

STNet 中期戦略

～時代の変化に先んじて自らを変革し、新たな価値創造に挑戦することで、
お客さまの暮らし方や働き方を広げていく企業へ～

2023年3月

1. 事業環境認識

- I T 業界においては、次世代の新技术が絶え間なく出現している。また、巨大な I T 事業者が国境のないサービスを拡大する一方で、国家レベルでデータの保管や流通について慎重になってきている。
- それらに加え、コロナ禍による人の移動の制限が新たな I T ツールの利用を促しており、I T 分野はこれまで以上に事業環境が急速に変化している。
- また、様々なデータと高度な分析処理が可能な AI などから得られる知見で企業活動や生活を変革する動きが進んでおり、データが社会を駆動する「データドリブン社会」が本格化している。

次世代の I T 技術の登場

(例)

- ・次世代無線技術 (Beyond 5G等)
- ・オールフォトニックネットワーク
- ・A I の更なる進化
- ・自動運転モビリティ など



巨大 I T 事業者のさらなる巨大化 (=メガクラウド)

巨大 I T 事業者が国境のない I T サービスを展開し、拡大する一方で、国家レベルで重要なデータの保管や流通について慎重になってきている。



I T ツールの浸透

コロナ禍により、制限された移動を補う手段として W e b 会議など I T ツールが日常の生活や社会に自然な形で浸透してきている。



- I T 分野は、これまで以上に事業環境が急速に変化
(新技术とユーザ・社会の要求水準がスパイラル的に上昇、かつその変化の速度が他業界に比べて相当に速く、更に加速。)



- 大量かつ画像等の複雑なデータを組み合わせて即時処理することが可能 (AI、大容量サーバーなど) になったことで、データの価値が著しく上がった。
- 有用かつ大量のデータをうまく生かすことで企業活動、生活、社会の発展が見込まれており、データが社会を駆動する「データドリブン社会」が本格化している。

2-1. 中期戦略の全体像

事業環境認識を踏まえ、3つの革新を通じて、STNetを変革するとともに、お客さまの暮らし方や働き方を広げることに挑戦する3年間とする。

①事業ポートフォリオの革新

- 成長・着実領域で生み出した資源を、将来の成長に向けて挑戦領域に積極的に活用し、経営資源の循環を促進することで会社全体のポートフォリオを変革・強固にしていく。
 - (1) 成長領域：個人向け（ピカラ）、データセンター事業（※1）
 - (2) 着実領域：法人通信、システム開発、ネットワーク他構築事業
 - (3) 挑戦領域：クラウド（※2）、新規分野

②業務の革新

- より良いサービス提供・お客さま対応を実現しつつ、より高い収益性を実現するために、全社で業務プロセスや組織間連携の抜本的な見直しによる業務効率化を推進する。その中でも、以下の3項目については重点的に取り組む。
 - (1) 個人向け事業の業務フローや法人向け事業の営業業務の見直し
 - (2) データセンター事業における運用等業務の見直し
 - (3) クラウド分野における業務の見直し
- 業務の革新と合わせて、社内システムのデジタル化を積極的に推進する。

③事業を支える経営基盤の革新

- 経営基盤の強靱化を図るために、以下の3つの軸を中心に取り組む。
 - (1) 人材の育成・充実
 - (2) 働きやすい環境の継続的な整備
 - (3) 事業の質的向上
- エネルギーの需給構造の変化に対応し、再生可能エネルギーの導入など環境問題への対応を進める。

※1 パワリコを中心とするハウジングサービスを提供する事業。

※2 当社が展開するSTクラウドサーバー（IaaS）に加えて、クラウド上の先進的なAIやデータ分析機能などの提供も含む。

数値目標

営業利益額

80億円以上（2025年度）

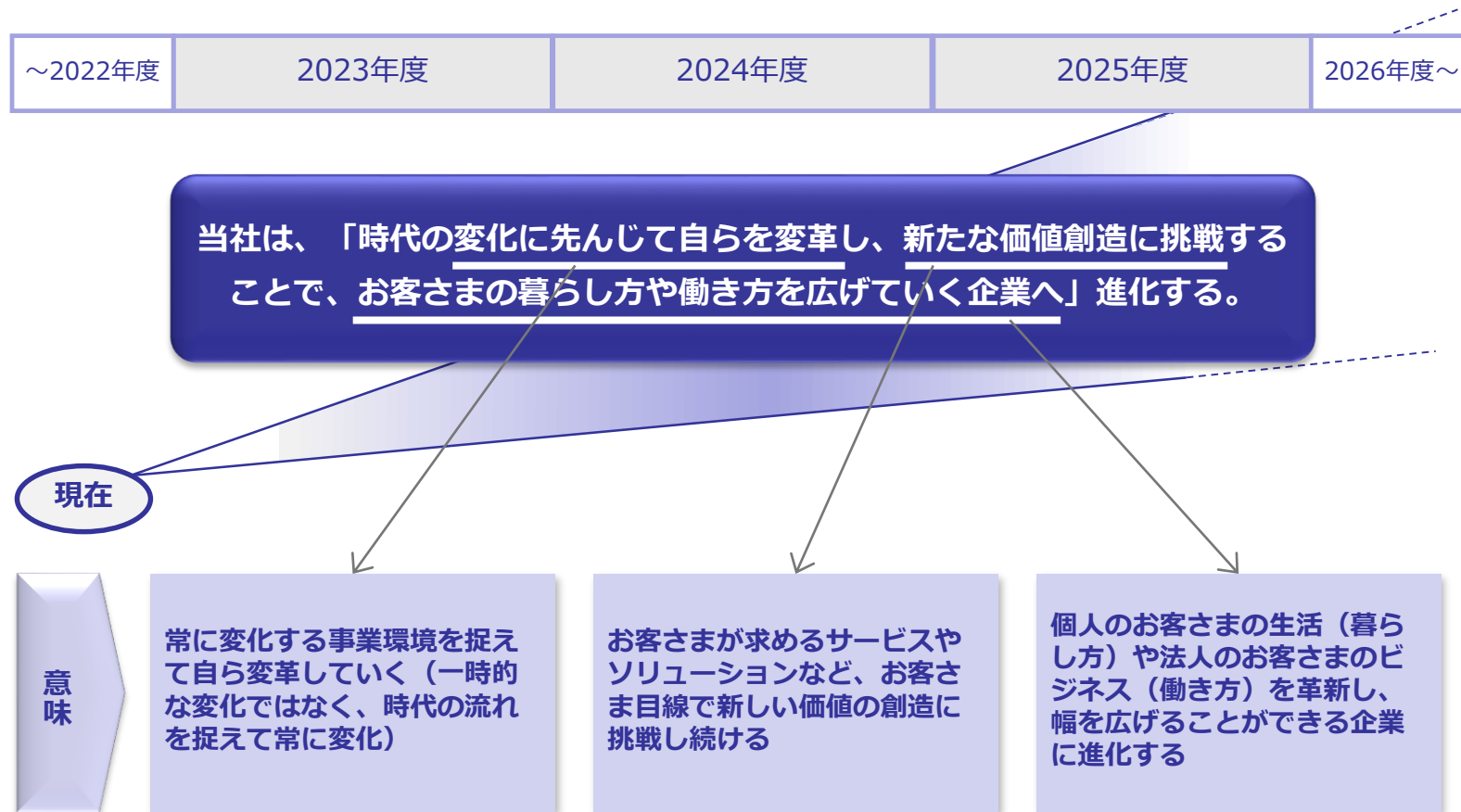
経営指標

成長（戦略）投資額

60億円程度（3カ年累計）[2023～2025年度]

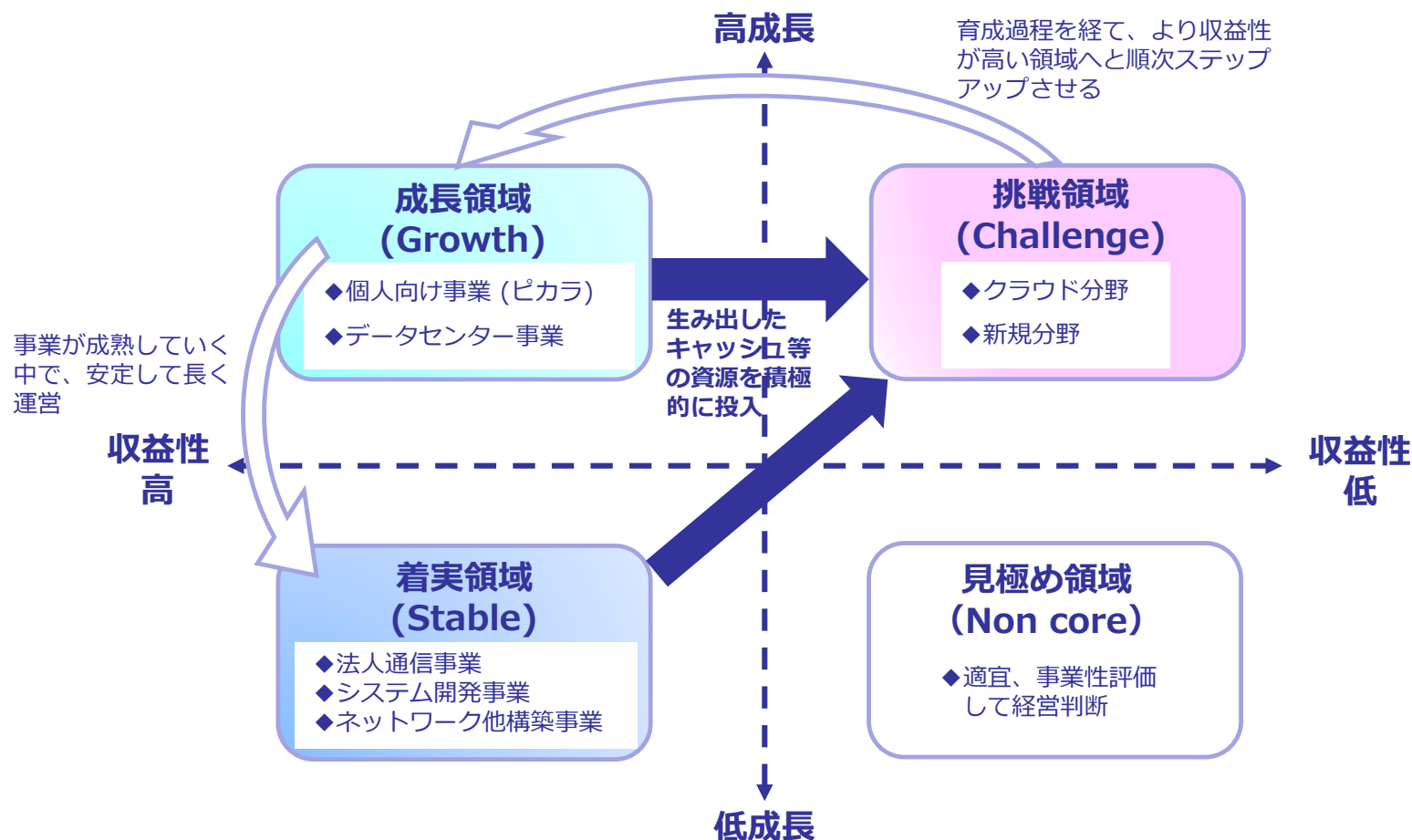
2-2. 中期戦略において目指す姿

- 今後は、これまで以上に急速に事業環境が変化していくものと考えられ、将来を予測することは一層困難になると考えられる。
- 先が読めない事業環境においても、変化に素早く対応し、進化・挑戦し続ける企業となるため、以下の「目指す姿」を設定する。



3-1. 3つの革新（①事業ポートフォリオの革新）

- 現時点で当社が展開している事業は、高成長・高収益の成長領域にある個人向け事業、データセンター事業と、低成長ではあるものの、高収益である着実領域にある法人通信事業、システム開発事業、ネットワーク他構築事業が中心となっており、当面は低収益ではあるものの、高い成長が見込まれる挑戦領域における事業は未だ本格的な取り組みには至っていない。
- そのため、将来の成長に向け、人材や成長領域と着実領域で生み出したキャッシュなどの資源を、挑戦領域に位置付けるクラウド分野や新規分野の育成に積極的に活用する。
- 挑戦領域を開拓して成長領域や着実領域に育成していく流れを作り出し、企業価値を拡大するスパイラルを実現することで当社の事業ポートフォリオを革新する。



3-2. 3つの革新（②業務の革新）

- 業務プロセスや組織間連携の抜本的な見直しなどを推進し、「②業務の革新」に取り組む。
- 業務自体の見直しに加えて、デジタル技術を積極的に活用した社内のシステムを導入・再構築することでその効果を高めていく。

業務自体の革新

- お客さま目線でのサービス提供、サービス品質の向上を前提としつつ、より効率的な業務運営と収益性向上を目指して、
 - ・ これまでの業務プロセスをゼロベースで洗い替えて、業務の効率化や意思決定の迅速化などに繋がる抜本的な見直しに取り組む。
 - ・ 組織間の業務分担と連携における課題を整理し、組織間連携の強化、一体化につながる抜本的な見直しに取り組む。
- その中でも、以下の3項目については重点的に取り組む。

個人向け事業の 業務フローや法人向け事業の 営業業務の見直し

- ピカラ事業のバックヤード業務については関係先と調整したうえで業務フローの簡素化・標準化、業務体制の効率化を図る。
- 法人のお客さまニーズに対応するために、営業方法や体制の見直しを図る。

データセンター事業における 運用等業務の革新

- データセンター事業の監視運用業務等に関して、業務見直しと自動化など効率化に取り組む。
- 事業収支を意識したサービスの開発や見直しを行う。

クラウド分野における 業務の革新

- クラウド分野では先端技術を持つ国内外の企業との戦略的提携などを通じて、従来の技術からのステップアップを図る。
- 分野横断的な業務を行うことができる人材育成、業務体制整備を進める。

✚ 2つを組み合わせる
実施することで効果を高める

業務 システムの 革新

- 上記業務の革新と並行して、ITツールやデータ分析技術などのデジタル技術を積極的に活用した社内のシステムを導入・再構築することでその効果を高めていく。

3-3. 3つの革新（③事業を支える経営基盤の革新）

- 「①事業ポートフォリオの革新」と「②業務の革新」を実現するためには、常に新しいことにチャレンジする企業風土と人材を育み、事業運営の基になる経営基盤を強靱化することが必要であり、「人材の育成・充実」、「働きやすい環境の継続的な整備」、「事業の質的向上」の3つの軸を中心に「③事業を支える経営基盤の革新」に取り組む。
- また社会、環境に貢献できる会社として、再生可能エネルギーの導入などカーボンニュートラルへの対応を中心に環境問題への対応を進めていく。

③事業を支える経営基盤の革新

人材の育成・充実

- データ分析人材の育成を含め、デジタル人材への投資・育成を重点的に進める。
- 事業推進に不可欠な人材の確保と充実を図る。
- アップスキル・リススキル※など人材育成プログラムを強化していく。

働きやすい環境の 継続的な整備

- 福利厚生、人事制度など、従業員の処遇制度について多面的かつ継続的な見直しを進める。
- 時代の変化に対応した多様な働き方の推進や、オフィス環境の充実など社員の働く意欲を支える環境を、従業員の意見を適切に反映しながら継続的に整備する。

事業の質的向上

- お客さまに提供するサービス品質やお客さま対応品質などを向上させる活動については、バックヤード部門も含めて部門横断的な視点を持って改善していく。
- 定期的なアンケートの実施など客観的な評価・分析などPDCAサイクルを回していく。

環境問題への対応

再エネの導入などカーボンニュートラルへの対応

※ アップスキル：既存スキルの高度化。 リススキル：新たなスキルの獲得

4-1. 事業・分野別における取り組み（成長・着実領域）

成長領域	個人向け事業 （ピカラ）	● 10G対応エリアの拡大やオプションの追加などによりサービスの魅力向上を図る。 ● リブランドによる光とモバイルの一体での訴求に加えて、四電の電気を含めたトータル利用の推進により、四電グループ大での収益拡大や解約抑制を図る。 ● 更なる収益拡大に向けて、暮らし方を広げる利用シーンを提案するサービスを検討する。
	データセンター 事業 ※1	● 四国内外のパートナーとの協業拡大などによる営業力強化などにより契約数の着実な拡大を図る。 ● データセンター業務におけるバリューチェーン全体を俯瞰しながら、新たな視点で、業務の効率化やコスト削減とともに、サービス品質向上に繋がる見直しを進める。 ● 再生可能エネルギーを活用したグリーン化によりSDGsへの対応強化を図る。
着実領域	法人通信事業	● 当社の重要な事業の柱であり、引き続き既存サービスの強化と安定的な提供に取り組む。 ● クラウド時代に対応し、メガクラウドと当社クラウドとのハイブリッドクラウドを前提とした通信サービスなどを展開する。また、クラウドやインターネット利用における高度なセキュリティニーズに対応するため、セキュリティサービスとの連携を強化する。
	システム 開発事業	● 四電向けシステムの開発と、当社事業に不可欠な社内事業用システムの開発を最重要課題として位置付け、高品質かつ着実に完遂する。 ● 一般向けシステム開発については、これまで培った技術、知見や人材を活用した事業展開に加えて、クラウド技術をベースにしたシステム開発にも対応できる人材の育成を計画的に進める。
	ネットワーク 他構築事業 ※2	● 他事業を展開するうえでも重要な事業であり、着実に事業を展開していく。 ● クラウド時代に対応できるように、これまで以上に法人通信事業やクラウド分野との関連性を強めた事業展開を図る。

※1 パフリコを中心とするハウジングサービスを提供する事業。

※2 法人のお客さま向けのネットワーク構築や機器のリースなどを行う事業

4-2. 事業・分野別における取り組み（挑戦領域）

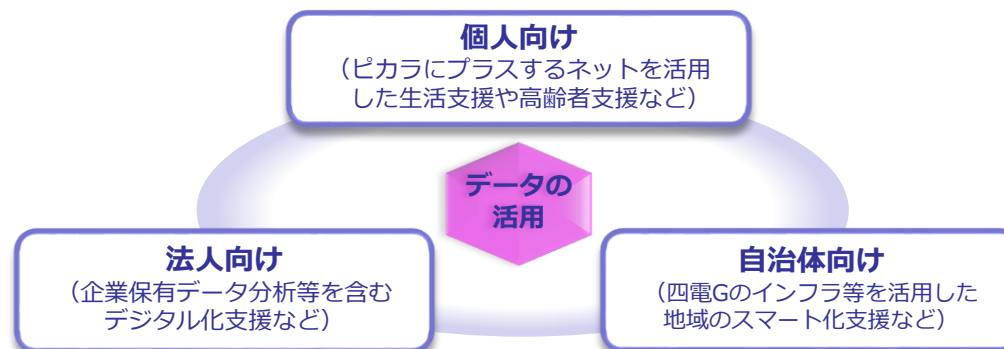
クラウド分野

※

- 重要データは国内に設置されたサーバーに保存し、先進的なAIやデータ分析機能等はメガクラウドを利用するハイブリッド形態に対応できるよう、パワリコを活用したハイブリッドクラウドの展開を進める。
- 様々なクラウド関連案件に対応できるよう、先進のクラウド技術を習得し、クラウドベースのサービス提供能力の強化を図る。また、分野を横断した取り組みに対応できる人材育成、業務体制の整備を進める。

新規分野

- データドリブン社会の本格化を踏まえ、データ分析などのデジタル技術を駆使して、既存事業で蓄積してきた強み（顧客基盤、設備、ブランド等）を最大限に活かしながら、日常生活をより快適・便利にするネットを活用したサービスや業務のデジタル化支援サービス、地域社会の課題解決サービスなど、暮らしやビジネスを広げることに寄与する新規分野を開拓していく。



現時点でのイメージ

- 有望なパートナーとの戦略的な提携や投資などを通じて技術、ノウハウを獲得し、新規分野への取り組みを時機を逸しないよう進める。なお、パートナーとの戦略的提携については既存事業の強化にも積極的に活用する。

※ 当社が展開するSTクラウドサーバー（IaaS）に加えて、クラウド上の先進的なAIやデータ分析機能などの提供も含む。