

# 2016年3月期 決算説明会

2016年5月10日

日本ユニシス株式会社

Foresight in sight

## 1 決算概要

## 2 中期経営計画と2020年に向けた取り組み

みなさんこんにちは。

本日はご多忙の中、弊社の決算説明会にご出席いただき、誠に有難うございます。この4月から、社長に就任しました平岡でございます。

不慣れではございますがよろしくお願い致します。

15分ほどお時間を頂いて、決算の概要と中期経営計画の進捗、さらには2020年に向けた取り組みをお話したいと思います。

## 中期経営計画「Innovative Challenge Plan」

『ビジネスをつなぎ、サービスを動かす。ICTを刺激し、未来をつくり出そう。』

### デジタルエコノミー・イノベーション 社会的ニーズや課題から、持続可能な新しいビジネスモデルの構築

#### デジタルイノベーション

デジタルエコノミー領域で  
新たな価値を創造



#### ライフイノベーション

社会を豊かにするサービスの創造



#### ビジネスICTプラットフォーム ビジネススピードを加速するサービスを提供



企業風土・人財改革

投資戦略

中期経営計画は昨年度よりスタートさせた3カ年計画でございます。

「Innovative Challenge Plan」ということで、  
‘Foresight in sight®’というコーポレートメッセージも合わせて発表させていただいております。将来を予見して将来必要なものを見える化し、洞察力をもって社会に提供していく、そういう思いをこめて作ったものです。

その中で、みなさんもお存知のとおり、デジタル化が世の中にどんどん浸透しております。そうしたデジタルエコノミーに際してのイノベーションに取り組んでいこうということで、デジタルイノベーション、デジタル技術を使ったライフイノベーション、そしてそれを支えるビジネスICTプラットフォームを、お客様のビジネスの変化、あるいはスピードが加速する中で、最速最適なプラットフォームを提供できるように変革をしていこうと、この3つの分野に取り組んでおります。その中で、それを支える企業風土や、人材改革あるいは投資戦略を充実させていくということで、3カ年の取り組みを始めてちょうど1年が終わったところです。

✓システムサービス、アウトソーシングが牽引し増収・増益  
 ✓営業利益、純利益ともに計画を達成

(単位：億円)	通期 (4-3月)		前期比 増減	
	2016/3期	2015/3期		
売上高	2,780	2,692	+89	+3.3%
売上総利益	646	634	+12	+1.8%
販管費	▲521	▲525	+4	+0.8%
営業利益	125	109	+16	+14.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	89	72	+17	+23.1%
受注高	2,794	2,635	+159	+6.0%
受注残高	2,116	2,102	+14	+0.7%

＜決算のポイント＞

システムサービス、アウトソーシングの伸長により増収・増益。

■ 営業利益

増収及びサービスの利益改善等により増益。

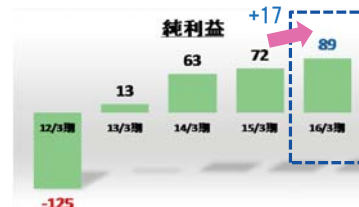
■ 親会社株主に帰属する当期純利益

営業増益に伴い増益。

■ 受注高・受注残高

金融、電力・サービスなど好調により受注高、受注残高ともに増加。

【ご参考】 売上高、営業利益、純利益の5カ年推移 (単位：億円)



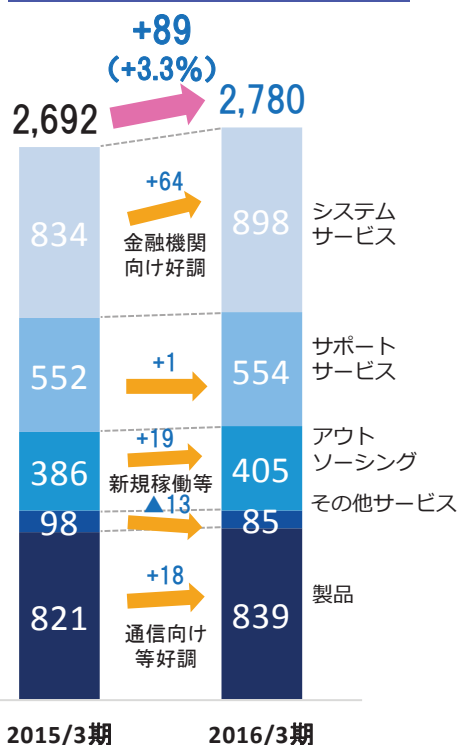
その1年の結果でございますが、売上高は前期比+89億円増収の2,780億円、営業利益は前期比+16億円増益の125億円、純利益は前期比+17億円増益の89億円となりました。売上は若干届かなかったのですが、おおむね公表させていただいている数字に着地したと考えております。

システムサービス及びアウトソーシングを中心に売上が伸長したことに加え、サービスの利益改善等により、前期比で増収・増益となっております。

次に受注高については、前期比+159億円増加の2,794億円となりました。金融、電力・サービス分野を中心に提案活動は活発であり、更なる受注獲得に向け足元の環境は良好でございます。受注残高につきましては、システムサービス、アウトソーシングの受注増加にともない、前期比+14億円増加の2,116億円となっております。

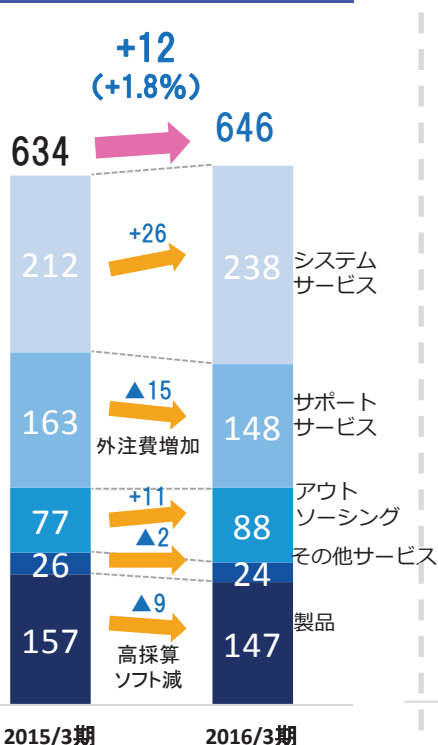
(単位：億円)

## 売上高



(カッコ内は増減率)

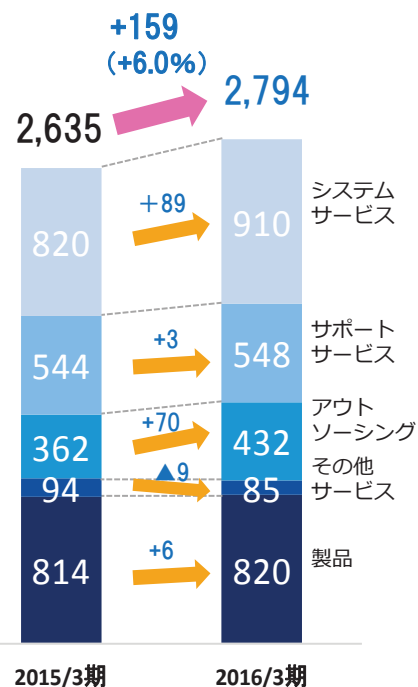
## 売上総利益



(カッコ内は増減率)

## 【ご参考】

## 受注高

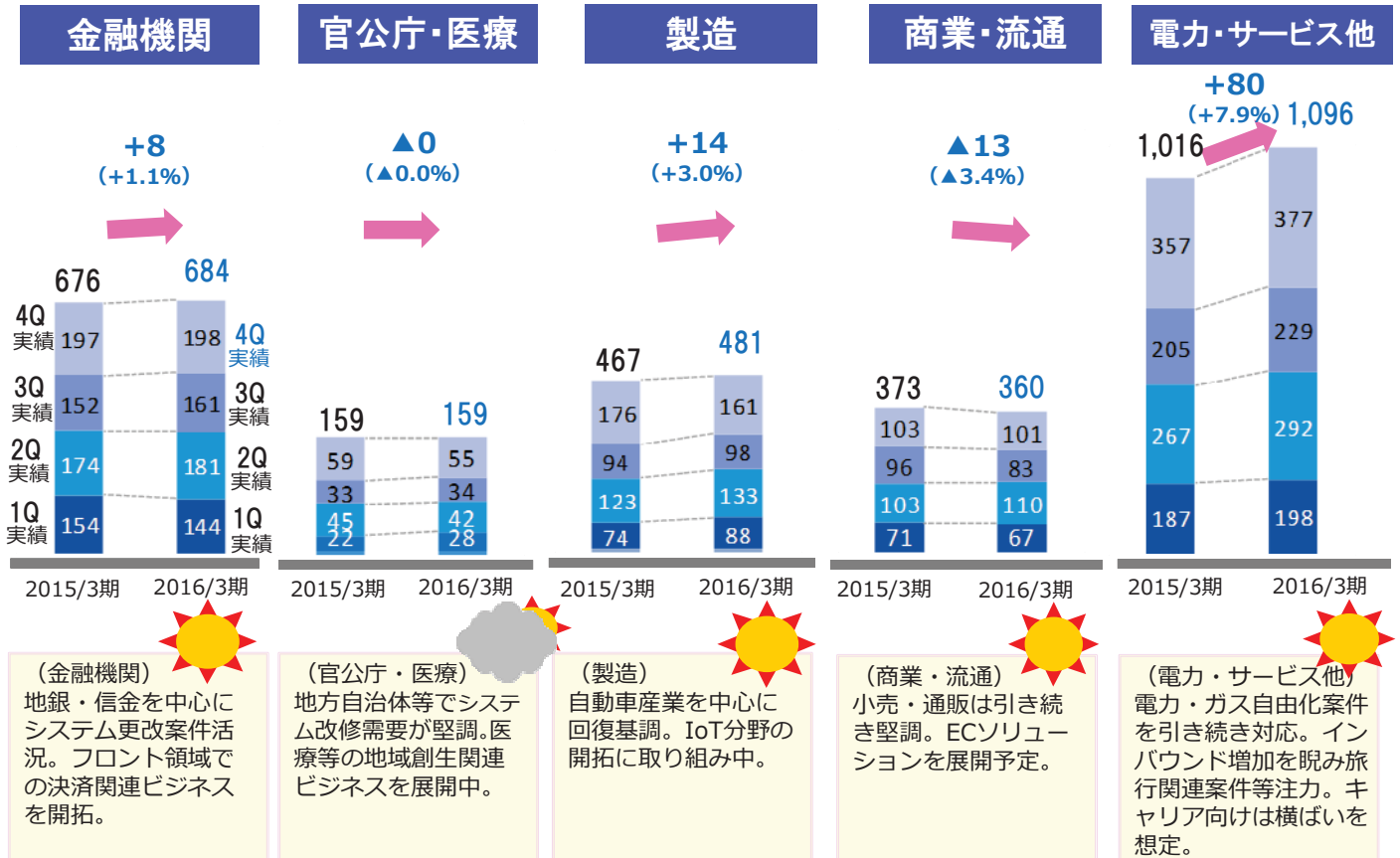


(カッコ内は増減率)

今ご説明したように、売上高は89億円プラス、利益は12億円プラス、受注高は159億円プラスとなっています。特にシステムサービスと、アウトソーシングは増収・増益、受注も大幅に伸びています。

特にアウトソーシングは、Bankvisionを中心にしたS-BITSで、昨年1月から新規ユーザーが稼働したことに加え、クラウドサービスやSaaSサービスを中心に中小型案件が増加している形になっています。

(単位：億円)



マーケット別ですが、金融は堅調に推移しています。

官公庁・医療ですが、利益重視ということもあって、官公庁・自治体の入札案件には慎重な姿勢をとることにしましたが、地域医療連携などの分野で伸ばすことができ、ほぼ横ばいとなっています。

製造は、自動車産業向けを中心に投資意欲が高まりプラスとなりました。

商業・流通につきましては、案件は獲得できておりますが、昨年度の大型案件の反動減という形になっております。引き続き受注は良好でございますので小売・通販・EC系でまだまだ伸ばしていけると考えております。

電力・サービスでは、特に電力分野の改革が進んでおります。その案件が順調に取れてきたところから大幅に伸ばすことができております。引き続き、電力小売自由化案件、あるいはインバウンド案件でこの分野も伸ばしていきたいと思っております。



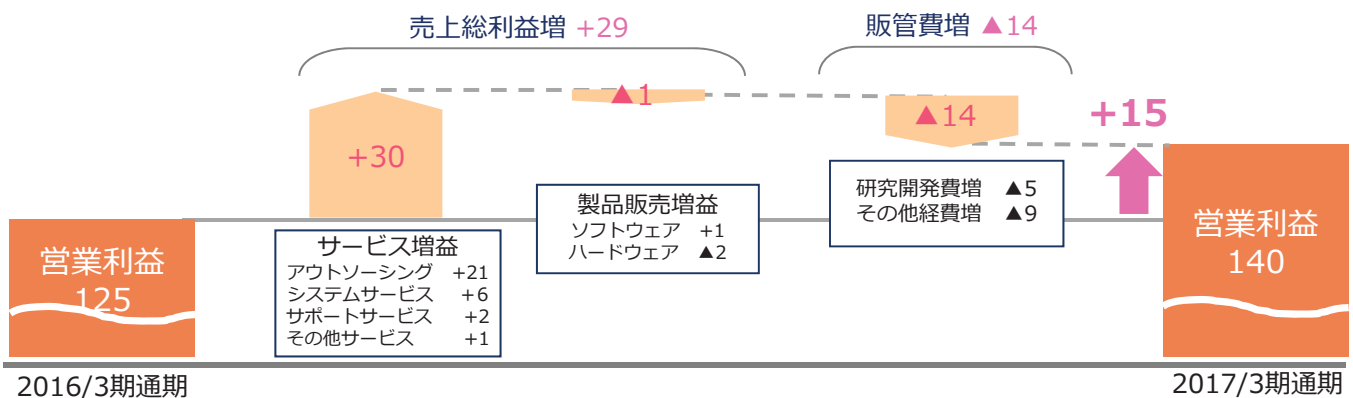
✓増収および収益性改善により、増収増益を計画

(単位：億円)

	2017年3月期 通期予想	2016年3月期 通期実績	前期比増減	
売上高	2,850	2,780	+70	+2.5%
営業利益	140	125	+15	+11.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	100	89	+11	+12.1%

【2017年3月期 通期予想 営業利益の増減分解】

(単位：億円、増減は前期比)



2017年3月期の通期業績予想ですが、売上高は当期比+70億円増収の2,850億円、営業利益は+15億円増益の140億円、当期純利益は+11億円増益の100億円を予想しております。

営業利益増減要因ということで下にグラフをつけておりますが、アウトソーシングを中心にサービスの増益で30億、製品販売については、コモディティ化が進んでいるということで、利益を伸ばすことが難しいと考えております。さらに研究開発その他については将来の成長に向けた投資ということで、この投資を増やすという形で、結果的に+15億円増益を予想しております。

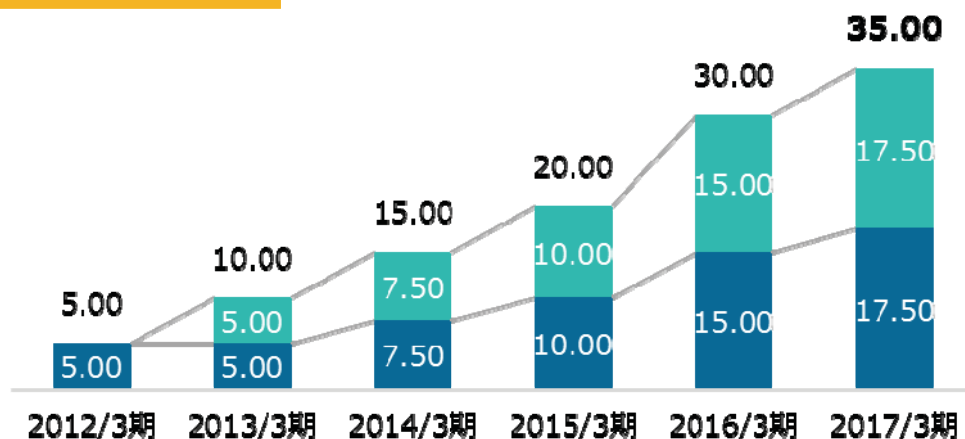
✓5期連続増配予定

✓2017年3月期：年間配当 35円予定（5円増配/配当性向37%）

## 1株当たり配当金

(円)

■ 期末配当  
■ 中間配当



当期純利益（億円）	▲125	13	63	72	89	100
連結配当性向	—	75%	22%	26%	32%	37%

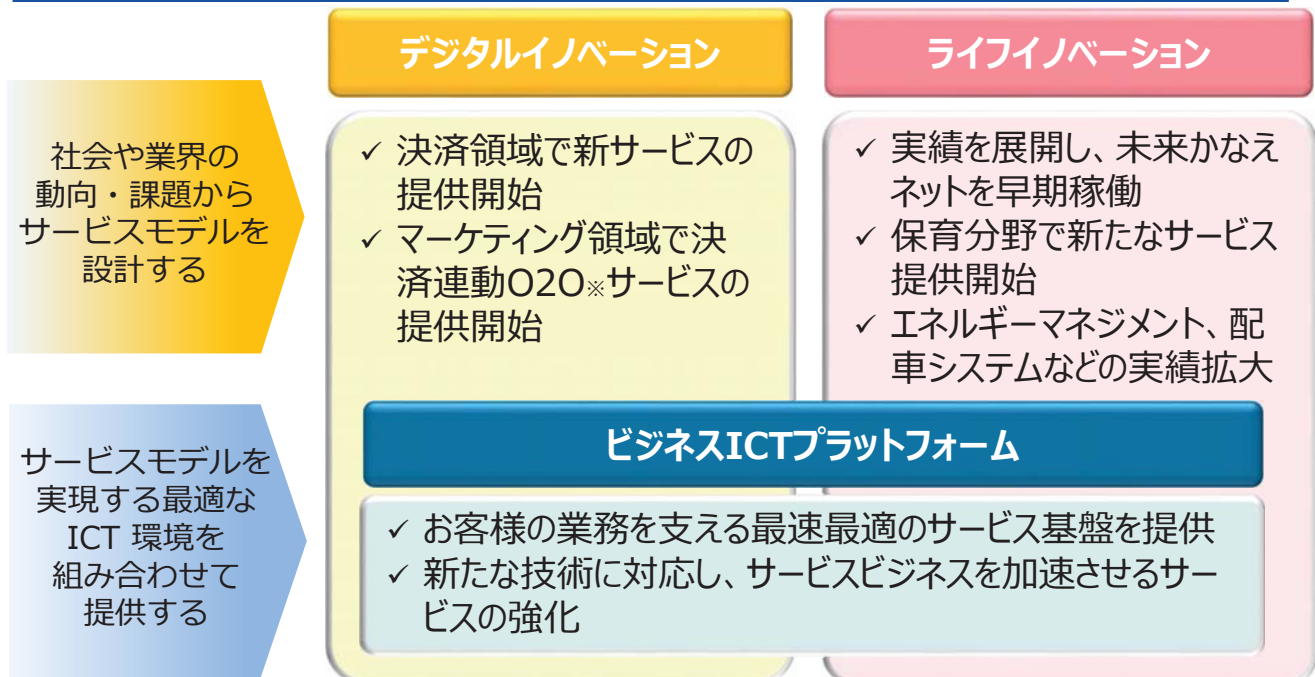
株主様への還元という形で配当につきましては、  
今期の株主総会での承認事項ですが、30円の配当を想定しております。  
2017年3月期においては、35円の配当により、配当性向を37%まで引き上げたい  
と考えております。



## 1 決算概要

## 2 中期経営計画と2020年に向けた取り組み

## ✓ 新たに生まれるデジタルイノベーション・ライフイノベーションビジネスを ビジネスICTプラットフォームを活用しスピーディに提供



※O2O…オンライン・トゥ・オフライン、オフライン・トゥ・オンライン  
ECサイトやソーシャルメディアなどインターネットベースのプラットフォーム（オンライン）と店舗・販売店・リアルイベント（オフライン）における顧客の購買活動を、双方向に連携・融合させるための施策

続きまして中期経営計画の進捗と2020年に向けての取り組みをご説明させていただきます。冒頭で申し上げましたとおり、デジタルイノベーション、ライフイノベーションという新規事業領域にプラスして、ビジネスICTプラットフォームをお客様のビジネスの変化、スピードの加速化、社会課題を解決できるようなプラットフォームの提供という形に変えていくということを中心に、2020年に向けて取り組んでいます。2015年度においてもこの分野でいくつかの成果ができております。

特にデジタルイノベーション領域では、資本事業提携をいたしました大日本印刷との注力協業分野である、決済系のイノベーションということで「国際ブランドプリペイドカード」の事業を開始しております。それに引き続き、これは銀行系になりますが、「国際ブランドデビット」の事業も開始いたしました。さらに決済だけにとどまらず、決済と連動したマーケティングができるよう、「進化型CLO（Card Linked Offer）サービス」という言い方をしておりますが、そういうカードリンクドオファーの付加価値を付けたサービスの提供を開始しております。

次にライフイノベーション領域でございますが、社会課題である少子高齢化の問題ですとか、エネルギー問題を解決できるようなサービスを提供していこうということで、医療介護保育分野の取り組みを強化しております。既に導入実績のある「地域医療情報連携」の展開として、今後高齢化が進む中で医療費の増大、医療リソースの不足、こういったものの解決手段になるような仕組みを提供させていただいております。また今話題になっております待機児童問題や、働きやすい環境を作る、そのためにも子育て支援が必要だということで、保育園向けの保育士さんの負担をできるだけ軽減しようという取り組みも始めております。さらには会社に行かなくても仕事ができる、いわゆるリモートワーク、こういった仕組みも提供してきております。

最後にビジネスICTプラットフォーム領域については、後ほど説明いたしますが、最速最適のサービスということで、従来のプラットフォームに加えて、最近話題になっておりますIoTやビッグデータ、こういったものを簡単に導入できるプラットフォームの提供を開始しております。

## ✓ 決済の多様化に対応し、キャッシュレス社会に向けた決済の利便性・効率性を向上

### 市場環境

#### 2015年度

- ・決済手段の多様化
- ・デジタルマーケティングの普及

#### 2020年予測

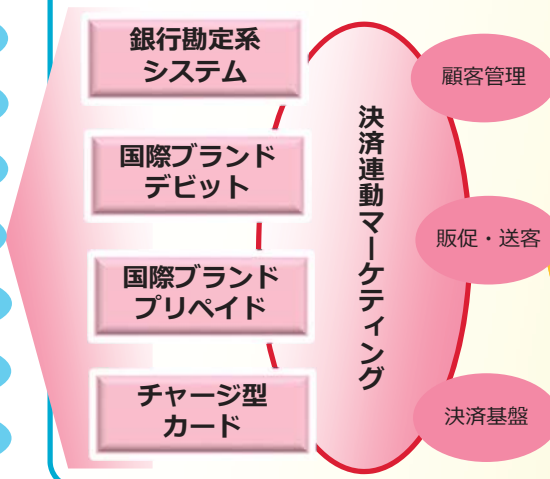
- ・海外発行クレジットカード等での利用環境の整備
- ・地方や観光地等でのクレジットカード導入促進
- ・百貨店における面前決済の一般化

### 日本ユニシスグループの取り組み

#### 決済の多様化

- 現金
- 代引き
- コンビニ収納代行
- クレジットカード
- デビット
- プリペイド
- 電子マネー

#### 2015年度の実績



#### 今後の取り組み

- 決済データの二次利用
- マイナンバーとの連携
- 新たなデバイス、認証方法に対応した認証・セキュリティ
- 決済の国際化に向けた認証・セキュリティ強化
- 地域金融機関との協業モデルの展開拡大
- 地域生活者支援の展開

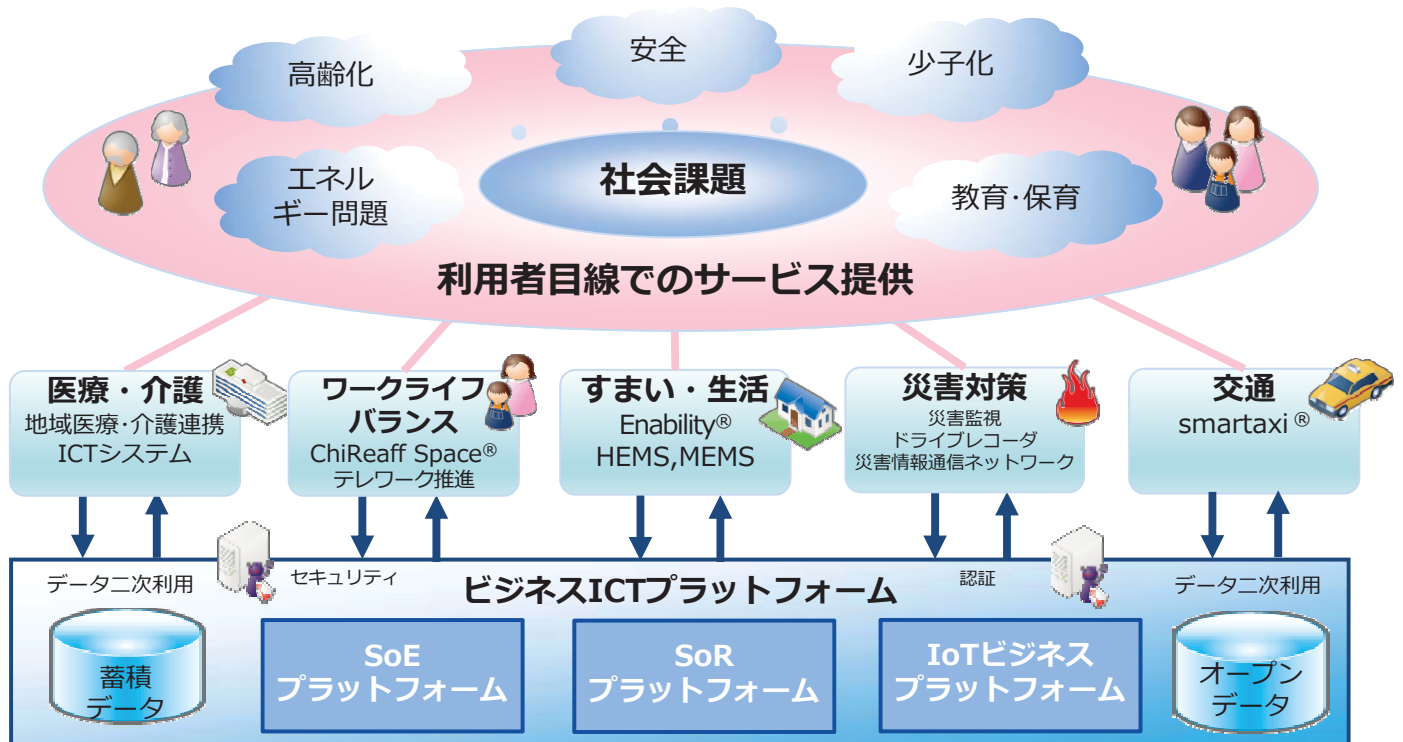
決済の多様化ということで、日本政府も2020年に向けてキャッシュレス社会を作っていこうという動きがあります。こういった決済の利便性・効率性の向上といったところでの取り組みを始めしております。

決済の多様化では、みなさんもお存知のとおり、現金・代引き・コンビニ収納・クレジットカードに加えて、デビット・プリペイド・電子マネーといったものが出てきております。こういったものを支えるサービスプラットフォームを順次提供させていただいております。コンビニエンスストアに売っている色々な種類のプリペイドカードを、わたくしどもで事業化して数年になりますが、かなりの使用増加となっており、私どもの収益をささえる大きな柱になってきております。

その上で、国際ブランド、JCBとかVISAとかそういったものをつけたプリペイドカードの発行も開始しております。さらに、即時支払いとなりますデビットカードの事業も開始させていただきました。今後はカードでの決済でなく、スマートフォンでデジタルコードを使ったプリペイドの仕組みですとか、海外で使われている電子マネーを、日本で海外から来た方が、そのまま使えるような仕組みを既に実証実験を始めており、提供していく予定でございます。

さらに、決済に限らず決済と連動したマーケティングを大日本印刷と一緒に充実をさせていただきたいと考えております。決済データの二次利用ですとか、マイナンバーの民間利用が進むことによるさらなる連携、あるいはカードだけではなくスマートフォンといったデバイスへの展開、そういうものを地域金融機関と提携することによって地方創生にも役立てていき、さらには地域の生活者、たとえば買い物難民ですとか、そのような課題へも対応していきたいと考えております。

## ✓ 先駆的サービスの実績を更に連携させ、社会課題を解決



既にご説明いたしました医療介護分野での取り組みや、一億総活躍社会を支えるためのワークライフバランスへの取り組みとして、子育て支援やテレワークの推進を実施しておりますが、私たち自身が見本になるということで、社内でも実施しております。

先般総務省が「テレワーク先駆者百選」を選定いたしました。その中に日本ユニシスも大手システムインテグレーターの中では唯一選ばれております。こういったものを世の中に普及させていきたいと考えております。

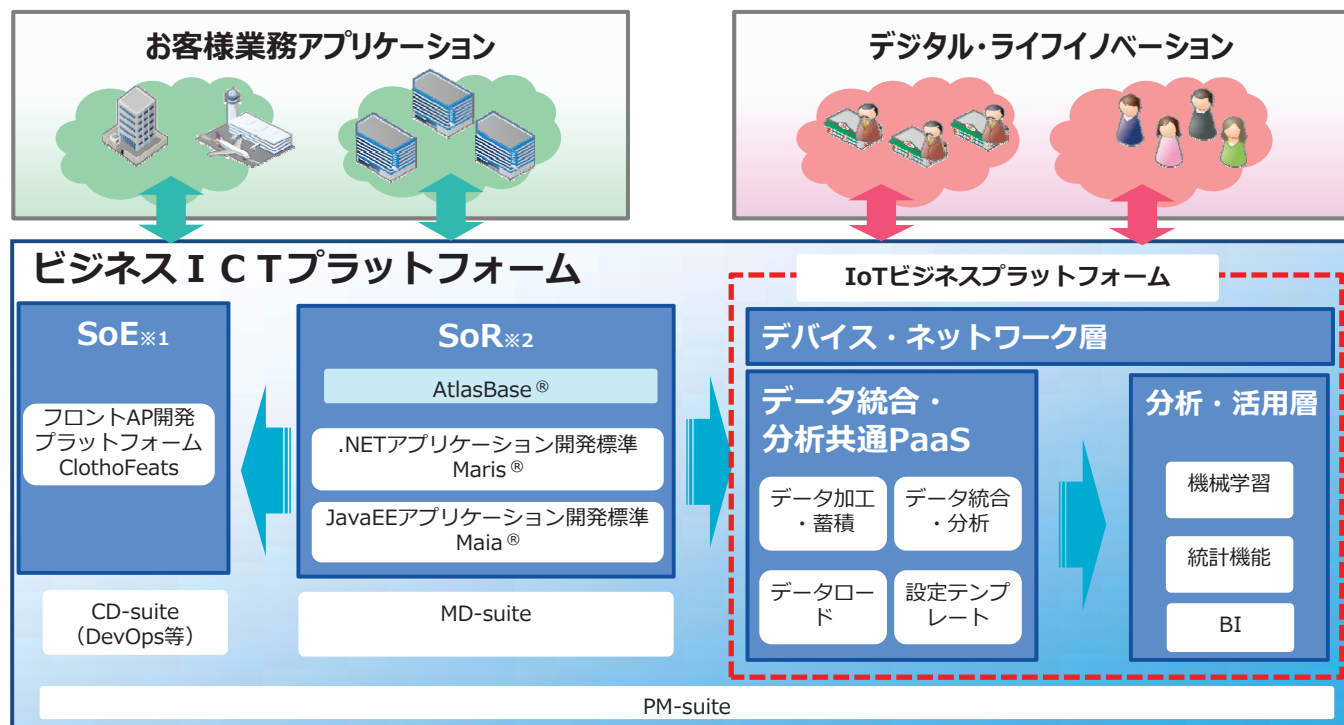
また、エネルギー問題では、シェアリングエコノミーといったような、所有するのではなくみんなで共同利用するカーシェアリングですとか、エネルギーマネジメントを中心に充実させてきております。

日本は災害の多い国ということで、災害対策として災害が監視できるようなカメラや、人工知能を使って土砂崩れや河川の氾濫を予測できるような仕組みにチャレンジしております。さらに、災害に強いネットワークとはどういうものかと、いくつかの地域と実証実験を始めております。

また、海外からの方も手軽に利用できるようなタクシー、代表例はUBER（ウーバー）ですが、日本のタクシーもそういった形で利用できるように「smartaxi（スマートタクシー）」として、スマートフォンで呼んで、決済も運転手と直接やりとりせずに行き先もスマートフォンの地図で行けるような仕組みを数年前から準備して、色々始めてきました。ようやく大型案件が決まり、この1年で、東京で走るタクシーの7台に1台は私どものシステムを採用していただけるような見通しになってきております。



## ✓新たなニーズに対応する技術基盤の拡充とプラットフォーム化を推進



※1 : SoE (Systems of Engagement) …さまざまなデータをマーケティングに活用する顧客接点系の領域  
 ※2 : SoR (System of Record) …従来の基幹系・業務系を中心とする領域

デジタル化が進むと、お客様のビジネスも変化しますし、スピードも変わってきます。また、いろいろな形で社会課題を解決するには、1つの企業ではなく、異業種が連携した仕組みが必要になってきます。

その場合に、それを支えるビジネスや、ICTプラットフォームをできるだけ早く最適な形で提供していく必要があるところから、そのプラットフォームを私たちが事前に準備をして、すぐに使える環境を作っていこうということで、取り組んでおります。

従来のトランザクションを処理をする、「SoR (System of Record)」という言い方をしておりますが、この分野のプラットフォームに加えて、さまざまなデータを組み合わせ取り扱いができるような仕組み「SoE (Systems of Engagement)」の提供も始めさせていただきました。さらに、それを発展させて、右側にあります「IoT (Internet of Things)」、いろいろなセンサーがコンピュータにつながっているいろいろなデータが取れ、それをそのデータから学習してまた新しいビジネスモデルが生まれるという仕組み、さらにそこにビックデータやAIディープラーニングといったものをセットにしたサービスを提供させていただいております。後ほどいくつか先進的な取り組みを紹介させていただきます。

また、デジタルイノベーション/ライフィノベーションで設計したサービスモデルを最速最適に提供できる基盤の強化を進めております。

## ✓ Foresight in sight を実現する新たな取り組みを強化

### ロボット/AI、IoTへの取り組み

- ヤマダ電機の店舗で、米Fellow Robots社の自律移動型サービスロボットNAVII™（ナビー）を活用した実証実験を実施
- 人工知能（AI）技術と、イトーキのオフィス・デザインの知見の融合をさらに進めることにより、会議室自らが能動的に判断・行動・学習する機能を充実させ、会議体験を総合的に支援



### オープンイノベーションの推進

- リバネス社主催の、科学・技術を活かした新たな事業の創造を目指すベンチャー企業の発掘・育成を行うシードアクセラレーションプログラム「TECH PLANTER」にパートナー参加
- 海外通信・放送・郵便事業支援機構への出資
- ベンチャーキャピタルファンド「リアルテックファンド」への出資参加



いくつか先進的な取り組みを紹介させていただきます。

AI、IoTが進化すると、当然ロボティクスという形になります。これはニュースリリースでもお知らせいたしましたが、ヤマダ電機様の店舗で、実際に自律移動型の、自分で100メートル、360度の人間センサーを持って、人にぶつからずに売り場までご案内できるロボットでございますが、そうしたものの実証実験をいたしました。

さらには人工知能、それから私たちの持っている日本語の自然言語処理の技術を組み合わせ、次世代のオフィス会議はどうあるべきかというのを、イトーキ様と一緒に実証実験しております。うまくいけばこの秋にも商品化できると期待をしております。

また、ベンチャーやスタートアップがいろいろなサービスを提供することは、今まではシリコンバレーでしたが、日本でも活発になってきております。そういうスタートアップの企業と、オープンイノベーション分野で私どもも取り組んでいくべきだということで、オープンイノベーションの推進を進めております。

リバネスというスタートアップのアクセラレートプログラム、いわゆるスタートアップを育てて事業化していこうというプログラムを持っている企業に協賛して、日本ユニシス賞をあげたり、スタートアップとの連携がスムーズにできるような形をとってきております。

また、総務省が始めた海外通信・放送・郵便事業支援機構への出資により、海外における事業化に寄与するような仕組みを作っております。

さらに、スタートアップやベンチャー企業に直接投資もしていくという形で、ベンチャーキャピタルファンドのリアルテックファンドへの出資参加をしております。

こういう仕組みを通じて、新たなプラットフォームを提供していければいいと思っております。



✓2020年に向け新たな地位を築くために、変革を進める

お客様課題の解決

社会課題の解決



UNISYS

14

©2016 Nihon Unisys, Ltd. All rights reserved.

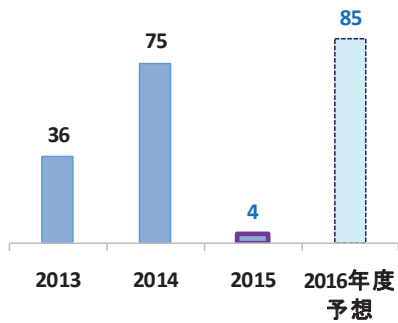
最後に、2020年に向けた新たな地位を築くための変革ということでございます。

今までは、成長するデジタルエコノミーの領域で、異業種をつないで新しいビジネスや社会課題を解決することに取り組んできました。ようやく点から線、線から面という形に変わってきました。さらに、これからはそういうものをビジネスエコシステムとして、社会課題の解決につながるようなサービスを提供できる中核企業になれるような、未来へのビジネスシナリオを描くフロントランナーへと成長していきたいと考えております。

決算の概要のご報告と、中計の進捗状況、そして2020年へ向けての取り組みについてご紹介させていただきました。ご清聴ありがとうございました。

## フリー・キャッシュ・フロー

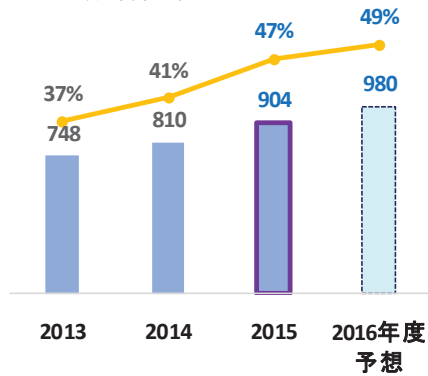
(単位：億円)



## 自己資本

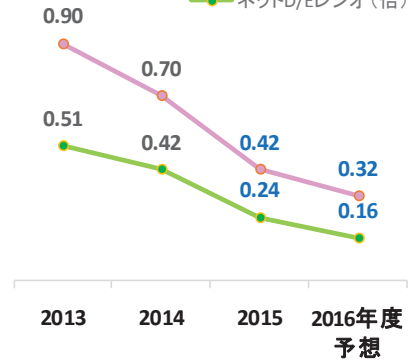
(単位：億円)

— 自己資本  
— 自己資本比率



## D/Eレシオ

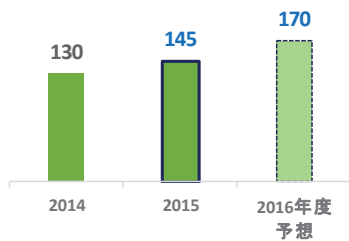
— D/Eレシオ (倍)  
— ネットD/Eレシオ (倍)



## 売上高

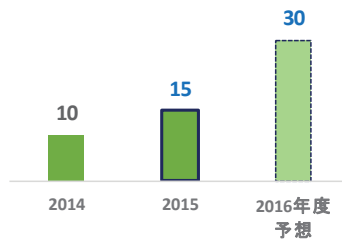
### デジタルイノベーション

(単位：億円)



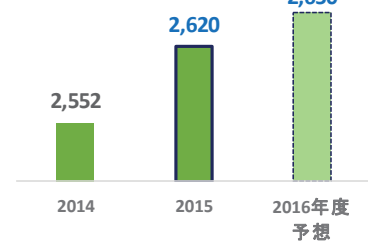
### ライフイノベーション

(単位：億円)



### ビジネスICTプラットフォーム

(単位：億円)



# Foresight in sight

**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。