



SCSK

夢ある未来を、共に創る
Create our Future of Dreams

SCSK株式会社 統合報告書 2015

統合報告書
2015

2014年4月1日～2015年3月31日



経営理念

夢ある未来を、共に創る

お客様からの信頼を基に、共に新たな価値を創造し、夢ある未来を拓きます。

私たちの3つの約束

人を大切にします。

一人ひとりの個性や価値観を尊重し、互いの力を最大限に活かします。

確かな技術に基づく、最高のサービスを提供します。

確かな技術とあふれる情熱で、お客様の喜びと感動につながるサービスを提供します。

世界と未来を見つめ、成長し続けます。

全てのステークホルダーの皆様とともに、世界へ、そして未来へ向けて成長し続けます。

行動指針

Challenge

未来を変える情熱を持ち、常に高い目標を掲げ、挑戦する。

Commitment

お客様に対し、社会に対し、責任感を持ち、誠実に行動する。

Communication

仲間を尊重し、心を通わせ、チームワークを発揮する。

2011年10月の合併にあたり、SCSKは、永遠に追求していくテーマとして「夢ある未来を、共に創る」という経営理念を策定しました。この経営理念は、私たち社員の一人ひとりが、お客様との信頼関係をもとに、お客様と一緒に新たな価値を生み出し、夢のある未来を共に創ることを目指していきたいという思いを込めたものです。「夢ある未来」の定義は一人ひとり異なるものです。しかし、たとえ「夢ある未来」の姿は違っても、それを求める気持ちには誰もが共感するでしょうし、「夢ある未来」というものは共有できる普遍的な考え方だと思っております。SCSKは、新しい技術と発想により、お客様のビジネスの価値創造に貢献し、私たち一人ひとりの、お客様の、そして日本の「夢ある未来」の実現に向けて努力してまいります。

CONTENTS

- 2 3年間の成長の軌跡
- 4 会長メッセージ
ITのちからで、ひとつ先の世界へ
- 6 社長インタビュー
経営トップからステークホルダーの皆様へ

セグメント概要

- 12 SCSKの製品・サービス
- 14 ITで支える社会
- 16 製造システム事業
サービス提供型ビジネスを柱に、日本の製造業向けITサービスの深化に挑む
- 18 通信システム事業
通信・公共／エネルギー、メディアの領域で、成長軌道を切り開く
- 20 流通システム事業
強みを伸ばし、競争優位なサービス提供に注力
- 22 金融システム事業
お客様と共に金融業界の未来を創造
- 24 ソリューション事業
AMOによるシステム開発、導入、保守、運用の新たなバリューチェーンの創出
- 26 ビジネスサービス事業
新規・成長分野への取り組み強化とWeb関連事業拡充で収益モデル改革
- 28 プラットフォームソリューション事業
ITプロダクトの収益力強化と保守・運用サービスの拡大
- 30 ITマネジメント事業
ITマネジメントサービスの総合力で、企業価値の向上に貢献する

- 32 CFOメッセージ
- 34 財務ハイライト
- 36 SCSKのCSR
- 38 非財務ハイライト

持続的成長の基盤

- 40 CSR活動の目標と実績
- 42 組織統治
- 44 人権／労働慣行
- 50 特集：社員がいきいきと活躍するために
経営改革の一翼を担う「働き方改革」
- 52 公正な事業慣行
- 54 消費者課題
- 55 環境
- 56 コミュニティへの参画およびコミュニティの発展
- 58 特集：SCSKちょっとサポート
東北から「未来を創る」
ソーシャルイノベーションの側面サポート

- 60 会社データ

編集方針

SCSKは今年度より、業績や事業戦略などの財務情報を中心にご報告してきた「アニュアルレポート」と企業の社会的責任に対する取り組みをご報告してきた「CSRレポート」を統合し、「統合報告書」として発行いたします。中長期的視点に立って安定的で持続的な企業価値向上に取り組むSCSKをご理解いただければ幸いです。

報告範囲：SCSK 単体
SCSK グループ

発行年月：2015年8月

参考としたガイドライン：

- ・国際統合報告評議会（IIRC）
- ・国際統合報告フレームワーク
- ・ISO26000
- ・Global Reporting Initiative (GRI)
- ・サステナビリティ・レポートイング・ガイドライン 第4版(G4)
- ・国連グローバル・コンパクト 10原則

記載に関する注意事項

本冊子に記載されている健康経営は、特定非営利活動法人健康経営研究会の登録商標です。

免責事項

本冊子は、SCSKグループの業績およびグループ事業戦略に関する情報提供を目的としたものであり、SCSKおよびSCSKグループ会社の株式の購入や売却を勧誘するものではありません。本冊子の内容には、将来の業績に関する意見や予測などの情報掲載をすることがあります。これらの情報は、冊子作成時点のSCSKの判断に基づいて作成されています。よって、その実現・達成を約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。本冊子利用の結果生じたいかなる損害についても、SCSKは一切責任を負いません。また、本冊子の無断での複製、転送などを行わないようお願いいたします。

3年間の成長の軌跡

2011年、住友商事グループの一員としての信頼感とグローバルなサポート力を持つ住商情報システム(SCS)と、企画力・行動力・積極性で独立系として独自のポジションを築いてきたCSKが経営統合しました。合併時に策定した前中期経営計画では真の融合を推進するとともに合併シナジーを追求し、収益基盤の強化を図った結果、目標を達成することができました。

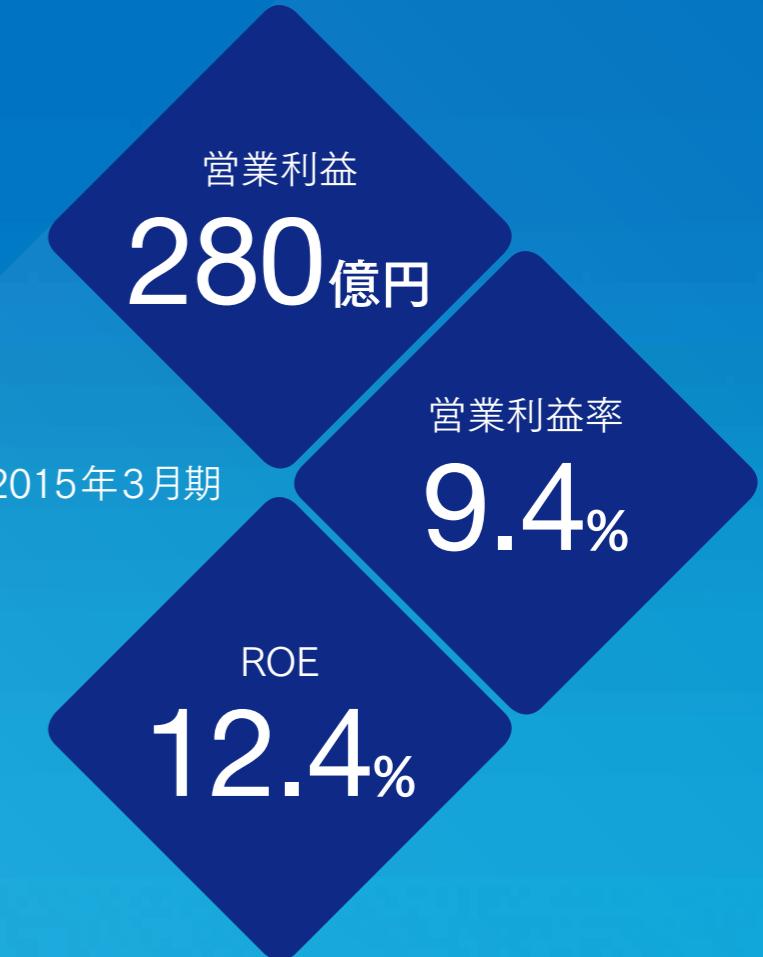
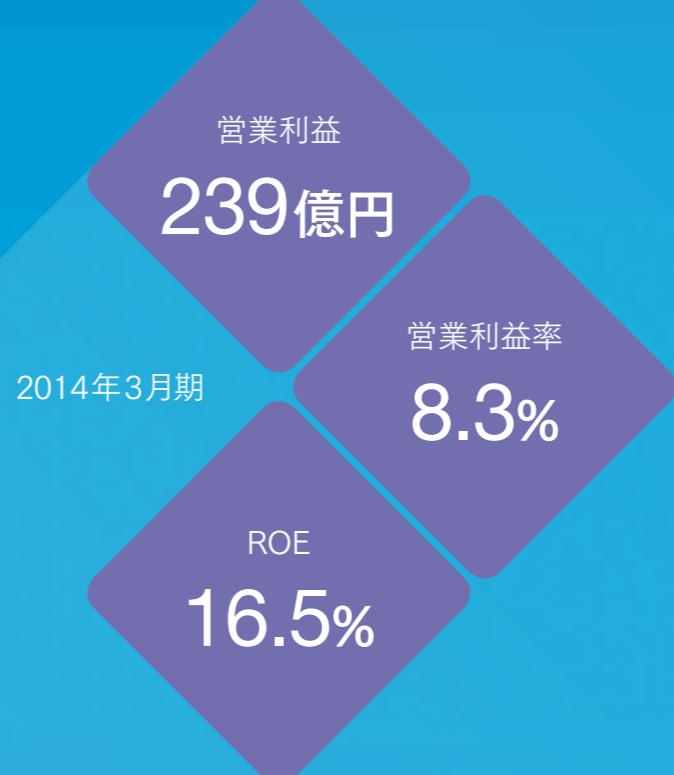
収益基盤の強化

基本戦略

- ・クロスセルの推進
- ・グローバル関連ビジネスの拡大
- ・クラウド関連ビジネスの拡充

重点施策

- ・組織力強化施策
- ・人材力強化施策
- ・業務効率化施策



合併時に策定した
前中期経営計画を達成し
着実に成長

ROE：自己資本当期純利益率



会長メッセージ

ITのちからで、ひとつ先の世界へ



代表取締役会長
中井戸 信英

平素は格別のご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。

SCSK株式会社は、住商情報システム株式会社と株式会社CSKの合併により2011年10月に誕生した「グローバルITサービスカンパニー」です。合併にあたり「夢ある未来を、共に創る」という経営理念を掲げるとともに、この経営理念を実現するために、「人を大切にします。」「確かな技術に基づく、最高のサービスを提供します。」「世界と未来を見つめ、成長し続けます。」という3つの約束を掲げました。

合併時に当社は、「クロスセルの推進」「グローバル関連ビジネスの拡大」「クラウド関連ビジネスの拡充」という3つの戦略を基本戦略とする期間3年の中期経営計画を策定しました。これらの基本戦略を遂行するとともに、将来の企業成長のベースとなる組織の統合・融合、事業の効率化、業務品質の向上を推進し、収益基盤の拡充を図った結果、同計画の最終年度であった2015年3月期には営業利益目標に加えて、営業利益率ならびにROEといった収益目標を含む全ての業績目標値を達成することができました。今後は、これま

で築いてきた経営基盤のもと、「成長」路線にギアチェンジし、より積極的な事業展開を進めるべく、本年4月には「サービス提供型ビジネスへのシフト」「時代の変化を捉えた戦略的事業の推進」「グローバル展開 第2ステージ」の3つの基本戦略を掲げる新たな中期経営計画を策定しました。「成長」のための基軸となるこれらの戦略を推進し、既存ビジネスのさらなる強化はもとより、常に時代のニーズを先読みした高付加価値サービスを創造・提供し続けることで、これまで以上に日本企業の競争力強化・グローバル化をITの側面より支えていきたいと考えております。

グローバルで経済成長が進み、世界は今、気候変動や人口増加による食料のひっ迫、資源の枯渇などさまざまな問題を抱えております。また国内におきましても、少子高齢化やエネルギー問題など、複雑で多岐にわたる社会の課題が山積しております。このような状況のもと、私たちの本業であるITサービスは、事業活動を通じた革新的な課題解決と新たな価値創造を実現することにより、これらの社会課題を解決するための社会インフラになり得るものと信じております。

一方、当社は、自社内での本業による社会の抱える課題解決に努める一方で、育児・介護の支援制度の拡充や、65歳までの完全雇用制の確立、女性の活躍推進などの労働環境の整備にいち早く取り組んでおりますが、これらを十分に成し遂げることも日本のITサービス業界をリードする企業としての当社の重要な責任であると考えます。この観点から、当社は働き方改革やダイバーシティの推進、社員の健康増進など「働きやすい、やりがいのある会社」を目指して、諸施策を実施しております。働き方改革の具体策の一つとして、残業時間削減および有給休暇20日の完全取得を目指すという取り組み「スマートワーク・チャレンジ」を推進した結果、2014年度には目標である平均月間残業時間20時間を下回る18時間台、有給休暇は19日以上の取得、という目標を大幅に上回るパフォーマンスを達成することができました。一般的には労働条件が厳しいといわれるITサービス業界におきまして、このような労働環境の改善が果たせたことの社会的意義は大きいのではないかと考えております。また、2015年度より、社員の健康のために1年間を通じて健康増進に励んでもらい、最終的な成果に応じてインセンティブを支払うといった取り組み「健

康わくわくマイレージ」を推進しております。社員が心身の健康を保ち、仕事にやりがいを持ち、最高のパフォーマンスを発揮してこそ、お客様の喜びと感動につがなる最高のサービス提供ができるものと信じております。当社の取り組みが業界全体に波及し、ITサービス業界、ひいては産業界全体が「働きやすい、やりがいのある業界」に成長する一助になればと考えております。

当社はこれからも、お客様の、そして社会の抱えるさまざまな課題を、先進のITサービスと斬新なアイデアで解決とともに、ITを通して新たな価値を生み出し、お客様と社会が求める未来を「共に創ることで、未来に向けて成長し続ける企業となることを目指します。

今後とも一層のご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

2015年8月

代表取締役会長
中井戸 信英

経営トップからステークホルダーの皆様へ



統合による経営基盤の整備から、「ダイナミックな成長戦略」へ。
前中期経営計画の目標を達成し、私たちはいま、
2020年3月期を最終年度とする新中期経営計画目標の達成に向け、
力強く歩み始めました。

Q

前中期経営計画の取り組みと成果、および最終年度である2015年3月期の実績と評価をお聞かせください。

前中期経営計画の3つの基本戦略「クロスセルの推進」「グローバル関連ビジネスの拡大」「クラウド関連ビジネスの拡充」への取り組みにより、収益目標を達成することができました。

2011年10月、住商情報システム株式会社と株式会社CSKの合併にあたり、両社の役員が一堂に会し、事業計画について討議を重ね、「収益基盤の強化」を目標とする3ヵ年の前中期経営計画を策定しました。最大の課題は、「1+1=2プラスα」となるよう両社をいかにして融合させていくかであり、プラスα部分を創出するために、私たちは「クロスセルの推進」「グローバル関連ビジネスの拡大」「クラウド関連ビジネスの拡充」という3つの基本戦略を掲げた次第です。

「クロスセルの推進」では、両社の顧客基盤を相互活用し、保有する事業・サービス・ノウハウを複合的・有機的に結合した総合ITサービスの提案に努めました。また、「グローバル関連ビジネスの拡大」では、日本企業の海外事業展開を対象としたIT市場を「グレータージャパンマーケット」と定義し、これに日本基準の高品質でのITサービスを提供し、十分な成果を上げることができました。「クラウド関連ビジネスの拡充」では、データセンターとして新たに9ヵ所目を千葉に新設し、全国で約7万m²という業界トップクラスの規模へと拡大したほか、「USIZE(ユーズサイズ)」ブランドによる従量課金型サービスも順調に推移しました。

こうした取り組みにより、この中期経営計画3年間で增收・増益、増配を続けることができ、また最終年度である2015年3月期において、前中期経営計画における収益目標を達成することができました。

Q

2016年3月期を初年度とする新中期経営計画は、どのような戦略を立て、進めていこうとされていますか。

「サービス提供型ビジネスへのシフト」「時代の変化を捉えた戦略的事業の推進」「グローバル展開 第2ステージ」をキーワードに、ダイナミックな高収益成長を目指します。

前中期経営計画での取り組みを通じ、合併による組織の融合という困難な過程を乗り越え、経営・収益基盤の強化を果たした今、次なるステージへの挑戦が始まります。そのキーワードは「成長」です。私たちは、前中期経営計画の成果と課題を踏まえつつ、2020年3月期までの5年をもって、「サービス提供型ビジネスへのシフト」「時代の変化を捉えた戦略的事業の推進」「グローバル展開 第2ステージ」を新たな基本戦略とし、中期的に高い収益成長ならびに事業収益性を実現し、企業価値・株式価値のさらなる向上に努めたいと考えています。

なお、経営基盤については、前中期経営計画の業務効率化と働きやすい職場環境整備に続き、新中期経営計画においても、さらなる経営基盤の強化に向けて「業務品質の追求」「事業収益力の強化」「業務効率の向上」「働きやすい職場・健康経営」「人材育成」といった取り組みを行っていきます。

統合による経営基盤の整備から、「ダイナミックな成長戦略」へ。
前中期経営計画の目標を達成し、私たちはいま、
2020年3月期を最終年度とする新中期経営計画目標の達成に向け、
力強く歩み始めました。

前中期経営計画（2011年10月～2015年3月）の目標と結果

2011年10月の2社合併後、真の融合を推進するとともに合併シナジーを追求し、収益基盤を強化

前中期経営計画目標	2015年3月期実績
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%	
ROE	10%以上
12%*	

* 標準税率ベース自社推計値

新中期経営計画（2015年4月～2020年3月）の目指す姿

事業構造の転換（脱労働集約型ビジネス）・
ダイナミックな成長戦略を実行し、
高収益成長を目指す

基本戦略

- ①サービス提供型ビジネスへのシフト
- ②時代の変化を捉えた戦略的事業の推進
- ③業務効率の向上
- ④働きやすい職場・健康経営
- ⑤人材育成

経営基盤強化

- ①業務品質の追求
- ②事業収益力の強化
- ③業務効率の向上
- ④働きやすい職場・健康経営
- ⑤人材育成

Q 3つの戦略について順次お伺いします。まず、1つ目の基本戦略「サービス提供型ビジネスへのシフト」の概要、および戦略遂行に向けた組織体制の改編についてお聞かせください。

当社には45年にわたり蓄積したITに関する知的財産・経験・ノウハウ、業界トップレベルのデータセンターなどのIT資産があります。これらを活用したオリジナルな高付加価値サービスをお客様に提供することにより、収益力の高いビジネスモデルへの転換を目指します。

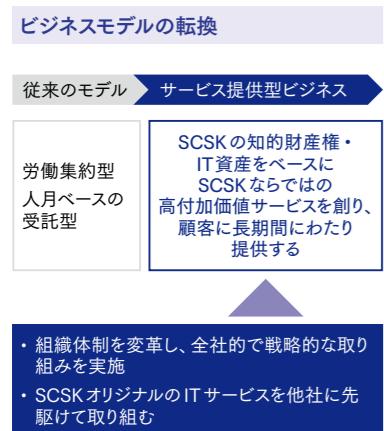
従来、当社の業務の中心は、システムエンジニア1人当たりの月次売上高をベースとする「労働集約型」ビジネスでした。これでは、受注量が増えるほど労務費その他のコストが上昇し、飛躍的な営業利益の伸長には結びつきません。新中期経営計画の目指す高収益企業を実現するためには、「サービス提供型」への転換を図ることが急務です。当社がこれまで蓄積してきたIT資産などの知的財産を最大限に活用しつつ、当社オリジナルの高付加価値サービスを創出し、より収益性の高いビジネスモデルへの転換を図ります。

ITシステム・設備を納入したお客様に対し、当社の施設内からリモートで一括保守・運用サービスを提供するAMO(アプリケーション・マネジメント・アウトソーシング)事業や、当社のデータセンター、クラウド基盤「USiZE」上で多様な従量課金型サービスを提供する事業は、当社のIT資産・知的財産を活用したサービス提供型ビジネスの代表例です。

現在、既に取り組み中の約400億円規模の同サービスの事業展開を、中期的には3倍の規模、すなわち1,200億円の規模まで拡大することを目標とします。

そのためには、組織改革が不可欠であると判断し、2015年4月より新たな組織体制としました。お客様の業種別に、システム開発・インフラ構築・システム運用を一貫して提供すべく、従来は独立して運営していたインフラ構築・システム運用を担当するITマネジメント事業部門を業種別事業部門にビルトインすることをいたしました。

サービス提供型ビジネスへのシフト



Q 次に2つ目の基本戦略「時代の変化を捉えた戦略的事業の推進」についてご説明ください。

自動車やエネルギーなど成長性の高い産業分野を選択し、経営資源を集中させ、未来への持続的な発展を目指します。

かつて隆盛を極めた家電やPCなどが苦戦を強いられる一方で、自動車やスマートフォンの電子部品などの分野では、日本企業が世界をリードしています。

当社が持続的な発展を遂げていくためには、成長性が高い産業分野であり、かつお客様と共に成長できる領域に経営資源を集中的に配分することが不可欠です。

例えば、日本の主力産業の一つである自動車業界では、環境保護、安心・安全、少子高齢化への自動車の対応に向け、エンジンや変速機などに組み込まれている電子制御部品(ECU)のソフトウェアがますます肥大化、複雑化、高度化してきています。

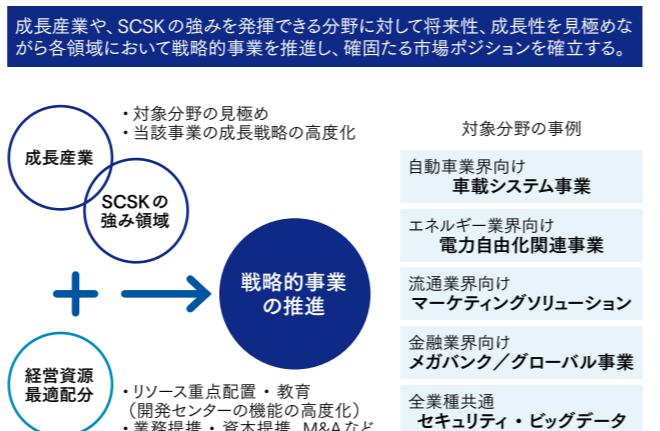
このような変化の中、自動車に搭載されるソフトウェアを高品質、効率的、低価格で開発することは、自動車メーカーおよびサプライヤーにとって至上命題になりつつあります。

当社としてはこうしたソフトウェア開発における競争力が維持できる開発サービスやソフトウェア製品を提供することで、日本の自動車産業のますますの発展に貢献したいと考えています。

具体的には、当面モデルベース開発という手法を用いるECUソフトウェア開発領域で開発技術者を数多く育成し、質の高い開発サービスを提供したいと考えています。

次のステップとして、グローバルベースで世界標準になりつつあるAUTOSAR規格に対応したBSW(ベーシックソフトウェア)といわれる車載共通プラットフォームを開発し提供することで、ECUソフトウェア分野の名実ともにNo.1サプライヤーとなることを目指します。

時代の変化を捉えた戦略的事業の推進



また、自動車業界向けだけでなく、電力小売自由化というエネルギー業界の構造・規制改革に伴うIT化需要への対応や、流通業界へのマーケティングソリューションの提供など、成長産業や当社の強みを発揮できる分野に対し、将来性や成長性を見極めながら、各領域において戦略的事業を推進し、確固たる市場ポジションを確立していきます。

Q 次に3つ目の基本戦略「グローバル展開 第2ステージ」についてお聞かせください。

メガバンクの本格的海外進出に伴うIT支援や、車載ソフトウェア開発など、日系企業のグローバル展開への深耕に努めます。

前中期経営計画に掲げた、日本企業の海外展開をITの分野から支援する市場「グレータージャパンマーケット」に向けたITサービス事業を継続しつつ、さらなる拡大を目指します。

今後グローバルな成長が期待される分野の一つとして、金融業界があげられます。日系メガバンクは現在、海外展開に向けた本格的な取り組みを加速しており、当社では現在、メガバンクの海外支店・現地法人に向けたIT構築支援体制の強化を急ピッチで進めています。また、グローバルにビジネスを開拓する自動車業界の車載ソフトウェア分野においても、需要拡大が想定されるアジア・欧州地域を中心に、M&Aや業務提携を含む体制整備を加速させています。

Q 新中期経営計画の目指す事業構造の転換と成長戦略推進に向けた経営基盤強化の取り組みについてご説明ください。

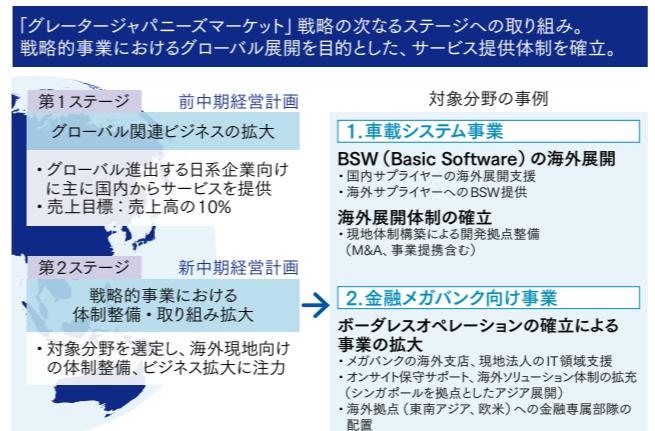
「業務品質の追求」「事業収益力の強化」「業務効率の向上」「働きやすい職場・健康経営」「人材育成」を柱に一層の経営基盤強化を推進します。

当社の主力事業であるシステム開発を中心とした業務品質の追求ですが、従来の不採算案件の抑制というステージからさらに一步踏み込み、SE⁺(SmartEpisode Plus)という社内開発標準をグループ内はもとより主要パートナー企業(Coreパートナー)にもご活用いただき、同時に、SE⁺ナビによる開発プロセスの見える化を徹底的に推し進め、開発品質・生産性のさらなる向上を図ります。また、事業収益の強化を図るべく、事業仕分けといった継続的な事業ポートフォリオの見直しなどにより、低採算事業から戦略的成長事業への経営資源のシフトを推し進め、収益力をさらに強化します。

働きやすい職場・健康経営についてですが、当社の成長に向けた最大の経営資源は人材だと考えています。日本経済新聞社が実施した2014年の「人を活かす会社」調査において、当社は総合ランキング1位となりました。また、経済産業省と東京証券取引所が選定する2014年度「なでしこ銘柄」「健康経営銘柄」にも選定されました。これは、残業時間の削減や有給休暇の取得推進などに加え、女性の活躍推進や、仕事と家庭の両立サポートにも力を入れるなど、働きやすい職場づくりに全力をあげて取り組んでいる当社の姿勢が評価された結果だと考えています。今後は、裁量労働制の適用範囲拡大による社員の柔軟なワークスタイルの実現や、業務プロセスの改革を通じ、業務効率および社員のワーク・ライフ・バランスの向上を両立させます。また、健康維持への取り組みをポイント化する全社的な健康増進制度「健康わくわくマイレージ」を導入し、さらなる働きやすい職場づくりを進めます。

人材育成についても、全ての社員に対して継続的な学びと成長の機会を提供していきます。また、コミュニケーションを

グローバル展開 第2ステージ



目的として、東京都多摩地区の研修センターに新たに宿泊施設を増設します。年間800を超える研修カリキュラムと新施設をフル活用して、技術者の高度化やマネジメント人材の育成を行いつつ、社員のキャリア意識を醸成し、自律的に仕事に向き合う機会の提供を進めていきます。

Q 新中期経営計画の定量的経営目標、および目標設定のポイントについてご説明ください。

新中期経営計画最終年度までに、営業利益500億円、営業利益率10～12%、ROE15%、EPS320円を目指します。

まず、新中期経営計画を5年としたのは、「成長」という最大目標の達成に向けた当社の確固たる決意を示すものです。収益性の向上と新規事業の拡大、サービス提供型ビジネスへの転換に伴う事業と組織のダイナミックな変革、人材シフトや育成、およびそれらの先行投資が本格的に利益に反映されるまでに、5年という期間が必要と考えるためです。

また、新中期経営計画では、あえて売上目標を設定しませんでした。これは、絶対的な収益や利益成長の追求、また収益性の向上にこだわって新中期経営計画を推進することを考えたためです。よって、収益性を示す「営業利益」「営業利益率」「ROE」「EPS」などを経営目標として掲げました。

新中期経営計画最終年度の2020年3月期営業利益は500億円、営業利益率は当期の9%から、10～12%を目指します。ROEについては、当期の12%から15%へ、EPSは現状のほぼ倍増である320円を目指します。

5年後さらにその先を見据え、将来の超一流と呼ばれるIT企業を目指し、持続的成長のための改革を断行し、将来に向けて着実に布石を打っていきます。

2016年3月期予想ならびに2020年3月期戦略目標

2015年3月期実績		新中期経営計画期間		2020年3月期戦略目標	
		2016年3月期予想		2020年3月期戦略目標	
売上高	2,976億円	3,100億円		500億円	
営業利益	280億円	290億円		10～12%	
営業利益率	9%	9%		320円	
EPS	150円*	178円*		15%	
ROE	12%*	13%*			
年間配当金	50円	70円			

* 標準税率ベース自社推計値

Q 2016年3月期の業績予想についてお聞かせください。また、過去の実績に比べ、営業利益の伸びが低い理由についてご説明ください。

新中期経営計画初年度は、5年後、10年後の成長に向けた積極的な事業投資を実行します。

新中期経営計画初年度となる2016年3月期の売上高は、当期比4.2%増の3,100億円、営業利益は同3.6%増の290億円、営業利益率は当期と同じく9%を見込んでいます。また、ROEについては、当期から1ポイント上昇し13%*、EPSは178円*と予想しています。

290億円という営業利益予想については、車載システム開発関連の事業投資を中心とした、企業「成長」のための例年の規模感を超える費用支出を積み増した結果であり、既存事業をベースとする収益成長では、2015年3月期比で営業利益の10%以上の成長を想定しています。

事業構造のダイナミックな転換を推し進めるには、5年で150～200億円規模の投資は最低限必要と考えています。ビジネスモデルを転換し、成長ドライブとなる新規事業を立ち上げるために必要な投資を行い、費用支出の増加もいとわず、目先の業績にとらわれることなく、5年後、10年後にステークホルダーの皆様が享受すべき大きな収益成長に向け、不可欠と見極めた事業投資を着実に遂行することこそ、経営者に課された重い使命と認識しています。そのターニングポイントは、まさに今なのです。

* 標準税率ベース自社推計値

Q 新中期経営計画に向けた新たなコーポレート・ガバナンスおよび経営執行体制についてご説明ください。

経営の効率性向上と健全性の維持および透明性の確保を基本方針に、当社事業に最適な経営体制の整備に注力します。

当社はコーポレート・ガバナンスを経営の最重要課題の一つと認識しています。企業としての社会的責任(CSR)を念頭に、株主をはじめとするさまざまなステークホルダーを視野に入れた経営の効率性向上と健全性の維持、およびこれらを実現するための透明性の確保を当社のコーポレート・ガバナンスの基本方針とし、当社の事業に最適な経営体制の整備と構築に努めています。

新中期経営計画に向けた当社のコーポレート・ガバナンス体制は、株主総会を頂点とし、取締役会、監査役会、会計監査人で構成されています。取締役会は、社外取締役3名を含む取締役18名で構成され、原則として月1回開催し、経営上の重要事項の決定と業務執行の監督を行っています。取締役会の監督機能の維持・向上のため、利益相反のおそれのない社外取締役を継続して選任しています。

各取締役は、事業年度ごとの経営責任を明確化すべく、任期を1年と定めています。また、常勤取締役が執行役員を兼任する体制を敷き、事業の実態を踏まえた迅速な経営意思決定と業務執行監督の実行性の維持・強化を図っています。

監査役会は、社外監査役3名を含む4名で構成され、監査に関する重要な事項について報告を受け、協議または決議を行います。監査役は、監査役会で定めた監査方針などに従い、取締役会および経営会議などの重要な会議に出席するほか、取締役・執行役員に営業の報告を求めます。

また、経営上の重要な事項に関する会長・社長の諮問機関として、取締役・執行役員・監査役などから構成される経営会議を設置しています。

Q ステークホルダーの皆様へのメッセージをお願いします。

収益力・財務基盤の向上を積極的に勘案しつつ、ガバナンスやCSRなども含めたあらゆる面で超一流を目指し、高水準の利益還元を行います。

2016年3月期の年間配当金については、株主・投資家の皆様に対してより一層の利益還元を図るべく、1株当たり20円増配の70円を予定しており、4年連続の増配となります。

当社は統合後まだ3年という若い組織ですが、新中期経営計画への取り組みを通じ、収益力・財務基盤の向上だけでなく、ガバナンスやCSRなども含めたあらゆる面で超一流といわれる企業を目指します。また、当期より、ステークホルダーの皆様へのご報告を、従来のアニュアルレポートとCSRレポートを融合し、企業の取り組みと将来の成長性を、収益や財務基盤などの財務的要因および環境・社会などの非財務的要因の両面から、より包括的に検証していただける「統合報告書」の形式にいたしました。これらを含め、ステークホルダーの皆様にとって、分かりづらいIT企業の理解を深めていただくために、透明性のある継続的な開示に努めています。

私たちはステークホルダーの皆様にとっての企業価値を高め、日本を代表するITサービス企業に成長すべく、役員、社員一丸となって取り組んでいきます。株主の皆様には、さらなるご支援を賜りますようお願いいたします。



SCSKの製品・サービス

ITに関する全てのサービスで、ビジネスの新価値創造とグローバル展開をサポートします。システム開発からITインフラ構築、ITマネジメント、BPO (Business Process Outsourcing)、ITハード・ソフト販売まで、ビジネスに求められる全てのITサービスを、フルラインアップで提供し、お客様のビジネスを支え、社会を支えていきます。



- システム開発
- IT インフラ構築
- IT マネジメント
- BPO
- IT ハード・ソフト販売

ITを活用して
お客様の
ビジネスを支え、
社会を支える

ITで支える社会

セグメントにおける、社会を支えるSCSKのサービスを掲載しています。SCSKは、社会課題の解決に直接つながる事業に取り組むとともに、お客様を支え、お客様の課題解決を通じて社会課題を解決していきます。

製造

製造業向けITサービス事業
自動車業界、家電業界、電機精密業界をはじめ多岐にわたる製造業のお客様向けに、生産管理、調達・購買管理、販売管理、アフターサービスに至るITサービスを提供

車載システム事業
30年以上にわたる豊富な実績を有し、AUTOSARに基づく先進的なモデルベース開発に積極的に取り組み、高品質な車載システム開発サービスを提供

P.17で事例紹介

通信

PrimeEco
環境とエネルギーの未来を創る
エネルギー管理システム
電力を効果的に活用するためのエネルギー管理システム
P.19で事例紹介

ケーブルTV基盤システム
ケーブルTV会社向けにITインフラ基盤を提供

携帯電話基幹システム
大手携帯電話会社に基幹システムを提供



流通

スマクラ
流通BMS(ビジネスメッセージ標準)に対応したEDIサービス

MR2GO
製薬MR用の営業支援モバイルクラウドサービス
P.21で事例紹介

Sas
分析のチカラであらゆる業務に知る力を提供

金融

金融業務システム
金融機関向けに業務システムの開発から保守・運用までを一貫して提供

BankSavior
さまざまな金融犯罪を検知・防止するモニタリングソリューション
P.23で事例紹介

CARDsavior
クレジットカードの不正利用検知ソリューション

ITマネジメント

netX DC
USIZE
堅牢な建物と設備に、高度なセキュリティを備えた高付加価値型データセンター P.31で事例紹介

SECURE YOUR SITE
日々進化するセキュリティの脅威に対し迅速かつ的確な対策を提供

ePrime Cloud Controller
ePrime Cloud for Developers
プライベートクラウド/パブリッククラウドをGUI操作で統一的に管理・制御できるソフトウェア

ソリューション

ProActive E²
会計、販売管理、人事・給与、資産管理まで基幹業務全般をカバーするERPパッケージ
P.25で事例紹介

PrimeTiaas®
Telephony Infrastructure as a service
コンタクトセンターを短期間にかつ低コストで構築可能なクラウド型音声系システム基盤

FastAPP
迅速な開発・容易な運用・柔軟な改善を実現するシステム開発&実行基盤

ビジネスサービス

BPOサービス
お客様の事業ライフサイクル全体を見据えた高付加価値のBPOサービス
P.27で事例紹介

検証サービス
IT関連製品(ハードウェア、ソフトウェア)やアプリケーションに対する、第三者の立場からの検証サービス

ECトータルアウトソーシングサービス
ECを支えるITとフルフィルメントのワンストップサービス

プラットフォームソリューション

CarePlus
IT製品の設置から運用保守、教育までをトータルサポート

GEO DICT
燃料電池、繊維複合材など先端材料の研究開発(試作)にかかる期間とコストを大幅に削減

panzura®
国内外に分散するファイルサーバを統合し、拠点間の安全なファイル共有を実現
P.29で事例紹介

製造システム事業

サービス提供型ビジネスを柱に、日本の製造業向けITサービスの深化に挑む

製造システム事業部門は、車載システム事業を成長分野の一つと位置付け、日本発の世界標準を創り出すことを目指しつつ、グローバルな経営・業務ITシステム開発・運用で日本のモノづくりに貢献し、製品販売後の各種サポートサービスなどのアフターマーケットへの参入など戦略的事業を創出します。

業績
2015年3月期

売上高 **277 億円** セグメント利益 **20 億円**

事業内容

製造システム事業部門は、日本の主力産業である自動車業界に向けた、車のさまざまな挙動を制御する電子制御部品(ECU)向け車載ソフトウェアの開発を戦略的事業と位置付けています。また、家電・自動車メーカー、その他の製造業界全般のお客様向けに、生産から販売までの全ての業務プロセスにおけるITシステム、例えば生産管理・物流(SCM)管理システム、顧客情報管理(CRM)システムなどの開発から運用まで、幅広いITサービスを、グローバル規模で提供しています。

車載ソフトウェアは、ハイブリッドカーやセーフティカーを中心に増加の一途をたどる電子部品に不可欠な制御プログラムとして、今後も高成長が見込まれる分野です。現在、自動車業界では車載ソフトウェアの標準仕様であるAUTOSARや品質改善を目的としたプロセス・モデルである「Automotive SPICE」に基づくモデルベース開発を導入し、高生産性・高品質の車載システム開発を実施しています。当事業部門では日系自動車メーカーおよび部品メーカーに向けモデルベース開発支援と、AUTOSARに準拠したBSW



取締役 専務執行役員
製造システム事業部門長
谷原 徹

ビジネスドメイン



SCSKならではのサービス提供によりお客様の企業価値向上へ貢献



ビジネスパートナー

新中期経営計画
の戦略

製造システム事業部門では、「SCSKならではの『サービス』と『品質』を強みに、日本の製造業を支える確固たるポジションを確立する」を方針に掲げ、以下の取り組みを加速しています。

まず、SCSKの総合力を活かした複合的なサービスの提供により、「製造業向けサービス提供型ビジネスの創出」を目指します。

次に「アカウントビジネスの推進」により、重点顧客の経営戦略に積極的に参画し、具体的なアクションプラン策定・提案を行う攻めの戦略への取り組みを加速します。お客様と向き合い、

声なき声に耳を傾け、お客様の真の経営課題の抽出とソリューションの提案に努めています。

こうした取り組みを通じ、車載システム事業に続く、戦略的事業を創出します。お客様の海外展開に伴うグローバルSCM(サプライ・チェーン・マネジメント)の構築といった特定分野向けグローバル事業への取り組みや、自動車や家電製品の販売後のお客様からの問い合わせ対応、IoT技術を活用した製品故障の予防保全、修理、中古販売などの巨大な「アフターマーケット」に向けた全社横断的なサービス拡充もその一環です。

CASE STUDY 事業活動を通じ社会課題を解決

安心・安全な近未来の自動車の開発支援

近年、自動車に対する安心・安全の要求の高まりと、それに対応する自動運転や高度運転支援の技術進化は目覚ましいものがあります。同時に、自動車に搭載されるコンピュータ制御システムも高度化、複雑化し、安全な車載システムの効率的な開発は、自動車完成車メーカー、サプライヤーの大きな課題となっています。SCSKは、同分野内のECU(電子制御部品)開発において、30年以上にわたる豊富な実績を有し、お客様の課題解決に貢献してきました。車載ソフトウェアの標準規格になりつつあるAUTOSARも意識し、新たな手法であるモデルベース開発にも早くから積極的に取り組んでいます。引き続き、車載システムに求められる高品質を担保し、安心・安全の要求に応えることで、社会に貢献する事業を展開していきます。



車載システム事業本部 車載システム第一部長
佐藤 正士

車載システム事業

通信システム事業

通信・公共／エネルギー、メディアの領域で、成長軌道を切り開く

通信システム事業部門では、通信・公共／エネルギー、メディア業界に特化した高度な専門性と機動力を駆使し、成長路線への転換を図りつつ、次世代サービス、電力小売自由化などの新規事業領域への積極的な取り組みを通じて、お客様への新たな付加価値の提供に挑戦します。

業績
2015年3月期

売上高 **228 億円** セグメント利益 **36 億円**

事業内容

通信システム事業部門は、通信・公共／エネルギー、メディア領域のお客様に向け、「基幹系システム」「情報系システム」「CRM（カスタマー・リレーションシップ・マネジメント）」「サービスシステム」など、さまざまなITソリューションの組み合わせによる最適なインテグレーションサービスを提供しています。

通信事業では、大手携帯電話会社の受発注や請求といった顧客管理業務システムの構築から保守・運用サービスを提供しています。公共／エネルギー事業では、エネルギー政策や電力自由化といった専門性の高いプロジェクトに関わり、新たなエネルギー・マネジメント・システムの構築などに取り組んでいます。また、メディア事業では、ケーブルTVやTV通信販売会社の基盤運営や保守事業を担い、CRMの最適化や運営基盤の強化、IT業務のフルサポートなどを行っています。

これらの3事業に共通しているのが、顧客接点（顧客フロント）を持っているという点で、これまで開発してきたさまざまな顧客接点のシステムを3事業で横展開できるのが当事業部門の強み

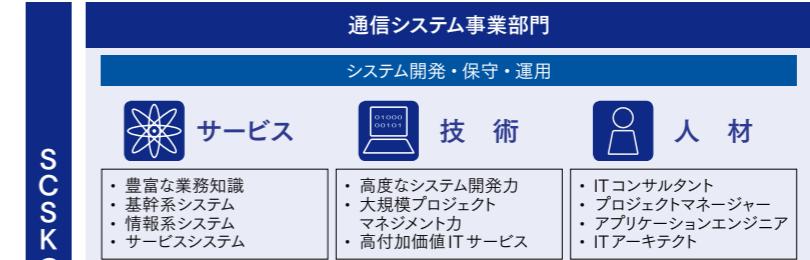
取締役 副社長執行役員
通信システム事業部門長
鎌田 裕彰



ビジネスドメイン



ビジネス戦略の実現と、安全かつ効率的な経営をサポート



協 動
ビジネスパートナー

新中期経営計画
の戦略



通信システム事業部門では、新中期経営計画の重点課題として、(1)顧客の戦略的事業領域への深耕、(2)サービス提供型ビジネスの戦略確立および挑戦、(3)人材育成・業務効率化・生産性向上を掲げています。

これらを達成するため、3つの重点課題をメンバー一人ひとりに浸透させ、成長路線への転換に向けた情報共有を徹底していきます。また、

「販売管理」「課金システム」など多様なビジネスチャンスが潜むB2C領域で、クラウド化を推進することで事業の拡大を図ります。ひいては、通信・公共／エネルギー、メディア領域での連係・融合を推進しつつ、強固な事業基盤の確立と、お客様の新規事業領域へのスピーディーな対応による競争力強化を目指します。

CASE STUDY 事業活動を通じ社会課題を解決



事業推進グループ 営業推進部長 兼
通信・公共システム事業本部 通信・公共システム営業部長
神保 善弘

自然エネルギーの活用促進

環境省の平成25年度「再生可能エネルギー導入のための蓄電池制御等実証モデル事業」において、住友商事株式会社は、大阪市夢洲で「経済性の高い大型EVリユース蓄電池システム実証」を実施しています。当事業において、私たちはPrimeEcoとクラウド技術を用いて、EVリユース電池の情報や隣接するメガソーラーの出力変動抑制効果をモニタリングする「遠隔監視システム」を提供しています。PrimeEcoは、ITの技術でリチウムイオン蓄電池を自動制御することで、自然エネルギーの安定的利用と、ピークカットによる電気料金の削減を実現します。環境負荷低減やコストダウンに寄与するため、今後、さらなる普及を推進していきます。

環境とエネルギーの未来を創る
エネルギー管理システム
PrimeEco

流通システム事業

強みを伸ばし、競争優位なサービス提供に注力

流通システム事業部門では、住友商事株式会社向けのフルアウトソーシングサービスで培った経験をもとに、流通業界や食品・製薬業界などに向けたサービス提供型ビジネスの強化と拡大を図りつつ、社会の利便性向上を目指します。

業績
2015年3月期

売上高 **311 億円** セグメント利益 **36 億円**

事業内容

流通システム事業部門は、主として商社・流通業界および食品・製薬業界などのお客様に対し、「基幹系システム」「情報系システム」「SCM(サプライ・チェーン・マネジメント)」「CRM(カスタマー・リレーションシップ・マネジメント)」など、業界ごとに特化したITソリューションサービスを提供しています。

商社分野においては、住友商事株式会社およびそのグループ企業に向け、企画・計画立案、開発、導入、保守・運用までのワンストップ型フルアウトソーシングによるITサービスを提供し、住友商事グループのグローバル連結経営をお客様と一緒にサポートしています。

流通分野では、スーパー・マーケットや薬局などの大手から中堅小売業のお客様に向け、CRMやEコマース、Web系ソリューションなど、お客様のフロント業務への支援および販促・マーケティング、データ解析などの営業支援に関するソリューションサービスを提供しています。また、スーパー・マーケット業界4団体(日本スーパー・マーケット協会、オール日本スーパー・マーケット協会、新日本スーパー・マーケット協会、日本ボランタリーチェーン協会)より標準サービスとして推奨された流通BMS(Business Message Standard)に対応したクラウド型EDI(電子データ交換)サービス「スマクラ」と流通小売業の基幹システム

「CRIPS」、調剤薬局業の販売管理システム「CHOIS」を提供しています。

製薬分野においては、臨床開発領域へのデータ解析サービスや、販売マーケティング領域における医療従事者向け薬剤情報システム、および製薬業の医薬情報担当者(MR)向け営業支援システムを提供し、大手製薬会社約30社の販売マーケティング領域におけるトップクラスのシェアを確保しています。

また、グローバル分野においても、米国・欧州・中国およびアジアに拠点を展開し、日本を含めた5極で全世界をサポートできる体制を構築しており、住友商事株式会社の海外事業に伴う基幹系システムを提供するなど、スピーディかつ、きめ細かいサービスを提供しています。



取締役 常務執行役員
流通システム事業部門長
加藤 敏幸

ビジネスドメイン



ビジネス戦略の実現と、安全かつ効率的な経営をサポート



協 動

ビジネスパートナー

新中期経営計画
の戦略

流通システム事業部門では、住友商事株式会社向けのフルアウトソーシングサービスで得られたノウハウをもとに、流通業界や食品・製薬業界向けソリューションなど当事業部門の強みをさらに伸ばし、競争優位なサービス提供を目指します。特に、流通分野においては、クラウドサービス基盤をベースに、実店舗・通販などの統合販売システム「オムニチャネル」化に向けたアウトソーシングサービス提供や、顧客・

商品・在庫管理などのビッグデータ領域における新たなサービス展開を目指します。また、グローバル展開としては、これまでと同様に、日系企業の競争力強化・グローバル化をITの側面より支えていくとともに、新中期経営計画では、「グローバル展開 第2ステージ」を実現するために、メガバンクの海外進出や車載システム事業など他事業部門との連携をより一層強化します。

CASE STUDY 事業活動を通じ社会課題を解決

製薬業のMRをITで支える

超高齢社会といわれる日本において、安心で安全な医療の提供が求められています。製薬業界では、生命に関わる商品を扱うため、最新の情報を正確に医療従事者へ伝える必要があります。SCSKでは、製薬業の医薬情報担当者(MR)に特化したソリューションMR2GO(エムアールツーゴー)により、MRへの正確な情報提供を支援しています。MR2GOシリーズのタブレットを利用したデジタルプレゼンテーション用ツール「MR2GO-DMV」により、MRは頻繁に追加・改訂・廃止される説明用資料をタブレットにダウンロードでき、正確な情報を医療従事者に提供することができます。また、電波の使えない医療施設内での使用を想定し、ダウンロードした情報は、全てオフラインでも使用が可能です。SCSKでは、今後も製薬業のMRをITで支え、医療の現場に貢献していきます。

流通システム第一事業本部
流通システム第二部長 兼 製薬・データサイエンス部長
梶田 清隆



金融システム事業

お客様と共に金融業界の未来を創造

金融システム事業部門は、金融業界における豊富な実績で培ったノウハウをベースに、システム開発・運用・保守、さらにはコールセンターやBPOを含めたICTサービスを提供しています。また、大手金融機関の本格的な海外展開をサポートするためのグローバルサービス提供体制の確立など、新しいビジネスモデルの創出に、お客様と共に取り組んでいます。

業績
2015年3月期

売上高 **554 億円** セグメント利益 **66 億円**

事業内容

金融システム事業部門は、銀行、生損保、証券、リース、クレジットなど、金融業界のほぼ全領域で、システム開発、保守・運用サービスを提供しています。

現在、金融業界では、メガバンクや生損保の海外展開、証券業界におけるネット証券の普及、モバイル端末やネット取引の普及に伴い金融商品全般の販売チャネルの多様化が進んでいます。そのため、金融各社は他社との差別化を図るべく、ITを用いた顧客サービス向上への取り組みが増大しています。

当事業部門では、日本流のきめ細やかなサービスを海外においても提供できる体制を構築し、米国・欧州・中国・アジアなどの海外拠点を活用した新しいビジネスモデルの創出に取り組んでいます。日系金融機関の海外展開に対しては、業務システムの開発、事務効率向上とITコスト低減のための各種サービス、さらには、欧米金融機関を凌ぐ高度かつ豊富な金融サービスメニューの提供を実現するための支援を行っています。

取締役 専務執行役員
金融システム事業部門長
古沼 政則



ビジネスドメイン



ビジネス戦略の実現と、安全かつ効率的な経営をサポート



新中期経営計画
の戦略

金融システム事業部門では、システム開発から保守・運用、さらにはコールセンターやBPOなどのサービスを含む金融業界向けICTサービスを提供する事業モデルの確立に挑みます。また、日系金融機関の海外展開に伴い、基幹系システムや法人顧客向け各種金融サービスシステムの開発から運用を一括受託できるグローバルサービス支援体制の構築を加速します。さらに、当事業部門が蓄積してきた知的財産を活用して、サービス提供型ビジネスを構築し、収益モ

ルの改革を進めるとともに、金融とITを融合した新たなビジネスモデルの創出を担い、日系金融機関の国際競争力向上を支援します。

日系金融機関の海外展開をサポートするにあたり、必要な人的リソースの再配置を進めるとともに、海外拠点における実業務を通じ、金融業界のさまざまな事業領域に対する高度な課題に対応できるグローバル人材育成の強化にも努めています。

CASE STUDY 事業活動を通じ社会課題を解決

さまざまな金融犯罪を検知・防止

近年、反社会的勢力やマネーロンダリングなどの金融犯罪は、ボーダーレス化しており、手口も日々巧妙化しています。また、振り込め詐欺などの特殊詐欺被害は、増加の一途をたどり大きな社会問題となっています。こうした金融機関を取り巻くさまざまな金融犯罪を検知・防止するため、モニタリングソリューション「BankSavior®(バンクセイバー)」を開発しました。

「BankSavior®」はATM入出金、ネット取引といった取引データや顧客情報などの情報から、金融犯罪に利用されている可能性の高い取引を抽出し、業務部門における取引モニタリング(口座監視)を実現しています。今後も改良を重ね、金融取引の安心・安全の確保に寄与していきたいと考えております。



金融システム第四事業本部
総合金融システム第二部長
中村 代輔

BankSavior

ソリューション事業

AMOによるシステム開発、導入、保守、運用の新たなバリューチェーンの創出

ソリューション事業部門は、ProActive、SAP、Oracle、SalesforceなどのERPおよびCRMを中心に、開発・導入から保守・運用までのシステムライフサイクル全般をAMO（アプリケーション・マネジメント・アウトソーシング）サービスとして、お客様のビジネスの目的に合わせ最適な形で提供しています。また、独自で先進的な超高速開発基盤を用いたプログラミングレス開発にも取り組んでいます。

業績

2015年3月期

売上高 183 億円 セグメント利益 7 億円

事業內容

ソリューション事業部門は自社開発パッケージである「ProActive（プロアクティブ）」をはじめ、「SAP」「Oracle」などのERPパッケージや、「Salesforce」などのCRM、各種データ連携・分析ツールを中心に、開発・導入から保守・運用までのシステムライフサイクル全般を、独自のアウトソーシングサービスであるAMOサービスにより、お客様のビジネスの目的に合わせ最適な形で提供しています。AMOサービスとはお客様のシステムをSCSK拠点よりリモートで保守・運用するサービスで、体系化されたノウハウをメニューから選択してご提供できることが最大の強みです。システム関連費用のうち7～8割を占める固定費となりがちな保守・運用コストを変動費化し、利便性とコスト削減を兼ね備えた付加価値サービスとして多くのお客様にご利用いただいております。

CRMの分野ではSCSK独自のクラウド型コールセンター向け音声基盤「PrimeTiaas（プライムティアーズ）」を提供しています。SCSKのデータセンターに設置した設備とお客様のコールセンターをネットワークで結び、利用状況に応じ課金する仕組みで、コールセンターをすばやく立ち



取締役 専務執行役員
ソリューション事業部門長
鈴木 正彦

ビジネスドメイン



新中期経営計画
の戦略

ソリューション事業部門では、新中期経営計画の全社基本戦略のうち、「サービス提供型ビジネスへのシフト」と「時代の変化をとらえた戦略的事業の推進」を主たる目標として掲げ、知的財産・IT資産をベースにした、オリジナルサービスへの転換を図るとともに、経営資源を重点配分し、成長を加速していきます。

そのための基盤強化施策として、技術者のマルチスキル化を図り、そのノウハウを蓄積するとともにテンプレート化して AMO サービスの拡

大を目指します。さらには、人材のローテーション、リソースの再配置を行い、より効率的かつ高度なサービスの提供が可能となるよう人材の育成を図ります。

これらの取り組みを通じ、各サービスの連携をさらに高め、開発、導入、保守、運用などの需要の拡大を図りつつ、既存のお客様への深耕と新規顧客獲得による新たなビジネスサイクルとバリューチェーンの構築に努めていきます。

CASE STUDY

事業活動を通じ社会課題を解決

人材戦略の推進を支援

少子高齢化やグローバル化の進行により、働き方や人材の多様化が進む社会において、ダイバーシティを意識した人材活用が必要とされています。また、経営環境の変化がスピードを増す中で、事業の成長には、将来を見据えた人材の育成・拡充が求められ、タレント・マネジメントによる人材戦略の重要性が増しています。

ProActive E²の**人材マネジメントシステム**は、人材情報のデータベース化と多様な切り口での検索機能により、人材マップをはじめとする「人材の見える化」を実現します。求める人材像やスキルを定義し、必要な人材を計画的に育成・活用するといった人材戦略の推進をサポートいたします。

ProActive事業本部 ProActiveコンサルティング第一部長 兼
ビジネス推進部長

日置 茂



ビジネスサービス事業

新規・成長分野への取り組み強化とWeb関連事業拡充で収益モデル改革

ビジネスサービス事業部門は、BPO（ビジネスプロセスアウトソーシング）サービスの高付加価値化や検証サービスにおける製品・システム開発段階からの参入、ECサービスにおけるオムニチャネル対応に加え、Web関連サービスの拡充や新規・成長分野への取り組み強化により、事業領域の拡大と収益力の強化に努めます。

業績
2015年3月期

売上高 **337 億円** セグメント利益 **21 億円**

事業内容

ビジネスサービス事業部門は、「CSKサービスウェア」「ペリサーブ」「CSKプレッシャンド」の3事業会社と、営業支援や新規事業の企画・推進を担う「事業推進グループ」で構成されています。

CSKサービスウェアは、全国13拠点に展開するコールセンターやコンタクトセンターを基点にして、多様な業界向けに、テクニカルサポートやヘルプデスクサービス、テレセールス、データ入力など、長年にわたる豊富なサービス提供実績と業務ノウハウを強みとした各種BPO業務を提供しています。

ペリサーブは、長年の実績と体系化された検証理論に基づく、車載システムやカーナビなどの自動車分野向けや、スマートフォンなどのモバイル通信機器、デジタル家電、医療機器や航空関連などの産業機器など、IT関連製品（ハードウェア、ソフトウェア）のシステム検証や、ネットワークシステムのセキュリティ検証、エンタープライズ向けのアプリケーション検証などを、開発サイドから独立した第三者の立場から行っています。

取締役 専務執行役員
ビジネスサービス事業部門長
市野 隆裕

CSKプレッシャンドは、ECトータルアウトソーシングサービスとして、アパレルを中心としたお客様のEC（電子商取引）業務に関わる全ての領域についてのアウトソーシング受託事業を開っています。ECシステムのサービス提供や、導入支援、首都圏3カ所にある「カスタマーサービス＆ロジスティクスセンター」を拠点にしたバックオフィス業務やロジスティクス、さらにカスタマーサポート業務やコンテンツ制作などを提供しています。また、昨今の情勢や今後の時流に鑑み、ECに関する知見を活かしつつ、お客様のオムニチャネル戦略に適応したサービス提供を推進しています。



ビジネスドメイン

お客様
人間系による業務とITを組み合わせたソリューションにより、お客様が想定される以上のサービス品質や効率化を実現

ビジネスサービス事業部門



サービス

BPOサービス	検証サービス	ECトータルアウトソーシング
コンタクトセンターを基点に各種業務を提供	顧客の製品、サービス開発における品質向上に資するサービスを提供	ITとフルフィルメントをワンストップで提供
コンタクトセンター（電話+Web） SNS・Webなどの企画支援・運用 ヘルプデスク 専門性の高いバックオフィス	製品・サービス開発検証 セキュリティ・性能検証 ドキュメント検証/開発プロセス診断 ソースコード解析	ECシステム【e-Vans】 ロジスティクス コンテンツ製作【さざげ】 売上向上支援



主要施設

コンタクトセンター
(全国13拠点)

検証センター
(全国4拠点+オンライン)

カスタマーサービス&
ロジスティクスセンター
(首都圏3拠点)

新中期経営計画
の戦略

ビジネスサービス事業部門は、IT企業ならではのBPOサービスとして、人材と業務ノウハウ、ITを組み合わせたサービスを提供しています。

当事業部門では、お客様のコスト低減だけではなく、業務改善や業務品質向上による収益拡大への貢献や新たな事業領域への展開を支援するなど、より付加価値の高いサービス提供を目指しています。

エンドユーザーからの問い合わせ対応を行なながら、「利用者目線」で業務運用・分析を行い、業務の標準化やコスト低減までを実現する「PrimeDesk®」や、検証サービスにおいて、製品またはシステムの開発プロセス全体のQCD

（Quality：品質、Cost：コスト、Delivery：納期）を向上させるため、要件定義や設計段階からの参入を推進していることもその一環です。

また、昨今の労働市場の状況に鑑み、属人的に蓄積されがちな業務ノウハウを展開するために、戦略分野に対して人的資源を集中させることは当然のこと、「人と仕組み」によるサービスの高度化に向けた取り組みをより一層進めてまいります。さらに、当事業部門の注力分野であるWeb関連事業の需要拡大に伴い、新たにSCSKグループ横断的な専門組織を設置し、Web関連サービスへの取り組みを一層加速させます。

CASE STUDY 事業活動を通じ社会課題を解決



健康な社会の実現を支援する医療向けサポート

高齢化の進行に伴う医療費の増加が大きな社会問題となる中、予防医学や健康管理、医薬品や医療機器の開発などへの社会的要請が高まっています。

CSKサービスウェアでは、医療関係者向けの周辺サービスを提供しています。例えば、医療従事者が特定医薬品を処方する際に必要な教育の推進のため、e-Learningのコンテンツ管理や受講実績管理などの事務局業務を行っています。また、医療機関向けに、高度医療機器のヘルプデスクや交換・発送手配などのサポート業務を行っています。

今後も健康で豊かな社会の発展を支える業務に取り組んでいきます。

株式会社 CSKサービスウェア 事業推進本部
PrimeDesk事業部長
長尾 泰輝

BPOサービス

プラットフォームソリューション事業

ITプロダクトの収益力強化と保守・運用サービスの拡大

プラットフォームソリューション事業部門では、世界の先端IT製品の発掘と、最適ソリューションを組み合わせたノウハウである「ファインチューニング」による販売拡大と収益力強化に努めつつ、従量課金型「保守・運用」サービスのさらなる拡充を目指します。

業績
2015年3月期

売上高 **647 億円** セグメント利益 **51 億円**

事業内容

プラットフォームソリューション事業部門は、多岐にわたる業界に向け、サーバーやネットワーク機器、さらにはセキュリティ製品を組み合わせることにより、最適なITインフラ構築の支援を行っています。また、製造業の「ものづくり」を支援するCAD／CAE（設計）／解析／シミュレーションなど、ものづくりのプロセスごとのITソリューションを手掛けるとともに、これら提供製品・サービスの納入後の保守・運用サービスを提供しています。

当事業部門は、世界中から最新製品を発掘し提供する機能も一部担っています。そのため、米国現地法人や住友商事グループなどのグローバルネットワークを通じ、最先端かつユニークな技術を有する製品の開拓に努めています。それに加え、お客様の業務やニーズに最適な製品を組み合わせ、個々の製品やソフトウェアを、楽器の音色を調律するようにカスタマイズして提供する「ファインチューニング」という高付加価値ノウハウこそが、当事業部門の最大の強みです。

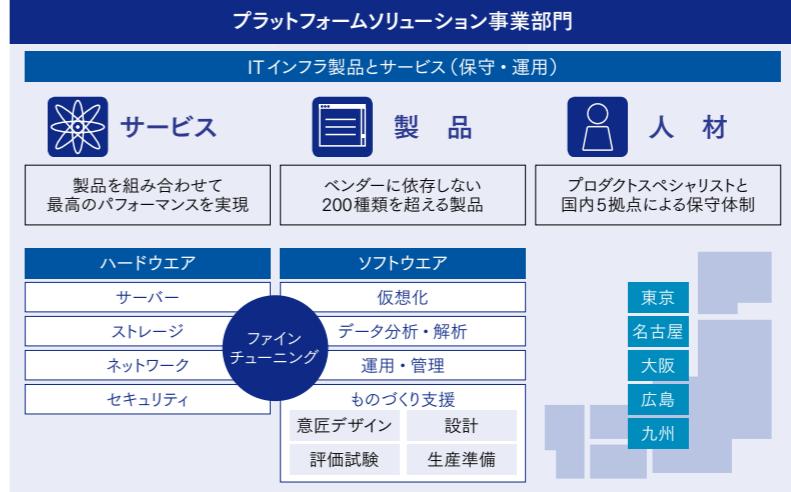


取締役 副社長執行役員
プラットフォームソリューション事業部門長
栗本 重夫

ビジネスドメイン

お客様

ITインフラ+サービスだけで成り立つ機能で、新しいビジネスを創出



協 動
ビジネスパートナー

新中期経営計画
の戦略

プラットフォームソリューション事業部門では、既存事業である製品販売の収益拡大に軸足を置きつつも、新中期経営計画で掲げている「サービス提供型ビジネス」に向けた取り組みを加速しています。

既存事業においては、5つの事業本部で保有するさまざまなノウハウを束ね、事業運営の効率化による利益拡大に努めるとともに、「ファインチューニング」をさらに高度化させ、事業の拡大を目指します。

サービス提供型ビジネスでは、特に付加価値型ビジネスを超えて、サービスだけで成り立つ機能の提供に注力していきます。その中で、

部門内に新サービス創出に向けたプロジェクトチームを設け、保守・運用サービスの拡充に注力します。また、既存のサービス提供型ビジネスの一つである「Care Plus」のブランド力の強化を図るとともに、製品種別にメニュー化し、収益性の高いサービスへと拡充を図ります。

これらの取り組みを実現させるには、製品開発の知識やスキル、提案力を備えた人材の育成が不可欠です。当事業部門では全国に配置されていた技術者を一拠点に集約し、人材育成計画を一元化し、集中的な教育により、人材の技術力向上を図ります。

CASE STUDY 事業活動を通じ社会課題を解決

ITインフラを支えるサービス提供

企業活動において、情報管理は生命線であり、安全性に加えてパフォーマンスの確保も極めて重要です。日本国内外に複数拠点を有する企業では拠点ごとにファイルサーバーを導入するケースが多く、拠点間でのファイル共有が長年の課題となっていました。Panzuraが提供するクラウドファイルサーバーは、従来のファイルサーバーの使い勝手をそのままに、地理的に離れた拠点間における安全で快適なファイル共有が可能です。各拠点の複数のファイルサーバーを統合することで拠点における運用負荷を低減します。SCSKは今後も企業の課題解決にいち早く着目し、企業のITインフラを支え付加価値の高いサービスを提供していきます。

ITエンジニアリング事業本部
エンタープライズ第一部長
富永 剛



ITマネジメント事業

ITマネジメントサービスの総合力で、企業価値の向上に貢献する

ITマネジメント事業部門は、お客様と一緒にITシステム基盤の構築と運用、データセンター運営を通じ、ITサービスの側面から企業経営と業務の効率化・高度化を支援し、企業の成長性・持続性・健全性など価値創造に向けた取り組みに貢献します。

業績
2015年3月期

売上高 **393 億円** セグメント利益 **48 億円**

事業内容

ITマネジメント事業部門は、お客様の経営や業務の課題をITによって解決し、お客様の所有するITシステム基盤の構築および運用、膨大な経営情報・データを堅牢なセキュリティで保護するデータセンター運営など、ITサービスを通じ、経営リスクの排除と最適なIT投資の実現で、企業価値の向上をサポートしています。

当事業部門では、「進化し続けるITサービスの『実現』」および「安定したITサービスの『証明』」という2つのサービスコンセプトを掲げ、ITマネジメントサービスの総合力を強化しています。「進化し続けるITサービスの『実現』」とは、お客様のITシステム基盤の運用現場にサービスマネージャーを常駐させ、障害への対応だけでなく、課題解決により運用品質を改善し向上させる「オンプレミス運用サービス」や、サービスマネージャーからのフィードバックに基づき、ITシステム基盤の再構築を行う「基盤インテグレーションサービス」、そして、高度な標準運用を整備したSCSKのデータセンター（netXDC）を活用して、お客様を、IT面のみならず、BPOサービスを通じた業務継続を支援する、「netXDCサービス」です。「安定したITサービスの『証明』」とは、ITサービスの品質や、お客様のITシステム基盤の運用状況、また、不正アクセスや改ざんなどのセキュリティリスクをはじめとするさまざまな問題点を、当事業部門の独自の仕組みにより可視化し、分析・評価することで、お客様のIT管理者を支援する、安心で安定したサービスを提供し続けることです。

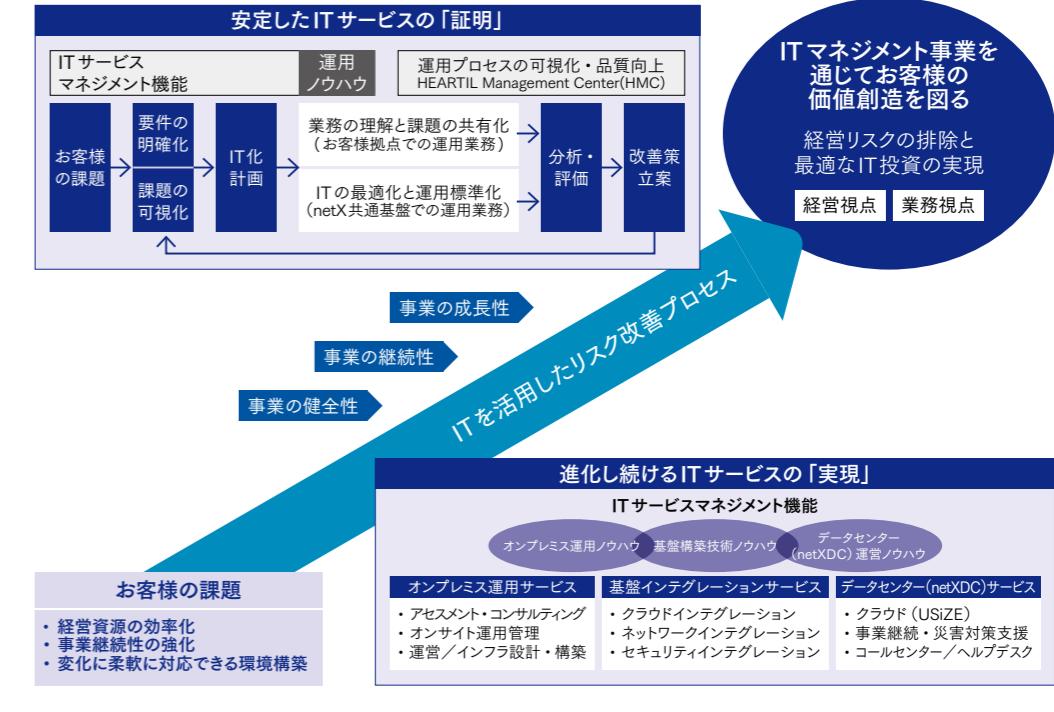
こうしたITサービスにより、お客様のITシステム運用の最適化を図りつつ、ITシステム基盤やシステム要員などの経営資源の効率化や、情報セキュリティの保全による事業継続性の強化、さらには事業環境の変化に柔軟に対応可能なIT環境の構築を通じて経営の高度化を支援し、企業の価値創造に貢献することが当事業部門の使命です。



取締役 専務執行役員
ITマネジメント事業部門長
谷原 徹

サービス
コンセプト

新中期経営計画
の戦略



ITマネジメント事業部門では、「サービス提供型ビジネスへの転換を加速」を部門方針に掲げ、「サービスイノベーションの推進」「競争力の強化」「高度IT人材の育成」に取り組みます。

サービスイノベーションは、運用、セキュリティ、ネットワーク、クラウドなど、コアサービスの高度化を進めるとともに、部門内のコミュニケーションを向上させ新サービスの創出に注力します。また、お客様のご要望を具現化すべく、オンプレミス事業のサービスマネージャーがお客様と一緒に

となり、中期的な情報化計画を策定する「IT戦略策定支援サービス」を提供してまいります。

さらに、サービス利便性とサービス・業務品質の向上により、競争力の強化に努めながらサービス提供型ビジネス推進に向け、サービスマネージャー、クラウド、セキュリティ、グローバル展開を強化すべく高度IT人材の育成を加速し、お客様の企業価値向上へのさらなる貢献に努めてまいります。

CASE STUDY 事業活動を通じ社会課題を解決



災害に強い企業と社会づくりを支える

SCSKのデータセンターnetXDCは、お客様の事業継続を支援するために、都市型と郊外型のセンターを関東圏と関西圏それぞれに保有しています。強固な設備に加え、運用面では、高度な運用標準の整備と実績のある運用技術者の配置により、災害発生時にも迅速かつ適切な対応を実施しています。

2015年4月には、最新の免震設備を備えたnetXDC千葉第2センターをオープンしました。安心・安全なデータセンター運用基盤上に「サーバー」「ネットワーク」「クラウド」の技術要素を組み合わせ、お客様の経営・業務の視点で最適なサービスを提供します。ITの面のみならず、BPOの面からも業務継続を支援するサービスを併せて提供することで、今後もより一層、災害に強い企業と社会づくりをサポートいたします。

netXデータセンター事業本部
netX営業部長
古川 成人

netXDC
network eXchange attached Data Center

CFOメッセージ



取締役 専務執行役員
福永 哲弥

収益・財務基盤の強化・拡充のうえに、
今後積極的な事業投資を行い、
さらなる収益成長と資本効率の向上を目指します。
株主の皆様にも、
連結ベースの業績拡大に応じて、
しっかりとした株主還元を行ってまいります。

1. 収益・財務基盤の強化・拡充

SCSKでは、収益基盤の拡充に向けて、営業利益率とROEを重要な経営指標とし、事業収益性の向上を図ってまいりました。2015年3月期業績においては営業利益率9.4%、ROE12.4%と、合併時に策定した営業利益率8.0～10.0%、ROE10.0%以上という戦略目標値を達成いたしました。

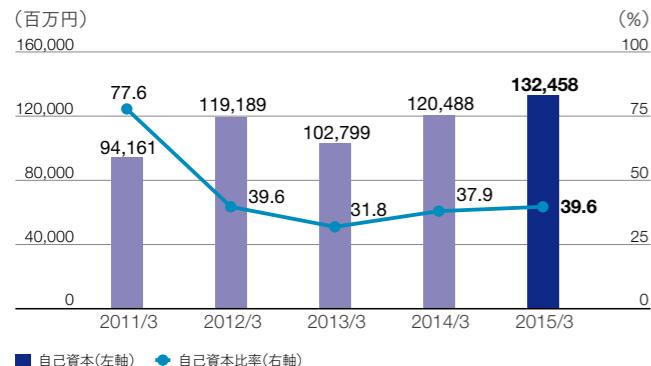
また、合併後3年半における営業キャッシュ・フローの伸長をもとに、合併時約900億円の有利子負債を約350億円削減し、2015年3月末には借入金、社債などの有利子負債から現金および預金・預け金を差し引いた連結ベースでのネット有利子負債は、300億円を超える現金余剰となっております。加えて、CSKから引き継いだ非戦略資産はほぼ全て処分しており、合併時に計画したバランスシートのクリーンアップは事実上完了したと考えております。これらの結果、自己資本比率は2014年3月期から1.7ポイント改善して39.6となり、一層の財務基盤の強化が図れたと考えております。

2. さらなる収益成長と資本効率の向上

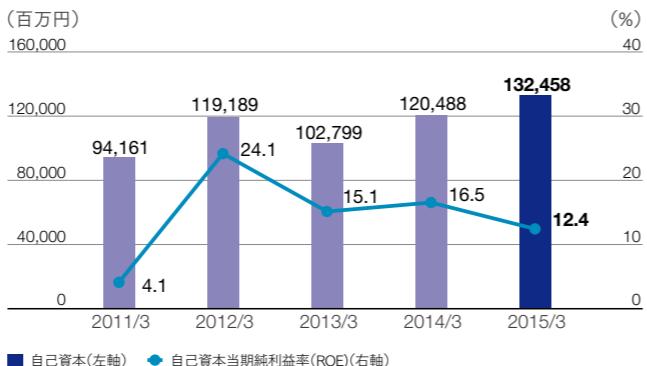
SCSKグループは、資本効率を測る代表的な指標であるROEを最重要経営指標の一つとして位置付けており、2016年3月期にスタートした新中期経営計画においては、2020年3月期までにROEを15%へ引き上げることを目指しております。この戦略目標実現に向けての中長期的な収益成長を図るべく、積極的な事業投資を行い、従来型のビジネスからサービス提供型ビジネスへの事業構造の転換、および戦略的事業の立ち上げといった基本事業戦略を推進してまいります。

一方で、しっかりとした営業キャッシュ・フローをベースとする財務基盤を維持・向上するための機動的かつ多様な資金調達手段を確保しながら、企業価値・株式価値の持続的成長を図ってまいります。

自己資本・自己資本比率



自己資本・自己資本当期純利益率 (ROE)



3. 利益還元

株主の皆様に対しての利益還元についてですが、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うえ、連結ベースの業績拡大に応じて株主の皆様にしっかりとした利益還元を行ってまいりたいと考えております。

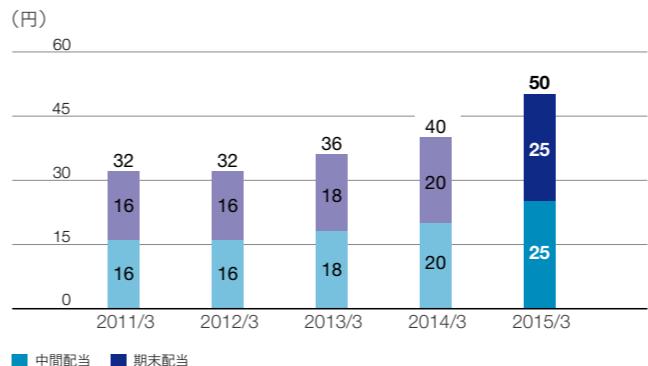
なお、配当につきましては、合併以降、収益成長に応じて増配を続けてまいりましたが、2015年3月期において、中間配当金25円と合わせ、年間配当金は1株当たり2014年3月期比10円増配の50円といたしました。また、2016年3月期におきましては、これまでの当社財務基盤・収益力の向上ならびに今後想定される高収益成長を勘案し、株主の皆様に対してのより一層の利益還元を図るべく、年間配当金は4年連続の増配となる1株当たり20円増配の70円を予定しております。これまでは、標準税率ベースで試算される当期純利益に対して、30%強という配当性向を念頭に、各年度の配当を考えてまいりました。今後は、同じく標準税率ベースでの当期純利益予想値に対して、想定の配当性向を40%前後に引き上げ、利益還元のさらなる強化を図ってまいります。

標準税率ベースについて

SCSKの言う標準税率ベースとは、CSKとの合併時に引き継いだ税務上の欠損金を利用した節税などの税効果を除いた実効税率を指します。従いまして、2015年3月期まで毎年度計上してきた、繰延税金資産の計上を除いた実効税率ベースの税計算（これは、法人税制上の通常税率を適用した税計算と同じものです）を、標準税率ベースと称しております。

なお、2015年3月期決算は、平成27年度税制改正（法人実効税率の引き下げおよび欠損金の繰越控除限度額の縮小）の影響を受け、過去計上してきた繰延税金資産の一部取崩しが必要となり、結果として期初想定分を含む繰延税金資産の追加計上などのプラスの税効果と同取崩しのマイナスの税効果が相殺され、2015年3月期決算においては、事実上標準税率ベースの（他社と全く同じ通常の法人税実効税率ベースの）決算となっております。なお、キャッシュ・フロー上法人税の節税は期初想定どおり行われております。

配当金の推移



財務ハイライト

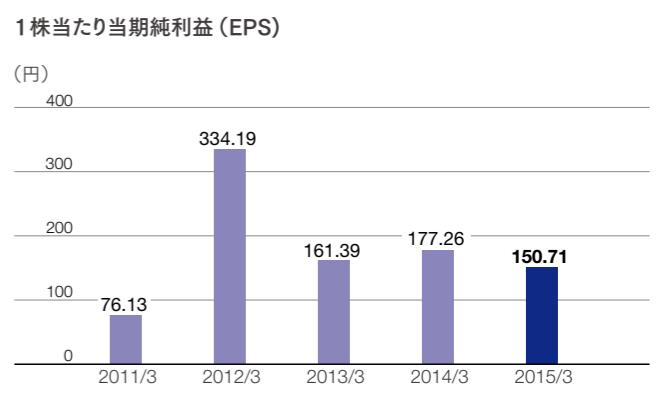
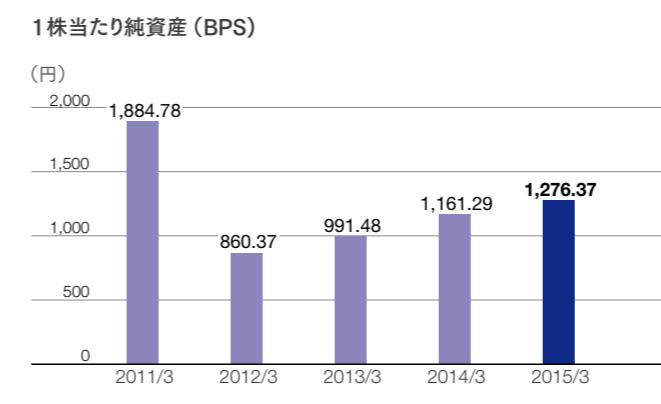
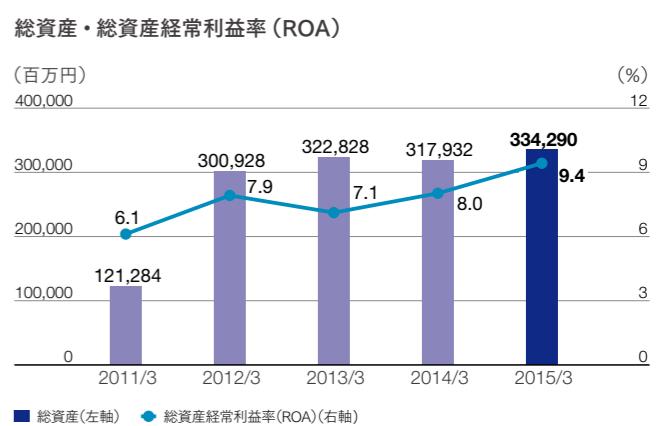
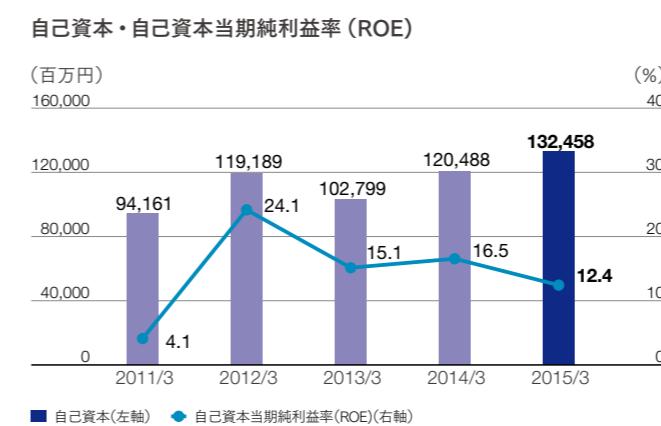
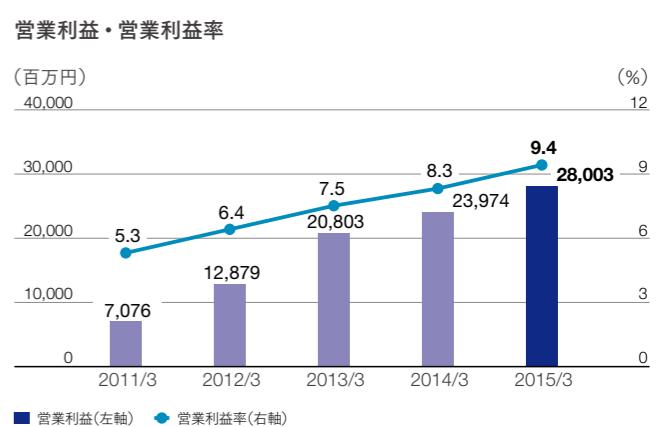
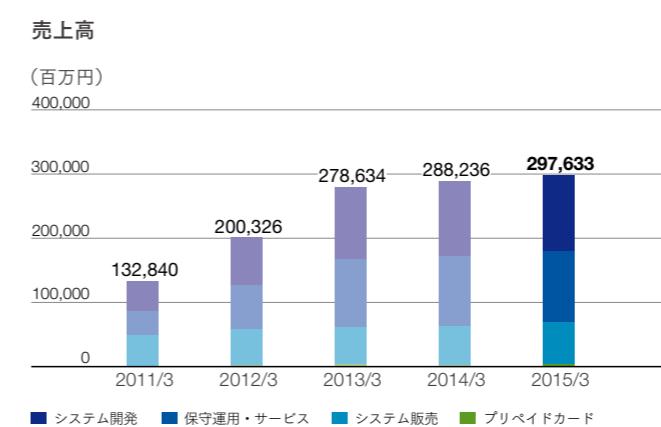
SCSK株式会社 連結経営指標

(百万円)					
損益の状況	2011/3	2012/3 ¹	2013/3	2014/3	2015/3
売上高	132,840	200,326	278,634	288,236	297,633
システム開発	45,964	73,811	112,316	117,597	117,843
保守運用・サービス	37,286	68,296	104,284	107,577	110,720
システム販売	49,589	56,496	58,731	60,019	65,691
プリペイドカード	—	1,722	3,302	3,042	3,378
売上総利益	29,048	46,370	64,466	68,724	72,469
売上総利益率(%)	21.9	23.1	23.1	23.8	24.3
販売費及び一般管理費	21,971	33,490	43,663	44,749	44,466
営業利益	7,076	12,879	20,803	23,974	28,003
営業利益率(%)	5.3	6.4	7.5	8.3	9.4
経常利益	7,343	16,659	22,228	25,690	30,667
当期純利益	3,803	25,669	16,730	18,387	15,638
キャッシュ・フローの状況 (百万円)					
営業活動によるキャッシュ・フロー	7,080	22,249	25,156	35,342	29,707
投資活動によるキャッシュ・フロー	△4,815	△8,112	△249	△26,045	5,166
フリー・キャッシュ・フロー ²	2,265	14,137	24,906	9,297	34,873
財務活動によるキャッシュ・フロー	△2,426	△7,965	△5,512	△33,739	△8,395
現金及び現金同等物期末残高	25,892	63,661	83,247	59,004	85,713
財政状態 (百万円)					
総資産	121,284	300,928	322,828	317,932	334,290
純資産	94,568	124,419	108,208	126,159	138,536
自己資本	94,161	119,189	102,799	120,488	132,458
有利子負債+優先株式 ³	0	84,860	84,860	57,000	55,000
1株当たり情報 (円)					
1株当たり純資産(BPS)	1,884.78	860.37	991.48	1,161.29	1,276.37
1株当たり当期純利益(EPS)	76.13	334.19	161.39	177.26	150.71
主な指標					
自己資本当期純利益率(ROE)(%)	4.1	24.1	15.1	16.5	12.4
総資産経常利益率(ROA)(%)	6.1	7.9	7.1	8.0	9.4
自己資本比率(%)	77.6	39.6	31.8	37.9	39.6
デット・エクイティ・レシオ(倍)	0.00	0.46	0.83	0.47	0.42
従業員数(名)	3,517	11,995	11,797	11,689	11,754
設備投資(百万円)	7,120	7,954	10,219	9,441	14,842
減価償却費(百万円)	3,810	5,380	6,690	6,841	6,865
研究開発費(百万円)	432	417	566	449	267
期末株価(円)	1,161	1,312	1,835	2,781	3,365

*1. 合併期日(2011年10月1日)以前のCSKの数値は含まれておりません。

*2. フリー・キャッシュ・フロー=営業活動によるキャッシュ・フロー+投資活動によるキャッシュ・フロー

*3. 2012年3月期においては、CSKとの合併に際し同社から承継した優先株式300億円を含めた合計額を記載しております。なお、当該優先株式につきましては2012年5月31日付で保有金融機関からその全てを取得し、同年6月27日開催の定期株主総会における決議を経て、同日付で当該優先株式の全てを消却しております。



SCSKのCSR

SCSKは、
本業を通じて社会に貢献する企業を目指して
さまざまなステークホルダーの皆様と共に
豊かな社会づくりに取り組んでまいります。



代表取締役 専務執行役員
鈴木 久和

◆ SCSKの経営理念とCSR

経営理念

夢ある未来を、共に創る

お客様からの信頼を基に、共に新たな価値を創造し、
夢ある未来を拓きます。

行動指針

Challenge

未来を変える情熱を持ち、常に高い目標を掲げ、挑戦する。

Commitment

お客様に対し、社会に対し、責任感を持ち、誠実に行動する。

Communication

仲間を尊重し、心を通わせ、チームワークを発揮する。

経営理念に掲げる「夢ある未来」は、持続可能な社会があつて、はじめて実現されるものです。

現代社会では、さまざまな問題が複雑に絡み合い、社会の持続可能性が危ぶまれており、企業の事業活動への影響も免れません。一方、企業には課題解決への貢献が期待されています。私たちはひとつ先の社会を見つめて、社会課題の解決に取り組んでいきたいと考えています。

社会課題の解決のためには、社員一人ひとりが情熱を持って課題解決に挑戦すること(Challenge)、お客様や社会が直面する課題を自分自身の課題として真摯に向き合い、責任ある行動を取っていくこと(Commitment)、そして、仲間を尊重して協力し合うこと(Communication)が必要です。同時に、社会を身近に感じ、常に課題意識を持ち続けることが重要です。

SCSKでは、行動指針の実践として、社員がお互いの個性や多様な価値観を尊重しあい、最大限の力を生み出せる企業風土の醸成に取り組んでいます。加えて、社員参加型の社会貢献活動を推進し、社員が社会との共存を意識する機会を、積極的に創っています。

SCSKは、ITを通して新たな価値を生み出し、お客様のビジネスを推進する事業を展開しています。社会課題解決に直接つながる事業に加えて、お客様を支え、お客様の課題解決を通じて社会課題を解決していく、間接的な社会への貢献が、SCSKらしいCSR活動の一つであると考えています。

ITサービス事業と社会貢献活動を通じた社会課題解決の相乗効果により、豊かな社会づくりを一步ずつ進めていきます。

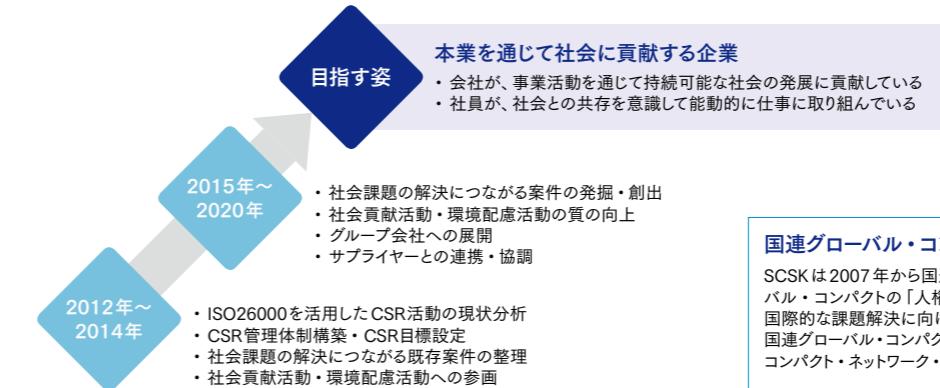
夢ある未来を、お客様と共に、社会と共に創るために、私たちは歩み続けます。

◆ 目指す姿に向けたCSRの取り組み

SCSKは、本業を通じて社会に貢献する企業を目指して、計画的なCSR活動を推進しています。

2012年度から2014年度は、国連グローバル・コンパクトやISO26000などの国際的なガイドラインを参照し、現状把握分析や管理体制の整備に取り組んできました。

2015年度からの中期計画を進めるにあたり、多様なステークホルダーの皆様にもご協力いただき、CSRの重要なテーマについて議論しました。



国連グローバル・コンパクトの支持

SCSKは2007年から国連グローバル・コンパクトに参加しています。国連グローバル・コンパクトの「人権・労働・環境・腐敗防止」に関する10原則を支持し、国際的な課題解決に向けた企業活動を行うことを宣言しています。国連グローバル・コンパクトのローカルネットワークである一般社団法人グローバル・コンパクト・ネットワーク・ジャパン(GCNJ)の活動にも積極的に参加しています。

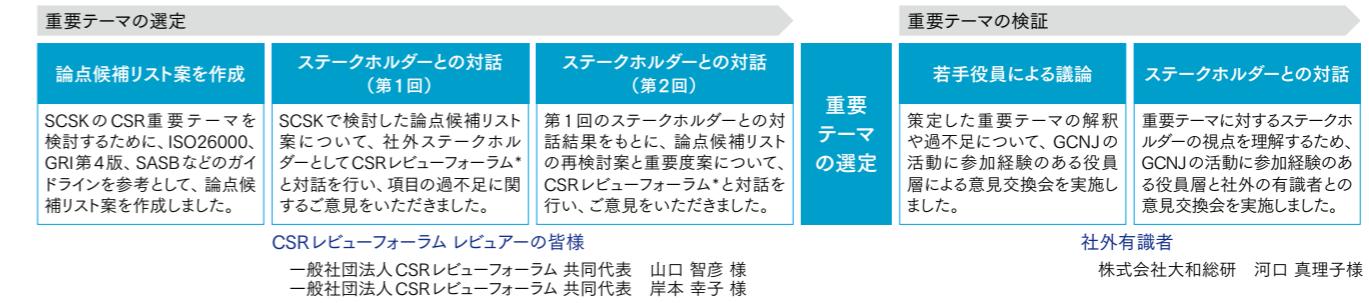
◆ SCSKのCSR重要テーマ

「働きやすい、やりがいのある会社」に向けて、ワーク・ライフ・バランス、ダイバーシティ、健康管理、人材育成の4つのテーマを設定し、IT業界全体への波及効果を見据えて取り組んでいきます。



重要テーマの選定プロセス

社会からの要請およびSCSKの経営面への影響を考慮し、CSRの重要テーマを選定しました。
ステークホルダーとの対話をを行い、段階的に議論を進めています。



*一般社団法人CSRレビューフォーラム：持続可能な社会に向けて、社会の最前線で課題解決に取り組む複数の市民組織(NGOや消費者団体など)とそこに所属する個人がアライアンスを組んで設立した民間の非営利組織

非財務ハイライト

SCSK株式会社 単体指標

労働慣行データ			2012年度	2013年度	2014年度	
従業員数			7,494名	7,385名	7,328名	
採用	採用者数(新卒)	男	93名	90名	99名	
		女	68名	61名	67名	
ダイバーシティ	障がい者雇用 ^{*1}	雇用者数	139名	153名	177名	
		雇用率	1.83%	2.05%	2.11%	
女性管理職数(比率)			13名(2.0%)	32名(4.5%)	43名(5.4%)	
平均月間残業時間 ^{*2}			26時間10分/月	22時間3分/月	18時間16分/月	
有給休暇取得率 ^{*2}			78.4%	95.2%	97.8%	
育児休業利用者数			(男性:2、女性:161)	(男性:7、女性:182)	(男性:8、女性:200)	
介護休業利用者数			(男性:2、女性:1)	(男性:3、女性:0)	(男性:4、女性:0)	
短時間勤務利用者数			(男性:2、女性:180)	(男性:2、女性:177)	(男性:2、女性:189)	
マタニティ休暇 ^{*3} 利用者数			86名	76名	74名	
配偶者出産休暇利用者数			187名	184名	152名	
両立支援休暇 ^{*4} 利用者数			(男性:307、女性:142)	(男性:335、女性:161)	(男性:399、女性:222)	
子の看護休暇利用者数			(男性:228、女性:135)	(男性:266、女性:153)	(男性:265、女性:173)	
ワーク・ライフ・バランス	介護支援セミナー	開催回数	3回	3回	16回	
		参加者数	192名	155名	967名	
健康診断受診率			98.4%	99.4%	99.9%	
適正体重維持率(BMI 18.5 ~ 25.0)			72.5%	70.5%	71.5%	
健康診断有所見率			57.0%	53.8%	48.3%	
喫煙率			25.7%	20.9%	21.0%	

環境負荷データ			総量	89,808 kWh	91,266 kWh	93,013 kWh	
消費電力量	内訳	国内事業所	18,057 kWh	16,463 kWh	15,072 kWh		
		データセンター	71,751 kWh	74,803 kWh	77,941 kWh		
総熱エネルギー使用量			879,979GJ	894,101GJ	911,181GJ		
エネルギー起源CO ₂ 排出量			41,393t-CO ₂	47,341t-CO ₂	48,636t-CO₂		
事務用紙購入量(A4換算)			37,771千枚	33,363千枚	32,577千枚		
一般廃棄物			309t	331t	361t		
一般廃棄物リサイクル率			77%	78%	85%		
産業廃棄物			95t	161t	130t		
産業廃棄物リサイクル率			100%	100%	100%		
廃棄物合計量			404t	492t	491t		
データセンター年間平均PUE値	東京第1センター		1.62	1.63	1.58		
	東京第2センター		1.75	1.78	1.79		
	千葉センター		1.46	1.47	1.53		
	三田センター		1.75	1.80	1.74		

*1. 関係会社適用の認定を受けている国内主要グループ10社。各年とも6月1日現在の数値。

*2. 裁量労働制適用者、管理監督者を含む全社員の平均

*3. 妊娠中の社員が、つわりなどの諸症状、妊娠検診を受診の際に半日単位で取得可能な休暇

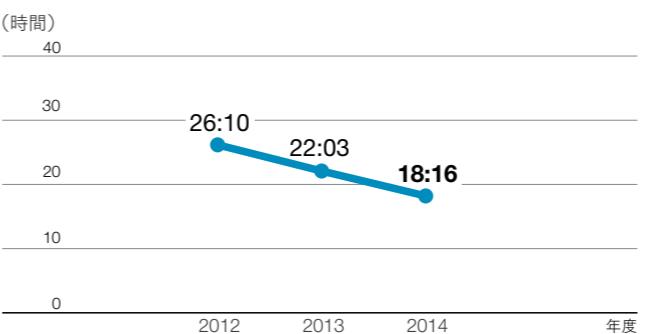
*4. 家族(配偶者ならびに本人または配偶者の2親等以内の者)を看護するとき。

・ 小学校卒業までの子の育児に必要な疾病予防、および学校行事に参加するとき。

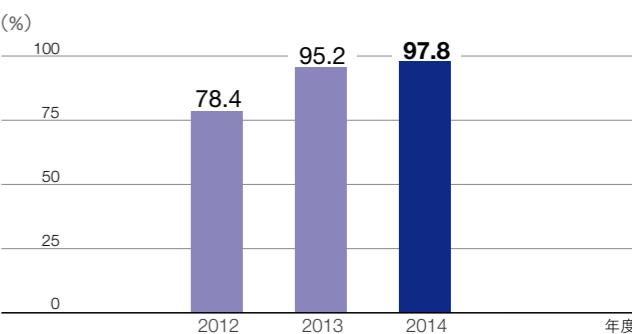
・ 不妊治療により通院するとき。

(対象人数に問わらず、年5日間付与されます。)

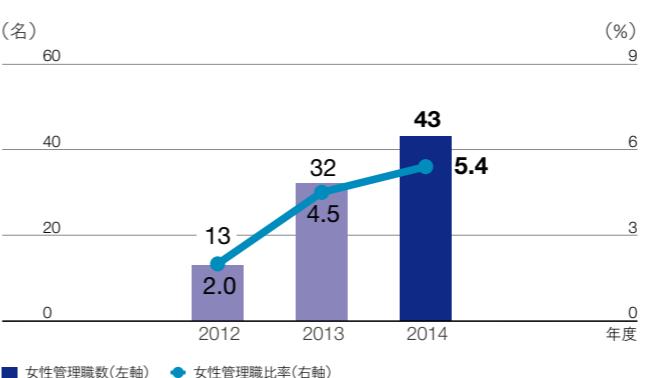
平均月間残業時間(全社平均^{*2})



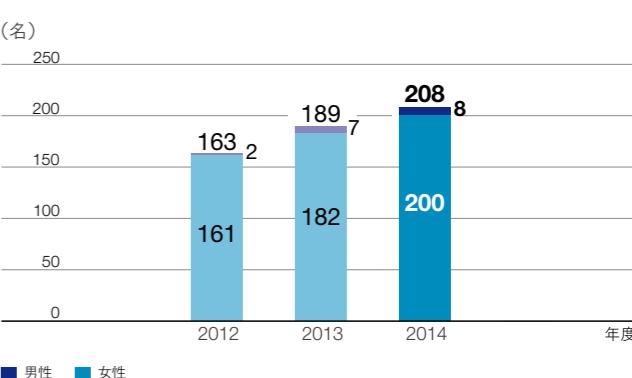
有給休暇取得率(全社平均^{*2})



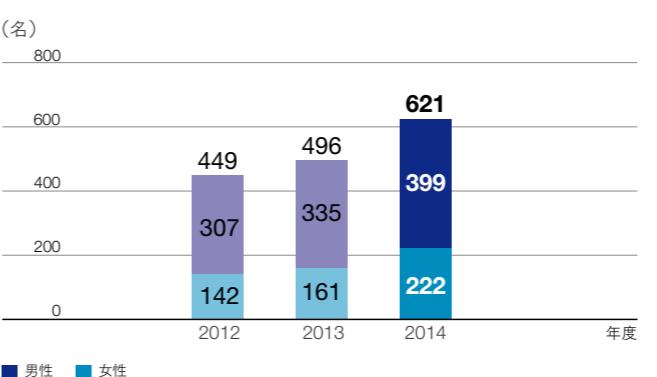
女性管理職数・管理職比率



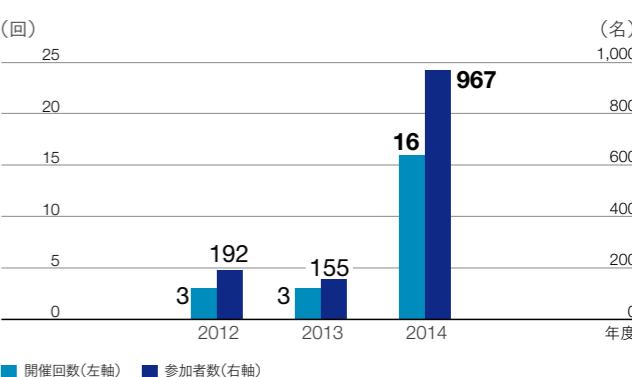
育児休業利用者数



両立支援休暇^{*4}利用者数



介護支援セミナー開催回数・参加者数



障がい者雇用^{*1}



健康診断受診率・適正体重維持率・健康診断有所見率・喫煙率



CSR活動の目標と実績

SCSKでは、ISO26000の中核主題に基づいたマネジメントを進めています。各部門で目標を設定し、達成に向け取り組んでいます。



2014年 3月 経済産業省「平成25年度 ダイバーシティ経営企業100選」に選定
 2014年10月 日本経済新聞社2014年「人を活かす会社」調査 総合ランキング1位
 日本証券アナリスト協会「ディスクロージャー優良企業」に選定
 2014年12月 企業情報化協会主催 平成26年度「IT賞」で「IT総合賞」を受賞
 社会貢献活動「CAMP」が経済産業省「第5回 キャリア教育アワード」で「奨励賞」を受賞
 2015年 3月 経済産業省・東京証券取引所平成26年度「なでしこ銘柄」に選定
 経済産業省・東京証券取引所平成26年度「健康経営銘柄」に選定
 東洋経済新報社 CSR企業ランキング 人材活用部門1位

ISO26000		SCSKのCSR活動		
中核主題	課題	主な取り組み	2014年度 CSR目標	2014年度 取り組み実績
組織統治	・組織統治	・コーポレート・ガバナンス ・内部統制 ・リスク管理 ・緊急事態対応 ・事業継続計画への取り組み ・ステークホルダーに対する情報開示	・各事業部門・コーポレート部門における事業継続計画の高度化 ・災害対策の継続的整備 ・経営理念の浸透 ・コーポレート各部署でのCSR目標の設定と推進 ・ステークホルダーとの対話の促進 ・CSR活動の社内外に向けた積極的な情報発信	●各事業部門・コーポレート部門における事業継続計画の改善 ●グループ会社への事業継続計画の策定支援 ●災害時訓練の実施と備蓄品の充実 ●社内向け災害対策ポータルサイトのリリース ●直下型地震対策の策定 ●社内サイトへの経営メッセージ定期掲載 ●SCSK経営理念ノベルティの作成・配布 ●コーポレート部門でのCSR目標の設定と実践 ●ステークホルダーとの対話の実施 ●CSRレポートの発行、WEBサイトCSRページの更新
人権	・デューディリジェンス ・人権に関する危機的状況 ・加担の回避 ・苦情解決 ・差別および社会的弱者 ・市民的および政治的権利 ・経済的、社会的および文化的権利 ・労働における基本的原則および権利	・国連グローバル・コンパクトの支持 ・人権の尊重・差別の禁止	・全グループ会社でハラスマント防止研修実施	●全グループ会社でパワーハラスマント防止研修の実施
労働慣行	・雇用および雇用関係 ・労働条件および社会的保護 ・社会対話 ・労働における安全衛生 ・職場における人材育成および訓練	・人材育成 ・評価制度の推進 ・ワーク・ライフ・バランスへの取り組み ・ダイバーシティの推進 ・障がい者支援 ・労働安全衛生の推進 ・健康経営	・女性活躍推進 ・ワーク・ライフ・バランスのさらなる推進 ・教育プログラムの充実 ・グローバル人材育成 ・グループ会社の人材育成 ・健康増進に関わる施策実施 ・健康セルフチェック強化 ・キャリアガイダンス実施による職場活性化 ・ダイバーシティの継続推進	●女性活躍推進プログラムの実施 ●スマートワーク・チャレンジ*4への取り組み ●過重労働やサービス残業防止への取り組み ●介護セミナーの実施 ●働き方改革を促進するための人事制度改定 ●働き方改革を支えるICT利用環境の整備 ●育成ニーズの変化に対応した教育プログラムの拡充 ●実年キャリア研修の拡大実施 ●社会貢献活動を取り入れたプログラムの実施 ●東北被災地でのリーダーシップ研修の実施 ●事業部門育成体制・職種別育成部会の発足 ●SCSKラーニングパークの建設(2015年10月完成予定) ●グローバル人材育成プログラムの全面リニューアル ●グループ会社への研修提供 ●健康わくわくマイレージ*5の準備 ●健康に関するアンケートの実施 ●SCSKカウンセリングルームの開設、出張カウンセリング(西日本、中部)の実施 ●健康サポートシステムの導入 ●中堅社員へのキャリアに関するカウンセリングの推進 ●障がい者雇用の拡大 ●海外での定期採用の実施
環境	・汚染の予防 ・持続可能な資源の利用 ・気候変動の緩和および気候変動への適応 ・環境保護、生物多様性、および自然生息地の回復	・環境マネジメントの推進 ・ISO14001認証取得 ・環境目的・目標・指標の推進 ・環境ビジネスの拡大 ・データセンターにおける環境負荷低減	・環境ビジネスの拡大 ・オフィスの省エネルギー活動推進 ・グリーン購入の推進	●事業部門での環境ビジネス目標の設定と実践 ●定期的な省資源データの公開 ●環境活動推進ポスターによる啓発活動 ●グリーン購入比率の把握と状況報告
公正な事業慣行	・汚職防止 ・責任ある政治的関与 ・公正な競争 ・バリューチェーンにおける社会的責任の推進 ・財産権の尊重	・コンプライアンスの推進 ・情報セキュリティの強化 ・パートナー企業と連携した取り組み	・委託先に関連するCSRの取り組み テーマの具体化と方針策定	●パートナー企業向け説明会の実施 ●オンラインレビューの実施
消費者課題	・公正なマーケティング、事実に即した偏りのない情報、および公正な契約慣行 ・消費者の安全衛生の保護 ・持続可能な消費 ・消費者に対するサービス、支援、ならびに苦情および紛争の解決 ・消費者データ保護およびプライバシー ・必要不可欠なサービスへのアクセス ・教育および意識向上	・製品・サービスの品質管理および向上 ・確かな技術の提供 ・お客様満足向上に向けた取り組み ・個人情報保護の徹底	・お客様の課題を考慮した研究開発 ・SE*1の普及推進 ・プロジェクトの円滑な推進 ・サービスレベルの維持・向上 ・品質管理施策の徹底による、お客様の損害発生予防	●ウェアラブル端末のシステム利用における技術的な問題の検証と社内への啓発 ●SE*1ガイドブックの配布 ●SE*1全社推進体制構築 ●要注意案件の先行管理 ●PMOレベルの均一化を目的としたプロジェクトチェックガイドの発行 ●グループ会社へのPMOチェックの展開 ●システム運用のサービスレベル維持・向上を目的とした評価(サービスチェック)の実施 ●システム開発の成果物品質向上を目的とした評価(品質チェック)の実施 ●SCSKが販売する商品の品質評価の実施 ●ソフトウェアの脆弱性情報の社内への情報提供 ●お客様のシステムの脆弱性確認
コミュニティへの参画 およびコミュニティの発展	・コミュニティへの参画 ・教育および文化 ・雇用創出および技能開発 ・技術の開発および技術へのアクセス ・富および所得の創出・健康 ・社会的投資	・社会貢献活動の推進 ・次世代人材の育成 ・地域社会・国際社会への協力 ・地球環境保護	・CAMP*2の活用 ・Earth One*3活動活性化	●お客様企業との連携によるCAMP*2ワークショップの開催 ●東北被災地域でのCAMP*2ワークショップ開催 ●ボランティア活動・チャリティ活動への参加促進 ●社会貢献活動への関心を高める取り組み推進 ●東北起業家支援プログラム「SCSKちょっとサポート*6」 ●CAMP*2の活用 ●Earth One*3活動活性化 ●地方拠点での要員拠充による地域経済の活性化の促進

1. SE : Smart Episode Plus 品質重視でプロセスと工程を定義した独自の開発標準プロセス。

*2. CAMP : Children's Art Museum & Park ワークショップを通して、こどもたちの「共に創る力」を育む社会貢献活動。

*3. Earth One : 社員有志で構成する社会貢献活動クラブ。

*4. スマートワーク・チャレンジ：労働時間の質、仕事の成果を高めながら残業の低減を通じて総労働時間を短縮する取り組み。

*5. 健康わくわくマイレージ：社員の健康増進のため、生活習慣と健康診断結果の改善を図るための取り組み。

*6. SCSKちょっとサポート：一般社団法人 MAKOTO が支援する東北被災地の起業家・経営者のIT課題を解決する社員参画型のITプロボノ活動。

*7. イノワンチャレンジ：社員からイノベーションを起こすようなビジネスアイデアを募集し、優秀な企画に対して会社が事業化を支援する取り組み。

人権／労働慣行

SCSKは、人権の尊重と共に、社員がいきいきと働き、能力を発揮できる環境整備に注力し、人材育成や多様な働き方、ワーク・ライフ・バランスの充実に努めています。

人権の尊重

◆ 基本的な考え方

SCSKでは、全社員が遵守すべきコンプライアンスマニュアルにおいて、法令遵守はもとより、基本的人権を尊重し、差別的な取り扱いを行わないこと、セクシュアルハラスメントやパワーハラスメントなどの人格を無視する行為をしないことなどを定め、人権尊重に関する指針としています。これは、日本国憲法、世界人権宣言、国際人権規約、労働基準法、雇用の分野における男女の均等な機会および待遇の確保などに関する法律（男女雇用機会均等法）に基づき定めたものです。なお、2014年度は役員、部長・課長などライン職とリーダー層約1,500名を対象にハラスメント研修を実施しました。

人権尊重指針（コンプライアンスマニュアルより）

指針

人権を尊重し、不当な差別を行ってはいけません。

具体的指針

- 役職員は互いに人格を尊重し、親和協力して社内を明るくしなければなりません。
- 人種、国籍、性別、宗教、信条、年齢、出身、身体的もしくは精神的障害、性的指向、その他業務の遂行と全く関係のない事由に基づく差別を行ってはなりません。
- 差別的言動、嫌がらせ、誹謗・中傷、脅迫粗暴行為その他役職員としてあるまじき言動により、他人に恐怖心を与え、また不快な思いをさせるようなことをしてはなりません。

人事ポリシー

SCSKは、「夢ある未来を、共に創る」という経営理念を実現するために、基本理念および3つの柱で構成される人事ポリシーを定め、人事施策の構築や運用における共通理念としています。人事に関連する各種制度の設計・運用、報酬水準などへも反映されるポリシーとなっており、個人の能力を向上させ、社員の力が最大限に引き出されることを目指した取り組みを推進しています。

基本理念

個人の能力向上を促し、最適な組織運営により社員の力を最大限に活用します。

3つの柱

- 一人ひとりの多様な個性、価値観を尊重するとともにチームワークを大切にする。
- 能力開発に努め、最大のパフォーマンスを発揮できる職場環境をつくる。
- 公平・公正な評価・待遇を通じ、会社と社員がともに成長できる関係を築く。

評価制度

◆ 「役割・人材像」および「行動評価基準」の定義

SCSKでは、理事・基幹職・総合職の各資格とそれらを細かく分けた等級ごとに、昇降格や報酬、労働時間管理にきめ細かく対応する資格等級制度を運用しています。本制度では、資格等級ごとに、期待される「役割・人材像」や、職務遂行に際して求められる行動を具体的に示す「行動評価基準」を定めており、人事ポリシーで目指している個人の能力の開発や、公平な評価・処遇を行うための基盤となっています。

なお、「行動評価基準」は、SCSKの行動指針である「Challenge・Commitment・Communication」に沿った、10の評価項目ごとに、具体的な行動に関する評価基準を定義し、この運用を通じて行動指針の浸透を図っています。

SCSKの行動指針	評価項目
Challenge 未来を変える情熱を持ち、常に高い目標を掲げ、挑戦する。	企画・計画、達成行動、学習・成長
Commitment お客様に対し、社会に対し、専門性発揮、法令遵守	関係構築・顧客志向、判断、専門性発揮、法令遵守
Communication 仲間を尊重し、心を通わせ、チームワークを発揮する。	対人理解・組織理解、合意形成、チームワーク・育成

◆ 役割・人材像に基づく、「貢献」と「行動」の評価

SCSKにおける人事評価は、「役割・人材像」に基づき、目標管理に基づいた貢献度（貢献度評価）、行動（行動評価）、職種・専門分野ごとに求められる専門性（専門性認定）の、3つの観点で行っています。

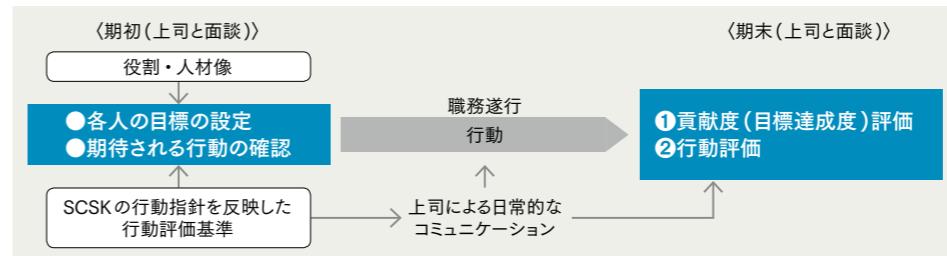
毎年の評価は、期初に、資格等級ごとの「役割・人材像」を踏まえ、上司との面談を通じて、個人の現状認識や将来のキャリアの希望を上司に伝え、各人の目標を設定とともに、成果を上げていくために期待される行動を確認しています。期末の評価にあたっては、職務遂行の成果（目標達成度）を評価する貢献度評価（次ページ図①）だけでなく、高い成果を上げていくための行動を重視するため、行動指針である「Challenge・Commitment・Communication」の3つの視点を反映した「行動評価基準」に照らし、上司による日常的なコミュニケーションに基づく行動評価（次ページ図②）を行うとともに、その結果に対して上司との面談を実施しています。

個人の能力向上を促し、最適な組織運営により社員の力を最大限に活用します。

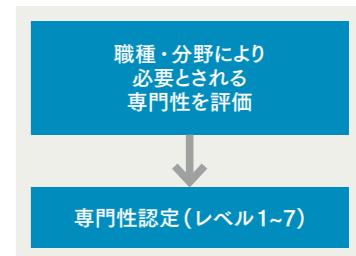
3つの柱

- 一人ひとりの多様な個性、価値観を尊重するとともにチームワークを大切にする。
- 能力開発に努め、最大のパフォーマンスを発揮できる職場環境をつくる。
- 公平・公正な評価・待遇を通じ、会社と社員がともに成長できる関係を築く。

貢献と行動の評価



専門性の評価



ス良く高めていくため、業務遂行に必要な知識・スキルを各階層に応じて習得できるよう研修を配置しています。また、専門能力研修では、専門性認定制度で可視化された職種・レベルに対応し、各自が計画的に能力の向上を図ることができるよう整備しています。

人材育成は、これらの研修を活用するとともに、事業戦略に応じた各部門レベルでの育成を両輪として推進しています。

SCSK社員の人材像

- 経営理念を実現する人材
- マインド（人間力）とスキル（仕事力）両面に秀でた人材
- 主体的かつ継続的に成長し続ける人材

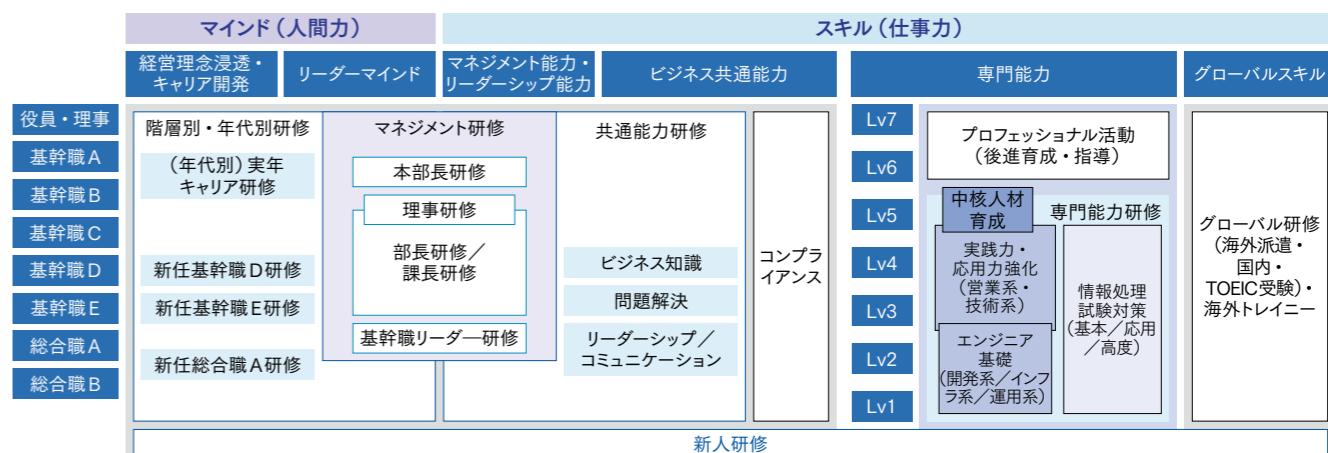
人材育成

◆ 人材育成方針と教育研修体系

SCSKでは、経営理念・行動指針に基づき、人材育成施策を推進しています。全社員の成長が企業の成長につながるという考え方のもと、充実したワーク・ライフ・バランスの推進と社員一人ひとりが自発的に成長し続ける仕組みを整備し、「働きやすい、やりがいのある会社」を目指しています。また、「SCSK社員の人材像」を掲げ、これらを体現できる人材の育成に取り組んでいます。

研修に関しては、マインド（人間力）・スキル（仕事力）の両面を強化できるよう、体系を整備しています。マネジメント・階層別・年代別・共通能力研修では、知識と経験をバラン

SCSK教育体系一カテゴリ別概要



SCSK教育体系 カテゴリ別教育研修実績 (2014年度)

研修種類	延べ参加人数(概数)
マネジメント	1,000名
階層別	650名
実年キャリア	210名
共通能力	2,000名
海外派遣	45名
国内	320名
TOEIC受験	1,800名
職種別能力開発	2,700名
情報処理対策	1,800名

SCSK ラーニングパークの開設

「SCSK ラーニングパーク」は2015年10月に完成が予定されている、宿泊型の研修が可能な施設です。SCSKの中長期経営計画における人材育成のコアとなる施設として、人間力向上とコミュニケーション活性化を目指します。



SCSK ラーニングパーク

働きやすい、やりがいのある会社に向けて

SCSKでは、「働きやすい、やりがいのある会社」を目指して、ワーク・ライフ・バランス、ダイバーシティ、健康管理、人材育成の4つの観点で、環境整備を進めています。社員がいきいきと働くことで、一人ひとりが生み出す付加価値がSCSKの成長や好業績につながり、ステークホルダーの皆様に利益還元できるという好循環のサイクルが生まれるとの考えから、取り組みを強化しています。

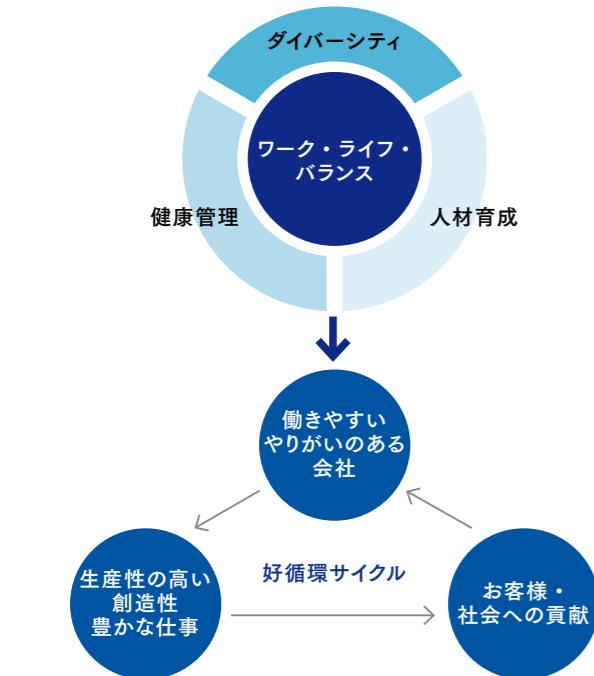
◆スマートワーク・チャレンジ

会社で働く人の多くは、一日の大半の時間を仕事に費やしています。それならば、社員一人ひとりが、健康で、少しでも効率よく働くことができ、生きがい、やりがいをもって仕事に取り組み、幸せな企業人生活を送ってほしい。「人を大切にします。」を経営理念の約束の一つにも掲げるSCSKでは、こうした思いのもと、働きやすい、やりがいのある会社を目指して、2013年4月から「スマートワーク・チャレンジ20(スマチャレ20)*1」という取り組みをスタートさせました。「より効率的(スマート)に働き(ワーク)、目標(有給休暇20日取得、平均月間残業20時間未満)に挑戦する(チャレンジ)」ということからこの名称が生まれました。その結果、平均残業時間の削減や有給休暇取得日数で大きな成果を上げつつあります。

*1. 2015年度より、「スマートワーク・チャレンジ」に名称変更

スマチャレ Smart Work Challenge

働きやすい、やりがいのある会社への環境整備イメージ

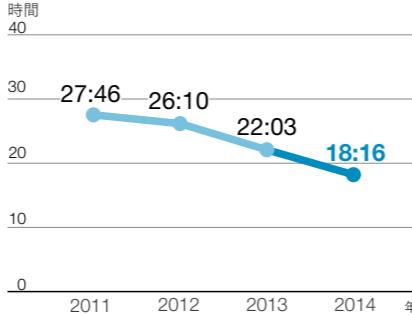


◆人事制度の改定(裁量労働制の適用拡大など)

「スマートワーク・チャレンジ」では、残業削減を進めるうえでの障壁の一つとなっていた社員が受け取る残業手当の減少を、目標達成時にインセンティブとして支給することで社員へ還元してきました。2015年7月よりインセンティブ制度を廃止し、全社員に残業時間の有無に関わらず34時間または20時間の残業手当相当額を手当として、従来の所定月額給与に一律上乗せ支給します。このことにより、残業手当の減少を意識することなく、一層効率的な働き方を追求していきます。

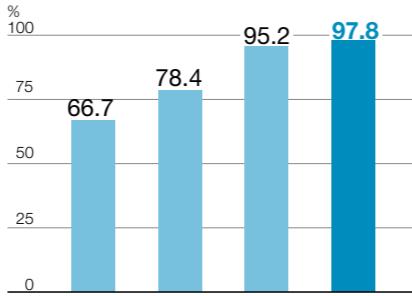
2014年度の取り組み成果

平均月間残業時間(全社平均*2)



2011年度
27:46 時間
↓
2014年度
18:16 時間

有給休暇取得率(全社平均*2)



2011年度
66.7 %
↓
2014年度
97.8 %

働き方改革の施策

年度	内容
2012	<ul style="list-style-type: none"> フレックスタイム制の全社適用 裁量労働制の導入 残業半減運動 有給休暇の取得推進 新しい休暇制度の導入
2013	<ul style="list-style-type: none"> スマートワーク・チャレンジ20の開始 在宅勤務制度の拡充 タブレット端末の配布
2014	<ul style="list-style-type: none"> スマートワーク・チャレンジ20の継続実施 所定就業時間の短縮 休暇制度の拡充
2015	<ul style="list-style-type: none"> スマートワーク・チャレンジの継続実施 健康わくわくマイレージの導入 人事制度の改定(裁量労働制の適用拡大など)

◆両立支援制度

SCSKでは、仕事と家庭の両立を支援し、社員が安心して働ける職場を目指すための取り組みとして、柔軟な勤務体系の整備や休業・休暇の各種制度の拡充を図っています。フレックスタイム制は全社員が利用可能な制度としており、さらに2013年10月には、在宅勤務制度を入社1年以上の全社員が利用可能な制度に拡充しました。

◆育児支援の取り組み

出産・育児というライフイベントを迎えた社員に対し、柔軟な働き方ができるよう支援しています。育児休業を取得した社員が、より円滑に職場復帰し、いきいきと働き続けるための支援として、職場復帰セミナーを定期的に開催しています。育児休業から職場復帰した社員とその上司を参加対象とし、仕事と育児の両立、またその支援について考えを深める機会にしています。



「子育てサポート認定事業主マーク(愛称:くるみん)」を2007年より取得しています。

◆介護支援の取り組み

介護中の社員を対象に、柔軟な勤務制度の整備をはじめとする各種支援を行っています。短時間勤務や深夜勤務・時間外勤務の制限のほか、在宅勤務を認め、社員が仕事と介護を両立できるようサポートしています。また、介護休暇や両立支援休暇などの休暇制度も整備しています。介護休業制度では、対象家族1人につき通算365日間、6回まで分割して休業することができ、介護休業中の一部期間において介護休業手当を支給します。

2014年度からは全部課長と40歳以上の全社員、約3,500名を対象に介護セミナーを順次開催し、介護に関する基礎的な知識を習得するとともにSCSKの両立支援制度への理解を深めてもらう機会にしています。

各種制度の2014年度利用実績

制度	実績
育児休業	208名
介護休業	4名
短時間勤務	191名
マタニティ休暇 ^{*3}	74名
配偶者出産休暇	152名
両立支援休暇 ^{*4} / 子の看護休暇 ^{*5}	1,059名

*3. 妊娠中の社員が、つわりなどの諸症状、妊婦検診を受診の際に半日単位で取得可能な休暇

*4. ・家族(配偶者ならびに本人または配偶者の2親等以内の者)を看護するとき。
ただし、介護認定を受けた家族の看護の場合を除く。
・小学校卒業までの子の育児に必要な疾病予防、および学校行事に参加するとき。
・不妊治療により通院するとき。
(対象人数に関わらず、年5日間付与されます。)

*5. 各制度利用者の合算値

ダイバーシティの推進

社員一人ひとりの多様な個性や価値観を組織の力に変え、能力を最大限発揮することで、革新的なサービスを生み出し、企業の価値を高めるために、ダイバーシティを推進しています。

「女性の活躍推進」「障がい者雇用・活躍推進」「外国人の雇用」に積極的に取り組むとともに、育児や介護と仕事の両立などのワーク・ライフ・バランスに関する施策の充実を通じて、年齢や性別、障がいの有無や国籍を問わず、全ての社員が能力と特性を活かして働く職場環境づくりに取り組んでいます。

◆女性の活躍推進

SCSKは、女性がいきいきと活躍する企業を目指して、人材育成と働き方の改革に取り組んでいます。仕事と育児を両立している女性が多くいることから、両立支援制度の整備も積極的に進めてきました。女性が活躍するうえで大きな障害となっている長時間労働を改めるべく、残業を極力減らし、休暇の取りやすい職場環境を実現する働き方改革に積極的に取り組んでいます。また、女性社員のさらなる活躍を支援することを目的に、女性役員およびライン管理職を2018年度に100名にするという目標を設定し、各世代の女性社員の育成課題に応じた研修の実施などのキャリア開発支援も進めています。

女性役員およびライン管理職数の実績と目標		
2011年4月実績	2015年3月実績	2018年度(目標)
9名	43名	100名

◆障がい者の活躍推進

東京グリーンシステムズ株式会社(tgs)は、東京都、多摩市およびSCSKの共同出資による第三セクター方式の重度障がい者雇用モデル企業として、1992年に設立されました。「参加・自立・共生」を理念に掲げ、SCSKの特例子会社として、SCSKグループの障がい者雇用を促進しています。SCSK多摩センターオフィスに本社を構え、建物清掃や庭園整備、農業、レストランサービス事業のほか、オフィス内の売店や集配業務などを行っています。また、SCSKの主要拠点にはリラクゼーション(マッサージ)ルームを設置しており、視覚障がいのある方がヘルスキーパーとして活躍しています。

SCSKグループ障がい者雇用率 ^{*6}
2.11 % (2015年6月1日現在)

*6. 関係会社適用の認定を受けている国内主要グループ10社の雇用率

選定実績

● ダイバーシティ経営企業100選

経済産業省が主催する「ダイバーシティ経営企業100選」(経済産業大臣表彰)に選ばれました。

ダイバーシティ経営とは、多様な人材を活かし、その能力を最大限発揮できる機会を提供することで、イノベーションの創出、価値創造につなげている企業経営のことです。



● なでしこ銘柄

2015年3月18日、働き方の改革と女性社員のキャリア開発支援など、女性人材の活用を積極的に進めている企業の1社として平成26年度「なでしこ銘柄」に選定されました。



健康経営実現のための職場環境整備

社員が個々の能力を十分に発揮するには、心身共に健全部で健康であることが基本という考えのもと、社員が健康でいきいきとやりがいを持って働く職場づくりに取り組んでいます。

◆ 健康わくわくマイレージ

社員の健康増進をさらに推し進め、疾病の予防と、生産性の高い創造性豊かな仕事に取り組めるように、2015年4月より「健康わくわくマイレージ（わくわくマイル）」制度を導入しています。

「健康わくわくマイレージ」は、健康の維持・向上に必要な行動の習慣化と、毎年受診する定期健康診断結果およびその改善状況をポイント化し、1年間の蓄積に応じて最大3万円をインセンティブとして支給するものです。

健康わくわくマイレージ



健康わくわくマイレージのWEB画面

健康わくわくマイレージの対象項目

行動	ウォーキング、禁煙、歯磨き、朝食、休肝日
健康診断結果	肥満、血中脂質、糖代謝、肝機能、血压

◆ 健康診断

定期健康診断は、病気の早期発見、早期治療だけでなく、自身の健康状態を把握して問題点を改善するための重要な役割があることから、全社員の受診が義務付けられています。

受診を徹底するために、上司が部下の受診状況をチェックし、健康管理を個人の問題から会社全体の問題へ引き上げてマネジメントしています。

健康診断受診率

99.9% (2014年度)

◆ SCSKクリニック

SCSKでは、健康管理施策の充実を目指し、社内診療所「SCSKクリニック」を開設しています。医師は、それぞれ糖尿病・代謝、循環器、消化器・肝臓、腎臓・高血圧などを専門とする高名な方々で生活習慣病の全体をカバーしています。各医師の専門分野はもちろん、風邪や花粉症、ちょっとした体調不良などでも受診できます。



SCSKクリニック

◆ リラクゼーションルーム

仕事の効率回復やリフレッシュのため、リラクゼーションルームを開設しています。国家資格である「あん摩マッサージ指圧師免許」を持つ専属スタッフがマッサージを行います。デスクワークを中心の業務では肩こりや腰痛に悩まされる社員も少なくないため、利用により業務効率の向上を図るという趣旨から、施術の時間は勤務時間扱いとしています。また、施設のない拠点に専属スタッフが出張したり、格安な利用料、給与天引きが可能といった使いやすさが社員から好評を得ています。リラクゼーションルームは、SCSKの各拠点で勤務するパートナー企業の方も利用できます。



リラクゼーションルーム

◆ 健康サポートシステム

社員の健康増進のために、自身の健康状態を確認し、自己管理に役立てられるよう、定期健康診断の結果をインターネット上で閲覧できるシステム「健康サポートシステム」を導入しました。過去の健康診断の結果を経年で閲覧でき、WEB問診で、予約・受診状況の報告や、再検査受診報告ができるほか、健康に関する情報提供を行っています。

また、社員の健康状態を確認し、健康増進に向けての対策を図るために、2014年度から年1回、健康に関するアンケートを実施しています。アンケートで得られた結果を踏まえ、生活習慣を含めた健康指導を行っています。また、定量的な傾向分析などにより、生活習慣改善のための施策検討・改善に役立てています。



健康サポートシステムのWEB画面

◆ 喫煙対策

喫煙は、さまざまな病気の危険因子の一つであり、生活習慣病の原因の一つとも考えられていることから、SCSKでは、喫煙者に対するさまざまな禁煙治療をサポートしています。

2013年度は、医療機関で禁煙治療を受けた場合には、治療にかかる費用を全額会社負担とし、禁煙を達成した場合には、禁煙報奨として、福利厚生サービスの特典を支給しました。また、国連WFPが実施する、レッドカップキャンペーン*に対し、会社が禁煙達成者に代わって、1人当たり1万円を寄付しました。

これらの取り組みにより294名が禁煙に成功し、過去の取り組みを含めると554名が禁煙に成功しています。

禁煙プログラム禁煙成功者

累計 554 名 (2014年9月30日現在)

* レッドカップキャンペーン (REDCUP CAMPAIGN) : 国連WFPの学校給食支援のための事業。1万円の寄付で栄養のある給食を2人の子どもに1年間支給することができます。

◆ メンタルヘルスケアの充実

活気ある職場づくりのためには、身体だけでなく、心の健康が極めて重要な課題です。SCSKはメンタルヘルスの不調への対応だけでなく、職場でのコミュニケーション活性化などを含めた広い意味での心の健康づくりに取り組んでいます。産業医・医療スタッフ・人事部門の連携により、社員が抱える問題の早期発見と対応に努めるほか、外部EAP(従業員支援プログラム)機関のサービスも活用し、休業者の復職支援や再発防止にも取り組んでいます。

また、社員がさまざまな悩みを気軽に相談できるよう、SCSKカウンセリングルームを設置しています。防音に配慮した3つの相談ブースを備えた本格的な施設で、臨床心理やキャリアなどの専門資格を持つ6人のスタッフが職場や業務だけでなく個人的な内容も含めたさまざまな分野の相談に対応しています。



SCSKカウンセリングルーム

「健康経営銘柄」に選定

2015年3月25日、社員の健康管理を経営的な視点で考え、戦略的に取り組んでいる企業の1社として平成26年度「健康経営銘柄」に選定されました。



働きやすい職場づくり

◆ SCSK働きやすい職場づくり委員会

SCSK働きやすい職場づくり委員会(e-workコミュニティ)は、職務や所属、役職に関わらずSCSKの全社員が参加する組織です。経営と委員会の相互信頼をベースに、働きやすい職場環境の形成や働きがいの向上に寄与することで、自己の成長を促すとともに会社の発展に貢献すること目的としています。

労務管理に関わる社員代表としての機能を持つほか、社員間のコミュニケーション活性化、福利厚生の充実などに関わるさまざまな活動に取り組んでいます。



◆ ポジティブ・オフ運動

SCSKは、働きやすい職場づくりを目的とした有給休暇取得推進の取り組みとして、観光庁、内閣府、厚生労働省、経済産業省が共同で提唱・推進する「ポジティブ・オフ運動」に賛同しています。

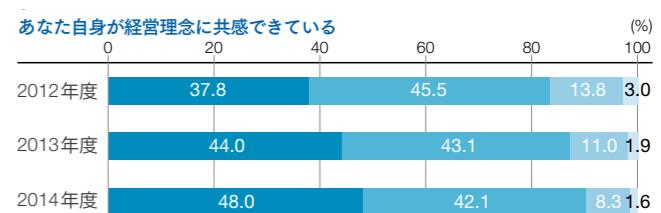
POSITIVE OFF

◆ 社員意識調査

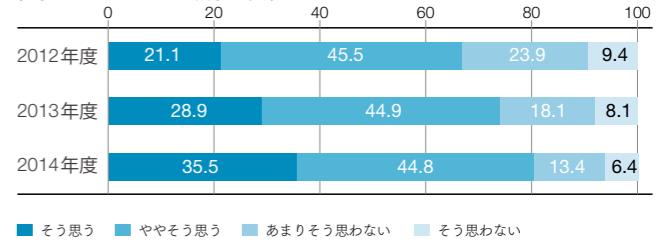
SCSK働きやすい職場づくり委員会(e-workコミュニティ)では、仕事、職場環境、会社の取り組みなどに対する社員の意識調査を2012年以降、毎年実施しています。

質問項目には、経営理念と行動指針の浸透度や、職場環境、評価制度、ワーク・ライフ・バランスなどに関するものが盛り込まれ、実施の結果、集まった意見や要望については、SCSK働きやすい職場づくり委員会を介して、今後の働きやすい職場環境づくりに活かしていきます。

社員意識調査結果 (一部抜粋)



仕事とプライベートの調和を実現できている (%)



経営改革の一翼を担う「働き方改革」



SCSKでは「働きやすい、やりがいのある会社」を目指して、ワーク・ライフ・バランス、ダイバーシティ、健康経営、人材育成の4つの観点で働き方改革を進めています。今回はこれらの取り組みをさらに進化させるために、人的資源管理の専門家である中央大学大学院戦略経営研究科(ビジネススクール)教授の佐藤博樹氏と法政大学キャリアデザイン学部 教授の武石恵美子氏をお招きし、SCSK人事グループ副グループ長 河辺恵理との意見交換を行いました。

<ワーク・ライフ・バランス>

トップ主導と組織が一体となった取り組みで、残業時間、有給休暇取得率は目標をほぼ達成

佐藤氏 近年多くの企業で、在宅勤務や裁量労働制といった、柔軟な働き方への対応や、時間ではなく成果による評価の仕組みを導入しつつあります。こうした取り組みを成功させるためには、一人ひとりの自己管理能力の向上が必要であり、そもそもフルタイム勤務で適正な働き方ができるかどうかが重要になってきます。SCSKではまずフルタイムでの働き方を改革し、残業時間の大削減だけでなく、きちんと有給休暇も取得できるようにしたうえで裁量労働制の対象者を拡大しており、正しいアプローチによる成功モデルとして注目しています。

武石氏 2013年から始めた「スマートワーク・チャレンジ」(以下、「スマチャレ」)の取り組みでは、やるべきこと、その価値、あるべき姿を共有したうえで、具体的な施策は現場で考えていますね。ぶれない理念を軸にした進め方が良かったのではないかでしょうか。

河辺 現場で実際に行っている取り組みは、上司と部下のコミュニケーションを密にして、仕事の効率的な配分をするなど基本的なことです。部長や課長が経営トップからのメッセージをしっかりと受け止めて取り組んでいる部署は、成果も上がっており、結果として品質や生産性の向上に直結していると感じます。

佐藤氏 トップがメッセージを出

しても、部長や課長が動くとは限らないと思いますが、どのような仕掛けをつくったのですか。

河辺 まず、スマチャレでは残業時間の削減だけでなく年次有給休暇の完全取得をセットにしました。全員が有給休暇の完全取得を維持しつつ、お客様へのサービスレベルを維持するためにはメンバー間でのワークシェアを徹底するなど業務の見直しを行う必要があります。また、削減した残業代を原資に、特別ボーナスとして社員に全額を還元しました。これは、残業削減施策がコスト削減の目的でなく、真に社員の健康な働き方のためであることを示すものとして社員の心に響いたようです。また、公表している残業時間や有給休暇取得日数は、部課長などの管理職も全て対象にした集計値です。部課長も自分自身の業務の効率化を考えながら、組織全体の業務効率化に取り組んでいます。社員全員が一体感をもって取り組めたことが非常に良かったのではないかと考えています。

<人材育成> キャリア自立を目指し、一人ひとりへきめ細かいキャリア支援を実施

武石氏 人材育成では、本人が、仕事に対するやりがいや、成長しようという気持ち、ある程度の目標感を持つことが重要だと思いますが、SCSKではどのように取り組んでいますか。

河辺 当社の社員の8割を占めるIT技術者全員について、経済産業省が策定したITスキル標準(ITSS)に基づくレベル1からレベル7の認定を行っています。レベル4以上の中級者には、全社の高度IT人材から選出された300人の審査員が

審査を行っていますが、その審査員から各自の強み、弱み、今後必要なスキルについてきめ細かいアドバイスをしています。それを受けて、本人が3~5年後、10年後のキャリア設計を考える仕組みへつなげています。

佐藤氏 重要なのは、将来の市場環境などに関する予測が難しい時代になり、企業から求められる能力も変わっていくということを、社員自身がしっかり認識することです。これをやっていれば安心、というものはなく、変化に対応できる柔軟性、高い学習能力、幅広い能力を持つことが求められます。そのためには、社員が学び続けることが重要です。会社が仕事以外に使える時間を提供するとともに、勉強する社員を評価してあげることが大切です。そして、5年後、10年後のために役立つ勉強があるのだということを社員に理解してもらう取り組みが必要ではないかと思います。

河辺 確かに、将来に備えて学び続けることは非常に大切です。当社では働き方改革で生まれた時間を、自身の成長のためにも活用してもらいたいと考えています。2015年度から、キャリアを考える機会と具体的な方法を提供するキャリア研修の対象を広げ、内容も強化しているところです。また、これまでの研修や資格取得だけでなく、社外の技術交流やボランティア活動も含めた、広い意味での自己成長の機会を促す仕組みの導入を検討しています。こうした施策に、今後重点的に取り組んでいきます。

<女性の活躍推進>

女性の活躍を推進する基盤の整備により、女性自身の意識・意欲も向上

武石氏 日本全体を見渡しても、女性の活躍は非常に停滞していると言わざるを得ません。SCSKでは、この課題にどのように取り組んでいますか。

河辺 当社では、女性管理職の人数が2015年に50名を超えた。育児と仕事を両立させて活躍する女性も着実に増えています。これまで試行錯誤を重ねてきましたが、働き方改革の取り組みにより残業時間も減少して、女性が活躍しやすい職場環境が整えられてきたことの成果だと思います。また、女性自身の意識・意欲がとても高まってきていることを感じています。これは、女性向けのキャリア研修やロールモデルとなる先輩社員との交流などの取り組みにより、多様な活躍の姿に触れることで、出産しても安心してチャレンジできる、という理解が広がっているためだと思います。

佐藤氏 多くの企業では、育児時短などの制度を導入し、制度を使えば仕事と子育てが両立でき働き続けられるものの、フルタイム勤務には残業が多くて戻れない、ということが起きています。SCSKでは全社をあげて働き方改革に取り組んでいますので、復職後に早くフルタイム勤務に戻れるのではないかでしょうか。また、女性が働き続けられる職場が特定の部署に偏

佐藤 博樹 氏

中央大学大学院戦略経営研究科(ビジネススクール)教授
人事労務管理の専門家であり、日本におけるワーク・ライフ・バランス推進の第一人者。民間企業との共同研究として「ワーク・ライフ・バランス&多様性推進・研究プロジェクト」を2008年10月から開始し、ワーク・ライフ・バランスやダイバーシティ・マネジメントと企業経営の関係に関して理論的、実証的、政策的な研究を行う。



らないことも必要です。

河辺 そうですね。育児休業から復職し、早いタイミングでフルタイム勤務に戻る社員も徐々に増えてきています。今後、それぞれの専門性をさらに高め、一層活躍してもらいたいと考えています。そのための研修なども充実させていきますので、今後の成長がとても楽しみです。



<健康経営>

社員一人ひとりの健康を大切に考えた働き方を徹底

河辺 当社では以前から社員の健康増進には積極的に取り組んできましたが、2015年度から新たに「健康わくわくマイレージ」制度を導入しました。これは健康への意識の向上と健康的な生活習慣を促す施策で、健康に良い行動の実践状況や健康診断結果とその改善に応じて特別ボーナスを支給するものです。

佐藤氏 さらに、健康をより広義に捉え、仕事以外の生活も含めて人生全体がいきいきしているかということも見据えて取り組んでいくとよいのではないでしょうか。

武石氏 社員意識調査で、「仕事とプライベートの調和を実現できていますか」という問い合わせへの回答が、「そう思う」「ややそう思う」の二つで80%(P.49参照)というのは平均的な日本企業と比較しても驚異的な数字だと思います。

河辺 これは、「スマチャレ」の実施前と後とで確実に変わっていきます。取り組みの成果として嬉しく感じています。

<SCSKへの期待>

佐藤氏 働き方改革を進められたことにより、次の展開への条件が整いましたので、女性の活躍、ダイバーシティ経営、そして社員の生活改革を継続的に進めていただき、社員全員が仕事も生活も楽しんで、いきいきと充実した人生を送る方向を目指していただければと思います。

武石氏 まずはこの2~3年、SCSKの改革が相当なスピード感で大きく進んだことを非常に評価しています。IT業界といふのはまだまだ残業も多い厳しい業界と見られていると思います。SCSKの取り組みがなぜこれほどうまくいったのかを共有し、IT業界全体の改善につなげていただければ、非常に社会的に意義のある取り組みになると期待しています。

河辺 働き方改革をしっかりと定着させ、働きやすい、やりがいのある会社とするためには、まだまだ取り組まなければならぬことがありますたくさんあると考えています。本日いただいた多くのアドバイスや示唆を活かして、より良い会社にするようさらに努力を続けてまいります。

武石 恵美子 氏

法政大学キャリアデザイン学部 教授
人的資源管理論、女性労働論の専門家。労働省(現・厚生労働省)で男女雇用機会均等法の施行などに携わった後、民間のシンクタンクなどを経て法政大学キャリアデザイン学部へ。現場の視点を大事にしながら、企業の人事管理と女性のキャリア形成、ワーク・ライフ・バランスと働き方改革などに関する実証研究を行う。



公正な事業慣行

SCSKは、コンプライアンスを遵守し、公正な事業活動の遂行に努め、取引先との信頼関係に基づくパートナーシップのもと情報セキュリティを維持・向上し、高い倫理観を持って事業活動を行います。

コンプライアンス

◆ 基本的な考え方

SCSKにおけるコンプライアンスとは、「法と規則を守り、社会的規範の上に立った高い倫理観を持って行動する」ことを指し、経営理念・行動指針のもと、社会人・企業人として誠実かつ適切に行動することを最も重要な社員の行動原則としています。社員一人ひとりが自らの行動を律し、組織としての社会的責任を果たすことを目指しています。

◆ 体制・仕組み

コンプライアンスの基本的な考え方に基づき、「コンプライアンス規程」および「コンプライアンスマニュアル」を制定し、コンプライアンスに取り組むための組織体制を整備しています。コンプライアンスを確実に実践するために「コンプライアンス委員会」を設け、コンプライアンスに関する全社の方針の決定・改定、コンプライアンス体制の維持・管理、関係部署との調整、実施状況の確認、情報の共有などを行っています。

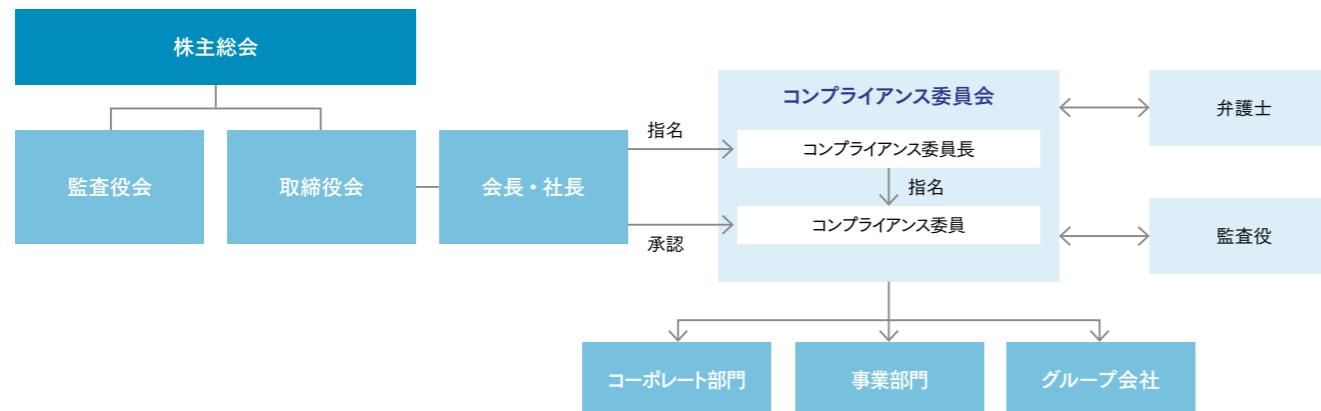
◆ 教育・研修

コンプライアンスを実践するのは、社員一人ひとりであるとの考え方のもと、どのような状況下においてもコンプライアンスに反しない正しい判断・行動ができるよう各種コンプライアンス研修を実施しています。また、特に重要な主要関連法規について詳しい解説を加えた「コンプライアンスマニュアル」の作成や、社内WEBサイトの整備など、コンプライアンス意識の醸成に努めています。

2014年度実施のコンプライアンスマニュアルと誓約書講座
(e-Learning)

受講率 100 % (対象: 全社員)

コンプライアンス推進の仕組み



◆ 内部通報制度

コンプライアンス違反の早期解決と未然防止のため、「内部通報制度」を設け、問題に気付いたSCSKグループやパートナー企業の社員が、コンプライアンス委員会や指定弁護士などに直接連絡できる制度を設定しています。通報者とその他関係者のプライバシーや情報内容の秘密は厳守され、通報によって不利益な取り扱いを受けないことが保障されています。受け付けた内容は適切に処理され、通報者にもフィードバックされます。

情報セキュリティ

◆ 基本方針

さまざまな脅威から情報資産を守り、社会的使命を果たすため、「情報セキュリティマネジメントシステム」を構築・運用しています。情報資産を取り巻くリスクを継続的に評価し、リスク対策の有効性を確保しています。また、情報資産の重要度に応じた情報セキュリティ対策を実施し、情報セキュリティに関する問題発生の防止に努めています。SCSKは情報セキュリティマネジメントシステムの認証規格であるISO27001:2013を取得しています。

◆ 管理体制

SCSKで取り扱う全ての情報資産の適切な保護と管理のため、情報セキュリティ体制を構築し、情報セキュリティの維持・向上を推進しています。また委託先に対しても、商取引規程第22条に基づく「情報セキュリティガイドライン」を定め、遵守徹底を求めています。

◆ 教育・研修

SCSKの全社員およびSCSKの業務に従事する関係者が、基本方針を含む「情報セキュリティマネジメントシステム」を理解・共有すべく、「情報セキュリティ／個人情報保護講座」の実施などの教育を徹底しています。また、委託先であるパートナー企業に対しては「情報セキュリティガイドライン」遵守のための管理責任者を置き、定期的な教育を行うことを求めています。

2014年度実施の情報セキュリティ／個人情報保護講座
(e-Learning)

受講率 100 % (対象: 全社員)

パートナー企業との連携

◆ 基本的な考え方

SCSKは、事業を行なう上で、さまざまなパートナー企業へ業務委託を行っています。お客様の重要な資産である情報を扱う事業者として、パートナー企業における情報セキュリティ対策や、コンプライアンス、労務管理などが重要と考えています。パートナー企業との契約に際しては、これらを加味した「法人誓約書」などを提出いただき、パートナー企業と連携しながら、CSRのレベルアップを図っています。

取引先との連携したCSRレベルアップ・プロセス

契約

法令遵守、反社会的勢力との関係がないこと、情報セキュリティガイドラインの遵守などについて、誓約していただくことを前提にしています。

評価

年1回、取引先にセキュリティガイドラインの遵守状況などを確認して、結果を報告していただきます。必要に応じて、立入調査を行います。

改善

確認した結果、遵守状況に不適合が認められる場合は、その理由と内容を報告し、改善対策の策定または代替案の提示を依頼します。

◆ パートナー企業向け説明会

SCSKでは、情報セキュリティとコンプライアンスの向上は、自社のみならず、ご協力いただいている全てのパートナー企業と共に取り組むべき課題であると認識しています。パートナー企業向けに「業務委託に関するコンプライアンス強化説明会」を開催し、必須で参加いただいている。説明会では、SCSKにおける情報セキュリティ、コンプライアンスに関する考

え方やルールを説明して理解を深めていただいている。また、SCSKの働き方改革の取り組みについて紹介し、業務効率化や健康のための残業時間削減などへ共に取り組んでいただくなれば、賛同いただいたパートナー企業には、より詳しい内容をご説明するなど、ITサービス業界全体の働き方改善に協力いただいている。

◆ オンサイトレビュー

SCSKのパートナー企業にSCSKの担当者が出向き、オンラインレビュー（実地確認）を実施しています。SCSKからの委託業務の実施状況や、パートナー企業内のルールや物理的セキュリティなどの状況がSCSKの情報セキュリティやコンプライアンスの基準に合致しているかについて確認しています。SCSKと取引のある全てのパートナー企業から、取引状況、委託業務の内容や規模、情報セキュリティ遵守状況の確認結果などを勘査して対象企業を選出し、順次実施しています。

◆ Coreパートナー制度

Coreパートナー制度とは、各事業部門の推薦をもとに委員会で承認されたパートナー企業を、高い品質を実現できるSCSKの中核的なパートナー企業（Coreパートナー）と位置付けた施策です。

2014年度にはCoreパートナー制度のさらなる浸透と活性化を図ることを目的とし、「Coreパートナーキックオフミーティング」を開催しました。SCSKおよび各事業部門から経営レベルでのメッセージをCoreパートナー各社の経営トップの皆様にお伝えし、目覚ましくご活躍いただいたCoreパートナー企業2社を表彰しました。

今後もCoreパートナー各社と事業部門との関係強化に努め、パートナー企業と共に品質の向上に取り組んでいきます。

パートナー企業からのコメント

株式会社東邦システムサイエンスは、金融業界で培った開発力と運用ノウハウを基盤に、SCSKのCoreパートナーとして、開発・保守・運用と幅広い業務を担当しております。

SCSKは、社員の働き方改革や健康経営に積極的に取り組むことで、IT技術者の働き方を変え、IT業界のステータス向上に大きく貢献されていると感じています。東邦システムサイエンスもSCSKの取り組みに大いに賛同しています。中期経営計画に従業員満足度向上と生産性向上を掲げており、今後もSCSKと共に働き方改革に取り組み、IT業界全体の働き方改革に寄与してまいりたいと考えております。



株式会社東邦システムサイエンス
代表取締役社長兼COO
村上 宣夫 様

消費者課題

SCSKでは、提供するIT製品・ITサービスを安心かつ安定的に利用していただくために、品質管理や個人情報管理の仕組みを整備しています。

品質管理への取り組み

◆ 基本的な考え方

技術革新と社会変革が急速に進む中、SCSKの“品質”向上への取り組みは、単なる品質保証・品質管理の仕組みから、システムのライフサイクル全体を見据えた、付加価値の高い製品・サービスをお客様に提供するための仕組みへと進化しています。同時に、高品質を支える人材を育成するため、独自の教育カリキュラムを整備しています。

◆ 標準化と品質保証

SCSKの現場の英知を結集した、品質重視の実用的な開発標準SE¹を適用することにより、高品質な製品・サービスの提供を実現しています。また、国際標準(ISO9001¹、ISO20000²など)にも積極的に取り組み、グローバル化の流れにも適切に対応しています。

*1. ISO9001:品質マネジメントシステムの国際規格。
*2. ISO20000:ITサービスマネジメントシステムの国際規格。

◆ 監理活動

SCSKでは、お客様への提案が実現可能な内容であり、製品・サービスに見合った適正な価格であることを提案前に審査しています。その後は継続的にPMO³および品質管理部門による第三者の視点で開発・運用の状態をチェックし、問題・リスクの早期発見、拡大防止に努めています。

*3. PMO (Project Management Office): プロジェクトマネジメントを統括・管理・サポートする専門部署。

確かな技術の提供

情報通信技術(ICT)の急激な変化に迅速に対応し、お客様に適切なサービス提供を行うことは、IT企業にとって大きな責務の一つです。普及著しいスマートフォンやタブレット端末をはじめとするモバイル機器、クラウドサービスやビッグデータといった先進・先端技術、さらにはシステム構築において欠かせなくなりつつあるOSS(オープンソースソフトウェア)など、ICTはお客様の企業活動や一般消費者の生活と切り離せないものになっています。これらの技術をお客様に安心、安全に利用いただくためには、日々の新技術に対する調査・検証や、実用化のための技術開発が欠かせません。

SCSKでは、専門の部署を社内に設置し、研究開発活動や技術検証・社内への啓発活動に取り組んでいます。

お客様からのコメント

ヤンマー株式会社では、お客様に満足度の高い、安全で高品質な商品を提供することを日々追求しています。SCSKには、お客様・特約店様からの品質情報をテキストマイニングツールMassetにより分析することで、品質上の問題点を早期に発見できるシステムを構築いただきました。抽出された問題の内容を分析し、担当部署に情報をフィードバックすることで、商品の品質改善に寄与しています。SCSKには、今後もお客様と現場の双方に役立つシステム提案とサービスを期待しています。

お客様への対応

◆ ヘルプデスクサービス

SCSKは、お客様の事業活動を介して、一般消費者の方々とつながっています。お客様へのヘルプデスクサービスを通じて、製品・サービスの知識普及に貢献しています。

◆ 製品のアフターケアサービス

SCSKは、海外の優れたITプロダクトをお客様に提供しています。製品の品質には万全を期しているものの、万が一不良品などが発生した場合でも、個々の製品の保証内容に応じて、アフターサポートなどの適切な対応を行い、製品に満足していただけるよう努めています。

◆ 顧客満足度調査

SCSKは、提供するITサービスがお客様に受け入れられているか状況を確認するために、顧客満足度調査を実施しています。高評価をいただいた事例を社内で共有し、さらなるお客様の満足度向上を図る一方で、苦情や改善点については、真摯に対応し、原因究明ならびに防止に向けての水平展開に努めています。

個人情報保護

◆ 個人情報保護方針

SCSKは、個人情報保護の重要性を強く認識し、個人情報の取り扱いに関する法令、行政機関が定める指針、そのほかの規範を遵守するとともに、個人情報保護方針を定め、社員はもちろん、業務に従事する全ての関係者に周知徹底を図っています。

◆ マネジメントシステムの構築

SCSKは、JIS Q 15001に準拠した個人情報保護マネジメントシステム⁴を構築し、実施・維持し、継続的に改善しています。また、SCSKは情報セキュリティマネジメントシステムであるISO27001:2013の認証を取得しており、個人情報も、情報セキュリティポリシーのもと、厳しく管理しています。

*4. 個人情報保護マネジメントシステム：個人情報を保護するための方針、体制、計画、実施、運用の確認および見直しを含むマネジメントシステム。



環境

SCSKは、事業活動における環境負荷を低減し、地球環境保全を図るために、環境マネジメントシステムを構築し、目的・目標・指標を定め、環境保全活動を推進しています。

環境方針

SCSKは、住友商事株式会社および住友商事グループ会社と同一の環境方針・システムのもと、環境活動を推進しています。

住友商事グループ環境方針

I 基本理念

住友商事グループは、グローバル企業として、環境問題が地球的規模の広がりを持つとともに、次世代以降にも及ぶ長期的な問題であることを認識し、健全な事業活動を通じて、社会・経済の発展と地球環境との調和を目指す「持続可能な発展」の実現に向け努力する。

II 基本方針

住友商事グループは、国内外におけるさまざまな事業活動を行うにあたり、以下の方針に従い、グループ会社が協力して、この環境の基本理念の実現に努める。

1. 環境に対する基本姿勢

良き企業市民として、当社の行動指針に沿い、地球環境の保全に十分配慮する。

2. 環境関連法規の遵守

国内外の環境関連法規を遵守する。またグループ各社は同意した協定等を遵守する。

3. 自然環境への配慮

自然生態系等の環境保全ならびに生物多様性の維持・保全に十分配慮する。

4. 資源・エネルギーの有効活用

資源、エネルギーの有限性を深く認識し、その有効利用に努める。

5. 循環型社会構築への寄与

廃棄物の発生抑制・再利用・リサイクルに取り組み、循環型社会の構築に向け努力する。

6. 環境保全型事業の推進

総合力を生かし、環境保全型事業を推進し、社会の環境負荷の低減に貢献する。

7. 環境管理の確立

環境マネジメントシステムを活用して、環境目的・目標を設定、定期的な見直しを行い、その継続的改善を図りつつ、環境汚染の予防に努める。

8. 環境方針の周知と開示

この環境方針は、住友商事グループで働くすべての人に周知するとともに広く開示する。



環境目的・目標・指標

SCSKは、環境目的・目標・指標を定め、環境保全活動を推進しています。具体的な目的・目標・指標は次のとおりです。

目的	目標	指標
環境ビジネスの拡大	事業を通じた顧客の環境保全活動の推進 事業活動での使用エネルギーの削減推進	環境配慮型商品の契約件数 データセンター PUE 値など
オフィス環境の保全	資源・エネルギーの有効利用と削減	電力：消費量 事務用紙：購入数量 廃棄物：排出量
環境関連法規制の遵守徹底	法規制の適用部分の確認と遵守	該当条項の改定などの確認と遵守評価の実施(年1回以上)
環境保全意識の向上	環境学習の実施	環境ISO14001実践講座など

◆ データセンターにおける取り組み

SCSKは、社会的要請の高まるデータセンターの環境対策として、高効率設備の導入や省エネルギー運用の推進によってCO₂削減を進めています。各センターでは、米国のデータセンターの省電力化を推進する業界団体The Green Grid(グリーン・グリッド)が発表した指標である、PUE(設備全体の消費電力/IT機器の消費電力)を指標として管理しています。

環境負荷低減に貢献するデータセンター誕生

netXDC千葉第2センターは、最新鋭の環境設備を導入し、積極的にグリーンITに取り組んでいます。外気の取り入れと排熱を明確に分離し、冷たい外気を直接利用する外気冷房を採用しています。また、外気運転・混合運転・循環運転を最適コントロールすることで、米国暖房冷凍空調学会のデータセンター推奨温湿度条件を満たしています。

さらに、自然エネルギーの積極活用と、最新の高効率設備の採用により、データセンターのエネルギー効率を示す指標PUEは1.3に達する予定です。

今後はISO14001、50001に則った環境マネジメントシステムを整備し、環境負荷低減を進めています。



コミュニティへの参画およびコミュニティの発展



SCSKは人間性の尊重と社会における人材の育成を企業の社会的責任ととらえ、社会貢献活動「CAMP」にグループをあげて取り組んでいます。

CAMPは、ワークショップを通して、こどもたちの「共に創る力」を育む活動です。こどもたちはワークショップでの創作体験や共同作業、作品の発表を通じて、楽しみながら自分に合った表現方法を見つけ、コミュニケーションの輪を広げていきます。またワークショップを支えるスタッフ(ファシリテーター)には、多くの社員がボランティアとして参加しています。

開催実績（2001年4月～2015年3月）

CAMPワークショップ開催回数	710回
CAMPワークショップ参加者数（延べ）	13,789名
社員ファシリテーター参加数	765名

次世代育成を通じた復興支援への取り組み

CAMPは東日本大震災からの復興支援に継続的に取り組んでいます。2014年度は、宮城県南三陸町立戸倉小学校をはじめ、宮城県内、福島県内でワークショップを開催し、計211名のこどもたちが参加しました。



南三陸町立戸倉小学校（2015年2月）

コラボレーション

◆ 東京大学とのワークショップ共同開発

東京大学大学院情報学環 山内祐平研究室、システムアーティストの安斎利洋氏と共同でCAMPナリグラムワークショップを開発しました。会場内外で見つけた音を採取し、このワークショップのために安斎氏が開発したソフトを使って、音を切ったりつなげたり繰り返したりを自由に組み合わせて、新たな音楽をつくります。

◆ 多言語多文化のこどもたちとワークショップ

特定非営利活動法人パンゲア主催のイベント「KISSY (Kyoto Intercultural Summer School for Youths)」の中でCAMPクリケットワークショップを開催しました。KISSYは、多言語多文化のこどもたちが、ITを活用したコミュニケーションツールを利用しながら、一つのタスクに取り組み、国や文化や言語の違いを超えて交流するという、これまでにない取り組みです。4カ国から23名の参加者が集まり、6日間と一緒に過ごしました。



KISSY（2014年8月）

コラボレーション先からのコメント（復興支援の取り組み）

東日本大震災の教訓・命の大切さを、全国そして未来へ伝えていくために「仙台発そなえゲーム」を開発しました。「東日本大震災の教訓を未来へ伝えたい」私たちと、「市民との協働を模索していた」仙台市市民局、「自助・共助による防災の普及を目指す」消防局。みんなの願いが一つになり、仙台市市民協働事業提案制度にも採択されて、市役所と市民の協働により「仙台発そなえゲーム」は誕生しました。現在はその全国普及とファシリテーター養成に取り組んでいます。

「仙台発そなえゲーム」は、参加者一人ひとりが仮想のある町に住む架空の住民になりきって「災害に

備えるために、自分や地域に何が必要か、何ができるか」について考えながら実践的な防災・減災を学ぶ体験型のボードゲームです。開発にあたっては、私が館長を務める児童館で大震災後にワークショップを開催してくれていたCAMPからいつもアドバイスをいただきました。CAMPのワークショップは考えることの楽しさと試行錯誤の困難さがつくり出す創造力の“花”がこどもたちの心を輝かせることを教えてくれました。

「仙台発そなえゲーム」を体験したこどもたちが、CAMPのように、未来に“花”を咲かせてほしいと願っています。



市民協働による
地域防災推進実行委員会
代表

小岩 孝子 様



Earth Oneは、社員有志による社会貢献活動クラブです。チャリティイベント開催やボランティア活動、NPOなどへの寄付活動を行っています。

第4回エールラン

2014年11月、公益財団法人スペシャルオリンピックス日本（SON）主催、エールラン実行委員会共催によるチャリティランニングイベント「第4回 エールラン in TAMAGAWA supported by VISA、AIG」を開催しました。SONは、知的障がいのある人たちに年間を通じてさまざまなスポーツトレーニングとその成果の発表の場である競技会を提供している「スペシャルオリンピックス」の国内本部組織です。

Earth Oneは、実行委員会として本イベントを共催しているほか、地区組織の活動も支援しています。

SON第4回エールランは東京と神奈川の都県境を流れる多摩川河川敷で開催し、秋空のもと、チャリティランナー1,212名とボランティア118名が参加しました。

特別協賛：VISA、AIG
協賛：アディダス ジャパン（株）、日本コカ・コーラ（株）、日本水産（株）



第6回スペシャルオリンピックス日本 夏季ナショナルゲーム・福岡

2014年11月、「第6回スペシャルオリンピックス日本 夏季ナショナルゲーム・福岡」が開催されました。この大会は4年に1度開催され、翌年の世界大会の日本選手団選考会を兼ねた大きな大会です。Earth Oneは、ボウリング競技場の運営を担当しました。

協力先からのコメント（Earth Oneへの期待）

「どんなに医学が進歩しても、人間が生まれ続ける限り人口の2%前後、知的障がいの子が生まれてくる。それは、人間にあって一番大切な優しさ、思いやりを周囲の人たちに教えるために、神様が与えてくださった贈り物である」という牧師さんの言葉を聞いて、私は、障がい者をただ養護するのではなく、彼らが本来持っている能力や可能性を支援して、自立、そして共に幸せを分かちあえる社会の実現に向けてベストを尽くそう、と心に誓いました。2014年で、私がスペシャルオリンピックス（SO）と出会い活動を始めて22年、スペシャルオリンピックス日本（SON）

が正式に設立されて20年になりました。SCSKには、継続的なご協賛、社員の皆様の、夏季ナショナルゲーム・福岡ボランティア、エールランへのご協力など、さまざまなかたちでご支援をいただき心より感謝しております。まだまだ認知度の低いこの活動を広め普及していくために、ぜひ今後ともより多くの社員の皆様に活動に参加し、知的障がいのあるアスリートと出会い、交流していただきたいと願っています。



公益財団法人スペシャル
オリンピックス日本 名誉会長
細川 佳代子 様

特集：SCSK ちょっとサポート

東北から「未来を創る」ソーシャルイノベーションの側面サポート

「夢ある未来を、共に創る」という経営理念のもと、SCSKは社会課題の解決につながる活動を推進してきました。東日本大震災からの復興は、企業・団体の壁を超えた日本の社会課題であると認識し、被災地域の状況とニーズに合わせて、さまざまな活動に取り組んでいます。

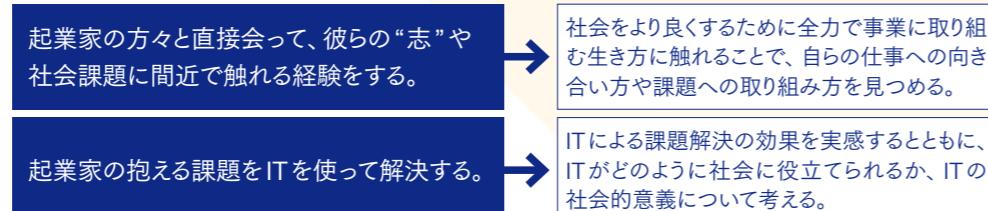
「SCSK ちょっとサポート（ちょこサポ）」とは

一般社団法人 MAKOTO が支援する東北被災地の起業家・経営者のIT課題を解決する社員参画型のITプロボノ活動（職務上のスキルや専門的知識・経験を活かしたボランティア活動）です。

東北の起業家・経営者の方々は、社会課題解決のために全力で走るが故に、業務の効率化を検討する時間を割けない状況になります。そこでSCSKの社員が現地に赴き、ヒアリングを通して課題抽出を行い、解決につながるサポートを実施しています。

SCSK ちょっとサポートは、東北の起業家の側面サポートという社会的意義のみならず、SCSK 社員の成長の場としても効果を発揮しています。

社員の成長の場としての効果



SCSK

MAKOTO

当社は、東北地方の「志」を持った起業家・経営者をさまざまな形でサポートする起業家支援団体です。(1)起業家に対する経営指導・資金調達サポートなどのハンズオン支援、(2)東北最大のコワーキングスペース「cocolin」の運営、(3)東北発のクラウドファンディングサイト「チャレンジスター」の運営などを行っており、東北の起業家をサポートしています。

震災後の東北地域では、生産人口の減少、高齢者率の増加など、日本全体の社会課題でもある事象が加速度的に進行しており、大企業のリソースやノウハウが起業家の推進力になると考えています。今後もSCSK の社員の皆様にサポートしていただきながら、こうした社会課題の解決に向けて志の起業家と共に取り組んでいきます。

一般社団法人 MAKOTO

所 在 地：宮城県仙台市
事 業 内 容：東北の起業家支援



一般社団法人 MAKOTO 理事
本多 智訓 様

東北の起業家・経営者支援

SCSK ちょっとサポート支援先ご紹介

一般社団法人りぶらす



「SCSK ちょっとサポート」では、宮城県石巻市でリハビリテーション特化型のデイサービスを開設している一般社団法人りぶらす（以下、「りぶらす」）の活動を2014年7月から2015年3月までサポートしました。「りぶらす」は、介護認定者数が増加の一途をたどる宮城県石巻市河北地域で唯一のリハビリ施設として、2012年1月に事業をスタートしました。リハビリによって要介護認定者の身体機能を回復させる「介護保険からの卒業」に向けた事業を積極的に展開しています。同地域では震災で仕事や自宅を失い、長引く避難生活により体

参加社員のコメント

今までなかなか行動に踏み切れずにいましたが、少しでも役に立てるのではないかと一念発起して参加しました。実際に現地に赴いて、事業に携わっている方々とお会いし、その業務を見て、被災地の過疎化や住民の高齢化などの困難な状況の中でも逆転の発想で事業を起こし、そこから世の中をより良いしていくという意志に共感しました。社会に貢献することが企業の使命であり存在意義であることは決して建前ではなく、本質なのではないかと感じました。機会があれば、また参加したいと考えています。



IT マネジメント事業部門
事業推進グループ
プロジェクト監理室
赤沼 大史

を動かす機会が減少することで、介護や支援を必要とする方が急増しています。こうした問題を未然に防ぐために、デイサービス事業だけでなく、フィットネス事業を展開しています。

「SCSK ちょっとサポート」では、施設利用者の訓練計画書や体力測定データなど手作業で行っていた事務作業の効率化を図るべく、Excelツール作成、ツール導入に伴う初期データ作成、PC操作説明会などを実施しました。手作業の工程が自動化されたことで、「りぶらす」のスタッフはこれまで以上に現場作業に注力できるようになりました。

りぶらす様のコメント

「SCSK ちょっとサポート」で開発していただいたシステムを大いに利用しております。システム化を行っていたことにより、介護保険の業務に必要な計画書や利用者向けのカルテが驚くほど早く作成できるようになりました。おかげさまで、利用者の方とのコミュニケーションや課題分析など、本来必要な業務に使える時間が格段に増えました。SCSKの皆さんにはシステムを設計するフェーズから関わっていただき、とても感謝しています。今後もぜひ継続的なご支援を賜りたく、よろしくお願い申し上げます。



一般社団法人りぶらす
代表理事
橋本 大吾 様

SCSK ちょっとサポート支援先

株式会社ソーシャルプロジェクト（愛さんさん宅食）

支 援 期 間：2014年6月～
所 在 地：宮城県塩釜市、宮城県石巻市
事 業 内 容：高齢者向けお弁当宅配

株式会社TESS

支 援 期 間：2015年2月～
所 在 地：宮城県仙台市（東北大大学工学部内）
事 業 内 容：足こぎ車いすの開発・製造・販売

株式会社夜明け市場

支 援 期 間：2015年2月～
所 在 地：福島県いわき市
事 業 内 容：復興飲食店街の運営・管理・コンサル・テナント開発

一般社団法人りぶらす

支 援 期 間：2014年7月～2015年3月
所 在 地：宮城県石巻市、宮城県登米市
事 業 内 容：高齢者問題を解決するリハビリ特化型デイサービス

会社データ

会社概要 (2015年3月31日現在)

設立	1969年10月25日
資本金	21,152百万円
従業員数	連結従業員数11,754名
本社所在地	〒135-8110 東京都江東区豊洲3-2-20豊洲フロント TEL : 03-5166-2500 URL : http://www.scsk.jp/

役員一覧 (2015年6月25日現在)

取締役会長*1	中井戸 信英	取締役	谷原 徹	常任監査役*3*4	高野 善晴
取締役社長*1	大澤 善雄	取締役	市野 隆裕	監査役*4	松田 康明
取締役	鎌田 裕彰	取締役	福永 哲弥	監査役(非常勤)*3	小川 英男
取締役	栗本 重夫	取締役	山崎 弘之	監査役(非常勤)*3	安浪 重樹
取締役	鈴木 正彦	取締役	遠藤 正利		
取締役*1	鈴木 久和	取締役	加藤 敏幸		
取締役	福島 紀美夫	取締役(非常勤)*2	内藤 達次郎		
取締役	古沼 政則	取締役(非常勤)*2	渕上 岩雄		
取締役*1	熊崎 龍安	取締役(非常勤)*2	安田 結子		

*1. 印は代表取締役であります。
 *2. 印は法令に定める社外取締役であります。
 *3. 印は法令に定める社外監査役であります。
 *4. 印は法令に定める常勤監査役であります。

投資家情報 (2015年3月31日現在)

株式・株主の状況

区分	普通株式
発行可能株式総数	200,000,000株
発行済株式総数	107,986,403株 (うち自己株式3,978,297株)
株主数	37,703名
上場証券取引所	東京証券取引所市場第一部

証券コード	9719
売買単位株式数	100株
株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社
会計監査人	有限責任 あずさ監査法人

株式の分布状況

所有株主数別分布状況

株主名	株主数	株主数比率
個人・その他	36,870名	97.82%
政府・地方公共団体	1名	0.00%
金融機関	51名	0.13%
その他国内法人	423名	1.12%
外国人	309名	0.81%
証券会社	48名	0.12%
自己株式	1名	0.00%
合計	37,703名	100.00%

所有株式数別分布状況

株主名	株式数	株式数比率
個人・その他	9,947,584株	9.21%
政府・地方公共団体	48株	0.00%
金融機関	16,277,954株	15.07%
その他国内法人	54,855,350株	50.82%
外国人	21,814,956株	20.20%
証券会社	1,112,214株	1.02%
自己株式	3,978,297株	3.68%
合計	107,986,403株	100.00%

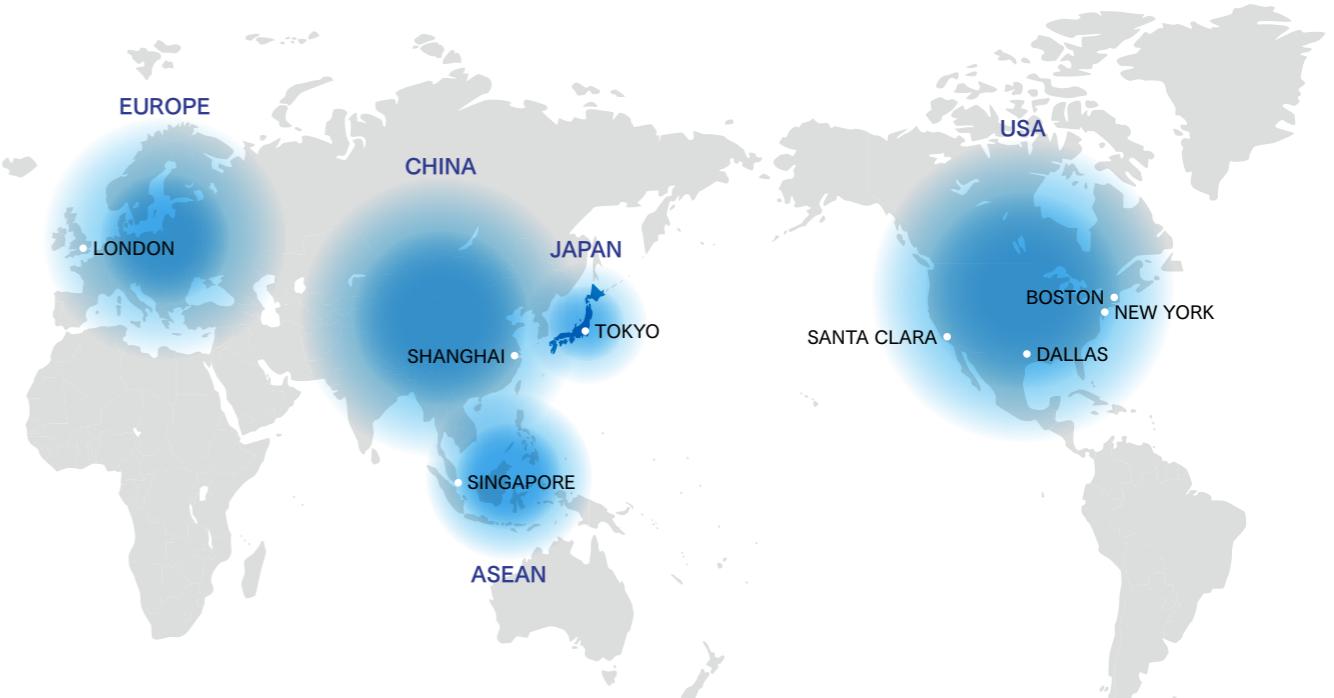
大株主の状況

株主名	株式数	持株比率
1 住友商事株式会社	52,697,159株	50.67%
2 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	6,057,300株	5.82%
3 SCSKグループ従業員持株会	2,724,171株	2.62%
4 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	2,624,700株	2.52%
5 JPMC OPPENHEIMER JASDEC LENDING ACCOUNT	1,301,608株	1.25%
6 BBH FOR BBHTSIA NOMURA FUNDS IRELAND PLC / JAPAN STRATEGIC VALUE FUND	1,149,800株	1.11%
7 株式会社アルゴグラフィックス	1,015,500株	0.98%
8 CHASE MANHATTAN BANK GTS CLIENTS ACCOUNT ESCROW	1,007,571株	0.97%
9 STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY	975,466株	0.94%
10 MORGAN STANLEY & CO. LLC	790,558株	0.76%

SCSKは、自己株式を3,978,297株保有しておりますが、上記大株主から除いております。
 また、持株比率は、発行済株式総数から自己株式を控除して計算しております。

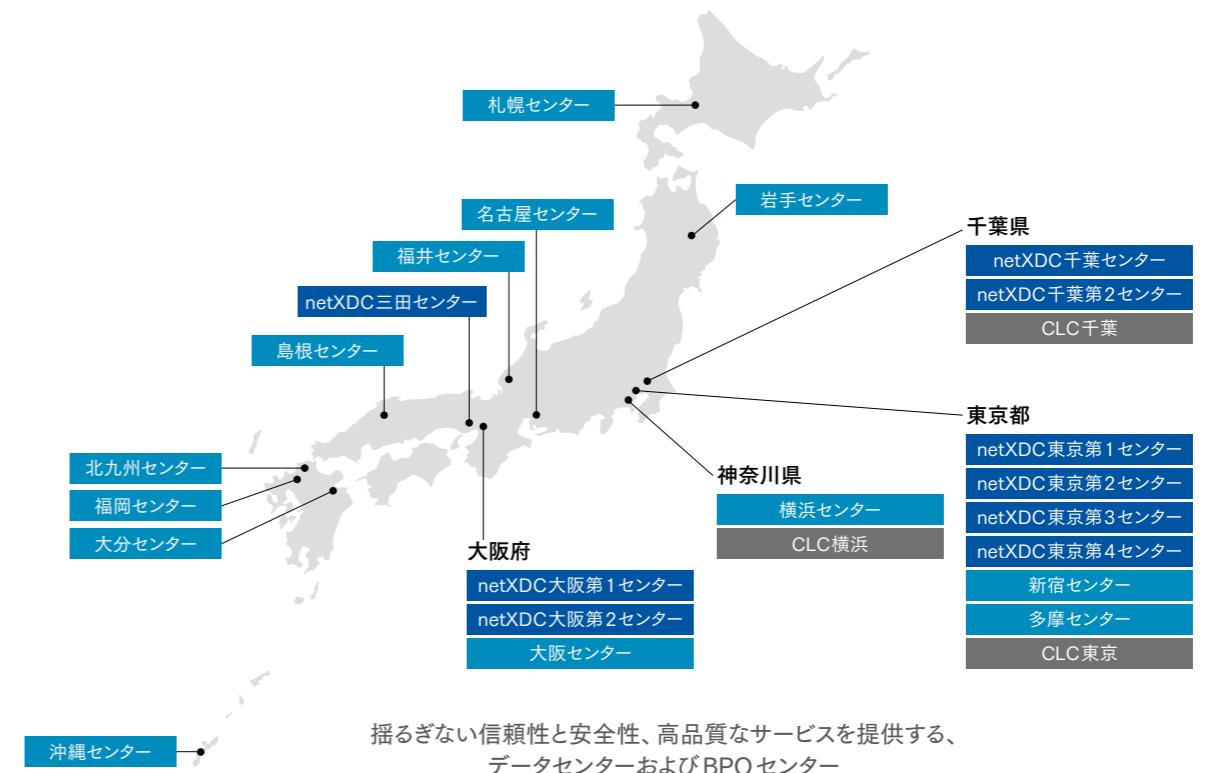
事業拠点 (2015年4月1日現在)

グローバル・ネットワーク



お客様の海外展開を強固にサポートする、グローバル・ネットワーク

データセンター・BPOセンター／カスタマーサービス＆ロジスティクスセンター



揺るぎない信頼性と安全性、高品質なサービスを提供する、データセンターおよびBPOセンター

- データセンター
- BPOセンター
- カスタマーサービス＆ロジスティクスセンター (CLC)