

2011年3月期 第2四半期

決算の概要

2010年11月2日

日本ユニシス株式会社
代表取締役常務執行役員

龍野隆二

2011年3月期上期 連結経営成績

- 減収に伴う売上総利益減少の一方で販管費抑制を行い、前年同期並みの営業利益を確保
- 資産除去債務関連での特損計上などにより、四半期純損失は前年同期比やや拡大

(億円)

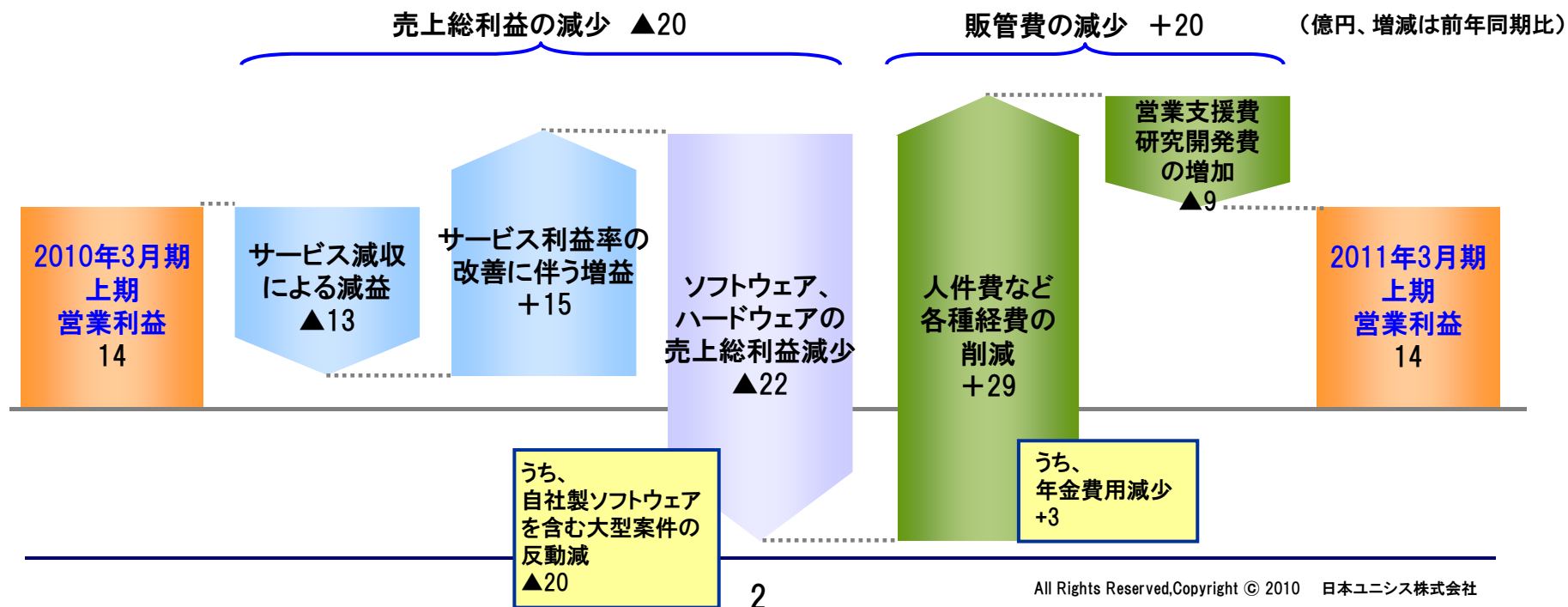
	2010年3月期 上期		2011年3月期 上期		前年同期比増減	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	率
売上高	1,259	—	1,165	—	▲93	▲7.4%
売上総利益	331	26.3%	310	26.6%	▲20	▲6.1%
販管費	317	25.2%	296	25.4%	▲20	▲6.4%
営業利益	14	1.1%	14	1.2%	▲0	▲1.1%
経常利益	13	1.0%	12	1.0%	▲1	▲8.2%
四半期純損失	▲2	—	▲4	—	▲1	—

(注)億円単位の数値は四捨五入により算出しております。

上期 売上区分別の状況と営業利益の分解図

(億円)

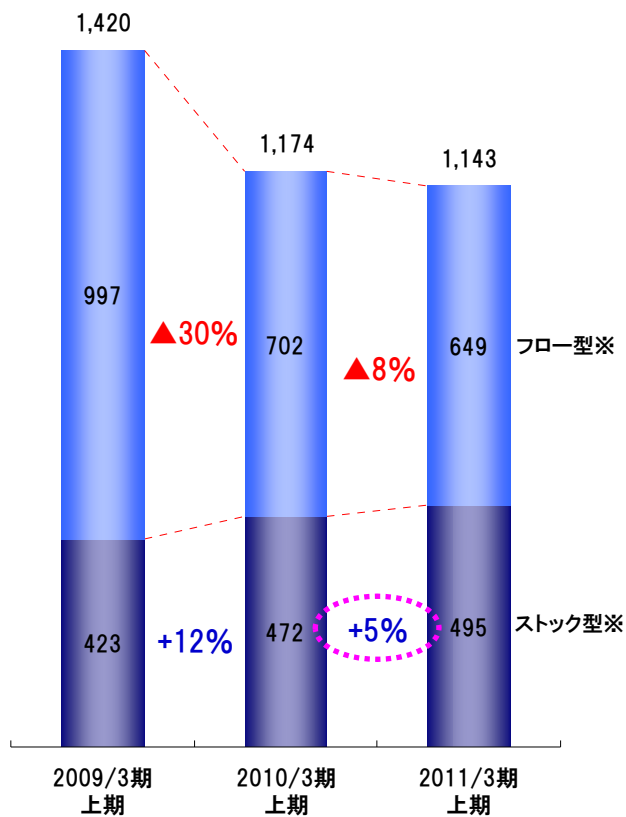
	2010年3月期 上期			2011年3月期 上期			前年同期比増減		
	売上高	売上総利益	利益率	売上高	売上総利益	利益率	売上高	売上総利益	利益率
サービス	964	238	24.6%	911	239	26.3%	▲53	+2	+1.6pt
ソフトウェア	127	40	31.8%	103	27	25.7%	▲24	▲14	▲6.0pt
ハードウェア	168	53	31.4%	151	44	29.4%	▲17	▲8	▲1.9pt
合計	1,259	331	26.3%	1,165	310	26.6%	▲93	▲20	+0.4pt
販管費		317			296			▲20	
営業利益		14			14			▲0	



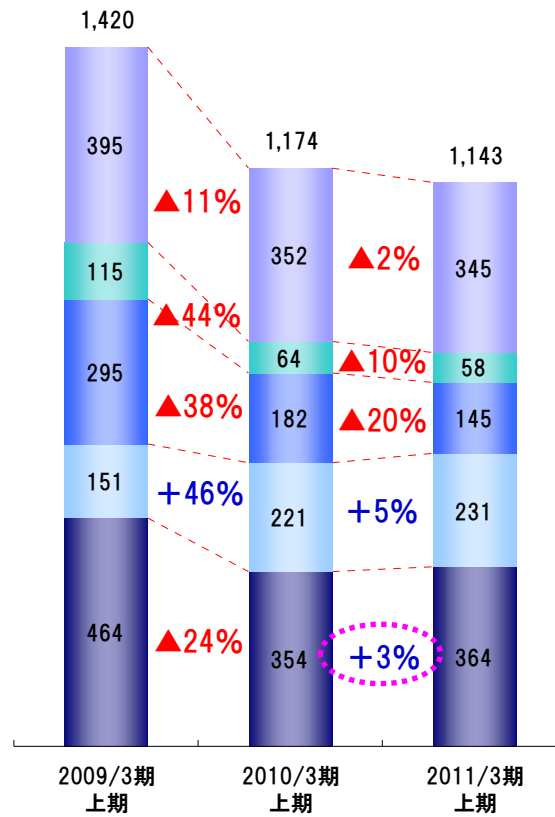
2011年3月期上期 補足

- 受注は、フロー型が減少するも、アウトソーシング等のストック型は堅調に推移
- マーケット別売上では、製造や電力が反転、流通は中堅企業案件が減少

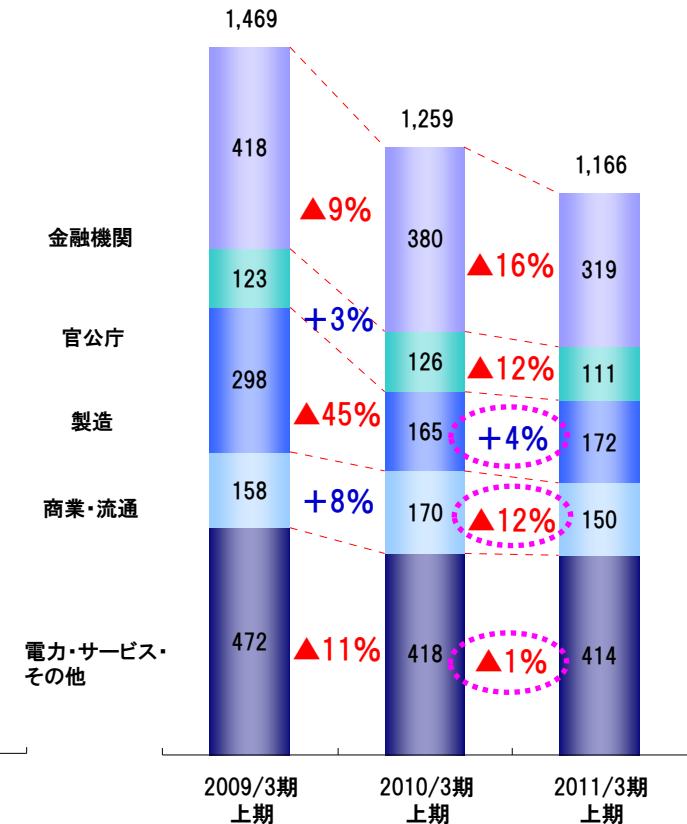
【グラフ1】受注高（億円）



【グラフ2】マーケット別受注高（億円）



【グラフ3】マーケット別売上高（億円）



※フロー型: システムサービス、ネットマークスサービス(サポートを除く)、製品販売など
 ストック型: サポートサービス(ネットマークスサービスを含む)、アウトソーシング、製品賃貸など

上期 キャッシュ・フローおよびバランスシートの状況

- 営業キャッシュ・フローの増加により、フリー・キャッシュ・フローは39億円の増加
- 有利子負債は前期末比64億円減少、純有利子負債は56億円減少

(億円)

	2010年3月期 上期	2011年3月期 上期	前年同期比増減額
営業キャッシュ・フロー	92	123	+31
投資キャッシュ・フロー	▲62	▲54	+8
フリー・キャッシュ・フロー	31	70	+39

(億円)

	2010年3月末	2010年9月末	前期末比増減額
総 資 産	2,181	2,007	▲174
負 債	1,411	1,242	▲169
純 資 産	769	765	▲5
有 利 子 負 債	818	755	▲64
純 有 利 子 負 債	564	508	▲56
現 金 及 び 預 金	255	247	▲8
自 己 資 本 比 率	34.6%	37.5%	+2.9pt
D / E レ シ オ	1.08倍	1.00倍	▲0.08倍
ネ ッ ト D / E レ シ オ	0.75倍	0.68倍	▲0.07倍

純有利子負債 = 有利子負債 - 現金及び預金

2011年3月期 通期業績予想

■ 売上高、営業利益、経常利益および当期純利益とも、期初時点の公表予想から変更なし

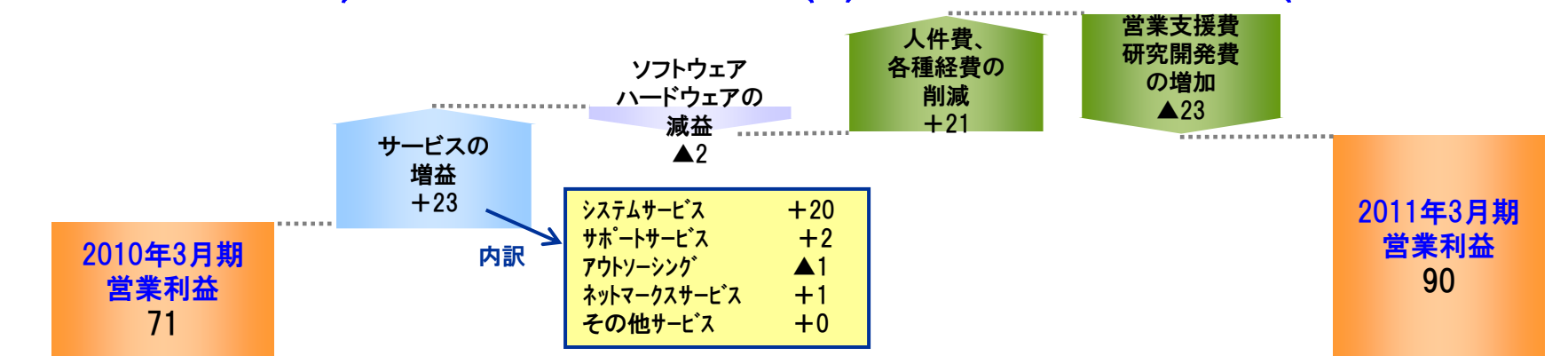
(億円)

	2010年3月期 通期		2011年3月期 通期予想		前年同期比増減	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	率
売上高	2,711	—	2,800	—	+89	+3.3%
売上総利益	689	25.4%	710	25.4%	+21	+3.0%
販管費	618	22.8%	620	22.1%	+2	+0.3%
営業利益	71	2.6%	90	3.2%	+19	+26.7%
経常利益	69	2.6%	82	2.9%	+13	+18.5%
当期純利益	36	—	36	1.3%	▲0	▲0.7%
フリー・キャッシュ・フロー	▲2		54		+56	

売上総利益の増加 +21

販管費の増加 ▲2

(億円、増減は前年同期比)



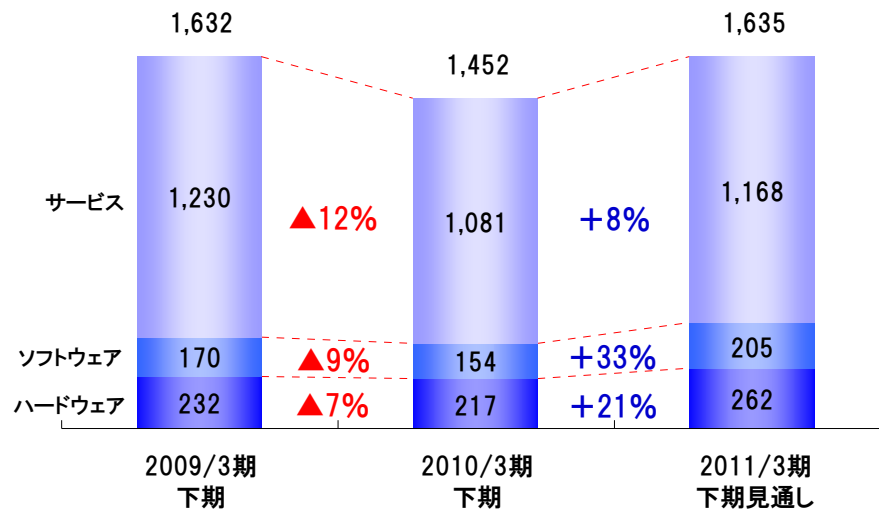
2011年3月期 上期実績 / 下期見通し

■ 官公庁では反動減の影響もあるものの、マーケット全体は下期からの回復を見込む

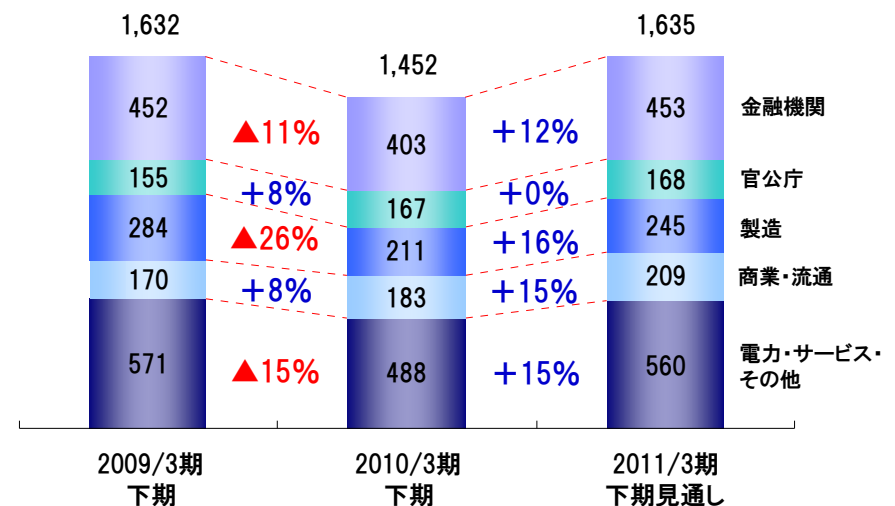
(億円)

		2010年3月期		2011年3月期		前年同期比増減	
		上期	下期	上期	下期見通し	上期	下期見通し
売 上 高	サ ー ビ ス	964	1,081	911	1,168	▲53	+86
	ソ フ ト ウ ェ ア	127	154	103	205	▲24	+50
	ハ ー ド ウ ェ ア	168	217	151	262	▲17	+46
	売 上 総 利 益	331	359	310	400	▲20	+41

【グラフ4】下期区分別売上高 (億円)



【グラフ5】下期マーケット別売上高 (億円)



2011年3月期 第2四半期

成長計画2010の進捗

2010年11月2日

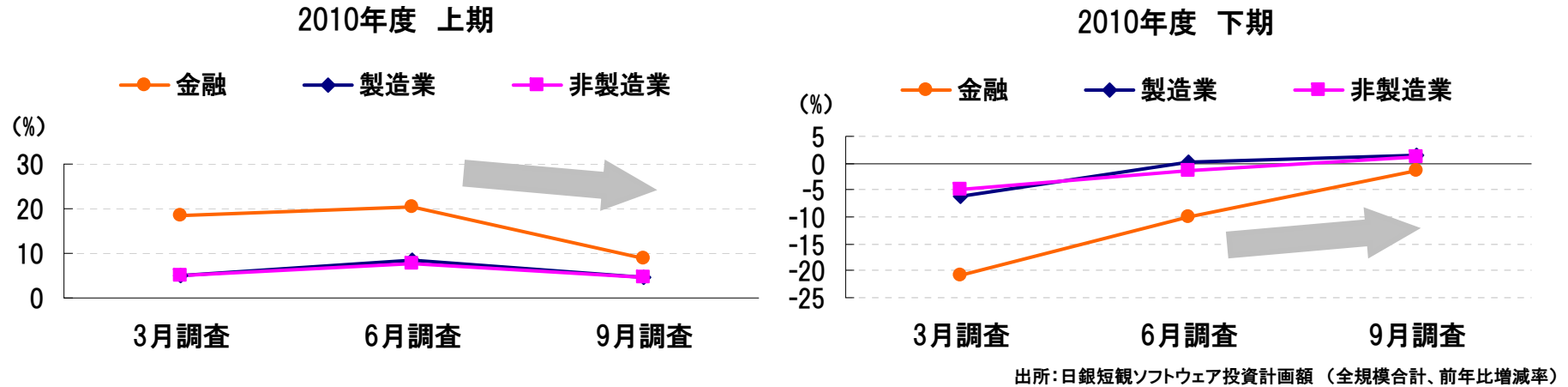
日本ユニシス株式会社

代表取締役社長

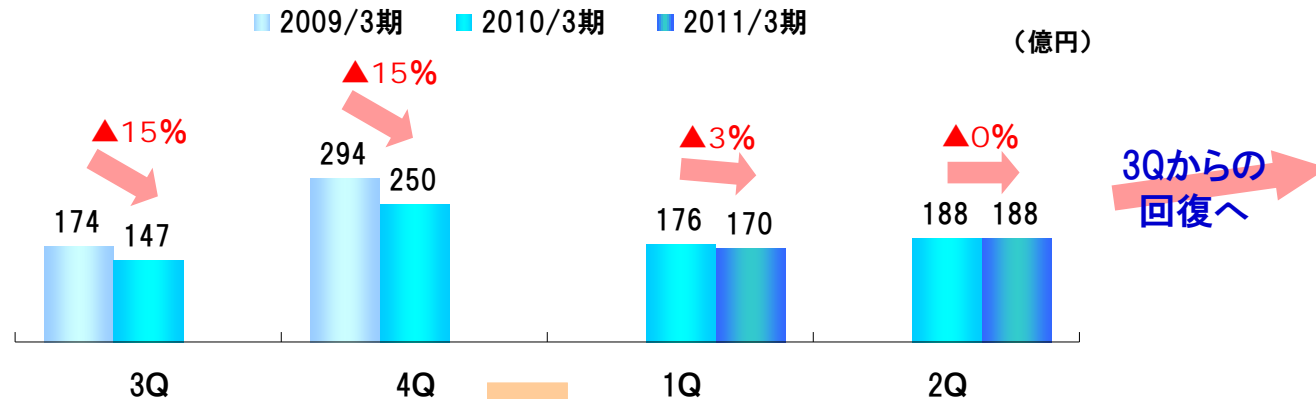
靱井勝人

2011年3月期の事業環境認識

企業のソフトウェア投資計画は上期は鈍化するも、下期計画がプラス転換



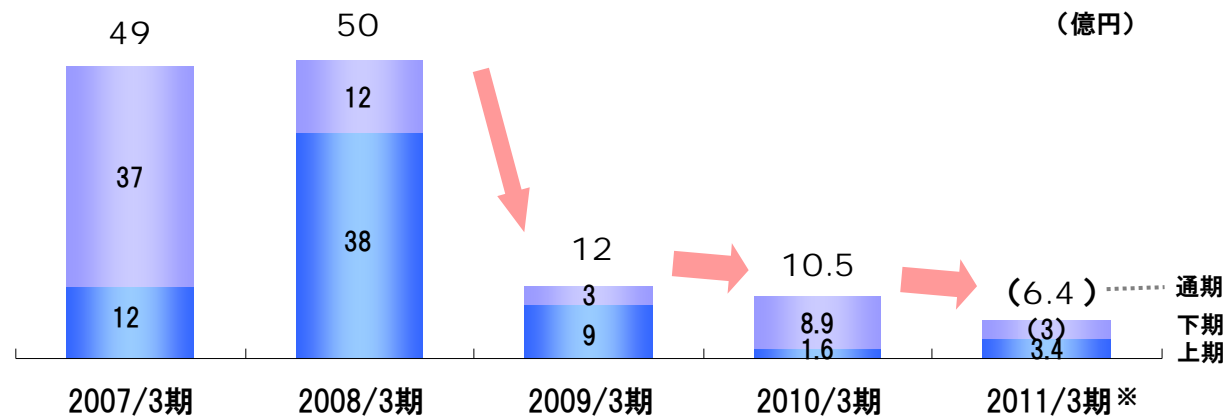
当社システムサービス受注に下げ止まり感、製造中心に回復基調



下期売上高の回復が最大の課題

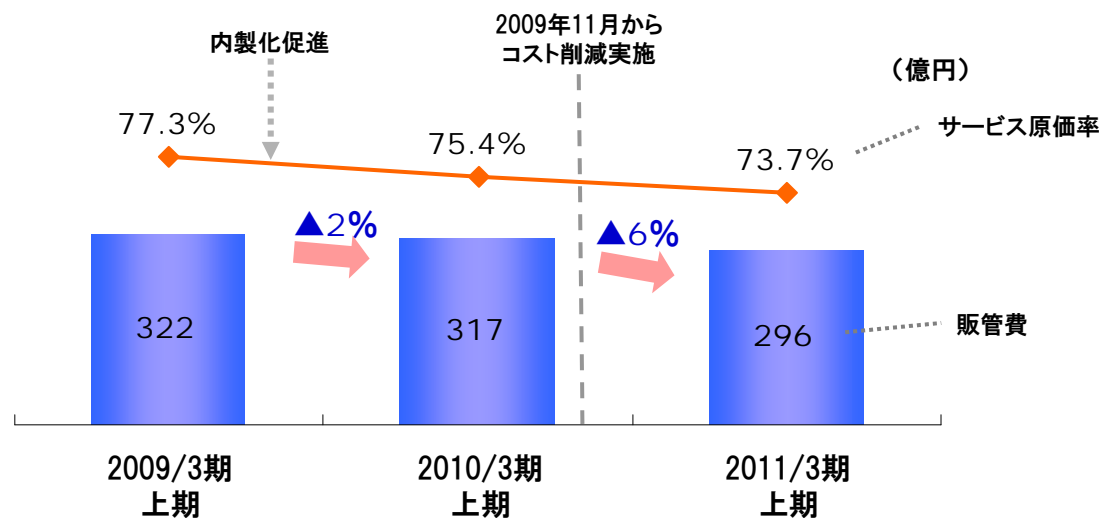
2010年度重点施策の進捗(1) 競争力強化①

品質管理体制の確立によりシステムサービスの不採算案件が減少



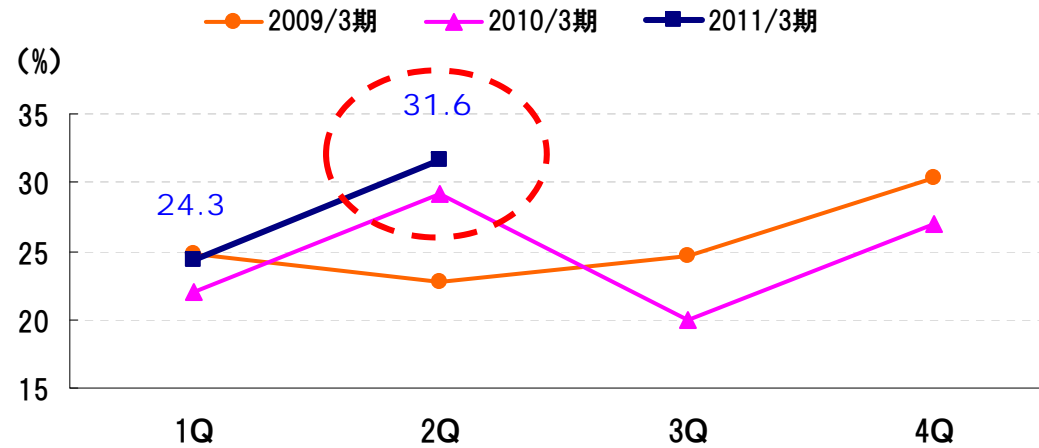
※2011/3期のカッコ内は見通し
従来の通期見通しは10億円

昨年下期からのコスト削減策によりサービス原価率と販管費を低減

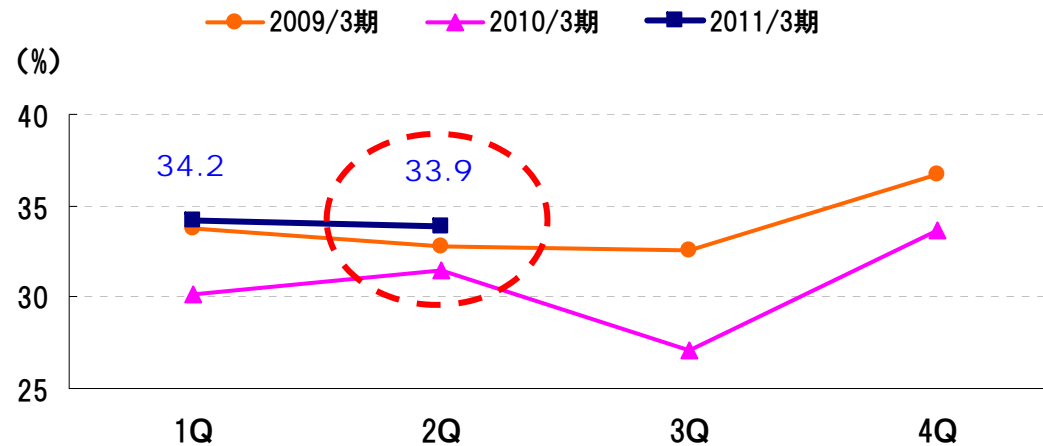


2010年度重点施策の進捗(1) 競争力強化②

システムサービスはコスト削減などにより、利益率がさらに向上

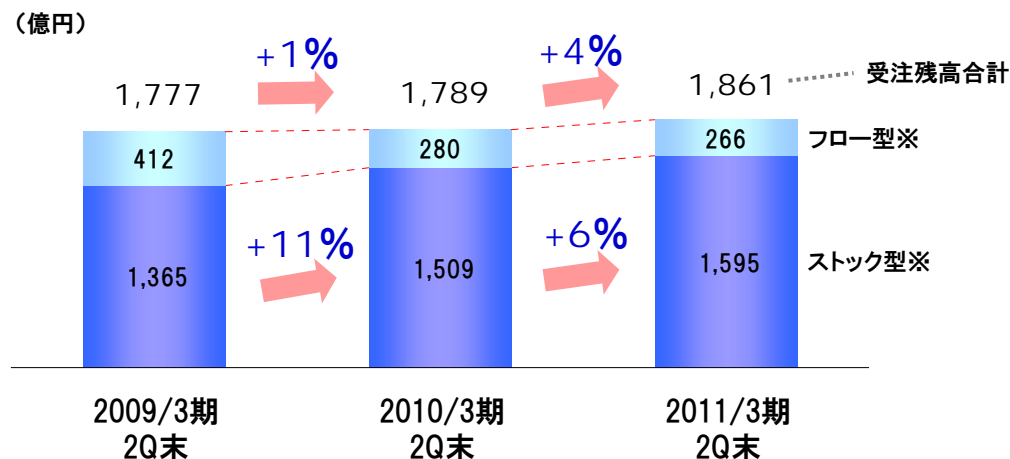


サポートサービスは内製化の促進もあり、利益率が大きく改善

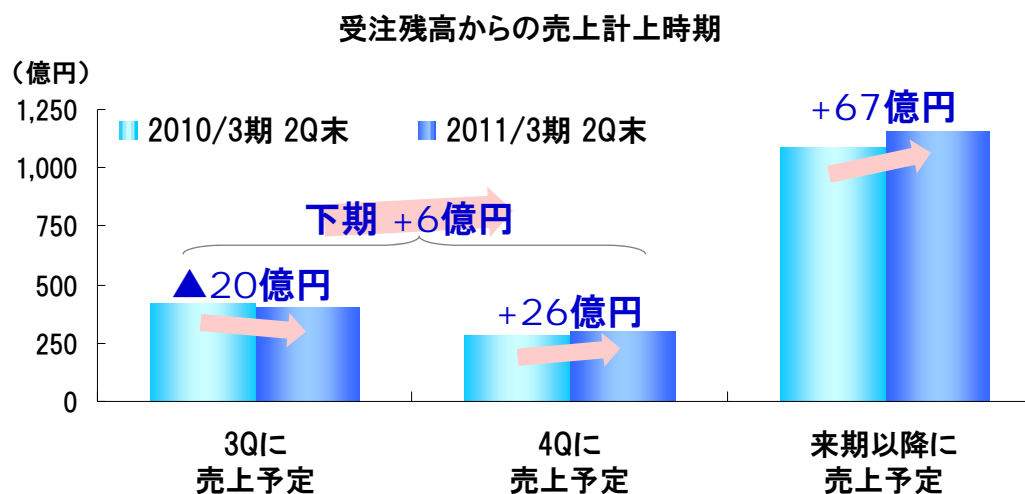


2010年度重点施策の進捗(2) 安定収益基盤の拡大

ストック型ビジネスに注力、アウトソーシングが牽引して受注残高は増加



下期から緩やかに回復、来期以降の収益源は順調に増加



※フロー型: システムサービス、ネットマークスサービス(サポートを除く)、製品販売など
 ストック型: サポートサービス(ネットマークスサービスを含む)、アウトソーシング、製品賃貸など

2010年度重点施策の進捗(3) ICTサービス①「進捗状況」

国内クラウド市場の立ち上がりには時間を要している、当面は「プライベート・クラウド」が、クラウド市場を牽引する見通し

＜クラウドコンピューティングの市場ポテンシャル＞

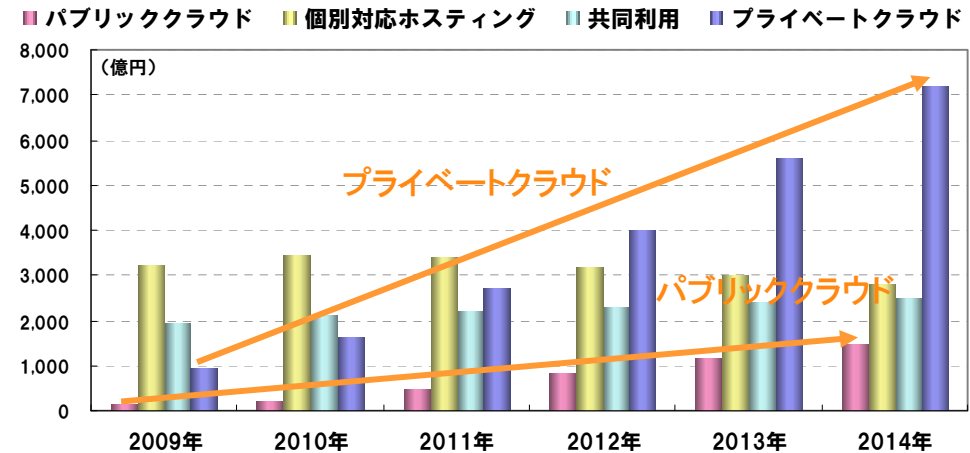
・クラウド市場全体

2009年 1,296億円 → 2014年 5,191億円

・プライベートクラウド市場

2009年 984億円 → 2014年 3,759億円
(市場全体の72%)

出所:IDCジャパン



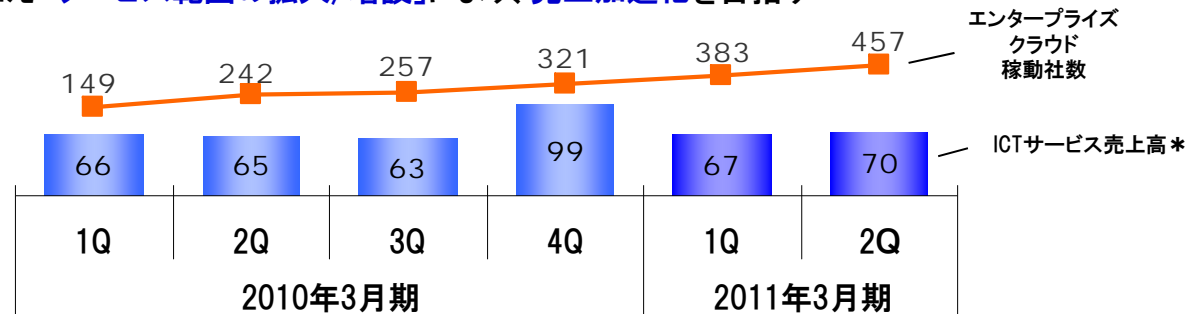
出所:富士キメラ総研 月間BT「2010年3月 クラウド・コンピューティングにより「加速するストックビジネスの動向」

当社クラウド事業の概況は、立ち上がりに時間を要しているが、稼働社数は順調に増加

・ 当社のICTサービス売上高*は上期実績137億円

うち、エンタープライズクラウドの9月末稼働社数は457社、導入企業の年平均増設率は約30%(弊社実績)

「新規受注増加」に加え「サービス範囲の拡大/増設」により、売上加速化を目指す



*ICTサービス売上高はアウトソーシング区分のみ(グループ関連は含まず)

2010年度重点施策の進捗(3) ICTサービス②「販売戦略」

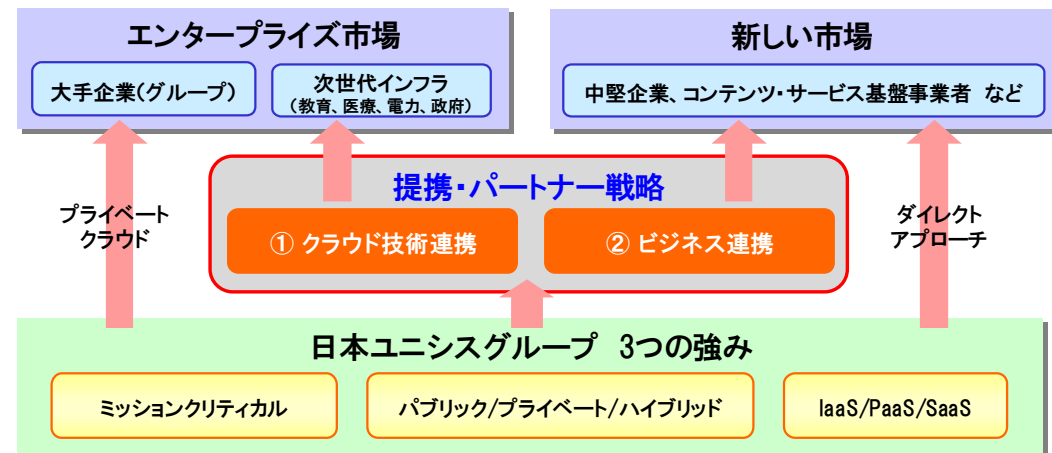
市場の要求に応えた新サービスの投入、パートナー提携により受注を加速

1. エンタープライズクラウド戦略 ⇒「パブリック」、「プライベート」、「ハイブリッド」のフルラインでサービス提供



2. 提携・パートナー戦略 ⇒参入市場の拡大に向けて、積極的に提携を推進

- ① 先端クラウド技術分野での提携
 - ⇒ 次世代クラウド領域の有力技術・サービス保有企業と提携
 - ⇒ プライベートクラウド事業で、HP社、Cisco社と提携拡大
- ② 各サービスレイヤー、市場セグメントでのビジネス提携
 - ⇒ ビジネス企画、販売、サービス開発、モバイル企画の協業
 - ⇒ 日本ユニシスグループのクラウドサービス販売パートナー (20数社と交渉中)



2010年度重点施策の進捗(4) Bank Vision® 拡販

進化する地銀勘定系システム『Bank Vision』

継続的な機能拡張による進化

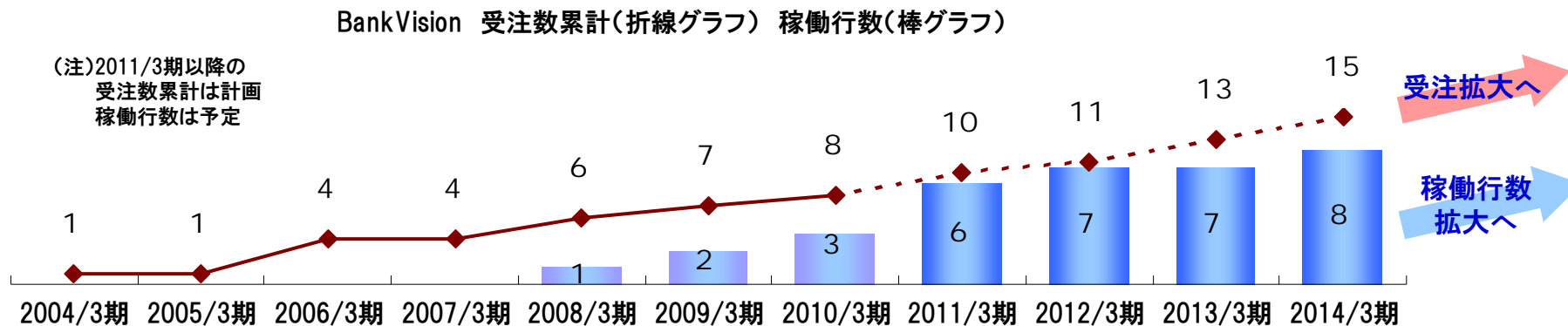
- ・国際会計基準(IFRS)対応
- ・電子債権ネットワーク「でんさいネット」対応
- ・その他、ユーザ会等の共同研究を通じ、環境に応じた機能拡張を実施予定

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し、ICTサービスの活用等による効率運用を支援

「20行以上の採用」を目指す

『Bank Vision』の受注拡大により、将来の安定収益基盤の拡大へ

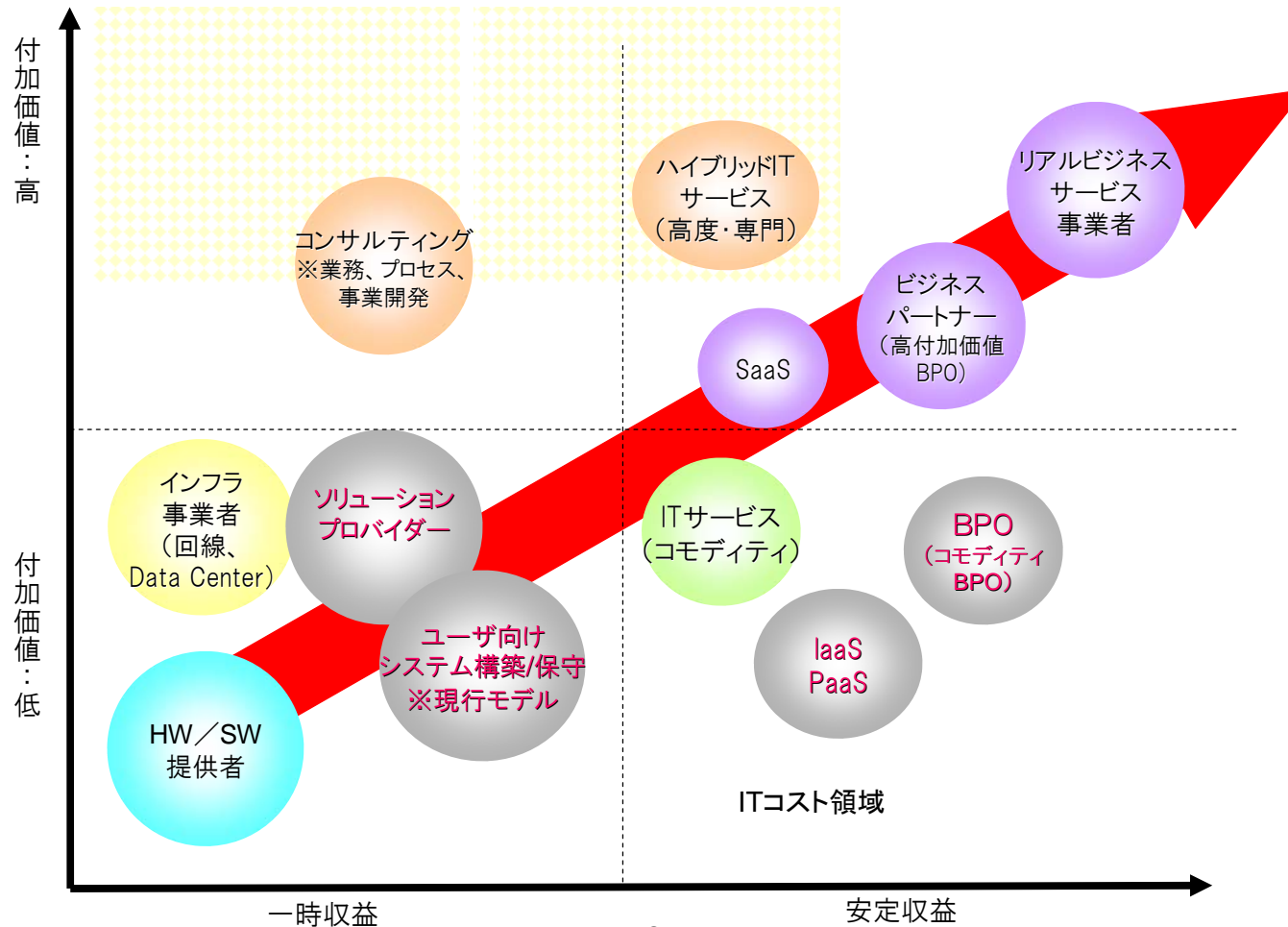


ご参考資料

取組事例のご紹介

(ご参考) 「サービスインテグレータ」を目指して

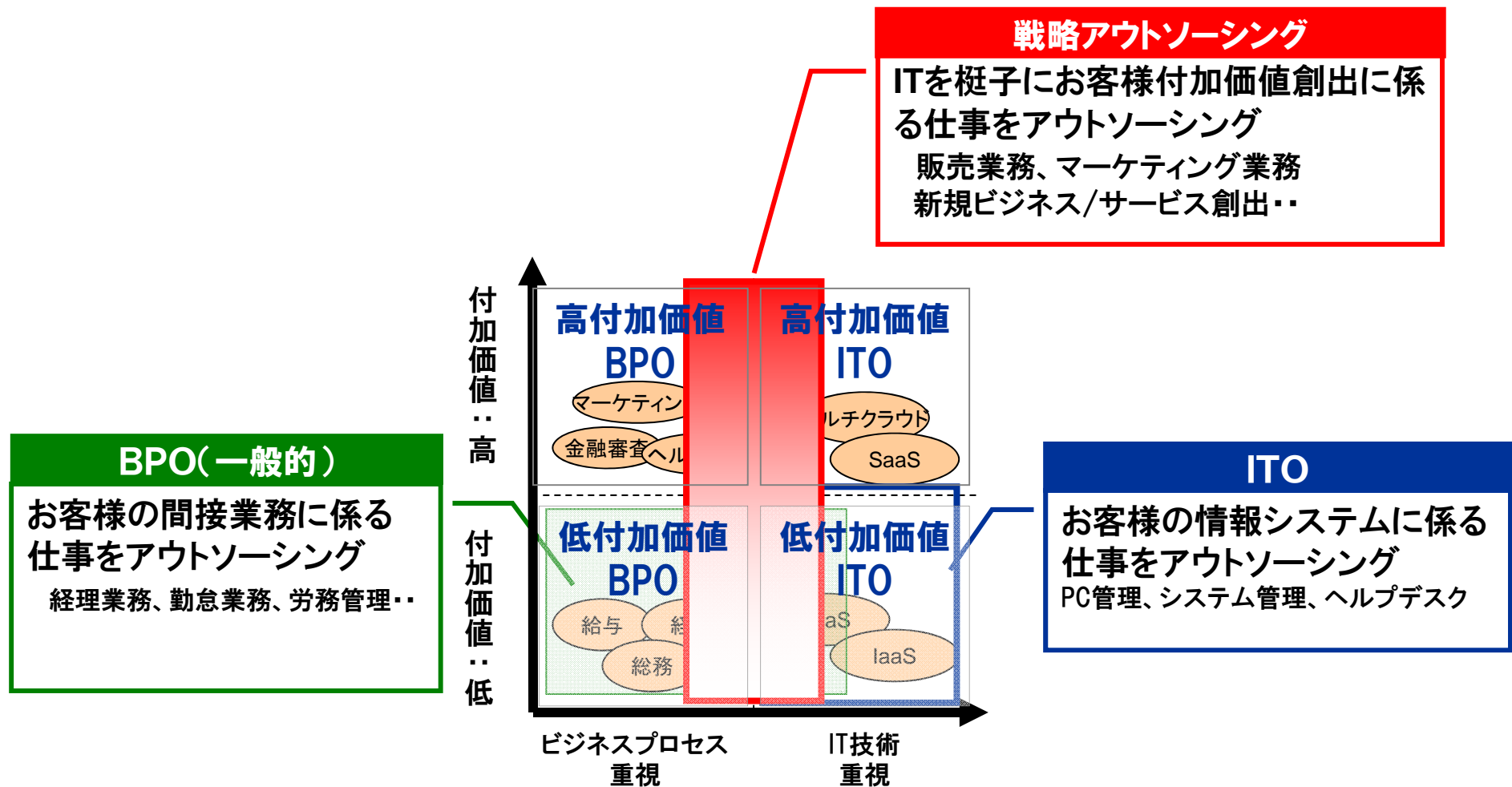
従来のシステムインテグレーションビジネスに加えて、顧客の代わりに、顧客と共同、または当社が主体となり、ITとビジネスプロセスを繋げることがサービスインテグレータである。顧客収益の拡大は、当社の収益の拡大となることを目指している。



(ご参考) 日本ユニシスの新たなチャレンジ

～戦略アウトソーシング～

日本ユニシスは、コアビジネスのアウトソーシングを目指します。



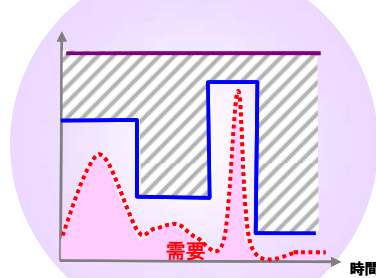
(ご参考) 日本ユニシスの新たなチャレンジ

～サービスインテグレーションの実現～

クラウドサービスを利用したITOにより、全IT投資を売上連動比とし、IT運用コストを低く抑え、戦略IT投資、あるいは戦略BPOを増加するように、変動リスクを自ら持って、売上シェア型のパートナーとして、お客様と共に収益拡大を図ります。

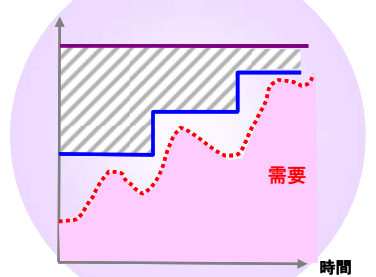
クラウドサービスの特性

使う「量」に対応した支払い

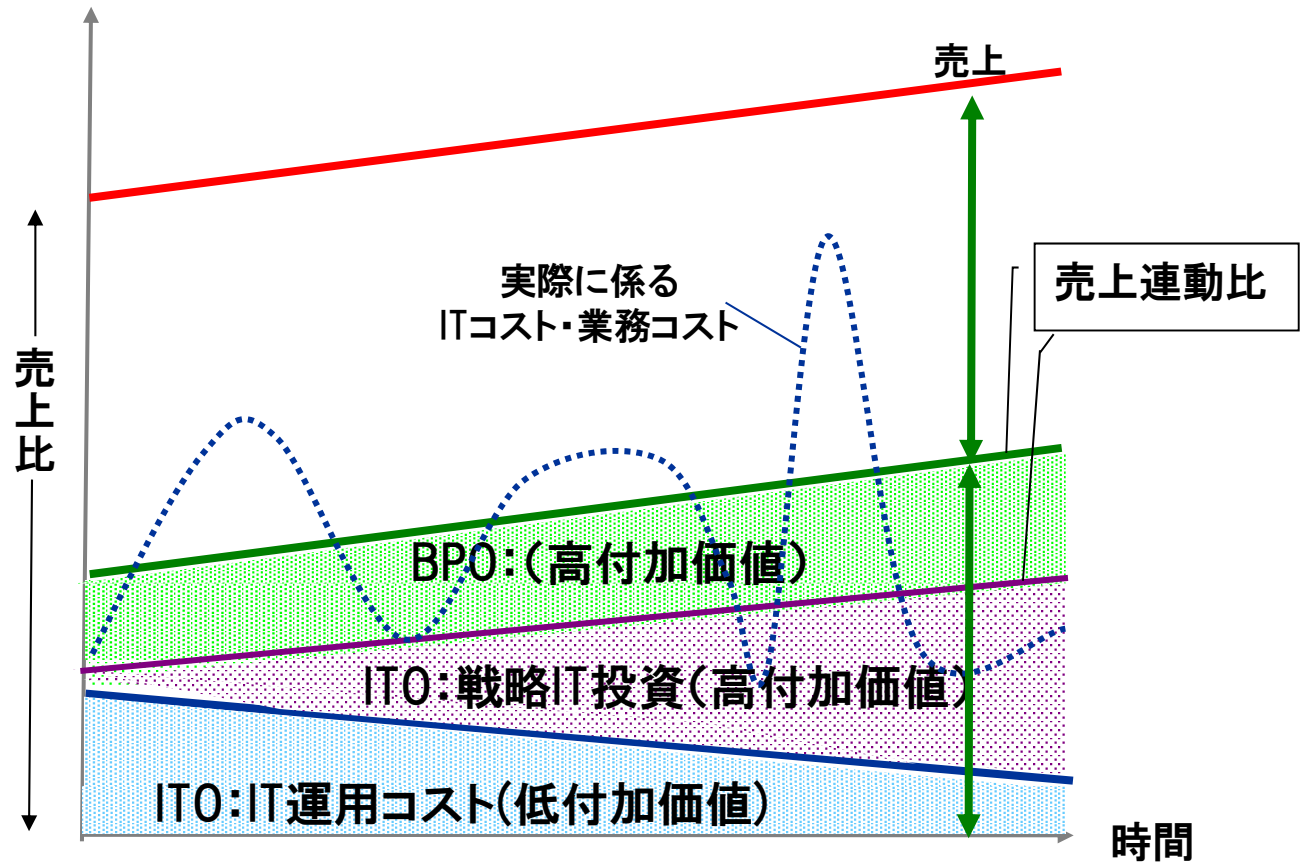


使った分に応じた支払い

必要量に対応した増強に対応



市場需要に合わせた利用/急な増加にも対応



(ご参考)

事例1:ヤマダ電機とのビジネス



3兆円企業への成長戦略として現在取り組んでいるグローバル・ネット・サービスビジネスについて紹介します。システム構築だけでなく、当社のサービスインテグレータとしてのノウハウを活用し、ITをベースとしたBPOサービスを提供しています。

<Yamada Web.COM>

- ・Webショッピングのサービス基盤を、**当社クラウド上**で運用
- ・ピーク性のある負荷変動に対応
- ・処理能力アップによる顧客サービス・満足度向上を実現
- ・環境負荷軽減にも貢献



WEBショッピングサイト

UNISYS Cloud Computing

<Yamada Air Mobile(WiMAX)>

- ・新規事業「モバイルWiMAXサービス」のサービス基盤「加入者契約管理・課金請求管理」を、**当社クラウド上**で運用
- ・当社のインターネットサービスのノウハウを活用
- ・低いビジネスリスクで新規事業に参入



加入者契約管理・課金請求管理システム

UNISYS Cloud Computing

<パソコン教室(SASTIK®)>

- ・USB型認証リモートアクセスキーによる在宅学習環境を構築
- ・専用キーで自動的に限定サイトに接続されるので、初心者でも簡単



生徒自宅

SASTIKキー

e-learning
コンテンツ

<YAMADAモバイル>

- ・携帯サイト上にポイント制度を構築・運営
- ・モバイルサイト内にお得な情報告知で来店促進
- ・iPhone/Androidのスマートフォンにも対応
- ・レベニューシェアによる共同事業



来店促進



・ポイント
・お得情報
etc..



当社のクラウド(MiF®サービス)をベースとした新たなビジネスをいくつも立ち上げています。従量制やレベニューシェアにより、事業パートナーとして新規事業の立ち上げに貢献しています。

(ご参考) 事例1:「YAMADAモール」共同事業の推進

～新たな事業領域へのチャレンジ～



現在ヤマダ電機と取り組んでいる新規事業について紹介します。
ショッピングモールシステムだけでなく、ショッピングモールを運営するために必要な業務サービスを提供し、共同事業として推進してまいります。

只今、キャンペーン実施中!! お取引様各位

今秋、ヤマダ電機が総合インターネットショッピングモールをオープンします。

YAMADA Mall

「モバイル」と「インターネット」と「ヤマダ電機店舗」。
この3つを融合させる新しい形の総合インターネットショッピングモール!!

ポイント01 ポイント会員数 **3,000万人**
実際にヤマダ電機でお買い上げ
いただいているお客様へアプローチ!
既に500万人が
YAMADAモールのお客様!!

ポイント02 ヤマダ電機の店舗は **600店舗以上!!**
インターネットと実店舗が融合。
YAMADAモール取扱商品をヤマダ電機
誇る店舗網・告知媒体で徹底アピ

ポイント03 しかも、
ヤマダポイント
共通使用可能!
お買い上げ頂いた際に発行する
ヤマダポイントをお使い頂けます!

店舗網
47都道府県に出店

テレビCM

折り返みチラシ
毎週3,000万部

BIGポ
2010.09.01

大処分会
10/2

お取引先様大募集! 詳細はこちら

今秋OPEN!

— ヤマダ電機 Webサイトより —

```
graph LR; P1[パートナー企業様] --> YAMADA_Mall[YAMADA Mall]; P2[パートナー企業様] --> YAMADA_Mall; P3[パートナー企業様] --> YAMADA_Mall; YAMADA_Mall --> C[お客様];
```

(ご参考) 事例2:『アフターパーツエクスプレスサービス』

日本ユニシスグループとANAグループのサービスを統合し、共同事業化

システム面での提案/支援



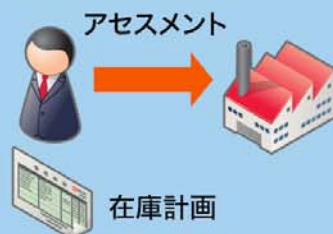
物流サービス面も包括的に受託を行う、
BPO型サービスビジネス



サービスレベル改善による顧客満足度の向上と在庫圧縮による財務指標の改善

①在庫/補充計画最適化

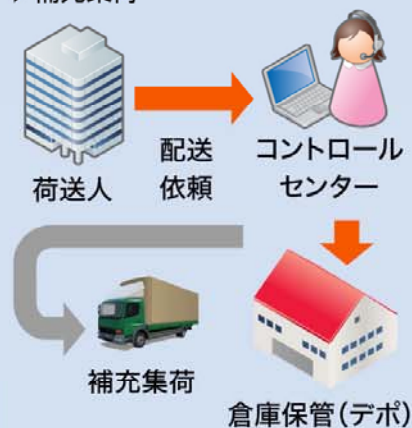
- ▶ アセスメント
- ▶ 最適化シナリオ策定



UNISYS
Assessment/
Planning

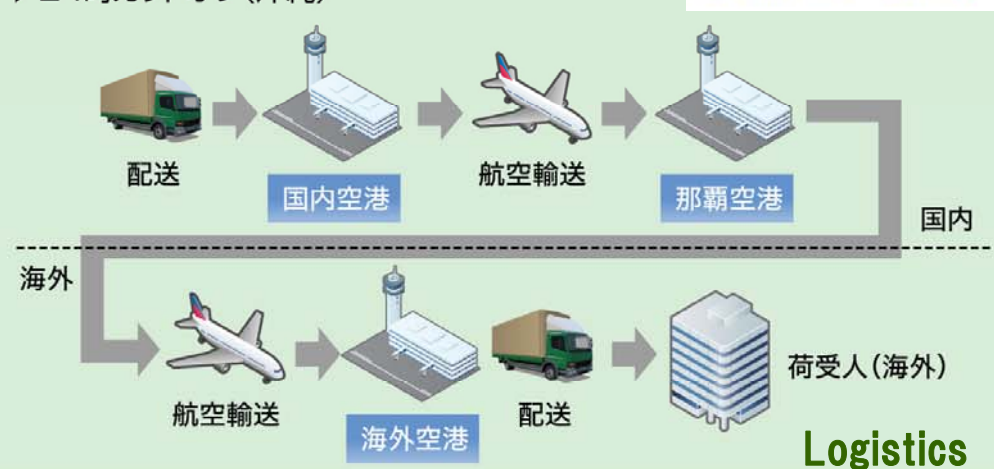
②在庫補充/保管/出庫

- ▶ 24h/365days保管/在庫管理
- ▶ 補充集荷



③エクスプレスデリバリー

- ▶ アジア圏オーバーナイトフライト
- ▶ 24時カットオフ(沖縄)



物流分析
在庫管理



入出庫管理
トレーサビリティ

UNISYS UNIADEX
Outsourcing / ICT

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。