 **2014年3月期 決算説明会**

---

2014年5月9日  
日本ユニシス株式会社

全体総括

決算概要

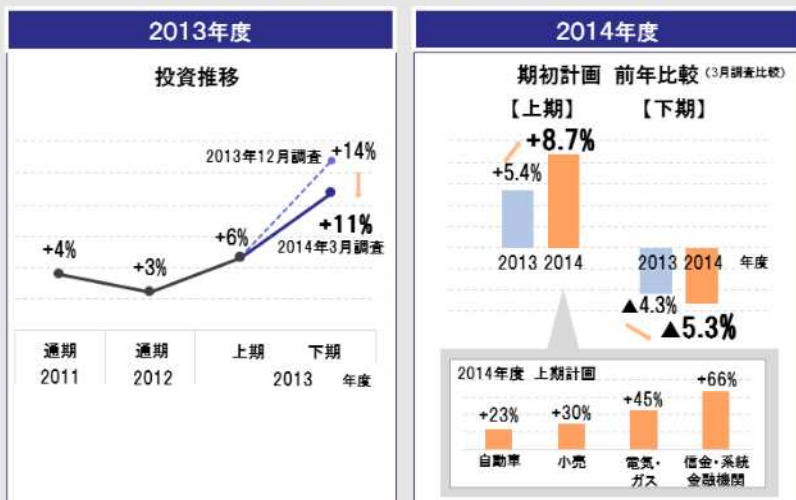
中期経営計画(2012→2014)の進捗

日本ユニシスの社長をしております黒川でございます。

それではまず私のほうから、全体的なお話をさせていただきます。

- ✓ ソフトウェア投資は、2014年度も引き続き堅調な見通し
- ✓ IT投資を伴うビジネステーマにより、高水準での投資が継続

## 【日銀短観ソフトウェア投資計画（前年比成長率）】



【全規模、全産業（金融を含む）】 出典：日本銀行 全国企業短期経済観測調査

Copyright ©2014 Nihon Unisys, Ltd. All rights reserved.

## 【ビジネステーマ】

## 2015年度～



2

2ページ目をご覧ください。

当社を取り巻く事業環境は、景気の穏やかな回復により、企業のIT投資にも改善傾向がみられました。

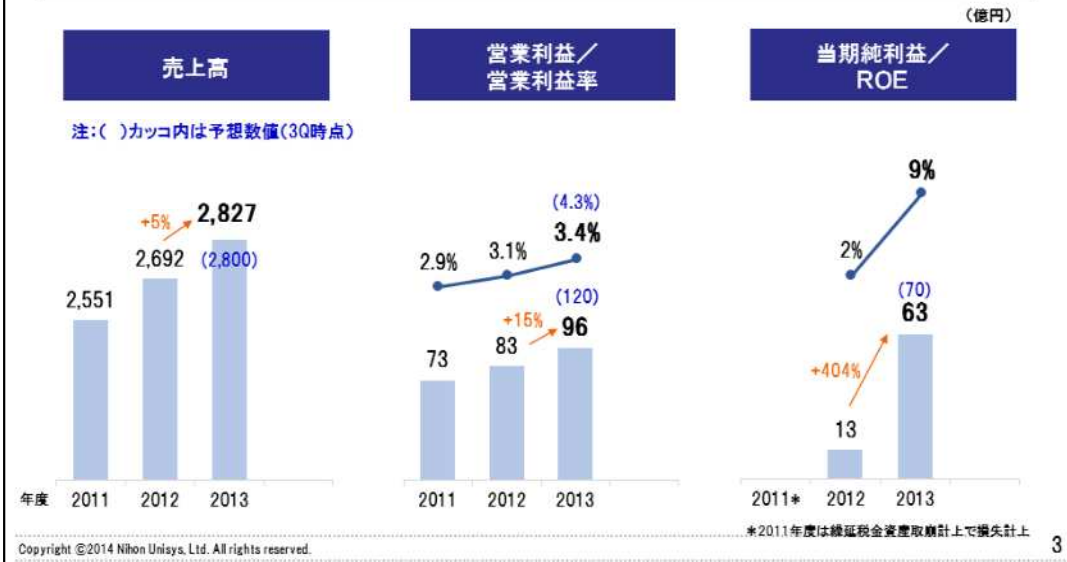
日銀短観を見ましても、2013年度のソフトウェア投資は下期にかけて強まっております。2014年度につきましても、下期は不透明感が強いものの、引き続き堅調に推移するものと見ております。

特に、当社が強みを持つ自動車や電気・ガス等で投資増加計画となっておりますので、引き続き、案件獲得に向け全力で取り組む所存でございます。

この先も、大日本印刷との連携を進めているマーケティング分野や、金融機関や民間向けに展開された段階では大きなIT投資が予想されるマイナンバー制度などの、ビジネステーマが控えておりますので、着実に需要を取り込みたいと考えております。

次に、2013年度の業績を総括いたします。3ページ目をご覧ください。

- ✓ 売上高は、前期および予想を上回る
- ✓ 営業利益は増益も、競争激化による製品の利益率低下で予想を下回る
- ✓ 当期純利益は増益を確保し、ROEは9%に改善



売上高につきましては、前期の大型更改案件の反動減をカバーし、前期比+135億円の増収、予想も上回る好調な着地となりました。トップラインの成長につきましては、一定の効果が出てきたものと考えております。

一方、営業利益では、前期比では、+13億円の増益でしたが、残念ながら120億円の計画には届きませんでした。この要因は、売上高の伸びを牽引しているインフラ製品販売の利益率が、競争激化を受けて、想定よりも低下したことにあり、今後の課題と考えております。マーケットの期待に応えられなかったことを、大変申し訳なく思っております。1年遅れでの達成を目指してまいりますので、何卒ご理解、ご支援を賜りたいと存じます。

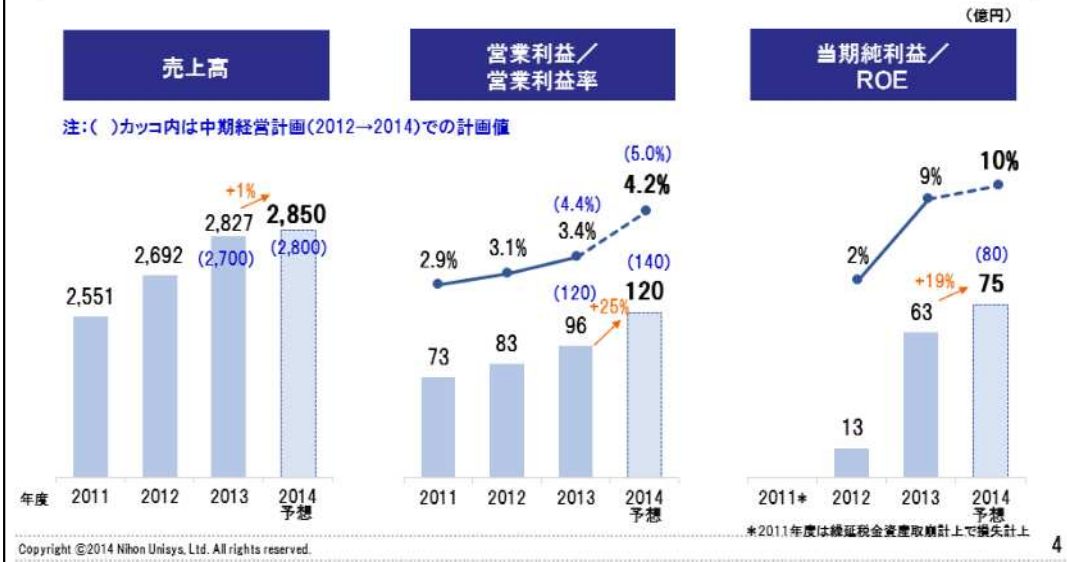
当期純利益につきましては、前期の13億円から63億円へと改善し、ほぼ見通し通りの着地となりました。ROEも9%まで改善しております。

次、4ページをご覧ください。

## 2014年度予想の概要

UNISYS

- ✓ 売上高は、反動減をコアビジネス売上でカバーし増収の見通し
- ✓ 営業利益は、増収およびコスト管理の徹底により増益を見込む
- ✓ 当期純利益は増益、ROEは10%の見通し



2014年度は、中期経営計画の最終年度にあたります。

売上高は、ターゲットの2,800億円を1年前倒しで達成いたしました。

今期の売上高については、反動減や賃貸終了の影響を受け、コアビジネスの着実な成長でカバーし、2,850億円を計画しております。

営業利益でも、先ほど申し上げた影響がございますが、

今期は、まず前期計画の120億円を着実に達成してまいります。

中期経営計画での140億円からは引き下げましたが、これは価格競争激化で想定よりも利益率が低下したことが要因となっております。

今期は「利益にこだわり」、コスト管理のさらなる徹底を図るとともに、新ビジネスでの収益モデルを早急に確立する所存でございます。

一方、当期純利益は計画に近い75億円を予想しております。

ROEにつきましては、10%を見込んでおります。

なお、業績の詳細に関しては後ほどCFOの向井よりご説明させていただきます。

- ✓ 2013年度：年間配当 15円予定（5円増配/配当性向22%）
- ✓ 2014年度：年間配当 20円予定（5円増配/配当性向25%）



5ページ目をご覧ください。

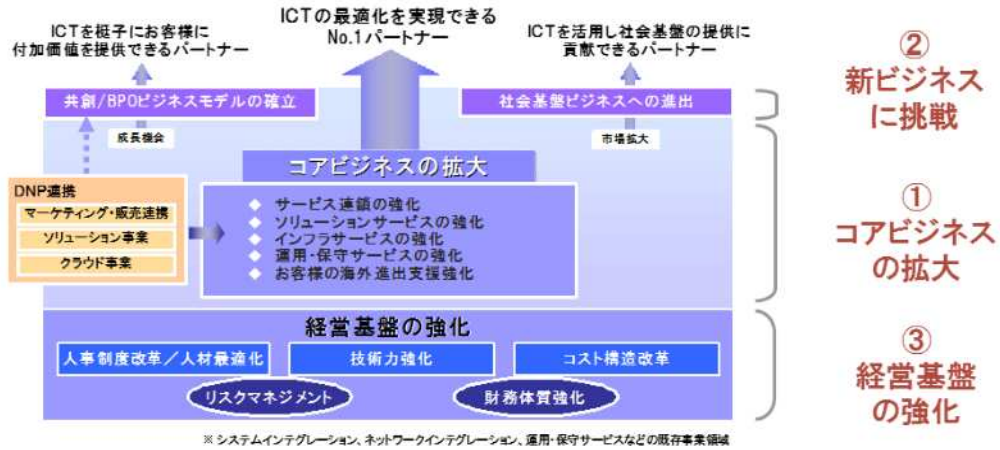
続きまして、株主還元について、お話しさせていただきます。

当社は、配当を通じて株主の皆さまへ還元することを基本方針としております。

2013年度の年間配当につきましては、通期の純利益がほぼ見通し通りの着地となりましたので、期初予想通りの1株当たり15円とすることを、株主総会に、はからせていただく予定でございます。

2014年度の配当につきましては、当期純利益見通し75億円を前提に、年間で1株当たり5円増額の20円を予定しております。

- ✓ コアビジネス※の拡大による収益基盤強化
- ✓ 新たな機会から将来のビジネス拡大
- ✓ 持続的成長に向けた経営基盤の強化



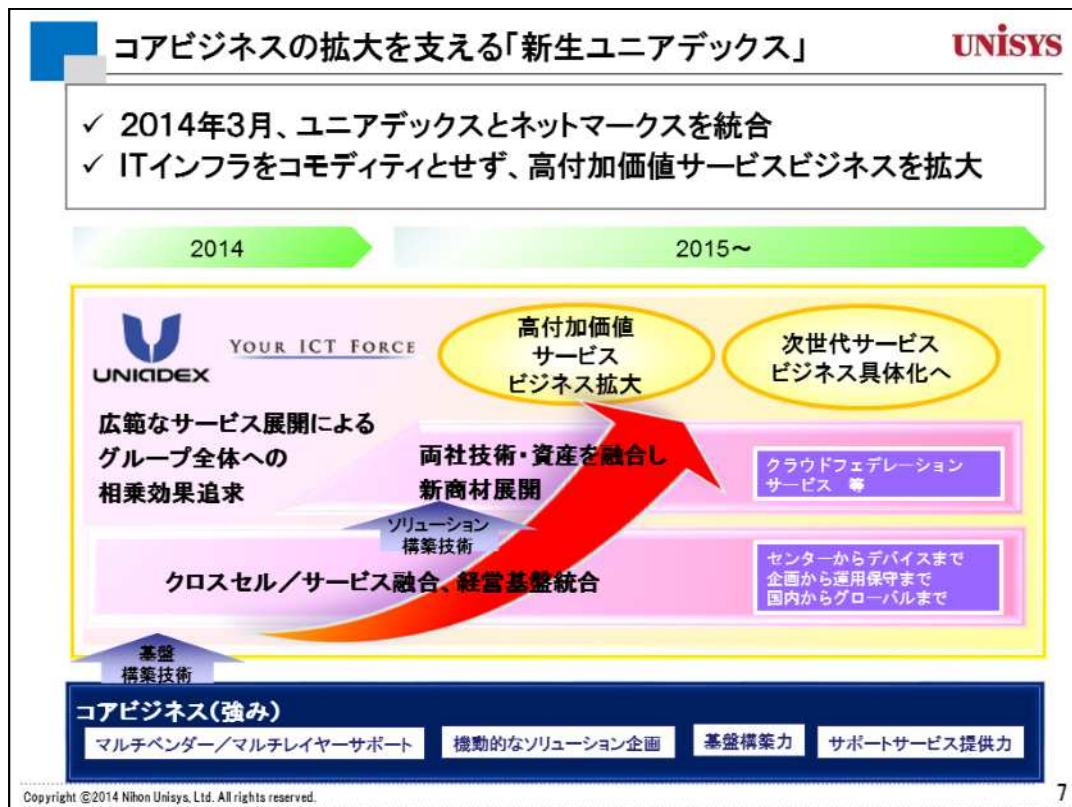
続きまして、6ページをご覧ください。

中期経営計画についてお話をさせていただきます。

ご案内の通り、中期経営計画の基本方針は、「①コアビジネスの拡大」、「②新ビジネスに挑戦」、

「③経営基盤の強化」の3点でございます。

この進捗につきましては、後ほど専務の高橋よりご説明申し上げます。



7ページをご覧ください。

まず、「①コアビジネスの拡大」の重点戦略である「インフラサービス強化」の施策として、本年3月に、ユニアデックスとネットマークスを統合いたしました。

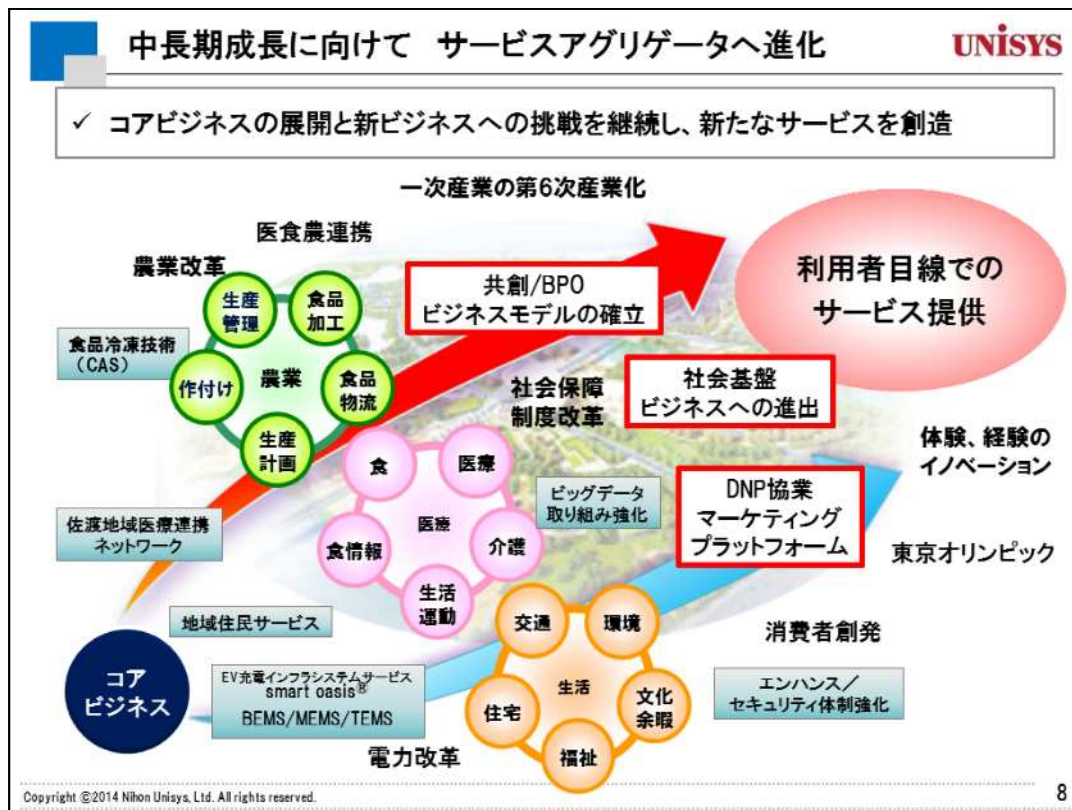
昨今はお客様からも、データセンターからサーバー、ネットワーク、デバイスまでの一貫したサービスへのご要望が多くなってきております。

両社を一本化させることで、この一貫したサービスをより強固に、効率的に提供することが可能となります。

併せまして、クロスセルを推進し、さらに両社の技術および資産を融合して新たなサービス、例えばクラウドフェデレーションサービスを展開し、お客様により多くの付加価値を提供してまいります。

さらに、今後とも社会環境・技術環境が変化していくことを踏まえまして、次世代のサービスビジネスへ進化していこうと考えております。





続きまして8ページをご覧ください。

基本方針の2点目、「②新ビジネスへの挑戦」につきましては、その重点戦略である「共創/BPO」、「社会基盤」、「マーケティングプラットフォーム」をベースとして、実績を積み上げてきております。

既に「農業」や「医療」、「生活」などの分野で新たな取り組みを始めており、これらが「点のビジネス」から「線」へとつながり始めております。今後は「利用者目線でのサービス提供」をまとめ上げた「面のビジネス」としていき、ビジネスイノベーションを実現していきたいと考えております。

2020年の東京オリンピックに向けて、日本社会全体がインフラ整備やサービス拡充を図り、一段とレベルアップしていくと考えております。

日本ユニシスグループはこうした動向をキャッチアップし、コアビジネスの土台を固めながら着実に成長していく所存でございます。

私のお話は以上でございます。

次にCFOの向井より、決算概要についてご説明申し上げます。ご清聴、ありがとうございました。

全体総括

決算概要

中期経営計画(2012→2014)の進捗

1月31日公表の予想比で、売上高は上振れたものの、競争激化により製品の利益率が想定を下回り、営業利益は未達

(億円)

	2014/3期 通期		
	実績	予想(1/31)	予想差異
<b>売上高</b>	<b>2,827</b>	<b>2,800</b>	<b>+27</b>
<b>売上総利益</b>	<b>636</b>	<b>668</b>	<b>▲32</b>
システムサービス	159	167	▲8
サポートサービス	164	160	+4
アウトソーシング	71	69	+2
ネットマークスサービス	45	44	+1
その他サービス	24	30	▲6
ソフトウェア	96	110	▲14
ハードウェア	77	88	▲11
販管費	▲540	▲548	+8
<b>営業利益</b>	<b>96</b>	<b>120</b>	<b>▲24</b>
<b>当期純利益</b>	<b>63</b>	<b>70</b>	<b>▲7</b>

Copyright ©2014 Nihon Unisys, Ltd. All rights reserved.

10

4月にCFOに就任いたしました向井でございます。どうぞ宜しくお願いいたします。  
 続きまして、私のほうから、決算概要についてご説明させていただきます。  
 10ページをご覧ください。

まず初めに、本年1月31日に公表しました業績予想との比較でございますが、  
 売上は予想を上回ったものの、利益は未達となっております。  
 関係者の皆様のご期待に応えることができず、大変申し訳ございません。

製品販売において競争激化による利益率の低下が生じたこと、  
 第4四半期での不採算が想定を上回ったことが、減益の主な要因でございます。  
 これにより、売上総利益が▲32億円減少し、販管費の削減効果差引き後の  
 営業利益は、▲24億円減少の96億円に留まりました。

当期純利益につきましては、63億円となっております。

続きまして、前期比での状況を説明いたします。11ページをご覧ください。

## 製品販売の反動減をカバーし、増収増益

【通期】

（億円）

	2014/3期	2013/3期	前期比増減		
売上高	2,827	2,692	+135	+5.0%	<b>&lt;通期&gt;</b> <b>■売上高</b> 製品の反動減をサービスの伸長でカバーし増収
営業利益	96	83	+13	+15.2%	<b>■営業利益</b> 増収効果に加え、コスト削減が寄与し増益
経常利益	98	83	+15	+18.1%	<b>■当期純利益</b> 営業増益に加え、投資有価証券評価損の減少等により増益
当期純利益	63	13	+51	+404.0%	

（ご参考）

【4Q(1-3月)】

	2014/3期				
	3Q累計	前年同期比増減	4Q(1-3月)	前年同期比増減	
売上高	1,906	+96 (+5.3%)	921	+39 (+4.4%)	<b>&lt;4Q(1-3月)&gt;</b> <b>■売上高</b> 製品の反動減をカバーし増収
営業利益	27	▲22 (▲44.2%)	69	+34 (+99.9%)	<b>■営業利益</b> 高採算案件計上等により増益

Copyright ©2014 Nihon Unisys, Ltd. All rights reserved.

11

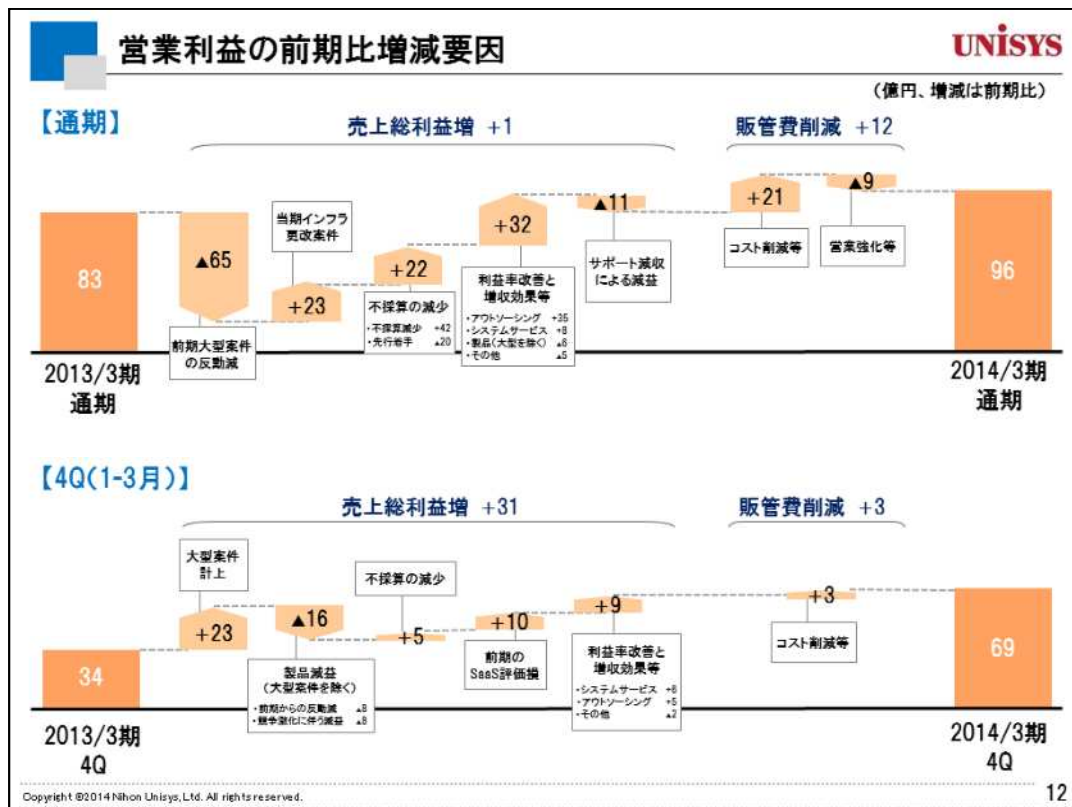
前期比では増収増益となっております。

売上高は、前期の大型インフラ更改案件の反動減をカバーし、+135億円の増収となりました。

営業利益は、増収効果に加え、コスト削減により、+13億円の増益となりました。

当期純利益につきましては、営業増益に加え、投資有価証券評価損が減少したことなどを理由といたしまして、+51億円の大幅増益となっております。

続きまして、営業利益の増減要因について説明いたします。12ページをご覧ください



上段が通期での増減となっております。

当期は、製品で前期からの反動減が大きかったわけですが、当期も着実に大型案件を獲得するとともに、サービスでは、増収効果に加え利益率も向上いたしましたことから、売上総利益は若干前期を上回っております。販管費は、コスト削減等が寄与いたしまして、前期比で+12億円減少いたしました。この結果、営業利益は+13億円増益の96億円となりました。

下段は第4四半期、3ヶ月間の増減です。

第4四半期は、製品販売で、大型ソフトウェア案件を計上いたしましたものの、期末にかけてハードウェアの反動減に加え、競争激化による失速がありました。一方、サービスは引き続き好調に推移し、売上総利益全体では+31億円の増益となりました。さらに、販管費が+3億円減少した結果、営業利益は+34億円の増益となっております。

続きまして、セグメント別の状況について説明いたします。13ページをご覧ください。



## セグメント別の状況

UNISYS

		2014年3月期				
(億円)		売上高	前期比	総利益 総利益率	前期比	補足
<b>合 計</b>	<b>2,827</b>	<b>+135 (+5.0%)</b>	<b>636 22.5%</b>	<b>+1 ▲1.1pt</b>		売上高はサービスが牽引するも、利益は製品の反動減により前期並み
<b>サ ー ビ ス</b>	<b>1,997</b>	<b>+131 (+7.0%)</b>	<b>464 23.2%</b>	<b>+49 +1.0pt</b>		
システムサービス	794	+71 (+9.8%)	159 20.1%	+30 +2.1pt		中小型案件の増加等により、増収増益
サポートサービス	491	▲22 (▲4.3%)	164 33.3%	▲11 ▲0.7pt		契約条件の変更や導入サービスの反動減などにより、減収減益
アウトソーシング	353	+30 (+9.2%)	71 20.2%	+35 +8.9pt		新ビジネスの増加や効率改善により、増収増益
ネットマークスサービス	265	+47 (+21.7%)	45 17.0%	+6 ▲1.1pt		UC(ユニファイドコミュニケーション)案件等により、増収増益
その他サービス	93	+5 (+5.7%)	24 26.0%	▲10 ▲13.0pt		設備工事増で増収も、採算性低下で減益
<b>製 品</b>	<b>830</b>	<b>+4 (+0.5%)</b>	<b>172 20.8%</b>	<b>▲48 ▲5.9pt</b>		
ソフトウェア	313	+6 (+1.9%)	96 30.6%	▲9 ▲3.6pt		前期高採算案件の反動減を利益面ではカバーしきれず
ハードウェア	517	▲2 (▲0.3%)	77 14.8%	▲39 ▲7.5pt		反動減に加え、競争激化による利益率低下により、減収減益

Copyright ©2014 Nihon Unisys, Ltd. All rights reserved.

13

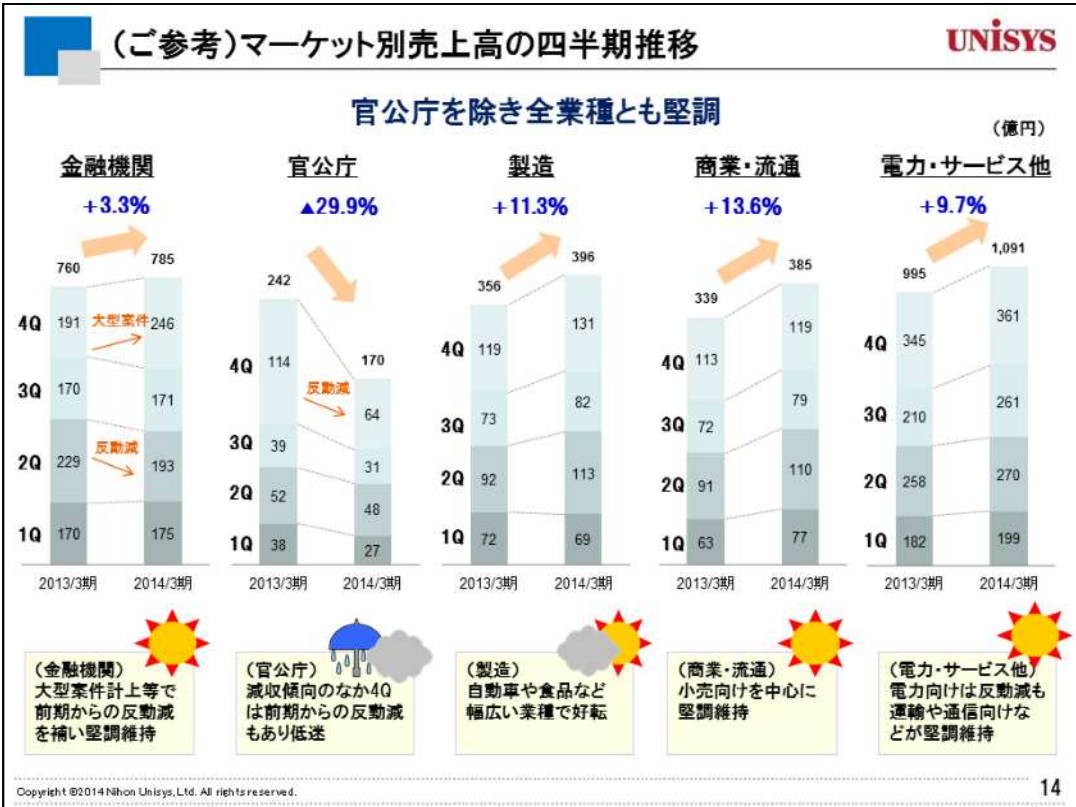
システムサービスやアウトソーシングが好調に推移し、サービスは増収増益となっております。

特にアウトソーシングの利益率が大きく向上してまいりました。

一方で、サポートサービスは第4四半期での反動減もあり、減収減益の傾向が続いております。

製品につきましては、売上面での反動減をカバーして増収を確保したものの、利益面では利益率の低下により、減益となりました。

ご参考までに、マーケット別の状況を、14ページに記載いたしました。



金融機関が第4四半期で反転したほか、官公庁を除き全業種とも堅調な状況となっております。

続きまして、受注高及び受注残の状況について説明いたします。  
15ページをご覧ください。

		2014年3月期				補足
		受注高	前期比	受注残	前期比	
合	計	3,098	+502 (+19.4%)	2,159	+271 (+14.4%)	アウトソーシング大型案件の計上等により、 受注高・受注残とも大幅増加
サ	ー	2,305	+548	1,962	+308	
	サービス					
	システムサービス	767	+17	216	▲28	中小型案件が積み上がり受注高は増加、 前期は期末に集中したため受注残は減少
	サポートサービス	489	▲43	409	▲3	反動減の影響もあり受注高、受注残とも減少
	アウトソーシング	684	+526	1,211	+331	複数の長期大型案件を計上したことにより、 受注高、受注残とも増加
	ネットマークスサービス	276	+46	88	+11	UC(ユニファイドコミュニケーション)案件の 増加等で、受注高、受注残とも増加
	その他サービス	90	+2	38	▲3	—
製	品	793	▲46	197	▲37	
	ソフトウェア	284	▲80	142	▲29	前期大型案件の反動減等により、受注高、 受注残とも減少
	ハードウェア	509	+34	56	▲8	小型サーバ等の伸張により、受注高は増加

Copyright ©2014 Nihon Unisys, Ltd. All rights reserved. 15

受注高につきましては、製品で反動減の影響がありましたものの、  
アウトソーシングが大幅に増加し、前期比+19.4%の増加となりました。

受注残につきましても、一部で受注計上タイミングによる減少が見られましたが、  
アウトソーシングを中心に、概ね順調に積み上がっております。

続きまして、2015年3月期の業績予想について説明いたします。  
16ページをご覧ください。

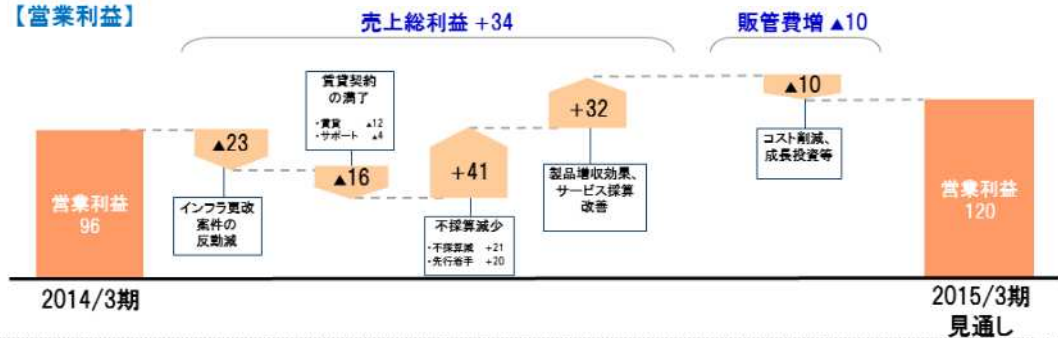


売上高は反動減をカバーして増収、さらにコスト管理徹底により、増益を見込む

(億円)

	2015年3月期 予想		2014年3月期 実績		前期比増減	
	金額	売上比	金額	売上比	金額	率
売上高	2,850	-	2,827	-	+23	+0.8%
営業利益	120	4.2%	96	3.4%	+24	+25.3%
経常利益	113	4.0%	98	3.5%	+15	+15.0%
当期純利益	75	2.6%	63	2.2%	+12	+19.0%

## 【営業利益】



16

通期の売上高は、前期比+23億円増収の2850億円、営業利益は、+24億円増益の120億円、当期純利益は、+12億円増益の75億円とそれぞれ予想しております。

今期の売上高は、反動減と貸貸終了の影響で65億円の減収要因がございますが、それをコアビジネスの成長で着実にカバーしてまいります。

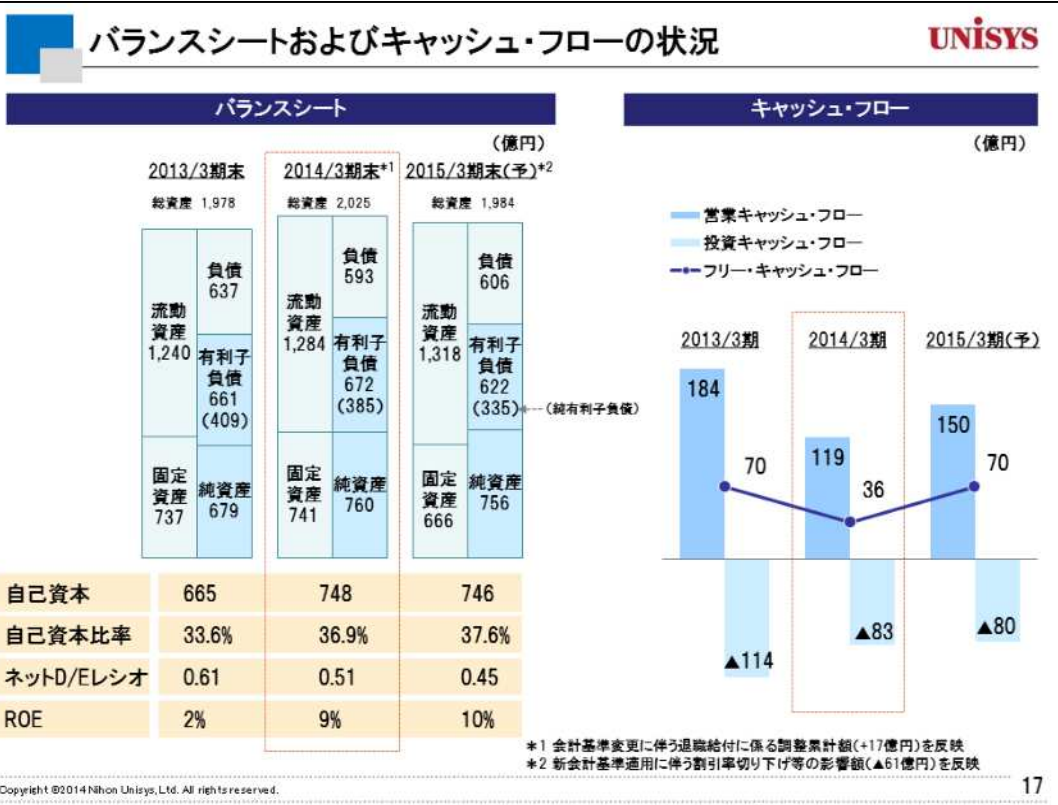
下段のグラフは、営業利益の前期比での増減要因となります。

当期は、反動減と貸貸終了で合わせて39億円の減益となりますが、増収効果ならびにサービスの採算性向上などから、売上総利益は、+34億円の増益となる見通しでございます。

一方、販管費は引き続きコスト削減に取り組むものの、研究開発の強化等を見込むことから、▲10億円の負担増となる見通しです。

この結果、営業利益は前期比+24億円増益の120億円を見込んでおります。

続きまして、バランスシートおよびキャッシュ・フローの状況について説明いたします。17ページをご覧ください。



まずバランスシートの状況でございます。

2014年3月期末の純資産は+81億円増加し、760億円となりました。

有利子負債は増加しておりますが、現預金を差し引いたネットの有利子負債につきましては、前期末比で▲24億円減少の385億円と、着実に減少しております。

この結果、財務指標につきましても、自己資本比率、ネットD/Eレシオとも前期末比で改善しております。

ROEは9%となり、2015年3月期は10%となる見込みです。

つぎに、2014年3月期のフリーキャッシュフローでございますが、36億円のポジティブとなりました。2015年3月期は、前期比+34億円増加の70億円を予想しております。

続きまして、中期経営計画の進捗についてご説明いたします。

18ページをご覧ください。



「財務体質強化」に向けて、順調に推移



当社成長戦略を踏まえ、資本効率を重視した財務施策を推進

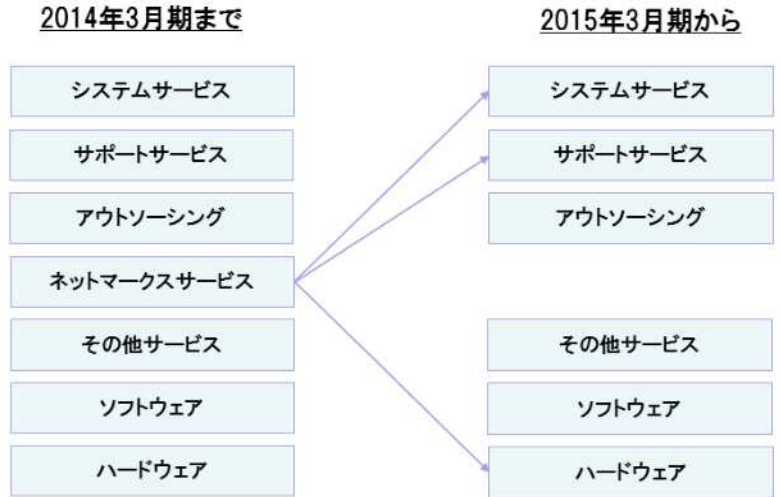
中期経営計画において、財務体質の強化に向けて取り組んでおりますが、計画通りに進捗しており、当初の計画を達成できる目処が立っております。

また、今後の方針といたしましては、当社グループにおけます成長戦略を踏まえたうえで、資本効率を重視した財務施策を推進していく考えです。

19ページをご覧ください。



ユニアデックスとネットマークスの経営統合に伴い  
2015年3月期より開示セグメントを変更



※新セグメントによる2014年3月期の数値は『2014年3月期連結決算補足資料』をご参照ください。

当社の子会社でありますユニアデックスとネットマークスが3月1日付で経営統合したことに伴いまして、2015年3月期から開示セグメントを変更いたします。

ご参考としまして、お手元の『連結決算補足資料』に、新セグメントに組替えた前期(2014年3月期)の実績を掲載しております。

以上をもちまして、決算概要の説明を終了させていただきます。  
ご清聴有難うございました。

全体総括

決算概要

中期経営計画(2012→2014)の進捗

- ✓ 基幹系ビジネス好調、インフラ/運用・保守サービス強化などによりトップラインは順調
- ✓ 強みを活かし、コアビジネスのさらなる拡大を図る

強み・特色



強み・特色を活かしたコアビジネスの拡大

- ✓ 地銀勘定系BankVision®10行目新規採用、スルガ銀行稼働(2014.1)、信金勘定系SBI21大手新規顧客を獲得
- ✓ 情報系インフラビジネス拡大、川崎信用金庫統合OAシステム稼働(2014.3)
- ✓ CoreCenter®シリーズ受注好調
- ✓ NEXCO西日本コールセンターシステム・お客様の声分析システム稼働(2013.10-11)
- ✓ ユニファイド・コミュニケーション領域で大手証券会社3社受注
- ✓ テキスト分析、流通基幹系、ビッグデータ関連プロダクト/サービス等を提供開始

高橋でございます。

私からは、2013年度の中期経営計画の進捗につきましてお話をさせていただきます。  
21ページをご覧ください。

はじめに、「コアビジネスの拡大」につきましては、  
お客様の基幹系システムやシステムインフラにしっかりと、  
かつ総合的に取り組むために「最適化・サービス連携強化」を打ち出してまいりました。  
おかげさまで、金融業・流通業の基幹系ビジネスが引き続き好調となっております。

また、「ソリューション」関係では、テキスト分析であるとかビッグデータ関連の商材提供を  
着々と開始しておりまして、お客様のシステムに活用されております。  
さらに昨今、ユニファイドコミュニケーション領域も、大きな証券会社で採用され、  
活況でございます。

このように弊社の強みを生かした活動をお客様が認めてくださり、  
トップラインの成長に寄与していると考えてございます。

「コアビジネスの拡大」の進捗状況は以上となります。

- ✓お客様、協業先、社内など様々な起点からビジネスが発生
- ✓これらの取り組みがコアビジネスにも好影響



Copyright ©2014 Nihon Unisys, Ltd. All rights reserved.

続きまして、22ページをご覧ください。

「新ビジネスへの挑戦」に参ります。

全体的には、新たな取り組みが積極的に増えてきておりまして、

その中でも、地域の中でいろいろな業種が集まって取り組む「異業種連携」案件、

例えば「れじおん®」というようなサービスが目立つようになってまいりました。

これは、地域において、販売促進をする情報ポータルサイト、言ってみますと仮想ショッピングモールですけれども、このようなビジネスを5社で連携して立ち上げております。

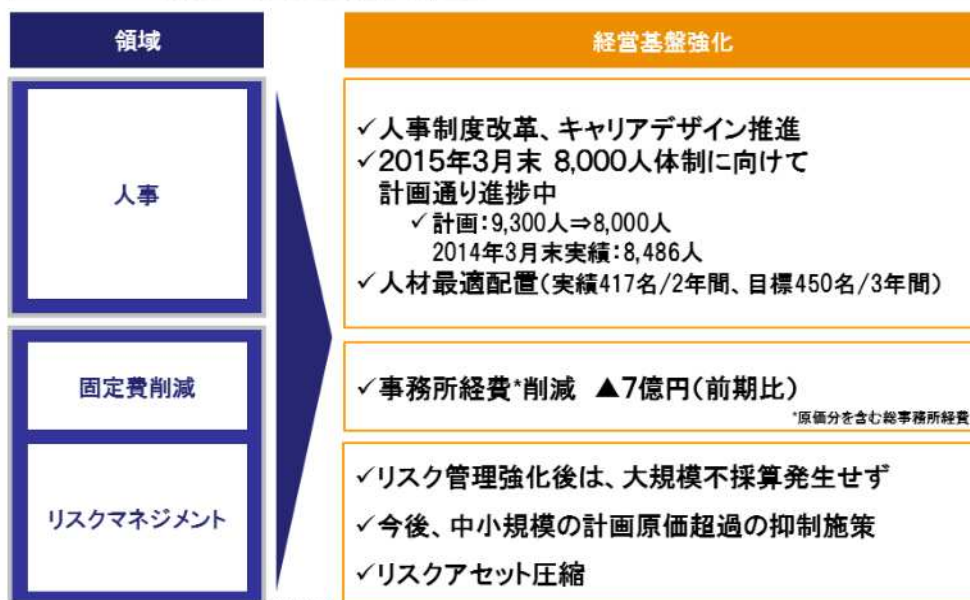
「点のビジネス」が「線」のビジネスになってきております。

DNP協業に関しましては、マーケティングプラットフォームを始めとする土台作りが具体化してきておりまして、その傍らで共同商材展開なども引き続き実施しております。さきほどの将来像に向かうためにも、こういった土台作りが必要であると考えております。

更に社会基盤の分野では、引き続き「エネルギー」、「ヘルスケア」などの分野、さらに政府のオープンデータプロジェクトにも取り組んでおりまして、これも将来の展開に欠かせない要素であると考えております。

こうした取り組みは、コアビジネスにもいい影響を及ぼしておりまして、地域の中核企業との連携により、コアビジネスでも一層のご愛顧をいただく展開となっております。

- ✓当社の重要アセットである人「財」活性化に重点取り組み
- ✓コスト構造の継続的改善を推進



Copyright ©2014 Nihon Unisys, Ltd. All rights reserved.

23

続きまして23ページをお願いいたします。

「経営基盤の強化」をご説明いたします。

人事面では、スキル強化策のためのキャリアデザインも取り組みを進めております。

2015年3月末における8,000人体制はある程度目処がついてまいりました。

人員の再配置に関しては既に400名超を実施し、目標値を超える見込みでございます。

コスト構造改善に関しましては、固定費削減に取り組んでおりまして、

今期は主として事務所経費の削減で実績があがっております。

リスクマネジメントについてはふたつ申し上げます。

1つは開発プロジェクトのリスクにつきましては、2012年11月よりのリスク管理強化策

施行のあとは、大規模な不採算プロジェクトはなくなってきております。

もう1つ、中小規模のプロジェクトに関しまして、同様のリスク管理強化に努めてまいります。

バランスシートに内在するリスクアセットの圧縮に努めてまいりまして、

これがROE向上にも寄与しております。



- ✓中期経営計画最終年度としての仕上げ
- ✓次期中期経営計画に向けての仕込み

	施策	目的
コア ビジネス の更なる 推進	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓新生ユニアデックスに、クロスサービスビジネス企画部新設</li> <li>✓中小規模プロジェクトの巡回チーム強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓クロスセル推進と技術融合による新サービス企画</li> <li>✓プロジェクト状況悪化の早期発見・対処</li> </ul>
新ビジネス の更なる 拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ビジネスアグリゲーション部新設</li> <li>✓エンハンス／セキュリティ準備室新設</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓中長期の社会動向に対応した商材開発、東京オリンピック対応</li> <li>✓運用フェーズからのビジネス拡大の検討、ソーシャル時代対応の基盤技術強化</li> </ul>
経営基盤 の更なる 強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓人材育成：新たなキャリアデザイン推進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓新ビジネス推進や新たな技術領域に優れた人材の育成</li> </ul>

最後に24ページをご覧ください。

2014年度の主要施策についてお話し申し上げます。

コアビジネスに関しましては、新生ユニアデックスが、ビジネスの土台を広く厚くするように展開してまいります。

その推進のために、クロスサービスビジネス企画部をユニアデックスの中に新設しております。

一方、中小規模プロジェクトの計画原価超過の抑制につきましては、実行中の巡回体制、これは品質パトロール隊と言うのですけれども、これを強化するなどして、施策を推進しております。

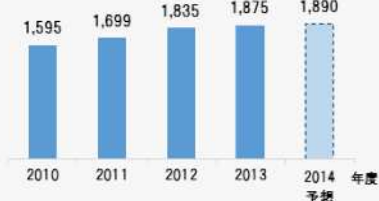
新規ビジネスに関しましては、中期的な社会動向・技術動向に対応するために、「ビジネスアグリゲーション部」と「エンハンス／セキュリティ準備室」を新設しております。

最後に経営基盤ですけれども、弊社の重要アセットであります人材につきまして新たなタイプの人材育成にも注力してまいりたいと考えております。

中期経営計画の進捗報告は以上となります。ご清聴ありがとうございました。

【インフラサービスの強化】

インフラ関連売上高(億円) ※システムサービス除く



サポートサービス、アウトソーシング、ネットマークスサービス、ソフトウェア、ハードウェアの合計

【新ビジネスへの挑戦】

新ビジネス売上高(億円)



【DNP連携】

DNP協業売上高(億円)

( )カッコ内は目標値



【経営基盤の強化】

( )カッコ内は目標値

連結従業員数推移(人)



\* 中期経営計画(2012-2014)での計画値

総経費(億円)



# U&U

Users & Unisys

## UNISYS

※絆-ONEは、M2Mテクノロジー株式会社登録の商標です。  
※れじおんは、株式会社C-GRIP登録の商標です。  
※その他記載の会社名および商品名は、各社の商標または登録商標です。

**(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。