

Foresight in sight

日本ユニシスグループ

統合報告書2016

2016年3月期



## 企業理念

---

### わたしたちが社会に果たすべきこと

すべての人たちとともに、人と環境にやさしい社会づくりに貢献します

### わたしたちが目指すこと

社会の期待と要請に対する感性を磨き、そのためにICTが貢献できることを考え抜く集団になります

### わたしたちが大切にすること

#### 1. 高品質・高技術の追求

社会に役立つ最新の知識を有するとともに、技量を高めます

#### 2. 個人の尊重とチームワークの重視

相手の良い点を見だし、それを伸ばすことを奨励し合い、互いの強みを活かします

#### 3. 社会・お客様・株主・社員にとり魅力ある会社

ステークホルダーの声に真摯に耳を傾け、企業価値向上に努めます

## 企業行動憲章

---

わたしたちは、こどもたちの未来を守るために、社会および環境に対する責任を果たします

### 1. 人と環境の共生を第一に考え、行動します

### 2. 常に社会的責任の原則に照らし、行動します

### 3. 社会的責任の中核主題、課題に真摯に取り組みます

#### ※ 社会的責任の原則

社会的責任に関する国際ガイドンス「ISO26000」の7つの原則(説明責任、透明性、倫理的な行動、ステークホルダーの利害の尊重、法の支配の尊重、国際行動規範の尊重、人権の尊重)を指します。

#### ※ 社会的責任の中核主題、課題

社会的責任に関する国際ガイドンス「ISO26000」の7つの中核主題(組織統治、人権、労働慣行、環境、公正な事業慣行、消費者課題、コミュニティへの参画およびコミュニティの発展)、および各中核主題に関する課題を指します。

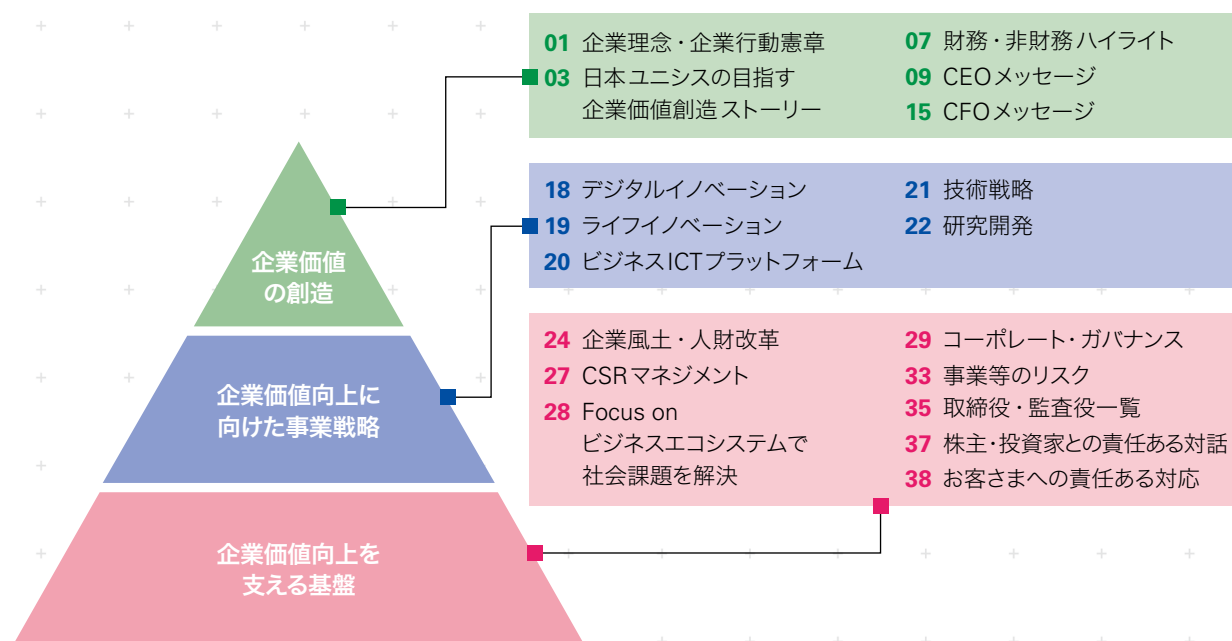


# Foresight in sight

このコーポレートステートメントは、2020年に向けた日本ユニシスグループの目指す姿を表現しています。

‘Foresight’「先見」は、業界の変化やお客さまのニーズ、これからの社会課題を先んじて想像し把握するという意味、そして‘in sight’は「見える・捉えることができる」という意味と、‘insight’「洞察力」の意味を合わせたダブルミーニングとなっています。

## 「統合報告書2016」の構成



## Contents

01 企業理念・企業行動憲章	<b>企業価値向上を支える基盤</b>
03 日本ユニシスの目指す企業価値創造ストーリー	24 企業風土・人財改革
07 財務・非財務ハイライト	27 CSRマネジメント
09 CEOメッセージ	28 Focus on ビジネスエコシステムで社会課題を解決
15 CFOメッセージ	29 コーポレート・ガバナンス
	33 事業等のリスク
<b>企業価値向上に向けた事業戦略</b>	35 取締役・監査役一覧
18 デジタルイノベーション	37 株主・投資家との責任ある対話
19 ライフイノベーション	38 お客さまへの責任ある対応
20 ビジネスICTプラットフォーム	
21 技術戦略	<b>財務情報</b>
22 研究開発	39 財務サマリー
	41 2015年度業績の概要と分析
	43 会社概要／編集方針
	44 株式情報

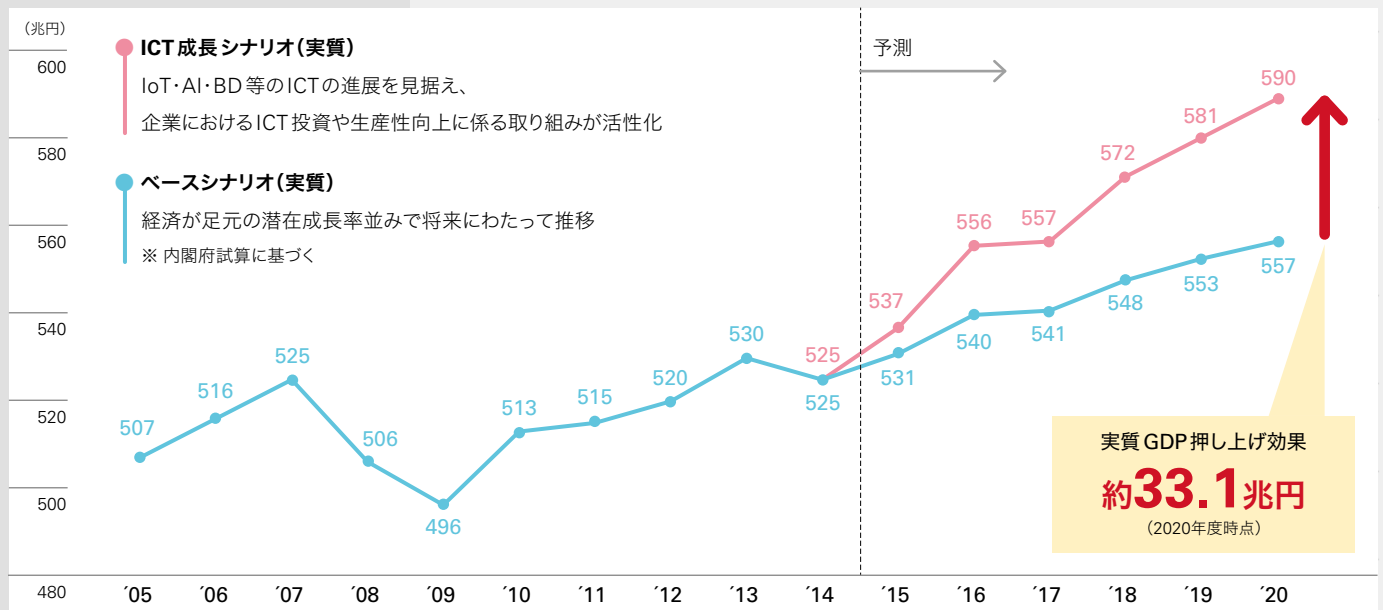
# 目指す姿へ向けて伝えたい3つの要素

## デジタル革命による大きな転換期を迎え、ICTが社会に与える影響が大きくなっています。

今、私たちの生活は、大きく変わろうとしています。その変化を加速させているのは、デジタルの力です。小さく、安く、高性能なデジタルデバイスが身の回りに溢れ、クラウド、ソーシャルメディア、IoT\*などICTが今まで以上に社会に深く溶け込んで、あらゆるものが自由自在につながりあう時代が到来しています。時代は変わり、変化のスピードは加速し、企業が単独でイノベーションしていく時代は終わりました。多様な価値を持った複数の企業が、ビジョンや戦略を共有し、コラボレーションしていくことで共存共栄する「ビジネスエコシステム(生態系)」が生まれています。私たちがビジネスエコシステムの中核を担い、将来を先回りしたサービスやビジネスを創出していくには、大きな力が必要です。

\* IoT(Internet of Things)：様々なモノがインターネットに接続され、互いにつながる仕組み。

### ICT成長シナリオにおける実質GDPの押し上げ効果



出典：「平成28年版 情報通信白書」(総務省) <http://www.soumu.go.jp/johotsusintokei/whitepaper/ja/h28/pdf/n1300000.pdf> をもとに作成

## IT業界に求められる役割の変遷

ユーザーへのサービス提供価値から



## 過去



## 1

## Strategic Positioning

**Q** 日本ユニシスは何を目指すのか？

**A** 未来のあたりまえになっていく  
革新的なサービスの実現を目指します。

### 目指す姿の実現のために

- 異業種をつなぎ、社会課題を解決する  
ビジネスエコシステムを創造します

ビジネスモデルの多様化とIoT利用拡大により、新たなサービスが生まれ出されていくなか、日本ユニシスグループがさまざまな企業が連携する「ビジネスエコシステム」の中核を担い、革新的なサービスをつくっていきます。

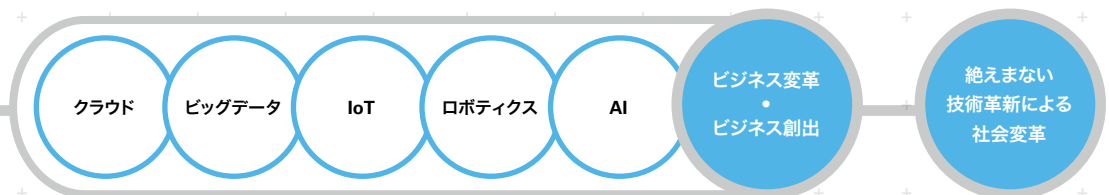
- なぜビジネスエコシステムなのか

- デジタル化の進展による既存ビジネス破壊時代に生き残っていくためには、社会課題起点のビジネス創造が重要です。
- 大きな社会課題は一業種では解決できないため、業種を超えた連携(ビジネスエコシステム)が必要になります。
- そのとき、あらゆる業種やベンダーとのチャンネルや、エコシステムに求められるプラットフォームを構築するノウハウのある日本ユニシスグループは、エコシステムの中核となるのに有利だと考えます。

### ビジネスエコシステムのイメージ



### ユーザーにとってのサービス利用価値へ



現在

未来

# 2

## Strategy

**Q** 日本ユニシスはどのように取り組むのか？

**A** ビジネスエコシステムの中核となるプラットフォームを、社内外のアセットを組み合わせることで創造することを目指します。

私たちは、ビジネスエコシステムの成長を促す「カタリスト(触媒)」としての役割を担い、プラットフォームの延長線上でどれだけビジネスを派生させることができるかを考えます。

### 日本ユニシスグループのビジネスモデル



ワンストップでサービス展開

異業種連携ビジネス

自らビジネスをつくり出す  
取り組み

# 3

## Organization Capability

**Q** 目指す姿を実現させる強みは何か？

**A** 58年の歴史のなかで培ってきた高い技術力と幅広い顧客基盤。

私たちは、日本初の商用コンピュータを導入し、今日の情報社会を拓き、社会や産業を支えるシステムを構築し、その質を飛躍的に高めてきました。システムインテグレーターとして、サービスプロバイダーとして、各時代のニーズに応え、いち早くICTサービスを形にしてきた実績と、技術力、現場力、顧客第一主義のもとでお客さまと築いてきた長年の強い信頼関係があります。

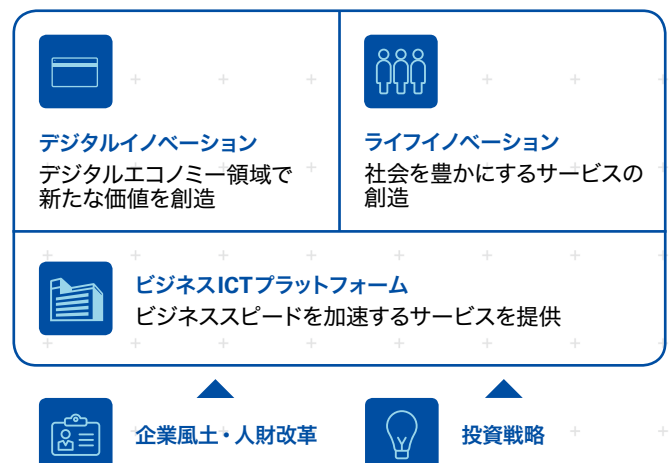
### 中期経営計画 – Innovative Challenge Plan –

目指す姿の実現に向け、2015年度より新たな3か年中期経営計画「Innovative Challenge Plan」をスタートしました。

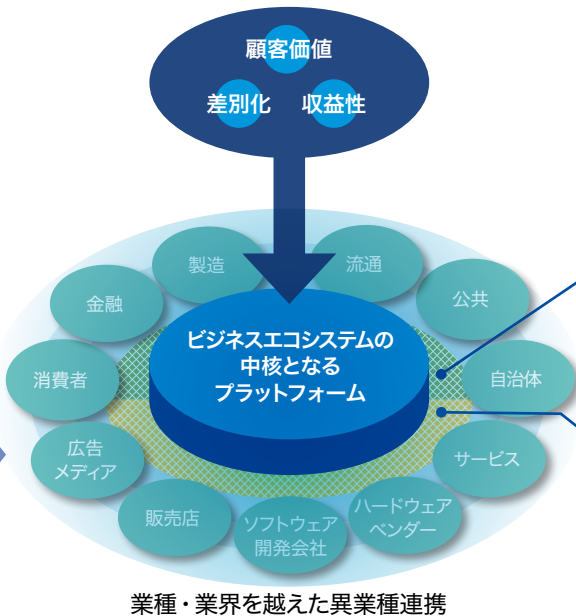
「デジタルイノベーション」「ライフイノベーション」領域へのチャレンジと、それを支える「ビジネスICTプラットフォーム」領域の変革を重点戦略として、グループ一丸となって推進しています。

#### 中期ビジョン

ビジネスをつなぎ、サービスを動かす。  
ICTを刺激し、未来をつくり出そう。



## ビジネスエコシステムの創造に向けて、 “提供価値”から“利用価値”を追求します



## ビジネスエコシステムとは？

ビジネスエコシステムは、複数の企業がパートナーシップを組み、それぞれの技術や強みを活かしながら、業種・業界の垣根を越えて共存共栄していく仕組みのことで、

日本ユニシスにおいては、ビジネスエコシステムの中核となる“プラットフォーム”を、社内外のアセットを組み合わせることを目指します。

## オープン&クローズ戦略

自社独自技術、ノウハウなど、競争優位の源泉となるコア領域でのクローズドな知財戦略に加え、世界中の企業が技術やノウハウを出し合い、互いに成長し合う市場オープンな知財戦略を取り入れ、自社利益拡大を図ります。

## オープンイノベーション戦略

自社にない技術やアイデアを持った新しいパートナーと連携することが重要であり、それを見極める「目利き力」が必要になります。私たちは、その「目利き力」を磨くための施策を進めています。

## ビジネスエコシステムを実現するための強み

強み  
1

さまざまな業界の顧客とのパートナーシップ

強み  
2

完遂するシステム実装力

強み  
3

ベンダーフリー&ワンストップのサポート力

強み  
4

新しいサービスをデザインし実現する力

## 重点戦略 - 変革を実行するために5つの施策を実施 -

### チャレンジ

#### デジタルイノベーション

異業種をつなぎ、企業のデジタルビジネスを最速・最適に提供するサービスとプラットフォームを提供する。

#### ライフイノベーション

社会を豊かにするサービスを創造し、サービス事業主体として推進する。

### 変革

#### ビジネスICTプラットフォーム

提供スピードを加速するため、「サービスの工業化<sup>\*1</sup>」を進め、社内外のサービスを最速・最適に組み合わせるサービス体系に刷新する。

### 企業風土・人財改革

新たな価値を創造する企業風土と人財<sup>\*2</sup>に変革する。

### 投資戦略

チャレンジと変革、人財変革に重点投資する。

\*1 サービスの工業化：サービス提供において、自動化・標準化・部品化などを行うことで効率的なサービスの提供を行うこと。

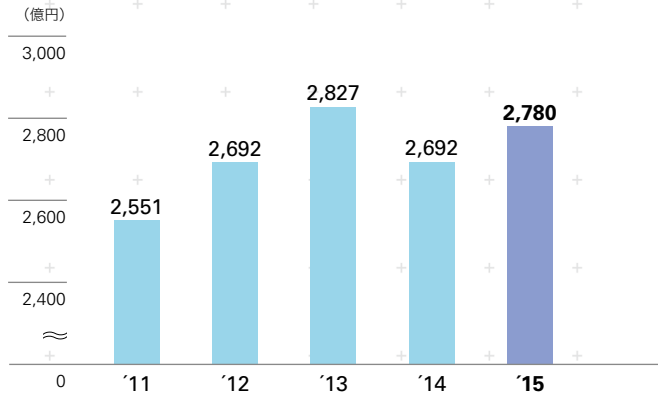
\*2 日本ユニシスグループでは、人材は最大の資産であると考え、人材＝「人財」という表現を用いています。



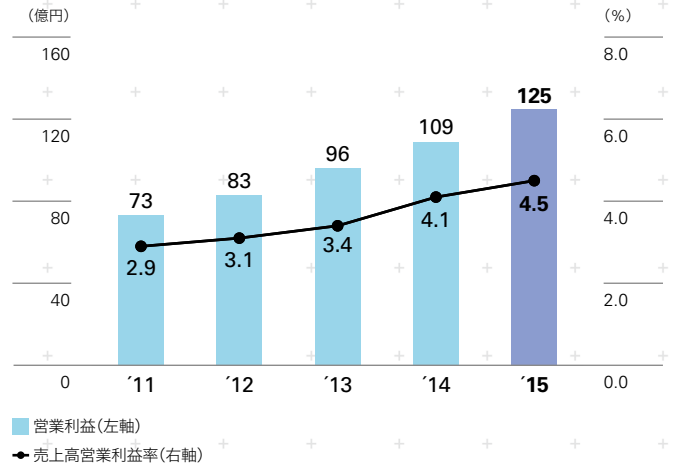


# 財務ハイライト 日本ユニシスおよび連結子会社

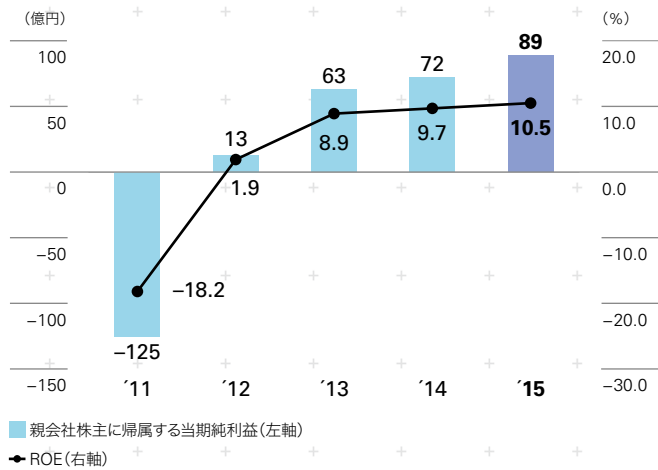
## 売上高



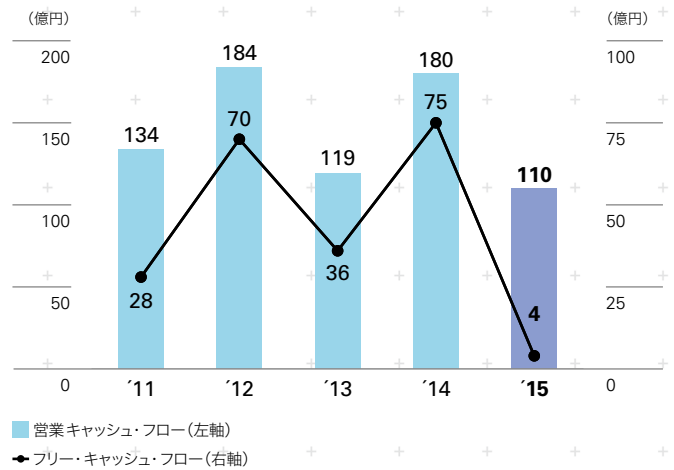
## 営業利益 / 売上高営業利益率



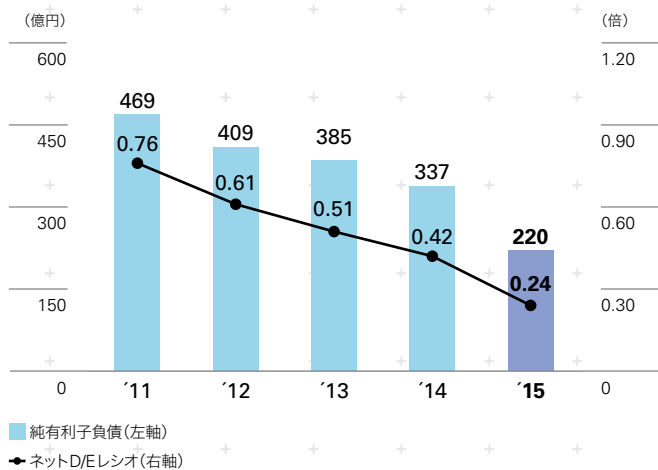
## 親会社株主に帰属する当期純利益 / ROE



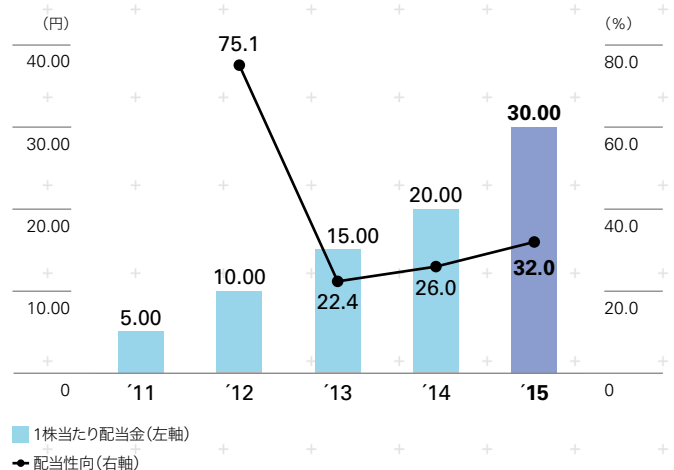
## 営業キャッシュ・フロー / フリー・キャッシュ・フロー



## 純有利子負債 / ネットD/Eレシオ



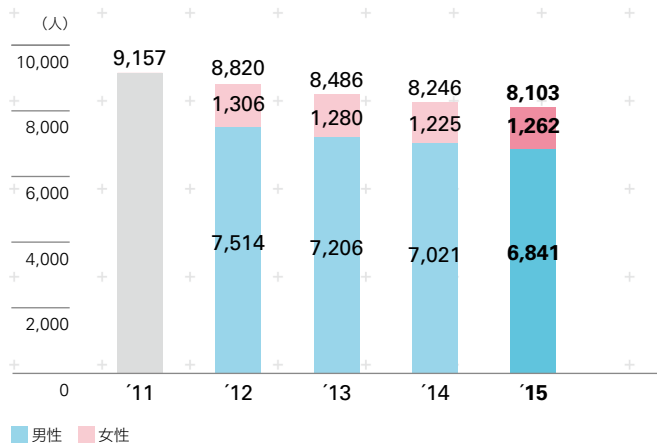
## 1株当たり配当金 / 配当性向



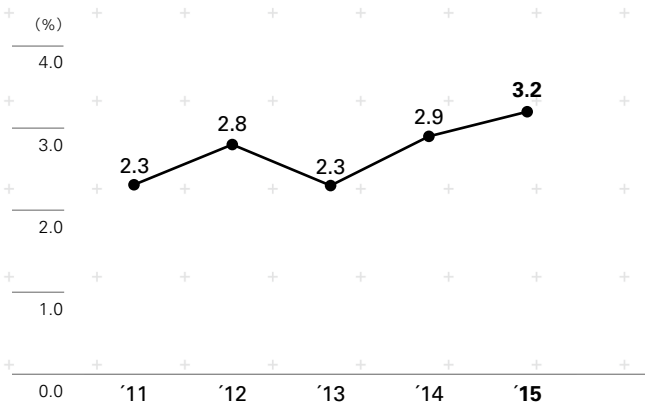


## 非財務ハイライト

### 連結従業員数

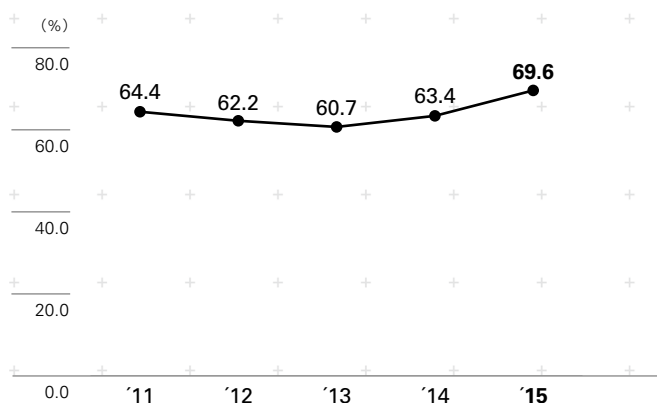


### 女性管理職比率



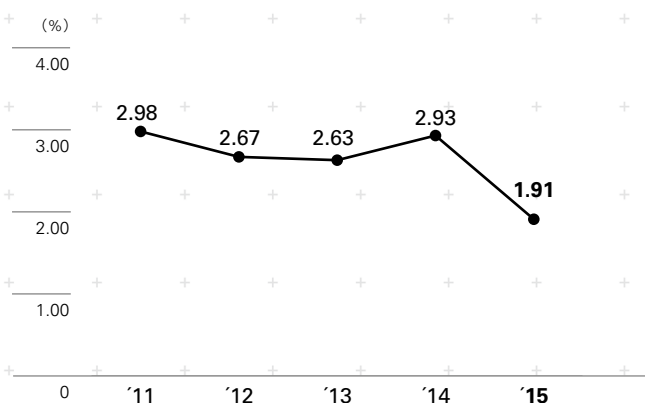
\* 4月1日現在。日本ユニシス、ユニアテックス。2014年度以前は日本ユニシス単体。

### 有給休暇取得率



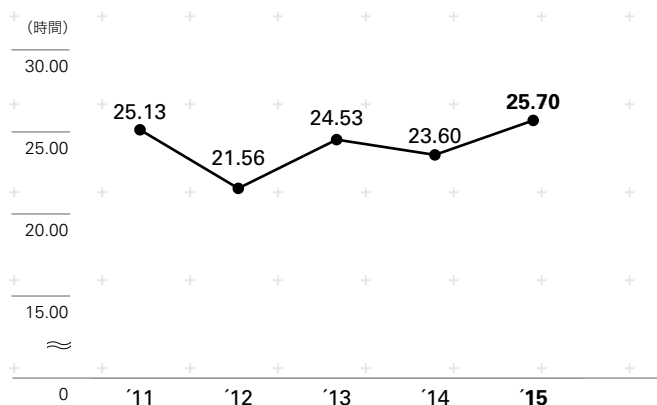
\* 日本ユニシス、ユニアテックス。2013年度以前は日本ユニシス単体。

### 離職率



\* 日本ユニシス、ユニアテックス。2014年度は日本ユニシス、ユニアテックス、USOL東京(ほか地域会社6社)。2013年度以前は日本ユニシス、ユニアテックス、USOLホールディングス(ほか地域会社7社)、ネットマークス(現ユニアテックス)。

### 従業員1人当たり研修時間



### 情報処理技術者 資格取得者数

(人)

資格試験名	2015年4月現在	2016年4月現在
ITパスポート	86	106
基本情報技術者	2,243	2,272
応用情報技術者	1,055	1,073
ITストラテジスト	46	49
システムアーキテクト	261	252
プロジェクトマネージャー	137	140
ネットワークスペシャリスト	300	299
データベーススペシャリスト	131	147
エンベデッドシステムスペシャリスト	9	8
情報セキュリティスペシャリスト	354	370
ITサービスマネージャー	59	62
システム監査技術者	35	37
<b>合計</b>	<b>4,716</b>	<b>4,815</b>

\* 日本ユニシス、ユニアテックス。



CEOメッセージ



代表取締役社長

平岡昭良





## “Foresight in sight®”

環境の変化をいち早くキャッチアップし、業種・業態の垣根を越えて様々な企業が連携する「ビジネスエコシステム」の中核を担いたいと考えています。

株主・投資家のみなさまにおかれましては、平素より格別のご支援を賜り厚く御礼申し上げます。2016年4月より、日本ユニシス株式会社の代表取締役社長に就任しましたことを謹んでご報告いたします。これまで私はCMO(チーフ・マーケティング・オフィサー)として、マーケティング戦略の推進に携わるとともに、2015年度からスタートした3か年の中期経営計画「Innovative Challenge Plan」の立案にも深く携わってきました。中期経営計画の2年目を迎えたタイミングでの社長就任となりましたが、私の使命は、計画達成に向けて着実に戦略を推進して、日本ユニシスグループの企業価値を向上させることだと認識しています。

私たちは、お客さま第一主義を過去から一貫して貫いてきましたが、今後も不変と考える2つの強みがあります。1つは、24時間365日、安定的に稼働し続ける強固なシステムを、最後まで着実に仕上げるDNAです。もう1つは、自社製品にこだわらずお客さまにとって最適であることを最優先に、さまざまな製品を組み合わせ、ワンストップかつマルチベンダーでサービスを提供できることです。この2つの強みは、これまでもお客さまに高くご評価いただいております。今後も変えないものとして守り続ける強みです。

一方で、時代の変化に合わせて、変えていかなければいけないこともあります。従来のSI(システムインテグレーション)ビジネスでは、お客さまのご要望に対して最適なサービスを提供する「提供価値」が重要視されてきました。しかし、昨今の激化する技術革新のなか、お客さまは次々と生まれる新しい技術を自分たちのビジネスにどう活かせばよいのか悩まれています。さらに技術革新のスピードが非常に早いことから、これまでのようにお客さまからのご要望を伺ってからサービスを提供しては、技術革新のスピードに遅れをとる恐れもあります。

こうした状況に対応するためにも、先見性と洞察力が非常に大切です。お客さまに「利用価値」を感じていただけるサービスを前もって準備しておくことで、多くのお客さまに対して必要なサービスを素早いスピード感でご提供することが可能となります。私は先見性と洞察力を持つことこそが、今後の事業成長における重要な要素となると強く確信しています。

それこそが、2020年に向けたコーポレートステートメント“Foresight in sight®”に込められた想いです。日本ユニシスグループが、次代を見通す先見性によって、いち早くキャッチしたお客さまや社会の課題を、経験や常識にとらわれない洞察力で深く理解し、私たちの持つICTアセット、知恵や発想を組み合わせ、お客さまに最もふさわしい形のソリューションやサービス、そして新しいビジネスモデルやビジネスエコシステムを提供できる会社になっていこうというメッセージです。

この度の代表取締役社長就任にあたりまして、“Foresight in sight®”に込められた想いを実現すべく、取り組みをより加速させていく覚悟で、私自身も日々挑戦し続けていきたいと考えています。



あらゆるものにICTが  
溶け込むようになり、近い将来  
「IT業界」という呼び方が  
消滅する可能性すらあるの  
ではないかと考えています。



#### 目指すのは、社会課題を解決するビジネスエコシステムの創造

中期経営計画1年目となった、2015年度の業績につきましては、増収増益を達成することができました。特に営業利益につきましては、前期比14.6%増と大幅に収益性が高まり、2年目に向けた下地も整いつつあります。

中期経営計画を進めるなかで私が強く感じているのは、デジタル化の進展とともに技術革新のスピードが非常に速くなってきていることです。従来の業種・業界の垣根がなくなり、過去の延長線上で物事を捉えることが非常に困難になるなど、既存ビジネスが破壊される激動の時代になってきていると感じています。あらゆるものにICTが溶け込むようになり、近い将来「IT業界」という呼び方が消滅する可能性すらあるのではないかと考えています。こうしたデジタル革命による大きな転換期を迎え、私たちは自らの存在意義を見つめなおす時代になってきたのではないのでしょうか。

こうした環境のなか、日本ユニシスグループの強みを活かしつつ、今後どのようなポジションを取り、どのような企業を目指すべきかを明確化するために、中期経営計画においてビジネスモデルの変革を推進する決意を表明しました。私たちはデジタル革命がもたらす社会への影響を、リスクではなく機会と捉えています。技術革新により、テクノロジーが新しいビジネスを生み、IoTであらゆるものがつながる時代になると、日本が抱えるさまざまな社会課題をICTで解決できるようになります。ただし、ひとつの企業だけで社会課題を解決することは困難です。業種・業界の垣根を越えて、さまざまな企業が連携して解決策を一緒に検討し、さらにそれをビジネスとして経済的に成立させることが日本ユニシスグループの目指すビジネスエコシステムです。私たちは、その中核を担う存在として企業同士を組み合わせる

カタリストとしての役割を担います。日本ユニシスグループが培ってきたICT分野での実績を活かし、お客さまとともにビジネスエコシステムを創造して新しい価値を生み出していく、これが中期経営計画の根本にある考え方です。

また、ビジネスエコシステムを創造していくためには、それを支えるプラットフォームが必要となります。日本ユニシスグループの強みとする強固で安定的なシステムを構築できる技術力と、多岐にわたる顧客基盤は、ビジネスエコシステムのプラットフォームをつくり上げる大きな礎となっています。また、マルチベンダーであることに加え、適度な企業規模であるため、プラットフォームに参加される企業からの抵抗感や摩擦がない、「フリクションフリー」な企業体質であることも、独自の強みとなっています。

一方で、課題はスピード感です。例えば、2年という月日をかけてビジネスエコシステムのプラットフォームを構築しては遅いのです。スピード感を持つためには、あらかじめ変化を予見して、いち早く提供するための準備を前もって行っておく必要があります。だからこそ“Foresight in sight®”に込められた、先見性と洞察力を持つことで、前例のないことに果敢にチャレンジし、ビジネスエコシステムを創造する力を磨くことが必要不可欠だと考えています。





プラットフォーム型の  
ビジネスモデルは、従来までの  
ビジネスモデルとは異なり、  
世の中で広く活用される  
サービスになると飛躍的に  
収益が伸びるのが特徴です。



### ビジネスエコシステム創造への手応えと 新たな収益モデルの確立

実際に日本ユニシスグループが外部のパートナーと組み、社会課題にアプローチするビジネスエコシステムの中核となるプラットフォームを構築し、持続的優位性を得ている事例として、バリューカードモール事業や「smart oasis®」をご紹介します。

バリューカードモール事業は、キャッシュレス社会の実現という社会課題に対して、コンビニや量販店、携帯電話販売ショップとさまざまなカード(ギフトカード/プリペイドカード)発行元企業とをつないだカードモールを運営するビジネスモデルです。このバリューカードモールを運営するプラットフォームがビジネスエコシステムの中核となります。本事業では、カードが売れば売れるほどその販売量に応じた収益が、日本ユニシスグループに入ってきます。約5年前にビジネスをスタートし、当初は順風満帆だったわけではありませんでしたが、オンライン上で買い物をするのが当たり前になり、若年層の決済手段のひとつとしてカードの需要が一気に高まったことから、現在では非常に収益率の高いビジネスになっています。

さらに、電気自動車(EV)・プラグインハイブリッド車(PHV)の充電インフラシステムサービス「smart oasis®」は、EV/PHVの充電インフラを利用するための、利用者認証機能や課金機能および充電装置の位置情報・空き情報を提供するサービスです。テクノロジーの進化だけでなく、電力などのエネルギーの自由化という規制緩和の波を先読みすることで、日本ユニシスグループはいち早く新たなプラットフォームを提供できるポジションを取ることができました。これにより、お客様の事業参入のスピードを速めるという期待に応えています。

このように、プラットフォーム型の収益モデルは、従来のSIの受託型ビジネスモデルとは異なり、世の中で広く活用されるサービスになると飛躍的に収益が伸びるのが特徴です。成功事例が出てきたことにより、社員も実感として捉えられるようになってきたと思いますし、お客さまからの期待が高まってきていることも実感しています。

### 高まるIT投資を追い風に、サービスの工業化と 新たなチャレンジにより利益率向上へ

足元の事業環境も追い風になっています。ICTやテクノロジーを利用する裾野は随分広がってきており、お客さまのIT投資も、従来までの業務効率化のための投資から、ビジネスのフロントラインや、ビジネスエコシステムに参加するための投資にシフトしてきています。特に、製造業やサービス産業、規制緩和による電力などのエネルギー分野での投資が増加してきています。

ただし、既存のリソースでお客さまからの要求に沿ったシステムを受託しているだけでは、従来のビジネスモデルからの脱却はできないため、SIビジネスをやりながら、ビジネスエコシステムのプラットフォーム構築につながる知的財産やソフトウェア部品を蓄積していくことも考えています。これを私は「サービスの工業化」と呼んでいます。蓄積した知的財産やソフトウェア部品を再利用(リユース)することで、これまでと同じボリュームのビジネスを少ない人員で対応することが可能です。そして残りの人員を、ビジネスエコシステムのプラットフォーム構築など、新たな付加価値活動に投入することが可能となります。こうした攻めと守りの両面における取り組みを同時に実行していくことで、生産性の向上を図ると同時に、収益性を改善していきたいと考えています。すでにその実現に向け、全社一丸となって取り組みを推進しています。





ユニークなテクノロジーや  
ビジネスモデルを持っている  
ベンチャーやスタートアップ  
と連携し、スピード感を持って  
ビジネスエコシステムを創造  
していきたいと思っています。



### 失敗を恐れないチャレンジが、お客さまの期待を超え、 良きパートナーとなる

このように、中期経営計画達成に向けた戦略や取り組みを推進するなかで、社員の意識や取り組みにも変化が現れてきたと実感しています。私自身、代表取締役社長に就任する以前から、新規事業へ果敢にチャレンジし、リードし続けてきました。そして成功だけでなく、失敗も数多く経験してきました。そのような姿勢を私が率先して示してきたことで、社員も失敗を恐れず果敢に新たなサービスや事業にチャレンジするようになってきたと感じています。2016年度を迎えてからも、数多くの新規サービスが短期間で立ち上がっており、社員の積極果敢な取り組みが実際のサービスや事業化につながってきたことが目に見える形で生まれてきています。

また、日本ユニシスグループに対するお客さまからの期待値にも変化が生じています。これまでは「しっかりやってくれる日本ユニシスグループ」という厚い信頼感をいただけてきましたが、そこに新たな期待として、「何か新しいものを提案してくれる、あるいは一緒に考えてくれる良きパートナー」としてさまざまなご相談を受けることが多くなってきました。これは、非常にポジティブな変化だと捉えています。

こうした変化を組織に着実に根づかせるために、社内プロジェクトの管理手法にも変化を加えようと考えています。これまでの主流は品質・コスト・納期を着実に守るために、プロジェクトをレビュー・リスクをあぶり出すことに多くの時間を割いてきました。もちろん、安定的に強固なシステム構築が求められるプロジェクトにおいては、必要なことであり、今後も継続していく管理手法です。一方で、ビジネスエコシステムの創造には、変化の先を予測するという、簡単には答えの出ないものを導き出す必要があります。そのために、新たな管理手法として上位マネジメントとプロジェクト担当者がともに考え、答えを導き出すコーチング型の管理手法を少しずつ浸透させており、研修にも力を入れています。

このように、ビジネスエコシステムを創造するポジションへのシフトを実現するには、社員一人ひとりがそのことを「自分ごと」とし、各自の業務で新たなサービス・ビジネスを創出していく必要があります。そして、ビジネスエコシステム創造プロジェクトを率いて事業化し得るような、変革とチャレンジを進める人財、いわば“変革リーダー”が、少なくとも300人以上は生まれてくる必要があると考えています。そのためにも先見性と洞察力を高める管理手法や研修制度の導入を積極的に探っていきたいと考えています。

### 経営トップみずから新たな技術に触れる

ビジネスエコシステムを創造するうえで、脱自前主義によるオープンイノベーション戦略およびオープン&クローズ戦略が非常に重要な戦略となります。オープンイノベーション戦略とは、私たちにない技術やアイデアを持った新しいパートナーを見つけ出し、彼らと連携し、優れた外部の力を有効活用し、組み合わせ、革新的なビジネスモデルやサービスにつなげる戦略です。

そのために、ユニークなテクノロジーやビジネスモデルを持つベンチャー企業やスタートアップ企業と、私自身が積極的に接点を持つようにしています。

また、そうした企業にとっては、自分たちのテクノロジーやビジネスモデルを活用し、実証実験の場を提供してくれるパートナー企業が必要です。私たちには数多くの優良なお客さまとの取引関係があり、彼らとお客さまをつなぐことで、実証実験の場を提供することができるので、両者にとって非常に良い関係性を築くことが可能となります。

そのうえでの、オープン&クローズ戦略となります。すべての技術をオープンにしたのでは私たちの存在価値がなくなってしまいますので、クローズにしたほうがよいものについては自社で開発していきます。



「いま挑戦している者だけが  
未来を変えられる」。  
“Foresight in sight®”に  
込めた想いのもと、  
日本ユニシスグループは、  
進化を続けます。



このようにして、さまざまな企業と接点を持ち、外部の技術やサービスの獲得をスピード感をもって進め、ビジネスエコシステムの創造につなげていきます。

#### 社員の目を輝かせる仕組みとチャレンジが許される文化の醸成

前述したとおり、変革リーダーともいべき貴重な人財の育成こそが、ビジネスエコシステムを創造するドライバーとなります。そのために、さまざまな取り組みを探っていく考えですが、その前例となったのが、私がCMO時代に個人的に開催していたプリンシパル・プロジェクトと呼ばれる私塾です。これまでのレビュー型の管理手法では、リスクばかりがチェックされて新しいチャレンジにつながりづらく、それを変えるためにプライベートな塾を立ち上げました。3ヶ月を1クールとして、30人ほどを集めて自由な議論ができる場を提供しましたが、そこでは参加者全員が目を輝かせて、新規事業の立案を目指していました。

実際に事業化できたものは数少ないですが、そういう活動をトップマネジメントが推奨していることが、若い世代や中堅社員にとっても刺激を与えられたと感じています。実際、次のクールを待ち切れない社員たちが個人的にプロジェクトを立案するような動きもありました。

このような取り組みがきっかけとなり、積極果敢なチャレンジができる活力溢れる日本ユニシスグループという文化が根つき、それに触発されてマネジメントのスタイルも徐々に変化するようになってきたのです。

#### 働き方改革やダイバーシティ推進を通じた人財の活躍に期待

社員の働く意欲の向上のために、働き方改革やダイバーシティ推進、健康経営にも積極的に取り組んでいます。

働き方改革では、ITインフラの整備やサテライトオフィスの活用、在宅勤務などを導入することで、ワークライフバランスを意識した働き方への移行を目指しています。

また、ダイバーシティへの取り組みでは、女性や障がい者などのさまざまな人財が活躍できる風土づくりに取り組んでいます。女性の活躍推進においては、さまざまな職種やマネジメントレベルに、積極的に女性を登用しています。女性管理職比率の向上にも取り組んでいますが、仕事に対する考え方や、ワークライフバランスは個人で異なるものだと捉えていますので、多様な価値観がある中で、それだけにとらわれることなく、女性の活躍推進に向けたさまざまな施策を積極的に推進していきたいと考えています。

さらに日本ユニシスグループは国内事業が中心ですが、グローバルな視点を取り入れるために、外部から外国人の経営アドバイザーを活用しています。このようにダイバーシティに取り組む意義や効果を考え、企業価値向上につながる人財の活用を今後も推進していきたいと思っています。

#### 最後に

日本ユニシスグループが挑戦を続けることによって、新しい価値が生み出され、持続可能なよりよい社会が実現される。そして参画されたお客さまの企業価値も、私たち自身の企業価値も向上する。このように“Foresight in sight®”の中には、「いま挑戦している者だけが未来を変えられる」という強い想いが込められています。私たちの挑戦は、企業価値の向上とともに、社会課題の解決にもつながるものです。また、日本ユニシスグループで働く社員には、それを自分たちの手で成し遂げられるという自己実現をぜひ味わってほしいと考えています。

株主・投資家のみなさまにおかれましては、その実現に向けて邁進する日本ユニシスグループに是非ご期待いただくとともに、今後とも、ご指導・ご鞭撻いただきますよう、よろしくお願い申し上げます。

## CFOメッセージ



代表取締役専務執行役員  
チーフ・ファイナンシャル・オフィサー  
向井 俊雄

### 収益性の向上とともに、財務体質の改善も進展

2015年度からスタートした中期経営計画の1年目が終了し、売上高および営業利益ともに増収増益を達成しました。営業利益については、5年連続で増益、利益率も向上し、着実に収益性が改善しています。また、自己資本比率は前期末比6ポイント向上の47%となり、ネットD/Eレシオは、前期末比0.17ポイント低下の0.24倍となるなど、財務基盤の強化も着実に進展しています。これは、異業種連携ビジネスなどの新たな収益の柱を創出する施策とともに、開発コストの管理や販管費の削減といった、攻めと守りの両面からの取り組みによる成果だと考えています。

私はCFOとして、いかに筋肉質な財務体質を構築するかという課題と向き合ってきました。販管費の削減によるキャッシュアウトの抑制を図るとともに、システム開発コストの管理を徹底して原価の増大を抑えることに注力した結果、利益率が向上しています。開発コストの管理と販管費の削減は、経営上の基本的なテーマであり、これに継続的に取り組むことが必要です。今後も現状に満足することなく、さらなる改善を図っていきます。



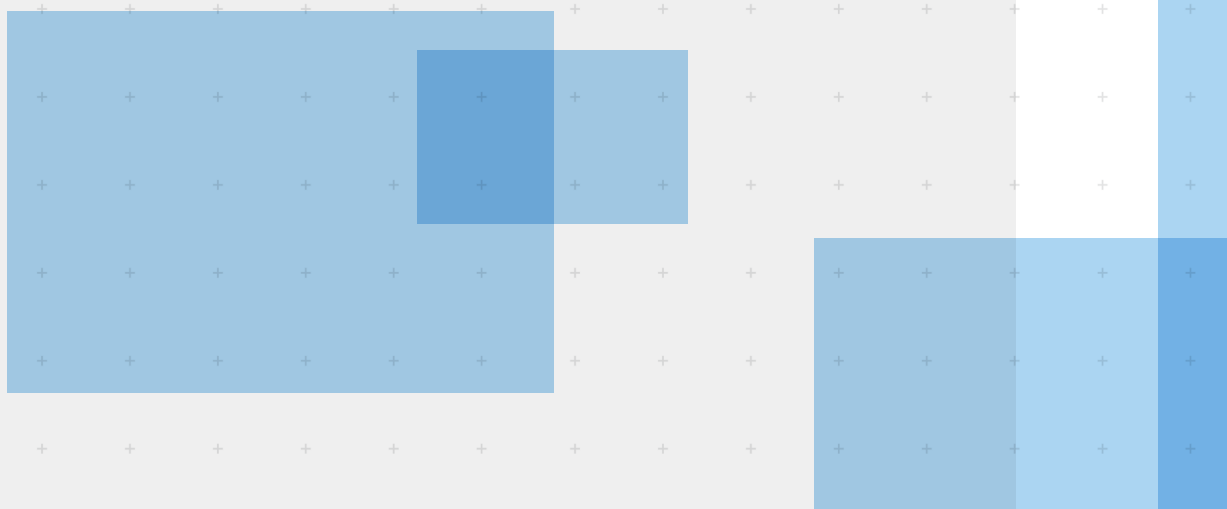
収益性の向上を継続させるため、攻めと守りの両面で規律ある財務戦略を推進していきます。

### 日本ユニシスグループを取り巻く市場環境と利益率向上に向けて

金融・製造・流通・電力など幅広い業界のお客さまを有している日本ユニシスグループにとって、ITサービスに投下するお客さまの設備投資計画は、経営に大きな影響を及ぼします。足元では円高やマイナス金利の影響も懸念されますが、主にアベノミクスの各種施策や東京オリンピック・パラリンピックの開催、電力やガスの小売自由化など、IT投資にポジティブな要素も数多くあるなか、2020年まではITサービスの市場拡大が見込まれると考えています。

2015年度は、そうした追い風もあり営業利益125億円と中期経営計画の初年度計画を達成することができました。しかしながら、営業利益率は、年々向上しているとはいえ、依然として5%に満たない水準であり、このことに決して満足はしていません。当社では、2020年度の営業利益率の目標を8~9%と掲げています。この数字を達成するために、より緻密なリスク管理、コスト削減をはじめとする、いわば守りの施策に加えて、ビジネスエコシステムの創造を通じて、収益性の高い新たなビジネスモデルを確立していくことに取り組んでいきます。





あわせて、中期経営計画の柱である成長戦略を支えていくためには、規律ある財務戦略を推進し、事業資本の充実を図るとともに、ネットD/Eレシオをコントロールすることが重要だと考えています。

### 将来の成長へ向けた投資戦略のバランス

投資戦略については、「ビジネスICTプラットフォーム」領域での従来からの設備投資・研究開発投資を維持していきます。一方で「デジタルイノベーション」領域の電子決済やマーケティング分野、「ライフイノベーション」領域のエネルギー・医療・保育分野など、将来の収益獲得につながるプラットフォーム構築に向けた研究開発投資を実施していきます。

ただし、研究開発費については、現時点では当初の計画より若干抑制することを考えています。これは、日本ユニシスグループの目指すビジネスエコシステムはスピードが非常に重要であり、脱自前主義によるオープンイノベーション戦略およびオープン&クローズ戦略を通じて、ベンチャー企業やスタートアップ企業の技術を積極的に活用するという方針をより強く推進していくからです。

設備投資、研究開発投資に加え、もう1つ重要なのが事業投資です。外部環境の急激な変化もあり、事業戦略の実現手段のひとつとして業務提携や資本提携の可能性も視野に入れています。今後はグローバル案件も含めさまざまな投資機会を検討していきたいと考えています。

### ROEの目標と株主還元

ROEは資本効率を示す総合的な指標だと考えており、中期経営計画では、ROEの目標として11~13%を安定的に実現することを掲げています。2015年度はROE10.5%を達成し、ようやく10%の水準を超えることができました。今後は、付加価値の高いビジネスモデルへの

変革を加速させ、利益をさらに拡大していくことで目標値の達成に全力を尽くしていきます。さらに、各事業部が損益のみならずバランスシートやキャッシュ・フローに責任を持ち、自立的な事業運営や投資判断を実行していくことで、2020年度には、ROE15%以上の達成を実現したいと考えています。

株主還元については、2012年度より増配を維持し、2015年度は1株当たり30円の配当を実施しました。これまで配当性向は20%をめどとしていましたが、財務体質改善に一定の成果を上げたことから、中期経営計画では利益還元を強化し、配当性向は30%をめどとしています。

### 株主・投資家との建設的な対話に向けて

株主・投資家のみなさまとは、これまで積極的な対話に努め、頂戴した様々なご意見を経営の品質向上に活かしてきました。今後も積極的なコミュニケーションを図ることで資本市場から高い評価を得られるよう努力していく所存です。昨今では、業績向上の影響もあり、信頼関係は積み上がってきていると認識しています。より一層IR活動の進化を図り、日本ユニシスグループへのご理解を深めていただくことで、株主・投資家のみなさまからの信頼をさらに強固なものとしていきたいと考えています。

また、当然のことながらご評価いただく重要なポイントは、業績をはじめとする計数面のパフォーマンスだと考えています。これまでご説明のとおり、収益力を高めつつ財務基盤を固めることで、ROEの目標値達成と、株主のみなさまへの安定的な配当の実現に取り組んでいきます。私たち日本ユニシスグループは、リスクマネジメントを図りながら、今後も積極果敢な挑戦をし続けることで成長を実現していきます。

株主・投資家のみなさまにおかれましては、引き続きご支援のほど、よろしくごお願い申し上げます。

# 企業価値向上に向けた 事業戦略

## 中期経営ビジョンを実現するための成長戦略



デジタルイノベーション



ライフイノベーション



ビジネスICTプラットフォーム

## 成長戦略を支える技術戦略・研究開発

中期経営計画では、デジタルイノベーション、ライフイノベーション、ビジネスICTプラットフォームを、重点戦略と定め、チャレンジと変革に取り組んでいます。ここでは、その進捗と、さらにその先に向けた技術戦略・研究開発についてご紹介します。

## ケース紹介：デジタルイノベーション

### 多様なキャッシュレス決済を実現する 国際ブランドに対応した決済連動マーケティングビジネスを展開

日本ユニシスは、大日本印刷(株)(DNP)と協業して、決済連動マーケティング分野でのビジネスに取り組んでいます。

決済連動マーケティングとは、店舗へと生活者を誘導する「販促・送客」、店舗での「決済基盤」、そしてバックオフィスでの「顧客管理」を有機的に連動させるビジネスプラットフォームです。生活者の情報と決済情報(お買い物行動の情報)を組み合わせることで分析することにより、適切なコンテンツを適切な方法で適切なタイミングに提供し、効率的な販促、送客を実現します。

決済基盤における取り組みとして、日本ユニシスでは国際ブランド\*のプリペイドおよびデビットの決済サービスの提供を開始しました。各サービスの概要は以下のとおりです。

#### 国際ブランドプリペイドカード決済サービスとは

Visa、MasterCard、JCBなどの国際ブランドの加盟店で利用できる前払い(プリペイド)方式の電子決済サービスです。国際ブランドプリペイドの決済サービス導入・運用に必要な基本機能を共同開発し、カード発行会社向けにクラウドサービスとして提供を開始しました。

カードの製造・発行に加え、業務受託(BPO)サービス、決済連動マーケティングとも組み合わせたサービスをワンストップでお届けします。

#### 国際ブランドデビット決済サービスとは

Visa、MasterCard、JCBなどの全世界のカード加盟店で利用できる即時口座引落方式の電子決済サービスです。

本サービスは、取引処理、会員管理、勘定系システムとの連携、夜間サービス代行、会員向けWebサイトの構築・運用といった基本機能をクラウドサービスで提供します。

金融機関は、自社でシステムを開発する場合に比べて、低コスト・短納期で国際ブランドデビットのサービスを導入することができます。また日本ユニシスとDNPは、システムの構築・運用に加えて、ICカードの製造・発行、オンラインショッピングでカードを利用するための認証サービスなどを組み合わせて提供し、金融機関の業務負担軽減に貢献します。

\* 国際ブランド: VISA、MasterCard、JCBなどの国際決済カードブランド。

## Focus on

### 北國銀行のVisa payWave®付きデビットカード「北國Visaデビットカード™」で採用

(株)北國銀行は、「国際ブランドデビット 決済サービス」のファーストユーザーとして、Visaブランドデビットに非接触IC決済サービスのVisa payWave®\*機能を追加した「北國Visaデビットカード™」の発行を2016年4月1日から開始しました。

本カードは、国内外のインターネットを含む3,800万店以上のVisa加盟店での買い物に24時間365日利用でき、利用代金は即時に、カード登録された北國銀行の普通預金口座から決済されます。また、利用金額に応じてポイントが付与されます。

さらに、2016年10月にはキャッシュカードとの一体型カードの発行も開始しています。

\* Visa payWave (Visa ペイウェーブ): ビザ・ワールドワイドが提供する非接触型決済ソリューション。



北國Visaデビットカード™

### 全国のローソン店舗でプリペイドカードへの「チャージポイント事業」を開始

日本ユニシスは、「国際ブランドプリペイドカード」をはじめとする前払い(プリペイド)方式のカードのチャージを可能にする、チャージポイント事業を展開しています。

2015年7月1日から、全国のローソン店舗で、(株)ジェーシービーが発行する「JCB プレモカード\*1」のチャージサービスを開始し、2016年9月現在で「au WALLET プリペイドカード\*2」「LINE Pay カード\*3」「JTB 旅プリカ\*4」などのチャージサービスを展開しており、カード利用者は24時間365日いつでもローソン店舗でチャージできます。

利用者の利便性をさらに高め、チャージが可能となるカードの種類やチャージ拠点の拡大をしていきます。



JCB プレモカード



au WALLET  
プリペイドカード



LINE Pay カード



JTB 旅プリカ

\*1 JCB プレモカード: 株式会社ジェーシービーが発行する新しいプリペイドカードです。ローソンをはじめ百貨店・家電量販店・レジャー施設・インターネットショッピングなど全国30万店以上でご利用できます。

\*2 au WALLET プリペイドカード: KDDI株式会社、沖縄セルラー電話株式会社、株式会社ウェブマネーが発行するMasterCard®加盟店3,960万店舗(参考: Nilson Report 2015年6月号)での買い物に利用できるプリペイド式カードです。

\*3 LINE Pay カード: LINE Pay 株式会社が発行する国内・海外約3,100万店舗のJCB加盟店での買い物に利用できるプリペイド式カードです。

\*4 JTB 旅プリカ: 株式会社ジェイティービーが発行する国内約900万店舗のJCB加盟店での買い物に利用できるプリペイド式カードです。



## ケース紹介：ライフイノベーション

### クラウド型タクシー配車システム「smartaxi®」

日本ユニシスは、クラウド型タクシー配車システム「smartaxi®」と、スマートフォン決済サービスを連携させることで、一台のタブレット端末で配車からクレジットカード決済までを実現させたサービスを提供しています。

従来、タクシー事業者のクレジットカード決済導入には、専用端末の購入やクレジットカード会社との手数料率の交渉などの必要があり、費用や手間がかかっていました。

「smartaxi®」は、タブレットとクラウドを利用しているため、少ない初期投資と短い期間でサービスを導入することができます。この特徴を活かして、タブレットの車載端末としての利用に加え、スマートフォン決済サービスを活用した「クレジット決済」を追加することで、スムーズなクレジットカード決済の導入を可能にしています。また、タクシーの利用者もクレジットカードを利用した支払いが可能となることで、利便性の向上につながります。

2015年8月には、乗客向けスマートフォン配車アプリに周辺の空車車両と到着までの所要時間が表示される新機能を追加しました。今回追加した新機能により、乗客は配車手配をする前にどの程度の時間でタクシーが来るのか把握することができ、また呼んだタクシーが今どこにいるのかアプリ上で確認できるため、待ち時間のイライラを軽減することができます。

今後もタブレットとクラウドの特徴である汎用性と拡張性を活かしつつ、お客さまの声を取り入れながら、お客さまとタクシー利用者の利便性をさらに向上させるために進化を続けていきます。

#### 「smartaxi®」の特長

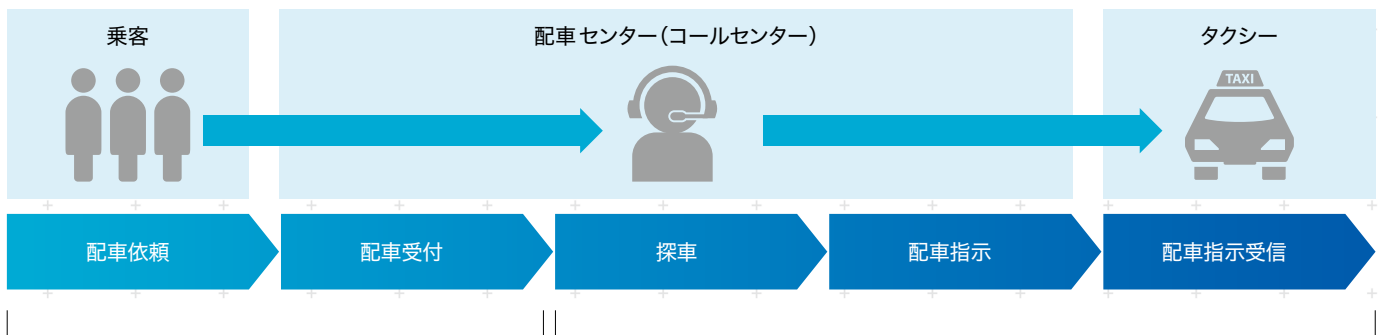
1. 初期導入費用の大幅な削減が可能。
2. クラウド型サービスでの提供により、短期間の導入、月額課金制での利用が可能。
3. 携帯電話回線（IP無線）を使用するため、不感地帯が非常に少ない。
4. 広域エリアでの利用が可能のため、独自の配車センターが不要。
5. タクシー利用者向けの“スマートフォン配車アプリ”を提供。
6. その他

- 車載スマートフォンのGPS情報は、リアルタイムで配車センターに送信され、車両の位置が地図上で表示されます。オペレーターは、タクシー利用者の現在位置から一番近い車両を自動で配車することができます。
- クラウド型のタクシー全自動配車 IVR（音声自動応答）\*との連携も可能です。

\* タクシー全自動配車 IVR: 音声による自動応答を行うコンピュータシステム。事前に登録した電話番号から電話をかけることで、コンピュータがお客さま情報を認識し、自動的に最寄りのタクシーを配車するサービスです。

#### 「smartaxi®」概要図

##### 配車の流れ



乗客向けスマートフォン配車アプリの提供も開始。  
オペレータを介さない全自動配車が可能  
(オプション機能)。

「smartaxi®」のサービス機能範囲  
クレジット決済サービスとの組み合わせにより、  
タブレット端末を使用したクレジット決済が可能。



## ケース紹介：ビジネスICTプラットフォーム

### センサーなどのデバイスやカメラの画像解析も対象とした「IoTビジネスプラットフォームサービス」の開発を開始

日本ユニシスグループは、「IoTビジネスプラットフォームサービス」の提供に向けた開発を開始しました。「IoTビジネスプラットフォームサービス」は、センサーなどのデバイス・ネットワークの提供からデータ収集・配信、データ加工・解析までのワンストップサービスを実現します。

今注目が高まるIoTは、ICT機器や製造機器だけでなく、医療、エネルギー管理、災害監視などさまざまな分野でも活用され、人々の生活をより豊かにするために欠かせないものとなっています。企業の動きも活発化しており、2020年には関連市場が世界で約356兆円に達すると言われています。

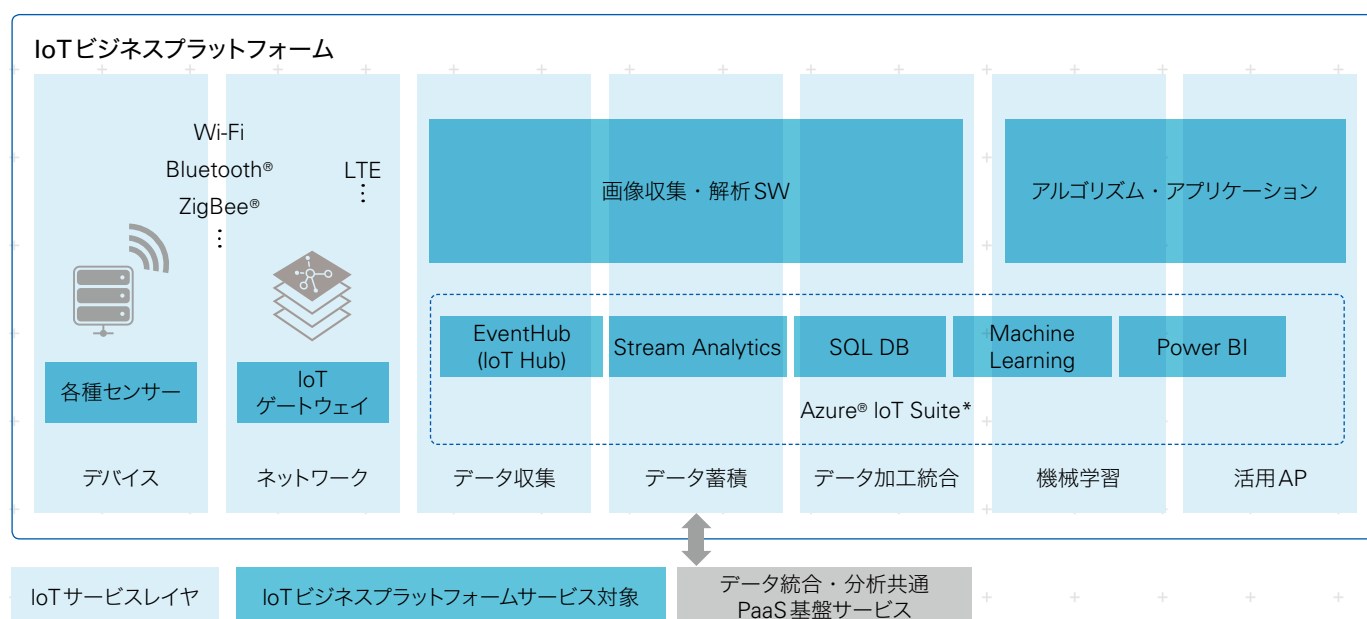
一方で、IoTを活用するためのシステムの構築には、センサーやカメラなどのデバイスから、ネットワーク、データ収集・解析、機械学習と範囲が広く、幅広い知見が必要になり、構築までにかかるコストや時間も課題になっています。

日本ユニシスグループは、これらの課題を解決し、よりスピードが重視されるIoTの活用において、お客さまのニーズに素早く対応するため、ユニアテックスが有するセンサー、デバイス開発やネットワークに関する技術・ノウハウと合わせて「IoTビジネスプラットフォームサービス」の開発を進めています。

#### 「IoTビジネスプラットフォームサービス」の特長

- ・垂直統合的なサービスをワンストップで提供  
本プラットフォームサービスの開発とは別に、センサーデバイス・デバイスアプリケーション・ZigBee®ネットワークの開発などを進めています。これにより、デバイスやネットワークを含めた垂直統合的なサービスをワンストップで提供します。
- ・機械学習／ビッグデータ解析機能も提供  
本プラットフォームは、機械学習機能も含んでおり、データ活用基盤「データ統合・分析共通PaaS」と組み合わせることにより、ビッグデータの解析までを行うことが可能です。取得データの可視化に加え、学習・分析することで危険予測などのリスクや、新たなビジネスチャンス発見など、さらなるビジネス価値の提供が可能になります。
- ・マイクロソフトのIoT製品を活用  
日本マイクロソフト(株)との強力なパートナーシップのもと、同社のクラウドサービス製品 Microsoft® Azure®が提供するIoTサービスを中核としたプラットフォームの構築を予定しています。

#### 「IoTビジネスプラットフォームサービス」の概要図



\* Azure® IoT Suiteはマイクロソフト社提供のサービスとなります。

## 技術戦略

### CASE 1 Fellow Robots社の自律移動型サービスロボット「NAVii™」を活用した実証実験

日本ユニシスは、2015年12月から米国Fellow Robots社が開発・提供する自律移動型サービスロボット「NAVii™(ナビー)」の日本国内での取り扱いを開始しました。この「NAVii™」を活用した実証実験を、2016年2月よりヤマダ電機で、2016年7月からはパルコで実施し、小売業向けに来店されたお客さまに対し、サービスロボットが商品の売場や施設を多言語で提示・案内することの検証を行っています。

また今後は「NAVii™」の特長である自律走行機能と各種センサーの組み合わせによって、さらなる付加価値の提供や業務効率化を実現するための取り組みを行っていく予定です。



#### Fellow Robots社の概要

米国シリコンバレーに本社があるFellow Robots, Inc.は、ロボット工学、ソフトウェア、デザインおよびマーケティングの専門家を含む多彩な社員を持ち、パートナー各社と緊密に連携しながら、先進ロボット技術で小売における顧客体験の改善を行っています。

fellow  
ROBOTS

### CASE 2 スマートフォンが“鍵”になる、スマートロックロボット「Akerun™」を活用したオフィススペースにおける実証実験

日本ユニシスは、(株)フォトシンスのスマートロックロボット「Akerun™(アケルン)」を活用した、IoTによる受付の無人化やスムーズな課金が可能なワーキングスペース実現のための実証実験を実施しました。「Akerun™」は、サムターン付きドア錠をスマートフォンアプリで操作することができるIoTデバイスです。IoTデバイスの中でも“鍵”に着目し、新たなテナント向け価値創造サービスの検討を進めています。

今回の実証実験では、「Akerun™」と日本ユニシスのさまざまなプラットフォームサービス構築におけるノウハウを組み合わせることにより、新しい働き方、ワーキングスペースをスピーディーに提供することが可能になると考えています。



## Focus on

### BITS2016の開催

日本ユニシスグループは、毎年お客さま向けに最新テクノロジーを紹介する場としてBITS(Nihon Unysis Group Business & ICT Strategy Forum)を開催しています。2016年6月に行われたBITSでは、中期経営計画「Innovative Challenge Plan」の重点領域であるデジタルイノベーション、ライフイノベーション、ビジネスICTプラットフォームそれぞれの最新の事例紹介を行いました。



# 研究開発

## 研究開発方針

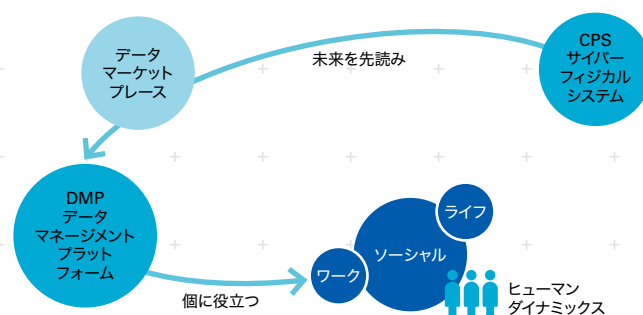
日本ユニシスグループは、ビジネスエコシステムの創造を目指すなかで、社会やお客さまの課題および要求に応えられるアイデアに満ちた企業になっていくことが一層求められています。生み出されたアイデアを俊敏に優れたサービスとして実現するのが、グループの研究開発方針となっています。

R&Dの拠点となる日本ユニシス総合技術研究所では、グローバルな視野で内外の技術を見極め、効果的に組み合わせ、スピード感のある活動を進め、高い専門性をたえず向上させる研究開発者の育成を重視しています。

### CASE 1 データの解析と管理

データベースマネジメントは、ある品質のデータセットを、必要とするときに必要な量だけ適正なコストで取り揃え、要求元へタイムリーに供給するための管理活動です。

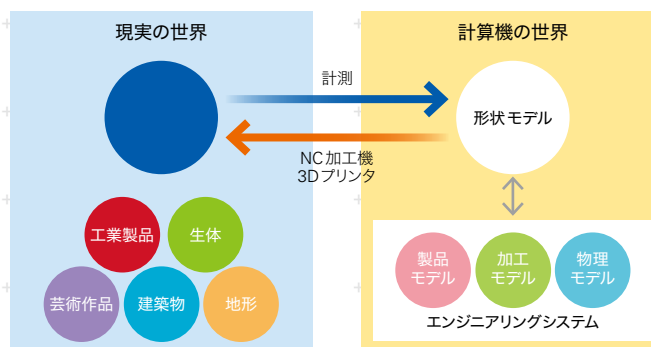
日本ユニシスは、「膨大なデータから、未来を先読みし、個別に役立つ」情報を提供するため、従来から蓄積しているデータ分析技術に加え、データ統合環境やデータモデリングの研究を進めています。また、機密情報やパーソナルデータを扱うため、データの「保護」と「匿名化」、データがオーセンティックであり続けられるための技術開発とポリシーにも取り組んでいます。



### CASE 2 現物融合

分散コンピューティングの課題のひとつは人間同士の活動と情報技術を橋渡しすることですが、その解決法として、実世界と仮想世界の関係に着目する混合現実感(Mixed Reality : MR)の研究が発達しています。

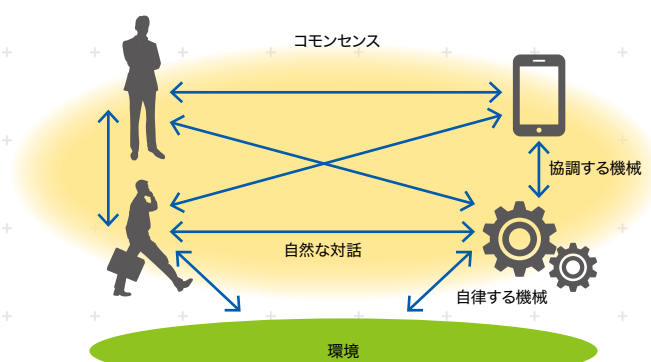
産業界では、3Dプリンタなど仮想空間につくられた形状モデルを現実世界の物体に構築する技術が普及してきています。一方で、三次元計測装置で採取される計測データを、仮想空間に形状モデルとして構築するリバースエンジニアリングに利用できる技術はまだ発展の途上であり、日本ユニシスでは、これまで培った曲面エンジニアリング、ポリゴン形状処理を発展させ、研究を進めています。



### CASE 3 コモンセンスを持つ知的エージェント

計算プラットフォームの進化とともに、膨大なデータを扱え、そのデータを並列に処理できるアルゴリズムの設計開発が進んでいます。また、このようなアルゴリズムを利用した今までにない応用も数多く取り組まれています。

特に、イメージの理解、自然言語処理など、自動的に知覚し判断する機械的な学習機能が注目されています。日本ユニシスではこのような取り組みに加え、適切な問いを立てることとともに課題を解決する知的エージェントの応用に取り組んでいます。そのために、人の直感的な認知能力である「コモンセンス」を人工的に実現し、人との自然な会話ややりとりをとおして、ことばに隠された意味や意図、日常のシーンやその状況などを人と同じように捉える研究を進めています。





# 企業価値向上を支える 基盤



中期経営ビジョンを実現するための  
企業風土・人財改革

組織改革・人財改革・働き方改革  
ダイバーシティ推進

CSRマネジメント

コーポレート・ガバナンス

取締役・監査役一覧

株主・投資家との責任ある対話

お客さまへの責任ある対応

中期経営計画の事業戦略を支える重点戦略として、日本ユニシスグループは、企業風土・人財改革に取り組んでいます。

また、これらに加え、企業価値向上を支える基盤であるCSRマネジメント、コーポレートガバナンス、ステークホルダーへの対応をご紹介します。

## 企業風土・人財改革

### CAOメッセージ: 変革への取り組みを通じて目指すこと

2016年4月より、CAO(Chief Administrative Officer)に就任しました。CAOという役割は、聞き慣れないと思いますが、日本ユニシスグループ全体の業務遂行を担当する役割で、経営企画、人事、組織開発、業務全般を統括しています。日本ユニシスグループが現在取り組んでいる中期経営計画においては、企業風土・人財改革を重点戦略の1つに掲げ、先見性と洞察力をもってさまざまな課題解決にチャレンジしていく企業風土と人財への変革を進めています。

この改革を実現していくためには、企業の価値観と持続的競争優位を熟考し、それを具現化する人、組織、働き方を明確にし、現状の組織とビジネス環境や企業戦略との合致度合いをモニタリングしながら、長期的かつ継続的に「人」「組織」に焦点を当てた施策が必要であると考えます。日本ユニシスグループでは、このような考えのもと、組織改革、人財改革、働き方改革の3つの改革を推進しています。

また、多様な人財を活かす経営を目指すために、女性社員、障がい者など社員の様々な立場や価値観を尊重し、日本ユニシスグループ一丸となって変革とチャレンジを行ってまいります。



代表取締役 専務執行役員 CAO CCO

向井 丞



## 組織改革

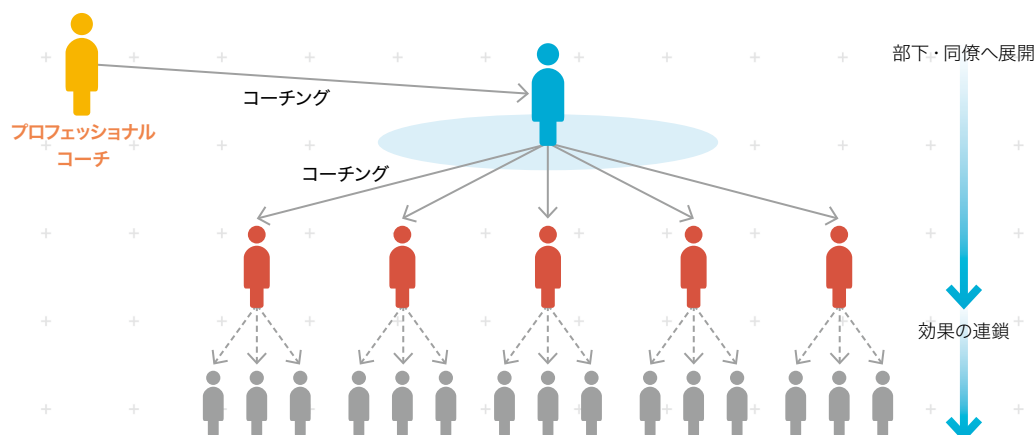
### 組織改革関連プログラム

日本ユニシスグループは組織風土の継続的な改善を目指しています。組織の中核を成す上位マネジメントが組織を牽引し、組織風土改善を行うための施策として、経営マネジメント人財育成プログラムを実施しています。

経営マネジメント人財育成プログラムには、組織改革に必要なマネジメント要素を理解し、マネジメントとしての組織牽引力を高める「業務改革実践ワークショップ」、多様なステークホルダーを巻き込み育成・

リードしながら変革を推進するためにコーチングの手法を修得する「ベーシックコーチングプログラム」、異業種交流と領域横断的な知識・スキル習得を目指す「外部派遣プログラム」などがあります。

また、選抜された若手・中堅社員が組織横断的な活動を通じて、経営視点に立った課題を検討し経営に向けて提言する「M3プロジェクト活動」を推進しています。





## 人財改革

### 変革リーダーシッププログラム

日本ユニシスグループは、持続的業績向上を可能とする企業体質への転換を目指しています。そのために、高い目標を掲げ、強い信念を持って自ら課題を設定し、達成に向けて努力する自律型の変革リーダーを育成する変革リーダーシッププログラムを実施しています。変革リーダーとは、リーダーシップを発揮し、周囲に変革行動を促し、チャレンジと変革が起きる組織風土をつくりだしていく人財です。

変革リーダーシッププログラムには、新しいビジネスを自分の力で創る人財を育成する「Next Principal」、精度の高い仮説をつくることで質の高い営業活動を目指す「案件創出ワークショップ」、既存のお客さまのビジネス領域を強化・拡大するための行動変容の定着を図る「エンハンスメントコーチング」などがあります。



## 働き方改革

### Workstyle Foresight

日本ユニシスグループの働き方改革を「Workstyle Foresight」と呼びます。これは、日本ユニシスグループの働き方“Workstyle”を“Foresight(先見)”をもって毎年革新していくことを意味しています。新しいビジネスの創出や個人々の成長に向け、個人生活も大切にしながら豊かな発想ができるゆとりを持つために、「Workstyle Foresight」ではメリハリのある健康的な働き方を目指した各種施策を実施しています。施策には残業削減・年休取得率向上のための工夫・アイデアの共有、サテライトオフィス、フリーアドレスの実施による多様な働き方への対応、新しい働き方で活用できるICTツール情報の共有などがあります。また「Foresight in sight®活動」では、社員が自発的に新しい価値創出活動・業務改革活動を行うことで、働き方改革を進めています。



#### 環境

- サテライトオフィス
- フリーアドレス
- 会議室革新

#### スタイル・価値感

- 残業削減
- 有給取得
- 在宅勤務
- スマートワーク(テレワーク)
- ペーパーレス

#### プロセス

- 業務改革ワークショップ(経営マネジメント施策)
- 会議方法改革

#### システム

- NW強化
- VPN接続拡大
- メッセンジャー利用促進
- 社内SNS
- 情報共有ソフト利用

### 健康経営の推進(CHOの設置)

健康経営やダイバーシティの推進によって、人を大切にし、人を活かす企業となる日本ユニシスグループは、中期経営計画の「風土改革」の一環として「働き方改革」に取り組んでいます。あらたにCHO(Chief Health Officer)を設置し、CEOの平岡が兼務し、健康経営の推進に着手しました。

社員が快適で生産性が高い状態で働ける環境を整えることによって、社員の心身の健康を保つ。そして、社員の心身の健康がさらに高い生産性を生み出すという好循環につながっていきます。具体的には、血圧などの健康診断のデータと労働環境の相関性を分析するなど、ビッグデータの解析から着手し、今後さまざまな施策につなげていきます。





## ダイバーシティ推進

### 女性の活躍推進

ビジネスエコシステムの創造には多様な能力が欠かせません。日本ユニシスグループでは企業価値向上を目的として、女性・障がい者等の活躍を推進しています。そのなかでも最優先課題と捉えているのは女性の活躍推進です。

日本ユニシスでは、出産後の復職率が9割を超える状況が10年間継続しており、平均勤続年数の男女差も少なく、就業継続の風土が根付いています。今後さらに企業価値向上に寄与するため、人財パイプライン(担当者層から役職者層に昇格する候補者が連続的に存在し、然るべき人財が昇格する状況)の形成を目指し、活躍の場を広げキャリアを高めるための女性活躍推進施策を本格的に進めています。2020年には、女性管理職比率10%達成を目指します。

また、男性社員の育児参画や、大介護時代を見据えた介護と業務の両立施策にも取り組み、あらゆる人財がワークライフバランスを保ちつつ成果を発揮できる風土づくりに取り組んでいます。



## スポーツ振興活動 「日本ユニシス実業団バドミントン部」

1989年に創部された日本ユニシスバドミントン部。企業スポーツの振興に向け、バドミントン部の活動に力を入れています。ITソリューションを提供する日本ユニシスが、なぜバドミントンというスポーツに力を入れるのか、その背景についてご紹介します。

### バドミントンが会社のシンボルに

バドミントン部創設のきっかけは、1988年の日本ユニバック・パロース合併に伴った社員の士気高揚策でした。「会社からオリンピック選手を出す」という目標を打ち出し、好結果が伴ってくるとともに、スポーツ振興に寄与するという意義が大きくなってきました。バドミントン部は、今やオリンピックや世界選手権に選手を

輩出するまでに成長しましたが、日本バドミントン界全体の活性化、人材育成も同時に図っていくことが重要と考えています。こういった点は中期経営計画で掲げている企業風土改革や人財改革にもつながるものであり、今後も取り組みを続けていきます。



## CSR マネジメント

### 日本ユニシスグループのCSRの考え方

日本ユニシスグループの社会的責任(CSR)は、企業理念「すべての人たちとともに、人と環境にやさしい社会づくりに貢献します」の実現であると考えています。

社会課題を解決し社会に価値を提供する事業を通じた貢献と、社会的責任のガイダンス規格ISO26000を参照した社会の要請に応える取り組みにより、あらゆるステークホルダーから信頼を得続けることを目指しています。

### ISO26000を活用したCSR活動の推進

日本ユニシスグループは、ISO26000をガイドラインとして参照し、PDCAサイクルに則ってCSR活動を推進しています。

ISO26000の7つの中核主題ごとに定めた「あるべき姿」を目指し、取り組み内容と目標を定め、定期的なレビューを行っています。取り組み内容は、経営の方向性やSRI(社会的責任投資)が重要視する社会課題を考慮し、またステークホルダーからのご意見を参考にしています。

2015年度の主な重点取り組みテーマは、「人権の尊重」「ダイバーシティの推進」「サプライチェーンを通じたCSR活動の推進」などでした。

### 国連グローバル・コンパクトへの参加

日本ユニシスグループは、2014年3月、国際社会において持続可能な成長を実現するための世界的な取り組みである国連グローバル・コンパクト(以下、UNGC)に署名しました。また、UNGCの日本のローカル・ネットワークである「グローバル・コンパクト・ネットワーク・ジャパン(GCNJ)」にも加盟しています。



Network Japan  
WE SUPPORT

### サプライチェーンを通じたCSR活動の推進

ハードウェア製品およびソフトウェア製品を調達する物品購買、サービス商品を調達するサービス購買、情報成果物委託および役務提供委託のシステム購買などの各種購買取引にあたっては、「購買取引行動指針」を定め、国内外の各種法令・社会規範を遵守し、公正かつ透明な購買活動を行っています。また、環境保全を推進しているお取引先からの調達、および環境負荷が少ない製品やサービスなどの調達の推進、紛争地域の資金源となる紛争鉱物が使用されていないハードウェアの調達を行っています。

### 社員への浸透

社員一人ひとりの意識と行動の徹底を図るため、全グループ社員向けにCSR関連のe-ラーニングを実施しています。

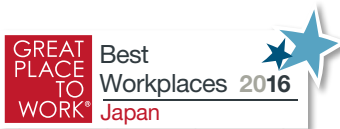
2015年度は8分野のe-ラーニングを実施し、平均受講率は95.6%でした。

### 社外からの評価

- 日本ユニシス  
モーニングスター株式会社「モーニングスター社会的責任投資株価指数(MS-SRIインデックス)」構成銘柄に継続採用  
(2016年7月27日付)



- ケンブリッジ・テクノロジー・パートナーズ  
Great Place To Work® Institute  
2016年「働きがいのある会社」ランキング(従業員25~99名部門)  
第2位(2016年2月)



## Focus on

## ビジネスエコシステムで社会課題を解決

### ビジネスICTプラットフォームにおける社会課題解決

#### 台風発電システムの実用化に向け共同事業開始

日本ユニシスと(株)チャレナジーは、台風などの強風環境においても発電可能な「次世代風力発電サービス」の開発および事業化を共同推進していくことに合意しました。「次世代風力発電サービス」は、チャレナジーの「垂直軸型マグナス式風力発電機」と日本ユニシスの「Enability®シリーズおよびIoTビジネスプラットフォーム」を統合し、発電機の稼働状況、異常検知などの遠隔運用監視をワンストップのサービスとして提供します。

日本ユニシスグループでは、「IoTビジネスプラットフォーム」の開発に取り組んでおり、今回提供を目指す「次世代風力発電

サービス」をその第一弾と位置づけ、風力発電設備における遠隔監視システム構築を進めていくものです。

今後も、中期経営計画における「デジタル/ライフィノベーション領域の拡大」を図るとともに、オープン&クローズ戦略を駆使した共創ベンチャーとの活発なイノベーション事業を推進していきます。



垂直軸型マグナス式風力発電機

### ライフィノベーションにおける社会課題解決

#### クラウド型保育支援サービス「ChiReaff Space®」を全国の保育所に提供

女性の社会進出、待機児童問題を背景に、保育の受け皿拡大を目的とした新制度が内閣府より2015年4月に施行されました。業界が大きく変化するなか、保育現場で働く保育士人材の確保、保護者が安心して子どもを預けることができる環境づくりが求められています。

日本ユニシスは、出欠管理、シフト管理といった事務効率化の実現に加え、全国40,000人の園児のデータをもとに、保育業務の中心となる記録と計画の質を高める工夫がなされた保育

支援サービス「ChiReaff Space®(チャイリーフスペース)」を開発し、全国の保育所に向けてサービスの販売を開始しました。

日本ユニシスは、「保育の質」向上を目指す保育所をサポートし、子育てに関わる地域、人が子どもたちに寄り添い、共感する社会をつくっていききたいと考えています。



#### ChiReaff Space®とは コンセプト

愛情に満ちた  
子育てのために、  
保育士をサポートし、  
保護者に安心して  
提供します。



子どもたち  
一人ひとりの成長を  
見つめ、自分らしさを  
伸ばしていける環境を  
つくります。



地域とそこに  
暮らす人々が、  
子どもたちに寄り添い、  
共感する社会を  
めざします。





# コーポレート・ガバナンス

## 基本的な考え方

日本ユニシスグループが持続的に成長し、中長期的な企業価値の向上を図るためには、適正かつ有効な監視・監督のもと、経営者による健全かつ迅速な経営判断を可能とする仕組み(コーポレート・ガバナンス)が不可欠であり、日本ユニシスはその構築および維持ならびに不断の改善を行います。

また、企業の存在価値が、社会に対し貢献することにあることをふまえ、すべてのステークホルダーとの信頼関係を構築することができるよう、「ステークホルダーの声に真摯に耳を傾け、企業価値向上に努めます」を企業理念のひとつとして定めるとともに、日本ユニシスはこの理念に沿って事業活動を進めます。

## コーポレート・ガバナンス体制

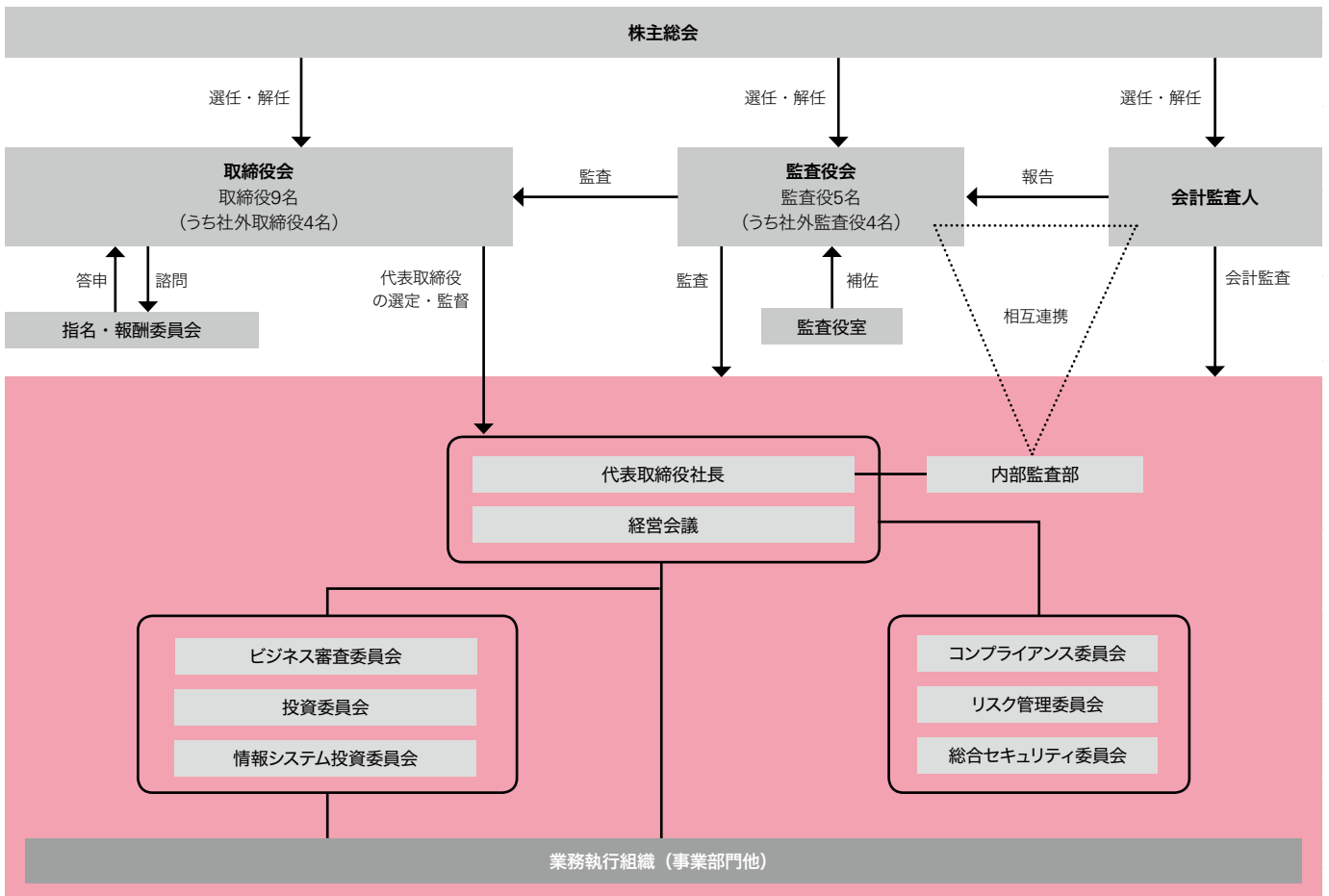
日本ユニシスでは、社外監査役も含めた監査体制が経営監視に有効と判断し、監査役会設置会社制度を採用しています。取締役会については、変化の激しい業界であることから、業界・社内の状況に精通した社内取締役(5名)を中心とし、①豊富な企業経営経験等を日本ユニシスの経営に活かしていただくこと、②社外の客観的・専門的見地から経

営全般についての助言を行っていただくこと、③実効性ある経営監督機関となっていただくこと、この3点が期待できる社外取締役(4名)を選任しています。

これにより、より広い視野と客観性を併せ持った意思決定と、より実効性の高い職務執行の監督が実現できると考えています。

### コーポレート・ガバナンス体制図

2016年6月28日現在



※ 上記のほか、日本ユニシスでは諮問機関として、CSR委員会およびMOT(Management of Technology)委員会を設置しています。

## 取締役会

取締役会は社外取締役4名を含む取締役9名で構成され、原則として毎月開催しています。取締役会では、日本ユニシスの経営の基本方針その他重要事項等の審議、決定を行うとともに、取締役および執行役員による職務執行を含め経営全般に対する監督を行っています。また、経営環境の変化に迅速に対応できる機動的な経営体制の確立と取締役の経営責任を明確にするため、取締役の任期を1年としています。

2015年度の実績として、取締役会の開催状況ですが、年間11回開催し、経営に関するさまざまな議論を交わしました。社外役員の出席状況は、社外取締役が87.5%、社外監査役が93.2%となりました。

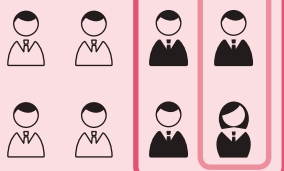
### 指名・報酬委員会の設置

日本ユニシスでは、日本ユニシス役員の人事および報酬に関する事項を審議・答申するため、取締役会の諮問委員会として、少なくとも1名の独立社外取締役を含む複数名の取締役により構成される「指名・報酬委員会」を設置しています。

### 取締役会の構成

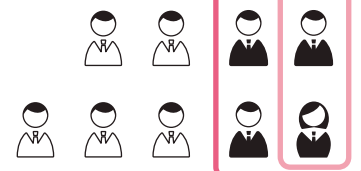
2015年度 8名  
(2015年6月25日現在)

□ 社外取締役 4名  
□ 独立社外取締役 2名



2016年度 9名  
(2016年6月28日現在)

□ 社外取締役 4名  
□ 独立社外取締役 2名



## 監査体制

監査役会は社外監査役4名を含む5名で構成され、そのうち3名は常勤監査役として執務しています。各監査役は取締役会をはじめとする重要な会議への出席、業務や財産の状況の調査、会計監査人の選解任や監査報酬に係る権限の行使等を通じて、取締役の職務執行および内部統制システムに関わる監査を行っています。なお、監査役の監査の

実効性を高め、かつ監査機能が円滑に遂行されるよう、監査役室の要員の専任化を行い、監査役の職務遂行を補佐しています。

2015年度の監査役会は、年間13回開催しました。社外監査役の出席状況は、90.4%となりました。

### 内部監査

グループ全体の内部統制の有効性と効率性を監査するために、代表取締役社長直属の日本ユニシス社内組織として、内部監査部を設置しています。

## Focus on

### 取締役会の実効性評価

日本ユニシスは、取締役および監査役全員を対象に2015年度の実績として、取締役会の構成、運営、審議状況等に関するアンケートを行い、その結果をもとに取締役会において審議のうえ、取締役会の実効性評価を実施しました。その結果、取締役会の人数ならびにメンバー構成における知識・経験・能力のバランスは妥当であること、取締役会は適切に運営され、そこでの議論を通じ、経営陣に対する実効性のある監督が行われていること、また、監査役体制も充実していることが確認されました。今後は、社外取締役への情報提供の一層の拡充、取締役のトレーニング強化、および、社外役員と社内役員のコミュニケーションの充実等を図ることも確認されました。日本ユニシスは、今後も毎年、取締役会の実効性について分析・評価を行い、さらなる向上に努力していきます。

## コーポレート・ガバナンス

### 業務執行体制

<b>経営会議</b>	業務執行の重要事項を決定するための意思決定機関として、代表取締役および執行役員を兼務する取締役を構成員とする経営会議を設置し、効率的な意思決定を行っています。
<b>各種委員会</b>	取締役の業務執行に関する個別経営課題を実務的な観点から審議するために、各種委員会(ビジネス審査委員会、投資委員会、情報システム投資委員会、コンプライアンス委員会、リスク管理委員会、総合セキュリティ委員会)を設置しています。また、諮問機関として、CSR委員会およびMOT(Management of Technology)委員会を設置しています。
<b>執行役員制度</b>	経営の監督と執行を分離するために、執行役員制度を採用し、迅速な業務執行を図っています。

### 役員報酬

#### 取締役の報酬を決定するにあたっての方針と手続

取締役の報酬は、業績連動を重視し、世間水準、従業員給与とのバランスを考慮のうえ、職責に見合った報酬を支給することを原則とし、a) 固定的な月額報酬、b) 親会社株主に帰属する当期純利益を指標とする年次の業績連動型賞与、およびc) 株式報酬型ストックオプションによる業績連動型報酬により構成しています。なお、社外取締役については、業績との連動は行わず固定的な月額報酬のみを支給しています。具体的な報酬額については、株主総会において決議された金額を上限として、独立社外取締役が参画する指名・報酬委員会において審議し、取締役会にて決定します。

月額報酬額は、1993年6月25日開催の第49回定時株主総会において月額35百万円以内と決議しています。取締役賞与は、2016年6月28日開催の第72回定時株主総会において、総額年1億円を上限とし、当面の間は、親会社株主に帰属する当期純利益の0.5%を支給基準とする旨決議しています。

#### 業績連動型報酬

業績連動型報酬については、継続した業績向上と企業価値向上への貢献意欲を高めることを目的として、2012年度より、「業績連動型報酬制度」の考え方に基づき、株式報酬型ストックオプションを付与しています。

#### 監査役の報酬等について

独立した立場からの監査の実効性を確保するため、監査役の報酬等については、業績との連動は行わず、監査役の協議により固定報酬である月額報酬につき決定しています。

監査役の報酬額は、2006年6月22日開催の第62回定時株主総会において月額8百万円以内と決議しています。

#### 役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額および対象となる役員の員数(2015年度)

役員区分	報酬等の総額 (百万円)	報酬等の種類別の総額(百万円)			対象となる 役員の員数(人)
		基本報酬	ストックオプション	賞与	
取締役 (社外取締役を除く)	219	198	21	—	6
監査役 (社外監査役を除く)	28	28	— (注) 1	— (注) 1	1
社外役員	80	80	— (注) 1	— (注) 1	9

(注)1. 監査役および社外役員は、ストックオプションおよび賞与の支給対象ではありません。

2. 記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。



## 内部統制

日本ユニシスグループでは、内部統制の目的である「業務の有効性および効率性の向上」「財務報告の信頼性確保」「事業活動に関わる法令等の遵守」「資産の保全」を達成するべく、以下のとおり、内部統制システムの適切な整備・運用、継続的改善に努めています。

### 業務の有効性および効率性の向上

日本ユニシスグループでは、中期経営計画を立案し具体的な経営目標を定めるとともに、業務の有効性および効率性の向上のための体制整備に努めています。

### 財務報告の信頼性確保

日本ユニシスグループでは、財務報告の信頼性を確保するために、「適正な財務報告を行うための基本方針」を定め、経営者・社員が遵守、実践しています。

### 事業活動に関わる法令等の遵守(コンプライアンス)

日本ユニシスグループでは、コンプライアンスを業務執行の最重要課題と認識し、「日本ユニシスグループ企業行動憲章」「グループ・コンプライアンス基本規程」および「日本ユニシスグループ役職員行動規範」を策定し、これに基づき、グループの全役職員は、法令、社会規範および社内規則を遵守し、倫理的な活動を行うこととしています。

### 資産の保全(リスク管理)

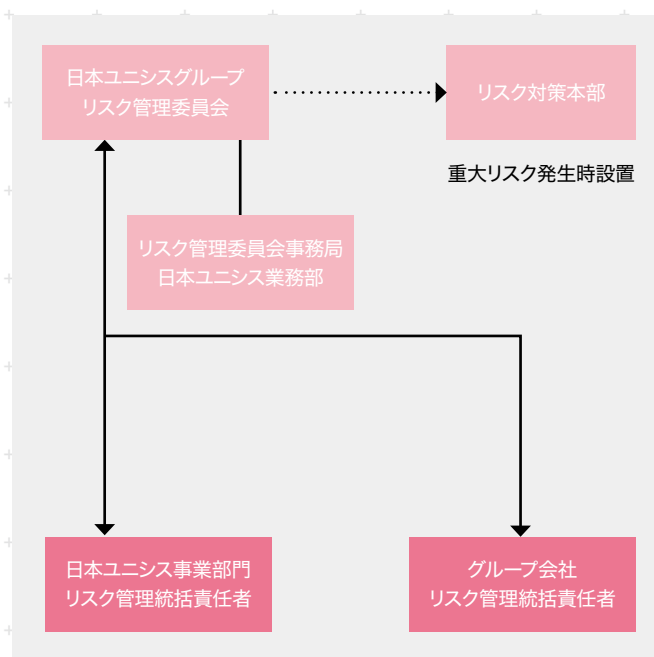
日本ユニシスグループでは、事業活動を行ううえで、さまざまなリスクと向き合っており、管理対象とするリスクをグループ全体で共通化し一元的に管理することを目的に、グループ共通のリスク分類体系を策定するとともに、未然防止策や発生時の対応策を整備することにより資産の保全を図っています。

このため、日本ユニシスグループは、グループ全体のリスク管理の統括・指揮管理を行うためチーフ・リスク・マネジメント・オフィサー(CRMO)を委員長とする「リスク管理委員会」を設置しています。

リスク管理委員会では、管理対象とするリスクをグループ全体で共通化し一元的に管理することを目的に、グループ共通のリスク分類体系を整備しています。現在、情報管理関連リスク、システム開発関連リスク、災害・事故関連リスクなど約130のリスク管理項目に分類しており、各リスク管理項目に対しては当該リスクの統制を担当するスタッフ部門または委員会等が管理規程や具体的な未然防止策・発生時対応策を立案し対応しています。

万一の重大リスク発生時には、発生部署または各委員会などからリスク管理委員会へ速やかに報告され、そのリスクの影響度に応じて、「対策会議」または「対策本部」を招集・設置し的確に対処する体制を敷いています。

### 日本ユニシスグループのリスク管理体制図



## コーポレート・ガバナンス／事業等のリスク

### 情報セキュリティ

日本ユニシスグループは、お客さまの経営情報や情報システムに携わる立場として、グループ会社・協力会社さまにおける横断的な情報セキュリティレベルの確保を図っています。2016年7月現在、ISO27001 (ISMS) 認証を12社・関連団体が取得するとともに、プライバシーマーク認証についても8社が取得しています。

#### 推進体制

推進体制として、総合セキュリティ委員会、推進チーム会議、グループ運営会議、事故対応技術支援チーム(CSIRT)を設置しています。また、情報セキュリティマネジメントシステム (ISMS) と個人情報保護マネジメントシステム (PMS) の内部監査を統合することにより、セキュリティ推進活動の効率化と現場部門の負荷軽減に努めています。

#### セキュリティ文化の定着・拡大に向けて

セキュリティ文化のさらなる定着を目指し、PC起動時のイントラネット画面での啓発や、情報セキュリティの役員・組織長向け研修、新入社員研

修、中途社員研修、全社員を対象としたe-ラーニング研修に加え、協力企業さまに対しても計画的な研修を実施しています。

また、サイバーセキュリティリスクへの対応として標的型攻撃メール対応訓練を行っています。訓練対象者が実際に模擬訓練用のメールを受信する実体験を通じ、危機意識の醸成、当事者意識、攻撃を受けた際の適切な対処方法が理解できる工夫を行っています。

そのほか、セキュリティの観点から“攻めの情報活用”を推進していくため、リモートアクセスサービス「SASTIK®サービス」や携帯電話やスマートフォンから社内システムを安全にアクセスできる「mobiGate®」などを利用し、全社員が社外においてもセキュリティの確保された状態でイントラネットにアクセスできる環境を整備しています。

## 事業等のリスク

投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性のある事項には、以下のようなものがあります。なお、文中の将来に関する事項は、2016年3月末現在において日本ユニシスグループ(当社および連結子会社)が判断したものです。

### (1) 経済動向および市場環境による影響

経済動向や情報サービス市場環境の変動により、企業の情報システムへの投資抑制、予想を超える価格競争の激化、技術革新への対応が遅れるなどの事態が発生した場合、また、法律、税制、会計制度等の各種規制・制度や電力、通信等の社会基盤の変動により事業環境が悪化した場合、当社グループの経営成績および財政状態は影響を受ける可能性があります。

### (2) プロジェクト管理に関するリスク

当社グループは多数のシステム開発を行っています。競争激化の中で、お客さまの要求の高度化、案件の複雑化が進んでいるため、開発案件において問題が生じた場合、その修復に想定以上の費用や時間を要し、コストオーバーとなるリスクがあります。このため、当社グループでは、ビジネス審査委員会において、案件提案時および実行時にリスク内容を多角的に評価する仕組みの運用徹底に取り組んでいます。また、プロジェクト管理体制の強化や、システム開発手法の体系化・標準化による生産性の向上、プロジェクト課題早期発見制度であ

る「行灯システム」等の施策を継続するとともに、問題案件の振り返りを通して真の原因を見極め根本対策を打つ改善サイクルを回すことにより、コストオーバーの予防と問題の早期発見に努めています。

### (3) システム障害に関するリスク

当社グループが提供するシステムや各種サービスには、お客さまの業務の重要システムや社会的なインフラに関わるものがあります。これらのシステムや各種サービスにおいて、システムの不具合やオペレーションミス等により重大な障害が発生した場合、当社グループの社会的信用やブランドイメージの低下、発生した損害の賠償金の支払等により、当社グループの経営成績に影響を与える可能性があります。

このため当社グループでは、稼働システムについて、社会的重要性を考慮した分類、障害発生率、障害対応完了までの日数等の品質基準を設定し、障害対応の体制を整備するとともに、障害発生に際しては、障害報告システムによる社内関係部門への情報展開を実施し、迅速な障害対応に努めています。また、定期的なシステム点検による評価・改善活動を行うことにより、稼働システムの品質向上に努めています。

#### (4) 投資判断に関するリスク

当社グループは、競争力強化および事業拡大のため、新しい製品・サービスの提供を目的とする多額の投資を行っています。これらの投資に際しては、投資委員会、ビジネス審査委員会および上位機関である経営会議において事業計画の妥当性等を慎重に検討していますが、投資に対する十分なリターンが常に保証されるわけではなく、経営成績に影響を与える可能性があります。

#### (5) 情報管理に関するリスク

当社グループは事業活動を通じ、当社グループ自身の情報のもとより、情報システムの開発、提供にあたり、多くのお客さまの秘密情報、お客さまが保有する個人情報に接する機会を有しています。そのため情報管理はICT産業に身をおく当社グループの最重要課題と認識し、その管理には万全を期しています。しかしながら、万が一の予期せぬ事態による流出に対応するため、一定額までの保険を付保していますが、それ以上の多額の対応費用を要した場合や、社会的信用の失墜により、経営成績に影響を与える可能性があります。

#### (6) 高度技術者の確保

情報サービス市場における高度技術者の不足は重要な課題となっており、当社グループが必要とする高度技術者を確保できない場合、当社グループの技術的優位性の確保に影響を与える可能性があります。このため、当社グループ内の人材がより高度なスキルを習得できる環境を整えるべく、キャリアデザイン制度や人材強化を目的とした研修・制度等の各種人材育成施策の実施に取り組んでいます。

#### (7) 知的財産権に関するリスク

当社グループでは事業の遂行にあたり、自社の技術や製品・サービスに関わる特許権、商標権等の知的財産権を取得することなどにより自社の知的財産の保護を図るとともに、第三者の知的財産権を侵害することのないよう細心の注意を払っています。しかしながら、第三者により当社グループの知的財産権が侵害される可能性があるほか、当社グループの製品やサービスが第三者の知的財産権を侵害しているとの主張にもとづき係争に発展し、その結果、費用が発生する可能性があります。

また、当社グループが事業を遂行するうえで必要となる知的財産権等の権利につき、当該権利の保有者よりライセンス等を予定どおり受けられなかった場合は、特定の製品またはサービスを提供できなくなる可能性があります。

これらの結果、当社グループの経営成績に影響を与える可能性があります。

#### (8) 調達に伴うリスクおよび重要な取引先との関係

当社は国内外の取引先からハードウェア・ソフトウェアおよびサービスを調達し、お客さまに提供しています。このため取引先各社の事業戦略の予期せぬ変更、経営状況の悪化等による製品仕様の変更、製品・サービス供給の停止等が当社グループの経営成績に影響を与える可能性があります。

また、当社は、ユニシス・コーポレーション製のコンピュータ等の販売に関する日本総代理店であり、日本国内における当該コンピュータ等の輸入販売、保守サービスを行うとともに、ユニシス・コーポレーションより商標使用権の設定および技術情報、技術援助の提供を受けています。ユニシス・コーポレーションとの取引関係はこれまで安定的に推移していますが、万が一このような取引関係が継続困難となった場合には、当社グループの経営成績に影響を与える可能性があります。

#### (9) 為替変動リスク

当社グループにおいては、ユニシス・コーポレーション製のコンピュータその他海外製品の輸入販売を行っています。このことから、当社グループの外貨建仕入高は為替変動の影響を受けることとなるため、為替予約等によるリスクヘッジを行っています。なお、2015年度における当社グループの外貨建仕入高は175億円となっています。

#### (10) コンプライアンスに関するリスク

当社グループの事業活動に関連して、第三者から訴訟や法的手続きが行われる可能性があります。これらの結果によっては、予期せぬ多額の損害賠償責任を負うなど当社グループの経営成績に影響を与える可能性があります。このため、当社グループでは、「日本ユニシスグループ企業行動憲章」「グループ・コンプライアンス基本規程」および「日本ユニシスグループ役職員行動規範」を策定し、これに基づき、グループの全従業員は、法令、社会規範および社内規則を遵守し、倫理的な活動を行うこととしています。

#### (11) 自然災害等のリスク

地震等の自然災害や伝染病の発生により、社会インフラや当社グループの主要な事業所等が壊滅的な損害を被った場合、取引先・従業員の多くが被災または安全確保・健康維持のために行動が制限される場合には、その対応に巨額の費用を要すことや、サービス提供等事業活動に大きな影響が生じるため、当社グループの経営成績に影響を与える可能性があります。このため、それらの事象が発生した場合、または発生するおそれが生じた場合に備え、当社グループでは事業継続活動に取り組んでいます。



## 取締役・監査役一覧 (2016年6月28日現在)

### 取締役



代表取締役社長  
CEO CHO

平岡 昭良



代表取締役専務執行役員  
CAO CCO

向井 丞



代表取締役専務執行役員  
CFO

向井 俊雄



取締役常務執行役員  
CMO

齊藤 昇



取締役常務執行役員  
CSO・CIO

葛谷 幸司



取締役(社外取締役・  
独立役員)

川田 剛



取締役(社外取締役)

山田 健嗣



取締役(社外取締役・  
独立役員)

藺田 綾子



取締役(社外取締役)

村本 守弘

### 監査役



常勤監査役(社外監査役)

井村 彰宏



常勤監査役(社外監査役)

内山 悦夫



常勤監査役

栗山 進至



監査役(社外監査役)

古谷 滋海



監査役(社外監査役)

野田 雅生

### 執行役員

上席執行役員

岡田 正之

角田 道彦

執行役員

田崎 稔

石山 耕一

小西 宏和

兵働 広記

松尾 桂志

笹尾 忍

永井 和夫

八田 泰秀

橋本 博文

佐藤 和雄

林 尊

河野 健介



## 社外取締役コメント



取締役(社外取締役・独立役員)

川田 剛

日本ユニシスグループは、2016年4月より平岡新社長による体制のもと、中期経営計画の達成および中期ビジョンの実現に向けて一丸となって日々取り組んでいます。

従来いわゆるSIerの立場に留まらず、これまでに培った技術力などをもとにビジネスエコシステムを創出し、社会的課題の解決に寄与することができる企業を目指すなか、少しずつではありますがその成果も出てきています。

社員の働く環境に関しても、ダイバーシティの推進等に従来より取り組んでいましたが、このたび社長自らがCHOを設置・就任し健康経営に着手するなど、その取り組みをさらに推進し、人財を最大限に活かす環境づくりを進めています。

また、企業としての社会的責任を果たしていくために、コーポレート・ガバナンスの強化にも持続的に取り組んでいます。その一例としまして、指名・報酬委員会を設置しました。私としても、独立役員の立場として、積極的に提言することにより、透明かつ公正な経営の実現に寄与していきたいと思えます。

日本ユニシスグループの中長期的な企業価値の向上の実現のため、より一層尽力していきたいと考えています。



取締役(社外取締役・独立役員)

藺田 綾子

トップメッセージにもあるように、今年度の大きな進捗は、ダイバーシティの推進と働き方改革、そして人を大切にする健康経営。私も「ダイバーシティ経営の推進」をテーマに講師として3回登壇しましたが、ダイバーシティはイノベーションの源泉です。多様な価値観への受容をベースに、未来型の多様な働き方にチャレンジし、能力を最大限発揮できる組織を目指してほしいと思います。イギリスのコーポレート・ガバナンスで最近、最重視されているのは、社員が共通して持つ信念や価値観、いわゆる「カルチャー(企業文化)」の醸成、浸透や実態把握ですが、すべてここにつながる要素だと感じています。

CSR重要課題(マテリアリティ)の策定については現在、外部ステークホルダーの意見を取り入れながら、事業戦略への組み込みへの準備、非財務のKPIの検討が進んでいます。世界では2030年に向けたグローバルな持続可能な開発目標(SDGs)が2015年の国連総会で合意されましたが、自社の強みを活かした「ライフイノベーション」のテーマとして捉えれば大きくビジネスチャンスも広がるでしょう。来年度以降は、みんなの目を輝かせる2030年に向けたありたい姿をバックキャストで描き、イノベーション戦略として優れたセオリー・オブ・チェンジの発掘を期待しています。

# 株主・投資家との責任ある対話

## 株主・投資家との建設的な対話に関する方針

日本ユニシスでは、適時適切に情報を開示するとともに、双方向のコミュニケーションを積み重ねることが、公正な価値評価につながる

と考えています。株主・投資家からの貴重なご意見は、経営陣に対し定期的かつ適時に報告するよう努め、経営の改善に役立てています。

<p><b>1. 基本的な考え方</b></p>	<p>日本ユニシスは、株主・投資家のみなさまに適時、適切な情報をお届けするために、社長およびCFOが中心となり、積極的なIR活動を行う。</p>
<p><b>2. IR体制</b></p>	<p>専任のIR担当部署を設置しており、関連部署およびグループ各社等と適宜情報交換を実施することにより、適切な情報開示を行うための連携体制を整える。</p>
<p><b>3. 対話の方法</b></p>	<p>株主・投資家との対話の機会として、決算説明会、事業説明会、施設見学会等を実施し、日本ユニシスの企業経営や事業活動についての説明に努める。</p>
<p><b>4. フィードバック体制</b></p>	<p>株主・投資家からいただいた意見および懸念事項については、経営陣幹部および取締役会に対し適宜フィードバック等を実施する。</p>
<p><b>5. インサイダー情報の管理</b></p>	<p>決算発表前の情報漏洩を防止し、公平性を確保するために、決算発表前の一定期間を沈黙期間として設定し、この期間は決算に関する質問への回答やコメントを差し控える。また、「インサイダー取引管理規程」を制定し、インサイダー情報の漏洩防止に取り組む。</p>

## 2015年度における主な取り組み

四半期ごとの決算説明会開催に加え、スモールミーティングや国内における個別取材対応、海外投資家への訪問取材対応など、投資家のみなさまとの建設的な対話に努めています。中期経営計画の事業戦略説明会の開催や統合報告書の発行など、日本ユニシスの企業価値を適切にご説明するための工夫も行っています。



## お客さまへの責任ある対応

### 品質保証

社会インフラとして情報システムに求められる品質レベルが従来から高まるなか、日本ユニシスグループでは、高品質の商品・サービスを提供するために品質保証の体制・仕組みを構築・整備しています。

ソフトウェア、ハードウェア、サービスについて徹底した品質保証活動を実施し、「システムやサービスの提案、開発から保守・運用まで安心して任せられる企業」を目指しています。

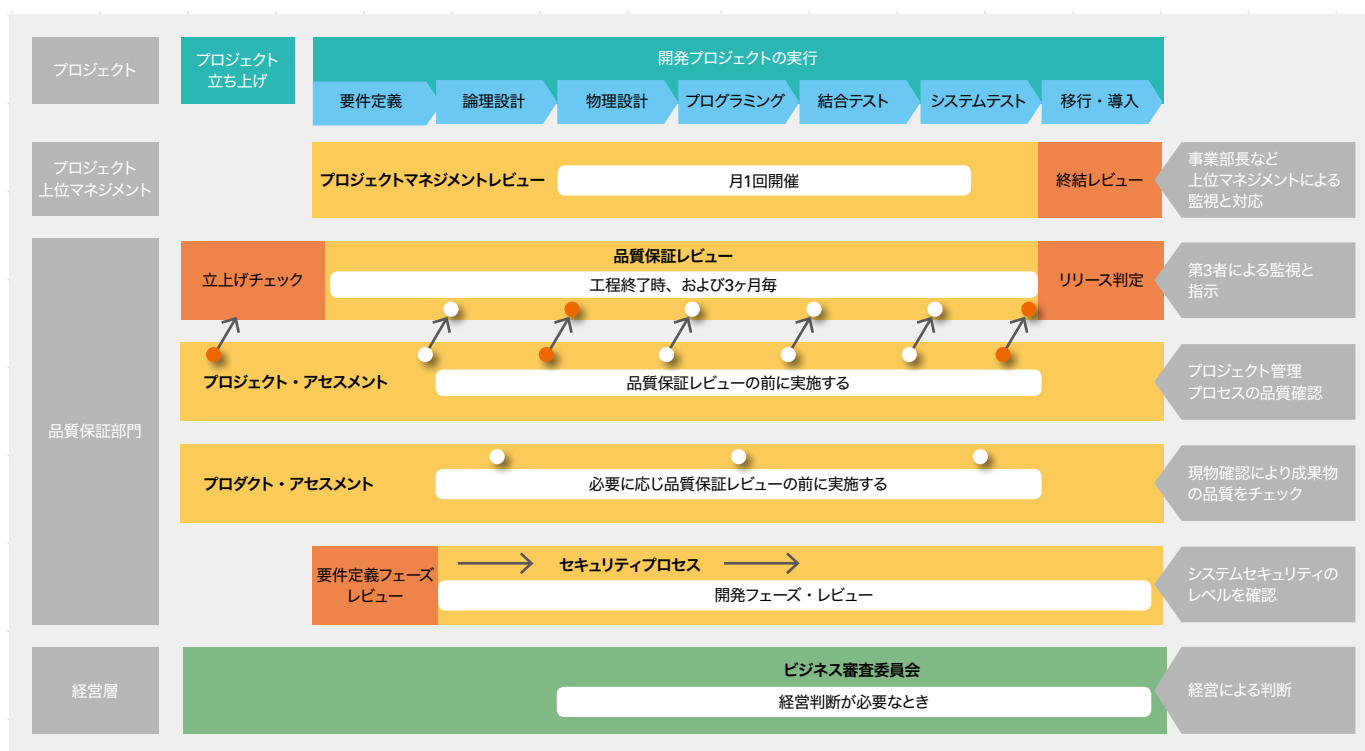
### 各工程開発における品質保証プロセス

お客さまのシステム開発をする場合の品質保証プロセスでは、プロジェクト開発における品質管理活動だけでなく、プロジェクトの外側からも健全に稼働しているか、成果物の品質が保たれているかを継続的かつ組織重層的に確認し、必要に応じて是正処理を講じています。

また、お客さまのシステム開発が終了したあとも、安心してシステムやサービスをご利用いただけるよう、運用・保守やアウトソーシング・サービスなど、お客さまより運用管理を委託されたシステムにおいて、

サービスの品質が保たれているかを継続的に確認しています。

さらに、日本ユニシスの品質保証部門では、経済産業省から公表されている「情報システムの信頼性向上に関するガイドライン」をベースに、日本ユニシス独自の障害未然防止策を取り込んだ「システム点検チェックリスト」で定期的にシステムの健全性を確認し、障害の未然防止を図っています。



### 顧客満足度向上

日本ユニシスグループは、日常の活動を通して直接頂戴するお客さまの声や、開発システムの稼働後に行っている「お客さま満足度調査」でのアンケートご回答やコールセンターに寄せられるお客さまの声を真摯に受け止め、その貴重なご意見をグループ各社・各部門の改善活動へ着実につなげています。

また、株式会社日経BP社のIT系総合メディアである「日経コンピュータ」が企画する「顧客満足度調査 2016-2017」で、日本ユニシスは「ITコンサルティング/上流設計関連サービス(メーカー)部門」「システム開発関連サービス(メーカー)部門」の2部門で1位を獲得、ユニアデックスは「システム運用関連サービス(情報サービス会社)部門」で5年連続1位を獲得しました。

日本ユニシスグループでは3部門で1位を獲得し、ITコンサルティング/上流設計から、開発、運用まで、一貫したトータルサービスについて、高い評価を得ています。



# 財務サマリー 日本ユニシスおよび連結子会社

	2005年度	2006年度	2007年度	2008年度
<b>会計年度</b>				
売上高	¥317,486	¥307,455	¥337,759	¥310,127
売上総利益	68,934	63,196	86,031	80,109
販売費及び一般管理費	63,868	56,917	66,382	64,225
営業利益	5,065	6,278	19,649	15,883
経常利益	4,870	6,646	19,265	15,116
税金等調整前当期純利益	4,318	6,311	10,215	-13,024
親会社株主に帰属する当期純利益	1,889	3,433	2,546	-8,819
設備投資額	19,119	21,570	33,928	22,984
減価償却費	15,735	13,808	15,685	14,837
研究開発費	6,111	5,152	4,997	4,494
営業活動によるキャッシュ・フロー	18,977	8,813	18,591	46,299
投資活動によるキャッシュ・フロー	-19,303	-32,270	-29,103	-20,247
フリー・キャッシュ・フロー	-326	-23,457	-10,511	26,051
財務活動によるキャッシュ・フロー	5,169	15,856	8,814	-11,599

## 会計年度末

総資産	¥243,931	¥237,861	¥258,457	¥233,546
純資産	80,850	87,018	86,341	75,464
現金及び現金同等物	30,827	23,225	21,603	36,046
純有利子負債	34,359	55,492	77,786	54,380
自己資本	80,850	86,121	84,930	74,038

## 1株当たり情報

1株当たり当期純利益(円)	¥ 17.77	¥ 35.97	¥ 26.54	¥-91.96
1株当たり純資産(円)	857.54	897.36	885.88	771.94
1株当たり配当金(円)	7.50	7.50	12.00	15.00
配当性向(%)	42.2	20.9	45.2	-

## その他の情報

売上高営業利益率(%)	1.6	2.0	5.8	5.1
自己資本当期純利益率(ROE)(%)	2.1	4.1	3.0	-11.1
自己資本比率(%)	33.1	36.2	32.9	31.7
ネットD/Eレシオ(倍)	0.43	0.64	0.92	0.73



(百万円)

2009年度	2010年度	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度
¥271,084	¥252,989	¥255,122	¥269,170	¥282,690	¥269,154	¥278,039
68,924	65,881	63,561	63,545	63,610	63,442	64,610
61,818	59,353	56,251	55,234	54,036	52,517	52,085
7,105	6,527	7,310	8,311	9,574	10,924	12,525
6,918	5,833	7,096	8,315	9,822	12,371	12,155
5,405	3,840	589	2,637	8,158	11,225	11,719
3,626	2,574	-12,498	1,250	6,305	7,246	8,920
15,541	12,678	11,559	12,352	8,573	14,191	11,631
13,425	15,328	12,155	10,440	10,321	9,821	9,488
4,272	5,524	4,912	4,861	4,659	4,337	4,036
14,500	21,708	13,430	18,447	11,889	18,037	10,989
-14,700	-11,168	-10,641	-11,442	-8,289	-10,548	-10,565
-200	10,539	2,788	7,004	3,600	7,489	424
-10,370	-5,587	-5,947	-8,985	-151	-12,886	-8,186
¥218,066	¥207,282	¥190,083	¥197,779	¥202,468	¥199,772	¥193,094
76,927	76,770	63,223	67,916	76,016	81,975	91,213
25,461	30,413	27,254	25,274	28,723	23,326	15,564
56,387	48,507	46,906	40,858	38,473	33,665	22,020
75,494	75,514	61,923	66,505	74,796	81,021	90,374
¥ 37.82	¥ 27.12	¥-132.99	¥ 13.31	¥ 67.08	¥ 77.07	¥ 93.71
787.12	803.52	658.90	707.57	795.61	861.53	847.51
10.00	10.00	5.00	10.00	15.00	20.00	30.00
26.4	36.9	-	75.1	22.4	26.0	32.0
2.6	2.6	2.9	3.1	3.4	4.1	4.5
4.9	3.4	-18.2	1.9	8.9	9.7	10.5
34.6	36.4	32.6	33.6	36.9	40.6	46.8
0.75	0.64	0.76	0.61	0.51	0.42	0.24

## 2015年度業績の概要と分析

### 決算ハイライト

売上高は、システムサービス、アウトソーシングの伸長により、  
前期比+3.3%増収の2,780億円

営業利益は、増収およびサービス利益改善等により、  
前期比+14.6%増益の125億円

当期純利益は、営業増益に伴い、  
前期比+23.1%増益の89億円

当連結会計年度における国内の情報サービス市場においては、全体的にソフトウェア投資の増加が見られ、今後の回復軌道に乗ることが期待されます。一方で、世界情勢の不透明さなどにより日本経済が下押しされることが懸念されていることや、競合他社との一層の競争激化など、日本ユニシスを取り巻く環境は依然として厳しい状況であると認識しています。

### 経営成績の分析

#### 売上高

連結会計年度の業績は、システムサービスおよびハードウェア売上が堅調に推移した結果、売上高につきましては2,780億39百万円(前期比3.3%増)となりました。なお、当連結会計年度より、「企業結合に関する会計基準」(企業会計基準第21号 2013年9月13日)等を適用し、「当期純利益」を「親会社株主に帰属する当期純利益」としています。

セグメント別の業績は、次のとおりです。

#### ■ システムサービス

当セグメントは、ソフトウェアの請負開発業務、SEサービス、コンサルティングを含み、売上高は898億29百万円(前期比7.7%増)、セグメント利益は238億34百万円(前期比12.3%増)となりました。

#### ■ サポートサービス

当セグメントは、ソフトウェア・ハードウェアの保守サービス、導入支援等を含み、売上高は553億62百万円(前期比0.2%増)、セグメント利益は148億48百万円(前期比9.1%減)となりました。

#### ■ アウトソーシング

当セグメントは、情報システムの運用受託等からなり、売上高は404億96百万円(前期比4.8%増)、セグメント利益は87億97百万円(前期比14.7%増)となりました。

#### ■ ソフトウェア

当セグメントは、ソフトウェアの使用許諾契約によるソフトウェアの提供からなり、売上高は300億3百万円(前期比2.4%減)、セグメント利益は73億58百万円(前期比15.3%減)となりました。

#### ■ ハードウェア

当セグメントは、機器の売買契約、賃貸借契約によるハードウェアの提供を含み、売上高は538億73百万円(前期比4.9%増)、セグメント利益は73億81百万円(前期比5.7%増)となりました。

#### ■ その他

当区分は、報告セグメントに含まれない事業セグメントであり、回線サービスおよび設備工事等を含み、売上高は84億74百万円(前期比13.5%減)、セグメント利益は23億89百万円(前期比6.3%減)となりました。

(注)セグメント利益は連結財務諸表の営業利益と調整を行っており、上記の全てのセグメント利益合計646億10百万円から開発費、のれんの償却費、各報告セグメントに配賦していない販売費及び一般管理費を含む調整額△520億85百万円を差し引いた125億25百万円が当連結会計年度の営業利益となります。また、上記金額には消費税等を含んでいません。

#### 営業利益の状況

当連結会計年度の売上総利益は、売上高の増加により、前期に比べ11億68百万円増加の646億10百万円(前期比1.8%増)となりました。販売費及び一般管理費につきましては、営業支援費等の減少により販売費が2億71百万円減少したことに加え、研究開発費などのコスト抑制に努めた結果、一般管理費は1億61百万円減少し、前期より4億32百万円減少の520億85百万円(前期比0.8%減)となりました。この結果、営業利益は前期に比べ16億円増加の125億25百万円(前期比14.6%増)となりました。

#### 経常利益の状況

営業外損益は、上場有価証券売却益等の収益減少と、環境対策費等による費用増加により、損益(純額)は前期より18億16百万円減少し、3億69百万円の損失となりました。

この結果、経常利益は前期に比べ2億15百万円減少の121億55百万円(前期比1.7%減)となりました。

#### 親会社株主に帰属する当期純利益の状況

事務所移転費用5億74百万円を特別損失として計上したこと等により親会社株主に帰属する当期純利益は89億20百万円(前期比23.1%増)となりました。前期は特別退職金14億1百万円を特別損失として計上したこと等により72億46百万円の利益であったことから、16億74百万円増加となりました。

## 財政状態の分析

### 貸借対照表の状況

日本ユニシスグループの総資産につきましては、前期末比66億77百万円減少の1,930億94百万円となりました。流動資産につきましては、受取手形及び売掛金が23億25百万円増加し商品及び製品が26億97百万円増加したものの、現金及び預金が77億61百万円減少したこと等により、流動資産合計では53百万円減少しました。固定資産につきましては、退職給付に係る資産が63億43百万円減少したこと等により前期末比66億24百万円減少しました。

負債につきましては、転換社債型新株予約権付社債の株式への転換が進んだことや、借入金の返済等により、前期末比159億14百万円減少の1,018億81百万円となりました。

純資産につきましては、転換社債型新株予約権付社債の株式への転換が進んだことや、退職給付に係る調整累計額が減少したこと等により、前期末比92億37百万円増加の912億13百万円となり、自己資本比率は6.2ポイント増加の46.8%となりました。

### キャッシュ・フロー

当連結会計年度末の現金及び現金同等物につきましては、営業活動により得られた資金を営業用コンピュータやアウトソーシング用ソフトウェアなどに対する投資に充当したことに加え、借入金を返済したこと等により、現金及び現金同等物は期首残高に比べ77億61百万円減少し、期末残高は155億64百万円となりました。

### 営業活動によるキャッシュ・フロー

営業活動により得られた資金につきましては、税金等調整前当期純利益117億19百万円(前期比4億93百万円増加)に対し、非現金支出項目である減価償却費94億5百万円等の収入加算要素があったものの、売上債権の増加23億25百万円等の収入減算要素により、109億89百万円の収入(前期比70億47百万円の収入減)となりました。

### 投資活動によるキャッシュ・フロー

投資活動により支出した資金につきましては、主に営業用コンピュータ等の有形固定資産の取得による支出39億57百万円(前期比13億円支出減)、アウトソーシング用ソフトウェアに対する投資を中心とした無形固定資産の取得による支出71億52百万円(前期比7億13百万円支出減)等により、105億65百万円の支出(前期比17百万円支出増)となりました。

### 財務活動によるキャッシュ・フロー

財務活動による資金につきましては、短期借入金の返済による支出35億25百万円(前期比67億75百万円支出増)、配当金の支払による支出23億49百万円(前期比7億4百万円支出増)等により、81億86百万円の支出(前期比47億円支出減)となりました。

### 2016年度の見通し

次期の連結業績見通しにつきましては、売上高は2.5%増収の2,850億円を計画しています。利益面につきましては、売上高の増加とさらなる採算向上等を図ることで、営業利益は11.8%増益の140億円、経常利益は13.5%増益の138億円、親会社株主に帰属する当期純利益は12.1%増益の100億円をそれぞれ計画しています。

### 2016年度連結業績見通し

(百万円)

	2015年度	2016年度(見通し)	増減
売上高	278,039	285,000	+2.5%
営業利益	12,525	14,000	+11.8%
経常利益	12,155	13,800	+13.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	8,920	10,000	+12.1%

## 会社概要 (2016年3月31日現在)

社名	日本ユニシス株式会社 Nihon Unisys, Ltd.
設立	1958年(昭和33年)3月29日
資本金	54億8,317万円
事業内容	クラウドやアウトソーシングなどのサービスビジネス、コンピュータシステムやネットワークシステムの販売・賃貸、ソフトウェアの開発・販売および各種システムサービス
従業員数	8,103名(連結)
会計監査人	有限責任監査法人トーマツ
事業所	<p>本社 〒135-8560 東京都江東区豊洲1-1-1</p> <p>支社 関西支社(大阪)、中部支社(名古屋)、九州支社(福岡)</p> <p>支店 北海道支店(札幌)、東北支店(仙台)、新潟支店(新潟)、北陸支店(金沢)、静岡支店(静岡)、中国支店(広島)</p>

## グループ会社一覧

業務プロセス	社名	出資比率	資本金(百万円)	売上高(百万円)	従業員数(名)
	日本ユニシス(株)		5,483	167,856	4,241
	日本ユニシス・エクセリュージョンズ(株)	100%	100	4,512	184
マーケティング&ビジネス開発&コンサルティング	ケンブリッジ・テクノロジー・パートナーズ(株)	100%	10	1,502	88
	(株)エイファス	100%	100	1,097	42
インフラトータルサービス	ユニアデックス(株)	100%	750	125,542	2,859
	エス・アンド・アイ(株)	95%*	490	8,613	156
	USOLベトナム(有)	100%	-	552	145
システムサービス	(株)国際システム	69%	40	2,130	129
	G&Uシステムサービス(株)	51%	50	1,429	64
アウトソーシング	(株)トレードビジョン	75%	200	555	4
グループサービス	日本ユニシス・ビジネス(株)	100%	20	1,615	116

上記以外のグループ会社(非連結会社): UEL(Thailand) Co., Ltd. (UELタイランド)、ネットマークス上海、(株)ユニエイド、北京優益天亜信息技術有限公司(UNITY)、NULシステムサービス・コーポレーション

(株)エイタスは、2016年3月31日をもって解散しました(2015年度 売上高2,063百万円、2016年3月31日現在 従業員数75名)。

\* ユニアデックス出資比率。

## 編集方針

本報告書は、株主・投資家をはじめとする幅広いステークホルダーのみなさまに、日本ユニシスグループの中長期的な成長や企業価値向上についてお伝えするレポートを目指し、財務情報と非財務情報を合わせた日本ユニシスグループの価値創造ストーリーの全体像をご紹介します「統合報告書」として編集しています。

### 財務・非財務情報開示のツールについて

「統合報告書2016」は、冊子版のほかに、PDF版をWebサイトに掲載しています。Webサイトでは、より広範囲で詳細な情報を掲載しています。また、ステークホルダーのみなさまの要請にあわせ、さまざまな情報開示ツールを発行しています。

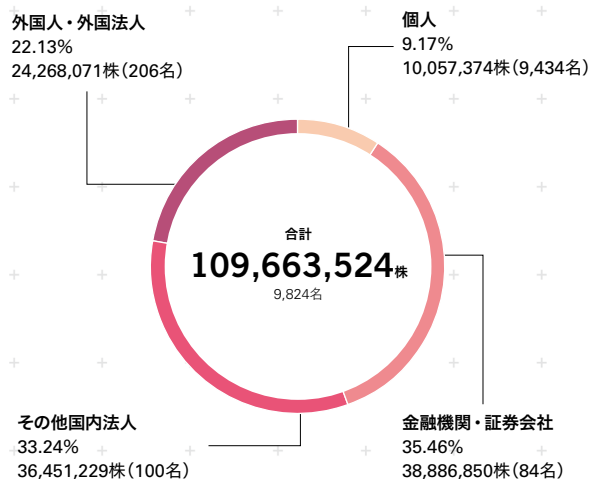
Webサイト	統合報告書(PDF)	企業活動全般	財務情報	非財務情報
	Webサイト: 統合報告書 <a href="http://www.unisys.co.jp/invest-jr/ar.html">http://www.unisys.co.jp/invest-jr/ar.html</a>	コーポレートホームページ <a href="http://www.unisys.co.jp/">http://www.unisys.co.jp/</a>	Webサイト: 株主・投資家情報 <a href="http://www.unisys.co.jp/invest-j/">http://www.unisys.co.jp/invest-j/</a>	Webサイト: CSR <a href="http://www.unisys.co.jp/csr/">http://www.unisys.co.jp/csr/</a>
冊子	統合報告書(本冊子)			



# 株式情報 (2016年3月31日現在)

## 所有者別分布状況

発行済株式総数	109,663,524 株
株主数	9,824名

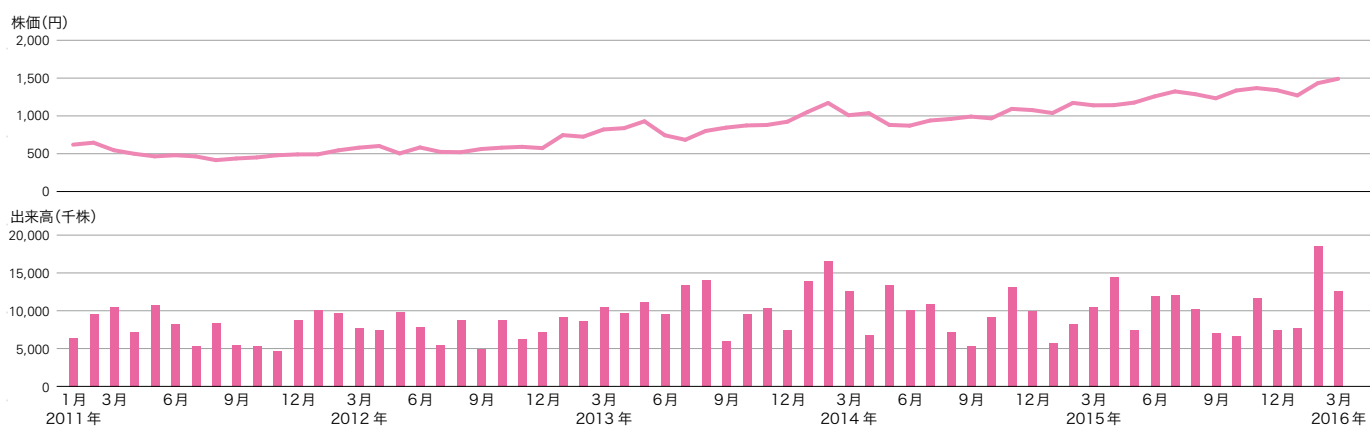


## 大株主

株主名	持株数 (千株)	持株比率
大日本印刷株式会社	20,727	18.90%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	11,500	10.48%
三井物産株式会社	9,798	8.93%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	6,683	6.09%
農林中央金庫	4,653	4.24%
J. P. MORGAN BANK LUXEMBOURG S. A. 380578	4,283	3.90%
CHASE MANHATTAN BANK GTS CLIENTS ACCOUNT ESCROW	3,885	3.54%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口9)	3,402	3.10%
日本ユニシス従業員持株会	2,434	2.21%
GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	1,972	1.79%

(注)日本ユニシスは自己株式3,034,316株(持株比率2.76%)を保有しています。

## 株価情報



## 報告対象範囲

原則的に、日本ユニシスおよびグループ会社(連結子会社および非連結子会社)とし、範囲が異なる場合は、個々にその旨を明記しています。

## 報告対象期間

原則的に、2015年度(2015年4月1日～2016年3月31日)とし、必要に応じて過年度の活動や2015年度以降の状況についても掲載しています。

## 見通しに関する注意事項

本報告書に記載されている日本ユニシスグループの計画、見通し、戦略などのうち、歴史的事実でないものは、将来の業績等に関する見通しであり、これらは現時点で入手可能な情報による判断および仮定

に基づいています。実際の業績は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、見通しと異なる可能性があることをご承知おきください。

## 参考にしたガイドライン

- 国際統合報告評議会(IIRC)「国際統合報告フレームワーク」
- GRI「サステナビリティリポーティングガイドライン 第4.0版」
- ISO26000/JIS Z 26000

## 発行

- 2016年11月  
(前回発行：2015年10月「Integrated Report」、  
2015年9月「統合報告書」)
- 次回の発行は、2017年9月を予定しています。

## Foresight in sight

このコーポレートステートメントは、2020年に向けた日本ユニシスグループの目指す姿を表現しています。

‘Foresight’「先見」は、業界の変化やお客さまのニーズ、これからの社会課題を先んじて想像し把握するという意味、そして‘insight’は「見える・捉えることができる」という意味と、‘insight’「洞察力」の意味を合わせたダブルミーニングとなっています。

ここでは、次代を見通す先見性によって、いち早くキャッチしたお客さまや社会の課題を、経験や常識にとらわれない洞察力で深く理解し、私たちのもつICTアセット、知恵や発想を組み合わせて、お客さまに最もふさわしい形のソリューションやサービス、そして新しいビジネスモデルやビジネスエコシステムを提供するという、私たちの想いが込められています。メインプレーマーの先駆者としてのDNA、顧客第一主義(U&U)のマインドで築いたお客さまへの深い理解と信頼関係、マルチベンダー対応といった強みを武器に、お客さまの戦略パートナーとしての潜在能力を強化し、先見性と発想力で今までにないビジネスをつくっていかうとする私たちの強い意志でもあります。

### 表紙のデザイン

何ごとも、広い視野で、いつもと違った視点(ユニークアングル\*)で見てみることにより、新たな世界を生み出していくという日本ユニシスグループの未来への挑戦の姿勢を表しています。



### \*ユニークアングル

‘Foresight in sight’の世界観をビジュアルに表現する、日本ユニシスグループのビジュアルアイデンティティ

‘ユニークアングル’とは、未来を予見し、物事を深く洞察してさまざまなアイデアを生み出すきっかけとなる、経験や常識に囚われない新しい視点です。変わった写し方で撮影した写真や、撮影に用いられるガイドグリッドやフィルターをモチーフにしたグラフィックエレメントを用いて表現しています。



日本ユニシス コーポレートブランド

検索

## 日本ユニシス株式会社

〒135-8560 東京都江東区豊洲1-1-1

財務部

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

TEL: 03-5546-4111(大代表)



この印刷物に使用している用紙は、適切に管理された森林で生産された木材を原料に含む「FSC®認証紙」を使用しており、VOC(揮発性有機化合物)成分ゼロの100%植物油のインクを使用しています。