

2019年3月期
決算説明会

2019年5月9日
日本ユニシス株式会社

Foresight in sight

1 決算概要

2 中期経営計画 Foresight in sight 2020の取り組み

デジタルトランスフォーメーション関連サービスの拡大が牽引し、
営業利益、当期純利益ともに過去最高益を更新

(単位：億円)

	通期 (4-3月)		前期比増減	
	2019/3期	2018/3期		
売上高	2,990	2,870	+121	+4.2%
売上総利益	732	688	+44	+6.3%
販管費	▲525	▲525	+1	+0.1%
営業利益	206	163	+43	+26.3%
(営業利益率)	(6.9%)	(5.7%)	(+1.2pt)	
親会社株主に帰属する 当期純利益	142	119	+23	+19.2%
受注高	3,049	2,970	+79	+2.7%
受注残高	2,266	2,207	+58	+2.6%

＜決算のポイント＞

- **売上高**
システムサービスおよびアウトソーシングサービスが伸長。
- **営業利益**
増収効果およびシステムサービスの採算性向上等で増益。
- **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**
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)



まずはじめに、2019年3月期の決算概要について、ご説明申し上げます。

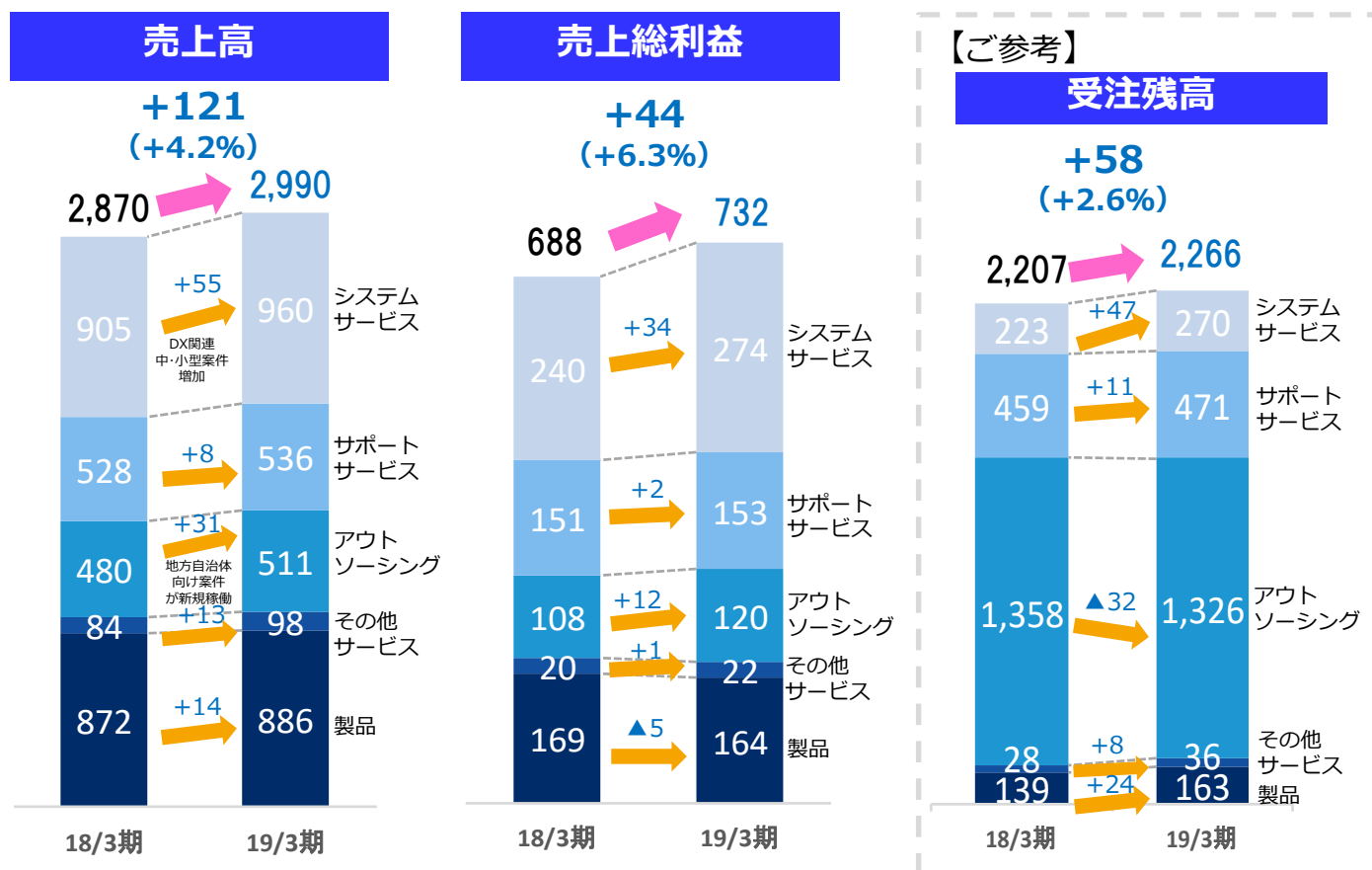
2019年3月期の業績は、売上高は前期比+121億円増収の2,990億円、営業利益は前期比+43億円増益の206億円、純利益は前期比+23億円増益の142億円となりました。

DX関連サービスの拡大による増収に加え、生産性改善効果などから、売上、利益ともに期初に公表した計画を上回る着地となりました。その結果、営業利益、純利益ともに過去最高益を更新いたしました。

受注高につきましては、幅広い業種においてシステムサービスの受注が堅調であったことに加え、第4四半期においてDX関連の大型案件を受注したことなどから、前期比+79億円増加の3,049億円となりました。

また、受注残高につきましても、システムサービスでの積み上がりが大きく、前期比+58億円増加の2,266億円となっております。

(単位：億円)



続きまして、セグメント別の状況についてご説明いたします。

システムサービスは、DX関連でのシステム構築需要が強く、増収・増益となりました。

特に第4四半期において中・小型案件が積み上がり増益幅が拡大しております。

第3四半期に発生した不採算案件に関しては、第4四半期において追加引当を2億円行ったことから、通期での不採算発生額は▲5億円となりました。当案件については、2019年秋口のカットオーバーに向け、現在テスト工程が予定通り進捗しており、今後見込まれるリスクも含め当期に引当てを実施しております。

なお、システムサービスにおいては生産性の改善が進んだことから、不採算の発生を吸収したうえで着実に収益性が向上してきております。

サポートサービスは、サポート拠点の統廃合による一過性のコストが発生しておりますが、製品販売の増加に伴い、付帯サービスとしての需要も増加したことなどから増収・増益となりました。

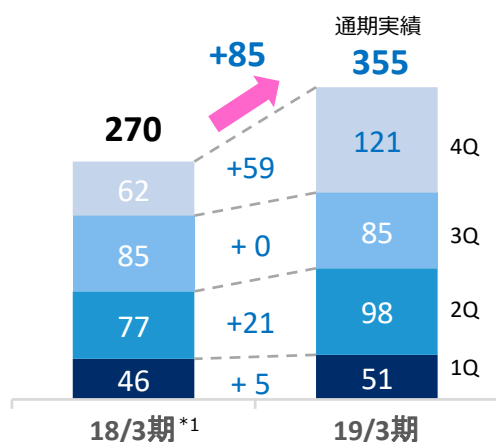
アウトソーシングは、注力しているサービス型・手数料型ビジネスが拡大したほか、第1四半期より開始した地方自治体向け新規案件や、子会社におけるITアウトソーシング案件の拡大による増収効果に加え、運用効率の改善などで増収・増益となりました。

製品は、第4四半期におけるハードウェアの大型案件が寄与し増収となりましたが、収益性の高い自社製ソフトウェアの販売が前期に比べ減少したことから、減益となっております。

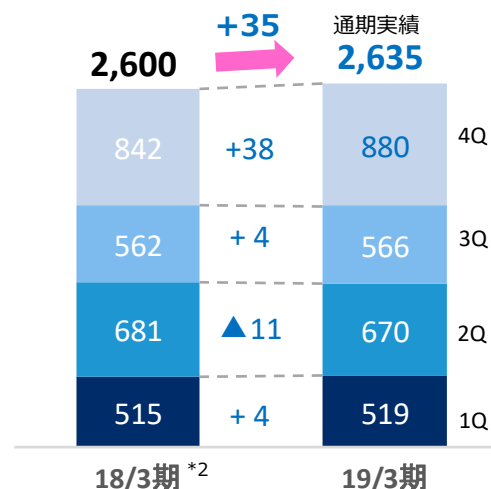
売上高

(単位：億円)

注力領域



ICTコア領域



- ・カーシェアを中心としたMaaS領域でのプラットフォーム展開が拡大中
- ・DX関連のシステム構築案件が堅調
- ・QR・バーコード決済サービスの取扱高が拡大
- ・オープンAPI公開基盤「Resonatex®」の導入実績拡大
- ・4QにAI関連の大型機器販売案件を計上

*1 18/3期は前中期経営計画での「デジタルイノベーション」「ライフイノベーション」売上高の合計

- ・金融・製造・流通・サービスなど幅広い業種向けにシステム開発が堅調

- ・子会社におけるITアウトソーシングサービスも拡大

*2 18/3期は前中期経営計画での「ビジネスICTプラットフォーム」売上高

次に、中期経営計画における注力領域のビジネス状況をご説明いたします。

注力領域の売上高は、前期比+85億円増加の355億円となりました。

幅広い業種向けに顧客接点強化に向けたDX関連ビジネスが、グループ会社も含め堅調に推移したことから、計画を若干上回る着地となりました。

なお、手数料型ビジネスにつきましては、QR・バーコード決済において取扱高が増加したことや、カーシェアを中心にモビリティサービスプラットフォームの利用が拡大していることから、想定通りの水準で増加しております。

受注残高の積み上がりと収益性改善に向けた取り組みの推進で増収増益を計画

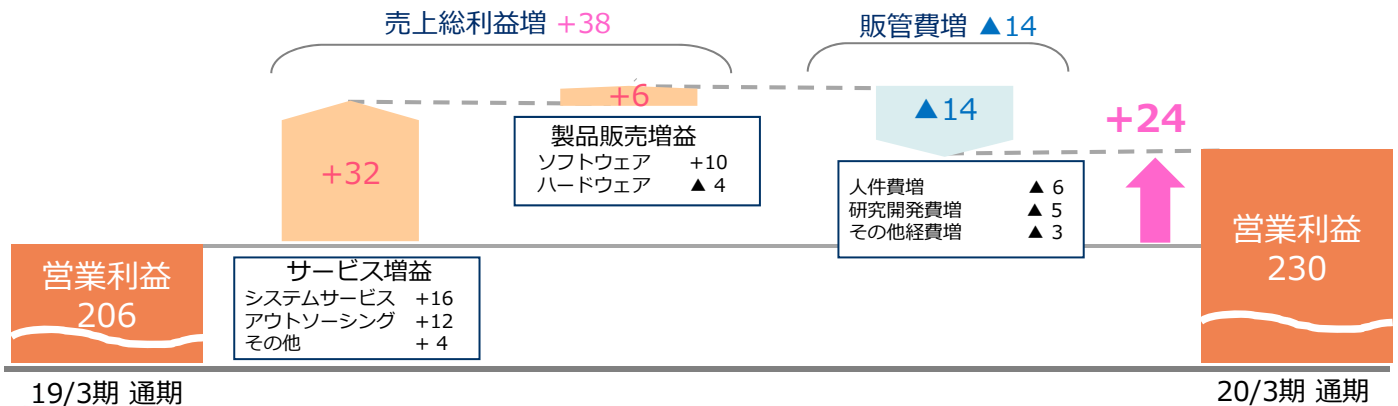
（単位：億円）

	2019年3月期 通期実績			2020年3月期 通期予想		
	金額	前期比		金額	前期比	
売上高	2,990	+121	+4.2%	3,070	+80	+2.7%
営業利益	206	+43	+26.3%	230	+24	+11.5%
（営業利益率）	（6.9%）	（+1.2pt）		（7.5%）	（+0.6pt）	
親会社株主に帰属する 当期純利益	142	+23	+19.2%	160	+18	+12.4%

* 通期予想の内訳は補足資料をご覧ください。

【2020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）



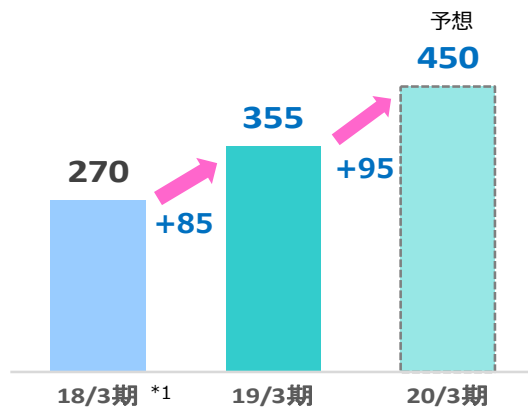
続きまして、3ヶ年の中期経営計画の2年目となる2020年3月期の業績予想についてご説明いたします。

2020年3月期につきましては、受注残高が堅調に積み上がっていることに加え、ICTコア領域における収益性改善と、注力領域のビジネス拡大に取り組むことで、売上高は前期比+80億円増収の3,070億円、営業利益は+24億円増益の230億円、当期純利益は+18億円増益の160億円を予想しております。

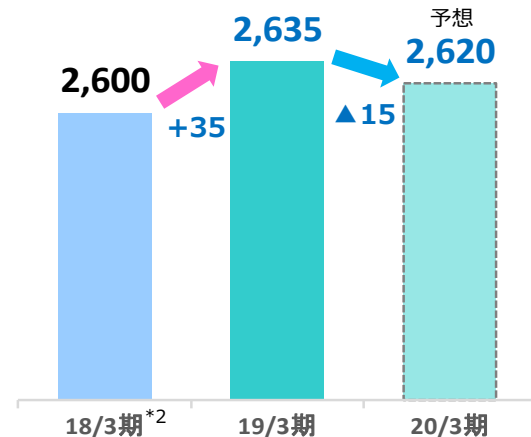
売上高

(単位：億円)

注力領域



ICTコア領域



- ・ エネルギーマネジメント、MaaS領域におけるさらなるビジネス拡大
- ・ AI/ロボット等の新技術を活用した生産性向上等のためのサービス展開の推進
- ・ QR・バーコード決済分野におけるビジネス領域の拡大
- ・ 「Resonatex®」の連携実績をベースに、キャッシュレス等のデジタルデータ活用や異業種連携サービスを展開

*1 18/3期は前中期経営計画での「デジタルイノベーション」「ライフイノベーション」売上高の合計

- ・ 幅広い領域で需要は堅調。案件リスクを見極めながら選択的に対応
- ・ 知財の共有/リユースによる生産性向上施策を推進し、さらなる収益性の向上を実現

*2 18/3期は前中期経営計画での「ビジネスICTプラットフォーム」売上高

なお、2020年3月期における注力領域の売上高は450億円を予定しております。

中期経営計画で掲げる2021年3月期の計数ガイドラインである営業利益率8%以上を実現するため、収益性の高い注力領域のビジネス拡大を目指してまいります。

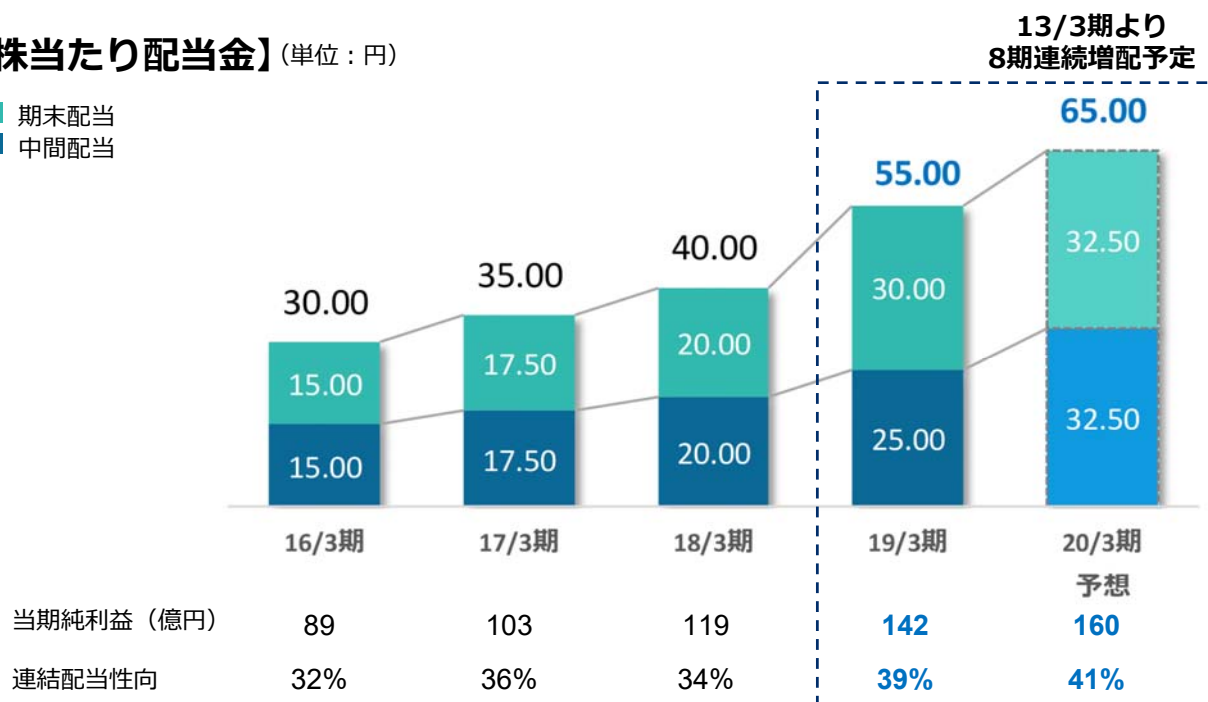
当社の存在意義である

「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」として、エネルギーマネジメントビジネスやMaaSビジネス、AI/ロボティクス、電子決済領域など、お客様のDX推進に貢献する注力領域のビジネス拡大を加速させていきたいと考えております。

- ✓ 2019年3月期：年間配当 55円予定（前期比15円増配、計画比5円増配）
- ✓ 2020年3月期：年間配当 65円予定

【1株当たり配当金】（単位：円）

■ 期末配当
■ 中間配当



続きまして、株主還元について、ご説明いたします。

2019年3月期の年間配当につきましては、期初計画比5円増配し、1株あたり55円とすることを、株主総会にはからせていただく予定です。

中間配当にて25円をお支払いしておりますので、期末配当として30円を予定しております。

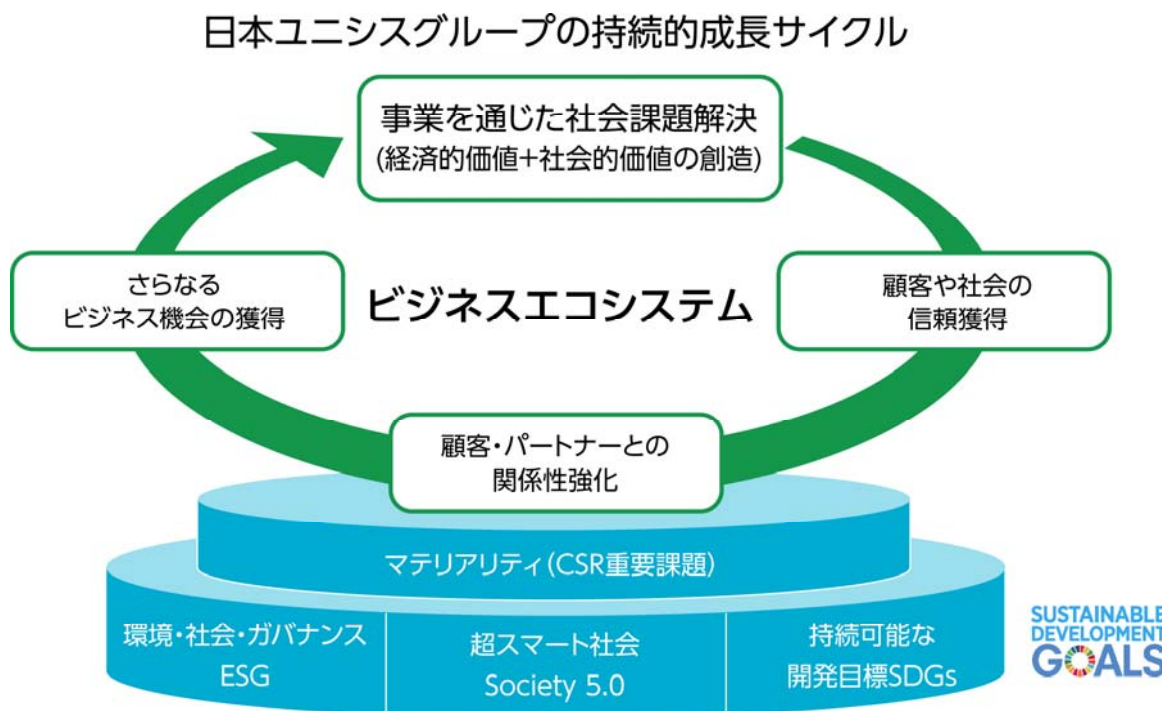
また2020年3月期の配当につきましては、中期経営計画において、配当性向40%を目途としていることを踏まえ、純利益見通し160億円を前提に、年間で1株あたり10円増額の65円、配当性向41%を予定しております。

1 決算概要

2 中期経営計画Foresight in sight 2020の取り組み

次に中期経営計画「Foresight in sight 2020」の取り組み状況についてご説明させていただきます。

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は2019年3月期からスタートした中期経営計画において、業種・業態の垣根を越えたビジネスエコシステムを創る中核となり、社会課題を解決していくことをテーマとして、事業活動を推進しております。

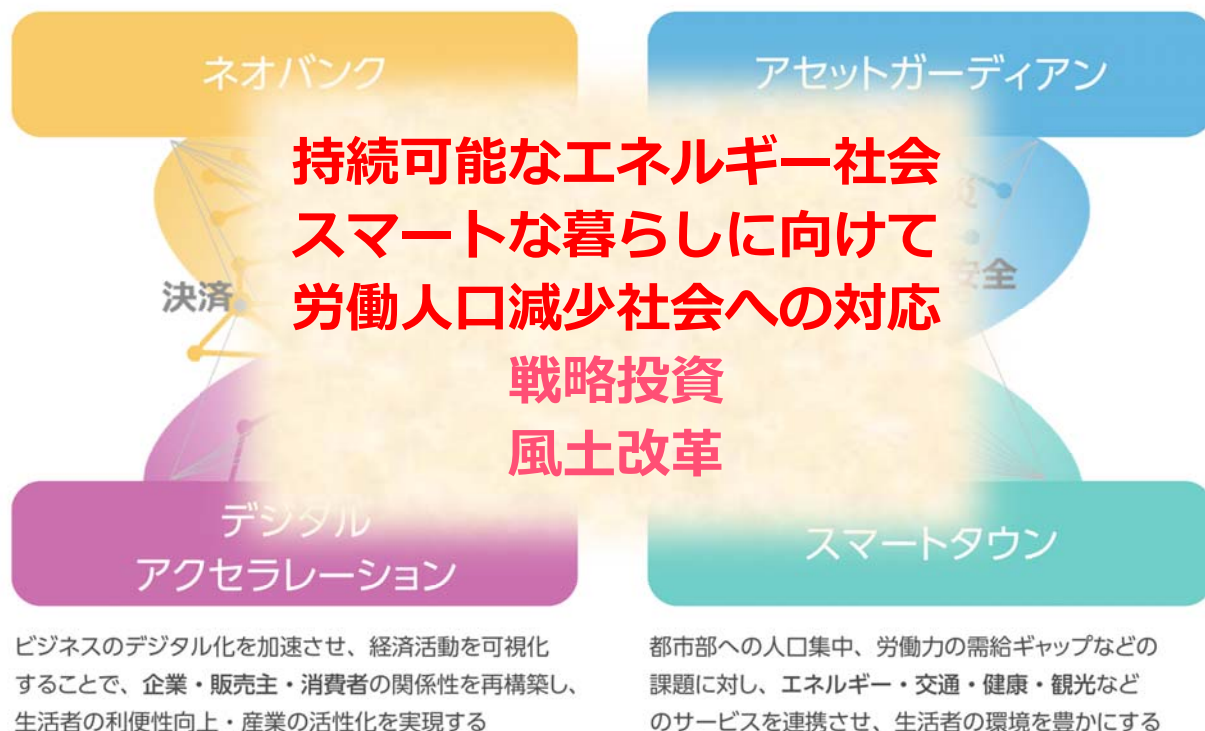
私達は、持続可能な開発目標である「SDGs」の達成に貢献することを意識し、各注力領域を軸として、事業創出ビジネスやICT成長ビジネスの取り組みを行っております。そして、新たなビジネスの創出活動や、ビジネスエコシステムを拡大する中で、課題先進国と言われる我が国の社会課題の解決とともに、当社グループが更に成長していく機会が見えてまいりました。

一方、ICTコアビジネス領域では、案件のリスクを慎重に見極めつつ、選択的に対応しながら、知財の共有やリユースなど、システム開発や運用における生産性向上に向けた取り組みを推進しております。

また、事業創出ビジネスやICT成長ビジネス領域での社会実装に相まって、システムエンジニアの稼働率が上がっており、その結果、全体として収益性が向上いたしました。

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



中期経営計画において定めた4つの注力領域は、対応する社会課題によって、それぞれの領域の垣根を超えてクロスファンクショナルに活動しておりますが、活動の中で当社としての市場創出機会が顕著に見えてきている取り組みの事例を3つご紹介いたします。

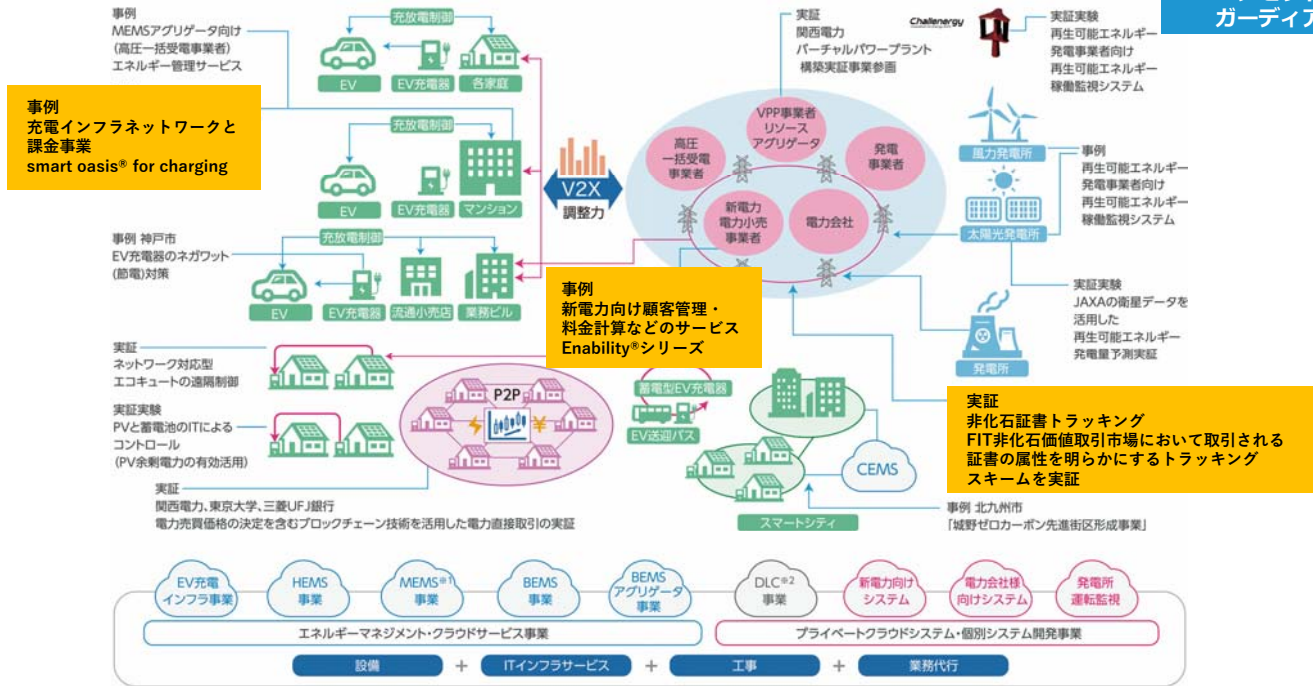
また、こうした活動の下支えとなる戦略投資や、風土改革の取り組みについても、ご紹介いたします。

持続可能なエネルギー社会



- ネオバンク
- デジタル アクセラレーション
- スマートタウン
- アセット ガーディアン

クリーンで持続可能なエネルギー社会実現に貢献



まず初めに、持続可能なエネルギー社会をテーマにした取り組みについて、ご紹介させていただきます。

「SDGs」の達成は、あらゆる企業の努力や貢献の結果によるところが大きいと考えておりますが、化石燃料に依存した経済活動は、温室効果ガスの排出量増大をもたらす負の側面があります。そうした中、我が国においては小売電気事業者が、“非化石”由来の電気を調達する取引市場が昨年創設されております。

これに対応し当社では、経済産業省の「非化石証書の利用価値向上に係る調査事業」の委託を受け、ブロックチェーン技術とエネルギー管理に関する知財をベースとして、トラッキングデータの収集や管理を行っております。

「非化石証書」の利便性を向上させることによって、消費者や法人が再生可能エネルギー由来の電気を調達する選択肢を広げることに貢献してまいります。

10年前に始めた電気自動車向けの充電インフラビジネスは、当初はなかなか利益貢献に結びつきませんでした。しかしながら、私達は、未来の持続可能なエネルギー社会を構築する視点で、スライドの下にあるような事業の数をひとつひとつ増やしてまいりました。

このようなビジネス群が、10年後の今、エネルギー関連ビジネスとして大きく成長し、収益源のひとつとなってきております。

AIやIoTといったテクノロジーの活用によりエネルギー管理はこれまでになく効率的に行えるようになりました。今後は、Enabilityやsmart oasisユーザーの拡大はもちろんの事ですが、クリーンエネルギーでの生活をあたりまえにしていく為のテクノロジーへの投資や、様々なパートナーと一緒にSDGsの達成に向けた取り組みを推進し、クリーンで持続可能なエネルギー社会の実現に貢献してまいります。

スマートな暮らしに向けて



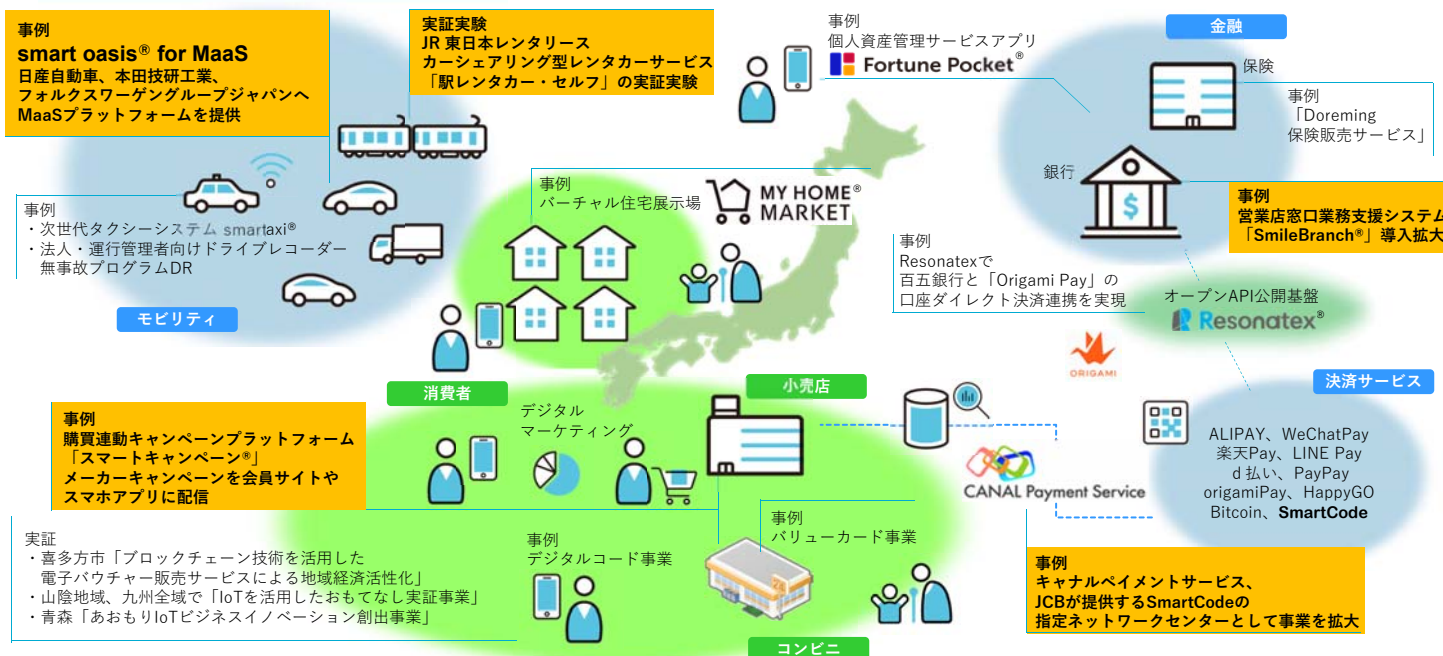
ネオバンク

デジタル
アクセラレーション

スマートタウン

アセット
ガーディアン

シェアリング・エコノミーや キャッシュレスによるスマートな消費社会の実現



次に、シェアリング・エコノミーやキャッシュレスの推進によるスマートな消費社会の実現に向けた取り組みについてご紹介させていただきます。

モビリティサービスプラットフォームであるsmart oasisは、日産自動車様、本田技研工業様、フォルクスワーゲングループジャパン様などの自動車メーカーに採用され、MaaS 基盤として国内導入実績No.1 を誇っておりますが、自動車メーカーに続いて、鉄道事業グループであるJR 東日本レンタリース様が「駅レンタカー・セルフ」の実証実験に、カーシェアリングサービスの提供を開始しました。今後も多様なプレーヤーに対応したモビリティサービスのプラットフォームとして、更なる展開を加速します。

また、以前から地域金融機関様の顧客接点を強化する取組みを拡大しており、千葉銀行様、第四銀行様、中国銀行様を始めとする11金融機関に、営業店窓口業務支援システム「SmileBranch」を提供しております。日本ユニシスは、金融機関や企業のビジネスのデジタル化を進め、生活者の利便性向上を目指して、地域に無くてはならない新たな金融サービスのあり方を提案してまいります。

キャッシュレス社会の推進についても各種の取組みを行っておりますが、私達は、消費者が主権を持って、地球に優しい企業の商品やサービスを、より柔軟に選択できるようにしたいと考えています。また、キャッシュレスへの取組みにより、社会の現金管理コストの低減に貢献し、安心・安全な消費社会の実現を目指しております。その取組みの一つとして、先般ご報告いたしましたJCB様との提携により、子会社のキャナルペイメントサービスが、引き続き事業の拡大を進めております。

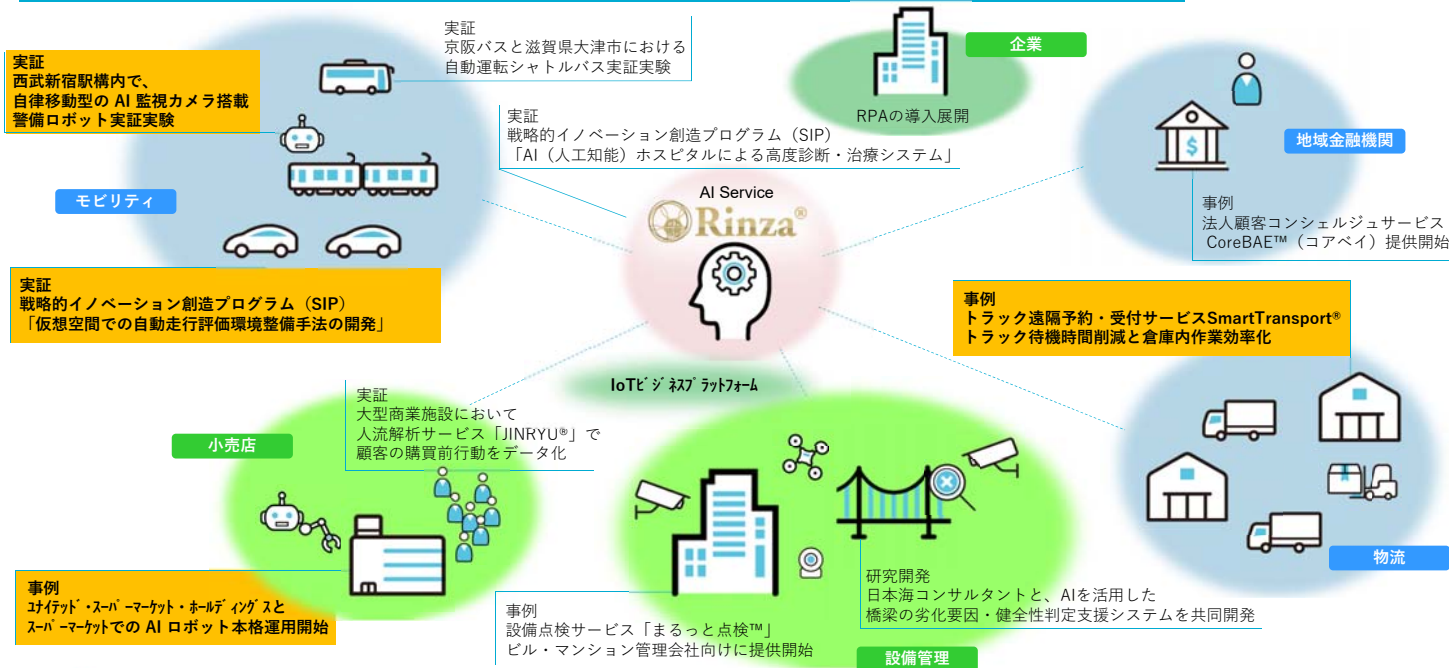
また、デジタルマーケティングの領域では、各メーカーのSDGsに関する取組みが消費者に理解され、購買行動に繋がるように、購買連動キャンペーンプラットフォームを提供してまいります。

労働人口減少社会への対応



- ネオバンク
- デジタル アクセラレーション
- スマートタウン
- アセット ガーディアン

AI、ロボット等の新技術を活用し、持続的な経済成長の実現に向けて、労働生産性の向上に貢献



次に、労働人口減少による人手不足問題に対し、AI、ロボット等の新技術を活用した、持続的な経済成長の実現に向けた取り組みについてご紹介させていただきます。

ロボットを活用した取り組みとしては、西武新宿駅構内で、自律移動型のAI監視カメラを搭載した警備ロボットの実証実験を行いました。2020年に向けて訪日観光客の増加に伴い、乗降客の急増が予測される首都圏の駅など、公共交通機関においては、安全性向上や駅係員の警備・監視業務負荷軽減が課題となっており、その解決策の一つとして注目されています。

また、国内初の取り組みとして、ユナイテッド・スーパーマーケット・ホールディングス様と共同で、自律移動型業務代替AIロボットの常設運用を開始しました。このロボットは、閉店後、無人の店内を自律走行しながら商品棚の画像を撮影・解析し、その結果をPOPのチェックなどに活用することで小売店舗スタッフの作業負荷低減を図ります。

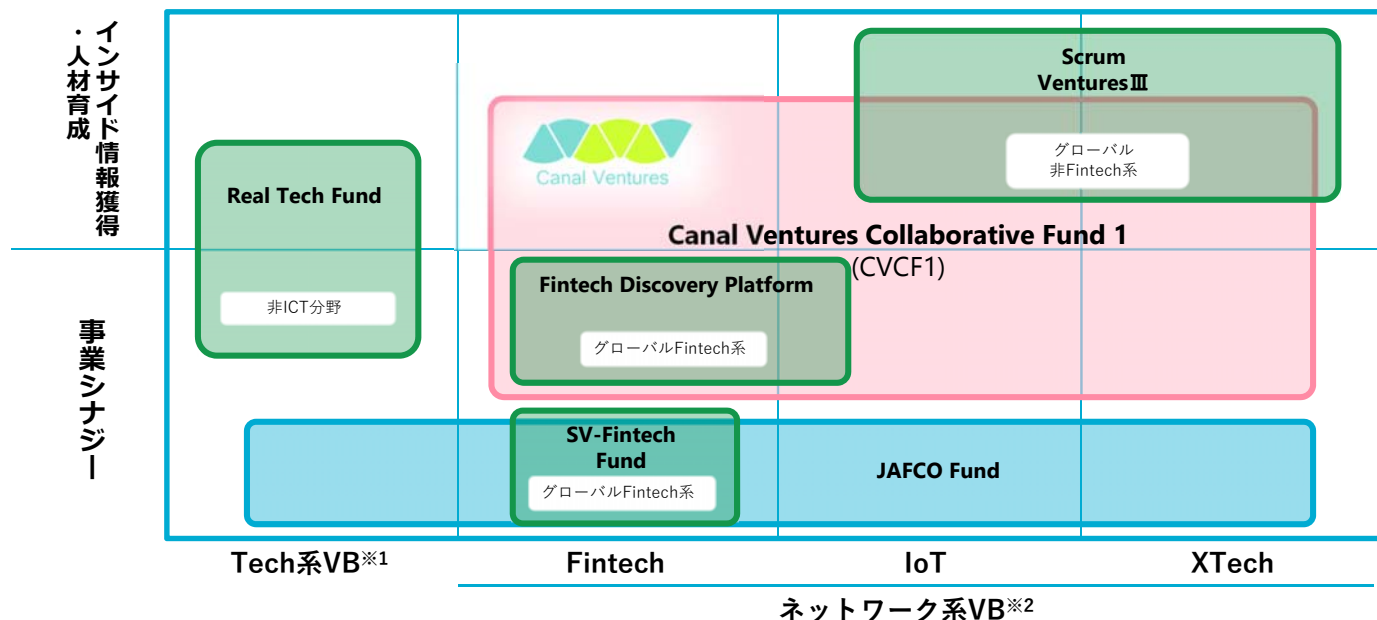
一方、モビリティの領域では、運転手の人手不足や、地方における移動難民、高齢ドライバーの交通事故などが社会課題となっております。私達は、自動運転に関する取り組みとして、国が推進する「戦略的イノベーション創造プログラム」に参画し、仮想空間での自動走行評価環境整備手法の開発に参加しております。

また、物流業界でも、ドライバーや作業員不足、倉庫周辺の待機トラックによる環境悪化などの社会課題に直面しています。そこで当社は、物流業務を革新する「SmartTransport」の提供を進めております。ドライバーがスマホから物流拠点に到着予定時刻を連絡・予約することで、ドライバーの待ち時間解消と、倉庫での受付業務、出荷業務の効率を各段に改善します。今後、更に対象業種や機能を拡充し、物流業界共通のプラットフォームとなることを目指します。

当社グループには、長年培ってきたテキスト分析やマイニング技術、業務理解と連動した統計解析・将来予測、機械学習や深層学習などのデータ分析技術やAI技術が豊富に蓄積されています。情報活用に必要なデータマネジメントからデータ分析まで、データ活用における豊富な知財・知見とAIを融合させ、社会課題解決に向けた発展モデルとしてサービスを提供してまいります。

戦略投資

当社におけるスタートアップへの投資



※1 Tech系VB 機械工学やBIO系といった領域において研究開発型の革新的技術をもつベンチャー（スタートアップ）
 ※2 ネットワーク系VB 経営者のスキル・人脈、エコシステムの形成を強みとして成長するベンチャー（スタートアップ）

次に、戦略投資の取り組みについてご紹介させていただきます。

日本ユニシスグループはこれまで、イノベーション創出のために、人財イノベーションプログラムであるNextPrincipalや、アイデアソン・ハッカソン、通常業務以外の事に時間を有効活用する「T3活動」など、さまざまな取り組みを行ってまいりました。

また、アクセラレーションプログラムである「TECH PLANTER」への参加や、シリコンバレーのファンド・オブ・ファンズへの出資など、オープンイノベーションへの取り組みを積極的に進めてきました。

当初は、シーズとビジネスのマッチングが脆弱であったり、トレンド情報のキャッチアップが不足しているという課題がありました。また、スタートアップ企業との関係性も弱く、彼らとの文化の相違なども、持続的なイノベーションが進まない原因となっていました。

ところが、この数年で、注力領域におけるシーズ獲得やトレンド把握を目的としたファンドへの出資や、子会社であるチャネルベンチャーズにてCVCファンドの運用を進めてきた結果、20社への直接投資を行い、新たな事業企画や研究開発が促進されるようになってきました。

また、子会社がCVC機能を担うことで、通常大企業では入り込むことが難しいベンチャーキャピタルやスタートアップ企業に早い段階から溶け込む事ができるようになってきており、人材育成や人脈形成にも寄与しております。

さらに、これらの投資の本来の狙いは事業シナジーによるストラテジックリターンであり、あくまで副次的な効果としての位置づけではありますが、運用開始からわずか1年半で、ファイナンシャルリターンも期待できる状況になっております。

今後も、スタートアップやVC、アクセラレーターの輪に参画し、ビジネスエコシステムを形成することで、イノベーションの持続的な創出を行ってまいります。

風土改革



自ら価値を創造し、 ビジネスエコシステムをデザインする力を高めるために

- Human Resource Foresight™
戦略人事改革
- Workstyle Foresight®
働き方改革 組織・人財改革
- Diversity Foresight®
ダイバーシティ推進
- Management Foresight®
業務プロセス・制度改革



2019.3期に受賞、または認定された主な取り組み

最後に、風土改革に向けた取り組みについて、ご紹介させていただきます。

当社グループの目指す姿は「顧客・パートナーととも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」です。「自ら価値を創造し、ビジネスエコシステムをデザインする力を高めるために」、風土改革を推進しています。

社員一人ひとりが解決すべき課題を掲げ、チャレンジの意思を表明し、行動する風土を目指して、社員が成長し続け、能力を発揮できる組織・環境を創るとともに、一人ひとりの働きがいを高めていくよう、取り組みを行っています。

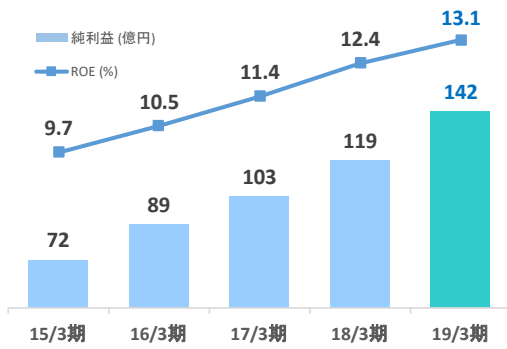
2018年度は、女性・育児・介護などの属性や状況による違いを超え、イノベーションを生み出すための「創造性・革新性」を持つ組織への風土改革や、多様な視点を取り入れるための組織改革、そして個人の創造性・革新性を生かすための育成プログラムなど、さまざまな観点からの取り組みを実施して参りました。また、働き方改革の取り組みとして、サテライトオフィスの活用やテレワークを拡大し、ICTを活用しながら、全社員がいつでもどこでもセキュアに働くことができる環境を整備しております。

このような取り組みや成果が評価され、「新・ダイバーシティ経営企業100選」や「テレワーク先駆者百選 総務大臣賞」を始め、様々な賞や認定を受けました。

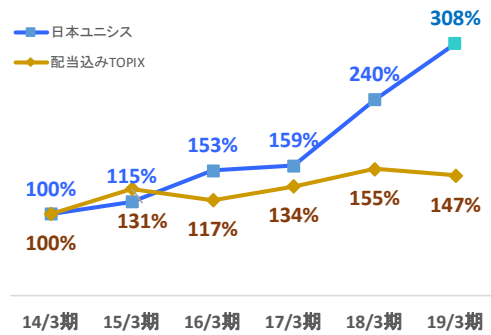
当社グループでは、4つのForesightを軸に様々な取り組みを実施し、さらに風土改革を強化していく予定です。

今後も日本ユニシスグループは、ワクワクするような未来の創造に向けて、風土改革を進めてまいります。

当期純利益／ROE

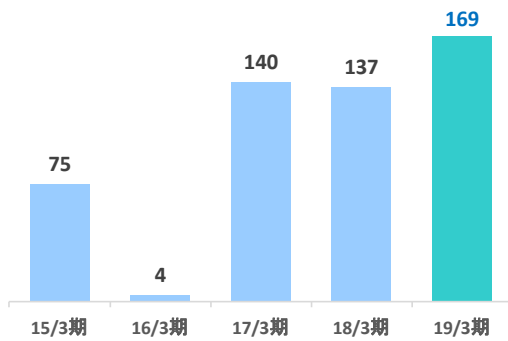


株主総利回り (TSR)

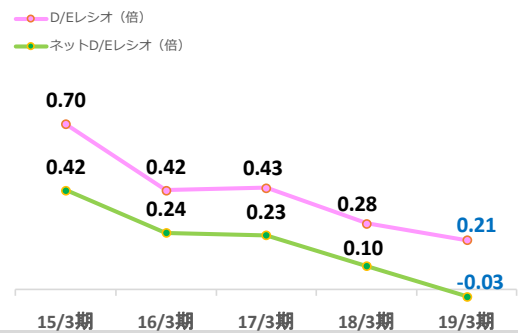


フリー・キャッシュ・フロー

(単位：億円)



D/Eレシオ



Foresight in sight

UNISYS

本資料に記載の会社名、商品名および商標は、各社の商標または登録商標です。

(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。