

SCSK
ANNUAL
REPORT
2014



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、
夢のある未来を拓きます。

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、当社は、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、私たち役職員の一人ひとりが、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。当社は、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。

- 3 Quality of Our Operation
- 5 Quality of Our Customer
- 7 Quality of Our Services

9 マネジメントメッセージ

9 ステークホルダーの皆様へ

10 2014年3月期業績のご報告

11 経営戦略

11 中期経営計画

16 人材力強化

12 クロスセルの推進

17 業務品質の向上

13 グローバル関連ビジネスの拡大

17 財務戦略、利益還元

14 クラウド関連ビジネスの拡充

18 SCSKの目指す将来像

15 組織融合・制度統合

19 セグメント概要

20 産業システム事業

ITバリューコーディネーターとして新しい価値を創出

24 ビジネスサービス事業

“IT企業ならではの”BPOサービス

21 金融システム事業

戦略的投資を支える信頼のITサービス

25 ITマネジメント事業

ITマネジメント事業を通じてお客様の価値を創造

22 グローバルシステム事業

ITサービスがグローバル展開をサポート

26 プラットフォームソリューション事業

ITインフラが広げる新しいビジネス

23 ソリューション事業

ITサービスを最適なカタチでお客様に提供

27 CSRへの取り組み

31 財務ハイライト

29 コーポレート・ガバナンス

33 主な沿革

30 役員一覧

34 投資家情報

30 コンプライアンスへの取り組み

免責事項 本冊子は、当社グループの業績およびグループ事業戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、当社および当社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が、これらの情報は、冊子作成時点の当社の判断に基づいて作成されております。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、当社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。

Quality of Our Operation

2015年3月期(中期経営計画目標年度)

目標営業利益

250~300億円

目標ROE

10%以上

目標売上高

3,000億円

目標営業利益率

8~10%

2014年3月期

営業利益

239億円

ROE

16.5%

売上高

2,882億円

営業利益率

8.3%

2013年3月期

営業利益

208億円

ROE

15.1%

売上高

2,786億円

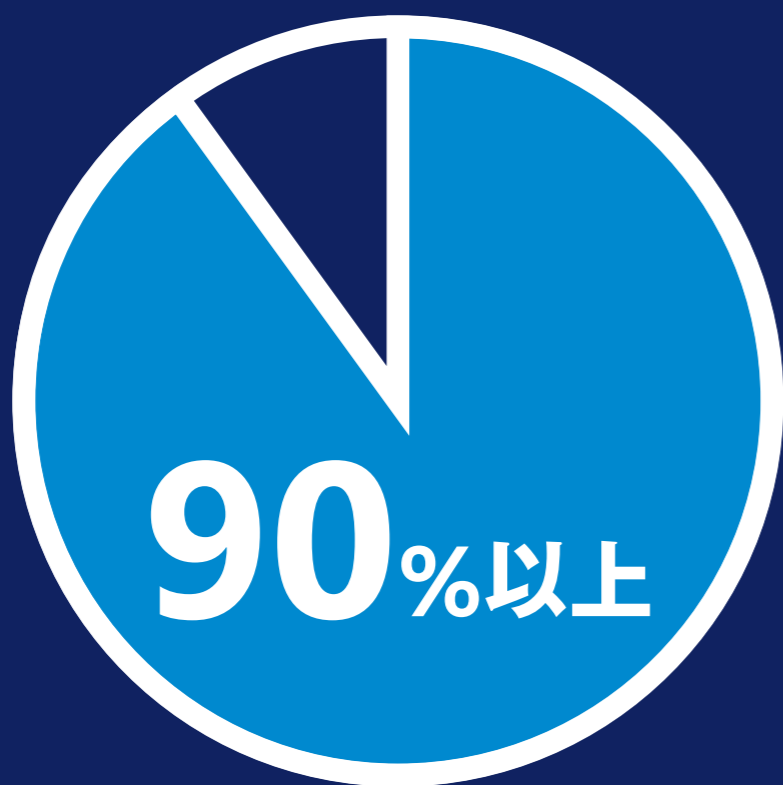
営業利益率

7.5%

中期経営計画の達成に向けた
着実な進捗

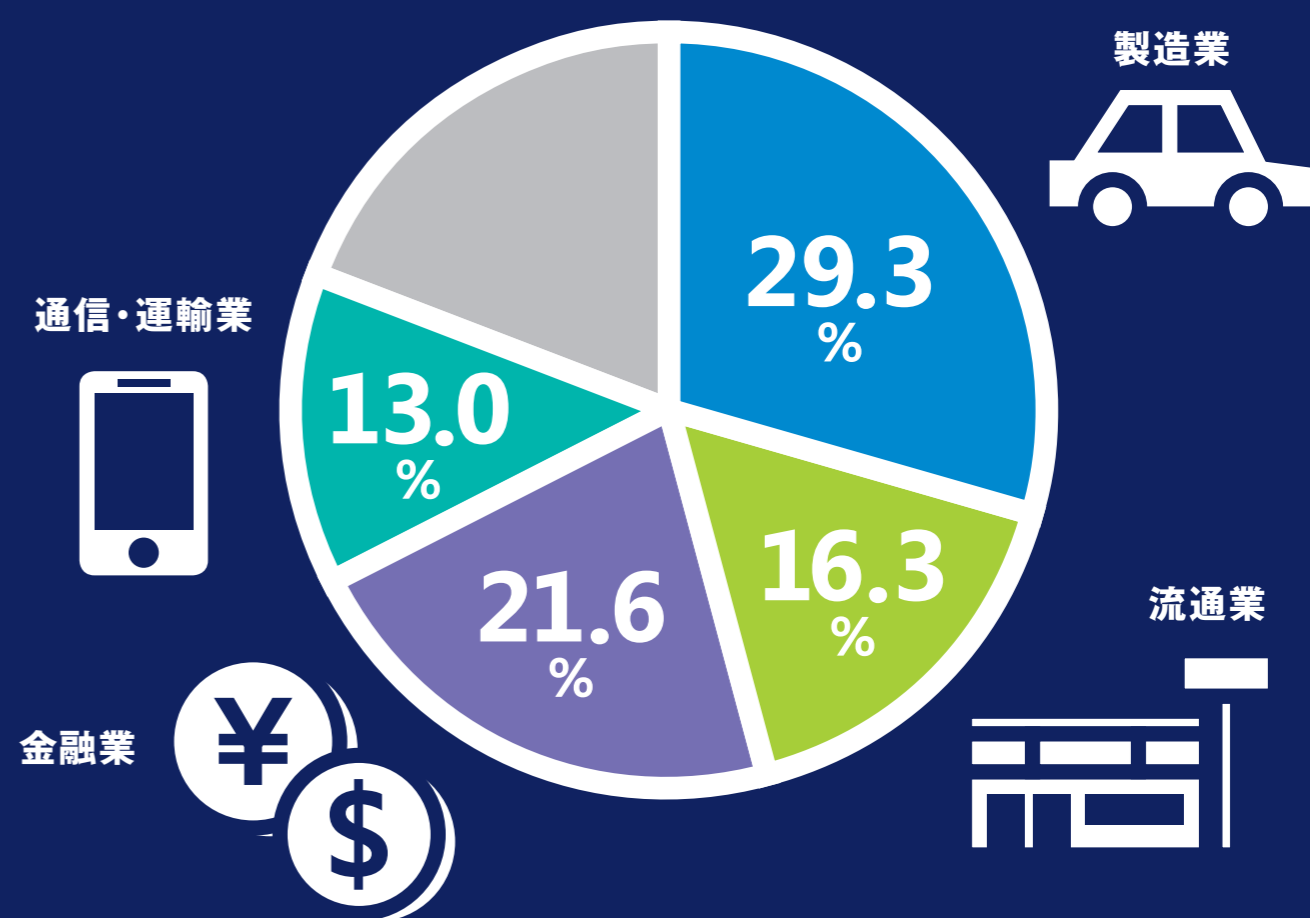
Quality of Our Customer

優良な顧客基盤



東京証券取引所第一部上場企業
時価総額上位100社のうち
取引社数割合

多くの専門分野



連結売上高の顧客業種別構成比
(2014年3月期)

取引社数

8,000社以上

Quality of Our Services

グローバルな事業展開と
豊富なサービスラインナップ



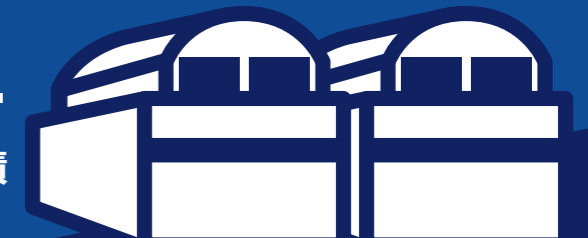
クラウド



ビッグデータ



データセンター
約6万平米の延床面積



総合
ITサービス
企業

マネジメントメッセージ

ステークホルダーの皆様へ



代表取締役社長 兼 COO
大澤 善雄



代表取締役会長 兼 CEO
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の合併により誕生した「グローバルITサービスカンパニー」です。2011年10月の合併以来、中期経営計画の軸として「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」を3つの基本戦略として掲げ、事業を推進してまいりました。また、両社の組織・機能の融合を進めることで、経営態勢の強化を着実に実現してまいりました。

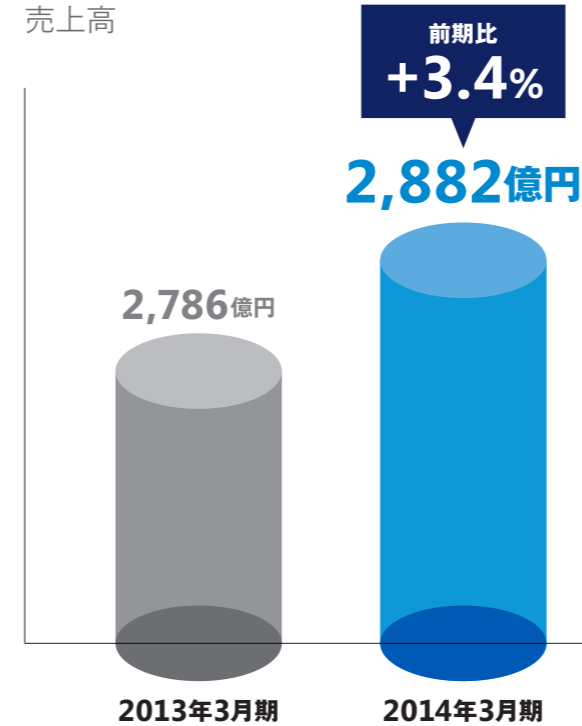
今後、企業としての融合を一層加速させるとともに、リソースの有効活用を進め、マーケットを大きくとらえてダイナミックに事業を展開してまいります。同時に、当社が活躍できるフィールドを見極め、全社で重点的に注力すべき事業へ経営資源を集中し、当社ならではのサービスをスピード感をもって創造・展開してまいります。

当社はこれからも、お客様の抱えるさまざまなビジネスの上の課題を、先進のITサービスと斬新なアイデアで解決するとともに、ITを通して新たな価値を生み出し、お客様の求める未来を「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。

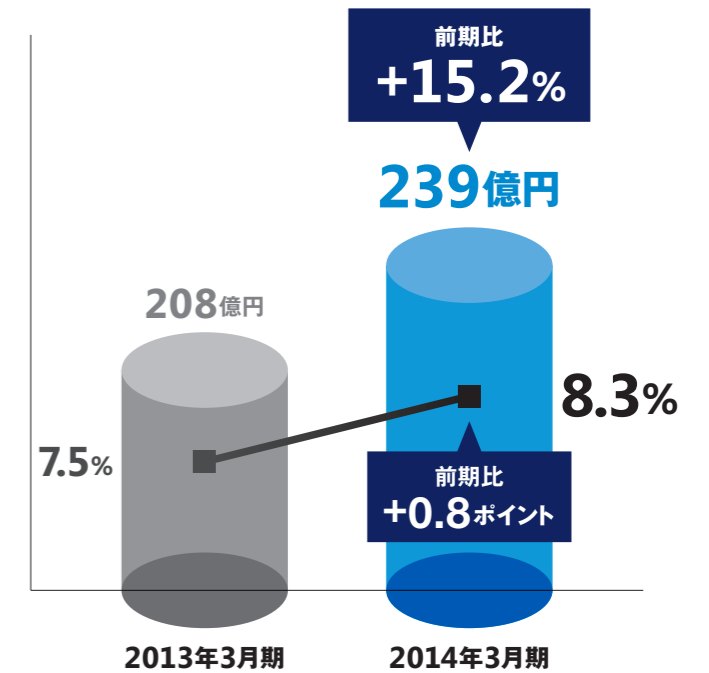
今後とも一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2014年3月期業績のご報告

売上高



営業利益 / 売上高営業利益率



2014年3月期における日本経済は、政府・中央銀行による財政・金融政策などの効果もあり、全般的に回復傾向がありました。株式市場が年度後半において好調に推移するとともに、企業収益も円高の修正などを契機に回復基調に転じ、設備投資も持ち直し傾向を見せておりました。また、雇用・所得環境の改善が進む中、個人消費および住宅需要は消費税増税前の駆け込み需要もあり堅調に推移いたしました。

このような経済情勢のもと、近年抑制・先送りが続いていた顧客企業のIT投資に回復傾向が見られ、システム開発案件を中心に投資需要は堅調に推移しました。併せて、ITインフラの再構築を検討する企業も多く、クラウド型のITインフラサービス需要が拡大するとともに、BCP(事業継続計画)・ディザスターリカバリー(災害復旧)対策も併せて検討した上でのデータセンターサービスの利用ニーズも拡大いたしました。

当社2014年3月期の売上高は、金融業などを中心にシステム開発事業が堅調に推移し、前期比3.4%増の2,882億円となりました。

営業利益は、増収に伴う増益に加え業務効率化に伴う収

益力の向上もあり、前期比15.2%増の239億円となりました。売上高営業利益率も、全社的に展開した業務効率化施策の効果などにより、0.8ポイント改善し、8.3%となりました。

当期純利益は、期初より想定の実業ポートフォリオ見直しならびに資産整理に係る一時的な費用計上などがあったものの、営業増益を反映し前期比9.9%増の183億円となりました。

2015年3月期は、2011年10月の合併時に策定した中期経営計画の最終年度にあたりますが、この中期経営計画で定めた各種事業戦略を確実に遂行すると同時に、業務全般のクオリティ向上に全社を挙げて注力し、中期的な企業成長に向けた事業基盤のさらなる強化を図っていく所存であります。

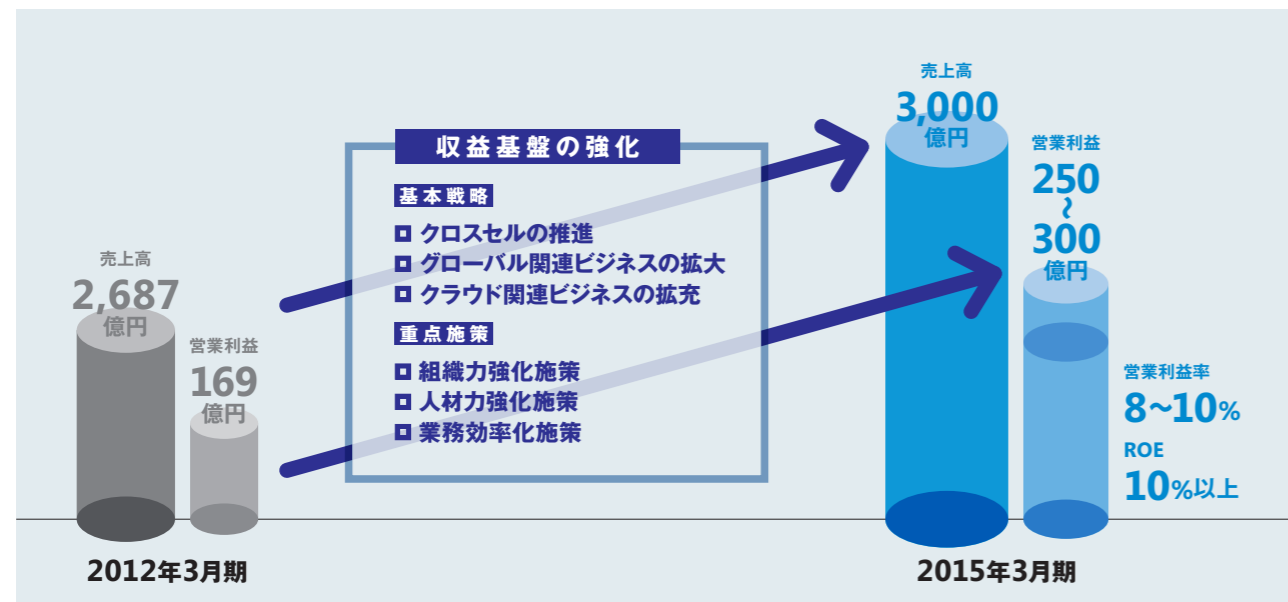
代表取締役会長 兼 CEO **中井戸 信英**

代表取締役社長 兼 COO **大澤 善雄**

中期経営計画

現在、国内のITマーケットは成熟期を迎えており、競争が一段と激しくなる一方、ITサービスはますます多様化、高度化しており、めまぐるしく変化するビジネスへの柔軟な対応力が求められます。そのような環境の中、当社は、2011年

10月1日付で住商情報システム株式会社(SCS)と株式会社CSK(CSK)が合併して誕生いたしました。この合併に際して、当社の経営方針として2015年3月期までの中期経営計画を公表しております。



※ 当社は、2011年10月1日付でCSKと合併しております。このページでの2012年3月期業績は、当社の2012年3月期業績に合併前のCSK上半期業績(2011年4月~9月)を単純合算したプロフォーマ数値を使用しており、決算短信および有価証券報告書などで開示している業績数値とは異なります。

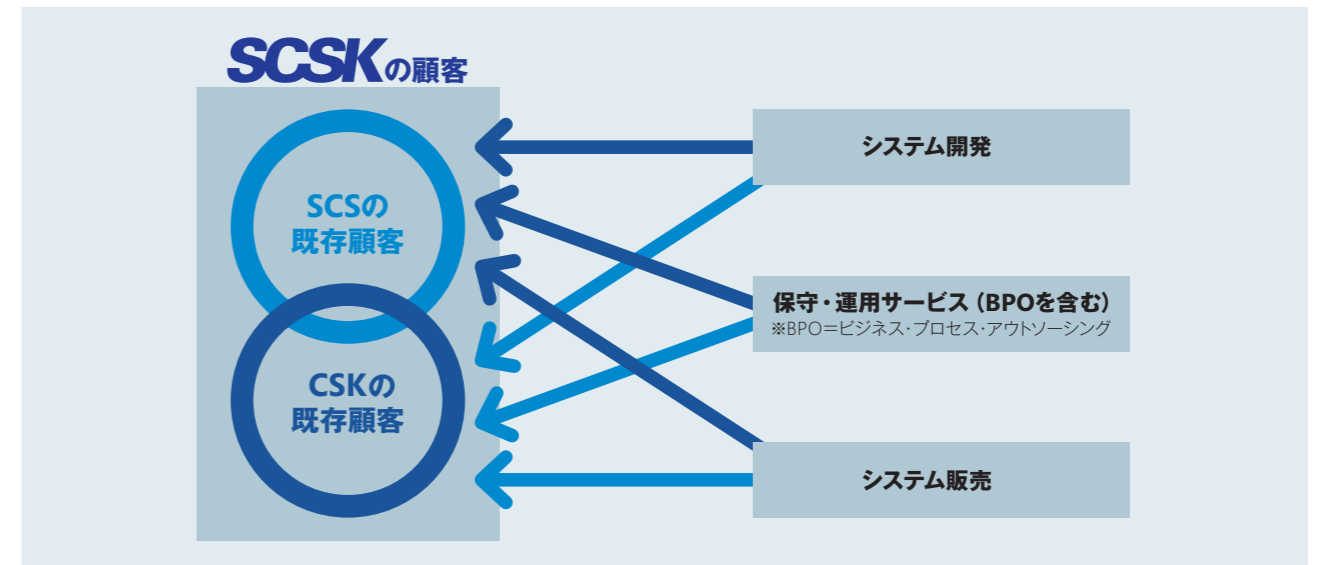
2014年3月期は、この中期経営計画の中間年度であり、合併以来推進してまいりました基本戦略である「クロスセルの推進」「グローバル関連ビジネスの拡大」「クラウド関連ビジネスの拡充」および業務の効率化・生産性向上への積極的な取り組みを継続し、おおむね計画どおりの進捗となりました。その結果、業績につきましても期初想定どおりの伸長となり、中期経営計画の目標達成に向けて順調な推移となっております。2015年3月期は、中期経営計画の最終年度であり、中期成長のための3つの基本戦略、ならびに収

益基盤の強化に向けての組織力の強化、人材力の強化、そして事業・業務の効率化に向けた各種施策を引き続き推進していくことで、すべての指標における目標達成を目指してまいります。また同時に、今後の当社の成長をけん引するような当社ならではの新しいサービスの創出にも取り組んでまいります。IT業界におけるリーディングポジションを確保し、真の一流企業を目指す当社として、中期経営計画の達成はもとより、そしてその後のさらなる成長・発展に向け努力していく所存であります。

クロスセルの推進

当社では、合併により、取引企業数が約8,000社に達し、顧客基盤が大幅に拡大しました。その顧客基盤に対し、全社横断的に当社の得意とするITサービスやITプロダクトを提供するクロスセルを推進し、合併による相乗効果を早期に発揮することに努めてまいりました。SCSとCSKがそれぞれ注力してきた産業分野は、流通業・製造業・金融業・通信運輸業などと共通しておりますが、両社の上位顧客のうち約

80%は重複がないことから、それぞれのお客様に対して、それぞれが強みとしてきたサービスを相互に提供するクロスセルが可能となっております。クロスセル戦略については、合併以来、当社の事業推進の基本として取り組んでまいりましたが、その過程で、事業基盤の強化のみならず、歴史や企業文化の異なる両社の真の融合を促す効果をももたらすこととなりました。



なお、2014年3月期以降、合併後の組織融合が進んだことにより、従来定義していたクロスセル業績を定量的に把握することは難しくなっておりますが、この2年半でクロスセルに対する役職員一人ひとりの意識への浸透が進むと同時に、事業部門横断的な複合案件の増加もあり、全社的には実績が積み上がってきております。新年度もクロスセルの拡充には全社的に注力してまいりますが、クロスセルの意識が社内浸透してきたことを踏まえ、今後は各事業部門の自主的な運営の中で、クロスセル戦略に係る注力分野の設定や戦略的資源配分を、事業部門横断的な視点を常に意識しながら推進してまいります。

クロスセル案件 具体例

[自動車メーカー向けインフラ運用管理案件]
 全社横断的なアカウントプランを立て、戦略的に取引拡大に取り組む中、部門を横断する総合的かつ実現性の高い提案を行ったことにより、BPOを含むインフラ運用管理に係る大型案件を複数年契約で受注。

[流通業顧客向けインフラ基盤再構築案件]
 開発案件中心の取引であった当該顧客に対して、クロスセルにより競合の大手ベンダーの牙城を切り崩し、長らく独占されていた基盤分野の構築運用案件を初めて受注。

グローバル関連ビジネスの拡大

現在、多くの日本企業の積極的な海外展開に伴い、グローバルなITシステムの最適化、海外における日本品質のITサービスが求められています。これら顧客の海外進出に伴うIT需要、つまり、企業活動の場について日本を中心としつつも、海外に拡大していくという日本企業のITサービス需要のすべてを当社では「グレータージャパニーズマーケット」と表現しております。当社は今まで、住友商事グループをはじめ、多くの顧客企業のグローバル展開をIT面で支援してまいりました。当社が掲げるグローバル戦略は、この「グレータージャパニーズマーケット」に対し、これまで培ってきた実績とノウハウに基づく日本流の高い品質基準で、頼れる企業のパートナーとして全面的に支援を行っていくというものです。

グローバルビジネスの展開にあたっては、顧客企業のグローバル展開を適切に支援できる体制を構築するために、グローバル人材の採用・育成や、専門組織の設置などを通じた海外現地法人・拠点の機能拡充、サポート体制の整備を実施しております。来年度あるいは2017年3月期を目標に、総売上高の10%程度のグローバル関連売上高を目指しておりますが、昨年度もグレータージャパニーズマーケットにおいて着実に案件を積み上げており、目標に対して順調な進捗

となっております。なお、地政学的なリスクも含め一部の海外市場における不透明な状況もありますが、総じて顧客企業のグローバル化の流れは今後も続いていくものと想定され、アジアを中心に、引き続き事業の拡大およびグローバル人材の獲得・育成も含めた体制の強化を推進してまいります。

グローバル案件 具体例

大手電子部品メーカー向け基幹システムのグローバル化案件

国内で構築・運用している生産管理・販売管理・品質管理などの基幹システムをグローバルに展開する案件を受注。同社においては、アジア・欧州などすべての海外拠点への導入支援案件も検討中。

総合家電メーカー、自動車部品メーカー、メガバンク向け案件

総合家電メーカー向けにグローバル財務管理のシステム高度化案件、自動車部品メーカー向けにはIFRSに対応する原価管理システムの海外展開支援、メガバンク向けには海外十数拠点の国際勘定系システムの再構築案件など、さまざまな業種顧客から幅広く案件を受注。

グローバルネットワーク



クラウド関連ビジネスの拡充

クラウド市場の急成長の背景には、企業がシステムを自社で保有せず、外部サービスを利用するという環境変化、つまり、「ITシステムの所有」から「ITサービスの利用」というパラダイムシフトがあります。当社では、増加する顧客のクラウドサービスに対するニーズに応えるべく、データセンターの強化・拡充を行うと同時に、SCSKならではのシステム開発およびBPOなどに関する業務ノウハウを組み合わせたクラウド時代にふさわしいサービス提供型ビジネスを積極的に展開しております。

このような中、昨年度は各種クラウド型のITインフラサービスの需要が拡大するとともに、BCP(事業継続計画)・ディザスターリカバリー(災害復旧)対策ニーズも含むデータセンターサービスの利用ニーズも拡大いたしました。

これら需要の増加に対応するべく、今般新たなデータセンター(千葉第2センター(仮称))の建設を決定し、2015年1月のサービス開始に向けセンターの建設および準備作業を現在進めております。なお、この新データセンターを含めると関東・関西地区の都市部および郊外に分散配置されたデータセンター(netXDC)の延床面積は業界トップクラスの約7万㎡となります。この新データセンターは、郊外型大型センターとして高い安全性と環境性能、高度運用サービスの提供を特長とすることに加え、今後のさらなる業容の拡大にも十分に対応できる拡張性を有しております。

今年度も引き続き従量課金型のITインフラ提供サービスで、外部から高い評価も受ける「USiZE」や、オープンソース版

の提供を開始したクラウド制御ソフトウェア「PrimeCloud Controller」など当社独自の各種クラウドサービスを積極的に展開し、ソフト・ハード面で、クラウド事業の拡大を追求してまいります。来年度をめどにデータセンター関連売上を含むクラウド関連売上高は、500億円規模を目指しており、高度に専門特化したサービスを武器に当社ならではのサービス確立にまい進してまいります。

クラウド案件 具体例

大手建設業向けアウトソーシング案件

当社の従量課金型クラウドサービス「USiZE」を活用し、セキュリティだけでなく事業継続性の向上を実現するディザスターリカバリー機能も含め、複数年にわたる同社の基幹システムの構築・運用、アウトソーシング契約を受注。

大手ローン会社向けプライベートクラウド環境の提供案件

プライベートクラウド上で、IaaSサービス/DaaSサービスを提供することにより、所有型から完全利用型へ移行。IaaSサービスにより、同社のシステム増強ニーズへの迅速な対応が可能となり、またシステム運用を含めたDaaSサービスの提供によりセキュリティレベルの統一化を実現。

IaaS (Infrastructure as a Serviceの略)
システムの構築や稼働に必要な基盤(ハードウェアやネットワークなど)を、インターネットを経由して提供するサービス
DaaS (Desktop as a Serviceの略)
パソコンなどの端末のデスクトップ環境をインターネットを経由して提供するサービス



組織融合・制度統合

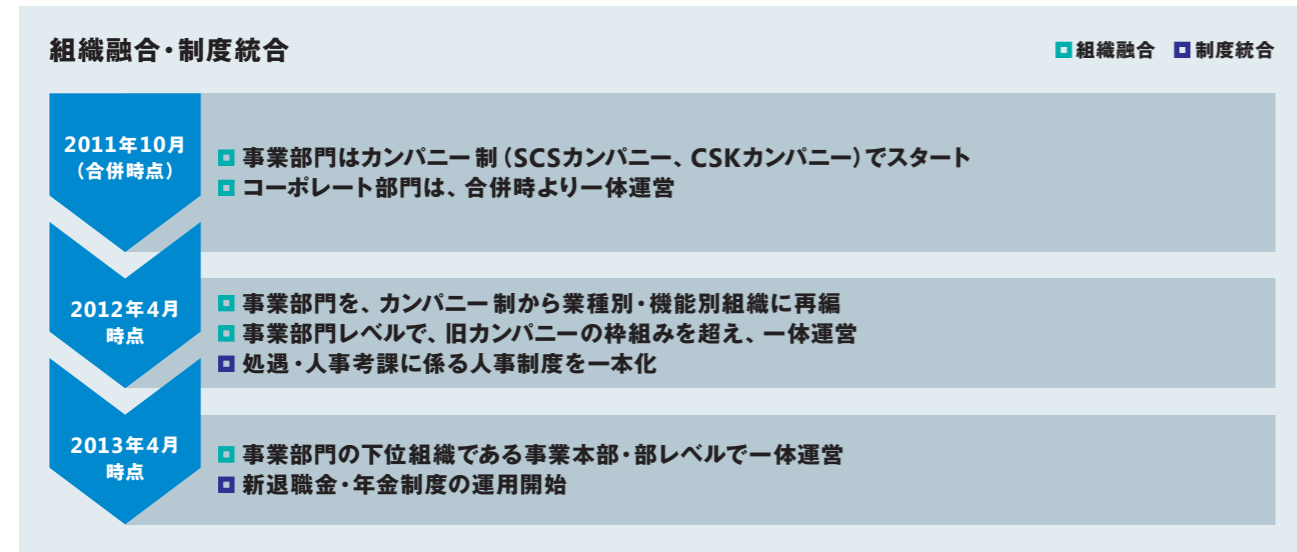
2011年10月の合併以降、真の融合に向け、組織統合についてもスピード感をもって進めてきました。まず、2011年10月の合併時点においては、本社機能をつかさどるコーポレート部門の統合を先行して実施しました。

事業部門に関しては合併当初こそ2社の組織を残すカンパニー制でスタートいたしましたが、合併半年後の2012年4月1日付で、カンパニー制を廃し、事業部門単位での業界別および機能別の組織体制に移行いたしました。

さらに、2013年4月1日付で、より下位の組織レベルにおいても業種別および機能別の組織体制に移行し、組織面での実質的な完全統合を実現しております。この組織再編に伴い、人事的にも再編を行い、複数名の共管ではなく、適材適所に意を用いたうえで、一人を組織の長として指名するなどの人事再編を行いました。あわせて、システム開発事業にお

ける収益性および生産性の向上を目的に、技術者の戦略的な要員配置のための全社横断的な組織である開発センターを設置しております。

また、制度の統合につきましては、当社の経営資源管理上最も重要な、処遇・人事考課などの人事制度関連の統一・統合整備を推進してまいりました。2012年4月には処遇・人事考課に係る人事制度を一本化し、全社員に対して公平公正な制度運用を推進するとともに、同年7月には職種別の専門性評価・認定制度の運用を開始いたしました。そして、2013年4月からは新退職金・年金制度の運用を開始し、人事関連の諸制度の統一・整備はすべて完了いたしました。なお、基幹システムも同年7月に新システムに入れ替えており、合併当初に企画した組織・制度関連の統合作業は、2014年3月期末時点でおおむね完了しております。



人材力強化

当社の経営の根幹は「人」であり、「人を大切にすること」は、当社の一層の成長を図る上で、最も重要なテーマの一つであります。合併以降、人材面に関する施策として「働きやすい、やりがいのある会社」への環境整備にも注力しました。この背景としましては、当社のようなITサービス業は、社員一人ひとりが生み出す付加価値が成長の源泉であり、「働きやすい、やりがいのある会社」としての環境整備が社員のやる気を引き出し、このやる気こそが好業績を生み、ステークホルダーの皆様や社員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考えるからであります。この考えに基づき、当社では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つの観点において、制度・仕組みの整備を進めてまいりました。その取り組みが評価され、2013年10月には、厚生労働省主催の「キャリア支援企業表彰2013 ～人を育て・人が育つ企業表彰～」の厚生労働大臣表彰企業に選定され、また日本経済新聞社実施の2013年「人を活かす会社」調査において総合ランキング2位になりました。加えて、経済産業省主催「平成25年度ダイバーシティ経営企業100選」に選定されるなど、各方面から評価をいただいております。今後も人を大事にする施策を積極的に継続実施し、将来の収益基盤、そして企業としてのクオリティの向上に結びつけていく所存であります。

働きやすい、やりがいのある会社への環境整備のイメージ

整備テーマ	主な取り組み	2014/3期の主な施策、成果
ワークライフバランス	65歳完全雇用制度(実年キャリアプラン)の導入、スマートワーク・チャレンジ20(有給休暇20日の完全取得、残業時間前期比20%削減)の推進、在宅勤務制度の拡大	有給取得19日以上、残業前期比16%削減
ダイバーシティ	女性管理職の積極登用、子育て支援制度、介護支援制度の拡充	初の女性執行役員を含め、女性管理職の数は増加
健康管理	従業員の健康推進、キャリア開発、メンタル面での対応の一元化およびサポート機能の強化	ライフサポート推進室の設置 カウンセリングルーム開設
人材育成	共通能力教育、専門能力教育、グローバル人材育成(海外派遣、語学研修)の各カテゴリで人材育成を推進 専門性認定制度を通じた、全社レベルでの人材戦略策定、高度専門職の育成機能強化	当社海外現地法人でのOJTや、海外企業派遣などで100名程度の海外派遣実施

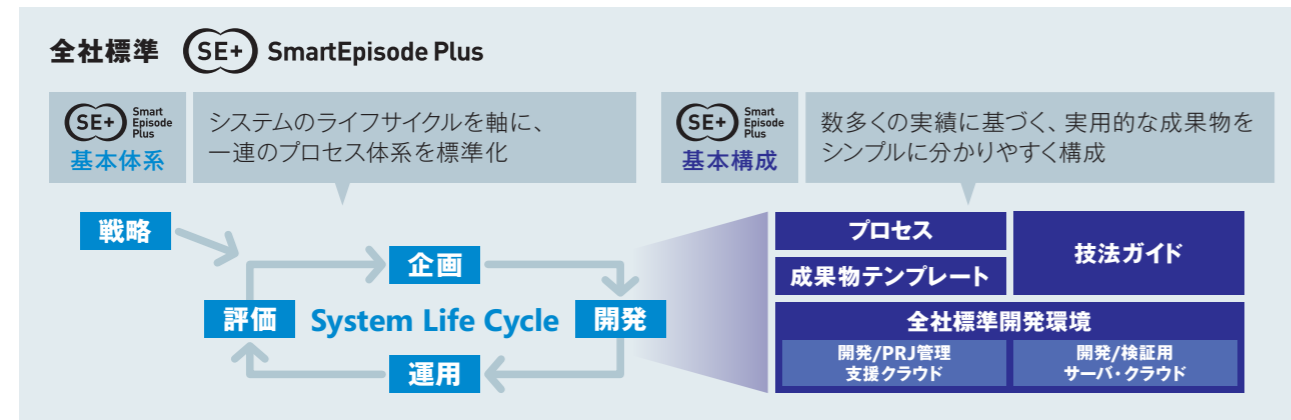
※ スマートワーク・チャレンジ20の取り組みの詳細はP18をご覧ください。

業務品質の向上

当社の主力事業であるシステム開発業務の生産性・収益性ならびに品質の向上に向けての取り組みとして、当社が提供しているITサービスを可能な限り人に依存することなく、安定した品質を確保できるように整備された開発プロセス・管理プロセス標準 SmartEpisode Plus(SE+)を構築し、

導入を推進しております。加えて、プロジェクト管理につきましては、全社的な活動として、PMO*によるきめ細かいプロジェクトチェック、経営層トップにおける適時適切なリスクマネジメントへの取り組みを強化しております。

* 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。

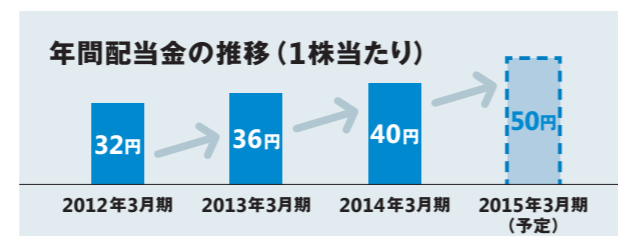


財務戦略、利益還元

当社では、財務戦略として一層の経営体質強化に向けて営業利益率とROEを重要な経営指標とし、中期目標として、2015年3月期には営業利益率8~10%、ROE10%以上の達成を目指してまいりました。また、2011年10月の合併時においては、2014年3月期末までには借入金、社債などの有利子負債から現金及び預金・預け金を引いたネット有利子負債をゼロにしていこうと想定しておりましたが、1年早く2013年3月期末にてほぼゼロの水準とすることができました。2014年3月期においては、300億円を超える営業キャッシュ・フローをもとに、転換社債の償還および借入金の約定弁済を行っており、通期で278億円の有利子負債を返済いたしました。自己資本比率も、昨年度から6.1ポイント改善して37.9%となり、一層の財務体質の強化を進めております。

投資家に対する利益還元につきましては、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、安定的な配当を基本としつつ、連結

ベースの業績拡大に応じた配当を行うことで、適切な利益還元を努めてまいります。なお、配当実績につきましては、合併年度である2012年3月期は、年間配当金1株当たり32円、2013年3月期につきましては、4円増配の年間配当金1株当たり36円とし、2014年3月期につきましても、前述の配当による利益還元方針に則り、年間配当金は、前々期、前期に引き続いて4円の増配となる、1株当たり40円といたしました。なお、2015年3月期につきましては、今後の一層の業績拡大の見通しに鑑み、年間配当金は前期比10円増配の1株当たり50円を予定しております。



SCSKの目指す将来像

成長に向けて

ITサービスは、社会的インフラとして必要不可欠であり、クラウドやビッグデータに見られるように、顧客企業の成長やビジネス・イノベーションを生み出す重要な源泉となっております。一方で、ここ数年来、ITサービスの国内市場は成熟化が進行しており、また専門IT事業者は大小あわせ数千社以上とも言われる中、当業界の成長見通しの鈍化や過当競争に対する懸念、あるいはそこから業界再編への期待も生まれております。

このような現状認識のもと、当社は合併以降、「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」を基本戦略とする中期経営計画に基づき、経営を行ってまいりました。今年度は同計画の最終年度にあたり、計画目標の達成に向け、引き続き基本戦略の推進を中心とした業務運営に取り組んでまいります。

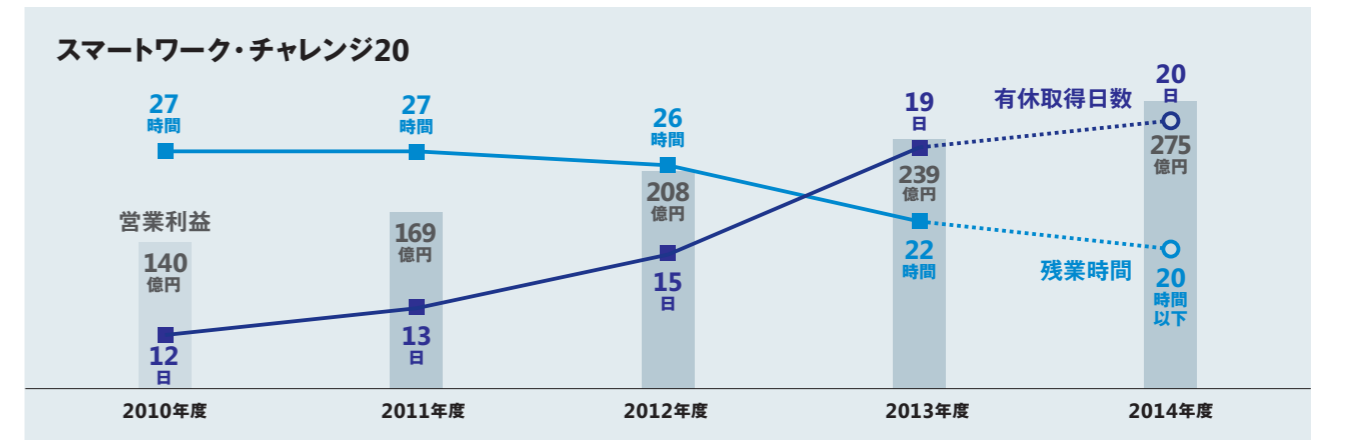
合併以降当社は、組織の統合・融合、事業の効率化、そして業務品質の向上を経営の重点テーマとして推進してきましたが、来年度以降につきましては、成長をキーワードに次なる事業展開を検討してまいります。

当社グループは、およそ45年間にわたる多様な業種における開発実績や顧客基盤を通じ、さまざまな業務ノウハウや特色のある独自技術を有しておりますが、今後は、各事業部門の強力な連携や、経営リソースの戦略的アロケーションを通じたよりダイナミックな事業展開を推進し、さらなる成長を目指してまいります。

未来に向けて

当社は、今後も企業規模・収益規模を拡大し、ITサービス業界のリーディングカンパニーとなることを目指してまいります。そして、働く私たちが仕事に充実感を持ち、やりがいを感じ、誇りに思える、さらには、お客様・株主の皆様をはじめとするすべてのステークホルダーの方々、そして社会から評価される「真の一流企業」となることを目指す所存です。そのような未来を目指すためには、業績拡大・収益向上に関わる成長戦略を実行していくと同時に、その業績成長のベースとなる労働環境の改善、いわば「健康経営」の実践が、大きな意味を持つと信じております。そ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20」)を推進してまいります。2014年3月期については、期初見込みどおりの業績拡大を果たしたうえで、有給休暇日数で19日以上を取得、残業時間については前年比16%程度の削減を実現しました。

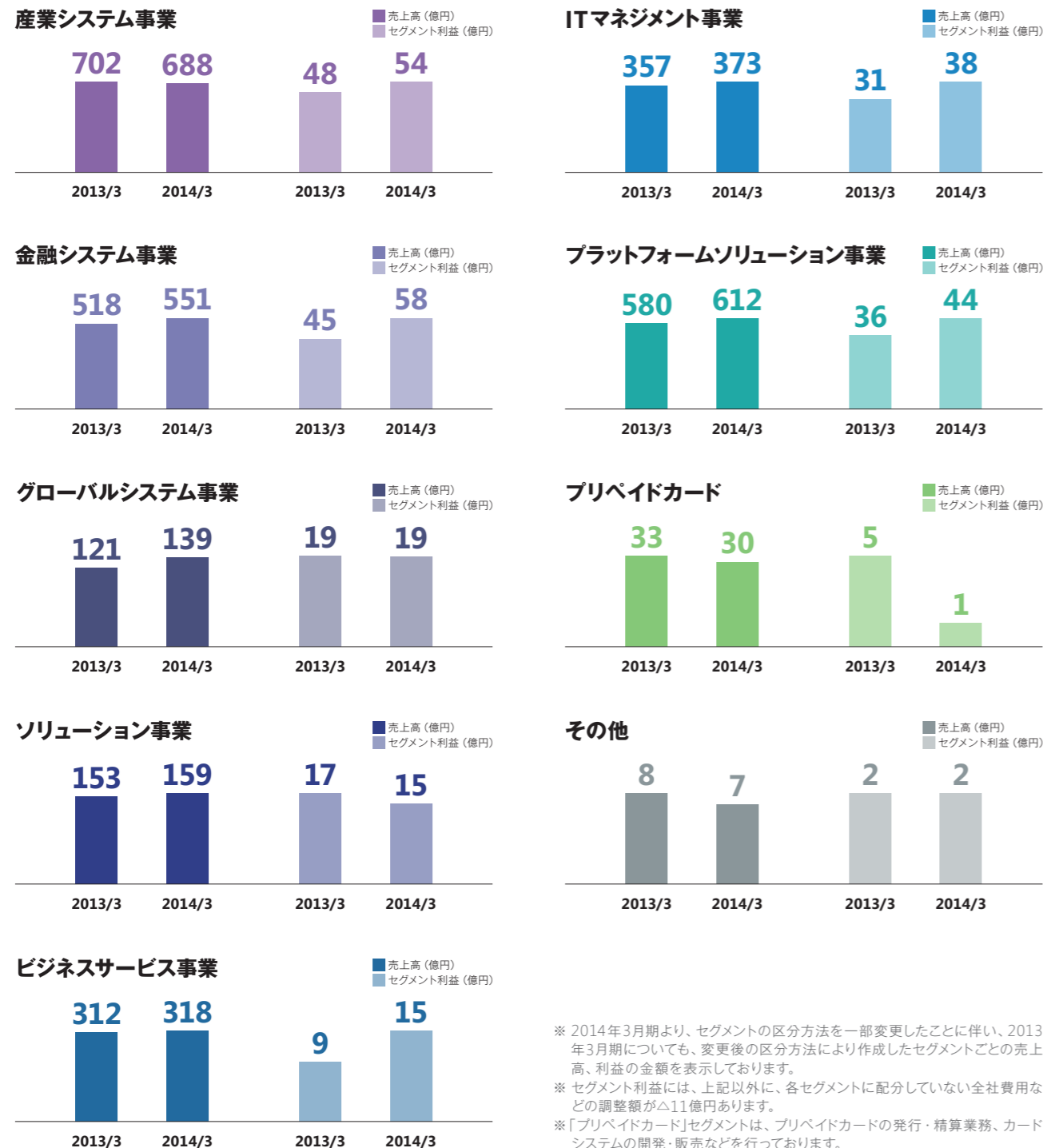
一般的には労働条件が厳しいといわれるITサービス産業において、このような労働環境・労働条件などの「働きやすい職場づくり」に対する具体的施策を策定し、全社を挙げて取り組んだ結果、成果を挙げることができたことは意義のあることだと考えております。これら成果を一過性のものに終わらせることなく、そしてまた、このような取り組みから得られるさまざまな経営課題に対する組織としての問題解決力を一層高めることで、一流企業に向けての歩みを着実に進めてまいりたいと考えております。



セグメント概要

当社グループでは、お客様に対する最適なサービスの提供と収益力の強化を目指し、業界別組織および機能別組織による7つの事業部門からなる組織体制を構築しております。この7事業部門に、プリペイドカードを加えた8つのセグメントにて、事業戦略の立案・実施および業績管理ならびに経営資源の配分を行っております。それ以外の事業については「その他」として記載しております。各セグメントの売上高、セグメント利益の状況は下記のとおりであり、産業システム事業部門からプラットフォームソリューション事業部門の詳細については、次ページ以降をご覧ください。

各セグメントにおける売上高、セグメント利益



※ 2014年3月期より、セグメントの区分方法を一部変更したことに伴い、2013年3月期についても、変更後の区分方法により作成したセグメントごとの売上高、利益の金額を表示しております。
 ※ セグメント利益には、上記以外に、各セグメントに配分していない全社費用などの調整額が△11億円あります。
 ※ 「プリペイドカード」セグメントは、プリペイドカードの発行・精算業務、カードシステムの開発・販売などを行っております。

産業システム事業

Industrial Systems Business

取締役 副社長執行役員
産業システム事業部門長
鎌田 裕彰



ITバリューコーディネーターとして新しい価値を創出

最適な形でソリューションを提供し、お客様のビジネスに新しいバリューを創出する。

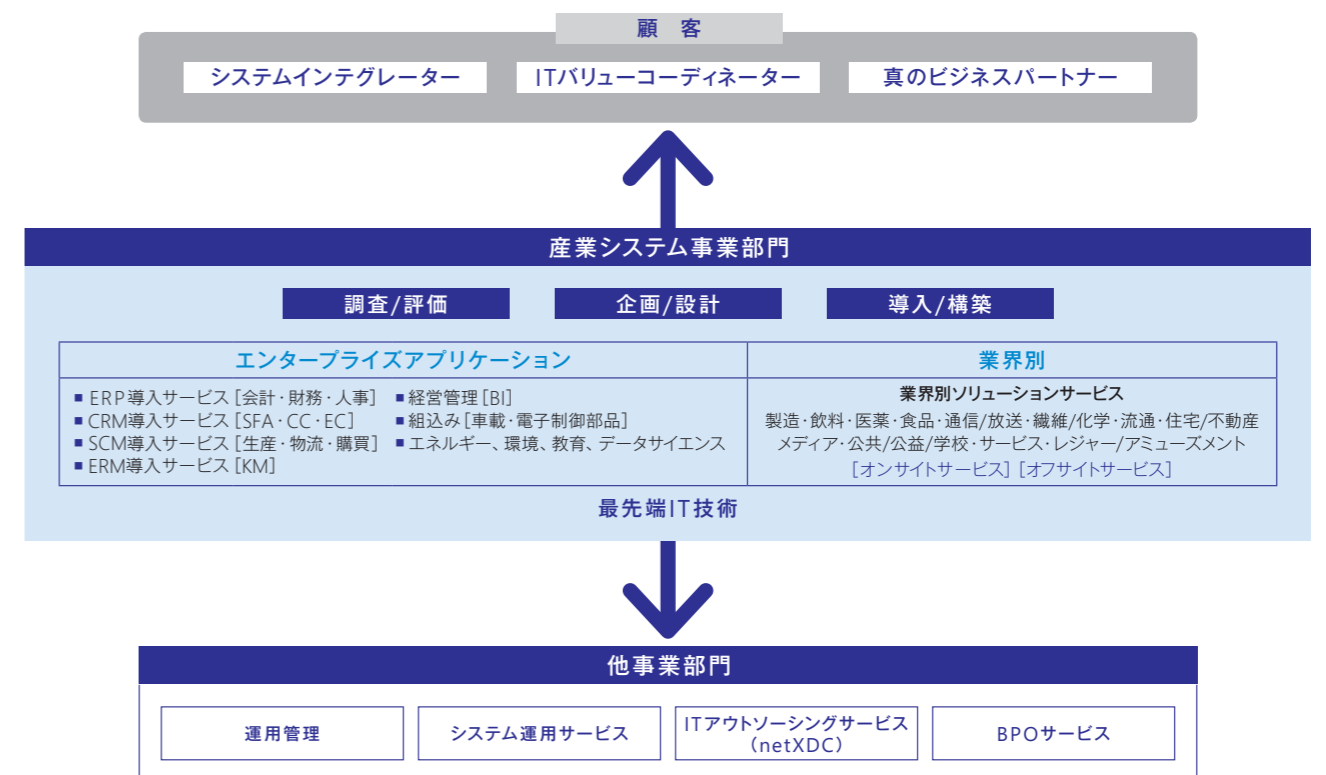
産業システム事業は、「ITバリューコーディネーター」としてSCSKがこれまで培ってきたSI技術や業務ノウハウをベースに、製造・通信・流通・メディア・サービス業界などのお客様に対して、「基幹系システム」「情報系システム」「SCM」「CRM」「EDI」「BI」「ECサイト」など、さまざまなITソリューションの組み合わせを提供し、お客様とともにビジネスの新しい価値を創出する「真のビジネスパートナー」を目指しています。

また、グローバル展開を目指すお客様に対しても、ご満足いただける最適な形でITソリューションを提供し、海外事

業展開のご支援をさせていただいています。

さらに、商社系SIerとして、SCSKの大きなビジネスバリューの一つである自社開発ERPパッケージ「ProActive」は、「会計」をはじめとして、「販売」「購買在庫管理」「資産管理」「人事・給与」「人材マネジメント」までの業務システムで構成されており、豊富な機能を活用した「標準導入」や、スピーディーな連結経営を実現する「グループ統一システム導入」など、多くの事例を有する業界のベストセラーERPとしてお客様から高く評価されています。

SCSKはコンサルティング・開発・システム運用・業務運用をトータルでサービスするパートナー



金融システム事業

Financial Systems Business



取締役 専務執行役員
金融システム事業部門長
古沼 政則

戦略的投資を支える信頼のITサービス

高度な金融システムの構築力と実績への信頼をベースに、金融ビジネス戦略の実現と、安全かつ効率的な経営を、SCSKの総合力でサポート。

金融ビジネスにおいては、多様化、高度化、ポーダレス化への対応力、市場環境の変化への即応力が求められており、ITはスピーディーな金融機関の経営を実現する戦略の核をなしています。

SCSKは、お客様と共に、銀行・信託、生損保、証券、リース、クレジットなどの金融機関のシステム開発・保守・運用に携わり、金融業務をよく知る、高度な金融システム開発力を保有するプロ集団として、長年の信頼をいただいています。

SWIFTをはじめとする金融決済やネット証券などのクリティカルなシステムへの対応、金融商品販売の最前線でスマートフォンやタブレットなどを活用し、マルチチャネル化したシステムへの対応など、社会のネットワーク化とともに進化する金融ビジネスをサポートしています。

また、事務の効率化・ITコストの低減を目的としたBPO、システム保守・運用コストの削減などにも、お客様と一体となって取り組まさせていただきます。

そして、金融機関に求められている「安全・安心」の実現のために、災害・BCP対策、セキュリティ対策について、不正検知システムやSCSKのデータセンターの活用などのソリューションを提供します。

SCSKは「提案力と実行力のあるベストパートナー」として、システム開発・保守・運用、金融業務パッケージ、クラウドサービス、金融システム基盤技術、データセンター、コンタクトセンター、ビッグデータなど最新のテーマや技術に対応したITサービスやハード・ソフト製品をSCSKの総合力で提供し、金融機関のIT投資による戦略を実現します。

グローバルシステム事業

Global Systems Business



取締役 専務執行役員
グローバルシステム事業部門長
鳥山 悟

ITサービスがグローバル展開をサポート

ワンストップのITサービスが、スピーディーなグローバル展開を実現する。

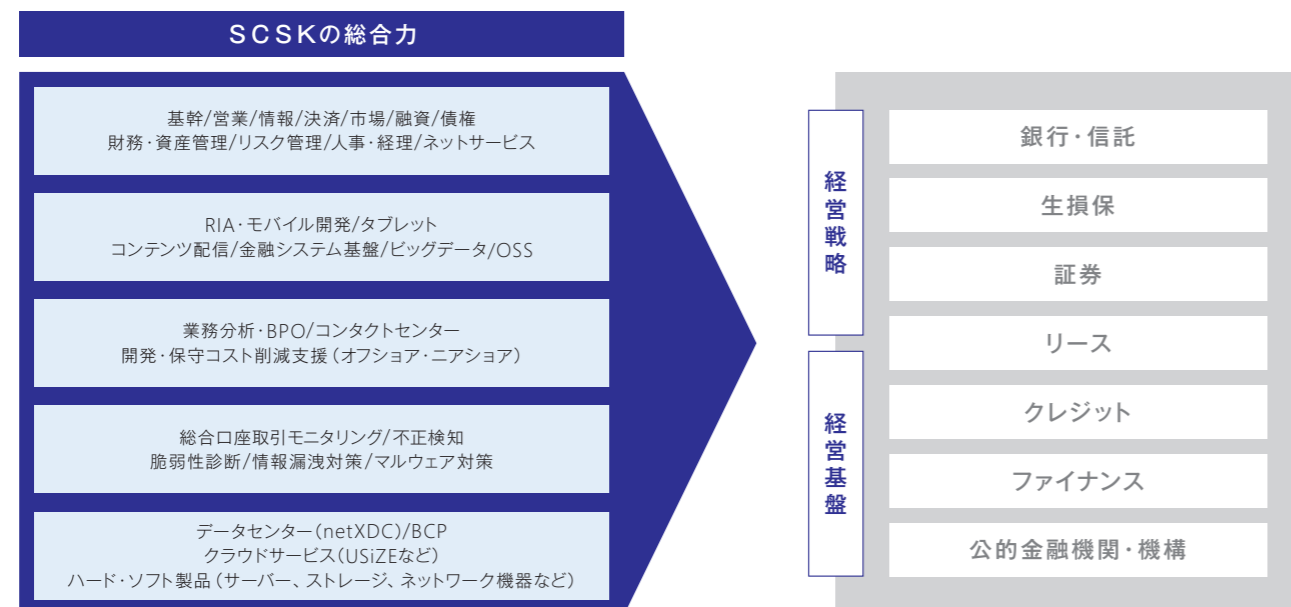
急速なグローバル化が進み、ITは企業のグローバル連結経営を支える重要な基盤になっています。特に、世界各国に展開している海外事業がどのような状況になっているかをリアルタイムで把握し、瞬時に次の戦略を構築しなければ、グローバルでの競争に勝ち残ることはできません。しかし、各国への進出時期の違いなどから、各国の現地法人によってシステムがバラバラなため、業務プロセスなどが現地法人によって異なるケースも少なくありません。

グローバル展開をする企業にとって、IT運用の手間やTCO（総所有コスト）を削減するためには、共通のテンプレートを作り、各国にロールアウト（運用展開）する方法が最も効果的です。SCSKでは、グローバル対応のERP（統合基幹業務シス

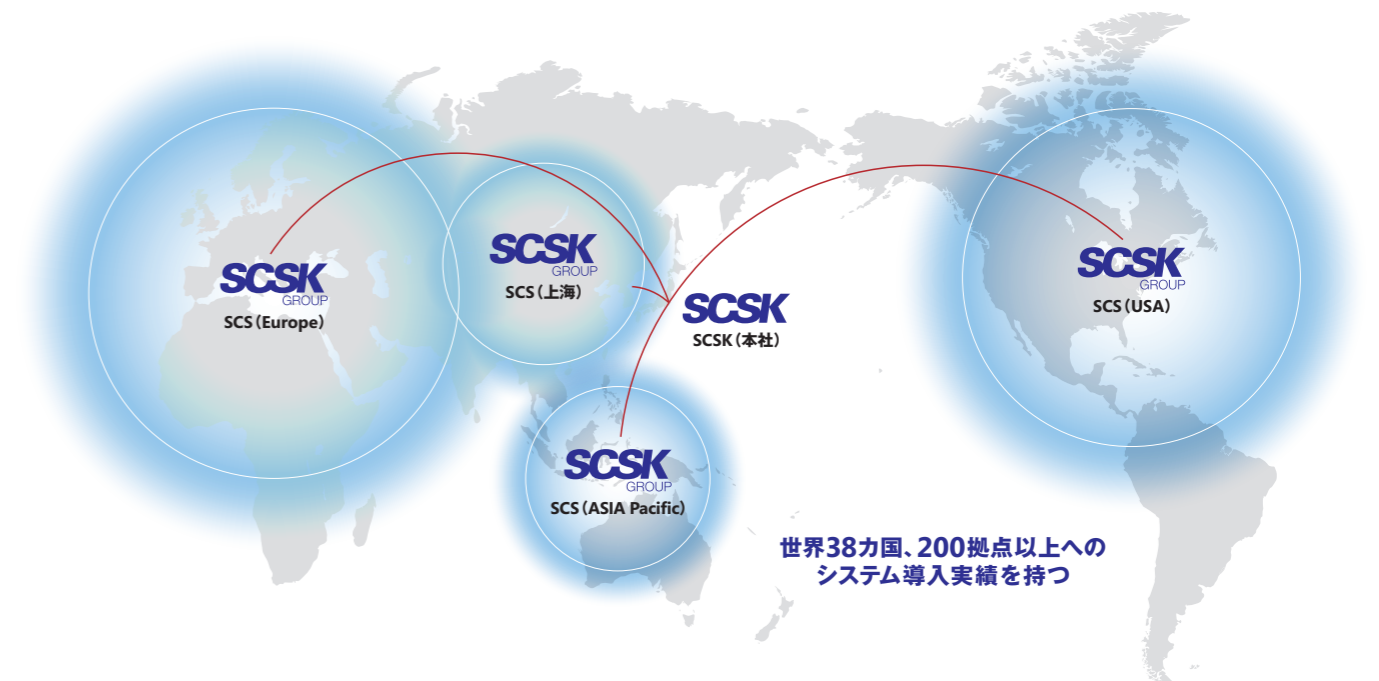
テム）を提供していますが、住友商事をはじめ、これまでに世界38カ国、200拠点以上へシステム導入・展開を行ってきました。また、システムだけでなくネットワークやインフラについても、グローバルベースで標準化したIT基盤を構築するなど、海外展開に必要なITサービスのすべてをワンストップで提供し、日本企業の海外展開を支援しています。

さらにSCSKでは、グローバルネットワークを構築しており、米国（ニューヨーク）、欧州（ロンドン）、アジア（シンガポール）、中国（上海）に主要拠点を展開。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、スピーディーかつ、きめ細かいサービスを提供しています。

戦略的投資を支える信頼のITサービス



全世界をカバーするSCSKのグローバルネットワーク



ソリューション事業

Business Solutions



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

ITサービスを最適なカタチでお客様に提供

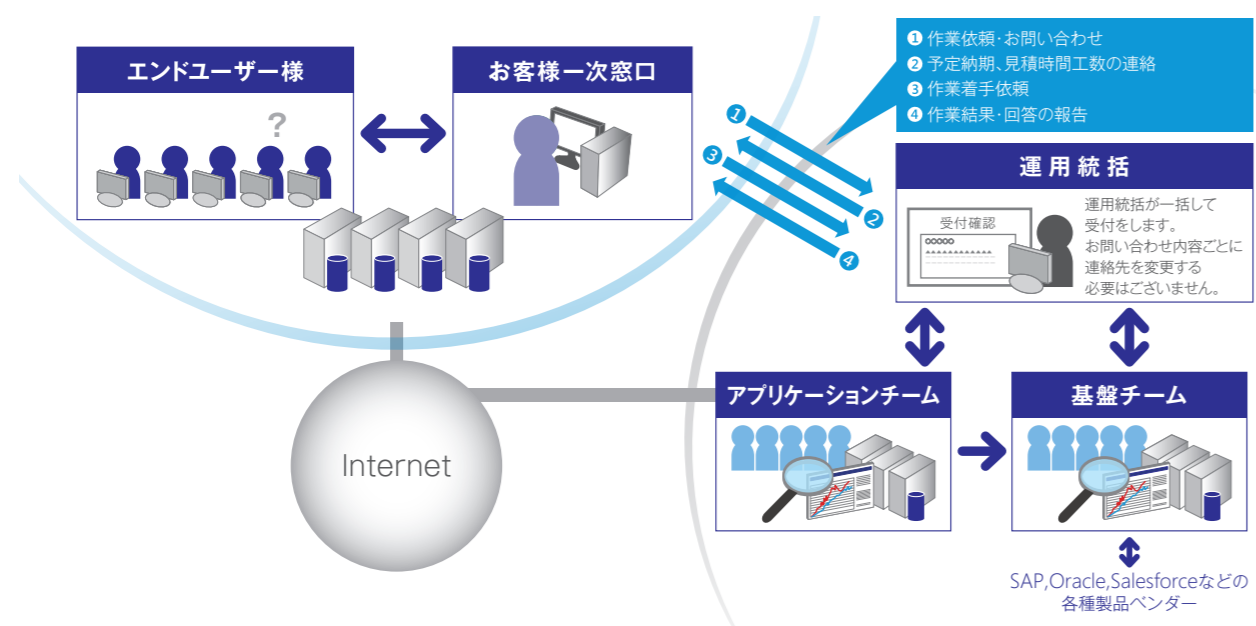
フルラインアップのITサービスを、お客様のビジネスの目的にあわせて提供する。

ソリューション事業では、ERPのSAPとOracle、CRMのSalesforce、保守・運用のアウトソーシングサービスなど、さまざまな製品やサービスを提供しています。特に、業種に特化した他の事業と連携することで、お客様により幅広いサービスの提供を実現しています。たとえば、ERPやCRMといったソリューションは他社でも提供していますが、SCSKでは、開発から運用、グローバル対応までワンストップで提供するとともに、使いやすさにこだわって、他社にはないサービスを実現しています。その一つがSAPのビジネスです。SAPのライセンスを一定額購入いただくと、それらのインフラと基本運用サービスを、3年間追加費用なしでご利用いただけるというものです。

一方で、アプリケーションの保守・運用における時間短縮や、大幅なコスト削減は、新たに開発したソリューション「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」が可能にしています。AMOサービスは、これまでお客様のところで行っていた保守作業を、ネットワークを介して必要な時間分だけ提供するもので、IT予算の7割から8割ともいわれる保守・運用費を大幅に削減できます。また、他社が構築したシステムでも保守作業をSCSKに移行できるなど、システムの運用に「安心」をお届けする幅広いメニューを揃えているほか、他の事業やITベンダーとの協力によって、ビジネスにあわせたソリューションを提供しています。

AMOサービス全体イメージ

お客様からの総合窓口として、問題解決までのプロセスをワンストップサービスで提供します



ビジネスサービス事業

Business Services



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

“IT企業ならではの”のBPOサービス

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する。

BPO分野での豊富な業務ノウハウを活用し、全国13拠点にあるコールセンター・コンタクトセンターを基点に、テクニカルサポート、ヘルプデスクサービス、テレセールス、データ入力などの各種業務を提供します。また、長年の実績と体系化された検証理論に基づく、第三者の立場からの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行っています。最近、急拡大しているeコマース分野についても、ECシステム構築・導入支援、および東京都と横浜市にあるカスタマーサービス&ロジスティクスセンターを活用したバックオフィス業務やロジスティクスなどのフルフィルメントサービスといったECトータルアウトソーシングサービスを提供します。

ビジネスサービス事業においては、IT企業ならではのBPOサービスとして、人間系による業務とITを組み合わせたソリューションを提供しています。特に、近年は企業の本業に関わる業務プロセスをアウトソーシングするニーズが増えてきており、単なる事務や入力代行ではなく、業務プロセスそのものの改革や、再構築を目的としたBPRについても、ITと連携した最適な組み合わせで提供します。システムの効果的な活用や人間系で行っているサービスに新たなシステムを導入することで、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します。

BPOは、お客様の業務に基づき、お客様と一緒に創っていく必要があります。お客様とともに業務を見直し、サービスの高品質化と効率化を追求してまいります。

eコマース分野におけるBPOサービスの一例 ECトータルアウトソーシングサービス



※WMS: 倉庫管理システム

ITマネジメント事業

IT Management



取締役 専務執行役員
ITマネジメント事業部門長
谷原 徹

ITマネジメント事業を通じてお客様の価値を創造

お客様の課題を解決し、経営リスクの排除と最適なIT投資を実現するITマネジメントサービス。

企業経営には常に、事業の成長性、継続性、健全性が求められています。SCSKのITマネジメントサービスは、お客様の抱える課題をITの活用によって解決し、お客様の価値創造に貢献することを目指しています。そのために、ITマネジメント事業では2つのサービスコンセプトを掲げ、事業を推進しています。

1つ目は「安定したITサービスの「証明」」です。これまで40年以上にわたって培ってきたノウハウと経験を活かすとともに、継続的な改善活動により、安定的な運用サービスを提供し続けることで、それを証明していきます。

2つ目は「進化し続けるITサービスの「実現」」です。SCSKでは、主に3つの分野でITマネジメントサービスを提供しています。

① ITインフラの構築を中心とする

「基盤インテグレーションサービス」

② お客様先に常駐しサービスを提供する

「オンプレミス運用サービス」

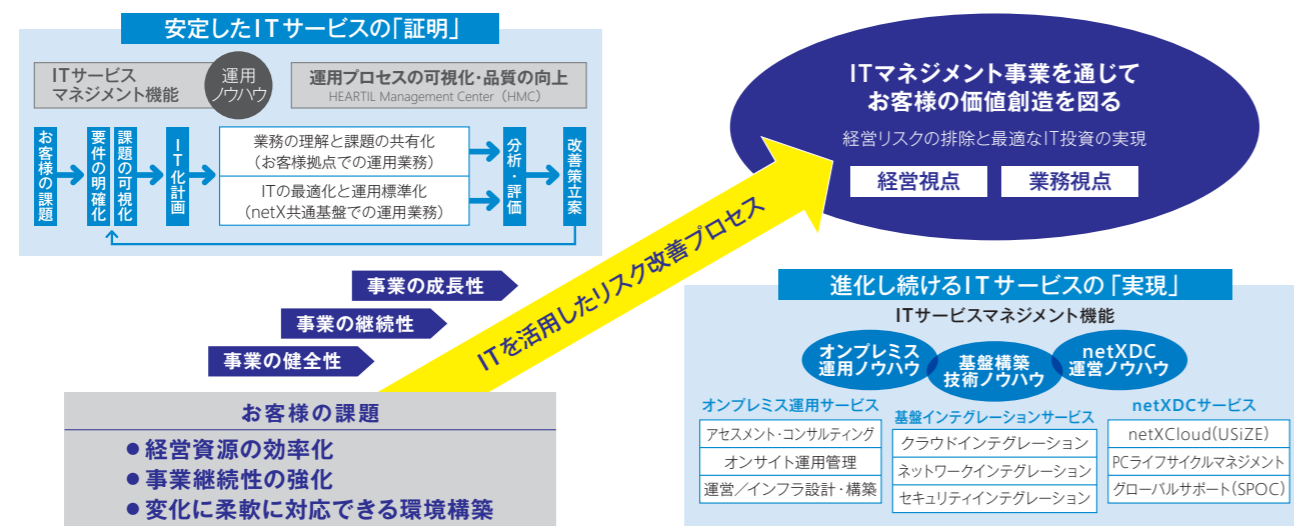
③ データセンターを中核としてサービスを提供する

「netXDCサービス」

それぞれの豊富なサービスメニュー、ソリューション、ノウハウ、経験豊かな人材により、お客様ニーズに対応した広範囲かつ高いレベルでのサービス提供が可能となっています。さらに、それらを組み合わせ、互いに効果的に活用することで新たなサービスや独自のサービスを生み出し、進化し続けるサービスを実現しています。

ITマネジメント事業が標榜するこれらサービスコンセプトの追求を、お客様とともに取り組み、経営リスクの排除と最適なIT投資の実現による価値創造に貢献していきます。

ITマネジメント事業サービスコンセプト



プラットフォームソリューション事業

IT Platform Solutions



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

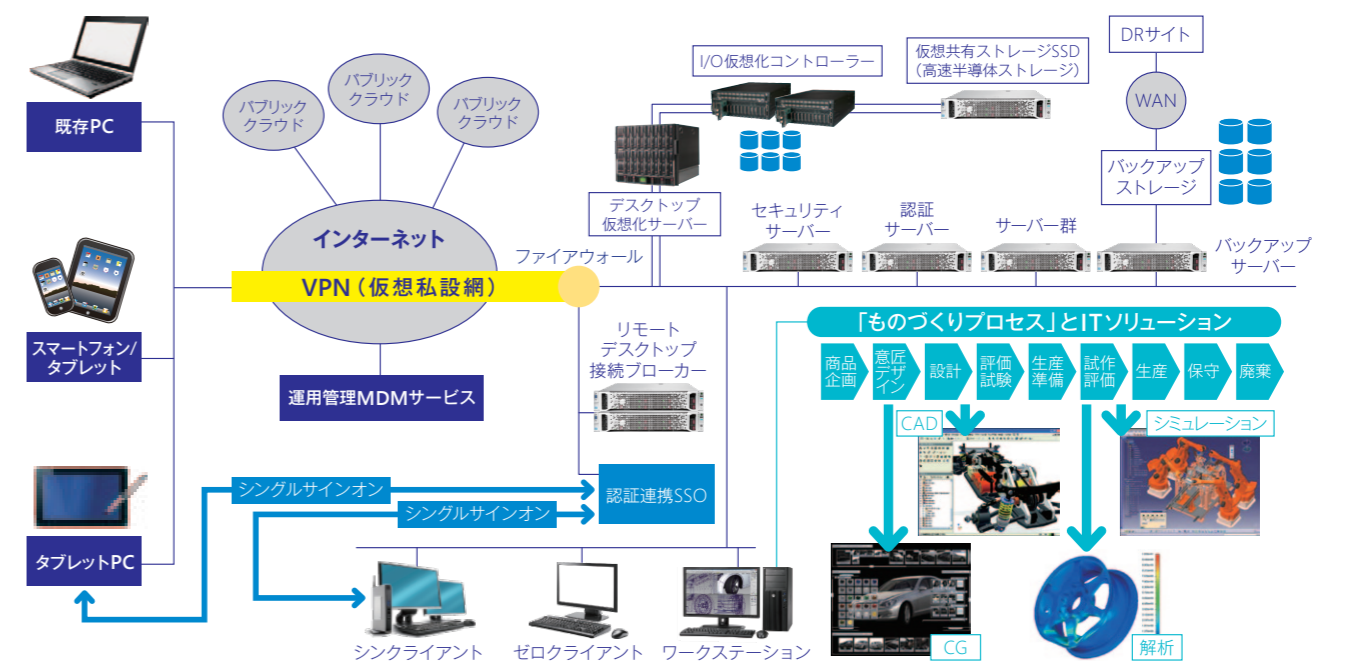
ITインフラが広げる新しいビジネス

ITインフラへの付加価値サービスで、新しいビジネスの創出をサポートする。

タブレットに代表されるようにIT製品のコモディティ化により、ITで支えられるビジネスの幅が広がっています。新しいビジネスはITをベースに生まれ、企業の競争力を向上させています。一方で、課題も生まれています。たとえば、BYOD(ブリング・ユア・OWN・デバイス)は、便利な反面、情報漏洩やウイルス感染などのリスクが生じる恐れがあります。プラットフォームソリューション事業では、長年にわたりITインフラのための製品とサービスを提供してきました。特に、SCSKが培ってきたのが、新製品だけでなくコモディティ化した製品も含め、ケースバイケースで最適な製品を組み合わせ、能力を引き出す方法。その一つが、製品を組み合わせる最適な機能を実現する「ファインチューニング」の世界。たとえば、

流体解析や構造解析といった分野では、複数のサーバーを組み合わせることによって、スーパーコンピュータと同等の性能を実現する「ハイパフォーマンスコンピューティング(HPC)」が注目されています。また、ストレージの世界では、携帯電話などで使われているフラッシュメモリと、従来のストレージを組み合わせる「ハイブリッドストレージ」を提供するなど、製品と製品を組み合わせることで、単体での性能を超えた、製品・サービスを提供します。ビッグデータ分野では、大量データの蓄積・分析、非構造化データの解析を効果的に行うソリューションも提供しています。今後は、これらのソリューションを組み合わせ、分析・解析サービスとして提供する計画です。

IT製品とプロフェッショナルサービスで構築できるシステムの全体イメージ



CSRへの取り組み

社会的課題の解決を通じて『夢ある未来を、共に創る』

SCSKのCSR

SCSKは、社会を支えるITサービスで、さまざまなステークホルダーの皆様と共に、社会の諸課題を解決してまいります。また、より良いCSR活動の推進のために、社会的責任の国際規格であるISO26000を活用しています。



働きやすい、やりがいのある会社

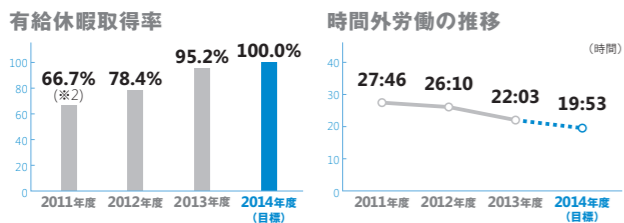
ワークライフバランス

SCSKでは、「働きやすい、やりがいのある会社」を目指し、フレックスタイム制や裁量労働制など柔軟な働き方ができる制度の整備、毎週水曜日のリフレッシュデー(ノー残業デー)の設定、所定就業時間の10分短縮(2014年4月～)など、さまざまな施策を講じています。その一環として、2013年4月から、「スマートワーク・チャレンジ20」という取り組みを開始しました。

「スマートワーク・チャレンジ20」とは、社員の健康増進を目的とするとともに、①業務の効率化や生産性の向上を図る→②積極的にリフレッシュや自己研鑽を図る→③さらなる生産性の向上につなげるという好循環のきっかけを作る取り組みです。「年次有給休暇取得日数20日(当年度付与の100%取得)」と「平均月間残業時間20時間未満」を目標としています。2013年度は全社で有給休暇95%取得、残業時間は月平均22時間まで低減しました。

有給休暇取得の推進施策として、有給休暇の残日数が0日になった後の不測の事態で取得できるバックアップ休暇(※1)や、有給休暇の一斉付与日の設定、時間単位取得も導入しています。また、目標の達成度合い(=働き方の改善度合い)に応じて、組織単位でのインセンティブを支給しています。

※1 バックアップ休暇:2013年度の上限は年間3日、2014年度は時間的に上限を5日に設定



※2 合併前の両社の休日日数の差分を調整し算出

ダイバーシティ

SCSKでは、社員一人ひとりの多様な個性を組織の力に変え、能力を最大限発揮できる職場環境をつくるため「女性の活躍支援」「障がい者雇用(※3)」などのダイバーシティ推進策に積極的に取り組んでいます。

※3 特例子会社(東京グリーンシステムズ株式会社)を中心に障がい者雇用を推進しています

女性ライン管理職数の実績と目標

2014年4月現在	2018年度
43人(実績)	100人(目標)

障がい者雇用状況(2014年6月1日現在)

障がい者雇用数	障がい者雇用率
169人	2.08%



東京グリーンシステムズ(株)就業の様子

「キャリア支援企業表彰2013～人を育て・人が育つ企業表彰～」の厚生労働大臣表彰企業に選定(厚生労働省)

2013年「人を活かす会社」調査で総合ランキング2位(日本経済新聞社)

「平成25年度ダイバーシティ経営企業100選」に選定(経済産業省)



東日本大震災復興に向けた取り組み

震災からの復旧・復興は、企業・団体の壁を越えた、日本の社会的課題であると認識しています。「夢ある未来を、東北から始めよう」を合言葉に、復興最前線のニーズに寄り添いながら、本業と会社の持つリソースを活かした活動に取り組んでいます。



震災復興支援を考える「きずなカフェ」を開催

FOOD ACTION NIPPON協賛

環境活動

SCSKは、地球環境問題を正しく認識し、事業活動に伴う環境負荷の低減に取り組むため、住友商事グループの統合認証方式に参画し、環境マネジメントシステム規格であるISO14001認証を取得しています。オフィス環境の保全、環境ビジネスの拡大、環境関連法規制の遵守徹底、環境保全意識の向上を目的として、環境保全活動を推進しています。



社会貢献活動

CAMP(Children's Art Museum & Park)

CAMP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、こどもたちの「共に創る力」を育む活動です。2001年のスタート以来、こどもたちの創造性やコミュニケーション力を引き出すさまざまなワークショップを開発・実践するとともに、全国への普及に努めてきました。



このたび、公益社団法人企業メセナ協議会により、企業や企業財団などの優れた文化活動を顕彰する「メセナアワード2013」において、社会創造の実践活動として高く評価され「学びの玉手箱賞」を受賞しました。



Earth One

社員有志で構成する社会貢献活動クラブ「Earth One」では、会員の提案により、イベント開催、ボランティア活動、寄付などさまざまな社会貢献活動を行っています。活動の一環として、途上国のこどもたちにIT教育を受ける機会を提供するために、公益財団法人プラン・ジャパンを通じて、カンボジア カンボンチャム州にあるドンテイ前期中学校にPCルームを寄贈しました。



カンボジアに建設したPCルームでの授業の様子



SCSKとEarth Oneからの寄贈を示すプレート

SCSKでは、ボランティア活動への参加を目的とした休暇やマッチングギフトなどの制度を設定し、社員の主体的な活動を支援しています。

国連グローバル・コンパクトの支持

SCSKは、国連グローバル・コンパクトに参加しています。サステナブルな社会の実現に向けて、社会が必要とするサービスを提供していくため、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、実践していきます。

国連グローバル・コンパクトとは

国連グローバル・コンパクトとは、各企業が責任ある創造的なリーダーシップを発揮することによって、社会の良き一員として行動し、持続可能な成長を実現するための世界的な枠組み作りに参加する自発的な取り組みです。

ISO26000中核主題とSCSKのCSRへの取り組み

SCSKでは、社会的責任に関する国際規格であるISO26000が定める中核主題に対し、以下の取り組みを行っています。

ISO26000 中核主題	SCSKの主な取り組み
組織統治	<ul style="list-style-type: none"> コーポレート・ガバナンスの強化 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
人権	<ul style="list-style-type: none"> 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
労働慣行	<ul style="list-style-type: none"> 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
環境	<ul style="list-style-type: none"> 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
公正な事業慣行	<ul style="list-style-type: none"> コンプライアンスの推進 情報セキュリティの強化 取引先と連携した取り組み
消費者課題	<ul style="list-style-type: none"> 製品・サービスの品質管理および向上 確実な技術の提供 お客様満足向上に向けた取り組み 個人情報保護の徹底
コミュニティ参画および発展	<ul style="list-style-type: none"> 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

ISO26000とは

持続可能な発展を実現するために、国際標準化機構(ISO)によって、多様なステークホルダーとの合意形成プロセスで開発された、社会的責任に関する初の包括的な手引書です。すべての組織が取り組むべきテーマとして7つの中核主題を定めています。

活動の詳細は、ホームページをご参照ください。
<http://www.scsk.jp/corp/csr/index.html>

コーポレート・ガバナンス

基本的な考え方

当社は、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の向上と健全性の維持、およびこれらを達成するための透明性の確保が、当社のコーポレート・ガバナンスの基本であり、経営の最重要課題の一つであると認識したうえで、当社に最もふさわしい経営体制の整備・構築を目指しています。

体制と主な会議体

当社のガバナンス体制は、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17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、一般株主との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にすべく、その任期を1年間としています。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効性の維持・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の方針などに従い、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。

業務執行のための会議体としては、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。これは、経営上の重要事項に関する会長兼CEO・社長兼COOの諮問機関としての役割を果たします。

監査・監督体制

当社では監査役制度を採用し、取締役会による業務執行の監督および監査役会による監査を軸とする監査・監督体制をとっています。

監査役は、内部監査部門である内部監査部からも報告を受け、重要な決裁書類などを閲覧するとともに、子会社・関連会社を含む主要な事業所を往査のうえ、業務および財産の状況を監査しています。

さらに、会計監査人との定期的な打ち合わせを通じて、会計監査人の監査活動の把握と情報交換を図るとともに、会計監査人による監査講習会への出席、在庫たな卸監査への立会いなどを行い、監査役の活動の効率化と質的向上を図っています。

監査役の業務を補佐するため、また監査業務が支障なく行われ、監査役の機能が最大限果たせるよう取締役から独立した組織である監査役業務室を設置しています。

内部統制

取締役の職務執行およびそのほかの業務が、法令などに適合したものとなるよう「内部統制システムに関する基本方針」を制定しています。内部統制システムが有効に機能しているかを確認しており、変化する経営環境に合わせて継続的に見直すことで、その時々々の要請に合致した体制の構築を図っています。

リスク管理

当社では、事業活動におけるリスクの管理に関する「リスク管理規程」を定めています。本規程では、リスクを①市場・事業機会・投資リスクなどの戦略リスク、②訴訟・環境・労務リスクなどのオペレーショナルリスク、③在庫・為替リスクなどの財務リスク、④自然災害・情報システム・事故/故障リスクなどのハザードリスクの4つの類型に分類しています。継続的なリスク管理を行うことによって、企業としての信用の維持と向上を図るとともに、リスクが顕在化した場合にも損失を最小限に留め、事業活動の安定化を図っています。

緊急事態対応・事業継続計画への取り組み

当社では、大規模災害やパンデミックなど当社グループに重大な影響を及ぼす不測の事態の発生に備え、緊急事態対応の行動基準や組織体制を整備し、安否確認システムの導入や水・食糧の備蓄などの事前対策を講じているほか、事業継続計画を整備し、毎年見直しを行っています。

会社情報の適時開示 適時開示実施体制

当社は、経営の透明性の確保がコーポレート・ガバナンス上重要であるとの認識のもと、この透明性確保の一環として、次の会社情報の開示に関する実施体制を整備し、適時・適正かつ公正な情報開示の実施に取り組んでおります。

1. 法務・総務・広報・IRグループ、財務・リスク管理グループ、経理グループ、経営企画グループ、人事グループは、開示対象となる情報を適宜収集し、開示スクリーニングと開示案の作成を行います。
2. 会長兼CEO・社長兼COOの承認を受け、情報の管理・開示を統括する情報取扱責任者が開示要否と開示内容を確認します。
3. 必要に応じて取締役会の承認を経て、情報取扱責任者が会社情報に関する開示を実施します。

役員一覧 (2014年6月26日現在)

取締役および監査役

取締役会長兼CEO^{*1} 中井戸 信英

取締役社長兼COO^{*1} 大澤 善雄

取締役 鎌田 裕彰	取締役 栗本 重夫	取締役 鈴木 正彦	取締役 ^{*1} 鈴木 久和	取締役 古沼 政則
取締役 ^{*1} 熊崎 龍安	取締役 谷原 徹	取締役 鳥山 悟	取締役 市野 隆裕	取締役 福永 哲弥
取締役 山崎 弘之	取締役 遠藤 正利			
取締役(非常勤) ^{*2} 内藤 達次郎	取締役(非常勤) ^{*2} 眞下 尚明	取締役(非常勤) ^{*2} 洲上 岩雄		

※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。

常任監査役^{*3*4} 高野 善晴 監査役^{*4} 松田 康明

監査役(非常勤)^{*3} 小川 英男 監査役(非常勤)^{*3} 安浪 重樹

※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。

コンプライアンスへの取り組み

基本的な考え方

当社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「SCSK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、教育・啓発活動、コンプライアンス委員会、内部者通報制度などの事項を定めています。

コンプライアンスを確実に実践するための組織として「コンプライアンス委員会」を設けています。同委員会では、コンプライアンスに関する全社の方針の決定・改訂、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。

内部者通報制度

コンプライアンス違反の早期解決と未然防止のため、「内部者通報制度」を設けています。これは、コンプライアンス上の問題が発生した際、上長が違反に関与するなど、職制ラインによる報告が困難な事態に備えたものです。問題に気づいた社員が、コンプライアンス委員会や指定弁護士、監査役に直接連絡できるよう定めています。

本制度では、情報連絡者とその関係者のプライバシーや情報内容などの秘密は厳守されるとともに、情報連絡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。受け付けた内容は必要に応じて適切に処理され、処理結果は情報連絡者にもフィードバックされます。

教育・啓発活動

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いう考えのもと、社員を対象とするコンプライアンス研修を随時開催しています。また、主要関連法規のうち特に重要なものについて詳しい解説を加えた「SCSKコンプライアンスマニュアル」を作成のうえ、全社員がいつでも閲覧し、常にコンプライアンスを意識して実践できるよう、社内イントラネットに掲載しています。

財務ハイライト

SCSK株式会社 連結経営指標

損益の状況	2010/3	2011/3	2012/3 ^{*1}	2013/3	2014/3
売上高	127,317	132,840	200,326	278,634	288,236
システム開発	43,376	45,964	73,811	112,316	117,597
保守運用・サービス	36,083	37,286	68,296	104,284	107,577
システム販売	47,856	49,589	56,496	58,731	60,019
プリペイドカード	—	—	1,722	3,302	3,042
売上総利益	29,176	29,048	46,370	64,466	68,724
売上総利益率(%)	22.9	21.9	23.1	23.1	23.8
販売費及び一般管理費	22,752	21,971	33,490	43,663	44,749
営業利益	6,423	7,076	12,879	20,803	23,974
営業利益率(%)	5.0	5.3	6.4	7.5	8.3
経常利益	7,188	7,343	16,659	22,228	25,690
当期純利益	3,242	3,803	25,669	16,730	18,387

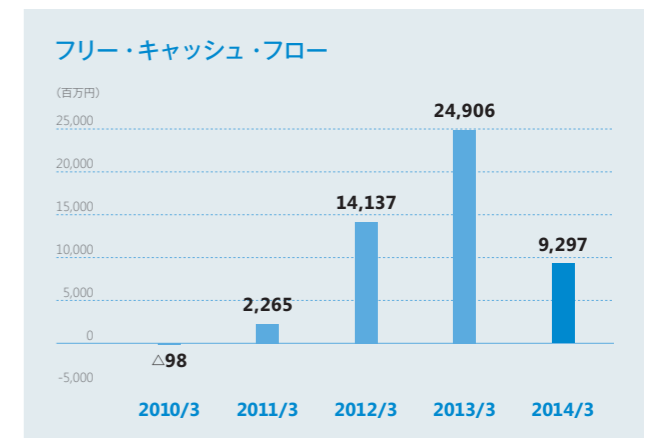
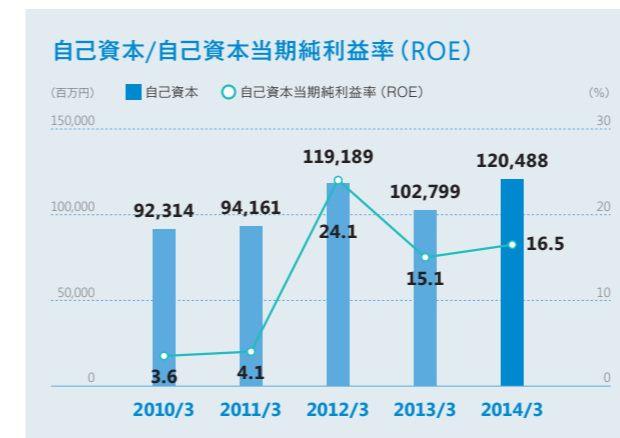
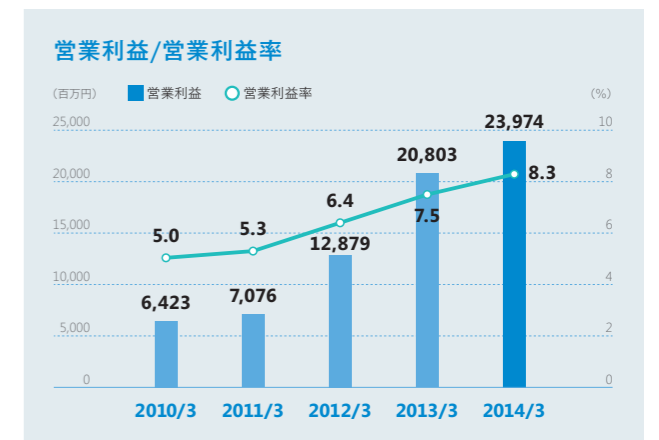
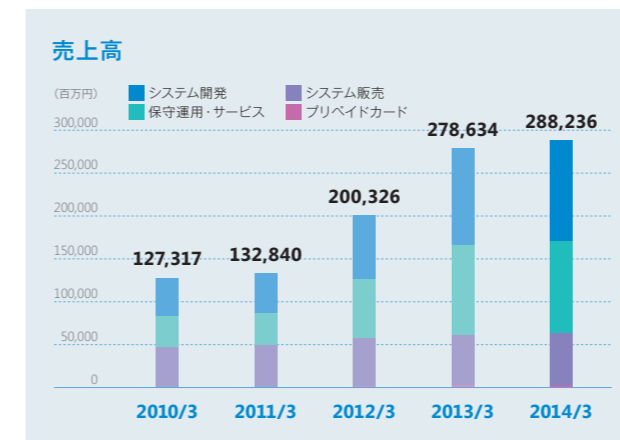
キャッシュ・フローの状況	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3
営業活動によるキャッシュ・フロー	6,688	7,080	22,249	25,156	35,342
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 6,786	△ 4,815	△ 8,112	△ 249	△ 26,045
フリー・キャッシュ・フロー ^{*2}	△ 98	2,265	14,137	24,906	9,297
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 3,004	△ 2,426	△ 7,965	△ 5,512	△ 33,739
現金及び現金同等物期末残高	26,202	25,892	63,661	83,247	59,004

財政状態	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3
総資産	117,545	121,284	300,928	322,828	317,932
純資産	92,683	94,568	124,419	108,208	126,159
自己資本	92,314	94,161	119,189	102,799	120,488
有利子負債 + 優先株式 ^{*3}	0	0	84,860	84,860	57,000

1株当たり情報	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3
1株当たり純資産(BPS)	1,847.95	1,884.78	860.37	991.48	1,161.29
1株当たり当期純利益(EPS)	64.90	76.13	334.19	161.39	177.26

主な指標	2010/3	2011/3	2012/3 ^{*1}	2013/3	2014/3
自己資本当期純利益率(ROE)(%)	3.6	4.1	24.1	15.1	16.5
総資産経常利益率(ROA)(%)	6.2	6.1	7.9	7.1	8.0
自己資本比率(%)	78.5	77.6	39.6	31.8	37.9
デット・エクイティ・レシオ(倍)	0.00	0.00	0.46	0.83	0.47
従業員数(名)	3,480	3,517	11,995	11,797	11,689
設備投資(百万円)	4,627	7,119	7,954	10,219	9,441
減価償却費(百万円)	3,157	3,430	5,035	6,690	6,841
研究開発費(百万円)	975	432	417	566	449
期末株価(円)	1,356	1,161	1,312	1,835	2,781

※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との合併に際し当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日開催の定時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。



主な沿革



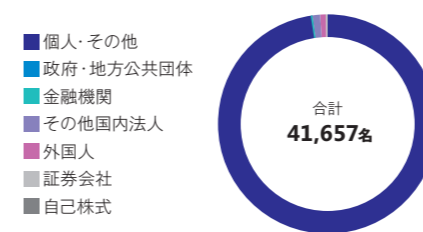
投資家情報

会社概要 (2014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11,689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/

投資家情報 (2014年3月31日現在)			
株式・株主の状況	区分	普通株式	上場証券取引所
	発行可能株式総数	200,000,000株	東京証券取引所市場第一部
	発行済株式総数	107,986,403株 (うち自己株式3,997,711株)	証券コード
	株主数	41,657名	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

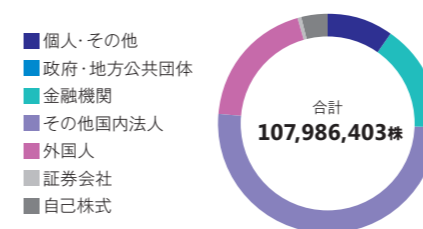
株式の分布状況

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	40,776名	97.91%
政府・地方公共団体	1名	0.00%
金融機関	45名	0.10%
その他国内法人	459名	1.10%
外国人	326名	0.78%
証券会社	49名	0.11%
自己株式	1名	0.00%
合計	41,657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	10,763,796株	9.96%
政府・地方公共団体	48株	0.00%
金融機関	17,097,954株	15.83%
その他国内法人	54,879,427株	50.85%
外国人	20,664,888株	19.13%
証券会社	582,579株	0.53%
自己株式	3,997,711株	3.70%
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	50.68%
2 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	5,202,200株	5.00%
3 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	4,589,300株	4.41%
4 SCSKグループ従業員持株会	2,731,774株	2.63%
5 STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY	1,213,281株	1.17%
6 株式会社アルゴグラフィックス	1,015,500株	0.98%
7 資産管理サービス信託銀行株式会社(証券投資信託口)	836,600株	0.80%
8 野村信託銀行株式会社(投信口)	820,300株	0.79%
9 STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505225	744,736株	0.72%
10 STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505103	675,360株	0.65%

(注) 当社は、自己株式を3,997,711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。

