

2016年3月期 第2四半期
決算説明会

2015年11月5日
日本ユニシス株式会社

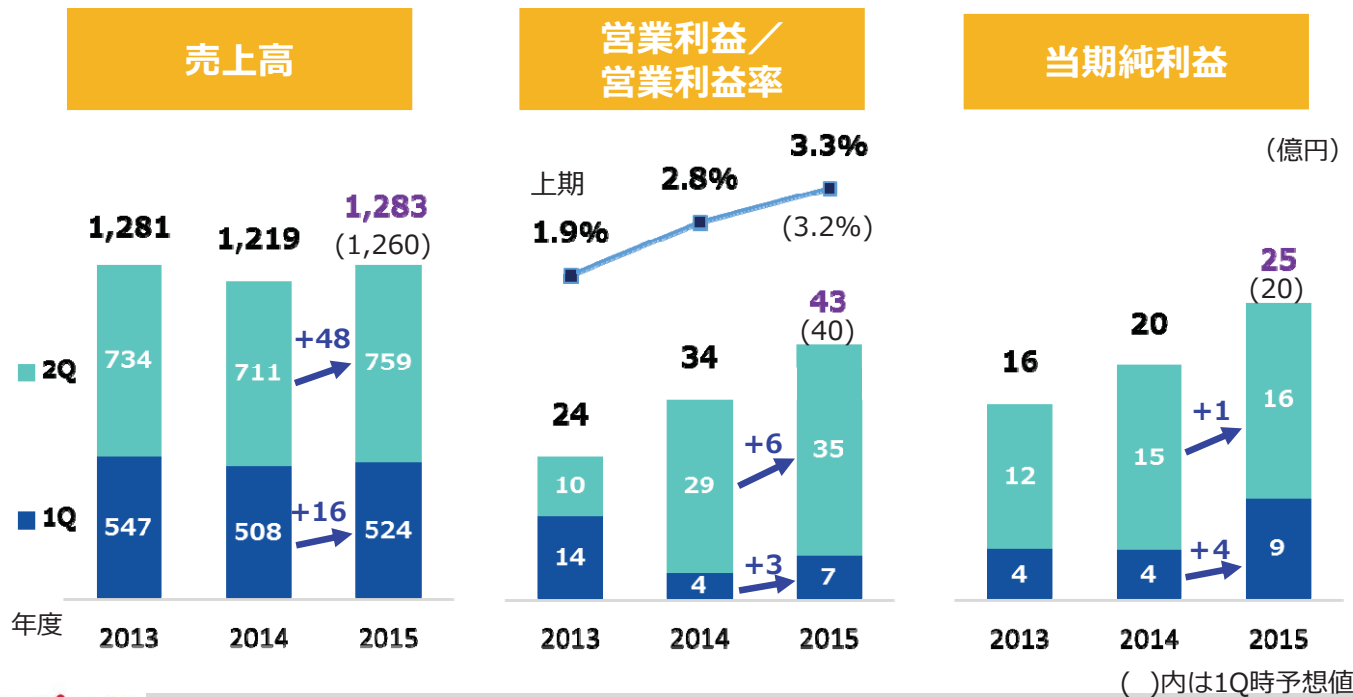
Foresight in sight

1 全体総括

2 中期経営計画「Innovative Challenge Plan」の進捗

3 決算概要

- ✓製品販売の堅調により、前年同期比増収増益
- ✓売上高・利益とも計画を上回る

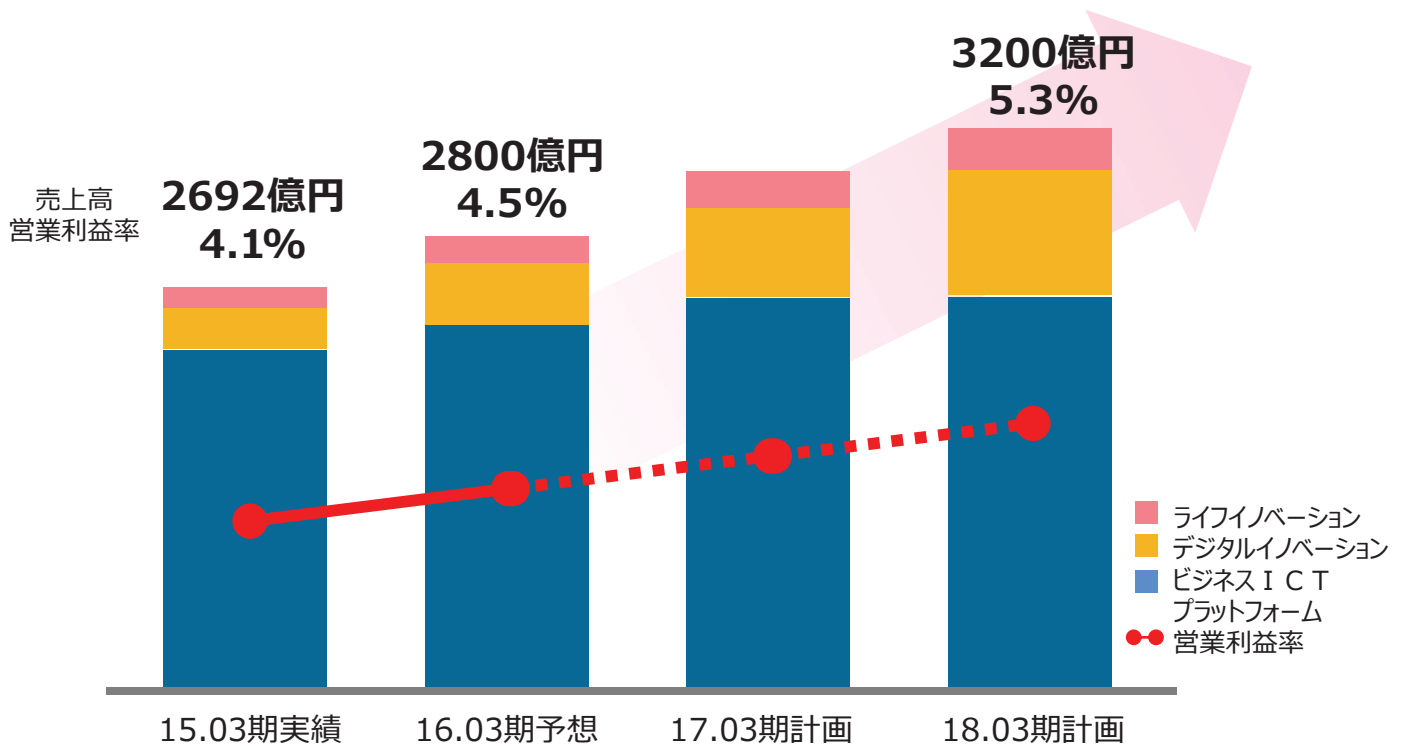


まずはじめに、上期業績についてご説明いたします。

上期の売上高は、製品販売が堅調に推移し、増収となりました。また営業利益は、売上増加や販管費の削減等により増益となっており、その結果、営業利益率が着実に改善しております。

さらに、上期は売上、利益ともに計画を上回る着地となり、新しい中期経営計画の初年度として、順調なスタートを切ることができたと考えております。

✓中期経営計画初年度、順調に推移



中期経営計画では、変革とチャレンジを実現し、2018年3月期の売上3,200億円、営業利益率5.3%の達成を予定しております。なお、通期業績予想に関しては変更ございません。

本年は中期経営計画の実行初年度として非常に重要な位置づけであり、業績達成と新たなビジネス創出のための下地作りが重要な年度と考えております。

1 全体総括

2 中期経営計画「Innovative Challenge Plan」の進捗

3 決算概要

続いて、中期経営計画「Innovative Challenge Plan」についてリマインドも含めお話しさせていただきます。

中期経営計画「Innovative Challenge Plan」

『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。』

デジタルエコノミー・イノベーション

社会的ニーズや課題から、持続可能な新しいビジネスモデルの構築

デジタルイノベーション

デジタルエコノミー領域で
新たな価値を創造



ライフイノベーション

社会を豊かにするサービスの創造



ビジネスICTプラットフォーム

ビジネススピードを加速するサービスを提供



企業風土・人財改革

投資戦略

本年度より前中期経営計画の成果を踏まえ、
新たなコーポレートステートメント「Foresight in Sight」を掲げ
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、市場のニーズを予見し、そしてビジネス
を繋ぎ日本ユニシスグループの新たな価値を創造することを目指し
ております。

このため、2つのチャレンジ領域と1つの変革領域を重点戦略を
掲げ、成長に向け様々な施策を実行しております。
また、これらを支える「企業風土・人財改革」「投資戦略」について
新たな施策を打ち出しており、今後3年間の成長に向け始動して
おります。

中期経営計画重点施策

今期の取り組み概要

チャレンジ① デジタルイノベーション

- ✓ 「決済」「マーケティング」領域で先駆的事例サービスの提供を開始
 - ＜事例＞
 - ・決済サービスの提供開始
 - ・決済連動型マーケティング進化型CLOの提供

チャレンジ② ライフイノベーション

- ✓ 医療・保育を中心とした生活者を起点としたサービスを強化
 - ＜事例＞
 - ・保育支援「ChiReaff Space™」の提供開始
 - ・「医療情報連携」モデルの展開

変革 ビジネスICTプラットフォーム

- ✓ デジタル/ライフイノベーションサービスを支えるPaaS基盤の提供開始
 - ＜事例＞
 - ・IoT/ビッグデータサービス基盤の提供

では、中期経営計画開始半年における各領域の取り組みをご紹介します。

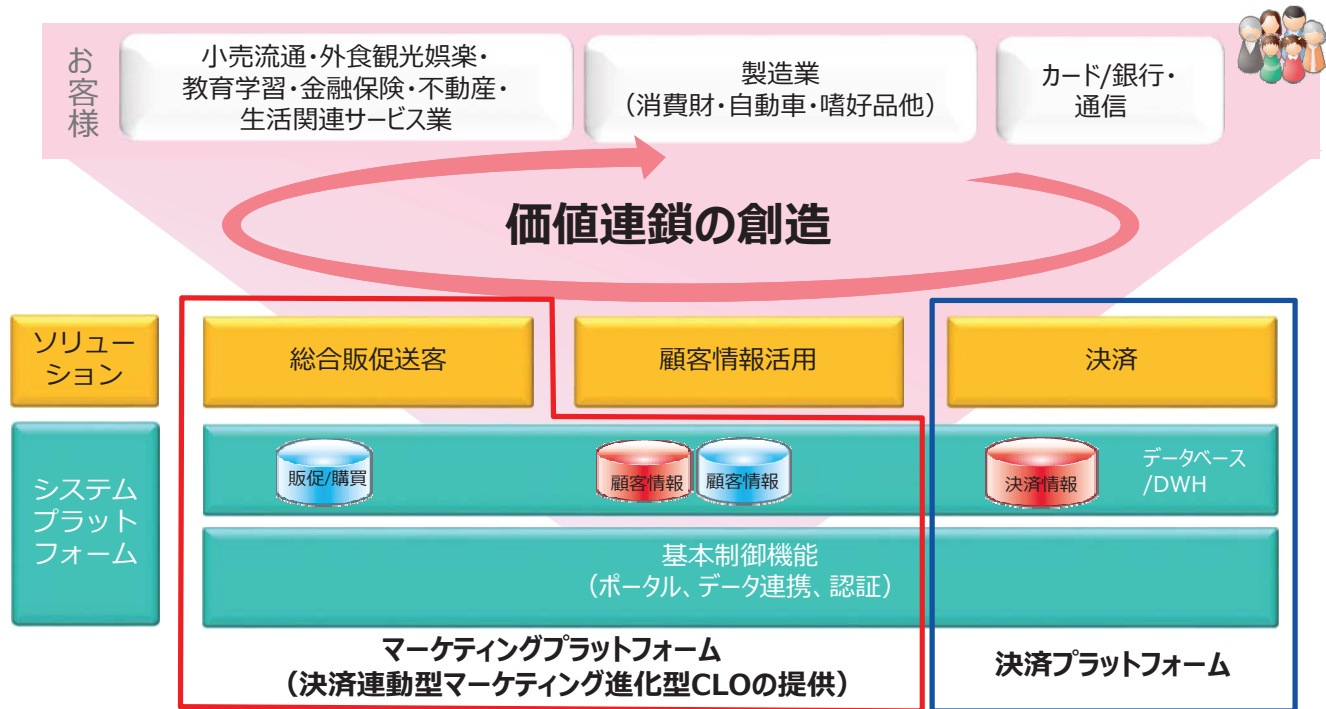
まず、デジタルイノベーション領域については、決済分野では国際ブランドプリペイドカードの「チャージポイント事業」、マーケティング分野では「進化型CLOサービス」など、新たなサービスを提供しております。

ライフイノベーション領域については、子育てや介護、現在直面する社会課題に相對したサービス「ChiReaff Space」の提供や「医療情報連携」モデルの展開を開始しました。

また、ビジネスICTプラットフォーム領域については従来の顧客業務領域に加え、デジタル・ライフイノベーションのサービスを支える基盤をスピーディーに展開する取り組みを推進しています。

デジタル
イノベーション

販促顧客送客／決済基盤／顧客情報管理を連携した
新たなサービスの提供



UNISYS

7

©2015 Nihon Unisys, Ltd. All rights reserved.

次に、取り組みの代表的な事例をご紹介します。デジタルイノベーションでは、店舗へと生活者を誘導する「販促・送客」、店舗での「決済基盤」、そしてバックオフィスでの「顧客管理」を有機的に連動させる、決済連動マーケティングの取り組みをDNPと共に推進しています。

「決済」「マーケティング」領域におきましては、生活者の情報と決済情報を組み合わせて分析することにより、サービスを提供する企業へは適切なコンテンツを、適切な方法で適切なタイミングに提供し、効率的な販促・送客を実現すること、また生活者にはサービス利便性を向上していく取り組みを、推進してまいります。

ライフ
イノベーション

『保育の質の向上』と保育業務（情報）を支援する
クラウドサービス



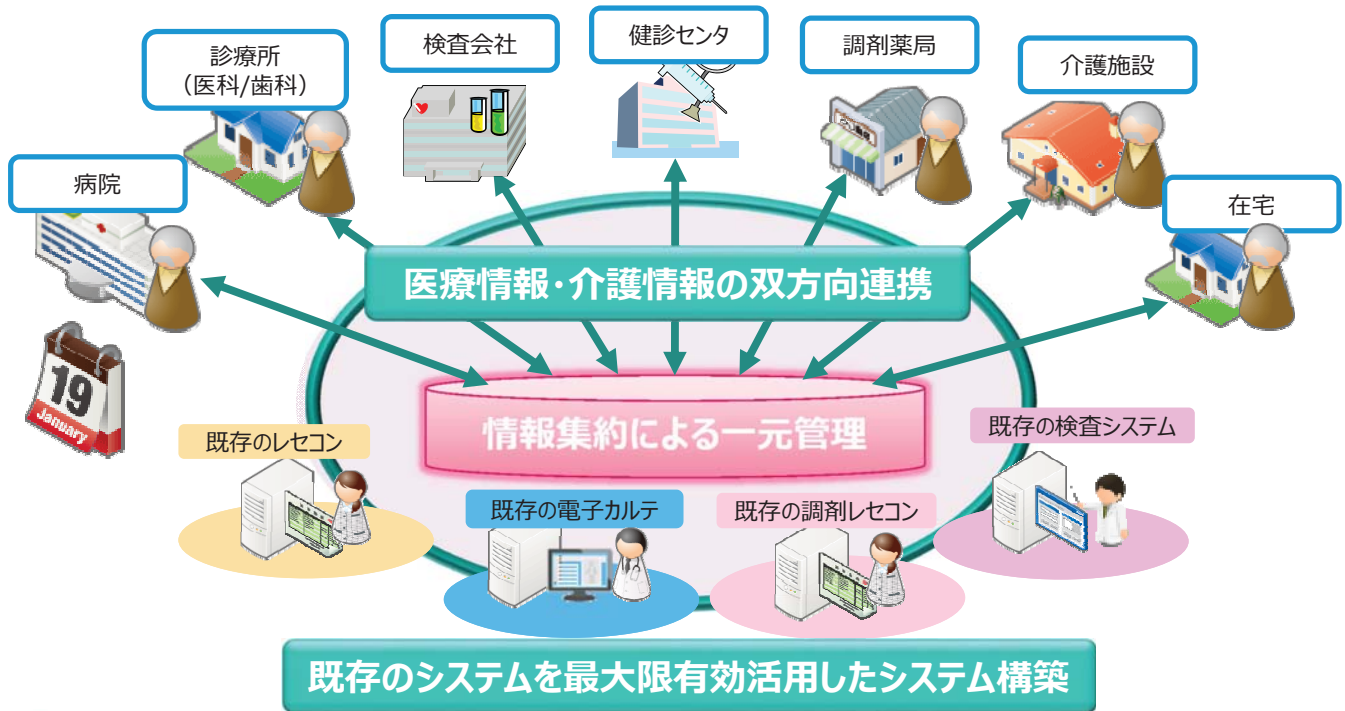
次に、ライフイノベーションの取り組みをご紹介します。
わが国における社会課題である子育てや地域医療に関して
前中期経営計画より取り組んでまいりました。

待機児童解消のために、本年4月から「子ども・子育て支援新制度」が施行され、保育事業への民間参入が加速し業界が大きく変化しようとしています。一方では保育現場で働く保育士人材の確保、保護者が安心して子どもを預けることができる環境づくりが求められています

今回、保育支援サービス「ChiReaff Space」は保育士の日常業務を支援していくと共に、こどもひとりひとりの成長度合いと、それに合わせた保育計画を関係者で共有し、「保育の質」向上を目指していきます。

ライフ
イノベーション

多様な職種で患者の情報を共有・活用する地域医療連携ネットワーク
参加するすべての施設で情報の提供と参照が可能な双方向システム



続いて、もう1事例ライフイノベーションの取り組みをご紹介します。
いただきます。

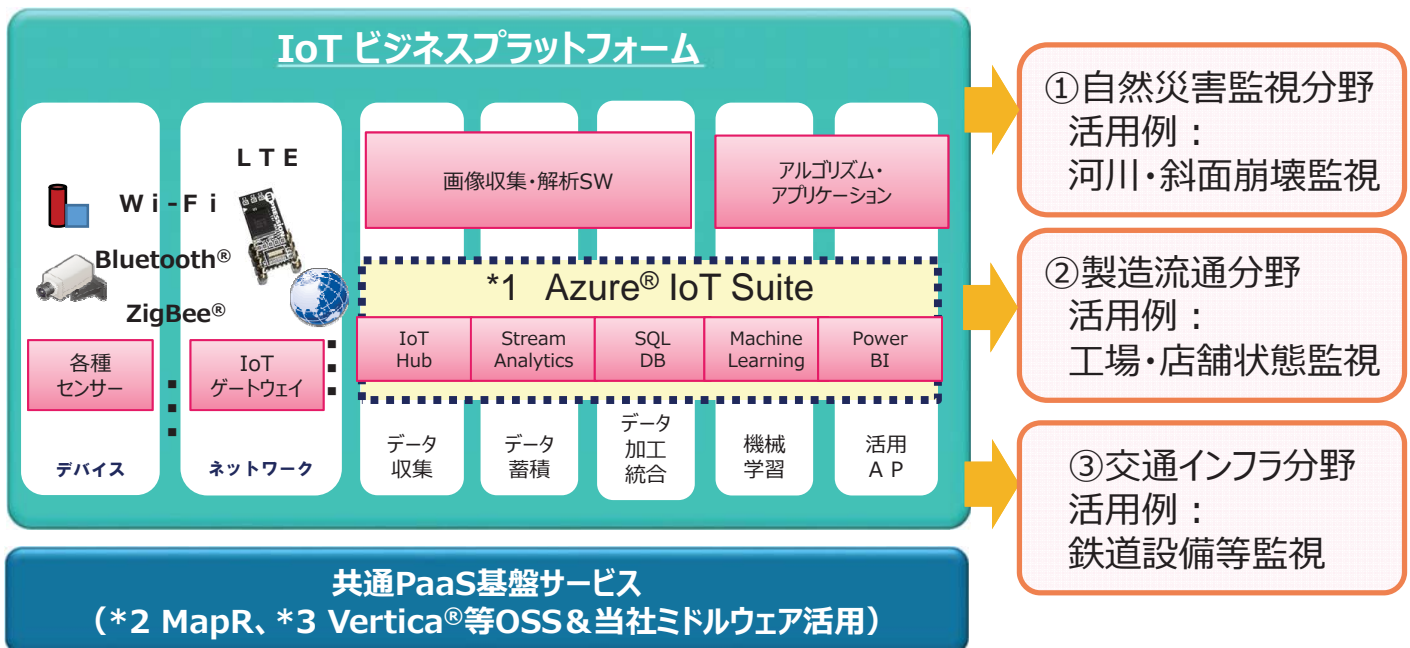
わが国では高齢化が進み医療サービスも需要の多様化による、
医師不足の問題、特に地域でのその問題は顕著になっている状
況です。

前中期経営計画で手がけた、佐渡島で稼働しています「さどひま
わりネット」を元に、地域医療連携の展開を開始します。
医療機関や介護施設などを連携し、住民の医療データを安全に
一元管理し、域内の医療レベルを維持・向上させる」「住民目線
を第一義に考え、住民にとって安心な医療・介護インフラの提供
を継続する」ことを目指し展開していきます。

ビジネスICTプラットフォーム

「IoTビジネスプラットフォームサービス」開発開始

センサーなどのデバイスから、データ収集・配信、データ加工・解析までをワンストップで提供






次に、ビジネスICTプラットフォームの取り組みですが、IoT分野においては、従来の情報機器だけでなく、インターネットにつながる全ての「モノ」が対象となり加速度的にその数が増えていることはみなさまご認識の通りと思います。この技術は、医療・エネルギーマネジメントや災害監視等の分野で活用され、人々の生活をより豊かにするために欠かせないものとなっています。

一方で、様々なデバイスや環境でIoTを構築するには幅広い知見が必要となり、構築までの時間やコストが課題になっています。これらの課題を解決し、お客さまのニーズに素早く対応するため、センサーやネットワークに関する技術・ノウハウと合わせて「IoTビジネスプラットフォームサービス」開発に着手、来年度のサービス提供を目指します。本ご紹介は一例ではありますが、今後もスピーディーにサービスを提供する取り組みを続けてまいります。

投資戦略

次世代のビジネス拡大のために、成長領域に投資

投資分野	投資状況	主な投資案件
技術・ソリューション投資		<ul style="list-style-type: none"> ✓ 決済・マーケティング分野のサービスの拡充 ✓ 保育支援「ChiReaff Space™」の提供 ✓ 災害時の地域通信ネットワーク実証実験 ✓ 地方公共団体と地域金融機関との協働によるオープンデータを利活用した地域活性化プロジェクトの実証実験 ✓ 「データ統合・分析共通PaaS」の構築 ✓ 「IoTビジネスプラットフォームサービス」の構築
設備投資		<ul style="list-style-type: none"> ✓ 個別アウトソーシングビジネスの拡大 ✓ クラウド型サービス設備の拡充
事業投資		<ul style="list-style-type: none"> ✓ デジタル事業への投資

次に投資戦略についてご説明します。

成長に向けて、収益基盤となるサービス事業への先行投資、プラットフォーム化のための設備投資を強化します。

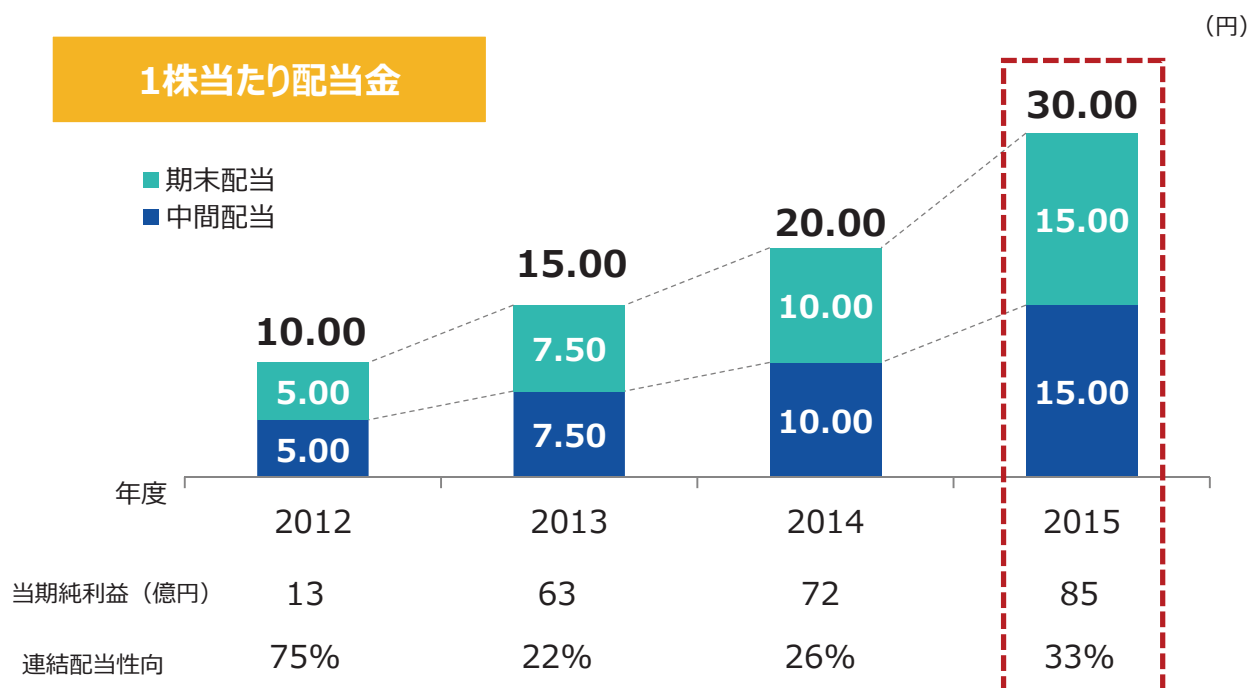
まず、技術やソリューション投資に関しては、チャレンジ領域となる決済・マーケティング・保育分野でのソリューション投資、地域と連携したサービスの実証実験などを中心に投資実行しております。

設備投資においても個別アウトソーシングサービスの拡大、クラウド型サービス設備の増強などの投資を実行しており今後も継続してまいります。

更に、次世代に向けた新たな取り組みや、様々な事業形態に対応するために、事業投資もデジタル事業分野を中心に実施しております。

✓配当は期初予想から変更なし

✓2015年度：年間配当 30円予定（10円増配/配当性向33%）



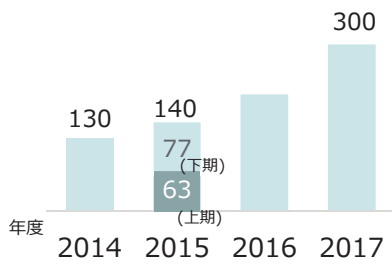
株主還元について、お話しさせていただきます。

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、期初予想から変更なく、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。

デジタルイノベーション売上高

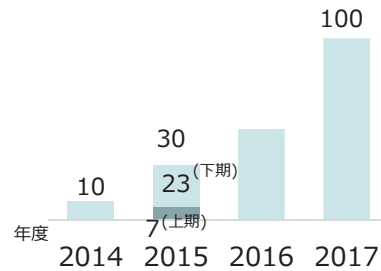
売上高 (億円)



*2015年度下期~2017年度は予想値

ライフイノベーション売上高

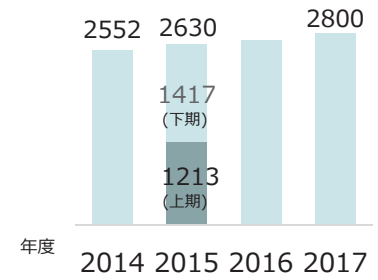
売上高 (億円)



*2015年度下期~2017年度は予想値

ビジネスICTプラットフォーム売上高

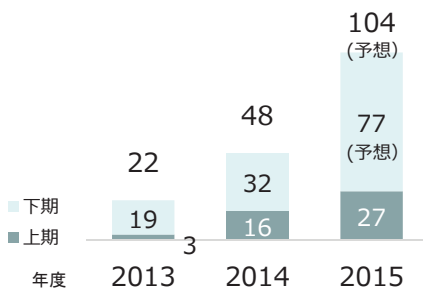
売上高 (億円)



*2015年度下期~2017年度は予想値

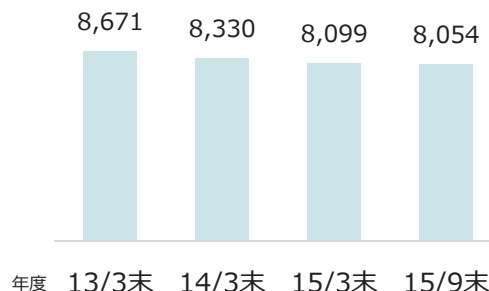
DNP協業売上高

売上高 (億円)



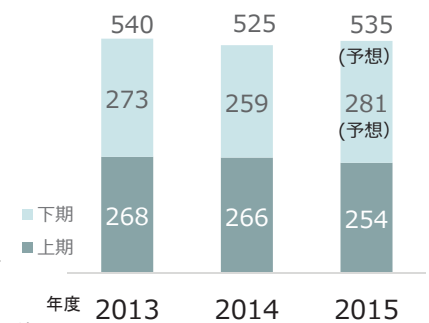
経営基盤の強化

連結従業員数推移 (人)



*U S O Lベトナムを除く連結従業員数

販管費(億円)



1 全体総括

2 中期経営計画「Innovative Challenge Plan」の進捗

3 決算概要

製品販売、システムサービスが堅調で増収 営業利益、純利益ともに増益

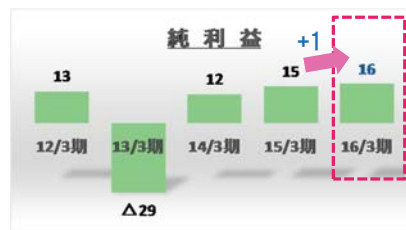
(単位：億円)

	上期 (4-9月)		前年同期比 増減	
	2016/3期	2015/3期		
売上高	1,283	1,219	+64	+5.3%
売上総利益	297	300	▲3	▲1.1%
販管費	▲254	▲266	+13	+4.7%
営業利益	43	34	+9	+27.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	25	20	+5	+27.2%
受注高	1,325	1,173	+153	+13.0%
受注残高	2,144	2,113	+32	+1.5%

<上期決算のポイント>

- 売上高
製品販売、システムサービス売上の伸長により増収
- 営業利益
人件費を中心に販管費削減も進み増益
- 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
金融、電力・サービスなど好調により受注高は増加。受注残高はアウトソーシングの受注増加に伴い増加

【ご参考】 2Q (7-9月) の売上高、営業利益、純利益の5カ年推移 (単位：億円)



UNISYS

15

©2015 Nihon Unisys, Ltd. All rights reserved.

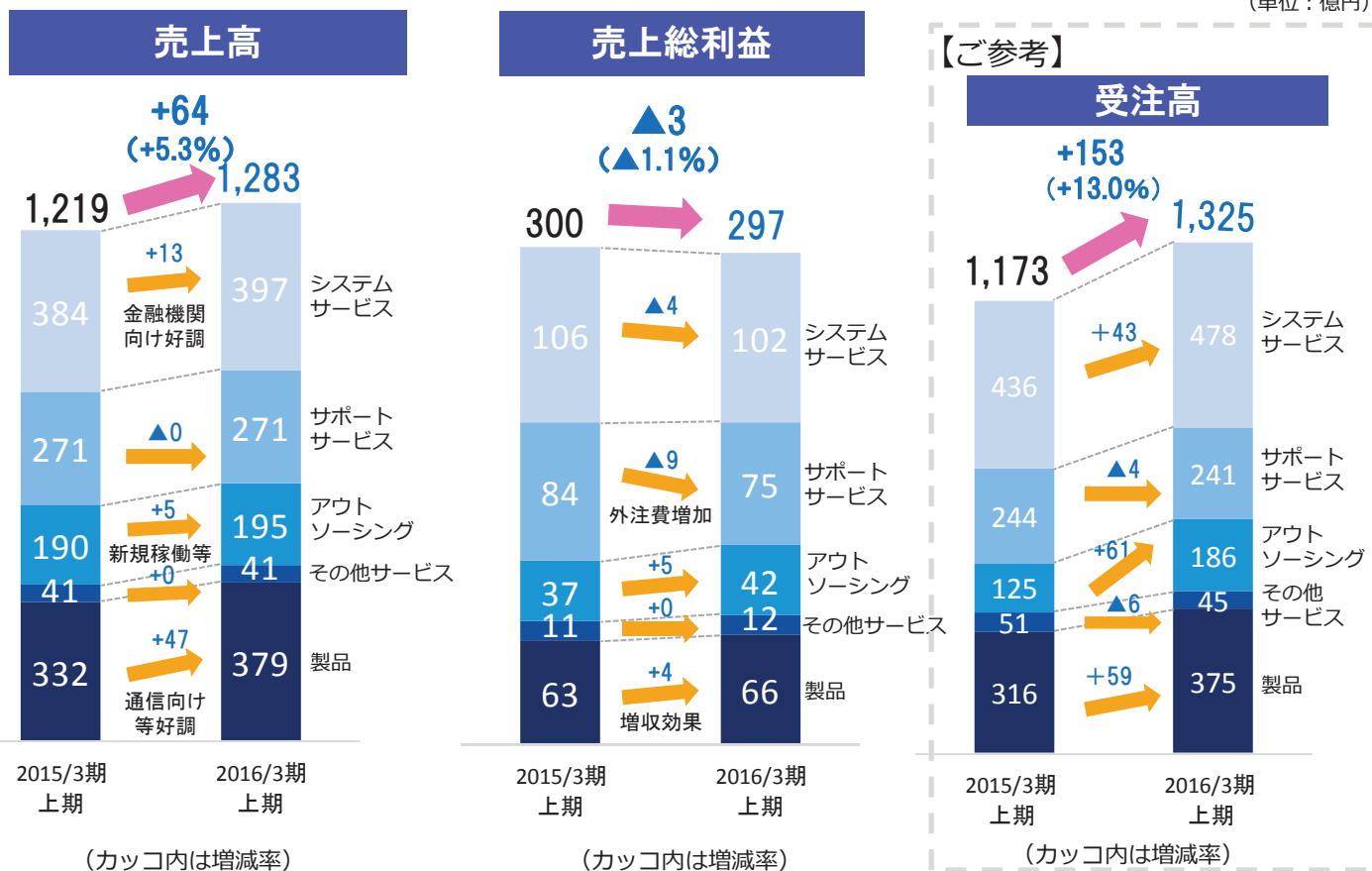
上期の業績は、売上高は前年同期比 + 64億円増加の1,283億円、営業利益は前年同期比 + 9億円増益の43億円、純利益は前年同期比 + 5億円増益の25億円となりました。

製品販売並びにシステムサービスを中心に売上が伸長したことに加え、人件費等の販管費の削減も進んでいることから、前年同期比で増収・増益となり、期初に公表しました計画値を上回る好調な決算となりました。

次に受注高については、前期比 + 153億円増加の1,325億円となりました。金融、電力・サービス分野を中心に提案活動は活発であり、更なる受注獲得に向け足元の環境は良好でございます。受注残高につきましては、アウトソーシングの受注増加にともない、前期比 + 32億円増加の2,144億円となっております。

また、下段にご参考といたしまして第2四半期3ヵ月の業績を5カ年推移で掲載しております。当第2四半期は、売上、営業利益、四半期純利益ともに前年同期に比べ増加いたしました。なお、前期に引当を計上した大型の不採算案件については、当期に追加引当は発生しておらず、当社担当分について予定通り納品を完了いたしました。

(単位：億円)



続きまして、セグメント別の状況について説明いたします。

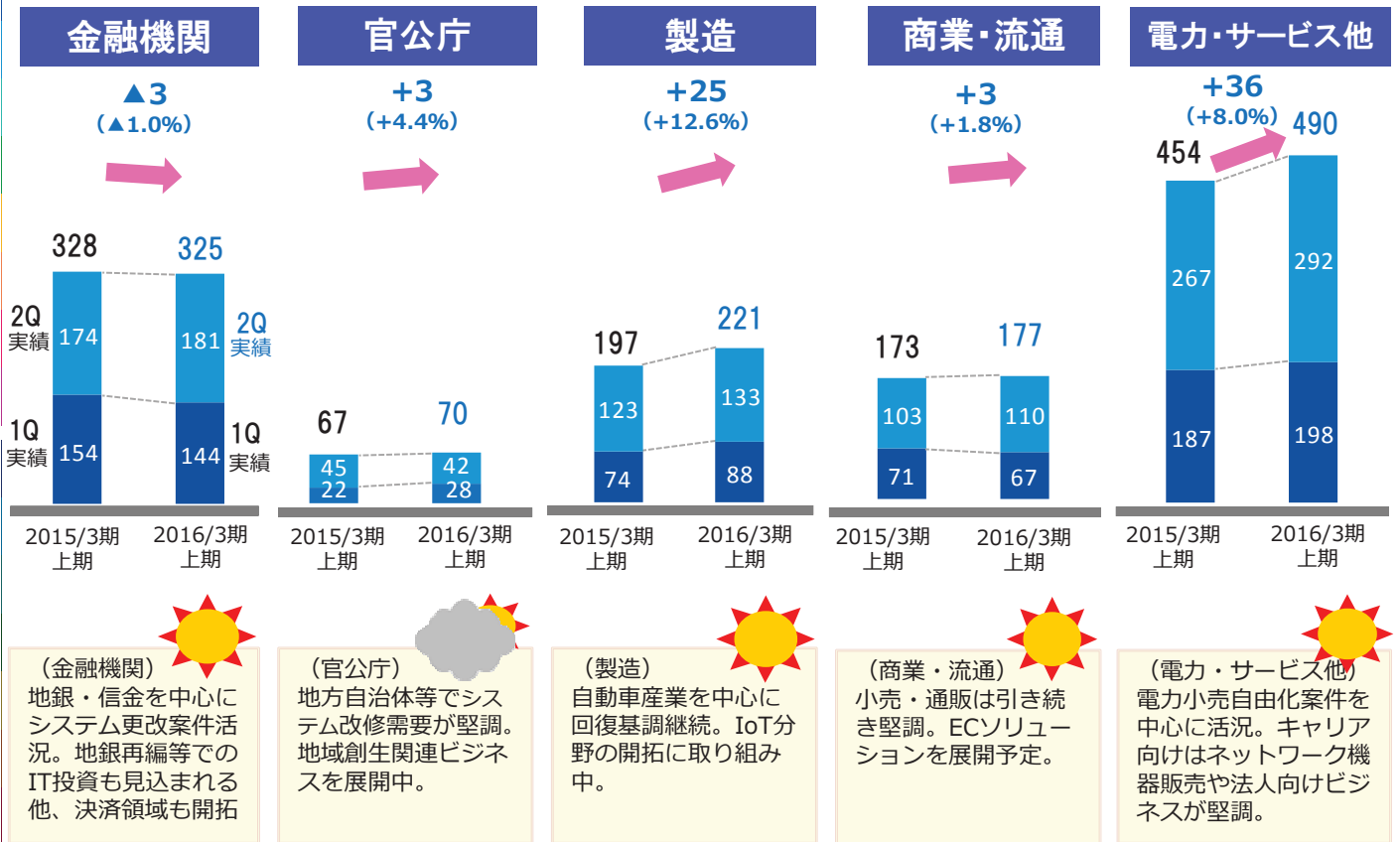
システムサービスは、金融機関向けの開発を中心に堅調に推移し、増収となりましたが、第1四半期に計上した開発費用の影響などから減益となっております。

サポートサービスは、売上はほぼ前年同期並みとなりましたが、外注費増加等に伴い利益率が低下し、減益となっております。

アウトソーシングは、地銀勘定系システムS-BITSで、北國銀行が本年1月に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。

製品は、ソフトウェアの売上が前年同期比で21億円増加、ハードウェアの売上が26億円増加しており、大幅な増収に伴い、増益となっております。

(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。

自動車産業向けを中心に回復基調が継続している製造と、電力小売自由化に向けた案件や通信向けのネットワーク機器販売案件の計上があった電力・サービスは増収となりました。

地銀・信金を中心にシステム更改案件活況な金融においては、減収となっておりますが、足元の受注環境は引き続き良好でございます。

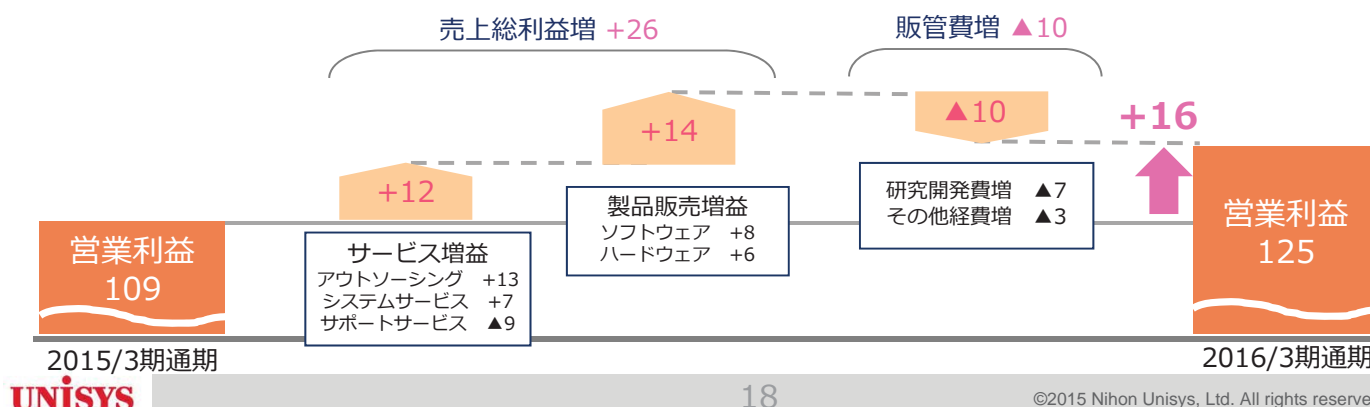
通期業績予想は公表値（7月31日）から変更なし

(単位：億円)

	2016年3月期 上期実績		2016年3月期 下期予想		2016年3月期 通期予想		
	金額	前年同期比増減	金額	前年同期比増減	金額	前期比増減	
売上高	1,283	+64	1,517	+44	2,800	+108	+4.0%
営業利益	43	+9	82	+6	125	+16	+14.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	25	+5	60	+7	85	+13	+17.3%

【2016年3月期 通期 営業利益の増減分解】

(単位：億円、増減は前期比)



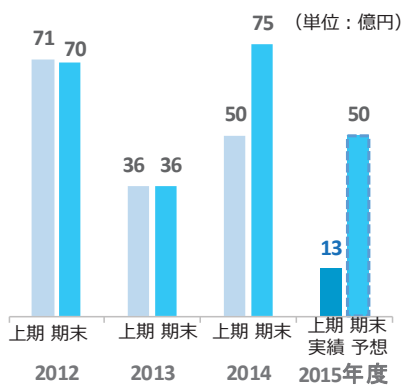
業績予想についてご説明いたします。

通期の、売上高、営業利益、当期純利益予想については、7月31日の公表値から変更ございません。

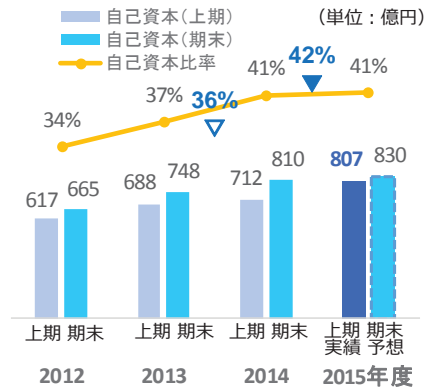
上期は計画を若干上回って進捗しており、引き続きシステムサービスやアウトソーシングサービスが堅調に推移するものと見込まれますが、不採算リスクとして下期に▲10億円のリスクを織り込み、通期見通しについては7月31日の公表数値通りと致します。

- ▼ 今年度上期実績
- ▽ 前年度上期実績

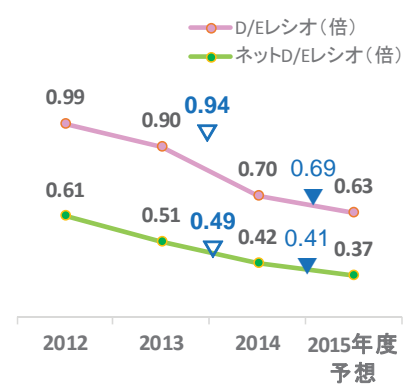
フリー・キャッシュ・フロー



自己資本



D/Eレシオ



ご参考までに財務面では、
 上期でのフリー・キャッシュ・フローは13億円のポジティブ、自己資本比率は42%、ネットD/Eレシオは0.41倍となっており、財務体質も引き続き着実に改善しております。

Foresight in sight

UNISYS