

金融分野のお客さまとともに

金融分野での事業戦略

金融分野での日本ユニシスのコアビジネスは、銀行、信用金庫、証券、保険などの金融機関の基幹システムという社会基盤として重要なシステムを担っています。当社は、長年にわたり金融系各種ソリューションを、自社で商品開発し提供できる強みを有しています。今後もこれらを継続強化し、金融機関を利用する顧客サービスの向上に努めていきたいと考えています。

当社の金融分野におけるお客さまは、地域密着の銀行・信用金庫が多いのが特徴であり、こうしたお客さまに向けて、短い開発期間と高いメンテナンス性による、コストパフォーマンスの高い勘定系システムの提供に力を入れています。ポータビリティ(移植性)に優れたシステム構造は、コストと安全性のベストバランスを継続的に維持し、ITコスト削減という経営課題の解決に貢献しています。

さらに、当社の提供するシステムは、社会からの関心の高い大規模地震を想定し、事業継続計画(BCP)のレベルアップを図っています。日本国内に複数のデータセンターを確保し、複

数箇所でも同じ情報を同時に更新・保管できるサービスを提供しています。今後も、さらに安全性の高いBCPの提供に向けて尽力していく予定です。

一方、こうした地域金融機関のお客さまは、人口減少や高齢化にともなう資産相続の問題といった地方が抱える問題や、インターネット・モバイルバンキングの普及といった業界の変化を受けて、企業の戦略として、また、地域社会の活性化という社会的課題の観点からも、地域のみならずとの関係を従来以上に深めていく必要性を強く感じておられます。当社は、それぞれの地域の特性や市場環境についての独自の調査をふまえ、社内の各事業部門が保有するさまざまな商材を活用することにより、金融機関のお客さまが地元地域に多様なサービスを提供していくことを、支援しています。

こうした取り組みが、地域への観光誘致や雇用創出などにもつながり、地域が活性化することで、日本全体が元気になっていくことを望んでいます。

		中期戦略	
コアビジネスの拡大 (安定収益の拡大)	サービス連鎖	既存ビジネスでの安定収益基盤維持拡大と低コスト高品質 <ul style="list-style-type: none"> ● 基幹系顧客内シェアの拡大 ● 勘定系と連携強化した周辺システムの展開 ● ソリューションマーケットの顧客内シェアの拡大 ● S-BITS® 事業の提供サービス強化・拡充 ● 信金アウトソーシングセンター統合 	新たな柱となる顧客基盤の獲得 <ul style="list-style-type: none"> ● 大手金融機関の新たなビジネス基盤獲得 ● 市場系分野のマーケットシェア拡大 ● 勘定系新規獲得(BankVision®, SBI21, BANKSTAR®) ● ソリューションマーケットでの新規獲得(国際系、情報系、事務集中系など)
	ソリューションサービス		
	運用・保守サービス		
	インフラサービス		
		業界動向に即応したビジネス展開 <ul style="list-style-type: none"> ● 最高水準のICT基盤、BCPサイトの展開 ● リスク管理指針、国際会計基準などの制度対応 ● サブシステム最適配置提案強化 	
共創・BPO・社会基盤 (新ビジネス)	BPO	新たなビジネス領域への挑戦 <ul style="list-style-type: none"> ● 地域貢献共創ビジネス ● 他業種連携による新ビジネス創出 	
	共創ビジネス	<ul style="list-style-type: none"> ● ITアウトソーシングからBPOへの連鎖・展開 ● 地域単位の共同BPOビジネス創出 	
	グローバル対応	<ul style="list-style-type: none"> ● 金融機関の取引先の海外進出支援 	
	社会基盤	<ul style="list-style-type: none"> ● 大量データ処理分野への参入 	

製造・流通分野のお客さまとともに

製造・流通分野での事業戦略

製造・流通分野では、小売、食品物流、通信販売といった流通分野と、大手自動車メーカーや住宅メーカーなどの製造分野のお客さまに対して、日本ユニシスグループの強みに特化し、成長分野でのビジネスを加速させることを、事業戦略の核として進めています。

流通分野では、お客さまの先にいる一般消費者のために、今いちばん欲しい商品を最適な価格で、安心・安全に関する情報もあわせて提供するためのシステムを、お客さまと一緒に考え、提案し、支援しています。例えば、小売や食品物流のお客さまには、基幹システムにおけるトレーサビリティ機能を高め、商品の生産者・生産地などに関する一般消費者からの問い合わせに対するスピーディな対応を可能にしています。また、過疎地にお住まいの方や身体が不自由な方にとっては、電子商取引(EC)サイト、ネットスーパーなどは重要な社会インフラであり、タブレットのような使いやすい携帯端末の普及も考慮すると、今後そのニーズはより一層高まっていくものと思われます。お買い上げ商品を配送する際に、一人

暮らしの方の安否確認を行うサービスも考えられるでしょう。

製造分野では、日本ユニシスグループのCAD/CAM(コンピュータの助けを借りた設計・製造)によるソリューションが日本の設計・製造技術継承の重要なツールとしてお客さまに高い評価をいただいています。グローバル化が進むなか、製造業といういちばん裾野の広い産業の競争力アップは、日本における社会的課題でもあり、お客さまの海外生産拠点における技術水準を確保していくためにも、当社グループのソリューションが貢献できる機会は、今後より増えていくものと思われます。

常にお客さまと一緒に考え、お客さまが何を求めるかを追求し、最適なサービスを提供できているかを納品後も徹底して考える「お客さまのパートナー」としての姿勢が、日本ユニシスグループの企業理念に裏付けられた強みだと考えています。また一人ひとりが事業を通じて社会に貢献しているとの実感ももてることで、付加価値の高いサービスの提供につながっていると考えています。

		小売 / アパレル / 物流卸 ほか	DM / サービスビジネス ほか	製造
コアビジネスの拡大 (安定収益の拡大)	サービス連鎖	CoreCenter® シリーズシェア拡大 ● CoreCenter for Retail 拡販によるシェア 30% 獲得	CoreCenter for DM / リース新規顧客獲得 ダイレクトマーケティングビジネス維持拡大	次世代エンジニアリングの展開 ● 次期CAMを中心に自動車エンジニアリング分野のシェア拡大によるトップベンダー維持
	ソリューションサービス	● 食品メーカーへのWMS 拡販とCoreCenter 適用による安定収益確保	● ネット通販市場拡大にともなう顧客内シェア拡大	● 自動車大手ビジネスの領域拡大と新たな付加価値の創出
	運用・保守サービス	● 食品物流 / 冷蔵倉庫 ASP サービス 拡販	● マルチチャネル対応やマーケット分析開発における差別化	● SRM 主力ソリューションによる購買・調達分野のトップブランド化
	インフラサービス	● 卸売業界新規顧客向け Hybrish® 拡販	● 大手顧客中心に基幹業務のアウトソーシングビジネス維持拡大	● 住宅大手顧客へのCADシステム展開によるトップシェア獲得
	海外進出支援	● 顧客のグローバル対応に沿った体制強化		
	海外進出支援	● 顧客のグローバル対応に沿った体制強化		
共創・BPO・社会基盤 (新ビジネス)	BPO	● 大手小売業ネットビジネスBPOの展開	● 新ビジネスにおけるBPO推進	● 海外エンジニアリング分野のBPO企画推進
	共創ビジネス	● 大手家電小売業の新規事業拡大	● 新ビジネスの拡大と展開 ● バリューカード、smartaxi® の拡大展開	● 大手製造業とクラウドビジネス協業 ● ワークスアプリケーションズ協業拡大

公共分野のお客さまとともに

公共分野での事業戦略

エネルギー分野（電力・ガスなど）、公共サービス・交通分野（医療、旅行、航空・運輸など）、さらに官公庁分野（中央省庁・自治体）のお客さまに向けて、3つの重点戦略に基づき事業を進めています。

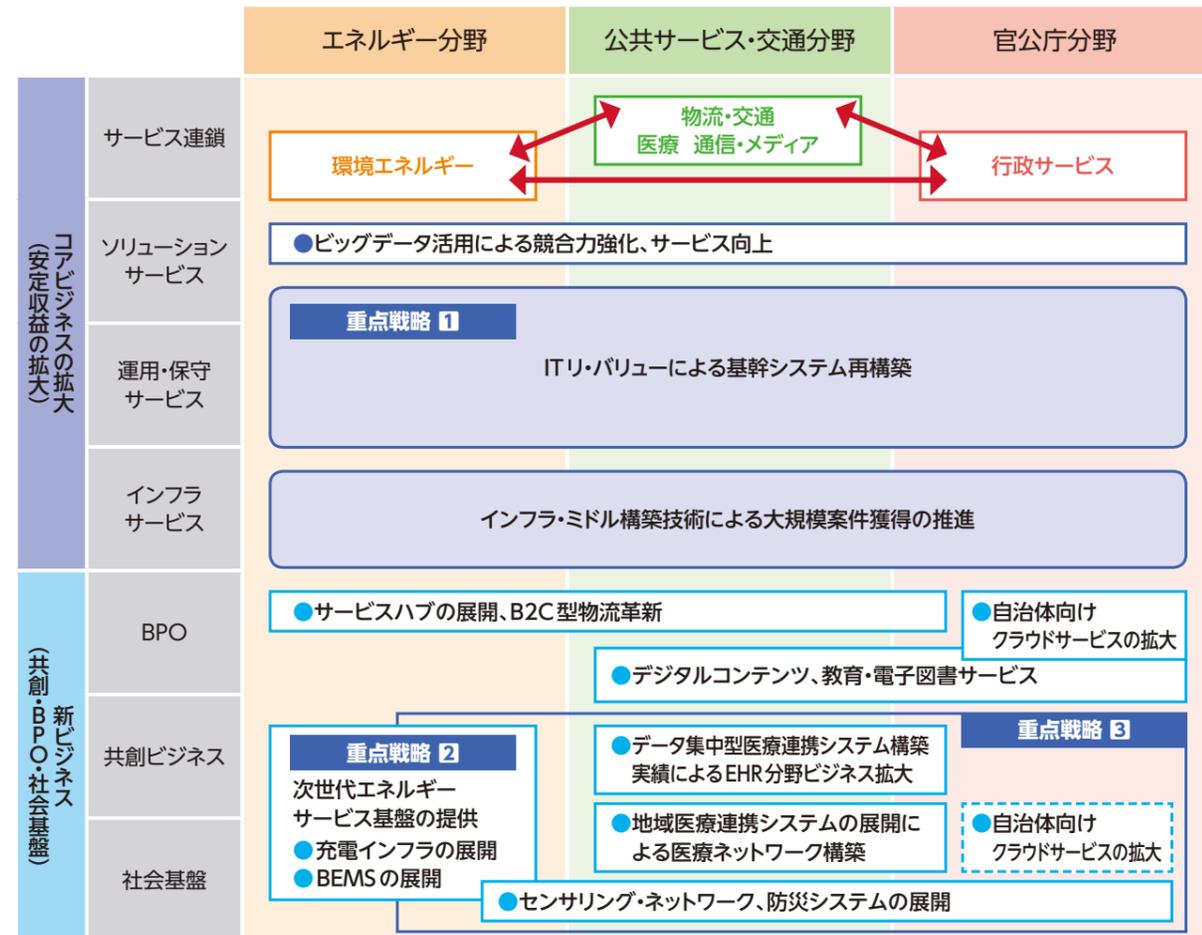
第一に、コアビジネスであるソリューションの提案および運用・保守サービスでは、お客さまがこれまで積み上げてきたICT資産を見直し、最適配置や有効活用を行うことで、コスト削減とサービス向上、ならびにICTガバナンス強化を図る「ITリ・バリューによる基幹システム再構築」を進めています。例えば自治体のお客さまには、それぞれが独自に運用しているシステムのコスト削減と効率アップを図ることのできる、より有効な活用方法を提案しています。

第二が、エネルギー分野のお客さまを中心とする「持続可能な社会システムを支える次世代エネルギーサービス基盤の提供」です。社会全体でエネルギーを効率的に利用できる仕組みを構築していくことは、持続可能な経済・社会の実現に向け

てICTが大きく貢献できる分野であり、すでに当社でもビル・マンションなどにおいてエネルギー使用状況を可視化する仕組み（BEMS、MEMSなど）や、電気自動車の充電インフラなどで実績を上げています。今後は、それぞれの仕組みを連携させ、社会をより幅広くカバーするインフラとして広げていきたいと考えています。

また、こうしたエネルギーインフラだけでなく、医療、介護、交通安全、防災など、公共サービスに関わる幅広い分野でICTを活用した情報ネットワークや社会システムを構築していくことをめざすのが、第三の重点戦略である「ICTを活用した公共サービスの展開」です。こうした分野における社会的課題は関連しているテーマも多いので、社内のさまざまな知財を相互に連携させながら解決に努めています。

このように私たちは世の中に求められている課題に対してどのような価値を提供し、社会的課題を解決できるのかを常に考えながら、事業を推進しています。



事業戦略と社会的課題との関連

事業戦略と社会的課題および共有価値創造(CSV)の具体的取り組み (金融、製造・流通、公共分野)

分野	事業戦略	事業戦略と社会的課題やCSVとの関連について	2012年度の取り組み
金融	新たな柱となる顧客基盤の獲得	社会インフラである金融機関のシステムにおいて、システム障害対策や、事業継続計画(BCP)の確立は、社会的課題の観点からも重要である。	BCPの機能を強化した、基幹業務システムの提供
	新たなビジネス領域への挑戦	銀行の営業店システムには、事務ミスや不正などの防止が重要といえる。	次世代営業店システムの提供
製造・流通	流通業向け基幹系システムの拡販	食品をはじめとして商品の流通におけるトレーサビリティ情報の管理が、一般消費者から強く求められている。	小売業、食品物流業向けに、トレーサビリティ機能を高めた基幹系システムの提供
	ダイレクトマーケティングビジネス維持拡大	高齢化、共働き世帯の増加、地方の過疎化などの社会動向や、タブレットのような小型携帯端末の普及により、インターネットサイトを通じたショッピングに対するニーズが高まっている。	小売業における、EC(電子商取引)サイトの開発・運営への参画
	次世代エンジニアリングの展開	日本の製造業における熟練技術の継承や、生産拠点のグローバル展開に対応した高度な製造技術の確保といった点で、ICTを活用するメリットが大きくなっている。	コンピュータの助けを借りて設計を行い、ラインを制御するCAD/CAMによるソリューションの提供
公共	ITリ・バリューによる基幹システム再構築	地方自治体の財政が厳しい昨今の状況において、ICTシステムの再構築により、コスト削減と行政サービスの向上を図ることが、社会的にも期待されている。	自治体の業務継続とライフサイクルコストの低減を実現するクラウドサービスの提供
	ICTを活用した公共サービスの展開	豪雨、地震、津波といった災害の脅威に対し、行政機関による的確な対策や業務継続への社会的関心は高まっており、ICTを活用したサービスに関する事業機会の拡大が期待される。	自治体向けのクラウド型危機管理情報共有システムの提供
	持続可能な社会システムを支える次世代エネルギーサービス基盤の提供	自動車や鉄道などの交通事故を回避する方法として、ICT活用機会の拡大が期待される。	ドライブレコーダーを活用した、安全運転・エコ運転を支援するサービスの提供
		高齢化社会の進展により重要となる、人々の健康の維持・増進や、医療関連情報のネットワーク化、一人暮らしのお年寄りの生活支援などに関して、ICTによる事業機会の拡大が見込まれる。	●佐渡島における地域医療連携システムの開発 ●救急車へのタブレット端末配備による、救急医療現場の可視化
		電力システム改革が社会的な検討課題として議論されているなかで、今後、自立分散型のエネルギー供給システムが広がっていくことが期待され、発電、送電、受電の各段階でのICT活用機会の拡大が見込まれる。	<BEMS・HEMS> ●BEMSアグリゲータ事業を開始 ●HEMS、MEMSなど住宅へのエネルギー管理システムの供給 <電気自動車向け充電インフラの展開> ●充電インフラシステムサービスの提供 ●充電インフラマップの提供