

# 日本ユニシスの経営戦略

インターネット社会の発展を支える  
ソリューションクリエイター

**Solution Creators**

いつも夢中な人がいる。



平成 13年 5月21日  
日本ユニシス株式会社

## 日本ユニシスの経営戦略 目次

---

平成 12年度の概況

平成 12年度の施策・損益

平成 12年度の実績

平成 13年度経営方針

事業戦略

(1)経営資源の成長分野への集約

(2)注力分野と主要施策

経営機構改革 (執行役員制導入)

コスト構造改善

## 平成 12年度の重点戦略

### 長期経営ビジョン

- ・ インタ-ネット社会の発展をささえるソリューション・クリエイターとなる
- ・ 日本ユニシス・グループとしての成長・発展に注力し、インターネット社会での重要なポジションを占める企業グループの形成を目指す。

### 事業戦略

- 成長戦略の重点 -
  - ・ Eビジネス
  - ・ サービス事業
  - ・ アウトソーシング
  - ・ テクノロジ
  - ・ ネットワーク

- マーケティング関連 -
  - ・ 販売力強化
  - ・ 統合マーケティング機能強化

- グループ戦略 -

### 事業基盤

- BPR
- 人事・人材活性化
- ブランディング

- リスク管理
- 環境問題対応
- 社会的貢献

3

## 平成 12年度の損益

**売上前期比微増**  
(日本ユニシス単体ではマイナス)

- ・ 情報化投資スピード鈍化
- ・ 成長事業への転換

**営業利益の急激な低下**

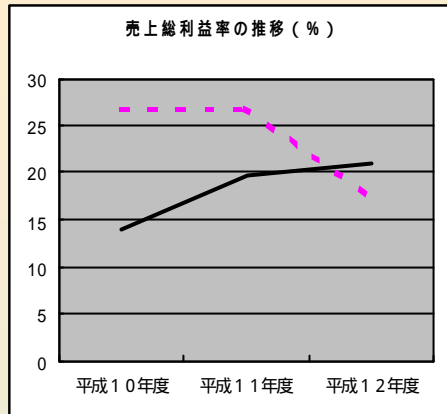
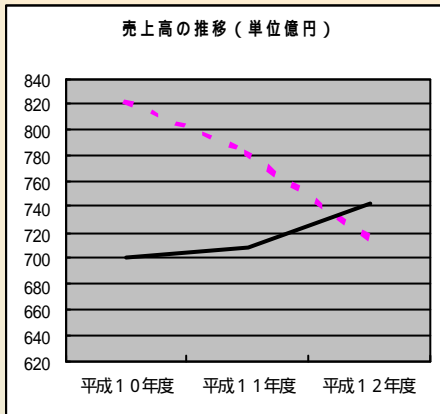
- ・ 売上総利益の低下

中期計画の想定よりも遥かに  
早いスピードで環境は変化

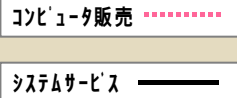
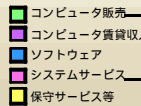
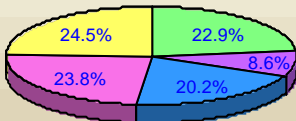
13年度経営方針への反映

4

## HW販売とシステム・サービスの売上、売上総利益率の推移



平成12年度売上構成比



売上高、売上総利益率共、システムサービスがコンピュータ販売を上回る

5

## 平成12年度のまとめ

### 旺盛な需要

- ・ E ビジネスの進展
- ・ アウトソーシングの急伸

### 受注の増大

- ・ 受注高、受注残の伸び
- ・ ES7000等による新規顧客

### グループ会社の業績急伸

- ・ ユニアデックスを中心に好業績を達成

### 将来に向けての投資成果の結実

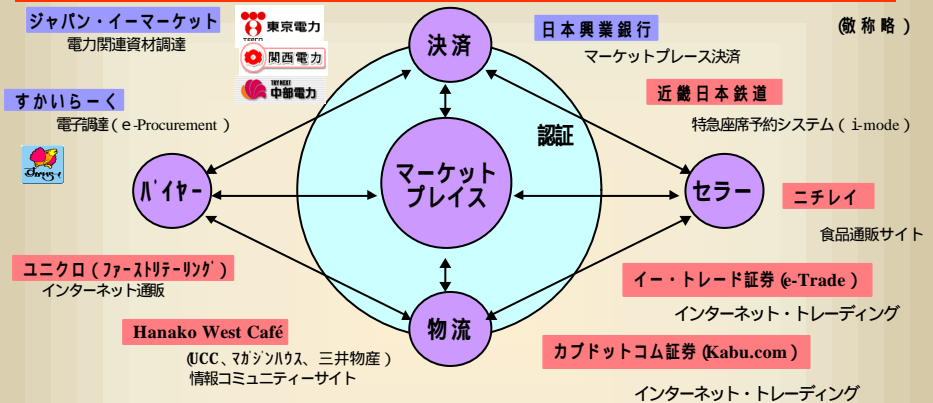
- ・ BPR稼働開始
- ・ E ビジネスへの投資

積極果敢な挑戦  
 新生日本ユニシス・グループ

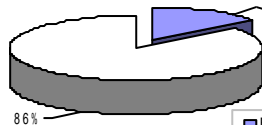
6

# 平成 12年度の実績

## E ビジネス実績



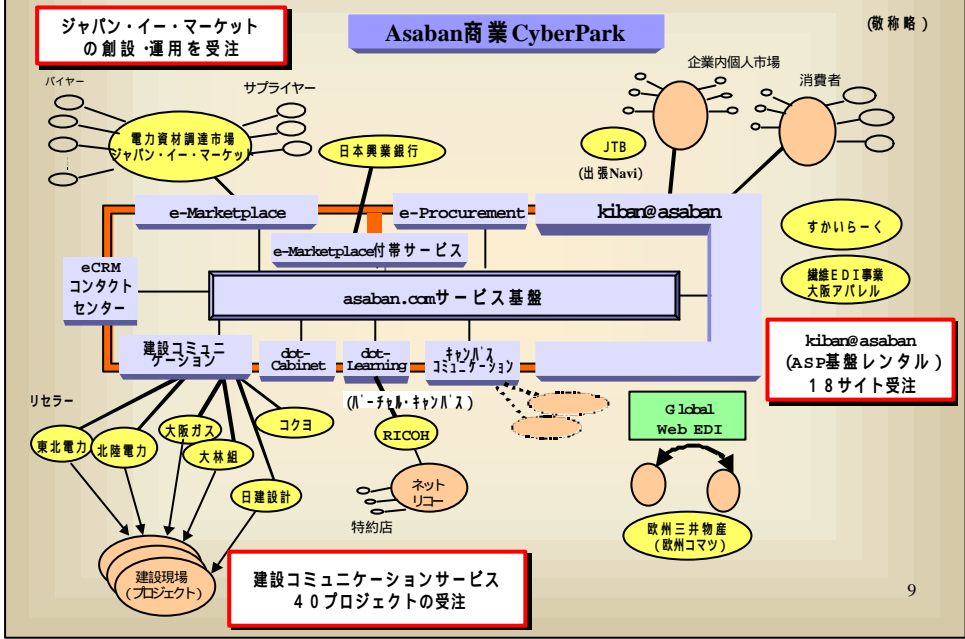
日本ユニシスのE ビジネス実績割合



E ビジネスの実績  
全体の14%  
(システムサービス売上)

■ E ビジネス売上  
□ E ビジネス以外の売上

# asaban.com

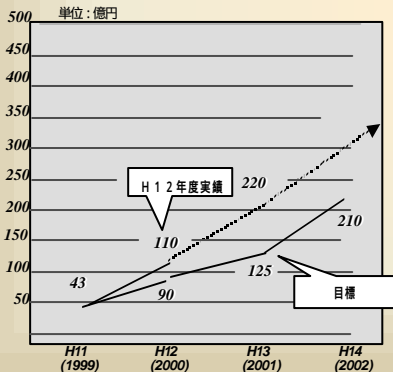


## アウトソーシングビジネス実績

ビジネス本格展開に向け、  
アウトソーシング事業推進部 を設立

平成12年度アウトソーシングビジネス実績  
獲得総ビジネス規模 : 約1500億円

アウトソーシング・ビジネスによる NULグループ 売上合計 (\*)  
(\* ) 関連約定を含めた売上合計



### 主な受注案件

(敬称略)

大手通販会社 (ニッセン)  
基幹業務の全面アウトソーシング受注

地方銀行・信用金庫にフォーカスした  
アウトソーシングビジネス展開  
・山梨中央銀行、福岡銀行、  
広島銀行、殖産銀行、  
福島銀行など

ジョイント・ベンチャーによるアウトソーシング  
新会社「エイタス」設立  
・日本エアシステム (JAS) の  
基幹業務アウトソーシング  
(東電コンピュータサービス、三井物産、  
日本ユニシスの3社が出資)

# サーバビジネス実績 (ES7000)

## 平成12年度 受注 100台 達成

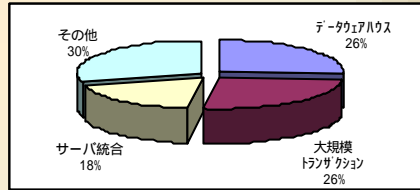
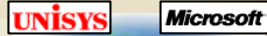
新規顧客、新分野において、合計58台の受注

全体の約60%が新規開拓

### 販売分野と主要顧客

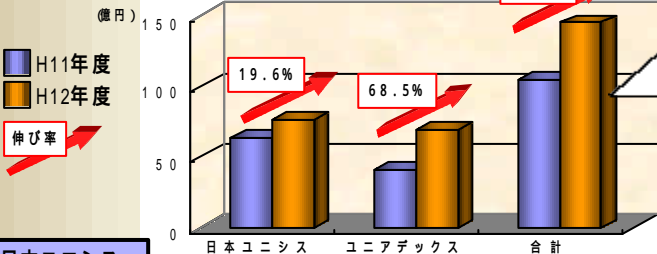
- 大規模データベース / データウェアハウス分野 (26%)
- 大規模トランザクション / WEBアプリケーション分野 (26%)
- サーバ統合分野 (18%)

- 三井住友銀行 BANCOSセンターゲートウェイシステム
- ・(株)JTBCの総合ECサイト (JTBC INFOCREW)
- ・カブドットコム証券(株)
- ・ゲンゼ(株)
- ・(株)ファーストリテイリング
- ・(株)レナウンルック
- ・トヨタ自動車(株)
- 住友大阪セメント(株)



# ネットワークビジネス実績

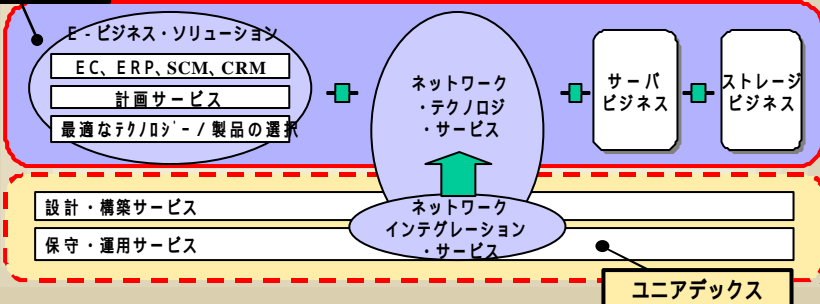
## IPネットワークビジネス売上



### 主要客先 (敬称略)

- NTTデータ
- ヤマダ電気
- キューソー流通システム
- 新光証券
- 農林中央金庫
- 日本テレコム
- アット東京
- ANA
- さくら情報システム
- 等

### 日本ユニシス



# 平成 13年度 経営方針

## 平成 13年度経営方針骨子

IT市場の拡大は  
サービス中心に進展

- ◆ 成長分野である  
サービス中心の  
ビジネスモデル

経営環境

- ◆ ハードウェア収益減
- ◆ 退職給付費用増加

13年度経営方針のポイント

- 経営資源を成長分野へ集中  
e-ビジネス、サービス事業拡大
- ✓ スピード経営と  
アカウントビリティ
- ✓ コスト構造改善

## 経営資源を成長分野へ集約

### 市場

関西地域対応

特定顧客対応

#### 業種対応事業

金融部門  
社公部門  
＆C部門

#### ソリューション・製品対応事業

eビジネス・ソリューション事業  
システム・インテグレーション事業  
アウトソーシング事業  
テクノロジー・ソリューション事業  
(ES7000、ストレージ、ネットワーク)

自己完結型の事業運営体制によるスピード経営の実現

15

## 注力分野

日本ユニシスは、顧客がe-Transformation  
を実現する分野に注力

EC, ERP, CRM, SCM

e-Marketplace, e-Procurement

asaban.com, Kiban@asaban

アウトソーシング



## 主要施策

### サービス関連

- \* インテグレーション・サービス
- \* アウトソーシング・ビジネス
- \* サポート・サービス・ビジネス

### テクノロジー・ビジネス関連

- \* ストレージ・ビジネス
- \* ネットワーク・ビジネス
- \* ES7000 ビジネス

### その他

- \* インタープライズ・サーバ・ビジネス
- \* WebTeセールス
- \* グループ戦略

17

## 事業戦略 : サービス・ビジネス

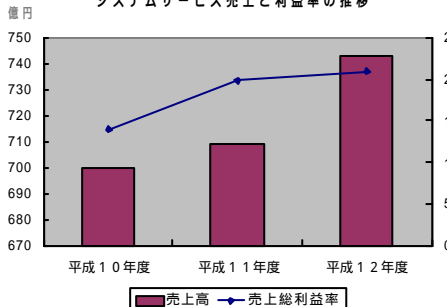
### インテグレーション・サービス

営業・SE一体の事業体制による売上・収益の拡大  
e-Transformationを実現する先進技術・サービスの提供  
量的拡大と競合力強化への対応

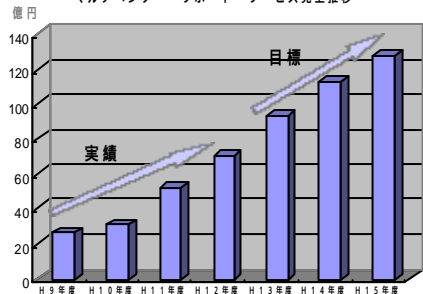
### サポート・サービス

マルチベンダー・サポート・サービスの提供推進  
ビジネス・アライアンスによるマーケットの拡大

システムサービス売上と利益率の推移



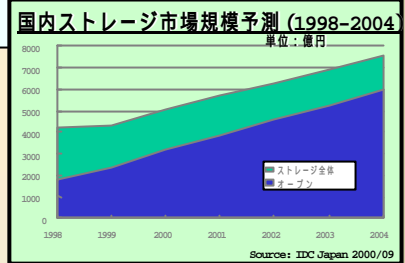
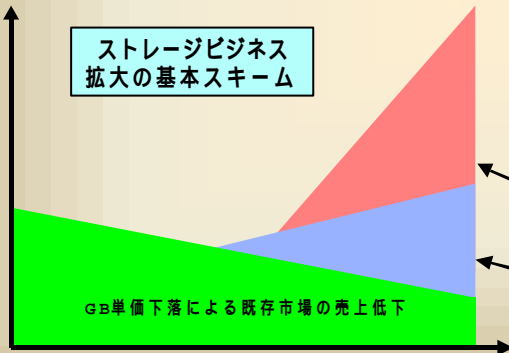
マルチベンダー・サポート・サービス売上推移



## 事業戦略 : テクノロジ (ストレージ・ソリューション)

ブロードバンドに対応したストレージ・ビジネス立上げ  
 商品企画、マーケティング、販売機能を一本化した  
 事業体制によるストレージ売上拡大  
 SAN/NASによるストレージ統合ビジネス推進  
 新規ビジネス分野の創出

売上

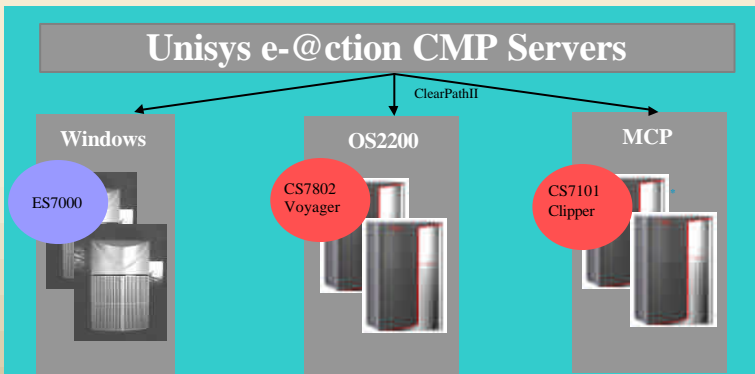


19

## 事業戦略 : エンタープライズ・サーバ・ビジネス

ユーザのアプリケーション資産を保護しつつ、  
 オープン環境への緩やかなマイグレーションパス  
 を提供する「新世代サーバ」が登場

CMPアーキテクチャ上でIntelとUnisys固有環境が共存  
 (CMP: Cellular Multi-Processing)



20

# 事業戦略 :WebTelセールス

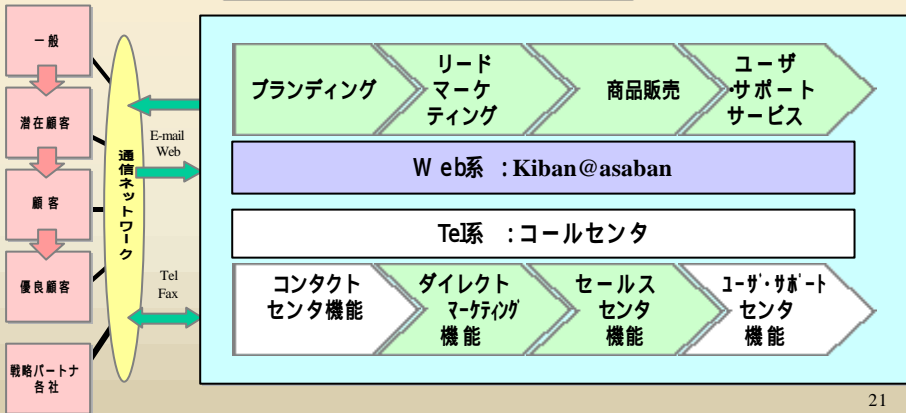
## 目的

・WebTelチャネルを活用した新たな営業活動の創出と実践

## 目標

・売上増大、販売管理費比率の低減、お客様の利便性向上

## WebTelセールス : 概念図



21

# 事業戦略 :主要アライアンス

## 業務AP サービス



## OS、DB ミドルウェア



## サーバ



## ストレージ



## ネットワーク



全  
般

三井物産株式会社

UNISYS  
日本ユニシス

UNISYS  
米国ユニシス

22

## グループ戦略

戦略的グループ経営の展開により、  
グループ全体の経営効率向上と業績拡大を目指す  
ソフトウェア関連グループ会社との連携強化による  
サービスリソースの拡大

戦略的の子会社設立、出資

- (株)ジャパン・イーマーケットに出資
- (株)エイタス設立

ソフトウェア関連グループ会社との連携強化

- 日本ユニシス・エクスリュージョンズの100%子会社化

関西地区ソフト子会社強化

- 住宅CAD、金融系ソリューション業務等の業務移管

グループ企業のスタッフ業務効率の向上

- 日本ユニシス・アカウンティング(株)設立

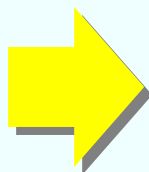
23

## 執行役員制導入

導入の理念・目的

経営の意思決定と監督」と

具体的な業務執行」の分離により



取締役会の活性化

業務執行の効率化と責任の明確化

来年以降の法制化を睨み、段階的導入を進める

24

## コスト構造改善

オープン化の進展により利益率は緩やかに低下  
退職給付費用、減価償却費等のコスト増加



低差益率に対応したコスト構造の確立

販売管理費、売上原価の中の固定的費用を圧縮

サービス関連、物流購買コスト等の節減

BPR本稼働による業務効率向上

25

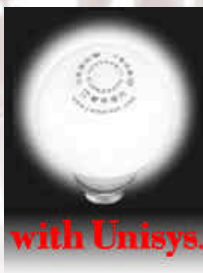
## お客様 with Unisys.



ユニクロ  
(2000.10.18)



Hanako  
WEST Café  
(2000.11.16)



ジャパン  
イーマーケット  
(2000.12.19)



すかいらーく  
(2000.12.27)

# UNISYS

[www.unisys.co.jp](http://www.unisys.co.jp)

(注) 本資料で記述しております将来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、実際の業績数値等は、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。