

### 第60期 事業報告書

2003年4月1日～2004年3月31日

# 日本ユニシスの「.NET」サービスが、 お客様の価値創造を支えます

株式会社日本旅行では、旅行業界では初めての大型顧客情報システム「eカルテ」を、2004年4月に導入しました。「eカルテ」は、マイクロソフト社の「.NET」技術を基盤としており、お客様単位、旅行単位の情報を一元的に集約化し、インターネットや全国どこの支店においてもお客様からのお問い合わせやお申し込みに対し、今まで以上にきめ細かな対応を可能とするシステムです。本事業報告書では、日本ユニシス・グループの提供するソリューションが、お客様のIT戦略推進にどのような役割を果たしているのかをご紹介します。

詳しくは9ページへ



## 目次

ごあいさつ	1
事業概況	2
トピックス	6
事例紹介	9
クローズアップ	12
連結財務諸表	14
個別財務諸表	18
会社の状況	20
株主メモ	22

# 株主のみなさまへ

株主のみなさまには、日頃より格別のご支援ご厚情を賜り厚くお礼申し上げます。ここに2004年3月期事業報告書をお届けするにあたり、ひとことご挨拶申し上げます。

当期のわが国の経済状況は、米国・アジアを中心とした輸出の拡大に加え、企業業績や設備投資の回復、株価の上昇などによって、景気は緩やかに回復へと向かっております。企業の情報化投資については、新たに戦略的投資を開始する企業が一部に見受けられるなど回復への期待が高まってきたものの、多くの企業においては依然として慎重な投資姿勢が続いており、またサービスの低価格化が進み、当社グループの事業環境は引き続き厳しい状況にありました。

このような環境の中、日本ユニシス・グループは新規顧客の開拓や新たなビジネスの開発に向け、技術力と信頼性という強みを活かし、上流提案活動や新技術への取り組みを強化してまいりました。また、グループ内の機能集約による専門性や生産性の向上と、さまざまなコスト構造改革に取り組み、グループ丸となってビジネスの拡大を目指す体制を整えました。

当期の連結業績につきましては、価格競争の激化や先行投資によるコスト増により、厳しい結果となりましたが、新規顧客の獲得や大規模Windows®分野での強みの発揮など、新たなビジネスの芽が数多く出てきたことにより、今後の当社グループの成長に向けて明るい兆しが見えてまいりました。



今後とも、さらに上流コンサルティングや情報セキュリティ、アウトソーシングなどのサービスビジネスを中心とした高付加価値ビジネスの創造に集中するとともに、より一層のグループ総合力の強化を行い、高い専門性と生産性、競争力の獲得を目指してまいります。加えてコスト構造の改善をさらに推し進めて、これまでの経営改革を一気に完遂し、業績の早期回復を図ってまいります所存であります。

株主のみなさまにおかれましては、引き続きより一層のご理解とご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

2004年6月

代表取締役社長

島田精一

# 2004年3月期事業概況と今後の経営方針につ

## 業績ハイライト

2004年3月期(当期)の連結決算は、企業のIT投資が未だ本格的な回復に至らず、売上高は3,094億17百万円(前期比0.2%増)にとどまりました。営業利益は退職給付費用等の増加やサービスにおける不採算案件の発生等により、31億65百万円(同64.2%減)となり、また、経常利益は43億93百万円(同51.3%減)、当期純利益は39億22百万円(同53.0%減)となりました。

当期の期末配当金につきましては、1株当たり3円75銭、中間配当金と合わせた年間配当金は前期同様の7円50銭とさせていただきます。

## グループ再編により、上流から下流まで一貫したサービスの提供を追求

当期におけるIT業界は、企業のIT投資が3年連続のマイナス成長となり、製品の低価格化は一層進行するとともに、さらに中国やインドなどへの開発委託によりシステムサービス面でも低価格化現象が強まりました。しかしながら次年度以降は、ユビキタス・ネットワーク/デジタル家電の普及、アウトソーシングなどの受託型サービスの拡大等の要因により、成長軌道への回復が予想されています。

このような情勢のもと当期において当社グループは、経営改革への取り組みとして「Re-Enterprising2003」を掲げ、①顧客経営課題に対する提案力②システム構築力③システム運用力の3つの機能のさらなる強化を推進してまいりました。

①については、経営/ITコンサルティング、新規事業の企画、マーケティング、グローバル展開を担う「ビジネス開発部門」を新設し、内外から人材を結集して経営課題へのIT活用

法の提案能力の向上を図るとともに、各事業部門を顧客セグメントごとに再編し、お客様とのコミュニケーションと専門知識を一層強化し、より顧客価値の高い提案が出来るよう努力してまいりました。

②については、システムサービス機能を日本ユニシス・ソフトウェア株式会社を中心としたグループシステムサービス各社に集約し、システム構築能力の一層の強化と生産性の向上を図りました。

③については、ハードウェア、ソフトウェアについてのサポートサービス機能をユニアテックス株式会社に集約し、ハード、ソフト、ネットワークの統合一体型サポートを行ってまいりました。

これらの取り組みにより、上流提案活動およびコンサルティング案件の増加、.NET関連システムインテグレーションビジネスの拡大、高性能Windows®サーバ「ES7000」の新規顧客増加、金融オープン勘定系システムの開発着手、ブロードバンド・ビジネス、アウトソーシング・ビジネスでの金融、

# いてご説明いたします

製造、流通を中心とした新規顧客獲得等、事業面での着実な進展を達成しました。

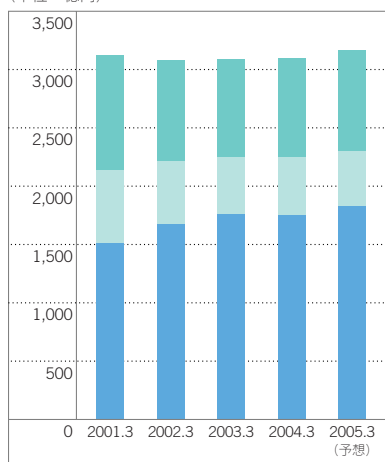
特に、ソフトウェアおよびサービス分野では、ユビキタスデバイスのデータをハンドリングするソフトウェア「Information Wharf®」、データベース監視システム「IPLocks-DSAS」、遠隔放送も可能なIP放送システム「IPナビキャスト™」、「Windowsセキュリティーパッチ自動適用ソリューション」など、ブロードバンド関連／ユビキタスシステム関連の新商品、新サービスの強化等各種施策を次々に打出し、既に高い評価を得ているサービスの一層の拡充と強化に努めてまいりました。

## 企業のIT投資は依然回復せず、売上高は微増にとどまる

当期の売上高は、企業の情報化投資の回復は依然として緩慢であり、投資に対する意思決定までに時間を要する傾向が見られ、3,094億17百万円(前期比0.2%増)と微増にとどまりました。サービス売上は、アウトソーシング・ビジネスが引き続き順調に伸びたものの、システムサービスならびにサポートサービスビジネスが伸び悩み、前期比7億32百万円減少の1,753億36百万円(前期比0.4%減)となりました。また、ソフトウェア売上はメインフレーム系ソフトウェアの売上が伸長し492億円(前期比0.8%増)となり、ハードウェア売上は、賃貸収入の減少傾向が続いた一方、ネットワークなどの販売が伸びたことから前期比9億33百万円増加の848億80百万円(前期比1.1%増)となりました。

### 売上高

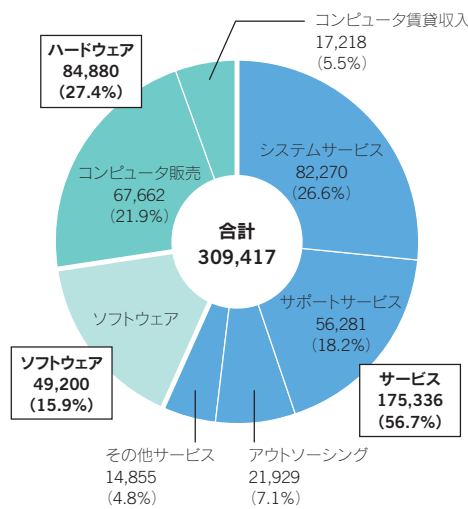
(単位：億円)



■ ハードウェア  
■ ソフトウェア  
■ サービス

### 売上高構成比 (2004年3月期)

上段：売上高 (単位：百万円)  
下段：売上高構成比



また、売上高のマーケット別の主な動向につきましては、金融機関向けが大手金融機関の投資抑制で2.2%減とやや低調でありましたが、製造工業および商業・流通向けがそれぞれ4.0%増、4.3%増と堅調に推移いたしました。

## 利益率低下や年金関連費用の増加等で利益は減少

利益面につきましては、サービス価格の低下やシステムサービスにおける不採算開発案件の発生によるコスト負担が利益を圧迫したこと、また、退職給付費用および社会保険料の総報酬制導入による人件費の増加や研究開発費の増加等により、当期の営業利益は31億65百万円と前期比で64.2%減少いたしました。経常利益につきましては、保有株式の見直しによる上場有価証券の売却益等により43億93百万円(前期比51.3%減)となりました。また、当期に旧赤坂本社の不動産売却により特別利益を計上したこと、一方で退職年金制度改定に伴う特別損失等を計上した結果、当期純利益は39億22百万円(前期比53.0%減)となりました。

## 有利子負債の圧縮により財務の安定性が向上

総資産につきましては、たな卸資産の減少および有形固定資産の売却があったものの、前払年金費用の計上により固定資産が増加し、前期比34億円増の2,267億円となりまし

た。負債につきましては、引き続き有利子負債の削減に努めた一方、年金制度改革に伴う未払金の計上があったため、前期比21億円増の1,317億円となりました。なお、期末の連結有利子負債残高につきましては、前期末に比べて186億円減少の374億円となり、財務体質の安定性が一層向上しました。株主資本につきましては、利益剰余金の増加により前期比24億円増の945億円となりました。

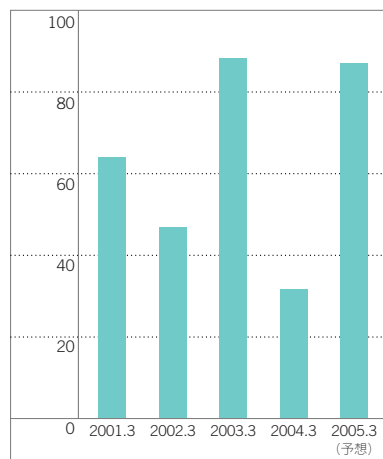
## キャッシュ・フローは大幅に改善

当期のキャッシュ・フローにつきましては、営業活動により得られた資金が164億円(前期比39億円減)となり、投資活動によるキャッシュ・フローにつきましては、ハードウェア、ソフトウェア等の設備投資の一方、旧赤坂本社不動産の売却収入等によりトータル13億円の収入(前期は249億円の支出)となりました。これにより、当期のフリー・キャッシュ・フローは177億円と前期に比べて223億円増加の大幅改善となりました。財務活動によるキャッシュ・フローにつきましては、長短借入金の減少やコマーシャルペーパーの償還等

により有利子負債を圧縮したことに加え、自己株式の取得による支出により、187億円の支出(前期比112億円増)となりました。その結果、当期の現金及び現金同等物の期末残高は269億円となりました。

### 営業利益

(単位：億円)



### 当期純利益

(単位：億円)



## 経営改革の完遂を目指して経営方針「Re-Enterprising2004」を推進

2005年3月期におけるIT業界の見通しにつきましては、設備投資は回復基調にあります。システム関連投資は引き続き低調に推移するものと思われ。さらに、価格低下の圧力も一層強まることが予想されます。

このような環境において当社グループは、これまでの経営改革「Re-Enterprising」の完遂を目指して、2004年度において「Re-Enterprising2004」を強力に推進し、業績の向上に努めてまいります。「Re-Enterprising2004」においては、組織ごとの生産性および専門性向上を図るとともに、コスト構造改善によるグループの経営基盤を強化し、「ITサービスのリーディングカンパニー」への転身を図ってまいります。

### 「Re-Enterprising2004」における 主な取り組み

#### ◇コスト競争力強化

さらに抜本的なコスト構造改革を推進（サービス生産性10%以上向上、シェアードサービス等）

#### ◇新ビジネスの創出

選択と集中の促進と新規分野攻略への組織的取り組み

#### ◇グループ経営強化

強みを活かす機能別再編をさらに徹底、連鎖セールス体制と専門性を強化

#### ◇自立型人材育成

人材モデル別育成プラン、TOPGUNプログラムによる早期選抜／短期育成

## 2005年3月期の売上高は伸長、利益は回復へ

当期において売上高は伸び悩んだものの、上流からの取り組み強化やWindowsビジネスの好調による新規顧客や大型案件の増加によって、お客様からの内示ベースの受注高は前年度比4%の増加となり、次期以降の売上高回復への兆しが出てまいりました。さらに左記の取り組みを強化していくことで、2005年3月期の業績回復を目指してまいります。

売上高については、引き続き価格競争の激化等により、ソフトウェアおよびハードウェアでは大幅な増加は難しいものの、アウトソーシングの拡大や上流提案活動およびコンサルティング案件の増加等によりサービス売上は堅調な推移を見込んでおり、前期比2.1%増の3,160億円を計画しています。また、利益面につきましては、当期実施した年金制度改革の効果のほか、システムサービスにおけるプロジェクトマネジメントの徹底と生産性の向上により採算の改善を図り、営業利益は前期比174.9%増の87億円を、当期純利益は前期比14.7%増の45億円を計画しています。

### 2005年3月期業績見通し

(単位:百万円)	2004.3 実績	2005.3 見通し	前期比増減	
売上高	309,417	316,000	+6,583	(+2.1%)
営業利益	3,165	8,700	+5,535	(+174.9%)
経常利益	4,393	8,500	+4,106	(+93.5%)
当期純利益	3,922	4,500	+578	(+14.7%)

上記業績見通しは、2004年5月7日の決算発表時の数値であり、当該時点における合理的な前提条件に基づき算定しているため、リスクや経済情勢等の変化により、実際の業績は当該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月期の主なトピックス

## Windows®による大規模システムの構築を本格化

日本ユニシスは、従来、Windowsシステムを用いることが少なかった企業の重要基幹業務へ向けて、Windowsベースでのシステム提案・構築に本格的に乗り出しました。2003年12月には株式会社百五銀行と次期基幹系システムの共同開発を発表。勘定系を含む基幹系システムをWindowsシステムで開発し、より進化させていくことで合意しました。業界でもずば抜けた当社の大規模Windowsシステムの構築実績が評価され、銀行の基幹システムにこれまで例のないWindowsシステムが採用されることになりました。短期間でのシステム開発と柔軟なシステム拡張を可能にするマイクロソフト社の「.NET(ドットネット)技術」に対応した業界最大級の専任組織による高度な技術力、そして大規模オープンシステムに最適なWindowsサーバ「ES7000」を武器に、当社は今後もWindowsによる大規模システムの構築を進めていく予定です。当社が手がけるWindowsシステム構築は、銀行業界だけでなく大手製造会社の基幹システムや、サービス業、官公庁などへも導入されてい



大規模Windowsサーバ  
「ES7000」シリーズ



ます。各業界のお客様には日本ユニシス・グループの.NET関連システムインテグレーションの技術力を高く評価いただき、「.NET」といえば日本ユニシスとして認知していただくようになりました。日本ユニシス・グループの「.NET」関連技術者数は700名を超えており、つねに新技術にチャレンジする姿勢が、これまで蓄積してきた日本ユニシスの信頼と結びつき、お客様のリアルタイムビジネスをIT基盤上で確実に実装する力となっています。日本ユニシスは「.NET技術」を最適な形でお客様に提供していくことで、お客様の価値創造を支援していきます。



## エンタープライズ向けLinuxビジネスに本格参入

日本ユニシス・グループは、これまでのメインフレームやUNIX、Windowsなどに加え、オープンソースのOS（オペレーティングシステム）であるLinuxを基盤としたITサービスビジネスに本格的に参入することを決定しました。2003年10月には、新組織「Linuxビジネスセンター」を設置し、コンサルティングからSI、保守サポートサービスまでワンストップのLinuxサービスを提供する体制を整えました。Linuxには、導入時の初期費用が抑えられる、ネットワーク機能やセキュリティに優れているといったメリットがあります。近年はLinuxに対するエンタープライズ対応やサポートの充実、信頼性の向上などから、企業の重要なシステムにおいて

もLinuxの適用が検討され始めており、また、政府自治体へもe-Japan戦略を受け、Linuxの採用検討が進んでいます。日本ユニシス・グループは、その強みである大規模システム構築の豊富な経験、ハードウェアにとらわれない幅広いSIサービスを活かし、2004年2月から順次、セキュリティなどのソリューションとハードウェア、導入、サポートサービスまでをワンパッケージ化した製品の販売を開始しています。今後も、ユーザが求めるLinuxソリューションと信頼性の高いサービスを提供することで、Linuxビジネスの一層の拡大を図っていきます。

## 「未来企業経営シナリオ：『勝ち組』から『価値組』へ」をテーマに『顧客価値創造経営アドバイザー・コミッティー（ACTion）』を発足

日本ユニシスは2003年10月、企業が直面する多くの経営課題を乗り越え、高付加価値企業へと変革するための議論の場として『顧客価値創造経営アドバイザー・コミッティー（ACTion）』を設立しました。今日、日本企業を取り巻く経営環境はきわめて厳しく、あらゆる業界で事業の構造転換が迫られています。このような時代にあって、企業が新たなビジネスモデルの創出を目指して経営改革を進める中、ITの果たす役割はますます重要になっています。本コミッティーは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、定例会および各メンバーとのトークセッションを定期的に行っています。2003年11月に行われた第一回定例会では、「顧客の求める価値」、「新フェーズを迎えたグローバル競争」をテーマに、数多くの示唆に富んだ



内容の濃い討論が交わされました。

当社は、本コミッティーにおいて行われた議論・提案をメッセージとして広く発信するとともに、「企業が、より大きな付加価値を顧客に提供できる『価値組』企業へと革新していくシナリオ」と「そのシナリオ実現に向けたITによる解決策」を、企業経営者の方々に広く提案することによって、当社の上流提案力の強化を図っています。

## ユニアデックス株式会社がIPテレフォニー事業を積極推進

サポートサービスやネットワーク構築ビジネスを手がけるユニアデックス株式会社は、現在、ネットワーク監視やIT資産管理等を行う運用管理系(MSP)サービス事業の強化を進めているほか、IPテレフォニー事業、ストレージネットワーク事業、Linux事業といった新規事業も積極的に推進しています。



特に、インターネット時代の電話システムであるIPテレフォニー関連の事業では、金融機関や企業の通信費抑制等のニーズにあわせてIP

電話の活発な導入が進んでおり、IP電話機の導入実績も累計で1万台を超えるレベルとなっています。また、従来例がなかった製造現場(新日本製鐵株式会社君津製鐵所)へのIP放送システムの構築を業界に先駆けて実現したほか、これを他のお客様向けのソリューションとしても打ち出し、製造/流通/公共機関/学校/病院等の新規分野の開拓に臨んでいます。

加えて、IP電話を企業のコールセンターのオペレーション業務に活用するソリューションも率先して開発し、IP電話を利用した電話帳システムなどのソリューションメニューを随時拡大しています。ワンストップでさまざまなソリューションを提供できるユニアデックスの強みを活かし、2004年度は単年度で5万台以上のIP電話機の導入を目標としています。

## 日本ユニシス情報システム株式会社がゴルフナビゲーションシステムを提供開始

日本ユニシス情報システム株式会社は、ISPやデジタルコンテンツなどのインターネットサービスおよびアウトソーシング・サービスを提供するとともに、その技術力とノウハウを活用してつねに新たなビジネスモデルの創造を進めています。2004年2月、同社はビルコン株式会社と提携し、ゴルフナビゲーションシステム「Green Attacker: グリーンアタッカー」サービスを発表しました。「グリーンアタッカー」は、ゴルフプレーヤーがいる地点をGPS(人工衛星を利用した位置測位システム)から得て、ゴルフコースレイアウト情報をもとに目標までの距離を専用携帯端末機に正確に表示するシステムです。カートによるセルフプレーを導入・検討しているゴルフコースが増加する中で、このシ

ステムを導入することにより、ゴルフコースは新たな投資をすることなくセルフプレーにおけるゴルファーへのサービス充実を図ることが可能となりました。日本ユニシス情報システムでは、2005年中に首都圏の200のゴルフコースで「グリーンアタッカー」の導入を目指しています。さらに、同システムを導入したコースが200を超えた時点で個人ゴルファー向けに「グリーンアタッカー パーソナル」の提供も開始する予定です。



## 日本ユニシスの推進する「.NET」ビジネスが実現した 日本旅行のIT戦略システム「eカルテ」



旅行業大手の株式会社日本旅行(以下 日本旅行)は、お客様に対するサービスレベルの向上、顧客管理機能の充実、支店業務プロセスの改革を目的として、2004年4月に大規模Windows®環境を採用し、「.NET」技術により開発した新しい顧客・販売管理システム「eカルテ」を導入しました。

日本旅行は、この顧客・販売管理システム「eカルテ」に、大規模なWindows環境と「.NET」というオープン系、Web系の技術を導入することで、既存の財務や予約管理といったレガシーシステム、電子取引システム等と連携させ、同じシステム上でスムーズに処理が行える統合環境を目指しました。

またこのシステムは、XML\*によるアプリケーション構築によって取引先等の各旅行関連システムとの互換

性にも配慮した構造で開発されており、旅行業にとって不可欠な航空会社やホテル等のシステムと、将来にわたって柔軟でスピーディなB to B連携が可能になります。「.NET」を採用したシステムは、短期間でのシステム開発と柔軟なシステム拡張が可能で、コストパフォーマンスにも優れており、新しいビジネスモデルの創出に大きな力を発揮します。

\*XML: eXtensible Markup Language

インターネット向けの情報(コンテンツ)はHTMLと呼ぶ形式で表現していますが、XMLはこれよりさらに高度な処理を施せるように拡張したものです。コンテンツをプログラムで柔軟に処理できるようになり、電子商取引への適用など企業間での容易なデータ交換、システム連携を可能にします。

# トラベル・バリュー・クリエイターを目指す 日本旅行のIT戦略システム「eカルテ」

旅行業界では画期的なオープン系の大規模顧客管理システム「eカルテ」が、日本旅行の経営戦略遂行に際して、どのような役割を果たそうとしているか、同社執行役員情報システム部長の木下恒男様にうかがいました。

**Q.** 日本旅行の競争時代を勝ち抜くための経営戦略と、IT戦略の占める位置づけをお聞かせください。

**A.** 日本旅行では、お客様との新たな関係を築くために、企業ビジョンとして「感動と満足を創出するトラベル・バリュー・クリエイター」を掲げ、旅行業として新しい価値を創造する戦略を進めています。このた

め、先端的な顧客システムを中核とした事業構造の転換と、旅行需要創出型事業の展開による事業領域の拡大を事業の柱とし、IT戦略を重要なポジションとして位置づけています。特に、事業構造の転換では、従来の店頭およびセールスという営業基盤を、IT技術を駆使することによって情報化時代にあっても有効な販売チャネルとして機能させることを目指しています。

**Q.** そのIT戦略の一環として、2004年4月、情報システム「eカルテ」を導入されました。このシステムの導入目的と内容についてお聞かせください。

**A.** 従来の情報システムは予約管理システムが中心で、お客様からのお問い合わせや予約受付、チケット発券など個別予約システムの対応であり、旅行進捗管理も含めた統合システムではありませんでした。お客様ニーズがきわめて多様化している今日、お客様一人ひとりの要望を的確に反映しつつ、独自の商品を生み出していくことが、今後の旅行業界のサービスに必要とされています。「eカルテ」は、店頭における煩雑な作業フローをシステム上で完結させ、業務



株式会社日本旅行  
執行役員  
情報システム部長  
木下 恒男氏

を効率化させるとともに、さまざまな情報をデータベース化し、お客様への迅速かつきめ細かな対応を可能にするシステムです。現在、「eカルテ」は顧客データ管理中心の1次機能を稼働させていますが、マーケティング機能を付加した2次機能を2005年度には稼働させる予定です。

**Q. 「eカルテ」導入に際して、日本ユニシス・グループをパートナーとして選ばれた理由は何でしょうか。**

**A.** 日本ユニシス・グループとは、ホストコンピュータでのシステム開発で長いお付き合いがあり、ベンダーとしての責任能力と問題解決の能力についても高く評価していました。その上で、オープン系のソリューション提供においても、「.NET」に代表される技術力だけでなく、トータルな面での支援が期待できまし

た。今回のシステム開発の最大のポイントであった、設計思想のまるで違うオープン系の新システムと予約中心のホストコンピュータによる旧システムとの連携において、日本ユニシス・グループの技術力、ソリューション提供能力が大きなアドバンテージとなったのです。「eカルテ」は日本旅行の経営戦略上、最重要ポイントのひとつでもあります。このシステム開発を託すに際して、従来からの密接なコミュニ



ケーションによって、相互に高い信頼関係を構築してきたことが、この困難な開発を成功させた一番の要因だと考えています。

**ミッションクリティカル・システムを通じた  
パートナーシップにより実現**

日本ユニシスはマイクロソフト社とともに大規模Windows サーバ「ES7000」をベースに、協力して「Windowsでミッションクリティカル」を実現してきた歴史があります。さらにマイクロソフト社が開発した「.NET」技術を基盤として、企業の上流から下流に至るシームレスなソリューションを提供しています。これらの強力なパートナーシップと実績により、日本ユニシスはマイクロソフト社と連携して旅行業界初となる、Windowsでの基幹系システムを提案できたのです。





# 上流提案力を強化し、お客様の経営課題に先進 ビジネス・イノベーション・オフィス

## 顧客価値創造企業を目指した ビジネス・イノベーション・オフィスの設置

日本ユニシス・グループが、真の顧客価値創造企業になるため、2001年から始めた顧客価値創造企業への変革「Re-Enterprising」の一環として、上流セールス力、上流提案力を強化することにし、その中核組織として、2003年6月に「ビジネス・イノベーション・オフィス (BIO)」を立ち上げました。

BIOは、確かな実績と経験を有する社外の経営コンサルティングファームのプロフェッショナル・コンサルタントを招聘するとともに、システム構築提案などを数多く経験してきた社内のエキスパート・コンサルタントから構成され

ています。2004年4月には、総勢約50人の組織構成になり、2005年3月末までに、100人体制にしていく予定です。

BIOの主たる活動は、①顧客企業のトップなどキーマンに対するトップセールスもしくはトップセールス支援、②顧客企業の経営課題に立脚した経営戦略立案などの上流提案およびその実行、③顧客企業に対する戦略的事業化案件の提案およびその遂行などが挙げられます。これ以外にも、外部セミナーや各種メディアを通じた寄稿、本の出版に加え、財界・学会の第一人者による未来企業経営の議論を行う顧客価値創造経営アドバイザリー・コミッティー (ACTion) などの推進も担っています。



ビジネス・イノベーション・オフィス  
チーフ・ビジネス・イノベーション・オフィサー兼  
シニア・パートナー  
池上 孝一

ビジネス・イノベーション・オフィス  
コンサルタント  
林 格



# 的なソリューションを提供する

## 顧客企業の経営課題に基づいた先進的ソリューション提言の必要性

経営とITが表裏一体となった今、経営環境の把握や経営課題の捕捉なしには、効果的なシステム構築もありえません。経営がITやシステムに期待するものは、単なる業務効率化だけにとどまらず、事業競争力強化や新たなビジネス・モデル(新規事業)の創出まで多岐にわたるからです。

また、今までの部門最適なシステムから全社最適なシステムへ、さらには利害関係者までを取り込んだシステムへ、そのカバー範囲の広がりもみられるわけです。そのため、IT投資やシステム投資の意思決定も従来の各部門長から企業トップやその支援を行う経営企画の方へも広がりつつあるのです。

これらを踏まえ、BIOは、顧客企業の経営課題に基づいてその実現のための先進的ソリューションを検討、提言します。また、その提言先も各部門長に留まらず、企業トップや経営企画にまでおよびます。

ビジネス・イノベーション・オフィス  
シニア・パートナー  
今井 隆和

この場合のソリューションは、人事戦略策定や組織改革など、必ずしもITを活用したものではないことも多々あります。

## 顧客企業のバリューチェーン全体においてシームレスなサービスを提供

日本ユニシス・グループは、BIOを中心とした上流コンサルティングに始まり、システム構築、アウトソーシングまでシームレスに提供できる体制を作り上げました。すなわち、お客様の上流から下流までのバリューチェーンのあらゆる局面、どのプロセスにおいても、経営課題解決に向けた先進的ソリューションを、お客様と一緒にになって議論し、検討を重ね、それを実現できるソリューション・プロバイダーのポジションを築きあげているのです。

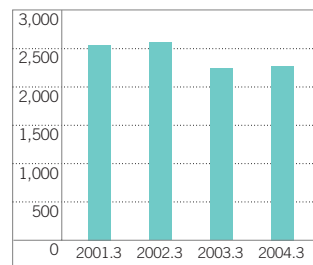
このような全体ソリューション提供が可能になる競争優位の源泉として、日本ユニシス・グループ約1,500名のセールスと約5,800名のエンジニアが長年にわたって培ってきた、顧客企業におけるミッション・クリティカルな基幹システムの構築実績、オープン系や最先端技術に率先して取り組んできたテクノロジー・ソリューションの開発・提供などが挙げられます。これは、国内約7,000社以上にもおよび顧客企業の存在や、顧客企業からのシステム構築や保守・運用などに対する高い評価からも実証されています。

私ども、日本ユニシス・グループは、顧客企業全体に「ビルト・イン」することによって、より効果的かつ効率的な先進的ソリューションを提案し続ける、顧客企業にとって、「なくてはならない企業」になるべく変革し続けていきます。



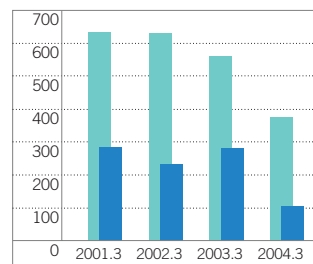
## 総資産

(単位：億円)



## 有利子負債／純有利子負債

(単位：億円)



■ 有利子負債  
■ 純有利子負債

(注) 純有利子負債 = 有利子負債 - 現金及び現金同等物

## ■ 連結貸借対照表 (単位：百万円)

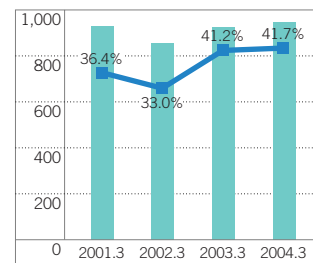
科目	当連結会計年度 (2004.3.31)	前連結会計年度 (2003.3.31)
<b>(資産の部)</b>		
<b>流動資産</b>		
現金及び預金	26,951	27,878
受取手形及び売掛金	83,679	79,208
たな卸資産	10,973	15,617
繰延税金資産	9,494	8,379
その他	6,960	8,369
貸倒引当金	△82	△96
<b>流動資産計</b>	<b>137,977</b>	<b>139,356</b>
<b>固定資産</b>		
<b>有形固定資産</b>		
建物及び構築物	5,006	6,662
機械装置及び運搬具	21,420	26,538
土地	902	1,672
その他	2,137	2,903
<b>有形固定資産計</b>	<b>29,467</b>	<b>37,776</b>
<b>無形固定資産</b>		
ソフトウェア	16,358	12,433
その他	503	353
<b>無形固定資産計</b>	<b>16,862</b>	<b>12,786</b>
<b>投資その他の資産</b>		
投資有価証券	8,511	7,419
繰延税金資産	9,007	12,102
前払年金費用	13,550	—
敷金	9,770	12,449
その他	1,991	2,096
貸倒引当金	△446	△694
<b>投資その他の資産計</b>	<b>42,384</b>	<b>33,372</b>
<b>固定資産計</b>	<b>88,713</b>	<b>83,936</b>
<b>資産合計</b>	<b>226,690</b>	<b>223,292</b>

(記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております)

科 目	当連結会計年度 (2004.3.31)	前連結会計年度 (2003.3.31)
<b>(負債の部)</b>		
<b>流動負債</b>		
支払手形及び買掛金	42,918	40,460
短期借入金	1,140	6,551
長期借入金(1年以内)	5,629	6,094
コマーシャルペーパー	—	6,000
未払法人税等	2,873	654
未払費用	13,565	12,527
引当金	1,261	1,144
その他	22,531	17,830
<b>流動負債計</b>	<b>89,920</b>	<b>91,261</b>
<b>固定負債</b>		
社債	8,000	8,000
長期借入金	17,921	21,000
退職給付引当金	2,075	3,402
繰延税金負債	368	—
その他の引当金	457	667
その他	12,912	5,213
<b>固定負債計</b>	<b>41,735</b>	<b>38,283</b>
<b>負債合計</b>	<b>131,655</b>	<b>129,544</b>
<b>少数株主持分</b>	<b>564</b>	<b>1,683</b>
<b>(資本の部)</b>		
資本金	5,483	5,483
資本剰余金	15,281	15,281
利益剰余金	73,542	70,486
その他有価証券評価差額金	2,143	814
自己株式	△1,979	△2
<b>資本合計</b>	<b>94,471</b>	<b>92,063</b>
<b>負債、少数株主持分及び資本合計</b>	<b>226,690</b>	<b>223,292</b>

### 株主資本／株主資本比率

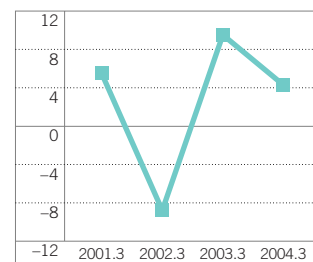
(単位：億円)



■ 株主資本  
■ 株主資本比率

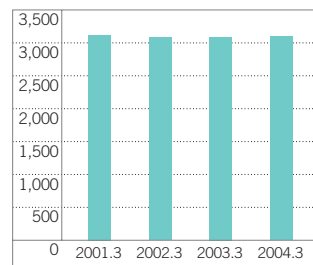
### ROE (株主資本当期純利益率)

(単位：%)



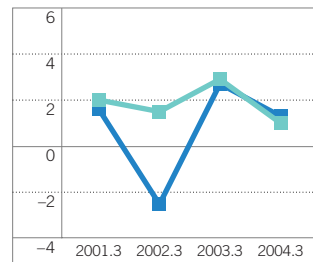
## 売上高

(単位：億円)



## 売上高営業利益率／ 売上高当期純利益率

(単位：%)



■ 売上高営業利益率  
■ 売上高当期純利益率

## ■ 連結損益計算書 (単位：百万円)

科目	当連結会計年度 (2003.4.1～2004.3.31)	前連結会計年度 (2002.4.1～2003.3.31)
売上高	309,417	308,838
売上原価	234,936	230,165
<b>売上総利益</b>	<b>74,481</b>	<b>78,673</b>
販売費及び一般管理費	71,315	69,837
<b>営業利益</b>	<b>3,165</b>	<b>8,835</b>
<b>営業外収益</b>		
受取利息及び受取配当金	152	156
上場有価証券売却益	1,213	10
建物賃貸収入	435	544
その他	340	523
<b>営業外費用</b>		
支払利息	574	883
訴訟和解金	153	—
その他	186	172
<b>経常利益</b>	<b>4,393</b>	<b>9,014</b>
<b>特別利益</b>		
固定資産売却益	11,944	1
投資有価証券売却益	47	9
厚生年金基金代行部分返上差額	—	7,798
<b>特別損失</b>		
退職給付制度改定損失	5,479	—
事業構造改革費用	1,753	—
投資有価証券評価損	72	1,065
その他	180	118
<b>税金等調整前当期純利益</b>	<b>8,899</b>	<b>15,640</b>
法人税、住民税及び事業税	3,316	1,096
法人税等調整額	1,495	5,982
少数株主利益	165	215
<b>当期純利益</b>	<b>3,922</b>	<b>8,346</b>

(記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております)

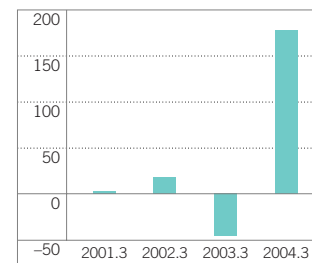
## ■連結キャッシュ・フロー計算書 (単位:百万円)

項目	当連結会計年度 (2003.4.1~2004.3.31)	前連結会計年度 (2002.4.1~2003.3.31)
営業活動によるキャッシュ・フロー	16,436	20,291
投資活動によるキャッシュ・フロー	1,292	△24,887
財務活動によるキャッシュ・フロー	△18,734	△7,491
現金及び現金同等物の減少額	△1,004	△12,087
現金及び現金同等物の期首残高	27,831	39,853
新規連結による現金及び 現金同等物の増加額	83	64
現金及び現金同等物の期末残高	26,909	27,831

(記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております)

## フリー・キャッシュ・フロー

(単位:億円)



## ■連結剰余金計算書 (単位:百万円)

科目	当連結会計年度 (2003.4.1~2004.3.31)	前連結会計年度 (2002.4.1~2003.3.31)
<b>(資本剰余金の部)</b>		
資本剰余金期首残高	15,281	15,281
資本剰余金期末残高	15,281	15,281
<b>(利益剰余金の部)</b>		
利益剰余金期首残高	70,486	63,006
利益剰余金増加高	3,945	8,346
当期純利益	3,922	8,346
連結子会社増加に伴う増加高	23	—
利益剰余金減少高	888	866
配当金	816	822
取締役賞与	72	24
連結子会社増加に伴う減少高	—	19
利益剰余金期末残高	73,542	70,486

(記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております)

## 1株当たり指標

2004.3

1株当たり当期純利益 35円57銭

1株当たり株主資本 880円97銭

1株当たり配当金(個別) 7円50銭

# 個別財務諸表

## ■貸借対照表 (単位:百万円)

科目	当期 (2004.3.31)	前期 (2003.3.31)
<b>(資産の部)</b>		
<b>流動資産</b>		
現金及び預金	23,523	23,715
受取手形	242	282
売掛金	68,826	67,004
商品	3,649	6,503
仕掛品	1,803	2,612
前渡金	430	578
前払費用	1,303	2,607
繰延税金資産	4,819	5,718
貸付金	7,938	7,316
未収入金	3,524	3,233
その他	564	215
貸倒引当金	△64	△75
<b>流動資産計</b>	<b>116,561</b>	<b>119,713</b>
<b>固定資産</b>		
<b>有形固定資産</b>		
建物及び構築物	3,449	5,071
営業用コンピュータ	20,963	25,937
工具器具及び備品	1,389	2,318
土地	644	1,414
<b>有形固定資産計</b>	<b>26,447</b>	<b>34,741</b>
<b>無形固定資産</b>		
ソフトウェア	15,136	11,032
その他	250	256
<b>無形固定資産計</b>	<b>15,386</b>	<b>11,288</b>
<b>投資その他の資産</b>		
投資有価証券	8,014	6,951
関係会社株式	2,624	2,163
出資金	200	209
破産債権更生債権等	494	715
前払年金費用	9,535	—
繰延税金資産	7,288	10,293
敷金	8,843	11,537
その他	1,065	893
貸倒引当金	△435	△665
<b>投資その他の資産計</b>	<b>37,631</b>	<b>32,099</b>
<b>固定資産計</b>	<b>79,465</b>	<b>78,130</b>
<b>資産合計</b>	<b>196,027</b>	<b>197,843</b>

科目	当期 (2004.3.31)	前期 (2003.3.31)
<b>(負債の部)</b>		
<b>流動負債</b>		
支払手形	881	754
買掛金	42,434	36,175
短期借入金	—	5,260
長期借入金(1年以内)	5,629	6,094
コマーシャルペーパー	—	6,000
未払金	6,402	1,763
関係会社長期未払金(1年以内)	1,183	1,787
未払費用	6,808	7,866
未払法人税等	52	27
未払消費税等	1,654	2,276
前受金	6,761	6,800
預り金	691	2,464
前受収益	9	149
無償サービス費引当金	768	943
進路選択支援補填引当金(1年以内)	134	199
その他	367	894
<b>流動負債計</b>	<b>73,778</b>	<b>79,455</b>
<b>固定負債</b>		
社債	8,000	8,000
関係会社長期未払金	448	1,631
長期借入金	17,921	21,000
長期未払金	7,111	—
長期預り金	1,514	1,731
退職給付引当金	—	1,865
役員退職給与引当金	186	277
進路選択支援補填引当金	151	286
その他	89	67
<b>固定負債計</b>	<b>35,421</b>	<b>34,859</b>
<b>負債合計</b>	<b>109,199</b>	<b>114,314</b>
<b>(資本の部)</b>		
<b>資本金</b>	<b>5,483</b>	<b>5,483</b>
<b>資本剰余金</b>		
資本準備金	15,281	15,281
<b>利益剰余金</b>		
利益準備金	1,370	1,370
任意積立金	—	—
陳腐化積立金	8,350	8,350
別途積立金	4,400	4,400
プログラム積立金	5,029	4,822
建物圧縮積立金	138	135
特別償却積立金	275	331
当期末処分利益	46,399	42,538
<b>利益剰余金計</b>	<b>65,963</b>	<b>61,949</b>
<b>その他有価証券評価差額金</b>	<b>2,078</b>	<b>816</b>
<b>自己株式</b>	<b>△1,979</b>	<b>△2</b>
<b>資本合計</b>	<b>86,827</b>	<b>83,529</b>
<b>負債・資本合計</b>	<b>196,027</b>	<b>197,843</b>

(記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております)



## ■損益計算書 (単位:百万円)

科目	当期 (2003.4.1~ 2004.3.31)	前期 (2002.4.1~ 2003.3.31)
売上高	251,412	259,598
売上原価	194,747	197,985
売上総利益	56,664	61,612
販売費及び一般管理費	58,492	56,889
営業利益(△は損失)	△1,827	4,723
営業外収益		
受取利息及び受取配当金	2,308	553
上場有価証券売却益	1,201	10
建物賃貸収入	416	525
その他	602	810
営業外費用		
支払利息及び社債利息	526	823
訴訟和解金	153	—
その他	175	109
経常利益	1,846	5,689
特別利益		
固定資産売却益	12,097	70
投資有価証券売却益	47	6
厚生年金基金代行部分返上差額	—	6,674
貸倒引当金戻入額	—	12
特別損失		
退職給付制度改定損失	3,866	—
事業構造改革費用	1,753	—
投資有価証券評価損	62	1,048
固定資産売却廃却損	55	29
その他	89	70
税引前当期純利益	8,164	11,303
法人税、住民税及び事業税	213	181
法人税等調整額	3,071	4,839
当期純利益	4,879	6,282
前期繰越利益	41,924	36,667
中間配当額	404	411
当期末処分利益	46,399	42,538

(記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております)

## ■利益処分 (単位:百万円)

摘要	当期 (2003.4.1~ 2004.3.31)	前期 (2002.4.1~ 2003.3.31)
当期末処分利益	46,399	42,538
プログラム積立金取崩額	445	386
特別償却積立金取崩額	61	61
計	46,906	42,986
配当金	401	411
(1株につき)	(3円75銭)	(3円75銭)
取締役賞与金	30	50
プログラム積立金	—	592
建物圧縮積立金	—	3
特別償却積立金	—	5
計	431	1,062
次期繰越利益	46,474	41,924

(記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております)

(注) 中間配当は次のとおり実施いたしました。

実施日	2003年12月10日	2002年12月10日
金額	404百万円	411百万円
(1株につき)	(3円75銭)	(3円75銭)

# 会社の状況

(2004年3月31日現在)

**商号** 日本ユニシス株式会社

Nihon Unisys, Ltd.

**設立** 1958年3月29日

**資本金** 54億8,317万6,200円

[発行済株式の総数 109,663,524株]

**事業内容** (1) コンピュータ・システム等の販売、賃貸

(2) ソフトウェアの開発、販売

(3) 各種システム関連サービス

(4) アウトソーシング・サービス

(5) 電気通信事業ならびに情報の処理  
および提供サービス

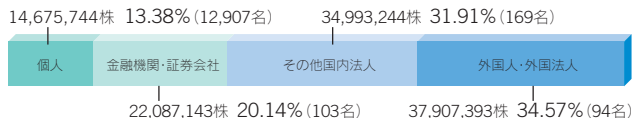
(6) 前記システムの設置工事ならびに建設  
工事等の請負、設計、施工、監理

**従業員** 3,042名(連結子会社を含む従業員:8,729名)

## 株式の状況

(1) 株主数 13,273名

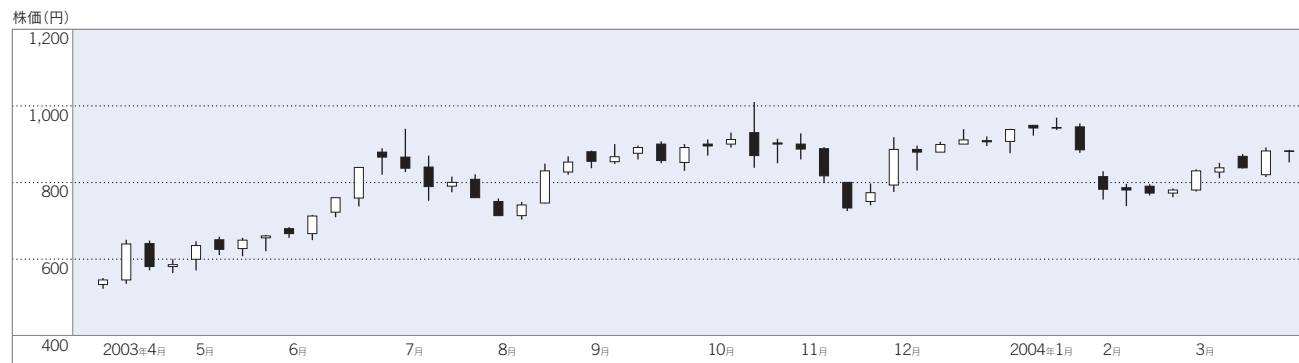
(2) 所有者別分布状況



(3) 大株主

株主名	当社に対する出資状況	
	持株数(千株)	議決権比率(%)
三井物産株式会社	30,524	28.50
ユニシス・コーポレーション	30,524	28.50
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	6,723	6.28
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	5,126	4.79
日本ユニシス株式会社(自己株式)	2,504	—
日本ユニシス従業員持株会	2,171	2.03
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (退職給付信託口・三菱電機株式会社口)	1,671	1.56
メロンバンクトリートリー クライアント オムニバス	1,001	0.94
ノーザントラストカンパニー(エイブイエフシー)		
サブアカウント アメリカン クライアント	703	0.66
住友不動産株式会社	675	0.63

## 株価の推移 (東京証券取引所)



**役員** (2004年6月25日現在)

<b>取締役</b>	代表取締役社長	島田 精一
	代表取締役副社長	アルフレッド・ジー・シー・トン
	代表取締役専務執行役員	梶川 昭一
	代表取締役常務執行役員	白鳥 恵治
	代表取締役常務執行役員	ギャラリー・エル・ポール
	代表取締役常務執行役員	柏木 直哉
	取締役常務執行役員	佐伯 基憲
	取締役常務執行役員	松森 正憲
	取締役常務執行役員	堀川 二三夫
	取締役常務執行役員	丹羽 喜一
	取締役常務執行役員	アルバート・ジー・ラパーズ
	取締役(非常勤)	藤田 康範
	取締役(非常勤)	福永 努
	取締役(非常勤)	松岡 鐵哉
	取締役(非常勤)	小川 真二郎
<b>監査役</b>	取締役(非常勤)	ジャネット・ビー・ワラス
	取締役(非常勤)	レオ・シー・ダイウート
	常勤監査役	岩永 誠
	常勤監査役	平福 正民
	監査役(非常勤)	貞安 実
<b>執行役員</b>	監査役(非常勤)	清塚 勝久
	常務執行役員	鈴木 郊二
	執行役員	原田 陽一
	執行役員	加藤 俊彦
	執行役員	平岡 昭良
	執行役員	小林 正己
	執行役員	龍野 隆二
	執行役員	井上 茂
	執行役員	田山 仁
	執行役員	伊川 望
	執行役員	田崎 稔
	執行役員	藤沢 正幸
	執行役員	清川 幸三

**会計監査人** 監査法人トーマツ

<b>事業所</b>	<b>本社</b>	〒135-8560 東京都江東区豊洲一丁目1番1号
	<b>支社</b>	関西(大阪)、中部(名古屋)、九州(福岡)
	<b>支店</b>	北海道(札幌)、東北(仙台)、新潟(新潟)、北陸(金沢)、静岡(静岡)、中国(広島)

**グループ会社** (2004年4月1日現在)

ネットワーク&サポートサービス	ユニアデックス(株)
システムサービス	日本ユニシス・ソフトウェア(株) 日本ユニシス・エクセリューションズ(株) 北海道ソフト・エンジニアリング(株) 東北ソフト・エンジニアリング(株) 中部ソフト・エンジニアリング(株) 関西ソフト・エンジニアリング(株) 広島ソフト・エンジニアリング(株) 九州ソフト・エンジニアリング(株) (株)国際システム
アウトソーシング&インターネット	日本ユニシス情報システム(株) (株)エイタス (株)トレードビジョン
教育&サプライ	日本ユニシス・ラーニング(株) 日本ユニシス・サプライ(株)
グループサービス	日本ユニシス・ビジネス(株) 日本ユニシス・アカウンティング(株)* NULシステム・サービスコーポレーション*

\*は非連結子会社

1 単元の株式数	100株
決算期	毎年3月31日
定時株主総会	毎年6月
基準日	毎年3月31日(定時株主総会において議決権を行使すべき株主の確定日)
株主配当金および 中間配当金	株主配当金は毎年3月31日現在の株主名簿および実質株主名簿記載(記録)の株主に、中間配当金は毎年9月30日現在の株主名簿および実質株主名簿記載(記録)の株主に、それぞれお支払いいたします。
株式名義書換代理人	〒103-8670 東京都中央区八重洲一丁目2番1号 みずほ信託銀行株式会社
(お問い合わせ先)	〒135-8722 東京都江東区佐賀一丁目17番7号 みずほ信託銀行株式会社 証券代行部 TEL (03) 5213-5213(代表)
同 取 次 所	みずほ信託銀行株式会社 全国各支店 みずほインベスターズ証券株式会社 本支店
公告掲載新聞名	東京都内において発行される日本経済新聞
決算公告	<a href="http://www.unisys.co.jp/com/kessan-pn/">http://www.unisys.co.jp/com/kessan-pn/</a> に掲載しております。
上場証券取引所	東京証券取引所市場第1部
証券コード	8056

## 当社ホームページをご覧ください。

当社のホームページでは、株主・投資家のみなさま向けのIR情報ははじめ、最新の企業活動をお知らせするニュースリリース、新製品に関することなど、さまざまな情報を提供しています。

URL <http://www.unisys.co.jp/>



日本ユニシス株式会社

本社 東京都江東区豊洲1-1-1 〒135-8560 電話03-5546-4111(大代表)



この報告書は、古紙配合率100%再生紙と、環境に優しい大豆油インキを使用して印刷しています。