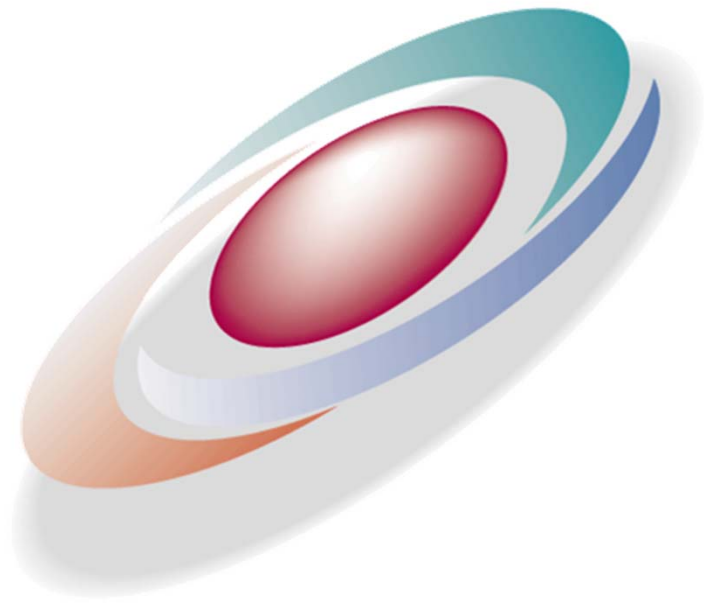


日本ユニシス株式会社 2006年3月期 決算説明会



2006年3月期決算概要



2006年5月10日
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

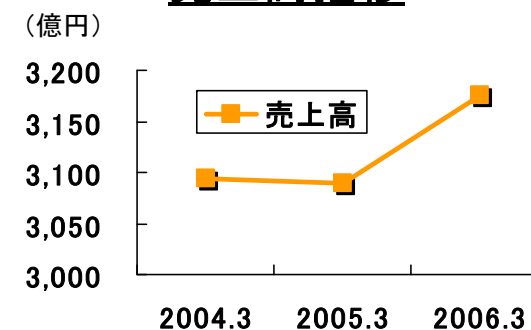
➡ 連結決算ハイライト

▶ 2006年3月期決算

(百万円)

	2004.3期	2005.3期	2006.3期
売上高	309,417	308,868	317,486
営業利益	3,165	10,413	5,065
経常利益	4,393	10,533	4,870
当期純利益	3,922	4,716	1,889
受注高	275,281	278,589	305,145

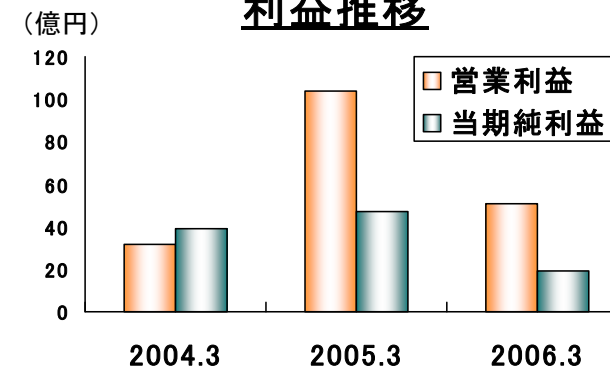
売上高推移



▶ ポイント

- 売上高は、ソフトウェア・ハードウェアの売上減少をシステムサービスの売上増がカバーし、前期比86億円(2.8%)の増加。
- 利益に関しては、商標使用料等の契約変更に伴う一時的な費用負担増やメインフレーム減少の影響により、営業利益では前期比53億円の減少。

利益推移



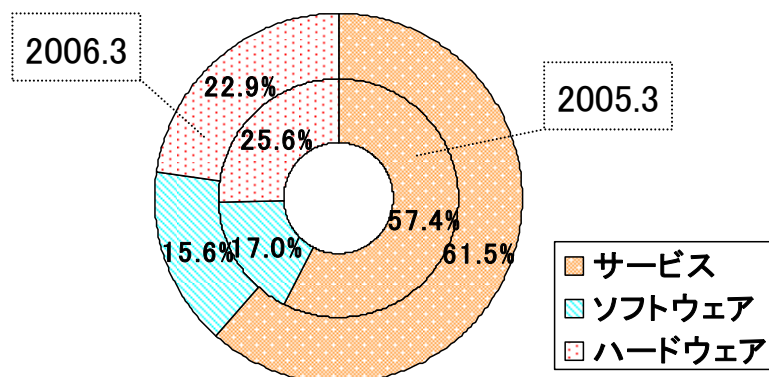
売上の状況

売上区分別売上

(百万円)

売上区分	2005.3期	2006.3期	増減額	増減率
サービス	177,450	195,470	+18,019	+10.2%
システムサービス	80,697	95,178	+14,480	+17.9%
サポートサービス	56,630	57,502	+872	+1.5%
アウトソーシング	24,557	26,529	+1,971	+8.0%
その他サービス	15,565	16,260	+694	+4.5%
ソフトウェア	52,405	49,439	▲2,965	▲5.7%
ハードウェア	79,013	72,576	▲6,436	▲8.1%
販売	64,337	58,892	▲5,445	▲8.5%
賃貸	14,675	13,684	▲990	▲6.8%
合計	308,868	317,486	+8,617	+2.8%

売上区分構成比



マーケット別状況

(億円)

マーケット	2005.3期	2006.3期	増減率
金融機関	929	896	▲3.6%
官公庁	258	317	+22.9%
製造工業	569	590	+3.6%
商業・流通	371	395	+6.6%
電力・サービス他	962	977	+1.6%

損益の状況

(百万円)

	2005.3期	2006.3期	増減額	増減率
売上総利益	75,927	68,934	▲6,993	▲9.2%
販管費	65,514	63,868	▲1,645	▲2.5%
営業利益	10,413	5,065	▲5,347	▲51.4%
経常利益	10,533	4,870	▲5,663	▲53.8%
特別損益	▲1,725	▲551	+1,173	—
当期純利益	4,716	1,889	▲2,827	▲59.9%

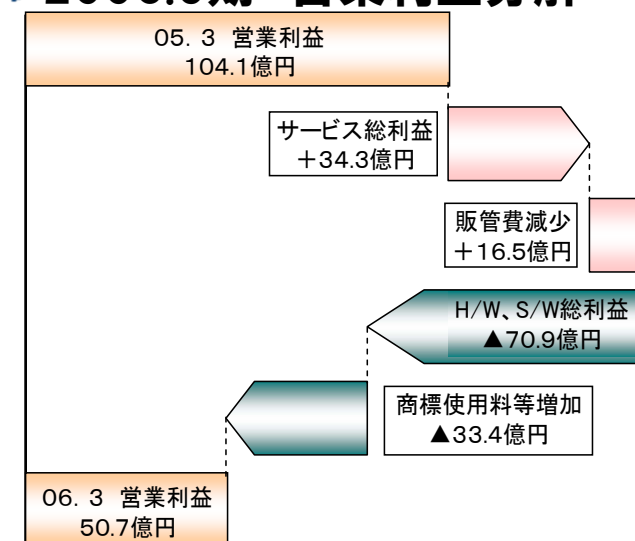
▶ 売上総利益比較 (商標使用料等外枠ベース)

(百万円)

売上区分	2005.3期	2006.3期	増減額
サービス	46,139	49,574	+3,434
ソフトウェア	20,905	15,226	▲5,678
ハードウェア	20,210	18,799	▲1,411
商標使用料等	▲11,327	▲14,665	▲3,338
合計	75,927	68,934	▲6,993

※2006.3期の商標使用料等にはサポート・フィー▲2,215百万円を含む

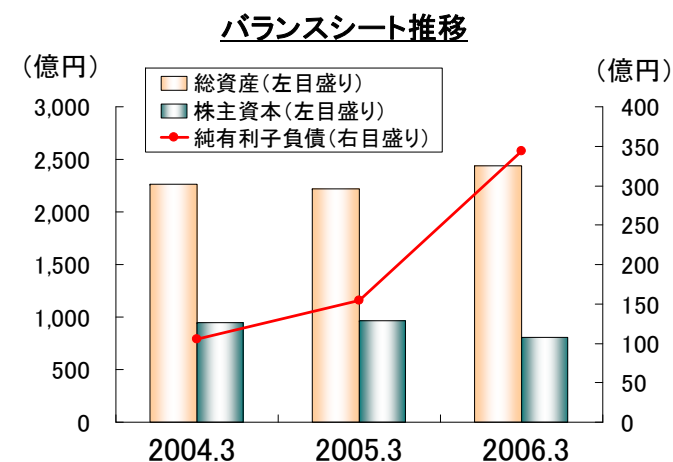
▶ 2006.3期 営業利益分解



➡ 財政状況／キャッシュフロー

▶ バランスシートの状況

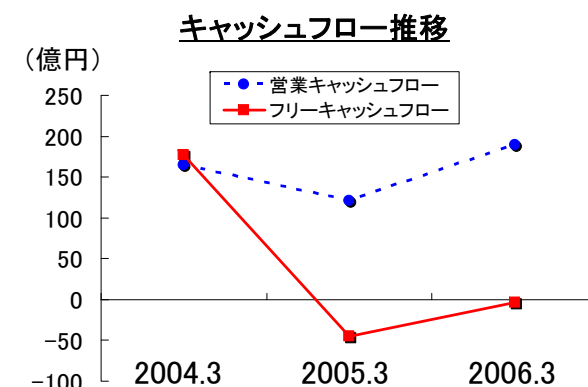
	2005.3期	2006.3期	増減額
総資産	2,222億円	2,439億円	+218億円
負債	1,247億円	1,624億円	+377億円
株主資本	969億円	809億円	▲160億円
有利子負債 (純有利子負債)	415億円 (155億円)	652億円 (344億円)	+237億円 (+189億円)



▶ キャッシュフローの状況

(百万円)

	2005.3期	2006.3期	増減額
営業活動によるCF	12,112	18,977	+6,864
投資活動によるCF	▲16,671	▲19,303	▲2,632
フリーキャッシュフロー	▲4,558	▲326	+4,232
財務活動によるCF	3,633	5,169	+1,536
(うち、自己株式取得分)	(▲1,433)	(▲18,263)	(▲16,829)
現金及び現金同等物残高	25,983	30,827	+4,843



➡ 2007年3月期 連結業績見通し

▶ 通期の業績見通し

(百万円)

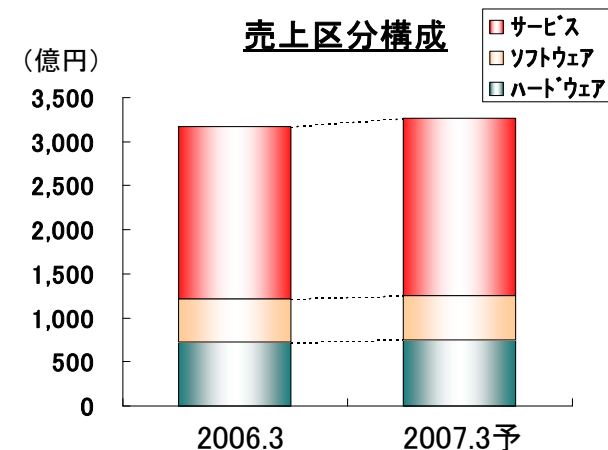
	2006.3期	2007.3期予	前期比
売上高	317,486	327,000	+9,514
営業利益	5,065	6,000	+935
経常利益	4,870	5,500	+630
当期純利益	1,889	3,000	+1,111

- 売上高は引き続きシステムサービスが牽引し、前期比3%の増収見込み
- 利益面に関しては、販管費の増加を売上総利益でカバーし営業利益は18.5%の増加

▶ 売上区分別 売上状況

(百万円)

区分	2006.3期	2007.3期予	増減額
サービス	195,470	201,500	+6,030
ソフトウェア	49,439	50,000	+561
ハードウェア	72,576	75,500	+2,924
合計	317,486	327,000	+9,514



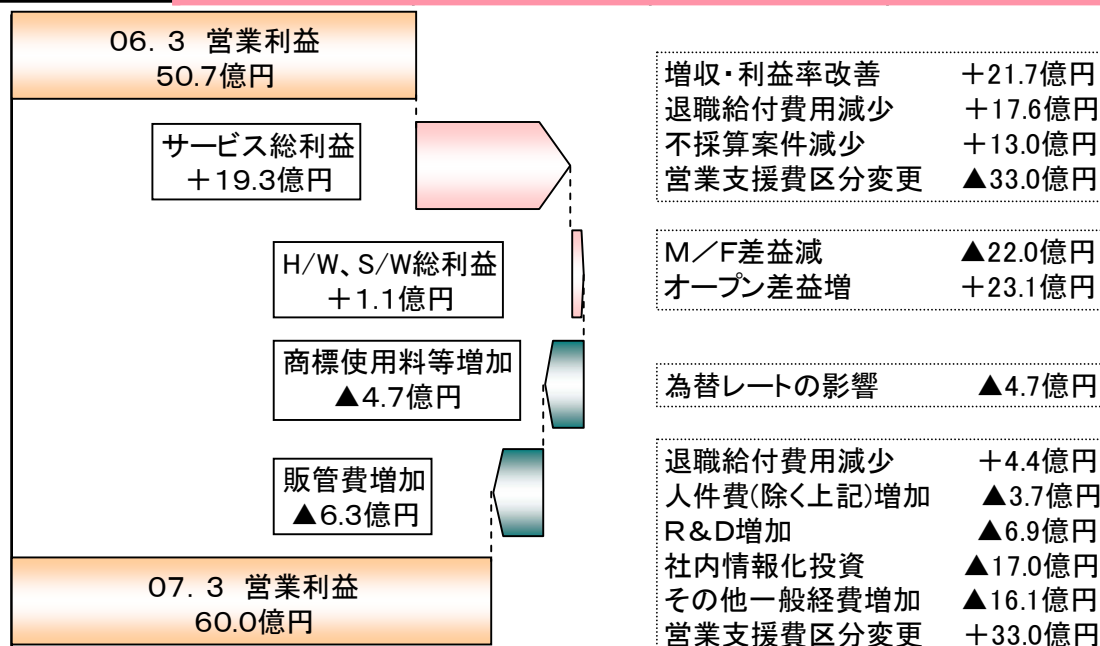
2007年3月期 利益見通し

▶ 売上区分別 売上総利益比較

(商標使用料等外枠ベース)

区 分	2006.3期		2007.3期予		増 減	
	金額	利益率	金額	利益率	金額	利益率
サ ー ビ ス	496億円	25.4%	515億円	25.6%	+19億円	+0.2pt
ソフトウェア	152億円	30.8%	158億円	31.6%	+6億円	+0.8pt
ハードウェア	188億円	25.9%	183億円	24.3%	▲5億円	▲1.6pt
商標使用料等	▲147億円		▲151億円		▲5億円	
合 計	689億円	21.7%	705億円	21.6%	+16億円	▲0.1pt

▶ 2007.3期 営業利益分解



2006年3月期決算説明会

日本ユニシスグループ三位一体で取り組む

「 成長計画2006-2007 」



2006年5月10日
日本ユニシス株式会社
代表取締役社長

萩井勝人

「成長計画2006-2007」の位置づけ

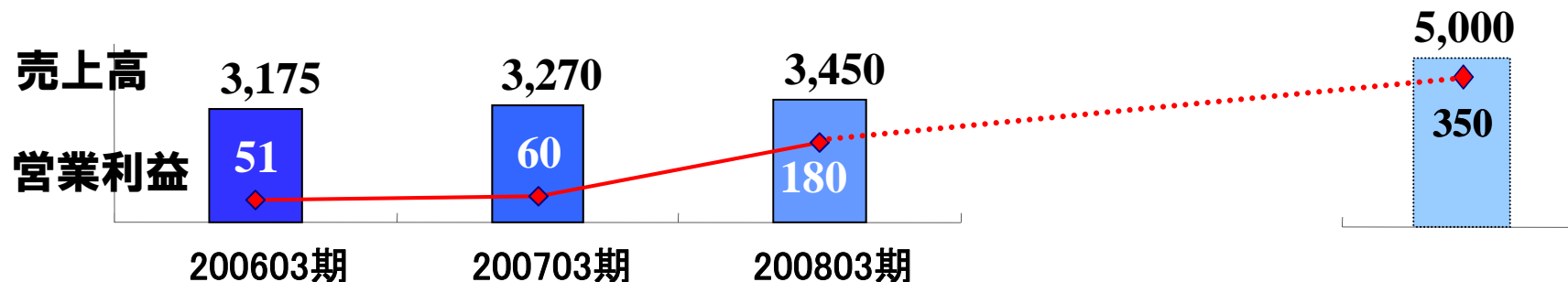


成長計画2006-2007

	(200703期)	(200803期)
売上高	3,270億円	3,450億円
営業利益 (率)	60億円 (1.8%)	180億円 (5.2%)

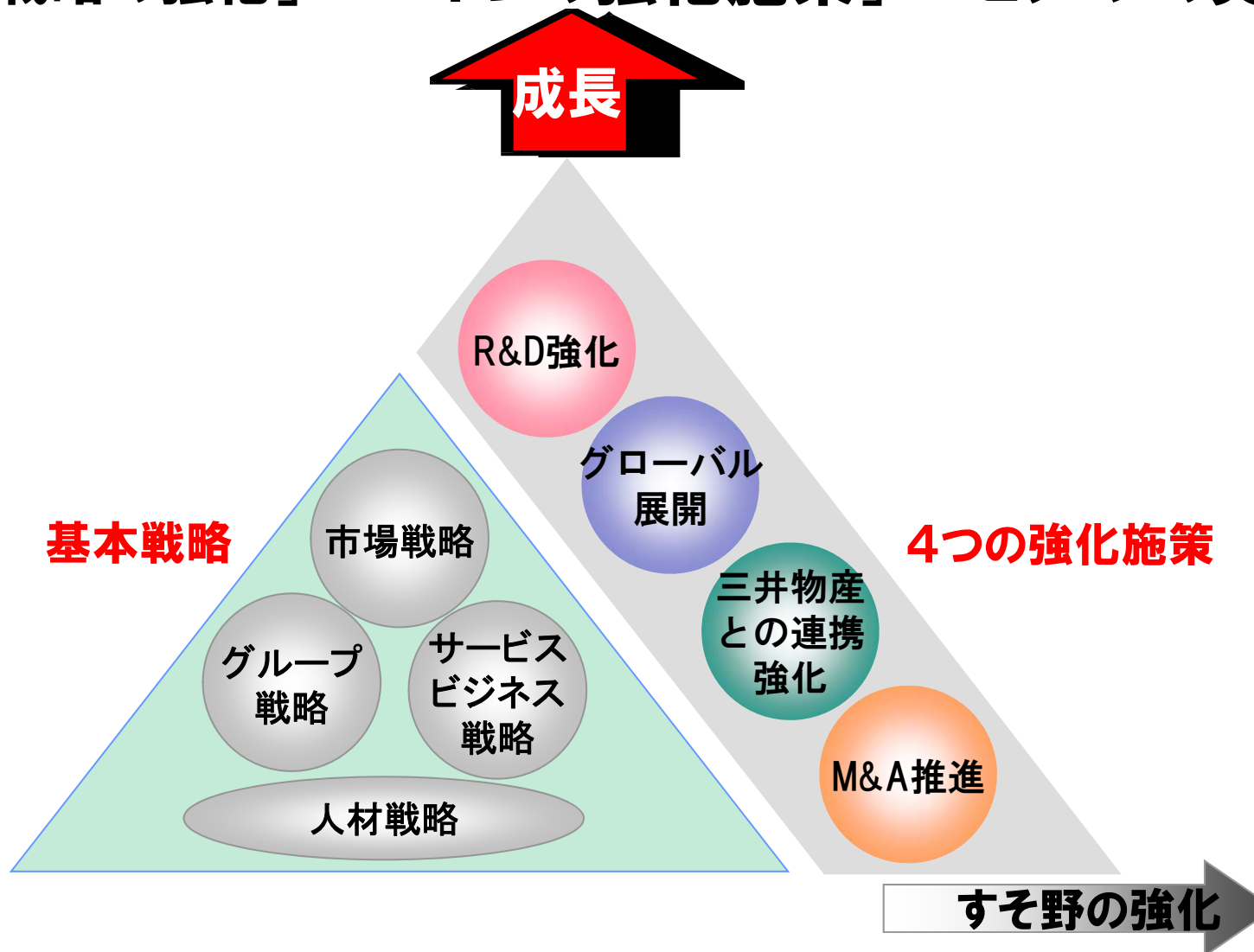
将来ビジョン

高成長企業集団への脱皮
“売上高5000億円への挑戦”



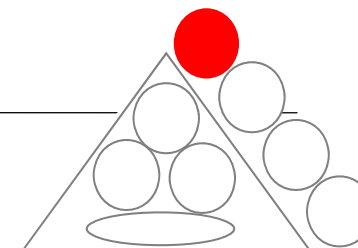
➔ 成長計画骨子

「基本戦略の強化」+「4つの強化施策」= ビジョンの実現へ



➔ 4つの強化施策① 「R&D強化」

「ものづくり」を原点に、「技術力」に磨きをかける



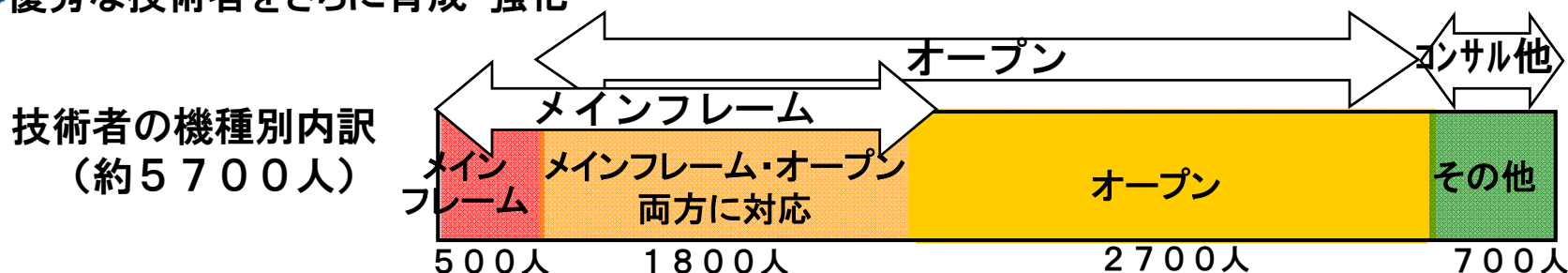
R&D強化

重点領域

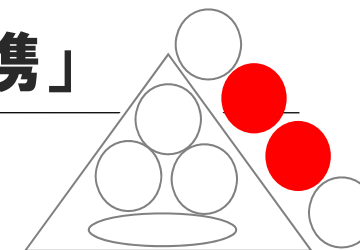
- ▶ メインフレーム技術力を保持し、大規模システムを確実に稼働
- ▶ オープンでの「ミッションクリティカル・システム構築」技術で業界を先導
ミッションクリティカルなシステム構築を支えるミドルウェア開発
オープンソース分野でのポジション確保

主な取組み

- ▶ 総合技術研究所を新設(1/1)
- ▶ 米国最新技術の調査・評価拠点として、米国子会社(NSSC社)を増強
(人数を倍増、米国3地区+さらにサンノゼに拠点拡大)
- ▶ 優秀な技術者をさらに育成・強化



➔ 4つの強化施策 ②「グローバル展開」③「三井物産連携」



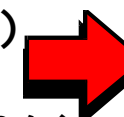
海外市場やリアルビジネスを視野に、三井物産のノウハウを最大限に活用して、事業機会を拡大

グローバル展開

海外展開(日本企業の海外進出、海外企業の日本参入、海外事業化)を視野に、事業機会を拡大

主な取組み

- ▶ オフショア開発拠点の拡大(中国+ベトナム法人(6/1設立予定))
- ▶ 米国拠点の拡大(3→4拠点)、今後も順次拡大
- ▶ 事業部(事業機会の発掘)へのグローバル事業支援体制(専任10名)



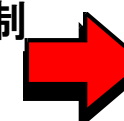
アパレル・製造中心に案件が活発化

三井物産連携

事業化ノウハウの宝庫、三井物産との連携により、M&A、グローバル展開、リアルビジネスを着実・早期に展開

主な取組み

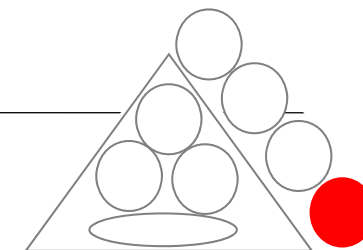
- ▶ 三井物産関連プロジェクト部(横)と事業部担当(縦)との連携体制
- ▶ 双方向人事交流の推進
- 三井物産連携関係要員(現在:30名弱)



人事交流、組織化により、事業機会を発掘中

➔ 4つの強化施策 ④「M&A推進」

IT再編時代の勝ち組として必要な規模を早期に確保するため、M&Aを積極的に活用し、顧客基盤と技術力を迅速に獲得する

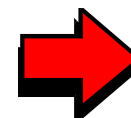


M&A推進

顧客基盤と技術力の迅速な獲得

重点領域

- ▶ 事業領域の拡大
- ▶ 顧客・市場の強化・拡大
- ▶ ソリューションの強化・拡大



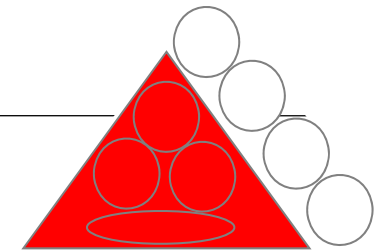
外部パートナー、専任チーム、社内横断的バーチャルチームによる体制がすでに始動

主な取り組み

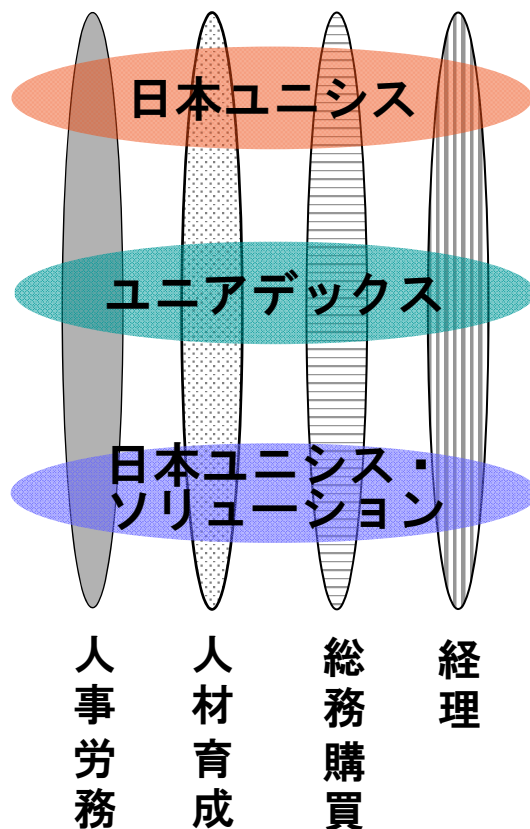
- ▶ M&Aの専任組織を1/1に新設(事業企画部 12名)
- ▶ 案件の規模・内容に応じて、社内横断バーチャルチーム編成(財務・法務など関係者約30人)
- ▶ 専任チームによる評価ツール開発と社内横断チームによる評価活動を実施中

➔ 「基本戦略」強化への取組み(1)

シェアードサービスの推進による人的資源の集約
⇒ 営業力強化へ

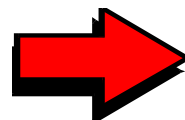


(コア・サービス企業)

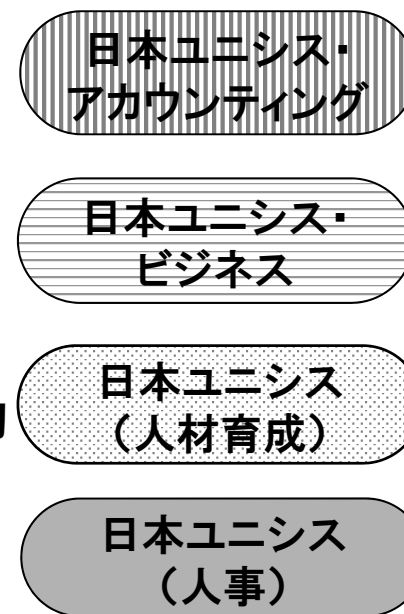


(人員の集約・BPR・最適化)

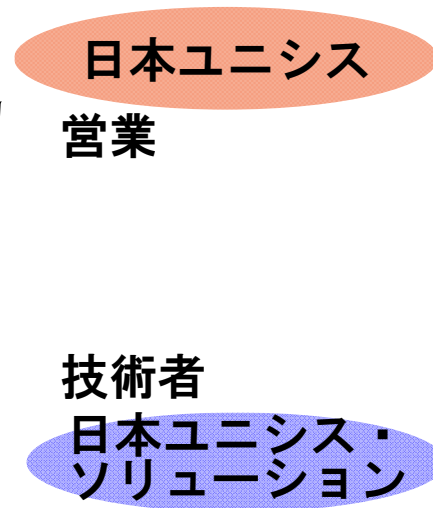
各社の機能を集約



4/1に約100名を異動
(約450名が集約済)

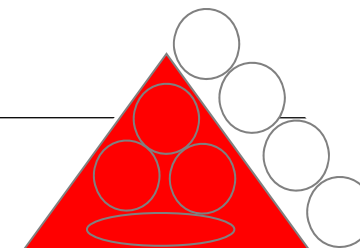


(第一線へシフト)



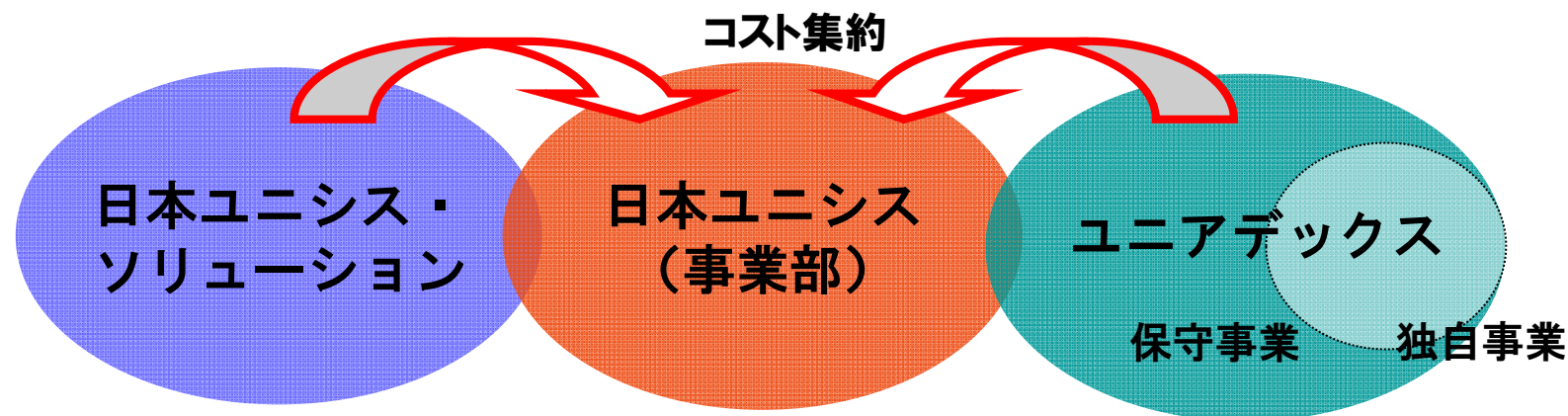
➡ 「基本戦略」強化への取組み(2)

事業部による収益管理体制の徹底⇒計画必達体制へ



- 事業部（プロフィットセンター）へのコスト集約による事業部収益責任の明確化
- 事業部主導での計画策定 → 計画へのコミットメント強化
- 日本ユニシス・ソリューションの営業機能（約20名）を事業部へ集約

グループ三位一体での収益管理

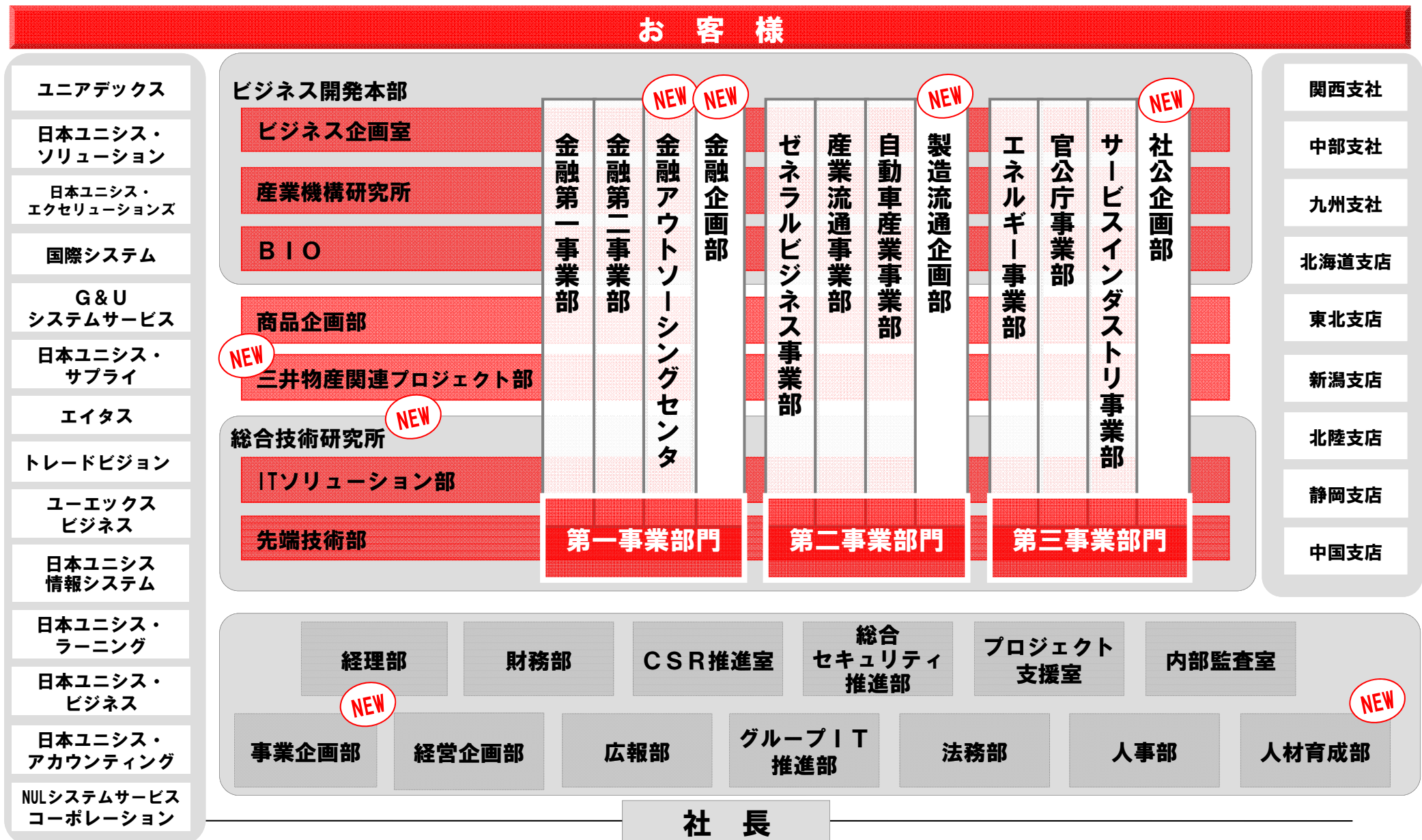


➔ 「三位一体」への取組み

ユニアデックス	日本ユニシス	日本ユニシス・ソリューション
CEO 梶井 勝人		
CEO 高橋 勉	執行役員	
	第一事業部門長 松森 正憲	社外取締役
	副部門長	沢田 啓 常務執行役員
	第二事業部門長 鈴木 郊二	社外取締役
	副部門長	長島 毅 常務執行役員
	第三事業部門長 加藤 俊彦	社外取締役
	副部門長	井上 茂 常務執行役員
総合技術研究所長 丸山 修		



平成18年度組織



➡ その他

株主還元方針

企業価値を最大限に高めることが最大の株主還元策と考え、事業成長への投資に向けた内部留保の充実に考慮しつつ、株主への適切で安定した配当を目指します

- ▶2007年3月期 : 成長に向けた先行投資を行いながらも、安定した配当を継続の予定
- ▶2008年3月期 : 収益見通しとキャッシュフロー状況、事業化投資計画により、連結配当性向を考慮した適切な配当を総合的に決定の予定

自己改革への取組み

高成長を実現するための人材の質・量の拡大に向けて、継続的に取り組めます

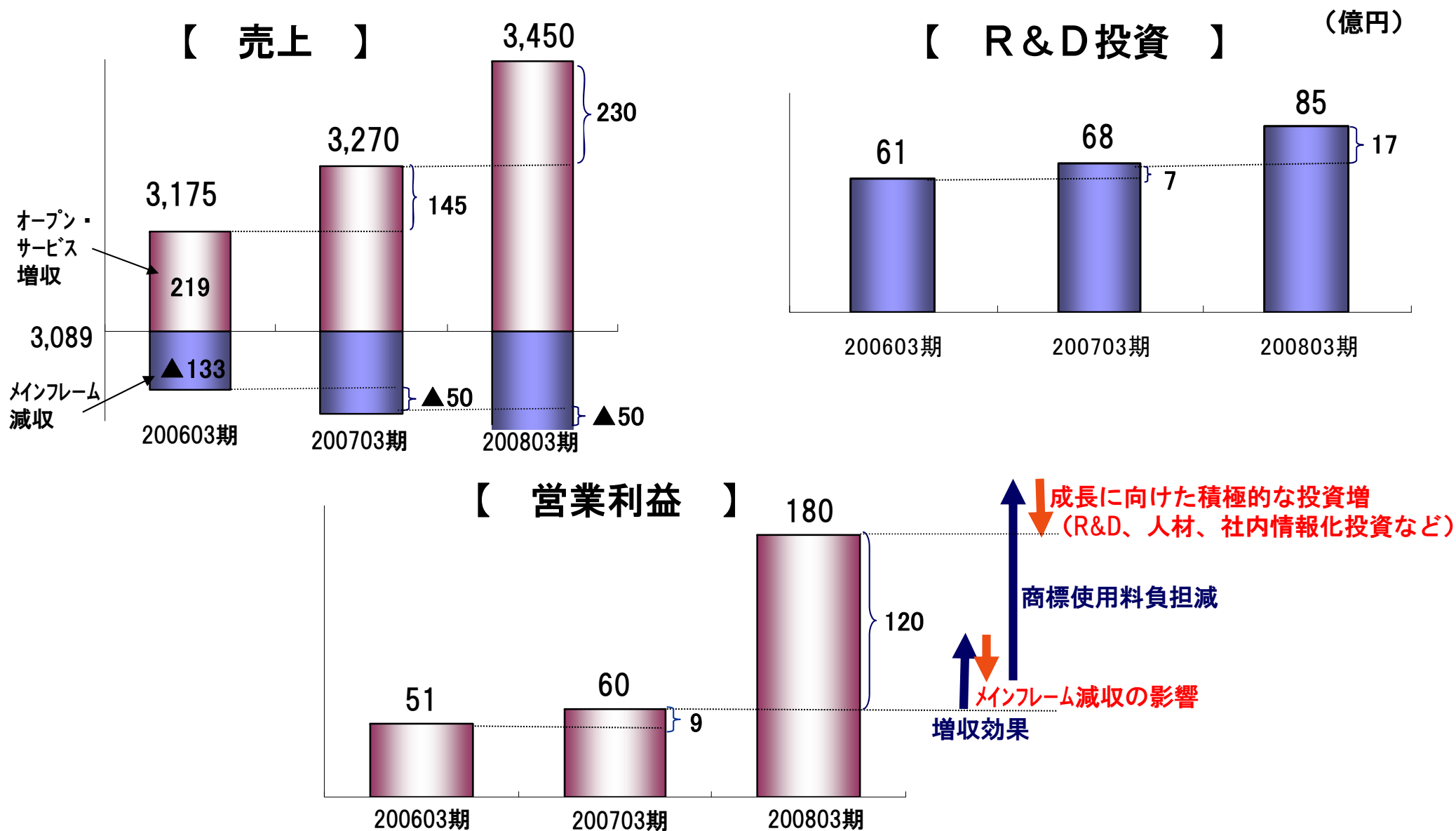
▶継続的な人材育成強化

技術者育成、ビジネスマインド研修により、人材モデル別のスペシャリストを育成

▶働きやすい環境・多様な勤務形態

優秀な人材の確保に向け、SOHOをはじめとした多様な勤務形態への対応
高齢化対策・少子化対策、及びメンタルヘルスへの取組み

「成長戦略2006-2007」見通し(増減要因)



U & U

Users & Unisys

www.unisys.co.jp

UNISYS