

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

Copyright © SCSK Corporation

A decorative graphic consisting of several overlapping, wavy lines in various colors (blue, orange, yellow, green, purple) that flow from the bottom left towards the top right, ending in small dots.

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

Copyright © SCSK Corporation 2

26年3月期 上半期決算 連結業績サマリー

SCSK

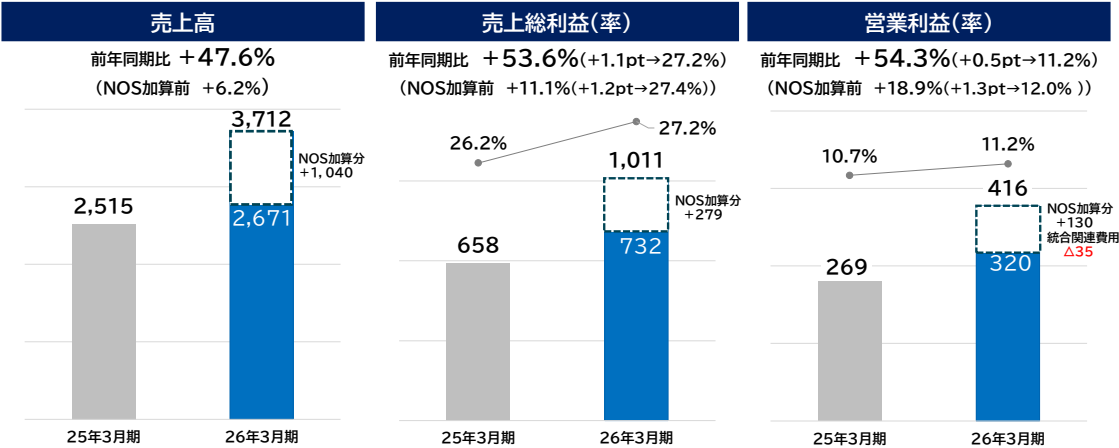
売上高: 顧客企業のIT投資需要は堅調さを継続

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)



Copyright © SCSK Corporation 3

上半期は、ネットワンシステムズの訴訟和解金の戻り益による一過性の影響含めて堅調な業績となりましたが、通期業績予想については、6月に公表した業績予想を据え置くことといたしました。

今後の業績予想については、第3四半期の動向を慎重に見極めながら改めて判断したいと考えております。

売上及び各利益の増減については記載の通りですが、昨年度構造改革を行ったPROACTIVEやBPM事業を中心に収益性が改善致しました。

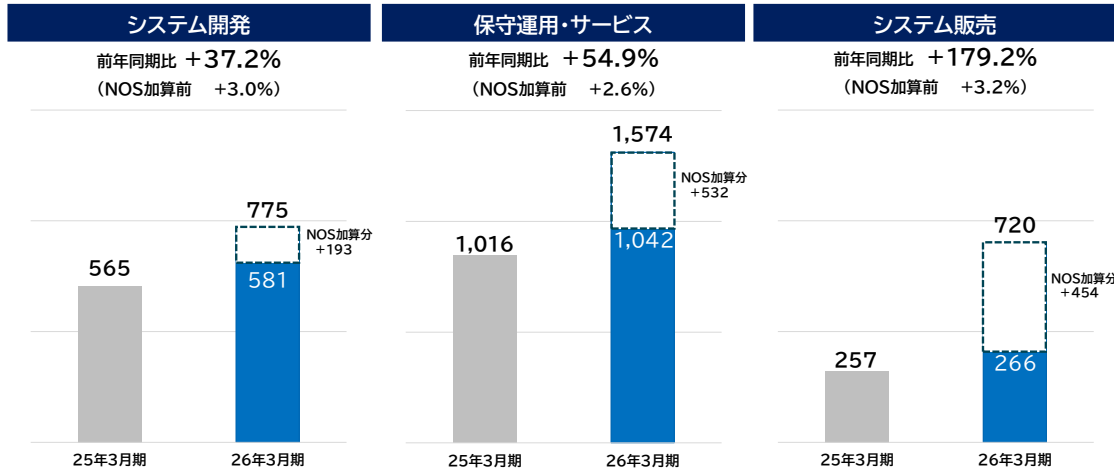
中計のKPIの中で重視している営業利益率については、SCSK単独では1.3pt改善の12.0%と、12.5%の目標に向けて着実に進捗しており、手応えを感じております。

26年3月期 上半期決算 受注残高

SCSK

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)



Copyright © SCSK Corporation 4

続いて、上半期の受注残高の状況をご説明します。

全社ではネットワークの残高加算前で前期比2.8%の増加、売上区分別にはご覧の通りですが、それぞれ3%前後の増加となっております。

保守・運用サービスについては、マネジメントサービスを中心にネットワーク加算前で+2.6%と増加はしておりますが、一方で一部製造業向けの検証サービスで減少するなど、限定的ながらも相互関税等の外部環境変化に伴う影響を受けました。この影響は、下期も継続するとみております。



2. 中期経営計画の推進状況

Copyright © SCSK Corporation 5

- “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

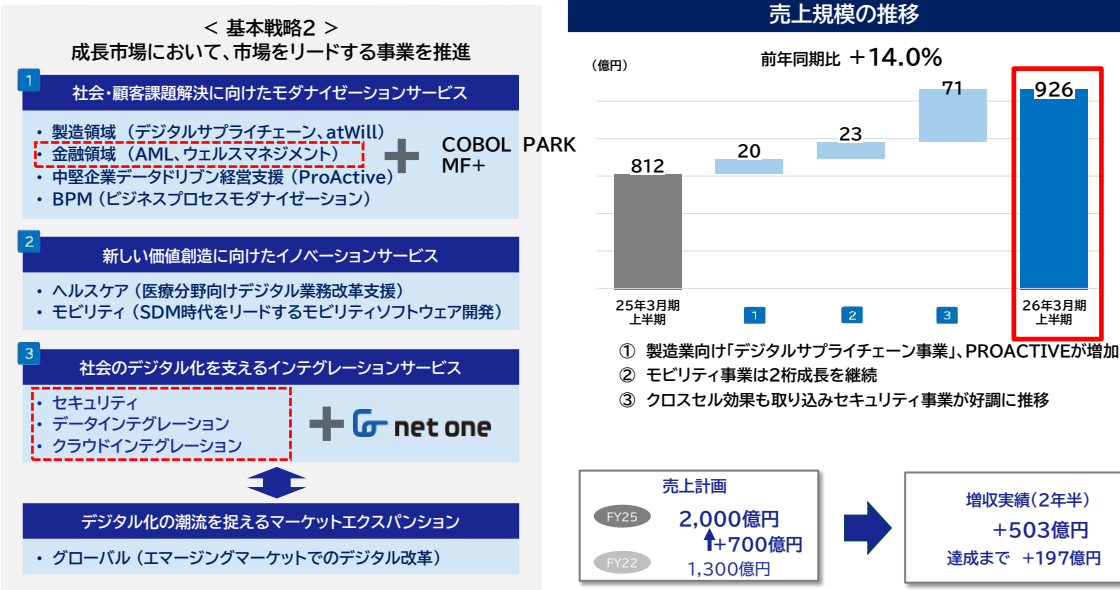
共感経営の推進

Copyright © SCSK Corporation 6

ご覧のスライドは、現中計のグループ基本戦略の全体像の再掲になります。

中期経営計画の推進状況（基本戦略2）

SCSK



基本戦略2の進捗についてご説明します。

右上のグラフが、注力領域別の上半期売上の推移になります。
3つの区分それぞれ堅調な増加を示し、全体で前年同期比で14.0%の増加となりました。

特に「3」のインテグレーションサービスにおいて、セキュリティ製品の堅調な需要を取り込み、大きく伸ばすことができました。

また「1」のモダナイゼーションの金融領域については、「COBOL PARK」及び「MF+」事業が立ち上がっており、今後の業績貢献に手応えを感じているところです。

「COBOL PARK」はベトナム最大手のIT企業であるFPTと設立したJVであり、MF+事業は、日本IBM社との提携により、お客様がご利用中のIBMメインフレームを、当社データセンターにてシェアードホスティング形式で提供するものです。

アプリケーション領域とインフラ領域を一体で運用・保守し、お客様の方針に沿ったモダナイゼーションを実現できるのは、国内では当社のみと認識しております。

右下にあります通り、現在の中計期間での700億円増収という目標に対して、これまでの2年半の累計増収額は503億円です。目標達成に向けて引き続き、全力を尽くしたいと思います。

基本戦略2 PROACTIVE事業の状況

SCSK

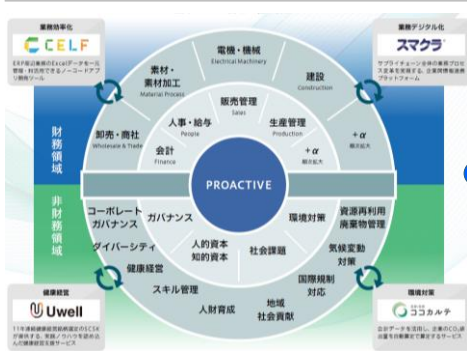
想定を大きく超える成長を実現。次なる成長の柱に向けて非財務領域サービスを拡充。

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。従業員の業務負担（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

Copyright © SCSK Corporation 8

基本戦略2のトピックスとして、最初に「PROACTIVE事業の状況」についてご説明します。

PROACTIVEは、昨年度に大きなモデルチェンジを図り、今年度から新たなサービスとしてスタートしております。

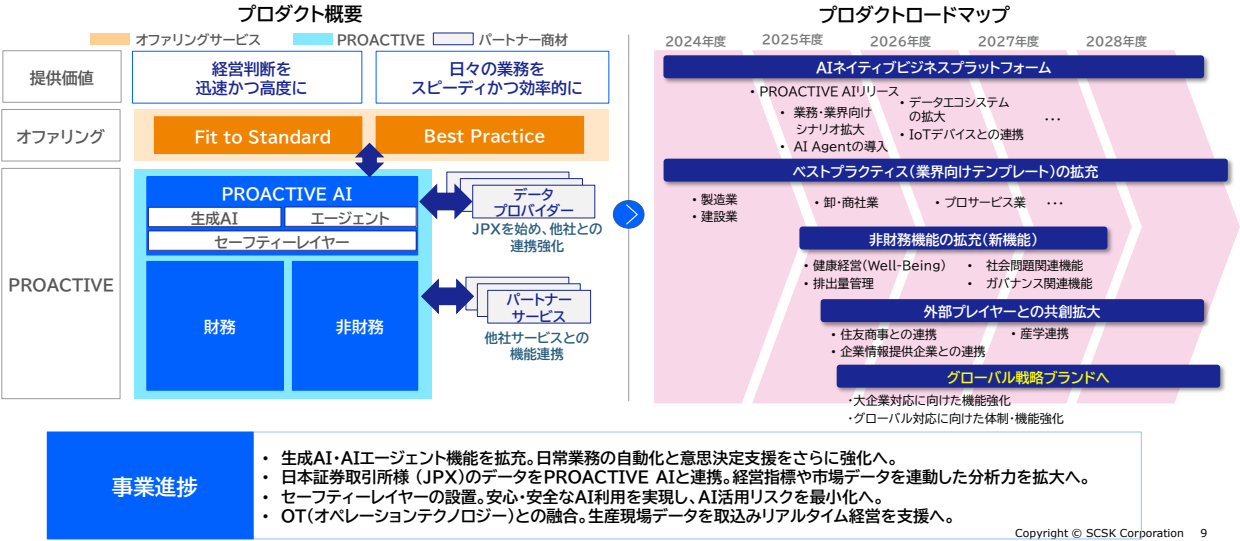
現在もソリューションの追加を継続しており、Uwellによる健康経営支援や、ココカルテによるCo2排出量管理といった、非財務領域のデータ連携サービスも新たに開始しております。ここに特許出願中のAI技術も含めたAIの進化も掛け合わせることで、導入企業様への経営インパクト拡大を実現しています。

AI機能の活用に加え、新たな代理店契約による販売チャネルの拡大や、パートナー連携を通じたデータエコシステムの拡充も進展しており、お客様からの引き合いも順調に進捗しております。

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。



こちらのスライドでは、PROACTIVEの今後の開発ロードマップについてご説明します。

PROACTIVEは、AI機能の拡充や外部プレイヤーとの共創などを推進し、「AIネイティブな企業経営のプラットフォーム」へと進化してまいります。

具体的には、生成AIやAIエージェント機能の拡充、業界向けテンプレートの拡充、非財務機能の拡充、他社との共創拡大、と多岐に渡ります。

また、独自のセーフティーレイヤーを備えるとともに、日本証券取引所様をはじめとする信頼性の高いデータプロバイダーと連携し、安心・安全なAI環境のもとで経営判断の迅速化と業務の効率化を力強く支援します。

また、2026年1月には、PROACTIVEの良さをより一層ご理解頂くために、既存のSaaSユーザー様に、「AIダッシュボード機能」を無償で提供開始いたします。

これまでのメインターゲット層は中堅企業でしたが、機能強化によって今後は大手企業、更にはグローバル市場へも本格的な事業拡大を図ります。その為の体制、機能強化として各国の商慣習・会計基準への対応や、多言語・多通貨・タイムゾーン対応を強化し、住友商事と強固な連携をするとともに、SCSKの海外拠点とも連携したグローバルサポート体制を確立してまいります。

これらの取組みによりPROACTIVEをSCSKグループの成長ドライバーへと進化させてまいります。

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



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

Copyright © SCSK Corporation 10

次に、モビリティ事業の状況についてご説明します。

先日のプレスリリースでも発表しましたとおり、SCSKは、「Japan Mobility Show 2025」に、単独のメインパートナーとして協賛・出展いたします。

そこでは、これまで長年蓄積してきた技術の結晶として、SDVの完成車を展示いたします。

モビリティ業界におけるSCSKの最大の特徴は、クルマの“体験価値”をソフトウェアとデータで再構築可能な、「ピュアソフトウェア企業」である、という点です。

この独自の立ち位置を活用し、「ファブレス、かつ、水平分業」というモデルで、SDV完成車を短期間で開発しました。

ここにおいて、グローバルパートナーとの共創エコシステムを確立し、そして、パートナーの皆様との「スクラム体制、スプリント開発」のノウハウを得ることができました。

今後、SCSKは、デジタル技術を駆使して、OEM様、Tier1メーカー様、IT企業各社様との共創パートナーとなる、まさに”Orchestrator”へと転換してまいります。

SCSKのブースでは、

- ・ソフトウェアで進化する完成車のコンセプトモデル、
 - ・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する「Intelligent Cockpit」等
- をご覧ください。

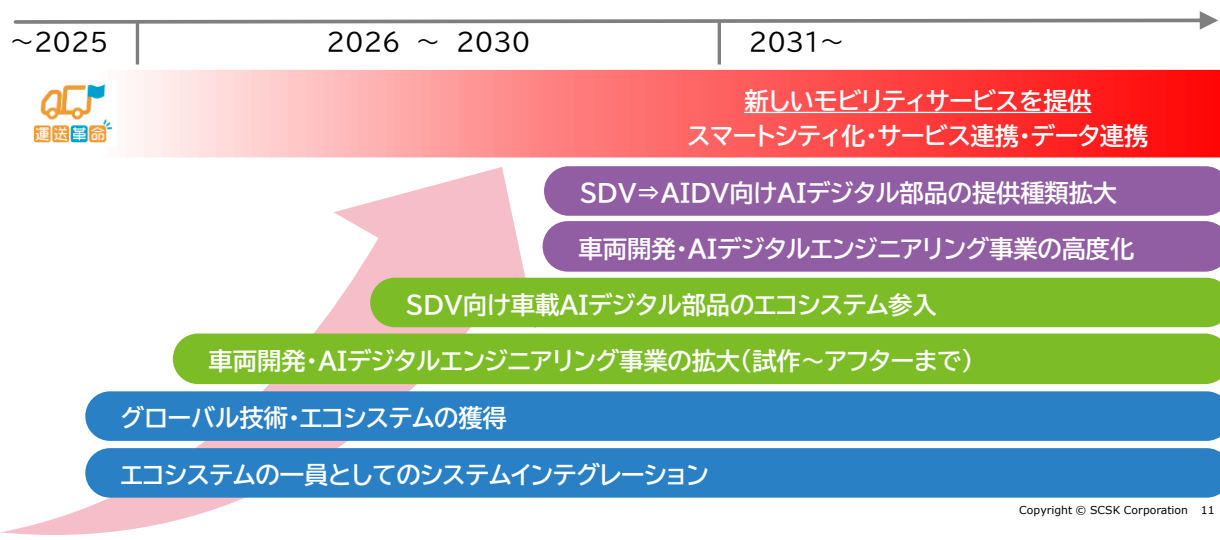
このクルマには、アプリケーションを自由に追加・更新でき、また、走行データとの連携を可能にするデータインテグレーション機能も備わっております。また、データインテグレーション部分として自社知財のAIを活用したドライバーモニターも展示します。

ここでは、運転者の動作を見て、危険な状況にあるかどうかを認知させるシステムも組み込んでおります。

基本戦略2 モビリティ事業: SDMビジネスのロードマップ

SCSK

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



このスライドでは、SDMビジネスのロードマップを記載しています。

SCSKは、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を目指します。
そのために、「Japan Mobility Show」でお見せするソフトウェア製品を一例に、
段階的に現在のビジネスモデルからの事業変革をまいります。

現在は、青色で示した

「エコシステムの一員としてのシステムインテグレーション」の役割を担いつつ、
「グローバル技術・エコシステムの獲得」を通じて、技術を”創る”だけでなく、
技術を”束ねて”価値を出す立場を確立しようとしています。

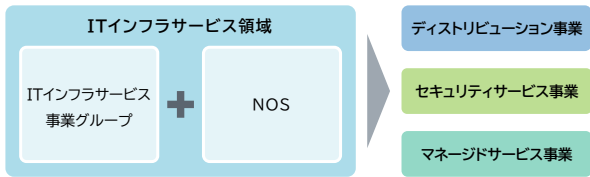
次に、緑色で示した

「車両開発・AIデジタルエンジニアリング事業の拡大」、
そして、「SDV向け車載AIデジタル部品のエコシステム参入」を図り、
その後は、紫色で示した部分のように、これら事業のさらなる拡大・高度化を図ってまいります。

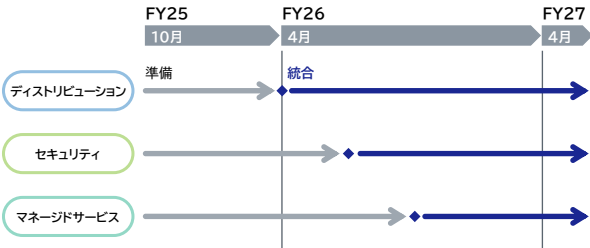
2030年に近づく頃には、SDV、Software-Defined Vehicleは、
AIで定義される「AI-Defined Vehicle」へと進化すると想定しております。
当社も先進的なAI技術をフル活用し、モビリティ業界への貢献度を高めてまいります。

当社は既に、「運送革命」という物流業界向けのモビリティサービスも展開しておりますが、
「ピュアソフトウェア企業」であるSCSKだからこそ貢献が可能な、
サービス連携・データ連携による新しいモビリティサービスを、
モビリティ産業とIT産業を横断して、今後ともに作り上げてまいりたいと考えています。

○ 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）

Copyright © SCSK Corporation 12

続いて、ITインフラサービスのPMIとクロスセルの進捗状況をご報告いたします。

9月に「ネットワンシステムズとの経営統合説明会」を開催し、目指す事業像をご説明いたしましたとおり、セキュリティをコアとした事業シナジーでは、2030年度に売上高500億円を新規創出すること、また、この500億円以外の両社それぞれのオーガニック成長部分においても高い伸長率を見込んでおり、セキュリティビジネスの規模感として合計で1,600億円規模を目指しています。

スライドの左側をご覧ください。主要3事業の統合スケジュールについて記載しています。まず、ディストリビューション事業を2026年4月に統合し、その後、順次、セキュリティサービス事業、マネージドサービス事業も統合してまいります。

特にディストリビューション事業の統合では、ネットワーク・セキュリティに強みを持つ1,000億円規模の「高付加価値ディストリビューター」が誕生することになります。両社に共通する高い技術力に加え、スケールメリットと人材リソースの最適化で、売上拡大と収益性改善を追求してまいります。

続いて、スライド右側で、クロスセルの進捗状況をご説明します。

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、複数のソリューションで着実に提案が進んでおり、今期中の売上貢献は現時点で、40億円から50億円の規模になる見込みです。なお、この内22億円は既に受注済であり、足元でもパイプラインは積み上がっており一層取り組みを強化して参ります。

クロスセル案件の内容についてですが、資料に記載の通り製造業・金融業・通信業向けに、ITインフラのフルアウトソーシング案件、AIも絡めたスマートマニュファクチャリング案件、その他、クラウドリフト、データセンター、アプリケーションなど、多様なご要望を双方のお客様から頂いております。



(Appendix)

Copyright © SCSK Corporation 13

Appendixに、弊社のシステム開発におけるAIの活用状況の概要と、個別事業の取り組み事例として、当社が強みを持つモビリティの開発におけるAIの活用状況を掲載しております。

現在まさに検討中の次期中期経営計画では、「企業価値の向上」を最大のテーマに据え、これまで以上に「収益性」を最重要指標としていきます。
その成長の核となるのが「AIセントリック」な事業戦略の推進です。あらゆる事業領域の中心にAIを据え、ビジネスモデルそのものの更なる高度化を目指してまいります。

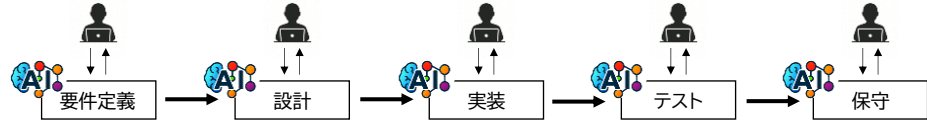
システム開発におけるAI活用状況



現フェーズ
(2024年度～)

大規模システム開発のAI化

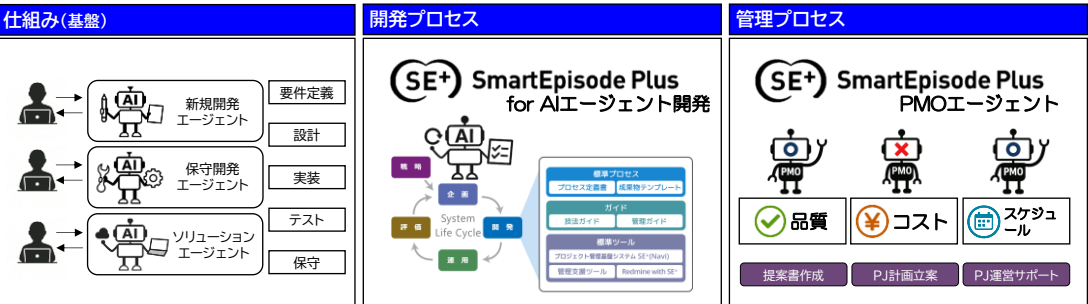
現行の大規模システム開発を想定した開発工程別のAI活用機能を開発・検証中。工程により20%～60%程度の生産性向上に寄与。ただし現在においては局所的な効果の為、システム開発全体への適用が進めば改善幅は大きい。



次期フェーズ
(2025年度より
着手)

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。



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

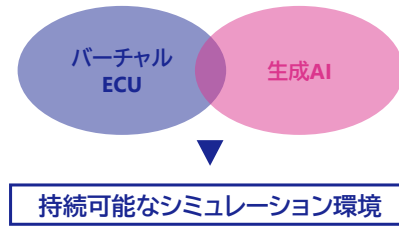
■ 生成AIの導入

- 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

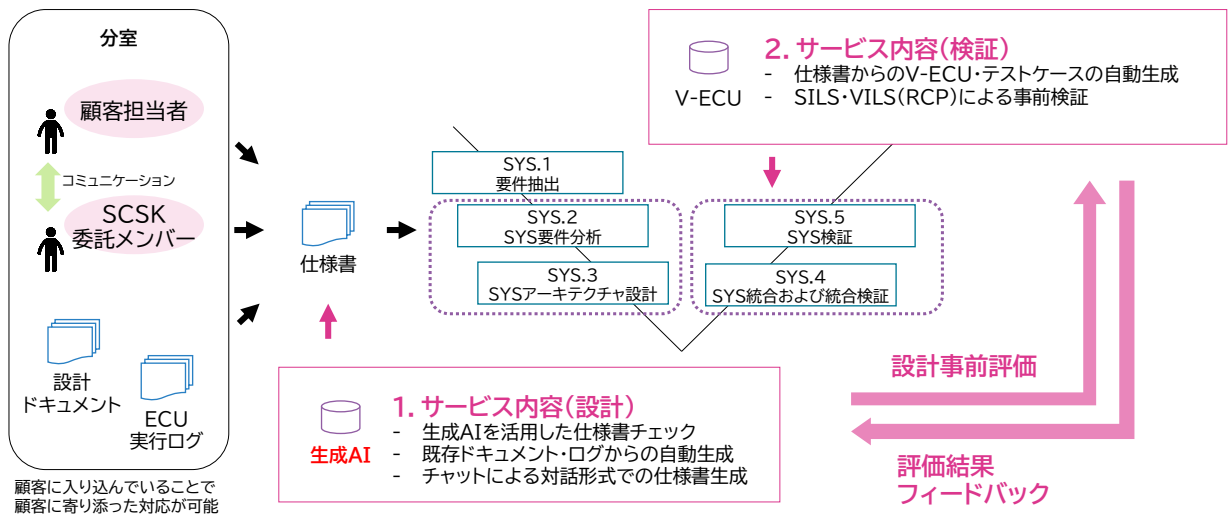
■ 技術連携による効果

- ✓ 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

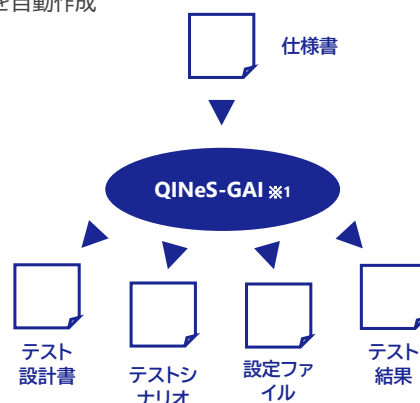
■ テスト結果の解析と品質向上支援

- 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。

