

2018年3月期 第2四半期
決算説明会

2017年11月6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「Innovative Challenge Plan」 の進捗

ソフトウェアおよびアウトソーシングが伸長 システムサービスも堅調に推移し営業利益は34%増益

(単位：億円)

	上期 (4-9月)		前年同期比 増減	
	2018/3期	2017/3期		
売上高	1,319	1,274	+44	+3.5%
売上総利益	321	308	+13	+4.4%
販管費	▲254	▲258	+4	+1.4%
営業利益	67	50	+17	+34.4%
(営業利益率)	(5.1%)	(3.9%)		(1.2pt)
親会社株主に帰属する 四半期純利益	47	35	+12	+34.6%
受注高	1,462	1,327	+134	+10.1%
受注残高	2,250	2,169	+82	+3.8%

<上期決算のポイント>

- 売上高
ソフトウェアおよびアウトソーシングが伸長し増収。
システムサービスも堅調に推移。
- 営業利益
増収効果および
販管費の減少により増益。
- 親会社株主に帰属する四半期純利益
営業増益に伴い増益。
- 受注高・受注残高
アウトソーシング、システムサービスを
中心に受注高、受注残高とも増加。

【ご参考】 上期 (4-9月) 業績の推移 (単位：億円)



まずはじめに、2018年3月期上期の決算概要について、ご説明いたします。

上期の業績は、売上高は前年同期比+44億円増収の1,319億円、
営業利益は前年同期比+17億円増益の67億円、四半期純利益は前年同期比
+12億円増益の47億円となりました。

売上高は、第1四半期から引き続きソフトウェアおよびアウトソーシングが伸長したほか、システムサービスも金融・流通向けを中心に堅調に推移したことから増収となりました。
利益面では、増収効果などから売上総利益が増加したことに加え、販管費が減少したことから、営業利益は前年同期に比べ17億円、率にすると34%増加しました。
なお、営業増益に伴い純利益も増益となっています。

受注高については、金融・流通・サービスなどほぼすべての業種向けに堅調に推移し、前年同期比+134億円の増加となりました。なお、第1四半期からスリップしたBankVision®の11行目の開発案件は予定通り第2四半期に受注計上いたしました。

受注残高につきましても、アウトソーシングおよびシステムサービスを中心に積み上がり、前年同期比+82億円増加の2,250億円となりました。

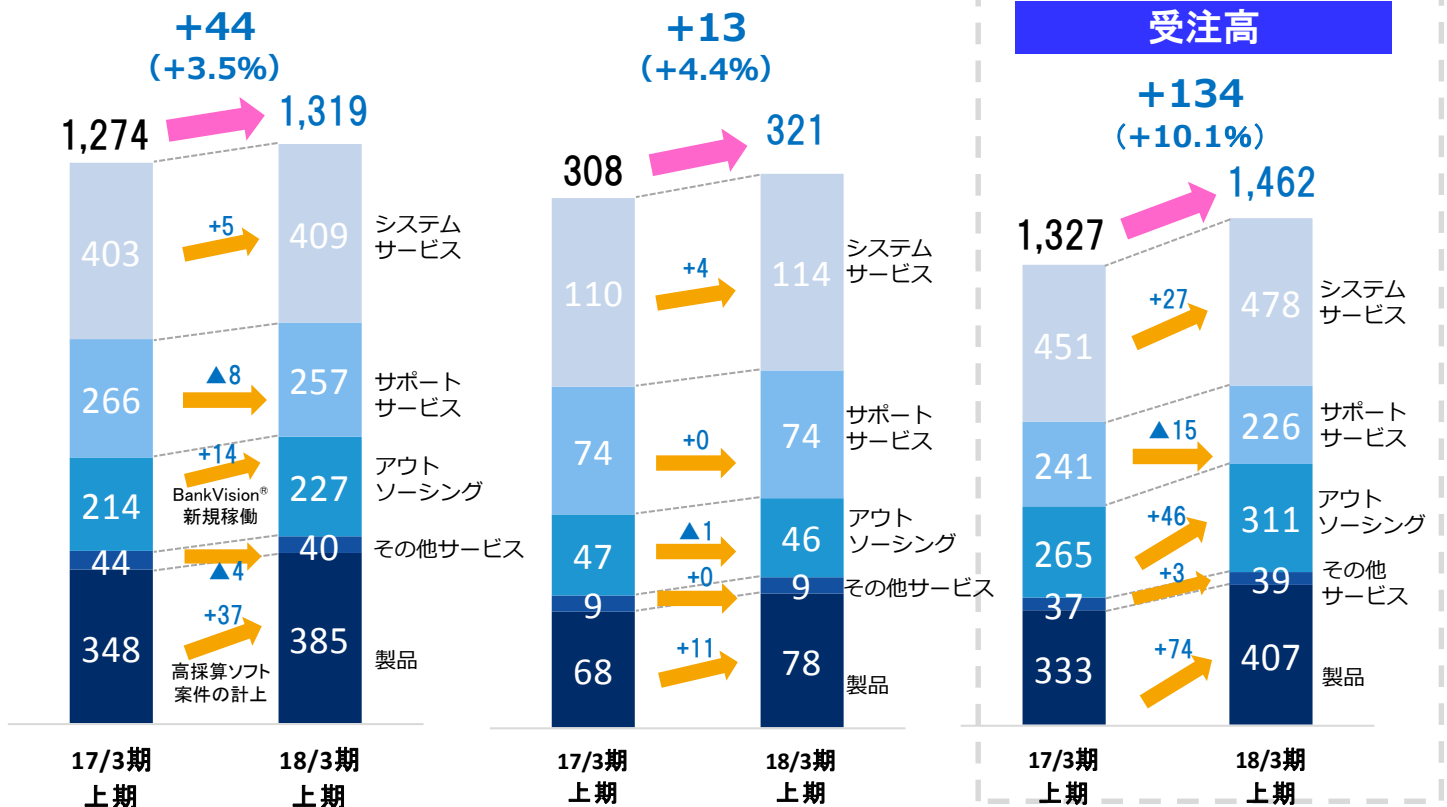
(単位：億円)

売上高

売上総利益

【ご参考】

受注高



次に、セグメント別の状況についてご説明いたします。

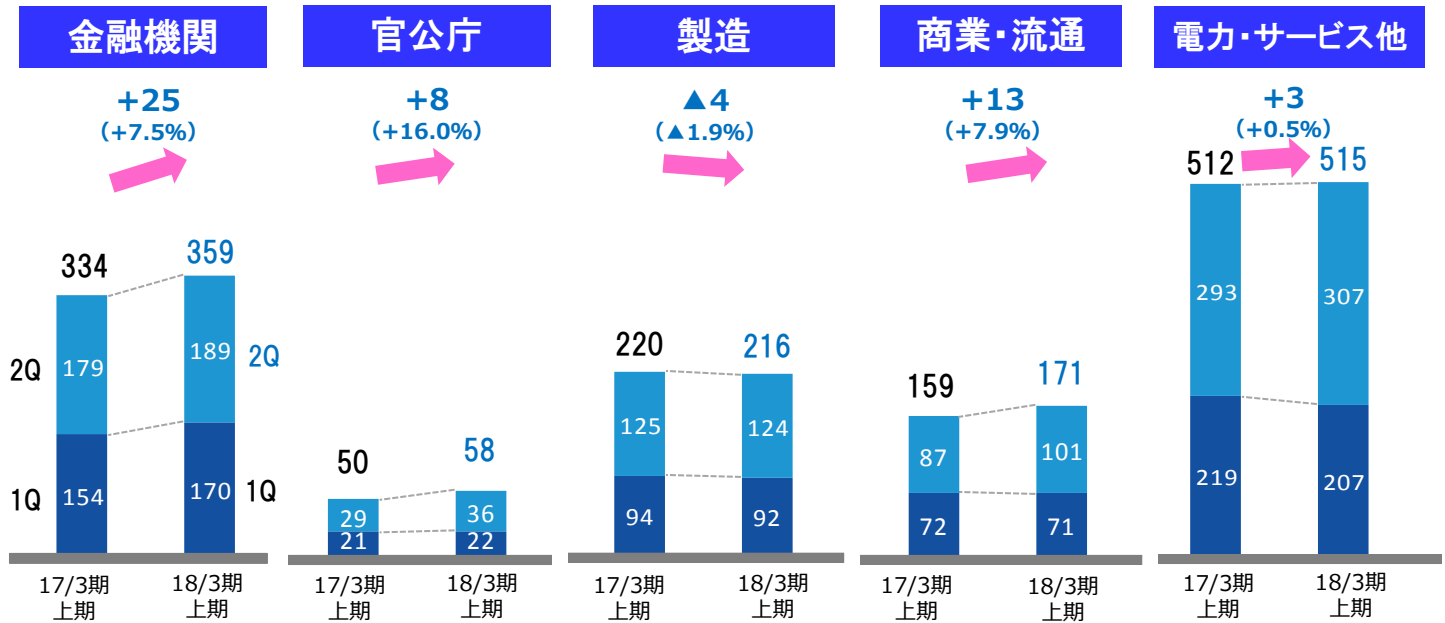
システムサービスは、さまざまな業種に対する小型案件の積み上げもあり、増収・増益となりました。新たなサービス開発にリソースを振り向けながらも、売上規模・収益性の改善が図られており、引き続き新規領域への攻めと同時に、既存領域の周辺ビジネスを着実に受注することで収益拡大を図ってまいります。なお、当第2四半期においても不採算案件の発生はございません。

サポートサービスは、スポット契約の減少などにより減収となりましたが、引き続き外注費などのコスト削減に取り組んでいることから、売上総利益は前年同期並となりました。

アウトソーシングは、今年5月からBankVision®の10行目が稼働しているほか、中小型案件が積み上がり増収となりましたが、サービス開始に向け準備中の案件で先行費用の発生などがあり、若干の減益となっています。

製品は、自社製ソフトウェアなどの売上が堅調であったことから増収増益となり、利益率も向上しています。

(単位：億円)



マーケット概況

(金融機関)
 営業店変革を支援する顧客接点系フロントソリューション案件が活発。FinTechを活用した新たなサービスを拡大展開中。

(官公庁)
 地方自治体などに向けた地域創生ビジネスの創出に注力。

(製造)
 自動車中心に需要は底堅い。IoTプラットフォームを展開中。AI関連ビジネスの拡大にも取り組む。

(商業・流通)
 小売・EC事業向け導入型ソリューションの拡販に取り組む。ビッグデータを活用した顧客分析支援へのアプローチを開始。

(電力・サービス他)
 引き続き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。訪日外国人向け観光プラットフォームを拡大中。

次に、マーケット別の状況を説明いたします。

マーケット別では、引き続き金融および商業・流通向けビジネスが堅調に推移しております。

金融は、後ほど詳細をご説明いたしますが、地域金融機関の営業店変革を支援する顧客接点系フロントソリューション案件が順調に拡大しています。また、当社が従来から得意としている証券系・市場系システムも堅調に推移しています。

官公庁は、地方自治体などに向けた地域創生ビジネスの創出に取り組んでまいります。

製造につきましては、自動車向けを中心に引き続き底堅く推移しており、IoTやAIを活用したビジネスの拡大を目指します。

商業・流通は、小売およびEC事業向け導入型ソリューションの拡販に引き続き取り組むほか、ビッグデータを活用した顧客分析支援へのアプローチを開始しています。

電力・サービス他では、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います。また、訪日外国人向けにさまざまなサービスを提供する観光ビジネスプラットフォームを拡大しています。

通期の売上高、営業利益、純利益の予想は
公表値（8月1日）から変更なし

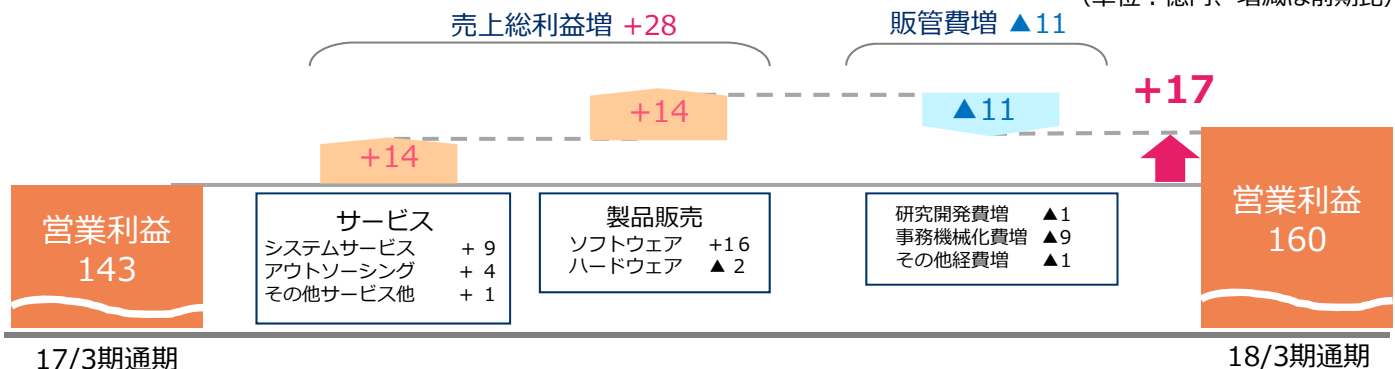
(単位：億円)

	18/3月期 上期実績		18/3月期 下期予想		18/3月期 通期予想	
	金額	前年同期比	金額	前年同期比	金額	前期比
売上高	1,319	+44	1,581	+33	2,900	+78
営業利益	67	+17	93	▲0	160	+17
(営業利益率)	(5.1%)		(5.9%)		(5.5%)	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	47	+12	63	▲5	110	+7

* 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)



次に、通期の業績予想についてご説明いたします。

通期の売上高、営業利益、当期純利益予想については、8月1日の公表値から変更ございません。

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110億円の予想としています。

営業利益の増減分解としましては、

売上総利益はサービス及び製品販売を合わせて+28億円の増益、

販管費は事務機械化費の増加などにより▲11億円の増加を見込んでいます。

なお、上期に不採算は発生しておりませんが、

下期は不採算リスクとして、特にこれといった案件があるわけではありませんが、▲5億円のリスクを予想に織り込んでいます。

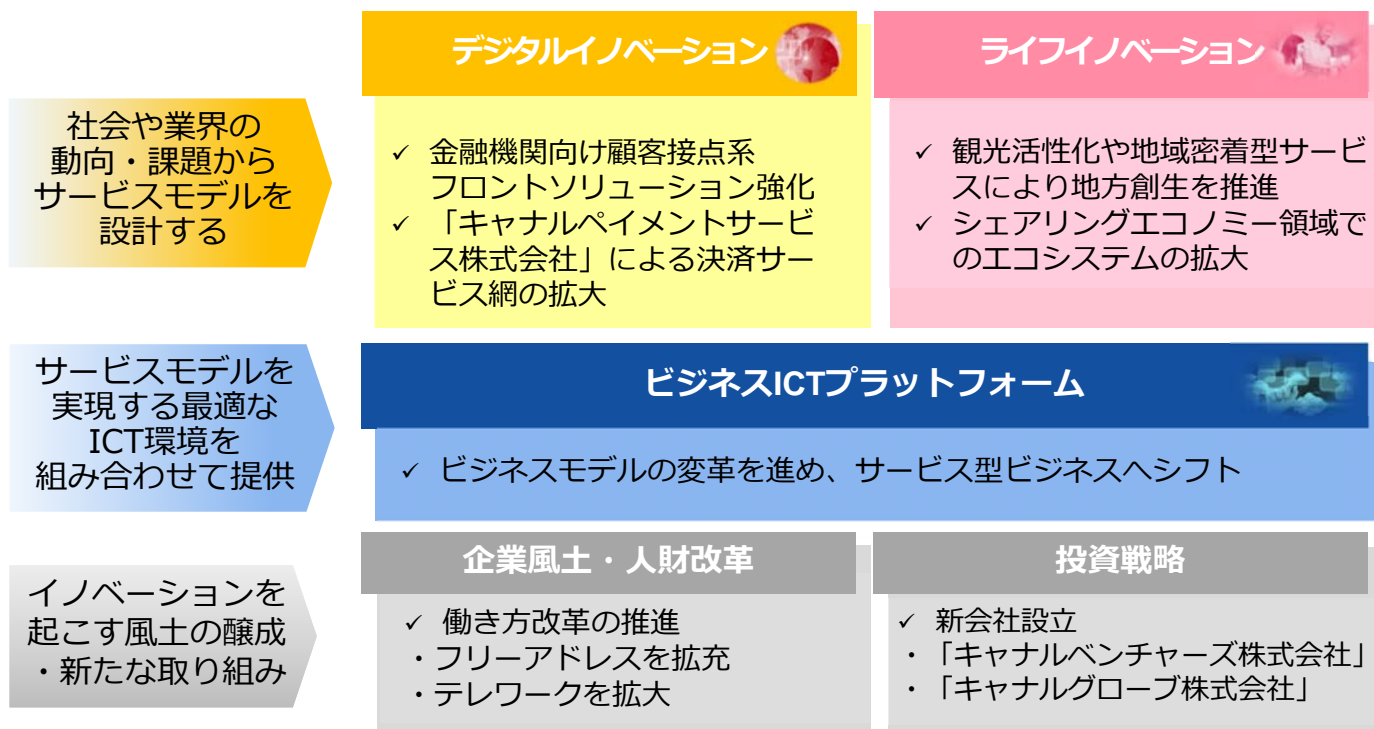
(また、当期においては年間配当40円を予定しておりますが、上期の進捗をふまえ中間配当を20円とさせていただきます。)

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」の最終年度を迎えております。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加速しています。

まず「デジタルイノベーション」領域では、金融機関向けに顧客接点系フロントソリューションのビジネスが拡大しました。また、新たに設立した子会社「チャネルペイメントサービス」のプラットフォーム連携による決済サービス網が拡大しています。

「ライフイノベーション」領域では、地方創生関連や、シェアリングエコノミー領域でビジネスエコシステムが拡大しています。

「ビジネスICTプラットフォーム」領域では、引き続き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います。

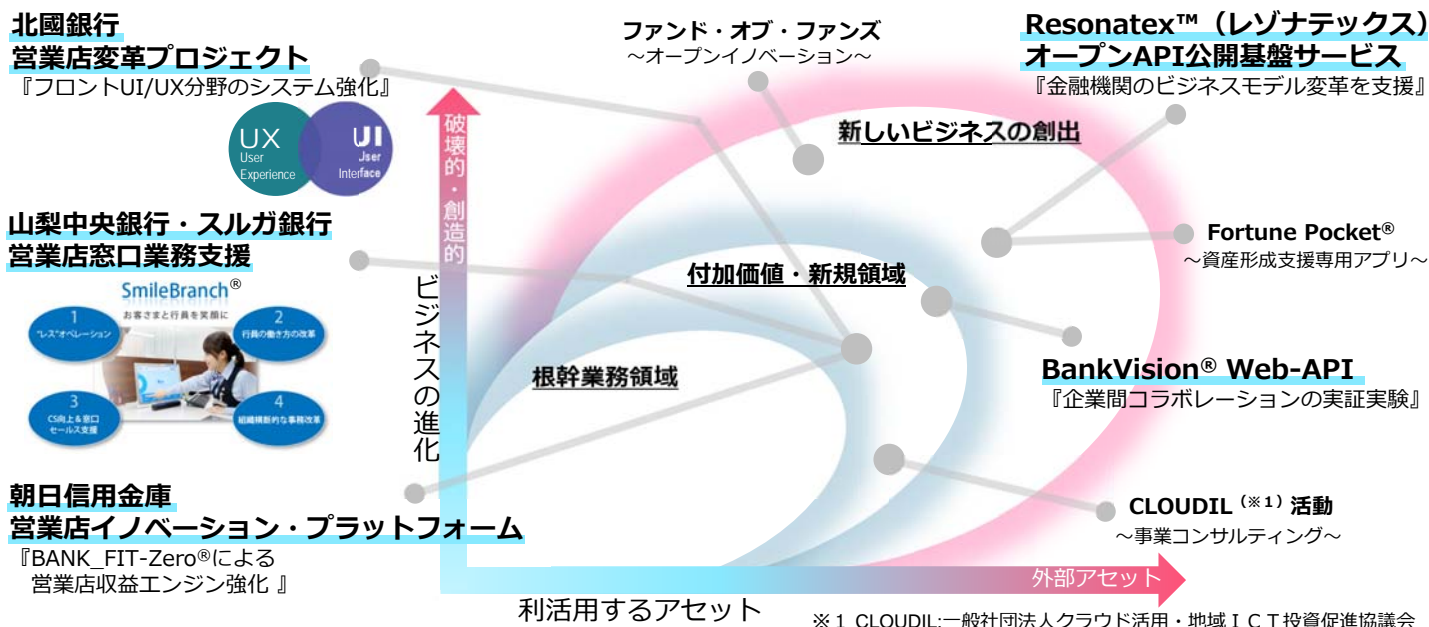
投資戦略では、オープンイノベーションによる新ビジネスの創出を加速させるため、新たにベンチャーキャピタル事業と、海外事業の新会社を設立致しました。

次に、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

✓ 金融機関向け「顧客接点系フロントソリューション」を強化し、ビジネス拡大を図る

従来の金融業の枠組みを超える新たな価値創造に向けて
日本ユニシスは金融機関さまのパートナーであり続けることを目指します。



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。

日本ユニシスは金融機関さまのパートナーであり続けることを目指し、金融機関におけるコンサルティング営業強化や相談対応力強化、および顧客との対話や提案を行うことを目的とした、次世代営業店システムや窓口業務支援システムの導入を拡大しています。

引き続き、こうした営業店変革をより一層加速し、金融機関と顧客との接点となるフロント業務におけるUI/UXの分野でのビジネスを強化してまいります。

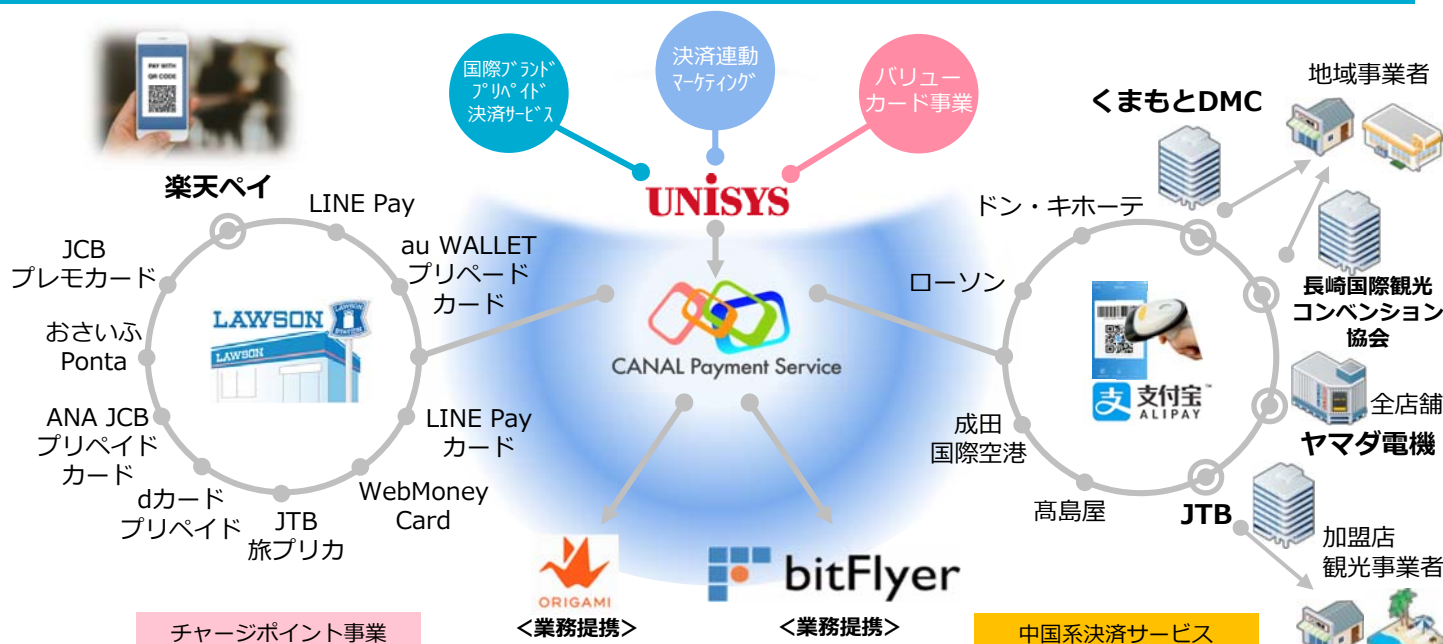
また、オープン勘定系システム『BankVision®』が持つ豊富な機能を、様々な業種のサービスとビジネス連携させるため、Web API公開サービスの提供を開始しました。さらに、金融機関をはじめとする各事業者向けオープンAPI公開基盤「Resonatex™ (レゾナテックス)」サービスの提供も、今秋から開始しています。

日本ユニシスは、金融機関とFintech事業者および異業種との水平協働を触発することでオープンイノベーションを加速させ、金融機関のビジネスモデル変革を支援していきます。また、地域金融機関や地域の事業者とともに、地方を活性化するための新たなビジネスを創出していきます。

デジタル イノベーション

✓ 子会社「キャナルペイメントサービス」のプラットフォーム 連携による決済サービス網の拡大

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。



UNISYS

9

©2017 Nihon Unisys, Ltd. All rights reserved.

次に、「決済・チャージポイント事業」の取り組みについて、ご紹介させていただきます。

日本ユニシスでは、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ています。

その一環として、デジタル決済関連では、新会社「キャナルペイメントサービス株式会社」が、「支付宝® (Alipay®)」事業において、JTBおよび、くまもとDMCと包括加盟店契約を締結し、観光事業者および熊本県内の地域事業者（店舗や施設）への導入サービスを開始し、普及促進を図っています。さらに、全国のローソン店舗で楽天のスマートフォンアプリ決済サービス「楽天ペイ®」の利用を可能にするプラットフォームの提供を開始いたしました。

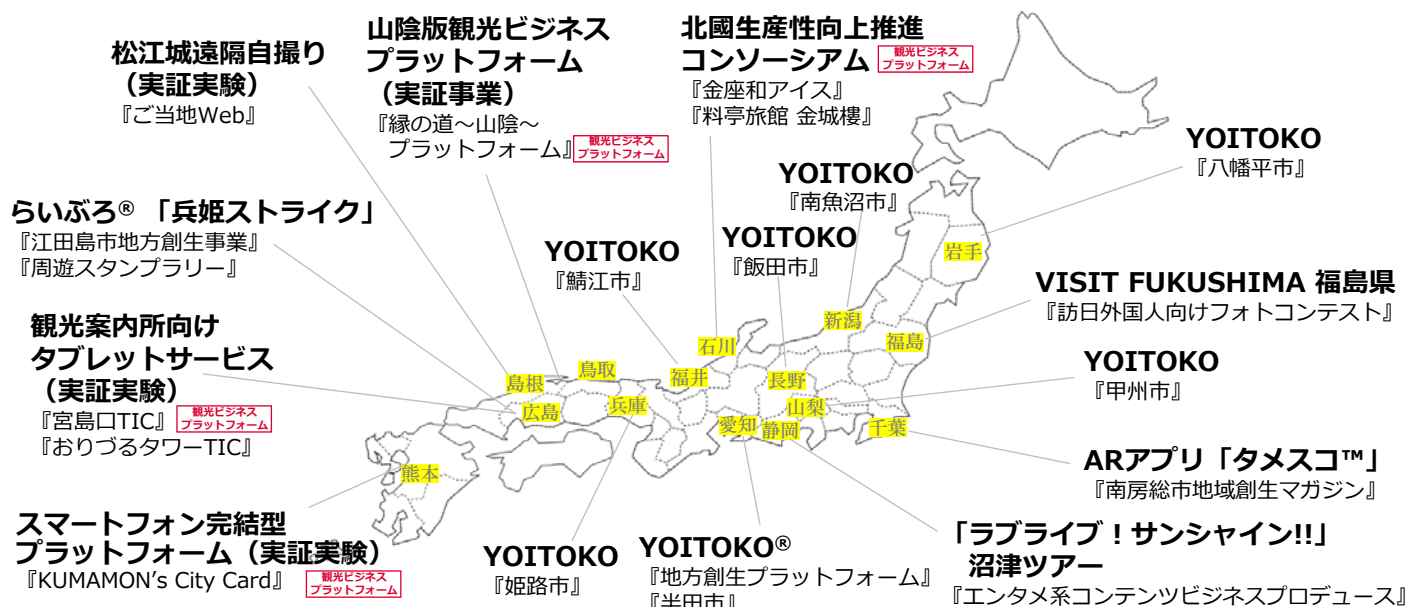
また、国内最大の仮想通貨・ブロックチェーン企業である株式会社bitFlyerとビットコイン決済サービスの導入店舗拡大に向けた業務提携を行いました。本提携に伴い、支付宝 (Alipay) ペイメントサービスを導入している小売事業者等を対象に、ビットコイン決済サービスの導入支援を行っていきます。

今後も日本ユニシスグループは、利用者と企業の双方にメリットのあるサービスを目指して、日本国内の官民が一体となって展開するキャッシュレス決済の促進に取り組めます。

ライフ イノベーション

✓プラットフォームを活用した観光活性化や 地域独自コンテンツとの連携により、地方創生を推進

観光に関わるサービスをシームレスに提供する『観光ビジネスプラットフォーム』や、地域の独自コンテンツや事業者などと連携し、地方創生に取り組みます。



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。

日本ユニシスでは、近年のインバウンド需要への対応として、訪日外国人のストレスフリーな旅行を実現する、観光エコシステムサービスの創出を目指しています。観光に関わる個々の良質なサービスをシームレスに提供することで、旅行者が自然に地域を回遊するよう促すとともに、事業者が多様な訪日外国人をおもてなしできるサービスを目指しています。

一例として、山陰版観光ビジネスプラットフォームは、クルーズ船やLCCなどで山陰を訪れる訪日外国人に対して、IoTを活用したサービスを提供し、鳥取県や島根県にて、周遊・滞在時間・消費の拡大に取り組んでまいります。

また、地域の独自コンテンツや事業者などと連携し、地域密着型のサービスを各地で展開してまいります。アニメとの連携や、都会に住む人と地方をマッチングさせるなどといった新たなサービスも展開しております。

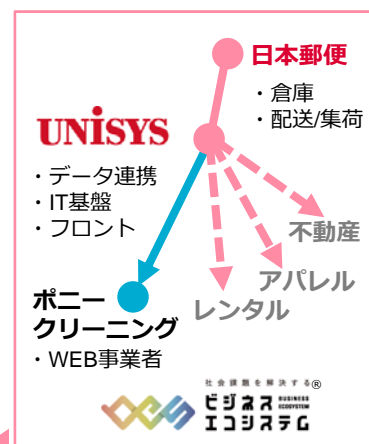
このような取り組みを通じて、訪日外国人旅行者向けのサービス提供だけでなく、地域の住民ならびに事業者と共に地域課題の解決や、地域密着型の新しいサービスの創造により、地方創生に取り組んでいきます。

ライフ
イノベーション

✓ シェアリングプラットフォームが拡大し、付加価値サービスを実現する、さまざまなビジネスエコシステムを形成

シェアリングエコノミー領域のプラットフォームを拡大し、異業種のサービス事業者が技術やアセットを活かしてコラボレートすることを推進していきます。

シェアリングプラットフォームの拡大



※1
日本郵便が保有する倉庫・宅配ネットワークを活用し、不動産業、アパレル業、レンタル業、シェアリング業などのサービス事業者に収納サービスを提供する日本ユニシスのクラウド型サービスです。

次に「シェアリングエコノミー」領域の取り組みについて、ご紹介させていただきます。

日本ユニシスでは、シェアリングエコノミーへの取り組みを通じた社会課題の解決を目指し、各種のサービスを展開しており、カーシェアや、スペースシェアのサービスを提供してまいりましたが、今回、新たな取り組みとして、穂高株式会社（ポニークリーニング）に「収納サービスプラットフォーム」の提供を開始しました。

ポニークリーニングは、「収納サービスプラットフォーム」を利用し、衣類の「ネット宅配&クリーニング保管サービス」を提供しています。

この「収納サービスプラットフォーム」は、今後、不動産業、アパレル業、レンタル業、シェアリング業など、異業種サービス事業者間のビジネス連携を可能とするサービスプラットフォームとして展開していくことが可能です。

このようにサービスプラットフォームを形成することで、業種や業界を超えて、参加する事業者のネットワークが広がり、様々なビジネスエコシステム群に成長していきます。

日本ユニシスは、顧客企業やパートナー、利用者を有機的につなぎ、真に価値ある革新的なサービスを創出していきます。

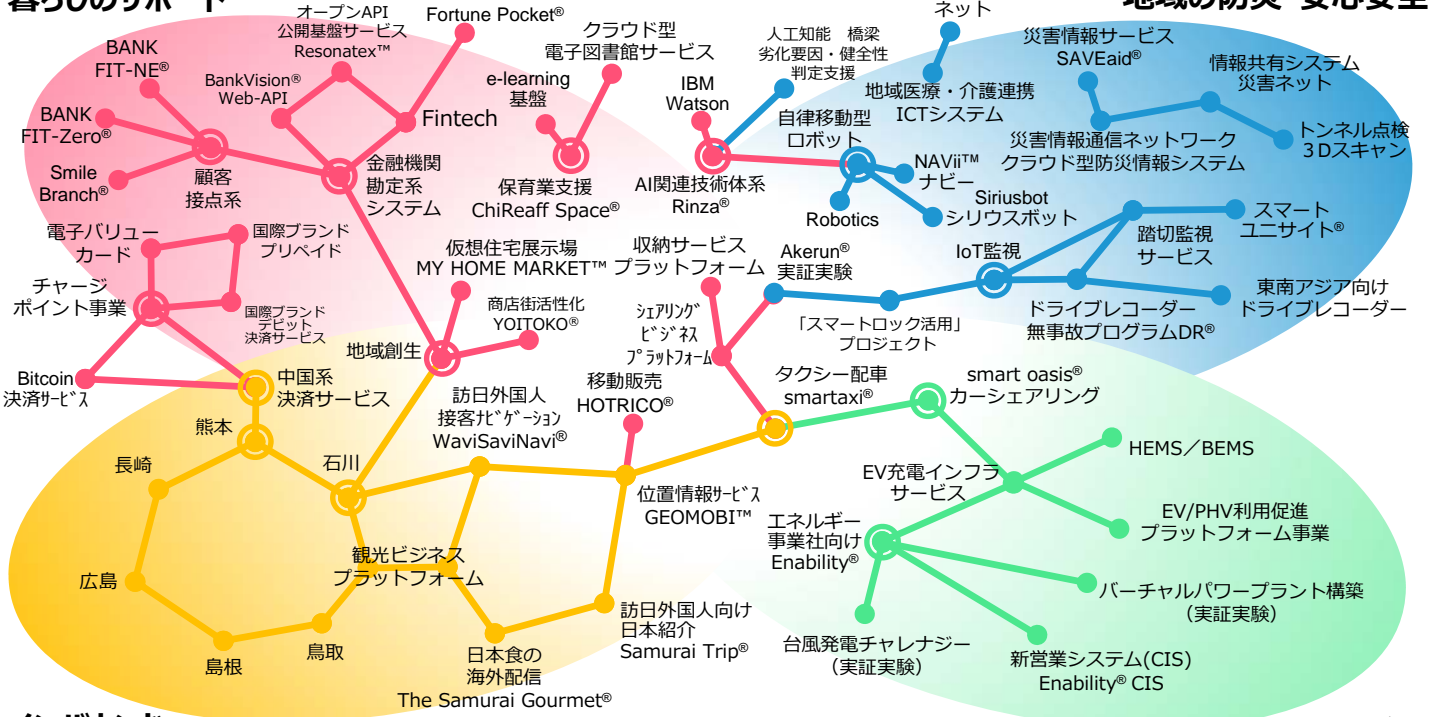
社会課題を解決する



ビジネスエコシステム

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



インバウンド



このスライドは、日本ユニシスグループが提供している主なサービスやビジネスの取り組みイメージでございます。色々なサービスが、点から線へ、線から面という形でつながっていることが読み取れるかと思えます。

企業を取り巻く環境の変化がますます加速するなか、当社は、業界を超えて連携する、『ビジネスエコシステム』を推進しています。

個別のサービスやビジネスは、つながりの線が面となり、異なる領域や異なる業種・業界間での面と面とのつながりも出てきており、こうしたビジネスエコシステムは進化を続けています。

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、日本ユニシスグループは、業種業界の壁を超えて、パートナーとともに社会課題を解決する「カタリスト（触媒）」として、オープンイノベーションによる新しいビジネスを創出していきます。

投資戦略

✓ デジタルトランスフォーメーション領域への投資および、海外事業への本格進出を目的に、子会社2社を設立

ベンチャーキャピタル事業の新会社として、「キャナルベンチャーズ株式会社」を設立、総額50億円のファンドを組成。デジタルトランスフォーメーション領域へ投資し、イノベーションの持続的な創出を目指します。



本格的な海外事業進出に向け、「キャナルグローブ株式会社」を設立、国内外のお客様と連携し、海外事業を展開。インドネシア「ISEMaグループ^(※1)」に資本参加、東南アジア市場でのプラットフォーム事業を推進します。

※1 PT. INDIVARA SEJAHTERA MANDIRIグループ（本社：インドネシア ジャカルタ）

UNISYS

13

©2017 Nihon Unisys, Ltd. All rights reserved.

最後に、投資戦略に関する取組みについて、ご説明させていただきます。

日本ユニシスは、オープンイノベーションによる新ビジネス創出に向け、ベンチャーキャピタル事業の新会社「キャナルベンチャーズ株式会社」を設立し、総額50億円のベンチャーキャピタルファンドを組成しました。これにより、デジタルトランスフォーメーション領域へ投資するファンドをもつVCを設立し、スタートアップやVC、アクセラレーターの輪に参画し、ビジネスエコシステムを形成することで、イノベーションの持続的な創出を目指していきます。

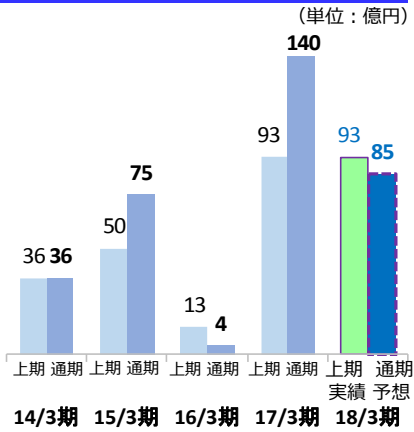
さらに、本格的な海外事業進出に向けて、「キャナルグローブ株式会社」を設立しました。インドネシアに本社を置くIndivaraグループ^(※1)と提携、ISEMaグループへ資本参加を行いました。

今後は、さらなる経済成長が見込まれる東南アジアにおいて、社会のニーズに即したプラットフォーム事業を推進し、国境、業界、業種を越えたビジネスエコシステムを構築することにより、地域社会の発展に貢献していきます。

※1 PT Indivara Sejahtera Sukses Makmur（本社：インドネシア ジャカルタ）

▼ 今年度上期実績 ▼ 前年度上期実績

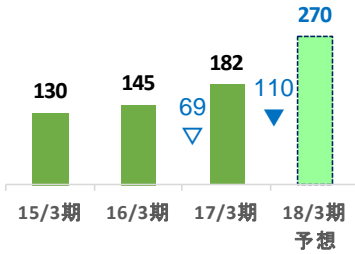
フリー・キャッシュ・フロー



売上高

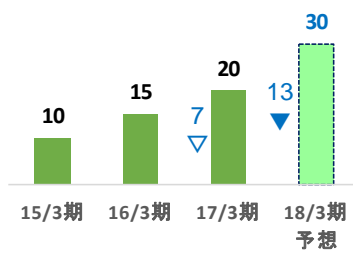
デジタルイノベーション

(単位: 億円)

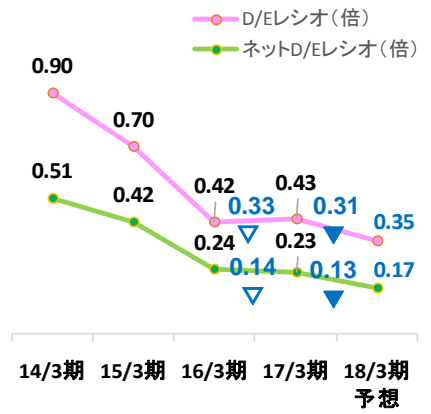


ライフイノベーション

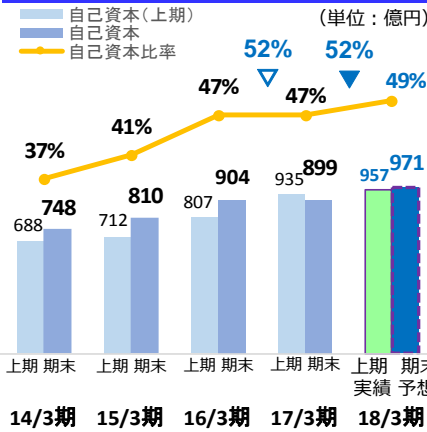
(単位: 億円)



D/Eレシオ

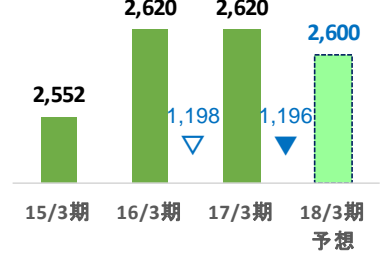


自己資本



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。