

The SCSK logo is rendered in a bold, white, sans-serif font. The letters 'S', 'C', and 'K' are significantly larger and more prominent than the 'S' and 'K' in 'SCSK', creating a stylized, interconnected appearance. The background is a solid dark blue with several thin, white, curved lines that sweep across the page, adding a sense of motion and modernity.

夢ある未来を、共に創る。

経営計画説明会

SCSK株式会社

代表取締役社長
中井戸 信英

2011年 10月 31日

1. 新会社の社名の由来と 経営理念

2. 統合のステップとスケジュール

3. 基本戦略

4. 経営目標

(参考資料)

1. 新会社の社名の由来と 経営理念

2. 統合のステップとスケジュール

3. 基本戦略

4. 経営目標

(参考資料)

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

SCS 住商情報システム株式会社

CSK GROUP 株式会社 **CSK**



SCSK

■私たちの使命

夢ある未来を、共に創る

お客様からの信頼を基に、共に新たな価値を創造し、
夢ある未来を拓きます。

■私たちの3つの約束

●人を大切にします。

一人ひとりの個性や価値観を尊重し、互いの力を最大限に活かします。

●確かな技術に基づく、最高のサービスを提供します。

確かな技術とあふれる情熱で、お客様の喜びと感動につながるサービスを提供します。

●世界と未来を見つめ、成長し続けます。

全てのステークホルダーの皆様とともに、世界へ、そして未来へ向けて成長し続けます。

1. 新会社の社名の由来と 経営理念

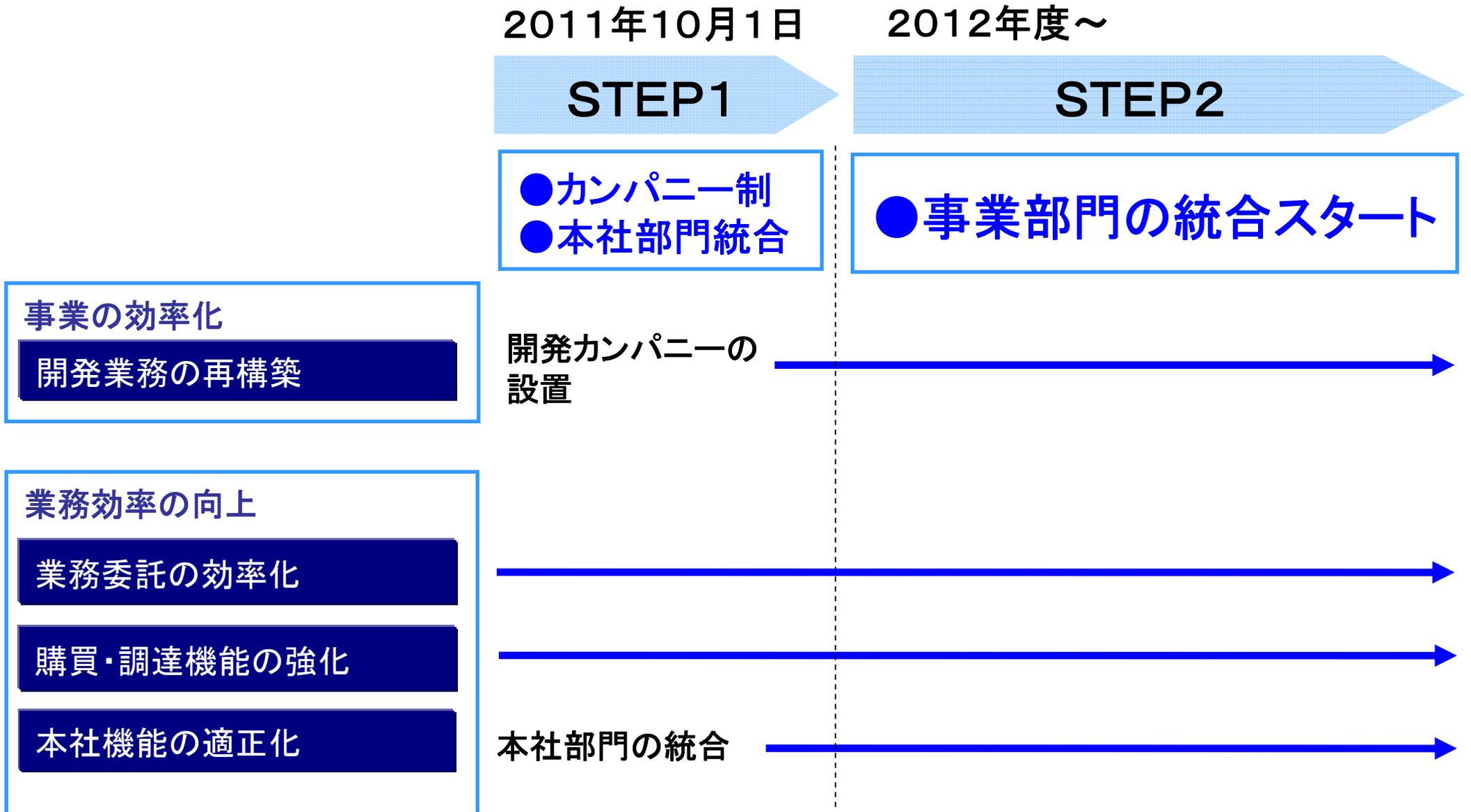
2. 統合のステップとスケジュール

3. 基本戦略

4. 経営目標

(参考資料)

統合のステップとスケジュール



1. 新会社の社名の由来と 経営理念

2. 統合のステップとスケジュール

3. 基本戦略

4. 経営目標

(参考資料)

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

(1) 顧客基盤と提供サービスの拡大 クロスセルの推進

重複顧客は20%程度、顧客基盤が大幅拡大

SCS顧客

20%

CSK顧客

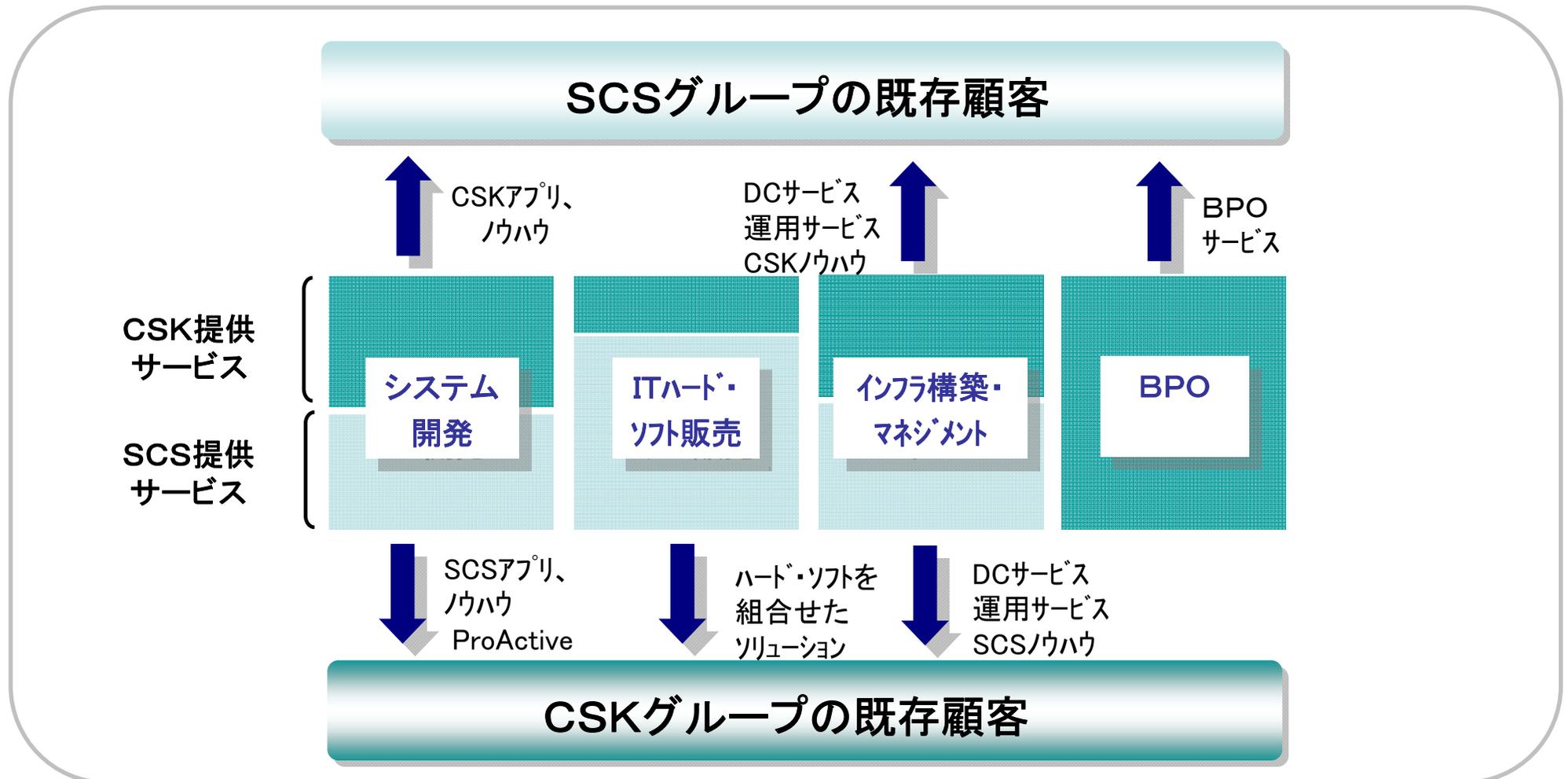
流通・製造・金融等のターゲット分野でシェア拡大

売上高(億円)



(1) 顧客基盤と提供サービスの拡大 クロスセルの推進

顧客基盤・提供サービスの拡大 → クロスセルによる収益拡大



CSK ⇒ SCS

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

SCS ⇒ CSK

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

(2) クラウド関連ビジネスの拡充

【現状】

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

【目指す姿・将来像】

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

【具体的な施策】

<データセンターサービス>

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

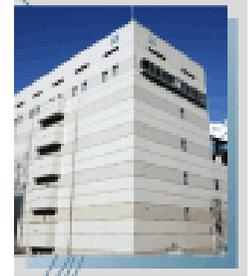
<アプリケーション>

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

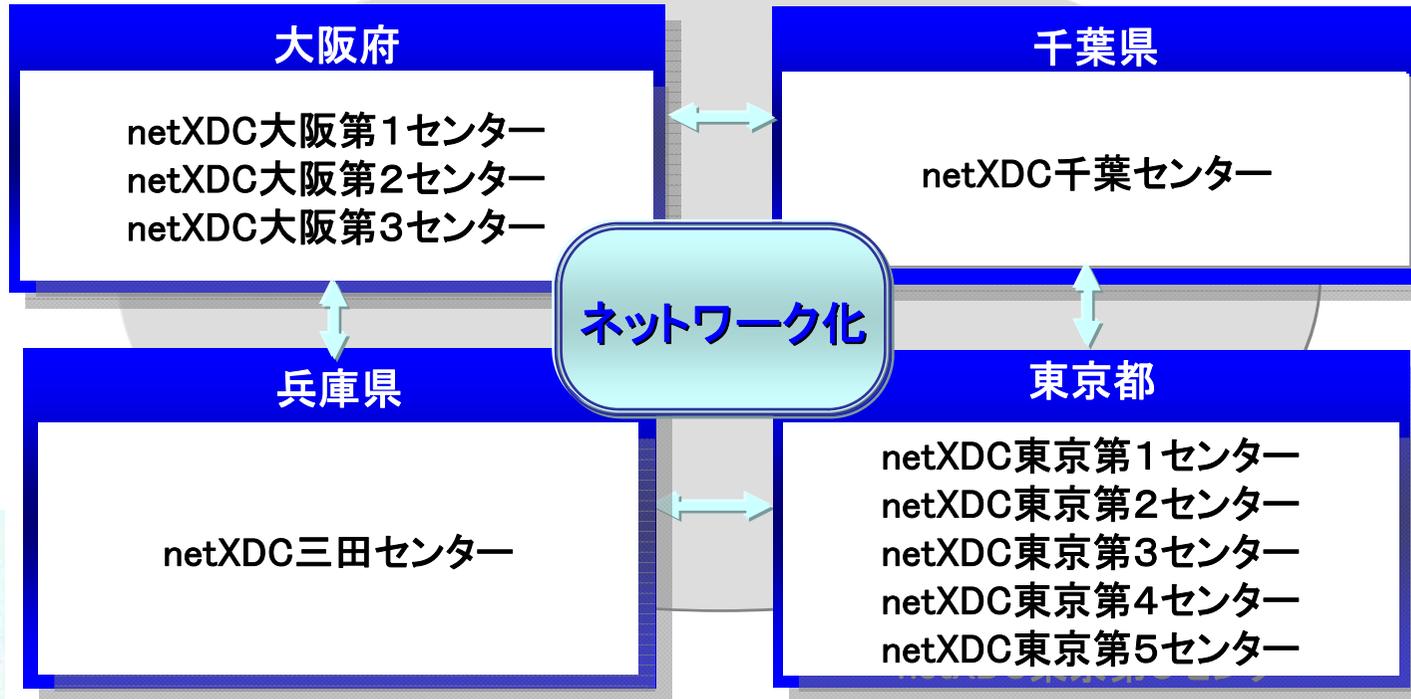
データセンターサービス

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

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



netXDC東京第1センター



netXDC大阪第2センター

関東・関西エリアの国内10拠点に
堅牢なデータセンターを展開



特定業界・業務向け自社製品・サービスの拡充、拡販

特定顧客向け
システム構築

資産化、
ソリューション化

自社クラウド基盤を
利用しSaaS化

《提供イメージ》

【製品群】



基幹業務をトータル支援する
ERPパッケージ

CHOIS

調剤薬局、ドラッグストアの医薬品発注、
入在庫等業務の集中管理システム



MR専用モバイルソリューション
(MR情報提供活動支援)



多店舗型経営形態向け
店舗開発業務効率化システム

SMCL

スーパーマーケット
クラウドEDIサービス

CRIPS

アウトソーシング型
小売業情報システム

自社保有データセンター(クラウドサービス提供基盤)

クラウド環境提供サービス



(3) グローバル関連ビジネスの拡大

【現状】

- SCSが持つ、有数のグローバルサポート実績
- 両社の多様な顧客基盤

【目指す姿・将来像】

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

【具体的な施策】

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

グローバルサービス展開

グレートジャパニーズマーケットへの取り組み

- ・グローバル進出する日系企業向けサービス提供

ロンドン

日本

ニューヨーク

ボストン

サンタクララ

ダラス

大連

上海

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

中国を拠点に、中国・アジア向けのビジネスを拡大

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

シンガポール

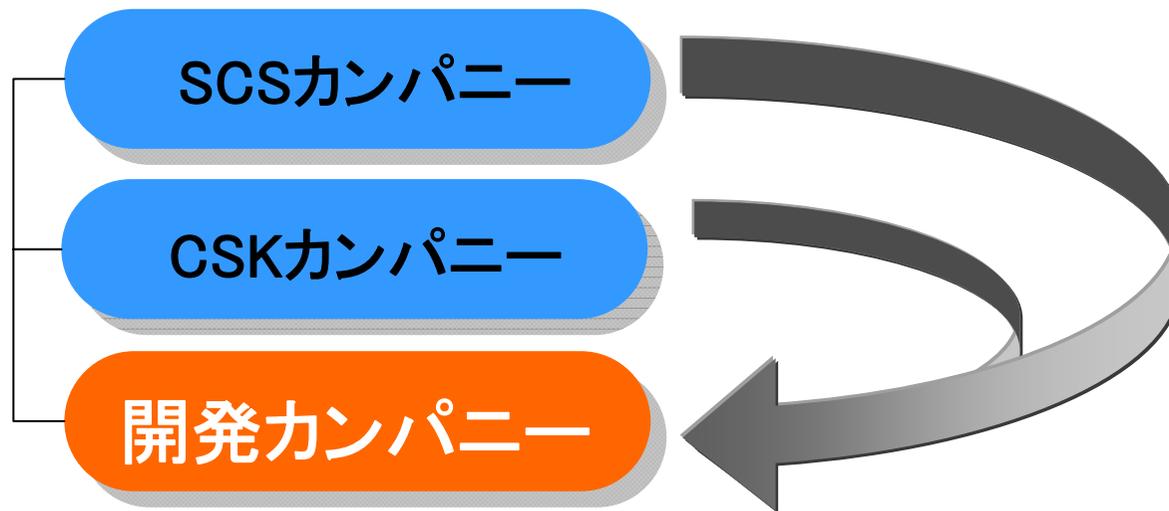
当社グループ拠点

(4) 事業の効率化 システム開発業務の再構築

システム開発業務を再構築し、生産性・品質の向上を実現

具体的
取り組み

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



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

(5) 業務効率の向上

業務の効率化

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

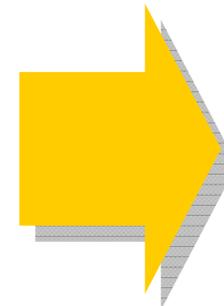


【2015/3期】

今年度比
▲25億円

総人件費の適正化

- ・社員の自然減等による
要員数の適正化 等



【2015/3期】

今年度比
▲35億円

1. 新会社の社名の由来と 経営理念

2. 統合のステップとスケジュール

3. 基本戦略

4. 経営目標

(参考資料)

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

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

1. 新会社の社名の由来と 経営理念

2. 統合のステップとスケジュール

3. 基本戦略

4. 経営目標

(参考資料)

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

※ 非常勤取締役 ※※ 非常勤監査役

