

The logo for SCSK, consisting of the letters 'SCSK' in a bold, white, sans-serif font.

夢ある未来を、共に創る。

# 経営計画説明会

SCSK株式会社

代表取締役社長  
中井戸 信英

2011年 10月 31日

**1. 新会社の社名の由来と 経営理念**

**2. 統合のステップとスケジュール**

**3. 基本戦略**

**4. 経営目標**

**(参考資料)**

# 1. 新会社の社名の由来と 経営理念

## 2. 統合のステップとスケジュール

## 3. 基本戦略

## 4. 経営目標

(参考資料)

- 社名  
SCSK株式会社  
(英文名 SCSK Corporation)
- 由来
  - ・SCSとCSKの融合
  - ・CSは「コンピューターサービス」  
＝ITサービスがコア事業
  - ・CS(顧客満足)を追求

**SCS** 住商情報システム株式会社

**CSK GROUP** 株式会社 **CSK**



**SCSK**

## ■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。

1. 新会社の社名の由来と 経営理念

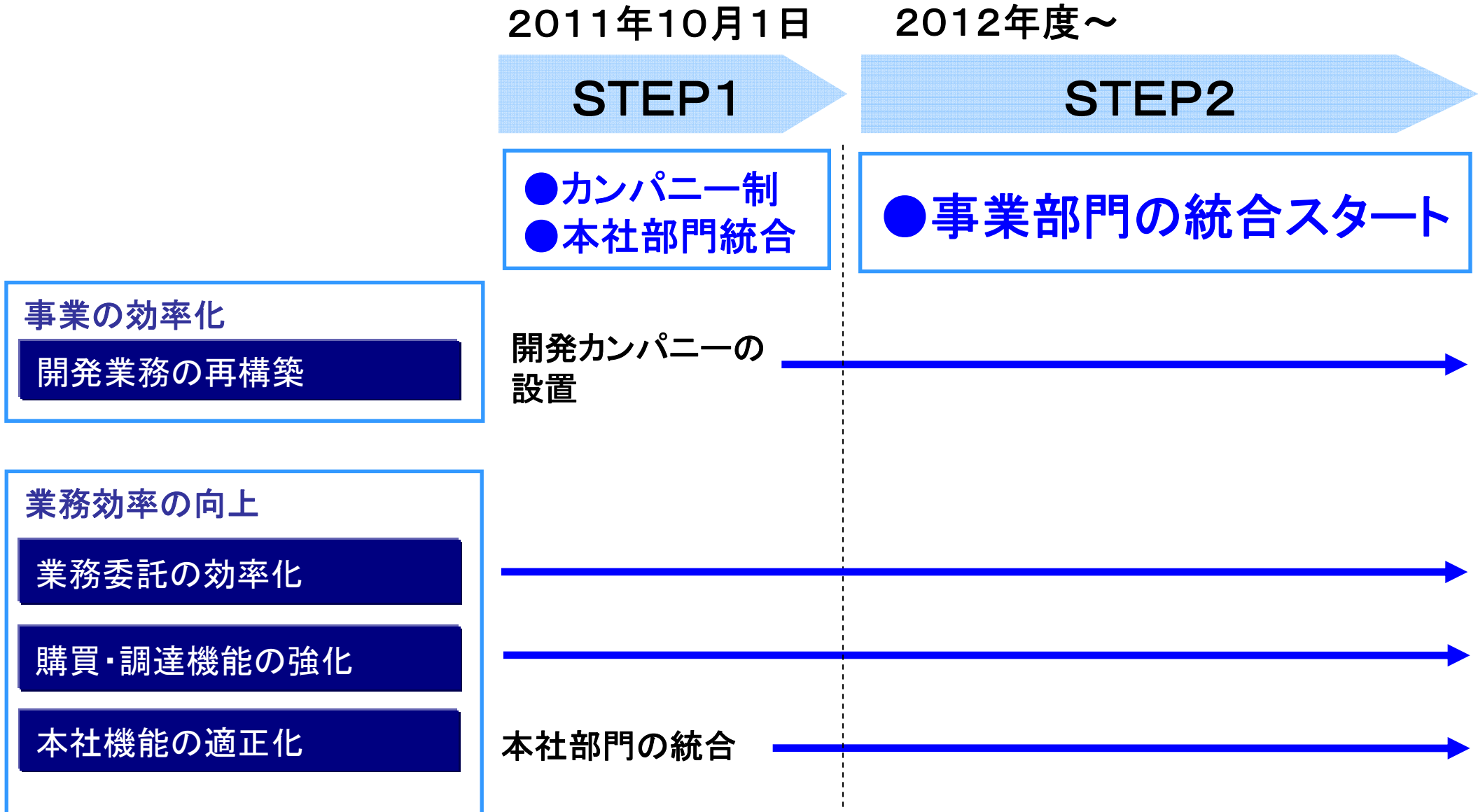
**2. 統合のステップとスケジュール**

3. 基本戦略

4. 経営目標

(参考資料)

# 統合のステップとスケジュール



1. 新会社の社名の由来と 経営理念

2. 統合のステップとスケジュール

**3. 基本戦略**

4. 経営目標

(参考資料)



- (1) 顧客基盤と提供サービスの拡大  
クロスセルの推進**
- (2) クラウド関連ビジネスの拡充**
- (3) グローバル関連ビジネスの拡大**
- (4) 事業の効率化  
システム開発業務の再構築**
- (5) 業務効率の向上**

# (1) 顧客基盤と提供サービスの拡大 クロスセルの推進

重複顧客は20%程度、顧客基盤が大幅拡大

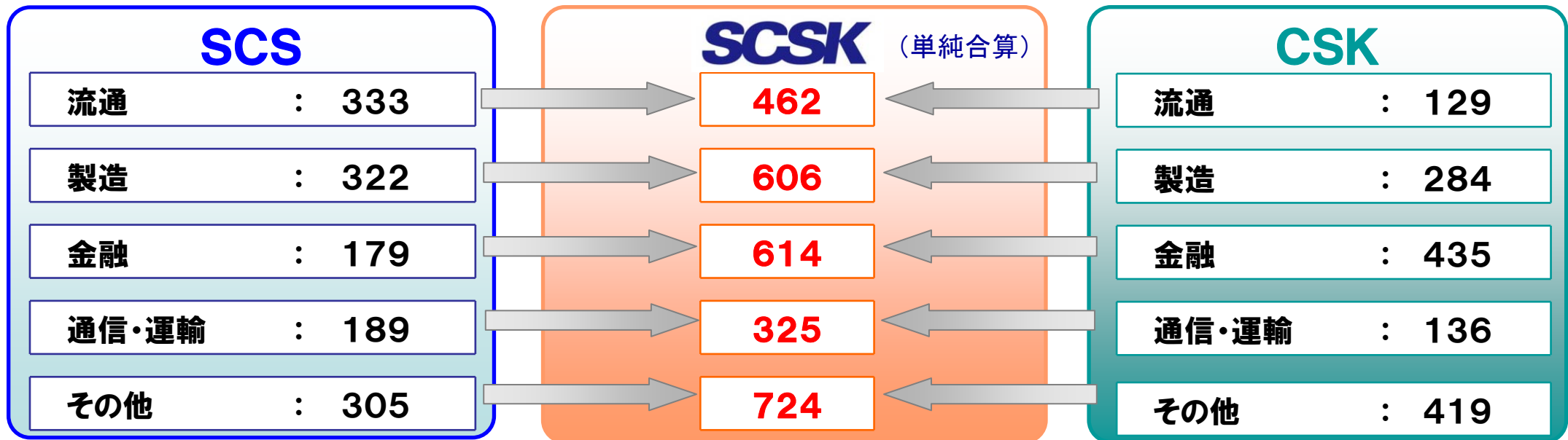
SCS顧客

20%

CSK顧客

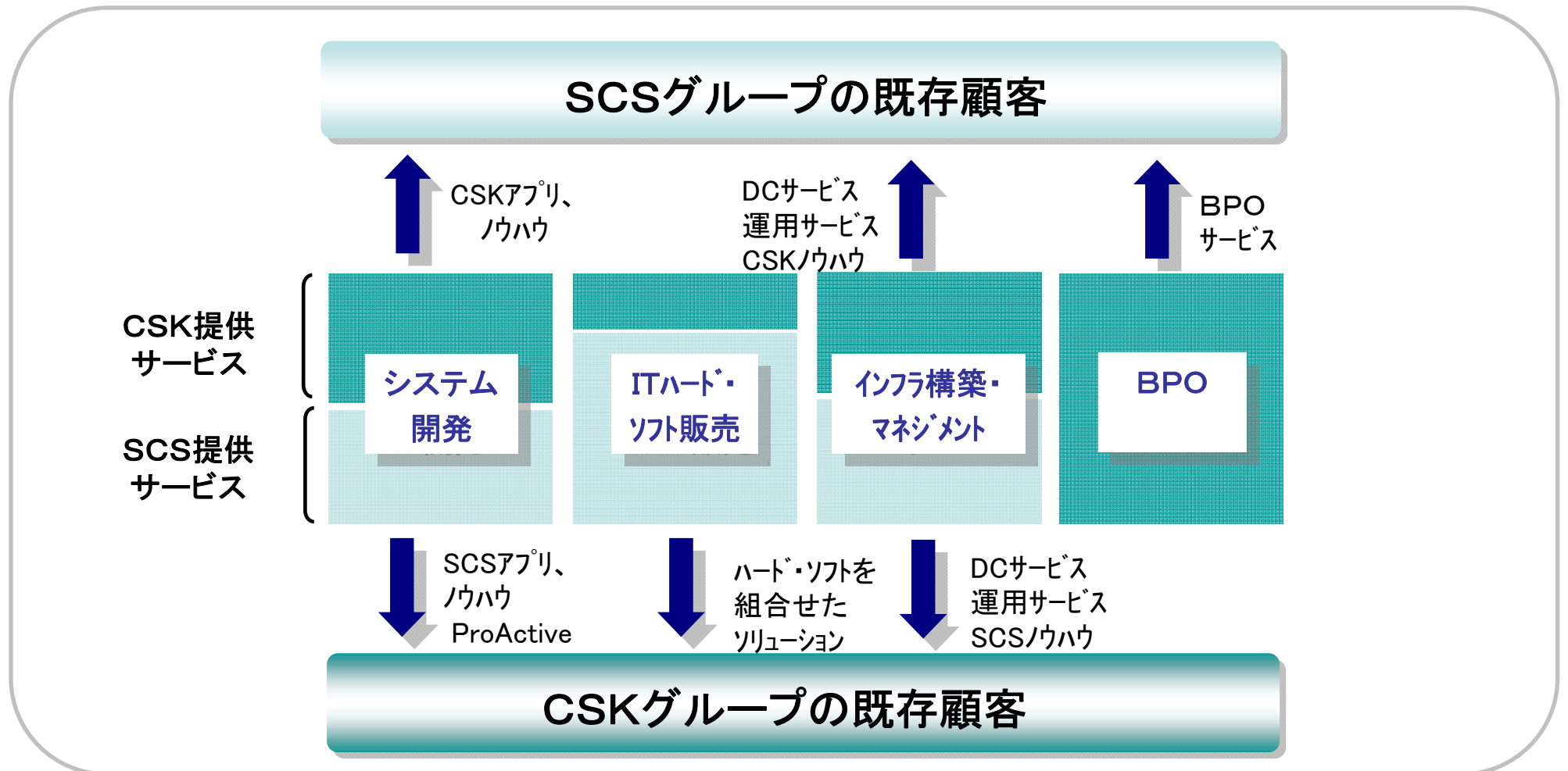
流通・製造・金融等のターゲット分野でシェア拡大

売上高(億円)



# (1) 顧客基盤と提供サービスの拡大 クロスセルの推進

顧客基盤・提供サービスの拡大 → クロスセルによる収益拡大



## *CSK ⇒ SCS*

- SCS製造業顧客向け、CSKデータセンターサービス提供
- SCSの金融業、小売業向けシステム開発案件においてノウハウを持った、CSK技術者の参画  
(開発ノウハウの共有)

## *SCS ⇒ CSK*

- CSK顧客向けに、SCSが豊富な実績を保有するサーバ、ストレージ等の機器販売、導入を実施
- CSK顧客向け、SCS所有ソフトウェアのライセンス販売

## (2) クラウド関連ビジネスの拡充

### 【現状】

- 業界トップクラスの規模、高品質なデータセンターサービス
- 多様な顧客基盤により培ったアプリケーション資産／ERP資産

### 【目指す姿・将来像】

- 労働集約型から知識集約型へのシフト
- 優位性あるサービスを創出し、収益確保と新規顧客の獲得に繋げる

### 【具体的な施策】

#### <データセンターサービス>

- データセンター事業の早期統合（両社拠点のネットワーク化）
- サービスブランドの統一
- アプリケーション連携基盤の整備

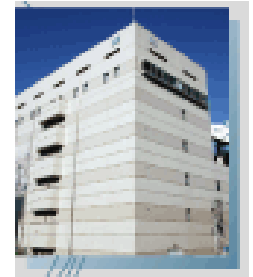
#### <アプリケーション>

- 自社製品、サービス拡充
- 自社アプリケーションのクラウド化
- BPOを付加したサービス具現化

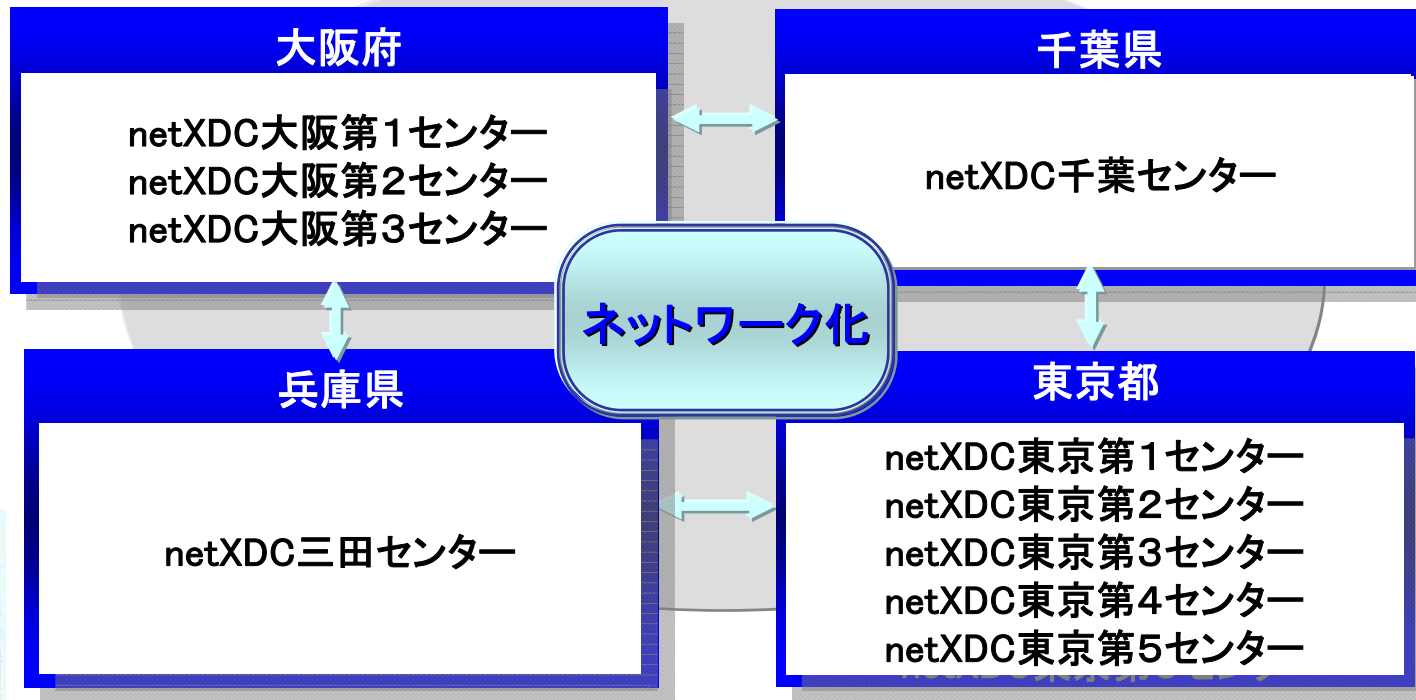
# データセンターサービス

データセンターのネットワーク化等によるデータセンター事業の統合  
⇒質・量ともに国内最高水準のITマネジメントサービスを提供

プライバシーマーク、ISO27001、ISO9001、FISC安全対策基準等を取得



netXDC東京第1センター



netXDC大阪第2センター

関東・関西エリアの国内10拠点に  
堅牢なデータセンターを展開





## 特定業界・業務向け自社製品・サービスの拡充、拡販

特定顧客向け  
システム構築

資産化、  
ソリューション化

自社クラウド基盤を  
利用しSaaS化

### 《提供イメージ》

【製品群】



基幹業務をトータル支援する  
ERPパッケージ

**CHOIS**

調剤薬局、ドラッグストアの医薬品発注、  
入在庫等業務の集中管理システム



MR専用モバイルソリューション  
(MR情報提供活動支援)



多店舗型経営形態向け  
店舗開発業務効率化システム

**SMCL**

スーパーマーケット  
クラウドEDIサービス

**CRIPS**

アウトソーシング型  
小売業情報システム

自社保有データセンター(クラウドサービス提供基盤)

クラウド環境提供サービス



# (3) グローバル関連ビジネスの拡大

## 【現状】

- SCSが持つ、有数のグローバルサポート実績
- 両社の多様な顧客基盤

## 【目指す姿・将来像】

日本企業のグローバル展開支援実績でトップレベルに  
中国・アジア地域への展開を加速  
⇒ 3～5年後にグローバルビジネスの売上比率を10%に拡大

## 【具体的な施策】

- グローバルサポート体制の整備・拡充
- 中国をグローバル展開のハブ拠点化
- 中国を中心に、グローバル人材を育成・採用



# グローバルサービス展開

## グレートジャパニーズマーケットへの取り組み

- ・グローバル進出する日系企業向けサービス提供

ロンドン

日本

ニューヨーク

ボストン

サンタクララ

ダラス

大連

上海

- SCSKグローバル進出拠点として確立
- ・現地でのグローバル人材採用・育成を強化

## 中国を拠点に、中国・アジア向けのビジネスを拡大

- ・現地スタッフによる、きめ細やかなITサービス提供
- ・自社製品の拡販、データセンター事業の拡大

シンガポール

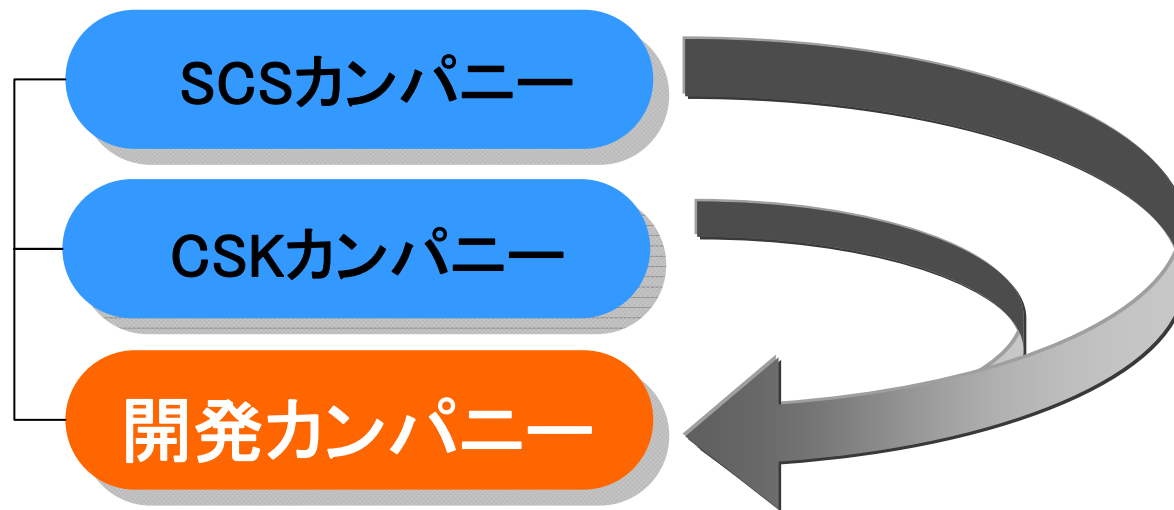
当社グループ拠点

# (4) 事業の効率化 システム開発業務の再構築

## システム開発業務を再構築し、生産性・品質の向上を実現

具体的  
取り組み

- ・開発標準の統一
- ・業務委託の効率化⇔業務委託先の整理統合・業務委託費の効率化
- ・ニアショア・オフショア開発業務の効率化⇔開発拠点の整理統合



開発カンパニーにて、  
各事業部門のシステム開発  
関連業務の生産性・品質の  
向上を図る

# (5) 業務効率の向上

## 業務の効率化

- ・業務委託の効率化
- ・調達・購買機能の強化
- ・本社機能の見直し 等

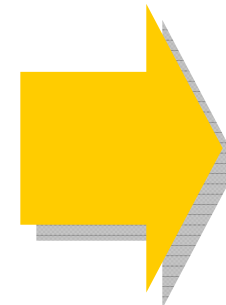


【2015/3期】

今年度比  
▲25億円

## 総人件費の適正化

- ・社員の自然減等による  
要員数の適正化 等



【2015/3期】

今年度比  
▲35億円

1. 新会社の社名の由来と 経営理念

2. 統合のステップとスケジュール

3. 基本戦略

**4. 経営目標**

(参考資料)

	2012/3期 計画※		2015/3期
売上高	2,760億円	➡	3,000億円
営業利益	150億円	➡	250~300億円
営業利益率	5.4%	➡	8~10%
ROE	N.A.	➡	10%以上

※2012/3期計画は、合併前のSCS、CSKの  
両社通期計画を単純合算した値

1. 新会社の社名の由来と 経営理念

2. 統合のステップとスケジュール

3. 基本戦略

4. 経営目標

**(参考資料)**



商号	SCSK株式会社（英文名 SCSK Corporation）			
設立	1969(昭和44)年10月25日			
資本金	21,152百万円			
上場取引所	東京証券取引所 市場第一部（証券コード 9719）			
本社	東京都江東区豊洲3-2-20 豊洲フロント			
役員	代表取締役社長	中井戸 信英	監査役	小島 收
	代表取締役	中西 毅		朝香 友治
	代表取締役	露口 章		播磨 昭彦
	取締役	石村 俊一		澁谷 年史 ※※
		鎌田 裕彰		安浪 重樹 ※※
		栗本 重夫		海前 忠司 ※※
		鈴木 正彦		
		谷原 徹		
		小川 和博		
		熊崎 龍安		
		福永 哲弥		
		山崎 弘之		
		内藤 達次郎 ※		
		眞下 尚明 ※		
		淵上 岩雄 ※		
	古沼 政則 ※			

※ 非常勤取締役

※※ 非常勤監査役

