

2020年3月期 第2四半期
決算説明会

2019年11月6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

システムサービスが伸長。製品の需要も取り込み大幅な増収。
生産性の改善が継続し営業利益は+36%の増益。

(単位：億円)

	上期 (4-9月)		前年同期比 増減	
	2020/3期	2019/3期		
売上高	1,497	1,338	+159	+11.9%
売上総利益	374	338	+36	+10.5%
販管費	△264	△257	△7	△2.6%
営業利益	110	81	+29	+35.8%
(営業利益率)	(7.4%)	(6.1%)		(1.3pt)
親会社株主に帰属する 四半期純利益	79	62	+17	+28.1%
受注高	1,383	1,406	△24	△1.7%
受注残高	2,151	2,275	△124	△5.5%
(内、年度内売上予定分)	813	787	+27	+3.4%

<上期決算のポイント>

- 売上高**
DX関連案件の需要が活発でシステムサービスが大きく伸長したことに加え、プロモーション効果により製品の需要も取り込み大幅増収。
- 営業利益**
販管費は計画線で推移し、増収効果やサービスの収益性改善等により増益。営業利益率は+1.3pt向上。
- 受注高・受注残高**
大型アウトソーシング案件の更改タイミングの影響により受注高、受注残高は減少しているものの、受注残高のうちの年度内売上計上予定分は前年同期比で増加。

【ご参考】 上期 (4-9月) 業績の推移 (単位：億円)



まずはじめに、2020年3月期上期の決算概要について、ご説明します。

上期の業績は、売上高は前年同期比+159億円増収の1,497億円、営業利益は前年同期比+29億円増益の110億円、四半期純利益は前年同期比+17億円増益の79億円となりました。

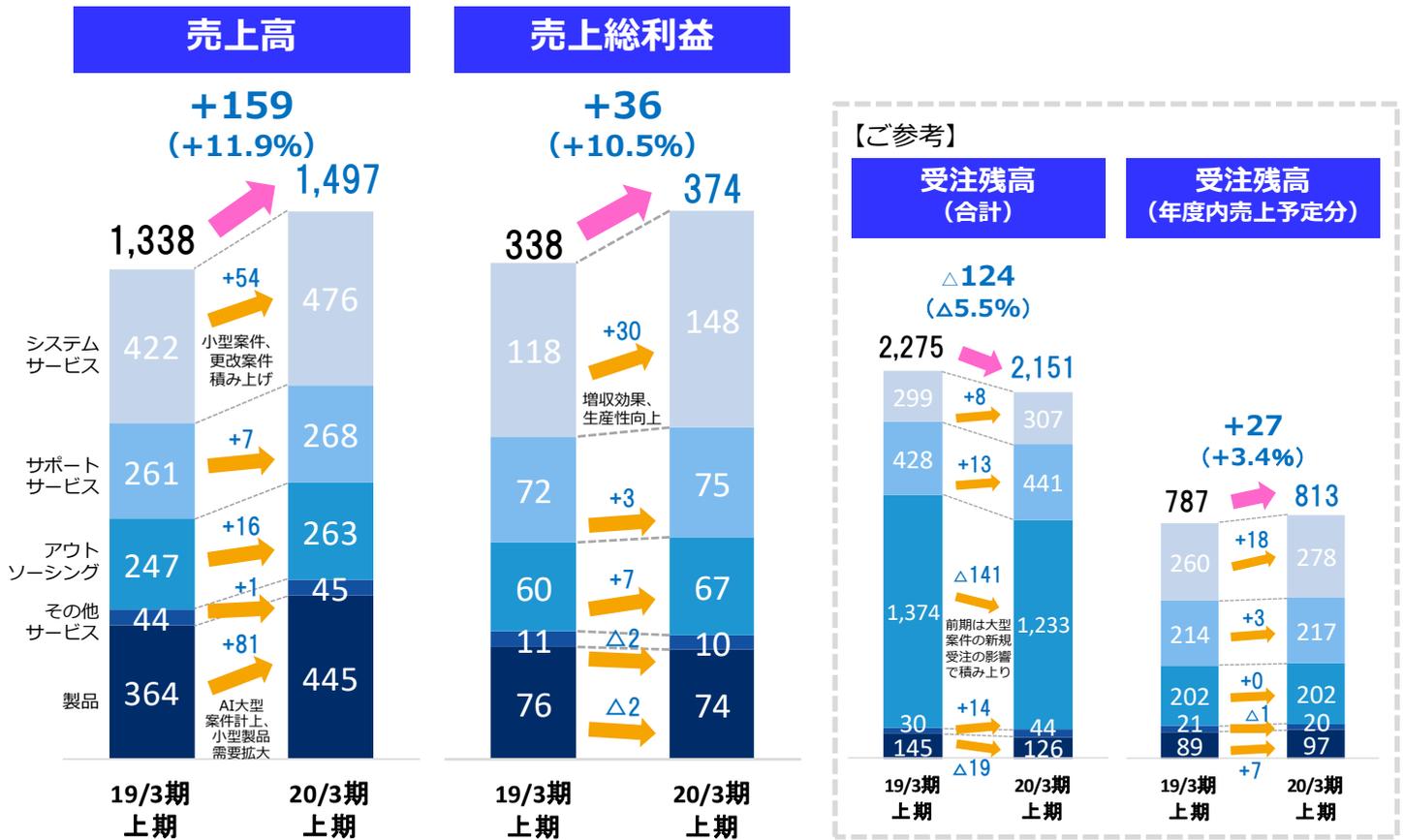
売上高は、システムサービスが堅調に推移したことに加え、製品販売の需要も底堅く、+159億円の大幅増収となりました。

利益面では、増収効果や、システムサービスの生産性向上およびアウトソーシングでの運用効率改善による収益性向上などから、売上総利益が+36億円の増益となり、販管費の増加分7億円を吸収して、営業利益は前年同期に比べ+29億円の増益となりました。

その結果、営業利益率は前年同期比+1.3ポイント向上の7.4%となり、中期経営計画の目標である8%以上の達成に向け着実に進捗しています。なお、営業増益に伴い純利益も+17億円の増益となっております。

受注高については、システムサービスおよび製品販売が堅調に推移している一方で、長期の大型アウトソーシング案件の更改タイミングの影響から、前年同期比△24億円の減少となりました。受注残高についても、同様の影響により前年同期比で△124億円減少していますが、受注残高のうち、年度内の売上計上予定分については前年同期に比べ+27億円の増加となっております。足元の受注環境に大きな変化は無く、総じて堅調な状況が継続しています。

(単位：億円)



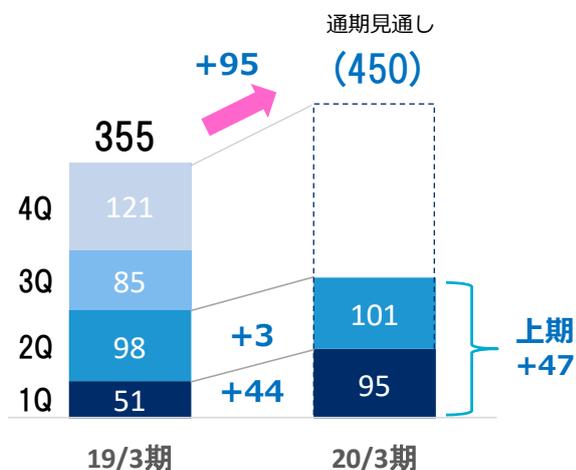
次に、セグメント別の状況についてご説明します。

システムサービスは、デジタルトランスフォーメーション関連の小型案件の積み上げのほか、金融機関、流通業、サービス業向けなど幅広い業種において既存システムの更改案件も発生しており、増収・増益となりました。

サポートサービスおよびアウトソーシングについては、引き続き堅調な状況が継続しており、増収・増益となっています。

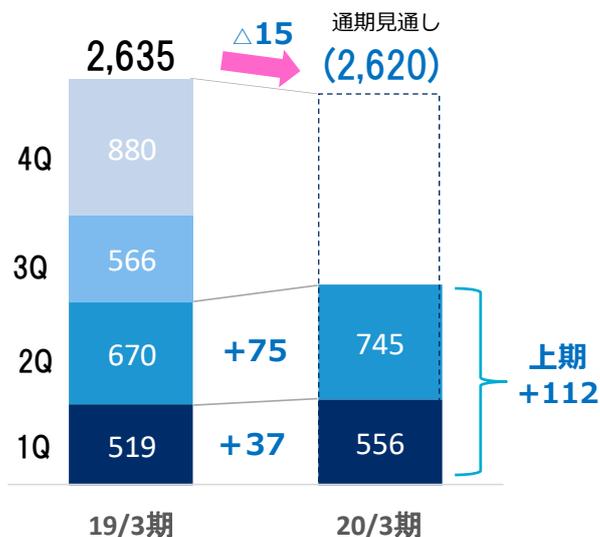
製品は、プロモーションの効果などからPC・タブレットなどの小型製品を中心に需要を取り込み、大幅な増収となりましたが、前期の第2四半期において複数のメインフレーム案件の計上があった影響などから、前年同期に比べ収益性が低下し若干の減益となっています。

注力領域 売上高



- ・ QR・バーコード決済における取扱高の増加
- ・ MaaS関連ビジネスの領域拡大
- ・ 再生可能エネルギー普及拡大に向けたビジネスに注力

ICTコア領域 売上高



- ・ 幅広い業種向けにシステム更改案件が堅調
- ・ 子会社において機器販売案件が増加
- ・ BankVision®11行目テスト工程継続中

続きまして、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。

上期の注力領域の売上高は、前年同期比+47億円増加の196億円となりました。

第1四半期はAI関連の大型機器販売案件の影響で大幅な増収となり、第2四半期においてもDX関連案件を中心に中小型のビジネスが堅調に積み上がっています。

なお、上期の手数料型ビジネスにおける売上高は、前年同期並みの水準となりました。

第1四半期と同様に、第2四半期においてもQR・バーコード決済において取扱高が増加したことや、カーシェアやドライブレコーダーを中心としたモビリティ関連ビジネスが拡大している一方で、決済手段の多様化によりバリューカードの取扱高が減少しています。

通期の売上高、営業利益、純利益の予想は
公表値（8月1日）から変更なし

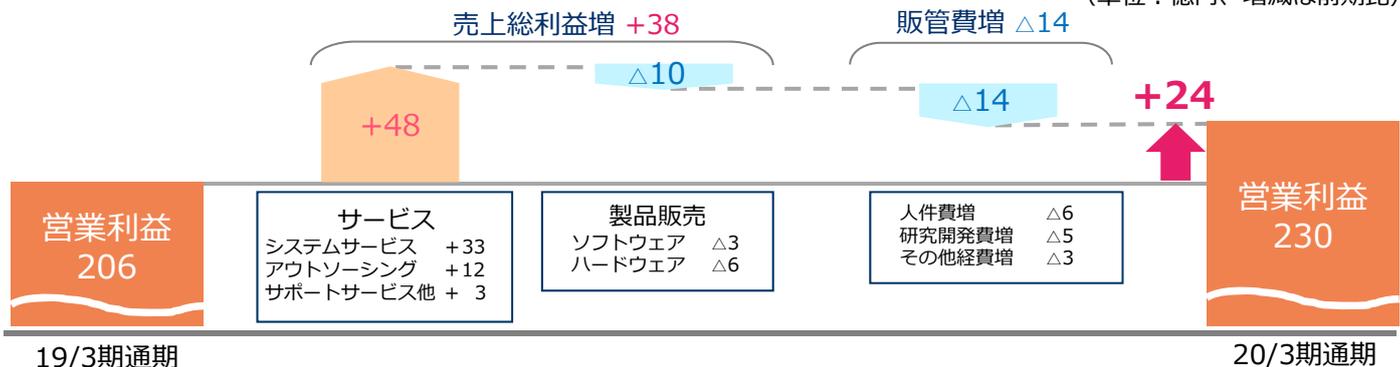
（単位：億円）

	20/3月期 上期実績		20/3月期 下期予想		20/3月期 通期予想	
	金額	前年同期比	金額	前年同期比	金額	前期比
売上高	1,497	+159	1,573	△79	3,070	+80
営業利益	110	+29	120	△5	230	+24
（営業利益率）	(7.4%)	(+1.3pt)	(7.6%)	(+0.0pt)	(7.5%)	(+0.6pt)
親会社株主に帰属する 四半期純利益	79	+17	81	+0	160	+18

* 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）



次に、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、8月1日の公表値から変更ございません。通期の売上高は前期比+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160億円の予想としています。

上期は期初予想より上振れて着地したことに加え、9月末の受注残高における年度内売上予定分が前年同期比で増加していることから、通期の着地は期初予想を上回る可能性もあると想定しています。

しかしながら、下期においては、中長期的な事業拡大につなげるため、あえてトップラインを伸ばすことはせず、手数料型・サービス型のビジネス拡大に向けた事業構造改革を加速させていきたいと考えています。従いまして、現時点では通期の業績予想は期初公表値を据え置きといたします。

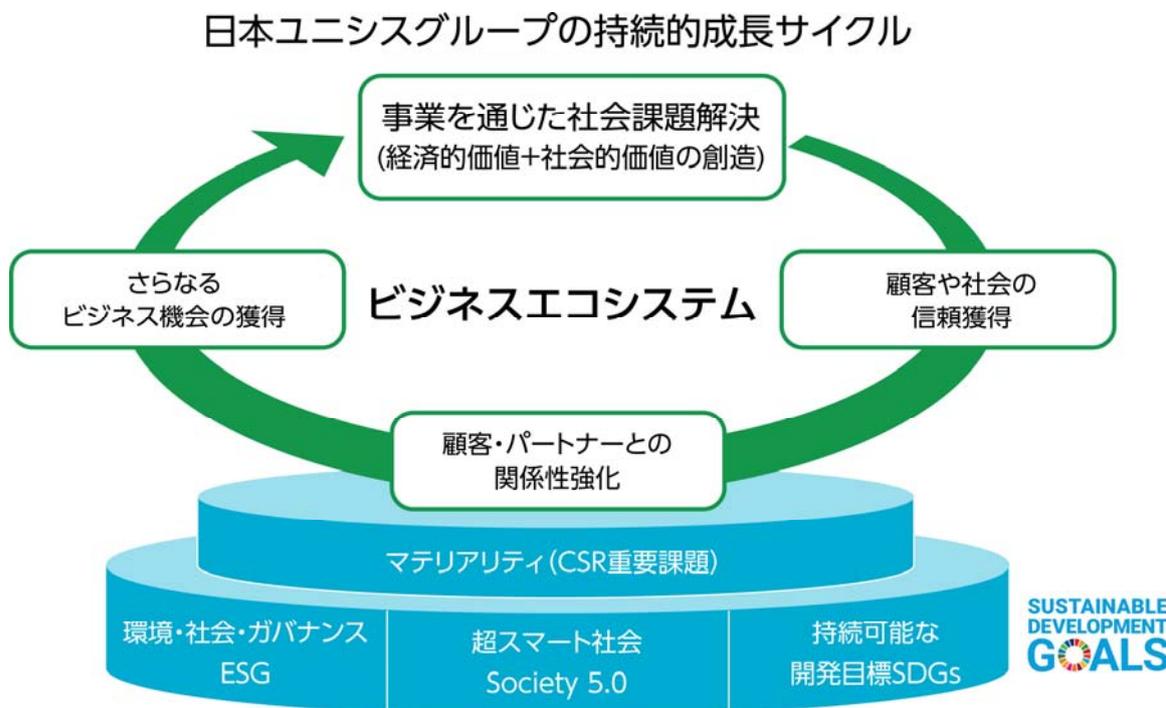
また、配当につきましては、期初公表通り、中間配当を32.5円、年間配当65円を予定しています。

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。

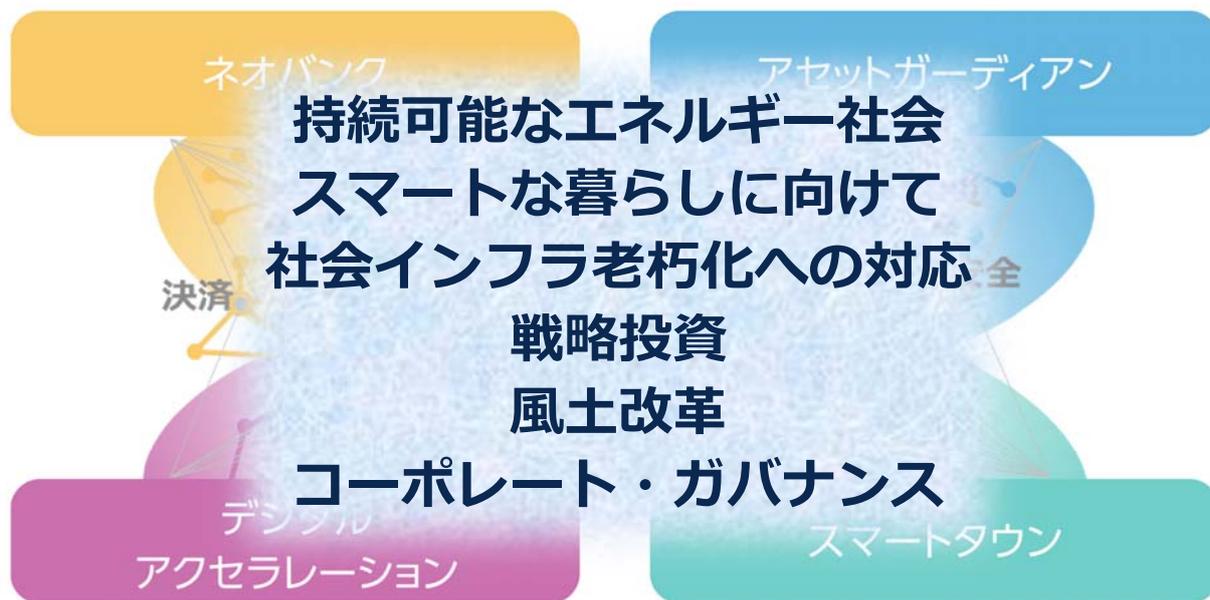
今中計期間は約半分を過ぎたところとなりますが、当初計画していた注力領域ビジネスは、シェアリングエコノミーやキャッシュレス等のデジタル化に向けた 社会の意識の高まりや、顧客のデジタルトランスフォーメーションへの取り組みが進んでいることにより、順調に拡大しております。

また、ICTコアビジネスにおいては、案件審査やプロジェクトマネジメントの仕組みの運用を徹底することで、不採算案件を最小限に抑えつつ、堅調に推移する顧客企業のシステム更新需要に対応しており、SEサービスやアウトソーシングサービスが伸長しております。

加えて、働き方改革の推進等により生産性向上に取り組むとともに、システムエンジニアの稼働率が高いレベルで推移した結果、収益性が向上しております。

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



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

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。

次のスライドからは主な社会課題に対応する3つの取り組み事例と、戦略投資、風土改革、ガバナンスの状況についてご紹介いたします。

持続可能なエネルギー社会

7

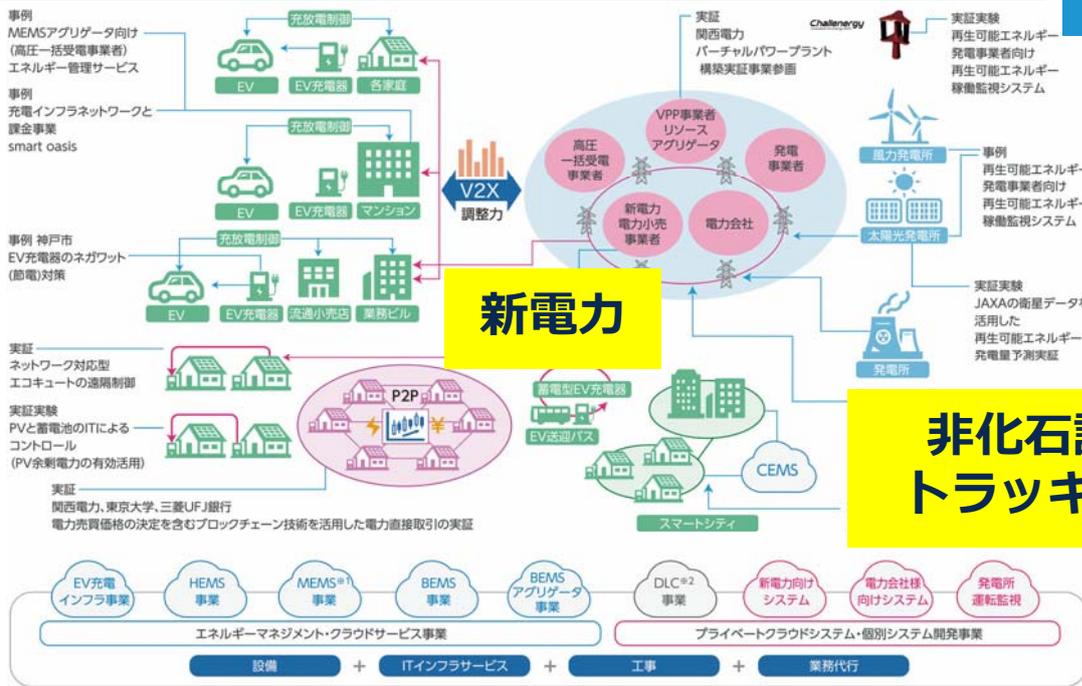
9

13

17

- 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



※1 MEMS:Mansion Energy Management System ※2 DLC:Direct Load Control

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事例について、ご紹介させていただきます。

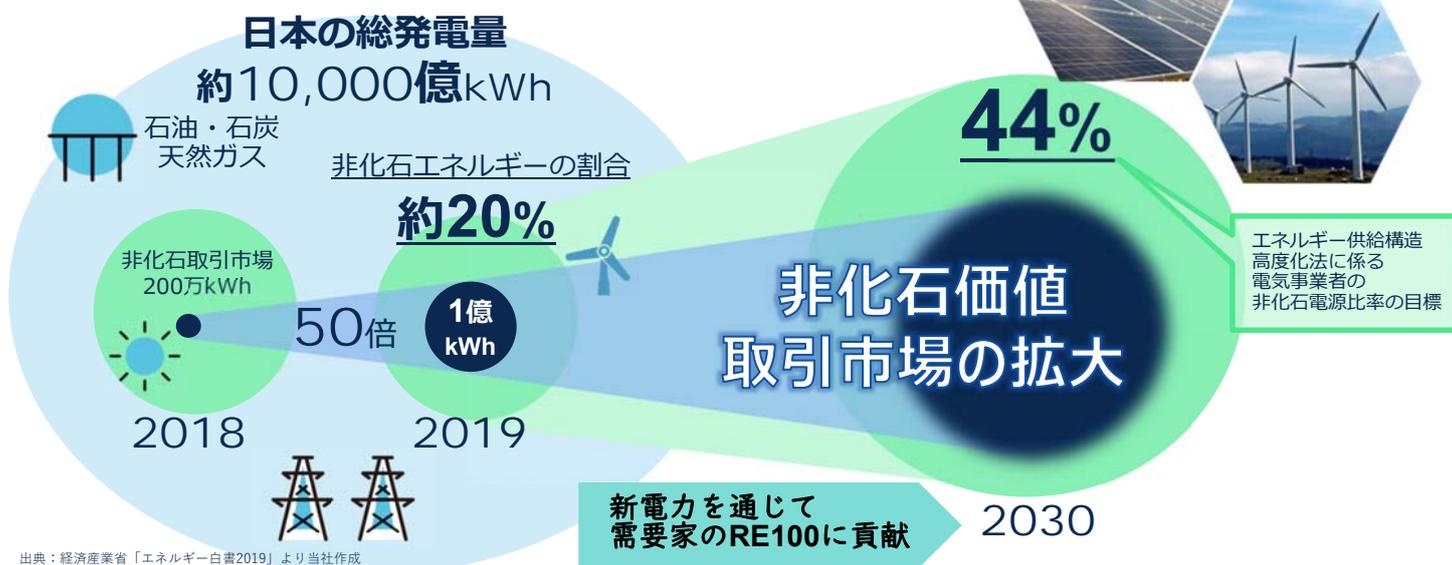
持続可能なエネルギー社会



- 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

気候変動への対応・脱炭素社会の実現に向けて

非化石価値取引市場への取り組み
～非化石電源認定業務を11月より開始～



近年、世界のエネルギー情勢は大きく変化しており、パリ協定や気候変動等に関する持続可能な開発目標など、国際的なイニシアチブを踏まえた脱炭素社会への取り組みとして、再生可能エネルギーへのシフトが進んでいます。一方、国内では電力小売全面自由化により、事業者数が急増しており、消費者がライフスタイルや価値観に合わせて、電気の売り手やサービスを自由に選べるようになってきました。

こうしたなか、私達は子どもたちに残せる持続可能な地球にするために、気候変動への対応として非化石由来エネルギーへの切り替えを進め、脱炭素社会を実現し、環境未来都市を創りたいと考えています。

これを実現するための一つの取り組みとして、昨年度より実施している経済産業省の「非化石証書の利用価値向上に係る調査事業」に続き、「エネルギー供給構造高度化法に基づく非化石電源に係る認定業務」を11月より開始しました。

非化石価値取引市場の取引量はこの8月に前年同期比で約50倍となる1億キロワットアワーに達しております。政府は非化石電源比率の目標として、2030年に44%を設定しており、今後も取引市場は拡大していく見込みです。

今後は、これを足掛かりに環境価値ビジネスを拡大していきたいと考えており、また、電力小売事業者がRE100を目指す需要家のニーズに応えるため、新電力向けプラットフォームである「Enability」へ「非化石電源認定支援機能」を組み込むことによって、企業のRE100達成へも貢献していきたいと考えています。

今後も引き続き、これまでのエネルギー業界における取組みにおいて培ってきた技術と知識を最大限に生かし、非化石エネルギーのさらなる普及拡大に貢献してまいります。

スマートな暮らしに向けて



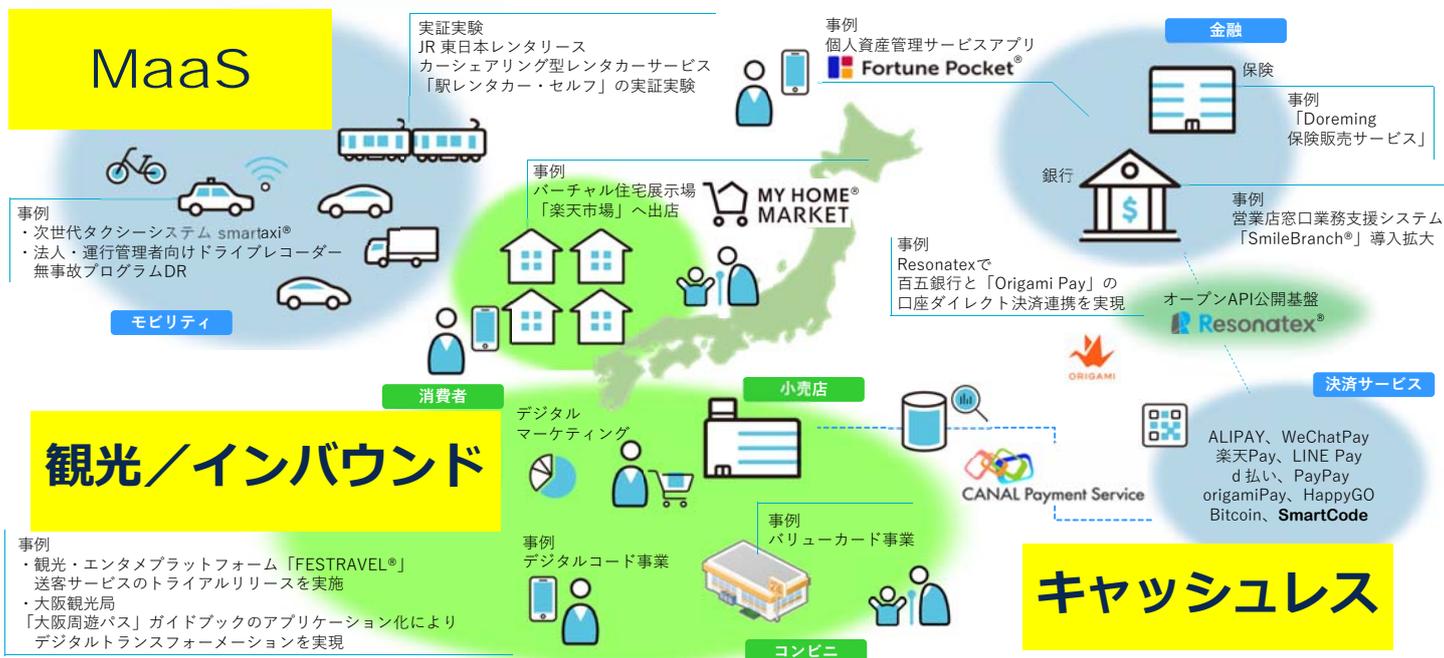
ネオバンク

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、インバウンド対応やMaaS、キャッシュレスの推進など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。

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

安心安全、健やかな都市・地域循環共生圏を目指して

観光／インバウンド需要



出典：「観光白書 令和元年度」より当社作成



▲観光MaaSアプリ「ことことなび」
(大津市)

- ・大津市中心街地及び比叡山周遊の活性化を目指した大津市版MaaS推進事業
- ・新潟MaaS検討推進プロジェクト
※経済産業省、国土交通省による「スマートモビリティチャレンジ」支援事業

MaaS市場予測



出典：矢野経済研究所「2019年版MaaS市場の実態と将来予測」より当社作成

キャッシュレス

国内QRコード／バーコード決済市場



出典：『電子決済総覧2019-2020』カード・ウェブ / 電子決済研究所 / 山本国際コンサルティングより当社作成



コード決済導入が引き続き拡大中

まずインバウンドについてですが、政府は2020年の目標として、訪日外国人旅行者数を 4,000 万人に増やし、8 兆円規模の消費市場を生み出そうとしています。2018年には6年前と比較して3.7倍の3,100万人、旅行消費額は4.2倍の4兆5千億円までに拡大しており、先日のラグビーワールドカップに続いて、2020年の東京オリパラ、2025年の大阪万博と、インバウンド需要は今後もますます拡大していくものと期待されます。

また、先日の消費増税をきっかけに、消費者においてはキャッシュレスで支払いたいという意識が高まっており、加えて店舗などにおいては訪日外国人の需要を取り込むため、キャッシュレス決済の対応が進んでおり、市場予測によりますと、2025年の国内コード決済市場は9.7兆円と、現在の約20倍の規模に成長すると見込まれています。

一方、各地でMaaSの実現に向けた取り組みが進展しています。自動運転技術が現実のものとなりつつあり、さらにICTを活用して交通をクラウド化し、自動車を含む全ての交通手段を1つのサービスとして捉えるマルチモーダル化が進んでいきます。

日本ユニシスグループは、スマートな消費・決済やモビリティの構築により、生活者の暮らしや、訪日外国人の体験を安心安全、健やかにする都市や地域循環共生圏の実現を目指しています。

今回、MaaSへの取り組み事例として、大津市内および比叡山においてMaaS実証実験を行っており、観光案内、ルート検索、クーポン、企画乗車券購入機能などが一体となった観光MaaSアプリ「ことことなび」を試験的に展開しています。また、新潟市においてもMaaS検討推進プロジェクトに参画し、活動しております。

一方、キャッシュレスへの取り組みについては、引き続き子会社であるキャナルペイメントサービスによりJCB既存加盟店へのコード決済導入が引き続き拡大しており、JCB様が展開するSmartCodeに対しても、参画を発表している 이슈アとの接続を順次進めております。

労働人口減少社会への対応

8 働き方改革推進

9 労働生産性向上

11 社会課題の解決

13 環境課題の解決

17 持続可能な社会の実現

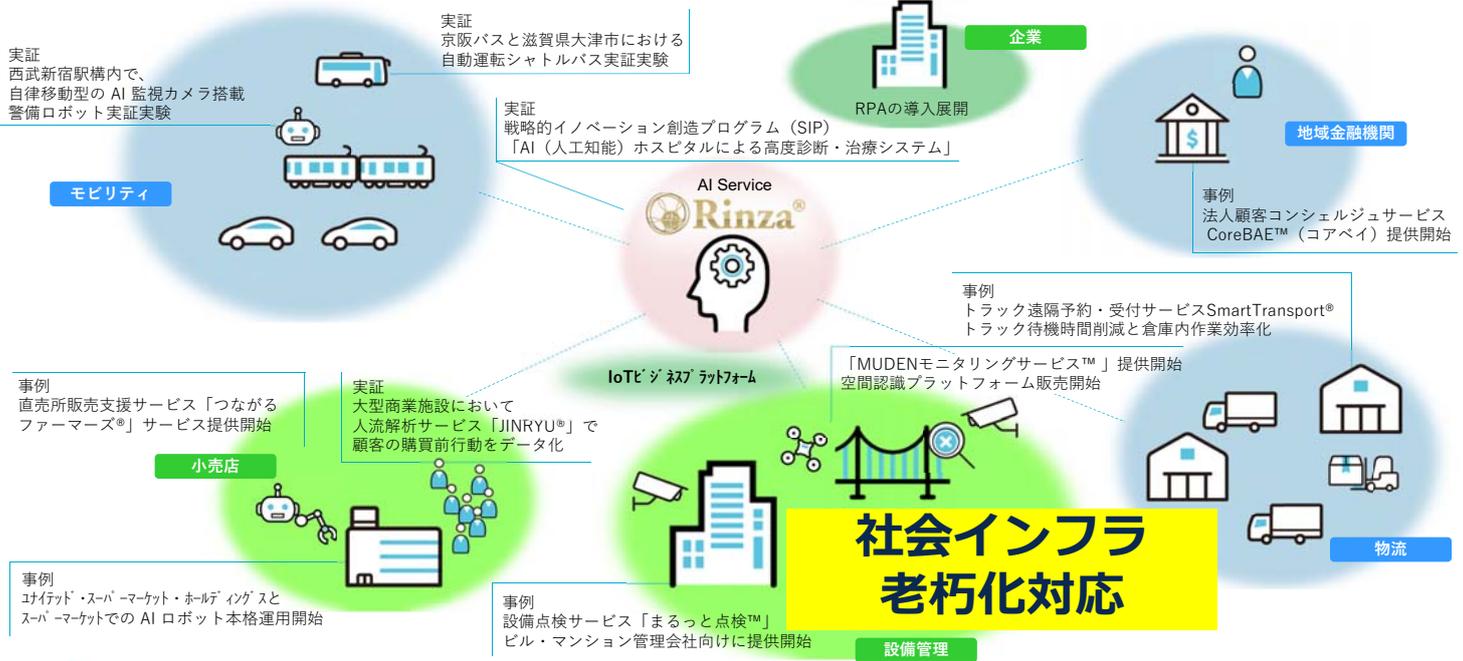
ネオバンク

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、社会インフラの老朽化対応に向け、AI、IoTの新技術を活用した取り組みについてご紹介させていただきます。

社会インフラ老朽化への対応



- 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

社会公共インフラの維持、保全環境の変革

BRaVS Library™、BRaVS Platform™
設備点検サービス「まるっと点検™」リリース

老朽化 × 人手不足



公共インフラの
メンテナンス費用

年間
約5兆円

出典：国土交通省試算（2018年度推計値）



国内ビル管理の
市場規模

年間
約4兆円

出典：矢野経済研究所
ビル管理市場に関する調査(2018)

次に、労働人口減少による人手不足問題に対し、AI、IoTの新技术を活用した、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。

道路橋等の公共インフラの多くは高度経済成長期に整備されてきたため、老朽化が進み、2033年には5割を超えるインフラが建設後50年を経過する見込みとなっております。

また、これらの社会資本の維持管理・更新費用は年間約5兆円かかっており、国土交通省の試算では今後30年間で194兆円に及ぶと見込まれております。

さらに、オフィスビルの高齢化も進展しており、築年数20年以上を経過している割合は、中規模ビルで82%、大規模ビルでは50%と、年々増加しており、国内のビル管理市場規模は年間4兆円規模で推移しております。

その一方で、インフラの保全や維持管理を行う技術者や労働者は人口減少の影響もあり、人手不足が深刻化している状況です。

私達は、AIやIoT技術を活用した作業の効率化や、遠隔管理等による社会公共インフラの維持・保全環境の変革を行い、わが国が持続的に経済成長できる、安心・安全な生活環境を実現したいと考えております。

この上期においては、人間の認識・判断を再現する空間認識プラットフォームである「BRaVS (ブーブス) Library」と「BRaVS Platform」、ビル・マンション管理業界の設備点検コストの大幅削減と働き方改革を実現する「まるっと点検」サービスをリリースしました。

BRaVSは東北電力様で実証を行っている火力発電所の設備パトロールの自動化におけるAI技術や、橋梁点検における劣化要因や健全性の判定を行う画像診断のAI技術として活用されております。橋梁点検につきましては、日本海コンサルタント様との共同事業で取り組んでおり、2020年夏に向け、システムの事業化を進めていきます。

戦略投資

VCファンドおよびスタートアップへの投資を通じて
お客様およびスタートアップとのダイナミックなイノベーションを創出



※Scrum Ventures 社：米サンフランシスコを拠点にアーリーステージのスタートアップへの投資と大企業のオープンイノベーション支援を行う
 ※NSV Wolf Capital：米金融系ファンド・オブ・ファンズ
 ※SV-Fintech：日米Fintech育成ファンド

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。

戦略投資としては、VCファンドへの投資に加え、スタートアップへの投資を通じて、お客様とスタートアップ各社との伴走によるイノベーションの創出と社会実装、ひいては社会課題解決への貢献を目指しております。

日本ユニシスからは国内外、多岐にわたる分野のVCファンドへの出資に加え、社会課題解決を目指すリアルテック系ベンチャーへの出資を積極的に進めております。

また、2017年に設立したコーポレートベンチャーキャピタルであるキャナルベンチャーズでは、よりスピーディーに、また独自の戦略分野を加えてダイナミックな投資活動を行い、設立後2年目で既に9ファンド、22社のスタートアップに出資しております。

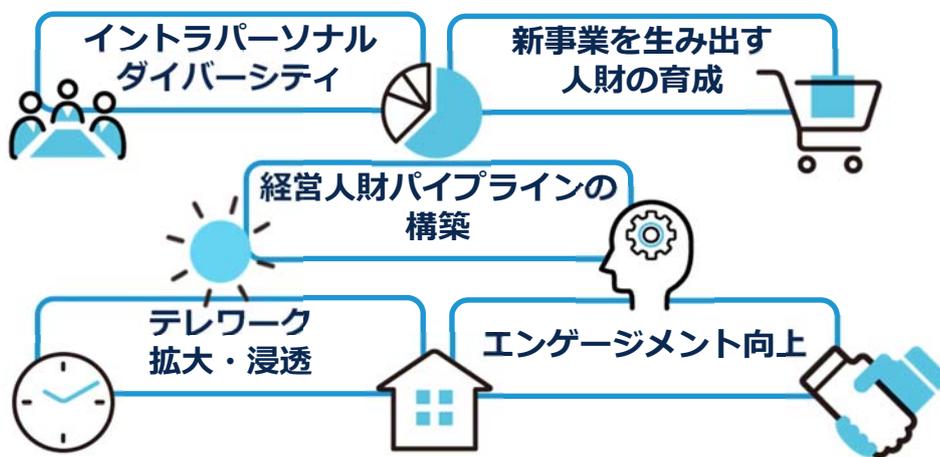
今後も引き続き、積極的な投資を展開し、オープンイノベーションを加速してまいります。

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



次に、風土改革の取り組みについて、ご紹介させていただきます。

ビジネスエコシステムやプラットフォームを提供し、社会に変革を起こせる自律性・創造力の高い組織風土や人財を醸成するため、戦略人事改革「Human Resource Foresight」を今年度より開始しました。サステナブルなイノベーションを支える人的資本を、多様な個人の役割・ROLESで実装します。そして、“個人内多様性”つまりイントラパーソナル・ダイバーシティを促進することで、個の変革と知の融合を可視化するタレントマネジメントを実現します。

新規事業創出を行うビジネスプロデュース人財は、2020年の目標1000人に対し、現在900名を超えました。2010年より継続しているアントレプレナー醸成「Next Principal」プログラム、SDGsや社外視点も取り入れた「フィールド体験プログラム」、産学連携での「ビジネスデザイン研究」など、知の探索をすすめる組織風土・人財への改革は着実に進行しています。

また、サクセッション・プランのもと、変革をリードする経営リーダーの輩出に向けた経営人財パイプラインの構築やプログラムの実施も進めています。

「Workstyle Foresight」による生産性向上、多様な働き方への対応も進捗しています。昨今、増加傾向にある各種災害や、2020年東京オリンピック・パラリンピック競技大会での混雑時のBCPを見据えテレワークを推進し、テレワーク・デイズ実施期間に東京都内勤務者3,030人の97%がテレワークを実施しました。

風土改革の進捗を測る指標の1つであるエンゲージメントスコアは、目標を上回る進捗で継続的に向上しています。

また、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ております。

コーポレート・ガバナンス

1. 取締役会・監査役会の構成

	人数	うち 独立役員	うち女性	取締役会・ 監査役会に占める 独立役員の割合
取締役会	9人	3人	2人	33.3%
監査役会	5人	3人	1人	60.0%
合計	14人	6人	3人	42.9%

⇒ 独立社外取締役3名、うち2名が女性

⇒ 独立社外監査役3名、うち1名が女性

2. 指名・報酬委員会

- ✓ 2015年11月に設置。2019年6月に、独立社外取締役が委員長に就任。

3. 政策保有株式

方針：保有目的の持続性、中長期視点での事業戦略との整合性を検証し、保有意義が薄れた銘柄について売却を進める。

- ✓ 2019年3月期は9銘柄削減（売却後31銘柄）。
- ✓ 2020年3月期は9月末までに4銘柄削減（売却後27銘柄）。

最後に、コーポレート・ガバナンスの取り組みについて、ご紹介させていただきます。

当社の持続的成長と企業価値向上を図るべく、経営者による健全かつ迅速な経営判断を可能にする仕組みの構築と改善に注力しております。

特に、昨今の市場環境の変化を踏まえ、豊富な経営経験や専門知識を有する人財を社外取締役として選任し、より広い視野と客観性・透明性をあわせ持った意思決定を行っております。また、更なるガバナンス体制強化のため、本年6月、それまで社長が務めておりました、任意の指名・報酬委員会の委員長に、独立社外取締役が就任いたしました。

また、政策保有株式につきましては、保有目的の持続性、中長期視点での事業戦略との整合性を検証し、保有意義が薄れた銘柄について売却を進めております。

ご説明は以上となります。ご清聴ありがとうございました。

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。