

## 2004年3月期決算説明会

---

### 2004年度 グループ経営戦略

- サービスビジネス拡大と収益力向上を目指して -

2004年5月13日

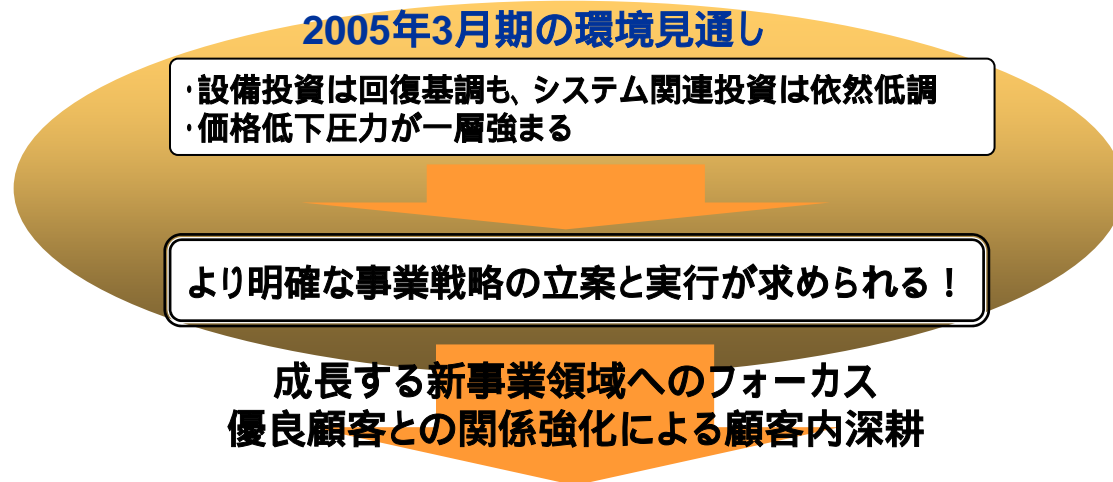
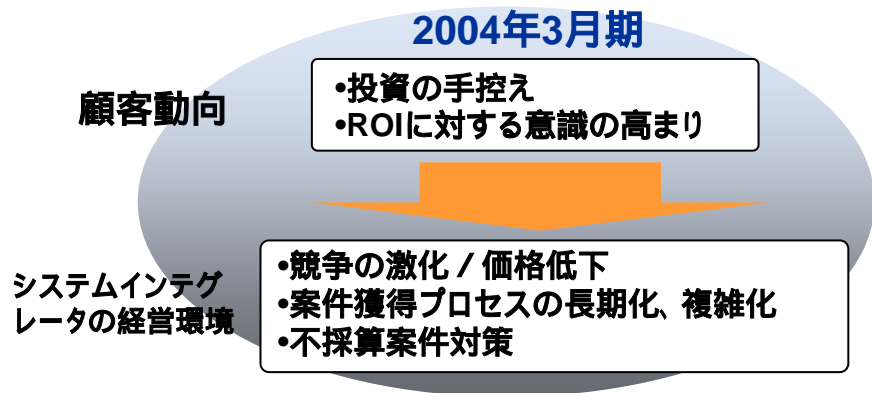
日本ユニシス株式会社

代表取締役社長 島田 精一

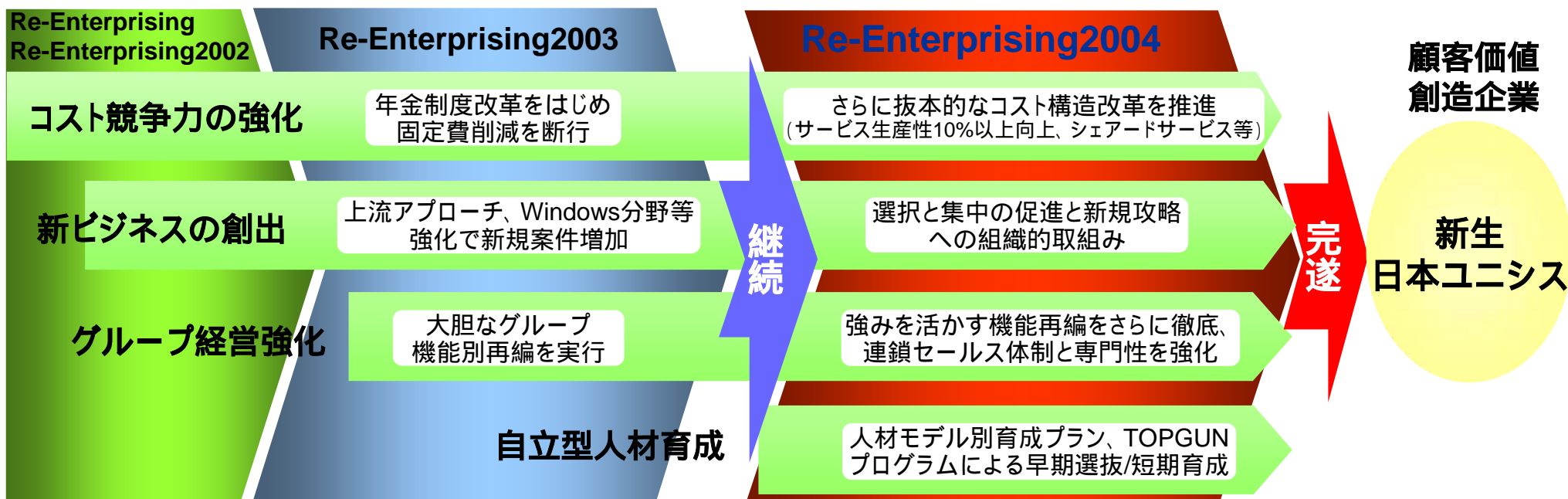


# 経営改革への取り組み

Keep Trying! ...until it's done.

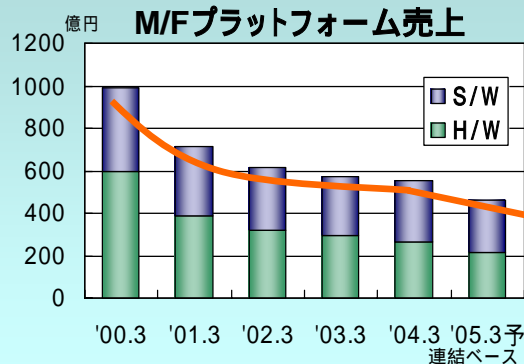


## Re-Enterprisingへの取り組み



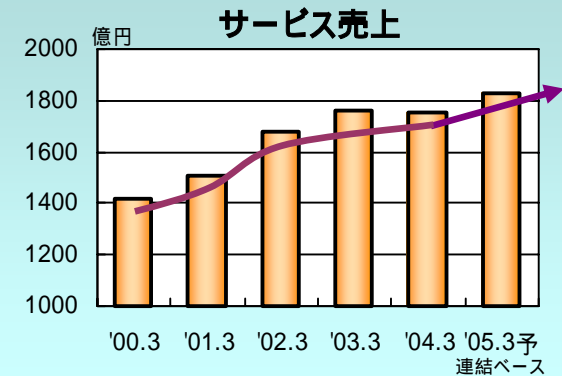
# 今乗り越えるべき重要課題

## 1. サービスビジネスへの本格シフト



メインフレーム関連ビジネスは引き続き減少

- ◆ ビジネススタイルの転換  
～ 上流からのアプローチとサービスの連鎖推進～
- ◆ 大規模Windows / .NET分野における競争優位確立
- ◆ 先端、成長分野への経営資源傾斜配分
- ◆ アウトソーシング事業の継続的な拡大



## 2. 価格競争への対応とコスト競争力の強化

ITサービスの低価格化まだ続く

グループ再編徹底による競争力強化

- ◆ サービス機能の集約による生産性向上
- ◆ オフショアリソース等の積極活用
- ◆ シェアードサービス推進と一層の固定費削減によるコスト競争力UP

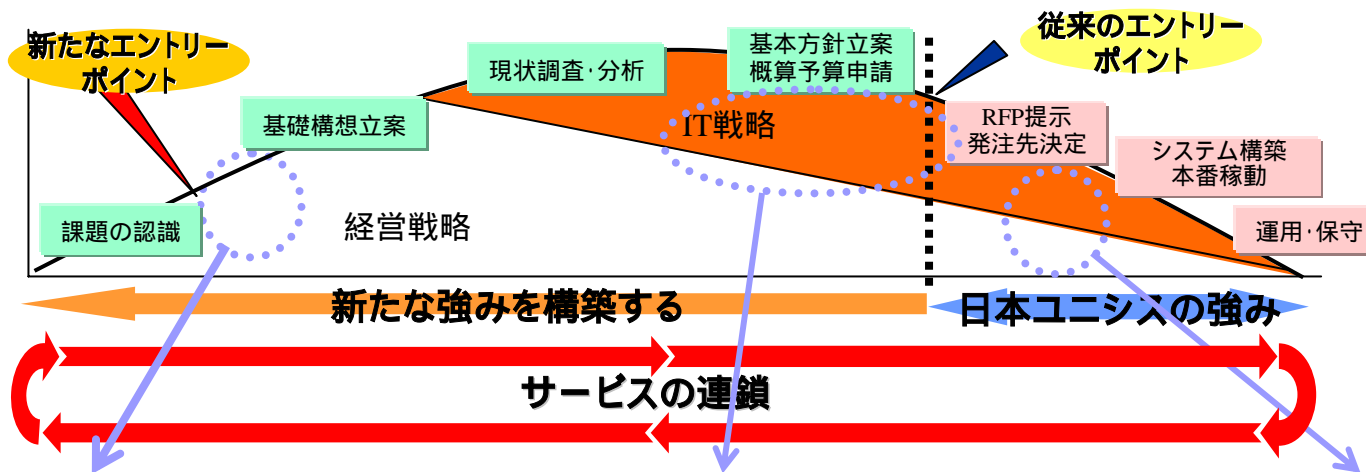
## 3. 不採算案件の撲滅

競争激化の中で、短納期、複雑化した案件の増加傾向

- ◆ コストオーバーラン案件の徹底的撲滅運動
- ◆ PM育成とプロジェクトマネジメント徹底
- ◆ CMMI取得等を通じた開発品質向上

# ビジネススタイルの転換 ~ 上流からのアプローチとサービスの連鎖推進 ~

「顧客価値創造」プロセスの実行が、着実に日本ユニシスグループのビジネスを進化させ始めています



<p><b>上流からのアプローチ</b></p> <p>補足資料 P2</p> <p>上流提案件数約180件、 コンサル受注約55件 (2004年3月期実績)</p>	<p><b>新たな強みの獲得</b></p> <p>補足資料 P1</p> <p>セキュリティ、ユビキタス、 オープンソース...</p>	<p><b>競争優位の確立</b></p> <p>Windows / .NET...</p>
---	---	--

## 新規 / 大規模案件の増加


- ✓ 新規顧客 / 新分野拡大  
450億円超の新規受注 (前年度比35%UP)
- ✓ 金融機関での大規模ビジネス案件の受注
- ✓ Windowsを契機とした大手優良企業への食い込み成功

## さらなるビジネス拡大へ

<p>内示ベース受注 前年度比 4%増 (2004年3月期)</p>	<p>コンサルティング体制のさらなる充実 専任部隊による新規分野攻略 獲得した強みによる横展開</p>
--	---

# 大規模Windows / .NET分野における競争優位確立

## ミッションクリティカル分野への本格展開

<p>各業界におけるシステム構築実績とノウハウ</p>	<p>高度なミッションクリティカルシステム構築へ本格展開</p>	<p><b>百五銀行殿</b> 次期基幹系システムをオープンシステムで共同開発</p>	<p><b>大手ネット専門銀行</b> 勘定系システムをWindowsシステムで受注</p>
<p>大規模WindowsサーバES7000</p>			<p>金融マーケット以外にも多数の提案・構築実績</p>
<p>マイクロソフトとのパートナーシップ</p>		<p>補足資料 P4</p>	

## 日本ユニシスの新しい強み: 「.NET」ビジネス

日本ユニシスの「.NET」ビジネスが持つ競争優位		
<p>ミッションクリティカルシステム開発方法論のWindowsへの展開 顧客満足度No.1のSier=日本ユニシスが開発した開発方法論 <b>LUCINA for .NET</b></p>	<p>高品質なサービスの提供 <b>.NET認定技術者 750名超</b></p>	<p>確立されたブランド ~ 高い知名度 「.NET」によるSIに積極的な企業調査 <b>2年連続一位獲得</b></p>

## Windows/.NETによる新規案件発掘パターンの確立

- ✓ 競合案件での.NET提案による受注率70%以上
  - ✓ .NET Framework関連でのシステムサービス受注約100億円を達成(2004年3月期実績)
  - ✓ ES7000受注台数の増加
- 補足資料 P5

# グループ再編の徹底

機能別グループ再編をさらに徹底し、生産性 / 専門性を強化

補足資料 P6

## ユニアデックス

ハードウェア関連 / ネットワーク事業を集約し、さらなる成長へ

さらに独自事業を拡大

- ・ITマネージメントサービスとネットワークインテグレーションサービスを核に拡大へ

連鎖セールスの強化

- ・運用・保守フェーズからグループ連携して次のビジネスへと連鎖させる
- ・グループのネットワークビジネス拡大のために連携、幅広い顧客への展開

## 日本ユニシスソフトウェア

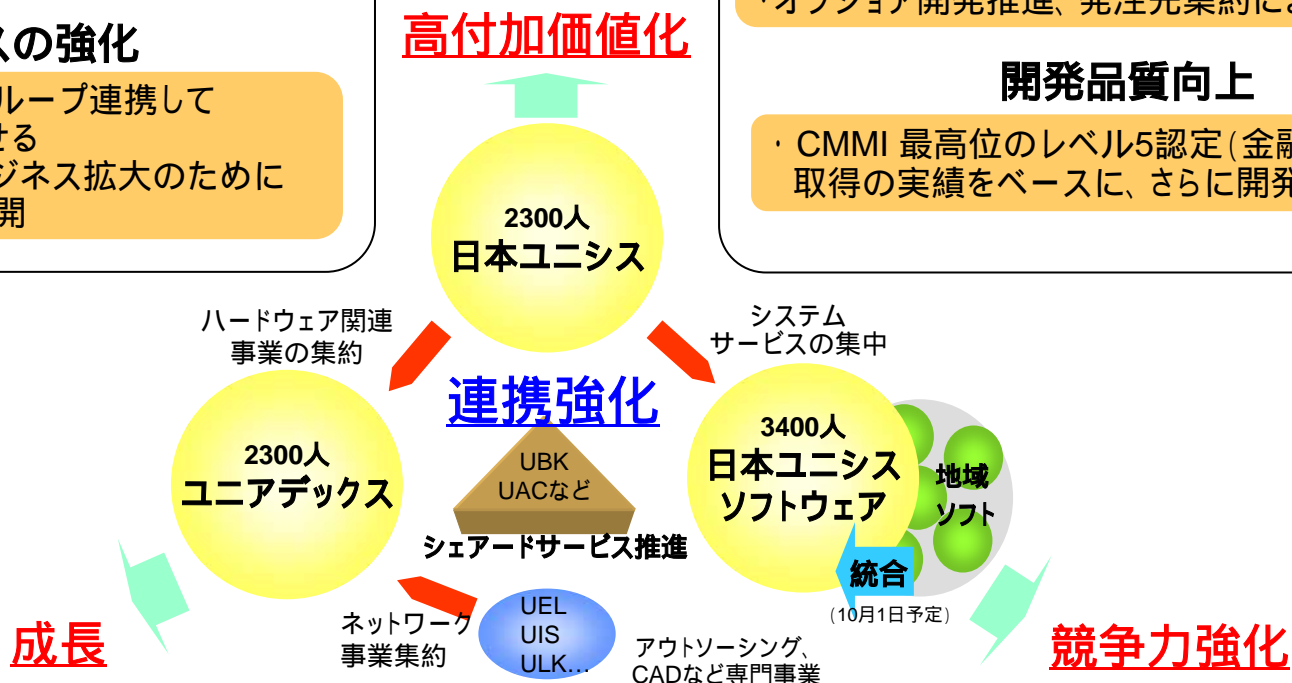
3400名の高技術者を抱えるサービス専門企業へ

サービス生産性10%向上

- ・機動的なリソース配分による稼働率向上
- ・開発手法「LUCINA」、.NET利用で開發生産性向上
- ・オフショア開発推進、発注先集約による効率化

開発品質向上

- ・CMMI 最高位のレベル5認定(金融部門)取得の実績をベースに、さらに開発品質を向上



# 不採算案件の撲滅

大型不採算案件の発生を契機に、プロジェクト管理体制と意識改革を通じた全社的な取り組みを一層強化

見積・提案段階からのレビューを徹底するとともに、早期発見・是正のしくみを強化  
意識改革とプロジェクトマネージャの早期育成により再発予防に努める  
チェックと支援体制が機能しはじめ、不採算案件の新規発生はすでに抑止

2002年度

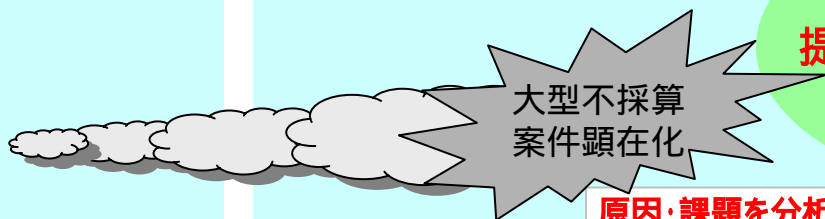
2003年度

2004年度

対象範囲拡大(規模5億円以上 2億円以上) 対象プロジェクト件数が倍増  
役員(CSO)/経営委員会によるレビュー  
開発段階のレビューに加え提案時のレビュー強化

プロジェクト支援委員会のチェック強化

プロジェクトマネジメントオフィスによる支援、管理体制強化



提案時、開発段階でのレビュー、  
チェック支援体制の強化

原因・課題を分析し  
22項目の対策をスタート

アーリーウォーニングシステムの構築・運用

ワークショップによる意識改革

TopGunプロジェクト:スーパーPMの育成

意識改革

人材育成

プロジェクトマネージャー(PM)の育成 技術認定施策の強化

ビジネスプロセス、ルール徹底



## 2004年度 主な事業分野別注力アイテム(1)

### コンサルティングサービス

ビジネスコンサルティングによる、上流提案活動のさらなる強化・活発化

上流コンサルタント組織  
を年度内に100名体制に

### 金融

**地銀** 基幹系共同アウトソーシングビジネス推進

新規顧客5行以上の  
受注を目指す

**信金** 勘定系システムのアウトソーシングセンターのユーザ拡大  
新基幹勘定系システム「SBI21」の単独導入推進

新規金庫受注を狙う

**クレジット  
業界** 異業種参入により新規ビジネス拡大基調  
大手クレジット会社システムで培った技術の横展開

クレジット業界向け売上  
を20%以上拡大

### 電力・サービス

**電力** 業界特化ソリューションを市場投入  
EAを中心としたITコンサルティング活動

中長期的視野に立った  
新規ビジネスモデルの  
構築支援を行う

**サービス  
既存顧客** 顧客内ビジネスの一層の拡大  
運輸関連の特定マーケットにフォーカス

新規案件の発掘により  
主要ユーザ数倍増の  
200社を目指す

**サービス  
新規顧客** 医療、ガス、通信、運輸、エンターテイメントなど、各サー  
ビス分野へのマーケット戦略強化、ソリューションの提供



## 2004年度 主な事業分野別注力アイテム(2)

### 官公庁・自治体

- |            |   |   |                     |
|------------|---|---|---------------------|
| <b>官公庁</b> | 複数省庁の実績を基にした電子政府ソリューションのコンサルティングセールスを展開   | ➔ | 次の柱となる府省へのビジネスを確立   |
| <b>自治体</b> | 文書管理や統合GIS (Geographic Information System) などの特化ソリューション、EA (Enterprise Architecture) を基にしたコンサルティングセールスの推進 | ➔ | 10件以上の新規自治体案件の獲得    |
| <b>その他</b> | 行政改革をにらんだ独立行政法人、関連団体への展開強化  | ➔ | 新たなマーケットでのビジネス拡大を図る |

### 製造・流通

- |             |  |   |                                  |
|-------------|--|---|----------------------------------|
| <b>新規顧客</b> | DM / アパレル / リテール / 製造分野等へのソリューション提案を強化                             | ➔ | 2003年度に引き続き新規案件受注件数30%増を目指す      |
| <b>新技術</b>  | ICタグ等の新技術で切り込みを図る。技術的な実証実験検証フェーズから次段階へ                             | ➔ | 本番システムを見越したプロトタイプシステム構築へ移行       |
| <b>自動車</b>  | 大手自動車メーカーのシステム構築で培った技術を他の大手メーカーへ横展開<br>エンジニアリング分野の維持拡大と、ビジネス分野への侵攻 | ➔ | さらなるビジネス範囲の拡大と顧客のITパートナーとして地位確立へ |

### ユニアデックス

- |  |   |                        |
|--|---|------------------------|
| ITマネージメントサービスとITインテグレーションサービスを強化<br>設備事業と開発/製造ビジネス統合で総合ITサービス企業に | ➔ | 2005年3月期 独自売上400億円超を狙う |
|--|---|------------------------|

# UNISYS

[www.unisys.co.jp](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。

2004年3月期決算説明会  
**補足資料**

---

## 成長分野、新技術への経営資源の投入

市場が求める新技術を、新たな商材 / ビジネステーマとしていち早く市場投入するため、経営資源を集中。選択と集中により、高い品質でお客様にソリューションの提案・開発を行っていきます。

### 専任部隊による成長分野、新分野攻略

新たな収益源の開発～市場投入のメカニズムで、ERP、CRM、SRM、EIP等といったビジネステーマを選択、資源を集中。確実な収益源とすべく、専任部隊がソリューション販売を展開していきます。

### 情報セキュリティ

「iSECURE」ビジネスとして、3年間で200億円の売上を目指し、確実に実績を積み上げています。情報セキュリティのプランニングからシステム構築、運用、維持・改善までの一貫性のあるサービスに加え、新たにソリューションも発表。さらなる事業拡大を目指します。

### 情報漏洩やDBの改ざんを検知するシステム「IPLocks-DSAS」

- ・現在運用しているデータベースがセキュリティ上で弱いところがあるかどうかを検査する脆弱性評価機能
- ・データベースの情報漏洩、不審なアクセス、セキュリティ・ルール違反、データ破壊・改竄などを監視・検出

### オープンソース

ユニアデックスがいち早く取り組んだLinuxビジネスを日本ユニシスグループの取り組みとして本格化。日本ユニシスだからできる！他社とここが違います。

### 他社との差別化！

- ・コンサルティング、SI、運用、保守サポートまでトータルサポート
- ・関連各社とのアライアンスによるサポート提供体制
- ・ミッションクリティカルに対応できるシステム構築の経験と実績
- ・特定のH/W、S/Wに拘らずマルチプラットフォームを提供

### ユビキタス関連

ICタグを使ったビジネスは実証実験フェーズから本番システムを見越したプロトタイプ構築フェーズに。

### 事例：製造業A社

- ・工場内の在庫、部材管理を効率化したい！
- ・製品に無線ICタグを装着して出荷したい！
- ・小売店まで在庫状況を追跡したい！



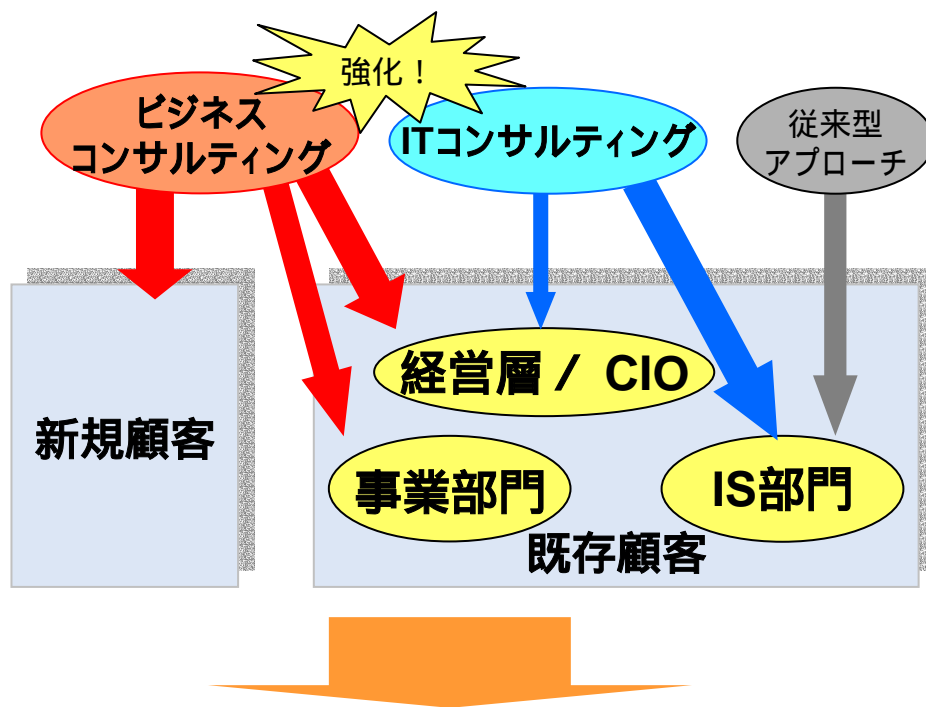
プロトタイプシステム構築

本番システムへ！

# 上流コンサルティング力の強化

コンサルティング力の強化により、システム化要求前の上流段階から参画することで、質の高い提案を行い価格競争からの回避を図ります。これまでアプローチできていなかった新顧客、顧客内新分野へ参入し、サービスビジネスの拡大を図ります。

【 主なコンサルティング / 上流提案内容の例 】(他多数)



業種	内容
自動車	Time-To-Market短縮と品質向上に向けたグローバル・オペレーションのBPR
電力	全社中期IT戦略構想の再構築(複数社)
通信サービス	新規需要創出策の検討
食品	トレーサビリティ・システム構築と連動したブランド・マネジメント戦略立案
商社	営業プロセスのBPR
住設機器メーカー	リアルタイム経営を実現するIT基盤の抜本見直し
証券サービス	新規顧客アプローチの策定
流通	次世代店舗戦略の再構築
(複数業種)	情報セキュリティ(ポリシー・体制・セキュリティ計画・ISMS認証支援等)
(複数業種)	IT投資の最適化・ITガバナンス
(複数業種)	バランススコアカードによるリアルタイム経営の実現

顧客からの日本ユニシスに対する評価の変化！  
新たなビジネスの芽！

中堅・中小企業向けコンサルティングサービスの提供も  
スタート！

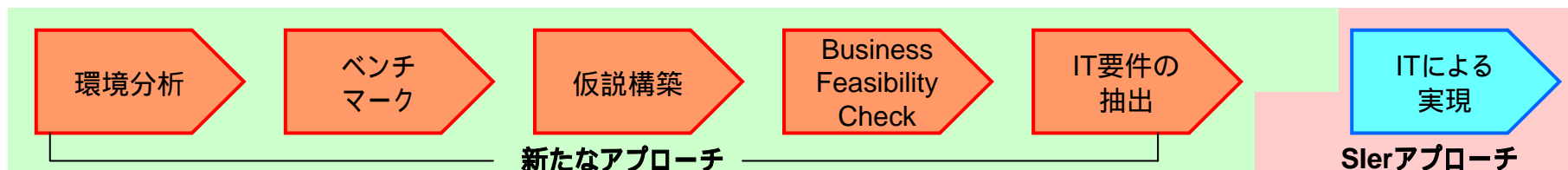
# ユーティリティ企業殿へのコンサルティングによるアプローチ事例

新たなビジネス領域で、お客さまの利益最大化を実現するためのサービスをご提供しています。

## お客さま(ユーティリティ企業)からのご要望

- ・規制緩和にともない業界にもたらされる「機会と脅威」を明確にし、そこで有望と目させる新規事業の発掘と、事業展開に際しての仮説 / 検証を行いたい。
- ・一般論に止まらぬ深い業界知識、現場感の持込みと、先端ITの適用がもたらすイノベーションの可能性を探りたい。

## 案件における日本ユニシスの行動



### 日本ユニシスが行ったこと

お客さま業界の環境分析  
深堀テーマの事業性検討

関連新規事業の全体可能性表出 有望事業のスコアリング / 候補選出  
新規事業実現のためのチームング検討 / 関連プレイヤーのアグリゲーション

### 上流提案における 当社のメリット

システム構築に関する  
ビジネスを有利に獲得

### 上流提案における お客さまのメリット

お客さまのご要望を最大限に  
活かしたシステム構築が可能

**新しい領域への提案機会拡大！**  
**案件の勝率向上！**  
**案件の価値 / ボリューム拡大！**

## 高度なミッションクリティカルシステム構築へ本格展開

高い信頼性、可用性、管理性を低コストで実現するES7000とWindowsの組み合わせで企業の基幹系システムへの挑戦。

金融勘定系システム構築で蓄積した知識とノウハウをミドルウェア「MIDMOST」の採用によってWindows上に実現。信頼性の高いアプリケーションとオープンプラットフォームにより、将来の企業戦略にあわせた機能拡張・変更到低コストで柔軟に対応できます。

### 百五銀行殿が基幹系をWindowsで再構築

- 2003年12月2日  
百五銀行の勘定系を含む次期基幹系システムをオープンシステムで共同開発すると発表
- 2004年3月25日  
S-BITSコンソーシアム参加6行(秋田銀行殿、北越銀行殿、山梨中央銀行殿、紀陽銀行殿、大分銀行殿、鹿児島銀行殿)が、開発要員派遣を発表
- アウトソーシングによる共同システム化を推進

### オープンミドルウェアMIDMOSTの採用

MIDMOSTは、日本ユニシスが永年にわたり培ってきた汎用機のオンライン・ミドルウェアXISと同等機能をオープンシステム環境に搭載したものです。トランザクション制御、バックアップ/リカバリなどの機能により、基幹系システムの必須条件である安全性と堅牢性を実現します。

今後の日本ユニシスにおけるWindows環境での  
金融勘定系システム構築の基礎！！

### ネット専門銀行、勘定系をWindowsで全面刷新へ

- ES7000を複数台構成(APサーバ、DBサーバ)のWindowsによる勘定系システム構築
- 年間のシステム経費半減を図る





## Windows / .NETによる新規案件発掘パターンの確立

メインフレーム並みの信頼性、高可用性、安定性を誇るES7000とマイクロソフトとの強力なパートナーシップによりES7000による大規模システム構築実績はますます増加。この実績をもとに、日本ユニシスの得意分野として.NET技術にフォーカスし、新規ビジネスの拡大を図っています。

### 日本におけるES7000の実績

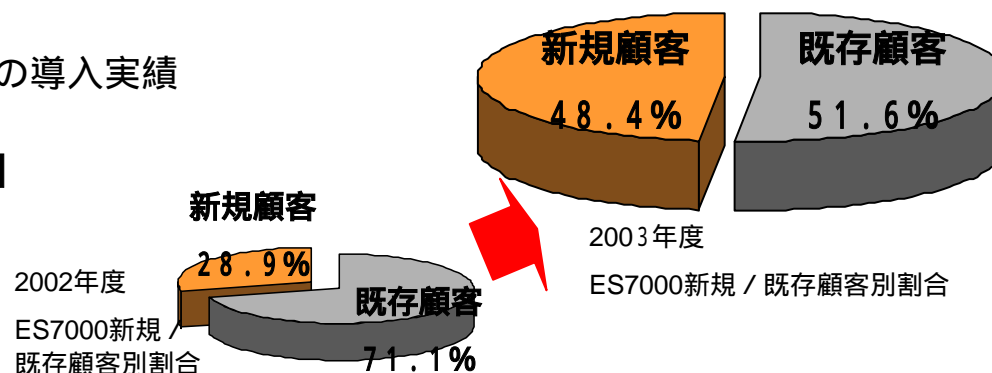
2000年のES7000発表から、延べ300台以上の導入実績

### .NETとの相乗効果により新規案件が増加

新規顧客数が大幅増加

設置台数全体の28.9% (2002年度)

48.4% (2003年度)へ



### ミッションクリティカルシステムへの適用が進みはじめました！！

ES7000を複数台稼働させる大型案件(基幹系、SAP案件)も増加

設置台数全体の21% (2002年度)

29% (2003年度)へ

### .NET開発案件の実績

日本旅行殿、損保ジャパン殿、NTTコミュニケーションズ殿、大手化粧品会社、大手運輸会社、官公庁、大手食品会社、その他多数



## 成長を続けるユニアデックス

日本ユニシスおよびグループ企業から、ネットワーク技術者およびハードウェア関連技術者約100名が異動し、さらに専門性の幅を広げたビジネス展開によって、一層の独自ビジネスの成長を図っていきます。

### ユニアデックスの強み

- 構築、運用管理、保守までワンストップサービス
- ハードウェア、ソフトウェアを総合したマルチベンダーサポート力
- 高い顧客満足度
- 国内200カ所、24時間365日のサポート体制

### 事業分野別戦略

#### ITマネージメントサービス事業

従来の運用支援中心の事業から、ソフトウェア技術力を活かしITライフサイクル管理を実現するITマネージメントサービス事業への変貌を遂げ、中核事業化

#### ITインテグレーション事業

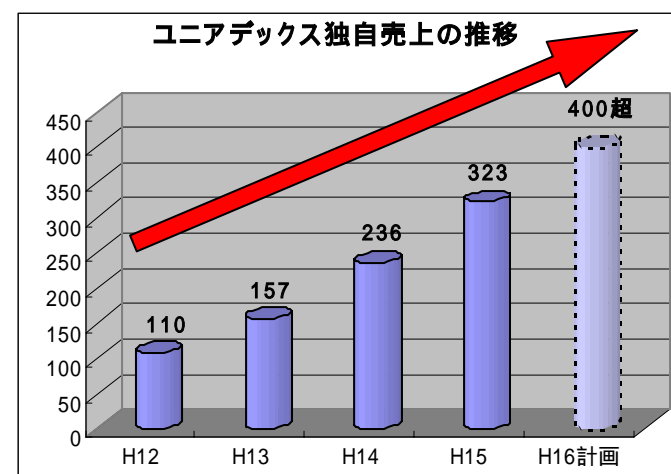
新たな技術に対応するネットワーク、サーバ、ストレージを主体とした高付加価値ITインテグレーション事業へ

#### ITサポートサービス事業

先進技術を駆使した価格コモディティサービスを実現するとともに、ソフトウェア/ハードウェアサポートサービス機能を融合した業界最強のベンダーフリーのプラットフォーム・サービス事業へ

#### ITファシリティ事業

H/W開発機能と設備機能を活かし、オフィス環境から広範囲な社会環境へIT導入傾向を踏まえた新たな設備事業の創出



## マーケットへの展開

各マーケットにおけるシステム構築実績とノウハウを活かし、顧客の業種ごとにビジネス成功のためのソリューション群を提供します。金融、流通、社会公共、製造など、各業種に特化したソリューションをベースにシステムサービスを提供し、顧客の課題を解決します。

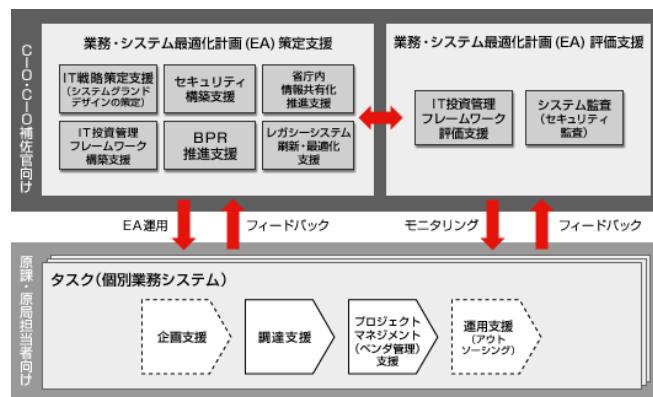
また、顧客の多様化するアウトソーシングニーズにも応えていきます。

### コンサルティングサービス 「LUCINAfor電子政府」



「電子政府構築計画」に基づき、業務・システムの全体最適化(EA)を支援するコンサルティングサービス

システムライフサイクル全体にわたる充実したメニューを用意し、「利用者本位の行政サービスの提供」、「予算効率の高い簡素な政府の実現」を支援



### 総合医療情報システム「Unicare」

医療業界におけるパッケージ導入の長年の経験を活かした総合医療情報システム

- ・提供モジュール (2004年5月時点)
  - UniCare/Karte 診療録モジュール
  - UniCare/Order オーダリングモジュール
  - UniCare/Account 医事会計モジュール
  - UniCare on SAP 病院テンプレート

医療ソリューションでは、厚生連病院、自治体病院、大学病院など多数の実績とノウハウ



## マーケットへの展開

### 流通・小売系業界における強みの発揮

#### アパレル業界

アパレル企業売上上位30社のうちワールド殿、ゲンゼ殿、三陽商会殿、サンエー・インターナショナル殿、レナウン殿など  
13社がユーザ

#### 小売業界

地方大手スーパー、などの実績をベースに新規顧客が増加  
小売向けソリューションパッケージの品揃えが充実

#### 通販業界

通販ソリューションパッケージの採用拡大  
代表ユーザ: ニッセン殿、再春館製薬所殿、ベルーナ殿、オルビス殿、ジャパネットたかた殿、QVCジャパン殿、ベネッセ殿、リクルート殿など

### アウトソーシングビジネスへの注力

ユーザのIT投資におけるROI重視傾向を追い風に、アウトソーシング事業への注目が高まっています。当社においても前年度比約15%の成長となっています。今年度は、BPO、BTS (Business Transformation Service) による顧客のコア業務の戦略的事業展開のパートナーとなることを目指します。ITアウトソーシングでは、信用金庫向けのサービスで全国展開していきます。

#### 全国展開する信用金庫向け アウトソーシングセンター

