

FY2012-FY2014

中期経営計画

FY2015-FY2019

中期経営計画

FY2020-FY2022

Toward2030 第一期 中期経営計画

真の融合の推進と合併シナジーの追求

労働集約ビジネスからの脱却

新たな価値創出に向けた事業変革

基本戦略の振り返り

クロスセルの推進

- 合併により拡大した顧客基盤を活かし、両社それぞれが強みとするサービスのクロスセル営業を全社的に推進、売上規模を拡大

グローバル関連ビジネスの拡大

- 海外拠点の拡充・強化や業務支援など、これまでのグローバルサポート実績を活かし、日本企業向けの海外進出サポート体制を整備、関連売上高を拡大

クラウド関連ビジネスの拡充

- netXDC千葉第2センター（S12）を新設。業界トップクラスの規模のデータセンターを基盤に、クラウド型のITサービスを拡充

サービス提供型ビジネスへのシフト

- 標準的かつ汎用的な業務オペレーションを共同利用型システムとして提供するサービス「サービス提供型ビジネス」を拡充し、労働集約型ビジネスからの脱却を推進
- ビジネス規模は全社売上高の約20%を占める規模に拡大

戦略的事業の推進

- 車載システム基盤であるBSW (Basic Software) を自社開発し、自社製品である「QINeS-BSW」を市場リリース
- 自動車市場の変化に伴い、当初計画よりも収益化に遅れが発生し、当中期経営計画期間内での黒字化達成ならず

グローバル展開第2ステージ

- 日系企業の現地法人のIT構築支援など、さまざまなITサービスのさらなるグローバル展開を推進
- ミャンマー、インドネシアに拠点を新設し、ASEAN地域における事業基盤を強化

基本戦略の振り返り

事業革新

- コア事業において、業務プロセスと顧客接点の革新を通じた競争優位の確立を目指して、ものづくり革新と“分室”革新を推進
- ものづくり革新プラットフォームとしてS-Cred+を新たに構築

DX事業化

- 重点領域としてモビリティ、金融サービスプラットフォーム、ヘルスケア、CXの4領域で新たな事業の創出に注力

人材投資

- SCSKの最大の財産かつ、成長の原動力である人への投資を積極的に行うことで、人材の高度化・多様化・拡充を推進

経営基盤強化への主な取り組み

グループ総合力強化

- 2021年3月期 ニアショア開発拠点を秋田県・石川県に開設
- 2022年3月期 中堅企業市場へのアプローチに向けたグループ再編を実施（SCSK Minoriソリューションズ（株）発足）
- 2023年3月期 ニアショア開発拠点を大分県・長崎県に開設

人を活かす経営

- 2021年3月期 複線型の新人事制度導入
- 2023年3月期 シニアエキスパート社員制度導入（65歳超の継続雇用）

共創の企業文化づくり

- 2021年3月期 事業創出プログラム「SCSKグループみらい創造プログラム」と、若手人材とトップマネジメントの意見交換プログラム「Beyond 2030」を開始

経営基盤強化への主な取り組み

業務品質・効率性・生産性

- 2013年3月期 SE*適用開始
- 2014年3月期 サービスチェック制度導入（システム運用の品質管理）
- 2015年3月期 Coreパートナー制度導入

働きやすい職場・健康経営

- 2014年3月期 スマートワーク・チャレンジ開始
- 2015年3月期 残業時間20時間以下、有給休暇取得率95%以上達成

人材育成

- 2013年3月期 専門性認定制度導入

業務品質・効率性・生産性

- 2017年3月期 SE*認定試験制度導入、SE* (Navi) 導入
- 2019年3月期 SE*社内遵守率100%達成

働きやすい職場・健康経営

- 2016年3月期 健康わくわくマイレージ導入
- 2018年3月期 どこでもWORK開始
- 2019年3月期 シニア正社員制度導入
- 2020年3月期 副業・兼業制度導入

人材育成

- 2016年3月期 SCSKグループ役職員向け技術コンテスト「テクのこ」開始
- 2017年3月期 SCSK i-University開始
- 2018年3月期 自己研鑽活動促進施策 コツ活開始
- 2020年3月期 学び手当支給開始

経営目標に対する実績と総括

	2015年3月期	
	目標	実績（日本基準）
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%	9.4%
ROE	10%以上	12.4%

- 2011年10月の合併以降、各種施策の実施により経営基盤を整備し、両社の真の融合を推進
- 合併シナジーによる事業拡大を想定通りに実現し、経営目標を達成

	2020年3月期	
	目標	実績（日本基準）
営業利益	500億円	423億円
営業利益率	10~12%	10.9%
EPS	320円	300円
ROE	15%	15.6%

- 事業構造の転換（脱労働集約型ビジネス）および経営基盤強化を着実に推進し、当中期経営計画期間の売上高成長率は年平均5.4%、営業利益成長率は年平均8.6%と高収益成長を実現
- 戦略的事業の収益化に遅れが生じたものの、既存事業とサービス提供型ビジネスへのシフトにより創出する400~450億円の営業利益目標は計画通り進捗

経営目標に対する実績と総括

	2023年3月期	
	目標	実績（IFRS）
売上高	5,000億円以上*	4,459億円
営業利益率	10~12%	11.5%
ROE	15%以上	14.4%

当中期経営計画期間中のROIC維持目標レベル：10~12%⇒11.9%
※ M&Aによるインオーガニックの売上高伸長を含む

経営目標に対する実績と総括

- コロナ禍での事業活動への影響もあって、事業革新およびDX事業化の業績への貢献は限定的な状況であったものの、既存領域における顧客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、過去最高の売上高・営業利益を達成
- 当中期経営計画期間における売上高の年平均成長率は4.8%、営業利益の年平均成長率は6.7%と高収益成長を継続

Toward2030中計 第二期に向けた現状認識

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」に持続的な成長を続けていくために、2030年に向けた第二期の中期経営計画では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」に取り組んでまいります。

外部要因	内部要因
<p>◆社会動向</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 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 <p>◆顧客動向/ITサービス産業動向</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 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 	<p>◆SCSKグループの課題：3つの固定化</p> <p>① “顧客関係”の固定化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 顧客、取引分野、サービス内容、顧客との関係性 <p>② “事業モデル”の固定化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 営業手法、ビジネスモデル、価格設定 <p>③ “組織・人”の固定化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 担当業務、役割、経験文化、思想等
<p>◆先進技術動向</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 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 	

Toward2030 第二期 中期経営計画 (FY2023-FY2025) の概要

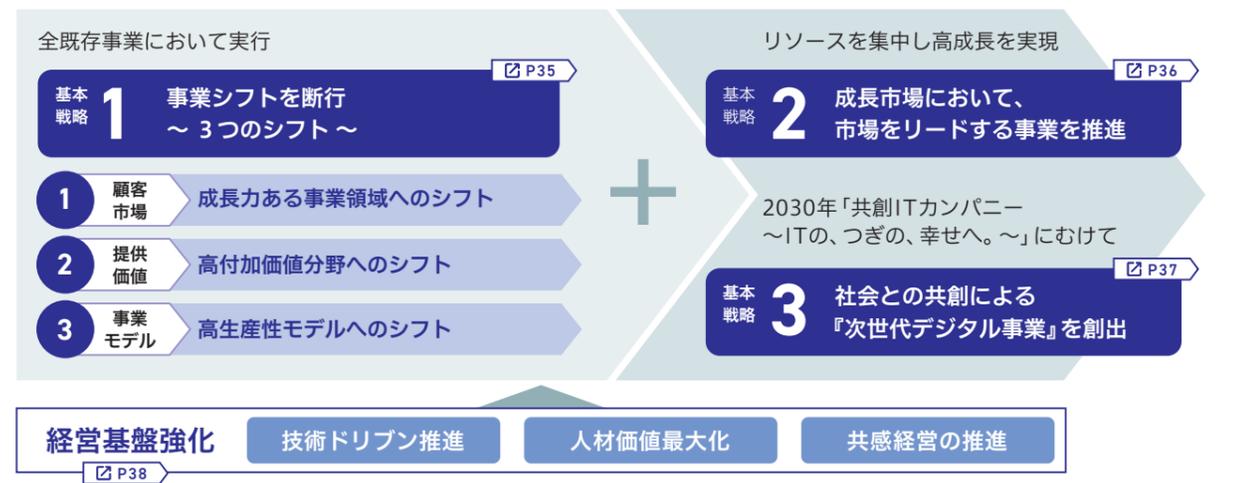
SCSKグループは2023年4月に「中期経営計画 (FY2023-FY2025)」を発表しました。

この中期経営計画は、グランドデザイン2030の実現に向けた第二期の中期経営計画として位置付けており、事業分野・事業モデルの再構築を進め、SCSKグループ発で新たな価値を提供する領域に積極的に取り組むことに加えて、収益性・生産性の高い事業モデルへのシフトを進めます。また、社員の能力を最大限に発揮できる業務環境の整備や事業分野・事業モデルの選択・構築を行うことで、社員一人ひとりの市場価値の最大化に取り組んでいきます。それらの推進に向けた具体的な取り組みをグループ基本戦略として取りまとめています。

グループ基本戦略

方針 “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



中期経営計画の詳細は、ホームページでもご確認いただけます。
https://www.scsk.jp/ir/management/mid_term.html



“総合的企業価値”とは

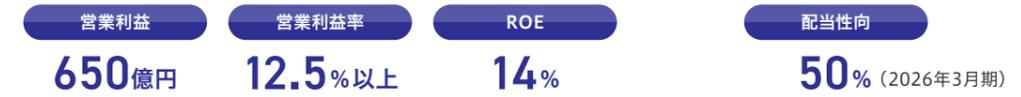
中期経営計画 (FY2023-FY2025) にて、「成長戦略としてのサステナビリティ経営」を実践、2030年 共創ITカンパニーの実現を目指すために、SCSKグループが本質的な企業力として目指す価値。「経済価値」と「社会価値」「人的資本価値」などの非財務要素を包含した企業価値。

- ・経済価値 長期的利益成長を目指し、収益力と成長力を兼ね備え、市場からは時価総額として評価される価値
- ・社会価値 環境・社会課題に積極的に取り組み、「持続可能な世界」への貢献として評価される価値
- ・人的資本価値 人材を「資本」として捉え、投資(能力開発・環境整備等)により引き出される能力価値等

経営指標 (財務)

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

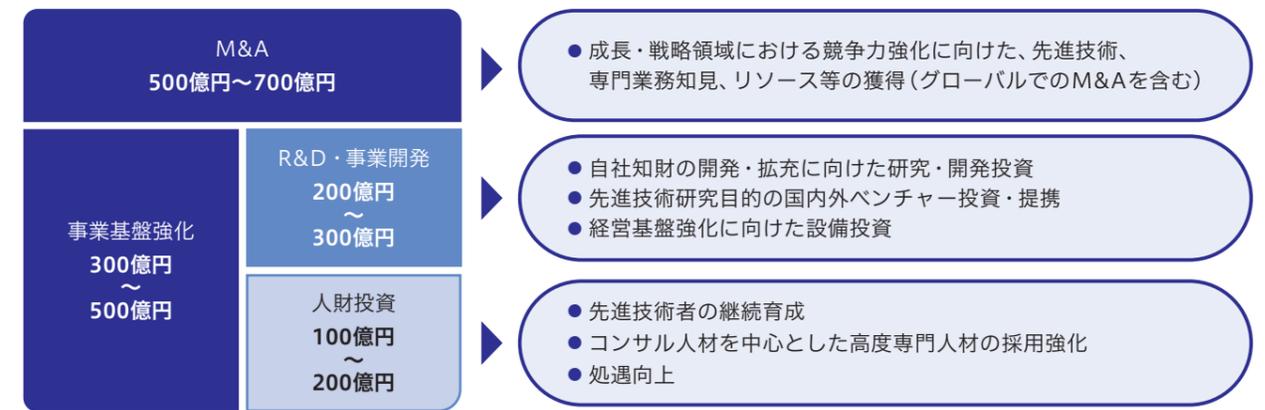


株主還元

業績拡大に応じて配当性向を高め、株主還元を拡充

成長投資

SCSKグループの強みをこれまで以上に強化するべく、3年間で1,000億円規模の積極的な投資を実行



経営指標 (非財務)

人材ポートフォリオ・人材育成

Well-Being・D&I推進

地球環境への貢献

- コンサル・ビジネスデザイン人材 **500名以上**
- 先進技術者育成研修修了者 **3,000名以上**
- 高度PM人材 **250名以上**
- デジタルスキル標準教育修了者 **10,000名**

- エンゲージメント^{※1} **90%以上**
- パフォーマンス発揮度^{※2} **90%以上**
- 部長級の女性数^{※3} **3倍以上**

- 温室効果ガス排出量削減率(2019年度比)
Scope1+2 (2030年度、2050年)
2030年度 **47%削減**
2050年 **100%削減**
- Scope3 (2030年度)
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

※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%とした時に80%以上発揮出来ている」と回答した社員の割合

※3 2023年3月期(実績)に対する比率を算出

経営指標（財務・非財務）の進捗サマリー

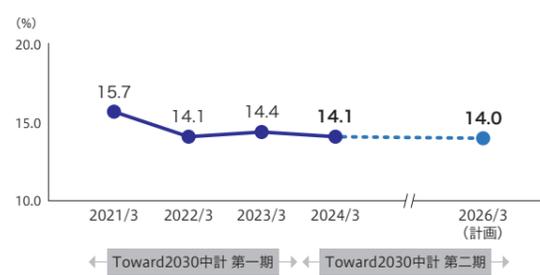
財務目標

営業利益は、増収に伴う増益に加えて、適正価格提示に係る取り組みの進捗や生産性改善に伴う収益性向上によって、コスト増加の影響を吸収し、前期比56億円増加、営業利益率は0.3pt改善の結果となりました。また、ROEは14%台の水準を維持しています。

営業利益・営業利益率



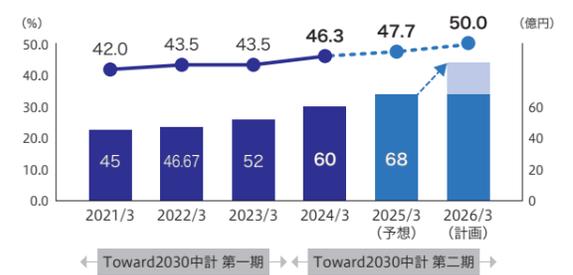
ROE



株主還元

配当性向は46.3%となり、2026年3月期における50%の実現に向けて順調に進捗しています。

配当性向



成長投資

中計3年間で1,000億円規模の積極的な投資を計画しており、2024年3月期は284億円の投資を行いました。

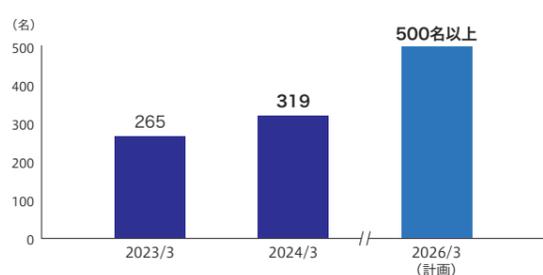
投資額

	2024/3	投資計画
M&A	69	500~700
R&D・事業開発	162	200~300
人財投資	51	100~200
合計	284	1,000

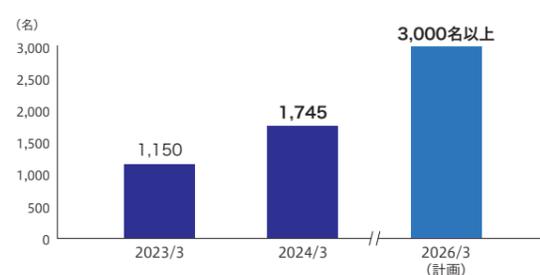
人材ポートフォリオ・人材育成 [P73](#)

中計で掲げる基本戦略の推進を加速させていくために、要となる4領域での体制拡充を非財務目標として設定し、人材育成に注力しています。これら人材の育成・拡充に向けた取り組みを進める中で、いずれの領域においても順調に増加しています。

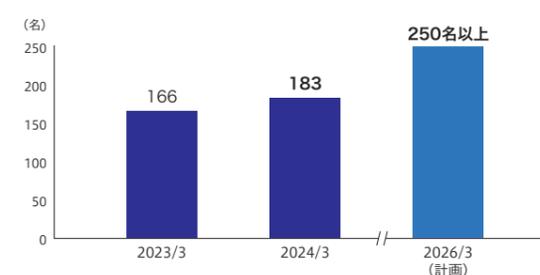
コンサル・ビジネスデザイン人材



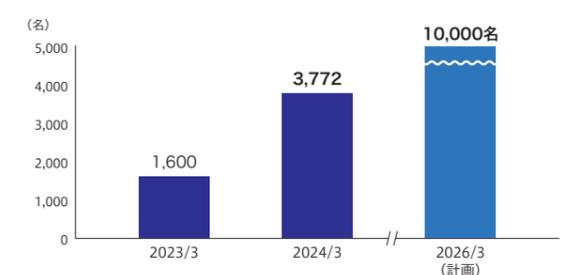
先進技術者育成研修修了者



高度PM人材



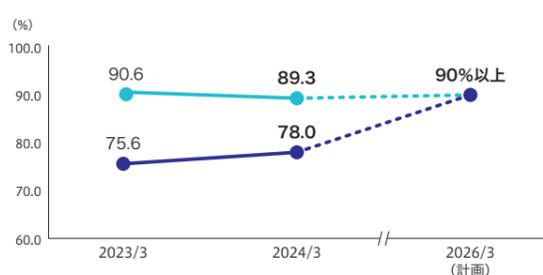
デジタルスキル標準教育修了者



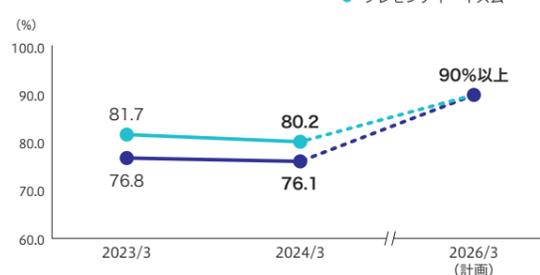
Well-Being・D&I推進 [P77](#)

働きやすさと働きがいの両立に加えて、心身の健康とパフォーマンス発揮を高い水準で実現していくために、社員のエンゲージメントおよびパフォーマンス発揮度の状況を定期的に捉えながら、継続的に取り組みを実施しています。

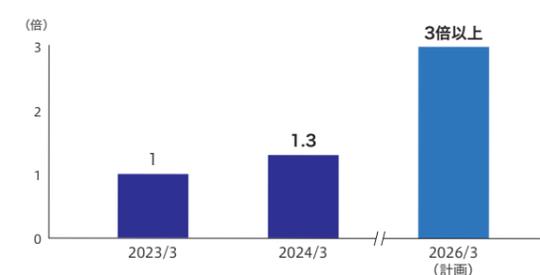
エンゲージメント※1



パフォーマンス発揮度※2



部長級の女性数※3



地球環境への貢献 [P65](#)

地球環境への貢献として、温室効果ガス排出量の削減に向けた取り組みを実施しています。

温室効果ガス排出量削減率 (2019年度比)

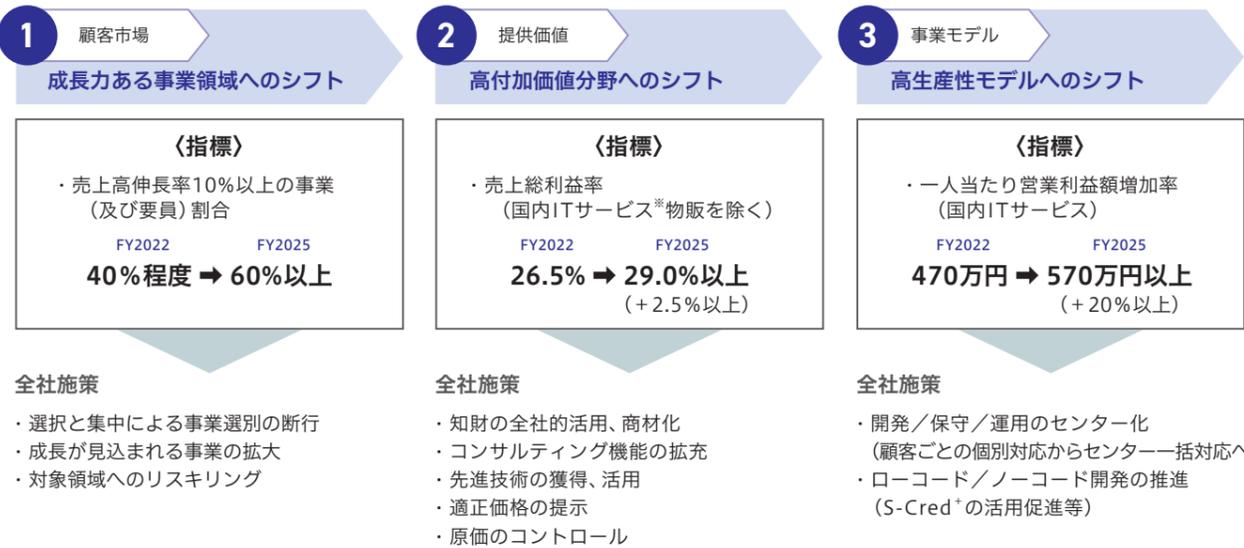
	2023年度 (実績)	2030年度 (目標)	2050年 (目標)
Scope1+2	約23%削減	47%削減	100%削減
Scope3	約9%増加	28%削減	-

※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
 ※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%とした時に80%以上発揮出来ている」と回答した社員の割合
 ※3 2023年3月期(実績)に対する比率を算出

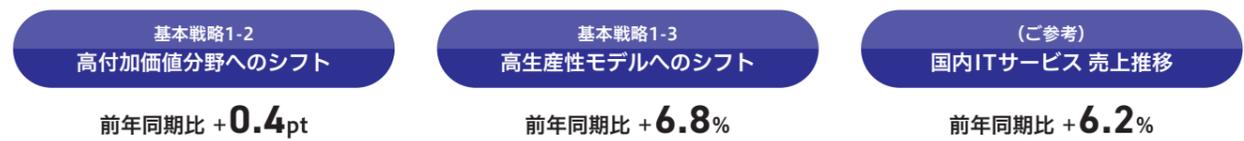
Toward2030中計 第二期 グループ基本戦略

基本戦略1 事業シフトを断行 ~3つのシフト~

基本戦略1では、事業環境の変化に対応し持続的な成長に向けて、事業分野・事業モデルを再構築します。また、SCSKグループの課題である顧客関係、事業モデル、組織・人の3つの固定化を打破し、企業体質を変革するべく、収益率の向上と共に、持続的成長への投資余力・成長余力を創出します。



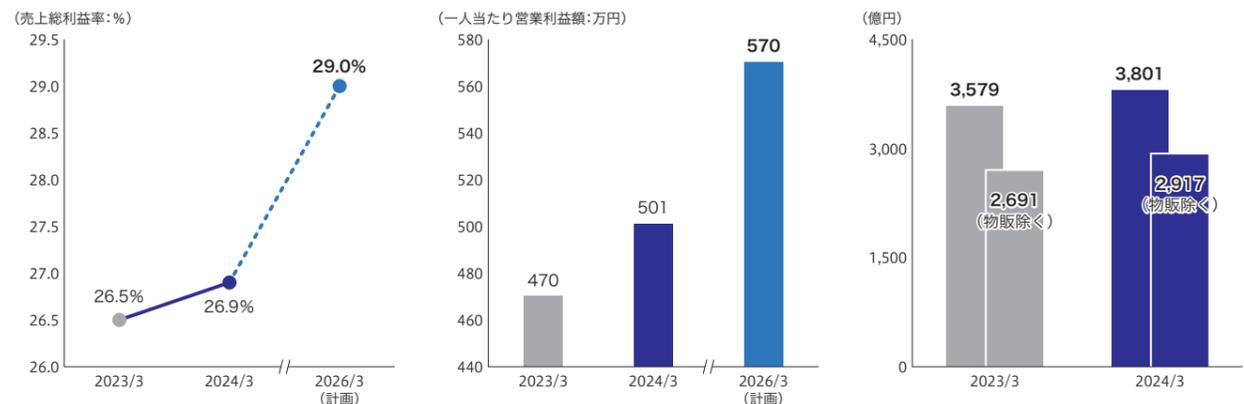
基本戦略1の進捗*



基本戦略2の事業を中心に、各ITサービス事業で上流フェーズへのリソースシフトを行った上で、高度デジタル人材の徹底活用による高収益事業化を進めています。

金融事業グループでの開発/保守/運用のセンター化(年間1,000人月規模の技術者を集約)や生成AIの活用などを通じて生産性向上を実現しています。

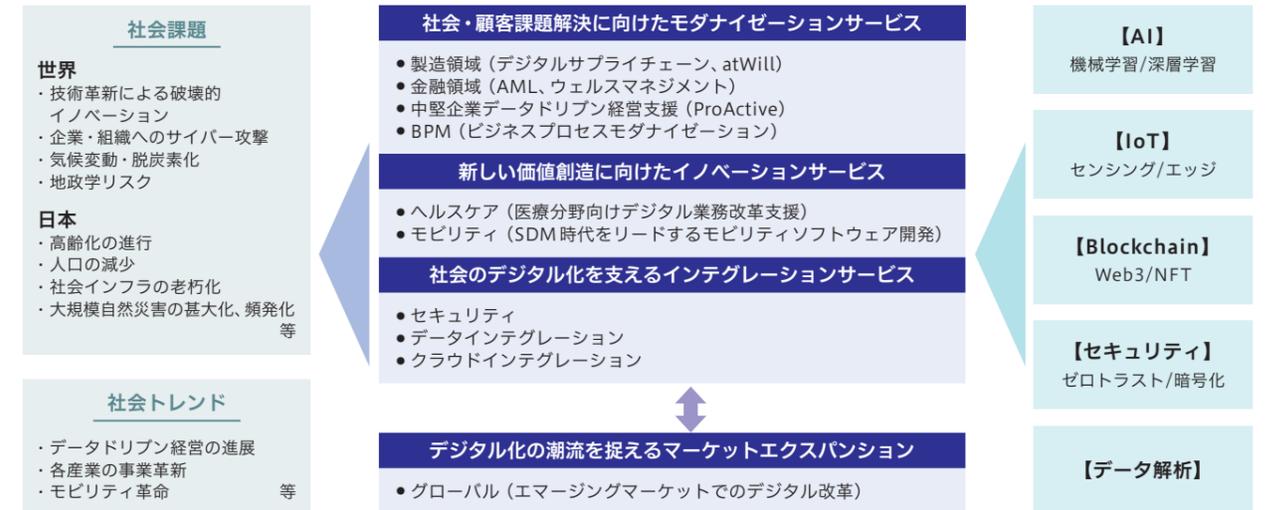
国内企業の旺盛なIT投資を捉えたことにより、BPOや検証サービス、グローバル事業などを除く国内ITサービスの売上規模が堅調に推移しています。



*基本戦略1-1の実績は最終年度に開示、基本戦略1-2の実績は国内ITサービスから物販を除いた売上高にて算出、売上規模は「(ご参考)国内ITサービス 売上推移」を参照

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

基本戦略2では、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基に、市場成長への貢献と共に、SCSKグループの高成長を実現します。また、現有リソースに捉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します。



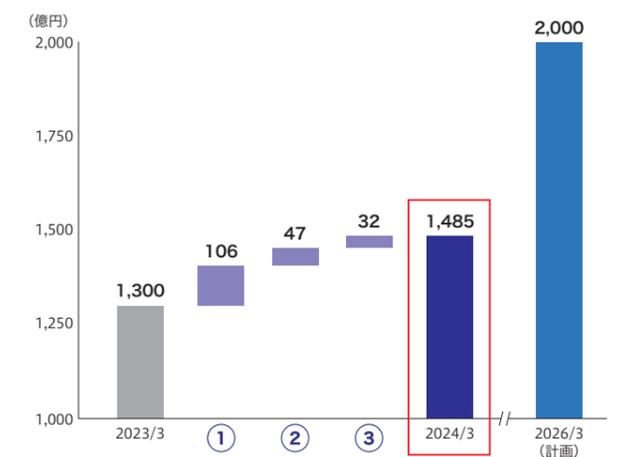
基本戦略2の進捗

基本戦略2の売上規模は、前年同期比14.3%増加の1,485億円となり、全社業績を牽引する高成長を実現しました。これは、デジタルサプライチェーン(DSC)事業が好調に推移したことや、インボイス対応などでProActive案件が増加したこと、そして自動車業向け戦略的投資需要を捉えたモビリティ事業の伸長が主な要因です。

基本戦略2では、今後の売上規模拡大に向けてさまざまな取り組みを推進しています。モダナイゼーションサービスでは、DSC事業において製造業顧客のデジタル変革ニーズに応え、大型案件に対応するために数百名規模のリソースシフトを実行しています。[P49/産業事業グループ] またProActive事業では、2024年4月に生産管理ソリューションatWillとの事業融合を行うとともに、SaaS型のリカーリングモデルへの事業モデル転換を進めています。[P55/ProActive事業本部]

イノベーションサービスでは、モビリティ事業において、SDM時代をリードする共創型モビリティサービスの実現に向けて、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います。[P53/モビリティ事業グループ]

インテグレーションサービスでは、これまでに培ったセキュリティ分野での知見を活かして、同分野に特化した専門事業会社としてSCSKセキュリティ(株)を2023年8月に設立し、ホワイトハッカーをはじめとする高度専門人材の育成や採用を強化することで、事業の拡大を図っています。[P81/CASE STUDY]



- ① 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
- ② 新しい価値創造に向けたイノベーションサービス
- ③ 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

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

基本戦略3では、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します。また、SCSKグループの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・挑戦を行います。



GX領域 P63
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

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

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

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

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・予防実現および医療費削減貢献、等

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

カスタマーエクスペリエンスサービス強化のための取り組み

SCSKグループは、100%子会社のSCSKプレッシュエンド(株)と持分法適用関連会社であるダイヤモンドヘッド(株)を合併し新たな企業として再編する基本方針を決定しました。この合併は、SCSKグループの中期経営計画の一環として、次世代デジタル事業の創出と顧客体験の向上を目指すものです。これまでダイヤモンドヘッドとSCSKプレッシュエンドは、それぞれの強みを活かし、新たな価値創出に向けて協力してきました。合併により、経営資源の最適化と効率化を図り、顧客満足度の高いサービス提供を目指します。また、エンカル消費行動に寄与するCXサービスを確立し、持続可能な社会の実現に貢献することを目指しています。加えて、OMO (Online Merges with Offline) 領域での新たな購買体験を通じて、BtoC分野のお客様に新しい価値を提供することを目指しています。

建物のGXマネジメント支援を通じて、脱炭素社会の実現に貢献するサービス『ZEBiT』を提供開始

中小規模業務用建築物のオーナー・管理者様向けに、建物の省エネ・CO₂排出削減を支援するサービス「ZEBiT(ゼビット)」を2024年4月1日から提供を開始しました。昨今、業務用建築物を中心に強く求められているZEB(Net Zero Energy Building)は、快適な室内環境を実現しながら、建物で消費する年間の一次エネルギーの収支をゼロにすることを旨とした建物です。

ZEBiTは、IoT技術を活用して設備稼働の効率化を実現するとともに、業務用建築物のGXを加速させ、建物のZEB化を支援していきます。

[ZEBiTの詳細はこちらをご覧ください。](#)

経営基盤強化

3つの基本戦略を推進する上で、土台となる経営基盤の強化として「技術ドリブン推進」「人材価値最大化」「共感経営の推進」の3つに取り組んでいます。

技術ドリブン推進

先進技術獲得による新たな価値創出・事業開拓、社会実装に向けた高度先進技術者の拡充を行うとともに、長年蓄積された業務ノウハウ・著作物等の知財化、全ての顧客フロントでの顧客課題解決に向けた活用促進による知財価値の向上、ファンド出資等を通じたベンチャー企業との協業等のオープンイノベーションの推進を一層強化します。

人材価値最大化

中期経営計画(FY2023-FY2025)の方針である「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」の実現のため、多様な人材が活躍できるよう、事業戦略と人材ポートフォリオの最適化、処遇・報酬制度等による基盤整備、Well-Being経営・健康経営の推進、ダイバーシティ & インクルージョンの実践を行います。

共感経営の推進

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ことを踏まえ、共感経営を推進します。

2023年度の主な取り組み	
先進技術	<ul style="list-style-type: none"> 生成AIガイドラインの全社公開(2023年4月) SCSK-GAI(SCSK独自のGenerativeAI)の構築と公開(2023年5月) CoEを設置し、有識者と技術情報を集約(AI/データ活用、UX、クラウドネイティブ、アーキテクト) P39 / 技術戦略本部長メッセージ
技術ドリブン推進	
知財価値	<ul style="list-style-type: none"> 推進策として特許取得奨励施策(インセンティブ制度等)を導入、知的財産戦略の専任組織化を検討
オープンイノベーション	<ul style="list-style-type: none"> 各事業グループが設定したオープンイノベーションテーマに基づき、海外・国内スタートアップを調査、紹介活動を推進
事業戦略と人材ポートフォリオ	<ul style="list-style-type: none"> 各事業グループにて人材ポートフォリオ計画を策定 人材ポートフォリオ計画に基づいた採用・リスキリングを実施(先進技術者育成研修、デジタルスキル標準教育)
Well-Being経営	<ul style="list-style-type: none"> 働きやすさと働きがいの実感値を測る「SCSK Well-Being Score」の策定および調査実施 健康経営の社会還元を目指し、健康経営アライアンスに代表幹事の1社として参画 共創を促すワークプレイス戦略の推進と「SCSK LINK SQUARE」開設 P41 / 人事分掌役員補佐メッセージ
人材価値最大化	
処遇・報酬制度	<ul style="list-style-type: none"> 報酬改定による水準引き上げ(2023年度平均5%) 事業成長を反映する報酬制度の導入検討
ダイバーシティ & インクルージョン	<ul style="list-style-type: none"> 経営の多様性確保を目的とし、女性の役員級育成プログラムを導入 外部より本部長級人材を登用
共感経営の推進	<p>共感経営</p> <ul style="list-style-type: none"> 経営トップが全事業グループのキックオフミーティングに出席し中期経営計画を説明 中期経営計画推進の要となる部長層に対して、社長とのタウンホールミーティングを実施



デジタル変革の先駆者へ

SCSKの生成AI戦略

業務役員
技術戦略本部長
福井 勝史

2022年のOpenAI社によるChatGPTの公開以降、生成AIの活用が急速に広がっています。従来の自然言語モデルを超える性能を持つLLM(大規模言語モデル)の登場は、さまざまなビジネス現場でのAI活用の幅を広げ、多く

の企業で検証が行われ、成果を出しつつあります。当社も生成AIの重要性を認識し、業界全体に大きなインパクトを与える技術と捉え、早期から社内での検証をはじめとする取り組みを進めてきました。

生成AIによる業務高度化からサービス高度化へ

当社では、社員が安心して生成AIを業務に活用できる環境「SCSK Generative AI (SCSK-GAI)」を早期より提供し、各種業務への生成AI適用を整理するワークショップ「アイデアキッチン」の実施や、情報検索・問い合わせ業務高度化のための専用環境の提供などに取り組んできました。これらの推進のために、社内有識者によるデジタルCoEやAI推進の専門組織「SCSK AI Integration Lab.」といった支援体制を立ち上げています。

同時に、ノーコード開発サービス「CELF」のコミュニティチャットボットやクラウドコンタクトセンターサービス「PrimeTiaas」への生成AI機能取り込みなど、自社製品で

の活用も進めています。これら自社での導入・検証の知見を生かし、各種クラウドサービスを利用した生成AI導入サービスを提供しています。

引き続き、AIエージェントやファインチューニングなど、より高度な機能の実用化に向けた検証を重ねAI活用の幅を広げていきます。当社ソリューションにおいても、統合アンチ・マネー・ローンダリングソリューション「BankSavior[®]」など既存AI製品に加え、国産クラウドERP「ProActive」や製造業向け開発基盤「atWill」などにAI機能を取り入れ高度化を進めていきます。

事業モデルを変革する『AI駆動型開発』の推進

生成AIの活用が最も期待される分野の1つに、システム開発への貢献が挙げられます。当社もこの分野の革新に大きな期待を寄せ、複数のプロジェクトを通じて検証を行

い、既にいくつかの効果を確認しています。さらに生成AIの活用を進めるため、以下の施策を継続していきます。

1. 全システム開発工程における生成AIの活用

大規模システム開発では、要件定義から運用までの全工程で生成AIの活用により生産性の向上が期待されます。要件定義・設計フェーズではドラフト生成や項目レビューなどのドキュメント作成支援、実装・テストフェーズではコード生成やテストケース作成、運用時には障害対応やレポート作成など、各フェーズで生成AIの活用が可能です。既に部分的な適用(試行)の実績を積み上げており、生産性・品質向上に寄与する効果的な仕組みの検証に着手しています。

2. 関連知財の共通化・ツール化

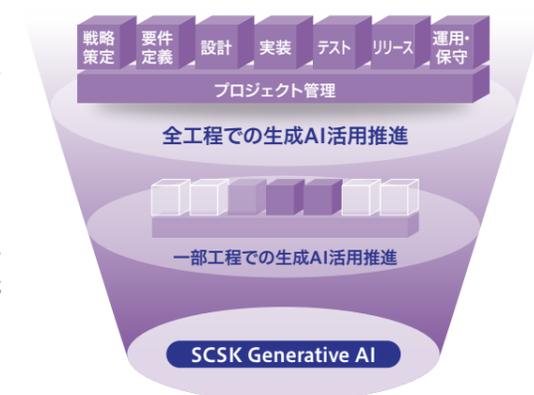
システム開発で生成AIを効果的に活用するためには、生成AIに利用者(エンジニア)の期待に沿った結果を出力させるプロンプトのノウハウが重要です。試行で得られたノウハウの蓄積・共有を進めており、他のプロジェクトでのスムーズな適用を推進しています。また、効果的なAI駆動型開発の仕組みを実現するために開発環境も共通化も推進しています。

3. AI駆動型開発にフィットした開発プロセスの整備

AIに任せるタスクの比重が増えることで、成果物の作成方法が変わり開発プロセスも見直す必要が出てきます。当社では全社開発標準「SmartEpisode Plus (SE⁺)」を利用し開発を進めていますが、今後、AI駆動型開発に適した標準プロセスも整備し、さらに安定した品質を確保できる開発へと進化させていきます。

4. AI駆動型開発人材の育成

AI駆動型開発の進展に伴い、エンジニアに求められるスキルも変化します。従来の設計・プログラミングスキルだけでなく、AIを効果的に活用する能力としてプロンプトエンジニアリングスキルも重要となります。また、進化するAIモデルの理解も必要です。当社は、開発標準やツールの提供と併せて、AI駆動型開発に取り組む人材の育成に力を入れていきます。



デジタルシフトの加速と高度デジタル人材の育成・拡充

生成AIの登場・進化により、業務の高度化や新事業創出の機会が増加し、デジタル化のさらなる加速が期待されています。今後も、次々と登場する先端技術を現場で活用できる形にするため、研究開発と現場をつなぐパイプラインを形成し、お客様の業務に迅速に適應できるソリューションを提供していきます。

当社では、さまざまな施策を通じてデジタルネイバリティの拡充に取り組んでおり、注力デジタル技術領域に設定した技術領域において、さらに今後増加するデジタル領域のプロジェクトに対応できる自社内の技術力・ソリューション力の強化を図るため、人材育成プログラムの拡充と



専門性認定制度の整備も併せて実施しており、このようなデジタル人材の高度化の仕組みを軸に、グループ企業およびパートナー企業を含めたデジタルリソースの拡大を推進していきます。



人材戦略本部 専門性推進部 部長
後藤 佐和子

デジタル変革に向けた高度デジタル人材の育成

高度デジタル人材の育成には、実際の業務経験を通じて実践的なスキルを磨くことが重要ですが、基礎的な知識や手法を体系的に学び、実践力をさらに高めるトレーニングも必要です。全社教育プログラムでは、デジタル実装力を高めるためのAIやクラウド、フルスタックエンジニアなどの先進技術者向け研修を実施しており、2024年度は生成AIの重要なプロンプトエンジニアリング研修も追加しました。また、事業創出に必要な知識やスキルの習得、顧客共創力向上のための実践的な研修も提供しています。

今後も事業戦略ニーズに加え、市場動向や技術トレンドを把握しながら研修プログラムを拡充し、人材の可視化を進めることで、全社的な専門性強化を推進していきます。



人材価値最大化を実現する人材戦略

Well-Being経営を 価値創出の原動力へ

執行役員 人事分掌役員補佐
DEIB・Well-Being推進担当
河辺 恵理

SCSKのWell-Being経営が目指すもの

当社グループは2021年度よりWell-Being経営を掲げ、「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」を目指しています。2023年度からは、Well-Being経営の指針として、SCSKにおけるWell-Beingの7つの価値観を定義し、具体的な施策を推進することで、社員への浸透・風土醸成を進めています。

一般的にWell-Beingは「身体的・精神的・社会的に良好な状態」と定義されます。当社が推進するWell-Being経営においては、特に社員のワークウェルビーイングに着目しています。その背景には「SCSKだからこそかなえうる、事業やさまざまな活動を通じた自己実現や達成感、社会貢献における働きがい」を社員全員に実感してほしい、という強い思いがあります。

SCSKにおけるWell-Beingの7つの価値観

当社では、2012年にスタートさせた働き方改革を起点に、心身ともに健康的な会社を目指す健康経営（2015年～）をはじめ、ダイバーシティ、人材開発、組織開発など、長年、社員にとって働きやすい環境整備に取り組んでまいりました。SCSKのWell-Beingの7つの価値観では、これらの取り組みを土台に、さらに「やりがいWell-Being」と「未来創造Well-Being」を定義しています。

社員には事業やさまざまな活動に思い切り取り組んでほしいと考えています。同時に、これまで大切にしてきた自分らしい働き方やQOL向上の前提となる健康を第一に、7つの価値観のバランスを取りながら、社員一人ひとりのWell-Being

向上を目指すことが「SCSKらしさ」と捉えています。今後は、「働きやすさ」から「働きがい」をより重視し、「やりがい」と「未来創造」に溢れる新しい風土を全員で築き上げることを目指して取り組んでまいります。



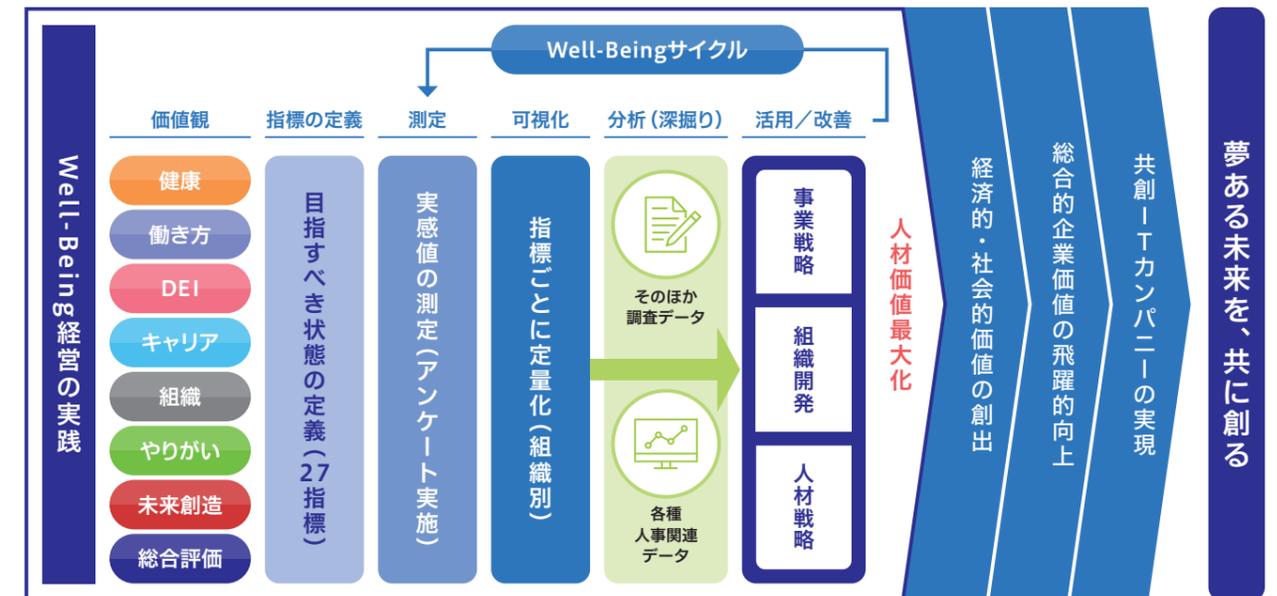
Well-Beingサイクル

Well-Being経営の軸となる価値観の定義に併せ、実践する上でのプロセスとしてWell-Beingサイクルも始動しています。7つの価値観に27の指標を定義し、その測定結果により、社員のWell-Beingの実感値を可視化します（SCSK Well-Being Score）。目的は数値の高低を評価するのではなく、会社・組織の状態をデータで把握するためです。結果と実態と照らし合わせながら、社員のWell-Beingが向上するサイクルを会社・組織・社員で確立していきます。

2024年3月にSCSK単体においてWell-Being Score調査を先行実施したところ、当社の働きやすさや働きがいの

実感値、その向上のために重視すべき要素が明らかになりました。こうした「見える化」と「分析」を実施していくことで、現在のWell-Beingの状況を明らかにし、社員や組織にフィードバックし、今後の人材戦略へのアクションの検討、実行につなげてまいります。また、経営・組織・人事など、各々の視点からさまざまな施策を並行し実施することも、Well-Beingの向上のために欠かせないプロセスです。

今後、Well-Being Score調査をグループ会社へ展開し、SCSKグループ全体でWell-Being経営を推進してまいります。

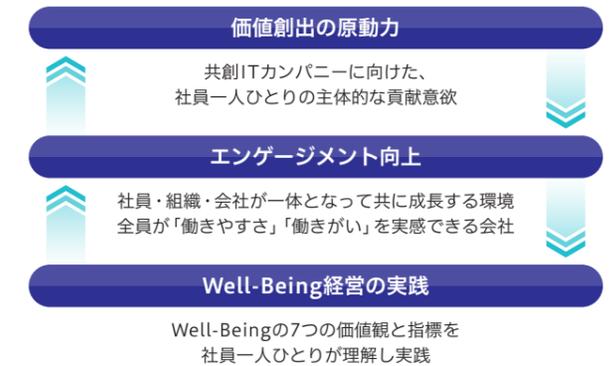


Well-Being経営が実現する好循環

このように、SCSKのWell-Being経営の最大の目的は、社員・組織・会社が一体となって共に成長する環境と、全員が「働きやすさ」「働きがい」を実感できる会社を実現することにあります。その結果として、さらなるエンゲージメント向上につなげていきたいと考えています。

長期的に目指す姿として掲げる「共創ITカンパニー」の実現に向けても、社員一人ひとりの主体的な貢献意欲の醸成こそが、価値創出の原動力となります。こうした価値創出の実感が、さらなるエンゲージメント向上と社員のWell-Beingの実感値向上へつながる好循環を目指し、取り組みを進めてまいります。

夢ある未来を、共に創る





執行役員 常務
経理・財務・IR分掌役員
岡 恭彦

2024年3月期業績の振り返り

2024年3月期は、製造業、流通業、そして金融業といった当社の主要なお客様を中心にIT投資需要が想定を超えて推移し、中でもシステム開発案件が好調であったことから、売上高は前期比7.7%増の4,803億円、営業利益は11.0%増の570億円となりました。

期初の段階では、特定顧客向けハードウェアの大型投資の一巡や、報酬水準の引き上げなどによる業績面への影響を想定していましたが、このような想定を十分に上回る結果となり、過去最高の売上高・営業利益を更新し、確かな成長への手応えを感じる1年でもありました。

一方で、2023年3月期から2期連続で10億円を超える規模の不採算案件が発生した点については、改めてプロジェクト管理の強化が必要であると認識しています。従前より取り組んでいるSE⁺の強化や中計の非財務指標に定める高度PM人材の育成に加えて、不採算化の原因が内在しやすい要件定義工程などでの生成AIの活用も進めながら、いま一度、プロジェクト品質の向上を図っていくことをお伝えしたいと思います。

[P109 / 業績分析\(2024年3月期\)](#)

2024年3月期の業績(対前期比)

(単位:億円)	2023年3月期	2024年3月期	増減額	増減率
売上高	4,459	4,803	343	7.7%
売上総利益	1,176	1,279	102	8.7%
売上総利益率	26.4%	26.6%	0.3%	
販売管理費*	△663	△709	△46	7.0%
営業利益	513	570	56	11.0%
営業利益率	11.5%	11.9%	0.3%	
親会社の所有者に帰属する当期利益	373	404	31	8.5%

*その他の収益及び費用を含む

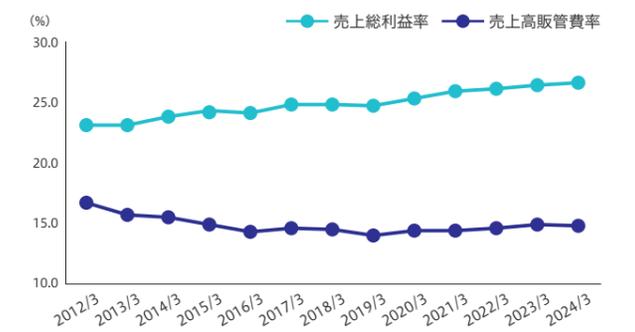
コスト構造の変化をモニタリング

当社は、合併以来12期連続で増収・増益を続けています。事業成長と収益向上の両立を図る過程で、モニタリングしている指標の1つが「売上高販管費率」です。この指標は過去からおおむね15%の水準で推移していることから、IR取材の際によく取り上げられる指標でもあります。この指標の動向に注意を払いながら、経費を使うべきところにはしっかりと使い、抑えるべきところは抑えるというメリハリをつけることを意識してきました。

近年、販売管理費の構成が構造的に変化してきています。一例として、高度デジタル人材の育成強化などの各種教育、高度専門人材の採用、企業認知度向上に向けたマーケティング活動などに対する割合が相対的に高まっています。こうした取り組みは、事業成長における収益性改善

にも繋がるものと認識しています。今後も中長期的な成長や企業価値の向上を意識しながらモニタリングを続けていきたいと考えています。

売上総利益率、売上高販管費率の経年推移



中期経営計画初年度の進捗

現中計では、全社の財務目標に加えて、基本戦略や非財務観点でも定量的な目標設定を行いました。これは、当社のコミットメントをより明確にお示しすることに加えて、中計の進捗に対する透明性を高めたいという意思の表れでもあります。中計初年度(2024年3月期)を振り返った時に、ここで特にご説明したいのが基本戦略1と基本戦略2、そして財務目標の進捗です。

中計では3つの基本戦略の推進を通じて事業ポートフォリオの変革に取り組んでいます。そのうち、基本戦略1では3つのシフトを掲げており、1つ目のシフトが基本戦略1-1「成長力ある事業領域へのシフト」になります。基本戦略1-1では、収益性と成長性の観点から、今後成長が見込まれる事業領域を見極め、全既存事業を対象に思い切った選択と集中を断行することで、売上高伸長率10%以上の事業の割合を高めていこうとしています。既に、今後撤退等を見込む事業を特定した上で、対象とする事業からの撤退に着手し、成長領域へのリソースシフトを開始しています。

2つ目のシフトは、基本戦略1-2「高付加価値分野へのシフト」です。基本戦略1-2では、事業の中で創出される新たな知財を含む自社知財を付加価値としてお客様に提供していくことや、各ITサービス事業においてより上流の工程にリソース再配置を行った上で、徹底的な高収益事業化に取り組みなど、複数の全社施策を同時並行で推進していま

す。取り組みが進展を見せる一方で、指標である売上総利益率(物販を除く国内ITサービス)の改善ペースが前期比0.4%増の26.9%に留まる結果となりました。この主たる要因は、冒頭、2024年3月期業績の振り返りで触れました不採算案件の発生に依るものです。目標とする売上総利益率29.0%の達成に向けて、全社施策を引き続き推進していくとともに、足場固めとしてプロジェクト品質の一層の向上に取り組んでいきます。

3つ目のシフトは、基本戦略1-3「高生産性モデルへのシフト」です。これまでの労働量にもとづく対価設定から、プロセスの標準化・リソースの集約により、サービス・価値に基づくモデルへとシフト、開発・保守・運用のセンター化や、S-Cred⁺等により、一人当たり営業利益額は前期比で6.8%増加しました。これらの取り組みに加えて、試行段階ではありますがシステム開発の各工程での生成AIの活用推進などにより、今後においても一層の生産性の向上を図ってまいります。

続いて、当社事業成長の牽引役と位置付ける基本戦略2については、売上規模が前期比14.3%増の1,485億円となりました。これは主にデジタルサプライチェーン事業やモビリティ事業、セキュリティ事業が売上成長に貢献したものです。基本戦略2の各事業が持つ知財や各事業の業務に精通する人材といった強みを最大限に活かしながら、基本

戦略2の成長ペースを一段と加速させていきます。

中計の財務目標として、収益性と資本効率の観点から営業利益650億円、営業利益率12.5%以上、ROEについては14%を設定していますが、2024年3月期はそれぞれ570億円、11.9%となり、いずれも着実に進捗していると認識しています。またROEも14.1%の結果となりました。今後

基本戦略の推進を支える成長投資

基本戦略を強力に推進していくために、積極的な成長投資の実行が重要であると考えています。成長投資については、この3年間でM&A、R&D・事業開発、人財投資の3分野に総額1,000億円規模の投資を行う計画としており、2024年3月期は284億円の資金を投下しました。投下した資金の内訳は、M&Aで69億円、R&D・事業開発で162億円、人財投資で51億円になります。

まずM&Aの分野では、BPO事業強化のためのM&Aが主な実績です。インオーガニックな成長を追求するためにもM&Aは重要な経営施策であると考えており、今後も国内に限らずASEAN地域などの海外市場も視野に入れながら、成長市場・技術領域における競争力強化に資するM&A案件に500億～700億円の資金を振り向けていく予定です。

次にR&D・事業開発の分野では、自社知財の開発・拡充に向けた研究・開発投資に加えて、基本戦略2で掲げる事業領域を中心とする投資・提携を進めてきました。尖った技術を持つベンチャー企業など、当社グループの足らざるピースを埋める企業との提携を通じて、当社グループが持

配当を中心とする株主還元を強化

株主の皆様に対する利益還元については、財務状況、収益動向、配当性向、また将来の事業投資に備えての内部留保などを総合的に勘案の上、連結ベースの業績拡大に応じた収益配当を行う方針です。中計期間においては、株主還元の一層の強化を図るべく、2026年3月期における配当性向を業績拡大に応じ50%へ高める計画としています。

2024年3月期の期末配当金については、1株当たり32円とし、中間配当28円と合わせ、年間配当金は1株につき

も収益基盤の強化や戦略的な資本配分などによる事業成長を伴いながら、目標達成に向けて邁進してまいりたいと思います。

☑ P33 / 経営指標(事務・非財務)の進捗サマリー
☑ P35-36 / 基本戦略1,2の進捗

つサービスの付加価値を一層高めていきたいと考えており、この分野には3年間で200億～300億円の投資を予定しています。

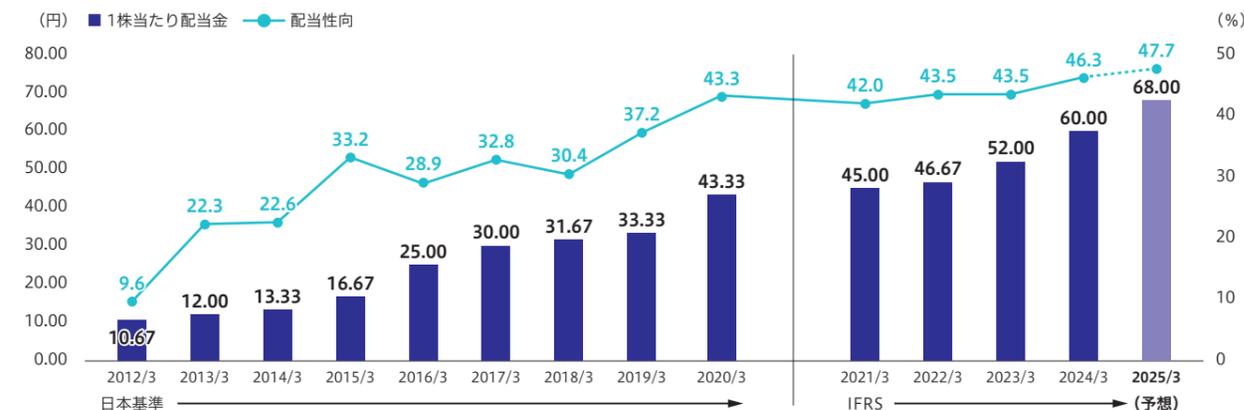
最後に人財投資の分野では、非財務指標で掲げるコンサル・ビジネスデザイン人材やデジタル先進技術者、高度PM人材などの人材育成とともに、IT人材の獲得競争が激化する中で、高度なスキル・技術を持つ人材の採用を強化しています。2024年3月期はキャリア採用で1,000名規模の人材が当社グループに加わりました。また、社員一人ひとりの継続的な成長と、持てる力を最大限に発揮すること、つまり人材価値の最大化が必要不可欠であることから、報酬テーブルの増額や資格取得報奨金の支給要件を改定する等、2024年3月期に引き続き2025年3月期においても社員の報酬水準を引き上げました。今後も手を緩めることなく、当社にとって最大の財産である「人」への投資に100億～200億円規模の資金を投じていきます。

これら3つの分野への投資を着実に実行し基本戦略の推進を支えることで、中長期的な事業成長を一段と加速させていきたい考えです。

60円(配当性向46.3%)となりました。また、2025年3月期の予想配当については、年間の普通配当を1株当たり8円増額の68円(中間配当34円、期末配当34円、配当性向47.7%)としており、13年連続となる増配を予定しています。

自己株式の取得に関しては株価の動向等を勘案しつつ継続的な検討を行っていきますが、現時点では配当を中心とする株主還元を強化していきたいと考えています。

1株当たり配当金/配当性向*



*2021年10月1日の株式分割を考慮した1株当たり配当金・配当性向

多様な資金調達を支える安定した財務基盤

中計の推進にあたり、ビジネス強化・拡充に必要な資金需要については、内部留保ならびに営業活動によるキャッシュ・フローを源泉とする自己資金での対応を基本方針としています。一方で、M&Aなどの投資進捗によっては、資金調達が必要になることも想定しています。その際は、金融機関からの借入やシンジケートローンの活用、各種社債の発行など、多様な資金調達にて対応していきます。

なお現在の財務体質については、2024年3月末時点における銀行借入、社債発行などを通じた有利子負債額は312億円でDELレシオは0.1倍、親会社所有者帰属持分比率は64.1%と、堅固な財務基盤を構築しています。当社グループの継続的な事業成長と、それに伴う安定した財務基盤への評価もあり、信用格付は「A+」を取得*しています。

* (株)日本格付研究所による長期発行体格付

株主・投資家の皆様へ

最後に、株主・投資家の皆様との対話について触れたいと思います。2024年3月期は、皆様との対話の充実改めて力を入れてまいりました。主な取り組みとしては、当社初となるサステナビリティ説明会や個人投資家向け説明会を開催し、また海外現地での投資家ミーティングも継続して実施しております。こうした対話は、当社への理解を深めていただく重要な機会であると考えています。

今後も、グループ全体の経営状況をモニタリングし、財

キャッシュアロケーション

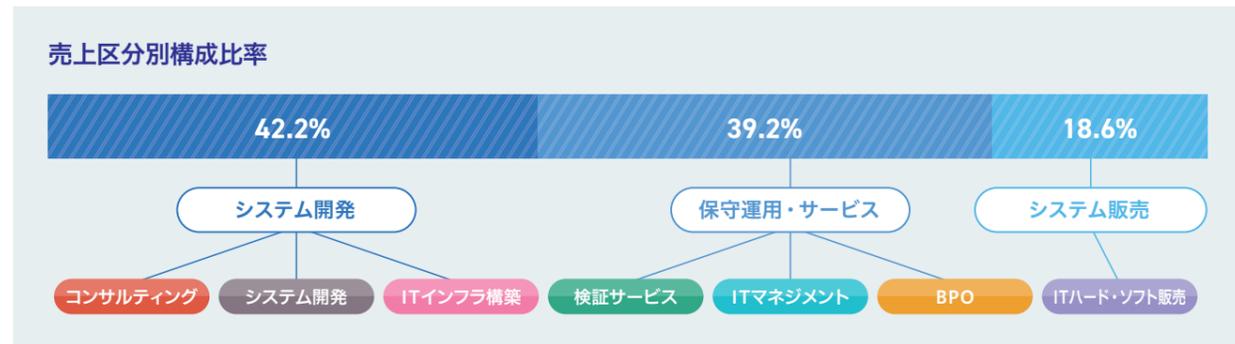


☑ P121 / 株主・投資家とのコミュニケーション

務リスクを適切に管理するという財務担当役員としてのミッションを果たしながら、その上で、当社の事業戦略や成長事業の進捗をより具体的にご理解いただけるよう、これまで以上に充実した情報開示や皆様との深い対話の実現に真摯に取り組んでまいります。今後とも、当社への変わらぬご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

事業グループ・グループ会社別戦略

お客様や社会への新たな価値の創出と、SCSKグループの持続的な事業成長を実現するため、中期経営計画に掲げた既存領域における事業シフトに全社一丸となって取り組むとともに、各事業グループ・グループ会社もつ強みを活かして成長市場をリードする事業や次世代デジタル事業づくりを推進しています。



産業事業グループ

主なサービス **コンサルティング** **システム開発** **ITマネジメント**

事業内容 製造・流通・通信・メディアなど幅広い業種・業界に対して、コンサルティング、システム構築、保守・運用とワンストップでITサービスを提供しています。各業界での業務知識と高度で高品質なITサービスを通じて、お客様事業の生産性および安定性の向上に貢献します。さらには、先進のデジタル技術を活用し、業界や社会の課題解決に向けてお客様との共創事業にも取り組んでいます。

金融事業グループ

主なサービス **コンサルティング** **システム開発** **ITインフラ構築** **ITマネジメント**

事業内容 銀行・生損保・証券・リース・クレジットなどの金融業界向けに、システム開発、保守・運用から知財を活かしたサービスまで幅広く提供しています。持続的成長に向け、行動様式の変化やデジタルライゼーションの進展により変化する金融機関のニーズに着実に応え、さらに高い市場価値をもたらすべく、培ってきた事業基盤を土台に、新たな事業の創造と高度化に取り組んでいます。

ソリューション事業グループ

主なサービス **コンサルティング** **システム開発** **ITインフラ構築** **ITマネジメント** **ITハード・ソフト販売**

事業内容 多様化するお客様・社会のニーズに応え、業種業態の垣根なく、ITインフラからアプリケーションレイヤーまで幅広く対応しています。SCSKグループ独自の技術・知財と、クラウド事業者のサービスや最新テクノロジーを組み合わせた最適なITソリューションを提案・提供し、お客様の共創パートナーとして、ビジネス価値向上や社会課題の解決に貢献します。

プロダクト・サービス事業グループ

主なサービス **ITインフラ構築** **ITハード・ソフト販売**

事業内容 お客様のDX推進を支えるITプロダクトの販売・構築・保守サービスをワンストップで提供します。特にセキュリティ、ネットワーク、クラウドネイティブ、AI/データ活用、デジタルツイン、脱炭素の6つを注力事業領域とし、単体プロダクトの提供だけでなく、複数のプロダクトと高度な技術サービスを融合させたバリューアップ事業モデルでお客様の課題解決に貢献します。

モビリティ事業グループ

主なサービス **コンサルティング** **システム開発** **ITハード・ソフト販売**

事業内容 ヒトと地球に優しい次世代のモビリティ社会を実現するサービスと製品を提供します。自動車の安心・安全機能や電動化機能開発へのエンジニアリング支援サービス、ソフトウェア製品提供をはじめ、次世代モビリティ開発を支援するサービスを提供しています。またクルマづくりの知見と先進IT技術を活かし、物流、金融など業界別の社会課題解決を目指すモビリティサービスを提供しています。

■ ビジネスデザイングループ

主なサービス **コンサルティング** **システム開発** **ITマネジメント**

事業内容 社会との共創による次世代デジタル事業の創出に向け、顧客や戦略的パートナーとの連携を強化し、社会課題解決に貢献する新たな事業ポートフォリオの構築を目指します。主にヘルスケア領域、CX領域、GX領域、地方創生・地域課題対応領域に関する事業創出に注力すると共に、既存ITソリューション事業の高度化にも取り組みます。

■ ProActive事業本部

主なサービス **コンサルティング** **システム開発** **ITハード・ソフト販売**

事業内容 SCSKグループの自社製ビジネスアプリケーションであるProActiveとatWillのプロダクト開発、市場開拓、導入支援、および関連するオファリングサービスを提供しています。これらの製品は、年商100億円以上の中堅企業から大企業を中心に活用されており、7,300社以上の導入実績を誇ります。国産ERPとして、製品開発から導入・運用支援まで一貫したサポートを全国に展開しています。

■ SCSK サービスウェア株式会社

主なサービス **コンサルティング** **BPO**

事業内容 「業務ナレッジ」「IT」「人材」を強みとして、さまざまな業界に向けてコンタクトセンター、セールス、テクニカルサポート、ヘルプデスク、バックオフィス業務などのBPOサービスを有機的に連携したサービスとして提供しています。AI・RPAを活用したコンタクトセンター運営や、業務コンサルティングによる改革支援・営業支援など、さまざまな業務の最適化を支援します。

■ 株式会社ベリサーブ

主なサービス **コンサルティング** **検証サービス**

事業内容 デジタル化社会が加速度的に進展する中、ソフトウェア開発やシステムエンジニアリングは日々高度化・複雑化しており、その品質を維持向上させていくことが安全・安心な社会の実現に不可欠になっています。ソフトウェア品質向上の専門会社として、あらゆる産業分野において、ソフトウェアテスト、開発プロセス改善・運用支援、サイバーセキュリティ、コンサルティング等のサービスを提供しています。

■ SCSK Minoriソリューションズ株式会社

主なサービス **コンサルティング** **システム開発** **ITインフラ構築** **ITマネジメント** **ITハード・ソフト販売**

事業内容 SCSKグループにおいて新たな中堅企業マーケットを開拓します。お客様のIT課題を解決する「最新の技術」と「最適なサービス」を組み合わせ提案し、業務の最適化や事業成長のためのデジタル化を支援します。また、長年の経験と実績から培ったさまざまな分野の専門スキルを結集し、システムを構築する上で必要となる「アプリケーション開発」「IT基盤」システム全体の「運用サービス」までトータルでサポートします。

機構改革について

2024年4月1日の組織変更において、中期経営計画の基本戦略のさらなる強化に向け、全社をあげて推進する事業・機能として位置付けるため、以下の組織改編を行いました。投資等の判断を、上位組織の業績状況等にかかわらず全社視点で行うこと、また、他の事業グループ・組織に対して、従来の上位組織を通さず、直接、各種の連携・折衝等を行えるようにすることで、事業推進を加速させていきます。

「ProActive事業本部」

オリジナルERPパッケージであるProActiveの事業を担う「ProActive事業本部」を事業グループに属さない独立組織とし、さらに産業事業グループのatWill事業（製造業向け生産管理ソリューション事業）を統合しました。

「グローバルセンター」

中期経営計画で掲げる「グローバル戦略」の推進を全社をあげて取り組むため、事業グループには属さない「事業サポート部門」の独立組織として位置付けました。

「技術戦略本部」

事業戦略と連動した技術戦略を策定し、技術知財を活用した差別化・収益力の向上、AI駆動型開発による生産性向上、高度デジタル人材の育成を推進する組織として、「事業サポート部門」内の独立組織として位置付けました。

産業事業グループ

業界・顧客の「今」と「未来」を牽引する事業領域を確立し、「顧客・社会」から共創を要望される存在へと変革していきます

執行役員 常務 産業事業グループ長
宮川 正



強み

- 約2,000名の高い専門性を持つ社員と約4,700名のビジネスパートナーによるデリバリー力
- 約130の顧客常駐型ITサービス拠点などを起点とした強固な顧客リレーション力
- 大手企業の基幹システムへのコンサルティングからシステム構築・保守・運用までの総合力
- SAP・OracleなどのERPおよびデータドリブン経営を実現する各種ソリューションの提供力

事業環境

機会

リスク

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ● 企業のデジタル化ニーズ ● 大手製造業におけるデジタルサプライチェーン構築需要 ● 大企業の好調な業績 ● グローバル市場 | <ul style="list-style-type: none"> ● IT人材の不足（採用競争の激化） ● 生成AI等の先進技術による開発の自動化 ● 急激な技術の進化（既存の技術・サービスの陳腐化） ● 災害リスクの増大と経済の不確実性 |
|--|---|

機会とリスクに対する具体的施策

- 戦略事業領域にリソースを集中し、業界・顧客の課題解決に貢献
- デジタルサプライチェーン事業の推進（大手製造業をターゲットに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）
 - 重点顧客のアカウント事業の拡大
 - 知財化、アセット化、シェアード化によるフルマネージドサービスの推進
 - 生成AI等の先進技術を活用した開発・営業・事務のデジタル化の推進
 - 人材の確保と市場価値の最大化

中期経営計画実現に向けた主要戦略と進捗状況

産業事業グループが戦略事業領域として位置付けている1つが「デジタルサプライチェーン（DSC）事業」の推進です。大手製造業向けシステム構築で培ってきた業務知見とSAPを中心とした豊富なERP導入実績・技術者を軸に製造業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します。大型の基幹業務システム再構築の引き合いをいただき、案件パイプラインの拡充と受注につながっています。PLM、MESおよびSoI領域などのERP周辺ソリューションの拡充を含め、事業の拡大を図っています。事業の選択と集中を徹底することで、業務知識やシステム化ノウハウを高め、知財化・アセット化にて、Fit to Standardでのシステム導入案件が増えてきています。また、DSC事業以外も含めた各戦略事業を遂行するにあたって、「開発・営業・事務のデジタル化」と「人材の確保と市場価値の最大化」を推進しています。「開発・営業・事務のデジタル化」においては、

生成AIを中心とした先進デジタル技術を活用し各領域の業務の生産性の向上ならびに高度化を目指しています。現在、具体的な案件を基に技術検証を行い、社員全員が自然に活用できる基盤の構築と現場への展開を進めています。

「人材の確保と市場価値の最大化」においては、戦略事業と連動した人材ポートフォリオに基づき、人材の確保と育成に取り組んでいます。戦略事業領域への社員シフト、キャリア採用強化、そして、ビジネスパートナーとの関係強化などを行い案件需要に対する供給体制の確保と、お客様の経営や業務の変革をリードするコンサル人材、大規模プロジェクトを遂行できる高度PM人材、先進デジタル技術でビジネスイノベーションに貢献するデジタル人材など高度な専門性を有した人材育成に力を入れています。

これらの戦略的な取り組みにより、中期経営計画で掲げる目標達成を目指します。

金融事業グループ

SI事業の高度化とサービス型事業の創出により、変化する金融市場や社会に新たな価値をもたらす「デジタル金融プロバイダー」を目指します

執行役員 常務 金融事業グループ長
山本 香也



強み

- 多岐にわたる金融機関向けシステム開発・保守・運用サービスを通じて蓄積した知見、業務知識
- 「資産形成」「金融犯罪対策」等の社会課題を解決する、お客様の競争力向上に不可欠な知財・サービス
- 金融機関のグローバル化に対応し、各種システムの開発から運用・保守までをグローバルベースで支援する体制

事業環境

機会

リスク

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ● 人口減少、行動様式の変化、顧客本位の金融取引の推進など、市場環境変化による金融市場の構造的変化 ● マイナス金利政策の解除や資産運用立国への流れ ● 金融犯罪、サイバー攻撃の増大に伴うセキュリティ問題 ● 多様化する法規制への対応、技術革新 | <ul style="list-style-type: none"> ● 金融機関における内製化や、大規模なシステム開発案件の漸減 ● IT市場における人材不足と人材獲得競争の激化 |
|---|--|

機会とリスクに対する具体的施策

- 「事業構造の転換」のための活動を強化、持続的成長に向けた戦略の実行
- SI事業の変革 若手層からシニア層までが活躍できる、SI事業の抜本改革（工程ごとのAI導入、開発センターなど）
 - サービス事業領域の拡大 AML、SWIFT、クレジット与信など強みのある知財のシェア拡大と業態を超えた展開
 - 人材投資・事業投資 高度専門人材（高度PM、業務コンサル、AI技術者等）の育成
高収益・高成長な新規事業への投資

中期経営計画実現に向けた主要戦略と進捗状況

金融事業グループでは、中期経営計画の進捗度合いを測るために「SI事業の変革」と「サービス事業領域の拡大」をテーマとした6つのグループKPIを設定し、モニタリングを実施して進捗を確認しています。

「SI事業の変革」では、従来の人月ビジネスモデルからの転換と、成長力ある事業領域や高付加価値ビジネスにリソースを再配置するなどの取り組みを進めています。さらに収益力向上への取り組みとして、顧客価値の向上や適正売価への継続的な見直し、領域検証によるさらなる選択と集中、品質問題抑止のための高リスク案件モニタリング強化、生産性向上への取り組みとして開発センター活用促進を進めています。特に開発センターは、今期から本部組織として昇格し、高生産性モデルへのシフトと、集結した人材・ノウハウの高度化を通じた価値創出の加速を図ります。

一方、「サービス事業領域の拡大」においては、為替取引分析業

許可の第1号業者としてアンチ・マネー・ローンダリング専門会社『SCSK RegTech Edge 株式会社』を2024年1月に設立、事業を開始しました。AMLソリューションである『Bank Savior®』を軸に、金融犯罪対策領域で付加価値の高いサービスを提供することを目指しています。また、2023年3月にはAIや金融工学に強みを持つ（株）MILIZEとの資本業務提携を行い、金融機関のDX支援やEmbedded Finance領域、ウェルスマネジメントサービスの構築・提供において協業を強化します。

SWIFT関連ソリューションやクレジット与信ソリューションなど、既存の強みある知財については、シェア拡大と業態を超えた展開を目指します。ウェルスマネジメント領域やグローバル市場への事業投資も増強することで、サービス事業の成長を加速させていきます。

ソリューション事業グループ

業種業態を問わないホリゾンタルな領域を軸に、
有形・無形の資産と協業パートナーとのシナジーを活かし、
お客様と社会に新たな価値をもたらすITソリューションを提供します



執行役員 常務 ソリューション事業グループ長
高野 健

強み

- ITインフラからアプリケーションまでをカバーする多彩なクラウドサービス
- 大手クラウド事業者やインターネットとの接続性に優れた国内最先端データセンター
- 住友商事グループの基幹システムを含むアプリケーションからITインフラまでのIT支援で培われた豊富な実績と知見
- 人材のリスキリングを通じた高付加価値なサービスをお客様にシームレスに提供

事業環境

機会

リスク

- 働き方の多様化に伴うIT支援需要
- IoTによるデータ収集および分析がもたらす新たなビジネス機会
- 国内データ保管への対応とデータサブリンティの強化
- 多岐にわたる生成AIの活用(コンテンツ生成やプログラム開発など)
- 予期せぬ価格変動や資材高騰によるコスト増加
- 技術の急速な変化による陳腐化とIT人材不足
- サイバー脅威増加に伴うデータプライバシー規制の厳格化

機会とリスクに対する具体的施策

- ①有形・無形資産の活用 当グループが持つ有形・無形の資産を活用し、お客様のニーズに応じた先進的なソリューションを提供します。
- ②パートナーとの連携強化 協業パートナーと技術・知財を組み合わせ合わせたシナジーを創出し、新たな価値創出に向けたパートナーシップを深化します。
- ③高度専門人材による共創促進 価値創出のできるITコンサルタントおよびサービスマネジメント人材を育成し、お客様と共に持続可能な成長を実現します。

中期経営計画実現に向けた主要戦略と進捗状況

①有形・無形資産の活用

当グループの重要な資産であるデータセンターでは、パブリッククラウドとの接続サービス「SCNX(エスシーネックス)」を2023年4月から提供開始しました。パブリッククラウドとのセキュアかつ低遅延な接続環境を活かし、お客様のマルチクラウドやハイブリッドクラウド利用時における最適なデータセンターとして幅広いお客様にサービスを提供しています。また、2023年11月からは、生成AI市場に対応するため「高負荷ハウジングサービス」の提供を開始し、AI事業や製造業のお客様からの引き合いが増加しています。

②パートナーとの連携強化

AWS、Microsoft、Googleといったハイパースケーラーとの協業により、クラウドビジネスは順調に拡大しています。特にAWSとは2023年10月に締結した3年間の戦略的協業契約により連携を強化しました。また、システム単位からエンタープライズ

全体への基盤モダナイズや最適なクラウド活用へのニーズが高まり、大型ハイブリッドクラウドの構築が増加しています。さらにAIを軸とした事業を拡大していくために、AI活用の内製化とコンサルティング業務を強化し、高付加価値分野へのシフトを進めていきます。

③高度専門人材による共創促進

200人以上のITコンサルタントおよびサービスマネジメントの人材育成を完了し、お客様のニーズに対応したサービス提供機能の強化と新規サービス開発を強みとした顧客支援型事業への移行を図っています。さらなる人材育成を進めるとともに、製造業や医療分野に特化したスキルの強化も進めており、それらの領域のお客様との価値共創を強化しています。また、グローバルビジネス展開のための人材育成も実施しています。これらの取り組みを通じて、高付加価値・高生産性のサービス提供を目指していきます。

プロダクト・サービス事業グループ

プロダクト・サービス事業を通じて、
顧客とテクノロジーをつなぐエコシステムの中心となり、
社会課題の解決と顧客の価値創出に貢献します



執行役員 常務 プロダクト・サービス事業グループ長
小峰正樹

強み

- 全世界から優れたプロダクトを発掘し、国内市場に提供する“プロダクト販売のプロフェッショナル”
- 最新テクノロジーを有したプロダクトにSCSKグループならではのサービスを付加したバリューアップ事業モデル
- 豊富なプロダクトラインアップに対する幅広い知識・経験を保有した高度エンジニア
- 顧客、メーカー(仕入先)、販売店各社との長年にわたる深く強固なパートナーシップ

事業環境

機会

リスク

- 顧客の事業変革やDX対応に向けたIT基盤強化の需要
- AI技術の進化に伴うセキュリティリスクの拡大
- 成長著しいアジア各国に対する国内製品の販売(輸出)
- 新技術の台頭による取扱製品の競争力劣化、または市場の消滅
- メーカー(仕入先)の買収や戦略変更に伴う事業環境の変化
- 人材獲得競争の激化によるエンジニア不足

機会とリスクに対する具体的施策

- ①成長市場への取り組み セキュリティ、ネットワーク、クラウドネイティブ、AI/データ活用、デジタルツイン、脱炭素の6つを注力事業に設定し、各事業領域ごとの戦略を遂行
- ②バリューアップ事業モデルの創出 複合プロダクト・サービスによる付加価値の最大化と、オフリング・知財型ビジネスモデルへの転換
- ③グローバル(アジア市場)展開 当グループ取り扱いプロダクトのアジア展開事業化

中期経営計画実現に向けた主要戦略と進捗状況

①成長市場への取り組み

ITインフラ市場の変化を捉え、成長領域として6つの注力事業を定め、各事業ごとに策定した戦略を遂行しています。注力事業の1つであるセキュリティ領域においては、当グループの事業子会社として2023年8月に「SCSKセキュリティ株式会社」を設立しました。プロダクト販売からセキュリティ運用、コンサルティングまでを融合した高度なサービス提供で差別化を図り、SCSKグループの総合力を活かして成長著しいセキュリティ市場のリーダーを目指します。また、デジタルツイン領域では自動車会社向けに生産ラインの可視化やAIによる外観検査等の先進事例を実現し、実績を積み上げています。引き続き、AI等の最新テクノロジーを搭載したプロダクトの取り扱いを拡大していき、成長市場における当グループのプレゼンス向上に取り組んでいきます。

②バリューアップ事業モデルの創出

2023年12月に複数のメーカーとの共創でクラウドネイティブ

プラットフォーム「NebulaShift」をローンチしました。DX対応を背景に、クラウドに適したアプリケーションのモダナイズやアジャイル開発の需要が高まっていますが、NebulaShiftはそれを実現するためのインフラ基盤と、コンサルティングや教育等の技術支援をパッケージしたオフリング型のプラットフォームサービスです。お客様、メーカー双方からの評価も高く、SCSKの強みを付加価値とした同様のプラットフォームサービスを2024年も複数創出していく計画です。

③グローバル(アジア市場)展開

当グループ取り扱いプロダクトのアジア市場展開に向けて、進出候補国の市場調査を済ませ、現地販売パートナーの開拓や事業計画の策定を進めています。グローバル展開は当グループにとって中長期の成長戦略の要であり、M&Aや資本提携も選択肢として取り組みを加速していきます。

モビリティ事業グループ

共創型モビリティサービサーとしてモビリティと社会インフラ、
業界・企業間データをつなげ、未来のモビリティ社会を支えます



執行役員 常務 モビリティ事業グループ長
渡辺孝治



強み

- 先進機能（自動運転、電動化）領域における豊富な開発実績に裏付けられた自動車ソフトウェア制御の知見
- 認定された機能安全プロセスに則った車載システム開発体制
- クルマづくりの知見と先進IT技術を活かし、モビリティサービスの開発と社会に導入する力
- IT・モビリティ双方の領域に精通した技術者を保有し、継続性を持って採用・人材育成する仕組み



事業環境

機会

リスク

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ● ソフトウェアを価値の根源とする“SDM”(Software Defined Mobility)の普及 ● 水平分業のものづくり進展に伴う産業構造の変化 ● 車両データ利活用に向けた標準化と異業種連携が進展 | <ul style="list-style-type: none"> ● モビリティエンジニアの獲得競争の激化による人材不足 ● モビリティに求められる技術が多様化し、グローバル競争力のある先進技術に追従する難易度増大 ● セキュリティリスク・プライバシー侵害リスクが増大 |
|--|---|

機会とリスクに対する具体的施策

当グループは「SDM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、2つの戦略を進めます。

- ① ソフトウェア主導型サプライヤー：Q|NeS-BSWの実績をベースに、SDM時代のモビリティ開発を支えるソフトウェア製品の開発販売と高度支援サービスを提供
- ② モビリティサービサー：クルマづくりの知見と先進IT技術を軸に、ヒト・モノの移動データから次世代モビリティサービスおよび基盤を提供

中期経営計画実現に向けた主要戦略と進捗状況

ソフトウェア主導型サプライヤー領域では、本田技研工業(株)様との戦略的パートナーシップをはじめ自動車メーカー、サプライヤー各社との共創を通じて、ソフトウェア中心のクルマづくりに向けた製品・サービス開発と人材育成を進めてまいりました。モビリティサービサー領域では、トヨタコネクティッド(株)様との協業により東南アジアでフリートマネジメントサービスの提供を開始するなど未来の街づくりにつながるサービスをグローバル展開しています。これらの取り組みを通じて、ITとモビリティ双方に知見を持つ国内随一のプレイヤーとして知名度が向上し、共創や採用における優位性を獲得しています。

一方でモビリティ事業を取り巻く環境は急速に変化しています。特にソフトウェアが価値の源泉となる「SDM(Software Defined Mobility)」に向けた技術進化が加速し、「走る・曲がる・止まる」を超えた多様な技術が求められています。またSDMの流れは自動車に限らずエアモビリティ、パーソナルモビリティなど

さまざまなモビリティに広がり、社会インフラとモビリティのデジタル融合が進むと予期されます。

これらの市場動向を踏まえ、当グループはSDM開発に関して国内モビリティ産業の競争力強化につながる製品・サービスを具体化します。グローバルの地域ごとにモビリティ技術の進化やニーズは異なりますが、SCSKグループは技術動向を見極めた上で、グローバルプレイヤーとの共創によりSDM関連技術(自動運転や電動化、車室内空間など)を蓄積・開発し、自動車や他モビリティへの適用・共通化を進めます。さらに未来のモビリティ社会に必要なサービスの企画と実装に向けて業界・企業間データをつなぐデータインテグレーション領域の取り組みを開始します。

また業界課題であるモビリティエンジニアの創出に向け、リスクリリングをはじめとする人材育成を強化するとともに、戦略的パートナーシップの拡大を継続します。

ビジネスデザイングループ

社会課題の解決に貢献し、
社会が必要とする新たな価値を創出し続け、
「持続的な発展」を目指します



執行役員 専務 ビジネスデザイングループ長
上田哲也



強み

- AI、IoT、Web3等の最新デジタル技術、顧客基盤と業界知見を活かした事業開発力
- ヘルスケア領域の業務課題解決ノウハウ(医療従事者の働き方改革、地域医療の効率化等)
- CX領域の顧客接点の高度化と、顧客の売上高向上を実現するEC共創・伴走型サービス
- GX領域の脱炭素社会の実現につながるエネルギー事業関連ノウハウ



事業環境

機会

リスク

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ● デジタル技術の急速な進展、VUCAな時代ゆえに生まれる社会課題解決ニーズが、当グループがカバーするヘルスケア、CX、GX、地方創生の各領域で高まっており、業界知見とデジタル技術の双方を持つ当社が果たせる役割が増大 | <ul style="list-style-type: none"> ● 経営環境やビジネスモデルの急激な変化 ● 人々の行動、価値観の変化や新しい生活様式への対応 ● デジタル技術を活用したビジネス変革を図る高度専門人材不足 |
|--|--|

機会とリスクに対する具体的施策

- ① ヘルスケア領域向け社会課題解決ソリューションの病院展開加速と収益基盤確立
- ② CX領域向けEC共創・伴走型サービス拡充
- ③ 脱炭素社会の実現に向けたカーボンマネジメント、エネルギー管理事業の展開
- ④ 地域との共創を通じた地域課題解決に資する新たな事業の展開

中期経営計画実現に向けた主要戦略と進捗状況

①ヘルスケア領域向け社会課題解決ソリューションの病院展開加速と収益基盤確立

SCSKグループ独自の医療コミュニケーションプラットフォーム「Dr2GO」の病院展開によって医療従事者の働き方改革や地域医療の効率化に貢献するとともに、製薬メーカーとも共創して価値ある情報を提供することでヘルスケア業界に広く貢献していきます。既に大学病院をはじめ、基幹病院や地域病院等、国内多数の病院で利用が始まっています。中核病院と地域医療を支える連携病院でのDr2GO利用による地域医療連携の推進、医師と製薬メーカーをつなぐ新たなコミュニケーションモデルを展開していきます。

②CX領域向けEC共創・伴走型サービス拡充

自社でEC拡大を企図している企業に対して、EC基盤、デジタルマーケティング、フルフィルメント等のサービスを共創・伴走型で提供し、事業拡大を図ります。2024年10月にはダイヤモンドヘッド(株)とSCSKプレッシュエンド(株)が合併し、CX事業の中核事業会社となります。アパレル・雑貨・化粧品等のお客様を共

創パートナーとし、また自社EC事業にも取り組み、エシカル消費行動に欠かせないサービスを確立しサステナブルな社会の実現に貢献していきます。

③脱炭素社会の実現に向けたカーボンマネジメント、エネルギー管理事業の展開

2023年5月にはI-Tracking規格財団より日本初のプラットフォームオペレーター認定を取得し、I-RECの国内向け取引プラットフォームサービス「EneTrack」の提供を開始しました。また2024年4月には中小規模業務ビルの省エネ・脱炭素化支援サービス「ZEBiT」の提供を開始するなど事業開発を加速させ、脱炭素や循環型社会の実現を目指します。

④地域との共創を通じた地域課題解決に資する新たな事業の展開

地方創生・地域課題対応領域では、自治体(沖縄県等)や現地企業との共創、地域スポーツチーム等とWeb3技術を活用した関係人口増加の取り組みによる新たな価値創造につながる事業開発を加速させます。

ProActive事業本部

SCSKグループの知財を集約し、
オフリングビジネスの中核を支援する、
クラウド型ビジネスアプリケーションプロバイダーを目指します

執行役員 ProActive事業本部長
菊地真之



強み

- 国内外7,300社以上の経営・生産管理支援の導入実績
- 業種横断型と業種特化型の自社製プロダクトの融合による広範囲なビジネス課題解決力
- 国産ビジネスアプリケーション（ERP、業種特化型アプリ）としての企業と市場への理解と洞察

事業環境

機会	リスク
<ul style="list-style-type: none"> ● 労働人口減少に伴う業務のデジタル化、オートメーション化の強いデマンド ● 企業の市場競争激化に対応する変化対応力強化のニーズ ● VUCA時代の市場環境での高度でスピーディーな意思決定のニーズ 	<ul style="list-style-type: none"> ● 労働人口減少によるIT人材の不足と採用競争の激化 ● 人材獲得競争の激化によるエンジニア不足 ● 急激な技術の進化（既存の技術・サービスの陳腐化）

機会とリスクに対する具体的施策

- ProActive(ERP) とatWill（業種特化アプリケーション）の融合によるプロダクトポートフォリオの拡大
- 最新テクノロジーを使ったプロダクト機能強化の実現により、オフリング型ビジネスのバリュークリエイションを支援
- SCSKグループ内事業およびSCSKのパートナーとの連携進化によるサービス提供内容の拡大
- リカーリング型ビジネスシフトによる高収益化型モデルへの転換
- 高付加価値創出人材の育成

中期経営計画実現に向けた主要戦略と進捗状況

ProActive事業本部は、中期経営計画の実現に向けてTime to Marketを加速すべく事業のモダナイゼーションを実施しています。モダナイゼーションの取り組みとしては、

1. 旧ProActiveと旧atWillの事業融合を加速させることでプロダクトポートフォリオの拡大を実行しています。2025年3月期に入り業種別標準機能として、「素材・素材加工」「機械・電機」「建設」業向けの新サービスをリリースし、さらには標準機能を非製造業種にも拡大していきます。
2. 高付加価値の提供を目指し、SCSKグループが強みとする最新テクノロジーと融合を図っていきます。
3. 全社直轄事業となったことにより社内外のさまざまな事業体と連携を進めており、第一弾としてはプロダクト・サービス事業グループとの共同ソリューションの提供を行います。
4. オフリングサービスのラインアップ増強を推進しており、2025年3月期下期には、新しいサービスメニューを市場にローンチします。

5. クラウド型アプリケーションを迅速に市場に提供することを目的とした事業構造の見直しを実施し、市場への接触率を高めていきます。

また人事業務領域では、クラウド型でのサービス提供のみならず、人事業務に特化したBPOの提供を（株）パナソナHRソリューション様と協業して実行しています。複雑化する人事業務（人事・給与・勤怠・タレントマネジメント）に対して、両社協業のもと包括的なアウトソーシングを提供していくことで、顧客課題を解決していきます。

これらの取り組みをスピーディーに実現すべく、2025年3月期初めに事業本部の組織体を大きく変更し、各種KPIを再設定することでトップラインだけでなく高収益を実現する体制への一歩を踏み出しました。オフリングサービスの内容やプロダクトロードマップは、2025年3月期下期にイベントやメディアを通じて市場にお伝えしていく予定です。

発展するProActive事業の成長をご期待ください。

SCSKサービスウェア株式会社

「ビジネスサービスプラットフォーム」として、
ビジネスプロセスモダナイゼーションを推進し、
新たな価値を社会に向けて提供し続けます

代表取締役社長
渡辺篤史



強み

- 独自の管理標準体系「SWC Management Framework」と、業界・業務ごとに蓄積された各種業務ナレッジ
- SCSKグループの強みである最新のITの導入と、実務での効果的なIT活用力、経営と現場をつなげる業務設計能力
- 各種教育プログラムや、人を大切に活かす環境の整備により育まれた、お客様と共創できる人材

事業環境

機会	リスク
<ul style="list-style-type: none"> ● AIや自動化など進展を続けるデジタル技術への適応ニーズ ● 顧客接点多様化や業界の垣根を越えた連携など、デジタル化によるビジネスの変化 ● 個人の価値観や働き方の多様化で生じる労働力確保へのニーズ 	<ul style="list-style-type: none"> ● 顧客：業務プロセスにおけるIT/AIのカバー範囲が広がり、従来型のBPOの価値が陳腐化、需要の低下 ● 競合：IT企業をはじめとした多様な業界がBPOに参入 ● 自社：マネジメントや現場管理等、人的管理に根差した品質の強みが減少

機会とリスクに対する具体的施策

- マーケットのニーズに合わせ、ITを活用しビジネスプロセスを変革することで新たな価値を生み出すビジネスプロセスモダナイゼーションを推進し、ビジネスサービスプラットフォーム型ビジネスの実現と次世代サービスの探索、既存事業の拡大と高度化を図る
- ケイパビリティとしてビジネスプロセス構築力、IT活用力を強化。注力事業領域として金融と修理保守を設定。次の成長の探索に向け、次世代サービス領域を設定

中期経営計画実現に向けた主要戦略と進捗状況

市場環境が激しく変動する中で、高い収益性と成長力を実現し、マーケットニーズに合わせたビジネスモデルの変革を進めるために、当社はビジネスサービスプラットフォーム型ビジネスへの転換を図っています。中期経営計画では、ビジネスプロセスモダナイゼーションを推進するために必要なケイパビリティとして、「ビジネスプロセス構築力」と「IT活用力」を、必要な変革として、「組織活性化」、「全体最適化」、「サービスビジネス化」を掲げ、成長の土台の構築を進めています。

「ビジネスプロセス構築力」と「IT活用力」は、現場業務の視点でビジネスプロセスを可視化し、お客様とコンセンサスを取りながらビジネスプロセスのモダナイゼーションを実施するために必須のケイパビリティであり、これを担う人材の育成を図っています。

ビジネスサービスプラットフォーム型ビジネスへの転換を進める注力事業領域では、金融サービス仲介業に基づく銀行向けの住宅ローン審査業務を2行より受託しました。今後も金融サービ

ス仲介業を活用した取引の拡大を進めながら、サービスの標準化を図っていきます。

次世代サービス領域では、スマートフォン決済を活用したプレミアム付きデジタル商品券サービスを複数の自治体より受注し、地域活性化の支援を始めました。また海外旅行代理店向けに始めた、日本国内のアクティビティやチケットなど旅行商材を販売するオンライントラベルエージェントサービスも、地域経済活性化への寄与が期待されます。

既存事業の拡大・高度化の取り組みとしては、企画・監査を除く全組織でISO9001を取得しました。SCSKサービスウェア独自の管理標準体系「SWC Management Framework」をベースにした全ての業務プロセスが、顧客満足の向上を目指した継続的な改善活動を行い、国際的な基準に適合した品質マネジメントを実践していることが認められました。

株式会社ベリサーブ

ソフトウェア品質を創造する力でお客様の開発を支援するパートナーとなり、イノベーションの加速と安心・安全な社会を実現します



代表取締役社長
新堀義之

強み

- 開発の上流工程からの参画、コンサルティング、サイバーセキュリティ、PMOをはじめとしたプロジェクト管理など総合的な開発支援
- モビリティ、組込機器、産業システム、エンタープライズ、Webサービス、エンターテインメント等、あらゆる業界での取引実績(1,100社以上・プロジェクト約4万件)。
- モビリティ分野における豊富な実績とノウハウの蓄積(自動運転・先進運転支援システム、IVIシステム、プロセス改善等)

事業環境

機会

リスク

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ● レガシーシステムのモダナイゼーションやDX化のニーズ ● 技術革新に伴う新製品・新サービスの登場 ● 新たなモビリティ社会への進展 ● サイバーセキュリティ需要の増加 | <ul style="list-style-type: none"> ● 国内人口減少によるIT技術者不足 ● 技術革新に伴う破壊的イノベーション |
|--|---|

機会とリスクに対する具体的施策

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ① 戦略領域の事業拡大 ② 自社DXを進めるための社内体制の構築 ③ 生産力の拡大 ④ 組織力強化 | <p>モビリティ、業務システム、エンターテインメント、サイバーセキュリティ領域の拡大
研究開発部門の強化、開発機能としての有限責任会社ベリサーブベトナムの拡大
採用、ニアショア拠点拡充、M&Aなどを通じての人材確保
人材育成、マネジメント力向上</p> |
|--|--|

中期経営計画実現に向けた主要戦略と進捗状況

①戦略領域の事業拡大

モビリティ分野では国内主要メーカーの取引を中心に、売上高・利益ともに堅調に拡大しています。エンターテインメント分野では、当社グループのAIQVE ONE(株)にて複数の出資を実行し、複数のゲームアプリケーション開発の共同事業へ参画しました。また、XR/VR領域に強みを持つ会社のエンターテインメント事業とその領域の知見を持つ人材の獲得、およびビジネスパートナーであった会社との合併による複数の高度PM・PL人材の獲得など、事業拡大を積極的に進めています。サイバーセキュリティ分野では、IoT機器全般、自動車(車載機器)、医療機器などにおいてサービス展開を行い、PSIRT^{※1}やSBOM^{※2}関連のプロダクト開発も進行中です。

②自社DXを進めるための社内体制の構築

開発会社として設立した有限責任会社ベリサーブベトナムを活用し、顧客向け案件の効率化および高度化や、社内事務業務削

減ツールを多数開発しています。また、プロダクト開発の内製化にも着手しました。加えて、社内へ生成AIを導入し、各部門にてAI人材育成施策を実施することで、AIリテラシーの向上およびナレッジの共有を推進しています。

③生産力の拡大

第二のニアショア拠点として、(株)ベリサーブ函館を設立しました。また、採用強化、ニアショア拠点拡充、M&Aなどを通じてグループ全体で2023年3月期より約300名の社員増加を実現しました。

④組織力強化

次世代の経営層育成に向け、役員向け研修を実施。またライン職向け研修を再構築し、延べ200名以上が受講しました。さらに、リアルタイムに管理が可能な情報資産管理システムの構築や、インシデント報告件数を前年比で半分程度まで削減するなど、ガバナンスの強化を徹底しています。

※1 PSIRT:Product Security Incident Response Team
※2 SBOM:Software Bill of Materials(ソフトウェア部品表)

SCSK Minoriソリューションズ株式会社

サステナブルな社会をITで実現します
～最新のIT技術・サービスを最適に組み合わせ、
お客様を機動的・継続的にサポート～



代表取締役社長
戸田賢二

強み

- 共創パートナーとして業務知見・業界知識を駆使し、ビジネスイノベーションを創出するアカウントサービス
- ERPソリューション、コラボレーションソリューションなど、お客様のビジネスを加速させるビジネスソリューション
- ハイブリッドクラウド、Microsoftテクノロジーなど、お客様のシステム基盤を支えるテクノロジーソリューション

事業環境

機会

リスク

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ● 中堅企業における業務・情報のデジタル化需要の拡大 ● AI利用の急速な拡大、IoT・クラウド活用など先進技術需要 ● SCSKグループの総合力を活かした中堅マーケット需要 ● 1,000社を超えるお客様との取引が支える顧客基盤 | <ul style="list-style-type: none"> ● お客様のローコード・ノーコード活用による内製化シフト ● 世界情勢や景気動向によるお客様のIT投資見直し ● 高度技術・専門技術を持つITエンジニアの慢性的不足 |
|--|--|

機会とリスクに対する具体的施策

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ① アカウントサービス ② テクノロジーソリューション ③ ビジネスソリューション | <p>製造業界、金融業界で培った業務知識を駆使しお客様深耕を継続することで、共創型ビジネスを推進し事業課題を解決するサービス提供
長年にわたり培ってきたMicrosoftテクノロジーの活用、ハイブリッドクラウド基盤構築による圧倒的な差別化
SCSKグループとの協業によるERPソリューション展開、および独自の代理店ポータルソリューションなどによるビジネス拡大</p> |
|---|---|

中期経営計画実現に向けた主要戦略と進捗状況

①アカウントサービス

注力するお客様ごとにアカウントプランを作成し、製・販一体で顧客の深耕に取り組みます。また、取引のある委託先企業の中から、協業効果が見込まれる企業へ取引を集約し、関係をより強固にすることで品質向上につなげ、お客様からの信頼を得ることで共創パートナーとしての地位を確立していきます。

②テクノロジーソリューション

注力領域の選択とリソースの集中を実施します。注力領域の選択では、Microsoftテクノロジーに関する6つの新しいソリューションを公開し、特に「Windows11移行支援サービス」「Microsoft 365ゼロトラストセキュリティ構築サービス」の拡販を進めていきます。

ハイブリッドクラウド領域では、中堅企業向けのAWS活用やAzure活用のサービスメニュー化が進捗していることから、継続

してクラウド製品・サービスのメニュー化への取り組みを進めていきます。また、2024年3月期から取り組んでいる大型Azure移行案件を事例化し、ハイブリッドクラウド化を推進します。

③ビジネスソリューション

オリジナル製品ビジネスでは、ソフトウェアベンダーとのジョイントビジネスプラン強化やウェビナー共催・イベント出席により新規リードを獲得しています。また、継続的にお客様への提案を進めると共に、新サービスの代理店ポータルソリューションを拡販することで大幅成長を目指します。

ERPソリューションでは、人材育成やシステム導入・機能テンプレートの拡充により、開発体制の強化と生産性の向上を進める計画としており、さらに、ソリューションに特化した営業部を新設することで、提案力を強化し案件獲得を図ります。

株式会社広島銀行様 × SCSK

詐欺の手口にスピーディーにそして柔軟に対応する 総合口座取引モニタリングシステムBank Savior®

背景となる社会課題

- 特殊詐欺等の金融犯罪による不正被害の拡大
- 国際的なマネー・ローンダリング対策(AML)強化の要請

社会へ与える価値

- 不正取引検知の高度化による、金融犯罪被害拡大防止
- お客さまをお守りする安心安全な金融サービスの実現

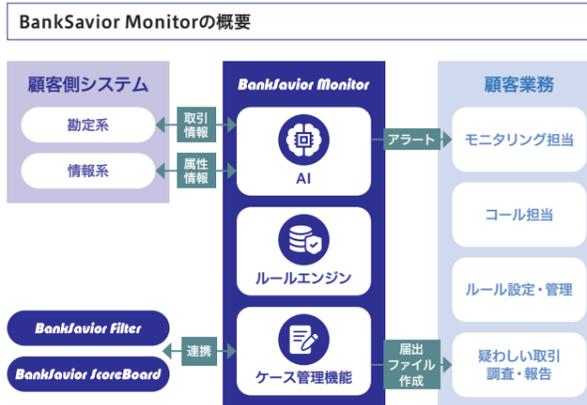
詐欺被害の増加は、日本が抱える国家的な課題になっています。警察庁によると、2023年の特殊詐欺被害の認知額は452.6億円に上り、前年から約22%増加しました。一方で、2023年における特殊詐欺犯の検挙率は、認知された19,038件に対し約38%に留まっています。

SCSKは、特殊詐欺被害が拡大していた2005年から、金融機関向けに特殊詐欺等の不正取引をモニタリングする「Bank Savior Monitor」(バンクセイパーモニター、以下BSM)の提供を開始しました。それ以来、BSMを利用する金融機関は80社を超えています。このサービスの拡大の裏には、金融機関で金融犯罪対策に従事する担当者やSCSKとの共創がありました。SCSKは2010年から、最新の金融犯罪情報や業界動向をBank Saviorユーザーと共有するため、ユーザー担当者を招いた情報交換会を開催しています。情報交換会では、担当者間の情報交換を通じた集合知の形成をサポートすることで、各社の対策の高度化に貢献することに加えて、刻々と変化する金融犯罪に対して、担当者の声を活かした新機能をBSMに実装していくことを目指しました。担当者の声から生まれた機能に詐欺犯の最新手口に対応できる柔軟なモニタリングシナリオ設定機能や、詐欺の発生を素早く検知するリアルタイム取引モニタリング機能があり、それらは金融機関の詐欺対策に貢献しています。

中四国地域の地方銀行で最大の規模を誇る(株)広島銀行様では、BSMの取引モニタリング機能を特殊詐欺被害の防止に活用しています。(株)広島銀行様の担当者はこれまで、警察官などを装って電話をかけ、キャッシュカードの不正利用を口実に嘘の手続きを説明し、カードをすり替えて盗み取る事案に悩まされてきまし

た。犯人は、被害者がカードのすり替えに気づくまでの間、日々取引限度額までの引き出しを行うことから、被害の早期検知が鍵となります。しかし、一般の預金者においても同様の引き出しを行うケースが一定数存在することから、誤検知が課題となっていました。そうした中、被害のパターンを分析していた担当者が犯人の特徴的な動きに気づき、BSMのモニタリングシナリオにて専用シナリオを作成したところ、誤検知が減少し、被害の早期検知を実現するに至りました。さらに、検知結果を踏まえて広島県警察に情報連携を行うことで、犯人の早期手配・検挙にもつながっています。

(株)広島銀行様の事例や実際のモニタリングシナリオは、情報交換会等を通じて全国のBank Saviorユーザーに広がっており、各地での特殊詐欺被害対策に活かされています。今後もSCSKは、Bank Saviorユーザーとともに、詐欺被害拡大防止につながる情報共有を進めていきます。



お客様の声

金融機関としての使命を果たし、 金融犯罪からお客さまをお守りする

金融機関の意見を取り入れて進化を続けるSCSKのBank Savior Monitorは、詐欺等の不正取引検知に欠くことのできないシステムです。柔軟性の高いモニタリングシナリオの設定機能は、刻一刻と変化する詐欺の手口にも迅速に対応でき、詐欺被害防止に貢献しています。

昨今増大する詐欺等の脅威から、お客様の預金をお守りすることは我々金融機関の使命の1つだと考えています。

詐欺の手口は実に巧妙で、加えて、犯罪者間の情報共有もスピーディーに実施されており、対応が弱い金融機関やそのお客さまが狙われる傾向があります。このような詐欺からお客さまの預金をお守りするためには、全ての金融機関が高いレベルで詐欺への対応を行うことが必要です。そのために、新たな詐欺の手口や有効なモニタリングシナリオ、捜査機関との連携方法を金融機関同士で共有することが欠かせません。

今後ともSCSKを核にした、Bank Saviorユーザー間の情報交換により、金融犯罪対策の高度化および実効性向上を図っていききたいと思います。

(株)広島銀行
リスク統括部
マネロン等金融犯罪対策統括室
担当課長

守本 聡 様



SCSK担当者の声

Bank Savior®を核に、 安心・安全な社会の実現に貢献

Bank Savior®は、官民連携やユーザー企業との意見交換を重ねる中で進化してきました。今回、(株)広島銀行様が構築された独自のモニタリングシナリオが、捜査機関との連携強化や詐欺被害の拡大防止につながったこと、そして、この事例が情報交換会等を通じて全国のBank Saviorユーザーに広がっていることを喜ばしく思います。

近年、金融犯罪の手口は日々巧妙化・多様化しており、継続的かつ迅速なアンチ・マネー・ローンダリング(AML)対応が求められています。SCSKは、より実効性の高いAML態勢の構築に貢献すべく、金融犯罪対策を支援する専門会社(SCSK RegTech Edge(株))を2023年に設立しました。同社では、不正検知の検知精度向上を目的に、金融庁の補助金を活用して不正取引検知に利用可能な共同利用型混合AIモデルを開発し、2024年7月から提供を開始しました。

金融犯罪対策では、企業の枠を超えた集合知の形成が欠かせません。これからもSCSKは、ユーザー企業と協力してBank Savior®の機能強化に取り組むとともに、官民連携を通じた安心・安全な社会の実現に貢献していきます。

SCSK RegTech Edge(株)
AML開発本部 副本部長

SCSK(株)
金融事業グループ
金融ソリューション事業本部
AML事業推進部

赤坂 武彦 様



(株)広島銀行 ウェブサイト
<https://www.hirogin.co.jp/>



「次世代Bank Savior」はこうして生まれた。
<https://www.scsk.jp/corp/business/story04/>



愛媛県新居浜市様 × SCSK 株式会社ハートネットワーク様

IoTで地域や企業の課題解決をサポートする サブスクリプション型クラウドサービス CollaboView

背景となる社会課題

- 少子高齢化による労働力の減少
- 労働力減少に伴う地域経済力の低下

創出する価値

- 災害時・平時問わない街全体の安心・安全を確保
- IoT活用による地域経済活性化や品質の維持向上

近年、少子高齢化の進行により、日本の生産年齢人口が2050年には5,275万人まで減少すると見込まれています^{*}。これに伴い、密であった住民間のつながりが希薄化し、地方公務員も減少傾向にある状況下、IoT技術を利用した児童や高齢者などの人の「見守り」サービスが広がってきています。

また、大雨や地震による自然災害が激甚化・頻発化する中で、人による見回りに依らずIoT技術を活用することにより、災害関連情報をリアルタイムに、かつ細やかに収集し避難情報などの提供を迅速かつ正確に行うことで、効率的・効果的な防災・減災を実現することへの期待が高まっています。

一方、このようなサービス提供には災害に強い堅牢な通信網が必要であり、特に大規模災害発生時の回線混雑、機器故障や停電に伴うサービス停止は避けなければなりません。

このような課題の解決に向け、SCSKは「夢ある未来を、共に創る」という経営理念のもと、自治体の「住み続けられるまちづくり」の実現に向けて、IoT技術を利用した住民の安心・安全を見守る「CollaboView見守り」を提供しています。

本サービスはSCSKの子会社である(株)Skeedが開発した災害に強い独自プロトコルを採用したLPWA (Low Power Wide Area) ネットワークで、

- ① 設定不要で誰もが扱える自律分散ネットワークである
- ② 省電力で太陽電池でも稼働するため停電の影響を受けにくい
- ③ 無線LANのような、認可や届出不要な屋外でも利用可能な自衛網である

ことが最大の特徴です。ゆえにスモールスタートですぐにサービスを利用することができ、通信費用を抑制することが可能です。

例えば、冠水センサーをはじめとする多種多様なセンサーのデータをCollaboViewで継続的に収集することにより、災害発生時には災害予測精度を高め、迅速に避難指示などを発出するこ

とで避難行動の効率化などを図ることができます。

さらに、地域全体に通信機器を設置することでこのネットワークを敷設し、児童や高齢者にタグを持たせることにより所在情報を把握することが可能になり、平時ではスマホアプリを活用した家族間の見守り、災害時には家族の避難状況や災害弱者の支援に向かうなど市民を守る住民サービスの向上に役立つ仕組みを構築可能です。

また、CollaboViewでは自治体向けの「見守り」サービスだけに留まらず、日本の生産年齢人口減少の課題に対しても広く取り組んでいます。

民間企業や一次産業での生産性の減少に対しても各種センサーからデータを収集し、課題ごとのデータ分析から作業や各種管理作業の自動化などを図ることにより、オフィス内、工場内、現場の従業員の「作業の効率化」や「従業員の安全衛生管理」など、生産性向上に寄与する仕組みも実現可能です。

愛媛県新居浜市様では2021年より(株)ハートネットワーク様とともに街全体にネットワーク網を敷設し、小学生の登下校を見守る実証実験を開始しました。現在は保護者向けに見守りサービスとしてご提供をしています。またこのネットワーク網を活用し、冠水センサーの設置など幅広くご活用いただいております。街全体のスマートシティ推進を共に進めています。

CollaboViewの活用ユースケース

工場	地域	オフィス	一次産業
 備品管理 設備予防保全 作業員の安全管理	 防災対策 子供見守り 行政業務の負荷軽減	 所在把握 勤務状況把握 オフィス分析 環境把握	 家畜の所在確認 安全衛生管理 養殖魚環境の可視化

お客様の声

ITを活用し、安心・安全に暮らせる街へ

愛媛県新居浜市は、人口減少の進行への対応や防災対策など地域の抱える諸課題の解決に向け、ICT等の先端技術を活用するスマートシティの推進に取り組んでいます。

このような中、SCSKが提供する街の見守りソリューション「CollaboView見守り」は、地域のこどもの安心・安全の確保や大雨時の迅速な浸水情報の把握など、本市のスマートシティ推進につながるものと考えております。

今後におきましても、SCSKとの連携を通じて、本市の掲げる「住みたい、住み続けたい あかがねのまち」の実現を目指してまいります。

新居浜市長
石川 勝行 様



パートナーの声

市民が暮らしやすいまちづくりへの活用

弊社は新居浜市、西条市をサービスエリアとするケーブルテレビ事業者です。近年は「まちづくり企業」というキャッチフレーズを掲げ、行政や地元企業とともに市民が暮らしやすい街になるお手伝いをさせていただいております。その大きなミッションの1つが地域課題を解決するスマートシティの推進です。導入させていただいたLPWAによる独自ネットワークは「見守り」「浸水情報の把握」をはじめ、地域の重要なインフラとして今後も活用を進めてまいります。また、SCSK(株)には、全国のケーブルテレビのネットワークを活用し、地域を超えたDX推進のパートナーとしてご活躍いただきたいと思いますと考えております。

(株)ハートネットワーク
代表取締役社長
伊藤 直人 様



SCSK担当者の声

CollaboViewを活用して官民一体で取り組むスマートシティ推進

CollaboViewは地域が抱える課題を解決するとともに、住民サービスの向上や持続可能な街づくりを実現し、街の魅力を高め地域内経済を活性化させることを目指しています。

愛媛県新居浜市では、地場のケーブルテレビ会社である(株)ハートネットワーク様の協力のもと、小学生の見守りをはじめとした地域課題解決の支援を進めています。さらに、愛媛県が本年実施した公募事業においてもCollaboViewファクトリーが採択され、まずは愛媛県内から、そして全国の製造業の生産性向上や従業員の安全衛生管理などでの利用も加速させていきたいと考えております。

SCSKはこれらの取り組みを地方創生のモデル事業として、全国展開、さらには海外展開もできるよう活動してまいります。

SCSK(株)
ソリューション事業グループ
ソリューション事業グループ統括本部
Skeedビジネス推進部
ビジネス推進課

富川 奈央



※内閣府(2022)「令和4年版高齢社会白書」より引用

役員メッセージ 気候変動対策を通じ、さらなる事業成長を目指していきます



業務役員
ビジネスデザイングループ
GXセンター長
奥原 隆之

地球温暖化の時代から地球沸騰化の時代へと
言われる一方で、ESG投資に対する逆風が報じ
られることもあります。しかし、先人から受け継
いだ地球環境を未来世代に良い形で引き継ぐこ
とは我々世代の責務であり人としての良識だと
考えます。そのためには社会全体として相応の
コストを払うことは必然であり、事業を通じた地
球環境への貢献の機会は増え続けるでしょう。

そのような中、当社は社会の期待に2つの立ち
位置で臨みます。

当社は創業以来長きにわたり、エネルギー事
業者をはじめこの国を支える多くのお客様に
Slerの立場で貢献してまいりました。今後はさ
らにお客様のGXイネーブラーとしても貢献して

まいりたいと考えます。これが1つ目の立場です。

そして2つ目は我々自らが事業主体者となり
自らが創造したGXサービスやソリューションを
通じてカーボンニュートラル社会の実現に貢献
する立場です。この立場は後発ではありますが、
前中計から続くDX事業化において蓄積したビ
ジネスデザインの知見やGXに不可欠なAIの知
見を備えた人材が数多くおり、これからの道
を切り拓いていく力があります。昨年に事業を始
めた「EneTrack」や今春マーケットインした
「ZEBiT」がその好例です。

当社ならではのGXサービスをこれからも続々
と立ち上げ、早期の業績貢献も意識しながら、こ
れら事業の拡大を図っていきます。

SCSKグループが提供する主な気候変動対応ソリューション

	気候変動対応		
	現状把握・戦略策定	CO ₂ 排出削減	再エネ普及促進
市場	<ul style="list-style-type: none"> ■排出源、排出量を把握 ■エネルギー使用管理・効率化 	<ul style="list-style-type: none"> ■オペレーションの見直し ■エネルギー利用/入手の見直し ■提供商品/サービスの見直し 	<ul style="list-style-type: none"> ■排出権の購入・取引 ■再エネ属性証明の活用
提供するサービス	PERSEFONI 炭素会計プラットフォーム (温室効果ガス排出量の算 定・分析)	ZEBiT 業務用建物向け 脱炭素ソリューション	EneTrack 国際基準の 再エネ属性証明「I-REC」 プラットフォームサービス

PICK UP 社員座談会 ～GXビジネスを担う人材～

GXセンターで温室効果ガス排出量の削減に向けた事業開発やエネ
ルギー事業者へのサービス提供をリードする若手社員4名と、当社顧
問であり再生可能エネルギー経済学のエキスパートである内藤(克)
氏が、事業を通じた課題解決やSCSKグループがGXに取り組む意義
について語り合いました。

事業創出を支える多様なビジネスデザイン人材

内藤(麻)：GXセンターの強みは、多様な専門性を持った人材が集ま
っているところだと思います。良い意味で「寄せ集め組織」で、エン
ジニアや事業開発、営業、マーケティングなど、ビジネスデザインに
係る人材が幅広く在籍し、必要な時に、必要な分野のプロフェッショ
ナルと協働できる環境があります。

功刀：ITの専門家もいれば、温室効果ガス排出量の算定に詳しい人
もいて、お互いに知識を補完しながら、新たな事業アイデアを生み出
していく土壌がありますね。事業開発のノウハウも体系化されてい
るので、私は前職でエネルギー業界に所属しIT業界での事業開発は
初めてですが、蓄積されたノウハウを参考にできるというのは心強
いです。

田淵：そうした多様性に加えて、企業としての利益目線は持ちつつも、
組織の中で「自らの事業を通じて社会に貢献している」という意識が

メンバー内で共有できていることも特徴的だと思います。

塚越：そうですね。私は、「EneTrack(再エネ属性証明「I-REC」)プラ
ットフォームサービス」を担当していますが、1つのソリューション
だけを考えるのではなく、GXセンター全体としてどのような価値を
社会やお客様に提供できるのか、視野を広げて考えるようになりました。

SCSKグループがGXに取り組む意義と目指す未来

田淵：SCSKグループは長年、電力会社などエネルギー事業者様との
取引を行っていますが、私もそうしたお客様へのSIビジネスを担当
しています。現在、あるお客様の電力設備の最適化によるコスト削減
の取り組みを支援していますが、そこから生まれる経済的価値はお
客様の次なる投資の原資になります。こうした日本を引っ張るエネ
ルギー事業者様へのDX支援を通じて、共に社会のGX化を進めてい
くことも、間接的ではありますが社会課題の解決につながるものと
捉えています。

功刀：今の話に通じるところがありますが、私が、中小企業向けの脱
炭素化に向けた事業開発で目指していることは、単なる脱炭素化に
留まらず、中小企業の競争力強化や収益力向上につながり、ひいては
地域経済全体を活性化するような好循環です。こうした地域脱炭素

CaseStudy



建物のGXマネジメント支援を通じ、
脱炭素社会の実現に貢献するサービス『ZEBiT』を提供開始

国内CO₂排出量全体の約1/3は建物からの排出によるもので、
カーボンニュートラルの実現に向けて、建物の脱炭素化が喫緊の課
題となっています。政府のZEB(Net Zero Energy Building)推進
や建築物省エネ法などの各種施策により、大規模ビル・新築建築物
等では脱炭素化への対応が進む一方で、築年数の経過した中小規模
建築物では対応が遅れているのが実態です。

SCSKは、この社会課題に対応するため、2024年4月に中小規模の
業務用建物向け脱炭素ソリューション「ZEBiT」(ゼビット)の提供を
開始しました。ZEBiTは、オペレーショナルカーボン(建物利用によ
り排出されるCO₂)の削減に向けて、エネルギーデータの自動収集に
より建物からのCO₂排出量を可視化するカーボンマネジメント機能

と、ZEBアクティブ技術による設備制御を行うエネルギーマネジ
メント機能をクラウドサービスとして提供します。このサービス
は既築の建物でも設備交換を行うことなく導入できるため、初期
費用を抑制して迅速に建物のGXマネジメントをはじめることが
できます。

ZEBiTは、建築設備業や不動産業など建設関連業界のプレー
ヤーである複数のパートナーとの共創により開発されたサービス
です。今後もパートナーと共に機能拡充(電力マネジメント機能
等)、事業展開を図り、今後3年間で累計800棟への導入を目指し
ます。



中央日本土地建物(株)
事業統括部 DX推進室
中瀬 真智子 次長

ユーザーVoice 中央日本土地建物(株)様

当社は総合不動産会社として多数の建物を保
有・運用しており、これらの脱炭素化に向けて建物の
GXマネジメントに取り組んでいます。これまで
エネルギーデータの管理は人を中心で行われてい
たため、タイムリーな施策立案、適切な施策実施が
困難な状態にあり、データドリブンで意思決定を促
すための仕組みが必要だと考えていました。

ZEBiTの導入*により、タイムリー、かつ正確な

エネルギーデータの収集・可視化(把握)ができる
ようになりました。ZEBiTで可視化されたデータ
をモニタリング・活用して、運用を担当する事業部
門自らがGX施策を考え、実践することで現場から
は「こんなことにも使えるのではないか」といった
声も聞こえるようになり、担当者の意識が変化(マ
インドチェンジ)してきていると感じています。

* 2024年7月時点で13物件に実証導入

化のエコシステムを実現するには、多くの関係者の協力が不可欠だ
と考えています。だからこそ、ステークホルダーの皆様を巻き込みな
がら、より良い未来を共創していきたいと考えています。

内藤(麻)：現在、ZEBiT(建物の脱炭素化・省エネ化を実現するクラウ
ドサービス)を担当しており、短期的には、このサービスを世の中のス
タンドに持っていくことを目指しています。長期的には、私には1
歳になることもありますが、猛暑や豪雨などの異常気象のニュー
スを見るたびに、こどもの将来により良い社会を残していきたいとい
う想いが強くなりました。こうした想いが、脱炭素や省エネ事業をとり
進める動機として、自分の中で一段と明確になった実感があります。

塚越：私もまずは製品担当としてEneTrackを、国際的なエネルギー
属性証明のスタンダードにしていくことに注力したいと思います。
またGX事業開発に携わることで、事業を通じて社会、環境に貢献し
ていきたいとより強く感じるようになりました。SCSKグループが持
つソフトウェアの力を使いながら、次の世代に健全な地球環境をつ
ないでいくような事業を自らの手で作り上げていく、そんな挑戦を続
けていきたいです。

内藤(克)：カーボンニュートラル社会を実現していくには、多様な自
然エネルギーと社会活動をうまく調整・管理していく必要があります。
これにはデジタル技術を活用した緻密な管理が不可欠で、SCSKが
持つソフトウェアの知見が、より社会から期待されることです。我
が国に事業主体側のビジネスが少ない中で、GXセンターで行おうと
しているビジネスは、SIという受注産業でありながらも事業主体側

でビジネスを回していくという、ユニークな立場であります。世界的
なゲームチェンジの波にうまく乗り、新たな事業・価値を生み出し続
けることが重要です。また、ゲームチェンジの時は若い人が台頭して
いくチャンスです。気候変動対策が急務となる中、皆にはそれぞれの
事業で専門性を高めながら、社会に価値を提供し続ける人材として
成長してほしいと願っています。



写真 左から
功刀遼太(GXセンター CN事業開発部)
内藤麻衣(GXセンター CNソリューション部)
内藤克彦(顧問、東北大学大学院環境科学研究科 特任教授、
一般社団法人日本トラッキング協会 代表理事)
塚越友香(GXセンター EneTrack部)
田淵大裕(GXセンター エネルギーシステム部)