

Foresight in sight

日本ユニシスグループ
統合報告書 2015

2015年3月期

目次

- 01 日本ユニシスグループの価値創造の歴史
- 02 企業理念・企業行動憲章
- 03 新しい価値を創造するポジションヘチェンジ
- 05 財務・非財務ハイライト
- 07 CEOメッセージ
すべてのステークホルダーのみなさまへ

企業価値向上を支える基盤

page 19

- 20 企業風土・人財改革
- 21 企業の社会的責任への取り組み
- 23 コーポレート・ガバナンスおよび内部統制
- 26 取締役・監査役および執行役員

企業価値向上に向けた戦略

page 11

- 11 事業戦略 ▶ CMOメッセージ
- 13 技術戦略 ▶ CSOメッセージ
- 15 財務戦略 ▶ CFOメッセージ
- 17 成長戦略につながる取り組み事例

財務セクション

page 27

- 27 2014年度業績の概要と分析
- 31 連結財務諸表
- 37 会社概要／株式情報／編集方針

日本ユニシスグループの価値創造の歴史

1950

1960

1970

1980

日本で初めて商用コンピュータを導入し、
今日につながる日本の情報社会の形成に貢献

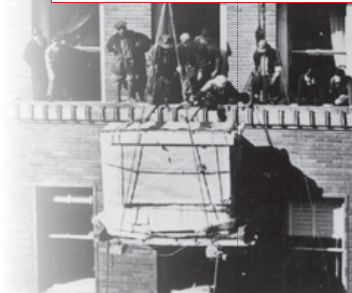
さまざまな産業を支える
提供を通し、社会の発展

主な実績 ▶

1955年

日本で初めて商用コンピュータを
東京証券取引所と野村證券に設置

証券業界の成長にともない、証券事
務機械化が急がれていたなか、米国
から大型コンピュータを輸入、稼働
させた。



1967年

日本で初めてオンライン・バンキン
グ処理を開始

どの支店からでも口座の入出金が
できるサービスや、給与の自動振込
や公共料金の自動引き落とし、現金
自動支払機による入出金など、今では
あたりまえになっているサービスを
提供した。

1977年

金融機関向けソフトウェア
FASTを開発

信用金庫、信用組合、農業協同組
合などの地域金融機関向けソフト
ウェアとして、プログラム開発コス
トの削減、開発期間の短縮を可能に
した。

時代の変化に対応したビジネス基盤の変遷 ▶

▶ メインフレームによる集中処理システム

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
相手の良い点を見いだし、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

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

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。

1990

ビジネスソリューションの
に貢献

1991年

統合CAD/CAMシステム
CADCEUS®(キャドシアス)の
提供開始

国産初の3次元CAD/CAMシステム。自動車、電機、部品、金型産業を中心に、さまざまな製造業を支えてきた。



2000

常にテクノロジーの進化を捉え、
新たなサービス提供を可能にするシステム
構築を通し、顧客や社会の成長に貢献

2007年

世界初のWindows®での
“フルバンキング”勘定系システム
BankVision®を稼働開始

大規模ミッションクリティカルシステムでありながら、オープンシステムであるため、銀行の新規業務、新商品・新サービス提供に向けた迅速なシステム開発を可能にした。

2015

そして・・・

▶ ビジネス・
エコシステム

▶ ソリューション

▶ クラウド利用型の情報システム

▶ クライアントサーバによる分散処理システム

新しい価値を創造するポジションへチェンジ

中期経営計画ビジョン～2020年に向けた姿～

ビジネスをつなぎ、サービスを動かす。

今、私たちは新たな変革の時を迎えています。

私たちは、ICTで培った確かな経験と実績をバックボーンに、

さまざまなお客さまとともに数多くのソリューションを提供してきました。

Internet of Things、すべてがつながり広がる世界で私たちはその豊富な実践知で

サービスを融合し、ICTを動かし、飛躍させ、自ら積極的に新しいビジネス連携の形を広げます。

日本ユニシスグループは、今までにないサービス基盤を先駆けて築き、

未来のあたりまえになっていく革新的なサービスを実現していきます。

2015

成長するデジタルエコノミー領域で、
異業種をつなぐ新たな仕組みを提供

新たなポジションへ チェンジ

ビジネス・エコシステム

さまざまなお客さま、
利用者、サービス、
ベンダーをつなげて、
新しい価値
(ビジネス・エコシステム*)
を創造する

日本ユニシスグループの強み

強み 1

さまざまな業界の顧客
とのパートナーシップ

金融、製造、流通、公共等の幅広い
分野にわたる安定した顧客基盤

強み 2

完遂する
システム実装力

大規模システムを確実に構築し、
稼働させる力

強み 3

ベンダーフリー&
ワンストップのサポート力

上流コンサルティングから
システムの開発・導入・運用・保守まで
対応できる力

技術力・人財力

ICTを刺激し、未来をつくり出そう。

社会の
課題解決

お客様の
課題解決

2018

2020

ビジネス・エコシステムの中核となり、
未来のビジネスシナリオを描くフロントランナーへ成長

利用者の
課題解決

強み4

新しいサービスを
デザインし実現する力

社会基盤や共創ビジネスの
取り組みを通じて培った
エコシステムをつくり出す力

※ ビジネス・エコシステム：異なる業種・分野の企業が、相互の経営資源・強みを連鎖させた収益モデルをともに実現することを指す

財務・非財務ハイライト 2015年3月31日現在

(百万円)

連結財務データ	2010年度	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度
売上高	252,989	255,122	269,170	282,690	269,154
営業利益	6,527	7,310	8,311	9,574	10,924
当期純利益	2,574	-12,498	1,250	6,305	7,246
総資産	207,282	190,083	197,779	202,468	199,772
純資産	76,770	63,223	67,916	76,016	81,975
純有利子負債	48,507	46,906	40,858	38,473	33,665
営業キャッシュ・フロー	21,708	13,430	18,447	11,889	18,037
投資キャッシュ・フロー	-11,168	-10,641	-11,442	-8,289	-10,548
フリー・キャッシュ・フロー	10,539	2,788	7,004	3,600	7,489
財務キャッシュ・フロー	-5,587	-5,947	-8,985	-151	-12,886
現金及び現金同等物の期末残高	30,413	27,254	25,274	28,723	23,326
売上高営業利益率	2.6%	2.9%	3.1%	3.4%	4.1%
自己資本当期純利益率(ROE)	3.4%	—	1.9%	8.9%	9.7%
Net D/Eレシオ(倍)	0.64	0.76	0.61	0.51	0.42
自己資本比率	36.4%	32.6%	33.6%	36.9%	40.6%
株価収益率(倍)	20.1	—	61.7	15.0	14.8
1株当たり当期純利益(円)	27.12	-132.99	13.31	67.08	77.07
1株当たり純資産(円)	803.52	658.90	707.57	795.61	861.53
1株当たり配当金(円)	10.00	5.00	10.00	15.00	20.00
配当性向	36.9%	—	75.1%	22.4%	26.0%

非財務データ	集計範囲	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度
連結従業員数(名)	連結グループ	9,157	8,820	8,486	8,246
従業員数(名)					
男		3,677	3,526	3,068	2,924
女	日本ユニシス単体	681	686	633	607
合計		4,358	4,212	3,701	3,531
勤続年数(年)					
男		18.2	18.5	19.0	19.4
女	日本ユニシス単体	14.7	15.3	16.5	16.7
合計		17.7	18.0	18.5	18.9
平均年齢(歳)					
男		43.3	43.4	43.9	44.3
女	日本ユニシス単体	38.6	39.2	40.1	41.0
合計		42.6	42.7	43.3	43.7
女性管理職比率(%) ^{※1}	日本ユニシス単体	—	2.8	2.3	2.9
有給休暇取得率(%)	連結グループ ^{※5}	64.4	62.2	60.7	63.4
障がい者雇用率(%)	連結グループ ^{※5}	1.66	1.76	1.78	1.74
CO ₂ 排出量(t) ^{※2}	連結グループ ^{※6}	16,509	17,417	18,855	21,804
CO ₂ 排出原単位(t/m ²) ^{※3}	日本ユニシス単体	0.1193	0.1708	0.1595	0.1940
エネルギー使用量(kl) ^{※4}	連結グループ ^{※6}	10,026	9,830	11,120	10,521
エネルギー使用原単位(kl/m ²) ^{※3}	日本ユニシス単体	0.0889	0.0904	0.0938	0.0899
廃棄物排出量(t)	連結グループ ^{※7}	1,231	790	512	628

※1 4月1日現在

※2 CO₂排出量の算出に用いる排出係数は、対象サイト(ビル)のエネルギー供給会社(電力、ガス)が公表する排出係数を使用(重油等の燃料については環境省の発表する排出係数を使用)

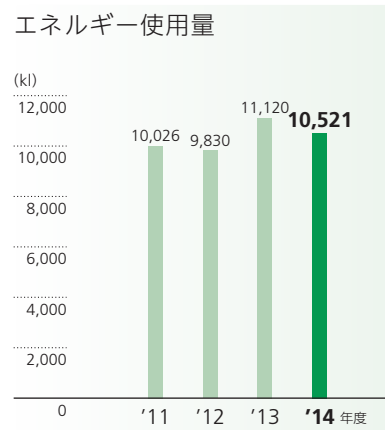
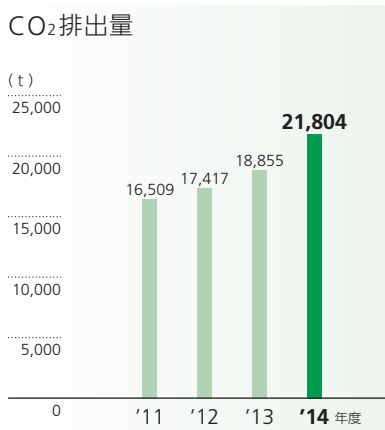
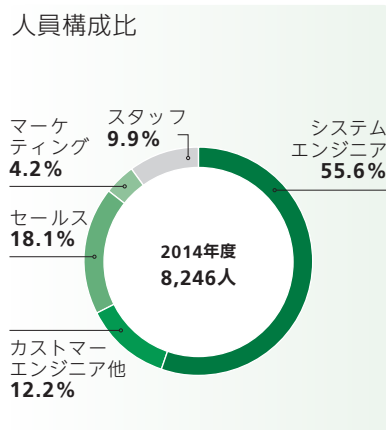
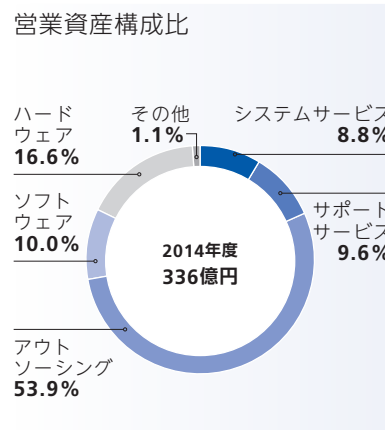
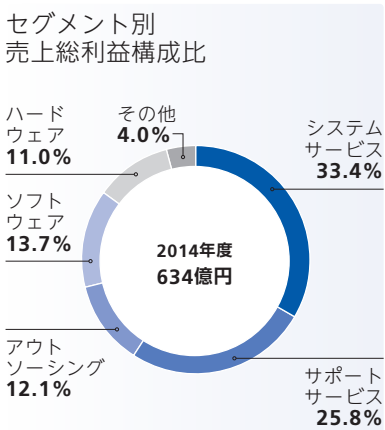
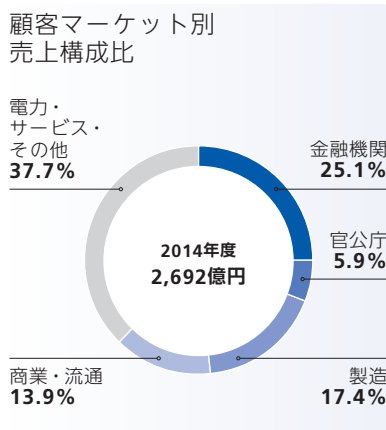
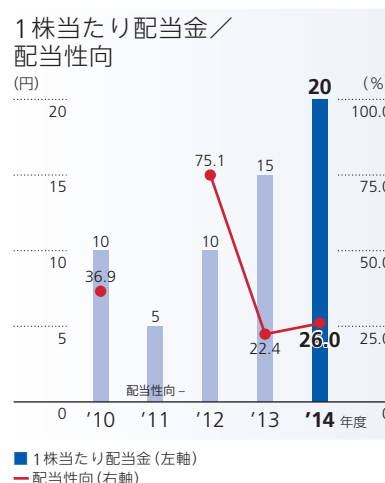
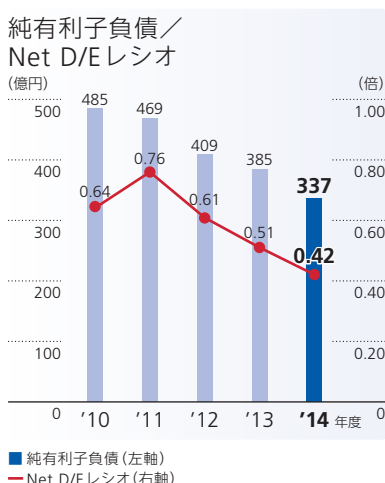
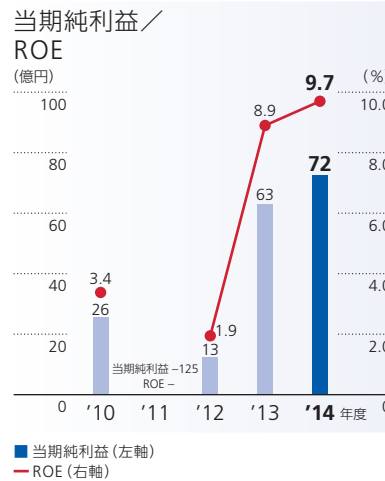
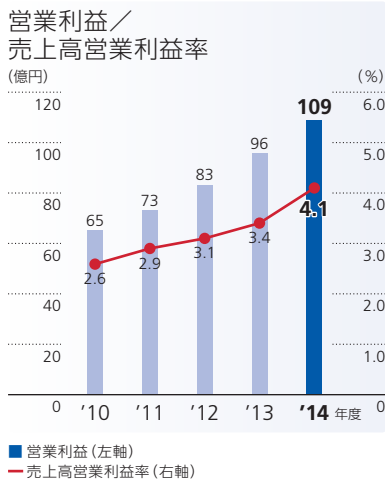
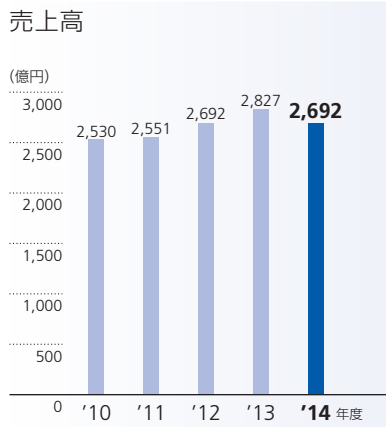
※3 原単位：事業所の単位面積当り

※4 エネルギー使用量：原油換算値

※5 日本ユニシス(株)、ユニアデックス(株)。2013年度以前は日本ユニシス単体

※6 P37記載の連結子会社(G&Uシステムサービスを除く)、日本ユニシス・アカウンティング(株)、健康保険組合、企業年金基金

※7 日本ユニシス本社ビル、東京ベイ開発センター、北海道支店、関西支社。2013年度以前は日本ユニシス本社ビル、東京ベイ開発センター



すべてのステークホルダーのみなさまへ

持続的成長へのチャレンジと変革 さらなる企業価値向上をめざしま

前中期経営計画の振り返り

日本ユニシスグループは、2012年度からの前中期経営計画において、「コアビジネスの拡大」「新ビジネスへの挑戦」を重点戦略に掲げ推進してきました。

「コアビジネスの拡大」における成果としては、地方銀行向け次世代オープン勘定系システム「BankVision®」の稼働実績が2015年1月で累計9行となったほか、金融機関や電力会社、製造、流通、サービス業など多分野のお客さまの基幹系システムを安定稼働させています。こうしたシステム構築やそれに関連する保守などのサポートサービス、製品販売などが、当社グループの安定収益基盤となっています。

しかし市場に目を向けると、近年、多くの企業でクラウドコンピューティング利用へのシフトが加速しています。この流れに対応し、当社グループではお客さ

まのICT環境の運用を丸ごと引き受けるアウトソーシングサービスや、複数のクラウド間での連携を可能にするクラウドフェデレーションサービスなどのインフラサービスの強化を図っています。しかし、これらの領域でも競争環境は激化しており、収益性向上に向けたさらなる変革が必要になっています。

一方、「新ビジネスへの挑戦」では、この3カ年で着実に実績を拡大してきました。具体的には、EC事業者と連携したギフトカードモール事業「バリューカード」や、ドライバーの安全運転への意識を高める「無事故プログラムDR®」、充電インフラシステムサービス「smart oasis®」などがあげられます。今後は、業種を越えた新たなサービス提案の充実、新規事業の早期高収益化を主な課題と認識し、注力していきます。

当初計画 (2011年12月公表)		中期経営計画 (2012→2014)の成果		
		2012年度	2013年度	2014年度
売上高	2,800億円	2,692億円	2,827億円	2,692億円
営業利益率	5.0%	3.1%	3.4%	4.1%
当期純利益	80億円	13億円	63億円	72億円
ROE	8.8%	2%	9%	10%
Net D/Eレシオ	0.5倍以下	0.61倍	0.51倍	0.42倍

を進め、 す。

業績と財務体質強化の進捗

売上高は、ガイドラインとして掲げた2,800億円を2013年度には前倒しで達成しながらも、2014年度は製品販売の反動減により、減収となりました。

一方、営業利益、当期純利益とも、計画未達となったものの、システムサービスの収益性の改善、固定費削減によるコスト構造改革により、3カ年連続で増益となり、業績は着実に回復フェーズにあります。ROEも2014年度は10%に改善しています。

また、2014年度はネットD/Eレシオが0.42倍となり、ガイドラインで掲げた0.5倍以下を達成し、財務体質の強化も順調に進捗しています。



代表取締役社長
くろかわ しげる
黒川 茂



新中期経営計画の背景とめざす姿

わが国では高齢化や人口減少といった多くの課題があり、企業を取り巻く環境も大きく変わってきています。また、さまざまな業界で、業種・業態の既存の枠組みを越えてサービス・ビジネスを連鎖させ「ビジネス・エコシステム」を創造していくことが、競争優位を得るうえで必要になってきています。

こうした変化は、当社グループが長年培ってきた強みを活かしていくチャンスであると考えます。その強みとは、多岐にわたる業種のお客さまにサービスを提供してきた実績や、ユニシス研究会^{※1}を通じて業種・業態を越えた企業間の活動を支援してきた実績、コアビジネスで培ってきた技術力、前中期経営計画期間で獲得した「新たなサービスをデザインし実現する力」などです。これらの強みを発揮することで、さまざまな業種・業態のお客さまとともに新たなビジネス・エコシステムを創造していきます。これにより、提供するサー

ビスの利用価値を高め、企業価値を向上させていくと同時に、社会に貢献する価値創造を加速させ、2020年に向けて新たな地位を築くことをめざしています。

めざす姿に向けた成長戦略

めざす姿の実現に向け、2015年度より「2つのチャレンジと1つの変革」を成長戦略とする新中期経営計画「Innovative Challenge Plan」をスタートさせました。

「2つのチャレンジ」の一つが「デジタルイノベーション」です。「国際ブランドプリペイド」などの決済関連ビジネスや、決済連動型マーケティング「進化したCLO (Card Linked Offer)^{※2}」などのデジタルマーケティング関連ビジネスを中心に、お客さまのデジタルビジネスを最速・最適に立ち上げるプラットフォームの運営を拡大します。

^{※1} ユニシス研究会：当社グループのユーザーで組織するユーザー会。業種・業態の垣根を越えた人脈形成や会員企業のスキルアップを図るための活動を実施している。会員数は約580社

^{※2} CLO (Card Linked Offer)：カード発行会社の会員の属性情報や決済履歴などのビッグデータをもとにクーポン、キャッシュバックなどの特典対象者を抽出し、対象者がカード決済したときに特典を提供するサービス。近年その需要が拡大している

外部環境

① 社会環境の変化

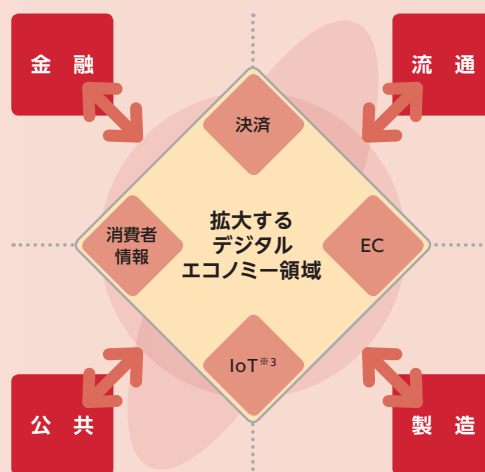
デジタル化領域の拡大、消費者創発、社会環境の大きな変化

② 経営層・業務・営業部門の変化

グローバル、異業種連携などのビジネスモデル・業態変革

③ 情報システムの変化

クラウド、サービス利用型が普及、第3のプラットフォームの急速な成長、新たなビジネス基盤の必要性



^{※3} IoT (Internet of Things)：さまざま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

もう一つの「チャレンジ」が「ライフィノベーション」です。サービスをつなげ、社会課題の解決に役立つ新たなサービスを創造します。例えば、地域の医療機関・金融機関・小売業者などと連携し、プリペイドカード決済の仕組みを使って高齢者の家計管理や健康管理を行うサービスなどがあげられます。これら2つのチャレンジにより、2017年度に売上高400億円をめざします。

一方、「1つの変革」とは、コアビジネス領域を、進化のスピードがますます速くなっていくお客さまのビジネスに対し迅速かつ最適にアプリケーション資産や知財を提供する「ビジネスICTプラットフォーム」として強化していくことです。そのために、サービス体系を刷新し、IoT (Internet of Things) やクラウドファーストへの対応を強化し、2017年度にはこの領域で売上高2,800億円をめざします。

そして、これら「2つのチャレンジと1つの変革」によりお客さまやパートナーとともに異業種をつなぐ「ビジネス・エコシステム」を創造していきます。

なお、これらの成長戦略を実行するためには、ビジネス・技術両面の知財を業種横断的に活用することが不可欠と考え、2015年4月に組織体系を見直し、それまで業種別に営業部門とシステム部門を編成していた組織体制を改編し、営業部門をビジネスイノベーション部門に、システム部門をビジネスサービス部門にそれぞれ一本化し、ビジネス創出機能をインキュベーション部門として再編しました。

全社一丸となり企業価値を向上

当社グループの最大の資産は人材であり、人材とは「人財」です。成長戦略の実現と中長期的な企業価値向上に向けて、社員一人ひとりが「人財」として能力を発揮していけるよう、新中期経営計画では企業風土・人財改革も重点戦略の一つとして掲げています。

前中期経営計画より進めてきた個人のパフォーマンスを重視する人事評価を徹底させつつ、各社員にチャレンジと変革に対する自分ゴト宣言を求め、イノベーションを起こす風土の醸成をめざします。また、人財育成においては、社員が自ら学習することを重視し、その支援のためのさまざまな場を提供し、成長を牽引するリーダーを発掘していきます。

また、企業価値を支える基盤として、引き続き企業の社会的責任、コーポレート・ガバナンスおよび内部統制の強化に取り組んでいきます。

最後に、当社グループは2020年に向けた中期経営計画ビジョン^{*4}のもと、さらにその先を見すえ、ICTを活用した今までにないサービスでお客さまと社会を取り巻く課題の解決に挑みます。今後もお客さまをはじめとする多様なステークホルダーのみなさまの期待に応え続け、長期的な企業価値向上に取り組んでいきます。

^{*4} 2020年に向けた中期経営計画ビジョン：P3-4 参照

代表取締役社長

黒川 茂

重点戦略

チャレンジ① 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。

チャレンジ② ライフィノベーション

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。
短中期：ビジネス・エコシステムを構築
中長期：次世代技術サービス事業の推進

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^{*5}」を進め、社内外のサービスを最速・最適に組み合わせて提供す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。

^{*5} 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

新中期経営計画 事業戦略 ▶ CMOメッセージ

ビジネス・エコシステム創造を加速し、
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」
領域でビジネスを創出／拡大していきます。



代表取締役専務執行役員
チーフ・マーケティング・オフィサー
ひらおか あきよし
平岡 昭良

中期経営計画で日本ユニシスグループはビジネスモデルの変革を進めていく決意を表明しました。その背景には、テクノロジーの進化や規制緩和などにより、新興勢力が新たな枠組みをつくり、既存の業界の枠組みや秩序を破壊する動きが広がってきていることがあります。新たな枠組みをつくる側となるために、今後は多くの企業にとって、異業種間で連携した「ビジネス・エコシステム」を創造していくことが、重要な手段となっていきます。お客さまからも、「早くビジネス・エコシステムをつくりたい」「早くビジネス・エコシステムに参加したい」という要求が高まってくるはずで、そのなか

で、当社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。

ビジネス・エコシステムを創造していく重点分野の一つが、中期経営計画の成長戦略「デジタルイノベーション」領域の、電子決済サービスです。すでに、コンビニエンスストアなどでのプリペイドカード販売支援事業では豊富な実績があります。今後は、大日本印刷(株)と連携して国際ブランドプリペイドカードやデビットカードの発行・決済処理・会員管理などのサービスをワンストップで提供するプラットフォームを構築していきます。すでに「国際ブランドプリペイドカード」の決済プラットフォームの共同開発、カード会社への提供を開始しているほか、プリペイドカード導入支援事業の海外展開などを進めています。

「オープン&クローズ戦略」の推進により、ビジネス・エコシステム創造を加速

当社グループは、ビジネス・エコシステムを大きくしていくため、同じプラットフォーム上にさまざまなサービスを載せていきます。具体的には、電子決済サービスと同じプラットフォーム上で、個々の消費者の購買行動に応じた販売促進の仕組みを動かしていきます。さらに、このプラット

フォームに電気自動車の充電インフラシステムなどで展開している予約・認証・決済という一連の動作が必要となる既存のさまざまなサービスを載せていくことも視野に入れています。

ビジネス・エコシステムを早く・大きく育てるには「オープン&クローズ戦略」の推進が欠かせません。オープンとは、参画企業や他ベンダー企業などが有する経営資源を最大限に活かせるよう、積極的にインターフェースを開放していくこと。一方で、クローズとは、ビジネス・エコシステム上に自社が強みとして守るべきコア領域を設け、オープンな領域との間に明確な境界線を設定することです。中期経営計画の成長戦略「ライフイノベーション」領域で例をあげれば、充電インフラシステムサービスは、充電スタンド設置者・カード発行者・情報サービス事業者・充電スタンドメーカーなど、さまざまな異業種企業にプラットフォームをオープンにすることが必要ですが、そのなかで、当社が先駆けて開発した充電インフラシステムにおける通信技術はクローズ領域といえます。

今後はオープン領域とクローズ領域の境界を見極め、国内外を問わず有望なサービスや技術と自社のビジネスをいち早くつなぎ、業種を越えた新ビジネスの提案を次々と展開し、高収益化を図り、中期経営計画のガイドライン達成をめざします。

“変革リーダー”が生まれる仕組みづくりを推進

このビジネス・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ことが必要です。そして、全社規模のビジネス・エコシステム創造プロジェクトを率いて事業化していけるような、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。

そのための仕組みとして、2010年から実践型・体験型の人財育成に取り組んでいます。その成果として社内にくつかりの知財や、経験者のネットワークができてきました。今後は、さらに、社外のシードアクセラレータープログラム(小集団による起業を資金面・ノウハウ面で支援する仕組み)に人財を送り込むことを考えています。具体的な成果が求められる厳しい鍛錬の場となりますが、必要に応じて当社グループの知財やネットワークを参加者が活用できるようにし、会社全体がメンターとなって変革リーダーを輩出していきたいと考えています。

こうした変革を加速させるため、私たち役員も先頭に立って多彩な分野や業界へ幅広く目を向け、積極的かつ前向きに革新的なサービスや技術を探し、ビジネス・エコシステムへと育てていけるタネを見いだしていくとともに、経営イノベーションを起こしていく決意です。

新中期経営計画 技術戦略 ▶ CSOメッセージ

ビジネスICTプラットフォームの変革とイノベーションで、
新たな市場ニーズに応える技術領域を開拓していきます。

日本ユニシスグループが中期経営計画で掲げた成長戦略を推進していくためには、技術面で、市場が求めるシステム開発ニーズの大きな変化に対応することが求められています。これからのシステム開発ニーズは、従来の基幹系・業務系を中心とするSoR (Systems of Record) 領域に加え、SoE (Systems of Engagement) 領域が拡大していくことが予想されます。

SoE領域とは、さまざまなデータをマーケティングに活用する顧客接点系のシステムとでもいうべき領域で、例えば、スマートフォンを通じて消費者の位置情報・購買行動を把握し、ダイレクトに販促を働きかけるといったビジネスに対応するシステムなどがあげられます。このシステム領域が拡大している背景には、各種データの急速なデジタル化、ストレージ・通信インフラの大容量化やクラウドサービスの拡大などの外部環境の変化があげられます。

SoE領域の拡大にともない、システム構築とサービス提供のあり方を変革

今後拡大していくSoE領域でのシステム構築はスピードが何よりも重要です。そのためには、特徴となる必要な機能だけを先に開発して稼働させ、消費者の反応を見ながら機能の追加・改善をしていく反復型の設計・開発手法をとることが必要です。さらに、お客さまにとって、従来の業種・業態の垣根を越えたサービスのアイデアを具体的に提案し、ともに取り組んでいく、パートナーとなることが求められます。

また、これからもさまざまなサービスを

クラウド上で展開し拡大していきます。例えば、SoR領域では、長年培ってきた技術のクラウド化を進めます。すでに、プロジェクト管理手法に関しましては、2014年度にクラウド化を完了し、今後は、Java、および、.NET向けアプリケーションプラットフォームもクラウド化する予定です。一方、SoE領域では、スマートフォンなどのモバイルデバイスを活用したビジネスを支える仕組みを開発するためのツール・サービスなどを、クラウド上で提供していきます。また、ビッグデータ、オープンデータを取り扱うための基盤の提供も行っていきます。

IoTサービスに関しては、汎用的なプラットフォームを開発し、多様なお客さまへの展開をスピーディに行っていきます。このプラットフォームの開発と運用に関しては、グループ会社であるユニアデックス(株)がセンサーなどのデバイス層やデータの送受信を担うネットワーク層、稼働監視や運用管理を担当し、日本ユニシスがビッグデータ処理や機械学習による予測、全体のセキュリティ強化を担うなど、両社共同のチームで進めることにより、それぞれの強みを活かすことができます。

**ニーズを確実にキャッチアップする
大胆で機能的な組織改革を断行**

これまで日本ユニシスは、お客さまの市場領域ごとに設けた各部門の中に、それぞれ営業部門とシステム部門を配置し、ビジネスチャンスに対して一体となって動ける体制とすることで効率的な受注拡大を図ってきました。しかし、市場のニーズは大きく

シフトしており、業種・業態をまたがるサービス創造がますます活発化していくなか、新しいシステムやサービスをいち早く立ち上げられるよう、人財を集中的に投入できる体制に変革する必要があると考えました。

そこで、2015年4月より、従来の市場領域別の組織体制を改め、営業部門をビジネスイノベーション部門に、システム部門をビジネスサービス部門に、それぞれ編成しました。また、2015年4月に吸収合併したUSOL地域開発会社のエンジニアもビジネスサービス部門に統合しました。この組織改編により、今まで培ってきたアプリケーション資産や知財に対して、部品化、標準化、自動化といった「サービスの工業化」を進め、サービス提供のスピードを加速させます。

SoE領域でのニーズを満たすため、新たなスキル・技術を伸ばす

当社グループにとってこれまで主な領域であったSoR領域における大規模基幹システムなどの設計・構築では、当社グループのSEが要件定義や論理設計、プロジェクトマネジメントなどを担当し、物理設計以降は協力会社中心というのが一般的でした。今後SoE領域でのニーズが高まってくると、お客さまがイメージするものを実際にカタチにしていくために、短期間でトライアル&エラーを実践できる従来とは少し異なる知識やスキルが必要になってきます。

急拡大するSoE領域でのニーズに対応する人財育成の一環として、当社では2013年度からアイデアソン、ハッカソンを社内内で実施しています。これは設定したテーマに

代表取締役常務執行役員
チーフ・サービス・オフィサー

むかい すずむ
向井 丞



関してアイデアをもっている社員を募ってグループに分け、最終的には1~2日かけて実際に動くプログラムを創りあげてデモンストレーションやプレゼンテーションを行う試みです。アイデアをサービスというカタチにするまでの時間が1~2日しかないため、すでに公開されているサービスを工業部品のように迅速に組み合わせていく知識や技術を含め、イノベーションの発想が求められるプログラムです。

こうした教育機会をはじめ、多くの育成プログラムを通して意欲あるエンジニアたちに、お客さまがイメージするシステムをスピーディかつ的確に提供していけるスキルと技術力を磨いてほしいと考えています。

新中期経営計画 財務戦略 ▶ CFOメッセージ

中長期的な企業価値向上に向け、資本効率を重視する事業運営に転換していきます。



代表取締役常務執行役員
チーフ・ファイナンシャル・オフィサー
むかい としお
向井 俊雄

中期経営計画の実現を支える投資戦略

中期経営計画(2012→2014)では、財務基盤の強化に取り組み、自己資本比率、ROE、ネット D/Eレシオを改善しました。新中期経営計画の3カ年においては、財務的な規律を保ちながら、成長戦略を支える財務戦略を展開していきます。

日本ユニシスグループが今後、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ためには、「オープン&クローズ戦略」に基づき、新たな価値創造に寄与するものに重点的に投資していく必要があります。

具体的には、「ビジネスICTプラットフォーム」領域での基盤構築などの従来から行っているハードウェア、ソフトウェアへの投資は維持しつつ、「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の分野

でのサービスプラットフォーム構築や、「ライフィノベーション」領域のソリューション投資など、チャレンジ領域における基盤構築や研究開発に、重点的に投資を行っていきます。設備投資累計額は、前中期経営計画3カ年の約300億円から約400億円に増加、研究開発費は同じく約150億円から200億円近くに増加させる計画です。

ROE目標と利益還元方針

当社はこれまで、売上、営業利益率など損益指標を中心に考えながら、バランスシートや、投資などのキャッシュフローも意識する経営を行ってきました。今回の中期経営計画では、損益計算書、バランスシートおよびキャッシュフローに係る各指標をバランスよく意識したうえで、資本効率を重視する事業運営に転換していきたいと考えています。

投資戦略

投資分野	技術・ソリューション投資	アウトソーシング・設備投資	事業投資	
チャレンジ① デジタルイノベーション	■マーケティングサービスの拡充	■サービスプラットフォームの構築・提供	■デジタル事業への投資	投資拡大 ↗
チャレンジ② ライフィノベーション	■社会課題の研究／技術投資拡大 ■地域ソリューションサービスなどの拡大	-	■次世代技術などで創出される事業への投資拡大	中長期投資 ↗
変革 ビジネスICTプラットフォーム	■注力する技術(クラウド、IoT、ビッグデータ、新開発方法など)への投資拡大	■強みにつながるSaaSソリューション、アウトソーシング事業への投資拡大	-	選択と集中 →
人財育成投資	■全社員の新たな価値創出活動／スキル育成への投資	-	-	投資拡大 ↗

ROEは、2014年度実績では10%でしたが、成長戦略に基づき付加価値の高いビジネスモデルに変革し利益を拡大させることで、11~13%の水準を安定的に実現し、さらに2020年度には15%以上を達成したいと考えています。

取るべきリスク、取らざるべきリスクの見極めを現場に徹底させ、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って、自立的な事業運営や投資判断を行えるようになることをめざします。

そして経営陣は、こうした各事業部の運営・判断を厳格にモニターしていきます。ROEは、これらの取り組みの結果として、当社グループ全体で向上していくべき指標、と位置づけています。

また、従来、財務基盤の強化を最優先に配当性向は20%をめどとしてきましたが、前中期経営計画の3カ年で財務体質も改善したことから、成長のための投資と内部留保のバランスに配慮しつつ、今後は、配当性向30%をめどに、利益還元を強化します。

計数ガイドライン

	2014年度	2017年度	2020年度
売上高	2,692 億円	3,200 億円	3,500 億円
営業利益	109 億円	170 億円	—
営業利益率	4.1%	5.3%	8~9%

資本効率と株主還元

ROE

11~13%の安定的な実現
(2020年度目標15%以上)

配当性向

30%をめどに株主還元を強化

中長期的な企業価値向上の実現に向けて

当社は、これまで株主はじめステークホルダーの方々との対話を通じて、多くの示唆に富んだご指摘を頂戴し、経営の質の向上を図ってきました。新中期経営計画を達成し、2020年に向けたビジョンを実現するため、今後当社は、企業風土の変革、経営

人財の育成、資本効率の重視など、企業体質の転換を伴う課題に取り組んで行くこととなります。会社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に向けて、これまで以上に対話の機会を持ち、社外の第三者の視点を経営に取り入れ、必要な施策を打っていきたいと思います。

成長戦略につながる取り組み事例

次世代オープン勘定系システム「BankVision®」を中核とした新基幹系システムが9行目で稼働開始

地域金融機関の新たなビジネスプラットフォームを創る「Next U's Vision®プロジェクト」も推進

日本ユニシスと(株)北國銀行は、日本ユニシスが提供する次世代オープン勘定系システム「BankVision」を中核とする、北國銀行の新基幹系システムを共同で開発し、2015年1月4日から順次稼働を開始しました。

世界初のWindows®ベースのフルバンキングシステムである「BankVision」は、地方銀行における基幹系オープンシステムとして国内ITベンダートップの10行で採用されており、稼働実績は今回の北國銀行で9行目となりました。また、営業店システムについても地方銀行では初採用・初稼働となる「BANK_FIT-NE®」への更改を同時に進め、営業店端末に「BankVision」と同一のオープンミドルソフトウェア「MIDMOST®」の通信機能を搭載することにより、通信サーバを介さないシステム構成を実現し、障害となるポイントを削減しました。今後さらに販売体制を強化し、地方銀行からの新たな受注をめざしていきます。

また当社は、地域金融機関のお客さまに向けて、従来からの基幹勘定系システムや各種情報系システムを提供するビジネスに加えて、業種・業態の垣根を越えたビジネス連鎖による新しいビジネスの創出(共創)や地域経済の活性化、地域の社会基盤構築を支援する取り組みを「Next U's Visionプロジェクト」として推進してきました。今後も、地域金融機関とともに「社会とつながり、情報を集めて、ビジネスを創造し、成長を支える新しいビジネスプラットフォーム」を企画・構築していきます。

決済連動マーケティング分野での取り組み

「国際ブランド*プリペイド」の決済プラットフォームサービス 進化型CLO(Card Linked Offer)プラットフォームサービス

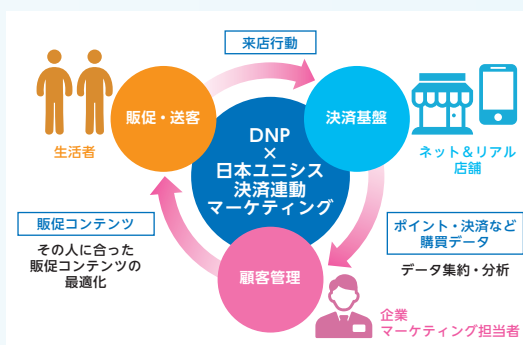
「決済連動マーケティング」とは、①店舗での「決済基盤」、②バックオフィスでの「顧客管理」、③イエナカ・マチナカから店舗へと生活者を誘導する「販促・送客」を有機的に連動させるビジネスプラットフォームです(右図参照)。生活者の情報と決済情報(お買いもの行動の情報)を組み合わせることで、適切なコンテンツを適切な方法で適切なタイミングに提供し、効率的な販促、送客を実現します。

決済基盤の一環として、日本ユニシスは大日本印刷(株)と協業し、国際ブランドプリペイドの決済サービス導入・運用に

必要なプラットフォームを共同開発し、カード発行会社向けにクラウドサービスによる提供を開始しました。国際ブランドプリペイドカードは全世界の国際ブランド加盟店で使うことができ、クレジットカードのような審査が不要なため、誰でも気軽に利用できるサービスです。カード製造・発行から、決済管理、BPO(ビジネス・プロセス・アウトソーシング)、マーケティングまでワンストップでサービスを提供するのは国内初となります。

また、クレジットカードだけでなくプリペイドカードやポイントカードなどのさまざまな決済に連動したCLOサービスのプラットフォームを、大日本印刷と共同で開発します。このプラットフォームサービスを利用することにより、従来顧客接点が少なく、実現が難しかったメーカーのCRM(Customer Relationship Management)を容易に実現できるようになります。

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



次世代統一基盤「CoreCenter®」

導入型ソリューションでお客さまの業務効率化、競争優位の実現を支援

日本ユニシスグループは、さまざまな業務に共通の機能を集めた「CoreCenter BASE」を基盤とし、小売、DM、リースなど各種業種・業務に対応するサービスで構成されるソリューション群「CoreCenter」を提供しています。お客さまが必要な機能を選択し、パラメータ設定で適用するため、短期間でのシステム導入が可能となり、ビジネスの急激な変化にも対応することができます。また、開発期間が短くなるため導入コストが抑えられます。

2012年2月に小売向け「CoreCenter for Retail」が、2015年3月に通販向け「CoreCenter for DM」が、2015年4月にリース向け「CoreCenter for Lease (Lease Vision®)」の第一号ユーザーがそれぞれ稼働開始しています。

持続可能な社会を支えるエネルギーのサービス基盤を提供

電気自動車向け充電インフラシステムサービス「smart oasis®」は、利用者の利便性向上などをめざした機能追加や、「全国EV/PHV充電マップ」の提供などを実施。国の実証実験や各種補助金の適用もあり、サービスへの接続が拡大しています。



また、JAXA衛星データ活用プロジェクトに、当社の「エネルギー管理システム(EMS)サービスへの衛星データ活用」が採用され、地球観測衛星センサーと地上センサーから取得したビッグデータを解析し、気候条件等による再生可能エネルギーの電力変動に対応した発電量を予測するシステムを構築しています。

また、2016年4月に小売電力が完全自由化となることにあわせ、電力小売事業者向けに顧客・料金計算システムのクラウドサービス「Enabilityシリーズ」を提供しています。

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中、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。

当社は、保育士の労働環境改善を実現し、保育士が子どもと向き合う時間を増やすことで、「保育の質」向上と保護者からの安心・信頼を得ることをサポートする保育支援サービス「ChiReaff Space (チャイリーフスペース)」を開発。2015年7月6日から全国の保育所向けに同サービスの販売を開始しました。今後5年間で1,000園への導入をめざします。



企業価値向上を支える基盤

日本ユニシスグループは、今までにないサービス基盤を先駆けて築き、未来のあたりまえになっていく革新的なサービスを実現していきます。そのために、中期経営計画では、ビジネスモデルの変革に取り組み、中長期的企業価値向上をめざします。

企業価値向上を支える基盤となるのが「企業風土・人財改革」であり、「企業の社会的責任への取り組み」です。そして、それらを支える最も重要な基盤として「コーポレート・ガバナンスおよび内部統制」の強化に努めていきます。

Environment

企業風土・人財改革

➤ 詳しくはP20をご覧ください。

企業の社会的責任への取り組み

➤ 詳しくはP21-22をご覧ください。

コーポレート・ガバナンスおよび内部統制

➤ 詳しくはP23-26をご覧ください。

Social

Governance

企業風土・人財改革

社員一人ひとりが、新たな視点と発想で革新的なサービスを生み出せるよう、企業風土と人財の改革に取り組みます。



企業風土改革

新たな中期経営計画「Innovative Challenge Plan」の成長戦略では、お客さまのみならず、利用者や社会の課題を解決していくことも重要な視点として位置づけています。社員が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」していくには、従来行ってきたことに加え、新しいことができるような企業風土への「変革」が必要です。そのためには、すべての経営層と社員が価値観を共有することや、多様な働き方を可能にする環境整備が不可欠です。

企業風土改革の取り組みは、社員へ考え方を「伝える」、社員による変革活動を「支える」、その実行状況を「評価する」というサイクルで進めています。すでに進めている取り組みとしては、2015年1月から経営層が全国拠点で社員と議論するキャラバンを行い、各組織の目標を社内で公開し、また、2020年に向けた日本ユニシスグループのめざす姿を表現した新たなコーポレートステートメント「Foresight in sight®」を策定しました。今後は、変革リーダーを育成し各組織に適正に配置するとともに、広く一般社員を対象とした全社変革活動「Unilympic」を展開し、その実行状況を評価するなど、全社一丸となって変革を進めていきます。

さらに、ダイバーシティ施策を推進し、制度を見直し改訂を加え、個々の実力を最大限に発揮できるさまざまな働き方を実現していきます。

人財改革

変革とチャレンジを進めるための人財を育成するには、「イノベーションはいつも現場で起きている」ことを前提と考え、「社員一人ひとりの現場力を高める」ことが必要です。そのためには、社員自身が現場からイノベーションを起こしていくマインドの醸成や新たなスキルの獲得に加え、それらを発揮できる機会の提供も大切です。

まず、「変革リーダー育成プログラム」では、育成されたリーダーがさらに次の世代を育成するサイクルの確立に取り組みます。次に、これまでのキャリア開発プログラムを刷新し、個々人の中期的なキャリア設計と連携しつつ、次世代に強化すべきビジネス開発やサービスデザイン、新技術適用、マネジメントなどのスキルを鍛えていきます。

育成手法としては、アイデアソン、ハッカソンといった、実際にビジネスの創造に取り組みながらイノベーションスキルを実体験として強化していくプログラムを、全社員が参加可能な形で実施していきます。さらに若手社員には、タスクフォースで風土改革を議論する機会を設け、その成果を施策につなげていくことを通じて、各自の視座を高めていきます。

これらの施策を継続的に実施し、必要に応じて改善していくことで、イノベティブにチャレンジできる人財の育成を推進します。

変革への取り組みを通じてめざすこと

企業風土・人財改革の取り組みでは、これまで築き上げた顧客基盤を大切に、培ってきたビジネスモデルを尊重しつつも、効率化・高収益化して、新たなビジネスチャンスにスピーディにチャレンジできる、筋肉質でアクティブな企業体質に転換することをめざしています。

新中期経営計画の事業活動は、お客さまや利用者、社会の課題解決に向かう、まさに「共有価値の創造（Creating Shared Value=CSV）」の実践です。そのために社員全員が「変革とチャレンジを実行する」と宣言しました。新事業や新技術に携わっている人だけではなく、社員全員が「自分ゴト」として変革に取り組むことが、企業体質の転換に不可欠だと考えています。



執行役員 CIO 経営企画部長
葛谷 幸司

企業の社会的責任への取り組み

社会の期待と要請に応え、ステークホルダーと協働し、事業活動を通じて持続可能な社会の実現に貢献していきます。

社会の期待と要請に応えるために

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めざします。

具体的には、常にステークホルダーの声に真摯に耳を傾け、ISO26000を活用し、PDCAサイクルに則ってCSR活動を推進しています。CSR活動の各分野の担当者による「CSR実務者会議」で、経営の方向性やSRI(社会的責任投資)が重要視する社会的課題を考慮した重点取り組みテーマと目標を検討し、「CSR委員会」にて議論・決定し、定期的なレビューを行うとともに、情報開示の拡充に努めます。

2014年度 CSR活動の重点取り組みテーマの進捗状況

ISO26000の中核主題	重点取り組みテーマ	2014年度の主な取り組み	評価	課題と今後の対応
組織統治	CSR(社会的責任)の浸透	<ul style="list-style-type: none"> ・ISO26000を活用したCSRのPDCAサイクルを確立 ・体系化したeラーニングの実施(平均受講率は96.4%)によるCSRの全社員向け社内浸透 	◎	・社内外への発信内容の拡充、浸透の強化
	ステークホルダーコミュニケーション	<ul style="list-style-type: none"> ・お客さま、株主・投資家、社員、地域社会とのコミュニケーションを継続 ・統合報告書を初めて刊行 ・第三者である社外有識者との対話を実施 ・CSRの情報開示を質・量の面から拡充 	◎	・社外とのコミュニケーションに関して質を改善
人権	人権の尊重	<ul style="list-style-type: none"> ・国際レベルで議論されている人権課題の理解 	△	・取り組むべき課題が多岐にわたるため、組織横断的な取り組みが必要
労働慣行	ダイバーシティの推進	<ul style="list-style-type: none"> ・育児休職者に関する評価制度の改訂、育児休職者向けワークショップの実施 ・女性活躍推進に関する定量的目標の検討開始 	△	・当社グループがめざす方向を示し、多様な人財の活用・登用を推進
環境	環境マネジメント	<ul style="list-style-type: none"> ・事業活動を通じた環境負荷低減の推進 ・環境活動や環境問題に関する社員の意識啓発活動を推進 ・情報開示の拡充(環境会計等) 	○	・事業部との連携による環境負荷低減活動の推進を検討
公正な事業慣行	協力会社に対するサプライチェーンマネジメントを通じたCSRの推進	<ul style="list-style-type: none"> ・協力会社向け説明会を実施、バリューチェーン全体で取り組むべきCSR情報を共有 ・物品調達における購買取引行動指針を改訂、当社とともにCSRに取り組むことの要請、および紛争鉱物への対応を追加 	◎	・協力会社への働きかけを継続
お客さまへの配慮	開発プロジェクト、保守・運用プロジェクトの品質向上	<ul style="list-style-type: none"> ・品質保証体系や取り組みについて、社外Webサイトでの情報開示の拡充 	○	・品質向上に向けて情報開示をさらに拡充
コミュニティへの参画およびコミュニティの発展	社会貢献活動	<ul style="list-style-type: none"> ・社員による社会貢献活動の推進を継続(活動参加人数は、581名) 	○	<ul style="list-style-type: none"> ・参加社員の増加 ・現在の活動と事業との関連性を再確認

トピックス1 ▶ 事業活動を通じた環境負荷低減

日本ユニシスグループは、環境マネジメントにおける有益な環境側面として、事業活動を通じた環境負荷低減に取り組んでおり、2012年度からは、部門単位で中期経営計画と連動した環境活動テーマを設定し、活動を継続しています。

2014年度は、社会とお客さまへ提供する環境ソリューションによる省エネルギー推進、事業所内の業務運用改善による節電・省エネルギー施策に対して活動テーマを設定して取り組み、98%の部門が目標を達成しました。

2014年度 主な取り組み

活動テーマ	取り組み
社会の節電・省エネルギーにつながる 社会基盤の提案・販売・開発	<ul style="list-style-type: none"> ● 充電インフラシステムサービス「smart oasis®」販売 ● 新しいエネルギービジネスの推進
顧客・社会の節電・省エネルギーにつながる サービス提案・販売・開発	<ul style="list-style-type: none"> ● クラウドサービスの提供 ● ビッグデータビジネスの推進 ● 含有化学物質管理システム「グリーン調達マイスター®」販売
顧客・社会の節電・省エネルギーにつながる 機器の提案・販売・開発	<ul style="list-style-type: none"> ● 省電力型サーバ・ネットワーク機器販売 ● 無線LANシステム販売・構築
業務効率の改善、品質向上、および節電活動による 社内の節電・省エネルギー活動	<ul style="list-style-type: none"> ● 社内節電 ● 業務効率改善 ● 産業廃棄物適正処理の徹底
ワークスタイルの変革による 社内の節電・省エネルギー活動	<ul style="list-style-type: none"> ● ペーパーレス推進 ● 社内研修スタイル変革

トピックス2 ▶ バリューチェーンを通じたCSRの推進

当社グループは、システム設計、構築、運用・保守における協力会社や、調達取引先などのビジネス・パートナーとともに、持続可能なバリューチェーンを構築し、互いに持続的に成長していくことをめざしています。

協力会社に対しては、定期的に業務説明会を開催し、新規あるいは改正された法規に関する情報提供と、それにとめない変更される当社購買ルールを説明するとともに、既存のルールも含めて遵守をお願いしています。2014年度は、当社グループのCSRに



業務説明会の様子

関する方針や取り組みについて説明し、ともに取り組んでいくことをお願いしました。また、協力会社向けWebサイトを通して、説明会開催後も継続的に情報提供を行っています。

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、「日本ユニシス グリーン調達ガイドライン」に従って、環境保全を推進しているお取引先からの調達、環境負荷が少ない製品・サービスなどの調達を推進しています。2014年8月には購買取引行動指針を改訂し、「紛争鉱物不使用の推進」を盛り込み、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。

2015年度は、調達取引先に対し、グリーン調達、反社会的勢力への対応、紛争鉱物不使用等について取り組み状況の確認を実施していく予定です。

コーポレート・ガバナンスおよび内部統制

持続的成長と中長期的な企業価値向上を実現していくためには、実効的なコーポレート・ガバナンスおよび内部統制の体制構築が不可欠であり、その強化に努めています。

コーポレート・ガバナンス

基本方針

日本ユニシスグループは、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、最も大切であると考え、「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」を企業理念の一つとして、コーポレート・ガバナンスの強化に努め、経営の透明性と健全性の向上に取り組んでいます。

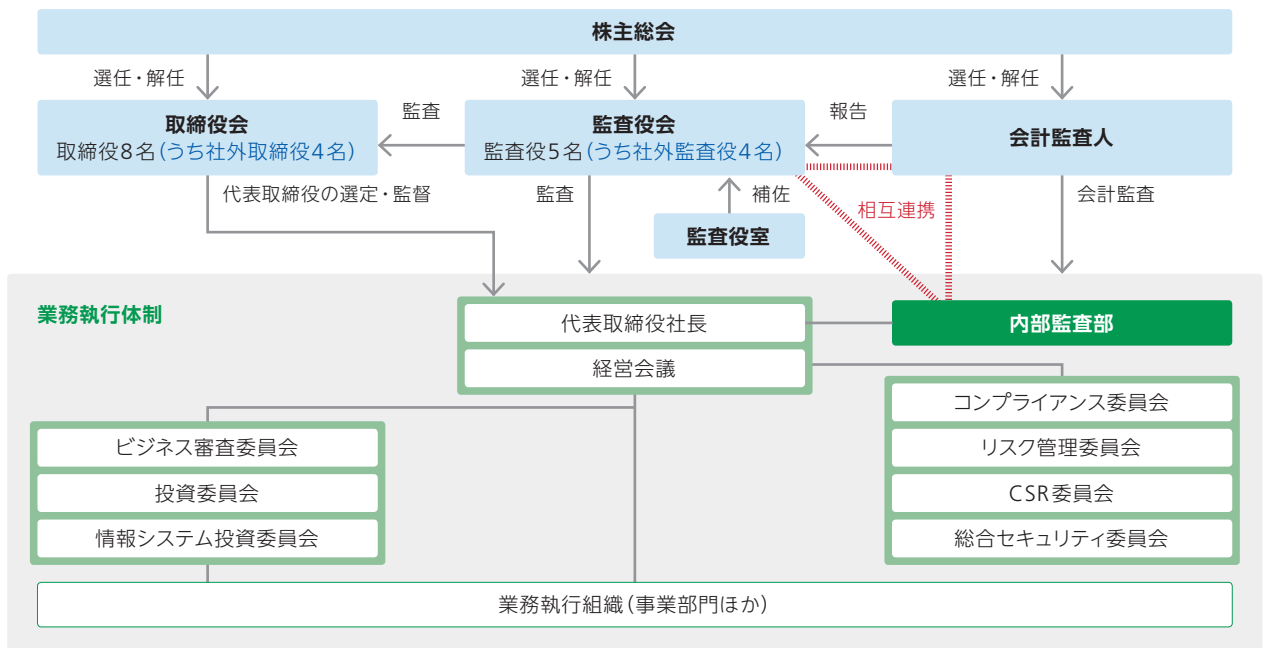
また、コーポレートガバナンス・コードの精神・趣旨を尊重

し、その基本原則である「株主の権利・平等性の確保」、「株主以外のステークホルダーとの適切な協働」、「適切な情報開示と透明性の確保」、「取締役会等の責務」、「株主との対話」を含め、すべての原則について遵守または説明責任を果たしていきます。取締役会・監査役会と社内関係部署が連携をとりながら、コーポレートガバナンス・コードを活用して、企業価値の向上に努めます。

ガバナンスおよび業務執行体制

日本ユニシスは、監査役会設置会社制度を採用しています。また、有効かつ効率的な経営を実現するため、以下の体制を構築し、維持しています。

2015年6月25日現在



取締役会

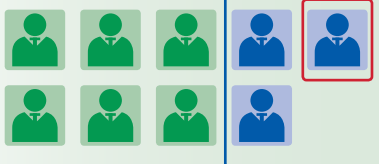
当社取締役会は社外取締役4名を含む取締役8名で構成され、原則として毎月開催しています。取締役会では、会社の重要事項等の決定および重要な報告がなされています。また、経営環境の変化に迅速に対応できる機動的な経営体

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年度より独立社外取締役を2名(前年度1名)に増やし、取締役の半数が社外取締役となると共に、多様性のある取締役会メンバー構成としています。

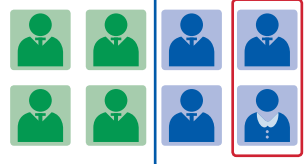
2014年度 9名
(2014年6月26日現在)

□ 社外取締役 3名
□ 独立社外取締役 1名



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



監査体制

当社監査役は5名(うち社外監査役4名)で、そのうち3名は常勤監査役として執務しています。各監査役は監査役会で策定された監査役監査基準、監査方針、監査計画に基づき、取締役会をはじめとする重要な会議に出席するとともに、業務や財産の状況を調査するなど、取締役の職務執行を監査しています。

なお、監査役、内部監査部、会計監査人は、三様監査連絡会を開催し各種意見交換を行うほか、それぞれ随時意見交換を実施するなど、相互連携を確保しています。

取締役会・監査役会の開催状況および社外役員の出席状況(2014年度)

	取締役会	監査役会
開催回数	12回	12回
出席状況		
社外取締役	91%	—
社外監査役	90%	90%

役員報酬

取締役の報酬の決定方針

取締役の報酬は、基本報酬(月額報酬)、賞与、株式報酬型ストックオプションにより構成されています。

取締役の月額報酬については、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としており、取締役会にて決定しています。

賞与については、連結当期純利益を指標として支給額を決定することとしています。また、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に、取締役(社外取締役を除く)の報酬の一部については、株式報酬とし、株式報酬型ストックオプションを付与しています。

監査役の報酬の決定方針

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。

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(2014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)	253	253	0	—	7
監査役(社外監査役を除く)	28	28	対象外	対象外	1
社外役員	77	77	対象外	対象外	9

2016年3月期の「業績連動型報酬制度」の概要は以下のとおりです。

①適用対象者に対する報酬の一部(職位にかかわらず一律10%)については、現金での支給から移行し、株式報酬として新株予約権を付与する。

②適用対象者に付与された新株予約権については、2016年3月期の連結当期純利益が期初計画どおりに達成され、かつその他条件が満たされた場合を100%として計画達成率を算出し、達成率に応じて、行使できる新株予約権の数を0~200%の範囲内で変動させる。

業務執行体制

当社は、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。

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。また、経営上重要な案件については、関連コーポレートスタッフ部長の専門的意見を反映させたいうで、担当役員、意思決定機関(委員会)または経営会議構成メンバーの合議に

より決裁する制度を構築、運営しています。

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(コンプライアンス委員会、CSR委員会、リスク管理委員会、総合セキュリティ委員会、投資委員会、ビジネス審査委員会、情報システム投資委員会等)を設置しています。

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当社社内組織として、内部監査部を設置しています。

内部統制

当社グループでは、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」、「財務報告の信頼性の確保」、「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、以下の通り、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」

当社グループでは、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。

「財務報告の信頼性の確保」

当社グループでは、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、ルールを守る誠実な企業風土の醸成を進めています。

「コンプライアンス」

当社グループでは、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」および

「グループ・コンプライアンス基本規程」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。

「リスク管理」

当社グループは、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。

社外取締役からのメッセージ



社外取締役（独立役員）
川田 剛

日本ユニシスの社外取締役に就任して3期目を迎えました。現在、日本ユニシスグループは長期的な視野に基づいた新しい中期経営計画を策定し、その実現のため大きな変革期を迎えています。

その変革は多岐にわたっておりますが、主な取り組みとしましては、グループ会社の統合等によるスピードを意識した経営体制の構築、不採算部門からの撤退などのリスクマネジメントの徹底、そして人材育成の強化があげられます。中期経営計画では、自らがチャレンジ・変革を成すことができる変革リー

ダーを300人育成することを掲げており、その実現のため若手による組織横断プロジェクトやアイデアソン、ハッカソン等、人材育成の制度を強化・整備しました。

このような取り組みは、長期的な企業価値向上に大きく寄与するものと期待しております。私は、独立役員に求められる役割は、これまでの自己の経験および専門的な知見を十分に発揮し、外部からの視点に基づいた意見を述べることで、議論の活性化を促すことだと考えます。今後もほかの独立役員をはじめとする取締役・監査役の方々と情報交換を図りつつ、より一層、日本ユニシスグループの発展に貢献できるよう努めたいと思っています。



社外取締役（独立役員）
菫田 綾子

新中期経営計画の「Innovative Challenge Plan」は、「デジタルエコノミー・イノベーション」として、社会的ニーズや課題から、持続可能な新しいビジネスモデルを構築する」という、まさに社会との共創価値を高めるといふCSV（＝Creating Shared Value）発想の成長戦略です。とくに「ライフイノベーション」領域へのチャレンジには、社会を豊かにするサービスを創造し、新しいビジネスモデルを構築するための「オープン・イノベーション」が欠かせません。これまでになくユニークな発想でイノベーションを起こしていくには、

多様性（ダイバーシティ）を高めること、そして社外との連携を積極的に活用し、「知の探索」を行うことが必須です。多様性というと、女性の比率に意識が向きすぎていますが、単に女性だけではなく「多様な人財の能力を発揮すること」が本質です。異なる専門領域や得意分野の違いをもった個々人の能力が最大限発揮できる場づくりと、深め合う「知の深化」が重要になってきています。

今回の社外取締役就任にあたっては、多様な価値観を認め合いながら未来社会を予見するという面の発想でも、お役立ちができればと考えています。専門領域である「非財務面の強みを活かした価値創造」につながるよう努めていきたいと思っています。

取締役・監査役および執行役員

取締役

代表取締役社長
黒川 茂代表取締役専務執行役員
平岡 昭良代表取締役常務執行役員
向井 丞代表取締役常務執行役員
向井 俊雄社外取締役(独立役員)
川田 剛

税理士法人山田&パートナーズ 顧問

税務・会計分野における豊富な経験と高度な専門的知見を活かし、経営を監督しています。

社外取締役
高田 和彦大日本印刷株式会社 役員
ABセンター SI事業開発推進本部、
情報システム本部担当

豊富なビジネス経験を活かし、経営全般に関する助言や監督をしています。

社外取締役
山田 健嗣三井物産株式会社
ICT事業本部ITソリューション事業部長

情報産業分野における長年の実務経験を活かし、経営全般に関する助言や監督をしています。

社外取締役(独立役員)
蘭田 綾子

株式会社クレアン 代表取締役

CSRや環境経営分野での実績および女性活用の促進活動等の経験を活かし、多角的な視点からアドバイスしています。

監査役

※ 常勤監査役

監査役(※)
原 和弘社外監査役(※)
井村 彰宏

豊富なビジネス経験と内部監査に関する知見を活かし、取締役の職務を監査しています。

社外監査役(※)
内山 悦夫

経営者としての経験および財務・会計に関する知見を活かし、取締役の職務を監査しています。

社外監査役
古谷 滋海大日本印刷株式会社 常務役員
(管理部担当、関連事業部担当、
海外事業統括本部担当)

主に財務・会計分野に関する専門的知見を活かし、取締役の職務を監査しています。

社外監査役
野田 雅生野田総合法律事務所
代表パートナー

主に弁護士としての専門的知見を活かし、取締役の職務を監査しています。

執行役員

常務執行役員 伊地知 吉徳
常務執行役員 岩田 和洋上席執行役員 岡田 正之
上席執行役員 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
齊藤 昇笹尾 忍
永井 和夫
八田 泰秀葛谷 幸司
橋本 博文
佐藤 和雄

2014年度業績の概要と分析

決算ハイライト

- 売上高は、製品販売減等により、前期比 4.8%減収の 2,692 億円
- 営業利益は、サービス利益改善等により、前期比+14.1%増益の 109 億円
- 当期純利益は、有価証券売却益も寄与し、+14.9%増の 72 億円

当連結会計年度におけるわが国経済は、企業部門の収益に改善の動きが見られるなど、緩やかな景気回復基調が続いています。国内の情報サービス市場については、対前年比でソフトウェア投資の緩やかな増加が見られ、今後も回復の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

当連結会計年度の売上高合計は、アウトソーシング売上が堅調に推移したもののハードウェア、システムサービスおよびサポートサービス売上等が減少した結果、売上高につきましては2,691億54百万円(前期比4.8%減)となりました。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834億4百万円(前期比2.9%減)、セグメント利益は212億15百万円(前期比31.0%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552億45百万円(前期比4.2%減)、セグメント利益は163億30百万円(前期比11.0%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386億46百万円(前期比9.4%増)、セグメント利益は76億67百万円(前期比7.5%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307億27百万円(前期比1.9%減)、セグメント利益は86億91百万円(前期比9.4%減)となりました。

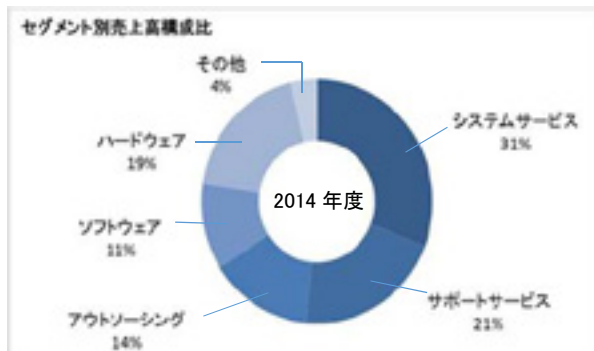
● ハードウェア

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513億37百万円(前期比18.8%減)、セグメント利益は69億85百万円(前期比29.7%減)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、設備工事等を含み、売上高は97億93百万円(前期比5.4%増)、セグメント利益は25億51百万円(前期比5.6%増)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、上記のすべてのセグメント利益合計634億42百万円から開発費、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△525億17百万円を差し引いた109億24百万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おりません。



セグメント別売上高 (百万円)

	2013年度	2014年度	増減率
システムサービス	85,861	83,404	-2.9%
サポートサービス	57,665	55,245	-4.2%
アウトソーシング	35,336	38,646	+9.4%
ソフトウェア	31,337	30,727	-1.9%
ハードウェア	63,197	51,337	-18.8%
その他	9,292	9,793	+5.4%
合計	282,690	269,154	-4.8%

営業利益

当連結会計年度の売上総利益は、売上高の減少により、前期に比べ1億68百万円減少の634億42百万円(前期比0.3%減)となりました。

販売費及び一般管理費につきましては、販売費が3億5百万円減少したことに加え、従業員給与手当や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12億13百万円減少し、前期より15億18百万円減少の525億17百万円(前期比2.8%減)となりました。

この結果、営業利益は前期に比べ13億50百万円増加の109億24百万円(前期比14.1%増)となりました。

経常利益

営業外損益は、上場有価証券売却益等の収益増加と、支払利息の減少等による費用減少により、損益(純額)は前期より11億98百万円改善し、14億46百万円の利益となりました。

この結果、経常利益は前期に比べ25億48百万円増加の123億71百万円(前期比25.9%増)となりました。

当期純利益

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、当期純利益は72億46百万円(前期比14.9%増)となりました。前期はアウトソーシング用固定資産の減損損失16億5百万円を特別損失として計上したこと等により63億5百万円の利益であったことから、9億40百万円増加となりました。

財政状態の分析

貸借対照表の状況

当社グループの総資産につきましては、前期末比26億95百万円減少の1,997億72百万円となりました。流動資産につきましては、前払費用が12億92百万円増加したものの、現金及び預金が53億97百万円、商品及び製品が38億12百万円減少したこと等により、流動資産合計では57億87百万円減少いたしました。固定資産につきましては、繰延税金資産が30億56百万円減少したものの、機械装置及び運搬具(純額)が18億22百万円、投資有価証券が17億52百万円増加したことから前期末比30億91百万円増加いたしました。

負債につきましては、社債の償還等により、前期末比86億54百万円減少の1,177億96百万円となりました。

純資産につきましては、退職給付に係る調整累計額の増加等により、前期末比59億59百万円増加の819億75百万円となり、自己資本比率は3.7ポイント増加の40.6%となりました。

キャッシュ・フローの状況

当連結会計年度末の現金及び現金同等物(以下、「資金」という)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、社債を償還したこと等により、期末残高は期首残高に比べ53億97百万円減少し、233億26百万円となりました。

● 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112億25百万円(前期比30億66百万円増加)に対し、請負開発損失引当金の減少15億83百万円(前期比30億97百万円の収入減算効果)等の収入減算要素があったものの、非現金支出項目である減価償却費97億46百万円(前期比4億36百万円の収入減算効果)および、たな卸資産の減少38億67百万円(前期比88億20百万円の収入加算効果)等の収入加算要素により、180億37百万円の収入(前期比61億47百万円の収入増加)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52億57百万円(前期比22億26百万円支出増)、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78億65百万円(前期比24億5百万円支出増)等により、105億48百万円の支出(前期比22億58百万円支出増)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、社債の償還による支出100億円(前期比100億円支出増)、長期借入金の返済による支出39億40百万円(前期比16億50百万円支出増)等により、128億86百万円の支出(前期比127億35百万円支出増)となりました。

資金需要の状況

日本ユニシスグループの運転資金需要につきましては、当社グループのシステムサービスおよびサポートサービスの外注費、販売用のコンピュータおよびソフトウェアの仕入、賃貸およびアウトソーシング用の営業用コンピュータおよびソフトウェアの購入のほか、製造費、販売費及び一般管理費等の営業費用によるものです。営業費用の主なものは人件費および営業支援費、研究開発費です。なお、営業支援費および研究開発費は、営業支援および研究開発に携わるシステム・エンジニアの人件費が主要な部分を占めています。これらの運転資金需要には、主に営業活動によるキャッシュ・フロー等によりその支出をまかなっていく方針です。

また、資金調達の安定性と機動性を確保するとともに、資金効率の向上を図るため、取引銀行4行と特定融資枠契約（コミットメントライン）を締結しており、この契約に基づく2015年3月31日現在の借入未実行残高は115億円です。

配当政策

当社は、企業価値の増大が最も重要な株主還元であるとの認識のもと、業績に応じた配当を基本方針として、安定的、継続的な利益配分に努めています。具体的な配当額につきましては、事業発展のための内部資金の確保に留意しつつ、経営環境等を総合的に勘案し決定させていただいています。

当社は「取締役会の決議により、毎年9月30日を基準日として、中間配当を行うことができる。」旨を定款に定めており、株主総会で決議される期末配当と併せて年2回の剰余金の配当を行うことを基本方針としています。

当期の利益配分につきましては、当期業績を勘案し、前期比で年間5円増配の1株当たり年間配当金20円（中間期10円00銭、期末10円00銭）とさせていただきます。

2015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4.0%増収の2,800億円を計画しています。

利益面につきましては、売上高の増加とシステムサービスのさらなる採算向上等を図ることで、営業利益は14.4%増益の125億円、経常利益は3.0%減益の120億円、親会社株主に帰属する当期純利益は17.3%増益の85億円をそれぞれ計画しています。

なお、次期の配当金につきましては、増益を見込んでいることから、当期より増配の1株当たり年間配当金30円（中間期15円00銭、期末15円00銭）を計画しています。

2015年度連結業績見通し

(百万円)

	2014年度	2015年度 (見通し)	増減率
売上高	269,154	280,000	+4.0%
営業利益	10,924	12,500	+14.4%
当期純利益	7,246	8,500	+17.3%

事業上のリスク

本報告書に記載した事業の状況、経理の状況等に関する事項のうち、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、当連結会計年度末現在において日本ユニシスグループ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等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はもとより、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

当社グループは事業を遂行する上で、多くのコンピュータ・プログラムに関する知的財産権を利用しています。このためライセンスの取得、維持が予定どおり行われなかった場合は、当社グループの事業活動に影響を及ぼす可能性があります。また、コンピュータ・プログラムに関する知的財産権に関する訴訟において当社グループが当事者となる可能性があり、その結果、費用が発生し、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仕入先との関係

当社はユニシス・コーポレーションなど国内外の仕入先からハードウェア・ソフトウェアを調達し、お客さまに提供しています。このため仕入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、当連結会計年度における当社グループの外貨建仕入高は 172 億 54 百万円となっています。

(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、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」および「グループ・コンプライアンス基本規程」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。

(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ることや、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。

連結財務諸表※

※ 財務状況に関する詳しい情報については、当社WEBサイトに掲載している有価証券報告書をご覧ください。

 <http://www.unisys.co.jp/invest-j/ir/sr.html>

①【連結貸借対照表】

(単位:百万円)

	2013年度 (2014年3月31日)	2014年度 (2015年3月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	28,723	23,326
受取手形及び売掛金	67,958	68,121
商品及び製品	10,489	6,676
仕掛品	2,908	2,874
原材料及び貯蔵品	370	349
繰延税金資産	6,290	5,919
前払費用	7,610	8,903
その他	4,106	6,545
貸倒引当金	△97	△143
流動資産合計	128,361	122,573
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	12,126	12,193
減価償却累計額	△8,766	△8,896
建物及び構築物(純額)	3,360	3,296
機械装置及び運搬具	35,935	31,252
減価償却累計額	△30,243	△23,737
機械装置及び運搬具(純額)	5,692	7,514
土地	618	618
その他	10,713	10,149
減価償却累計額	△8,229	△7,467
その他(純額)	2,483	2,682
有形固定資産合計	12,155	14,111
無形固定資産		
のれん	1,935	1,797
ソフトウェア	18,815	19,076
その他	67	452
無形固定資産合計	20,817	21,326
投資その他の資産		
投資有価証券	16,199	17,952
繰延税金資産	4,089	1,032
退職給付に係る資産	7,123	7,176
その他	14,202	16,102
貸倒引当金	△481	△504
投資その他の資産合計	41,133	41,760
固定資産合計	74,106	77,198
資産合計	202,468	199,772

(単位:百万円)

	2013年度 (2014年3月31日)	2014年度 (2015年3月31日)
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	24,434	25,231
短期借入金	750	4,000
1年内償還予定の社債	10,000	-
1年内返済予定の長期借入金	3,940	15,115
未払法人税等	540	382
未払費用	7,676	7,689
前受金	12,764	12,214
請負開発損失引当金	3,271	1,687
その他の引当金	665	736
その他	7,224	10,591
流動負債合計	71,268	77,648
固定負債		
転換社債型新株予約権付社債	15,162	15,087
長期借入金	36,770	21,655
繰延税金負債	32	66
引当金	501	414
退職給付に係る負債	1,019	552
資産除去債務	1,307	1,335
その他	389	1,037
固定負債合計	55,183	40,148
負債合計	126,451	117,796
純資産の部		
株主資本		
資本金	5,483	5,483
資本剰余金	15,281	15,281
利益剰余金	68,267	68,031
自己株式	△19,318	△19,283
自己株式申込証拠金	-	2
株主資本合計	69,714	69,515
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	3,437	5,511
繰延ヘッジ損益	△20	△10
退職給付に係る調整累計額	1,665	6,004
その他の包括利益累計額合計	5,082	11,505
新株予約権	661	366
少数株主持分	558	587
純資産合計	76,016	81,975
負債純資産合計	202,468	199,772

②【連結損益計算書及び連結包括利益計算書】

【連結損益計算書】

(単位:百万円)

	2013年度 (2013年4月1日～2014年3月31日)	2014年度 (2014年4月1日～2015年3月31日)
売上高	282,690	269,154
売上原価	219,079	205,712
売上総利益	63,610	63,442
販売費及び一般管理費		
販売費	10,900	10,595
一般管理費	43,135	41,922
販売費及び一般管理費合計	54,036	52,517
営業利益	9,574	10,924
営業外収益		
受取利息	60	63
受取配当金	360	432
持分法による投資利益	44	54
上場有価証券売却益	-	1,179
その他	495	234
営業外収益合計	960	1,964
営業外費用		
支払利息	518	400
上場有価証券売却損	87	-
その他	106	116
営業外費用合計	712	517
経常利益	9,822	12,371
特別利益		
投資有価証券売却益	325	69
新株予約権戻入益	266	289
退職給付制度改定益	-	152
その他	25	0
特別利益合計	616	512
特別損失		
固定資産除売却損	95	123
特別退職金	-	1,401
その他	2,185	133
特別損失合計	2,280	1,658
税金等調整前当期純利益	8,158	11,225
法人税、住民税及び事業税	887	479
法人税等調整額	942	3,443
法人税等合計	1,829	3,922
少数株主損益調整前当期純利益	6,329	7,302
少数株主利益	24	56
当期純利益	6,305	7,246

【連結包括利益計算書】

(単位:百万円)

	2013年度 (2013年4月1日～2014年3月31日)	2014年度 (2014年4月1日～2015年3月31日)
少数株主損益調整前当期純利益	6,329	7,302
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	1,479	2,074
繰延ヘッジ損益	△6	10
退職給付に係る調整額	-	4,338
持分法適用会社に対する持分相当額	△0	0
その他の包括利益合計	1,472	6,422
包括利益	7,802	13,725
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	7,778	13,668
少数株主に係る包括利益	24	56

③【連結株主資本等変動計算書】

前連結会計年度(2013年4月1日～2014年3月31日)

(単位:百万円)

	株主資本				
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計
当期首残高	5,483	15,281	63,141	△19,344	64,561
当期変動額					
剰余金の配当			△1,174		△1,174
当期純利益			6,305		6,305
自己株式の取得				△1	△1
自己株式の処分			△3	27	23
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)					
当期変動額合計	—	—	5,126	25	5,152
当期末残高	5,483	15,281	68,267	△19,318	69,714

	その他の包括利益累計額				新株予約権	少数株主持分	純資産合計
	その他 有価証券 評価差額金	繰延ヘッジ損益	退職給付に係る 調整累計額	その他の 包括利益 累計額合計			
当期首残高	1,957	△13	—	1,943	858	552	67,916
当期変動額							
剰余金の配当						△18	△1,193
当期純利益							6,305
自己株式の取得							△1
自己株式の処分							23
株主資本以外の項目の当期 変動額(純額)	1,479	△6	1,665	3,138	△197	24	2,965
当期変動額合計	1,479	△6	1,665	3,138	△197	6	8,100
当期末残高	3,437	△20	1,665	5,082	661	558	76,016

当連結会計年度(2014年4月1日～2015年3月31日)

(単位:百万円)

	株主資本					株主資本合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	自己株式 申込証拠金	
当期首残高	5,483	15,281	68,267	△19,318	—	69,714
会計方針の変更による累積的影響額			△5,832			△5,832
会計方針の変更を反映した当期首残高	5,483	15,281	62,435	△19,318	—	63,881
当期変動額						
剰余金の配当			△1,645			△1,645
当期純利益			7,246			7,246
自己株式の取得				△0		△0
自己株式の処分			△4	35		31
自己株式申込証拠金の入金					2	2
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)						
当期変動額合計	—	—	5,596	34	2	5,634
当期末残高	5,483	15,281	68,031	△19,283	2	69,515

	その他の包括利益累計額				新株予約権	少数株主持分	純資産合計
	その他 有価証券 評価差額金	繰延ヘッジ損益	退職給付に係る 調整累計額	その他の 包括利益 累計額合計			
当期首残高	3,437	△20	1,665	5,082	661	558	76,016
会計方針の変更による累積的影響額							△5,832
会計方針の変更を反映した当期首残高	3,437	△20	1,665	5,082	661	558	70,184
当期変動額							
剰余金の配当						△27	△1,672
当期純利益							7,246
自己株式の取得							△0
自己株式の処分							31
自己株式申込証拠金の入金							2
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	2,074	10	4,338	6,422	△294	56	6,185
当期変動額合計	2,074	10	4,338	6,422	△294	29	11,791
当期末残高	5,511	△10	6,004	11,505	366	587	81,975

④【連結キャッシュ・フロー計算書】

(単位:百万円)

	2013年度 (2013年4月1日～2014年3月31日)	2014年度 (2014年4月1日～2015年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	8,158	11,225
減価償却費	10,182	9,746
減損損失	1,605	110
のれん償却額	138	137
投資有価証券売却損益(△は益)	△237	△1,249
投資有価証券評価損益(△は益)	577	22
請負開発損失引当金の増減額(△は減少)	1,514	△1,583
退職給付引当金の増減額(△は減少)	△958	—
退職給付に係る負債の増減額(△は減少)	1,019	△2,533
前払年金費用の増減額(△は増加)	1,523	—
退職給付に係る資産の増減額(△は増加)	△7,123	△6,551
退職給付に係る調整累計額の増減額(△は減少)	1,665	4,338
その他の引当金の増減額(△は減少)	△200	52
受取利息及び受取配当金	△421	△496
支払利息	518	400
売上債権の増減額(△は増加)	1,231	△162
たな卸資産の増減額(△は増加)	△4,952	3,867
仕入債務の増減額(△は減少)	△1,082	796
未払費用の増減額(△は減少)	360	13
預り金の増減額(△は減少)	△551	503
その他	△361	491
小計	12,605	19,129
利息及び配当金の受取額	422	499
利息の支払額	△582	△485
法人税等の支払額	△555	△1,106
営業活動によるキャッシュ・フロー	11,889	18,037
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△3,031	△5,257
有形固定資産の売却による収入	53	242
無形固定資産の取得による支出	△5,460	△7,865
投資有価証券の取得による支出	△700	△456
投資有価証券の売却による収入	779	2,630
投資有価証券の償還による収入	—	100
その他	69	59
投資活動によるキャッシュ・フロー	△8,289	△10,548
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額(△は減少)	450	3,250
長期借入れによる収入	1,150	—
長期借入金の返済による支出	△2,290	△3,940
社債の償還による支出	—	△10,000
転換社債型新株予約権付社債の発行による収入	15,225	—
その他の借入れの返済による支出	△484	△549
コマーシャル・ペーパーの増減額(△は減少)	△13,000	—
自己株式の取得による支出	△1	△0
配当金の支払額	△1,174	△1,645
少数株主への配当金の支払額	△18	△27
その他	△7	27
財務活動によるキャッシュ・フロー	△151	△12,886
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	3,449	△5,397
現金及び現金同等物の期首残高	25,274	28,723
現金及び現金同等物の期末残高	28,723	23,326

会社概要

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関連サービス

従業員数 8,246名(連結)

会計監査人 有限責任監査法人トーマツ

事業所 本社
〒135-8560
東京都江東区豊洲1-1-1

支社
関西支社(大阪)、中部支社(名古屋)、九州支社(福岡)

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)

グループ会社一覧 出資比率および資本金は2015年3月31日現在、売上高は2015年3月期

業務プロセス	社名	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	163,570	3,531
	出資比率			
コンサルティング	100% ケンブリッジ・テクノロジー・パートナーズ(株)	10	1,518	85
	100% USOL東京(株)(他6社)およびUSOLベトナム(有)*	-	13,640	853
システムサービス	100% 日本ユニシス・エクセリュションズ(株)	100	4,251	184
	69% (株)国際システム	40	2,074	134
	51% G&Uシステムサービス(株)	50	1,477	65
	100% (株)エイファス	100	772	43
ネットワーク&サポートサービス	100% ユニアデックス(株)	750	117,539	3,000
	94% エス・アンド・アイ(株)	490	9,341	158
アウトソーシング	100% (株)エイタス	50	2,394	79
	75% (株)トレードビジョン	200	566	3
グループサービス	100% 日本ユニシス・ビジネス(株)	20	1,643	111

※日本ユニシス(株)は、2015年4月1日付で、USOL国内地域開発会社7社を吸収合併しております。
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)、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

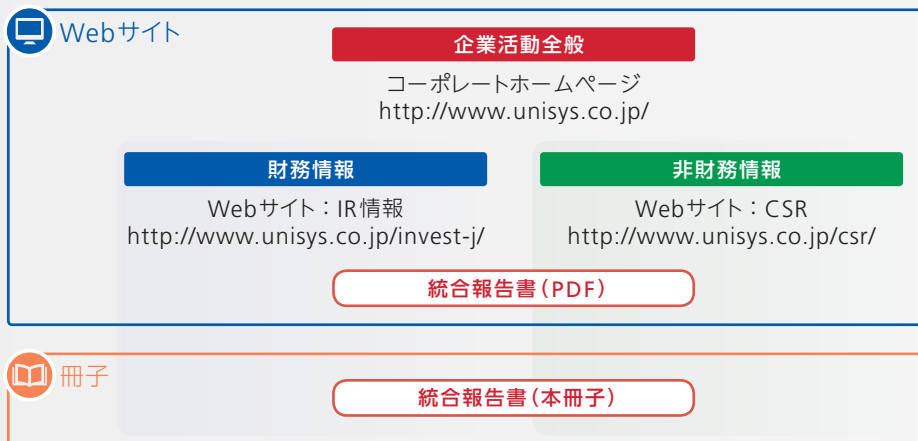
編集方針

日本ユニシスグループは、2020年に向けた中期経営計画ビジョン「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。」の実現をめざし、新中期経営計画「Innovative Challenge Plan」をスタートさせました。

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らず、当社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めざし、財務情報と非財務情報を合わせた当社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2015」は、冊子のほかに、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らずの要請にあわせ、さまざまな情報開示ツールを発行しています。



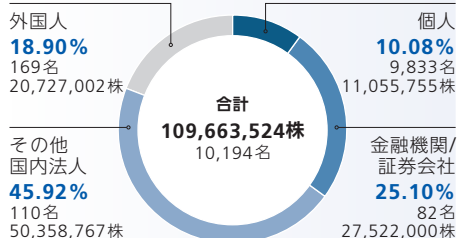
株式情報

2015年3月31日現在

発行済株式総数 109,663,524株

株主数 10,194名

所有者別分布状況



大株主

株主名	持株数	持株比率
大日本印刷株式会社	20,727千株	18.90%
三井物産株式会社	9,798千株	8.93%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	5,861千株	5.34%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	5,003千株	4.56%
農林中央金庫	4,653千株	4.24%
CMBL S.A. RE MUTUAL FUNDS	3,110千株	2.83%
日本ユニシス従業員持株会	2,616千株	2.38%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	2,380千株	2.17%
CBNY-GOVERNMENT OF NORWAY	2,117千株	1.93%
GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	1,959千株	1.78%

持株数は、千株未満を切捨てております。
当社は自己株式15,622,346株(持株比率14.24%)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、2014年度(2014年4月1日～2015年3月31日)とし、必要に応じて過年度の活動や2014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当社グループの計画、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3.1版」
- ISO26000/JIS Z 26000

発行

- 2015年9月
(前回発行：2014年10月「Corporate Report」、2014年9月「アニュアルレポート」)
- 次回の発行は、2016年9月を予定しています。

コーポレートステートメント

Foresight in sight

このコーポレートステートメントは、日本ユニシスグループの全員が一つの想いとして共有し、中期経営計画ビジョンの「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。」を実現するための合言葉です。

‘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。「サイト」の音を繰り返すことで、耳に残るインパクトの強いステートメントです。

ここには、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くこととする私たちの強い意志でもあります。

表紙の写真

何ごとも、広い視野で、いつもと違った視点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。



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／広報部

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

URL (財務部): <http://www.unisys.co.jp/invest-j/>

URL (広報部): <http://www.unisys.co.jp/csr/>

TEL: 03-5546-4111 (大代表)

SRIインデックスへの組み入れ状況 2015年3月31日現在



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。