

# 日本ユニシスグループ経営戦略

“**Re-Enterprising2003**”

- サービス事業の本格拡大に向けて -

平成15年5月13日

日本ユニシス株式会社

代表取締役社長

島田 精一

**UNISYS**

# 経営方針と戦略

Re-Enterprising

Re-Enterprising 2002

- コスト構造改革の進展
- 「ビジネス創造」→新規ビジネスへの取り組み活発化
- Action Plan推進による着実な企業変革

サービス事業の本格的拡大と収益向上をめざした  
新たなビジネスモデルへの転換

## Re-Enterprising2003

経営課題への  
提案力向上

経営基盤強化

グループ戦略の強化

H15数値目標: 連結営業利益 100億円、ROE 5.2%

# Re-Enterprising2003

## 使命

顧客のビジネス戦略を、  
最も効果的に、最も迅速に実現

顧客価値創造企業

## 新たなビジネスモデル

顧客価値創造モデル

## 戦略

経営課題に対する提案能力の向上    グループ再編による効率化と専門性向上

経営課題  
解決力の強化

顧客への  
提案力の強化

システム構築力  
の強化

サポート・運用能力  
の強化

ビジネス開発センター  
の新設

事業部門の  
再編

USK、  
各SW子会社  
への機能集約

UALへの  
機能集約

## 基盤

人事制度改革

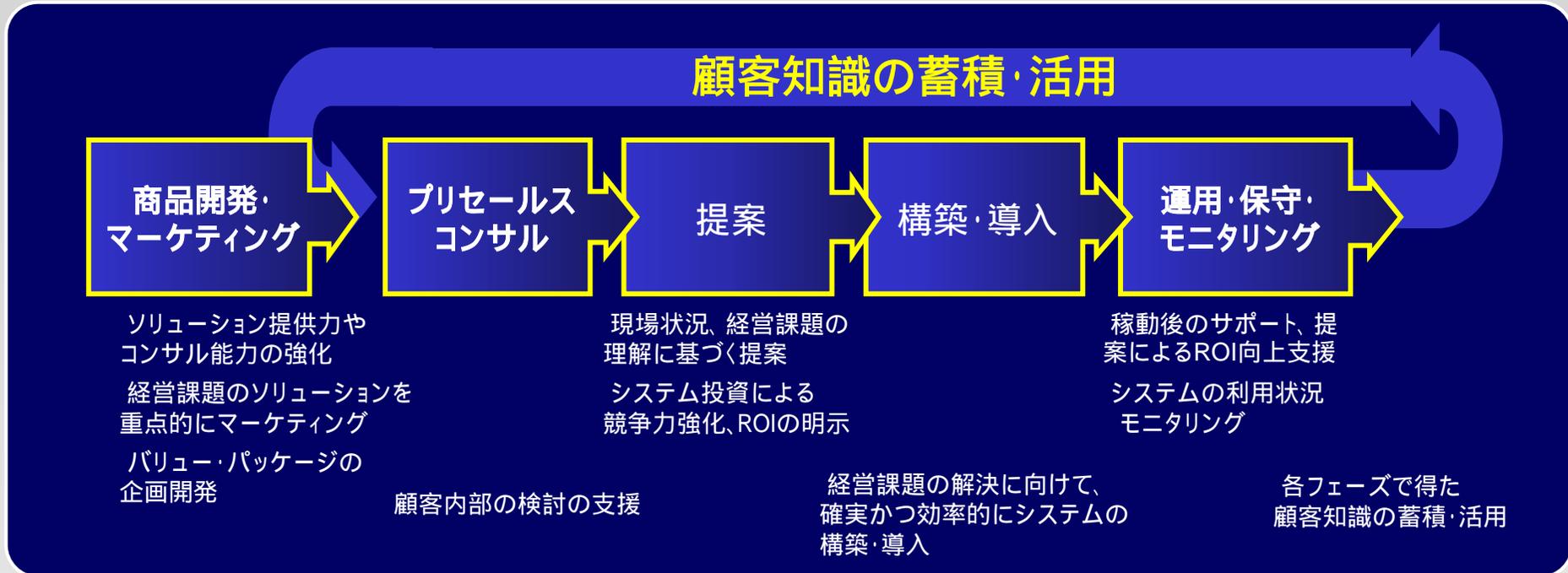
人材育成・確保

経営機構改革

生産性向上  
10%改善運動

# 日本ユニシスグループのビジネスモデル

## 顧客価値創造モデル



アライアンス、M&A

日本ユニシス

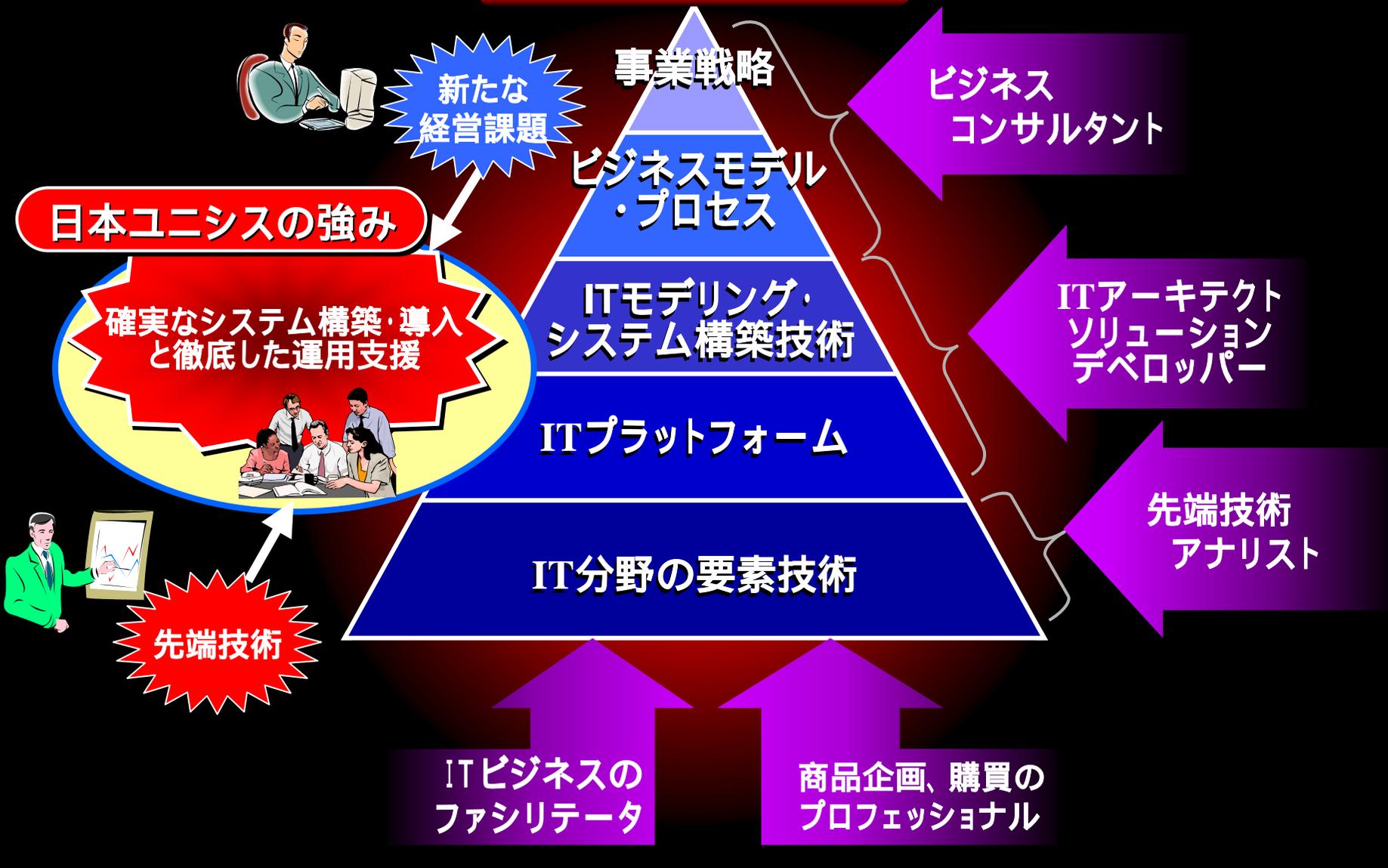
グループ各社

顧客の経営課題解決に向けて、

日本ユニシスグループが一貫したサービスを提供  
さらに、同業種や異業種に向けて拡大させる

# ビジネス開発センター (Business Development Center)

お客様の経営とITの領域



# グループ全体でシームレスなサービスを提供

グループ再編成による機能集約と  
専門性の向上

## 日本ユニシス:

- ・グループ戦略推進
- ・新規事業企画
- ・商品企画
- ・R&D機能等
- 高付加価値ビジネスを創造

## ユニアデックス:

- サポートサービス力強化(400人の出向)>



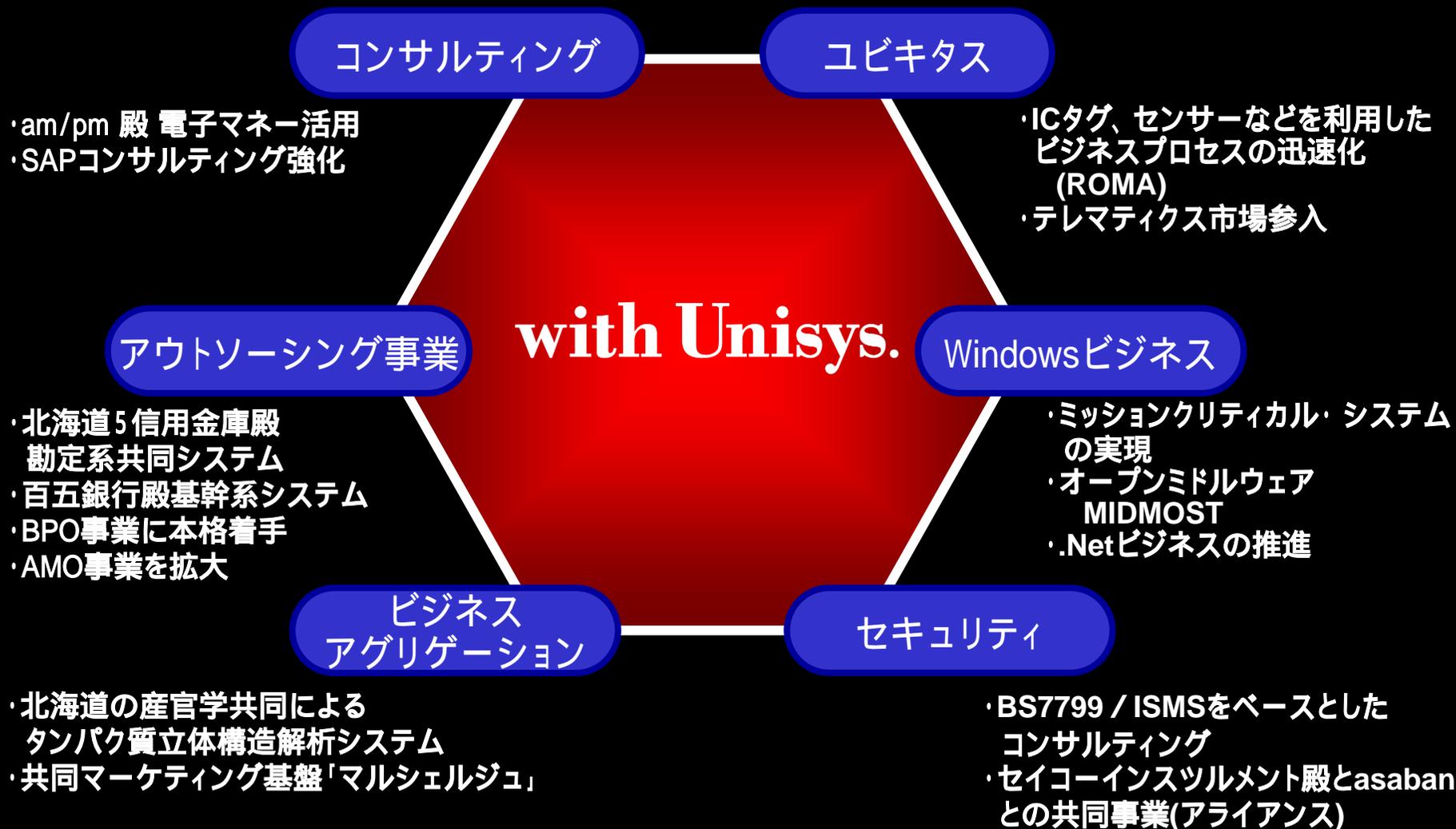
## グループ連携強化

- グループガバナンス
- 人材交流
- シェアードサービス

## 日本ユニシス・ソフトウェア およびS/W各社:

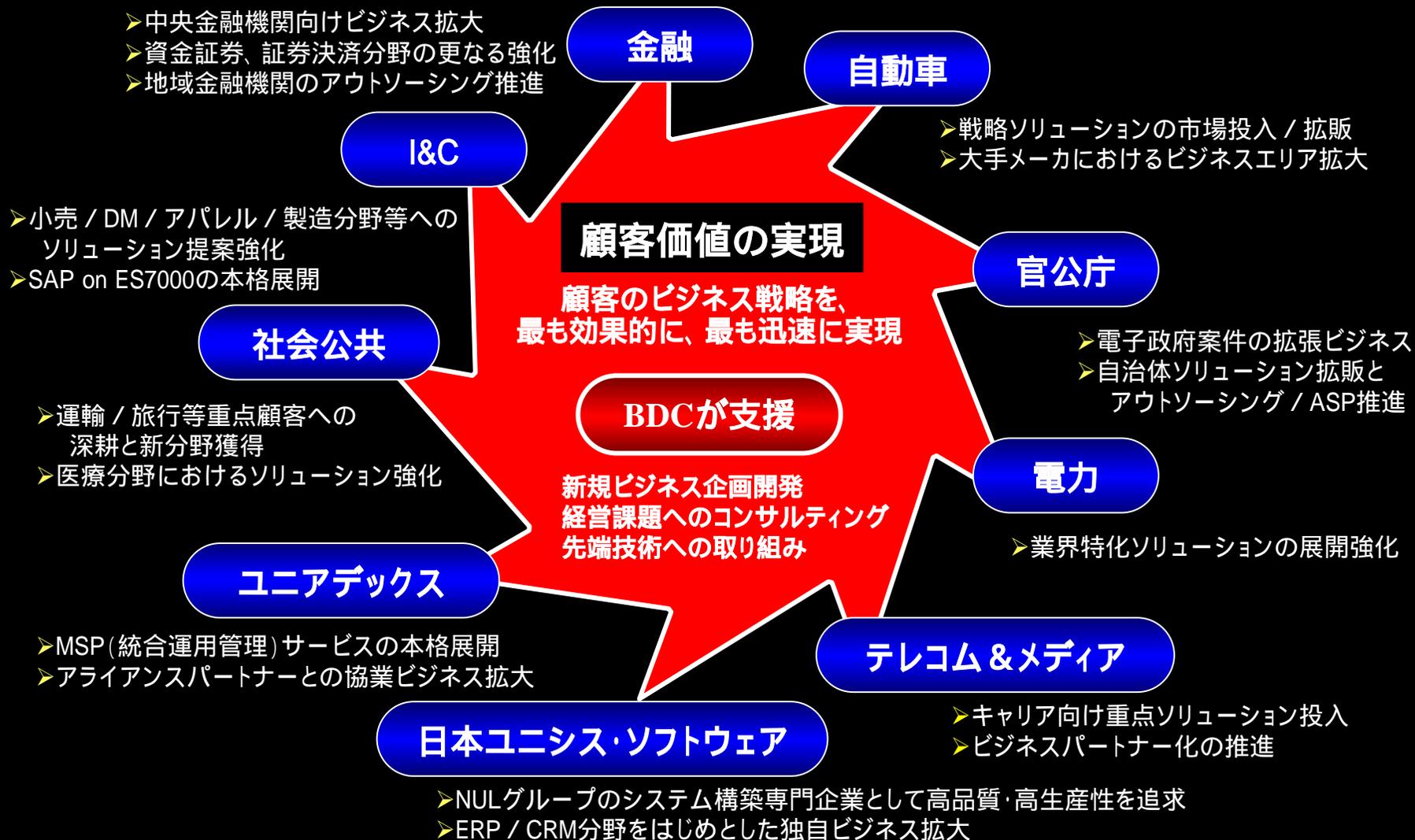
- 機能集約によるシステムサービス力強化(1,200名の出向)

# 主な顧客価値創造、新事業分野への取り組み



# 主な事業分野別フォーカス

平成15年度



# Re-Enterprising

## with Unisys.

(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。

補 足 資 料

## 平成14年度における主な活動内容 / 実績

- 3月末で50アイテム中46アイテムが完了 -

## 高い顧客価値を競争力ある価格で提供

CMMI、CMM認定取得	金融部門にてCMMIレベル3、Eテクノロジー&サービス部門にてCMMレベル3を取得。他部門も取得準備中。
ネットワーク開発環境整備による生産性・品質向上	地方ソフト会社の一部との間で運用開始し、工数、コスト削減に寄与。グループ各社への適用拡大を目指す。
プロジェクトマネジメントスペシャリスト短期育成	PMCC主催のPMS資格に多数合格。今後のビジネス拡大への対応、生産性/品質向上を図る。
国際調達推進	品質・納期・コストに優れた中国協力会社への発注試行を開始。調達コスト低減を推進。
グループ共通のセキュリティ対策、ナレッジ共有	グループ共通のセキュリティポリシー充実、グループ内での“ナレッジヤッホー”の活用。
資金効率化、適正現預金水準の見直し	長短借入金100億円以上の圧縮を実行。機動的な調達を行い資金調達コスト約2億円削減。

## 新たなビジネスモデルによる収益源開拓

重点 / 新規分野への注力

アウトソーシング、ビジネスアグリゲーション、ブロードバンド、Eビジネス等の各分野において、新規ビジネスの発掘、先進技術への対応、新規顧客開拓を積極的に推進。

個々の分野の事例等については別記参照

## プロフェッショナルとしての判断、行動

人事制度見直し

ビジネスモデルの変化に対応し、新人事制度に関する労使間協議実施。15年度の導入を目指す。

ビジネストレーニング教育の見直し / 徹底

ビジネスリーダー育成のため、社内ビジネススクール(Unisys Management Academy)を立ち上げ、第1期生30名が卒業。次年度も拡大実施予定。

ISO14001の認証取得

準備開始から7ヶ月という短期間で、H15年4月に認証取得。今後もグループ各社への範囲拡大を図る。

コンプライアンス体制の確立

グループコンプライアンス委員会を発足する等、コンプライアンス推進をグループ全体に拡大。コンプライアンスハンドブック配布、研修会開催。

四半期決算の実施・公表

タイムリーディスクロージャーを目指し、H14/3Qより開示をスタート。

ストックオプション制度導入

個の活性化と企業価値増大を目指してストックオプション制度の導入を検討。株主総会決議を経て今年度導入予定。

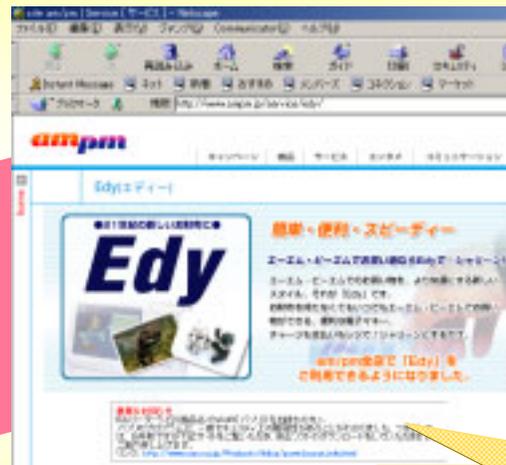
株式会社am/pmジャパン殿の社会的使命“Life Line on Demand”  
の具体的実現に、経営コンサルティングからお手伝いしました。

## “Life Line on Demand”

商品の在庫状況をリアルタイムに確認し、発注  
できるコンビニ初のサービス。  
ログインしたお客様の購入傾向や趣味嗜好を  
もとにしたOne-to-oneサービス。



サイバーデリバリー



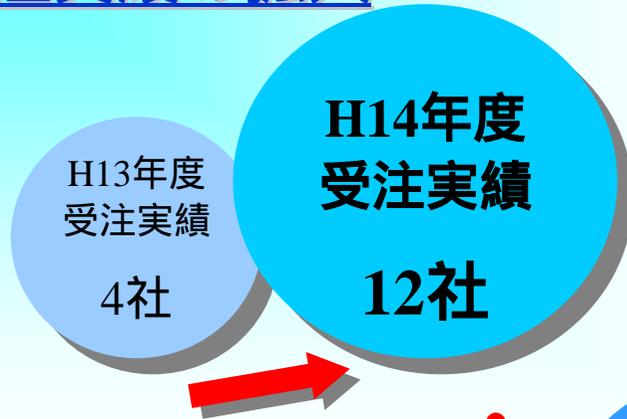
電子マネー「Edy」

コンビニ初、最新の非接触型ICカード技術  
を利用した電子マネー「Edy」。  
弊社が経営コンサルティングを含めた総合  
的なITベストパートナーとして参画

米国Unisys社  
“TEAMmethod”をベースに  
した“e-Cycle”方法論

ITコンサルティングサービス  
「LUCINA」

## 受注実績の拡大



UNISYS



## 体制の強化



SAP認定コンサルタント資格は  
グループ全体で延べ194名に。  
(2003.5.12現在)

## ES7000を武器に！



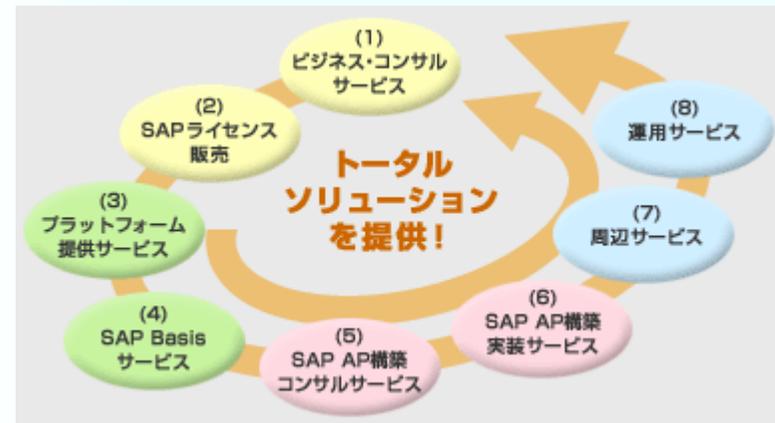
大規模ミッションクリティカルな  
SAPシステム稼動を可能にする  
高可用性

SAPコンポーネントのCPU負荷  
に合わせてCPU配分を動的に  
変更できるDynamic Partitioning,  
等々



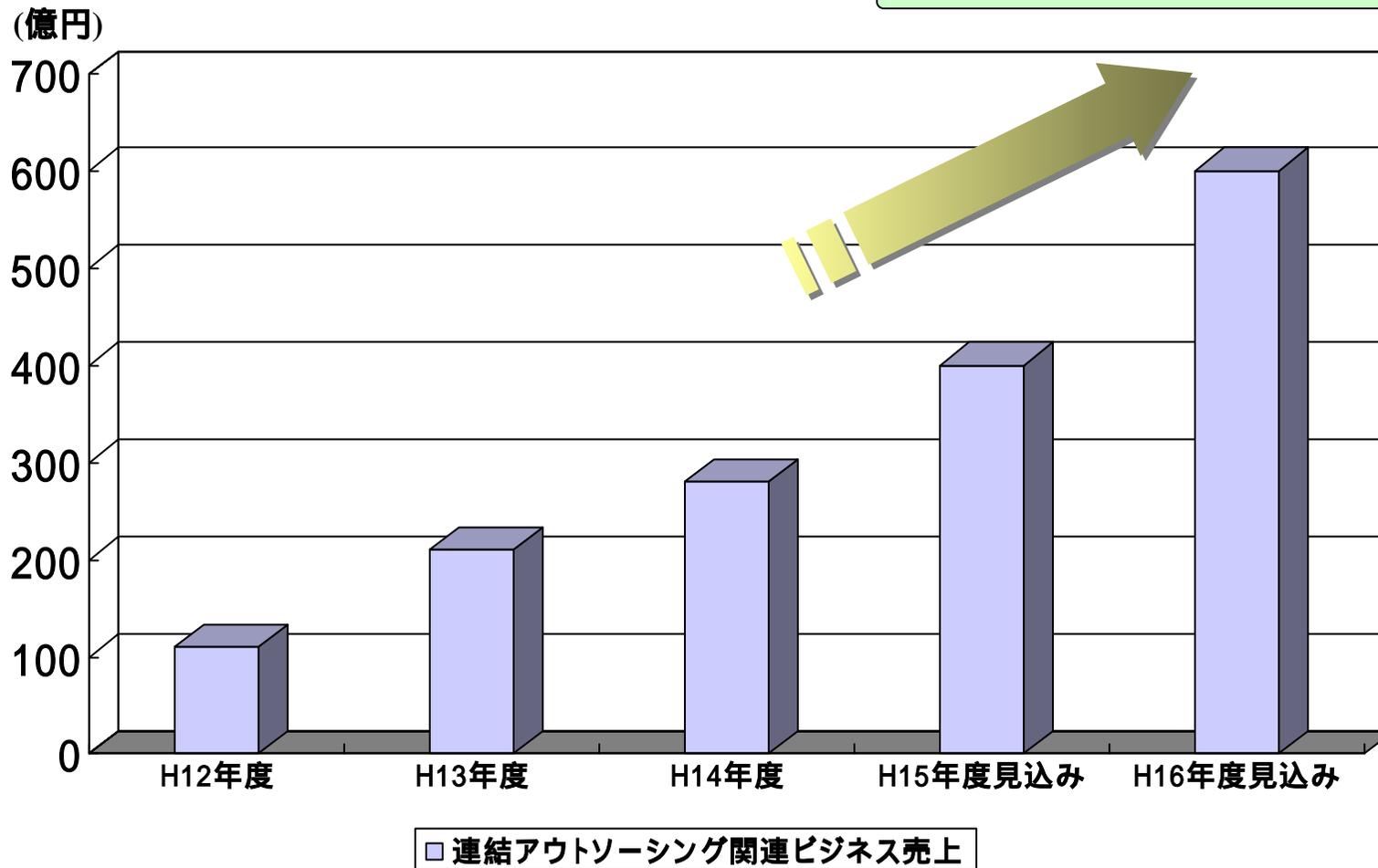
ES7000は、まさにSAPシステムを  
稼動するためのWindowsマシン！

## トータルソリューションを提供



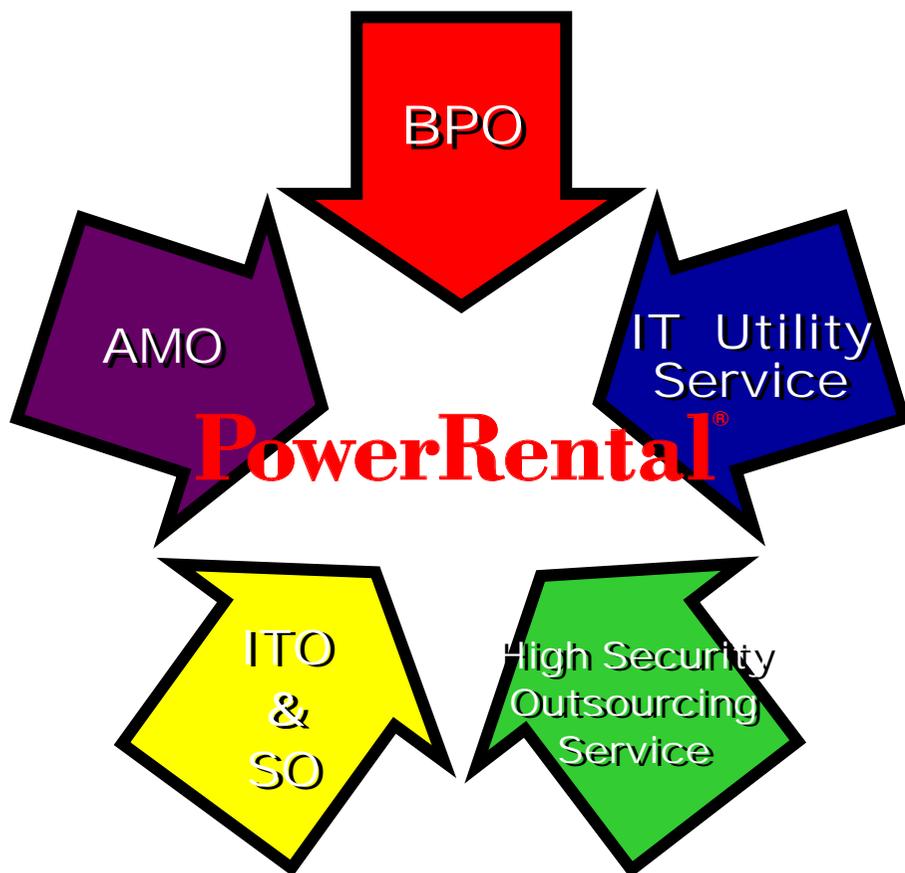
# アウトソーシング事業の順調な拡大(連結)

BPOによる売上成長加速



(\* アウトソーシングに伴うHW, SW関連売上を含む)

日本ユニシスのアウトソーシングPowerRental<sup>®</sup>が、お客様の企業変革を実現します。



**↓ ビジネス・プロセス・アウトソーシング(BPO) NEW**  
 ITに関する業務に加えて間接業務全般のビジネスプロセスを広範囲かつワンストップで提供します。

**↖ ハイセキュリティ・アウトソーシング・サービス NEW**  
 セキュリティポリシーの策定コンサルティングからISMS構築、運用管理、有事対応までを提供します。

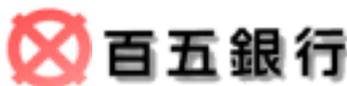
**↘ アプリケーション・マネジメント・アウトソーシング(AMO) NEW**  
 業務アプリケーションのライフサイクル全般(企画・設計・開発から運用・保守・管理まで)を提供します。

**↙ ITユーティリティサービス**  
 徹底した標準化により共有可能なハイ・コストパフォーマンスなデータセンター環境をベースに、ITリソースを”必要なとき・必要なだけ・適正な価格”で提供します。

**↗ ITアウトソーシング/システムズ・オペレーション(ITO/SO)**  
 ホスティング、ハウジング、ヘルプデスク、ネットワークサービスから情報システム全般の運用までを提供。情報システム部門の人材確保と最新技術習得に関する負担を軽減できます。

## 百五銀行殿

基幹系システム等の運用アウトソーシング本番稼働開始(平成14年5月)



百五銀行本店



### < 期待効果 >

- ・安定的・効率的・高品質なシステム運用
- ・物理的・経済的負担や設備投資負担の軽減
- ・運用コストを今後8年間で約10%削減
- ・行員の重点分野への再配置など柔軟な施策の打ち出し

## 札幌・室蘭・空知・苫小牧・旭川の5信用金庫殿

勘定系システムのアウトソーシングを受託・提供開始(平成15年1月)



### < 期待効果 >

- ・24hours × 7days対応
- ・安全対策強化
- ・早期市場投入
- ・情報化投資費用の削減
- ・戦略分野へのIT技術要員のシフト
- ・スケールメリットを活用しながらの独自性の追及
- ・最新技術の活用
- ・情報システムの品質向上
- ・顧客サービス向上

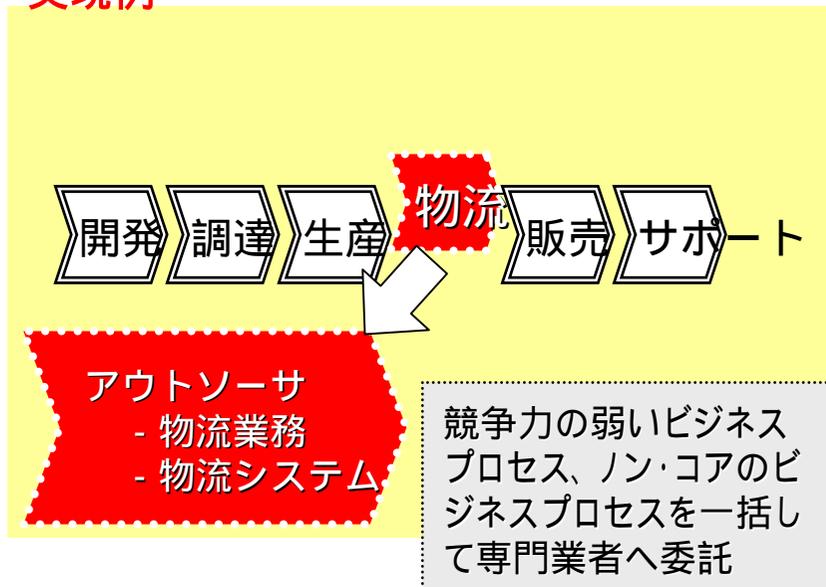
# ビジネス・プロセス・アウトソーシング (BPO)

ITに関する業務だけでなくノンコア業務のビジネスプロセスをワンストップで提供。企業の利益に直接貢献する戦略的ビジネスにフォーカスするための時間とリソースが生まれます。

## 優れたQCDの実現

特定業務にスキルを持つアウトソーサに業務運営を委ねることにより、社内運用の場合と比較して、  
 品質の向上 (Quality)  
 市場競争原理を活かした低コストの実現 (Cost performance)  
 常に最新の技術をタイムリーに活用すること (Delivery Date)  
 が可能となる。

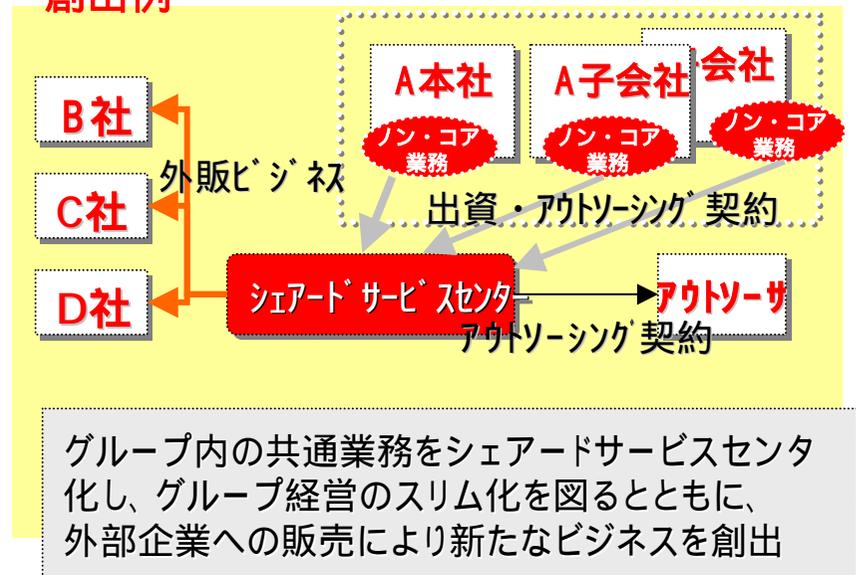
### 実現例



## イノベーションの創出

自社のリソースでは実現できなかった業務改善や新たな付加価値 (ビジネスバリュー) を創出できる。また、アウトソーサとの協業によって、コストセンタであったプロセスが利益を創造する機能へと機能転換を図ることができる。  
 お客様グループ内の共通業務を新たな付加価値を創出するビジネスへと転換する提案ができる。

### 創出例



経済産業省H14年度補正予算による地域新生コンソーシアム事業に選定

## ポイント

- ・北海道発のビジネスとして1大学5企業が協力し、タンパク質立体構造解析に関するビジネスを事業化
- ・日本ユニシスが提唱するe-Japan、地域活性のためのビジネスアグリゲーションの具現化
- ・バイオ技術と高速計算、並列計算および暗号化ITを駆使したタンパク質自動立体解析システムの開発、ASP事業

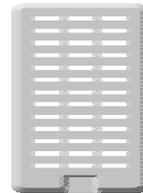
## 専門会社を設立予定

### 北海道大学

バイオ研究者として国内で五指に入る稲垣冬彦教授を中心とし、特許申請中のタンパク質解析ツールをもとに実用化に向けたバイオ技術研究を行う

### (株)シーズ・ラボ

バイオ研究(システム化)にIT技術を使ってタンパク質立体構造決定自動化の手段を研究する



・企業、研究所からの  
受託解析業務  
・解析ASP事業

### (株)生物有機化学研究所

北電グループ会社で、民間のバイオ研究機関。稲垣教授と共同で研究を実施

### (株)オープンループ

情報セキュリティ技術の組み込みを得意とし、ASP基盤への暗号組み込みを研究する

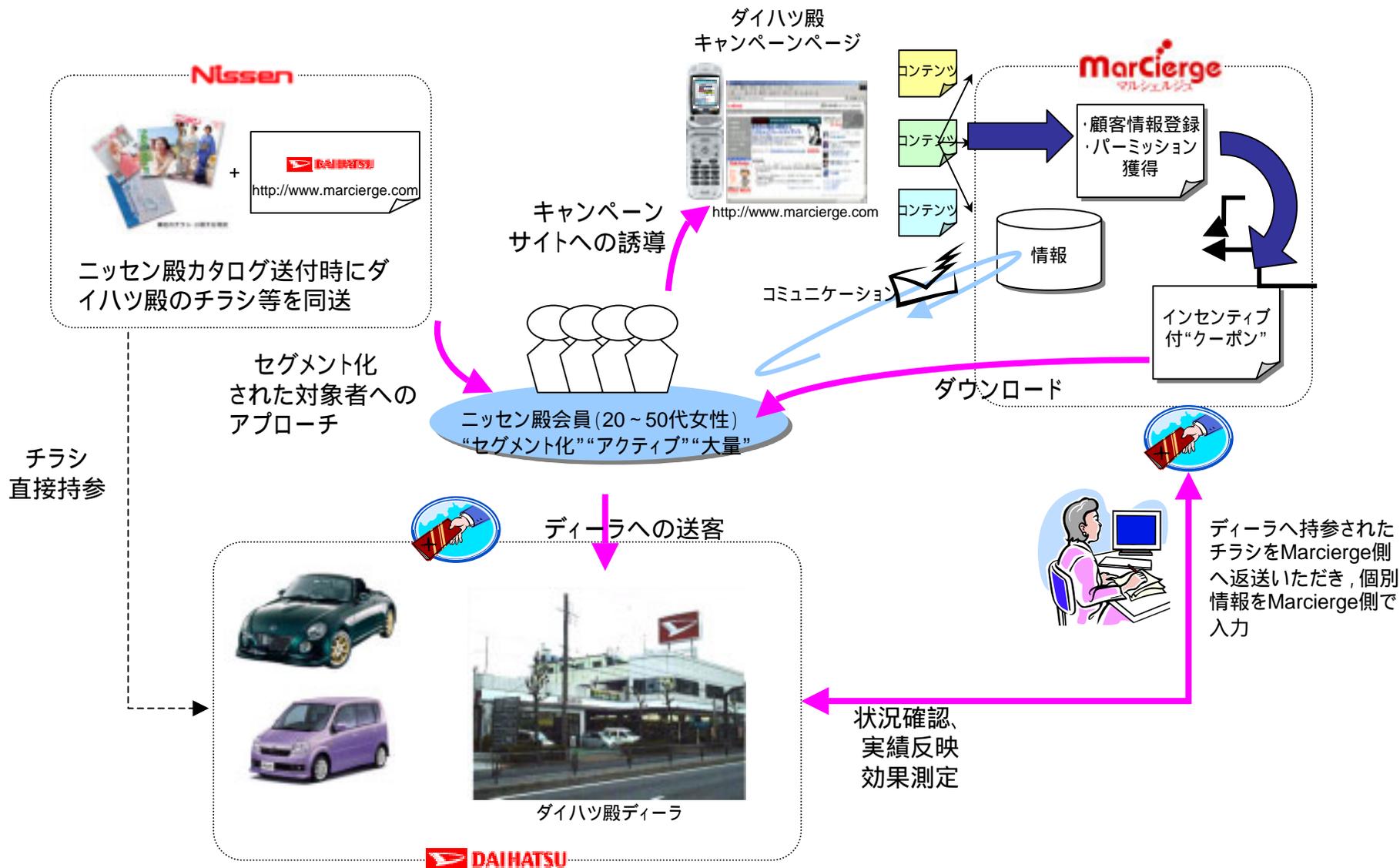
### (株)アイ・エス・ティ北海道

北電グループのIDC事業社で、事業化ではASPの役割を担う

## 日本ユニシス(管理法人)がビジネス・プロデュース

協力: 三井物産(国外企業への販売チャネル)

## マルシェルジュによる共同マーケティング事例



ROMA(Resource Operation Management Architecture)とは、無線ICタグやカメラ、GPS、センサ等のデバイスから入手できる情報と既存のシステムを連携し、お客様に新たな価値を提供するユビキタス統合インフラです。

ROMAサービス・メニュー、ROMA製品リリース(H15.5予定)

米国MITが主催するAuto-IDセンターに加入(1/22 日本支部設立)

-Auto-IDセンター加入企業と共同で実証実験を開始

\*お客様にいち早くAuto-IDセンター対応ソリューションを提供することが可能に

小売、運輸、サービス業等のお客様と実証実験、テストマーケティングを展開

### ROMAの応用例

#### < 物流 >



#### < 銀行窓口 >

銀行からのDM(RFID付)あるいはICカードを持って入店すると、ゲートセンサーにより顧客が特定され、顧客属性、訪問目的などCRMシステムとの連動した迅速な窓口業務が可能となる。

RFID

センサ

ICカード

#### < 食品 >



#### < 衣料品 >

ジャケットに付けたRFIDタグと棚や試着室に付けたセンサによって、消費者が何を手に取り、何を買わずに戻したかといった購入前の情報や顧客導線情報採取できることで、既存POS情報と組合せたマーケティングや商品開発に活用できる。

RFID

センサ

カメラ

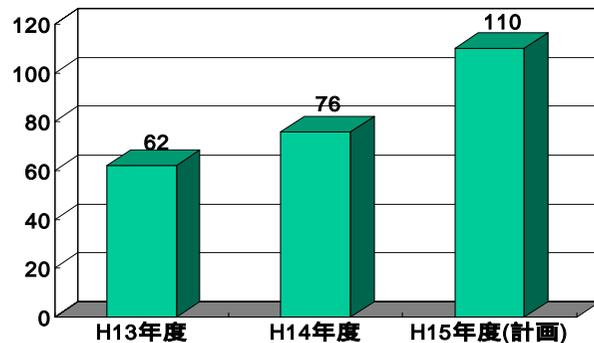
# Windowsによるミッション・クリティカル・システムの実績

- ・多数の基幹系事例(国内信販殿、イズミ殿、セコム殿、etc.)
- ・160社200台の導入実績  
(Windows Datacenter Serverの国内シェア7割)
- ・99.99%の稼働保証など多彩なサポートサービスを提供
- ・実機をMSサポートセンターに設置し、マイクロソフト社と共同でサポート(日本ユニシスのみ)
- ・6月に64ビットWindowsサーバを発表予定

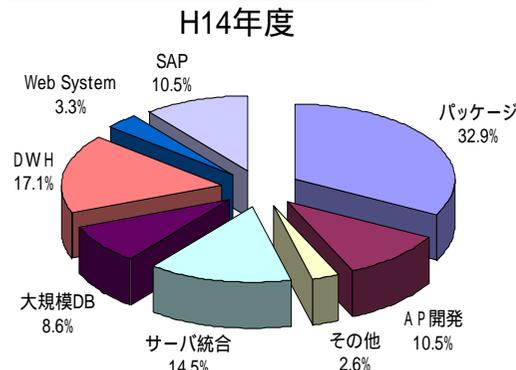


「ES7000」の高可用性と「MCSC」のサポート力が評価され、カブドットコム証券殿から表彰

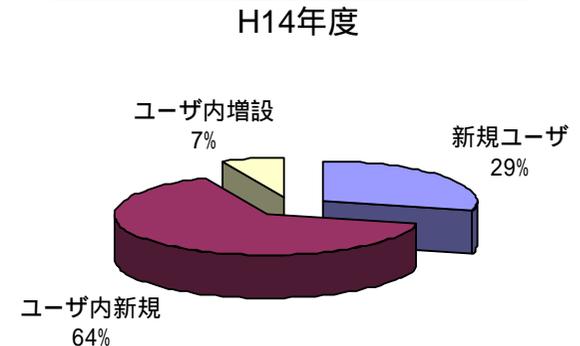
ES7000受注台数



ES7000用途別販売比率



ES7000新規/既存設置比率



## オープンミドルウェア「MIDMOST」

オープンとメインフレームで培った技術を結集、Windows2000環境で初のミドルウェア

MIDMOSTは、OS等の基本ソフトウェアとアプリケーションの間に位置し、バージョンアップ時の影響をMIDMOSTが吸収し、アプリケーションへの影響を極小化することができます。



MIDMOSTはWindows OSの他に、UNIX(Solaris)、Linuxにも対応予定。

# ゲンゼ殿、経営層向け総合ポータルサイト構築

## ゲンゼ殿の課題

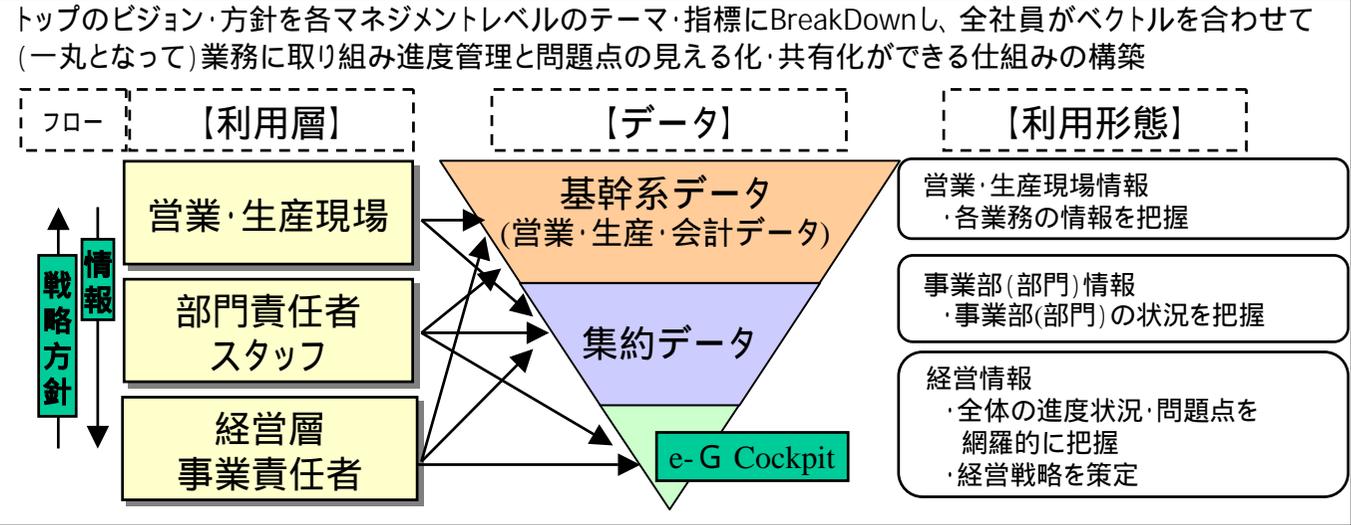
- ・顧客の声を迅速に反映
- ・販売・生産統合による拡販強化、全体最適
- ・経営意思を現場へスピーディに伝達/浸透

Microsoft .net Microsoft .NET環境を全面的に採用

経営判断支援ポータルシステム「e-G Cockpit」を開発

## システム構築のポイント

- ・リモートポートレットを使用し、グループ間での情報利用の利便性を向上
- ・「LUCINAテクニカルキット」を適用し、保守が容易で変更に強いシステムの構築をサポート
- ・開発ツールをVisualStudio.NETで統一、システム稼働環境にはMicrosoft .NET Frameworkを採用



## .NETによるメリット

- ・Microsoft .NETによるXML WebサービスとWebサービス技術を利用した情報部品リモートポートレットを使用することにより、点在する情報を利用側と提供側で独立管理。「e-G Cockpit」内の情報はドラッグ&ドロップにて自グループのWebページやアプリケーションに貼り付け可能。
- ・VisualStudio.NET、Microsoft .NET Frameworkの採用により成果物の再利用性が向上し、以後高い開発生産性の維持が可能

# セキュリティ・コンサルティング事例(大手製薬会社殿)

## 顧客のニーズ

- ・社員のセキュリティリテラシの向上
- ・業界団体からの圧力への対応
- ・米国進出への準備

新規参入

受注

## 採用の決め手

- ・BS7799認証取得の実績がある
- ・業界のガイドラインを認識できている
- ・アドバイスだけでなく成果物を作成してくれる

## コンサル内容

- 簡易アセスメント(対象:最も社員から利用される業務システム)
- 情報セキュリティポリシー文書の策定
- 利用者ガイドライン(eラーニングコンテンツ)の策定

受注

## 次フェーズへ

- ・eラーニングの構築(6000ユーザ)  
全従業員(派遣含む)向け情報セキュリティ教育

コンテンツ作成  
(ユニシスラーニング)

ASP基盤  
(asaban)

- ・アドバイザーサービスの提供

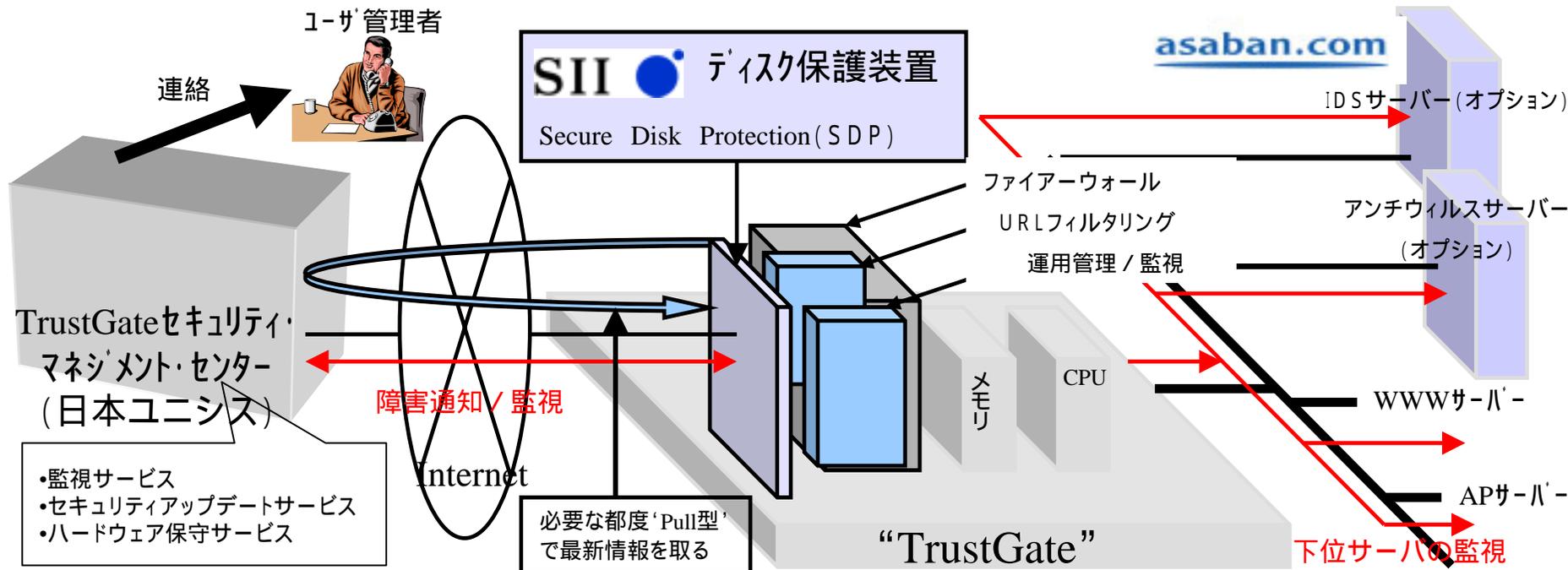
## 日本ユニシスにとっての利点

コンテンツビジネスへの展開

顧客とのリレーション継続

新サービス(システム構築)の提案

# SII殿とのセキュリティ共同ビジネス



## インターネット運用における企業の課題

### 運用面

- ・セキュリティ技術 / 技術者不足
- ・24時間365日の維持 / 運用管理の負荷
- ・セキュリティ破壊の脅威

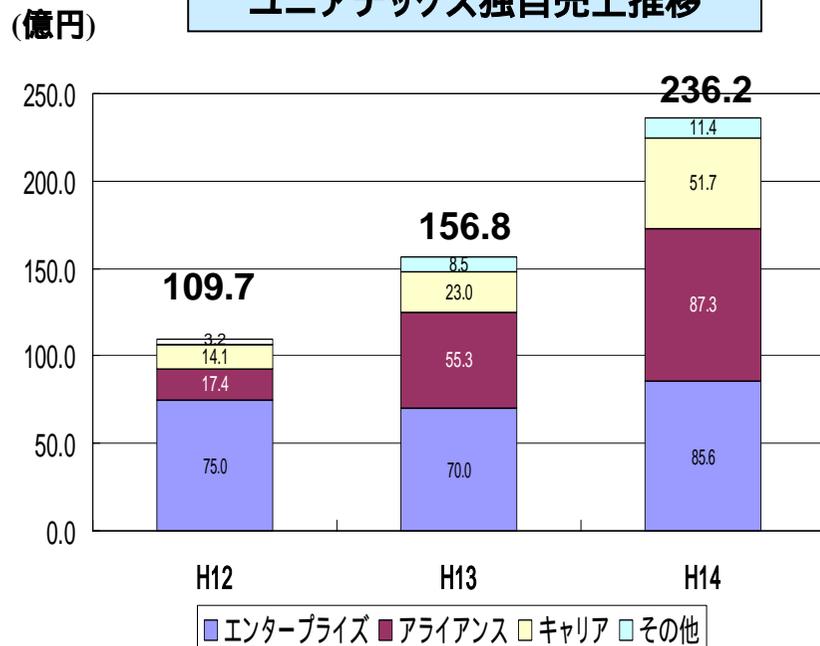
### 製品面

- ・維持 / 管理 / 監視 / 保守の4つの要素をカバーしていない。
- ・セキュリティの脅威を受ける事を前提とした商品は少ない。
- ・100%の安全は有り得ない。

## TrustGateセキュリティ・マネジメントの解決策

- ・アプライアンス+サービスによる解決策  
維持 / 管理 / 監視 / 保守の全ての要素をサポート
- ・SIIの特許技術による物理的なソフトウェア保護  
再起動によるすばやい原状復帰
- ・日本ユニシスの実運用ノウハウのフィードバック

## ユニアデックス独自売上推移



## 好調のポイント

- ・マネージドITサービス(NWインテグレーション、MSPサービス、サポートサービスなど)の強化
- ・業界トップレベルにあるマルチベンダーサービス力により、保守受託事業や新規大型アライアンス顧客を獲得
- ・エンタープライズ市場、キャリア市場において大規模コールセンター、大規模ネットワーク構築案件を受注

## 今後の注力分野

- ・MSP事業
- ・IPテレフォニー事業
- ・ストレージネットワークング事業
- ・大規模セキュリティ事業
- ・グローバル展開(海外進出企業に対する海外サポート力強化)

### Onestop Service Solutions

多彩なサービスを組み合わせ、設計導入から保守運用までワンストップでお客様の課題を解決します。

- <VoIPソリューション
- <セキュア・ワイヤレスソリューション
- <アプライアンスPKI管理ソリューション
- <ITセキュリティサービスソリューション
- <ストレージソリューション
- <IT資産管理ソリューション
- <ITスターターソリューション
- <クライアントPC管理ソリューション
- <Linuxソリューション

### Managed IT Services

- >MSP(統合運用管理)サービス
- >ネットワークインテグレーションサービス
- >ITインフラサポートサービス(導入保守)

お客様のビジネスに新たな価値をもたらすITインフラ活用の最善解をご提案いたします。