

統合報告書2016

2015年4月1日~2016年3月31日



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



「夢ある未来を、共に創る」

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2011年10月に誕生した「グローバルITサービスカンパニー」です。

合併にあたり、「夢ある未来を、共に創る」という経営理念を策定いたしました。この経営理念は、私たち社員一人ひとりが、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、夢ある未来を共に創ることを目指していききたいという思いを込めたものです。

この経営理念のもと、当社はこれまで、数多くの経営施策・事業施策を実行し、業務効率・業務品質を徹底的に高め、業績を大きく拡大してまいりました。また、経営理念を実現するための約束の筆頭、「人を大切にします」の実践として、当社は働きやすい職場づくりに注力し、経営と社員が一体となって「人を活かす会社」としての歩みをしっかりと進めてまいりました。

今期は2016年3月期を初年度とする5ヵ年の中期経営計画の2年目にあたります。事業構造の転換を図り、ダイナミックな企業成長を実現すべく、中期経営計画における基本戦略を引き続き強力に推進するとともに、女性・シニア・障がい者の活躍施策や健康経営施策を含む経営基盤強化策にもより一層注力してまいります。

また、経営体制につきましては、今期より独立社外取締役を増員するとともに、「監査等委員会設置会社」に移行することで、取締役会の監督機能とコーポレート・ガバナンスの一層の強化を図り、経営の健全性と効率性を高めてまいります。

当社はこれからも、先進のITサービスを通じて、お客様そして社会の抱えるさまざまな課題を解決し、新たな価値を生み出し、夢ある未来を共に創ってまいりたいと考えております。

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。

2016年8月



取締役会長
大澤 善雄

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。

業界をリードする SCSKの力

SCSKの現状について経営トップが説明するとともに、中期経営計画の進捗やビジネスモデルについて説明しています。

- 1 会長メッセージ／経営理念
- 4 社長メッセージ
- 8 中期経営計画の進捗
- 10 SCSKのビジネスモデル



特集

企業価値向上のための重点的な取り組みについてご紹介しています。

- 12 **1** 将来の成長を確かなものとする、サービス提供型ビジネスへのシフト
- 14 **2** 着実な収益成長を実現する、業務品質の向上への取り組み
- 16 **3** IT業界ひいては日本企業の常識を変える、人を活かす会社の取り組み



編集方針

「統合報告書2016」は、業績や事業戦略に加え、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安定的で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
SCSK グループ

発行年月 2016年8月

参考としたガイドライン

- 国際統合報告評議会(IIRC) 国際統合報告フレームワーク
- ISO26000
- Global Reporting Initiative(GRI) サステナビリティ・レポート・ガイドライン 第4版(G4)
- 国連グローバル・コンパクト 10原則

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います。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。

企業価値を 創出する力

財務の健全性や価値創造とCSRの関連性、事業部門別の価値創出の取り組みについて説明しています。

- 20 CFOメッセージ
- 24 財務ハイライト
- 26 SCSKのCSR活動
- 28 価値創造とCSR重要テーマ
- 30 非財務ハイライト
- 32 事業概況
- 34 製造システム事業
- 36 通信システム事業
- 38 流通システム事業
- 40 金融システム事業
- 42 ソリューション事業
- 44 ビジネスサービス事業
- 46 プラットフォームソリューション事業
- 48 ITマネジメント事業

持続的成長を 支える力

コーポレート・ガバナンスやCSR重要テーマを切り口に持続的成長を支える源泉について説明しています。

- 52 コーポレート・ガバナンス
- 56 お客様と共に創る豊かな社会
- 60 働きやすい、やりがいのある会社
- 66 パートナー企業と提供する安心・安全なITサービス



- 70 会社データ

社外からの評価

- 経済産業省
「ダイバーシティ経営企業100選」



- 日本経済新聞社
「人を活かす会社」調査総合ランキング
2年連続1位(2014年、2015年)

- 日本の人事部HRアワード2015
「企業人事部門最優秀賞」を受賞

- 平成27年度女性が輝く先進企業表彰
「内閣総理大臣表彰」を受賞

- 経済産業省・東京証券取引所
「健康経営銘柄」に2年連続選定
(2014年度、2015年度)



- 経済産業省・東京証券取引所
「なでしこ銘柄」に2年連続選定
(2014年度、2015年度)



- 東洋経済新報社 CSR企業ランキング
人材活用分野1位(2015年、2016年)

- Institutional Investor
「The 2016 All-Japan Executive Team rankings(ベストIR企業ランキング)」で、ソフトウェアセクター「Most Honored Company 第1位」を受賞



社長メッセージ



顧客価値創造に向けて

2016年4月1日付で代表取締役社長に就任いたしました。

当社は、合併以来、組織・企業文化の統合・融合をはじめ、業務効率・業務品質の向上策などの各種収益力強化策、さらには、働きやすい職場環境の醸成や「人を活かす」ための各種人事関連施策を遂行し、経営基盤の強化・拡充に努めてまいりました。

今後は、さらなる企業成長に向け、これらの各種経営施策を継続して実行するとともに、2015年に对外公表いたしました中期経営計画における基本戦略を強力に推進してまいりたいと考えております。ここでの基本戦略とは、「サービス提供型ビジネスへのシフト」「時代の変化を捉えた戦略的事業の推進」「グローバル展開 第2ステージ」の3つの戦略を指します。当社の成長力ならびに収益力をさらに高めるべく、これら基本戦略の推進を加速し、将来当社がITサービス業界のリーディングカンパニーとなる道筋をしっかりとしたいと考えております。

私は、ITサービスという事業を推進するにあたり、「お客様の視点」が何よりも重要だと考えております。私は入社以来、事業現場に近い所で業務を遂行し、全ての業種のお客様を担当してまいりました。その中で、常に意識してきましたのは、お客様の企業価値向上に対し、当社は本当に貢献できているのか?という、問いかけです。当社グループの総力を挙げてお客様の経営課題の解決にあたるとともに、これまで当社が培ってきた技術や知識・知的財産を最大限活用したITサービスをもってお客様の価値創造に貢献してまいりたいと考えております。お客様の視点を常に意識したうえで、SCSKの新たな時代を築いてまいります。

皆様のご期待にお応えできるよう、鋭意努力してまいります。何卒一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2016年8月

代表取締役社長
谷原 徹

2016年3月期の業績

2016年3月期は、通期の業績予想を上回り、売上高3,239億円、営業利益317億円、経常利益336億円、親会社株主に帰属する当期純利益269億円となり、2011年10月の合併以来、4期連続の増収増益の決算となりました。

この業績は、金融業顧客向けシステム開発事業を中心にIT投資需要が堅調であり、加えて、製造業顧客向けの各種BPOサービス需要、および一部通信業顧客などの好調なIT投資需要を背景に、社内の業務品質改善ならびに生産性

改革も功を奏し、収益率が期初の想定を超えて改善した結果であります。

この業績を受け、期初来年間配当金を1株当たり70円と予定する旨を申し上げてきましたが、5円増配し、期末配当金を35円から40円、年間配当金を75円とさせていただきます。

2017年3月期の業績予想

2017年3月期の業績予想につきましては、成長のための基軸となるサービス提供型ビジネスへのシフト、戦略的事業の立ち上げといった事業強化に一層の経営リソースを投入し、また、各種管理コスト増を吸収したうえでの増収増益を想定し、売上高3,300億円、営業利益330億円、経常利益340億円、親会社株主に帰属する当期純利益250億円といたしました。

なお、配当につきましては、これまでの当社財務基盤なら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より一層の利益還元を図るべく、年間配当金は5年連続の増配となる1株当たり10円増配の85円00銭(中間配当金42円50銭、期末配当金42円50銭)とする予定です。

2017年3月期 業績予想

	2016年3月期	2017年3月期	増減
売上高	3,239億円	3,300億円	1.9% 増
営業利益	317億円	330億円	3.8% 増
経常利益	336億円	340億円	1.2% 増
親会社株主に帰属する当期純利益	269億円	250億円	7.3% 減
年間配当金	75円	85円	10円増配

中期経営計画 基本戦略

2015年4月28日に、2020年3月期を最終年度とする新しい中期経営計画を発表いたしました。まずは、この中期経営計画の事業方針について、3つの基本戦略に沿ってご説明いたします。

「サービス提供型ビジネスへのシフト」

従来型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、受注量の増加と共に、労務費も増えるという構造であります。技術者不足だけでなく、将来の労働力人口自体の減少が目に見えている今、このままこの

ビジネス構造において収益極大化を進めても、良質なシステムエンジニアの供給力に限界がある限り、将来いずれ企業成長の限界に突き当たることとなります。

そのような意味において、当社にとって「我々が過去蓄積してきたビジネスノウハウそして知的財産を最大限活かし、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、単に目先の業績拡大にとどまらず、当社の収益成長限界を打破し、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ります。

サービス提供型ビジネスとは、当社がターゲットとしている業界における業務オペレーション、例えば流通業における受発注業務、店舗管理業務、あるいは金融業の証券オペレーション業務といった業務の基本オペレーションシステムを当社の知的財産・IT資産として構築し、業界標準的な業務オペレーションそのものを従量課金型でサービス提供するという事業を意味します。このサービス提供型でのITサービス事業を今後大きく拡充してまいります。ただし、既存のビジネス全てを「サービス提供型ビジネス」にするという訳ではありません。

お客様のローコストオペレーションを志向するITニーズには、「サービス提供型ビジネス」によって応え、個々のお客様に極めて固有の戦略的なITニーズには、当社の業界専門の経験あるエンジニアを充て、両サービスの結果として、お客様にとって最も付加価値の高いITサービスを提供したいと考えております。お客様のさまざまなITニーズに応えつつ、当社の事業構造を転換し、中期経営計画で掲げる高成長・高収益企業を目指してまいります。

今期は、よりしっかりとサービス提供型ビジネスの種をまき、多種多様な業務オペレーションサービスを具体的に立ち上げるべく、お客様に対し、できる限りさまざまな提案を行っていきたくと考えております。



「時代の変化を捉えた戦略的事業の推進」

「グローバル展開 第2ステージ」

次に、2つ目および3つ目の基本戦略、「時代の変化を捉えた戦略的事業の推進」と「グローバル展開 第2ステージ」についてご説明いたします。

この2つは、ある一つの想いに端を発しております。それは、「私たちは、日本の産業がかつての輝きを取り戻すためには、ITベンダーとして何をなすべきか」という想いであります。お客様の視点で、お客様の事業競争力を強め、お客様の企業価値を高めるITサービスを推進する、また、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—これらの想いがベースとなったのが2つ目、3つ目の基本戦略であります。

具体的な事業ターゲットとしては、「車載ソフトウェア事業」がその一つであります。日本の自動車産業の海外事業を含む事業競争力の強化をIT領域で支えるというものです。

自動車業界では、高度運転支援や自動運転に向けての数々の取り組みが進んでおります。それらを実現する車載ソフトウェアに要求される機能はさらに高度化、複雑化しております。また、自動車部品を制御するECUにおいても、今までは単独で動作していたものが、互いに連携することが求められ、ECU開発のボリュームが指数関数的に増加しております。こういった状況のもと、車載ソフトウェア開発の開発手法がまさに転換点を迎えており、約10年前から欧州の自動車メーカーを中心とし、AUTOSARという車載ソフトウェア用のOSとミドルウェアの標準化が推進されております。

当社では3年前よりAUTOSARに準拠したOS/ミドルウェアである「QINeS-BSW ver1.0」を開発しており、2015年10月に製品リリースをさせていただきました。

これは、長年にわたり車載ソフトウェアの開発事業に従事してきた当社が、強固な顧客リレーションの上に、これまでの事業経験と、システム開発の専門家として培ってきた高度なソフトウェア開発手法を組み合わせ開発したものであります。

当社のビジネスターゲットは、自動車各社における「QINeS-BSW」の採用のみならず、各社のアプリケーション層の開発プラットフォームの提供や、アーキテクチャー変更支援といった各種ITサービスも含まれます。車載ソフトウェア開発の高度化が急務である今、日本のITサービス企業の中でこのビジネスで先頭を走る当社にとっては、今後のビジネスチャンスはとて大きいものと考えています。最終形としてどのようなビジネスモデルになるかは、未知数ではありますが、引き続き事業の立ち上げに注力してまいりたいと考えております。

このような基本戦略のもと、事業構造の転換を図り、引き続き、経営基盤の強化を推し進め、中期経営計画最終年度の2020年3月期には営業利益500億円、営業利益率10～12%、自己資本当期純利益率(ROE)15%、1株当たり当期純利益(EPS)については320円を目指します。

2017年3月期 事業戦略

2017年3月期そして2018年3月期は当社にとってとても重要な事業年度となります。この2年の間に、サービス提供型ビジネスへのシフトならびに戦略的事業の立ち上げという事業構造・事業ポートフォリオの転換に道筋をつけなくてはなりません。

IT業界の足元の業況は、顧客業界ごとの跛行性がありますが、現時点において金融業顧客を中心にIT投資需要は堅調であり、システム開発事業を中心に相応の事業成長は可能であると考えます。しかしながら、5年先、10年先、当社の持続的な成長を見据えた事業構造の転換に向けての努力を怠るわけにはいきません。今期は、将来の事業成長を追いかけるべく、当社の体力の範囲内において、人的リソースの投入を含む事業投資をしっかりと行い、当社の企業成長の道筋を作っていきたいと考えております。

従来より注力している、SmartEpisode Plus®(SE+)といった社内開発標準の全社適用、さらには、主要パートナー企業への適用をはじめとする業務品質および開発生産性の向上には一層力を入れ、収益性を向上する努力を続けてまいります。

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

一方、将来の一流企業への道筋として、働きやすい職場環境の醸成、健康経営、ワーク・ライフ・バランス、ダイバーシティの追求といった、人を活かす会社づくりは、やはり欠くことのできない経営施策だと考えており、社員が高志高く働ける会社としていくため、今期も引き続き、「健康わくわくマイレージ」や「スマートワーク・チャレンジ」をはじめとするさまざまな経営施策を行っていきたくと考えております。

当社の将来の企業成長を確かなものにする事業構造の転換を行い、投資家の方々、お客様など、全てのステークホルダーの皆様にご納得いただけるだけの企業価値向上を実現してまいりたいと思っております。

当社が真の一流企業となる道にはまだ遠いものがありますが、ご支援ご鞭撻の程、よろしくご願ひ申し上げます。

ITサービス業界のリーディングカンパニー となるべく事業構造の転換を図り、 将来を見据えた企業成長の実現を 目指します

2016年3月期よりスタートした中期経営計画の1年目は、
目標達成に向け順調なスタートを切りました。

中期経営計画の最終年度である2020年3月期に向け、
全社を挙げて基本戦略を確実に遂行するとともに、経営基盤強化への
取り組みを実施することで、将来の企業成長を確かなものにしてまいります。

前中期経営計画を達成

2015年3月期
(前中期経営計画 実績)

営業利益 280億円

営業利益率 9.4%

ROE 12.4%

2012年3月期
(合併初年度 実績)

営業利益 169億円

営業利益率 6.3%

ROE 24.1%

2012年3月期の業績は、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。

2016年3月期
(現中期経営計画 1年目実績)

営業利益 317億円

営業利益率 9.8%

ROE 19.4%

2020年3月期
(現中期経営計画 最終年度目標)

営業利益 500億円

営業利益率 10~12%

ROE 15.0%

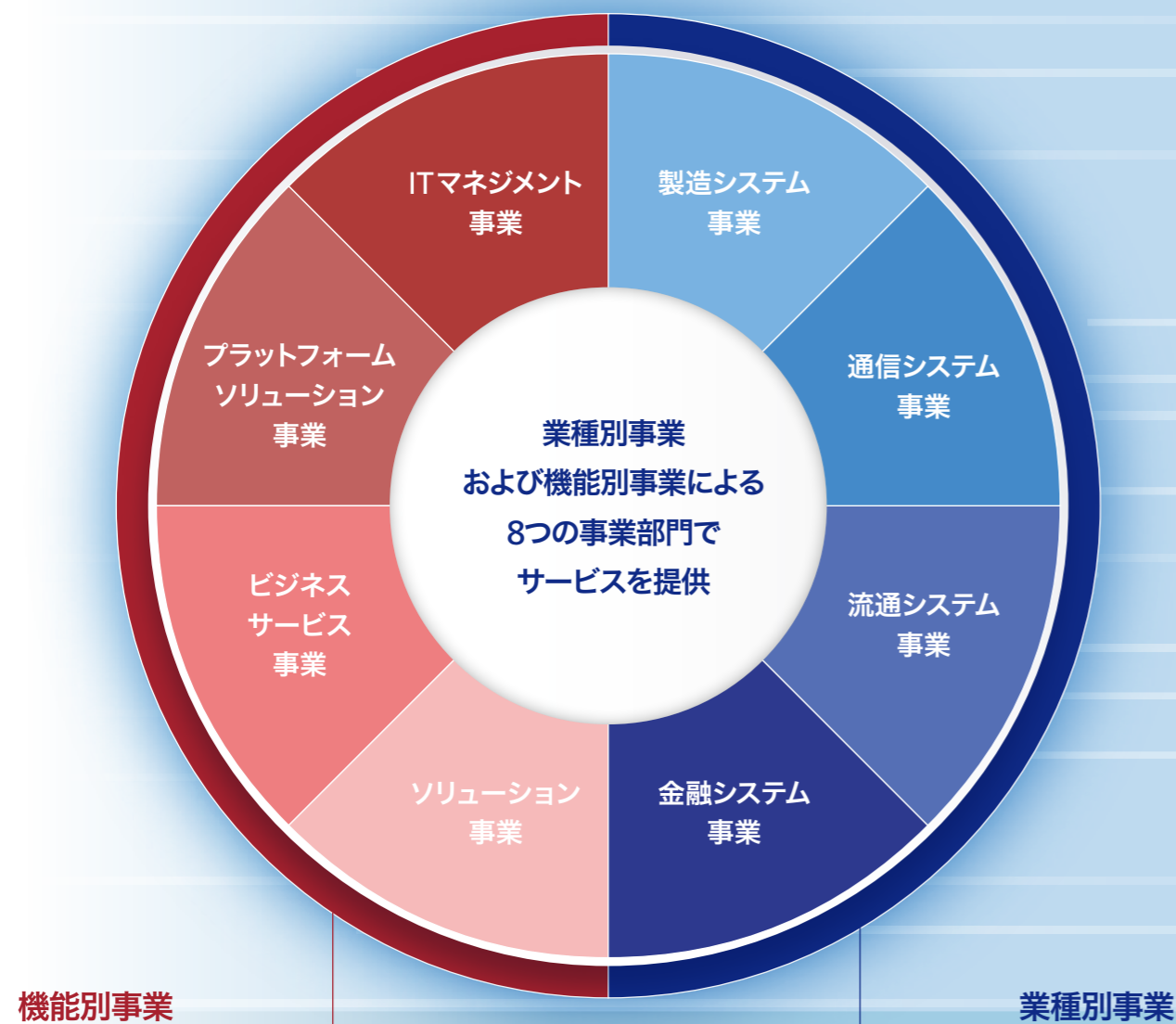
基本戦略

- 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

ITに関する全てのサービスで、 ビジネスの新しい価値創造と グローバル展開をサポートします



システム開発

ITインフラ
構築

ITマネジメント

BPO

ITハード・
ソフト販売

全ての
ITサービスを
フルラインアップ
で提供

SCSKは、長年にわたって製造・通信・流通・金融業をはじめ、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。また、住友商事グループをはじめ、多くのお客様のグローバル展開を支援してきた経験に基づき、海外に進出していく日本企業に対して、最適なITサービスを提供します。

これらの強みを活かし、システム開発からITインフラ構築、ITマネジメント、BPO(Business Process Outsourcing)やITハード・ソフト販売まで、ビジネスに求められる全てのITサービスをフルラインアップで提供することにより、お客様のビジネスを支えていきます。

お客様企業



強固な顧客基盤

さまざまな業務ノウハウ・知的財産

SCSKの強み

取引社数 8,000社以上

将来の成長を確かなものとする、 サービス提供型ビジネスへのシフト

SCSKの知的財産・IT資産をベースに、
SCSKならではの高付加価値サービスを創り、
お客様の事業を長期にわたり支援し続けます。

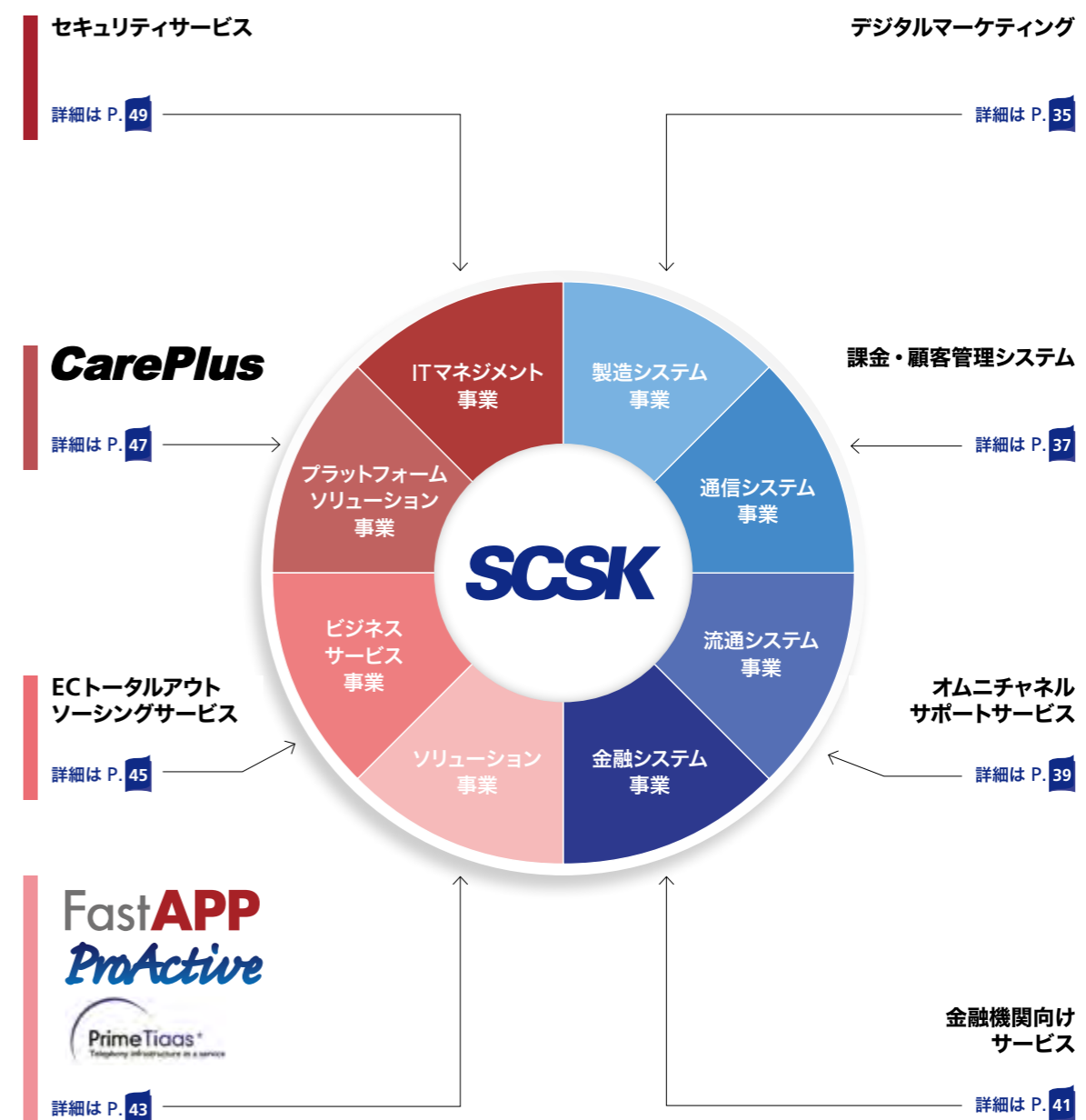
従来のシステム開発や保守運用・サービスなどは、労働集約型のビジネスであり、受注量の増加とともに、労務費が増えるというビジネス構造でした。一方、昨今業界で叫ばれている技術者不足のみならず、将来の労働力人口の減少が現実味を帯びてくる中、このままのビジネス構造で収益極大化を進めても、技術者の供給力には限りがあり、将来いずれ企業成長の限界に突き当たることとなります。

その意味で、当社が過去蓄積してきたノウハウや知的財産を最大限活かし、業界標準的な業務オペレーションそのものを従量課金型でサービス提供するといった、人に依存しないビジネスを創出する戦略を「サービス提供型ビジネスへの

シフト」と表現しており、将来の成長を見据えた重要な取り組みであると認識しています。

ただし、当社の従来のビジネス全てをサービス提供型ビジネスに移行するのではなく、標準化・仕組化の実現によりローコストオペレーションを志向するお客様へはサービス提供型ビジネスを展開すると共に、お客様固有の戦略的なシステム投資に対しては従来型のシステムエンジニアリング力をさらに高めることで対応し、お客様にとって最も付加価値の高いITサービスを提供したいと考えています。

▶ サービス提供型ビジネスについて



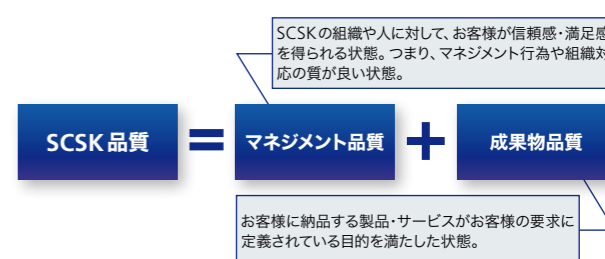
着実な収益成長を実現する、 業務品質の向上への取り組み

SCSKが培ってきた現場の英知を結集し、
高い業務品質を提供することで、
事業収益力を強化し続けます。

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もっとも大切なことだと、SCSKは考えています。

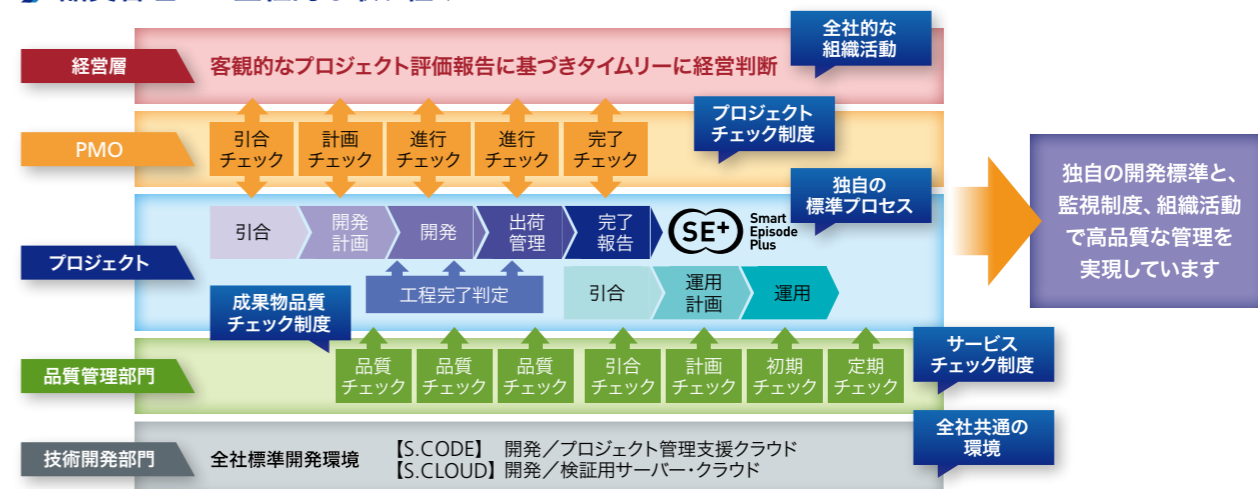
そのために必要なことは、「マネジメントの質」と「成果物の質」、両方を向上させることです。SCSKではこの2つを合わせ、「SCSK品質」という言葉で定義しています。



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。全社共通の開発標準「SmartEpisode Plus®(SE+)」や、開発環境「S.CODE」や「S.CLOUD」を利用することで、品質・生産性を向上しています。

品質管理への全社的な取り組み



品質向上に関する今後の取り組み

従来の不採算案件の抑制というステージからさらに一歩踏み込み、「高品質化による競争力強化」を目指します。また、2016年度にはプロジェクト管理システムのSE+(Navi)®を導入し、開発プロセス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。

SCSKは、これからも確かな品質の製品・サービスをご提供するために、継続して品質向上に取り組み、事業収益力を強化し続けます。

2012年度 → 2013年度 → 2014年度 → 2015年度 → 2016年度

- 2012年度
 - プロジェクトチェック制度適用強化
 - 品質チェック制度導入
 - SE+適用開始
- 2013年度
 - サービスチェック制度導入
- 2014年度
 - SE+ガイドブック全社配布
- 2015年度
 - リスク分析結果の事例共有
 - リスク管理シートの導入
 - 教育プログラムの整備
- 2016年度
 - SE+(Navi)®の導入
 - SE+認定試験制度の導入

IT業界ひいては日本企業の常識を変える、人を活かす会社の取り組み

健康経営を軸とした「働き方改革」が

IT業界だけにとどまらず日本企業に浸透するよう、SCSKが先駆者となってリードしていきます。



「働き方改革」の取り組み

- フレックスタイム制の全社適用
- 裁量労働制の導入
- 残業半減運動
- 有給休暇の取得推進
- 新しい休暇制度の導入
- スマートワーク・チャレンジ20の開始
- 在宅勤務制度の拡充
- タブレット端末の配布
- スマートワーク・チャレンジ20の継続実施
- 所定就業時間の短縮
- 休暇制度の拡充
- 経営者自ら「健康経営推進最高責任者」に就任
- スマートワーク・チャレンジに名称変更
- 健康わくわくマイレージの導入
- 人事制度改定(裁量労働制の適用拡大など)

2012年度

2013年度

2014年度

2015年度

2016年度



- ★キャリア支援企業表彰2013～「人を育て、人が育つ企業表彰～」の厚生労働大臣表彰企業に選定
- ★経済産業省平成25年度「ダイバーシティ経営企業100選」に選定

- ★日本経済新聞社2014年「人を活かす会社」調査総合ランキング1位
- ★経済産業省・東京証券取引所平成26年度「なでしこ銘柄」に選定
- ★経済産業省・東京証券取引所平成26年度「健康経営銘柄」に選定
- ★東洋経済新報社CSR企業ランキング(2015年)人材活用分野1位

- ★日本経済新聞社2015年「人を活かす会社」調査総合ランキング1位
- ★日本の人事部HRアワード2015「企業人事部門 最優秀賞」を受賞
- ★平成27年度女性が輝く先進企業表彰「内閣総理大臣表彰」を受賞
- ★経済産業省・東京証券取引所平成27年度「なでしこ銘柄」に選定
- ★経済産業省・東京証券取引所平成27年度「健康経営銘柄」に選定

- ★東洋経済新報社CSR企業ランキング(2016年)人材活用分野1位

「働き方改革」の成果

SCSKでは2011年の経営統合を機に、「夢ある未来を、共に創る」という経営理念のもと、「人を大切にします」との約束を掲げ、その実現に向けて「働きやすい、やりがいのある会社」づくりを目指しています。そして、社員の健康こそが全ての礎という理念のもと、健康経営を推進してきました。

経営者自ら「健康経営推進最高責任者」に就任し、さまざまな場面を通じて、その想いを全社員、さらには家族の心に訴え続けることで多くの成果を上げています。残業削減や有給休暇の取得推進に加え、禁煙キャンペーンなどの各種健康増進施策に取り組んできました。これらの取り組みを通じて新しい働き方を定着させた結果、働く時間の短縮と生産性の向上を同時に達成し持続的な成長を実現することができました。

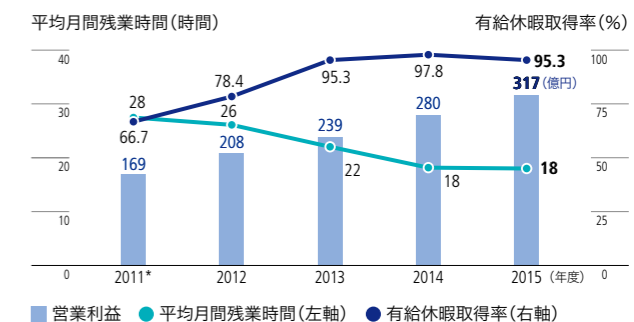
こうした「働き方改革」の成果は外部からも高く評価され、日本経済新聞社の「人を活かす会社」調査で2年連続総合

「働き方改革」を社外に発信

「働き方改革」は社員一人ひとりの生産性を高め、最終的には企業競争力の強化につながる取り組みです。同業他社をはじめお客様企業からも参考にされるマネジメントの成功

ランキング1位に輝いたことに加え、内閣府による平成27年度「女性が輝く先進企業表彰」で「内閣総理大臣表彰」を受賞しました。「働き方改革」の成果は企業認知度のほか、企業イメージや企業ブランドの向上にもつながっています。

営業利益と平均月間残業時間・有給休暇取得率の推移



* 2011年度の営業利益は、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。

例として模範ともなっています。今後もSCSKが実践してきた取り組みを対外的に発信するなど、日本企業全体の「働き方改革」を後押ししていきます。

「働きやすい、やりがいのある会社」の取り組みに関する詳細については、P.60-65をご参照ください。

SCSK SCSK株式会社

企業価値を創出する力

20 CFOメッセージ	30 非財務ハイライト	40 金融システム事業
24 財務ハイライト	32 事業概況	42 ソリューション事業
26 SCSKのCSR活動	34 製造システム事業	44 ビジネスサービス事業
28 価値創造と CSR重要テーマ	36 通信システム事業	46 プラットフォームソリューション事業
	38 流通システム事業	48 ITマネジメント事業

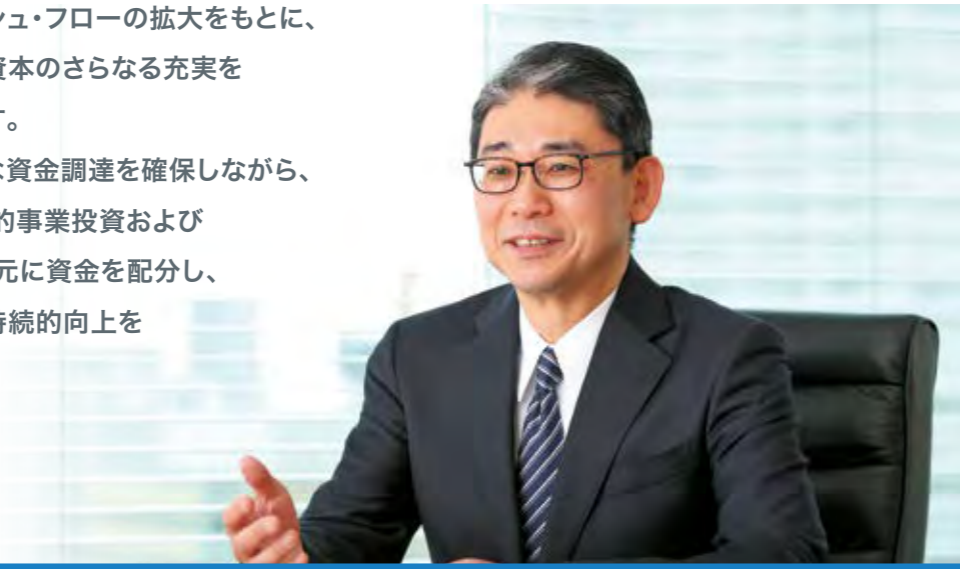
CFOメッセージ

収益および営業キャッシュ・フローの拡大をもとに、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まいります。

また、機動的かつ多様な資金調達を確保しながら、基本戦略に沿った戦略的事業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まいります。

取締役 専務執行役員

福永 哲弥



2016年3月期の総括

▶ 2016年3月期の業績について教えてください

2016年3月期の業績につきましては、2011年10月に合併して以降、4期連続の増収増益となりました。当該期中に2回の上方修正を行いました。業績は修正予想値をさらに上回る結果となりました。

売上高については、前期比8.8%の増収となりました。幅広い金融業向けのシステム開発事業が堅調に推移し、また、製造業や流通業向けを中心にBPOを含む各種保守運用・サービス事業も順調に進捗いたしました。加えて、一部通信業顧客向けの大型ITプロダクト販売案件も売上増に大きく寄与いたしました。

営業利益は、税制改正に伴う外形標準課税の増加やオフィス移転関連費用、健康経営の推進にかかる費用、各種マーケティング費用の増加などの影響により、販売管理費が前期比で増加しているものの、増収効果および業務品質向上施策の着実な遂行による生産性の向上などにより、前期比13.5%の増益となりました。なお、営業利益率につきましては、収益基盤の強化・拡充が順調に進んでいることから、合併以来過去最高水準となる9.8%となっております。

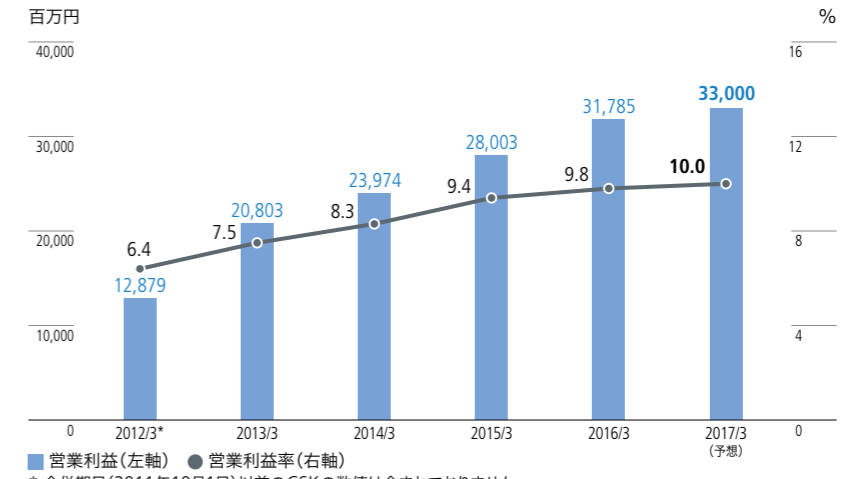
経常利益につきましては、2015年3月期にありました株式売却益による反動減の影響などはあるものの、営業利益の増加などにより、9.6%の増益となりました。

親会社株主に帰属する当期純利益につきましては、前期比72.4%の大幅な増益となっております。これは、営業収益が期初の想定を上回ったことに加え、期初見込んでいた繰延税金資産の追加計上以外に、法人税制改正などに伴う繰延税金資産の各種増減があり、結果的に約60億円の繰延税金資産を計上した結果であります。なお、この税効果の影響を除外して試算する標準税率ベースの純利益においても、営業収益の増加を受け、前期比で30%超の増益となっております。

▶ 収益性の向上について、その要因をお聞かせください。

収益性の向上については、主にシステム開発事業における収益性・生産性の向上が寄与した結果だと考えております。経営基盤強化の基本として、合併後これまで、業務効率の向上、特に人件費ならびに業務委託費の効率的支出に注力してまいりました。加えて、当社が現在、重要な経営施策として取り組んでおります業務品質向上施策を着実に推進してまいりました。具体的には、当社独自の開発標準を策定し、これを全開発プロジェクトに対して適用することを推進し、開発生産性や開発品質の向上を図るという組織的な取り組みを実施しております。

営業利益、営業利益率



* 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。

2016年3月期の営業利益率は、9.8%であり、前期比0.4ポイント改善いたしました。これは、ほかの事業に比べて収益性の低いシステム販売事業の売上増加に伴う利益率の

低下影響のほか、不採算案件、各種事業投資などの影響がある中、システム開発事業における生産性・収益性が向上した結果であります。

2017年3月期の見通しほか

▶ 2017年3月期の外部環境をどのように見えていますか。

2016年3月期は緩やかな回復基調を示した国内景況でありましたが、2017年3月期に入って、為替・金利などにかかる金融資本市場の変動リスク、また、アジア新興国市場ほかの海外経済の下振れリスクの高まりなどを背景に、顧客企業の景況感に一部不透明さが見られる状況となっております。足元のIT投資需要は引き続き堅調さを保っているものの、今後の顧客企業の景況判断次第では、IT投資需要に変化があり得る状況であり、2017年3月期は顧客企業の慎重なIT投資姿勢を前提に事業運営を行わざるを得ない状況にあると考えております。

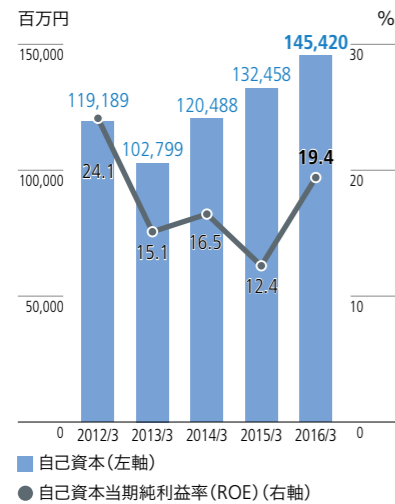
しかしながら、このような事業環境のもと、顧客企業のIT投資需要には業種ごとの跛行性があり、金融業や流通業においては、事業の競争優位性を確保・拡充するための戦略的IT投資について、今後も拡大基調が維持されるものと考えております。従いまして、2017年3月期は顧客企業における事業競争力強化のための新規業務システムの開発投資や

制度改正対応を契機とするシステムの更新投資などの投資意欲のある金融業向けや、オムニチャネル化に向けた開発投資、ビッグデータ関連といった戦略的IT投資需要が顕在化している流通業向けのITサービス事業が堅調であると当社は見えております。一方、為替動向などに業績を左右され得る一部製造業においては、IT投資計画を見直さないまでも、その計画の執行時期を慎重に考えるものと想定されますが、顧客の中期的なIT戦略をしっかりと把握のうえ、各種クラウド型ITサービスを中心に、積極的なサービス提案を行い、事業収益の拡大を図ってまいります。

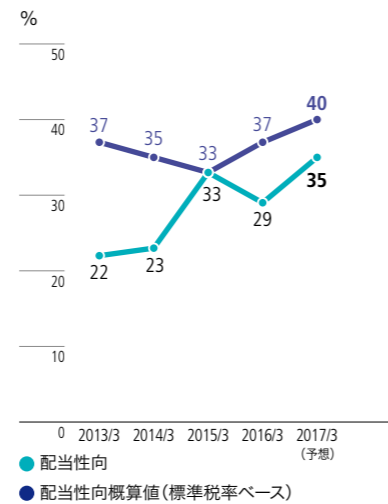
▶ 2017年3月期の業績予想について教えてください。

一部の製造業顧客におけるIT投資動向に不透明感はあるものの、2016年3月期と同様に、金融業・流通業向けを中心に堅調なシステム開発投資需要が継続するものと想定しております。また、各種保守運用・サービス事業においても、製造業・流通業向けを含め安定した業績が期待できる状況で

自己資本・ 自己資本当期純利益率(ROE)



配当性向推移



あると考えております。引き続きシステム開発事業を中心に生産性・業務品質の向上に努め、収益基盤をさらに強化してまいります。また、2017年3月期は、中期経営計画の2年目にあたり、将来に向けての事業投資に経営資源を投入し、サービス提供型ビジネスへのシフト、ならびに戦略的事業の立ち上げといった基本戦略に関わる事業推進を加速してまいります。

以上の見通し、方針に基づく2017年3月期の業績予想は、売上高は3,300億円(前期比60億円増)、営業利益は330億円(前期比12億円増)、経常利益は340億円(前期比3億円増)、親会社株主に帰属する当期純利益は250億円(前期比19億円減)といたしました。

営業利益につきましては、前期比12億円の増益としておりますが、営業経費がいくつかの制度的・業務環境的要因により、かさむ傾向にあります。具体的には、税制改正による外形標準課税の増加により9億円程度、また、マイナス金利の影響ほかによる退職給付費用が9億円強増加するなど、経営上、止むを得ないコスト増が発生する見込みであります。これらのコスト増を吸収したうえで、前期比12億円の営業利益増を想定しております。

また、車載システム事業に対する戦略的投資をはじめ、サービス提供型ビジネス創出のための開発ならびにマーケティングコスト、さらには社内開発標準のさらなる高度化のための投資費用など、相当額の事業投資を行う予定です。2020年3月期の中期経営計画の達成はもとより、持

続的なさらなる価値創造に向け、この比較的業績の良い時期に多くの種を蒔き、若い芽をきっちり育て、次なる収益力の幹へと育てることで大きな事業転換を図ってまいりたいと考えております。従って、当社の業績予想値は、中期経営計画上の基本戦略の推進を強く意識のうえ、これら必要な投資を吸収し、増収増益を確保する計画値となっております。

なお、親会社株主に帰属する当期純利益については、2016年3月期と比べ減少しておりますが、これは、繰延税金資産の追加計上を2016年3月期は60億円計上し、一方、2017年3月期においては29億円と前期比31億円の税効果減を見込んだ結果です。これらの税効果の影響を除く標準税率ベースで試算すると、純利益についても営業収益増に応じた増益となっております。

▶ 財務状況についてポイントをお聞かせください。

当社グループは、資本効率を測る代表的な指標であるROEを最重要経営指標の一つとして位置付けており、中期的な収益成長を図るべく、積極的な事業投資を行い、従来型のビジネスからサービス提供型ビジネスへの事業構造の転換、および戦略的事業の立ち上げといった基本戦略を推進しております。

2016年3月期については、堅調な営業キャッシュ・フローを背景に、自己資本比率は2015年3月期の39.6%から41.2%と1.6ポイント改善し、現金および預金・預け金の残



高は1,000億円近くに達しております。その結果、当社の100%子会社であります株式会社クオカードが運営いたしますプリペイドカード事業に関わる現金および預金残高を除いたネット有利子負債は、合併以来初めてマイナス(現金余剰)となり、すなわち実質無借金経営と言えるまでに有利子負債を圧縮しております。

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、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まいります。また、機動的かつ多様な資金調達を確保しながら、基本戦略に沿った戦略的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まいります。

▶ 株主還元について考え方をお聞かせください。

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、配当性向のほか、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うえ、連結ベースの業績拡大に応じて株主の皆様へ利益配当を行いたいと考えております。

標準税率ベースについて

当社のいう標準税率ベースとは、CSKとの合併時に引き継いだ税務上の欠損金を利用した節税などの税効果を除いた実効税率ベースの税金計算を指します。従いまして、2016年3月期まで毎期計上してきた、繰延税金資産の計上を除いた計算(これは、法人税制上の通常税率を適用した税金計算と同じものです)を、標準税率ベースと称しております。

なお、配当につきましては、合併以降、収益成長に応じて増配を続けてまいりました。2016年3月期において、1株当たり期末配当金を期初想定35円から40円と5円増額し、結果年間配当金としては期初想定1株当たり70円から75円に5円増額いたしました。

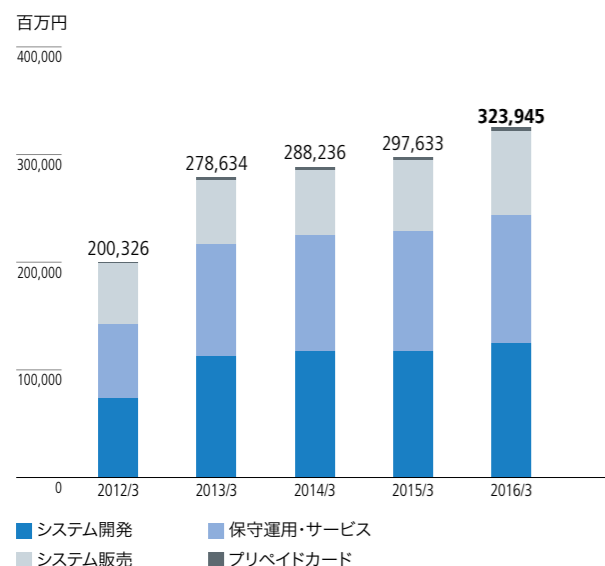
また、2017年3月期の予想配当は、2016年3月期と同様の40%レベルの配当性向目標を掲げ、当社の強固な財務ポジション、また足元の堅調な事業動向などを勘案し、1株当たり10円の増配となる年間85円を予定しております。これによって5年連続の増配となります。成長を続ける当社のキャッシュ・フローを、将来の企業成長を支える戦略的事業などへの事業投資資金として最大限活用しながらも、同時に株主還元策の強化を図るべく、想定される業績拡大に応じた当社配当のレベルアップを図りたいと考えております。

なお、配当性向の想定は、繰越欠損金を利用した節税などの税効果を除いた標準税率ベースで試算される当期純利益の予想値に対する配当性向である点、ご注意ください。

財務ハイライト

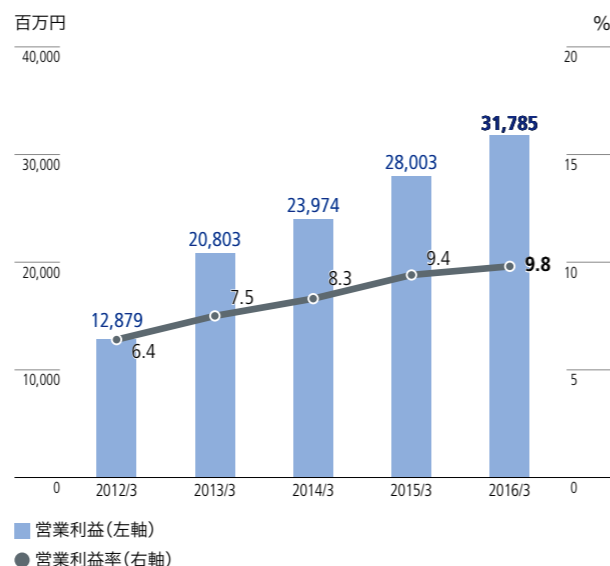
売上高

3,239億円



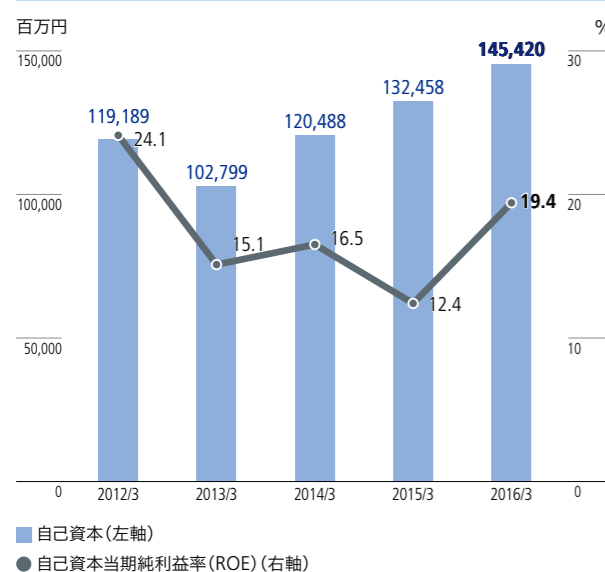
営業利益率

9.8%



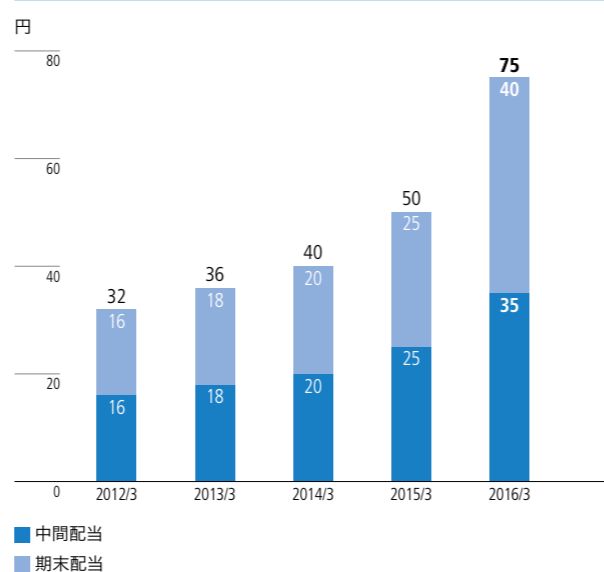
自己資本当期純利益率 (ROE)

19.4%



1株当たり配当金

75円



SCSK株式会社 連結経営指標

(百万円)

損益の状況	2012/3*	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3
売上高	200,326	278,634	288,236	297,633	323,945
システム開発	73,811	112,316	117,597	117,843	124,470
保守運用・サービス	68,296	104,284	107,577	110,720	119,170
システム販売	56,496	58,731	60,019	65,691	77,087
プリペイドカード	1,722	3,302	3,042	3,378	3,217
売上総利益	46,370	64,466	68,724	72,469	78,021
売上総利益率 (%)	23.1	23.1	23.8	24.3	24.1
販売費及び一般管理費	33,490	43,663	44,749	44,466	46,235
営業利益	12,879	20,803	23,974	28,003	31,785
営業利益率 (%)	6.4	7.5	8.3	9.4	9.8
経常利益	16,659	22,228	25,690	30,667	33,610
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

キャッシュ・フローの状況

(百万円)

キャッシュ・フローの状況	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3
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
投資活動によるキャッシュ・フロー	△8,112	△249	△26,045	5,166	△9,473
フリー・キャッシュ・フロー*2	14,137	24,906	9,297	34,873	25,257
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
現金及び現金同等物期末残高	63,661	83,247	59,004	85,713	98,445

財政状態

(百万円)

財政状態	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3
総資産	300,928	322,828	317,932	334,290	352,676
純資産	124,419	108,208	126,159	138,536	151,546
自己資本	119,189	102,799	120,488	132,458	145,420
有利子負債+優先株式*3	84,860	84,860	57,000	55,000	50,000

1株当たり情報

(円)

1株当たり情報	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3
1株当たり純資産 (BPS)	860.37	991.48	1,161.29	1,276.37	1,401.00
1株当たり当期純利益 (EPS)	334.19	161.39	177.26	150.71	259.72

主な指標

主な指標	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3
自己資本当期純利益率 (ROE) (%)	24.1	15.1	16.5	12.4	19.4
総資産経常利益率 (ROA) (%)	7.9	7.1	8.0	9.4	9.8
自己資本比率 (%)	39.6	31.8	37.9	39.6	41.2
デット・エクイティ・レシオ (倍)	0.46	0.83	0.47	0.42	0.34
従業員数 (名)	11,995	11,797	11,689	11,754	11,769
設備投資 (百万円)	7,954	10,219	9,441	14,842	12,046
減価償却費 (百万円)	5,380	6,690	6,841	6,865	8,003
研究開発費 (百万円)	417	566	449	267	117
期末株価 (円)	1,312	1,835	2,781	3,365	4,400

*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、当該優先株式につきましては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。



SCSKは、事業活動を通じて
社会に貢献する企業を目指して
さまざまなステークホルダーの皆様と共に
豊かな社会づくりに取り組んでまいります。

代表取締役副社長執行役員
鈴木 久和

SCSKの経営理念とCSR

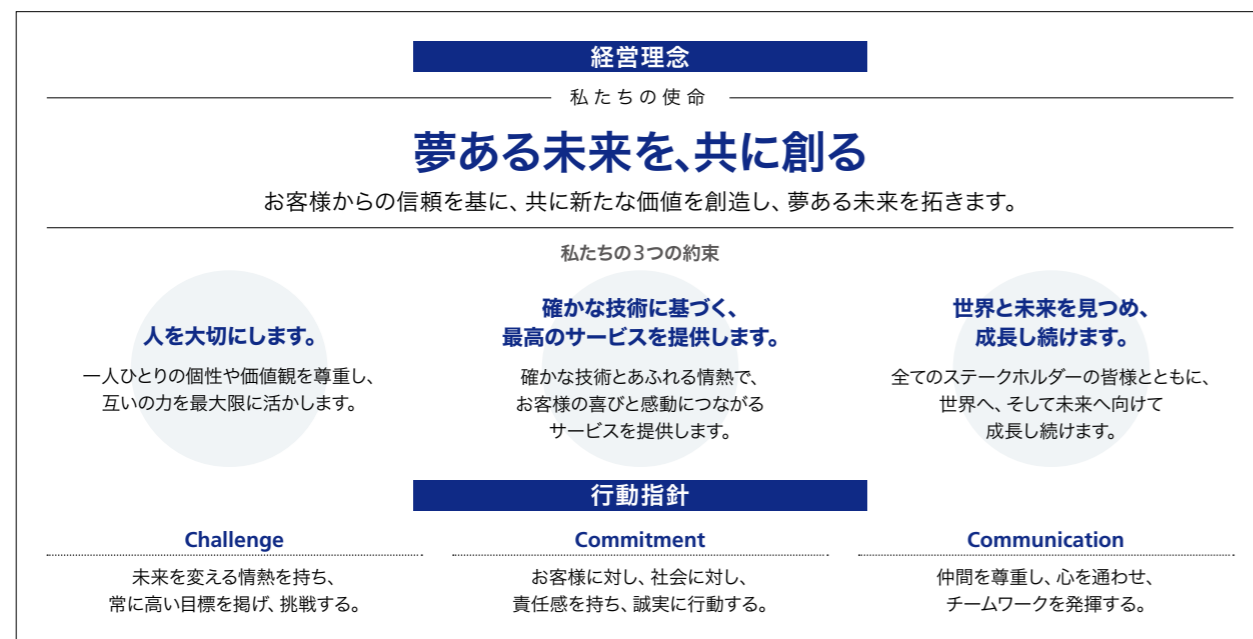
経営理念に掲げる「夢ある未来」は、持続可能な社会があつてはじめて実現されるものです。そのため、社会課題の解決が急務であるといえます。

社会課題の解決のためには、社員一人ひとりが情熱を持って課題解決に挑戦すること(Challenge)、お客様や社会が直面する課題を自分自身の課題として真摯に向き合い、責任ある行動を取っていくこと(Commitment)、そして、仲間を尊重して協力し合うこと(Communication)が必要です。同時に、社会を身近に感じ、常に課題意識を持ち続け

ることも重要です。

SCSKは、ITサービスにより新たな価値を生み出し、お客様のビジネスを推進する事業を展開しています。社会課題解決に直接つながる事業に加えて、お客様の課題解決を通じて社会課題を解決していく、間接的な社会への貢献が、SCSKならではのCSR活動の一つであると考えています。

ITサービス事業と社会課題解決の相乗効果により、豊かな社会づくりを一歩ずつ進めてまいります。



目指す姿に向けたCSRの取り組み

SCSKは、事業活動を通じて社会に貢献する企業を目指して、計画的なCSR活動を推進しています。



国際的なCSRガイドラインや原則を尊重

SCSKでは、国際的なCSRガイドラインや原則に基づいたCSR活動を推進しています。



国連グローバル・コンパクト

SCSKは2007年から国連グローバル・コンパクトに参加し、「人権・労働・環境・腐敗防止」に関する10原則を支持し、企業活動に取り組んでいます。

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。

持続的な開発目標(SDGs)

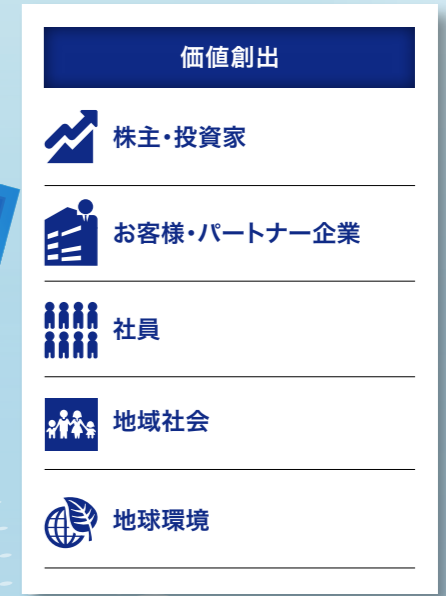
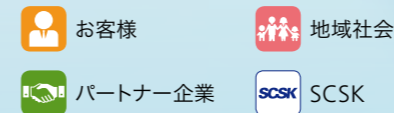
2015年に採択された国連の持続可能な開発目標(SDGs: Sustainable Development Goals)の達成への貢献を目指し、準備を進めています。

GRIガイドライン

SCSKの統合報告書やWEBサイトでのCSR活動報告では、GRI(Global Reporting Initiative)のサステナビリティ・レポートガイドライン第4版を参照しています。

SCSKはCSR重要テーマを設定し ステークホルダーの価値創出に向けて 取り組んでいます

SCSKが定義するバウンダリ(影響が発生する範囲)



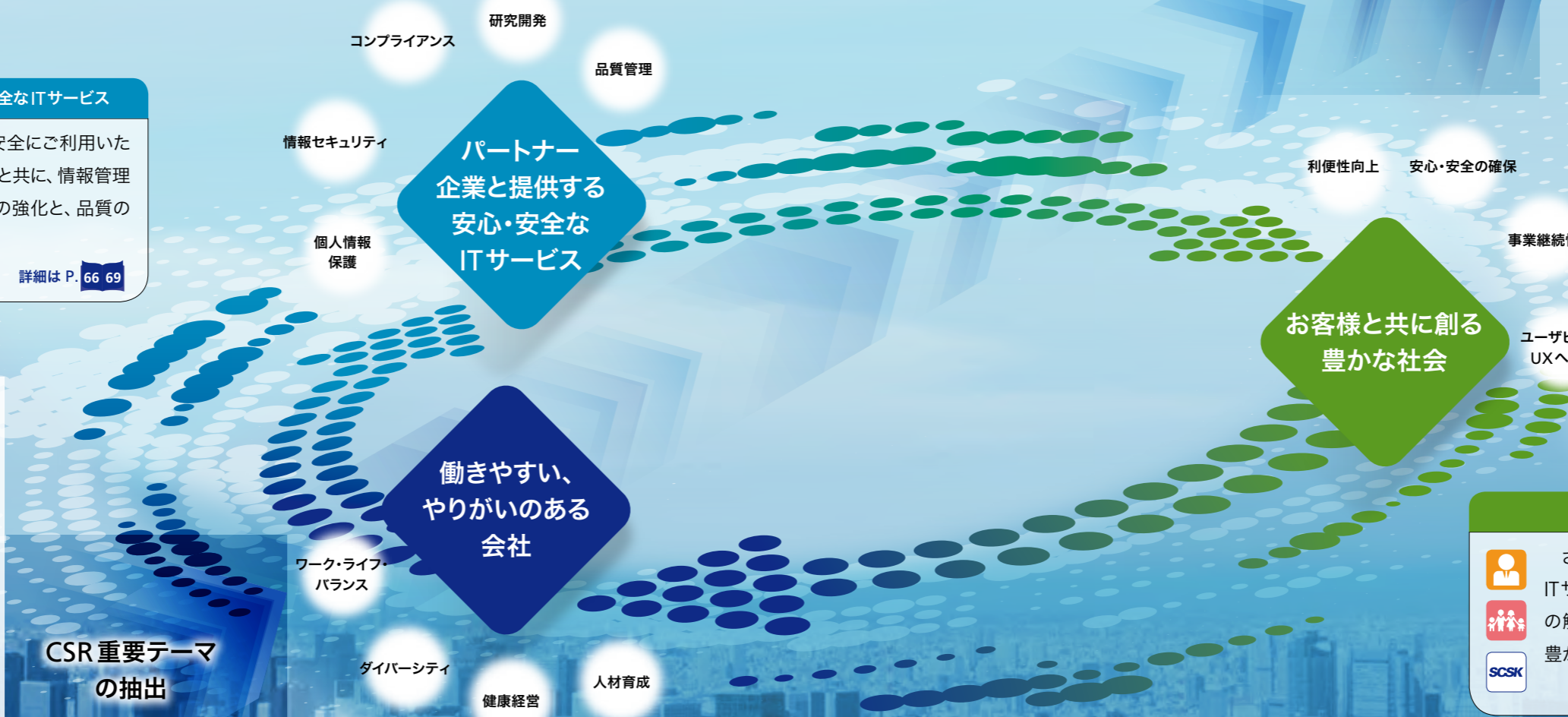
ステークホルダーへの 価値提供

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強化と、品質の向上に努めます。

SCSK

詳細は P. 66 69



**お客様と共に創る
豊かな社会**

利便性向上 安心・安全の確保

事業継続性

ユーザビリティ・UXへの配慮

お客様と共に創る豊かな社会

さまざまなステークホルダーの要請に応じ、ITサービスによる、利便性の向上と社会課題の解決に取り組み、お客様と共に、快適で豊かな社会の実現を目指します。

SCSK

詳細は P. 56 59

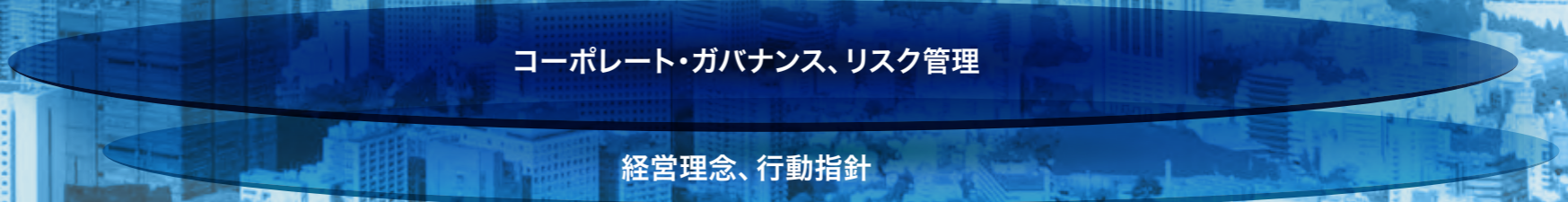
- 取り組むべき課題**
- 企業における課題**
- 戦略的IT投資による競争力強化
 - 労働生産性の向上
 - グローバル化への対応
 - BCP・災害対策の実施
- ITにおける課題**
- ITシステム・ネットワークの安定稼働
 - 情報セキュリティの確保
 - ITの急速な進化への対応
- 社会における課題**
- 少子化に伴う労働力人口減少
 - 高齢化に伴う介護対策
 - 格差の是正
 - 気候変動・地球温暖化

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。

SCSK

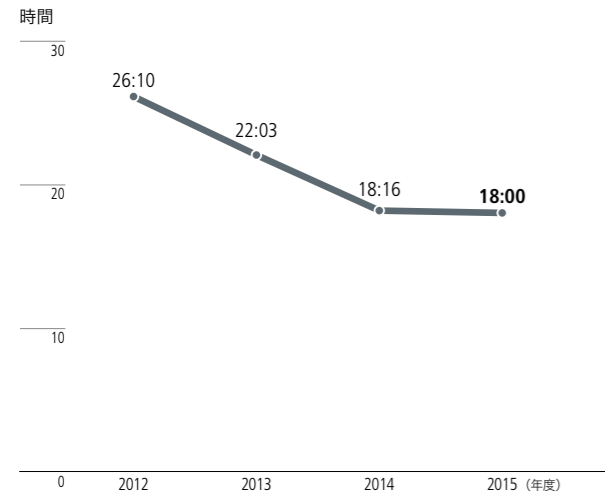
詳細は P. 60 65



非財務ハイライト

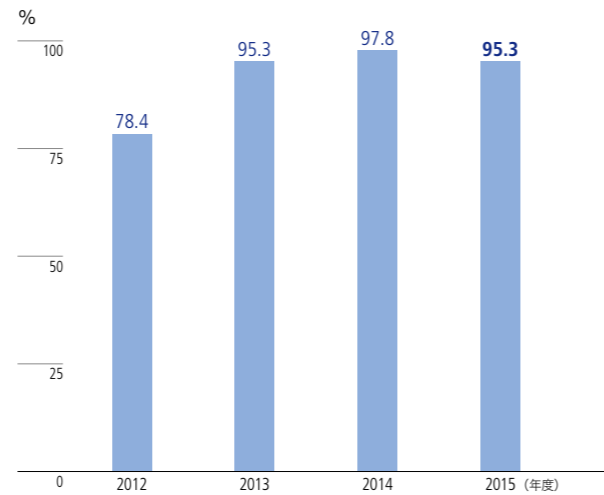
平均月間残業時間(全社平均)*1

18時間00分/月



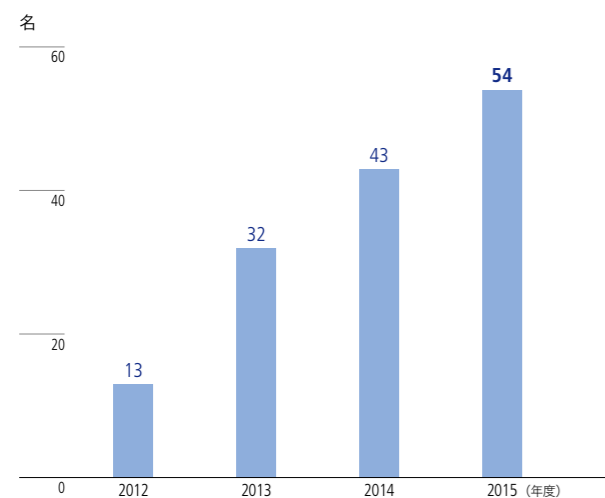
有給休暇取得率(全社平均)*1

95.3%



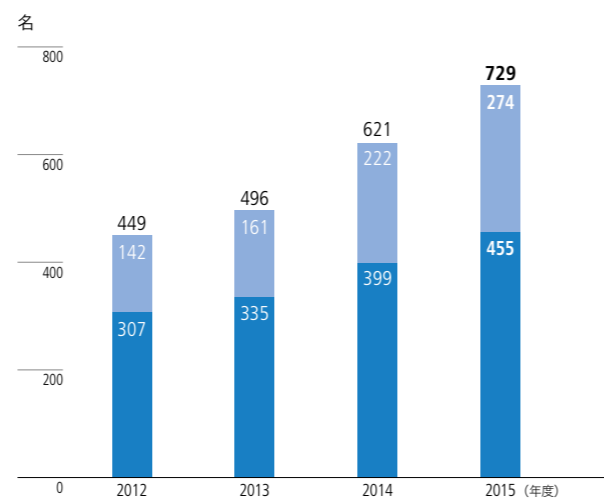
女性管理職数

54名



両立支援休暇利用者数*4

729名



■ 男性 ■ 女性

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
従業員数	7,494名	7,385名	7,328名	7,261名
男性	6,257名	6,162名	6,091名	6,022名
女性	1,237名	1,223名	1,237名	1,239名
採用	93名	90名	99名	122名
採用者数(新卒)	68名	61名	67名	80名
男性	25名	29名	32名	42名
女性	43名	32名	35名	38名
ダイバーシティ	139名	153名	171名	179名
障がい者雇用者数*2	13名	32名	43名	54名
女性管理職数	13名	32名	43名	54名
ワーク・ライフ・バランス	26時間10分/月	22時間3分/月	18時間16分/月	18時間00分/月
平均月間残業時間*1	78.4%	95.3%	97.8%	95.3%
有給休暇取得率*1	163名	189名	208名	208名
育児休業利用者数	(男性:2,女性:161)	(男性:7,女性:182)	(男性:8,女性:200)	(男性:8,女性:200)
介護休業利用者数	3名	3名	4名	1名
(男性:2,女性:1)	(男性:3,女性:0)	(男性:4,女性:0)	(男性:1,女性:0)	
短時間勤務利用者数	182名	179名	191名	216名
(男性:2,女性:180)	(男性:2,女性:177)	(男性:2,女性:189)	(男性:3,女性:213)	
マタニティ休暇利用者数*3	86名	76名	74名	85名
配偶者出産休暇利用者数	187名	184名	152名	169名
両立支援休暇利用者数*4	449名	496名	621名	729名
(男性:307,女性:142)	(男性:335,女性:161)	(男性:399,女性:222)	(男性:455,女性:274)	
子の看護休暇利用者数	363名	419名	438名	458名
(男性:228,女性:135)	(男性:266,女性:153)	(男性:265,女性:173)	(男性:260,女性:198)	
介護支援セミナー	3回	3回	16回	14回
開催回数	192名	155名	1,088名	1,126名
参加者数				

環境負荷データ*5

環境負荷データ	消費電力量	総量		2012年度	2013年度	2014年度	2015年度
		国内事業所	データセンター	89,808kWh	91,266kWh	93,013kWh	88,931kWh
		18,057kWh	71,751kWh	16,463kWh	74,803kWh	15,072kWh	14,124kWh
		71,751kWh	74,803kWh	77,941kWh	74,807kWh		
	総熱エネルギー使用量	879,979GJ	894,101GJ	911,181GJ	867,229GJ		
	エネルギー起源CO ₂ 排出量	41,393t-CO ₂	47,341t-CO ₂	48,636t-CO ₂	45,612t-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		
	一般廃棄物	309t	331t	361t	357t		
	一般廃棄物リサイクル率	77%	78%	85%	83%		
	産業廃棄物	95t	161t	130t	172t		
	産業廃棄物リサイクル率	100%	100%	100%	100%		
	廃棄物合計量	404t	492t	491t	529t		
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		
	東京第2センター	1.75	1.78	1.79	1.82		
	千葉センター	1.46	1.47	1.53	1.57		
	三田センター	1.75	1.80	1.74	1.79		

*1. 裁量労働制適用者、管理監督者を含む全社員の平均

*2. 関係会社適用者の認定を受けている国内主要グループ10社。各年とも6月1日現在の数値。

*3. 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

*4. ● 家族(配偶者ならびに本人または配偶者の2親等以内の者)を看護するとき。ただし、介護認定を受けた家族の看護の場合を除く。

● 小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。

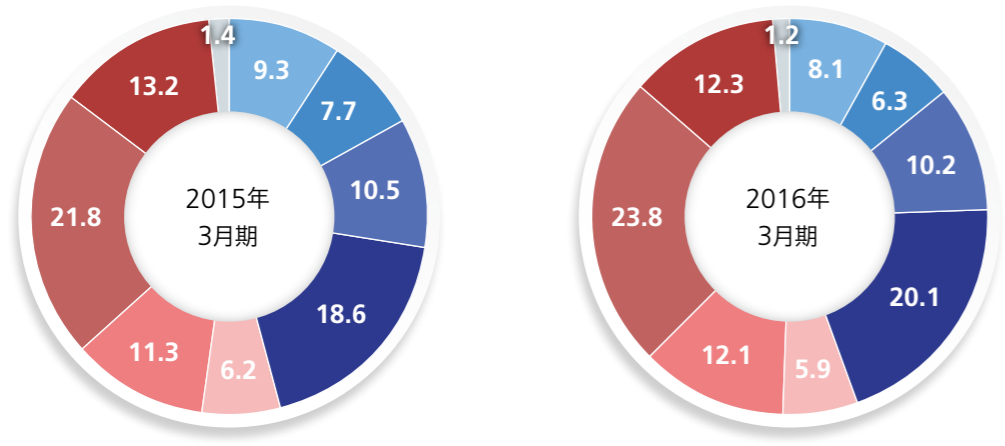
● 不妊治療により通院するとき。

(対象人数に関わらず、年5日間付与されます。)

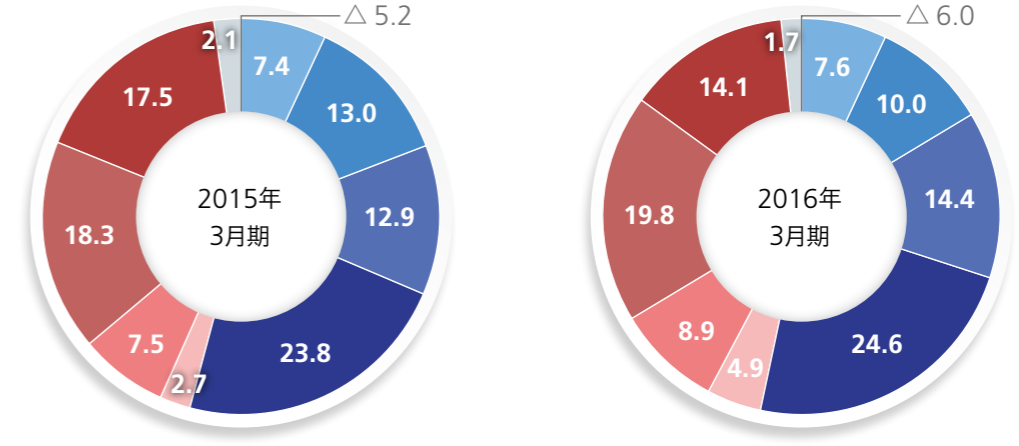
*5. 2016年6月集計時データ

事業概況

▶ 売上高構成比(%)



▶ 営業利益構成比(%)

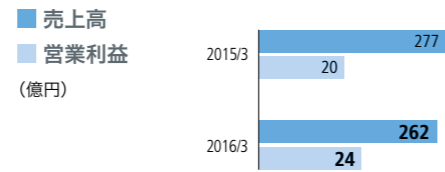


▶ 事業概要

業種別事業

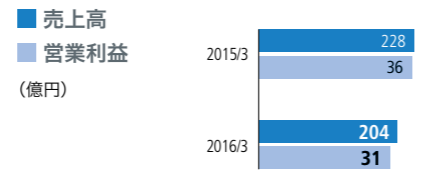
製造システム事業

戦略的事業と位置付ける「車載システム」をはじめ、主に製造業界などのお客様に対して、生産から販売に至る一連の業務プロセスにおいて、長年の実績とノウハウに基づき、幅広いITソリューションをグローバル規模で提供しています。



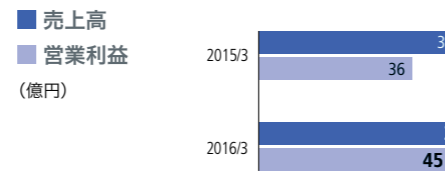
通信システム事業

主に通信・エネルギー・メディア業界などのお客様に対して、さまざまなITソリューションの組み合わせによる最適なインテグレーションサービスを提供しています。



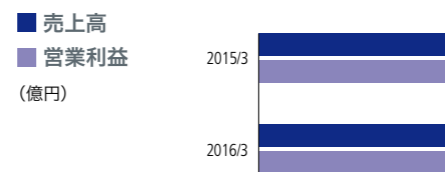
流通システム事業

主に流通・商社・サービス・製薬業界などのお客様に対して、さまざまなITソリューションを組み合わせ提供しています。また、グローバル展開を目指すお客様の海外事業展開を支援しています。



金融システム事業

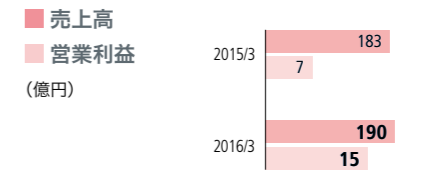
主に銀行・信託、生損保、証券、リース、クレジットなどの金融機関のシステム開発・保守・運用に携わり、高度な金融システムの構築実績を有するプロとして、金融ビジネス戦略の実現と、安全かつ効率的な経営をサポートしています。



機能別事業

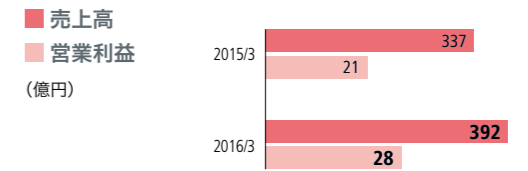
ソリューション事業

ERPおよびCRMを中心に、導入・開発から保守・運用までのシステムライフサイクル全般をAMOサービスとして、お客様のビジネスの目的に合わせ最適な形で提供しています。



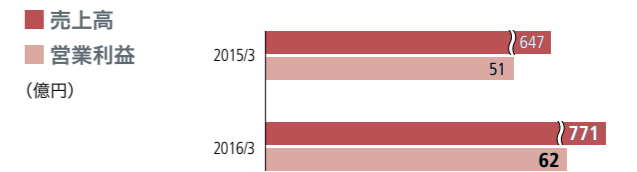
ビジネスサービス事業

コンタクトセンターを基点にした各種BPO業務、第三者の立場からのシステムやセキュリティなどの検証業務、ECトータルアウトソーシングサービスなど、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ます。



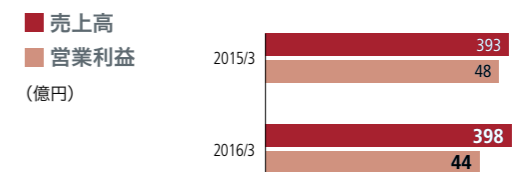
プラットフォームソリューション事業

ITインフラ分野とデザイン、CAD、CAEなど「ものづくり」分野において、最先端技術を駆使し、お客様のニーズに的確に応えるサービス/製品を提供し、お客様のさまざまなビジネスを柔軟にサポートしています。



ITマネジメント事業

「サーバー」「ネットワーク」「セキュリティ」「データセンター」などのコンポーネントを、経営と業務の視点で最適に組み合わせたクラウドサービス、およびITサービス基盤の構築から運用管理、改善までを支援する高度なマネジメントサービスを提供しています。



製造システム事業

お客様と共に成長し、我が国製造業の国際的な競争力強化に貢献

取締役 専務執行役員
製造システム事業部門長

井本 勝也



製造システム事業部門は、自動車業界、家電業界、電機精密業界など多岐にわたる製造業のお客様向けに、業務プロセス全般におけるシステム開発、保守・運用をグローバル規模で提供しています。

特に、生産・在庫管理システム・グローバルSCM(Supply Chain Management)や、顧客情報管理システムなどにおいては、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。

また、自動車業界における製品戦略の要として、ますます注目が高まる「車載組み込みソフトウェア」分野を戦略的事業と位置付け、全社を挙げて推進しています。

SCSKは、同分野において30年以上の経験を有し、グローバルの標準規格になりつつある「AUTOSAR」、新手法である「モデルベース開発」にいち早く取り組んできました。引き続き、同分野で求められる高品質性・高信頼性を担保し、安心・安全の要求に応えることで、お客様の期待に沿うサービスを提供していきます。

2016年3月期の総括と今後の取り組み

2016年3月期の総括

- ▶ 売上高は2015年3月期の大型案件の反動減もあり、前期比減収。一方生産性や収益性の向上により営業利益は前期比増益
- ▶ グローバル化対応など、お客様の戦略的なIT投資需要は顕在化しつつある中、IT投資案件のディールフローは堅調に推移

今後の取り組み

当部門では、「SCSKならではの『サービス』と『品質』」を強みに、日本の製造業を支える確固たるポジションを確立する」を方針に掲げ、お客様の経営革新の実現にいち早く貢献すべく、以下の取り組みを加速します。

まず、従来以上に、お客様一社一社と真摯に向き合い、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、お客様に示唆を提供できる、真のパートナーとなり得る存在を目指します。

また、当部門の経験・知見とSCSKグループの総合力を活かした「製造業向けサービス提供型ビジネスの創出」を目指します。一例として、IoT(Internet of Things)技術を活用した製品故障の予防保全、修理、中古販売などの巨大な「アフターマーケット」に向けたサービスが挙げられます。

これらの取り組みを通じ、約1,000万人が働く我が国の中核産業である製造業のさらなる発展に貢献していきます。

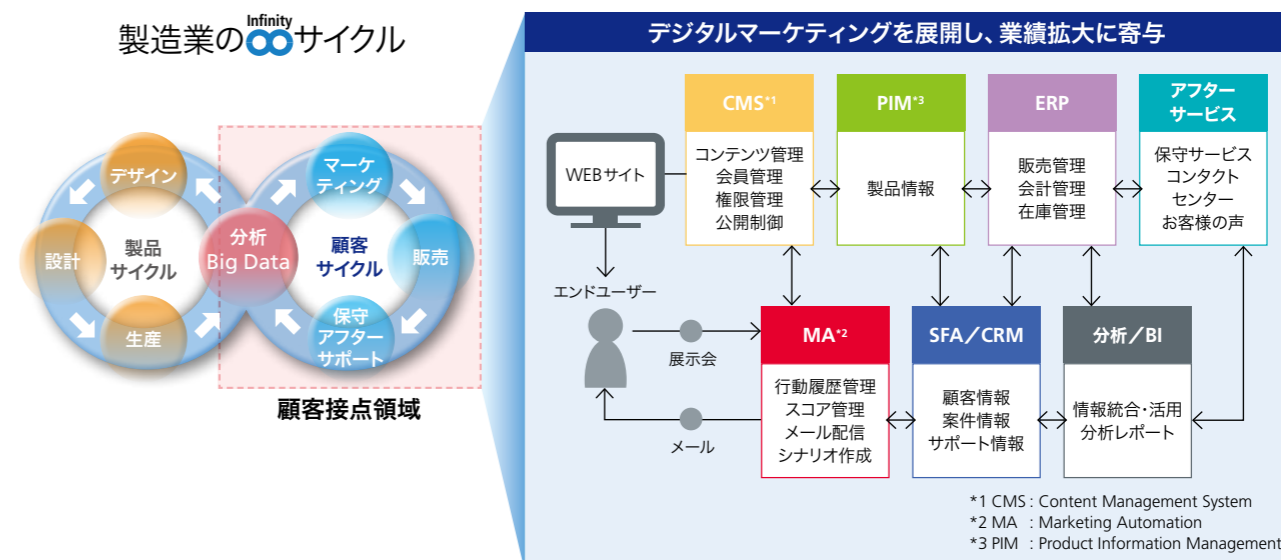
サービス提供型ビジネス(デジタルマーケティング)

ITを「顧客との接点」で積極的に利用している企業が生み出す付加価値は、そうでない企業を大きく上回る、という調査結果があります。従来の電話・コールセンターに加えて、WEBサイト、SNS、メルマガなど、多様化する「顧客接点」から得られる情報を、いかに事業戦略につなげていくかが企業の優劣を決する時代です。お客様は何を考え、何に興味・関心があるのか。ITを最大限活用することで、お客様の訴求ポイントに対して、最適な商品・サービスをタイミング良く提供

する、まさしく「攻めのIT投資」が求められています。

当部門では、WEBサイト、コールセンターシステムの構築といった個別の「顧客接点」づくりのサービスに始まり、「顧客接点」における各種の業務運用、また複数の「顧客接点」から得られる情報の統合(ビッグデータ化)、情報の分析、活用方法のご提案、さらには顧客の情報収集ニーズに応じた顧客接点情報の高度化支援まで、トータルなサービスをご提供します。

▶ サービス概要図



CASE STUDY 事業活動を通じ社会課題を解決

夢ある未来のクルマづくりをサポートする車載システム「QINeS®」

近年、自動車の電子化が急速に進展しています。自動車に搭載される機能は年々高度になり、車載システムの複雑さ、開発規模が大幅に増大しているため、ソフトウェアの信頼性確保が自動車メーカーにとって大きな課題になっています。SCSKは30年以上にわたり車載システム向けサービスやソリューションを提供しており、2015年にはAUTOSAR準拠の国産BSW(Basic Software)を含むサービス「QINeS®(クインズ)」の提供を開始しました。BSW、開発・管理プロセス構築、教育、エンジニアリングサービスをワンストップで提供しています。ソフトウェアの再利用と自動化によって、車載システム開発における品質と生産性の向上を実現し、自動車もたらす「人と社会と地球にやさしい」夢ある未来づくりに貢献していきます。



上席執行役員
車載システム事業本部 担当役員

近藤 正一

通信システム事業

通信、エネルギー、メディアの領域で、成長軌道を切り開く

常務執行役員
通信システム事業部門長

向井 健治



通信システム事業部門は、通信、エネルギー、メディア領域のお客様向け、さまざまなITソリューションの組み合わせによる最適なインテグレーションサービスを提供しています。

通信業界向けでは、大手携帯電話会社の受発注や請求といった顧客管理業務システムの構築から保守・運用サービスを提供しています。エネルギー業界向けでは、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関わり、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。また、メディア業界向けでは、ケーブルテレビ

やTV通信販売会社の基盤運営や保守事業を担い、CRM (Customer Relationship Management) の最適化や運営基盤の強化、IT業務のフルサポートなどを行っています。

これら3つの領域に共通しているのが、顧客接点(顧客フロント)を持っているという点で、これまで開発してきたさまざまな顧客接点のシステムを3つの領域で横展開できるのが当部門の強みです。そして、全面的なアウトソーシングサービスを通じて、お客様の開発や運営業務の負担軽減に貢献しています。

2016年3月期の総括と今後の取り組み

2016年3月期の総括

- ▶ 売上高・営業利益は、メディア業界向けにおける大型システム統合案件が2015年3月期に完了したことに伴う反動減の影響あり
- ▶ 通信業界向けシステム開発需要は堅調であり、エネルギー業界向けにおいては、電力自由化関連などのシステム開発需要や各種システム更新需要が堅調

今後の取り組み

当部門では、中期経営計画の重点課題として、(1)顧客の戦略的事業領域への深耕、(2)サービス提供型ビジネスの戦略確立および挑戦、(3)人材育成・業務効率化・生産性向上を掲げています。

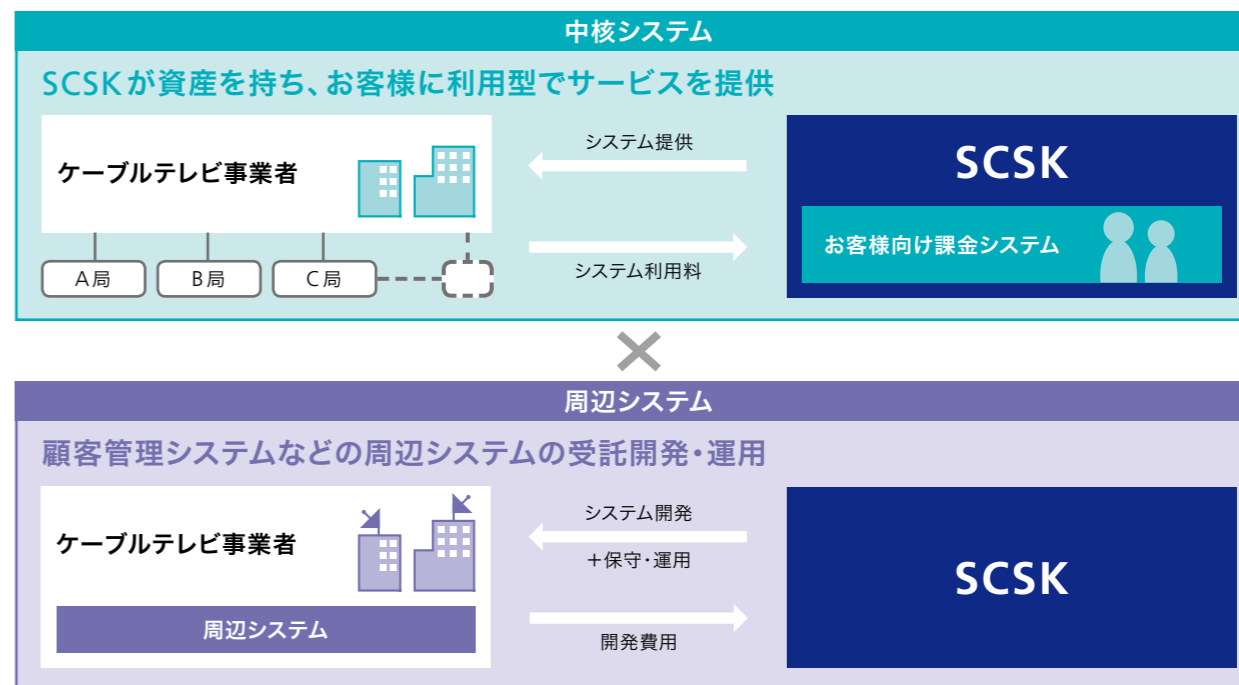
これらを達成するため、3つの重点課題を社員一人ひとりに浸透させ、成長路線への転換に向けた情報共有を徹底していきます。また、「販売管理」「課金システム」など多様なビジネスチャンスが潜むB2C領域で、クラウド化の推進を図ります。ひいては、通信やエネルギー、メディア領域での連携・融合を推進しつつ、強固な事業基盤の確立と、お客様の新規事業領域へのスピーディーな対応を実現します。

サービス提供型ビジネス(課金・顧客管理システム)

当部門では、サービス提供型ビジネスの一例として、ケーブルテレビ事業者様向けに課金・顧客管理システムを構築・提供しています。お客様は、全局で約500万人が加入するケーブル局を統括しており、これにより当部門は日本のケーブルテレビ加入者の過半数となる日本最大の課金・顧客管理システムを提供していることとなります。

お客様の課金システムについては、SCSKが資産として保有し、利用型でサービスを提供しています。課金システムは、お客様にとっての中核システムであり、そのシステムを当部門が提供していることにより、周辺システムの開発・導入およびシステムの保守・運用も任せていただいています。今後も、お客様のビジネスの変化に合わせて柔軟に対応するとともに、サービス提供型ビジネスを拡大していきます。

▶ サービス概要図



CASE STUDY 事業活動を通じ社会課題を解決

安定したエネルギーの供給を支える

国内電力事業会社のサミットエナジー株式会社の低圧(一般家庭や小規模事業者)向け電力小売事業における料金計算・顧客管理業務のシステムを構築しました。本件においてSCSKはプロジェクト全体の支援および「USiZE(ユーサイズ)」を活用したクラウド基盤を提供しています。サミットエナジー社では、安定した電力の供給はもとより、環境への負荷が少ないバイオマス発電所の新規建設や風力発電所の運営に取り組んでいます。SCSKは、2013年からサミットエナジー社の事業パートナーとして、同社の事業拡大に伴う情報システム基盤の整備・構築および制度変更への対応など、電力小売事業を支援しており、今後も安定した電力の供給や環境負荷の低減を間接的に支えてまいります。



通信・公共システム事業本部
エネルギーシステム部長 兼
通信システム第一部 副部長

伯野 雅和

流通システム事業

強みを伸ばし、競争優位なサービス提供に注力

取締役 専務執行役員
流通システム事業部門長

内藤 達次郎



流通システム事業部門は、主に商社・流通業界および食品・製薬・不動産業界などのお客様に対し、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。

商社業界向けでは、住友商事株式会社およびそのグループ企業向けに、企画から保守・運用までのワンストップ型フルアウトソーシングのITサービスを提供し、同グループのグローバル連結経営をサポートしています。

流通業界向けでは、スーパーマーケットや薬局などに対し、また、不動産業界向けでは、不動産仲介業者などに対して、お客様のフロント業務への支援および販促・マーケティング、

データ解析などの営業支援に関するソリューションサービスを提供しています。

製薬業界向けでは、臨床開発領域へのデータ解析サービスや医薬情報担当者(MR)向け営業支援システムなどを提供し、販売マーケティング領域でトップクラスのシェアを確保しています。

また、グローバル分野においても、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、スピーディかつ、きめ細かいサービスを提供しています。

2016年3月期の総括と今後の取り組み

2016年3月期の総括

▶ オムニチャンネル化に向けた取り組みや

ビッグデータの活用に向けたEコマース・CRM領域での開発案件やEDI(Electronic Data Interchange)ほかのクラウドサービス案件の増加により、前期比増収増益

今後の取り組み

住友商事株式会社向けのフルアウトソーシングサービスで得られたノウハウや流通・製薬・不動産業界向けに特化したソリューション群の強みを活かし、お客様へ競争優位なサービス提供を目指していきます。

特に、流通業界においては、業界全体が注目している「オムニチャンネル」化の流れに対し、クラウド型の支援サービスを提供するとともに、新たなサービスとしてお客様・商品・在庫などのビッグデータ領域のサービス提供も目指していきます。

また、グローバル展開については、日系企業の競争力強化・グローバル化をITの側面から支えていくとともに、中期経営計画で掲げる「グローバル展開 第2ステージ」を実現するために、メガバンクの海外進出や車載システム事業など他部門との連携強化によりグローバル事業の強化を図っていきます。

サービス提供型ビジネス(オムニチャンネルサポートサービス)

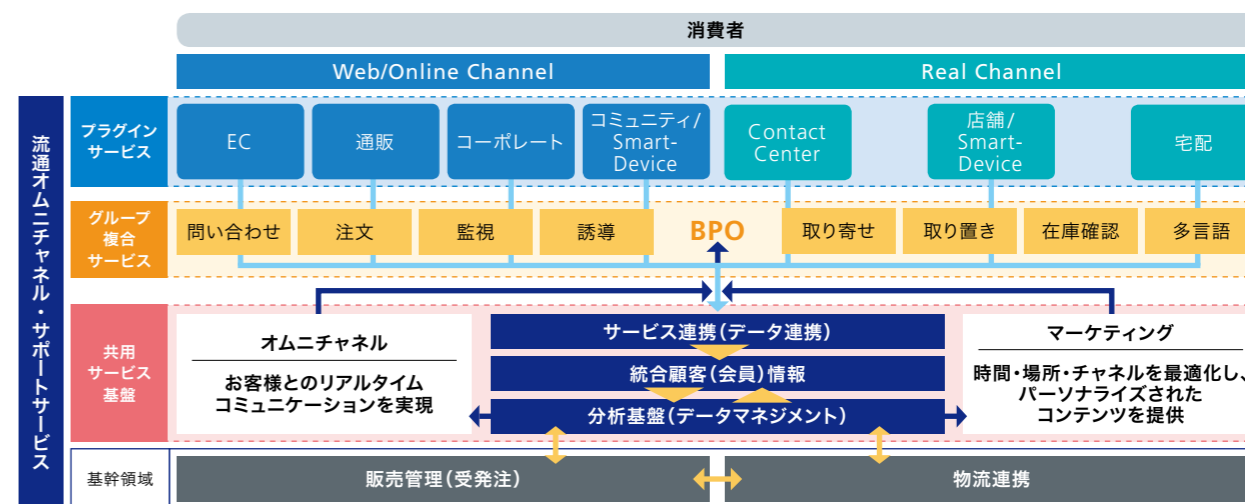
小売業や消費者向けメーカーなどの流通業向けに、実店舗やウェブサイト、リアルイベントなど、あらゆる販売チャネルを統合(オムニチャンネル)したマーケティング戦略を支援するサービスを提供しています。

スマートフォンやソーシャルメディアの普及により、消費者は時間や場所を意識せず、あらゆるチャネルを行き交いながら、自ら得た情報に基づいて買い物を行うスタイルへと変革しつつあります。そのような環境の中、流通業は、消費者にとってチャネルを意識させることなく一連の消費プロ

セスを実現させるための施策を講じることが重要になってきています。

この背景のもと、当部門の強みである、CRMやEコマース、WEB系ソリューションといったフロント業務をサポートするソリューションならびに販売データの管理・分析からマーケティング戦略をサポートするソリューションの組み合わせを行い、クラウドサービス基盤上で共用サービスを提供することにより、お客様のオムニチャンネルを活用したマーケティング戦略に対応いたします。

▶ サービス概要図



CASE STUDY 事業活動を通じ社会課題を解決

スマクラ®

ITを駆使し豊かで楽しい食生活を実現

日本では高齢化が進み、買物難民が社会課題となりつつあります。スーパーマーケット業界は、私たちの生活に欠かせない食のライフラインとして地域に根差し、地域住民の買物ニーズに応えることが求められています。SCSKは、流通業界4団体*標準推奨の、流通BMS(Business Message Standards)対応クラウド型EDIサービスである「スマクラ」を提供し、発注から請求に至るまでの一連のサービスを円滑に行うことで、大手から中小に至るまでの全国の多くのスーパーマーケットの運営をサポートしています。

また、未来のスーパーマーケットのあるべき姿を研究する「シナリオ2025」にも参加し、ITを駆使し豊かで楽しい食生活を継続的に提供できるような社会の実現に、流通業界の皆様と一緒に取り組んでいきます。

* 流通業界4団体: 日本スーパーマーケット協会、オール日本スーパーマーケット協会、新日本スーパーマーケット協会、日本ボランティアチェーン協会



流通システム第二事業本部
営業部長

秋葉 斉史

金融システム事業

お客様と共に金融業界の未来を創造

取締役 副社長執行役員
金融システム事業部門長

古沼 政則



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、金融業界のほぼ全領域でシステム開発、保守・運用サービスを提供しています。

現在、金融業界では、海外展開やネット証券の普及、モバイル端末やネット取引の普及などに伴い金融商品全般の販売チャネルの多様化が進み、金融各社は他社との差異化を図るべく、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。

当部門では、日本流のきめ細やかなサービスを海外に

おいても提供できる体制を構築し、海外拠点を活用した新しいビジネスモデルの創出に取り組んでいます。日系金融機関の海外展開に対しては、業務システムの開発をはじめとする各種サービス、さらには、欧米金融機関を凌ぐ高度かつ豊富な金融サービスメニューの提供を実現するための支援を行っています。

また、「安心・安全」という金融業界の至上命題の実現に向け、セキュリティ対策や災害・BCP対策システムなど、多彩なソリューションを提供しています。

2016年3月期の総括と今後の取り組み

2016年3月期の総括

- ▶ 銀行業向けをはじめ、証券業向けや保険業、信販・リース業など、金融業向けお客様全般において、競争力強化を目的とする各種業務システムの開発意欲は高水準に推移
- ▶ 各種制度改正対応のためのシステム改変需要なども堅調であったことから、前期比で増収増益

今後の取り組み

当部門では、システム開発から保守・運用、さらにはコールセンターやBPOなどのサービスを含む金融業界向けICT (Information and Communication Technology) サービスを提供する事業モデルの確立に挑みます。また、日系

金融機関の海外展開に伴い、基幹系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を一括受託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。さらに、当部門が蓄積してきた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、金融とITを融合した新たなビジネスモデルの創出を担い、日系金融機関の国際競争力向上を支援します。

日系金融機関の海外展開をサポートするにあたり、必要な人的リソースの再配置を進めるとともに、海外拠点における実業務を通じ、金融業界のさまざまな事業領域に対する高度な課題に対応できるグローバル人材育成の強化にも努めていきます。

サービス提供型ビジネス (金融機関向けサービス)

昨今のスマートデバイスの急速な普及や消費者ニーズの多様化により、金融分野において、新たな価値を創出するオープンイノベーションの動きが活発化しています。

このような背景のもと、当部門では、利用者目線のお客様一人ひとりのニーズに適合したサービスの提供を目指し、新たな金融サービスの創造に向けた推進体制を強化しています。具体的には、新たな価値創出の礎ともいべき先進技術に関する情報収集や検証を行い、得られた情報をもとに、

例えば地銀向けFinTech* アプリケーションの開発やアンチマネーロンダリング対応サービスの高度化など、金融機関における活用可能なビジネスモデルを企画しています。また、他社が運営する研究会やコンソーシアムへの参加およびFinTech企業との連携により、革新的なサービスの創出に向けた取り組みを進めています。

* FinTech: Finance(金融)とTechnology(技術)を組み合わせた造語。

▶ 取り組み事例



CASE STUDY 事業活動を通じ社会課題を解決

金融システム開発でのニアショア活用

日本国内におけるIT人材の需要は、首都圏に大きく集中しており、地方を拠点とするシステム開発企業では、地元で働きたい優秀な人材の活用が経営課題となっています。

SCSKでは、金融系を中心に継続的に発生する大規模開発や保守案件に対して、SCSK ニアショアシステムズ株式会社(以下SCSK-NS)と協業し、地方の人材を活用した高い品質の提供と安定したサービス体制の確保に努めています。SCSK-NSでは、国内5拠点(岩手県、神奈川県、福井県、宮崎県、沖縄県)でシステム開発サービスを展開しています。

SCSKは今後もSCSK-NSと共に、地方の雇用創出や活性化に寄与しつつ、お客様にとって安心・安全かつ安定したサービスの提供を続けてまいります。



金融システム第一事業本部
銀行システム第一部長

上田 聡

ソリューション事業

AMO (Application Management Outsourcing)
によるシステム開発、導入、保守、運用の
新たなバリューチェーンの創出

取締役 副社長執行役員
ソリューション事業部門長

鈴木 正彦



ソリューション事業部門は自社開発パッケージである「ProActive(プロアクティブ)」をはじめ、「SAP」「Oracle」などのERP(Enterprise Resource Planning)パッケージや、「Salesforce」などのCRM、各種データ連携・分析ツールを中心に、システムライフサイクル全般を、独自のアウトソーシングサービスであるAMOサービスにより、お客様に合わせた最適な形で提供しています。AMOサービスとはお客様のシステムをSCSKの拠点よりリモートで保守・運用するサー

ビスで、体系化されたノウハウをメニューから選択してご提供できることが最大の強みであり、システム関連費用で固定費となりがちな保守・運用コストを変動費化できることなどから、多くのお客様にご利用いただいております。

また、業務アプリケーションの「迅速な開発」「容易な運用」「柔軟な改善」を可能にするオリジナルの超高速システム開発・実行基盤「FastAPP(ファストアップ)」と、それを活用したクラウド環境も提供しております。

2016年3月期の総括と今後の取り組み

2016年3月期の総括

▶ 前期比増収増益を実現

▶ ProActiveをはじめとするERP案件が
堅調に推移し増収、また生産性の向上に加え、
低採算案件が減少したことにより増益

今後の取り組み

当部門では、中期経営計画の全社基本戦略に則り、知的財産・IT資産をベースにした、オリジナルサービスへの転換を加速していきます。お客様の業務を通じてノウハウを蓄積するとともに、テンプレート化してAMOサービスの拡大を目指します。

そのための基盤強化施策として、技術者のマルチスキル化を図り、人材のローテーション、リソースの再配置を行い、より高度で効率的なサービス提供が可能となるよう人材育成を図ります。

これらの取り組みを通じ、各サービスの連携をさらに高め、開発・導入・保守・運用などのサービス提供体制の充実を図ります。

サービス提供型ビジネス(PrimeTiaas)

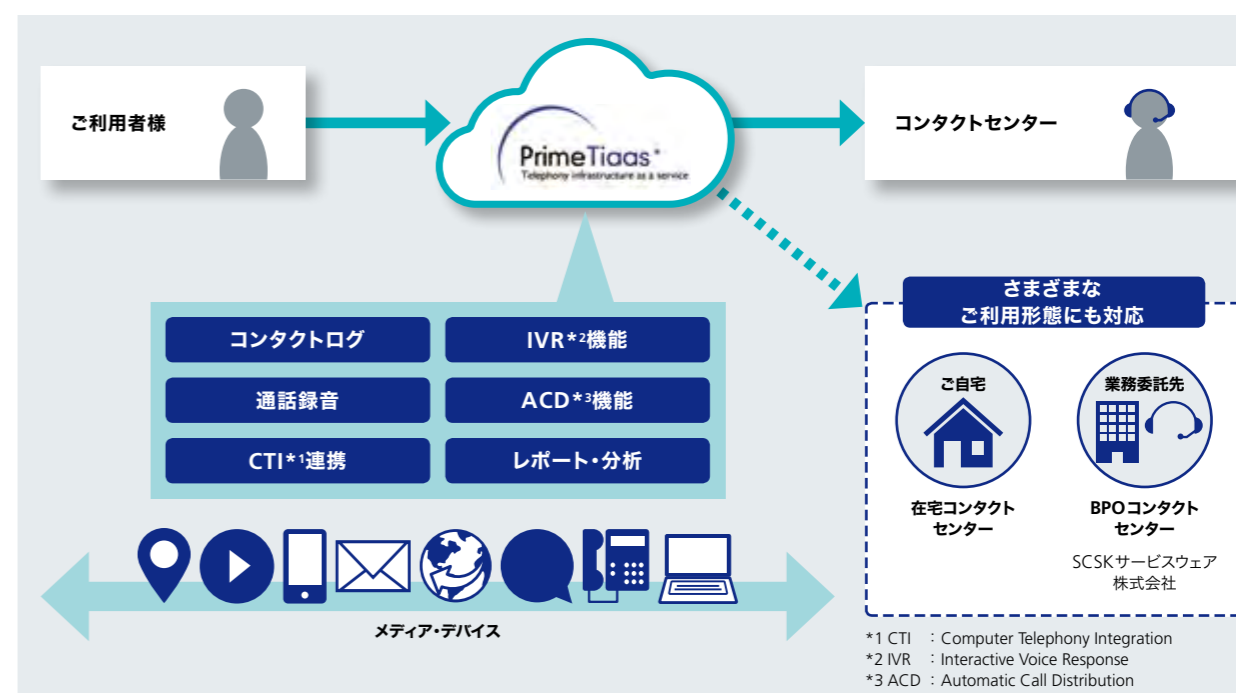
当部門では、短期間かつ低コストでコンタクトセンター(コールセンター)の立ち上げを実現する、ASP(Application Service Provider)型コールセンタープラットフォームである「PrimeTiaas(プライムティアーズ)」を提供しています。

PrimeTiaasをご利用されるお客様は、音声基盤サーバーのテナント区画を切り直すだけで、基盤リソースを仮想的にご利用いただくことができます。利用状況に応じて課金する

仕組みで、お客様がコンタクトセンターを立ち上げる初期コストおよびランニングコストを抑えることが可能となります。また、SCSKグループのBPO会社と統合し、対応業務をSCSKグループにアウトソースすることもできます。

今後も、コンタクトセンターを運営されるお客様のクラウド化ニーズに対して、システム運用を含めたサービス提供を行うことで、継続性の高いビジネス展開を図ってまいります。

▶ サービス概要図



CASE STUDY 事業活動を通じ社会課題を解決

人工知能技術の活用で人材不足の解決をサポート

SCSKは、人工知能技術を用いた独自の質問応答エンジンを搭載したFAQ回答システム「Desse(デッセ)」を提供しています。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。これからは新しいITの活用により、お客様の利便性向上とともに、お客様応対にかかる人材不足の解決など、社会に貢献してまいります。



AMO第二事業本部
ソリューション第三部 第三課長

稲田 徹

ビジネスサービス事業

人材、業務ノウハウ、ITを組み合わせたサービスにより、お客様の業績拡大に貢献

取締役 専務執行役員
ビジネスサービス事業部門長
熊崎 龍安



ビジネスサービス事業部門は、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の3事業会社と、営業支援や新規事業の企画・推進を担う「事業推進グループ」で構成されています。

SCSK サービスウェアは、全国13拠点に展開するコンタクトセンターを基点にして、多様な業界向けにテクニカルサポートやヘルプデスクサービス、デジタルコミュニケーションサービスなど、豊富なサービス提供実績と業務ノウハウを強みとした各種BPO業務を提供しています。

ベリサーブは、長年の実績と体系化された検証理論に基づき、IT関連製品のシステム検証やアプリケーションの検証などを、開発サイドから独立した第三者の立場から行っています。

SCSK プレッシュェンドは、ECトータルアウトソーシングサービスとして、ファッション・アパレルを中心としたお客様のEC（電子商取引）業務に関わる全ての領域についてのアウトソーシング受託事業を展開しています。

2016年3月期の総括と今後の取り組み

2016年3月期の総括

- ▶ 合併以降、4期連続増収増益を実現
- ▶ 情報通信業や金融業向けサポート業務、製造業向け検証サービス、ECトータルアウトソーシングサービスなど、各種サービスが堅調に推移

今後の取り組み

当部門は、IT企業ならではのBPOサービスとして、人材と業務ノウハウ、ITを組み合わせたサービスを提供しています。お客様のコスト低減だけでなく、業務改善や品質向上、さらに営業活動そのものに対する直接的なアプローチによる収益拡大への貢献や新たな事業領域への展開を支援するなど、より付加価値の高いサービス提供を目指しています。

デジタルコミュニケーションサービスにおいて、お客様とエンドユーザーの最適なコミュニケーション手段になる各種チャネルの運用を支援しており、業務設計・制作から継続的なデータ管理・分析・改善まで、お客様満足度向上を実現するデジタル領域のマネジメントをワンストップで提供しています。また、検証サービスにおいて、製品やアプリケーションの開発プロセス全体のQCD（Quality：品質、Cost：コスト、Delivery：納期）を向上させるため、要件定義や設計段階からの参入を推進しています。

今後も、蓄積された経営資源とIT基盤を活用し、「人材×業務ノウハウ×IT」によるサービスの高度化に向けた取り組みを一層進めていきます。

サービス提供型ビジネス（ECトータルアウトソーシングサービス）

当部門では、ファッション・アパレル事業者向けに、ECトータルアウトソーシングサービスを提供しています。

購入者が直接見るWebサイトや受発注システム、倉庫管理システムといったクラウドサービスに加え、カスタマーサポートや、保有するロジスティクスセンターでWebサイトに掲載する商品の採寸・撮影・原稿掲載、入出荷、在庫管理、返品・交換、入金管理といった業務プロセスの全てを行っています。最近では、購入者が電話で問い合わせをすると、その商品についての素材感やサイズ感をお伝えするコンシエ

ルジュサービスも提供しています。

EC事業はビジネスが急激に拡大することがよくあります。当サービスは商品の取扱量が増えても柔軟に対応できるため、お客様はシステム・倉庫の設備投資を意識することなく商品企画や顧客開拓に専念していただけます。

今後は、安定的な運用とともに、オムニチャネルに代表されるさまざまな「連携」ニーズなどの市場の変化を先取りし、お客様の売上拡大に貢献する新しいサービスの提供に注力していきます。

▶ サービス概要図



* WMS：倉庫管理システム

CASE STUDY 事業活動を通じ社会課題を解決

ソフトウェア社会の発展に貢献する「開発ドキュメント検証支援サービス」

私たちの生活に欠かせないソフトウェアは、ますます高度化・複雑化し、膨大な工数が掛けられ開発されています。開発時には、仕様書・設計書などの開発ドキュメントの矛盾、誤記、曖昧さなどにより、不具合が発生することがあります。

このような開発ドキュメントを、長年のナレッジを利用して開発した独自ツールで自動検証し、分析のうえ、改善提案を行うのが「開発ドキュメント検証支援サービス」です。当サービスにより、不具合発生に伴う手戻り工数が大幅に削減されるため、品質の向上と開発コストの削減を同時に達成することができます。当サービスを含めたベリサーブの検証サービスで、お客様のサービスや製品の品質を高め、安全・快適な社会づくりに貢献してまいります。

開発ドキュメント 検証支援サービス



株式会社ベリサーブ
ソリューション事業部
事業部長

桑野 修

プラットフォームソリューション事業

ITプロダクトの販売と保守・運用サービスの拡大



取締役 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

眞下 尚明

プラットフォームソリューション事業部門は、サーバーやネットワーク機器、さらにはセキュリティ製品を組み合わせることにより、最適なITインフラ構築の支援を行っています。また、製造業の「ものづくり」を支援するデザイン/設計/解析/生産準備など、ものづくりのプロセスごとのITソリューションを手掛けるとともに、これら提供製品・サービスの納入後の保守・運用サービスを提供しています。

当部門は、世界中から最新製品を発掘し提供する機能も担っています。そのため、米国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、最先端かつユニーク

な技術を有する製品の開拓に努めています。それに加え、お客様の業務やニーズに最適な製品を組み合わせ、個々の製品やソフトウェアを、楽器の音色を調律するようにカスタマイズして提供することで高付加価値を生み出すノウハウこそが、当部門の最大の強みです。

また、お客様の固定費節減ニーズに伴い、IT機器をお客様の代わりにSCSKが所有し、お客様のサイトで、従量課金型で提供する「アウトソーシング・オンサイト・サービス」や、保守・運用サービスとして実績のある「CarePlus(ケアプラス)」を提供するなど、トータルサポートサービスに努めています。

2016年3月期の総括と今後の取り組み

2016年3月期の総括

- ▶ 前期比で2桁の増収増益を実現
- ▶ 通信業向けのITプロダクト販売が高水準で推移

今後の取り組み

当部門では、既存事業である製品販売の拡大に軸足を置きつつも、中期経営計画で掲げている「サービス提供型ビジネス」に向けた取り組みを加速しています。

既存事業においては、5つの事業本部で保有するさまざまなノウハウを束ね、事業運営の効率化による利益拡大に努めるとともに、「最適な製品の組み合わせによる提案力」をさらに高度化させ、事業の拡大を目指します。

サービス提供型ビジネスでは、高付加価値サービスを創り、お客様に長期間にわたり提供していきます。その中で、部門内に新サービス創出に向けたプロジェクトチームを設け、お客様に成り代わるサービスの拡充に注力します。また、既存のサービス提供型ビジネスの一つである「CarePlus」のブランド力の強化を図るとともに、製品種別にメニュー化し、利便性の高い保守・運用サービスへと拡充を図ります。

これらの取り組みを実現させるには、製品開発の知識やスキル、提案力を備えた人材の育成が不可欠です。当部門では全国に配置されていた技術者をIT技術センターに集約し、人材育成計画を一元化し、集中的教育により、人材の技術力向上を図ります。

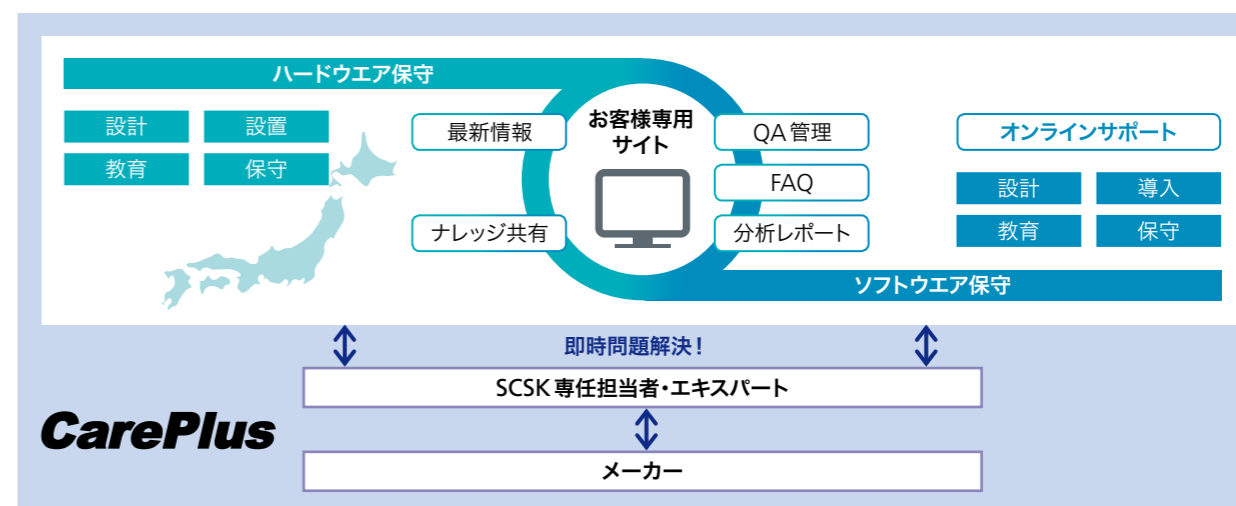
サービス提供型ビジネス

当部門では、「CarePlus」ブランドで、ネットワーク、セキュリティ、サーバー、ストレージなどのITインフラ機器における、設置(設計・構築)から教育、監視、保守運用までを、トータルにサポートするサービスを提供しています。さらに、2016年3月期より新たなサービスメニューとして、ものづくり分野で使用するデザイン、設計、解析、生産準備用ソフトウェアや、各種ミドルウェアのユーザー向けに、Webを活用した問い合わせ対応や、技術情報の提供サービスを開始しました。また、IT機器を自社で購入し運用する従来の所有型から、「借りて使う」

利用型スタイルへのニーズに応えるべく、IT機器をお客様の代わりにSCSKが所有し、お客様のサイトで、従量課金型で提供する「アウトソーシング・オンサイト・サービス」も行っていきます。

これからも継続して、「CarePlus」や「アウトソーシング・オンサイト・サービス」のサービスメニューの拡大・高度化を進めることで競合他社との差異化を図り、お客様への安心感や信頼感を向上させ、保守・運用サービスにかかる売上を拡大していくとともに、さらなる製品販売の拡大につなげるよう取り組みを進めていきます。

CarePlus概要図



CASE STUDY

事業活動を通じ社会課題を解決



ヤマハルーターで日本を支える中小企業のネットワークを快適に

ルーターは企業LANをインターネットやWANサービスに接続するためのネットワーク機器ですが、導入費用が高額、かつ設定や運用が難しいため、中小規模のオフィスへの導入の際の課題になっていました。

そこでヤマハ株式会社とSCSKが協同し、中小規模のオフィスでも導入しやすいよう、低価格で安定度の高いルーターを普及させることに尽力しました。SCSKはヤマハネットワーク機器の国内総販売代理店となっています。

ヤマハネットワーク機器では、「LANの見える化」によって、機器や配線が入り乱れた近年のLAN環境の課題を解決し、安心して利用できるネットワークを構築できます。少人数でも多店舗を運用管理できるソリューションとして、中小規模のオフィスの課題解決に役立ててまいります。



ITプロダクト&サービス事業本部
ネットワークプロダクト部長

吉田 隆夫

ITマネジメント事業

ITマネジメントサービスの総合力で、企業価値の向上に貢献する



常務執行役員
ITマネジメント事業部門長

上田 哲也

ITマネジメント事業部門は、お客様の経営や業務の課題をITによって解決し、お客様が所有するITシステム基盤の構築や運用、およびデータを保護するデータセンター運営など、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ています。

当部門では3つのテーマを掲げ、ITマネジメントサービスの総合力を強化しています。1つ目は、ITサービスのさまざまな問題点を独自の仕組みにより可視化し、安心で安定し

たサービスを提供し続ける「安定したITサービスの『証明』」です。2つ目は、お客様のシステム運用品質の改善に努め、ビジネス基盤の安定化に貢献する「進化し続けるITサービスの『実現』」です。3つ目は、お客様がどのような価値を望んでいるか、これから何を望むかを理解し、解決に導く「顧客価値を生み出すITサービスの『提供』」です。これらのITサービスにより、お客様の価値創造に貢献することが当部門の使命です。

2016年3月期の総括と今後の取り組み

2016年3月期の総括

- ▶ 業界を通じてのIaaS(Infrastructure as a Service)・PaaS(Platform as a Service)ほかの各種クラウド型ITサービスへの需要など、お客様における一層の事業強化および業務効率の向上を目的とした多様な領域のIT需要が本格化

今後の取り組み

当部門では、「サービス提供型ビジネスへの転換を加速」を部門方針に掲げ、「サービスイノベーションの推進」「競争力の強化」「高度IT人材の育成」に取り組めます。

サービスイノベーションとして、運用、セキュリティ、ネットワーク、クラウドなど、コアサービスの高度化を進めるとともに、部門内のコミュニケーションを向上させ、新サービスの創出に注力します。また、お客様のご要望を具現化すべく、オンプレミス事業のサービスマネージャーがお客様と一体となり、中期的な情報化計画を策定する「IT戦略策定支援サービス」を提供していきます。

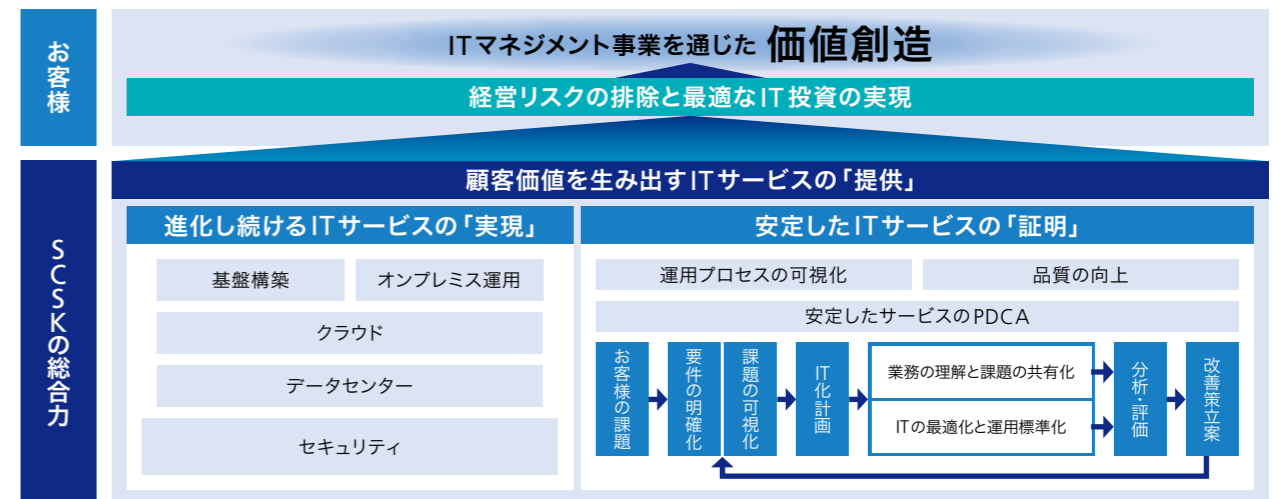
さらに、サービス利便性とサービス・業務品質の向上により、競争力の強化に努めながらサービス提供型ビジネスの推進に向け、クラウド、セキュリティ、グローバル展開を強化すべく高度IT人材の育成を加速し、お客様の企業価値向上へのさらなる貢献に努めていきます。

サービス提供型ビジネス(セキュリティサービス)

当部門では、データセンターから提供するネットワーク機器などを監視するセキュリティサービスに加え、問題発生時にお客様先に常駐するエンジニアが、一時的な対応ができるように監視と運用が一体となったハイブリッド型のセキュリティサービスを提供しています。現在、企業ではサイバーセキュリティ基本法における民間企業のセキュリティ対策努力義務(電力、通信、水道、金融)、内部情報漏えいや標的型攻撃による事故、経済のグローバル化に伴う経営リスクへの意識の高まりから、セキュリティシステムの構築・運用への投資が活発になってきています。一方で、セキュリティを理解

し適切な対応ができるエンジニアは少なく、特にお客様の社内でのセキュリティ人材の不足が深刻化しています。この課題に対し、SCSKは、お客様のシステム環境をよく知る常駐型エンジニアや、データセンターでシステムを運用するエンジニアが、セキュリティ運用を支援することで、お客様の一番近くで頼れる存在となり、お客様の経営リスクの排除・軽減に貢献します。今後セキュリティを理解するエンジニアをさらに育成し、ITマネジメントサービスの総合力でお客様の価値創造を支援します。

▶ サービス概要図



CASE STUDY 事業活動を通じ社会課題を解決



健全な情報化社会の発展に貢献する 「ITリスクマネジメント支援サービス」

経営の高度化が進む昨今、個人情報・取引先情報を取り扱うITのリスクマネジメントが大きな経営課題となっています。SCSKは偶発的脅威(自然災害や人的オペレーションミス)に対して、堅牢な物理セキュリティとトータルIT基盤マネジメントサービスを、そして意図的脅威(ハッカーの侵入や内部情報漏えい)に対しては、セキュリティコンサルティングやリモート監視サービスに加え、最先端のセキュリティ技術をサポートし、お客様の大切なIT資産をさまざまな脅威からお守りします。今後も、社会インフラになりつつあるIT基盤において、安全に安心して経営情報の利活用ができる環境を提供し続けることで、社会に貢献してまいります。



netXデータセンター事業本部
セキュリティサービス部長

内田 千博



持続的成長を支える力

52 コーポレート・ガバナンス

60 働きやすい、やりがいのある会社

56 お客様と共に創る豊かな社会

66 パートナー企業と提供する安心・安全なITサービス

コーポレート・ガバナンス

SCSKは、経営の透明性を確保し、適正なガバナンス体制と監視体制の強化、継続的なリスク管理で経営の健全性の維持・向上に努めています。

基本的な考え方

SCSKは、企業としての社会的責任(CSR)を念頭に、株主をはじめとするさまざまなステークホルダーを視野に入れた経営を実践していきます。かかる観点から、経営の効率性の向上と経営の健全性の維持、およびこれらを達成するための経営の透明性の確保が、SCSKグループのコーポレート・ガバナンスの基本であり、経営の最重要課題の一つであると認識したうえで、SCSKに最もふさわしい経営体制の整備・構築を目指しています。

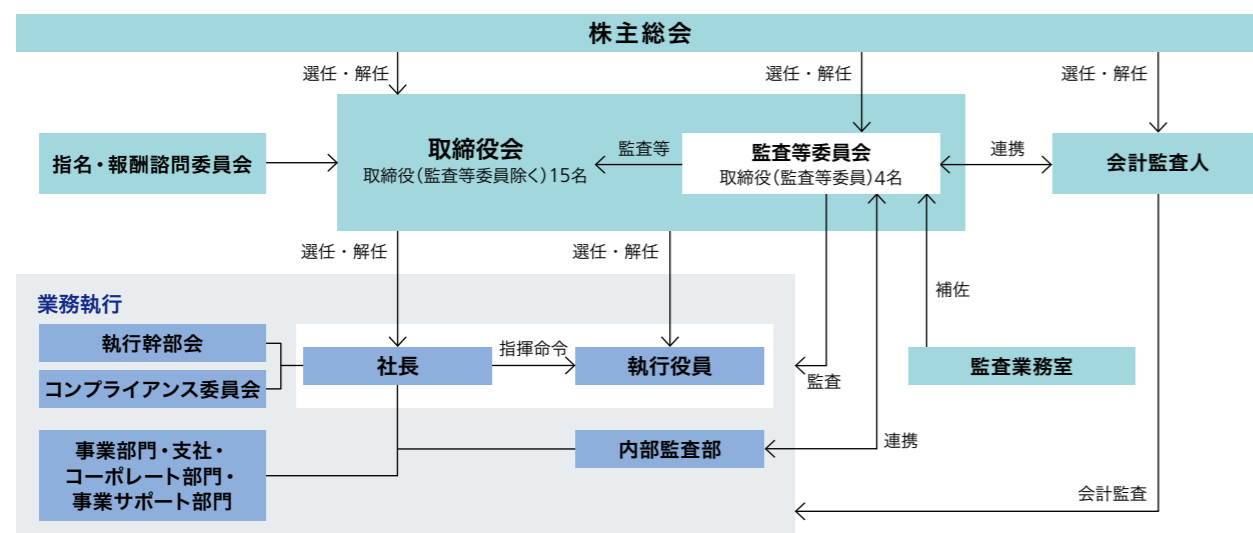
SCSKは2016年6月28日より経営者に対する取締役会の監督機能とコーポレート・ガバナンスの一層の強化を図り、経営の健全性と効率性を高めるため、監査役会設置会社から、社外取締役が過半数を占める「監査等委員会」を有する監査等委員会設置会社に移行しています。

コーポレート・ガバナンス体制

取締役会

SCSKにおける取締役会は、2016年6月28日現在において、社外取締役5名(うち独立役員4名)を含む19名の取締役で構成しており、経営上の重要事項の意思決定および業務執行の監督を行っています。

コーポレート・ガバナンス体制図



執行役員

SCSKにおける執行役員制度は2005年1月1日より導入され、当制度において当社執行役員は、取締役会により決定された経営方針に従い、社長の指揮命令のもと業務執行を担うものと位置づけています。当制度の導入により、取締役会が経営上の重要事項の意思決定および業務執行の監督を一元的に担うことが明確になり、また、取締役会によるより迅速な経営方針の決定により効果的な業務執行の監督体制が整備・強化され、SCSKのコーポレート・ガバナンスの一層の充実に貢献しています。

執行幹部会

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社長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社長の諮問機関として、業務執行取締役・執行役員などから構成される執行幹部会を設置しています。

指名・報酬諮問委員会

SCSKは、取締役会が任意に設置する委員会として、取締役会の監督機能を強化し経営の透明性を高めることなどを目的に、指名・報酬諮問委員会を設置しています。

指名・報酬諮問委員会では、独立社外取締役が過半数

参画し、取締役候補者の指名や取締役の報酬などについて検討しています。

監査等委員会

SCSKは監査等委員会を設置しており、取締役会による業務執行の監督および監査等委員会による監査と監督を軸とする監視体制を構築しております。

SCSKの監査等委員会は、独立社外取締役3名を含む4名の社外取締役で構成され、監査に関する重要な事項について報告を受け、協議を行い、または決議をしています。

監査等委員会監査

監査等委員会は、内部監査部門である内部監査部から定期的に監査の報告を受けるとともに、必要に応じて調査の実施を求めることができる体制としています。また、会計監査人との定期的な打ち合わせを通じて、取締役(監査等委員である取締役を除く)の職務執行ならびに執行役員の業務執行の状況を監査、監督しています。

監査等委員は、取締役会のほか、重要な会議へも出席するとともに、取締役(監査等委員である取締役を除く)・執行役員に営業の報告を求め、業務執行状況に関する情報を収集しています。SCSKは、監査等委員会の職務を補助するため監査業務室を設置しており、専属のスタッフを配置し、監査実務の実効性を高めています。

監査等委員会設置会社への移行について

SCSKは、これまで監査役会設置会社を選択しておりましたが、2016年6月28日開催の定時株主総会決議により、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。

監査等委員会設置会社への移行により、監査等委員である取締役が取締役に参画し監督を行うことで、取締役会の監督機能の実効性を高めるとともに、重要な業務執行の決定を取締役会から取締役へと委任することで意思決定の迅速化を実現していきます。

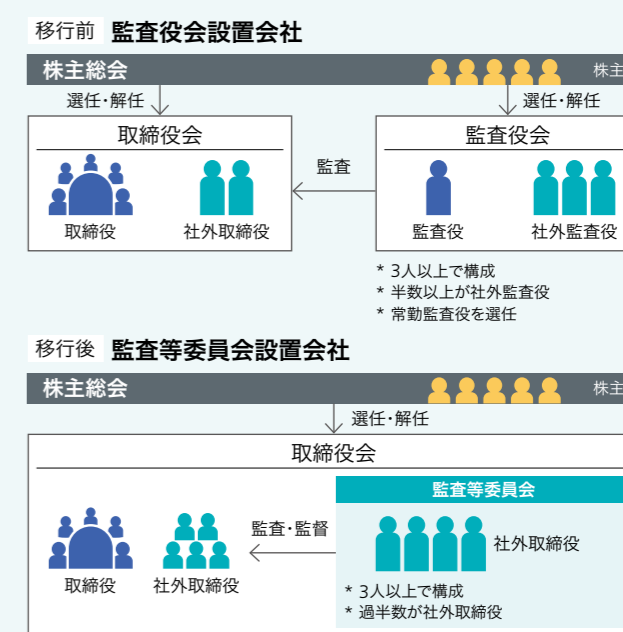
内部統制

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「内部統制システムの整備の基本方針」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。

内部監査

内部統制システムが有効に機能しているかを確認し、その実行状況を監視するための内部監査体制として社長直属の内部監査部を配置しています。

内部監査部では、独立した客観的な立場で、法令、経営方針などに基づき、SCSKおよびSCSKが経営主体となっている子会社および関連会社における経営活動全般にわたる統制活動とリスク管理の状況を検討・評価し、必要に応じてその改善を助言、勧告することにより、SCSKグループの企業価値の向上と社業の発展に寄与することを目的として監査を実施しています。



独立社外取締役

SCSKは、会社法に定める社外取締役の要件および東京証券取引所が定める独立性基準に従い、4名の独立役員である社外取締役を選任しています。一般株主と利益相反が生じるおそれのない独立社外取締役の存在により、取締役会において、独立した中立な立場での意見を踏まえた議論が可能となります。

役員報酬

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、指名・報酬諮問委員会において検討し、取締役会にて決定しています。なお、算定基準についてはSCSKの事業規模や人材確保の観点を勘案し、また、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。また、監査等委員である取締役の報酬については、監査等委員である取締役の協議にて決定しています。

SCSKでは、役員の報酬などの上限額を定時株主総会で定めており、役員賞与などを含めた年間の役員報酬は、その上限額の範囲内で支給することとしています。なお、2016年6月28日開催の定時株主総会決議により、1事業年度の役員報酬限度額は以下のとおりとなっています。

役員報酬限度額（1事業年度）

取締役（監査等委員である取締役を除く）（社内） 960百万円
 取締役（監査等委員である取締役を除く）（社外） 40百万円
 監査等委員である取締役 150百万円

社外取締役	社外取締役（監査等委員）			
				
岩上 岩雄 （独立役員）	高野 善晴	安浪 重樹 （独立役員）	安田 結子 （独立役員）	相京 重信 （独立役員）

2015年度報酬

区分	人数	報酬等の額
取締役	19名	767百万円
監査役	4名	58百万円

リスク管理

SCSKでは、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。

緊急事態対応・事業継続計画への取り組み

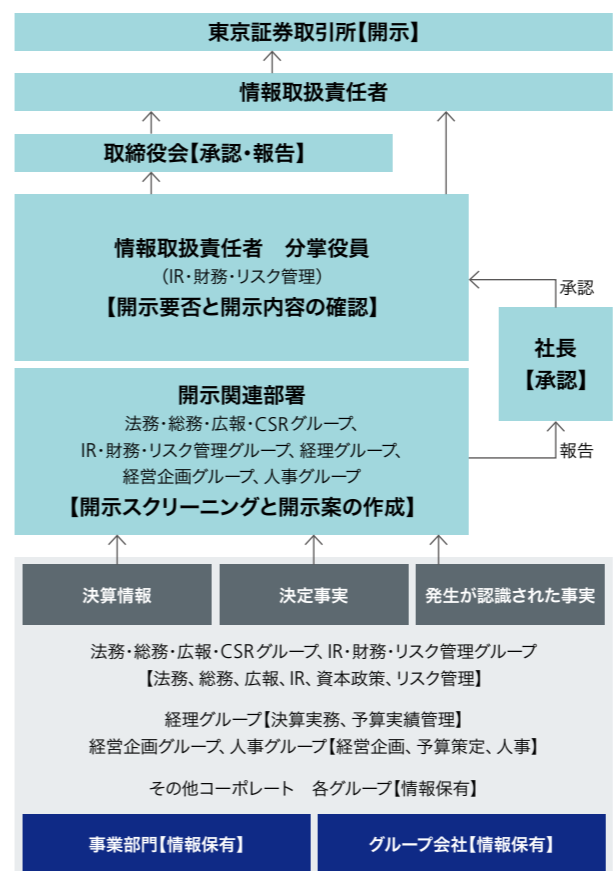
SCSKでは、大規模災害やパンデミックなどSCSKグループに重大な影響を及ぼす不測の事態の発生に備え、緊急事態対応の行動基準や組織体制を整備し、安否確認システムの導入や水・食糧の備蓄、災害対策本部の立ち上げ訓練や災害対策ポータルによる社員への情報共有・啓発活動などの事前対策を講じているほか、事業継続計画を整備し、毎年見直しを行っています。

適時開示実施体制

SCSKは、経営の透明性の確保がコーポレート・ガバナンス上で重要との認識のもと、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. 社長の承認を受け、情報の管理・開示を統括する情報取扱責任者が開示要否と開示内容を確認します。
3. 必要に応じて取締役会の承認を経て、情報取扱責任者が会社情報に関する開示を実施します。

適時開示実施体制図



株主・投資家とのコミュニケーション

SCSKでは、IR活動を、企業情報の適時・公平・公正・自主的な開示を通じて資本市場との建設的な関係の構築ならびに株主・投資家の皆様からの信頼醸成を図るものと捉えています。取締役であるIR担当役員を置き、当該役員を中心に、SCSKの企業活動について適時適切に株主・投資家の皆様に対し情報開示を行うべく、社内の体制を構築しています。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。さらに、企業価値向上を目指す戦略的活動と位置付け、積極的なIR活動を推進しています。具体的には、決算説明会を年4回開催しており、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、定期的な海外機関投資家への個別訪問、SCSKホームページにおけるIR関連情報の開示充実などに取り組んでいます。

日本証券アナリスト協会
「ディスクロージャー優良企業」に選定

SCSKは、第21回（2015年度）公益社団法人日本証券アナリスト協会による「証券アナリストによるディスクロージャー優良企業選定」においてコンピューターソフト部門で優良企業の第1位に2年連続で選定されました。

本選定は、日本証券アナリスト協会ディスクロージャー研究会による、企業情報開示の促進・向上を目的とした選定制度です。評価基準として設定した①経営陣のIR姿勢、IR部門の機能、IRの基本スタンス、②説明会、インタビュー、説明資料などにおける開示、③フェア・ディスクロージャー、④コーポレート・ガバナンスに関連する情報の開示、⑤各業種の状況に即した自主的な情報開示、の5つの分野において、高い評価をいただきました。

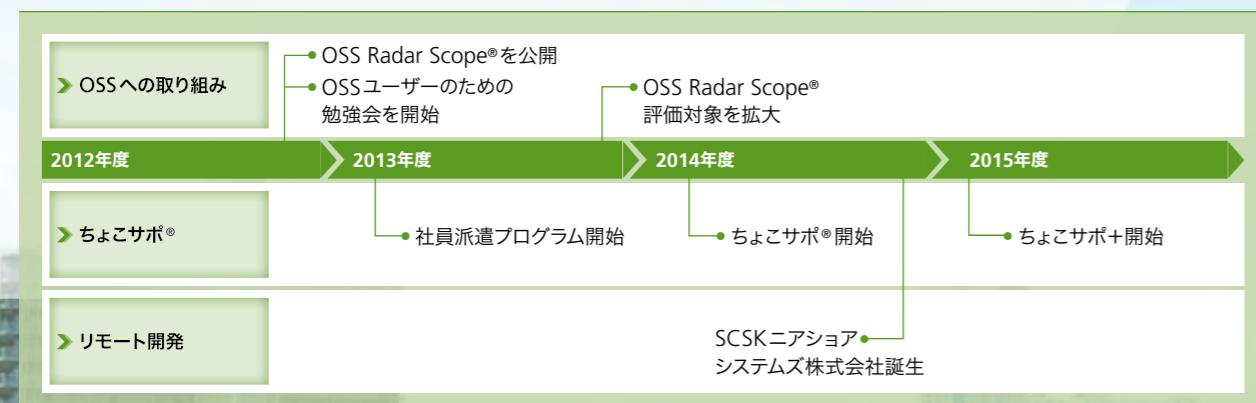




お客様と共に創る豊かな社会

さまざまなステークホルダーの要請に応じ、ITサービスによる、利便性の向上と社会課題の解決に取り組み、お客様企業と共に、快適で豊かな社会の実現を目指します。

ISO26000	2016年度 CSR 目標	関連ページ
消費者課題	<ul style="list-style-type: none"> 社会課題の解決につながる事業の創出推進 研究開発の推進 技術に関する情報提供 UX・ユーザビリティの推進 	業務品質の向上への取り組み P. 14~15 CASE STUDY P. 35~49 OSS(オープンソースソフトウェア) P. 57 研究開発への取り組み P. 57 イノワン P. 58
コミュニティへの参画	<ul style="list-style-type: none"> ステークホルダーとの対話の促進 ニアショア開発の拡大 社員参加型の社会貢献活動の推進 	ニアショア開発 P. 58 事業活動を通じ社会課題を解決 P. 59 社会貢献活動 P. 59
環境	<ul style="list-style-type: none"> 環境マネジメントの推進 オフィスの省エネルギー・省資源活動の推進 廃棄物・有害物質の管理 グリーン購入の推進 	SCSK WEBサイト



確かな技術の提供

情報通信技術(ICT)の急激な変化に迅速に対応し、お客様に適切なサービス提供を行うことはIT企業にとって大きな責務の一つです。ICTがお客様の企業活動や一般消費者の生活と切り離せないものになっている中、これらの技術をお客様に安心して、かつ安全に利用いただくためには、日々の

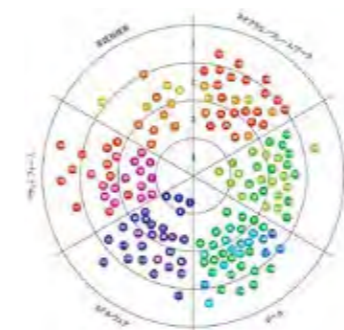
新技術に対する調査・検証や実用化のための技術開発が欠かせません。

SCSKでは、専門の部署を社内に設置し、研究開発活動や技術検証・啓発に取り組んでいます。

OSS(オープンソースソフトウェア)

OSSは今や、社会インフラを支えるIT基盤の不可欠な要素となっています。一方で、企業システムへのOSS導入に際して、依然として情報不足、サポートへの不安といった懸念が先行しがちであることも事実です。SCSKでは、利用技術と開発技術との両面からOSSの振興・活用促進に努めています。

また、OSS選定支援サービスやOSS技術検証レポートといったOSSに関する最新情報の提供に加え、OSSユーザーのための勉強会など、コミュニティとの関わりも積極的に行っています。



OSS Radar Scope®:
SCSK独自の基準で評価した結果をランキング形式で掲示し、レーダーチャートにマッピングしたものを示します。

研究開発への取り組み

SCSKでは、IT市場における動向と企業が求めるICT環境のあり方を視野に入れて研究開発のテーマを選定しています。テーマ選定に際しては先端技術の動向からSCSKにとって重要となるものを見極め、SCSKのサービスでの適用を目指した研究開発を行っています。

これまでITトレンドを牽引してきた「クラウド」「モバイル」「ビッグデータ」といった個別の技術領域に加え、これらが融合し新たなICT環境や利用価値をつくり出している「Internet of Things(IoT)」もテーマに取り上げ、IT市場における変化に確実に対処する研究開発への取り組みも行っています。

AI/機械学習	Internet of Things
ビッグデータ処理技術に加え、自然言語処理や機械学習など自律化や効率化の観点から価値を創出し得る技術について研究・開発を行っています。	IoTの利用シーンや、その実現のために必要となる基本的な技術について、調査・検証を進めています。
技術動向	次世代システム基盤
IT市場の変化や競合他社の動向を把握し、SCSKの事業方向性などの分析を踏まえたうえで、今後注力すべき技術領域や技術項目についての提言を行います。	自動化技術やAPI構築・運用技術など、次世代のシステム構築に重要となる技術について、調査・研究を進めています。

人を活かす会社の取り組み事例

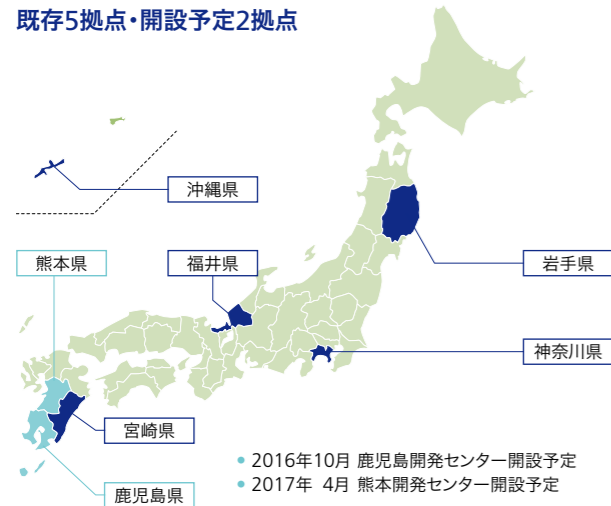
SCSK Technology Contest「テクのこ」

技術スキルも年齢も異なる参加者がそれぞれの個性を活かし、さまざまな観点で刺激し合える場として、2015年度よりSCSK Technology Contest「テクのこ」を開催しています。「テクのこ」は、技術の面白さ、楽しさ、さらに創意工夫の素晴らしさを評価するイベントで、まだ使ったことのない新しい技術にチャレンジしたい、自分が磨いてきたスキルやテクニックを披露したい、日頃思い描いているアイデアを実現したい!という人々が集い、チームでアプリ開発やモノづくりに没頭します。今後もこのようなイベントを通じて、社員自身が自分と技術の可能性を広げる場を提供し続けていきます。



地域社会に貢献するニアショア開発

既存5拠点・開設予定2拠点



SCSKは戦略的事業推進のため、ニアショア開発*1の規模を拡大中です。

SCSKのニアショア開発を担う子会社であるSCSKニアショアシステムズ株式会社の体制増強、SCSKのUIターン希望者、シルバー人材などのダイバーシティ活用、および地方拠点のIT企業との協業により、SCSKが首都圏などで継続して担当しているエンハンス開発*2を地方に移管することにより、地方拠点におけるIT人材の雇用創出、およびSCSKが目指す働き方改革の地方展開を図ることで、「人が集まる地方IT業界」創りに貢献していきます。

*1 ニアショア開発:日本国内の地方拠点で行うシステム開発

*2 エンハンス開発:現行システムに、改善・改良を加え性能や品質の向上を図ったり、新たな機能の追加・拡張を行っていく保守開発

社員発 アイデア創出プログラム「イノワン」

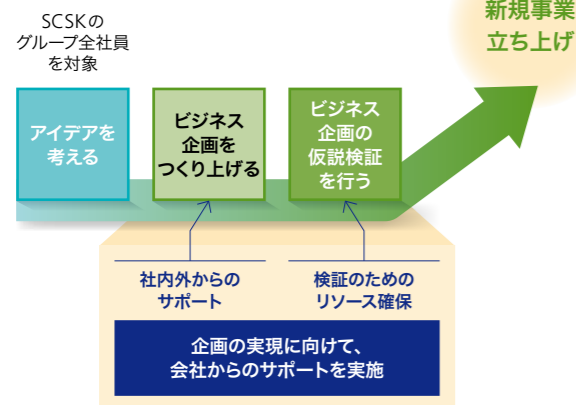
社員発のアイデア創出プログラム「イノワン」は、SCSKの事業創出のきっかけづくりとして、2010年度から実施しています。社員から日々の業務の枠を超えた自由なアイデアを募り、優れたアイデアは検討期間を経て新規事業として立ち上げる仕組みです。

「イノワン」の狙いは、社員が自ら考える風土を醸成するとともに、SCSKの将来的な成長・変革に資するアイデアを発掘することです。社員が持っている多様な視点や経験を業

務に還元し、新たな創意工夫や価値創出につなげていくことを目指して取り組んでいます。

6年間で、グループ会社を含めた参加者は累計で約1,000名。計約570件のアイデアの応募がありました。そこから事業化したものが3件、事業化検証中のものが2件あります(2016年6月時点)。

イノワン2016



2015年度準グランプリアイデア 応募メンバーからのコメント

事業化を目指し奮闘中

日ごろ考えているアイデアを実現するチャンスだと、仲間同士で知恵を絞り応募しました。同僚や上司が応援、協力してくれたので、苦しい時も諦めずに進めることができました。事業化のチャンスを与えられ、大変うれしく思います。

今は応募チームを代表し、事業化に向けた検討プロジェクトに参加しています。課題は山積みですが、調査や検討を繰り返し、事業化へ向けて前へ進みたいと思います。

SCSK サービスウェア株式会社
奥井 潤



事業活動を通じ社会課題を解決

金融犯罪対策への貢献

モニタリングソリューション「BankSavior® (バンクセイバー)」は、マネーロンダリングや振り込み詐欺、キャッシュカード偽造・盗難など、金融機関を取り巻くあらゆる金融犯罪を、検知・防止するソリューションです。

「BankSavior®」はATM入出金、ネット取引といった取引データや顧客情報などの情報から、金融犯罪に利用されている可能性の高い取引を抽出し、業務部門における取引モニタリング(口座監視)を実現しています。また、金融犯罪対策に関する情報提供やお客様同士の情報交換などを行うBankSavior®ユーザ会を定期的に開催しており、金融業界での犯罪対策のサポートにも取り組んでいます。

BankSavior



BankSavior®ユーザ会

社会貢献活動



CAMP

ワークショップを通して、こどもたちの「共に創る力」を育む活動です。こどもたち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、コミュニケーションの輪を広げていきます。またワークショップを支えるスタッフ(ファシリテーター)には、多くの社員がボランティアとして参加しています。

開催実績	(2001年4月～2016年3月)
CAMPワークショップ開催回数	746回
CAMPワークショップ参加者数(延べ)	14,888名
社員ファシリテーター参加数	806名



Earth One

社員有志による社会貢献活動クラブです。環境活動・地域活動、障がい者支援や途上国支援など、さまざまなボランティアやチャリティ活動、寄付を通じた社会貢献に取り組んでいます。2015年度は、スペシャルオリンピックス日本主催のチャリティ・ランイベント「第5回エールラン in 横浜赤レンガパーク supported by Visa, AIG」で実行委員会としての共催をはじめ、障がいのある人の社会参加を支援する活動や、環境保全、災害復興支援など各地で活動を実施しました。



人を活かす会社の取り組み事例

東北の起業家支援プログラム



一般社団法人MAKOTOと協力して、東北の起業家のIT課題を解決する社員参画型のITプロボノ活動(職務上のスキルや専門的知識・経験を活かしたボランティア活動)「ちょこサポ®(SCSKちょこっとサポート)」を展開しています。

2015年からは、特定非営利活動法人「二枚目の名刺」の協力を得て、参加対象をSCSK社員から社外に広げ、社内外を問わず多くの社会人が東北の起業家をITやIT以外で支援する「ちょこサポ+ (SCSKちょこっとサポートぶらす)」も開始しました。さまざまな業種のメンバーとの共同プロジェクトという日常業務では得難い経験を通じて、SCSK社員の成長の場としても効果を発揮しています。



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」を目指して、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きます。

ISO26000	2016年度 CSR 目標	関連ページ	
 労働慣行	<ul style="list-style-type: none"> 働き方改革の推進 女性の活躍促進 ダイバーシティ施策の推進 ワーク・ライフ・バランスの推進 人材育成施策の充実 専門性認定制度の推進 健康経営の推進 人材の適正配置の推進 	人を活かす会社の取り組み P. 16~17 働き方改革 P. 61 ワーク・ライフ・バランス P. 62 ダイバーシティ P. 62 健康経営 P. 64 人材育成 P. 65	
	 人権	<ul style="list-style-type: none"> 人権尊重の徹底 	SCSK WEBサイト

▶ 「働き方改革」のこれまでの取り組み一覧についてはP. 16 17をご参照ください。

働きやすい、やりがいのある会社に向けて

SCSKは、社員がいきいきと働くことで、一人ひとりが生み出す付加価値がSCSKの成長や好業績につながり、ステークホルダーの皆様へ利益還元できるという好循環のサイクルが生まれるとの考えから、働き方改革の取り組みを強化しています。

スマチャレ Smart Work Challenge

スマートワーク・チャレンジ

「人を大切にします。」を経営理念の約束の一つにも掲げるSCSKでは、働きやすい、やりがいのある会社を目指して、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)」という取り組みをスタートさせました*1。「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、平均月間残業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。その結果、平均残業時間の削減や有給休暇取得率で大きな成果を上げています。

「スマートワーク・チャレンジ」では、残業削減を進めるうえでの障壁の一つとなっていた社員が受け取る残業手当の減少を、全正社員に残業時間の有無に関わらず残業代相当額を手当として、従来の所定月額給与に一律上乘せ支給しています。このことにより、残業手当の減少を意識することなく、一層効率的な働き方を追求していきます。

*1 2015年度より、「スマートワーク・チャレンジ」に名称変更

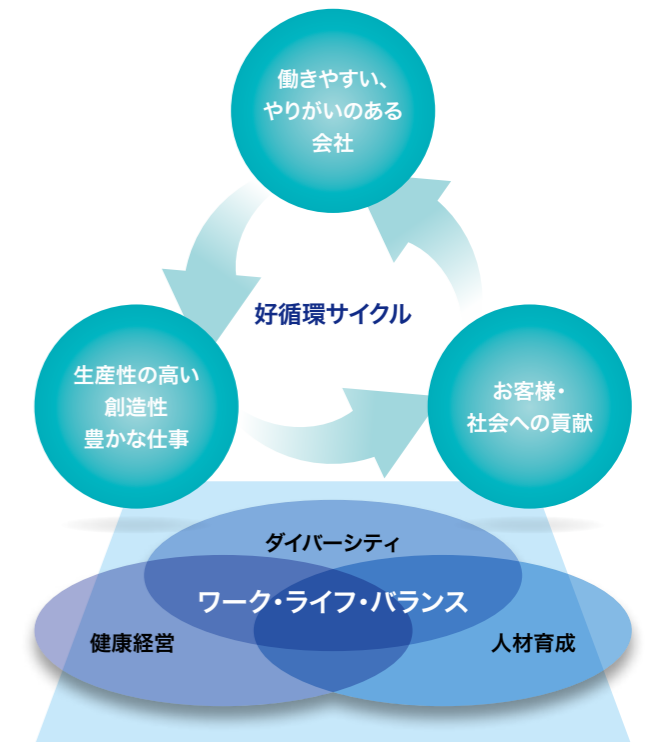
平均月間残業時間(全社平均*2)	2015年度
2011年度 27時間46分	18時間00分
有給休暇取得率(全社平均*2)	2015年度
2011年度 66.7%	95.3%

*2 裁量労働制適用者、管理監督者を含む全社員の平均

働き方改革「どこでもWORK」

SCSKでは、業務改革・オフィス環境整備・ITインフラ整備などで働き方改革の高度化を図り、多様な働き方が可能になったことから、「どこでもWORK」を開始しました。

リモート環境でも、十分なコミュニケーションがとれるため、在宅勤務の一層の活用を推進することで、介護・育児の両立支援の拡充を図るなど、社員のライフスタイルに合わせた多様な働き方を実現しています。

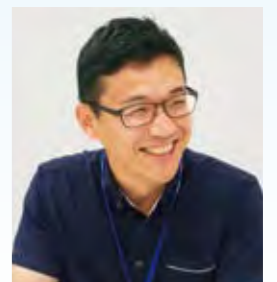


人を活かす会社の取り組み事例

「どこでもWORK」で充実の日々

私が所属する部署では、多くの社員が在宅勤務を実施しており、私も週に1度の在宅勤務をしています。自宅から勤務先へのリモートアクセスVPNでのPCへの接続やIP電話による音声・ビデオ通話を活用することで、自宅にいながら安全かつ効率的で快適に仕事ができます。余暇や家族との時間、自己研鑽の時間が増えて、充実したメリハリのある日々を送っています。

法務・総務・広報・CSRグループ
総務部 東京総務課長
齋藤 信郎



ワーク・ライフ・バランス

SCSKでは、社員全員がライフステージに応じて多様で柔軟な働き方を選択し、能力を十分に発揮できる職場環境を整備するとともに、家庭や地域において健康で豊かな生活のための時間を確保し、仕事と生活の調和を図れるよう、各種制度・施策の拡充を図っています。

仕事と育児の両立支援の取り組み

出産・育児というライフイベントを迎えた社員に対し、柔軟な働き方ができるよう支援しています。育児休業を取得した社員が、より円滑に職場復帰し、いきいきと働き続けるための支援として、職場復帰セミナーを定期的に開催しています。育児休業から職場復帰した社員とその上司を参加対象とし、仕事と育児の両立、またその支援について考えを深める機会としています。



「子育てサポート認定事業主マーク(愛称:くるみん)」を2007年より取得しています。

が仕事と介護を両立できるようサポートしています。また、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。介護休業制度では、対象家族1人につき通算365日間、6回まで分割して休業することができ、介護休業中の一部期間において介護休業手当を支給します。

2014年度からは全部門の部課長と40歳以上の全社員など、延べ約4,500名を対象に介護セミナーを順次開催し、介護に関する基礎的な知識を習得するとともにSCSKの両立支援制度への理解を深めてもらう機会としています。



介護セミナーの様子

仕事と介護の両立支援の取り組み

介護に携わる社員を対象に、柔軟な勤務制度の整備をはじめとする各種支援を行っています。短時間勤務や深夜勤務・時間外勤務の制限のほか、在宅勤務の活用により、社員

ダイバーシティ

SCSKでは、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、能力を最大限発揮することで、革新的なサービスを生み出し、企業の価値を高めるために、ダイバーシティを推進しています。「女性活躍推進」「障がい者雇用・活躍推進」「外国籍社員の採用」に取り組むとともに、育児や介護と仕事の両立などのワーク・ライフ・バランスに関する施策の充実を通じて、年齢や性別、障がいの有無や国籍を問わず、全ての社員が能力と特性を活かして働ける職場環境づくりに取り組んでいます。

真のダイバーシティ浸透に向けて

ダイバーシティを推進するためには、社員一人ひとりが組織に存在する多様な人材の多様なものの見方・考え方などに気づき、その違いを受け入れ、尊重することが重要です。その取り組みの一環として、より多くの社員がダイバーシティの重要性を理解するため2015年6月にダイバーシティ・スペシャルセミナー(外部有識者による講演会)を開催し、約300名の社員が参加しました。また、2016年度は全

社員が受講必須のダイバーシティに関するe-Learningを実施しました。

SCSKはこれからもダイバーシティ推進施策に取り組むことで、多様性を受け入れ、活かすことのできる企業文化の醸成を目指します。



ダイバーシティ・スペシャルセミナー

女性の活躍推進

SCSKは、女性がいきいきと活躍する企業を目指して、人材育成と働き方改革に取り組んでいます。仕事と育児の両立が無理なく実現できるように、両立支援制度の整備も積極的に進めてきました。女性が活躍するうえで大きな障害となっている長時間労働を改めるべく、残業を減らし、休暇の取りやすい職場環境を実現する働き方改革に積極的に取り組んでいます。また、女性のさらなる活躍を推進することを目的に、女性役員およびライン管理職を2018年度に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の実施など、キャリア開発支援も進めています。

これらの取り組みは2015年に成立した「女性活躍推進法」で定められる「女性の活躍推進に向けた行動計画」を満たす内容となっています。

SCSKは、引き続き女性が活躍できる風土を醸成するとともに、社員一人ひとりが個人の能力を最大限発揮できる職場を目指して取り組みを推進していきます。

女性役員およびライン管理職数の実績と目標		
2012年度実績	2015年度実績	2018年度(目標)
13名	54名	100名

女性管理職の声

当初は子育て中で管理職としてやっていけるかどうか不安でしたが、家族をはじめとした周囲のサポートや職場の理解、また自分をはじめ、課全体の業務をうまく調整し効率化することで、子育てと管理職を両立しています。

仕事と子育ての両立については個人の価値観や環境によってそれぞれ異なると思いますが、今後も仕事と子

育てをうまく両立させながら、自分のキャリアアップを図りつつ、会社にも貢献していきたいと思っています。



ソリューション事業部門
ProActive事業本部
第二部第三課長
山口 美和子

障がい者の活躍支援

東京グリーンシステムズ株式会社(tgs)は、東京都、多摩市およびSCSKの共同出資による第三セクター方式の重度障がい者雇用モデル企業として、1992年に設立されました。「参加・自立・共生」を理念に掲げ、SCSKの特例子会社として、SCSKグループの障がい者雇用を促進しています。SCSK多摩センターオフィスに本社を構え、建物清掃や庭園整備、農業、レストランサービス事業のほか、オフィス内の売店や集配業務などを行っています。また、SCSKの主要拠点にはリラクゼーション(マッサージ)ルームを設置しており、視覚障がいのある方がヘルスキーパーとして活躍しています。

SCSKグループ障がい者雇用率*
2.05% (2016年6月1日現在)

*関係会社適用の認定を受けている国内主要グループ10社の雇用率

実年の活躍推進

SCSKでは社会環境の変化や不安定な経済情勢を踏まえ、60歳以降も希望者全員が65歳まで安心して働ける雇用制度を確立しています。自律的なキャリア形成に向け、「実年キャリア研修」として50・60代の社員自身の今後のライフプラン、キャリアプランについて学ぶ機会と、多様なキャリアの選択肢を提供するとともに、社員の老後の経済的安定を図ります。また、社員一人ひとりのライフプランの実現に向け、自律的な資産形成を積極的に支援しています。

ダイバーシティに関わる表彰

女性が輝く先進企業表彰

「平成27年度 女性が輝く先進企業表彰」で、極めて顕著な功績があったと認められ、「内閣総理大臣表彰」を受賞しました。

なでしこ銘柄

2016年3月16日、働き方の改革と女性社員のキャリア開発支援など、女性人材の活用を積極的に進めている企業の1社として2年連続(2014年度、2015年度)で「なでしこ銘柄」に選定されました。

ダイバーシティ経営企業100選

経済産業省が主催する「ダイバーシティ経営企業100選」(経済産業大臣表彰)に選ばれました。

ダイバーシティ経営とは、多様な人材を活かし、その能力を最大限発揮できる機会を提供することで、イノベーションの創出、価値創造につなげている企業経営のことです。



健康経営

社員の健康こそが全ての礎という理念のもと、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。

就業規則に明記している
「健康経営の理念」
第12章 健康経営

第78条(健康経営の理念)

当会社および社員は、次に掲げる健康経営の理念を尊重しなければならない。「社員一人ひとりの健康は、個人やその家族の幸せと事業の発展の礎である。社員が心身の健康を保ち、仕事にやりがいを持ち、最高のパフォーマンスを発揮してこそ、お客様の喜びと感動に繋がる最高のサービスが提供できる。」

健康わくわくマイレージ



社員の健康増進をさらに推し進め、疾病の予防と、生産性の高い創造性豊かな仕事に取り組めるように、2015年4月より「健康わくわくマイレージ(わくわくマイル)」制度を導入しています。「健康わくわくマイレージ」は、健康の維持・向上に必要な行動の習慣化と、毎年受診する定期健康診断結果をポイント化し、1年間の蓄積に応じてインセンティブを支給するものです。

健康わくわくマイレージの対象項目

生活習慣	ウォーキング、朝食、休肝日、歯磨き、禁煙
健康診断結果	肥満(BMI)、血中脂質、糖代謝、肝機能、血圧

主な成果

ウォーキング実施率の向上	2014年度 34% → 2015年度 64%
朝食摂取率の向上	2014年度 71% → 2015年度 84%
休肝日の実施率の向上	2014年度 82% → 2015年度 89%
歯科健診実施率の向上	2014年度 31% → 2015年度 60%
喫煙率の低下	2008年度 36% → 2015年度 20%

健康経営実現のための主な施策・設備

健康増進についての理解を深める機会として、健康リテラシー研修を、部課長を対象とした集合研修、全社員を対象としたe-Learningで実施しています。

また、社員の生活習慣や意識を可視化するため、健康に関するアンケートを実施しています。結果は健康指導に活用するほか、定量的な分析により、生活習慣改善に向けた施策検討に活用しています。

☑ SCSKクリニック

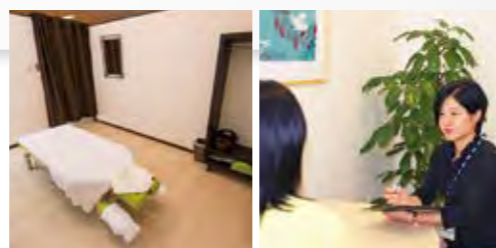
健康管理の充実を目指し、社内診療所を開設しています。

☑ リラクゼーションルーム

仕事の効率回復やリフレッシュのため、リラクゼーションルームを開設しています。

☑ SCSK カウンセリングルーム

よろず相談窓口として、職場や個人の悩みの解決を専門スタッフが支援しています。



健康経営銘柄に2年連続で選定

経済産業省が東京証券取引所と共同で、東京証券取引所の全上場会社の中から「健康経営」に優れた企業を選定し、第二回目となる2016年は、業種ごとに1社の基準で、合計25社が選定されました。SCSKは、情報・通信業での選定となり、前年に続き2年連続となります。

健康経営銘柄 2016
Health and Productivity



人材育成

SCSKでは、社員全員の成長＝企業の成長と考え、社員の継続的なキャリア開発に力を入れています。

人事・評価制度

個人の能力向上を促し、最適な組織運営により社員の力を最大限に活用することを人事ポリシーの基本理念とし、社員の資格等級ごとに、期待される「役割・人材像」や、職務遂行に際して求められる行動を具体的に示す「行動評価基準」を定めています。

なお、「行動評価基準」は、SCSKの行動指針である「Challenge・Commitment・Communication」に沿った、10の評価項目ごとに、具体的な行動に関する評価基準を定義し、この運用を通じて行動指針の浸透を図っています。

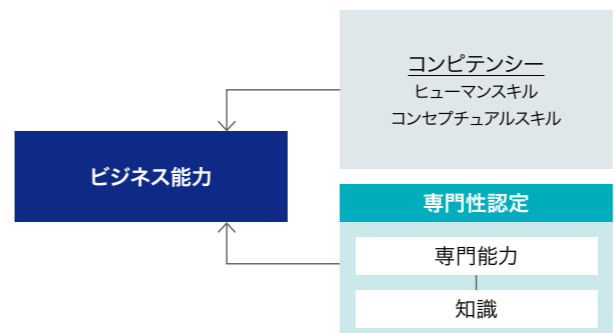
専門性認定制度

「専門性認定制度」は社員の専門能力の向上を図り、その結果を認定することで、営業職、技術職の専門性の可視化を図り、社員が継続的に成長し続ける環境を提供するもので、営業職、技術職の専門能力と知識をSCSKのキャリアフレームに基づいて7段階のレベルで認定するものです。

SCSKのキャリアフレーム(14職種・34専門分野)は、ITスキル標準(ITSS)、組込標準(ETSS)、情報システムユーザースキル標準(UISS)をベースに当社の事業特性を加味して定義されています。

全社の高度IT人材から選出された審査員が認定審査を行っており、各自の強み、弱み、今後必要なスキルについてきめ細かいアドバイスをしています。それを受けて、本人が3～5年後、10年後のキャリア設計を考えるきっかけへとつなげています。

専門性認定とは



出典：独立行政法人情報処理推進機構 ITスキル標準V3「人材モデルを構成するスキルの構造」

社員のキャリア形成

「CDP(Career Development Plan)制度」は、社員が自らのキャリアについて考え、上司と面談を行う制度です。上司が社員一人ひとりの意思・目標および組織の期待も踏まえて1～2年後の配置、役割・業務の割当を意図をもって行えることを主眼としています。また、社員の成長と適材適所な人材活用のため「人材公募制度」(ジョブチャレンジ制度)、個人のスキルアップやキャリア形成を支援する「社内FA制度」を設け、社員の自主的かつ積極的なキャリア形成をサポートしています。

SCSK i-University

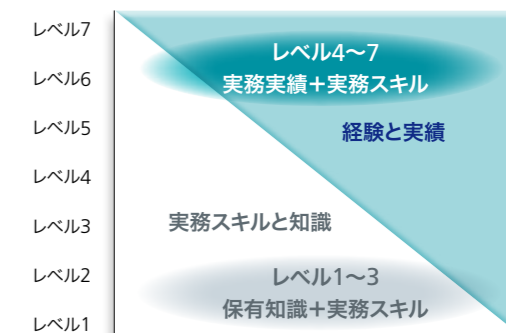
「SCSK i-University」とは、全社員に「継続的な学びと成長の機会」を提供するための枠組みであり、教育体系のほか、SCSKラーニングパークを活用したコミュニケーション活性化支援、仕組み・インフラを含む広義の全社統合的人材育成体系です。社員全員の活躍がSCSKの成長をけん引するという考えのもと、社員一人ひとりの成長をバックアップします。



SCSKラーニングパーク



研修室

SCSKキャリアフレームにおける専門性認定概念



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強化と、
品質の向上に努めます。

ISO26000	2016年度 CSR目標	関連ページ
 公正な事業慣行	<ul style="list-style-type: none"> パートナー企業とのCSR活動の連携充実 CSR購買方針案の検討 コンプライアンスの強化 	パートナー企業との連携 P. 67 コンプライアンス P. 68 公正な取引 P. 68 情報セキュリティ P. 68 個人情報保護 P. 69
 消費者課題	<ul style="list-style-type: none"> 業務品質の向上 	業務品質の向上への取り組み P. 14~15 事業活動を通じ社会課題を解決 P. 69

パートナー企業との連携

従来から継続実施

- 「法人誓約書」の提出
- 「業務委託に関するコンプライアンス強化説明会」の開催
- オンサイトレビュー(実地確認)の実施

2012年度

2013年度

2014年度

2015年度

コンプライアンス

従来から継続実施

- コンプライアンスマニュアルと誓約書講座(e-Learning)

情報セキュリティ・個人情報保護

従来から継続実施

- 情報セキュリティ/個人情報保護講座(e-Learning)

▶「業務品質の向上」のこれまでの取り組みについてはP. 14 15をご参照ください。

パートナー企業との連携

SCSKは取引先との信頼関係に基づくパートナーシップのもと、情報セキュリティを維持・向上し、高い倫理観を持って事業活動を行っています。

基本的な考え方と今後の取り組み

SCSKは、事業を行ううえで、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・行動指針のもと、法令・社内規則を遵守し、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、パートナー企業に対する情報セキュリティ教育・啓発活動や、コンプライアンスの徹底はもとより、業務品質の向上、健康経営や社員の働き方改革の取り組みも重要と考えています。今後も優秀かつ有能な人材が集まる魅力的なIT業界へと発展を遂げるよう、パートナー企業と一体となった取り組みを進めていきます。

パートナー企業との取り組みテーマ

コンプライアンスの徹底

- 情報セキュリティの強化
- 法令および契約の遵守

業務品質の向上

- 提案・上位フェーズからの協業
- 開発標準化(SE+など)
- 請負化の推進

健康経営/働き方改革

- 健康経営の取り組み共有
- 共通指標による可視化(36協定遵守など)

パートナー企業向け説明会とオンサイトレビュー

SCSKでは、コンプライアンスの徹底や、働き方改革の取り組みは、自社のみならず、ご協力いただいている全てのパートナー企業とともに取り組むべき課題であると認識しています。



具体的には、パートナー企業向けに「業務委託に関するコンプライアンス強化説明会」を開催し、必須で参加いただいています。また、SCSKの働き方改革や健康経営の取り組みを共有し、IT業界での労働集約型ビジネスや多重下請け構造といった課題の改善にも努めており、共通指標の設定による可視化に向けた準備も進めています。

さらに、パートナー企業にSCSKの担当者が出向き、オンサイトレビュー(実地確認)を実施し、実態確認にも努めています。

パートナー企業からのコメント

クラウドやビッグデータ、IoTなどが時代を代表するワードとして注目される中、IT業界は依然として就活人気がなく、極めて心外だと常々思っていたところ、SCSKの働き方改革についてお話を伺う機会を得ました。社員の心に訴えるには、何度も何度も、信念を持って同じことを言い続けること。そして世の中を変えたいというパッションがないといけないと強く思いました。SCSKおよびほかのパートナー企業の皆様とともに働き方改革に取り組むことで、IT業界を魅力あふれる業界に変革していきたいと考えています。



株式会社CJ
代表取締役社長
大西 重之様

コンプライアンス

SCSKにおけるコンプライアンスとは、「法と規則を守り、社会的規範のうえ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。

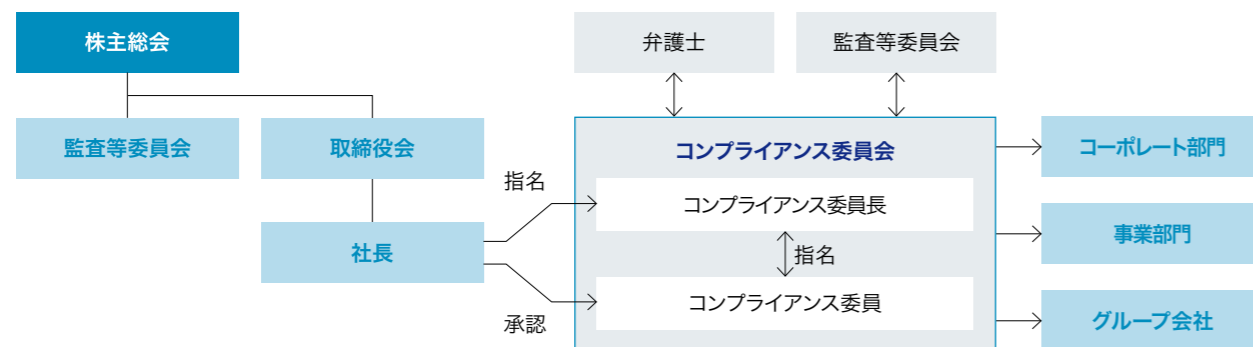
「コンプライアンス規程」および「コンプライアンスマニュアル」を制定し、コンプライアンスに取り組むための組織体制を整備し、コンプライアンスを確実に実践するために「コンプラ

イアンス委員会」を設けています。また、どのような状況下においても、社員が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るほか、コンプライアンス違反の早期解決と未然防止のため、「内部通報制度」を設けています。

2015年度実施のコンプライアンス
マニュアルと誓約書講座
(e-Learning)

受講率 **100%**
(対象: 全社員)

コンプライアンス推進の仕組み



公正な取引

SCSKでは「コンプライアンスマニュアル」において、コンプライアンスに関する具体的な規範として、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「請負/派遣業務の適正化」や「知的財産権の尊重および保全」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」「反社会勢力

との対決」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。



情報セキュリティ

さまざまな脅威から情報資産を守り、社会的使命を果たすため、「情報セキュリティマネジメントシステム」を構築・運用しています。情報資産を取り巻くリスクを継続的に評価し、リスク対策の有効性を確保しています。また、情報資産の重要度に応じた情報セキュリティ対策を実施するとともに、SCSKの全社員およびSCSKの業務に従事する関係者が、基本方針を含む「情報セキュリティマネジメントシステム」を

理解・共有すべく、「情報セキュリティ/個人情報保護講座」の実施などの教育を徹底。委託先に対しても、商取引規程第22条に基づく「情報セキュリティガイドライン」を定め、情報セキュリティに関する問題発生防止に努めています。さらに、SCSKは情報セキュリティマネジメントシステムの認証規格であるISO27001:2013を取得しています。

個人情報保護

SCSKは、個人情報保護の重要性を強く認識し、個人情報の取り扱いに関する法令、行政機関が定める指針、そのほかの規範を遵守するとともに、個人情報保護方針を定め、社員はもちろん、業務に従事する全ての関係者に周知徹底を図っています。また、JIS Q 15001に準拠した個人情報保護マネジメントシステム*1を構築し、実施・維持し、継続的に改善しています。

*1 個人情報保護マネジメントシステム: 個人情報を保護するための方針、体制、計画、実施、運用の確認および見直しを含むマネジメントシステム

2015年度実施の情報セキュリティ/
個人情報保護講座
(e-Learning)

受講率 **100%**
(対象: 全社員)



事業活動を通じ社会課題を解決

人と社会を支えるデータセンター

ITの発展とともに快適な社会生活が実現していく中、電気・ガス・水道などの公共インフラをはじめとする社会インフラをスムーズに稼働させるためには、膨大なデータとITシステムが常に安心・安全に利用できるようになっていなくてはなりません。その膨大なデータを管理し、安全にITシステムを稼働させているのがデータセンターです。

SCSKでは25年以上にわたり、お客様の大切なシステムやデータをお預かりする場所として、社会や企業の事業を止めない、あらゆる自然災害やサイバーテロに負けない、

常に堅牢で安心・安全なデータセンターを管理・運営してきました。2015年春に開設した最新の設備と機能を備えたデータセンター「netXDC 千葉第2センター」は、国内最高レベルの安全性を確保しています。衣食住など人々の暮らしに欠かせない企業や金融機関など、お客様が事業を継続するために不可欠となるデータを大規模な災害やシステムトラブルから守っています。

SCSKはこれからも万全の安全対策を講じたデータセンターの管理・運営を通じて、お客様や社会に暮らす人々の日常を支えていきます。



広域ネットワークで接続された複数のデータセンターを統合運用

会社データ

会社概要		(2016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:http://www.scsk.jp/
資本金	21,152百万円		
従業員数	11,769名(連結)		

役員一覧				(2016年6月28日現在)			
取締役会長	大澤 善雄	取締役	内藤 達次郎				
取締役副会長	鐘ヶ江 倫彦	取締役	井本 勝也				
取締役社長*1	谷原 徹	取締役	眞下 尚明				
取締役*1	鈴木 久和	取締役(非常勤)	小池 浩之				
取締役*1	山崎 弘之	取締役(非常勤)*2	淵上 岩雄				
取締役	鈴木 正彦	取締役(監査等委員)*2	高野 善晴				
取締役	古沼 政則	取締役(監査等委員)(非常勤)*2	安浪 重樹				
取締役	熊崎 龍安	取締役(監査等委員)(非常勤)*2	安田 結子				
取締役	福永 哲弥	取締役(監査等委員)(非常勤)*2	相京 重信				
取締役	遠藤 正利						

*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。

投資家情報

(2016年3月31日現在)

▶ 株式・株主の状況

区分	普通株式	上場証券取引所	東京証券取引所 市場第一部
発行可能株式総数	200,000,000株	証券コード	9719
発行済株式総数	107,986,403株 (うち自己株式3,962,652株)	売買単位株式数	100株
株主数	34,481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

株主名	株主数	株主数比率
個人・その他	33,609	97.47%
金融機関	59	0.17%
その他国内法人	391	1.13%
外国人	371	1.08%
証券会社	50	0.15%
自己名義株式	1	0.00%
合計	34,481	100.00%

所有株式数別分布状況

株主名	株式数	株式数比率
個人・その他	8,730,317株	8.08%
金融機関	16,532,066株	15.31%
その他国内法人	54,814,578株	50.76%
外国人	22,619,444株	20.95%
証券会社	1,327,346株	1.23%
自己名義株式	3,962,652株	3.67%
合計	107,986,403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	50.66%
2 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	5,716,800株	5.50%
3 SCSKグループ従業員持株会	2,561,038株	2.46%
4 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	2,527,800株	2.43%
5 STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY	1,355,853株	1.30%
6 JPMC OPPENHEIMER JASDEC LENDING ACCOUNT	1,208,008株	1.16%
7 株式会社アルゴグラフィックス	1,015,500株	0.98%
8 資産管理サービス信託銀行株式会社(証券投資信託口)	916,100株	0.88%
9 STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505103	618,850株	0.59%
10 CHASE MANHATTAN BANK GTS CLIENTS ACCOUNT ESCROW	607,832株	0.58%

SCSKは、自己株式を3,962,652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。

事業拠点

(2016年4月1日現在)

▶ グローバル・ネットワーク

お客様の海外展開を強固にサポートする、グローバル・ネットワーク



SCSKグループ一覧

(2016年4月1日現在)

海外	国内	
■ SCSK USA Inc.	■ SCSK九州株式会社	■ SCSKシステムマネジメント株式会社
■ SCSK Europe Ltd.	■ SCSK北海道株式会社	■ ヴィーイー・リナックス・システムズ・ジャパン株式会社
■ 思誠思凱情報系統(上海)有限公司	■ 株式会社JIEC	■ SDC 株式会社
■ SCSK Asia Pacific Pte. Ltd.	■ Winテクノロジー株式会社	■ SCSKニアショアシステムズ株式会社
	■ SCSKサービスウェア株式会社	■ 東京グリーンシステムズ株式会社
	■ 株式会社ベリサーブ	■ 株式会社クオカード
	■ SCSKプレッシュェンド株式会社	■ 株式会社エイトレッド*
	■ 株式会社CSIソリューションズ	■ 株式会社アルゴグラフィックス*
	■ 株式会社アライドエンジニアリング	

* 持分法適用関連会社