

社長メッセージ

私が社長に就任して、4年目を迎えました。この間、生成AIの社会実装が急速に進み、クラウドネイティブが標準となるなど、デジタル技術の革新は、私たちITサービス業界のビジネスモデルそのものに大きな変革を迫っています。従来のように、個別仕様のシステムをゼロから構築する「オーダーメイド開発」の在り方が見直され、お客様の関心も、システムによる単なる業務効率化から、事業全体の競争力強化へと、より高度で複雑なものへと変化し続けていると感じます。まさに「仕事のやり方」そのものが変わっていく、大きな転換期の渦中にあると認識しています。

このような環境下で、私は社長就任以来一貫して、「市場をリードする、存在感と影響力を持つ事業を確立したい」という強い想いを胸に、経営にあたってまいりました。SCSKグループは、コンサルティングからシステム開発、保守運用、検証サービス、BPOまで一気通貫で提供できるフルラインアップのサービスを強みとしてきました。しかしその一方で、「SCSKならではの強みが見えにくい」といった、ご指摘をいただくことも少なくありません。社員一人ひとりが自らの仕事に誇りを持ち、その能力を最大限に発揮できる輝ける舞台を創り上げるためにも、収益性と成長性を兼ね備えた、絶対的な柱となる事業の確立が長年の課題でした。

この課題意識のもと、現在推進中の中期経営計画では、事業ポートフォリオ改革を推進し、成長領域へ経営資源を集中させてまいりました。そして、私が就任当初から掲げてきた「顧客関係」「事業モデル」「組織・人材」という3つの固定化を打破し、SCSKグループを新たな成長ステージへと導くため、前年度、ネットワンシステムズ(株)との経営統合を実現し、新たな一步を踏み出しています。

ネットワンシステムズ(株)はネットワークインテグレーションにおいて日本で唯一無二の存在です。アプリケーシ

ョン開発に強みを持つSCSKグループとの融合は、長年の課題であった「存在感と影響力を持つ事業の確立」というテーマに対し、一つの確かな解であると、強く手応えを感じています。この新しい力と共に、「社会課題の解決を牽引し、圧倒的な存在感と影響力を持つ事業群を展開する企業グループ」へと、着実に前進していると、今、強く実感しています。

私たちがこの一年で成し遂げた変革の成果と、新しい力と共に描くSCSKグループの未来像について、ご説明させていただきます。

1. 新たな事業成長に向けて

これまで私たちは、モビリティ事業やデジタルサプライチェーン事業といった成長領域で、着実に「SCSKならではの」強みを磨き上げてきました。そして、ネットワンシステムズ(株)をグループに迎えたことで、SCSKグループの立ち位置は大きく変化しています。「グランドデザイン2030」で掲げた売上高1兆円という目標も、もはや遠い道りではなく、確実な射程圏内に入りました。

強みの異なる卓越したパートナーが加わったことにより、私たちの成長戦略は、これまでになく大きな可能性を拓いたと考えています。私たちは今、規模の拡大に加え、これまで以上に事業の「質」を問い、SCSKグループならではの「企業価値」を飛躍的に高めていく、新たなステージへとグループ一丸となって挑んでまいります。

ネットワンシステムズ(株)との経営統合

前年度、ネットワンシステムズ(株)がSCSKグループの一員となりましたが、これは、私たちが中期経営計画で掲げる成長領域の一つである「セキュリティ」を次のステー

ジへと引き上げる上で、必然とも言える戦略的決断でした。ハイパースケーラーが台頭する時代において、お客様の「ラストワンマイル」を支えるため、アプリケーションに強みを持つSCSKグループと、ネットワークインテグレーション分野で卓越した技術を誇るネットワンシステムズ(株)が一体となり、真のフルスタックサービスを提供できる、日本でも唯一の企業グループが誕生しました。

この統合は、同社の竹下社長との長年の対話の末に、実現したものです。私たちは、同年代の経営者として、すぐに意気投合したことを覚えています。そこから、互いの会社の未来や業界に対する課題について会話を重ねる中で、まず「人を何よりも大切にすること」という共通の企業文化や、ロゴに込めた「匠」の精神といった価値観に深く共感しました。それと同時に、互いの未来に対する課題認識もまた、一致していることに気付いたのです。SCSKグループが真に「存在感と影響力を持つ事業」を打ち立てるためにはネットワーク領域の強化が不可欠であり、ネットワンシステムズ(株)はソフトウェア・ディファインドの時代に対応するため私たちのアプリケーション開発力を必要としていました。事業領域は異なるものの、互いの未来にとって、補完的なパートナーであるという感覚を持ったのです。この価値観と課題認識の共有こそが、今回の統合を成功に導く最大の力であると信じています。

現在、統合委員会を本格稼働させ、統合に向けた議論を加速させています。私たちは、「企業文化の融合」「事業シナジーの最大化」「コーポレート機能の高度化」という3つの軸で統合効果を最大化させていくこと、そして、そのための具体的な方針が明確になったことから、2026年4月時点ではそれぞれの法人格を維持したうえで、事業最大化・現状業務の見直しと効率化を進め、2027年4月の合併を前提に準備を進めるという基本方針を策定しました。これは、

2030年売上高1兆円
新しい力と共に、「社
圧倒的な存在感と影
企業グループ」の実現

は通過点。
社会課題の解決を牽引し、
影響力を持つ事業群を展開する
を目指します。

SCSK株式会社
代表取締役 執行役員 社長
當麻 隆昭

目の前の合併という手段が目的化することを避け、統合の真の目的である「企業価値の最大化」を確実なものにするための決断です。

特に、事業シナジーの創出においては、「セキュリティ事業」を中核に据え、両社の技術と知財を組み合わせることで高付加価値化を図ります。この事業シナジー関連の売上高は「2030年度に500億円」という明確な定量目標を掲げており、付加価値の高いサービス提供を行うことで、シナジー部分の営業利益率は全社平均を超える20%水準を目指してまいります。スマートマニュファクチャリングやIn CarとOut Carを安心・安全に融合させた独自のモビリティサービスといった新たな領域での価値創出も含め、売上高1兆円企業グループにふさわしい経営の在り方を追求し、両社の力を融合させることで、1+1を3にも4にもする、創造的な統合を実現していきます。

もちろん、組織が一つになるプロセスは、決して平坦な道のりではありません。しかし、私たちは2011年の住商情報システム(株)と(株)CSKの合併で異なる文化を持つ二つの組織が一つになることの難しさと、それを乗り越えた先にある大きな可能性を、身をもって経験しました。「人」を何よりも大切にするという両社共通の価値観を軸に、今回の私たちの未来を拓くこの統合も必ずや成功に導けると、固く信じています。

[P15 / 新たな事業成長に向けて](#)

現中期経営計画を、確かな成果へ 中計目標に対する現在地

2026年3月期は、現中計を完遂させる重要な一年であると同時に、次期中期経営計画を策定し、未来への礎を築く

一年でもあります。現中計では、経済的価値のみならず、人的資本価値、社会的価値を包含した「総合的企業価値」の飛躍的な向上に向け、その実現のために二つの方針を推進してまいりました。一つは、「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」。そしてもう一つは、「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」ことです。

この方針に基づき、私たちは3つの基本戦略、「①事業シフトを断行」「②成長市場において、市場をリードする事業を推進」「③社会との共創による『次世代デジタル事業』を創出」に全社一丸で取り組み、前年度は、これらの戦略が着実に実を結んだ一年となりました。産業や金融といった当社主力のお客様からの力強い需要に支えられ、第4四半期から連結されたネットワンシステムズ(株)の業績も含み、売上高・営業利益ともに過去最高を更新することができました。

具体的には、事業の選択と集中を行い、より付加価値の高い事業領域へのリソースシフトや全社的なAI活用を推進したことで、売上総利益率は28.1%*へと大きく改善しました。また、私たちが目指す「圧倒的な存在感と影響力のある事業」として育ちつつある、モビリティ事業やデジタルサプライチェーン事業といった成長領域の売上規模は2年間でCAGR14%と力強く伸長し、お客様の事業成長そのものを牽引する、より本質的な価値提供へと深化を遂げています。そして次世代デジタル事業の創出においては、GX領域にて、デジタル技術で脱炭素社会の実装を推進するカーボンマネジメントプラットフォーム「環境SPF」事

業を開始しました。未来の社会に不可欠な「デジタルインフラプロバイダー」としてのポジション確立に向け、重要な一歩を踏み出しています。

これらは、全社員が市場の変化に柔軟に対応し、社会やお客様への価値提供といった、成長戦略としてのサステナビリティ経営を実践した結果であり、現中計の最終年度、そして次なるステージへとつながる強固な土台が築けたものと捉えています。

[P33 / 中期経営計画の進捗](#)

※国内ITサービスから物販を除いた売上にて算出

そして、この強固な基盤の上で、これらの事業成長を今後さらに加速させるエンジンとなるのが、全社的なAIの戦略的活用です。AIがもたらす変革の波は、あらゆる産業にとって不可逆的なものであり、未来の競争を勝ち抜くための必須条件であると認識しています。例えば、SCSKグループでは、モビリティ領域における開発プロセスの高度化を推進しており、AIとバーチャルECU技術を組み合わせ、開発の上流工程における品質と効率を飛躍的に向上させることを目指しています。AIの活用による生産性向上を期待される一方で、なりすましによるデータ窃取といった新たな脅威も顕在化しています。こうした状況を踏まえ、今後注力するセキュリティ領域においては、アプリケーションのAPIセキュリティなどを標準フレームワークとして確立し、デジタルレジリエンスという新たなビジネス領域を深めていく戦略を推進しています。こうした先進技術の活用を全事業領域で推し進め、お客様への提供価値を一層高めたいと思います。

[P45 / 技術ビジョン2030 / 技術戦略](#)

市場をリードする事業の核となる「オフリングビジネス」

こうした着実な成果を踏まえ、私たちは提供価値そのものをさらに高める変革にも挑んでいます。私たちが目指す姿は、単なるシステムベンダーではなく、お客様の未来を共に創る「共創パートナー」です。その実現のため、従前より、受託型ビジネスからの脱却に向け取り組んでおりますが、正直なところ、まだ道半ばであると認識しています。

この状況乗り越え、「仕事のやり方の変革」を形にする鍵こそが、私たちの知財を活用した「オフリングビジネス」の確立です。私たちが目指すオフリングビジネスとは、上流のコンサルティングから、私たちが持つ技術、サービス、そして業界・業務知見といった無形の資産を最適に組み合わせ、お客様に真の価値を提供することに他なりません。

このオフリング事業を具体的に進めるために、前年度、私たちは自分たちの知財の結晶である「PROACTIVE」の

リブランディングを行いました。AIを中心にプロダクトを磨き直し、自信を持ってお客様にお届けできるものに生まれ変わったと考えています。2026年3月期は、この新しい「PROACTIVE」をオフリング事業の中核として、市場への提案を本格化させてまいります。

[P37 / オフリング事業を目指して-PROACTIVE-](#)

次期中期経営計画の策定

次期中期経営計画では、「社会課題の解決を牽引し、圧倒的な存在感と影響力を持つ事業群を展開する企業グループ」となることを目指し、「企業価値の向上」を最大のテーマに据え、これまで以上に「収益性」を最重要指標として重視してまいります。

そして、その成長の核となるのが、「AIセントリック」な事業戦略の推進です。AIはもはや単なるツールではなく、お客様のビジネス、そして私たち自身のビジネスモデルそのものを変革する根源的な力です。

私たちは、このAIがもたらす大きな変化の中で、お客様のAIトランスフォーメーションを支える「AX Enabler」としての役割を担っていくこと。これが、次期中期経営計画におけるSCSKグループの次の挑戦と捉えています。

既にAI駆動型開発による開発の効率化を全社で推進しており、2030年までに100%適用するという目標を掲げ、開発プロセスの高度化・効率化に取り組んでいますが、これからは要件定義といった上流工程への適用から、AIエージェントによるBPO事業の抜本的な変革に至るまで、あらゆる事業領域の中心にAIを据え、ビジネスモデルそのもののさらなる高度化を目指してまいります。

さらに、新たな注力領域として、セキュリティを含めたデジタルレジリエンスの強化を掲げます。AIの恩恵を最大限に享受するためにも、その基盤となる安心・安全な環境を提供することが、私たちの重要な責務だと考えているからです。

2. すべての価値の源泉 — 私たちの人的資本経営

ここまで事業戦略について申し上げてまいりましたが、私たちのビジネスのすべての価値創造の源泉は、どこまでいっても「人」に他なりません。SCSKグループは、「人がすべて」の会社です。社員一人ひとりの知恵と情熱、そして成長なくして、私たちの未来はあり得ません。

統合後のありたい姿

目指す企業像

社会課題の解決を牽引し、圧倒的な存在感と影響力を持つ事業群を展開する企業グループ

- すべてのステークホルダー（社会、顧客・取引先、株主・投資家、従業員・就労者等）に選ばれる存在
- 高度な技術力および市場から得られる洞察をもとに、特定の領域での独自ポジションを確立
- 継続的／持続的な進化と成長のサイクル

社員一人ひとりの成長を原動力とし、変化を先取りすることで、未来を切り拓く

価値創造の源泉は「人財」とそこから生まれる「知財」

変革をリードする存在

社員の成長と市場開拓力

目指す企業像における企業文化や行動指針

インテグリティ
(誠実・真摯・高潔など)

挑戦と成長機会

多様性の尊重

共創の促進

Well-Beingの浸透

私が経営者として目指していることのひとつが、SCSKグループで働くすべての仲間が、自らの仕事に誇りをもち、「この会社で働けて幸せだ」と実感できることです。この思いが確固たるものになったのは、私が初めて事業本部長という責任ある立場を任された時のことでした。目の前にいる仲間たち、そしてその家族を、私は本気で幸せにしたいと、心の底から感じたのです。

以来、人が仕事を通じて充足感を得る瞬間を考える中で、いくつかの共通項があると気付きました。それは、お客様から感謝され、仲間から頼りにされ、社会に貢献し、自らの役割を全うしているという実感です。日々の業務の中で、お客様からいただく感謝の言葉。困難なプロジェクトを乗り越えた時の、仲間との一体感。そして、自らの仕事、確かに誰かの役に立っていると感じられる瞬間。その積み重ねこそが、私たちの「働きがい」となり、Well-Beingを形作っていくのではないかと考えています。こうした社員の「働きがい」がSCSKグループの持続的な成長、ひいては私たちが「共創ITカンパニー」として目指す社会全体の豊かさに繋がると考えています。

この私たちのWell-Beingの現在地を把握し、羅針盤となるのが、社員の実感値を可視化する「SCSK Well-Being Score」です。この指標は単なる調査ではなく、会社・組織の状態を可視化し、「働きがい」を生み出すためのメカニズムを探るSCSKグループならではの試みです。今後も継続的に取り組みを進めてまいります。

[P72 / Well-Being経営を価値創出の原動力へ](#)

人的資本経営のさらなる高度化

私たちは、2021年3月期には既に「人財投資」を基本戦略に掲げ、教育投資の拡充や人事制度改革を進めてきまし



た。こうした取り組みは、前期に「人的資本リーダーズ2024」および「人的資本経営品質2024ゴールド」の受賞という形で、外部からも高い評価をいただきました。一方で、当社を取り巻く環境は常に変化しており、未来のさらなる成長へと繋げ、人事戦略を高度化させるため、2026年4月から新人事制度をスタートさせます。

この新しい制度は、事業を牽引する高度な人材に「選ばれる会社」であり続けると同時に、社員一人ひとりの市場価値を最大化するため、その貢献がふさわしく報われるよう評価と処遇にメリハリをつけ、大きな成果には公正に報いることを基本思想としています。

こうした制度の改革において、私が大切にしていることのひとつが、人と人との「共感」です。経営方針が、社員一人ひとりの「共感」を得て「自分事」となり、それぞれの持ち場で「自律性」を持って実践されるよう、地道な対話の積み重ねこそが、組織の実行力を高め、真の共感を生むと信じています。

「共感」がモチベーションとなり、社員の成長意欲を高め、成長した社員がお客様から高い評価を受け、それが働きがいとなり、さらなる成長へとつながっていく。そして、社員の成長が、私たちの事業の「成長ドライバー」となり、事業が成長すれば、お客様からはより高度で挑戦的な「一流の仕事」の機会をいただくことができます。大きな成果を上げた社員に対し、会社として「一流の報酬」で応えていく。この好循環を創り出し、人材価値と事業成長を最大化していくこと。それこそが、SCSKグループが実践する人的資本経営です。

[P69 / SCSKの人的資本経営 ～ブランドデザイン2030に向けた次なるステージへ～](#)

3.ステークホルダーの皆様へ

私たちの挑戦は、まだ始まったばかりです。しかし、目指す方向は明確です。それは、技術と人の力を融合させ、お客様や社会が抱える課題を解決し、より豊かで持続可能な未来を共創することです。

この大きな変革の時代を、SCSKグループは好機と捉えています。社員一人ひとりが輝き、その力が結集して大きな価値を生み出す。「共創ITカンパニー」として、すべてのステークホルダーの皆様の期待を超える存在となるべく、グループ一丸となって邁進してまいります。

今後とも、変わらぬご支援とご鞭撻を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

副社長メッセージ

「真のフルスタック」で日本のDXを推進し、お客様と「夢ある未来」を共創していきます。

このたび、SCSKグループの新たな一員として副社長に就任いたしました竹下隆史でございます。私はネットワンシステムズ(株)の創業期より参画し、技術・サービス・営業・管理と、事業のあらゆる領域に携わってまいりました。ネットワークインテグレーターとして独自の地位を築いてきたネットワンシステムズ(株)において、ICTの進化とともに広がるネットワークの可能性を信じ、長年にわたりこの分野に真摯に向き合ってきました。

その歩みの中で、ネットワークは単なる通信手段を超え、私たちの暮らしや企業活動を支える不可欠な社会基盤へと進化しました。今回の経営統合は、部分最適に陥りがちな「日本全体のDXの遅れ」という構造的課題に真正面から挑む、大きな使命を帯びた取り組みです。

ネットワンシステムズ(株)が誇る国内随一のネットワーク技術力と、SCSKが有するアプリケーションからIT基盤までの総合力。この二つの強みが融合することで、ネットワークからアプリケーションまでを一体で提供する「真のフルスタック」が実現します。これにより、私たちは「点」ではなく「面」で、お客様の課題に対して全体最適の視点から支援を行い、単なるシステム構築の受託者ではなく、事業成長に伴走する戦略的パートナーとして、唯一無二の価値を共に創出してまいります。

また、「人財の成長こそが企業の成長につながる」という共通の価値観のもと、両社は多様性を尊重し、社会課題の解決に貢献するICT業界のリーディングカンパニーを目指します。

私自身、経営の一員としてこの道を先導し、人とネットワークの可能性を最大限に引き出しながら、「夢ある未来」の共創に全力で取り組んでまいります。

竹下 隆史

1988年	4月	アングマン・バス(株)入社
1989年	5月	ネットワンシステムズ(株)入社
2006年	4月	ネットワークサービスアンドテクノロジー(株) (現 ネットワンシステムズ(株))テクニカルサービス本部執行本部長(出向)
2009年	6月	同社取締役
2011年	7月	ネットワンシステムズ(株)執行役員
2018年	6月	同社取締役 執行役員
2021年	4月	同社代表取締役 社長執行役員 CEO(現職)
2025年	4月	当社執行役員 副社長
2025年	6月	当社取締役 執行役員 副社長(現職)

※2025年6月24日現在

