

SCSKに対する公開買付け 開始について

2025年10月29日

本公開買付けの概要

- 住友商事の100%子会社であるSCインベストメンツ・マネジメント株式会社によるSCSK株券等を対象とした公開買付けを実施

項目	概要
買付け期間	2025年10月30日(木)～12月12日(金)（30営業日）
買付け価格	一株当たり5,700円
買付け予定数	154,701,633株（下限50,347,400株、上限なし）
買付け代金の総額	約8,820億円

※ 本公開買付けの結果を踏まえスクイズアウトを実施し、SCSKを住友商事の完全子会社とする予定

- 本公開買付けに要する資金はブリッジローンにて調達、その後、中長期年限の銀行借入や普通社債などに順次切替予定（資本金調達は予定していない）
- 尚、上記により一時的に増加する有利子負債残高・Net DERについては、資産入替の加速や投資の厳選などを通じて、遅くとも2028年度末までに足元の水準まで減少させる方針

当社の100%子会社を通じてSCSK株式を対象とした公開買い付けを実施いたします。
買付期間は明日10月30日から30営業日、買付け価格は、1株当たり5,700円としており、
総額は約8,820億円です。また、資金調達方針についてはスライド下段記載の通りです。
なお、資料には御座いませんが、本件買付について、
SCSK取締役会から賛同表明と応募推奨を頂いております。

本件の目指す姿と住友商事の成長戦略

本件を通じて共に目指すこと【強みを核とした成長】

- 相互に強みを補完し、社会や産業の変革を共にリードすることで、飛躍的な成長を目指す

**社会・産業変革
をリード**

Sumitomo Corporation の成長

SCSK の成長

ネットワークシステムズ グループ化 2024

強固な経営基盤確立

2011

SCSとCSK 合併

住友商事の強み

- 事業現場、グローバルネットワーク、顧客へのインターフェイス
- 課題抽出力、事業構想力、海外事業投資など

- 確立された強固な経営基盤（13期連続増収増益）
- 「Ster+Nier」という業界において差別化されたポジション

SCSKの強み

Sumitomo Corporation | Enriching lives and the world

© 2025 Sumitomo Corporation

3

最初に、本件を通じて、SCSKと共に何を目指そうとしているのか、という点からお話します。

現在は、社会や産業が従来の枠組みから大きく変わる転換点にあります。デジタル・AI、特に生成AIの急速な進化がそのトリガーになっていまして、世界中のあらゆるものの価値が変わりつつあります。

そんな大きな変化のタイミングで、スライドの下に記載されているように、両社が互いに強みを持ち寄り、社会や産業の変革を共にリードする、そして両社の飛躍的な成長に繋げる。これが本件の狙いです。

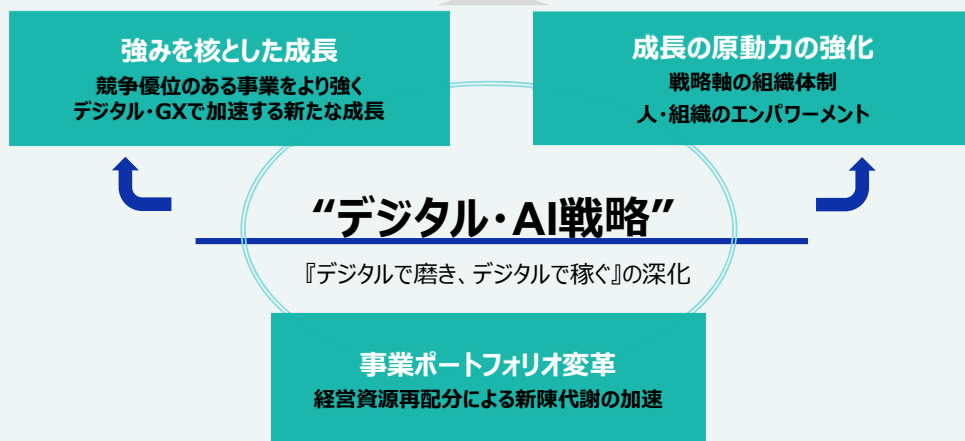
本件を通じて、SCSKには、この取り組みの中核を担っていただきたい。そして、当社グループのアセットやリソース等の事業基盤の現場を存分に活用し、自らの成長に繋げていただき、グローバルで業界を代表するプレイヤーに進化していくことを期待しています。

住友商事グループは、そのために必要なリソースの投入は惜しみません。

中期経営計画2026 デジタルで加速する成長

No.1 事業群

競争優位を磨き、社会課題解決を通じた成長を実現



ここから、本件の背景となる、住友商事グループ全体の戦略について少し触れさせていただきます。

中期経営計画2026では、各事業がそれぞれのナンバーワンを目指し、それぞれの競争優位を磨き、社会課題解決を通じた成長を実現していくことをテーマとして掲げています。その実現に向けて、スライド左側の「強みを核とした成長」では、成長8分野で強みのある、事業の“ど真ん中”に経営資本を集中的に投下していくことを示しています。

本件はその成長分野のひとつ、デジタル分野への投資です。また、スライドの右側に記載ある成長の原動力の強化では、人・組織を強化していくことを表しています。

その2つの要素を支えるのが今回新たに策定する「デジタル・AI戦略」です。中期経営計画策定時から掲げている『デジタルで磨き、デジタルで稼ぐ』という方針を徹底的に追求していきます。

“デジタル・AI戦略”の目指す姿

Vision

あらゆるビジネスの現場でデジタル・AIを駆使して社会や産業の変革をリード

Concept

【課題を機会と捉え、新たな価値創造へと進化】

✓ 顧客・パートナーが真に求める価値の再定義



✓ デジタル・AIの視点で再設計・再構築

総合商社としての現場力

Sumitomo Corporation



デジタルソリューション

Insight Edge

SCSK
SC Digital

net one

この「デジタル・AI戦略」で目指す姿についてご説明します。

まずビジョンとして、「あらゆるビジネスの現場で、デジタル・AIを駆使して、社会や産業の変革をリードしていくことを掲げています。

現在、様々な社会・産業の課題があり、当社もビジネスを通じてその解決に取り組んでいます。当社はグローバルに10万社の顧客・パートナーとの事業基盤があり、様々な産業領域で事業を展開しています。デジタル・AIが急速に進化している環境で、顧客・パートナーが真に求める価値を再定義し、デジタル・AIの視点で、その価値創造を再設計・再構築していく。その取り組みがまた新たな価値創造へと進化していく。

そういった取り組みを積み重ねていくことが、それぞれの領域でのナンバーワンを生み出していくことに繋がると考えています。

新たな価値創出に向けては、当社が総合商社としてグローバルの様々な産業領域で培った現場力に、SCSKを中核とするデジタルソリューション事業や具備する機能を組み合わせることが、大きな差別化になります。

成長推進ドライバー【成長の原動力の強化】

- デジタルソリューション事業を深化・強化し、事業現場・人材と融合することで価値創出をドライブ



続いて、この取り組みにおける成長推進ドライバーについて説明します。

「デジタル・AI戦略」では、スライド上の3色の円で表している、当社グループの「事業現場」、「デジタルソリューション」、「人材」の3つを成長推進ドライバーとしており、それらの重なり合う部分が価値創出の肝となります。

これは、900社の事業会社、10万の顧客やパートナーという当社グループの「事業現場」において、SCSKを中核とした「デジタルソリューション事業」やそこに具備していく機能を最大限に活かします。そして、デジタル革命に欠かせない、研ぎ澄まされた「人材」を育成しながら、価値創出を実現し、社会の変革をリードする、ということです。

デジタルソリューションについては、強みのあるシステム・ネットワーク開発力をベースに、デジタル・AIエンジニアリングやセキュリティ、BPOやデータセンターなど、関連する機能を強化・拡充していきます。

人材については、これまで総合商社として培った事業現場での課題抽出力や顧客へのインターフェース、事業構想力に加えて、要件定義力やデジタルガバナンスなどの、実践力を兼ね備えた人材を増やしていきます。

そして、この3つによる価値創出を加速させるもの、それが今回のSCSKとの取り組みです。

“デジタル・AI戦略”が創り出す世界観

世界中の事業現場で変革



エネルギーバランシング
エネルギーバリューチェーン全体の
需給最適化

社会インフラの予防・保全
社会インフラ保守点検の人材不足に対し、
デジタルを活用した効率的ソリューションを提供

インフラ・産業基盤整備・拡大に貢献
インフラ・産業基盤整備・拡大への貢献（データセン
ター、通信インフラ、電力、半導体関連など）

IoT・AIを活用した営農改革
農作物、土壌・天候、農業資材データを統
合・分析、農業生産の安定的拡大へ

生活者データで新たな価値提供
食品スーパー、ドラッグストアなどの顧客データを
統合しAI分析、生活者個々人に寄り添った
サービスを提供

サプライチェーン変革
世界中の産業のサプライチェーンを高
効率化し、安定供給へ

未来の街づくり
エネルギー高効率、住民の健康
管理促進、防災減災など



このスライドで、「デジタル・AI戦略」による価値創出を、世界観の形で表現しています。

例えば、右下に記載の、未来の街づくりでは、エネルギー高効率、住民の健康管理促進、防災減災を実現しているでしょう。

その左の、サプライチェーン変革では、世界中の産業のサプライチェーンを効率化していきます。

上の真ん中の社会インフラの予防・保全では、インフラ保守の人材不足に対し、デジタルで自動的に保守・点検することで安全性が担保される仕組みが考えられます。

これらは、当社が既に強みをもつ分野での変革の一例です。
これらに留まらず、世界中にある当社の事業現場で、デジタル・AIを駆使した、
産業や社会の変革の可能性が溢れています。

競争優位を最大化し、社会や産業の変革とともにリード



このような世界観を、当社はSCSKと強力なタッグを組んで、
当社グループの競争優位を最大化することで実現していきます。

当社グループが今後取り組む社会や産業の変革にご期待ください。

以上