

2017年3月期 決算説明会

2017年5月9日

日本ユニシス株式会社

Foresight in sight

アウトソーシングが牽引し増収・増益
当期純利益は過去最高益を更新

(単位：億円)

	通期(4-3月)		前期比増減	
	2017/3期	2016/3期		
売上高	2,822	2,780	+42	+1.5%
売上総利益	667	646	+21	+3.3%
販管費	▲524	▲521	▲3	▲0.6%
営業利益	143	125	+18	+14.3%
(営業利益率)	(5.1%)	(4.5%)	(+0.6pt)	
親会社株主に帰属する 当期純利益	103	89	+13	+15.0%
受注高	2,814	2,794	+20	+0.7%
受注残高	2,107	2,116	▲9	▲0.4%

<決算のポイント>

- 売上高
アウトソーシングの伸長により増収。
- 営業利益
増収及び利益率の改善等により増益。
- 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
アウトソーシングが堅調に推移し、受注高が増加。受注残高は前期並み。

■通期業績の推移

(単位：億円)



まずはじめに、2017年3月期の決算概要について、ご説明申し上げます。

2017年3月期の業績は、売上高は前期比+42億円増収の2,822億円、営業利益は前期比+18億円増益の143億円、純利益は前期比+13億円増益の103億円となりました。

売上高は計画をやや下回ったものの、収益性の改善により営業利益、純利益は計画を上回る着地となりました。

受注高については、金融、電力・サービス分野を中心としたアウトソーシングの受注増加に伴い、前期比+20億円増加の2,814億円となりましたが、受注残高につきましては、受注残高に計上されない手数料収入型ビジネスが増えてきている影響もあり、前期並みの水準となっております。

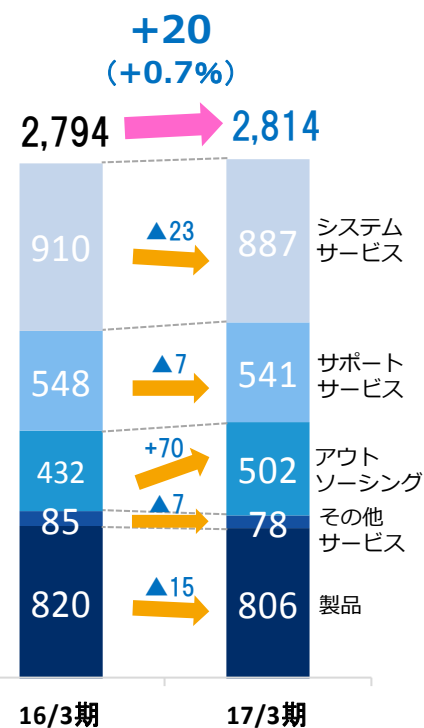
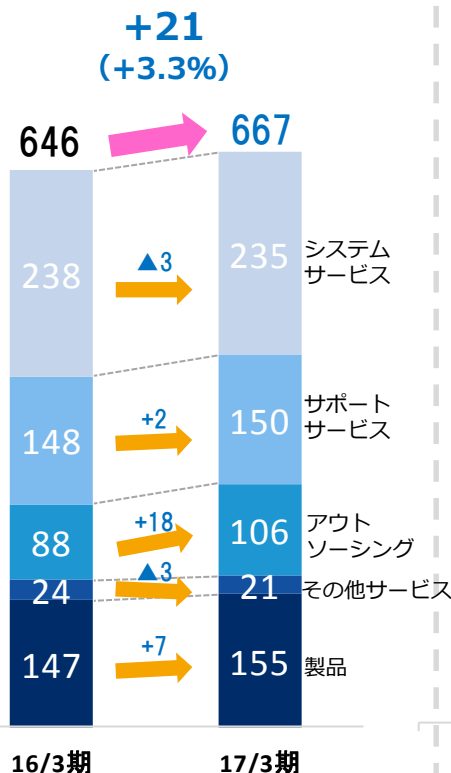
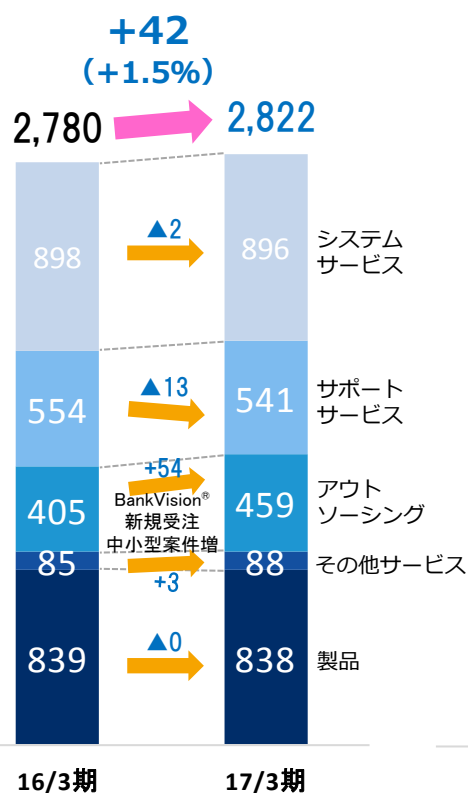
(単位：億円)

売上高

売上総利益

【ご参考】

受注高



続きまして、セグメント別の状況についてご説明いたします。

2017年3月期においては、アウトソーシングが全体の増収・増益を牽引しております。

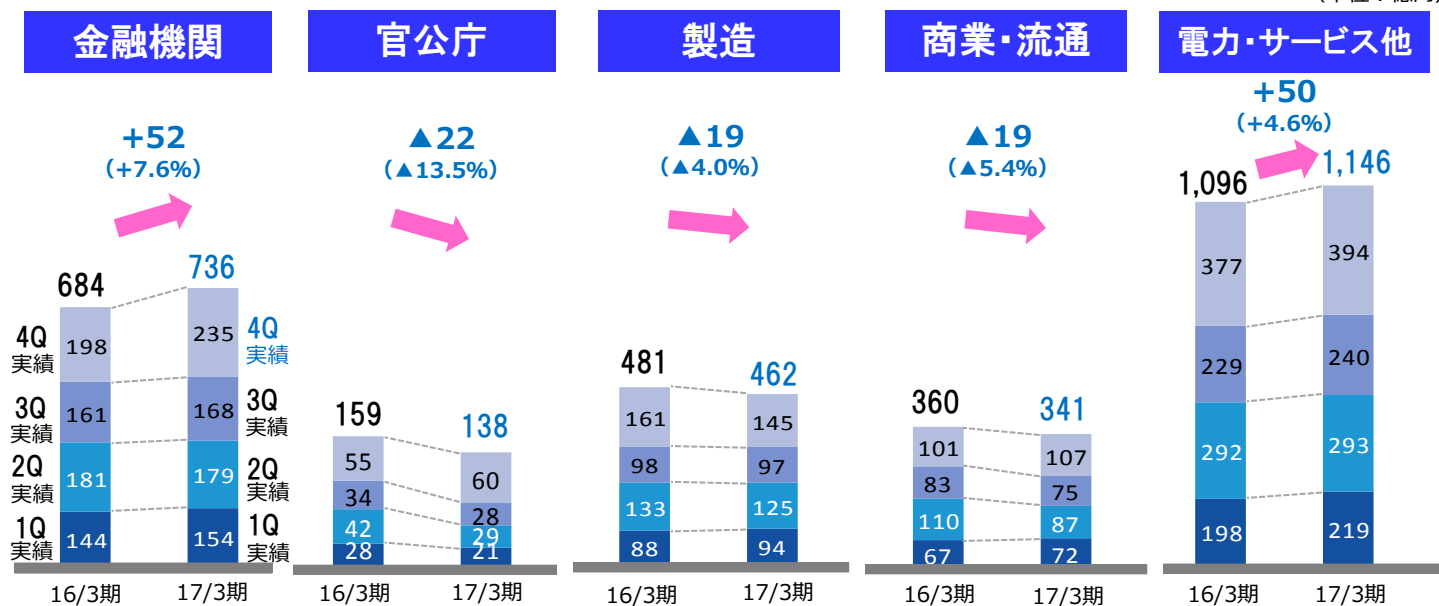
中小型案件の増加に加え、4QにBankVision®の新規獲得があったことから、アウトソーシングは大幅な増収・増益となりました。

システムサービスは、若干の減収・減益となっております。なお、前期に引き続き、当期におきましても不採算案件は発生しておりません。

サポートサービスは、減収となったものの、外注費等のコスト削減施策の効果で若干の増益となっております。

また、製品販売においても提案力強化等の効果もあり、収益性が改善したことから増益に寄与しております。

(単位：億円)



マーケット概況

- (金融機関)** ICT投資は底堅く、フロントライン領域や市場系サービスを積極展開。FinTechへの取り組みを強化。
- (官公庁)** 官公庁はリスクを見極め案件を選別。
- (製造)** 自動車向けを中心に案件は活発。IoT分野への取り組みを本格化。
- (商業・流通)** 小売では競争力強化のためのオムニチャネル対応の引き合いが活況。ロボティクス/AI活用を積極展開。
- (電力・サービス他)** エネルギー管理システムを軸とした社会基盤領域ビジネスを強化。ドライブレコーダーのグローバル展開を開始。

続きまして、マーケット別の状況をご説明いたします。

マーケット別では、金融および電力・サービス他が引き続き堅調に推移してきております。

金融においては、ICT投資は底堅く、フロントライン領域や市場系のソリューションを地域金融機関向けに積極展開しております。また、FinTechへの取り組みも強化しております。

官公庁はリスクを見極め案件を選別していることから、減収となっております。

製造は、中小型案件の減少により減収となっておりますが、引き続き自動車を中心に需要は堅調で、IoT分野への取り組み等を強化しております。

商業・流通は、オムニチャネル対応関連の引き合いが引き続き活況となっております。さらに、ロボティクスやAIを駆使した接客、店舗運営支援の取り組みなども開始しております。

電力・サービス他では、ガス小売自由化案件に引き続き対応するとともに、エネルギー管理システムを軸とした社会基盤領域のビジネスを強化しております。また、ドライブレコーダーサービスの海外展開を開始いたしました。

増収および収益性改善により、増収増益を計画

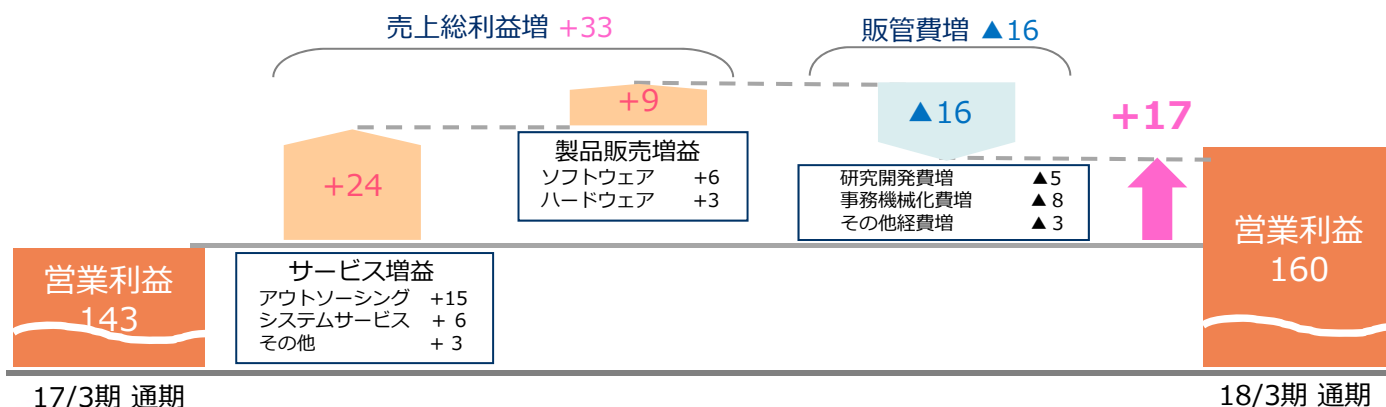
(単位：億円)

	2017年3月期 通期実績			2018年3月期 通期予想		
	金額	前期比		金額	前期比	
売上高	2,822	+42	+1.5%	2,900	+78	+2.7%
営業利益	143	+18	+14.3%	160	+17	+11.8%
(営業利益率)	(5.1%)		(+0.6pt)	(5.5%)		(+0.4pt)
親会社株主に帰属する 四半期純利益	103	+13	+15.0%	110	+7	+7.2%

* 通期予想の内訳は補足資料をご覧ください。

【2018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)



業績予想についてご説明いたします。

通期の売上高は前期比+78億円増収の2,900億円、
営業利益は+17億円増益の160億円、
当期純利益は+7億円増益の110億円を予想しております。

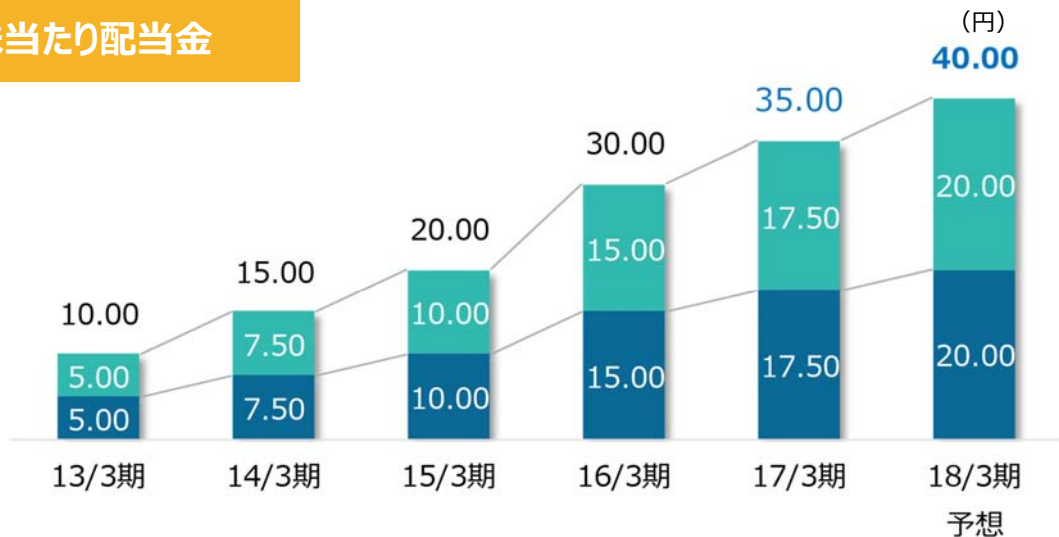
今期は3カ年の中期経営計画の最終年度となります。
中期経営計画策定当初のガイドラインは、売上高3,200億円、
営業利益170億円でしたが、昨今の市場環境や退職給付費用・
外形標準課税の負担増等により見直しをさせていただきました。
収益性が改善していることから、営業利益率は中期経営計画策定時の
5.3%から5.5%に向上する見通しです。
詳細としましては、表の下段にあります通り、売上総利益増+33億円、
販管費増16億円減、差引きで+17億円の営業利益増益を見込む計画を
立てております。

✓6期連続増配

✓2018年3月期：年間配当 40円予定（5円増配/配当性向37%）

1株当たり配当金

■ 期末配当
■ 中間配当



当期純利益（億円）	13	63	72	89	103	110
連結配当性向	75%	22%	26%	32%	36%	37%

株主還元について、ご説明します。

2017年3月期の年間配当につきましては、
通期の純利益がほぼ見通しどおりの着地となりましたので、
予定どおり、1株あたり35円とすることを、
株主総会にはからせていただく予定です。

2016年3月期よりスタートいたしました中期経営計画において、
当社は配当性向30%を目処に株主還元を強化していくことを
掲げております。

この基本方針を踏まえ、2018年3月期の配当につきましては、
純利益見通し110億円を前提に、年間で1株あたり5円増額の40円、
配当性向37%を予定しております。

1 決算概要

2

中期経営計画「Innovative Challenge Plan」の進捗

次に中期経営計画「Innovative Challenge Plan」の進捗についてご説明させていただきます。

✓ 中期経営計画に基づく各領域での取り組み状況



日本ユニシスグループは平成28年3月期よりスタートした中期経営計画「Innovative Challenge Plan」の2年目として、成長戦略である「デジタル/ライフイノベーション領域の拡大」、「ビジネスICTプラットフォーム領域の変革」、「企業風土・人財改革」などの重点戦略への取り組みを推進しており、着実に変革が進捗しております。

「デジタルイノベーション」領域では、引き続き伸長している決済関連事業において、さらにスピードを上げるため、新会社を設立いたしました。

また、「ライフイノベーション」領域では、従来より提供してきた新サービス群が新しいつながりを形成し、社会課題の解決を目指すビジネスエコシステムの構成要素となってきました。

「ビジネスICTプラットフォーム」領域では、ビジネスモデルの変革を進めており、サービス型ビジネスへのシフトが順調に進んでおります。

一方で、オープンイノベーションによる新ビジネスの創出を加速させるため、投資戦略も着実に実行しております。

取り組みの代表的な事例をいくつかご紹介させていただきます。

デジタル イノベーション

✓「中国系決済サービス」および「チャージポイント事業」を分社化し、よりスピーディなビジネス拡大を図る

新たなキャッシュレス社会の実現に向け実績あるサービスで社会課題の解決を目指します

新会社「チャンネルペイメントサービス株式会社」を設立

加盟店の獲得や取扱い券種の拡大により
更なる事業拡大を実施



まず「デジタルイノベーション」領域の取り組みについてご紹介させていただきます。

日本ユニシスグループは、2011年6月に、当時から拡大が見込まれていた決済関連市場において、「電子バリューカード事業」にいち早く参入し、さまざまなパートナーと連携する「ビジネスエコシステム」の中核プレーヤーとして存在感を高めてきました。

またバリューカード事業に加えて「中国系決済サービス」、「チャージポイント事業」、「決済連動マーケティング」、「国際ブランドプリペイド決済サービス」などを次々に展開し、新たなキャッシュレス社会の実現に向け、取り組みを強化してまいります。

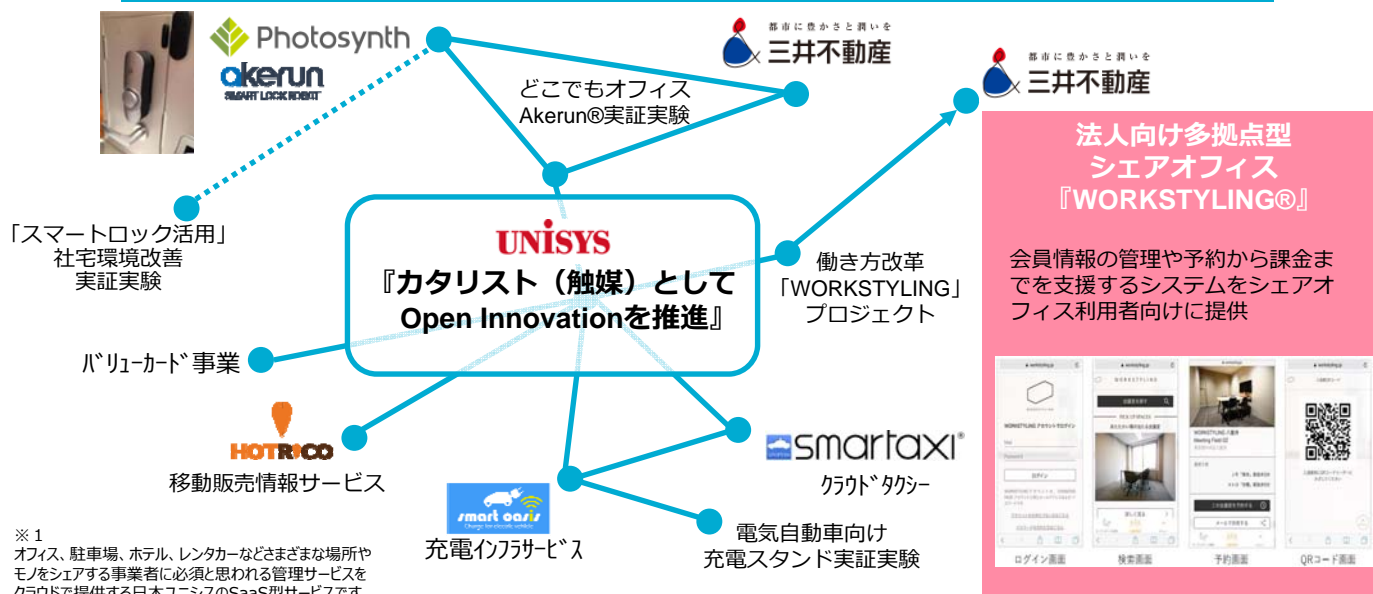
今後、さらなる需要拡大が見込まれる「中国系決済サービス」「チャージポイント事業」について、よりスピーディーで積極的なビジネス拡大を図るため、新会社「チャンネルペイメントサービス株式会社」を設立し、事業を移管・譲渡いたしました。

拡大が続く決済関連市場において、更なる加盟店の獲得や取扱い券種の拡大を進める事で、新たなビジネスエコシステムの創出にも取り組んでまいります。

ライフ イノベーション

✓「シェアリングビジネス プラットフォームサービス」を、
三井不動産（WORKSTYLING®）に提供開始

シェアリングビジネス プラットフォームサービス（※1）で
未来のシェアリングエコノミーを支えるビジネスエコシステムの構築を目指します。



※1
オフィス、駐車場、ホテル、レンタカーなどさまざまな場所やモノをシェアする事業者には必須と思われる管理サービスをクラウドで提供する日本ユニシスのSaaS型サービスです。

UNISYS

10

©2017 Nihon Unisys, Ltd. All rights reserved.

次に「ライフイノベーション」領域の取り組みについてご紹介させていただきます。

代表的な例として、三井不動産様の法人向け多拠点型シェアオフィス「WORKSTYLING®」において、会員情報の管理や予約から課金までを支援するシステムをプラットフォームサービスとして提供を開始いたしました。

三井不動産様とは、カギを電子化する技術であるフォトシンス社の「Akerun®」を活用した実証実験からはじめ、さまざまなイノベーション創出を試みて来ました。また日本ユニシスグループの、「電子バリューカード」、「充電インフラシステムサービス（smart oasis®）」、「クラウドタクシー（smart taxi®）」などで実績のあるサービスや知財を利活用出来たことが、本サービスの実現に繋がっております。

今後は、急成長が見込まれるシェアリングエコノミー市場で、異なる業種の企業をつなぎ、ビジネスエコシステムを構築することで新サービスを生み出し、社会課題の解決を目指します。

ビジネス ICT

✓ビジネスモデルからの変革を進め、 サービス型ビジネスへシフト

変革のポイント	主な実績
標準化・リユース	✓ 小売店舗向けや通販向け導入型ソリューション ビジネスとリユースの継続展開
導入型ビジネスの拡大	✓ 金融機関向けフロント系や戦略系ビジネスを中 心に、先進的なプラクティスやソリューション の展開
サービス化の推進	✓ エネルギー改革に伴う新規事業者向けビジネス 増加
働き方改革の進展	✓ 新プラットフォームのリリースと サービスビジネス化の体制強化

ビジネスICTプラットフォーム領域においては、サービス型ビジネスへのシフトを強めてきております。従来型のビジネスモデルからの変革を進め、開発手法や業務プロセスの標準化、過去に作ったものの知財をリユースする、更には、導入型ビジネスの拡大を推進し、サービス化への変革が順調に進んできております。

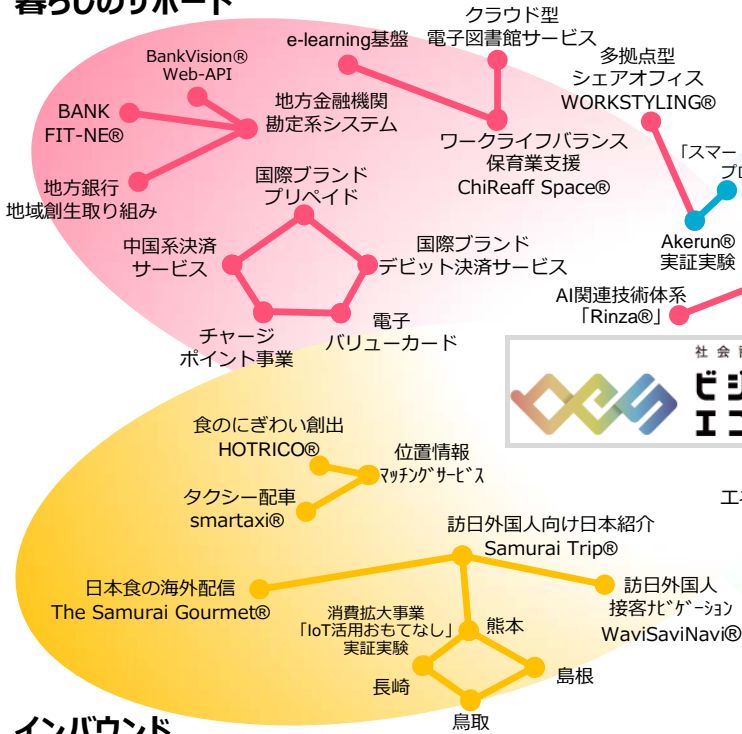
また、新たなビジネスにスピーディに対応するため、従来のITサービス提供で蓄積したアセットと、社外のアセットを組み合わせるための仕組みとして、IoTビジネス向けのプラットフォームに続き、サービスビジネス向けの新プラットフォームをリリースいたしました。

あわせて、ビジネスサービス部門において、サービスビジネス化の体制を強化し、新ビジネスの創出や実証実験、POC（Proof Of Concept）の提供スピードを加速させ、ビジネスモデルの変革をさらに進めていきます。

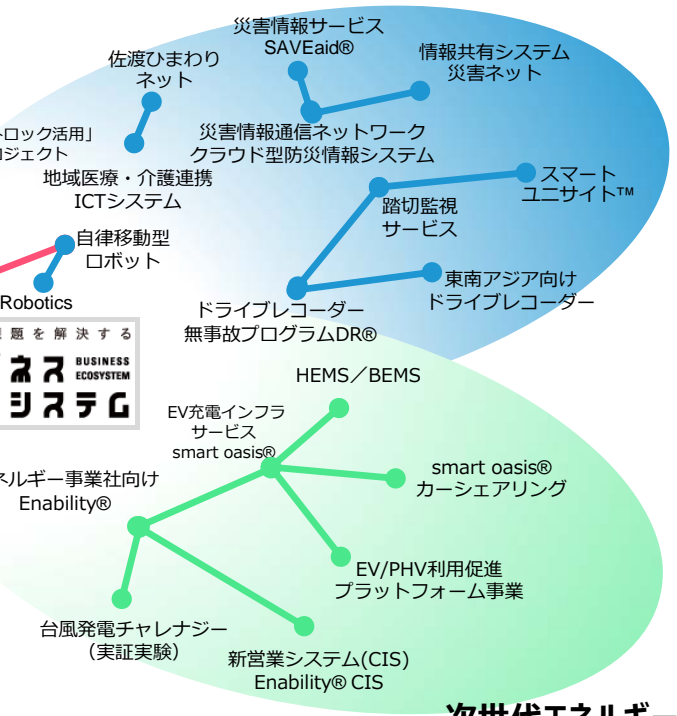
一方、中期経営計画初年度より推進している、働き方改革が定着してきたことにより、生産性が着実に改善してきております。

点から面へ、実績あるサービスをもとに異業種をつなぎ、
社会課題の解決を目指すビジネスエコシステムを創出します

暮らしのサポート



地域の防災・安心安全



インバウンド

UNISYS

ここに示しておりますのは、日本ユニシスグループが提供している最近の主なサービスやビジネスの取り組みです。

これまで当社は、広範囲にわたる分野で、それぞれ新たな取り組みを行ってまいりましたが、過去にリリースしたサービスや仕組みが、新たな社会課題解決のためのビジネスやソリューションに組み込まれるなど、いくつかの領域で点と点がつながり、少しずつ面が見えてまいりました。こうしたつながりを大事にして、ビジネスエコシステムが進化するように努めてまいります。

今後、ますます進展するデジタルトランスフォーメーション社会の中で、利用者目線で異業種をつなぎ、新たな価値を生み出すことで、ビジネスエコシステムを創出し、社会課題の解決を目指します。

企業風土・
人財改革

✓イノベーションを起こす風土の醸成

目的

1. マネジメントスタイルの変革
2. イノベーションを喚起する風土の醸成
3. 個人の生活充実と成長促進

イノベーション風土の醸成

変革リーダーシッププログラム～人財改革

マネジメント変革

経営マネジメント人財育成
(コーチング、M3プロジェクト)
ダイバーシティ&インクルージョン

ビジネス変革

NextPrincipal (新規事業創出
人財育成プログラム)
アクセラレーションプログラム
T3活動 (業務改革活動)

オープンイノベーション推進

リバナス社 - TECH PLANTER
鶴岡インキュベーションLab
Morning Challenge (社内イベント)

WorkStyle Foresight™～働き方改革

環境変革

サテライトオフィス
フリーアドレス
会議室見直し

価値観・スタイル変革

残業メリハリ活動
在宅勤務・テレワーク
ペーパーレス

プロセス変革

会議改革
電子承認
業務改革

ICTツール活用 (システム変革)

クラウドファースト (Office365®利用)
モバイルファースト (mobiGate®)
Skype® for Business利用
企業内SNS活用

社会要請

多様化推進

競争力向上

生産性向上

IT/エデュケーション
活性化

日本ユニシスグループでは、収益力向上のために企業風土改革や人財改革に取り組んでおります。

昨年度は「Workstyle Foresight™」として、在宅勤務の促進やサテライトオフィスの整備等の働き方改革に取り組んで参りました。引き続き、当社の強みであるICTを有効に活用し、働く環境やプロセスと価値観・スタイルを変えていきます。

人財面では、「変革リーダーシッププログラム」を推進し、マネジメントや社員の意識・スタイルを変え、新規ビジネス創出に向けた取り組みを行っております。具体的には、組織長へのコーチング研修や、中堅メンバーによる変革を意図したM3プロジェクト、新規事業案を検討するNextPrincipalプログラム等を実施しております。さらに、事業創出のアイデア出し加速のためにモーニングセッションを開始し、役員も参加してディスカッションを行っております。

これらの施策により、マネジメントスタイルの変革、イノベーションを喚起する風土の醸成、個人の生活充実と成長促進の3つを実現し、将来を先取りしたサービスやビジネスを創出していきます。

投資戦略

✓ オープンイノベーションによる新ビジネス創出に向け、 ファンド・オブ・ファンズへ出資



NSSC *1
NUL System Services Corporation
Nihon Unisys, Ltd. Group

スタートアップ企業、VC関連情報、技術動向等調査

NSV社 (*2) 「ベンチャースキャン」 に参画

シリコンバレー 「Plug and Play」 の活用

Scrum Ventures社・Btrax社との連携



リバネス社 「TECH PLANTER」 にパートナー参加

「リアルテックファンド」 への出資参加

「JAFCO」、 「JICT (*3)」 への出資参加

*1 NUL (日本ユニシス) システムサービスコーポレーション 《シリコンバレー/ミネアポリス》
*2 NetService Ventures (本社: 米国シリコンバレー <http://nsv.com/japan/>) が創設・運営する、ファンド・オブ・ファンズNSV Wolf Capitalへの出資
*3 株式会社海外通信・放送・郵便事業支援機構(JICT)



最後に、投資戦略に関する取り組みについてご説明させていただきます。

日本ユニシスグループでは、オープンイノベーションによる新ビジネスの創出に向け、2006年に設立した米国現地法人であるNSSCを中心に、スタートアップ企業やベンチャーキャピタルとのリレーションの構築や、技術動向などのリサーチ活動を行ってまいりました。

一方国内では、シード&アーリーステージのベンチャービジネス発掘のため、リバネス社主催のTECHPLANTERにパートナーとして参加しており、新たなビジネスの創出を支援しております。また、ユーグレナインベストメント社のベンチャーキャピタルファンドへ出資し、新たな技術者やリアルテックベンチャーへの投資・育成を実施しております。

このような活動の中で、今回、シリコンバレーのFintechを活用した新ビジネス創出力を強化するため、シード&アーリーステージのスタートアップを投資対象とするファンド・オブ・ファンズである、「Fintech Discovery Platform (FDP)」へ出資いたしました。このFDPから得る最先端のスタートアップ情報とビジネスモデル、異業種も含めた多角的な知見やアセットを活用し、地域金融機関様と共に新たなビジネス創出を目指します。

私からは以上となります。ご清聴ありがとうございました。

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。