

2018年3月期決算概要および 中期経営計画説明会

2018年5月9日

日本ユニシス株式会社

Foresight in sight

2018年3月期 決算概要

中期経営計画

2019年3月期 業績予想

アウトソーシングおよび製品販売が牽引し増収・増益、利益率も向上
当期純利益は3期連続で過去最高益を更新

(単位：億円)

	通期 (4-3月)		前期比増減	
	2018/3期	2017/3期		
売上高	2,870	2,822	+47	+1.7%
売上総利益	688	667	+21	+3.1%
販管費	▲525	▲524	▲1	▲0.1%
営業利益	163	143	+20	+14.1%
(営業利益率)	(5.7%)	(5.1%)		(+0.6pt)
親会社株主に帰属する 当期純利益	119	103	+17	+16.4%
受注高	2,970	2,814	+156	+5.5%
受注残高	2,207	2,107	+100	+4.7%

<決算のポイント>

- 売上高
アウトソーシングの新規稼働等に
伴う伸長、製品販売での自社製ソフト
堅調等により増収。
- 営業利益
増収及びシステムサービスの採算性
向上、高採算ソフト計上等で増益。
- 親会社株主に帰属する当期純利益
営業増益に伴い増益、最高益を更新。
- 受注高・受注残高
アウトソーシングおよびシステムサー
ビスが堅調に積み上がり、受注高、受
注残高ともに増加。

■ 通期業績の推移 (単位：億円)

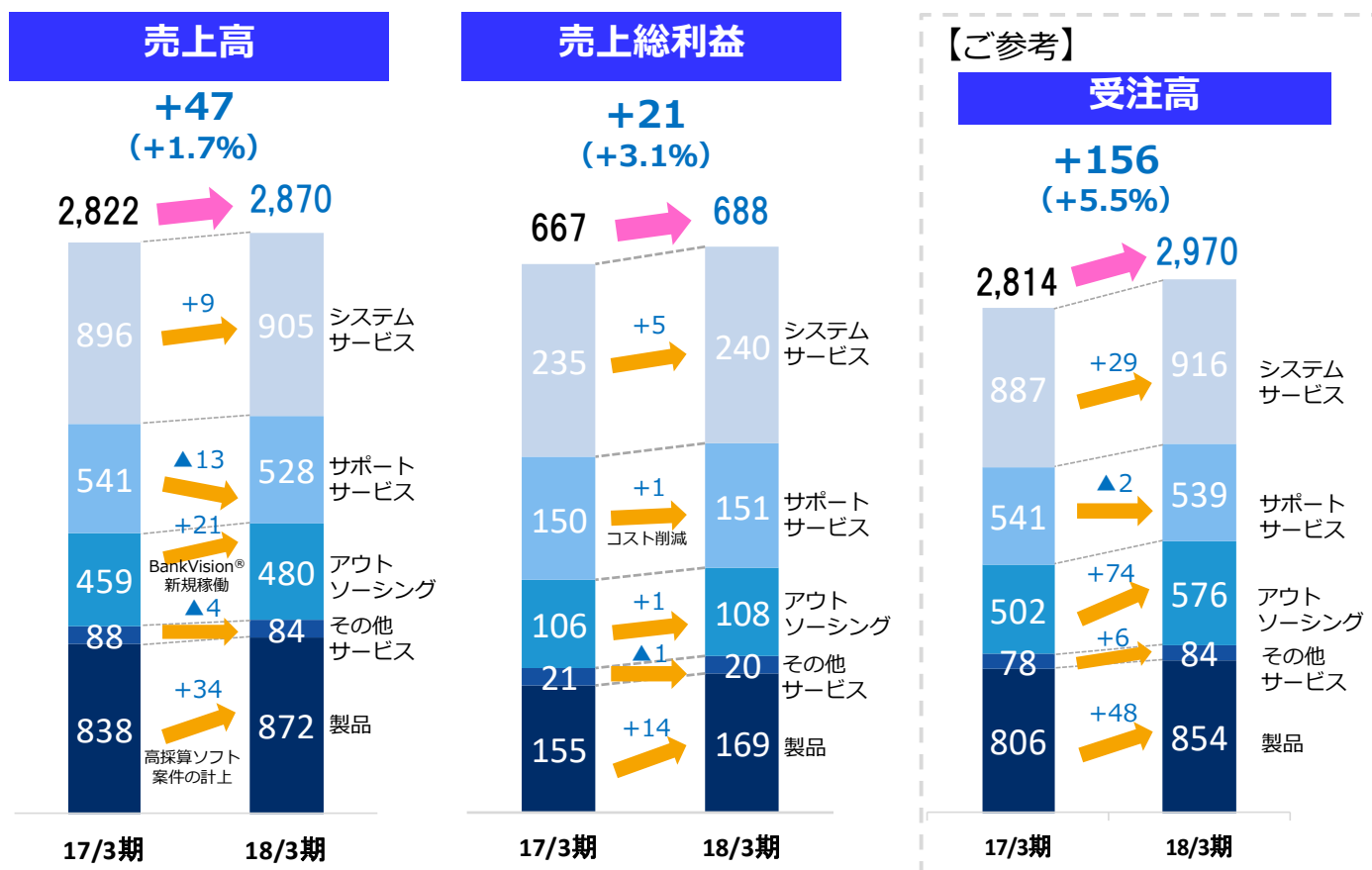


まずはじめに、2018年3月期の決算概要について、ご説明申し上げます。

2018年3月期の業績は、売上高は前期比+47億円増収の2,870億円、
営業利益は前期比+20億円増益の163億円、純利益は前期比+17億円増益の119億円となりました。
収益性を重視したビジネスモデルへと転換を図っていることから、
売上高は計画にやや届かなかったものの、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、純利益は過去最高益を更新いたしました。

受注については、アウトソーシングおよびシステムサービスの受注が堅調に積み上がり、
受注高は前期比+156億円増加の2,970億円、受注残高は前期比+100億円増加の2,207億円
となりました。

(単位：億円)



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。
次のページをご覧ください。

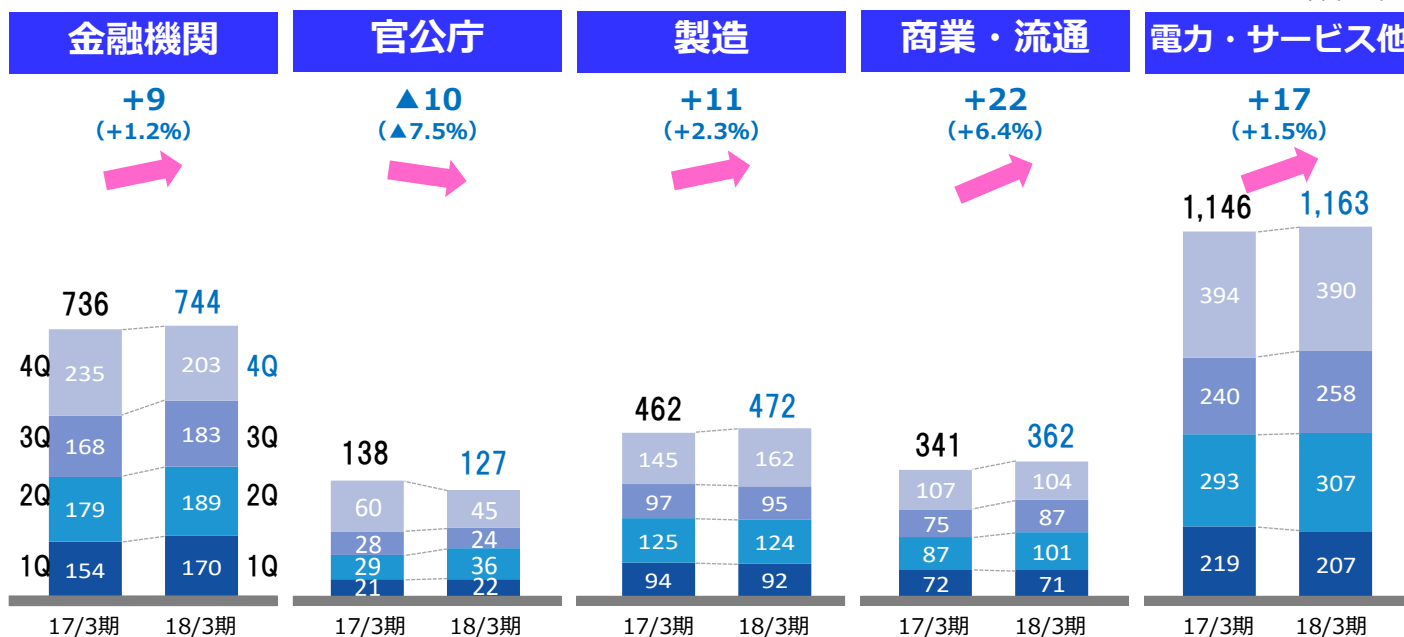
システムサービスは、金融およびサービス向け案件の計上や中小型案件の積み上げにより増収・増益となりました。なお、当期においても不採算案件は発生しておらず、これで3期連続で不採算案件の発生はゼロとなりました。

サポートサービスは、期間満了の契約があったこと等により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を確保いたしました。

アウトソーシングは、昨年5月のBankVision® 10行目の新規稼働や中小型案件の積み上げにより増収となったものの、前期に収益性の高い案件の計上があった反動から、利益は前期並みとなっております。

製品販売においては、自社製ソフトウェアの売上が堅調であったこと等により、増収・増益となりました。

(単位：億円)



マーケット概況

(金融機関)
営業店改革のためのフロントソリューションを積極展開。オープンAPI基盤等のFintech関連ビジネスを拡大中。

(官公庁)
官公庁はリスクを見極め案件を選別。地方自治体向け地域創生ビジネス等に注力。

(製造)
自動車向けを中心に需要は底堅く推移。IoTプラットフォームサービスを積極展開中。

(商業・流通)
小売・EC事業向け導入型ソリューションが堅調。小売向け店舗案内/在庫管理ロボット+AIの実用化を目指す。

(電力・サービス他)
シェアリングプラットフォームが拡大中。エネルギー管理システムや、インバウンド向け観光ビジネス等も推進。

続きましてマーケット別の状況をご説明いたします。
次のページをご覧ください。

マーケット別では、金融、商業・流通向けを中心に売上高は全般的に堅調となりました。

金融は、地方銀行および信用金庫における新規稼働案件が増収に寄与したことに加え、営業店改革のためのフロントソリューション案件が活況となりました。また、Fintech関連ビジネスにも積極的に取り組んでおり、直近では地方銀行にて当社のAPI公開基盤の採用が決まったほか、信用金庫向けオープンAPIサービスの提供も開始しております。

官公庁は、引き続きリスクを見極め案件を選別していますが、地方自治体などに向けた地域活性化ビジネスに取り組んでいます。

製造は、自動車向けを中心に需要は底堅く推移しており、製造業向けIoTプラットフォームサービスの拡大展開に取り組んでおります。

商業・流通は、引き続き小売・EC事業向け導入型ソリューションの引き合いが堅調に推移しています。また、小売業向けにロボットやAIを活用したサービスの実用化に取り組んでいます。

電力・サービス他は、収納サービスプラットフォームなどのシェアリングプラットフォームビジネスが順調に拡大しています。さらに、エネルギー関連や観光関連ビジネスにも注力しています。

2018年3月期業績のご報告は以上です。

2019年3月期の業績予想につきましては、今期よりスタートした新中期経営計画についてお話しさせていただきます。

2018年3月期 決算概要

中期経営計画

2019年3月期 業績予想

中期経営計画 Foresight in sight 2020



UNISYS

それでは、2018年度から2020年度に実行する新たな中期経営計画についてご説明させていただきます。

中期経営計画 (2018-2020)

Foresight in sight 2020

日本ユニシスグループは2015年より、コーポレートステートメント'Foresight in sight®' をかけブランド向上に取り組んでいます。

'Foresight' (先見) は、業界の変化やお客様のニーズ、これからの社会課題を先んじて想像し把握するという意味であり、'in sight' は「見える・捉えることができる」という意味と、「洞察力」という意味の'insight' のダブルミーニングになっています。

前中期経営計画では、2020年の目指す姿を表す中期ビジョン「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。」を策定しました。

それを実現するためのコーポレートステートメントが「Foresight in sight」です。「Foresight in sight 2020」とすることで、新中期経営計画はこのビジョンを達成するための戦略であることをシンプルに表現しました。

すでに「Foresight in sight」は社員の共有する価値観になっており、より一層、社員が行動を具現化していくことの表明でもあります。

1 前中期経営計画の振り返り

2 中期経営計画 Foresight in sight 2020 の方針

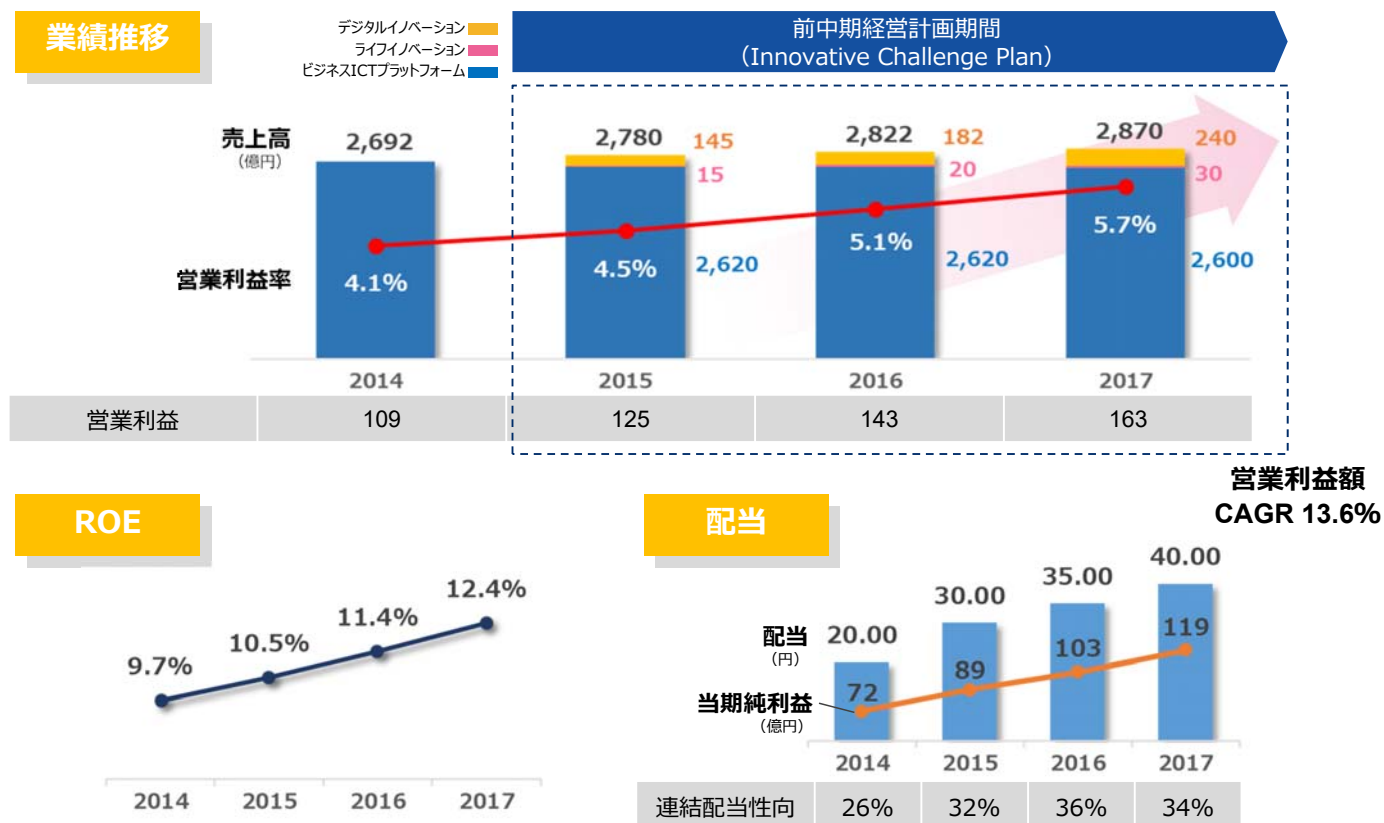
3 中期経営計画 重点施策

4 計数目標

それでは、Foresight in sight 2020に関して説明させていただきます。

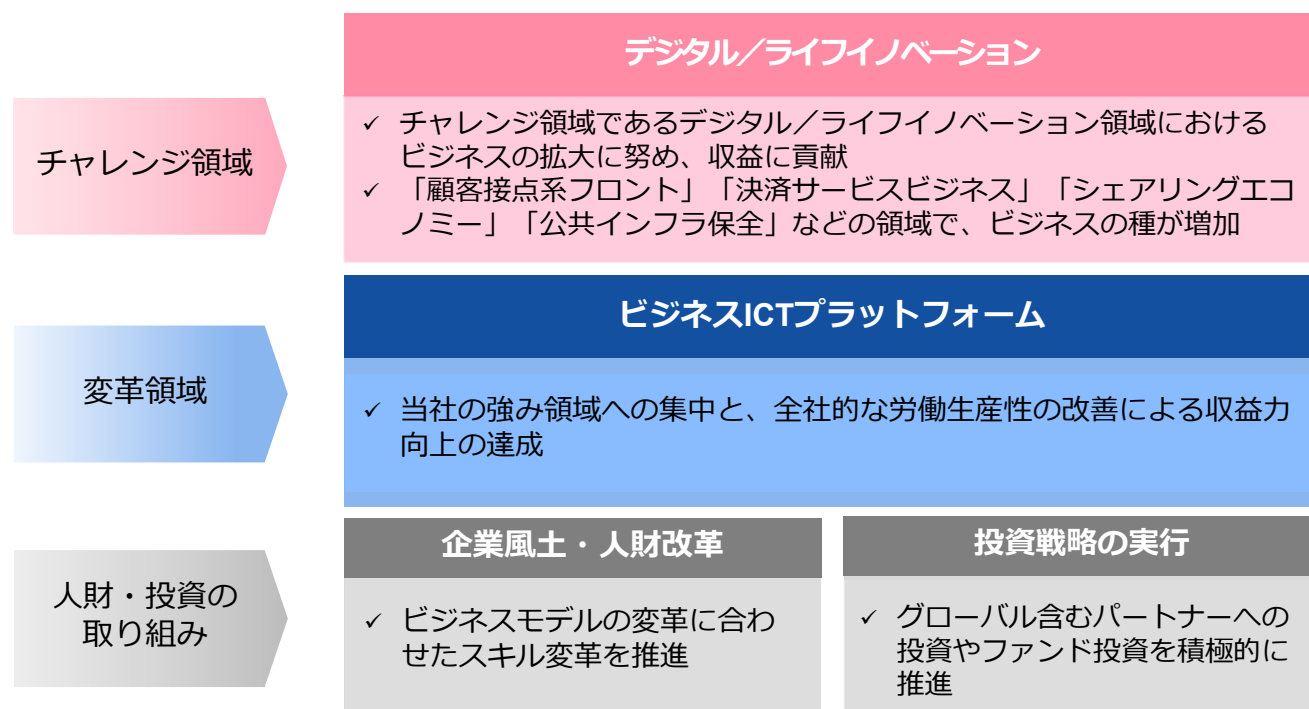
まず初めに、前中期経営計画の振り返りをご説明して、新中期経営計画の方針ならびに重点施策をご説明いたします。そして最後に計数目標についてご説明させていただきます。

新ビジネス拡大や生産性向上により、業績は順調に推移し、中期経営計画の目標値を達成。



先ほどの決算説明でもお話しいたしました通り、定量面は順調に推移をし、営業利益率、配当性向は前中期経営計画策定時の当初目標を上回る結果になっております。

新たな領域へのチャレンジを成功させ、次の成長に向けた基盤を強化。



次のページをご覧ください。

前中期経営計画では成長戦略として、「デジタル/ライフィ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まいりました。

デジタル/ライフィノベーション領域の拡大では、当初想定には届かなかったものの、ビジネスの拡大ができ、収益にも貢献してきております。また新たなビジネスの種も増加してきております

ビジネスICTプラットフォーム領域の変革においては、過去に作ったものの知財をリユースすることや導入型ビジネスの拡大を推進し、サービス化への変革を行ってまいりました。さらには働き方改革が定着してきたことで効率性が向上し、収益力の拡大につなげることができました。

これらの施策によってキャッシュフロー創出能力が高まり、成長戦略実行に必要なファンド投資や事業投資を拡大することができました。

前中期経営計画のチャレンジにより新中期経営計画につながる変革の土台ができたと考えております。

日本ユニシスグループ × ビジネスエコシステム

日本ユニシスグループの存在意義

「顧客・パートナーと共に社会を豊かにする価値を提供し、社会課題を解決する企業」
業種・業態の垣根を越え、さまざまな企業をつなぐビジネスエコシステムを創る中核となり
デジタルトランスフォーメーションを実現するプラットフォームを提供する

日本ユニシスグループが価値提供する注力領域を特定し
ビジネス拡大とともに人財改革・風土改革を推し進める

顧客・パートナーと共に社会課題を解決することによる
企業価値の向上

それでは、新中期経営計画 Foresight in sight 2020の説明に移らせていただきます。

日本ユニシスは今年、60周年を迎えました。また新中期経営計画 Foresight in sight 2020の最終年は2020年度であり次の時代につなげる節目となります。そこで、次の時代にサステナブルな企業として価値を提供しつづけてまいります。

その為にも、当社の進むべき方向性として、「社会課題を解決する企業になろう」としました。その為に、業種業態の垣根をこえて、さまざまな企業をつなぐ、ビジネスエコシステムをつくる企業になってまいります。これから世の中で更に進むデジタルトランスフォーメーションを実現できるプラットフォームを提供する会社になっていく、これがこれからの存在意義として、再定義をいたしました。

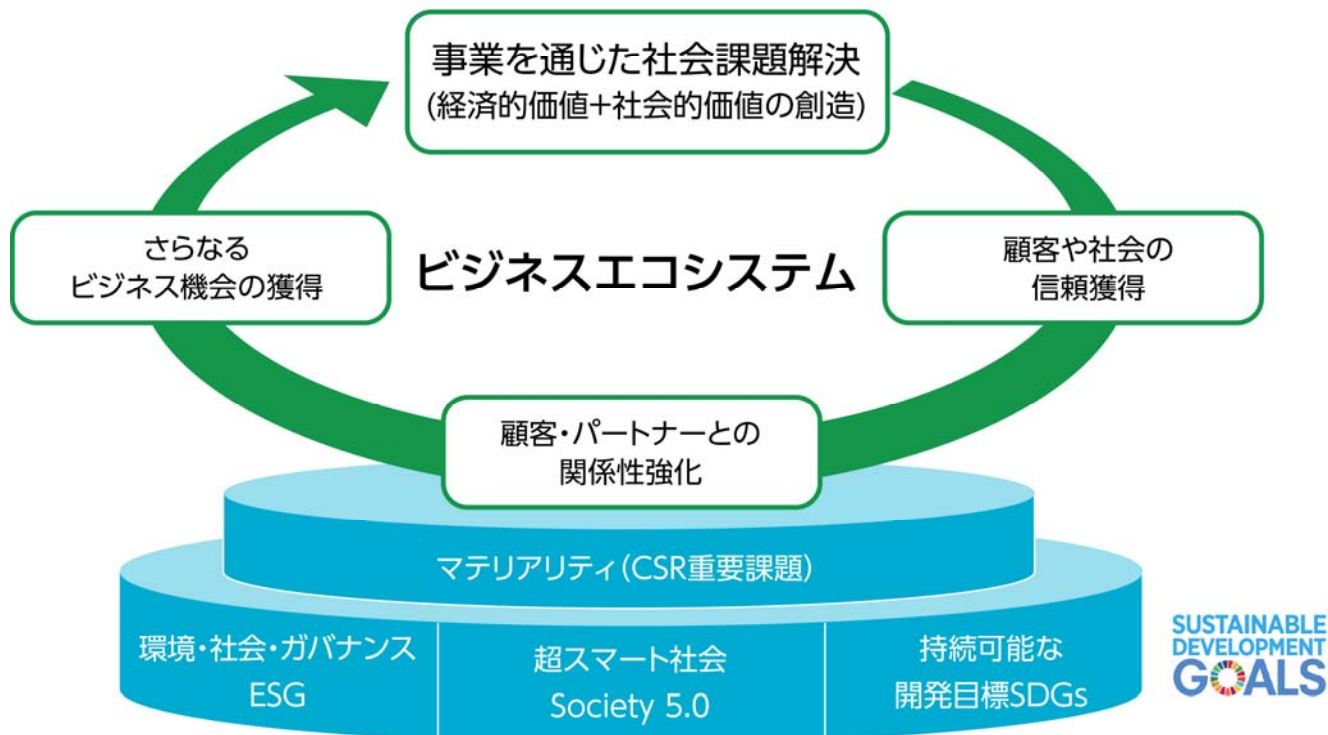
前中期経営計画ではシステムインテグレーターとして培った「完遂するシステム実装力」、「ワンストップのサポート力」、「様々な業界の顧客とのパートナーシップ」の3つの力に加え、「新しいサービスをデザインし実現する力」を育成してまいりました。

その成果の1つの指標として、サービス型のニュースリリースは150本超、この3年間で発信しています。特に昨年度はニュースリリースの約6割がサービス型のものになってきています。

社会課題を解決する、そのビジネスエコシステムのカタリストとして、この4つの力を発揮し、存在意義を果たして参りたいという決意でございます。

注力領域の「事業活動」を通じて、顧客課題の背景にある社会課題を解決することで、持続的成長サイクルを実現し、サステナブルな企業となる。

日本ユニシスグループの持続的成長サイクル



次のページをご覧ください。

ご承知の通り、国連では持続可能な発展を目指していくための目標であるSDGsが採択をされ、わが国では目指す未来社会の在り方として超スマート社会、Society5.0が提唱されております。

サイバー空間とフィジカル空間を高度に融合されたシステムによって経済発展と社会課題解決を両立する社会像ではありますが、社会からの期待と要請にこたえることにより社会的信頼を得続けることを目的として、当社はすでにCSR重要課題、マテリアリティを特定し、KPIを定めて推進しております。

ICTで培ってきた経験と実績を活かし、一企業だけでは解決できない社会課題を、さまざまな業種のお客さまと連携し、ビジネスエコシステムをつくり出すことにより解決をしております。

①注力領域の選択と集中

社会課題に対する解決が期待され、中長期的成長が見込まれる市場において、顧客・パートナーと共に日本ユニシスグループの資産が活用できる領域を注力領域とし、経営リソースを集中する。

②顧客の付加価値向上を目指した関係性強化

顧客の業務を支えるICTの構築・運用、事業のデジタルトランスフォーメーション、新たな事業の創出を共に成し遂げ、ビジネス戦略パートナーとなるための関係性強化に取り組む。

③ビジネスを支えるプラットフォーム提供力の強化

社会課題を見据えた価値創造プロセスを強化し、日本ユニシスグループが保有する資産を社外パートナーや顧客、外部サービスとつなげプラットフォームとして提供し、ビジネスエコシステムを形成する。

④風土改革

時代の変化に迅速に対応できる企業・組織能力の向上と、社員のスキル変革を推進し、チャレンジを推奨する風土改革、ダイバーシティ&インクルージョン、業務プロセス・制度改革を実行する。

⑤投資戦略

注力領域や先端技術を中心として、成長に必要な戦略投資、プラットフォームをはじめとするサービス開発投資への取り組みを継続・推進する。

次のページをご覧ください。

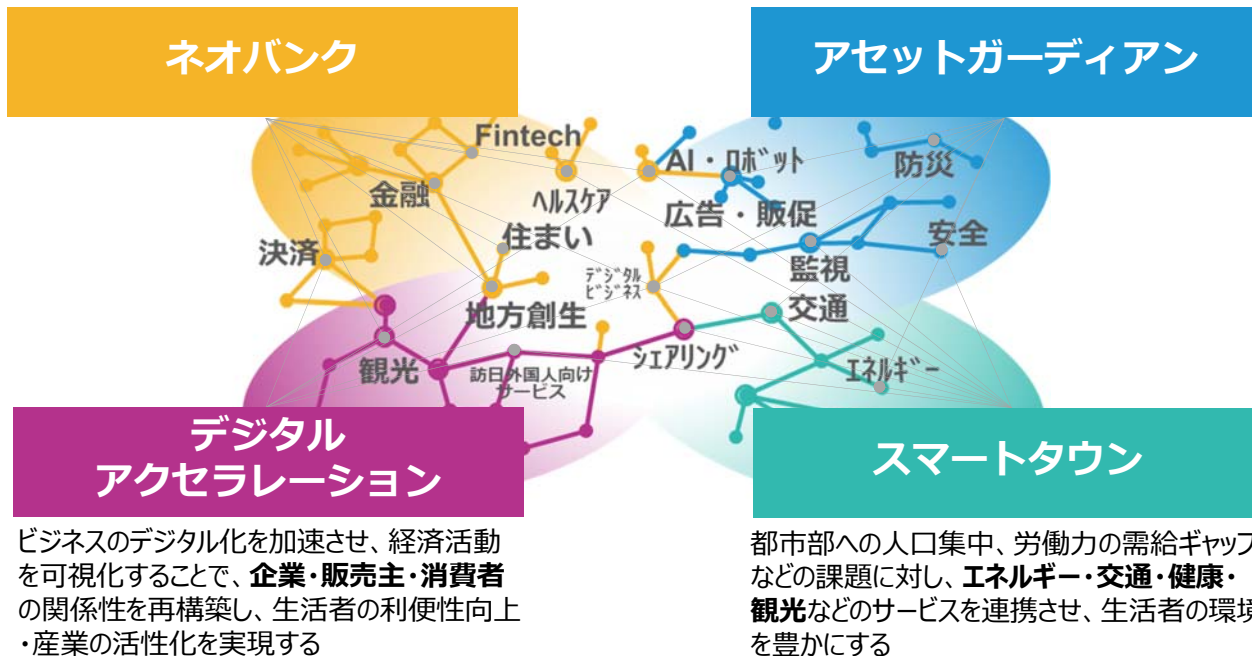
本業を通じて社会課題を解決する企業になっていく、そのスタートとなる3か年の重点施策を5つ決めました。

次のページより、この5つの施策についてご説明いたします。

社会課題の解決が期待され、中長期的成長が見込まれる市場において、顧客・パートナーと共に日本ユニシスグループのアセットが活用できる領域を注力領域とする。

大都市と地方の経済格差の拡大などの課題に対し、**金融機関や企業**と連携し、ビジネスのデジタル化を進め、生活者の利便性向上・産業の活性化を実現する

公共インフラの老朽化、技術者高齢化などの課題に対し、**IoT・AI技術**を活用しビジネス環境の変革と生産性改善を実現する

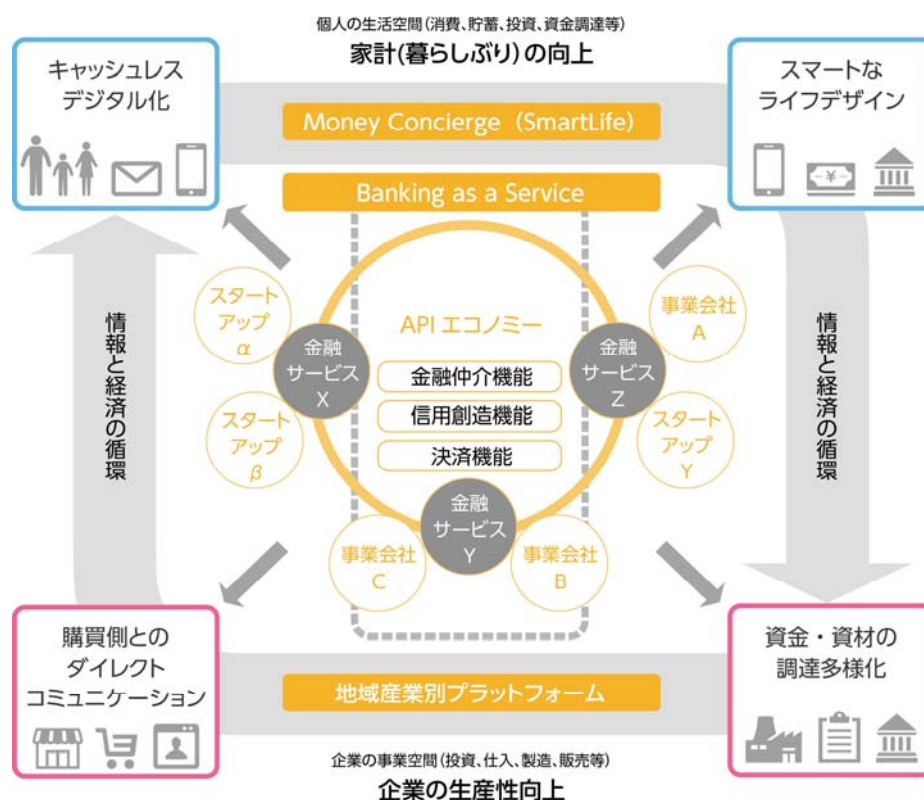


重点施策の1つ目としては当社の注力領域を定め経営リソースを集中してまいります。注力領域は社会課題が顕在化しつつあり、中長期の成長性を見込むことができ、当社がもつアセットを活かせる領域として決めました。

今回、注力領域として、ネオバンク、デジタルアクセラレーション、スマートタウン、アセットガーディアンを4つを定めていますが、前中期経営計画期間中に作り上げてきた数々の星をつなげることで、星を星座に変え、プラットフォームとして提供をしてまいります。

次のページから4つの領域についてご説明いたします。

金融サービスをアンバンドルし、デジタル化により異業種と連携する。生活空間・事業空間に融け込ませることによって、生活者の利便性向上・産業の活性化を実現する。



1つ目は、ネオバンク領域です。

銀行のオープンAPI化や異業種参入によって、いわゆる「業(ぎょう)」の垣根が低くなっていく中において、Fintechや異業種連携も含めて、生活者の利用価値向上を実現する存在として位置付けました。

そして、その戦略は3つの柱にて進めてまいります。

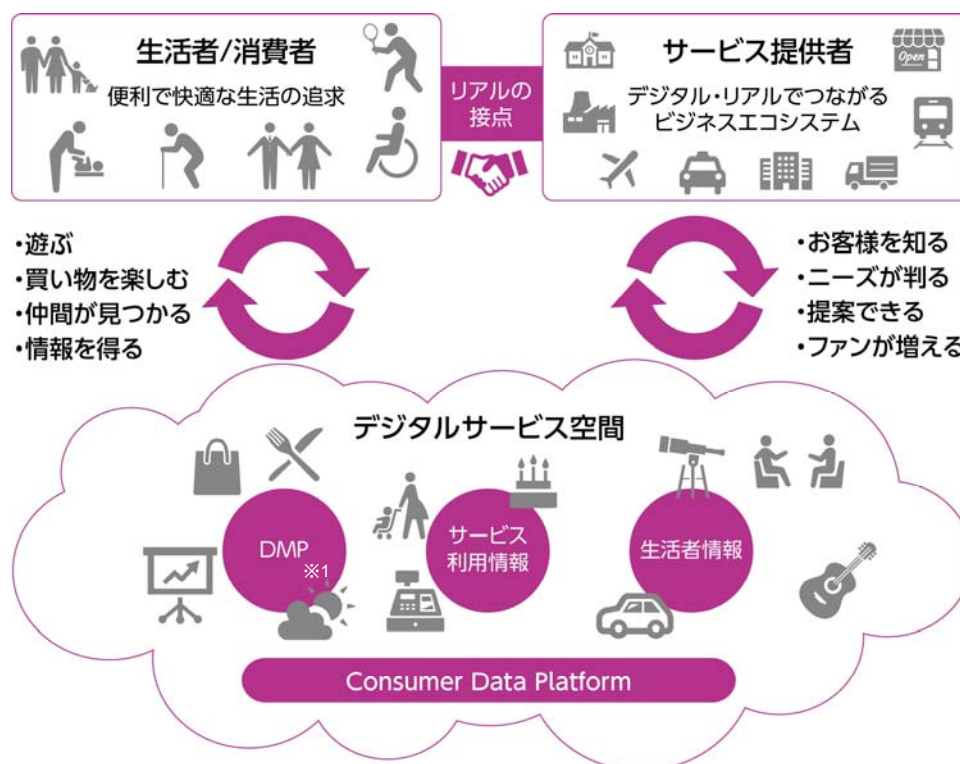
1つ目は、地域産業に特化した「地域産業別プラットフォーム」事業です。バリューチェーンの効率化や生産性向上による地域振興を実現してまいります。

2つ目は、金融機関とのパートナーシップに基づく「Banking as a Service」事業です。製造・流通・サービス事業者と連携することで、より生活者に身近な金融サービスの普及を実現してまいります。

3つ目は、生活者の暮らしを豊かにする「Money Concierge」事業です。当社は昨年度個人資産管理サービスFortunePocketをリリースいたしました。また、スマホ決済を展開するOrigamiへの出資も行い、スマホを起点とした新しい生活者サービスの展開とデジタルマーケティングへのデータ活用を行ってまいります。

これらの取り組みの1つにはキャッシュレス社会を見据えておりますが、次にご説明する、デジタルアクセラレーションやスマートタウンとも密接に関連をしております。

事業加速を目論む企業にとり、新サービス創出／ビジネス設計／基盤構築／サービス提供／販売促進／顧客維持といったすべての局面において最良のパートナーとなる。



※1：Data Management Platform

次のページをご覧ください。

2つ目は、デジタルアクセラレーション領域です。

デジタルアクセラレーション領域は、企業の事業継続・拡大の鍵となるデジタルトランスフォーメーションを、お客様の収益拡大の側面から支援するサービスを展開してまいります。

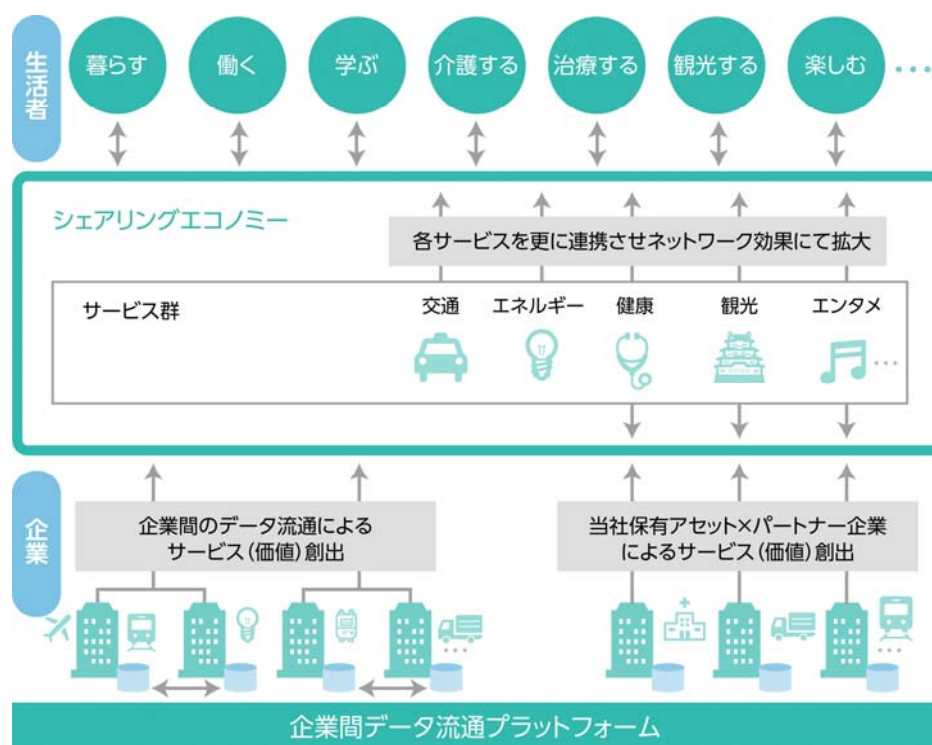
デジタルアクセラレーションも3つの柱にて進めてまいります。

1つ目は、大日本印刷さんと共同で推進している、流通小売店舗への送客と商品の購買を促進する「スマートキャンペーン」を強化、拡大してまいります。スマートキャンペーンで蓄積したリアル購買から販促効果を検証する仕組みを拡大するべく、食料品や日用品のメーカーとのコミュニティを形成し、流通小売店舗とを結び、デジタルを活用した新しいキャンペーンサービスを展開してまいります。

2つ目は、先ほどのスマートキャンペーンで整備した販促効果検証の仕組みを使い、顧客の売上拡大、顧客数増大の施策を提案・実行するサービスを提供してまいります。

3つ目は、お客様のデジタルトランスフォーメーションをサイト構築・運営、WEBコンサル、マーケティング戦略立案などをサービス化して支援してまいります。

地場を含む企業群・スタートアップと連携して、シェアリングやマッチングのビジネスプラットフォームを軸に、社会課題の解決を目的としたサービスを構築し、生活者の共感を得る形で提供する。



次のページをご覧ください。

3つ目はスマートタウン領域です。

まず、スマートタウンやスマートシティについてですが、従来のスマートシティは、事業者主導によるエネルギーや交通インフラなど、個別システムの情報化・高度化を対象とした個別最適のサービスが多くありました。しかし、最近の取り組みは、ユーザーである住民や地域社会を中心にすえて、全体最適の視点でIoTやAIを活用した街づくりに移ってきています。

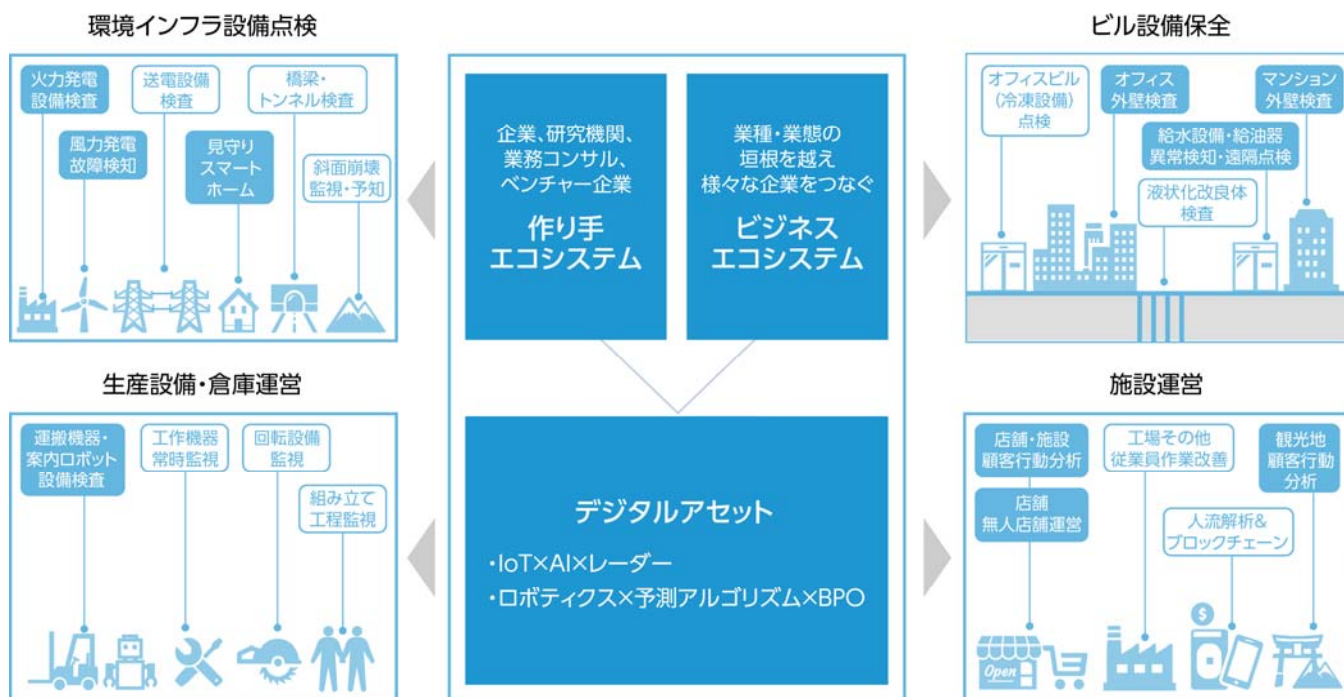
当社のスマートタウンは従来から培ってきたスマートオアシス・カーシェアリングやシェアオフィスのプラットフォームといったシェアリングやマッチングのビジネスプラットフォームを軸に、地域パートナーと連携をして社会課題の解決を目的としたサービス構築し、生活者の共感を得る形で提供をしております。

また、観光インバウンド、エンターテインメント系のサービスの取り組みも前中期経営計画期間中から取り組みをしてきており、スマートタウンを形成する大きな要素として提供を考えております。例えば、テレビアニメ『ラブライブ！サンシャイン!!』や『クレヨンしんちゃん』等のエンタメ系のコンテンツを活用した地域振興サービスを展開し、地域に交流人口を増やす、更にはそこでは消費が喚起され、AlipayやOrigamiPayなどの決済サービスにつなげる、こういったエコシステムをスタートアップやパートナーと連携して提供してまいります。

さらに、従来から取り組みをしていますエネルギー関連サービスも、スマートタウンとして、「あるべき姿」を見据え、取り組みを進めてまいります。

そして、サービスの構築や提供にあたって、重要となる資源があります。それは「データ」です。当社はこれまでもオープンデータを活用したサービスや地域経営支援を実施しております。これを企業間のデータ流通に拡張し、付加価値の高いサービスを開発するプラットフォームを提供してまいります。

社会公共インフラの老朽化及び日本の熟練労働者の減少等の社会課題において、IoT・AI技術を活用し、労働者の働き方や生産性を大幅に改善する。



次のページをご覧ください。

4つ目は、アセットガーディアンです。

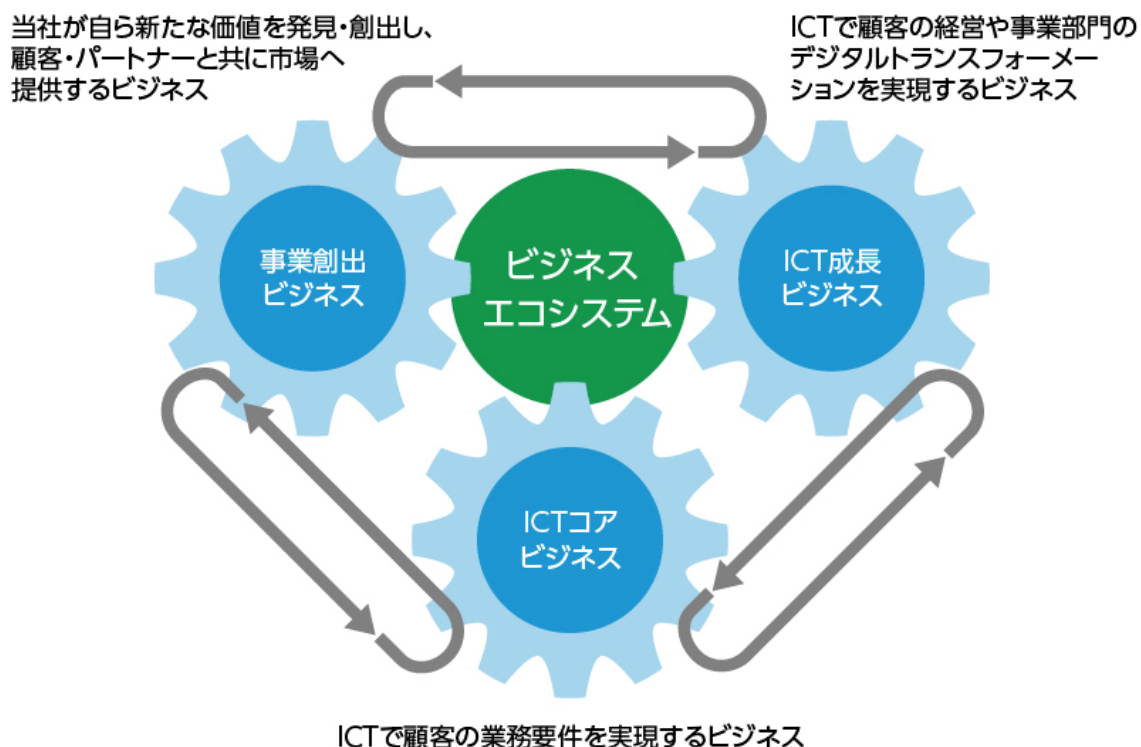
アセットガーディアンは、IoT、AIの技術を活用し、熟練作業者の知恵をデジタル化し、設備の点検や保全業務の生産性向上の支援をいたします。都市インフラを支えるサービスを展開することはスマートタウンを安心・安全面で下支えをする重要な要素になります。

サービス提供領域としては、環境インフラ設備、生産設備・倉庫運営、ビル設備、店舗・施設運営の4つの領域で行ってまいります。

センシングデバイス、カメラ、スマートグラス、ロボティクス等の研究開発と実地の実証実験を通じて独自のアルゴリズムを開発し設備の故障予測や、商業施設へのマーケティングや防犯対策の運営サービスを提供いたします。

これまでお話ししたネオバンク、デジタルアクセラレーション、スマートタウン、アセットガーディアンは社会課題を起点として融合をした市場としてとらえております。

顧客の業務を支えるICTの構築・運用、事業のデジタルトランスフォーメーション、新たな事業の創出を共に成し遂げ、ビジネス戦略パートナーとなる。



次のページをご覧ください。

顧客関係性強化による顧客の経済価値向上です。ここでは歯車の絵で表しております3つのビジネス領域が相互に連鎖することによって実現をしております。

今まではシステムインテグレーションと呼ばれていたビジネス領域をICTコアと名付けています。これに対して、お客様の経営課題や事業部門がすすめていくデジタルトランスフォーメーションやICTをつかった競争優位を築く領域をICT成長とし、当社自身がお客様やパートナーと一緒にマーケットにサービスとして提供していく領域を事業創出と名付けています。

ICTコアは次の3か年も当社の主力ビジネスには変わりはありませんが、この領域も様変わりしてきています。

それは、様々なクラウドサービスが出現してスピードや価格の競争が始まっており、お客様の要求がでてからスタートするということが追いつけなくなっています。これまでのお客様の要求がでてから設計をし、開発をするというモデルから、より生産性の高いサービス型や導入型といった方法でICTコアをやり遂げてまいります。

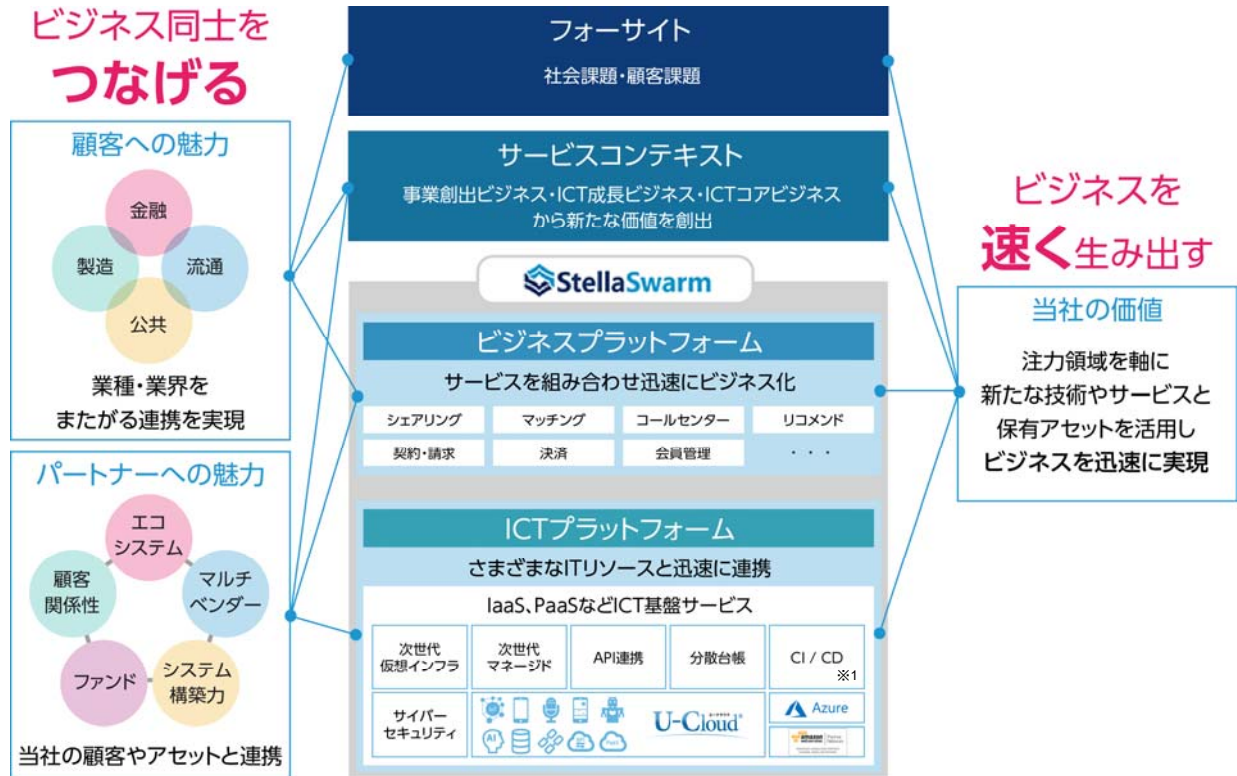
次に、ICT成長です。

お客様は、経営や事業部門においてデジタルの力をつかって新たな競争優位を作っています。ICTコアでしっかりお客様との信頼関係をつくりながら、コンタクトポイントを経営や、事業部門、マーケティング、企画に拡大し、お客様の新たな課題を探り当ててビジネスを作っております。

当社は、金融機関の窓口やスーパーや家電の小売店など、様々な業界で接客のデジタルトランスフォーメーションを支援してまいりました。

さらに、将来の住宅市場を見越して住宅販売までもネット空間で行う、仮想住宅展示場「My Home Market」を展開しています。労働力人口の減少やデジタル化の流れによって、無人化や省力化は今後も急速に拡大していくものと考えております。

社会課題を見据えた価値創造プロセスを強化し、日本ユニシスグループが保有するアセットを社外パートナーや顧客、外部サービスとつなげてプラットフォームとして提供し、ビジネスエコシステムを形成する。



※1：Continuous Integration/Continuous Delivery

※記載の会社名、商品名および標章は、各社の商標または登録商標です。

次のページをご覧ください。

重点施策の3つ目は、社会課題解決をする、あるいはICTでお客様のデジタルトランスフォーメーションや業務効率化を実現する為のプラットフォーム提供力の強化です。

お客様はデジタルトランスフォーメーションにより競争優位の獲得を目指しています。ビジネスの組み合わせでサービスを素早く創ることができ、それを運用していく仕組みが求められてまいります。

その為、オープンイノベーションや様々な企業とのパートナーシップによって、ビジネスを組み合わせる仕組みをビジネスプラットフォームとして整備をし、それを提供していく運用設計やビジネスとビジネスの連携を行う基盤をICTプラットフォームとして整備を行ってまいります。

自ら価値創造し、ビジネスエコシステムをデザインする力を高めるため、イノベーション人材・経営人材育成などの人財改革と、多様な人材の活躍を促す組織改革を推進する。

Workstyle Foresight®		Diversity Foresight®	Management Foresight®
<p>組織・人材改革</p> <ul style="list-style-type: none"> ・従業員エンゲージメントの向上 ・ビジネスプロデュース人材の育成 ・経営リーダーの育成 ・若手の積極的登用 	<p>働き方改革</p> <ul style="list-style-type: none"> ・環境変革、価値観・スタイル変革、システム変革 ・労働効率を向上し、新たな価値を創出 ・多様な働き方に対応した環境の整備 	<p>ダイバーシティ推進</p> <ul style="list-style-type: none"> ・多様な人材の採用・活用・活躍支援 ・ダイバーシティを受容する風土の醸成 ・多様な人材によるビジネスエコシステム創出 ・女性管理職比率10%達成（2020年度） 	<p>業務プロセス・制度改革</p> <ul style="list-style-type: none"> ・業務構造・プロセスを見直し、標準化 ・バックカスティング・マネジメントの定着 ・マネジメントとメンバーとのコミュニケーション強化

次のページをご覧ください。

重点施策の4つ目として、インターナルアセットや持続的競争優位を強化していく為の企業風土を構築してまいります。

「社会課題を解決する企業になろう」、これは並大抵の努力では成し遂げることはできないと考えております。ビジネスモデル変革時期は特に人的資本の変革が伴うことが必須であり、企業内での努力やインターナルアセットの強化策それに伴う投資が極めて重要になると考えております。

その為、Workstyle Foresight、Diversity Foresight、Management Foresightの3つの柱で風土改革を継続して推進いたします。

例えば、変革リーダーを中核にすえ全社展開中のコーチングや、デザイン指向をとり入れたイノベーションを推進するマネジメントも定着しつつあります。

モチベーション調査では、イノベーションを意識して行動していると回答した社員は約60%となりました。社内で開催されているアイデアソン、ハッカソン、プリンシパル、アクセラレーションプログラム等の変革に向けた各種イベントへの自発的な参加者も増えており、社員の意識は相当変わりつつある、という手ごたえを十分に感じております。

また、働き方改革や業務構造変革、AIやロボットとの共存を可能とする業務プロセスの改革をさらに進め、人的資本の実効力を高めることで、社会課題を解決するビジネスエコシステム創出企業にふさわしい、新たな価値創出フレーム、バリューチェーンの革新を進めてまいります。

非財務面への投資は、当社は従来から重点的に行ってまいりましたが、社会が変革期にある現在において、その内容をアップデートし、より強化してまいります。

<p>戦略投資</p>	<ul style="list-style-type: none"> 注力領域の強化・シナジーが期待できるサービス事業者に対する出資を継続・拡大 先端技術や知見を有するパートナーに対する、グローバルを含めた出資およびM&Aを継続・拡大 注力領域を中心に、スタートアップやファンドへの出資を継続・拡大 	
<p>サービス 開発 投資</p>	<p>研究 ・ 開発</p>	<ul style="list-style-type: none"> さまざまなステークホルダーと連携したPOC等へ取り組み、オープンイノベーションの加速と知見・知財の獲得を継続・強化 注力領域および先端技術（AI、IoTなど）への研究・開発の強化 ビジネスプラットフォーム提供力の強化を加速するサービス開発や技術力の強化
	<p>設備 投資</p>	<ul style="list-style-type: none"> アウトソーシングや、ビジネスプラットフォームへの継続的な投資

次のページをご覧ください。

先ほどの人的資本投資に加えて、機能面の強化を図っていくにあたり、注力領域に集中した戦略的な投資を実施してまいります。また、収益基盤となるサービス開発への先行投資を継続的に行ってまいります。

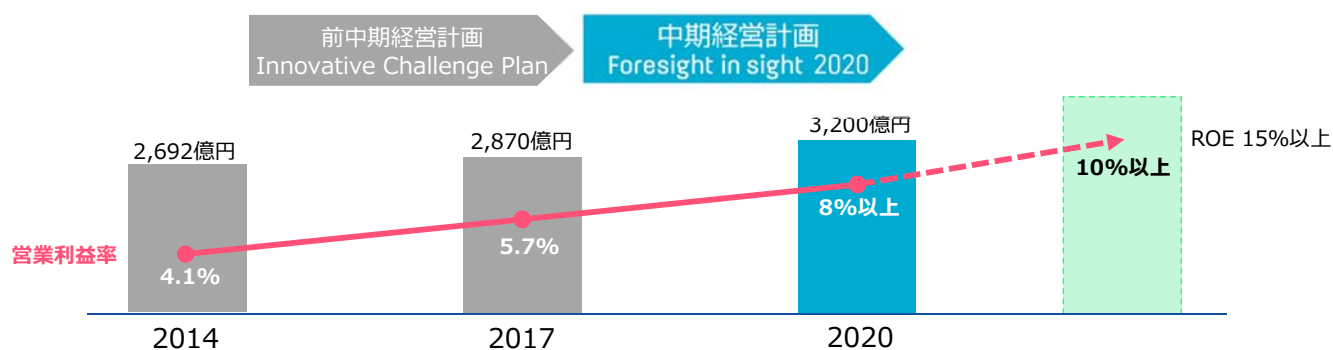
まず、戦略投資ですが、注力領域に集中をしてシナジー効果が期待できる先端技術やサービス事業への出資やM&Aの取り組みを拡大してまいります。当社はこれまでもスマホ決済サービスのOrigamiのようにITに限らず事業そのものへの投資や、スマートタウンで必要となってくる分散型のエネルギー取引を実現するデジタルグリッドなど将来有望視されるプラットフォームへの投資を行ってまいりました。

昨日、本日とニュースリリースをさせていただきましたが、日本の農業改革という社会課題解決を目指し、アグリホールディングとKakaxiに出資をさせていただいたところです。

これらにより、強固なパートナーシップを確立しビジネスエコシステムを共に創ってまいります。

また、サービス開発投資では、こちらも注力領域を支えるプラットフォームへの開発や、先端技術の研究を強化してまいります。

	2017年度 (実績)	2020年度 (目標)	
営業利益率	5.7%	8%以上	既存領域の効率化と注力領域の確立・拡大により、収益率向上を目指す
売上高	2,870億円	3,200億円	収益性を重視しながら、注力領域を中心に売上高の成長を目指す
注力領域における売上高	270億円	600億円	4つの注力領域において、合計600億円のビジネス創出・拡大に取り組む
ROE	12.4%	12~15%	中期経営計画期間は、ROE12~15%を目標とする
配当性向	33.6%	40%目処	中期経営計画期間は、配当性向40%を目処に、株主還元を強化する



次のページをご覧ください。

最後に、2020年にむけた計数ガイドラインをご説明いたします。

中期経営計画における最重要指標は、営業利益率とし、8%以上を目指します。資本効率は、ROE12%から15%の持続的な向上に取り組み、営業利益率10%を達成した時点でのROEを15%と考えております。

また、配当に関しましては、当社は、業績に応じた配当を基本方針として、安定的、継続的な利益配分に努めておりますが、今中計期間中は、配当性向40%を目途に株主還元の強化に努めてまいります。

以上で、私からの中期経営計画 Foresight in sight 2020の説明を終了させていただきます。

2018年3月期 決算概要

中期経営計画

2019年3月期 業績予想

増収および収益性改善により、増収増益を計画

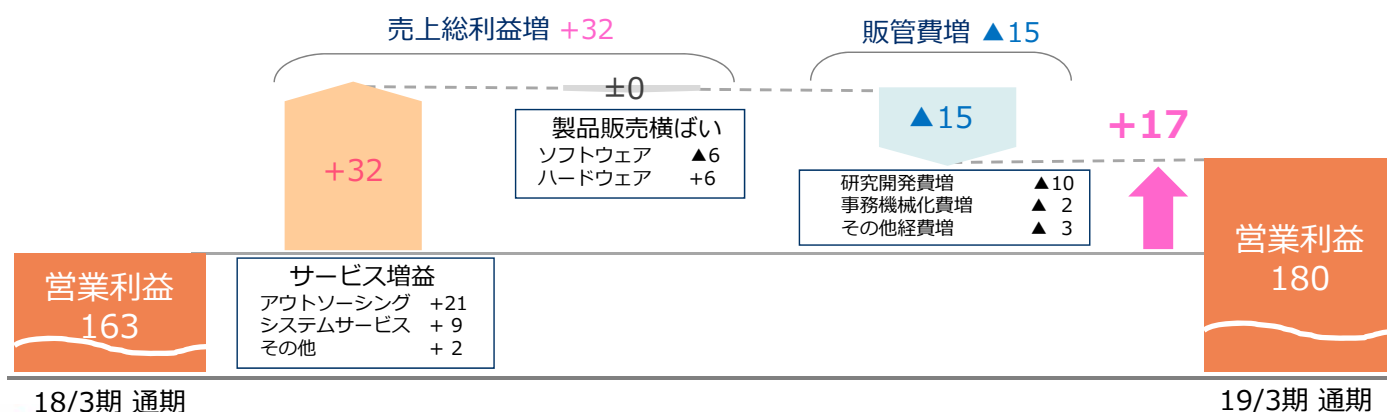
（単位：億円）

	2018年3月期 通期実績			2019年3月期 通期予想		
	金額	前期比		金額	前期比	
売上高	2,870	+47	+1.7%	2,950	+80	+2.8%
営業利益	163	+20	+14.1%	180	+17	+10.2%
（営業利益率）	（5.7%）		（+0.6pt）	（6.1%）		（+0.4pt）
親会社株主に帰属する 四半期純利益	119	+17	+16.4%	125	+6	+4.6%

* 通期予想の内訳は補足資料をご覧ください。

【2019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）



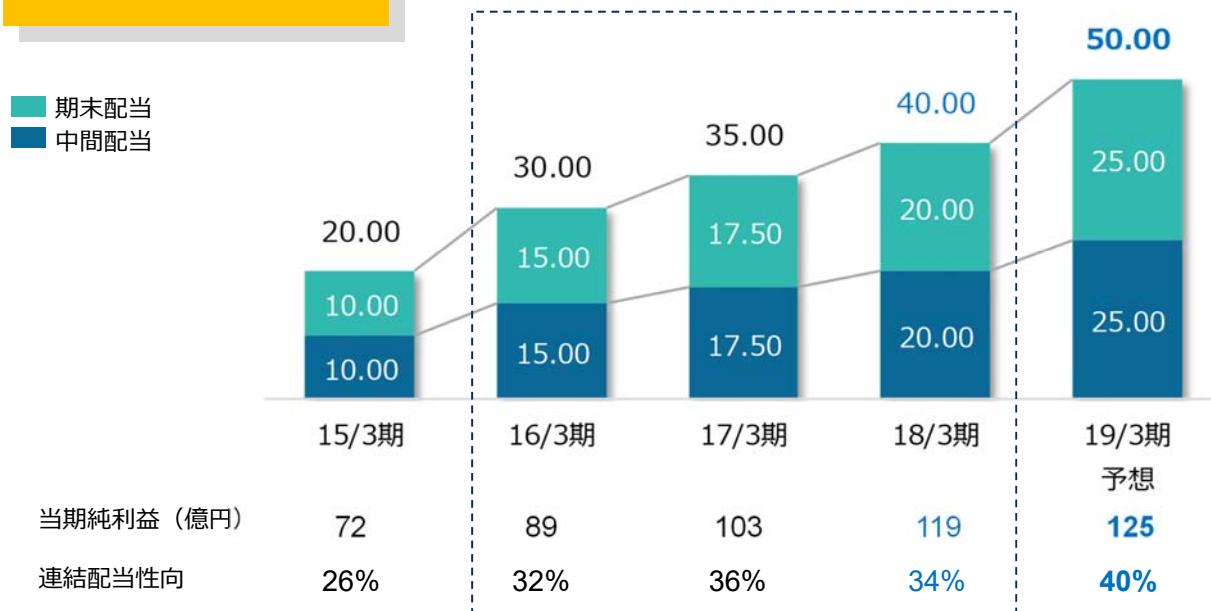
続きまして、3ヶ年の中期経営計画の初年度となる2019年3月期の業績予想についてご説明いたします。次のページをご覧ください。

2019年3月期につきましては、既存領域における収益性改善、注力領域の拡大に取り組むことで、売上高は前期比+80億円増収の2,950億円、営業利益は+17億円増益の180億円、当期純利益は+6億円増益の125億円を予想しております。

- ✓ 7期連続増配
- ✓ 2019年3月期：年間配当 50円予定（10円増配/配当性向40%）

1株当たり配当金

（単位：円）



株主還元について、ご説明します。次のページをご覧ください。

2018年3月期の年間配当につきましては、予定どおり1株あたり40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。

2018年3月期に終了した前中期経営計画におきましては、当社は配当性向30%を目途に株主還元を強化することを掲げておりましたが、3か年ともそれを上回る水準となりました。

また、新中期経営計画においては、配当性向40%を目途としていることを踏まえ、2019年3月期の配当につきましては、純利益見通し125億円を前提に、年間で1株あたり10円増額の50円、配当性向40%を予定しております。

以上で、2018年3月期業績および新中期経営計画のご説明を終了いたします。
ご清聴ありがとうございました。

Foresight in sight 2020

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。