

## 新たな事業成長に向けて

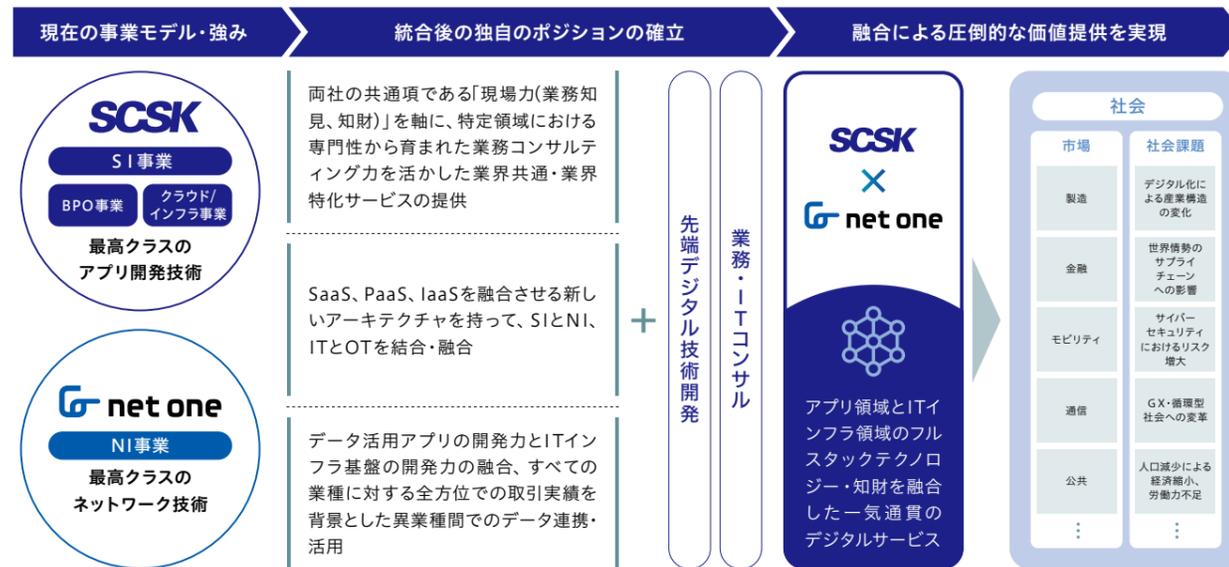
2024年12月のTOB完了以降、両社統合の目的である「企業価値の最大化」の達成に向けて、両社の良さを活かした「事業シナジーの最大化」、「コーポレートの高度化」、「企業文化の融合」に取り組んでいきます。

統合により「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」を目指します。

統合に関する詳細はこちらをご確認ください。  
[https://www.scsk.jp/ir/library/analyst\\_meeting/index.html](https://www.scsk.jp/ir/library/analyst_meeting/index.html)



## 両社統合により目指す事業像

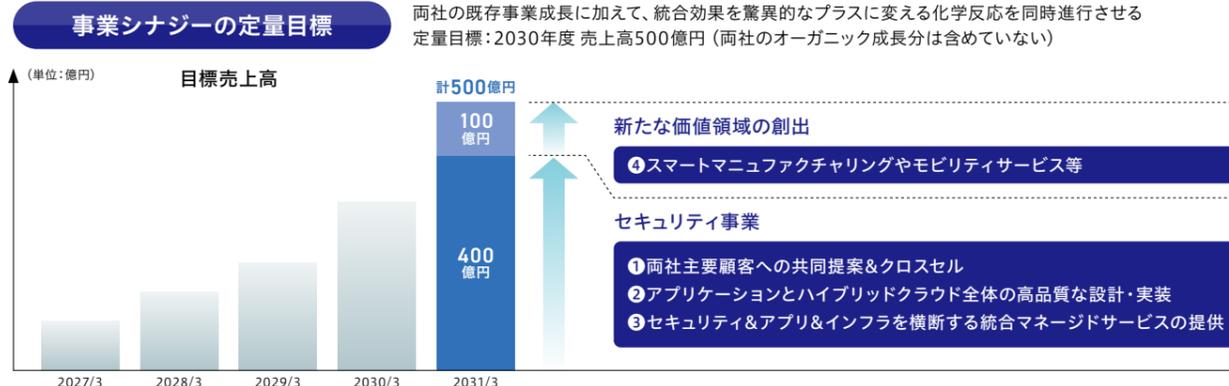


## 1. 事業シナジーの最大化

SCSKの最高水準のアプリケーション技術とネットワークシステムズ(株)の最高水準のネットワーク技術が融合することで、強力な事業シナジーを創出します。このシナジーの中核は「セキュリティ事業」であり、両社の強みを活かした高品質な設計と実装、およびアプリケーションからインフラまでを横断するセキュアな統合マネージドサービスを提供します。さらに、「スマートマニュファクチャリング」や「モビリティサービス」といった新たな価値領域の創出も目指します。

両社の既存事業成長に加え、この統合によって生み出される強力な化学反応を加速させることで、2030年度には新たに売上高500億円

を創出することを定量目標とします。この目標は両社のシナジーによる新規創出分のみを対象としています。「セキュリティ事業」については、両社の既存領域のオーガニックな成長でも高い成長率を目指し、2030年には売上高1,200億円程度を見込んでおり、ここに事業シナジーによる400億円を上乗せし、合計1,600億円以上の事業に成長させることが目標です。また、新たな価値領域の創出による100億円と合わせた事業シナジーによる売上高500億円の営業利益率は、下図のとおり高付加価値のサービス提供を行うこと等により、全社平均を超える20%程度となることを目指します。



## 2. コーポレートの高度化

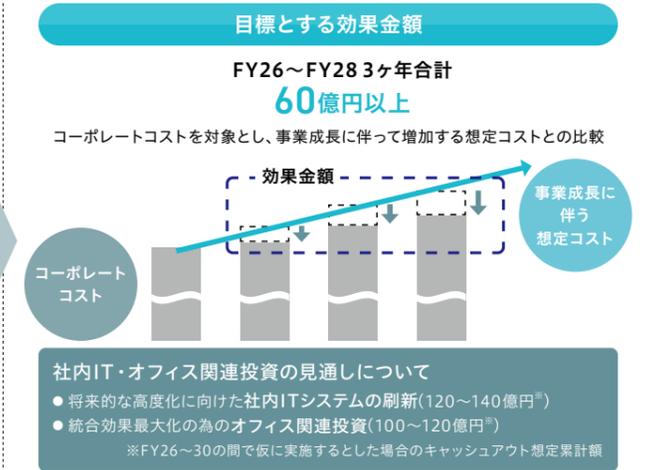
2026年4月より両社のコーポレート機能の全体最適と徹底した効率化を追求した運営を進めます。これにより、機能別の専門性・スピードを強化し、業績に貢献する効率的なコーポレート体制の実現を目指します。

このコーポレート機能の高度化に伴うコストシナジーについては、外部委託の抑制や社員の自然減などによる要員数の適正化を図ることで、事業成長に伴って増加すると想定されるコストと比較し、2027年3月期から3か年累計で60億円以上のコストシナジー効果を創出する計画です。

なお、この取り組みとは別に、将来的な業務の高度化に向けた社内ITシステムの刷新や、統合効果最大化のためのオフィス関連投資が必要となる可能性があります。これらの投資については、互いのシステムの現状把握や今後の事業方針などを踏まえ、事業成長やコストシナジー効果を阻害しないよう実施の是非、タイミング、具体的な投資金額を今後検討してまいります。

### コーポレート高度化(コストシナジー)の定量目標

- 業務の効率化
- 業務廃止/簡素化
- 業務の共通化
- 業務の標準化
- コーポレートの人件費の最適化
- 社員の自然減等による要員数の適正化



## 3. 企業文化の融合

SCSKの経営理念とネットワークシステムズ(株)のパーパスは企業文化融合において親和性が高く、「人」の能力を最大限に活かし、「技術」を高め、「未来」に貢献していく、という考え方が一致しています。

その土台の上で、両社の良い点を相互理解、融合することで、「技術の進化」「顧客の拡大」「社員の成長」を実現し、社会・顧客の未来を共創してまいります。



2011年10月 住商情報システム(株)と(株)CSKが合併して誕生  
2024年12月 ネットワンシステムズ(株)がSCSKグループに参画しました

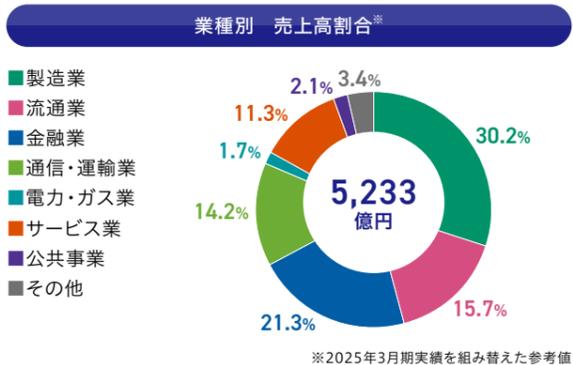


SCSK株式会社

ビジネスに求められる、すべてのITサービスを、あらゆる業界の課題解決に精通するスペシャリストたちが、それぞれの専門知識の結集、連携によるフルラインアップで提供

資本金  
215億61百万円

1969年 設立  
1989年 東証第一部上場  
2011年 住商情報システム(株)と(株)CSKの合併によりSCSK(株)誕生

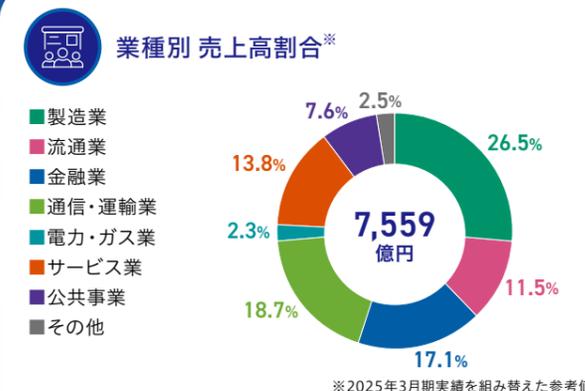


at a Glance (2025年3月期実績 プロフォーマ)

売上高  
7,559億円

営業利益  
801億円

営業利益率  
10.6%



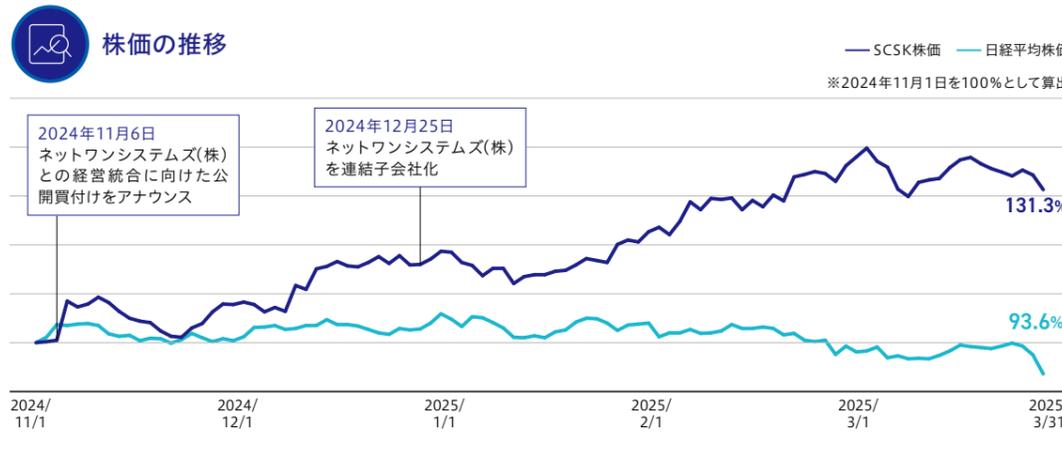
顧客基盤  
約10,000社

うち 売上高10億円以上の顧客数  
133社

時価総額\*1  
約1.1兆円

連結従業員数\*1  
20,252名

ITインフラサービス事業の売上高\*2  
約4,000億円



※1 2025年3月31日時点 ※2 2025年3月期 ITインフラサービス事業グループとネットワンシステムズ(株)の売上高より概算

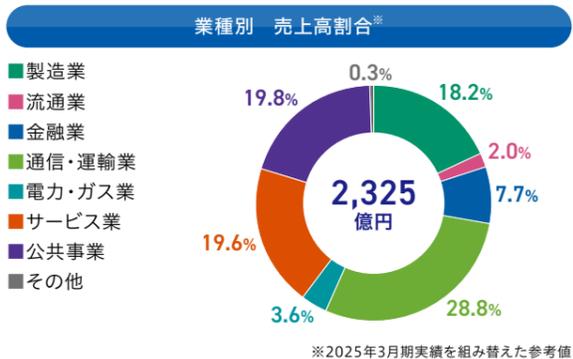


ネットワンシステムズ株式会社

世界の最先端技術を取り入れた情報インフラ構築とそれらに関連したサービスおよび戦略的なICT利活用を実現するノウハウの提供

資本金  
122億79百万円

1988年 LANの販売を目的として設立  
2001年 東証第一部上場



# 互いの強みを掛け合わせ、セキュリティ顧客のモダナイゼーションを牽引し

# ティを中核に新たな価値を創造し、

# ていきます。



経営統合の狙いと今後の戦略について、ネットワークシステムズ(株)COOの田中拓也とSCSK・ITインフラサービス事業グループ長の小峰正樹が対談を行いました。

## 1. ネットワンの「現場力」とSCSKの「組み合わせの技術力」を掛け合わせ、新たな強みの源泉へ

**田中** SCSKに対しては、もともと事業領域が広く、真摯な姿勢で進化し続ける「総合IT企業」として確固たる地位を築かれているという印象でした。非常に規律の取れた会社という認識で、「ホワイト企業」への変革を短期間で進められたのは業界でも有名でしたから、その変革を成し遂げた組織の力とは何なのかと、ある種の羨望の眼差しで見えていました。しかし、実際に協業を開始して驚いたのは、思った以上に企業体質が似ていたことです。お客様は違えど、同じ日本でITインフラ事業に携わる者同士、根底に流れるメンタリティは通じるものがあるのかもしれません。

**小峰** 私から見たネットワークシステムズ(株)は、一言で表現するなら「ネットワーク事業のプロフェッショナル集団」です。この領域における技術力、ベンダー選定、顧客へ寄り添う姿勢、そのすべてにおいて、日本で間違いなくナンバーワンの会社だと認識していました。営業力と技術力の両輪が強く、お客様をしっかりとグリップしている印象が強いですね。人間で言えば血管のように、現代社会に不可欠なITインフラの土台を支える、きわめて魅力的な事業を展開されている会社だと捉えていました。そして、田中さんがおっしゃるとおり、実際に協業をはじめると本当に似ている部分が多い。特に私が担当するITインフラ事業では、事業の捉え方、考え方、取り組みの姿勢が酷似しており、共感できる点が非常に多いです。とはいえ互いの得意分野が違いますから、「お互いの強みを組み合わせたらどんなことができるだろう」と期待が高まっています。

**田中** ネットワンシステムズ(株)の強みを言葉にするなら、私は「現場力」という表現を多用しています。最前線で

働くエンジニアや営業、そして彼らを支援する人々、その力が競争力のすべてです。お客様との密着度を高めていくと、さまざまなサインが見えてくる。その課題の兆候を見逃さず、時間をかけずに対応していくスピード感こそが、ネットワークシステムズ(株)の最大の強みです。そのスピードを生むために、営業とプリセールスエンジニアのチームを一体で運営しているのが組織的な特徴です。顧客との近しさを高めるには、営業だけではなく、技術者も深く入り込み、現場で一体となって案件を推進する。将来的には「営業職」「技術職」といった垣根すらなくしたい。究極的には、『お客様に向き合う職』が一つあればいいとさえ思っています。

**小峰** 多様な人材の個性や特性を活かし、さまざまな役割に配置できることが組織の強みになりますね。SCSKの強みも、お客様との関係性を重視する点は同じですが、あえて言うなら「組み合わせの技術力」でしょう。SCSKはPROACTIVEやスマクラ、USiZEといった自社知財がありますが、あくまでお客様への提供価値を高める「組み合わせ」の重要なパーツの一つと捉えています。足りないものを市場からの確に見つけ出して補い、インテグレーションしていく。それこそが私たちの技術力であり、常に先進的な製品や市場の潮流を広く、深く、注視する、「目利き力」に繋がっているのです。

**田中** 「自社製品を売らなければいけない」という縛りが無い点は、私たち両社に共通する強みですね。良いと判断したものを即座に採用でき、時代に合わなくなったものは新しいものに切り替えていく。それが先ほど申し上げたスピード感に直結します。

**小峰** 常にお客様にとっての「最適解」は何かという視点で市場全体を見渡し、先進的な技術や製品をフラットに評価できる。これがマルチベンダーであることの最大の価値です。SCSKでは、無数の選択肢の中から最適なものを組み合わせ、そこに私たちの知識や経験という付加価値を乗せる「バリューアップ」によって、独自の価値を提供してきました。この「目利き力」と「組み合わせの技術力」にネット



SCSK株式会社  
執行役員 専務  
ITインフラサービス事業グループ 管掌役員  
ネットワークシステムズ株式会社  
取締役 執行役員 COO

田中 拓也



SCSK株式会社  
執行役員 常務  
ITインフラサービス事業グループ長  
SCSKセキュリティ株式会社 代表取締役社長

小峰 正樹

## SCSKのITインフラサービスのこれから

ワンシステムズ(株)の「現場力」が加わることで、高付加価値なサービスを迅速に提供する体制が整い、私たちの競争優位性はより確かなものになると大いに期待しています。

## 2. 「セキュリティ」を中核に新たな価値創出へ

**田中** 今回の統合では、『セキュリティ事業』を中核に据えて、ITインフラサービス事業全体の価値をさらに高めていきたいと考えています。セキュリティについては両社とも中期経営計画で重要分野として位置づけており、方向性が一致していました。

**小峰** ITインフラ全体のモダナイゼーションを考える時、その中核には当然セキュリティが存在します。ネットワークシステムズ(株)はネットワークセキュリティに卓越した強みがありますが、一方でSCSKは、ログ分析による脅威検知といったサイバーセキュリティに強みがあり、互いの強みを持ち寄れば、死角のないサービスが提供できます。

**田中** お客様と相対する中で、セキュリティへのニーズには底堅いものを感じます。特に製造業のお客様にはレガシーシステムがいまだ多く残っており、そこがサイバー攻撃の標的となっています。ネットワークシステムズ(株)は工場内のネットワークに強みを持っており、統合の事業シナジーの全体像では、セキュリティを核にさまざまなサービスの展開を描いていますが、製造業のITとOT<sup>※</sup>を融合した「スマートマニュファクチャリング」領域などは、ITインフラ部門だけでなく、アプリケーション部門とも力を合わせ、全社的な事業に発展させていく計画です。

**小峰** SCSKにとって、これまで工場内のネットワークは未知の領域でした。しかし、ネットワークが分かれば、「工場内のデータをこのように活用したい」といったお客様の具体的なご要望を、技術的な観点から深く理解できるポジションに立てます。製造業のお客様にとって、データは資産ですから、セキュリティ環境を担保しつつ、私たちがインフラからアプリケーションまで一気通貫でサービスを提案することで、他に類を見ない価値を提供できると思います。もう一つの注力領域は、日系グローバル企業への対応です。海外展開されているお客様は、現地のセキュリティガバナンスに課題を抱えるケースが少なくありません。そこを統一し、グローバルレベルでサポートしていく。ここにも大きなビジネスチャンスが存在します。

**田中** 日本基準のセキュリティポリシーを策定し、それを

現地でいかに実装するかが重要になります。現地のインテグレーター任せでは、思わぬ事態を招くことも多い。例えば、工場や電力・ガス施設にUSBメモリが持ち込まれウイルスに感染するといった事態を防ぐには、物理的なセキュリティ対策も必要です。入退室管理のような初歩的な対策が、結果的に大きな違いを生むのです。

**小峰** セキュリティを起点とすることで、特に「運用」の価値が大きく変わります。入退室管理のような物理的なものから、ファイアウォール、PCのエンドポイントセキュリティまで、セキュリティにはさまざまなレイヤーがあります。こうした多様な領域に対して、お客様自身が対策していくことは大きな負担です。そこを私たちが運用で支える体制は、強力な武器となります。これまでコスト削減の対象と見られがちだった運用サービスも、セキュリティと一体の「バリュー」として提案することで、ITインフラだけではなく、他のビジネス領域に波及効果が生まれます。

**田中** アプリケーション開発の領域も含め、すべての事業においてセキュリティは不可欠です。今はまだITインフラ部門が盛り上がっている段階ですが、これからはセキュリティを両社の主戦場として、全社的な取り組みとして浸透させなくてはなりませんね。

**小峰** 今回の統合により、ITインフラサービス事業の売上高は4,000億円を超え、国内有数の事業規模になりますが、この規模感と、「セキュリティ」を中核に据えたアプリケーション開発部隊との連携によるサービスラインアップを活かして、顧客のICT基盤全体のモダナイゼーションを強く牽引していくつもりです。

※Operational Technology：設備を最適に動かすための制御・運用技術

## 3. セキュリティ事業をグローバルへ

**小峰** ITインフラ全体のモダナイゼーションを考えた時、ネットワークシステムズ(株)と一緒になったことで、武器が揃ったと感じています。ネットワークという強力な土台の上に、私たちのソリューションや両社のセキュリティを乗せていく。ネットワーク、セキュリティ、クラウド、AI/データ基盤といった領域をコンサルティングから設計、構築、運用、データセンターまでをワンストップで提供できる体制が整った今、自信を持って市場に向かえます。競合他社を凌駕する存在になりたいし、必ずなれると確信しています。

**田中** この統合の素晴らしさは、両社の事業に驚くほど重複がない点です。企業統合で頻発するカニバリゼーションがほとんどない。顧客層も、取り扱い製品も異なる。これはきわめて稀有なケースです。

**小峰** 共に働く社員にとっても、無用な軋轢が生じないのは大きなメリットです。ネットワークシステムズ(株)と私の事業グループを合わせれば、5,000人規模もの組織となります。これだけの体制でできないことはないはずですが、現場からは常に「人が足りない」という声はありますが、AIによる自動化や、外部パートナーとの連携をさらに強化し、事業モデルを変革していく必要があります。

**田中** この業界では誰もが「人が足りない」と言いますが、まずは自社の身の丈に合った仕事を受け、仕事の進め方を見直すべきですね。

最後に、この統合を成功させるための第一歩として、私はこの1年間で、両社協業のユースケースを一つでも多く創出していきたいと考えています。成功事例も失敗事例

も、すべてが私たちの資産となる。成功事例は積極的に社内外へ発信していく。各部門で2つでも3つでも事例が生まれれば、相互理解は格段に深まります。そこで得た成功体験こそが、次の大きな協業への原動力となるはずですが、

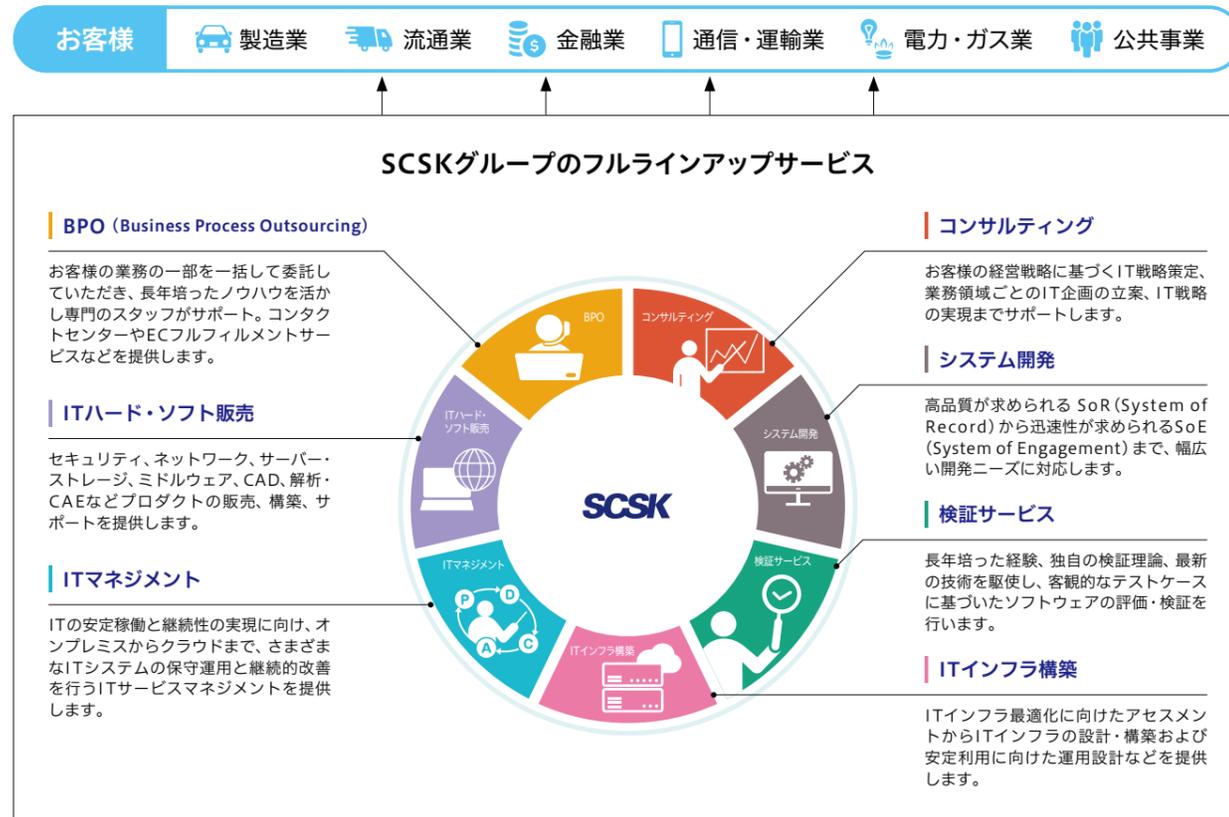
**小峰** そうした事例が現場に浸透することで、組織全体が同じ価値観のもとで事業を推進できるようになります。まずはクロスセルで互いの機能を補完し合い、次のステップとして、ITインフラモダナイゼーションを「私たちにすべて任せてください」と断言できる存在になる。お客様の期待を超える未来を、これから両社の力で創造していきます。

**田中** そのための強力な武器として、私たちのセキュリティ事業をより大きな規模へ成長させていきます。個々の企業や業界を見るのではなく、日本の国家セキュリティを守るくらいの気概で、ネーションワイド、さらにはASEANへ事業を展開し、その結果として、気付けばグローバルでも確固たる存在感を放つようになっている。そんな未来を創りたいですね。



## SCSKグループの事業

広く社会を支えているさまざまなお客様のITニーズに、7つのサービスでお応えし続けるSCSKグループ。お客様との長年にわたるパートナーシップの中で戦略や業務を熟知して、強固な信頼関係を築いています。



## 売上区分別



## SCSKグループの優良な顧客基盤

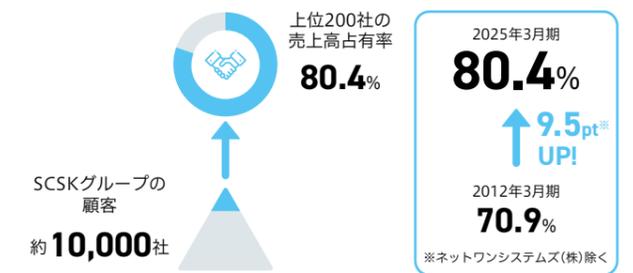
SCSKグループは、フルラインアップのサービス提供を通じて幅広い業界のITニーズに長年応え続ける中で、多様な業種にわたるお客様と強固な信頼関係を構築しています。2025年3月期にネットワンシステムズ(株)を連結したことで顧客基盤は約10,000社へ拡大いたしました。とりわけ大企業を中心とする売上高上位200社のお客様との取引が、2025年3月期の連結売上高に占める割合は8割を超えるに至っており、各業界をリードする主要なお客様から任される領域・規模の拡大が持続的な成長の要因の一つとなっています。

加えて、さらなる成長を実現するために、自社サービスであるERPソリューション「PROACTIVE」をAIを中心に据えたプロダクトへとリブランディングを図るとともに、中堅企業には、SCSK Minoriソリューションズ(株)を中心とした市場・お客様へのア

プローチを強化しています。

今後も長年にわたって積み重ねてきたお客様との信頼関係を活かし、共創を通じてお客様のビジネス変革を支援する戦略的ITパートナーとして、さらなる関係強化に努めていきます。

連結売上高に占める上位200社の売上高占有率



## 機構改革について

SCSKグループでは、2026年3月期を最終年度とする現中期経営計画の最終成果を出すと同時に、次期中期経営計画作りを見据えた体制とすべく、2025年4月1日の組織変更において、下記機構改革を実施しました。

この改革は、プロダクトとサービスの融合が進む市場動向への対応、およびオフリング型事業展開の加速を目的に事業グループ体制を再編し、また、ITインフラストラクチャ領域におけるサービス提供の強化・高度化を目的に、同事業の集約(ネットワンシステムズ(株)との統合・融合を実行する組織再編)を行うものです。

具体的な機構改革内容は以下のとおりです。

- 「産業事業グループ」と「製造事業グループ」への分割
  - ▶産業事業グループは、製造業向けデジタルサプライチェーンに関わる事業と、既存の大規模取引顧客向け事業を分割し、「製造事業グループ」と「産業事業グループ」を設置しました
  - ▶「プロダクト・サービス事業グループ デジタルエンジニアリング事業本部」は「製造事業グループ」へ、「ソリューション事業グループ SCシステム事業本部」は「産業事業グループ」へ移管をしました
  - ▶両事業グループに「産業・製造事業グループ統括本部」と「産業・製造営業本部」を設置し、共同運営としました
- 「ITインフラサービス事業グループ」の新設
  - ▶「ソリューション事業グループ」と「プロダクト・サービス事業グループ」を統合し、「ITインフラサービス事業グループ」を設置しました
  - ▶「プロダクト・サービス事業グループ ネットワークセキュリティ事業本部」を、「ネットワーク事業本部」と「セキュリティ事業本部」に分割しました
  - ▶「ソリューション事業グループ統括本部」と「プロダクト・サービス事業グループ統括本部」を統合し、「ITインフラサービス事業グループ統括本部」に改称しました
- 会社直轄組織の新設
  - ▶顧客接点領域におけるオフリング型事業展開の加速を目的に、「ビジネスデザイングループ CXセンター」を母体に、「CX事業本部」を会社直轄組織として新設しました
- 「アジア統括」組織の設置
  - ▶アジア圏の事業拡大を図るため、アジアにおける事業を統括する組織として「アジア統括」を設置しました
- 「PROACTIVE事業本部」への改称
  - ▶「ProActive事業本部」は「PROACTIVE事業本部」へ改称しました