと品質向上
- ・共通基盤整備、運用・保守の標準化、技術者育成(技術者の多能工化)
- ・DNPとの協業(サービス事業基盤)

■マーケティングの強化

- ・ビジネスイノベーション部門新設
 - 競争優位性のあるターゲット選定(ビッグデータ、コミュニケーションビジネス)
 - アライアンスによる商品力の強化
- ・DNPとの協業(マーケティング・販売連携)

<次の成長エンジンに向けた「サービスアグリゲータ」への基盤づくり>

- ・目利き力強化
- ・実行組織整備 (人材の育成・人事制度)
- ・DNPとの協業 (マーケティングプラットフォーム)



2013年4月、日本ユニシスグループの企業理念を策定

【日本ユニシスグループ 企業理念】

わたしたちが
社会に果たすべきこと

すべての人たちとともに、人と環境にやさしい社会づくりに貢献します

わたしたちが
目指すこと

社会の期待と要請に対する感性を磨き、そのためにICTが貢献できることを
考え抜く集団になります

わたしたちが
大切にすること

1. 高品質・高技術の追求
社会に役立つ最新の知識を有するとともに、技量を高めます
2. 個人の尊重とチームワークの重視
相手の良い点を見いだし、それを伸ばすことを奨励し合い、互いの強みを活かします
3. 社会・お客様・株主・社員にとり魅力ある会社
ステークホルダーの声に真摯に耳を傾け、企業価値向上に努めます

U&U

Users & Unisys

UNISYS

(注意)

本資料における将来予想に関する記述は、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いております。実際の結果は、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、予想と異なる可能性があり、当社グループとして、その確実性を保証するものではありません。

また、これらの情報は、今後予告なしに変更されることがあります。

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。

本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。