

SCSK株式会社

新中期経営計画説明会

代表取締役 執行役員 社長

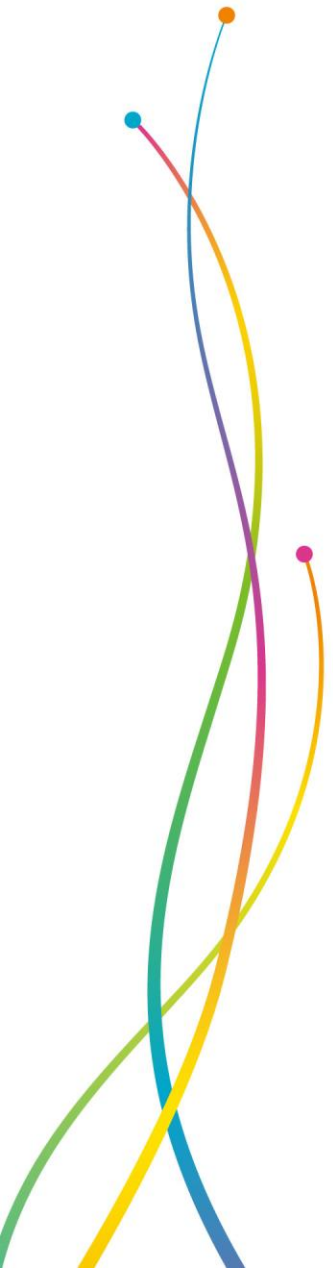
當麻 隆昭

2023年6月1日

SCSKグループ中期経営計画 (FY2023-FY2025)

SCSK株式会社

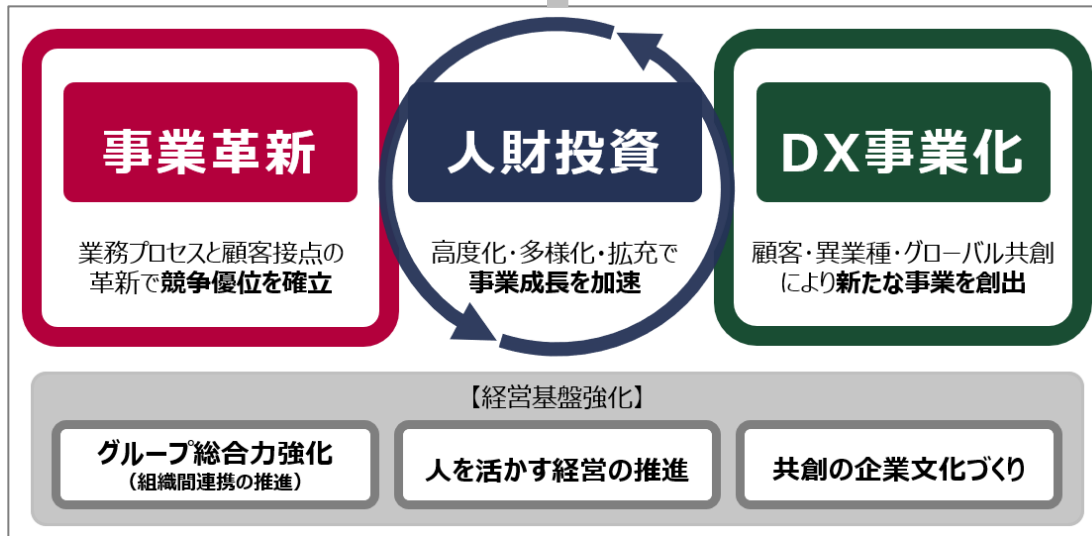
2023/4/28



1.前中期経営計画の振り返り

グランドデザイン2030

実現に向けた最初のステップとしての中期経営計画
(FY2020-FY2022)



総投資額: 1,000億円

2022年度計数目標

売上高

5,000億円以上

営業利益

-

営業利益率

10~12%

ROE

15.0%以上

前中期経営計画の振り返り（経営指標）

事業革新・DX事業化の進捗に伴う業績への貢献は限定的な状況。一方で既存領域については、お客様のクラウドやデジタル化推進に係る旺盛な戦略投資に対応する中で、着実な事業成長を実現

	2020年3月期	2023年3月期		
	実績(日本基準)	目標	実績(IFRS)	(2020年3月期比)
売上高	3,870億円	※1 5,000億円 (以上)	4,459億円	(CAGR 4.8%)
営業利益	423億円	-	513億円	(CAGR 6.7%)
営業利益率	10.9%	10~12%	11.5%	(+0.6pt)
ROE	15.6%	15%以上	14.4%	(△1.2pt)

■ 中期経営計画期間中のROIC維持目標レベル:10~12% ⇒ 11.9% (2023年3月期 実績)

※1 M&Aによるインオーガニックの売上高伸長を含む

前中期経営計画の振り返り（基本戦略の進捗）

前中期経営計画では、グローバルベースの事業拡大を目指して3つの基本戦略を実行
COVID-19の影響を受けるも、いずれの基本戦略においても計画線に沿った対応の進捗を実現

	進捗の概況	投資額(計画)	課題認識
事業革新	(ものづくり革新) ○ ものづくり革新プラットフォーム「S-Cred+」を新たに構築 △ 「S-Cred+」プラットフォームの活用推進 (分室革新) △ 顧客接点強化の中核となるサービスマネージャの育成	336億円 (400億円)	(ものづくり革新) ● S-Cred+の適用が一部の案件に留まったことで、業績への貢献は限定的 (分室革新) ● 顧客諸課題の解決に貢献するコンサルティング活動(提言/提案)の加速
DX事業化	(モビリティ) △ 顧客・パートナーとの関係強化、新サービスのトライアルを実施 (金融サービスプラットフォーム) ○ ウェルスマネジメント市場でTAMP事業とエフクリ事業を創出 (ヘルスケア) ○ 医療従事者の働き方改革・地域医療の効率化問題に対して、Dr2GOを核としたサービスを構築 (CX) △ 顧客接点サービス「altcircle」として関連商材をリリース	151億円 (500億円)	● 事業を通じた社会課題解決の加速 ● 次期中期経営計画期間において、早期の業績貢献を実現 ● 新たな事業化領域の設定も含めた事業創出の活性化、市場拡大の推進
人財投資	○ 先進技術者(AI、アジャイル、クラウド)の育成 ○ 新卒・中途採用強化により増員 ○ ニアショア拠点の拡大	96億円 (100億円)	● 成長の原動力である人財の高度化・多様化・拡充に向けた一層の取組み強化

前中期経営計画の振り返り（経営基盤強化の主な実施事項）

前中期経営計画では、基本戦略を推進する上で土台となる3つの経営基盤施策を実行

主な実施事項

グループ 総合力強化

- ・ 中堅企業市場へのアプローチに向けたグループ再編(SCSK Minoriソリューションズ(株)発足)
- ・ ニアショア戦略として開発センター開設(2020年4月 秋田・石川、2022年4月 大分、2022年7月 長崎)
- ・ BPO事業 コンタクトセンター増床
- ・ 検証事業 ゲーム検証事業への参入、技術開発拠点をベトナムに設立

人を活かす経営

- ・ 複線型の新人事制度の導入
- ・ ダイバーシティ&インクルージョンの施策実施(女性ライン管理職登用、シニアエキスパート制度、育児・介護などとの両立支援)
- ・ 65歳超の継続雇用制度導入

共創の 企業文化づくり

- ・ 事業創出プログラムの実行(SCSKグループみらい創造プログラム)
＜取り組み例＞ 再エネ属性証書の取引とトラッキングサービス「EneTrack」の事業化・提供開始
- ・ SCSKグループの未来について若手人材とトップマネジメントが意見交換するプログラムの実行(Beyond2030)

前中期経営計画の振り返り（投資実績）

		中期経営計画 (3カ年)	FY2020-FY2022 実績累計	主な用途
事業革新	Managed Service Platform 基盤	300億円	231億円	- データセンター維持・増強 - BPO/コンタクトセンター/検証センター増床 - ものづくり革新プラットフォームH/W・S/W取得
	ものづくり革新プラットフォーム 機能増強への投資			
	サービス提供型ビジネスの ソフトウェア投資	100億円	106億円	- 各種サービス提供型商材のH/W・S/W取得 - 自社開発ソフトウェア
DX事業化	事業化に向けた研究・開発投資	500億円	151億円	- 重点領域の事業化に向けた研究開発・PoC等 - 重点領域における共創のための事業投資 (株)マイクロアド、ダイヤモンドヘッド(株)、 (株)SkyDrive、(株)日本資産運用基盤、 (株)コトバデザイン、等) - Presidio SCSK Digital Fund
	重点領域への投資 (M&A、合併会社設立等)			
	先進技術研究目的の 国内外ベンチャー投資			
人財投資	人材採用・育成強化、 報酬レベル向上	100億円	96億円	- 新人事制度導入による報酬アップ - 人材育成強化(各種研修)
合計		1,000億円	584億円	

前中期経営計画の振り返り（社外からの評価）

- 「健康経営銘柄」に9年連続で選定(2015年～2023年)
- 「健康経営優良法人(大規模法人部門)『ホワイト500』」に7年連続で認定(2017年～2023年)
- 第6回 日経Smart Work経営調査 5星(2022年度)
- 「なでしこ銘柄」に8年連続で選定(2015年～2022年)
- LGBTQに関する取り組み指標「PRIDE指標※」で最高位「ゴールド」を5年連続受賞(2018年～2022年)



※PRIDE指標

「企業・団体などの枠組みを超えてLGBTが働きやすい職場づくりを日本で実現する」ことを目的とした任意団体「work with Pride」による任意指標

前中期経営計画の振り返り（サステナビリティ推進事項）

● 全般

- ・ サステナビリティ推進委員会(第一部会、第二部会)の設置
- ・ ESG評価機関からの評価
 - FTSE4Good Index Series 6年連続で選定
 - FTSE Blossom Japan Index 6年連続で選定
 - FTSE Blossom Japan Sector Relative index
 - MSCIジャパンESGセレクト・リーダーズ指数 6年連続で選定
 - MSCI日本株女性活躍指数(WIN) 4年連続、5回目の選定
 - S&P/JPXカーボン・エフィシエント指数



2022 CONSTITUENT MSCIジャパン
ESGセレクト・リーダーズ指数

2022 CONSTITUENT MSCI日本株
女性活躍指数 (WIN)



● 地球環境への貢献

- ・ 環境マネジメントシステム規格(ISO14001)認証継続
- ・ SBTイニシアチブ認定取得(2021年6月17日プレスリリース)
- ・ TCFD提言賛同、情報開示(2021年4月28日プレスリリース)
- ・ CDP評価

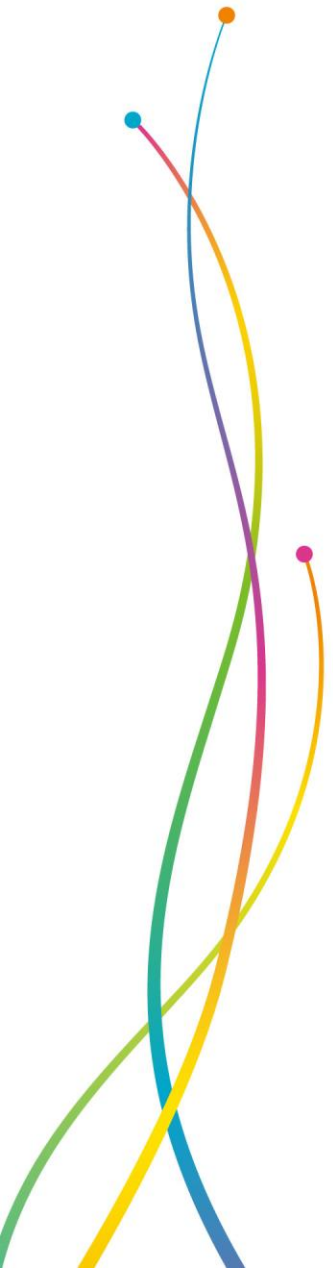
- 2020年 C評価 → 2022年 A-評価

- 「サプライヤーエンゲージメント評価」で最高評価の「サプライヤーエンゲージメント・リーダー」に選定



● 人権対応

- ・ 人権方針策定
- ・ 英国現代奴隷法への対応(2023年2月 声明公表)
- ・ 人権デューデリジェンスの実施



2.経営計画全体像とグランドデザイン

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。

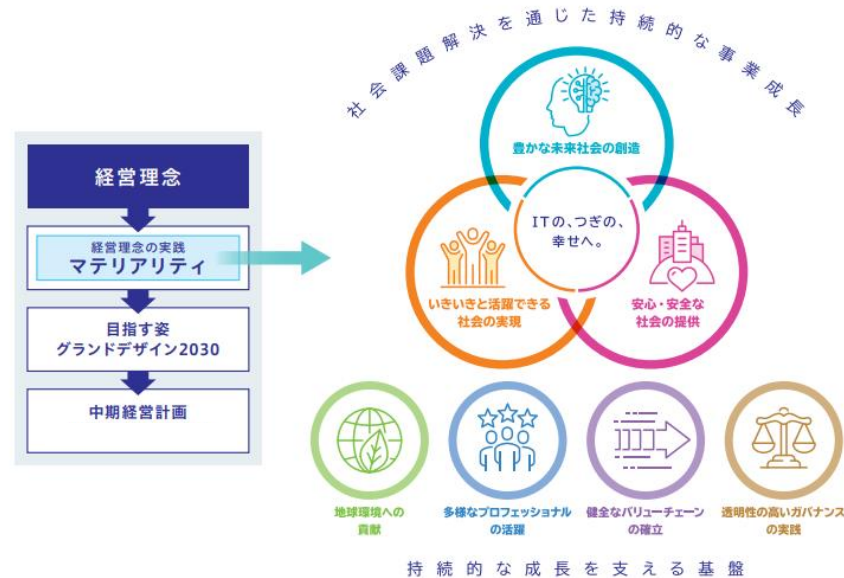


グループの成長戦略として「サステナビリティ経営」を推進

- 従来よりSCSKグループは、企業の社会的な影響力と責任を踏まえ、社会課題の解決に貢献することで持続可能な社会の実現を目指すサステナビリティ経営を推進
- 脱炭素や循環型社会の実現に向けた事業環境の変化をチャンスと捉え、我々のコアコンピタンスを活用した新たな事業機会を獲得し、社会と共に持続的に成長することを目指す、成長戦略としてのサステナビリティ経営の取り組みを強化

マテリアリティの位置付け

経営理念「夢ある未来を、共に創る」の
実践に向け、社会課題を事業視点で評価。
社会と共に成長するために、優先的に取り組む
課題をマテリアリティとしている



社会課題解決を通じた 持続的な事業成長

事業活動を通じて「3つの社会」を実現することで、社会の課題を解決し、持続的な事業成長を目指していきます。3つのマテリアリティは相互に関連しあい、「ITの、つぎの、幸せへ。」とつながります。

持続的な 成長を支える基盤

ESGを主軸にした取り組みを加速させることで、SCSKグループの経営基盤を盤石にすると同時に、上部に位置する3つのマテリアリティの実現に向けた基盤をつくっています。

ITの、つぎの、幸せへ。

ITというのが別の言葉で表現されるようになるかもしれない未来においても、SCSKグループが人々の幸せを支え、持続的に成長し続けることを表しています。

社会課題解決を通じた持続的な事業成長	豊かな未来社会の創造	デジタル化がもたらす社会や産業への大きな変化を見据え、お客様やパートナーと共創しながら、社会課題解決に寄与する革新的な事業やサービスを通じて、快適で豊かな未来社会を創造します。
	安心・安全な社会の提供	さまざまなお客様やパートナーが業界の垣根を越えてつながりあう、強靱でかつ信頼できるビジネスプラットフォームを提供することで、日常生活や企業活動の質を高め、安心・安全な社会を支えます。
	いきいきと活躍できる社会の実現	地域や国を越えて事業を展開することで、当該地域の成長・発展に貢献し、人々が多様な個性を活かしながら、いきいきと活躍できるよりよい社会を目指します。
持続的な成長を支える基盤	地球環境への貢献	気候変動による事業への影響に適応すると共に、環境に配慮した事業活動の実践や事業機会の創出・拡大により、よりよい地球環境の実現に貢献します。
	多様なプロフェッショナルの活躍	多様なスキル・経験をもつプロフェッショナルが、価値観を共有し、多様性と専門性を活かしながら、活躍・成長し続けられる機会・職場の実現に取り組みます。
	健全なバリューチェーンの確立	品質に加えて、環境や社会に配慮したバリューチェーンを確立することで高品質で安心・安全なサービスを提供し、お客様の持続可能な成長を支えます。
	透明性の高いガバナンスの実践	透明性を確保しつつ、コンプライアンスを遵守し、経営に対する実効性の高い監督を行うと共に、情報・リスク管理等に関する適切な管理体制を構築・実践します。

「2030年 共創ITカンパニー」に向けた経営方針

- ① コア事業の高度化・拡大
 - ・人材力・技術力を高度化し、お客様のパートナーとしてデジタル化・事業変革に貢献
 - ・収益力を高度化し、持続的成長に向けた将来への投資余力・成長余力を創出
- ② お客様のビジネス成長への貢献
 - お客様との取引・共創により得た知財・知見を活かし、マーケット全体の課題解決に貢献
- ③ 社会への新たな価値創出
 - コア事業の知見を起点に、社会課題解決をリードする『次世代デジタル事業』の創出に挑戦

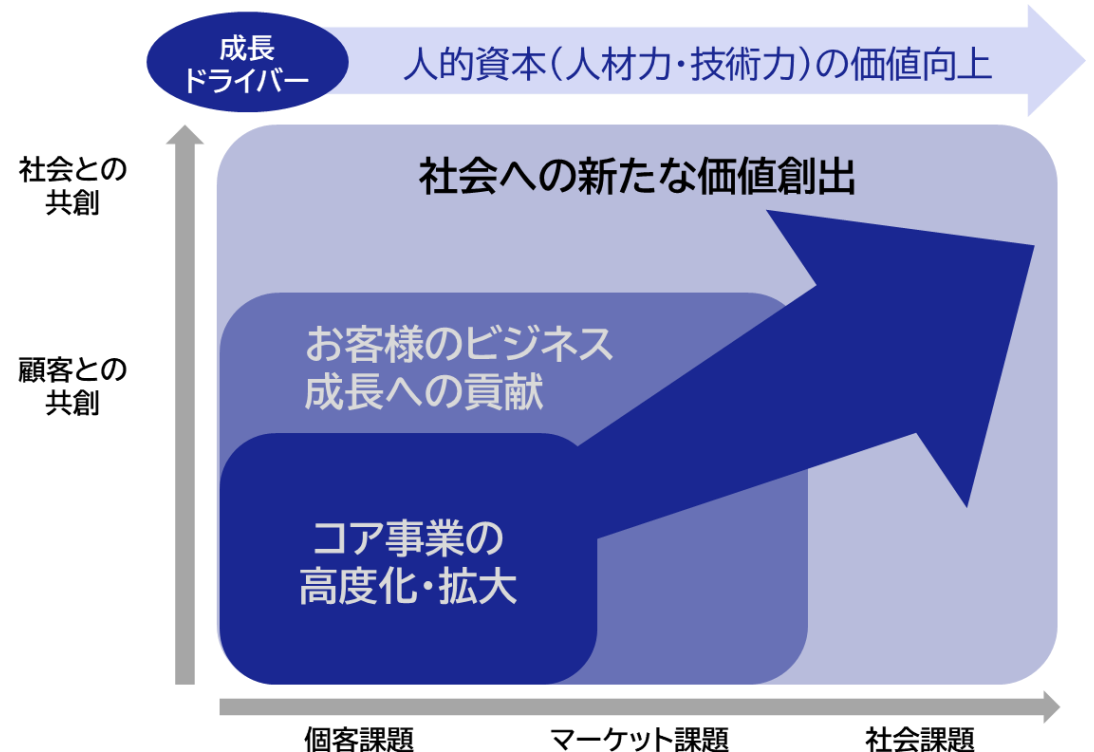
2030年 共創ITカンパニー

～ ITの、つぎの、幸せへ。～

SCSKグループの人的資本力の向上をもって、
お客様やパートナー、社会との共創を推進し、
各種課題に対し、価値提供し続ける企業グループへ

総合的企業価値の飛躍的向上

売上高1兆円への挑戦



SCSK
グループ

特色
強み

あらゆる業種に渡る
8,000社の顧客層

ITサービスからBPOに至る
フルラインアップ

エンジニアリング力

サービス品質

業務知見

事業環境の変化が加速し、先を見通すことが難しい「不確実な時代」に直面
国内企業の旺盛なデジタル投資意欲や内製化を背景に、慢性的なIT人材不足がつづく

外部環境

【社会動向】

- ・ 日本政府は国際競争力強化に向けデジタル化を推進
- ・ 地政学リスクによるサプライチェーンの分断・不安定化、エネルギー情勢を背景にした物価・人件費の高騰

【顧客動向/ ITサービス産業動向】

- ・ 市場変化への対応に向けた**ITの内製化志向**の高まり
- ・ **IT人材不足**、顧客企業の内製化による**獲得競争激化**

【先進技術動向】

- ・ AI、ロボット、IoT技術の実用化領域拡大
- ・ 量子コンピューティング等、新たな技術革新の継続発生

内部環境

【SCSKグループの課題：3つの固定化】

- ① “**顧客関係**”の固定化
・ 顧客、取引分野、サービス内容、顧客との関係性
- ② “**事業モデル**”の固定化
・ 営業手法、ビジネスモデル、価格設定
- ③ “**組織・人**”の固定化
・ 担当業務、役割、経験文化、思想等

■ 従来以上の徹底した事業分野、事業モデルの再構築による「自己変革」が求められる

Toward 2030

第二期

2023 - 2025

第一期

2020 - 2022

共創ITカンパニー ～ITの、つぎの、幸せへ。～

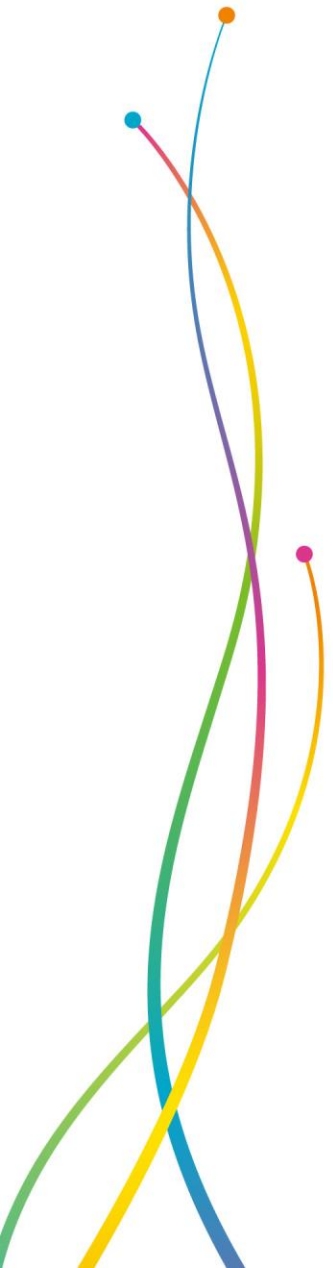
■ ”総合的企業価値”の飛躍的な向上に向け、

- お客様や社会に対して、新たな価値を提供し続けるため、事業分野、事業モデルを再構築する
- 社員の成長が会社の成長ドライバーと認識し、社員一人ひとりの市場価値を常に最大化する
 - 『Toward2030中計 第一期』の基本戦略の施策を収益化・業績貢献に繋げる
 - 特に事業革新の実行が一部に留まった反省から、全社例外なく施策を実行

■ 「グランドデザイン2030」への最初のステップとして、基本戦略「事業革新」「DX事業化」両面の施策に取り組む。

- **事業革新** 従来事業の事業革新による事業拡大
「ものづくり革新」「分室革新」を掲げ、生産性・収益性向上、顧客支援型から価値創出型への転換を促進
- **DX事業化** 社会へ新たな価値を提供する事業の創出に挑戦
社会課題解決に向け、事業計画の策定、お客様・パートナーとの共創により、社会への新たな価値、事業創出に挑戦





3.中期経営計画(FY2023-FY2025)

■ “総合的企業価値”の飛躍的な向上に向け、

- ・お客様や社会に対して、新たな価値を提供し続けるため、事業分野、事業モデルを再構築する
- ・社員の成長が会社の成長ドライバーと認識し、社員一人ひとりの市場価値を常に最大化する

全既存事業において実行

基本
戦略

1

事業シフトを断行
～ 3つのシフト ～

1

顧客
市場

成長力ある事業領域へのシフト

2

提供
価値

高付加価値分野へのシフト

3

事業
モデル

高生産性モデルへのシフト

リソースを集中し高成長を実現

基本
戦略

2

成長市場において、
市場をリードする事業を推進

2030年「共創ITカンパニー ～ITの、つぎの、幸せへ。～」にむけて

基本
戦略

3

社会との共創による
『次世代デジタル事業』を創出

経営基盤強化

技術ドリブン推進

人材価値最大化

共感経営の推進

基本戦略1 事業シフトを断行 ～3つのシフト～

- ・ 事業環境の変化に対応し持続的な成長に向け、事業分野・事業モデルを再構築する
- ・ 収益成長の停滞要因:3つの固定化(“事業領域”、“事業モデル”、“組織・人”)を打破し、企業体質を変革する
- ・ 収益率の向上とともに、持続的成長への投資余力・成長余力を創出する

1 顧客市場

成長力ある事業領域へのシフト

<指標>

- 売上高伸長率 10%以上の事業(及び要員)割合

FY22

FY25

40%程度 ➡ 60%以上

全社施策

- ・ 選択と集中による事業選別の断行
- ・ 成長が見込まれる事業の拡大
- ・ 対象領域へのリスクリング

2 提供価値

高付加価値分野へのシフト

<指標>

- 売上総利益率
(国内ITサービス ※物販を除く)

FY22

FY25

26.5% ➡ 29.0%以上
(+2.5%以上)

全社施策

- ・ 知財の全社的活用、商材化
- ・ コンサルティング機能の拡充
- ・ 先進技術の獲得、活用
- ・ 適正価格の提示
- ・ 原価のコントロール

3 事業モデル

高生産性モデルへのシフト

<指標>

- 一人当たり営業利益額増加率
(国内ITサービス)

FY22

FY25

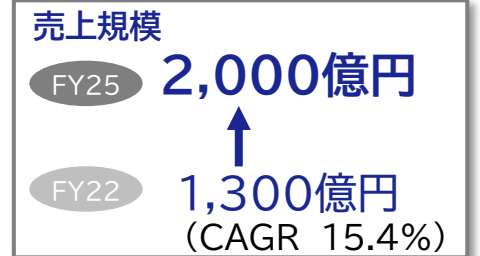
470万円 ➡ 570万円以上
(+20%以上)

全社施策

- ・ 開発/保守/運用のセンター化
(顧客ごとの個別対応からセンター一括対応へ)
- ・ ローコード/ノーコード開発の推進
(S-Cred+の活用促進等)

基本戦略2 成長市場において、市場をリードする事業を推進

- クラウド・デジタル活用にて成長を期する市場・技術領域において、SCSKグループの保有する強みを元に、市場成長への貢献と共に、SCSKグループの高成長を実現する。
- 現有リソースにとらわれないリソース集中、先進技術を組織的に活用、継続的に対象事業を見出す。



社会課題

《世界》

- 技術革新による破壊的イノベーション
- 企業・組織へのサイバー攻撃
- 気候変動・脱炭素化
- 地政学リスク

《日本》

- 高齢化の進行
- 人口の減少
- 社会インフラの老朽化
- 大規模自然災害の甚大化、頻発化 等

社会トレンド

- データドリブン経営の進展
- 各産業の事業革新
- モビリティ革命 等

社会・顧客課題解決に向けたモダナイゼーションサービス

- 製造領域（デジタルサプライチェーン、atWill）
- 金融領域（AML、ウェルスマネジメント）
- 中堅企業データドリブン経営支援（ProActive）
- BPM（ビジネスプロセスモダナイゼーション）

新しい価値創造に向けたイノベーションサービス

- ヘルスケア（医療分野向けデジタル業務改革支援）
- モビリティ（SDM時代をリードするモビリティソフトウェア開発）

社会のデジタル化を支えるインテグレーションサービス

- セキュリティ
- データインテグレーション
- クラウドインテグレーション



デジタル化の潮流を捉えるマーケットエクспанション

- グローバル（エマージングマーケットでのデジタル改革）

【AI】

機械学習/深層学習

【IoT】

センシング/エッジ

【Blockchain】

Web3/NFT

【セキュリティ】

ゼロトラスト/暗号化

【データ解析】

社会・顧客課題解決に向けたモダナイゼーションサービス

製造領域

- デジタルサプライチェーン
大手製造業様向けシステム構築で培ってきた業務知見と豊富なSAPを中心としたERP導入実績・技術者を軸に製造業様におけるデジタル技術を活用したサプライチェーン業務変革への取り組みを支援。
- atWill(バーティカルSaaS)
中堅・中小製造業の事業成長・競争力強化の実現に向けて、自社製品atWillの豊富な導入実績から培った知財を基に、生産領域におけるマルチプラットフォーム&テナント型の業種別SaaS Service を提供。

金融領域

- アンチマネーロンダリング
銀行、証券、保険、信販、資金移動業者等の金融機関へ、金融庁及び経済産業省の「マネロン及びテロ資金供与対策に関するガイドライン」に対応した自社製品BankSavior、CardSavior等による包括的な支援ソリューションを提供。今後、仮想通貨や貿易取引等へのサービス対応領域の拡大予定。
<トピックス> ・金融庁「マネー・ロンダリング等対策高度化推進事業」に係る補助事業者として選定
- ウェルスマネジメント
【TAMP】Advyzonを軸に提供サービスを拡張し、証券、地銀、IFA等の金融仲介業者等へのフィデューシャリーデューティに基づく事業運営を支援。
【エフクリ】機能拡充や情報提供の充実化により、導入先企業の従業員に対する資産形成支援等の豊かな福利厚生サービスを提供。

中堅企業 データドリブン 経営支援

- ProActive
ERPパッケージ「ProActive」を軸に、クラウドERPとしてUI/UX拡充、販売管理等の機能強化により、日本経済を支える中堅企業のデジタル化、事業変革を支援。

BPM

- ビジネスプロセスモダナイゼーション
お客様接点や業務の運用で蓄積したデータ・ナレッジを起点に、デジタル技術とITを活用しながらビジネスプロセスを再設計し、お客様の獲得や業務プロセス効率化などの顧客課題の解決を継続的に支援。
<トピックス> アイネットサポート社の買収。

新しい価値創造に向けたイノベーションサービス

ヘルスケア

- 医療分野向けデジタル業務改革支援
自社製品Dr2GOを病院へ展開する事により医療従事者不足、地域医療の機能不全といった社会課題の解決を実現。更にDr2GOの基盤を活用した製薬、医療機器メーカー向けデジタルプロモーション高度化サービス 及び 新薬開発の効率化に向けたデータサービスによる新たな収益基盤の確立を目指す。

モビリティ

- SDM時代をリードするモビリティソフトウェア開発
QINeS-BSW製品の実績をベースに、SDM時代に対応したソフトウェア製品を開発、販売。知見・ノウハウにより自動車業界の変化に対応、業界トップレベルのソフトウェア主導型サプライヤーを目指す。また、独自の検証技術により、当分野における高い品質ニーズへ対応、安心安全な社会実現を支援。

社会のデジタル化を支えるインテグレーションサービス

セキュリティ

SI事業で培ったコンサルティング・基盤構築・運用サービスと、最新技術を活用した高品質なプロダクトの組合せによる複雑化・高度化するサイバーセキュリティ課題解決へ貢献。
<トピックス>セキュリティ専門会社を設立予定



グローバル

- エマージングマーケットでのデジタル改革
ASEAN地域をターゲットにSCSKグループの競争力あるデジタルサービス・知財を軸として、M&Aを含む戦略的な取り組みを推進、現地企業向けに事業展開。

基本戦略3 社会との共創による『次世代デジタル事業』を創出

- コア事業の知見を活かし、従来とは非連続な『次世代デジタル事業』、社会への新たな価値創出をリードする
- SCSKグループマテリアリティを起点とした領域における継続的な事業の開拓・挑戦を行う



GX領域

社会のGX化の実現に向け事業を推進

- ・再生可能エネルギー普及促進
- ・カーボンマネジメント、等

地方創生・地域課題対応領域

デジタル技術を活用した地方創生・課題解決領域への取り組みを推進

- ・デジタル通貨による地域経済活性化
- ・地域共創モデル開発、等

セキュリティ領域

サイバー攻撃による脅威の激化を受け、安心安全なデジタル社会実現へ貢献

- ・先進技術を活用した不正対策、等

ヘルスケア～セルフケア領域

ヘルスケア領域で培った知見にて、未病・予防による健康増進・セルフケア領域の課題解決へ貢献

- ・未病・予防実現及び医療費削減貢献、等

カスタマーエクスペリエンス領域

デジタル技術を活用し、商品・サービスの利用における多様化する価値観・生活様式に対し、豊かな顧客体験を実現

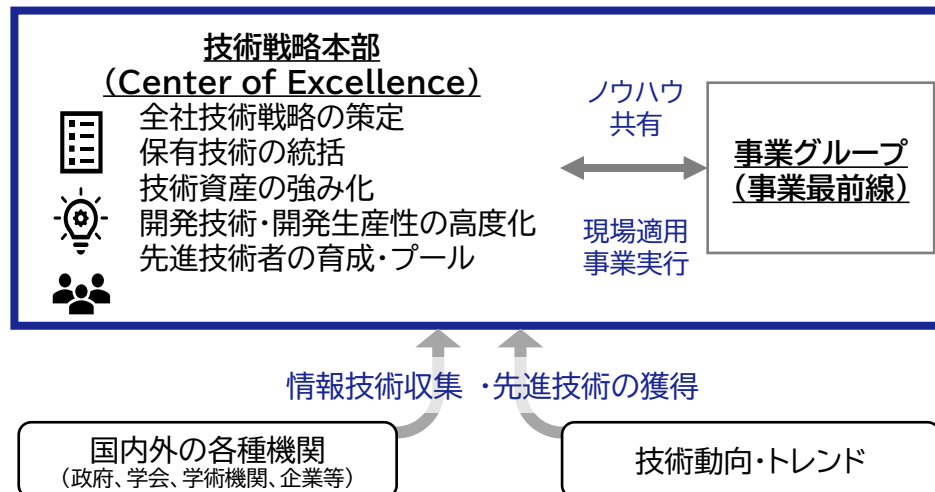
ウェルスマネジメント領域

人生100年時代において、豊かなセカンドライフを支えるため、デジタル技術を活用し、一人ひとりの金融リテラシーの向上、資産形成へ貢献

先進技術

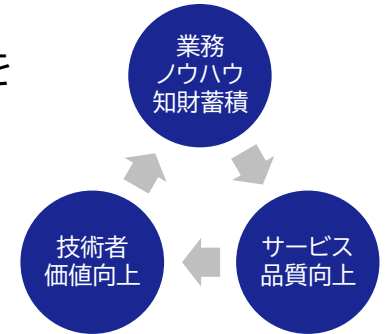
- 先進技術の開拓・実装を推進するCoE組織を組成
- デジタル技術の社会実装と提供サービスの高度化（AI、IoT、XR等）
- 次世代デジタル事業へ繋がる先進技術開拓（Web3、メタバース等）
- 大規模データ活用技術のR&D（生成AI、量子等）
- グループ1万人のIT技術者のデジタル実装力 及び顧客フロントのデジタルリテラシの強化

新たな価値創出・事業開拓



知財価値

- 業務ノウハウ・著作物を含めた知財を蓄積、全社で共有
- 全ての顧客フロントで知財活用を前提に質の高い業務に注力、サービス品質を向上
- 技術者の価値をさらに高める好循環を起こす



オープンイノベーション

- 国内外でのファンド出資等を活用したベンチャー企業との協業、オープンイノベーションの推進
- 米国シリコンバレー拠点を活用した、先進的なビジネスモデル・サービスのソーシング

<過去3年間の実績>

ソーシング数	: 約8,000社
調査・検証数	: 約300社
業務・資本提携スタートアップ数	: 約20社

事業戦略と人材ポートフォリオ

- 持続的な人的資本の向上や確保の推進
- 人的資本を最大限に活かすリーダーシップ開発
- 人的資本の特性を活かす事業領域の設定
(能力・スキルを高める、活かす)

Well-Being経営

- 働きがい・誇りの実感とエンゲージメント向上
- 健康増進施策の継続推進
- 人との繋がりやコミュニケーションの多様化
- 次世代ワークスタイルの確立、オフィス戦略
(Well-Beingを価値創出に繋げる)

処遇・報酬制度

- 社員の人材価値を反映する制度
(能力・スキルを適切に評価する)
- 会社成長への貢献を高く評価する
(成果に報いる)

ダイバーシティ&インクルージョン

- 社員が能力を最大限に発揮できる環境整備
- 多様な人材の採用・登用促進
- 多様な価値観や意見を尊重する文化づくり
(多様性を尊重し活かす)

共感経営

- 会社・トップマネジメント・リーダーと社員の双方が“共感”することで、一人ひとり、あるいは一企業では成し得ない、大きく・新たな価値を生む原動力となる
- 相手の立場に立って物事を考える“共感力”が、人・社会のために新たな価値を提案し、実現することに繋がる

一人ひとりの成長・Well-Beingに“共感”

<会社・トップマネジメント・リーダーの目指す姿>

経営理念に基づき、
社会に必要とされ、社会の役に立つ
企業グループであること。
多様な幸福感を求める社員一人ひとりを
支援しつつ、同時に組織として社会に役立つ
というSCSKグループの役割を果たす。



<社員のWell-Being>

報酬だけでなく、
自らが人として様々な意味で成長し、
その成長や仕事に対する
充実感・働きがい、
社会に役立っているという実感。

経営理念、事業ビジョン、組織の存在意義、目指す姿に“共感”

<取り組み例>

- 役員評価に「共感経営実践指標(仮)」の導入(社員意識調査の結果)

【財務目標】

- 持続的な成長に向けた事業分野・モデルの再構築により高収益成長を実現

<2026年3月期>

営業利益： **650** 億円

営業利益率： **12.5** % 以上

ROE： **14** %

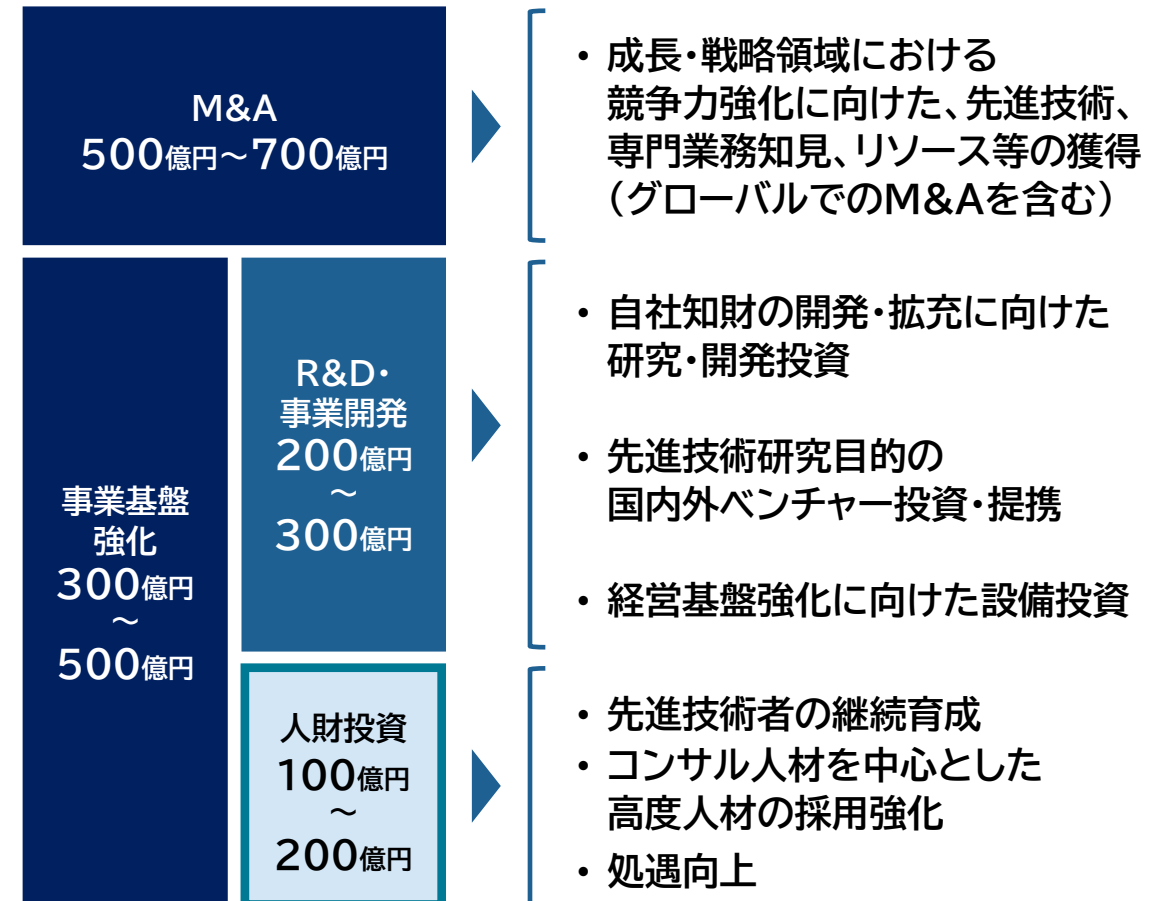
【株主還元】

- 業績拡大に応じて配当性向を高め、株主還元を拡充

配当性向： **50** % (2026年3月期)

【成長投資】

- 3年間で1,000億円規模の積極的な投資を実行



人材ポートフォリオ・人材育成

コンサルティング機能拡充・事業開発強化

コンサル・ビジネスデザイン人材
500名以上
[2023年3月期 265名]

デジタル先進技術者育成

先進技術者育成研修修了者
3,000名以上
[2023年3月期 1,150名]

質の高いプロジェクト遂行

高度PM人材
250名以上
[2023年3月期 166名]

全社教育・育成強化

グループ全IT技術者 デジタルスキル標準教育修了者 **10,000名** [2023年3月期 1,600名]

Well-Being・D&I推進

働きやすさと働きがいの実感

社員意識調査
エンゲージメント
90%以上 ※1

心身の健康とパフォーマンス発揮

社員意識調査・健康アンケート
パフォーマンス発揮度
90%以上 ※2

多様性と包摂の深化

部長級の女性数
3倍以上

環境負荷低減・ネットゼロ実現への貢献

温室効果ガス排出量削減率（2019年度比）

Scope1+2

2030年度
47%削減



2050年
100%削減

Scope3

2030年度
28%削減

※1 社員意識調査で、「働きやすい会社」および「やりがいのある会社」の両項目にポジティブ回答を行った社員の割合。2023年3月期の実績(単体)は、それぞれ90.6%、75.6%。なお今後は調査対象範囲を国内グループ会社に拡大する予定
※2 社員意識調査で、「自分の能力が十分活かされている」項目にポジティブ回答し、さらに健康アンケートで「健康な状態で発揮できるパフォーマンスを100%としたときに80%以上発揮出来ている」と回答した社員の割合。2023年3月期実績(単体)は、それぞれ76.8%、81.7%。本指標についても、※1と同様に今後は調査対象範囲を国内グループ会社に拡大する予定

< 免責事項 >

- ・本資料は、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。
- ・本資料の内容には、将来の業績に関する意見や予測等の情報を掲載することがありますが、これらの情報は、資料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。
- ・本資料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、本資料の無断での複製、転送等を行わないようお願い致します。

SCSK

夢ある未来を、共に創る。