

人的資本に関する取り組み



2026年10月6日
株式会社ソシオネクスト

会社概要

商 号	株式会社ソシオネクスト(Socionext Inc.)	
本社 所在地	神奈川県横浜市港北区新横浜2丁目10番23(野村不動産新横浜ビル)	
資本金	330億円(2026年3月31日現在)	
事業開始日	2015年3月1日	
事業内容	SoC 及びそれを核とするソリューション とサービスの設計、開発及び販売	
グループ社員数	約2,500名(2026年3月31日現在)	
グループ会社数	6社(米国1社、欧州1社、アジア4社)	

新横浜本社

新横浜本社

When: 人的資本開示に向けた歩み(開示変遷)

	2023年3月期 (2022年10月上場)	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
①求めるエンジニア	× なし	△ 抽象的	○ 具体化 ・ 注力領域との関係性	○ 拡充 ・ 人的資本戦略
②必要なスキル	× なし	× なし	○ 具体化 ・ スキルマトリックス	○ 継続 ・ アップデート
③教育プログラム ／ロードマップ	× なし	△ 抽象的 ・ 全従業員向けプログラムの羅列のみ	○ 具体化 ・ エンジニア向け教育プログラムを体系化 ・ エンジニアのロードマップ	○ 継続 ・ アップデート
④KPI	× なし ＜開示3指標のみ＞ ・ 女性管理職比率 ・ 男女間賃金格差 ・ 男性育児休業取得率	△ KPIを設定も 目標は未設定 ・ グローバルPJ経験人数 ・ 先端PJ経験人数	○ 拡充 ・ KPIに目標を設定 ・ 基準を満たしたエンジニア数を追加 ・ エンジニア教育時間および投資額を追加	○ 継続

Why:なぜ人的資本を開示するのか

投資家からの指摘

“平均年齢40代後半で
大丈夫なの？
10年後が不安

“施策はあるようだが
腹落ちしないな

“理系人材の
奪い合いだけど
採用できるの？

“若手人材への
技術継承は
進んでいるのか？

“10年後の
設計/開発体制に
問題はないか？

“本当に成長し
続けられるのか？

開発人材(エンジニア)の確保/育成が
最重要課題と再認識

評価機関からの指摘

“ 人的資本の開示が少ない

“ 制度や取り組みは多いのに低評価
(S&P : 17/100) (EcoVadis : メダルなし)

“ 回答に信憑性がない。エビデンスは？

“ 企業としてコミットされた取り組みなの？

ネタはあるのに
開示していなかったことを認識



How:何を頼りに進めたか？

S&P CSA

EcoVadis

日経SDGsなど

評価機関の結果

- ✓ 何が足りていないか分かる
- ✓ スコアで見える
- ✓ 改善ポイントが明確



評価結果を活用し
改善リストを策定



改善リスト(鑑)

- ✓ 課題の一覧化(スコアも記載)
- ✓ 担当者の決定(ESG推進室/現場部門)
- ✓ 開示施策の実行内容明確化



- エクセレントカンパニーが具備する要件が網羅
- 効率的でムダがなく、ノウハウもたまりやすい

評価項目を使って課題が見える化

⇒ 何から対応すべきか明確になった！！(直近ではやらないことも明確化した)

Who: ESG推進室だけでは限界

私たち(ESG推進室)だけでは、壁にぶち当たる
➡ だから、いろんな人を巻き込みました

巻き込んだ組織(例)

総務人事部門



担当役員 + 担当

開発部門



担当役員 + 担当

ESG推進室の役割 

- ・ ESG推進室で「やりたいこと(開示・取組方針など)」の案を作る
- ・ 現場部門とすり合わせしながら、実効性のある計画を一緒に作る

ポイント

- ✓ 各部門任せにしないこと
- ✓ パッションを持ってドライブ

ポイント

- ✓ 開発部門・総務人事部門を巻き込んだこと
- ✓ 担当役員を巻き込んだこと

ESG推進室、開発部門、総務人事部門という組織を超えた活動を展開

開発部門を巻き込まないと、事業戦略と連動した人材戦略を立てることが困難

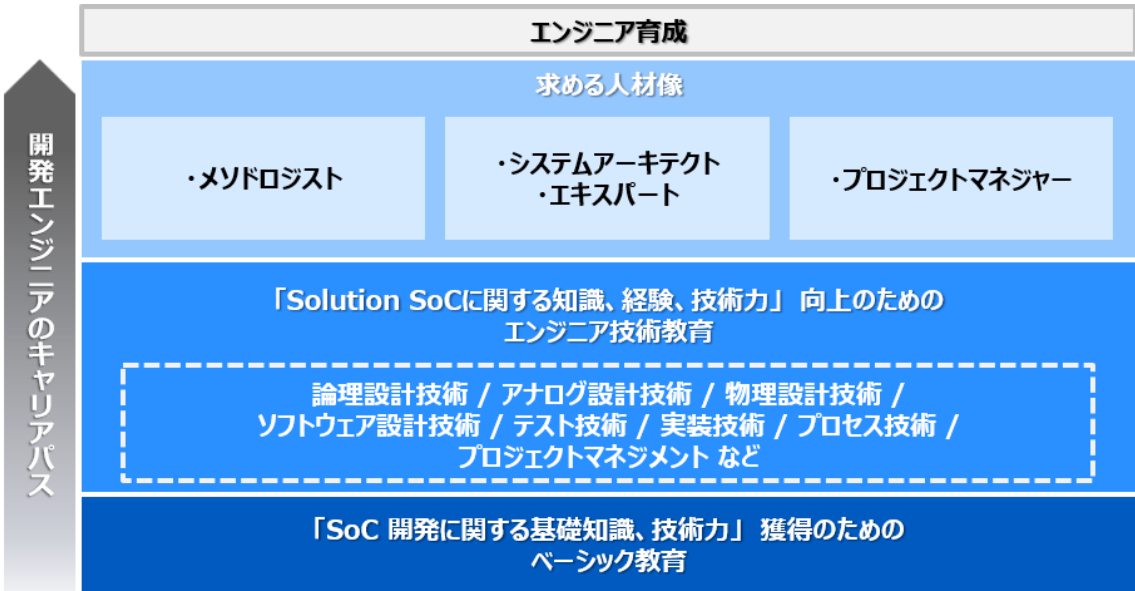
- ・ 事業戦略の実現に必要なエンジニア人材／スキルセットの明確化
- ・ 必要な教育プログラム／採用施策の明確化
- ・ 現状人員と計画とのギャップの可視化(今後の課題:事業計画の実現に直結)

パッションをもって伴走することで関係部門のマインドも変化(より積極的に)

What:人的資本戦略に必要なだから作ったKPI ①

<求める人材の明確化>

- グローバルに開発競争力を維持し続けるためのメソドロジスト
- お客様の要求に基づき最適な S o C アーキテクチャ仕様を提案／策定できるシステムアーキテクト
- アーキテクチャ仕様から実装仕様作成、設計を行える各分野のエキスパート
- お客様からの信頼を得て、開発を円滑にゴールに導くプロジェクトマネジャー



“求める人材の明確化” から取り組みを開始

求めるエンジニア像を起点に

求めるエンジニアの育成／拡充に寄与するKPIを設定
(プロジェクト経験、基準を満たしたエンジニア指数、教育への投資)

<エンジニアのプロジェクト経験状況>

	2024年 3 月期	2025年 3 月期	2026年 3 月期	2030年までの目標
グローバルプロジェクトの経験 人数比率 (%)	82	87	89	Over 90
先端プロジェクト (7 nm以細) の 経験人数比率 (%)	75	82	87	Over 90

<基準を満たしたエンジニア> ※2023年3月期の人員を基準(100)とした指数

	2023年 3 月期	2024年 3 月期	2025年 3 月期	2026年 3 月期	目標
メソドロジスト	100	200	225	500	前年比での指数改善
システムアーキテクト	100	118	141	145	前年比での指数改善
エキスパート	100	101	105	106	前年比での指数改善
プロジェクトマネジャー	100	97	115	118	前年比での指数改善

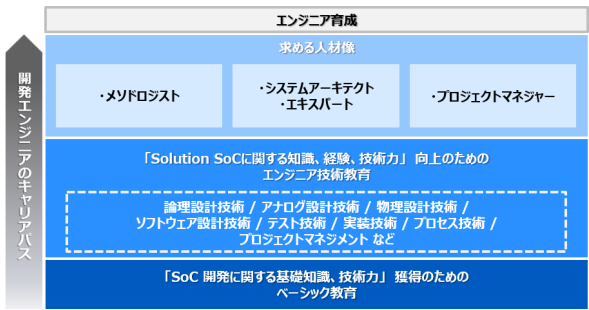
<エンジニア教育の実施状況>

	2024年 3 月期	2025年 3 月期	2026年 3 月期
総教育時間(時間)	19, 500	18, 900	19, 000
エンジニア 一人あたり	教育時間(時間)	13. 2	12. 8
	投資額(万円)	2. 04	2. 87

※内製技術教育を除く

What:人的資本戦略に必要なだから作ったKPI ②

<求める人材の明確化>



求めるエンジニア像を起点に

- ✓ エンジニア像に応じたスキルマトリックスを策定
- ✓ 求めるエンジニアに至るまでのロードマップを策定

<エンジニアロールモデルとスキル/重要度のマトリックス>

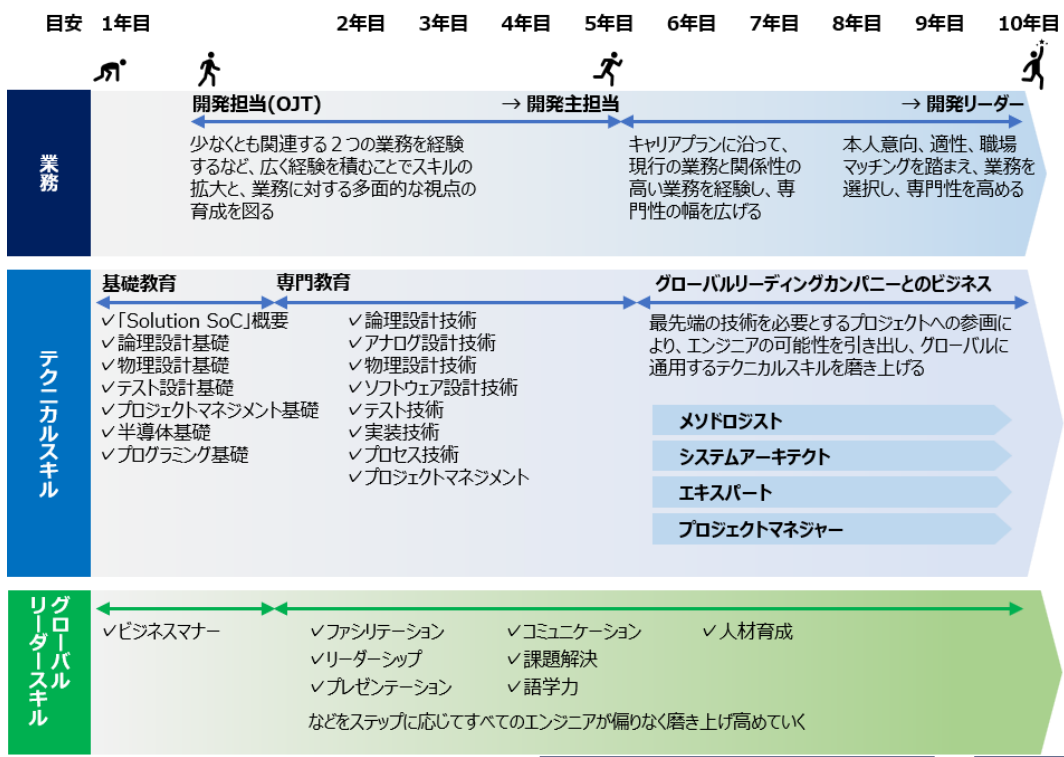
【重要度】
a : 特に高い専門性を保有
a- : 指定スキル(a-)のいずれかで特に高い専門性を保有

b : 基礎技術を活用し応用できる
b- : 指定スキル(b-)のいずれかで基礎技術を活用し応用できる

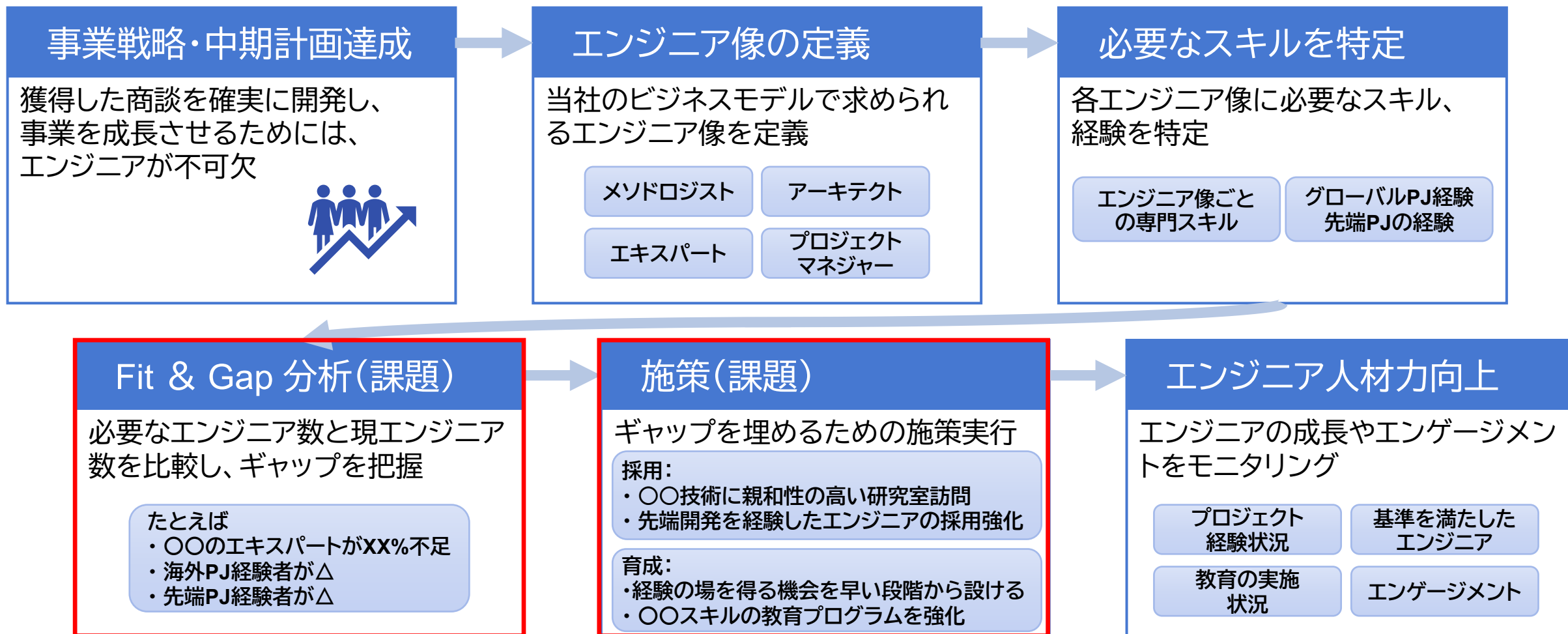
c : 基礎技術を保有

		メソドロジスト	システムアーキテクト	エキスパート						プロジェクトマネジャー
				論理設計	アナログ	物理設計	ソフトウェア	テスト	実装	
テクニカルスキル	論理設計技術	a-	a-	a	c	b-	b	b-	c	b
	アナログ設計技術	a-	b-	c	a	c	c	c	c	c
	物理設計技術	a-	a-	b-	b	a	c	b-	b-	b
	ソフトウェア設計技術	a-	a-	b-	c	c	a	c	c	c
	テスト技術	a-	b-	b-	c	c	c	a	c	b-
	実装技術	a-	b-	c	c	b-	c	c	a	b-
	プロセス技術	b	b	c	b	b	c	b-	b-	c
	プロジェクトマネジメント	b	b	b	b	b	b	b	b	a
グローバルリーダー	①ファシリテーション ②リーダーシップ ③プレゼンテーション ④コミュニケーション ⑤課題解決 ⑥語学力 ⑦人材育成 ⑧ビジネスマナー	開発プロジェクトにおける役割や開発状況に応じた実践力（グローバルに活躍できる提案型人材に必要なスキル）								

<エンジニア育成のロードマップ>



人的資本として事業成長の実現に必要なもの(こと)



事業戦略から逆算して必要な人材・スキルを明確化し人材戦略を検討中(試行錯誤しながら)
エンジニアの成長が企業の成長につながる！

効果・成果: 人的資本経営を次のステージへ進める土台ができた

可視化が進み、次のチャレンジへの土台を構築

- KPIの整備**
エンジニア数、投資額・時間など
- 必要なスキルの明確化**
エンジニア像に応じたスキルを体系化
- ロードマップの策定**
求めるエンジニアになるまでの育成モデルを可視化

取り組みが加速

- 若手社員教育の強化**
育成プログラムを拡充し、実行を加速
- チャレンジ制度の導入**
エンゲージメント調査の分析をきっかけに新制度を開始
- 処遇・評価制度の改善**
エンジニアの報酬改善／幹部社員への早期登用

投資家・評価機関の受け止め方にも変化が

- S&P CSA**
17/100 (2022年) → **57/100 (2025年)** セクター上位9%
- Eco Vadis**
43/100 メダルなし (2022年) → **74/100 シルバーメダル (2026年)** 上位12%
- 日経 SDGs**
★★★ 411位 (2024年) → **★★★★ 85位 (2025年)** 上位10.2%

**KPI自体の改善活動は始まったばかり。
エンジニアの成長を適切に評価・報酬につなげる仕組みを構築し、成長の好循環をつくっていく！**

開示前

- × 失敗したらどうしよう…
- × 数字は出したくない…
- × 開示したくない…
- × 前例がない…

挑戦をためらう
心理的壁



目指す姿

組織内でのセーフハーバー
挑戦や対話が安心してできる組織へ



数値の良し悪しではなく、どこに
課題意識をもっているかの開示！



開示を進める中で

- ✓ まずはやってみよう！
- ✓ 開示してみよう！
- ✓ やって見ないと分からない！
- ✓ 改善しながら進めよう！

やってみることで
前へ進める！

社内にはお宝が眠っている！
掘り起こせば強みになる

- ✓ 実はいろいろな取り組みをやっている
- ✓ 現場は思っている以上に頑張っている
- ✓ 開示をきっかけに価値が見える化できる



やって見ないと分からない。だから、まずはやってみる。そして、みんなで育てていく。
投資家や評価機関が持つ「外部の視点」を活かし、ステークホルダーと現場をつなぐブリッジになる！

socionext™

The Solution SoC Company