

26年3月期 上半期業績総括 及び 中期経営計画の推進状況

代表取締役 執行役員 社長

當麻 隆昭

2025年10月29日

1. 26年3月期 上半期業績総括

- ・ 連結業績サマリー
- ・ 受注残高

2. 中期経営計画の推進状況

- ・ 基本戦略2(KPI進捗)
- ・ 基本戦略2(PROACTIVE、モビリティ事業について)
- ・ トピックス (事業シナジー、PMIの近況について)

(Appendix)



1. 26年3月期 上半期業績総括

26年3月期 上半期決算 連結業績サマリー



売上高: 顧客企業のIT投資需要は堅調さを継続

売上総利益: 収益性の向上やPROACTIVE事業の販売フェーズへの移行等により増益

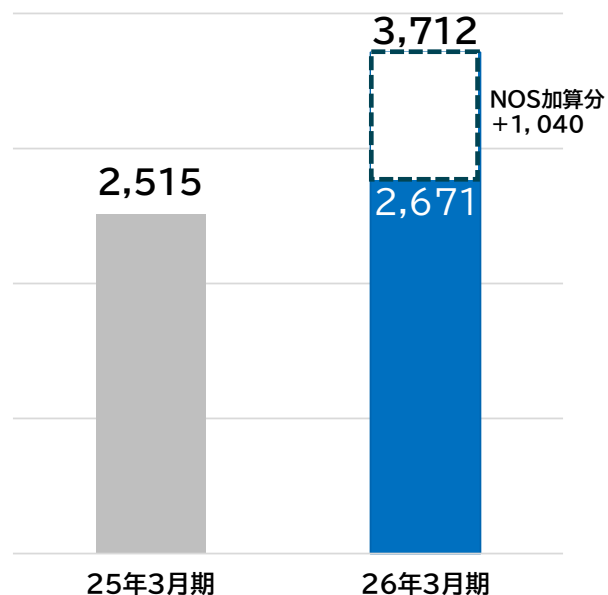
営業利益: 上記に加えて前期資産除却(11億円)の反動もあり、統合関連費用の増加影響を吸収し増益

(※コメントはNOS加算分を除く)

(億円)

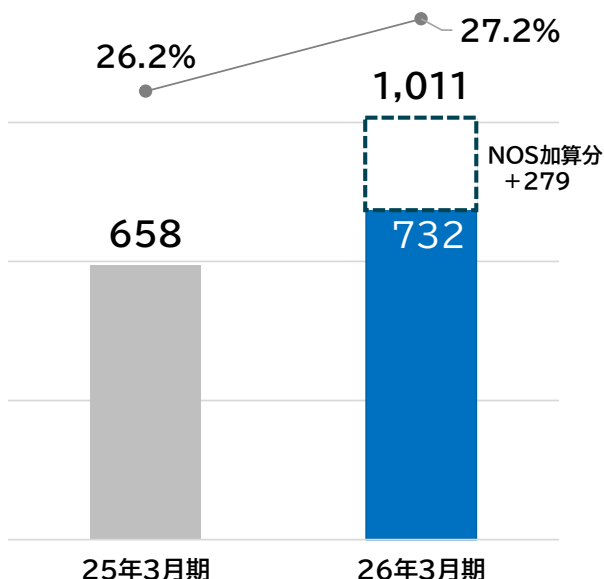
売上高

前年同期比 +47.6%
(NOS加算前 +6.2%)



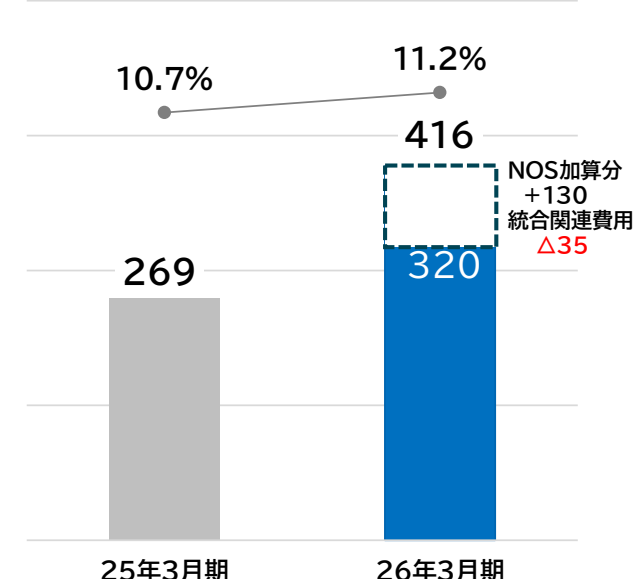
売上総利益(率)

前年同期比 +53.6%(+1.1pt→27.2%)
(NOS加算前 +11.1%(+1.2pt→27.4%))



営業利益(率)

前年同期比 +54.3%(+0.5pt→11.2%)
(NOS加算前 +18.9%(+1.3pt→12.0%))



26年3月期 上半期決算 受注残高



システム開発: 通信業向けの伸長などにより増加

保守運用・サービス: マネジメントサービス等で増加するも、一部製造業向けの検証サービスが減少

システム販売: 主な要因は大型ハードウェア案件における増加

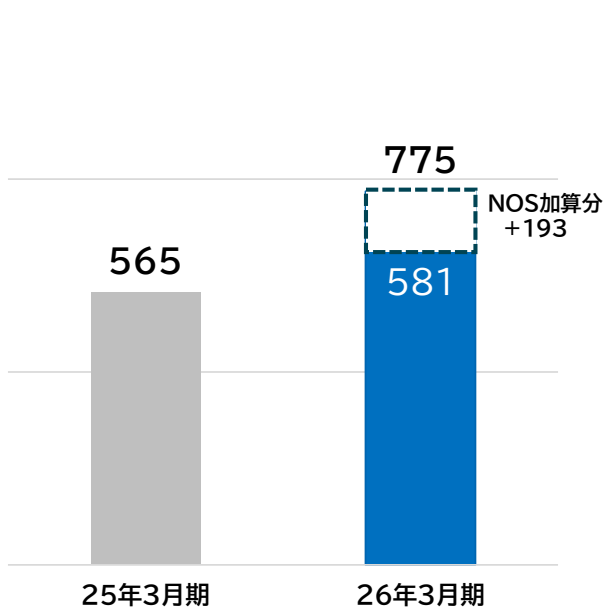
(※コメントはNOS加算分を除く)

(億円)

システム開発

前年同期比 +37.2%

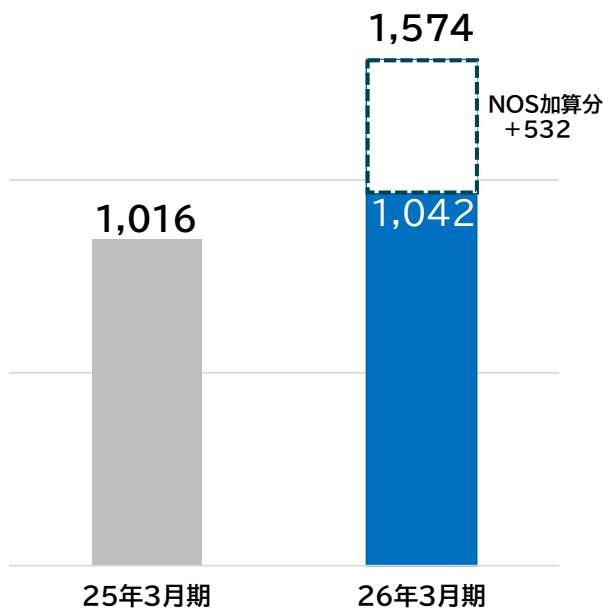
(NOS加算前 +3.0%)



保守運用・サービス

前年同期比 +54.9%

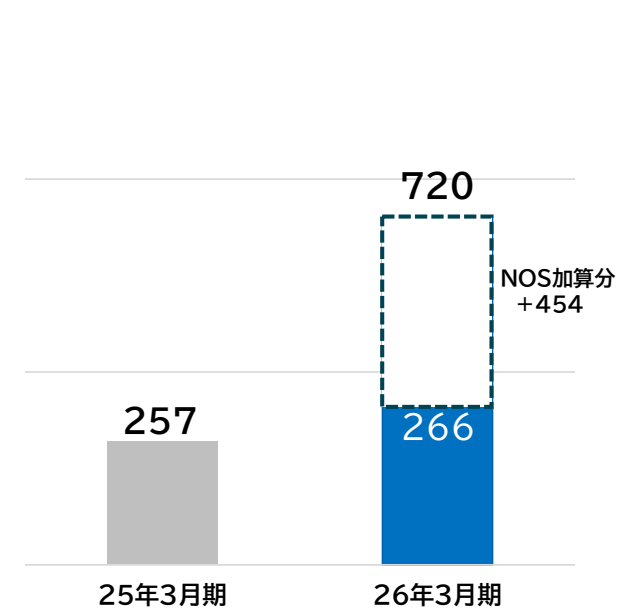
(NOS加算前 +2.6%)



システム販売

前年同期比 +179.2%

(NOS加算前 +3.2%)





2. 中期経営計画の推進状況

中期経営計画 グループ基本戦略



- “総合的企業価値”の飛躍的な向上に向け、
- ・お客様や社会に対して、新たな価値を提供し続けるため、事業分野、事業モデルを再構築する
 - ・社員の成長が会社の成長ドライバーと認識し、社員一人ひとりの市場価値を常に最大化する

全既存事業において実行

基本
戦略

1

事業シフトを断行
～ 3つのシフト ～

1

顧客
市場

成長力ある事業領域へのシフト

2

提供
価値

高付加価値分野へのシフト

3

事業
モデル

高生産性モデルへのシフト

リソースを集中し高成長を実現

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

2030年「共創ITカンパニー ～ITの、つぎの、幸せへ。～」にむけて

基本
戦略

3

社会との共創による
『次世代デジタル事業』を創出

経営基盤強化

技術ドリブン推進

人材価値最大化

共感経営の推進

中期経営計画の推進状況（基本戦略2）

< 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

1 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）

+ COBOL PARK MF+

2 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開発）

3 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

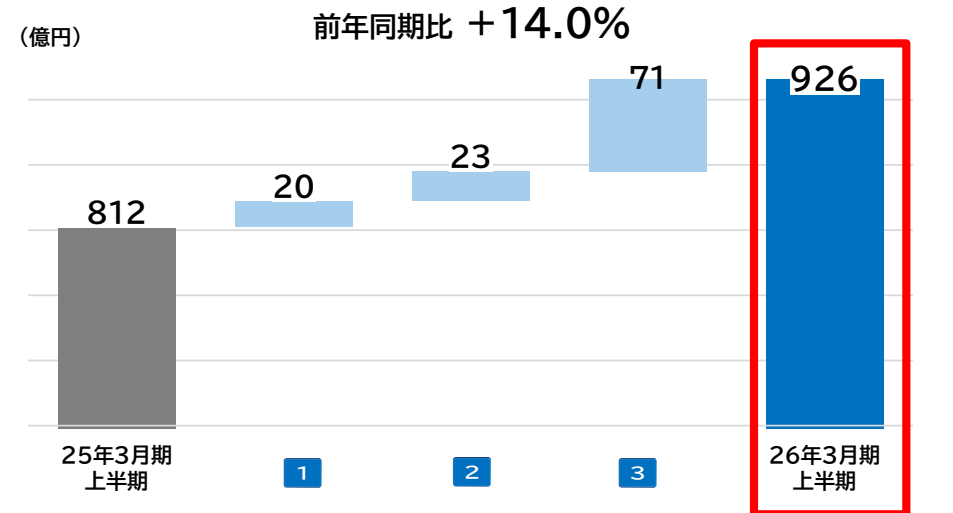
- ・ **セキュリティ**
- ・ **データインテグレーション**
- ・ **クラウドインテグレーション**

+ net one

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）

売上規模の推移



- ① 製造業向け「デジタルサプライチェーン事業」、PROACTIVEが増加
- ② モビリティ事業は2桁成長を継続
- ③ クロスセル効果も取り込みセキュリティ事業が好調に推移

売上計画

FY25 2,000億円
↑+700億円
FY22 1,300億円



増収実績（2年半）
+503億円
達成まで +197億円

基本戦略2 PROACTIVE事業の状況

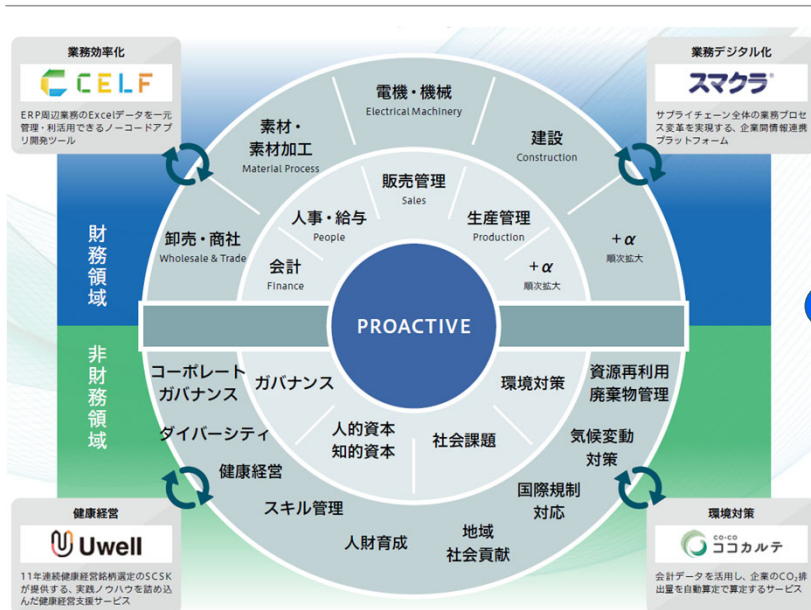
想定を大きく超える成長を実現。次なる成長の柱に向けて非財務領域サービスを拡充。

Uwell(健康経営)、ココカルテ(Co2排出量管理)の新サービスを開始

ソリューションの進化

AIの進化

経営インパクト



データプロバイダー
との連携

業法対応機能
の拡充

独自AI技術の開発
(特許出願中)

観点

財務

非財務

経営判断
支援

データドリブンな事
業管理で業績向上を
実現

AI活用で非財務デ
ータ活用の活用を
促進

業務
効率化

AIによる働き方改革を促進。
従業員の業務負荷（入力負荷や確認作業）
などの軽減と効率化を推進

オファリング
提供

Fit to Standard
で業務の全体最適化
を実現

Best Practice(業
界テンプレート)提供
による課題解決

PaaS/
IaaS活用

最新テクノロジーに
よるIT運用の効率化
を実現

企業の柔軟なデジタ
ル変革を実現

事業進捗

新規・既存顧客ともに順調に拡大し、想定を大きく超える成長。

- 新規顧客: 国立印刷局様を受注。幅広い業界に拡大。
- 既存顧客: 日本証券取引所様がアップグレード。需要も堅調。
- AIユーザ: サンケイビル様、SMB建材様などで導入。AI利用が拡大。
- 生産管理: エフピコ様でGo Live。外資パッケージからの乗換えも好調。

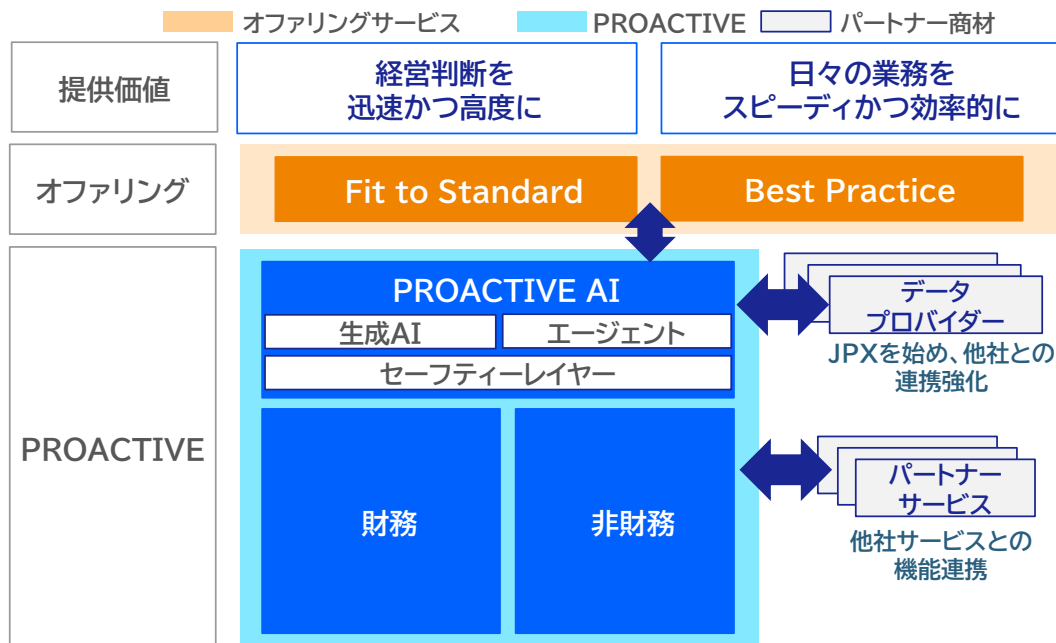
拡大するエコシステム

- 販売チャネル: 大塚商会との建設業向け代理店契約を締結。
- エコシステム: パートナー連携を通じデータエコシステムを拡充

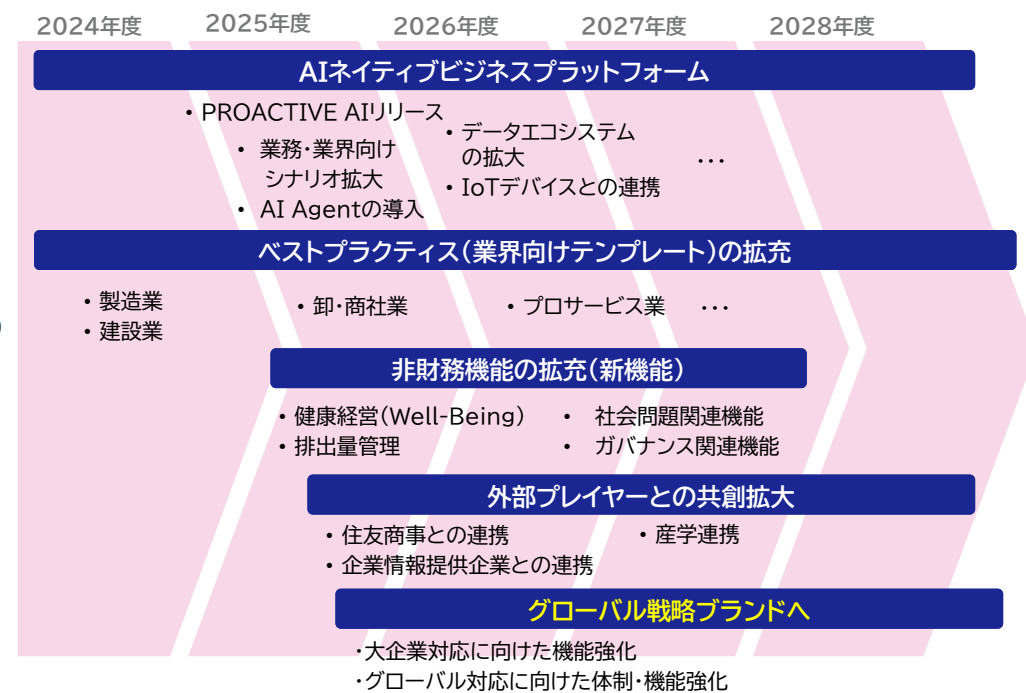
基本戦略2 PROACTIVE事業の状況

企業経営のプラットフォームへの進化。AI機能の拡充や外部プレイヤーとの共創などを推進。
2026年1月から、SaaS既存ユーザに「AIダッシュボード機能」を無償提供を開始。

プロダクト概要



プロダクトロードマップ



事業進捗

- 生成AI・AIエージェント機能を拡充。日常業務の自動化と意思決定支援をさらに強化へ。
- 日本証券取引所様(JPX)のデータをPROACTIVE AIと連携。経営指標や市場データを連動した分析力を拡大へ。
- セーフティーレイヤーの設置。安心・安全なAI利用を実現し、AI活用リスクを最小化へ。
- OT(オペレーションテクノロジー)との融合。生産現場データを取込みリアルタイム経営を支援へ。

基本戦略2 モビリティ事業：ソフトウェア企業としてSDVの未来を提示 **SCSK**

「ファブレス×水平分業」で、SDV完成車(コンセプトモデル)を短期開発
デジタル技術を駆使した”Orchestrator”として、OEM・Tier1・IT企業の共創パートナーへ

ピュアソフトウェア企業
クルマの“体験価値”をAI/デジタルで再構築

グローバルパートナーとの
共創エコシステムの確立



「スクラム体制×スプリント開発」で
短期開発を実現

Japan Mobility Showでの主な展示内容

SDV完成車「SCSK-Car」



ソフトウェアで進化する車の
コンセプトモデル

Intelligent Cockpit



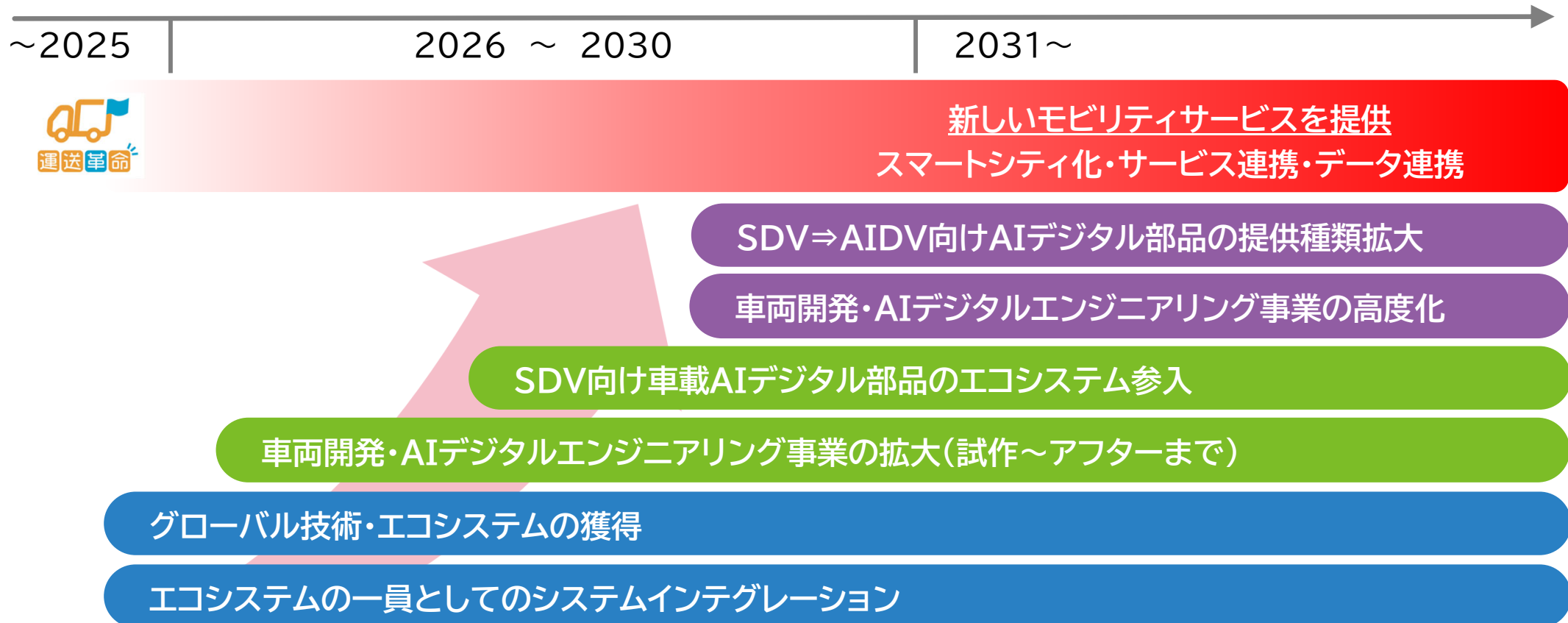
AI音声エージェントやパーソナライズ機能で
自分好みの車内空間作りを提案

その他の連動ソリューション

- アプリを自由に追加・更新できるクラウドプラットフォーム
- AIドライバーモニターシステム
- マイクロモビリティサービス

基本戦略2 モビリティ事業: SDMビジネスのロードマップ

スマートシティ化される未来を見据え、ソフトウェア企業として、
「サービスオリエンテッド×AIドリブン」型の新しいモビリティサービスの提供者へ

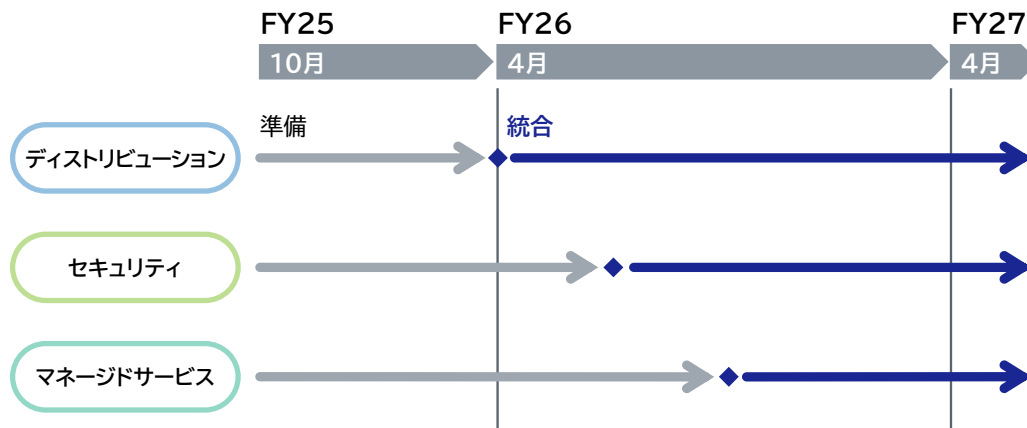


ITインフラサービスのPMIとクロスセルの進捗について

○ 主要3事業の先行統合



■ スケジュール



○ クロスセルの進捗

■ FY25 売上見込み

40～50億円（内、受注済：約22億円）

ネットワークを中心に、セキュリティ、ハイブリッドクラウド、データ&AI等複数ソリューションで案件獲得

■ クロスセル案件例（シナジー効果）

インダストリー	概要
製造業A	顧客ITインフラ事業領域のフルアウトソーシング
製造業B	製造現場（スマートマニュファクチャリング）の高度化（AI、動画解析）
製造業C	クラウドリフト。SI×NIの総合提案、大規模成功モデル（知財）の横展開
金融業D	事業統合に伴う新DC移設、NW再構築
金融業E	仮想基盤の刷新（コンサル～再構築、運用）
通信業F	法人顧客向けポータルサイト再構築（NW基盤、アプリ開発）
通信業G	次世代IT基盤再構築（構想企画・コンサル）



(Appendix)

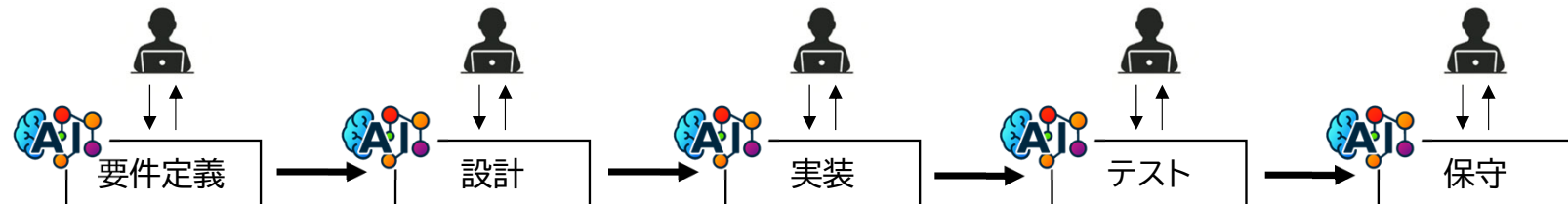
システム開発におけるAI活用状況



現フェーズ
(2024年度～)

大規模システム開発のAI化

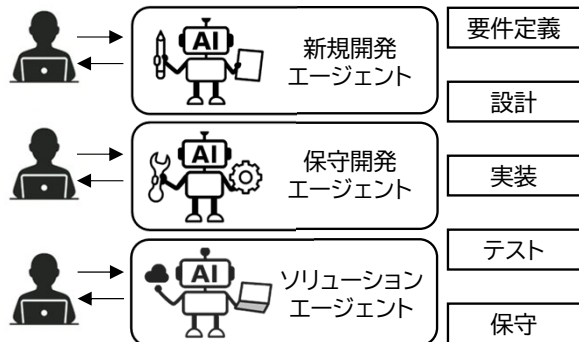
現行の大規模システム開発を想定した開発工程別のAI活用機能を開発・検証中。工程により20%～60%程度の生産性向上に寄与。ただし現在においては局所的な効果の為、システム開発全体への適用が進めば改善幅は大きい。



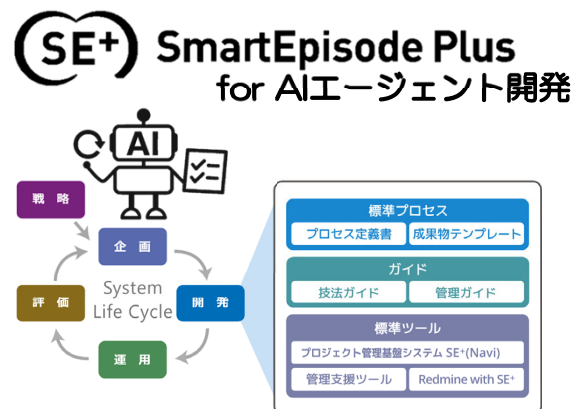
超高速・高品質開発の実現

AIエージェント活用によりAI開発適用範囲を拡大すると共に、当社開発標準「SE+」のAI拡張による全社AI駆動開発の標準化、PMO機能のAI化を加速し、次世代型の高速・高品質な開発実現を目指す。

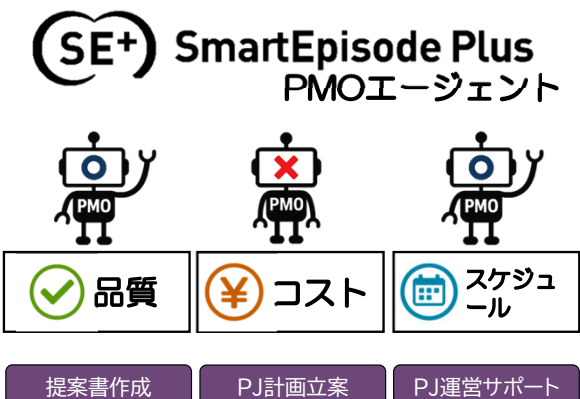
仕組み(基盤)



開発プロセス



管理プロセス



次期フェーズ
(2025年度より
着手)

バーチャルECU(V-ECU)と生成AIを活用したシミュレーション環境構築

■ バーチャルECUの活用

- ECUの機能をソフトウェアモデル化し、実機を使わずに検証可能
- ECU単体からシステムレベルまでの統合シミュレーションが可能
- 実機依存の検証から脱却し、開発初期からのテストが実現

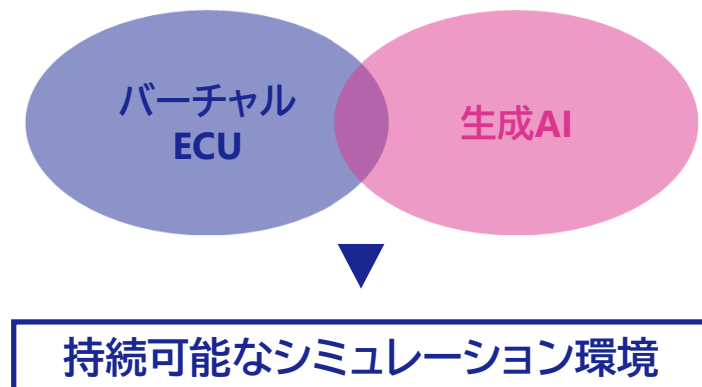
■ 生成AIの導入

- テストシナリオの自動生成(仕様書や過去ログから抽出)
- シミュレーション環境の設定ファイルをAIが自動作成
- テスト結果のログ解析・異常検知・レポート生成をAIが支援

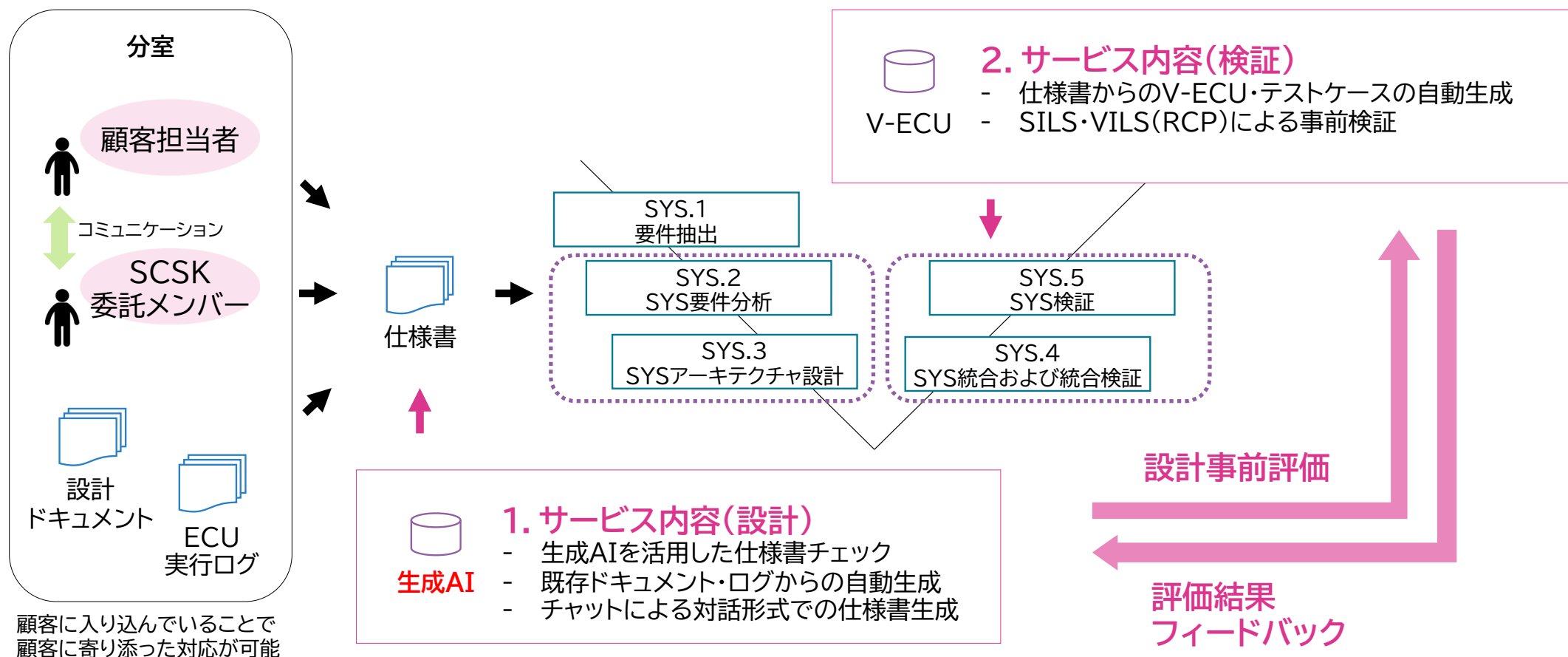
■ 技術連携による効果

- ✓ 検証準備の時間短縮(シナリオ・設定の自動化)
- ✓ 品質向上(網羅性のあるテスト生成)
- ✓ 属人化の排除(AIによる知識の形式知化)
- ✓ 持続可能な環境運用への布石

⇒ **人とAIが協働**することで、開発環境はより柔軟で**持続可能に**



生成AIによる設計支援、V-ECUによる机上検証をコア技術としたMBSE支援サービス



当社製 生成AI(QINeS-GAI)を活用し テストシナリオ／環境の自動生成を検証

■ テスト準備の自動化による効率化

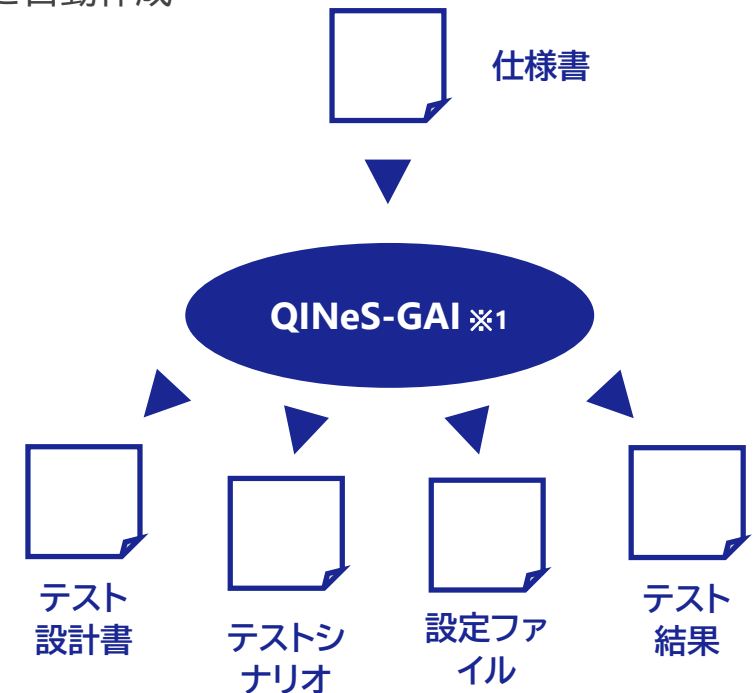
- ・ 仕様書や過去のテストログから、AIがテストシナリオを自動生成
- ・ シミュレーション環境の設定ファイル(通信・センサー・車両モデルなど)を自動作成
- ・ 検証準備にかかる時間を大幅に短縮

■ テスト結果の解析と品質向上支援

- ・ ログデータからAIが異常挙動を検出
- ・ テスト結果を自動でレポート化(グラフ・コメント付き)
- ・ 過去の不具合パターンとの照合による再発防止支援

■ AIによるノウハウの形式知化と継承支援

- ・ 担当者が交代しても、AIが環境構成・テストパターンを再現可能
- ・ ノウハウがAIモデルに蓄積され、属人化を回避
- ・ 継続的な学習により、環境運用の精度が向上



※1 QINeS-GAI:「QINeS」は当社モビリティ事業グループの提供する「車載システムの標準規格であるAUTOSAR準拠の国産Basic Software(ECUのOS、ドライバ、ミドルウェアにあたる部分)を中心としたワンストップサービス」であり、「QINeS-GAI」はSCSKが現在進めているモビリティソフトウェア開発革新を実現するためのプロジェクトの総称です。

< 当資料利用上の留意点 >

- ・記載金額は表示単位未満の端数を切り捨てて表示しております。また、％は表示単位未満を四捨五入して表示しております。

< 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。

SCSK

夢ある未来を、共に創る。