



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

ITの、つぎの、幸せへ。

ITには世の中すべての人々をわくわくさせる力があります。

このわくわく感は楽しさや感動、さらには生活に便利さや潤いを与えます。私たちSCSKグループは、世の中の支えとなる仕組みを創り、見守り、大切に育ててきました。

私たちは、「人」を大切にしています。

私たちの取り組みの根幹には、いきいきとやりがいを持って働き続ける環境をつくり、やる気に満ちあふれた企業でありたい、という思いがあります。

企業の発展はもとより、業界全体の成長へとつながるこの思いは、必ずや社会全体を盛り上げ、世の中の幸せへとつながっていくと信じています。

「100年に一度」の大変革と、多くの業界が激しい変化や競争にさらされているなか、私たちも従来の延長線上の未来を想像するのではなく、経営環境の変化や求められるサービスの多様化などを受け入れ、来るべきデジタル社会のリーディングカンパニーとして、そして世の中をわくわくさせる会社として、次のさらなる成長へと踏み出します。

これまでSCSKにかかわったすべての方々に感謝を込めて、またこれからかかわってくださる方々にとっても信頼できる企業グループとして、未来を描き続けます。



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。



創立から50年

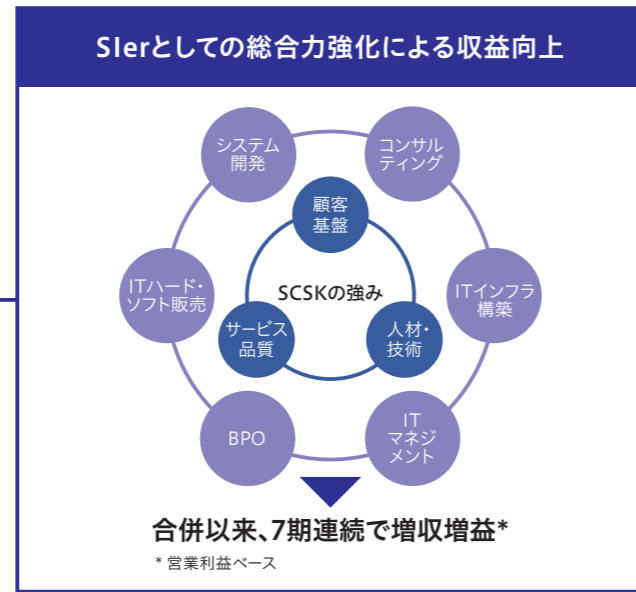
日本のITサービス産業を支えてきたSler

創立以来、さまざまな景気変動や経済危機の影響を受けながらも、持続的な成長を続けてきました。

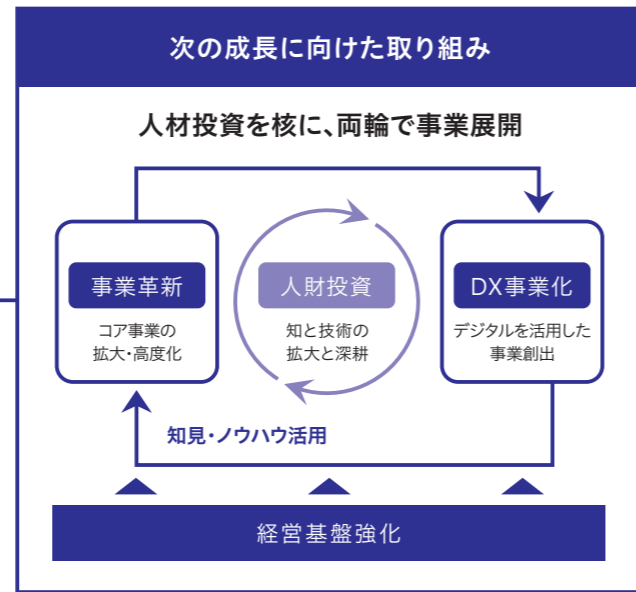
これまで



現在



これから



- 02 経営理念
- 03 統合報告書2019のコンセプト
- 04 目次／編集方針

SCSKとは

- 05 SCSKのあゆみ
- 07 価値創造プロセス
- 09 財務・非財務ハイライト

ビジョンと戦略

- 11 社長メッセージ
- 17 財務担当役員メッセージ
- 20 サステナビリティ担当役員メッセージ
- 23 中期経営計画 基本戦略の進捗
- 29 次の成長に向けた取り組み

31 事業報告

- 32 全社営業統括部門
- 33 製造・通信システム事業部門
- 34 流通・メディアシステム事業部門
- 35 金融システム事業部門
- 36 商社・グローバルシステム事業部門
- 37 ビジネスソリューション事業部門
- 38 モビリティシステム事業部門
- 39 プラットフォームソリューション事業部門
- 40 ITマネジメント事業部門

41 経営資源

- 42 人材の強化
- 45 技術力・開発力の強化
- 47 ビジネスパートナーとの関係強化
- 49 顧客基盤の強化
- 51 環境経営の推進

53 経営体制

- 54 コーポレート・ガバナンス
- 61 コンプライアンス／リスクマネジメント
- 63 役員一覧

65 データセクション

- 65 8年間の主要財務・非財務データ
- 67 財務分析
- 71 会社データ
- 73 社外からの評価
- 74 用語集

編集方針

「統合報告書2019」は、業績や事業戦略などに加え、サステナビリティ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 | 発行年月 | 2019年9月
SCSK グループ

参考としたガイドライン

- ・国連グローバル・コンパクト



・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。各部門でサステナビリティ目標を設定し、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)「GRIスタンダード」

・経済産業省「価値協創ガイダンス」

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をすることがありますが、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、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

統合報告書

IR情報詳細

IRサイト

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

サステナビリティ情報詳細

サステナビリティサイト

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

創立以来、半世紀にわたって強みを磨き、進化を続けています。

SCSKは、2011年、住商情報システムとCSKの合併により誕生しました。合併後、企業文化の融合を果たし、新しいSCSKの企業文化の創造を成し遂げました。SCSKの成長の源泉ともいえる「顧客基盤」「人材・技術」「サービス品質」の強みを強化し続けることで、財務・非財務面ともに、確かなプレゼンスを獲得するに至っています。

SCSK発足以降、強みをさらに強化

1969～

SCS

住友商事の子会社として、グローバルビジネスを支えてきた住商情報システム株式会社

2011～

SCSK

2社の強みを統合し、IT業界のリーディングカンパニーを目指して発足

経営理念

夢ある未来を、共に創る

1968～

CSK

独立系SIerとして、システム開発、保守運用、BPOなどの総合的なITサービスを提供してきた株式会社CSK

顧客基盤

>P49

お客様のITニーズに応えるなかで強固な信頼関係を構築しています。

お互いの顧客基盤を活用し、各々の顧客に各々が提供してきたサービスを組み合わせて提供することで、顧客との関係を深めてきました。

人材・技術

>P42,45

イノベーションを生み出せる環境づくりに取り組んでいます。

2013年：スマートワーク・チャレンジの開始
2015年：健康わくわくマイレージ導入
2016年：ニアショア鹿児島拠点新設
2017年：どこでもWORK開始
2018年：シニア正社員制度導入
2019年：副業・兼業制度導入

サービス品質

>P46

品質向上と業務効率化のために、システム開発の標準化を進めています。

2012年：SE*適用開始
2013年：サービスチェック制度導入
2014年：SE*ガイドブック全社配布
2016年：SE*認定試験制度導入
2016年：SE*(Navi)導入

非財務面

取引社数

8,000社以上

>関連ページ:P49

女性役員およびライン管理職数

78名

>関連ページ:P44

年間平均有給休暇取得日数

18.5日

>関連ページ:P43

平均月間残業時間

17時間41分

>関連ページ:P43

自律型IT人材育成イベント参加者数*

1,900名

>関連ページ:P45

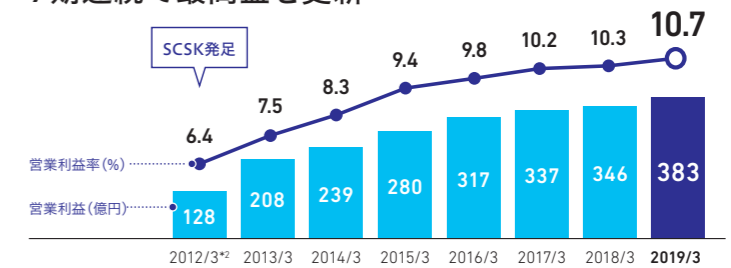
SE+遵守率

100%

>関連ページ:P46

財務面

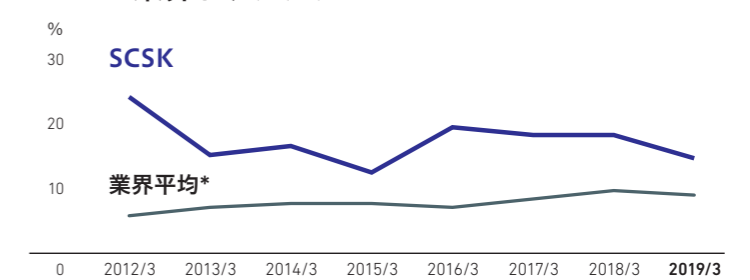
7期連続で最高益を更新*1



*1 営業利益ベース

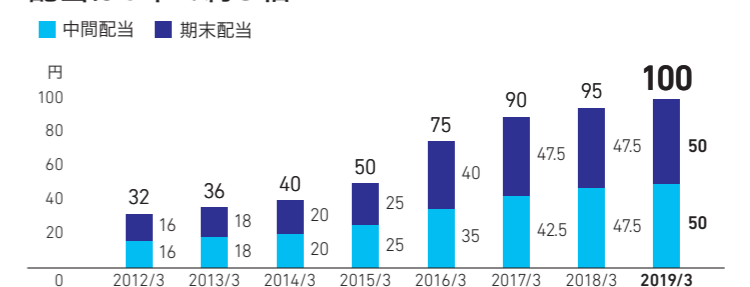
*2 合併期日(2011年10月1日)以前のCSKの数値は含まれていません。

ROEは業界トップクラス



* 日本取引所グループ 統計資料より

配当は8年で約3倍



株価は市場平均を上回って推移



* 2011年10月3日を100とする

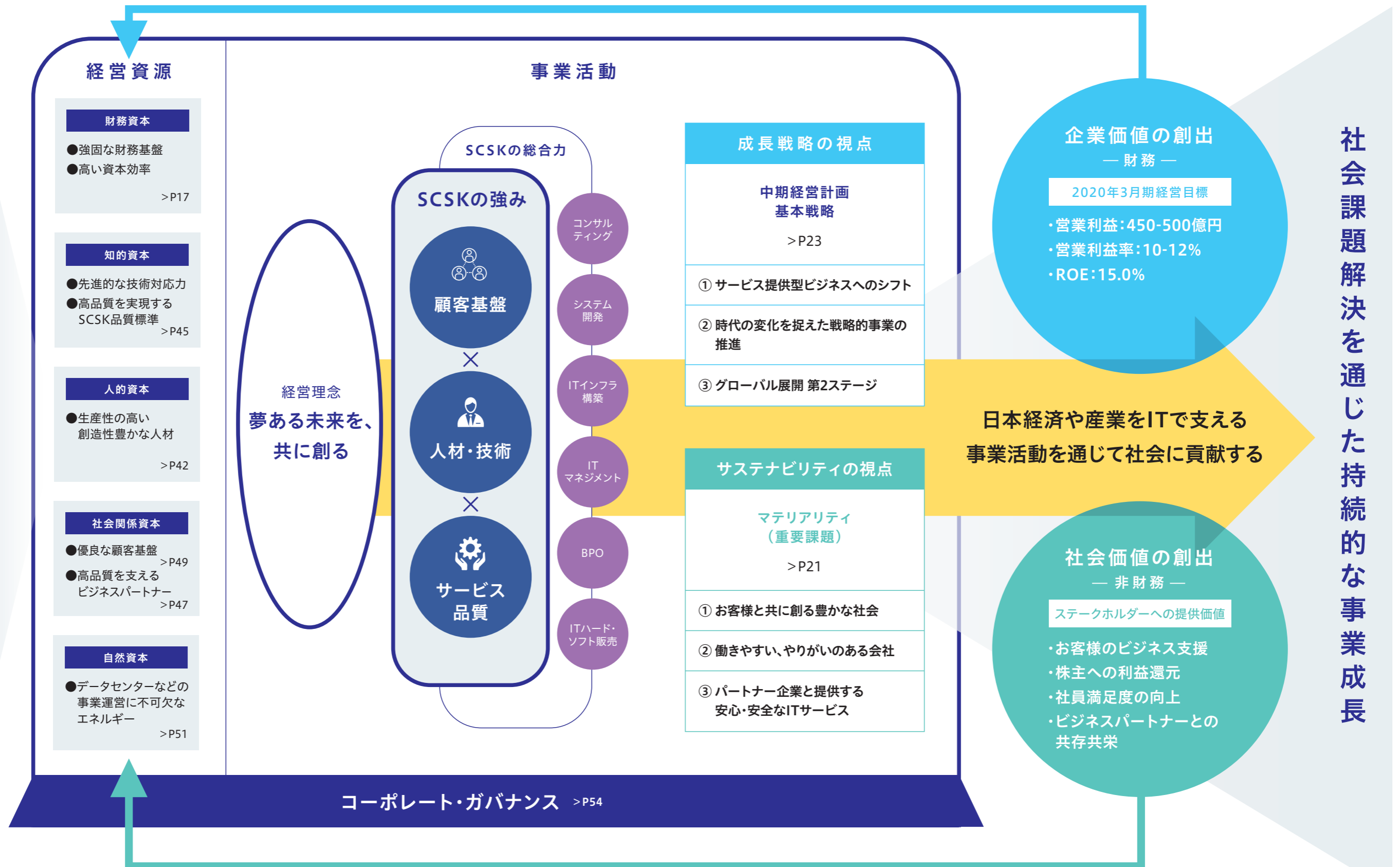
* SCSK開催のハッカソンやライトニングトーク、テクのこなど社員が自律・自発的に参加する技術研鑽イベント(2018年度延べ参加者数、一部社外参加者を含む)

企業価値と社会価値を共に高めながら、 持続的な事業成長を目指します。

SCSKは、技術の変化を的確にとらえて、豊富な経営資源と強固な経営基盤をベースに、総合力を活かした事業活動を行っています。「夢ある未来を、共に創る」という経営理念を核に、日本の経済・産業をITで支え、社会に貢献することで企業価値および社会価値を生み出し、持続的な事業成長を目指します。

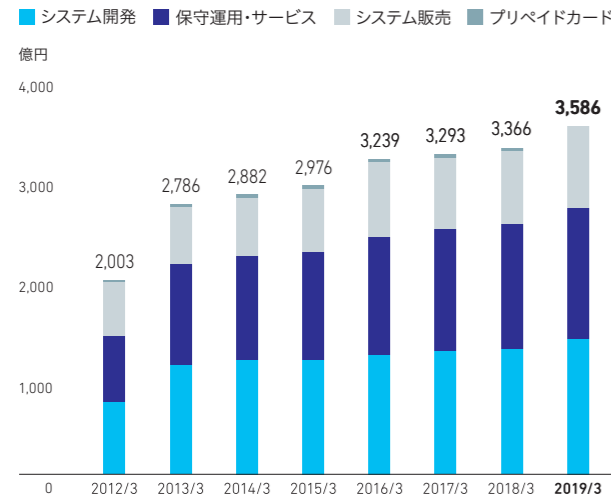
技術パラダイムのシフト

IoT
AI
Fintech
...



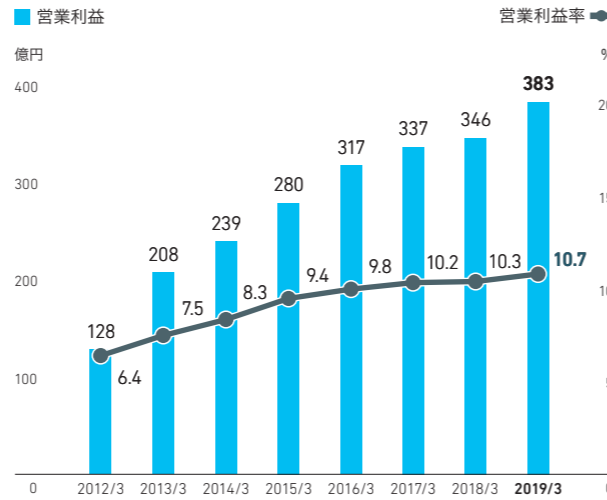
財務ハイライト

売上高



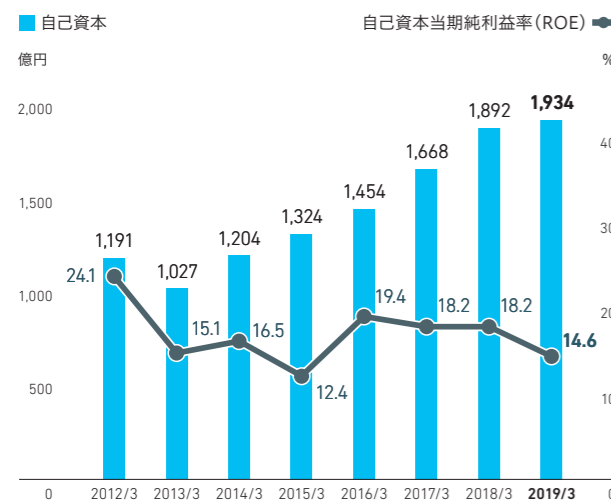
2019年3月期は、2018年3月期下半期以来、増加基調にあった製造業や流通業顧客の旺盛なIT投資需要を背景に、システム開発事業および保守運用・サービス事業が堅調に推移し、また、システム販売事業も通信業顧客向けを中心に増加したため、前期比6.5%増の3,586億円となりました。

営業利益 / 営業利益率



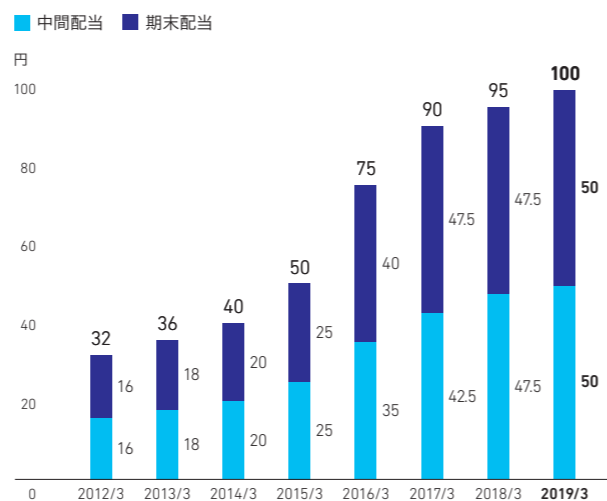
2019年3月期の営業利益は増収に伴う増益に加え、業務品質向上・効率化施策による開発生産性のさらなる改善などにより収益性が向上したことで、前期比10.9%増の383億円、営業利益率は10.7%となりました。

自己資本 / 自己資本当期純利益率(ROE)



当期純利益の増加を主な要因に、2019年3月期の自己資本は前期比2.2%増の1,934億円となりました。また、前期にクオカード事業を譲渡した際の107億円の譲渡益計上の反動減影響が大きく、当期純利益が14.1%の減益となったため、ROEは14.6%となりました。

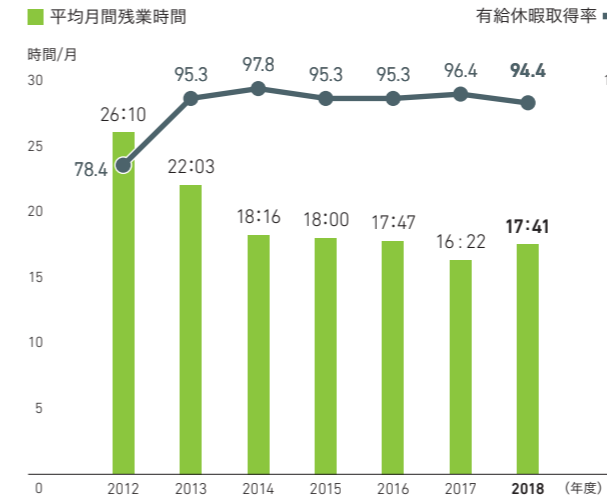
1株当たり配当金



2019年3月期の配当金は、業績結果・財務状況・配当性向などを総合的に勘案し、期初想定どおり、前期の1株当たり95円から5円増額し、1株当たり100円としました。

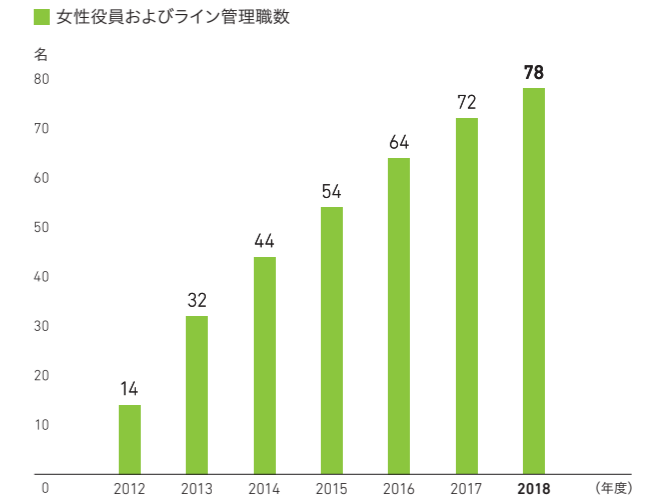
非財務ハイライト

平均月間残業時間 / 有給休暇取得率(全社平均)



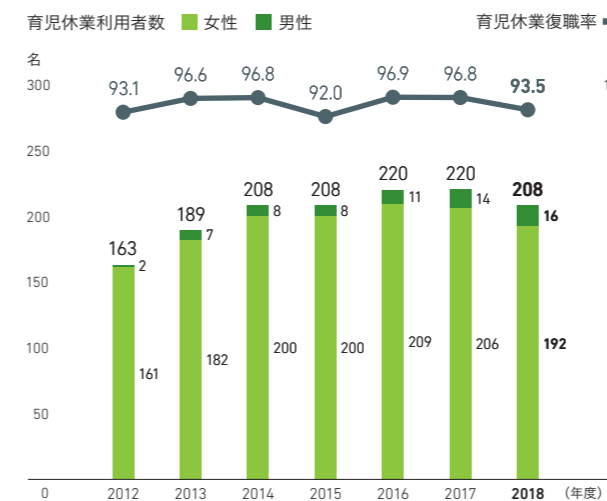
SCSKは「働きやすい、やりがいのある会社」を目指し、業界でいち早く残業時間の削減と有給休暇の取得率向上を中心とする働き方改革に挑戦してきました。一定時間以降の残業は不可など全社一律のルールではなく、現場ごとの創意工夫の結果、大きな成果を上げています。

女性役員およびライン管理職数



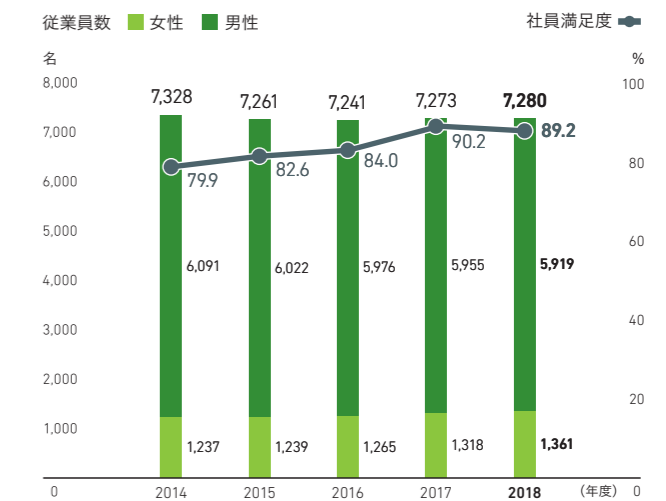
SCSKでは、女性がいきいきと活躍する企業を目指して、人材育成と働き方の改革に取り組んでいます。女性のさらなる活躍推進を目的に、女性役員およびライン管理職を100名にするという目標を設定し、各世代の女性社員が抱える課題に応じた研修を実施するなど、キャリア開発支援も進めています。

育児休業利用者数 / 育児休業復職率



育児休業制度の拡充やさまざまな休暇制度を導入するほか、柔軟な勤務体系を整備し、仕事と育児の両立を支援しています。育児休業を取得した社員がより円滑な職場復帰を実現し、いきいきと働き続けるためさまざまな両立支援制度を設け、育児休業からの早期復職を支援しています。

従業員数 / 社員満足度



トップ主導で、働き方改革の推進やワーク・ライフ・バランスの向上、多様な人材の活用を目的としたダイバーシティの各種制度・施策の拡充を進めた結果、社員満足度(働きやすい会社である)は高い水準を維持しています。

* 合併期日(2011年10月1日)以前のCSKの数値は含まれていません。

DXを背景とした大変革の時代に、 ITサービス企業として自ら変革に挑み、 お客様、社会が求める新たな価値を創出し続けます。

代表取締役
社長執行役員 最高執行責任者
谷原 徹



Q1

2019年は創立50周年ですが、社長としてこの節目にどのような想いを持っていますか？

振り返れば、50年前、大阪北浜に、ほぼ時を同じくして旧CSKの前身である「コンピューターサービス株式会社」と旧住商情報システムの前身である「住商コンピューターサービス株式会社」が生まれました。さまざまなことにチャレンジし、知恵を絞り、困難を乗り越え、喜びを分かち合い、長い歴史を経て、2011年10月、両社は一つになり、SCSK株式会社に生まれ変わりました。我々は、企業として真の融合を果たし、新しい企業文化の創造を成し遂げるとともに、収益基盤の確立を目指して、役職員全員で邁進し、合併以来、増収増益を続けています。

ここで、改めて合併時に掲げた当社の経営理念について触れたいと思います。私は、経営理念というのは、社員一人ひとりが常に自分の心のよりどころとして、お客様と接するときや

自分のキャリアを考えると、また、むしろうまく物事が進まない時において、心が休まる、原点に立ち返ることができるような「コンパス」であってほしいと考えています。その当社の経営理念「夢ある未来を、共に創る」には、3つの約束が含まれています。

まず一つ目は「人を大切にします。」という約束です。私は当社の最大の財産かつ、成長の原動力は「人」だと考えています。それは、役職員が心身共に健康で、学び、生きがいを持って働ける職場であるからこそ、一人ひとりが持てる能力を最大限に発揮でき、お客様の喜びと感動につながるサービスを提供することができると考えているからです。こうした考えの下、当社は合併当初から、他社に先んじて働き方改革に取り組んできました。社員一人ひとりが仕事に向き合い、「組織」として工夫し、取り組んできたことが、我々の事業を支える大切な土台となっています。現在も継続して「働きやすく、やりがいのある会社」を目指し、働き方改革、ダイバーシティ、健康経営、さらに、学び続ける企業文化づくりに取り組んでおり、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せる、わくわく感を持って働ける会社でありたいと考えています。

二つ目は「確かな技術に基づく、最高のサービスを提供します。」です。我々は創業時から一貫して、お客様に寄り添い、事業を行ってきました。この基本姿勢は、これからも変わりません。これは私の信条でもある“お客様の視点”で考える”ことにつながります。単にお客様の言われることを愚直に実行することではなく、お客様の声のなかにある“真の課題”を見つけ出し、解決策と一緒に考えていくということです。

昨今、デジタル時代におけるビジネス環境の変化は著しく、今後はさらに加速するでしょう。このような環境下で我々は、お客様における競争力強化の支援にとどまらず、お客様にとって喫緊の課題ともいえるビジネスモデルの変革を先進のITサービスと斬新なアイデア、さらには情熱を持って実現し、お客様に喜びと感動を提供したいと考えています。

そして、三つ目の約束「世界と未来を見つめ、成長し続けます。」について、我々は、世の中に必要不可欠なイノベーションを起こすには、ITとビジネスが根幹のところできちんと結びつくことが必要であり、そのことにより、ますます企業のIT投資は質的变化が進むと考えています。このようななかで、社会的使命を果たし、その存在価値を高めていくためには、

我々自身も本業であるITサービスを通して社会価値を創出し、企業価値向上に向けて努力を惜みず、勇気を持って変化に挑み、世界へ、そして未来へ向けて成長し続けなければなりません。

これら3つの約束と共に、今、50年の節目を迎え、我々にとって重要なキーワードである「共創」を胸に、さまざまなステークホルダーの皆様と「夢ある未来を、共に創る」という経営理念の下、これまで以上に企業価値向上に努め、加えて、社会やお客様への新たな価値創出にも挑戦していくこと。それが我々の社会的使命であると、気持ちを新たにしました。

Q2

2019年3月期の業績について教えてください。

2019年3月期の通期業績は、合併後7期連続の増収増益*となり、過去最高額を更新することができました。

当事業年度のITサービス市場は、働き方改革への取り組みを含む、人手不足に対応するための自動化・省力化投資や、生産性向上を目的としたシステム投資需要が堅調でした。また、一部レガシーシステムのオープン化など、停滞気味であった既存業務システムの更新投資需要や、さらには、お客様にとっての戦略的事業の強化や、競争優位性の確保といった戦略的IT投資が高まってきており、一年を通じて増加基調で推移しました。

当事業年度において、これらの堅調なIT投資需要は、米中貿易摩擦や英国のEU離脱問題など、世界の政治経済情勢の先行き不透明感が広がりを見せるなかにあっても、継続傾向にありました。

また、金融業のお客様のIT投資需要など、事業環境の厳しさを反映して弱含むセクターもありましたが、私としては、現下のIT投資需要増は、一過性の需要増というよりは、中長期の投資サイクルからみてある程度の期間、持続性のある需要増と考えています。

*営業利益ベース

Q3

昨今、エンジニア不足が課題となるなか、「サービス提供型ビジネスへのシフト」に取り組んでいます。その進捗はいかがですか。

当社は、中期経営計画において、労働集約型ビジネスからの脱却という事業構造の転換を図るとともに、高い収益

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

成長を目指しています。これを実現するための基本戦略の一つに、「サービス提供型ビジネスへのシフト」を掲げています。

従来のシステム開発や保守運用・サービスはエンジニアに依拠した労働集約型のビジネスが主体となっており、このビジネス構造のままでは、昨今問題視されているエンジニア不足による成長力の限界を余儀なくされる可能性があります。従って、我々が蓄積してきたビジネスノウハウや知的財産を積極的に活用し、例えば、業界固有の業務オペレーションの中で、より一層の効率化を図れるシステム領域においては、標準化・汎用化できる領域を抽出し、当社のサービスとして構築し、従量課金型で提供するようなビジネスモデルを「サービス提供型ビジネス」と定義して、推進しています。

このサービス提供型ビジネスの売上高につきましては、2019年3月期において740億円となりました。基幹系システムのSaaS型での提供や、当社の知的財産をベースとしたサブスクリプション型のサービスモデルは堅調に推移しており、これらお客様の業務オペレーションにおける省人化・省力化投資需要は、着実に増加する傾向にあります。

引き続き「サービス提供型ビジネス」を推し進めていくことで、お客様のニーズにもしっかりと応えていきたいと思っております。

一方で、お客様自身の事業拡大を目的とした個社固有の戦略的なIT投資に応える高度なシステム開発・インフラ構築においては、開発のプロセス標準プラットフォーム「SmartEpisode Plus(SE+)」を導入してきました。さらに、部品化・モジュール化を進めることで、超高速開発を実現可能にし、品質だけでなく生産性・収益性を高める努力をしています。また、保守運用・サービスにおいても、サービスをメニュー化し、お客様とのサービス品質を担保した上で、リモート化や自動化を進め、生産性を高めています。

Q4

基本戦略「戦略的事業の推進」の一つである車載システム事業について教えてください。

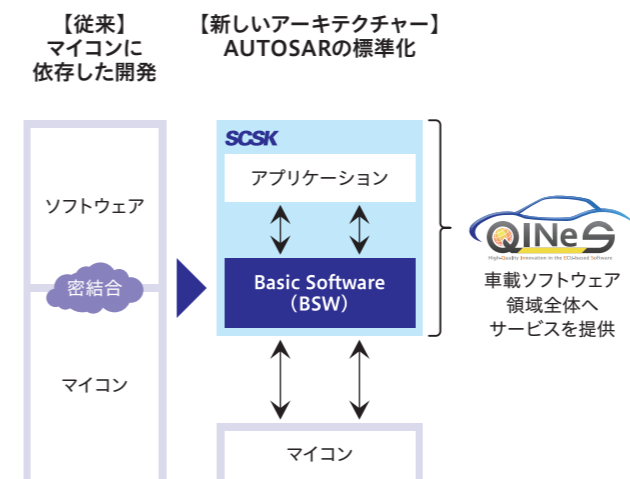
我々が2015年4月に現在の中期経営計画を発表した当初、自動車業界では、高度運転支援や自動運転に向けて、車

載ソフトウェアに要求される機能はさらに高度化、複雑化し、自動車部品を制御するECUにおいても、開発のボリュームが莫大に増加することが想定されていました。加えて開発エンジニア不足の懸念もあり、自動車業界内では、今後、開発期間の短縮とコストの圧縮が重要課題であると認識されていました。当社は、これらを解決する一つの手段として、車載基盤ソフトウェアの共通化を実現する標準アーキテクチャー規格「AUTOSAR(オートザー)」に準拠した車載ベーシックソフトウェア「QINeS-BSW」を製品として完成させました。

しかし昨今、自動車メーカー各社はADAS(先進運転支援システム)や自動運転といった高度機能領域実現に向けた開発を優先しており、既存のECUをはじめ全領域でのアーキテクチャーの標準化(AUTOSAR導入)への対応が当初の想定より遅れているものと考えています。従って、そのような影響もあり、車載システム事業に係る投資回収には当初の想定より複数年の遅れが生じる見込みです。

ただし、当然ながら自動車業界の課題が解消されたわけではなく、今後、膨大な開発量と開発コストの圧縮に取り組まなければならない環境であることに変わりはないため、AUTOSAR導入による車載基盤ソフトウェアの共通化への方向性には変化はないものと考えています。

当社実績としては、2018年1月からの累計で、自動車メーカーおよびTier1パーツメーカーなど5社との契約が実現しており、当社の製品「QINeS-BSW」が次世代のモデル開発のパートナーに選定されるなど、着実に事業が進展しています。



Q5

グローバル展開については、どのような取り組みをされているのでしょうか？

我々は、日本企業の海外展開をIT分野から支援する、そのような市場を「グレータージャパニーズマーケット」と呼び、ITの専門集団として、日本企業が世界で戦う武器を提案することを目指しています。現在、親会社である住友商事および住友商事グループを含め、グローバルに活躍するさまざまな業種のお客様を中心に、幅広くサービスを提供しています。

海外展開強化にあたっては、将来的な経済の成長性や、住友商事グループの事業基盤の強さ、日系企業の進出状況などを勘案し、東南アジアを優先検討地域と設定しています。なかでもインドネシアとミャンマーは、日系品質のITサービスへの需要が根強く、かつ住友商事グループの強固な事業基盤との連携・協業も可能であり、幅広いDX案件への取り組み機会が存在しています。このような背景から、このたび、アジア地域の新拠点としてインドネシアとミャンマーに現地法人を設立いたしました。

また、2018年10月には、グローバル事業展開の新しい試みとして、アジアにおいて、ベトナム最大手のITサービス企業であるFPTコーポレーションと包括的協働パートナーシップを結びました。今後、同社と協働し、技術者の供給能力やサービス領域の拡大を実現していきます。

Q6

2020年3月期の業績予想について
お聞かせください。

2020年3月期は、現中期経営計画の最終年度であり、次期中期経営計画の助走期間でもあると位置付けています。しっかりと現中期経営計画を完遂することはもとより、2021年3月期のスタート時において、これまでの基本戦略を踏襲する部分と次期中期経営計画での重点戦略にスタートダッシュが切れるよう盤石な体制を築くことを目指してまいります。

足元においては、DX事業化や新たな事業創出を目指し、米国におけるIoT、Fintechを中心としたアクセラレータープログラムへの参画や、ベンチャーファンドへの出資などを行っています。新たなスタートアップ企業とのディールソースから得られる事業機会やオープンイノベーションの機会をとらえ、我々のビジネスの新機軸の展開を図ることを目論んでいます。

今年度、すぐに実を結ぶとは考えていませんが、しかるべきタイミングで必要な事業投資を行い、顧客ビジネスのDXにとどまらず、顧客と一緒に進む新たな共創ビジネスや、お客様とお客様をつなぐ、異業種連携から生まれるビジネスも模索していきたいと考えています。

このようななか、業績予想については、売上高3,800億円、営業利益410億円、経常利益410億円、当期純利益280億円としています。これには、活況な事業環境を反映した収益成長を想定しながらも、さらなる発展への布石となる経営施策への相応の事業投資を含み、これらを吸収しながら、8期連続の増収・増益を目指すものです。

2020年3月期 連結業績予想

	2019年3月期	2020年3月期 (予想)	増減額	増減率
売上高	3,586億円	3,800億円	+213	+6.0%
営業利益	383億円	410億円	+26	+6.8%
経常利益	386億円	410億円	+23	+6.1%
当期純利益	278億円	280億円	+1	+0.4%

Q7

次期中期経営計画の方向性や概要について聞か
せてください。

急激な時代変化のなか、あらゆる産業分野で、「デジタル変革」をビジネス拡大の好機ととらえた活発な取り組みが始まっています。デジタル革命によって、産業全体のICT化とボーダレス化が急速に進むことで、各企業は単なるデジタル化にとどまらず、自らがディスラプターとなって事業やビジネスモデルを再構築し、ゲームチェンジしていく、そのような挑戦が必要な時代になってきていると思います。

このような状況下で、我々としては、現在お取引いただいている約8,000社の顧客基盤をベースに、我々が数多くの業界・企業の業務システムを手掛けてきたことで蓄積してきた業務に関する知見や、さらには先進の技術やソリューションに関するノウハウを活かし、業界横断的な視点でお客様のビジネスモデルの変革に何が本当に必要なのかを考え、お客様を支援していくことが重要であると認識しています。

そのためには、我々の従来からのコア事業領域の「事業革新」を推進し、コア事業の収益拡大と高度化を進めると同時に、「DX事業化」領域へのシフトが必要だと考えます。

コア事業の収益拡大と高度化については、サービス提供型ビジネスの推進はもとより、これまで進めてきた「ものづくり革新」と称した「作らない開発」「構築しないインフラ」「人の関与しない運用」をさらに推し進めます。そのために、2019年4月に「ものづくり革新推進センター」を設置し、既往のSoR*領域の業務について、徹底した高品質・生産性を追求するサービス基盤の創出に挑戦します。

また、同時にこれまで取り組んできました「DX事業化委員会」をより発展させて、「DXセンター」を設置し、主要なお客様との共創によるDXの取り組みを開始しており、デジタルを活用した事業創出を戦略的に推進します。当社最大の財産である「人」がエンジンとなって、これら「事業革新」と「DX事業化」の両軸を力強く推し進めることが、持続的な企業成長、延いては新たな価値創造につながるものと考えています。

現在、KPIを含めて具体的な次期中期経営計画の内容を詰めていますので、相応の時期に詳細をご説明させていただきたいと思います。

*SoR(System of Record):業務上の重要なデータの記録・管理を重視して設計されたシステム

Q8

コーポレート・ガバナンス体制の強化への取
組みについて教えてください。

現在当社は、住友商事と親子上場という関係にあります。従前よりも一層、経営の透明性・健全性が求められる時代であると認識し、上場会社としての独立性をきちんと担保する経営環境を整えた上で、事業面においては、協業・共創パートナーといった位置付けで住友商事との連携をより強固にすることで、ガバナンスの維持に努めています。

また、一般的には、経営の効率性・健全性の維持向上と、これらの達成に向けた透明性の確保を追求し、当社に最もふさわしい経営体制を整備・構築するためにコーポレート・ガバナンス体制の強化と見直しを実践しています。その一環として、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、さらには2017年6月より、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をし、公正性と透明性の確保のため、取締役会などの諮問機関として、ガバナンス委員会を設置しています。当委員会は、独立性の観点から、独立社外取締役が委員長を務め、過半数を独立社外取締役を含む社外取締役で構成しています。また、取締役会の員数は、独立社外取締役の比率を1/3以上に維持した上で、昨年度よりさらに減員となる11名の体制としています。

今後も、経営の監督と執行の分離を進め、より密なる社内外の取締役とのコミュニケーション・議論を行いながら、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。

Q9

最後に、SCSKがこれから目指すありたい姿について
教えてください。

我々が目指すのは、技術力やサービス品質のみならず、お客様から得られる満足度や人材、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企業、言うならば「IT

サービス業界のリーディングカンパニー」です。本当の価値を共に創り出すことができる戦略的ITパートナーとして認めていただき、名実ともに日本を代表する「超一流企業」となることを目指しています。

また、世界は今、気候変動や人口増加による食料の逼迫、資源の枯渇などさまざまな問題を抱えています。日本国内においても、少子高齢化やエネルギー問題、インフラの老朽化、自然災害の増加など、複雑で多岐にわたる社会課題・環境問題が表面化しています。そうしたなか我々は、本業であるITサービスを通じてさまざまな課題の解決に取り組み、発想力や行動力を持って、新たな市場や事業モデルを社会に届けることで、持続可能な社会の実現に向かって、当社の「夢ある未来を、共に創る」という経営理念の下、変化を恐れず自らが変革に挑み、ITを通じて新たな価値を創出し続ける。これが、当社が目指すサステナビリティです。

これまでの50年と、これからの永続的な未来を描く、我々SCSKグループの想いが「ITの、つぎの、幸せへ。」というフレーズに込められています。

今後とも、一層のご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。





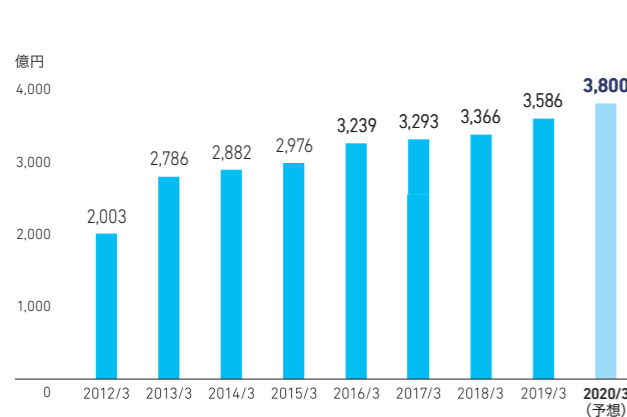
企業価値・株式価値の持続的成長を目的に
事業の構造改革と新事業への積極投資を継続し、
収益力のさらなる強化・拡充、収益性・資本効率の
一層の向上に努力しています。

取締役 専務執行役員
福永 哲弥

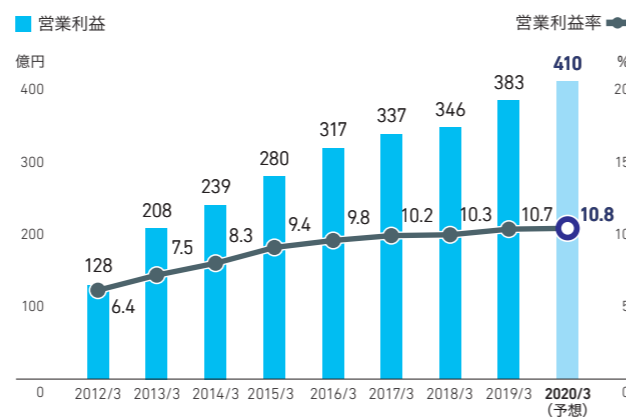
2019年3月期の実績について

2019年3月期の業績については、売上高・営業利益ともに過去最高額を更新し、通期業績としては合併以来7期連続での増収増益となりました。また、営業利益率も同じく過去最高の10.7%となりました。これは、堅調な事業環境、お客様のIT投資動向を反映したものであり、特に製造業向けならびに流通業向けビジネスが、当社の期初想定を上回って期中を通じて好調さを持続したこと、また、大型案件の反動減影響もあり、やや弱含んだ金融業向けビジネスにつきましても、主要顧客向け案件が立ち上がったことなどもあり、全社業績としては、第3四半期の決算発表にて業績予想の上方修正時に想定したとおりの事業結果となりました。

売上高



営業利益/営業利益率



お客様のIT投資需要は引き続き増加基調にあります。これは、全業種を通じて、競争力強化のための戦略的投資需要はもとより、省力化や今後数年の期間で到来する各種ソフト・ハードのEnd of Service対応、さらには、製造業・金融業を中心に未だ存在するレガシーシステムのオープン化対応などの各種業務システムの更新投資需要が増加しているためです。

なお、システム開発事業における需要増に対応する生産性の向上、業務委託者を含む生産力の確保もあり、これらの旺盛なお客様のIT投資需要をしっかりと取り込んだものであり、加えてサービス提供型ビジネスの拡充もあり、6.5%の売上高増に着地しました。

営業利益は、増収による増益効果はもとより、生産性・収益性の向上などにより前期比増益となりましたが、期末にお

いて車載システム事業の一部事業用資産を10億円弱の規模で早期償却処理を行ったため、第3四半期の決算発表時に上方修正した予想値には届きませんでした。

収益性は想定を上回って向上しています。社内の開発フレームワークの高度化や業務委託の効率的利用他による生産性・収益性向上などにより、営業利益率は前期比0.4%改善しています。

事業動向については、世界の政治経済情勢には不透明感があるものの、製造業向けおよび流通業向けを中心に引き続き堅調であり、当社全体の受注残高は、17.4%増となりました。

純利益については、2018年3月期にクオカード事業を譲渡した際の107億円の譲渡益計上の反動減影響が大きく、14.1%の減益となりましたが、この反動減影響を除くと30%を超える純利益増となっています。

収益性向上への取り組み

現在当社においては、事業の構造改革の一環として、既存の事業からサービス提供型ビジネスへのシフトを積極的に進めています。具体的には、基幹系システムのSaaS型ビジネスや、当社の知的財産をベースにしたサブスクリプション型のITサービス事業を中心に、サービス提供型ビジネスの年率10%以上の売上成長を図り、併せて事業収益性の向上に努めています。さらに、2020年3月期においては事業投資関連費用の投下を前期に比べて20~30億円の規模にて増額し、積極的に新規事業開発に取り組んでいます。

また、当社は、社内において独自のシステム開発標準「SE+」をすべてのシステム開発案件に適用しつつ、併せて当社の主要ビジネスパートナーにも同開発標準の適用を推進し、システム開発事業の生産性・収益性の向上に努めています。

加えて、2020年3月期より、最新のソフトウェアエンジニアリング技術を事業に取り入れるべく、「ものづくり革新推進センター」を設立し、全社横断的に利用できるソフトウェアエンジニアリング環境の構築を推進しています。「作らない開発」「構築しないインフラ」「人の関与しない運用」を目指したものづくり革新に真剣に取り組むことで、全社の知財を一層活用し、生産性・業務品質の向上に積極的に取り組んでいます。

以上の経営努力が近時の業績面において各種収益率の継続的向上といった形ですでに現れているとともに、今後の事業成長力の向上も着実に実現されるものと考えています。

2020年3月期の業績予想について

2020年3月期においては、米中通商問題をはじめとして、世界の政治経済情勢における先行き不透明感が広がる状況にあり、顧客企業のIT投資動向を確実に見通すことは難しい状況にあると考えています。一方で、足下の事業動向としては、特に製造業・流通業顧客の変わらぬIT投資需要に鑑み、また、2019年3月末の受注残高も相応に伸びていることを勘案すると、今年度は昨年度に比べより堅調なスタート状況にあると考えています。

当社としては、2020年3月期、この堅調な顧客需要をしっかりと事業収益につなげるとともに、中期経営計画の最終年度として基本戦略を確実に遂行すべく、サービス提供型ビジネスや車載システム事業にかかる継続的な事業投資を行ってまいります。

加えて、急速な時代変化のなか、次期中期経営計画期間における企業成長を見据えた新たな経営施策として、DX関連やグローバル、ものづくり革新や社員の研修体系のさらなる拡充など、事業構造改革施策にも相応の投資を考慮しており、既存戦略と併せて総額20~30億円の事業投資関連費用を支出することを考えています。

今期の410億円という営業利益予想値は、現中期経営計画の実際の戦略目標400~450億円のうち下方域の数値となりますが、現中期経営計画後、可能な限り早期に持続的な高成長軌道を確認すべく、堅調な事業環境を活用しながら、併せて新機軸の事業展開を図るものです。

これらの事業投資費用増を除いては、実質今期は430~440億円の営業利益を想定しています。従って、一部車載システム事業用資産の早期償却の影響を除く前期393億円の営業利益からの成長率は、実質10%レベルを想定しています。

事業投資および資金調達の考え方

当社グループは、事業構造の転換を図り、中期的な収益力の強化ならびに企業価値向上を目指し、中期経営計画における基本戦略を推進しています。なかでも、サービス提供型ビジネスや車載システム事業などの戦略的事業を推進するための各種事業開発投資を積極的に行っています。

加えて、今後の事業成長を加速させるためには、社外の技術・サービスとの組み合わせによる自社事業の強化、事業構

造の革新が不可欠であり、IoTやAI関連などを含む最先端の技術や独自のビジネスモデルに基づく、DXを通じた事業変革・事業創出に資することを目的に、コーポレートベンチャーキャピタルの設立やベンチャーファンドへの投資、アクセラレータープログラムへの参加を通じて、国内外のベンチャー企業との連携についても推進していきます。ベンチャー企業との連携推進においては、ベンチャー企業の持つ先進的な技術、サービスを起点にして当社事業基盤を通じた事業展開を行ってだけでなく、当社顧客の事業戦略上の中期的な課題から出発し、その解決につながる可能性のある技術・サービスを有するベンチャー企業を発掘する取り組みも実施していきます。

また、各事業、全社のそれぞれの視点において、顧客基盤の強化、サービス拡充など事業成長の加速に資するM&Aについても継続的に検討を行っています。これら事業投資の推進については、今までの当社事業とは異なるスキルが求められることになり、そのための人材育成にも取り組むことで、当社における事業投資推進体制の強化につなげていきます。

これら当社ビジネスの強化・拡充に必要な資金需要については、基本的には営業活動によるキャッシュ・フローを源泉とする自己資金にて対応する考えですが、必要に応じて、後述の強固な財務基盤を背景にした、金融機関からの借入やシンジケートローン、各種社債の発行など、多様な資金調達にて対応する所存です。

なお、当社グループの2019年3月末時点における銀行借入、社債発行などを通じた有利子負債額は550億円ですが、現金及び現金同等物は1,061億円と有利子負債を上回る水準となっており、強固な財務基盤を実現しています。

手元の運転資金については、当社および国内連結子会社においてCMS(キャッシュ・マネジメント・システム)を導入することにより、各社における余剰資金を当社へ集中し一元管理を行うことで、十分な流動性を確保するとともに、資金効率の最適化を図っています。

株主還元についての考え方

株主の皆様に対する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っていきたくと考えています。

まず、2019年3月期の配当ですが、業績結果・財務状況・配

当性向などを総合的に勘案し、期初想定通りとなりますが、1株当たり年間配当金を、前期の1株当たり95円から5円増額し、1株当たり100円とさせていただきます。

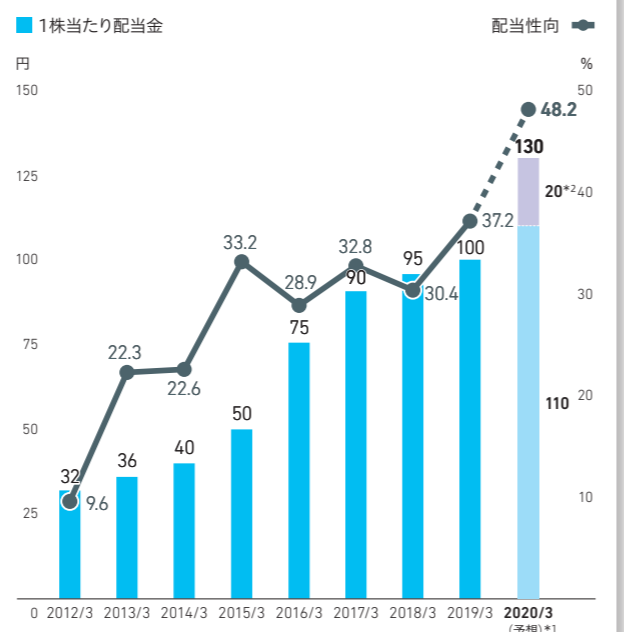
また、2020年3月期の予想配当につきましては、従来より当社資本政策・配当政策の一環としてお話ししている配当性向の考え方、すなわち、各年度の事業収益予想値に対する配当性向を40%レベルとすることを基本とし、普通配当として昨年度から10円増額し、1株当たり110円としたいと考えています。

なお、当社の財務ポジションならびに今年度想定される収益性の向上を勘案の上で、2019年10月に当社は創立50周年を迎えることから、株主の皆様へ感謝の意を表し、株主の皆様に対して一層の利益還元を図るべく、1株当たり20円の記念配当を実施することを考えています。

以上により、今年度通期の予想配当額は1株当たり30円増配の130円とさせていただきます。

成長を続ける当社の営業キャッシュ・フローを、将来の企業成長を支える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配当の増額を図りたいと考える次第です。

1株当たり配当金 / 配当性向



*1 記念配当を除いた普通配当の配当性向は40.8%を予想
*2 記念配当



「事業そのものを通じた環境・社会課題の解決」に取り組むことにより、社会価値と経済価値の共創を図ることを目指しています。

上席執行役員
岡 恭彦

サステナビリティに対する基本的な考え方

人口動態の変化、経済格差の拡大、気候変動と資源枯渇など、現在世界では持続可能な社会の実現を脅かすさまざまな問題が発生しており、この問題を解決することが人類に共通した重要な課題となっています。

例えば国連の「持続可能な開発目標(SDGs)」やCOP21での「パリ協定」採択で要請されているように、持続可能な社会の実現を脅かす問題に対しては、従来の対策の延長ではないイノベーションが必要となることでしょう。企業にとって社会課題解決に貢献するという事は、これまで開拓できなかった市場へのアプローチや、成し得なかったビジネスモデルを構築することにもつながり、新たな成長機会でもあると認識しています。

さらに2017年に世界最大の公的基金を運用するGPIF(年金積立金管理運用独立行政法人)がESG投資を本格的に開始したのを受け、国内外の投資家からの企業に対するESG情報開示の要請が強まっています。ESGに積極的に取り組むことは、中長期的リスク軽減と収益向上が期待できるだけでなく、顧客・社員・社会などのステークホルダーへの適切な対応が共感を生み、企業・社会の持続的成長につながります。

当社が長年にわたり多様な分野で培ってきた技術・知見をベースに提供するITサービスやソリューションは、お客様の課題解決や競争力強化を支援するにとどまりません。社会の課題解決に資する新たな機能や仕組みを提供することで、社会全体をより持続的に成長させることにつながります。

こうした高度な社会的要請に対応するためには、優れた技術力や提案力、現場力を持つ人材が、高い生産性と最大限の能力を発揮しながらいきいきと働ける環境を整えることが重要です。当社では、「働き方改革」や「健康経営」という言葉がなかった頃から、他に先駆けて職場環境の改善や社員の健康維持に力を注ぎ、さまざまな施策を実行しています。また提供するサービスやソリューションの品質向上のため、当社独自の開発標準を共に働くパートナー企業と共に展開し、安定したシステム開発・保守運用を実現しています。

社員が本業を通じ経営理念に即した事業を全うしていくことで、国連で採択された持続可能な開発目標(SDGs)の実現に向けての責務を果たしていくことができると考えています。

社会、経済、地球環境など、あらゆる面で大きな転換期にある今日、当社は「夢ある未来」を実現するために、企業価値と社会価値を共に高めながら、持続可能な社会の実現に向けて努力を続けていきます。



SCSKのサステナビリティ

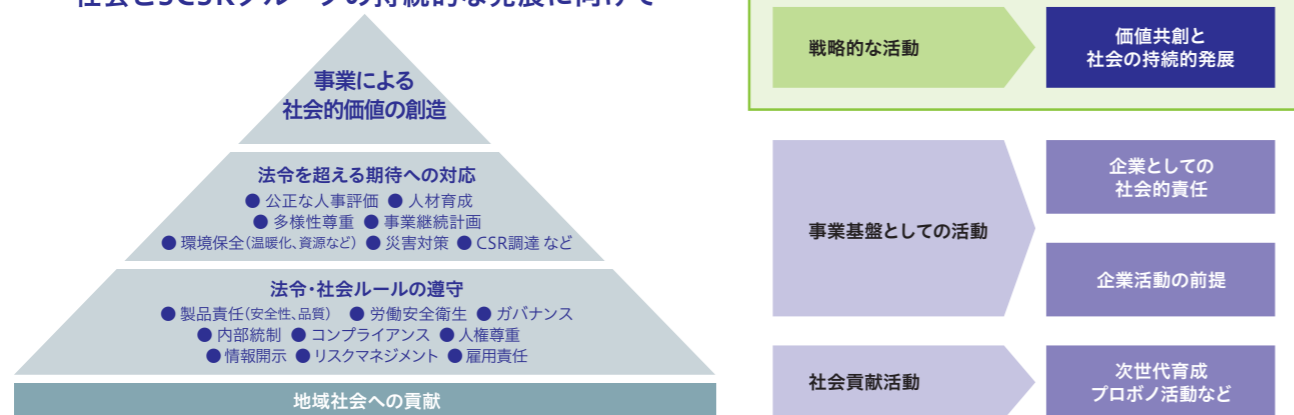
SCSKグループのサステナビリティ活動は、「夢ある未来を、共に創る」という経営理念に基づき、事業を通じて社会への責任を果たす「戦略的な活動」を筆頭に、法令や社会のルールを遵守し、さらには法令を超えて対応する「事業基盤としての活動」と、良き市民として社会とのきずなを深める「社会貢献活動」で構成されています。

戦略的な活動とは、持続可能な社会の実現に向けて、各ステークホルダーと対話を深めながら、私たちの事業そのもの

を通じて、社会課題を解決するというものです。複雑化する社会課題に対する新しいソリューションの創造など、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きました。近年のDXによる経済・社会の革新など、その重要性や影響度は一層高まりつつあります。ITを活用して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。

社会とSCSKグループの持続的な発展に向けて



マテリアリティと具体的な取り組み

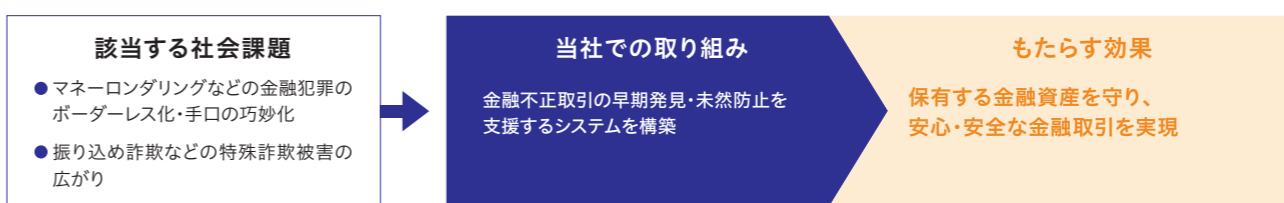
マテリアリティ	テーマの内容	基本的な考え方	対応するSDGs	具体的な取り組み	掲載箇所
お客様と共に創る豊かな社会	さまざまなステークホルダーの要請に応じ、ITサービスによる利便性の向上と、社会課題の解決に取り組み、お客様企業と共に、快適で豊かな社会の実現を目指します。	社会的に求められるITサービスやソリューションの創造・提供を通じて、複雑化する社会課題の解決に貢献します。社会価値と企業価値を共に創造しながら、持続可能な社会の実現を目指します。	4, 9, 13, 16	●事業を通じた社会課題の解決	P22
				●技術力・開発力の向上 (デジタル技術への対応)	P45
				●環境負荷低減への取り組み	P51-52
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、健康経営、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ます。	業界に先駆けて幅広く働き方改革を実施しています。IT業界全体への波及効果を見据えた取り組みを進めています。	9, 4, 5, 8	●「働きやすい、やりがいのある会社」を目指した働き方改革の推進	P42-44
				●多様な人材の活躍推進 (ダイバーシティ)	
				●仕事と育児、介護の両立支援	
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品質・生産性向上を通じた、社会課題の解決を進めています。	4, 9, 10, 16	●プロジェクト管理・開発工程の品質向上	P46
				●パートナー企業との連携を通じた品質・生産性向上	P47-48
				●コンプライアンスの遵守	P61

事業を通じてSDGsの達成に貢献する、SCSKの取り組み事例

事例1 高度化かつ巧妙化する金融犯罪を検知・防止 **Bank Savior Pursuer**



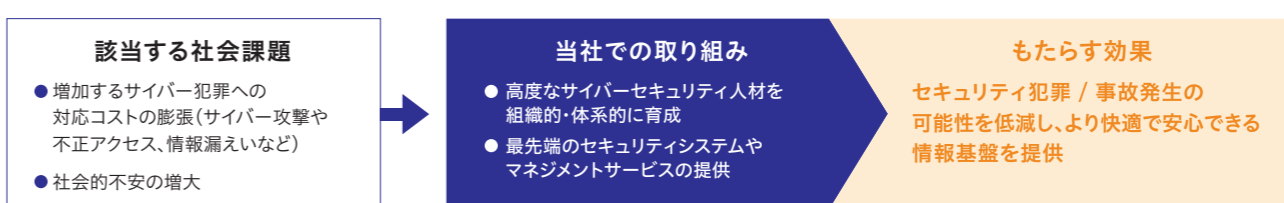
金融機関における取引データや口座属性などの情報から、「疑わしい取引」を検知する「モニタリングシステム」や、顧客や送金人および受取人などが反社会的勢力やテロリストに合致しないかをチェックする「フィルタリングシステム」を構築し、安心・安全な金融取引を支えています。



事例2 サイバーセキュリティに対応できる人材を育成 **SECURE YOUR SITE**



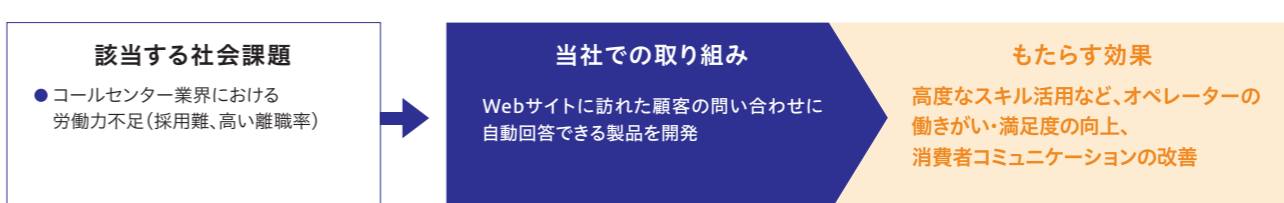
最先端のセキュリティリスクを理解し対応できる技術者を育成することは、企業や組織のさまざまなシステムの安全性を高め、維持することにつながります。当社では、社会的に不足するセキュリティ人材の育成を重要な課題ととらえ、組織的・体系的な取り組みを進めています。専門的なキャリアパスを通じて育成された人材は、お客様や当社データセンターにおいてシステムの安全運用を実現すべく活躍しています。



事例3 AIの活用で人材不足を解決 **Desse**



AIを用いた独自の質問応答エンジンを搭載したFAQ回答システム「Desse(デッセ)」を提供しています。Webサイト上のキャラクターがお客様のリクエスト(ご質問)を解釈して回答するため、お客様は欲しい情報を簡単に得ることができます。コールセンターへの入電率を削減することで労働力不足を解決し、業務効率化とサービス品質の強化を実現しています。



サービス提供型ビジネスへのシフト

SCSKのサービス提供型ビジネス

多くの企業が競争力強化や企業価値向上のための戦略的IT投資を積極化する一方、業務オペレーションに関するITサービスは省力化・省人化のニーズが高まっています。SCSKは、これら省力化・省人化が求められる業務オペレーションのなかでも、お客様のビジネスにおいて差別化の必要のない領域や、業界標準的・汎用的な業務オペレーションに「サービス提供型ビジネス」でお応えしたいと考えています。

SCSKがサービス提供型ビジネスを推進する背景には、製造・流通・金融・通信業界を中心とする約8,000社のITニーズに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からこそ、標準化できる部分を抽出し、ITサービスとして開発・提供することが可能なのです。

「サービス提供型ビジネス」は、狭義の意味においては、共

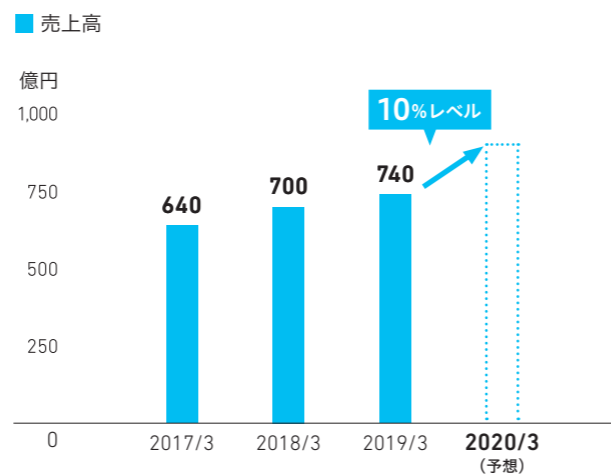
同の業務オペレーションを共同利用型システムとして構築し、従量課金型で提供するビジネス(下図「サービス提供型ビジネスの創出モデル」参照)を指します。

2018年3月期には、一部サービス提供型ビジネスの定義を変更し、労働集約型ビジネスからの脱却を意図するビジネスをより広い意味でサービス提供型ビジネスととらえ、業績の実体的成長を図ることとしました。

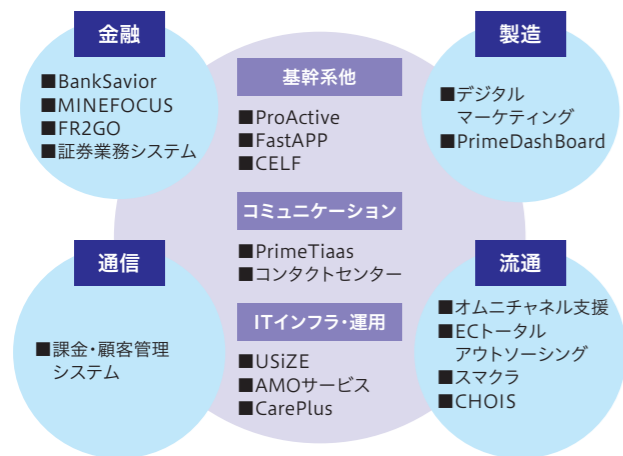
これら広義の意味でのサービス提供型ビジネスを含めた新定義ベースでの売上高は、2018年3月期で700億円、2019年3月期で740億円と約6%成長しました。2020年3月期においては、10%レベルの売上成長を目指しています。

長期的に持続可能な収益成長を実現するため、サービス提供型ビジネスへのシフトは必要不可欠であり、今後も引き続き注力していきます。

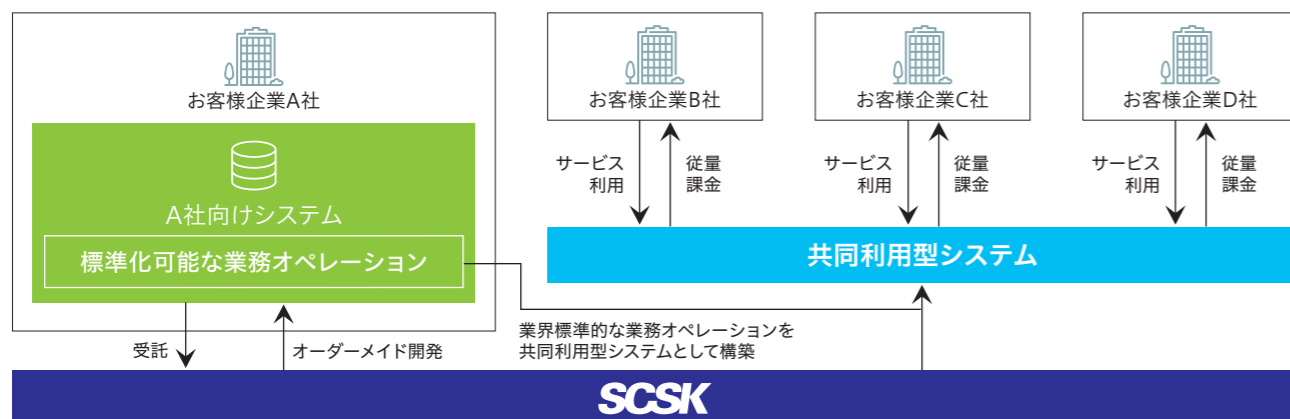
サービス提供型ビジネス売上高推移(新定義ベース)



サービス提供型ビジネスの例



サービス提供型ビジネスの創出モデル



製造業向け生産管理領域

近年の製造業は、人手不足の顕在化へ対応するため、ITを活用した働き方改革・生産性の向上など、現場力の維持と強化に積極的に取り組んでいます。

また、競争力強化を目指した付加価値の創出・最大化が大きなテーマとなっており、「モノ」としての製品に加えてサービス・ソリューションの提供や、エコシステムによる企

業基盤の強化など、ビジネスモデルの変革も必要となってきました。そうした変化の激しい状況下、SCSKは製造業で起こりうるリスクを想定し、臨機応変に経営の舵取りができるよう、拡張性を最大限に考慮したテクノロジーを採用し、安心してスピーディにお客様の必要とするシステムの総合環境を提供しています。

サービス事例 次世代型生産管理システムで変わり続ける生産現場をサポート

顧客ニーズが多様化し、短納期生産や品質向上を迫られるなか、いかにスピーディに高品質の製品を提供していくかが重要であり、企業の情報を一元化・見える化し、製造工程におけるリアルタイムの状況把握と適切な対応が求められています。

しかし、多くの企業では、例えば、販売管理や在庫管理、原価管理といった業務ごとにシステムや管理ツールが存在し、これらの乱立により、生産情報のリアルタイムでの把握が難しいという課題がありました。

そこで、SCSKでは、製造現場で長年培ったノウハウを活かし、組立加工を行う製造業に必要な業務機能をテンプレートとして整備した「atWill Template(アットウィルテンプレート)」を完成させました。

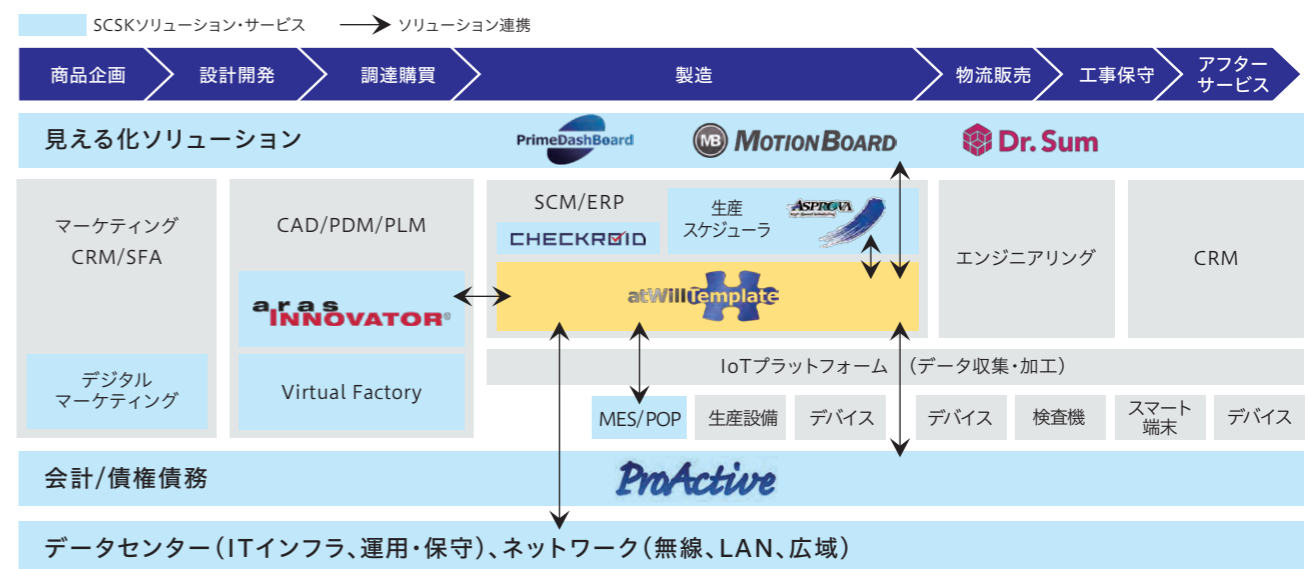
atWill Templateは、業務にシステムを合わせ、日本の製

造業の「生産現場」の強みを維持し、さらに成長を続けるためのテンプレートコンセプトを採用。製造工程における各種業務テンプレート機能を有しており、お客様のシステム化範囲に合った業務システムをスピーディに提供します。業務テンプレートの部分導入が可能のため、企業の成長や事業の変化に合わせた段階的導入にも柔軟に対応しています。

また、他のソリューションとの連携機能を実装しており、製造現場での見える化ソリューションや会計システムとシームレスに連動した基幹業務システムを容易に構築することも可能です。

SCSKでは、今後も、ものづくりのトレンドに着目し、お客様のニーズを踏まえたさらなる生産領域業務のテンプレートの拡充と機能改善を行い、企業情報を一元化・見える化し、お客様のビジネス変革を後押ししていきます。

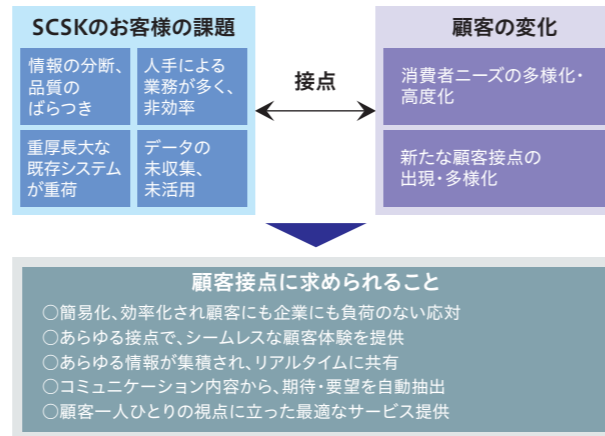
atWill Template システム連携イメージ



顧客接点の高度化領域

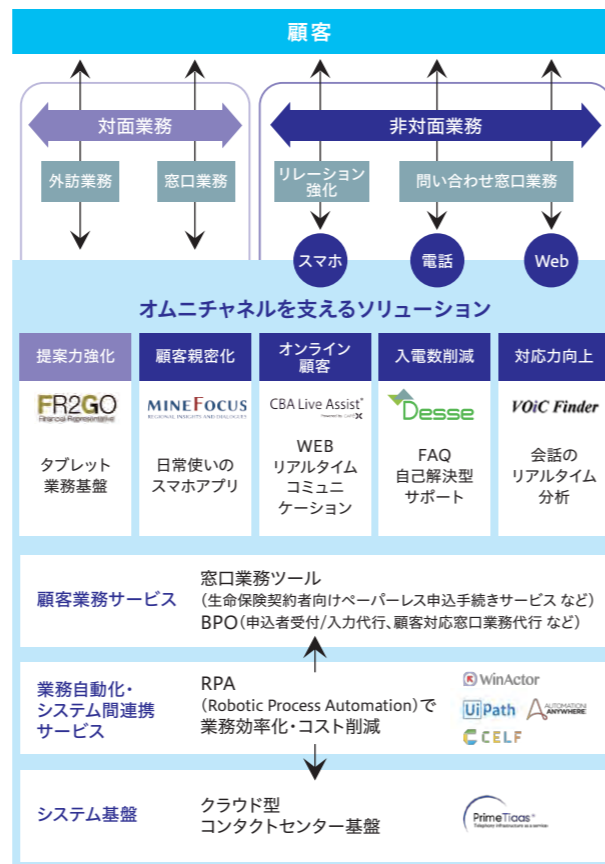
モバイルコンピューティングの発達などですべての「モノ」がインターネットへつながる時代へと変化するなか、SCSKのお客様の顧客の情報収集力・発信力はますます強まっています。対面、非対面の接点を通じて生まれる顧客とのつながりの強さや質は、これからのビジネスの成否の鍵を握り、企業の競争力を支える経営資産としてクローズアップされています。

SCSKでは複数の接点でのコミュニケーションから顧客の期待を察知し、お客様が顧客一人ひとりに最適なサービスを提供することを支援する「顧客接点」領域での総合的なサービスを提供し、企業と顧客のつながりの強化、高度化の実現をサポートします。



サービス事例 金融機関のあらゆるチャネルをサポート

近年、従来の支店、営業店に限らず、あらゆるチャネルで顧客にサービス提供することが当たり前になりつつあります。SCSKは、顧客がいつでも、どこでも、あらゆるチャネル・手段で一貫したサービスを受けることができる「オムニチャネル」でのサービスを支えます。モバイル、AI技術、最新金融技術（Fintech）などの最新のテクノロジーと他社の優秀な製品を活用しながら、金融機関に求められる高いサービス品質をサービス提供型で実現します。



金融機関にとってのメリット

- 顧客情報の一括管理による、オムニチャネルカスタマーサポートを実現
- 業務の自動化・効率化によるロスの削減

顧客にとってのメリット

- いつでも、どこでも相談・手続きできる「安心感」
- わかりやすく、最新の情報が提供される「信頼感」
- 欲しい情報に速やかにアクセスできる「親近感」

サービス事例 次世代コンタクトセンターで価値ある顧客接点を実現

顧客チャネルの多様化・複合化により、コンタクトセンターの役割が大きく変化しています。一人ひとりの購買行動を追えるデータの一元管理はもちろん、顧客の声を分析・活用する次世代コンタクトセンターは、顧客との接点を広げ、ロイヤ

ルティ向上に貢献する、企業の戦略的機能を担います。SCSKは、長年培ってきたコールセンターノウハウの下、さまざまなソリューションを活用し、お客様に最適な形でクラウド型コールセンターシステムを提供しています。

お客様への導入事例 | 株式会社じぶん銀行様

お客さまセンターにオールクラウド型コールセンターを提供

コールセンターに必要なすべてのサービスをオールクラウドで実現

じぶん銀行様 お客さまセンターは、重要な顧客接点チャネルとして、開業以来、同行の成長を支えてきました。これまでお客さまセンターでは、年間40万件以上のお問い合わせにオペレーターが対応していましたが、さらなる事業成長を目指すにあたり、システム基盤や体制を含めたシステムインフラの整備が必要となっていました。そこで、2017年5月より、平均応答時間の短縮や事務事故抑止を通じてオペレーターの稼働率適正化、対応品質改善を図るための検討を開始しました。

こうした背景の下、これから先の将来も見据えた新たなコールセンターの構築に向けて、SCSKのオールクラウド型コールセンターシステムを評価いただき、このたびの採用に至りました。

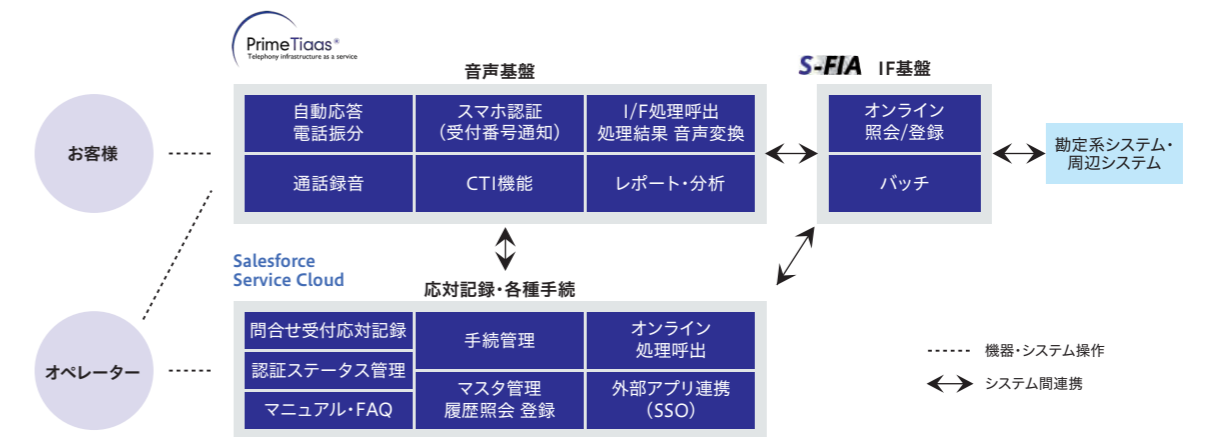
新コールセンターシステムは、以下のクラウド型ソリューションを統合して提供しています。

- 音声基盤: SCSKクラウド型音声基盤サービス「PrimeTiaas(プライムティアーズ)」
実態に見合った従量課金制*での利用が可能で、クラウド型でありながら金融機関に求められる高い品質・セキュリティレベルを

実現できます。Salesforceとの連携実績が多いことや、SNS連携などオムニチャネル基盤にも拡張できるため将来にわたり長く利用できる基盤である点を評価いただきました。
*従量課金制は基本的なシステム利用料や電話機・ヘッドセットなど一部のサービスに適用。

- 対応記録・手続き: セールスフォース・ドットコム「Salesforce Service Cloud」
豊富な標準機能に加え、ビジネスの潮流の変化に素早く対応できるプラットフォーム自体の将来性を高く評価いただきました。新システムでは標準機能を最大限に活用しながらも、顧客情報やこれまでの問い合わせ履歴をひと目で把握できる対応トップ画面や、手続きにおける複雑な条件判定ロジックの自動化といった機能を開発しており、平均応答時間の短縮や事務事故防止への大きな効果が期待できます。

- 勘定系接続: SCSK金融機関向けフレームワーク「S-FIA(エスフィア)」を活用したインターフェース基盤
「S-FIA」は、金融機関における迅速かつ高品質なアプリケーションの開発、信頼性の高い安定したシステムの稼働、新しい技術に対する拡張性を備えたSCSK独自のJava統合フレームワークです。複数の金融機関で採用実績があり、新コールセンターシステムでは各クラウドシステムと勘定系接続を実現するためのインターフェース基盤として活用しています。



時代の変化を捉えた戦略的事業の推進

強みを持つモビリティ領域で世界標準規格に対応したBSW*1を開発

自動運転や環境対策における自動車の高度化に伴い、車載システムは、ソフトウェア規模の拡大とシステムの複雑化が進んでいます。こうしたなか、自動車メーカーやサプライヤーは、より効率的な開発に向けて、車載ソフトウェアの標準アーキテクチャー規格「AUTOSAR(オートザー)」やソフトウェア開発標準「Automotive SPICE」、機能安全規格「ISO26262」「モデルベース開発(MBD)」の採用を推進しています。

SCSKは、日系自動車メーカーにおける車載システム開発での豊富な開発実績を有し、ISO26262/Automotive SPICE の認定資格者を多数有しています。2019年にはSCSKのソフトウェア開発標準プロセス「SE+ for車載」に対して、ISO26262の認証を取得しました。これによりSCSKが「SE+ for車載」に沿って開発したソフトウェアがISO26262の要求する安全レベルを満たすことが保証されます。また、

過去の知見を活かし、いち早くMBDにも着手し、併せてAUTOSARに準拠したBSWの製品化に着手、QINeS-BSW製品*2の販売とともに、関連する構築支援サービスなどを提供しています。SCSKは、車載システム基盤であるBSWと車載システム開発を支えるMBD支援サービスをフルラインで提供できる企業として、高品質・高効率な車載ソフトウェア開発を支えています。

SCSKは、今後も車載システム開発のワンストップサービスを通じて、日本の自動車産業の競争力強化に貢献していきます。



*1 BSW: Basic Software (ECUのOS、ドライバ、ミドルウェアにあたる部分)
*2 SCSKの「QINeS」は、「高品質」「高効率」な車載ソフトウェア開発を支える、AUTOSAR準拠のBSW(ベースソフトウェア)を中心とした一連のソリューションです。

株式会社アドヴィックス様がAUTOSAR準拠「QINeS-BSW RTOS」を採用

株式会社アドヴィックス様が開発する「次世代ブレーキシステム製品の制御ECU」に対し、SCSKが提供する「QINeS-BSW RTOS」が採用されました。

評価いただいたポイント

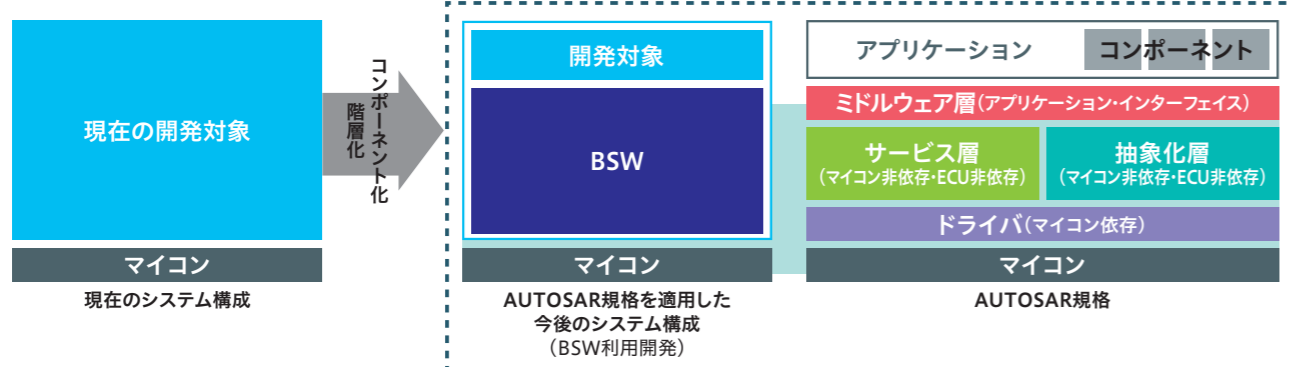
- ①自動車完成車メーカーへ提案するハイパフォーマンスな次世代ブレーキシステムの実現に対応できる高い応答性と信頼性を持ち、かつ自動車分野向けの機能安全規格「ISO26262」の最も厳しい安全レベル「ASIL D」をクリアしていること
- ②製品開発をさらに「高品質」「高効率」に行うために必要な充実したトータルサポートサービスを実現できるAUTOSARベンダーであること

マツダ株式会社様がSCSKのAUTOSAR準拠「QINeS-BSW」の検証を開始

昨今の自動車においては、電子制御領域の拡大に伴う車載ECU (Electronic Control Unit: 電子制御ユニット) 数の増加に対して、BSWの開発規模も比例し、BSW搭載ユニットが増加しています。

このようななかで、開発効率化を実現していくためには、さまざまな性能・安全要求を持つユニットに対し標準化されたBSWを完成車メーカーまたはECUサプライヤーに供給できることが求められており、このたびマツダ株式会社様では、SCSKが提供する「QINeS-BSW」の適合性検証を開始しました。BSW単体としての検証や開発環境の整備を行うとともに、機能安全要求・コンセプト (FSR/FSC) への検証も進めています。

車載システムの構成



グローバル展開 第2ステージ

住友商事グループと連携しグローバル事業体制の強化へ

グローバルのIT動向は近年、大きく変化し、システムへの要求は業務の効率化からシステムを軸にしたビジネスの創出へと変わってきています。また、その地域についても、最先端技術の発信はもはや米国の西海岸だけでなく中国の深センなどに広がり、東南アジアは、労働力の地域から消費大国としての魅力で世界が注目しています。

このような市場環境において、日本企業のグローバル展開に伴って国内市場の枠を超えて拡大していく市場、これをSCSKでは「グレータージャパニーズマーケット」と定義し、お客様との最高のパートナーシップを築くことを目指しています。

SCSKの親会社である住友商事および住友商事グループの事業基盤の強さを活用するとともに、日系メガバンクなどの海外拠点強化や、現地法人に向けたIT構築支援など、さまざまなITサービスのグローバル展開を推進しています。

また、お客様の海外展開を支援する形での施策に加えて、海外現地向け体制を強化することで、グローバルビジネス領域のさらなる拡大、ケイパビリティの確保・拡充を図っています。

SCSKは、日本流の安心と信頼に裏打ちされたITサービスで、グローバル展開を目指すお客様を積極的に支援するとともに、世界の先進技術をいち早く取り入れ日本企業に提供することによって、日本企業の業務改善や技術革新に貢献します。

新地域への進出

これまで、SCSKでは米国、英国、中国、シンガポールの海外4極・6拠点を展開していましたが、アジア新興国でのIT

SCSKグループの海外拠点



サービス・デジタル市場の成長を取り込むべく、インドネシア、ミャンマーに新拠点を設立しました。

アジア太平洋地域でのDXやビジネスIT領域での新規事業展開の準備を進めています。

海外戦略パートナーシップの強化

2018年10月、ベトナムで最大手のIT企業であるFPTコーポレーション(以下、FPT)とアジア太平洋地域におけるITサービス事業での包括的協働パートナーシップに関する覚書を締結しました。

これにより、日系企業の海外進出支援、金融・車載分野の開発連携、SCSK戦略製品の共同開発、グローバル人材の共同育成への取り組みに加え、アジア太平洋地域において、住友商事の当該域内事業におけるITサービスの共同提供、さらにはSCSK、住友商事、FPTの3社での共同事業開発を推進していきます。



FPTとの包括的業務提携覚書の調印式

デジタル社会のリーディングカンパニーへ。 「ものづくり革新」と「DX事業化」による事業の高度化

コア事業の拡大・高度化

～ものづくり革新の取り組み～

お客様のビジネス価値に貢献する IT実現へのアプローチ

世の中のITシステムに対する要求の変化に対応し、お客様のビジネス価値向上に貢献する共創パートナーとなるために、SCSKはものづくり(ソフトウェアエンジニアリング)革新を推進します。

ものづくり革新を実現する 標準プラットフォーム

SCSKは、システム開発・運用・管理における独自のプロセス標準「SmartEpisode Plus(SE+)」を実践するための標準プラットフォームを構築しています。それによって「インフラ構築・運用の自動化」「作らない開発へのシフト」「開発と運用の連携強化」を実現し、コーポレートIT(課題解決型システム)領域のシステムに求められる開

発の生産性・品質向上および保守性・継続性を確保することで、システムの長期安定利用を可能にしています。

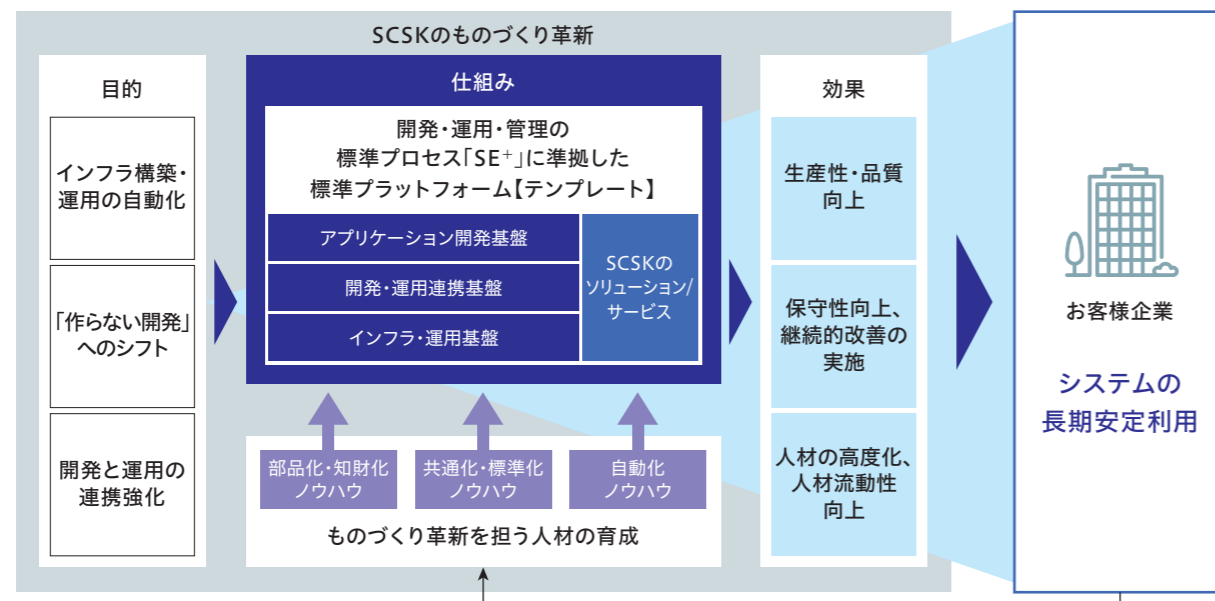
■インフラ構築・運用の自動化

標準プラットフォームは、案件ごとに環境や運用を構築するのではなく、お客様の要件を標準プラットフォームに適合させ、標準仕様で用意されたテンプレートからインフラ環境を自動構築し、自動運用を行います。SCSKは、案件における標準仕様の適合率を上げることで、効率化と同時に高品質化を図っています。さらに、事業領域ごとの特徴を踏まえた標準化にも対応することで、標準プラットフォームの案件適用率を高めています。

■「作らない開発」へのシフト

標準プラットフォーム上のアプリケーション開発は、コードをゼロから書くのではなく、検証済の部品を組み立て、設計した結果からコードや画面を生成する「ローコード・ノーコード開発」の基盤(SCSKオリジナルのFastAPP、CELF、atWill Template、S-FIA等)を使用し

ものづくり革新の概要



ます。これによって、OSSや社内に蓄積された部品を活用する知財活用型開発を促進しています。

このような「作らない開発」は、実装・単体テスト工程を短縮化するため、要件定義工程でのプロトタイプによる可視化や対話に注力することができ、システムの品質を高めます。また、コードを書かないことで、メンテナンスが必要な範囲を局所化しつつ属人化・ブラックボックス化・レガシー化を防ぎ、アプリケーションの長期安定利用を実現します。

■開発と運用の連携強化

不具合修正や保守開発したアプリケーションの本番リリースをスムーズかつ安心安全に行うために、標準プラットフォームでは「開発結果を運用担当に引き渡してリリースする作業」や「リリース前に行うテスト作業」を標準化・自動化しています。これによって、リリースをスピードアップ・効率化すると同時に、回帰テストによる品質向上を図っています。

また、ITサービスマネジメント方法を標準化することで、開発担当と運用担当の間の情報連携を強化し、障害発生時の迅速な対応を可能にしています。

■人材育成、知財活用による ものづくり革新推進

標準プラットフォームを使用する技術者への教育や、従来と異なる作り方への転換(パラダイムシフト)を進める啓発活動など、人材育成を通じて標準プラットフォームの案件適用を推進しています。

さらに、標準プラットフォーム上で得られた知見・知財を共有・活用する「知財活用サイクル」を回すための制度・組織・IT基盤などを新たに構築します。日々、現場で生み出される知財の蓄積～再利用を活性化・定着させ、知財活用によってものづくり革新を加速させます。

■お客様との ビジネス価値の共創に向けて

コーポレートIT領域におけるものづくり革新を通して、人材の高度化、省力化・効率化、非属人化に取り組むことで人材の流動性を確保し、ビジネスIT領域への人材シフトを推進していきます。

また、技術者のマルチスキル化、アジャイル開発への適応など、人材面での対応に加えて、標準プラットフォームの「コンテナやサーバレス技術による高度な仮想化」「AIやIoTなどのデジタル技術」「アジャイル開発」への対応も

進めます。それによってビジネスITに求められる変化に対する柔軟性を実現し、お客様のパートナーとして価値共創を目指していきます。

デジタルを活用した事業創出

～DX事業化の推進～

▶DX推進に向けた体制の強化

昨今、IoT、ビッグデータ、AIといった革新的なデジタル技術の進化により、さまざまなビジネス領域で最先端のITを活用した既存事業の高度化・新規事業開発「DX」が推し進められています。また、これらの既存事業の高度化・新規事業開発は、社会や企業にとって大きな変革をもたらすと同時に、企業成長に寄与するものと期待が寄せられています。

2018年11月1日、SCSKは、DX分野における全社的な戦略立案・事業化に向けて、全社横断で構成される「DX事業化委員会」を新設しました。

本委員会では、SCSKの幅広い顧客ニーズを集約し、さまざまな技術や仕組みを組み合わせ、DXの事業化を推進します。また、これらの取り組みを通じ、DX事業化につながる技術・知財の発掘・開発、人材の育成・獲得を図り、DXの推進力のさらなる強化を図ります。

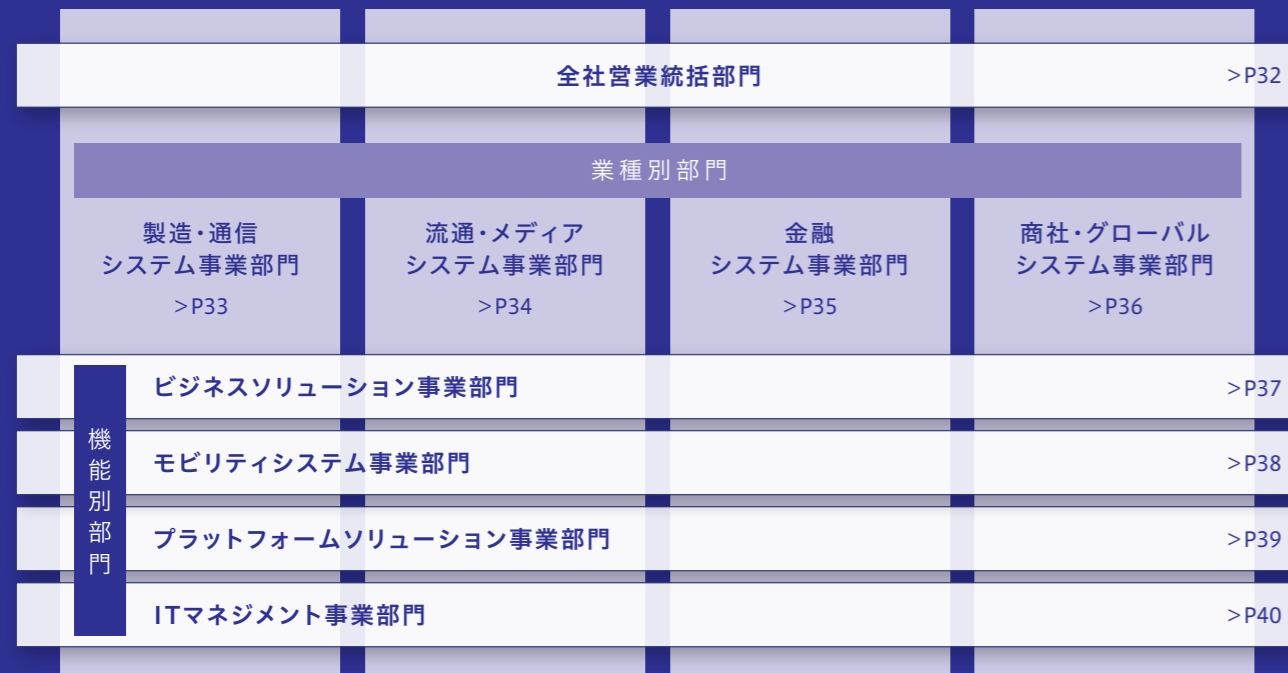
加えて、2019年4月に、お客様のビジネスモデルおよびビジネスプロセスに対するデジタル変革支援や、住友商事のDX事案を活かした事業化、全社の強み・知財を活かしたDX事業化支援を目的に「DXセンター」を事業サポート部門に新設しました。

DXセンターでは、R&Dセンターと一体となり、DX事業化に向けたAI、IoTなど最新技術に関する技術支援、研究・調査支援を行うことで、住友商事が「中期経営計画2020」で掲げる“次世代新規ビジネス創出”のさらなる加速と、住友商事グループ全体のDX推進に取り組んでいます。

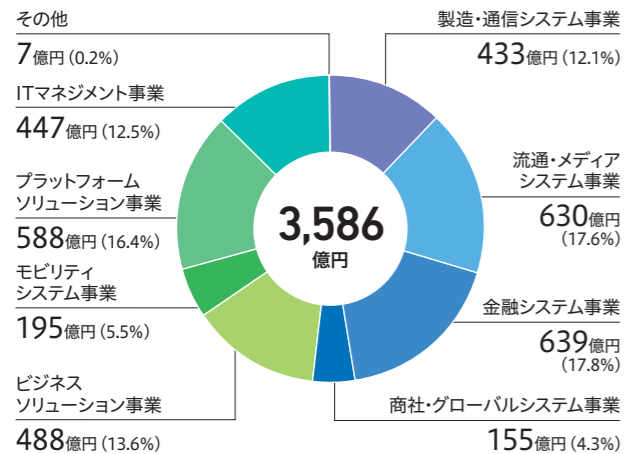
この取り組みで得た経験・知見も最大限に活用するとともに、DX関連の新たな技術・ビジネスモデルを持つ外部企業との連携を強化することで、幅広いお客様に対し、ビジネスモデルの変革を支えるパートナーとして貢献していきます。

事業報告

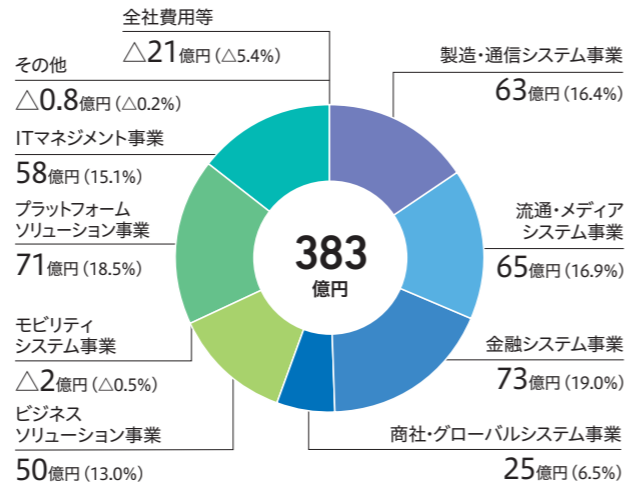
事業体制



売上高構成比 (2019/3)



営業利益構成比 (2019/3)



*2019年4月1日にモビリティシステムセグメントを新設いたしました。このページでは新セグメントで開示しています。旧セグメントの業績は、P69をご参照ください。

全社営業統括部門

事業担当役員

副社長執行役員
全社営業統括部門長

古沼 政則



事業概要

当部門は、お客様ニーズを的確にとらえ、迅速・最適なサービス提供を推進していくことを目的に、独立した全社横断型営業組織として、2018年度に新設されました。

当部門が担当するお客様の収益拡大やコスト最適化を追求する「アカウント営業機能」や、SCSKが戦略的に取り組むソリューションを市場に展開する「ソリューション営業機能」を通して、お客様の企業価値最大化に貢献し続けます。

当部門のミッション

- グループ総合力を活かし、市場/お客様内シェア拡大に貢献
- 迅速かつ最適なトータルソリューションの推進
- お客様の企業価値向上につながる新たなビジネスの開拓

当部門方針

- アカウントプランの推進 (21アカウントグループ)
お客様に対し、真の戦略的ITパートナーになるべく、継続したお客様理解と付加価値の提供
- 重点ソリューションの推進 (顧客接点、先進AI、働き方改革)
当社ソリューションの価値を訴求した営業活動による市場シェアの拡大
- 新たなビジネスの発掘、具現化の推進
お客様・市場のニーズに応えられる、競争力ある新たなビジネスの開拓

当部門の注力ビジネス

DXがもたらすデジタル化の波により、企業におけるIT戦略は、もはや経営戦略そのものになりつつあります。それに伴い、企業のIT戦略には、守りのIT (既存システムへの対応) のみならず、攻めのIT (ビジネス変革への対応) の両面への取り組みが求められています。

そのため、当部門では、「ソーシングビジネスの推進」と「共創型ビジネスの推進」を重要施策として掲げるとともに、それらを支える「営業基盤の強化」にも取り組んでいきます。

これらの取り組みを通じて、当部門は、お客様との最高のパートナーシップ (戦略ITパートナーシップ) を築き、お客様のビジネス変革に貢献していきます。

- **ソーシングビジネスの推進**: SCSKは、開発から運用・BPOまでをフルラインアップでサポートすることを強みとしており、ソーシングビジネスの推進は、その強みを最大限に活かすことができる取り組みとなります。開発・構築・運用などの各工程での標準化・自動化や、二

アショア開発やリモート拠点運用の活用などにより、お客様の既存業務の効率化や高度化を迅速かつ最適な形で推進していきます。

- **共創型ビジネスの推進**: SCSKは、お客様やビジネスパートナーとの強固な関係を強みとしています。この強みを活かし、企業間のコラボレーションを迅速かつスムーズに実現することによって、共創型ビジネス (お客様やビジネスパートナーと共に、AI・IoTなどの先進技術を活用した、新たな価値を生み出すビジネス) を推進し、お客様の新たなビジネス創出を加速させていきます。

- **営業基盤の強化**: SCSKの経営と一体となったディスカッションを通じ、お客様/市場の環境変化を的確にとらえたアカウントプラン活動を強力に推進し、お客様の企業価値向上に貢献していきます。また、デジタルマーケティング (FRONTGATE* など) の活用による非対面での営業活動も強化し、お客様との関係性をより強固なものにしていきます。

*FRONTGATE: 先進ITの取り組みやソリューション事例から、お客様のビジネス変革に向けたヒントや解決策をご提案するSCSKのWEBメディア <https://www.frontgate.jp>



全社営業統括部門の注力ビジネス



製造・通信システム 事業部門

事業担当役員

常務執行役員
製造・通信システム事業部門長
當麻 隆昭



事業概要

当部門は、製造業(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、製薬業界など)、通信業、エネルギー業など多岐にわたるお客様向けに、業務プロセス全般におけるシステム開発、保守・運用を提供しています。

製造業向けには、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を提供しています。

また、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、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・システムの構築などに取り組んでいます。

当部門は、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できることが特長です。2019年度は中期経営計画の最終年度としてその経営目標の達成を目指すとともに、次期中期計画の策定・準備期間でもあることから、さらなる成長を支えるソリューション・サービスの強化、AI, IoT, xRなどのデジタルテクノロジーの実用化などへの取り組みを加速していきます。

当部門の注力ビジネス

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・通信業・エネルギー業など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。

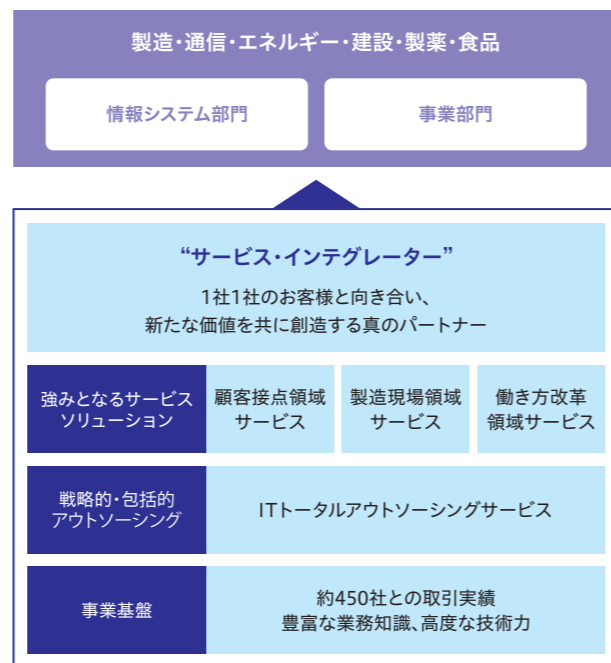
ビジネス環境が激しく変化するなか、お客様の事業が今後も安定的に継続発展できるよう、一社一社のお客様と真摯に向き合い、お客様の理解を深めることに努めます。そして、お客様の経営課題に対し、共に悩み、共に考え、共に解決策を講じ、さらには、共に新たな価値・事業を創造していく真のパートナーとなり得る存在を目指します。

当部門の経験・知見に加え、SCSKグループの総合力を活かし、単にITの提供にとどまらず、業務の広範をお任せいただける「サービス・インテグレーター」として、お客様内での存在を高めていきます。具体的には、以下の戦略領域サービスを軸に、お客様の競争力強化に貢献するとともに、SCSKもお客様と共に成長することを目指します。

戦略領域サービス

- 社内に存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を目指した「顧客接点領域」
- 生産管理テンプレートである「atWill Template」を軸に、製品設計情報から現場での実績情報までのデータをつなぎ、製造現場における多岐にわたる課題解決を目指した「製造現場領域」
- 日本企業全体の課題である労働人口減少の課題に対し、SCSKの働き方改革における先進的な実践事例を踏まえたソリューションを提供する「働き方改革領域」
- お客様の情報システム部門の業務を徹底的に効率化し、戦略領域へのシフトを支援する戦略的・包括的アウトソーシング

製造・通信システム事業部門の戦略



流通・メディアシステム 事業部門

事業担当役員

常務執行役員
流通・メディアシステム事業部門長
渡辺 篤史



事業概要

当部門は、主に流通・サービス・メディア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。

流通業界向けには、統合EDIサービスである「スマクラ」を提供し、小売・卸・消費財メーカーにおける企業間取引のシステム連携を支えています。

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。

メディア業界向けには、ケーブルテレビ会社の営業・課金システムの構築およびその保守サービスやネットワーク機器の提供を担い、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。

また、新たな事業として、企業現場の業務効率を向上するための開発ツール「CELF(セルフ)」をクラウドサービスにて提供しています。

当部門の注力ビジネス

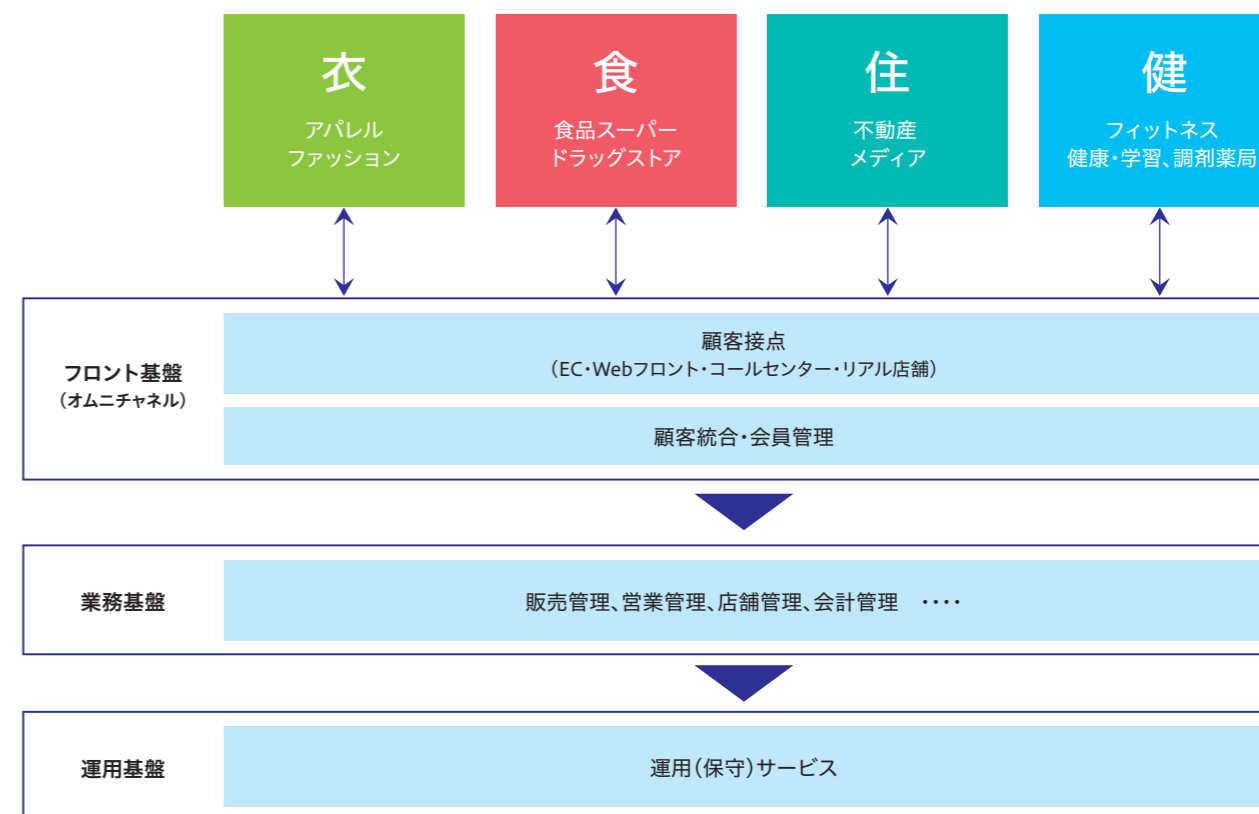
当部門は、流通・メディア業界向けの豊富なソリューション群を持つ強みを活かし、「衣」・「食」・「住」・「健」それぞれの領域に対して、顧客接点サービスから運用・保守サービスまでの一連のサービスの強化を図っております。

メディア業界向けには、インターネット動画配信サービスといった新サービスの普及により通信と放送の垣根がなくなりつつある中、CX(カスタマー・エクスペリエンス)の向上に向けたソリューションの提供を検討中であり、業界の変革に必

要な技術・サービスの提供に注力していきます。


流通業界および不動産業界向けには、これまで培ってきた顧客接点領域における業務ノウハウをもとに、多様化する顧客接点から得られる情報をお客様が事業戦略やサービスのさらなる拡充につなげられるよう総合的に支援し、顧客接点の変革を後押ししていきます。特に、流通業界向けには、今年度、ECビジネスの推進に注力していきます。

流通・メディアシステム事業部門におけるビジネスマップ



金融システム事業部門

事業担当役員
 常務執行役員
 金融システム事業部門長
工藤 敏晃



事業概要

当部門は、銀行・生損保・証券・リース・クレジットなどの金融業界向けに、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。

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、他金融機関だけでなく新規参入企業とも差別化を図るべく、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。お客様自身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、当部門では、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・開発を一層効果的・効率的に受託する業務ごとのアウトソーシングを進めています。金融業界各社とも重要な成長戦略として海外での事業活動を活性化させていることを受け、当部門も世界中にあるSCSKの拠点と連携しながら、現地でのITを中心としたサービス提供事業者としての役割を担う体制を構築しています。

さらに、シリコンバレーを中心とした当社拠点、ベンチャー・キャピタルとの連携を通じて、Fintech、AI、ブロックチェーン、RPAなどのような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。

当部門の注力ビジネス

多岐に渡る金融機関向けシステム開発・保守・運用サービスを引き続き高品質に提供しながら、その事業を通じて蓄積した知見を活かし、デジタル時代の潮流に適合する新たな金融機能を中心としたサービスを提供します。具体的な注力ビジネスは主に以下のとおりです。

一つは、住友商事グループ会社を含めたリース業者が事業を高度化していくなかで、SCSKがITを中心としたフルサービスを提供し事業の核となることを目指します。

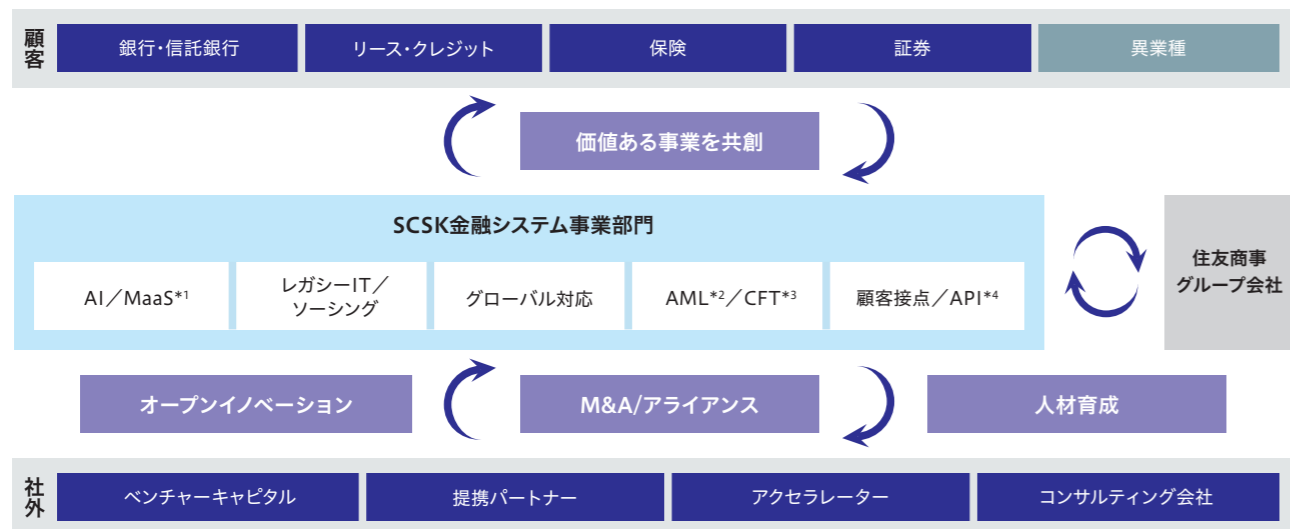
また、金融機関が保有する巨大な既存システム資産の保守・運用サービスを高品質、安定的に供給し続けながら、SCSKが保有する知財、サービスを活用することで、生産性やサービス

レベルを上げ、お客様の価値・競争力向上を支援します。

さらに、金融機関の海外事業拡大に伴い、基幹系システムや各種金融サービスシステムの開発から運用・保守までを国内・海外の双方で支援できる体制を、SCSKの海外拠点や海外パートナー様と協力しながら強化していきます。

加えて、これらの事業をさらに高度化することや、注力領域のビジネスを具体化するために、CVC(コーポレート・ベンチャー・キャピタル)や国内外のパートナー・アクセラレーターなどと活動を共にしながら、オープンイノベーションの推進、新しいビジネスモデルの創生と必要な人材の育成に取り組めます。


金融システム事業部門の戦略



*1 MaaS: Mobility as a Service *2 AML: Anti-Money Laundering *3 CFT: Counter Financing of Terrorism *4 API: Application Programming Interface

商社・グローバルシステム事業部門

事業担当役員
 専務執行役員
 商社・グローバルシステム事業部門長
加藤 啓



事業概要

当部門は、海外にSCSK USA(ニューヨーク・ダラス・シリコンバレー)、SCSK Europe(ロンドン)、SCSK 上海(上海)、SCSK Asia Pacific(シンガポール)、SCSK Indonesia(ジャカルタ)、SCSK Myanmar(ヤンゴン)の4極、8カ所の拠点を保有し、北米・南米、欧州・EMEA、中国、東南アジア・オセアニアの65カ国100サイト以上をカバーし、グローバル戦略を支えるプラットフォームとしてサービスを提供しています。グローバルに活躍する日系企業の基幹系システムやインフラを提供し、活動を支援しています。

国内では、長年にわたる住友商事とのパートナーシップの下、大規模システムの構築、運用、保守と、グループ企業経営を支えるグループ管理システムを、ワンストップ型フルアウト

ソーシングで提供しています。

海外では、グローバルに活躍する住友商事をはじめ商社、金融、製造、流通・サービス業などの顧客を中心に幅広くサポートしています。特に、グローバル連結経営のスタートとなる会計システムにはSAPのS/4HANA Cloudなどを採用し、グローバル共通プラットフォームとして短期間での導入を可能としています。

また、シリコンバレーの拠点では、スタートアップオフィスやさまざまなパートナーとのリレーションを通じて、最新のIT商材の取り込みや、DXを支える最先端技術のアンテナ機能としてR&Dを推進しています。

当部門の注力ビジネス

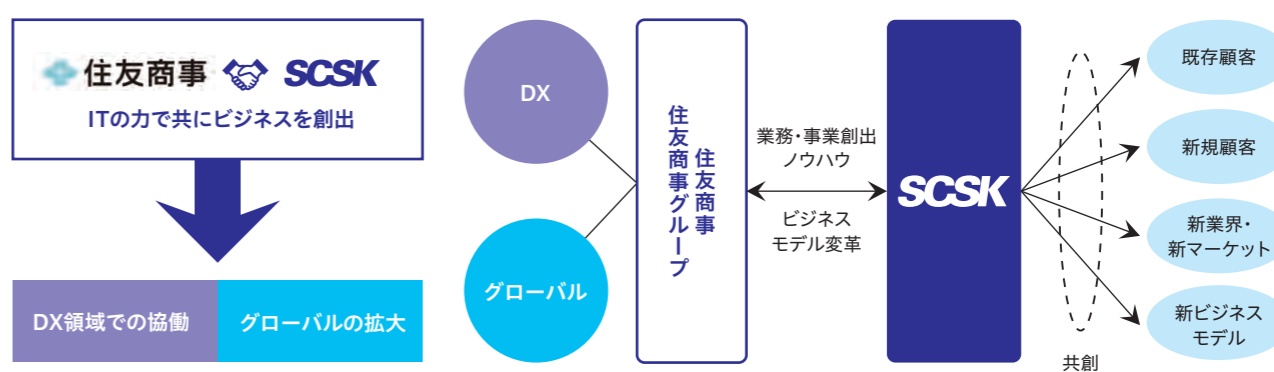
当部門では、「わくわくするような未来を描きながら発想力とITの力でイノベーションを起こす」という大きな目標を設定し、2018年度より、DXによる新しいビジネスモデルの構築を目指し、住友商事とのパートナーシップの下、活動を進めてきました。

2019年度からは、さまざまな業種・業務分野におけるPoC(コンセプト実証)を通じて蓄積した経験、全社的な知見や知財、ネットワークを活用して、お客様と共にリアルな新規ビジネスを創出し、お客様のさらなるビジネス成長に貢献します。

また、グローバルでは、お客様を支援するプラットフォーム

のさらなる拡充を目指し、海外拠点の拡大と、コンサルティング機能・サービス提供機能などの海外におけるサポート力の向上を進めます。特にアジアの消費地域へのビジネス拡大を本格的に目指す日系企業のさらなる足場となるよう、拠点の拡充を推進しています。現地パートナーとの幅広い提携も活用しながら、顧客のビジネスヘタイムリーかつ場に応じた支援を提供していきます。グローバル企業に対して提供するサービスを拡充することで、SCSKが提供できる機能領域拡大に取り組み、お客様の包括的なグローバルITパートナーとしてご満足いただける企業を目指します。

住友商事との連携強化による事業拡大



ビジネスソリューション事業部門

事業担当役員

常務執行役員
ビジネスソリューション事業部門長
田財 英喜



事業概要

既存システムの保守や業務効率化の手段としてのITは低コスト化・標準化が進む一方、ビジネスモデル革新や新製品開発、顧客開拓といったビジネスを前に推し進めるためのITは、差別化・迅速化がより求められるようになってきました。このような「守りのIT投資」から「攻めのIT投資」へのシフトをバランス良く推進し、お客様のビジネスを進化させていくことが、ITサービスベンダーに求められています。

当部門では、各領域のスタンダードなITプロダクトやSCSKオリジナルのプロダクトを軸に、システム導入、カスタマイズ開発、運用・保守までの一貫したサービスを提供しています。機能や品質の安定性はもちろんのこと、中長期のサポートを通じてさまざまな業種や業態のお客様のビジネスに貢献するソリューションを提供しています。

当部門の注力ビジネス

基幹業務システムであるERP分野は、SaaSへのシフトを中心に堅調な市場成長が予想されます。当部門では、ERPを導入されるお客様へのスムーズなシステム移行から、対象業務にマッチしたアドオン開発、中長期にわたり安心してご利用いただくための保守サービスまで一貫したサービスを提供します。

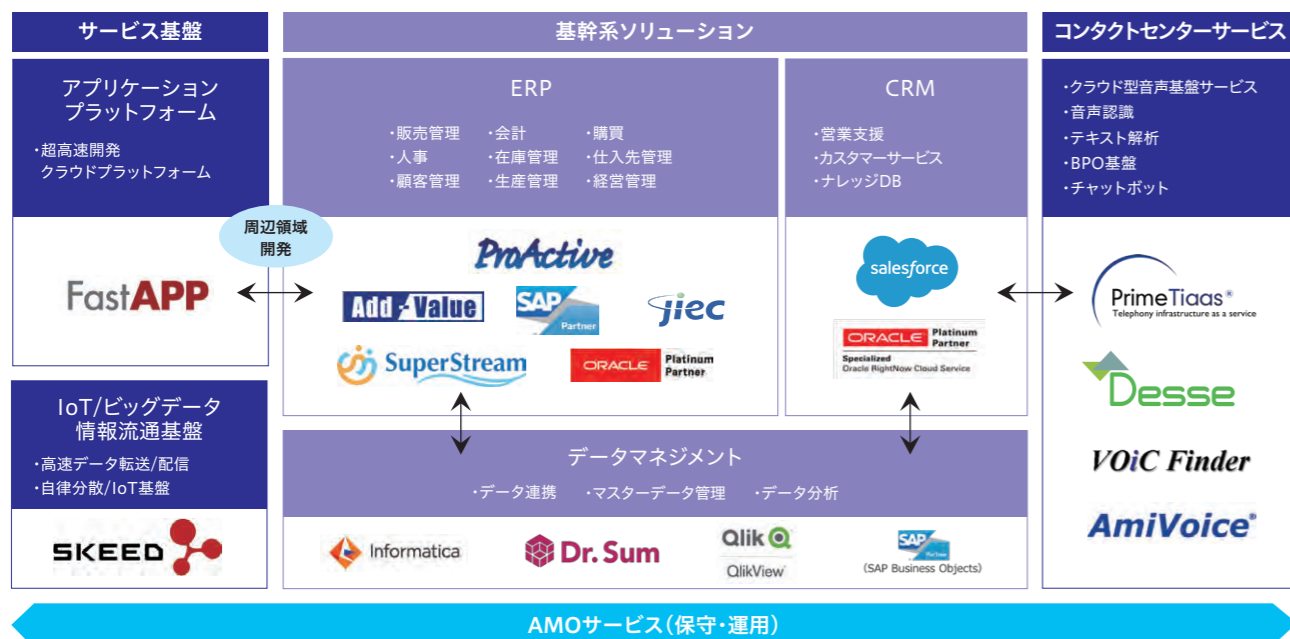
SAP社のERP製品「SAP S/4HANA」導入にかかわるトータルサービスを行うSCSKオリジナルの「Add-Value」シリーズや、RPAを活用した自動化コンポーネントを充実させ、システム部門だけでなく、ERPを利用し実務を行うユーザー部門の視点で最適化を図るソリューションを拡充していきます。

SCSKオリジナルERPパッケージ「ProActive」は、BPOへの活用やAI-OCRなどとの連携を行い、SaaS強化によるビジネスサービス提供型モデルへの移行により、これまで以上にお客様の事業・業務に貢献できる製品・サービスに進化させていきます。

コンタクトセンター分野は、従来から展開してきたSCSK独自の音声基盤「PrimeTiaas」の刷新を図り、昨今のデジタル化・マルチチャネル化に対応した次世代コンタクトセンター基盤構築を進めていきます。

AIチャットボットを活用した自己解決型の応答チャンネル（セルフサービス）、オペレーターによるメールやチャットでの有人対応、高度な専門性や複雑なやり取りを必要とするプレミアム対応の音声応答サービスなど、マルチチャネルの顧客接点をSCSKの基盤上でシームレスに連携させ、コンタクトセンター運営コストの最適化と顧客満足度向上の両立を実現します。コンタクトセンター業務などのBPO事業を手掛けるSCSKサービスウェアとの連携により、お客様の業態や課題に合わせた最適なコンタクトセンターサービスを提供します。

ビジネスソリューション事業部門のソリューションマップ



モビリティシステム事業部門

事業担当役員

常務執行役員
モビリティシステム事業部門長
中村 誠



事業概要

当部門は、自動車業界のお客様に向けて車載システム開発におけるサービス/製品の提供を行っています。

クルマの中で電子制御を行うECU (Electronic Control Unit) に搭載されるソフトウェアにおいて、モデルベース開発を用いた組み込みソフトウェア開発や、自社製品であるミドルウェア (QINeS-BSW) の提供、ソフトウェア検査、プロセス改善など幅広いソリューションを提供しています。

当部門の注力ビジネス

現在、自動車業界は自動車が発明されて以来100年に一度と言われる環境激変の中にあります。CASEの時代とも言われ、コネクテッドカー (Connectivity)、自動運転 (Autonomous)、カーシェアリング (Shared & Services)、電動化 (Electric) といった4つの大きな波が同時に押し寄せています。

そうした事業環境において、当部門のお客様である自動車メーカー様/サプライヤー様では来るべき時代に対応すべく、次期車載システムプラットフォームとそれを支える開発体制の構築へと向かっています。

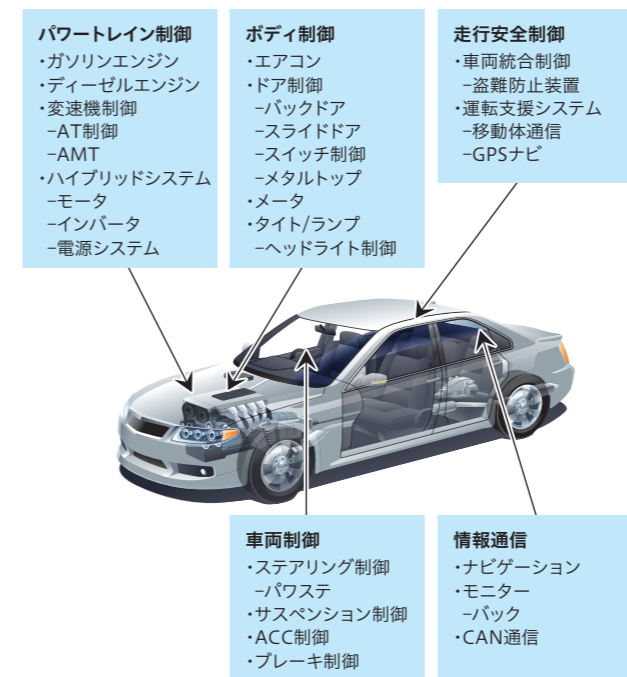
当部門では、開発環境・プラットフォームの構築からアプリケーション開発をワンストップでお客様に提供することにより、CASE時代の連携システム開発で必要となる、モデルによるアプリ開発と各ドメイン製品への実装をシームレスにつなぐ

当部門は35年以上にわたる車載システム開発において、数多くのドメインでの開発実績に加え、A-SPICE、機能安全、AUTOSARなどの専門技術、そしてこれまで培った高品質かつ効率的な開発プロセスにより質の高いアウトプットを提供することで、お客様との信頼関係を築いてきました。これまで蓄積したノウハウと信頼を基盤として、今後もお客様のビジネスの発展に貢献していきます。

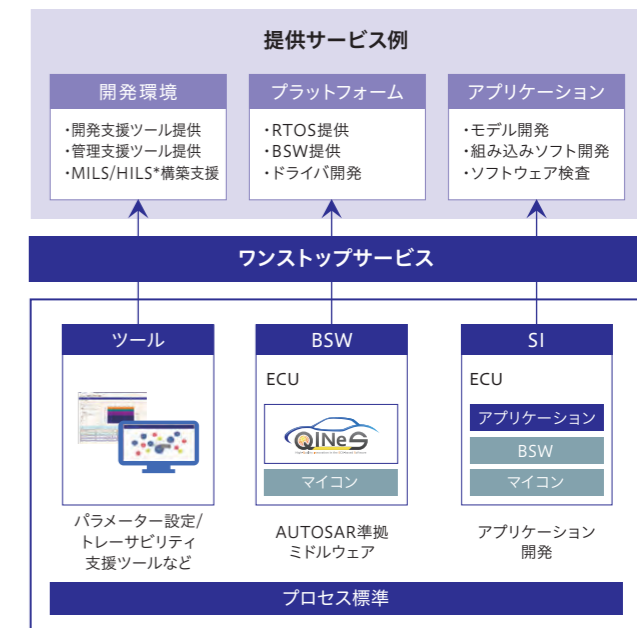
製品/サービスを提供していきます。さらに、お客様拠点におけるオンサイトでのサービス提供に加え、ニアショア拠点を含む国内開発拠点において統一された高品質な開発体制を構築することで、お客様の開発作業の効率化・高度化に寄与していきます。

またCASEの時代において、今後自動車自体がIoTデバイスとして外の世界と通信することから、車載関連のビジネスモデルも大きく変化していくと想定しています。そうした未来を見据えて、当部門ではCASEを実現するための統合処理や車外クラウド連携サービスなどの展開を目指すべく、「モビリティ社会の未来を、共に創る」をスローガンに掲げ、お客様をはじめとして産学官での連携も視野に入れて、新しいサービスの創出に積極的に取り組んでいきます。

SCSKの車載システム開発実績



アプリ+プラットフォームによる一体型サービス提供



*MILS: Model In the Loop Simulation
HILS: Hardware In the Loop Simulation

プラットフォームソリューション事業部門

事業担当役員

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
新庄 崇



事業概要

当部門は、「ネットワーク」「セキュリティ」「サーバー・ストレージ」「ミドルウェア」「CAD・VR」「解析ソリューション」の6つの製品群を軸に、プロダクトの販売、構築、サポートを展開しています。

これらの製品群は、SCSKの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厳選した、最先端かつユニークなラインアップです。その豊富なラインアップと当部門エンジニアのスキル、ノウハウをお客様の課題に合わせてコーディネートし、解決に導くことで、顧客満足度の向上、部門全体の事業拡大を目指します。

当部門の注力ビジネス

ITインフラ市場においては、企業のDXを促進するための製品ラインアップを拡充します。

そのなかで、特にミドルウェア分野に力を入れて取り組み、2019年度は「自動化」「AI」に加え「コンテナ*1」にも注力します。また、日々増大するセキュリティリスクへ対応するためのセキュリティ製品、「働き方改革」をITインフラから支えるネットワーク機器、サポートサービスプラットフォーム「CarePlus」について継続して取り組んでいきます。

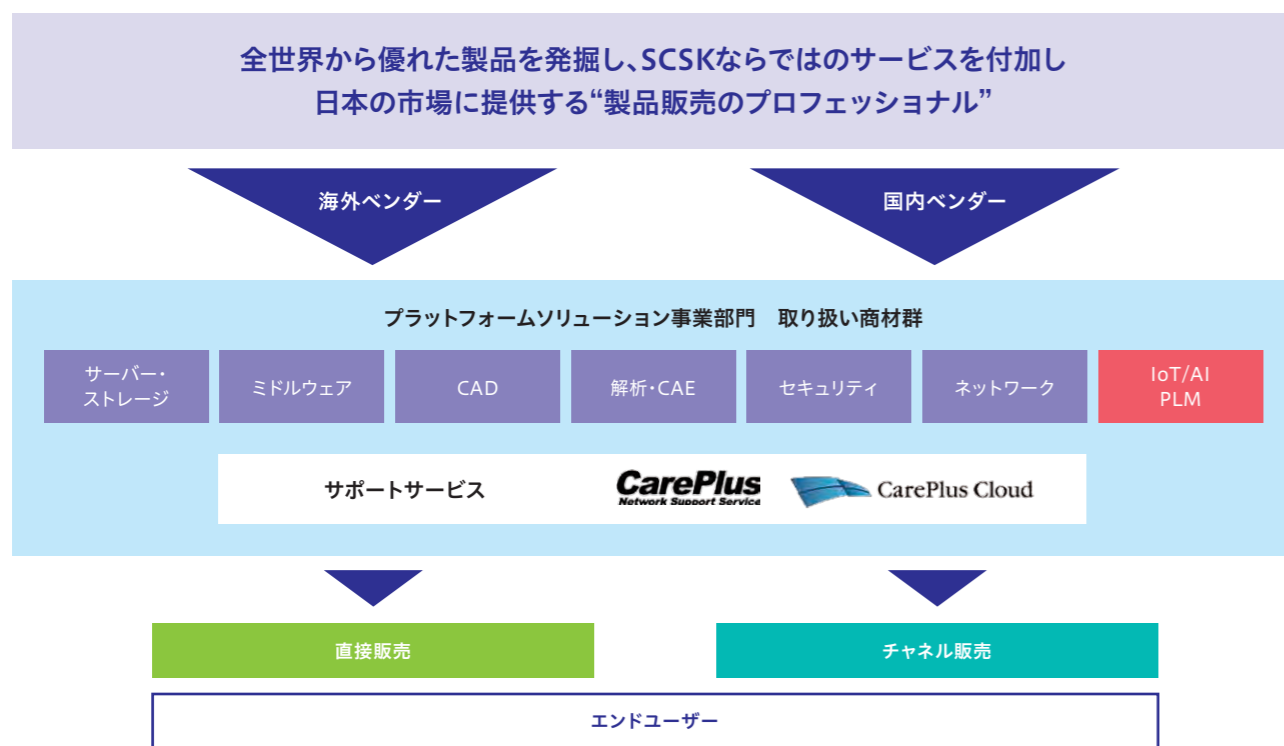
ものづくり分野においては、従前より注力してきた「解析ソリューション」「CAD」「VR」に加え、デジタルエンジニアリング技術を駆使した「PLM*2」「HPC*3」などの先端技術製品と高品位な技術サービスを提供します。製造業のモノづくりプロセスにおいて現実とバーチャルをスピーディにつなぐプラットフォームを提供し、今後の製造業の課題となるグローバルにつながるモノづくり、熟練者に依存しない質の高いモノづくりを支援します。

そして、当部門の新たな事業分野を確立するために、最新技術を活用した「IoT」ソリューションやサービスの創出にもチャレンジしていきます。

そして、当部門の新たな事業分野を確立するために、最新技術を活用した「IoT」ソリューションやサービスの創出にもチャレンジしていきます。

*1 コンテナ: 仮想化を実現する技術の一つ。従来の仮想マシン型に比べ迅速に構築でき、動作も高速。別のインフラ環境への移設も容易である。
*2 PLM: Product Lifecycle Managementの略。製品ライフサイクルにおけるすべての過程をITで管理し、開発プロセスを革新し、業務効率化や競争力強化につなげる。
*3 HPC: High Performance Computingの略。膨大なデータを高速演算するための大規模で高性能なコンピュータシステム。

プラットフォームソリューション事業部門のビジネスモデル



ITマネジメント事業部門

事業担当役員

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

当部門は、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IT戦略策定から運用までを支援する「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つの事業で構成されています。

各事業が一体となり、それぞれのサービスを最適に組み合わせた融合サービスにより、お客様の多様なニーズにお応えします。また、お客様の海外拠点における課題に対して柔軟に対応するために、SCSKの海外現地法人との連携を強化しています。各事業・拠点の一体運営による融合サービスで、お客様

当部門の注力ビジネス

当部門のビジネスに、最も大きな影響を与えるお客様企業のITインフラに対する考え方は、明らかに「クラウドファースト」にシフトしています。持たざる経営、変化スピードへの対応、最新高度技術の導入など、多くの面で優位性を持つクラウド活用の流れは加速度を増しており、お客様企業の価値向上に貢献し、競争力強化、ビジネス拡大に結び付いています。

当部門では早くからクラウドへの移行の流れをとらえ、独自のクラウドサービスである「USiZE」に注力してきました。現在では、そこで培った技術、サービスをベースとし、他のクラウドベンダーとのコネクティビティを高めることにより、それらベンダーが提供するサービスも取り込むことで、競合他社との差別化を図っています。

また、「USiZE」への継続投資によりサービスの拡充を図るとともに、他のクラウドベンダーサービスとの連携を深めるための人材投資にも注力。加えて、今後インフラ構築の核となるコンテナ技術者の育成や、効率化を図るIaC (Infrastructure as Code) 教育などにより、クラウドによるインフラ構築ビジネスの拡大を進めています。

さらには、業種別事業部門と連携しながら、それらクラウドインフラ上で提供される各種サービス、データを組み合わせる技術力、目利き力を高めていくことにより、「クラウドサービスインテグレーション」を拡大し、よりお客様のニーズに合った、あるいはその先を見越したサービスの提供を進めています。

一方で、それらインフラを安心、安全に低コストで運用する技術、仕組みにも磨きをかけています。SCSKのデータセンター「netXDC」を核とし、お客様拠点やデータセンター、他社データセンター、さらにはグローバルに展開するデータセン

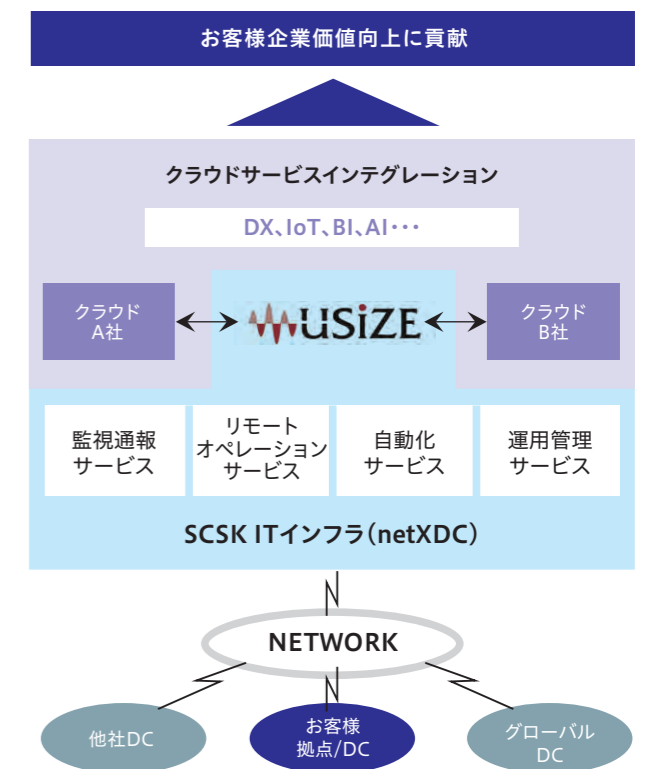
様の課題に即応します。

さまざまな問題点を独自の仕組みにより可視化する「安定したITサービスの『証明』」と、お客様のシステム運用品質の改善に努める「進化し続けるITサービスの『実現』」、そして、お客様の望む価値を理解し解決に導く「顧客価値を生み出すITサービスの『提供』」により、お客様の価値創造に貢献します。

お客様のITシステム基盤全体を最適化するために、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 サービスを通じてお客様の経営リスクの排除と企業価値の向上をサポートします。

ターをネットワークで接続し、リモートオペレーションサービスや自動化サービスにより、全体があたかも1つの有機体であるかのように、24時間365日稼働させていくことを可能としています。

ITマネジメント事業部門のビジネスモデル



42 人材の強化

- 基本的な考え方
- 人材育成
- 働き方改革
- ダイバーシティ/ワーク・ライフ・バランス
- SCSK人材戦略について

45 技術力・開発力の強化

- 技術力・開発力の向上への取り組み
- 業務品質向上への取り組み

47 ビジネスパートナーとの関係強化

- 基本的な考え方と取り組み方針
- パートナー企業との連携

49 顧客基盤の強化

- 基本的な考え方
- 信頼できるITパートナーとして

51 環境経営の推進

- 環境担当役員メッセージ
- 気候変動に関するマネジメント
- 環境アクションプラン
- 気候変動に関するリスク
- 第三者保証
- データセンターの戦略的取り組み事例

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。

基本的な考え方

SCSKにとって、付加価値の高いITサービスの創造・提供を通じてお客様や社会の課題解決を担う人材の育成は、企業価値を左右する極めて重要な要素です。

SCSKでは、求める人材像を「経営理念を実現する人材」「マインドとスキル両面に秀でた人材」「主体的かつ継続的に成長し続ける人材」と定義し、これらを体現できる人材の育成に取り組んでいます。さらに、人材力を強化する方針として「知と技術の拡大・深耕」を掲げ、創造性を鍛えること、IT・ビジネスの知見を強化すること、自律的成長を促す環境を整備することに注力しています。

人材育成体系の整備はもとより、働き方改革を通じて効率的な働き方を実現するとともに、すべての人材がその力を最大限発揮できる環境を整えてきました。社員がより多様な経験を通していっそう知見を拡大できる機会となる副業・兼業制度をはじめ、多彩な社員の力を培い、その力を活かすための取り組みを推進しています。

今後も、全社員の成長が企業の成長につながるという考え方の下、社員一人ひとりが自律的に成長し続ける仕組みを整備し、「働きやすい、やりがいのある会社」を目指していきます。

人材育成

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人材育成体系です。この体系を基盤として、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
	部門	<ul style="list-style-type: none"> ● 全社共通教育の補完 ● 事業部門独自スキルの育成 	
コミュニケーション		<ul style="list-style-type: none"> ● 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・職種別ワークショップなど 	
仕組み・インフラ		<ul style="list-style-type: none"> ● 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@vl(研修受講管理) ● ProActive(人材管理システム) 	

多様なキャリア開発、人材強化策

自己研鑽活動促進施策「コツ活」

本格的な高齢社会を迎え、長く働き長く学ぶ時代への対応とともに技術などの激しい変化への対応が必要です。SCSKでは、「コツコツ続けることが、勝つ・克つためのコツ」という考えの下、全社員を対象とした自己研鑽活動の促進施策として「コツ活」を2017年度から実施しています。

「コツ活」は、働き方改革、健康経営に続き、学び続ける文化「ラーニング・カルチャー」づくりのために、個々人の主体的な学び(自己研鑽)と共有を促進し、社員同士がお互いを高めあえる仕組みを構築することを目的としています。ビジネスパーソンとしての自身の成長につながる、業務時間外に行った自主的な学び活動を対象に、自己研鑽した内容を申請。活動内容は社内で事例集として公開することで、個々人の主体的な学び活動を応援しています。

副業・兼業制度(制度呼称:スマートワーク・プラス)

SCSKは、社員が社外での多様な経験・広い知見の獲得や新たな人脈形成を目指し、2019年1月より副業・兼業制度(制度呼称:スマートワーク・プラス)を導入しました。本制度は、社員の副業・兼業による多様な働き方を尊重するとともに、社外で高度な専門性を有する人材が、SCSKにおいても兼業として活躍できる場を提供することを実現する仕組みでもあり、彼らの知見を活用してSCSKでのイノベーション創出や新規ビジネスなどの新たな価値創造につなげることを目指しています。

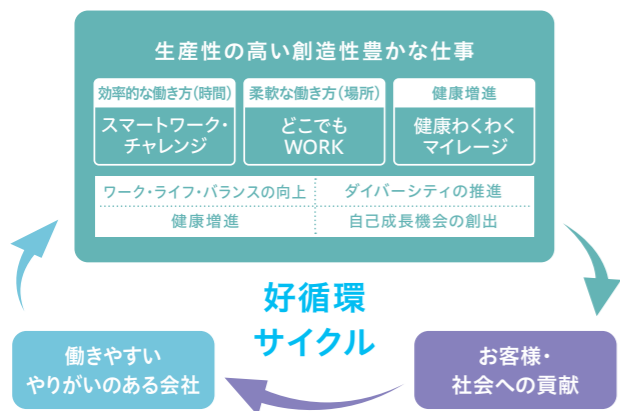


働き方改革

働き方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。社員が心身共に健康で、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を提供できる。その価値が、企業の発展につながり、ステークホルダーの皆様へ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

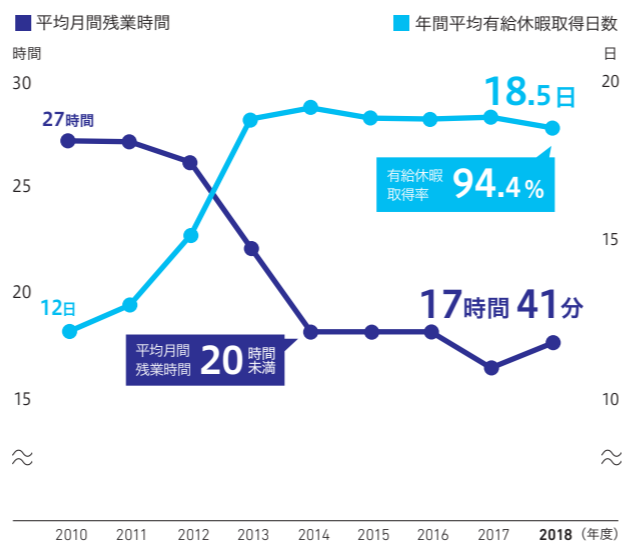


スマートワーク・チャレンジ

2013年4月から残業削減・有給休暇取得を目標に、「スマートワーク・チャレンジ20(スマチャレ20)*」という取り組みを開始しました。この施策では、各部署で主体的に業務効率化に取り組む一方、削減した残業代を全社員へ還元する達成インセンティブや、不測の事態に備えたバックアップ休暇など、さまざまな仕掛けを導入してきました。このように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、そ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

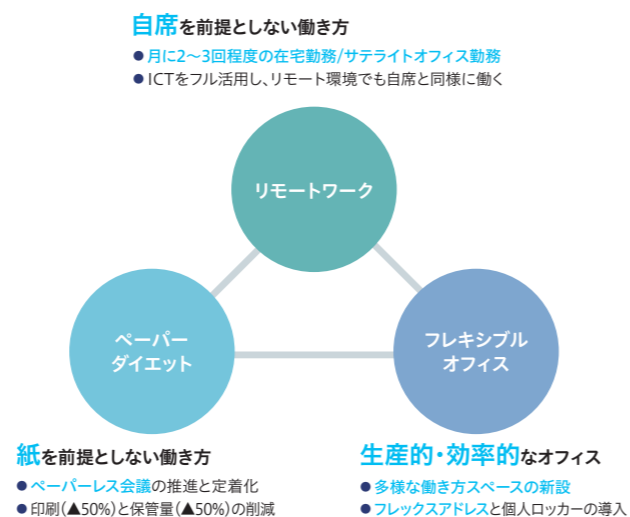
平均月間残業時間 / 年間平均有給休暇取得日数



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。「リモートワーク」「ペーパーダイエット」「フレキシブルオフィス」の3施策から成るもので、2016年度から段階的に試行・検証の上、2017年度より全社展開しました。今後は仕組みや環境面をより充実させ、時間や場所にかかわらず「成果を重視する」意識をさらに高めることを推進していきます。

「どこでもWORK」概念図



ダイバーシティ/ワーク・ライフ・バランス

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んでいます。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、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100人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。

シニア人材の活用

今後急激に増加することが見込まれているシニア人材が65歳まで現役として活躍し続けられる環境整備を目指し、2018年7月より「シニア正社員制度」を導入しています。本制度導入により、豊富な知識・経験を持つシニア人材がより安心して活躍できる環境、および実力に応じた業務に挑戦できる機会、その結果である貢献に報いる報酬を一層充実させています。

詳細は、サステナビリティサイトをご覧ください。
<https://www.scsk.jp/corp/csr/diversity/index.html>



活躍しているシニア人材

定年前と変わらない環境で、やりがいのある業務に携わっています。

プラットフォームソリューション事業部門
事業推進グループ グループ長代理
國府田 明弘



昨年の12月に定年となり、シニア正社員として再出発しました。現在は定年前と変わらず、職場の環境も良く楽しみながら、プラットフォームソリューション事業部門内のIT技術センター(ITEC)で技術者の育成を中心に業務を行っています。

当部門内の技術者は製品販売に紐づいたスペシャリストな技術者(I型技術者)が多く在籍しています。このI型技術者をT型技術者(専門領域に加え、幅広い知識を持つ人材)へスキルを強化するために、ITEC独自の育成の体系づくりや環境整備などを行っています。成果がすぐには出ないですが、やりがいのある業務です。

今後は、育成のみならず、技術者の立場の向上や環境の改善にも微力ながら携わり、技術者にとってより働きやすい環境づくりを支援していきたいと思っています。

今でも技術者への思いは強いので、いろんな分野へアンテナを立てながら新しい技術にわくわくし、また、周りの方とも連携しながら65歳定年まで頑張りたいと思います。

SCSK人材戦略について

すべての社員がいきいきと働ける、魅力ある職場づくりを推進しています。

上席執行役員
人事グループ 分掌役員
播磨 昭彦




SCSKでは、「夢ある未来を、共に創る」という経営理念の下、「人を大切にします」という約束を掲げ、その実現に向けて「働きやすい、やりがいのある会社」づくりを目指しています。そして、社員の健康こそがすべての礎という考えの下、健康経営を推進しています。

これまで各種人材施策を通じて、総労働時間短縮や業務効率化を通じた生産性の向上、多様な働き方の実現、健康意識の醸成や健康習慣の定着、学ぶ風土の醸成などに取り組んできました。これからも、多様な価値観を尊重した魅力ある職場づくりを行うことで、すべての社員に

能力と特性を活かして安心して長く働いていただき、人材の確保と定着を目指していきます。また、業務の多様化・高度化・グローバル化を見据えた人材投資・人材育成を行うことで、自律的成長を志向し、豊かな心と知性で価値創造し続けるプロフェッショナル集団を目指し、事業変革や成長につなげることを企図しています。今後も、「人を活かす会社」としての地位を確固たるものにするともに、事業の持続的な成長と社員の「夢ある未来」を両立できるような人材マネジメントに取り組んでいきます。

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。

詳細は、サステナビリティサイトをご覧ください。
<https://www.scsk.jp/corp/csr/consumer/index.html>

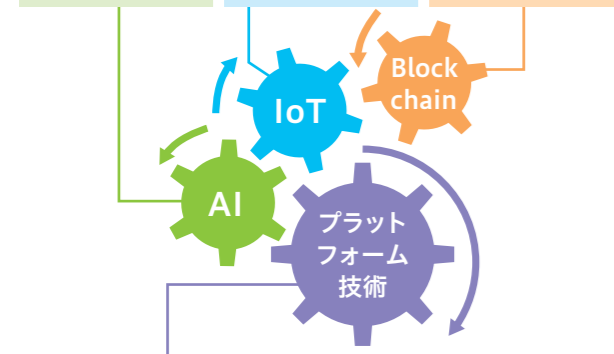
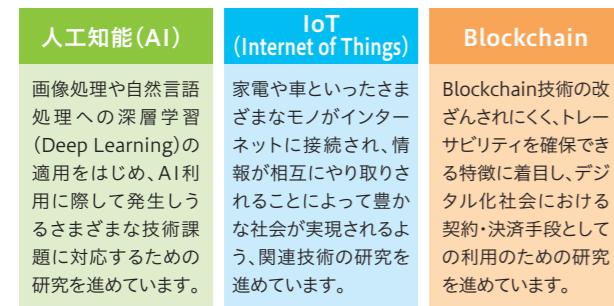


技術力・開発力の向上への取り組み

デジタル化に対応する研究開発を推進

クラウド、モバイル、ソーシャルメディア、ビックデータアナリティクスといったデジタル化社会の基盤となる技術の普及に加え、AIの新たな形(機械学習、深層学習など)が生み出されたことにより産業界・生活環境にさまざまな変化が起きました。昨今ではIoT、Blockchainなど、さらに社会生活や企業活動をITと一体化させるデジタル化の世界が広がりつつあります。

SCSKでもこのような変革を生み出す技術トレンドに注目し、社内の研究開発の専門組織を中心に、IT利用環境の高度化・次世代化といった課題に対する先端・先進技術の調査・検証、ならびにSCSKの製品・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。



自律型IT人材育成のための技術コンテスト「テクのコ」

“技術”のSCSKを支えていく、技術やトレンドに常にアンテナを張り変化に対応できる自律型の技術者を育成するために、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、SCSKグループ社員を対象としたハッカソン「テクのコ」

を開催しています。部署や職種、年齢の壁を越えて集まった社員が、その場でチームを組み2日間アプリ開発に没頭、最後にデモを行い技術の使い方や創意工夫などをアピールし審査員が評価・表彰します。

加えて、毎回多くの社員で盛り上がる「テクのこの里 ライトニングトーク大会」もSCSKグループ各拠点で行っています。ここでは、日頃の技術研鑽の成果や興味のあるトピックなどを社員が自発的に登壇して共有することにより、自律的に学ぶ意識を醸成しています。

また、このようなSCSKの取り組みの主旨に賛同いただいている同業他社との合同イベントも開催しています。



テクのコ(多摩センター「ラーニングパーク」にて) テクのこの里ライトニングトーク大会

OSS (Open Source Software) への取り組み

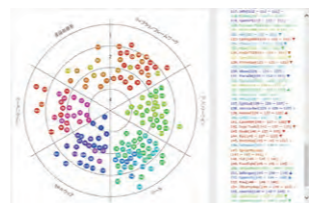
OSSはさまざまなシステムで幅広く利用されており、今や企業システムや社会インフラを支える重要な構成要素となっています。SCSKでは利用と開発・運用の両面からOSSの振興・活用促進に努めるとともに、OSSの有識者を交えた「OSSユーザーのための勉強会」を開催するなど、コミュニティとのかかわりも積極的に行っています。



OSSユーザーのための勉強会

OSS Radar Scope®

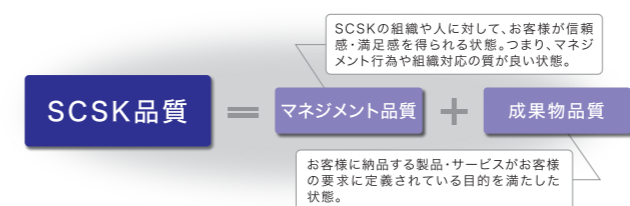
SCSK独自の基準でOSSを評価した結果をランキング形式で揭示し、レーダーチャートにマッピングしたものです。OSS選定に役立つ目安を提供しています。



業務品質向上への取り組み

私たちの考える品質

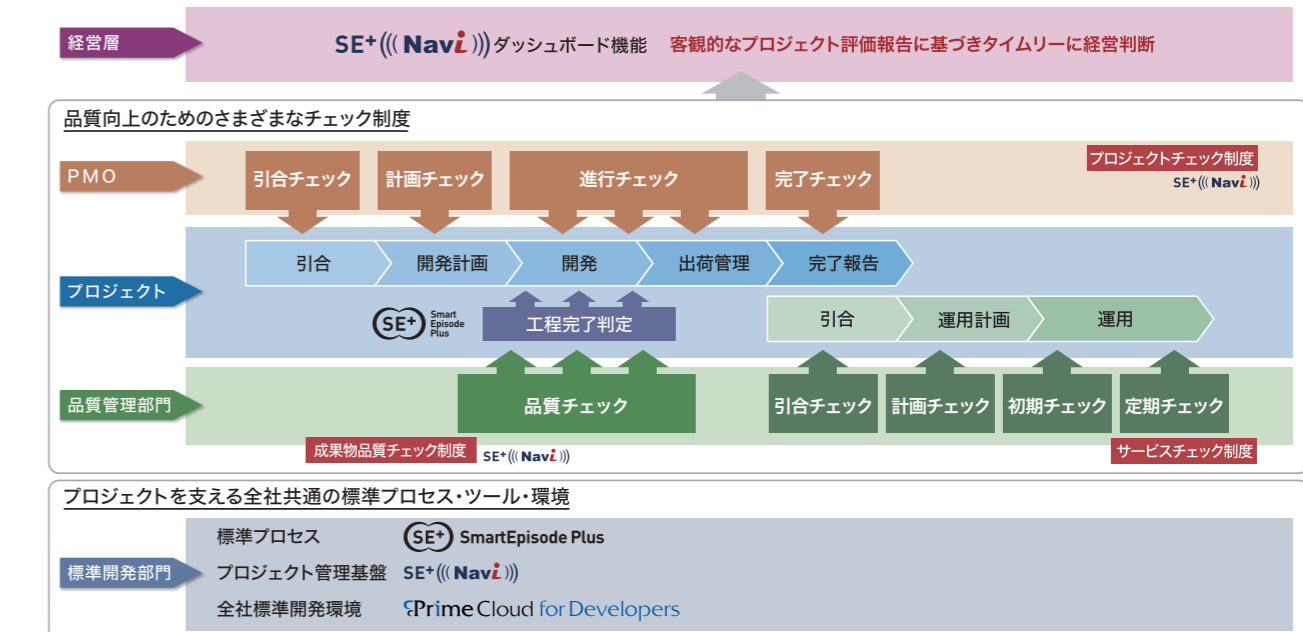
「お客様にご満足いただけること」、これこそが製品・サービスにおける品質で最も大切なことだと、SCSKは考えています。そのために必要なことは、「マネジメントの質」「成果物の質」の、両方を向上させることです。SCSKではこの2つを合わせ、「SCSK品質」という言葉で定義しています。



高い業務品質を提供する「SE+®」

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+)」を導入しています。これまで培ってきた現場の英知が結集されたSE+には、システムやサービスの品質を向上するための仕組みや、日々の業務遂行における基本やポイントが凝縮されています。SCSKでは、SE+の活用により、安定した品質を確保できるプロジェクト管理を実施しています。

全社で品質を支える仕組み



パートナー企業との連携の下 品質・生産性向上や働き方改革を進めています。

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・行動指針の下、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。

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を図っています。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。

さらに、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、これに基づいた施策を「取り組みテーマ」として具体的に定め、パートナー企業とともに推進しています。

今後も、サプライチェーンにおける社会的課題に対してパートナー企業と一体となり責任をもって取り組むことにより、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まいります。

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

品質・生産性の向上

- 開発・管理の標準化(SE+など)
- 上流フェーズからの協業
- 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
- 業務委託にかかわる法令の遵守

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を開催し情報交換を行うなど、あらゆる面での関係強化に取り組んでいます。

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Coreパートナー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パートナーとの信頼関係構築に努めています。



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・生産性の向上

SCSKは、パートナー企業と共に常に品質・生産性の向上を図る取り組みを続けています。SCSK開発標準(SE+)をパートナー企業に展開し、安定的なシステム開発、保守運用を実現しています。「ものづくり革新」と称し、「作らない開発」、「構築しないインフラ」、「人が関与しない運用管理」を目指し、より高度な開発・運用環境の活用に向けた取り組みを進めています。

また、従来のパートナー企業のリソース協力に依存したビジネススタイルから脱却し、上流工程からのパートナー企業との協業や請負でのパートナー企業への仕事の依頼を主体としたビジネススタイルへ変革することが品質の向上につながると考え、請負化を推進しています。

その他、今年度からの新たな施策として、Coreパートナーと共にプロジェクト単位での相互評価を実施しており、その評価結果を分析・活用することで、継続的な品質・生産性向上に取り組んでいます。

働き方改革/健康経営

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。

具体的には、Coreパートナーと平均残業時間や有給休暇取得率などを指標として共有し、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。

このような取り組みのなか、2018年度の実績では、派遣社員の時間外労働時間が、SCSKのプロパー社員を下回る結果となりました。また、Coreパートナーの有給取得率も向上しており、働き方改革がパートナー企業にも着実に浸透していることを実感しています。

これからも、働き方改革の取り組みをパートナー企業と共に推進し、IT業界が働きやすい魅力的な業界となるよう、継続して努めます。

詳細は、サステナビリティサイトをご覧ください。
<https://www.scsk.jp/corp/csr/partner/index.html>



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、定期的な書面確認に加え、実地調査を通じて是正指導を行っています。

また、社内はもとよりパートナー企業に対して、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目的とした説明会を開催するなどして、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を図ります。

パートナー企業コメント

SCSKと共に、働き方改革に取り組んでいきます。

株式会社ピーエスシー
代表取締役
鈴木 正之 様



当社は、創業以来「3S for all customers」という理念を最も大切にしています。すべての社員がお客様のSuccess, Satisfaction, Smileのために働こうという当社の大切な価値観です。

お客様の3Sを実現するためには、社員自身の3S実現がもっとも重要であり、さらに社員の心身の健康が大切と考えて、SCSKを見習い、健康経営に取り組んでまいりました。

これからもさらにお客様ならびに社員に喜んでもらえる企業であり続けられるよう、SCSKと共に働き方改革にこれまで以上に積極的に取り組んでまいります。

TOPICS

サプライチェーンにおけるCSR推進方針

SCSKはCSRに配慮した購買行動を実践する為、サプライチェーンにおける社会的責任を認識し、「サプライチェーンにおけるCSR推進方針」を策定しております。このような考えをパートナーの皆様と共有し、理解と賛同を得ながら、共に社会的課題の解決に向けた取り組みを進めていきます。

詳細な内容につきましては、サステナビリティサイトをご覧ください。
https://www.scsk.jp/corp/csr/fairpractices/supply_chain.html



お客様の戦略的ITパートナーとして 共に新たな価値創造に取り組んでいます。

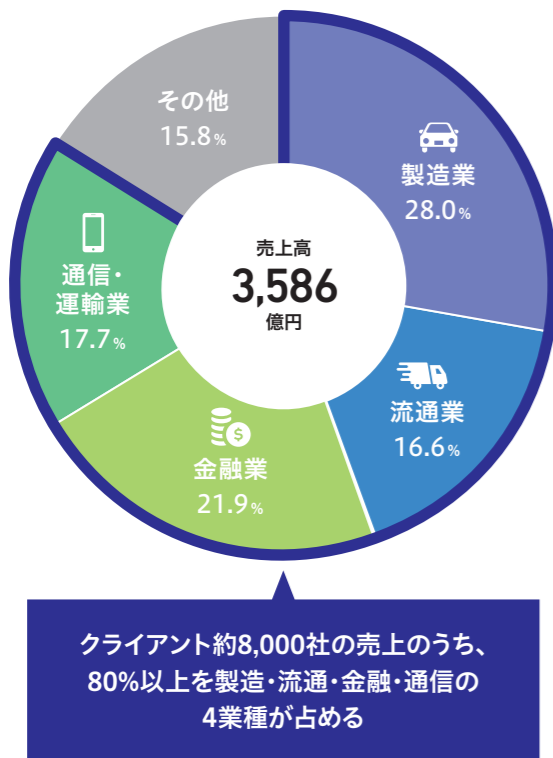
基本的な考え方

お客様が真に求めるITサービスを提供

SCSKは、長年にわたって製造・流通・金融・通信業をはじめ、幅広い業界に向けてITサービスを提供してきました。これらの業界の主要企業を網羅した強固な顧客基盤および業界固有のITサービス需要に応えるさまざまな業務ノウハウや技術を有していることが、SCSKの強みです。

これら4業種で80%を占めるSCSKのクライアント数は約8,000社あり、お客様のITニーズに応え続ける中で、お客様の戦略やお客固有の業務を熟知し、深い理解力に基づく強固な信頼関係を構築しています。この強固な信頼関係をベースに、お客様の声を真摯にお聴きし、お客様の求めるものを理解し、その上でグループの総合力を発揮してSCSKが有する多種多様なITサービスをお客様に提供することで、お客様の求める真の付加価値を追求・提供します。

顧客業種別の売上高構成比(2019年3月期)



信頼できるITパートナーとして

主要顧客のあらゆるニーズに対応する 戦略的ITパートナーへ

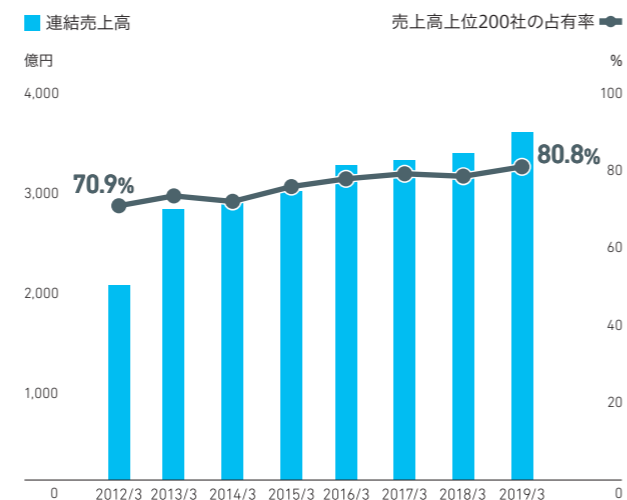
SCSKは、中期経営計画の基本戦略の一つとして「サービス提供型ビジネスへのシフト」を推進しています。長年にわたって企業のITを支え続けてきた経験からくる知見やノウハウを活かし、業界標準的な業務オペレーションを汎用化したサービスを開発。約8,000社の幅広いお客様をターゲットに、サブスクリプション型でサービスを提供しています。

また、事業拡大を目的とした個社固有の戦略的IT投資ニーズに対しては、業界専門の経験あるエンジニアを充て、お客様にとって最も付加価値の高いシステムやサービスを提供することで、トップベンダーの地位を目指してきました。

その結果、売上高上位200社のお客様との取引規模は、合併以来、年々拡大しており、2019年3月期の連結売上高に占める割合は8割を超えるに至っています。これは、SCSKが主要なお客様から任される領域・規模が拡大していることによるものです。

今後も、お客様の声を真摯に聴き、ニーズを的確にとらえ、グループの総合力を最大限に活かしたソリューションを提供することで、信頼できる戦略的ITパートナーとしてさらなる関係強化に努めていきます。

連結売上高に占める上位200社の売上高占有率の推移



お客様へのソリューション事例 | 三菱地所株式会社様

グループ各社の会員組織を統合し、「住まいのバリューマネジメント」を実現

多くの企業がDXへの対応策としてテクノロジー分野への投資を検討するなか、流通業においてはオムニチャネル化に向けた事業展開、製造業においてはIoT・AIの流れ、金融業においてはFintech・AIの導入機運など、SCSKは、ターゲット業界ごとの新しい事業ニーズを的確にとらえながら、お客様の事業ニーズに応える多様なソリューションの展開に努めています。

近年、不動産業界における住宅事業をとりまく国内マーケットの環境には大きな変化が起きている。住宅販売のマーケットは、国内人口の減少やニーズの多様化といった変化が向かい風となり、新築マンションや戸建の販売といったフロー型のビジネスだけでなく、リフォームや買い替えといったストック型ビジネスの重要性が高まってきました。このような背景から、三菱地所様では、さらなる事業成長に向け、三菱地所グループ全体として顧客の生涯におけるニーズをカバーしていく仕組みづくりを急務として考え、グループ各社が運営してきた会員組織を統合し、「三菱地所のレジデンスクラブ」を再編しました。

この取り組みにより対面や紙媒体でのリアルな顧客接点だけでなく、バーチャルでも顧客が求める情報を適切なタイミングで発信ができるグループ全体の「接点」として機能するようになりました。



業界最大規模となる約60万世帯を対象とした会員組織「三菱地所のレジデンスクラブ」

事例のポイント

三菱地所様の課題

- リフォーム・仲介などのストック型ビジネス拡大への対応が急務
- 営業施策や顧客管理、会員管理がグループ各社の個別最適で運営
- ニーズに対する点のアプローチではない、ロイヤルティ向上施策の実行

課題解決の成果

- 統合された顧客情報を活用し、グループ各社が相互に価値を提供
- 各社事業の枠組みを超えた統合プラットフォームを確立
- ライフステージに応じて顧客が求める情報・サービスを一元的に提供

SCSKは、その住宅事業グループ各社が横断して活用するバリューチェーンプラットフォームの構築という、非常に重要な取り組みのパートナーに採用いただきました。SCSKは、「WEBSAS(ウェブサス)」というブランドで10年以上、企業のWEBサイトの企画から構築、運用を手掛けており、Microsoft Dynamics 365*の大規模導入プロジェクトで国内トップクラスの実績があります。これらに加えてプロジェクト体制などが評価されました。

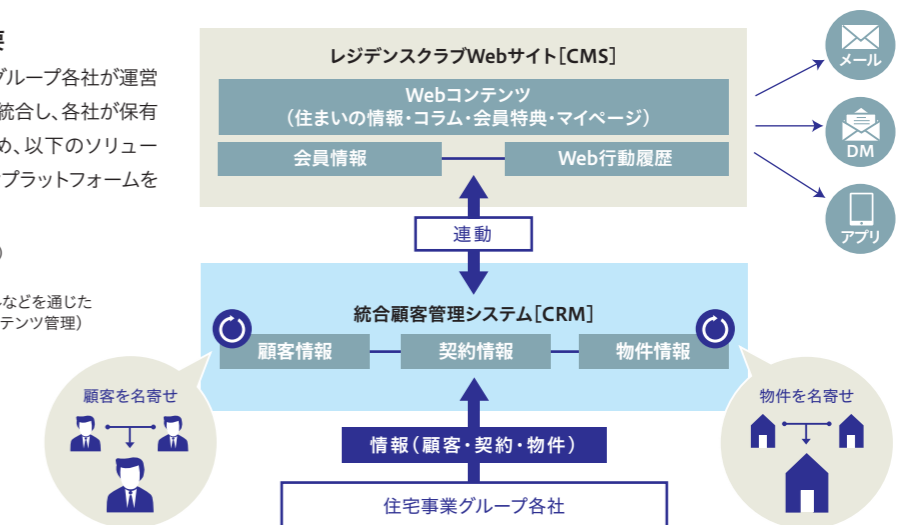
SCSKでは、事業戦略やサービスのさらなる拡充につなげていけるよう、プロダクトやソリューションのさらなる機能向上を図り、お客様の新たな事業価値創造に貢献していきます。

* Microsoft Dynamics 365: 「マーケティング」→「セールス(営業)」→「カスタマーサービス」→「フィールドサービス」の全フェーズをカバーし、スムーズに顧客情報を共有/活用させることができるオールインワンソリューション

会員組織統合のシステム概要

これまで三菱地所様の住宅事業グループ各社が運営していた4つの住宅系会員組織を統合し、各社が保有する顧客情報の統合・連携のため、以下のソリューションを採用し、バリューチェーンプラットフォームを構築しました。

- ・Microsoft Dynamics 365 (統合CRM)
- ・トリリアム(高度な名寄せ実現)
- ・sitecore(会員向けWEBサイトやメールなどを通じたマーケティングの自動化とデジタルコンテンツ管理)
- ・ASTERIA Warp(データ連携)
- ・Azure(インフラ)



気候変動による事業への影響を分析し、リスク低減と機会創出につなげています。

詳細は、サステナビリティサイトをご覧ください。
<https://www.scsk.jp/corp/csr/environment/index.html>



環境担当役員メッセージ

昨今国内では、西日本での豪雨による洪水被害や災害級の酷暑などが発生しています。世界に目を向けても海面の上昇や干ばつ、気温の上昇が招く乾燥による森林火災が大規模化し、深刻な課題となっています。

環境問題のなかでも気候変動に伴う影響は企業活動において経営上の重要な課題となっており、社会の持続可能な成長にとってリスクとなり得ると認識しています。

一方で、気候変動への対応は、環境配慮型の製品やソリューション、デジタル技術を駆使した革新的なサービスなど、イノベーションを創出し新たな事業機会につながるものにとらえています。

SCSKは、本業である効率的かつ効果的なITシステムや運用サービスの構築・導入を通じて、社会全体の環境負荷の低減に寄与しています。さらに堅牢なデータセンターやBCPソリューションなどにより、災害時にお

けるお客様の事業継続に大きく貢献しています。こうした強みを最大限に発揮するとともに、幅広い業界にわたるお客様や、パートナー企業とも連携しながら、事業活動プロセスでの環境負荷低減と環境変化に適応した社会づくりを、SCSKの社会的存在意義の一つと認識し、その実現に向けた取り組みを積極的に推進してまいります。

今後とも、SCSKらしい戦略的な環境活動を立案・実行し、経営理念「夢ある未来を、共に創る」の下、豊かで持続可能な社会の実現に向けて、事業活動を通じて貢献していきます。



上席執行役員
岡 恭彦

気候変動に関するマネジメント

SCSKは、環境マネジメントシステム規格であるISO14001の認証を取得しており、マネジメントレビューにおいて環境担当役員の承認を得る体制を構築しています。また、各事業部門での気候変動の取り組みを全社横断的に管理するため、環境保全会議を開催し、環境パフォーマンス向上に向けた今後の施策などを共有しています。

バリューチェーン全体を通じたエネルギー使用と温室効果ガス排出による環境影響を抑制するためには、SCSKのオフィスやデータセンターからの影響と、SCSKが提供するIT製品・サービスをお客様が使用する際に生じる影響の両方を考慮する必要があります。そのなかで特に影響が大きいのがデータセンターでのエネルギー使用・温室効果ガス排出であり、その削減が最重要課題であると考えています。

SCSKのオフィスやデータセンターでのエネルギー使用量・温室効果ガス排出量については、定期的に把握するとともに、その削減目標を設定し、さまざまな施策を実施しています。

環境アクションプラン

2016年11月の「パリ協定」発効以降、温室効果ガスの排出規制強化、ESG投資の拡大、環境ビジネスの市場伸展など、世界で脱炭素社会実現に向けた動きが加速しています。

同時に、顕著化しつつある気候変動の影響からいかに社会システムを守るかということも、社会課題として重要度が高まっています。

このような背景を踏まえ、SCSKでは「夢ある未来を、共に創る」という経営理念と住友商事グループの環境方針の下、SCSKらしい環境活動を進めるべく、「気候変動という社会課題に対し、SCSKが事業を通じてどのように貢献できるか」の方向性を示した、SCSK独自の環境アクションプランを設定しています。

SCSKはITサービスの提供により、事業活動を通じて社会に貢献する企業として「お客様と共に創る豊かな社会」の実現を目指します。

環境アクションプラン

1.脱炭素社会移行に向けた、お客様企業との協働
温室効果ガス削減に寄与する、効率的なシステムやITインフラなどをお客様と開発・構築していきます。

2.気候変動リスクに対応する、レジリエントな社会づくりへの貢献

ディザスタリカバリー拠点としてのデータセンターや、最新技術の利用により、レジリエントな社会インフラの構築に貢献していきます。

3.環境に配慮した持続可能な企業活動の実現

省エネ・再エネの取り組みで、事業活動から排出される温室効果ガスの最小化を図っていきます。

気候変動に関するリスク

SCSKでは、気候変動に関するリスクについて、事業ごとに発生可能性、インパクト、発見・検知・予防の可能性などを加味して特定・評価し、優先度を決定した上で取り組み分野を決定しています。

規制リスクに関しては、「エネルギーの使用の合理化に関する法律」などにより、日本国内の一定規模以上の大規模事業所は温室効果ガス排出量の削減義務が課されており、SCSKの一部施設も対象となっていますが、環境パフォーマンスのモニタリングや省エネ設備へのアップグレードなどを実施し、より高効率な業務運営につなげています。

物理リスクに関しては、自然災害をはじめとする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。また2015年度より、在宅勤務やリモート会議など、社員の移動を伴わない環境に配慮した働き方を推進していますが、豪雨などで公共機関が運休した際には業務影響の低減策としても活用可能です。

第三者保証

2018年度の温室効果ガス排出量のうちScope1・2に関し

て、第三者認証機関であるロイド レジスター クオリティア シュアランス リミテッド社より第三者保証を取得しました。今後も信頼性の高い情報開示に努めます。

「独立した保証証明書」は、SCSKのWebサイトに掲載しています。

https://www.scsk.jp/corp/csr/pdf/assuarance_statement.pdf



データセンターの戦略的取り組み事例

データセンター運営において、気候変動に対する「緩和」と「適応」は重要な取り組みです。高効率で災害に強い堅牢なファシリティを構築するとともに、省エネルギー運用に努めています。

環境負荷低減への貢献 -グリーンITの推進-

省エネ機器や高効率インバータ・ターボ冷凍機の導入、冬期・中間期における外気冷却の採用、きめ細かい空調管理などにより、高効率化とさらなる省エネルギー化を推進し、パフォーマンスをPUE値*などの指標を用いてモニタリングしています。

またサーバーの仮想化、クラウドサービス、実績豊富なエンジニアによる高品質な運用サービスの提供などを通じて、お客様のIT利用段階における環境負荷低減にも貢献しています。

*PUE値：データセンターにおけるエネルギー効率を示す指標。
 「PUE=データセンター全体の消費電力÷IT機器による消費電力」にて算出し、1.0に近いほど電力消費効率が良いとされています。

自然災害に対するレジリエントな社会づくりへの貢献

気候変動に起因する巨大台風や豪雨などを含め、自然災害から社会のインフラを守るよう堅牢なデータセンターを設置・運営し、お客様の事業継続に貢献しています。



netXDC三田第2センター

経営体制

54 コーポレート・ガバナンス

- 基本方針
- 取締役の選解任と手続
- 取締役会における審議の活性化
- 2018年度取締役会の実効性評価
- 役員報酬
- 内部統制
- 情報開示の充実とコミュニケーション
- 社外取締役メッセージ

61 コンプライアンス / リスクマネジメント

- コンプライアンス
- 公正な取引
- リスクマネジメント

63 役員一覧

- 取締役一覧
- 執行役員一覧

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

基本的な考え方

SCSK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

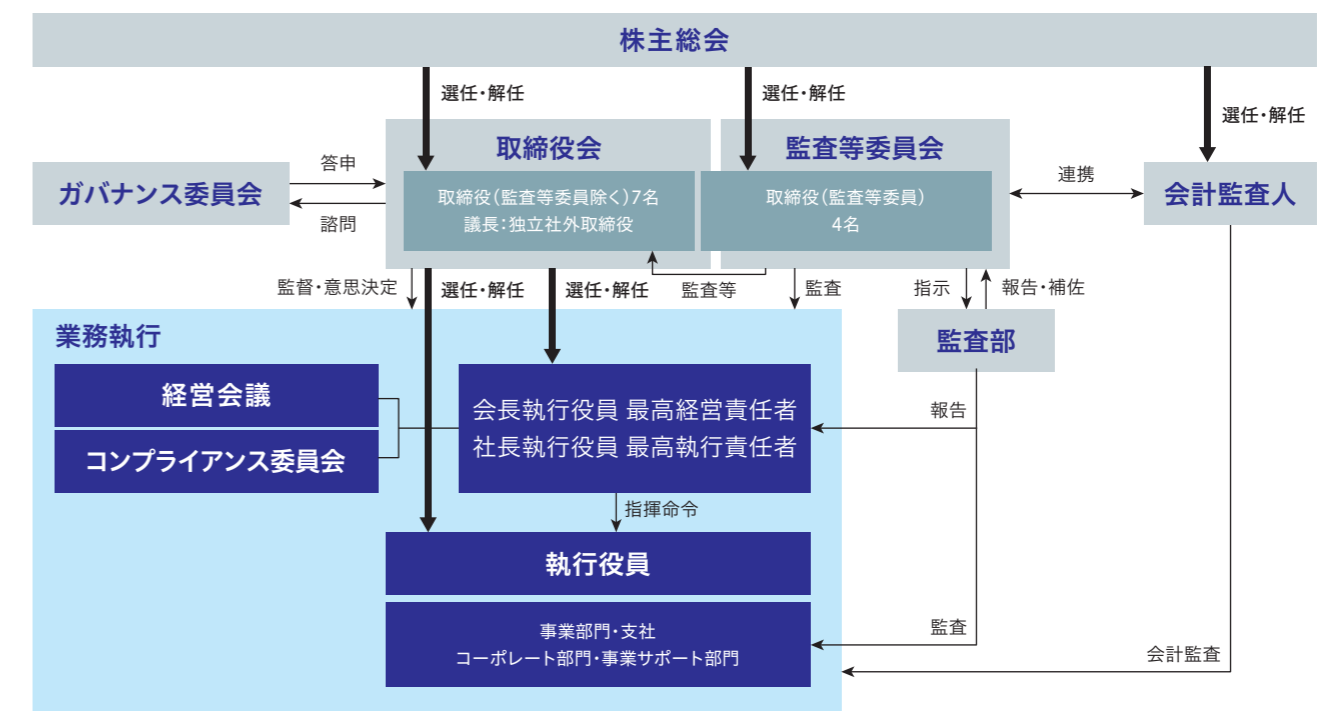
維持、およびこれらを達成するための経営の透明性の確保が、SCSKグループのコーポレート・ガバナンスの基本であり、経営の最重要課題の一つであると認識した上で、SCSKに最も相応しい経営体制の整備・構築を目指しています。

なお、東京証券取引所「コーポレートガバナンス・コード」に定められている各原則のすべてを実施しており、コーポレート・ガバナンス報告書において各原則に基づく開示事項の詳細を記載しています。

コーポレート・ガバナンス強化の変遷

	2015年 6月25日～	2016年 6月28日～	2017年 6月23日～	2018年 6月26日～	2019年 6月25日～
取締役	18名 (うち社外取締役3名)	19名 (うち社外取締役5名)	16名 (うち社外取締役7名)	12名 (うち社外取締役4名)	11名 (うち社外取締役4名)
機関設計	監査役会 設置会社 (監査役4名)	監査等委員会 設置会社 (監査等委員4名)	監査等委員会 設置会社 (監査等委員7名)	監査等委員会 設置会社 (監査等委員4名)	監査等委員会 設置会社 (監査等委員4名)
指名・報酬を 審議する 任意の委員会	指名・報酬諮問委員会 (委員6名、 うち独立役員3名)		ガバナンス委員会 (委員5名、 うち独立社外取締役3名)	ガバナンス委員会 (委員6名、 うち独立社外取締役4名)	ガバナンス委員会 (委員5名、 うち独立社外取締役4名)

コーポレート・ガバナンス体制図



取締役会

SCSKの取締役会は2019年6月25日現在、独立社外取締役4名を含む11名の取締役で構成されており、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。主な検討事項は、法令で定められた事項、社内規則において定められた事項および経営戦略や経営計画などの経営上の重要事項です。

なお、SCSKは取締役会を、原則として毎月1回定期的に開催するほか、必要に応じて臨時に開催しています。2018年度は取締役会が13回開催されました。

また、SCSK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（業務執行取締役などであるものを除く）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。

執行役員

SCSK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 最高経営責任者および社長執行役員 最高執行責任者の指揮命令のもと業務執行を担うものと位置づけています。

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、SCSKのコーポレート・ガバナンスの一層の充実に貢献しています。

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 最高経営責任者および社長執行役員 最高執行責任者以下の執行役員が明確に担う体制としています。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 最高経営責任者および社長執行役員 最高執行責任者の諮問機関として、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。

監査等委員会

監査等委員会は、独立社外取締役3名を含む4名の取締役で構成され、内部統制システムを利用した組織的監査を行うとともに、独立的・客観的立場から業務執行の監査・監督を行っています。なお、監査等委員である取締役のうち1名については、公認会計士の資格を有しており、財務および会計に関する相当程度の知見を有するものです。

ガバナンス委員会

取締役会や取締役において意思決定をするにあたり、SCSKとSCSKの株主の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、取締役会など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などが諮問する事項。
- ③ 取締役および執行役員の選定基準および選任プロセスに関する事項、ならびに取締役の選任および解任。
- ④ 取締役およ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、取締役会などが諮問する事項。

監査部

内部監査を担当する監査部は、業務執行部門から独立した専任部門であり、SCSKおよび子会社などにおける経営活動の全般にわたる統制活動とリスク管理を、業務の有効性と効率性の向上、財務報告の信頼性の確保などの観点から検討・評価しています。監査部は、監査等委員会の直属の組織として、内部監査の結果を監査等委員会に報告するとともに会長執行役員 最高経営責任者および社長執行役員 最高執行責任者にも直接報告しています。

取締役会および監査等委員会の出席状況ならびに各委員会の構成

◎:議長、委員長 ○:委員 ():出席状況*1

役職名	氏名	取締役会	監査等委員会	ガバナンス委員会*4
代表取締役 会長執行役員 最高経営責任者	田淵 正朗	(11回/11回)	(-)	○
代表取締役 社長執行役員 最高執行責任者	谷原 徹	(12回/13回)	(-)	○
取締役 専務執行役員	福永 哲弥	(13回/13回)	(-)	-
取締役 専務執行役員	加藤 啓*3	(-)	(-)	-
取締役 常務執行役員	田村 達郎*3	(-)	(-)	-
取締役	渡辺 一正*3	(-)	(-)	-
取締役*2	松田 清人	(13回/13回)◎	(-)	○
取締役(監査等委員)(常勤)	安齋 保則	(13回/13回)	(16回/16回)◎	-
取締役(監査等委員)*2	矢吹 公敏	(12回/13回)	(14回/16回)○	◎
取締役(監査等委員)*2	中村 雅一	(12回/13回)	(16回/16回)○	○
取締役(監査等委員)*2	白石 和子	(11回/11回)	(13回/13回)○	○

*1 出席回数は2018年4月～2019年3月の実績

*2 社外取締役

*3 新任(2019年6月より)

*4 このほか社外弁護士1名を委員として選任。なお、ガバナンス委員会では指名・報酬以外の事項も審議し、現在委員は計7名

取締役の選解任と手続

取締役(監査等委員である取締役を除く)の選解任については、SCSKの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、独立社外取締役が過半数を占めるガバナンス委員会に諮問し、また、監査等委員会の意見を踏まえて、取締役会にて選解任を決定しています。

加えて、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、独立社外取締役が過半数を占めるガバナンス委員会に諮問し、また、監査等委員会の同意を得た上で、取締役会にて選解任を決定しています。

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、企業経営や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。

また、現在はジェンダーや国際性の面を含む多様性も考

慮し、国際情勢に関する豊富な経験と幅広い見識を有する女性取締役を1名選任しています。

なお、SCSK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。

取締役会における審議の活性化

法務部を中心とした取締役会事務局にて、取締役会資料を充実させるとともに、社外取締役への事前説明を行い、取締役会当日の議論が、活発で実質的なものとなるよう、努めています。

また、取締役会の年間スケジュールや審議事項について、可能な限り、事前に決定しておくことや、継続的に取締役会付議基準の見直しを行い、取締役会決議を要する事項を厳選し、真に重要な事項について、十分に時間をかけた審議が行えるよう対応しています。

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	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から、SCSK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。
矢吹 公敏	監査等委員 独立役員	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から、SCSKの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	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から、SCSKの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。
白石 和子	監査等委員 独立役員	国際情勢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から、SCSKの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。

2018年度取締役会の実効性評価

SCSKでは、取締役会の機能を向上させ、ひいては企業価値を高めることを目的として、取締役会の実効性につき、自己評価・分析を実施しています。

自己評価・分析については、外部機関の助言を得ながら、2019年2月に取締役会の構成員であるすべての取締役を対象にアンケートを実施しました。なお、回答方法は外部機関に直接回答することで匿名性を確保し、外部機関からの集計結果の報告を踏まえた上で、2019年5月の定時取締役会において、分析・議論・評価を行いました。

その結果の概要は以下のとおりです。

アンケートの回答からは、取締役会の構成、利益相反取引の適切な管理、自由闊達で建設的な議論、取締役に対するトレーニング、社外取締役間での意見交換および運営面全般については、おおむね肯定的な評価が得られており、取締役会全体の実効性については確保されていると認識しています。特に、前回実施した実効性評価で指摘され、課題であった取締役に対するトレーニングおよび社外取締役間での意見交換については、昨年度改善に取り組み、その結果は着実に表れていると認識しています。

一方で、経営計画の決定にあたっての審議、サクセッションプラン、また報酬制度設計などについての意見が出され、取締役会の機能のさらなる向上、議論の活性化などの課題

についても共有しました。

今後、SCSKの取締役会では本実効性評価を踏まえ、課題について十分な検討を行った上で迅速に対応し、取締役会の機能を高める取り組みを継続的に進めていきます。

役員報酬

SCSK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、独立社外取締役が過半数を占めるガバナンス委員会に諮問し、また、監査等委員会の意見を踏まえて取締役会にて決定しています。なお、算定基準についてはSCSKの事業規模や人材確保の観点を勘案し、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。

また、監査等委員である取締役の報酬については、会社法第361条第3項の規定に基づき、監査等委員である取締役の協議に一任しています。

2018年度における取締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)	351	285	51	14	11
(うち社外取締役)	(11)	(11)	(0)	(0)	(1)
監査等委員である取締役	71	71	0	0	8
(うち社外取締役)	(45)	(45)	(0)	(0)	(7)

業績連動報酬の方針および指標

SCSKでは、業績および利益成長に重点を置いた報酬制度を設計し、報酬額を決定しています。業績連動報酬の決定においては、予算達成率に応じて、50%~110%の範囲で業績連動報酬額が変動する仕組みとしています。なお、予算達成率の算定式は以下のとおりとなっています。

$$\text{予算達成率} = \text{売上高予算達成率} \times 30\% + \text{営業利益予算達成率} \times 70\%$$

役員報酬における基本報酬と業績連動報酬の割合

執行役員としての役位	基本報酬	業績連動報酬
会長執行役員 最高経営責任者	67%	33%
社長執行役員 最高執行責任者	67%	33%
副社長執行役員	68%	32%
専務執行役員	75%	25%

内部統制

SCSKは、取締役の職務の執行が法令および定款に適合し、その他の業務ならびにSCSKおよび子会社から成る企業集団の業務が適正となるよう、「内部統制システムの整備の基本方針」を制定しています。

この基本方針に従い、内部統制システムの有効性を継続的に確認するとともに、変化する経営環境に合わせて見直すことで、その時々々の要請に合致した内部統制システムの構築を図っています。



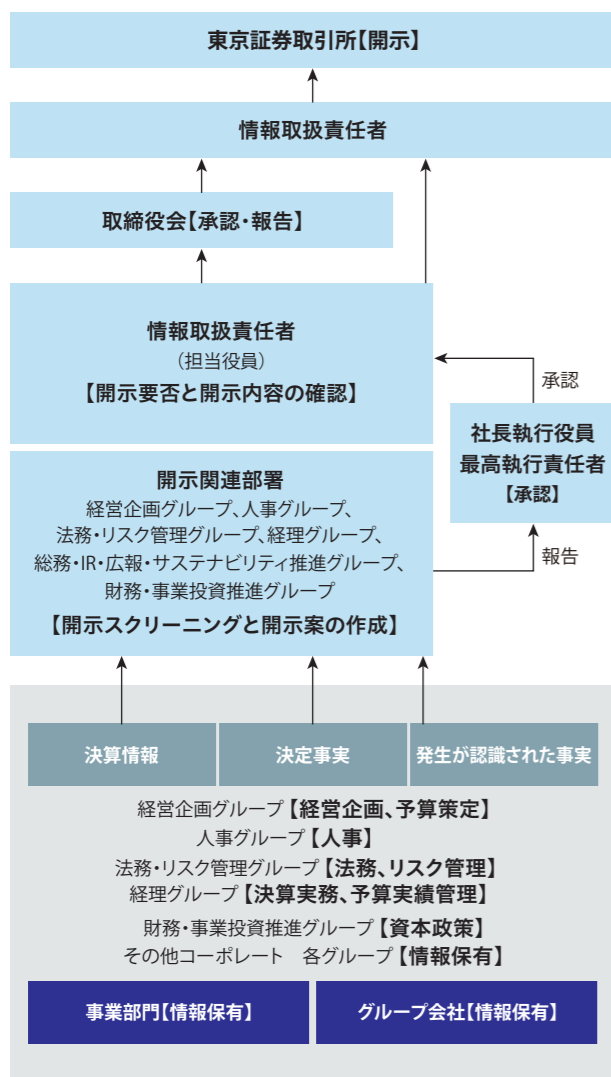
情報開示の充実とコミュニケーション

基本方針

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、SCSKの経営に関わ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する法令に基づく開示はもとより、SCSKが重要だと判断する非財務情報(ガバナンスや社会・環境問題に関するESG要素を含む)などについても、

適時開示実施体制図



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

SCSK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下、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. 経営企画グループ、人事グループ、法務・リスク管理グループ、経理グループ、総務・IR・広報・サステナビリティ推進グループ、財務・事業投資推進グループは、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。

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、SCSK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は、IR担当役員を中心に、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回開催しています。またSCSK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、SCSKの事業企画に役立てています。

社外取締役メッセージ



社外取締役 白石 和子

略歴	
1974年 4月	外務省入省
1997年 8月	在ポーランド日本国大使館一等書記官
2001年 1月	在アトランタ日本国総領事館領事
2003年 6月	衆約局国際協定課国際経済協定室長
2004年 9月	総合外交政策局総務課外交政策調整官
2005年 10月	経済局国際貿易課世界貿易機関紛争処理室長
2007年 4月	在ポーランド日本国大使館参事官
2012年 1月	特命全権大使リトアニア国駐節
2015年 6月	特命全権大使女性・人権人道担当兼北極担当
2016年 6月	外務省参与北極担当大使
2018年 6月	当社社外取締役(監査等委員)(現職)
2019年 3月	三井海洋開発(株)社外取締役(現職)

先進的なガバナンス体制のSCSK

私が社外取締役に就任してから1年が経ちましたが、SCSKのコーポレート・ガバナンスは先進的だという印象を受けています。その理由は、取締役会議長を独立社外取締役が務めていること。これは取締役会の客観性や実効性を高める上で有効な仕組みだといえますが、日本ではまだ例が少ないと聞いています。

一方、事前議案説明会や個人向けブリーフィングなど、情報共有の仕組みも整っています。そのおかげで、就任1年目の私でも議案はもとより事業や組織も含めてSCSKのことを十分に理解することができ、積極的な発言につながっています。

国際経験を活かし、監督と助言を

社外取締役の役割は、主に経営の監督・助言や利益相反の監視だと認識しています。当社の中長期的な成長に向けて、その役割をいかに十全に果たしていくか。そう考えた時、他の社外取締役は、元企業経営者、弁護士、公認会計士といった専門家の方々ですので、私は少し異なる観点から「質問力」で貢献しようと考えています。正鵠を射た質問を通じて潜在的なリスクを把握することも、社外取締役の重要な使命だからです。

私は、外務省で長年海外に駐在し、外国政府との交渉などにあたってきました。その経験は、当社がグローバルな事業展開を進めていく上で活かせると思っています。加えて、海外勤務の際に、多くの日本企業の海外進出を間近で見ってきましたので、リスク管理についてもアドバイスできるはずです。こうした私の資質・能力と経験を役立てていきたいと考えています。

女性活躍とダイバーシティの推進

過去に特命全権大使として女性・人権人道担当を務めていたことから、ダイバーシティ(多様性)のある人材活用

について特に大きな関心を持っています。取締役にになって最初にお願したのも、ダイバーシティ推進課の方々と対話の機会を持ちたいということでした。当社が女性活躍において何を目指し、現在どういう状況かを詳しく伺うなかで、本当に人を大事にしている会社だということを実感しました。

SCSKは、政府が提唱する前から女性活躍や働き方改革に取り組んでおり、今や日本企業のトップランナーと評価されています。昨年は、副業・兼業を認める制度や60歳以上の方を正社員として登用するシニア正社員制度も導入されました。私が社外取締役にってから取締役会で決議されたことでもあり、さまざまな働き方を支援することの証左だと、本当に嬉しく思いました。

社会価値の創出に向けた長期ビジョンを

社会環境は大きく変化しており、とりわけデジタルの技術革新は目覚ましいものがあります。現在の中長期経営計画は来年3月で完了しますが、持続的な成長のためには、3年や5年スパンでなく10年後、20年後を見据えた長期ビジョンも必要だと思います。実は先日、私が利用するドラッグストアやスーパーマーケットにSCSKのシステムが導入されていることを知りました。当社は人々の生活をより豊かに、幸せにすることにも寄与しています。そのような価値を長期的な視点でいかに生み出していくか、ぜひ議論を深めていってほしいと考えています。

また、ダイバーシティの観点でも、デジタル化が進むことで業務効率化や先進的なテレワークにつながり、女性活躍をさらに後押しすると思います。当社は、自社での働き方改革の実績を踏まえた最新技術を活かして貢献できるものと期待していますし、私も最大限のサポートを惜しまない所存です。

高い倫理観を醸成するとともに、 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

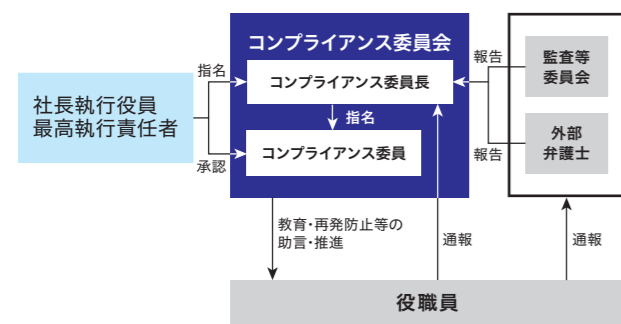
基本的な考え方

SCSK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・行動指針の下、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。

体制・仕組み

コンプライアンスの基本的な考え方に基づき、「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ています。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、コンプライアンスに関する全社の方針の決定・改定、コンプライアンス体制の維持・管理、関係部署との調整、実施状況の確認、情報の共有などを行っています。

コンプライアンス推進の仕組み



内部通報制度

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。問題に気付いたSCSKグループやパートナー企業の社員が、コンプライアンス委員会、監査等委員会または指定弁護士に直接電子メールなどで連絡できる制度を構築しています。通報者とその関係者のプライバシーや通報内容の秘密は厳守され、通報によって不利益な取り扱いを受けないことが保障されており、例年活用実績があります。受け付けた内容は適切に処理され、通報者にもフィードバックされています。また、調査結果・是正内容については、経営幹部や監査等委員会へ報告を行っています。

教育・研修

コンプライアンスを実践するのは、社員一人ひとりであるとの考えの下、どのような状況下においてもコンプライアンスに反しない正しい判断・行動ができるようコンプライアンスに関する情報の発信のほか、新入社員や新任管理職を対象にした集合研修、e-Learningによる教育、グループディスカッションの実施など各種コンプライアンス研修を実施しています。また、特に重要な主要関連法規について詳しい解説を加えた「コンプライアンスマニュアル」の作成や、社内Webサイトの整備など、コンプライアンス意識の醸成に努めています。

公正な取引

基本的な考え方

SCSK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「独占禁止法の遵守」や「不正競争の禁止」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」「反社会的勢力への対処」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。

リスクマネジメント

リスクマネジメントの基本方針

SCSKでは、事業活動の安定化・企業価値の向上を図るため、事業活動遂行時の各種事態を可能な限り想定し、「業績安定・成長」「体質強化」「信用維持」の目的を持って、継続的なリスク管理を実施しています。

業績安定・成長	実績が計画から乖離しないよう事業運営することによって業績の安定性を高め、持続的に成長すること。
体質強化	ビジネスモデルから想定される潜在リスクについて、リスクが顕在化した場合においても事業継続が可能となるよう損失を限定的にすること。
信用維持	法令遵守をはじめとした企業の社会的な責任を果たすことにより、信用の維持と向上を図ること。

リスクの定義

SCSKでは、リスクを「損失を被る可能性、または事業活動から得られるリターンが想定から外れる可能性」と定義しており、網羅的かつ効率的に管理するために、「ハザードリスク」「戦略リスク」「財務リスク」「オペレーショナルリスク」の4つのカテゴリに分類しています。

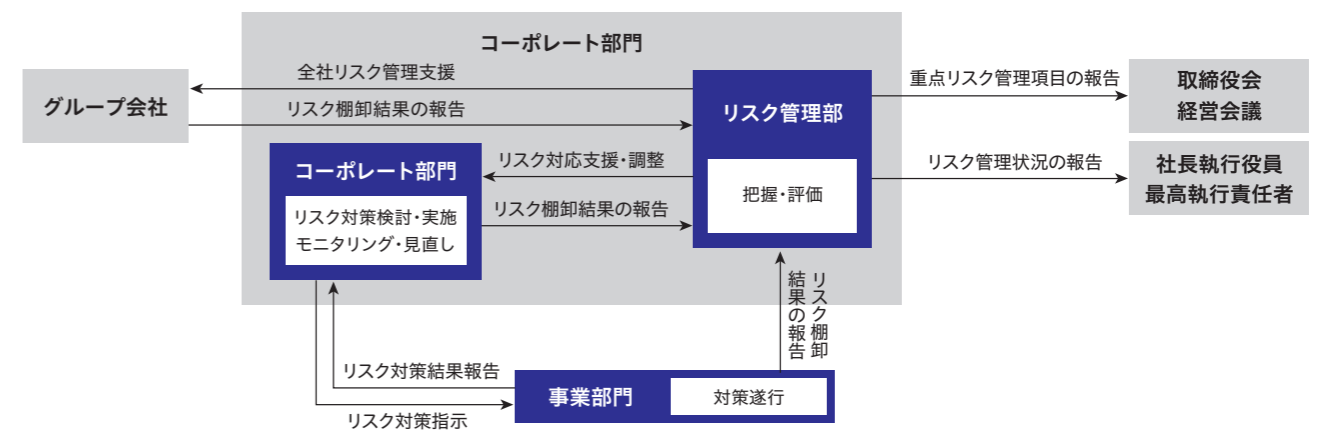
ハザードリスク	自然災害、パンデミック、事故・犯罪、サイバーテロ 他
戦略リスク	事業投資、技術革新、人材戦略、カントリーリスク 他
財務リスク	為替・金利、資産評価 他
オペレーショナルリスク	組織運営、子会社運営、商取引、資産・投資管理、情報セキュリティ、労務、訴訟、環境、システム開発 他

リスク管理体制

SCSKは、SCSKグループの事業に重大な影響を及ぼす可能性のあるリスクを効率的に管理するため、リスク管理規程を定め、合わせて専門のリスク管理組織としてリスク管理部を設置しています。

本規程に基づき、各コーポレート部門ではそれぞれの業務分掌に応じて関連したリスクを所管するとともに、事業部門を含むすべての組織の責任者は自ら担当する組織のリス

リスク管理体制



ク管理を責任もって遂行することとしています。

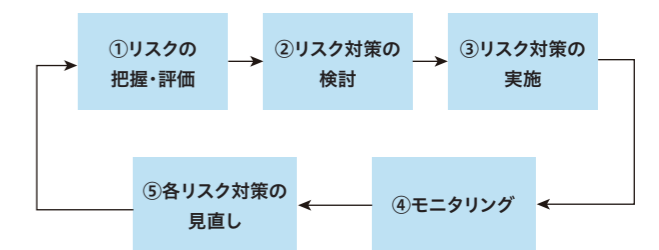
リスク管理部においてはこれらのリスク管理状況を全社視点で一元的に把握・評価し、社長執行役員 最高執行責任者に対して定期的に報告しています。また、評価の結果、より重点的な対策が必要と考えられるリスクについては「重点リスク管理項目」とし、対策・実施状況を経営会議・取締役会などに報告しています。

リスク管理プロセス

上述のリスク管理体制の下、「業績安定・成長」「体質強化」「信用維持」のため、また事業環境の変化に適応するために、①リスクの把握・評価、②リスク対策の検討、③リスク対策の実施、④モニタリング、⑤見直しといった一連のプロセスを継続して実施しています。

リスクの把握・評価のために、毎年定期的に国内外のグループ会社を含む全組織を対象としたリスク棚卸を実施するとともに、リスク管理部にて社内外のリスク情報を収集し、社長執行役員 最高執行責任者や関連組織に共有しています。

リスク対策の検討、実施、モニタリング、見直しは、各リスクを所管するコーポレート部門が中心となって、毎年全社で実施しています。また、その状況については経営会議・取締役会などにも報告しています。



取締役一覧



代表取締役
たぶち まさお
田淵 正朗
会長執行役員 最高経営責任者
健康経営推進最高責任者



代表取締役
たにはら とおる
谷原 徹
社長執行役員 最高執行責任者



取締役
ふくなが てつや
福永 哲弥
専務執行役員
コーポレート部門連携責任者
分掌役員(財務・事業投資推進グループ)
(株)アルゴグラフィックス社外取締役兼任



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
テルモ(株)社外取締役(監査等委員)



社外取締役(監査等委員) **独立役員**
しらいし かずこ
白石 和子
三井海洋開発(株)社外取締役



取締役
かとう けい
加藤 啓
専務執行役員
商社・グローバルシステム事業部門長
副分掌役員(DXセンター、R&Dセンター)
住友商事(株) デジタル事業本部参事



取締役
たむら たつろう
田村 達郎
常務執行役員
分掌役員(経営企画)
住友商事(株) 理事
デジタル事業本部参事



取締役
わたなべ かずまさ
渡辺 一正
住友商事(株) 理事
デジタル事業本部参事



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
トナース・キャピタル(株)取締役会長
(株)三陽商会社外取締役
(株)ホットリンク社外取締役
スルガ銀行(株)社外取締役



取締役(監査等委員)
あんざい やすのり
安齋 保則
住友商事(株) メディア・デジタル業務部参事



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
住友生命保険相互会社社外取締役

執行役員一覧

会長執行役員 田淵 正朗
最高経営責任者

社長執行役員 谷原 徹
最高執行責任者

副社長執行役員 古沼 政則

専務執行役員 広瀬 省三

熊崎 龍安

福永 哲弥

遠藤 正利

加藤 啓

常務執行役員 工藤 敏晃

上田 哲也

田財 英喜

印南 淳

武井 久直

新堀 義之

今井 善則

関 滋弘

内藤 幸一

川嶋 義純

播磨 昭彦

奥原 隆之

宮川 正

山本 香也

渡辺 孝治

三ッ石 利彦

阿部 一彦

宮川 裕之

堀江 旬一

戸田 賢二

高野 健

宮下 英之

大谷 真弘

田邑 富重

森 雅昭

石田 高章

志宇知 正司

市場 健二

上席執行役員

斎藤 幸彦

岡 恭彦

横山 峰男

古宮 浩行

高橋 観

池 直樹

河辺 恵理

山野 晃

内田 俊哉

執行役員

菅原 靖夫

8年間の主要な財務・非財務データ

連結経営指標

(単位:百万円)

損益の状況	2012/3*1	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3
売上高	200,326	278,634	288,236	297,633	323,945	329,303	336,654	358,654
システム開発	73,811	112,316	117,597	117,843	124,470	127,051	128,387	140,092
保守運用・サービス	68,296	104,284	107,577	110,720	119,170	125,802	129,071	134,132
システム販売	56,496	58,731	60,019	65,691	77,087	73,147	76,247	84,430
プリペイドカード*2	1,722	3,302	3,042	3,378	3,217	3,302	2,948	-
売上総利益	46,370	64,466	68,724	72,469	78,021	81,754	83,555	88,742
売上総利益率(%)	23.1	23.1	23.8	24.3	24.1	24.8	24.8	24.7
販売費及び一般管理費	33,490	43,663	44,749	44,466	46,235	48,040	48,953	50,363
営業利益	12,879	20,803	23,974	28,003	31,785	33,714	34,602	38,378
営業利益率(%)	6.4	7.5	8.3	9.4	9.8	10.2	10.3	10.7
経常利益	16,659	22,228	25,690	30,667	33,610	36,121	36,291	38,650
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	32,488	27,892

(単位:百万円)

キャッシュ・フローの状況								
営業活動によるキャッシュ・フロー	22,249	25,156	35,342	29,707	34,730	37,161	37,096	33,511
投資活動によるキャッシュ・フロー	△8,112	△249	△26,045	5,166	△9,473	△11,982	△35,394	△7,163
フリー・キャッシュ・フロー*3	14,137	24,907	9,297	34,873	25,257	25,178	1,702	26,348
財務活動によるキャッシュ・フロー	△7,965	△5,512	△33,739	△8,395	△12,338	476	△25,763	△19,995
現金及び現金同等物期末残高	63,661	83,247	59,004	85,713	98,445	123,935	99,797	106,198

(単位:百万円)

財政状態								
総資産	300,928	322,828	317,932	334,290	352,676	389,537	303,914	314,844
純資産	124,419	108,208	126,159	138,536	151,546	173,674	196,600	194,468
自己資本	119,189	102,799	120,488	132,458	145,420	166,897	189,214	193,412
有利子負債+優先株式*4	84,860	84,860	57,000	55,000	50,000	60,000	45,000	55,000

(単位:円)

1株当たり情報								
1株当たり純資産(BPS)	860.37	991.48	1,161.29	1,276.37	1,401.00	1,607.74	1,822.54	1,862.78
1株当たり当期純利益(EPS)	334.19	161.39	177.26	150.71	259.72	274.16	312.95	268.64

主な指標								
自己資本当期純利益率(ROE)(%)	24.1	15.1	16.5	12.4	19.4	18.2	18.2	14.6
総資産経常利益率(ROA)(%)	7.9	7.1	8.0	9.4	9.8	9.7	10.5	12.5
自己資本比率(%)	39.6	31.8	37.9	39.6	41.2	42.8	62.3	61.4
デット・エクイティ・レシオ(倍)	0.46	0.83	0.47	0.42	0.34	0.36	0.24	0.28
従業員数(名)	11,995	11,797	11,689	11,754	11,769	11,910	12,054	12,365
設備投資額(百万円)	7,954	10,219	9,441	14,842	12,046	15,335	15,588	15,163
減価償却費(百万円)	5,380	6,690	6,841	6,865	8,003	8,972	11,245	10,530
研究開発費(百万円)	417	566	449	267	117	266	280	725
期末株価(円)	1,312	1,835	2,781	3,365	4,400	4,420	4,595	4,935

*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 プリペイドカード事業を構成する(株)クオカードの全株式を2017年12月1日付で譲渡いたしました。

*3 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

*4 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。

非財務データ

労働慣行データ	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	
従業員数	7,490名	7,385名	7,328名	7,261名	7,241名	7,273名	7,280名	
男性	6,254名	6,162名	6,091名	6,022名	5,976名	5,955名	5,919名	
女性	1,236名	1,223名	1,237名	1,239名	1,265名	1,318名	1,361名	
採用	93名	90名	99名	122名	162名	202名	233名	
採用者数(新卒)	68名	61名	67名	80名	104名	121名	155名	
女性	25名	29名	32名	42名	58名	81名	78名	
退職	2.6%	2.2%	2.0%	2.2%	2.3%	2.3%	2.3%	
障がい者雇用者数*2	139名	153名	171名	179名	219名	248名	263名	
ダイバーシティ	女性役員及びライン管理職数	14名	32名	44名	54名	64名	72名	78名
外国人社員数	46名	46名	42名	45名	43名	42名	38名	
平均月間残業時間*3	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	16時間22分/月	17時間41分/月	
有給休暇取得率*3	78.4%	95.3%	97.8%	95.3%	95.3%	96.4%	94.4%	
社員満足度*4	-	-	79.9%	82.6%	84.0%	90.2%	89.2%	
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)	220名 (男性:14,女性:206)	208名 (男性:16,女性:192)	
育児休業復職率	93.1%	96.6%	96.8%	92.0%	96.9%	96.8%	93.5%	
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)	6名 (男性:2,女性:4)	1名 (男性:1,女性:0)	
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)	249名 (男性:3,女性:246)	254名 (男性:4,女性:250)	
マタニティ休暇*5利用者数	86名	76名	74名	85名	76名	70名	62名	
配偶者出産休暇利用者数	187名	184名	152名	169名	145名	143名	131名	
両立支援休暇*6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)	1,006名 (男性:642,女性:364)	993名 (男性:629,女性:364)	
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)	508名 (男性:284,女性:224)	465名 (男性:253,女性:212)	
介護支援セミナー	開催回数	3回	3回	16回	14回	17回	21回	11回
参加者数	192名	155名	1,088名	1,126名	1,630名	1,523名	715名	

*1 正社員・専門型正社員の依願退職(定年・転籍などを除く)。各年度の4月1日時点の人数を母数とする。

*2 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

*3 裁量労働制適用者、管理監督者を含む全社員の平均

*4 「そう思う」「ややそう思う」を集計した結果。2016年度の設問「働きやすい、やりがいのある会社である」を2017年度から2つに分けている。

*5 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(年間10日間)

*6 以下を理由に半日単位で取得可能な休暇(年間5日間)

- ・家族を看護するとき
- ・中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
- ・不妊治療により通院するとき

環境パフォーマンスデータ	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度*2	2018年度*2	
消費電力量	総量*1:SCSKグループ全体	89,808kWh	91,266kWh	93,013kWh	88,931kWh	78,985kWh	84,450kWh (73,786)kWh	91,861kWh (82,071)kWh
	国内事業所*1	18,057kWh	16,463kWh	15,072kWh	14,124kWh	13,687kWh	25,384kWh (14,720)kWh	24,373kWh (14,583)kWh
	データセンター	71,751kWh	74,803kWh	77,941kWh	74,807kWh	65,298kWh	59,066kWh	67,488kWh
燃料	総量	3,572GJ	3,768GJ	1,945GJ	2,613GJ	2,521GJ	2,789GJ	2,605GJ
	灯油	18kl	8kl	9kl	19kl	17kl	20kl	16kl
	軽油	18kl	-	-	-	-	-	-
	内訳 A重油	14kl	20kl	21kl	20kl	18kl	23kl	12kl
	LPG	19t	39t	-	-	-	-	-
都市ガス	16千m ³	16千m ³	16千m ³	25千m ³	26千m ³	26千m ³	35千m ³	
熱(蒸気・温水・冷水)エネルギー使用量	2,346GJ	2,595GJ	3,395GJ	2,590GJ	3,268GJ	2,822GJ	11,510GJ*3	
エネルギー起源(スコープ1・2)CO ₂ 排出量*1	41,393t-CO ₂	47,341t-CO ₂	48,636t-CO ₂	45,612t-CO ₂	39,820t-CO ₂	42,783t-CO ₂ (36,664)t-CO ₂	43,632t-CO ₂ (38,081)t-CO ₂	
事務用紙購入数(A4換算)	37,771千枚	33,363千枚	32,577千枚	34,390千枚	29,234千枚	23,079千枚	20,250千枚	
一般廃棄物*4	309t	331t	361t	357t	294t	267t	215t	
一般廃棄物リサイクル率	77%	78%	85%	83%	79%	77%	73%	
産業廃棄物*4	95t	161t	130t	172t	172t	148t	187t	
産業廃棄物リサイクル率	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	
データセンター	東京第1センター	1.62	1.63	1.58	1.63	1.64	1.63	
千葉センター	1.46	1.47	1.53	1.49	1.76	1.74	1.73	
年間平均 PUE値	三田センター	1.75	1.80	1.74	1.79	1.82	1.80	

*1 2012年度～2016年度は、一部のグループ会社のみ含んでおりましたが、2017年度以降はSCSKグループ全体の電力使用量およびCO₂排出量を表示

*2 ()表記は、2016年度までと同範囲での数値

*3 これまで算出できなかった一部拠点の冷水使用量を2018年度から算入

*4 当社では、事業を通じた有害廃棄物の排出はありません。

財務分析

要約連結損益計算書

(単位:億円)

売上高・営業利益ともに過去最高額を更新し、通期業績は合併以来7期連続での増収増益、営業利益率も過去最高の10.7%となりました。

売上高は、堅調な事業環境、顧客のIT投資動向を反映し、特に製造業向け、流通業向けビジネスが期初想定を上回って好調を持続しました。また、大型案件の反動減影響もあり、やや弱含んだ金融業向けビジネスについても、主要顧客向け案件の立ち上がりなどもあり、全社業績としては、業績予想の上方修正時に予想した通りの事業結果となりました。顧客のIT投資需要は引き続き増加基調にあり、全業種を通じて、競争力強化のための戦略的投資需要はもとより、省力化や各種ソフト・ハードの保守終了への対応、製造業・金融業を中心にレガシーシステムのオープン化などの各種業務システムの更新投資需要が増加しています。

システム開発における需要増に対応する生産性の向上・業務委託者を含む生産力の確保もあり、これらの旺盛な顧客のIT投資需要をしっかりと取り込んだものであり、加えてサービス提供型ビジネスも増加し、6.5%の売上高増となりました。

営業利益は、増収による増益効果はもとより、生産性・収益性の向上などにより前期比増益となりましたが、期末において車載システム事業の一部事業用資産10億円弱を早期償却したため、上方修正後の予想値には届きませんでした。収益性は想定を上回って向上しており、社内の開発フレームワークの高度化や業務委託の効率的利用他による生産性・収益性向上などにより、営業利益率は前期比0.4ポイント改善しました。純利益は、2018年3月期にクオカード事業を譲渡した際の107億円の譲渡益計上の反動減影響が大きく、14.1%の減益となりましたが、この反動減影響を除くと実質30%を超える純利益増でした。

売上区分別売上高

(単位:億円)

システム開発は、一部金融機関向け大型案件完了に伴う反動減影響がありましたが、製造業や流通業顧客からの旺盛なIT投資需要を背景に、前期比9.1%増となりました。

保守運用・サービスは、前期比3.9%増となりました。増加要因としては、好調なシステム開発事業を反映したシステム保守ビジネスの拡大に加え、基幹系システムのSaaS型サービスの提供や基幹系アプリケーション保守を含む、当社知的財産権ベースのサービス提供型ビジネスが着実に拡大しつつある状況が挙げられます。一方、2018年3月期以来の一部大型BPO案件の契約縮小およびECアウトソーシング関連のシステムの入れ替えに伴う影響など、従来型ビジネスの延長線上にあるサービス提供型ビジネスの減収影響が大きく、低い増収率にとどまりました。

システム販売は、一部通信業顧客向けの各種ネットワークプロダクト販売案件、リース業顧客向けや学術研究機関向けハード販売などが堅調であり、前期比10.7%増となりました。

プリペイドカード事業は、2017年12月に売却したため2019年3月期実績はありません。

	2018年3月期	2019年3月期	増減額	増減率
売上高	3,366	3,586	+220	+6.5%
売上総利益	835	887	+51	+6.2%
(売上総利益率)	(24.8%)	(24.7%)		
販売管理費	489	503	+14	+2.9%
営業利益	346	383	+37	+10.9%
(営業利益率)	(10.3%)	(10.7%)		
経常利益	362	386	+23	+6.5%
当期純利益	324	278	△45	△14.1%

	2018年3月期	2019年3月期	増減額	増減率
システム開発	1,283 (38.1%)	1,400 (39.1%)	+117	+9.1%
保守運用・サービス	1,290 (38.3%)	1,341 (37.4%)	+50	+3.9%
システム販売	762 (22.6%)	844 (23.5%)	+81	+10.7%
プリペイドカード	29 (0.9%)	— (—)	△29	—
合計	3,366 (100.0%)	3,586 (100.0%)	+220	+6.5%

※()内は構成比

受注高・受注残高

(単位:億円)

受注高、受注残高については、各々前期比2桁増となっており、システム開発、保守運用・サービス、システム販売のすべての売上区分において堅調な増加となりました。

システム開発は、堅調な事業動向を反映し、受注高、受注残高ともに2桁増となりました。製造業、流通業顧客における堅調な戦略的IT投資需要に加え、特に製造業向けにおいてERP・生産管理・CRMといった業務オペレーションにかかるシステム更新需要が堅調に推移しました。また、金融業顧客向けにおいても、保険業、リース業向け案件などが堅調に推移し、受注残高前期比33.5%増につながりました。

保守運用・サービスは、デジタルマーケティング強化関連の流通業顧客向けや自動車メーカー向け製品・ソフト検証事業など、各種ITサービス需要などは期を通じて堅調であり、サービス提供型ビジネス、データセンター関連クラウドサービスのディールフローも堅調に推移し、受注高・受注残高ともに前期比増となりました。

システム販売は、一部通信業顧客向けネットワークプロダクト販売関連が積み上がり、受注高・受注残高ともに前期比2桁増となりました。

		2018年3月期	2019年3月期	増減額	増減率
システム開発	受注高	1,302	1,489	+187	+14.4%
	受注残高	262	351	+88	+33.5%
保守運用・サービス	受注高	1,287	1,402	+115	+8.9%
	受注残高	815	877	+61	+7.5%
システム販売	受注高	754	897	+143	+19.1%
	受注残高	91	145	+53	+58.4%
合計	受注高	3,344	3,789	+445	+13.3%
	受注残高	1,170	1,373	+203	+17.4%

業種別売上高

(単位:億円)

製造業向けは、BPOサービスにおける一部大型案件の案件規模縮小の影響がありましたが、自動車メーカー向けの従来型車載組込ソフトウェア開発を含むシステム開発需要および製品検証サービス需要が増加したことや、電子部品メーカーや建設業顧客向け各種業務システムの更新需要増などもあり、前期比7.3%増となりました。

流通業向けは、デジタルマーケティング強化に向けたEC・CRM領域での開発案件やアウトソーシング案件、親会社向け案件などが引き続き増加基調にあり、前期比7.9%増となりました。

金融業向けは、前期の銀行業、証券業顧客向け大型案件完了に伴う反動減影響が大きいものの、保険業顧客向けにおいて、予定の案件が一部立ち上がってきており、また、既存開発案件の規模拡大や、リース業顧客のシステム更新需要増などにより、前期比6.4%増となりました。

	2018年3月期		2019年3月期		増減	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
製造	935	27.8%	1,004	28.0%	+68	+7.3%
流通	551	16.4%	595	16.6%	+43	+7.9%
金融	737	21.9%	784	21.9%	+46	+6.4%
銀行	229	6.8%	239	6.7%	+9	+4.3%
証券	99	3.0%	84	2.4%	△15	△15.1%
信販・リース	131	3.9%	153	4.3%	+21	+16.6%
生保・損保	276	8.2%	307	8.6%	+30	+11.0%
通信・運輸	577	17.2%	634	17.7%	+57	+9.9%
電力・ガス	42	1.3%	67	1.9%	+25	+59.4%
サービス・その他*	521	15.5%	500	14.0%	△21	△4.1%
合計	3,366	100.0%	3,586	100.0%	+220	+6.5%

*2018年3月期の「その他」には、2017年11月までのプリペイドカード事業を含む。

通信・運輸業向けは、一部通信業顧客向け各種ネットワークプロダクト販売の増加や、運輸業顧客向け開発案件およびシステム販売案件などが堅調に推移したことなどにより、前期比9.9%増となりました。

電力・ガス業向けは、セクター内の主要顧客における、震災以来低調であった設備更新関連のシステム開発需要などが堅調に推移し、前期比59.4%増となりました。

セグメント別売上高・営業利益

堅調な事業動向を反映し、7事業部門中5事業部門で相応レベルの増収増益となりました。セグメント営業利益が横ばい、あるいは減益となった事業部門の状況は以下のとおりです。

流通・メディアシステムセグメントは、コンシューマービジネスを手掛ける各業種向け案件が堅調であることや、一部メディア顧客向けシステム販売案件が増加し、増収となりましたが、各種事業投資費用の増加やシステム販売案件の採算性低下などの影響により減益となりました。

ビジネスソリューションセグメントは、車載システム事業関連の事業資産を一部早期償却した影響により、セグメント利益は横ばいとなりました。

	2018年3月期		2019年3月期		増減額	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
製造・通信システム	384	52	433	63	49	10
流通・メディアシステム	581	70	630	65	48	△4
金融システム	623	62	639	73	15	10
商社・グローバルシステム	132	22	155	25	23	3
ビジネスソリューション	635	46	681	46	46	0
プラットフォームソリューション	550	61	590	72	40	10
ITマネジメント	421	50	447	58	25	7
その他*	37	3	6	△0	△30	△4
調整額	—	△25	—	△21	—	3
合計	3,366	346	3,586	383	220	37

*2018年3月期の「その他」には、2017年11月までのプリペイドカード事業を含む。

営業利益分析

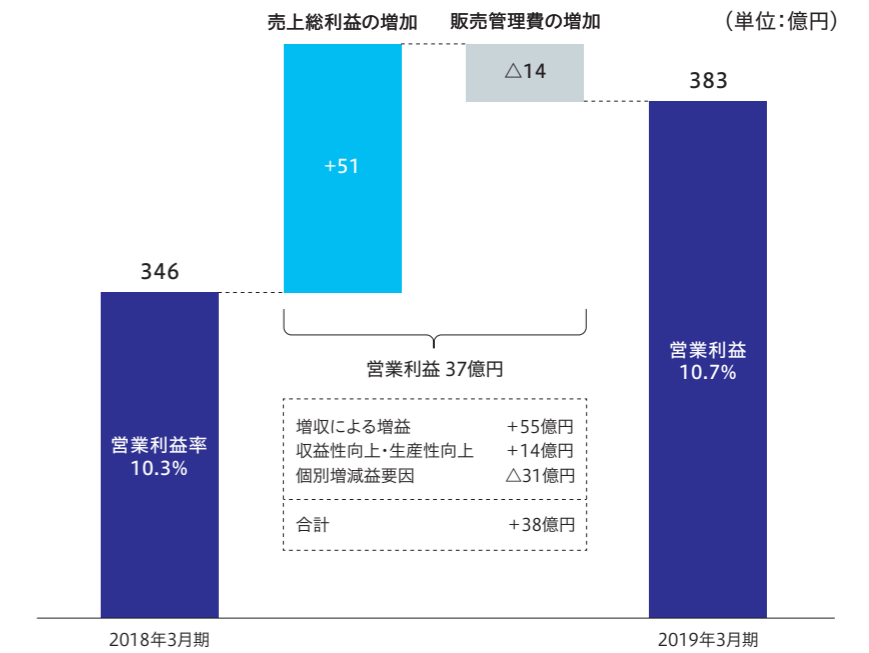
営業増益の主たる要因は、堅調な事業動向に基づく増収および生産性・収益性の向上によるものですが、それら以外の営業増減益にかかる個別要因は以下のとおりです。

不採算案件は、前期約8億円に対し、今期約7億円で、前期比約1億円赤字額が減少し、増益要因となりました。

個別減益要因としては、前期に賞与計算期間変更などによる利益押し上げ要因が約10億円含まれていたこと、同じく賞与計上が前第4四半期から当期へ期ズレした影響が約5億円、クオカード事業譲渡で約2億円、事業投資にかかる費用増などが約5億円あったことが挙げられます。これらに加え、車載システム事業における一部資産を10億円弱、早期償却しました。

上記個別増減要因をネットすると約31億円の減益要因となり、営業増益額約38億円にそれら要因を加味すると、2019年3月期は実質的に70億円弱の営業増益でありました。そのうち、事業全体の収益性向上、生産性向上による増益額は約14億円、増収による増益額は約55億円でありました。

営業利益率は、収益性の向上ならびに良好な事業環境を背景に、個別減益要因の影響を含んだ上で、2018年3月期の10.3%に対し、2019年3月期は10.7%と0.4ポイント向上しました。

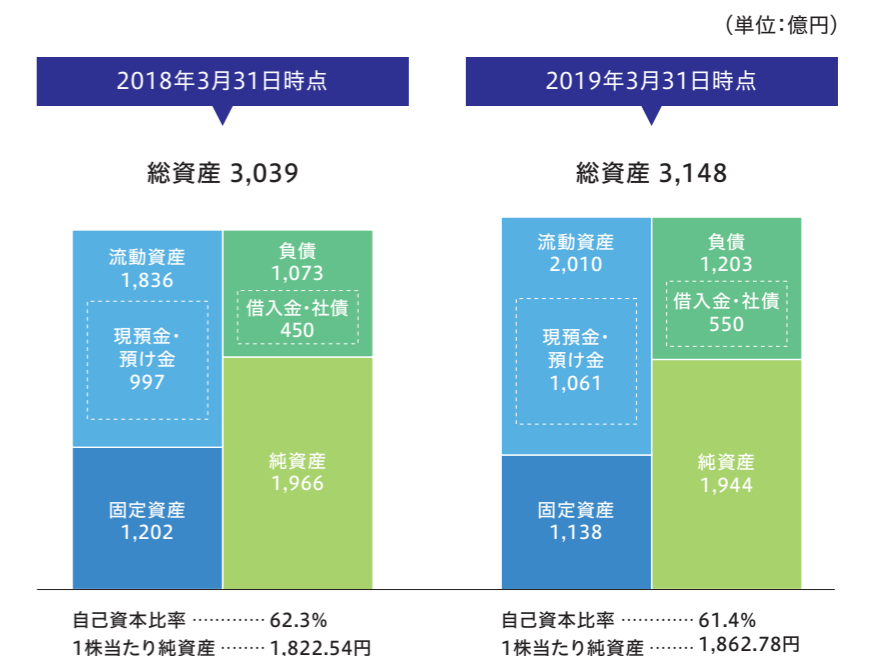


要約連結貸借対照表

2018年9月に満期5年の普通社債を100億円新たに発行しました。

営業増益に伴い営業キャッシュ・フローも順調に増加しており、上場子会社2社の完全子会社化に向けた公開買付に190億円を支出しましたが、財務健全性を担保する相応の現預金水準を維持しています。

当該子会社株式追加取得などにより資本剰余金が約120億円減少しましたが、自己資本比率は61.4%と引き続き健全な財務水準を維持しています。



会社概要			
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:https://www.scsk.jp/
資本金	21,152百万円		
従業員数	12,365名(連結)		

SCSKグループ一覧

海外

- 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.

国内

- 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
- SCSKニアシオ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
- 株式会社Gran Manibus

投資家情報

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	104,181,803株 (うち自己名義株式130,504株)	売買単位株式数	100株
株主数	28,694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

	株主数	株主数比率
個人・その他	27,862名	97.10%
金融機関	81名	0.28%
その他国内法人	323名	1.13%
外国人	384名	1.34%
証券会社	43名	0.15%
自己名義株式	1名	0.00%
合計	28,694名	100.00%

所有株式数別分布状況

	株式数	株式数比率
個人・その他	7,701,368株	7.39%
金融機関	20,470,666株	19.65%
その他国内法人	54,747,071株	52.55%
外国人	20,049,065株	19.24%
証券会社	1,083,129株	1.04%
自己名義株式	130,504株	0.13%
合計	104,181,803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)	6,632,300株	6.37%
3 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,998,800株	3.84%
4 SCSKグループ従業員持株会	2,464,250株	2.37%
5 BNP PARIBAS SECURITIES SERVICES LUXEMBOURG/JASDEC/ABERDEEN STANDARD SICAV I CLIENT ASSETS	1,079,000株	1.04%
6 株式会社アルゴグラフィックス	1,015,500株	0.98%
7 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口5)	1,014,900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7)	967,000株	0.93%
9 THE BANK OF NEW YORK 133972	877,500株	0.84%
10 株式会社かんぽ生命保険	870,400株	0.84%

持株比率は、発行済株式の総数から自己名義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

海外ネットワーク

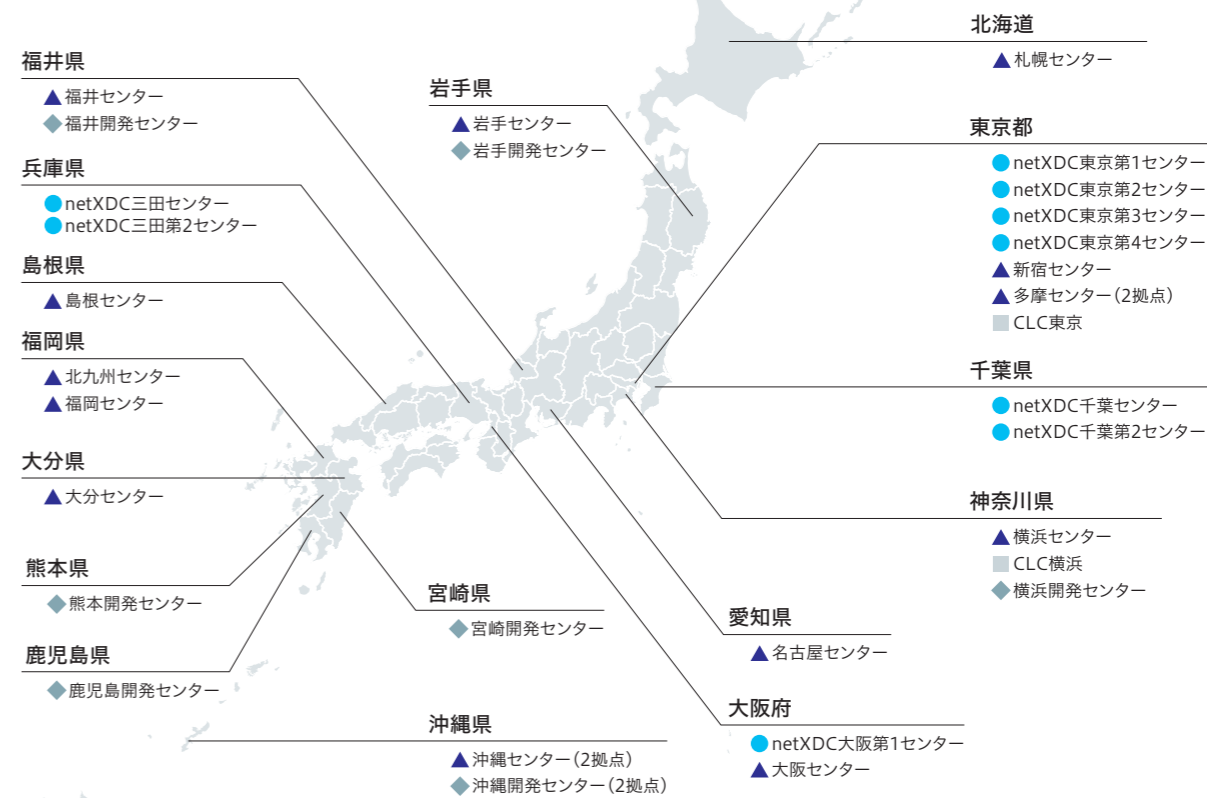
お客様の海外展開を強固にサポートする海外ネットワーク



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

- データセンター
- ▲ BPOセンター
- カスタマーサービス&ロジスティクスセンター (CLC)
- ◆ ニアシオア拠点



社外からの評価

- 一般社団法人日本テレワーク協会「第18回テレワーク推進賞」において、最高賞にあたる「会長賞」を受賞

- 働き方改革を通じて生産性革命に挑む先進企業を選定する日経Smart Work大賞において人材活用力部門賞を2年連続で受賞(2018年、2019年)

- 経済産業省・東京証券取引所「健康経営銘柄」に5年連続で選定(2014年度、2015年度、2016年度、2017年度、2018年度)



- 東洋経済新報社主催、第1回「プラチナキャリア・アワード」最優秀賞



- 損保ジャパン日本興亜アセットマネジメント社が設定する「SNAMサステナビリティ・インデックス」に3年連続で選定(2017年、2018年、2019年)



- 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5年連続で選定(2014年度、2015年度、2016年度、2017年度、2018年度)



- 2018年度、新・ダイバーシティ経営企業100選「100選プライム」に選定



- 「FTSE4Good Index Series」の構成銘柄に選定(2017年、2018年、2019年)



- 「FTSE Blossom Japan Index」の構成銘柄に選定(2017年、2018年、2019年)



- 「MSCIジャパンESGセレクト・リーダーズ指数」の構成銘柄に選定(2017年、2018年、2019年)



- 「MSCI日本株女性活躍指数(WIN)」の構成銘柄に選定



THE INCLUSION OF SCSK CORPORATION IN ANY MSCI INDEX, AND THE USE OF MSCI LOGOS, TRADEMARKS, SERVICE MARKS OR INDEX NAMES HEREIN, DO NOT CONSTITUTE A SPONSORSHIP, ENDORSEMENT OR PROMOTION OF SCSK CORPORATION BY MSCI OR ANY OF ITS AFFILIATES. THE MSCI INDEXES ARE THE EXCLUSIVE PROPERTY OF MSCI. MSCI AND THE MSCI INDEX NAMES AND LOGOS ARE TRADEMARKS OR SERVICE MARKS OF MSCI OR ITS AFFILIATES.

統合報告書2019の表紙・裏表紙について



統合報告書の表紙および裏表紙は、日本経済新聞や、有楽町線豊洲駅の地下通路に掲出した創立50周年記念広告をアレンジしました。2019年度は50周年イヤーです。ここに登場する子どもたちは、SCSK社員のお子様たちにご協力いただきました。この子どもたちが見上げる地球の未来を、ITで豊かにし、彼ら彼女らの「あったらいいな」を全力で叶えることが、私たちの使命であると考えています。そして、持続可能な社会の実現が必要とされる時代に、私たちはデジタル社会のリーディングカンパニーとして、そしてわくわくさせる会社として、未来を見据え、さらなる成長へと踏み出します。

用語集

○AI(Artificial Intelligence)

人間にしかできなかったような高度に知的な作業や判断などを、コンピュータを中心とする人工的なシステムにより行えるようにしたもの

○BPO(Business Process Outsourcing)

企業のさまざまな業務を専門企業に委託すること

○BSW(Basic Software)

ECUのOS、ドライバ、ミドルウェアにあたる部分

○CAD(Computer-Aided Design)

工業製品や建築物などの設計および製図をコンピュータを用いて行うこと

○CRM(Customer Relationship Management)

ITを活用してさまざまな情報を取り込み、その情報を多様な目的で分析・利用できるようデータベース化して、企業の経営戦略に活用する手法

○DX(Digital Transformation)

デジタルトランスフォーメーション
ITの普及や浸透が、人々の生活をあらゆる面でより良い方向に変化させること

○ECU(Electronic Control Unit)

自動車制御用コンピュータ

○EDI(Electronic Data Interchange)

商取引にかかわる情報を標準的な形式に統一し、企業間で電子的に交換する仕組み

○ERP(Enterprise Resource Planning)

企業経営の基礎となる、ヒト・モノ・カネ・情報を適切に分配し、有効活用する考え方

○Fintech

金融を意味するファイナンス(Finance)と技術を意味するテクノロジー(Technology)を組み合わせた造語

○HPC(High Performance Computing)

単位時間当たりの計算量が非常に多い計算処理のこと

○IoT(Internet of Things)

あらゆる「モノ」がインターネットを通じて接続され、それらの「モノ」が情報やデータをやり取りすることが可能になる仕組み

○MDM(Master Data Management)

企業内データベースなどにおいて、業務を遂行する際の基礎情報となる「マスターデータ」を適切に管理するための方法論

○PLM(Product Lifecycle Management)

製品開発の企画段階から設計、生産、出荷後のユーザーサポートなどの過程において、製品を包括的に管理する手法

○PoC(Proof of Concept)

新しいプロジェクト全体をつくり上げる前に実施する仮説・コンセプトの実効性テスト

○RPA(Robotic Process Automation)

ルールエンジン・機械学習・人工知能などを活用し、ホワイトカラー業務を効率化・自動化する仕組み

○SaaS(Software as a Service)

ネットワークを通じ、顧客にアプリケーションソフトの機能を必要に応じて提供する仕組み

○SCM(Supply Chain Management)

自社内や取引先との間で受発注や在庫、販売、物流などの情報を共有し、原材料や部材、製品における流通の全体最適を図る管理手法

○SoR(System of Record)

業務上の重要なデータの記録・管理を重視して設計されたシステム

○SoE(System of Engagement)

顧客との関係構築強化を目的とした、変化し続ける顧客ニーズや行動パターンに柔軟に対応するシステム

○VR(Virtual Reality)

人間の感覚器官に働きかけ、現実ではないものの、実質的に現実のように感じられる環境を人工的に作り出す技術

○オムニチャネル

あらゆる販売・流通チャネル(実店舗、通販サイト、自社サイト、テレビ通販、カタログ通販、ダイレクトメール、ソーシャルメディアなど)を統合し、お客様の利便性を高めたり、多様な購買機会を創出すること

○デジタルマーケティング

電子メディアを通じ、製品やブランドのプロモーションを行うこと

○ブロックチェーン

世界中に点在するコンピュータにデータを分散させることにより、中央集権のコンピュータを置かずに、破壊や改ざんが困難なネットワークをつくる技術