

製造システム事業部門



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します。

製造システム事業部門は、

「お客様に寄り添ったサービスの提供」を基本方針に掲げ、

グローバルな経営・業務システムの開発、保守・運用の提供により、

我が国におけるものづくりの発展、お客様の企業価値の向上に貢献してまいります。

事業内容

製造システム事業部門は、自動車業界、電子・電気機器業界、電機精密業界、食品・水産業界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。

製造業の根幹システムである生産・在庫管理、グローバルSCM(Supply Chain Management)はもとより、営業力強化に資する営業支援・販売管理システム、社内のコミュニケーション活性化・働き方改革を支援する情報基盤などにおいては、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。



今後の取り組み

当部門は、「SCSKならではの『サービス』と『品質』を強みとし、日本の製造業を支える確固たるポジションを確立すること」を方針に掲げ、お客様の経営革新に貢献する取り組みを加速しています。

まず、お客様一社一社と真摯に向き合い、お客様のビジネス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、その解決策を示唆できる、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、当社ならではの「製造業向けサービス」を充実させていきます。一例として、社内に散在する商品情報の収集から管理、配信に至るプロセスを管理し、販売・マーケティングに効率的に活用することができるPIM(Product Information Management)システム、IoT(Internet of Things)技術を活用した迅速な経営判断を支援する経営ダッシュボードなどが挙げられます。

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

通信システム事業部門



通信、エネルギー、メディアの領域で、
成長軌道を切り開きます。

通信システム事業部門では、
通信、エネルギー、メディア業界に特化した
高度な専門性と機動力を駆使し、成長路線への転換を図りつつ、
次世代サービス、電力小売自由化などの新規事業領域への積極的な取り組みを通じて、
お客様への新たな付加価値の提供に挑戦します。

事業内容

通信システム事業部門は、通信、エネルギー、メディア業界のお客様向けに、BSS(Business Support System)領域の基幹系システムにおいて、さまざまなITソリューションを組み合わせた最適なインテグレーションサービスを提供しています。

まず、通信業界向けには、大手携帯電話会社の受発注や請求といった業務を管理する顧客管理業務システムの構築から保守・運用サービスまでを提供しています。

次に、エネルギー業界向けには、エネルギー政策や電力自由化といった専門性の高いプロジェクトにかかわり、新たなエネルギー・マネジメント・システムの構築に取り組んでいます。

また、メディア業界向けには、ケーブルテレビ会社などの営業・課金システムの構築やその保守サービスを担い、CRMの最適化やITインフラの強化に至るまで、IT業務のフルサポートを行っています。



今後の取り組み

当部門がサービスを提供している通信、エネルギー、メディアという3つの業界に共通しているのが、顧客接点の強化という点で、今後はこれまで開発してきた顧客情報管理システムのデジタル・トランスフォーメーションを推進してまいります。

ここではIoTやAIといった次世代技術も活用しながら、お客様のビジネスにおける「顧客情報の価値向上」を積極的に支援してまいります。

また、破壊的イノベーションの時代に備え、部門内にビジネスイノベーションへの対応を行う専門組織を新設しました。お客様のビジネス環境が激しく変化するなか、お客様の事業が今後も安定的に発展できるよう、10年先を見据えた新たなサービスやビジネスモデルの創出を目指します。

流通システム事業部門



強みを伸ばし、お客様へ
競争優位なサービスを提供します。

流通システム事業部門では、
住友商事株式会社へのフルアウトソーシングサービスで培った経験をもとに、
流通業界や食品・製薬業界などに向けたサービス提供型ビジネスの強化と拡大を図りつつ、
社会の利便性向上を目指します。

事業内容

流通システム事業部門は、主に商社・不動産・製薬・スーパーマーケット・食品業界のお客様に対し、業界ごとに特化したITソリューションサービスを提供しています。

商社業界向けには、住友商事およびそのグループ企業に向け、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による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。

流通業界向けには、スーパーマーケット業界4団体推奨の流通BMS(Business Message Standards)対応EDIサービスである「スマクラ」を提供し、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。不動産業界向けには、不動産販売にかかわる営業支援ソリューションや顧客情報を統合する顧客管理ソリューションを提供しています。製薬業界向けには、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極にて日系企業の競争力強化・グローバル化をITの側面で支えています。



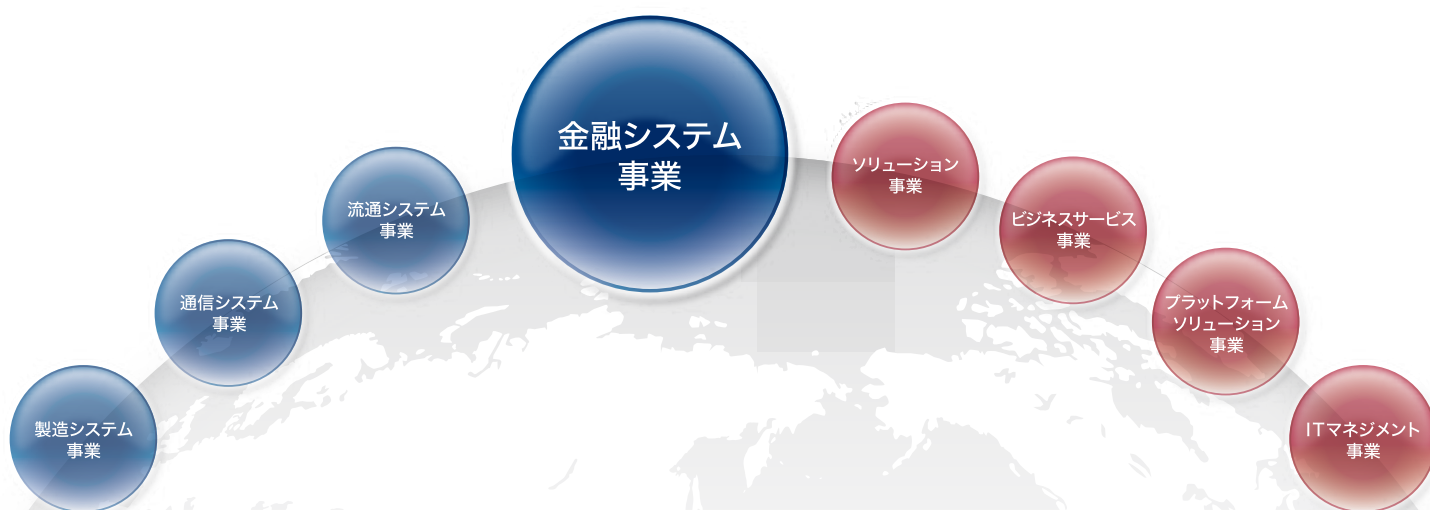
今後の取り組み

住友商事へ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、不動産・製薬・スーパーマーケット・食品業界向けに特化した豊富なソリューション群の強みを活かし、お客様の競争力向上に資するサービスを提供していきます。

特に、流通業界では、小売業をはじめとしてオムニチャネル化の流れが確実に進展しております。そんななか、オムニチャネルを実現・成功させるための新サービス「Next Trend」を提供し、「オムニチャネルシステム」から「マーケティング分析・施策実行」「データ管理基盤」「基幹領域」「業務アウトソース」までをトータルサポートしていきます。

金融システム事業

- ・金融システム第一事業部門
- ・金融システム第二事業部門



お客様と共に 金融業界の未来を創造していきます。

金融システム第一事業部門および金融システム第二事業部門は、金融業界における豊富な実績で培ったノウハウをベースに、システム開発・運用・保守、さらにはBPOを含めたICTサービスを提供しています。

また、大手金融機関の本格的な海外展開をサポートするためのグローバルサービス提供体制の確立など、新しいビジネスモデルの創出に、お客様と共に取り組んでいます。

事業内容

金融システム第一事業部門は、損害保険・生命保険業界向け、金融システム第二事業部門は、銀行・証券・リース・ローン・クレジット業界向けなど、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、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。

両部門では、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。



今後の取り組み

両部門では、システム開発から保守・運用、さらには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、両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、AIなど新たな技術を活用した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。

ソリューション事業部門



オリジナルのプロダクト・サービスによる
ソリューションを提供します。

ソリューション事業部門は、

オリジナルのプロダクトやサービスを活用し、お客様のビジネスに貢献しています。

提供するソリューションは幅広く、業務系のソリューションとしてはERPやCRMのようにパッケージを活用するものから、オーダーメイドのシステムを迅速かつ柔軟に開発できる開発基盤まで取り揃えております。

特定の業務、業種向けのソリューションとしては、コールセンター向けや、自動車の車載システム開発向けなど、先進的で特徴のあるソリューションを提供しています。

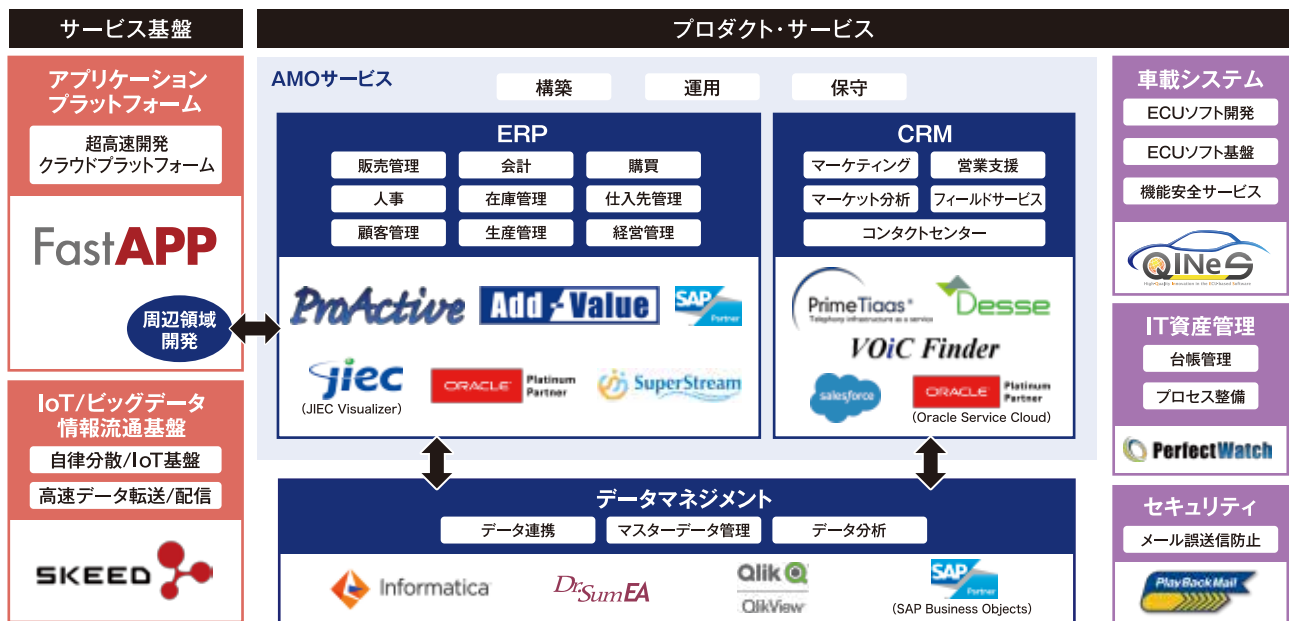
事業内容

ソリューション事業部門は、オリジナルのプロダクトやサービスを活用し、お客様のビジネスに貢献するソリューションを幅広く提供しています。

業務系ソリューションとしては、自社開発ERPパッケージ「ProActive®(プロアクティブ)」をはじめ、ERP、CRM、データ連携・分析ツールなどのシステムライフサイクル全般をお客様に最適な形で提供する独自のアウトソーシングサービス「AMO(Application Management Outsourcing)」を提供しています。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」というニーズに対しては、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)サービス」を提供しています。

コールセンター向けソリューションとしては、マルチチャネル基盤「PrimeTiaas®(プライムティアーズ)」や、AIを活用した質問応答システム「Desse®(デッセ)」、自然言語に適したテキスト解析ツール「VOiCFinder(ボイスファインダー)」などを提供しています。

急激に電子化が進む自動車のECU開発向けには、リアルタイムOSを含むBSW(Basic Software)、開発・管理プロセス構築、教育、アプリケーション開発支援などの製品・サービスを「QINeS®(クインズ)」としてワンストップで提供しています。



今後の取り組み

当部門では、現中期経営計画の基本戦略にのっとり、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。「作らない、持たないシステム導入」時代のソリューションとして、FastAPP、PrimeTiaas、クラウド型ERPやCRMを中心に、サービス提供範囲を拡大します。

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や、ノウハウの蓄積およびテンプレート化によって、サービスの拡大を目指します。さらには、人材のローテーション、リソースの再配置を行い、より効率的かつ高度なサービスの提供が可能となるよう人材を育成します。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、システムライフサイクル全般への提供体制の充実を図ります。

また、中期経営計画の達成に向け、自部門の事業にとどまらず、業種別事業部門での当部門のプロダクトやサービスの活用を図ります。

ビジネスサービス事業部門



人による業務とITを組み合わせ、
さまざまなビジネスを支援します。

ビジネスサービス事業部門は、
BPO(ビジネスプロセスアウトソーシング)サービスの高付加価値化や
検証サービスにおける製品・システム開発段階からの参入、
ECサービスにおけるオムニチャネル対応に加え、
デジタルコミュニケーションサービスの拡充や新規・成長分野への取り組み強化により、
事業領域の拡大に努めます。

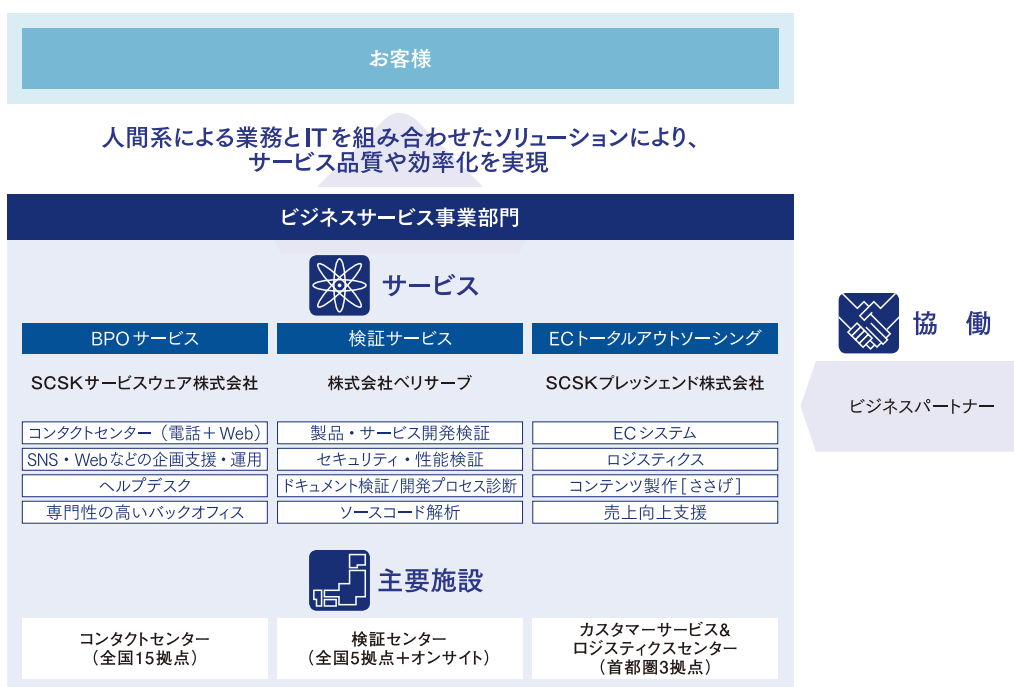
事業内容

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つの事業会社と、グループ各社の営業支援、新規事業の企画・推進を行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、金融・情報通信・流通・製造をはじめとする各業種の業務ノウハウを強みとして、ヒトとデジタル技術を融和させたコンタクトセンターを基点に、マーケティングからテクニカルサポートまでのトータルでBPOサービスを提供しています。

ベリサーブは、IoTをはじめ社会の利便性を向上させるシステムの構築がますます高度化・複雑化していくなか、国内初の専業として切り拓いてきたソフトウェア検証サービスを、開発サイドから独立した第三者の立場で提供しています。

SCSKプレッシュェンドは、アパレル・雑貨業界を中心に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。具体的には、Webサイトや受発注システム構築から、商品の写真撮影・採寸・原稿作成、倉庫管理・配送業務まで、ECサイト運営に必要なサービスを一貫して提供しています。

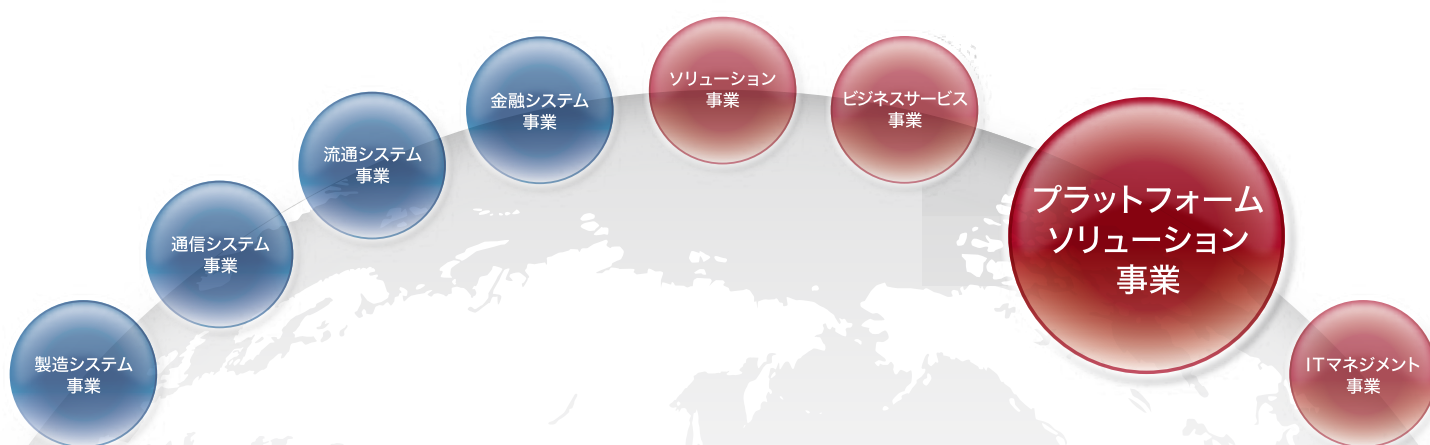


今後の取り組み

企業内の効率化の手段としてのIT活用はコモディティ化し、より質の高い社会生活を実現するためのIT活用が求められる時代に入りました。インターネットとクラウドサービスが社会のインフラとして定着したことで商取引を含むヒトとヒトとの行動様式が変わりつつあります。また、今後は社会のいたるところにあるモノとモノをつなぐ技術が普及していくことで、モノづくりの可能性も広がっていきます。

こうした潮流を踏まえ、SCSKグループは、システムの構築から運用までの一貫したITサービスと、さまざまなBPOサービスとを併せて提供できる国内最大級の事業者として、それぞれの強みを活かした総合サービスを提供していきます。当部門の直近の取り組みとしては、SCSKサービスウェアでは、デジタルチャネルを介した顧客企業と生活者とのコミュニケーションの多様化を支援するツールを提供していきます。また、ベリサーブではオートモーティブ分野をはじめとする工業製品の高度化をサポートするサービスを、SCSKプレッシュェンドではECと店舗をつなぐオムニチャネルによる在庫の適正化を可能にするソリューションを提供していきます。

プラットフォームソリューション事業部門



トータルサポートサービスで
お客様のITインフラ構築を支援します。

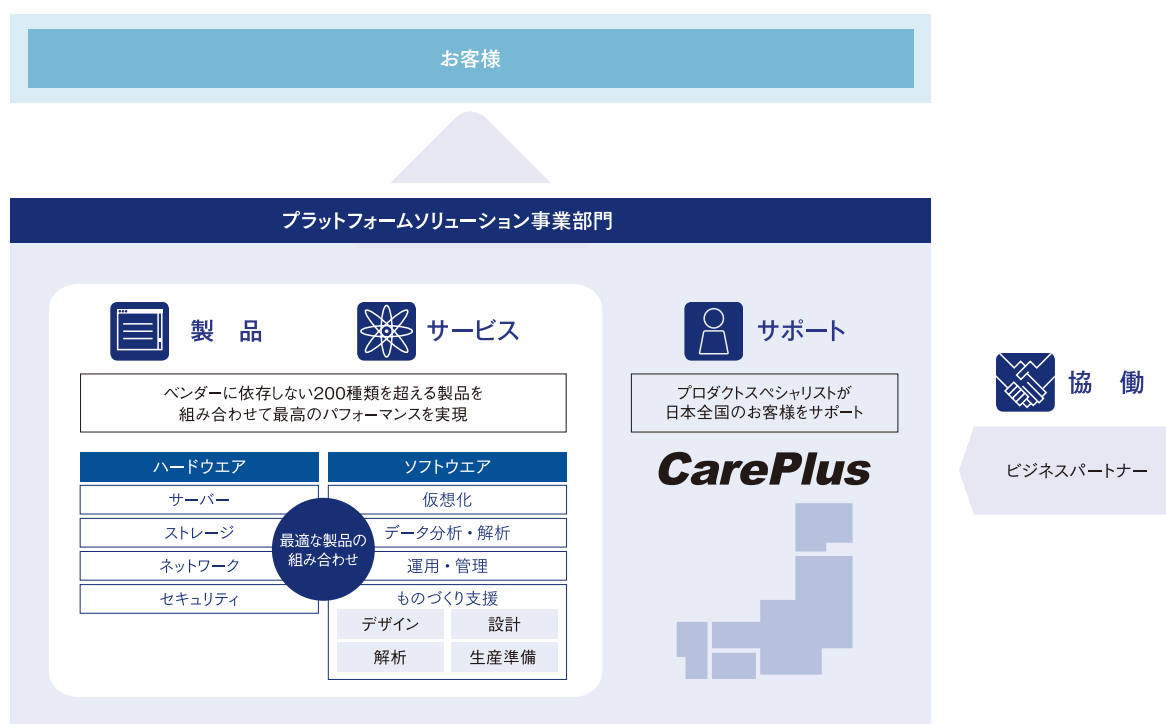
プラットフォームソリューション事業部門では、
ITインフラ分野とデザイン、CAD、CAEなど「ものづくり」分野において、
最先端技術を駆使し、お客様のニーズに的確に応えるサービス／製品を提供し、
お客様のさまざまなビジネスを柔軟にサポートします。

事業内容

プラットフォームソリューション事業部門は、お客様のニーズに合わせてサーバー、ストレージ、ネットワーク機器およびセキュリティ製品を組み合わせ、最適なITインフラ環境を提供しています。また、「ものづくり」を支えるデザイン／設計／解析／生産準備などの製造業様向けITソリューションや、通信事業者様向けITソリューションなど、専門性の高い製品も提供しています。

これらの最新技術を提供するために、海外現地法人や住友商事グループなどのグローバルネットワークを通じ、世界中の最先端かつユニークな製品の開拓に努めています。

当部門は、これら提供製品のサポートサービスも展開しています。ITインフラ機器をトータルにサポートするサービスである独自ブランド「CarePlus(ケアプラス)」は、サービスメニューの拡充により、保守サービスビジネスの拡大を図ると同時に、既存事業の付加価値の向上、顧客満足度の向上につなげ、部門全体の事業拡大を目指します。



今後の取り組み

既存事業である製品販売においては、部門間およびグループ内の事業会社との強固な連携により、重点顧客に対しさらなる深耕を図ります。また、注力分野の一つである通信事業者様向けビジネスに特化した事業本部を新設し、事業拡大を目指します。さらに、米国現地法人への駐在員の増員や欧州への長期出張などを通じ、新規商材の発掘力の強化ならびにグローバル人材の育成を積極的に行います。

当部門の主力サポートサービスである「CarePlus」については、取扱い製品の拡大や、アンケート機能・レポート機能の追加などにより、利便性を向上させます。さらに「CarePlus」のサービス基盤については、お客様やパートナー様のITサポートサービス基盤としてもご利用していただけるよう、新たに「CarePlus Cloud」というブランドを立ち上げ、クラウドサービスとして提供します。

ITマネジメント事業部門



ITサービスマネジメントの総合力で、
お客様と共に未来を創ります。

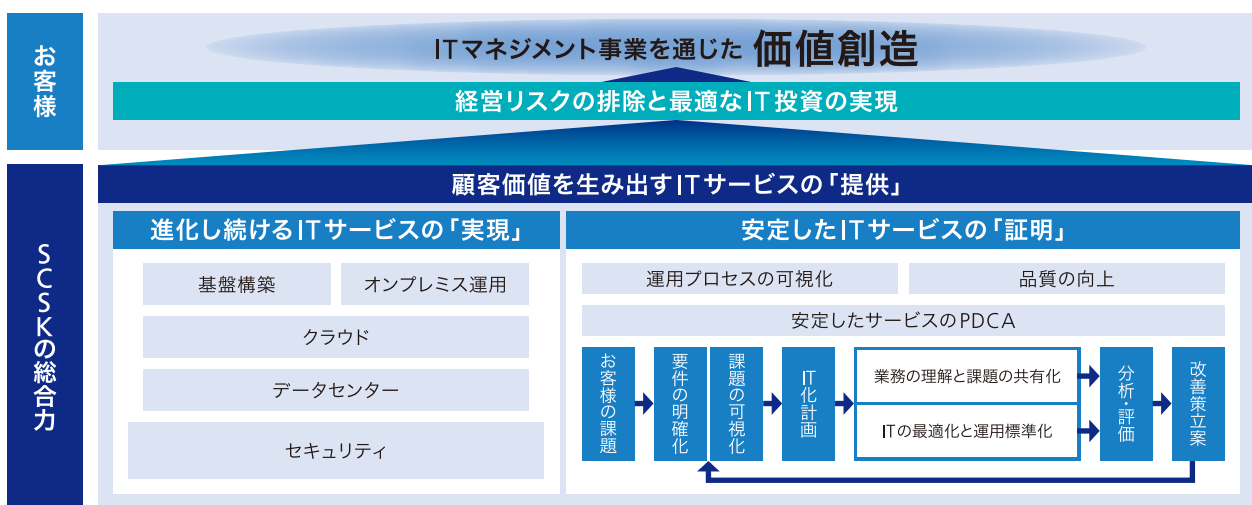
ITマネジメント事業部門は、
お客様と一体となったITシステム基盤の構築と運用、データセンター運営を通じ、
ITサービスの側面から企業経営と業務の効率化・高度化を支援し、
企業の成長性・継続性・健全性など価値創造に向けた取り組みに貢献します。

事業内容

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

また、各事業が相互に連携することにより、「サーバー」「ネットワーク」「セキュリティ」などのコンポーネントを、経営と業務の視点で、さまざまな環境に応じて最適に組み合わせるクラウドサービスを提供します。

お客様のITシステム基盤全体の最適化のために、企画・構築から運用管理、そして改善提案までを、高度なマネジメントサービスとして総合的に支援します。ITサービスを通して、経営と業務の効率化・高度化の推進を側面から支え、企業の成長性・継続性・健全性の向上に貢献します。



今後の取り組み

「役務提供型からサービス提供型への事業モデル転換」を部門方針に、事業領域の高度化とデータセンター事業の強化に取り組めます。

まず、運用の標準化・自動化の推進や、スペシャリストによるセキュリティ運用領域の拡大とデータセンターとのハイブリッド運用などにより、事業領域を高度化することで、より高いレベルでお客様の幅広い要求にお応えできる体制を整備します。

一方、データセンター事業の強化においては、ネットワークやセキュリティ、そして、クラウドを含めたシステム運用サービスのメニュー化を加速し、データセンターを中心としたサービス提供型ビジネスを拡大します。また、既存顧客を中心に、データセンターおよびクラウドサービスの利用促進と、フルアウトソーシングの案件の獲得により、利益率を向上させます。これらの取り組みにより、データセンター事業の市場競争力を強化します。