

ITの、つぎの、幸せへ。



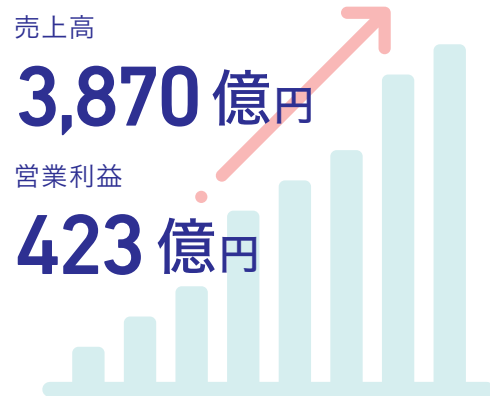
夢ある未来を、共に創る
Create our Future of Dreams

SCSK



私たちSCSKグループは、
ITサービス業界のリーディングカンパニーを目指して
成長し続けています。

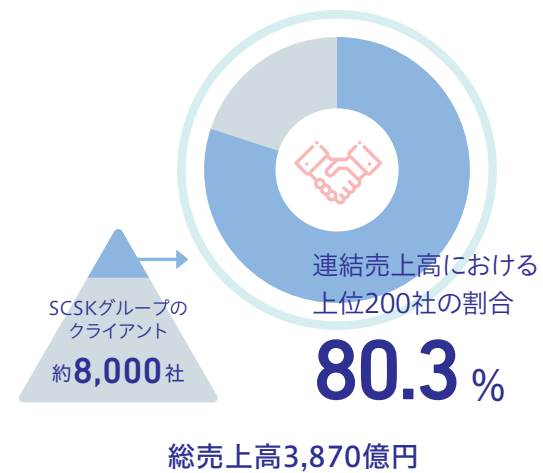
8期連続で増収増益



合併以来8期連続で増収増益*となりました。営業利益率は10.9%となり、売上高、営業利益、営業利益率ともに過去最高の結果となりました。

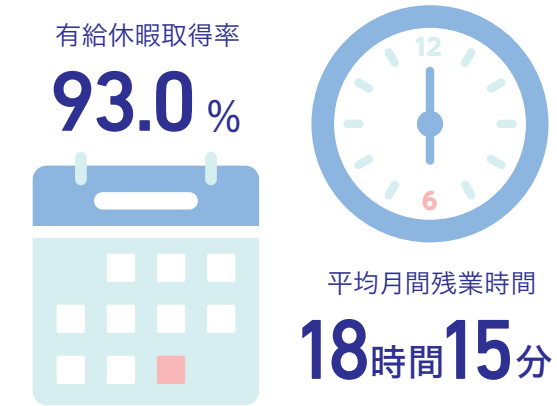
*営業利益ベース

お客様の戦略的ITパートナー



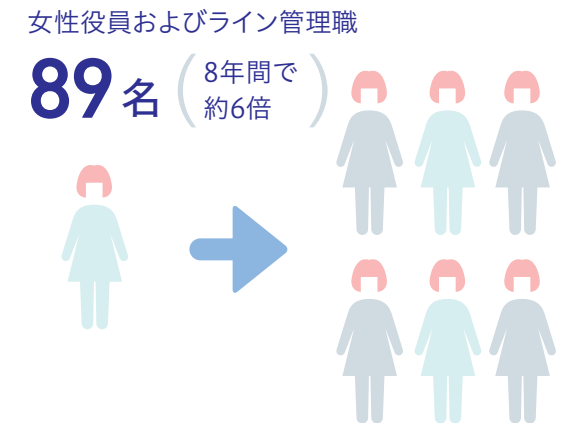
信頼できるITパートナーとして、お客様のトップベンダーとなることを目指し、関係強化に努めています。その結果、売上高における上位200社の割合は8割を超え、お客様から任される領域・規模が拡大しています。

「働き方改革」を積極的に実践



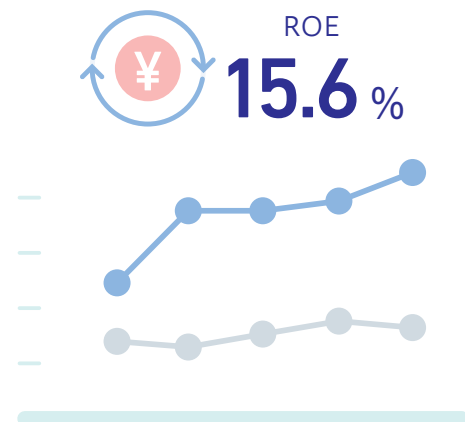
社員の心身の健康と仕事へのやりがいを高めることで、お客様へのサービス価値向上やステークホルダーの皆様への利益還元につながる好循環サイクルを実現できると考え、効率的で柔軟な働き方の実現を目指して継続的に取り組んでいます。

女性のキャリア開発を推進



女性のさらなる活躍推進を目的に、世代ごとの課題に応じたキャリア開発支援を進めています。その結果、女性役員およびライン管理職数は2012年と比較して6倍を超える89名に達しています。

業界トップクラスの資本効率



脱労働集約型ビジネスへの構造改革やM&Aおよびグループ再編、収益性改善を図り、資本効率を意識した経営が続いています。

*数値はすべて2020年3月末時点のものです。

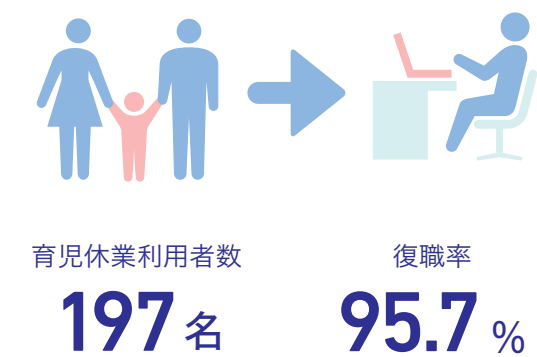
業績に応じて株主還元を拡大



合併以降、業績拡大に応じた収益配当を続け、1株あたり配当金は、合併当初の2012年3月期32円から2020年3月期は130円*と約4倍となりました。

*創立50周年記念配当20円を含む。

育児休業者の円滑な職場復帰を支援



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に、柔軟な勤務体系の整備やさまざまな両立支援制度を設けることで、育児休業からの早期復職を支援しています。

働きやすい、やりがいのある会社



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・施策の拡充を通じて、働きやすい、やりがいのある会社を目指しています。

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。

SCSK GROUP

国内

SCSKサービスウェア株式会社
株式会社ベリサーブ
株式会社Minoriソリューションズ
SCSK九州株式会社
SCSK北海道株式会社
SCSKプレッシュェンド株式会社

株式会社Skeed
株式会社CSIソリューションズ
株式会社アライドエンジニアリング
Winテクノロジ株式会社
SCSKシステムマネジメント株式会社
ヴィーエー・リナックス・システムズ・ジャパン株式会社

SDC株式会社
株式会社Gran Manibus
SCSKニアショアシステムズ株式会社
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*

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.
PT SCSK Global Indonesia
SCSK Myanmar Ltd.

*持分法適用関連会社

目次

- 01 Profile
- 03 Philosophy
- 04 目次／編集方針

SCSKのビジョン

- 05 会長メッセージ
- 09 価値創造プロセス

SCSKの戦略

- 11 社長メッセージ
- 19 中期経営計画の変遷
- 21 新中期経営計画
- 23 事業革新
- 25 DX事業化
- 28 人財投資
- 29 財務・資本戦略

SCSKのマテリアリティ

- 33 SCSKのマテリアリティ
- 38 豊かな未来社会の創造
- 39 安心・安全な社会の提供
- 40 いきいきと活躍できる社会の実現
- 41 地球環境への貢献
- 43 多様なプロフェッショナルの活躍
- 47 健全なバリューチェーンの確立
- 49 透明性の高いガバナンスの実践

事業報告

- 61 事業報告
- 63 業種別事業部門
- 65 製造・通信システム事業部門
- 66 流通・メディアシステム事業部門
- 67 金融システム事業部門
- 68 商社・グローバルシステム事業部門
- 69 機能別事業部門
- 71 ビジネスソリューション事業部門
- 72 モビリティシステム事業部門
- 73 プラットフォームソリューション事業部門
- 74 ITマネジメント事業部門

データセクション

- 75 財務ハイライト
- 77 財務分析
- 83 非財務ハイライト
- 85 会社概要
- 88 社外からの評価
- 89 用語集

編集方針

「統合報告書2020」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グループをご理解いただければ幸いです。

報告範囲 | SCSK 単体
SCSK グループ

発行年月 | 2020年8月

参考としたガイドライン

・国連グローバル・コンパクト



・ISO26000

・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「価値協創ガイドンス」

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ます。よって、その実現・達成を約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。本冊子利用の結果生じたいかなる損害についても、SCSKは一切責任を負いません。また、本冊子の無断での複製、転送などを行わないようお願いいたします。

情報開示メディアの構成



お客様や社会との「共創」を軸に

中長期の成長戦略として「サステナビリティ経営」を推進します。



代表取締役
会長執行役員 最高経営責任者
田渕 正朗

デジタルの有効活用がWithコロナ時代の「ニューノーマル」を支える

2000年代以降、世界はかつてないスピードで変化を続けています。その変化の大きなドライバーを2つ挙げるなら、「グローバル化」と「デジタル化」です。規制緩和や情報通信技術の革新によって、人、資源、製品、サービス、情報、資金などが国境を越えて活発に移動する時代となり、製造・流通のサプライチェーンや金融・資本市場、私たちの生活スタイルに至るまで、経済・社会のあらゆる領域で構造的な変化が生じています。そうしたなか、地球規模での新型コロナウイルスの感染拡大が発生し、人・物の移動やサプライチェーンの在り方など、さまざまな課題が浮き彫りになりました。従来の価値観が根底から変わっていく局面にあり、まさに歴史の転換点を迎えていると考えています。

一方、社会のデジタル化は新型コロナウイルスの感染拡大を契機に、より一層加速していくと考えられます。外出自粛が

求められる状況下において、リモートワークやオンライン授業、オンライン診療などのITサービスは、社会に不可欠な存在となりました。さらに、スマートフォンを活用した感染防止対策も注目されています。今後のWithコロナ時代における「ニューノーマル(新常態)」、すなわち感染防止と経済活動を両立した新しい日常を実現する上で、デジタル技術の有効活用が重要なファクターとなるのは間違いありません。

例えば、企業のワークスタイルにおいても、主要拠点に社員を集めるこれまでの「集中型」から、地方でのリモートワークなど密集を避けた「分散型」へとこれからは移行していくでしょう。当社グループも、こうした変化に先駆けて開設してきた地方の「ニアショア拠点」の活用を一層加速させ、ニューノーマルの時代の新たなワークスタイルへシフトするとともに、地方での雇用創出や経済活性化といった社会課題解決に貢献していきます。

自らが主体となって「共創」の輪を広げ、社会課題の解決に挑む

このように事業環境の変化が一層加速するなか、企業が持続的な成長を果たしていくためには、目先の変化だけにとらわれず、より長期的な視点から社会の本質的な変化をとらえ、その社会で何を指すのかという「軸」を明確にすることが重要です。そこで当社グループでは、長期的な成長ビジョンを定め、その方向性を踏まえた中長期の経営計画を策定しました。

私たちの経営理念は、「夢ある未来を、共に創る」です。この理念に立ち返り、中長期的な成長戦略として「サステナビリティ経営」を推進していきます。

今後、当社グループが持続的な成長を果たしていくためには、さまざまなステークホルダーの価値観と、企業の社会的な影響力を踏まえ、長期的な視点で社会課題の解決に貢献する経営を行うことが重要です。近年、社会課題は複雑化・大型化しており、社会におけるデジタル化の進展はさまざまな社会課題を解決していく上でのカギとなります。「サステナビリティ経営」とは、社会の課題に向き合い、当社のコアコンピタンスであるデジタル技術を活用して、お客様や社会と共にさまざまな社会課題の解決に貢献していくことであり、社会が必要とする新しい価値を創出しながら、同時に経済的価値をも創出するという成長戦略なのです。

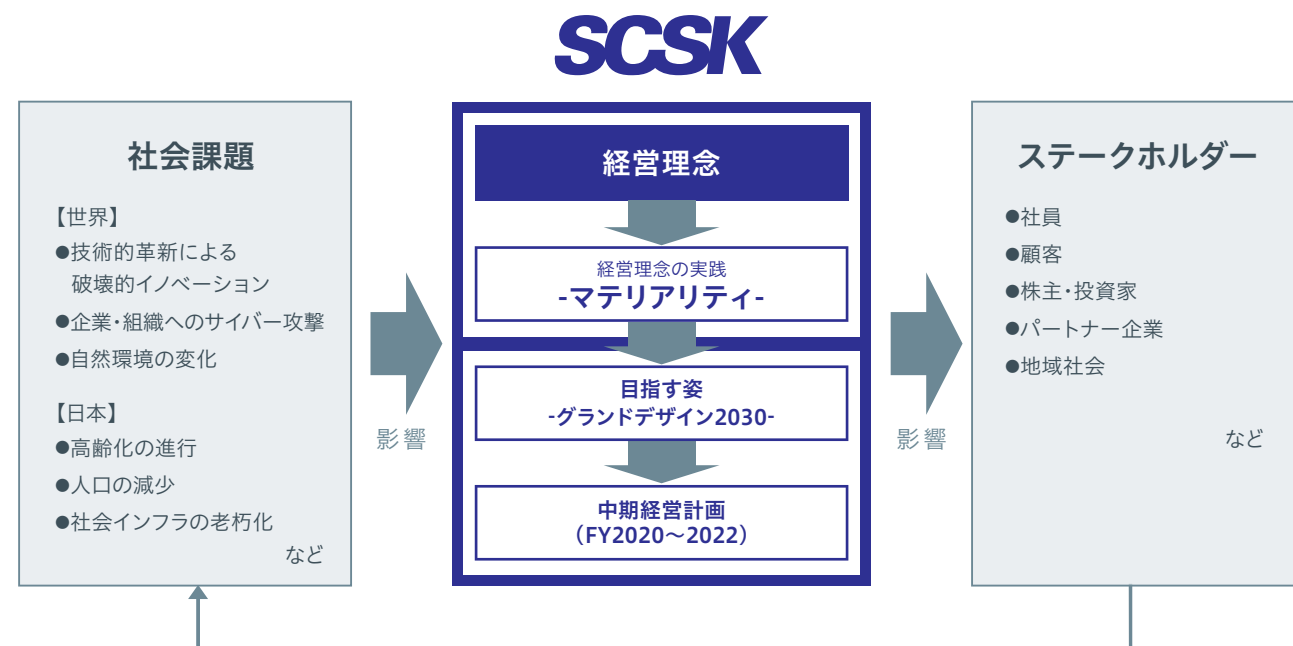
そして、2030年のビジョンとして「グランドデザイン2030」

を策定し、2030年の目指す姿を「共創ITカンパニー」と決めました。同時に、その実現に向けたファーストステップとして、3カ年の新中期経営計画を策定しました。

これまで私たちはお客様企業の課題解決を通じて間接的に社会に貢献してきましたが、これからはもっと主体的に社会に貢献することができるのではないかと考えています。お客様企業や異業種企業と手を携え、互いの強みを活かして課題解決に取り組めば、社会を変革する大きな力となります。これが私たちの経営理念にもある「共に創る＝共創」の考え方です。これから2030年に向けて、私たちは自らが事業主体となる役割を担って、お客様や社会との「共創」の輪を広げ、社会課題の解決に取り組んでいきます。



経営計画の全体像



経営理念を実践するための「羅針盤」として、マテリアリティを策定

経営理念に基づく「サステナビリティ経営」を実践していく上で、優先的に取り組む領域をしっかりと決めて共有するために、「マテリアリティ(重要課題)」を策定しました。

社会が抱える課題は多岐にわたります。そのなかで、当社グループの事業や強みを活かして社会課題の解決に立ち向かうためには、優先的に取り組む領域を決めた「羅針盤」が必要となります。それがマテリアリティです。同時に、社員がどのような社会課題に向き合っているのかを確認し、実感できる「羅針盤」にもなります。

「社会課題解決を通じた持続的な事業成長」として挙げているマテリアリティは、「豊かな未来社会の創造」「安心・安全な社会の提供」「いきいきと活躍できる社会の実現」の3つです。経営理念に掲げる「3つの約束」を基に、将来、私たちが実現したい社会を具体化したものです。これら3つの社会を実現するため、当社グループの力を集結させて社会課題の解決に挑み、事業成長にもつなげていきたいと考えています。一方、「持続的な成長を支える基盤」の4つのマテリアリティは、ESG(環境・社会・ガバナンス)の観点からサステナビリティ経営を支える基盤と位置付けています。

これらマテリアリティは、経営層のトップダウンではなく、さ

まざまな社員が参加して議論し、社員の総意として決めたものです。このマテリアリティを羅針盤に、すべての役員・社員が同じ方向を向いて事業を推進していけるものと考えています。

経営理念実践のためのマテリアリティ



「共創の企業文化」を醸成し、社員の働きがいを高める

2030年の目指す姿「共創ITカンパニー」となるために、私が不可欠だと考えているのが「共創の企業文化づくり」です。当社グループはこれまで受託型の事業を主力としてきましたが、今後は自らが事業主体となり、お客様や社会との共創によって新しい価値を創出していくことを目指しています。ですから、これからは組織や会社、業種業界の壁を越えてさまざまなパートナーを「つなぐ力」や、多様な価値観や個性を受容し、その良さを活かしていく「共感力」が重要になります。多様な人々と共創していくには、さまざまな意見やアイデアを理解し、受け入れ、活用していかなければなりません。いわば「共創の企業文化づくり」とは「ダイバーシティ&インクルージョン」の推進でもあるのです。そして、社員一人ひとりがさまざまな人々と共創し、自らの仕事を通じて社会課題の解決に貢献していることを実感できれば、働きがいも一層高まるはずです。

そこで「共創の企業文化づくり」の一環として、グランドデザイン2030や新中期経営計画の策定にあたって若手・中堅社員を中心とする「未来をつくるプロジェクト」を立ち上げ、

約1年半かけて議論を重ねました。社員参加型で当社グループのビジョンを描いたことによって、最近では社員のオーナーシップや社会課題に対する意識が高まってきていると感じています。

そんな社員の意欲や能力を最大限に引き出すために、教育体制の強化や公正で納得性のある人事評価・処遇にも力を注いでいきます。「SCSK i-University」をはじめとする教育システムを一層高度化させていくとともに、キャリア・ディベロップメント・プログラムやフリーエージェント制度、副業・兼業制度を活用して、多様な業務を経験する機会を提供していきます。さらに2020年7月には人事制度を一新し、能力ある社員に対してより厚く報いる評価システムを採用しました。

これからも当社グループは、社員の働きがいを高めながら「共創の企業文化」の醸成と浸透を図ります。そして多様な人材が積極的に新たな価値創出にチャレンジする「共創ITカンパニー」として、社会と共に持続的な成長を果たしてまいります。

SCSKグループは、成長戦略としてサステナビリティ経営を推進します。
事業を通じた社会課題解決や、新たな価値創造に取り組むことで、
「2030年 共創ITカンパニー」を実現します。

SCSKグループを取り巻く外部環境

技術の
パラダイムシフトAI/IoT
Fintech
xR
5G
CASE
・
・
・

社会課題

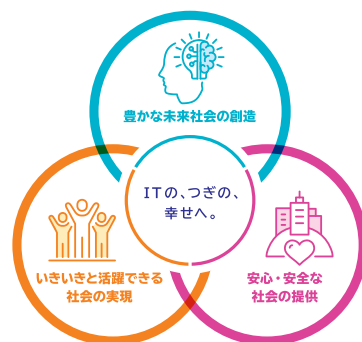
気候変動
健康・福祉
人権・教育
ダイバーシティ
ワーク・ライフ・バランス
地域・医療格差
・
・
・

経営理念

夢ある未来を、共に創る

経営理念の実践
マテリアリティ

> P33

社会課題解決を
通じた持続的な事業成長持続的な
成長を支える基盤

コーポレート・ガバナンス > P49

経営資源

財務資本 > P29

- 強固な財務基盤
- 高い資本効率
- 戦略的な事業投資

知的資本 > P27

- 革新的技術の探求・適用力
- 先進技術の実用化に向けた研究開発力
- 高品質・生産性向上を実現するSCSKの品質標準とそれを支えるプラットフォーム

人的資本 > P43

- 多様なスキル・経験を持つプロフェッショナル人材
- 成長し続け、活躍できる職場環境
- 働きがい高め共創を促す企業文化

社会関係資本 > P47, 62

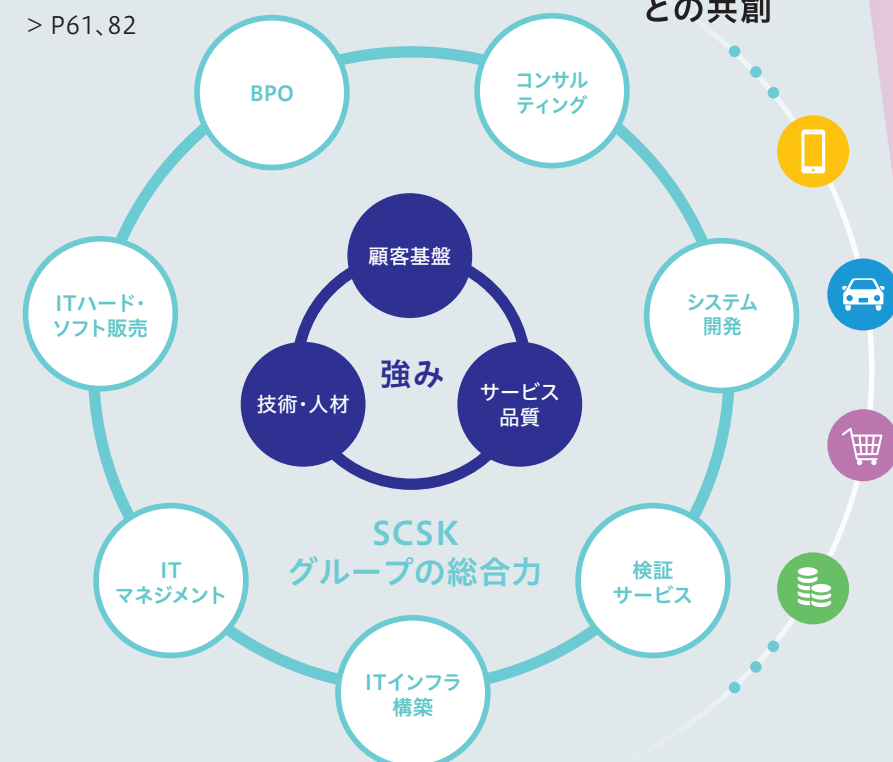
- 健全なバリューチェーン
- 多様な業種にわたる共創を実現する顧客基盤

自然資本 > P41

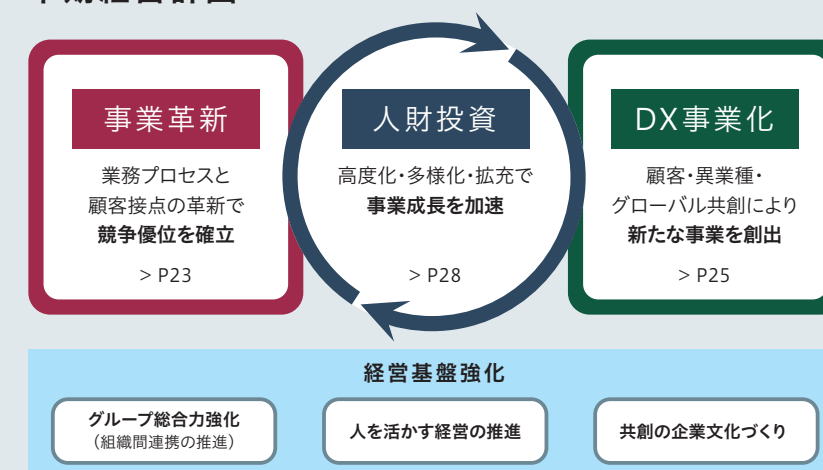
- エネルギー効率の高いデータセンター

事業活動

> P61, 82

お客様・パートナー
との共創

中期経営計画 > P21



社会価値の創出

- 豊かな未来社会
- 安心・安全な社会
- 人々がいきいきと活躍できる社会

グランドデザイン
2030
> P15SCSKグループの
目指す姿共創IT
カンパニー～ITの、つぎの、
幸せへ。～売上高1兆円
企業への挑戦

経済価値の創出

- 収益の拡大
- 資本効率の向上
- 株主価値の増大

社会課題解決を通じた持続的な成長

経営資源の拡大

2030年、 共創ITカンパニーへ

私は、1982年にCSKに入社してから16年間、現場のエンジニアとしてキャリアを積んできました。以来、管理職、役員と立場は変わりながらも、私が拠り所としてきたのが「お客様の視点」で考える」という信条です。お客様の声の先にある“真の課題”を探し出し、共に解決策を見出すことで、お客様の戦略的パートナーになれると信じているからです。ですから、社長に就任してからもできる限り現場に足を運び、お客様と対話することを大事にし、「お客様の視点」で考える」ことの大切さを社員に伝え続けてきました。このたび、2020年3月期においても当社グループが増収増益を継続できたのは、前中期経営計画の戦略実行によるものであり、改めて私の経営者としての信条が間違っていなかったと確信しています。

そして2020年4月からは、新たな経営計画をスタートさせました。「夢ある未来を、共に創る」という経営理念に立ち戻り、その経営理念を実践するためのマテリアリティを策定し、2030年の目指す姿として「グランドデザイン2030」を描きました。そのなかで、2030年に「共創ITカンパニー」を目指し、「グループ売上高1兆円」という高い目標も掲げています。

デジタル化の加速により、IT業界そのものの構造変革が求められる一方で、社会へ新たな価値を創出する大きなチャンスが広がっています。その環境下において、われわれが描いたグランドデザインには、過去の延長線上でなく、ITを手段や道具として、お客様をはじめとするさまざまな業種・業態に、さらにはグローバルに共創を推進し、自らが事業主体となって新たな価値を生み出す会社になろうという強い思いが込められています。その実現に向けて、SCSKグループの姿を抜本的に変革する覚悟で経営にまい進してまいります。

代表取締役
社長執行役員 最高執行責任者

谷原 徹



コア事業の継続的な高度化・拡大と 共創による新しい価値の創出により、中長期的な成長を実現していきます。

前中期経営計画の振り返り

Q 前中期経営計画の基本戦略は どのように進捗しましたか？

サービス提供型ビジネスへの転換、 グループ事業基盤強化で大きな成果がありました。

当社グループは、2015年4月から2020年3月までの前中期経営計画において「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」ために、3つの基本戦略を推進しました。

一つ目の「サービス提供型ビジネスへのシフト」は、2020年3月期の同ビジネスの売上高が約800億円に達し、全社の約20%を占めるまでに成長しました。今後もこの取り組みは進展させていきます。サービス提供型ビジネスとは、自分たちが持っている強みやノウハウを知財という形やサービスにして共同利用型で提供することです。このビジネスの推進による事業構造の転換を進めるなかで培われた資質は、標準化・自動化ツールや部品化を進めるとともに、「作らない開発」「運用の自動化」といった2020年4月からの新中期経営計画の基本戦略の一つ「事業革新」にもつながります。

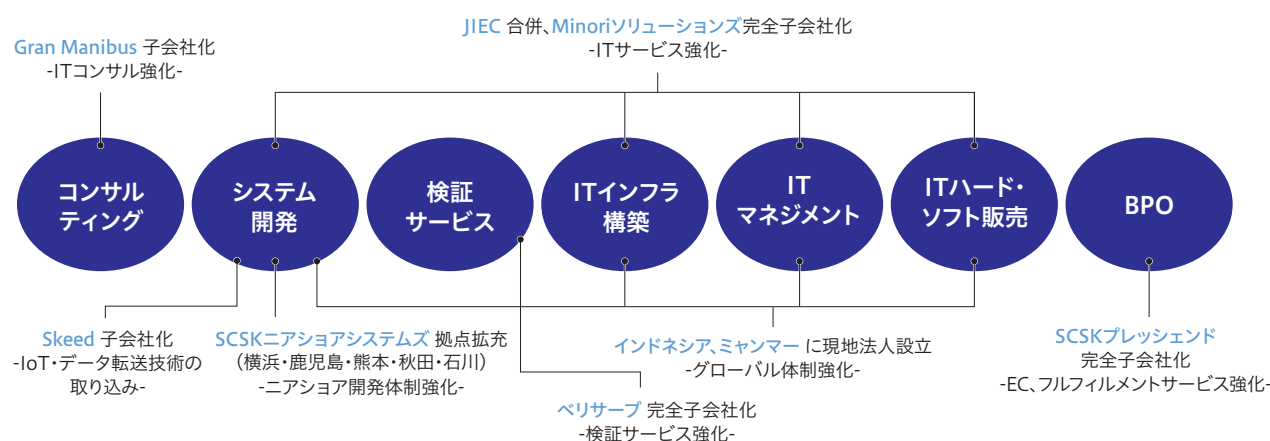
二つ目は、「戦略的事業」と位置付けた車載システム事業です。これについては、車載ソフトウェアの標準規格AUTOSARに準拠したBSW(Basic Software)である「QINeS-BSW」を自社開発し、市場にリリースしました。各自動車メーカーが、開発のアーキテクチャーを変更する

ことよりも、ADAS(先進運転支援システム)や自動運転などへの開発投資を優先したことなどから、当初、われわれが想定した計画より遅れが生じてしまいましたが、このビジネスは日本の「ものづくり」の象徴である自動車産業を支えるという観点で、大きな社会的意義があると考えています。今後、次世代モデルへの採用に向けて、サービスの拡販と対応領域の拡大に取り組みます。また、これらの製品化により培われた技術とわれわれが従来から得意とするビジネスアプリケーションの世界がつながることで、MaaS(Mobility as a Service)と呼ばれる領域への展開が可能だと考えています。従って、In Carの領域だけにとどまることなく、新しい中期経営計画での「DX事業化」の重点領域の一つに位置付けています。

そして三つ目が「グローバル展開」です。2020年3月期には、新拠点として12年ぶりにインドネシア、ミャンマーに現地法人を設立しました。これらを足がかりとして、アジア太平洋地域においてDX(デジタルトランスフォーメーション)やビジネスIT領域での新事業展開を進めていく予定です。

さらに、直近2年間はグループ企業の再編やM&A、ニアシア拠点の拡充など、積極的にグループ体制の強化を図りました。これらは新中期経営計画を見据えた布石です。当社グループの大きな強みの一つは、コンサルティングからシステム開発や検証サービス、インフラ構築、保守運用・サービス、BPO、ハード・ソフトウェア販売までフ

グループ体制拡充



ルラインサービスを提供できることです。これだけのラインナップを揃えています。深く掘り下げると足りないピースもありました。新中期経営計画が始まる前の助走期間にそれらを埋めない限り、新中期経営計画は“絵に描いた餅”で終わってしまう——そんな危機意識の下、「やり過ぎるくらいで良い」という覚悟を持ってグループ事業基盤の強化を徹底しました。

Q 前中期経営計画期間の業績をどう評価していますか？

事業構造の転換を図りつつ 年平均8.6%の利益成長を継続し、 売上高、営業利益ともに過去最高を更新しました。

この5年間で売上高は30.0%、営業利益は51.1%伸長しました。2020年3月期の売上高は3,870億円、営業利益は423億円となり、いずれも過去最高値を更新しました。

前中期経営計画の総括

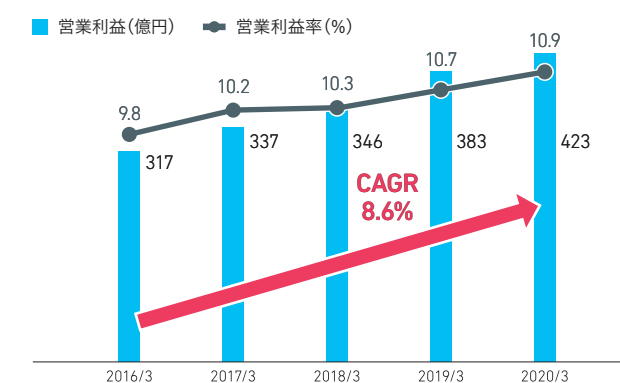
	2015年3月期	2020年3月期		
	実績	目標	実績	2015年3月期比
売上高	2,976億円	-	3,870億円	+30.0%
営業利益	280億円	500億円	423億円	+51.1%
営業利益率	9.4%	10~12%	10.9%	+1.5pt
ROE	12.4%	15%	15.6%	+3.2pt
EPS	150円	320円	300円	+150円

また、5年間の年平均成長率(CAGR)でみても、売上高は5.4%、営業利益は8.6%です。このように、この5年間は、事業構造の転換に向けた事業投資を実行しながらも、増収・増益を継続し、営業利益率においても前中期経営計画スタート前の9.4%から10.9%となり、効率性・生産性向上も果たすことができました。

一方で、経営目標として掲げた営業利益500億円については、戦略的事業およびM&Aにより実現する想定であった50~100億円の営業利益が、車載システム事業の遅れにより達成できなかったものの、既存事業およびサービス提供型ビジネスへのシフトにより創出する400~450億円の営業利益目標は計画どおり進捗しました。また、営業利益率は前述したように10.9%、ROEも15.6%と想定目標を達成することができました。

車載システム事業については、現在、黒字化に向けて着実に進めており、その道筋もしっかり描けているという認識です。

営業利益の年平均成長率



2030年に向けた成長ビジョン

Q 2030年のグランドデザインを描いた背景およびその概要を教えてください。

2030年の目指す姿として「共創ITカンパニー」、そして売上高1兆円を目指します。

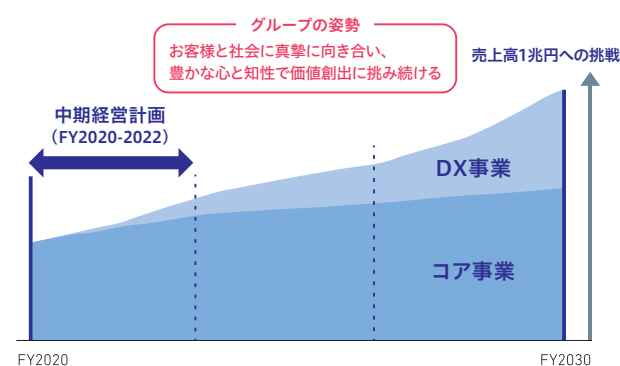
国内のITサービス市場は緩やかな成長を続けているものの、大型開発案件の需要は一巡しつつあるとらえています。そのような環境において今後は、さらなるクラウド化の進行やDX化の加速など、お客様企業のIT戦略に質的变化が生じると考えています。ビジネスとITは一層緊密な関係となり、企業がDX領域などのITを内製化する動きもあります。またDX化の加速に伴い、今後は業界を超えた共通サービス、複合的サービスの提供が拡大していくはずで、ITサービスに求められる人材像は「課題解決型」から「価値創造型」へと変化し、お客様企業も含めたIT人材の獲得競争が激化すると考えます。

このようにITサービスの世界は、今、大きな変化の波のなかにあり、また技術のパラダイムシフトが起こっている渦中にあります。これまでの延長線上で事業を続けていては、いずれ成長が頭打ちになることは避けられません。そこでわれわれは「SCSKグループの姿を抜本的に変革する中長期戦略」を策定することが不可欠と考え、2030年の目指す姿として

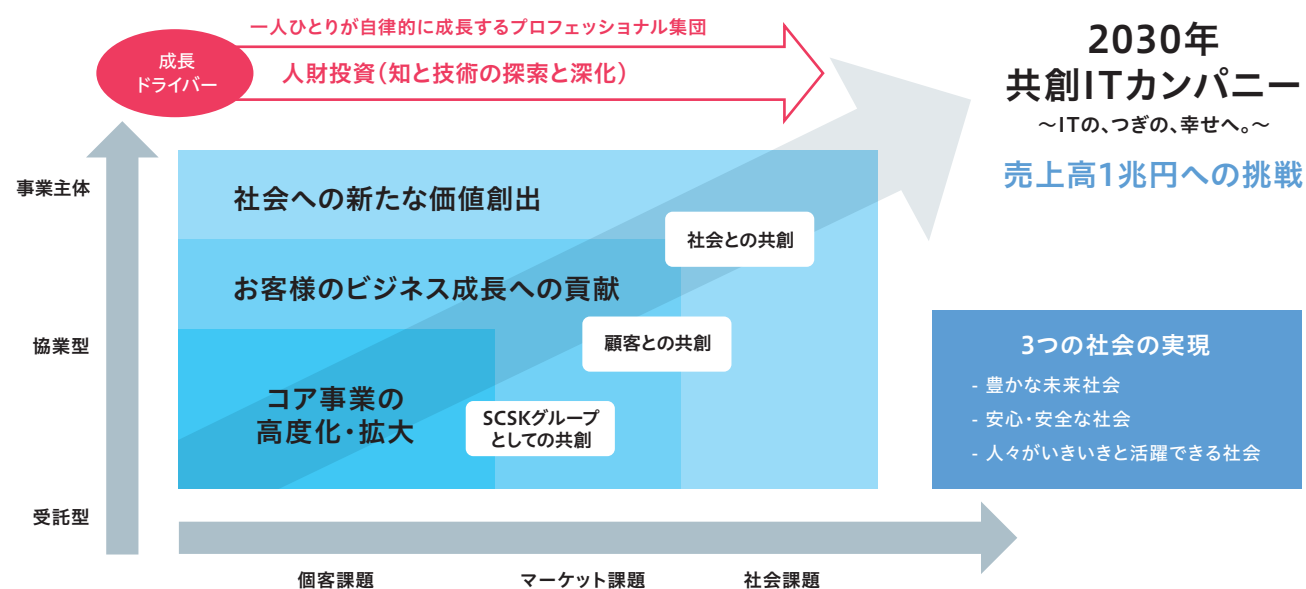
「グランドデザイン2030」を策定しました。このグランドデザイン2030では、「共創ITカンパニー」の実現と「売上高1兆円への挑戦」を掲げています。

売上高1兆円という目標は非常にチャレンジングであり、難しいと思われるかもしれませんが、自らが事業主体となって、共創による、社会への新たな価値を創出していけば、決して不可能な数字ではないと考えています。私が普段から目標設定にあたって大切にしているのは、設定する目標が「精一杯背伸びして何とか指先が触れるレベルであること」です。そうすれば、目標を共有する全社員にとって大きなモチベーションになるからです。今回も、現実感を持って目指せる高いレベルの目標として売上高1兆円への挑戦を決めました。

中長期の事業方針



グランドデザイン2030



また、私は現場でマネージャーを務めていた時代から、「会社を変えるのは自由な発想のできる若い力だ」と実感してきました。そこで、われわれは、グランドデザイン2030の策定においても、選抜された若手・中堅社員が参画する「未来

をつくるプロジェクト」を立ち上げました。長期ビジョンに向かって変革を実践していくのは若手・中堅社員です。彼らの意見や意志を汲み上げて経営に反映させることは、われわれ経営陣の重要な役割だと考えています。

新中期経営計画の戦略

Q 「グランドデザイン2030」実現のために、最初の3年間はどのような戦略で挑みますか？

「事業革新」「DX事業化」「人財投資」を基本戦略に、2023年3月期売上高5,000億円以上を目指します。

2020年4月からの新しい中期経営計画(2020年4月～2023年3月)は、グランドデザイン2030の実現に向けて、確実にステップアップしていくためのマイルストーンという位置付けです。

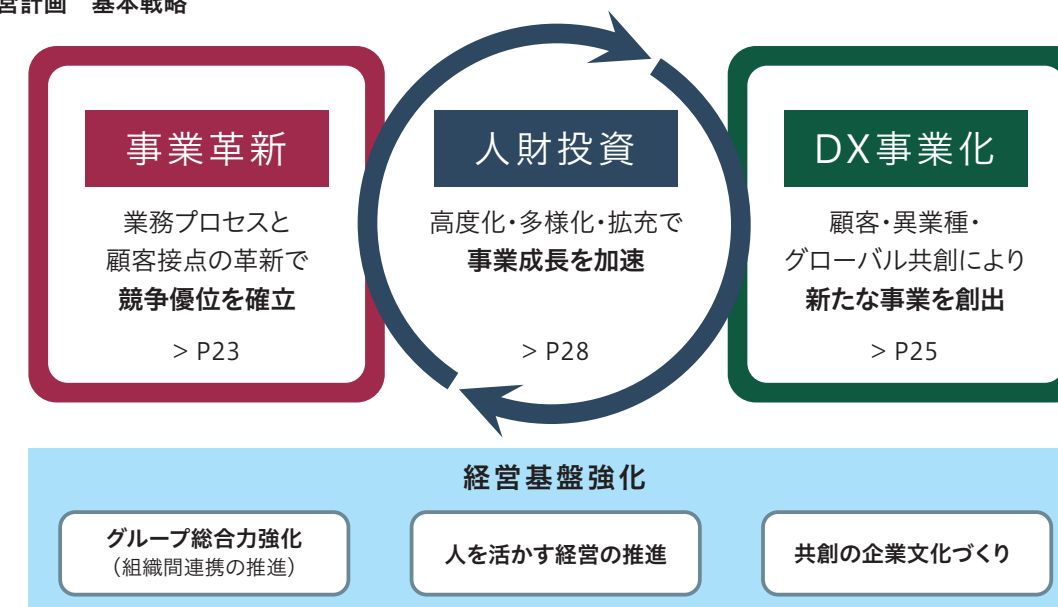
■「事業革新」：コア事業において、業務プロセスの革新と顧客接点の革新で、競争優位を確立

まずは、基本戦略の一つ目である「事業革新」では、業務プロセスの生産性を高める「ものづくり革新」と、最もお客様に近く、長きにわたって信頼関係を築いてきた現場であるお客様先常駐拠点(分室)のビジネスを変革する「“分室”革新」に取り組みます。

一つ目の「ものづくり革新」ですが、当社はこれまでも、システムの開発における品質向上を目指して開発プロセス標準「SE+(Smart Episode Plus)」を全社に適用し、パートナー企業への展開も行うことで、品質のみならず、生産性や収益性向上を実現してきました。これらに加え、標準化・自動化ツールやモジュール化された部品を、ものづくり革新プラットフォーム「S-Cred+(Smart Co-work on Relationship, Engineering and Design Plus)」と称したこのプラットフォーム上で利活用し、「作らない開発」「構築・運用の自動化」「知財の蓄積・利用」「開発・保守運用の標準化」に取り組みます。このプラットフォームを核として徹底的に業務の自動化・標準化を進め、生産性を向上させ、属人性を排除していきます。

実は、開発の効率化や自動化は、私が技術者としてシステム開発に携わっていたころからの念願なのです。「現場でプログラムをガリガリ書いていたら、いつまでたっても労働集約型ビジネスから抜け出せない」との思いから、開発責任者だった時

新中期経営計画 基本戦略



代にチャレンジしたことが今につながっています。だからこそ必要な投資をしっかりと実行し、何が何でもやり遂げるつもりです。

今後、人口減少の影響などでエンジニアの確保は一層難しくなっていきます。ものづくり革新による生産性・品質の向上、省力化は、ITサービス企業の競争力を大きく左右する重要施策です。当社ではものづくり革新を通じて各プロジェクトの生産性・効率性を高めると同時に、これらによって確保したエンジニアリソースを、新しい案件の提案やSoR領域の最適化、SoE領域などの需要に充て、さらにDX事業化のための人材へと転化させることで、トップラインを伸ばしていけるものと考えています。

もう一つの「“分室”革新」は、お客様に密着した保守・運用サービスや開発保守などで実績を積み上げてきた分室の強みを活かし、従来の「業務支援型」のビジネスから「価値共創型」のビジネスへの転換を図るものです。現在、全国約530カ所の分室に、当社社員のみならずパートナー社員も含め10,000名以上のメンバーが常駐しています。これらの拠点にはお客様のニーズが豊富に存在していますから、ここをお客様との共創の起点と位置付け、戦略やニーズを深く掘り下げながら企画提案を推進していくことで、お客様のビジネス変革を支援し、顧客接点をより強化する狙いです。従来の業務支援型の領域はできる限りリモート環境へとシフトさせ、ニアショア・オフショアなどの活用による分散運用を推進します。一方でお客様先にはサービスマネージャや高度技術者のみを配置することで、お客様のビジネス変革に対して、「お客様の視点」で考え、SoEの領域やお客様が取り組むべきDXへの支援も可能になると考えています。



■「DX事業化」：自らが事業主体となり、顧客共創、異業種共創、グローバル共創により、社会に新たな価値を生み出すビジネスを展開

本格的な労働人口減少時代を迎え、今後は当社のみならずお客様企業も従来の延長線上のビジネスでは成長を持続できなくなるのは明らかです。この状況を打破するには、技術革新やビジネスモデルの変革によって、新たな需要を創出していく必要があります。その強力な手段となるのがDXです。

「DX事業化」は、こうした観点の下当社グループが事業主体となって、さまざまな共創によってDXを推進し、新たな社会的価値・経済的価値を生み出す事業やサービスを展開していこうという戦略です。当社は今後、お客様との共創によってDXによるビジネス変革を支援していくのはもちろん、当社グループの知財やサービスを活かして幅広い業界にアプローチし、異業種との共創によって革新的なサービスの創出に取り組めます。また、住友商事などとの連携も強化しながら、新規市場におけるグローバルベースでのDX事業創出にも注力していく計画です。

DX事業化の重点領域としては、車載システム開発での実績や、AIソリューションの活用実績が活かせる「モビリティ領域」、さまざまな業種向けの開発・運用・BPOなどの実績を有することや、マルチ決済技術などが活かせる「金融サービスプラットフォーム領域」、多岐にわたるソリューション実績がある「ヘルスケア領域」、コンタクトセンターやWebコマース、フルフィルメントサービスに加え、AIやIoTの関連ソリューションを保有する「CX(カスタマーエクスペリエンス)領域」などを想定しています。例えば、モビリティ領域であればMaaSという世界があります。マイカーの利用データを生命保険会社やリース・レンタル会社と連携して活用すれば、利用者の利便性向上だけでなく社会課題解決につながる新しいビジネスモデルが生み出せるかもしれません。これらの重点領域は、社会や技術の変化を見据えながら柔軟に見直していく想定です。今後、当社グループの強みを活かし、多様なパートナーと共創していくなかで、その機会とリスクを見極め、現在の重点領域以外においても検討を進めていきます。

■「人財投資」：高度化・多様化・拡充施策で、事業成長を加速

これまで、「事業革新」と「DX事業化」について説明してきました。一見、「事業革新」を進める先に「DX事業化」があるように見えたかもしれませんが、DXで新しいビジネスを創出した後は、安定化させ運用に入るというプロセスが待って

います。従って、事業革新によるコア事業の変革があってこそ、DXで創出された新しいビジネスを安心・安全な運用フェーズに乗せることができます。すなわち、これらの二つの戦略を“両輪”として力強く推進することで、「グランドデザイン2030」の道筋が見えてきます。どちらかに偏ることなく進めていくためにはその“両輪”を回す推進力である「人財」が不可欠なのです。

社員一人ひとりが、働きがいを感じ、変化に柔軟に、勇気を持って、アジリティを意識して変革にチャレンジする人財となる、そんな人財の集合体でありたい。そのための制度や施策に積極的に取り組もうとしています。

■経営基盤強化：「グループ総合力強化」「人を活かす経営の推進」「共創の企業文化づくり」

基本戦略を推進する上で、土台となる経営基盤の強化にも取り組みます。一つ目の「グループ総合力強化」ですが、当社グループが長年にわたって蓄積した多様なリソース・知見を組み合わせることで、高い価値を生み出せる時代が来たと感じています。他社には真似のできないこの総合力にさらに磨きをかけていきたいと思っています。二つ目「人を活かす経営の推進」としては、マテリアリティでも掲げる「いきいきと活躍できる社会の実現」を推進していきます。これまでの健康経営や働きやすさの追求に加え、働きがいの推進や、エン

ゲージメントの向上に取り組めます。そして最後、三つ目「共創の企業文化づくり」は、われわれが主体となって他社をつなげる・融合することを推進していく文化を築くということです。これにより、「共創」による価値創出を実現する企業グループとなっていきたいと思います。

これらの事業戦略を推進することで、計画最終年度の2023年3月期には、売上高5,000億円以上、営業利益率10.0～12.0%、ROE15%以上を目指します。また、この目標達成の結果としてROIC(投下資本利益率)を10%～12%の水準で維持していきます。

新中期経営計画 経営指標

	2020年3月期		2023年3月期
	実績		目標
売上高	3,852億円	▶	5,000億円以上
営業利益率	10.4%	▶	10.0～12.0%
ROE	15.0%	▶	15%以上

*2020年3月期の数値をIFRSに組み換えています。

■資本効率性指標
中期経営計画期間のROIC維持目標レベル:10～12%

最後に

Q 新型コロナウイルス感染症による影響も踏まえた今後の抱負を教えてください。

勇気を持って変革に挑み、ITを軸とした共創によってビジネス・社会を革新していきます。

新型コロナウイルスの感染拡大に伴う外出・営業の自粛によって人の移動が大幅に制限され、国内外の経済は大きな打撃を受けました。しかし、一方で、リモートワークやSNS、オンラインショッピングなどのITサービスが、仕事や生活のインフラとして重要な役割を果たすことが再認識されました。これからの“Withコロナ”の社会において、感染防止と経済活動を両立させるためには、従来にも増してITの有効活用が不可欠です。今後、リモートワークやキャッシュレ

ス、オンライン診断、3密の可視化など、働き方だけでなく、ITを軸とした社会の変革、ビジネスの変革が加速することは間違いありません。

このようにITの社会的役割がますます高まるなか、当社グループではビジネス革新に取り組むお客様の要求に応えることはもちろん、自らも勇気を持ってリスクテイクし、さまざまな社会課題の解決に寄与するビジネスをお客様や社会との共創によって生み出していきます。

当社グループは、成長戦略である「サステナビリティ経営」を推進し、グループ一丸となって変革に挑み、経営目標の達成と持続的な企業成長を果たしてまいります。これからも一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

中期経営計画の変遷

中期経営計画 (2013年3月期－2015年3月期)

基本戦略

クロスセルの推進

主な成果と振り返り

- 合併により拡大した顧客基盤を活かし、両社それぞれが強みとするサービスのクロスセル営業を全社的に推進、売上規模を拡大

グローバル関連ビジネスの拡大

- 海外拠点の拡充・強化や業務支援など、これまでのグローバルサポート実績を活かし、日本企業向けの海外進出サポート体制を整備、関連売上を拡大

クラウド関連ビジネスの拡充

- netXDC千葉第2センターを新設。業界トップクラスの規模のデータセンターを基盤に、クラウド型のITサービスを拡充

中期経営計画 (2016年3月期－2020年3月期)

基本戦略

サービス提供型ビジネスへのシフト

主な成果と振り返り

- 当社が保有するノウハウや知見、知的財産を活用して、標準的かつ汎用的な業務オペレーションを共同利用型システムとして提供するサービス「サービス提供型ビジネス」を拡充し、労働集約型ビジネスからの脱却を推進
- ビジネス規模は全社売上高の約20%を占める規模(800億円)に拡大

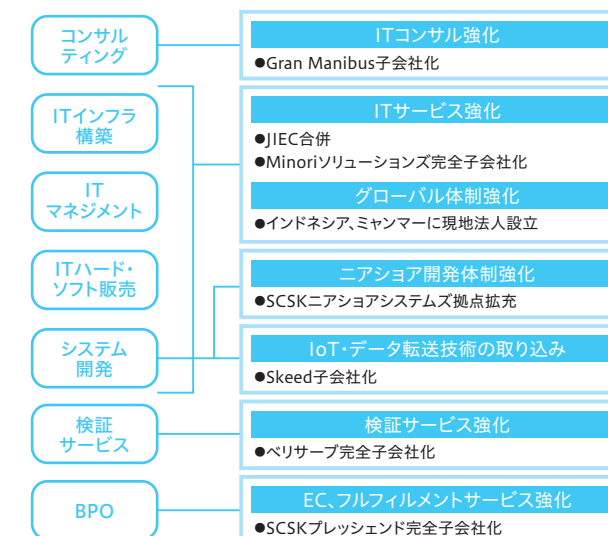
戦略的事業の推進

- 車載システム基盤であるBSW(Basic Software)を自社開発し、自社製品である「QINeS-BSW」を市場リリース
- 自動車市場の変化に伴い、当初計画よりも収益化に遅れが発生し、本中期経営計画期間内での黒字化達成ならず

グローバル展開第2ステージ

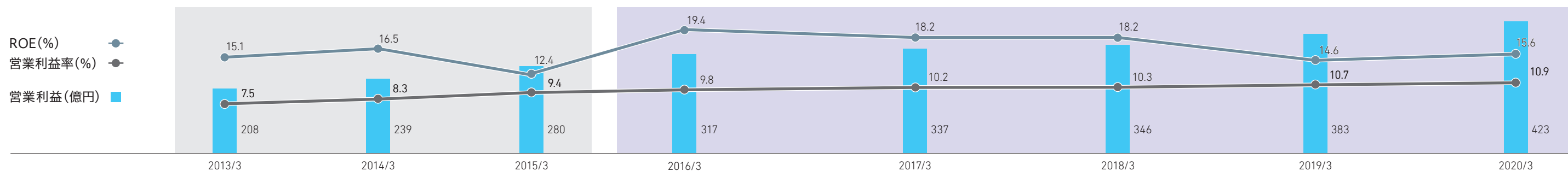
- 日系企業の現地法人のIT構築支援など、さまざまなITサービスのさらなるグローバル展開を推進
- ミャンマー、インドネシアに拠点を新設し、ASEAN地域における事業基盤を強化

グループ体制拡充



経営基盤強化への取り組み

	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3
業務品質・効率性・生産性	SE*適用開始	サービスチェック制度導入	SE*ガイドブック全社配布 Core/パートナー制度導入		ニアショア鹿児島拠点新設 SE*認定試験制度導入 SE*(Navi)導入		ニアショア熊本拠点新設 SE*社内順守率100%達成	
働きやすい職場・健康経営 >P43		スマートワーク・チャレンジ開始	残業時間20時間以下、 有給休暇取得率95%以上達成	健康わくわく マイレージ導入		どこでもWORK 開始	シニア正社員制度 導入	副業・兼業制度 導入
人材育成 >P43	専門性認定制度導入			SCSKグループ役職員向け 技術コンテスト 「テクのこ」開始	SCSK i-University 開始	自己研鑽活動促進施策 コソ活開始		学び手当 支給開始



- 2011年10月の合併以降、各種施策の実施により経営基盤を整備し、両社の真の融合を推進
- 合併シナジーによる事業拡大を想定どおりに実現し、経営目標を達成

- 事業構造の転換(脱労働集約型ビジネス)および経営基盤強化を着実に推進し、本中期経営計画期間の売上高成長率は年平均5.4%、営業利益成長率は年平均8.6%と高収益成長を実現
- 戦略的事業の収益化に遅れが生じたものの、既存事業とサービス提供型ビジネスへのシフトにより創出する400～450億円の営業利益目標は計画通り進捗

新中期経営計画 (2021年3月期～2023年3月期)

新中期経営計画策定の背景

デジタル社会の本格的な到来により、国内IT市場および顧客動向、技術・トレンドは大きく変化しています。ITサービス業界全体の構造変化が求められるなか、SCSKグループにおいても、従来の延長線上の事業を手掛けるだけでは、成長の限界が来るという危機感を有しています。一方で、デジタル化による変化は、社会や顧客へ新たな価値を創出する大きな可能性であるとも捉えており、次なる成長を実現するためには、抜本的に当社グループの姿を変革する中長期戦略の実行が不可欠と考えています。

また、SCSKグループが持続的成長を果たしていくために

SCSKグループを取り巻く事業環境

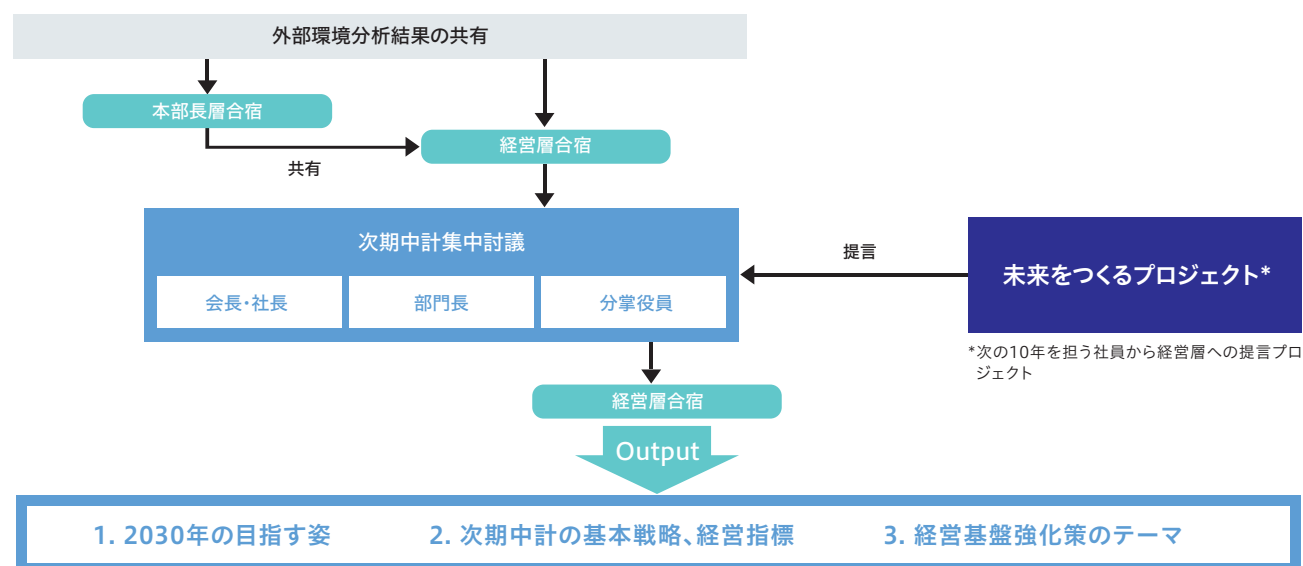
国内IT市場	<ul style="list-style-type: none"> ● 緩やかな成長が続くが、大型開発案件は一巡 ● クラウド化の進行、先端技術によるDXの加速など質的変化が起こる ● 人材需要は、課題解決型から価値創造型へ ● ビジネスとITが密接化し、IT内製化が進む ● 顧客企業含めたIT人材の争奪競争が激化 など
顧客動向	<ul style="list-style-type: none"> ● DX化の加速に伴い、業界を越えた融合サービスの提供が拡大 ● DX領域の内製化→顧客がITの提供側へ など
技術・トレンド	<ul style="list-style-type: none"> ● AI、IoT、5G、シェアリング、APIなど、新技術やトレンドを組み合わせたソリューションのデファクト化 など

SCSKグループの姿を抜本的に変革する中長期戦略が必要

加速するIT投資の質的変化への対応 / ITをトリガーに進化する社会や企業を見据えた価値創出力の向上

新中期経営計画の策定プロセス

新中期経営計画の策定にあたっては、経営層・本部長層に加え、現場からの提言として、各部門の代表メンバーである若手・中堅社員で構成する「未来をつくるプロジェクト」を2018年度に立ち上げ、全社一丸となり、SCSKグループの方向性を検討しました。



新中期経営計画の概要

基本戦略

「2030年 共創ITカンパニー」の実現に向けて、新中期経営計画では、3つの基本戦略「事業革新」「DX事業化」「人財投資」および、これらを支える3つの経営基盤強化策「グループ総合力強化」「人を活かす経営の推進」「共創の企業文化づくり」に取り組みます。それらを通じて、グローバルベースでの事業拡大を目指します。

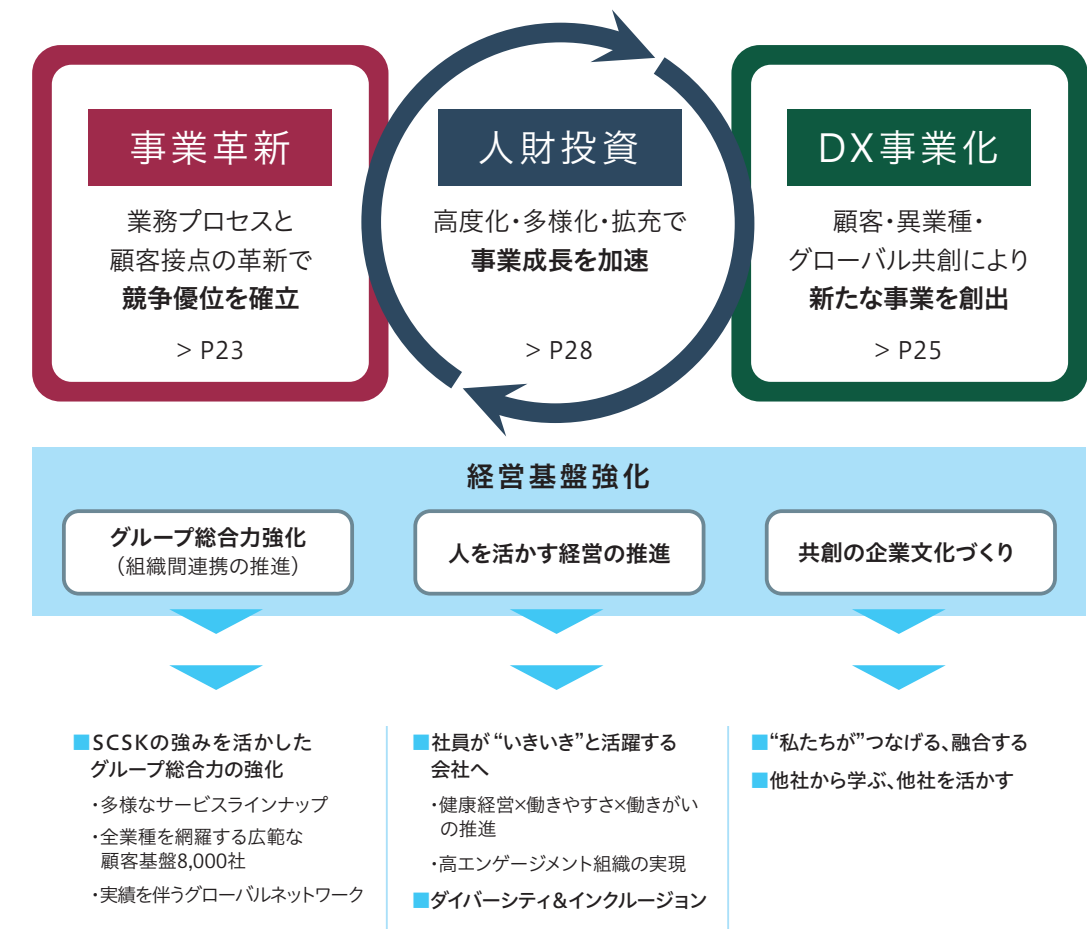
経営指標

	2020年3月期 実績	2023年3月期 目標
売上高	3,852億円	5,000億円以上
営業利益率	10.4%	10.0～12.0%
ROE	15.0%	15%以上

*2020年3月期の数値をIFRSに組み換えています。

■資本効率性指標

中期経営計画期間のROIC維持目標レベル:10～12%



事業革新

コア事業において、

業務プロセスと顧客接点の革新で

競争優位を確立



基本的な考え方

基本戦略の一つ目「事業革新」では、コア事業の高度化・拡大に向けて、SCSKグループの業務プロセスと顧客接点を「ものづくり革新」「分室革新」という2つの視点で革新していきます。

経済産業省が公表しているDXレポート「2025年の崖*」では、多くの日本企業が抱える課題として「レガシーシステムの老朽化、ブラックボックス化、コストの肥大化」と「少子高齢化

などによるエンジニア不足」が提示されています。SCSKグループは「事業革新」によって、これらの課題に起因した「データ連携、データ利活用の遅れ」を解決へと導き、強力に支援していきます。

*経済産業省 2018年9月7日付けDXレポート～ITシステム「2025年の崖」克服とDXの本格的な展開～より引用

多くの日本企業が抱えるシステム課題（2025年の崖）

- レガシーシステム問題（ブラックボックス化、老朽化、肥大化、複雑化）
- 個別最適システムによる、データ連携・データ利活用が進まない
- ユーザー企業のエンジニア不足・・・など

事業革新

業務プロセス

高生産性を実現する

①「ものづくり革新」

顧客接点

顧客との価値共創型へ転換する

②「分室革新」

事業革新を支える「武器の整備・拡充」

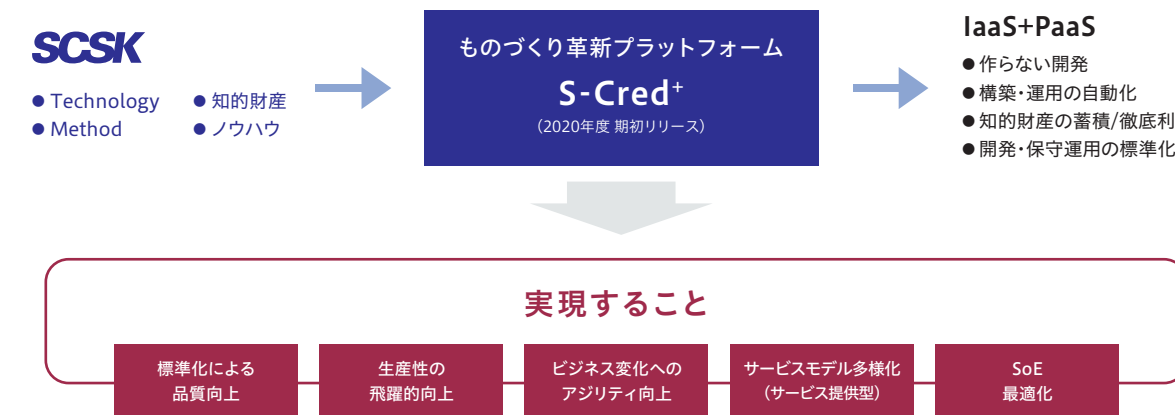
プラットフォーム、メソッド、標準プロセス、ツール、ニアショア・オフショア体制・・・

①ものづくり革新

“ものづくり革新プラットフォーム”を核に、
高水準の品質・生産性・柔軟性を備える多様なITサービスを提供

「ものづくり革新」では、当社が新たに開発したものづくり革新プラットフォーム「S-Cred+ (Smart Co-work on Relationship, Engineering and Design Plus)」を核として、サービスの品質・生産性・柔軟性を飛躍的に高めるとともに、ビジネス変化へのアジリティの向上やサービスモデルの多様化、SoE・SoR領域のシステム最適化を図ります。

S-Cred+は、SCSKグループの技術やメソッド、知的財産、ノウハウなどを結集したプラットフォームであり、4つのコンセプト「作らない開発」「構築・運用の自動化」「知財利用」「標準化」を通じて、生産性向上のみならず属人性の排除も可能にします。（S-Cred+の詳細はP27を参照）



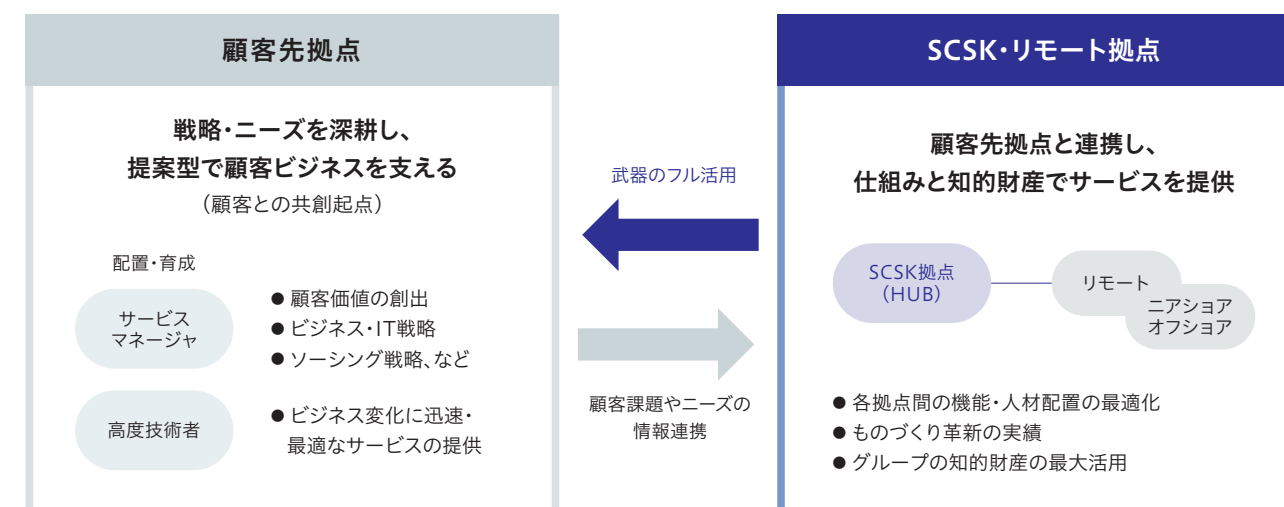
②“分室”革新

分室ビジネスを、業務支援型から
顧客のビジネス・IT戦略を支える価値共創型へ転換

「分室」とは、最も顧客に近く、長きにわたり顧客との信頼関係を築いてきた現場である、顧客先の常駐拠点を指します。SCSKグループでは、パートナー社員を含め、1万人を超えるメンバーが顧客先に常駐しています。分室ビジネスは、現場重視を掲げるSCSKグループの特徴であり強みだといえます。

「分室革新」では、この分室ビジネスを「業務支援型」か

ら、顧客のビジネス・IT戦略を支える「価値共創型」へと転換していきます。顧客先には、戦略・ニーズを深耕する「サービスマネージャ」と、ビジネスの変化に迅速かつ最適なサービスを提供する「高度技術者」を配置し、顧客接点を強化します。また、従来の常駐支援メンバーをSCSKグループのリモート拠点に移すことで、顧客との連携を強化しながら、分散型運営など顧客との新たな共創ステージへと進化させます。



DX事業化

顧客・異業種・

グローバル共創により

新たな事業を創出



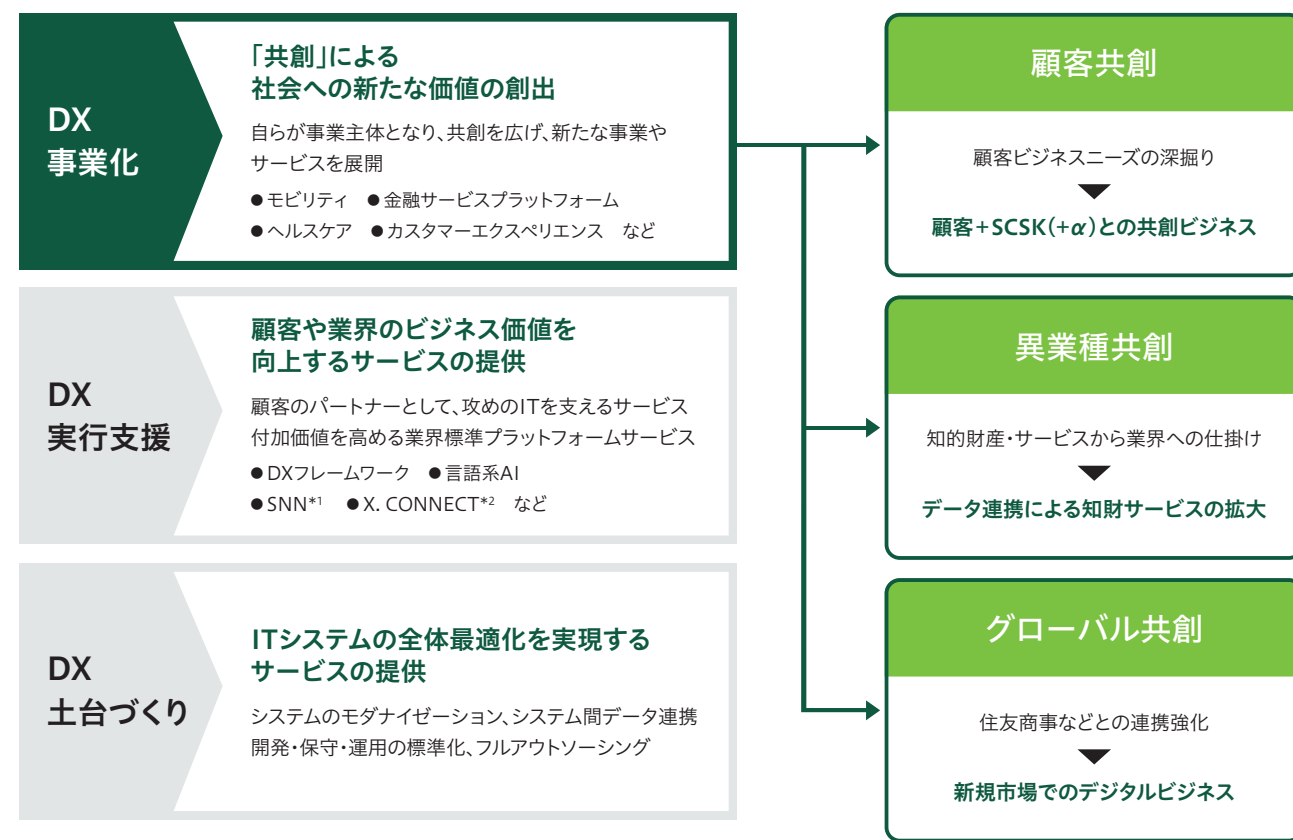
基本的な考え方

SCSKグループが取り組むDXには、「DX土台づくり」「DX実行支援」「DX事業化」の3つがあります。

下図で示した下段2つ、「DX土台づくり」と「DX実行支援」は、コア事業として現在の取り組みを一層加速させ、顧客や業界の成長を支えていくものです。一方、最上段で示した「DX事業化」は、コア事業の強みを活かしつつも、従来の受

託型とは異なり、自ら事業主体となって「共創」し、社会に新たな価値を創出するというものです。

基本戦略の一つである「DX事業化」の実現に向けて、SCSKグループは「顧客との共創」「業界をターゲットとした異業種共創」「住友商事などとのグローバル共創」、この3つの「共創」に焦点をあてて取り組んでいきます。



*1 SNN:SCSK Neural Network toolkit(先進のディープラーニング技術を利用し、「AIモデル」を構築するソリューション)

*2 X.CONNECT:SCSKが提供するクラウド型IoTサービス基盤

「DX事業化」に向けたDX事業推進・支援機能のさらなる強化・充実を図るため、2020年4月1日付で、DXセンターと全社営業統括部門の戦略ソリューション営業統括本部および一部の営業機能を統合・再編し、「DX戦略営業センター」「DX事業開発センター」「DX技術開発センター」を新設しました。各事業部門やR&Dセンターと協業しながら、「DX事業化」を着実に推進していきます。

社会的インパクトの大きい4つの重点領域を特定し、顧客との事業化を推進

「DX事業化」における重点領域として、まずは「モビリティ」「金融サービスプラットフォーム」「ヘルスケア」「CX(カスタマーエクスペリエンス)」の4領域で、事業の創出を目指します。各領域における社会課題に対して、当社がどのような強みを活かし、誰と共創してアプローチすることで新たな価値を生み出せるのか、全社横断的に検討していきます。

これらの重点領域については、今後も「増やす、見直す」を

継続することで、事業創出力を高めていきます。

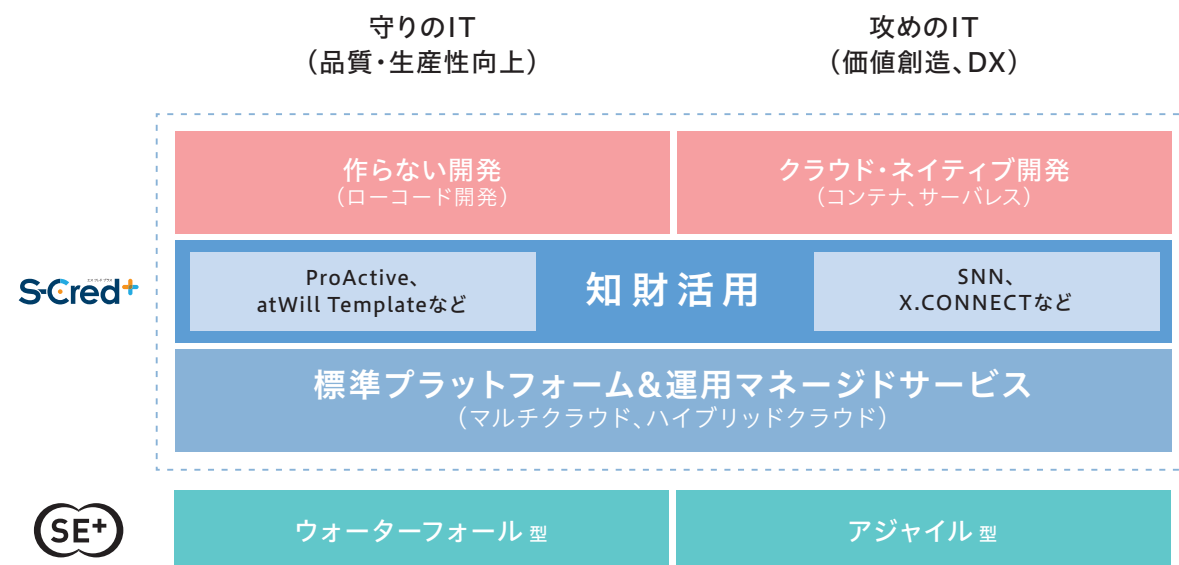
また、「DX事業化」を推進するにあたっては、各グローバル拠点を核に、北米・欧州の先進技術・ビジネスモデルへのアプローチと、東南アジアを中心としたエマージングマーケットでの事業創出に注力し、グローバルベースでの事業拡大を図ります。

4つの重点領域



事業革新とDX事業化を支える「S-Cred⁺」

「攻めのIT」と「守りのIT」を使い分けることができるプラットフォームを活用し、事業革新とDX事業化を推進します。



SCSKでは、高い業務品質を実現するため、2012年度にプロジェクト管理・システム開発のためのプロセス標準「SmartEpisode Plus (SE⁺)」を導入しました。以降、全社定着化に取り組み、すべての開発案件をSE⁺に準拠して運営することで、品質向上を図ってきました。

「S-Cred⁺」は、SE⁺による標準化をさらに推進するとともに、世の中のITシステムへの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IT」を実現するための「ものづくり(ソフトウェアエンジニアリング)革新プラットフォーム」です。S-Cred⁺は、コア事業領域における業務プロセス革新を目的として、品質・生産性向上のための開発・運用ツールやプロジェクト管理ツールを整備しています。さらに、先進技術や新しい手法に対応することでDX事業化にも利用可能であり、「攻めのIT」「守りのIT」どちらにも対応できるプラットフォームへと進化させます。S-Cred⁺上にSCSK社内の知見を集約することで、全社最適を図りつつ価値の創造を推進します。

守りのITへの取り組み

「作らない開発」「環境構築や運用の自動化」「開発と運用の連携標準化」をコンセプトとしたS-Cred⁺を活用することで、品質・生産性・継続性の向上を実現します。

また、S-Cred⁺拡充施策として知財活用基盤を整えるとともに、そのコンシェルジュ機能を強化するための組織・制度を設け、知財活用を促進します。これにより、「守りのIT」の生産性・品質をさらに向上させると同時に、「攻めのIT」で価値を創造する環境を整備します。

攻めのITへの取り組み

S-Cred⁺はクラウド技術(コンテナやサーバレスなど)を駆使したアプリケーション開発や、アジャイル/DevOps*といった開発手法に適用することで、お客様のビジネス変化に迅速・柔軟に対応できるプラットフォームへ進化します。また、SNNやX.CONNECTといったAI・IoTなどの先進技術を取り込んでいくことで、顧客体験価値(カスタマーエクスペリエンス)向上を必要とするニーズに応えます。

このように、案件特性に応じて「攻めのIT」「守りのIT」を使い分けられるS-Cred⁺を全社の開発案件に適用することで、事業革新とDX事業化を強力に推進します。

*DevOps: 開発者(Development)と運用者(Operations)が密接に協力・連携し、開発を迅速に進めるシステム開発手法

人財投資

最大の財産かつ、成長の原動力は「人」。

人材の高度化・多様化・拡充で

事業成長を加速



基本的な考え方

SCSKグループの最大の財産、かつ成長の原動力は「人」です。人材の「高度化・多様化・拡充」の観点で、「人」への投資を積極的に行い、事業成長を加速させます。

投資の観点としては、人事制度の刷新、多様な人材の共創の促進に向けたダイバーシティ&インクルージョンの実践、国内外の人材拡充を中心として実行していきます。

人財投資の観点

▶ SCSK 人事制度の刷新 >P44

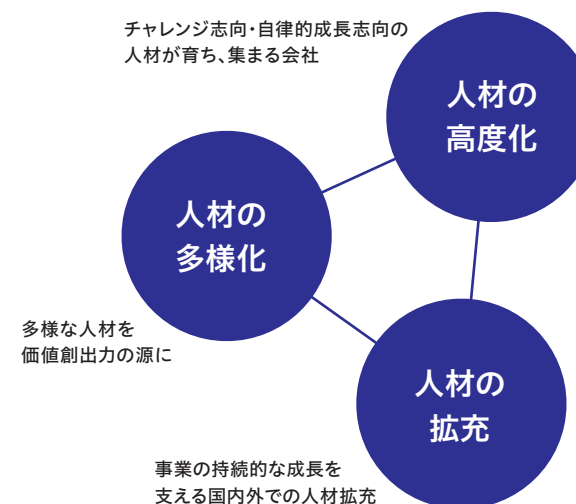
- ・能力、役割に見合った報酬水準へ
- ・高度人材獲得 (ADV職掌/3,000万円プレイヤー新設)

▶ 多様な人材が共創する組織作り >P45

- ・ダイバーシティ&インクルージョンの実践によるイノベーション推進

▶ 国内外の人材拡充 >P40

- ・ニアショア開発 1,000名体制
- ・グローバル人材育成・獲得強化



「事業革新」「DX事業化」と人財投資

SCSKグループは、事業面での基本戦略である「事業革新」と「DX事業化」、この両輪を「人財投資」という歯車で回しながら、社会の基盤となるITサービスを提供することで、社会・顧客の課題解決、価値提供に結び付けていきます。

特に、働き方の抜本的な転換に対してリモートワークやニアショアなど分散運用によるITサービスを提供するほか、国・企業・個人における安心安全で持続性のある社会ニーズに対しては、デジタル技術を活用した高度化・利便性を実現することで、価値提供に取り組んでいきます。

事業革新
×
人財投資

- ・安心安全な分散運用によるITサービス提供
- ・リモートワーク環境と最先端事例の提供

SCSKグループが目指す働き方

「全国どこでもリモートワーク」
(出勤から在宅へ、在宅から居住地自由化へ)

DX事業化
×
人財投資

- ・デジタル技術を活用した高度化、利便性の実現
- ・モビリティ、金融サービス、ヘルスケア、CXの重点領域等における価値提供

新中期経営計画の期間において、積極的な成長投資により、
資本コストを上回るリターンを創出します。

前中期経営計画の振り返りと
新中期経営計画の方針

2020年3月期までの前中期経営計画では、脱労働集約型ビジネスへの事業構造の転換や戦略的事業向け投資の実行、中期的な事業基盤強化に向けたM&Aおよびグループ再編の実施、さらには事業の収益性改善を図りました。これらを通じて、2011年の合併以来、連続で増収増益を達成することができました。前中期経営計画最終年度の経営指標である営業利益率、ROEについては、それぞれ10.9%、15.6%となり、掲げた目標値である営業利益率10～12%、ROE15%を達成しています。また、株主の皆様に対する利益還元としては、合併以降8期連続の増配となり、配当性向については、40%を超える水準となりました。

2020年度を初年度とする現中期経営計画期間においても、将来の持続的成長につなげるべく、積極的な投資姿勢を継続し、中期的な収益力のさらなる強化ならびに企業価値向上を目指します。特に、中期経営計画の基本戦略に掲げた「事業革新」ならびに「DX事業化」を通じた事業ポートフォリオ改革を進めるにあたり、事業基盤強化に資する分野、あるいは戦略上の重点領域分野などを対象に、戦略的な資本投下を行います。

当社は、このように成長領域への積極投資を推進します

が、収益性の高い事業の成長と同時に資本効率の向上も実現すべく、これまで以上に資本効率を意識した経営を行っていきます。その一環として、当社グループは、従前からの経営指標であるROEについて、2023年3月期に15%以上を達成することを計画上の戦略目標値とします。また、中期経営計画期間の資本効率を測る新たな参考指標としてROIC（Return on Invested Capital、投下資本利益率）を掲げ、ROIC10～12%の水準維持を事業運営の目標とします。

このように中期経営計画における事業戦略の遂行を通じて、収益および営業キャッシュ・フローの拡大を推進します。一方で、戦略的事業の強化・拡大に向けた事業投資や収益基盤の拡充を目的とする各種設備投資に対応するための機動的かつ多様な資金調達手段を確保し、強固な財務基盤を維持・強化するための資本・負債構成の最適化を図っていきます。さらには、配当を中心とした株主の皆様への利益還元強化に継続的に取り組むことも含め、企業価値・株式価値の持続的向上を目指します。

収益性向上についての取り組み

これまで当社グループは、サービス提供型ビジネスへのシフトを積極的に進めてきました。ITをトリガーに進化する当社を取り巻くビジネス環境や加速する顧客のIT投資を背

景に、基幹系システムにおける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として、サービス提供型ビジネスの売上成長、事業収益性の向上を図っています。

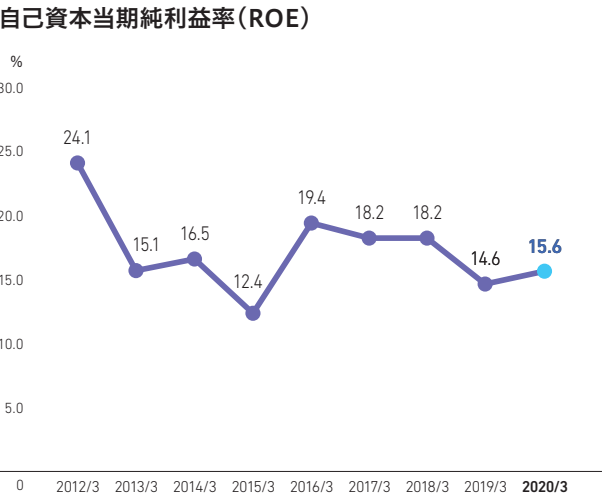
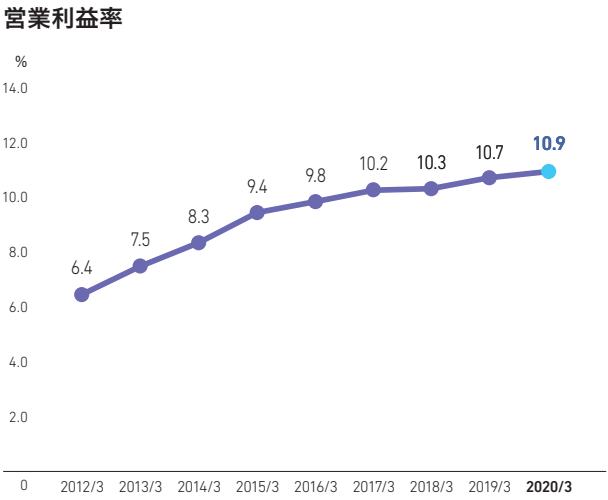
また、事業革新の一環として、2020年4月にリリースした自社開発のものづくり革新プラットフォーム「S-Cred+（Smart Co-work on Relationship, Engineering and Design Plus）」を核とするサービスの生産性・品質・柔軟性の向上に取り組めます。S-Cred+を活用することで、ビジネス変化へのアジリティの向上やサービスモデルの多様化、SoE・SoRシステムの最適化を図り、システム開発事業の生産性・収益性の向上に努めていきます。加えて、2020年3月期より、最新のソフトウェアエンジニアリング技術を事業に取り入れるべく、2019年4月に設立した「ものづくり革新推進センター」が中心となり、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ます。「作らない開発」「構築・運用の自動化」を目指したものづくり革新を通じて、全社の知的財産の活用を一層高度化し、生産性・業務品質の向上に積極的に取り組みます。

各種取り組みの成果は、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表れつつあります。今後、取り組みを一層強化することで、さらなる事業成長・収益性の着実な向上につながると考えています。

事業投資の考え方

当社グループは、来るべき技術パラダイム・事業環境の大きな変化を前に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て、中期経営計画における各種の基本戦略を推進していきます。なかでも、将来の成長につなげるべく、主たる3つの基本戦略である「事業革新」「DX事業化」「人財投資」を中心に、3年間で総額1,000億円規模の大規模な投資を行う予定です。

総投資額の約半分を占めるのが、新たな価値創出を実現する事業に挑戦する「DX事業化」です。DX事業化における重点領域としては、まず①モビリティ領域、②金融サービスプラットフォーム領域、③ヘルスケア領域、④CX（カスタマーエクスペリエンス）領域の4つを定めました。これら重点領域における事業成長を加速させるためには、IoTやAI関連などを含む最先端の新しい技術やビジネスモデルに基づく、社内外の技術・サービスを有機的に組み合わせた自社事業の強化が不可欠です。これら社内外の技術・サービスを統合的に活用するために、DXを通じた事業変革・事業創出を目的として、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など、国内外のベンチャー企業との連携についても推進します。



基本戦略	投資領域	投資額
事業革新	MSP基盤 (Managed Service Platform)、自社開発のものづくり革新プラットフォーム (S-Cred+もの革プラットフォーム) の機能増強への投資	300億円
	サービス提供型ビジネスのソフトウェア投資	100億円
DX事業化	事業化に向けた研究・開発投資	500億円
	重点領域への投資 (M&A、合併会社設立等)	
	先端技術研究目的の国内外ベンチャー投資	
人財投資	人材採用・教育強化、報酬レベル向上	100億円

総投資額：1,000億円レベル

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を展開していくだけでなく、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、オープンイノベーションにも取り組みます。

また、全社、各事業部門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しています。

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から、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。

資金調達の考え方

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、内部留保ならびに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。一方、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の活用、各種社債の発行など、多様な資金調達にて対応していきます。

なお、当社グループの2020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554億円ですが、現金及び現金同等物は1,116億円と有利子負債を上回る水準であり、強固な財務基盤を実現しています。

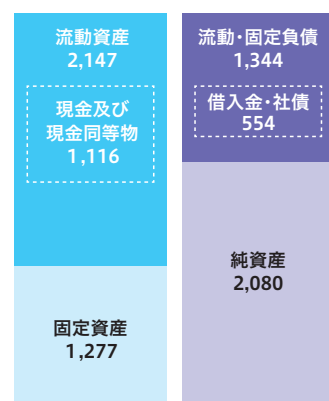
手元の運転資金については、当社および国内連結子会社においてCMS(キャッシュ・マネジメント・システム)を導入し、各社の余剰資金を当社に集中させた上で一元管理を行っています。これにより、各社に対する迅速な資金供給が可能となり、資金効率の最適化を図るとともにグループレベルでの十分な流動性を確保しています。

なお、現下の新型コロナウイルス感染拡大による世界的な経済収縮が、当社を取り巻く事業環境、そして当社業績に及ぼす影響について、その程度や期間を予測することは極めて困難です。こうした認識の下、不測の事態に備え、十二

分な手元流動性の確保はもとより機動的な資金調達手段のさらなる強化を図っています。

要約連結BS(2020年3月31日時点)

(単位:億円)



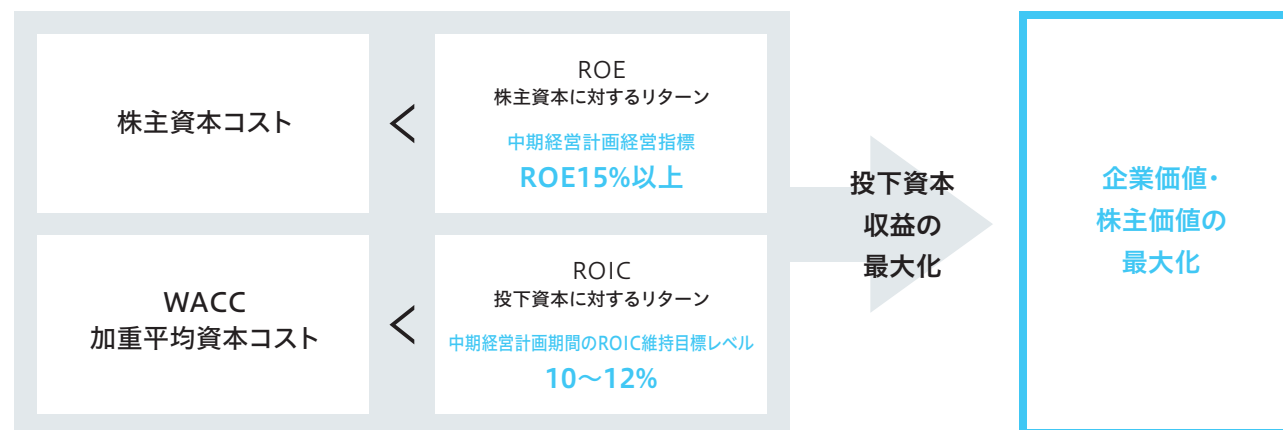
資本コストを意識した経営

当社は、事業の継続的な拡大を通じ、当社の企業価値ならびに株主価値のさらなる向上を目指しています。この観点から、資本効率を測る代表的な指標であるROEを重要な経営指標ととらえており、2023年3月期においてROE15%以上の水準を維持することを経営目標に設定しています。

加えて、脱労働集約型ビジネスを掲げ事業ポートフォリオの質的転換を図るべく各種の事業投資・設備投資を拡充するなか、これまで以上に資本効率を意識した経営を推進していく必要性を強く認識しています。

そこで、事業に投じた資金(投下資本)によってどの程度リターンを生み出すかを測るROIC(Return on Invested Capital、投下資本利益率)を参考指標とし、中期経営計画期間においてROICを10~12%のレベルに維持することを目標とします。これにより、事業投資の積極化と、その一方でバランスシートマネジメントを適正に行い、資本効率を一層向上させることで、企業価値・株主価値の維持拡大に努めていきます。

資本コストを上回るリターンの創出



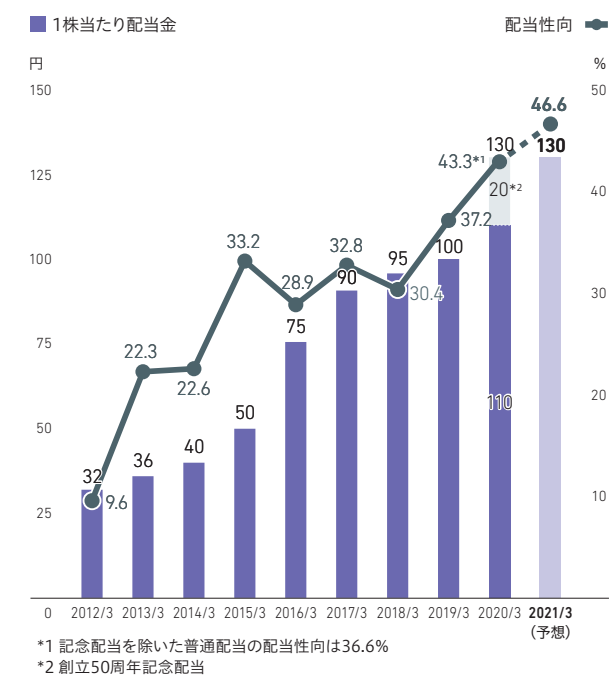
株主還元についての考え方

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く方針です。

当社の創立50周年にあたる2020年3月期の配当は、創立記念配当20円を含め、1株当たりの年間配当金を前期の1株当たり100円から30円増額の1株当たり130円としました。

また、当年度の予想配当については、当社財務基盤ならびに想定される当年度の収益水準などを勘案し、1株当たり130円を予定しています。これは、当社資本政策・配当政策におけ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40%レベル以上を基本に、年間の普通配当を1株当たり20円増額の130円とし、株主の皆様への利益還元として9年連続となる実質の増配を行うものです。

1株当たり配当金 / 配当性向



SCSKのマテリアリティ

基本的な考え方

近年、AIなどの先端技術が目覚ましい進歩を遂げる一方、地球温暖化や地域格差の拡大などの社会課題が深刻化しています。それに伴い企業には、業種・業界を問わず、事業を通じて社会課題を解決し、社会と共に持続的に成長することを目指す経営が求められています。

このような背景を受け、SCSKグループでは経営理念「夢ある未来を、共に創る」の実現に向けて、社会が抱えるさまざまな課題を事業視点で評価し、社会と共に成長するために、特に重要ととらえ、優先的に取り組む課題をマテリアリティとして策定しました。



持続的な成長を支える基盤

経営理念の実践 - マテリアリティ -



マテリアリティ項目と具体的な取り組み例

マテリアリティ項目		具体的な取り組み例	関連するSDGs
豊かな未来社会の創造	デジタル化がもたらす社会や産業への大きな変化を見据え、お客様やパートナーと共創しながら、社会課題解決に寄与する革新的な事業やサービスを通じて、快適で豊かな未来社会を創造します。	● AI活用への取り組み ● DX事業化推進 ● 技術力・開発力の向上(先進デジタル技術への対応) ● 快適なモビリティ社会の実現	9 産業・イノベーションの振興 11 持続可能な都市とコミュニティ 17 パートナーシップの強化
安心・安全な社会の提供	さまざまなお客様やパートナーが業界の垣根を越えてつながりあう、強靱でかつ信頼できるビジネスプラットフォームを提供することで、日常生活や企業活動の質を高め、安心・安全な社会を支えます。	● 安心を支える社会インフラ運用(システム面、業務面) ● サイバーセキュリティ ● プラットフォームサービス(特定業界や業務/高齢者向けなど) ● 金融不正取引検知システム	9 産業・イノベーションの振興 11 持続可能な都市とコミュニティ 17 パートナーシップの強化
いきいきと活躍できる社会の実現	地域や国を越えて事業を展開することで、当該地域の成長・発展に貢献し、人々が多様な個性を活かしながら、いきいきと活躍できるよりよい社会をめざします。	● 働き方改革を支えるICTソリューション ● グローバルビジネスサポート ● ニアアジア拠点展開(地方都市振興、地方人材育成)	8 働きがい、経済成長 10 人や国の不平等の解消 17 パートナーシップの強化
地球環境への貢献	気候変動による事業への影響に適応すると共に、環境に配慮した事業活動の実践や事業機会の創出・拡大により、よりよい地球環境の実現に貢献します。	● 環境アクションプランの推進 ● 環境負荷低減への取り組み ● 環境負荷低減ソリューションの開発 ● 再生可能エネルギーの活用	7 再生可能エネルギー 13 気候変動への対応
多様なプロフェッショナルの活躍	多様なスキル・経験をもつプロフェッショナルが、価値観を共有し、多様性と専門性を活かしながら、活躍・成長し続けられる機会・職場の実現に取り組めます。	● 社員の持続的な能力開発と多様なキャリア開発の支援 ● 多様な人材が活躍する環境整備(働き方改革、健康経営、ダイバーシティ)	3 持続可能な開発のための教育 4 質の高い教育をみんなに 5 性別平等 8 働きがい、経済成長
健全なバリューチェーンの確立	品質に加えて、環境や社会に配慮したバリューチェーンを確立することで高品質で安心・安全なサービスを提供し、お客様の持続可能な成長を支えます。	● パートナー企業との連携を通じた品質・生産性向上 ● プロジェクト・開発工程の品質向上 ● サステナビリティ方針の共有・実践	8 働きがい、経済成長 9 産業・イノベーションの振興 17 パートナーシップの強化
透明性の高いガバナンスの実践	透明性を確保しつつ、コンプライアンスを遵守し、経営に対する実効性の高い監督を行うと共に、情報・リスク管理等に関する適切な管理体制を構築・実践します。	● コンプライアンス遵守、人権配慮 ● 適切な情報・リスク管理の実践 ● 持続可能な成長を実現するガバナンス体制の維持・強化	16 平和と公正

マテリアリティ策定プロセス

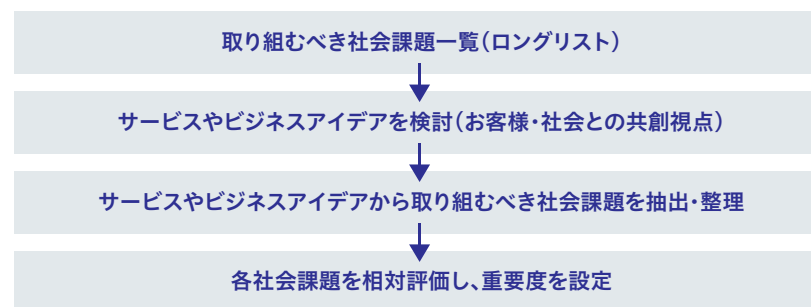


社会価値創造視点 (事業機会／CSV視点)

「事業を通じた社会課題解決により、持続的な成長を実現する」観点から、取り組むべき社会課題を抽出(お客様との共創、社会との共創視点)

社会価値創造視点での議論

- お客様・社会との共創により、長期的な視点でお客様のビジネス成長や社会課題解決に貢献するサービス・ビジネスアイデアを各事業部門にて検討(事業部門で検討に参画した社員のコメントをP37に掲載)
- 検討したサービス・ビジネスアイデアのなかから、社会的な影響やニーズを考慮し、SCSKが持続的な成長を実現するために取り組むべき社会課題を抽出・整理
- 各社会課題を「お客様・社会からの期待」「SCSKの強み」などの複数の観点から議論し、相対的に評価することで重要度を設定

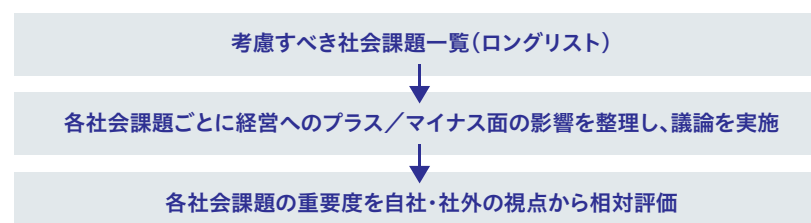


経営基盤視点 (リスク抑制/ESG視点)

「事業が環境・社会に与えるマイナスの影響を抑制する」観点から、考慮すべき社会課題を抽出(ISO26000、SASB、GRI、ESG、SDGs)

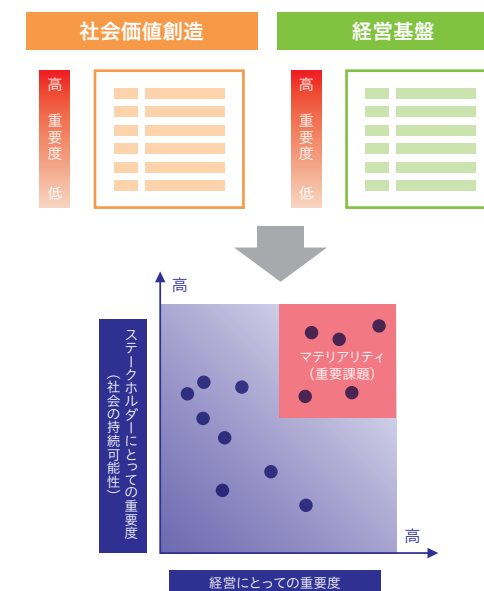
経営基盤視点での議論

- ISO26000、SASBなど国際的なガイドラインを参考に、考慮すべき社会課題をSCSKにとっての論点として定め、経営への影響を「取り組むことによるプラス影響(事業拡大)」「取り組まないことによるマイナス影響(リスク)」として整理
- それぞれの課題が経営に与える「プラス影響」と「マイナス影響」を自社・社外の視点から相対的に評価することで重要度を設定



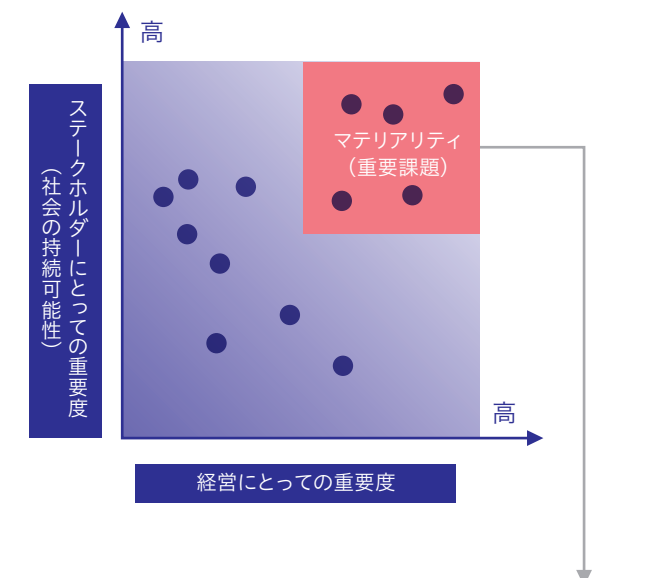
マテリアリティ・マトリクスにマッピング

評価された「社会価値創造視点」「経営基盤視点」それぞれの社会課題を「経営視点」と「ステークホルダー視点」でマテリアリティ・マトリクスにマッピング。作成したマテリアリティ・マトリクスについて社外有識者と意見交換を行い、社員に対してアンケートを実施(アンケート結果はP37に掲載)。



社内検討の様子

最終的に、7つのマテリアリティを策定



集約テーマ		マテリアリティ	
社会価値創造	社会変革	豊かな未来社会の創造	
	安心・安全社会インフラ	安心・安全な社会の提供	
	海外・地方発展働き方・活躍	いきいきと活躍できる社会の実現	
経営基盤	環境	地球環境への貢献	
	人材	多様なプロフェッショナルの活躍	
	バリューチェーン	健全なバリューチェーンの確立	
	ガバナンス	透明性の高いガバナンスの実践	



豊かな未来社会 の創造

デジタル化がもたらす社会や産業への大きな変化を見据え、
お客様やパートナーと共創しながら、
社会課題解決に寄与する革新的な事業やサービスを通じて、
快適で豊かな未来社会を創造します。



マテリアリティ策定に参加した社員からのコメント



西日本ITマネジメント事業本部
アウトソーシングサービス第二部 部長
坂口 新

このプロジェクトに参加した際、以前担当していたお客様がまさにサステナビリティを経営に活かしていたのではないかと気付きました。長期的な視点で社会を豊かにしていくという考え方があり、非常に共感したのを思い出したと同時に、これからの当社にとっても必要なものではないかと考えました。

プロジェクトではほかの参加者と、当社がどうやって社会に貢献できるのかを深く議論しました。当社はBtoB事業であるため、直接的に社会に貢献するというより、エコシステムを組みながらさまざまな企業と共創していくということが大事ではないか——こうした議論は、当社の中長期的な将来像に向けて何が必要なのかを考える、貴重で有意義な体験でした。

今回設定されたマテリアリティの一つに「安心・安全な社会の提供」がありますが、安心・安全な基盤があるからこそ豊かな社会でいきいきと働くことができます。私たちは社会の安心・安全を支えているのだという気概を持って、これからも社会に貢献できる存在でありたいと思っています。



SCシステム事業本部
基幹システムマネジメント第二部
会計ソリューション課 課長
宇佐見 エリ

私はこの刺激的なプロジェクトに参加させていただけたことに感謝しています。

ミクロな視点で物事を考えることの多い日常業務とは異なり、このプロジェクトでは、目的が社会課題解決、時制が10年先の未来、場所など制約なしと非常にマクロな世界での考察が主でした。日常をいったん忘れ、意識を未来へ飛ばし、ひとたび間違えるとスピリチュアルな「人間の幸せって何だろう」という世界に入り込みそうになるような検討内容です。

そんなマクロな視点で、「当社は何のためにあるのか?」「当社だからできることは何か?」と、各部門の方々と意見交換し議論することは大変難しくもありましたが、ゴールに向けたあるべき姿について気付きの多い、貴重な体験でした。

この経験を基に、実務においても大きなゴールに向けた小さな一歩を歩んでいるという意識を持って取り組んでいきたいと思っています。

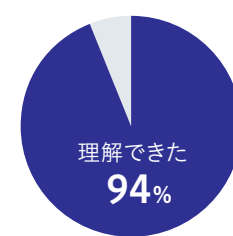
社員アンケート結果

SCSKではマテリアリティ策定プロセスにおいて、「マテリアリティ案」を幅広い役職員と共有し、さまざまな意見を集めることを目的に、アンケート調査を実施しました。

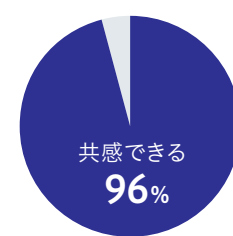
役職員から集まったさまざまな意見は、経営会議や取締役会で報告を行うなど、策定プロセスのなかで活かされました。

アンケートの結果、マテリアリティの重要性や位置付けに対する理解や、社会課題が事業機会の発見・発掘につながるという考え方に高い共感がみられました。一方で、社内に対し継続した浸透策が必要との意見もあり、今後、理解促進に向けた取り組みを実施する予定です。

マテリアリティの重要性、
位置付けに関する理解



社会課題は新たな
事業機会の発見・発掘に
つながる



*アンケートでは、全役職員97%から回答あり。

背景と考え方

近年、持続可能な社会の実現を脅かすさまざまな環境・社会課題が深刻化しています。国や政府だけでなく、企業、地域社会などすべての組織や人々が一体となって課題解決に向けて行動することが求められています。

こうした社会課題を解決する手段として、AIやIoTといったデジタル技術が注目されています。デジタル技術の進展は従来不可能であった社会課題を解決する重要なカギであり、必要不可欠な要素と期待されています。

SCSKは、長年にわたり多様な分野で培ってきた技術およびノウハウで日本企業のIT化、経営基盤をシステムで支えて

きました。複雑化した社会課題に対応するためには、お客様や異業種パートナーと手を携え、デジタル技術を活用しながら互いの強みを活かして課題解決に取り組む必要があります。それは社会を変革する大きな力となり、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。

SCSKは、持続的な事業成長と社会課題解決の両立に向けて、さらなる技術革新、DX推進などの取り組みをより強化し、革新的な事業やサービスを提供していきます。お客様や社会との共創の輪を広げ、社会課題の解決に取り組むことで、快適で豊かな未来社会を創造します。

取り組み事例

スマートフォンなどの普及により、消費者は時間や場所を選ばずショッピングをしたり、問い合わせをすることが当たり前になりました。企業には、多様化するユーザーニーズおよびチャネルの複雑化への対応が求められるようになり、先端技術を活用した自動化など、新たな解決方法を見出す必要が出てきました。

SCSKでは、AI技術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)」を開発しました。DesseはSCSKの長年の音声認識システムやテキストマイニングの開発経験と、コールセンターでのオペレーション業務ノウハウを融合させたサービスです。音声解析エンジンの性能や正答率を上げる工夫をAIが学習するため、回答精度の向上が期待できます。

DesseではWebサイト上のキャラクターが利用者とは対話をしながら、リクエスト(ご質問)を解釈して最適な回答をす

るため、利用者はトラブルや疑問もその場で解決できます。その結果、コールセンターの入電率が大きく減少することで、ユーザーサポートに要する時間が削減され、労働力不足の解決につながっています。またサービス提供先のお客様の業務の効率化と品質向上を実現し、働き方改善にも貢献しています。

今後もSCSKでは、先進技術を駆使し、お客様とパートナー様と共に社会が求める新たなビジネスやサービスを創出し、快適で豊かな未来社会の創造に寄与していきます。





安心・安全な社会 の提供

さまざまなお客様やパートナーが業界の垣根を越えてつながりあう、
強靱でかつ信頼できるビジネスプラットフォームを提供することで、
日常生活や企業活動の質を高め、安心・安全な社会を支えます。



背景と考え方

デジタル社会へ移行する現代社会において、ITはお客様の新たなサービスやビジネスの創出に欠かせないプラットフォームとして、ますます重要な位置を占めるようになりました。多くの活動がデジタル化され、データ連携が加速することで、業界の垣根を越えてつながりあう巨大な社会インフラとなり、その安定運用は安心・安全な社会に欠かせないものとなっています。

一方、このような複数のプラットフォームで構成された社会インフラは、システムの複雑性が高まるとともに、個人情報をはじめ機密性の高い膨大なデータが集積されることにな

り、高度な情報セキュリティが求められるようになりました。

SCSKグループはこれまででも多種多様な業界やお客様をつなぐビジネスプラットフォームの構築・運用を支援してきました。社会インフラとなったITを安心・安全に提供することはITプロフェッショナルとして期待される役割であり、その責任や社会的意義は非常に大きいものととらえています。SCSKグループはお客様と共に、強靱かつ信頼できるビジネスプラットフォームを提供することで、日常生活や企業活動の質を高め、安心・安全な社会を支えています。

取り組み事例

私たちが日々の生活で、当たり前のように目にしている「店頭に商品が並びそれらを選び購入できる日常」。このような
 当たりの日常は、データ交換(EDI)の仕組みが安定稼働することで実現されます。

新型コロナウイルス感染拡大のなか、緊急事態宣言発令後も人々のライフラインとしての食品スーパーマーケットは営業を継続しており、出勤できない従業員が増加した際の発注業務の継続対策は、業界共通の課題となりました。課題の解決のためSCSKと株式会社シノプスは、SCSKのEDIサービスである「スマクラ」とシノプスの自動発注システム「sinops(シノプス)」の新規サービスとして、短期間で安価に導入できる自動発注の仕組み「緊急用発注データ提供サービス」を共同で企画し、2020年9月末までの期間は無償で提供しています。発注業務が困難になった場合でも食料品の安定した供給を行い、消費者に安心を届けます。

スマクラは、流通業界4団体*推奨の流通BMS(国内標準EDI規格)対応のクラウドサービスで、流通小売業だけで

200社以上、接続端末30,000(社)以上の導入実績があり、年間10兆円を超える商取引を支え続けています。また、製造業・卸売業などの受注業務と発注業務にも幅広く対応し、ユーザビリティも追求したサービスです。24時間365日の体制でSCSKが運用をサポートしており、世の中の法制度(インボイスなど)への対応や、大規模災害に備えたBCP機能も整備しています。

スマクラは、国内の企業間取引(EDI)を支えるクラウドプラットフォームとして、高品質なサービスや業務運用で、「店頭」に商品が並び、それらを選んで購入できる、「当たり前」の日常を陰で支えています。SCSKは、信頼できる日常の基盤を提供することで、日常生活や企業活動の質を高め、安心・安全な社会を支えることに貢献します。

*（一社）日本スーパーマーケット協会・オール日本スーパーマーケット協会・（一社）全国スーパーマーケット協会・（一社）日本ボランティアチェーン協会



いきいきと活躍できる
社会の実現

地域や国を越えて事業を展開することで、
当該地域の成長・発展に貢献し、
人々が多様な個性を活かしながら、
いきいきと活躍できるよりよい社会をめざします。



背景と考え方

SCSKは、グローバルやニアショアへの事業展開・拠点拡大を積極的に進めています。これらはSCSKの事業拡大・リソース拡充に向けた施策ではありますが、同時に、当該地域の発展・振興に大きく貢献できる取り組みにもなっています。

事業拠点を展開・拡大することで、当該地域の雇用を促進するとともに優秀なIT人材を育成しています。加えて、品質向上施策や働き方改革など、継続的に現地パートナーとの連携を推進することで、各種企業活動に貢献するIT産業が活性化し、当該地域の生産性や利便性の向上、経済発展にもつながっていきます。また、リモートワークなどの柔軟な

「新しい働き方」を広げることで、これまで地元を離れ首都圏で仕事に就いていた人々が、地元を離れることなく能力を発揮できるようになります。

このように、「いきいきと活躍できる社会の実現」に取り組むことで、地域創生という課題に対して社会的な価値を生み出すとともに、優秀なIT人材確保や事業成長を実現させることができると考えています。

SCSKは地域や国を越えて事業を展開することで、当該地域の成長・発展に貢献し、人々が多様な個性を活かしながら、いきいきと活躍できる、より良い社会を目指します。

取り組み事例

SCSKは、2020年度からの新中期経営計画のなかで「地方拠点の積極的拡大」を掲げ、主にエンハンス案件*を担うニアシア体制の拡充を、事業成長の加速にもつなげる重要施策と位置付けています。

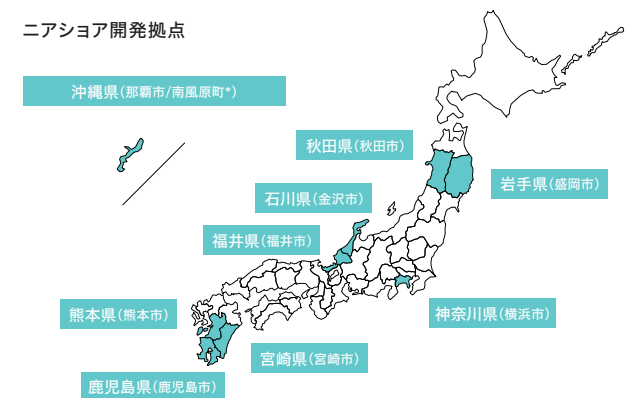
SCSKのニアショア開発を担う子会社であるSCSKニアショアシステムズは、2016年9月に鹿児島、2018年11月に熊本に新拠点を開設し、2020年3月時点で9県10センターでビジネスパートナーを含め625名体制となっています。また、2020年4月には秋田と石川にも新拠点を開設しました。今後、早期に1,000名体制にすべく、女性やシニアの活躍推進、UターンIT技術者の採用を、大都市圏の大手企業のエンハンス案件を地場拠点にて安定した体制で長期継続する「SCSK-NSモデル」に賛同いただけるパートナー企業にご協力いただきながら進めていきます。

今後も、地方都市の自治体、大学をはじめとした教育機関
やパートナー企業と連携しながら、地方でのIT人材の雇用

創出と人材育成、およびワーク・ライフ・バランスなどの「働き方改革」の地方展開などに取り組み、「人が集まる地方IT業界づくり」を通じて、人々がいきいき・わくわくと活躍できる、持続可能な地域社会の発展に貢献していきます。

*既存システムの機能拡張、性能向上のためのシステム保守案件

ニアショア開発拠点



*2021年、沖縄県浦添市に新社屋竣工予定



地球環境への貢献

気候変動による事業への影響に適応すると共に、
環境に配慮した事業活動の実践や事業機会の創出・拡大により、
よりよい地球環境の実現に貢献します。



背景と考え方

近年、さまざまな環境課題の深刻化により、経済、社会システムの見直しが世界的に進んでいます。2015年の「パリ協定」を契機に政府による環境規制やESG投資の拡大、ステークホルダーの環境意識の高まりなど、環境負荷低減に向けた社会的な動きは大きくなり、その影響は企業活動にも及んでいます。異常気象や風水害が社会生活や事業活動に及ぼす影響は甚大であり、気候変動リスク緩和に向けた「脱炭素社会」へ向けたチャレンジと、事業継続リスク抑制の観点からの取り組みが加速しています。

SCSKグループはITサービスを通じて、これらの社会的変

化への対応を強力にサポートします。AIやIoT、クラウドサービスなどを活用した事業変革や業務効率化などの支援を通じて、エネルギーの効率的利用に伴うお客様の環境負荷低減に寄与するとともに、災害面においては、堅牢なデータセンターやBCPソリューションなどの提供により、お客様の事業継続に貢献しています。幅広い業界にわたるお客様やパートナー企業と連携しながら、自社の環境パフォーマンスの向上や緊急事態対応に取り組むことで、気候変動への適応、環境に配慮した事業活動を実践するとともに、事業機会の創出・拡大を通じてより良い地球環境の実現に貢献していきます。

気候変動問題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。

第三者保証

2019年度の温室効果ガス排出量の開示にあたり、Scope1～3について、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。

海外を除くSCSKグループ各社を対象範囲とし、Scope1・2は2019年度を、Scope3は2018年度の排出量を対象とし

ています。

今後も、信頼性の高い情報開示に努めていきます。

「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/assurance_statement.pdf



※環境に関する詳細データはP84をご覧ください。

気候変動の機会とリスクについて

SCSKでは、気候変動にかかわる機会とリスクは、各事業部門でその頻度・大きさを特定し、優先度を決定した上で取

り組み分野を決定しています。現在、主に以下のような機会とリスクを認識し取り組んでいます。

主な機会

資源効率	●エネルギーの効率的利用に伴うコスト削減
製品およびサービス	●電力会社などと協力した、エネルギーを効率的に利用するためのクラウド型エネルギー管理システムなどのサービス需要拡大
レジリエンス	●お客様の事業継続に寄与する、自然災害に強い堅固なデータセンターの需要拡大

主なリスク

政策・規制	●パリ協定発効を起因とする環境規制の強化 ●東京都環境確保条例に従い設定している温室効果ガス排出削減目標が未達となった場合に発生する、排出権購入時のコスト増加
物理	●自然環境の変化や気象災害により電力供給が不安定になることで生じうる業務運営への影響 ●気象災害により当社グループの施設・設備等が損壊するなどの事態が生じた場合、事業継続が困難となる可能性
その他	●気候変動に対する取り組みが積極的でないと投資家から評価された場合に生じうる資金調達への影響

データセンターにも、地球環境保護の視点を —AIによる空調管理—

環境問題が深刻となる今、各企業には省エネへの取り組みが強く求められています。特に、取り扱うデータ量の増加と機器の高性能化に伴い、データセンターの消費電力量は右肩上がりであり、その対策の焦点が「空調」です。IT機器の熱暴走を防ぐには冷却が不可欠ですが、空調を稼働させるには膨大な電力が必要になります。

そこで空調にかかる電力量を削減するため、画像認識やセンサーデータ解析など、多くのベースモデルを持つAIモデル構築サービス「SNN」を活用し、AIを活用した空調制御を検討しています。熱くなったエリアだけを集中的に冷やしたり、温度変化に先がけて空調機器による冷却を調整することで、冷房効率の改善や機器の安定性向上が期待できます。現在実証実験中で、最終的に空調費の3割削減を目指しています。

AI導入による最大のメリットは、サーバーの安定稼働と地球環境問題への貢献を両立できる点です。自社で蓄積し

たノウハウと、AIなどの最新テクノロジーを組み合わせることで、お客様に対して「安定稼働×省エネ」を両立した環境を提供できます。またAIを活用して電気代を削減できれば、お客様の利用コストも下げられると考えられます。

SCSKはデータセンター運用のプロフェッショナルとして、お客様および社会全体の効率的かつ効果的な環境負荷低減に寄与するとともに、お客様企業の持続的な価値向上に貢献していきます。



AIによる冷却システムの実証実験風景



多様な プロフェッショナルの活躍

多様なスキル・経験をもつプロフェッショナルが、
価値観を共有し、多様性と専門性を活かしながら、
活躍・成長し続けられる機会・職場の実現に取り組みます。



背景と考え方

デジタル社会の本格的な到来により、企業は最新のデジタル技術を事業活動に組み込み、より高度で複雑化、多様化した社会のニーズに応えていく必要が出てきました。私たちITサービス企業は、「高度ITの利活用」や「デジタル化の推進」などにおいて、大きな役割を担っていますが、こうした多様なニーズに対応するためには、従来のIT技術にとどまらない、幅広い経験や知識を有した人材の育成・確保が必要となります。

SCSKグループは社員の意欲や能力を最大限に引き出し、

働きがい高めるための数々の施策を進めています。プロフェッショナル人材の育成やダイバーシティの推進、副業・兼業制度の導入など、社員一人ひとりが多様な価値観や個性を受容しながら、異なる分野のアイデアや技術、ノウハウなどに触れる機会・場を増やすことが、革新的な事業やサービスなど新たな価値創造につながると考えています。これからも、プロフェッショナル人材が積極的に新たな価値創出にチャレンジできるよう、多様性と専門性を活かしながら活躍・成長し続けられる機会・職場の実現に取り組んでいきます。

プロフェッショナル人材の育成

人材育成体系「SCSK i-University」

「SCSK i-University」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、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

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
	部門	●全社共通教育の補完 ●事業部門独自スキルの育成	●職種別コミュニケーションワークショップ ●所管部署・部門・職種別ワークショップなど
コミュニケーション		●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		●リモート参加(研修) ●オンデマンド(e-ラーニング) ●SCSKラーニングパーク(研修施設) ●MA-N@vi(研修受講管理) ●ProActive(人材管理システム)	

の全社統合的人材育成体系です。社員全員の活躍がSCSKの成長を牽引するという考えの下、社員一人ひとりをバックアップします。全社共通の研修は、人事資格等級や専門性レベルに応じてマインド(人間力)・スキル(仕事力)両面の強化を目指し、主に「キャリア開発」「リーダーシップ開発」「ビジネス基礎能力開発」「専門能力開発」の4つのカテゴリで提供しています。

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、「コツコツと自己研鑽を重ねることが、勝つ・克つためのコツ」という考えの下、社員の主体的な学び活動を応援する施策として、2017年度より「コツ活」を実施しています。社員が申請したさまざまな学びの活動事例を社内でも共有し、成長につながる継続的な学びを支援するとともに、社員同士で高め合う仕組みの構築を目指しています。

※人材に関する詳細データはP83をご覧ください。

IT技術者の育成

将来の技術ニーズの変化に備えた若手社員のマルチスキル化を目的に、若手キャリア開発プログラムを導入しました。新卒入社後4年間で延べ1,350時間に及ぶメソドロジ・テクノロジー・ヒューマンスキル教育を実施し、キャリア・アドバイスや育成ローテーションと組み合わせることで早期育成を目指します。中堅以上の社員向けには実務実践力向上を目指した職種別カリキュラムを拡充しつつ、DXビジネスの本格化に対応する人材の質と量を確保するため、アジャイル開発やAI、IoTなど今後重要性が増す要素技術のカリキュラム整備と関連する資格取得を推進しています。

マネジメント人材の育成

多様な人材が集まりイノベーションを推進する組織風土を醸成するため、組織マネジメントの要である部長・室長を対象とした管理職向け教育プログラムを導入しました。全社

員が回答する組織サーベイの結果から各組織の強みや課題を定量的に把握し多様なマネジメント手法を学ぶことで、組織パフォーマンスの最大化につなげていきます。

副業・兼業制度 (スマートワーク・プラス)

SCSKは、2019年1月より副業・兼業制度(スマートワーク・プラス)を導入しました。本制度は、兼業や副業を通じてSCSKの枠を越えた技術の習得やビジネスの経験を促し、多様で個性豊かな人材の育成やイノベーション創出を目指すものです。また社外で活躍する高度人材を兼業の形で当社に採用し、活躍できる場を提供することも目的の一つとしています。多様な人材を採用し、その知見を活用することで、イノベーションや新規ビジネスの創出など、新たな価値創造につなげていくことを目指します。

新人事制度

新人事制度導入の背景

SCSKでは、「2030年共創ITカンパニー」の実現に向けた組織・人材の姿として、「自律的成長を志向し、豊かな心と知性で価値創出し続けるプロフェッショナル集団」を目指しています。その第一歩として、2020年4月よりスタートした中期経営計画では、「人財投資」を基本戦略の一つに位置付けており、この基盤施策である新たな人事制度を2020年7月より導入しました。

新人事制度の目指す姿

新人事制度は、人材育成をより一層強化し、年齢や経験年数にとらわれず実力を発揮する社員に大きな役割を与えること、また役割に見合った処遇を行うことで、社員の力を最大限に引き出すことを目的としています。新人事制度の導入と効果的な運用を通じて、チャレンジ志向と自律的成長志向を持った多様な人材が育ち、集う会社を目指していきます。

複線型の人事・キャリア体系

新人事制度では、多様な人材が自律的に能力開発に取り組み、実力を発揮できるように、複線型の人事制度を採用しています。経営・マネジメント人材として組織運営を通じて事業成長を担う「GM職掌」、プロフェッショナル人材として発揮した実力をダイナミックに評価する「基幹職掌」など、キャリアパスごとの期待役割に応じて、最適な人材の育成と処遇を実現する仕組みを整えました。

高度人材の育成・獲得

技術変化が著しく、高度化が進むIT業界においては、高い専門性を保有する人材の価値が高まっています。新人事制度の職掌の一つである「ADV職掌」は、高度な専門性を通じて事業革新、DX事業化を牽引する人材の育成や獲得を目的とするものです。報酬面では年収3,000万円超も実現可能な制度で、社内からの登用、社外からの採用、両面で人材の拡充に取り組んでいます。

能力・役割に見合った処遇の実現

新人事制度では、年齢や経験年数を問わず発揮された能力と役割に重点を置いて評価し、その結果を処遇に反映します。担当する役割を客観的に評価することで、高い役割の仕

事へのチャレンジと実力に見合った職位への登用を促し、役割・成果に応じた報酬を実現するものです。また、優秀な人材の採用と、SCSKへの定着を図るために、外部の人材市場において競争力のある報酬を実現できる改定も行いました。

ダイバーシティ&インクルージョン(D&I)

D&I推進の基本的な考え方

SCSKは、全ての人材がその能力を最大限発揮できる「働きやすい、やりがいのある会社」を実現するために、ダイバーシティ&インクルージョン(D&I)の推進に取り組んでいます。多様なバックグラウンドを有する人材が互いに尊重し合い、いきいきと活躍することで、持続的成長と新たな付加価値サービスを創造し続ける企業を目指しています。

D&I推進の方針

SCSKのD&Iは、「多様な人材が互いに仲間として認め理解し合うことで組織力を上げること」を目的にしています。「属性」「意見・見解」「能力・経験」の3つの観点から、組織として多様性を理解し合える施策を展開し、すべての人材の能力を最大限に引き出すこと、その力をSCSKの事業成長に活かすことを目指しています。

D&I推進の体制

SCSKは、2012年にD&I推進の専任組織を設置し、女性活躍やシニア活躍、障がい者活躍支援などさまざまな取り組みを展開しています。多様な人材が活躍できる職場を土台に、2019年はD&Iの浸透を目的とした階層別の研修やワークショップ、全社員向けのセミナー開催のほか、「インクルージョン推進ガイドブック」を発行し、D&Iの組織文化への浸透・定着を推進しています。



部長向けD&I研修

多様な人材の活躍に向けた取り組み

●**女性に関する施策**: 女性の活躍を示す主な指標として女性管理職の人数に目標を設定し、世代ごとの課題に応じたキャリア開発支援を進めています。これまでに、登用実績は施策開始時の約9倍にあたる119名に達しました。

●**LGBTに関する施策**: 社内制度において同性・内縁パートナーを「配偶者」として制度適用の対象とするなど、すべての社員が安心して就業できる環境の整備に取り組んでいます。

●**シニア人材に関する施策**: 65歳まで正社員として勤務できる「シニア正社員制度」を導入するなど、年代に関わらず活躍し続けられる環境づくりに力を入れています。

ハラスメントの防止に向けた取り組み

●**ハラスメント防止研修**: 社員や関係者が互いに尊重しながら働くことができる快適な職場環境の実現に向けて、2015年度からセクシャルハラスメント、2018年度からはパワーハラスメントをテーマとする研修を毎年開催し、全社員が受講しています。パワーハラスメントの防止については、セルフチェックや他社の事例など実践的なケースを題材に知識を深め、適切な行動の理解を促すとともに、「SCSKのパワーハラスメントガイドライン」を作成し、社内に広く周知することでグレーゾーンを含めハラスメントになり得る言動について共通認識を持ち、職場から根絶する取り組みを強化しています。

健康経営

健康経営の理念

SCSKは、2015年10月、「社員一人ひとりの健康は、個々人やその家族の幸せと事業の発展の礎である。社員が心身の健康を保ち、仕事にやりがいを持ち、最高のパフォーマンスを発揮してこそ、お客様の喜びと感動につながる最高のサービスが提供できる。」を健康経営の理念に制定し、SCSKの社員が果たすべき責務を含めて、就業規則に明文化しました。

健康経営推進の体制

SCSKでは、経営トップ自らが健康経営推進最高責任者となり、理念や関連施策の浸透を図っています。また、健康経営の推進と社員の健康増進を担う専任部署を設置し、社員互助会や、SCSKが加入している健康保険組合と連携しながら各種施策を実施する体制を整えています。

健康経営の取り組み

社内診療所をはじめとする施設の充実、禁煙プログラムの提供などさまざまな健康増進施策を展開しています。このうち、基本施策となる「健康わくわくマイレージ」は、健康に良い行動や活動の記録をポイント化し、獲得した1年間のポイント数に応じてインセンティブを支給するもので、2015年の開始以来、99%の社員が継続して参加しています。

健康経営の成果と今後の方針

喫煙率の低下をはじめ、健康増進施策が社員の行動、習慣に変化を促していることが社内調査の結果を通じて示唆されています。また、健康経営の浸透を実感し、健康増進が仕事の成果に結びつくことを実感する社員の割合は着実に増加しています。SCSKは、中長期的な成長を支える基盤施策として、今後も継続的に健康経営を推進していく方針です。

働き方改革

働き方改革による好循環サイクル

SCSKは、「働き方改革」という言葉がまだ普及していない2012年から、効率的で柔軟な働き方の実現を目指して継続的に取り組んでいます。社員の心身の健康と仕事へのやりがいを高めることが、お客様へのサービス価値向上やステークホルダーの皆様への利益還元につながる好循環サイクルを実現できると考え、各種の施策を実施してきました。

スマートワーク・チャレンジ、どこでもWORK

2013年度より開始した「スマートワーク・チャレンジ」は、平均残業時間を月間20時間未満、年次有給休暇を年間平均20日取得することを目標に推進するSCSKの基盤施策です。

2019年度の平均残業時間は18.3時間、有給休暇の平均取得日数は18.1日(93.0%)となりました。

2016年度からは、リモートワークの推進施策「どこでもWORK」を開始しました。「テレワーク・デイズ2019」では実施期間中に5割を超える社員が、また、今年度は、新型コロナウイルス感染拡大に伴う緊急事態宣言発令時に、平均7割を超える社員が在宅勤務を実施しました。

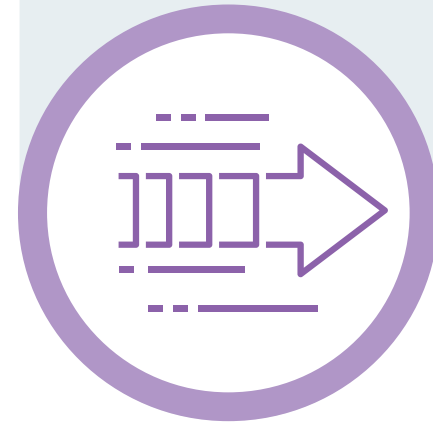
働き方改革に向けた今後の取り組み

事業環境の著しい変化を背景に、SCSKグループの2030年の目指す姿「共創ITカンパニー」実現にあたっては、事業戦略と働き方が一体となった改革へのアップデートが不可欠と考えています。働き方改革のパイオニアとして、また社会の基盤を支えるITサービス企業として、事業戦略や働き方、オフィスの在り方を統合した次世代の働き方戦略、「働き方改革2.1」を新たな方針として定め、取り組みを進めていきます。



健全な バリューチェーンの確立

品質に加えて、環境や社会に配慮したバリューチェーンを確立することで高品質で安心・安全なサービスを提供し、お客様の持続可能な成長を支えます。



背景と考え方

企業は日々、さまざまな製品やサービスをお客様へ提供しています。継続的に高品質なサービスをお客様に届けるためには、事業活動のバリューチェーンに関わる、さまざまなパートナー企業との密接な連携が不可欠です。

SCSKはこれまでも、高い品質・生産性を実現するためにパートナー企業と連携し、システム開発、保守運用におけるSCSK開発標準(SE+)の活用などの取り組みを推進してきました。プロジェクトごとに相互評価を行うなど、安定した品質の実現に向けた活動に加え、働き方改革として業務効率化の仕組みづくりを一緒に行うなど、パートナー企業社員のワー

ク・ライフ・バランスの充実にも取り組んでいます。

さらに、近年、サステナビリティの観点から要請が高まりつつある「責任あるサプライチェーン」への対応として、「サプライチェーンにおけるサステナビリティ推進方針」を共有し、理解と賛同を得ながら実践を求めています。

SCSKはこれからも、品質に加えて、環境や社会に配慮したバリューチェーンを確立することで高品質で安心・安全なサービスを提供し、パートナー企業と共に、お客様の持続的な成長を支えていきます。

サプライチェーンにおける各種方針

■ サプライチェーンにおけるサステナビリティ推進方針

SCSKはサステナビリティに配慮した購買行動を実践するため、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サステナビリティ推進方針」を策定しています。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



■ 購買行動指針

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、パートナー企業と共に推進しています。

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/partner.html>



Coreパートナーカンファレンス

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。年一回「Coreパートナーカンファレンス」を開催していますが、今年度は、新型コロナウイルスの影響を考慮し、動画配信で開催しました。withコロナの新しいスタイルとしてこれからも継続することを想定しています。

パートナーとの連携

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おり、SCSK開発標準(SE+)を使用した安定的なシステム開発、保守運用を推進しています。次世代に向けては、「作らない開発」を推進するためのプラットフォームである「S-Cred+」を活用し、より高度な開発・運用の実現に向けた取り組みを進めています。

加えて、人に依存したビジネススタイルから脱却するために、請負契約でパートナー企業へ仕事を依頼するスタイルへ変革していきます。さらに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、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。

また、「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。

そのために、業務の効率化や品質・生産性向上の仕組みづ

くりによりパートナー企業と共に取り組んでいます。この成果として、SCSK社員、パートナー社員共に、時間外労働時間が年々減少する結果となりました。近年は、時間と場所を有効に活用できる柔軟な働き方として在宅勤務やサテライトオフィスなどでのテレワークを積極的に導入し、ワーク・ライフ・バランスの充実に努めています。

さらに、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程の「情報セキュリティガイドライン」の順守徹底を求め、定期的な説明会や、実地調査を通じて是正指導を行っています。情報セキュリティ事故の撲滅のために、今後も、お客様や社会からの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。

取り組みテーマ

テーマ	重要ポイント	取り組み事例
品質・生産性の向上	<ul style="list-style-type: none"> ●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 	<ul style="list-style-type: none"> ●SCSK開発標準(SE+)、ものづくり基盤(S-Cred+)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 ●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
働き方改革・健康経営	<ul style="list-style-type: none"> ●施策・取り組みの共有 ●共通指標による可視化 	<ul style="list-style-type: none"> ●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、各社の具体的な活動や成果を表彰 ●開発業務でのテレワークの積極的な導入と推進
情報セキュリティ・コンプライアンス徹底	<ul style="list-style-type: none"> ●情報セキュリティの強化 ●業務委託にかかわる法令の順守 	<ul style="list-style-type: none"> ●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」の順守徹底を求め、実地調査を通じて是正指導 ●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

パートナー企業の声

働き方改革を経営の最重要課題として取り組んでまいりました。

株式会社ISTソフトウェア
代表取締役社長

染谷 光四郎 様



当社では、働き方改革を経営の最重要課題として取り組んでまいりました。

当社が働き方改革に取り組みはじめるきっかけやアドバイスをいただいたのがSCSKです。働き方改革のお手本として参考にさせていただいたSCSKから表彰いただいたことは、荣誉であり、そして社員一同の励みになります。

今後もより一層の改革を進めてまいりますので、引き続きご指導をいただきたいと願っております。



透明性の高い ガバナンスの実践

透明性を確保しつつ、コンプライアンスを遵守し、
経営に対する実効性の高い監督を行うと共に、
情報・リスク管理等に関する適切な管理体制を構築・実践します。



基本方針

SCSKグループは、企業としての社会的責任(サステナビリティ)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

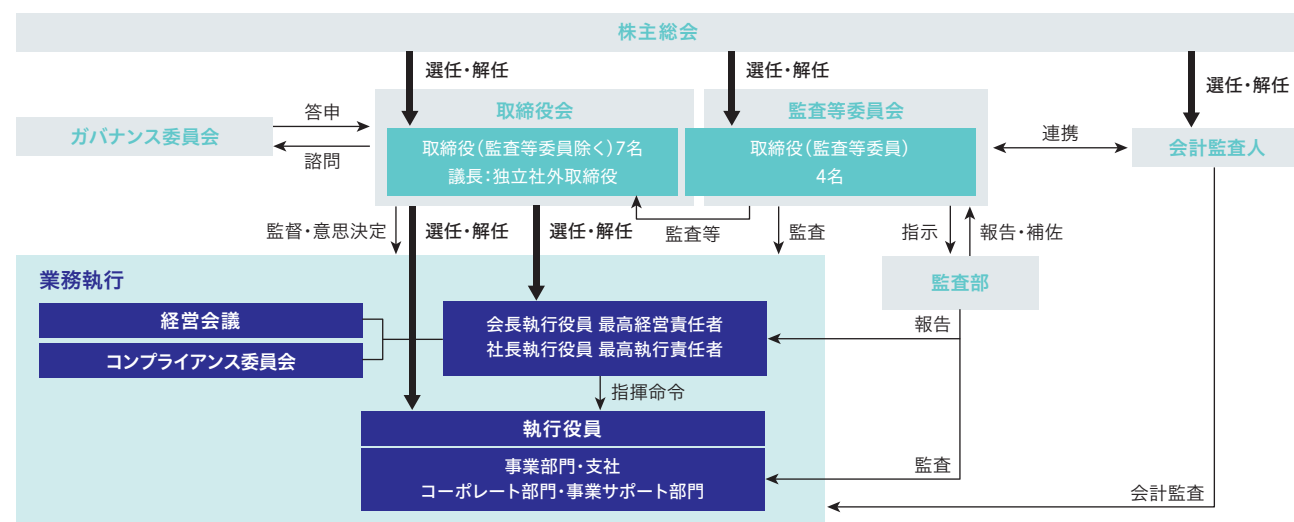
り、経営の最重要課題の一つであると認識した上で、SCSKに最もふさわしい経営体制の整備・構築を目指しています。

なお、SCSKは東京証券取引所「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5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2020年6月23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。2019年度の取締役会は14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下、業務執行を担うものと位置付けています。

当制度の導入により、取締役会が経営上の重要事項の意思決定および業務執行の監督を一元的に担うことが明確になり、また、取締役会によるより迅速な経営方針の決定と、より効果的な業務執行の監督体制が整備・強化され、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活用した組織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独立社外取締役および独立した社外の有識者が委員の過半数を構成するガバナンス委員会を設置しています。ガバナンス委員会は、以下の事項について審議し、取締役会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	(14回／14回)	—	○
代表取締役 社長執行役員 最高執行責任者	谷原 徹	(14回／14回)	—	○
取締役 専務執行役員	福永 哲弥	(14回／14回)	—	—
取締役 専務執行役員	加藤 啓	(12回／12回)	—	—
取締役 常務執行役員	田村 達郎	(12回／12回)	—	—
取締役	芳賀 敏 ^{*3}	(—)	—	—
取締役 ^{*2}	松田 清人	◎ (14回／14回)	—	○
取締役 (監査等委員) (常勤)	安齋 保則	(14回／14回)	◎ (16回／16回)	—
取締役 (監査等委員) ^{*2}	矢吹 公敏	(12回／14回)	○ (14回／16回)	◎
取締役 (監査等委員) ^{*2}	中村 雅一	(12回／14回)	○ (16回／16回)	○
取締役 (監査等委員) ^{*2}	白石 和子	(13回／14回)	○ (16回／16回)	○

^{*1} 出席回数は2019年4月～2020年3月の実績
^{*2} 社外取締役
^{*3} 新任 (2020年6月より)
^{*4} このほか独立した社外の有識者 (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

少数株主の保護に関する方策

親会社との取引における少数株主保護の方策

SCSKは、親会社である住友商事株式会社との取引に関して、資本関係のない取引先と通常取引をする場合と同様の条件でこれを行い、少数株主に不利益を与えることのないよう対応しています。

また、該当取引のうち重要な取引については、独立社外取締役および独立した社外の有識者が委員の過半数を占めるガバナンス委員会に事前に諮問し、答申を得た上で、取締役会において取引の可否を判断しています。

さらに、親会社との取引の状況については、同ガバナンス委員会に定期的に報告することにより、その公正性を担保しています。

親会社からの独立性確保における少数株主保護の方策

SCSKは、少数株主保護の観点から、一般株主と利益相反が生じるおそれのない独立役員である社外取締役4名を含む11名の取締役で、取締役会を構成し(2020年6月23日現在)、独自に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。

また、SCSKとSCSKの株主共同の利益に適切な配慮がなされ、公正性と透明性を確保していくため、取締役会などの諮問機関として独立社外取締役および独立した社外の有識者が委員の過半数を占めるガバナンス委員会を設置しています。

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順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、取締役会にて決議の上、株主総会に選解任を諮っています。

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、企業経営やさまざまな分野におけ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。

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。

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。

2019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、2020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、2020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において課題として抽出された経営計画の決定にあたっての審議については、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。また、サクセッションプランにつきましては、取締役会にてさらに議論を深めるべく、引き続き取り組んでいます。

一方で、グループ全体の事業ポートフォリオの定期的な見直しの実施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、報酬の水準などについては、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。具体的な取締役各個人に支給する報酬の額については、代表取締役の共同による決定に一任していますが、その決定プロセスについては、監査等委員会に報告し、適切なプロセスであることを確認しています。

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。

2019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) (うち社外取締役)	258 (12)	185 (12)	59 (0)	14 (0)	11 (1)
監査等委員である取締役 (うち社外取締役)	53 (36)	53 (36)	0 (0)	0 (0)	4 (3)

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。

予算達成率

=

売上高予算達成率×30%+営業利益予算達成率×70%

内部統制

SCSKでは、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。

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
代表取締役 会長執行役員 最高経営責任者	66%	34%
代表取締役 社長執行役員 最高執行責任者	66%	34%
副社長執行役員	67%	33%
専務執行役員	73%	27%

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、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

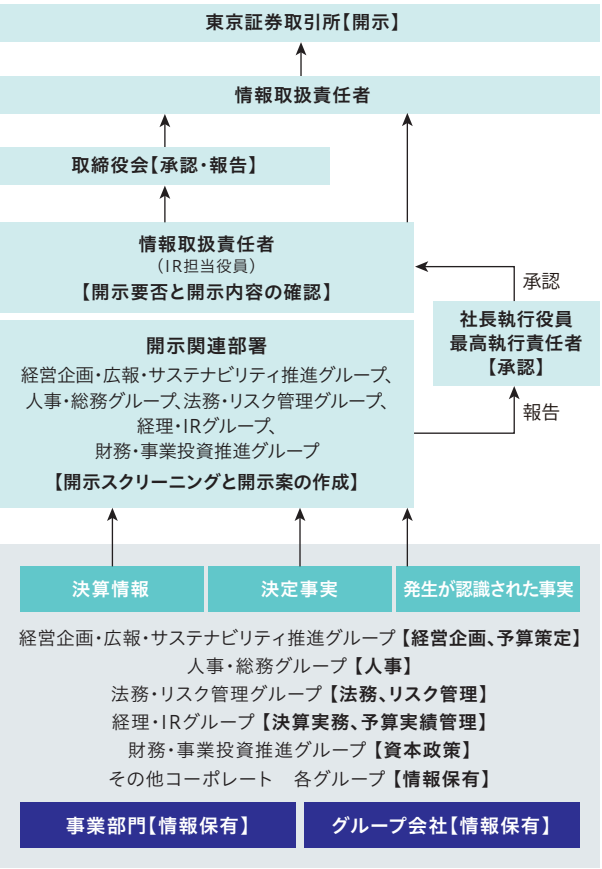
SCSKは、経営の透明性の確保がコーポレート・ガバナンス上重要であるとの認識の下、この透明性確保の一環として、次の会社情報の開示に関する実施体制を整備し、適時・適正かつ公正な情報開示の実施に取り組んでいます。

1. 経営企画・広報・サステナビリティ推進グループ、人事・総務グループ、法務・リスク管理グループ、経理・IR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 最高執行責任者の承認を受け、情報の管理・開示を統括する情報取扱責任者が開示要否と開示内容を確認します。

3.必要に応じて取締役会の承認を経て、情報取扱責任者が会社情報に関する開示を実施します。

適時開示実施体制図



株主・投資家とのコミュニケーション

持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に資するため、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、SCSK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に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。

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、通報・相談できる「内部通報制度」（スピークアップ制度）を設けています。

窓口・通報手段

次の3つの窓口を用意しており、通報者自身の判断でいずれかを選ぶことができ、専用の窓口宛てに電子メールなどで連絡することができます。

- ① コンプライアンス委員長
- ② 監査等委員会
- ③ 外部弁護士（匿名通報可）

いずれの窓口を利用した場合であっても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、例年窓口の利用実績もあります。

事態の調査について

受け付けたすべての通報・相談については、通報窓口が迅速に確認を行い、事態の調査が必要となる場合は、コンプライアンス委員長の定める方針に基づき、関係部署と連携し実施します。

調査結果は、速やかに通報者にフィードバックされます。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

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「独占禁止法の順守」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。

コンプライアンス

基本的な考え方

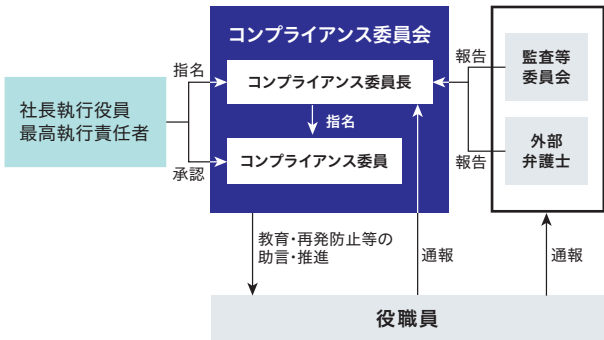
SCSKにおけるコンプライアンスとは、「法と規則を守り、社会的規範の上に立った高い倫理観を持って行動すること」を指し、経営理念・行動指針の下、社会人・企業人として誠実かつ適切に行動することを最も重要な社員の行動原則としています。社員一人ひとりが自らの行動を律し、組織としての社会的責任を果たすことを目指しています。

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

的方針の決定・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



リスクマネジメント

基本方針

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、SCSKグループの事業活動の安定化と企業価値の向上を図るため、事業活動遂行時のさまざまなリスクを可能な限り想定し、右記の目的をもって継続的なリスクマネジメントを実施しています。

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	法令順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。

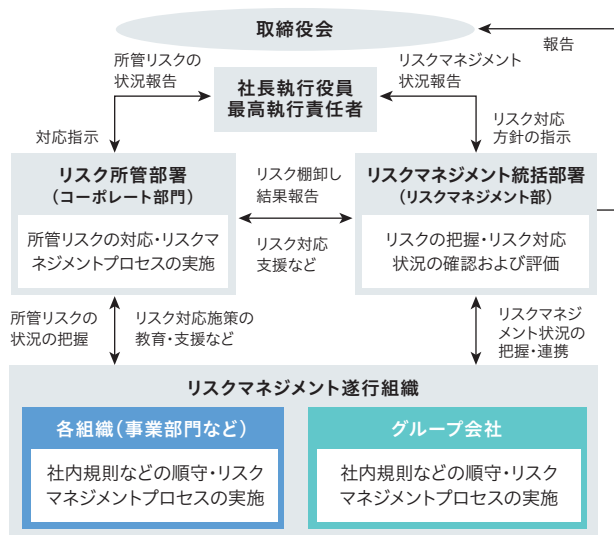
リスクマネジメント体制

SCSKでは、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適切にマネジメントするため、リスクマネジメントに関する規程を定め、併せてリスクマネジメントの統括部署としてリスクマネジメント部を設置しています。

本規程に基づき、コーポレート部門の各部署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各組織のリスクマネジメントを責任もって遂行しています。

リスクマネジメント部においてはこれらのリスクマネジメントが適正に機能しているかを、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、適宜リスク対応方針の指示を受けています。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」として、それらへの対策や取組状況を取締役会に報告しています。

リスクマネジメント体制図

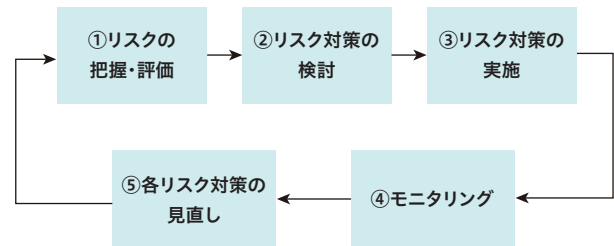


リスクマネジメントプロセス

上述のリスクマネジメント体制の下、リスクマネジメントの高度化と事業環境の変化に適応するために、以下の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、リスクマネジメント部にて社内外のリスク情報を収集し、社長執行役員 最高執行責任者に報告するとともに、関連組織にも共有しています。

リスク対策の検討、実施、モニタリングおよび見直しは、各リスクを所管するコーポレート部門が中心となり、教育・啓発を含む、リスクマネジメント活動を全社で実施しています。また、その状況については取締役会などにも報告しています。



具体的なリスク対策:緊急事態対応・事業継続計画

SCSKでは、大規模な自然災害やパンデミックなど、SCSKグループに重大な影響を及ぼす不測事態の発生に備え、緊急事態対応の行動基準や組織体制を整備しています。災害対策部会を中心に、水・食糧の備蓄、安否確認システムでの訓練、災害対策本部の立上訓練の実施、夜間休日の緊急事態対応の体制整備、災害対策ポータル・eラーニング・セミナーなどによる社員への情報共有・啓発活動など、さまざまな事前対策を講じています。また、策定した事業継続計画を整備すべく、毎年見直しを行い、実効性の向上に努めています。



働き方改革に伴う家庭防災への取り組み

SCSKでは、オフィス内の自然災害対策に加えて、働き方改革による在宅勤務の進展に伴い、社員の各自宅での対策 (家庭防災) を推進するための啓発活動に取り組んでいます。その一環として、近年の風水害・土砂災害発生リスクの高まりを踏まえ、2019年8月に風水害・土砂災害対策ガイドを発行するとともに、全社員を対象にeラーニングによる教育を行いました。オフィスおよび自宅における自然災害への対策を継続的に実施することにより、事業継続体制の整備を図っています。

セキュリティインシデントへの対応

SCSK-CSIRT

SCSKでは、コンピュータセキュリティインシデント (以下、インシデント) 発生時に速やかに事態を収束させ、被害を最小限にする活動を行うために、SCSK-CSIRTを組織しています。

SCSK-CSIRTの体制

緊急時には、役割に応じた関連部署との協調・連携が必要不可欠という考えの下、CSIRT体制を構築しています。

インシデントへの適切な対処に向けて、CSIRT事務局、コーポレートシステム部、セキュリティサービス部が連携し、インシデントの解析や対応方針、方法を協議するとともに、JPCERT、NISCなどの外部機関と連携を行います。

また、インシデントが、コンプライアンスや法的内容に抵触するか、あるいは、自社の事業に与える影響の有無について、主管となる法務部や経営企画部などとも連携を行うことで影響範囲を的確に把握します。

このように主管部署と連携して得た情報を、CSIRT事務局が取りまとめてCSIRT長に報告を行うことで、影響度に応じた素早い対応判断を実現します。

速やかな初動対応に向けた取り組み

緊急時の対応

SCSK-CSIRTでは、万が一インシデントが発生した場合の被害の極小化を目的とし、速やかなシステム停止や復旧を判断するための関係者の招集、対応手順を規則として定め、社内に関することで実効性を高めています。

教育・訓練

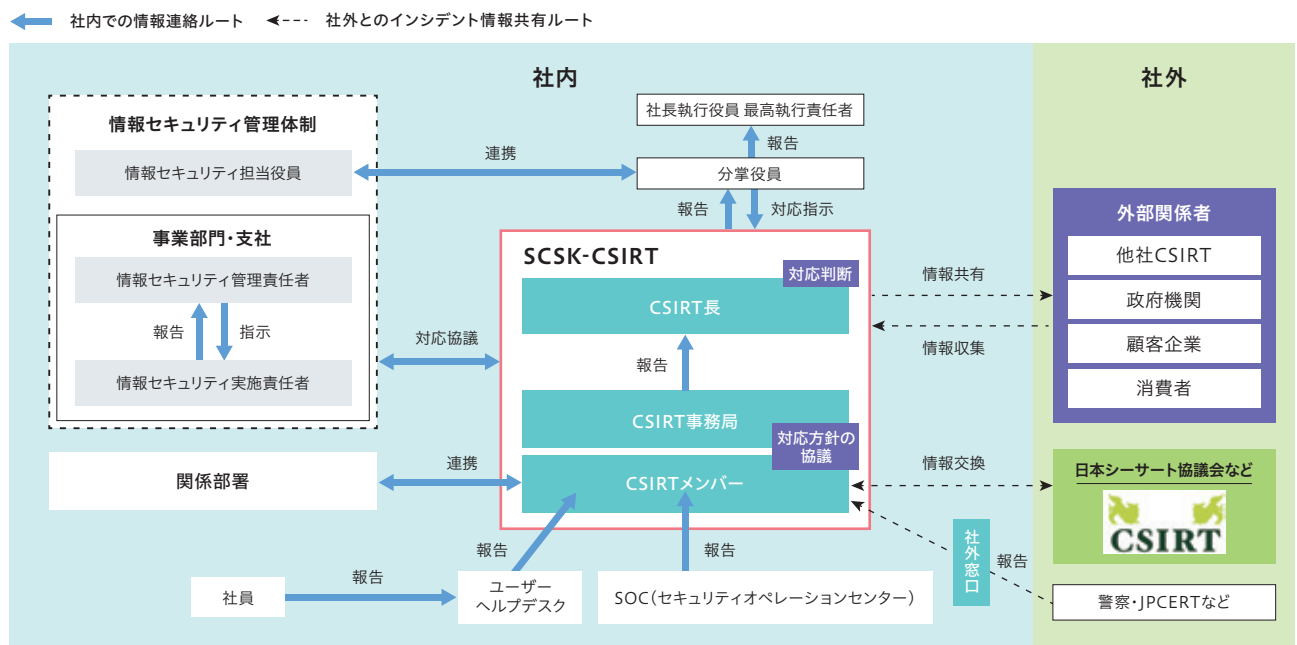
サイバー攻撃被害の予防として、従業員を対象としたe-Learningによる情報セキュリティ教育、標的型メール攻撃への予防を目的としたなりすましメール訓練を実施します。

また、CSIRT事務局と関係部署間がスムーズに連携し、迅速な対応ができるようインシデントを想定したシナリオを用意し、机上での緊急時の対応訓練を実施します。

脆弱性対応

インターネットからアクセスが可能なサーバやクラウドサービスについてセキュリティ対策基準を定め、基準の適合状況の確認と、定期的な脆弱性診断と是正を行っています。

SCSK-CSIRT体制図



取締役一覧

2020年6月時点の現職のみ記載



代表取締役
たぶち まさお
田渕 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
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戦略営業センター、DX事業開発センター、DX技術開発センター、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・広報・サステナビリティ推進グループ)
住友商事(株)執行役員
メディア・デジタル事業部門参事



取締役
はが びん
芳賀 敏
住友商事(株)常務執行役員
メディア・デジタル事業部門長補佐
デジタル事業本部長



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
トパーズ・キャピタル(株)取締役会長
(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
安斎 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

執行役員一覧

2020年6月時点の現職のみ記載

会長執行役員
最高経営責任者

田渕 正朗

社長執行役員
最高執行責任者

谷原 徹

副社長執行役員

遠藤 正利

専務執行役員
熊崎 龍安
福永 哲弥
加藤 啓

常務執行役員
工藤 敏晃
上田 哲也
田財 英喜
印南 淳
中村 誠
渡辺 篤史
新庄 崇
清水 康司
當麻 隆昭
田村 達郎
菅原 靖夫
武井 久直
新堀 義之

関 滋弘

上席執行役員
今井 善則
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
斎藤 幸彦
岡 恭彦
横山 峰男
古宮 浩行
高橋 観
山野 晃
高野 健
大谷 真弘
田邑 富重
森 雅昭
石田 高章

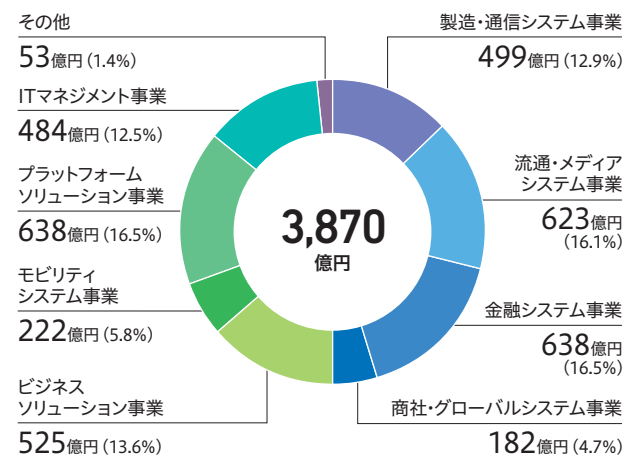
執行役員
池 直樹
河辺 恵理
内田 俊哉
宮川 裕之
堀江 旬一
戸田 賢二
宮下 英之
志宇知 正司
市場 健二
束 巍
福島 俊一郎
川名 智雄
内山 郁夫
宮西 真司
日下部 俊彦
久保 修
小林 良成
蔦谷 洋輔
小峰 正樹
成毛 朋之
田辺 正幸
中島 英也

SCSKグループの事業体制

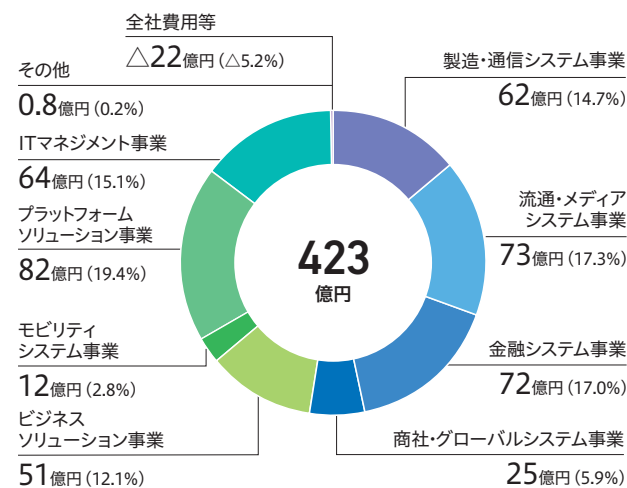
約8,000社の顧客基盤



売上高構成比（2020年3月期）



営業利益構成比（2020年3月期）



SCSKグループの顧客基盤

多様な業種にわたる、共創を実現するための顧客基盤

SCSKグループは、長年にわたって製造、流通、金融、通信・運輸業をはじめ、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グループの強みです。

クライアント約8,000社の売上のうち、製造、流通、金融、通信・運輸業の4業種で約80%を占めており、多様な業種にわたるお客様のITニーズに応え続けるなかで、お客様の戦略や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。この信頼関係を基軸として、これからもお客様の求める真の付加価値を提供していくとともに、今後はこの幅広い業界にわたる顧客との実績を活かして、異業種のお客様とお客をつなぐ新たな価値共創も実現していきます。

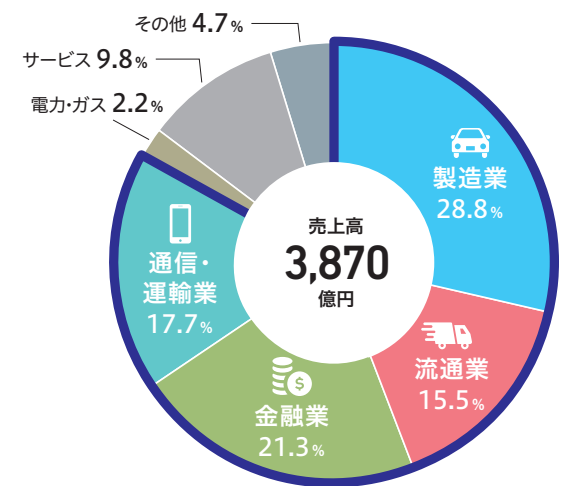
主要顧客との強力なリレーションシップ

SCSKグループは、お客様の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し、「サービス提供型ビジネス」として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きました。

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、2020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グループ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。

新中期経営計画では、長年にわたって積み重ねてきたお客様との信頼関係を活かし、これまで以上にお客様のニーズを掘り下げながら、お客様のビジネス変革を支援する「価

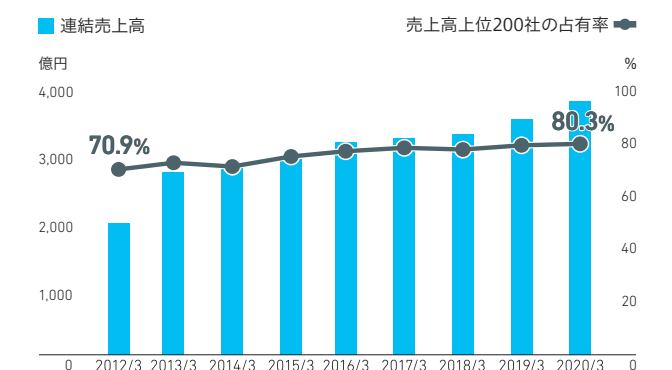
顧客業種別の売上高構成比（2020年3月期）



値共創ビジネス」への転換を目指しています。

今後もお客様の声を真摯に聞き、SCSK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



業種別事業部門

事業部門名	事業内容	強み(競争優位性)	注力ソリューション
製造・通信 システム 事業部門 — > P65	 <p>製造業、通信・エネルギー業など多岐にわたるお客様に、業務プロセス全般におけるシステム開発、保守サービスを提供しています。製造業向けには、生産管理、グローバルSCM(Supply Chain Management)、営業支援・販売管理などのシステム構築、通信・エネルギー業向けには、顧客管理業務システムやエネルギー・マネジメント・システムの構築に取り組んでいます。また、サービスの進化や先端技術の活用でお客様の新たな価値を創出し、お客様の事業へ直接貢献する存在を目指しています。</p>	<ul style="list-style-type: none">●幅広い業界にわたって600社を超える顧客基盤●250を超える顧客拠点に常駐する分室ビジネスを通じたお客様との強固な関係●多様な業界経験で培い集積された業務知識と技術力をベースにした高品質なサービス●製造業を支える実績ある独自のソリューション群	<p>atWill Template</p> <p>atWill Templateは、現場で長年培ったノウハウを活かし、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次世代型生産管理システムです。業態に合わせて必要な分だけテンプレートを高速開発ツールでアレンジすることで、業務にフィットした拡張性の高いシステムを迅速かつ柔軟に構築することができます。</p> 
流通・メディア システム 事業部門 — > P66	 <p>食品、ドラッグストア・調剤薬局、ケーブルテレビ、不動産、スポーツジム、アパレルなど、多岐にわたるお客様に対して、システム開発、保守・運用およびネットワーク機器の導入など、総合的なITサービスを提供しています。また、Webサイト運営や営業支援・顧客管理ソリューションの提供といった、顧客接点領域の高度化を支援するソリューションの導入も得意としています。グループ会社のSCSKプレッシュェンドはアパレル向けECフルフィルメントサービスを提供。SCSK北海道は主に北海道のお客様の経営課題解決やビジネス拡大をITで支援しています。</p>	<ul style="list-style-type: none">●多様化する顧客接点を高度化するソリューション群と豊富なサービス提供実績●小売業界をリードする統合EDIサービス●ドラッグストア・調剤薬局を支援するヘルスケア関連のサービス●ケーブルテレビ業界でのIT業務のフルサポート実績に裏打ちされる強固な事業基盤●業務担当者が簡単に業務アプリをつくらることができるクラウドサービス●長年の経験により培ったSCSK独自のアプリケーションノウハウ(食品、ドラッグストア・調剤薬局、不動産、スポーツクラブなど)	<p>WEBSAS</p> <p>WEBSAS は、Webサイトが本来持つ効果や訴求力向上を目的とした施策を支援するため、コンサルティングから企画、開発・構築、保守・運用までフルラインで提供するサービスです。数多くのWebサイト構築・運用実績により蓄積されたノウハウを活用し、短納期・高品質を実現します。長年にわたる経験を基に、お客様の目指すサイトに最適な「技術」「アプリケーション」の選定を行うことで、安定的にご利用いただけるシステムを提供します。</p> 
金融システム 事業部門 — > P67	 <p>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。お客様自身が経営資源を戦略的な経営課題の解決に投入していくなかで、今まで培ってきた経験と知見、グループ総合力を活かして以下の施策を進めています。</p> <ul style="list-style-type: none">●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●お客様と共に、AI、ブロックチェーン、RPAなどの情報技術を活用したFintechでの新たなサービスやビジネスを創出●世界中にあるSCSKグループの拠点と連携しながら、現地でITサービス提供事業者としての役割を担う体制を構築	<ul style="list-style-type: none">●多岐にわたる金融機関向けシステム開発・保守・運用サービスを通じて蓄積した知見、業務知識●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、安定的に供給する体制●顧客の競争力向上に不可欠な、高次元の生産性とサービスレベルを実現する保有知財、サービス●金融機関のグローバル化に対応し、各種システムの開発から運用・保守までをグローバルベースで支援する体制	<p>BankSavior®, BankSavior Filter, BankSavior ScoreBoard</p> <p>マネーロンダリング、振り込み詐欺、反社会的勢力、キャッシュカード不正利用など、さまざまな金融犯罪対策を支援するトータルソリューションです。口座開設や海外送金取引時のリアルタイムフィルタリングによる犯罪の未然防止、既存顧客のパッチフィルタリング、国内および海外取引モニタリングによる継続的な不正取引監視の実施、犯罪検知の調査・対応や当局向け各種手続きの後続業務支援など、金融犯罪対策にかかわる一連の業務をサポートします。また、継続的な顧客管理と、顧客リスク評価をベースとした高度なモニタリングを実現します。</p> 
商社・グローバル システム 事業部門 — > P68	 <p>住友商事グループに基幹システムおよび周辺システムの開発・保守運用までのフルラインサービスを提供しているほか、グローバルに事業を展開する日系企業に現地での事業拡大に資する安心・安全なITシステム・インフラを提供しています。ニューヨーク、ロンドン、上海、シンガポールに加え、2019年に新たにインドネシア、マニラに拠点を開設し、海外6拠点体制で、現地有力企業との共創により、DX事業化に挑戦しています。また、住友商事グループのビジネスをデジタルで変革するIT戦略パートナーとして、グローバルベースでのDX事業化を推進しています。</p>	<ul style="list-style-type: none">●総合商社の国内外基幹システムや周辺システムを開発・運用するノウハウ・体制●海外6拠点を核としたグローバルサービス提供力●住友商事グループとのパートナーシップによるビジネスIT、DXなど新たなビジネスの創出●海外有力IT企業との提携によるソリューション提供●住友商事とのオープンイノベーションによる共創	<p>SAP S/4HANAを中心とした基幹系および周辺システムソリューション</p> <p>住友商事を含む商社、金融、製造、流通、サービス業界に対し、SAP S/4HANA、SAP S/4HANA Cloudをはじめ、SAP Concur、SAP SuccessFactors(人事)、DIVA(連結会計)、PEGA(ワークフロー)、Blue Prism(RPA)などを採用し、グローバルベースでソリューションを提供します。</p>  

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
関 滋弘



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
印南 淳



市場環境分析

機会

- 製造現場や顧客接点など企業の競争優位性に対するデジタル技術活用の高まり
- 既存事業の維持から新たな事業価値創出へのIT投資のシフト
- DXによる新たな社会構造変化で生まれる業界の融合や新たな枠組みの出現

脅威

- ものづくり人材の確保難、技術承継難による製造業の競争力低下
- 海外の経済摩擦や災害・感染症の影響による製造業の需給バランス悪化
- SoE (System of Engagement) 人材の確保難による新規事業へのシフト遅延

中期経営計画実現に向けた戦略

当部門では「サービスインテグレーターへの変貌」をビジョンとして以下の戦略に取り組むことで、お客様と共に新たな価値を創造し、お客様の事業・業界に直接貢献する存在へと成長していきます。

①DX事業化モデルの構築

- 強みとなるデジタルテクノロジーであるAI、XRなどの技術力や幅広い顧客基盤・グループ会社基盤を活用し、お客様・業界をつなぐことで、ビジネスプロセスの変革、新たなビジネスモデル・サービスを創出するDX事業化の取り組みを推進

②知財型ビジネスモデルの進化・拡大

- atWill Templateを核としてこれまでの開発実績で蓄積された周辺業務領域の知見をソリューション化することで、お客様の事業競争力強化に寄与
- 製造現場領域・顧客接点領域において、製品設計・製造から販売、アフターサービスまでの一連の業務プロセスをデータでつなげることで新たな気付きを提供し、お客様の事業拡大に貢献

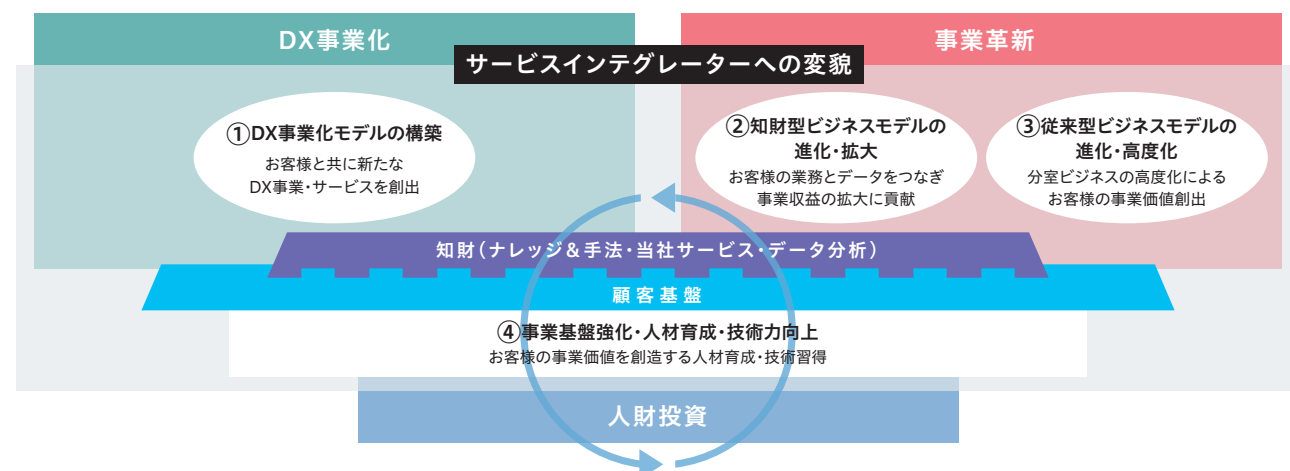
③従来型ビジネスモデルの進化・高度化

- SCSKの強みの一つである分室ビジネスを、開発業務支援からIT戦略立案・実行支援へ転換し、お客様の事業価値創出に直接寄与する位置付けへと進化
- “ものづくり革新プラットフォーム”の活用やリソースのシェアード化を進め、お客様の事業変化に迅速に対応し、高品質・高生産性のITサービスを提供

④お客様の事業価値を創造する業務ヘシフトするための事業基盤強化・人材育成・技術力向上

- お客様の事業価値創出、戦略策定・実行を支援するサービスマネージャの育成
- お客様の事業変化に迅速に対応し、最適なサービス提供を行うクラウドネイティブ、AI、IoTといった先端技術者の育成
- ビジネスプロセス変革をリードできるDX人材の育成、提携・アライアンスによる外部リソースの積極活用

製造・通信システム事業部門の戦略



市場環境分析

機会

- DX化や働き方改革などに対するIT投資需要の拡大
- 消費者の購買スタイルの変化による顧客接点領域の多様化へのサービス提供機会増加
- 活発なM&Aで生じる企業システム統合などに対するシステム利用の需要増大

脅威

- 労働人口減少に伴う流通・小売業界の経営環境やビジネスモデルの急変
- 人口減少に伴う顧客の業務量・取引量の減少

中期経営計画実現に向けた戦略

食品、ドラッグストア・調剤薬局、ケーブルテレビ、不動産、スポーツジム、アパレルなど、多岐にわたる業種のお客様を担当する当部門では、これまで培ってきた知見・ノウハウを基に、お客様やその業界のビジネス成長に貢献することを主軸としています。社会生活の基本となる「衣」「食」「住」「健」の4つの領域で、お客様との共創、または業界との共創により新しい価値を創出し、豊かな社会の実現に貢献したいと考えています。

- 「衣」：グループ会社のSCSKプレッシャードがECフルフィルメントサービスを提供するアパレル業界において、新たな事業創出やDX化に取り組んでいます。
- 「食」：小売、卸売業界だけでなく食品メーカーにも広く利用いただけるよう、得意とするEDIサービスを起点として食品業界全体の課題解決に貢献していきます。

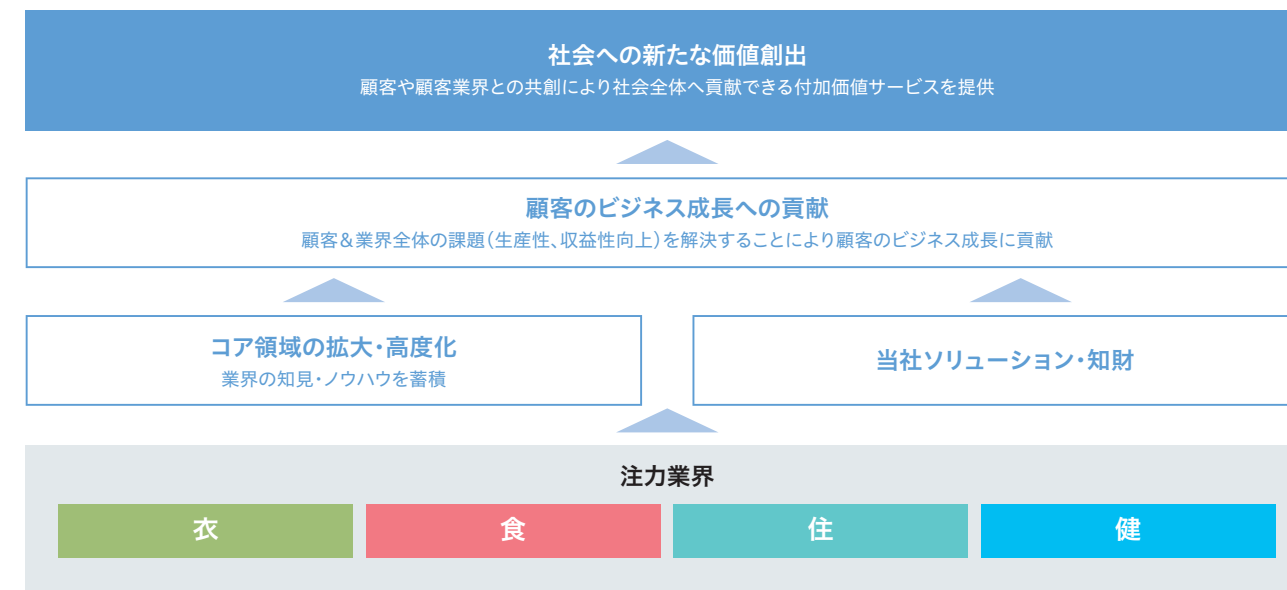
- 「住」：不動産業界向けの新たなサービス開発や、メディア、通信、電力など住生活領域にかかわる企業との共創により住生活のIT化推進に貢献します。
- 「健」：ヘルスケア領域において、調剤サービスを軸にデータ活用による製配販のバリューチェーンへの価値提供を実現し、さらには地域医療の充実に資するITサービスを提供することを目指します。

また、すべての業界にかかわる「顧客接点領域の高度化」に向けて、SCSKグループ内のリソースを集約・強化し、お客様に最適なソリューションを提供していきます。

ソリューション提供例

- リアル店舗と同様の購買体験ができるサービスプラットフォームの提供
- データ活用によるリアルとECを融合した新たな購買体験の創出

流通・メディアシステム事業部門の戦略



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



市場環境分析

機会

- DXの本格化や人口減少、行動様式の変化、顧客本位な金融取引の推進といった環境変化による金融市場の構造的変化
- 構造変化に伴う新たな金融機能提供プレイヤーの登場や、金融エコシステムの構築による新市場の創造

脅威

- 金融機関における大規模システム開発案件の減少や、クラウド化の進展に伴う従来型SI市場の縮小
- IT市場における人材不足と高齢化の進行に伴う、労働集約型ビジネスモデルの成長鈍化

中期経営計画実現に向けた戦略

当部門では顧客の経営環境変化や社会的な価値観の変化、また中長期的に進行する金融市場の構造的変化を踏まえ、二つのシナリオで事業構造の転換を目指します。一つは、これまでの多岐にわたる金融機関向けシステム開発・保守・運用サービスを通じて蓄積した知見や業務知識を強みに「コア事業の高度化」を図る、「地続き」のシナリオです。もう一つは、顧客やFintechベンチャーなどさまざまな企業との「共創」の仕掛けにより「金融プラットフォーム型事業」を創造する“飛び地”のシナリオです。

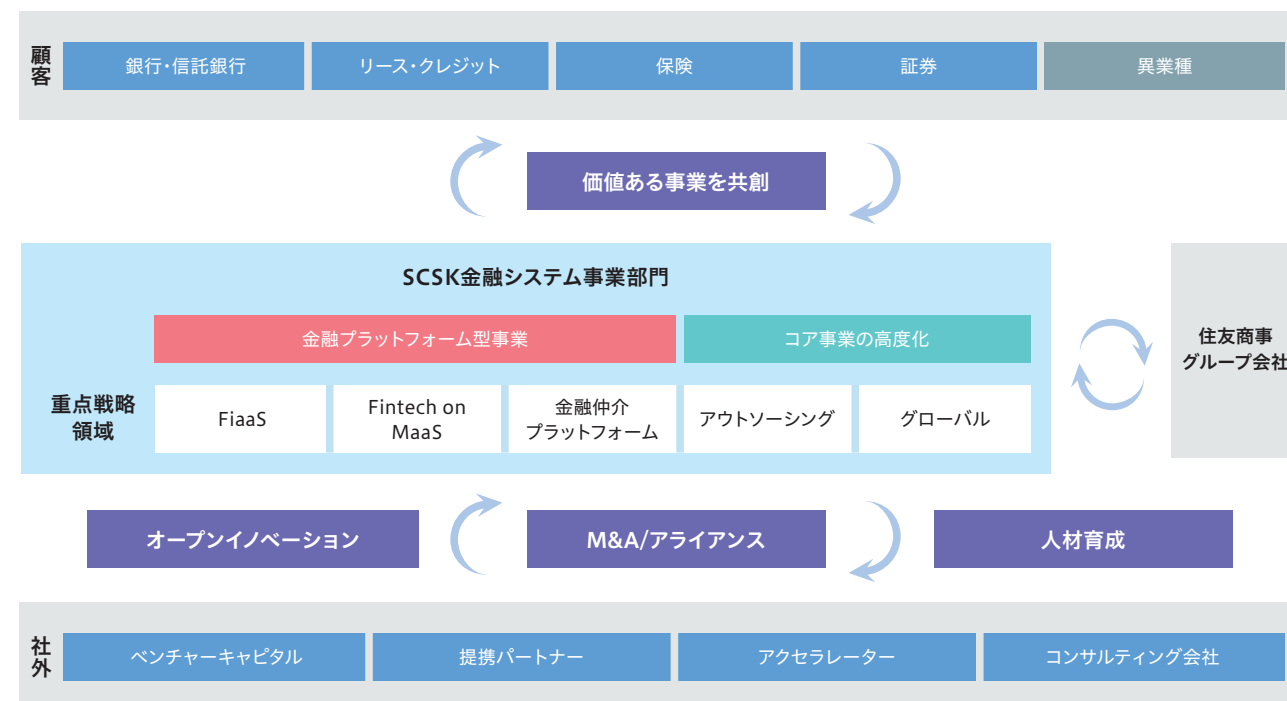
「コア事業の高度化」では、①高度な技術提供、②業務知識の追求、③サービスモデルの変革により付加価値を高め、特に「アウトソーシング」と「グローバル」を重点戦略領域に位置

付け、事業の安定的な成長と収益力向上を実現します。

「金融プラットフォーム型事業」では、当部門が特に知見を有し、かつ新たな市場創造が期待される領域である、「FiaaS (Financial as a Service)」「Fintech on MaaS」「金融仲介プラットフォーム」を当面の重点戦略領域に設定し、新たな事業の創造に挑戦します。

これら施策の着実な推進により、これまで以上にお客様をデジタル技術で支えていくとともに、新たな金融エコシステムのなかで自らが金融機能プレイヤーとして社会に新たな価値をもたらす「デジタル金融プロバイダー」を当部門の中長期の目指す姿に掲げ、取り組んでいきます。

金融システム事業部門の戦略



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



市場環境分析

機会

- 顧客の事業変革やDX対応に向けて継続・加速する、基幹システムの再構築需要の増加
- 新しい技術やビジネスモデルの台頭による事業機会の増加
- グローバル規模での急速なデジタル化、社会IT基盤変革

脅威

- 人々の生活様式の多様化による企業のIT投資領域の変化
- 新技術の習得や新たなビジネスモデルの構築
- グローバルビジネス環境の変化
- ビジネスとITの両面を理解する人材のさらなる強化

中期経営計画実現に向けた戦略

当部門は、「2030年 共創ITカンパニー」の実現に向けて、「ワクワクするような未来を描き、発想力とITの力でイノベーションを起こす」という信念を持って、社会やお客様に新たな価値を提供していきます。住友商事グループを筆頭に、多岐にわたる業界のお客様や海外有力現地企業、グローバルで協業する戦略パートナー、さらにベンチャー企業とのネットワークも構築し、デジタル活用によるビジネスの変革を目指したDX事業化をリードします。そのために、SCSKグループの知見や知財を活かし、マーケットの課題解決をお客様やパートナーと共に考え、提案する活動に重点的に取り組みます。

例えば、急速なデジタル経済化が進む東南アジアを中心に、モビリティ、Fintech、スマートシティなどの新たな潮流をビジネス機会ととらえ、事業開発を進めます。また、2018年に戦略的提携を開始したベトナム最大手のIT企業FPTコーポレーションとはオフショア開発での協業に加え、国内外での

DX案件への取り組みを含め多方面での協業を拡大していきます。オープンイノベーションの取り組みでは、米国で住友商事と立ち上げた共同ファンドや住友商事のグローバルCVCとの連携を通じて、最新技術や新しいビジネスモデルを発掘していきます。

収益基盤である基幹システムとその周辺ビジネス領域では、徹底した事業の高度化・効率化を進めます。具体的には、企業のDXを支えるためのコーポレートITの構築と安心安全な運用の実現を目指します。そして、お客様との共創を通じてつくり上げたシステムを、業界プラットフォームとしてさまざまなビジネスパートナーのビジネス基盤へ発展させることで社会に新たな価値を提供していきます。

また、中期経営計画の人財投資の取り組みとして、新事業創出に向け戦略的に人材を育成・拡充し、リソースマネジメントを強化します。

商社・グローバルシステム事業部門の戦略



機能別事業部門

事業部門名	事業内容	強み(競争優位性)	注力ソリューション
<div>ビジネス ソリューション 事業部門</div> <div>> P71</div> <div></div>	ERP、CRM、データマネジメント、コンタクトセンター基盤、IoTなどの領域で、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、中長期的なサポートを通じてさまざまな業種・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。	<ul style="list-style-type: none">●プロダクトの導入・開発だけでなく、その後の保守やエンハンスまでをAMO(アプリケーション・マネジメント・アウトソーシング)サービスとして提供●中長期にわたるお客様との信頼関係●「攻めのIT投資」や運用開始後の変化への対応など、パートナー視点での提案力	<div>CollaboView</div> <p>企業における多様な働き方やコラボレーションの在り方を実現する「CollaboView」を2020年5月に発売しました。BLEタグと自律分散型ネットワークをベースとしたIoTの仕組みを活用し、人やモノなどの位置情報や各種センサー情報、スケジューラーや動怠システム、ワークフローなどのビジネスアプリケーションを有機的に結び付けることで、チームワークやオフィスの有効活用を促すソリューションです。</p> <div></div>
<div>モビリティ システム 事業部門</div> <div>> P72</div> <div></div>	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・製品を提供しています。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開発受託、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。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。	<ul style="list-style-type: none">●大規模システムに対応可能な車載システム開発体制と機能安全規格ISO26262認証を獲得した開発標準プロセス●顧客開発動向やニーズをタイムリーに把握できる、お客様先での常駐対応●35年を超える車載システム開発による多様な領域の経験、知財、知見の保有●自動車メーカーの系列に依存しない取引実績	<div>QINeS</div> <p>自動車搭載機能が高度化し、車載ソフトウェアが大規模になった結果、開発効率向上と品質確保が課題となっています。QINeSは、欧州発の標準アーキテクチャ規格AUTOSARに準拠し、高品質かつ高効率な車載ソフトウェア開発を実現するBSW(ベースックソフトウェア)を中心とした一連のソリューションです。</p> <div></div>
<div>プラットフォーム ソリューション 事業部門</div> <div>> P73</div> <div></div>	「セキュリティ」「ネットワーク」「サーバー・ストレージ」「ミドルウェア」「CAD」「解析・CAE」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。企業のDXを推進するための製品を常に拡充し、豊富な製品ラインナップと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。	<ul style="list-style-type: none">●全世界から発掘した優れた製品群に対して付加する、SCSKならではのサービス品質●豊富な製品ラインナップに対する幅広い知識・経験を保有したエンジニア●メーカー(仕入先)、販売店各社、顧客との長年にわたる強固な関係性	<div>Aras Innovator, DASSAULT SYSTEMES 3DEXPERIENCE</div> <p>製造業におけるエンジニアリング部門のプロセスチェーン(企画、設計、開発、生産準備、製造、保守)におけるデジタルデータを高次元で一元管理するシステムです。デザイン・設計、解析業務の管理から生産実行システムとの連携などにより、開発期間の短縮や製造コスト削減を可能にします。</p> <div></div>
<div>ITマネジメント 事業部門</div> <div>> P74</div> <div></div>	既存システムの基盤となる独自のサービスプラットフォームを核とした、「インフラ構築」「オンサイト運用」「データセンター運営」のサービスを提供しています。各サービスを最適に組み合わせることで、お客様のIT戦略におけるさまざまな課題への対応を可能にしています。これにより、DXを支え新たな価値の創造に貢献するサービス事業と、IT基盤の最適化のために企画・構築、運用管理から改善提案までを高度なマネジメントサービスとして提供するアカウント事業に取り組んでいます。	<ul style="list-style-type: none">●「ものづくり革新」の基盤となる独自のサービスプラットフォーム●マルチクラウド対応を支える、強力なコネクティビティとセキュリティのデータセンター●豊富な業務知識を持つサービスマネージャや先進技術に習熟したITアーキテクトなど、高度なエンジニア集団●グローバル人材を育成する教育プログラム	<div>USiZE</div> <p>パブリッククラウド(AWS /Microsoft Azure/Google Cloud Platform)、基幹業務システム向けマネージドクラウドを軸に、幅広いラインナップで多様なニーズに応えるクラウドサービスです。国内最高クラスのSCSKのデータセンターで稼働する高い信頼性と構築・運用技術で、大手企業を中心に数百社の実績があります。</p> <div></div>

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



市場環境分析

機会

- 人々の生活様式の変化を見据えた業務の自動化や働き方改革による、攻めのIT投資需要の拡大
- DX時代に向け、SCSKの強みである業務ノウハウとITを組み合わせた新たな価値を提供するサービスへの需要の高まり

脅威

- 世界情勢の変化による経済や企業投資活動の冷え込み
- SAPリプレイス巡後の、従来のライセンス販売や導入・開発需要の段階的な収束

中期経営計画実現に向けた戦略

当部門では、グランドデザイン2030に掲げる「共創ITカンパニー」の実現に向け、共通機能を提供する組織としての新たな役割を担っていきます。

基本的な考え方

- ERP、CRM、PBX*など、アプリケーションやビジネスツールの単一機能提供ビジネスから脱却
- 社内外のチャネルとの協業を強化し、顧客や各業界プレイヤーと「つながる」「一緒につくる」共創ソリューション組織へ
- 蓄積した業務ナレッジ、データを介して周辺業務領域へとつながり価値を生み出す「データオリエンテッドな事業」を指向

* PBX: Private Branch eXchanger (構内交換機)

基幹業務システムであるERP分野では、会計や人事システムという個別機能の枠組みを越え、前後の業務プロセスとの

連携や業務全体の効率化に焦点を当てた新たなソリューションを順次展開していきます(経費精算の自動化、監査対応アプリ、AI売上予測など)。

データマネジメント分野では、企業のDX化に向け、データの収集・蓄積から加工・利用・分析までを一貫してマネジメントできるシステムの構築やコンサルテーションを提供します。

コンタクトセンターサービス分野では、音声基盤「PrimeTiaas」の刷新により、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を展開します。さらに、SCSKサービスウェアに蓄積されたコンタクトセンター業務のナレッジを体系化し、仕組みと合わせて提供するなどのソリューションを展開します。

このように、これまで単一機能を果たすことが中心だった情報システムを相互につなぎ、最新技術やデータを活用することで、DX時代の新たな価値を生み出していきます。

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



市場環境分析

機会

- 社会課題や生活様式の変化による市場の拡大
- モビリティ開発におけるソフトウェア比重の増加、非先進領域／派生開発のアウトソース化
- 分散開発やシミュレーション開発、開発の自動化の加速

脅威

- 異業種の参入によるモビリティ業界の構造変化
- 車載ソフトウェア技術者の人材不足

中期経営計画実現に向けた戦略

当部門では2030年に目指す姿を「In-CarとOut-Carの知見をかけ合わせ新たなモビリティ社会を創造する共創ITカンパニー」と設定しました。まずは2022年に向けて、以下の戦略によりビジネスの転換(コア領域での質的転換+新規領域での事業開発)を進めていきます。

事業革新(In-Car領域)

当部門のコア領域であるIn-Car領域では、以下2つの重点施策に取り組みます。

- ソフトウェア開発支援: SCSKのソフトウェア開発標準プロセスである「SE*for車載」を活用し、高品質かつ生産性の高いソフトウェア開発を支援します。請け負う開発工程の範囲も拡大し、お客様のモビリティ開発に貢献します。また急速に浸透しつつある分散開発に対しても、国内各地のSCSK開発拠点、グループ会社のSCSKニアショアシステムズ、およびパートナー企業、オフショア企業との共創により、積極的に取り組んでいきます。
- ソフトウェアTier1: QINeSがサポートする基盤領域のソフトウェア提供からアプリケーション製品も併せて提供するソフトウェアのTier1を目指します。お客様、エンジニアリング企業、デバイスメーカーなどとの共創により新たな技術的知見を獲得し、プロダクトビジネスの強化にチャレンジしていきます。

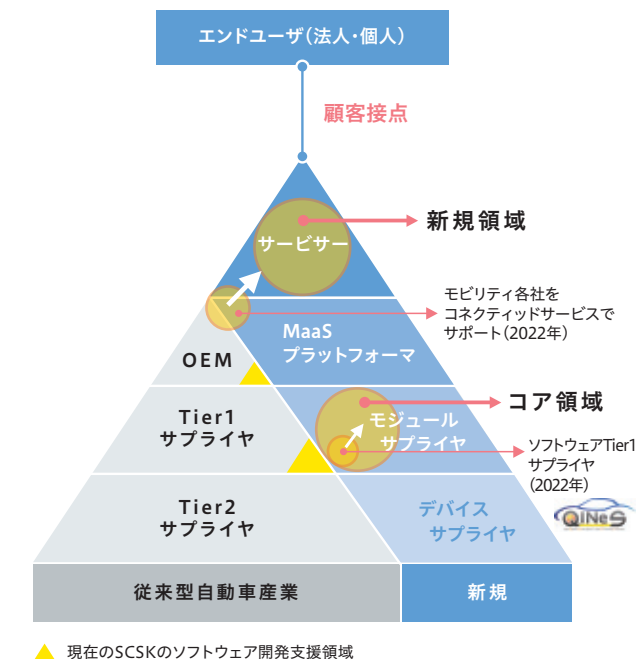
DX事業化(Out-Car領域)

移動体をIoTデバイスとしてとらえ、モビリティの新たな価値の創造を目指します。当部門が取り組む領域を見定めた上で、社内外との共創を図っていきます。

人財投資

当部門のコア領域であるIn-Car領域でのエンジニア育成・獲得に力を入れていきます。ソフトウェア領域からシステム領域へ、単一制御から統合制御へ、最適制御を実現するための高度な知見を持つ人財の育成に加え、自動車業界からの戦略的なキャリア採用を実施していきます。また、ご協力いただくパートナー企業の人材育成への貢献や、DX事業化に向けたOut-Car領域の人材確保も行っています。

モビリティシステム事業部門の戦略



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



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



市場環境分析

機会

- テレワーク推進加速によるネットワーク（5G、無線）、セキュリティ（VPN、認証）、コミュニケーション基盤の需要拡大
- DXの推進による、AIを中心としたデータを活用したビジネスの効率化、変革、創造の加速

脅威

- 新技術を使った新製品開発の世界的な加速
- 既存製品の競争力劣化、または市場そのものの衰退・消滅
- 国内市場での就労人口減少およびDXの理解・浸透によるビジネスの大きな変革

中期経営計画実現に向けた戦略

当部門では、製品カテゴリーごとに成長戦略を策定し、実践します。既存6つの製品カテゴリーは、市場環境、競合関係およびSCSKの立ち位置がカテゴリーごとに大きく異なることから、製品カテゴリーごとに中期戦略を策定し、それを短期のPDCAで常時見直していくことが事業成長の鍵と考えます。

製品カテゴリーごとの戦略を実践するには、人材の育成・確保も重要です。新規商材の発掘・立ち上げのためのエコシステム確立や、本部組織を横断した製品カテゴリーでの事業推進に向けたグローバル人材、マーケティング人材の育成に取り組んでいます。また当部門の技術者においては、現在製品ごとに高い専門性を持った「I型」技術者が主流ですが、専門性の幅を広げる「T型」技術者の育成に向けた専門組織「IT技術センター」を創設し、技術者の育成にも注力しています。

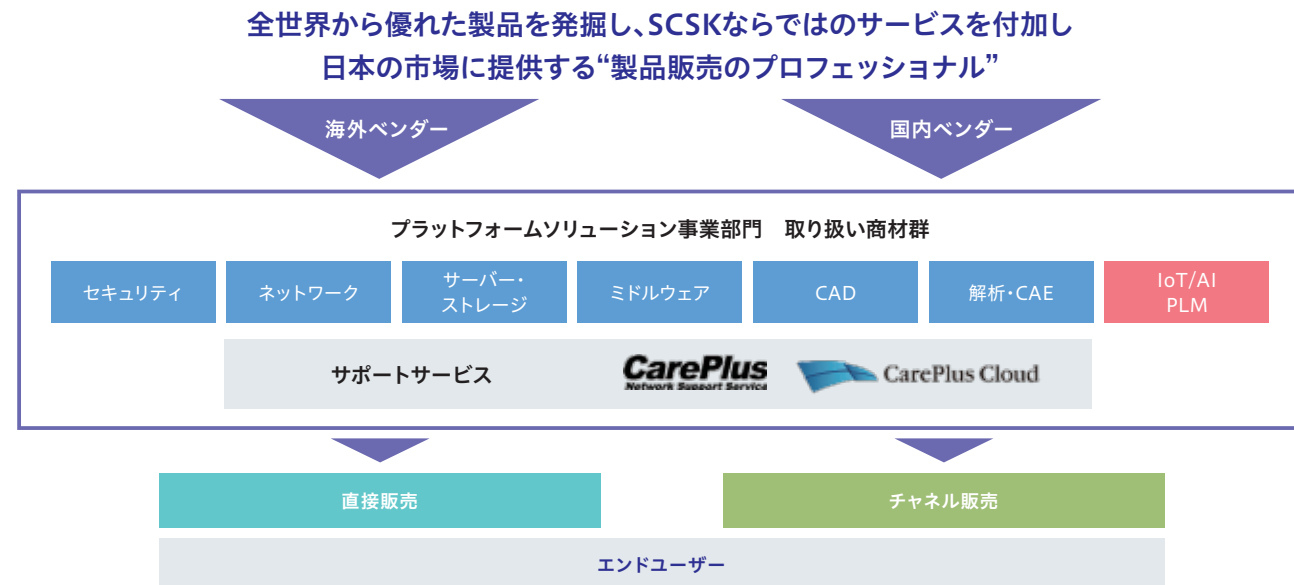
既存製品カテゴリーの戦略策定・実践と並行して、第7、第8の新たな製品カテゴリー創出に向け、今後期待感の高いター

ゲット領域である「PLM」「IoT」「AI」「5G」「コンテナ*」に注力していきます。いずれも市場黎明期で、現状1カテゴリーとして成立するだけの市場規模には育っていません。今後、市場成長率、当社商権の立ち上げ状況、技術リソースの適合性などを見ながら、新たな製品カテゴリー創出を目指していきます。PLMについては、2020年度より中部・関西プラットフォーム事業本部にPLMソリューション部を新設し、第7の製品カテゴリー確立に向けて事業を開始しました。DX推進の中核となり得るAIについては、IT技術センター内にAI製品技術部を新設し、技術者の育成を開始しています。

製品販売のプロフェッショナルとして、市場ニーズに即した最先端のソリューションやサービスの創出に注力していきます。

*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。

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



市場環境分析

機会

- 金融分野を含む全業種でのクラウド活用の拡大
- リモートでのコミュニケーション、業務遂行といったリモート環境構築ニーズの急増

脅威

- レガシーシステムの統廃合による投資の減少に伴う既存ビジネス市場の縮小
- プラットフォームの台頭、メガクラウドなどのサービス拡充による、構築・運用領域のコモディティ化、競争激化

中期経営計画実現に向けた戦略

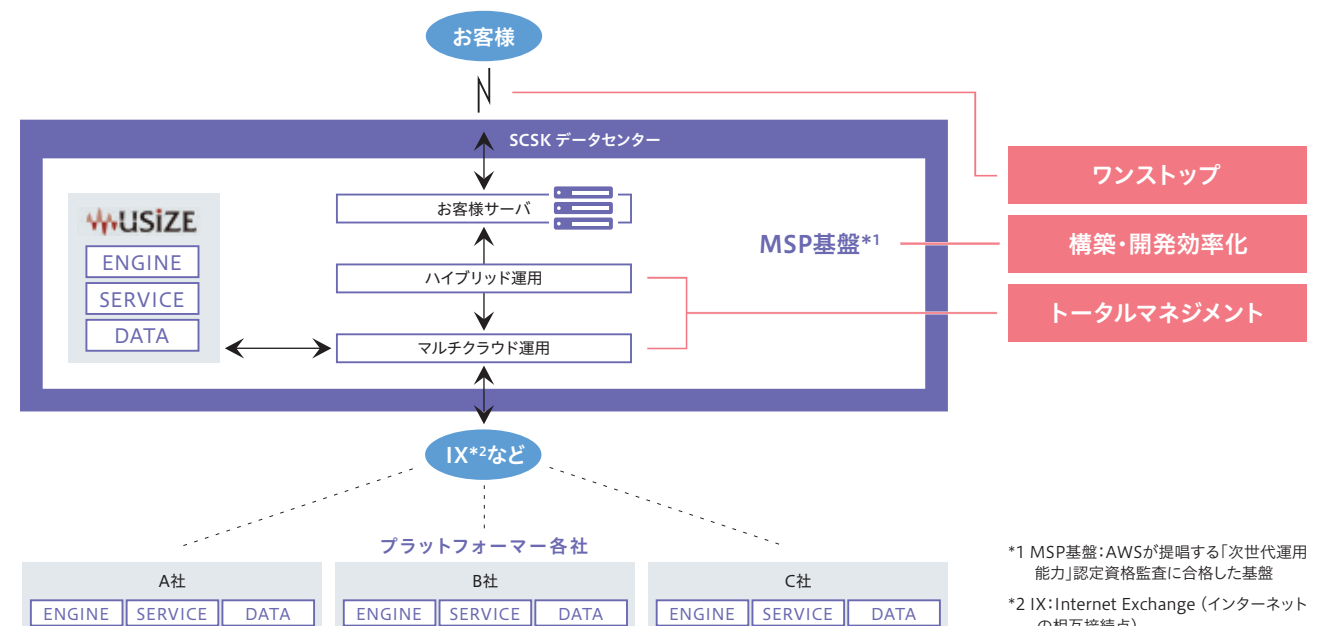
既存ビジネス市場の縮小、メガクラウドに代表されるプラットフォームの台頭によりビジネス環境は激変しており、中期経営計画においては、これまでの「オンサイト運用」「インフラ構築」「データセンター運営」の3事業を、「サービス事業」「アカウント事業」に再編してスタートしています。差別化された新たな武器を創出し運用する組織（サービス事業）と、その武器を活用し個別のお客様の要望に応じたサービスを提供する組織（アカウント事業）に再編することで、お客様の価値向上にスピーディーかつ的確に貢献できる体制としました。

具体的な武器の一つは、他社とは大きく差別化されたデータセンターです。このデータセンターはMSP基盤*1を核とし、インフラ構築の効率化、つくらない開発を実現するプラットフォームとしてSCSKの事業革新を支えるとともに、「お客様のDX推進環境をワンストップで提供」することをコンセプト

としており、このセンターにつなぐだけであらゆるITサービスの活用が可能になります。また、クラウドとのハイブリッド運用、複数クラウドとのマルチクラウド運用をトータルにコントロールする「トータルマネジメント」機能を持ち、メガクラウドが提供するエンジン、サービス、データを自由自在に活用可能なことも大きな特徴です。台頭するプラットフォームを脅威としてのみとらえ、対抗していくのではなく、それぞれのサービスを相互に活用してレバレッジ効果を生み出していくことを狙いとしています。

各企業、社会全体の流れがDXへと大きく動き出している今、このデータセンターを強力な武器として活用したサービスを提供し、お客様の価値向上に貢献することが、中期経営計画達成に向けた戦略の一つです。

ITマネジメント事業部門の戦略



*1 MSP基盤：AWSが提唱する「次世代運用能力」認定資格監査に合格した基盤

*2 IX：Internet Exchange（インターネットの相互接続点）

財務ハイライト

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	2020/3
売上高		200,326	278,634	288,236	297,633	323,945	329,303	336,654	358,654	387,003
	システム開発	73,811	112,316	117,597	117,843	124,470	127,051	128,387	140,092	155,835
	保守運用・サービス	68,296	104,284	107,577	110,720	119,170	125,802	129,071	134,132	143,429
	システム販売	56,496	58,731	60,019	65,691	77,087	73,147	76,247	84,430	87,738
	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	97,954
売上総利益率(%)		23.1	23.1	23.8	24.3	24.1	24.8	24.8	24.7	25.3
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	55,628
営業利益		12,879	20,803	23,974	28,003	31,785	33,714	34,602	38,378	42,326
営業利益率(%)		6.4	7.5	8.3	9.4	9.8	10.2	10.3	10.7	10.9
経常利益		16,659	22,228	25,690	30,667	33,610	36,121	36,291	38,650	43,014
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	31,201

(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	48,950
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	△27,338
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	21,612
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	△16,309
現金及び現金同等物の期末残高	63,661	83,247	59,004	85,713	98,445	123,935	99,797	106,198	111,695

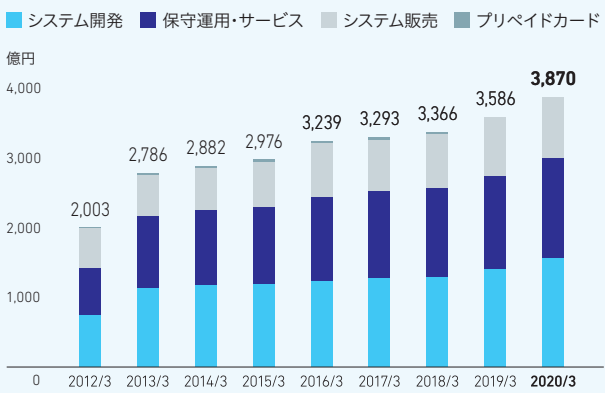
(単位:百万円)									
財政状態									
総資産	300,928	322,828	317,932	334,290	352,676	389,537	303,914	314,844	342,485
純資産	124,419	108,208	126,159	138,536	151,546	173,674	196,600	194,468	208,072
自己資本	119,189	102,799	120,488	132,458	145,420	166,897	189,214	193,412	207,681
有利子負債＋優先株式**4	84,860	84,860	57,000	55,000	50,000	60,000	45,000	55,000	55,400

(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	2,000.16
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	300.50
1株当たり年間配当金	32	36	40	50	75	90	95	100	130 ^{*5}

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	15.6
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	13.1
自己資本比率 (%)	39.6	31.8	37.9	39.6	41.2	42.8	62.3	61.4	60.6
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	0.27
従業員数 (名)	11,995	11,797	11,689	11,754	11,769	11,910	12,054	12,365	13,979
設備投資額 (百万円)	7,954	10,219	9,441	14,842	12,046	15,335	15,588	15,163	13,604
減価償却費 (百万円)	5,380	6,690	6,841	6,865	8,003	8,972	11,245	10,530	10,358
研究開発費 (百万円)	417	566	449	267	117	266	280	725	1,190
期末株価 (円)	1,312	1,835	2,781	3,365	4,400	4,420	4,595	4,935	4,815
株価純資産倍率 (PBR) (倍)	1.5	1.9	2.4	2.6	3.1	2.7	2.5	2.6	2.4
株価収益率 (PER) (倍)	3.9	11.4	15.7	22.3	16.9	16.1	14.7	18.4	16.0
株主総利回り (TSR) (%) *6	107.3	152.4	232.1	283.3	372.9	381.8	403.6	439.2	440.0

*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。
*5 創立50周年記念配当20円を含んでおります。
*6 合併期日(2011年10月1日)を100%として計算しております。

売上高



売上高は、期初からの事業環境・市場動向による顧客のIT投資需要の堅調さを維持した結果となっており、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区分別売上において増加し、前期比7.9%増の3,870億円となりました。

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、自己資本は前期比7.4%増の2,076億円、ROEは前期比1.0ポイント増の15.6%となりました。

株価総利回り(TSR)



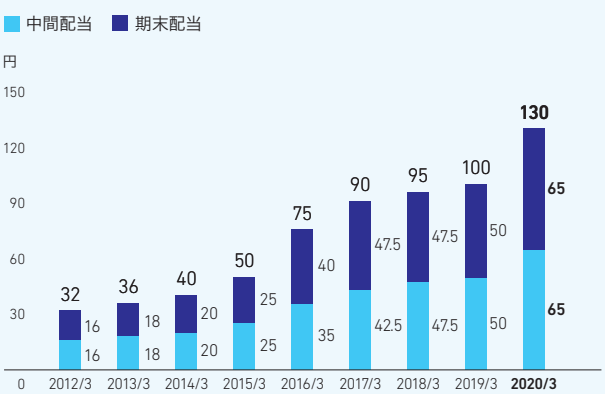
* 2011年10月3日を100とする

営業利益 / 営業利益率



増収に伴う増益に加え、不採算案件の影響はあったものの、システム開発を中心とした継続的な収益性の向上などにより、営業利益は前期比10.3%増の423億円、営業利益率は前期比0.2ポイント増の10.9%となりました。

1株当たり配当金



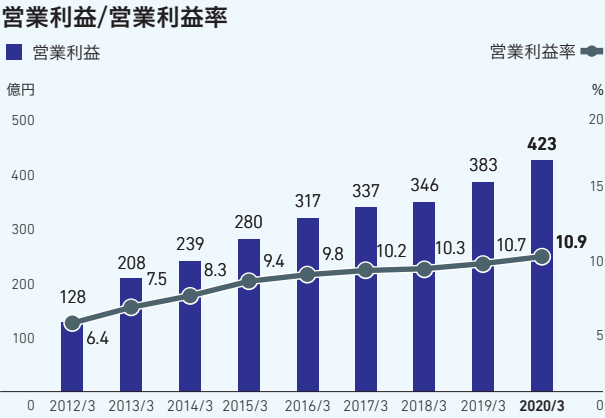
2020年3月期は創立50周年にあたることから、1株当たり年間20円の記念配当を実施しました。普通配当の110円と合わせて、1株当たり年間配当金は130円となり、前期から30円増配となりました。

財務分析

2020年3月期業績サマリー

売上高は7.9%増収の3,870億円、営業利益は10.3%増益の423億円となり、合併以来8期連続での増収増益となりました。営業利益率は、0.2ポイント向上の10.9%となり、売上高、営業利益、営業利益率共に過去最高の結果となりました。また事業全体の受注残高は、前期比6.9%増の1,469億円となりました。

売上高	3,870 億円	前期比 7.9%増収
営業利益	423 億円	前期比 10.3%増益
営業利益率	10.9 %	前期比 0.2pt向上
受注残高	1,469 億円	前期比 6.9%増加



売上高は、自動車メーカー向けを中心とした製造業向けが伸長し、金融業向けのシステム開発、保守運用・サービスや、通信業向けのシステム開発、システム販売が増加しました。加えて、ERPのシステム再構築案件が堅調に推移し、前期比7.9%増の3,870億円となりました。

売上総利益は、不採算案件の影響はあったものの、増収による増益に加え、システム開発を中心とした継続的な収益性の向上、および売上総利益率が前期比で0.6ポイント向上した効果を含め、前期比10.4%増の979億円となりました。

一方で、販売管理費は、事業投資や研究開発費の増加に加え、Minoriソリューションズ*を含む3社の新規連結子会社の増加による影響や、新型コロナウイルス感染防止対策として特別支援一時金を支給したことにより、前期比10.5%増の556億円となりました。

これらの結果、営業利益は、前期比で10.3%増の423億円となり、営業利益率も10.9%と前期比で0.2ポイント向上しました。

受注高は、前期比3.6%増の3,926億円、受注残高は、前期比6.9%増の1,469億円となり、共に前期を上回る結果となりました。

*第4四半期より、新規連結子会社となったMinoriソリューションズの売上高は、約43億円、営業利益はのれん代の償却を含め、約1億円強となりました。受注高、受注残高については、それぞれ56億円、52億円となりました。

	2019年 3月期	2020年 3月期	増減額	増減率
売上高	3,586	3,870	283	7.9%
売上総利益	887	979	92	10.4%
(売上総利益率)	(24.7%)	(25.3%)	—	—
販売管理費	503	556	52	10.5%
営業利益	383	423	39	10.3%
(営業利益率)	(10.7%)	(10.9%)	—	—
経常利益	386	430	43	11.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	278	312	33	11.9%
受注高	3,789	3,926	136	3.6%
受注残高	1,373	1,469	95	6.9%

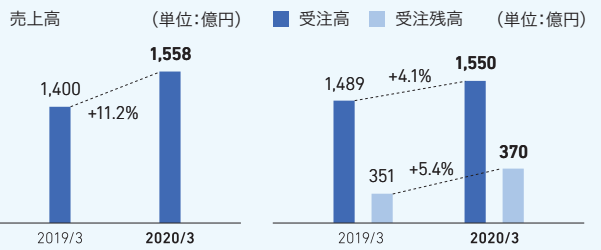
売上区分別売上高

システム開発

●製造業や流通業からの引き続き強いIT投資需要を背景に、戦略的事業の強化や競争優位性の確保のためのIT投資、ERPのシステム再構築案件、生産性向上や省力化を目的とした需要などにより、堅調に推移しました。加えて、金融業向けのシステム更新需要増や、ガス業向けの顧客サービス拡充のための投資需要もあり、売上高は、前期比11.2%増の1,558億円となりました。

●受注高については、通信業、流通業における大型案件の反動減がありましたが、IT投資需要の動向はERPのシステム再構築案件などを含め堅調であり、4.1%増の1,550億円となりました。

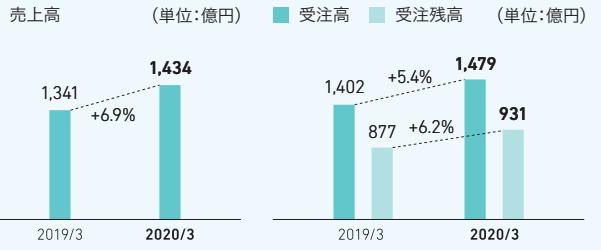
●受注残高は、堅調な受注状況から、5.4%増の370億円となりました。



保守運用・サービス

●売上高は、前期比6.9%増の1,434億円となりました。流通業において、フルフィルメントサービスの一部解約の影響が上期にあったものの、全般的には好調なシステム開発の動向を反映したシステム保守ビジネスや製品開発時の検証サービスが拡大。加えて、信販・リース業向けでアウトソーシングサービスが増加したこと、また、製品・サービスに対するBPOビジネスが堅調に推移しました。

●受注高、受注残高は、検証サービスやデータセンタービジネスが積み上がったことなどにより、各々前期比で増加しました。

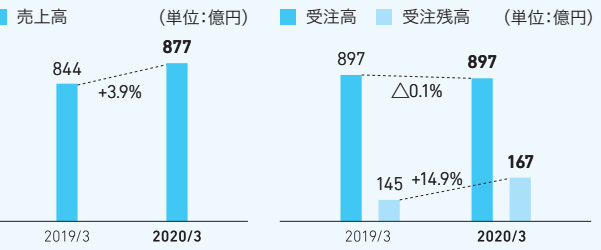


システム販売

●通信業向けネットワーク機器販売が、一部製品の次世代モデルへの切り替え時期のため、下期においては減少しましたが、上期における増収および自動車メーカー向けハードウェア販売などにより、売上高は前期比3.9%増の877億円となりました。

●受注高については、売上高と同様に一部ネットワーク機器販売の影響があったものの、自動車メーカー向けハードウェアが増加したことにより、ほぼ横ばいとなりました。

●受注残高については、学研究機関向けハード販売の増加で、前期比14.9%増の167億円となりました。

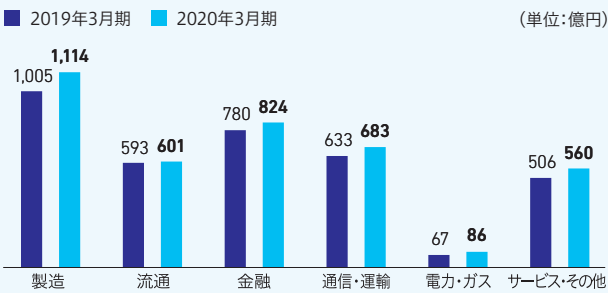


		(単位: 億円)			
		2019年 3月期	2020年 3月期	増減額	増減率
システム開発	売上高	1,400	1,558	157	↗ 11.2%
	受注高	1,489	1,550	61	↗ 4.1%
	受注残高	351	370	18	↗ 5.4%
保守運用・サービス	売上高	1,341	1,434	92	↗ 6.9%
	受注高	1,402	1,479	76	↗ 5.4%
	受注残高	877	931	54	↗ 6.2%
システム販売	売上高	844	877	33	↗ 3.9%
	受注高	897	897	△0	→ △0.1%
	受注残高	145	167	21	↗ 14.9%

業種別売上高

すべての業種において増収という結果となりました。特に増収幅の大きい業種の業況は以下のとおりです。

- 製造業**:自動車メーカー向け戦略的IT投資需要に対するシステム開発や解析サーバーなどのシステム販売に加えて、製品開発時の検証サービスや製品サービスに対するBPOビジネスが増加しました。また、建設業向けの業務システム更新需要や精密機器メーカー向けシステム開発、データセンタービジネスなどの需要が増加しました。これにより前期比109億円の増収となりました。
- 金融業**:銀行業向けのシステム更新案件が継続していること、また、信販・リース業向けではシステム統合開発案件やアウトソーシングサービスなどが増加したことにより、前期比43億円の増収となりました。
- 通信・運輸業**:通信業向けの顧客サービス拡充のための開発の増加や、上期の通信業向けネットワーク機器販売の増加、また、昨年度来の運輸業向け基幹システムの更新案件があったことなどにより、前期比49億円の増収となりました。
- サービス業**:基幹システム構築案件があったことにより、前期比53億円増収となりました。



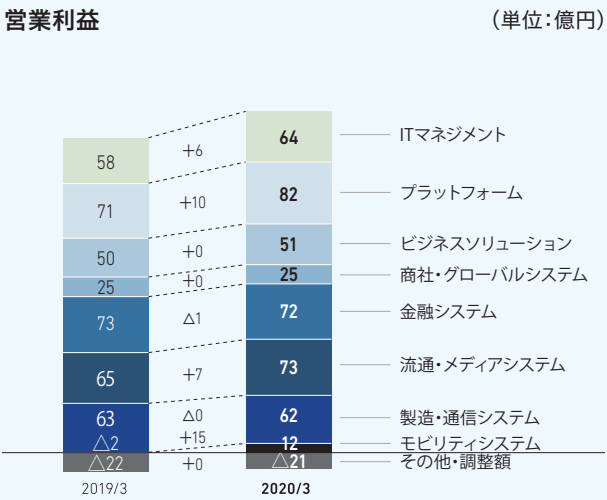
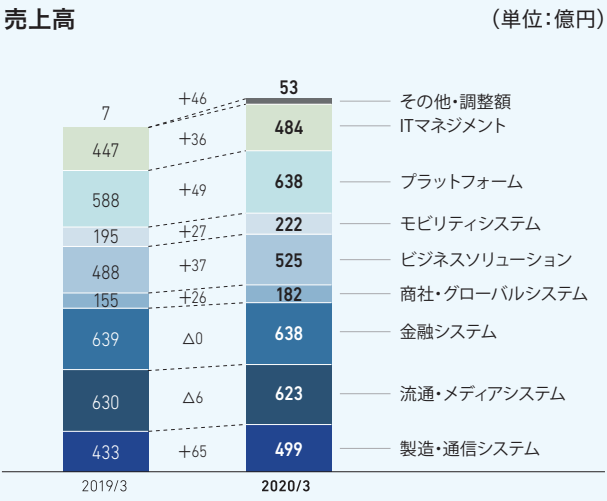
(単位:億円)

	2019年3月期	2020年3月期	増減額	増減率
製造	1,005	1,114	109	↗ 10.9%
流通	593	601	7	↗ 1.3%
金融	780	824	43	↗ 5.6%
通信・運輸	633	683	49	↗ 7.8%
電力・ガス	67	86	18	↗ 27.8%
サービス・その他	506	560	53	↗ 10.6%
合計	3,586	3,870	283	↗ 7.9%

セグメント別業績

増収にもかかわらず、営業利益の増減が横ばいあるいは減益となった3つのセグメントについてご説明します。

- 製造・通信システムセグメント**:製造業向け、特に自動車メーカー向けのシステム開発や通信業向けシステム開発が堅調に推移し増収となりましたが、一部不採算案件が発生したことなどにより減益となりました。
- 商社・グローバルセグメント**:商社向け案件の増加などにより増収となりましたが、東南アジア進出に伴う設立コストにより販売管理費が増加となり営業利益は横ばいにとどまりました。
- ビジネスソリューションセグメント**:基幹システムの更新案件などにより増収となりましたが、研究開発費の増加の影響により営業利益は横ばいとなりました。



営業利益分析

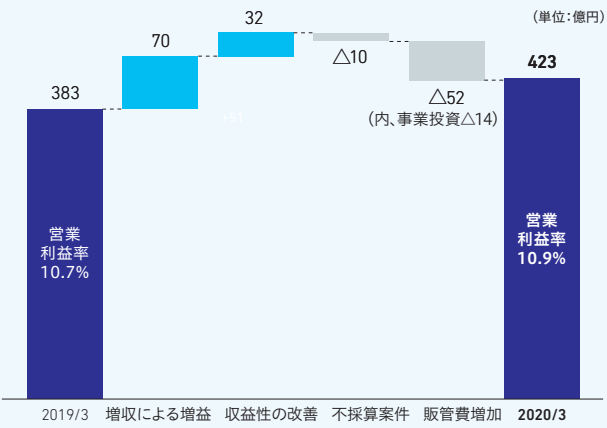
すべての業種において増収という結果となりました。特に増収幅の大きい業種営業利益の増減要因については、上期より継続している堅調な事業動向に基づく増収に伴う増益が70億円、システム開発および保守運用・サービスにおける収益性の改善による増益が32億円となりました。

一方、不採算案件については、約17億円の計上となり、前期は約7億円の不採算案件がありましたので、前期比で約10億円の減益要因となっています。

また、販売管理費が約52億円増加しましたが、主な要因は以下のとおりです。

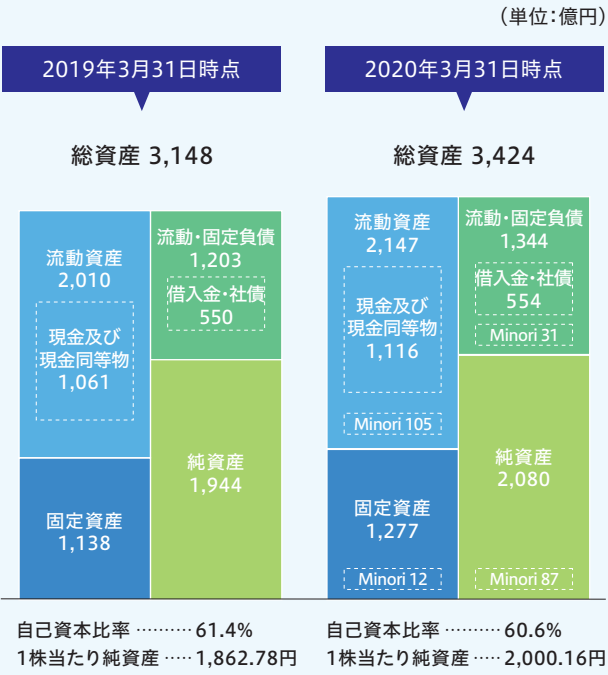
- 業績賞与支給額および新人経費の増加
- 創立50周年イベントなどにかかる費用の発生
- 事業投資の実績および研究開発費の増加
- 新たに連結対象となる各社販売管理費の増加およびのれん代の計上
- 新型コロナウイルス感染防止対策に伴う特別支援一時金の支給

これらの要因により、営業利益は前期比で約39億円増加の423億円となり、営業利益率は10.7%から10.9%に向上しました。



要約連結BS

Minoriソリューションズが新たに連結対象となったことにより、資産合計118億円および負債合計31億円を連結しています。資産合計、純資産合計共に、前年度末と比べて増加しており、自己資本比率は60.6%と引き続き健全な財務水準を維持しています。



自己資本比率 61.4% 自己資本比率 60.6%
1株当たり純資産 1,862.78円 1株当たり純資産 2,000.16円

通期連結業績予想(2020年4月28日公表)

国際財務報告基準(IFRS)の任意適用について

財務情報の国際的な比較可能性の向上を目的として、2021年3月期決算の連結財務諸表および連結計算書類から、従来の日本基準に替えて国際財務報告基準(IFRS)を任意適用します。従って、2021年3月期業績予想値はIFRSとなるため、比較のため、2020年3月期の数値を日本基準からIFRSへ組み換えて記載しています。

通期連結業績予想数値について

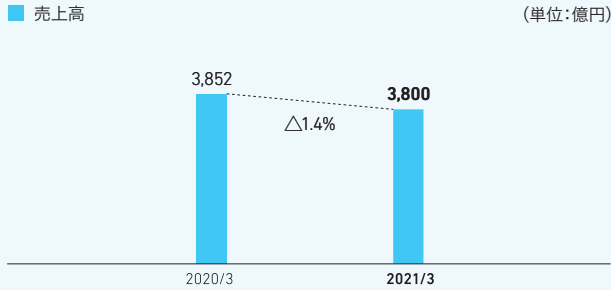
新型コロナウイルスの感染拡大による影響により、業績予想を精緻に見積もることは困難な状況ですが、2020年3月期業績を基軸として、2021年3月期の業績予想は売上高3,800億円、営業利益410億円としました。

売上高については、株式会社Minoriソリューションズが新たに連結対象となったことによる増収が見込まれる一方で、通信業向けネットワーク機器販売における次世代モデルの製品開発の遅れが見込まれることや、新型コロナウイルス感染拡大の影響による製造業向け大型システム販売の需要の落ち込みから、減収を想定しています。

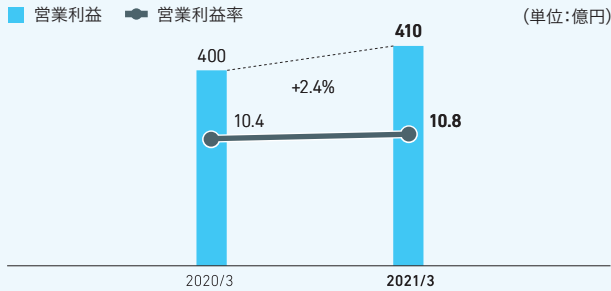
営業利益については、2021年3月期は新人事制度などによる費用増が見込まれますが、前期に新型コロナウイルス感染防止対策に伴う特別支援一時金や、研究開発費などの一時的な費用を計上しているため、販売管理費において、前期比横ばいと想定しており、新規連結などを含め、若干の増益を想定しています。

今後、新型コロナウイルス感染症の世界的な拡大により、企業業績は厳しい状況が続くものと思われませんが、この経験は大きな価値観の転換期でもあり、ITの価値はより高まっていくものと想定され、中長期的に当社グループの役割は非常に重要なものになると考えています。

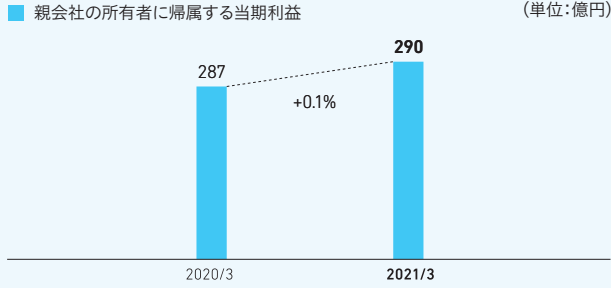
売上高



営業利益/営業利益率



親会社の所有者に帰属する当期利益

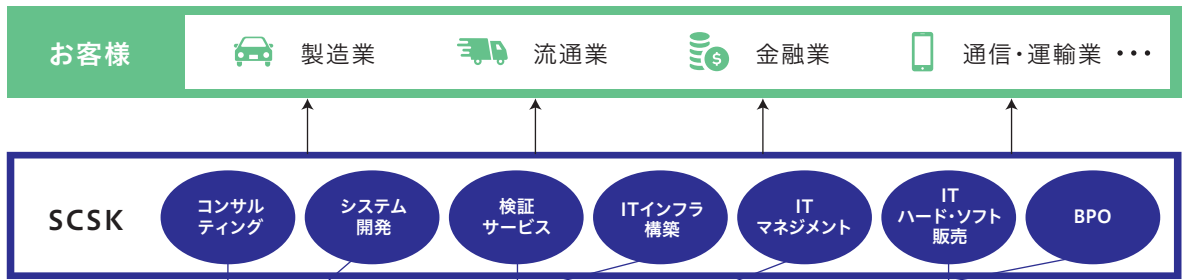


	2020年 3月期*	2021年 3月期(予想)	増減額	増減率
売上高	3,852	3,800	△52	△1.4%
営業利益	400	410	9	2.4%
営業利益率(%)	10.4	10.8	0.4	-
親会社の所有者に 帰属する当期利益	287	290	2	0.1%

*2020年3月期の数値を日本基準からIFRSへ組み換えています。

SCSKの事業

コンサルティング、システム開発から、検証サービス、ITインフラ構築、ITマネジメント、BPO、ITハード・ソフト販売まで、ビジネスに必要なすべてのITサービスを、フルラインアップで提供し、お客様のビジネスの課題解決や、新たな価値創造に貢献します。



売上区分

システム開発

- お客様の事業拡大を目的とした個社固有のシステムを開発するため、コンサルティングからシステム開発、ITインフラ構築といったシステム開発にかかわるITサービス全般を提供しています。
- お客様に必要なシステムの要件定義から、必須機能の設計、アプリケーション開発、システムを稼働させる環境の構築や安定利用に向けた運用設計などを行っています。

保守運用・サービス

- 導入後のシステムを、安全に、安定的に稼働させるためのシステム監視や障害対応といったITマネジメントサービスを提供しています。
- この売上区分は、コンタクトセンターやECフルフィルメントサービスといったBPOサービス、検証サービス、サービス提供型ビジネス*を含んでいます。

*サービス提供型ビジネスのなかでもソフトウェアライセンスの販売に関する売上は「システム販売」区分に該当します。

システム販売

- サーバーやネットワーク機器といったITハードウェアや、ERP、CAEソリューション、グループウェアといったソフトウェアの仕入れ・販売をしています。
- 国内外のネットワークを駆使して新しい商材を見出し、お客様のネットワーク環境やセキュリティ環境に合わせた最適な形での導入を支援しています。

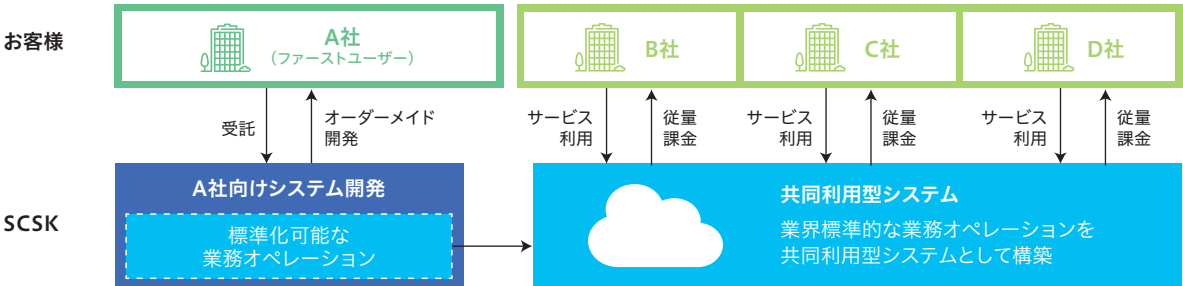
サービス提供型ビジネスモデルについて

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、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きた経験を基に、これまで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、「サービス提供型ビジネス」を展開してきました。これは業界固有の業務オペレーションのな

かで、標準化・汎用化できる領域を抽出し、当社の「共同利用型システム」として構築し、お客様へ従量課金型で提供するビジネスモデルです。

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ブスクリプション型でシステムを提供することで、より一層の効率化を推し進め、お客様のビジネス変革を後押ししています。



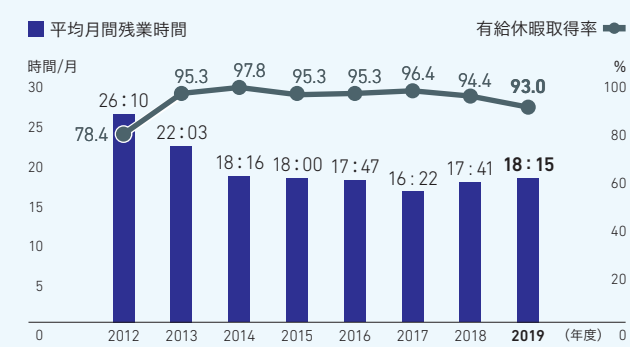
非財務ハイライト

人材関連データ

			2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019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	7,384名
		男性	6,254名	6,162名	6,091名	6,022名	5,976名	5,955名	5,919名	5,940名
		女性	1,236名	1,223名	1,237名	1,239名	1,265名	1,318名	1,361名	1,444名
採用	採用者数 (新卒)		93名	90名	99名	122名	162名	205名	234名	227名
		男性	68名	61名	67名	80名	104名	122名	156名	140名
		女性	25名	29名	32名	42名	58名	83名	78名	87名
退職	退職率*1		2.6%	2.2%	2.0%	2.2%	2.3%	2.3%	2.3%	2.6%
ダイバーシティ	障がい者雇用者数*2		139名	153名	171名	179名	219名	248名	263名	262名
	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	89名
	外国人社員数		46名	46名	42名	45名	43名	42名	38名	36名
ワーク・ライフ・バランス	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	18時間15分/月
	有給休暇取得率*3		78.4%	95.3%	97.8%	95.3%	95.3%	96.4%	94.4%	93.0%
	社員満足度*4		—	—	79.9%	82.6%	84.0%	90.2%	89.2%	90.0%
	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)	197名 (男性:19,女性:178)
	育児休業復職率		93.1%	96.6%	96.8%	92.0%	96.9%	96.8%	93.5%	95.7%
	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)	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)	265名 (男性:7,女性:258)
	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	63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	122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)	1,068名 (男性:669,女性:399)
	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)	496名 (男性:261,女性:235)
	介護支援セミナー*7	開催回数	3回	3回	16回	14回	17回	21回	11回	10回
		参加者数	192名	155名	1,088名	1,126名	1,630名	1,523名	715名	429名

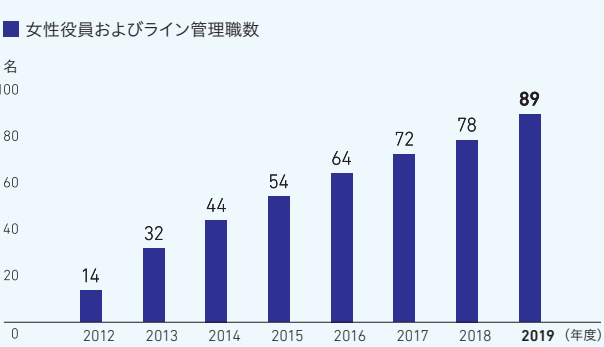
*1 正社員・専門型正社員の依願退職(定年・転籍などを除く)。各年度の4月1日時点の人数を母数とする。
*2 関係会社適用の認定を受けている国内主要グループ10社。各年とも6月1日現在の数値
*3 裁量労働制適用者、管理監督者を含む全社員の平均
*4 「そう思う」「ややそう思う」を集計した結果。2016年度の設問「働きやすい、やりがいのある会社である」を2017年度から2つに分けている。
*5 妊娠中の社員が、つわりなどの諸症状、妊婦検診を受診の際に半日単位で取得可能な休暇(年間10日間)
*6 以下を理由に半日単位で取得可能な休暇(年間5日間)
・家族を看護するとき
・中学校卒業までの子の育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
*7 2019年度より開催方法を一部変更

平均月間残業時間 / 有給休暇取得率



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



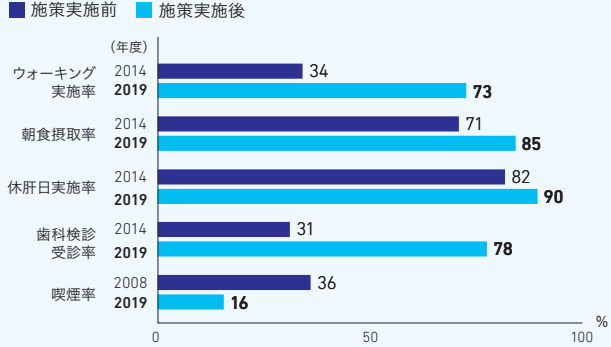
女性がいいきと活躍する企業を目指して、女性役員およびライン管理職を100名にするという目標を設定し、各世代の女性社員が抱える課題に応じた研修を実施するなど、キャリア開発支援も進めています。

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	2019年度*2
消費 電力量	総量*1:SCSKグループ全体		89,808千kWh	91,266千kWh	93,013千kWh	88,931千kWh	78,985千kWh	84,450千kWh (73,786)千kWh	91,861千kWh (82,071)千kWh	109,992千kWh (99,170)千kWh
	内訳	国内事業所*1	18,057千kWh	16,463千kWh	15,072千kWh	14,124千kWh	13,687千kWh	25,384千kWh (14,720)千kWh	24,373千kWh (14,583)千kWh	24,671千kWh (13,849)千kWh
		データセンター	71,751千kWh	74,803千kWh	77,941千kWh	74,807千kWh	65,298千kWh	59,066千kWh	67,488千kWh	85,321千kWh
燃料	総量*1		3,572GJ	3,768GJ	1,945GJ	2,613GJ	2,521GJ	2,789GJ	2,605GJ	3,018GJ
	内訳*1	灯油	18kl	8kl	9kl	19kl	17kl	20kl	16kl	19kl
		軽油	18kl	—	—	—	—	—	—	—
		A重油	14kl	20kl	21kl	20kl	18kl	23kl	12kl	27kl
		LPG	19t	39t	—	—	—	—	—	—
		都市ガス	16千㎡	16千㎡	16千㎡	25千㎡	26千㎡	26千㎡	35千㎡	28千㎡
熱(蒸気・温水・冷水)エネルギー使用量*1			2,346GJ	2,595GJ	3,395GJ	2,590GJ	3,268GJ	2,822GJ	11,510GJ*3	13,029GJ*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	46,577t-CO ₂ (40,828)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	17,767千枚
一般廃棄物*4			309t	331t	361t	357t	294t	267t	215t	203t
産業廃棄物*4			95t	161t	130t	172t	172t	148t	187t	159t
データ センター 年間平均 PUE値	東京第1センター		1.62	1.63	1.58	1.63	1.64	1.63	1.63	1.65
	千葉センター		1.46	1.47	1.53	1.49	1.76	1.74	1.73	1.65
	三田センター		1.75	1.80	1.74	1.79	1.82	1.79	1.80	1.81

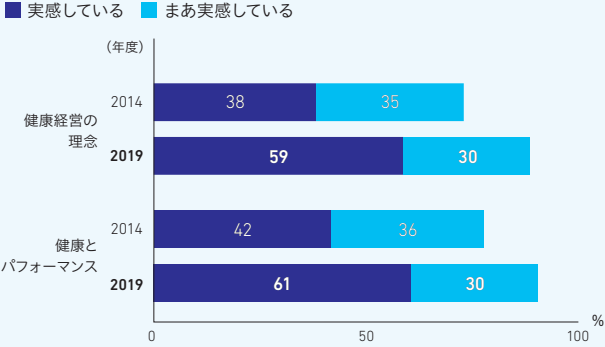
*1 2012年度～2016年度は、一部のグループ会社のみ含んでおりましたが、2017年度以降はSCSKグループ全体の電力使用量およびCO₂排出量を表示。
燃料、熱エネルギーについては2018年度よりグループ全体の量を表示。
*2 () 表記は、2016年度までと同範囲での数値
*3 2017年度まで算出できなかった一部拠点の冷水使用量を2018年度から算入
*4 当社では、事業を通じた有害廃棄物の排出はありません。

「健康わくわくマイレージ」による行動変化



2015年度から開始した全社員参加型総合健康増進施策「健康わくわくマイレージ」による、健康に良い行動習慣定着の取り組みにより、さまざまな行動習慣が大幅に良化しています。
*喫煙率は、健康わくわくマイレージより先行して実施していた禁煙施策の実施前数値との比較。

各種健康増進施策による意識変化



「健康わくわくマイレージ」をはじめとする各種健康関連施策により、健康経営の理念の浸透度や健康とパフォーマンス発揮の関係の実感度など、健康に対する意識や健康リテラシーが大きく変化しています。

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	13,979名（連結）		

SCSKグループ一覧			
国内		海外	
<ul style="list-style-type: none"> ● SCSK サービスウェア株式会社 ● 株式会社ベリサーブ ● 株式会社JIEC*1 ● 株式会社Minorいソリューションズ ● SCSK 九州株式会社 ● SCSK 北海道株式会社 ● SCSK プレッシュェンド株式会社 ● 株式会社Skeed ● 株式会社CSIソリューションズ ● 株式会社アライドエンジニアリング 	<ul style="list-style-type: none"> ● Winテクノロジー株式会社 ● SCSK システムマネジメント株式会社 ● ヴィーイー・リナックス・システムズ・ジャパン株式会社 ● SDC株式会社 ● 株式会社Gran Manibus ● SCSK ニアショアシステムズ株式会社 ● 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*2 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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. ● PT SCSK Global Indonesia ● SCSK Myanmar Ltd. 	
		*1 株式会社JIECは、2020年4月1日付で当社と合併しました。 *2 持分法適用関連会社	

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128,562株）	売買単位株式数	100株
株主数	27,544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		所有株式数別分布状況	
	株主数	株主数比率	
個人・その他	26,687名	96.89%	個人・その他
金融機関	78名	0.28%	7,316,613株
その他国内法人	319名	1.16%	18,325,366株
外国人	409名	1.48%	54,746,426株
証券会社	50名	0.18%	22,730,941株
自己名義株式	1名	0.00%	933,895株
合計	27,544名	100.00%	128,562株
			104,181,803株

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	50.64%	
2 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口）	6,059,700株	5.82%	
3 日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	3,914,700株	3.76%	
4 SCSKグループ従業員持株会	2,381,222株	2.29%	
5 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口7）	1,181,100株	1.14%	
6 株式会社アルゴグラフィックス	1,015,500株	0.98%	
7 STANDARD LIFE ASSURANCE LIMITED-PENSION FUNDS	990,000株	0.95%	
8 CHASE NOMINEES RE JASDEC TREAT Y CLIENT A/C（GENERAL）	947,600株	0.91%	
9 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口5）	925,500株	0.89%	
10 JP MORGAN CHASE BANK 385632	872,830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。

沿革			
住商情報システム株式会社		株式会社CSK	
1968年		10月	大阪府大阪市東区大川町（現 大阪市中央区北浜）にコンピューターサービス株式会社を設立
1969年	10月	大阪府大阪市東区北浜（現 大阪市中央区北浜）に住商コンピューターサービス株式会社を設立	
1982年		6月	東京証券取引所市場第二部に上場
1985年		3月	東京証券取引所市場第一部に指定替え
1987年	10月	Sumisho Computer Service（USA），Inc.（現 SCSK USA Inc.）を設立	1月 株式会社CSKに商号変更
1988年	2月	東京第1センターを開設（現 netXDC東京第1センター）	
1989年	2月	東京証券取引所市場第二部に上場	
1990年	5月	Sumisho Computer Service（Europe）Ltd.（現 SCSK Europe Ltd.）を設立	
1991年	9月	東京証券取引所市場第一部に指定替え	
1992年	1月	東京第2センターを開設（現 netXDC東京第2センター）	
	10月	住商情報システム株式会社に商号変更	
2002年		10月	千葉県印西市にデータセンターを開設（現 netXDC千葉センター）
2005年	8月	住商エレクトロニクス株式会社と合併	10月 ホールディングス体制へ移行 株式会社CSKホールディングスに商号変更
2006年		12月	兵庫県三田市のデータセンター設備を取得（現 netXDC三田センター）
2007年	2月	住商信息系統（上海）有限公司（現 思誠思凱信息系統（上海）有限公司）を設立	
	11月	Sumisho Computer Systems（Asia Pacific）Pte.Ltd.（現 SCSK Asia Pacific Pte. Ltd.）を設立	
2010年		10月	ホールディングス体制から事業持株会社体制へ移行 株式会社CSKホールディングスを存続会社としてグループ数社と合併し、株式会社CSKに商号変更

SCSK株式会社			
2011年	10月	住商情報システム株式会社を存続会社として株式会社CSKと合併し、SCSK株式会社に商号変更	
2012年	6月	本店所在地を東京都江東区豊洲に変更	
2015年	4月	千葉県印西市にnetXDC千葉第2センターを開設	
2018年	12月	兵庫県三田市にnetXDC三田第2センターを開設	
2019年	6月	PT SCSK Global Indonesia を設立 SCSK Myanmar Ltd.を設立	
	10月	創立50周年	

グローバル・ネットワーク

海外ネットワーク

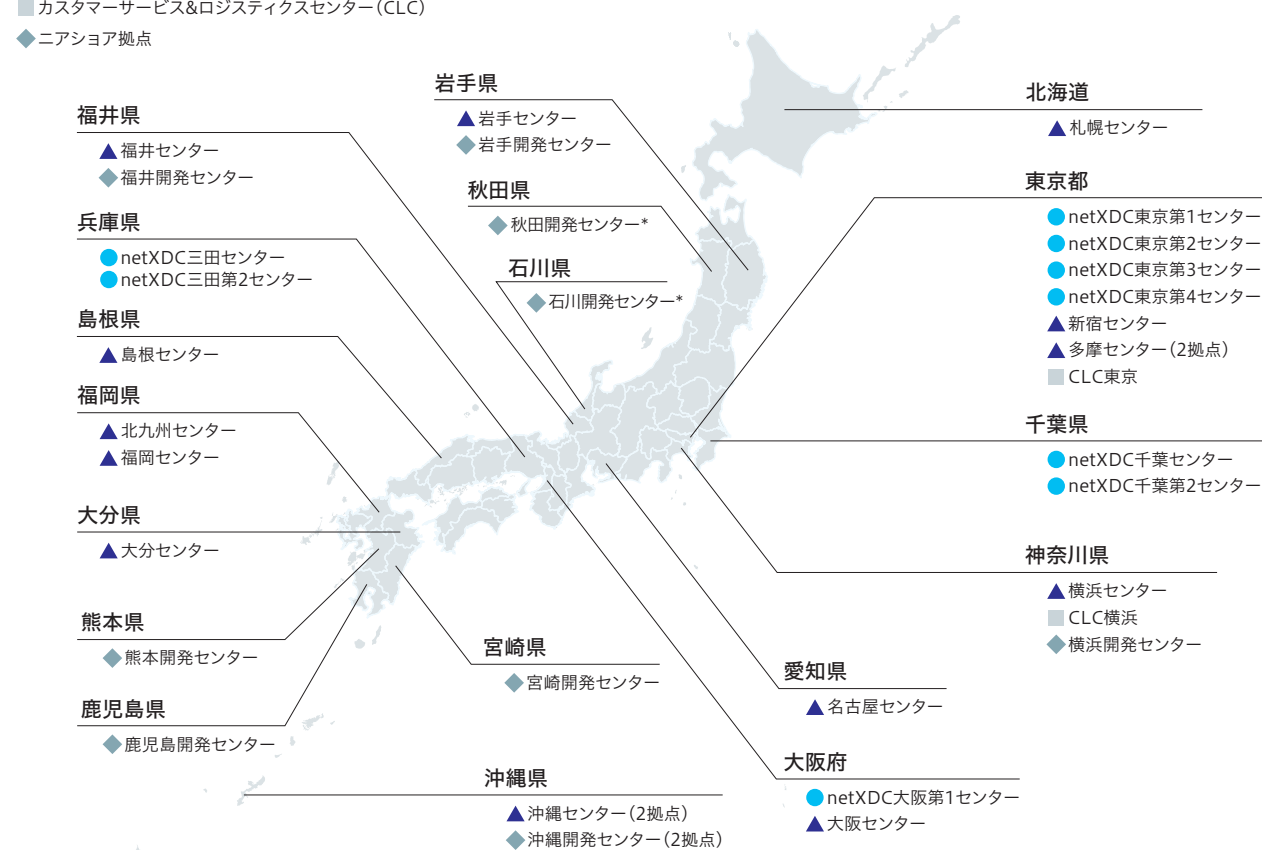
お客様の海外展開を強固にサポートする海外ネットワーク



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)
- ◆ ニアショア拠点



*2020年4月1日開設

社外からの評価

当社の取り組みに対し、国内外の各種機関から高い評価を受けています。

- 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
- 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4年連続で選定(2017年、2018年、2019年、2020年)
- 「FTSE Blossom Japan Index」の構成銘柄に選定(2017年、2018年、2019年、2020年)



- 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3年連続で受賞(2018年、2019年、2020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



- 「MSCIジャパンESGセレクト・リーダース指数」の構成銘柄に選定(2017年、2018年、2019年、2020年)



- 厚生労働省「グッドキャリア企業アワード2019」において大賞(厚生労働大臣表彰)を受賞

- 「PRIDE指標*」で最高位「ゴールド」を2年連続受賞(2018年、2019年)

*「企業・団体などの枠組みを超えてLGBTが働きやすい職場づくりを日本で実現する」ことを目的とした任意団体「work with Pride」による評価指標



- 経済産業省・東京証券取引所「なでしこ銘柄」に6年連続で選定(2014年度、2015年度、2016年度、2017年度、2018年度、2019年度)



- 「MSCI日本株女性活躍指数(WIN)」の構成銘柄に選定(2017年、2019年、2020年)



- 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



- 経済産業省・東京証券取引所「健康経営銘柄」に6年連続で選定(2014年度、2015年度、2016年度、2017年度、2018年度、2019年度)



- 「FTSE4Good Index Series」の構成銘柄に選定(2017年、2018年、2019年、2020年)



- 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



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.

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

○CAE(Computer Aided Engineering)

製品の設計や構造の解析をコンピュータ上でシミュレーションして開発する手法

○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

○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

○MaaS(Mobility as a Service)

ITを活用して電車やバス、タクシーなどさまざまな移動手段をシームレスにつなぐ仕組み

○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

○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

○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