

 **2015年3月期第2四半期 決算説明会**

2014年11月5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

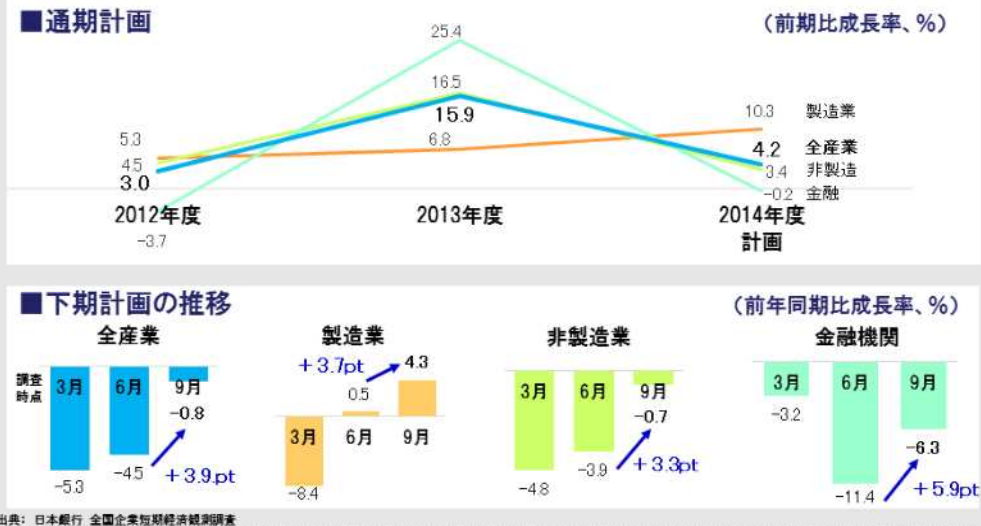
日本ユニシス社長の黒川でございます。

まず私のほうから、上期の総括と今後の方向性について、
お話しをさせていただきます。

どうぞよろしくお願いいたします。

- ✓ 今期のソフトウェア投資は、製造業が牽引し増加の見通し
- ✓ 下期の環境は徐々に改善も、未だ不透明感あり

【2014年度 日銀短観ソフトウェア投資計画】



2

2ページをご覧ください。

当上期の事業環境は、消費増税による影響がみられましたものの、IT投資需要は、緩やかな回復の兆しが見えておりました。

上段は、日銀短観のソフトウェア投資計画を示しておりますが、今期は、製造業が牽引し、通期で+4.2%増加の計画となっております。しかしながら、下段の下期計画を見ますと、徐々に改善はしておりますものの、マイナス成長と、未だに先行きは不透明な状況となっております。

次に、当社の上期業績についてご説明いたしますので、3ページをご覧ください。

- ✓ 反動減等により減収も、利益率の改善により、増益を確保
- ✓ 予想比では、売上高は未達も、純利益は予想を上回る



上期の売上高は、前期に大型案件が集中したことに加え、一部案件の下期への期ズレもあり、残念ながら減収、予想比でも未達となりました。

一方で、営業利益は、利益率が改善したことから、増益を確保しております。純利益は、予想を上回り、増益となっております。

なお、通期業績の見通しにつきましては、前回予想から変更しておりません。業績の詳細に関しては後ほどCFOの向井より説明させていただきます。

次に、4ページをご覧ください。

- ✓ 中間配当は期初予想通り 10円(2.5円増配)
- ✓ 通期で20円を予定 (5円増配/配当性向25%)

1株当たり配当金

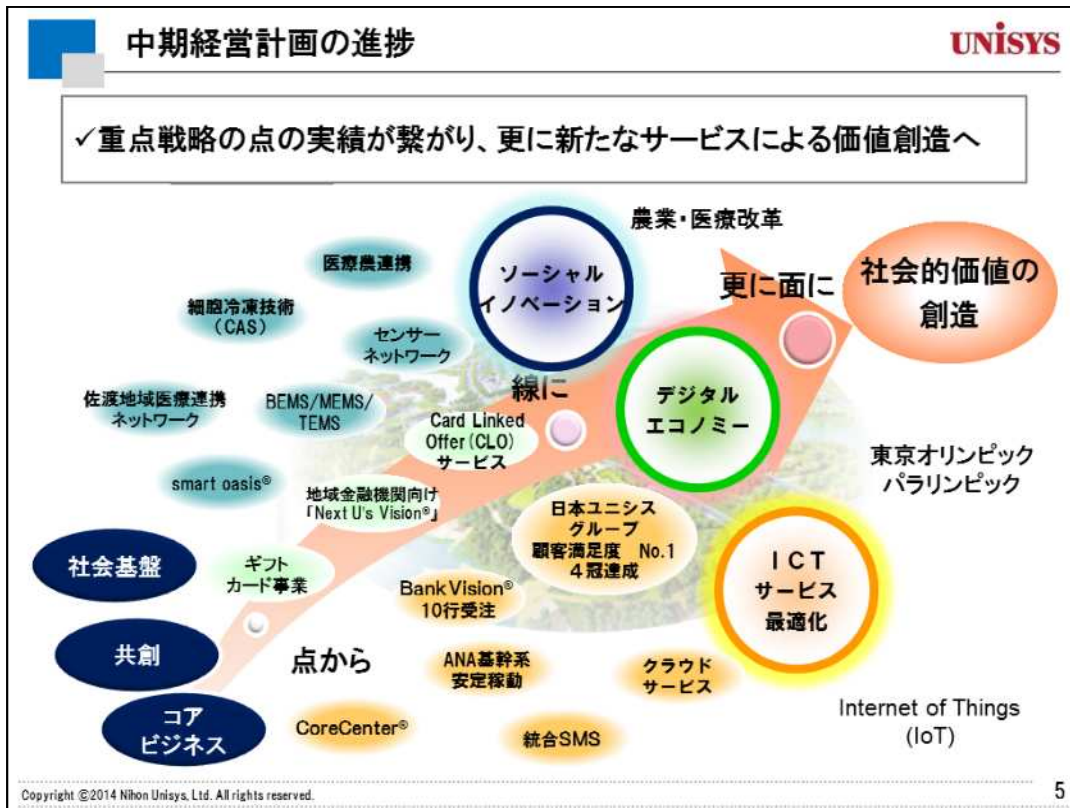


Copyright ©2014 Nihon Unisys, Ltd. All rights reserved.

続きまして、株主の皆様への配当について、お話しさせていただきます。

上期の配当につきましては、中間純利益が期初計画を達成いたしましたので、計画通り、前年同期比2.5円増加の1株当たり10円といたします。年間配当につきましても、5円増加の20円から変更ございません。

次に5ページをご覧ください。



中期経営計画の進捗状況でございます。

2012年度から取り組んでいる中期経営計画で確実な実績がでており、それらの点の実績が線に繋がりはじめています。

コアビジネスでは、従来からの強みである基幹系の大型システムからクラウドサービスまでを提供しており、その成果として、今期、顧客満足度で4冠という快挙を達成しております。

共創／BPOでは、ギフトカードなど利用者に直接繋がるサービスが増加し、重要な強みとなっております。

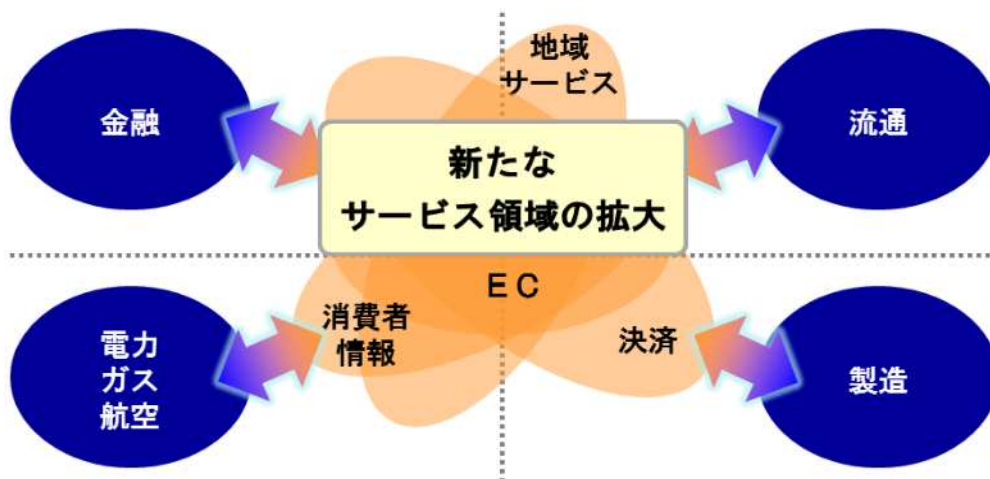
また、社会基盤ビジネスでは、医農連携、エネルギーなど、今後の社会に欠かせない分野に確実に実績を作っています。

そしてこれらが、地域の住民視点でサービスを提供できる足がかりとなっております。

今後、この繋がりはじめたサービスを起点に、社会の変化や課題に対応して新たなサービスを発展させる所存です。

✓業界同士の参入障壁が低くなり、従来の枠を超えたサービスが必要

クラウド、SNS、IoTなどの利用拡大で消費者創発による新たな市場が創出され、業種を超えたサービスが拡大する。



Copyright ©2014 Nihon Unisys, Ltd. All rights reserved.

6

6ページをご覧ください。

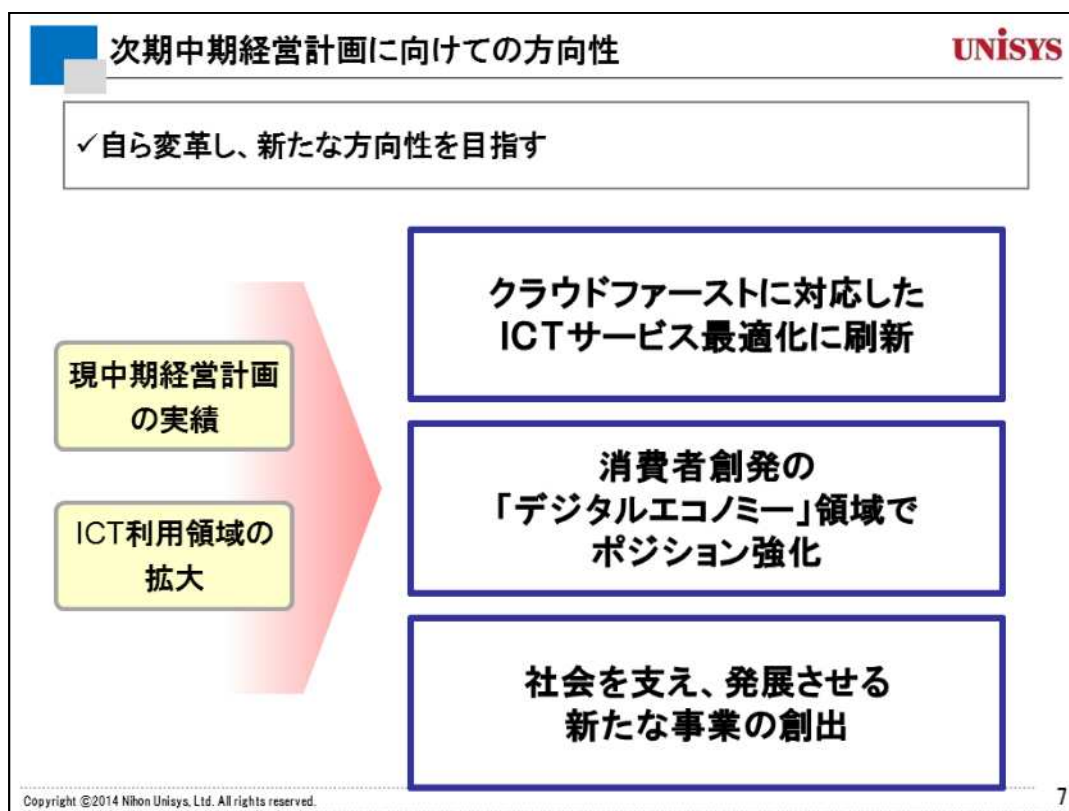
次期中期経営計画に向けての外部環境認識:業態変革でございます。

クラウド、SNS、IoT の利用が急速に拡大し、いまや決済やECサイトなどを自ら提供を始めている企業も出てきています。

これらの普及により、利用者の視点でのサービス提供が益々重要になり、業種を越えた連携が必要となってきています。

例えば基幹系で持つ顧客情報や商品情報を、利用者の視点で他社のサービスと連携させ、よりスピーディに付加価値の高いサービスを提供する必要があります。

これは、当社が成長するチャンスでもあり、また変革が必要とされている状況と認識しております。



7ページをご覧ください。

次期中期経営計画に向けての方向性でございます。

今後、様々なデバイスやサービスが加速度的に増えていくことで、ICTはあらゆるものに関連し、我々が必要とされるシーンは益々増えてくると共に、変革が求められてきています。

これらの中、次期中期経営計画では、我々の強みであるICTを最適化する領域をさらに拡大すると共に、新たな領域へスピーディに対応していかなければなりません。

また、クラウド、SNS、IoTで新たに形成される「デジタルエコノミー」に対する成長戦略、更に社会起点での発想力で、社会を支え、より豊かにする新たな事業を創造していきたいと考えています。

全体総括

決算概要

中期経営計画(2012→2014)の進捗

反動減により前年同期比減収
四半期純利益は増益を確保

(単位:億円)

	上期	前年同期比 増減		見通し比 差異 (7/31時点)	
売上高	1,219	▲62	▲4.9%	▲81	▲6.2%
売上総利益	300	+8	+2.8%	0	0%
営業利益	34	+10	+39.6%	▲1	▲4.1%
四半期純利益	20	+3	+19.4%	+2	+9.0%

<上期増減要因(前年同期比)>

- 売上高
前期大型案件の反動減等により減収
- 営業利益
不採算減少等により増益
- 四半期純利益
営業増益に伴い増益

(ご参考)

(億円)

	1Q	前年同期比 増減	2Q	前年同期比 増減
売上高	508	▲39	711	▲23
営業利益	5	▲10	29	+20

<2Q増減要因(前年同期比)>

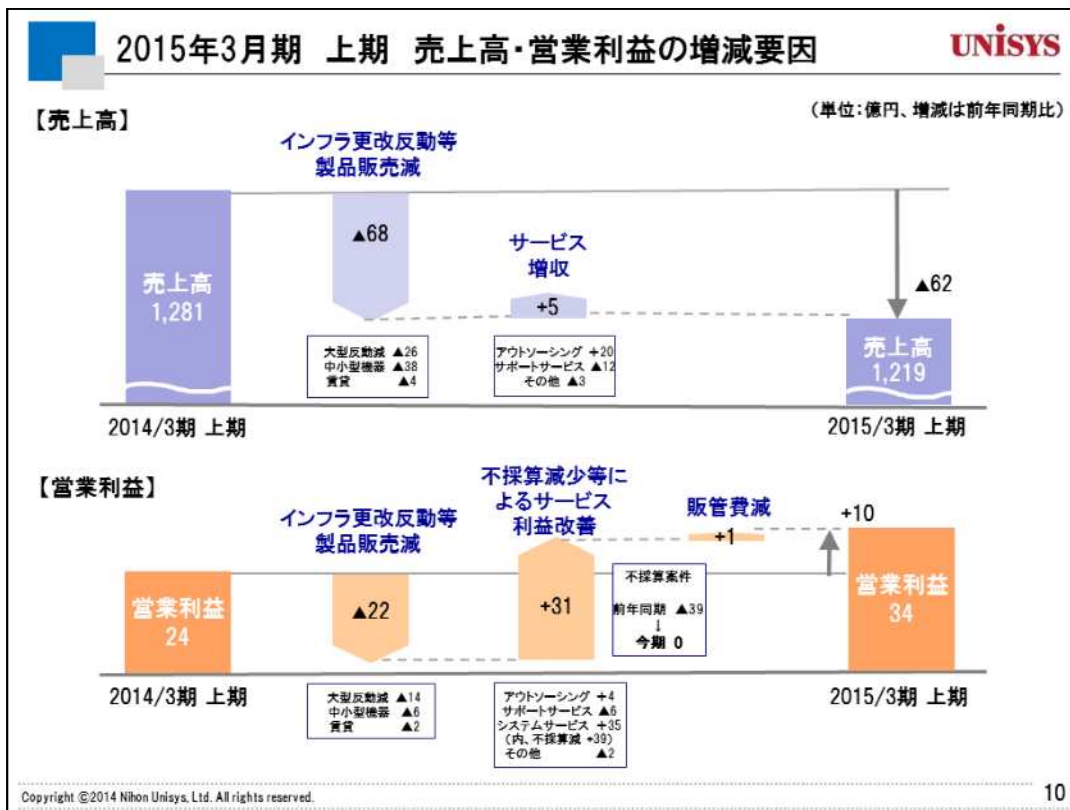
- 売上高
製品販売の減少により減収
- 営業利益
システムサービスが堅調に推移し増益

これより、2015年3月期 上期の決算概要について、ご説明申し上げます。
9ページをご覧ください。

売上高は前年同期比▲62億円減収の1,219億円、営業利益は+10億円増益の34億円、純利益は+3億円増益の20億円となりました。

当上半期は、前期に大型案件が集中した反動減等により減収となりましたが、不採算案件の減少から利益面では増益を確保いたしました。

なお見通し比でも、一部案件の下期へのスリップ等から売上高は未達となったものの、純利益は、計画を若干上回る順調な着地となりました。



続きまして、資料の10ページをご覧ください。

売上高および営業利益について、前年同期比で増減要因を説明いたします。

売上高は、前期に大型案件が集中した影響や子会社において中小型機器の販売が減少した影響により、合計で▲62億円の減収となりました。

なお、引き続きアウトソーシングは堅調に増加しております。

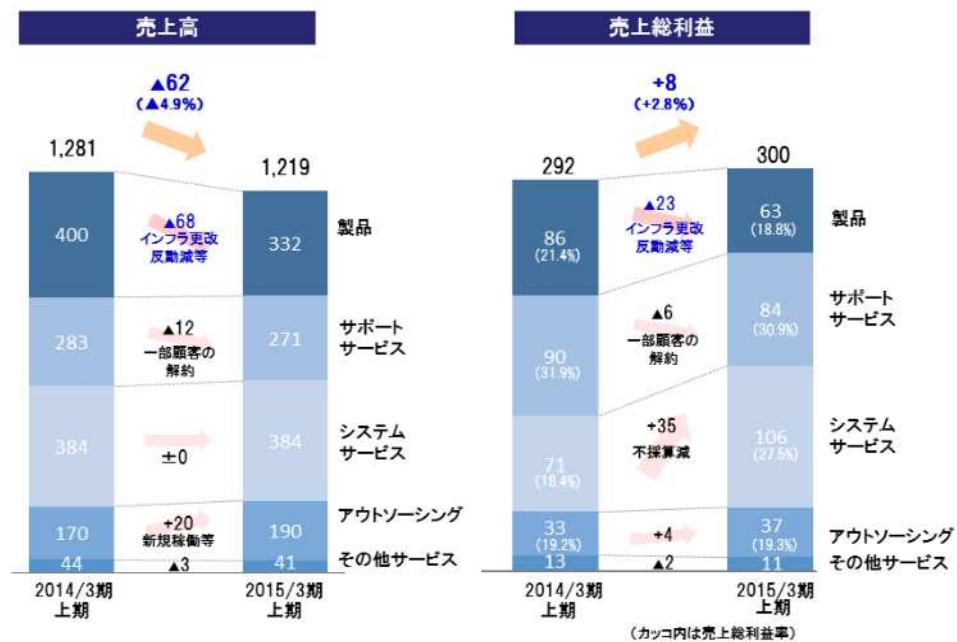
営業利益は、大型案件の反動減及び中小型機器販売やサポートの売上減等に伴う減益要因がありましたが、不採算が39億円減少し、販管費も若干減少したことから+10億円の増益となりました。

なお、当上半期において不採算案件は発生しておりません。前期から開発に着手している大型案件につきましても、ほぼ計画通りに開発が進捗しております。

2015年3月期 上期 セグメント別の状況

UNISYS

(単位:億円)



Copyright ©2014 Nihon Unisys, Ltd. All rights reserved.

11

続きまして、セグメント別の状況について説明いたします。

資料の11ページをご覧ください。

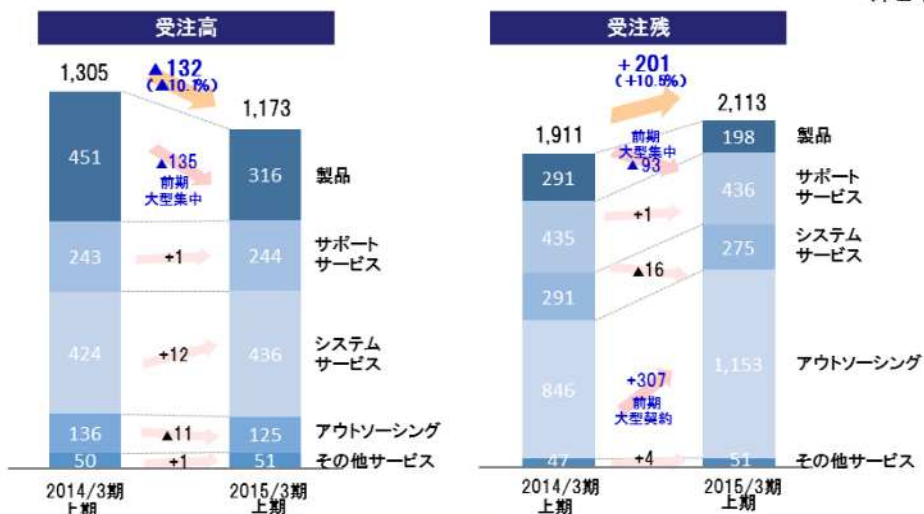
製品販売では大型インフラ更改案件の反動減の影響等により、減収減益となりましたが、この影響を除くと、減収ではあるものの、粗利への影響は比較的小幅に留まっております。

サポートサービスは、契約期間満了に伴う解約等から、減収減益となりました。

また、システムサービスはほぼ前期並みの売上高となりましたが、不採算が減少したことから、大幅な増益となっております。

アウトソーシングは、地銀Bank Visionの新規稼働や中小型案件が増加していることなどにより、増収増益となっております。

(単位:億円)



	2015年3月期 上期	前年同期比増減	
受注高	1,173	▲132	▲10.1%
受注残高	2,113	+201	+10.5%

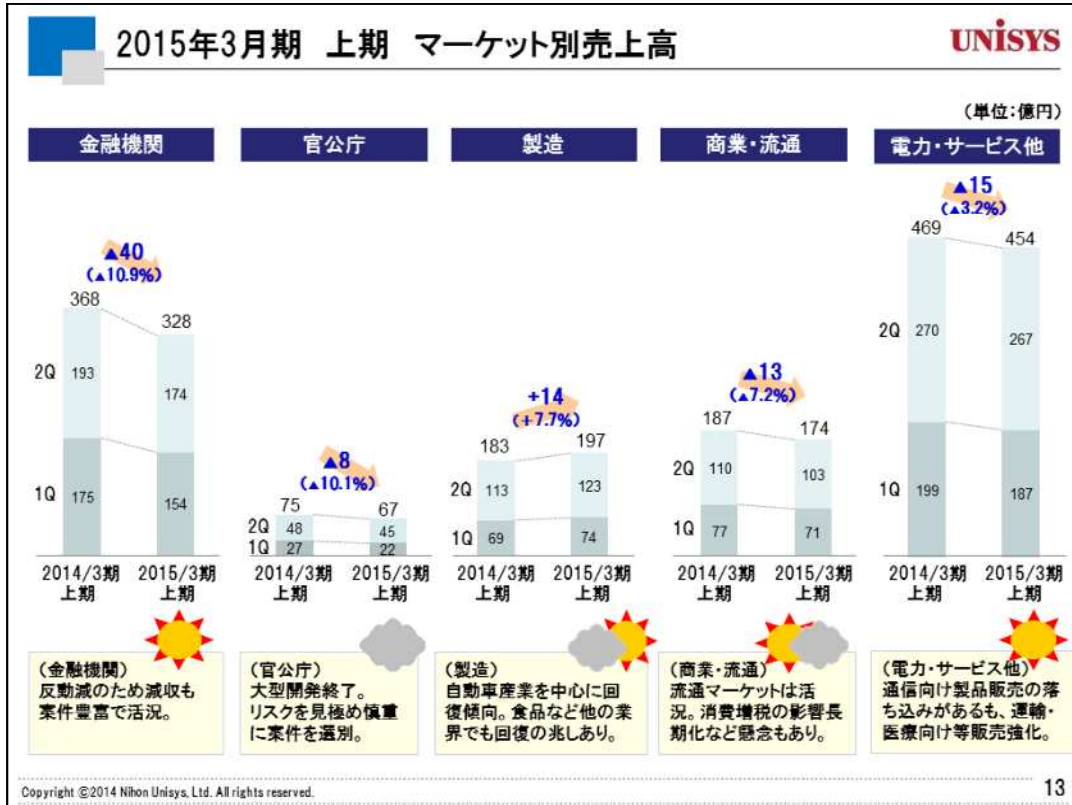
Copyright ©2014 Nihon Unisys, Ltd. All rights reserved.

続きまして、受注高および受注残の状況について説明いたします。
資料の12ページをご覧ください。

受注高は、前期に大型案件を中心とした機器販売が堅調であった反動減により、前年同期比▲132億円減少の1,173億円となりました。

受注残高は、前年下期に長期のアウトソーシングサービスに係る大型案件を受注したことから、前年同期比+201億円増加の2,113億円となっております。

当上期の受注高は反動減等により減少しておりますが、金融、製造・流通分野を中心に提案活動は活況を呈しており、新規受注獲得に向けて足元の環境は良好でございます。



続きまして、マーケット別の状況を説明いたします。

資料の13ページをご覧ください。

金融や電力・サービスを中心として、前期に大型案件が集中した影響が出て
おりますが、その影響を除けば、良好な環境が続いております。

特に、金融は大型案件の反動減の影響が大きくでておりますが、想定の範囲内で
推移しており、特段の懸念要素はございません。

また、製造や商業・流通においても、提案件数が増加しております。

通期の売上高、営業利益、当期純利益の予想は
公表値(7月31日)から変更なし

	2015年3月期 下期予想	前年同期比増減		2015年3月期 通期予想	前年同期比増減	
売上高	1,631	+85	+5.5%	2,850	+23	+0.8%
売上総利益	370	+26	+7.5%	670	+34	+5.3%
営業利益	86	+15	+20.6%	120	+24	+25.3%
当期純利益	55	+9	+18.8%	75	+12	+18.9%

* 通期予想の内訳は補足資料をご覧ください。

【2015年3月期 下期 営業利益】



Copyright ©2014 Nihon Unisys, Ltd. All rights reserved.

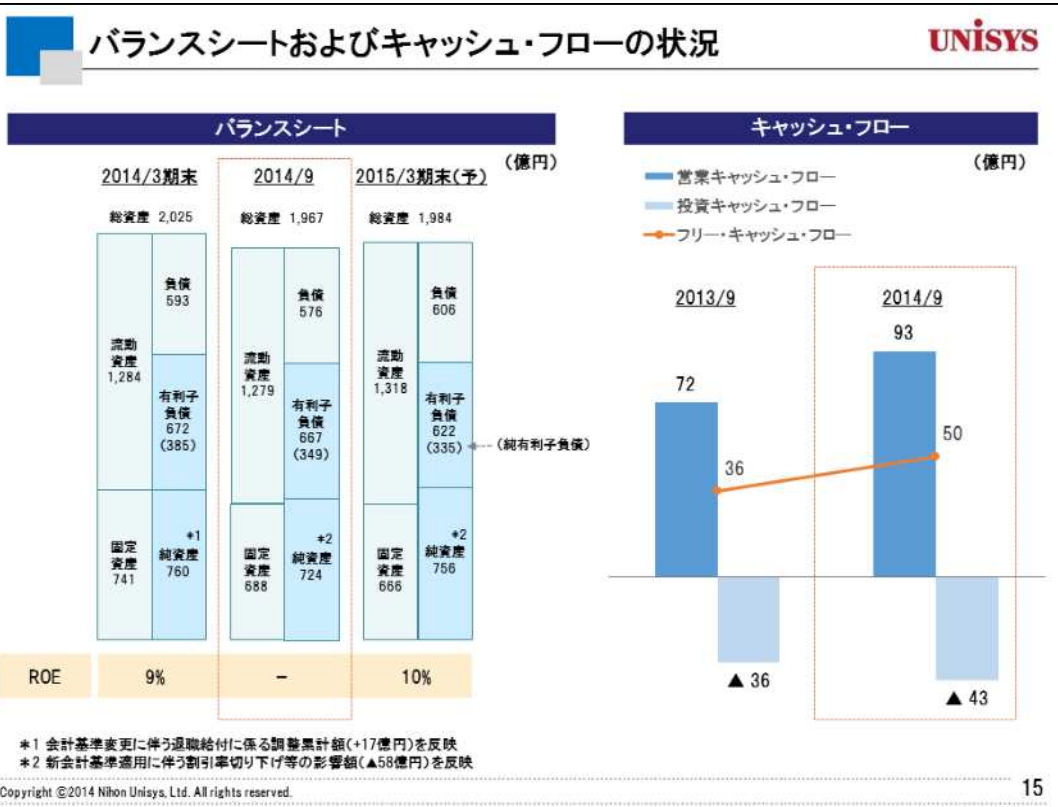
14

業績予想についてご説明いたします。
資料の14ページをご覧ください。

通期の、売上高、営業利益、当期純利益につきましては、7月31日の公表値から、変更ございません。

当下期においては、製品販売において上期からのスリップ案件等もあり、増収を予定しております。

また利益面では、当上期同様、製品販売における大型案件の反動減があるものの、不採算案件の減少等によるシステムサービスの採算改善等から増益を見込んでおります。



続きまして、バランスシートおよびキャッシュ・フローの状況について説明いたします。

15ページをご覧ください。

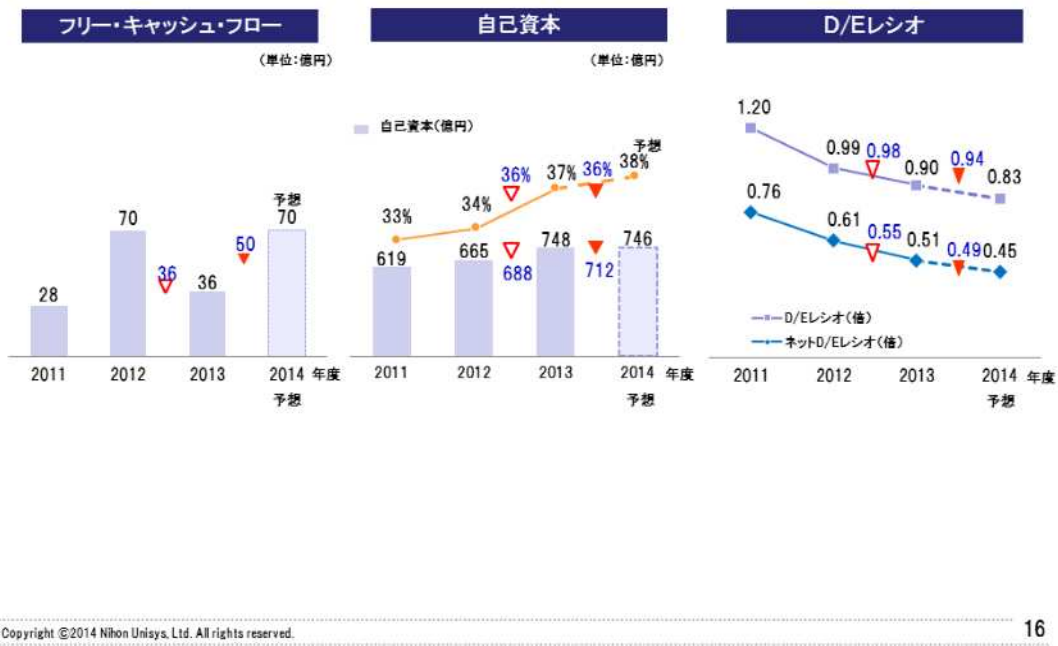
まずは左側のバランスシートの状況から説明いたします。

当上期末の純資産は、増額した配当金の支払いや退職給付に係る新会計基準適用による影響等から▲36億円減少し、724億円となりました。

有利子負債および現預金を差し引いたネット有利子負債につきましては、前期末比で▲36億円減少の349億円と、着実に減少しております。

つぎに、右側のキャッシュフローの状況でございますが、当上期のフリーキャッシュフローは50億円のポジティブとなり、前年同期に比べ+14億円増加しております。

▼今年度上期実績 ▼昨年度上期実績



続きまして、財務体質強化の進捗について説明いたします。

16ページをご覧ください。

中期経営計画において、財務体質の強化に向け取り組んでおります。

当上半期末で、自己資本比率が36%、ネットデットエクイティレシオが0.49倍となり、前期末の決算説明会で申し上げた、2015年3月末の計画値を達成できる目途が立っている状況です。またフリーキャッシュフローも15.3期末において、前期比+34億円増加の70億円を予想しています。

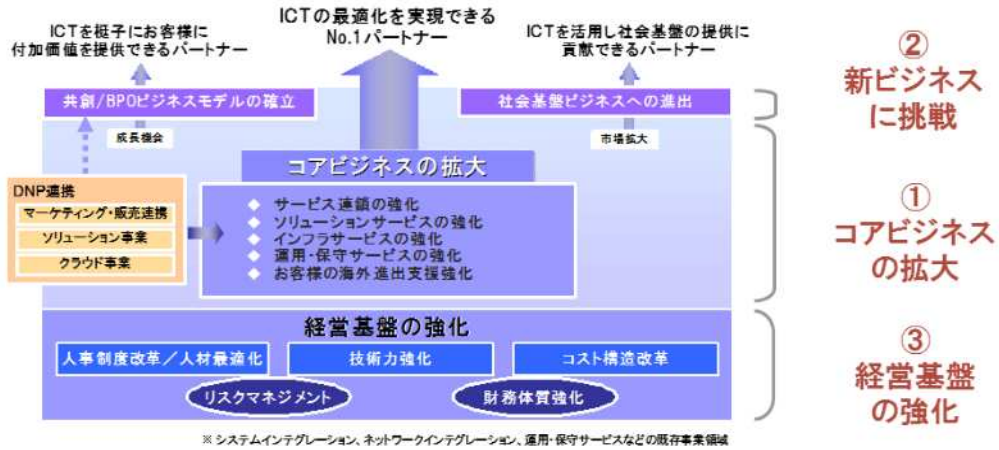
以上をもちまして、2015年3月期上期 決算概要の説明を終了いたします。

全体総括

決算概要

中期経営計画(2012→2014)の進捗

- ✓ 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



中期経営計画の基本方針から説明させていただきます。

最初はリマインド(復習)でございますが、私どもの2012年から2014年までの中期経営計画の骨子は、ここにありますように

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

の3点からなっています。

中期経営計画 2014年度上期進捗(1)コアビジネスの拡大 UNISYS

- ✓基幹系およびインフラビジネスの順調な推移と不採算減少により、前年より利益拡大
- ✓強みを活かし、コアビジネスのさらなる拡大を図る

強み・特色

お客様の基幹システムを支える技術力

お客様と共にビジネスを創るソリューション技術力

トータルサービスの提供

強み・特色を活かしたコアビジネスの拡大

- ✓少子化時代の地方公共団体サービスを支える基幹系、児童福祉／図書館システムを受注
- ✓新生ユニアデックスより、クラウドフェデレーションサービスに対応し、新たなクラウド連携サービスを提供開始
- ✓銀行営業店窓口事務を大幅削減、お客様との対話を強化する次世代営業店システム「BANK_FIT-NE®」提供拡大
- ✓お客様とのコミュニケーション促進への新たな**マーケティング技術の展開**
 - ✓クレジットカード会員を店舗へ送客するCLOでDNPと協業
 - ✓カメレオンコードにより、接写しなくても可能なO2Oサービスを提供
 - ✓国際ブランドデビット／プリペイドカードの決済プラットフォームを開発

Copyright ©2014 Nihon Unisys, Ltd. All rights reserved.

※CLO:カード・リンク・オファー、カメレオンコード:2次元4色カラーの読取りコード、O2O:オンライン・トゥ・オフライン

19

そのひとつめの「コアビジネスの拡大」につきましては、

お客様の基幹系システムやシステムインフラにしっかりと、かつ総合的に取り組んでまいりました。

その中でも、例えば地方公共団体におきましては、この少子化時代におけるサービスを支える児童福祉関係の基幹系システムを受注させていただくなど、時代の要請に即した活動をさせていただいております。

また本年3月に経営統合いたしました新生ユニアデックスにおきましては、「クラウドフェデレーション」サービス対応として、新たな連携サービス提供を開始いたしました。

ソリューションビジネスでは、お客様とのコミュニケーションがマーケティング上の重要性を増す中で、銀行や小売・サービス業のビジネスで、いかにしてお客様との対話を強化し、お客様を理解し、お客様をお連れするかというしくみを実用化してきております。

O2O:オンライン・トゥ・オフライン技術やCLO:カード・リンク・オファーを活用した集客・送客への取り組みに加え、決済分野については、国際ブランドのデビットおよびプリペイドカードでの決済を対象に、決済業務のプラットフォームを、DNPと共同で開発しております。

このように弊社の強みを生かした活動により、お客様が弊社をパートナーとして認めてくださり、コアビジネスの厚みが増すことに寄与していると考えております。

「コアビジネスの拡大」の進捗状況は以上となります。

UNISYS

コアビジネスの拡大を支える「新生ユニアデックス」

UNICIDEX YOUR ICT FORCE

✓ ユニアデックスとネットマークスのシナジーで、新サービスを提供

2014年10月8日

ユニアデックス
クラウドサービスの連携を強化する新たなサービスを提供開始
～クラウドの連携と可視化により、お客様のICT環境を最適化～

ユニアデックスが提供するクラウドサービス

オンプレミス 環境設計・構築・運用・保守

ICT環境 アセスメント

クラウド環境 設計・構築

クラウド環境 運用・保守

定期的なICT環境の見直し/最適化

お客様のICT環境最適化を実現

ユニアデックスの考えるクラウドフェデレーション

クラウドが つながる

クラウドが みえる

広範なサービス展開によるグループ全体への相乗効果追求

次世代サービス
ビジネス
具体化へ

高付加価値
サービス
ビジネス拡大

両社技術・資産
を融合し、
新高材展開

クロスセル/
サービス融合

経営基盤統合

Copyright ©2014 Nihon Unisys, Ltd. All rights reserved. 20

先ほど触れました新生ユニアデックスについて、もう少々お話いたします。

本年3月、ユニアデックスの、システムインフラの構築・運用・保守サービスに加え、旧ネットマークスのネットワークインテグレーションサービスを統合いたしました。そして、経営基盤統合やクロスセルを進めながら、両社の技術・資産を融合し、「クラウドファースト」と言われる時代への対応を強化しております。

いまやIT活用は、お客様が所有するオンプレミスのシステムに加え、プライベートクラウドや複数のパブリッククラウドなどを複合的かつ戦略的にご活用になる、ハイブリッドクラウドの時代となってきております。

ここを私どもは強化対象としておりまして、アセスメント、設計・構築、運用・保守の全フェーズについてのトータルサービスの実施を、クラウドについても目指しております。

その際に重要なのが「クラウドフェデレーション」、すなわちオンプレミスとクラウド、そしてクラウド相互の連携の機能です。今回は、「アセスメント」「コネクション」「バックアップ」、そしてトータルサービスの対象としてAmazonWebServiceを追加し、4サービスについて提供を開始いたしました。

統合した両社のお客様どちらにも、そしてグループ全体のお客様に、ご利用をお薦めしてまいります。

- ✓お客様、協業先、社内など様々な起点からビジネスが発生
- ✓これらの取り組みがコアビジネスにも好影響

特色

お客様と共に
ビジネスを創る
ソリューション
技術力

社会・技術動向
からビジネスを
創る
事業開発力

異業種連携など高付加価値提供

特色を活かした新ビジネスへの挑戦

- ✓ 今後の日本の課題である**医療・介護・子育て**に関連する
取組み
 - ✓ 地域医療におけるデータ集約型連携ネットワークシステムの提供拡大
 - ✓ 介護サービスの変化に合わせたサービス機能の強化
 - ✓ 保育の質を向上させるクラウドサービス提供開始
- ✓ 地域創生を支える**地域サービス(生活支援、観光など)**に
ICT活用
 - ✓ 電気自動車(EV)カーシェアの相互乗り入れサービス
 - ✓ 災害に強い地域通信ネットワーク実用化研究
 - ✓ スマートフォンアプリによる観光スタンプラリー提供

続きまして、「新ビジネスへの挑戦」についてお話いたします。

おかげさまで様々な起点からビジネスが発生しておりまして、先ほど黒川からお話申し上げたように、点のビジネスを線に、線から面に展開すべく、2020年前後の社会動向、消費生活動向などを意識しながら進めております。

昨今、そして今後の日本社会には、医療・介護・子育てなどの課題がありますが、まず医療・介護については、政府が進めている「スマートプラチナ社会」推進に向けて、今年度上期に、

- ・病院、診療所、調剤薬局や介護施設など多種多様な施設間での“連携”を支援するための、データ集約型地域医療連携ネットワークシステムの提供拡大

- ・介護サービスの変化に合わせたサービス機能の強化

に取り組んでおります。さらに子育てについて、

- ・こどもひとりひとりの成長度合いと、それに合わせた保育計画を関係者で共有し、保育の質を高めるクラウドサービスを進めております。

また、地域での生活支援や活性化に関して、

- ・稼働率向上を目指した電気自動車カーシェアの相互乗り入れ

などを進めております。

- ✓ 当社の重要アセットである人「財」活性化に重点取り組み
- ✓ コスト構造の継続的改善を推進



Copyright ©2014 Nihon Unisys, Ltd. All rights reserved.

22

つぎに「経営基盤の強化」をご説明いたします。

人財育成および人事面では、次世代の人財育成メソッドとして、お客様のビジネスの発展に貢献できる人材を強化すべく、各種の社内のしくみを整備し、育成プログラムを刷新するなど、開発を進めております。

8000人体制もおおむね目処がついて参りましたが、新たな展開を目指すにあたっては、女性の活躍推進や中途採用も含め、人財ポートフォリオの転換も視野に入れて進めていく所存でございます。

再配置に関しては、既に中期計画での目標である450名を本年6月末時点でクリアしております。

コスト構造改善としては、固定費削減に取り組んでおり、今期は主として支社店の移転による執務環境改善と事務所経費削減を進めております。

リスクマネジメントについては、プロジェクト巡回体制の強化により、おかげさまで計上すべき不採算プロジェクトは発生しておりません。

日本ユニシスグループ、
日経コンピュータ2014年8月21日号顧客満足度調査2014-2015にて、
4分野(全体26分野)での1位獲得

日本ユニシス

- ◇ITコンサルティング/上流設計関連サービス(メーカー)部門 **1位**
- ◇システム開発関連サービス(メーカー)部門 **1位**
- ◇システム運用関連サービス(メーカー)部門 **1位**

**ユニアデックス
(日本ユニシスグループ)**

- ◇システム運用関連サービス(情報サービス会社)部門 **1位(3年連続)**



出典：日経コンピュータ 2014年8月21日号 顧客満足度調査 2014-2015

Copyright ©2014 Nihon Unisys, Ltd. All rights reserved.

中期経営計画の進捗状況は以上となりますが、最後にひとつ付け加えさせていただきます。

おかげさまで今年度は、日経コンピュータの顧客満足度調査において、日本ユニシスグループとして4部門で1位をいただくことができ、関係の皆様にご感謝申し上げます。

4部門のうちの一つは、新生ユニアデックスが受賞させていただいており、ユニアデックスは、このシステム運用関連サービスで3年連続1位の評価をいただいております。

お客様向けには数多くのサービスを日々ご提供させていただいております、そのサービスの質を少しでも向上させるべく努力しておりますが、そうした努力の現われと思っております。

私からは以上でございます。ありがとうございました。

(ご参考)重点施策の進捗について

インフラサービスの強化

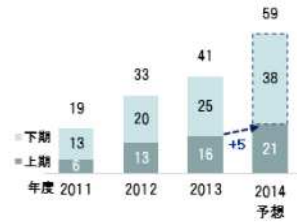
インフラ関連売上高(億円)



サポートサービス、アウトソーシング、ソフトウェア、ハードウェアの合計

新ビジネスへの挑戦

新ビジネス売上高(億円)



DNP連携

DNP協業売上高(億円)



経営基盤の強化

連結従業員数推移(人)



総経費



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。