

日本ユニシスの経営戦略
-Re-Enterprising 2002-

平成 14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

「Re-Enterprising」

私の目指す新生日本ユニシス

- | | |
|-------------|--|
| 1.顧客価値創造企業 | - お客様の「ITベストパートナー」 |
| 2.コスト競争力の強化 | - Sustainable Growth (持続的成長)が可能な経営基盤作り |
| 3.企業風土改革 | - Speed & Challenge |
| 4.個を活かす企業 | - 生き活きとした高技術集団を目指して |
| 5.グループ戦略の強化 | - グループ総合力の最大化 |

「Re-Enterprising」による数値目標 (平成15年度)

基本方針 成長分野への経営資源傾斜配分とコスト競争力強化
 サービスビジネスに適合した収益構造への自己変革
 成長に向かったの選択的投資の継続
 収益性向上、成長性確保により平成15年度から成長軌道へ

売上高	3500億円(3000)
営業利益	180億円(130)
当期利益	95億円(65)

()内単体

連結ROE	10%超
連結営業利益	180億円

(平成13年11月発表内容より)

Re-Enterprising アクションプランの進捗状況

主要施策の進捗状況

1. 顧客価値創造企業

・システム・サービスパワー向上策の推進 新サービスメニュー体系と人材モデル策定

・ブロードバンド・コンテンツビジネスの強化

TTNetとのブロードバンドビジネスモデル検証実施

・アウトソーシングビジネスの強化 アライアンス強化実施 (東電コンピュータサービス、インテル等)

2. コスト競争力の強化 - サービスビジネスに対応したコスト構造への取り組み

・「Project R」によるコスト構造改革策の実施 期初予算比 33億円削減の目標に対し、78億円を削減
前期比では111億円の削減効果

・特別退職プログラムの実施 応募者 657名

3. 企業風土改革

・部門自己完結型組織と全体最適の取り組み 各部門単位の経営計画策定 (業績連動型賞与の導入)

4. 個を活かす企業

・人材育成プログラムの強化

社内ビジネススクール“UNISYS MANAGEMENT ACADEMY”開設決定

5. グループ戦略の強化

・役割の見直しと独自売上げの目標再設定 教育部門の分社化検討

(他の項目および詳細は補足資料ご参照)

平成13年度の総括

業績（連結）

平成13年度連結予想

平成13年11月発表（カッコ内単体）

売上高	3150億円(2800)
営業利益	48億円 (25)
当期利益	-45億円 (-10)



平成13年度実績

売上高	3079億円(2734)
営業利益	47億円 (26)
当期利益	-78億円 (-44)

13年度の成果、実績

(金融)農林中金新証券システム、合併が相次ぐ信金業界でのセールス拡大
 (I&C)DM、アパレル分野新規顧客多数獲得 (ベネッセ/阪急百貨店/サザビー/三陽商会等)
 (ビジネス)ERP分野でOracle EBSのシステムサービス売上対前年比3倍 (東京ガス等)
 (アウトソーシング)売上対前年比2.6倍 Power Rental発表 三井物産・東電コンピュータ等との
 共同出資会社トレードビジョン、Eイタス設立

14年度に向けての課題

アウトソーシングビジネスの一層の傾斜
新規ビジネスモデル創造へのチャレンジ

ビジネスアグリゲーションの展開 / ブロードバンド
 ビジネス案件への挑戦

平成14年度経営戦略

Re-Enterprising 2002

基本方針 「ビジネス創造」

活動方針

1. 高い顧客価値を競争力のある価格で提供
2. 新たなビジネスモデルによる収益源開拓
3. プロフェッショナルとしての判断、行動

平成14年度連結通期見通し
(カッコ内単体)

数値目標

売上高	3270億円	(2850)
営業利益	115億円	(85)
当期利益	58億円	(47)

連結ROE 6.6%

高い顧客価値を競争力のある価格で提供

IT業界において今後更に成長が見込まれる「サービス・ソフト分野」において今年度は売上げの約70%をこの分野で達成し、今後この売上げ比率をさらに伸ばしていく計画です。

サービス・ソフト分野の
利益向上

Project-R

継続効果

顧客満足度の維持・向上

をいかに両立させていくかが重要課題！

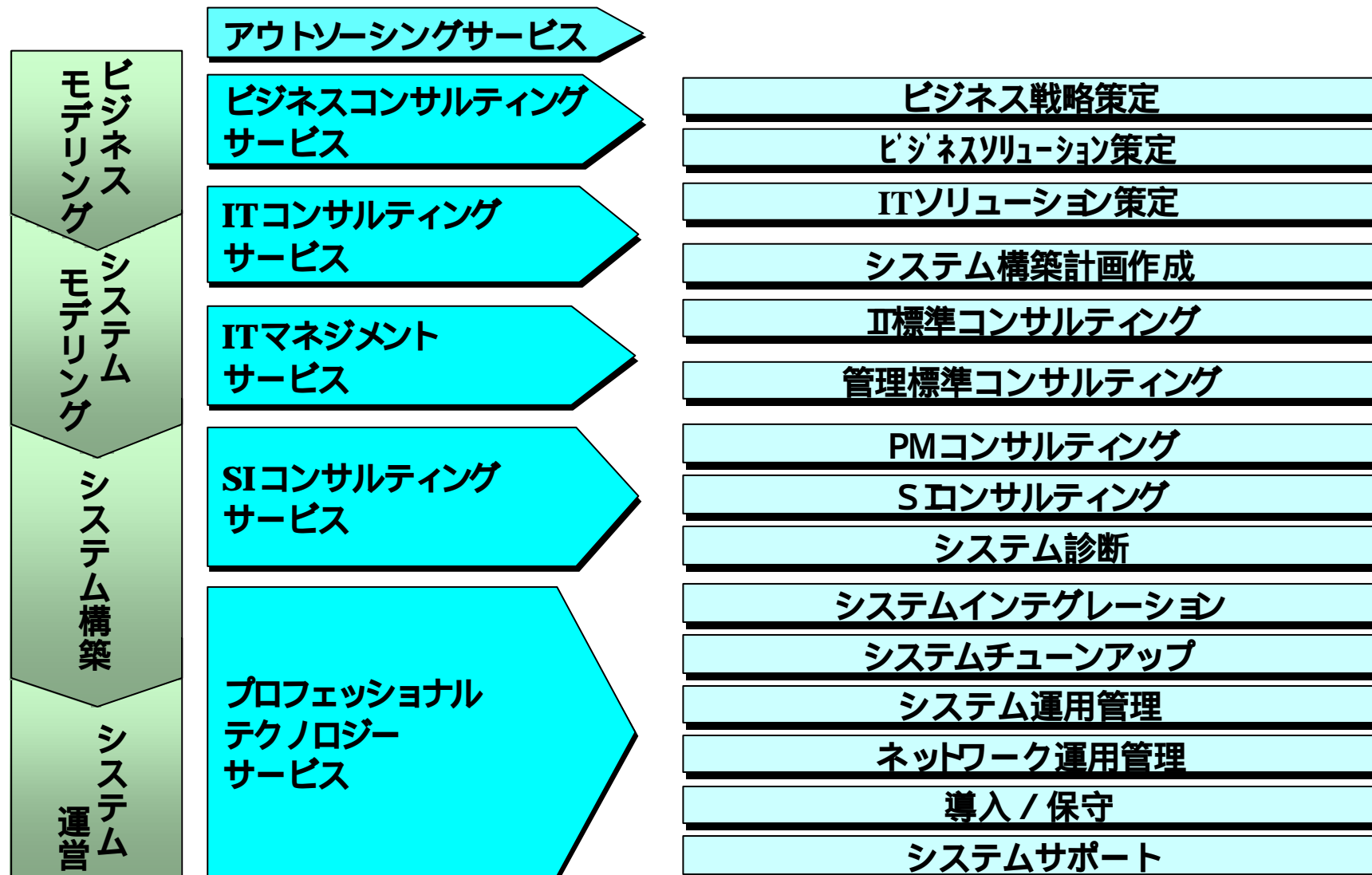
サービスレベルに応じた木目細かなサービスメニュー / 価格設定

と高付加価値要員の育成が必要

新システムサービスメニュー体系の確立と人材モデルの策定

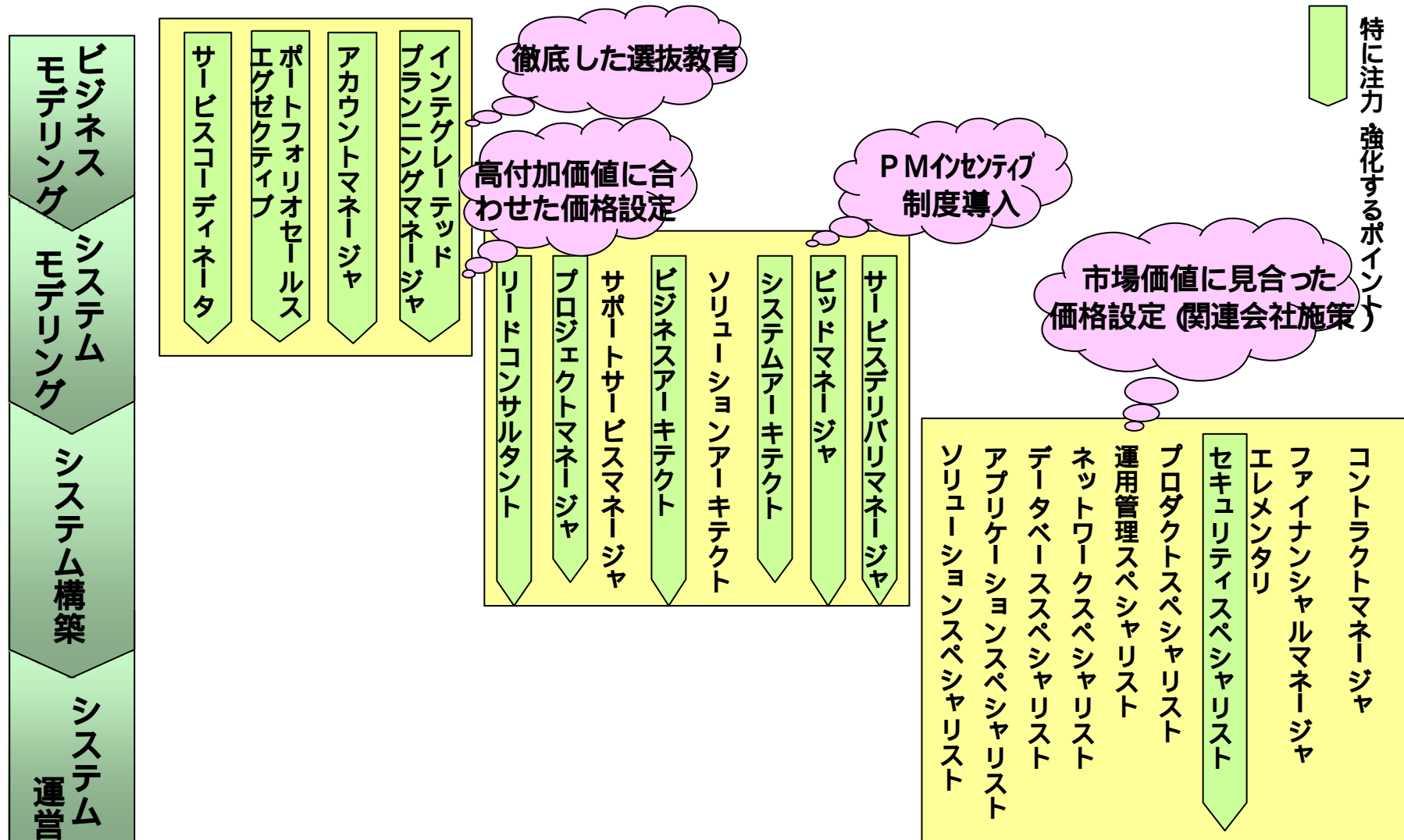
高い顧客価値を競争力のある価格で提供

1. システムサービスメニュー体系

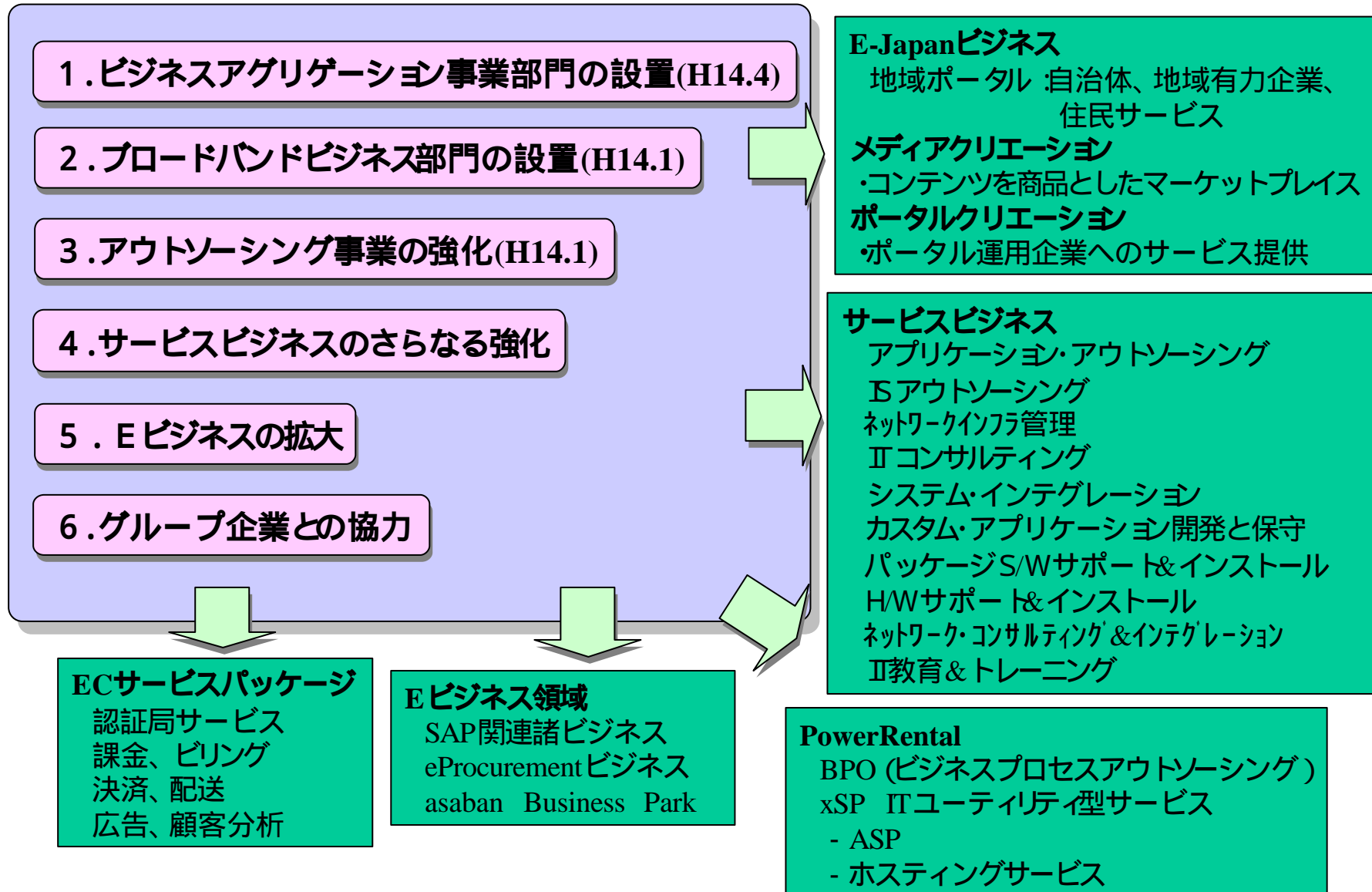


高い顧客価値を競争力のある価格で提供

2. システムサービスメニュー体系と人材モデル



新たなビジネスモデルによる収益源開拓



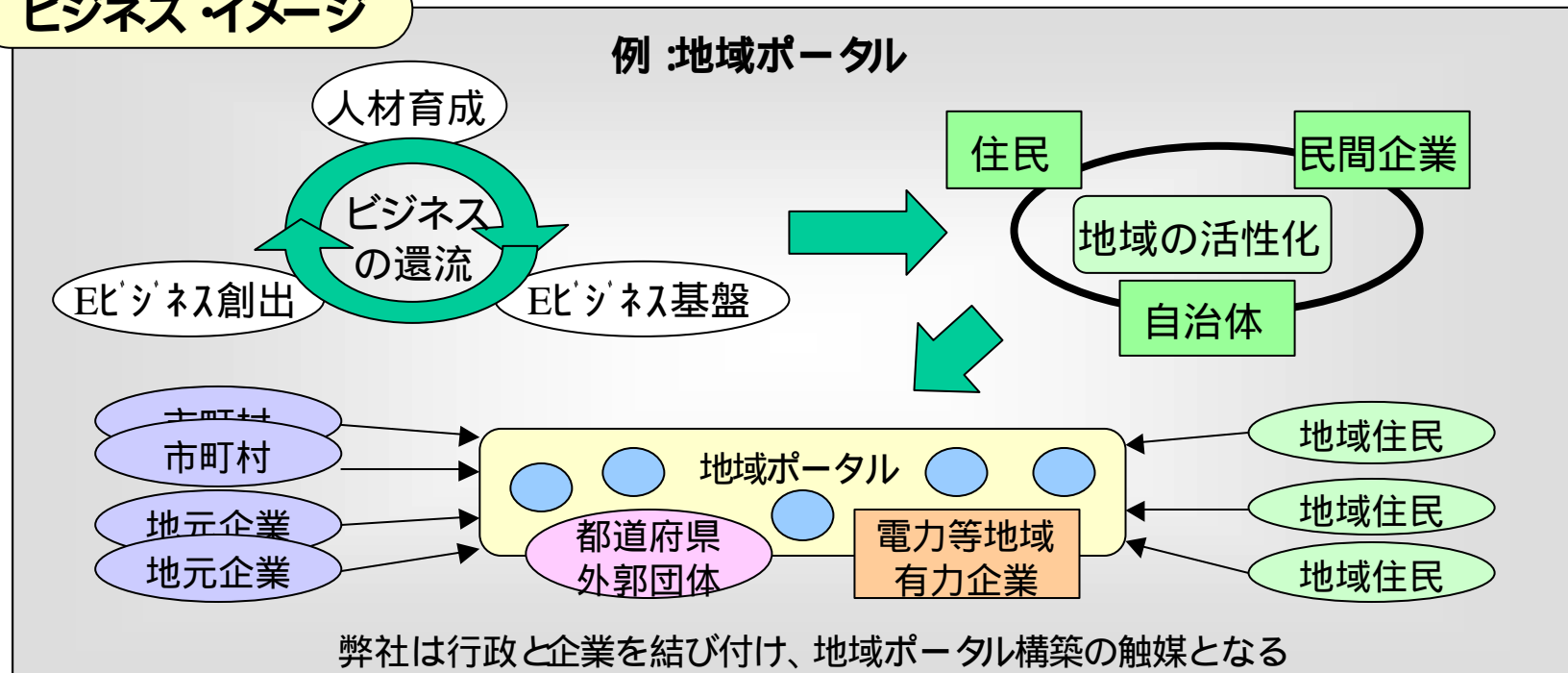
新たなビジネスモデルによる収益源開拓 (1)

アグリゲーション・ビジネス事業例

アグリゲーション・ビジネスとは

- 代表例 : e-Marketplace、Yahoo ブロードバンド時代に大きな発展を予想
- ASPアグリゲーション、アカウント・アグリゲーション等が米国で台頭

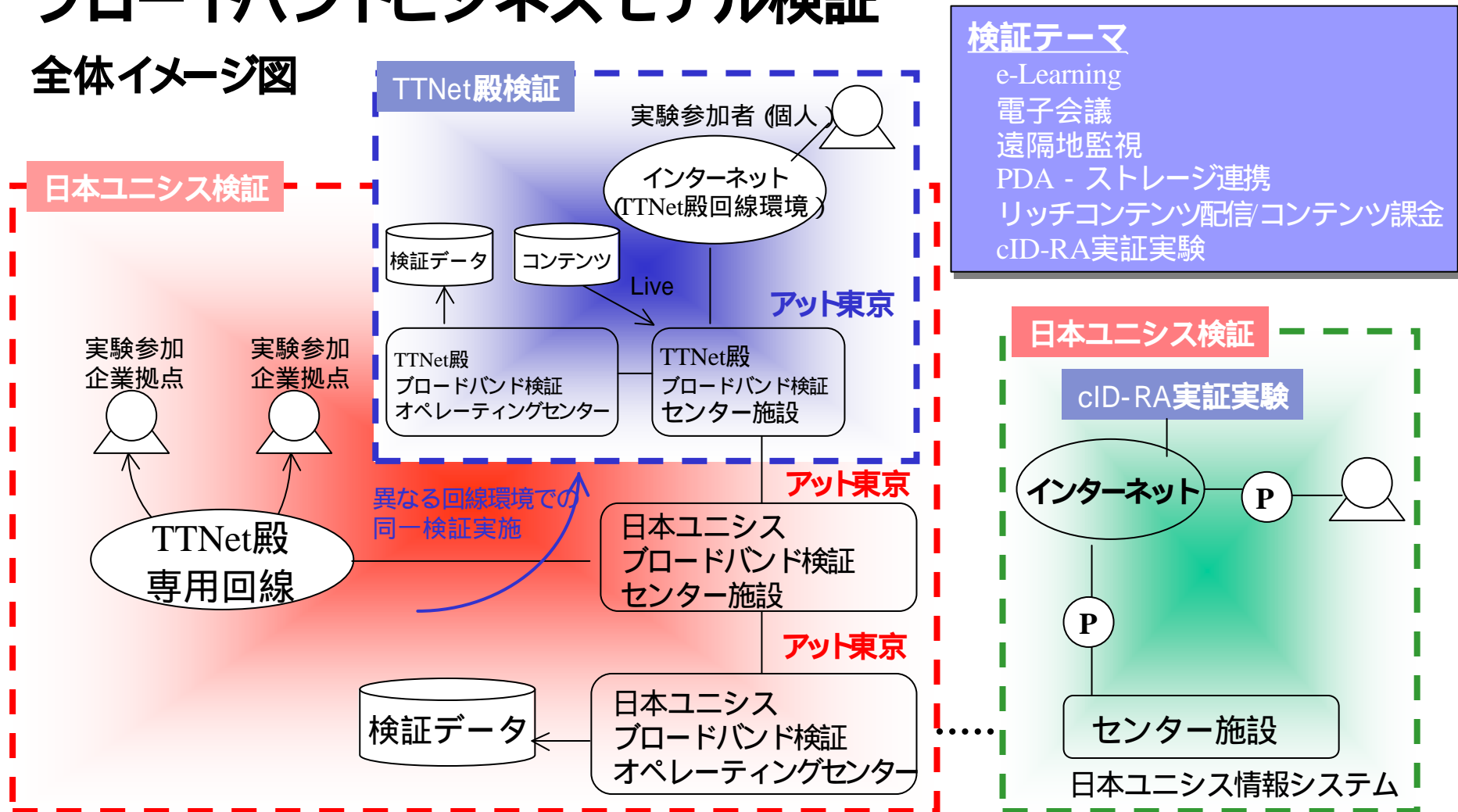
ビジネス・イメージ



新たなビジネスモデルによる収益源開拓 (2)

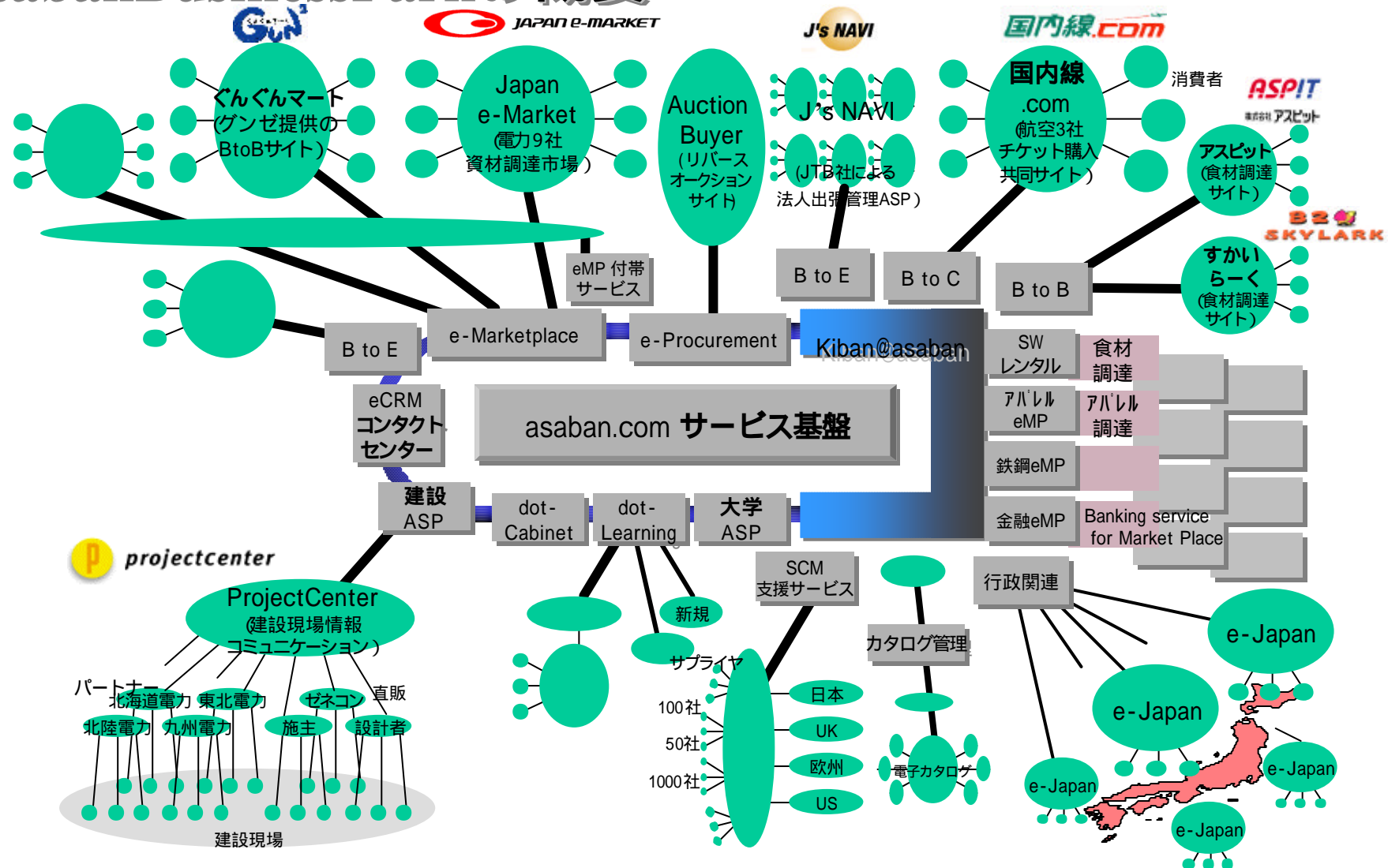
ブロードバンドビジネスモデル検証

全体イメージ図



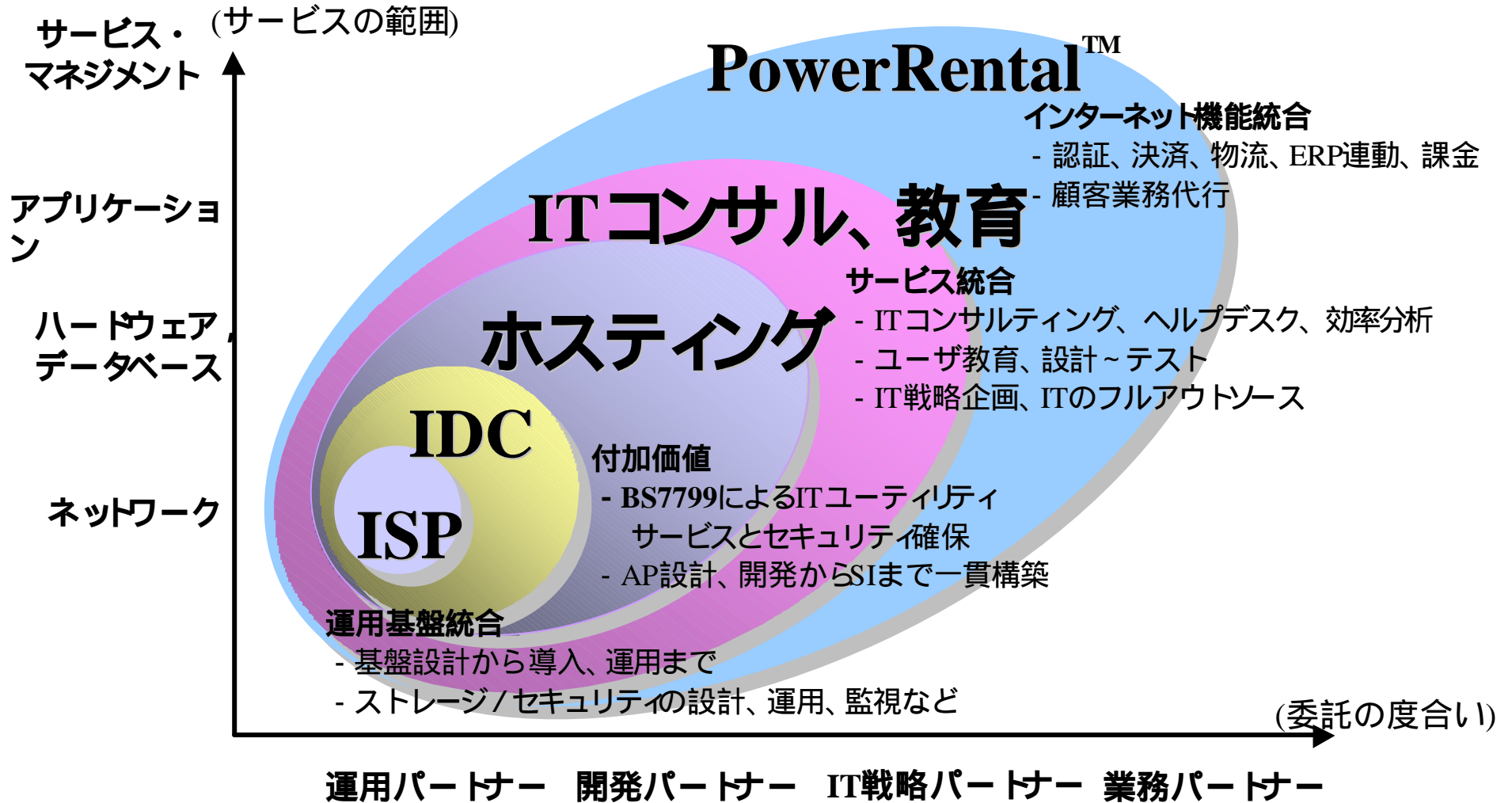
新たなビジネスモデルによる収益源開拓 (3)

asabanBusinessParkの概要



新たなビジネスモデルによる収益源開拓 (4)

NULによるアウトソーシングサービス



プロフェッショナルとしての判断、行動

1.ペイフォーパフォーマンスの徹底

会社業績連動型賞与の導入

人事制度改革の検討

2.ビジネスリーダー育成の早期実施

選抜・集中型教育の更なる強化

UNISYS MANAGEMENT ACADEMY開設

3.システム人材モデル要員の育成

ビジネスコンサル要員候補生の選抜教育実施

PM教育の更なる強化

まとめ

昨年のわが国経済は、国内の景気後退、米国ITバブル崩壊、同時多発テロ等もあり、非常に厳しい状態でした。今年は徐々に回復が期待されます。

一方国内IT市場は、0.7%の史上最も低い成長率にとどまりましたが、主な要因はパソコン、メインフレーム等ハードウェアの後退によるものであります。一方、サービス・ソフト分野は堅調であり、特にアウトソーシング、ERP・CRM・SCM等のソリューション分野、インターネットブロードバンドをベースとしたネットワーク関連ビジネスは、今年は昨年以上の高い伸びが予想されます。

当社にとっても最新鋭エンタープライズサーバー (Voyager、ES7000)の本格展開により足元を固める一方で、前述の3つの分野での競争力を高め、選択と集中により一日も早く成長軌道へ復帰することが今後の至上命題です。

このような認識のもと、昨年度より当社では、持続的な成長に向けての自己変革活動を「Re-Enterprising」と名づけ、展開を図ってきました。初年度はまずコスト構造の改革による収益基盤の確立と、積極的かつ俊敏な企業文化基盤の実現を目指して意思決定の迅速化のための具体的諸施策を中心に実施しました。今年度以降この基盤の上で、収益・利益の拡大に向けての積極的施策を継続的、かつ徹底的に実行していきます。

UNISYS

<http://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。