



夢ある未来を、共に創る

Create our Future of Dreams

01 目次／編集方針

02 経営理念／社外からの評価

SCSKの価値創造

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

マネジメントメッセージ

- 13 社長メッセージ
- 19 財務戦略:CFOメッセージ
- 21 CSR戦略:CSR担当役員メッセージ

成長戦略

- 25 サービス提供型ビジネスへのシフト
- 29 戦略的事業の推進

経営資源

- 31 顧客基盤の強化
- 33 技術力・開発力の強化
- 35 人材の強化
- 37 ビジネスパートナーとの関係強化
- 39 環境経営の推進

経営体制

- 41 社外取締役座談会
- 45 コーポレート・ガバナンス
- 50 コンプライアンス/リスクマネジメント
- 51 役員一覧

事業報告

- 53 At a Glance
- 54 全社営業統括部門
- 55 製造・通信システム事業部門
- 56 流通・メディアシステム事業部門
- 57 金融システム事業部門
- 58 商社・グローバルシステム事業部門
- 59 ビジネスソリューション事業部門
- 60 プラットフォームソリューション事業部門
- 61 ITマネジメント事業部門

62 用語集

63 会社データ

編集方針

「統合報告書2018」は、業績や事業戦略などに加え、CSR活動などの非財務情報を総合的に報告した「統合レポート」として編集しています。

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

報告範囲 | SCSK 単体 | 発行年月 | 2018年8月
SCSK グループ

参考としたガイドライン

- ・国連グローバル・コンパクト



・ISO26000

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

- ・国際統合報告評議会(IIRC)「国際統合報告フレームワーク」

- ・Global Reporting Initiative(GRI)「GRIスタンダード」

記載に関する注意事項

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

免責事項

本冊子は、SCSKグループの業績およびグループ事業戦略に関する情報提供を目的としたものであり、SCSKおよびSCSKグループ会社の株式の購入や売却を勧誘するものではありません。本冊子の内容には、将来の業績に関する意見や予測などの情報掲載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



経営理念

私たちの使命

夢ある未来を、共に創る

お客様からの信頼を基に、共に新たな価値を創造し、夢ある未来を拓きます。

私たちの3つの約束

人を大切にします。

一人ひとりの個性や価値観を尊重し、互いの力を最大限に活かします。

確かな技術に基づく、最高のサービスを提供します。

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

世界と未来を見つめ、成長し続けます。

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

行動指針

Challenge

未来を変える情熱を持ち、常に高い目標を掲げ、挑戦する。

Commitment

お客様に対し、社会に対し、責任感を持ち、誠実に行動する。

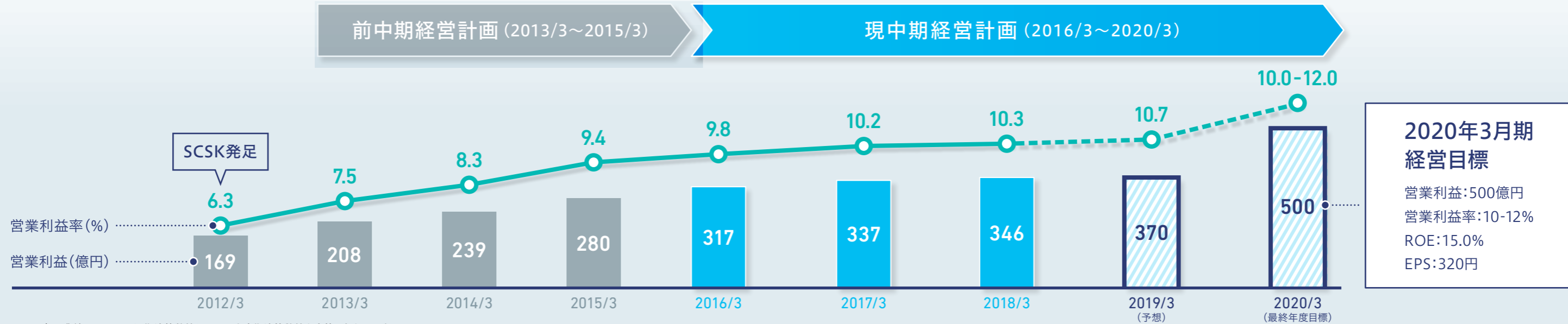
Communication

仲間を尊重し、心を通わせ、チームワークを発揮する。

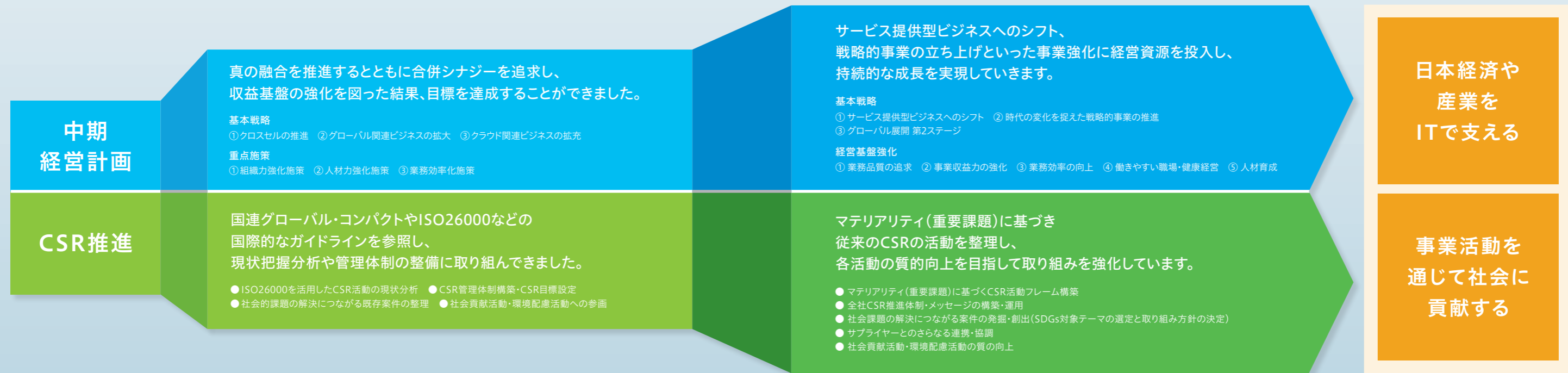
社外からの評価

- 日本経済新聞社が実施した「人を活かす会社」調査において、3年連続総合ランキングで上位に選定 (2014・2015年:1位、2016年:3位)
- 東洋経済新報社CSR企業ランキング 人材活用分野で上位に選定 (2015・2016年:1位、2017年:2位)
- 厚生労働省 第1回「働きやすく生産性の高い企業・職場表彰」大企業部門・最優秀賞(厚生労働大臣賞)を受賞
- 日経BP社 日経DUAL「共働き子育てしやすい企業2017」にてグランプリ受賞
- 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」にて「会長賞」を受賞
- 日本経済新聞社「日経Smart Work大賞2018」にて、人材活用力部門賞を受賞
- 「MSCIジャパンESGセレクト・リーダーズ指数」に選定
- 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
- 2017年、2018年「FTSE4Good Index Series」に選定
- 経済産業省・東京証券取引所「なでしこ銘柄」に4年連続で選定 (2014年度、2015年度、2016年度、2017年度)
- 2017年、2018年「FTSE Blossom Japan Index」に選定
- 経済産業省・東京証券取引所「健康経営銘柄」に4年連続で選定 (2014年度、2015年度、2016年度、2017年度)

経営を進化させながら 持続的な企業価値向上を目指します。



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



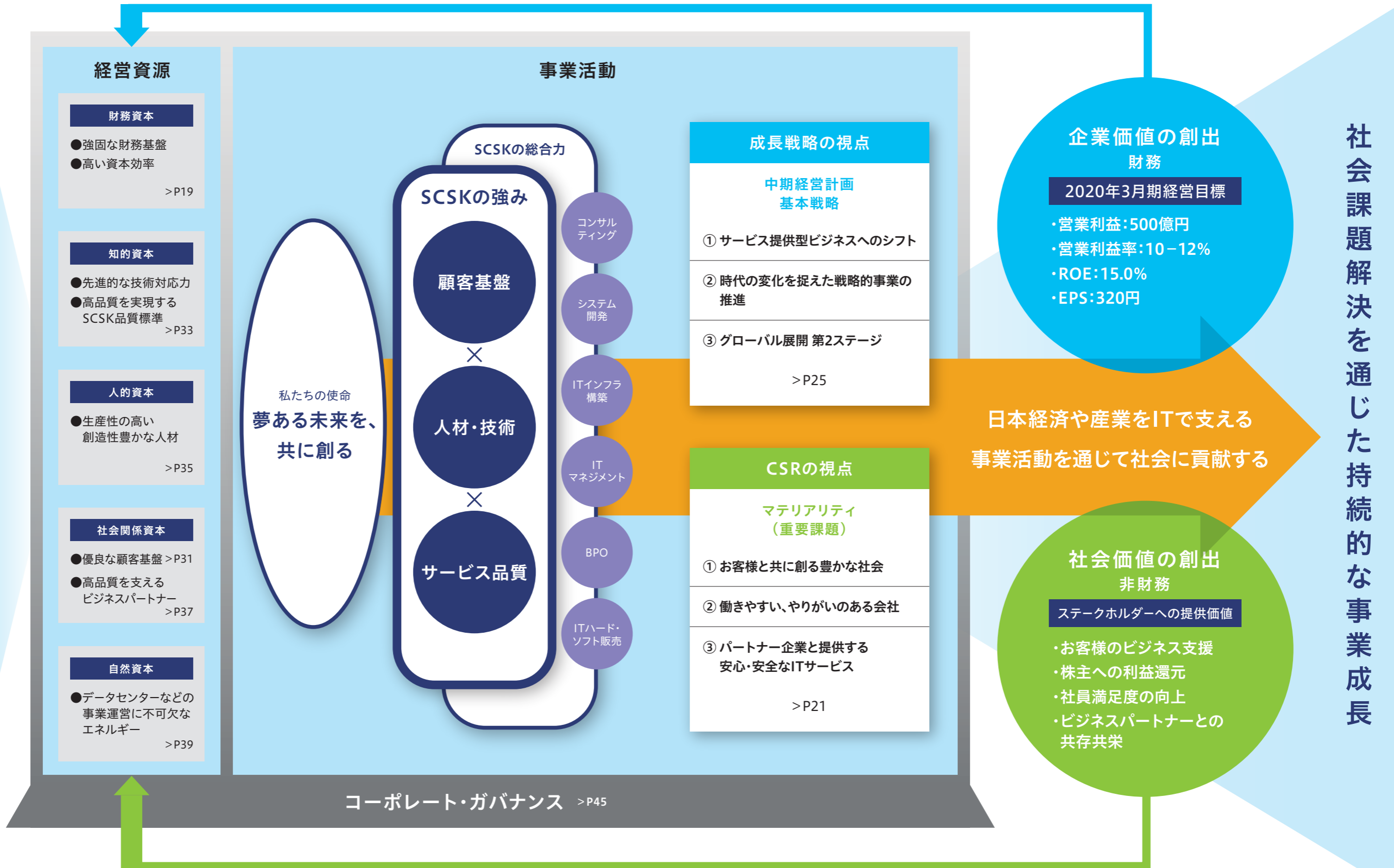
事業を支える基盤強化に向けた取り組み



企業価値と社会価値を共に高めながら、持続的な事業成長を目指します。

技術パラダイムのシフト

IoT
AI
Fintech
...



SCSKの価値創造
マネジメントメッセージ
成長戦略
経営資源
経営体制
事業報告

SCSKの総合力を活かして お客様のビジネスの価値創造に貢献します。



例えば、自動車業界で

高度化・複雑化する車載システムの開発を効率化

日系自動車メーカーにおける車載システム開発での豊富な実績をベースに、世界標準規格に準拠した車載ベーシックソフトウェア「QINeS BSW」およびその周辺サービスを提供することで、高度化・複雑化する車載システム開発の効率化に貢献していきます。

> P29



例えば、流通・小売業界で

オムニチャネルの進化をサポート

約350社のお客様にご利用いただいている流通業向け統合EDIサービス「スマクラ」をはじめとして、バックヤードのBPO(業務アウトソーシング)サービスを含めたトータルサポートによって、オムニチャネル化する流通・小売企業の販売機会拡大、生産性向上を支援しています。

> P27

総合力を活かした サービスプラットフォームの提供

例えば、流通業、金融業、 サービス業などの多業種で

AIを活用して顧客対応サービスの向上を支援

AI技術を活用した対話型Webエージェントシステム「Desse」により、高精度なFAQ検索システムを構築することで、有人に頼らない24時間365日のユーザーサポートを実現します。

> P26



例えば、金融業界で

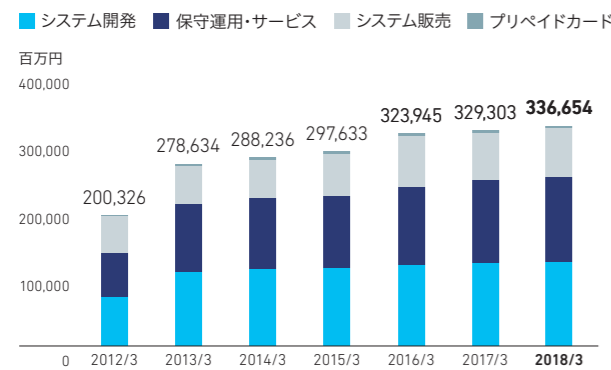
地域金融機関の顧客価値向上を支援

長年培ってきた金融関連ノウハウと先進技術を組み合わせ開発した、地域金融機関向けスマートフォンアプリ「MINEFOCUS」により、金融機関と利用者とのコミュニケーションを促進し、ビジネス機会の創出に貢献しています。

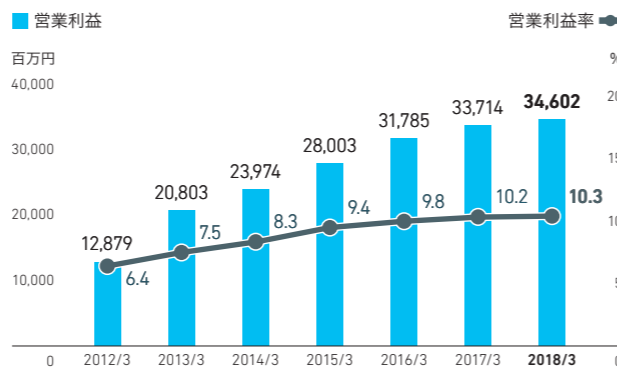
財務ハイライト

2018年3月期は、サービス提供型ビジネスへのシフトや新規戦略的事業の推進に向けた成長投資を行いながらも、足元の堅調なIT投資需要を確実に取り込み、合併以来6期連続の増収増益となり、営業利益率も過去最高となりました。また、これに伴い、1株当たり配当金は6期連続の増配となりました。

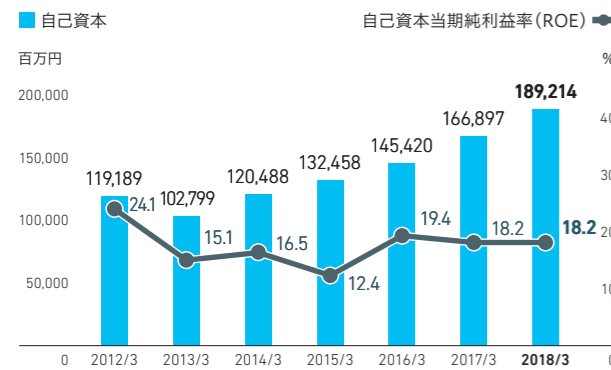
売上高



営業利益 / 営業利益率

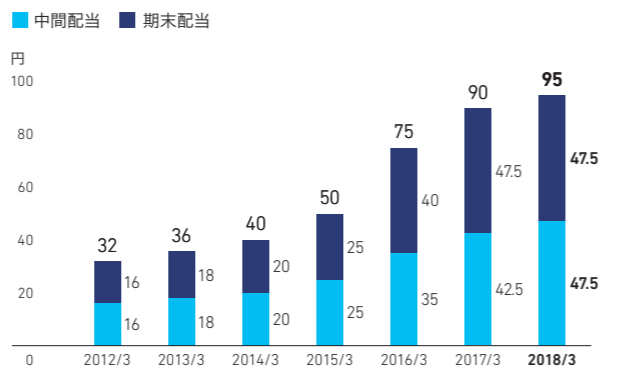


自己資本 / 自己資本当期純利益率(ROE)



* 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。

1株当たり配当金



株価推移



* 2011年10月3日(合併時点)を100とする

SCSK株式会社 連結経営指標

損益の状況	(百万円)	2012/3*1	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3
売上高		200,326	278,634	288,236	297,633	323,945	329,303	336,654
システム開発		73,811	112,316	117,597	117,843	124,470	127,051	128,387
保守運用・サービス		68,296	104,284	107,577	110,720	119,170	125,802	129,071
システム販売		56,496	58,731	60,019	65,691	77,087	73,147	76,247
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
売上総利益率(%)		23.1	23.1	23.8	24.3	24.1	24.8	24.8
販売費及び一般管理費		33,490	43,663	44,749	44,466	46,235	48,040	48,953
営業利益		12,879	20,803	23,974	28,003	31,785	33,714	34,602
営業利益率(%)		6.4	7.5	8.3	9.4	9.8	10.2	10.3
経常利益		16,659	22,228	25,690	30,667	33,610	36,121	36,291
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

キャッシュ・フローの状況

	(百万円)	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3
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
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
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
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
現金及び現金同等物期末残高		63,661	83,247	59,004	85,713	98,445	123,935	99,797

財政状態

	(百万円)	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3
総資産		300,928	322,828	317,932	334,290	352,676	389,537	303,914
純資産		124,419	108,208	126,159	138,536	151,546	173,674	196,600
自己資本		119,189	102,799	120,488	132,458	145,420	166,897	189,214
有利子負債+優先株式*4		84,860	84,860	57,000	55,000	50,000	60,000	45,000

1株当たり情報

	(円)	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3
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株当たり当期純利益(EPS)		334.19	161.39	177.26	150.71	259.72	274.16	312.95

主な指標

	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3
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
総資産経常利益率(ROA) (%)	7.9	7.1	8.0	9.4	9.8	9.7	10.5
自己資本比率 (%)	39.6	31.8	37.9	39.6	41.2	42.8	62.3
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
従業員数(名)	11,995	11,797	11,689	11,754	11,769	11,910	12,054
設備投資額(百万円)	7,954	10,219	9,441	14,842	12,046	15,335	15,588
減価償却費(百万円)	5,380	6,690	6,841	6,865	8,003	8,972	11,245
研究開発費(百万円)	417	566	449	267	117	266	280
期末株価(円)	1,312	1,835	2,781	3,365	4,400	4,420	4,595

*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。

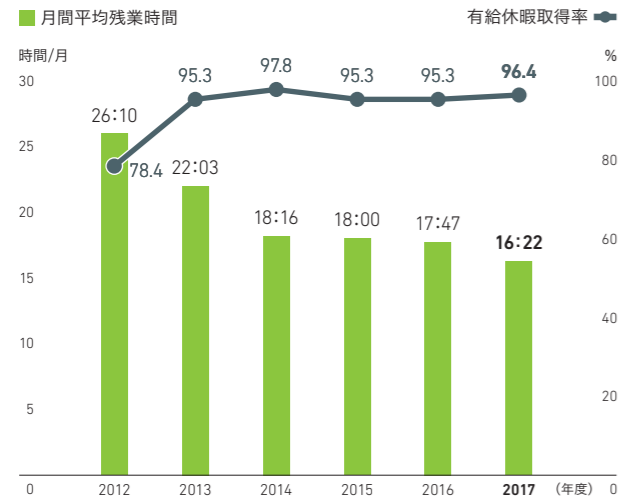
*2 プリペイドカード事業を構成する(株)クオカードの全株式を2017年12月1日付で譲渡いたしました。

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

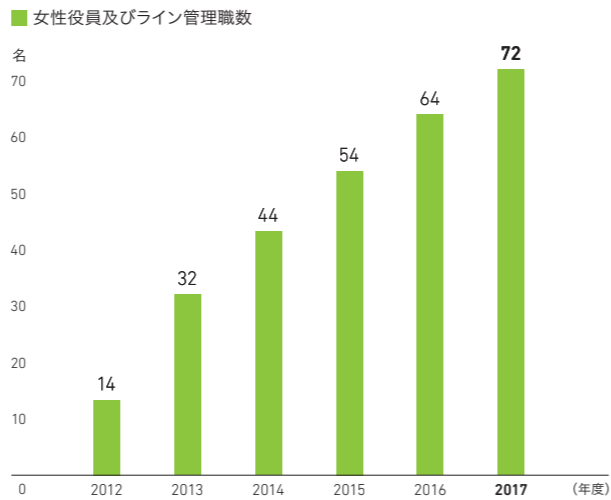
非財務ハイライト

月間平均残業時間 / 有給休暇取得率(全社平均)



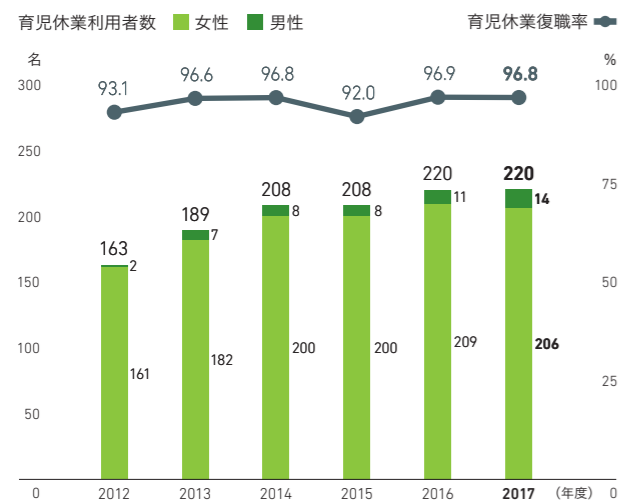
SCSKは「働きやすい、やりがいのある会社」を目指し、業界でいち早く残業時間の削減と有給休暇の取得率向上を中心とする働き方改革に挑戦してきました。その成果は着実に表れており、今もなお進化を続けています。

女性役員及びライン管理職数



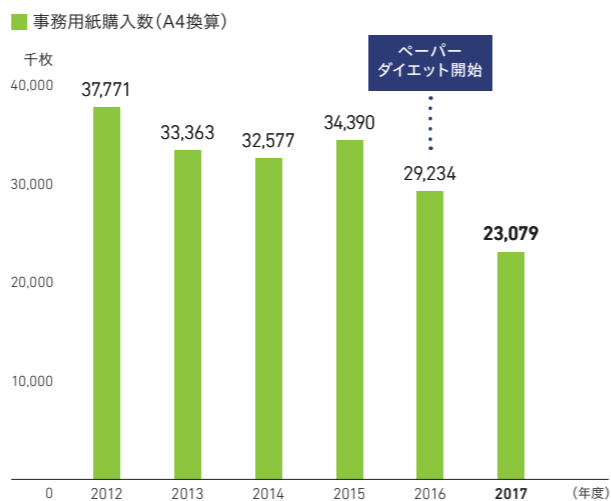
SCSKでは、女性がいきいきと活躍する企業を目指して、人材育成と働き方の改革に取り組んでいます。女性のさらなる活躍推進を目的に、女性役員およびライン管理職を100名にするという目標を設定し、各世代の女性社員が抱える課題に応じた研修を実施するなど、キャリア開発支援も進めています。

育児休業利用者数 / 育児休業復職率



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

「ペーパーダイエット」による事務用紙購入量削減



SCSKは「いつでもどこでも働ける」新しい働き方の実践・定着を目指し、「どこでもWORK」を開始しています。リモートワークの阻害要因となる紙を印刷と保管の両面から削減する「ペーパーダイエット」の施策により、紙資料の印刷が減少。これに伴い、事務用紙購入量も徐々に削減されるなど、成果が出ています。

SCSK株式会社 単体指標

労働慣行データ		2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度
従業員数	総数	7,490名	7,385名	7,328名	7,261名	7,241名	7,273名
	男性	6,254名	6,162名	6,091名	6,022名	5,976名	5,955名
	女性	1,236名	1,223名	1,237名	1,239名	1,265名	1,318名
採用	採用者数(新卒)	93名	90名	99名	122名	162名	202名
	男性	68名	61名	67名	80名	104名	121名
	女性	25名	29名	32名	42名	58名	81名
ダイバーシティ	障がい者雇用者数*1	139名	153名	171名	179名	219名	248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
	外国人社員数	46名	46名	42名	45名	43名	42名
平均月間残業時間*2		26時間10分/月	22時間03分/月	18時間16分/月	18時間00分/月	17時間47分/月	16時間22分/月
有給休暇取得率*2		78.4%	95.3%	97.8%	95.3%	95.3%	96.4%
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)
育児休業復職率		93.1%	96.6%	96.8%	92.0%	96.9%	96.8%
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)
ワーク・ライフ・バランス							
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)
マタニティ休暇*3利用者数		86名	76名	74名	85名	76名	70名
配偶者出産休暇利用者数		187名	184名	152名	169名	145名	143名
両立支援休暇*4利用者数		449名 (男性:307,女性:142)	496名 (男性:335,女性:161)	621名 (男性:399,女性:222)	729名 (男性:455,女性:274)	839名 (男性:516,女性:323)	1,006名 (男性:642,女性:364)
子の看護休暇利用者数		363名 (男性:228,女性:135)	419名 (男性:266,女性:153)	438名 (男性:265,女性:173)	458名 (男性:260,女性:198)	492名 (男性:286,女性:206)	508名 (男性:284,女性:224)
介護支援セミナー							
開催回数		3回	3回	16回	14回	17回	21回
参加者数		192名	155名	1,088名	1,126名	1,630名	1,523名

*1 関係会社適用の認定を受けている国内主要グループ10社。各年とも6月1日現在の数値
 *2 裁量労働制適用者、管理監督者を含む全社員の平均
 *3 妊娠中の社員が、つわりなどの諸症状、妊婦検診を受診の際に半日単位で取得可能な休暇(年間10日間)
 *4 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(配偶者およびそれに準ずる者)を看護するとき
 ・中学校卒業までの子の育児に必要な疾病予防、および学校行事に参加するとき
 ・不妊治療により通院するとき

環境パフォーマンスデータ		2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度*2
消費電力量	総量*1	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
	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
	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
環境パフォーマンスデータ	総量	3,572GJ	3,768GJ	1,945GJ	2,613GJ	2,521GJ	2,789GJ
	灯油	18kl	8kl	9kl	19kl	17kl	20kl
	A重油	14kl	20kl	21kl	20kl	18kl	23kl
	LPG	19t	39t	—	—	—	—
	都市ガス	16千m ³	16千m ³	16千m ³	25千m ³	26千m ³	26千m ³
熱(蒸気・温水・冷水)エネルギー使用量		2,346GJ	2,595GJ	3,395GJ	2,590GJ	3,268GJ	2,822GJ
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
事務用紙購入量(A4換算)		37,771千枚	33,363千枚	32,577千枚	34,390千枚	29,234千枚	23,079千枚
一般廃棄物①		309t	331t	361t	357t	294t	267t
産業廃棄物②		95t	161t	130t	172t	172t	148t
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
	東京第2センター	1.75	1.78	1.79	1.82	1.87	1.93
	千葉センター	1.46	1.47	1.53	1.49	1.76	1.74
	三田センター	1.75	1.80	1.74	1.79	1.82	1.79

*1 2012年度～2016年度は、一部のグループ会社のみ含んでいましたが、2017年度はSCSKグループ全体の電力使用量およびCO₂排出量を表示
 *2 ()表記は、2016年度までと同範囲での数値

お客様の立場にたって共に考え抜き、
我々が持つ知的財産・ノウハウを最大限に活用し、
最適なサービスを提供していきます。



代表取締役
社長執行役員 最高執行責任者
谷原 徹

前期の振り返り

Q1

2018年3月期の業績について教えてください。

2018年3月期の通期業績は、SCSK創設以来、6期連続の増収増益となり、過去最高益を更新することができました。

しかしながら、第3四半期までは、増収減益でありました。これは、上半期におけるサービス提供型ビジネスへのシフトに伴う先行費用負担が想定より増加したことや、金融業顧客向けシステム開発事業において想定された大型案件の立ち上がりが遅れたことなどによるものです。なお、下期に入ってから、金融業顧客向け一部大型案件の立ち上がりや製造業向けシステム開発事業の予算の想定以上の進捗により、事業成長トレンドを回復することとなり、特に第4四半期単独では、26%の前期比営業利益増を達成し、四半期業績としても過去最高益を計上しました。

2019年3月期においても、足元の堅調なIT投資需要を確実に取り込み、基本戦略をはじめとする事業収益力の拡大に向けた各種経営施策に注力し、収益基盤をさらに拡充していきます。

2018年3月期実績と2019年3月期業績予想

	2018年3月期	2019年3月期 (予想)	増減率
売上高	3,366億円	3,450億円	+2.5%
営業利益	346億円	370億円	+6.9%
経常利益	362億円	375億円	+3.3%
親会社株主に 帰属する当期純利益	324億円	250億円	△23.1%

Q2

2011年10月の合併以降、初めて第3四半期に通期業績予想(2018年3月期)を下方修正することになりましたが、社長としてどんな思いですか？
また、今後の事業の方向性に影響がありますか？

合併以降、初めて通期業績予想の下方修正を行うことになりましたが、結果、前年度比較において増収増益、合併以降、過去最高の業績であることは、胸を張ってもいいと思っています。しかしながら、期初想定していた業績に至らず、下方修正を余儀なくされたことについては、経営者として、正直言って悔しい思いです。また、株主・投資家をはじめとするステークホルダーの皆様には、ご心配をおかけしました。しかし、数字は嘘をつかないというのが、私の経営観であります。その意味で、この事実をしっかり受け止め、昨年度業績の振り返りを含め、さらなる成長に向けた当社の目指す道筋、経営戦略をご説明したいと思います。

2018年3月期は、2020年3月期を最終年度とする中期経営計画の3年目にあたり、基本戦略の一つである「サービス提供型ビジネスへのシフト」を加速させ、事業構造の転換を図るべく、全社を挙げて取り組んできました。この取り組みのなかで思うことは、長年、お客様一社一社のオリジナルな、固有のシステムを提供してきた企業ネイチャーから、標準化したシステムを構築し、お客様に利用型でサービスを提供するというネイチャーに、一足飛びでは変わらないということです。つまり事業構造そのものを転換することは、簡単ではないということです。しかしながら、1年目より2年目、2年目より3年目と、役職員の意識が少しずつ変わってきていることも実感しています。また、我々はこの40数年間、お客様ごとに固有のニーズにお応えし、あらゆるITサービスを提供してきたからこそ、業界共通のニーズ、あるいは業界を超えた共通の仕組みを見つけ、標準化・汎用化したシステムを構築し、プラットフォーム化することができる技術と力が

あるのだと自負しています。これらの強みを活かし、事業構造の転換を加速させたいと考えています。

当社が位置するITサービス産業の事業環境は堅調であり、サービス提供型ビジネスや既存事業の拡充のための事業投資・R&D・マーケティング費用など、必要な先行費用増を負担してもなお、大きく業績に影響させることなく、サービス提供型ビジネスへのシフトを遂行できると考え、事業構造の転換に注力してきました。

残念ながら、2018年3月期においては、固有の事情として金融業顧客向けのビジネスにおいて、プランニングフェーズ案件の立ち上がりの遅れや、追加案件の先送りなど、想定していた大型案件受注が実現しなかったこともあり、下方修正を余儀なくされたわけですが、経営の方向性・戦略は間違っていないと考えています。

既存ビジネスのシステム開発や保守運用・サービスは典型的な労働集約型ビジネスであり、このままこの事業構造において収益極大化を進めても、優秀なシステムエンジニアの供給力に制約がある以上、将来いずれかの時

点で企業成長の限界に突き当たることになります。従って、当社にとって、我々が過去に蓄積してきたビジネスノウハウ、そして知的財産・ITアセットを最大限に活かし、この知的財産をベースにしたシステムエンジニアの供給力に依拠しないビジネスである「サービス提供型ビジネスへのシフト」という戦略は、当社の将来の成長余力そのものを大きく拡大するという意味でとても重要であると考えます。

長期的に持続可能な収益成長を実現するため、労働集約型のビジネスから、サービス提供型ビジネスへのシフトは必要不可欠であり、今後もしかるべき事業投資を行い、サービス提供型ビジネスへの変革スピードを緩めることなく、取り組んでいきたいと考えています。

なお、具体的に売上規模を申し上げますと、2018年3月期通期のサービス提供型ビジネスの売上は、705億円(前期比10%増)となりました。2019年3月期においても、10%増の売上高成長を目指して取り組んでいきます。

ための最適な仕組みを考える、また新しい業務オペレーションと一緒に考えることが大事であると考えています。

各業界において40数年にわたり積み上げた業界固有の技術・ノウハウ・人材力を活かし、個社固有のシステム開発、保守運用・サービスを手掛けてきた我々だからこそ、当社は、高度化を追求した既存ビジネスをもってお客様の戦略的なIT投資にお応えしつつ、一方、お客様のビジネスにおいて差別化の必要ない領域、業界標準的・汎用的な業務オペレーションには、サービス提供型ビジネスでお応えしていきます。

Q4

戦略的事業の推進、およびグローバル展開の取り組み状況について教えてください。

昨今、デジタルトランスフォーメーションという言葉が一人歩きし、AIやIoT、Fintechなど、技術革新を利用したビジネスモデル変革が急務になっています。しかし、お客様は、技術がどんどん進化するなか、現実とのギャップに真剣に悩まれているのが現状ではないかと思えます。ゆえに、我々の提案は、最新の技術や道具を単に並べるのではなく、あくまでもお客様の事業価値向上を追求するために、お客様が求めている付加価値を実現すべく、知恵を絞って、ITサービスを提供する必要があると考えています。

時代時代に合わせて、お客様の求めるITサービス、付加価値を真に提供できるよう、我々自身を改革していく、その改革の道筋そのものが、我々の基本戦略なのです。

その基本戦略の一つである「戦略的事業の推進」における新規事業とは、新しいマーケットの萌芽期において、フロントランナーとして相応のマーケットシェアを獲得し、当社にとって全く新しいビジネスの礎をつくるというものです。また、当社は日本企業をクライアントとするITサービス企業です。日本経済を牽引する企業群が、自らの事業強化を意図し、戦略的なIT投資を考える、また、事業の効率化・省力化を追求し、ITサービスが必要とする、我々はこれらのニーズに応えることで、日本



経済の未来を切り開くお手伝いをし、そして自らも日本経済発展のためのリーダーの一社でありたいと考えています。

従って、「グローバル展開」と申しておりますが、日本企業の海外展開をIT分野から支援する、そのような市場を当社は「グレートジャパニーズマーケット」と呼び、ITの専門集団として、日本企業が世界で戦う武器を提案することを指しています。

ここで、これらグローバル展開を含めた戦略的事業の推進の一つである「車載システム事業」について、現在の進捗状況をお話したいと思います。我々の新規車載システム事業である「QINeS BSW」ビジネスでは、自動車業界のソフトウェア標準化規格に沿った形で、ITサービス業界では当たり前の標準化を、車載システムに適用しようとしています。この標準化に向けた具体的な動きがAUTOSAR(オートザー)規格であり、欧州を中心に拡大しています。当初、中期経営計画立案時において、日本におけるAUTOSAR対応、すなわち標準化の浸透は、車載システム開発のあらゆる分野で行われていくと想定していました。

しかしながら、現実是我々の想定とは異なり、先進運転支援システム(ADAS)や自動運転といった高度機能領域において、タイムスケジュールの大幅な前倒しが起こり、その結果、2019年度あるいは2020年度については、早期の機能実現が必要となり、当該モデルイヤーに

中期経営計画 基本戦略の進捗

Q3

サービス提供型ビジネスへのシフトに、より強い意志を持って取り組まれておられますが、サービス提供型ビジネスと既存のビジネスへの取り組みのバランスはどの様になるのですか？

少し市場を俯瞰してみますと、昨今、お客様のIT投資の内容が変わってきています。過去には、お客様の内なる仕組みがスムーズになる、人が使って便利になるという効率化のIT投資が主流でした。昨今、この領域は、将来の労働人口の減少が目に見えているなか、人の介在が必要ない業務オペレーションを考え、それに沿ったシステムを構築することで、省力化・省人化の実現が求められています。また一方で、お客様自身の事業強化・競争力強化のための戦略的なIT投資が増えています。この領域は、業界固有、個社固有の仕組みであり、お客様自身の差別化投

中期経営計画(2015年4月～2020年3月)の目指す姿

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

基本戦略

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

経営基盤強化

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

資の領域でもあり、高度なITサービスが求められます。これは、お客様自身のチャレンジに応えるべく、我々自身、高度化へのチャレンジが求められる領域です。

このような環境のなか、我々は、既存ビジネスの延長線上で考えるのではなく、お客様と共にお客様の事業強化の

向けての機能開発は、AUTOSAR対応前に、いわゆるレガシーのシステム開発手法にて対応せざるを得ない状況となっています。

一方、自動運転のみならずEV開発を含むさらなる高機能開発の拡大が急務となるなか、車載システムの本格的な高機能化において、OEM・Tier1パーツメーカーにてAUTOSARに対しての具体的対応が現時点で検討・準備・推進される状況にあります。

このような環境のなか、当初想定よりも数多くのディールが、今日現在存在する状況です。これ自体はもちろん、当社にとっては喜ばしいことですが、各々のディール・プロジェクトにおいては、各社各様の極めて個別具体的な開発要望が多く、また個々の要望領域も多岐にわたるため、我々のリソースではすべてのディールに対応しきれないのが現状です。従って、現時点においては、ビジネスモデルとして、スケーラビリティを追求するのが難しい状況にあります。

このようななか、事業の収益化は、現中期経営計画期間内と想定した当初計画よりは遅れることになるのは、

事業戦略を支える基盤強化

Q5

これらの事業戦略を実行するために必要な「人材」の育成について、どのようにお考えか教えてください。

先ほど、デジタルトランスフォーメーションという言葉が一人歩きし、技術革新を利用したビジネスモデル変革が急務になっていると申し上げました。このビジネスモデルの変革をお客様と共に実現していくためには、技術革新をとらえた人材育成はもとより、役職員が健康でいきいきと、やりがいを持って働けることが大切です。役職員一人ひとりがいきいきと働くことで、生み出される付加価値の集結が当社の業績を支えています。

残業削減や有給休暇の取得推進といった働き方改革では、2014年以降、4年連続で月間の平均残業時間20



止むを得ない状況と判断しています。

ただし、事業開発投資は今後も、当初計画に沿って遂行し、当該事業における先端技術開発者としての先行ポジションを確保していきます。

また、当初計画よりは遅れるとはいうものの、先行投資にかかる収益回収を可能な限り早期に追求する各種事業施策を遂行していく所存です。

時間未滿、年間有給休暇取得率95%以上を達成しています。また、働きやすい職場環境の醸成、ワーク・ライフ・バランス、ダイバーシティの追求といった、役職員のライフスタイル、業務スタイルに合わせた働き方が可能な環境をつくり、さらには役職員の健康増進に向けたさまざまな施策を行っています。

こうした取り組みにより、日本経済新聞社「日経 Smart Work大賞2018」において、人材活用力部門賞を受賞しました。さらに、「なでしこ銘柄」「健康経営銘柄」にも4年連続で選定されるなど、当社の働き方改革はマーケットからも評価されています。

このような取り組みは、お客様からも評価いただいております。さまざまなお客様に当社の取り組み事例をお話しさせていただいています。また、共にビジネスを行っているビジネスパートナーとも共有し、共に働き方改革を推進しています。

Q6

コーポレート・ガバナンス強化の取り組みについて教えてください。

コーポレート・ガバナンス強化の一環として、当社は2016年6月より、監査役会設置会社から、社外取締役が過半数を占める「監査等委員会」を有する監査等委員会設置会社に移行しました。また、2017年6月より、取締役会の員数を19名から16名に減員する一方、監査等

将来のありたい姿

Q7

今年度の取り組みを含め、将来のありたい姿について教えてください。

中期経営計画の目標は一つの通過点と考えています。さらにその先を視野に入れ、持続的な高収益成長基盤を確立すべく、現中期経営計画の基本戦略である「サービス提供型ビジネスへのシフト」「戦略的事業の推進」に経営資源を投入し、事業構造の転換を加速し、その上で「グローバル展開 第2ステージ」にも力を注いでいきたいと考えています。

今年度は「全社営業統括部門」を設置し、お客様の求めている付加価値を正しく知り、また、そのご要望に対して全社のサービス・リソースをもって総合的に応えるための専担部門を組織しました。お客様視点を徹底し、お客様の立場にたって共に考え抜き、我々が持つ知的財産・ノウハウを最大限に活用することで、最適なサービスを提供していきます。当社の8,000社を超える顧客基盤に対して、さまざまなコミュニケーションから生まれる価値を常に意識し、お客様の価値を追求することで、新たなサービスを創出することが

委員を含む独立社外取締役を4名から6名に増員しました。

さらに、2018年6月より、より密なる社内外の取締役のコミュニケーション・議論を期待し、経営の監督機能を担う取締役会の員数を、独立社外取締役の比率を1/3以上に維持した上で、16名から12名体制としました。

経営の透明性・健全性を追求し、経営の監督と執行の分離を進め、今後も継続的にコーポレート・ガバナンス体制の強化を図っていきます。

できるのだと考えています。また、従来の延長線上ではなく、異業種のお客様をITという道具を使ってつなぎ、まさに起ころうとしているビジネスモデルの変革を実現すべく、サービスやシステムを提供していくことが我々の責務だと考えます。故に、役職員には「勇気を持って変革にチャレンジすること」が大事だと言っています。

我々は、将来、技術力やサービス品質のみならず、お客様満足度、人材や経営品質に至るまで、あらゆる面で社会から一流と認められる企業、言うならば「ITサービス業界のリーディングカンパニー」でありたいと考えています。

残念ながら現在の延長線上では、この将来のありたい姿に行き着くことはできないと考えています。当社の「夢ある未来を、共に創る」という経営理念の下、自らが変革に挑み、さらなる進化を遂げ、日本経済や産業をITで支え、ITを通して新たな価値を創出し、お客様や社会が求める未来を「共に創る」——この共創の精神を発揮することで、あるべき姿を実現したいと考えています。

今後とも、一層のご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。



CFOメッセージ

堅調な事業動向、
潤沢な営業キャッシュ・フローをベースに、
継続的な事業投資および
株主還元資金を配分し、
企業価値・株式価値の持続的向上を図ります。

取締役 専務執行役員
福永 哲弥

2018年3月期実績および
2019年3月期見通し

2018年3月期の業績については、合併以来、初めて期初対外公表予想値を下回ったものの、第4四半期業績において、過去最高の営業利益を記録するなど、通期業績においては合併以来の6期連続の増収増益となり、過去最高益を更新しました。

売上高は、製造業や流通業、通信業顧客向けシステム開発事業に加え、金融業顧客向けの保守運用・サービス事業などが堅調に推移し、前期比2.2%の増収となりました。

営業利益は、上半期においては、金融業向けシステム開発事業が不冴えであり、また、サービス提供型ビジネスならびに新規戦略的事業の推進に向けての事業投資関連費用の増加による収益性の低下もあり、前年同期比減益となりましたが、下半期には収益性が前年度並みに回復し、通期においては主に増収に伴う利益増により、前期比2.6%の増益となりました。

経常利益は、営業利益の増加などにより、前期比0.5%の増益となり、親会社株主に帰属する当期純利益は、第3四半期連結会計期間に100%子会社であった(株)クオカードの株式譲渡にかかる特別利益を計上したこともあり、前期比14.2%の増益となりました。

2019年3月期の見通しについては、国内外の政治経済情勢の不透明感を背景に、今後の顧客企業のIT投資動向における不透明感を完全には払拭できない状況にはあります。

方、2019年3月期の事業動向としては、2018年3月期下半期以降の製造業顧客の堅調なIT投資需要、また、金融業顧客向けシステム開発事業におけるディールフローの状況などに鑑み、2018年3月期に比べて総じて堅調な状況にあると考えています。従って、当社としては、この堅調な事業動向をしっかりと事業収益につなげることで、サービス提供型ビジネスの推進に伴う各種事業投資関連の先行費用負担は続くものの、相応の増収増益が確保できているものと想定しています。

以上を2019年3月期における事業運営の基本シナリオとし、同期の業績予想値として、売上高は3,450億円(前期比2.5%増)、営業利益は370億円(前期比6.9%増)、経常利益は375億円(前期比3.3%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は250億円(前期比23.1%減)を想定しています。

なお、同期の親会社株主に帰属する当期純利益については、前期比減益の予想となっていますが、これは、2018年3月期における(株)クオカードの株式譲渡にかかる特別利益の反動減によるものです。

財務状況のポイント

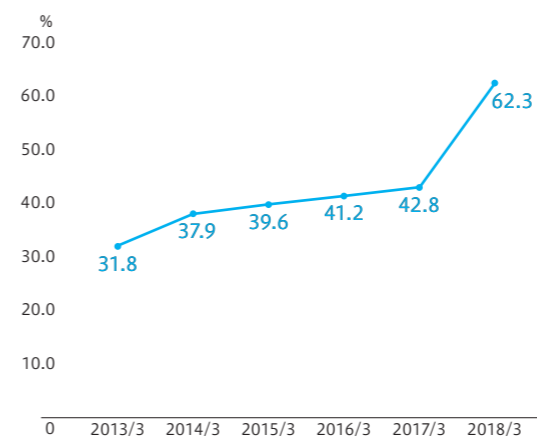
当社は、事業の継続的な拡大を通じ、当社の企業価値のさらなる向上を目指すという観点から、資本効率を測る代表的な指標であるROEを重要な経営指標の一つとしてとらえ、この目標値を公表し、株主資本の有効活用を目指しています。

2018年3月期については、2017年12月1日付で当社子会

社であった(株)クオカードを株式譲渡したことに伴い、1,000億円強の資産および負債が連結除外となっています。2018年3月期の収益計上に加えて、(株)クオカードにかかる株式譲渡の結果、各種財務比率は大きく改善し、自己資本比率については、2017年3月期末の42.8%から2018年3月期末の62.3%へと大幅に向上しています。

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

自己資本比率



事業投資および資金調達の考え方

当社グループは、中期的な高収益成長・企業価値向上を目指し、事業構造の転換を図るべく中期経営計画における基本戦略を推進していますが、特に多種のサービス提供型ビジネス、さらには、車載システム事業などの戦略的事業を新たに構築・推進すべく、IoTやAI関連などを含む各種の事業開発投資、さらには、データセンターへの投資を推進しています。加えて、最先端技術の獲得、顧客基盤の強化、あるいは事業成長の加速に資するM&Aの検討を継続的に行っています。

これら資金需要については、基本的には営業活動によるキャッシュ・フローを源泉とする自己資金にて対応する考えですが、必要に応じて、後述の強固な財務基盤を背景に

した、例えば金融機関からの借入やシンジケートローン、各種社債の発行など、多様な資金調達にて対応する所存です。

なお、当社グループの2018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450億円ですが、現金及び現金同等物は997億円と有利子負債を上回る水準となっており、強固な財務基盤を実現しています。

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

株主還元についての考え方

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

当社は、合併以降毎年度、収益成長に応じて増配を続けてきました。なお、2018年3月期においては、親会社株主に帰属する当期純利益が期初想定を上回りましたが、これは2018年3月期第3四半期における(株)クオカードの株式譲渡にかかる一時的な特別利益の計上が要因であることを勘案し、1株当たり期末配当金は期初想定通りの47円50銭とし、年間配当金についても、期初想定通り、2017年3月期の1株当たり90円から5円増額となる、1株当たり95円の配当としました。

また、2019年3月期の予想配当については、従来から当社資本政策・配当政策の一環としてお話ししている配当性向の考え方、すなわち、各年度の事業収益予想値に対しての配当性向を40%とすることを基本とし、また、当社の財務ポジション並びに今後想定される収益力の向上を勘案し、株主の皆様に対して一層の利益還元を図るべく、5円増配となる年間100円を予想配当としました。これによって、7年連続の増配を想定することとなります。成長を続ける当社のキャッシュ・フローを、将来の企業成長を支えるサービス提供型ビジネスや戦略的事業などへの事業投資資金として最大限活用しながらも、同時に株主還元策の強化を図るべく、想定される業績拡大に応じた配当の増額を図りたいと考えています。



CSR担当役員メッセージ

ITサービスの提供を通じて
社会課題の解決に貢献し、
企業価値向上と持続可能な社会の
実現を目指します。

取締役 専務執行役員
為房 孝二

CSR担当役員メッセージ

今、企業が果たすべき責任、役割は大きく変化しています。世界は経済発展を遂げてきましたが、一方で環境破壊や格差拡大のような、反作用ともいべき課題が積み上がっています。国連の「持続可能な開発目標」やCOP21での「パリ協定」採択で要請されているように、これらの課題に対しては、経済発展の恩恵を受けて成長してきた企業が、責任を持って解決に向けて尽力すべきです。課題解決に貢献するということは、これまで開拓できなかった市場へのアプローチや、成し得なかったビジネスモデルを構築することにもつながり、企業にとっての新たな成長機会でもあると認識しています。

私たちは、「夢ある未来を、共に創る」という経営理念の下、事業活動を通じて従業員、お客様そしてすべてのステークホルダーにとって、夢のある未来、より良い社会の実現に向かって努力を続けています。

当社グループが長年にわたり多様な分野で培ってきた技術・知見をベースに提供するITサービスやソリューションは、お客様の課題解決や競争力強化を支援するにとどまらず、社会の課題解決に資する新たな機能や仕組みをも創造することができますと考えています。

このような諸課題の解決という高度なニーズに対応していくためには、優れた技術力や提案力、現場力を持つ人材が高い生産性を持っていきいきと働き、最大限の能力を発揮できる環境を整えることが重要です。そのため当社では、従業員が健康的に働くことができる職場環境の維持、新しい技術を

学ぶための機会の提供に尽力しています。また、これらの取り組みは、社内にとどまらず、当社と共に事業活動を行うパートナー企業においても実現されることが重要です。当社はサプライチェーンにおける社会的責任を広義にとらえ、パートナー企業からの理解と賛同を得ながら、共に社会課題の解決に向けた取り組みを進めていきます。

社会、経済、地球環境など、あらゆる面で大きな転換期にある今日、当社グループはすべてのステークホルダーにとっての「夢ある未来」を実現するために、責任ある企業活動を行いながら高い価値を創造し続けることで、社会課題の解決に貢献していきます。次世代のために、その先にある未来のために、企業価値と社会価値を共に高めながら、持続可能な社会の実現に向けて、私たちは努力を続けていきます。



SCSKのCSR

新たな価値創造により、社会課題の解決に貢献

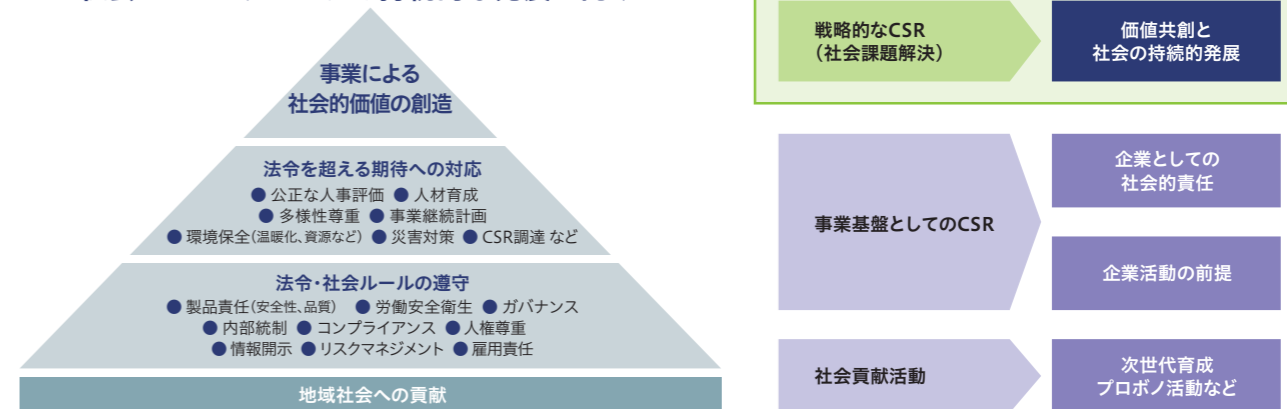
SCSKグループのCSR活動は、「夢ある未来を、共に創る」という経営理念に基づき、事業活動を通じて社会への責任を果たす「戦略的なCSR」を筆頭に、法令や社会のルールを順守し、さらには法令を超えて対応する「事業基盤としてのCSR」と、良き市民として社会とのきずなを深める「社会貢献活動」で構成されています。

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

通じて、社会課題を解決するということです。複雑化する社会課題に対する新しいソリューションの創造など、社会的価値を創造することが、結果として企業価値向上につながると考えています。

ITはこれまでさまざまな社会課題の解決に貢献してきました。近年のデジタルトランスフォーメーションによる経済社会の革新など、その重要性や影響度は一層高まりつつあります。ITを活用して新たな価値を創造し、社会課題の解決に寄与することは、SCSKグループの事業そのものであり、我々が果たすべき社会的責任だととらえています。

社会とSCSKグループの持続的な発展に向けて



マテリアリティ

マテリアリティ(ESG視点の重要テーマ)と取り組み施策

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

経営面への影響を考慮し、中長期にわたって取り組むべきマテリアリティをステークホルダーと共に選定しています。

今後も、中期経営計画およびマテリアリティへの取り組みを推進し、事業活動を通じて社会に価値を提供していきます。

マテリアリティと施策

マテリアリティ	テーマの内容	基本的な考え方	具体的な取り組み	掲載箇所
お客様と共に創る豊かな社会	さまざまなステークホルダーの要請に応じ、ITサービスによる利便性の向上と、社会課題の解決に組み、お客様と共に、快適で豊かな社会の実現を目指します。	社会的に求められるITサービスやソリューションの創造・提供を通じて、複雑化する社会課題の解決に貢献。社会価値と企業価値を共に創造しながら、持続可能な社会の実現を目指す。	●事業を通じた社会課題の解決 ●技術力・開発力の向上(デジタル技術への対応) ●環境負荷低減への取り組み	P23-24 P33 P39-40
働きやすい、やりがいのある会社	「働きやすい、やりがいのある会社」に向けて、ワーク・ライフ・バランス、ダイバーシティ、健康経営、人材育成の4つのテーマを設定し、IT業界全体への波及効果を見据えて取り組んでいます。	業界に先駆けて幅広く働き方改革を推進。IT業界全体への波及効果を見据えた取り組みを実施。	●「働きやすい、やりがいのある会社」を目指した働き方改革の推進 ●多様な人材の活躍推進(ダイバーシティ) ●仕事と育児・介護の両立支援 ●健康経営の推進	P35-36
パートナー企業と提供する安心・安全なITサービス	ITサービスを、安心かつ安全にご利用いただくために、パートナー企業と共に情報管理の徹底、情報セキュリティの向上、品質の向上に努めます。	品質管理、情報セキュリティ・個人情報保護、コンプライアンスなどの取り組みに加え、サプライチェーンの品質・生産性向上を通じて、社会課題の解決を推進。	●プロジェクト管理・開発工程の品質向上 ●パートナー企業との連携を通じた品質・生産性向上 ●コンプライアンスの遵守	P34 P37-38 P50

事業を通じた社会課題の解決事例

当社では、社会的に求められるITサービスやソリューションの創造・提供を通じて、複雑化する社会課題の解決に貢献しています。

事例1 高度化かつ巧妙化する金融犯罪を検知・防止

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



事例2 サイバーセキュリティに対応できる人材を育成

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



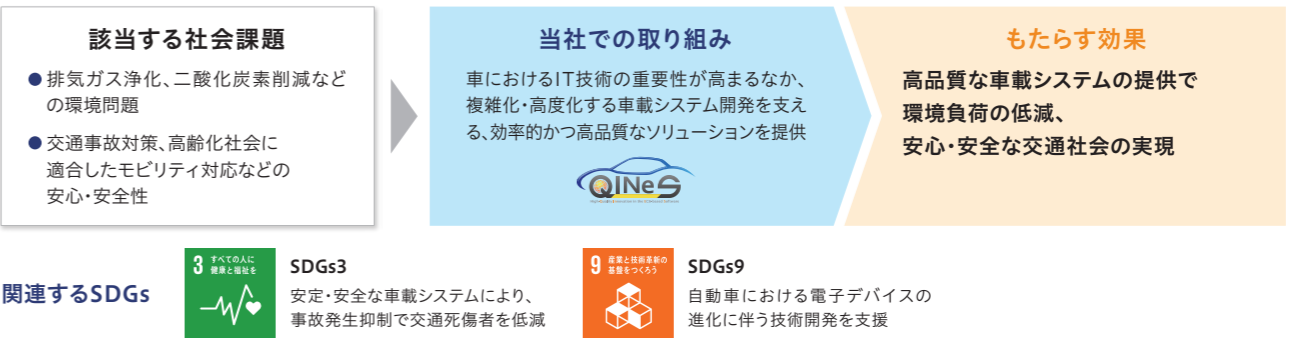
事例3 AIの活用で人材不足を解決

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



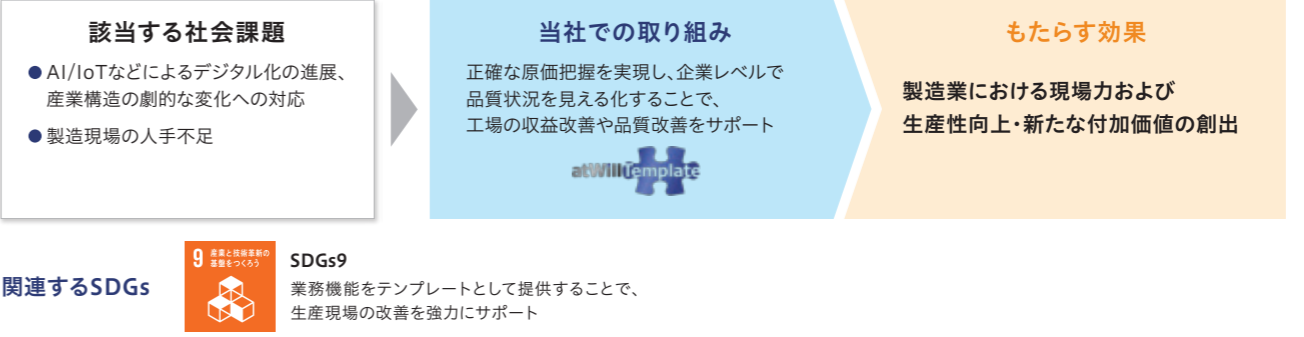
事例4 夢ある未来のクルマづくりをサポート

車載システム開発に30年以上携わってきた知見やノウハウを活かして、2015年にAUTOSAR準拠の国産BSW(Basic Software)「QINeS」の提供を開始しました。BSW、エンジニアリングツールや管理支援ツールの提供、最適プロセス構築、教育、QINeS導入やアプリケーション開発などの支援をワンストップで提供し、高品質・高効率な車載システム開発に貢献しています。



事例5 製造業における生産性向上・競争力強化を支援

atWill Templateは、これまで長年培ったノウハウから、製造業に必要な業務機能を「プレート」として備え、企業独自の強みを活かした変化に強いシステムをスピーディに構築します。さらに、高速開発ツールを利用しプログラムレスでオリジナル機能を追加し、業務に合わせた生産管理システムを短納期低コストで提供します。生産現場の改善を強力に支援することで、製造業の生産性向上や競争力強化につながります。



事例6 簡便なWebシステム開発により業務効率化、働き方改革を支援

EXCELによる煩雑な集計業務を、“Do It Your CELF”感覚にて簡単にWebシステム化。業務を標準化・効率化・自動化することで、生産性の向上を実現。RPA機能により労働時間の削減と業務品質の向上に貢献します。



サービス提供型ビジネスへのシフト

数多くのお客様のITニーズに応えるなかで蓄積した知見を最大限に活用し、標準化できる業務オペレーションを従量課金型ITサービスとして提供。高収益で安定した事業体質への転換を図ります。

SCSKのサービス提供型ビジネス

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

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

SCSKがサービス提供型ビジネスを推進する背景には、製造・流通・金融・通信業界を中心とする約8,000社のITニーズに応え続けてきた実績があります。数多くのお客様と密接にかかわり業界固有の業務オペレーションを熟知しているからこそ、標準化できる部分を抽出し、ITサービスとして開発・提供することが可能なのです。

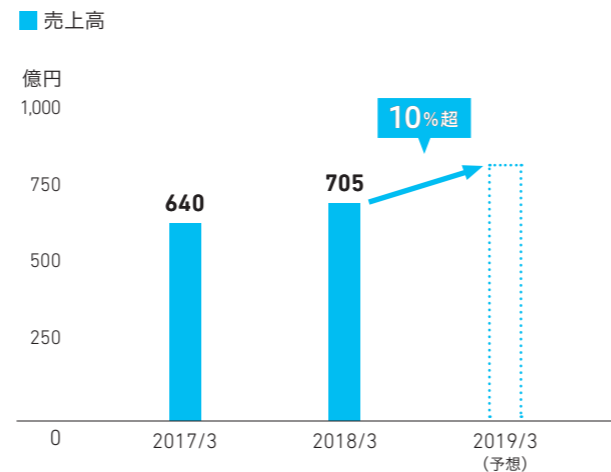
「サービス提供型ビジネス」は、狭義の意味においては、共通の業務オペレーションを共同利用型システムとして構築し、従量課金型で提供するビジネス(下図参照)を指します。2018年3月期には、一部サービス提供型ビジネスの定義を変更し、労働集約型ビジネスからの脱却を意図するビジネスをより広い意味でサービス提供型ビジネスととらえ、業績の実体的成長を図ることとしました。

これら広義の意味でのサービス提供型ビジネスを含めた

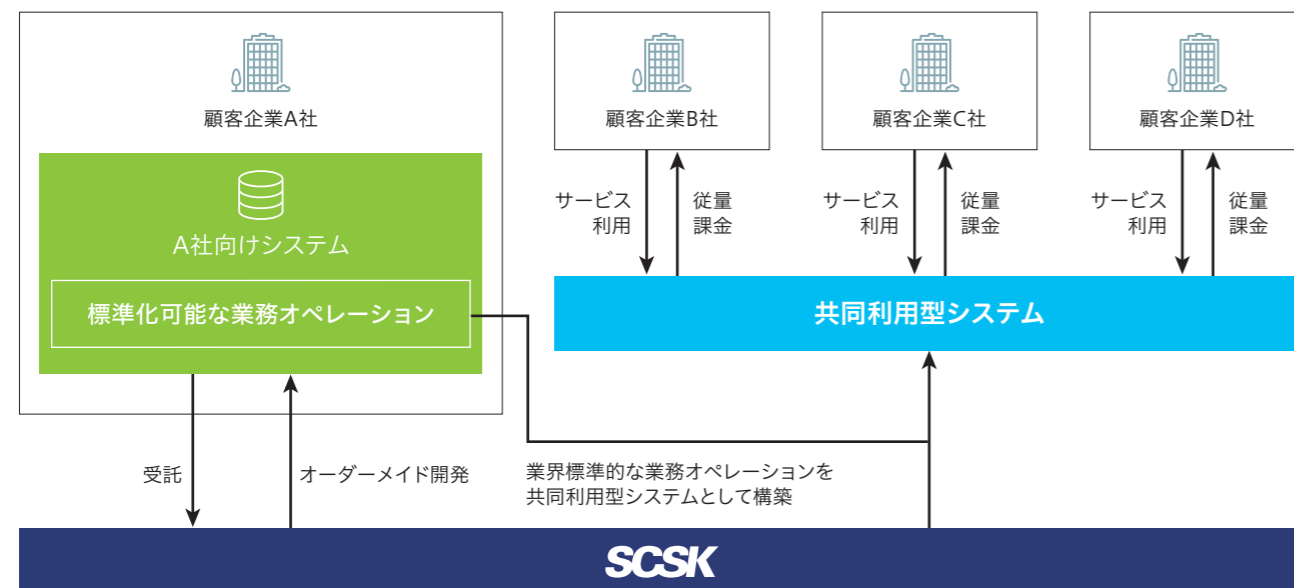
新定義ベースでの売上高は、2017年3月期で640億円、2018年3月期で705億円と約10%成長しました。2019年3月期においても、10%超の売上成長を目指しています。

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

サービス提供型ビジネスの売上高



サービス提供型ビジネスの創出モデル



CLOSE UP 1

AI技術を活用した対話型Webエージェント「Desse」(多言語対応チャットボット)

ユーザーからの質問に自動回答し 顧客満足度の向上と業務効率化に貢献

パソコンやスマートフォンの普及に伴い、「知りたいときにすぐ調べられる、答えてくれる」ことが大きな価値となっており、あらゆる製品・サービスにおいてユーザーサポートの重要性が増えています。企業にとっても、電話やメールでの問い合わせ対応は業務負荷が大きいと、Webサイトを活用して効率化を図りたいというニーズがあります。

こうしたニーズを受けて、SCSKはAI技術を活用した対話型Webエージェントシステム「Desse(デッセ)」を開発しました。SCSKは長年、音声認識システムやテキストマイニングの開発に携わり、さらにコールセンターでのオペレーション業務を通じてお客様をサポートするノウハウを培ってきました。これらの開発経験と業務ノウハウを融合させたのがDesseです。

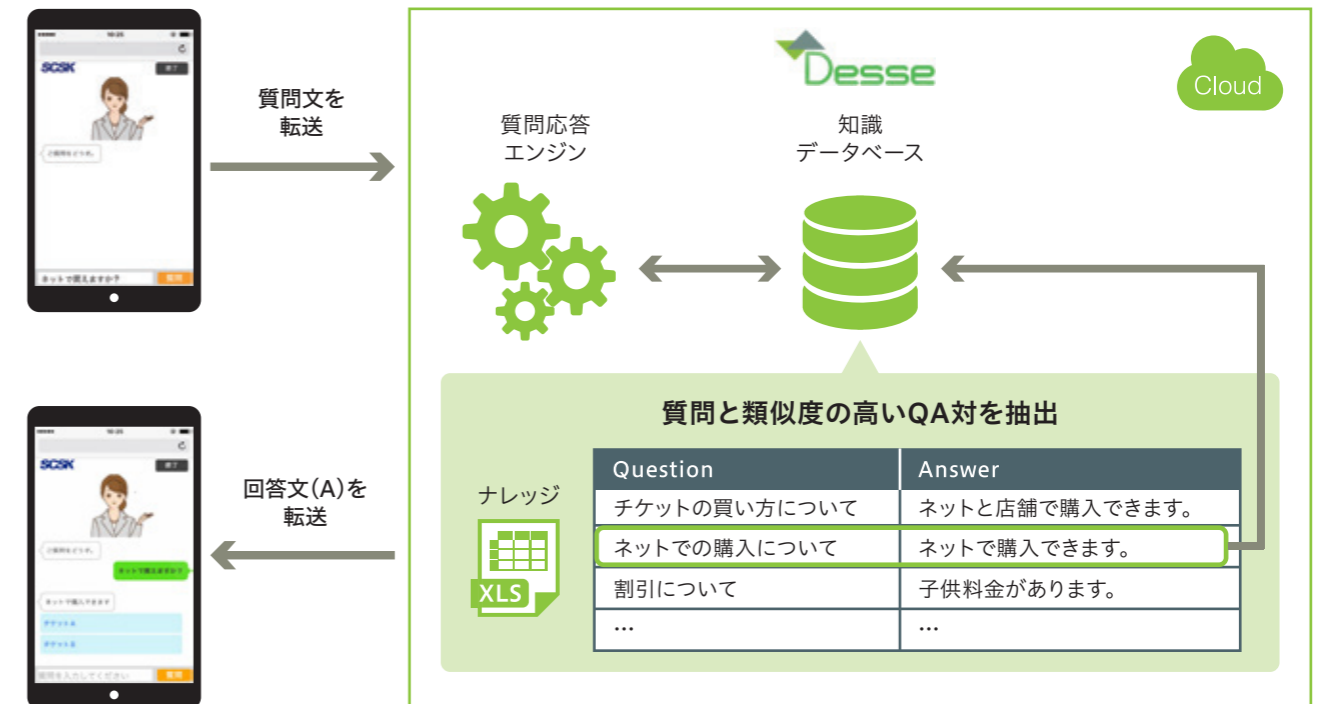
Desseは、Webサイト上に「コンシェルジュ」としてキャラクターが登場し、ユーザーの質問に自動回答します。FAQ検索システムの多くは、キーワードに該当する情報の提示にとど

まり、大量の情報からユーザーが必要な情報を自ら探し出す必要があります。これに対して、Desseにはエージェントと対話しながら回答候補を絞り込む機能を有し、利用者の課題解決をサポートします。これにより、24時間365日、さらに多言語でのユーザーサポートを実現し、顧客満足度向上に貢献、そして有人による対応を削減し、業務効率化や働き方改革に貢献します。

多言語モデル



Desseの機能



CLOSE UP 2

流通業のオムニチャンネル戦略を成功に導く「Next Trend」

オムニチャンネル化や人材不足を背景に
ビジネス変革を迫られる流通業界

インターネットやスマートフォンの普及などによって、最近では実店舗に限らずECサイトやSNSといった多彩な販売チャンネルを通じて自由にショッピングを楽しめる時代になりました。

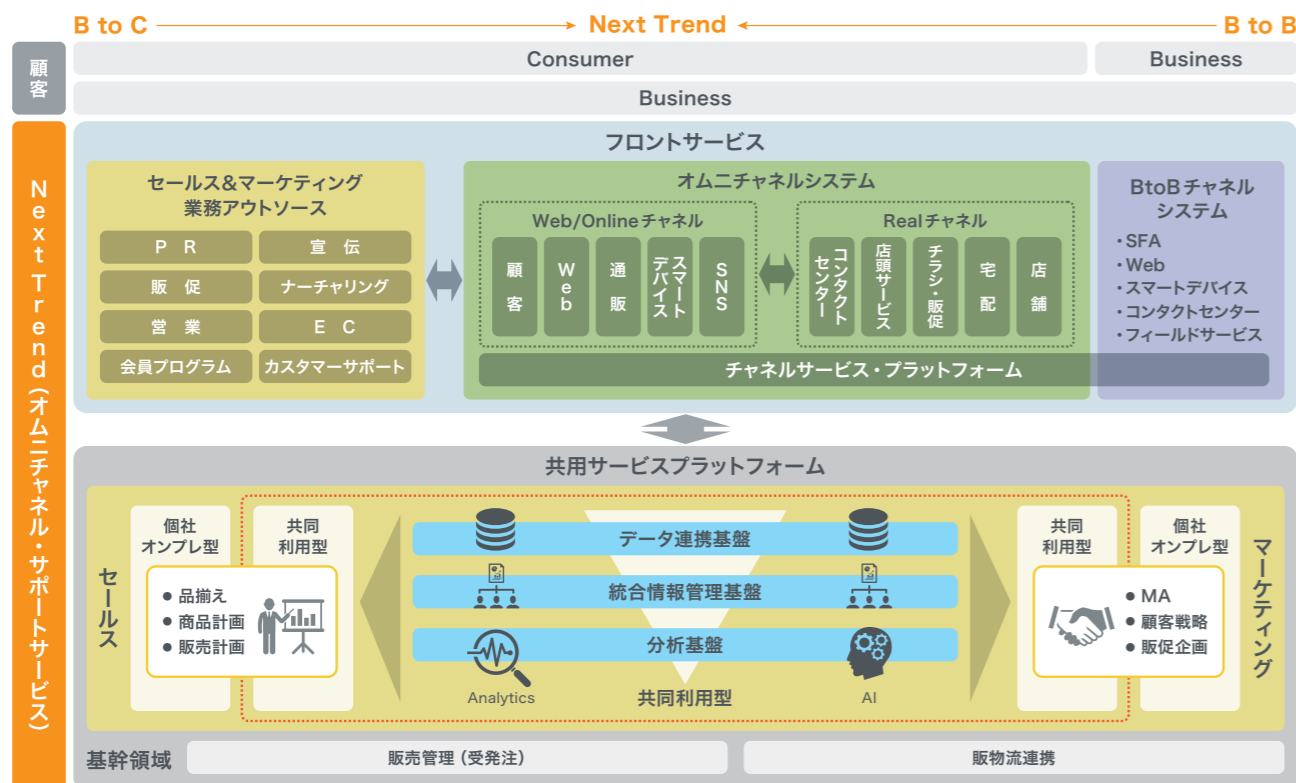
販売チャンネルが多様化・複雑化するなか、流通業界では、すべての販売チャンネルの情報を一元管理するシステムを構築し、顧客満足の向上や販売機会の最大化を図る「オムニチャンネル戦略」が大きなトレンドとなりつつあります。一方、流通店舗の現場では、十分な人材確保が困難な状況が続いており、ITを有効活用した店舗の業務効率化・生産性向上も重要な課題となっています。

流通業向けシステムの実績とノウハウを駆使して
オムニチャンネル戦略をトータルサポート

SCSKは、マーチャンダイジングシステムやマーケティング領域で多数の開発・運用実績を有し、年間900社以上のお客様とお取引しています。なかでも「スマクラ」ブランドで提供している流通業向け統合EDIサービスは約350社に導入され、お客様の生産性向上を強力に支援しています。

これらの実績を通じて培ったノウハウを活かし、2017年6月、流通業向けオムニチャンネル・サポートサービスの新ブランド「Next Trend」を立ち上げました。「Next Trend」は、Web、EC、コンタクトセンターに代表される「オムニチャンネルシステム」をはじめ、セールス&マーケティング分野の「分析・計画・施策実行サービス」、CRM、顧客管理などの「データ連携・管理分析基盤」、流通業をバックヤードで支える「基幹領域」や「業務アウトソーシングサービス」までをトータルサポートします。

Next Trendの概要



「Next Trend」ブランドの新サービス第一弾「スマくま」を提供

「Next Trend」ブランドのサービス群「スマくま」の第一弾として、2017年8月から店舗向け分析支援サービス「スマくま・ショップリーダー」の提供を開始しました。忙しい店長が瞬時に店頭施策の判断を下せるよう、ID-POSなどの販売データを「売場」「商品」「顧客」の3軸で分析し、週次結果を分かりやすく可視化しました。

また、「スマくま」は、「企業内部データ分析」の「ショップリーダー」以外にも、「企業環境・外部分析サービス」、さらには分析結果をもとにした「マーケティング施策実施サービス」と、「Next Trend」のコンセプトに基づいて、

2018年度にラインナップを拡大させていく予定です。「スマくま」のサービス拡充により、2020年までの3年間で流通・小売業30社3,000店舗以上へのサービス導入を目指していきます。



お客様の声

店舗運営に有益な情報を可視化し、店舗現場でのデータ活用を容易にすることで、全ての店舗が事実に基づく判断を可能に

株式会社いなげや 執行役員
情報システム本部 情報システム部長

藤野 敏広様



「スマくま・ショップリーダー」は、いなげやのセールス&マーケティングのコンセプトやベテラン店長の意見を反映させ、「店長判断に必要な情報とその内容・見せ方」について、SCSKとの協議・確認を繰り返して構築したサービスです。このサービスを活用することで、経験の浅い店長でも効果的なマーケティング戦略の立案実行が可能となり、店舗運営力の底上げにつながるものと期待しています。

サービスの利用開始後も、実際に利用してみた店長の意見や要望を聴取し、いかに活用して効果をもたらすことができるかを考えながら、サービスの改善も進めてきております。また、店舗経営を客観的な事実で把握してマネジメント判断をしていくためにも、このツールを店舗運営のPDCAに盛り込める「活用マニュアル」も充実させていきたいと思っております。

現在では営業政策と連動した「見える化」の改善

も進めてきています。今後も、いなげやの戦略的な側面も考慮しながら、店舗運営に携わる店長をはじめとした多くのスタッフに本サービスを活用してもらい、よりよい売場作りに貢献できるように改善や工夫を重ねて、SCSKとWin-Winの関係を築いていきたいと思っています。



戦略的事業の推進

車載システム事業やAIを活用したビジネス開発など成長産業および当社の強みを発揮できる分野に経営資源を集中し、将来的な中核的事業の育成を目指します。



CLOSE UP 1

世界標準規格に対応したBSWの開発

高度化する車載システム開発の効率化に貢献

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

SCSKは、日系自動車メーカーにおける車載システム開発での豊富な開発実績を有し、ISO26262/Automotive SPICEの認定資格者を多数有しています。また、過去の知見を活かし、いち早くMBDにも着手し、併せてAUTOSARに準拠したベーシックソフトウェア(BSW)の製品化に着手、QINeS BSW製品の販売とともに、関連する構築支援サービスなどを提供しています。SCSKは、車載システム基盤であるBSWと車載システム開発を支えるMBD支援サービスをフルラインで提供できる企業として、高品質・高効率な車載ソフトウェア開発を支えています。SCSKは、今後も車載システム開発のワンストップサービスを通じて、日本の自動車産業の競争力強化に貢献していきます。



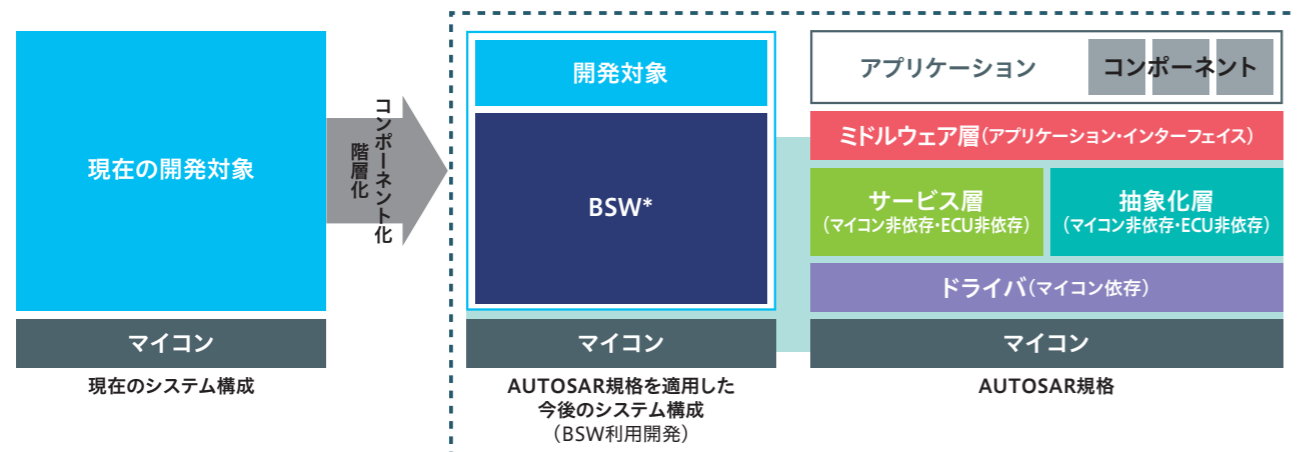
サンデンAC様のカーエアコン用電動コンプレッサーの次世代モデルに採用

カーエアコン用コンプレッサー販売世界シェア25%を誇るサンデン・オートモーティブコンポーネント(サンデンAC)様では、世界的に需要が拡大するEV/HEV向け電動コンプレッサーの次世代モデルの開発に取り組んでいます。次世代モデルを多数の自動車メーカーに横展開するためには、高い品質基準を保ちながら短期間で開発する必要があり、搭載ソフトウェアの基盤部分をAUTOSARに準拠する形で標準化する必要性がありました。SCSKが提供する「QINeS BSW」における性能と品質、およびサポートサービスが総合的に評価され、SCSKは次世代モデル開発のパートナーに選定されました。

ミツバ様のパワーバックドア製品の電子制御ユニット(ECU)に採用

ミツバ様は、車の安全性・快適性を高める四輪電装製品をグローバルに提供しており、現在はパワーバックドア製品の次世代モデルを開発中です。SCSKは、選定条件であった「国産BSWベンダー」「開発コスト低減に向けた16ビットCPU対応」をクリアし、加えて「QINeS BSW」の性能と品質が評価され、開発パートナーに選定されました。SCSKは、自動車メーカー各社からのAUTOSAR要求に応えるBSWを提供することで、ミツバ様のグローバル市場での拡販に貢献します。

車載システムの構成



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

CLOSE UP 2

「AI(人工知能)」を活用したビジネス開発の推進

AIに関する社内外リソースを集約し、戦略的なビジネス創出を目指す

昨今、IoTやAIといった技術パラダイムのシフトが起きており、社会や企業にとって劇的な環境変化をもたらしています。SCSKは、こうした変化を積極的な成長機会ととらえ、AI・機械学習などの先端技術を活用した各業界向けのソリューション開発を推進しています。

2017年10月には、この動きを加速させていくため、全社推進組織として「AI戦略室」を新設しました。AI戦略室では、こ

れまでSCSKグループが製造・流通・通信・金融業などの業界で実現してきたAIのノウハウを集約するとともに、最新の技術動向を取り込み、AIを活用した新たなビジネス創出を目指します。また、AI技術者育成に取り組み、SCSKグループ内におけるAI関連のプロフェッショナル人材の育成・強化を図ります。さらには、収集したAI技術をビッグデータやIoT、さらにはRPA(Robotic Process Automation)などの技術や仕組みと組み合わせることで、より広い視野でお客様の課題を解決していきます。

キーパーソンが語る、SCSKのAI戦略

AI戦略室を中心にビジネス企画・立案を推進し、社内外へのアピールや提案力強化に取り組めます。

音声認識・言語分析や画像認識のAI技術に強み

当社がAIの研究を始めたのは約30年前、いわゆる“第2次AIブーム”のころです。当時はエキスパートシステムと機械翻訳に取り組みました。約10年前、当社は再びAIと向き合い、自然言語処理と機械学習を応用したコールセンター向けソリューションを開発しました。こうしたなかで特に技術を蓄えてきた分野が、音声認識や言語分析です。例えば、コールセンターではお客様とのやり取りを音声認識とAIで分析しており、その成果がAI対話型Webエージェント「Desse(デッセ)」や、次世代型VOC分析サービス「VoiC(ヴォイック)」として製品化されています。また、深層学習技術を用いた画像認識やセンサーデータ、自然言語処理のベースモデルを複数準備し、お客様の持つデータやノウハウを追加学習することで、お客様独自のAIモデルを簡単に作成できるSNN(SCSK Neural Network toolkit)を自社開発し提供しています。

このように、当社ではAI技術の活用を進めてきましたが、これまでは各部門が個別に取り組んでおり、人材やノウハウが社内に散在していました。これらを集約し、AIビジネスへの対応力強化を目指すのがAI戦略室です。AI戦略室では、全社戦略およびビジネス企画を立案するほか、AIに関する市場調査やマーケティングを実施し、外部企業との協業・出資も検討します。また、今後は、AIプランナー・エンジニアなどの人材育成に取り組めます。さらには、社内全体にAIビジ

ネスに対する考え方を浸透させていきたいと考えています。

お客様にAI活用を提案しビジネスを積極的に拡大

現在は“AIブーム”ですから、お客様から多くの問い合わせをいただきますが、「AIを利用したい」と思うだけではうまくいきません。どんな課題を解決したいのか、お客様と一緒に探ることが大切です。その上で、音声認識・言語分析と画像認識・映像解析の両分野でお客様に最適な提案を行い、ビジネスを拡大していきます。また、当社の親会社である住友商事も、AIとIoTを駆使して約1,000社ある事業投資会社の競争力を高めようとしています。その中には多種多様な業種が含まれていますので、SCSKのAI技術を積極的に発信していきます。

今では多くの企業がAIソリューションを提供していますが、システムティックに統合されたサービスまでは多くありません。これからはさまざまなAIとシステムを組み合わせ提供していく時代になるでしょうから、当社のノウハウをもとに、トータルなサービスとして提供していくことを目指します。



執行役員 AI戦略室長
山野 晃

お客様の戦略的ITパートナーとして 共に新たな価値創造に取り組んでいます。

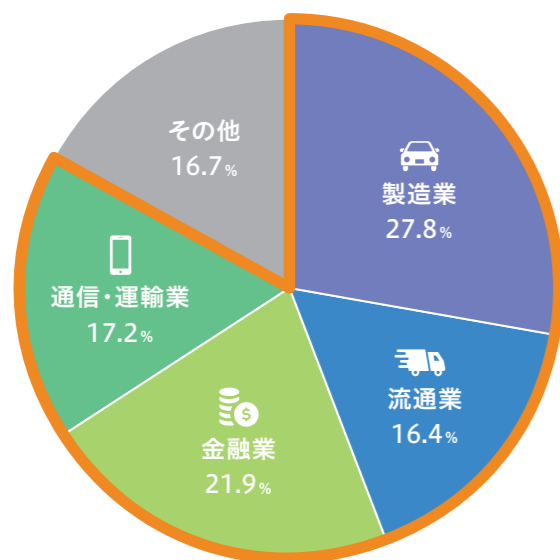
基本的な考え方

お客様が真に求めるITサービスを提供

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

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

顧客業種別の売上高構成比(2018年3月期)



クライアント8,000社の売上のうち、
80%以上を製造・流通・金融・通信の
4業種分野が占める

体制の強化

さまざまなITニーズに応えるための組織再編

2020年3月期を最終年度とする中期経営計画の達成に向けて、基本戦略の一つであるサービス提供型ビジネスへのシフトを加速するとともに、デジタルトランスフォーメーションが進行するなか、高度化するお客様の戦略的ITニーズに応えるため、2018年4月に組織機構改革を実施しました。

初めに、主要顧客のITニーズにグループ総合力をもってスピーディに対応することを目的に、営業統括組織として「全社営業統括部門」を新設しました。同部門では、お客様の経営課題やニーズを的確に把握し、グループの総合力をもってお客様との関係をより深めていく役割を担います。加えて、戦略的に全社展開を考える特定ITサービス、例えば次世代コンタクトセンターやオムニチャネル、デジタルマーケティングといった顧客接点サービス、または先進AIソリューションや働き方改革ソリューションにかかわる営業を行い、マーケットシェアの拡大を目指します。

次に、サービス提供型ビジネスの一層の拡充に向け、SCSKの知的財産ベースの事業開発を担うソリューション事業部門と、業務プロセスアウトソーシング領域を担うビジネスサービス事業部門を統合し、ビジネスソリューション事業部門としました。そして、お客様の課題解決に向けたインテグレーション力の強化およびSCSKならではのコアソリューションの創出・拡大を目的に、業種別事業部門について再編・集約しました。

また、クラウド化が進展するなか、セキュリティ領域も含むデータセンターほか、ITインフラ基盤構築や保守運用領域を担う事業組織を、ITインフラ領域全般を担うITマネジメント事業部門に集約しました。

お客様との関係強化をより一層進めていくとともに、SCSKグループの総合力を活かすことができる体制とすることで、お客様向けのサービス拡充を図っていきます。

お客様との協業事例

村田製作所様と共に、生産現場の生産性向上を支えるソリューションサービスの提供を開始

多くの企業がデジタルトランスフォーメーションへの対応策としてテクノロジー分野への投資を検討するなか、製造業においては、IoT・AIの流れ、流通業においてはオムニチャネル化に向けた事業展開、金融業においてはFintech・AIの導入機運など、SCSKは、ターゲット業界ごとの新しい事業ニーズを的確にとらえながら、お客様の事業ニーズに合わせて新技術を採用すべく、多様なサービス提供型ビジネスの展開に取り組んでいます。

そうしたなか、IoTの領域において、現在、村田製作所様と、スマート・ファクトリー・オートメーション領域での協業に取り組んでいます。同領域向けのソリューションビジネス推進の一環として、村田製作所様が社内で10年以上利用実績がある「設

備稼働見える化ソフトウェア」を、他の製造業の皆様にも活用していただけるよう、生産性

mFLIP™

向上ソリューション「m-FLIP(エム・フリップ)」として商品化。SCSKは協業パートナーとして同ソリューションの販売を開始します。村田製作所様は導入支援と導入後のデータ活用支援サービスを提供し、SCSKは販売業務を含めたインテグレーションサービスを提供することで、お客様の生産性向上にワンストップでお応えします。

お客様とのコミュニケーション

イベントやセミナーの開催

SCSKでは、さまざまな課題解決への貢献を目的とし、お客様向けのイベントやセミナーを開催しています。お客様のために何をなすべきか、お客様の現下の事業課題と将来の成長のための課題を理解し、その解決をお手伝いする、ここにSCSKの存在意義があると考えています。

最近では、SCSKが実践する「働き方改革」事例をIT活用法とともに紹介する働き方改革セミナーを開催しました。「働

きやすく、やりがいのある会社」を追求し、2012年から「働き方改革」を実践した結果、日本経済新聞社が行う「人を活かす会社」調査において、2014年から3年間連続総合ランキング上位にランクインした当社の取り組みを踏まえ、制度面の整備、改革の成果とともに、SCSKならではの「働き方改革」におけるIT活用法を紹介しました。

今後も、開催テーマに沿った外部講師による特別講演や、お客様の登壇も含む具体的な課題解決事例、先進的なIT情報を紹介する分科会講演、ご来場いただいた方同士の情報交換などを通じて、お客様における当社の戦略的ITパートナーとしての位置付け向上を図っていきます。




「第29回 設計・製造ソリューション展(DMS)」への出展



「SCSKモノづくりCAEセミナー2018」の開催

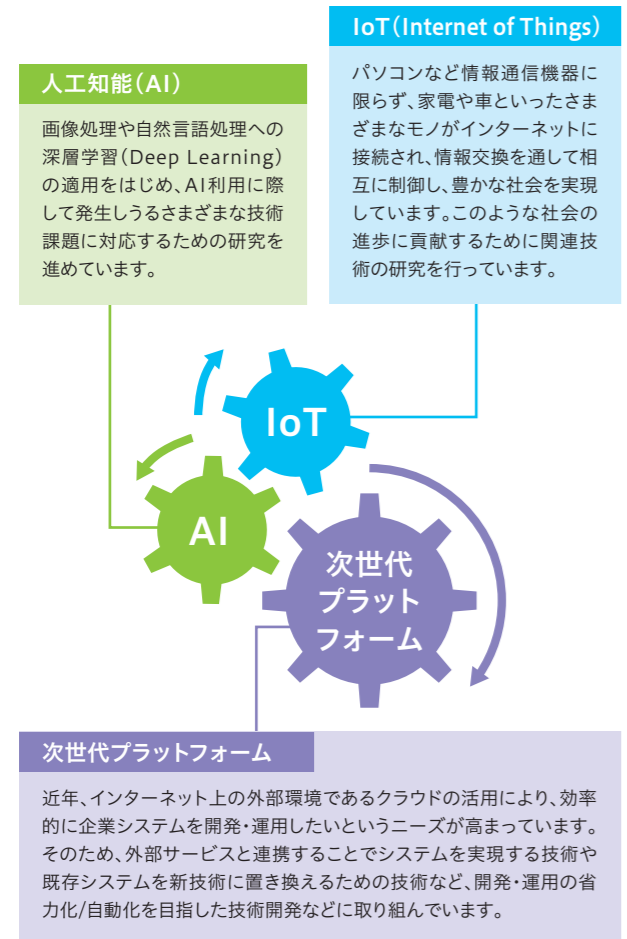
進展するデジタル技術への対応と プロジェクト管理の高品質化を推進しています。

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

技術力・開発力の向上への取り組み

デジタル化に対応する研究開発を推進

SMAC(Social/Mobile/Analytics/Cloud)の普及に加え、AIの新たな形(機械学習、深層学習など)が生み出されたことにより産業界・生活環境にさまざまな変化が起きました。昨今ではFintech/ IoTなど、さらに社会生活や企業活動をITと一体化させるデジタル化の世界が広がりつつあります。SCSKでもこのような変革を生み出す技術トレンドに注目し、社内の研究開発の専門組織を中心に、IT利用環境の高度化・次世代化といった課題に対する先端・先進技術の調査・検証、ならびにSCSKの製品・サービスの強化・革新のための実用化研究に取り組んでいます。



社員が自ら新しい技術にチャレンジできる機会を提供

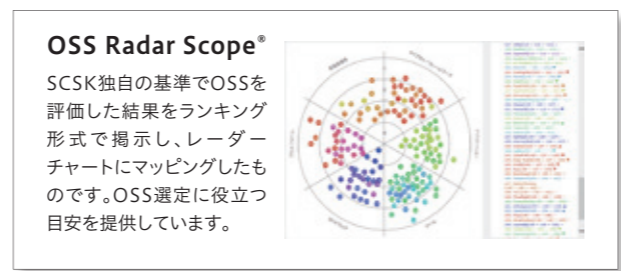
普段の業務から離れて新たな技術にチャレンジする場として、SCSKグループ社員を対象としたハッカソン「テクのこ」を開催しています。部署や職種、年齢の壁を越えて集まった社員が、その場でチームを組み2日間アプリ開発に没頭、最後にデモを行い技術の使い方や創意工夫などをアピールし審査員が評価・表彰します。加えて、毎回多くの社員で盛り上がる「テクのこ」ライトニングトーク大会もSCSKグループ各拠点で行っています。ここでは、日頃の技術研さんの成果や興味のあるトピックなどを社員が自発的に登壇して共有することにより、参加した社員同士が刺激を受け合ったり人的ネットワークを広げたりしています。このような場づくりを維持・発展させ、“技術”のSCSKを支えていく、技術やトレンドに常にアンテナを張り変化に対応できる自律型の技術者を育てていきます。



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

OSS(オープンソースソフトウェア)*への取り組み

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

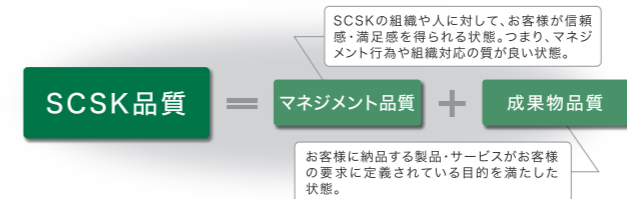


* OSS: Open Source Software

業務品質向上への取り組み

私たちの考える品質

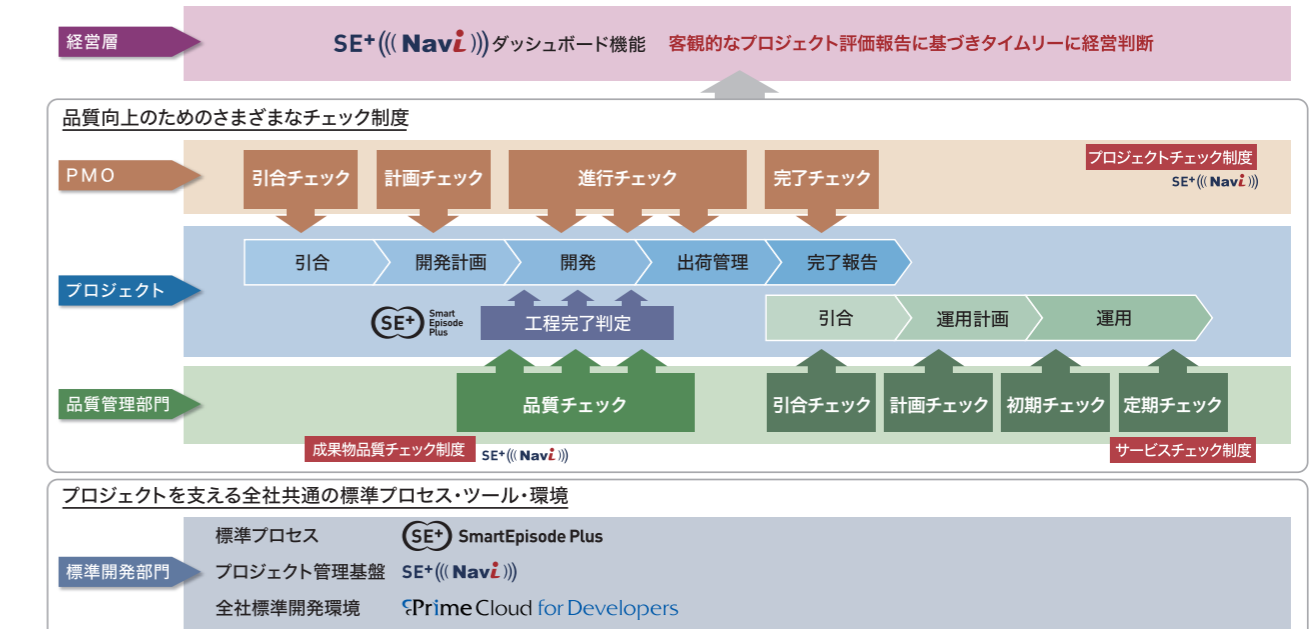
「お客様にご満足いただけること」、これこそが製品・サービスにおける品質で最も大切なことだと、SCSKは考えています。そのために必要なことは、「マネジメントの質」「成果物の質」の、両方を向上させることです。SCSKではこの2つを合わせ、「SCSK品質」という言葉で定義しています。



高い業務品質を提供する「SE+®」

SCSKでは、2012年度からプロジェクト管理・システム開発のためのプロセス標準「SmartEpisode Plus(SE+)」を導入し、安定した品質を確保できるようなプロジェクト管理を実施しています。SE+にはSCSKがこれまで培ってきた現場の英知が結集されており、システムやサービスの品質を重視するための仕組みや、日々業務を遂行するにあたり必要な基本やポイントが凝縮されています。

全社で品質を支える仕組み



プロジェクト状況を見える化する「SE+(Navi)®」

ビジネスの伸長に合わせて、SCSKが担うプロジェクトは大型化し、難易度が上がっています。こうした背景のなかで、プロジェクト運営の効率化や見える化を目的に、SE+によるプロジェクト管理の基盤となる「SE+(Navi)」システムを開発し、2016年度から導入しています。SE+(Navi)を利用することで、プロジェクト状況(品質や採算など)や各種チェックの結果を見える化することができ、ライン職によるプロジェクトファシリテーション、経営層による素早い経営判断を可能にしました。SE+(Navi)の導入により、開発プロセスやプロジェクト状況の見える化を徹底的に推し進め、開発品質・生産性のさらなる向上を図ります。

全社で品質を支える仕組み

プロジェクトで実施する一般的な品質管理プロセスだけでなく、第三者(PMO、品質管理部門など)による品質向上施策を全社的に推進し、プロジェクトの全期間にわたって、組織的な品質向上に取り組んでいます。不採算案件の抑制をさらに強化し、また、品質チェックや品質レポート作成を徹底することで、「高品質化による競争力強化」を目指します。

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

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

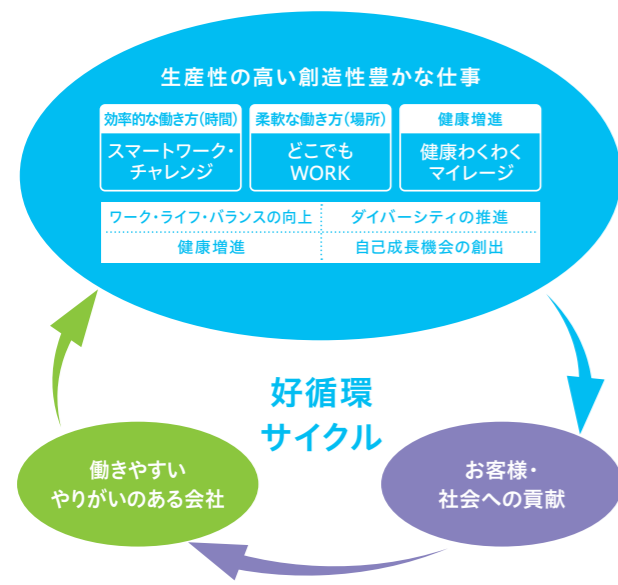


働き方改革の推進

働き方改革による好循環サイクル

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

働き方改革の全体像



スマートワーク・チャレンジ

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

この施策では、各部署で主体的に業務を効率化する取り組みを進める一方、削減した残業代を全額社員に還元することを前提に、残業削減・休暇取得の目標を達成した際に支給する達成インセンティブ(特別ボーナス)や残業の有無にかかわらず20時間分の残業代を毎月支給する固定残業手

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

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

月間平均残業時間と年次有給休暇取得日数の変化

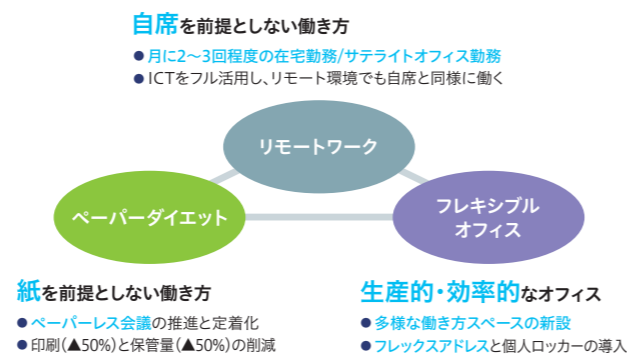


新しい働き方を目指した「どこでもWORK」

SCSKは「いつでもどこでも働ける」新しい働き方の実践・定着を目指し、「どこでもWORK」を開始しました。自宅やサテライトオフィスなどでの勤務を推進する「リモートワーク」、リモートワークの阻害要因となる紙を印刷と保管の両面から削減する「ペーパーダイエット」、座席を固定化しないフレックスアドレスのほか、集中席やファミレス席などを導入し、多様な働き方ができるオフィスをつくる「フレキシブルオフィス」の3つの施策を一体として展開しています。

2016年度より段階的に対象組織を拡大し、課題の洗い出しと対策を行った後、2017年度より全社展開しました。また、経営層から繰り返しメッセージを発信し、成功事例を横展開するなど、「どこでもWORK」を実施しやすい就業環境を構築しています。今後は仕組みや環境面をさらに改善し、時間や働く場所にかかわらず「成果を重視する」意識を高めていくことを推進していきます。

「どこでもWORK」概念図



健康経営

SCSKは、社員の健康こそがすべての礎という理念の下、健康経営を推進しており、就業規則にそれを明記しています。社員が心身共に健康でいきいきとやりがいを持って働ける職場づくりに取り組むことによって、一人ひとりが持てる能力を最大限に発揮でき、お客様の喜びと感動につながるサービスを提供できると考えています。

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

ワーク・ライフ・バランスとダイバーシティ

SCSKでは、社員一人ひとりがライフステージに応じて多様な柔軟な働き方を選択しながら安心して働き続け、能力を最大限発揮できる職場を目指して、各種制度・施策の拡充に努めています。

ダイバーシティ推進のこれまでのあゆみ

全般	女性活躍推進	実年キャリア	障がい者雇用・活躍推進	成果
2012年 ●ダイバーシティ推進課設置 2016年 ●ダイバーシティに関するeラーニングの実施	2013年 ●女性管理職登用目標設定、女性管理職養成プログラム開始 ●育児休業からの職場復帰支援プログラム開始	2013年 ●65歳完全雇用制度スタート ●実年キャリアプラン導入 2014年 ●40歳以上社員・部課長必須型介護セミナー実施 2018年 ●実年キャリアプラン改定 ●シニア正社員制度導入(60~65歳までを正社員化)	1992年 ●特例子会社「東京グリーンシステムズ株式会社」設立 2007年 ●「リラクゼーションルーム」の設置 2011年 ●農業事業で職域拡大	2014年 ●ダイバーシティ経営企業100選に選定 2015年 ●「女性が輝く先進企業表彰」において「内閣総理大臣賞」を受賞 2017年 ●日経BP社日経DUAL「共働き子育てしやすい企業2017」にてグランプリ受賞 ●厚生労働省「働きやすく生産性の高い企業・職場表彰」大企業部門・最優秀賞を受賞 2018年 ●日本経済新聞社「日経Smart Work大賞2018」にて、人材活用力部門賞を受賞 ●なでしこ銘柄、健康経営銘柄に4年連続選定
2013年より「スマートワーク・チャレンジ」を開始 / 2015年より「健康わくわくマイレージ」を導入				

仕事と育児の両立支援

仕事と育児の両立が無理なく実現できるよう、両立支援制度の整備を積極的に進めてきました。育児休業制度の拡充やさまざまな休暇制度を導入するほか、柔軟な勤務体系も整備し、時間や場所にとられない働き方を実現しています。また、両立に必要な費用補助など経済的支援策も導入し、早期復職を支援しています。

仕事と介護の両立支援

介護離職ゼロを目標に、仕事と介護を安心して両立できる環境整備として、柔軟な勤務制度をはじめとする各種支援策を実施しています。フレックスタイム制や短時間勤務、在宅勤務のほか、介護休暇や両立支援休暇などの休暇制度も整備しています。また、介護に関する基礎的な知識習得と制度理解を深めてもらう機会として、40歳以上の全社員と全部課長を対象に介護セミナーを開催しています。

女性の活躍推進

女性がいきいきと活躍する企業を目指して、人材育成と働き方改革に取り組んでいます。女性が活躍する上で大きな障害となっている長時間労働を改め、さらなる活躍推進を目的に、女性役員およびライン管理職を100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。

パートナー企業との連携の下 品質・生産性向上や働き方改革を進めています。

基本的な考え方と取り組み方針

パートナー企業と一体となった取り組みの推進

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

SCSKは、お客様の重要な資産である情報を扱う事業者として、パートナー企業と共に情報セキュリティ強化やコンプライアンスの徹底に取り組んでいます。さらに、より高いレベルのITサービスの提供に向け、業務品質・生産性の向上を図るとともに、それらを支えるパートナー企業を含めた働き方改革にも取り組んでいます。

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

今後も、サプライチェーンにおける社会課題に対してパートナー企業と一体となり責任を持って取り組むことにより、IT業界がさらに魅力的な業界へ発展することを目指していきます。

購買行動指針

Challenge

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

Commitment

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

Communication

- 対話を通じて、相互理解と信頼関係の構築に努めます

取り組みテーマ

業務品質・生産性の向上

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

働き方改革／健康経営

- 施策・取り組みの共有
- 共通指標による可視化

コンプライアンスの徹底

- 情報セキュリティの強化
- 業務委託に係る法令の遵守

Coreパートナー制度を通じた関係強化

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

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

年1回開催される「Coreパートナーカンファレンス」では、SCSKとCoreパートナーの経営層が一堂に会し交流を深めています。

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



パートナー企業との連携

品質・生産性の向上

SCSKは、社内にとどまらずパートナー企業の間でも業務品質・生産性の向上を図る取り組みを続けています。

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

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

働き方改革の推進

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

このような取り組みのなかで、「働き方改革推進会議」を発足させ、Coreパートナーと定期的に開催しています。この会議では平均残業時間や有給休暇取得率などを指標として共有するほか、各社の具体的な取り組みや成果を発表することで、働きやすい職場環境の実現に取り組んでいます。また、Coreパートナー向けの相談窓口を設置することで、各社が円滑に働き方改革を進められるようサポートしています。

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

情報セキュリティ強化・コンプライアンス徹底

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

その他、パートナー企業を対象に「情報セキュリティ・コンプライアンスに関する説明会」を定期的に開催し、情報セキュリティガイドライン・関連法令・法改正動向などについて説明を行い、情報セキュリティおよびコンプライアンスの確保と強化を図っています。また、社内に対しても同様に取り組んでいます。

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



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

TOPICS

サプライチェーンにおけるCSRの推進

SCSKはCSRに配慮した購買活動を実践するために、サプライチェーンにおける社会的責任を以下のように認識しています。このような考え方をパートナー企業の皆様と共有し、共に社会課題の解決に向けた取り組みを進めていきます。

サプライチェーンにおけるCSRの推進

1.人権問題への配慮

- 人権を尊重し、人権侵害に加担しない。
- 強制労働・過重労働・児童労働・不当な低賃金労働を防止する。
- 雇用における差別を行わない。
- 労使間の円滑な協議を図るため、従業員の団結権を尊重する。

2.労働環境への配慮

- 従業員に対して安全で衛生的かつ健康的な労働環境を整備する。

3.従業員の健康への配慮

- 従業員の健康増進に努める。

4.環境問題への取り組み

- 気候変動を含む環境問題を認識し、資源・エネルギーの有効利用に取り組むとともに、環境汚染の予防に努める。
- 廃棄物・水使用量削減に取り組むとともに、生物多様性に十分配慮する。

5.品質・安全性への取り組み

- 製品やサービスの品質・安全性を確保するため、教育や社内評価の実施に努める。

6.事業継続性への取り組み

- 事業継続性を確保するための健全な企業経営に努める。

7.法令、社会規範の遵守

- 内外の関係法令および国際的な取決めを遵守し、公正な取引を徹底するとともに、強要・贈賄などあらゆる形態の腐敗を防止する。

8.情報セキュリティへの取り組み

- 情報管理の徹底、情報セキュリティの向上、個人情報保護の強化に取り組む。

9.地域・社会への取り組み

- 地域コミュニティの一員として協働し、地域社会との良好な関係構築に努める。

10.上記に関し、適時・適切な情報開示を行う。

社会全体の環境負荷低減に貢献することで豊かで持続可能な社会の実現を目指します。

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



環境担当役員メッセージ

近年、気候変動や資源の枯渇などをはじめとする環境問題は、さまざまな業種の企業に影響を与え、事業戦略上の重要テーマとなっています。

当社では、環境問題のなかでも特に、「気候変動問題」を優先的に取り組むべき重要テーマであると考え、当社の環境活動の目指すべき方向性を定めた「環境アクションプラン」を策定しました。

ITサービスの提供を主な事業とする当社は、効率的かつ効果的なITシステムや運用サービスの構築・導入を通じて、社会全体の環境負荷低減に寄与するとともに、堅牢なデータセンターやBCPソリューションなどにより、災害時におけるお客様の事業継続に大きく貢献することができます。こうした強みを最大限に発揮するとともに、お客様やパートナー企業とも連携しながら、事業活動プロセスでの環境負荷低減と環境変化に適応した社会づくりを、当社の社会的存在意義の一つと認識し、その実現

に向けた取り組みを積極的に推し進めていきます。

また、当社自身についてもエネルギー消費量・CO₂排出量の着実な削減を進展させるとともに、データセンターにおける空調・冷却用の水使用の削減、電子機器廃棄物のリサイクルなど、当社の事業内容と関連性の高いテーマを特定し、取り組みを行っています。

こうした取り組みを全社横断的に進めるため、当社では、全社的な環境マネジメント体制を設定し、環境活動の報告・情報共有を行う環境保全会議を開催しています。これらのマネジメント体制を通じて、今後とも、当社らしい戦略的な環境活動を立案・実行していきます。



上席執行役員 岡 恭彦

事業内容との関連性の高いテーマを特定し、取り組みを行っています。

幅広い業界にわたるお客様や、教育研究機関、パートナー企業などとも協働しながら、経営理念「夢ある未来を、共に創る」の下、豊かで持続可能な社会の実現に向けて、事業活動を通じて貢献していきます。

環境への取り組み方針と環境アクションプラン

SCSKは、住友商事株式会社および住友商事グループ会社と同一の環境方針・システムの下、環境活動を推進しています。

「経営理念」と「環境方針」を踏まえ、「気候変動という社会課題に対し、SCSKが事業を通じてどのように貢献するか」という方向性を、「環境アクションプラン」として示しました。ITサービスの提供により、事業活動を通じて社会に貢

献する企業として「お客様と共に創る豊かな社会」の実現を目指します。

環境アクションプラン

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

2.気候変動リスクに対応する、レジリエントな社会づくりへの貢献

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

3.環境に配慮した持続可能な企業活動の実現

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

気候変動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問題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。

SCSKの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、当社のオフィスやデータセンターからの影響と、当社が提供する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。その中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。

気候変動問題への取り組み事例

データセンターにおけるエネルギー効率化

きめ細かい空調管理などの高品質な運用や、設備の更新・機能改善工事などの設備投資により、高効率化とさらなる省エネルギー化を推進しており、そのパフォーマンスをPUE値*などの指標を用いてモニタリングしています。

また、気候変動の影響から懸念されている巨大台風や竜巻などの多発を含め、自然災害から社会のインフラを守る堅牢なデータセンターを設置・運営しています。

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

オフィスにおける省エネルギー活動

SCSKは業界に先駆けて、2013年度より働き方改革の施策「スマートワーク・チャレンジ」を実施し、業務の効率化や残業時間の削減を実現するとともに、オフィスにおける省エネルギーを推進し、環境負荷低減に取り組んでいます。例えば、2015年度より、在宅勤務やリモート会議など、社員の移動を伴わない環境に配慮した働き方を推進しています。

また、オフィス内の節電活動も日々実施しており、服装も夏期の「クールビズ」、冬期の「ウォームビズ」に限らず、通年カジュアルスタイルを導入しています。



netXDC千葉第2センター

社外取締役座談会

さまざまな専門性をお持ちである3人の有識者がSCSKの社外取締役に就任し、1年が経過しました。そこで、この1年を振り返るとともに、SCSKのコーポレート・ガバナンスに対する意見や評価、今後の方向性について語り合っていました。



社外取締役 監査等委員
矢吹 公敏

社外取締役 取締役会議長
松田 清人

社外取締役 監査等委員
中村 雅一

Theme 1 社外取締役の役割・使命

社外取締役として果たすべき役割とは何か、また、どのような観点を大切にしているか、それぞれお考えをお聞かせください。

矢吹 | 社外取締役の役割は二つあると認識しています。一つには、コーポレートガバナンス・コードにあるように、中期経営計画に記載されている業務がその計画に従って実行されているか、また、計画の進捗を見た上で、その計画を見直すべきかについても議論し、執行者に助言することであると考えています。今一つは、業務の執行が適正かつ適法に行わ

れているかを株主に代わって監督することです。

中村 | 私も助言と監督という役割を意識していますが、とりわけ私は公認会計士としての専門知識に基づく助言を期待されていると思いますので、それに応えていきたいと考えています。

監督に関しては、大会社の会計監査を数多く経験してきましたので、企業が健全に成長するために、あるいは不正などを防ぐためにはどういう組織をつくるべきか、また、実際に不正が発生した場合にはどう対応すべきか、といった例をいろいろ見えています。そうした経験も踏まえた上で監督機能を発

揮できればと思っています。

松田 | 私は、社外取締役の経験はありましたが、取締役会議長を引き受けたのは初めてのチャレンジでした。正直、試行錯誤の1年であり、まだまだ十分に役目を果たしたという認識はありません。

ただし、議長としても社外取締役としても念頭に置いているのは、私たちは社外にいるステークホルダー、とりわけ株主の代わりであるということです。客観的に見て分からないものは分からないと、良い意味で「空気を読まない」ようにしています。それぞれの事案についての不明点や是非を明確にしながら議事運営に努めることで、チェック機能を果たし、外部に対する説明責任を果たしていきたいと考えています。

社外取締役に就任してからの1年を振り返っていただき、当社のコーポレート・ガバナンスに対する評価をお聞かせください。

松田 | 全体観として、SCSKはコーポレート・ガバナンスについて極めて意識の高い会社だという印象です。「本気でガバナンスを強化していこう」という執行側の役員の方々の強い意志を感じますね。

2015年のコーポレートガバナンス・コード適用にあたり、企業はともすると表面的にカタチを整えようというところから入りがちですが、SCSKは、執行側としてやりにくいことも全部飲み込んで、本質的に取り組もうという気概が感じられます。

その表れとして、SCSKは現在、委員会等設置会社ではな

Theme 2 審議の活性化に向けて

議論が活発に行われているかなど、取締役会の運営に関してはどのように感じておられますか。

松田 | 取締役会を重ねるにつれ、良い方向に変わってきていると感じます。上場会社として会社法上必要な決議項目をきちっと議論しながらも、コーポレートガバナンス・コードで取締役会の役割の最初に挙げられている中期的な経営戦略に十分な議論の時間を割けるようになってきました。

何が改善されたかという点、先ほど矢吹さんもおっしゃっ

く監査等委員会設置会社ではありますが、別途ガバナンス委員会を設けています。矢吹さんを委員長として、社外取締役を中心に構成されている委員会です。重要事項についてはそこで審議して取締役に具申しており、かなり客観性を保って運営されています。また、取締役会議長を社外取締役としている点も、その気概の表れだと思います。

矢吹 | この1年で、SCSKは非常に情報量の多い会社だという印象を受けています。取締役会で大切なのは、適切な情報が私たちに伝わり、それに基づいた意見を言えるということです。その点、SCSKはさまざまな形で事前説明がなされ、時間も十分に取っていただいています。また、それ以外にも、例えば年数回開かれる懇親会といったカジュアルな席も含め、執行役員の方と会って意見を交換する機会が多々あります。

また、私は監査等委員会の委員でもありますので、常勤の委員の方からも情報をお聞きしており、十分な情報量に基づく監査、監督ができていていると思います。



た事前説明です。事前に丁寧な説明があり、単純な質問は解決されるので、取締役会では論点が明確になります。従って、取締役会メンバーはその論点にフォーカスを合わせて審議を展開できるという方向になりつつあります。

矢吹 | 情報をどのように伝えていただくか、その中身は何かということ、取締役会を充実させる上で大変重要です。情報の中には良い情報もあるし、問題や課題に関する情報もありますが、双方をしっかりと伝えていただくことが大切です。

SCSKでは私たちが理解するために必要な情報が十分に

提供されていますので、準備をしてくださるスタッフ部門の方がきちんと仕事をされていて、取締役会を支える事務局体制がしっかりしていると感じます。

松田 | 議論もかなり活発ですよ。誰も発言せず、異議なしで終わるということはほとんどありません。重要な議案については皆さんから活発な意見交換がなされますし、取締役会で十分な結論を得られないときは継続審議もあり得ます。

もちろん、議長としての私自身も含めて、改善の余地はありますが、良い方向へ進化しているということも加味し、取締役会の役割・機能が強化されてきていることは間違いないと思います。

中村 | 松田さんが進化と表現されたとおり、私もこの1年間、取締役会に参加するなかで、徐々に良くなってきていることを実感しています。

監査等委員会設置会社に移行した後、基本的に、執行に関する事案は執行側、中長期的な事案については取締役会

で議論しようという形になっています。その際、社外取締役が議論に適切に参加できるよう、取締役会の報告事項として各事業部門の状況なども報告してもらっていますし、議題の選び方も適切になってきているのではないのでしょうか。



Theme 3

中期経営計画のモニタリング

2015年にスタートした中期経営計画の3期目が経過しました。この1年間のモニタリングを通じて感じたことをお聞かせください。

中村 | モニタリングは取締役会の重要な役割の一つですが、モニタリングにおいて最も重要な構成要素は中期経営計画だといえます。

矢吹 | そうですね。先程も申し上げたとおり、会社の中長期的な経営方針について意見を上げることが、私たち社外取締役に求められますが、そのコアとなる対象が中期経営計画です。

松田 | 現行の中期経営計画は折り返し地点を過ぎて、ちょ

うど第3コーナーに差しかけたあたりです。ただ、中期経営計画の策定時点と現在を比べると、IT業界に限らず産業そのものが激変しています。そのなかで、当然、当社の事業環境も大きく変わっているわけです。この先どういう方向に行くか、非常に大事な岐路といえますか、大きな節目に来ているのではないかと感じます。

というのも、大きな方向感はいずれも、具体的な目標や施策を検証すると、現時点ではちょっとずれてきているのではないかと感じているからです。

昨今では、IoTやAIなどの技術革新による「第4次産業革命」によって、産業構造が根底から変わりつつあります。流行り言葉で言うなら“デジタルイゼーション”ですね。本来なら、SCSKはデジタルイゼーションの極めて有力な担い手であるはずで、この会社にはそういうポテンシャルがあると思います。こうした観点も踏まえ、それぞれのテーマについて今日的に見るとどうなのかを、皆でもう一度議論することが必要ではないのでしょうか。

矢吹 | 計画というのは、「立てて終わり」ではありません。計画に基づいて私たちは毎月集まって議論をしているわけですから、計画がうまくいってなければ、どこがうまくいっていないのか、そして改善するためにはどうしたらいいか。松



田さんがおっしゃるように、中期経営計画を本当に見直すべきなら、どう見直すかを検討する必要があります。

中期経営計画は、投資家の皆様に「こういう夢や目標に向かって会社は成長していくんだ」と感じていただくために策定するものです。ただし、描いた計画どおりにいかないこともあります。仮にそうってしまった場合、現実から目をそらし、目標に届かないまま期間を過ごし、反省がないまま終わるのは、最悪なパターンです。

目標を達成できないのであれば、やはりどこかがストレッチできなかったわけですから、そこについて見直し、達成できなかった理由を株主にきちんと説明しなければいけない。それを毎年繰り返すことで、中期経営計画は初めて指針としての意味を持つことができます。目標を達成できなくても、説明することができていれば意味があるんですね。そうすれば、次の中期経営計画をつくる際のベースにもできるし、会社の次の将来像を株主に示す材料にもなる。

Theme 4

今後の課題と目標

最後に、社外取締役として、2期目に向けた抱負をお聞かせください。

矢吹 | この1年間は、会社に慣れるだけで終わってしまった感があります。2年目以降は、執行役員のみならず、現場の社員ともお会いする機会をもっと設けて、肌感覚でこの会社を理解しながら、社外取締役としての役目を果たしていきたいですね。

具体的には、まず現場で働いている若い社員とも意見交換をして、彼らの考え方や普段感じていることを知りたいと思っています。

中村 | 私も矢吹さんと同様、会社理解に終始した1年だったような気がします。事務局の方が詳しく説明してくれるがゆえに、頭の中だけで理解したつもりになっている部分もあるかもしれません。やはりもう少し現場の社員と直接触れ合い、実際の風土に触れた上で、助言なり監督なりができればと思います。

松田 | 私としては、取締役会の運営を改善していくよう努めたいです。コーポレートガバナンス・コードでも求められている次世代リーダーの後継者育成計画(サクセッションプラン)や取締役会の構成については、この1年間ほとんど議論できなかったという反省があります。今後はそのあたりを積

松田 | これからは、次期中期経営計画の策定ということになると思いますが、SCSKにとっては非常に重要です。先ほども申し上げましたが、当該IT業界に限らず産業そのものが激変している昨今、将来的に成長できるか、あるいは将来会社がなくなってしまうかもしれないという分岐点にいるくらいの危機感を持って臨むべきだと思います。

私たちはITの専門家ではありませんが、自分の経験や知見を最大限に活かして、この会社が正しい方向に進むよう努力したいと考えています。

中村 | 中期経営計画はモニタリングの構成要素でもありますが、それにとどまらず、自分たちの将来を見据え、自分たちはこう進んでいきたいという意思を社内外に向けてアピールできる道具でもあります。社内の執行責任者だけでなく、会社全体を巻き込み現場参加型で新しい中期経営計画をつくることで、次世代の経営層の育成にも役立つはずで、その点でも、会社にとって非常に重要な要素だと思います。

極的に議論していきたいですね。

もう一つは、私たちの側からも何らかのインプットをしていきたいですね。他産業の事例や世界の経済トレンドなどを適宜伝え、議題とは直接関係がなくても「アメリカで今こういうことが起きているがどう思うか」といった問題提起的なことも含めて、いろいろ発信していきたいと思っています。

もちろん、こうしたことは自分一人ですることではありません。社外取締役の皆さん、執行側の皆さん、特に事務局の方々にはさらに負担をかけてしまうかもしれませんが、関係者が一丸となり、より充実した取締役会にしていきたいと思っています。



持続的な企業価値の向上を図るため、ガバナンスの強化に取り組んでいます。

基本方針

当社グループは、企業としての社会的責任(CSR)を念頭に、株主をはじめとするさまざまなステークホルダーを視野に入れた経営を実践していきます。

かかる観点から、経営の効率性の向上と経営の健全性の

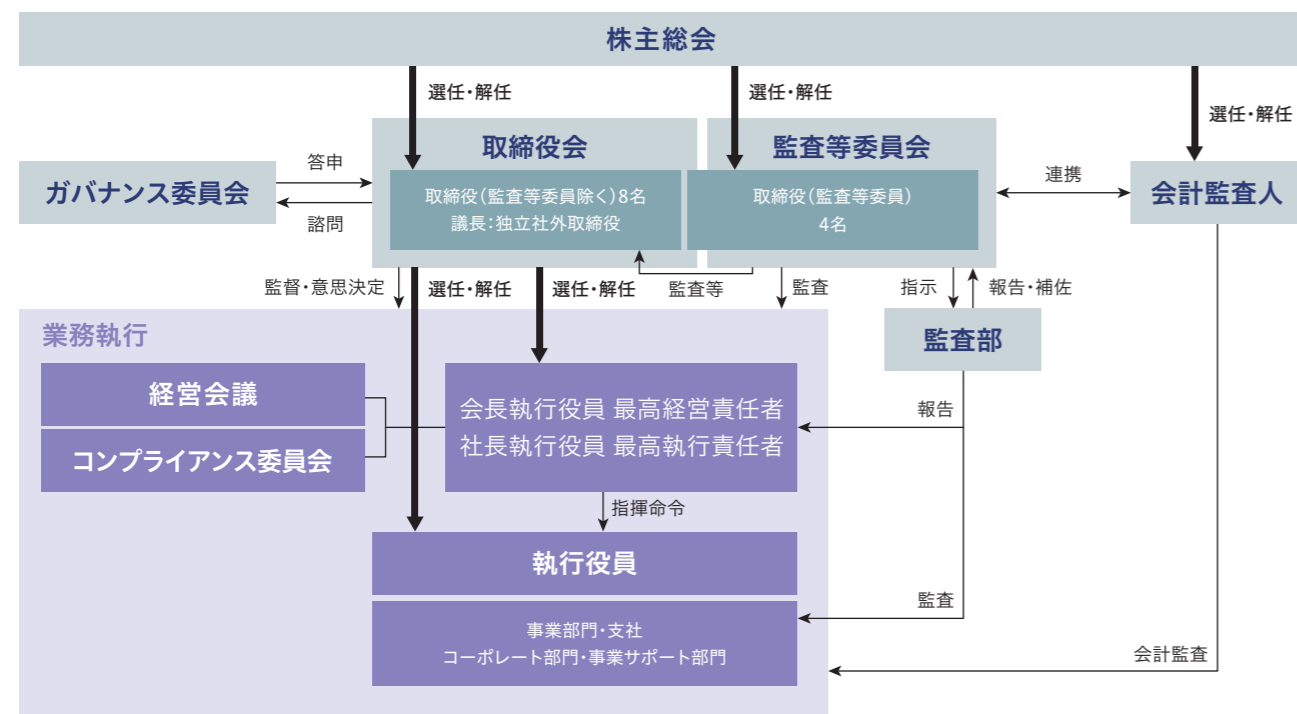
維持、およびこれらを達成するための経営の透明性の確保が、当社グループのコーポレート・ガバナンスの基本であり、経営の最重要課題の一つであると認識した上で、当社に最も相応しい経営体制の整備・構築を目指しています。

なお、東京証券取引所「コーポレートガバナンス・コード」に定められている各原則のすべてを実施しており、コーポレート・ガバナンス報告書において各原則に基づく開示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～
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)
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)
指名・報酬を審議する任意の委員会	指名・報酬諮問委員会 (委員6名、うち独立役員3名)	ガバナンス委員会 (委員5名、うち独立社外取締役3名)	ガバナンス委員会 (委員6名、うち独立社外取締役4名)	ガバナンス委員会 (委員6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

当社取締役会は2018年6月26日現在、独立社外取締役4名を含む12名の取締役で構成され、経営上の重要事項の意思決定および業務執行の監督を行っています。なお、当社は、会社法第427条第1項及び定款第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

当社における執行役員制度は2005年1月1日より導入され、当制度において当社執行役員は、取締役会により決定された経営方針に従い、会長執行役員 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、当社コーポレート・ガバナンスの一層の充実に貢献しています。

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することで、一層のコーポレート・ガバナンスの強化、ならびに業務執行力の強化を図ることを目的に、業務執行上の重要事項に関する会長執行役員 最高経営責任者および社長執行役員 最高執行責任者の諮問機関として、執行役員などから構成される経営会議を設置しています。

監査等委員会

監査等委員会は、独立社外取締役3名を含む4名の取締役

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

ガバナンス委員会

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

当社の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、当社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。

取締役の指名・選任

取締役(監査等委員である取締役を除く)候補者については、当社の取締役として必要な知識、経験および実績を具備していること、取締役会で建設的な議論ができること、優れたマネジメント能力を有し、法令および企業倫理の遵守に徹する見識を有すること、業務執行取締役については分掌分野に十分な知見を有することなどを基準に、独立社外取締役が参画するガバナンス委員会における検討結果や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。

また、監査等委員である取締役候補者については、監査等委員である取締役として専門的な知識、経験などを有し、客観的な見地で監査できることなどを基準に、独立社外取締役が参画するガバナンス委員会における検討結果を踏まえて、監査等委員会の同意を得た上で、取締役会にて決定しています。

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

社外取締役の選任理由

		選任理由
松田 清人 (取締役会議長)	独立役員	松田氏は、企業経営に関する豊富な経験と幅広い見識を有しており、同氏がこれまでの経歴で培った経験および見識から、当社の業務執行の監督機能の維持・向上をするに適任であると考え、社外取締役に選任しています。
矢吹 公敏	監査等委員 独立役員	矢吹氏は、弁護士としての専門的な知識・経験などを有しており、同氏がこれまでの経歴で培った経験および見識から、当社取締役の職務執行の監査を客観的な見地で行うに適任であると考え、監査等委員である社外取締役に選任しています。
中村 雅一	監査等委員 独立役員	中村氏は、公認会計士としての専門的な知識・経験などを有しており、同氏がこれまでの経歴で培った経験および見識から、当社取締役の職務執行の監査を客観的な見地で行うに適任であると考え、監査等委員である社外取締役に選任しています。
白石 和子	監査等委員 独立役員	白石氏は、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、当社取締役の職務執行の監査を客観的な見地で行うに適任であると考え、監査等委員である社外取締役に選任しています。

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

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、非常勤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。

2017年度取締役会の実効性評価

当社では、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、2018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、2018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。

アンケートの回答からは、報酬体系や報酬制度の監督、内部統制やリスク管理体制の構築・監督、また、取締

役への事前の資料の提供、事前の説明などの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。

一方で、サクセッションプラン、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、当社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

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

取締役(監査等委員である取締役を除く)の報酬に関する方針や手続き、算定基準、個別の額などについては、独立社外取締役が参画するガバナンス委員会における検討結果や

監査等委員会の意見を踏まえて、取締役会にて決定しています。なお、算定基準については当社の事業規模や人材確保の観点から、個別の報酬の額については個人の業績および会社業績を加味しています。

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

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

2017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)	424	329	69	25	19
(うち社外取締役)	(10)	(10)	(-)	(-)	(2)
監査等委員である取締役	87	84	-	1	7
(うち社外取締役)	(71)	(68)	(-)	(1)	(6)

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当社の経営にかかわる意思決定および事業活動に対する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、当社が重要だと判断する非財務情報などにつきましても、当社ホームページや統合報告書などの各種情報伝達手段を活用の上、積極的に開示を行うことを情報開示の基本方針としています。

適時開示実施体制

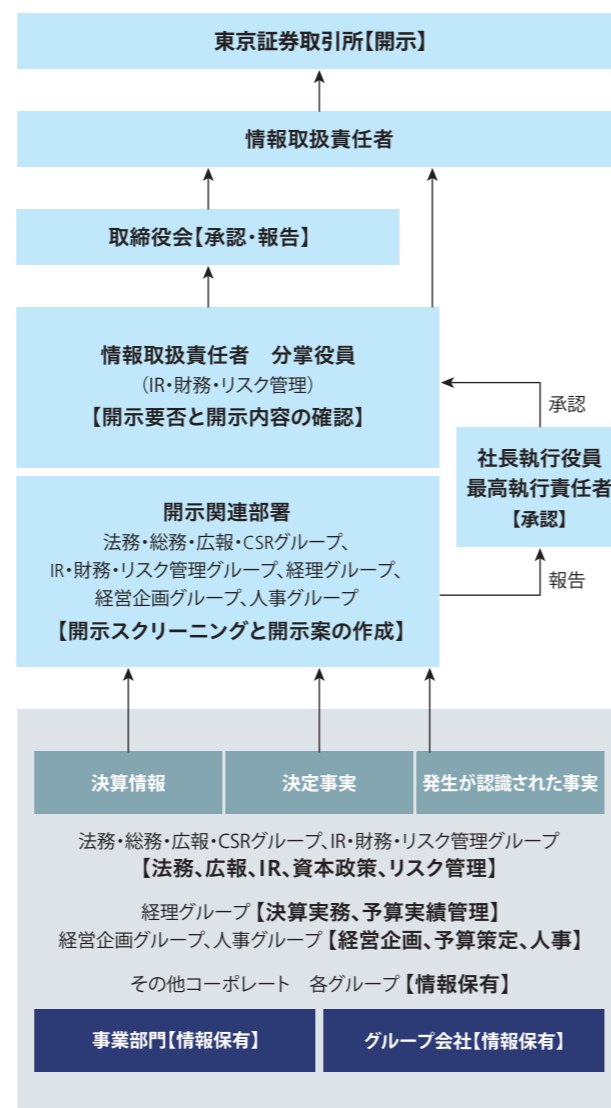
当社は、経営の透明性の確保がコーポレート・ガバナンス上重要であるとの認識の下、この透明性確保の一環として、次の会社情報の開示に関する実施体制を整備し、適時・適正かつ公正な情報開示の実施に取り組んでいます。

- ① 法務・総務・広報・CSRグループ、IR・財務・リスク管理グループ、経理グループ、経営企画グループ、人事グループは、開示対象となる情報を適宜収集し、開示スクリーニングと開示案の作成を行います。
- ② 社長執行役員 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。

株主・投資家とのコミュニケーション

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

適時開示実施体制図



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

高い倫理観を醸成するとともに、 経営上のリスクの最小化に努めています。

コンプライアンス

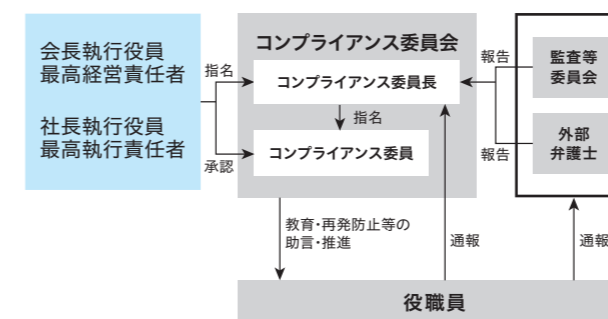
基本的な考え方

当社におけるコンプライアンスとは、「法と規則を守り、社会的規範の上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に基づき、「コンプライアンス規程」および「コンプライアンスマニュアル」を制定し、コンプライアンスに取り組むための組織体制を整備しています。コンプライアンスを確実に実践するために「コンプライアンス委員会」を設け、コンプライアンスに関する全社の方針の決定・改定、コンプライアンス体制の維持・管理、関係部署との調整、実施状況の確認、情報の共有などを行っています。

コンプライアンス推進の仕組み



内部通報制度

コンプライアンス違反の早期解決と未然防止のため、「内部通報制度」を設け、問題に気付いた当社グループやパートナー企業の社員が、コンプライアンス委員会、監査等委員会または指定弁護士に直接連絡できる制度を設定しています。通報者とその関係者のプライバシーや情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います。受け付けた内容は適切に処理され、通報者にもフィードバックされます。

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・行動ができるよう各種コンプライアンス研修を実施しています。また、特に重要な主要関連法規について詳しい解説を加えた「コンプライアンスマニュアル」の作成や、社内Webサイトの整備など、コンプライアンス意識の醸成に努めています。

公正な取引

基本的な考え方

当社では「コンプライアンスマニュアル」において、コンプライアンスに関する具体的な規範として、公正な取引を徹底することを明記しています。「営業活動における指針」として「独占禁止法の遵守」や「不正競争の禁止」などを定め、公平で自由な競争を通じた取引先との信頼関係の構築に努めています。また「社会の一員たる企業人としての指針」として「贈収賄の禁止」「政治献金」「反社会的勢力への対処」について定め、公正な事業慣行のための企業倫理を周知しています。

リスクマネジメント

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

取締役一覧



代表取締役
たぶち まさお
田淵 正朗
会長執行役員
最高経営責任者



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



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



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



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



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
2025年国際博覧会誘致大使
東京家庭裁判所調停委員



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



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



取締役
なんぶ としかず
南部 智一
住友商事(株)専務執行役員
メディア・ICT事業部門長



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



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)三陽商会社外取締役
(株)ホットリンク社外取締役



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

執行役員一覧

会長執行役員
最高経営責任者 **田淵 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 **鈴木 正彦**
古沼 政則
御子神 大介

専務執行役員 **広瀬 省三**
熊崎 龍安
福永 哲弥
遠藤 正利

常務執行役員 **爲房 孝二**
工藤 敏晃
上田 哲也
田財 英喜

中村 誠
渡辺 篤史
加藤 啓
新庄 崇
清水 康司
當麻 隆昭

上席執行役員 **今井 善則**

城尾 芳美

井藤 登

関 滋弘

武井 久直

内藤 幸一

川嶋 義純

播磨 昭彦

近藤 正一

奥原 隆之

上野 裕治

宮川 正

山本 香也

渡辺 孝治

三ッ石 利彦

水野 隆

斎藤 幸彦

岡 恭彦

横山 峰男

古宮 浩行

執行役員 **高橋 観**

池 直樹

河辺 恵理

山野 晃

内田 俊哉

阿部 一彦

宮川 裕之

堀江 旬一

戸田 賢二

高野 健

宮下 英之

大谷 真弘

田邑 富重

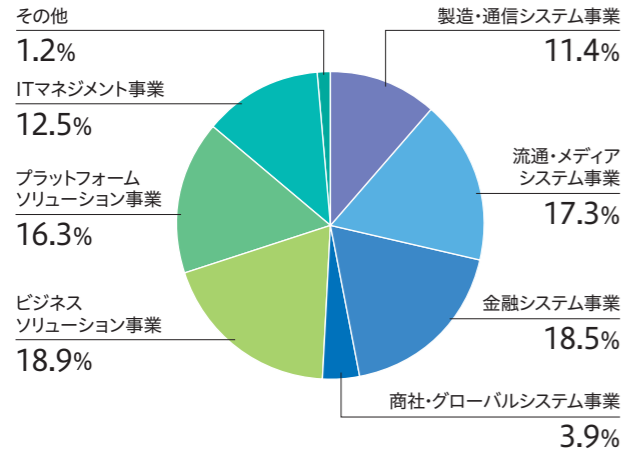
森 雅昭

石田 高章

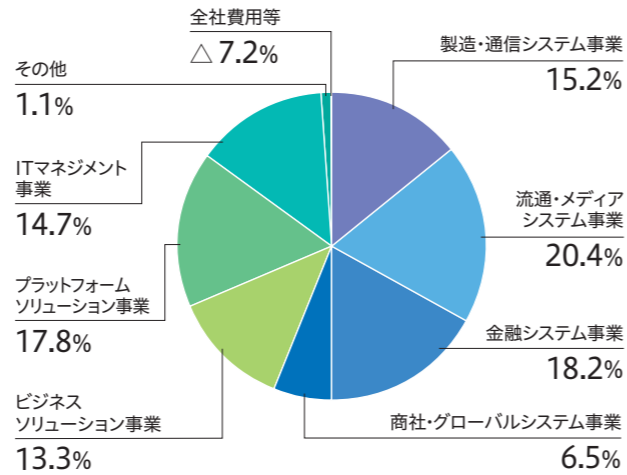
志宇知 正司

At a Glance

売上高構成比 (2018/3)



営業利益構成比 (2018/3)



事業体制



全社営業統括部門

お客様の声を真摯に聴き、
全社の総力を挙げて最高のパートナーシップを
築いていきます。

副社長執行役員
全社営業統括部門長
古沼 政則



市場環境

ITの進化に伴うデジタルトランスフォーメーションの波により、今やIT(AIなどの先進技術)自体が企業の経営戦略そのものになりつつあります。業界を問わず、多くの企業が企業価値・競争力のさらなる向上に向けてITを活用したビジネスモデル変革を模索しており、特に顧客接点の多様化・高度化や、働き方改革といった領域を中心に、これまで以上にIT企業への期待が高まっています。

事業概要

SCSKは、お客様ニーズを的確にとらえ、迅速かつ最適なサービス提供を徹底していくために、2018年度、独立した営業組織として全社営業統括部門を新設しました。当部門が担当するお客様の収益拡大やコスト最適化を提案するためのアカウント営業機能と、戦略的ソリューションを市場に展開するためのソリューション営業機能に加え、市場環境の変化をとらえた新事業を開発する機能を集約させることで、新たな付加価値を創出していきます。

事業方針の柱は大きく3点あります。

- 個々のお客様の課題を正確に把握し、SCSKグループの持てるリソースを最大限に活用して、その解決に貢献すること。
- 業界や業務に共通するお客様の重要課題に対応する最適なソリューションを、ご利用しやすい形態で市場に展開すること。
- お客様の企業価値・競争力向上につながる、市場環境の変化をとらえた新サービスを開発すること。

以上3つの事業方針の推進により、当部門は、お客様のあらゆるニーズに対し、SCSKグループの持てるリソースを最大限に活用し、迅速かつ最適な「トータルソリューション」の提供を加速させていきます。

2018年度の取り組み

当部門は、「お客様の声を真摯に聴く」ことを第一に考え、お客様の経営課題やニーズを的確・迅速に把握し、全社の総力を挙げてお客様との最高のパートナーシップを築いていきます。

そのための主な施策は次の3点です。

- ① アカウントプラン活動をより強力に推進します。個々のお客様の状況や関係性に応じ、一つずつ丁寧に、経営と一体となって踏み込んだ議論を実施していきます。これにより、お客様の中長期的な課題について正確かつ網羅的に把握し、お客様の事業拡大に貢献すべく方針を策定していきます。また、これらの活動を全社横断的に共有し、SCSKグループを挙げてこれに取り組んでいきます。
- ② 「顧客接点の多様化・高度化」「働き方改革」をはじめとした重点テーマについては、SCSKグループのリソース・強み(AIなどのソリューション群)を有機的に組み合わせることでサービス提供することで、お客様の課題を解決に導きます。
- ③ 新サービスのインキュベーションについては、SCSKグループの培った先進的な技術力をベースに、住友商事をはじめとしたパートナー企業と協働・共創することで、お客様の新たな事業価値創出を目指します。

製造・通信システム事業部門

製造業、通信業、エネルギー業の領域で、
お客様の競争力強化に貢献します。

常務執行役員
製造・通信システム事業部門長
當麻 隆昭



市場環境

製造業においては、ITサービスへの投資が高い水準で継続しており、2018年以降も、基幹系システムのグローバル統合やクラウド化、IoTなどが牽引し、市場平均を上回る成長が続く見込みです。

通信業においては、従来にも増して3キャリアにおける差別化が難しい中で、モバイル通信の5G対応、クラウドサービスの基盤構築、新規顧客の開拓・顧客の囲い込みを目的とした顧客向けサービス領域などの需要が見込まれます。

事業概要

製造・通信システム事業部門は、製造業(自動車業界、電子・電気機器業界、電機精密業界、食品・水産業界、製菓業界など)、通信業、エネルギー業など多岐にわたるお客様向けに、業務プロセス全般におけるシステム開発、保守・運用を提供しています。

製造業向けには、根幹システムである生産・在庫管理、グローバルSCM(Supply Chain Management)は元より、営業力強化に資する営業支援・販売管理システム、社内のコミュニケーション活性化・働き方改革を支援する情報基盤などを提供しています。

また、通信業界向けには、大手携帯電話会社の受発注や請求といった業務を管理する顧客管理業務システム、エネルギー業界向けには、エネルギー政策や電力自由化といった専門性の高いプロジェクトにかかわり、新たなエネルギー・マネジメント・システムの構築などに取り組んでいます。

当部門は、お客様に寄り添うことで培ってきた豊富な業務知識と高度な技術力をベースに、高品質なサービスを提供できることが特長です。

2018年度の取り組み

製造・通信システム事業部門は、「SCSKならではの『サービス』と『品質』を強みとし、日本の製造業・通信業・エネルギー業などを支える確固たるポジションを確立すること」を方針に掲げ、お客様の経営革新に貢献する取り組みを加速しています。

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

サービス面では、当部門の経験・知見に加え、SCSKグループの総合力を活かし、単にITの提供にとどまらず、業務の広範をお任せいただける「サービス・インテグレーター」として、お客様内での存在を高めていきます。

また、品質面では、お客様とのコミュニケーションを従来以上に密にし、お客様の期待を上回るサービス品質を実現すべく全メンバーが日々の業務に邁進していきます。

流通・メディアシステム事業部門

業務品質を第一に、社員一人ひとりが
お客様の企業価値向上に向けて挑戦します。

常務執行役員
流通・メディアシステム事業部門長
渡辺 篤史



市場環境

流通業界ではWebやスマートフォンの普及により顧客の消費行動が多様化しています。激しい市場競争の中、企業にとっては顧客に最適なサービス提供を行うためにオムニチャネルやデジタルマーケティングの活用による顧客接点の高度化および顧客満足度の向上が最重要課題となっています。また、店舗などの現場では人手不足が深刻となっており、自動化や無人化といった業務効率の改善が喫緊の課題となっています。

また、メディア業界においては、インターネット動画配信サービスといった新サービスの提供が開始され通信と放送の垣根がなくなっており、顧客への多様なサービス提供が今後の課題となっています。

事業概要

流通・メディアシステム事業部門は、主に流通・サービス・メディア業界のお客様に対し、業界ごとに特化したITソリューションサービスを提供しています。

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

不動産業界向けには、不動産販売にかかわる営業支援ソリューションや顧客情報を統合する顧客管理ソリューションを提供しています。

メディア業界向けには、ケーブルテレビ会社の営業・課金システムの構築およびその保守サービスやネットワーク機器の提供を担い、CRMの最適化やITインフラの強化に至るまで、IT業務のフルサポートを行っています。

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

2018年度の取り組み

流通・メディア業界向けの豊富なソリューション群の強みを活かし、業界向けサービスをより強固なものにしていきます。

流通業界向けにはオムニチャネルを実現・成功させるための「Next Trend」を提供し、「オムニチャネル機能」から「マーケティング分析・施策実行」「データ管理基盤」「基幹領域」「業務アウトソース」までをトータルサポートしていきます。不動産業界や消費財メーカー向けには、CRMソリューションを提供し、顧客接点の高度化の実現に貢献していきます。

メディア業界向けには、業界の変革に必要な技術を提供していきます。

また、新たな事業としてAIを活用したレジの自動化(レジレス化)に取り組み、小売業をはじめとした店舗の人手不足といった課題の改善に貢献していきます。

金融システム事業部門

金融業界の大きな変化の潮流をつかみ、
新たなサービスを創造します。

専務執行役員
金融システム事業部門長
広瀬 省三



市場環境

国内金融機関では、マイナス金利の影響や少子化による人材不足、「働き方改革」を契機として、従来型のIT投資を抑制する一方で、収益拡大を目的とした顧客接点強化に関連する投資に加えてITを活用した生産性向上、業務効率化の取り組みを加速しています。また、Fintechを活用した他業界からの参入など経営環境の変化から、新しいビジネスモデルへのシフトが進みつつあり、ITを活用したデジタルトランスフォーメーションの推進による企業変革の取り組みが始まっています。

事業概要

金融システム事業部門は、銀行・生損保・証券・リース・クレジットなどの金融業界向けに、システム開発、保守・運用からコールセンター、BPOまで幅広いサービスを提供しています。

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

お客様自身がその経営資源を戦略的な経営課題に振り向けていく中で、当部門では、今まで培ってきたプロジェクト管理や業務分野での経験を活かし、既存システムの保守・運用・開発を一層効果的・効率的に受託する業務ごとのアウトソーシングを進めています。また、金融業界各社とも成長性を求め、ASEANを中心に海外の事業活動を活発化させていることを受け、現地でのシステムインテグレーターとしての役割を担う準備を進めています。

さらに、Fintech、AI、ブロックチェーン、RPAといった情報技術を活用した新たなサービスをお客様と共に創造し、新しいビジネスモデルの創出に取り組んでいます。

2018年度の取り組み

当部門では、金融業界向けICTサービスの形態が、所有型からサービス利用型へ徐々に変化していることを受け「サービス提供型ビジネス」の拡大を進めています。

これまで提供してきたシステム開発、保守・運用からコールセンター、BPOなどのサービスを柱としつつ、これにより当部門が蓄積してきた金融業務知識や知的財産を活用してサービス提供型ビジネスを構築し、収益モデルの改革を進めるとともに、Fintechなどの要素技術を活用した新たなビジネスモデルを創出することで、金融機関の競争力向上を支援します。

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

商社・グローバルシステム事業部門

グローバルの潮流をとらえ、
ビジネスモデル変革に資するITサービスを創出します。

常務執行役員
商社・グローバルシステム事業部門長
加藤 啓



市場環境

グローバルのIT動向は近年、大きく変化し、システムへの要求は業務の効率化からシステムを軸にしたビジネスの創出へと変わってきています。守りから攻めへ、基幹システムからデジタルトランスフォーメーションへステージは確実に上がっています。また、グローバルの地域についても、最先端技術の発信はもはや米国の西海岸だけでなく中国の深センなどへと広がり、東アジアは、労働力の地域から消費大国としての魅力で世界を惹きつけています。

事業概要

商社・グローバルシステム事業部門では、海外にSCSK USA(ニューヨーク)、SCSK EU(ロンドン)、SCSK 上海(上海)、SCSK AP(シンガポール)の4極、6カ所の拠点を保有し、北米・南米、欧州・EMEA、中国、東南アジア・オセアニアの38カ国200サイトをカバーし、グローバル戦略を支えるプラットフォームとしてサービスを提供しています。日系企業の基幹システムやインフラを提供し、グローバルに活躍する日系企業の活動を支援しています。国内では、長年にわたる住友商事とのパートナーシップの下、大規模システムの構築、運用、保守と、グループ企業経営を支えるグループ管理システムを、ワンストップ型フルアウトソーシングで提供しています。

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

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

2018年度の取り組み

今年度より、デジタルトランスフォーメーションによる新しいビジネスモデルの構築を目指し、住友商事との新たなパートナーシップの下、活動を開始しました。さまざまな業種・業務分野におけるPOC(コンセプト実証)を通じて、リアルな新規ビジネスの創出をお客様と一緒に目指す活動です。全社的なSCSKの知見や知財、ネットワークを活用して取り組みます。「わくわくするような未来を描きながら発想力とITの力でイノベーションを起こす」という大きな目標を掲げました。

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

ビジネスソリューション事業部門

「基幹業務システム導入・保守」から
「BPO」までの各種ソリューションを取り揃え、
お客様のビジネスの進化に貢献し続けます。

副社長執行役員
ビジネスソリューション事業部門長
鈴木 正彦



市場環境

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

事業概要

ビジネスソリューション事業部門は「システムの構築から運用までの一貫したITサービス」と「コンタクトセンターや業務アウトソーシングをはじめとする幅広いBPOサービス」とを併せて提供しています。ITとBPOの両輪のリソースを併せ持った事業としては国内最大級であり、それぞれの領域で特徴のある製品やサービスを開発しています。

特に当社オリジナルのITプロダクトとBPOのラインナップを充実させ、さまざまな業種や業態のお客様のビジネスに貢献するソリューションを幅広く提供しています。

- ERP…自社プロダクト「ProActive」/「SAP」「Oracle」「SuperStream」など
- CRM…コンタクトセンター向けマルチチャネル基盤「PrimeTiaas」/ AIを活用したChatBot「Desse」/ 話し言葉のテキスト解析ツール「VOiC Finder」/「Salesforce」
- MDM…あらゆるシステム上のデータを形式を問わずにシームレスに統合するソリューション「Informatica」
- ITアウトソーシングサービス…ERP、CRM、MDMなどのシステムのライフサイクルを最適な形でマネジメントするサービス「AMOサービス」
- 超高速開発…迅速な開発・容易な運用・柔軟な改善を実現する業務アプリケーションの超高速開発プラットフォーム自社サービス「FastAPP」
- 車載システム…車載用ECU開発分野のAUTOSAR準拠の国産BSWを含む自社サービス「QINeS」(→P29参照)
- BPOサービス(SCSKサービスウェア)
 - ・マーケティングやテクニカルサポートのコンタクトセンター
 - ・フロントからバックオフィスまでの業務アウトソーシング
 - ・企業内のシステム運用のヘルプデスク「PrimeDesk」

2018年度の取り組み

基幹業務システムであるERP分野は、高速処理やAIなどの機能を搭載し、SaaSへのシフトを中心に堅調な市場成長が予想されます。

BPO分野は、カスタマーサポートにおいてマルチチャネルや音声認識技術による自動対応化が進み、サービス領域が広がっていきます。事務アウトソーシングは深刻化する人手不足を背景とし、RPAの導入などを伴う業務改革の一環としての需要が見込まれます。

当社は従来の取り組みに加えて、特に自社オリジナルのプロダクトやサービスのさらなる機能向上を図り、お客様のビジネスに貢献するソリューションを幅広く提供していきます。

- 次世代クラウド型ERPサービスの開発「Next ProActive」
- SAP S/4HANA対応のオリジナルテンプレートの拡充「Add-Valueシリーズ」
- システム開発文書トレーサビリティ管理ツールのリリース「ConTrack」
- 自律分散ネットワーク基盤のリリース
分散コンピューティング技術やネットワーク制御技術などを用いたネットワークソリューション「SkeedOZ」
- BPOサービス(ITとBPOの融合促進)
 - ・コンタクトセンターのグローバル対応促進
DesseやVOiC Finder等を活用した多言語ChatBotサービス
 - ・業務アウトソーシングの高度化
RPAを活用した業務処理の自動化・効率化

プラットフォームソリューション事業部門

お客様の立場になって共に課題を解決するための
ITプラットフォームをご提供します。

常務執行役員
プラットフォームソリューション事業部門長
新庄 崇



市場環境

プラットフォームソリューション事業部門は、主に4つの市場で事業を展開しています。最も規模の大きい「サーバー・ストレージ」市場については、クラウド化の流れが今後、市場にどのような影響を与えていくのか予断を許さない状況にあると考えています。一方で、「セキュリティ、ネットワーク」市場については、情報セキュリティ対策が産業分野を問わず企業の大きな課題の一つであり、今後も投資は続くと予想されます。また、「ミドルウェア」市場については、デジタルトランスフォーメーションの促進を背景に、さらに拡大していくと考えています。「ものづくり」の市場においては、自動車メーカーをはじめ大手製造業を中心とした顧客の投資が引き続き堅調であるため、ビジネスとしては伸長が予想されます。

事業概要

プラットフォームソリューション事業部門は、「ネットワーク」「セキュリティ」「サーバー・ストレージ」「ミドルウェア」「CAD・VR」「解析ソリューション」の6つの製品群を軸に、プロダクトの販売、構築、サポートを展開しています。これらの製品群は、当社海外現地法人や住友商事グループなどのグローバルネットワークを通じ厳選した、最先端かつユニークなラインアップです。その豊富なラインアップと当部門エンジニアのスキル、ノウハウをお客様の課題に合わせてコーディネートし、解決に導くことで、顧客満足度の向上、部門全体の事業拡大を目指します。

また、今年度よりITプラットフォームに関する革新的な情報や、戦略的な導入事例を紹介する当部門独自のサイト「SCSK IT Platform Navigator」を開設しました。当サイトでは、ITプラットフォームの視点から、お客様の立場で、実践的な課題解決策を発信していきます。

2018年度の取り組み

ITインフラ市場においては、特に「業務プロセス改善」や「自動化」など、企業のデジタルトランスフォーメーションを促進するミドルウェア分野に、力を入れて取り組んでいきます。また、日々増大するセキュリティリスクへ対応するためのセキュリティ機器や、「働き方改革」をITインフラから支えるネットワーク機器、サポートサービスプラットフォームについては継続して取り組んでいきます。

モノづくり分野においては、従前より注力してきた解析ソリューション、CAD、VRIに加え、デジタルエンジニアリング技術を駆使したPLM(Product Lifecycle Management)、HPC(High Performance Computing)などの先端技術製品と高品位な技術サービスを提供します。

そして新たな取り組みとして、当部門の新たな事業分野を確立するために、AIやIoTなどの最新技術を活用したソリューションやサービスの創出にもチャレンジしていきます。

ITマネジメント事業部門

ITサービスマネジメントの総合力で、
お客様と共に未来を創ります。

常務執行役員
ITマネジメント事業部門長
上田 哲也



市場環境

当社を取り巻く環境において、お客様のITインフラはクラウドへの移行が進み、また、技術がコモディティ化してきていることにより、従来の構築・運用ビジネスだけでは差別化が難しくなっています。一方で、今後は経営のキーとなるであろうAI、IoT、Fintechなど新たなテクノロジーの活用においては、将来的に大きな需要が見込まれます。ITインフラサービスにおける、より先進的なIT技術と、高度な運用マネジメント能力が求められています。

事業概要

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

また、各事業が相互に連携することにより、「サーバー」「ネットワーク」「セキュリティ」などのコンポーネントを、経営と業務の視点によるさまざまな環境に応じた最適な組み合わせでクラウドサービスとして提供します。

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

お客様のITシステム基盤全体を最適化するために、企画・構築から運用管理、そして改善提案までを、高度なマネジメントサービスとして総合的に支援します。ITサービスを通じて、お客様の経営リスクの排除と企業価値の向上をサポートします。

2018年度の取り組み

中期経営計画における「役務提供型からサービス提供型への事業モデル転換」の部門方針のなかで、「データセンターの活用推進」「ITマネジメントの高度化」「セキュリティ事業の拡大」を重要テーマとし、次のように取り組んでいきます。

- データセンターの活用推進：お客様一社一様の課題に応じたデータセンターおよびクラウドサービスの利用をご提案し、フルアウトソーシング案件を獲得することでマーケットシェアを向上させ、競争優位性を高めます。
- ITマネジメントの高度化：標準化・自動化・リモート化の推進、セキュリティ運用領域の拡大などによる事業の高度化と、さまざまなハイブリッドサービスのご提供により、お客様の情報システム部門の業務をさらに幅広く担い、マネジメント領域の高度化を実現します。
- セキュリティ事業の拡大：セキュリティ技術者の人材確保と育成をさらに強化し、強みである常駐型運用サービスとデータセンターを活用した総合セキュリティマネジメント事業への転換を加速します。

これらを推し進め、オンサイトとリモート、構築と運用、クラウド、システム運用とセキュリティ運用、それぞれのハイブリッドにより、ITマネジメントの総合力でお客様の価値創造に貢献します。

用語集

- AI(Artificial Intelligence)
人間にしかできなかったような高度に知的な作業や判断などを、コンピュータを中心とする人工的なシステムにより行えるようにしたもの
- BPO(Business Process Outsourcing)
企業のさまざまな業務を専門企業に委託すること
- BSW(Basic Software)
ECUのOS、ドライバ、ミドルウェアにあたる部分
- CAD(Computer-Aided Design)
工業製品や建築物などの設計および製図をコンピュータを用いて行うこと
- CRM(Customer Relationship Management)
ITを活用してさまざまな情報を取り込み、その情報を多様な目的で分析・利用できるようデータベース化して、企業の経営戦略に活用する手法
- ECU(Electronic Control Unit)
自動車制御用コンピュータ
- EDI(Electronic Data Interchange)
商取引にかかわる情報を標準的な形式に統一し、企業間で電子的に交換する仕組み
- ERP(Enterprise Resource Planning)
企業経営の基礎となる、ヒト・モノ・カネ・情報を適切に分配し、有効活用する考え方
- Fintech
金融を意味するファイナンス(Finance)と技術を意味するテクノロジー(Technology)を組み合わせた造語
- HPC(High Performance Computing)
単位時間当たりの計算量が非常に多い計算処理のこと
- IoT(Internet of Things)
あらゆる「モノ」がインターネットを通じて接続され、それらの「モノ」が情報やデータをやり取りすることが可能になる仕組み
- MDM(Master Data Management)
企業内データベースなどにおいて、業務を遂行する際の基礎情報となる「マスターデータ」を適切に管理するための方法論
- PLM(Product Lifecycle Management)
製品開発の企画段階から設計、生産、出荷後のユーザーサポートなどの過程において、製品を包括的に管理する手法
- POC(Proof of Concept)
新しいプロジェクト全体をつくり上げる前に実施する仮説・コンセプトの実効性テスト
- RPA(Robotic Process Automation)
ルールエンジン・機械学習・人工知能などを活用し、ホワイトカラー業務を効率化・自動化する仕組み
- SaaS(Software as a Service)
ネットワークを通じ、顧客にアプリケーションソフトの機能を必要に応じて提供する仕組み
- SCM(Supply Chain Management)
自社内や取引先との間で受発注や在庫、販売、物流などの情報を共有し、原材料や部材、製品における流通の全体最適を図る管理手法
- VR(Virtual Reality)
人間の感覚器官に働きかけ、現実ではないものの、実質的に現実のように感じられる環境を人工的に作り出す技術
- オムニチャネル
あらゆる販売・流通チャネル(実店舗、通販サイト、自社サイト、テレビ通販、カタログ通販、ダイレクトメール、ソーシャルメディアなど)を統合し、お客様の利便性を高めたり、多様な購買機会を創出すること
- デジタル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
- デジタルマーケティング
電子メディアを通じ、製品やブランドのプロモーションを行うこと
- ブロックチェーン
世界中に点在するコンピュータにデータを分散させることにより、中央集権のコンピュータを置かずに、破壊や改ざんが困難なネットワークをつくる技術

会社概要		(2018年3月31日現在)	
設立	1969年10月25日	本社所在地	〒135-8110 東京都江東区豊洲3-2-20豊洲フロント TEL:03-5166-2500 URL:https://www.scsk.jp/
資本金	21,152百万円		
従業員数	12,054名(連結)		

SCSKグループ一覧 (2018年4月1日現在)

海外	国内
<ul style="list-style-type: none"> ● SCSK USA Inc. ● SCSK Europe Ltd. ● 思誠思凱情報系統(上海)有限公司 ● SCSK Asia Pacific Pte. Ltd. 	<ul style="list-style-type: none"> ● SCSK九州株式会社 ● SCSK北海道株式会社 ● 株式会社JIEC ● Winテクノロジー株式会社 ● SCSKサービスウェア株式会社 ● 株式会社ベリサーブ ● SCSKプレッシュェンド株式会社 ● 株式会社アライドエンジニアリング ● 株式会社CSIソリューションズ ● SCSKニアシオアシステムズ株式会社 ● ヴィーイー・リナックス・システムズ・ジャパン株式会社 ● SCSKシステムマネジメント株式会社 ● SDC株式会社 ● 株式会社Skeed ● 東京グリーンシステムズ株式会社 ● 株式会社アルゴグラフィックス* ● 株式会社Asian Frontier* <p><small>*持分法適用関連会社</small></p>

投資家情報 (2018年3月31日現在)

株式・株主の状況		上場証券取引所	
区分	普通株式	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 (うち自己株式141,641株)	売買単位株式数	100株
株主数	30,411名	株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社
		会計監査人	有限責任 あずさ監査法人

株式の分布状況

所有株主数別分布状況

	株主数	株主数比率
個人・その他	29,551名	97.17%
金融機関	82名	0.27%
その他国内法人	338名	1.11%
外国人	388名	1.28%
証券会社	51名	0.17%
自己名義株式	1名	0.00%
合計	30,411名	100.00%

所有株式数別分布状況

	株式数	株式数比率
個人・その他	8,019,520株	7.70%
金融機関	17,914,066株	17.19%
その他国内法人	54,756,137株	52.56%
外国人	22,519,372株	21.62%
証券会社	831,067株	0.80%
自己名義株式	141,641株	0.13%
合計	104,181,803株	100.00%

大株主の状況

株主名	株式数	持株比率
1 住友商事株式会社	52,697,159株	50.65%
2 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	5,485,500株	5.27%
3 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	2,739,500株	2.63%
4 SCSKグループ従業員持株会	2,506,252株	2.41%
5 BNP PARIBAS SEC SERVICES LUXEMBOURG/JASDEC/ABERDEEN GLOBAL CLIENT ASSETS	1,666,964株	1.60%
6 株式会社アルゴグラフィックス	1,015,500株	0.98%
7 JPMC OPPENHEIMER JASDEC LENDING ACCOUNT	969,708株	0.93%
8 BNYM TREATY DTT 15	923,236株	0.89%
9 資産管理サービス信託銀行株式会社(証券投資信託口)	894,300株	0.86%
10 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口5)	865,200株	0.83%

持株比率は、発行済株式の総数から自己株式を控除して計算しております。

グローバル・ネットワーク (2018年4月1日現在)

海外ネットワーク

お客様の海外展開を強固にサポートする海外ネットワーク



国内ネットワーク

揺るぎない信頼性と安全性を備え、高品質なサービスを提供する国内ネットワーク

