



SCSK株式会社 統合報告書2017

# 統合報告書2017

2016年4月1日～2017年3月31日



夢ある未来を、共に創る  
Create our Future of Dreams



## SCSKのプロフィール

- 01 目次／編集方針
- 02 経営理念／社外からの評価
- 03 SCSKの強み
- 07 財務・非財務ハイライト

## 価値創造に向けた戦略と施策

- 11 社長メッセージ
- 17 価値創造プロセス
- 19 SCSKの成長戦略
  - 19 中期経営計画の進捗
  - 21 サービス提供型ビジネスへのシフト
  - 27 戦略的事業の推進
- 29 SCSKの経営資源
  - 29 財務戦略
  - 31 技術力・開発力の強化
  - 34 人材の強化
  - 37 ビジネスパートナーとの関係強化

- 39 SCSKの経営体制
  - 39 コーポレート・ガバナンス
  - 45 コンプライアンス／リスクマネジメント
  - 47 CSRマネジメント
  - 49 取締役一覧

## 事業報告

- 51 セグメント別事業概況
- 52 製造システム事業部門
- 53 通信システム事業部門
- 54 流通システム事業部門
- 55 金融システム第一事業部門
- 56 金融システム第二事業部門
- 57 ソリューション事業部門
- 58 ビジネスサービス事業部門
- 59 プラットフォームソリューション事業部門
- 60 ITマネジメント事業部門

## 61 会社データ

## 編集方針

「統合報告書2017」は、業績や事業戦略などに加え、CSR活動などの非財務情報を総合的に報告した「統合レポート」として編集しています。

中長期的視点に立ってステークホルダーに配慮しながら持続的な企業価値向上に取り組むSCSKをご理解いただければ幸いです。

報告範囲 | SCSK 単体  
SCSK グループ

発行年月 | 2017年8月

## 参考としたガイドライン

## ・国連グローバル・コンパクト

SCSKは2007年から国連グローバル・コンパクトに参加し、「人権・労働・環境・腐敗防止」に関する10原則を支持し、企業活動に取り組んでいます。



## ・ISO26000

SCSKは2012年からISO26000の中核主題に基づいたマネジメントを進めています。各部門でCSR目標を設定し、達成に向け取り組んでいます。

## ・国際統合報告評議会(IIRC)国際統合報告フレームワーク

・Global Reporting Initiative(GRI)  
サステナビリティ・レポート・ガイドライン 第4版(G4)

## 記載に関する注意事項

本冊子に記載されている健康経営は、特定非営利活動法人 健康経営研究会の登録商標です。

## 免責事項

本冊子は、SCSKグループの業績およびグループ事業戦略に関する情報提供を目的としたものであり、SCSKおよびSCSKグループ会社の株式の購入や売却を勧誘するものではありません。本冊子の内容には、将来の業績に関する意見や予測などの情報掲載がありますが、これらの情報は、冊子作成時点のSCSKの判断に基づいて作成されております。よって、その実現・達成を約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。本冊子利用の結果生じたいかなる損害についても、SCSKは一切責任を負いません。また、本冊子の無断での複製、転送などを行わないようお願いいたします。

## 情報開示メディアの構成

## 統合報告



## 統合レポート

## IR情報詳細

## IRサイト

<http://www.scsk.jp/ir/index.html>



## CSR情報詳細

## CSRサイト

<http://www.scsk.jp/corp/csr/index.html>



## 経営理念

私たちの使命

## 夢ある未来を、共に創る

お客様からの信頼を基に、共に新たな価値を創造し、夢ある未来を拓きます。

## 私たちの3つの約束

## 人を大切にします。

一人ひとりの個性や価値観を尊重し、互いの力を最大限に活かします。

## 確かな技術に基づく、最高のサービスを提供します。

確かな技術とあふれる情熱で、お客様の喜びと感動につながるサービスを提供します。

## 世界と未来を見つめ、成長し続けます。

全てのステークホルダーの皆様とともに、世界へ、そして未来へ向けて成長し続けます。

## 行動指針

## Challenge

未来を変える情熱を持ち、常に高い目標を掲げ、挑戦する。

## Commitment

お客様に対し、社会に対し、責任感を持ち、誠実に行動する。

## Communication

仲間を尊重し、心を通わせ、チームワークを発揮する。

## 社外からの評価

- 日本経済新聞社が実施した「人を活かす会社」調査において、3年連続総合ランキングで上位に選定(2014・2015年:1位、2016年:3位)

- 厚生労働省 第1回「働きやすく生産性の高い企業・職場表彰」大企業部門・最優秀賞(厚生労働大臣賞)を受賞

- 女性活躍推進法に基づく優良企業認定「えるぼし」の最高位を取得

- 経済産業省・東京証券取引所「なでしこ銘柄」に3年連続で選定(2014年度、2015年度、2016年度)

- 東洋経済新報社CSR企業ランキング 人材活用分野1位(2015年、2016年)

- 2017年度「FTSE Blossom Japan Index」に選定

- 2017年度「FTSE4 Good Index Series」に選定

- 「MSCI ジャパン ESG セレクト・リーダーズ指数」および「MSCI日本株女性活躍指数(WIN)」に選定

- 日本IR協議会「IR優良企業賞」を初受賞(2016年度)



- 経済産業省・東京証券取引所「健康経営銘柄」に3年連続選定(2014年度、2015年度、2016年度)





# お客様のビジネスの新しい価値創造を支えるために。

製造・通信・流通・金融業界で長年にわたって培った知見をベースに、お客様の課題解決や競争力強化に向けた最適なサービスを提供するのみならず、業界共通のITニーズに対しても標準化したサービスで効率的にお応えし、お客様と共に新たな価値を生み出すパートナーとして存在感を発揮しています。



## 製造・通信・流通・金融の4業種において、業界トップクラスの業務ノウハウを蓄積

当社のクライアント8,000社のうち、約80%を製造・通信・流通・金融の4業種分野が占めています。約半世紀にわたり、これら4業種におけるお客様のITニーズに応え続けるなかで戦略や業務を熟知し、深い理解力に基づく強固な信頼関係を構築しています。同時に、プロジェクト管理や開発業務の品質向上にも注力し、高い収益性と顧客満足度を両立させています。



## 企業固有の戦略的ITニーズと業界標準的なITニーズの双方に応える技術開発力・提案力

数多くのお客様から課題をヒアリングし、解決を支援してきた経験を活かして、各社の戦略に沿った付加価値の高いITサービスを提供し、お客様の競争力強化に貢献しています。一方で、業界固有の業務オペレーションに対する知見をベースに、既存システムとの親和性や汎用性をも踏まえながら、業界標準的な業務オペレーションを共同利用型システムとして提供する、サービス提供型ビジネスを開発・提供しています。



## お客様の業務課題にトータルで応えるワンストップソリューション体制を構築

ITインフラの構築からアプリケーション開発・導入、システム稼働後の保守運用に至るまで、ワンストップでサービスを提供し、多様化・高度化するお客様の課題にお応えしています。とりわけ通販・コンタクトセンタービジネスにおいては、当社グループ運営のノウハウを活かしたBPO (Business Process Outsourcing) サービスを通じてお客様のビジネスを強力に支援しています。



# 人を大切にしながら、成長し続ける会社であるために。

会社が中長期的に成長し続けていくためには、すべての社員が健康でいきいきと、やりがいを持って働けることが大切です。

SCSKでは、その環境づくりに組織一丸となって取り組んでいます。

経営トップの強いリーダーシップの下、業界でいち早く

残業時間の削減と有給休暇の取得率向上を中心とする働き方改革に挑戦してきました。

その成果は着実に表れており、今もなお進化を続けています。



## 経営者が本気となって開始した「働き方改革」

SCSK誕生当時の経営トップの強いリーダーシップの下、社員にとって「働きやすく、やりがいのある会社」を目指して、労働時間を減らしながら従来以上の付加価値を生み出すことを宣言しました。「IT業界は残業が付きもの」という既成概念を打破すべく、業界に先駆けて会社の“あるべき姿”を定め、業務負荷の平準化や人材配置の最適化をはじめとする各種取り組みを進め、制度を整備するとともに「ただ長く働くことが正しいことでなく、メリハリのある効率的な働き方が正しい」という文化を根づかせました。



## より効率的に働く「スマートワーク・チャレンジ」と新しい働き方を目指す「どこでもWORK」

2013年4月からは、全社施策として「スマートワーク・チャレンジ20」をスタートさせ、有給休暇取得日数20日(100%)および月間平均残業時間20時間未満を目標として各種施策を実践しています。改善に向けた具体的な取り組みを各部署で検討、実践するなかで、職場におけるコミュニケーション活性化やチーム・組織力の向上といった効果も現れており、さらなる創意工夫につながっています。2016年からは「いつでもどこでも働ける」新しい働き方の実践として「どこでもWORK」を開始しました。ワーク・ライフ・バランス向上を目指した取り組みであり、在宅勤務を推進する取り組みです。段階的に対象組織を拡大し、課題の洗い出しと対策を行いながら、全社展開を進めています。



## 働き方改革のさらなる進化へ

これまでの活動を通じて労働時間の削減や業務品質の向上への意識が浸透したことから、社員が働き方を見直し、より成果を追求していけるよう、2015年7月に裁量労働制の拡大などの人事制度改定を行いました。これら一連の取り組みは社外からも高く評価されており、今後同業他社はもとより業種を超えた日本全体の働き方改革を後押ししていきます。さらには、これまで続けてきた働き方改革に加え、性別・年齢・国籍を超えてすべての社員が心身共に健康でいきいきと働ける会社、働きやすく、やりがいのある会社を目指していきます。

## 働き方改革の成果



## 「働き方改革」の取り組み

- フレックスタイム制の全社適用
- 裁量労働制の導入
- 残業半減運動の開始
- 有給休暇取得の推進
- 新しい休暇制度の導入

- スマートワーク・チャレンジ20の開始
- 在宅勤務制度の拡充
- タブレット端末の配布
- 所定就業時間の短縮
- 休暇制度の拡充
- 経営者自ら「健康経営推進最高責任者」に就任

- 健康わくわくマイレージの導入
- 人事制度改定(裁量労働制の適用拡大など)
- スマートワーク・チャレンジに名称変更

- 「どこでもWORK」の推進
- スモハラ撲滅プログラム(受動喫煙の防止施策)

## 受賞実績

- キャリア支援企業表彰 2013～「人を育て・人が育つ企業表彰」の厚生労働大臣表彰企業に選定
- 経済産業省 平成25年度「ダイバーシティ経営企業100選」に選定

- 日本経済新聞社2014年「人を活かす会社」調査総合ランキング1位
- 経済産業省・東京証券取引所 平成26年度「なでしこ銘柄」に選定
- 経済産業省・東京証券取引所 平成26年度「健康経営銘柄」に選定
- 東洋経済新報社CSR企業ランキング(2015年)人材活用分野1位

- 日本経済新聞社2015年「人を活かす会社」調査総合ランキング1位
- 日本の人事部HRアワード2015「企業人事部門最優秀賞」を受賞
- 平成27年度女性活躍先進企業表彰「内閣総理大臣表彰」を受賞
- 経済産業省・東京証券取引所 平成27年度「なでしこ銘柄」に選定
- 経済産業省・東京証券取引所 平成27年度「健康経営銘柄」に選定

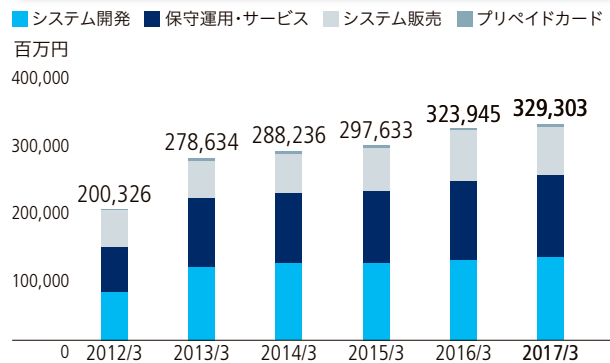
- 日本経済新聞社2016年「人を活かす会社」調査総合ランキング3位
- 厚生労働省「第5回健康寿命をのばそう!アワード」にて「厚生労働大臣最優秀賞」を受賞
- 女性活躍推進法に基づく優良企業認定「えるぼし」最高位を取得
- 経済産業省・東京証券取引所 平成28年度「なでしこ銘柄」に選定
- 経済産業省・東京証券取引所 平成28年度「健康経営銘柄」に選定
- 厚生労働省 第1回「働きやすく生産性の高い企業・職場表彰」大企業部門・最優秀賞(厚生労働大臣賞)を受賞



## 財務ハイライト

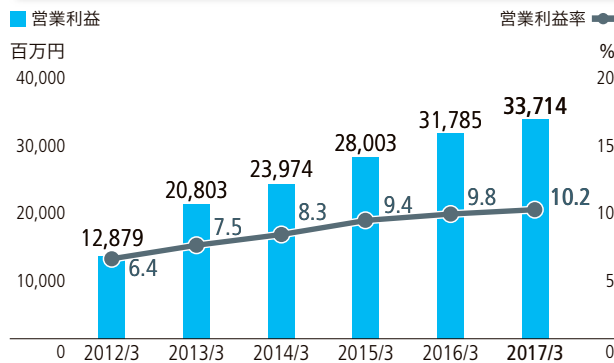
## 売上高

3,293億円



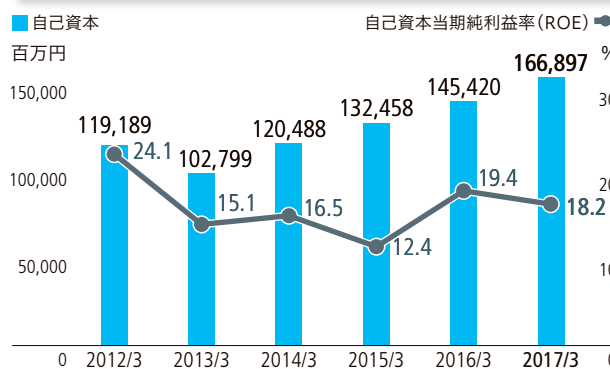
## 営業利益率

10.2%



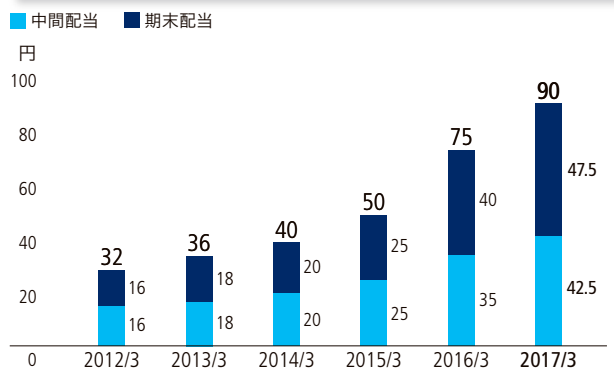
## 自己資本当期純利益率 (ROE)

18.2%



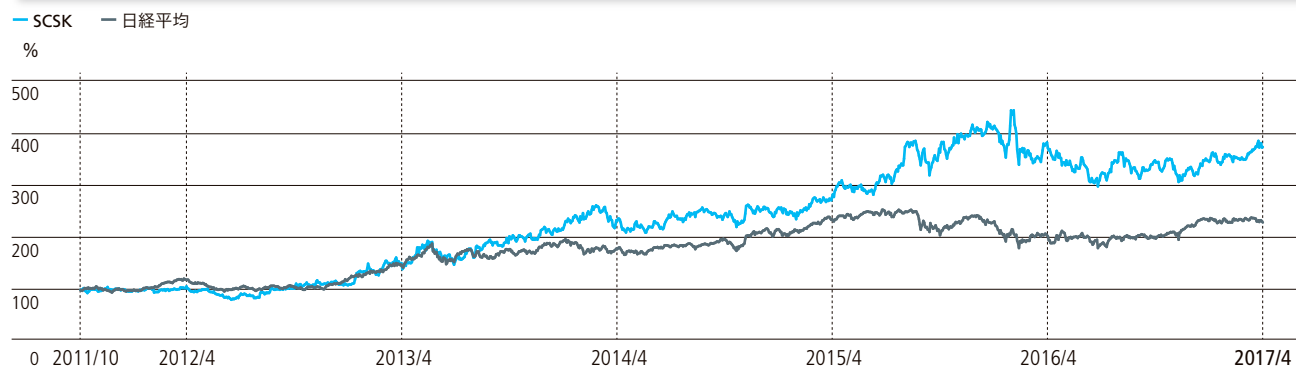
## 1株当たり配当金

90円



\* 合併期日(2011年10月1日)以前のCSKの数値は含まれておりません。

## 株価推移



## SCSK株式会社 連結経営指標

損益の状況	(百万円)	2012/3*1	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3
売上高		200,326	278,634	288,236	297,633	323,945	329,303
システム開発		73,811	112,316	117,597	117,843	124,470	127,051
保守運用・サービス		68,296	104,284	107,577	110,720	119,170	125,802
システム販売		56,496	58,731	60,019	65,691	77,087	73,147
プリペイドカード		1,722	3,302	3,042	3,378	3,217	3,302
売上総利益		46,370	64,466	68,724	72,469	78,021	81,754
売上総利益率(%)		23.1	23.1	23.8	24.3	24.1	24.8
販売費及び一般管理費		33,490	43,663	44,749	44,466	46,235	48,040
営業利益		12,879	20,803	23,974	28,003	31,785	33,714
営業利益率(%)		6.4	7.5	8.3	9.4	9.8	10.2
経常利益		16,659	22,228	25,690	30,667	33,610	36,121
親会社株主に帰属する当期純利益		25,669	16,730	18,387	15,638	26,956	28,458

キャッシュ・フローの状況	(百万円)
営業活動によるキャッシュ・フロー	22,249
投資活動によるキャッシュ・フロー	△8,112
フリー・キャッシュ・フロー*2	14,137
財務活動によるキャッシュ・フロー	△7,965
現金及び現金同等物期末残高	63,661

財政状態	(百万円)
総資産	300,928
純資産	124,419
自己資本	119,189
有利子負債+優先株式*3	84,860

1株当たり情報	(円)
1株当たり純資産(BPS)	860.37
1株当たり当期純利益(EPS)	334.19

主な指標	
自己資本当期純利益率(ROE) (%)	24.1
総資産経常利益率(ROA) (%)	7.9
自己資本比率(%)	39.6
デット・エクイティ・レシオ(倍)	0.46
従業員数(名)	11,995
設備投資額(百万円)	7,954
減価償却費(百万円)	5,380
研究開発費(百万円)	417
期末株価(円)	1,312

\*1 合併期日(2011年10月1日)以前のCSKの数値は含まれておりません。

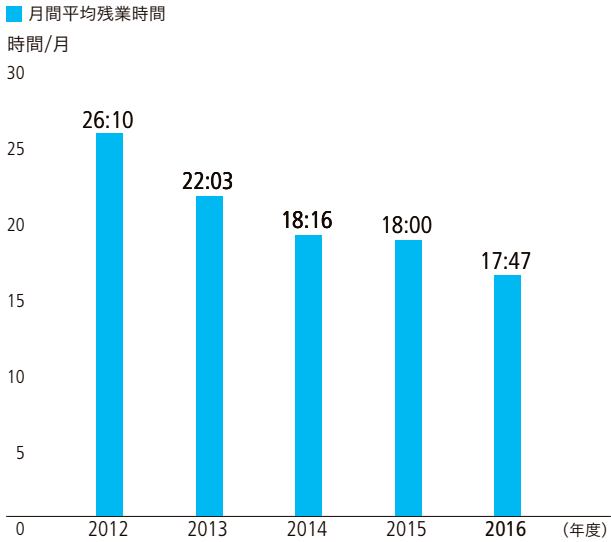
\*2 フリー・キャッシュ・フロー＝営業活動によるキャッシュ・フロー＋投資活動によるキャッシュ・フロー

\*3 2012年3月期においては、CSKとの合併に際し同社から承継した優先株式300億円を含めた合計額を記載しております。なお、当該優先株式につきましては2012年5月31日付で保有金融機関からそのすべてを取得し、同年6月27日開催の定時株主総会における決議を経て、同日付で当該優先株式のすべてを消却しております。

非財務ハイライト

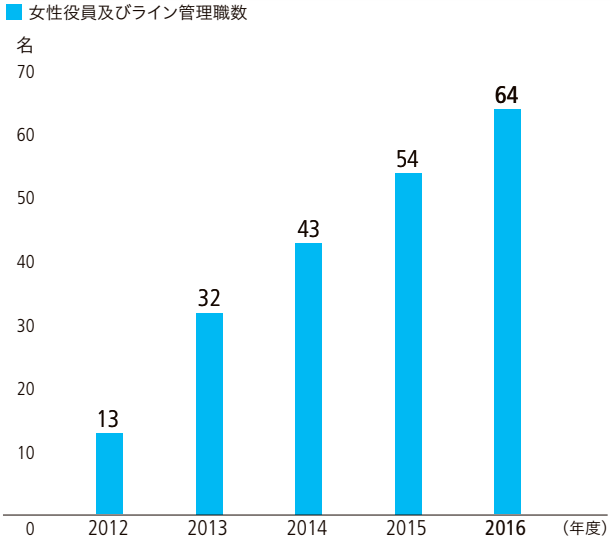
月間平均残業時間(全社平均)\*2

17時間47分/月



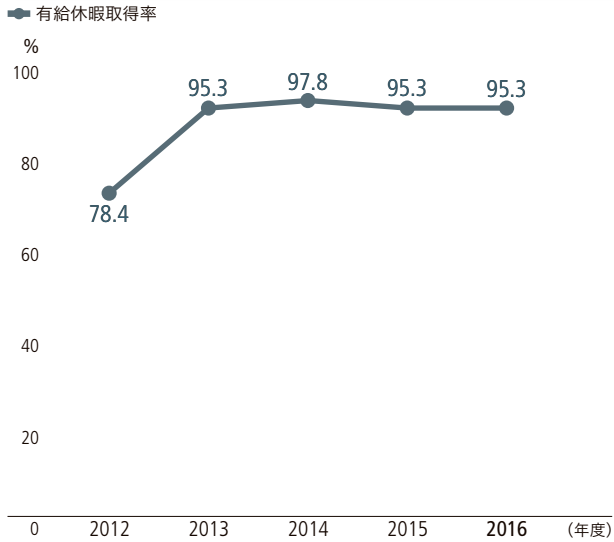
女性役員及びライン管理職数

64名



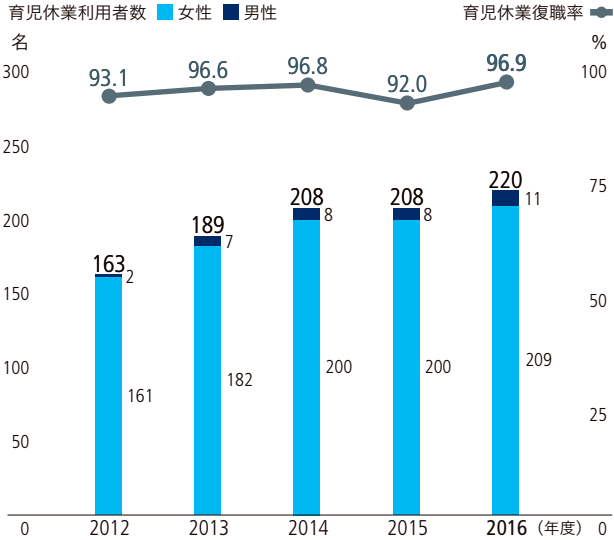
有給休暇取得率(全社平均)\*2

95.3%



育児休業復職率

96.9%



SCSK株式会社 単体指標

労働慣行データ			2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度
従業員数			7,494名	7,385名	7,328名	7,261名	7,241名
	男性		6,257名	6,162名	6,091名	6,022名	5,976名
	女性		1,127名	1,223名	1,237名	1,239名	1,265名
採用			93名	90名	99名	122名	162名
	採用者数(新卒)	男性	68名	61名	67名	80名	104名
		女性	25名	29名	32名	42名	58名
ダイバーシティ	障がい者雇用者数*1		139名	153名	171名	179名	219名
	女性役員及びライン管理職数		13名	32名	43名	54名	64名
	外国人社員数		46名	46名	42名	45名	43名
ワーク・ライフ・バランス	平均月間残業時間*2		26時間10分/月	22時間03分/月	18時間16分/月	18時間00分/月	17時間47分/月
	有給休暇取得率*2		78.4%	95.3%	97.8%	95.3%	95.3%
	育児休業利用者数		163名 (男性:2、女性:161)	189名 (男性:7、女性:182)	208名 (男性:8、女性:200)	208名 (男性:8、女性:200)	220名 (男性:11、女性:209)
	育児休業復職率		93.1%	96.6%	96.8%	92.0%	96.9%
	介護休業利用者数		3名 (男性:2、女性:1)	3名 (男性:3、女性:0)	4名 (男性:4、女性:0)	1名 (男性:1、女性:0)	3名 (男性:1、女性:2)
	短時間勤務利用者数		182名 (男性:2、女性:180)	179名 (男性:2、女性:177)	191名 (男性:2、女性:189)	216名 (男性:3、女性:213)	264名 (男性:3、女性:261)
	マタニティ休暇*3利用者数		86名	76名	74名	85名	76名
	配偶者出産休暇利用者数		187名	184名	152名	169名	145名
	両立支援休暇*4利用者数		449名 (男性:307、女性:142)	496名 (男性:335、女性:161)	621名 (男性:399、女性:222)	729名 (男性:455、女性:274)	839名 (男性:516、女性:323)
	子の看護休暇利用者数		363名 (男性:228、女性:135)	419名 (男性:266、女性:153)	438名 (男性:265、女性:173)	458名 (男性:260、女性:198)	492名 (男性:286、女性:206)
	介護支援セミナー	開催回数	3回	3回	16回	14回	17回
		参加者数	192名	155名	1,088名	1,126名	1,630名

環境負荷データ			2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度
環境負荷データ	消費電力量	総量	89,808千kWh	91,266千kWh	93,013千kWh	88,931千kWh	78,985千kWh
		国内事業所	18,057千kWh	16,463千kWh	15,072千kWh	14,124千kWh	13,687千kWh
		データセンター	71,751千kWh	74,803千kWh	77,941千kWh	74,807千kWh	65,298千kWh
	総熱エネルギー使用量		879,979GJ	894,101GJ	911,181GJ	867,229GJ	772,540GJ
	エネルギー起源CO <sub>2</sub> 排出量		41,393t-CO <sub>2</sub>	47,341t-CO <sub>2</sub>	48,636t-CO <sub>2</sub>	45,612t-CO <sub>2</sub>	39,820t-CO <sub>2</sub>
	事務用紙購入量(A4換算)		37,771千枚	33,363千枚	32,577千枚	34,390千枚	29,234千枚
	一般廃棄物		309t	331t	361t	357t	294t
	一般廃棄物リサイクル率		77%	78%	85%	83%	79%
	産業廃棄物		95t	161t	130t	172t	172t
	産業廃棄物リサイクル率		100%	100%	100%	100%	100%
データセンター年間平均PUE値	廃棄物合計量*5		404t	492t	491t	529t	466t
	東京第1センター		1.62	1.63	1.58	1.63	1.64
	東京第2センター		1.75	1.78	1.79	1.82	1.87
	千葉センター		1.46	1.47	1.53	1.49	1.76
	三田センター		1.75	1.80	1.74	1.79	1.82

\*1 関係会社適用の認定を受けている国内主要グループ10社。各年とも6月1日現在の数値。  
\*2 裁量労働制適用者、管理監督者を含む全社員の平均  
\*3 妊娠中の社員が、つわりなどの諸症状、妊婦検診を受診の際に半日単位で取得可能な休暇  
\*4 家族(配偶者ならびに本人または配偶者の2親等以内の者)を看護するとき。ただし、介護認定を受けた家族の看護の場合を除く。  
・ 小学校卒業までの子の育児に必要な疾病予防、および学校行事に参加するとき。(2017年4月より中学校卒業までの子の育児を対象に拡大)  
・ 不妊治療により通院するとき。(対象人数にかかわらず、年5日間付与されます)  
\*5 当社では、事業を通じた有害廃棄物の排出はありません。



# 「お客様の視点」で徹底的に考え抜く 戦略的ITパートナーへ。



代表取締役 社長執行役員  
谷原 徹

## 前期の振り返り

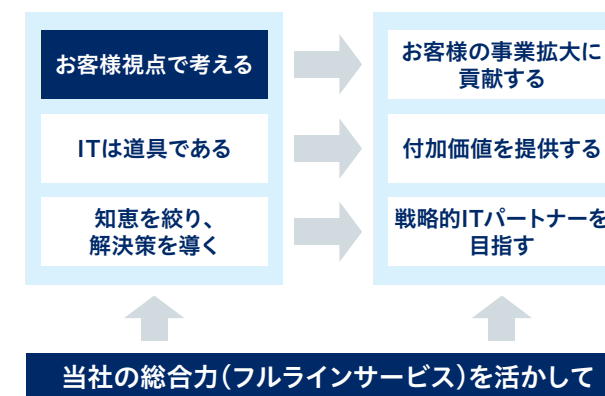
**Q1** 社長に就任して2年目になりますが、  
これまでを振り返っていかがでしょうか。

**A1** 戦略的ITパートナーとして  
“「お客様の視点」で考える”  
姿勢を全社に浸透させてきました。

2016年4月の就任以来、経営の舵取りは想像以上に難しいと実感しており、職責の重大さを日々痛感しています。そうしたなか、リーダーとしての意思決定や業務遂行において、大きな拠り所としているのが“「お客様の視点」で考える”という私の経営信条です。

「お客様の視点」で考えるというのは、単にお客様の言うとおりにするというのではなく、お客様の声の先にある“真の課題”を見つけ出し、解決策を提示するということです。昨今ではIoTやAIといった最新技術も注目を集めていますが、これらは解決策そのものでなく解決のための道具に過ぎません。道具をいかに活用してお客様の売上や利益の向上に貢献し、お客様のビジネスモデルの変革を実現するか——そのために知恵を絞って最適な方策を導き出すことが私たちの責務だと考えています。

## ありがたい姿



そのためには、現場でお客様と膝を突き合わせてコミュニケーションを図る必要があります。私自身、1982年に当時のCSKに入社して以来、16年間、事業現場に近い所で業務を遂行し、ほぼすべての業種のお客様と仕事をしてきました。そのなかで心掛けてきたのは、自分の仕事で「お客様の企業価値向上に貢献できているだろうか?」と自問し続けることです。事業成長や企業価値向上を目的とした“攻め”のITニーズが拡大するなかで、そうした姿勢を貫いてこそお客様の心に響く提言ができるのであり、お客様の戦略的パートナーになれるのだと確信しています。

ですから、就任以来、「お客様の視点」で考えることの大切さを役職員に説き続けてきました。そうした成果もあったのか、最近はお客様への訪問回数も増えコミュニケーションの密度が一層高まるとともに、その内容を提案にも反映できるようになってきたと感じています。

業績に関しても、前述のとおりお客様の“攻め”のIT投資が活発化しており、2017年3月期は合併後5期連続の増収増益、営業利益では過去最高益を更新することができました。これに伴い、配当も5期連続の増配とさせていただきます。2018年3月期においても、足元の堅調なIT投資需要を確実に取り込むとともに、全事業で生産性・業務品質の向上に努め、収益力を維持・拡大していきます。

## 2018年3月期 業績予想

	2017年3月期	2018年3月期 (予想)	増減率
売上高	3,293億円	3,400億円	+3.2%
営業利益	337億円	360億円	+6.8%
経常利益	361億円	370億円	+2.4%
親会社株主に 帰属する当期純利益	284億円	245億円	△13.9%
配当	90円	95円	—



中期経営計画の進捗

**Q2** 中期経営計画の位置付けについてご説明ください。

**A2** 中長期的な成長へのステップとして3つの基本戦略を策定しました。

日本のITサービス業界は、上場企業だけでも200社以上が激しい競争を繰り広げており、私は今後、合従連衡や淘汰が必ず起きると思っています。何があってもおかしくない激動の時代のなかを当社グループは勝ち残っていかなければなりません。そのためにも、事業基盤のさらなる強化を図り、「業界のリーディングカンパニー」を目指します。

この目標の実現に向けた当社グループの強みは、コンサルティングからシステム開発、ITインフラ構築、ITマネジメント、BPO(Business Process Outsourcing)やIT

中期経営計画(2015年4月～2020年3月)の目指す姿

事業構造の転換(脱労働集約型ビジネス)・ダイナミックな成長戦略を実行し、高収益成長を目指す

基本戦略

- ① サービス提供型ビジネスへのシフト
- ② 時代の変化を捉えた戦略的事業の推進
- ③ グローバル展開第2ステージ

経営基盤強化

- ① 業務品質の追求
- ② 事業収益力の強化
- ③ 業務効率の向上
- ④ 働きやすい職場・健康経営
- ⑤ 人材育成

ハード・ソフト販売まで、ビジネスに求められるすべてのITサービスをフルラインアップで提供できる企業群であるということです。これも長年にわたって多数のお客様から多様な課題をヒアリングし、システムやサービスに反映させてきたことが背景にあります。

こうした強みを発揮しながら中長期の成長を果たすためのステップとして、2015年4月から5カ年の中期経営計画をスタートさせました。そのなかで3つの基本戦略を定め、現在は「サービス提供型ビジネスへのシフト」と「戦略的事業の推進」に経営資源を投入しています。これら2つの戦略を本格軌道に乗せた上で、ITの専門家集団として日本企業の海外展開を支援する「グローバル展開 第2ステージ」にも力を注いでいきたいと考えています。

**Q3** 「サービス提供型ビジネスへのシフト」の進捗状況はいかがでしょう。

**A3** 労働集約型ビジネスからの脱却に向けて、事業ポートフォリオの転換が着実に進みつつあります。

従来のシステム開発や保守運用・サービスはいわゆる労働集約型のビジネスであり、受注量の増加に伴って労務費が増加するというビジネス構造でした。一方、将来の労働力人口の減少が現実味を帯びてくるなか、このままのビジネス構造で収益極大化を進めても、技術者の供給力には限りがあり、将来いずれ企業成長の限界に突き当たることになります。

その意味で、当社が過去蓄積してきたノウハウや知的財産を最大限活かし、業界固有の業務オペレーションのなか



で、標準システムの利用によって一層の効率化が図れる領域を抽出し、従量課金型のサービスとして提供するという、人に依存しないビジネスを創出する戦略「サービス提供型ビジネスへのシフト」を強力に推進しています。元々、2002年に日本初の従量課金型クラウドサービスを手掛けたのは当社であり、私自身もその立ち上げにかかわりました。ただし、サービス提供型ビジネスはクラウドサービスだけを指すのではなく、実績ある当社の数多くのソリューションをラインアップし、導入コンサルティングから業務運用、さらには評価・分析までのサイクルを含めたフルラインアップのサービスです。

サービス提供型ビジネスの売上高は、2016年3月期の約440億円から、2017年3月期には前期比14%増の500億円へと成長しています。売上高全体に占める比率も13%強から15%超へと拡大し、事業ポートフォリオの転換が着実に進みつつあります。そして、2018年3月期は、このサービス提供型ビジネスのさらなる拡充を目指し、人的リソースと各種の事業投資費用を投入し、新たなビジネスモデルを創出し、お客様へお届けしていきたいと考えています。

**Q4** 「戦略的事業の推進」に関する進捗状況はいかがでしょう。

**A4** 事業計画に沿って、戦略的事業の中心である「車載システム事業」が進捗しています。

戦略的事業の一つとして注力しているのが、「車載システム事業」です。環境性能の向上や自動運転への対応が求められるなか、車載システムの開発プロジェクトは年々複雑化・大規模化しつつあり、自動車業界では車載システムの開発期間とコストの圧縮が重要な課題となっています。

そんな課題解決に向けて、当社では効率的なECU(Electronic Control Unit)開発を実現する、AUTOSARに準拠した国産初の車載ベーシックソフトウェア「QINeS-BSW」を2015年10月にリリースしており、この領域においては業界の最先端を走っていると自負しています。具体的な開発案件については情報を開示できませんが、現時点でほぼ計画どおりに進捗しており、年内には本格的な受注、成約に至るものと手応えを感じています。

私は将来的に車が一つの情報端末となり、ネットワーク経由ですべてのデータが連携する時代が来るものと考えています。つまり、車を中心とした新たな市場やビジネスの可能性はまだあるということです。そんな未来を見据え、日本を支える自動車業界やものづくりの一翼を担うべく、ソフトウェアの領域でビジネスモデルを組み立てていきたい。それが業界のリーディングカンパニーを目指す上で当社グループに求められることだと思っています。



## 人材の活用

**Q5** 戦略実現に欠かせない「人材」の育成についての方針をお聞かせください。

**A5** シニア層の活用などによって、中堅・若手との技術・ノウハウの融合を図っています。

当社にとって最も大切な資産は「人材」です。この人材面における大きな課題の一つに、世代間の技術・ノウハウの融合が挙げられます。ここをいかに融合させていくかが、経営者として最も苦勞するところかもしれません。

というのも、技術トレンドが大きく変化するなかで、世代によって経験してきた技術や開発スタイルが違っているからです。例えば、50代以上のシニア層には第3次オンラインシステムに象徴される大規模な開発プロジェクトを経験してきた人が数多くいます。これに対して、30代後半から40代の中間層はビジネスアプリケーションの開発がメインであり、若手層も含めて大規模開発の経験はほとんどありません。

とりわけ若手・中間層は新しい技術や開発スタイルに挑戦していかなければなりません、大規模な開発案件において、多くのプロジェクトメンバーとの連携や大規模開発をマネジメントするスキルも必要になります。そこで当社は、システム統合案件などといった、一定規模以上のプロジェクトでは若手からシニアまで幅広い世代のメンバーを集め、それぞれのスキルや経験を十分に発揮してもらうと同時に、互いの技術やノウハウを吸収できる環境づくりを目指しています。

さらに、組織力の徹底的な底上げを目的とし、経験豊富なシニア層の技術力やノウハウの伝承を促進するための仕組みづくりなど、シニア層の活躍機会を広げています。一方、若手層に対しては自由な発想で新たなイノ

ベーションを牽引してほしいと考えており、若手を含むグループ全社員を対象にした新規事業のアイデア公募制度などを設けています。

**Q6** 日本企業としていち早く“働き方改革”に注力してきましたが、どのような成果が上がっていますか。

**A6** 仕事への意識改革を促進させ、労働時間の短縮と生産性向上の両立を実現しています。

ITサービス業界のリーディングカンパニーを目指すためには、やはり社員が誇りとやりがいを持って働ける会社にならなければならないと考えています。そうした考えから、業界に先駆けて合併前より、「社員が働きやすい、やりがいのある会社」づくりを目指し、職場環境の整備をはじめ、残業削減や有給休暇の取得推進といった働き方改革に力を注いできました。これらの取り組みによって、仕事や働き方について社内の意識改革が進んでおり、2014年以降、3年連続で月間の平均残業時間20時間未満、年間有給休暇取得率95%以上を達成しています。

こうした成果により、厚生労働省が2017年3月に発表した「第1回 働きやすく生産性の高い企業・職場表彰」において、当社は「大企業部門・最優秀賞（厚生労働大臣賞）」を受賞しました。さらに「なでしこ銘柄」「健康経営銘柄」にも3年連続（2014年度、2015年度、2016年度）で選定されるなど、当社の働き方改革はマーケットからも高く評価されています。

今後は、働き方改革への取り組みをビジネスパートナーにも広げ、この分野においても業界をリードしていきたいと考えています。

## 経営基盤の強化

**Q7** コーポレート・ガバナンス強化への取り組みについて教えてください。

**A7** 経営の監督と執行の分離を進め、経営の透明性・健全性を追求しています。

当社グループは、いわゆる「親子上場」であるとともに、過去10数年にわたって複数回の合併を経験してきたという特殊な事情があります。昨今、コーポレートガバナンス・コード対応をはじめ、経営の透明性や健全性が一層強く求められる傾向にありますが、当社は、2016年6月より、監査役会設置会社から、社外取締役が過半数を占める「監査等委員会」を有する監査等委員会設置会社に移行し、経営者に対する取締役会の監督機能とコーポレート・ガバナンスの一層の強化を図り、経営の健全性と効率性を高めてきました。

そして、SCSK誕生から5年が経過し、経営の透明性を一層強化した取締役会の構築を図るべく、業務執行から独立した社外取締役を取締役会議長とすることにしました。そして2017年6月からは、取締役の総数を19名から16名に減員する一方、監査等委員を含む独立社外取締役を4名から6名に増員しました。さらに社外取締役およびコーポレート部門の業務執行役員で取締役会を構成する仕組みとすることで、業務執行と監督との分離をより一層明確にしました。今後も継続的にコーポレート・ガバナンス体制の強化を図っていきます。



## 中長期に目指す姿

**Q8** 将来ありたい企業像について教えてください。

**A8** あらゆる面で一流と認められる「リーディングカンパニー」を目指します。

当社が標榜する「ITサービス業界のリーディングカンパニー」とは、技術力やサービス品質はもちろん、お客様満足度、人材や経営品質に至るまで、あらゆる面で社会から一流と認められる会社のことです。そして、そうした会社に成長させることが経営者としての私の使命です。

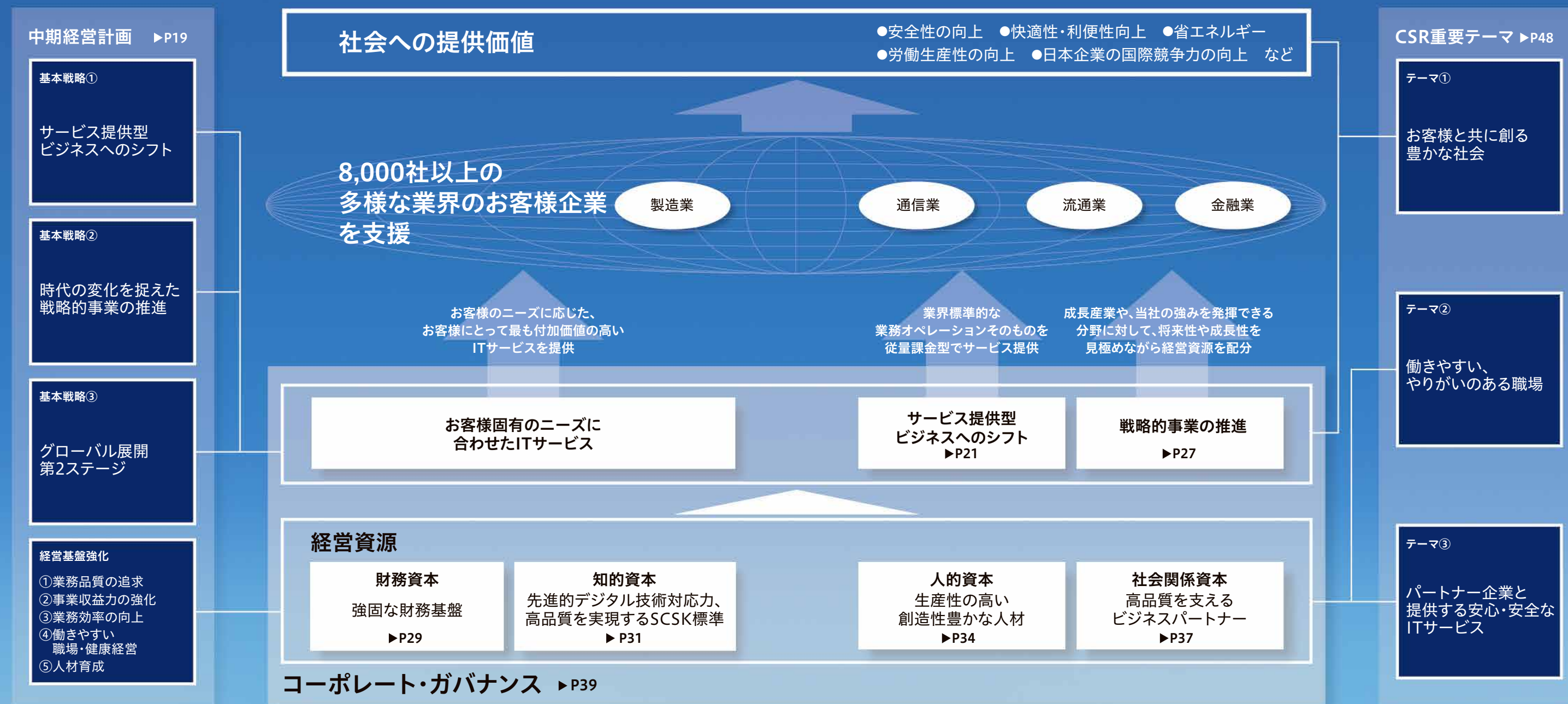
その実現のためにも、やはり重要なのはお客様視点を徹底することです。今のお客様の事業環境に目を向けると、デジタル技術の進展に伴い業種・業界の壁を越えた競争が激しさを増しています。競争を乗り越えていくための有効な策として私が注目しているのが異業種連携です。異業種のお客様をITという道具を使って繋ぎ、ビジネスモデルの変革を実現すべく、サービスやシステムを提供していくことが私たちの責務だと考えます。

一方、将来一流と認められる「リーディングカンパニー」への道筋として、人を活かす会社づくりはやはり欠く事のできない経営施策です。ビジネスパートナーとの連携も含め、すでに数多く取り組んでいる働き方改革や健康経営への取り組みを推進していきます。

これらの取り組みを通じて、当社グループはお客様や株主様、ビジネスパートナー、社員、地域社会といったすべてのステークホルダーとの信頼関係を強化し、「夢ある未来を、共に創る」という経営理念の下、持続的な成長を目指していきます。

今後とも、一層のご支援を賜ります様、お願い申し上げます。

# お客様のビジネスの支援を通じて 社会への価値を創出していきます。



## お客様ニーズを的確に把握

- 先進的なIT活用による新規事業開発
- 戦略的IT投資による競争力強化 ●グローバル事業展開
- IT運用コストの低減 ●BCP・災害対策
- 情報セキュリティの確保 など



# 中期成長軌道の確保・ 中期経営計画の達成を目指す。

サービス提供型ビジネスへのシフト、戦略的事業の立ち上げといった事業強化に  
経営資源を投入して持続的な成長を実現していきます。

前中期経営計画

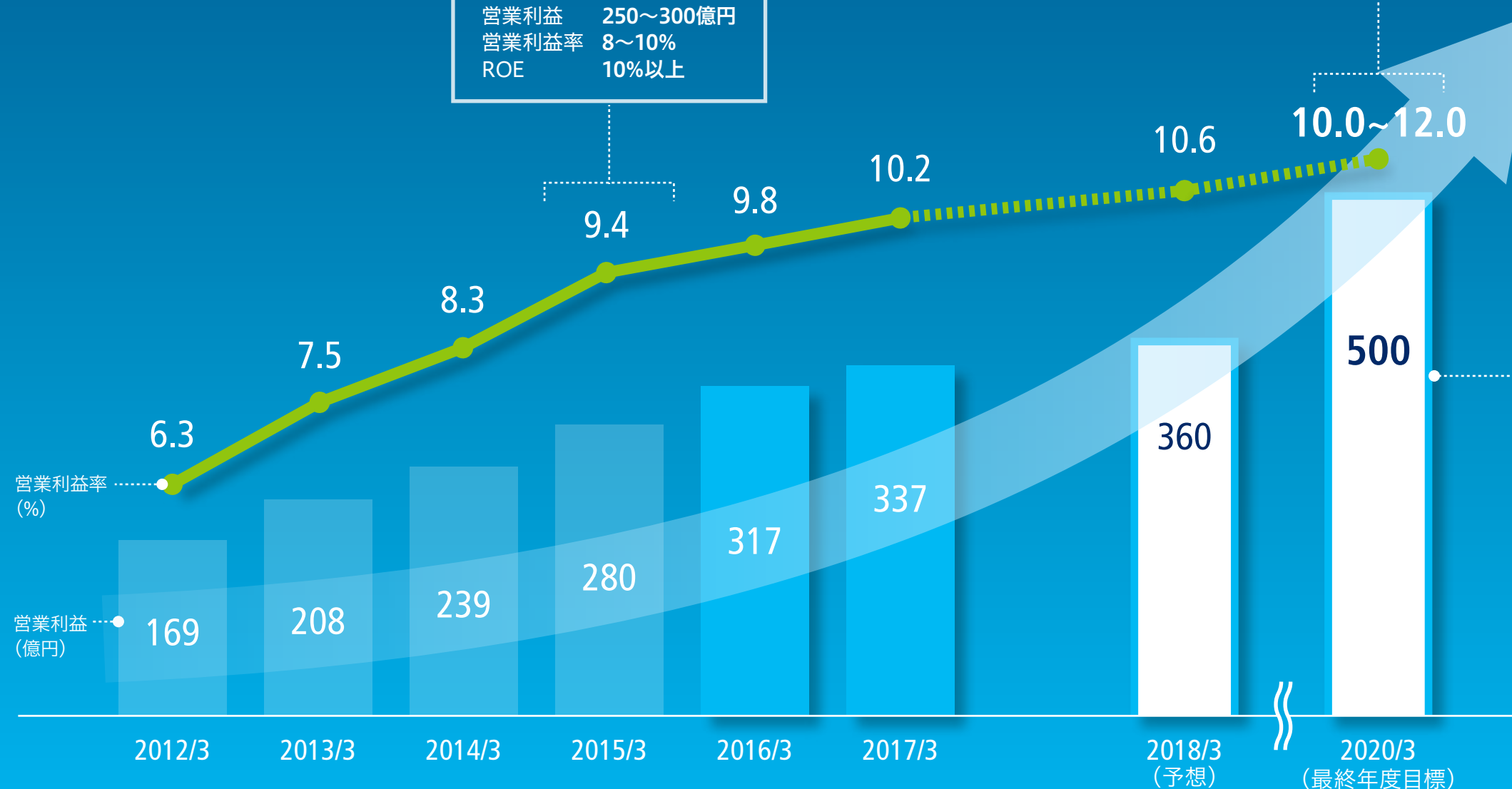
現中期経営計画

目標を達成

前中期経営計画 目標  
<2015年3月期>  
営業利益 250～300億円  
営業利益率 8～10%  
ROE 10%以上

現中期経営計画 目標  
<2020年3月期>

営業利益 500億円 ROE 15.0%  
営業利益率 10～12% EPS 320円



目指す姿

事業構造の転換(脱労働集約型ビジネス)・  
ダイナミックな成長戦略を実行し、  
高収益成長を目指す

基本戦略

- ① サービス提供型  
ビジネスへのシフト
- ② 時代の変化を捉えた  
戦略的事業の推進
- ③ グローバル展開  
第2ステージ

経営基盤強化

- ① 業務品質の追求
- ② 事業収益力の強化
- ③ 業務効率の向上
- ④ 働きやすい職場・  
健康経営
- ⑤ 人材育成

\* 2012/3の業績は、SCSKの通期決算数値とCSKの上半期決算数値を合算したものです。

# 従来型ビジネスで蓄積した知見を最大限に活用し、高収益で安定した事業体質への転換を図ります。

## SCSKのサービス提供型ビジネス

業界固有の業務オペレーションの標準化ノウハウを活かして、お客様の持たざる経営を支える共同利用型のITサービスを提供

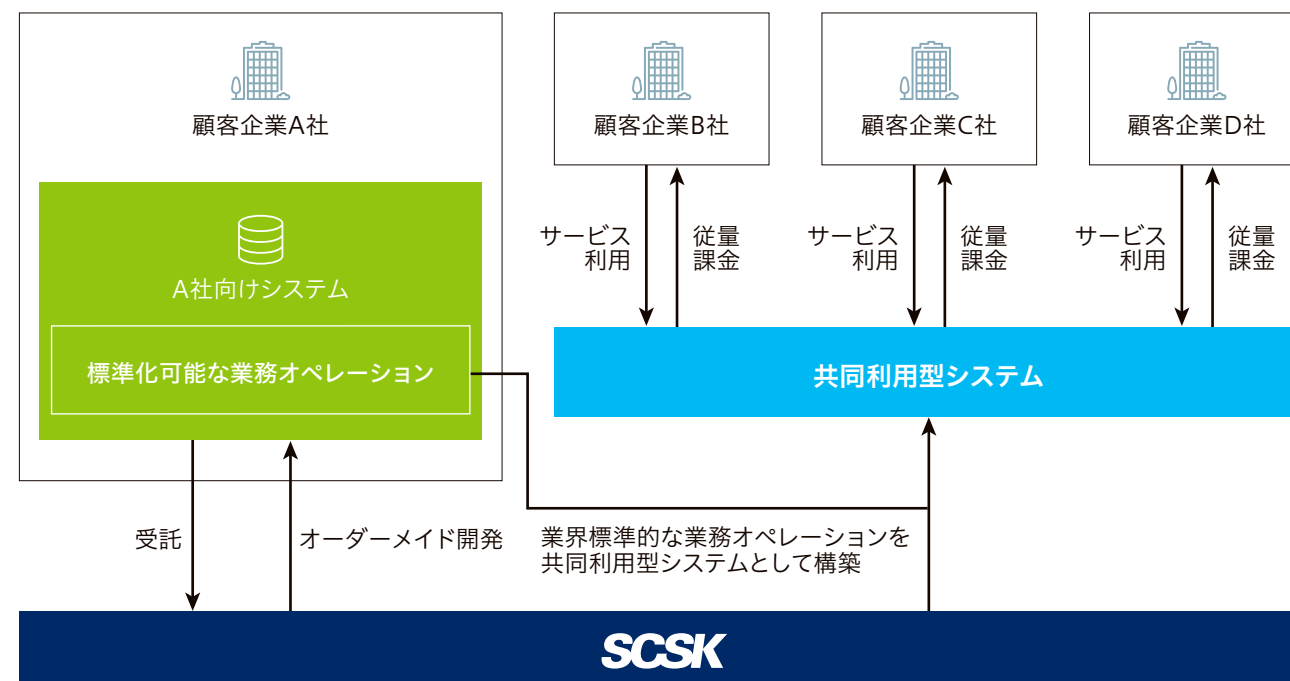
現在、IoTやFinTech、AI、ビッグデータ活用といったデジタル技術の進展を受けて、経営やビジネスにかかわる戦略的ITニーズが増加する傾向にあります。つまり、多くの企業が企業価値や競争力強化のための戦略的IT投資を進めており、その一方で業務オペレーションを支えるITサービスはローコストで効率的に導入したいというニーズを抱えています。

こうしたニーズに応えるべく、SCSKが強化しているのが「サービス提供型ビジネス」です。サービス提供型ビジネスとは、製造・通信・流通・金融業界を中心に、SCSKが過去蓄積してきたノウハウや知的財産を最大限活用し、業界標準的な業務オペレーションを共同利用型システムとして構築し、従量課金型ITサービスとして提供する事業です。一例ですが、本ビジネスは、「サービスを使った分だけ支払う」従量課金型であるため、お客様は初期投資として多くの導入費用をかけることなく高品質なサービスをスピーディに利用することができ、SCSKにとっては安定収益基盤の構築につながります。

一方、クラウドをはじめとする多様なITサービスが続々と出現し、競争も激化するなか、SCSKがサービス提供型ビジネスを成長戦略と位置付けた背景には、製造・通信・流通・金融業界を中心とする約8,000社のお客様のITニーズに40年以上応え続けてきた実績があります。数多くのお客様と密接にかかわり、業界固有の業務オペレーションを熟知している多くの技術者がいるSCSKだからこそ、標準化可能な業務オペレーションを抽出し、既存システムとの親和性や汎用性をも踏まえたITサービスとして開発・提供できるのです。

ただし、従来の受託型ビジネスすべてをサービス提供型ビジネスに移行するわけではありません。戦略的ITニーズに対しては、引き続き各業界に特化した専門知識とシステム構築経験を持つ技術者がオーダーメイドで開発を担っていきます。さらには、そうしたなかで最先端のデジタル技術に関するノウハウ・知見を蓄え、より付加価値の高いサービス提供型ビジネスの開発に活かしていきます。

## サービス提供型ビジネスの創出モデル



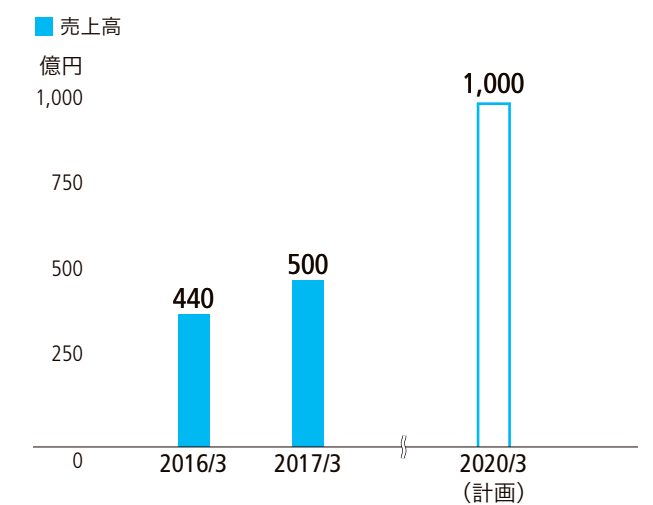
## 今後の展望

すべての業種でサービス提供型ビジネスを推進し、中期経営計画の最終年度で売上高を1,000億円規模へ

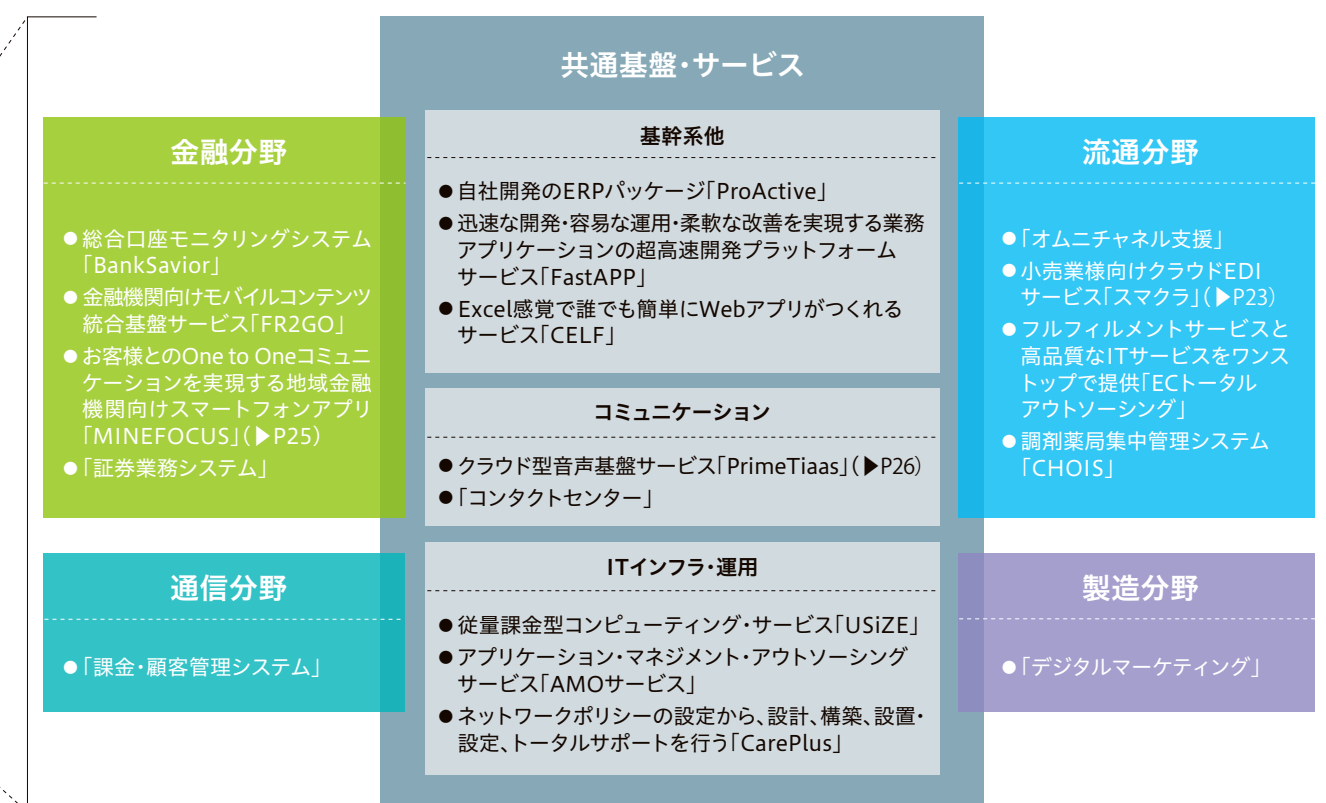
SCSKでは、各業界向けサービスに加え、ITインフラ提供サービス「USiZE」、コンタクトセンターをはじめとする各種BPOサービスなど、業種・業界共通のサービスも展開しています。さらに、ERP(Enterprise Resource Planning)パッケージ「ProActive」をUSiZEと組み合わせたSaaS型サービスを構築するほか、AIを活用した損害保険業界向け新サービスの実証実験を開始するなど、新サービスの創出にも積極的に取り組んでいます。

今後もサービスを拡充することで、サービス提供型ビジネスの売上高を2020年3月期に1,000億円規模まで伸ばすことを目標として掲げています。2016年3月期の売上は440億円、2017年3月期は500億円と成長しており、SCSKの事業ポートフォリオの転換は着実に進んでいると考えています。

## サービス提供型ビジネスの売上高



## サービス提供型ビジネスの例





## 事例

## 1

流通業の生産性向上を強力支援。  
EDIから進化するITインフラ——「スマクラ」製・配・販連携の商取引情報の標準  
—流通BMS\*1の誕生—

日本では、小売業の業務効率化の取り組みとしてJCA手順\*2が広く普及していましたが、技術的な老朽化と小売個別の業務仕様という課題がありました。その解決のため、2007年に流通BMSが流通業界唯一の標準として制定されました。

流通BMSは、流通三層と呼ばれる製(メーカー)・配(卸)・販(小売)間で情報連携し、SCM(サプライチェーン・マネジメント)全体の最適化を目指す活動の共通インフラとなり、流通業全体の生産性向上につながることが期待されています。

ただし、その普及には課題がありました。特に中小企業を中心に、設備投資などのコスト負担や、費用対効果の検証、導入に際しての人材難など、さまざまな課題がありました。これらの課題に対応し、流通BMSの普及推進のために選んだ手段が、流通4団体\*3推奨の共同利用型サービスをつくるというものでした。

\*1 流通BMS:流通ビジネスメッセージ標準(Business Message Standards)の略称で、流通業に携わる企業が統一的に利用できる、EDIの新たな取り決めのこと。

\*2 JCA手順:1982年、日本チェーンストア協会・通商産業省(当時)が制定したデータ交換手順。

\*3 流通4団体:日本スーパーマーケット協会、オール日本スーパーマーケット協会、新日本スーパーマーケット協会、日本ボランティアチェーン協会

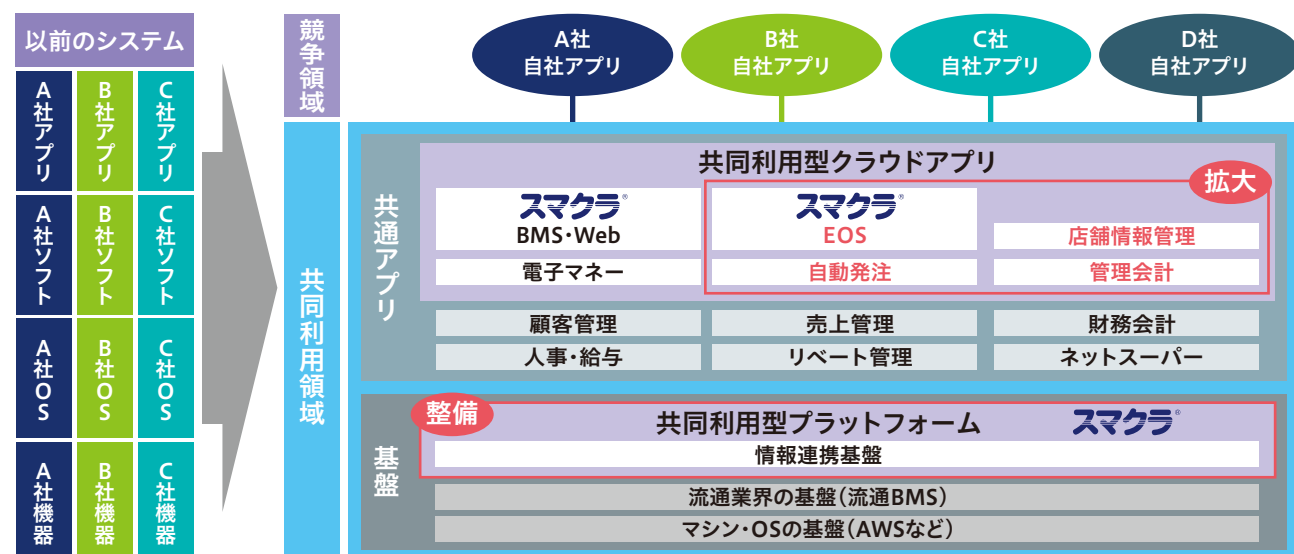
小売業の業界横断での標準化による生産性向上  
モデル事業—“共同利用型サービス”の実現—

流通4団体の思いを受け、流通BMSを導入するコスト負担軽減と運用支援体制構築、(特に中小企業の)効果検証事例の公開という課題を克服する形で誕生したのが、「スマクラ」です。

SCSKは、それまで主流であった“オンプレミス”に対して“クラウド(共同利用型)サービス”とすることによる低価格化を実現し、また、元々VAN事業者であり流通業界へ向けて“統合EDI”を提供していたノウハウと“流通BMS”という業界標準を融合させ、高品質なサービスを、現場に寄り添う形、すなわち24時間365日で提供できる体制を整えました。その結果、リリースから5年弱で導入企業は食品スーパーマーケットを中心に140社にまで拡大し、EDI処理ライン数は、年間200億レコード超に至りました。

導入効果としては、業務プロセスの標準化や、伝票レスによる生産性向上が真っ先に挙げられます。個々の導入効果検証事例は、専門誌をはじめとする各種メディアで公開され、またスマクラ自体のWebサイトでも公開しており、認知度向上に努めてきました。この取り組みは、2017年2月に経済産業省から発行された「小売業 生産性向上マニュアル～モデル事業から得られたノウハウ集～」に、業界横断での標準化による生産性向上の事例として取り上げられました。

## 共同利用型サービスとしての「スマクラ」

流通業界のEDIからライフラインへと進化  
—スマートクラウドライフライン—

日本再興戦略2016の名目GDP600兆円に向けた「国家戦略プロジェクト10」では、サービス産業の労働生産性の伸び率を0.8%(2013年)から2%(2020年)に倍増させることが目標とされました。

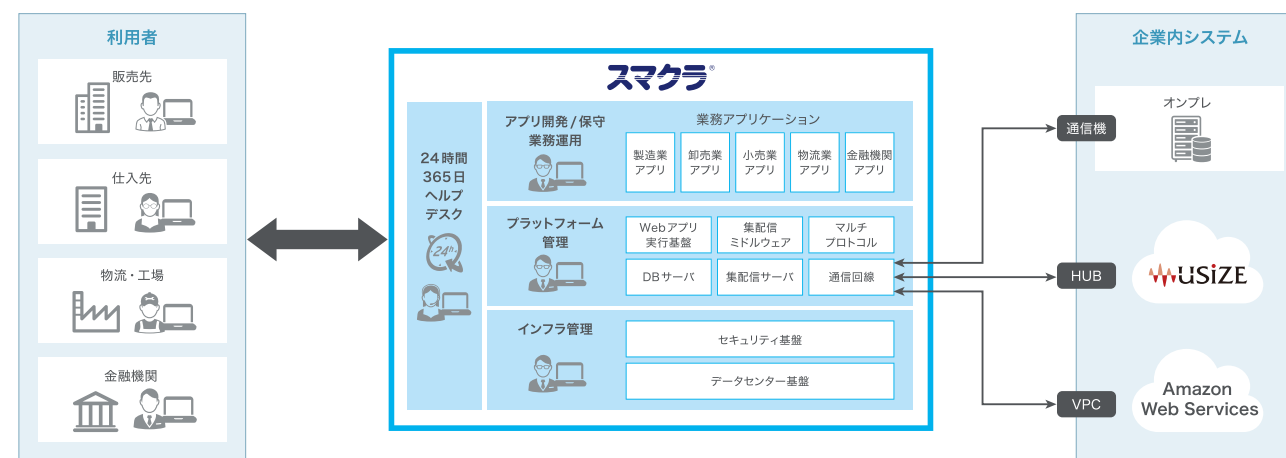
流通BMSはそもそもSCM全体の最適化を目指すことで労働生産性の向上を図るものです。これまで「スマクラ」は、SCMのなかでもBtoBの小売や卸売の範囲で普及を図ってきましたが、一定の普及が実現した今、新たな進化を図ります。

目指すはSCM全体への適用拡大、すなわち小売と卸売という範囲から、工場や物流センター、金融機関などと連携することで、個々の部分最適から本来の業界全体の生産性向上を強力に支援するサービスへ進化することです。これに伴い、従来の“スーパーマーケット・クラウドEDIサービス”から、新たに“スマートクラウドライフライン”と定義を改めました。

さらに流通業のIT“ライフライン”とすべく、inB(企業内)、小売のお客である消費者(BtoC)までを巻き込んだEDI周辺業務プロセスを含め、従来の伝票レス、ペーパーレスからRPA\*4へ発展させ、流通業界全体の生産性向上を実現するサービスを目指します。国が推進し、まさに流通業が直面している“働き方改革”、“人手不足”対策としても貢献できるよう、サービスを進化させ続けていきます。

\*4 RPA:Robotic Process Automation

## システム連携基盤サービスとしての進化を目指す「スマクラ」



## VOICE

次世代情報システムの  
プラットフォームを目指して！

一般社団法人  
日本スーパーマーケット協会  
専務理事

江口 法生 様



日本スーパーマーケット協会では、流通機構の近代化、効率化の実現に向けて、業界の標準化として流通BMSの普及に取り組みました。そして流通BMSの普及を促進するため、共同利用型サービス「スマクラ」をSCSKと構築し、会員企業に提供を始め、「スマクラ」の機能および範囲の拡大に努め、導入企業に最新の機能を提供できる環境を整えてきました。この「スマクラ」の導入が進むに従い、次世代情報システムの基盤として活用できるのではないかと考え、研究を進めてまいりました。「スマクラ」を次世代情報システムの共同利用型プラットフォームに進化させることができれば、導入企業は多大なコストや手間をかけることなく最新機能を使うことが実現でき、しかも共通のアプリや自社独自のアプリに接続することで、コストの削減だけでなく、企業ごとの独自性のあるシステムを構築することができると考えています。プラットフォームとしての「スマクラ」構築に向けて、これからもSCSKと協力しながら、今後も一緒に活動していきたいと考えております。

## 事例2 顧客とのOne to Oneコミュニケーションを実現する 地域金融機関向けアプリ「MINEFOCUS」

### FinTechやAIなどの新技術を活用し、 地域金融機関の顧客サービス向上に貢献

近年、金融機関では、既存業務の効率化や知見の有効活用を目的としたFinTech活用が拡大しており、業務システム・サービスへの新技術導入やスマートフォンを活用したアプリの導入が進んでいます。そこでSCSKは、長年培ってきた金融関連ノウハウと、FinTechなどの先進技術を組み合わせ、地域金融機関向けのサービス提供型ビジネスとして、スマートフォンアプリ「MINEFOCUS」を開発しました。

「MINEFOCUS」では、口座開設や周辺店舗ATM紹介といったポータル機能のほか、AIを活用した対話形式のFAQや家計簿、マイページなどの機能も搭載。地域金融機関の新たなチャネルとして、利用者とのOne to Oneコミュニケー

ションを強力に支援します。このアプリを通じて、利用者の「相談したい」「話を聞いてみたい」といった思いを喚起し、地域金融機関のビジネス機会の創出に貢献します。

### 全国の地域金融機関への提供を目指して

「MINEFOCUS」は2016年11月、広島県に本店のある広島銀行様の「ひろぎんアプリ」としてサービスを開始。2017年3月からは、奈良県に本店のある南都銀行様の「南都銀行スマートフォンアプリ」としてもサービスを提供しています。今後も、日常生活と地域に密着したサービスを提供し、愛着を持って利用いただけるスマートフォンアプリへと進化させることで、3年間で20行への提供を目指します。

### MINEFOCUSの基本メニュー



**活用例** ユーザーの興味や家計状況からOne to Oneの内容で対話や動画を自動生成、配信して潜在的な欲求を喚起。「相談したい」「話を聞いてみたい」と思った瞬間を逃がさず簡単・便利に地域金融機関様の想定ビジネスゴールに確実に誘導します。



## 事例3 企業とお客様のコミュニケーション基盤を提供する コンタクトセンター向けクラウドサービス「PrimeTiaas」

### 短期間かつ低コストで コンタクトセンターの立ち上げをサポート

「PrimeTiaas」は、コンタクトセンターに必要な機能をクラウド型で提供するサービス提供型ビジネスです。お客様は自社で設備を構築・所有する必要がなく、初期コストを抑えることができるほかメンテナンスも不要です。また、標準機能がセットアップされており、最短2カ月で業務を開始できます。

さらに、主要な機器の多重化、PrimeTiaas専用のIPネットワーク網により、高レベルの信頼性とセキュリティを実現。CRM(Customer Relationship Management)やお客様開発システムとの連携にも対応可能であり、目的に合ったコンタクトセンターを柔軟に構築することができます。これらのメリットが評価され、現在は約40社・5,500席で利用されています。

### マルチチャネル化に対応した 次世代型のコンタクトセンター基盤を構築

インターネットやスマートフォンの急速な普及により世の中のマルチチャネル化が加速するなか、コンタクトセンターはECビジネスにおいて不可欠な役割を担っており、マーケティング戦略上の位置付けも高まっています。こうしたなか、流通業界では実店舗やECサイトなどあらゆる販売チャネルを統合するオムニチャネル対応のための投資額が増大しており、2016年は7,850億円だった国内コンタクトセンターサー

ビス市場が、2019年には1兆円に達すると予測されています。

こうしたマーケットニーズに対応すべく、「PrimeTiaas」は2017年2月、あらゆるチャネルからの問い合わせなどを一括管理するオムニチャネル対応コンタクトセンターシステムの提供を開始しました。将来的には、蓄えたデータを分析・活用するマーケティングオートメーション機能を実現し、お客様の競争力向上や売上拡大への貢献を目指します。

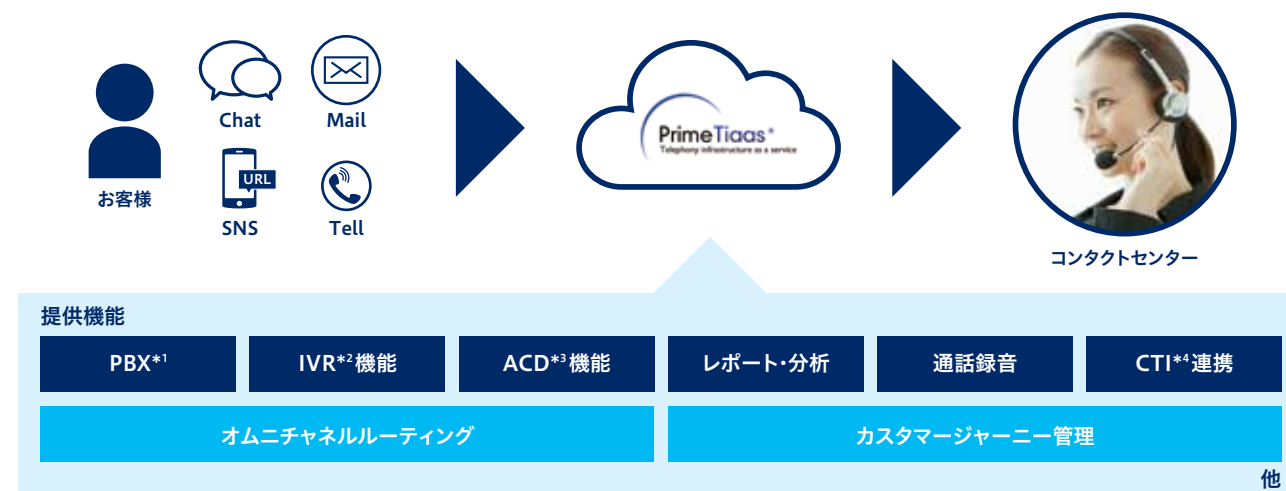
### VOICE

当社では、お客様のお悩みをしっかりと伺いし、お客様の魅力を最大限に引き出すためのコンサルティングを重視しており、お客様の声は当社のビジネスにとって生命線になります。従来  
の環境では、機器老朽化に伴うトラブルや音声品質にかかわるさまざまな問題が生じており、当社が目指す最高のサービスの実現を妨げる要因となっていました。こうした状況を解消すべく、新たな音声基盤を「PrimeTiaas」で構築しました。コンタクトセンターの業務改善はもとより、コスト削減やBCP強化など、さまざまな効果を感じています。今後とも高品質なサービスを期待しています。



株式会社アデランス  
情報システム部  
サブマネージャー  
中井 康貴 様

### PrimeTiaasの概要



\*1 PBX: Private Branch eXchange \*2 IVR: Interactive Voice Response \*3 ACD: Automatic Call Distribution \*4 CTI: Computer Telephony Integration



## 車載システム事業に経営資源を集中し、 将来的な中核的事業の育成を目指します。

### 車載システム事業を取り巻く環境変化

自動車の機能は年々高度になり、  
車載システムの複雑さや開発規模は大幅に増大

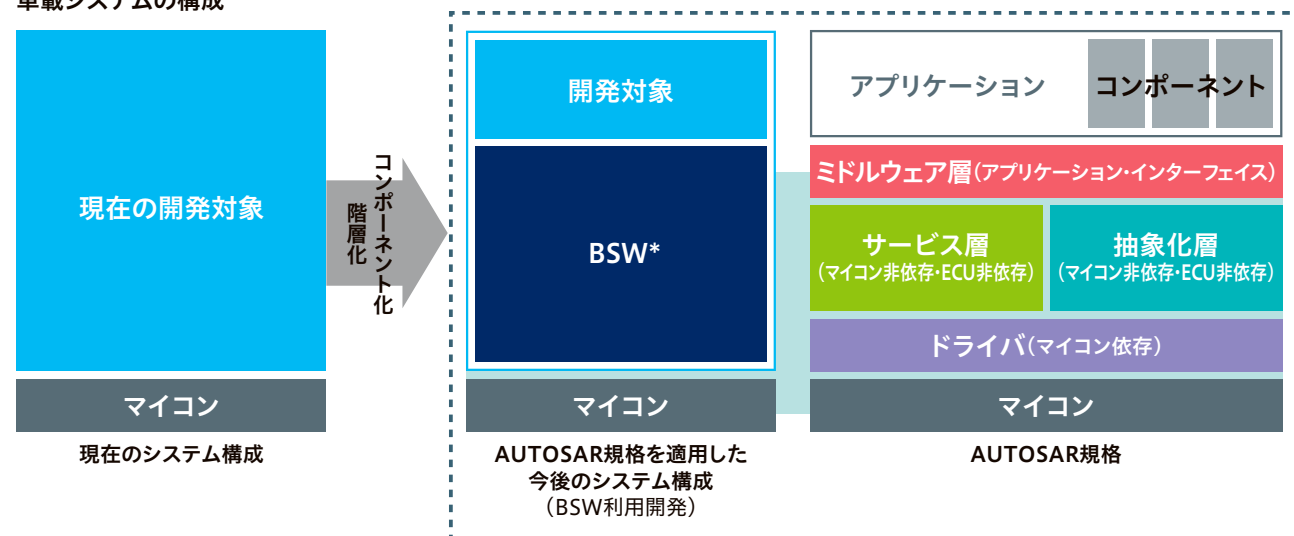
#### ■ 複雑化、高度化する車載システム

近年、自動車の電子化が急速に進展しています。自動車に「快適性」「安全性」「環境性」「信頼性」が高いレベルで求められており、例えば「快適性」「安全性」では、衝突被害を最小限に抑える「プリクラッシュ・セーフティ・システム」、駐車支援システム、車線逸脱防止機構など、「環境性」では、ハイブリッドや電気自動車への取り組みなど、先進技術分野でエレクトロニクス技術が不可欠になっていることが背景にあります。

このように自動車に搭載される機能は年々高度になり、それに追従するように自動車に搭載されるECU\*の数や車載システムの複雑さ、開発規模が大幅に増大しています。これにより、従来は、車1台当たりおおよそ1,000万ステップから2,000万ステップぐらいの開発規模でつくられていたものが、現在では1億ステップ以上の開発規模となり、単純に言えば10倍の人手が必要になるという状況に陥っています。

\* ECU:Electronic Control Unit(自動車制御用コンピュータ)

#### 車載システムの構成



\* BSW:Basic Software(ECUのOS、ドライバ、ミドルウェアにあたる部分)

#### ■ 自動車産業が直面する課題

車載ソフトウェアの開発規模は拡大の一途を続けており、人手だけではもはや対応できません。また、このソフトウェアの信頼性確保が自動車メーカーにとって、大きな課題になっています。

これらの解決策として、自動車メーカーやサプライヤーは、車載システムの標準規格である「AUTOSAR\*(オートザー)」や「Automotive SPICE」に基づくモデルベース開発など、大規模、かつ高信頼性のソフトウェアを効率的に開発する新たな開発手法などに注目し、積極的に取り組んでいます。

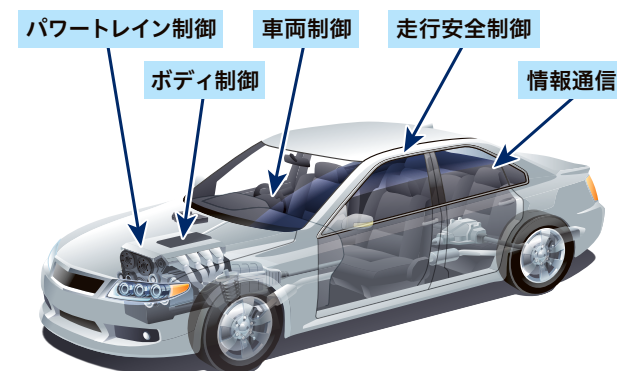
\* AUTOSAR:車載ソフトウェアの標準規格

### 車載システム開発の標準化への取り組み

世界標準規格に対応したBSWの開発により、  
高度化・複雑化する車載システムの開発を効率化

SCSKは、1970年代からさまざまな業界に向けた組み込みシステムを手掛けており、車載システムにおいても、マイコンが使われ始めた1980年代から開発に携わっています。その領域はエンジンからエアコンやドア、ステアリング、GPS、ナビゲーションに至るまで、ほぼ全域を網羅しており、

#### SCSKの車載システムの開発実績



### ワンストップサービスの提供

AUTOSAR準拠の国産ベーシックソフトウェア製品を中心としたワンストップサービス「QINeS®」を提供

SCSKは、2015年10月より、「QINeS-BSW Ver1.0」の提供を開始しました。現在では、「AUTOSAR Classic Platform R4.2.2」に対応した車載ベーシックソフトウェア製品「QINeS-BSW Ver2.0」を2017年4月より提供開始しています。高度運転支援に必要なマルチコア対応、セキュリティ、高速通信などのECUソフトウェア機能に対応した製品であり、国内事業者における「AUTOSAR R4.2」に対応したBSW製品としては、本製品が国内初となります。

またSCSKでは、AUTOSAR準拠のBSWに加えて、開発に必要な周辺サービスもワンストップで提供します。BSWを用いた新たな開発手法やプロセスを支援するほか、プログラムの自動生成やテストの自動化を可能にする開発ツール、

現在では、日系自動車メーカーに対するECUモデルベース開発において高いシェアを有しています。

近年、車載システムが高度化し、開発プロセスも複雑化するなか、SCSKは、欧州自動車業界のソフトウェア開発標準「Automotive SPICE」に対応し、50名以上の技術者が認定資格を保有しており、確かな経験と実績に基づく知見を蓄積しています。

SCSKは、世界標準規格「AUTOSAR」に準拠したBSWの開発・活用にいち早く取り組み、従来のOS、ドライバ、ミドルウェアに相当する階層を汎用化することで開発の効率化を図っています。これまで長年にわたり、金融・製造業界におけるレガシーシステムからオープン化、クラウドへの変遷に直面してきたSCSKならではの経験とノウハウが、こうした変化への対応に活かされています。

教育・活用支援コンサルティングやアプリケーション開発などのサービスも用意しています。サービスを包括的にワンストップで提供することが可能であることから、開発プロセス全体の効率化および高度化の実現に寄与します。

今後も、車載システム開発の効率化・高品質化を通じて、日本の自動車産業の競争力強化に貢献していきます。



## CFOメッセージ

## 将来の企業成長を支える 事業への積極投資を 継続しながらも、 株主還元策の強化を 図っていきます。

取締役 専務執行役員

福永 哲弥



### 2017年3月期実績および2018年3月期見通し

2017年3月期の業績につきましては、前期比増収増益となり、期初想定も上回る結果となりました。また、営業利益につきましては、過去最高益を更新いたしました。

売上高は、証券業顧客向けのシステム開発や通信業顧客向けのシステム販売案件といった大型案件の反動減影響があったものの、製造業および金融業顧客向けのシステム開発需要が堅調に推移し、また、保守運用・サービス売上高が製造業や流通業、金融業顧客向けを中心に増加したことなどにより、前期比1.7%の増収となりました。

営業利益は、外形標準課税や退職給付費用の増加といった制度的・環境的要因による費用増、さらには事業投資関連費用の増加など、各種費用増があったものの、増収による増益に加え、業務品質向上・効率化施策の着実な遂行による開発生産性の向上などもあり、前期比6.1%の増益となりました。

経常利益は、営業利益の増加および投資収益の計上などにより、前期比7.5%の増益となり、また、親会社株主に帰属する当期純利益は、営業収益などの増加に加えて、各種投資収益および税効果の計上もあり、前期比5.6%の増益となりました。

2018年3月期の見通しですが、米国政権運営や中東・東アジア地域における地政学上のリスクをはじめ、海外での政治経済情勢における先行き不透明感を背景に、今後の顧客企業のIT投資動向においても不透明感を拭えない状況にあると考えております。しかしながら、当社においては、足元の案件ディールフローや受注動向から判断して、金融業向けを中心に堅調なシステム投資需要が継続されると見込んでおり、また、各種保守運用・サービス事業においても、製造業や流

通業向けを含め安定した事業環境が期待できる状況です。従いまして、当社としては、この安定したディールフローをしっかりと取り込むことで収益力の維持・拡大を図るとともに、全事業においてさらなる生産性・業務品質の向上に努め、収益基盤をより一層拡充したいと考えております。そして、将来の成長を確かなものにするための事業投資に相応の経営資源を投入し、また、まだまだ種蒔きの時期でありますが、サービス提供型ビジネスへのシフトに注力し、戦略的事業の立ち上げも着実に進め、事業ポートフォリオの改革に努めてまいります。

以上を2018年3月期における事業運営の基本シナリオとして、売上高は3,400億円(前期比3.2%増)、営業利益は360億円(前期比6.8%増)、経常利益は370億円(前期比2.4%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は245億円(前期比13.9%減)といたしました。

営業利益につきましては、車載ソフト開発事業に対する戦略的投資をはじめ、サービス提供型ビジネス創出のための各種開発費用ならびにマーケティングコストの投下、さらには社内開発標準のさらなる高度化・スマートオフィス構築のための投資費用増など、相当額の事業投資を行う予定であり、2018年3月期の業績予想値は、2017年3月期の予算計画同様、中期経営計画上の基本戦略の推進を強く意識した上で、増収増益を確保する計画値であります。

なお、親会社株主に帰属する当期純利益につきましては、前期比減少となっておりますが、これは2017年3月期において、税効果による繰延税金資産を45億円計上しており、2018年3月期は、このような税効果による繰延税金資産の発生を見込んでいないことによるものです。

### 財務状況のポイント

SCSKは、事業の継続的な拡大を通じ、当社の企業価値のさらなる向上を目指すという観点から、資本効率を測る代表的な指標であるROEを最重要経営指標の一つとしてとらえ、この目標を公表し、株主資本の有効活用を目指しています。

2017年3月期については、堅調な営業キャッシュ・フローを背景に現預金および預金・預け金は1,255億円となり、自己資本比率は2016年3月期の41.2%から42.8%と1.6ポイント改善しております。

今後も、収益および営業キャッシュ・フローの拡大をもとに、バランスシート・財務基盤の強化・株主資本のさらなる充実に着実に進めてまいります。また、機動的かつ多様な資金調達を確保しながら、戦略的事業に取り組むべく継続的な事業投資や収益基盤の拡充を目的とする各種設備投資および株主の皆様への利益還元資金を配分し、企業価値・株式価値の持続的向上を図ってまいります。

### 株主還元についての考え方

株主の皆様に対しての利益還元については、財務状況、収益動向、配当性向、また将来の事業投資に備えての内部留保などを総合的に勘案の上、連結ベースの業績拡大に応じた収益配当を行いたいと考えております。

なお、配当につきましては、合併以降、収益成長に応じて増配を続けてまいりました。2017年3月期におきましても、営業利益は過去最高を更新し、また親会社株主に帰属する当期純利益につきましても期初予想を上回る業績を達成することができました。これらの業績結果を総合的に勘案し、2017年3月期におきましては、1株当たり期末配当金を期初想定 of 42円50銭から47円50銭と5円増額し、結果年間配当金としても期初想定 of 1株当たり85円から5円増額し、90円の配当といたしました。

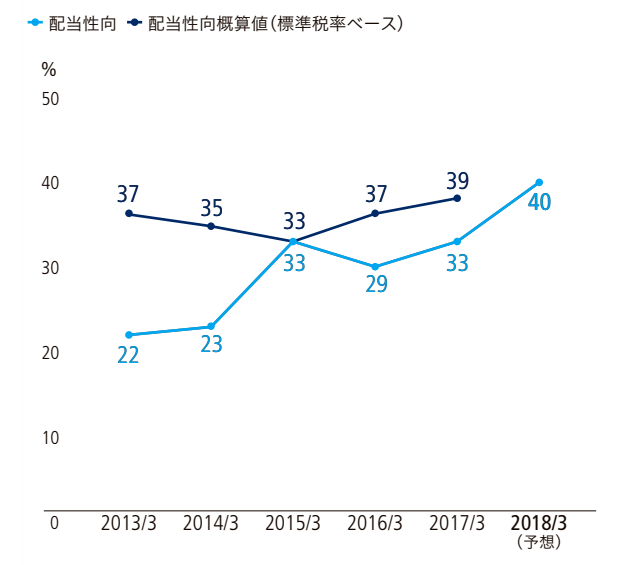
また、2018年3月期の予想配当は、2017年3月期と同様、配当性向目標として40%レベルを想定し、当社の強固な財務ポジションを勘案の上、業績拡大を目指す今年度予算に応じた、1株当たり5円の増配となる年間95円を予定しております。これによって、6年連続の増配となります。成長を続ける当

社のキャッシュ・フローを、将来の企業成長を支えるサービス提供型ビジネスや戦略的事業などへの事業投資資金として最大限活用しながらも、同時に株主還元策の強化を図るべく、想定される業績拡大に応じた当社配当のレベルアップを図りたいと考えております。

なお、2017年3月期までの配当性向の想定は、繰越欠損金を利用した節税などの税効果を除いた標準税率ベースで試算される親会社株主に帰属する当期純利益予想値に対する配当性向である点、ご注意ください。2018年3月期は、業績予想値に特殊な税効果は見込んでおりませんので、業績予想値そのものに対しての配当性向を想定しております。

\* 標準税率ベースについて  
SCSKのいう標準税率ベースとは、CSKとの合併時に引き継いだ税務上の欠損金を利用した節税などの税効果を除いた実効税率ベースの税金計算を指します。従いまして、2017年3月期まで毎期計上してきた繰延税金資産の計上を除いた計算(これは、法人税制上の通常税率を適用した税金計算と同じものです)を、標準税率ベースと称しております。

### 配当性向推移





# 進展するデジタル技術への対応と プロジェクト管理の高品質化を推進しています。

## 技術力・開発力の向上への取り組み

### デジタル化に対応する研究開発を推進

数年前に本格化したSMAC(Social/Mobile/Analytics/Cloud)に代表されるIT変革の潮流は、社会や企業のさまざまな活動領域に広く根付き、また人工知能(AI)技術の進化形「深層学習(Deep Learning)」の利用も徐々に始まっています。

このような新技術の登場がオムニチャネルやIoT、FinTechといったトレンドを創出しており、ビジネスのデジタル化を促進させるIT利用の在り方としてお客様の関心も高まっています。

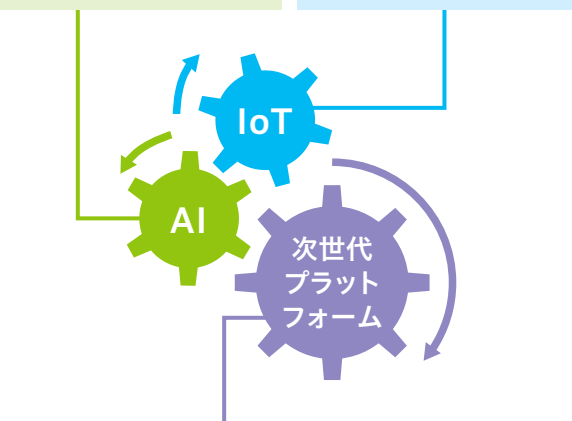
SCSKでもこのようなトレンドに注目し、社内の研究開発の専門組織を中心に、AIやIoT、IT環境の次世代化といった領域を軸とした動向調査や要素技術の検証、さらにSCSKの製品やサービスの強化・革新のための実用化研究に取り組んでいます。

#### 人工知能(AI)

画像処理や自然言語処理へのDeep Learningの適用をはじめ、AI利用に際して発生しうるさまざまな技術課題に対応するための研究を進めています。

#### IoT(Internet of Things)

ビッグデータ処理を包含するIoTプラットフォームやIoTに適したネットワーク技術など、IoTに関連する諸技術の調査・検証を行っています。



#### 次世代プラットフォーム

企業システムをクラウドやモバイルに対応させたり、システムの構成要素を新技術に置き換えたりするなどの技術や、デジタル化に求められるサービス連携技術、さらには開発・運用の省力化/自動化を目指した技術開発などに取り組んでいます。

### 社員の気付きやチャレンジを促す機会を提供

普段の業務から離れて新たな技術にチャレンジする場として、2015年度よりSCSKハッカソン「テクのこ」を開催しています。「テクのこ」は、職種やスキルレベル、年齢が異なる社員たちが自主的に参加し、チームでアプリ開発に没頭するイベントです。出来上がったアプリは、技術の使い方や創意工夫などを評価して表彰します。

また2016年8月には、日常的に社員が技術研鑽に取り組める技術施策「テクのこの里」も新たに立ち上げました。

今後もSCSKは、技術への取り組みをさらに活性化すべく、技術に対する気付きを与えるとともに、社員一人ひとりの可能性を広げ、社員同士も気軽に交流できる場を継続的に提供していきます。



テクのこ



テクのこの里ライトニングトーク大会

### OSS(オープンソースソフトウェア)\*への取り組み

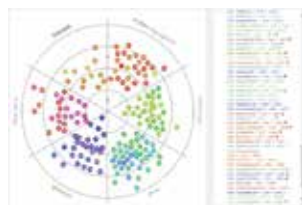
OSSはさまざまなシステムで幅広く利用されるようになり、今や企業システムや社会インフラを支えるIT基盤に重要な要素となっています。SCSKでは、利用と開発・運用の両面からOSSの振興・活用促進に努めるとともに、OSSユーザのための勉強会を開催するなど、コミュニティとのかかわりも積極的に行っています。



OSSユーザのための勉強会

#### OSS Radar Scope®

SCSK独自の基準でOSSを評価した結果をランキング形式で掲示し、レーダーチャートにマッピングしたものです。OSS選定に役立つ目安を提供しています。

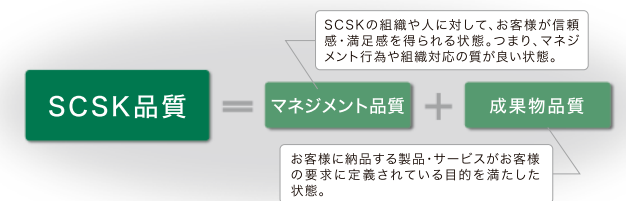


\* OSS: Open Source Software

## プロジェクト管理・ 開発プロセスの標準化

### 私たちの考える品質

「お客様にご満足いただけること」、これこそが製品・サービスにおける品質で最も大切なことだと、SCSKは考えています。そのために必要なことは、「マネジメントの質」と「成果物の質」、両方を向上させることです。SCSKではこの2つを合わせ、「SCSK品質」という言葉で定義しています。



### 高い業務品質を提供する「SE+®」

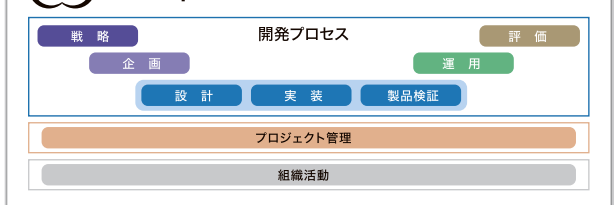
プロジェクトの収益を確実なものにするためには、リスクをコントロールしたり、確かな品質の成果物を作成したりといったプロセス標準が不可欠です。

SCSKでは、2012年度からプロジェクト管理・システム開発のためのプロセス標準「SmartEpisode Plus(SE+®)」を導入

#### SE+®とは

SE+®は、SCSKが培ってきた現場の知見を結集し、プロジェクト管理・システム開発のプロセス体系を整備したSCSK独自の標準です。SCSKが提供しているITサービスにおいて、安定した品質を確保できるように定義されています。

#### SE+® SmartEpisode Plus



### SE+®適用開始からこれまでのあゆみ

2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度
<ul style="list-style-type: none"> <li>プロジェクトチェック制度適用強化</li> <li>品質チェック制度導入</li> <li>SE+®適用開始</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>サービスチェック制度導入</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>SE+®ガイドブック全社配布</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>リスク分析結果の事例共有</li> <li>リスク管理シートの導入</li> <li>教育プログラムの整備</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>SE+®(Navi)®の導入</li> <li>SE+®認定試験制度の導入</li> </ul>	
SE+®適用開始	SE+®全社普及に向けた取り組み	SE+®人材の育成	SE+®(Navi)®によるさらなる品質向上へ		

し、安定した品質を確保できるようなプロジェクト管理を実施しています。

SE+®の導入開始以降、SE+®を適用しやすくするための環境づくり、SE+®を使うことのできる人材の育成、SE+®定着に向けたさまざまな普及活動を実施してきました。これにより、2016年度までに全プロジェクトの85%がSE+®適用を達成しました。2017年度は、100%を目指しています。SE+®の導入拡大により、さらなる組織的な品質向上に取り組んでいます。

### プロジェクト状況を見える化する「SE+®(Navi)®」

SCSKでは、プロジェクト管理の基盤となる「SE+®(Navi)®」システムを開発し、2016年度から導入しています。

SE+®(Navi)®を利用することで、プロジェクト状況(品質や採算など)を見える化することができ、ライン職によるプロジェクトファシリテーション、経営層による素早い経営判断を可能にしました。また、SE+®のプロジェクト管理プロセスの一部が機能化されているので、プロジェクト運営を効率化できるようになりました。

SE+®(Navi)®の導入により、開発プロセスやプロジェクト状況の見える化を徹底的に推し進め、開発品質・生産性のさらなる向上を図ります。

### 「SE+® Master」資格制度の設置～人材育成～

プロセス標準を定着させるためには環境・システムなどの仕組みだけではなく、人材育成も重要です。

そこでSCSKでは、2016年度より、SE+®スキルを持つ人材を認定する資格制度「SE+® Master」と、資格取得のためのSE+®認定試験を開始しました。開始から半年で合格者は1,400人以上となり、現在も増加中です。

このほか、SE+®人材の育成に向けて、全部署への「SE+®導入リーダ」の設置や各種教育・説明会の開催、ガイドブックの発行・配布などを実施しています。

詳細は、CSRサイトをご覧ください。  
http://www.scsk.jp/corp/csr/solution/index.html



## 業務品質向上への取り組み

### ■ 全社で品質を支える仕組み

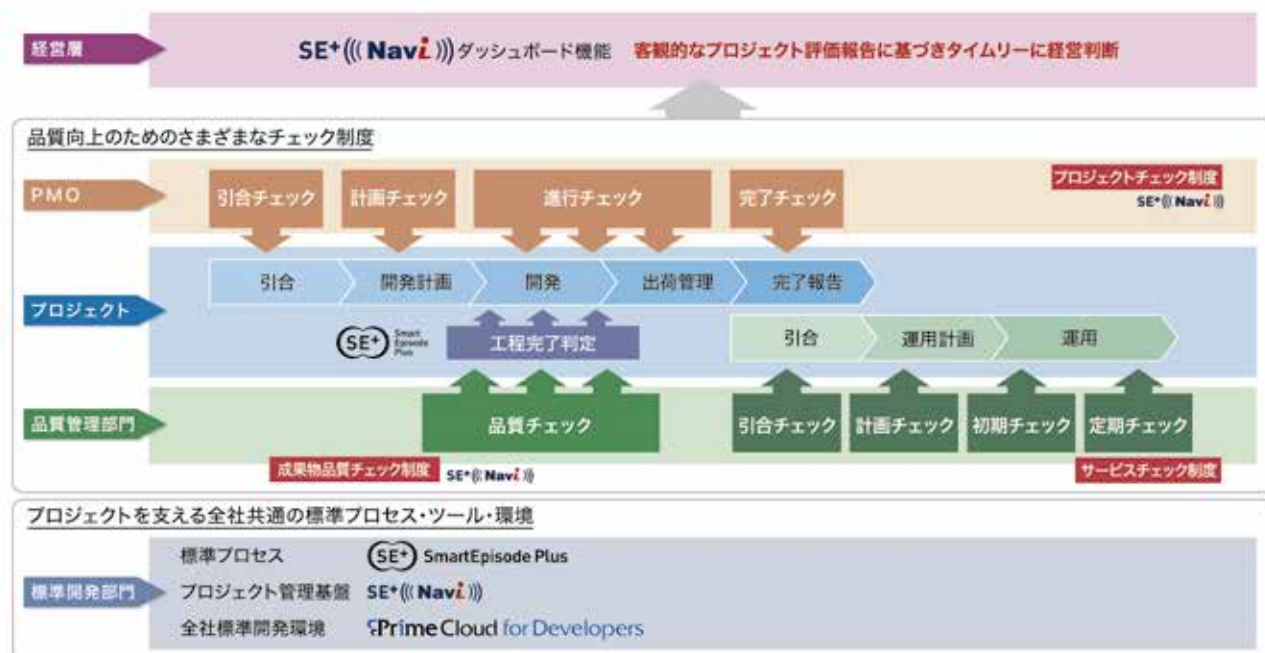
プロジェクトで実施する一般的な品質管理プロセスだけでなく、第三者(PMO、品質管理部門など)による品質向上施策を全社的に推進し、プロジェクトの全期間にわたって、組織的な品質向上に取り組んでいます(下図参照)。

### ■ 不採算案件の抑制から 高品質化による競争力強化へ

2016年度から活用を開始したプロジェクト管理基盤「SE+ (Navi)®」により、各種チェックの結果やプロジェクト状況が見える化され、プロジェクトのさまざまな問題を組織で発見・対応することが可能になりました。

これによって不採算案件の抑制をさらに強化するのはもちろん、品質チェックや品質レポート作成の徹底などを通じて「高品質化による競争力強化」を目指します。

### 全社で品質を支える仕組み

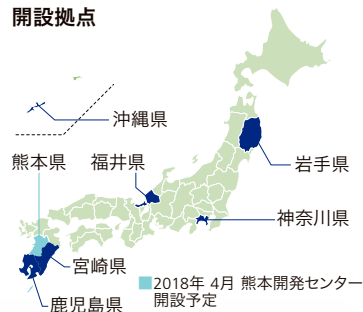


## ニアショア開発への取り組み

SCSKのニアショア開発\*1を担う子会社であるSCSKニアショアシステムズ株式会社は、積極的な社員採用、SCSKのUIターン希望者、シルバー人材などのダイバーシティ活用、および地方拠点のIT企業との協業により、2017年3月時点で約500名の体制を早期に1,000名体制にするべく拠点規模拡大を図っています。

SCSKが首都圏などで継続して担当しているエンハンス開発\*2を地方に移管することにより、自治体、教育機関などと連携を取った、地方拠点におけるIT人材の雇用創出、およびSCSKが目指す働き方改革の地方展開を図ることで、健康で仕事とプライベートを充実できるような開発拠点づくりに日々取り組んでいます。

\*1 ニアショア開発: 日本国内の地方拠点で行うシステム開発  
\*2 エンハンス開発: 現行システムに、改善・改良を加え性能や品質の向上を図ったり、新たな機能の追加・拡張を行っていく保守開発



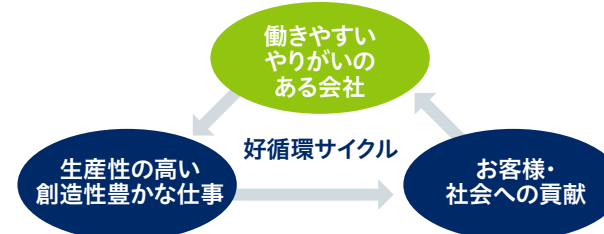
# 社員がいきいきと働き、能力を最大限に 発揮できる環境づくりに取り組んでいます。

## 働き方改革の推進

### ■ 働き方の改革による好循環サイクル

SCSKは「働きやすい、やりがいのある会社」を目指し、「スマートワーク・チャレンジ(効率的な働き方)」「どこでもWORK(柔軟な働き方)」「健康わくわくマイレージ(健康増進)」を実施しています。社員が心身ともに健康で、仕事にやりがいを持ち、最高のパフォーマンスを発揮してこそ、お客様の喜びと感動につながる最高のサービスが提供できる。その付加価値が、企業の発展につながり、ステークホルダーの皆様に利益還元できるという好循環のサイクルが生まれると考えています。

### 働き方改革の全体像



### ■ スマートワーク・チャレンジ

2013年4月から「スマートワーク・チャレンジ20(スマチャレ20)」という取り組みを実施しています\*。「より効率的(スマート)に働き(ワーク)、目標(有給休暇20日取得、月間平均残業20時間未満)に挑戦する(チャレンジ)」ということからこの名称が生まれました。

この施策では、各部署で主体的に業務を効率化する取り組みを進める一方、削減した残業代を全額社員に還元することを前提に、残業削減・休暇取得の目標を達成した際に支給する達成インセンティブ(特別ボーナス)、年次有給休暇を

100%取得した後の不測の事態に付与するバックアップ休暇、飛び石連休の間の平日などに設定する全社一斉有休日(年次有給休暇の計画的付与)、時間外勤務時間数により段階的に承認者が上位役職者に切り替わる認証ルール(課長～社長)など、さまざまな仕組みも導入してきました。残業削減と有給休暇取得をセットにして推進したことで、残業削減、有給休暇取得の両方を同時に大幅改善することができました。

\* 2015年度から「スマートワーク・チャレンジ」に名称変更。また、達成インセンティブは同年度に廃止し、月次手当に移行

### 月間平均残業時間と年次有給休暇取得日数の変化

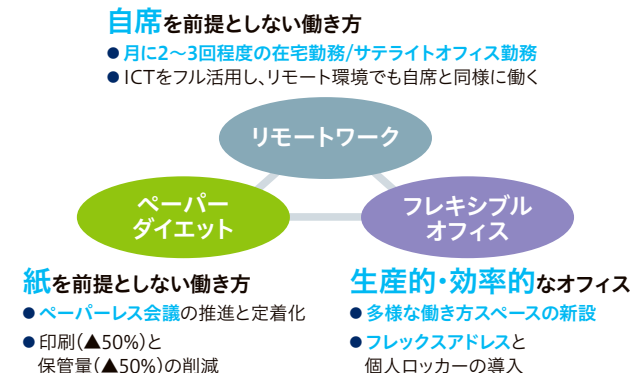


### ■ 新しい働き方を目指した「どこでもWORK」

SCSKは「いつでもどこでも働ける」新しい働き方の実践・定着を目指し、「どこでもWORK」を開始しました。自宅やサテライトオフィスでの勤務を推進する「リモートワーク」、リモートワークの阻害要因となる紙を印刷と保管の両面から削減する「ペーパーダイエット」、フレックスアドレス制や多様な働き方スペースの導入などオフィスのあり方を変える「フレキシブルオフィス」の3つの施策を一体として展開しています。

段階的に対象組織を拡大し、課題の洗い出しと対策を行いながら、全社展開を進めています。また、経営層から繰り返しメッセージを発信し、成功事例を横展開して共有しています。今後は仕組みや環境面をさらに改善し、時間や働く場所にかかわらず「成果を重視する」意識を高めていくことを推進していきます。

### 「どこでもWORK」概念図





詳細は、CSRサイトをご覧ください。  
<http://www.scsk.jp/corp/csr/diversity/index.html>



## ワーク・ライフ・バランス

### 仕事と育児の両立支援

出産・育児というライフイベントを迎えた社員に対し、柔軟な働き方ができるよう支援しています。育児休業を取得した社員がより円滑に職場復帰し、いきいきと働き続けることができるよう、「職場復帰セミナー」を定期的に開催しています。育児休業から職場復帰した社員とその上司を参加対象とし、仕事と育児の両立、またその支援について考えを深める機会としています。

また、通常の年次有給休暇とは別に、年5日まで取得できる「両立支援休暇」を設けており、子どもが中学校を卒業するまでは学校行事への参加にも利用することができます。なお、年次有給休暇は時間単位・半日単位での取得が可能のため、在宅勤務と組み合わせることで柔軟な勤務形態を実現しています。

#### 育児中社員のコメント

子どもが小学2年生で学校行事に参加する機会も増えました。在宅勤務と時間単位休暇を組み合わせることにより、妻と協力しながら仕事と育児を両立することができるようになり、とても助かっています。18時以降に長女の宿題を見たり、次女をお風呂に入れることなどができるのは非常に良い点だと感じています。



ProActive事業本部  
カスタマーサポート部  
第三課  
加藤 康宏



#### 一日のスケジュール

- 9:00 業務開始(在宅勤務)
- 12:00 お昼(次女の昼食)
- 15:30 長女のピアノ教室送り(1時間 時間単位休暇)
- 16:30 業務再開
- 17:30 業務終了、長女のピアノ教室迎え
- 18:00以降 長女の宿題を見たり、次女をお風呂に入れる

### 仕事と介護の両立支援

介護に携わる社員を対象に、柔軟な勤務制度をはじめとする各種支援策を用意しています。フレックスタイム制のほか、

短時間勤務や在宅勤務の活用により、社員が仕事と介護を両立できるようサポートしています。また、介護休暇や両立支援休暇などの休暇制度も整備しています。加えて、課長以上のライン管理職と40歳以上の全社員を対象に、2014年度より介護に関する基礎知識を習得するためのセミナーを開催しており、これまで累計で4,191名(社員の58%)が受講しています。

#### 介護中社員のコメント

- 突然介護をすることになり、何をどう段取りで決めればよいかわからず不安でした。法人サービスとして外部専門家に相談し、的確に段取りを教えてくださいいただき大変安心しました。また、入院の早い段階から会社の休暇制度を活用できたのは大変助かりました。
- 両親の通院付き添いで短期間に多くの休みが必要な時期があり、その際に両立支援休暇を取得しました。スマチャレで有給休暇も取得しやすく、併用して休むことができました。会社にこのような支援制度があって本当に良かったと思っています。

## ダイバーシティ

### 女性の活躍推進

女性がいきいきと活躍する企業を目指して、人材育成と働き方改革に取り組むほか、仕事と育児の両立が無理なく実現できるよう、両立支援制度の整備も積極的に進めてきました。なかでも、女性が活躍する上で大きな障害となっている長時間労働を改めるべく、残業を減らし、休暇の取りやすい職場環境を実現する働き方改革に力を入れています。また、女性のさらなる活躍推進を目的に、女性役員およびライン管理職を2018年度に100名にするという目標を設定し、各世代の女性社員が抱える課題に応じた研修を実施するなど、キャリア開発支援も進めています。

### 60歳以上の社員の活躍推進

60歳以降も希望者全員が65歳まで安心して働ける雇用制度を確立しています。50・60歳代の社員自身が今後のライフプラン、キャリアプランについて学ぶ機会と多様なキャリアの選択肢を提供するとともに、社員の老後の経済的安定を図っています。また、社員一人ひとりのライフプランの実現に向け、自律的な資産形成を支援しています。

## 健康経営

### 社員の健康増進に向けた「わくわくマイレージ制度」

社員の健康増進を促すことで疾病を予防し、生産性の高い創造性豊かな仕事をしてもらえよう、2015年4月に「健康わくわくマイレージ制度」を導入しました。「健康わくわくマイレージ」とは、健康の維持・増進に資する5つの行動習慣と、年1回受診する定期健康診断結果をポイント化し、獲得した1年間のポイント数に応じてインセンティブを支給するものです。

ポイント数は個人単位のほか組織単位にも集計しインセンティブを支給しており、組織同士競いながら取り組めるように工夫しています。

主な成果	2014年度	2016年度
ウォーキング実施率の向上	34%	74%
朝食摂取率の向上	71%	88%
休肝日の実施率の向上	82%	90%
歯科健診実施率の向上	31%	75%
喫煙率の低下	21%	19%

## 人材育成

### 社員のキャリア形成支援

「CDP(Career Development Plan)制度」は、社員が自らのキャリアについて考え、上司と面談を行う制度です。上司が社員一人ひとりの意思・目標および組織の期待も踏まえて、1～2年後の配置、役割・業務の割当を適正に行えるようにすることを主眼としています。

また、社員の成長と適材適所による組織の活性化や組織貢献のための「人材公募制度」(ジョブチャレンジ制度)、個々

の社員が主体的に希望する事業領域に挑戦できる「社内FA制度」を設け、社員の自主的かつ積極的なキャリア形成をサポートしています。

### 人材育成体系「SCSK i-University」

「SCSK i-University」とは、全社員に「継続的な学びと成長の機会」を提供するための枠組みであり、教育体系のほか、SCSKラーニングパークを活用したコミュニケーション活性化支援、仕組み・インフラを含む広義の全社統合的な人材育成体系です。この体系を基盤として、社員全員の活躍がSCSKの成長を牽引するという考えのもと、社員一人ひとりの成長をバックアップします。

#### SCSK i-University

学びと成長	全社 共通	キャリア開発	リーダーシップ開発
		専門能力開発	ビジネス基礎能力開発
コミュニケーション	部門	●全社共通教育の補完 ●事業部門独自スキルの育成	
		●職種別コミュニケーションワークショップ ●所管部署・部門・職場別ワークショップなど	
仕組み・インフラ		●リモート参加(研修) ●オンデマンド(e-ラーニング) ●SCSKラーニングパーク(研修施設) ●MA-N@vi(e-ラーニング) ●ProActive(人材管理システム)	

### 専門性認定制度

「専門性認定制度」は社員の専門能力の向上を図り、その結果を認定する制度です。SCSKのキャリアフレーム\*に基づいて営業職、技術職の専門能力と知識を7段階のレベルで認定します。営業職、技術職の専門性の可視化を図るとともに、社員が継続的に成長し続ける環境を提供することを目的としています。

認定審査は、全社の高度IT人材から選出された審査員が行います。それを受けて、本人が中長期のキャリア設計を考えるきっかけにもつながっています。

\* 14職種・35専門分野を対象に、ITスキル標準(ITSS)、組込標準(ESS)、情報システムユーザースキル標準(UISS)をベースとしてSCSKの事業特性を加味し、必要なスキル・知識を7段階で定義

# パートナー企業との連携のもと 品質・生産性向上や働き方改革を進めています。

詳細は、CSRサイトをご覧ください。  
<http://www.scsk.jp/corp/csr/fairpractices/partner.html>



## 基本的な考え方と取り組み方針

### ■ パートナー企業と一体となった取り組みの推進

SCSKは、事業を行う上で、多くのパートナー企業へ業務委託を行っています。経営理念・行動指針のもと、法令・社内規則を遵守するとともに、パートナー企業とは公正かつ誠実な取引を基本とし、安心・安全なITサービスの提供に努めています。

SCSKは、お客様の重要な資産である情報を扱う事業者として、パートナー企業と共に情報セキュリティ強化やコンプライアンスの徹底に取り組んでいます。

また、より高いレベルのITサービスの提供に向け、業務品質・生産性の向上を図るとともに、それらを支えるパートナー企業を含めた働き方改革にも取り組んでいます。

また、SCSKは企業としての購買に対する基本姿勢を「購買行動指針」として掲げています。この指針に基づきパートナー企業と共に具体的な施策を「取り組みテーマ」として定め、推進しています。

今後もこのような「パートナー企業と一体となった取り組み」を進めることにより、IT業界がさらに魅力的な業界へ発展することを目指していきます。

### 購買行動指針

#### Challenge

- 購買活動を通じて、常に品質および生産性の向上を目指します
- パートナー企業とともに「働き方改革」を実践し、「人の集まるIT業界」を目指します

#### Commitment

- 法令や社会規範を遵守するとともに、社会的責任に配慮した購買取引を行います
- 持続可能性を意識しながら、効果的かつ効率的なサプライチェーンを構築します

#### Communication

- 対話を通じて、相互理解と信頼関係の構築に努めます

### 取り組みテーマ

#### 業務品質・生産性の向上

- 提案・上位フェーズからの協業
- 開発・管理の標準化(SE+®など)
- 請負化の推進

#### 働き方改革／健康経営

- 施策・取り組みの共有
- 共通指標による可視化

#### コンプライアンスの徹底

- 情報セキュリティの強化
- 業務委託に係る法令の遵守

### ■ Coreパートナー制度を通じた関係強化

SCSKでは、より高い品質・生産性と継続的かつ安定的な取引を実現できる中核的なパートナー企業を、「Coreパートナー」と位置付けています。Coreパートナー各社とはSCSKの事業方針を共有し、ビジネスの方向性を理解いただいた上で取引を進めています。

各社とはそれぞれの取引における評価を双方向で実施し、業務品質の向上に取り組んでいます。また、働き方改革をテーマとした会議体を開催し情報交換を行うなど、あらゆる面での関係強化を進めています。

年一回開催される「Coreパートナーカンファレンス」では、SCSKと各社の経営層が一堂に会し交流を深めています。

このような取り組みを通じ、Coreパートナー各社との信頼関係構築に努めています。



2017年度 Coreパートナーカンファレンス

## パートナー企業との連携

### ■ 品質・生産性向上

SCSKは、社内にとどまらずパートナー企業との間でも品質・生産性の向上に向けた取り組みを続けています。

パートナー企業に対してはSCSK開発標準(SE+®)の導入推進により品質レベルの向上を図り、さらにCoreパートナーに対しては超高速開発ツール(FastAPP)、クラウド開発環境(PrimeCloud for Developers)といったSCSK標準開発環境での協業を進めています。

加えて、プロジェクト単位での品質・生産性に関する評価をパートナー企業と相互に行い、その評価結果を分析・活用し、共に継続的な品質・生産性向上を目指していきます。

### ■ 働き方改革の推進

SCSKは「人が集まるIT業界」を目指して、パートナー企業と共に働き方改革を推進しています。

まずはCoreパートナーと共に「働き方改革推進会議」を発足させ定期的に開催しています。本会では平均残業時間や有給休暇取得率などを指標として共有するほか、各社の具体的な取り組みや成果を発表することで、働きやすい職場環

境の実現に取り組んでいます。また、Coreパートナー向けの相談窓口を設置することで、各社が円滑に働き方改革を進められるようサポートしています。

このような取り組みを他のパートナー企業にも広げ、IT業界が働きやすい魅力的な業界となるよう、継続的に取り組んでいます。

### ■ 情報セキュリティ強化・コンプライアンス徹底

SCSKでは、お客様の重要な資産である情報を取り扱うにあたり、パートナー企業に当社規定の「情報セキュリティガイドライン」の遵守徹底を求めています。その遵守状況は、確認書により定期的にモニタリングし、必要に応じて立入調査および是正指導を行っています。

そのほか、パートナー企業を対象に「情報セキュリティ・コンプライアンスに関する説明会」を定期的に開催し、情報セキュリティガイドライン・関連法令・法改正動向などについて説明を行い、情報セキュリティおよびコンプライアンスの確保と強化を図っています。また、社内に対しても同様に業務委託に関する情報セキュリティ・コンプライアンス教育および内部チェックを実施しています。

今後も、お客様や社会から高い信頼を得られるよう、情報セキュリティ・コンプライアンスの徹底に向けて必要な取り組みを継続的に実施していきます。

### パートナー企業様からのメッセージ

#### SCSKと共に知恵を出し合いながら、働き方改革に取り組んでいます。

IT業界は依然として人材不足の傾向が強く、顧客からの引合いに対する体制構築も難しくなっています。働き方改革を推進し、IT業界に優秀な人材が集まるよう取り組むことは、いまやこの課題をのりきるための王道といえます。

働き方改革によって社員の健康も向上し、モチベーションも上がります。

その実現のためには生産性をより一層上げていくことが求められますが、そこにはビジネスチャンスにつながる可能性もあるものと期待しています。

その意味でも、業界のなかで働き方改革をリードしているSCSKに大いに感謝しています。当社もこの4月に働き方改革を推進する専門部署を設置しました。今後もSCSKならびにほかのパートナーの皆様と共に知恵を出し合い、IT業界全体の働き方改革を進めていきたいと思っています。



コムテック株式会社  
代表取締役社長 COO  
大野 健 様



# 持続的な企業価値の向上を図るため、ガバナンスの強化に取り組んでいます。

## 基本方針

当社グループは、企業としての社会的責任(CSR)を念頭に、株主をはじめとするさまざまなステークホルダーを視

野に入れた経営を実践していきます。

かかる観点から、経営の効率性の向上と経営の健全性の維持、およびこれらを達成するための経営の透明性の確保が、当社グループのコーポレート・ガバナンスの基本であり、経営の最重要課題の一つであると認識した上で、当社に最も相応しい経営体制の整備・構築を目指しています。

## TOPICS

### コーポレート・ガバナンスの強化について

当社は、経営者に対する取締役会の監督機能とコーポレート・ガバナンスの一層の強化を図り、経営の健全性と効率性を高めることを目的として、2015年12月に指名・報酬諮問委員会を設置し、2016年6月には監査等委員会設置会社へ移行しました。2017年4月には、監督と業務執行の分離をさらに進め、より一層のコーポレート・ガバナンス体制の強化を図るべく、役付取締役の廃止および取締役会議長を社外取締役としました。

また、経営と執行の分離、取締役会の監督機能の強化をさらに一歩進め、かつ機動的な意思決定を可能とするため、2017年6月には、取締役会の構成人数を19名から16名に減員してスリム化するとともに、うち7名を監査等委員(うち6名が社外取締役)、また全体のうち7名を社外取締役(うち6名が独立役員)とする構成に変更しました。

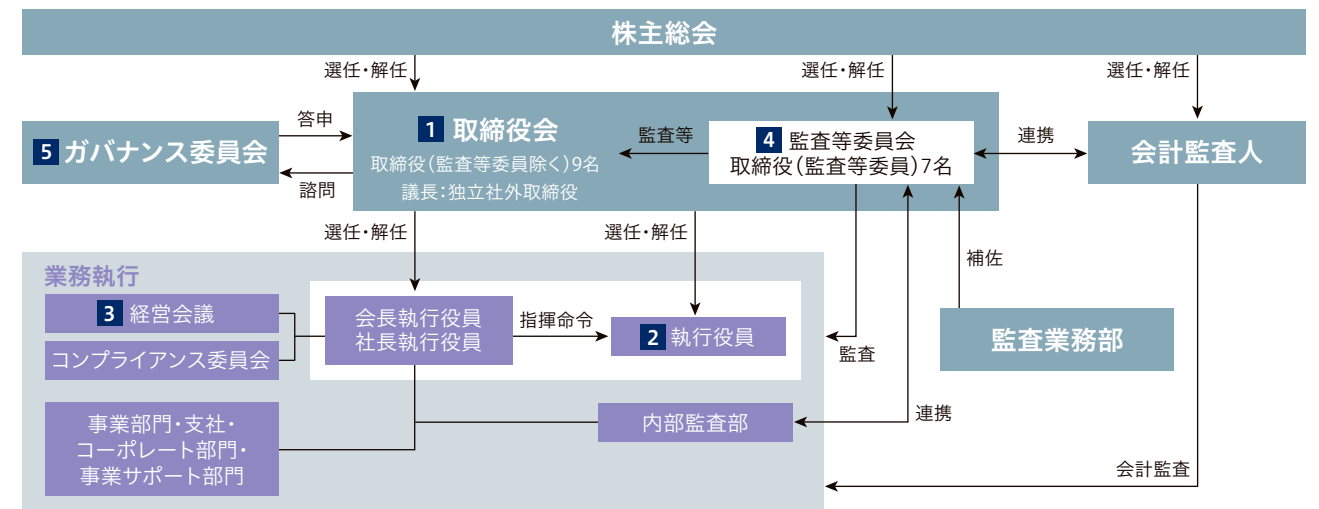
### ガバナンス委員会の設置について

取締役会や取締役において意思決定をするにあたり、当社と当社の株主共同の利益に適切な配慮がなされ、公正性と透明性を確保していくため、取締役会などの諮問機関として、独立社外役員が委員長を務め、独立社外取締役を含む社外取締役が過半数を占めるガバナンス委員会を設置しています。

ガバナンス委員会は、以下の事項について審議し、取締役会等に答申を行うこととしています。

- 1 会社と取締役との間の利益相反を伴うおそれのある取引で、会社法上取締役会の承認を必要とする事項。
- 2 会社と関連当事者との取引であって、取締役会における意思決定の公正さを確保するために必要であるとして取締役会等が諮問する事項。
- 3 取締役及び執行役員の選定基準及び選任プロセスに関する事項、並びに取締役の選任及び解任。
- 4 取締役及び執行役員の報酬に関する事項。
- 5 その他取締役会における意思決定の公正性を担保するために必要であるとして、取締役会等が諮問する事項。

## コーポレート・ガバナンス体制図



### 1 取締役会

当社取締役会は2017年6月23日現在、社外取締役7名(うち独立役員6名)を含む16名の取締役で構成され、経営上の重要事項の意思決定および業務執行の監督を行っています。なお、当社は、会社法第427条第1項および定款第29条第2項の定めに基づき、取締役(業務執行取締役等であるものを除く)との間で、責任限度額を会社法第425条第1項に定める最低責任限度額とする責任限定契約を締結しています。

### 2 執行役員

当社における執行役員制度は2005年1月1日より導入され、当制度において当社執行役員は、取締役会により決定された経営方針に従い、会長執行役員および社長執行役員の指揮命令のもと業務執行を担うものと位置付けています。当制度の導入により、取締役会が経営上の重要事項の意思決定および業務執行の監督を一元的に担うことが明確になり、また、取締役会によるより迅速な経営方針の決定とより効果的な業務執行の監督体制が整備・強化され、当社コーポレート・ガバナンスの一層の充実に貢献しています。

### 3 経営会議

経営の監督と執行を分離し、日常的な業務執行の権限と責任を会長執行役員および社長執行役員以下の執行役員が明確に担う体制とすることで、一層のコーポレート・ガバナンスの強化、ならびに業務執行力の強化を図ることを目的に、業務執行上の重要事項に関する会長執行役員および社長執行役員の諮問機関として、執行役員などから構成される経営会議を設置しています。

### 4 監査等委員会

当社は監査等委員会を設置しており、取締役会による業務執行の監督および監査等委員会による監査と監督を軸とする監査体制を構築しています。社外取締役6名(うち独立役員5名)を含む7名の取締役で構成され、監査に関する重要な事項について報告を受け、協議を行い、または決議をしています。

### 5 ガバナンス委員会

詳細については、P.39をご参照ください。

取締役の指名・選任

経営陣幹部および取締役（監査等委員である取締役を除く）候補者については、当社の経営陣幹部または取締役として必要な知識、経験および実績を具備していること、取締役会で建設的な議論ができること、優れたマネジメント能力を有し、法令および企業倫理の遵守に徹する見識を有すること、業務執行取締役にについては分掌分野に十分な知見を有することなどを基準に、独立社外取締役が参画するガバナンス委員会において検討し、取締役会にて決定しています。また、監査等委員である取締役候補者については、監査等委員である取締役として専門的な知識、経験などを

有し、客観的な見地で監査できることなどを基準に、独立社外取締役が参画するガバナンス委員会において検討し、監査等委員会の同意を得た上で、取締役会にて決定することとしています。

さらに、社外取締役候補者の決定にあたっては、上記に加えて、企業経営ならびにITサービス産業に関する専門的かつ広範な知識を有していることなどを主たる基準としています。

なお、当社は、取締役による職務執行の監督機能の維持・向上のため、一般株主との利益相反のおそれのない独立社外取締役を継続して選任しています。広範な事業活動を通じた経営判断力を有する社外取締役は、取締役会に出席し、企業価値最大化に向けた提言を行っています。

監査体制

内部監査の専任部門として、当社の内部監査体制全般を所管する社長直属の内部監査部があります。年度監査計画に基づいて、子会社・関連会社を含む主要な事務所を往査の上業務および財産の状況を調査し、社長に監査報告書を提出しています。同部は監査等委員会とは独立した関係にありますが、内部監査計画および内部監査結果については監査等委員会にも報告しています。

また、監査等委員会は、会計監査人との定期的な打ち合わせを通じて、会計監査人の監査活動の把握と情報交換を図るとともに、会計監査人の監査講習会への出席、在庫棚卸監査への立ち会いなどを行い、監査の効率化と質的向上を図っています。



当社の監査体制は、内部監査、監査等委員会監査および外部監査の3つを基本としています。いわゆる三様監査の実効性を高め、かつ全体としての監査の質的向上と有機的な連携・相互補完を図るため、監査等委員会と内部監査部、また監査等委員会と会計監査人は、定期的に会合を持ち、各々との間での監査計画・監査結果の報告、意見交換、監査立ち会いなど緊密な相互連携の強化に努めています。

また、内部統制部門は、上記内部監査部・監査等委員会および会計監査人と、それぞれ独自の役割を実効性あるものとする上で、定期もしくは必要に応じ情報・意見の交換などにより相互に連携を図っています。



社外取締役の選任理由

		選任理由
松田 清人 (取締役会議長)	独立役員	松田氏は、企業経営に関する豊富な経験と幅広い見識を有しており、同氏がこれまでの経歴で培った経験および見識は、当社の業務執行の監督機能の維持・向上をするに適任であると考え、社外取締役に選任しています。
高野 善晴	監査等委員	高野氏は、2013年度以降当社の監査役を務めており、同氏がこれまでの経歴で培った経験および見識は、当社取締役の職務執行の監査を客観的な見地で行うに適任であると考え、監査等委員である社外取締役に選任しています。
安浪 重樹	監査等委員 独立役員	安浪氏は、公認会計士として培われた専門的な知識・経験などを有し、2011年度以降当社の監査役を務めています。同氏がこれまでの経歴で培った経験および見識は、当社取締役の職務執行の監査を客観的な見地で行うに適任であると考え、監査等委員である社外取締役に選任しています。
安田 結子	監査等委員 独立役員	安田氏は、経営者としての豊富な経験と幅広い見識を有しており、同氏がこれまでの経歴で培った経験および見識は、当社取締役の職務執行の監査を客観的な見地で行うに適任であると考え、監査等委員である社外取締役に選任しています。
相京 重信	監査等委員 独立役員	相京氏は、経営者としての豊富な経験と幅広い見識を有しており、同氏がこれまでの経歴で培った経験および見識は、当社取締役の職務執行の監査を客観的な見地で行うに適任であると考え、監査等委員である社外取締役に選任しています。
矢吹 公敏	監査等委員 独立役員	矢吹氏は、弁護士としての専門的な知識・経験などを有しており、同氏がこれまでの経歴で培った経験および見識は、当社取締役の職務執行の監査を客観的な見地で行うに適任であると考え、監査等委員である社外取締役に選任しています。
中村 雅一	監査等委員 独立役員	中村氏は、公認会計士としての専門的な知識・経験などを有しており、同氏がこれまでの経歴で培った経験および見識は、当社取締役の職務執行の監査を客観的な見地で行うに適任であると考え、監査等委員である社外取締役に選任しています。



## 役員報酬

当社では、役員の報酬などの上限額を定時株主総会で定めており、役員賞与などを含めた年間の役員報酬はその上限額の範囲内で支給することとしています。

取締役(監査等委員である取締役を除く)の報酬に関する方針や手続き、算定基準、個別の額などについては、ガバナンス委員会において検討し、取締役会にて決定しています。なお、算定基準については当社の事業規模や人材確保の観点から、個別の報酬の額については個人の実績および会社業績を加味しています。

監査等委員である取締役の報酬は、監査等委員会において協議され決定しています。

また、役員賞与については、当社の取締役および執行役員の意欲や士気を高め、収益拡大と体質強化を図ることを目的とし、業績に連動する処遇の仕組みを導入しています。

## 2016年度における取締役・監査役に対する役員報酬

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(名)
		基本報酬	賞与	その他	
取締役 (監査等委員である取締役を除く)	706	473	182	50	22
(うち社外取締役)	(10)	(10)	(0)	(0)	(2)
監査等委員である取締役	39	38	0	1	4
(うち社外取締役)	(39)	(38)	(0)	(1)	(4)
監査役	15	14	0	0	4
(うち社外監査役)	(9)	(8)	(0)	(0)	(3)

## 情報開示の充実

情報開示は会社の意思決定の透明性・公平性確保の観点から重要な経営責務の一つであり、株主・投資家の皆様をはじめとするさまざまなステークホルダーに当社の経営に係る意思決定および事業活動に対しての理解を深めていただくために、適時適切な情報開示を行うよう心掛けています。

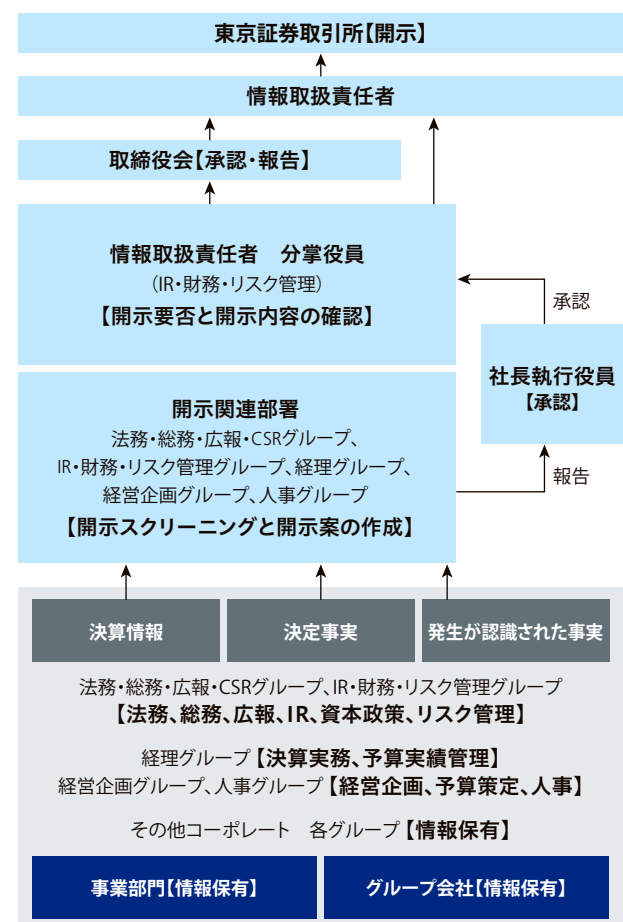
経営成績や財務情報などに関しての法令に基づく開示はもとより、当社が重要だと判断する非財務情報などにつきましても、当社ホームページや統合報告書などの各種情報伝達手段を活用の上、積極的に開示を行うことを情報開示の基本方針としています。

## 適時開示実施体制

当社は、経営の透明性の確保がコーポレート・ガバナンス上重要であるとの認識のもと、この透明性確保の一環として、次の会社情報の開示に関する実施体制を整備し、適時・適正かつ公正な情報開示の実施に取り組んでいます。

- 1 法務・総務・広報・CSRグループ、IR・財務・リスク管理グループ、経理グループ、経営企画グループ、人事グループは、開示対象となる情報を適宜収集し、開示スクリーニングと開示案の作成を行います。
- 2 社長執行役員の承認を受け、情報の管理・開示を統括する情報取扱責任者が開示要否と開示内容を確認します。
- 3 必要に応じて取締役会の承認を経て、情報取扱責任者が会社情報に関する開示を実施します。

## 適時開示実施体制図



## 株主・投資家とのコミュニケーション

持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に資するため、当社が相当と認める範囲および方法で株主・投資家の皆様との間で建設的な対話を積極的に行っています。株主・投資家の皆様との建設的な対話を促進するための体制として、取締役であるIR担当役員を置き、当該役員を中心に、当社の企業活動について適時適切に株主・投資家の皆様に対し情報開示を行うべく、社内の体制を構築するとともに、実際の対話にあたっては可能な限り、当該役員における株主・投資家の皆様との直接の対話を推進しています。

株主・投資家の皆様との対話を促進するための取り組みとして、決算説明会を年4回開催しており、また当社に対する事業面での理解を深めていただくことを目的とした事業および事業戦略説明会を必要に応じて企画・実施しているほか、国内外でのIR活動を積極的に行っています。特に海外においては、欧州や米国および香港やシンガポールなどのアジア地域の機関投資家向け海外IRの実施、さらには、証券会社主催の海外機関投資家向け投資カンファレンスへの参加などにより、投資家との対話に努めています。国内外の株主・投資家の皆様との対話において把握したご意見などについては、適時適切に経営層にて共有し、当社の事業企画に役立てています。

## IR活動に対する社外評価

第22回(平成28年度)公益社団法人日本証券アナリスト協会による「証券アナリストによるディスクロージャー優良企業選定」において、3年連続でコンピュータソフト部門における第1位の優良企業に選定



Institutional Investor「The 2017 All-Japan Executive Team rankings (ベストIR企業ランキング)」で、ソフトウェアセクター「Most Honored Company 第1位」を受賞

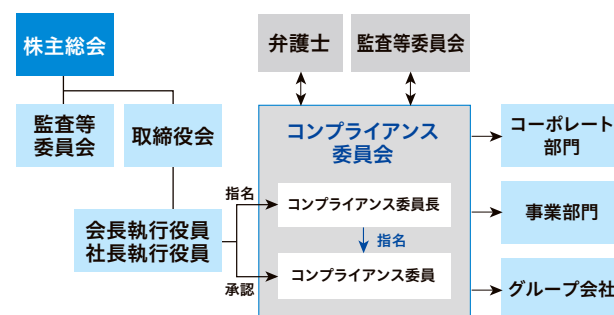
# 高い倫理観に醸成するとともに、 経営上のリスクの最小化に努めています。

## コンプライアンス

当社におけるコンプライアンスとは、「法と規則を守り、社会的規範の上に立った高い倫理観を持って行動する」ことを指し、経営理念・行動指針のもと、社会人・企業人として誠実かつ適切に行動することを最も重要な社員の行動原則としています。社員一人ひとりが自らの行動を律し、組織としての社会的責任を果たすことを目指しています。

「コンプライアンス規程」および「コンプライアンスマニュアル」を制定し、コンプライアンスに取り組むための組織体制を整備し、コンプライアンスを確実に実践するために「コンプライアンス委員会」を設けています。また、どのような状況下においても、社員がコンプライアンスに反しない正しい判断・行動ができるよう各種コンプライアンス研修を実施しているほか、コンプライアンス違反の早期解決と未然防止のため、「内部通報制度」を設けています。

### コンプライアンス推進の仕組み



コンプライアンスマニュアル・誓約書講座  
(e-Learning)の2016年度受講率

100%

\* 対象：全社員

## 公正取引の徹底

当社では「コンプライアンスマニュアル」において、コンプライアンスに関する具体的規範として、公正な取引を徹底することを明記しています。「営業活動における指針」として「請負／派遣業務の適正化」や「知的財産権の尊重および保全」などを定め、公平で自由な競争を通じた取引先との信頼関係の構築に努めています。また「社会の一員たる企業人としての指針」として「贈収賄の禁止」「政治献金」「反社会勢力への対処」について定め、公正な事業慣行のための企業倫理を周知しています。

## 情報セキュリティ

さまざまな脅威から情報資産を守り、社会的使命を果たすため、「情報セキュリティマネジメントシステム」を構築・運用しています。情報資産を取り巻くリスクを継続的に評価し、リスク対策の有効性を確保しています。また、情報資産の重要度に応じた情報セキュリティ対策を実施するとともに、当社の全社員および業務に従事する関係者が、基本方針を含む「情報セキュリティマネジメントシステム」を理解・共有すべく、「情報セキュリティ／個人情報保護講座」の実施などの教育を徹底。委託先に対しても、商取引規程第21条に基づく「情報セキュリティガイドライン」を定め、情報セキュリティに関する問題発生防止に努めています。さらに、当社は情報セキュリティマネジメントシステムの認証規格であるISO27001:2013を取得しています。

## 個人情報保護

当社では、個人情報保護の重要性を強く認識し、個人情報の取り扱いに関する法令、行政機関が定める指針、そのほかの規範を遵守するとともに、個人情報保護方針を定め、社員はもちろん、業務に従事する全ての関係者に周知徹底

を図っています。また、JIS Q 15001に準拠した個人情報保護マネジメントシステム\*を構築し、実施・維持し、継続的に改善しています。

\*個人情報保護マネジメントシステム：個人情報を保護するための方針、体制、計画、実施、運用の確認および見直しを含むマネジメントシステム

## リスクマネジメント

事業活動におけるリスクに関する「リスク管理規程」を定めています。本規程では、リスクを①市場・事業機会・投資リスクなどの戦略リスク、②訴訟・環境・労務リスクなどのオペレーショナルリスク、③在庫・為替リスクなどの財務リスク、④自然災害・情報システム・事故／故障リスクなどのハザードリスクの4つの類型に分類しています。社内外のリスクの把握に努め、リスクに関する提言をするなど企業としての信用の維持と向上を図るとともに、リスクが顕在化した場合にも損失を最小限に留め、事業活動の安定化を図っています。

## 緊急事態対応・事業継続計画

当社では、大規模災害やパンデミックなど、当社グループに重大な影響を及ぼす不測の事態の発生に備え、緊急事態対応の行動基準や組織体制を整備しています。災害対策部会(年3回)を中心に、水・食糧の備蓄、安否確認システムでの訓練・災害対策本部の立上訓練の実施、夜間休日の緊急事態対応の体制整備、災害対策ポータル・eラーニング・防災セミナーによる社員への情報共有・啓発活動など、様々な事前対策を講じているほか、策定した事業継続計画を整備すべく、毎年見直しを行っています。

さらに、リスクマネジメント・コンサルティング会社から災害対策の実効力評価を受け、当社の災害対策の強化を図っています。また、働き方改革の施策の一つである在宅勤務の推進を踏まえ、全社員に家庭防災教材「防災マニュアルブッ

ク」を配布するなど、家庭防災の強化に向けた取り組みも進めています。

これらの活動を通して、事業継続計画を実効性の高いものとするべく、グループ全体で取り組んでいます。



防災ハンドブック(表紙)



災害対策部会



災害対策実行力評価プロジェクト  
GAP分析ワークショップの様子



事業活動を通じて社会に貢献する企業を目指し、計画的なCSR活動を実践しています。

詳細は、CSRサイトをご覧ください。  
<http://www.scsk.jp/corp/csr/index.html>



### CSR担当役員メッセージ

経営理念に掲げる「夢ある未来」は、持続可能な社会があつてはじめて実現されるものです。そのため、社会課題の解決が急務であるといえます。

そのためには、社員一人ひとりが情熱を持って挑戦すること(Challenge)、お客様や社会が直面する課題に真摯に向き合い、責任ある行動を取っていくこと(Commitment)、そして、仲間を尊重して協力し合うこと(Communication)が必要です。同時に、社会を身近に感じ、常に課題意識を持ち続けることも重要です。

当社は、ITサービスにより新たな価値を生み出し、お客様のビジネスを推進する事業を展開しています。お客様の課題解決を通じて社会課題を解決していく、間接的な社会への貢献が、当社ならではのCSR活動の一つであると考えています。ITサービス事業と社会課題解決の相乗効果により、豊かな社会づくりを一步ずつ進めてまいります。

取締役 専務執行役員  
為房 孝二

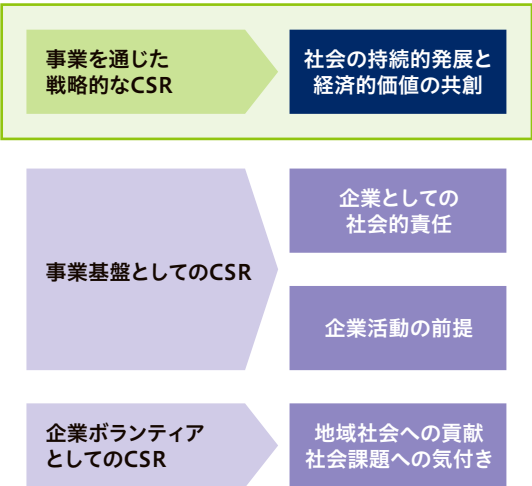
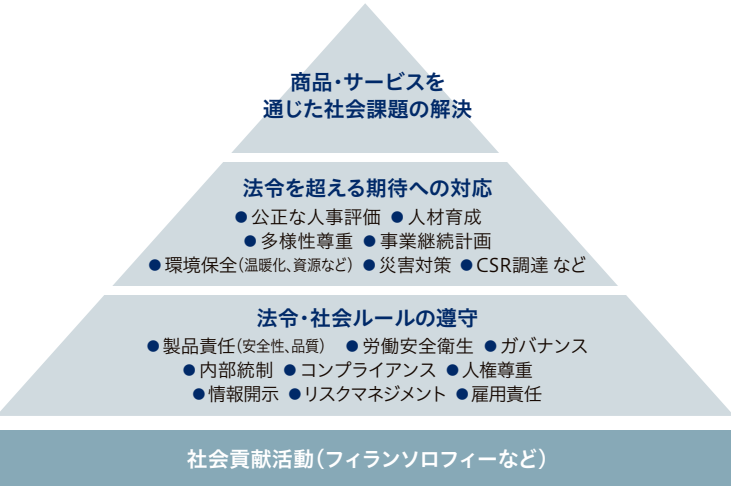
SCSKのCSR

**事業活動を通じて社会に貢献**

SCSKグループのCSR活動は、「夢ある未来を、共に創る」という経営理念に基づき、事業活動を通じて社会への責任を果たす「戦略的なCSR」を筆頭に、法令や社会のルールを順守し、さらには法令を超えて対応する「事業基盤としてのCSR」と、良き市民として社会とのきずなを深める「社会貢献活動」で構成されています。

事業活動を通じて社会的責任を果たすとは、持続的な社会の発展に向けて、各ステークホルダーと対話を深めながら、

**新しいCSRテーマ(攻めのCSR)**

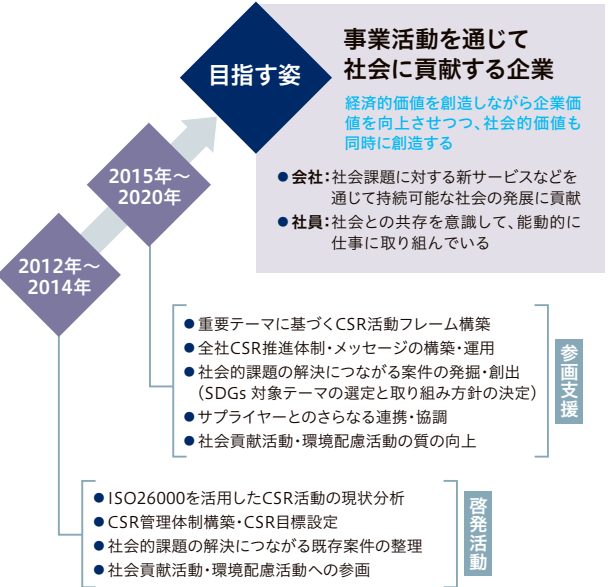


私たちの事業そのものを通じて、社会課題を解決することです。複雑化する社会課題に対するソリューションの創造・提供など、社会的価値を創造することが、結果として企業価値向上につながると考えています。

ITはこれまでもさまざまな社会課題の解決に貢献しており、その重要性は一層高まりつつあります。当グループはAIやIoT、FinTechなど、先進的IT技術を積極的に活用し、イノベーション創出に向けた研究や、それらを活用した新規事業の開発を積極的に進めています。これまでなかった新たな価値を創造し、社会課題の解決に寄与することは、SCSKグループの事業そのものであり、我々が果たすべき社会的責任だととらえています。

**目指す姿に向けた計画的なCSR活動**

当社は、事業活動を通じて社会に貢献する企業を目指して、計画的なCSR活動を推進しています。



**中長期のCSR重要テーマを選定**

事業活動を通じて社会に貢献するためには、企業として取り組むべき課題を明確にし、事業活動のなかで解決を図っていくことが必要です。

当社は社会からの要請およびSCSKの経営面への影響を

### SDGsへの取り組み

国連の持続可能な開発目標(SDGs:Sustainable Development Goals)の達成への貢献を目指し、準備を進めています。2016年度は「SDGsを知る」ための社内浸透策として、社員向けにSDGsに関するセミナーを開催し、SDGsとは何か、当社ができることは何かを考えるためのきっかけづくりを行いました。経営上層部に対しても、SDGsに対する理解を深めてもらっています。また、SDGs推進を目的としたポスターを作成して社内に掲示し、啓発活動に役立っています。

役員や社員をモデルに起用したポスター

考慮し、中長期にわたって取り組むべきCSR重要テーマをステークホルダーと共に選定しました。今後も、中期経営戦略およびCSR重要テーマへの取り組みを推進し、事業活動を通じて社会へ価値を提供していきます。

重要テーマ	テーマの内容	基本的な考え方	具体的な取り組み	掲載箇所
お客様と共に創る豊かな社会	さまざまなステークホルダーの要請に応じ、ITサービスによる利便性の向上と、社会課題の解決に取り組む、お客様企業と共に、快適で豊かな社会の実現を目指します。	事業そのものの提供や拡大が、持続可能な社会実現に向けたCSR活動と位置付け、すべての事業領域で社会課題の解決につながる事業の創出と推進を実施。	●製品・サービスを通じた社会課題の解決	P52-60
			●地方におけるIT人材の雇用創出や人材育成	P33
			●先端・先進技術の研究とサービス開発	P31
働きやすい、やりがいのある会社	「働きやすい、やりがいのある会社」に向けて、ワーク・ライフ・バランス、ダイバーシティ、健康管理、人材育成の4つのテーマを設定し、IT業界全体への波及効果を見据えて取り組んでいきます。	業界に先がけて幅広く働き方改革を推進。IT業界全体への波及効果を見据えた取り組みを実施。	●働き方改革の推進 (スマートワーク・チャレンジ、どこでもWORK)	P5-6 P34
			●仕事と育児・介護の両立支援	P35-36
			●女性の活躍推進	
パートナー企業と提供する安心・安全なITサービス	ITサービスを、安心かつ安全に、ご利用いただくために、パートナー企業と共に情報管理の徹底、情報セキュリティの向上、品質の向上に努めます。	品質管理、情報セキュリティ・個人情報保護、コンプライアンスなどの取り組みに加え、サプライチェーンの効率化・品質向上を通じた、社会課題の解決を推進。	●健康経営(わくわくマイレージ)	P37-38
			●パートナー企業との連携を通じた サプライチェーンの効率化・品質向上	
			●情報セキュリティ/個人情報保護	
			●コンプライアンス	P45
			●品質管理	P32



代表取締役  
かねがえ みちひこ  
**鐘ヶ江 倫彦**  
会長執行役員



代表取締役  
たにほら とおる  
**谷原 徹**  
社長執行役員



代表取締役  
みこがみ だいすけ  
**御子神 大介**  
副社長執行役員  
分掌役員(経営企画)  
担当役員(情報システム・業務改革)  
住友商事(株)常務執行役員兼任



社外取締役 **独立役員** **取締役会議長**  
まつだ きよと  
**松田 清人**  
ユニゾン・キャピタル(株)パートナー  
(株)三陽商会社外取締役



取締役(監査等委員)  
あんざい やすのり  
**安斎 保則**  
住友商事(株)メディア・生活関連業務部参事



社外取締役(監査等委員)  
たかの よしはる  
**高野 善晴**



取締役  
ふくなが てつや  
**福永 哲弥**  
専務執行役員  
分掌役員(IR・財務・リスク管理)  
IR・財務・リスク管理グループ長  
(株)アルグラフィックス社外取締役兼任



取締役  
えんどう まさとし  
**遠藤 正利**  
専務執行役員  
分掌役員(SE+センター、開発センター、購買・業務)  
製造システム事業部門長補佐(PMO担当)  
流通システム事業部門長補佐(PMO担当)  
開発センター長



取締役  
ためふさ こうじ  
**爲房 孝二**  
専務執行役員  
健康経営推進最高責任者  
分掌役員(法務・総務・広報・CSR)  
担当役員(内部監査、人事、経理)  
住友商事(株)執行役員兼任



社外取締役(監査等委員) **独立役員**  
やすなみ しげき  
**安浪 重樹**  
安浪公認会計士事務所代表者



社外取締役(監査等委員) **独立役員**  
やすだ ゆうこ  
**安田 結子**  
ラッセル・レイノルズ・アソシエイツ・ジャパン・インク  
マネージングディレクター  
公益社団法人経済同友会 幹事兼任  
昭和シェル石油(株)社外取締役兼任



社外取締役(監査等委員) **独立役員**  
あいきょう しげのぶ  
**相京 重信**  
橋本総業ホールディングス(株)社外取締役  
三井海洋開発(株)社外取締役  
三洋化成工業(株)社外取締役  
(株)ダイヘン社外取締役  
ニチコン(株)社外取締役



取締役  
こいけ ひろゆき  
**小池 浩之**  
住友商事(株)理事  
メディア・生活関連事業部門ICT事業本部長  
(株)ティーガイア取締役兼任  
SC VENTURE, INC. President兼任



取締役  
つぐぐち あきら  
**露口 章**  
住友三井オートサービス(株)代表取締役社長  
SMAサポート(株)代表取締役社長兼任



社外取締役(監査等委員) **独立役員**  
やぶき きみとし  
**矢吹 公敏**  
矢吹法律事務所代表者  
一橋大学大学院国際企業戦略研究科 教授  
住友生命保険相互会社社外取締役

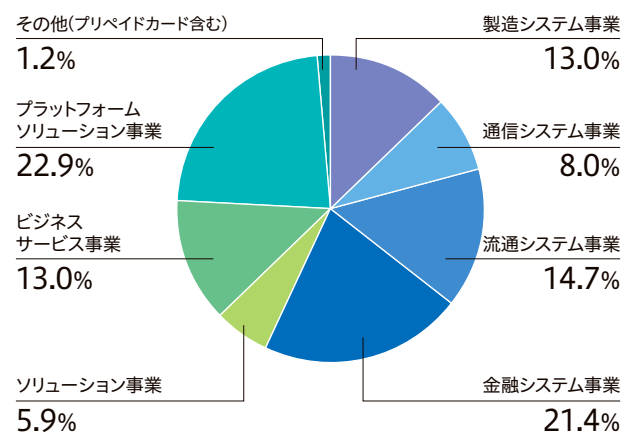


社外取締役(監査等委員) **独立役員**  
なかむら まさいち  
**中村 雅一**  
中村雅一公認会計士事務所代表者  
住友重機械工業(株)社外監査役



## セグメント別 事業概況

売上高構成比 (2017/3)



## 製造システム事業

売上高(億円)	営業利益(億円)
2016/3 404	2016/3 30
2017/3 426	2017/3 32

## 通信システム事業

売上高(億円)	営業利益(億円)
2016/3 245	2016/3 42
2017/3 262	2017/3 52

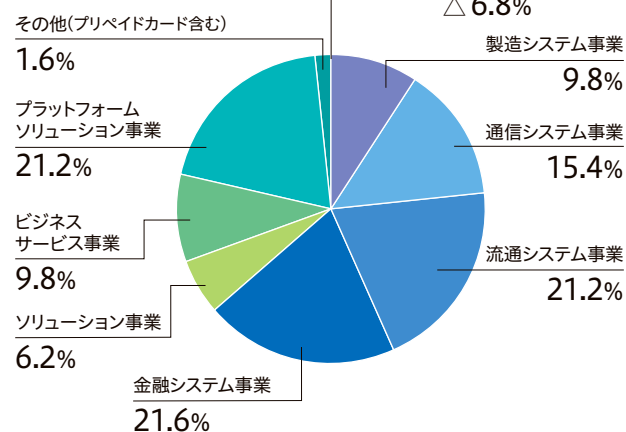
## 流通システム事業

売上高(億円)	営業利益(億円)
2016/3 485	2016/3 68
2017/3 482	2017/3 71

## 金融システム事業

売上高(億円)	営業利益(億円)
2016/3 708	2016/3 83
2017/3 705	2017/3 72

営業利益構成比 (2017/3)



## ソリューション事業

売上高(億円)	営業利益(億円)
2016/3 190	2016/3 15
2017/3 192	2017/3 20

## ビジネスサービス事業

売上高(億円)	営業利益(億円)
2016/3 392	2016/3 28
2017/3 428	2017/3 33

## プラットフォームソリューション事業

売上高(億円)	営業利益(億円)
2016/3 771	2016/3 63
2017/3 753	2017/3 71

## その他(プリペイドカード含む)

売上高(億円)	営業利益(億円)
2016/3 39	2016/3 5
2017/3 40	2017/3 5

## 製造システム事業部門

お客様と共に成長し、我が国製造業の国際的な競争力強化に貢献します。

常務執行役員  
製造システム事業部門長  
井本 勝也



## 事業概要

製造システム事業部門は、自動車業界、電子・電気機器業界、電機精密業界、食品・水産業界など多岐にわたる製造業のお客様向けに、業務プロセス全般におけるシステム開発、保守・運用をグローバル規模で提供しています。

製造業の根幹システムである生産・在庫管理、グローバルSCM(Supply Chain Management)はもとより、営業力強化に資する営業支援・販売管理システム、社内のコミュニケーション活性化・働き方改革を支援する情報基盤などにおいては、お客様に寄り添うことで培ってきた豊富な業務知識と高度な技術力をベースに、高品質なサービスを提供することが特長です。

## 2017年度の取り組み

当部門は、「SCSKならではの『サービス』と『品質』」を強みとし、日本の製造業を支える確固たるポジションを確立する

こと」を方針に掲げ、お客様の経営革新に貢献する取り組みを加速しています。

まず、お客様一社一社と真摯に向き合い、お客様のビジネスの理解を深めることに努めます。そして、お客様の経営課題に対し、共に悩み、共に考え、共に解決策を講じ、その解決策を示唆できる、真のパートナーとなり得る存在を目指します。

また、当部門の経験・知見とSCSKグループの総合力を活かし、当社ならではの「製造業向けサービス」を充実させていきます。一例として、社内に散在する商品情報の収集から管理、配信に至るプロセスを管理し、販売・マーケティングに効率的に活用することができるPIM(Product Information Management)システム、IoT(Internet of Things)技術を活用した迅速な経営判断を支援する経営ダッシュボードなどが挙げられます。

これらの取り組みを通じ、約1,000万人が働く我が国の主要産業である製造業のさらなる発展に貢献していきます。

## CASE STUDY

## デジタル・マーケティングで豊かな社会の実現を

IT化が進み顧客接点が多様化するなか、タイミングの良い、効率的なお客様への対応が求められています。特に製造業では、商品情報が膨大で、製品サイクルも早いと、管理方法のあり方や効率化が大きな課題になっています。加えてグローバル展開においては、情報の多言語化や各国へのプロモーション情報の展開スピードも重視されてきています。

このような課題解決には、商品情報をスピーディーに管理・配信することが必須です。SCSKではそれらの実現のため、商品情報とプロモーション情報を一元管理し、Webサイトやカタログなど各媒体への配信を効率化するPIM\*システムを提供しています。

当部門では、PIMシステムを中心としたWebソリューションの提供を通じて、お客様へさらなる付加価値を提供するとともに、製造業における豊富な実績を活かし、デジタル・マーケティングを活用した販売促進に貢献し、豊かな社会の実現に寄与していきます。

\* PIM:Product Information Management / 商品情報管理



事業推進グループ  
営業推進部長  
大澤 満

## 通信システム事業部門

通信、エネルギー、メディアの領域で、  
成長軌道を切り開きます。

常務執行役員  
通信システム事業部門長  
向井 健治



### 事業概要

通信システム事業部門は、通信、エネルギー、メディア業界のお客様向けに、BSS(Business Support System)領域の基幹系システムにおいて、さまざまなITソリューションを組み合わせた最適なインテグレーションサービスを提供しています。

まず、通信業界向けには、大手携帯電話会社の受発注や請求といった業務を管理する顧客管理業務システムの構築から保守・運用サービスまでを提供しています。

次に、エネルギー業界向けには、エネルギー政策や電力自由化といった専門性の高いプロジェクトにかかわり、新たなエネルギー・マネジメント・システムの構築に取り組んでいます。

また、メディア業界向けには、ケーブルテレビ会社などの営業・課金システムの構築やその保守サービスを担い、CRMの最適化やITインフラの強化に至るまで、IT業務のフルサポートを行っています。

### 2017年度の取り組み

当部門がサービスを提供している通信、エネルギー、メディアという3つの業界に共通しているのが、顧客接点の強化という点で、2017年度はこれまで開発してきた顧客情報管理システムのデジタル・トランスフォーメーションを推進してまいります。

ここではIoTやAIといった次世代技術も活用しながら、お客様のビジネスにおける「顧客情報の価値向上」を積極的に支援してまいります。

また、破壊的イノベーションの時代に備え、部門内にビジネスイノベーションへの対応を行う専門組織を新設しました。お客様のビジネス環境が激しく変化するなか、お客様の事業が今後も安定的に発展できるよう、10年先を見据えた新たなサービスやビジネスモデルの創出を目指します。

## 流通システム事業部門

強みを伸ばし、お客様へ  
競争優位なサービスを提供します。

常務執行役員  
流通システム事業部門長  
内藤 達次郎



### 事業概要

流通システム事業部門は、主に商社・不動産・製薬・スーパーマーケット・食品業界のお客様に対し、業界ごとに特化したITソリューションサービスを提供しています。

商社業界向けには、住友商事およびそのグループ企業向け、企画から保守・運用までのワンストップ型フルアウトソーシングによるITサービスを提供し、同グループのグローバル連結経営をサポートしています。

流通業界向けには、スーパーマーケット業界4団体推奨の流通BMS(Business Message Standards)対応EDIサービスである「スマクラ」を提供し、大手から中小に至るまでの全国の多くのスーパーマーケットの運営をサポートしています。不動産業界向けには、不動産販売にかかわる営業支援ソリューションや顧客情報を統合する顧客管理ソリューションを提供しています。製薬業界向けには、臨床開発領域へのデータ解析サービスや医薬情報担当者(MR)向け営業支援システムなどを提供し、販売マーケティング領域でトップクラスのシェアを確保しています。

また、グローバル分野においても、日本を含めた5極にて日系企業の競争力強化・グローバル化をITの側面で支えています。

### 2017年度の取り組み

住友商事へのフルアウトソーシングサービスで得られたノウハウや、不動産・製薬・スーパーマーケット・食品業界向けに特化した豊富なソリューション群の強みを活かし、お客様の競争力向上に資するサービスを提供していきます。

特に、流通業界では、小売業をはじめとしてオムニチャネル化の流れが確実に進展しております。そんななか、オムニチャネルを実現・成功させるための新サービス「Next Trend」を提供し、「オムニチャネルシステム」から「マーケティング分析・施策実行」「データ管理基盤」「基幹領域」「業務アウトソース」までをトータルサポートしていきます。

## CASE STUDY

### システム開発におけるニアショア活用を促進し、地域の雇用創出に貢献

昨今、優秀なIT人材の確保はIT業界の課題となっています。また、国内では、労働人口が雇用のある大都市圏に集中し、地域格差がますます深刻な問題となっています。

SCSKでは、SCSKニアショアシステムズ株式会社およびSCSK九州株式会社と協業し、地方の優秀な人材を活用したリモート開発体制を構築しています。2011年度のリモート開発スタート後、継続的な人材の育成、業務品質確保と開発生産性向上のための仕組みづくりを行いながら、順調にその規模を拡大してきており、安定・継続的なシステム開発サービスが提供できるようになっています。

今後も両社と連携の上、リモート開発のさらなる規模拡大を図り、地方における安定的な雇用創出と地域活性化を通じて地方創生に貢献していきます。



通信・公共システム事業本部  
通信システム第一部長  
中山 真

## CASE STUDY

### Webサイトの課題解決を通じて、利便性向上や働き方改革に貢献

スマートフォンやタブレットの普及により、Webサービスは日常生活に欠かせないものになってきています。多くの企業では、Webサイトのマルチデバイスへの対応や、膨大なデータ管理、その活用などが課題となってきています。SCSKでは、デザイン、コンテンツ企画、Webサイトの戦略立案など、Webサイトの企画から構築、CMS(Contents Management Systems)導入、保守・運用までを行うフルラインサービス「WEBSAS」を提供しています。

WEBSASは、スマートフォンやタブレットユーザーのユーザビリティの向上や、分散管理していたデータの一元管理や運用改善により、品質の高い情報提供を実現し不動産業界および製薬業界をはじめとしてさまざまなお客様に活用されています。また、業務担当者の負荷の軽減や業務の効率化により、新サービスの創出や労働時間の改善にもつながっています。SCSKでは、社会の利便性の向上やお客様の働き方改革に寄与し、夢ある未来の創造に取り組んでいます。



流通システム第三事業本部  
サービスシステム部長  
北尾 聡



## 金融システム第一事業部門

お客様と共に  
金融業界の未来を創造していきます。

副社長執行役員  
金融システム第一事業部門長  
古沼 政則



### 事業概要

金融システム第一事業部門は、主に生損保マーケット向けに、システム開発、保守・運用からコールセンター、BPOまで幅広いサービスを提供しています。

昨今、保険業界各社では、先端技術動向の収集・調査や活用分野の検討を積極的に行っています。当部門では、AI、FinTech、テレマティクスなど、ICTサービスの質とレベルを高め、お客様に貢献できる体制を整えています。

また、お客様がその経営資源を戦略的な経営課題に振り向けていくなかで、当部門は、今まで培ってきたプロジェクト管理や業務分野での経験を活かし、既存システムの保守・運用・開発を一括して受託する、業務ごとのフルアウトソーシングを進めていきます。

さらに、保険業界各社とも成長性を海外市場にも求め、ASEANを中心に投資・買収が活発化していることを受け、当社は現地でのシステムインテグレーターとしての役割を担う準備を進めています。

### 2017年度の取り組み

保険業界においても、AIを活用したビジネス改革が進んでいます。この新たな分野に対して、当部門では、特に映像解析、自然言語処理分野におけるディープラーニング(深層学習)の先駆者であるPreferred Networks社と提携するとともに、AIを活用したビジネスの推進部署を新設し、本格的に取り組む体制を整えました。すでに機械学習技術による損害調査分野、支払査定分野での実証案件を保険会社様と立ち上げていますが、今後はさらに分野を広げて実証を重ねていきます。AIを活用し、従来の保険のあり方を変える取り組みを進めます。

このほか、保険窓販において、タブレットによってペーパーレスで申込完結できるシステムを開発し、顧客満足度向上と事務負担軽減を実現しました。地方銀行も含めたあらゆる販売機関向けに導入を提案していきます。また、高齢化社会を迎えた我が国の課題である医療や介護問題に対しては、医療・介護事業者、利用者、保険会社と協業した新サービスとして、業種横断のプラットフォーム構築を目指しています。

## 金融システム第二事業部門

金融業界の大きな変化の潮流をつかみ、  
新たなサービスを創造します。

専務執行役員  
金融システム第二事業部門長  
広瀬 省三



### 事業概要

金融システム第二事業部門は、銀行・証券・リース・クレジットなど、生損保以外の金融業界向けにシステム開発、保守・運用サービスを提供しています。

現在、金融業界では、これまでのグローバル展開やモバイル化によるネット取引の普及などに加え、FinTechを活用した顧客ターゲットの高度化、商品・サービスの見直し、販売チャネルの効果的な活用など、他金融機関との差別化を図るべく、ITを用いたお客様サービス向上への取り組みが増大しています。

当部門では、日本流のきめ細やかなサービスを海外においても提供できる体制を構築し、海外拠点を活用した日系金融機関の海外展開を支援しています。また、これまで蓄積してきた金融業務知識をさらに高め、FinTech、AI、ブロックチェーン、RPAといった情報技術を活用した新たなサービスをお客様と共に創造し、新しいビジネスモデルの創出に取り組んでいます。

### 2017年度の取り組み

当部門では、システム開発、保守・運用、さらにはBPOなどのサービスを含む金融業界向けICTサービスを提供する事業モデルの確立に挑みます。

また、日系金融機関のグローバル展開に伴い、基幹システムや法人顧客向け各種金融サービスシステムの開発から運用までを一括受託できるグローバルサービス支援体制の構築を加速します。

さらに、当部門が蓄積してきた知的財産を活用してサービス提供型ビジネスを構築し、収益モデルの改革を進めるとともに、FinTechなどの要素技術を活用した新たなビジネスモデルを創出し、日系金融機関の国際競争力向上を支援します。

日系金融機関の海外展開のサポートにあたっては、FinTech領域で先行する海外拠点に人的リソースを配置し情報収集を進めます。また、海外の拠点における実業務を通じて、金融業界のさまざまな事業領域における高度な課題に対応できるグローバル人材の育成も進めていきます。

### CASE STUDY

#### 生命保険加入者一人ひとりの健康をITで支援

超高齢化が進むなか、医療費負担や介護負担の増加、労働人口の減少による経済成長への影響が懸念されています。これらの解決はもとより、年をとっても健康であり続けることは、本人のみならず家族の願いでもあります。

生命保険業界では、このような社会の声に応えるため、さまざまな商品やサービスを提供しています。SCSKでは、生命保険の加入者の方が、健康で楽しく毎日を過ごせるようなサービスシステムを提供しています。加入者の方一人ひとりが健康であることは、医療費や介護、労働人口問題を解決するだけでなく、本人や家族が幸せであり、そしてそのことが、一人ひとりの活力を生み出し、より高い品質や新しいサービス・技術の創出につながると考えられます。SCSKは、お客様と共に、人々の健康とより充実した社会の実現を、ITサービスで支えていきます。



金融システム第一事業本部  
保険システム営業部 第二課  
牧 和城

### CASE STUDY

#### アンチマネーロンダリングシステムで、安心・安全な社会の構築に貢献

昨今、金融機関では、反社会的勢力およびマネーロンダリング、テロ資金に対するリスク管理体制整備が求められています。

SCSKでは、それらに対応するため、蓄積した取引データを定期的に「疑わしい取引」として検知する「モニタリングシステム」や、顧客や送金人および受取人などが反社会的勢力やテロリストに合致しないかをチェックする「フィルタリングシステム」などのさまざまなアンチマネーロンダリングシステムをお客様それぞれに合った形で組み合わせて提供しています。

金融犯罪の手口は、日々、複雑・巧妙化しており、規制も厳しくなり、それに伴い、金融機関の業務負担も増加しています。SCSKでは、金融業務において蓄積したノウハウと当社のすべてのサービスにAIなどの新技術を組み合わせた新たなサービスの創出に取り組む、お客様と共に安心・安全な社会を築いていきます。



金融システム第三事業本部  
営業部長  
田崎 義則

## ソリューション事業部門

### オリジナルのプロダクト・サービスによるソリューションを提供します。

副社長執行役員  
ソリューション事業部門長  
鈴木 正彦



#### 事業概要

ソリューション事業部門は、オリジナルのプロダクトやサービスを活用し、お客様のビジネスに貢献するソリューションを幅広く提供しています。

業務系ソリューションとしては、自社開発ERPパッケージ「ProActive®(プロアクティブ)」をはじめ、ERP、CRM、データ連携・分析ツールなどのシステムライフサイクル全般をお客様に最適な形で提供する独自のアウトソーシングサービス「AMO(Application Management Outsourcing)」を提供しています。また、業務アプリケーションの「迅速な開発」「容易な運用」「柔軟な改善」というニーズに対しては、オリジナルの超高速システム開発・実行基盤「FastAPP®(ファストアップ)サービス」を提供しています。

コールセンター向けソリューションとしては、マルチチャネル基盤「PrimeTiaas®(プライムティアーズ)」や、AIを活用した質問応答システム「Desse®(デッセ)」、自然言語に適したテキスト解析ツール「VOiCFinder(ボイスファインダー)」などを提供しています。

急激に電子化が進む自動車のECU開発向けには、リアルタイムOSを含むBSW(Basic Software)、開発・管理プロセ

ス構築、教育、アプリケーション開発支援などの製品・サービスを「QINeS®(クインズ)」としてワンストップで提供しています。

#### 2017年度の取り組み

当部門では、現中期経営計画の基本戦略にのっとり、知的財産・IT資産をベースにした、オリジナルサービスへの転換を加速していきます。「作らない、持たないシステム導入」時代のソリューションとして、FastAPP、PrimeTiaas、クラウド型ERPやCRMを中心に、サービス提供範囲を拡大します。

そのための基盤強化施策として、技術者のマルチスキル化や、ノウハウの蓄積およびテンプレート化によって、サービスの拡大を目指します。さらには、人材のローテーション、リソースの再配置を行い、より効率的かつ高度なサービスの提供が可能となるよう人材を育成します。これらの取り組みを通じ、各サービスの連携をさらに高め、開発、導入、保守、運用など、システムライフサイクル全般への提供体制の充実を図ります。

また、中期経営計画の達成に向け、自部門の事業にとどまらず、業種別事業部門での当部門のプロダクトやサービスの活用を図ります。

## CASE STUDY

### 社会の変化にITで迅速に応える「FastAPP」

社会が目まぐるしく変わるなか、企業には、利便性の向上や課題解決などのニーズに応える新しい事業やサービスの立ち上げが求められています。それらに対応するためには、業務アプリケーションを迅速に開発し、変化するビジネスニーズに対応していくことが必要となります。

SCSKは、使えるアプリケーションをすぐに開発できる超高速開発・実行基盤と、導入サポートから活用コンサルティングまでも充実のサポートを組み合わせた、安心のマネージドサービスである「FastAPPサービス」を提供することで、お客様の新規事業、新サービスの立ち上げを支えています。また、FastAPPは、既存のシステムや他サービスとも柔軟に連携できます。SCSKでは、お客様企業の変化にITで応え、お客様と共に快適で豊かな社会を実現していきます。



AMO第一事業本部  
先進開発部長  
早川 潤

## ビジネスサービス事業部門

### 人による業務とITを組み合わせ、さまざまなビジネスを支援します。

専務執行役員  
ビジネスサービス事業部門長  
熊崎 龍安



#### 事業概要

ビジネスサービス事業部門は、SCSKサービスウェア株式会社、株式会社ベリサーブ、SCSKプレッシュェンド株式会社の3つの事業会社と、グループ各社の営業支援、新規事業の企画・推進を行う事業推進グループで構成されています。

SCSKサービスウェアは、金融・情報通信・流通・製造をはじめとする各業種の業務ノウハウを強みとして、ヒトとデジタル技術を融和させたコンタクトセンターを基点に、マーケティングからテクニカルサポートまでのトータルでBPOサービスを提供しています。

ベリサーブは、IoTをはじめ社会の利便性を向上させるシステムの構築がますます高度化・複雑化していくなか、国内初の専門として切り拓いてきたソフトウェア検証サービスを、開発サイドから独立した第三者の立場で提供しています。

SCSKプレッシュェンドは、アパレル・雑貨業界を中心にECトータルアウトソーシングサービスを提供しています。具体的には、Webサイトや受発注システム構築から、商品の写真撮影・採寸・原稿作成、倉庫管理・配送業務まで、ECサイト運営に必要なサービスを一貫して提供しています。

#### 2017年度の取り組み

企業内の効率化の手段としてのIT活用はコモディティ化し、より質の高い社会生活を実現するためのIT活用が求められる時代に入りました。インターネットとクラウドサービスが社会のインフラとして定着したことで商取引を含むヒトとヒトとの行動様式が変わりつつあります。また、今後は社会のいたるところにあるモノとモノをつなぐ技術が普及していくことで、モノづくりの可能性も広がっていきます。

こうした潮流を踏まえ、SCSKグループは、システムの構築から運用までの一貫したITサービスと、さまざまなBPOサービスとを併せて提供できる国内最大級の事業者として、それぞれの強みを活かした総合サービスを提供していきます。当部門の直近の取り組みとしては、SCSKサービスウェアでは、デジタルチャネルを介した顧客企業と生活者とのコミュニケーションの多様化を支援するツールを提供します。また、ベリサーブではオートモーティブ分野をはじめとする工業製品の高度化をサポートするサービスを、SCSKプレッシュェンドではECと店舗をつなぐオムニチャネルによる在庫の適正化を可能にするソリューションを提供していきます。

## CASE STUDY

### システム開発のトレーサビリティ向上により安心な社会づくりに貢献

自動運転やスマートシティをはじめ、新たな社会・生活インフラの普及が進んでいます。こうした社会・生活インフラを支えるシステムは、膨大かつ複雑で、上流工程の要件がどのように具体化されたかを開発文書から確認することは容易ではありません。これらが正確に確認できないと、開発漏れや不具合の発生時の原因究明・対策の遅延につながります。特に、社会・生活基盤や人命に大きな影響を与える車載関連、金融などのシステムでは、開発トレーサビリティの管理が重要となります。

SCSKでは、車載システムの国際的な機能安全規格への対応を支援し、シンプルな操作性を実現した開発文書管理のALM\*ツール「ConTrack」の提供を開始。「ConTrack」によって、システム開発のトレーサビリティの向上を支援し、安心して暮らせる社会づくりに貢献していきます。

\* ALM(Application Lifecycle Management)：アプリケーションソフトウェアの開発・運用のライフサイクル全体を総合的に管理することで、ソフトウェアの品質や開発生産性を向上させること。



事業推進グループ  
営業推進部  
ビジネス開発課長  
山本 敏博



## プラットフォームソリューション事業部門

トータルサポートサービスで  
お客様のITインフラ構築を支援します。

常務執行役員  
プラットフォームソリューション  
事業部門長  
眞下 尚明



### 事業概要

プラットフォームソリューション事業部門は、お客様のニーズに合わせてサーバー、ストレージ、ネットワーク機器およびセキュリティ製品を組み合わせ、最適なITインフラ環境を提供しています。また、「ものづくり」を支えるデザイン／設計／解析／生産準備などの製造業様向けITソリューションや、通信事業者様向けITソリューションなど、専門性の高い製品も提供しています。

これらの最新技術を提供するために、海外現地法人や住友商事グループなどのグローバルネットワークを通じ、世界中の最先端かつユニークな製品の開拓に努めています。

当部門は、これら提供製品のサポートサービスも展開しています。ITインフラ機器をトータルにサポートするサービスである独自ブランド「CarePlus(ケアプラス)」は、サービスメニューの拡充により、保守サービスビジネスの拡大を図ると同時に、既存事業の付加価値の向上、顧客満足度の向上につなげ、部門全体の事業拡大を目指します。

### 2017年度の取り組み

既存事業である製品販売においては、部門間およびグループ内の事業会社との強固な連携により、重点顧客に対しさらなる深耕を図ります。また、注力分野の一つである通信事業者様向けビジネスに特化した事業本部を新設し、事業拡大を目指します。さらに、米国現地法人への駐在員の増員や欧州への長期出張などを通じ、新規商材の発掘力の強化ならびにグローバル人材の育成を積極的に行います。

当部門の主力サポートサービスである「CarePlus」については、取扱い製品の拡大や、アンケート機能・レポート機能の追加などにより、利便性を向上させます。さらに「CarePlus」のサービス基盤については、お客様やパートナー様のITサポートサービス基盤としてもご利用いただけるよう、新たに「CarePlus Cloud」というブランドを立ち上げ、クラウドサービスとして提供します。

## ITマネジメント事業部門

ITサービスマネジメントの総合力で、  
お客様と共に未来を創ります。

常務執行役員  
ITマネジメント事業部門長  
上田 哲也



### 事業概要

ITマネジメント事業部門は、ITシステム基盤を構築する「基盤インテグレーション事業」、常駐型の運用サービスとして、お客様の立場で運用からIT戦略策定までを支援する「オンプレミス事業」、堅牢なセキュリティで重要なデータを保護する「データセンター事業」の3つの事業から成り立っています。

また、各事業が相互に連携することにより、「サーバー」「ネットワーク」「セキュリティ」などのコンポーネントを、経営と業務の視点で、さまざまな環境に応じて最適に組み合わせ、クラウドサービスを提供します。

お客様のITシステム基盤全体の最適化のために、企画・構築から運用管理、そして改善提案までを、高度なマネジメントサービスとして総合的に支援します。ITサービスを通して、経営と業務の効率化・高度化の推進を側面から支え、企業の成長性・継続性・健全性の向上に貢献します。

### 2017年度の取り組み

「役務提供型からサービス提供型への事業モデル転換」を部門方針に、事業領域の高度化とデータセンター事業の強化に取り組みます。

まず、運用の標準化・自動化の推進や、スペシャリストによるセキュリティ運用領域の拡大とデータセンターとのハイブリッド運用などにより、事業領域を高度化することで、より高いレベルでお客様の幅広い要求にお応えできる体制を整備します。

一方、データセンター事業の強化においては、ネットワークやセキュリティ、そして、クラウドを含めたシステム運用サービスのメニュー化を加速し、データセンターを中心としたサービス提供型ビジネスを拡大します。また、既存顧客を中心に、データセンターおよびクラウドサービスの利用促進と、フルアウトソーシングの案件の獲得により、利益率を向上させます。これらの取り組みにより、データセンター事業の市場競争力を強化します。

### CASE STUDY

#### お客様企業の「働き方改革」をITで支援

日本では少子高齢化による労働力人口の減少と要介護者の増加などにより、働き方改革は早急に取り組むべき課題となっています。

SCSKでは、対象者全員が閲覧可能なスケジューラーや、異なる場所からでも会議に参加できるWeb会議システムなどのコミュニケーション基盤、自宅や移動中に社外からも社内のネットワークサーバーにアクセスできるシンクライアント、それらを安心して利用するためのセキュリティシステムなどをお客様の国内外の拠点に提供しています。これらのシステムにより、お客様企業では時間や場所に縛られない効率的な働き方を実現しています。また、コミュニケーション基盤の一つである社内情報ポータルを活用により、企業活動に大切な理念の浸透にも寄与しています。

SCSKでは、今後もお客様企業の「働き方改革」をITで支えていきます。



基盤インテグレーション  
事業本部 副本部長  
高橋 俊之

### CASE STUDY

#### クルマの環境性能の向上に貢献するソフトウェア「IPS Cable Simulation」

自動車は約3万点を超える多くの部品から構成されます。そのなかでワイヤーハーネスは自動車の電子化により車重に大きく影響する部品の一つとなります。そのため電線の省線化・細線化・短線化による軽量化が求められています。また、ワイヤーハーネスに使用される銅は、取り外し可能な部品に使用される銅のうち約8割を占め、同時にリサイクル設計も求められる重要部品の一つとなっています。

SCSKでは、重要部品でありながら、従来は検証が難しかったワイヤーハーネスのデジタル検証を可能とし、最適な長さ、取り廻しのしやすさ、機材の干渉などを見ながら確認し、最適なレイアウトの設計を可能とする3Dリアルタイム・ケーブルシミュレーションソフトウェア「IPS Cable Simulation」を提供しています。最適なレイアウトとすることで、軽い車重で燃費を改善し、CO<sub>2</sub>の削減につなげるとともに、解体性向上や試作の減少にも寄与しています。

SCSKでは、さまざまなソフトウェアの提供を通じて、環境にやさしい社会に貢献していきます。



製造エンジニアリング事業本部  
解析ソリューション部長  
樋口 康一

会社概要		(2017年3月31日現在)	
設立	1969年10月25日	本社所在地	〒135-8110 東京都江東区豊洲3-2-20豊洲フロント TEL:03-5166-2500 URL:http://www.scsk.jp/
資本金	21,152百万円		
従業員数	11,910名(連結)		

SCSKグループ一覧		(2017年4月1日現在)	
------------	--	---------------	--

海外	国内		
● SCSK USA Inc. ● SCSK Europe Ltd. ● 思誠思凱信息系統(上海)有限公司 ● SCSK Asia Pacific Pte. Ltd.	● SCSK九州株式会社 ● SCSK北海道株式会社 ● 株式会社JIEC ● Winテクノロジー株式会社 ● SCSKサービスウェア株式会社 ● 株式会社ベリサーブ ● SCSKプレッシュェンド株式会社 ● 株式会社アライドエンジニアリング ● 株式会社CSIソリューションズ	● 株式会社クオカード ● SCSKニアショアシステムズ株式会社 ● ヴィーイー・リナックス・システムズ・ジャパン株式会社 ● SCSKシステムマネジメント株式会社 ● SDC株式会社 ● 株式会社Skeed ● 東京グリーンシステムズ株式会社 ● 株式会社アルゴグラフィックス*	*持分法適用関連会社

投資家情報		(2017年3月31日現在)	
-------	--	----------------	--

株式・株主の状況			
区分	普通株式	上場証券取引所	東京証券取引所 市場第一部
発行可能株式総数	200,000,000株	証券コード	9719
発行済株式総数	107,986,403株 (うち自己株式3,951,825株)	売買単位株式数	100株
株主数	33,126名	株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社
		会計監査人	有限責任 あずさ監査法人

株式の分布状況

所有株主数別分布状況

株主名	株主数	株主数比率
個人・その他	32,272	97.43%
金融機関	70	0.21%
その他国内法人	364	1.10%
外国人	372	1.12%
証券会社	47	0.14%
自己名義株式	1	0.00%
合計	33,126	100.00%

所有株式数別分布状況

株主名	株式数	株式数比率
個人・その他	8,629,786株	7.99%
金融機関	18,664,466株	17.28%
その他国内法人	54,804,637株	50.76%
外国人	21,285,973株	19.71%
証券会社	649,716株	0.60%
自己名義株式	3,951,825株	3.66%
合計	107,986,403株	100.00%

大株主の状況

株主名	株式数	持株比率
1 住友商事株式会社	52,697,159株	50.65%
2 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	5,969,300株	5.74%
3 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,524,000株	3.39%
4 SCSKグループ従業員持株会	2,587,792株	2.49%
5 BNP PARIBAS SEC SERVICES LUXEMBOURG/JASDEC/ABERDEEN GLOBAL CLIENTASSETS	1,399,800株	1.35%
6 資産管理サービス信託銀行株式会社(証券投資信託口)	1,062,900株	1.02%
7 株式会社アルゴグラフィックス	1,015,500株	0.98%
8 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口5)	985,900株	0.95%
9 JPMC OPPENHEIMER JASDEC LENDING ACCOUNT	969,708株	0.93%
10 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口2)	719,000株	0.69%

SCSKは、自己株式を3,951,825株保有しておりますが、上記大株主から除いております。  
また、持株比率は、発行済株式総数から自己株式を控除して計算しております。

グローバル・ネットワーク		(2017年4月1日現在)	
--------------	--	---------------	--

海外ネットワーク

お客様の海外展開を強固にサポートする海外ネットワーク



国内ネットワーク

揺るぎない信頼性と安全性を備え、高品質なサービスを提供する国内ネットワーク

