

# 24年3月期 第1四半期 連結業績について

執行役員 常務  
岡 恭彦

2023年 7月28日

## 24年3月期 第1四半期決算 連結業績

- 業績概要(PL・受注高・受注残高)
- 売上高の増減
- 営業利益の増減分析
- 受注高・受注残高の増減
- セグメント別業績(売上高・営業利益・営業利益率)
- セグメント別業績(受注高・受注残高)
- セグメント別業績 増減分析
- トピックス

## Appendix

- 24年3月期 売上区分別(売上高・受注高・受注残高)
- 24年3月期 業種別売上高

# 24年3月期 第1四半期決算 業績概要(PL・受注高・受注残高)

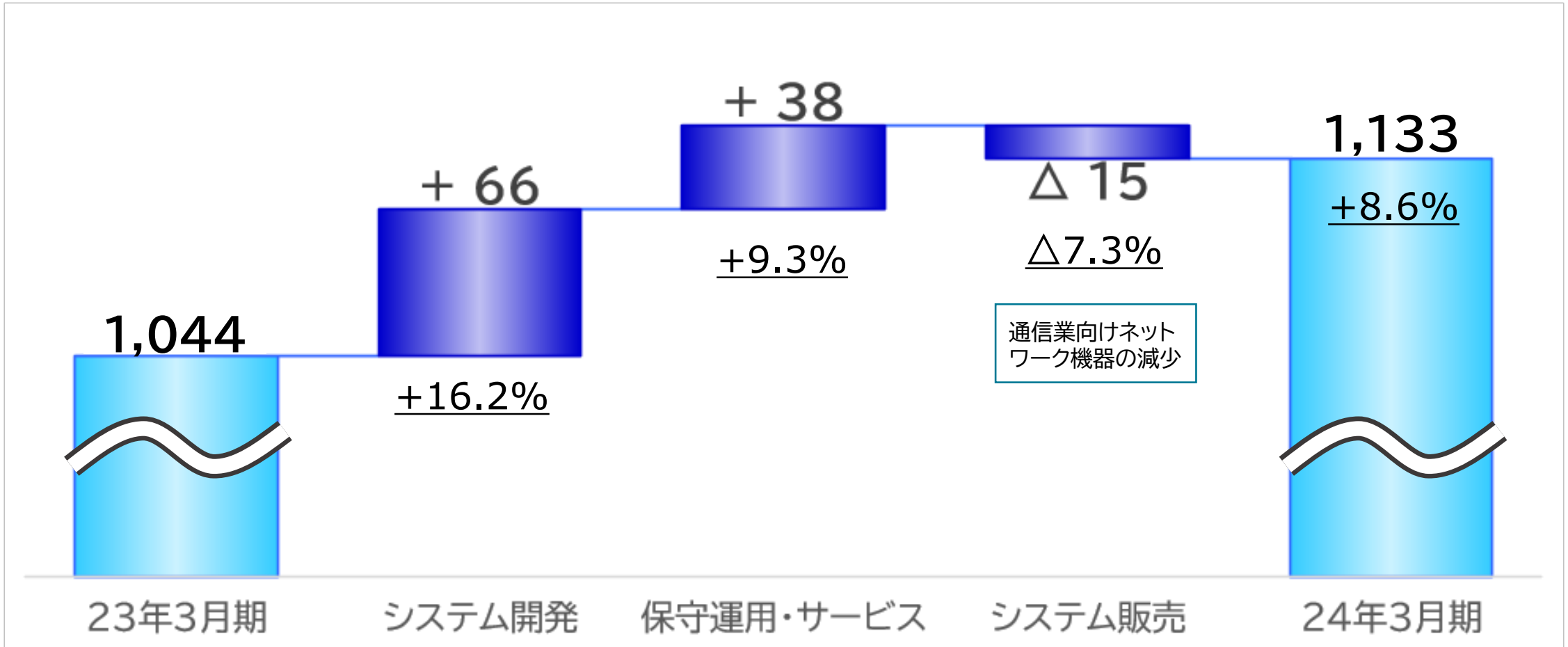


(単位:百万円)

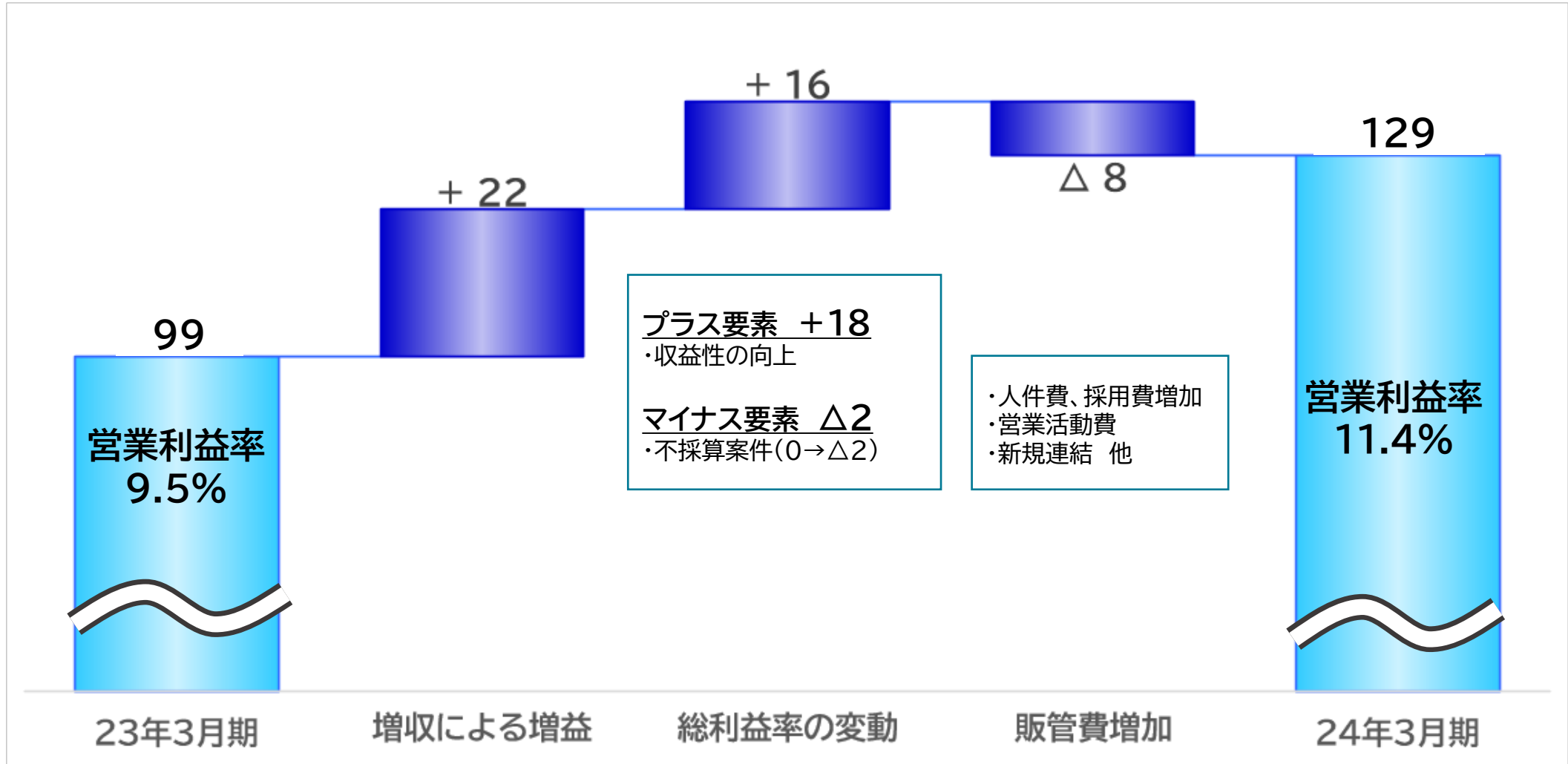
	23年3月期	24年3月期	増減額	増減率
売上高	104,417	<b>113,371</b>	8,953	8.6%
売上総利益	25,989	<b>29,819</b>	3,830	14.7%
売上総利益率	24.9%	<b>26.3%</b>	1.4%	
販売管理費 <sup>※</sup>	△ 16,052	<b>△ 16,869</b>	△ 816	5.1%
営業利益	9,937	<b>12,950</b>	3,013	30.3%
営業利益率	9.5%	<b>11.4%</b>	1.9%	
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	7,006	<b>9,007</b>	2,001	28.6%
受注高	99,733	<b>102,969</b>	3,235	3.2%
受注残高	172,398	<b>172,769</b>	370	0.2%

※ その他の収益及び費用を含む

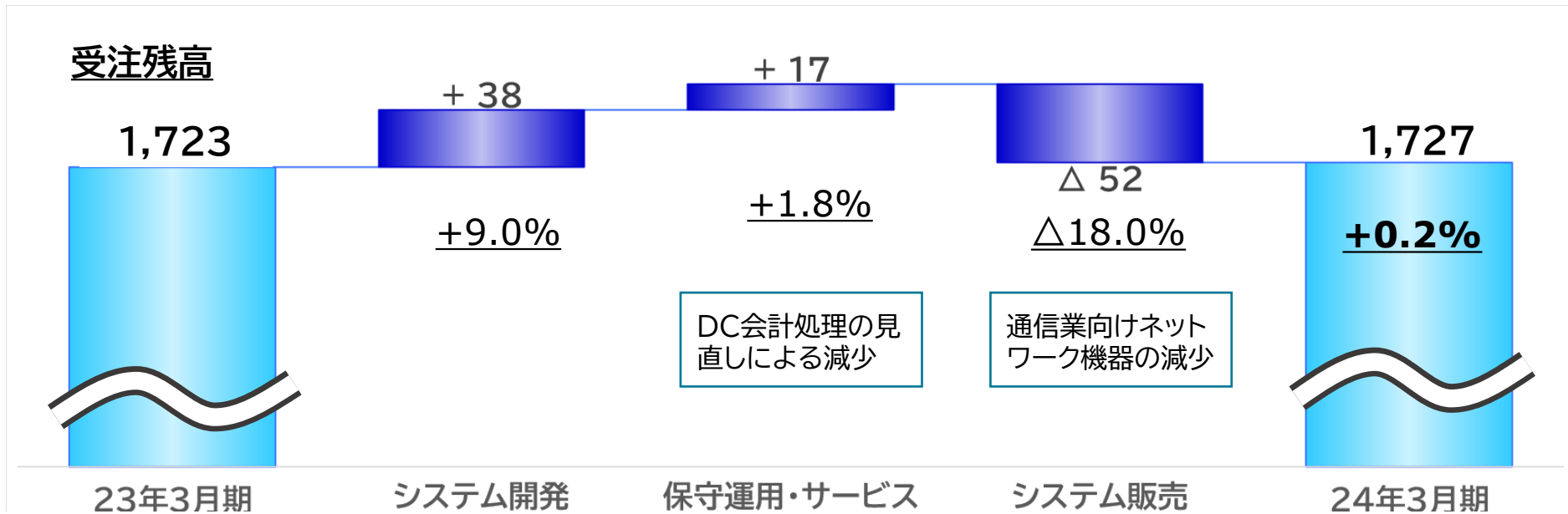
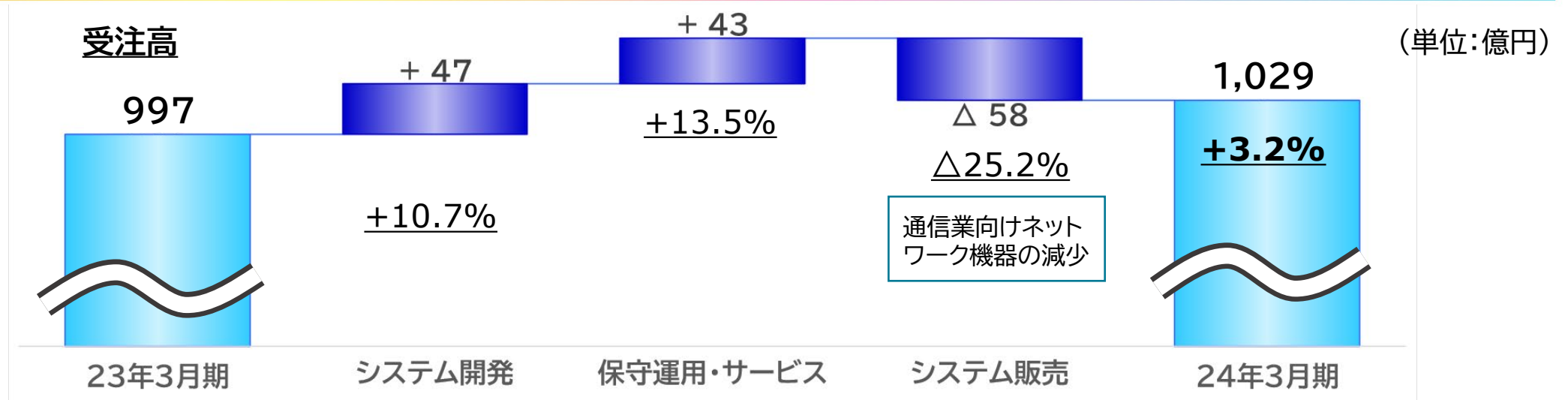
(単位:億円)



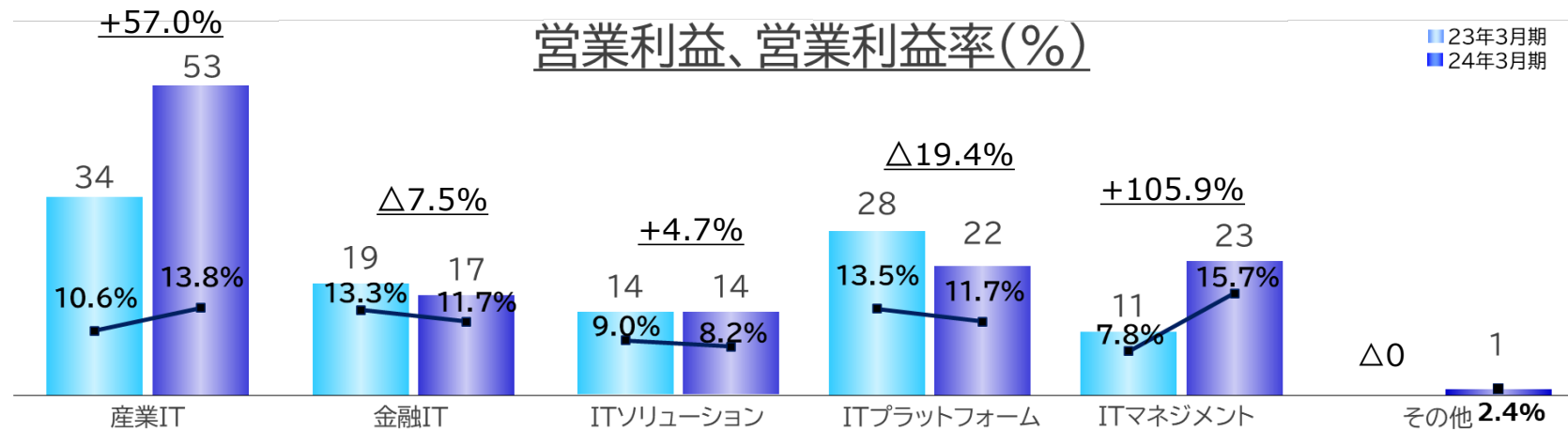
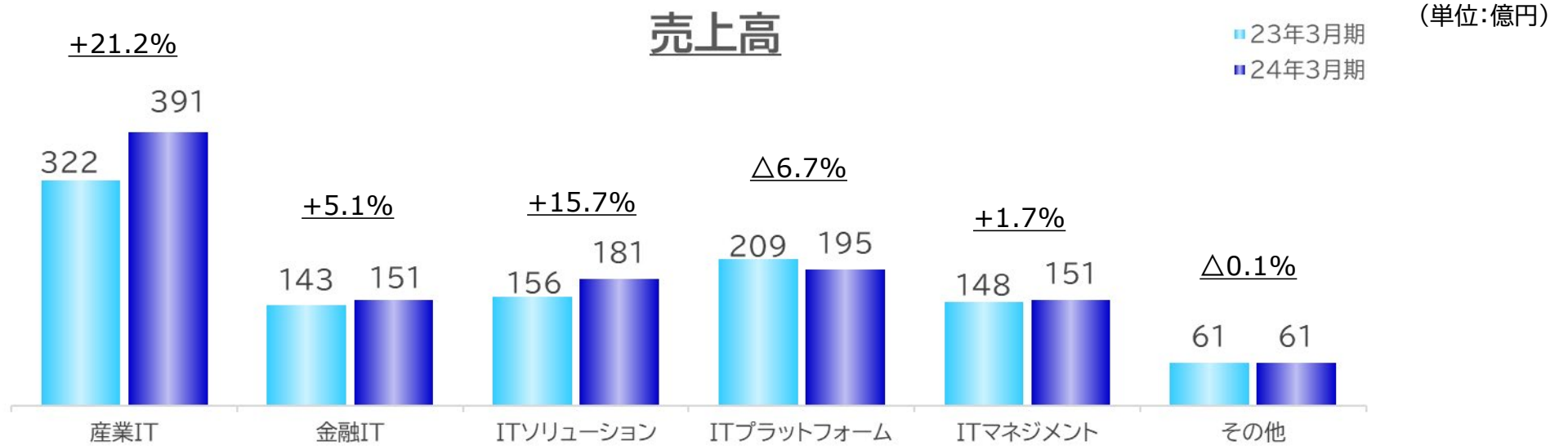
(単位:億円)



# 24年3月期 第1四半期決算 受注高・受注残高の増減

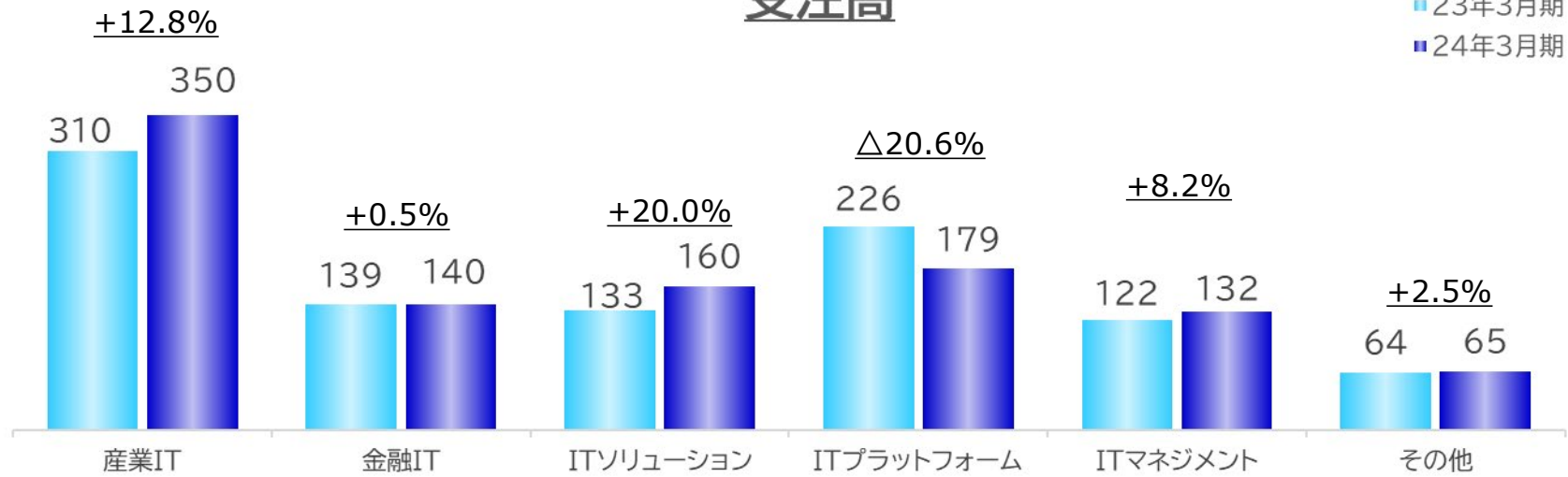


# 24年3月期 第1四半期決算 セグメント別業績(売上高・営業利益・営業利益率)

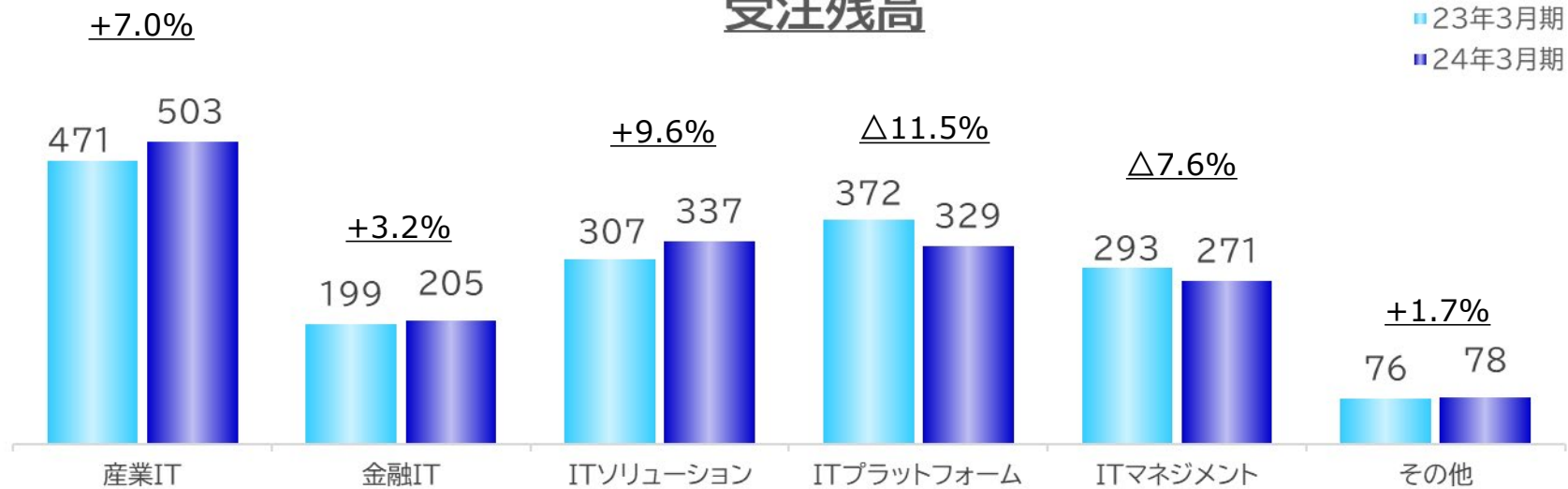


受注高

(単位:億円)



受注残高





セグメント	売上高	営業利益	受注高・受注残高
産業IT	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 自動車業向け戦略的投資需要</li> <li>➤ 流通業向け基幹システム再構築案件の増加</li> <li>➤ 検証サービス拡大</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 流通業・通信業向け基幹システム再構築案件</li> <li>➤ 製造業向けシステム開発の需要増</li> <li>➤ 検証サービスの拡大</li> </ul>
金融IT	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 信販・リース業における不正検知関連システム開発案件等の拡大</li> <li>➤ 銀行業向け海外店システム更改案件の中断</li> <li>➤ 国際勘定系システム案件の反動</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 証券業・生損保業向け制度対応案件の増加</li> <li>➤ 銀行業向け海外店システム更改案件の中断</li> <li>➤ 国際勘定系システム案件の反動</li> </ul>
ITソリューション	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 製造業を中心に、複数業種における基幹システム開発案件の獲得</li> <li>➤ 新規連結を含むBPOビジネスの増加</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 製造業を中心に、複数業種における基幹システム開発案件の獲得</li> <li>➤ 新規連結を含むBPOビジネスの増加</li> <li>➤ ERP要員へのリスクリング活動</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 基幹システムの構築・マイグレーション案件の拡大</li> <li>➤ BPOビジネスでの新規連結効果</li> </ul>

※ ➤:増加要因 ➤:減少要因 →:増減なし

セグメント	売上高	営業利益	受注高・受注残高
ITプラットフォーム	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 流通業・通信業向けネットワーク・セキュリティ製品販売の増加</li> <li>➤ 通信業の特定顧客向け機器販売の反動減</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 通信業の特定顧客向け機器受注の反動減</li> <li>➤ ネットワーク機器販売</li> </ul>
ITマネジメント	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ クラウドビジネス、マネジメントサービスの増加</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ セグメント間取引の増加</li> <li>➤ クラウドビジネス、マネジメントサービスの増加</li> <li>➤ エネルギー市況における電力料高騰分の負担軽減</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 一部契約の会計処理の変更</li> <li>➤ クラウドビジネス・マネジメントサービスの需要増</li> </ul>
その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ SCSK Minoriソリューションズのシステム開発案件増加</li> <li>➤ SCSK Minoriソリューションズのシステム販売案件減少</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ セールスマックスの改善</li> <li>➤ オフィス移転・システム統合費用の減少</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ SCSK Minoriソリューションズのシステム開発・システム販売案件増加</li> </ul>

※ ➤:増加要因 ➤:減少要因 ➡:増減なし

## － SCSKグループ中期経営計画(FY2023-FY2025)の推進状況 －

### < 基本戦略2 >

成長市場において、市場をリードする事業を推進

#### 社会・顧客課題解決に向けたモダナイゼーションサービス

- ・ 製造領域 (デジタルサプライチェーン、atWill)
- ・ 金融領域 (AML、ウェルスマネジメント)
- ・ 中堅企業データドリブン経営支援 (ProActive)
- ・ BPM (ビジネスプロセスモダナイゼーション)

#### 新しい価値創造に向けたイノベーションサービス

- ・ ヘルスケア (医療分野向けデジタル業務改革支援)
- ・ モビリティ (SDM時代をリードするモビリティソフトウェア)

#### 社会のデジタル化を支えるインテグレーションサービス

- ・ セキュリティ
- ・ データインテグレーション
- ・ クラウドインテグレーション



#### デジタル化の潮流を捉えるマーケットエクспанション

- ・ グローバル (エマージングマーケットでのデジタル改革)

1

SCSKとMILIZEが資本業務提携を締結し、  
金融機関のDX支援事業を共同で推進

(2023年4月26日 プレスリリース)

2

マネー・ローンダリング等対策高度化推進に向けた  
準備会社を設立

(2023年6月16日 プレスリリース)

3

住信SBIネット銀行様の  
住宅ローン審査業務を受託、提供開始

(2023年6月28日 グループプレス)

4

SCSKと4DIN、製薬産業・アカデミア向け  
リアルワールドエビデンス事業で業務提携を開始

(2023年5月31日 プレスリリース)

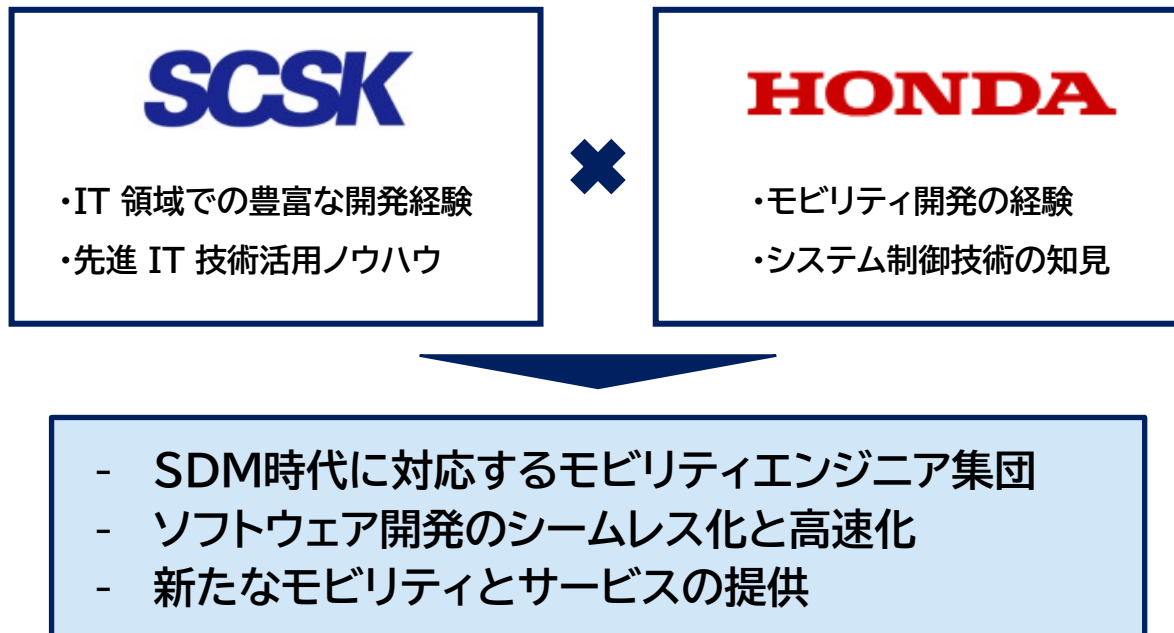
5

本田技研工業とソフトウェア開発領域における  
戦略的パートナーシップに基本合意

(2023年7月7日 プレスリリース)

## － 本田技研工業とソフトウェア開発領域における戦略的パートナーシップに基本合意 －

- 本田技研工業様(以下、Honda)とSCSKは、Software Defined Mobility(SDM)時代に向けた双方の戦略を実現する協働開発関係に深化し、**2030年に国内で1,000名を超える規模のモビリティエンジニア体制を構築**
- Hondaが持つシステム制御技術とSCSKが持つIT技術といった互いの強みを持ち寄り、ソフトウェア開発のシームレス化と高速化を実現する新たな体制を構築するとともに、**継続的なモビリティエンジニアの育成と、次世代に向けたモビリティ製品・サービスの開発に取り組む**



### 両社の協業予定領域

- ・次世代電子プラットフォームのオペレーティングシステム
- ・電動パワートレイン
- ・先進安全、自動運転
- ・IVI(インビークルインフォテインメント)

### 取り組みの検討

- ・協働チームにおける共創活動
- ・モビリティ人材育成
- ・新たな価値創造に向けた取り組み

# Appendix

## システム開発

(単位:百万円)

	23年3月期	24年3月期	増減額	増減率
売上高	41,238	<b>47,915</b>	6,676	16.2%
受注高	44,002	<b>48,729</b>	4,726	10.7%
受注残高	43,421	<b>47,316</b>	3,894	9.0%

- 売上高

  - ・製造業、流通業向けの基幹システム構築案件の増加
  - ・信販・リース業向けのシステム開発案件の増加
  - ・自動車業向け戦略領域への投資需要の継続
  
- 受注高・受注残高

  - ・製造業・流通業向けの基幹システム構築案件や通信業向け顧客接点強化などにより増加

## 保守運用・サービス

(単位:百万円)

	23年3月期	24年3月期	増減額	増減率
売上高	41,578	45,427	3,848	9.3%
受注高	32,450	36,825	4,374	13.5%
受注残高	99,579	101,335	1,756	1.8%

- 売上高
  - ・BPOビジネス、検証サービスへの需要が堅調に推移
- 受注高・受注残高
  - ・データセンタービジネスの会計処理変更により減少
  - ・検証サービスが増加

## システム販売

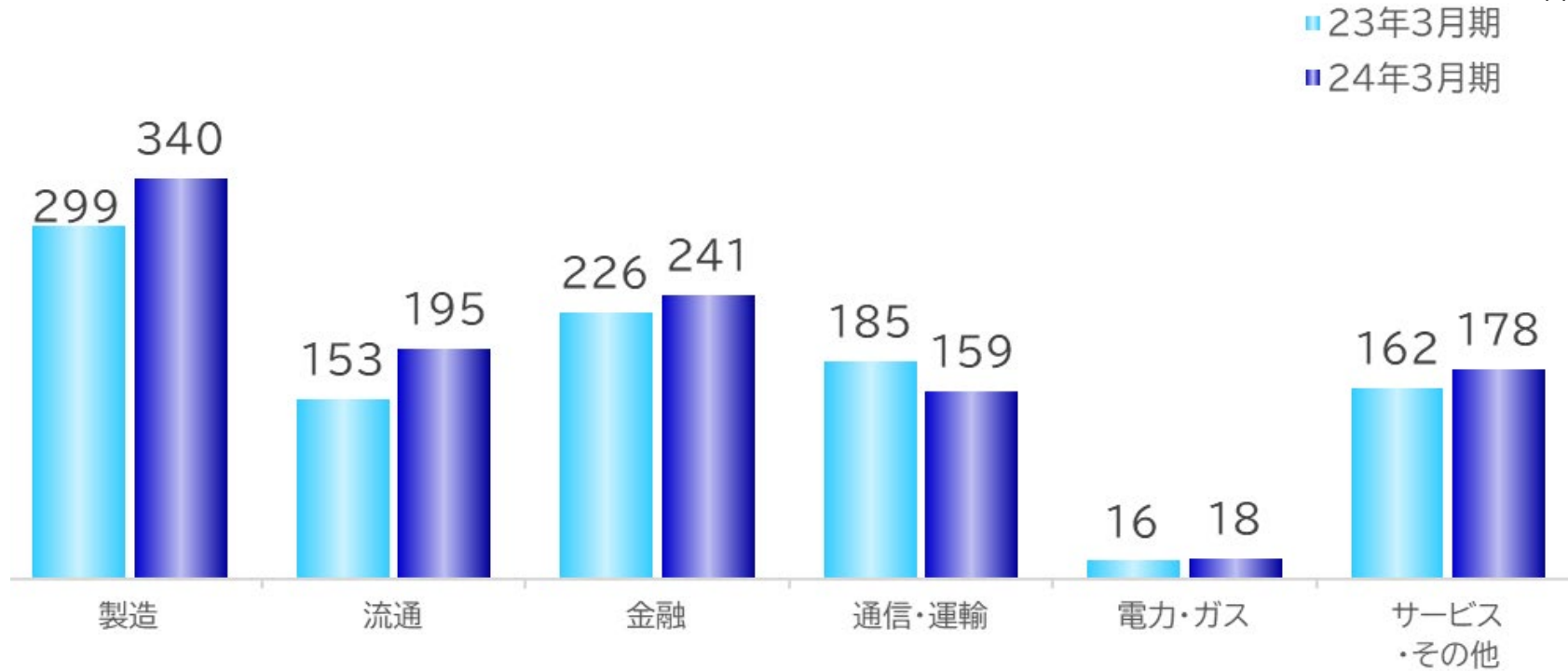
(単位:百万円)

	23年3月期	24年3月期	増減額	増減率
売上高	21,600	<b>20,028</b>	△ 1,571	△7.3%
受注高	23,280	<b>17,415</b>	△ 5,865	△25.2%
受注残高	29,397	<b>24,118</b>	△ 5,279	△18.0%

- 売上高
  - ・ネットワーク製品・セキュリティ製品の販売が増加
  - ・通信業の特定顧客向け機器販売の反動減
- 受注高・受注残高
  - ・通信業の特定顧客向け機器販売の反動減



(単位:億円)



- 製造業は、電機業向け案件、自動車業向け戦略投資および検証サービス、その他製造業向け基幹システム構築案件等により増加
- 流通業は、基幹システム構築案件、ネットワーク・セキュリティ機器販売により増加
- 金融業は、信販・リース業向け開発案件、保守案件等により増加
- 通信・運輸業は、通信業の特定顧客向け機器販売の反動により減少
- 電力・ガス業は、電力業及びガス業の開発案件が増加
- サービス業・その他は、新規連結子会社の影響および官公庁向けシステム販売等により増加

### < 当資料利用上の留意点 >

- ・売上高前期比較(業種別)については、一部計上業種の見直しを行ったことにより、前年度の業種別売上金額を組み替えております。
- ・セグメント別業績については、当期にセグメント区分の変更を行っていることから、前年度の実績についても、変更後のセグメント区分に組み替えております。

### < 免責事項 >

- ・本資料は、当社グループの業績及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、当社及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。
- ・本説明会及び資料の内容には、将来の業績に関する意見や予測等の情報を掲載することがありますが、これらの情報は、資料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。
- ・本資料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、本資料の無断での複製、転送等を行わないようお願い致します。

- 2023.07.28 車載ソフトウェアプラットフォーム製品における協業契約をルネサスエレクトロニクスと締結  
～RL78/F2x向けソフトウェアプラットフォーム製品を提供～
- 2023.07.12 日本初、SCSKがI-REC規格財団プラットフォームオペレーター認定を取得
- 2023.07.07 本田技研工業とソフトウェア開発領域における戦略的パートナーシップに基本合意  
～Software Defined Mobility 時代に向けたクルマづくりの変革を加速～
- 2023.07.06 生成AI「SCSK-GAI」を活用した質疑応答支援システムの概念検証を開始
- 2023.06.30 業界を超えた健康経営の実践に取り組む148社・団体が集結「健康経営アライアンス」が本格始動
- 2023.06.28 企業独自のExcel業績管理を自らの手でデジタル化「CELF×勘定奉行 DX講座 予算実績管理編」を提供開始
- 2023.06.20 中小企業のデータ利活用を促進する「CELF データレイク for 奉行シリーズ」を提供開始
- 2023.06.16 マネー・ローンダリング等対策高度化推進に向けた準備会社設立について
- 2023.06.14 SCSK、インパクト投資ファンドへ出資を決定 ヘルスケア領域の事業推進を図る
- 2023.06.02 Dynatrace社との国内販売代理店契約を締結 ～国内企業のAIOps導入を加速～
- 2023.06.02 東京大学と画像認識AIを活用したこども向けワークショップを共同開発、2023年7月に仙台で初開催  
～SCSKグループの次世代育成活動「CAMP」～
- 2023.06.01 機密性の高いデータを企業間電子取引で利用可能にするEDIサービス「スマクラ® セキュア」を提供開始
- 2023.05.31 SCSKと4DIN、製薬産業・アカデミア向けリアルワールドエビデンス事業で業務提携開始  
～匿名加工技術と二次利用基盤を用いて、研究開発用データサービスの提供を目指す～
- 2023.05.22 生成系AI「SCSK Generative AI」を全役職員が業務利用開始 ～生成系AIの安全・安心な利活用に向けて～
- 2023.05.18 米国コーポレートベンチャーキャピタルファンド「Presidio SCSK Digital Fund II」の設立について
- 2023.05.10 小売業の店舗業務ナレッジをBIに搭載した「ナレコレ BI」を提供開始 ～データに基づいた店舗運営の改善を支援～

**SCSK**

夢ある未来を、共に創る。