

2018年1月4日

SCSK株式会社

代表取締役 社長執行役員 谷原 徹

---

## 2018年 年頭挨拶(要旨)

---

皆さん、明けましておめでとうございます。

昨年6月、新しい経営体制へと移行し、SCSK第二の創成期を迎えました。

中期経営計画の折り返しとなる2017年度は、計画の達成に向け、正念場になります。当社は2011年の合併から2016年度までの間に、年間の営業利益を169億円から337億円と、実に2倍に成長させてきました。これまでの道のりの成果を今年度もきちんと示したいと思います。全社一丸となって、ゴールを目指しましょう。

中期経営計画の柱のひとつとして、「サービス提供型ビジネスへのシフト」を掲げています。その狙いは、三つあります。一つ目は、サービスの優位性を高めてマーケットシェアを獲得すること、二つ目は、労働集約型の事業モデルから、知財戦略の強化・ビジネスモデル転換により収益力を向上させること、三つ目は、お客様との長期安定的な関係構築です。こうした狙いのもと、「自社の知的財産・IT資産を活かした、当社ならではのオリジナリティのある高付加価値サービスを創り、顧客に長期間にわたり提供する」という「サービス提供型ビジネス」の推進を図ってきました。

当社には、開発からBPOまでSCSKグループの総合力を活かし、お客様の継続的な成長を支えるソリューションを提案できる仕組みがすでに整っています。当社ならではの強みのあるソリューションを見える化し、お客様に対して訴求するべく、昨年、ソリューションガイドを制作しました。第一弾として「顧客接点の高度化」編を出しましたが、今後は「働き方改革・業務の効率化」「戦略的アウトソーシング(コア業務へのシフト)」「安心・安全な業務運営」と順次、発刊していく予定です。皆さんがこのソリューションガイドをもとに、当社の持つソリューションの強みを語り、お客様の価値向上に貢献できるよう期待しています。

これから先の数年間は、世の中でもサッカーのワールドカップ、ラグビーのワールドカップ日本開催、そして東京オリンピック・パラリンピックと、胸躍るようなビッグイベントが続きます。日本経済全体も、今のところ企業業績は好調で、持続的な成長軌道にあり、収益力を高めた企業の投資意欲は前向きになってきています。

IoTやAIなどの先端技術への関心も高まる中ですが、いたずらに技術に踊らされることなく、お客様の課題解決、お客様の価値向上をどう実現させるか、という本質をきちんと押さえ、当社の強みあるソリューションを着実に押し出していけば、我々の成長のチャンスは必ず広がっていくと信じています。

2019年度は、創立50周年を迎えるという当社にとって大きな節目になります。また、現行中期経営計画の最終年度でもありますから、目標達成という成果を掲げつつ、この節目の年を皆さんと共に祝いたいと思っています。

足元はまだまだ厳しい状況ですが、共に手を取り合いながら我々自身の手で、明るい未来を切り拓いていきましょう。

※これは、SCSK役職員向け年頭挨拶の要旨です。

**本件に関するお問い合わせ先**

SCSK株式会社 広報部

TEL:03-5166-1150