

# 26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

2025年 7月29日

## 26年3月期 第1四半期連結業績

- 業績概要(PL・受注高・受注残高)
- (参考)業績概要 プロフォーマ
- 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
- PROACTIVE事業の状況
- (参考)26年3月期 通期 業績・配当予想
- (参考)財務方針について

## Appendix

- 26年3月期 売上区分別(売上高・受注高・受注残高)
- 26年3月期 業種別売上高

# 26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)

	25年3月期	26年3月期	増減額	増減率
売上高	122,543	177,474	54,931	44.8%
売上総利益	31,336	48,785	17,448	55.7%
売上総利益率	25.6%	27.5%	1.9%	
販売管理費	△ 19,093	△ 30,373	△ 11,280	59.1%
その他収益及び費用	670	1,699	1,028	
営業利益	12,914	20,111	7,196	55.7%
営業利益率	10.5%	11.3%	0.8%	
親会社の所有者に帰属する 四半期期利益	9,222	13,416	4,194	45.5%
EBITDA※	18,390	28,470	10,079	54.8%
受注高	115,735	173,103	57,368	49.6%
受注残高	180,772	309,801	129,029	71.4%

※EBITDA:営業利益+減価償却費及び償却費

# (参考)26年3月期 第1四半期決算 業績概要 プロフォーマ

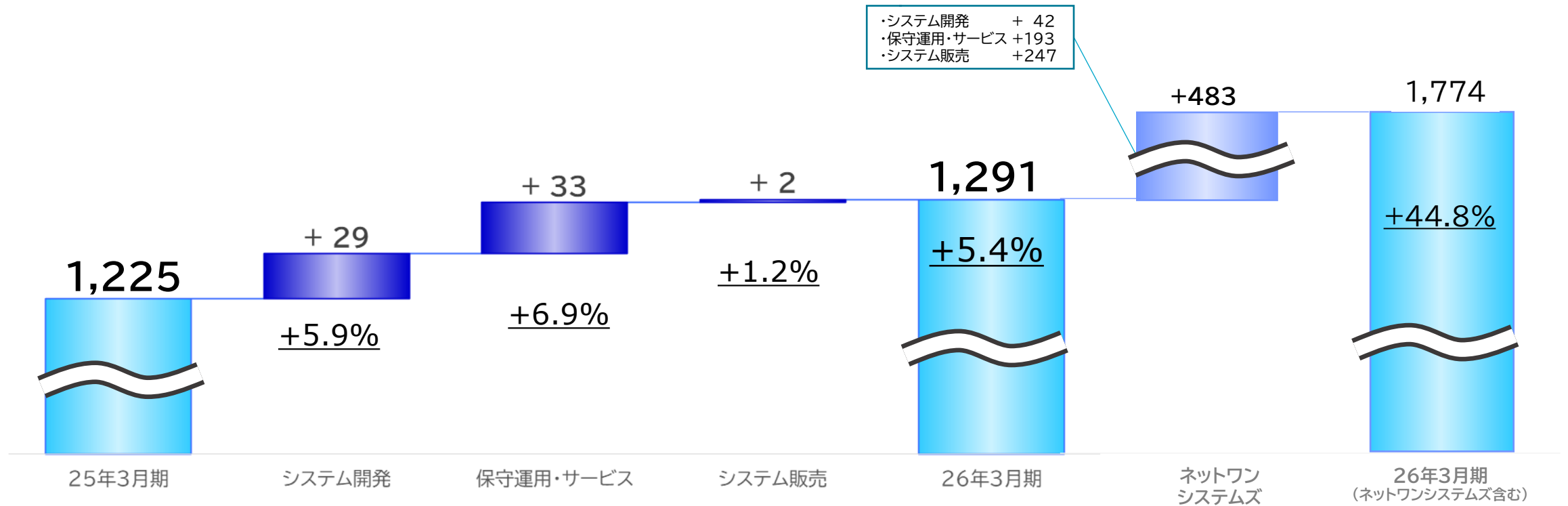


(単位:百万円)

	25年3月期				26年3月期				増減額 (B-A)	増減率
	SCSK	ネットワン システムズ	統合関連費用 (PPA含む)	合計(A)	SCSK	ネットワン システムズ	統合関連費用 (PPA含む)	合計(B)		
売上高	122,543	45,708	—	168,252	129,172	48,302	—	177,474	9,222	5.5%
売上総利益	31,336	12,281	—	43,618	35,385	13,400	—	48,785	5,166	11.8%
売上総利益率	25.6%	26.9%		25.9%	27.4%	27.7%		27.5%	1.6%	
販売管理費	△ 19,093	△ 8,439	—	△ 27,532	△ 20,298	△ 8,360	△ 1,715	△ 30,373	△ 2,841	10.3%
その他収益及び費用	670	△ 255	—	415	80	1,618	—	1,699	1,283	
営業利益	12,914	3,587	—	16,501	15,167	6,658	△ 1,715	20,111	3,609	21.9%
営業利益率	10.5%	7.8%		9.8%	11.7%	13.8%		11.3%	1.5%	

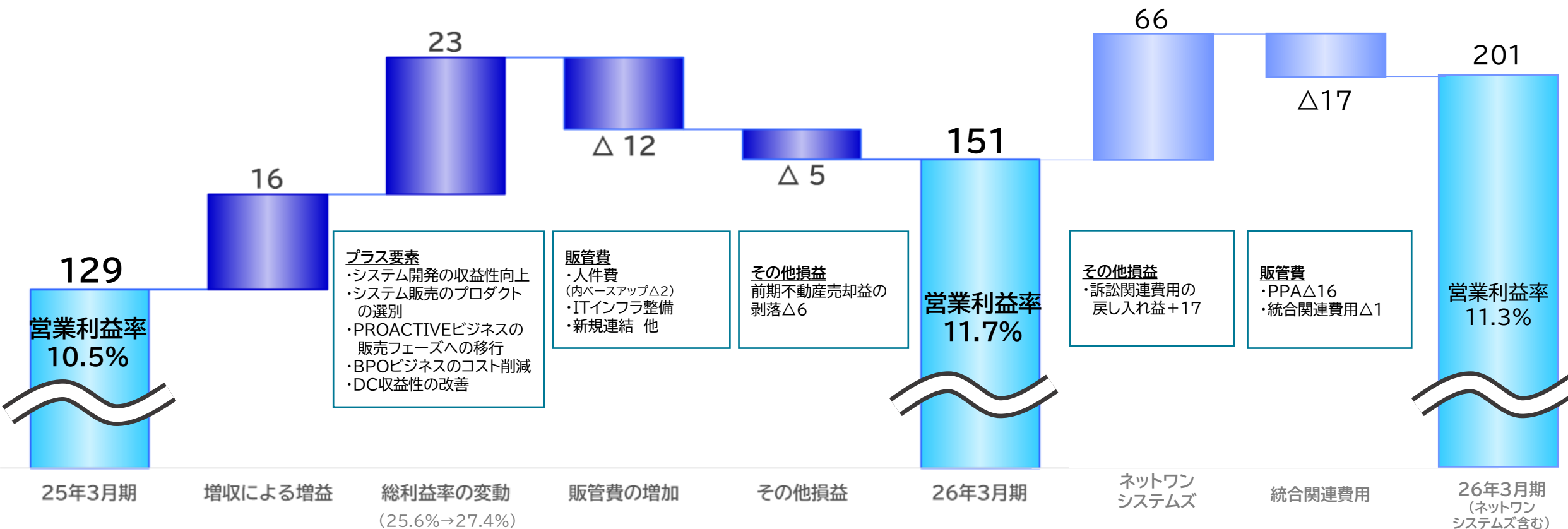
# 26年3月期 第1四半期決算 売上高の増減

(単位:億円)



# 26年3月期 第1四半期決算 営業利益の増減分析

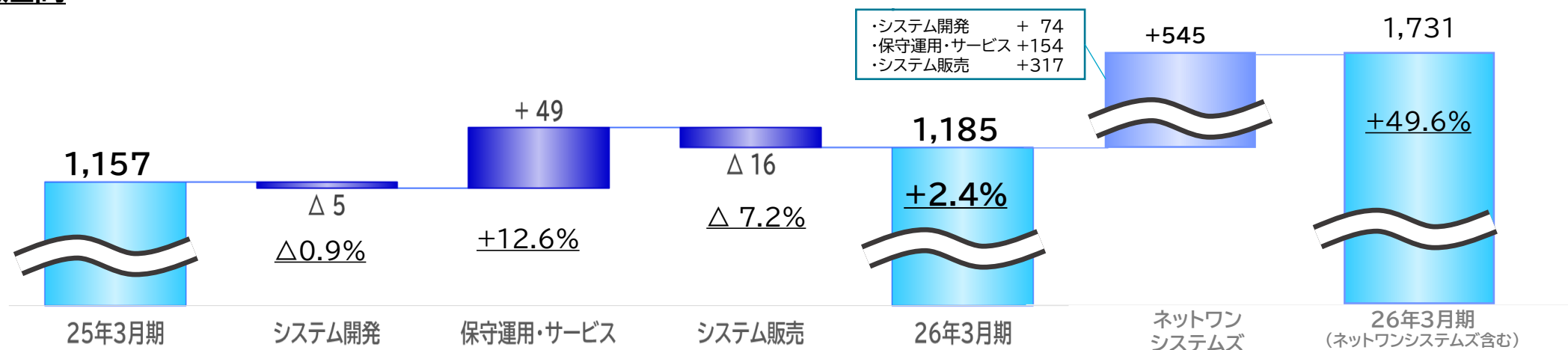
(単位:億円)



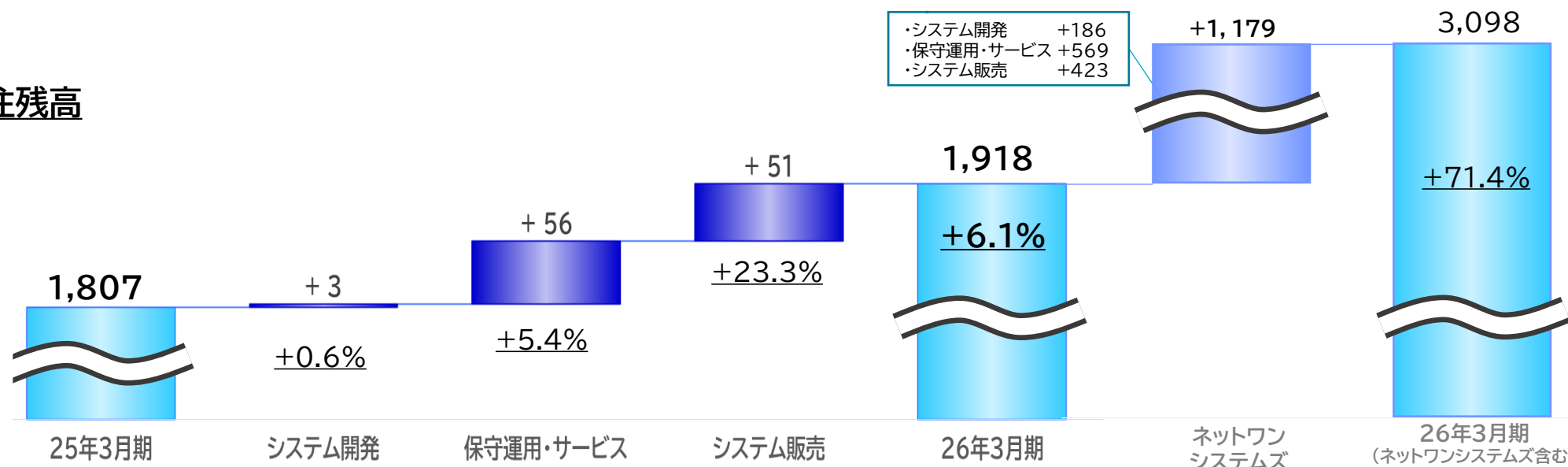
# 26年3月期 第1四半期決算 受注高・受注残高の増減

## 受注高

(単位:億円)

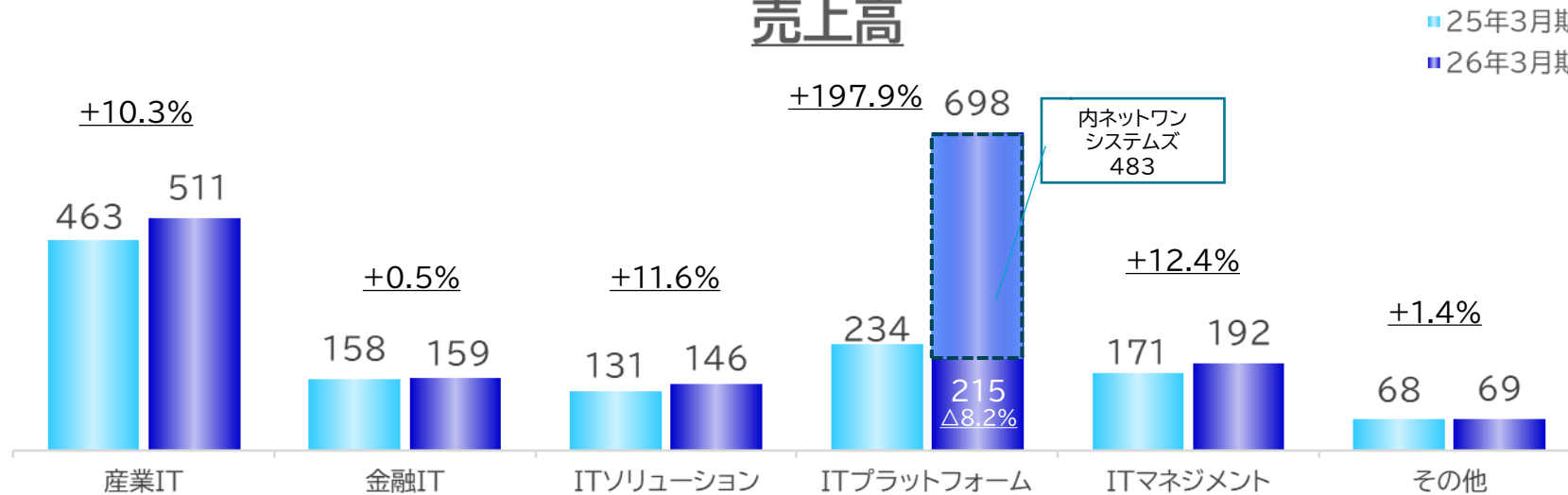


## 受注残高

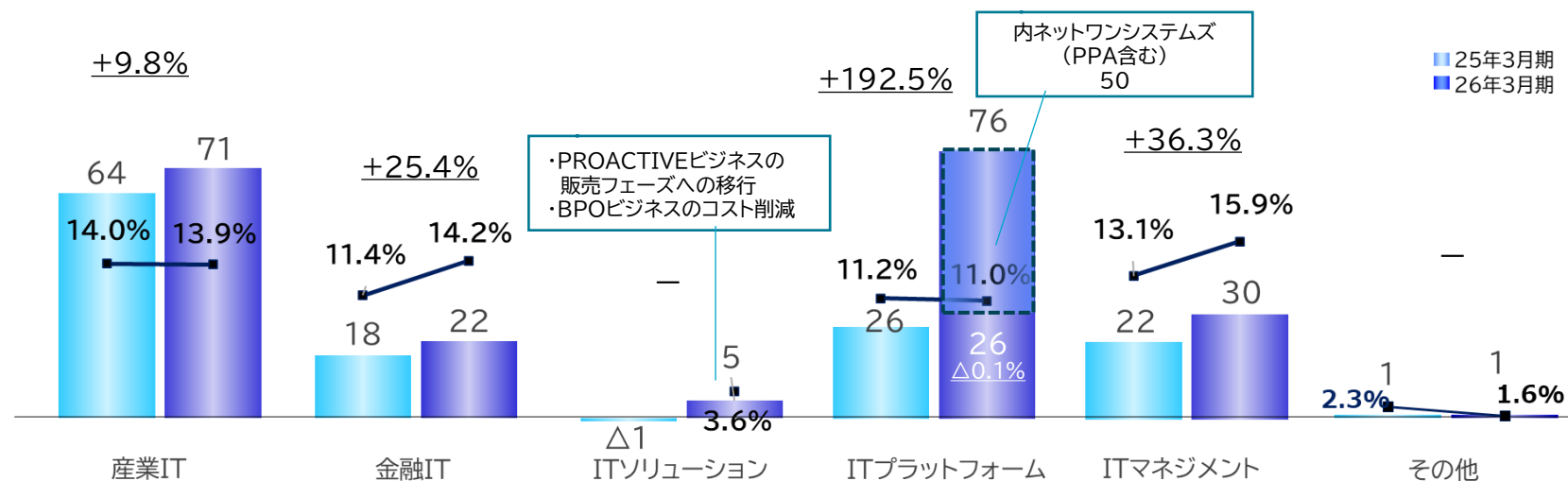


## 売上高

(単位:億円)

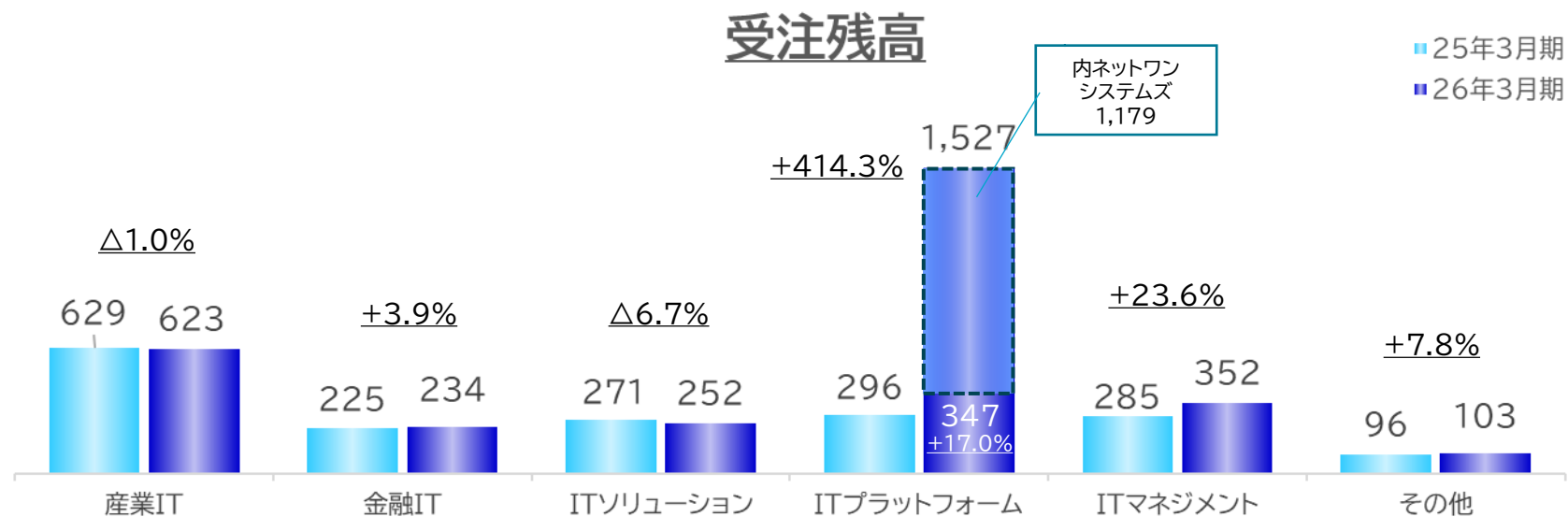
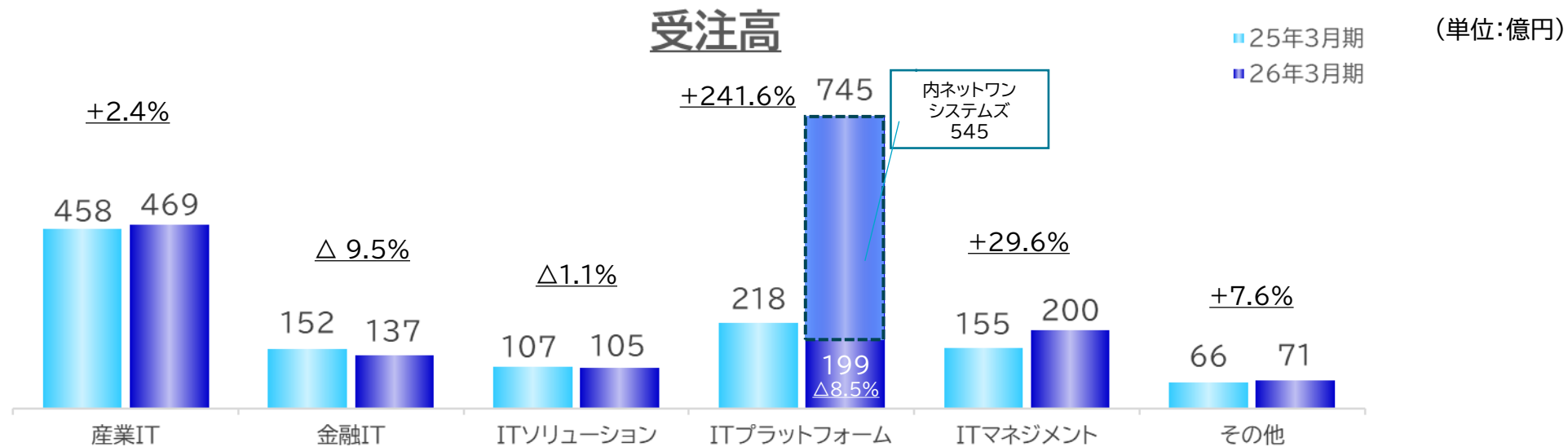


## 営業利益、営業利益率(%)





# 26年3月期 第1四半期決算 セグメント別業績(受注高・受注残高)



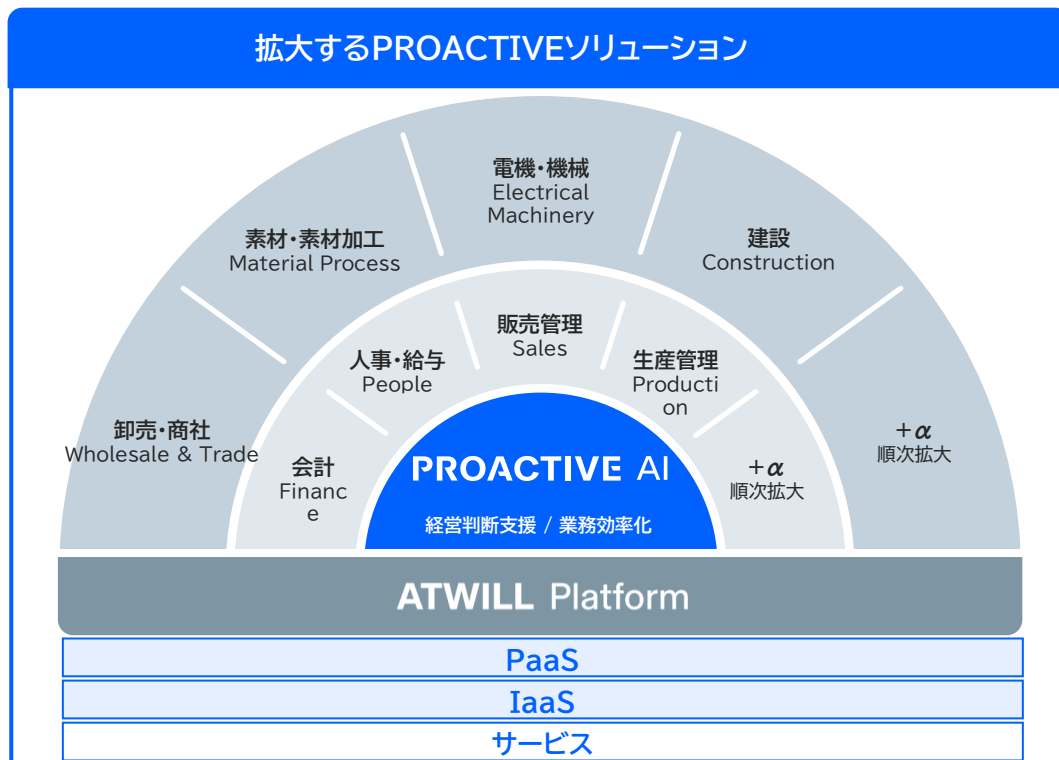
セグメント	売上高	営業利益	受注高・受注残高
産業IT	(+)自動車業向け戦略的投資需要 (+)検証サービス拡大 (+)通信業向け案件の拡大 (-)流通業向け案件の減少	(+)自動車業向け案件の寄与 (+)検証サービス拡大 (+)通信業向け案件の拡大 (-)流通業向け案件の減少	(+)自動車業、電機業向け案件の増加 (+)検証サービス拡大 (-)流通業向け案件の減少
金融IT	(+)銀行業、証券業向けシステム開発案件の拡大 (-)生損保業向け案件縮小	(+)銀行業、生損保業向け案件の収益改善 (+)連結子会社の業績改善	(+)銀行業向けシステム開発案件の増加 (-)信販・リース業向け案件の減少
ITソリューション	(+)PROACTIVE事業の拡大 (+)新規連結によるEC関連案件の増加 (-)BPOビジネスの一部顧客の解約等	(+)PROACTIVE事業の収益性改善 (+)新規連結によるEC関連案件の増加 (-)BPOビジネスの一部顧客の解約等	(+)新規連結によるEC関連案件の増加 (-)BPOビジネスの一部顧客の解約等

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	(+) 学術研究機関向けのハードウェア販売の積み上がり (+) 流通業、生保・損保業向けセキュリティ製品販売の増加 (+) 新規連結によるシステム販売の増加 (-) 通信業の特定顧客向けの機器販売減少 (-) 銀行業向けのセキュリティ製品販売減少		(+) 新規連結によるシステム販売の増加 (-) 通信業の特定顧客向け機器販売減少 (-) 銀行業向けのセキュリティ製品販売減少
ITマネジメント	(+) マネジメントサービスの増加 (+) ライセンス販売の増加	(+) データセンターの収益性改善	(+) マネジメントサービスの需要増加 (+) データセンターサービス案件の増加
その他	(+) SCSK Minoriソリューションズのシステム開発案件増加	(+) セールスマックスの改善	(+) SCSK Minoriソリューションズのシステム開発・販売案件増加

# PROACTIVE事業の状況

事例企業の増加、パートナーエコシステムの拡充、卸・商社テンプレートの強化などの多方面でビジネス拡大中。

## ソリューション全体像



## 事業進捗について

- 各業界での事例企業が増加。
- 業務特化・業界特化オフリングを随時アップデート。経営課題・業務課題の解決に注力したメニュー提供を実施中。
- PROACTIVE AIのシナリオ増加。経営支援および業務効率化を加速。加えてデータ分析サービスも提供。

## 業界別導入事例の拡大

業種	事例/課題	提供価値
卸・商社	住友商事 子会社システム の共通化	✓ 住友商事グループを支援の実績と知見を集約しテンプレート化。業界固有の商習慣と課題を解決可能なソリューションを提供。
製造業	A社 グローバルERP からの乗換え	✓ PROACTIVE AIと業務アプリケーションのシームレスな連携により、業界固有の課題解決と運用負荷の軽減を実現。
プロサービス	B社 システム老朽化	✓ SCSKグループで利用している、予実管理や多様な商材の販売・保守管理のベストプラクティスを提供し導入・運用工数を削減。
建設	C社 システム老朽化	✓ 大手から中小の建設業界の経営管理システムの導入実績をもとに、建設業界の商慣習を包含したベストプラクティスを提供。

## ソリューション戦略の拡充

- クラウド経営管理システムのログラス社と提携。管理会計領域のオフリングを強化し、スピーディーな経営意思決定を支援。
- Microsoft社と提携。「Copilot Studio」と「PROACTIVE AI」の連携でコンシェルジュサービスを提供。
- Google社と提携。「Gemini」「Looker」と「PROACTIVE AI」を連携したAIダッシュボードを提供。

# (参考)26年3月期 通期 業績・配当予想

## 2025年6月10日発表の業績修正予想から変更なし

(単位:百万円)

	26年3月期予想 4/30発表(A)	26年3月期予想 6/10発表(B)	増減額 (B-A)	増減率
売上高	790,000	790,000	—	—
売上総利益	214,500	214,500	—	—
売上総利益率	27.2%	27.2%	—	
販売管理費	△ 130,000	△ 130,000	—	—
その他収益及び費用	500	500	—	—
営業利益	85,000	85,000	—	—
営業利益率	10.8%	10.8%	—	
親会社の所有者に帰属する 当期利益	57,600	63,500	5,900	10.2%
1株当たり 年間配当金(円)	94.00	94.00		
配当性向	51.0%	46.3%	△4.7%	

1. スクイズアウトの実施・完了に伴い、ブリッジローンの残高増加
2. ブリッジローンは2025年12月までに手元現金、銀行借入、社債発行等(※資本性調達を行わない)で返済予定
3. 中期的にD/Eレシオは1.0倍以下となるようコントロール

25年3月末時点 BS

現預金 1,056億円	ブリッジローン 1,008億円
流動資産 2,429億円	社債・銀行借入 1,542億円
	リース債務603億円
その他非流動資産 5,364億円	その他負債 2,770億円
内ネットワンシステムズ のれん1,613億円 PPA1,044億円	資本合計 2,925億円 (内 非支配持分11億円)



25年6月末時点 BS

現預金 1,182億円	ブリッジローン 1,723億円
流動資産 2,332億円	社債・銀行借入 1,529億円
	リース債務577億円
その他非流動資産 5,118億円	その他負債 1,888億円
内ネットワンシステムズ のれん1,613億円 PPA1,028億円	資本合計 2,914億円 (内 非支配持分11億円)

	2025年 3月末	2025年 6月末
有利子負債 ( )はリース債務含まず	3,154億円 (2,550億円)	3,831億円 (3,253億円)
D/Eレシオ※1 ( )はリース債務含まず	1.08倍 (0.88倍)	1.32倍 (1.12倍)

※1 D/Eレシオ = 有利子負債 / (資本合計 - 非支配持分)

# Appendix

## システム開発

(単位:百万円)

	25年3月期	26年3月期	増減額	増減率	【参考】 26年3月期 (NOS)
売上高	50,728	57,930	7,201	14.2%	4,216
受注高	54,016	60,913	6,896	12.8%	7,400
受注残高	54,374	73,338	18,964	34.9%	18,654

- 売上高
  - ・自動車業・電機業を始めとした製造業向け開発案件の増加
  - ・通信業向けのシステム開発案件の増加
  - ・流通業、生損保業向け案件の反動減
- 受注高・受注残高
  - ・自動車業や通信業向けのシステム構築案件を中心に増加
  - ・流通業、信販・リース業、生損保業向け案件の反動減

※コメントは、ネットワークシステムズ分の増減要因を除く



## 26年3月期 第1四半期決算 売上区分別(売上高・受注高・受注残高)

### 保守運用・サービス

		(単位:百万円)			
	25年3月期	26年3月期	増減額	増減率	【参考】 26年3月期 (NOS)
売上高	48,321	70,973	22,651	46.9%	19,300
受注高	38,978	59,332	20,353	52.2%	15,431
受注残高	104,347	166,908	62,560	60.0%	56,928

- 売上高
  - ・新規連結によるEC関連案件の増加
  - ・BPOビジネスの一部顧客の解約等
  - ・マネジメントサービスや検証サービスの増加
- 受注高・受注残高
  - ・新規連結によるEC関連案件の増加
  - ・BPOビジネスの一部顧客の解約等
  - ・マネジメントサービスや検証サービス、データセンターの増加

※コメントは、ネットワンシステムズ分の増減要因を除く

## システム販売

(単位:百万円)

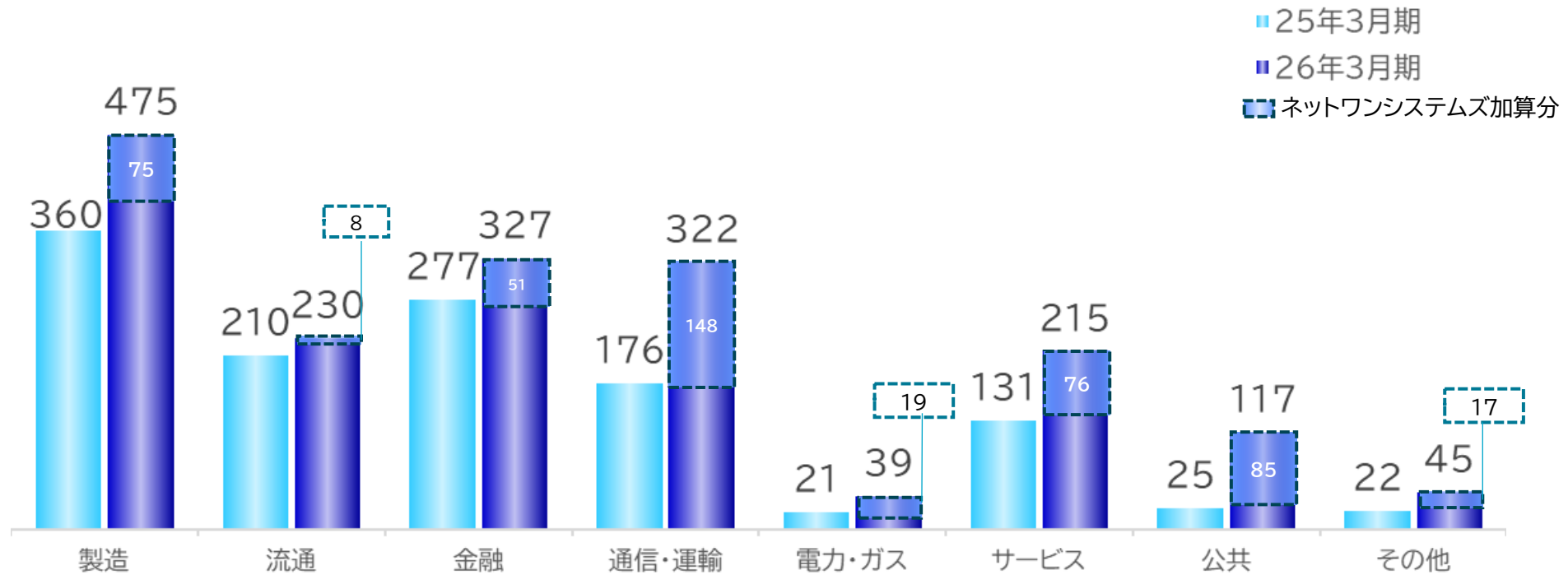
	25年3月期	26年3月期	増減額	増減率	【参考】 26年3月期 (NOS)
売上高	23,493	48,571	25,078	106.7%	24,785
受注高	22,740	52,858	30,117	132.4%	31,752
受注残高	22,050	69,554	47,504	215.4%	42,377

- 売上高
  - ・通信業の特定顧客向け機器販売の減少
  - ・流通業、生損保業向けセキュリティ製品販売の増加、銀行業向けのセキュリティ製品販売減少
  - ・学術研究機関向けハードウェア販売の増加
- 受注高
  - ・通信業の特定顧客向け機器販売の減少
  - ・流通業、生損保業向けセキュリティ製品販売の増加、銀行業向けのセキュリティ製品販売減少
- 受注残高
  - ・通信業の特定顧客向け機器販売の増加
  - ・学術研究機関向けハードウェア販売の増加

※コメントは、ネットワンシステムズ分の増減要因を除く

# 26年3月期 第1四半期決算 業種別 売上高

(単位:億円)



- 製造業は、自動車業向け戦略投資および検証サービス、電機業向け開発案件により増加
- 流通業は、基幹システム構築案件で反動減があったが、保守運用及びシステム販売により増加
- 金融業は、銀行業向けシステム販売の反動減および信販・リース業、生損保業向け開発案件の反動減にて減少
- 通信・運輸業は、通信業の特定顧客向け機器販売にて減少
- 電力・ガス業は、ほぼ前期並みで推移
- サービス業は、情報サービス業向け保守運用にて増加
- 公共業は、学術研究機関向けシステム販売にて増加

※コメントは、ネットワークシステムズ分の増減要因を除く

### < 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。
- ・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。

2025.07.08	SCSK、株式会社バイウィルと資本業務提携を締結 ～CO2排出量算定から環境価値の創出・流通までを、一貫した体制で支援～
2025.07.07	アルムナイ(退職者)と繋がる「SCSK Alumni Network」を開設 ～新たな価値共創の場を目指す～
2025.07.01	会計データのみで”算定作業ゼロに”CO2排出量算定サービス『CO×COカルテ(ココカルテ)』を提供開始 ～中堅・中小企業の脱炭素化を自治体・金融・地域企業と共に支援～
2025.06.27	AIネイティブな次世代ERP「PROACTIVE」、AIエージェント機能を搭載 ～チャットするだけの経費精算・承認で最大 80%効率化～
2025.06.26	生成AI 搭載ノーコード開発『CELF AI』正式版を提供開始 ～β版の実証実験で30 社の多様な業務ニーズを反映～
2025.06.25	SCSKのAIネイティブな次世代型ERP「PROACTIVE」とクラウド経営管理システムのログラスが連携 ～管理会計領域のオフリングサービスを強化し、スピーディーな経営判断を支援～
2025.06.24	SCSK、Japan Mobility Show 2025にメインパートナーとして協賛 ～モビリティ×ITでモビリティ産業に新しい価値を創造～
2025.06.19	クラウドネイティブなデータ統合でリアルタイム性の高いデータ活用を実現する「NebulaShift di」の提供を開始
2025.06.13	SCSKのAIネイティブな次世代型ERP「PROACTIVE」が商社・卸売業向けテンプレートを提供開始 ～住友商事グループのシナジーで、ビジネスを最適化～
2025.06.10	株式会社アルゴグラフィックスによる自己株式公開買付けへの応募結果および業績予想の修正に関するお知らせ
2025.06.04	ニューロダイバーシティマネジメント研究会が発達障がいのある人向けIT業務体験プログラムの試験提供や人材輩出エコシステムづくりなどを 2025年度に開始
2025.05.28	健康経営支援サービス「Uwell(ユーウェル)」を提供開始 ～11年連続健康経営銘柄選定のノウハウを凝縮～
2025.05.27	アークランズとSCSKが協働し、顧客起点のビジネス強化に向け、ECシステム基盤を再構築 ～店舗とECを連動させたオムニチャネル施策推進に向けた取り組みを強化～
2025.05.21	SCSK Asia Pacific、Cato Networksと提携し、東南アジア地域の海外法人との直接取引を開始
2025.05.09	株式会社アルゴグラフィックスによる自己株式公開買付けへの応募に関するお知らせ

**SCSK**

夢ある未来を、共に創る。