

2004年3月期中間決算説明会

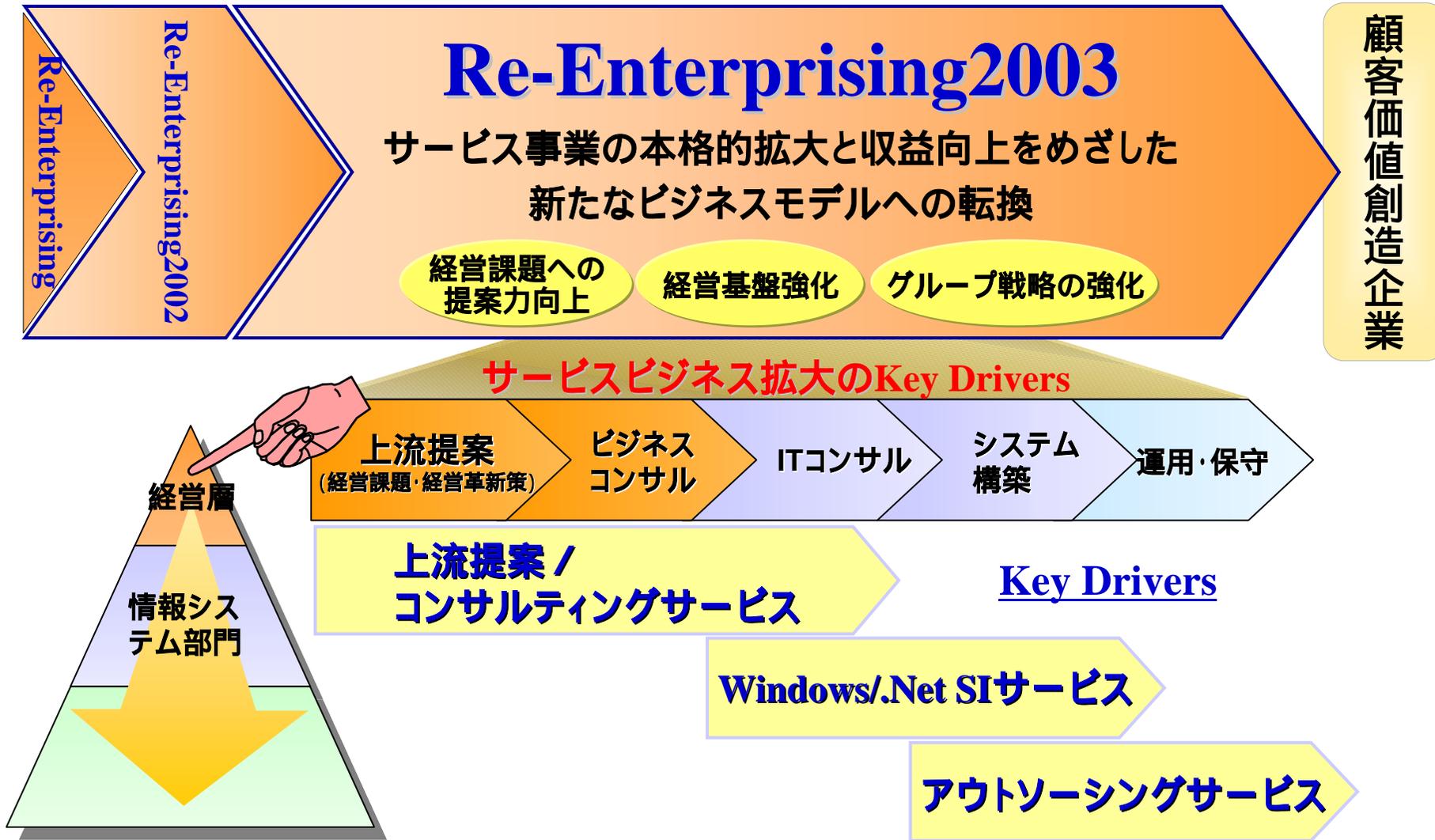
サービスビジネス拡大による 企業価値増大に向けて

2003年11月4日

日本ユニシス株式会社
代表取締役社長
島田 精一



経営方針と基本戦略



2003年度ビジネス展開のポイント

Key Drivers

上流提案 /
コンサルティング
サービス

Windows / .Net
SIサービス

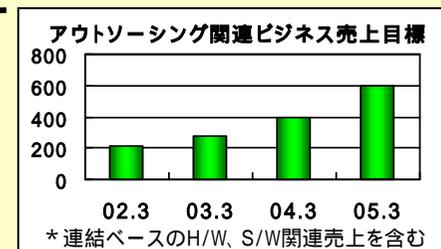
アウトソーシング
サービス

ビジネス展開状況

「ビジネスイノベーション本部」を設け、
上流提案・コンサルティングサービスをさらに強化
外部からスペシャリスト採用、2004年度内に
ビジネスコンサル100名体制へ。
既に50件を超える上流提案活動およびコンサル実績

ES7000でのWindows大規模システム実績
「.Net関連SIビジネス」が順調に拡大
(2004.3 関連サービス受注目標200億円)
金融勘定系システムのオープン化を推進

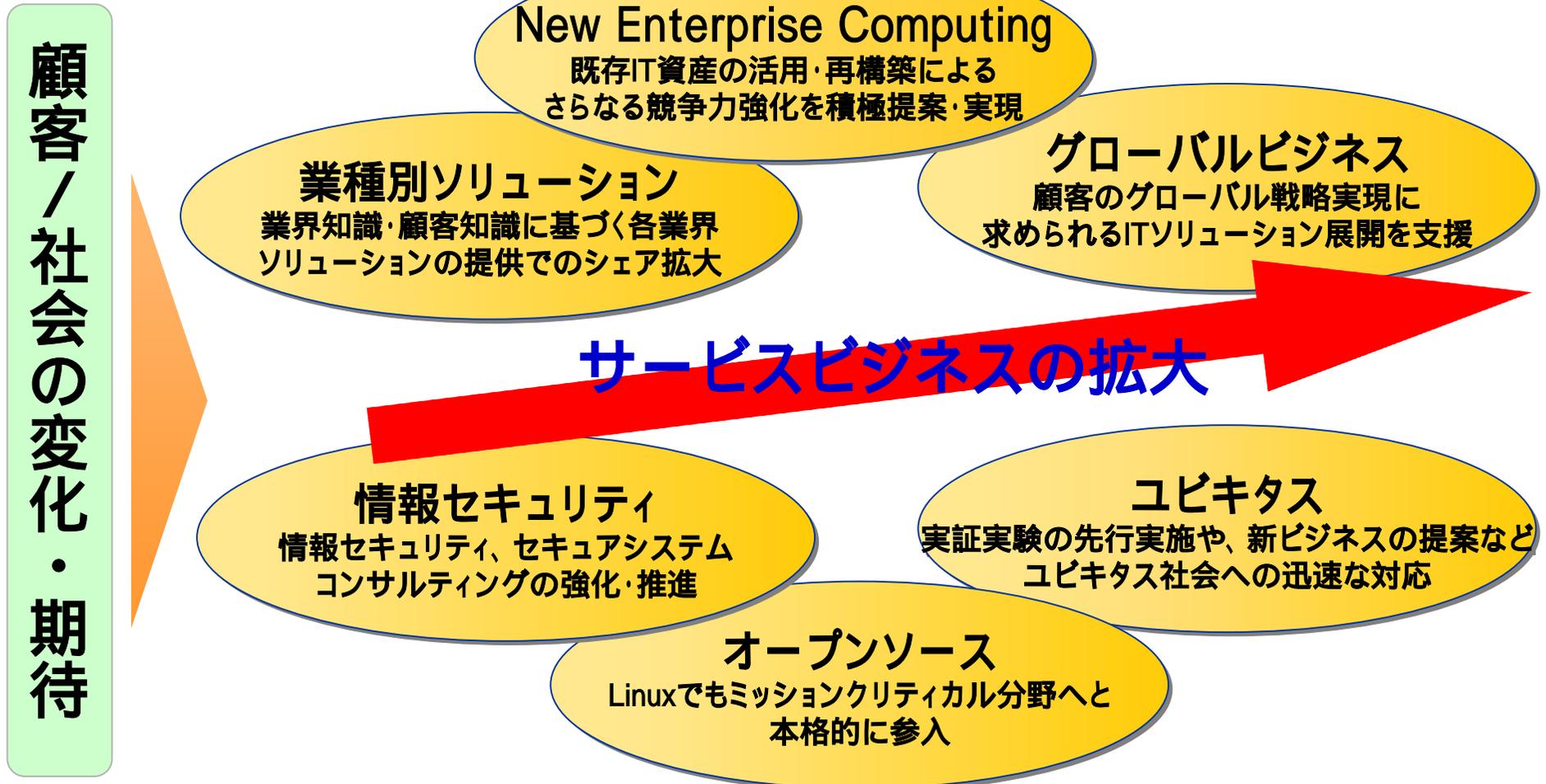
北海道信金共同アウトソーシングセンターの関東、
関西地区への横展開を目指す
岡三証券との包括的アウト
ソーシング契約締結
BPOやAMOの新メニュー
により、さらに事業を推進



新規 大規模案件の拡大を目指す

上期で既に
100社以上の
新規顧客獲得

新たな成長へつなげる戦略分野



さらなるコスト構造改革の推進 (Re-Enterprisingの総仕上げ)

資産効率化

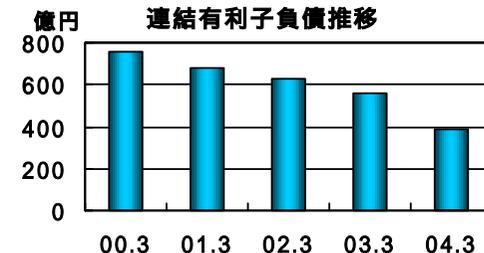
赤坂不動産(旧本社ビル)を売却
(周辺再開発計画を機に売却を決定)
特別利益 120億円(2004.3期)を計上

構造改革の実施

- ・年金制度改革を中心に収益構造改革に向けた諸施策実施
特別損失として構造改革費用を今期最大120億円見込む
- ・さらに事務所経費等についても見直し、固定費を削減

有利子負債の削減

2004.3期末連結有利子負債
残高見込み 390億円
(2003.3期末比 170億円)



一段とコスト競争力を強化し、今後の成長を目指す

UNISYS

www.unisys.co.jp

(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。

中間決算説明会補足資料

2003年11月4日

日本ユニシス株式会社

経営課題に対する提案能力の向上

経営課題解決力強化のためビジネス開発センターを新設

「ビジネス・イノベーション・オフィス」を新設し、上流提案力を強化
ユビキタスなどの最新IT技術への注力
.Netをはじめとするソリューション構築力の提供
バリューパッケージによる最適なプロダクトセットの提供



- 50件超の上流提案活動およびコンサルティング実績
- ユーザ企業とのICタグによる実証実験を推進
- .Netでの受注案件増加

顧客への提案力強化のため事業部門を再編

戦略的に分類した顧客セグメントに対応した事業部門構成に再編成
ターゲットをフォーカス(個客、市場、地域)し、事業部門の戦略を集中



- 業界最大手顧客との関係を強化し、さらに拡大
- 参入市場に合わせたソリューション横展開
- エリア密着型サービスとセールス効率化

グループ再編による効率化と専門性向上

システムサービス力強化のためSW子会社へ機能集約

日本ユニシスソフトウェアへSE1000名の出向(7月1日)
地域ソフトウェア会社の100%子会社化(7月17日)



- システムサービス力の質・量を拡大
- SEリソースの集約で大規模プロジェクトに迅速に対応
- 部品化・標準化を徹底し、生産性向上

運用保守サービス力強化のためユニアデックスへ機能集約

ユニアデックスへのソフトウェア・サポートサービス機能移管により
要員400名出向



- HW/SWの一貫した保守サービス品質と技術力の向上

Re-Enterprisingの実行により

人事制度改革・人材育成/確保・経営機構改革(主な施策)

人事制度の見直し

グレード毎の要件を定義し、職責と役割に応じた社員の再格付け実施(2003年7月)
ペイフォーパフォーマンスのさらなる徹底(業績連動幅の拡大)(2003年7月)

人材育成/確保施策

人材育成プログラムの実施(各種社内教育のほか、ユニシス経営アカデミー、社内コンサルタント養成などの選抜教育実施)
外部からスペシャリスト採用(コンサルタント企業のパートナー等約20名を既に採用)

ガバナンスの強化

意思決定の迅速化と業績マネジメントの徹底

グループ経営の強化

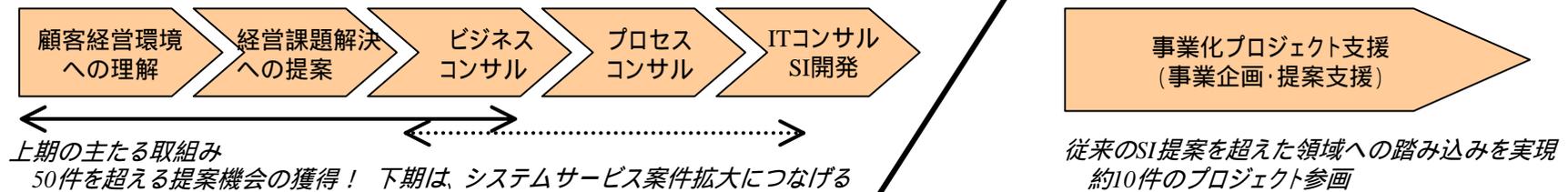
「グループ戦略会議」、「グループ連絡会議」による戦略、施策等の最適化
シェアードサービスの推進

重点事業のビジネス展開: 上流提案 / コンサルティングサービス

戦略的重要性 / 現出した効果

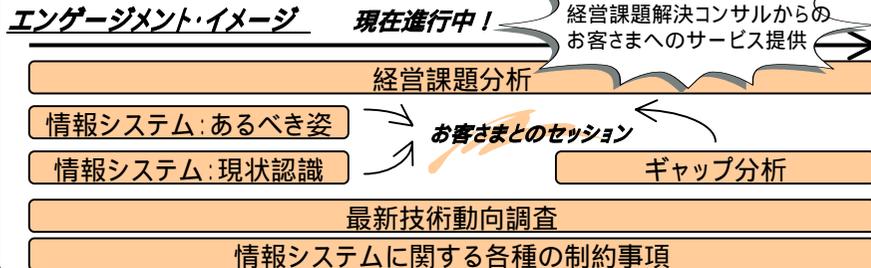
本年度6月に、お客様の経営課題解決への提案力強化を目指して設立したコンサルティング専任部門(ビジネスイノベーション本部)が、お客様担当部門と共に、着実に、その効果を出し始めました。今までの情報システム部門中心の接触ポイントに加え、顧客経営層に対する提案活動に着手しています。 上期において、50件超の経営課題解決提案実績

顧客経営課題解決への提案力強化



Topics-1: ユーティリティ企業 A社殿

お客様が、社会的な使命を果たしつつ、企業存続と地域社会 / 経済への貢献を果たすべく、広範囲に渡る「これからの情報システム」に関する調査 / 報告、加えて事業プランニング支援までを実施する。



Topics-2: ビジネス活性化プログラム

- TA (Trusted Advisor) 社内認定制度
- ユーザ企業の経営トップから信頼される、経営・ITのアドバイザー (Trusted Advisor) を認定するTA認定制度を導入。
- 8月第一期メンバー22名を認定。

- 『顧客価値創造経営』アドバイザー・コミッティー設置
- 社外から学識専門家、経済人ら有識者をメンバーとして迎え、「企業が直面する多くの経営課題を乗り越え高付加価値企業への変革の糸口」について議論し、企業経営者らに、提言・提案をしていきます。
- イトーヨーカ堂鈴木会長、NTTコミュニケーションズ鈴木社長、トヨタ自動車松原専務ほか8名のメンバーにて、11月27日に第一回定例会を開きます。

今後の展開 ~ 新たな戦略

今後、現状サービスラインアップ(事業戦略課題解決方針策定コンサルティング、業務課題解決コンサルティング)の更なる拡充のため、次年度を目処に40~50名のコンサルタント増強を図ります。また、コンサルティングファーム・パートナー経験者をコアに、社内のコンサルティング要員育成を目的とした教育コースが開始されました。

重点事業のビジネス展開: Windows / .Netビジネス

戦略的重要性 / 現出した効果

マイクロソフト社との強固な提携関係の下、Windows / .Netテクノロジーと、その力を最大限に引き出すUnisys Enterprise Server ES7000との組み合わせで、PCサーバによる大規模ミッションクリティカル市場を創出してきました。500名を超える認定技術者による高い技術力、ビジネス理解力、ビジネス創造力をベースに、多くの事例を積み重ねています。

.Net関連ビジネスにおける日本ユニシスの強みは、

Windowsテクノロジーの企業のエンタープライズ適用に際し、お客様が抱く不安を確信に変える、ITコンサルティングメソッド「LUCINA」を用いたエンタープライズシステムのアーキテクチャに関するグランドデザイン創出 / 標準化策定サービス
お客様のシステム開発をより早く、高品質で実現するための「ソリューション・フレームワーク」(.Netテクノロジー全般に関する形式化された知識、再利用可能なコンポーネントシステム)の適用といった幅広いサービスの提供にあります。

Topics-1: グンゼ殿

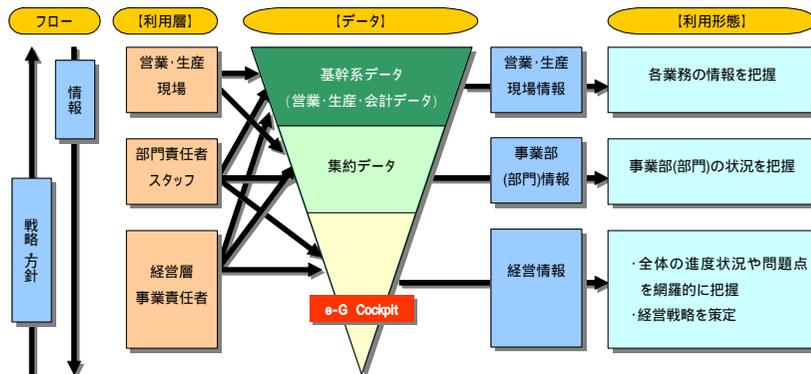
GUNZE

経営層向け意思決定支援
ポータルシステム

e-G Cockpit

トップのビジョン・方針を各マネジメントレベルのテーマ・指揮にブレークダウンし、全社員がベクトルを合わせて業務に取り組み、進捗管理と問題点の「見える化」「共有化」ができる仕組みの構築

「LUCINA for .NET」を活用し、.NET Frameworkを基盤とした経営層向け意思決定支援ポータルシステムを構築



Topics-2: 旅行代理店業 A社殿

旅行基幹業務(国内・海外旅行商品の仕入 / 手配 / 企画 / 造成 / 販売など)のPCサーバにおける実現

汎用機での業務処理

Windowsサーバへの移行



Windowsでのミッションクリティカル業務推進?
Windowsでの開発生産性 / 標準化、品質管理?



日本ユニシスによる「.Net」テクノロジー+ES7000サーバによるシステムが、お客様の要望(オープン化による運用コスト削減 / 業務拡大)を実現!



今後の展開 ~ 新たな戦略

多面的に戦略的活用が可能な「ソリューションフレームワーク」の整備を通じ、お客様が抱く、テクノロジー主導 / ビジネス主導、どちらのシステム構築ニーズにも対応が可能となるべくビジネス推進体制の強化を図っています。今後は、その結晶化されたものとして、業界 / 業種別のビジネス展開も試みていきます。

Ex.日本ユニシス、マイクロソフト 電子自治体向け.NET対応統合型GIS、防災情報システムの開発および販売で協業

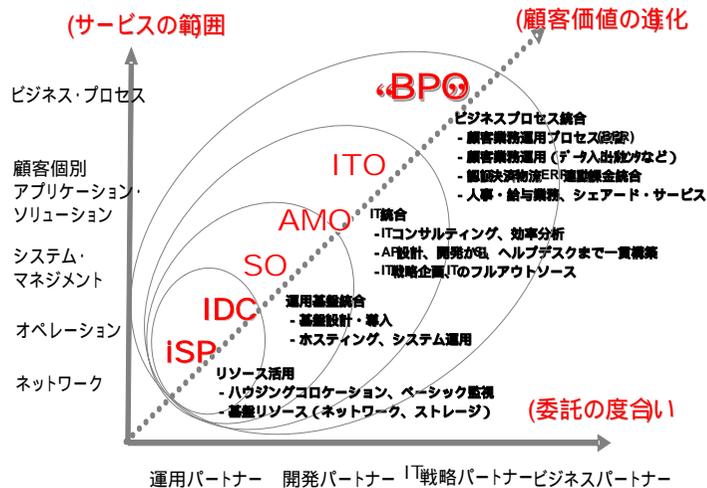
重点事業のビジネス展開: アウトソーシングビジネス

戦略的重要性 / 現出した効果

お客様がIT活用を進める際の有力なオプションとして、戦略的な活用(利益創出 / 事業の早期立ち上げ / 経営効率化 / 事業信頼性確保)提案を行っています。お客様には、長年にわたる大規模情報システムの構築 / 運用経験への信頼、お客様が“今”求める価値を提供できる提案力、そして世界企画のセキュリティ品質(BS7799、ISMS)に、高い評価をいただいています。

サービスラインアップの充実: BPOビジネス

BPOビジネスの
着眼のポイント



Topics-1: 岡三証券殿

2003.5.12 発表

岡三証券殿とのIT分野に関する業務提携

BPO(ビジネス・プロセス・アウトソーシング)を視野にいれたアウトソーシング契約
岡三証券殿の基幹となる業務システムについて、日本ユニシスが当面6年間を目処に、アウトソーシング受託

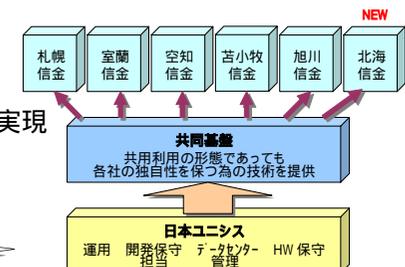
証券業界における新たな戦略拠点の確立

今後、証券決済制度改革への対応に不可欠な、売り手側(セルサイド)の業界動向、制度の詳細情報、実践的業務ノウハウ等の情報が入手可能に!

Topics-2: 北海道6信金共同センター

<<導入効果>>

- ・共同運営によるシステム構築、運用のコスト削減
- ・共同対応に基づくシステム化ニーズの実現
- ・早期次期システム立ち上げの実現



新たに、北海道信金殿のご加入! 益々のスケールアップ! 他地域への横展開も狙う!

今後の展開 ~ 新たな戦略

「PowerRental」サービスのラインナップに、ビジネス・プロセス・アウトソーシング(間接業務全般のアウトソーシング)、ハイセキュリティ・アウトソーシング(情報セキュリティ規格に基づいた高品質なセキュリティ対応)、アプリケーション・マネジメント・アウトソーシング(業務アプリケーションのライフサイクル全般にわたるサービスのご提供)を加え、ITアウトソーシングのみならず、お客様のビジネス成功に向けた幅広く、真に望まれるサービスの提供がはじまっています。

新たな成長へつなげる戦略分野：New Enterprise Computing

戦略的重要性

企業経営戦略に新しい価値を与えるERP(SAP)や、EIPに関する日本ユニシスのアプローチが進んでいます。「Real Time Enterprise」の実現を目指し、強力なアライアンスパートナーとの共同対応に加え、競合他社とは異なるビジネス戦略の推進を日本ユニシスは目指しています。SAPにおいては、ビジネス・コンサルティングからシステム構築・保守までの一貫体制を確立し、既存のSAP基幹システムの再構築提案といったアプローチ、YAHOO!においては、外部コンテンツパートナーのアグリゲーションといった提案が可能です。

Challenge-1：SAPビジネス

150名の専任体制を確立！



従来の体制を抜本的に改革しSAPビジネスへの本格参入体制を構築。10月1日からSAPビジネスの専任組織として「SAPビジネス統括部」を新設し、150名体制で活動を開始。今後、SAPジャパンとのさらなる協調と協業を推進し、組織体制面での強化を図ると共に、従来から当社が得意としている業務分野、顧客業種に集中的に資源を投入し、ソリューションサービスの提供を推進していきます。ビジネス規模として3年間で200億円の売上を目指します。

「SAP on ES7000」ビジネス好調！



コニカミノルタ殿他、製造業を中心に多くの実績！

多くのSAP認定資格者！

日本ユニシスグループ全体のSAP認定コンサルタントは延べ人数：189名



ES7000シリーズ



Challenge-2：EIPビジネス / Y!PS販売開始

YAHOO!社との協業！

6月30日企業情報ポータル(EIP)構築事業において包括的な業務提携に合意。インターネットを利用した両社の企業顧客向けにヤフー社の提供する企業向けポータル構築サービス「Y!PS(Yahoo!ポータルソリューション)」と日本ユニシスが調達・開発するソリューション製品を共同販売するとともに、システムインテグレーションとアウトソーシングサービスの「PowerRental®」を連携させ、数百から数千名規模の企業や地方自治体を営業対象にソリューション提案を行っていきます。



EIPビジネスへの注力！

「YAHOO!」ご紹介セミナー全国展開
東京を皮切りに全国5ヶ所でセミナー開催

「EIPビジネス」加速！



グンゼ殿事例



秋田銀行殿事例

新たな成長へつなげる戦略分野：ユビキタス

戦略的重要性

急速に普及するICカードやICタグといったユビキタス関連分野においても、お客様のビジネス・ニーズに立脚したソリューションを積極的に提供していきます。日本ユニシスでは、ICタグに割り当てるID体系の規格化に関する二つの団体の双方に参加し、広く当該分野に関する活動を行い、今後本格化が予想されるトレーサビリティ関連ビジネスへの参入を進めていきます。

日本航空殿と共同で無線ICタグ適用実験を実施

4×2.5×1cmのプラスチック
(アンテナ、ICチップを収納)



日本航空殿と日本ユニシスは、6/19より、無線ICタグを使った航空貨物の管理システムの共同実験を実施。



仕分けや確認作業の効率化を目指す！

「トレーサビリティ」ビジネスへの取り組み

食品トレーサビリティ・コンセプトに基づくビジネスの展開
 「安全」(生産者の基盤システム)と「安心」(消費者に向けた付加価値創造システム)を
 トレーサビリティ関連テクノロジが、食品ビジネスにもたらします。

「ユビキタスIDセンター」/「Auto-Idセンター」への参画



ユビキタスIDセンターとは、主にICタグなどを利用して「モノ」を自動認識するための基盤技術の普及目指した標準化団体。



オートIDセンターは、MITに本部を置く研究団体で、次世代のバーコードシステムの研究開発を目的とする。

新たな成長へつなげる戦略分野：情報セキュリティ

戦略的重要性

平成14年4月に設立したセキュリティ専任組織(iSECUREトラストセンター)は、セキュリティ問題が広く認識される状況を背景に、確実に実績を積み上げてきました。さらに、本年8月、これまでグループ企業で提供してきたセキュリティに関するサービスを統合し、専任組織「情報セキュリティビジネス推進部」を新設しました。グループ内のリソースをより効率よく活用し、お客様に最良のセキュリティサービスを提供します。

最近の主な受注実績

セキュリティポリシー策定サービス
 製薬会社 地方自治体 機械メーカ 運送業 信用金庫

情報セキュリティ監査サービス
 通販 化粧品メーカ

統合セキュリティサービス事業を強化、拡大



新たな成長へつなげる戦略分野: オープンソース

戦略的重要性

グループ企業と共にLinuxビジネスへ本格的に参入します。日本ユニシスグループではWindowsに並ぶプラットフォームの一つとしてLinuxを位置づけ、Linux上でのSI、サポートサービス・ビジネスを強力に推進していきます。

Linuxビジネス本格参入

お客様の選択肢が広がる!

- ・低コスト
- ・真のオープン性
- ・安定性向上
- ・開発 / 運用環境整備
- ・HWベンダーサポート
- ・成功事例...

Yes! Open Source! YES! Linux!

官公庁分野を中心に採用の機運高まる!



Linux関連ビジネスの豊富な実績

- ・Linux導入サービス
- ・Linuxサーバー構築サービス
- ・Linuxサポートサービス

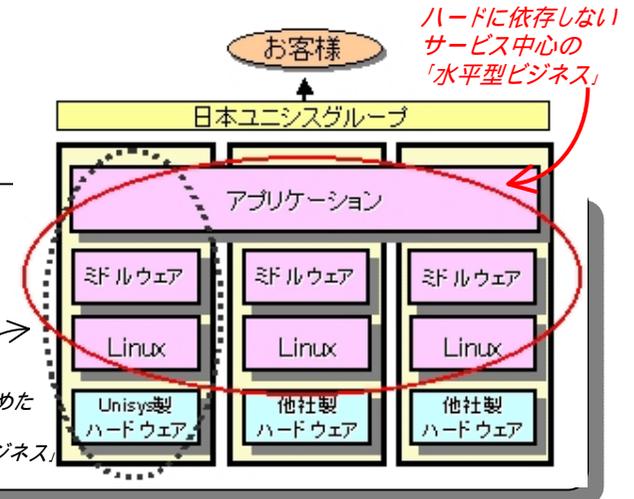
'Linuxビジネスセンター'設立

2003年10月
エンタープライズ向け基幹システム構築サービス
大規模基幹システム構築のためのソリューション
テクニカル・サポートサービスを強化・拡張
(24時間×365日サポートの提供)

ハードを含めた従来型の「垂直型ビジネス」

日本ユニシスのLinux戦略

日本ユニシスでは、Linux戦略においてプラットフォームまで、自社 / 他社製品にとらわれずにサポートする「水平型SIビジネス」を展開します。



新たな成長へつなげる戦略分野: グローバルビジネス

戦略的重要性

製造業を中心とした北欧、中国、アジア圏への事業進出ニーズが高まっています。お客様のこの動きに関し、IT面からの強力なサポートを、米Unisys社をはじめとするアライアンスパートナーと共に実現すべく、グローバルビジネス専任部門を8月より設立し、早くも多くのアクティビティが発生しています。日本ユニシスが育ててきたビジネスリソースを新たなビジネス領域に適用することで、新たな事業収益の獲得を狙います。

製造業を中心とした中国対応



製造業を中心とした中国進出の機会増大

コスト削減

安価で豊富な労務力、安価な部品・原材料の調達、設備投資負担の軽減...

ビジネス機会

現地市場の開拓、税制上のメリット、為替変動リスクの回避、円高の進行、現地の優れた人材...

専門技術者によるサポート

お客様のグローバルビジネス展開を強力にサポートする技術者集団



特定ベンダーに依存せず、UNIX、Windows、MF、NW関連のハード及びプラットフォームソフト(OS、ミドルウェア等々)のインテグレーション、保守、運用、MSPサービスを提供

国内200ヶ所、世界100カ国、24時間365日のサポート体制

日本ユニシスの考える競争優位項目:1

日本ユニシスの強み

顧客基盤

- 業界知識、顧客知識
信頼

業界トップ企業を含む約7,400社の顧客基盤。うち1,500社が上場企業。特に金融、電力、CAD(自動車、住宅)、アパレル、ダイレクト・マーケティング(DM)で高いシェアと実績。
確実なシステム構築・導入、徹底的な運用支援により、長年にわたり築き上げてきたお客様との信頼関係。先進技術を採用した高品質・高信頼性

プロジェクトマネジメント

- 完遂力、高品質

CSO(Chief System Service Officer)ボードにより、グループ全体のシステム開発を掌握、ワンストップで顧客に提供。
確立したビジネス開発プロセス、進捗管理ツール、品質ツールによる納期・品質管理の徹底。
63名に上るプロジェクトマネジメント関連有資格者(PMCC/PMS資格合格者数)

技術力

- 要素技術
- 実装技術
- 先端技術
- 運用・運営

エンタープライズシステムの視点に立って要素技術を習得。習得した要素技術をマルチプラットフォーム上で実装する力。
あらゆるプラットフォームでの豊富な大規模ミッション・クリティカル・システム構築実績。
ネットワークからアプリケーションまでのトータルなカバレッジ能力。
ユビキタス関連技術としてICカード、ICタグ、テレマティクスに注力。関連団体への参加、提携企業との実証実験、先進アークテクチャを通じてのリーダーシップ。
大規模システムの確実・高品質なシステム運用実績。

日本ユニシスの考える競争優位項目：2

日本ユニシスの強み

商品/サービスラインアップ

- ポートフォリオ
- 商品開発力
- 商品調達力

先進技術を採用した高品質・高信頼性ハードウェアの提供。
顧客の課題に合致した最適な自社開発パッケージ商品の提供。

あらゆる顧客ニーズに対応するため、最適なソフトウェアと信頼性の高いハードウェアをベンダーフリーに調達。ITサービスと組み合わせでワンストップかつスピーディに提供。

協業力

- アライアンス
- ビジネスアグリゲーション

ベンダーや異業種パートナーとの協調による新規顧客・新規ビジネスの獲得や業務提携・共同セールスの実践力。

複数企業のチームングによる新たな価値を創出する力 = ビジネス・プロデュース力。

コンサルティング力

- ビジネス
コンサルティング力
- ITコンサルティング力

コンサルティングファームにはない、ビジネスコンサルティングからITコンサルティングにつながるシームレスなコンサルティング力。

プラットフォーム・フリー環境での実装力。

ブランド力

- 顧客満足度 / 期待度
- 財務的信用度

顧客との信頼関係によって築き上げた高い顧客満足度。

安定したキャッシュフローと保守的な財務体質。

CS経営 - 顧客満足度調査

日経コンピュータの「顧客満足度調査」では毎年好成績を維持していますが、今後は“ITサービスのリーディングカンパニー”に向かって「顧客価値期待度」の向上に取り組んでいきます。

アプリケーション関連サービス分野

(出典)日経コンピュータ 2003.7.28



システム構築関連サービス(メーカー)



システム運用関連サービス(メーカー)



システム運用関連サービス(情報サービス会社)

ハードウェア関連分野



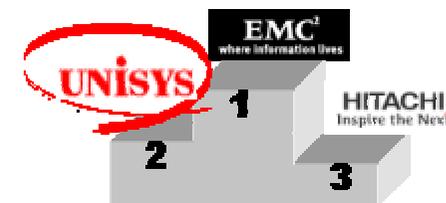
メインフレーム(製品)



UNIXサーバー(製品)



パソコン・サーバー(サービス)



磁気ディスク装置(すべての製品)



メインフレーム(サービス)



UNIXサーバー(サービス)



磁気ディスク装置(独自OS系サーバ製品)



磁気ディスク装置(サービス)