

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	FY2023-FY2025 Toward2030 第二期 中期経営計画
-------------------------	-------------------------	--	--

真の融合の推進と合併シナジーの追求

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

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 ※2025年度よりPrime Business Partnerへ名称変更

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
----------	-----------

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	250億～300億円	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どおりに実現し、経営目標を達成

労働集約ビジネスからの脱却

基本戦略の振り返り

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

経営基盤強化への主な取り組み

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

	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400億～450億円の営業利益目標は計画どおり進捗

新たな価値創出に向けた事業変革

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

人財投資

- 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%

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

- 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

“総合的企業価値”の飛躍的向上

基本戦略の振り返り

基本戦略1 事業シフトを断行

- デジタルサプライチェーン事業への事業リソース最適配置
- システム運用機能の集約による事業効率・生産性の向上
- 外部リソースとの提携による高付加価値化
- システム開発業務へのAI適用の推進

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

- 製造領域におけるデジタルサプライチェーン
- 金融領域におけるアンチマネーロンダリングSCSK RegTech Edge（株）
- モビリティ領域におけるパートナーシップ
- セキュリティ領域におけるSCSKセキュリティ本格始動
- セキュリティ、データ・インテグレーション、クラウド・インテグレーション領域（ネットワンシステムズ（株）との統合）

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

- GX領域におけるZEBIT事業、EneTrack事業
- CX領域におけるダイヤモンドヘッド（株）とSCSKプレッシェンド（株）の合併

経営基盤強化への主な取り組み

技術ドリブン推進

2023年 4月	生成AIガイドラインの全社公開
2023年 5月	SCSK-GAI（SCSK独自のGenerativeAI）の構築と公開
2023年 9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）
2024年 7月	「技術ビジョン2030」を策定
2025年 3月	注力領域の分科会立上げ （クラウドネイティブ分科会、セキュリティ分化会）

人材価値最大化

2023年10月	女性本部長級育成プログラム「サポーター+」の導入
2024年 3月	SCSK「Well-Being Score」の策定および調査実施
2024年 4月	男性の育児参加支援制度を拡充
2024年 6月	共創を促すワークプレイス戦略の推進と「SCSK LINK SQUARE」開設
2024年 7月	報酬改定による水準引き上げ （2024年3月期平均5%、2025年3月期平均6.1%）

共感経営の推進

2025年3月期	社長タウンミーティング実施（営業フロント革新、Well-Being経営）
2025年3月期	経営層事業グループキックオフへの登壇

経営目標に対する実績と総括

	2026年3月期	2025年3月期
	目標	実績（IFRS）
営業利益	650億円	661億円
営業利益率	12.5%以上	11.1%
ROE	14%	15.2%

- 不採算案件の改善や増収による増益に加えて、ネットワンシステムズ（株）のグループ参画により、営業利益は目標を達成

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

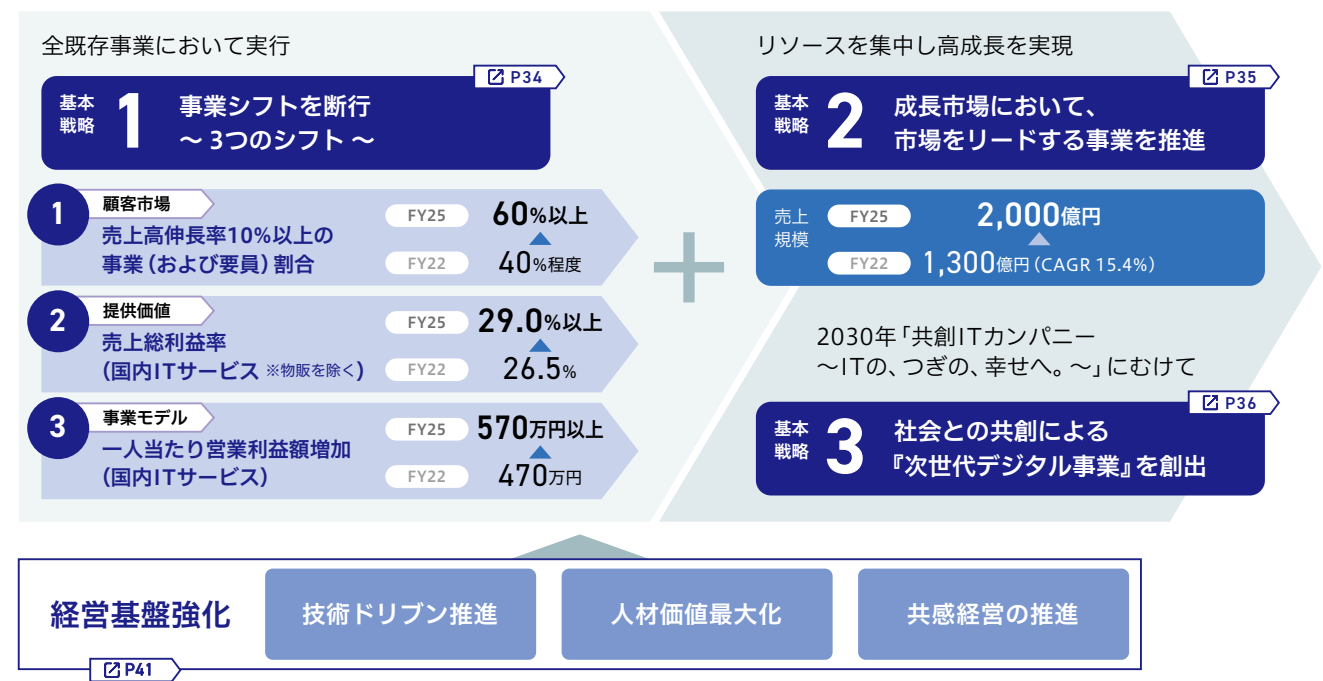
グループ基本戦略

方針

“総合的企業価値”の飛躍的な向上

- ・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

SCSKの目指す姿と事業 ～中期経営計画 グループ基本戦略～



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



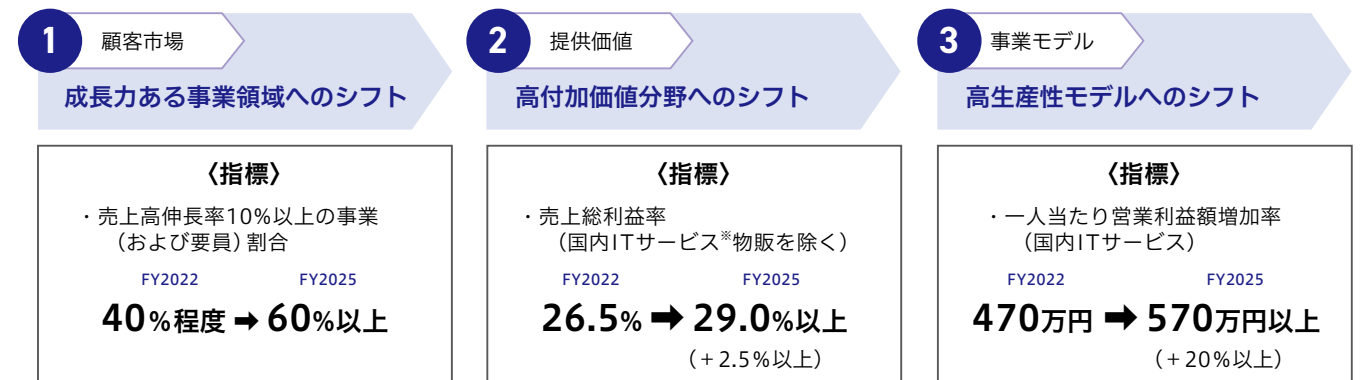
“総合的企業価値”とは

中期経営計画(FY2023-FY2025)で、「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

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。



全社施策

- ・選択と集中による事業選別の断行
- ・成長が見込まれる事業の拡大
- ・対象領域へのリスクリング

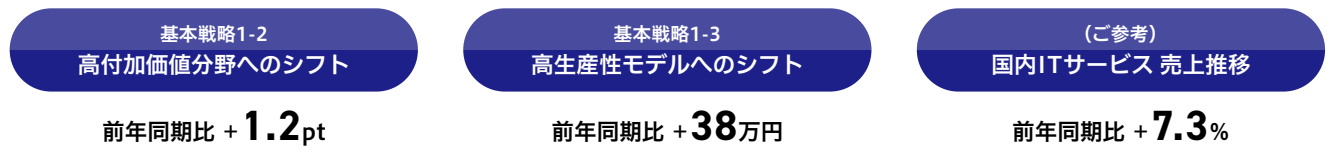
全社施策

- ・知財の全社的活用、商材化
- ・コンサルティング機能の拡充
- ・先進技術の獲得、活用
- ・適正価格の提示
- ・原価のコントロール

全社施策

- ・開発／保守／運用のセンター化(顧客ごとの個別対応からセンター一括対応へ)
- ・ローコード／ノーコード開発の推進(S-Cred+の活用促進等)

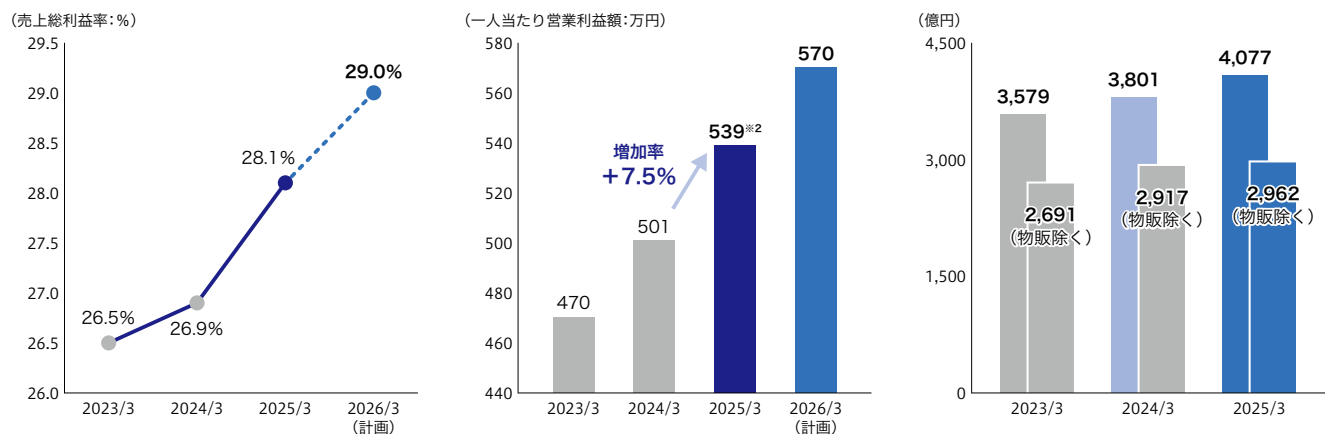
基本戦略1の進捗^{※1}



基本戦略2の事業を中心に、高度デジタル人材の活用による高収益事業化を上流フェーズで取り組んでいます。また、知財創出についても進んでいます。

金融事業グループでの開発／保守／運用のセンター化を行い保守運用業務の集約を実現しています。また、AI駆動型開発を全社展開し、人に依存しないプロセスの実現、生産性向上に取り組んでいます。

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。

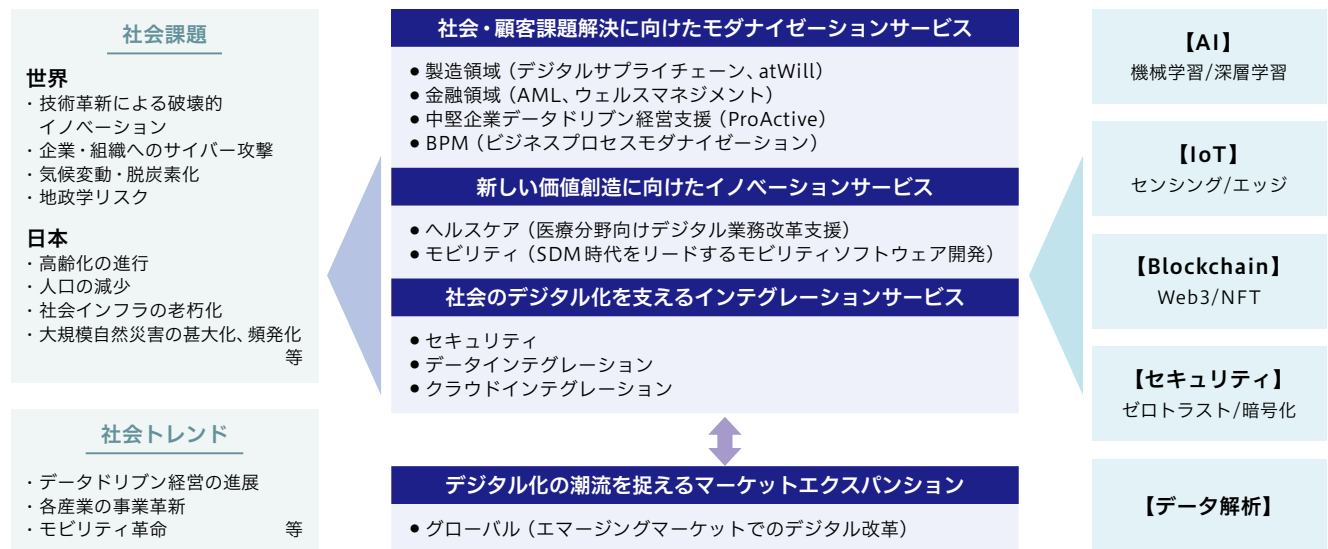


※1 基本戦略1-1の実績は最終年度に開示、基本戦略1-2の実績は国内ITサービスから物販を除いた売上高にて算出、売上規模は「(ご参考) 国内ITサービス 売上推移」を参照

※2 PROACTIVEの除却影響△22億円は含まず

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、現有リソースにとら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いだします。



基本戦略2の進捗

基本戦略2の売上規模は、CAGRで36.3%増加の2,416億円となり、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、自動車業界向け戦略的投資需要を捉えたモビリティ事業の伸長、そしてネットワンシステムズ（株）のグループ参画による影響が主な要因です。

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におけるデジタルサプライチェーン事業においては、ERPだけでなくエンジニアリングチェーン、顧客接点、SOIの3つを注力領域と定め、個別案件の成功事例やノウハウを集約して顧客に提供できる体制に進化しています。【P54／産業事業グループ】

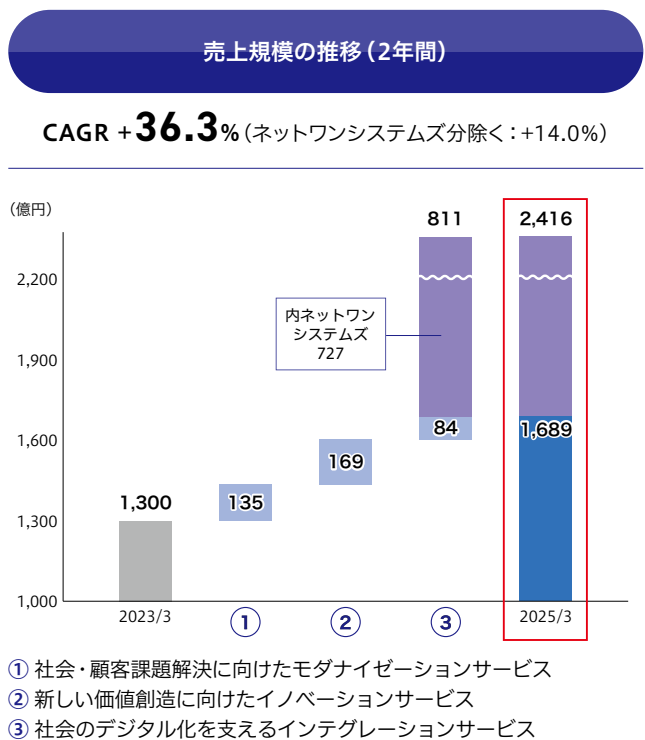
PROACTIVE事業は2025年4月にPROACTIVE Sales（販売管理）と、PROACTIVE AIをリリースしました。新しいPROACTIVEは、AIを中核にアプリからPaaS/IaaSレイヤーまで、自社・他社の先進テクノロジーを組み合わせる顧客へ価値提供を実現してまいります。【P59／PROACTIVE事業本部】

イノベーションサービスでは、モビリティ事業において、国内の自動車メーカーとの共創強化について取り組みを進めており、特に本田技研工業（株）様とは戦略的パートナーシップを締結して以降、上流エンジニア支援の拡大を順調に進めてきており、現在は戦略的共創の“第2ステージ”として共同技術開発など、より一層の関係強化を進めています。

【P57／モビリティ事業グループ】

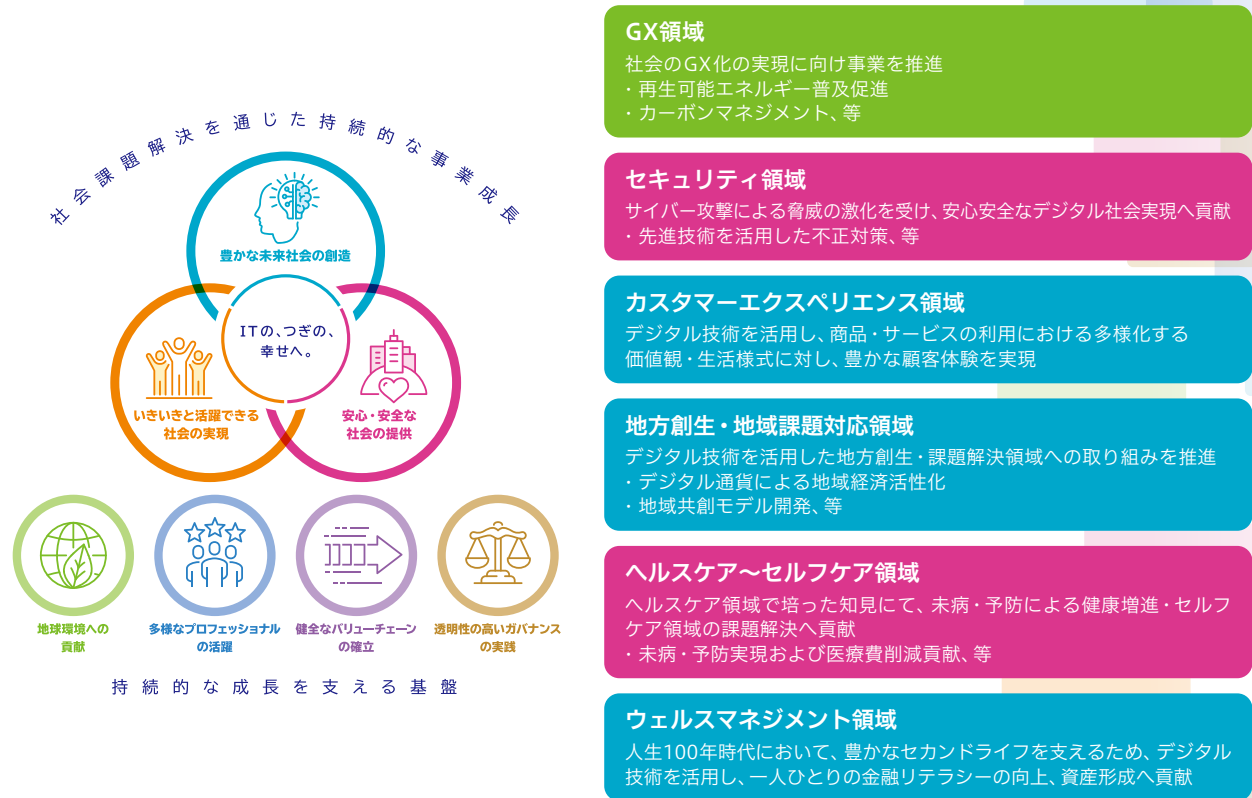
インテグレーションサービスでは、ネットワンシステムズ（株）がグループに参画したことにより、ITインフラを含むネット

ワーク・セキュリティの領域で独自の強みを発揮し、今後さまざまな領域において、当社グループ独自の新たな価値提供を目指していきます。【P60／ネットワンシステムズ（株）】



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

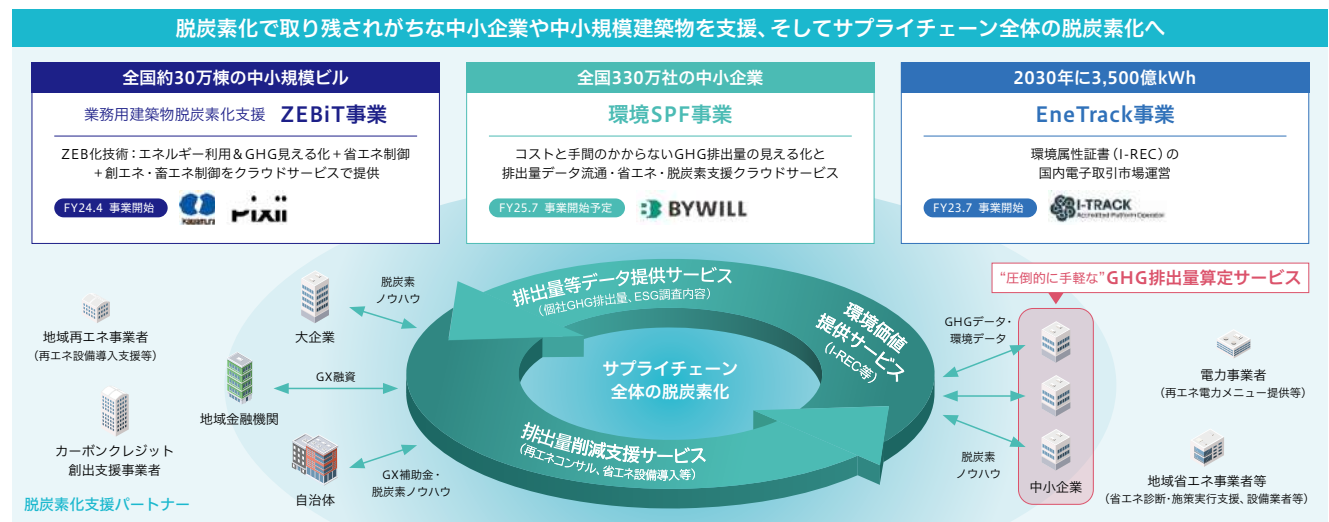
基本戦略3では、コア事業の知見を活かし、従来とは非連続な『次世代デジタル事業』、社会への新たな価値創出をリードします。また、SCSKグループのマテリアリティを起点とした領域における継続的な事業の開拓・挑戦を行います。



基本戦略3の進捗

当社は、デジタル技術を駆使し、カーボンニュートラル社会の実現を推進しています。これまでに、国際的な環境属性証書「I-REC」の取引市場運営や、中小規模の業務建築物向け脱炭素ソリューション「ZEBiT」の提供で実績を重ねてきました。

2025年7月には、新たにカーボンマネジメントプラットフォーム「環境SPF」事業を立ち上げ、企業のGX推進を支援します。本プラットフォームは、AIアルゴリズムによる環境コスト削減に貢献するとともに、金融機関・自治体・大企業との連携を強化することで、脱炭素エコシステムの基盤インフラを目指します。また、ダイヤモンドヘッド（株）とSCSKプレッシュエンド（株）を統合し、カスタマーエクスペリエンス領域における事業基盤・差別化要素の強化に取り組んでいます。



特集 オファリング事業を目指して
~PROACTIVE~

SCSKの知財を集結させた、PROACTIVE。 SCSKにしかできないサービスを実現し、 経営課題や社会課題を解決していきます。

執行役員 PROACTIVE事業本部長 菊地 真之



“AIセントリック”で経営を次なるステージへ

日本社会は今、労働人口の減少とバックオフィス人材の採用難という構造的課題に直面し、「労働生産性の向上」はあらゆる業界にとって喫緊の経営テーマとなっています。しかし、多くの日本企業では、アドオンやカスタマイズを重ねた従来の経営基幹システム（ERPまたはホスト）が足かせとなり、業務アプリケーションの本来の価値を十分に引き出せていないのが現状です。一方で、デジタル技術、とりわけAIの進化により、これまで実現困難だった業務知見の継承とデータ化、業務の自動化や意思決定支援が現実のものとなりつつあります。

こうした環境変化に対応すべく、私たちは昨年度、長年培ってきた自社知財である「ProActive」、「atWill」、「PImacs」を統合し、新生「PROACTIVE」シリーズを「デジタルオファリングサービス」として、その価値提供を再定義しました。

これまでのERPは、企業内のデータを整理・可視化する役割が中心でしたが、実際の現場では社内のデータだけで経営判断が完結することはなく、市場環境、生産状況、原材料の市況といった社外でリアルタイムに発生している無数の情報と結びつけることが不可欠です。

PROACTIVEは、AIネイティブなERPを核に、社内外の膨大な情報を統合・分析し、「次に打つべき一手」につながる質の高い「示唆」を導き出します。これにより、お客様は、煩雑な分析から解放され、データが示す客観的な選択肢を基に戦略を練るという、本来の役割に集中できます。PROACTIVEは、経営の意思決定をより高い視座へと引き上げ、深く、速く、確かなものへと進化させる強力な「アドバイザー」として、お客様の経営を次なるステージへと導きます。

“ベストプラクティス”をすべての企業へ 業務変革を加速させるオファリングモデル

SCSKでは従来の受託開発モデルから、オファリング型サービスへの転換を本格的に進めています。この戦略の核は、SCSKが持つ独自の知財と、長年培ってきたお客様との対話から生まれる深い業務知見、そしてそれを支える高度な専門性を持つエンジニアにあると考えています。

生まれ変わった「PROACTIVE」はSCSKが持つ業務知見と技術知財を集めた一番大きな事業体になります。10,000社を超えるお客様との開発・運用を通じて得られた実践的なノウハウは、もはや単なる業務知識ではなく、私たちの貴重な“知的財産”となっています。私たちはこの知的財産を、具体的な『業務・業界特化型オファリングサービス』として体系化し、お客様に提供しています。

このオファリングモデルこそが、私たちの最大の強みです。多くのSIerがプロジェクト単位の知見蓄積に留まるのに対し、私たちはプロダクトを基盤とすることで、ある業界で培った成功の型を、迅速に他のお客様の課題解決へと横展開できるのです。これにより、従来では難しかった導入スピードの向上と、質の高いサービス提供の両立を実現しています。

加えて、住友商事グループの一員である強みを最大限に活かし、その業務ノウハウを活かした商社・卸売業向けテンプレートの提供など、共創的な取り組みを進めています。グループの共創により得られるベストプラクティスや知的財産を我々のさらなる競争力の源泉と捉え、“業務変革を支えるパートナー”としてより多くの企業に価値を提供してまいります。

お客様の声

株式会社エフピコ様

お客様の課題	PROACTIVEが提供する価値
● 基幹システムの老朽化・ブラックボックス化 ● ベテランの知識と経験の継承 ● 要件定義から運用までを自社で完結できる体制・人材の整備	● ローコードプラットフォームによる拡張性と内製化への対応力 ● 技術面とサポート面での提案力



私たち（株）エフピコは、長年活用してきた生産管理システムの老朽化と、それを支える技術者が限られていることから、業務の拡張・改善が停滞するリスクに直面していました。また、システムのブラックボックス化により維持・改修の属人化が進み、「知の断絶」への危機感が高まっていました。さらに、IT人材の確保が難しく、従来の外部委託に依存する体制では十分な競争優位を築けないという課題も抱えていました。

こうした背景のもと、私たちは要件定義から運用まで自社

で完結できる体制・人材の整備を進め、「完全自律型IT組織」への変革を目指しました。そのパートナーとして選んだのが、SCSKの次世代型ERP「PROACTIVE」です。PROACTIVEは、ローコードプラットフォームによる拡張性と内製化への対応力に優れ、加えて技術面・サポート面での提案力が高く、当社の課題解決に最適だと判断しました。

今後はPROACTIVEも活用しながら、データ活用やAIの導入を一層進め、意思決定の迅速化と業務効率化を実現していきたいと考えています。

住友商事株式会社との取り組み

SCSKではAIネイティブなERP「PROACTIVE」を軸に、商社業界向けテンプレートやAIエージェントの展開を開始しました。その背景には、住友商事（株）の“産業横断的な発想”への共感があります。不確実な時代において、ある業界の課題解決の知見が、他業界の革新を加速させる。この橋渡しを、テクノロジーの力で迅速に実現することが、SCSKが

SIerとして担う重要な役割です。

本取り組みは、住友商事（株）が持つ商社ビジネスのリアルな課題意識と、SCSKが持つテクノロジーを掛け合わせたSCSKならではの実践的なアプローチと言えます。この連携をさらに深化させ、お客様の変革を支えるソリューションを提供してまいります。

住友商事（株）では、CDO（最高デジタル責任者）とCIO（最高情報責任者）を統合した体制のもと、生成AIを経営インフラとして位置づけ、2025年3月期から約9,000人の従業員に生成AIの利用環境を整備し、年間12万時間超の業務削減を見込んでいます。業務の効率化や判断の迅速化にとどまらず、ナレッジ共有や投資判断の高度化、そして業務の創造的シフトを後押ししています。

こうした取り組みの根底には、「産業や業界を超えた発想と連携」の重要性があります。住友商事（株）は43のSBUを通じて多様な業界と接点を持つ中で、単一業界の垂直的な視点だけではなく、横断的な知見と技術の組み合わせによって、新たな価値創出を目指しています。既存事業の延長ではなく、事業を越境しながら「デジタルで稼ぐ力」を高めていく——それが、総合商社ならではのデジタル戦略であり、生成AIの導入もその一環として進められています。

記事詳細はこちら
住友商事CDO・CIOと語る 不確実な時代に描く企業経営の未来
<https://proactive.jp/resources/feature/detail01/>



住友商事株式会社
執行役員 DX・ITグループ長
CDO・CIO
伊 達 達 彦 様



AIが拓くERPの未来像

—SCSKとGoogleが共創する次世代ERPのビジョン—



グーグル・クラウド・ジャパン
合同会社日本代表
平手 智行様

SCSK株式会社 執行役員
PROACTIVE事業本部長
菊地 真之

※取材時 現Google Cloud VP, Executive Advisor

急速に進化を遂げるAIは、今や企業の中核業務にも組み込まれる存在となっています。生成AIやマルチモーダル技術、さらにはエージェント化によって、業務プロセスはどう変わるのか。AIの現在地と未来、そして業種特化型の展開への可能性について、グーグル・クラウド・ジャパン合同会社の平手様とSCSKの菊地が対談を行いました。

菊地 ここ数年のAIの進化は凄まじく、私たちが提供するERP「PROACTIVE」の在り方も大きく変わろうとしています。平手様は、この潮流をどうご覧になっていますか。

平手 確かに、ここ1～2年の進化は一段と加速しています。以前は実証実験や部分的な業務適用が中心でしたが、企業のコア業務に組み込まれるフェーズに入りました。その主役となるのが、自律的に「思考・探索・結論」を導き出し、場合によっては業務の「実行」まで担う「AIエージェント」です。たとえば、プロンプトに対してAIが意図を理解し、過去の知識と照らし合わせて判断を下す。そして、必要なデータを探し、処理し、出力まで一気通貫で行う。この一連の動作をAI自身が“考えながら”進めることが可能になりつつあります。これにより業務効率が飛躍的に高まり、企業にとってのAIの存在感も今後ますます大きくなっていくでしょう。

菊地 「AIエージェント」が真価を発揮するには、信頼でき

るデータが不可欠ですが、多くの企業では、過去の成功体験や貴重なノウハウが個人の経験の中に埋もれてしまい、「以前、似たようなプロジェクトがあったはずだ」と感じながらも、また一から企画を立ち上げてしまうといった経験は、決して少なくないはず。PROACTIVEは、こうした企業の「実践知」をデータとして蓄積する器の役割を担ってきました。この蓄積されたデータとAIが結びつくことで、ユーザーごと、業界ごとに業務を最適化する「ハイパーパーソナライゼーション」が実現できると考えています。そうならば、これからのERPの姿は全く変わってきます。

平手 まさにPROACTIVEが長年培ってこられた、お客様の業務に深く根差したデータと知見が鍵を握りますね。AIの真価は、汎用的な機能としてではなく、個別の業務課題を解決するために活用されてこそ、企業にとっての価値が最大化されると考えています。机上の空論ではなく、業種・業界ごとの知見に根差した最適化されたAIエージェ

ントを構築し、そこから得られるフィードバックを基に改善を続ける「社会実装力」。これこそが、AI時代におけるSCSKの揺るぎない価値であり、後発の企業が簡単に模倣できない参入障壁になっていくと思います。

菊地 おっしゃるとおりです。個社ごとの固有事情に合わせた最適化と、業界を超えたベストプラクティスの両立こそ、PROACTIVEがこれから実現していく独自の価値だと思います。

平手 SCSKには、PROACTIVEという強力な基盤を核としながら、その周辺に生まれる財務、人事、販売といったさまざまな専門性を持つAIエージェント群をつなぎ合わせ、より大きな価値を提供する「グレーターPROACTIVE経済

圏」とも言うべきエコシステムの構築を期待しています。個々のエージェントを開発するだけでなく、それらをどう連携させ、お客様ごとに最適な業務フローをデザインするかが、これからのSlerの重要な役割になります。

菊地 ありがとうございます。AIの進化が業務の在り方を大きく変える今こそ、私たちが培ってきたお客様との対話力や業務知見とAIの力と融合させ、その経済圏の実現に貢献していくことが、私たちの次なる挑戦だと考えています。

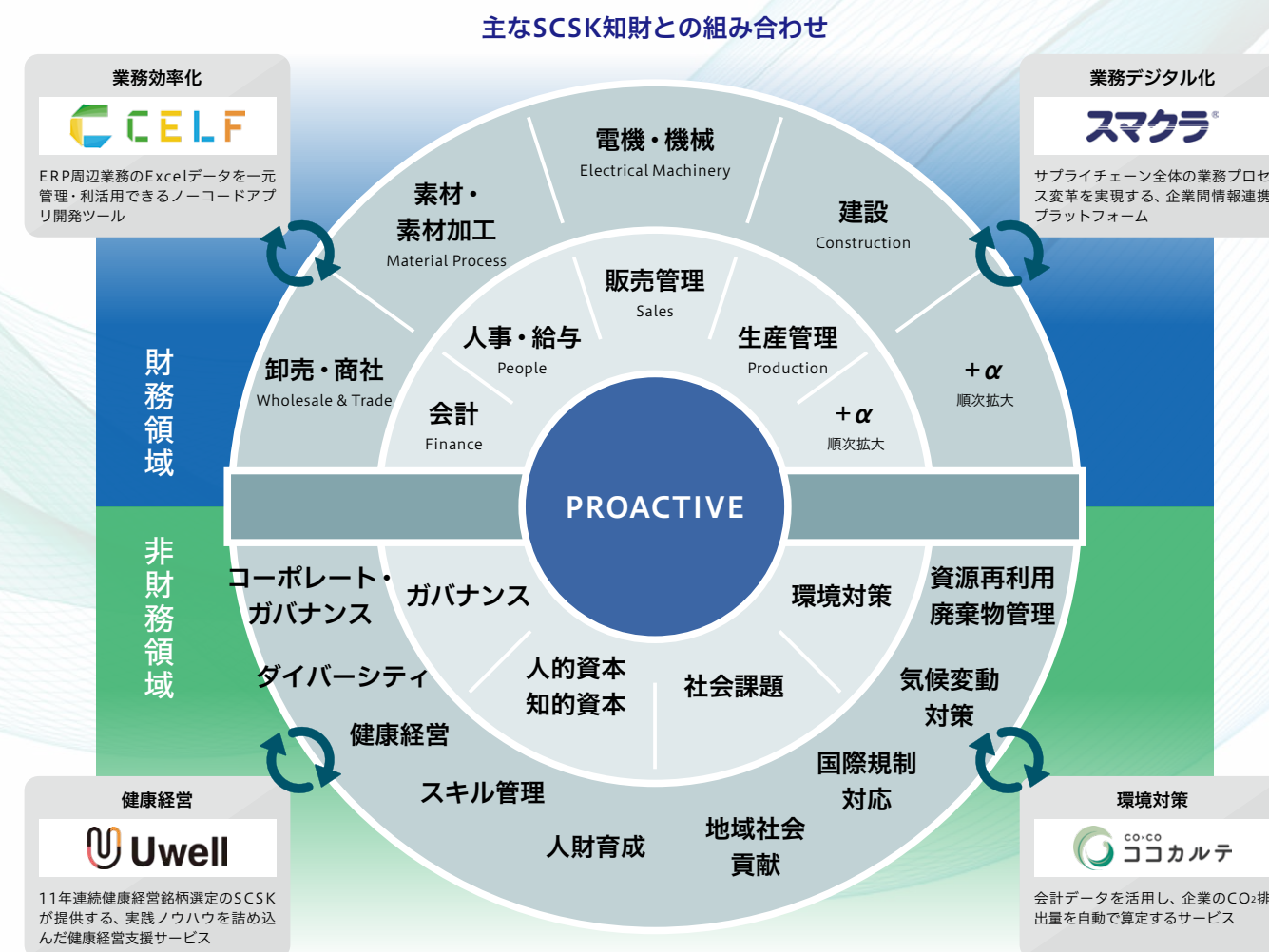
記事詳細はこちら
<https://proactive.jp/resources/feature/detail02/>



オフリングサービスに関する取り組み状況

SCSKでは、業務・業界特化型、経営課題別のオフリングサービスを広く展開し、業務改革や業務支援エージェント、経営判断支援など、さまざまな分野でAI・デジタル技術を活用したサービス提供が進んでいます。

最新の導入事例はこちら
<https://proactive.jp/resources/news/>



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。

経営基盤強化		主な取り組み
技術 ドリブン	先進技術	注力領域の分科会を立ち上げ - クラウドネイティブ分科会 「クラウドネイティブ案件獲得ガイドライン」社内リリース（2025年3月） - セキュリティ分科会 情報連絡会にて「経産省主導のセキュリティ施策に対する取り組み方針案」を提示
	知財価値	2025年3月期より知財化・知財活用を加速させる取り組みとして、特許の出願・登録の推進施策を実施
	オープン イノベーション	各事業グループの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企業を調査、紹介活動を推進
	事業戦略と 人材ポートフォリオ	事業戦略と人材ポートフォリオ：事業と人材連動の推進のため、HRBP機能の体制構築に向け、2026年3月期中に方針確定・育成を予定
人材価値 最大化	処遇・報酬制度	- 報酬改定による水準引き上げ （2024年3月期平均5％、2025年3月期平均6.1％、2026年3月期平均5.2％） - 次期中計に向けた新人事制度の検討を開始
	Well-Being経営	- ブランディング拠点「SCSK LINK SQUARE」開設（2024年6月営業開始） - 健康経営支援サービス「Uwell（ユーウェル）」を立ち上げ、「健康サーベイ」を2024年6月より提供開始。改善アドバイスや伴走支援のほか、PROACTIVEと連携を行い、非財務データの可視化の実現を進める - 男性の育児参加支援制度を拡充
	ダイバーシティ＆ インクルージョン	- 女性本部長級育成プログラム「サポーター＋」の導入 - 女性活躍推進法／法定雇用率に対応した障がい者雇用施策の実行 - アルムナイ（退職者）と繋がる「SCSK Alumni Network」を開設
● 社長タウンホールミーティング（営業フロント革新、Well-Being経営） ● 経営層の事業グループキックオフへの登壇		
タウンホールミーティングの様子		
共通経営の 推進	共感経営	

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

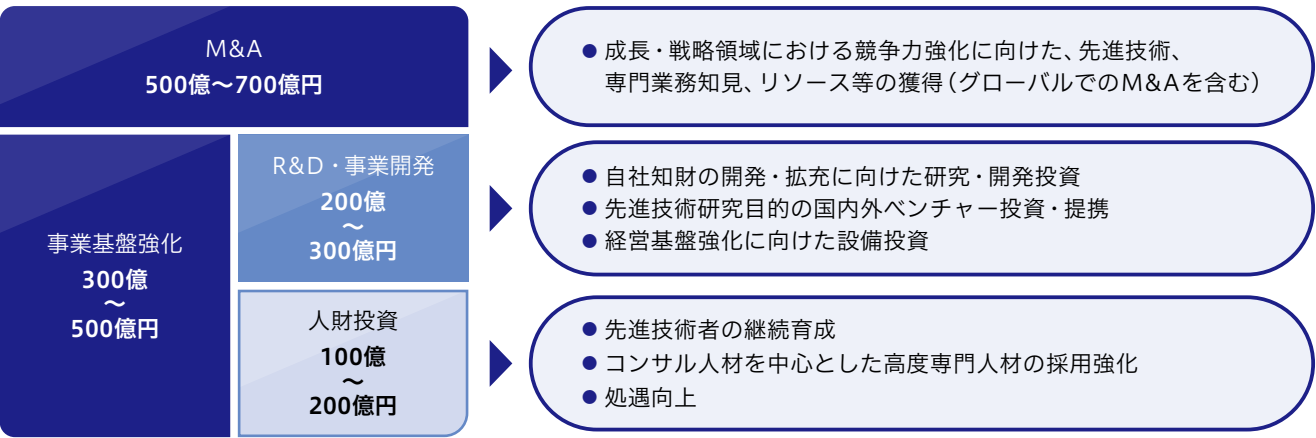
営業利益	営業利益率	ROE	配当性向
650億円	12.5%以上	14%	50%

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した社員の割合
※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

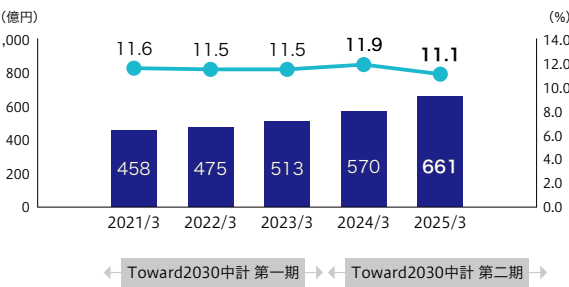
経営指標（財務・非財務）の進捗サマリー

経営指標（財務）

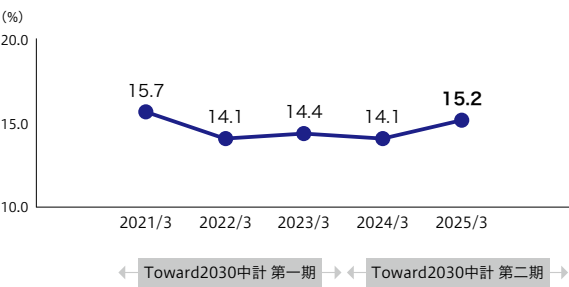
財務目標

営業利益は、増収に伴う増益や、生産性改善に伴う収益性の向上に加えてネットワンシステムズ(株)をSCSKグループに迎え入れたことによる影響もあり、前期比91億円増加となりました。また、営業利益率は関連費用等の影響で0.8pt減少となりました。また、ROEは15%台の水準となりました。

営業利益・営業利益率



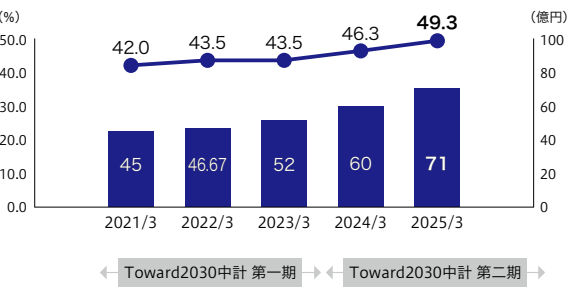
ROE



株主還元

配当性向は49.3%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、2025年3月期は264億円の投資を実行しました。

※ネットワンシステムズ(株)を含まず

投資額

	2024/3	2025/3	累計
M&A	69	20	89
R&D・事業開発	162	173	335
人財投資	51	71	122
合計	284	264	548

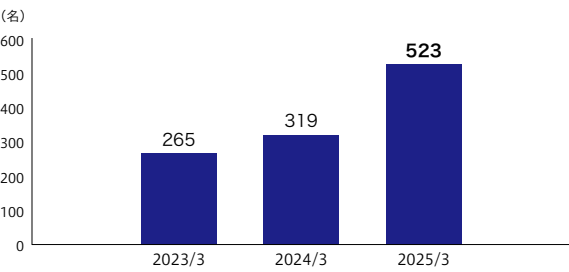
※ネットワンシステムズ(株)を含まず

人材ポートフォリオ・人材育成 [P75](#)

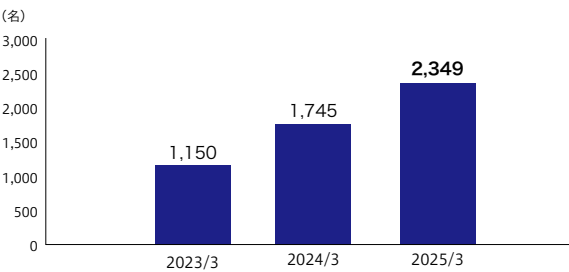
中計で掲げる基本戦略の推進を加速させていくために、要となる4領域での体制拡充を非財務目標として設定し、人材育成に注力しています。これら人材の育成・拡充に向けた取り組みを進める中で、いずれの領域においても順調に増加しています。

※SCSK単体

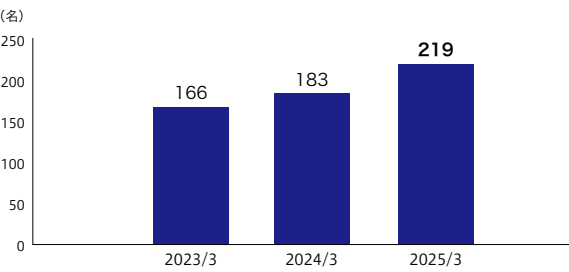
コンサル・ビジネスデザイン人材※1



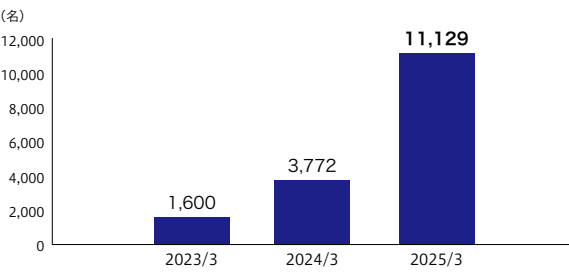
先進技術者育成研修修了者



高度PM人材



デジタルスキル標準教育修了者



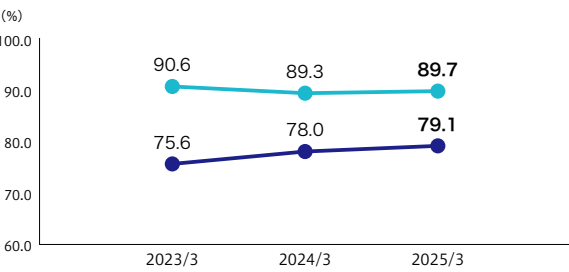
経営指標（非財務）

Well-Being・D&I推進 [P79](#)

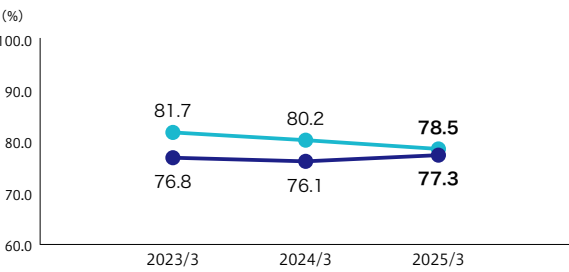
働きやすさと働きがいの両立に加えて、心身の健康とパフォーマンス発揮を高い水準で実現していくために、社員のエンゲージメントおよびパフォーマンス発揮度の状況を定期的に捉えながら、継続的に取り組みを実施しています。

※SCSK単体

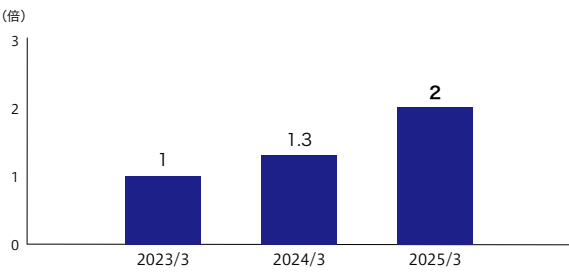
エンゲージメント※2



パフォーマンス発揮度※3



部長級の女性数※4



※2023/3を1とする

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	2024年度
Scope1+2	約23%削減	約25%削減
Scope3	約9%増加	約49%増加※

※ネットワンシステムズ(株)を2024年12月25日付で連結子会社化したこと、およびビジネスの拡大に伴い増加しています。

※1 各事業グループにて独自に定義した「コンサル・ビジネスデザイン人材」の人数を加算
※2 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。2025年3月期の実績(連結)は、それぞれ87.2%、77.5%。
※3 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%としたときに80%以上発揮出来ている」と回答した社員の割合。2025年3月期の実績(連結)は、それぞれ75.1%、75.4%。
※4 2023年3月期(実績)に対する比率を算出

SCSKは、「2030年 共創ITカンパニー」の実現に向けた取り組みをさらに加速するために、SCSKグループ技術戦略「技術ビジョン2030」を策定しています。

近年のデジタル技術の急速な進展・拡大により、企業や社会を取り巻く環境は変容し、企業活動や社会生活におけるデジタル技術の活用が不可欠な時代になっています。

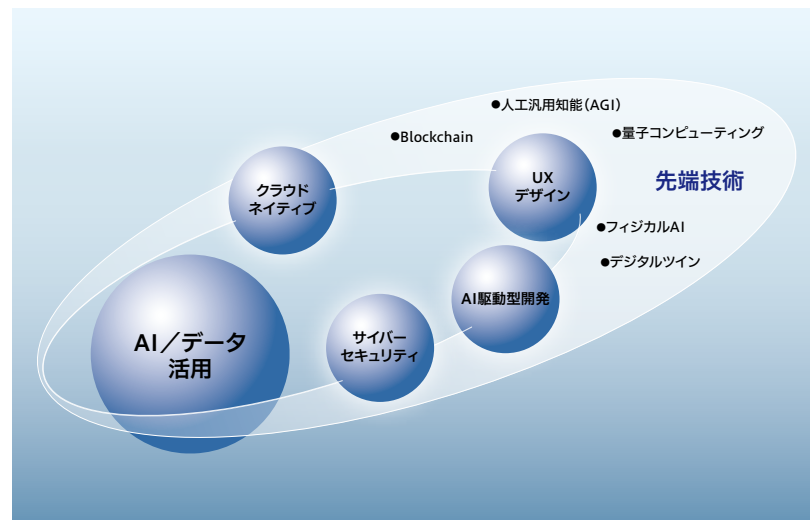
また、僅か1年余りの間に大きなインパクトを与えたChatGPTをはじめとする生成AI技術はさらに存在感を増しており、汎用AI (AGI) への期待も膨らんでいます。SCSKは技術ビジョン2030の取り組みにより、先進デジタル技術の最大活用による高付加価値・高生産性の実現、社会課題・トレンドへの対応を進めていきます。

●AI／データ活用 (付加価値向上)

急速に進化するAI技術にいち早く取り組み、お客様の社内に蓄積されたデータ活用や業務変革を推進します。さらに、GXやヘルスケアなどの社会課題に直結する領域にもAI技術を積極的に適用し、持続可能な社会の実現に貢献します。 [P47](#)

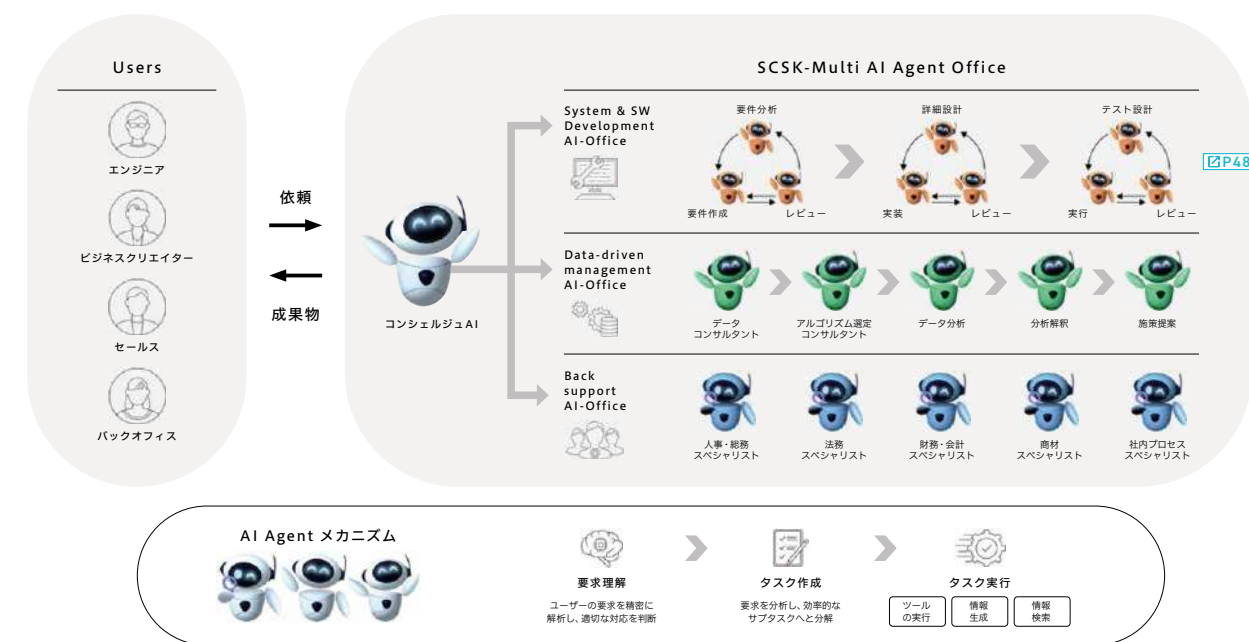
●AI駆動型開発 (生産性向上)

生成AIをシステムライフサイクル全体に適用することで、開発・保守・運用業務の効率化やビジネスとITの領域の一体化を実現し、お客様のサービス提供における俊敏性と品質向上の両立を支援します。 [P47](#)



「SCSK-Multi AI Agent Office」構想

SCSKグループは、AI駆動型開発やさまざまな業務領域特化型AIを開発していますが、これらの技術・ノウハウを融合させる「SCSK-Multi AI Agent Office」構想を進めており、労働人口の減少に起因する生産性向上や業務効率化といった企業が抱える課題に対処する技術の確立を進めます。



SCSKは、既存事業の深化による着実な成長を基盤としながら、持続的な企業価値向上を実現するため、注力デジタル技術領域（「AI／データ活用」「クラウドネイティブ」「UXデザイン」「AI駆動型開発」「サイバーセキュリティ」「先端技術」）へ戦略的に投資しています。

急速に進化する市場において、すべての技術を自社単独で開発・保有する垂直統合モデルは、変化への追従を困難にし、事業機会の損失に繋がりがかねません。そこでSCSKは、注力デジタル技術の事業化を強力に推進するため、各領域で高い知見を持つ国内外の大学、研究機関、そして革新的なスタートアップとの「技術共創（オープンイノベーション）」および「事業化パイプライン」を戦略の核としています。

「技術シーズ」と「市場ニーズ」を融合する事業化パイプライン

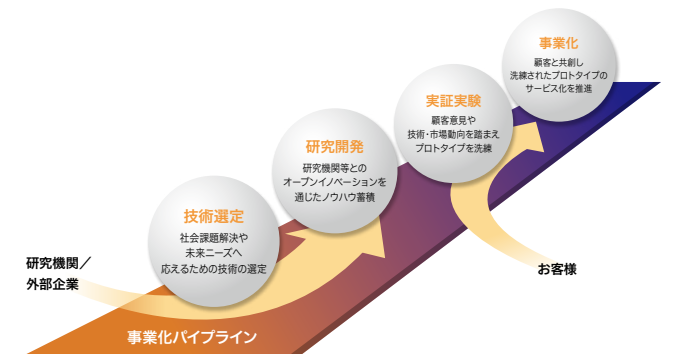
SCSKは、研究開発から生まれる有望な技術シーズの事業化を加速させるため、「事業化パイプライン」を推進しています。これは、技術シーズと市場ニーズを意図的に組み合わせ、イノベーションの創出確度を高めるための戦略的機能です。

SCSKには、長年にわたり多様な業界のお客様との取引で培った強固な事業基盤があり、そこから得られる、顧客課題や社会ニーズへの深い洞察力こそが、SCSKグループの競争優位性の源泉であり、貴重な情報資産と言えます。

当社はこの強みを活かし、技術シーズが市場で受け入れられるかを早期に見極め、確かな事業機会へと転換しています。このプロセスにより、先進的な製品・サービスの市場投入を迅速化させ

この戦略に基づき、事業基盤を支える基盤技術であるクラウドネイティブやサイバーセキュリティの強化は、自社での取り組みと並行し、各分野で高い専門性を持つパートナー企業との協業を通じて推進します。同様に、ビジネス変革を加速する技術であるAI／データ活用やAI駆動型開発においても、専門企業との連携を積極的に進めています。

さらに、未来の市場を創造する先端技術においても、技術共創を重視しています。例えば、量子コンピューティングやAIロボティクス／フィジカルAI、デジタルツインの技術領域ではコンソーシアムへの参画や産学官連携での共同研究など、オープンイノベーションを通じて社会実装を目指しています。



るとともに、技術共創から生まれるイノベーションを、社会価値および経済価値へと着実に繋げていきます。

共創事例 株式会社スリーシェイク

2024年11月、SCSKはクラウドネイティブ領域で高度な技術力を持つスリーシェイク社と資本業務提携を締結しました。本提携は、SCSKの広範な顧客基盤と幅広いITサービス提供力、スリーシェイク社の優れた技術力や人材育成ノウハウという両社の経営資源を相互に活用し、お客様のDX実現を強力に支援することを目的としています。これにより、当社サービスの高度化やリーダー人材の育成を図るとともに、お客様のクラウドネイティブ化の推進など、一貫したご支援を提供できる体制を強化し、持続的な企業価値向上に貢献してまいります。

共創事例 株式会社Quemix

2024年11月、SCSKは量子コンピュータのアルゴリズム開発をリードするQuemix社と資本業務提携を締結しました。本提携は、量子コンピュータの社会実装に向けた研究開発の加速と、成長著しいマテリアルズ・インフォマティクス市場での事業拡大を目的としています。今後は、当社が有する材料計算分野での顧客基盤と、Quemix社が持つ独自の量子化学計算アルゴリズムなどの先進技術を組み合わせ、革新的なソリューションを提供します。さらに、量子技術に関する人材育成を共同で推進し、SCSKが提供する既存のサービスやソフトウェアへ量子技術を応用した機能開発を進めることで、量子コンピュータによるブレークスルーの実現を目指します。



SCSKのAI駆動型開発

技術戦略本部長付
皆黒 尚二

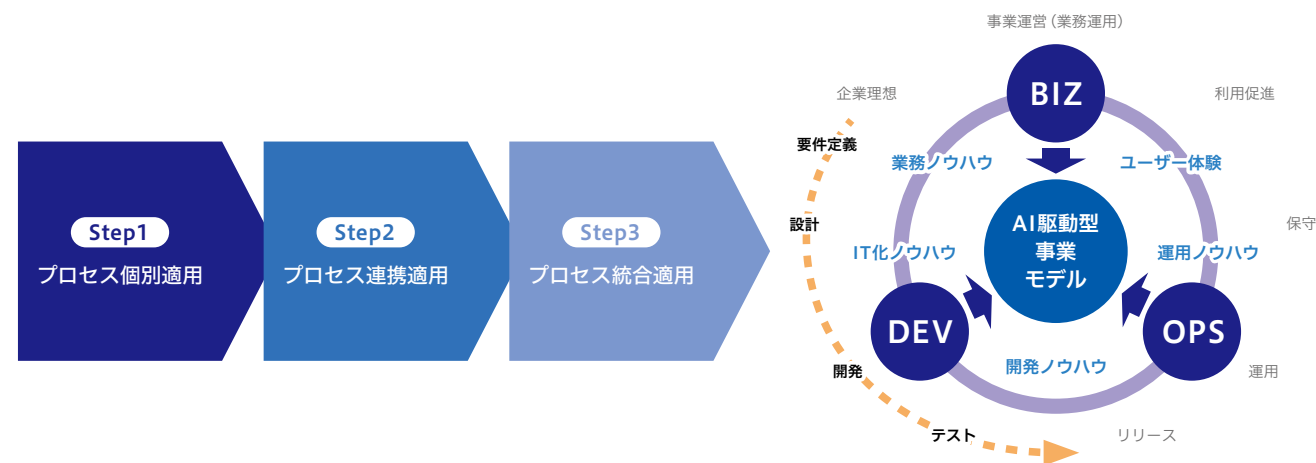
AIがビジネスと開発をつなぎ、
お客様の成長を加速させる。
価値共創の未来へ。

SCSKグループは、日進月歩で進化を続ける生成AI技術の調査研究や技術検証を行い、利用可能な技術を取捨選択することで、実践的なAI駆動型開発の環境を継続的に進化させています。

システムの具現化に生成AIを活用することは、お客様のビジネス要求をより明確にし、実現したいシステムの概観（プロトタイプ）を従来よりも早く提示できるという効果が

期待されます。これにより、企画構想からシステム化までの時間軸が劇的に変わり、お客様のビジネスに求められる環境変化への対応にも大きく貢献できると考えています。

また、この変化は、システムの開発や運用といったソフトウェア・ライフサイクル・プロセス（SLCP）に関連する私たちの事業モデルそのものを大きく変えるものと捉えています。



SCSKグループが進める「AI駆動型開発」は、開発・運用・保守を効率化してその距離を縮めるだけでなく、お客様の事業や業務に関する情報をAI駆動型開発の環境に集約・集積させ、システムをお客様の戦略や事業オペレーションに一層適合させる仕組みです。ビジネスの狙いが開発現場へ、そして現場で得られた気づきが次のビジネス戦略へ。この継続的なフィードバックループが、意思決定の質とスピードを飛躍的に高めると確信しています。

私たちは、数多くのプロジェクトで技術検証を重ね、実

践的なノウハウを蓄積してきました。このループを通じてさらに蓄積される知見は、個別のプロジェクトに留まらず、組織全体で再利用可能な「生きた資産」となります。これは、SCSKグループが長年培ってきた「上流工程からビジネス課題を解決する力」を、AIによって次のステージへ進化させる試みです。将来的には、この資産をお客様やパートナーの皆様と共有し、共に新たな価値を創造する「価値共創モデル」の実現を目指します。

システム開発におけるAI活用事例

モビリティ開発プロセスの高度化

SCSKは、モビリティ開発における設計・開発・テストサイクルの期間短縮と品質向上を実現するため、生成AI技術を活用したマルチAIエージェントとバーチャルECU（以下、VECU）^{*}の開発を推進しています。これにより、モビリティ企業の競争力強化に貢献するとともに、当社の技術的プレゼンス向上を目指しています。

^{*}バーチャルECU：ECU（電子制御ユニット）を仮想的に再現するソフトウェア環境

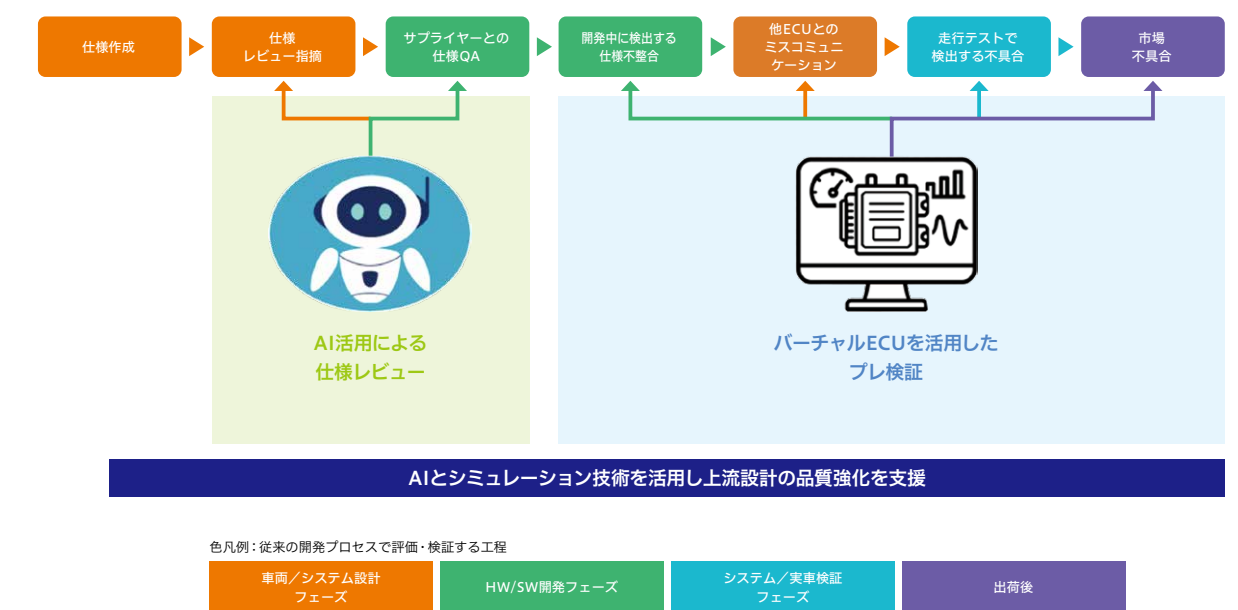
重要性を増す「上流工程での品質作り込み」

モビリティ業界は、CASE（コネクテッド、自動運転、シェアリング、電動化）と呼ばれる技術革新の波に乗り、百年に一度の大変革期を迎えています。ECUに求められる機能が高度化・多様化する中で、仕様の複雑さが急速に増えています。その結果、開発初期段階で不具合を検出することが難しくなっており、評価・検証の段階で問題が顕在化するケースが増加しています。こうした後工程での不具合発覚は、設計の手戻りを招き、開発遅延やコスト増大を招きかねません。こうした背景から、開発の手戻りを未然に防ぐ「上流工程における品質作り込み」が、これまで以上に重要性を増しています。

モビリティ開発の開発プロセス高度化

こうした状況を受け、お客様のビジネスに深く関わるモビリティ事業グループと、先進デジタル技術の研究開発を担う技術戦略本部がそれぞれの知見を結集し、生成AI技術を活用したマルチAIエージェントとVECUを連携させることで従来の開発プロセスに変革をもたらす、モビリティ開発の開発プロセス高度化を共同で推進しています。

具体的には、AIエージェントが仕様の曖昧な箇所をチェックして作成者に修正を促し、また仕様に基づいてテストケースを自動で生成します。VECU上でシミュレーションを実行することにより、従来は評価・検証などの後工程で実ECUを用いないと検出できなかった不具合を、開発の初期段階で検出します。これにより、設計への早期フィードバックが実現し、手戻り作業を削減することで、開発品質の向上と効率の飛躍的な向上に繋がります。



色凡例：従来の開発プロセスで評価・検証する工程

車両／システム設計フェーズ HW/SW開発フェーズ システム／実機検証フェーズ 出荷後



執行役員 常務
経理・財務・IR分掌役員
岡 恭彦

2025年3月期業績の振り返りと中期経営計画の2年目の進捗

中期経営計画（FY2023-FY2025）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づけており、事業分野・事業モデルの再構築を進めるとともに、当社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んでいます。また、収益性・生産性の高い事業

モデルへのシフトも進めております。
この中期経営計画では、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。以下では、3つの基本戦略のうち、特に基本戦略1と基本戦略2、ならびに財務目標の進捗についてご説明します。

2025年3月期の業績（対2023年3月期比）

（単位：億円）	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	増減額 （2025年3月期-2023年3月期）	増減率 （2025年3月期-2023年3月期）
売上高	4,459	4,803	5,960	1,501	33.7%
売上総利益	1,176	1,279	1,594	417	35.5%
売上総利益率	26.4%	26.6%	26.8%	0.4%	
販売管理費※	△663	△709	△933	△270	40.8%
営業利益	513	570	661	147	28.7%
営業利益率	11.5	11.9%	11.1%	△0.4%	
親会社の所有者に帰属する当期利益	373	404	450	77	20.7%

※その他の収益および費用を含む

まず、基本戦略1「事業シフトの断行」では、事業分野・事業モデルの再構築により収益率の向上を図り、持続的成長のための投資余力と成長余力を創出します。具体的には、「成長力ある事業領域へのシフト」として、製造領域、モビリティ、セキュリティなどへの要員シフトおよびリスクリングを推進しています。また、「高付加価値分野へのシフト」では、システム開発の上流工程への移行や高度人材の育成、単価の適正化に取り組んだ結果、2025年3月期の売上総利益率^{※1}は、前中期経営計画最終年度（2023年3月期）の26.5%から1.6%上昇し28.1%となりました。

さらに、「高生産性モデルへのシフト」においては、プロジェクトの作業量に基づく対価設定から、プロセスの標準化・リソースの集約によるサービス・価値に基づくモデルへとシフトし、開発・保守・運用のセンター化等の取り組みを通じて既存事業の生産性を高めてまいりました。その結果、2025年3月期の一人当たり営業利益額は前中期経営計画最終年度（2023年3月期）の470万円より、69万円増加し、539万円となりました。

次に、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」では、当社グループの保有するクラウド・デジタルの技術を最大限に活用・応用し、クラウド・デジタル活用により高成長が期待される市場・技術領域で、市場成長への貢献を図るとともに、当社グループの高成長を実現いたします。

具体的に高成長が期待される分野としては、デジタルサプライチェーン事業において複数の大手製造業顧客から大規模基幹システム構築案件を受注し、エンジニアリングチェーン領域、顧客接点領域、Sol領域を注力領域としてノウハウや事例を集約し、顧客に提供できる体制へと進化させています。

モビリティ事業においては、リソース強化のため、専門教育およびリスクリングを含む教育体制を拡充し、超上流工程に対応可能な専門性の高いエンジニアの採用・育成を

強化しています。

セキュリティ、データインテグレーション、クラウドインテグレーション領域では、事業推進・強化を目的としてネットワンシステムズ（株）を新たな連結子会社として迎え、共に歩みを進めてまいります。これにより、ネットワーク、セキュリティ、クラウドからデータ活用等のアプリケーションの提供までを一体化したデジタルサービスの提供が可能となります。その他、現有リソースにとらわれない新たなリソースに集中的に投資し、先進技術を組織的に活用しながら、継続的に対象事業を創出していきます。本取り組みの結果、対象事業の売上規模はPROACTIVE事業やBPM事業の不調を吸収し、前中期経営計画最終年（2023年3月期）から2年間でCAGR14%（ネットワンシステムズ（株）の加算分除く）と、伸長しました。

最後に、中期経営計画の財務目標と照らし合わせてご説明します。中期経営計画の財務目標として、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%を設定しました。中計2年目にあたる2025年3月期は、基本戦略1および2への取り組みの成果に加えて、第4四半期から連結子会社化したネットワンシステムズ（株）の寄与もあり、売上高は前期比24.1%増の5,960億円、売上総利益率は26.8%、営業利益は16.0%増の661億円と、過去最高の業績を達成することができました。

一方で、営業利益率は統合に伴うPPA^{※2}や統合関連費用など将来のシナジー効果を最大化するための費用計上等の影響もあり11.1%となりましたが、これまでの基本戦略の推進に加え、新たにグループの一員となったネットワンシステムズ（株）との相乗効果を高め、さらなる収益性向上に努めてまいります。

※1 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
※2 PPA（Purchase Price Allocation）：取得原価を被買収企業の資産・負債に公正価値で配分し、その過程で償却対象となる無形資産を識別する手続き

[P34-35／基本戦略1.2](#)

“総合的企業価値”の飛躍的な向上のための成長投資について

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、事業モデルの再構築を進めるとともに、社員の成長を会社の成長の原動力と認識し、社員一人ひとりの市場価値を常に最大化することを目指しています。本中期経営計画では、成長投資として、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です。ここでは、2年目の進捗についてご説明します。

まず、M&A投資については、3年間で500億～700億円の投資を予定しており、これまでに計89億円（2024年3月

期：69億円、2025年3月期：20億円）を投資しました。具体的には、カスタマーエクスペリエンス領域における事業基盤・差別化要素の強化を目的として、持分法適用関連会社であったダイヤモンドヘッド（株）とSCSKプレッシュェンド（株）を統合し、ダイヤモンドヘッド（株）を連結子会社とする事業再編を実施しました。IT市場の進化に対応し、持続的な成長を実現するため、M&Aは重要な経営施策の一つであると考えておりますので、今後も国内のみならずASEAN地域などの海外市場も視野に入れて、成長市場・技術領域における競争力強化に取り組んでまいります。

また、本中期経営計画のM&A投資とは別に、2024年12月にはネットワンシステムズ（株）への株式公開買付け（TOB）を完了し、同社をグループに迎えました。これによりネットワーク・セキュリティ・クラウドからデータ活用等のアプリケーション提供までを一体化したデジタルサービスの展開など、単なる資本提携・業務提携を大きく上回るさまざまなシナジー効果を生み出し、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を展開してまいります。

次にR&D・事業開発の分野では、3年間で200億～300億円の投資を予定しています。積極的なR&D投資の結果、これまでに335億円（2024年3月期：162億円、2025年3月期：173億円）の資金を投下しました。これは自社知財の開発・拡充に向けた研究・開発投資に加えて、当社グループの強みを活かし、市場成長へ貢献するとともに、当社グ

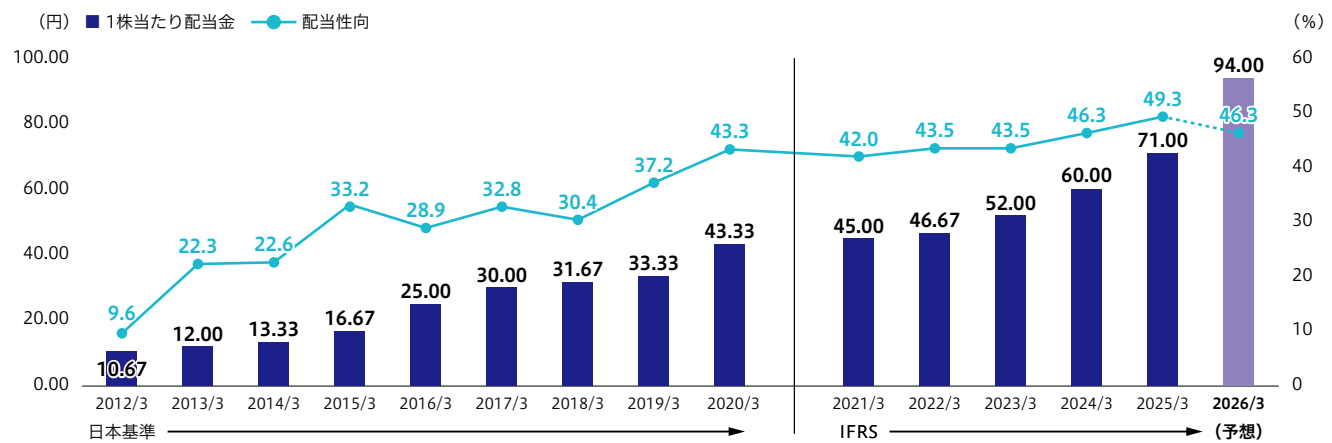
ループの高成長を目指すものです。具体例としては、データセンター事業における競争優位性確立のため、セキュリティ強化への投資や、PROACTIVE やBankSavior® など自社知財のAI高度化に資金を投下しました。これにより、自社知財と先進テクノロジーを組み合わせる顧客へ価値を提供しています。また、先進技術を持つベンチャー企業など、当社グループの成長を加速させるパートナーとの提携を通じて、サービスの付加価値を飛躍的に高めることを目指します。

最後に人財投資分野では、100億～200億円規模の資金投下を計画し、これまでに122億円（2024年3月期：51億円、2025年3月期：71億円）の資金を投下しました。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人材などの育成に取り組むとともに、IT人材獲得競争が激化する中、高度なスキル・技術を持つ人材の採用も強化しました。2024年3月期から2025年3月期の2年間では、キャリア採用で2,000名を超える人材が当社グループに加わりました。IT人材の市場価値の高まりに対応するため、2025年3月期においても報酬水準の引き上げを実施しています。今後も、当社の最大の財産である「人」への投資を継続していきます。

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、“総合的企業価値”の飛躍的な向上に向け取り組んでまいります。



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

財務方針について

事業戦略の推進に必要な資金については、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。また、M&Aなどによる大規模な資金需要については、必要に応じて金融機関からの借入や社債の発行など、多様な手段により柔軟に対応してまいります。2024年12月には、ネットワンシステムズ（株）に対する公開買付資金として借入を実行したことに伴い、2025年3月末における有利子負債（リース債務含む）は3,154億円となり、前年同期と比較して大幅に増加しました。その結果、足元のD/Eレシオ（リース債務含

む）は1.08倍と一時的に上昇しましたが、業績やキャッシュ・フローの見通しなどを踏まえ、格付機関による信用格付は「A+（安定的）」※を維持しております。

今後は、中期経営計画の推進によるさらなる業績の向上と、ネットワンシステムズ（株）の連結加算によるキャッシュ・フロー創出力の強化を両立させ、有利子負債の返済や償還を計画的に進めることで、財務バランスの着実な改善を図ってまいります。中期的には、D/Eレシオ（リース債務含む）を1.0倍以下に抑える方針です。

※（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

当社のROEは、株主資本コストを上回る水準で推移していると認識しております。企業価値を持続的に向上させるためには、資本効率を高め続ける努力が肝要と考え、引き続きROEを意識した経営を続けてまいります。

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分を行う方針です。

2025年3月期の期末配当金については、1株当たり37円とし、中間配当34円と合わせ、年間配当金は1株当たり71円となりました。また、2026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23円増額の94円（中間配当47円、期末配当47円）としており、14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まいります。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。

当社は株主・投資家の皆様との建設的な対話を重視しております。当社グループに対する事業面でのご理解を深めていただくことを目的に、説明会の企画・実施を適宜行っております。加えて、海外IRの実施や国内カンファレンスを通じて、皆様との対話を継続してまいりました。今後は、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と対話に取り組んでまいります。透明性の高い情報開示と積極的なコミュニケーションを通じて、企業価値の持続的な向上につなげてまいります。今後とも変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

[P124／株主・投資家とのコミュニケーション](#)

製造事業グループ

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 ITハード・ソフト販売

製造業に特化したITプロフェッショナルとして、
高度なIT技術を駆使し、お客様と共に強靱な
グローバルサプライチェーンの構築を実現します

執行役員 常務 製造事業グループ長
志宇知 正司



事業概要 サプライチェーンの戦略・企画からデータドリブン領域までの全工程を網羅した付加価値の高いITサービスを提供し、製造業のデジタル変革を牽引する「デジタルサプライチェーン事業」。

強み

- 製造業のサプライチェーン・エンジニアリングチェーン・データドリブン領域を一気通貫で担える組織体制・ソリューションラインアップ
- 製造業に特化したコンサルティングからITサービスまで提供するプロフェッショナル人材
- さまざまな製造業のお客様とのデジタル変革を通じて培った深い知見、知財
- グローバルに展開する製造業のサプライチェーンを支える対応力

事業環境

機会	リスク
● 製造業の堅調なIT需要 ● 企業のデジタル化ニーズ ● サプライチェーンを取り巻く社会課題の多様化	● 災害リスクの増大と経済の不確実性 ● 国際的な政策・経済動向に起因するIT投資の変動 ● 急激な技術進化による既存技術・サービスの陳腐化 ● ハイパースケーラーによる製造業向けITへの本格進出

中期経営計画実現に向けた主要戦略と進捗状況

製造業におけるインダストリー向け事業とグローバルデファクトソリューション事業を一つに融合し、サプライチェーン全体のIT変革を支える統合型組織が新たに発足

顧客関係性の変革

- 製造業のデジタル変革に深くコミットし、グローバルサプライチェーンの変革に向けた戦略立案段階からの関与による、持続的な協業・共創関係の構築
- 多様な製造業のお客様と高度な関係性を構築し、企業のデジタル変革に向けた歩みに伴走

グローバルへの展開

- 当社海外拠点および提携先企業との連携によるグローバルロールアウト対応
- 当社海外拠点・国内拠点を統合したグローバル保守基盤の構築
- 海外拠点を起点とした事業展開

コンサルティング領域の強化

- 経営・戦略の観点からお客様と向き合い、事業のあるべき姿の実現に向けた伴走型コンサルティング機能の強化

ブランディング・知財化の推進

- SCM、ECM、SoI領域総合ブランド「SuccessChain」※のリリースとさらなる発展

先進技術への取り組み

- 生成AI活用など開発デジタル化による品質・生産性向上
- 製造現場や企画・シミュレーション領域へのAI・デジタル技術の適用でお客様の業務価値向上に寄与

※製造業のサプライチェーンマネジメントの高度化・業務効率化を支援するトータルサービス。コンサルティングからITまでの統合的なオファリングサービスを提供

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

AI・デジタル技術、高度なITサービスにより
業界を代表する顧客企業のIT変革と共創を通じて、
社会問題解決への貢献を目指します

執行役員 常務 産業事業グループ長
宮川 正



事業概要 社会インフラ・不動産・商社業界を代表する顧客企業のメインパートナーとして、コンサルティングからITサービスをフルラインで提供し、顧客のIT変革を共に実現。

強み

- 業界を代表する企業のメインパートナーとして、長年にわたる実績・強固な信頼関係
- AI・デジタル技術の対応力とコンサルティングによるDX実現力
- コンサルティングから開発、運用まで大規模システムをトータルで提供できる対応力
- 住友商事グループとの取引で培ったグローバル対応力、先進的な知財

事業環境

機会	リスク
● 業界大手企業のAI・デジタル化ニーズの高まり ● 業界大手企業の堅調なIT投資 ● 社会課題に向けた投資（ESG）の多様化	● 高度人材の獲得競争激化 ● 災害リスクの増大と経済の不確実性 ● AI・デジタル化に向けた投資需要の低下

中期経営計画実現に向けた主要戦略と進捗状況

業界を代表する企業のITメインパートナーとして長年にわたり築いた関係性と信頼を活かし、戦略・企画・データ利活用を含めたAI・デジタル領域やコンサルティング機能の強化を推進。さらなる顧客への貢献に向け、提供価値の最大化・高度化・進化を追求

業界を代表する顧客との関係性のさらなる高度化

- 長年の信頼関係と実績を基に大手顧客の事業展開を加速
- コンサルティングから運用まで一貫して推進できる対応力と大規模プロジェクトで培ったPM力を活かし高い価値提供を実現
- 住友商事グループとの連携でグローバル対応力や知財を活用した新たな価値創出を推進

AI・デジタル技術を軸とした重点領域へのシフト

- AI・デジタル技術分野の主要パートナーとして顧客の重点領域の対応力を強化
- AIテック・コンサルティング企業との連携でサービスラインアップの拡充、対応力の強化
- デジタル技術を駆使した開発・保守・運用の生産性、品質向上

機能・知財の集約による対応力強化

- 大手顧客との取引で培った機能・知財の集約による強みの深化
- 保守・運用機能の標準化・共有による持続性・生産性・品質の向上

事業成長を支える経営基盤強化

- 人材ポートフォリオの最適化や高度人材の育成・採用戦略を通じて、人材基盤の強化を推進
- 事業目的・方針の浸透に向けた対話型ミーティングの継続による自律的・主体的な組織風土の醸成

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** ITハード・ソフト販売

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 専務 金融事業グループ長
山本 香也



事業概要 金融業界向けにシステム開発や運用、知財を活用したサービスを提供しています。持続的成長に向け、変化するニーズに対応し、さらに高い市場価値をもたらすべく、新たな事業創造と高度化に取り組んでいます。

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
● 市場環境変化による金融市場の構造変化 ● 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	● 金融機関におけるシステム開発・保守運用の内製化 ● IT市場における人材不足と人材獲得競争の激化

中期経営計画実現に向けた主要戦略と進捗状況

SI事業の変革

- 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
- 開発センター活用を促進し、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る
- 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

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
- 為替取引分析業許可の第1号業者として、「SCSK RegTech Edge (株)」を設立
金融犯罪対策領域において、テクノロジーを活用し、顕在市場をリードする活動を推進
- 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、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。資産運用立国の実現に向けて、専門性を活かして潜在市場を先行して開拓し、マーケットをリードする

社会との共創デジタル事業

- FPTジャパングループと合併会社COBOL PARK (株) を設立
- 人材、技術、営業、マーケティングなどの各種戦略とそれらを強力に推進する資本の活用も検討しながら、早期にエコシステムを構築。当社メインフレーム・モダナイズेशन「MF+」との連動も図り、顧客の「2025年の崖」の克服を支援する社会の公器を目指す

ITインフラ事業グループ

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

信頼と先進のITインフラサービスで、 多様化・複雑化が進むお客様のITインフラ環境の モダナイズーションを実現します

執行役員 常務 ITインフラサービス事業グループ長
小峰 正樹



事業概要 クラウド、データセンター、ネットワーク、セキュリティなど、信頼性と先進性を兼ね備えたITインフラに、コンサルティングやフルマネージドサービスを組み合わせ、クラウドネイティブを軸としたモダナイズーションでお客様の事業変革に貢献します。

強み

- 市場や技術の変化を捉えた高度セキュリティサービス、クラウドネイティブ化支援、AI基盤などの先進事業の展開
- お客様の事業継続を支えるデータセンターやクラウドなどセキュアなインフラ基盤の提供とフルマネージドサービス
- お客様、製品メーカー、サービスベンダー、販売店各社との深く強固なパートナーシップ
- 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ージャ、高度な専門性を有するエンジニア

事業環境

機会	リスク
● AI活用やDX推進のためのITインフラ高度化のニーズ ● 巧妙化するサイバー攻撃によるセキュリティリスクの拡大 ● 地政学リスクによるソブリンクラウドの重要性の高まり ● ネットワンシステムズ(株)との統合効果による新たな事業機会	● 新技術の台頭による取扱製品・サービスの陳腐化 ● ベンダーの買収や戦略変更に伴う事業環境の変化 ● 不確実性が増す外部環境の影響によるIT投資縮小 ● 人材獲得競争激化による高度IT人材の不足

中期経営計画実現に向けた主要戦略と進捗状況

成長市場における競争優位の確立

- マルチクラウド接続サービス「SCNX」と、ソブリンクラウド「USiZE」を武器としたハイブリッドクラウド・オファリングの推進
- 専門事業会社「SCSKセキュリティ(株)」によるゼロトラストソリューション、アプリケーション・データセキュリティ、SOCモダナイズーションの展開によるセキュリティ事業の拡大
- 日系企業向け海外展開支援の強化およびASEANの現地パートナー網を活用した知財・サービスの海外販売

新たな価値を提供する事業・サービスの創出

- 俊敏性・柔軟性の高いアプリケーション基盤を実現するクラウドネイティブ・オファリング「NebulaShift」シリーズの拡大
- メインフレーム・モダナイズेशन「MF+」の事業開始(COBOL PARK (株)との連動)
- ネットワンシステムズ(株)との事業シナジーとして、NIとSIの融合を軸に、セキュリティ、AI／データ利活用、スマートマニュファクチャリングなどの領域で新たな価値創出を推進

人材価値最大化

- 個々の事業戦略を加速するためのスキルアップ、リスキル施策を実施し、社員一人ひとりの市場価値を最大化
- 積極的なキャリア採用とローテーション施策で組織の活性化と多様性を高め、組織力を強化



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

共創型モビリティサービス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 専務 モビリティ事業グループ長 ビジネスデザイングループ長
渡辺 孝治

事業概要 自動車の安心・安全機能や電動化・知能化の開発支援、ソフトウェア製品提供、物流、金融など業界の壁を超えた未来の移動価値を実現するモビリティ・サービスなど、ヒトと地球に優しい次世代モビリティ社会に向けた製品、サービスを提供します。

強み

- 先進機能（自動運転、電動化、知能化）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
● ソフトウェアを価値の根源とする“SDM”（Software Defined Mobility）の普及が加速 ● 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	● 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随する難度増大 ● セキュリティリスク・プライバシー侵害リスクが増大

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

QINeS-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

- 本田技研工業（株）様との戦略的パートナーシップは新たな価値創造に向けた戦略的共創の第二ステージへ
- 自動車メーカー・サプライヤー各社との共創による製品・サービス開発とモビリティエンジニア育成
- SDM時代に向けた技術進化へ対応するためグローバルプレイヤーとの共創が進展中
- SDM関連技術（自動運転や電動化、知能化など）を蓄積し自動車や他モビリティへの適用・共通化を推進
- 2025年10月 JMS（Japan Mobility Show 2025）出展

モビリティサービス領域

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

- 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繋がるモビリティサービスをグローバル展開
- 運送事業者向けデジタル化サービス「運送革命」を展開し、物流業界の課題解決に向け拡大していく
- 社会インフラとモビリティのデジタル融合の推進に向け、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

ビジネスデザイングループ

主なサービス システム開発 ITマネジメント

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

事業概要 顧客や戦略的パートナーとの連携強化と、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で、社会との共創による次世代デジタル事業の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を図ります。

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
- 社会や事業環境の大きな変動に即した事業対応力
- 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）
- GX領域の脱炭素社会の実現に繋がるエネルギー事業関連ノウハウ

事業環境

機会	リスク
● デジタル技術の急速な進展、VUCAな時代故の社会課題解決ニーズの高まり ● ヘルスケア、GXの各領域における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の増大	● 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れる高度人材不足

中期経営計画実現に向けた主要戦略と進捗状況

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

- 当社独自の医療コミュニケーションプラットフォーム「Dr2GO」の病院展開で、医療従事者の働き方改革や地域医療の効率化に貢献
- 製薬メーカーとの共創で価値ある情報提供を実現し、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
- 大学病院をはじめ、基幹病院16病院、地域連携病院36病院等、国内多数の病院で利用開始（2025年6月時点）
- がん治療の地域医療連携DXに向けて、大阪国際がんセンター、大阪公立大学医学部附属病院等との共同研究を開始
- 大規模総合病院での実績が評価され、「病院DX アワード2025」優秀賞を受賞

脱炭素社会を実現 カーボン／エネルギーマネジメント事業展開

- 省エネ・脱炭素化支援サービス「ZEBit」の導入で、中小規模業務ビル環境性能を向上させ脱炭素社会の実現に貢献
- クラウド型分散エネルギー統合管理システム（ZEBit（DRM））の提供開始に向け、河村電器産業（株）、Pixii ASと業務提携協議を開始
- 「環境SPF」事業の第一弾、CO×COカルテ（会計データによるCO₂排出量算定）を提供開始
- I-RECの国内向け取引プラットフォームサービス「EneTrack」を提供
- 「EneTrack」が日本で初めての自己託送領域でのI-RECを発行
- 「環境SPF」「EneTrack」加速に向け（株）パイウィルと資本業務提携

地域との共創を通した地域課題解決と新たな価値創造

- デジタル技術活用による自治体や地元企業との共創を通した地域課題解決
- Web3技術を活用した関係人口の創出・拡大による地域の発展と新たな価値創造

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インフラ構築** BPO ITハード・ソフト販売

SCSKグループの技術知財と
業務・業界知見を結集したデジタルオフリング集団として、
企業の経営革新と成長を力強く支援します

執行役員 PROACTIVE事業本部長
菊地 真之



事業概要 AIネイティブERP「PROACTIVE」を核に、会計・人事・販売・生産の「業務特化型オフリング」と、業界固有の課題に対応する「業界特化型オフリング」を融合し、企業経営の進化を力強く支援します。

強み

- 住友商事グループの実践知と融合した卸・商社特化型ソリューションとオフリングサービス
- 業種・業務特化型AIを組み込んだ、自社製ERP「PROACTIVE」を核とする技術知財
- 7,300社を超える導入実績が裏付ける、製造・建設・サービス業界向けのベストプラクティス
- 国内外のパートナーとの連携による、先端技術と自社知財を掛け合わせた共創型イノベーション

CX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マネジメント** BPO ITハード・ソフト販売

お客様と共に、人や社会・環境に配慮した
エシカル消費行動に欠かせないCXを実現し、
サステナブルな社会の実現に貢献します

業務役員 CX事業本部長
北尾 聡



事業概要 お客様の顧客接点に関わる業務領域に対して、長年にわたり蓄積した知財およびAI等の先進技術を活用したオフリングサービスにて、顧客体験の向上による事業成長や業務運用の最適化の価値を提供します。

強み

- お客様の売上成長に寄り添う、デジタルマーケティングを中心とした伴走サービス
- EC/OMOビジネスに対応したSaaS型プラットフォームとフルラインでサポート可能なサービス群
- 長年にわたるCRM/SFAに関する業務知見および構築実績 (Salesforce、Microsoft Dynamics CRM)

ネットワークシステムズ株式会社

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

ネットワークがデジタル化の根幹に
世界最高水準の「ネットワーク技術」をさらに研ぎ澄まし、
ITインフラの高度化を支援します

代表取締役 社長執行役員 CEO
竹下 隆史



事業概要 世界最高水準のネットワーク技術の中核に、マルチクラウド時代に適したITインフラを堅牢なセキュリティと共に提供し、保守運用の中で生じた実課題を踏まえた全体最適化の提案まで、ライフサイクル全般を支援します。

強み

- 設立以来、価値創造の中核である「世界最高水準のネットワーク技術」
- 蓄積した技術的知見をもとに、複数の製品とサービスを組み合わせる「インテグレーション力」
- 市場環境・最先端技術・お客様の実課題から中立的な立場で最適解を導く「目利き力」

事業環境

機会	リスク
● デジタル化の加速による新しいネットワーク接続先の拡大 ● サイバーセキュリティ対策と安定稼働の需要の拡大 ● 「高度なネットワーク技術」の発揮	● 経済環境やIT需要の急速な変化 ● 技術革新への対応の遅れ ● 持続的な成長を支える人材の不足

中期経営計画実現に向けた主要戦略と進捗状況

デジタル化の加速や生成AIなどの新技術の登場に伴い、ネットワークにつながる対象が拡大するとともに、サイバーセキュリティ対策の需要が高まっています。これにより、高度なネットワーク技術をコアコンピタンスとする当社にとって、競争優位を発揮できる新たな市場機会が拡大しています。

成長戦略の遂行

- 中期経営計画（2023年3月期～2025年3月期）では社会課題の解決に貢献する3つの注力領域を設定し、計画を超える売上高を実現
 - ・スマートマニュファクチャリング（製造DX）
 - ・Society5.0実現のための社会基盤デジタル化（社会のDX）
 - ・デジタルガバメント（行政DX）
- 2025年3月期はカスタマーフェーシングのさらなる強化により、過去最高の受注高・売上高・営業利益を達成
- 2026年3月期以降、顧客市場特性（民間企業・通信事業者・公共機関・パートナー企業）に合わせた戦略立案・遂行するとともに社員間・部門間・事業間で顧客提供価値のポジティブな連鎖を強化することでSCSKグループとして新たなシナジーを創出

経営基盤の強化

- 過去の不祥事を二度と繰り返さない企業文化の醸成を、経営陣および社員の全員が一丸となって継続して推進
- 新DXシステムの導入と営業プロセスの抜本的な改革により「顧客対応時間の拡大」「品質の向上」「労働時間の適正化」の好サイクルを実現
- 技術部門・営業部門・コーポレート部門のスキルデータの可視化と事業成長が見込まれる分野への適材配置

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提供し続けます

代表取締役社長
福島 俊一郎



主なサービス **コンサルティング** **BPO**

事業概要 従来より培ってきた業務品質に加え、最新の業務手法やITを活用し、業務視点でプロセスを最適化した顧客接点（コンタクトセンター）業務、企業のIT部門関連業務のサポート業務、受注や経理などのバックオフィス業務のBPOサービスを提供します。

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
- アウトソーシング提案で培った業務プロセスの可視化・分析力と、改善提案を実現する業務プロセス変革・変革実行力
- 各種教育プログラムや、人を大切に活かし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
● AIや自動化など進展を続けるデジタル技術動向に即した業務の抜本的な変革ニーズ ● 顧客接点の多様化や業界の垣根を越えた連携など、ビジネス構造の変化に対応した業務設計ニーズ ● 我が国の労働力不足に対応する各企業の従業員配置見直しに伴う業務の外部委託化ニーズ	● 顧客：業務プロセスでIT／AIのカバー範囲が広がり、従来型のBPOの価値が希薄化、需要の低下 ● 競合：IT企業をはじめとした多様な業界がBPO市場に参入 ● 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が強みとして劣位化

中期経営計画実現に向けた主要戦略と進捗状況

ビジネスプロセスを変革するビジネスプロセスモダナイゼーションを推進

マーケットニーズに合わせたビジネスモデルの変革

- 業務プロセスコンサルティングサービスB-RAP※の拡大
 - ・DXや業務プロセスの変革に向け、「現状」と「あるべき姿」の間にある客観的な問題を定義し、現実的な解を導くB-RAPへの底堅い需要
- 製造業向け受注バックオフィス業務のプロセス可視化
 - ・基幹システムと複数の業務プロセスを連携する業務システムを選定、RPAも活用しオートメーション化を推進

高い付加価値と成長力の実現

- 金融サービス仲介業サービスの拡大
 - ・住宅ローンの申込受付から審査業務を請け負う銀行向け住宅ローンビジネスサポートの提供顧客拡大
 - ・証券会社向け有価証券の売買等の媒介業務に関するアウトソーシングを開始
- 品質管理標準化と継続的付加価値向上
 - ・企画・監査を除く全組織でISO9001取得。SCSKサービスウェア品質マネジメントシステムに基づく継続的改善

ビジネスプロセス構築力とIT活用力の強化

- 業務プロセスコンサルティングを担うビジネスプロセスデザイン人材の育成目標50名→30名完了
- 全社員のITパスポート取得→取得率75%
- 社内のDX推進を担う人材として250名を選抜し、e-Learning、資格取得、実践報告などの教育プログラム提供

※B-RAP=Business Process Research, Analysis and Planning

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



主なサービス **コンサルティング** **検証サービス**

事業概要 ソフトウェアテストを専業とする会社として2001年に設立以来、あらゆる産業分野においてソフトウェア品質向上サービスを提供してきました。これまで培ってきた品質向上のノウハウを活かし、顧客の開発の高速化やコスト低減化を支援しております。

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
- 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）
- ConTrackやSBOM.JPをはじめとした、顧客の開発環境に組み込まれる自社ツール開発力

事業環境

機会	リスク
● 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 ● AIをはじめとした急速な技術革新に伴う先端技術ニーズ ● 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	● 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

中期経営計画実現に向けた主要戦略と進捗状況

戦略領域の事業拡大

- モビリティ分野
 - ・国内主要メーカーとの取引を中心に自動運転やコネクテッド領域における車載システム検証、開発プロセス改善、プロジェクトマネジメント支援、環境構築・運用などを展開し売上高・利益ともに堅調に拡大
- セキュリティ分野
 - ・車や医療、産業機械など、製造業におけるサイバー攻撃対策をターゲットに、コンサルティングや自動テスト環境構築、PSIRT支援などを展開。IoT領域を中心に拡大中
 - ・欧州のセキュリティ法規(CRA)対応を機に提供を開始したソフトウェアサプライチェーン管理ツール「SBOM.JP」を展開
- エンターテインメント分野
 - ・Web3.0や、ゲーム、XR／VR分野への進出を通じた技術獲得により順調に売上規模拡大
 - ・非ゲーム分野への技術の展開を模索、開発機能を持つことによる顧客接点の拡大

技術者提供型からサービス提供型へのビジネス転換

- ツール+人によるサービス展開加速のための事業開発部を新設し、テスト自動化、AI、ConTrack、SBOM.JP等ツール活用し顧客の開発環境に組み込むSIサービスを展開
- 継続的なAI人材育成策によるAIリテラシー向上、ナレッジ共有の推進
- ベリサーブベトナム活用による顧客案件効率化・高度化、社内事務業務削減ツールの開発やプロダクト開発の内製化に着手

上記取り組みを通じて「顧客が、エンドユーザーにフィットし続けるモノ／コトを提供するためのEnabler&Accelerator」を目指す。

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



事業概要 「アプリケーション開発」「IT基盤構築」から「運用サービス」まで、長年の経験と実績から培った専門スキルを結集し、お客様の業務最適化や事業成長のためのデジタル化をトータルで支援します。



強み

- お客様の共創パートナーとして業務知識を駆使し、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、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
- 1,000社を超えるお客様との取引が支える優良な顧客基盤



事業環境

機会

- 中堅企業における積極的なデジタル化投資
- コンテナ技術を活用したモダナイゼーション需要
- 生成AIのビジネス導入への急速な進展
- SCSKグループの総合力を活かしたマーケット開拓

リスク

- ローコード・ノーコード活用によるお客様の内製化シフト
- 世界情勢や景気変動によるお客様の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

中期経営計画実現に向けた主要戦略と進捗状況

アカウントビジネス

- 大口顧客を対象としたアカウントプラン策定による取引拡大
- 高付加価値案件へのシフトによる収益性向上
- 協業効果の高いパートナーとの関係強化と品質向上

テクノロジービジネス

- データ活用基盤への取り組み開始とリソースシフト
- ハードウェア・ソフトウェアベンダーとの協業推進による案件対応力向上
- ITアウトソーシング需要の拡大に対応したサービスメニュー拡充

ソリューションビジネス

- SAP Cloud ERPの取り組み開始によるERPソリューションメニューの拡充
- 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
- 自社製品へのAI機能搭載による製品力強化

事業基盤

- 人材白書・タレントマネジメントによるリソース可視化と人材活用促進
- 共創パートナー施策の立ち上げとパートナー活用の拡大
- アプリケーション開発と基盤技術の知見を活かしたクラウドネイティブ技術者の育成
- デジタルマーケティング強化による市場訴求力向上
- 内部統制施策の高度化による業務品質向上

Topics グローバルビジネスについて

SCSKは、日本企業のグローバル展開を強力に支援するため、事業グループや国内外グループ会社との密接なグローバルネットワークを構築し、国内市場を超えて拡大する「グレートジャパニーズマーケット」に注力しています。

2024年4月には、中期経営計画で掲げる「グローバル戦略」の推進を全社を挙げて取り組むため、「グローバルセンター」を全社直下の組織として設置し、金融・製造をはじめとして各事業グループと連携しグローバル事業の推進を加速させています。

現在7カ国9拠点があり、この拠点を軸に、総合商社の海外事業拡大の支援から始まった40年近く培った実績をベースに、日本流の安心と信頼に基づく「日本品質」のITサービスを、各地域の要件に合わせた形で提供しています。コンサルティングからシステム開発やITインフラ構築、運用保守までフルラインアップのITサービスでお客様の業務改善やデジタル化を強力に推進し、世界の先進技術も積極的に日本企業へ提供することで、お客様の技術革新に貢献しています。

	米州	欧州	中国	シンガポール	インドネシア	ミャンマー
会社名	SCSK USA Inc.	SCSK Europe Ltd.	思誠思凱信息系統(上海)有限公司	SCSK Asia Pacific Pte. Ltd.	PT SCSK Global Indonesia	SCSK Myanmar Ltd.
設立	1987年10月	1990年5月	2007年2月	2007年11月	2019年6月	2019年6月
拠点	ニューヨーク、ダラス、シリコンバレー	ロンドン、デュッセルドルフ	上海	シンガポール	ジャカルタ	ヤンゴン
従業員数 (2025年2月時点)	95名	121名	66名	90名	26名	3名
事業内容	コンピューターシステムデザイン、コンサルティング、システム開発・保守、ITインフラ構築・運用、ネットワークサービス、その他コンピューターサービス全般					
その他	ニューヨーク、シリコンバレー、ダラスに拠点を構え、中南米を含む米州で日系企業に幅広いITソリューションを提供。近年DXコンサルティングを強化しお客様の事業拡大を支援、また先端技術投資やR&D機能でお客様のイノベーションをサポート。	ロンドン・デュッセルドルフに拠点を構え、欧州および中近東アフリカを対象として、日系企業を中心に日本品質のITサービスを提供。近年DXコンサルティングを強化しお客様の欧州地域の事業拡大をサポート。	上海から東アジア圏を対象に、マルチリンガル(中国語・日本語・英語)で日系製造業や日系金融業向けにITサービスを提供。長年蓄積した業務知識・ノウハウを活用し、高品質なプロジェクト遂行を実現。中国国内のAI技術を活用しお客様の事業成長をサポート。	シンガポールから東南アジア、豪州地域を対象にして、製造や金融の日系企業向け戦略的ITパートナーとして、地域要件の理解、大規模プロジェクトの実績を強みにITサービスをフルラインアップで提供。	ジャカルタを拠点とし、企業の戦略的ITパートナーとして高品質なITソリューションを提供。加えて、お客様のデジタル化に伴うIT全般を幅広くサポート。	ヤンゴンを拠点に、在ミャンマー企業との戦略的ITパートナーとして高品質なITソリューションを提供。デジタル化推進を通じ、お客様の新たな価値創造と地域社会への貢献に取り組む。

欧州でのビジネス拡大に向けて、ドイツにて事業開始

SCSK (株) およびSCSK Europe Ltd.は、欧州における当社が注力する製造業やモビリティの領域での事業拡大を目指し、ドイツ デュッセルドルフに支店を設立し、2024年9月に事業を開始しました。

欧州最大の経済大国であり日系企業進出数が最多であること、住友商事グループとの連携、優れた交通・物流インフラがドイツを選定した主な理由です。

SCSK Europe Ltd.は欧州での事業基盤を構築することで、EU 域内へ提供するサービスの品質向上を図るとともに、ビジネスパートナーとの共創により新たな領域での事業開発を推進することでグローバルITサービス事業の欧州における広域展開を加速していきます。

ドイツ支店では、英国で培ったノウハウを活用し、自動車産業含む日系製造業や金融業をはじめとするクライアント

企業との実績を着実に積み上げていきます。これにより、英国のSCSKからEMEA (ヨーロッパ、中東およびアフリカ) のSCSKへ、新しいブランドイメージの構築・定着を目指します。

