

 **2015年3月期 決算説明会**

2015年5月8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）の総括①

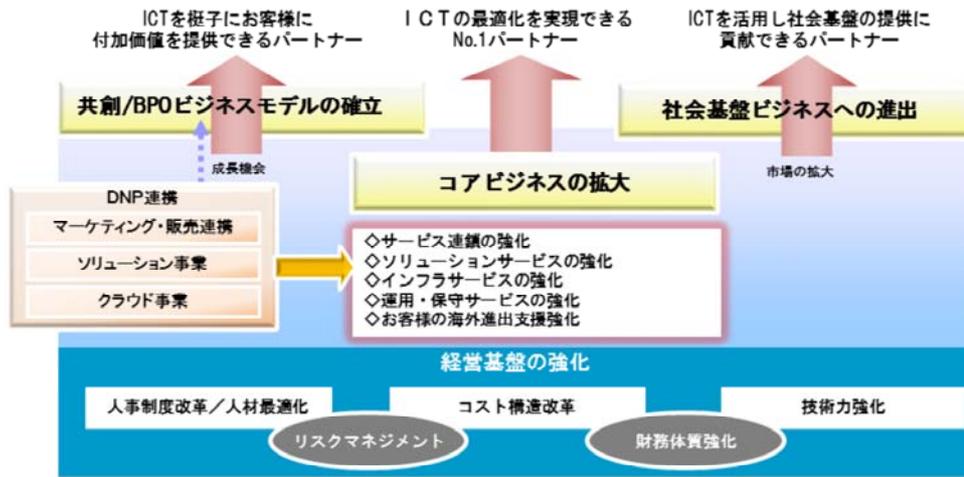
Foresight in sight

重点施策

①コアビジネスの拡大

②新ビジネスへの挑戦 共創/BPOビジネス・社会基盤ビジネスの確立

③経営基盤強化



2

2ページをご覧ください

2012年度から取り組みました中期経営計画（2012→2014）では、

- ①コアビジネスの拡大
- ②新ビジネスへの挑戦
- ③経営基盤強化

の3点を重点戦略として掲げ、推進して参りました。

2012年秋からは、DNP社との業務提携も更に強化しており、新たなビジネスに確実に成長して来ております。

次に前中期経営計画の総括についてご説明します。

中期経営計画（2012→2014）の総括②			Foresight in sight
戦略	主な成果	課題	
① コアビジネスの拡大 ICTの最適化	<ul style="list-style-type: none"> ● 基幹システム・ソリューションの展開 金融：BankVision[®]、SBI21 流通：CoreCenter[®] 大手航空基幹システム安定稼働 など ● クラウドフェデレーションサービスの強化 	<ul style="list-style-type: none"> ● 業種を越えた先駆的なビジネス提案の強化 ● クラウドファーストへの対応 	
② 新ビジネスへの挑戦 共創ビジネス 社会基盤ビジネス の確立	<ul style="list-style-type: none"> ● 新規ビジネスの創出 ◇ 決済関連 電子バリューカード、国際ブランドプリペイド ◇ デジタルマーケティング関連 決済連動型マーケティングeXLOサービス、ビッグデータ分析サービス ◇ IoT関連 無事故プログラムDR[®]、smart oasis[®] ● 地域関連ビジネスの展開 地域医療連携 地域情報・ショッピングサービス「れじおん[®]」 	<ul style="list-style-type: none"> ● 異業種知財を活用し、新たなサービスを早期に創出 ● 新規事業の早期高収益化 ● 新規事業を支える制度整備 	
③ 経営基盤の強化	<ul style="list-style-type: none"> ● 人材最適化とコスト構造改革 ● ビジネスリスク管理強化により不採算案件を抑制 	<ul style="list-style-type: none"> ● 事業／サービスを創出・実行する人財強化 	

3

3ページをご覧ください。

まずコアビジネスでは、金融・流通・公共などの分野においてお客様のビジネスの核を担う基幹系システムを安定稼働させており、当社の技術力が発揮された成果だと考えております。更にインフラビジネスでも、昨今のクラウドシフトの流れに合わせて、クラウドフェデレーション関連のサービスを強化しております。

また、新ビジネスへの挑戦では、時代の先を見据え、業種業界をまたがる「決済」「デジタルマーケティング」「IoT」「地域活性化」の領域にチャレンジし、確実に実績を積み重ねてまいりました。

これらの新たな取組をお客様にご評価をいただき、基幹系を含むビジネス拡大に繋がる成果も出てきております。

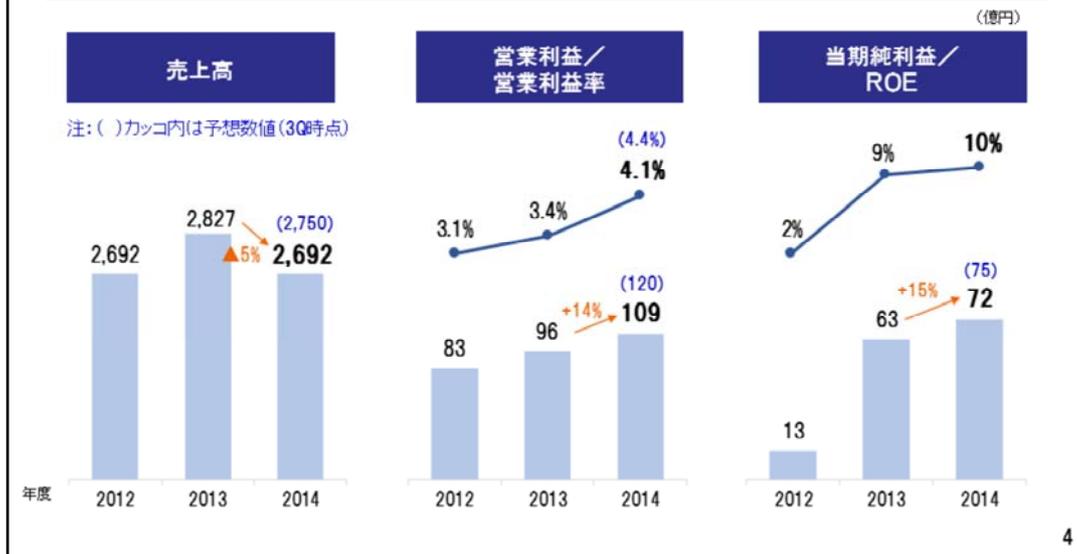
更に経営基盤強化においては、人材最適化やコスト低減を実行、システム開発における不採算案件抑制も成果を挙げてまいりました。

一方では、業種を越えた新たなサービス提案が不十分であること、激化するインフラビジネス領域における収益の確保、新規事業の早期高収益化、を主な課題と認識しており、今後の注力すべきポイントと考えております。

中期経営計画（2012→2014）期間の業績推移

Foresight in sight

- ✓ 売上高は、2014年度は製品販売の減少により減収
- ✓ 営業利益は、サービスの利益改善等により3カ年連続増益
- ✓ 当期純利益は増益を確保し、ROEは10%に改善



4

4ページをご覧ください。

前中期経営計画3カ年の業績推移についてご説明させていただきます。

売上高は、ガイドラインとして掲げた2,800億円は、前期に1年前倒しで達成したものの、2014年度は、製品販売の減少により、減収となりました。

営業利益は、減収の影響等により、見通し120億円に対して未達の結果となりました。市場関係者のみなさまのご期待に沿えず、誠に申し訳ございません。

この結果を真摯に受け止め、前中期経営計画での課題解決に全力で取り組むとともに、今年度からの新たな中期経営計画の重点施策を着実に実行してまいります。

一方で、営業利益、当期純利益とも3カ年連続で増益となっており、業績は着実に回復フェーズにあり、ROEにつきましても、2014年度は10%に改善しております。

中期経営計画「Innovative Challenge Plan」

Foresight in sight

✓ チャレンジと変革を実行するために組織改編、および実行施策を開始

課題	重点戦略	2015年度実施戦略
業種横断 サービス強化	チャレンジ デジタルイノベーション ライフイノベーション	●業種業界の知財を活用し、デジタル ビジネスを最速・最適に実現する サービスとプラットフォームを提供 ●ビジネスエコシステムの推進 ●成長領域を牽引する インキュベーション機能の強化
新事業創出強化 と収益化		
構造改革	変革 ビジネスICT プラットフォーム	●クラウドファーストやサービスの工業化 により、最速・最適にサービスを提供 する構造改革を実施
人財変革	企業風土・人財改革	●人財開発（変革リーダープログラム ／スキル変革研修）開始

5

5ページをご覧ください。

昨年までの3年間の成果と課題を踏まえ、
私どもは今年度から新たな中期経営計画「Innovative Challenge Plan」を
スタートさせました。

新たな中期経営計画では、チャレンジ領域としてデジタルイノベーション、
ライフイノベーション、変革領域としてビジネスICTプラットフォームの
3重点戦略を掲げ、成長に向け次のような施策を実行してまいります。

チャレンジ領域においては、業種業界の知財を活用し、
最速・最適にサービスとプラットフォームを提供してまいります。

また、業種業界をまたがってビジネスエコシステムの構築を推進するとともに、
新ビジネスを早期に事業化すべく取り組んでまいります。

「変革」のビジネスICTプラットフォーム領域では、クラウドファーストに対応した
最速・最適なサービスを提供し、構造改革を実施してまいります。

また、これらを支える「企業風土・人財改革」では新たな人財開発プログラムを
起動し、今後、3年間の成長に向け始動しております。

中期経営計画の推進体制（2015年4月）

Foresight in sight



6ページをご覧ください

この4月から新たな戦略を実行するために組織改編を実施しております。

まず最初に、新事業を早期に立ち上げるため、当社の新規事業を立ち上げるミッションを持つインキュベーション部門に、「決済」「マーケティング」「地方創生」の3つの全社プロジェクトを発足させました。これらのプロジェクトはグループ全体で縦横無尽に活動することにより、早期の立ち上げと事業化を図ります。

また業種横断のビジネス提案を活性化させるために、営業部門を「ビジネスイノベーション部門」として統合し、より業種業界にワンストップで対応できる体制としました。またビジネスエコシステムを更に横断的に推進、市場の変化に柔軟に対応できるようにユニット制を導入しております。

システム部門は新技術をいち早く取り入れ、業種横断での知財活用を活性化させるように「ビジネスサービス部門」として統合し、マネジメント体制を一元化し、改革を実行して参ります。

2015年度業績予想

Foresight in sight

- ✓ 売上高は、成長戦略の進展により増収見通し
- ✓ 営業利益は、増収および収益性改善により増益を見込む
- ✓ 当期純利益は過去最高益を見込む



7ページをご覧ください。

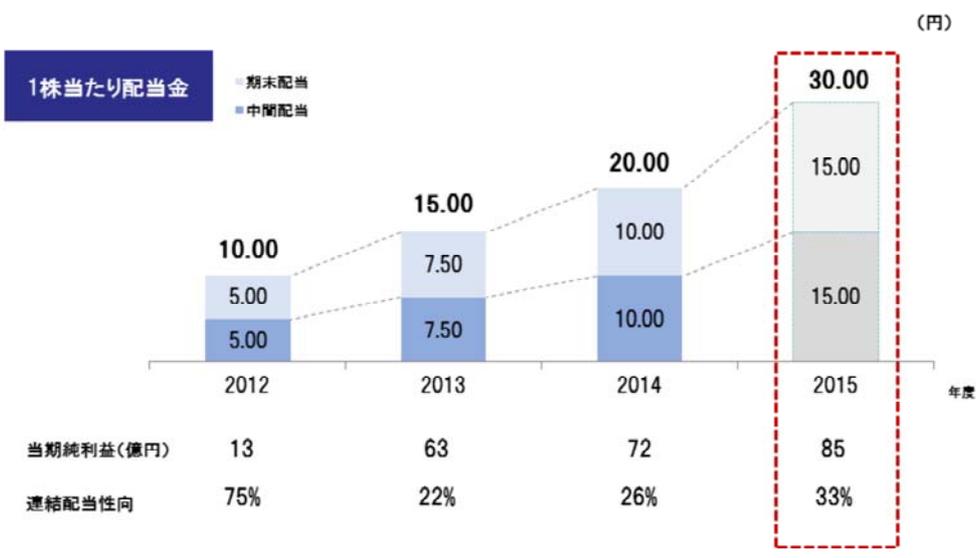
新中期経営計画の初年度である2015年度業績につきましては、先ほどご説明しました各施策に取り組むことにより、売上高2,800億円、営業利益125億円、純利益85億円を計画しております。

新たな推進体制のもと、業種横断のクロスセルを進めることで、案件拡大につなげるとともに、「決済」や「マーケティング」、「地方創生」といった新たなビジネスの早期高収益化を目指します。

株主還元

Foresight in sight

- ✓ 2014年度: 年間配当 20円予定 (5円増配/配当性向26%)
- ✓ 2015年度: 年間配当 30円予定 (10円増配/配当性向33%)



8ページをご覧ください。

最後に、株主還元について、お話しさせていただきます。

2014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どおりの着地となりましたので、予定どおり、1株あたり20円とすることを、株主総会にはかせていただく予定です。

新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。

この方針にもとづき、2015年度の配当につきましては、純利益見通し85億円を前提に、年間で1株あたり10円増額の30円、配当性向33%を予定しております。

全体総括

決算概要

2015年3月期 連結経営成績

Foresight in sight

製品販売減により前期比減収も
サービスの利益改善等により営業増益

(単位:億円)

	2015/3期実績			前期比増減	【ご参考】	2015/3期予想	
	2015/3期実績	2014/3期実績	前期比増減			2015/3期予想	予想差異
売上高	2,692	2,827	▲135 (▲4.8%)	■売上高 製品販売減により減収	2,750	▲58 (▲2.1%)	
営業利益	109	96	+13 (+14.1%)	■営業利益 サービスの利益改善等により増益	120	▲11 (▲9.0%)	
当期純利益	72	63	+9 (+14.9%)	■当期純利益 有価証券売却益も寄与し増益	75	▲3 (▲3.4%)	
受注高	2,635	3,098	▲463 (▲14.9%)	■受注高・受注残高 前期に長期大型受注あり 受注高、受注残は減少			
受注残高	2,102	2,159	▲57 (▲2.6%)				

10

これより、2015年3月期の決算概要について、ご説明申し上げます。
資料の10ページ目をご覧ください。

当期業績は、売上高は前期比▲135億円減収の2,692億円となりましたが、
営業利益は+13億円増益の109億円、当期純利益は、+9億円増益の72億円と
なりました。

2月3日の公表値に対しては未達となり、皆様方のご期待に添えず申し訳ございません。
製品販売の回復が鈍く、未達となりましたが、サービスの収益改善が続いており、
来期に向けて特段の懸念要素はございません。

次に受注高については、前期比▲463億円減少の2,635億円となりました。
前期に長期大型案件の新規受注が複数件あった反動と、売上同様に当期の
製品販売受注が低調であったことから、受注高は減少しておりますが、
一過性の要因が主因であり、金融・製造分野を中心に提案活動は活況であることから、
新規受注獲得に向け足元の環境は良好でございます。

また、受注残高につきましては、アウトソーシング案件の売上計上にともない、
前期比▲57億円減少の2,102億円となっております。

2015年3月期 売上高・営業利益の増減

Foresight in sight

【売上高】

(単位:億円、増減は前期比)



【営業利益】



11

続きまして、資料の11ページをご覧ください。

当期の売上高・営業利益の増減要因を説明いたします。

売上高は、第3四半期迄の傾向と同様に通信キャリア向け商内の減少により中小型機器販売が減少したことなどから、製品販売で▲125億円の大幅減収となりました。

また、アウトソーシングは堅調に増加しましたが、サポートサービスの減収も継続しており、サービス合計で▲10億円の減収となったことから、売上高は▲135億円の減収となりました。

利益面では、製品販売が、減収に伴い▲38億円の減益となったものの、アウトソーシング商内の伸長、及び、不採算の減少等により、サービスの利益改善で+37億の増益要因があったことから、売上総利益はほぼ前期並みとなりました。

一方コスト面で、販管費が減少したことから、営業利益は+13億円の増益となっております。

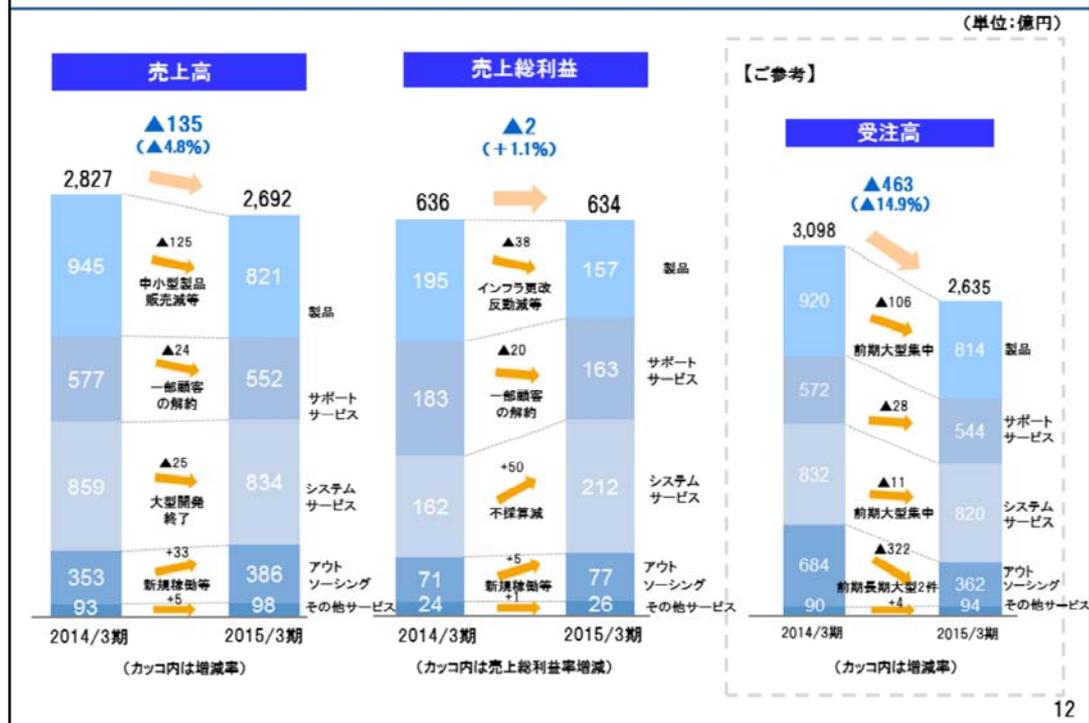
なお、不採算の状況ですが、当第4四半期においても、新たな不採算案件は発生しておりません。

前期に引当を計上しました開発中の案件については、先の決算説明でご報告の通り、第3四半期において▲10億円の追加引当を実施しましたが、第4四半期においては引当は計上しておりません。

この案件につきましては、本年秋の本番稼働に向け、計画通りにプロジェクトが進捗しており、4月より統合テストフェーズに入っております。

2015年3月期 セグメント別の状況

Foresight in sight



12

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。
資料の12ページをご覧ください。

製品販売は、先ほど申し上げた通り中小型製品の減少等から、減収減益となりました。

サポートサービスは、契約期間満了に伴う解約等から、減収減益となりました。

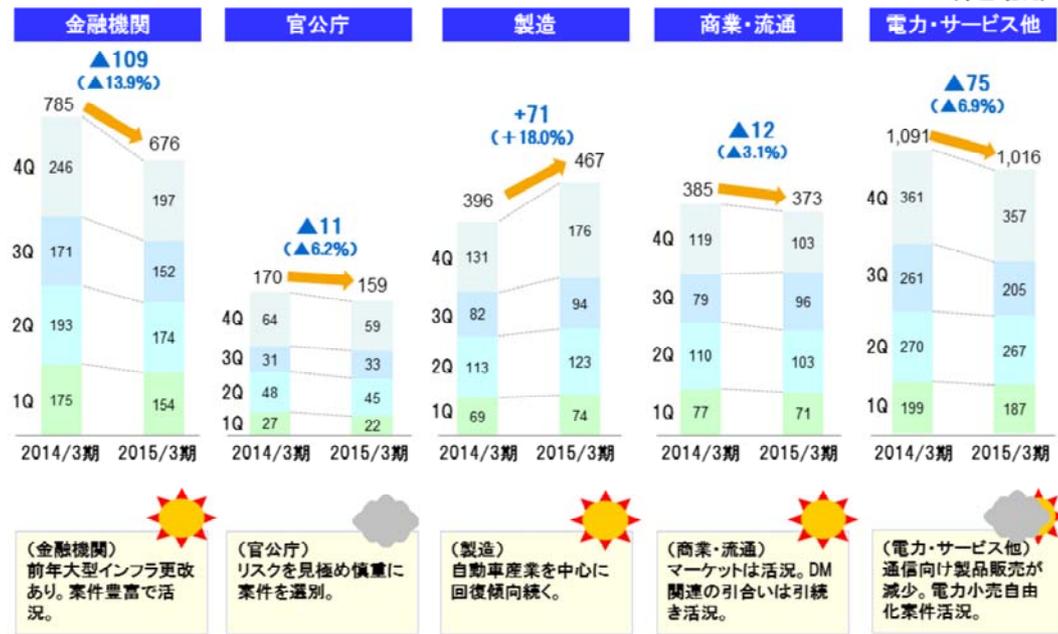
システムサービスは、地銀向けBankVision®の大型開発が終了した影響等から減収となりましたが、不採算の減少により、大幅な増益となっております。

アウトソーシングは、BankVision®で、今年1月からは北國銀行が稼働したことに加え、中小型案件が増加していることから、引き続き増収増益となっております。

2015年3月期 マーケット別売上高

Foresight in sight

(単位:億円)



続きまして、マーケット別の状況を説明いたします。
資料の13ページをご覧ください。

金融や電力・サービスにおいては、前期に案件が集中した影響で減収となっておりますが、その影響を除きますと、金融、製造を中心として、引き続き良好な環境が続いております。

2016年3月期 通期業績予想

Foresight in sight

売上伸長により営業増益を予想
当期純利益は過去最高を見込む

	2016年3月期 通期予想	2015年3月期 通期実績	前期比増減
売上高	2,800	2,692	+108 (+4.0%)
営業利益	125	109	+16 (+14.4%)
当期純利益	85	72	+13 (+17.3%)

【2016年3月期通期 営業利益の増減】



14

2016年3月期の業績予想についてご説明いたします。

資料の14ページをご覧ください。

通期の売上高は前期比+108億円増収の2,800億円、営業利益は+16億円増益の125億円、当期純利益は+13億円増益の+85億円を、それぞれ予想しております。

尚、当期純利益につきましては、2003年3月期の83億円を上回る過去最高益を予定しております。

営業利益増減要因といたしましては、アウトソーシングの伸長を予想していることから、前期比で+16億円の増益を予想しております。

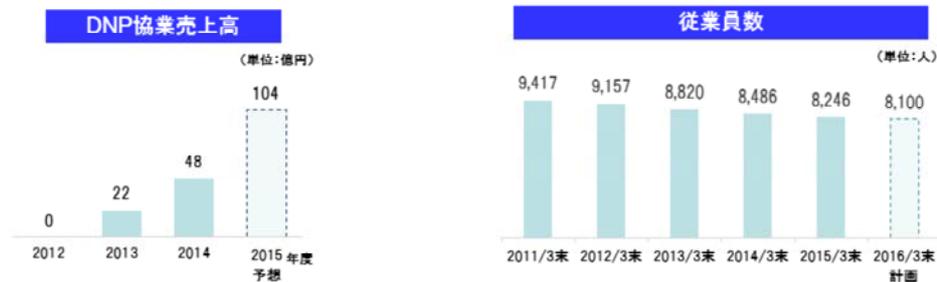
財務体質強化に向けた進捗

Foresight in sight

財務体質強化に関しては前中期経営計画の目標を概ね達成



【ご参考】



最後に、財務体質強化の進捗について説明いたします。
資料の15ページをご覧ください。

財務面では、フリー・キャッシュ・フローは75億円のポジティブ、自己資本比率は41%、ネットD/Eレシオは0.42倍と、財務体質の強化が、順調に進捗しております。
今後も、成長投資とのバランスをとりながら、財務体質の強化に取り組んで参ります。

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。