

2018年3月期決算概要および 中期経営計画説明会

2018年5月9日

日本ユニシス株式会社

2018年3月期 決算概要

中期経営計画

2019年3月期 業績予想

アウトソーシングおよび製品販売が牽引し増収・増益、利益率も向上
 当期純利益は3期連続で過去最高益を更新

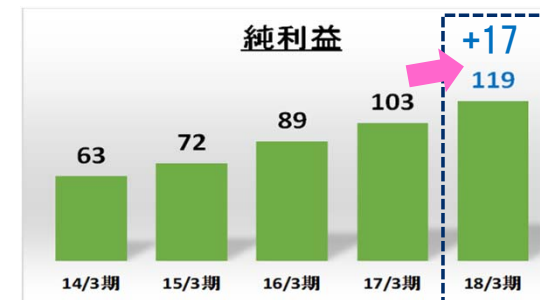
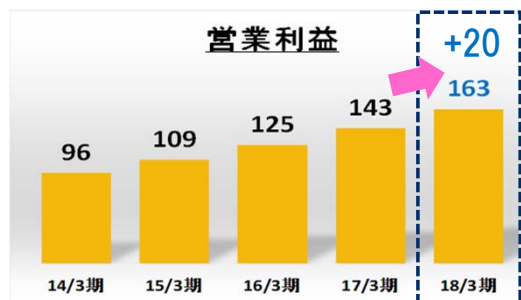
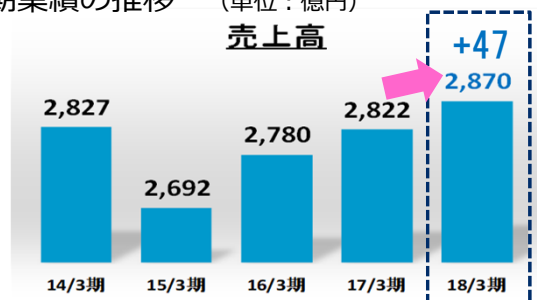
(単位：億円)

	通期 (4-3月)		前期比増減	
	2018/3期	2017/3期		
売上高	2,870	2,822	+47	+1.7%
売上総利益	688	667	+21	+3.1%
販管費	▲525	▲524	▲1	▲0.1%
営業利益	163	143	+20	+14.1%
(営業利益率)	(5.7%)	(5.1%)	(+0.6pt)	
親会社株主に帰属する 当期純利益	119	103	+17	+16.4%
受注高	2,970	2,814	+156	+5.5%
受注残高	2,207	2,107	+100	+4.7%

＜決算のポイント＞

- 売上高
アウトソーシングの新規稼働等に
伴う伸長、製品販売での自社製ソフト
堅調等により増収。
- 営業利益
増収及びシステムサービスの採算性
向上、高採算ソフト計上等で増益。
- 親会社株主に帰属する当期純利益
営業増益に伴い増益、最高益を更新。
- 受注高・受注残高
アウトソーシングおよびシステムサー
ビスが堅調に積み上がり、受注高、受
注残高ともに増加。

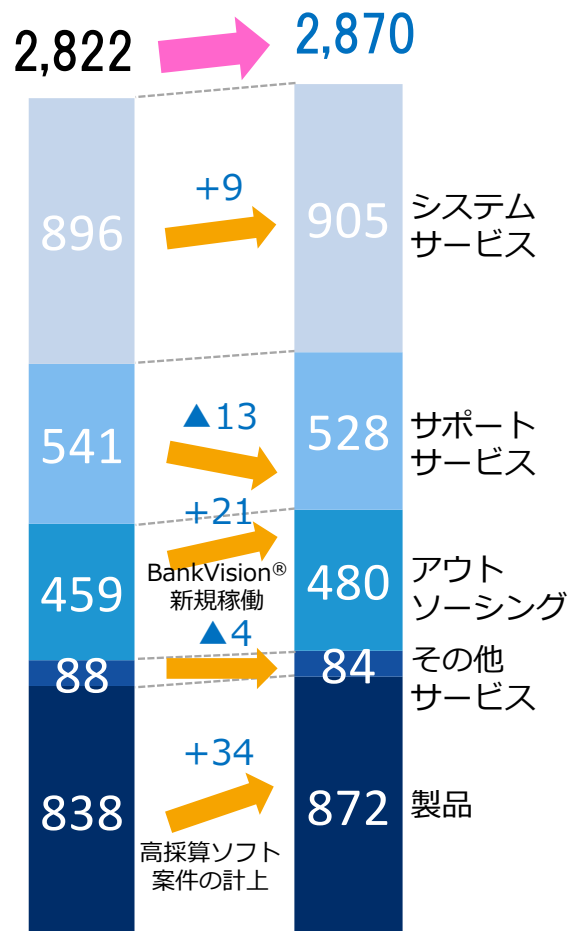
■ 通期業績の推移 (単位：億円)



(単位：億円)

売上高

+47
(+1.7%)

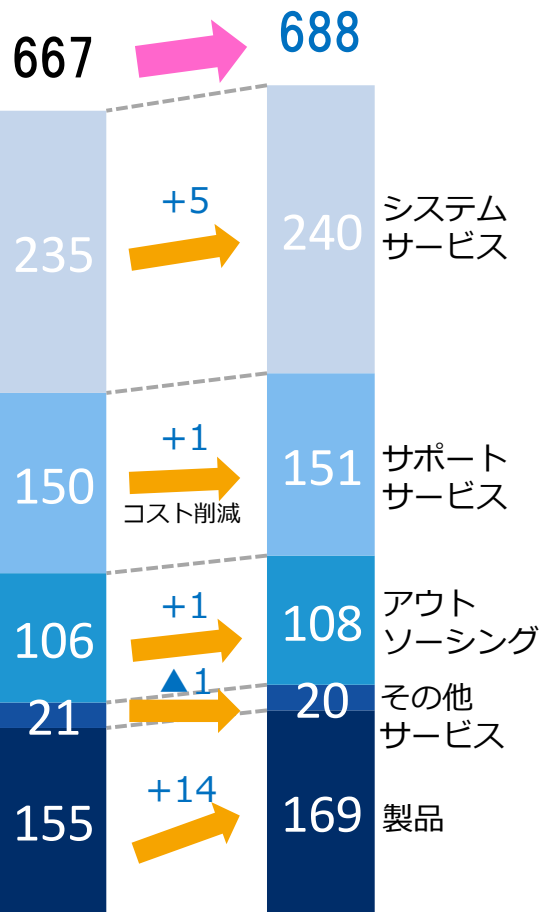


17/3期

18/3期

売上総利益

+21
(+3.1%)



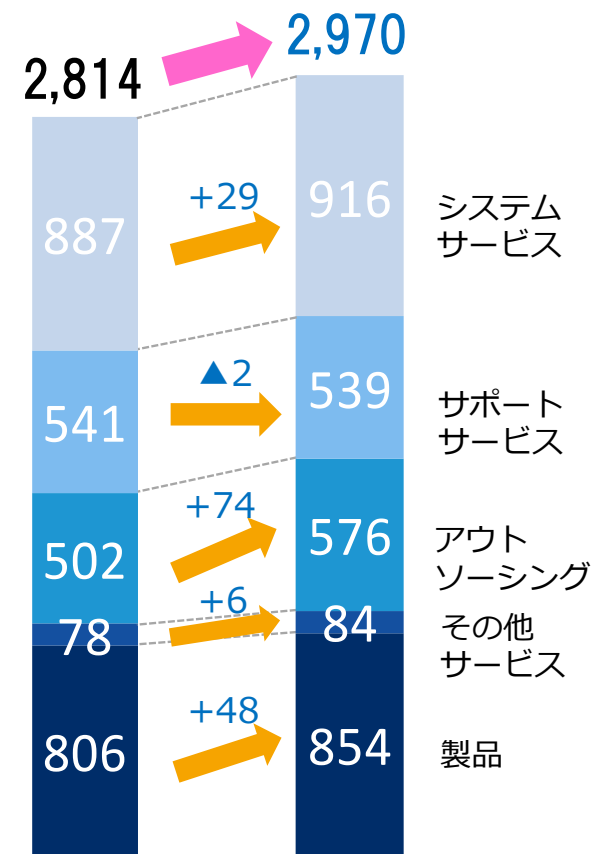
17/3期

18/3期

【ご参考】

受注高

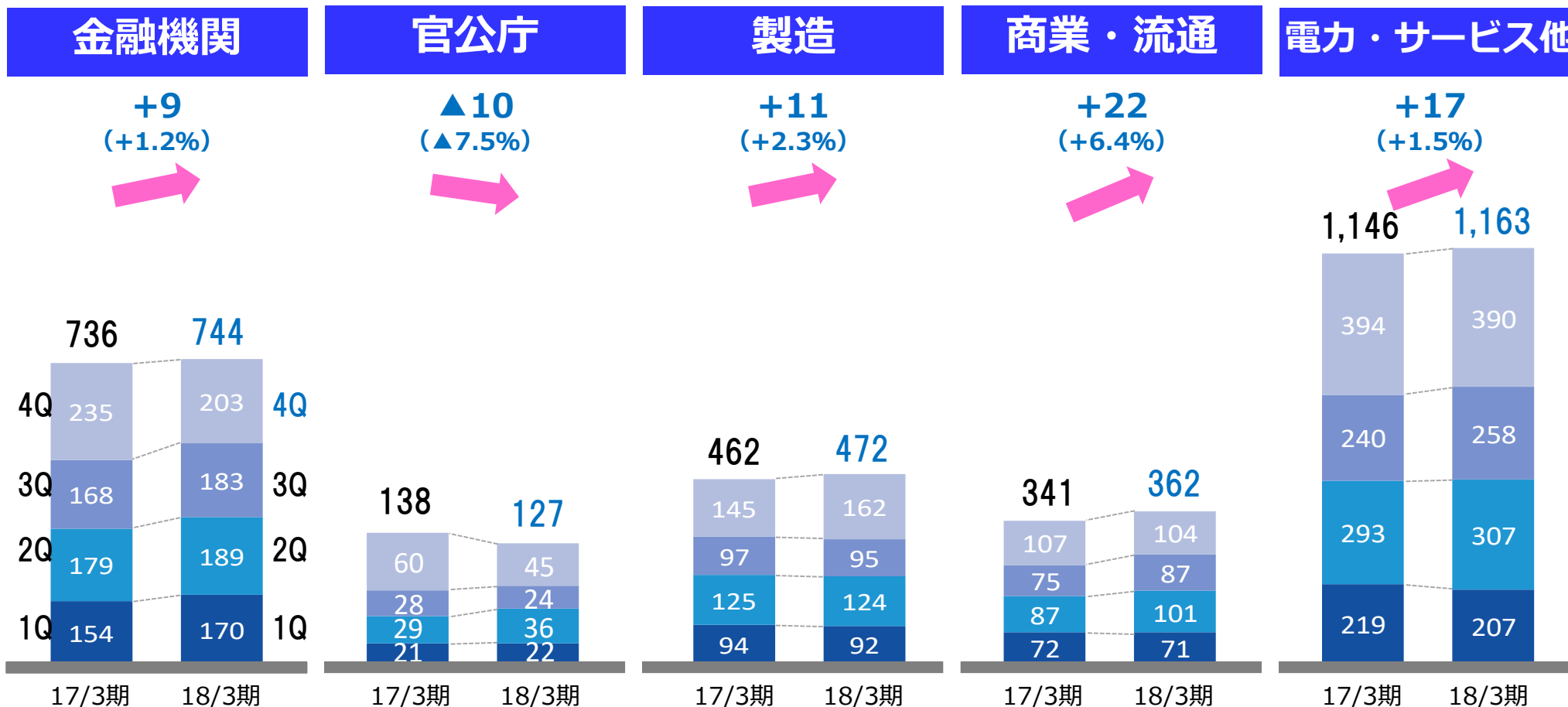
+156
(+5.5%)



17/3期

18/3期

(単位：億円)



マーケット概況

(金融機関)
 営業店改革のためのフロントソリューションを積極展開。オープンAPI基盤等のFintech関連ビジネスを拡大中。

(官公庁)
 官公庁はリスクを見極め案件を選別。地方自治体向け地域創生ビジネス等に注力。

(製造)
 自動車向けを中心に需要は底堅く推移。IoTプラットフォームサービスを積極展開中。

(商業・流通)
 小売・EC事業向け導入型ソリューションが堅調。小売向け店舗案内/在庫管理ロボット+AIの実用化を目指す。

(電力・サービス他)
 シェアリングプラットフォームが拡大中。エネルギー管理システムや、インバウンド向け観光ビジネス等も推進。

2018年3月期 決算概要

中期経営計画

2019年3月期 業績予想

中期経営計画 Foresight in sight 2020



UNISYS

1 前中期経営計画の振り返り

2 中期経営計画 Foresight in sight 2020 の方針

3 中期経営計画 重点施策

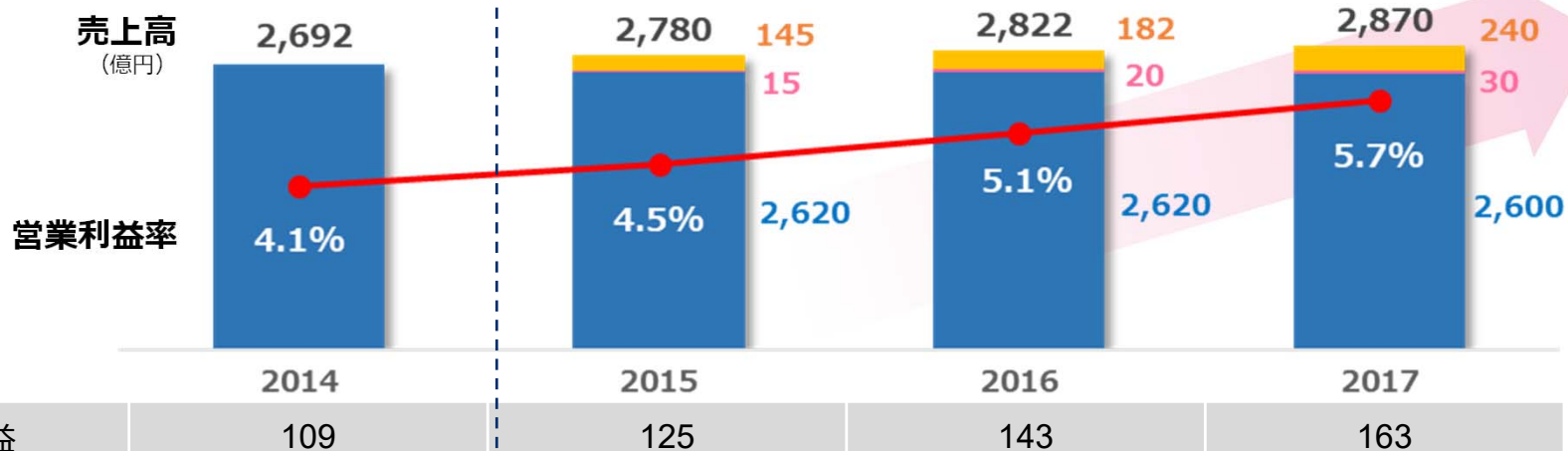
4 計数目標

新ビジネス拡大や生産性向上により、業績は順調に推移し、中期経営計画の目標値を達成。

業績推移

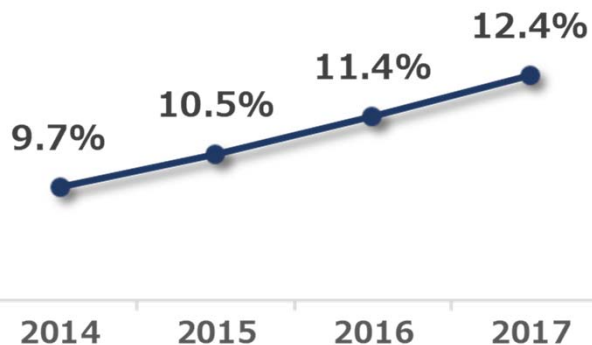
デジタルイノベーション
ライフイノベーション
ビジネスICTプラットフォーム

前中期経営計画期間
(Innovative Challenge Plan)



営業利益額
CAGR 13.6%

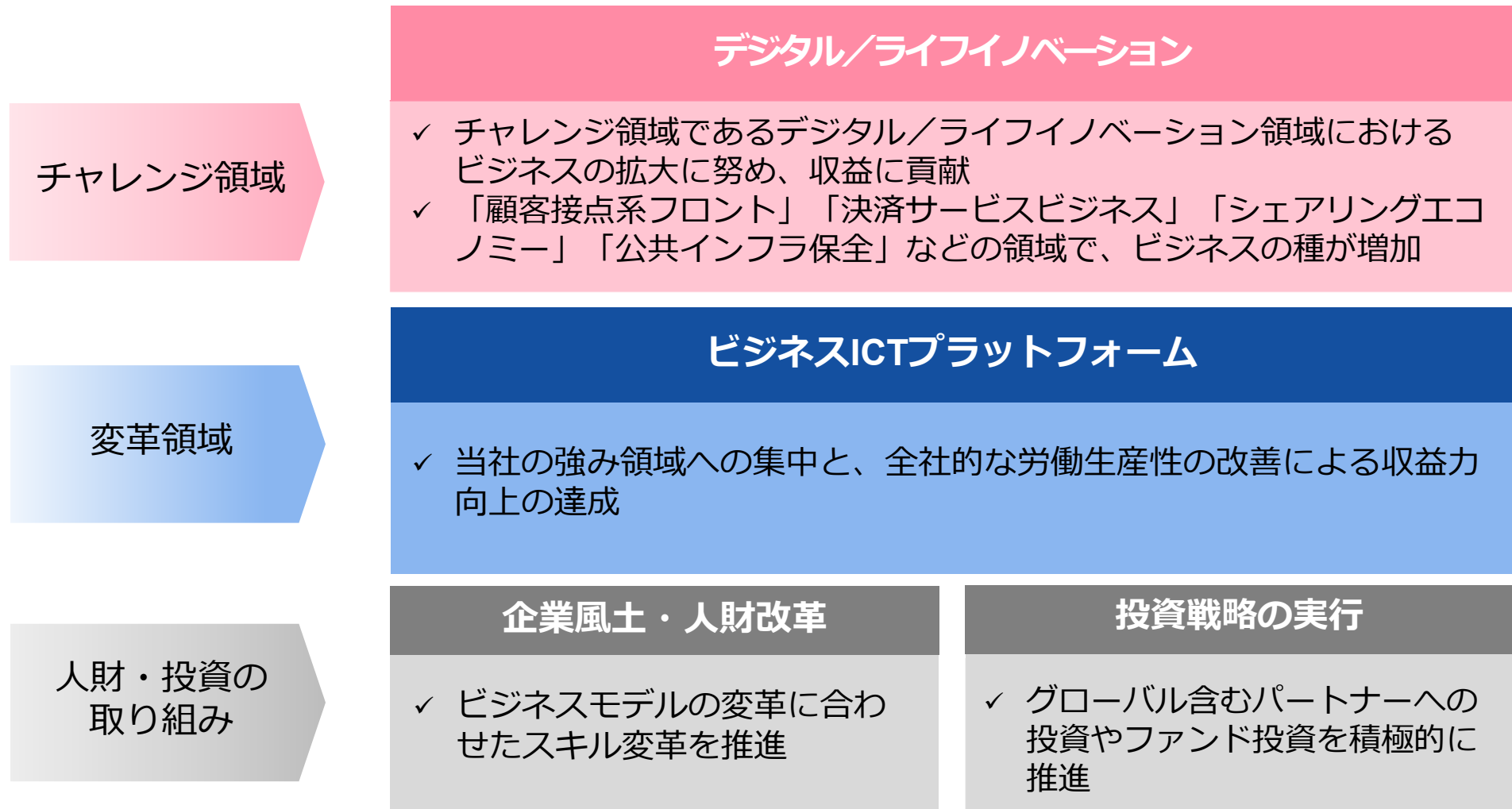
ROE



配当



新たな領域へのチャレンジを成功させ、次の成長に向けた基盤を強化。



日本ユニシスグループ × ビジネスエコシステム

日本ユニシスグループの存在意義

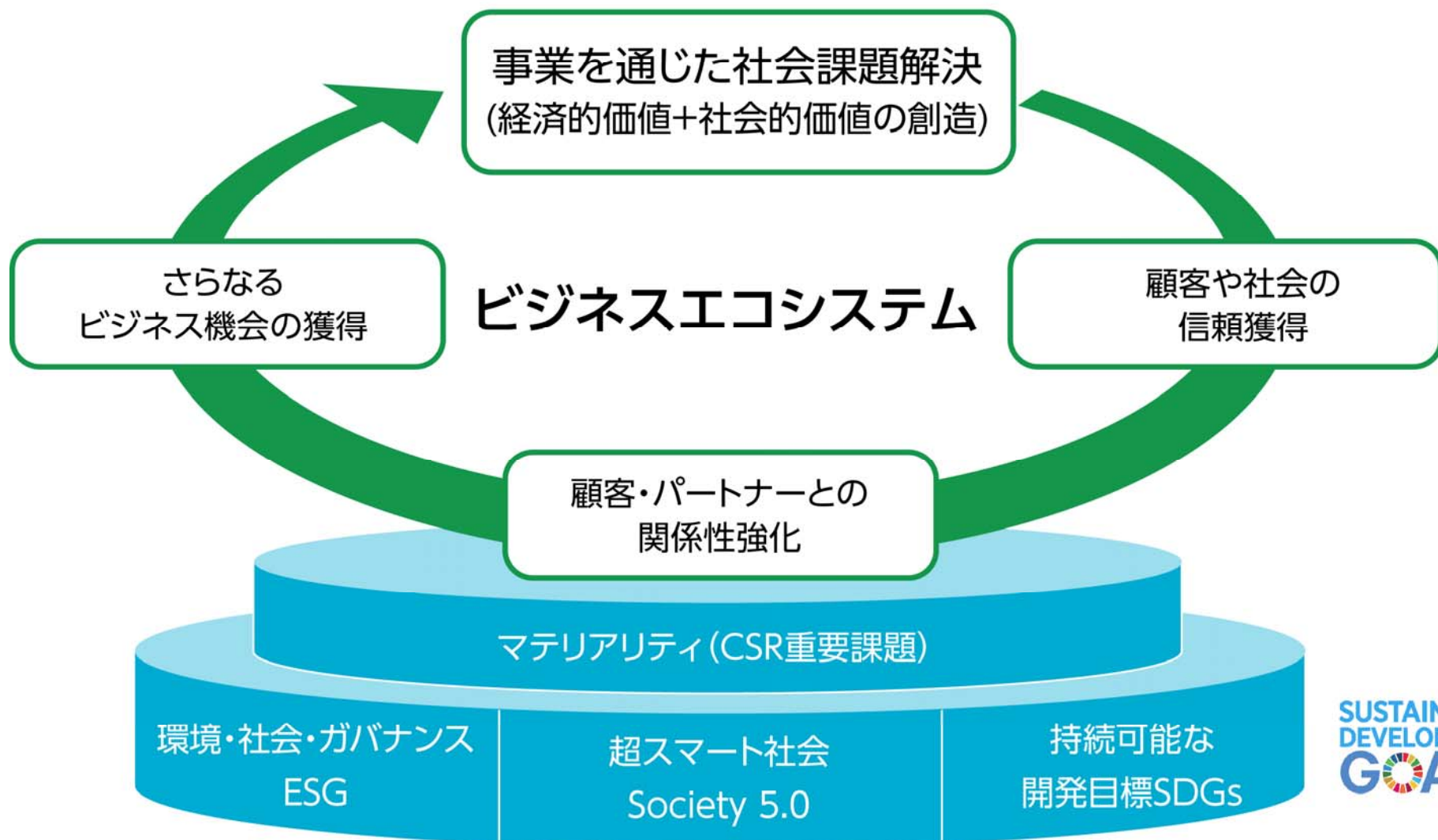
「顧客・パートナーと共に社会を豊かにする価値を提供し、社会課題を解決する企業」
業種・業態の垣根を越え、さまざまな企業をつなぐビジネスエコシステムを創る中核となり
デジタルトランスフォーメーションを実現するプラットフォームを提供する

日本ユニシスグループが価値提供する注力領域を特定し
ビジネス拡大とともに人財改革・風土改革を推し進める

顧客・パートナーと共に社会課題を解決することによる
企業価値の向上

注力領域の「事業活動」を通じて、顧客課題の背景にある社会課題を解決することで、持続的成長サイクルを実現し、サステナブルな企業となる。

日本ユニシスグループの持続的成長サイクル



①注力領域の選択と集中

社会課題に対する解決が期待され、中長期的成長が見込まれる市場において、顧客・パートナーと共に日本ユニシスグループのアセットが活用できる領域を注力領域とし、経営リソースを集中する。

②顧客の付加価値向上を目指した関係性強化

顧客の業務を支えるICTの構築・運用、事業のデジタルトランスフォーメーション、新たな事業の創出を共に成し遂げ、ビジネス戦略パートナーとなるための関係性強化に取り組む。

③ビジネスを支えるプラットフォーム提供力の強化

社会課題を見据えた価値創造プロセスを強化し、日本ユニシスグループが保有するアセットを社外パートナーや顧客、外部サービスとつなげプラットフォームとして提供し、ビジネスエコシステムを形成する。

④風土改革

時代の変化に迅速に対応できる企業・組織能力の向上と、社員のスキル変革を推進し、チャレンジを推奨する風土改革、ダイバーシティ&インクルージョン、業務プロセス・制度改革を実行する。

⑤投資戦略

注力領域や先端技術を中心として、成長に必要となる戦略投資、プラットフォームをはじめとするサービス開発投資への取り組みを継続・推進する。

社会課題の解決が期待され、中長期的成長が見込まれる市場において、顧客・パートナーと共に日本ユニシスグループのアセットが活用できる領域を注力領域とする。

大都市と地方の経済格差の拡大などの課題に対し、**金融機関や企業**と連携し、ビジネスのデジタル化を進め、生活者の利便性向上・産業の活性化を実現する

公共インフラの老朽化、技術者高齢化などの課題に対し、**IoT・AI技術**を活用しビジネス環境の変革と生産性改善を実現する

ネオバンク

アセットガーディアン



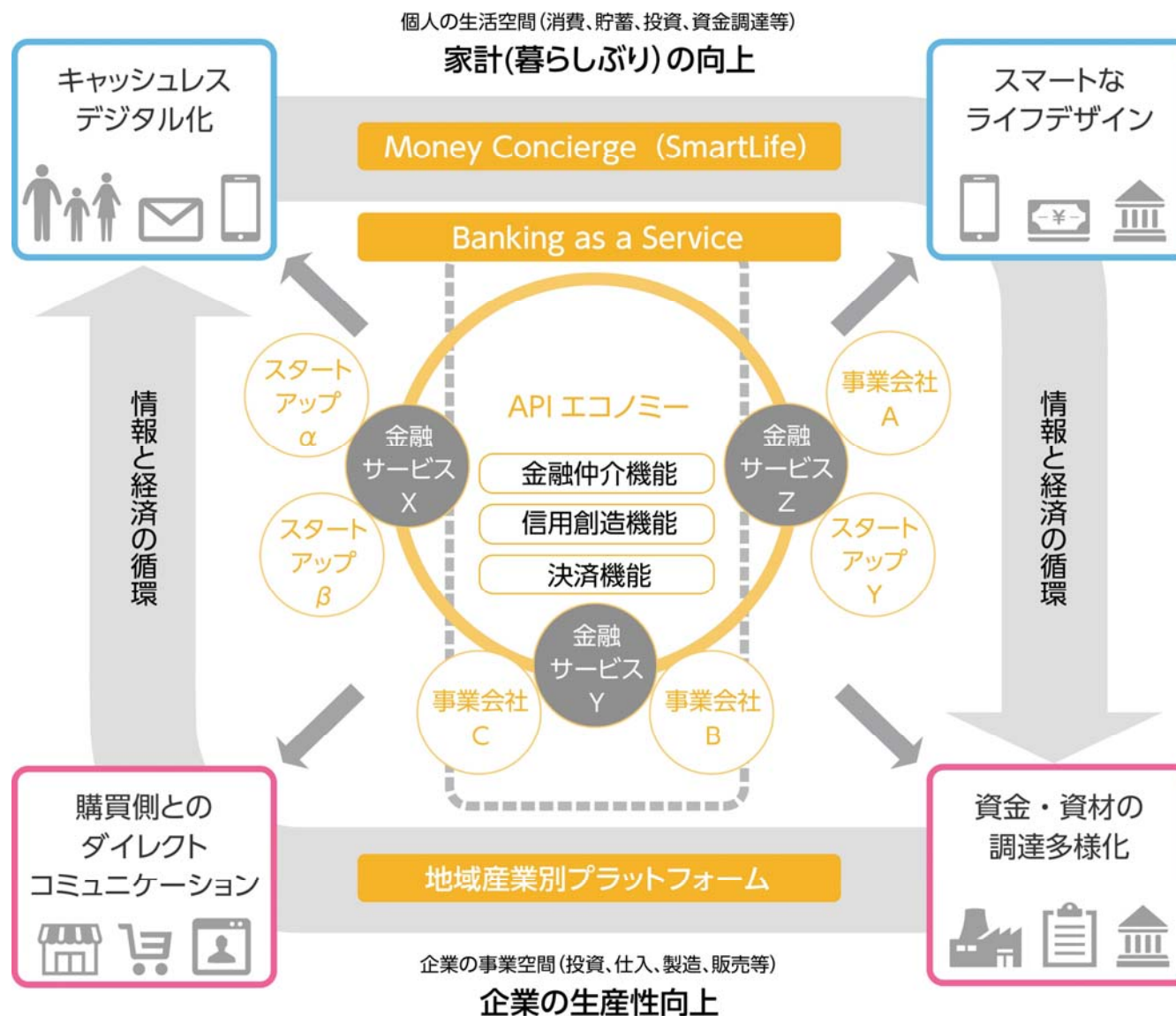
デジタル アクセラレーション

スマートタウン

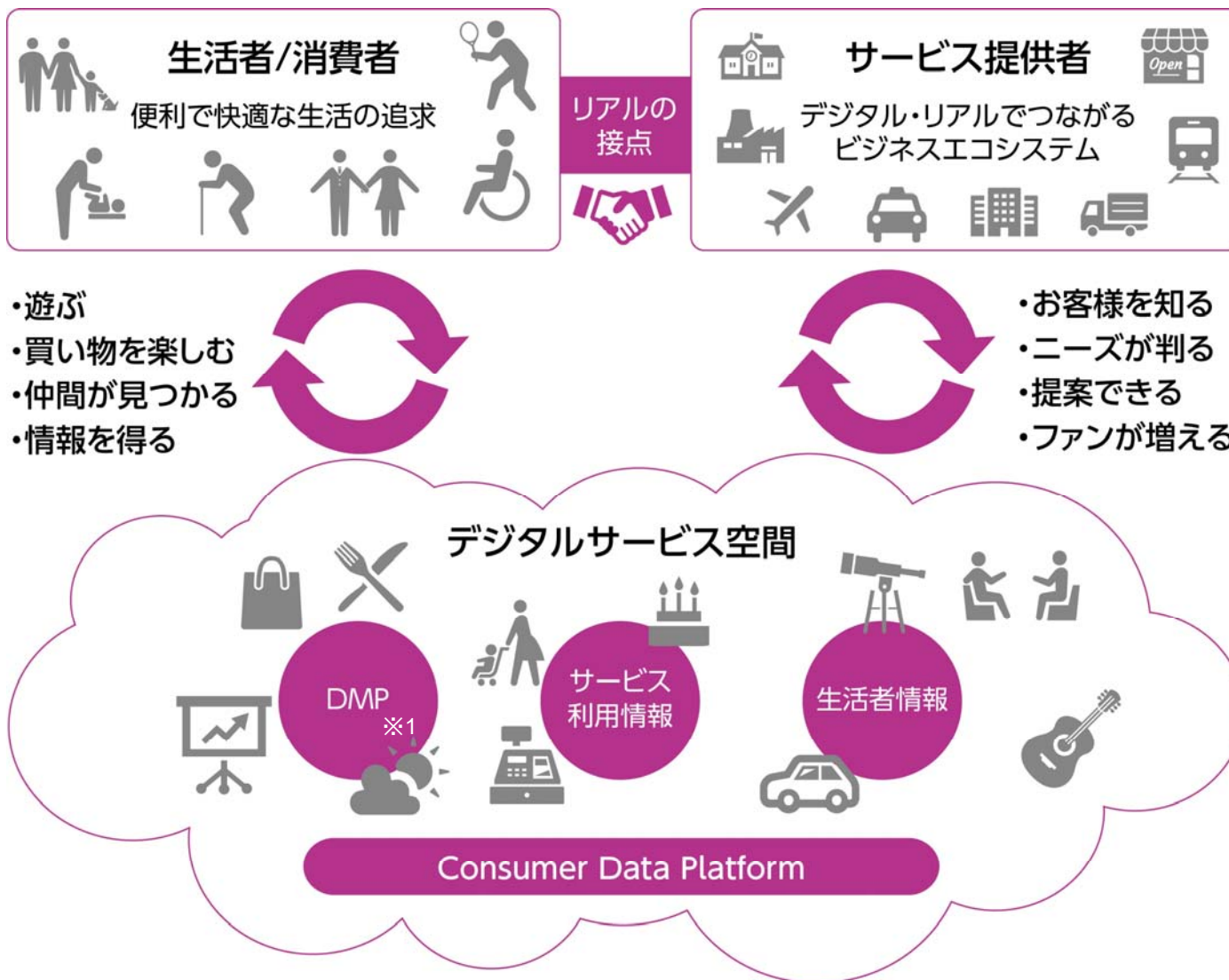
ビジネスのデジタル化を加速させ、経済活動を可視化することで、**企業・販売主・消費者**の関係性を再構築し、生活者の利便性向上・産業の活性化を実現する

都市部への人口集中、労働力の需給ギャップなどの課題に対し、**エネルギー・交通・健康・観光**などのサービスを連携させ、生活者の環境を豊かにする

金融サービスをアンバンドルし、デジタル化により異業種と連携する。生活空間・事業空間に融け込ませることによって、生活者の利便性向上・産業の活性化を実現する。

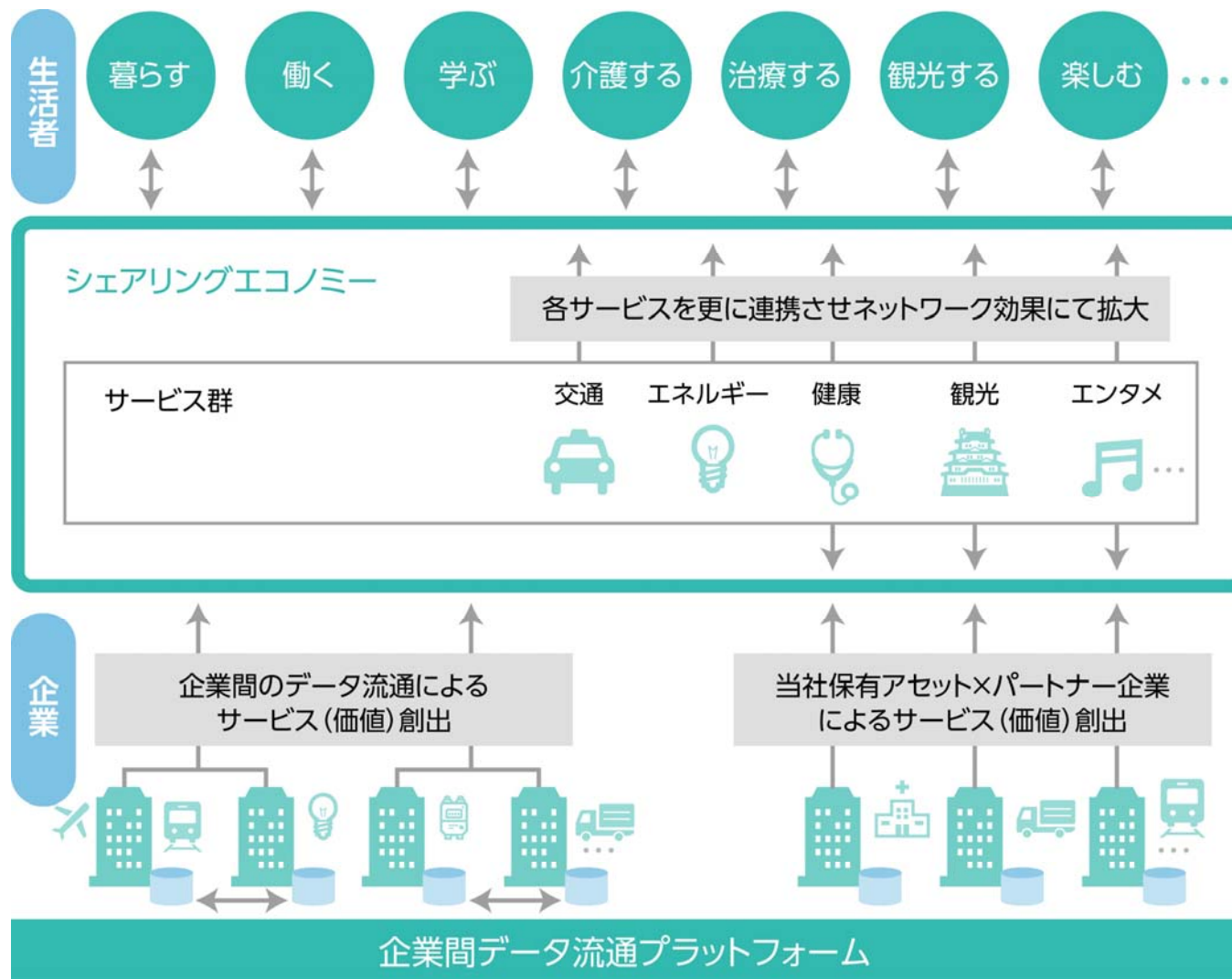


事業加速を目論む企業にとり、新サービス創出／ビジネス設計／基盤構築／サービス提供／販売促進／顧客維持といったすべての局面において最良のパートナーとなる。

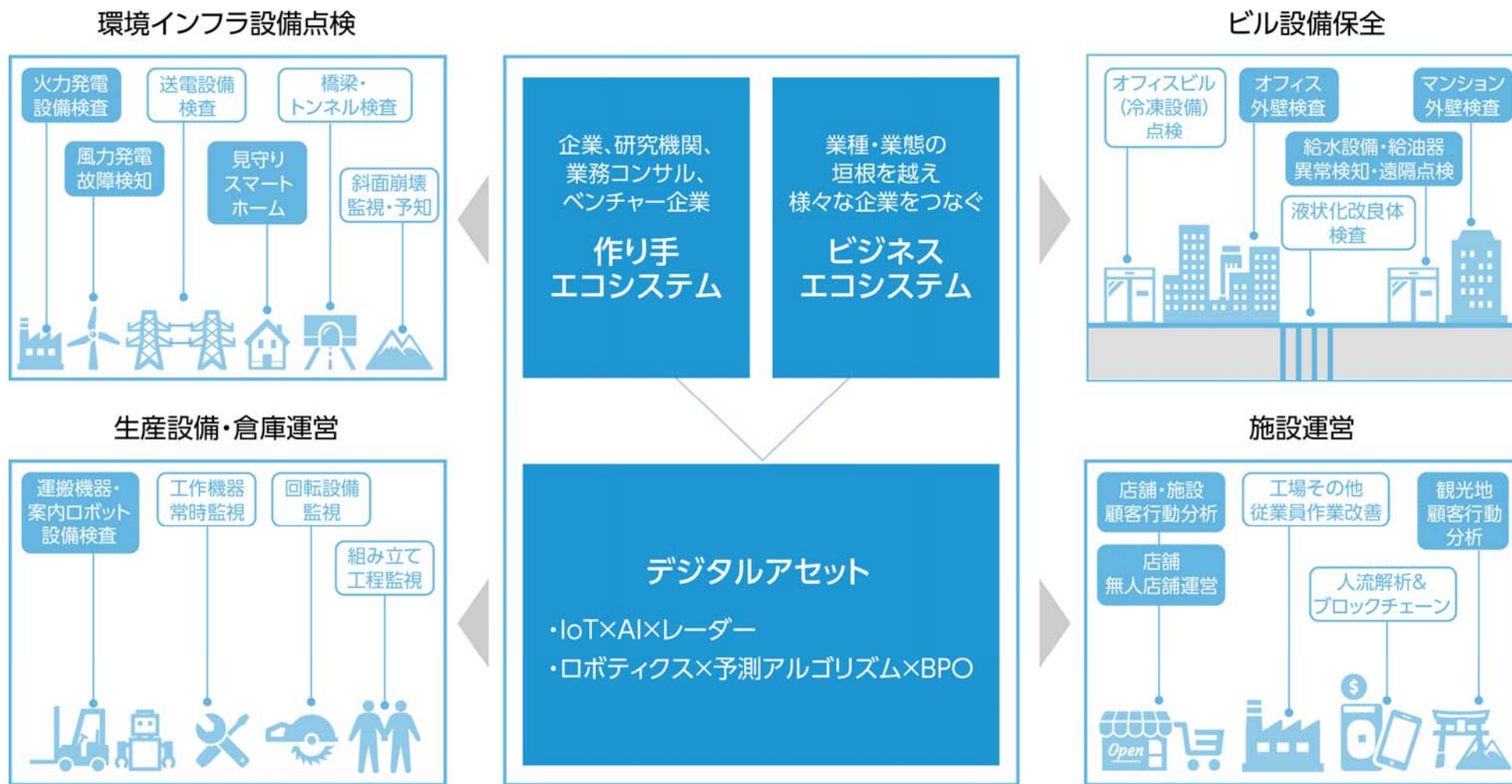


※1 : Data Management Platform

地場を含む企業群・スタートアップと連携して、シェアリングやマッチングのビジネスプラットフォームを軸に、社会課題の解決を目的としたサービスを構築し、生活者の共感を得る形で提供する。



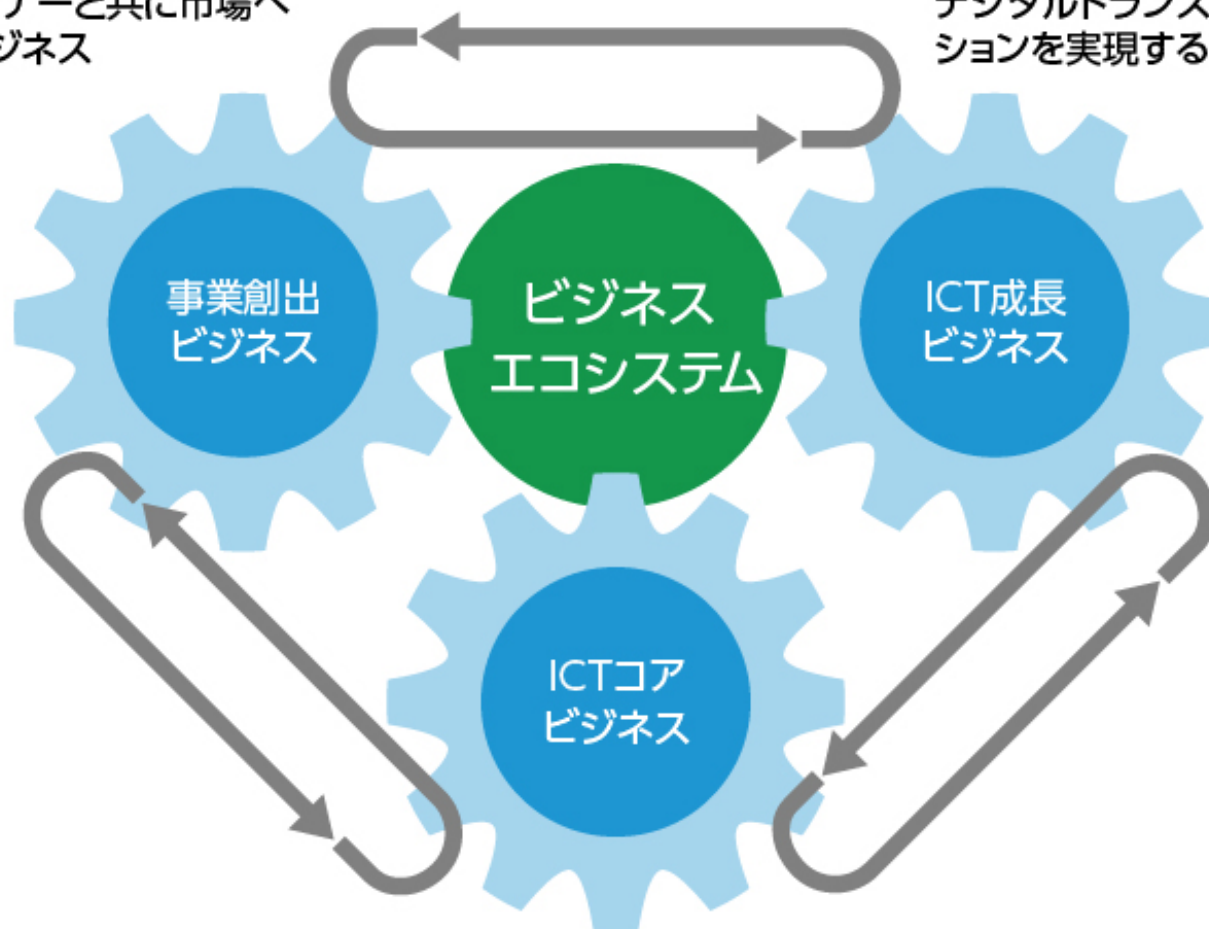
社会公共インフラの老朽化及び日本の熟練労働者の減少等の社会課題において、IoT・AI技術を活用し、労働者の働き方や生産性を大幅に改善する。



顧客の業務を支えるICTの構築・運用、事業のデジタルトランスフォーメーション、新たな事業の創出を共に成し遂げ、ビジネス戦略パートナーとなる。

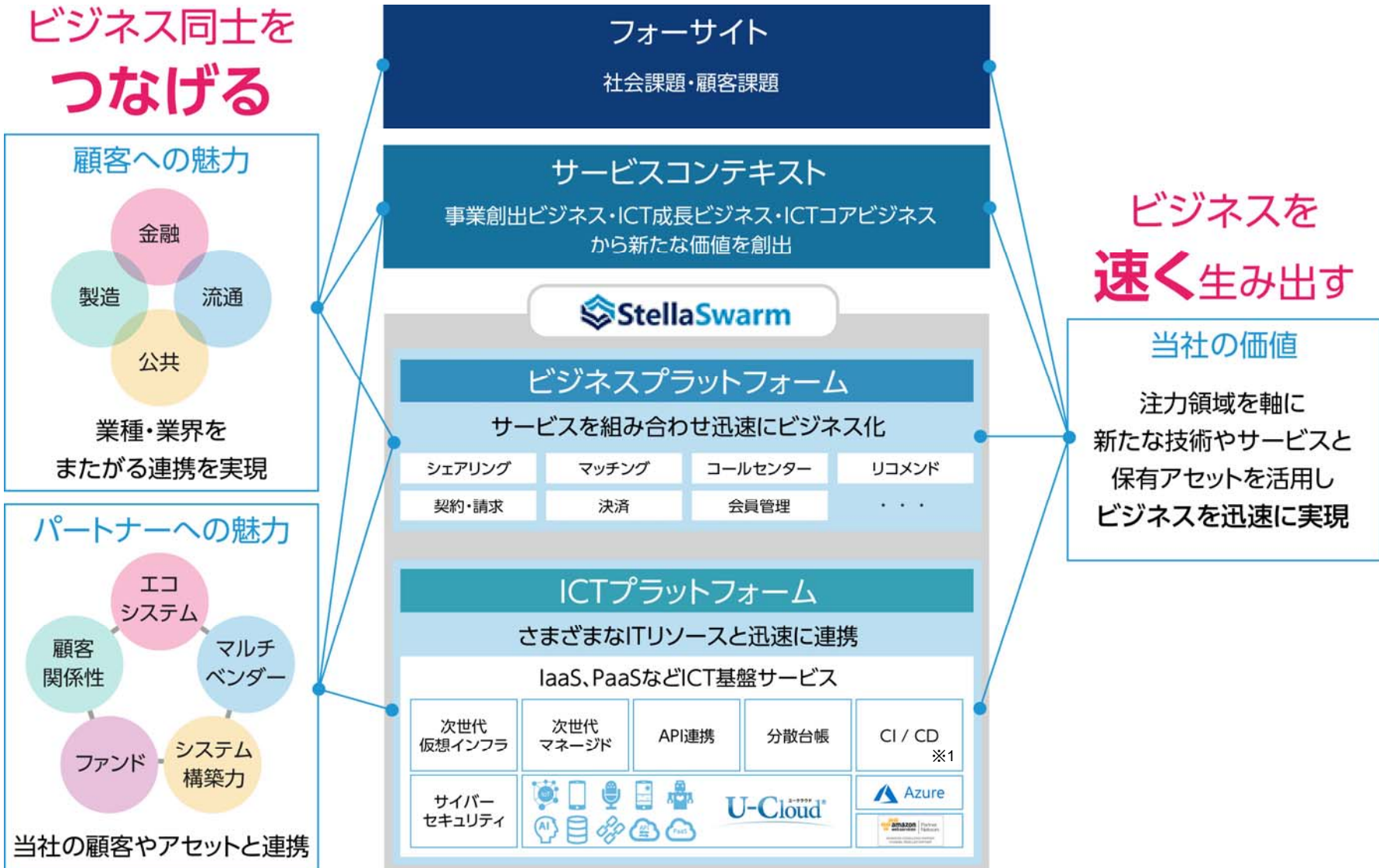
当社が自ら新たな価値を発見・創出し、顧客・パートナーと共に市場へ提供するビジネス

ICTで顧客の経営や事業部門のデジタルトランスフォーメーションを実現するビジネス



ICTで顧客の業務要件を実現するビジネス

社会課題を見据えた価値創造プロセスを強化し、日本ユニシスグループが保有するアセットを社外パートナーや顧客、外部サービスとつなげてプラットフォームとして提供し、ビジネスエコシステムを形成する。



※1：Continuous Integration/Continuous Delivery

※記載の会社名、商品名および標章は、各社の商標または登録商標です。

自ら価値創造し、ビジネスエコシステムをデザインする力を高めるため、イノベーション人財・経営人財育成などの人財改革と、多様な人財の活躍を促す組織改革を推進する。

Workstyle Foresight [®]		Diversity Foresight [®]	Management Foresight [®]
<p>組織・人財改革</p> <ul style="list-style-type: none"> ・従業員エンゲージメントの向上 ・ビジネスプロデュース人財の育成 ・経営リーダーの育成 ・若手の積極的登用 	<p>働き方改革</p> <ul style="list-style-type: none"> ・環境変革、価値観・スタイル変革、システム変革 ・労働効率を向上し、新たな価値を創出 ・多様な働き方に対応した環境の整備 	<p>ダイバーシティ推進</p> <ul style="list-style-type: none"> ・多様な人財の採用・活用・活躍支援 ・ダイバーシティを受容する風土の醸成 ・多様な人財によるビジネスエコシステム創出 ・女性管理職比率10%達成（2020年度） 	<p>業務プロセス・制度改革</p> <ul style="list-style-type: none"> ・業務構造・プロセスを見直し、標準化 ・バックカスティング・マネジメントの定着 ・マネジメントとメンバーとのコミュニケーション強化

戦略投資

- 注力領域の強化・シナジーが期待できるサービス事業者に対する出資を継続・拡大
- 先端技術や知見を有するパートナーに対する、グローバルを含めた出資およびM&Aを継続・拡大
- 注力領域を中心に、スタートアップやファンドへの出資を継続・拡大

サービス 開発 投資

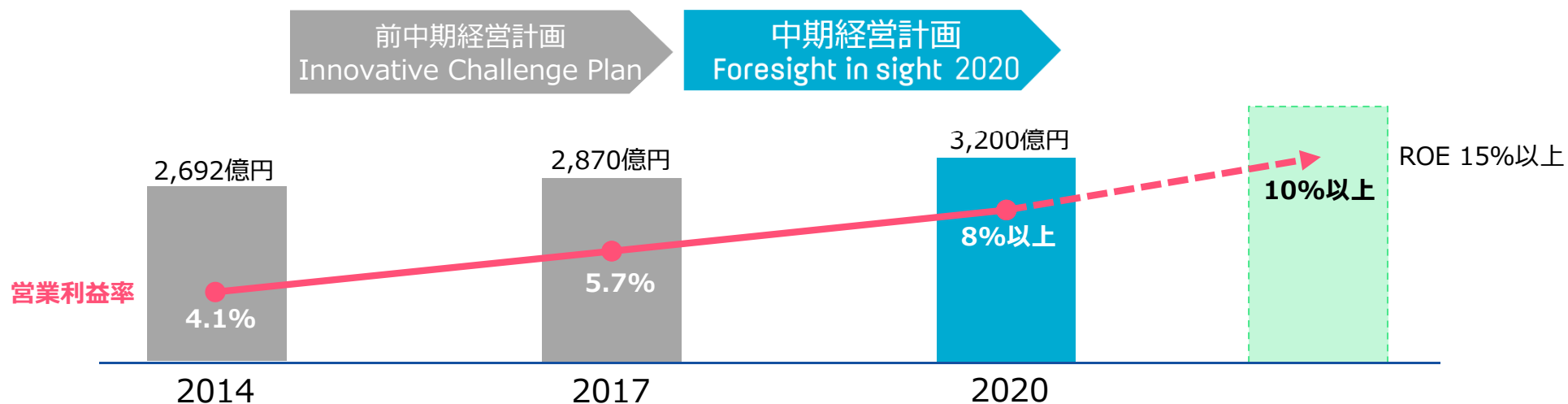
研究 ・ 開発

- さまざまなステークホルダーと連携したPOC等へ取り組み、オープンイノベーションの加速と知見・知財の獲得を継続・強化
- 注力領域および先端技術（AI、IoTなど）への研究・開発の強化
- ビジネスプラットフォーム提供力の強化を加速するサービス開発や技術力の強化

設備 投資

- アウトソーシングや、ビジネスプラットフォームへの継続的な投資

	2017年度 (実績)	2020年度 (目標)	
営業利益率	5.7%	8%以上	既存領域の効率化と注力領域の確立・拡大により、収益率向上を目指す
売上高	2,870億円	3,200億円	収益性を重視しながら、注力領域を中心に売上高の成長を目指す
注力領域における売上高	270億円	600億円	4つの注力領域において、合計600億円のビジネス創出・拡大に取り組む
ROE	12.4%	12~15%	中期経営計画期間は、ROE12~15%を目標とする
配当性向	33.6%	40%目処	中期経営計画期間は、配当性向40%を目処に、株主還元を強化する



2018年3月期 決算概要

中期経営計画

2019年3月期 業績予想

増収および収益性改善により、増収増益を計画

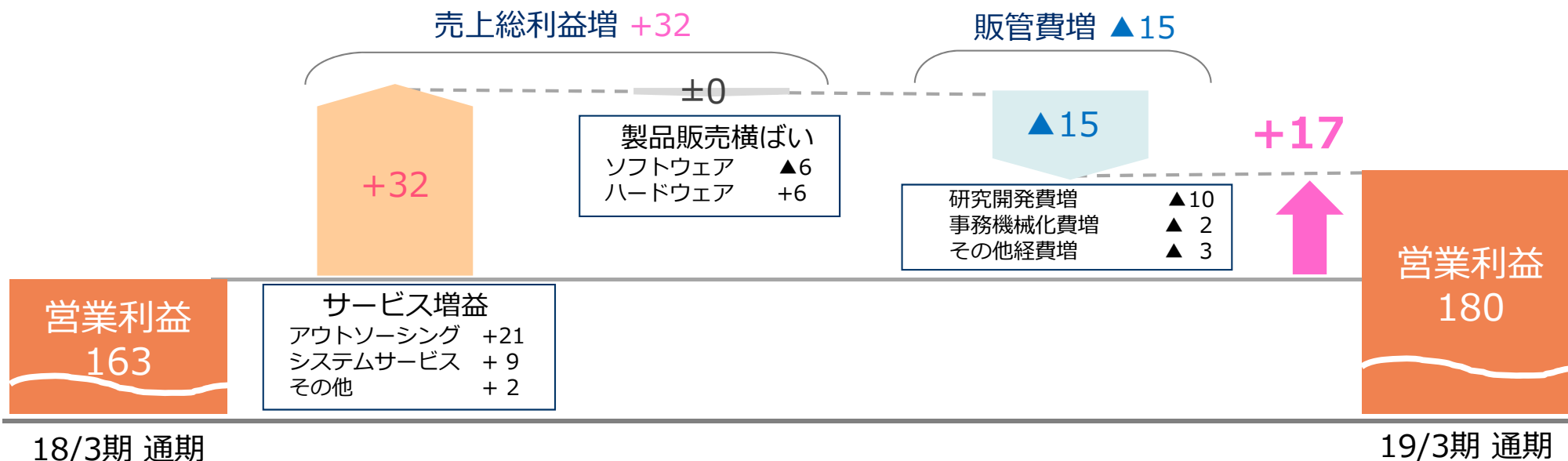
(単位：億円)

	2018年3月期 通期実績			2019年3月期 通期予想		
	金額	前期比		金額	前期比	
売上高	2,870	+47	+1.7%	2,950	+80	+2.8%
営業利益	163	+20	+14.1%	180	+17	+10.2%
(営業利益率)	(5.7%)	(+0.6pt)		(6.1%)	(+0.4pt)	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	119	+17	+16.4%	125	+6	+4.6%

* 通期予想の内訳は補足資料をご覧ください。

【2019年3月期 通期予想 営業利益の増減分解】

(単位：億円、増減は前期比)

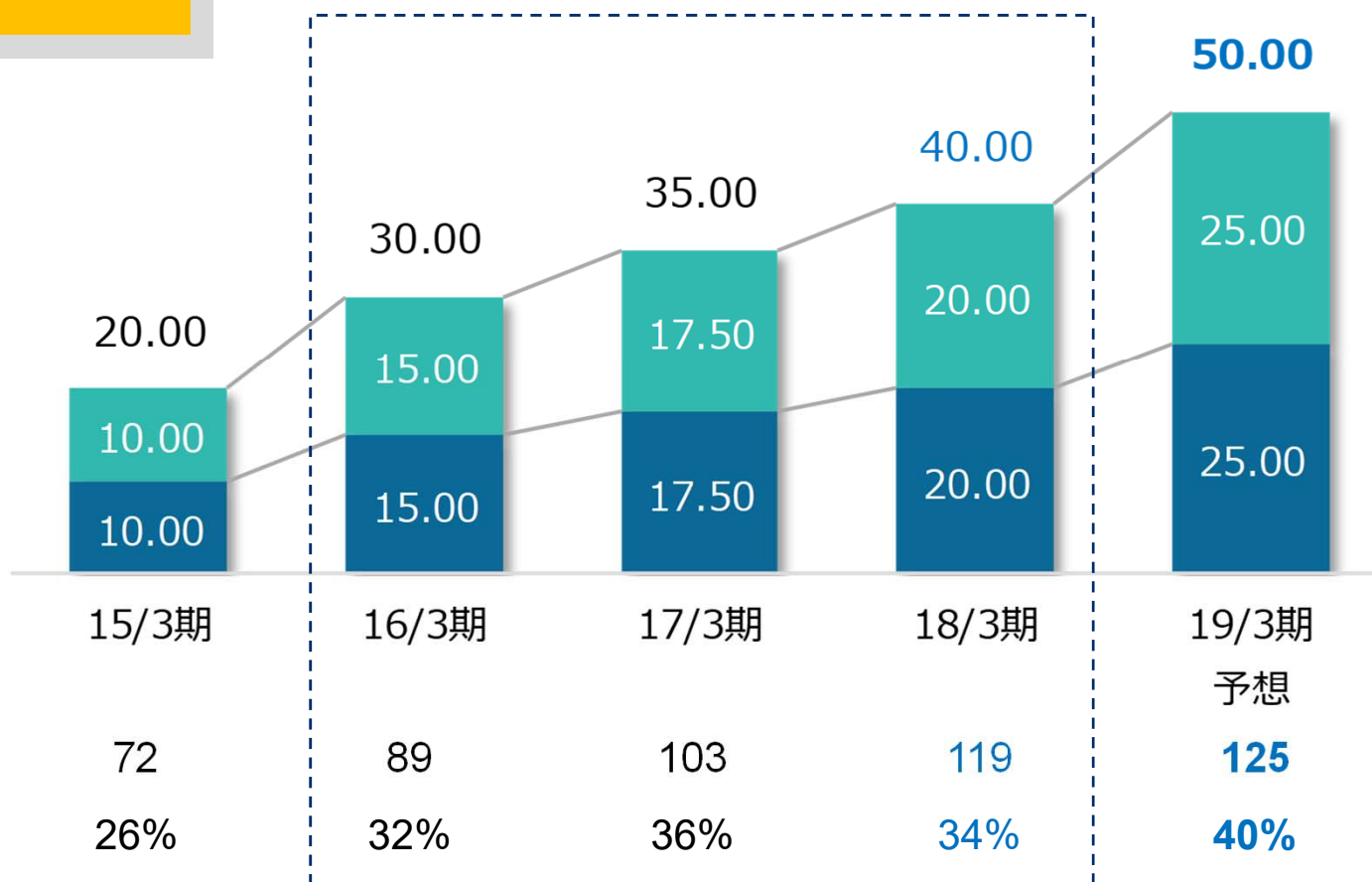


- ✓ 7期連続増配
- ✓ 2019年3月期：年間配当 50円予定（10円増配/配当性向40%）

1株当たり配当金

（単位：円）

■ 期末配当
■ 中間配当



Foresight in sight 2020

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。