

2005年3月期中間決算説明会

2004年11月4日

日本ユニシス株式会社



2004年9月中間期事業概況

日本ユニシス株式会社
代表取締役社長 島田 精一

環境認識と中間決算ハイライト

環境認識

市場／顧客動向

- ・顧客のIT投資は徐々に回復
- ・投資決定までは依然として長期化傾向
- ・ITによる経営課題解決に対して感度高い

情報サービス業界の動向

- ・依然激しい競争続く
- ・サービス価格低下は底を模索
- ・案件の小口化、短納期化進む

Re-Enterprising2004

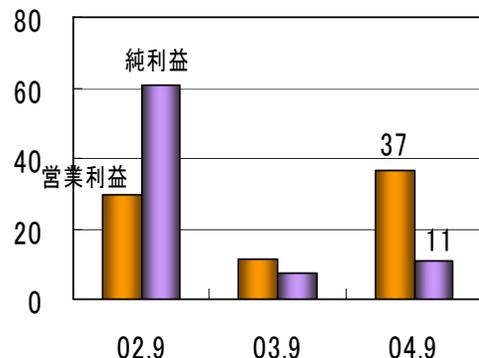
コスト競争力強化

新ビジネス創出

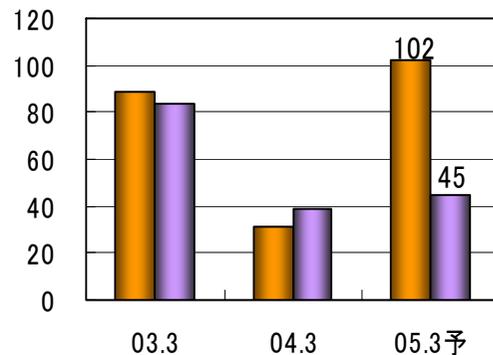
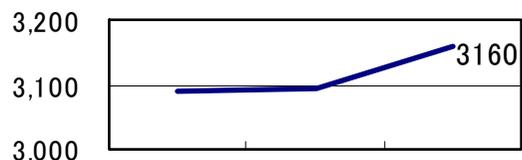
グループ経営強化 等

中間決算ハイライト

中間期



通期見通し



決算のポイント

中間期売上高はH/W、S/W好調で計画上回る

利益もコスト低減で大幅増益を達成

通期業績も営業利益が前期比3.2倍の見込み

中間期事業概況

Re-Enterprising2004の進展

新ビジネス創出

上流からのアプローチ継続と
アウトソーシングや高付加価値
サービスの提案に注力

上流提案、コンサル
積極化

新規顧客への
積極アプローチ

得意領域の深耕

**受注は回復へ
新規、大型案件も増加**

- 上流提案件数 前年同期比 +200%
- 内示を含む受注高 +14%
- 新規顧客、新分野の受注好調
昨年通期 +35%に続き、今上期も+50%
- 大型案件も増加傾向

グループ経営強化

グループパワーの結集

- 10月1日 日本ユニシス・ソリューション(株)発足
グループのシステム開発中枢として高品質サービスを提供
- ネットワーク事業、アウトソーシング事業等も
機能別に再編
- ユニアデックス好調(グループ外売上54%増)

コスト競争力強化

あらゆるコスト削減を徹底

- 総経費※を上期計画比で10億円圧縮
(前年同期比では ▲39億円)

※総経費：原価算入経費+販管費(研究開発費除く)

変革を続ける日本ユニシスグループ

次の成長に向けた
投資を積極化

- 戦略ソリューションと大型アウトソーシング案件への積極投資を継続
- M&Aも視野に入れた積極事業展開

さらなる競争力
アップに向けて

- 機能再編により生産性向上効果がさらに拡大
- コスト削減アイテムの徹底レビューとコスト構造改革のグループ展開

ビジネススタイル
転換効果により
新ビジネスを本格拡大

- 成果が出始めた上流アプローチを業務プロセスコンサル拡充によりさらに加速
- グループパワーを活かし、サービスチャネル起点のグループ連携によるビジネス拡大
- サービスビジネスは下期より本格回復へ

Re-Enterprising

改革加速へ

2005年3月期中間決算概要

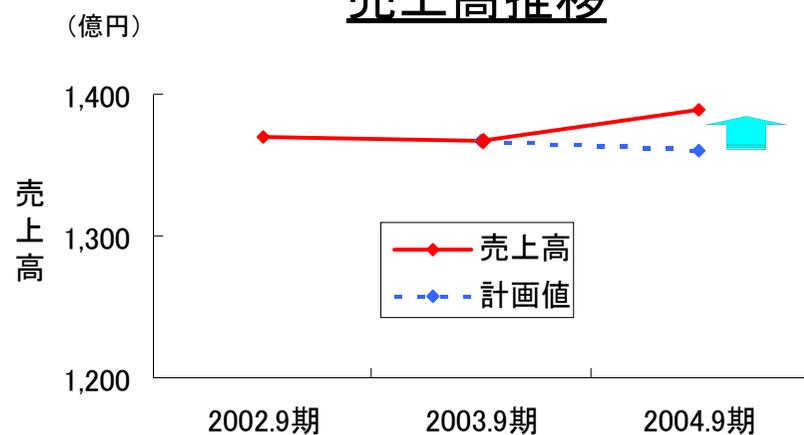
日本ユニシス株式会社
代表取締役常務執行役員
白鳥 恵治

連結中間決算ハイライト

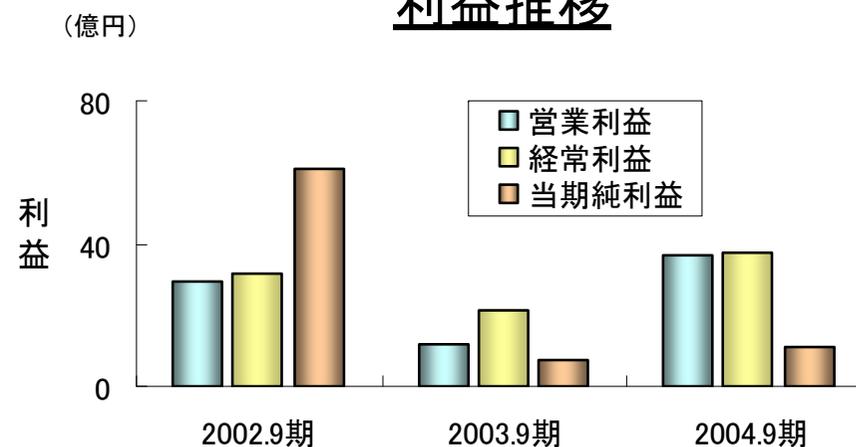
(単位:百万円)

	2002.9期	2003.9期	2004.9期	前年同期比	期初計画
売上高	136,941	136,720	138,907	+2,186	136,000
営業利益	2,970	1,141	3,667	+2,525	500
経常利益	3,158	2,111	3,778	+1,667	400
中間純利益	6,079	718	1,090	+ 371	100

売上高推移



利益推移



売上の状況(1)

■ 売上区分別状況

(百万円)

区 分	2003.9期	2004.9期	増 減	売上総利益	売上総利益率
サ ー ビ ス	79,272	78,540	▲731	19,234	24.5%(▲0.1p)
ソフトウェア	22,166	23,531	+1,365	9,300	39.5%(▲2.7p)
ハードウェア	35,282	36,835	+1,552	7,590	20.6%(▲1.5p)
合 計	136,720	138,907	+2,186	36,125	26.0%(▲0.8p)

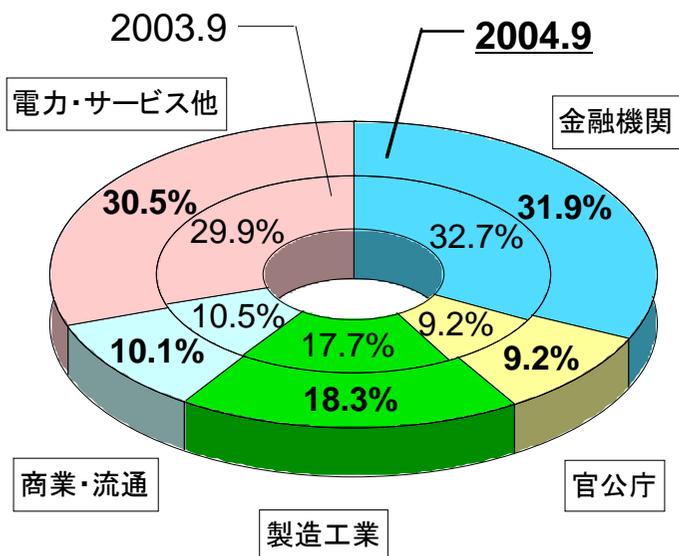
<売上区分別内訳>

売 上 区 分	2004.9期	増減
サービス	78,540	-0.9%
システムサービス	31,784	-8.8%
サポートサービス	27,784	+0.5%
アウトソーシング	11,707	+15.4%
その他サービス	7,264	+9.3%
ソフトウェア	23,531	+6.2%
ハードウェア	36,835	+4.4%
販売	29,268	+10.4%
賃貸	7,566	-13.6%
合 計	138,907	+1.6%

- アウトソーシング売上は好調持続の一方、システムサービスは本格開発フェーズが下期となる案件が多く、価格低下と案件小口化も影響し、売上は低調。
- ソフトウェア売上は、メインフレーム系ソフトウェアの大口案件やオープン系ソリューションが寄与し伸長。
- ハードウェア売上は、賃貸収入は減少続くが、販売がサーバー機器やストレージ機器を中心に好調。

売上の状況(2)

■ マーケット別売上状況 ＜売上高構成比＞



(億円)

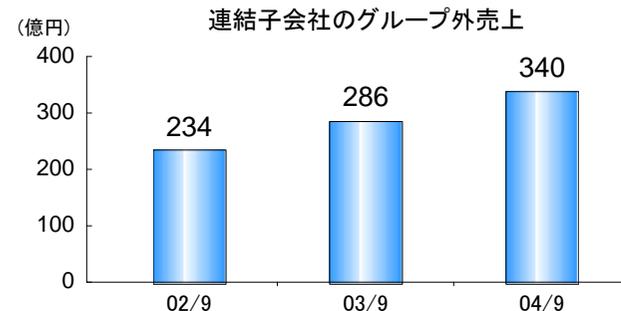
マ ー ケ ッ ト	売 上 高	前 期 比
金 融 機 関	443	▲0.9%
官 公 庁	128	+2.4%
製 造 工 業	254	+5.0%
商 業 ・ 流 通	141	▲2.1%
電 力 ・ サ ー ビ ス 他	423	+3.4%

(概況)

- ✓ 金融機関は、地銀・信金昨年並みだが、クレジット向け堅調。
- ✓ 官公庁向けは、地方自治体は弱含みだが中央省庁は堅調。
- ✓ 製造工業・サービスはともに、大手メーカー・通信キャリア向けネットワーク・インテグレーションが好調。
- ✓ 商業・流通は、前期好調の反動もあり一服。中堅企業は新規案件など好調。

■ グループ各社の売上状況

連結子会社のグループ外売上高合計
⇒ 340億円 (前年同期比+19%)



損益の状況

■ 営業損益は前期比25億円の改善

	2003.9期	2004.9期	増 減	期初計画
売上総利益	367億円	361億円	▲6億円	336億円
売上総利益率	26.8%	26.0%	▲0.8p	24.7%
販管費	355億円	325億円	▲31億円	331億円
営業利益	11億円	37億円	+25億円	5億円

- 売上総利益は前年同期比6億円の減少だが、期初計画比では25億円の改善
- 不採算開発案件の発生は2億円に抑止(前年同期比3億円減)
- 販管費は前年同期比31億円の削減
 - ・ 人件費 ▲15億円、研究開発費 ▲7億円、事務所経費 ▲5億円 など

※ なお、総経費(原価算入分経費+販管費(研究開発費除く))ベースでは39億円の削減(人件費 ▲28億円、事務所経費 ▲10億円 など)

■ 特別損益の内容(特別利益3億円、特別損失19億円)

- 投資有価証券売却益 +3億円
- 特別退職支援制度改定に伴う臨時退職者に対する支援金 ▲13億円
- 電話加入権一括償却 ▲3億円 など

財政状態／キャッシュフロー

■ バランスシートの状況

	2003.9期	2004.9期	増減
総資産	2,011億円	2,039億円	+28億円
負債	1,086億円	1,090億円	+4億円
株主資本	918億円	944億円	+25億円

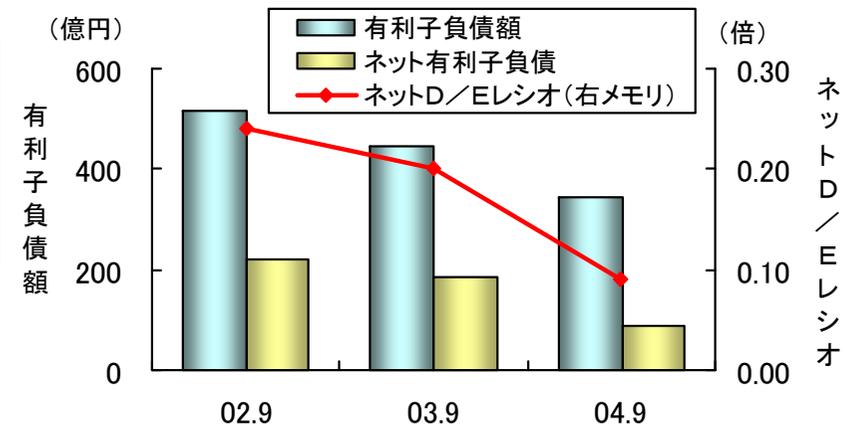
➤ 総資産

- ・ 第2四半期売上増等に伴う売掛金増加
(前年同期比+63億円)
- ・ 在庫の圧縮(同▲33億円)

■ 有利子負債削減

➤ 継続的な有利子負債の圧縮

- ・ 連結有利子負債は99億円の大幅削減(前期末比では29億円減)
03.9期 444億円 ⇒ 04.9期 345億円(▲22%)
- ・ ネットD/Eレシオは0.09倍まで低下



■ キャッシュフローの状況

(百万円)

	2003.9期	2004.9期	増減
営業活動によるCF	14,047	8,568	▲5,478
投資活動によるCF	▲5,837	▲7,228	▲1,390
フリーキャッシュフロー	8,209	1,340	▲6,869
財務活動によるCF	▲10,147	▲2,712	+7,435
現金及び現金同等物残高	25,976	25,536	▲439

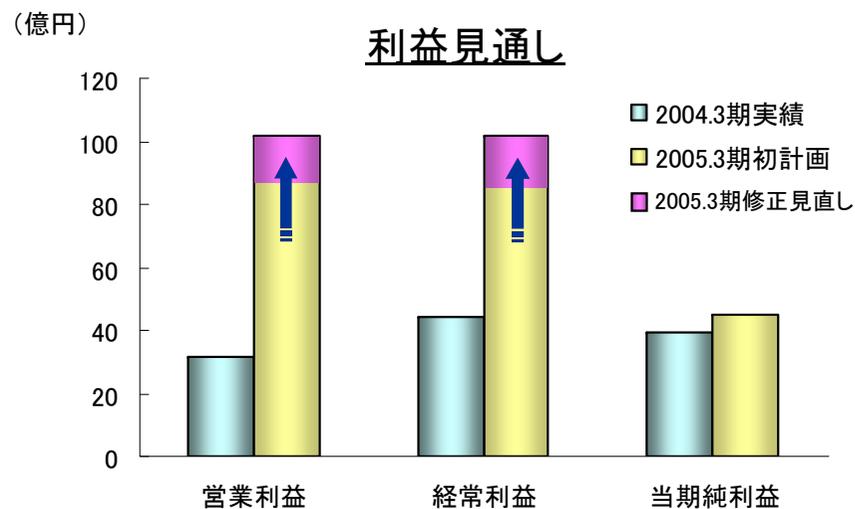
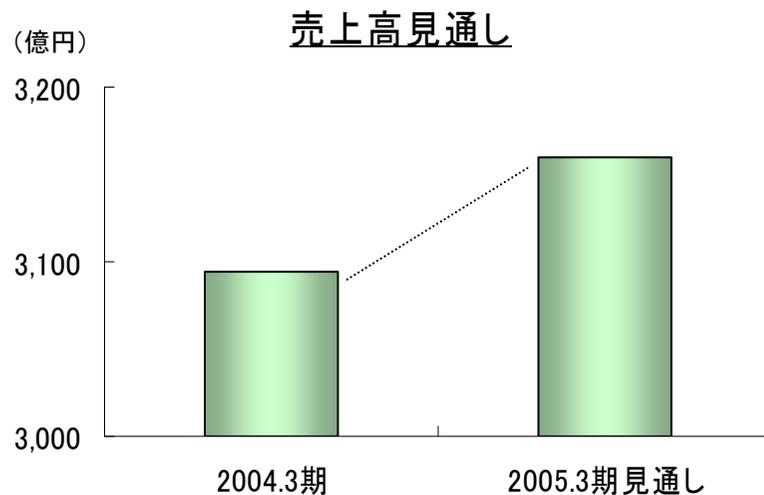
➤ フリーキャッシュフローは前年同期比▲69億円の悪化

- ・ 売上増による運転資本増加の影響▲17億円
- ・ 確定拠出年金移行に伴うキャッシュアウト▲58億円

2005年3月期 通期の業績見通し

(百万円)

	2004.3期 実績	2005.3期 見通し	増 減	期初計画
売 上 高	309,417	316,000	+6,583 (+2.1%)	316,000
営 業 利 益	3,165	10,200	+7,035 (+222.3%)	8,700
経 常 利 益	4,393	10,200	+5,807 (+132.2%)	8,500
当 期 純 利 益	3,922	4,500	+ 578 (+14.7%)	4,500



業績見通しの前提

■ 売上区分別状況

(百万円)

区 分	2004.3期 実績	2005.3期 見通し	増 減	売上総利益	売上総利益率
サ ー ビ ス	175,336	179,200	+3,864	42,400	23.7%(+3.7p)
ソフトウェア	49,200	47,900	▲1,300	17,800	37.2%(▲2.7p)
ハードウェア	84,880	88,900	+4,020	18,300	20.6%(▲2.7p)
合 計	309,417	316,000	+6,583	78,500	24.8%(+0.7p)

- サービス売上では、下期にシステムサービスの開発ボリューム拡大が見込まれ通期では増収を確保。
- ソフトウェア売上は、下期は大口案件が減少し減収見込み。
- ハードウェア売上は、オープン系サーバ販売の堅調により、引き続き好調を維持する見通し。
- 売上増および利益率改善により、売上総利益は前期比40億円増加。また販管費も30億円減少し、営業利益では70億円の増益(前期比3.2倍)の見込み。

	2004.3期 実績	期初計画	2005.3期 見通し
売上総利益	745億円	782億円	785億円
売上総利益率	24.1%	24.7%	24.8%
販管費	713億円	695億円	683億円
(主な内容)			
人件費	367億円	346億円	345億円
一般経費	100億円	98億円	94億円
研究開発費	69億円	79億円	72億円
事務所経費	59億円	57億円	55億円

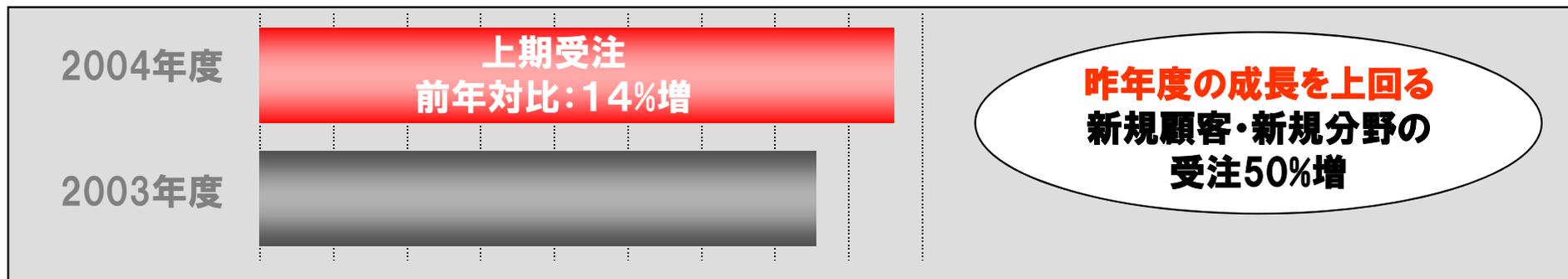
マーケティング概況

日本ユニシス株式会社
代表取締役専務執行役員
梶川 昭一

<i>Strategic Alliance</i>	<i>Technology</i>
<i>Professional</i>	<i>Experience</i>

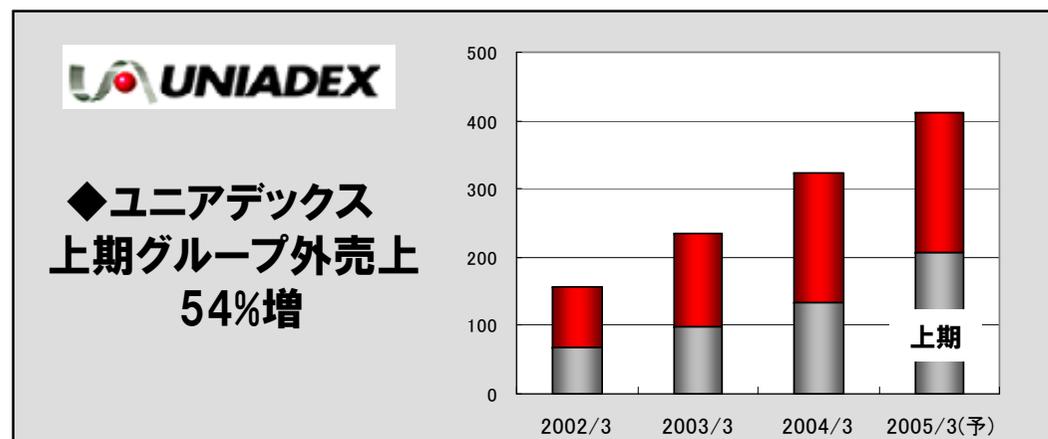
受注ハイライト

上期受注実績(内示含む) 前年同期比

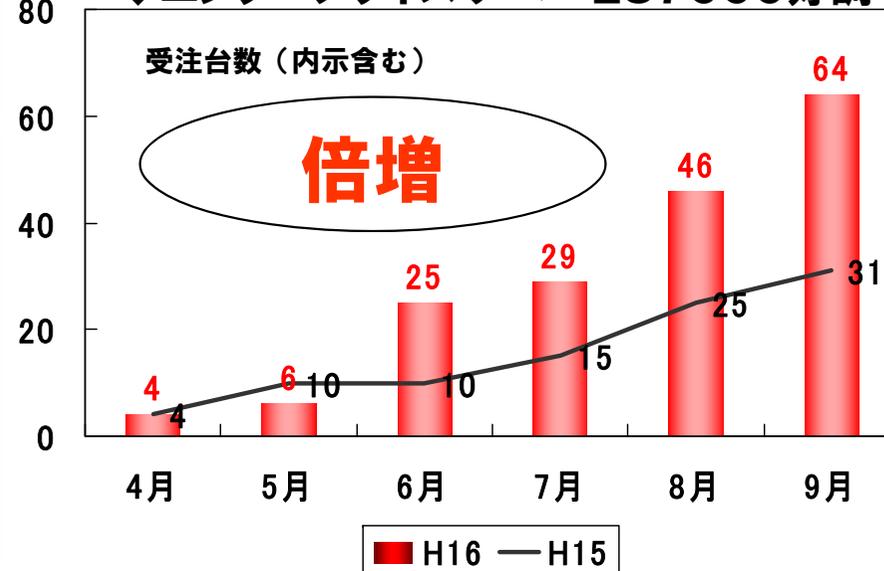


トピックス

◆アウトソーシング受注 **倍増** **PowerRental**

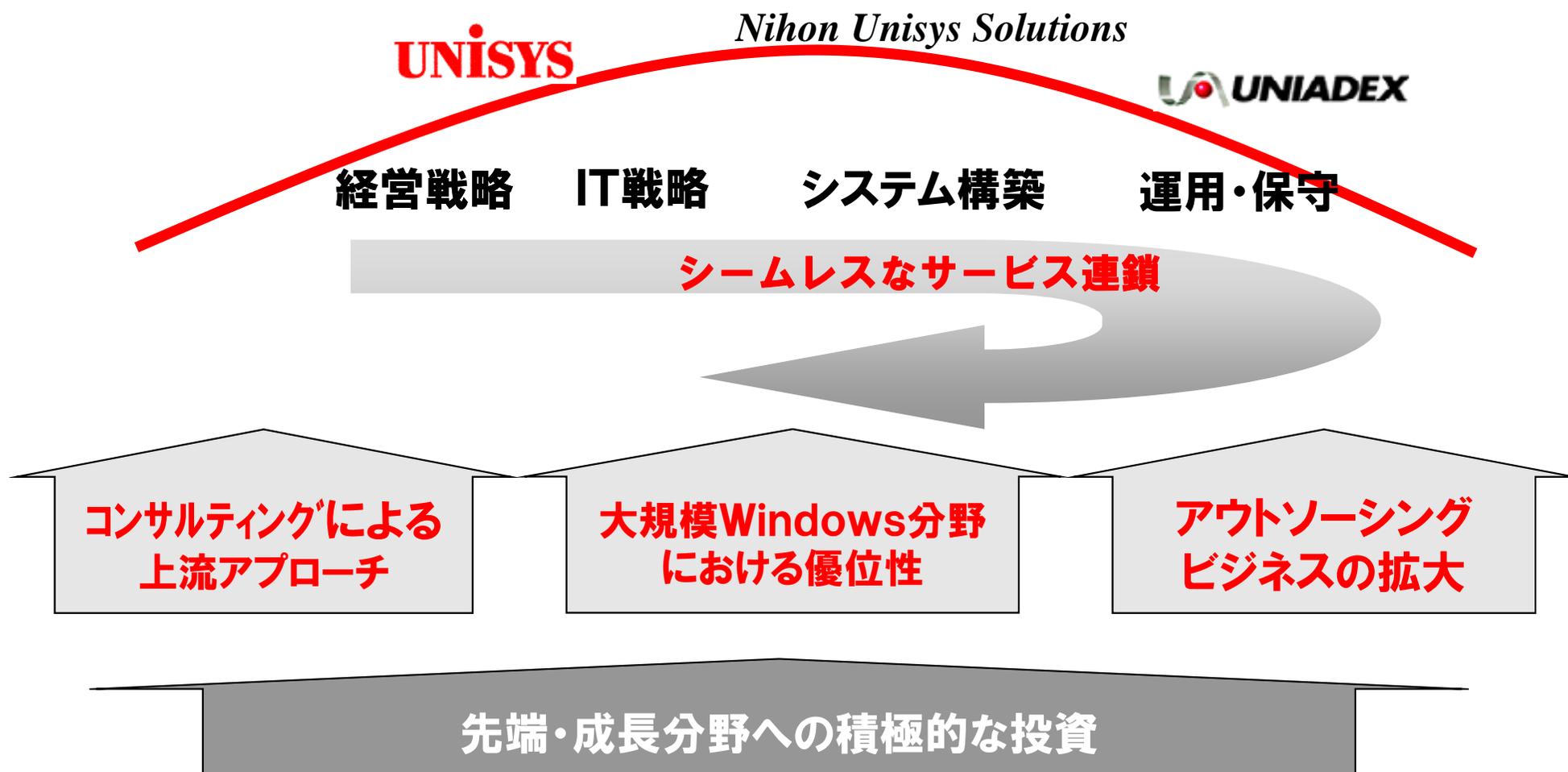


◆エンタープライズサーバ ES7000好調



事業戦略を実現する上流から運用までのITサービスの連鎖

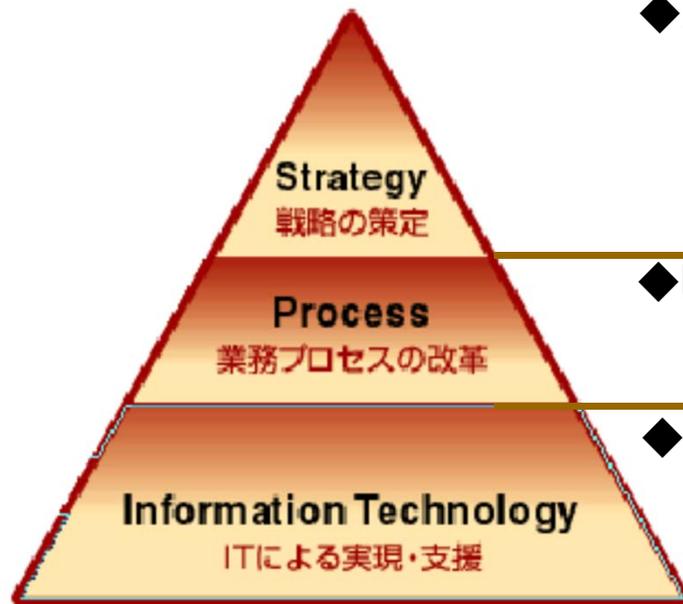
お客様の事業戦略実現をITパートナーとしてワンストップで支援する
「顧客価値創造企業」へ



コンサルティングによる上流アプローチ

コンサルティングによる上流からのアプローチ

「ビジネスと技術力を融合したコンサルティングサービス」体制を強化し、お客様の経営課題解決への検討段階からアプローチ



◆ビジネスイノベーションサービス

サービス領域 自動車・製造、ハイテク・リテール
 コマース、パブリック、運輸・ユーティリティなど
 事例 ・販社統合に伴う営業戦略立案
 ・経営課題抽出と川上攻略支援 他

◆ビジネスプロセス・コンサルティングサービス

戦略意図に基づく業務プロセス可視化、再設計による要件定義

◆ITコンサルティング

EAを軸としたITガバナンス強化、向上

成果 ⇒ 新規顧客 / 顧客内の新規事業領域への参入機会が大きく拡大
提案件数 154件 対前年 200%増

ビジネスと技術を融合したコンサルティング 上流アプローチ事例

コンサルティングからシステム構築サービスまで提供
サッポロビール（株）

新規顧客

(経営課題)

原料へのこだわり

消費者にどう伝えるか？

どのように実現するか？

ブランディング戦略

コンサルティング
アプローチ

ビジネス・コンサルティング

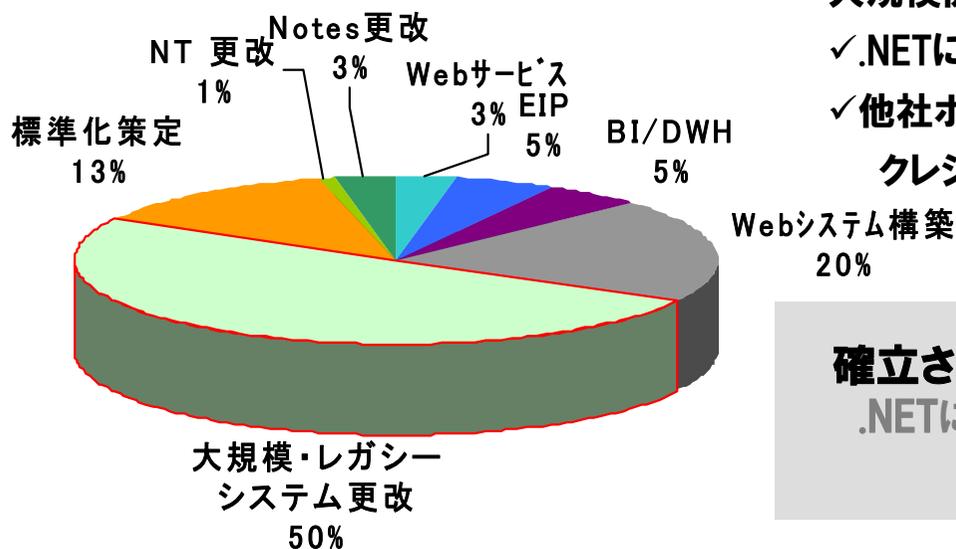
トレーサビリティ
(技術力/構築実績)



大規模Windows分野における優位性

大規模Windows/.NET分野における優位性

.NETシステムインテグレータ No.1
大規模レガシーシステムの刷新等が躍進し、エンタープライズサーバES7000が活況

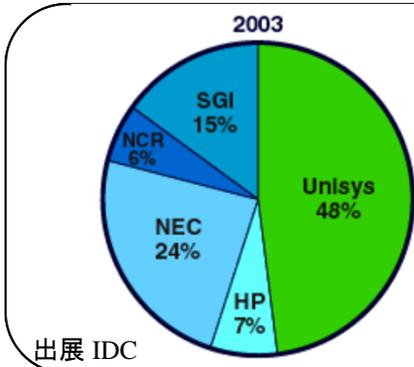


大規模開発

- ✓.NETによる基幹系全面再構築:大手サービス業A社(新規)、日本旅行
- ✓他社ホストからのリプレース:
 クレジットB社(新規)、大手重機C社、化学D社(新規) 他

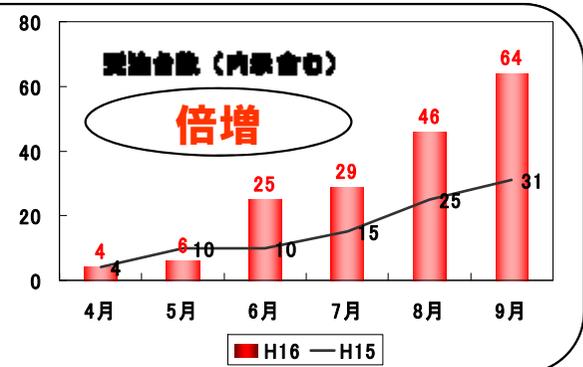
確立されたブランドと高い知名度
 .NETによるSIに積極的な企業調査
2年連続1位獲得

高品質なサービスの提供
 .NET認定技術者
約760名



エンタープライズサーバ ES7000

日本国内サーバ市場出荷調査において、2003年16CPU以上のIAサーバの出荷台数で48%のトップシェアを獲得



大規模Windows/.NET分野における優位性

ISP/CATV事業者向けIP電話申込受付システム「カスタマ・コントロールシステム」

NTTコミュニケーションズ(株)

異なるプラットフォーム間での企業間連携を実現

- ✓運用コスト削減
- ✓回線オーダ状況随時確認
- ✓システムの効率化、柔軟性

.NET技術による情報活用基盤「行内ポータルシステム」

(株)東北銀行

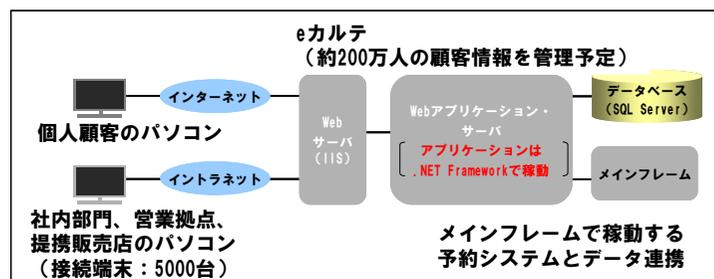
顧客ニーズの共有化や業務効率の向上を目指す

- ✓業務プロセス改革
- ✓情報活用基盤の確立
- ✓.NETによる短期開発

個人顧客情報/予約管理システム「eカルテ」4月稼動

(株)日本旅行

顧客情報一元管理、個人顧客向けサービス向上を目指す



今後

- ✓旅行パッケージ商品情報管理
- ✓顧客購買分析(DWH) 追加

アウトソーシングビジネスの拡大

アウトソーシングビジネスの拡大

「ノンコア」(経費削減)第一世代から「コアの活用」(経営変革、経営課題解決/競合力強化)に向けた第二世代へ、プロアクティブなアウトソーシング領域への拡大

金融業界

S-BITS(地銀勘定系次期システム) 百五銀行 他
 信金アウトソーシング共同センター
 ◆北海道6信金共同センター
 ◆SBOC東京:平塚信金、豊川信金、A信金
 ◆関西地区アウトソーシングセンター:尼崎信金、金沢信金、兵庫信金(新規)
 第二地銀アウトソーシングセンター:福島銀行、殖産銀行、大光銀行(新規)
 証券・先物取引:岡三証券、B証券(新規)

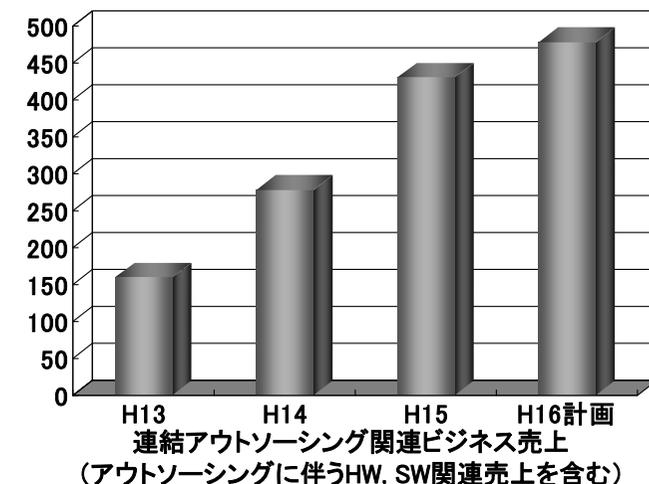
全国展開する信用金庫向けアウトソーシングセンター



流通・製造/官公庁 他業界

第一興商(新規): ShopMAXアウトソーシングサービス
 商いネット:発注システム
 ニチレイ:低温物流システム
 ニッセン:フルアウトソーシング
 大手通信A社:ADSL利用者確認システム
 自動車メーカーB社、C省庁、D市役所、製薬E社(新規) 他

アウトソーシング関連売上推移



アウトソーシングビジネスの拡大

新規顧客

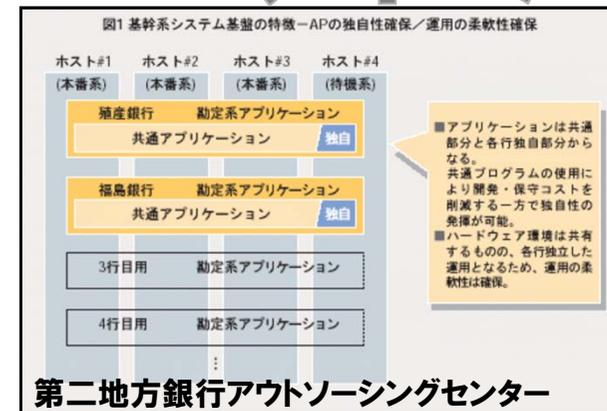
日本ユニシスの第二地方銀行アウトソーシングセンターに加盟

(株)大光銀行

勘定系を中心に国際系、証券系、情報系システムも対象とした銀行業務全般にわたるシステムのアウトソーシング化・・・2006年1月の本番稼働を目指す

評価ポイント

- 地域金融機関における勘定系での実績とアウトソーシングノウハウ
- システムとしての先進性、最新性の確保
- セキュリティ、安全性、堅牢性に優れるサービス
- コスト削減、柔軟な運営スキーム
- 勘定系システムオープン化への発展性



日本ユニシス
運用 開発保守 データセンタ管理 保守

先端・成長分野への積極的な投資

中期成長基盤確立に向けた積極的な投資

さらなる成長に向けた先行投資

成長が期待される事業分野、M&Aを視野に入れた新事業化に向けた体制を強化し、積極的に資源を投入。将来の成長基盤となる先端技術、戦略ソリューションへの積極的な取り組み

先端技術部

- ✓産官学連携(秋葉原再開発など)
- ✓海外ベンチャーのテクノロジー・パートナー
- ✓ユビキタス時代の次世代基盤企画(NGEM)

ソリューション
展開

事業部

- ✓業種ソリューション展開
百貨店:ロビネス
金融分野:S-BITS、SBIなど
- ✓実証実験から本格事業化へ
ユビキタス:コマツ、経済産業省など

事業開発部

M&A、アライアンスによる新事業化

- ✓知的財産ビジネス(A社)
- ✓IT保険ビジネス(東京海上日動火災保険ほか)
- ✓アプリケーション・アウトソーシング事業
- ✓ICタグ、デジタルペンによる設備資材管理(エクス都市研究所)

本格事業展開へ

金融分野におけるソリューション展開

次世代金融ソリューション体系「UNIFINE™」



- ✓長年の実績と経験をもとに勘定系や資金証券系などオープン環境での次世代金融業務システムを提供
- ✓共通基盤 オープンミドルウェア「MIDMOST」
- ✓Windowsベースの次期勘定系システムでは S-BITSコンソーシアム 地銀7行にて推進中 アイワイバンク銀行にて2006年に稼働予定

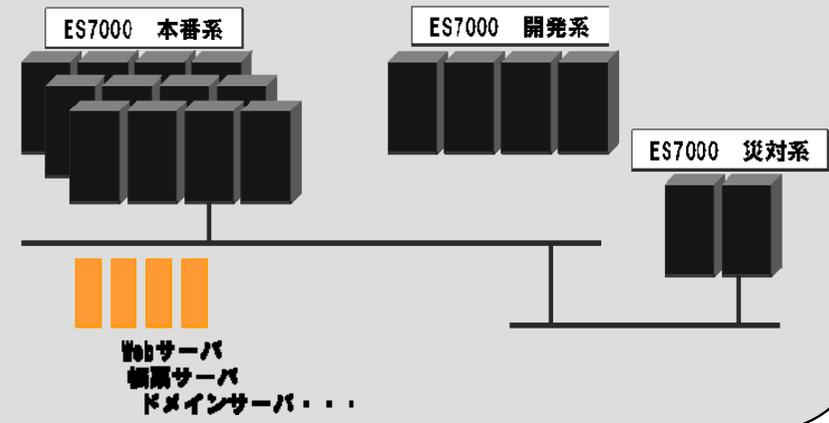
アウトソーシング
S-BITS、SBOC他

単独導入

2006年、大規模Windowsベースの銀行勘定系システム本格稼働 (株)アイワイバンク銀行

新規顧客

- 次期勘定系システムの特徴**
- ✓新たな金融サービス・商品の拡充を迅速かつ柔軟にサポートするシステム基盤
 - ✓災害対策システムのレベルアップ
 - ✓中長期的なコスト削減の実現



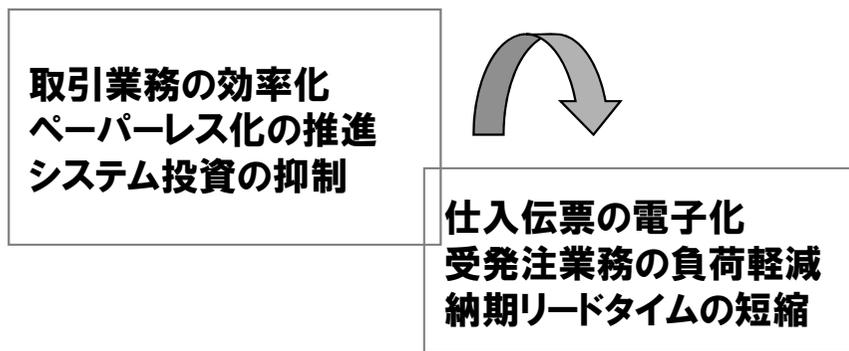
流通分野におけるソリューション展開 百貨店取引システムの標準化へ

電子受発注ASPサービス「ロビネス(LOBINES)」活用、相次ぐ - Logistics Business Information System -

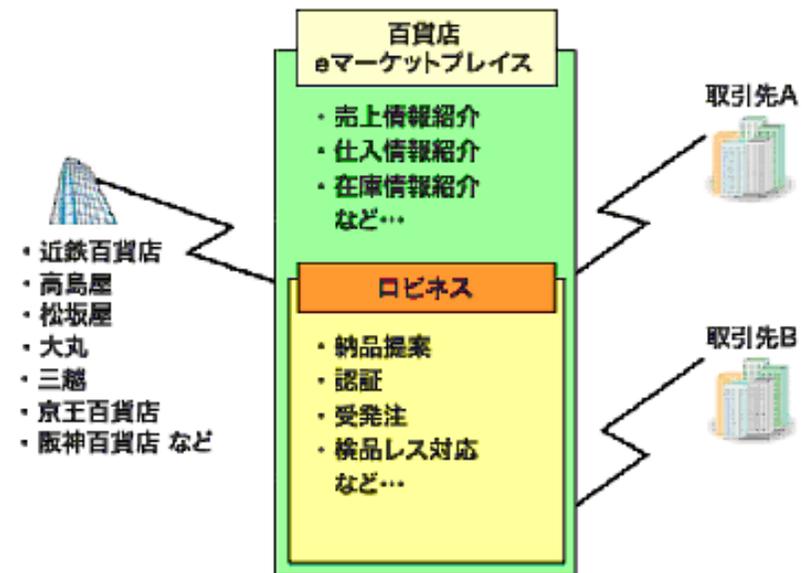
流通分野での新たなソリューション「ロビネス」は高島屋、近鉄百貨店で利用を開始。さらに、三越をはじめとした有力百貨店も参画を予定しており百貨店取引システムの標準化を狙う

※ロビネスは、メーカー・卸～納品代行～小売間のSCMにインターネットを利用した共通の取引環境を提供するASPサービス

百貨店が抱える課題、目的



導入の効果



セキュリティソリューション 総合的な情報セキュリティサービスの提供開始

情報セキュリティ保険によるリスクファイナンスを組み入れた 総合的なセキュリティ対策ソリューション

東京海上日動火災保険(株)と提携し、新しい情報セキュリティサービスの販売を開始
弊社「個人情報保護対策ソリューション」と東京海上日動火災保険の情報セキュリティ保険を合
わせて提案することで、総合的な情報セキュリティサービスの提供を実現

日本ユニシスグループ

東京海上日動火災保険

リスク・ファイナンス:

情報セキュリティに関する
事故が発生した際の
損害に備えた保険の提供

<主なサービス>

- ◆ネットワーク総合保険
- ◆e-リスク保険
- ◆個人情報漏えい保険



リスク・コントロール:

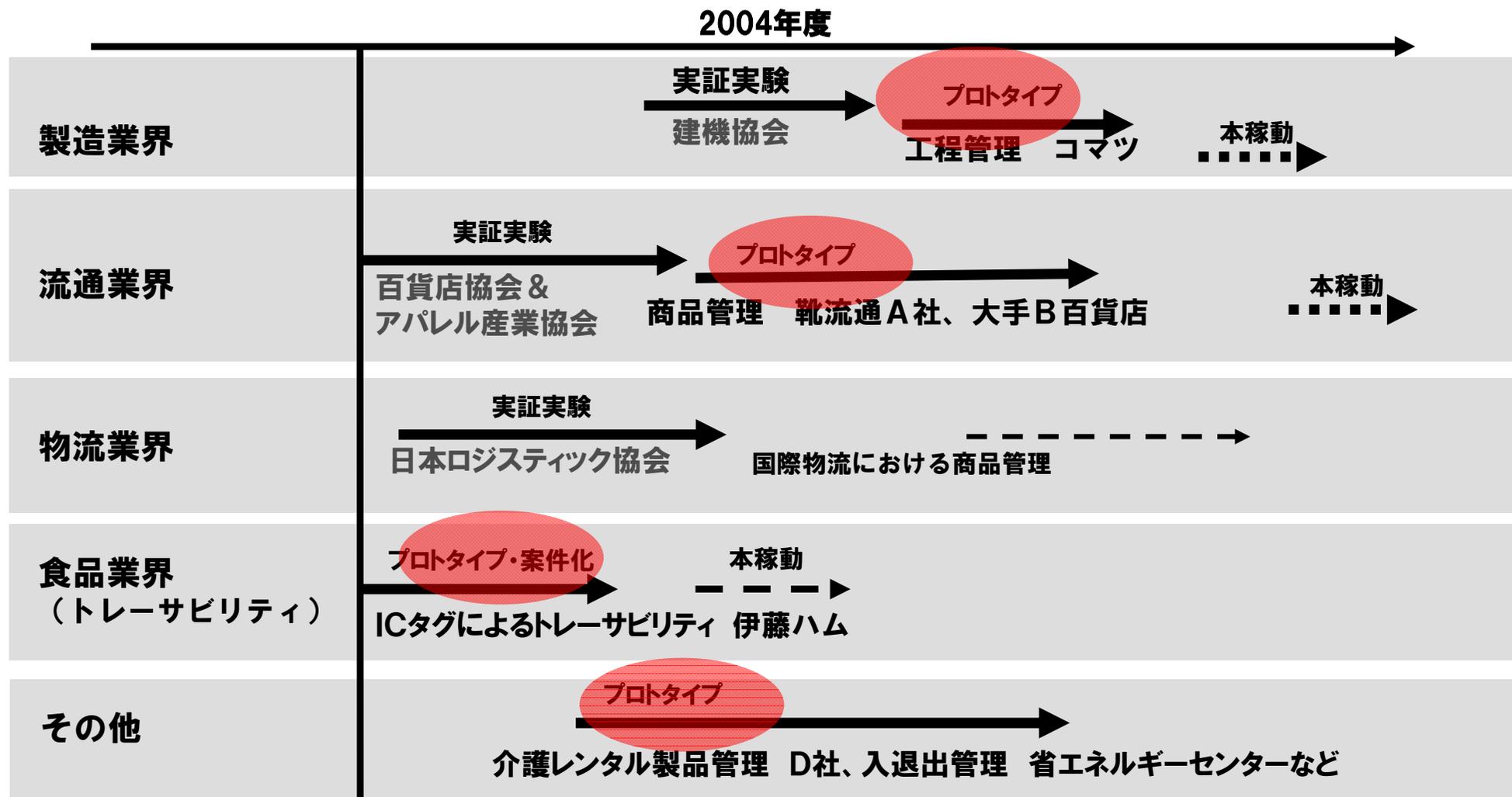
事故の発生を予防するためのコントロール
および事故発生後のダメージを減らすための
準備的なコントロール

<主なサービス>

- ◆短期診断サービス
- ◆短期対策サービス
 - ・技術的対策
 - ・人的対策(セキュリティ教育)
 - ・物理的対策
 - ・対策後の評価

ユビキタスビジネス本格展開へ

ICタグを使ったビジネスは実証実験フェーズからプロトタイプ構築フェーズへ
 (経済産業省 2004年度電子タグ実証実験3案件に参画)



特に強みをもつ事業領域

金融機関をはじめ、製造業界、流通・小売業界等に強みを保有、中でも金融・アパレル・通販業界などで圧倒的な強みを発揮
また、ユニアデックスもITインテグレーション事業が急成長を続けている

金融業界

- 地銀：共同アウトソーシングビジネス推進
- 信用金庫：勘定系システムのアウトソーシングセンターユーザ拡大
- 新勘定系システム「SBI21」の単独導入推進
- クレジット：異業種参入による新規ビジネス拡大基調



ユニアデックス

- ネットワーク事業集約化によるITインテグレーション事業の拡大
- ソフトウェアサポートを含む サポートサービス事業の拡大
- セキュリティソリューションの充実
- グループ連携による成長



製造・流通・小売業界

- DM／アパレル／リテール／製造分野等へのソリューション提案を強化
- 低温物流、食品トレーサビリティ分野への侵攻
- 3次元住宅設計システム「Digid」が大手ハウスメーカーで圧倒的なシェア
- 百貨店受発注システム「ロビネス(LOBINES)」



成長を続けるユニアダックス



サポートサービス事業堅調に推移。
 加えてネットワークを中心としたITインテグレーション事業が大きく伸長
 ソフトウェアサポートサービスの強化に加え、サーバ、ストレージ販売のサポートサービスへの連鎖によって、さらなるサポートサービス事業の拡大期待

拡大するサポートサービス

ソフトウェアサポートサービスの強化

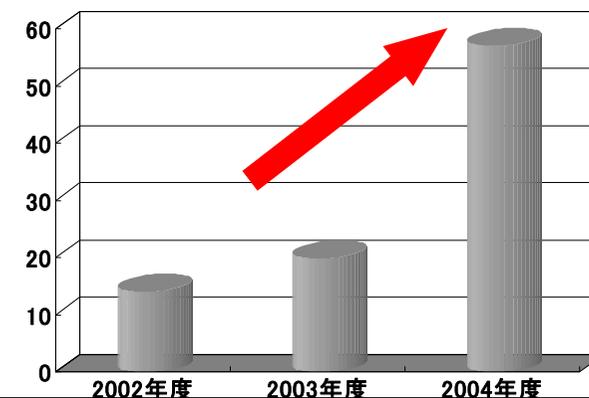
ITサポートサービス事業のさらなる拡大

サポートサービスへの連鎖

ITインテグレーション事業 好調
 (ネットワーク、サーバ、ストレージ)

好調なITインテグレーション事業の効果も加わり、
 今期グループ外売上410億円超(前期比28%増)を狙う

サーバ/ストレージ製品上期売上推移 (億円)



UNISYS

www.unisys.co.jp

(注)本資料で記述しております業績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。
また、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。