

2021年3月期決算 および 経営方針（2021-2023）説明会

2021年5月7日
日本ユニシス株式会社

Foresight in sight

1 2021年3月期 決算概要

2 新たな成長に向けて

3 経営方針(2021-2023)

4 2022年3月期 業績予想

アウトソーシングサービスが大幅に伸長し増益を牽引。
営業利益は当期計画を上回り、中期経営計画目標を超える水準で着地。

	通期(4-3月)		前期比増減	
	2021年3月期	2020年3月期		
売上高	3,097	3,116	△19	△0.6%
売上総利益	811	798	+13	+1.6%
販管費	△544	△537	△7	△1.3%
営業利益	267	261	+6	+2.2%
(営業利益率)	(8.6%)	(8.4%)		(+0.2pt)
親会社株主に帰属する 当期純利益	171	182	△11	△6.1%
受注高	3,223	3,156	+66	+2.1%
受注残高	2,432	2,306	+126	+5.5%
(内、次年度内売上予定分)	1,133	1,134	△1	△0.1%

<決算のポイント>

■売上高

アウトソーシングサービスが伸長。DX関連案件も堅調に推移したものの、ICTコア領域での投資先送り等の影響により減収。

■営業利益

システムサービスの減益をアウトソーシングサービスの拡大でカバーし総利益が増加。研究開発強化等により販管費が増加するも、10期連続で営業増益。

■受注高・受注残高

年度を通じ長期アウトソーシング案件が着実に積み上がり、受注高、受注残高ともに増加。

【通期業績の推移】



まずはじめに、2021年3月期の決算概要について、ご説明申し上げます。

中期経営計画最終年度となる2021年3月期の売上高は3,097億円となりました。ICTコア領域における案件先送りの影響などにより、目標値の3,200億円には届きませんでした。デジタルトランスフォーメーション関連のビジネスが堅調に推移していることに加え、新規顧客の獲得等からアウトソーシングサービスが拡大し、今後の成長に寄与するストックビジネスが着実に積み上がってきております。

利益につきましては、今後の成長に向けた研究開発の強化などにより販管費の増加があったものの、アウトソーシングサービスの収益拡大が寄与し、目標値である260億円を上回る267億円で着地いたしました。

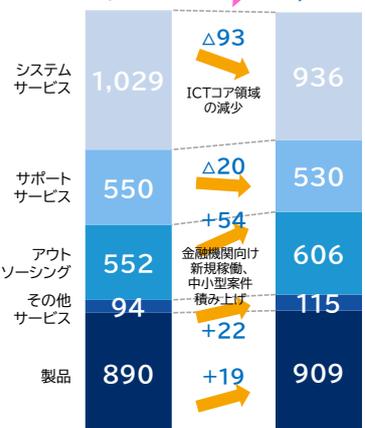
また、営業利益率は、前期にすでに中期経営計画のターゲットである「8%以上」に到達しておりましたが、当期はさらに収益性が向上し、前期比+0.2ポイント改善の8.6%となりました。営業利益率の向上は中期経営計画における最重要指標と位置付けておりましたが、目標を上回る改善を実現することができ、新年度からの成長加速に向けて土台を築くことが出来たものと考えております。なお、当期純利益につきましては、法人税等の負担が増加したことから、前期比11億円減益の171億円となりました。

受注につきましては、第3四半期までの新規大型案件受注に加え、第4四半期においてもアウトソーシング案件が順調に積み上がったことから、受注高、受注残高ともに増加しております。

売上高

△19
(△0.6%)

3,116 → 3,097



売上総利益

+13
(+1.6%)

798 → 811



【ご参考】

受注残高 (合計)

+126
(+5.5%)

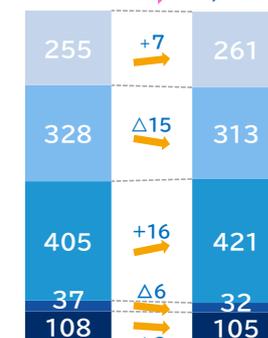
2,306 → 2,432



受注残高 (次年度内売上予定分)

△1
(△0.1%)

1,134 → 1,133



続きまして、セグメント別の状況についてご説明いたします。

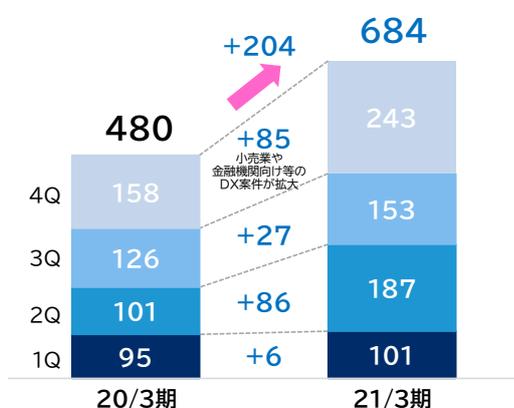
システムサービスは、一部業種のお客様における投資抑制の姿勢も見られ、ICTコア領域を中心に減収・減益となりましたが、デジタルトランスフォーメーション関連でのお客様の投資意欲は高く、来期につながる案件も積み上がってきております。

サポートサービスは、これまで実施してきたサポート拠点の統廃合などのコスト構造改革の効果から減収ながらも総利益は維持されており、引き続き収益の維持に努めてまいります。

アウトソーシングは、金融機関向け大型案件の新規稼働や様々な業種のお客様に対するITアウトソーシング案件が積み上がり、増収・増益となっております。

さらに第4四半期においてBankVisionの累計12行目となる新規ユーザーを獲得しており、引き続き成長ドライバーとして拡大を目指してまいります。

注力領域 売上高



- ・小売業や金融機関をはじめ幅広い業種向けのDX関連案件が拡大
- ・エネルギー管理関連ビジネスなどの着実な 拡大

ICTコア領域 売上高



- ・一部業種において投資抑制姿勢が継続
- ・大型案件の端境期に伴う減少

続きまして、中期経営計画における注力領域のビジネス状況をご説明いたします。

注力領域の売上高は、前期比+204億円増加の684億円となり、中期経営計画の最終年度の目標値であった600億円を大きく上回る着地となりました。

小売業向け電子棚札や、金融機関の営業店向けソリューションなど、さまざまな業種・業態のお客様におけるデジタルトランスフォーメーション関連案件の売上が順調に拡大しております。

また、手数料型ビジネスにおける売上高は75億円程度となりました。

インバウンドやシェアリング関連のサービスは、コロナ禍により利用者の行動が制限された影響から低調となりましたが、決済関連やエネルギー管理、ドライブレコーダーなどのサービスが着実に積み上がり、前期比では増収となっております。

手数料型ビジネスの売上高は、中期経営計画策定時の想定よりもやや物足りない進捗となっておりますが、新たなビジネスを生み出すための風土改革はこの3ヶ年で確実に前進しており、足元においても新たなビジネスが数多く生まれてきております。引き続きこれらの取り組みを加速させ、更なる成長を目指してまいります。

1 2021年3月期 決算概要

2 新たな成長に向けて

3 経営方針(2021-2023)

4 2022年3月期 業績予想

新たな成長に向けて



Foresight in sight

6

ここからは私たちの未来、そして目指す姿についてお話いたします。

社会の変容とそれに伴う社会からの企業に対する期待が変化していく中、
私たちが果たしていく社会的役割や提供していく価値を改めて再設計

- ▶ Purpose
- ▶ コーポレートブランド
- ▶ Visionおよび経営方針

私たちは、設立当初より日本国内の情報サービス産業の形成・発展に貢献してきましたが、社会が変容し、持続可能な社会実現に向け企業に対する期待が変化していく中で、既存の取り組みを基軸に、いかに私たちが成長し、社会に貢献できる存在となり得るのかといった議論を続けてきました。

そして本日、新たな一歩となる発表を行います。

発表は3点あります。

新たにPurpose(パーパス)を設定するとともに、それを踏まえてコーポレートブランド、商号・商標を新しいものにします。

そしてそれらを実現させていくためのVisionならびに経営方針を新たに発表します。

先見性と洞察力でテクノロジーの持つ可能性を引き出し、
持続可能な社会を創出します

先見性・洞察力 × テクノロジー × ビジネスエコシステム
＝ 社会的価値創出

持続可能な社会実現に向けて、今までの取り組みを基軸に、
私たちがこれから果たしていくべく社会的役割や提供していく価値を再考し、
チャレンジとして定めたのがこちらのPurposeです。

社会変化に対する先見性・洞察力、ICTを核としたテクノロジー、そして様々なビジネスパートナーとの
ビジネスエコシステム形成を掛け合わせ、
ICTサービス提供だけに留まることなく、近年取り組んできた新しい価値の創造と社会課題の解決の取り組み
を加速させ、社会的価値創出企業に変革していきます。

日本ユニシス株式会社 (Nihon Unisys, Ltd.)

UNISYS

ビプロジー
BIPROGY株式会社 (BIPROGY Inc.)



BIPROGY

2021年6月25日予定の定時株主総会での承認を前提に、
2022年4月1日付で変更予定

新たなPurposeに掲げた社会的価値創出企業となる決意、覚悟と共に、
商号・商標およびコーポレートブランドを変更することと致しました。
日本ユニシス株式会社からBIPROGY株式会社へと変更します。

この“BIPROGY”は、光が屈折・反射した時に見える7色(Blue、Indigo、Purple、Red、Orange、Gleen、Yellow)の
頭文字を使った造語であり、

これには

- ・様々なビジネスパートナーや多種多様な人々がもつ光彩を掛け合わせ、混とんとした社会の中で新たな道を照らし出すこと
- ・光彩が状況に応じて変化するように、社会や環境変化に応じて提供する価値を変えていくこと

の2つの意味を込めています。

グローバルな視座で社会的価値を創出する唯一無二のブランドとなることで、
多種多様な人々へと働きかけビジネスエコシステムを形成し、
持続可能な社会実現へ取り組んでいきます。

なお商号変更は2021年6月25日予定の定時株主総会での承認を前提に、2022年4月1日付で変更を予定しています。



BIPROGY

**すべての人たちがもつ光を掛け合わせ
希望ある未来に導く社会的価値創出企業へ**

10

わたしたちは新たなPurposeの実現に向け、コーポレートブランドを再構築し、
様々なステークホルダー・人々がもつ知財や経験、アセットを結集し、
希望ある未来に導く社会的価値創出企業へと変革していきます。

1 2021年3月期 決算概要

2 新たな成長に向けて

3 経営方針(2021-2023)

4 2022年3月期 業績予想

経営方針(2021-2023)

12

2021年度から2023年度に実行する新たな経営方針についてご説明いたします。

2020年度は、新型コロナウイルス感染症の発生・拡大により、世界中で様々な変化が半ば強制的に訪れました。新しいコーポレートブランドを発表しましたが、社会的価値創出企業へと変革を遂げるため、Purpose(パーパス)のもと、新たな時代に向けて、わたしたちは動き出します。

これまでは中期経営計画を策定してきましたが、今までのように計画をもとに、戦略を立て、実行して、見直していく、というやり方では、環境の変化に迅速な対応をすることは困難です。時代の変化は加速しており、テクノロジーの進化も目覚ましく、VUCA※(ブーカ)と言われる、先を見通すことが難しい時代となっております。

そのため、Purposeを新たな指針としながら、変化に柔軟に対応していくため、“計画”ではなく、“基本方針”をお示しすることにいたしました。グループ社員それぞれが、この基本方針のもと、自律的に判断し、行動していく中で未来の目指す姿を具現化していくことの表明でもあります。

※VUCA: Volatility(変動性)、Uncertainty(不確実性)、Complexity(複雑性)、Ambiguity(曖昧性)の頭文字を取った言葉。
社会環境について将来予測が難しい状態を表す

目指す姿 Vision2030

基本方針

風土改革

投資戦略

連結数値目標

まず初めに、
わたしたちが新たに定めたVision2030(ビジョン・トゥウエンティーサーティ)として描く、
10年先の未来に向けた目指す姿をご説明したのち、
基本方針をご説明いたします。そして最後に連結数値目標についてご説明させていただきます。

わたしたちは、デジタルコモンズを誰もが幸せに暮らせる社会づくりを推進するしくみに育てていきます



経営方針の説明に移らせていただきます。目指す姿 Vision2030です。

新たなPurposeのもと、当社グループの進むべき方向性として、Vision2030(ビジョン・トゥウエンティーサーティ)を定めました。

わたしたちは、デジタルコモンズを誰もが幸せに暮らせる社会づくりを推進するしくみに育てていきます、これは、この大切な地球、そしてそれを取り巻く宇宙を、今後100年、200年とわたしたちが生き続けられるものにし、未来を担う世代に渡していくための決意です。

実現に向けて、デジタルの力、テクノロジーの力を欠かすことはできません。

わたしたちは、志や共感をベースにし、テクノロジーの可能性を引き出すことで、持続可能な社会の実現を可能にする、そのために、さまざまなサービス、プロダクト、企業、利用者をマッチングできるビジネスエコシステムやプラットフォームを、社会の共有財であるデジタルコモンズとして創造し、提供したいと考えています。

レジリエンス、リジェネラティブ、ゼロエミッションの3つの社会インパクトを、道しるべに今後のビジネスを推進してまいります。これらの社会的なインパクトに対して、ビジネスエコシステムのパートナーと共に様々な業界、業種、マーケットの視点から貢献していくことが、今後の新たな価値やマーケットの創出に繋がっていくものと信じています。

顧客DXと社会DXを両面から推進し、社会全体を捉えたより大きな枠組みで事業育成を図り、パートナーやコミュニティと共にビジネスエコシステムを拡大させ、Vision2030実現に繋げる



次のページをご覧ください。

Vision2030 (ビジョン・トゥ・ウェンティ・サーティ)の実現に向けて、新たなスタートとして基本方針を、2つの視点で決めました。お客様の持続的成長に貢献する顧客DXの推進「For Customer(フォー・カスタム)」と、様々な業種業界のお客様、パートナーと共に社会課題解決を進める社会DXの推進「For Society(フォー・ソサエティ)」です。

デジタルトランスフォーメーションを推進するお客様のベストプラクティスを積み重ね、社会のためにデジタルトランスフォーメーションを推進し、社会全体を捉えた大きな枠組みで、お客様やパートナーと共にビジネスエコシステムを拡大してまいります。

そのために、これまで培ってきた「実装」力を武器に、さらなる「俊敏」性を持ってビジネススピードを高め、ビジネスエコシステムによりお客様と共に「共創」し、お客様だけでなく、自らも「変革」を遂げてまいります。

そして、PoCなどマーケットへの評価・検証を進めてきた様々なサービスを組み合わせ、「実践」へとステージを移して、社会に貢献していくことを目指します。

時代が大きな転換点をむかえ、企業には事業を通じてさまざまなステークホルダーとともに社会課題を解決し、自らがイニシアチブをとって将来にわたる持続可能な社会づくりに貢献、推進することが強く求められています。社会的価値を創出するところに成長するマーケットが生まれる。この傾向は今後、より顕著になると考えます。私たちは、そのマーケットに確実にポジショニングし、社会的価値を創出し続けることを目指しています。前中期経営計画までの取り組みを通じて、その準備は、すでに十分整っています。

次のページからFor Customer、For Societyについてご説明いたします。

価値創出力の強化を図り、社会的価値の創出を通じて顧客の持続的成長に繋がるDXを推進する



次のページをご覧ください。

わたしたちは、長年にわたりICTインフラやシステムサービスの提供を通じて、お客様の信頼を獲得してきました。さらに、クラウドやAIなど日々進化するテクノロジーを用いて、新しいサービスやソリューションを生み出し、お客様のデジタルトランスフォーメーションに貢献してまいりました。

For Customer(フォー・カスタマ)の視点では、これまで、様々なお客様のシステムインテグレーションの実践で、深い知財を貯めることができています。

今後は、様々な業種業界、海外のベストプラクティスなどのオープンイノベーションによる組み合わせをさらに強化し、お客様のビジネスモデル変革を実現してまいります。

これまでの取り組みの一例ですが、

わたしたちは、小売のお客様向けにAI需要予測自動発注サービス(AI-Order-Foresight)やキャンペーンマネジメントサービス(スマートキャンペーン)を提供しています。

これらは、消費者基点の情報に基づいた実績情報や気象情報、イベント情報などのデータを組み合わせ、AIによる最適化を図り、在庫削減や消費者の嗜好にあわせた商品・サービスの提供を実現しています。

多様な業界の顧客・パートナーとのリレーションシップやベストプラクティスを活かし、社会や地球全体最適で捉えたビジネス構想を実現する



次のページをご覧ください。

For Society(フォー・ソサエティ)の視点では、社会課題を解決するために、地域社会や産業バリューチェーンを「社会システム」として捉え、経済的価値に加え、社会的価値を創出してまいります。

先ほどは、小売のサービスを一例として、ご説明いたしましたが、当社のお客様にはメーカー、小売、物流といった食品流通全体のサプライチェーンを構成するお客様が多数おられます。

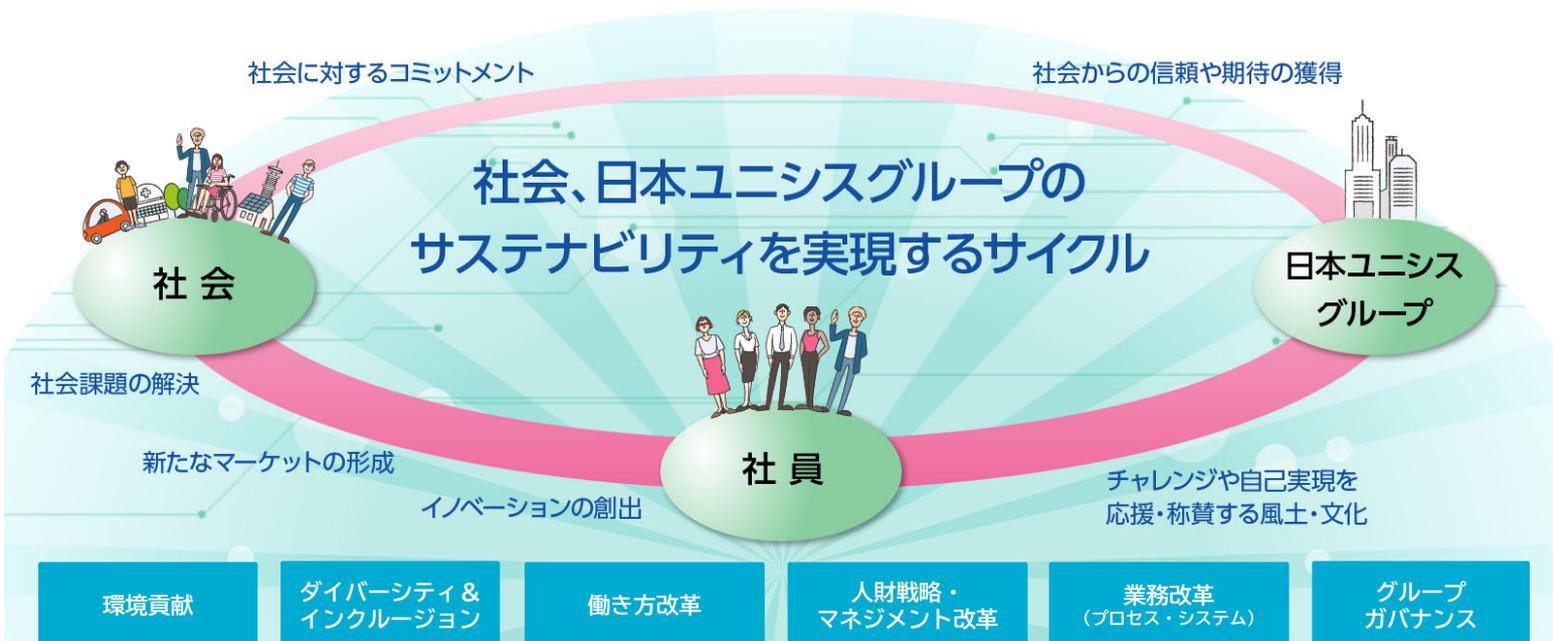
これらのお客様を巻き込み、サプライチェーン全体で、AIやデータの利活用により必要な時に必要な量を提供することで、食品廃棄ロスの削減や配送の最適化によるCO2の削減などを実現することができると考えています。

わたしたちは、これまでの取り組みにより、エネルギーや金融、医療ヘルスケア、教育、交通モビリティ、製造、行政など、様々な領域でたくさんのアセットを築いてきました。

SDGsに示される社会課題の解決に繋がるサービスを始めとして、多様な業種業界、マーケットで生みだされるサービスや価値を横断的に組み合わせ、テクノロジーの可能性をさらに引き出し、共有財として利用できる形にしていくことが、For Societyの価値観であり、デジタルコモンズです。

わたしたちは、For Customer、For Societyの2つの視点を通じて、様々な社会課題の解決を図り、デジタルコモンズの実現に向けて活動を進めてまいります。

Vision2030の実現に向けて、価値創出力を強化するため、風土改革を推進する



次のページをご覧ください。

これまで様々な風土改革を進めてきましたが、持続可能な社会を実現していくために、

わたしたち自身もサステナブルであることにコミットしなければならないと考えています。

サステナビリティを推進する体制として、グループ全体のビジョンや価値創出の視点を強化するため、

サステナビリティ委員会を設置しました。

RE100への加盟や女性のエンパワーメント原則、WEPs(ウェップス)への署名など、環境や社会に関する国内外のビジョンへの賛同やイニシアチブへの支持を通じ、社会課題の認識に努めてまいりました。

これらの取り組みにより、社会の期待や要請に対する対応力を高めていくことで、ステークホルダーの皆様から信頼され、期待され続ける企業になることを目指します。

また、社会課題の解決、For Societyの実現に向けては、推進していく社員自らが「こうしたい」という強い想いをもつことが必要です。

社員がイニシアチブを取って、社会に働きかけ、社会課題を解決したいと願う人や、その解決手段を持つ様々なステークホルダーを巻き込み、解決に向けてチャレンジしていけるよう、環境貢献やダイバーシティ&インクルージョンなど、さらなる風土改革を推進していきます。

先端テクノロジー活用とイノベーションの持続的な創出を目指しつつ、戦略投資を加速する

戦略投資	<ul style="list-style-type: none"> 中長期的な視点で社会課題解決を推進するため、ICT領域に捉われることなく、革新的な技術を持つスタートアップに対する出資・協業を継続 M&A機会の積極的な探索と実行推進 共創的新事業立ち上げのための投資を推進
研究開発	<ul style="list-style-type: none"> 深い業界/顧客理解に基づきDXを加速させる、サービス開発の強化 先端テクノロジーを基軸とした研究・開発の強化 サービス型ビジネスを加速するサービス開発や技術力の強化
設備投資	<ul style="list-style-type: none"> アウトソーシングやサービス型ビジネスへの継続的な投資
構造改革投資	<ul style="list-style-type: none"> 新たなケイパビリティ獲得のための人財改革 新しい柔軟な働き方のための施策 ビジネスのさらなるデジタル化に向けた社内改革(社内DXの推進)

次のページをご覧ください。

続いて投資戦略です。これまで順調に利益を積み重ねてきており、十分な投資余力を持つことができます。利益を社会に還元していくため、さらなる投資を進めてまいります。

戦略投資では、中長期的なオープンイノベーションを主眼としたスタートアップ投資やCVC※の取組みを今後も継続して取り組んでまいります。CVC機能であるグループ子会社のキャナルベンチャーズがCVCF1号ファンドに続き、2020年度にCVCF2号ファンドを組成し、投資を拡大させております。

また、デジタルトランスフォーメーション領域における共創的新事業創出を目的とした戦略的プロジェクト会社として、Emellience Partners(エミリエンス・パートナーズ)を設立しました。デジタル化の進展によって新たに創出されるマーケットに対して、そこにいち早く進出したスタートアップへ投資に加え経営を支援し企業価値の向上を行ってまいります。

これらの取組みをさらに加速させ、スタートアップ投資やCVCにおいては、広く「知の探索」を進めながら、共創的新事業においては、深く実践に入り込み、ハンズオンすることで、チャンネル・知財の獲得と、実践による経験の蓄積の両面を力強く推進していきます。

研究開発、設備投資においても、デジタルコモンズの実現に向けて、先端テクノロジーの獲得・強化やアウトソーシングやサービス型ビジネスの強化を図り、また、風土改革、構造改革に必要な人財への投資、社内IT投資も引き続き進めてまいります。

※コーポレート・ベンチャー・キャピタル

2024年3月期 数値目標(IFRS)

調整後営業利益率(※1)	10%以上
売上収益	3,400億円
うち、アウトソーシング(※2)	1,000億円
ROE	15%目途
配当性向	40%目途

※1 調整後営業利益 = 売上収益 - 売上原価 - 販売費及び一般管理費

※2 システムの運用受託だけでなく、当社が事業主体として提供するサービス型ビジネスを含む

次のページをご覧ください。

最後に、最終年度である2024年3月期にむけた連結数値目標をご説明いたします。

従来は日本基準の営業利益率を最重要指標としておりました。

今後は、国際財務報告基準※を適用することに伴い、調整後営業利益率を最重要指標とし、10%以上を目指します。

ステークホルダーの皆様が、当社の経常的な業績や将来の見通しを継続的に把握する上で、調整後営業利益が有用な情報であると考えております。

売上収益は3,400億円を連結の数値目標といたします。

また、持続的成長のために、サービス型ビジネスに比重をさらに移していくことを重視し、その指標として、アウトソーシングの売上収益を1,000億円に伸ばすことといたします。

資本効率には、ROE15%を目途とし、持続的な向上に取り組みます。

配当に関しましては、配当性向40%を目途に安定的な株主還元を努めてまいりたいと存じます。

以上をもちまして、

経営方針の説明を終了させていただきます。

※IFRS

1 2021年3月期 決算概要

2 新たな成長に向けて

3 経営方針(2021-2023)

4 2022年3月期 業績予想

- ✓ 2022年3月期第1四半期から、国際財務報告基準(IFRS)を適用
- ✓ アウトソーシングサービスの拡大により安定的な収益基盤を強化

	2021年3月期 参考(IFRS)*1	2022年3月期 予想(IFRS)	前 期 比	
	金 額	金 額	増 減 額	増 減 率
売 上 収 益	3,088	3,200	+112	+3.6%
営 業 利 益	246	260	+14	+5.8%
(営 業 利 益 率)	(8.0%)	(8.1%)	(+0.1pt)	
親 会 社 の 所 有 者 に 帰 属 する 当 期 利 益	168	175	+7	+3.9%
調 整 後 営 業 利 益*2	251	265	+14	+5.4%
(調 整 後 営 業 利 益 率)	(8.1%)	(8.3%)	(+0.2pt)	

*1 新収益基準の影響、および日本基準との主要な差異のみを考慮した未監査の参考値。会計監査結果により変更となる可能性があります。

*2 調整後営業利益 = 売上収益 - 売上原価 - 販売費及び一般管理費

2022年3月期の通期業績予想についてご説明いたします。

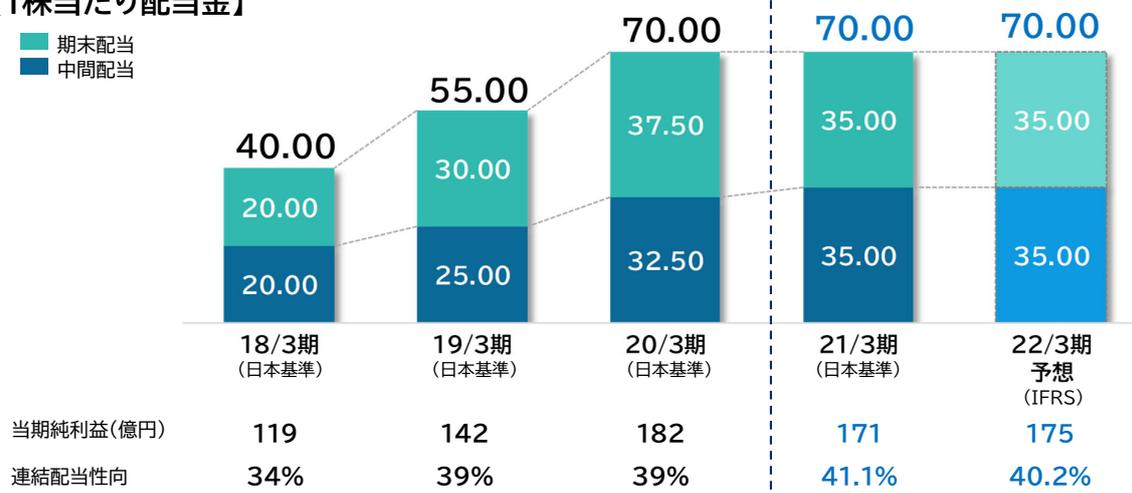
先ほどもご説明しました通り、当社は2022年3月期よりIFRSを適用する予定です。

今般発表いたしました経営方針(2021-2023)の初年度である2022年3月期業績につきましては、デジタルトランスフォーメーション関連案件の増加や、サービス型ビジネスを中心としたアウトソーシングサービスの拡大により、IFRS基準で売上収益3,200億円、営業利益260億円、当期利益175億円を予定しております。なお、調整後営業利益では、265億円の見通しとなっております。

- ✓ 経営方針(2021-2023)にもとづき株主還元は配当性向40%目途
- ✓ 2022年3月期の年間配当 は70円を予定

【1株当たり配当金】

■ 期末配当
■ 中間配当



最後に、株主還元についてご説明します。

2021年3月期の年間配当につきましては、前期と同額の1株あたり70円とすることを、株主総会にはからせていただく予定です。

また、2022年3月期の配当につきましては、経営方針(2021-2023)において、配当性向40%を目途としていることから、前期と同額の1株あたり年間配当70円を予定しております。

みなさまにはぜひ、これからさらに大きく変革する日本ユニシスグループにご期待いただければと考えております。

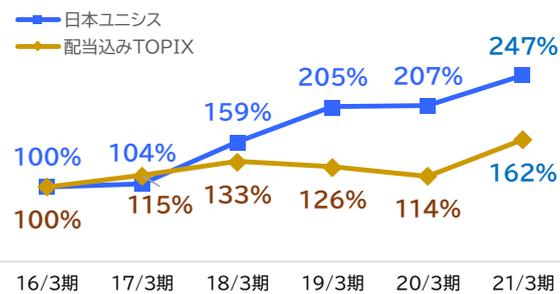
以上で、本日の説明を終了いたします。

ご清聴ありがとうございました。

当期純利益/ROE

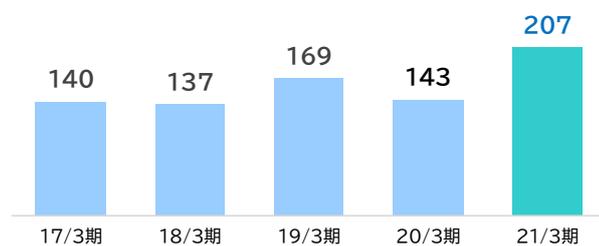


株主総利回り(TSR)

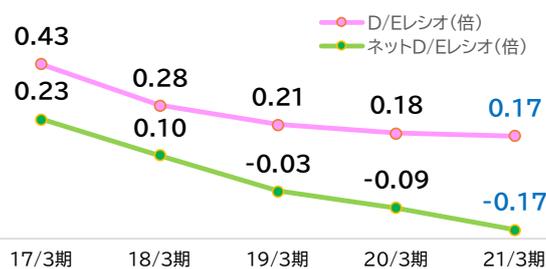


フリー・キャッシュ・フロー

(単位:億円)



D/Eレシオ





BIPROGY

本資料に記載の会社名、商品名および商標は、各社の商標または登録商標です。

(注意)

本資料における将来予想に関する記述は、現時点での入手可能な情報による判断および仮定に基づいております。実際の結果は、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、予想と異なる可能性があり、当社グループとして、その確実性を保証するものではありません。

また、これらの情報は、今後予告なしに変更されることがあります。

本資料は投資判断のご参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的として作成したものではありません。

本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。