

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 the second instance, creating a stylized, interconnected appearance.

夢ある未来を、共に創る。

中期経営計画 (15年4月～20年3月)

代表取締役会長
中井戸 信英

SCSK株式会社
2015年4月28日

I 前中期経営計画(11年10月～15年3月)

ー 総括ならびに15年3月期業績

① 基本戦略の推進

- ・クロスセルの推進
- ・クラウド関連ビジネスの拡充
- ・グローバル関連ビジネスの拡充

② 事業・業務の効率化

- ・事業ポートフォリオの再構築
⇔ 事業仕分け
- ・事業経費の効率化
⇔ 人件費の適正化・業務委託費の削減
- ・業務品質の向上
⇔ 開発標準の統一・プロジェクト管理の強化

③ 働きやすい職場・人を活かす会社づくり

- ・組織改編・人事制度他
すべての事業運営フレームワークの見直し
- ・Smart Work Challenge
- ・ダイバーシティ、健康経営

戦略目標

2011年10月の2社合併後
真の融合を推進するとともに
合併シナジーを追求し、
収益基盤を強化拡大

	現行 中計目標	15年3月期 実績
売上高	3,000億円	2,976億円
営業 利益	250 ～300億円	280億円
営業 利益率	8～10%	9%
ROE	10%以上	12% ※

※ 標準税率ベース
自社推計値

Ⅱ 新中期経営計画(15年4月～20年3月)

(a) 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の実行を図り
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

(b) 基本戦略① 「サービス提供型ビジネスへのシフト」

■ビジネスモデルの転換

従来のモデル

労働集約型
人月ベースの受託型

サービス提供型ビジネス

自社の知的財産権・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、
顧客に長期間に渡り提供する

- 組織体制を変革し、全社的で戦略的な取り組みを実施（次ページ参照）
- 当社オリジナルのITサービスを他社に先駆けて取り組む

■狙い

- ① マーケットシェアの獲得
⇔持続的な高成長
- ② 収益性の向上
- ③ 顧客との長期安定的な
関係構築
⇔「顧客内でのNo.1ベンダー」

■サービス事例

従来型からの転換を推進

- USiZEサービス
- FastAPP
- 証券業務システム
- AMOサービス
- ProActive サービス提供型
- WEBソリューション

既存サービスの拡大

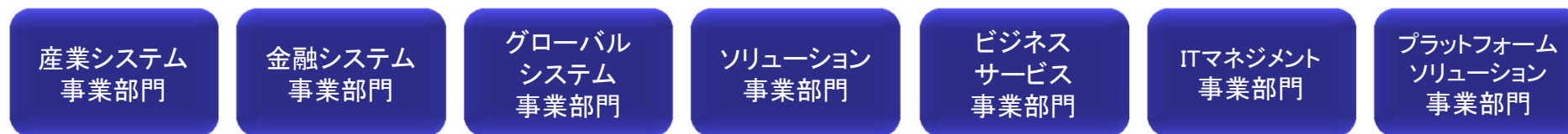
- 流通業界向けサービス
(スマクラ/EDI, CRIPS, CHOIS, 等)
- 薬品業界向けサービス (MR2GO, 等)
- コールセンター向けサービス (PrimeTiaas)
- BPOサービス

(c) サービス提供型事業推進に向けての組織改編

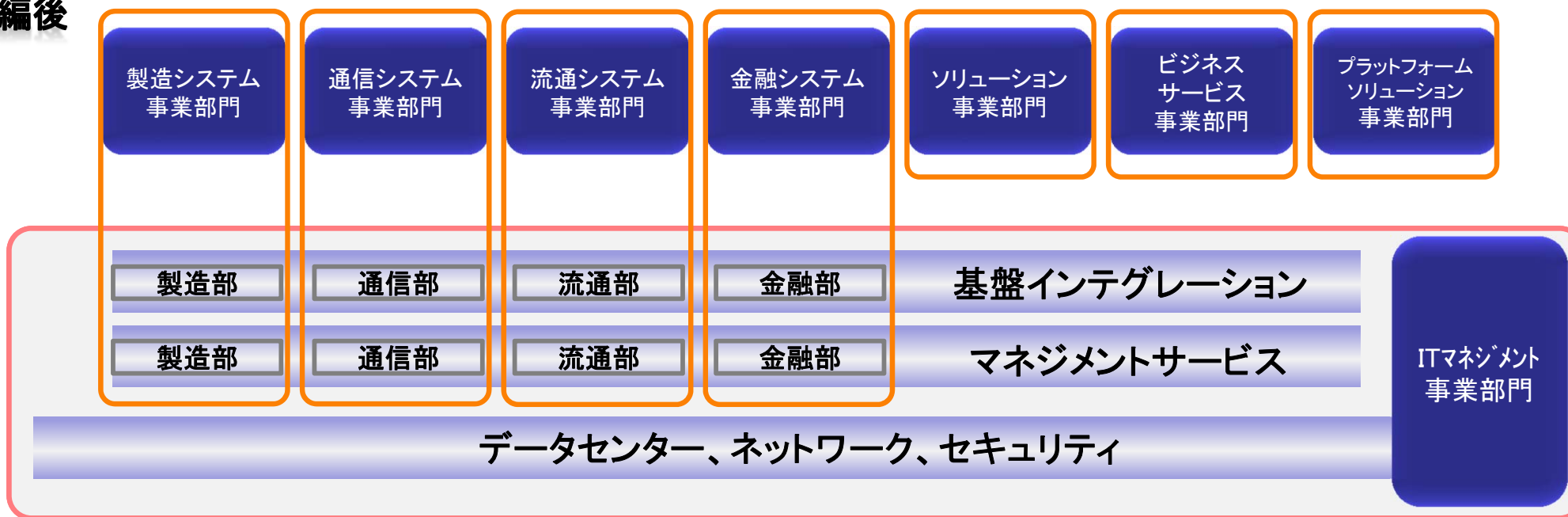
■推進体制

- 2015年4月より、サービス提供型ビジネスの推進・拡大に向けた事業推進体制へ
- 顧客業種別に、システム開発・インフラ構築・システム運用を一貫して提供

改編前



改編後



(d) 基本戦略② 「時代の変化を捉えた戦略的事業の推進」

成長産業や、当社の強みを発揮できる分野に対して将来性、成長性を見極めながら各領域において戦略的事業を推進し、確固たる市場ポジションを確立する。

- 対象分野の見極め
- 当該事業の成長戦略の高度化



- リソース重点配置・教育
(開発センターの機能の高度化)
- 業務提携・資本提携、M&A等

対象分野の事例

自動車業界向け
車載システム事業

エネルギー業界向け
電力自由化関連事業

流通業界向け
マーケティングソリューション

金融業界向け
メガバンク/グローバル事業

全業種共通
セキュリティ・ビッグデータ

車載システム開発の効率化・高度化を実現する製品・サービスの提供を通じて、日本の自動車メーカーおよびサプライヤーのECU(電子制御ユニット)開発を支援し、日本の自動車産業の発展に貢献。

<現況>

日系自動車メーカーに対しての
ECUモデルベース開発における
No.1サプライヤー



<将来像>

世界標準規格(AUTOSAR)対応の
OS・ミドルウェア(BSW)のNo.1ベンダー・
プロバイダー

■体制整備

- (1) 要員(含むビジネスパートナー)
 - ・車載システム技術者を現在の500名体制から2,000名体制へ
- (2) コンソーシアム・アライアンス
 - ・2014年11月に車載分野IT企業5社との協業・アライアンスを発表し、OS・BSW、ツール、コンサルティングをワンストップで提供する体制を構築、600~700名規模の技術者動員が可能に
 - ・今後も先端技術を有する企業に対してのアライアンス・資本提携・M&A等を推進
- (3) 研究開発・要員シフト他の事業投資
 - ・今後5年間で150~200億円の投資

将来的に数百億円から、2,000億円~3,000億円のビジネスへ

『グレートジャパニーズマーケット』戦略の次なるステージへの取り組み。
戦略的事業におけるグローバル展開を目的とした、サービス提供体制を確立

第1ステージ

前中期経営計画

グローバル関連ビジネスの拡大

- ・グローバル進出する日系企業向けに
主に国内からサービスを提供
- ・売上目標: 売上高の10%

第2ステージ

新中期経営計画

戦略的事業における 体制整備・取り組み拡大

- ・対象分野を選定し、海外現地向け
の体制整備、ビジネス拡大に注力
- ・売上目標: 1,000億円

対象分野の事例

① 車載システム事業

- BSW(Basic Software)の海外展開
 - 国内サプライヤーの海外展開支援
 - 海外サプライヤーへのBSW提供
- 海外展開体制の確立
 - 現地体制構築による開発拠点整備(M&A、事業提携含む)

② 金融メガバンク向け事業

- ボードレスオペレーションの確立による事業の拡大
 - メガバンクの海外支店、現地法人のIT領域支援
 - オンサイト保守サポート、海外ソリューション体制の拡充
(シンガポールを拠点としたアジア展開)
 - 海外拠点(東南アジア、欧米)への金融専属部隊の配置

1

業務品質の追求

「不採算の抑制」から
「高品質による収益性・生産性向上」へ向け、
全社開発標準SE+適用を推進

2

事業収益力の強化

事業仕分けによる継続的な事業
ポートフォリオの見直しにより、収益力を強化

3

業務効率の向上

ワークスタイルの改革、業務プロセスの
改革によるコストの低減

4

働きやすい職場 ・ 健康経営

「スマチャレ20」から人を活かす会社
次のステージへ

5

人材育成

高度専門人材・マネジメント人材の育成等

(h) 経営目標ならびに16年3月期予想

	15年3月期実績	16年3月期予想	20年3月期戦略目標
売上高	2,976億円	3,100億円	
営業利益	280億円	290億円	500億円
営業利益率	9%	9%	10~12%
EPS	150円 ※	178円 ※	320円
ROE	12% ※	13% ※	15%
年間配当金	50円	70円	

新中期経営計画期間

※ 標準税率ベース
自社推計値

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。