



SCSK
ANNUAL
REPORT
2013

Taking one step forward

CONTENTS

3 マネジメントメッセージ

- 3 ステークホルダーの皆様へ
- 4 2013年3月期業績について



マネジメントメッセージ ▶▶▶ 3

5 経営戦略

- 5 中期経営計画について
- 6 クロスセルの推進
- 7 グローバルビジネスの拡大
- 8 クラウドビジネスの拡充
- 9 収益力(組織力)強化
- 10 人材力強化
- 11 生産性・業務効率の向上について
- 11 財務戦略、利益還元について
- 12 SCSKの目指す将来像について



13 セグメント概要

- 14 産業システム事業部門
ITバリューコーディネーターとして新しい価値を創出
- 15 金融システム事業部門
戦略的IT投資を支える信頼のITサービス
- 16 グローバルシステム事業部門
ITサービスがグローバル展開をサポート
- 17 ソリューション事業部門
ITサービスを最適なカタチでお客様に提供
- 18 ビジネスサービス事業部門
"IT企業ならではの" BPOサービス
- 19 ITマネジメント事業部門
ITマネジメント事業を通じてお客様の価値を創造
- 20 プラットフォームソリューション事業部門
ITインフラが広げる新しいビジネス



- 21 CSRへの取り組み
- 22 コーポレート・ガバナンス
- 23 役員一覧
- 24 コンプライアンスへの取り組み
- 25 財務ハイライト
- 27 主な沿革
- 28 投資家情報

免責事項 本冊子は、当社グループの業績及びグループ事業戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、当社及び当社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等の情報掲載をすることがありますが、これらの情報は、冊子作成時点の当社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、当社は一切責任を負いません。また、本冊子の無断での複製、転送等を行わないようお願い致します。

ステークホルダーの皆様へ



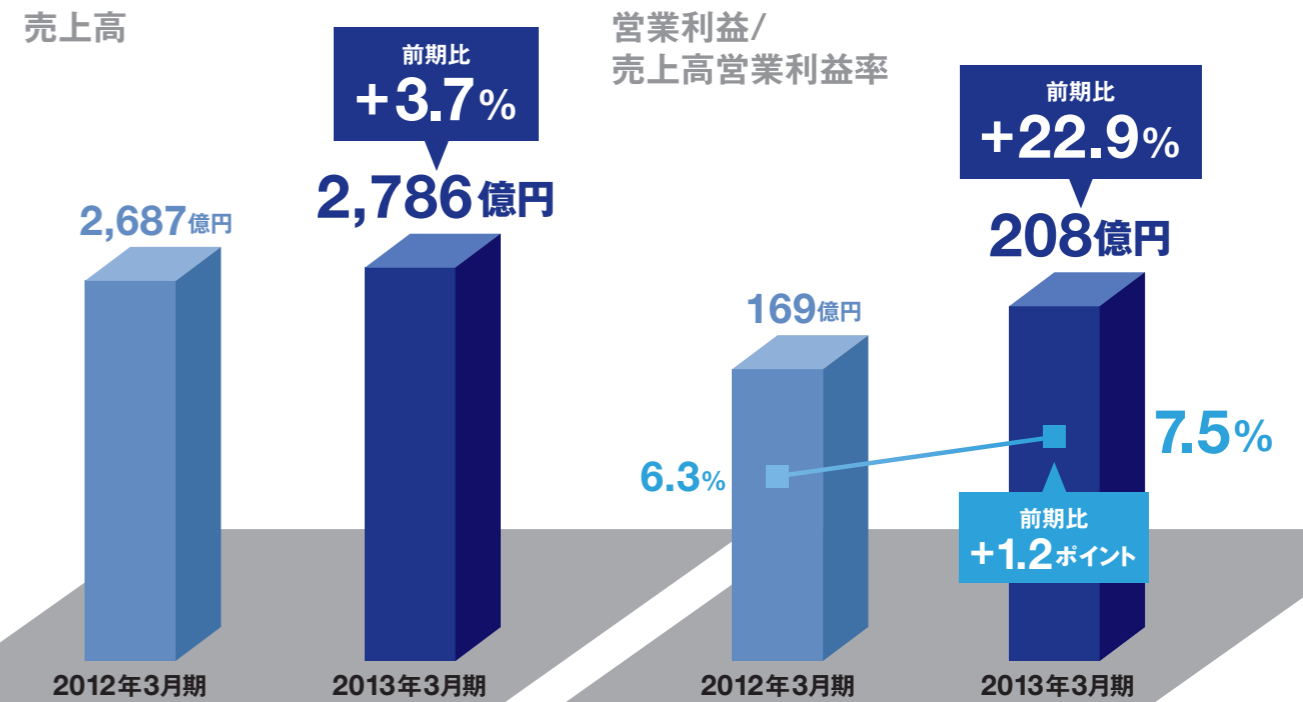
代表取締役社長 兼 COO
大澤 善雄

代表取締役会長 兼 CEO
中井戸 信英

平素は格別のご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。
SCSK株式会社は、住商情報システム株式会社と株式会社CSKの合併により誕生した「グローバルITサービスカンパニー」です。2011年10月の合併以来、中期経営計画の軸として「クロスセルの推進」「グローバルビジネスの拡大」「クラウドビジネスの拡充」を3つの基本戦略として掲げ、事業を推進してまいりました。また、人事制度を統合するとともに、両社の組織・機能の実質的な融合を進めることで、大きな飛躍に向けた態勢を整えることができました。
このたび当社は、中期経営計画の達成に向けた経営体制のさらなる強化のため、2013年6月開催の定時株主総会後の取締役会を経て、代表取締役会長兼CEOに中井戸信英が、代表取締役社長兼COOに大澤善雄が就任いたしました。今後は、この新しい経営体制のもと、中期経営計画を着実に実行してまいります。

今後、3つの基本戦略の推進スピードをさらに加速させるべく、情報共有を積極的に行い、リソースの有効活用を進め、マーケットを大きくとらえてダイナミックに事業を展開してまいります。同時に、当社が活躍できるフィールドを見極め、全社で重点的に注力すべき事業へ経営資源を集中し、当社ならではのサービスをスピード感をもって創造・展開してまいります。
当社はこれからも、お客様の抱えるさまざまなビジネス上の課題を、先進のITサービスと斬新なアイデアで解決するとともに、ITを通して新たな価値を生み出し、お客様の求める未来を「共に創る」ことで、未来に向けて成長し続ける企業となることを目指します。
今後とも一層のご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

2013年3月期業績について



※当社は、2011年10月1日付で株式会社CSKと合併しております。このページでの2012年3月期業績は、2013年3月期と同水準での比較を行うために、当社の2012年3月期業績に合併前のCSK上半期(2011年4月～9月)を単純合算したプロフォーマ数値を使用しており、決算短信および有価証券報告書等で開示している業績数値とは異なります。

2013年3月期における日本経済は、慎重な設備投資動向を背景に、また、不透明な日中関係・欧州経済などの影響もあり、弱含んで推移しました。しかしながら、昨年末以降、新政権によって大型の補正予算やインフレターゲットの導入など各種経済・金融対策が打ち出された結果、外国為替市場において円高が修正され、株式市場が高騰するなど景気浮揚への期待感が強まっております。
このような経済動向のもと、当社グループを取り巻く事業環境は、近年抑制・先送りが続いてきた顧客企業のIT投資に回復傾向が見られ、堅調に推移しました。
当社の2013年3月期の売上高は、前述の経済環境を背景に、中期経営計画で掲げた3つの基本戦略を着実に遂行した結果、システム開発案件を中心に、流通業、通信業および金融業向けの案件が順調に推移し、前期比3.7%増の2,786億円となりました。
営業利益は、増収による増益に加え、全社的に取り組んだ業務効率化施策および販売管理費を含む各種経費の削減などが奏功し、前期比22.9%増の208億円となりました。

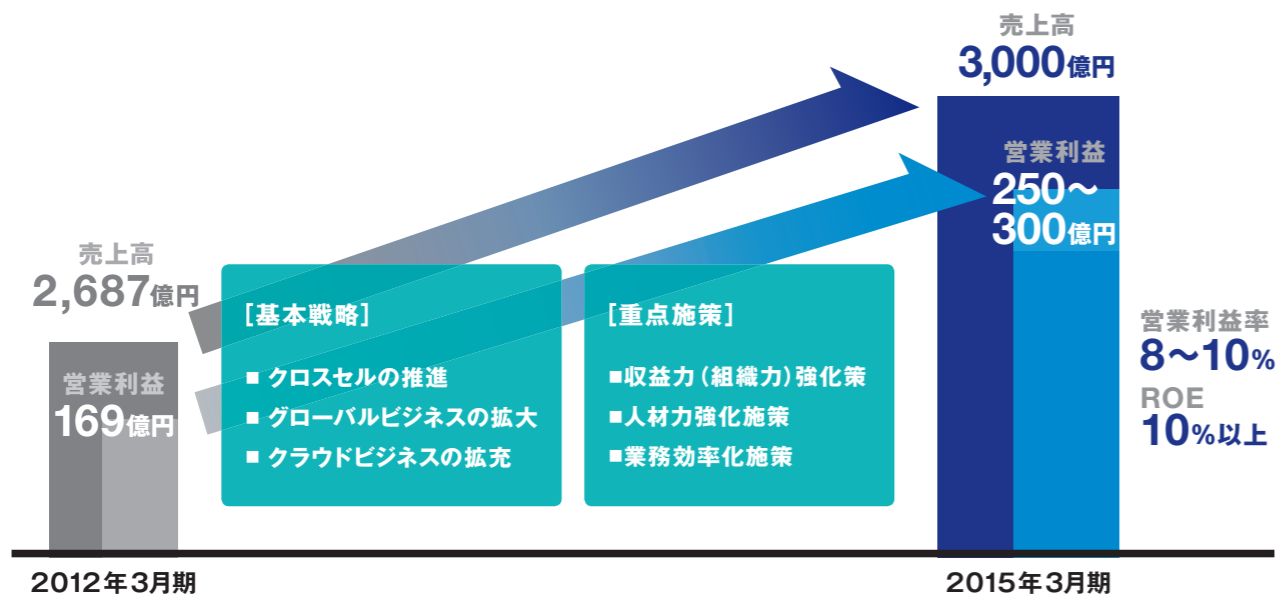
売上高営業利益率も、業務効率化施策として全社的に展開した業務委託費および人件費等の適正化、購買機能の効率化や各種経費の削減などの効果により、1.2ポイント改善し7.5%となりました。
なお、当期純利益は、前期において合併に伴う繰延税金資産を一括計上したこともあり、前期279億円に対し、当期は前期比40.1%減の167億円となっております。
2013年3月期は2011年10月に策定した中期経営計画の実質初年度と位置づけてまいりましたが、ステークホルダーの皆様のご支援により事業は計画どおりに順調に推移いたしました。この実績をもとに、今後も中期経営計画の達成に向け、そしてその先の当社の一層の成長に向け、これまで以上にダイナミックな事業展開に取り組んでまいります。

代表取締役会長 兼 CEO 中井戸 信英
代表取締役社長 兼 COO 大澤 善雄

中期経営計画について

現在、国内のITマーケットは成熟期を迎えており、競争が一段と激しくなる一方、ITサービスはますます多様化、高度化し、めまぐるしく変化するビジネスへの柔軟な対応力が求められます。

そのような環境の中、当社は、2011年10月1日付で住商情報システム株式会社(SCS)と株式会社CSK(CSK)が合併して誕生いたしました。この合併のタイミングとあわせ、2015年3月期までの中期経営計画を公表いたしました。



※ 当社は、2011年10月1日付で株式会社CSKと合併しております。このページでの2012年3月期業績は、当社の2012年3月期業績に合併前のCSK上半期(2011年4月~9月)を単純合算したプロフォーマ数値を使用しており、決算短信および有価証券報告書等で開示している業績数値とは異なります。

2011年10月に合併したことから、2013年3月期を中期経営計画の実質的な初年度と位置づけてまいりましたが、上記基本戦略、重点施策のそれぞれについて全社および関連部署において、積極的かつ計画的に取り組み、2013年3月期はおおむね計画どおり進捗したものと考えております。

新事業年度となる2014年3月期は、2015年3月期をターゲットとする中期経営計画の中間年度となりますが、2015年3月期以降の新たな経営の方向性を考えるうえで、非常に重要な1年になるものと考えております。2014年3

月期も、当初設定した3つの基本戦略および重点施策に継続して取り組んでいくことには変わりはありませんが、同時に、今後の当社の成長をけん引するような当社ならではの新しいサービスの創出にも取り組んでまいります。

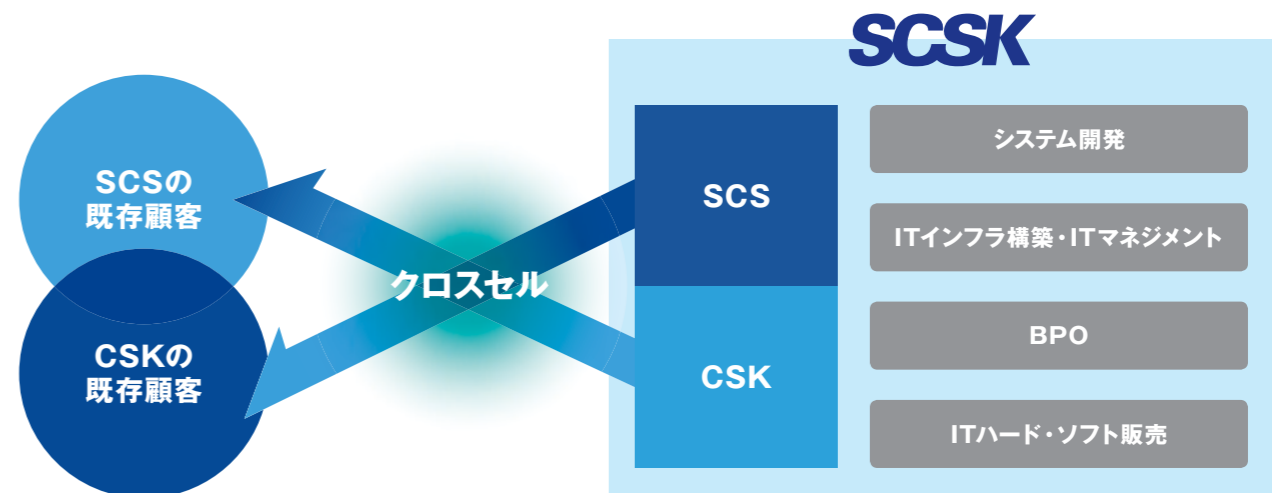
IT業界におけるリーディングポジションを確保し、真の一流企業を目指す当社として、新年度におきましても、中期経営計画の達成、そしてその後のさらなる成長・発展を目指していく所存であります。

クロスセルの推進

当社では、合併により、取引企業数が約8,000社に達し、顧客基盤が大幅に拡大しました。その顧客基盤に対し、それぞれの得意なサービスや商材を提供するクロスセルを全社的に推進し、合併による相乗効果を早期に発揮することに努めてまいりました。

SCSとCSKがそれぞれ注力してきた産業分野は、流通業・製造業・金融業・通信運輸業などと共通しております

が、両社の上位顧客のうち約80%は重複がないことから、それぞれのお客様に対して、それぞれが強みとしてきたサービスを相互に提供するクロスセルが可能となりました。また、この活動は、事業基盤の強化のみならず、歴史や企業文化の異なる両社の真の融合を促す効果をももたらすこととなりました。



クロスセルの推進にあたっては、専門組織の設置やトップマネジメント層を責任者とする体制を構築するなど、全社を挙げて積極的に取り組んでまいりました。2011年10月の合併以降のクロスセルによる受注実績としては、2012年3月期は合併後半年間で約50億円、2013年3月期で約130億円の実績となっており、収益基盤の拡充に大きく貢献しております。

新年度においては、部門間の情報共有基盤の拡充などに取り組み、顧客宛に事業部門横断的な複合提案を推進することで、一層の収益拡大を目指してまいります。

【クロスセル案件 具体例】

- 大手AV機器メーカー向け案件**
 CSKにて国内向けシステムを提供してきた大手AV機器メーカーから、SCSの得意とするグローバル関連の基幹系システム開発を受注するとともに新たにクラウドサービス「USIZE」を受注。
- 大手精密電子部品メーカー向け基幹系システム保守運用案件**
 SCSの既存顧客であった大手精密部品メーカーから、SCSの豊富なERP開発実績とCSKのデータセンター事業の実績が評価され、同社の基幹系システムの保守および運用を獲得した案件。

グローバルビジネスの拡大

現在、多くの日本企業が海外事業を積極的に展開し、グローバルなITシステムの最適化、海外での日本品質のITサービスが求められています。これら顧客の海外進出に伴うIT需要、つまり企業活動の場を、日本を中心としつつも、海外に拡大していくという日本企業のITサービス需要のすべてを当社では「グレータージャパニーズマーケット」と表現しております。

当社は今まで、住友商事グループをはじめ、多くの顧客企業のグローバル展開をIT面で支援してまいりました。当社が掲げるグローバル戦略は、この「グレータージャパニーズマーケット」に対し、これまで培ってきた実績とノウハウに基づく日本流の高い品質基準で、頼れる日本のパートナーとして全面的に支援を行っていくというものです。

グローバルビジネスの展開にあたっては、顧客企業のグローバル展開を適切に支援できる体制を構築するために、グローバル人材の採用・育成や、専門組織の設置などを通じた海外現地法人・拠点の機能拡充、サポート体制の整備を実施しております。今後積極的にグローバル関連取引の拡大を図り、中期的には総売上高の10%程度のグローバ

ル関連売上高を目指しております。

なお、一部の海外市場における不透明な状況もあり、今後の事業展開においては注意も必要ですが、総じて顧客企業のグローバル化の流れは今後も続いていくものと想定されます。当社の海外関連システムに係るノウハウを最大限に活用して、引き続き事業の拡大および体制の強化を推進してまいります。

【グローバル案件 具体例】

○大手自動車メーカー 海外拠点向けシステム構築案件

当社の海外におけるERP案件の開発実績等が評価され、大手自動車メーカーの中南米工場向けの会計・購買システムの構築案件を受注。同メーカーのその他海外拠点に対してもプロジェクトを展開。

○大手銀行海外現地法人向けグローバルシステム構築案件

当社の外国為替システムなどの海外関連案件の開発実績を背景に、海外現地法人向けの資金管理システムや勘定系システムに係る開発案件等を受注。

グローバルネットワーク



クラウドビジネスの拡充

クラウド市場の急成長の背景には、企業がシステムを自社で保有せず、外部サービスを利用するという環境変化、つまり、「ITシステムの所有」から「ITサービスの利用」というパラダイムシフトがあります。当社では、増加する顧客のクラウドサービスに対するニーズに応えるべく、データセンターの強化・拡充を行うと同時に、SCSKとしてのシステム開発およびBPOなどに関する業務ノウハウを組み合わせたクラウド時代にふさわしいサービス提供型ビジネスを積極的に展開しております。

このクラウドサービス提供の基盤となるデータセンターに関しては、関東・関西地区の都市部および郊外に分散配置されたデータセンター（netXDC）を有しており、延床面積は業界トップクラスの約6万㎡となっております。なお、今後の顧客のディザスタリカバリーや業務継続計画（BCP）需要の拡大に対応するべく、今般新データセンター（千葉第2センター（仮称））の建設を決定し、2014年度中での竣工に向け準備作業を進めております。この新データセンターは、郊外型大型センターとして高い安全性と環境性能、高度運用サービスの提供を特長とすることに加え、今後のさらなる業容の拡大にも十分に対応できる拡張性を有しております。

当社のクラウドサービスは、プライベートクラウド、パブリッククラウドのみならず、この2つを組み合わせたハイブリッドクラウドを展開し、従量課金型のITインフラ提供サービスである「USiZE」を中心としたサービスラインナップで、顧客の多様なニーズに対応しております。中期的にはデータセンター関連売上を含むクラウド関連売上高は、500億円規模を目指しており、高度に専門特化したサービスを武器に当社ならではのサービス確立にまい進してまいります。

【クラウド案件 具体例】

○大手計測機器メーカー 向けアウトソーシング案件

当社の従量課金型クラウドサービス「USiZE」の活用に加え、複数年にわたる同社の基幹システム全般の運用保守、アウトソーシング契約を受注。

○大手損害保険会社グループ向け案件

同社のグループ再編においてシステム統合を推進する中、クラウド型開発環境サービス「PrimeCloud for Developers」を提供。当社のハイブリッドクラウドを活用した柔軟な開発環境とプロジェクト一元管理環境を提供し、プロジェクトの円滑な運営に貢献。

netXDCの地域展開



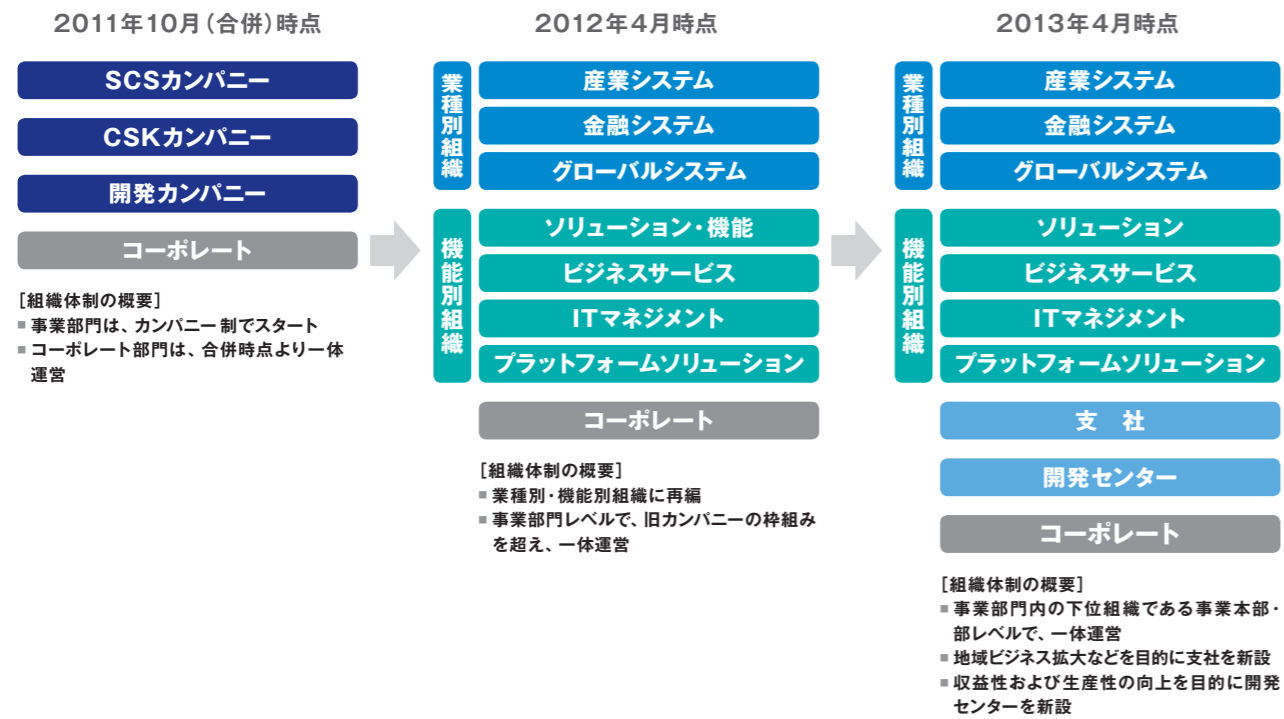
収益力(組織力)強化

2011年10月の合併以降、真の融合に向け、組織統合についてもスピード感をもって進めてきました。まず、2011年10月の合併時点においては、本社機能をつかさどるコーポレート部門の統合を先行的に実施しました。

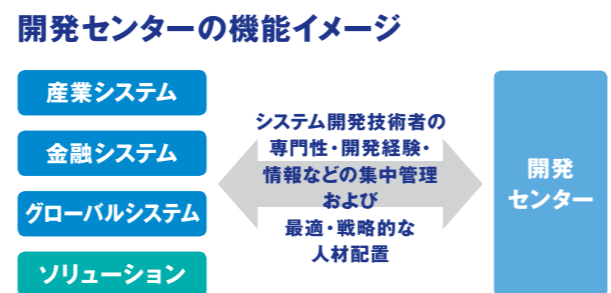
事業部門に関しては合併当初こそ2社の組織を残すカンパニー制でスタートいたしましたが、半年後の2012年4月1日付で、カンパニー制を廃し、事業部門単位での業界別および機能別の組織体制に移行いたしました。さらに、

2013年4月1日付で、より下位の組織レベルにおいても業種別および機能別の組織体制に移行し、組織面での実質的な完全統合を実現しております。

あわせて、2013年4月1日付での組織再編においては、システム開発事業における収益性および生産性の向上を目的に、技術者の戦略的な要員配置のための全社横断的な組織である開発センターを、ならびに、地域ビジネスの拡大を目的として支社を設置いたしました。



今年度の組織再編の一つのポイントとなる開発センターは、当社システム開発の技術者に関する専門性、開発経験、保有資格などを一元的に集中管理し、全システム開発技術者の人材育成や最適要員配置を行う組織体であり、当該組織の運営に関しては経営トップが直接的に関与していく予定であります。



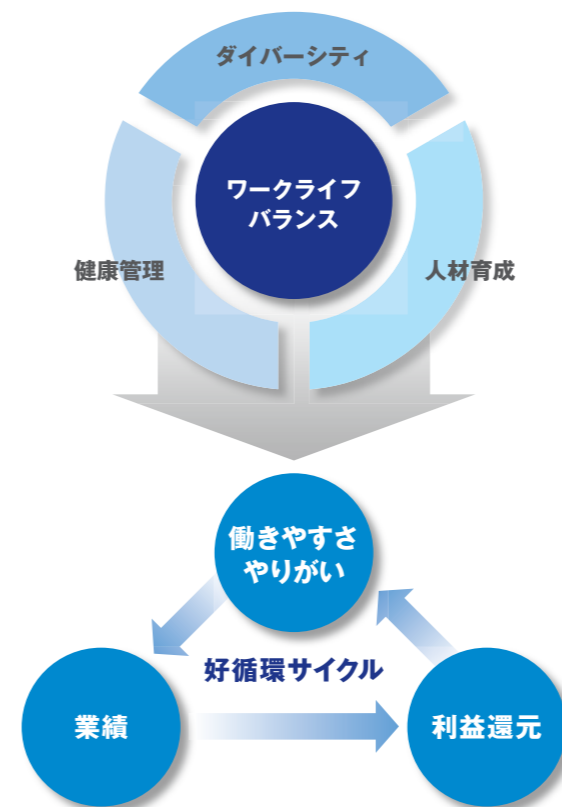
人材力強化

人材面・人事制度面についても、合併以降完全統合に向けて着実に施策を推進し、2012年4月には処遇・人事考課に係る人事制度を一本化し、全社員に対して公平公正な制度運用を推進しております。また、同年7月には職種別の専門性評価・認定制度の運用を開始いたしました。そして、本年4月からは新退職金・年金制度の運用を開始し、人事関連の諸制度の統一・整備はすべて完了いたしました。

あわせて、人材面に関する施策として「働きやすい、やりがいのある会社」への環境整備にも注力しました。この背景としては、当社のようなITサービス業は、社員一人ひとり

が生み出す付加価値が成長の源泉でありますが、「働きやすい、やりがいのある会社」としての環境整備が社員のやる気を引き出し、このやる気こそが好業績を生み、ステークホルダーの皆様や社員に利益還元できるという好循環のサイクルが生まれると考えるからであります。この考え方に基づき、当社ではワークライフバランス、ダイバーシティ、健康管理、人材育成の4つの観点において、制度・仕組みの整備を進め、業界に先駆けて今後も積極的に取り組んでいく所存であります。

働きやすい、やりがいのある会社への環境整備のイメージ



| 整備テーマ | 内容 |
|------------|--|
| ワークライフバランス | 65歳完全雇用制度(実年キャリアプラン)の導入、スマートワーク・チャレンジ20(有給休暇の完全取得、残業削減)の推進、在宅勤務制度の拡大 |
| ダイバーシティ | 女性管理職の積極登用、子育て支援制度、介護支援制度の拡充 |
| 健康管理 | 禁煙推進施策(就業時間中の禁煙の制度化、喫煙室閉鎖、禁煙キャンペーン)の実施 |
| 人材育成 | 共通能力研修、専門能力研修、グローバル人材育成研修(海外派遣、語学研修)、新人研修の拡充 |

生産性・業務効率の向上について

当社の主力事業であるシステム開発業務の生産性・収益性ならびに品質向上への取り組みとして、前述の技術者の最適・戦略的配置はもとより開発標準および標準開発環境、プロジェクト管理体制・品質管理のさらなる向上を推進しております。

あわせて、業務委託の効率化、調達・購買機能の強化、ニアショア・オフショア開発業務の最適化、本社機能の見直し、新人事制度導入による総人件費の適正化なども推進しており、これらさまざまな業務効率化施策を通じ経営基盤の強化を図っていく所存であります。



財務戦略、利益還元について

当社では、一層の経営体質強化に向けて営業利益率とROEを重要な経営指標とし、中期目標として、2015年3月期には営業利益率8~10%、ROE10%以上の達成を目指しております。

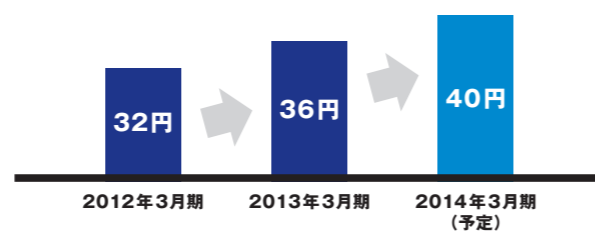
また、2011年10月の合併時においては、2014年3月期末までには借入金、社債などの有利子負債から現預金・預け金を引いたネット有利子負債をゼロにしていくことを想定しておりましたが、1年早く2013年3月期末にてほぼゼロの水準とすることができました。今後も健全な財務状況を維持し、一層の財務体質の強化を進めてまいります。

配当につきましては、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、安定的な配当を基本としつつ、連結ベースの業績拡大に応じた利益還元を努めてまいります。

配当実績につきましては、合併年度である2012年3月期は、年間配当金1株当たり32円(中間配当金16円、期

末配当金16円)とし、2013年3月期につきましては、前述の配当方針に則り、4円増配の年間配当金1株当たり36円(中間配当金18円、期末配当金18円)といたしました。なお、2014年3月期につきましても、今後の収益拡大見通しに鑑み、年間配当金は、前期に引き続き1株当たり4円増配の40円(中間配当金20円、期末配当金20円)を予定しております。

年間配当金の推移(1株当たり)



SCSKの目指す将来像について

経営理念

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、夢のある未来を拓きます。

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。

成長に向けて

ITサービスは、社会的インフラとして必要不可欠であり、クラウドやビッグデータに見られるように、顧客企業の成長やビジネス・イノベーションを生み出す重要な源泉となっております。一方で、ここ数年来、ITサービスの国内市場は成熟化が進行しており、また専門IT事業者は大小あわせ数千社以上とも言われ、当業界の将来性や過当競争が懸念されております。

このような現状認識のもと、2014年3月期も、3つの基本戦略「クロスセルの推進」「グローバルビジネスの拡大」「クラウドビジネスの拡充」に引き続き重点的に取り組んでいきますが、特に事業展開のダイナミズム、戦略的リソース・アロケーション、当社ならではのサービスの創出という観点をもって、事業運営にあたっていこうと考えております。

当社グループは、およそ45年間にわたる多様な業種における開発実績や顧客基盤を通じ、さまざまな業務ノウハウや特色のある独自技術を有しておりますが、これらを事業として一定の規模と収益を確保できるレベルまで成長させるために、各部門の枠組みを超えたコミュニケーションを通じて、各事業部門が強力に連携し、よりダイナミックな事業展開を推進してまいります。また、事業ポートフォリオの見直しやシステム開発事業に係る技術者の一元管理を通じて、経営リソースの戦略的アロケーションも行ってまいります。このような活動にスピード感をもって取り組み、当社が長きにわたり蓄積してきた強み・特色を具現化して、当社グループならではの新たなサービスを確立していきたいと考えております。

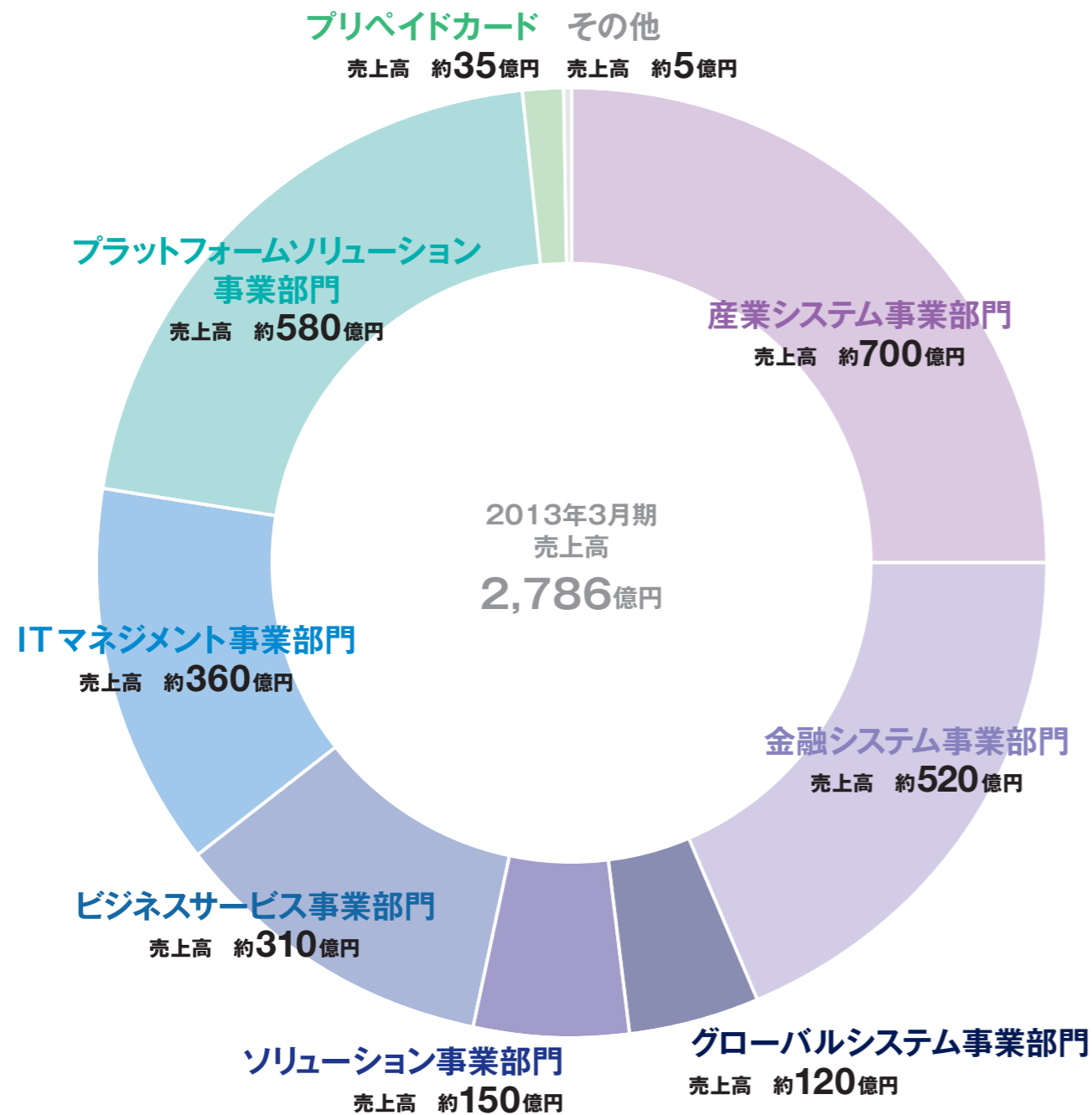
未来に向けて

当社は、今後も企業規模・収益規模を拡大し、ITサービス業界のリーディングカンパニーとなることを目指しております。そして、働く私たちが仕事に充実感を持ち、やりがいを感じ、誇りに思える、さらには、お客様・株主の皆様をはじめとするすべてのステークホルダーの方々、そして社会から評価される「真の一流企業」となることを目指す所存です。

2011年10月の合併にあたり、当社は、永遠に追求していくテーマとして「夢ある未来を、共に創る」という経営理念を策定しました。この経営理念は、私たち役職員の一人ひとりが、お客様との信頼関係をもとに、お客様と一緒に新たな価値を生み出し、夢のある未来を共に創ることを目指していきたいという思いを込めたものです。「夢ある未来」の定義は一人ひとり異なるものです。しかし、たとえ「夢ある未来」の姿は違っても、それを求める気持ちには誰もが共感するでしょうし、「夢ある未来」というものは共有できる普遍的な考え方だと思っております。

当社は、新しい技術と発想により、お客様のビジネスの価値創造に貢献し、私たち一人ひとりの、お客様の、そして日本の、「夢ある未来」の実現に向けて努力してまいります。

当社グループでは、お客様に対する最適なサービスの提供と収益力の強化を目指し、業界別組織および機能別組織による7つの事業部門からなる組織体制を構築しております。この7事業部門に、プライベートカードを加えた8つのセグメントにて、事業戦略の立案・実施および業績管理並びに経営資源の配分等を行っております。前記以外の事業については「その他」として記載しております。各セグメントの売上構成比は下記のとおりであり、産業システム事業部門からプラットフォームソリューション事業部門の詳細については、次ページ以降をご覧ください。



※ 上記各セグメントの売上高は、2014年3月期における組織体制の変更を考慮した2013年3月期の売上高概算額です。
 ※「プライベートカード」セグメントは、プライベートカードの発行・精算業務、カードシステムの開発・販売などを行っております。

産業システム事業部門

Industrial Systems Business



取締役 専務執行役員
産業システム事業部門長
鎌田 裕彰

ITバリューコーディネーターとして新しい価値を創出

最適な形でソリューションを提供し、お客様のビジネスに新しいバリューを創出する。

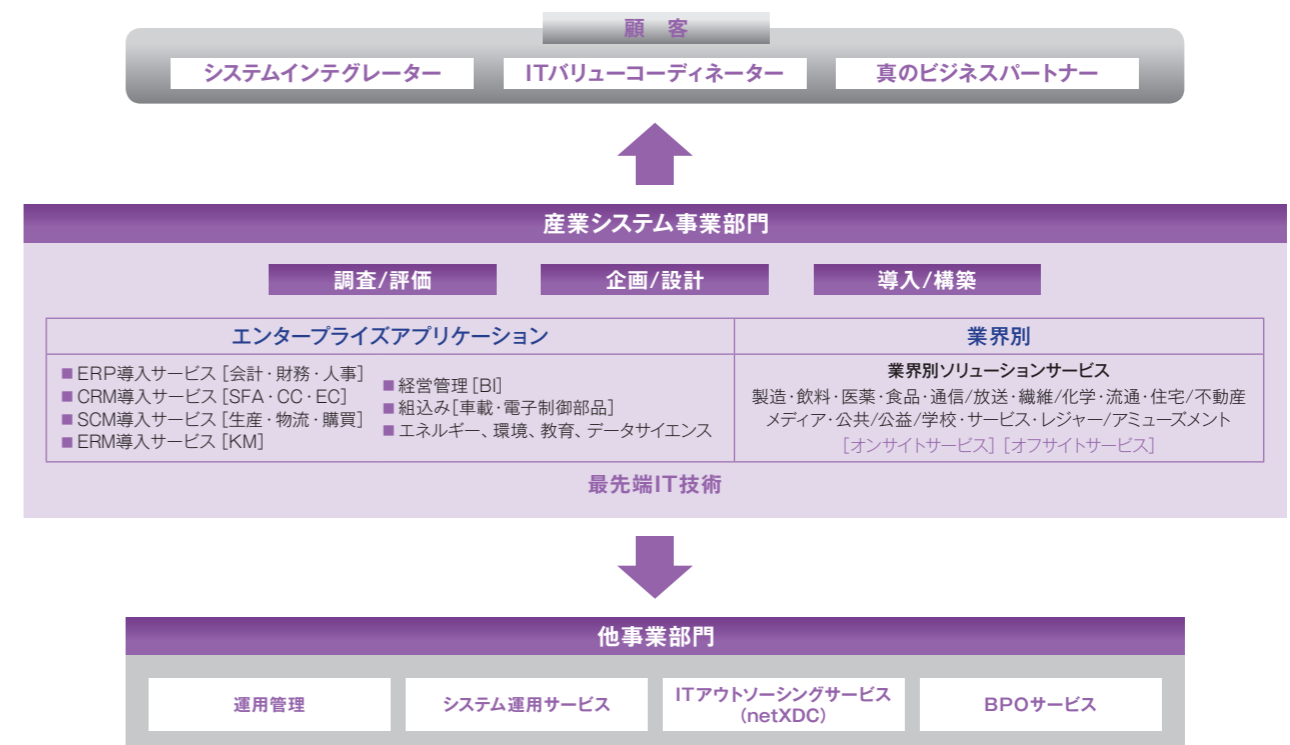
産業システム事業は、「ITバリューコーディネーター」としてSCSKがこれまで培ってきたSI技術や業務ノウハウをベースに、製造・通信・流通・メディア・サービス業界などのお客様に対して、「基幹系システム」「情報系システム」「SCM」「CRM」「EDI」「BI」「ECサイト」など、さまざまなITソリューションの組み合わせを提供し、お客様とともにビジネスの新しい価値を創出する「真のビジネスパートナー」を目指しております。

また、グローバル展開を目指すお客様に対しても、ご満足いただける最適な形でITソリューションを提供し、海外

事業展開のご支援をさせていただいております。

さらに、商社系SIerとして、SCSKの大きなビジネスバリューの一つである自社開発ERPパッケージ「ProActive」は、「会計」をはじめとして、「販売」「購買在庫管理」「資産管理」「人事・給与」「人材マネジメント」までの業務システムで構成されており、豊富な機能を活用した「標準導入」や、スピーディーな連結経営を実現する「グループ統一システム導入」など、多くの事例を有する業界のベストセラーERPとしてお客様から高く評価されております。

SCSKはコンサルティング・開発・システム運用・業務運用をトータルでサービスするパートナー



金融システム事業部門

Financial Systems Business

取締役 専務執行役員
金融システム事業部門長
古沼 政則



戦略的IT投資を支える信頼のITサービス

高度な金融システムの構築力と実績への信頼をベースに、金融ビジネス戦略の実現と、安全かつ効率的な経営を、SCSKの総合力でサポート。

金融ビジネスにおいては、多様化、高度化、ボーダレス化への対応力、市場環境の変化への即応力が求められており、ITはスピーディーな金融機関の経営を実現する戦略の核をなしております。

SCSKは、お客様とともに、銀行・信託、生損保、証券、リース、クレジットなどの金融機関のシステム開発・保守・運用に携わり、金融業務をよく知る、高度な金融システム開発力を保有するプロ集団として、長年の信頼をいただいております。

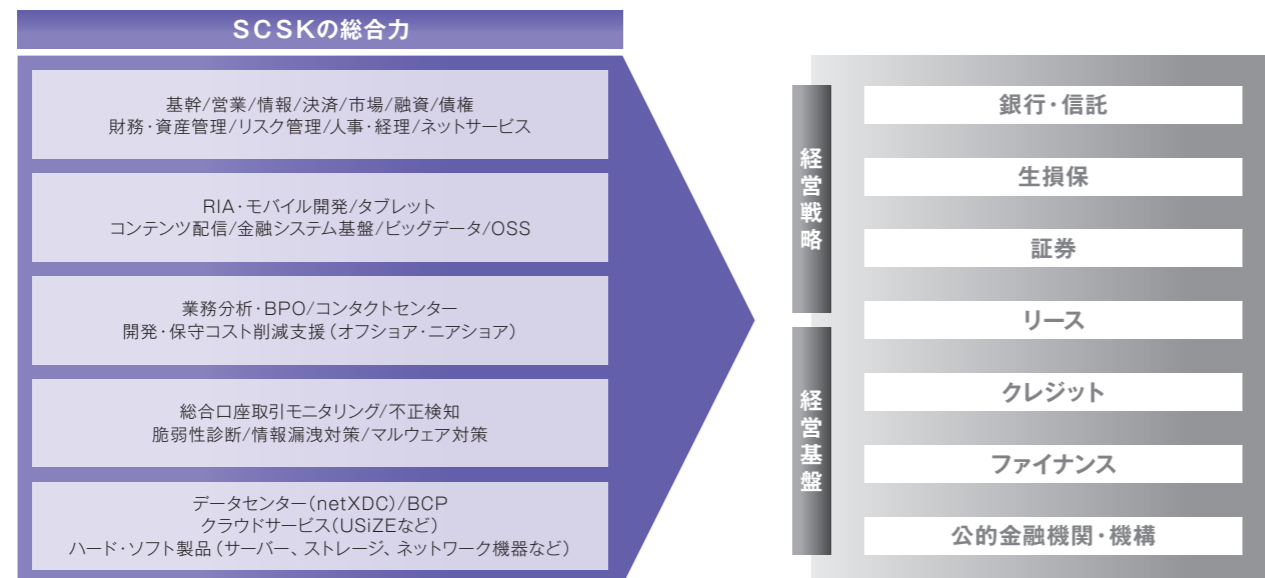
SWIFTをはじめとする金融決済やネット証券などのクリティカルなシステムへの対応、金融商品販売の最前線でスマートフォンやタブレットなどを活用し、マルチチャネル化したシステムへの対応など、社会のネットワーク化と共に進化する金融ビジネスをサポートしております。

また、事務の効率化・ITコストの低減を目的としたBPO、システム保守・運用コストの削減などにも、お客様と一体となって取り組んでおります。

そして、金融機関に求められている「安心・安全」の実現のために、災害・BCP対策、セキュリティ対策について、不正検知システムやSCSKのデータセンターの活用などのソリューションを提供します。

SCSKは「提案力と実行力のあるベストパートナー」として、システム開発・保守・運用、金融業務パッケージ、クラウドサービス、金融システム基盤技術、データセンター、コンタクトセンター、ビッグデータなど最新のテーマや技術に対応したITサービスやハード・ソフト製品をSCSKの総合力で提供し、金融機関のIT投資による戦略を実現します。

戦略的IT投資を支える信頼のITサービス



グローバルシステム事業部門

Global Systems Business

取締役 常務執行役員
グローバルシステム事業部門長
鳥山 悟



ITサービスがグローバル展開をサポート

ワンストップのITサービスが、スピーディーなグローバル展開を実現する。

急速なグローバル化が進み、ITは企業のグローバル連結経営を支える重要な基盤になっています。特に、世界各国に展開している海外事業がどのような状況になっているかをリアルタイムで把握し、瞬時に次の戦略を構築しなければ、グローバルでの競争に勝ち残ることはできません。しかし、各国への進出時期の違いなどから、各国の現地法人によってシステムがバラバラなため、業務プロセスなどが現地法人によって異なるケースも少なくありません。

グローバル展開をする企業にとって、IT運用の手間やTCO(総所有コスト)を削減するためには、共通のテンプレートを作り、各国にロールアウト(運用展開)する方法が最も効果的です。SCSKでは、グローバル対応のERP(統

合基幹業務システム)を提供しておりますが、住友商事をはじめ、これまでに世界37カ国、200拠点以上へシステム導入・展開を行ってきました。また、システムだけでなくネットワークやインフラについても、グローバルベースで標準化したIT基盤を構築するなど、海外展開に必要なITサービスのすべてをワンストップで提供し、日本企業の海外展開を支援しております。

さらにSCSKでは、グローバルネットワークを構築しており、米国(ニューヨーク)、欧州(ロンドン)、アジア(シンガポール)、中国(上海)に主要拠点を展開。日本を含めた5極で全世界をサポートできる体制を構築しており、スピーディーかつ、きめ細かいサービスを提供しております。

全世界をカバーするSCSKのグローバルネットワーク



ソリューション事業部門

Business Solutions

取締役 専務執行役員
ソリューション事業部門長
鈴木 正彦



ITサービスを最適なカタチでお客様に提供

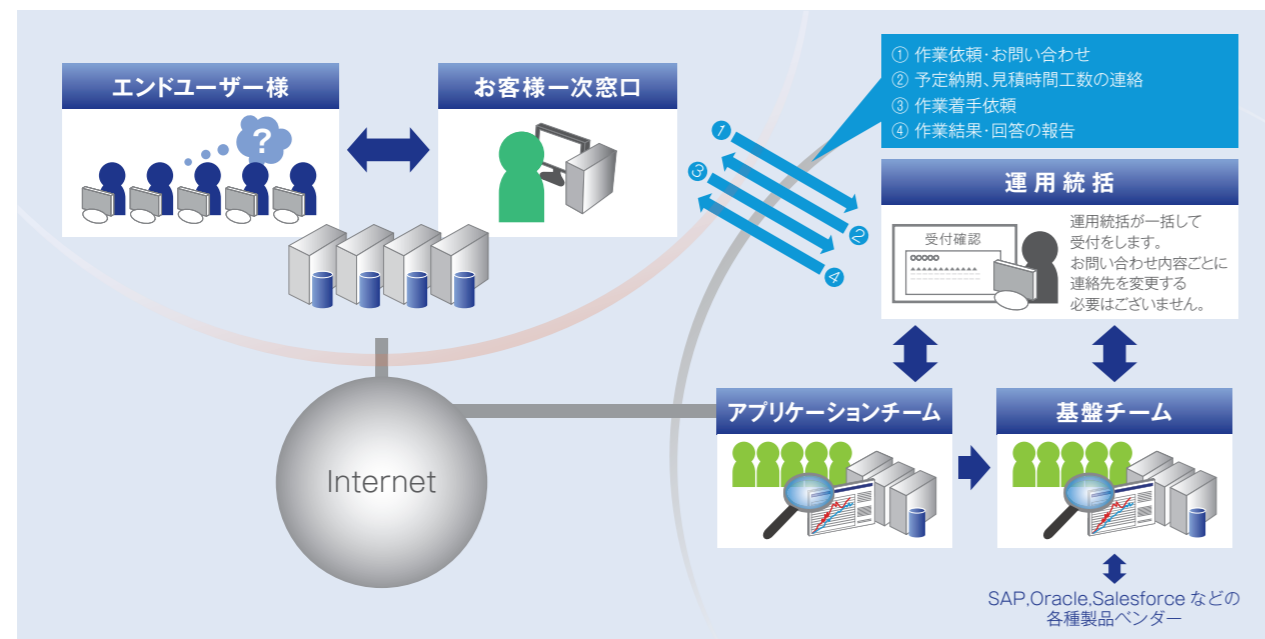
フルラインアップのITサービスを、お客様のビジネスの目的にあわせて提供する。

ソリューション事業では、ERPのSAPとOracle、CRMのSalesforce、保守・運用のアウトソーシングサービスなど、さまざまな製品やサービスを提供しております。特に、業種に特化した他の事業と連携することで、お客様により幅広いサービスの提供を実現しています。たとえば、ERPやCRMといったソリューションは他社でも提供しておりますが、SCSKでは、開発から運用、グローバル対応までワンストップで提供するとともに、使いやすさにこだわって、他社にはないサービスを実現しております。その一つがSAPのビジネスです。SAPのライセンスを一定額購入いただくと、それらのインフラと基本運用サービスを、3年間追加費用なしでご利用いただけるというものです。

一方で、アプリケーションの保守・運用における時間短縮や、大幅なコスト削減は、新たに開発したソリューション「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」が可能にしております。AMOサービスは、これまでお客様のところで行っていた保守作業を、ネットワークを介して必要な時間分だけ提供するもので、IT予算の7割から8割ともいわれる保守・運用費を大幅に削減できます。また、他社が構築したシステムでも保守作業をSCSKに移行できるなど、システムの運用に「安心」をお届けする幅広いメニューを揃えているほか、他の事業やITベンダーとの協力によって、ビジネスにあわせたソリューションを提供しております。

AMOサービス全体イメージ

お客様からの総合窓口として、問題解決までのプロセスをワンストップサービスで提供します



ビジネスサービス事業部門

Business Services

取締役 常務執行役員
ビジネスサービス事業部門長
市野 隆裕



“IT企業ならではの”のBPOサービス

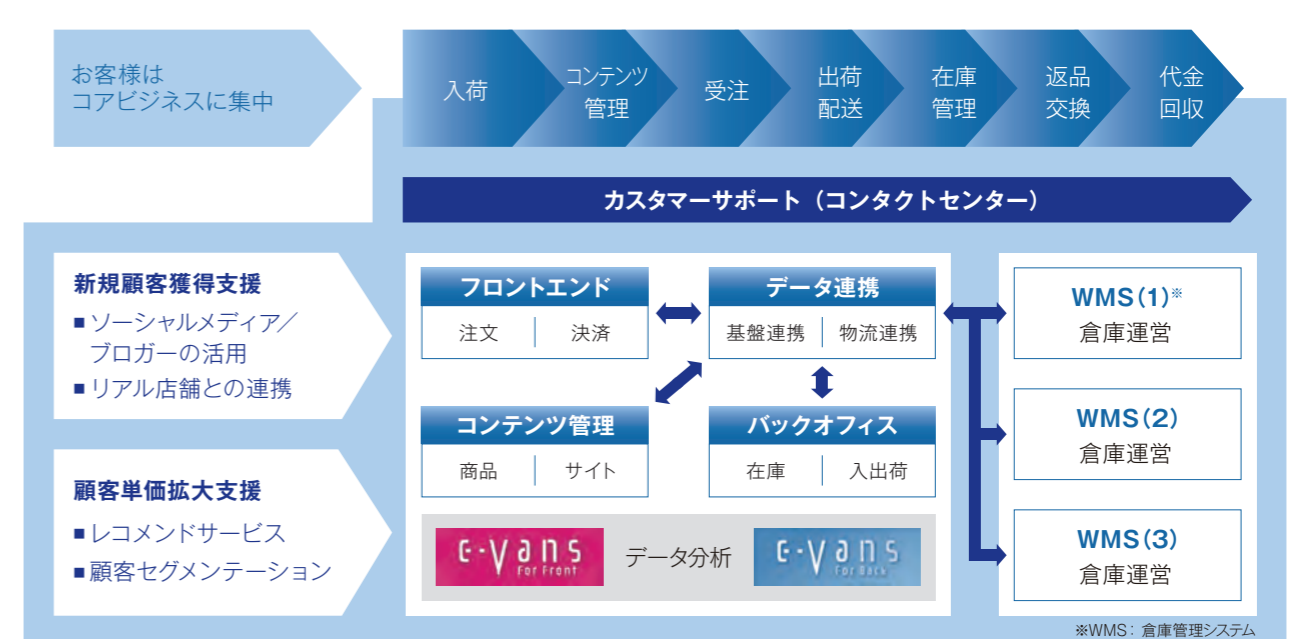
人間系による業務とITを組み合わせたソリューションにより、お客様が想定される以上のサービス品質や効率化を実現する。

BPO分野での豊富な業務ノウハウを活用し、国内外14拠点にあるコールセンター・コンタクトセンターを基点に、テクニカルサポート、ヘルプデスクサービス、テレセールス、データ入力などの各種業務を提供します。また、長年の実績と体系化された検証理論に基づく、第三者の立場からのIT関連製品(ハードウェア、ソフトウェア)のシステム検証や、ネットワークシステムのセキュリティ検証、エンタープライズ向けのアプリケーション検証などを行っております。最近、急拡大しているeコマース分野についても、ECシステム構築・導入支援、および東京都と横浜市にあるカスタマーサービス&ロジスティクスセンターを活用したバックオフィス業務やロジスティクスなどのフルフィルメントサービスといったECトータルアウトソーシングサービスを提供します。

ビジネスサービス事業においては、IT企業ならではのBPOサービスとして、人間系による業務とITを組み合わせたソリューションを提供しております。特に、近年は企業の本業に関わる業務プロセスをアウトソーシングするニーズが増えてきており、単なる事務や入力代行ではなく、業務プロセスそのものの改革や、再構築を目的としたBPRについても、ITと連携した最適な組み合わせで提供します。システムの効果的な活用や人間系で行っているサービスに新たなシステムを導入することで、お客様が想定される以上のサービス品質や効率化を実現します。

BPOは、お客様の業務に基づき、お客様と一緒に創っていく必要があります。お客様とともに業務を見直し、サービスの高品質化と効率化を追求してまいります。

eコマース分野におけるBPOサービスの一例 ECトータルアウトソーシングサービス



ITマネジメント事業部門

IT Management

取締役 専務執行役員
ITマネジメント事業部門長
谷原 徹



ITマネジメント事業を通じてお客様の価値を創造

お客様の課題を解決し、経営リスクの排除と最適なIT投資を実現するITマネジメントサービス。

企業経営には常に、事業の成長性、継続性、健全性が求められております。SCSKのITマネジメントサービスは、お客様の抱える課題をITの活用によって解決し、お客様の価値創造に貢献することを目指しております。そのために、ITマネジメント事業では2つのサービスコンセプトを掲げ、事業を推進しております。

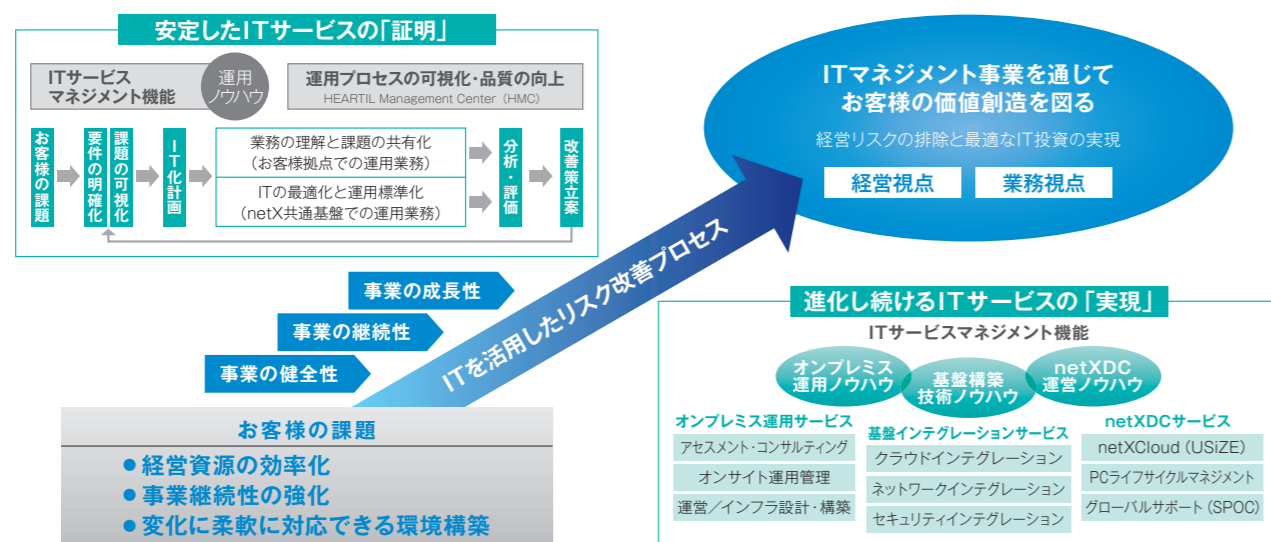
1つ目は「安定したITサービスの「証明」」です。これまで40年以上にわたって培ってきたノウハウと経験を活かすとともに、継続的な改善活動により、安定的な運用サービスを提供し続けることで、それを証明していきます。

2つ目は「進化し続けるITサービスの「実現」」です。SCSKでは、主に3つの分野でITマネジメントサービスを提供しております。

- ① ITインフラの構築を中心とする
「基盤インテグレーションサービス」

- ② お客様先に常駐しサービスを提供する
「オンプレミス運用サービス」
- ③ データセンターを中核としてサービスを提供する
「netXDCサービス」
それぞれの豊富なサービスメニュー、ソリューション、ノウハウ、経験豊かな人材により、お客様ニーズに対応した広範囲かつ高いレベルでのサービス提供が可能となっております。さらに、それらを組み合わせ、互いに効果的に活用することで新たなサービスや独自のサービスを生み出し、進化し続けるサービスを実現しております。
ITマネジメント事業が標榜するこれらサービスコンセプトの追求を、お客様とともに取り組み、経営リスクの排除と最適なIT投資の実現による価値創造に貢献していきます。

ITマネジメント事業サービスコンセプト



プラットフォームソリューション事業部門

IT Platform Solutions

取締役 専務執行役員
プラットフォームソリューション
事業部門長
栗本 重夫



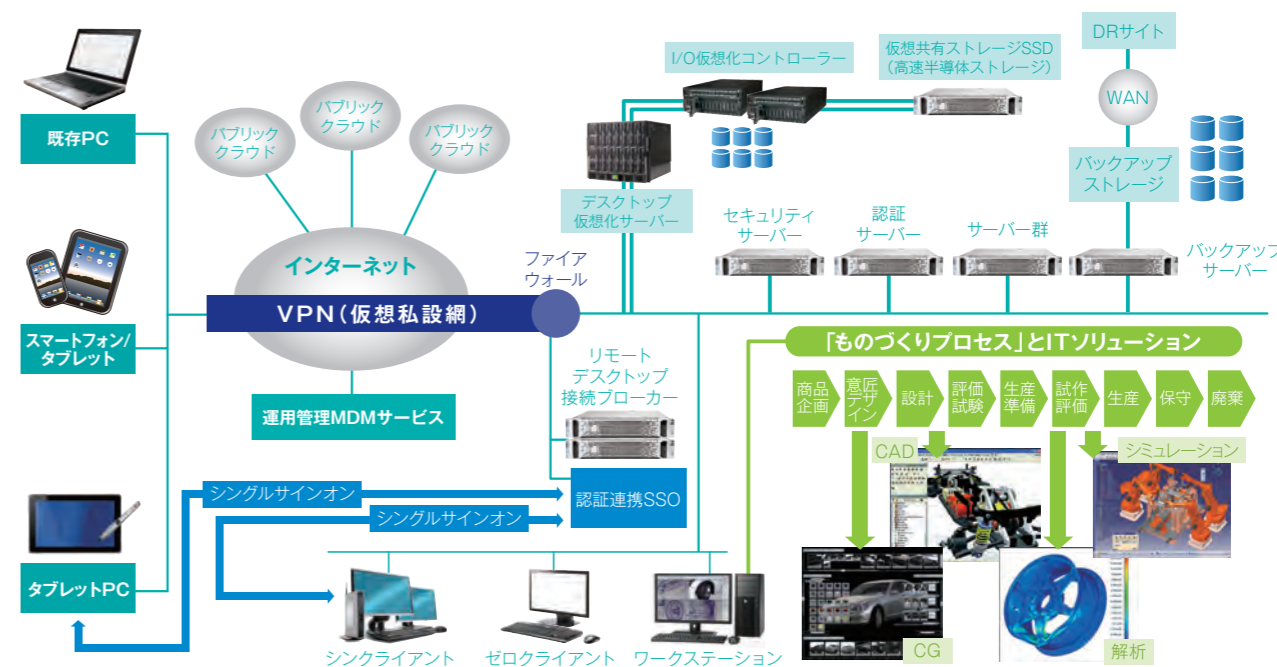
ITインフラが広げる新しいビジネス

ITインフラへの付加価値サービスで、新しいビジネスの創出をサポートする。

タブレットに代表されるようにIT製品のコモディティ化により、ITで支えられるビジネスの幅が広がっております。新しいビジネスはITをベースに生まれ、企業の競争力を向上させております。一方で、課題も生まれております。たとえば、BYOD(ブリング・ユア・OWN・デバイス)は、便利な反面、情報漏洩やウイルス感染などのリスクが生じる恐れがあります。プラットフォームソリューション事業では、長年にわたりITインフラのための製品とサービスを提供してきました。特に、SCSKが培ってきたのが、新製品だけでなくコモディティ化した製品も含め、ケースバイケースで最適な製品を組み合わせ、能力を引き出す方法。その一つが、製品を組み合わせる最適な機能を実現する「ファインチュー

ニング」の世界。たとえば、流体解析や構造解析といった分野では、複数のサーバーを組み合わせることによって、スーパーコンピュータと同等の性能を実現する「ハイパフォーマンスコンピューティング(HPC)」が注目されております。また、ストレージの世界では、携帯電話などで使われているフラッシュメモリと、従来のストレージを組み合わせ「ハイブリッドストレージ」を提供するなど、製品と製品を組み合わせることで、単体での性能を超えた、製品・サービスを提供します。今後は、自前のセキュリティ監視センターの開設を念頭に、セキュリティサービスのレベルを引き上げるなど、お客様がさらに安心してITインフラを活用できる環境を整備します。

IT製品とプロフェッショナルサービスで構築できるシステムの全体イメージ



CSRへの取り組み

社会的課題の解決を通じて『夢ある未来を、共に創る』

SCSKは、社会を支えるITサービスで、さまざまなステークホルダーの皆様とともに、社会の諸課題を解決してまいります。また、社会的責任の国際規格であるISO26000を活用したCSR活動も推進しております。

事業を通じたCSR ～ITで社会的課題を解決～

エネルギー管理システム PrimeEco®

自然エネルギーの効果的な利用を実現するエネルギー管理システム「PrimeEco (プライムエコ)」を開発し、お客様へ提供しております。



PrimeEcoは、IT技術を用いて自然エネルギーと蓄電池を一体的に管理することで、①節電効果(エネルギー利用の効率化)、②有事に備えた電力自立体制の構築、③CO₂排出量の削減、などの効果を期待することができます。

SCSKでは、このように本業であるITを通じて、さまざまな社会的課題の解決に貢献してまいります。

働きやすい会社

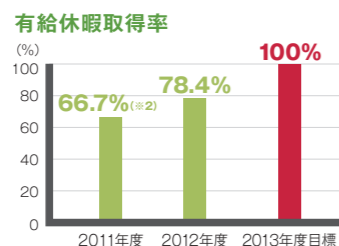
SCSKは、社員一人ひとりの多様な個性や価値観を組織の力に変え、能力を最大限発揮できる職場環境をつくるために、「女性の活躍支援」「障がい者雇用(※1)」などのダイバーシティ推進策に積極的に取り組んでおります。また、社員全員が参加する組織「働きやすい職場づくり委員会」による社員間のコミュニケーションの活性化、福利厚生充実の図るとともに、有給休暇の積極的取得・残業の削減などワークライフバランスの実現にも力を入れております。



SCSK多摩センター
東京グリーンシステムズ(株)売店



「家族と一緒に早帰りデー(会社参観)」



※1 特例子会社(東京グリーンシステムズ(株))による障がい者雇用を推進しております。

※2 合併前の両社の休日日数の差分を調整し算出

東日本大震災 復興に向けた取り組み

震災からの復旧・復興は、企業・団体の壁を越えた、日本の社会的課題であると認識しています。「夢ある未来を、東北から始めよう」を合言葉に、復興最前線のニーズに寄り添いながら、本業と会社の持つリソースを活かした活動に取り組んでおります。



環境活動

SCSKは、地球環境問題を正しく認識し、事業活動に伴う環境負荷の低減に取り組むため、住友商事グループのマルチサイト方式に参画し、環境マネジメントシステム規格であるISO14001認証を取得しております。オフィス環境の保全、環境ビジネスの拡大、環境関連法規制の遵守徹底、環境保全意識の向上を目的として、環境保全活動を推進しております。



社会貢献活動

CAMP (Children's Art Museum & Park)

CAMPはワークショップでの創作体験や共同作業、作品の発表を通じて子どもたちの「共に創る力」を育む活動です。2001年にスタートして以来、子どもたちの創造性やコミュニケーション力を引き出すさまざまなワークショップを開発・実践するとともに、全国への普及に努めてまいりました。



CAMP
Children's Art Museum & Park

SCSKは、人間性の尊重と社会における人材の育成を企業の社会的責任としてとらえ、未来を担う子どもたちの育成においても積極的にその責任を果たしていくため、CAMPの活動に取り組んでいます。

Earth One

社員有志で構成する社会貢献活動クラブ「Earth One」では、会員の提案により、イベント開催、ボランティア活動、寄付などさまざまな社会貢献活動を行っています。またSCSKでは、ボランティア活動への参加を目的とした休暇やマッチングギフト*などの制度を設定し、社員の主体的な活動を支援しております。

* マッチングギフトとは… Earth Oneから外部団体への寄付に対して、会社が同額の寄付を行う制度



©Special Olympics Nippon

国連グローバル・コンパクトの支持

SCSKは、国連グローバル・コンパクトに参加しております。サステナブルな社会の実現に向けて、社会が必要とするサービスを提供していくため、国連グローバル・コンパクトの「人権・労働・環境・腐敗防止」に関する10原則を支持し、実践してまいります。

国連グローバル・コンパクトとは

国連グローバル・コンパクトとは、各企業が責任ある創造的なリーダーシップを発揮することによって、社会の良き一員として行動し、持続可能な成長を実現するための世界的な枠組み作りに参加する自発的な取り組みです。



ISO26000中核主題とSCSKのCSRへの取り組み

SCSKでは、社会的責任に関する国際規格であるISO26000が定める中核主題に対し、以下の取り組みを行っております。

| ISO26000 中核主題 | SCSKの主な取り組み |
|---------------|--|
| 組織統治 | <ul style="list-style-type: none"> コーポレートガバナンスの強化 内部統制システムの整備 リスク管理の強化 ステークホルダーに対する情報開示 |
| 人権 | <ul style="list-style-type: none"> 国連グローバル・コンパクトの支持 人権の尊重・差別の禁止 |
| 労働慣行 | <ul style="list-style-type: none"> 人材育成の推進 ダイバーシティの推進 障がい者支援 ワークライフバランスへの取り組み 労働安全衛生の推進 |
| 環境 | <ul style="list-style-type: none"> 環境マネジメントの推進 ISO14001認証取得 環境目的・目標・指標の推進 環境ビジネスの拡大 データセンターにおける環境負荷低減 |
| 公正な事業慣行 | <ul style="list-style-type: none"> コンプライアンスの推進 公正な取引の徹底 情報セキュリティの強化 |
| 消費者課題 | <ul style="list-style-type: none"> 製品・サービスの品質管理の推進 お客様満足向上に向けた取り組み 個人情報保護の徹底 |
| コミュニティ参画および発展 | <ul style="list-style-type: none"> 社会貢献活動の推進 次世代人材の育成 地域社会・国際社会への協力 地球環境保護への取り組み |

ISO26000とは

持続可能な発展を実現するために、国際標準化機構 (ISO) によって、多様なステークホルダーとの合意形成プロセスで開発された、社会的責任に関する初の包括的な手引書です。すべての組織が取り組むべきテーマとして7つの中核主題を定めております。

活動の詳細は、ホームページをご参照ください。

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

コーポレート・ガバナンス

基本的な考え方

当社は、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の効率性の向上と健全性の維持、およびこれらを達成するための透明性の確保が、当社のコーポレート・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うえで、当社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。

体制と主な会議体

当社のガバナンス体制は、株主総会を頂点とし、取締役会、監査役会、会計監査人で構成されています。

取締役会は、社外取締役3名を含む取締役16名で構成され、原則として月1回開催し、経営上の重要事項の決定と業務執行の監督を行っています。取締役会の監督機能の維持・向上のため、一般株主との利益相反のおそれのない社外取締役を継続して選任しています。

各取締役は、事業年度ごとの経営責任を明確にすべく、その任期を1年間としています。また、常勤取締役が執行役員を兼任する体制を敷き、事業の実態を踏まえた迅速な経営意思決定と業務執行監督の実効性の維持・強化を図っています。

監査役会は、社外監査役4名を含む5名で構成され、監査に関する重要な事項について報告を受け、協議または決議を行います。監査役は、監査役会で定めた監査の方針などに従い、取締役会および経営会議などの重要な会議に出席するほか、取締役・執行役員に営業の報告を求めます。

業務執行のための会議体としては、取締役・執行役員・監査役などから構成される経営会議を設置しています。これは、経営上の重要事項に関する会長兼CEO・社長兼COOの諮問機関としての役割を果たします。

監査・監督体制

当社では監査役制度を採用し、取締役会による業務執行の監督および監査役会による監査を軸とする監査・監督体制をとっています。

監査役は、内部監査部門である内部監査部からも報告を受け、重要な決裁書類などを閲覧するとともに、子会社・関連会社を含む主要な事業所を往査のうえ、業務および財産の状況を監査しています。

さらに、会計監査人との定期的な打ち合わせを通じて、会計監査人の監査活動の把握と情報交換を図るとともに、会計監査人による監査講習会への出席、在庫たな卸監査への立会いなどを行い、監査役の活動の効率化と質的向上を図っています。

監査役の業務を補佐するため、また監査業務が支障なく行われ、監査役の機能が最大限果たせるよう取締役から独立した組織である監査役業務室を設置しています。

内部統制

取締役の職務執行およびそのほかの業務が、法令などに適合したものとなるよう「内部統制システムに関する基本方針」を制定しています。内部統制システムが有効に機能しているかを確認しており、変化する経営環境に合わせて継続的に見直すことで、その時々々の要請に合致した体制の構築を図っています。

リスク管理

当社では、事業活動におけるリスクの管理に関する「リスク管理規程」を定めています。継続的なリスク管理を行うことにより、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。

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。個々のリスクごとに事業活動に与える重要度・影響度を考慮したうえで、対応にあたる所管部署を決定しています。また、リスクごとにその許容水準や回避・低減・保有といった対策についてのガイドラインも定め、事業環境の変化に応じて取締役会で適宜見直しを図っています。

会社情報の適時開示 適時開示実施体制

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

1. 法務・総務・広報・IRグループ、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. 会長兼CEO・社長兼COO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。

役員一覧（2013年6月26日現在）

取締役および監査役

取締役会長兼CEO*1 中井戸 信英

取締役社長兼COO*1 大澤 善雄

| | | | | |
|-------------------|------------------|------------------|-------------|-----------|
| 取締役 鎌田 裕彰 | 取締役 栗本 重夫 | 取締役 鈴木 正彦 | 取締役*1 鈴木 久和 | 取締役 古沼 政則 |
| 取締役*1 熊崎 龍安 | 取締役 谷原 徹 | 取締役 鳥山 悟 | 取締役 市野 隆裕 | 取締役 福永 哲弥 |
| 取締役 山崎 弘之 | | | | |
| 取締役(非常勤)*2 内藤 達次郎 | 取締役(非常勤)*2 眞下 尚明 | 取締役(非常勤)*2 淵上 岩雄 | | |

*1印は代表取締役であります。
*2印は法令に定める社外取締役であります。

| | | | |
|------------------|------------------|-------------|--|
| 常任監査役*3*4 高野 善晴 | 監査役*3*4 播磨 昭彦 | 監査役*4 松田 康明 | |
| 監査役(非常勤)*3 小川 英男 | 監査役(非常勤)*3 安浪 重樹 | | |

*3印は法令に定める社外監査役であります。
*4印は法令に定める常勤監査役であります。

コンプライアンスへの取り組み

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

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「当社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、教育・啓発活動、コンプライアンス委員会、内部者通報制度などの事項を定めています。

コンプライアンスを確実に実践するための組織として「コンプライアンス委員会」を設けています。同委員会では、コンプライアンスに関する全社の方針の決定・改訂、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。

内部者通報制度

コンプライアンス違反の早期解決と未然防止のため、「内部者通報制度」を設けています。これは、コンプライアンス上の問題が発生した際、上長が違反に関与するなど、職制ラインによる報告が困難な事態に備えたものです。問題に気づいた社員が、コンプライアンス委員会や指定弁護士、監査役に直接連絡できるよう定めています。

本制度では、情報連絡者とその他関係者のプライバシーや情報内容などの秘密は厳守されるとともに、情報連絡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。受け付けた内容は必要に応じて適切に処理され、処理結果は情報連絡者にもフィードバックされます。

教育・啓発活動

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いう考えのもと、社員を対象とするコンプライアンス研修を随時開催しています。また、主要関連法規のうち特に重要なものについて詳しい解説を加えた「当社コンプライアンスマニュアル」を作成のうえ、全社員がいつでも閲覧し、常にコンプライアンスを意識して実践できるよう、社内イントラネットに掲載しています。

財務ハイライト

SCSK株式会社 連結経営指標

(百万円)

| ■ 損益の状況 | 2009/3 | 2010/3 | 2011/3 | 2012/3 ^{*1} | 2013/3 |
|------------|---------|---------|---------|----------------------|----------------|
| 売上高 | 134,263 | 127,317 | 132,840 | 200,326 | 278,634 |
| システム開発 | 49,182 | 43,376 | 45,964 | 73,811 | 112,316 |
| 保守運用・サービス | 35,702 | 36,083 | 37,286 | 68,296 | 104,284 |
| システム販売 | 49,379 | 47,856 | 49,589 | 56,496 | 58,731 |
| プリペイドカード | — | — | — | 1,722 | 3,302 |
| 売上総利益 | 32,155 | 29,176 | 29,048 | 46,370 | 64,466 |
| 売上総利益率(%) | 23.9 | 22.9 | 21.9 | 23.1 | 23.1 |
| 販売費及び一般管理費 | 23,126 | 22,752 | 21,971 | 33,490 | 43,663 |
| 営業利益 | 9,028 | 6,423 | 7,076 | 12,879 | 20,803 |
| 営業利益率(%) | 6.7 | 5.0 | 5.3 | 6.4 | 7.5 |
| 経常利益 | 9,523 | 7,188 | 7,343 | 16,659 | 22,228 |
| 当期純利益 | 3,961 | 3,242 | 3,803 | 25,669 | 16,730 |

■ キャッシュ・フローの状況

(百万円)

| | | | | | |
|-----------------------------|---------|---------|---------|---------|----------------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 7,666 | 6,688 | 7,080 | 22,249 | 25,156 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | △ 9,347 | △ 6,786 | △ 4,815 | △ 8,112 | △ 249 |
| フリー・キャッシュ・フロー ^{*2} | △ 1,681 | △ 98 | 2,265 | 14,137 | 24,906 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | △ 4,347 | △ 3,004 | △ 2,426 | △ 7,965 | △ 5,512 |
| 現金及び現金同等物期末残高 | 29,267 | 26,202 | 25,892 | 63,661 | 83,247 |

■ 財政状態

(百万円)

| | | | | | |
|----------------------------|---------|---------|---------|---------|----------------|
| 総資産 | 114,210 | 117,545 | 121,284 | 300,928 | 322,828 |
| 純資産 | 89,946 | 92,683 | 94,568 | 124,419 | 108,208 |
| 自己資本 | 89,633 | 92,314 | 94,161 | 119,189 | 102,799 |
| 有利子負債 + 優先株式 ^{*3} | 422 | 0 | 0 | 84,860 | 84,860 |

■ 1株当たり情報

(円)

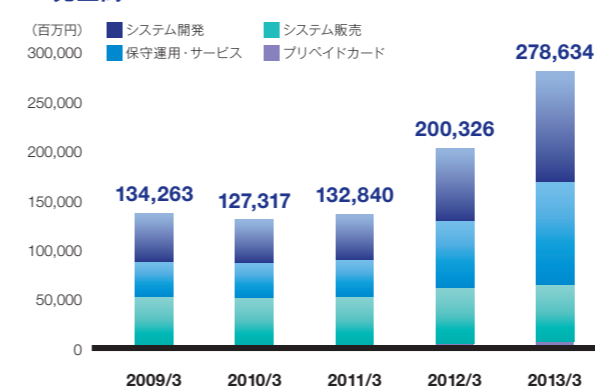
| | | | | | |
|-----------------|----------|----------|----------|--------|---------------|
| 1株当たり純資産(BPS) | 1,794.31 | 1,847.95 | 1,884.78 | 860.37 | 991.48 |
| 1株当たり当期純利益(EPS) | 78.10 | 64.90 | 76.13 | 334.19 | 161.39 |

■ 主な指標

| | 2009/3 | 2010/3 | 2011/3 | 2012/3 ^{*1} | 2013/3 |
|--------------------|--------|--------|--------|----------------------|---------------|
| 自己資本当期純利益率(ROE)(%) | 4.4 | 3.6 | 4.1 | 24.1 | 15.1 |
| 総資産経常利益率(ROA)(%) | 8.2 | 6.2 | 6.1 | 7.9 | 7.1 |
| 自己資本比率(%) | 78.5 | 78.5 | 77.6 | 39.6 | 31.8 |
| デット・エクイティ・レシオ(倍) | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.46 | 0.83 |
| 従業員数(名) | 3,415 | 3,480 | 3,517 | 11,995 | 11,797 |
| 設備投資(百万円) | 3,737 | 4,627 | 7,119 | 7,954 | 10,219 |
| 減価償却費(百万円) | 2,832 | 3,571 | 3,810 | 5,380 | 6,690 |
| 研究開発費(百万円) | 1,230 | 975 | 432 | 417 | 566 |
| 期末株価(円) | 1,134 | 1,356 | 1,161 | 1,312 | 1,835 |

※1 合併期日(2011年10月1日)以前のCSKの数値は含まれておりません。
 ※2 フリー・キャッシュ・フロー＝営業活動によるキャッシュ・フロー－投資活動によるキャッシュ・フロー
 ※3 2012年3月期においては、CSKとの合併に際し同社から承継した優先株式300億円を含めた合計額を記載しております。なお、当該優先株式に付きましては2012年5月31日付で保有金融機関からその全てを取得し、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全てを消却しております。

■ 売上高



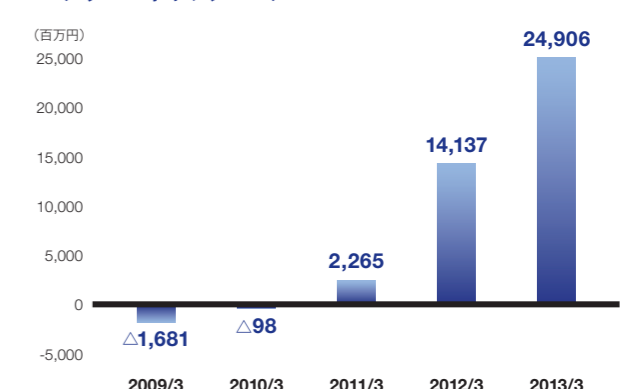
■ 営業利益/営業利益率



■ 自己資本/自己資本当期純利益率(ROE)



■ フリー・キャッシュ・フロー



主な沿革



2012年4月
カンパニー制を廃止し、事業部門を再編

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株式会社に変更

SCSK
SCSK株式会社

2010年10月
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に社名変更

2009年7月
グループ8社のBPOサービス事業を統合して、株式会社CSKサービスウェアを設立

2006年12月
兵庫県三田市のデータセンター設備を取得

2005年10月
ホールディングス体制へ移行し、株式会社CSKホールディングスに社名変更

2003年2月
CSK SYSTEMS(DALIAN) Co.,LTD.を設立

2002年10月
千葉県印西市にデータセンターを開設

1996年10月
CSK SYSTEMS(SHANGHAI) CO.,LTD.を設立

2007年3月
住商情報システム(大連)有限公司を設立

2007年2月
住商情報システム(上海)有限公司を設立

2005年8月
住商エレクトロニクス株式会社と合併

1992年10月
住商情報システム株式会社に社名変更

1991年9月
東京証券取引所市場第一部に指定替え

1990年5月
Sumisho Computer Service(Europe) Ltd.
(現SUMISHO COMPUTER SYSTEMS(EUROPE) LTD.)を設立

1989年2月
東京証券取引所市場第二部に上場

1987年10月
Sumisho Computer Service (USA), Inc.
(現Sumisho Computer Systems(USA), Inc.)を設立

1969年10月
住商コンピューターサービス
株式会社を設立

SCS
住商情報システム
株式会社

CSK
株式会社
CSK

投資家情報

会社概要 (2013年3月31日現在)

- 設立 1969年10月25日
- 資本金 21,152百万円
- 従業員数 連結従業員数11,797名
- 本社所在地 〒135-8110 東京都江東区豊洲3-2-20 豊洲フロント
TEL:03-5166-2500
URL:http://www.scsk.jp/

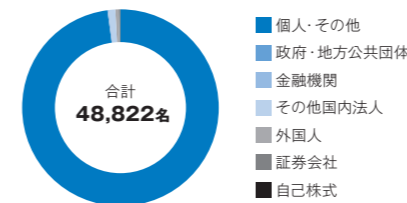
投資家情報 (2013年3月31日現在)

| 区分 | 発行可能株式総数 | | 発行済株式総数 | |
|----|----------|--------------|---------------------------------|---------|
| | 普通株式 | 200,000,000株 | 107,986,403株 (うち自己株式4,063,884株) | 株主数 |
| | | | | 48,822名 |

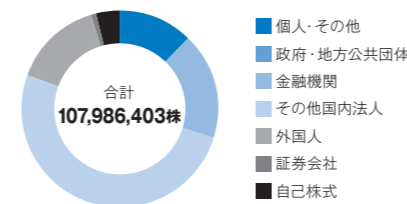
- 上場証券取引所 東京証券取引所市場第一部
- 証券コード 9719
- 売買単位株式数 100株
- 株主名簿管理人 三井住友信託銀行株式会社
- 会計監査人 有限責任 あずさ監査法人

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



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 | 50.71% |
| 2 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口) | 6,000,100株 | 5.77% |
| 3 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口) | 4,452,500株 | 4.28% |
| 4 SCSKグループ従業員持株会 | 2,794,985株 | 2.69% |
| 5 三井住友信託銀行株式会社 | 1,501,300株 | 1.44% |
| 6 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9) | 1,129,500株 | 1.09% |
| 7 株式会社アルグラフィックス | 1,015,500株 | 0.98% |
| 8 BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC) | 915,812株 | 0.88% |
| 9 野村信託銀行株式会社(投信口) | 778,300株 | 0.75% |
| 10 BNYML-NON TREATY ACCOUNT | 747,400株 | 0.72% |

(注) 当社は、自己株式を4,063,884株保有しておりますが、上記大株主から除いております。また、持株比率は、発行済株式総数から自己株式を控除して計算しております。

