



# 「共創ITカンパニー」として次のステージを拓く。 共感しあえるステークホルダーとの共創を加速させ、 デジタル技術による社会課題解決を推進します。

代表取締役  
執行役員 社長

當麻 隆昭

## 前期(中期経営計画初年度)の 総括

### 2024年3月期の振り返り

早いもので、私が社長に就任してから2年が経過しました。就任以来、役職員はもちろん、多くのステークホルダーとの共感を原動力とする経営(共感経営)を私の目指す経営像として掲げ、社会課題が多様化・複雑化する現代においては、一個人や一企業での対応は難しく、相互に連携しながら新しい価値の創出を目指す「共創」が欠かせないことを実感しています。

また、現代は「デジタル」が企業の成長戦略のコアとして位置付けられる時代です。それは、社会におけるIT業界そのものの位置付け、期待、見られ方も大きく変化していることを示しています。日々進化するデジタル技術を顧客や社会に対して最適な形で提供し、ともに新たな価値を創出することで、社会課題の解決に挑む姿勢がいま一度求められていると強く感じています。

そのような時代において、この1年を振り返ると、エネルギー・原材料価格の高騰による物価上昇や金利変動による為替動向の影響がありながらも、ITサービス市場は幅広い業種にわたる旺盛なIT投資意欲に支えられ、拡大基調を維持しています。当社においても、主要なお客様を中心とするIT投資需要が好調に推移したことで、想定を上回る業績となり、2011年の合併以来、12期連続で増収・増益・増

配を達成し、2024年3月期を終えることができました。

### 中期経営計画実行の鍵は“浸透”にあり

当社の目指す姿として掲げるグランドデザイン2030と2030年に向けた第二期の中期経営計画(2023年4月から開始、以下、中計)を実行していくに当たって、何よりも社員からの理解と共感を得ることが第一と考えました。その考えから、2023年3月期の段階から折に触れて中計の方針に触れる機会を増やしてきました。その上で、2024年3月期の期初には6つある事業グループ全てのキックオフミーティングにも参加し、中計をどのように実行していくのか、直接、自らの言葉で語りかけてきました。事業グループのキックオフミーティングに社長が参加することは当社として初の試みでしたが、社員の顔を見ながら対話できる良い機会であったと思います。そのほかにも、部長職206名とのタウンホールミーティングを小グループ単位で複数回開催し、双方向のコミュニケーションを図ることで、各事業のフロントに立つ部長層の腹落ちを促していくことに時間を使いました。

[P25 / グランドデザイン2030](#)

当社では、中計の浸透度合いについて、毎年度アンケート調査を行っており、中計初年度の調査では、「中計の中身を理解している」「中計を意識しながら日々の業務をしている」と回答した社員の割合が大多数を占めました。多くの社員に中計が浸透し、実行に向けた高い意識を醸成できていると捉えています。まだ道半ばではありますが、アンケート調査などを通じた社員の前向きな反応と行動、中計

初年度の進捗からも、中計の浸透について旗振り役を担った本部長および部長職の努力が実を結びつつあると実感しています。

ここまで中計の浸透にこだわったのは、私自身の経験からでした。若手エンジニアの時代に、経営の目線をすぐには理解できなかったという経験から、伝え方や説明の方法については、それぞれの年代や役職によって変える必要があると感じています。そのため、部長職には、メンバーに対して丁寧に目線を合わせて説明するようにお願いしました。

メンバーそれぞれに対して、自分自身の頑張りが、会社の業績やお客様、その先の業界や社会にどう影響を与えるかを丁寧に説明することは、社員のモチベーションの向上や働きがいの実感につながるものと考えています。

## 基本戦略に基づく さらなる成長へ

### 成長し続けるために

中計で掲げる3つの基本戦略のうち、基本戦略1(事業シフトを断行)では全社施策を設け、全既存事業を対象に1年間取り組みを進めてきました。各事業で具体的な進捗があり、一定の成果が出始めています。この歩みを止めることなく、中計2年目の今年度は基本戦略1の推進力を一層強化し、さらなる実行につなげていく1年にしたいと考えています。



ここからは当社の事業成長をリードする基本戦略2とともに、次世代デジタル事業の創出を目指す基本戦略3の2つの戦略に焦点を当てたいと思います。

### 成長市場をリードする

基本戦略2では、「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」「新しい価値創造に向けたイノベーションサービス」「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」の3領域で事業を推進しています。



1つ目の「モダナイゼーションサービス」では、特に製造業向けデジタルサプライチェーン事業が好調に進捗しています。当社は8,000社を超える顧客基盤を有していますが、そのうち売上高の3割を占めるのが製造業のお客様との取引です。製造業のお客様との強い関係性をベースに、SAPを中心としたERPを核に当社のシステム構築で培ってきた業務知見や技術力などをもとにサプライチェーンのデジタル変革とともに実現するべく、アプローチを進めてきました。その結果、これまでERP領域において取引がなかったお客様を中心に、大型のシステム再構築の引き合

いを多数いただいており、案件受注が順調に積み上がっている状況です。

2つ目の「イノベーションサービス」では、特にモビリティ事業において、高度デジタル人材を活用する事業領域や子会社(株)ペリサーブを中心に展開している検証サービス事業も含め堅調に推移しています。モビリティ業界は100年に一度と言われる大変革期を迎え、従来のハードウェア中心のクルマづくりから、ソフトウェア中心のクルマ・サービスづくりへと変化しています。Software Defined Vehicle、いわゆるSDVとして近年注目を集めており、当社においてもこの変化をいち早く捉え、SDV時代をリードする共創型モビリティサービサーを目指して、自動車メーカーやサプライヤー各社との共創を加速させてきました。その一例が、本田技研工業(株)様との戦略的パートナーシップの締結やルネサスエレクトロニクス(株)様やトヨタコネクティッド(株)様との協業を開始したことです。当社が持つモビリティ×ITの知見をベースに、SDV時代をリードする共創型モビリティサービサーを目指して、共創戦略を益々加速させていきます。

最後に、3つ目の「インテグレーションサービス」では、2023年8月にSCSKセキュリティ(株)を設立しました。当社はこれまでも、サイバーセキュリティに係るサービス事業と、プロダクトベンダーの先進技術を活用したプロダクト事業を提供してきました。しかしながら、日本企業のサイバーセキュリティ対策がベストオブブリードでの対応が主流であることから、製品間の連携不足によるセキュリティホールが発生や、機能重複による投資の非最適化といった課題が顕在化しています。こうした状況を踏まえて、当社が長年培ってきた2つの事業を組み合わせることで、複雑化・高度化するサイバーセキュリティ課題の解決に貢献することを目指し、設立したのがSCSKセキュリティ(株)です。企業のサイバーセキュリティリスクを低減するとともに、セキュリティ領域における投資対効果を最大化させ、安心・安全な社会の実現に貢献していく所存です。

☞ P36 / 中計基本戦略2

☞ P81 / SCSKセキュリティ設立

### 次世代デジタル事業の創出

基本戦略3は、コア事業で培ってきた知見に加えて、過去から蓄積してきたビジネスデザインや新規事業開発の知見を活かしながら、従来とは非連続な事業成長を実現す

る「次世代デジタル事業」の創出を目指すものです。

ここで、力を入れている領域の1つにGX(グリーントランスフォーメーション)領域があります。中計の開始に合わせて、新規事業開発を担うビジネスデザイングループにGXセンターを設置し、新たなサービスの創出を進めてきました。既にEneTrackやZEBiT(ゼビット)といった社会の脱炭素化に貢献するサービスをリリースしており、収益化に向けた段階に入っています。この領域の課題解決は社会からの要請も非常に強く、対象となる市場も容易には捉えきれないほどの大きさを秘めています。この領域で私たちが価値を発揮していこうとする時に大切なのが人材の力です。GXセンターでは、多くのビジネスデザイン人材がエネルギー関連分野の専門家の力も借りながら、社会が抱える環境課題の解決に貢献する新たなサービスの創出に奮闘しています。

もう1つ大切になるのが集合体としての力、つまりはエコシステムの形成です。こうした領域での事業拡大といっても、当社単独では早晚その限界を迎えることは明らかであり、事業を大きくスケールさせていくためには、志に共感できる企業との提携や、場合によってはM&Aも必要となります。その実現には、まずは私たち自身がこの分野での強みや得意とする技術領域、尖ったサービスを社外に向けて明らかにしていくことが求められます。それなくして、「SCSKと連携しよう」という状況は望めません。引き続き、当社ならではのサービスを世の中に提供し続けていきます。

☞ P63 / SCSKの気候変動対応ビジネスへの取り組み

そのほかにもCX(カスタマーエクスペリエンス)領域にも力を入れております。

CX領域においては、デジタル技術を活用し、多様化する価値観・生活様式に対応した豊かな顧客体験を実現しています。2024年5月には、100%子会社のSCSKプレッシュェンド(株)と持分法適用関連会社であるダイヤモンドヘッド(株)が合併による新たな企業として再編する基本方針を決定しました(2024年10月1日合併予定)。この合併において、両社の開発リソースの集約やノウハウ共有により、開発効率化を高めるとともにサービス拡大に向けた体制を強化いたします。新会社は、EC開発のほかにも、ECサイト運営やフルフィルメントサービス、さらにデジタルマーケティングを通じてお客様の業績向上に貢献してまいります。こういった強力なサービスを組み合わせることで、上流コンサルティングからシステム開発、運営までを包括

するオフリング型ビジネスモデルを推進してまいります。

☞ P37 / 中計基本戦略3

## 健康経営の深化と 多様な人材が集うための 新たな取り組み

### 健康経営を超えて「Well-Being経営」へ

当社は、効率的で柔軟な働き方の実現を目指して、2012年に働き方改革をスタートさせました。2015年からは、心身ともに健康的な会社となることが、社員の幸せと企業の持続的成長につながるとして、健康経営を推進しています。健康経営については、企業として唯一、初回から10年連続で健康経営銘柄に選定されるなど、社外からも評価をいただいています。そして、次のステージとして、2021年からは「Well-Being経営」を定義し、価値創出を通じた社会への貢献と働きがいを実感できる会社に向けたさまざまな取り組みを推進しています。



私は、長らく製造業のお客様を中心とする事業現場でキャリアを積んできました。事業責任者を務めていた時から課題としてきたのが、「働きがい」をいかに高めていけるかということです。これまでのIT業界は、お客様のバックヤードのシステムを構築し、運用していくということが主



体であり、社会に直接的に貢献することや、一般消費者に直接何らかのサービスや仕組みをお届けするといった機会は限られていました。言うなれば、間接的な社会への貢献だったわけです。しかしながら、昨今はIT業界に対する光の当たり方がこれまでとは比べものにならないほど強くなっています。直接的に社会に貢献し、社会課題の解決に真正面から挑戦できる機会も大きく拡大しました。ようやく、そのような業界になってきたというのが、私の偽らざる実感です。そうした経緯があり、2020年に人事担当役員に就任した際に、働きやすさ、健康経営の次は、「働きがい」にしっかりと焦点を当てていきたいと考え、「Well-Being」を社内に打ち出したわけです。

ただし、これは号令だけで進んでいくものではありません。これまでの経験を踏まえると、広く定着させていくためには、現状の立ち位置を正確に捉え、改善を続けていく必要があると考えています。それなくして社員の意識も高まっていけないと考え、2024年に独自指標である「SCSK Well-Being Score」を設け、定点観測と改善サイクルを回すことに取り組み始めました。

[P41／人事分掌役員補佐メッセージ](#)

## 人が集まるSCSKに向けて

当社は、働き方改革をはじめさまざまな取り組みの成果もあって、新卒の皆さんからも多くの応募をいただく企業になっています。一方で、即戦力人材を求めるキャリア採用では、IT業界に留まらず、お客様を巻き込んで人材の獲得競争が激化し続けています。

改めて、人が集まり、活躍できる会社を目指し、2024年4月に新たに人材戦略本部を設け、仕組みづくりに取り組みました。多様な人材、多彩な人材が集まり活躍できる、そうした会社にしていくために報酬体系も含めたメリハリのついた人事制度の改革や、風通し良く人材や組織が存分に力を発揮できる環境を作り上げていきたいと考えています。

また、この環境づくりへの取り組みは当社内だけでなく、日々の事業を担うパートナー企業にも共感いただきながら進めていく必要があります。高品質なサービスを継続的にお客様に届けていくためには、パートナー企業との密接な連携が不可欠です。これまでに当社が取り組んできた品質向上や生産性向上の施策・仕組み、働き方改革や健康経営、そしてWell-Beingにおける各種取り組みをパート

ナー企業と共有し、ともに顧客や社会のデジタル化を推進する担い手として、成長していきたいと考えています。

[P83／健全なバリューチェーンの確立](#)

## 事業変革を牽引する 技術ビジョン2030

### 見えてきた課題

ここ1・2年で感じることは、外部環境に合わせて事業変革を行う必要があるということです。我々の場合、先進技術を活用して事業モデルを変えていく必要があります。

例えば、BPOビジネスを担うSCSKサービスウェア(株)においては、従来からコールセンターでの問い合わせ対応にはチャットボットを活用していましたが、生成AIの出現によりさらにその活用的高度化が進んでいます。新たな技術の出現や、技術の進化は、既存の事業に影響を与えます。当社としても現状に甘んじることなく、常に変化し続ける必要があると感じています。今後、どのような方向性で先進技術を我々の事業に取り込んでいくかを示すために、SCSKグループ技術戦略「技術ビジョン2030」を策定し、2024年7月に公表しました。

### 技術ビジョン2030

このビジョンでは、先進デジタル技術の最大活用、技術知財の創出と活用、多様なステークホルダーとの共創を柱に、「デジタルオフリング集団への変革」を掲げています。

急速な社会や事業環境の変化に対応し、お客様の多様なニーズに応えるために、デジタル技術の活用と知財化を進め、新たな価値創出と事業開拓を実現します。また、研究機関やスタートアップ企業との共創を強化し、高度デジタル人材の育成・獲得、デジタル技術領域におけるパートナーとの協業を通じて、デジタルケイパビリティの強化にも取り組みます。これらの取り組みを通じて、2030年に向けて設定した3つのゴールの達成を目指して、取り組みを進めていきます。

[P27／技術ビジョン2030](#)

## ステークホルダーの皆様へ

### 目指す姿は共創ITカンパニー

新たな共創を育む場として、ブランディング拠点と位置付ける「SCSK LINK SQUARE」を東京ミッドタウン八重洲に開設しました。SCSKグループの事業を通じた価値創造にお客様と共感する場、ライブオフィスで新しい働き方を実感できる場、先進的なテクノロジーや取り組みを業界の垣根を越えて共創・検証・実証・発信する場としていくことがこの拠点開設の目的であり、コンセプトです。当社の最新のソリューションを紹介したり、最先端のデジタル技術を体感できたりする場として、SCSKブランドを広く知っていただく機会をSCSK LINK SQUAREから提供していきます。

[P122／巻末コラム](#)

当社はグランドデザイン2030で、「2030年 共創ITカンパニー」の実現を目指しています。この目指す姿の達成に向け、「総合的企業価値の飛躍的な向上」に取り組んでいます。総合的企業価値とは、「成長戦略としてのサステナビリティ経営」を実践し、「2030年 共創ITカンパニー」の実現を目指すために、当社グループが本質的な企業力として目指す価値です。具体的には、「経済価値」と「社会価値」、「人的資本価値」など非財務要素を包含した企業価値のことです。この総合的企業価値の向上により、お客様や開発パートナー、製品ベンダー、運用パートナー、そして学生や既存のIT技術者など、「人が集まり、人に選ばれるSCSKグループ」を作り上げていきます。ひいては、それが共創ITカンパニーの実現につながると考えています。同時に、社員一人ひとりの市場価値を引き上げることで、人的資本経営を実践し、役職員の働きがいを高めていきます。

ステークホルダーの皆様には、変革に挑み続けるSCSKの今後にご期待いただき、ご支援、ご指導を賜りますようよろしくお願いいたします。

