

日本ユニシスグループの成長の軌跡

日本ユニシスグループは設立から60年以上にわたり、システムインテグレーターの先駆けとして各時代のニーズに応え日本の情報化社会の形成・発展に貢献してきました。この経験とお客様からの信頼を基盤に、異業種の企業をつなぐビジネスエコシステムとプラットフォームを社会の新たな共有財として提供し、革新的なサービスを生み出すことで、社会課題の解決に取り組んでいきます。

- + 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
- + 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証券株式会社に設置
- + 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
- + 1967年**
日本初のオンラインバンキング処理開始
- + 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
- + 1977年**
金融機関向けソフトウェア「FAST」を開発
- + 1988年**
日本ユニバック(株)とパロース(株)が統合、日本ユニシス(株)発足
- + 1991年**
統合CAD/CAMシステム「CADCEUS® (キャドシアス)」の販売開始



- + 資本・提携
- + 事業
- 売上高
- 営業利益

ポートフォリオの変化
売上高構成比



* 日本ユニシス(株)単体



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貢献

1950年代に入ると高度経済成長により、企業では業務効率化やコスト削減の需要が拡大しました。

1955年、吉澤機器(株) (日本ユニシス(株)の前身)が東京証券取引所、野村証券に日本初の商用コンピューターを納入し、大手銀行、証券会社でオンラインシステム化が始まりました。

この後、日本ユニシスグループは金融機関向け勘定系システム、製造業向け設計システム、運輸向け旅客システムなど、続々と大型コンピューターによる大規模なオンラインシステムを稼働させていきました。

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

1980年代には、コンピューター市場の質的な変化が起きました。コンピューターと通信技術が融合し、ソフトウェア市場が急速に拡大しました。また、各メーカー間で競争が激化したことで、情報システムの機能も高度化しました。

1988年には日本ユニバック(株)とパロース(株)が統合し、大型コンピューターからOA機器までを幅広く取り扱う情報システムのトータル・システムインテグレーターとしての日本ユニシス(株)が発足しました。

1997年
 インフラトータルサービス子会社
 ユニアデックス(株)設立

2012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(株)設立、
 (株)ジェーシービー、(株)日本カードネットワークと業務資本提携

2017年
 ベンチャーキャピタル事業を行うチャンネルベンチャーズ(株)設立



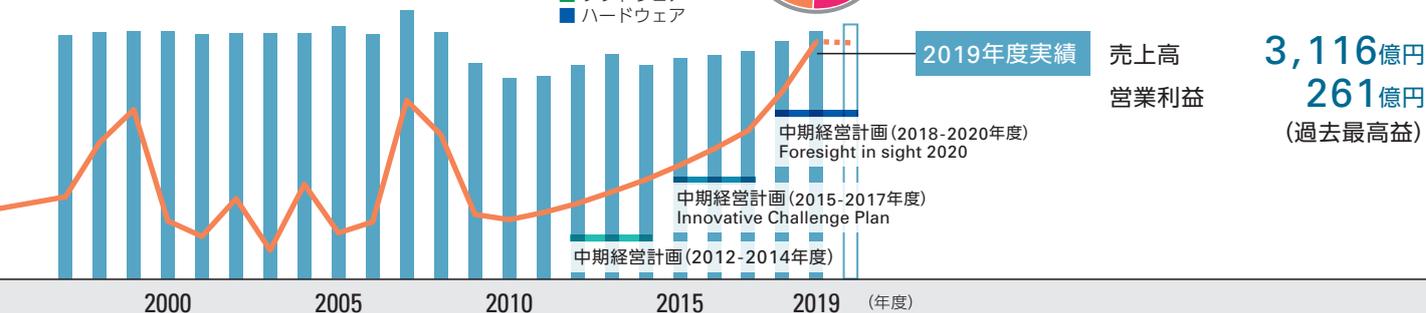
2007年
 世界初のWindows®での
 “フルバンキング”勘定系シス
 テム「BankVision®」の稼働開始

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

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
 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

- システムサービス
- サポートサービス
- アウトソーシングサービス
- その他
- ソフトウェア
- ハードウェア



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

ERP
パッケージ

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

**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**

1990年代になると、経営の合理化・スリム化を推進する企業の間で、業務のアウトソーシング、オープンシステムの採用が進み、セキュリティ対策への関心が高まりました。

日本ユニシスグループでは同分野に注力するとともに、顧客の経営課題解決に対応するため、コンサルティングサービスを強化しました。また、特定のベンダーの製品にとらわれないICT基盤およびネットワークの構築、保守に対応していくため、ユニアデックス(株)を1997年に設立しました。

**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**

2000年代には、ICTによる業務効率化が行きわたり、ICTを活用した新ビジネスや生活スタイルの創造が始まりました。また、デジタル技術の進展により、さまざまな産業で業種・業態の垣根が格段に低くなっています。

日本ユニシスグループはICTで培ってきた経験と実績を活かし、多様な強みを持つ異業種の顧客とパートナーを結び付けるビジネスエコシステムを創出することで、破壊的イノベーションを加速し、一企業だけでは対応が難しい社会課題の解決を目指していきます。

※ ビジネスエコシステムは、日本ユニシス(株)の登録商標です。

価値創造プロセス

日本ユニシスグループは、これまで培ってきた強みを武器に、業種・業態の垣根を越えたビジネスエコシステムを創造し、顧客課題の背景にあるさまざまな社会課題を解決することで、社会的・経済的価値を創出していきます。

競争優位の源泉

インプット

社会・関係資本

- 幅広い業種・業界にわたる顧客基盤
顧客数 5,000社以上
- 信頼によって培われたリレーションシップ
ユーザー会「ユニシス研究会」
会員数 約530社
エンジニアベンダー 500社以上

人的資本

- 社会課題を自らの課題と捉え、行動できる人財
- 自らイノベーションを生み出す人財
- 多様な働き方に対応した人財
従業員数 7,830人
人的資本投資額 34億円
女性管理職比率 5.5%
- システム実装力を備えた人財
エンジニア数 5,100人

財務資本

- 自己資本額 1,205億円
- フリー・キャッシュ・フロー 143億円

知的資本

- 60年以上の歴史で培ったさまざまな業界の業務知識、技術力
- ベンチャー、スタートアップとの連携によるオープンイノベーション
- 新たなサービス創出のための投資
投資額*1 190億円

自然資本

- 環境への配慮・グリーン調達の推進
エネルギー使用量 7,855kl

製造資本

- システム品質
データセンター設備障害対応訓練回数 各所拠点 12~13回/年
セキュリティeラーニング受講率 100%
- 実効性あるBCP体制
- 国内全体、海外8カ国に広がるサービス拠点

*1 研究開発費、設備投資額、戦略投資額の合計
(注) 2019年度または2020年3月末時点のデータ

当社グループの強み

P.10-P.11

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

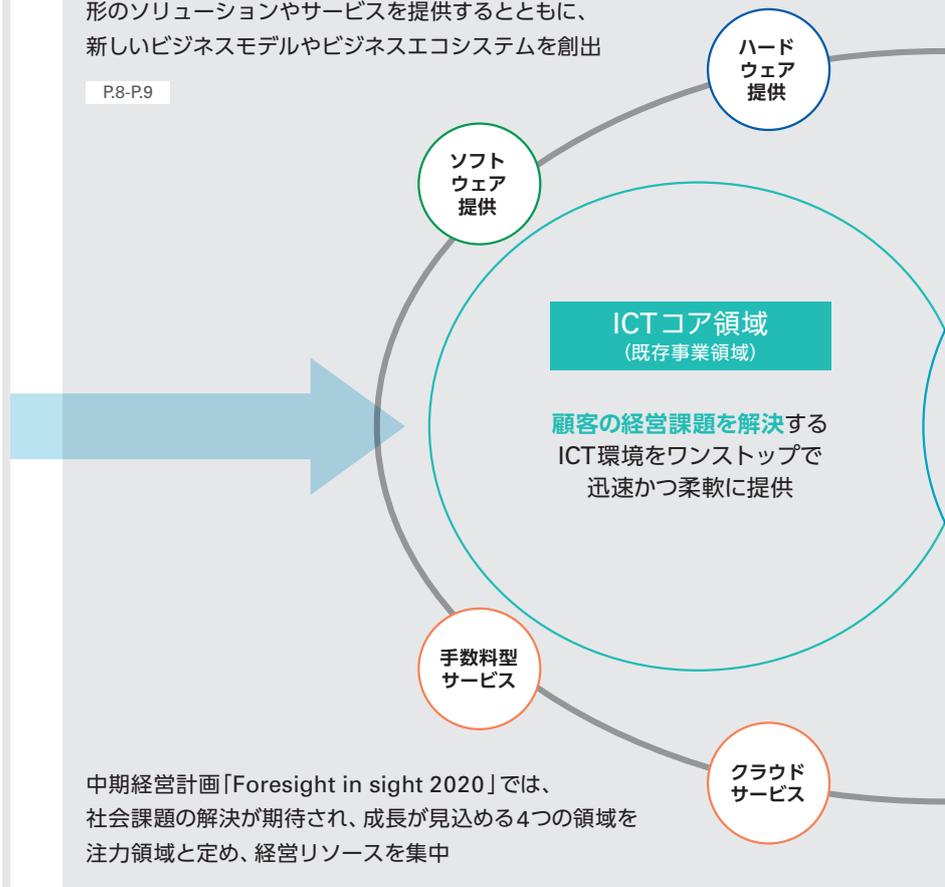
ベンダーフリー＆ワンストップのサポート力

新しいサービスをデザインし実現する力

ビジネスモデル

先見性と洞察力、ICTを組み合わせ、お客様に最もふさわしい形のソリューションやサービスを提供するとともに、新しいビジネスモデルやビジネスエコシステムを創出

P.8-P.9



中期経営計画「Foresight in sight 2020」では、社会課題の解決が期待され、成長が見込める4つの領域を注力領域と定め、経営リソースを集中

サステナビリティ重要課題

P.43-P.45



日本ユニシスグループのサステナビリティを支えるしくみ

P.43-P.71

人財マネジメント

P.46-P.49

環境マネジメント

P.50-P.51

Foresight in sight

P.2



顧客や社会からの信頼を獲得し、さらなるビジネス機会の獲得による持続的成長の好循環を実現

存在意義

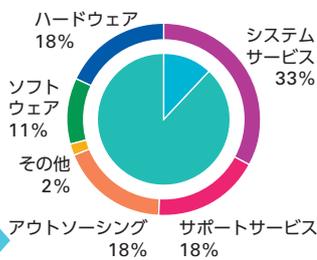
顧客・パートナーと共に社会を豊かにする価値を提供し、社会課題を解決する企業

社会的価値と経済的価値の創造

サービスの創出

アウトプット

2019年度売上高
3,116億円



P.12-P.13

注力領域における
さまざまなサービス群



P.32-P.39

(負荷としてのアウトプット)
温室効果ガス排出量 14,358t-CO₂

アウトカム

社会・関係資本

- ビジネスエコシステム提供を通じた社会課題解決
- 取引先、ステークホルダーとの連携による社会的責任の遂行
「日本ユニシスグループ購買取引行動指針」理解度 99.8%

人的資本

- ビジョン・戦略を共有し、自ら価値創造できる人材
- イノベーションを通じた高いレベルの経済生産性
1人当たり営業利益(2018年度比) +25.3%
有給休暇取得率 86.2%

財務資本

- 高い資本効率
ROE 15.5%
- 高い株主還元
過去5年間のTSR 273.9%*2
(年率+22.3%)
- 強固な財務基盤
発行体格付*3 A-
自己資本比率 56.0%

知的資本

- 新しいサービスの創出
ニュースリリース数 78件
- VCファンドや社会課題解決を目指すリアルテック系ベンチャーへの出資数(累計) 14ファンド、40社超

自然資本

- 環境負荷低減に貢献するサービスの普及・拡大
- 効率の良いエネルギー使用
温室効果ガス排出量原単位削減率(2014年度比) 30%
エネルギー使用量原単位改善率(2014年度比) 20%

製造資本

- サービスの安定稼働
オンライン稼働率 99.997%
- コストオーバーの抑制

*2 2015年3月末日の終値データを100としてTSRによる時価を指数化
*3 株式会社社格付投資情報センター (R&I)

コンサルティングサービス

ソフトウェア開発請負

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

ソフトウェア・ハードウェアの保守

情報システムの運用受託

ダイバーシティの推進

健康経営の実践

コーポレート・ガバナンス

P.52-P.63

リスクマネジメント

P.64-P.71

「先見性」でいち早くキャッチしたお客様や社会の課題を、経験や常識にとらわれない「洞察力」で深く理解

ビジネスモデル解説

日本ユニシスグループは、顧客基盤と提供実績を有する「ICTコア領域」と、今後の成長が見込まれる「注力領域」の2つの事業領域で、お客様に最適なICT環境と社会課題解決を実現するプラットフォームを提供しています。

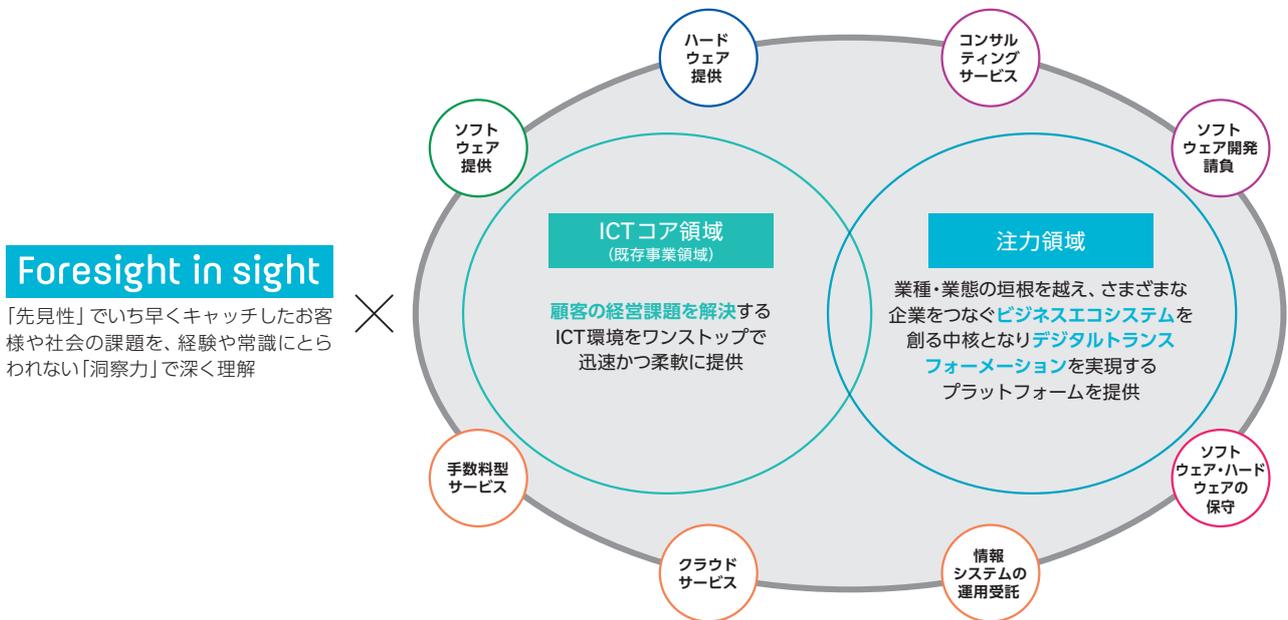
当社グループはシステムインテグレーターとして、日本のICTの発展を支え、幅広い分野のお客様に対して、経営課題の「分析」から「解決」に至るまでの一貫したサービスを提供してきました。

そして今、当社グループは従来のビジネスモデルからさらに進化し、未来を予見する先見性と洞察力でデジタルトランスフォーメーションを実現して社会課題の解決に貢献する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

先見性と洞察力、ICTを組み合わせて、お客様に最もふさわしい形のソリューションやサービスを提供するとともに、新しいビジネスモデルやビジネスエコシステムを創出

中期経営計画「Foresight in sight 2020」では、社会課題の解決が期待され、成長が見込める4つの領域を注力領域と定め、経営リソースを集中



ICTコア領域 (既存事業領域)

お客様に最適なICT環境を提供する

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、お客様に最適なICT環境を提供することで、お客様との関係性を強化するとともに、新たなベストプラクティスを発見・確立し、それらを当社グループの資産(アセット)として蓄積し、さらなるビジネスの拡大を目指しています。

ICTコア領域においては、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、お客様の戦略実現に貢献するサービス・製品をより迅速に、より柔軟に提供します。

注力領域

「注力領域」におけるビジネスの確立・拡大を推進し、社会課題の解決に貢献

「注力領域」は、中期経営計画「Foresight in sight 2020」において、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して定めた事業領域です。

4つの注力領域では対応する社会課題によって、それぞれの領域を越えてクロスファンクショナルに活動しています。社会課題の解決に向け「新しいサービスをデザインし実現する力」などの当社グループの強みを発揮しビジネスエコシステムを創出するため、これらの注力領域に経営リソースを集中することで、新たなマーケットの創出と社会課題の解決に取り組んでいます。

日本ユニシスグループの事業セグメント

当社グループは、ICTを組み合わせて、お客様に最もふさわしい形のソリューションやサービスを提供しています。

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

■ 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

■ 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

■ 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

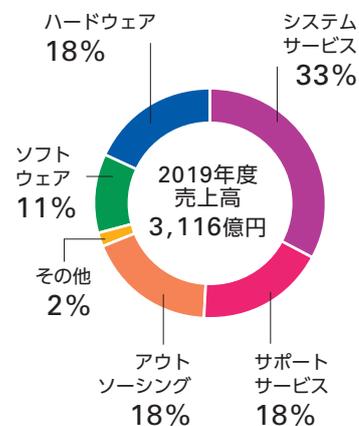
製品販売

■ 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

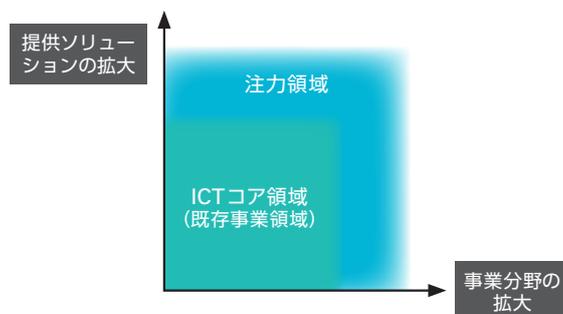
ベンダーフリーの立場で最適な機器の販売、賃貸借



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。

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」でのビジネスを基盤として、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。



注力領域

15%
480億円



ICTコア領域

85%
2,636億円

社会の根幹を支えるシステムの提供

当社グループはコンピューターシステムの構築・刷新を通じて、社会の根幹を支えるサービスを幅広く提供しています。

1990年代後半から銀行業務の核となる勘定系システムのオープン化に取り組み2007年にWindows®をベースとした勘定系システム「BankVision®」の稼働を開始し、2020年3月末現在、10行で安定稼働しています。2016年からは、勘定系システムをクラウドサービスで提供するプロジェクトに着手しています。



航空業界では、2013年に全日本空輸株式会社と協働し、国内線予約や発券・搭乗に関する基幹系システムを世界の大手航空会社として初めてオープンシステムで刷新しました。これにより、顧客の多様化し変化し続けるニーズに、柔軟に素早く対応できるようになりました。



強み

日本ユニシスグループは、設立以来60年以上にわたり、お客様の多様なニーズに応えるソリューションの提供を通じて社会や産業を支えてきました。そのなかで培われた強みは、当社グループの競争優位を生み出す源泉です。これらの強みをもとに、多様なステークホルダーと協働し、社会課題の解決に向けてビジネスエコシステムを創造する中核的な役割を果たしていきます。

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

当社グループは、金融、製造、流通、公共、サービスなど、幅広い分野におけるトップ企業を中心とした5,000社以上^{※1}の顧客基盤を有しており、多様なニーズに対応する業務知識・技術力を蓄積するとともに、各分野のお客様との関係性を深めてきました。また、ユニシス研究会^{※2}などを通じて、長年にわたりユーザー企業間の活動を支援してきました。このようにして関係性を築き上げたお客様、アライアンスパートナーなどと連携して、業種・業態の垣根を越えて企業をつなぐビジネスエコシステムの創出に取り組んでいます。

※1 日本ユニシス(株)、ユニアデックス(株)の合算値
 ※2 日本ユニシスグループのユーザーで組織するユーザー会。1953年に始まり、IT関連のユーザー会としては、日本で一番長い歴史を持つ。ユニシス研究会会員とアドバイザー支援を行う日本ユニシスグループ社員による研究活動は、定例発表会や会報誌で会員のみならず広く公開されている。

完遂するシステム実装力

1955年に日本初となる大型商用コンピューターを設置して以来、24時間365日停止することが許されないミッションクリティカル分野のシステムを稼働させるなど、さまざまな業界のお客様の課題の解決に貢献するとともに、社会や産業を支えるシステムを構築・提供してきました。さらに、この豊富な経験と実績を活かし、お客様のデジタルトランスフォーメーションの実現に貢献しています。設立時から培ってきた技術力と、顧客第一主義の姿勢によるお客様からの高い信頼が、ビジネスエコシステムの構築において重要な強みとなっています。

幅広い業種・業態のお客様

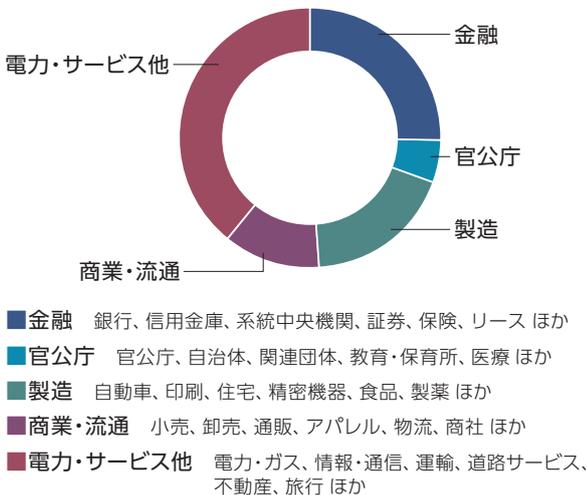
顧客数^{※1} **5,000**社以上

社会を動かすミッションクリティカルな システムをはじめとした

数多くの**提供実績**

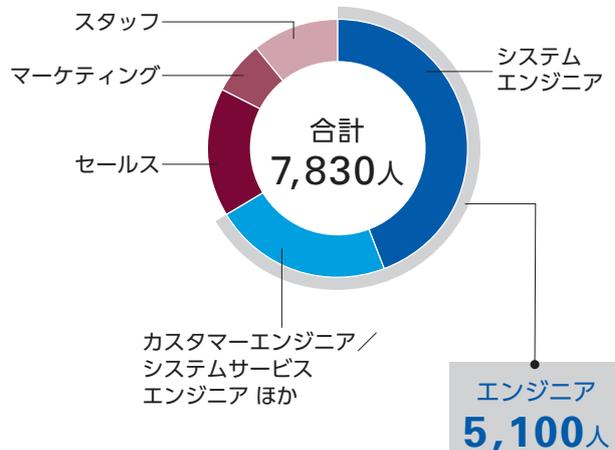
幅広い分野の顧客基盤

マーケット別売上高
構成比イメージ(2019年度)



技術力を支えるエンジニア

人員構成(2020年3月末現在)



ベンダーフリー&ワンストップのサポート力

特定のメーカーにこだわることなく、さまざまなメーカーの製品を最適な形で組み合わせ、一貫したサービスを提供することができる体制を当社グループは構築しています。上流のコンサルティングからシステム設計・構築、運用・保守、さらにはトレーニングを含めたサポート業務まで、ワンストップで展開することで、サービス全体を通してお客様にとって最適なICT環境を構築しています。また、国内全体をカバーするほか海外8カ国^{※3}に拠点を有しており、国内外でビジネス展開するお客様へのサポート体制を整えています。

※3 (2020年3月末現在) アメリカ、中国、インドネシア、タイ、シンガポール、フィリピン、マレーシア、ベトナム

新しいサービスをデザインし実現する力

当社グループは、常にForesight (先見性) の視点を持ち、経営戦略、風土改革や人財戦略を通じて、新しいサービスを生み出す力をグループ全体で強化しています。社内からのアイデアを積極的に採用するだけでなく、スタートアップ企業やファンドへの投資、アライアンスパートナーとの積極的な関係構築など、さまざまなステークホルダーと連携しイノベーションを創出しています。既存サービスにおいてもこれまでにならぬ組み合わせによって、注力領域を中心に新しいビジネスを生み出していきます。

あらゆるメーカー製品

×
エンジニアベンダー

500社以上

拠点

国内

全国をカバー

海外

8カ国^{※3}

ニュースリリース数
(2019年度)

78件

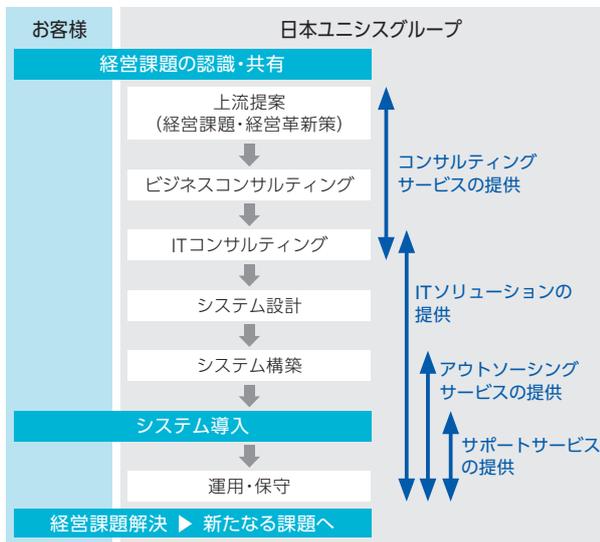
投資額^{※4}
(2019年度)

190億円

ほか人的資本投資額 **34**億円

※4 研究開発費、設備投資額、戦略投資額の合計

ワンストップで展開する事業内容



イノベーション創出に向けた取り組み

人財育成

「思考変革・スキル変革」「ビジョン・戦略の浸透」「イノベーションの創出」を重視した施策に取り組んでいます。

P.46-P.49

投資戦略

注力領域のビジネス拡大に向けた事業会社、スタートアップ、ファンドへの戦略投資を継続・拡大しています。

P.29, P.40-P.42

研究開発

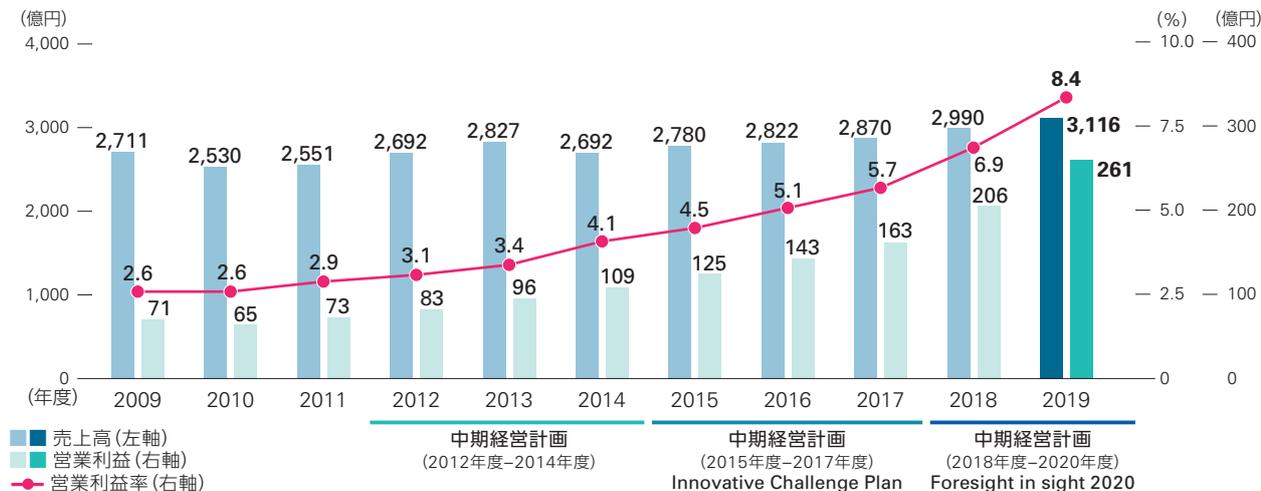
新規サービス創出に向け、オープンイノベーションの加速、注力領域および先端技術への研究開発等を強化しています。

P.12, P.40-P.42

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／営業利益率



中期経営計画 (2012年度-2014年度) では、コスト構造の見直し、リスク管理および財務体質の強化など、経営基盤の強化を図りました。続く中期経営計画 (2015年度-2017年度) では、生産性向上施策などによる業績の安定化に加え、ビジネスモデルの変革に取り組むことでさらなる収益性の改善につなげました。2018年度からスタートした中期経営計画 (2018年度-2020年度) で定めた注力領域のビジネスが着実に拡大していることに加え、サービス領域における生産性改善効果等により2019年度の営業利益率は8.4%となり、中期経営計画のターゲットである「8%以上」を、1年前倒しで達成することができました。

セグメント別受注高



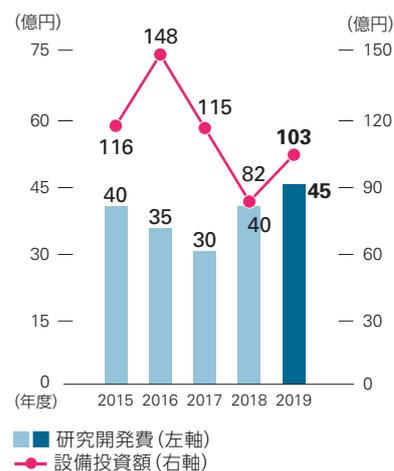
好調な需要環境のもと、システムサービスの受注が堅調に推移していることに加え、2019年度はアウトソーシングサービスの長期大型案件を計上するなど、リカーリングビジネスの受注も安定的に獲得しています。

営業キャッシュ・フロー／フリー・キャッシュ・フロー



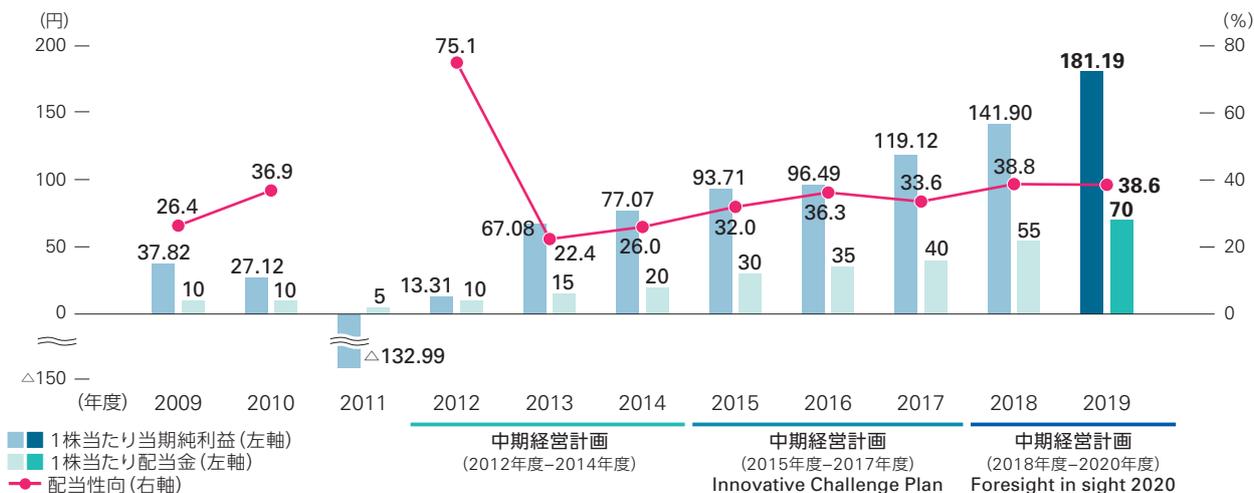
注力領域や新技術領域などへの成長投資を継続するなか、収益性向上によってキャッシュ・フローを安定的に創出しています。

研究開発費／設備投資額



注力領域における新規サービス創出に向けた研究開発投資や、ICTコア領域におけるアウトソーシングサービス向けの設備投資やファンド投資・運用を継続的に行っています。

1株当たり当期純利益／1株当たり配当金／配当性向



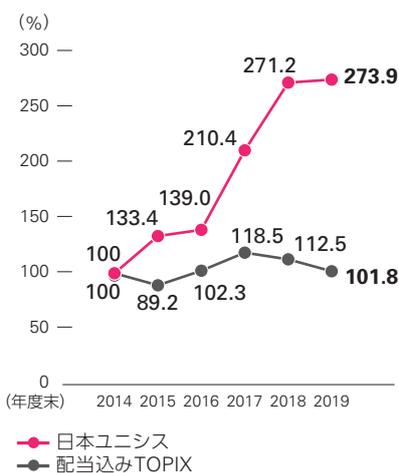
2009年度から2012年度にかけては当期純利益が低調に推移しましたが、2012年度からの中期経営計画でビジネスモデルの変革、生産性の向上、不採算案件の撲滅などに取り組み、利益水準は着実に改善してきました。また、1株当たり配当金は8期連続の増配を実現し、連結配当性向についても、中期経営計画(2018年度-2020年度)では40%を目処とする水準に引き上げ、株主還元強化に努めています。

親会社株主に帰属する当期純利益／ROE



当期純利益は、本業での収益拡大に伴い着実に増加しています。2015年度以降は過去最高益を更新し続けており、2019年度のROEは利益の拡大により15%を上回りました。

株主総利回り(TSR)



2019年度の株主総利回り(TSR)は、配当込みTOPIX対比で大きく上回りました。堅調な業績推移に伴い、株価はこの5年間で上昇基調となっています。

※ 2015年3月末日の終値データを100としてTSRによる時価を指数化

純有利子負債／ネットD/Eレシオ

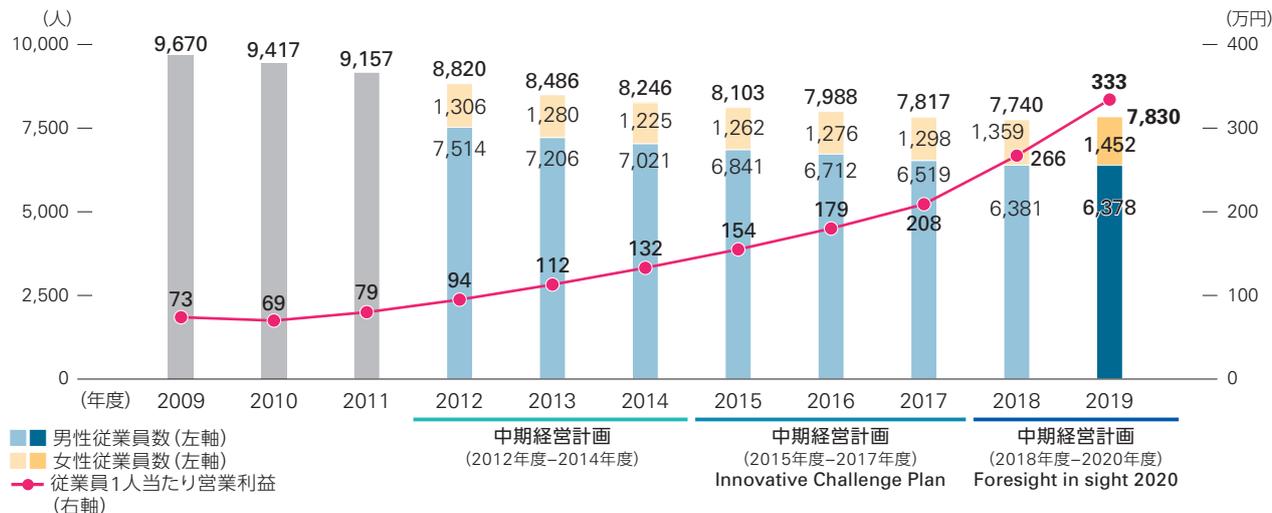


有利子負債の削減を中心に継続的に財務体質の改善を推し進めた結果、2019年度のネットD/Eレシオは△0.09倍まで改善しています。

非財務ハイライト

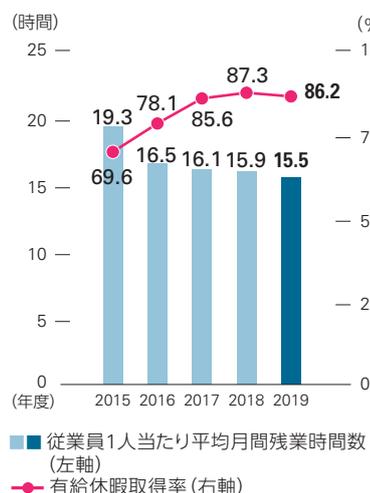
(日本ユニシスおよび連結子会社)

従業員数(男女別) / 従業員1人当たり営業利益



中期経営計画(2012年度-2014年度)から重点施策として人事制度・人材育成改革に注力しており、働き方改革の推進と生産性向上をテーマにさまざまな施策を実施しました。これまで団塊世代の定年退職等による従業員数の減少が続いてきましたが、中長期視点での採用活動や、人材育成施策を展開し、自律的に考えイノベーションを創出できる多様な人材の確保・育成に努めており、従業員1人当たり営業利益は、着実に増加しています。

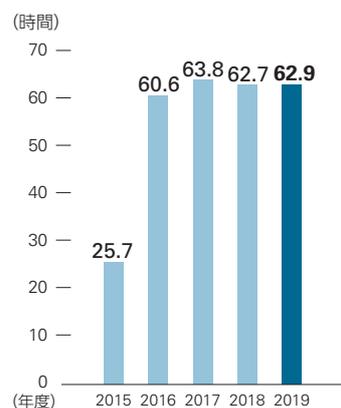
従業員1人当たり平均月間残業時間数^{*1} / 有給休暇取得率^{*1}



育児休暇取得者数(男女別)^{*1} / 復職率^{*1}



従業員1人当たりの年間研修時間数^{*1・2}



「残業メリハリ活動」などの施策の推進によって、平均残業時間の削減に努めています。2019年度も目標である有給休暇取得率80%以上を達成しました。引き続き、働き方改革および健康経営を実践しています。

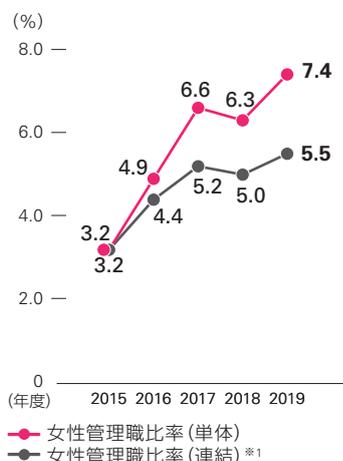
仕事と子育ての両立のための制度を整えており、近年は育児休暇を取得する男性社員も増加傾向にあります。育児休暇からの復職率は、95%を超える状況が10年以上続いています。

ビジネス創出や新技術分野の能力の獲得・向上を目的に、人材戦略のもと、海外のベンチャーキャピタルや外部の事業創出プログラムへの人材派遣を行うなど、研修を拡大させています。

^{*}1 日本ユニシス(株)、ユニアドックス(株)

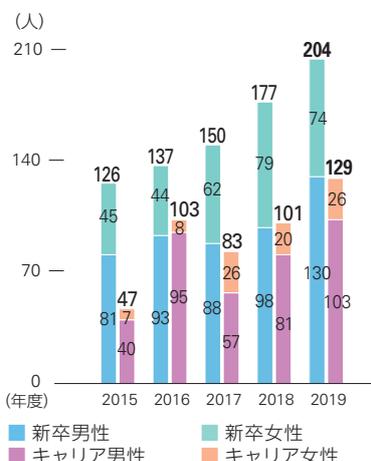
^{*}2 2015年度は、人材育成プログラムCamp(Curriculum for Ambitious Managers and Professionals)研修時間数のみ

女性管理職比率



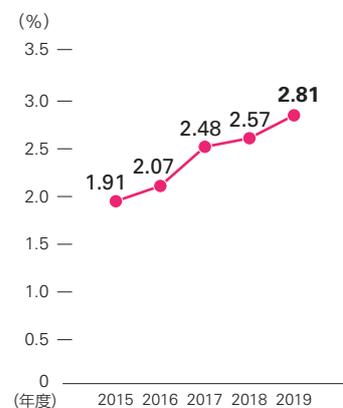
ダイバーシティ推進の重要施策として、女性活躍を推進しています。2020年度末までに女性管理職比率(単体)を10%とすることをマテリアリティ(サステナビリティ重要課題)の目標の一つに掲げています。

採用人数*3



中長期的な視点からの新卒採用に加え、新規分野や特定のスキルを有し、即戦力となる人材のキャリア採用にも積極的に取り組んでいます。2019年度は新卒・キャリア採用のどちらも直近5年間での最多人数となっており、新卒の女性採用人数も高い水準で推移しています。

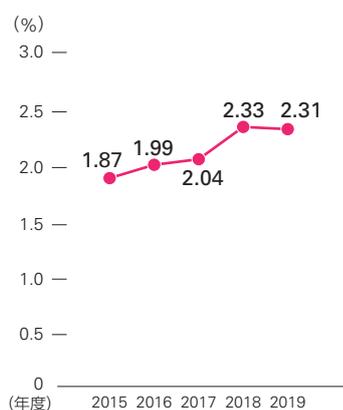
離職率*1



働きやすい職場づくりや、若手人材の積極登用、従業員エンゲージメントの向上などを継続的に推進し、離職率は業界平均(11.8%*)を大きく下回る水準で推移しています。

* 出典:厚生労働省「平成30年雇用動向調査」情報通信業離職率

障がい者雇用率*1



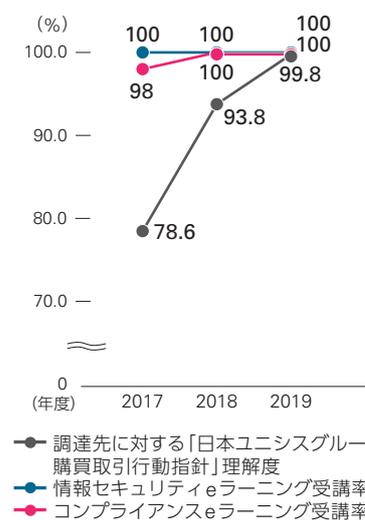
Webアクセシビリティ検査を主な事業とする、完全在宅勤務型のNULアクセシビリティ(株)を2018年2月に設立(2019年2月に特例子会社として認定)。障がい者が活躍できる場の拡大に向けて、独自の取り組みを進めています。

オンライン稼働率*1・4/ 重大なセキュリティインシデント発生数*5・6



2018年度より、オンライン稼働率99.990%以上をシステムの安定稼働の指標としています。重大なセキュリティインシデント発生数は、3年連続で0件を維持しています。

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*6/ eラーニング受講率*5・6



安心・安全な製品・サービスを提供するため、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」の理解度向上に努めるとともに、情報セキュリティやコンプライアンスに関するeラーニングの充実を図っています。

*3 日本ユニシス(株)、国内連結子会社 ※4 2018年度から集計を開始

*5 日本ユニシス(株)および日本ユニシス(株)出資比率100%の国内連結子会社 ※6 2017年度から集計を開始