

日本ユニシスグループの変遷

日本ユニシスグループは、日本で初めて商用コンピューターを導入して以来60年以上にわたり、システムインテグレーターとして今日の情報化社会や産業を支えるシステムを構築してきました。この経験と実績をもとに、業種・業態の垣根を越えてさまざまな企業をつなぐプラットフォームを提供し、ビジネスエコシステムの中核となることで、顧客・パートナーと共に、社会を豊かにする新しい価値の創造と社会課題の解決に取り組んでいます。

システムインテグレーターからプラットフォーム提供企業への変革

日本で初めて商用コンピューターを導入し、今日につながる日本の情報化社会の形成に寄与

さまざまな顧客の要望を捉え、産業を支えるビジネスソリューションの提供を通じて社会の発展に貢献

- 1947年 日本レミントン・ユニバック (株) の前身となる吉澤機器 (株) 設立
- 1958年 日本レミントン・ユニバック (株) (現 日本ユニシス (株)) 設立
- 1968年 日本レミントン・ユニバック (株) が日本ユニバック (株) に社名変更
- 1971年 日本ユニバック (株)、東証一部上場に指定替え
- 1988年 日本ユニシス (株) 設立

主な実績

• 1955年

日本で初めて商用コンピューターを株式会社東京証券取引所と野村證券株式会社に設置



• 1977年

金融機関向けソフトウェア「FAST」を開発

• 1991年

- 1967年 日本初のオンラインバンキング処理開始

ポートフォリオの変化 売上高構成比



■ 売上高
— 営業利益

※ 日本ユニシス (株) 単体
サービス: 保守サービスおよびソフトウェア等

1950

1970

1980

1990

ICTに
求められる
価値・機能

業務効率化・コスト削減

経営の意思決定や事業拡大の支援

メイン
フレーム

クライアント
サーバー

ソリューション

ERP
パッケージ

モバイル

テクノロジーの進化を先取りし、
新たなサービス提供を可能にする
システムを構築

異業種をつなげるプラットフォームを提供し、
社会課題を解決する
ビジネスエコシステムを創出

バック(株)とバロース(株)が統合、日本ユニシス(株)発足

- 1997年 インフラトータルサービス子会社
ユニアダックス(株)設立

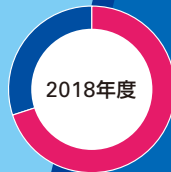
統合CAD/CAMシステム
「CADCEUS®(キャドシアス)」の販売開始



- 2007年 世界初のWindows®での“フルバンキング”
勘定系システム「BankVision®」の稼働開始
- 2009年 電気自動車の充電インフラシステム
「smart oasis®」を提供開始
- 2009年 自動車事故削減、エコ運転を支援する
「無事故プログラムDR®」を提供開始



- 2013年 大日本印刷(株)と新規市場拡大を実現する
事業基盤の強化に向けた業務資本提携
- 2017・2018年 決済関連事業子会社チャンネルペイメントサービス設立、
(株)ジェーシービー、(株)日本カードネットと業務資本提携
- 2013年 世界初、オープンシステムによる国内線旅客システムの稼働開始
- 2017年 オープンAPI公開基盤
「Resonatex®(レゾナテックス)」のサービス開始



P.6

2018年度実績

売上高

2,990億円

営業利益

206億円
(最高益)

2000

2010

2018

構造改革の支援

ビジネス変革・ビジネス創出

社会課題の解決

クラウド

ビッグデータ

IoT

AI
ロボティクス

スマート
テクノロジー

デジタル
トランス
フォーメー
ション

新たな
事業の創出

価値創造プロセス

日本ユニシスグループは、設立時より培ってきた強みである「価値創造ドライバー」をはじめとする経営資源を競争優位の源泉として、顧客課題の背景にあるさまざまな社会課題を起点としたサービスの創造・提供を通じ、経済的価値と社会的価値の創造の両立を実現する価値創造プロセスを構築しています。

日本ユニシスグループの 企業理念と経営ビジョン

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

存在意義

顧客・パートナーと共に
社会を豊かにする価値を提供し、
社会課題を解決する企業

コーポレートステートメント

Foresight in sight

「先見性」と「洞察力」で、今までにない
ビジネスの創出に向けた行動を具現化

P.1

日本ユニシスグループの 競争優位の源泉

価値創造ドライバー P.28-29 —強み—

- さまざまな業界の顧客・パートナーとの
リレーションシップ
- 完遂するシステム実装力
- ベンダーフリー&ワンストップの
サポート力
- 新しいサービスをデザインし
実現する力

自ら価値創造できる人財 P.30-33

- ビジョン・戦略を共有し、
自ら価値創造できる人財
- 思考やスキル変革により
イノベーションを創出できる人財

強固な財務基盤 P.20-21

- 高い資本効率
- 戦略的な投資

価値創造を支える基盤 P.34-47

コーポレート・ガバナンス P.39-47

- 多様性のある取締役・監査役構成
- 計画的なサクセッション・プラン
- 実効性のある取締役会運営
- 透明性・公正性のある役員報酬制度

リスクマネジメント P.34-38

- 高付加価値を生み出す人財の確保
- 徹底的な技術・品質管理
- 高度なサイバーセキュリティ
戦略の推進
- サービスを軸とした
バリューチェーンの強化

顧客や社会からの信頼を獲得し、
持続的成長

日本ユニシス ビジネス

ICTコア領域
(既存事業領域)

サービスモデルを
実現する
最適なICT環境を
組み合わせて提供

日本ユニシスグループが持つ
さまざまな社会課題の

経営戦略・施策

中期経営計画

Foresight in sight 2020

P.14

日本ユニシスグループが認識する社会変化 >>>

デジタル社会への急激な変化
超スマート社会「Society 5.0」*

* IoTやAI、ビッグデータなどの新たな技術をあらゆる産業や社会生活に取り入れてイノベーションを創出し、一人ひとりのニーズに合わせる形で社会課題を解決する新たな社会

2018年度よりスタートした中期経営計画「Foresight in sight® 2020」では、持続可能な開発目標 (SDGs) の達成を意識するとともに、4つの注力領域を軸とした事業活動を推進していくことにより、当社グループの新たな市場機会の創出とビジネスエコシステムの拡大による持続的な成長を目指しています。

さらなるビジネス機会の獲得による
の好循環を実現

グループの
モデル P.6-7

注力領域

業種・業態の垣根を越え、
さまざまな企業をつなぐ
ビジネスエコシステムを
創る中核となり
デジタルトランス
フォーメーションを実現する
プラットフォームを提供

強みやデジタル技術を活用した
解決に貢献するサービスを提供

日本ユニシスグループの
創造価値

— 経済的価値と社会的価値の創造 —

お客様の経営課題を解決する
ICTソリューションサービス
を提供するとともに、
顧客課題の背景にある
さまざまな社会課題を解決

注力領域において
創造する価値

P.8-9

ネオバンク

より身近で寄り添う
金融サービスの創造

デジタル
アクセラレーション

豊かで快適な暮らしの実現

スマートタウン

安心・安全な共感型社会の創出

アセットガーディアン

公共インフラ老朽化などの
課題をIoT・AI技術で解決

ワクワクする
未来へ

— 持続可能な社会の実現 —

持続可能な開発目標 (SDGs)
達成の先にある
“誰一人取り残さない”
持続可能な社会の実現に向けて



2030年に向けて
世界が合意した
「持続可能な開発目標」です

2030年に向けたSDGs達成への
貢献を意識した、
日本ユニシスグループ
“だからできる”事業活動を推進

関連する主なSDGs



マテリアリティ (サステナビリティ重要課題) P.26-27

企業に対する社会の期待と要請の変化
事業を通じた社会課題解決への期待 / ESG概念の浸透

事業環境の変化
異業種からの参入による競争の激化

ビジネスモデル

日本ユニシスグループは、さまざまな業界のお客様のICT環境を最適化するサービスを展開するとともに、業種・業界を越えたサービスをつなげることで社会課題の解決に取り組んでいます。ここでは、当社グループの提供サービスと事業領域の概要について説明します。

日本ユニシスグループの事業

日本ユニシスグループが提供するサービス

設立以来60年以上の歴史のなかで、当社グループはシステムインテグレーターとして、日本のICTの発展を支えてきました。金融、製造、流通、公共、サービスなどの幅広い分野のお客様に対して、経営課題の「分析」から「解決」に至るまでの一貫したサービスを提供しています。

そして、今、当社グループはさらなる進化を遂げています。お客様の要望に対して最適なサービスを提供するだけでなく、社会変化を先読みし、お客様、パートナーと連携し、デジタルトランスフォーメーションを実現し、社会課題の解決に貢献するプラットフォーム提供企業へと変革を進めています。

日本ユニシスグループの事業領域

当社グループの事業領域には、中期経営計画で新たに特定した「注力領域」と、お客様のICT環境を支える既存事業領域である「ICTコア領域」の2つの領域があります。

「注力領域」は、社会課題に対する解決が期待され、中長期的成長が見込まれる市場において、顧客・パートナーと共に当社グループのアセットが活用できると考える事業領域です。

現在の当社グループの売上高は、長年にわたり築き上げてきた顧客基盤と提供実績を有する「ICTコア領域」が約9割を占めていますが、この「ICTコア領域」での実績を基盤として、今後の成長が見込まれる「注力領域」におけるビジネスの確立・拡大を推進することで、収益の拡大を図るとともに、社会課題の解決に貢献していきます。

事業セグメント

サービス

システムサービス：ICT戦略のコンサルティングサービス、ソフトウェアの開発請負、技術支援サービスなどの提供

サポートサービス：ソフトウェア・ハードウェアの保守サービス、導入支援など

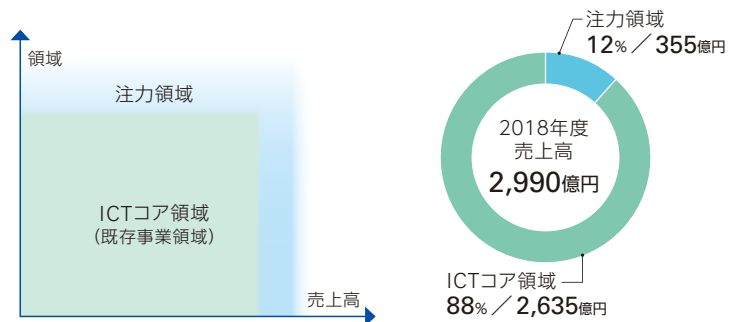
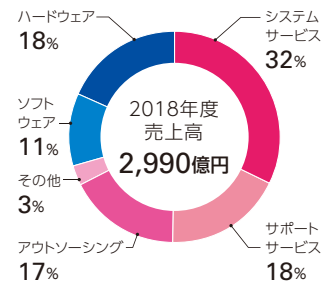
アウトソーシング：情報システムの運用受託、クラウドアプリケーションなどを通じたサービス型、手数料型サービスなど

その他：通信回線サービスおよび電気設備工事、教育サービスなど

製品販売

ソフトウェア：自社開発ソリューションの販売およびベンダーフリーの立場で最適なソフトウェアの提供

ハードウェア：ベンダーフリーの立場で最適な機器の販売、賃貸借



企業価値向上における重要指標と非財務指標との関係

当社グループが持続的成長を実現していくためには、自ら価値を創造し、ビジネスエコシステムをデザインする力を高めていく必要があります。当社グループが重要と考える非財務情報を定量的に捉えた指標は、将来的な企業価値向上に重要な影響を与えうると考えます。また、これらの指標が中期経営計画で取り組んでいる注力領域におけるビジネスの確立・拡大や、ICTコア領域における生産性向上につながることで、収益性の向上を実現し、重要指標である2020年度営業利益率8%以上の達成を目指します。



- 顧客・パートナー数
- 事業投資額
- 研究開発費
- ニュースリリース数



- ビジネスプロデューサー人財数
- エンゲージメントスコア
- 平均残業時間数
- 有給休暇取得率
- 育休取得者数・復職率
- 女性管理職比率
- 障がい者雇用率



- オンライン稼働率
- 重大なセキュリティインシデント発生数
- 調達先に対する「日本ユニシスグループ購買取引行動指針」理解度

注力領域

ネオバンク

デジタル
アクセラレーション

スマートタウン

アセットガーディアン

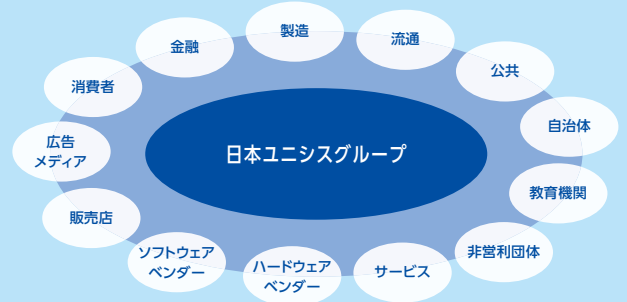
P.8-9

顧客・パートナーと共に社会課題を解決するプラットフォームを提供

中期経営計画で定めた「注力領域」は、ネオバンク、デジタルアクセラレーション、スマートタウン、アセットガーディアンの4つの領域から成っており、対応する社会課題によってそれぞれの領域の垣根を越えてクロスファンクショナルに活動しています。

社会課題は一業種では解決できないため、業種を越えた連携が不可欠であることから、当社グループの保有するアセットをパートナーや外部サービスと連携させたプラットフォームとしてお客様に提供し、社会課題を解決する「ビジネスエコシステム」の創出に注力していきます。その実現のため、「新しいサービスをデザインし実現する力」をはじめとする当社グループの強みを発揮し、新規事業の創出や潜在的価値の発見につなげていきます。

ビジネスエコシステムのイメージ



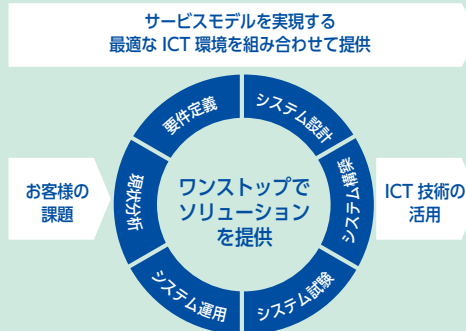
複数の企業や団体がパートナーシップを組み、それぞれの技術や強みを活かしながら、業種・業態の垣根を越えて共存共栄していく仕組みが「ビジネスエコシステム」です。

ICTコア領域(既存事業領域)

顧客に最適なICT環境を迅速かつ柔軟に提供

システムインテグレーターとして培ってきた「さまざまな業界の顧客・パートナーとのリレーションシップ」「完遂するシステム実装力」「ベンダーフリー＆ワンストップのサポート力」という強みを活かし、より迅速に、より柔軟に、お客様にとって最適なICT環境を提供しています。

金融、製造、流通、公共、サービスなど、幅広い分野での経験と実績を重ね、その豊富な開発経験・業務知識とノウハウを結集してお客様の戦略実現に貢献するサービス・製品を提供しています。



ソリューション例

- 金融機関向け勘定系システム関連
- 情報活用関連
- ITアウトソーシングサービス
- クラウド基盤
- CRM/顧客接点関連
- オフィスコミュニケーション関連
- SRM/電子調達・購買関連
- SCM/物流関連
- ERP・経営資源管理関連
- BCP・災害対策関連 ほかICT全般

経営リソースを集中

収益性の向上

企業価値の向上

事業領域

注力領域

確立・拡大

ICTコア領域

生産性向上

売上高

従業員
1人当たり
営業利益

営業利益

営業利益率

ROE

純利益

総資産回転率

財務
レバレッジ

2020年度の計数目標

売上高3,200億円

注力領域における
売上高600億円

営業利益率8%以上

ROE12~15%

注力領域における創造価値

日本ユニシスグループは、2018年度からスタートした中期経営計画において、自らの存在意義を「顧客・パートナーと共に社会を豊かにする価値を提供し、社会課題を解決する企業」と再定義しました。そして、持続可能な開発目標であるSDGsの達成に貢献することを意識し、社会課題の解決に主体的に取り組むことは、当社グループがさらに成長していく機会になると捉えています。

ネオバンク

より身近で寄り添う 金融サービスへ

大都市と地方の経済格差の拡大などの課題に対し、金融機関や企業と連携し、ビジネスのデジタル化を進め、生活者の利便性向上・産業の活性化を実現する

解決に寄与する社会課題

- 少子高齢化
- デジタイゼーション
- 人手不足・人材不足
- キャッシュレス化
- 地域経済格差
- カスタマーファースト (UI / UX重視)
- 金融包摂
- 異業種連携

関連する主なSDGs



日本ユニシスグループが活かすアセット(強み)

- 長年にわたり培ってきた金融業界におけるIT実装力
- 基幹システムの提供実績による地域金融機関とのネットワーク

ターゲット市場

- 金融機関やFintech企業との共創による新市場創出
- 異業種連携により生活のQOLを高めるマネーマネジメント領域

提供サービス

- コアバンキングプラットフォーム(「BankVison®」ほか)
- オープンAPI公開基盤「Resonatex®」
- 決済プラットフォーム(「Origami Pay®」ほか)
- フロントアプリ(「Fortune Pocket®」ほか)
- コンテンツマネジメント(「Money Concierge」ほか)



デジタル アクセラレーション

デジタルが空気のように存在する社会で、 人の暮らしを豊かに快適に

ビジネスのデジタル化を加速させ、経済活動を可視化することで、企業・販売主・消費者の関係性を再構築し、生活者の利便性向上・産業の活性化を実現する

解決に寄与する社会課題

- 高齢化
- 価値の多様化
- 膨張する情報量
- ネット難民
- 買物難民
- 人手不足
- 破壊的ビジネスの台頭
- 急速なデジタル加速

関連する主なSDGs



日本ユニシスグループが活かすアセット(強み)

- 導入から効果測定までの一貫した電子購買システムの構築ノウハウ
- 印刷・情報技術を有する大日本印刷株式会社とのパートナーシップ

ターゲット市場

- 企業の広告・販促市場
- デジタルトランスフォーメーションに関連するICT市場

提供サービス

- 「スマートキャンペーン®」
- パネル調査
- ギフトカードモール
- 自律走行型AIロボットサービス



この考えのもと、社会課題に対する解決が期待され、中長期的成長が見込まれる市場において、顧客・パートナーと共に当社グループのアセットが活用できる領域を注力領域と定め、経営リソースを集中した事業活動を行っています。今後も当社グループは、注力領域を軸とした社会的価値と経済的価値の創造を通じて、持続的な成長と社会の持続的な発展の両立を目指していきます。

スマートタウン

健やか・快適・賑やかに暮らせる
安心・安全な共感型社会の創出

超高齢化、都市部への一極集中などの社会課題に対し、交通・健康・エネルギー・観光などのサービスを連携させ、生活者中心の共感型社会を創出する

解決に寄与する社会課題

- 都市一極集中／地域過疎化
- 超高齢化
- 医療介護問題
- 交通網再整備
- エネルギー環境問題
- 観光基盤整備
- 遊休資産活用

関連する主なSDGs



日本ユニシスグループが活かすアセット(強み)

- 産官学+地域事業者+生活者連携スキーム
- 企業・スタートアップ・地域事業者と連携したオープンイノベーションスキーム
- データ活用サービス創出のためのデータ流通基盤構築ノウハウ

ターゲット市場

- 交通
- エネルギー
- 都市開発／都市計画
- 健康
- 観光

提供サービス

- 次世代モビリティサービス (MaaS)
- ウェルネス&コミュニティサービス (健康増進)
- エネルギー系サービス (「Enability®」「smart oasis®」)
- シェアリングサービス (カーシェアリング、収納)
- インバウンド向けサービス (「FESTRAVEL®」)
- データ流通・利活用サービス基盤



アセットガーディアン

大切な資産「快適に暮らす・働く」の守護神。
IoT・AIなどの新技術と日本人の知恵で解決

公共インフラの老朽化、技術者高齢化などの課題に対し、IoT・AI技術を活用してビジネス環境の変革と生産性改善を実現する

解決に寄与する社会課題

- 自然災害被害抑止
- 設備老朽化と安全対策
- 熟練技術者・作業者不足
- インフラ点検と診断の効率化
- ビル設備の効率化
- 製造現場の効率化
- 物流現場の効率化
- 店舗・施設運営の効率化

関連する主なSDGs



日本ユニシスグループが活かすアセット(強み)

- 施設運営・設備保全におけるシステム運用ノウハウ
- 業務効率化を目的としたさまざまなソリューション提供

ターゲット市場

- 環境・公共設備点検
- ビル設備保全
- 生産設備・倉庫運営
- 店舗・施設運営

提供サービス

- 遠隔監視・遠隔作業支援 (「まるっと点検™」「MUDEN™」ほか)
- 画像AI・ディープラーニング基盤 (「BRaVS」ほか)
- 属性・動線・滞留分析 (「JINRYU®」ほか)
- IoTサービス共通基盤 (「分散型IoTビジネスプラットフォーム」ほか)

