# 24年3月期 業績総括 及び 中期経営計画の進捗状況

代表取締役 執行役員 社長
當麻　隆昭

2024年4月26日

Copyright © SCSK Corporation

# 目次

1. 24年3月期 業績総括 及び 25年3月期 業績予想

2. 中期経営計画の進捗状況

（Appendix）

Copyright © SCSK Corporation 

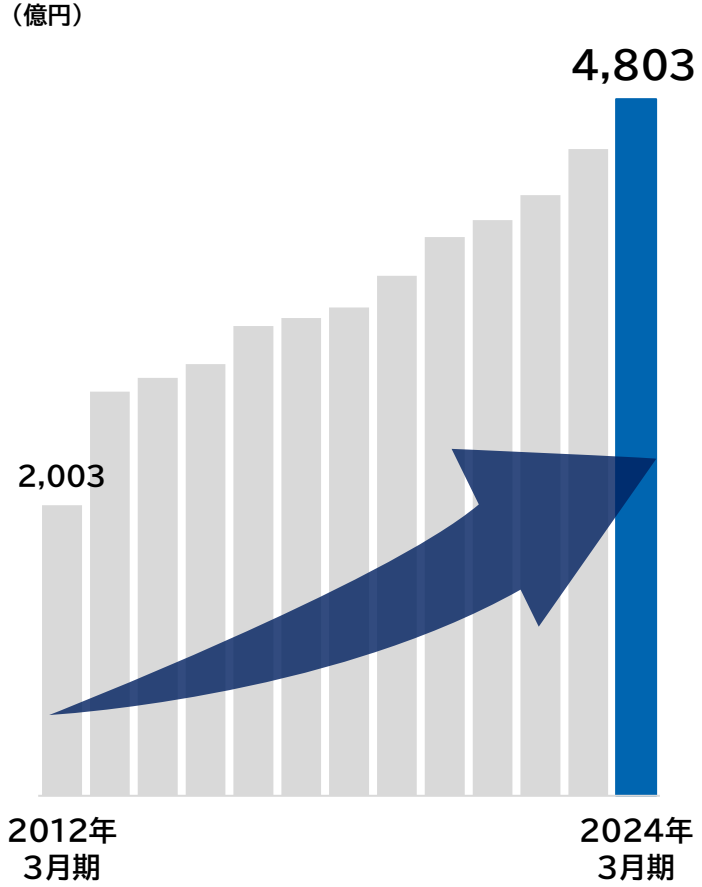
# 1. 24年3月期 業績総括
# 及び 25年3月期 業績予想

Copyright © SCSK Corporation 

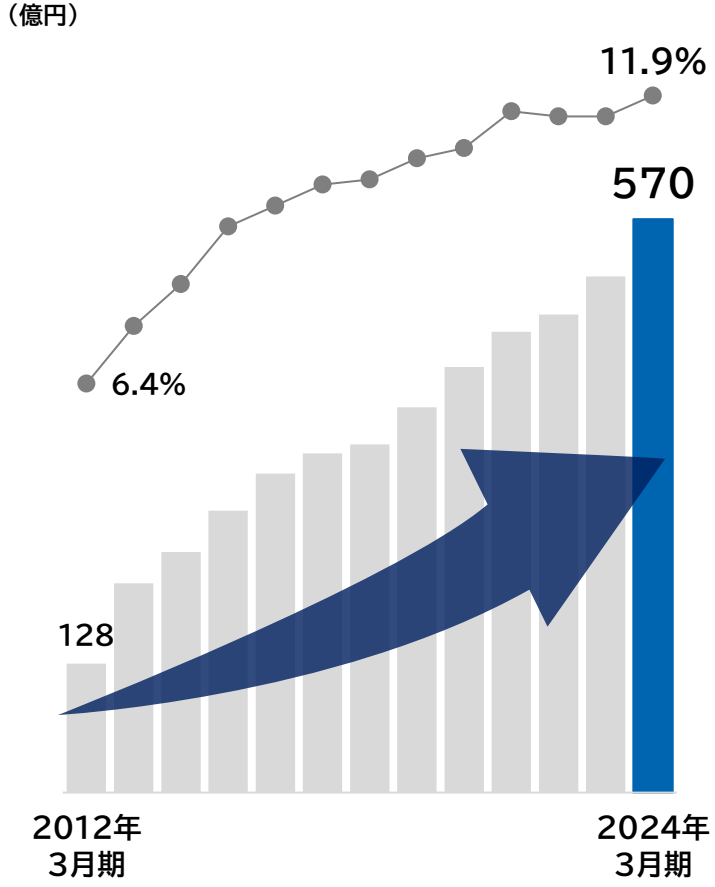
# 連結業績サマリー

顧客企業のIT投資需要が想定を超えて推移したことから、2023年10月公表の上方修正値を上振れて着地
計画を上回る業績に鑑み、24年3月期 期末配当を追加で2円増配（2023年4月公表の配当予想から4円増配）

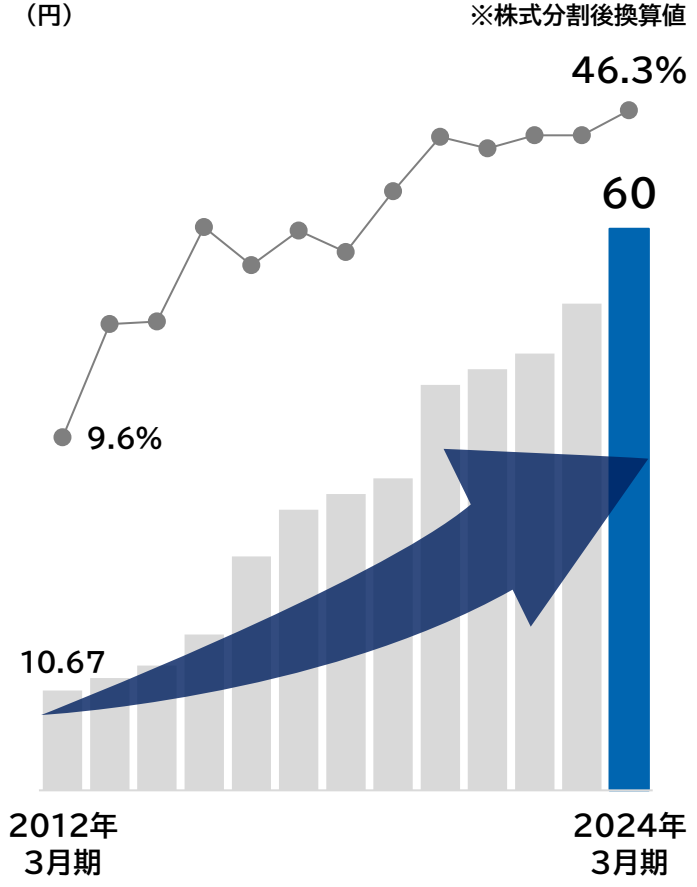
## 売上高




## 営業利益・営業利益率




## 1株当たり年間配当金・配当性向




Copyright © SCSK Corporation

# 25年3月期 通期連結業績・配当予想

## 【業績予想】

| | 24年3月期(実績) | 25年3月期(予想) | 増減額 | 増減率 |
|---|---|---|---|---|
| 売上高 | 4,803億円 | 5,100億円 | +296億円 | +6.2% |
| 営業利益 | 570億円 | 620億円 | +49億円 | +8.8% |
| 営業利益率 | 11.9% | 12.2% | +0.3pt | - |
| 親会社の所有者に帰属する当期利益 | 404億円 | 445億円 | +40億円 | +10.0% |

## 【配当予想】

| | 24年3月期(実績) | 25年3月期(予想) | 増減額 | 増減率 |
|---|---|---|---|---|
| 1株当たり年間配当金 | 60.00円 | 68.00円 | +8.00円 | - |
| 配当性向 | 46.3% | 47.7% | +1.4pt | - |

Copyright © SCSK Corporation 

# 2. 中期経営計画の進捗状況

Copyright © SCSK Corporation 

# 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**

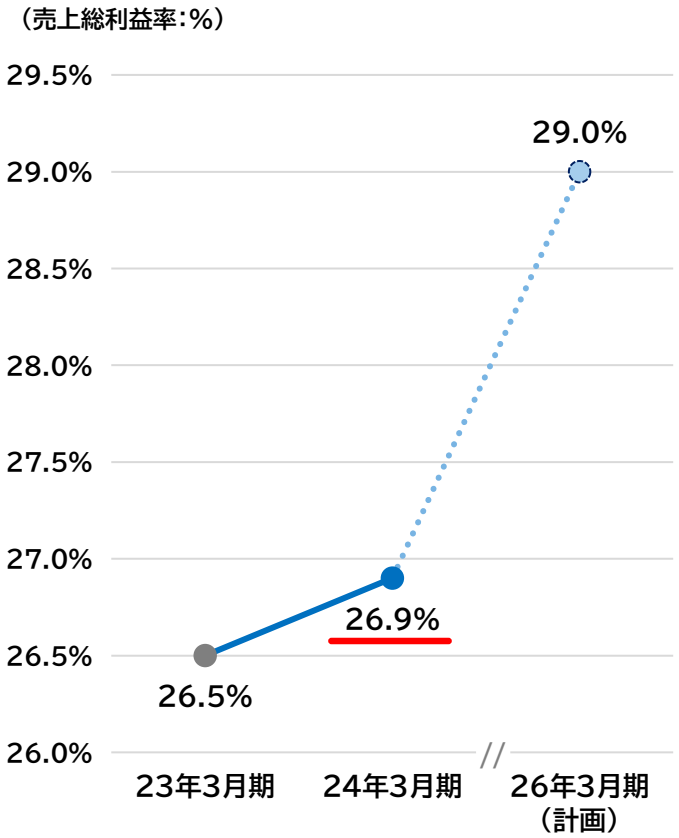
**経営基盤強化**　技術ドリブン推進　人材価値最大化　共感経営の推進

Copyright © SCSK Corporation 

# 基本戦略1の進捗*

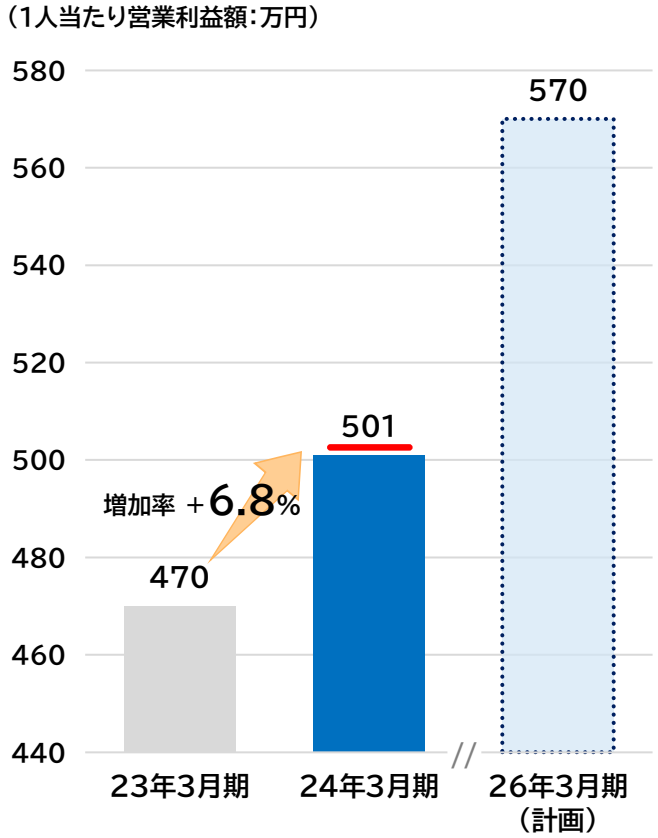
## 基本戦略1-2 高付加価値分野へのｼﾌﾄ

前年同期比 ＋0.4pt



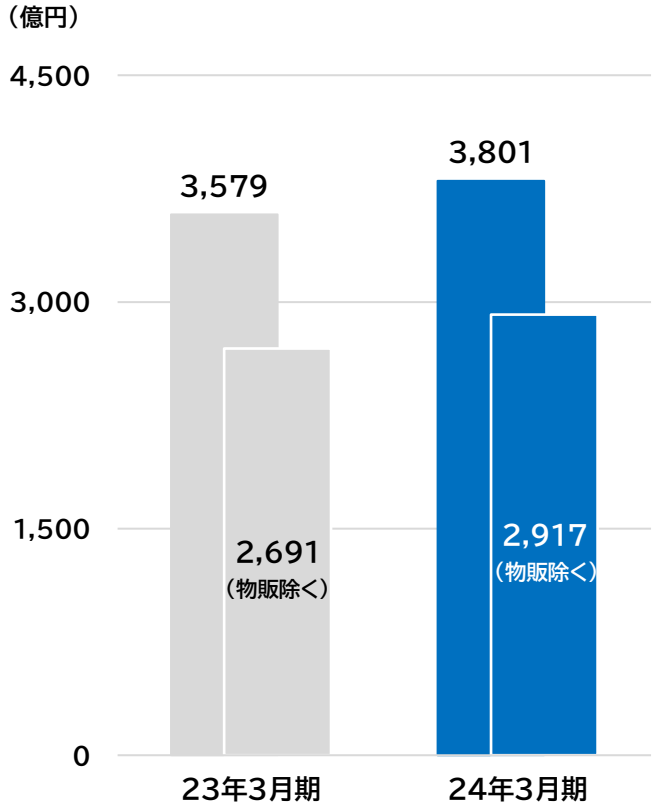

## 基本戦略1-3 高生産性ﾓﾃﾞﾙへのｼﾌﾄ

前年同期比 ＋31万円




## （ご参考）国内ITｻｰﾋﾞｽ 売上推移

前年同期比 ＋6.2%




＊基本戦略1-1の実績は最終年度に開示、基本戦略1-2の実績は国内ITサービスから物販を除いた売上にて算出

Copyright © SCSK Corporation

# 基本戦略2の進捗

＜ 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）

**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）

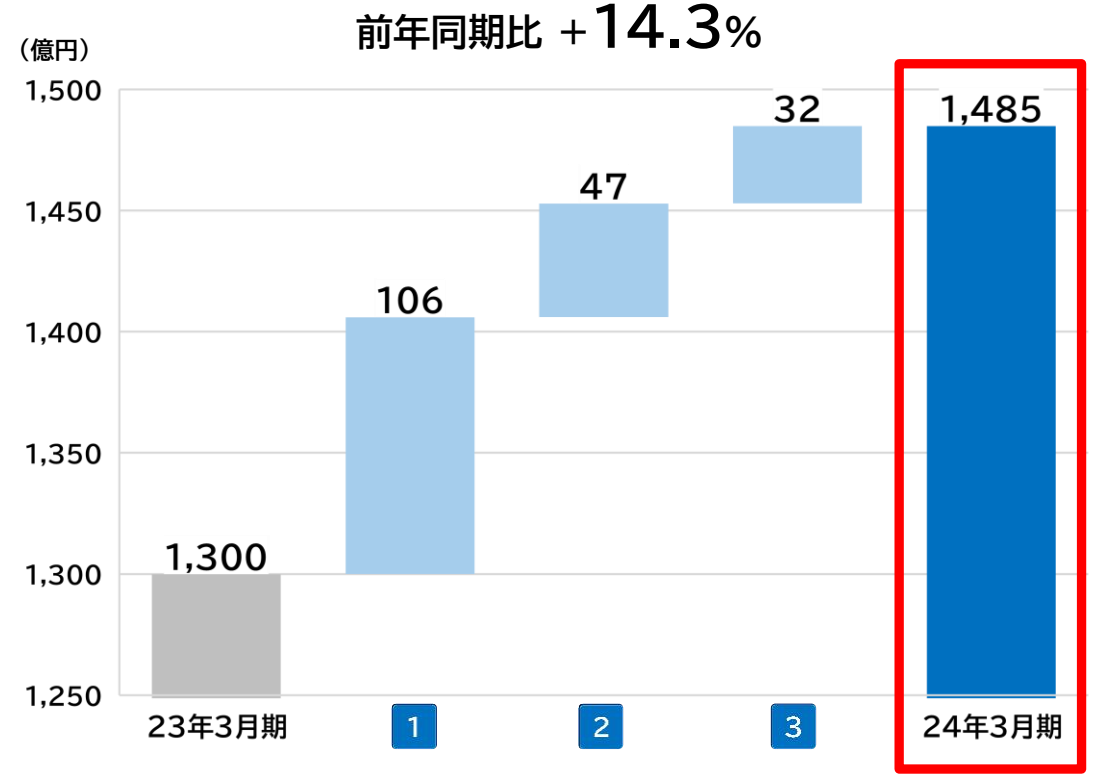
**3 社会のデジタル化を支えるインテグレーションサービス**

- 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

**デジタル化の潮流を捉えるマーケットエクスパンション**

- 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




＜主な増加要因＞

- デジタルサプライチェーンが好調に推移した他、インボイス対応等でProActive案件が増加
- 自動車業向け戦略的投資需要を捉えたことにより、モビリティが伸長

Copyright © SCSK Corporation 

# 基本戦略2 デジタルサプライチェーン事業の進捗と今期の取り組み

SCSK

［特徴］ 売上の3割を占める製造業のお客様との強い関係性（24年3月期実績 31.1%）

［強み］
- 大手製造業様向けシステム構築で培ってきた業務知見
- 豊富なERP導入実績
- システム間連携を実現する技術力

● 「グローバル」「強靭性」「サステナブル」なサプライチェーン変革をお客様と共に実現（SCSKのデジタルサプライチェーン事業）

## ソリューションマップ（イメージ）

### 製造業サプライチェーンを最適化し、プロセス改革を実現

| 設計/計画 プロセス | 製造/物流プロセス | 販売/保守・保全 プロセス |
|---|---|---|
| ✓ 設計段階から漏れのない評価ができる仕組みづくり<br>✓ 市場のニーズをより高い精度で把握した製販在計画 | ✓ 売上機会損失を減らすために製造・物流の見える化の実現<br>✓ 在庫保有目的と発生要因の深堀した在庫の適正化 | ✓ 各プロセスで登録された品質情報同士の整合性を確認し、齟齬の防止<br>✓ 品質改善対策の費用対効果を最大化 |

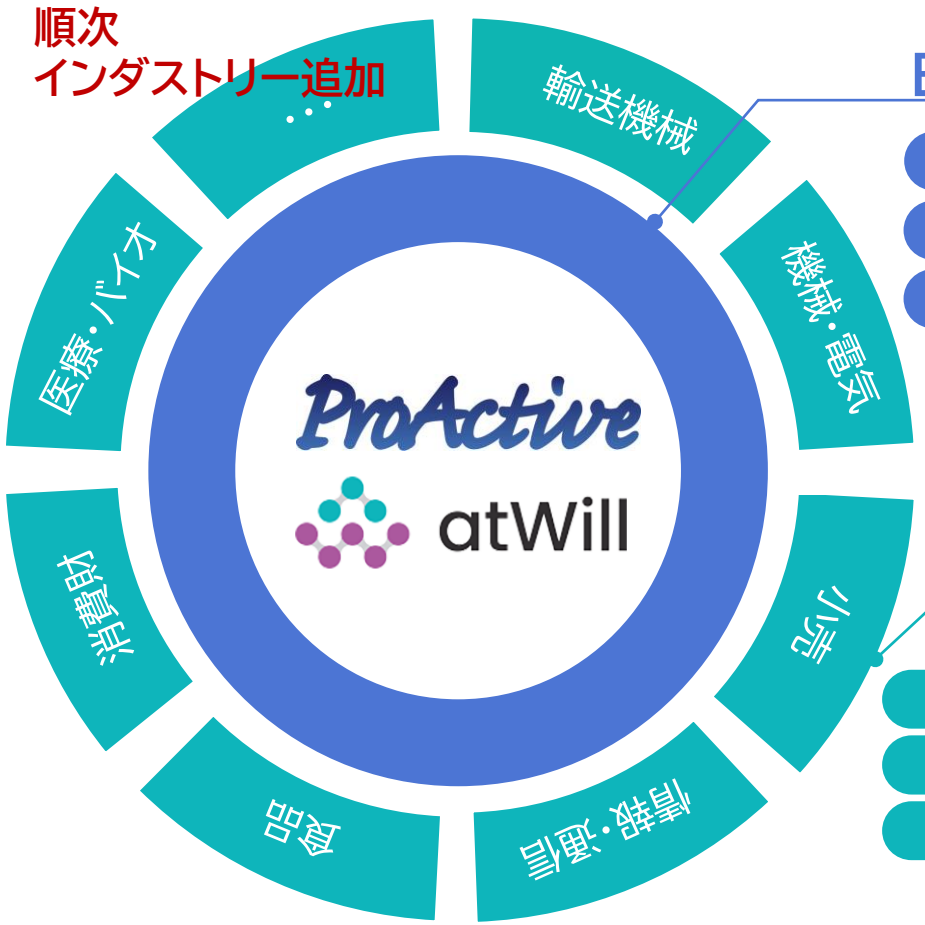
| 設計 | 計画 | 製造 | 物流・販売 | 保守・保全 |
|---|---|---|---|---|
| PLM（製品企画）<br>Aras / aPriori<br>一連の新製品企画プロセスを企画・設計から原価計画まで網羅 | PSI（製販在計画）<br>需要予測や受注残をもとに生産・販売・在庫計画を立案 | MES（製造実行管理）<br>APS（日程計画）<br>Asprova / Apriso<br>負荷平準化及び生産日程計画を高度な最適化ロジックで立案 | WMS（倉庫管理）<br>SD（販売管理）<br>入荷、検品、ピッキング、梱包、出荷など、倉庫内作業を効率化 | CRM（顧客管理）<br>CMMS（設備保全）<br>Salesforce / ServiceNow<br>製品の設置情報、お問い合わせ情報、修理・点検情報を管理 |

**ERP（基幹システム）**
SAP S/4HANA / Oracle EBS / Add-Value for Manufacturing
生産活動の根幹を支える計画・実績管理を周囲のソリューションと連携して遂行

**SOI（EAI／MDM／DWH／BI）**
Informatica
生産活動の見える化・連携及び分析をワンストップで支える情報基盤

Copyright © SCSK Corporation 

# 基本戦略2 ProActive事業の進捗と今期の取り組み



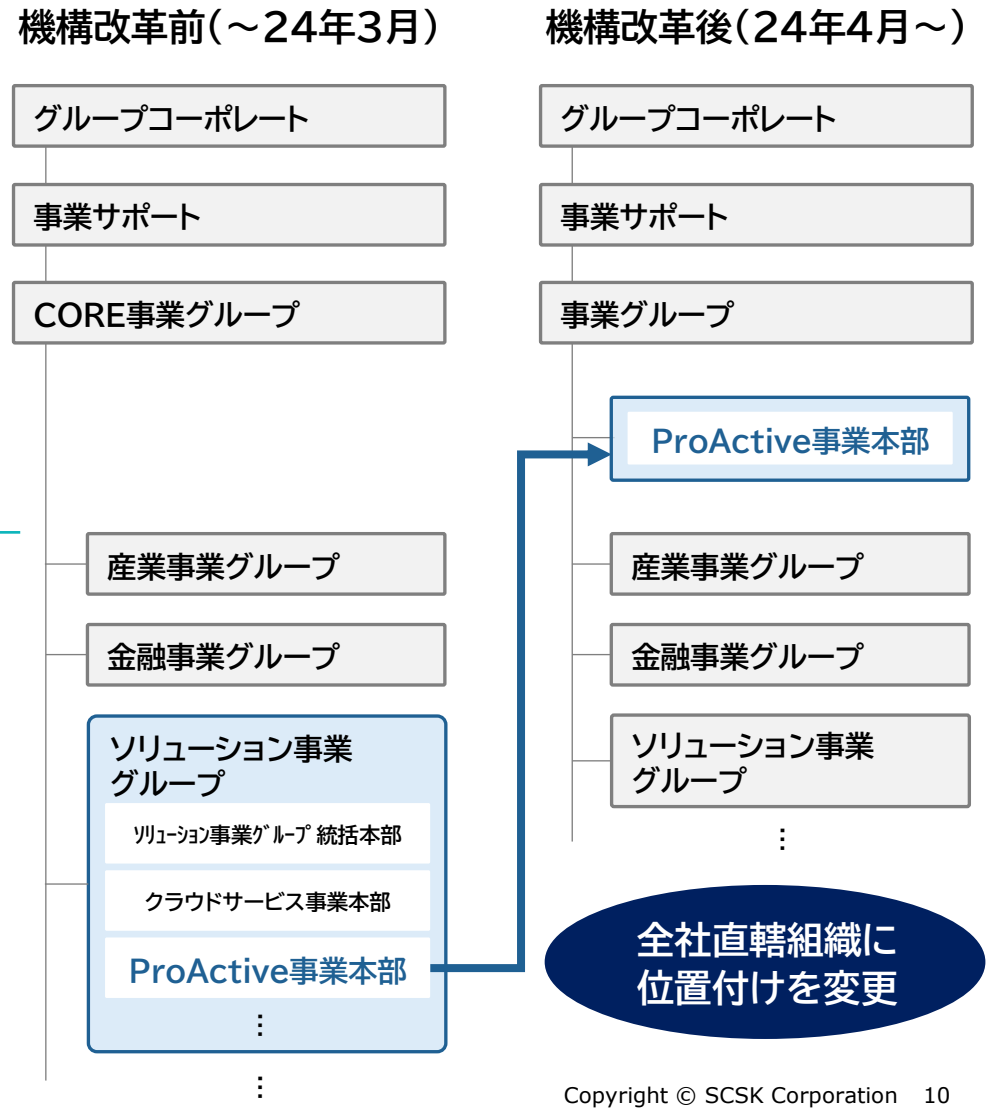

## ERP SaaS

- 会計モジュール群
- 人事モジュール群
- 販売管理モジュール群

## Vertical SaaS

インダストリー別標準機能層

| | | |
|---|---|---|
| 販売 | 生産 | 物流 |
| 購買 | 製造 | 品質 |
| 原価 | After | … |




- ProActive事業（ERP SaaS）とatWill事業（Vertical SaaS）を統合
- 生産管理領域を含めたSaaS型の事業モデルへ転換
- 今期ProActiveC4 販売管理モジュールをリリース

Copyright © SCSK Corporation 

# 基本戦略2 モビリティ事業の進捗と今期の取り組み

- 大きな変革期を迎えるモビリティ業界
- クルマづくりはハードウェア中心からソフトウェア中心へ

→ SoftWare Defined Mobility（SDM）

＜SCSKが目指す姿＞
SDM時代をリードする共創型モビリティサービサー

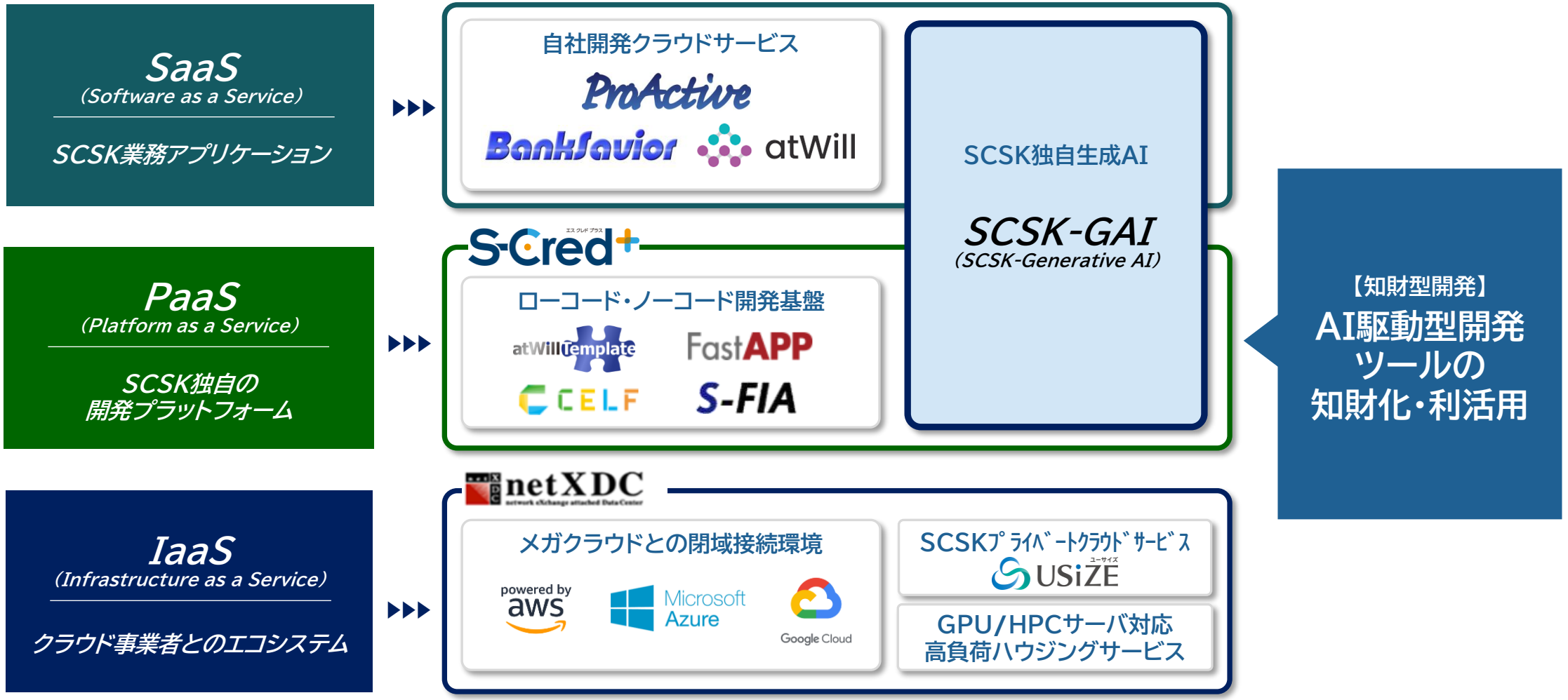
**OEM・サプライヤー各社との共創戦略を加速**

| 【本田技研工業様】 | 【ルネサスエレクトロニクス社】 | 【トヨタコネクティッド様】 |
|---|---|---|
| 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 | 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締結 | 車両のコネクティッドサービス分野における4領域で協業を開始 |
| （2023年7月7日 プレスリリース） | （2023年7月28日 プレスリリース） | （2024年3月18日 プレスリリース） |

Copyright © SCSK Corporation 

# 経営基盤強化 技術ドリブン推進

## システム開発での生成AI活用を加速し、中計基本戦略の推進を技術面から強力に後押し




Copyright © SCSK Corporation 

# 経営基盤強化 人材価値最大化

**健康経営を超えて『Well-Being経営』へ**

**「働きやすさ」から「働きがい」へ**

SCSKのこれまでの取り組みを土台に、次のステージとしてWell-Being経営を定義し、取り組みを推進していく

長時間労働を効率的な
働き方で改善。
画一的から柔軟な働き方へ

スマートワーク・チャレンジ

1stSTAGE

**働き方改革**
2012年～

社員の状況確認方法

社員意識調査

心身ともに健康的な
会社へ

健康わくわくマイレージ

2ndSTAGE

**健康経営**
2015年～

社員の状況確認方法

健康アンケート

3rdSTAGE

**Well-Being経営**
2021年～

価値創出を通じた社会
への貢献と働きがいを
実感できる会社へ

**SCSK
Well-Being Score**
（SCSKウェルビーイングスコア）

推進施策として価値観と指標を定義し
改善のサイクルを回す

Copyright © SCSK Corporation 

# 経営基盤強化 ブランディング拠点の開設

## SCSKのブランディング拠点「SCSK LINK SQUARE」を東京ミッドタウン八重洲に開設
### ～共創ITカンパニーの実現に向け新たな価値の創出へ～

▸▸▸ WELCOME AREA

▸▸▸ EXPERIENCE AREA

▸▸▸ COLLABORATION AREA

SCSK LINK SQUARE

SCSK LINK SQUAREのコンセプトは「心地よい未来の共創空間」です。この場所を通じて、素敵で心地よい「共創体験」を得てもらい、お客様をはじめとするご来訪者と「共創」を生み出してもらいたいとの想いを込めました。
ロゴマークには「繋がる」「集まる」をイメージし、この場所を通じて繋がっていくことを表したロゴマークとなっています。

「繋がる」：SCSK LINK SQUAREを拠点にさまざまな繋がりをもち、それをきっかけに共創の輪を広げていく
「集まる」：さまざまな人たちと出会い、交りながら、新たなものを創り上げる

Copyright © SCSK Corporation 

# 中期経営計画期間の業績・配当推移

SCSK

## 【業績推移】

| | 23年3月期(実績) | 24年3月期(実績) | 25年3月期(予想) | 26年3月期(計画) |
|---|---|---|---|---|
| 売上高 | 4,459億円 | 4,803億円 | 5,100億円 | - |
| 営業利益 | 513億円 | 570億円 | 620億円 | 650億円 |
| 営業利益率 | 11.5% | 11.9% | 12.2% | 12.5%以上 |
| 親会社の所有者に帰属する当期利益 | 373億円 | 404億円 | 445億円 | - |

## 【配当推移】

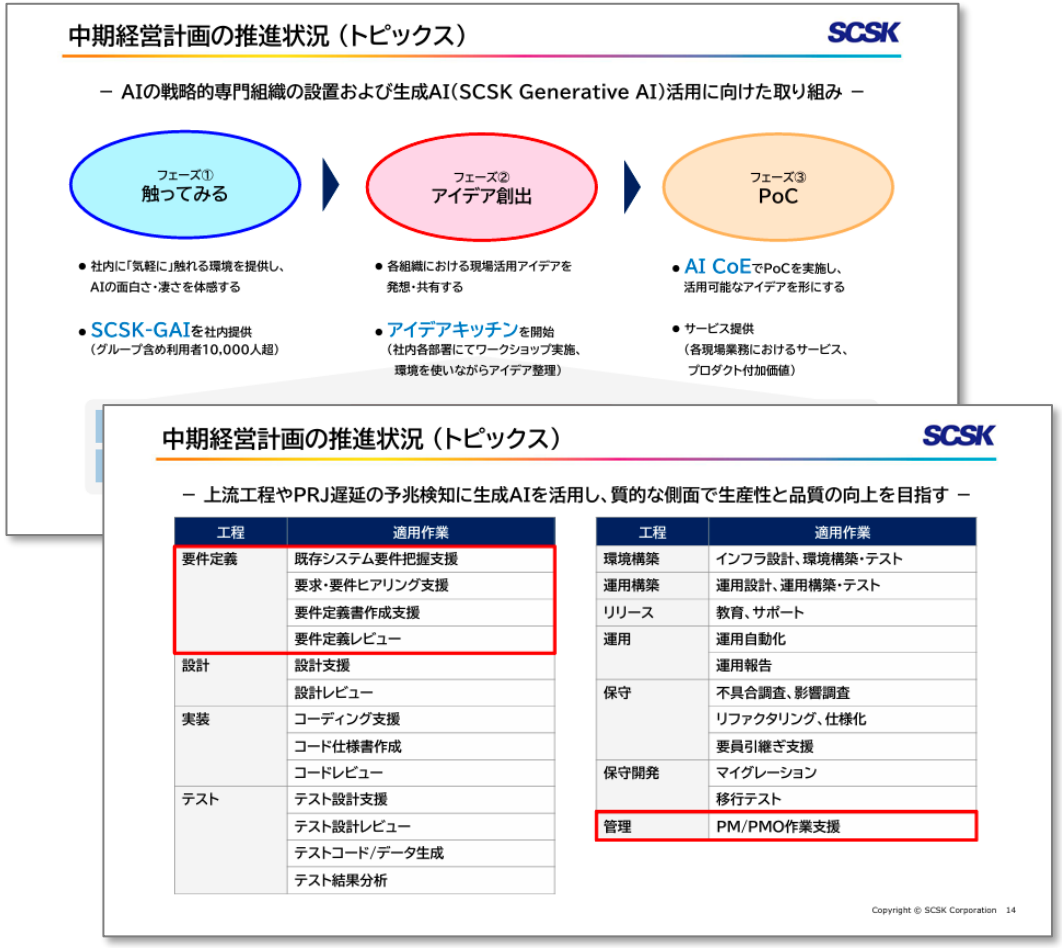
| | 23年3月期(実績) | 24年3月期(実績) | 25年3月期(予想) | 26年3月期(計画) |
|---|---|---|---|---|
| 1株当たり年間配当金 | 52.00円 | 60.00円 | 68.00円 | - |
| 配当性向 | 43.5% | 46.3% | 47.7% | 50.0% |

Copyright © SCSK Corporation 

# (Appendix)

Copyright © SCSK Corporation 

# システム開発業務における生成AIの活用




（24年3月期 第2四半期決算説明会資料）

## 要件定義工程での適用検証

- 自社システムの開発において適用検証を実施
  - 要件定義書への記載項目の検討からドラフトレベルのドキュメント作成が可能であることを確認
  - 生成AIに要件を読み込ませることで、仕様確認による調査工数の削減、専門用語の確認等についての副次的な効果も期待

## 実装及び単体テスト工程での適用検証

- 同じく自社システム開発において検証を実施
  - 概ね20-30%の生産性向上を確認
  - 特に単体テスト工程においては作業時間、作業品質両側面において大幅な生産性向上を見込む

Copyright © SCSK Corporation 

# 基本戦略3 GX分野での取り組み (1/2)

社会構造の変化を見据え、エネルギー領域における多様な市場に対し、事業開発／サービス提供

安定供給対応　　気候変動対応

市場

| 0.エネルギーを産み出す | 1.正しく把握する | 2.排出を減らす | 3.回収する | 4.報告する |
|---|---|---|---|---|
| ■ エネルギーの製造<br>■ エネルギーを運ぶ・届ける<br>■ エネルギーを販売する | ■ 排出源、排出量を把握<br>■ エネルギー使用管理・効率化 | ■ オペレーションの見直し<br>■ エネルギー利用/入手の見直し<br>■ 提供商品/サービスの見直し | ■ $CO_2$の回収<br>■ 回収した$CO_2$の再活用<br>■ 植林による$CO_2$吸収 | ■報告フレームワーク対応<br>■ 再エネ属性証明の活用 |

提供する価値

＜SI & ｼｽﾃﾑﾏﾈｼﾞﾒﾝﾄｻｰﾋﾞｽ＞

・電力送配電(受付・設備管理・工事管理・フィールド業務)
・電力小売(受付・契約管理)
・ガス導管(設備管理・工事管理・保安点検・フィールド業務)
・ガス小売(ポータル・受付業務・契約管理・スマメ・料金計算)
・デマンドレスポンス(蓄電最適運用・需給予測・市場連動)
・・・

＜ZEB(Net Zero Energy Building)デジタルサービス事業＞

ZEBiT

エネルギー＆GHG見える化＋省エネ制御＋創エネをクラウドサービスで提供

＜カーボンマネジメント事業＞

企業のGHG見える化＋削減計画＋削減フォローをトータルでサポート

GX CONCIERGE

GX.CONNECT ＜カーボンマネジメントサービスプラットフォーム＞

COMARCH

| 把握する | 削減する |
|---|---|
| ・エネルギーデータ収集/システム連携<br>・使用量管理/分析/予測シミュレーション | ・エネルギー最適化制御<br>(空調・照明等設備の高効率制御) |

＜I-RECプラットフォームオペレーター事業＞

EneTrack

I-REC
＝エネルギー属性証明

・発行(属性認証)サービス
・移転(名義変更)サービス
・償却(属性割当)サービス

Copyright © SCSK Corporation 

# 基本戦略3 GX分野での取り組み (2/2)

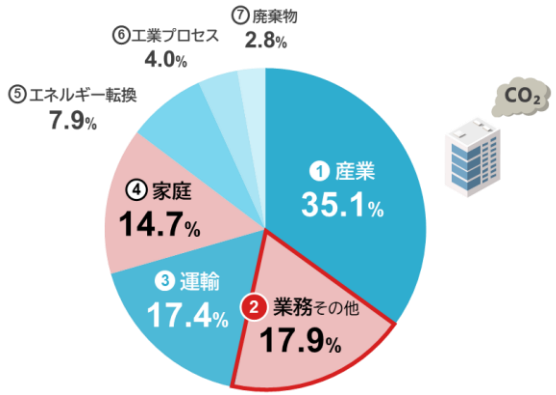
SCSK

## カーボンニュートラル実現への課題

### 建築物の脱炭素化は喫緊の課題

■ 建築物からのCO2排出量は全体の3割超
(業務用建築物からの排出は17.9%)

合計　約**10億6400**万トン



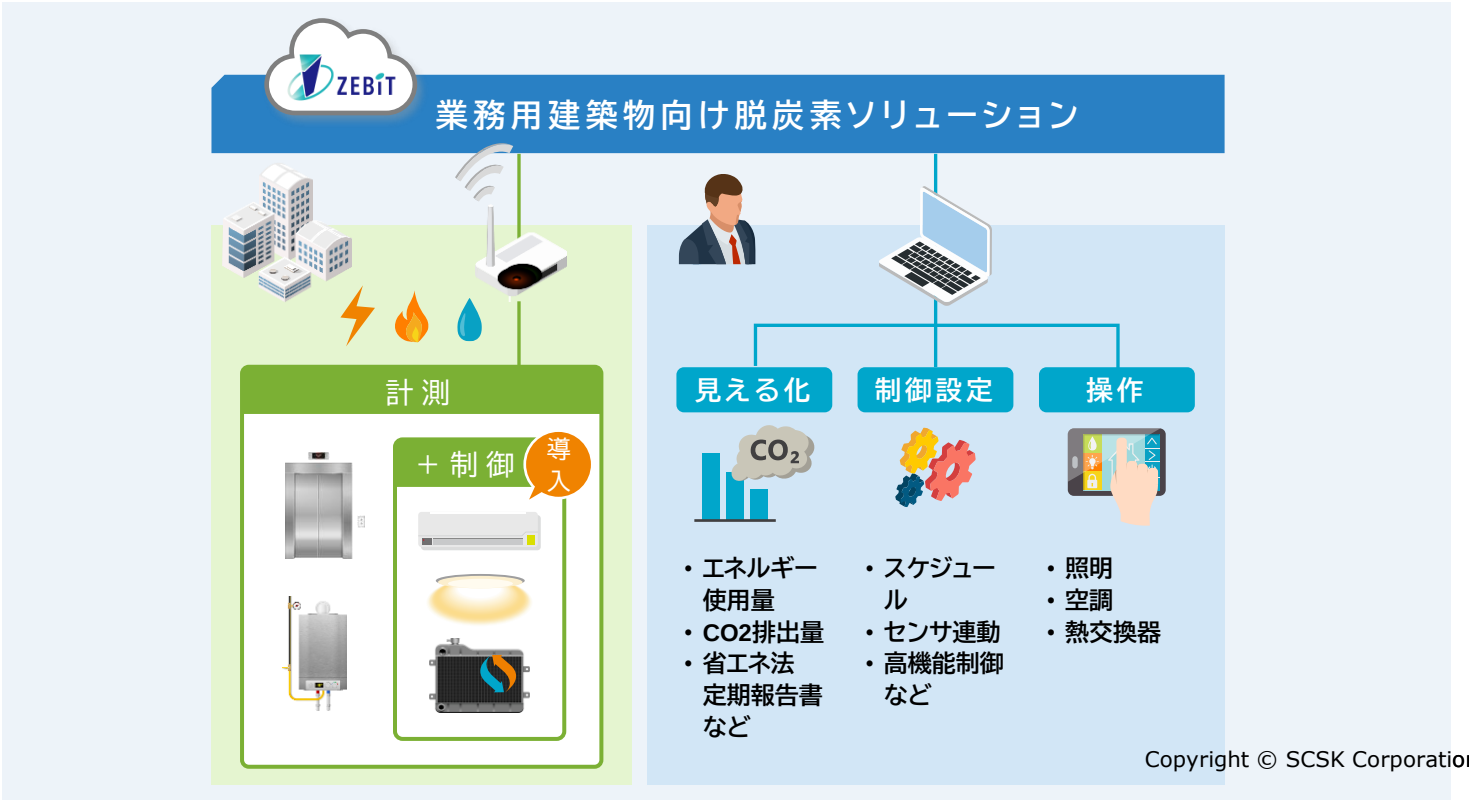

■ 業務用建築物のCO2排出量は過去約30年間で48%増大

| 部門 | 過去の増減 1990 ➡ 2019 | 今後の削減目標 2013 ➡ 2030 |
|---|---|---|
| ① 産業 | 24%減 | 38%減 |
| ② 業務その他 | 48%増 | 51%減 |
| ③ 運輸 | 1%減 | 35%減 |
| ④ 家庭 | 24%増 | 66%減 |
| ⑤ エネルギー転換 | 10%減 | 47%減 |

出典：温室効果ガスインベントリ (2021年度、電気・熱配分後)

## 業務用建築物の省エネ・脱炭素化を支援するサービス「ZEBiT」を提供開始

- 「ZEBiT」は、IoT技術を活用して設備管理に関する業務効率化を実現するとともに、業務用建築物のGXを加速させ、建物のZEB(Net Zero Energy Building)化を支援する脱炭素ソリューション
- エネルギー使用量の可視化により建物全体のCO2排出量を算定するカーボンマネジメントと、設備の制御・状態監視を行うエネルギーマネジメントをクラウドサービスとして2024年4月から提供開始
- 延床面積5,000㎡未満の中小規模業務ビルを中心に2024年度末までに100棟、2025年度末までに450棟への導入を目指す




Copyright © SCSK Corporation 

# 経営指標(財務)・基本戦略 指標　進捗サマリー

| 項目 | 23年3月期<br>(実績) | 24年3月期<br>(実績) | 26年3月期<br>(計画) |
|---|---|---|---|
| **財務目標** | | | |
| 営業利益 | 513億円 | 570億円 | 650億円 |
| 営業利益率 | 11.5% | 11.9% | 12.5%以上 |
| ROE | 14.4% | 14.1% | 14% |
| **株主還元** | | | |
| 配当性向 | 43.5% | 46.3% | 50.0% |
| **基本戦略 指標** | | | |
| 基本戦略1-1*1 | 40%程度 | ー | 60%以上 |
| 基本戦略1-2*2 | 26.5% | 26.9% | 29.0%以上 |
| 基本戦略1-3*3 | 470万円 | 501万円<br>(+6.8%) | 570万円<br>(+20%以上) |
| 基本戦略2 | 1,300億円 | 1,485億円 | 2,000億円 |

| 項目 | 24年3月期<br>(実績) | 26年3月期<br>(計画) |
|---|---|---|
| **成長投資** | | |
| M&A | 69億円 | 500億円~700億円 |
| R&D・<br>事業開発 | 162億円 | 200億円~300億円 |
| 人財投資 | 51億円 | 100億円~200億円 |
| (合計) | 284億円 | 1,000億円 |

*1:　実績は最終年度に開示

*2:　国内ITサービス(物販除く)

*3:　国内ITサービス

Copyright © SCSK Corporation 

# 経営指標(非財務) 進捗サマリー

| 項目 | 23年3月期<br>(実績) | 24年3月期<br>(実績) | 26年3月期<br>(目標) |
|---|---|---|---|
| **人材ポートフォリオ・人材育成** | | | |
| コンサル・<br>ビジネスデザイン人材 | 265名 | 319名 | 500名以上 |
| 先進技術者<br>育成研修修了者 | 1,150名 | 1,745名 | 3,000名以上 |
| 高度PM人材 | 166名 | 183名 | 250名以上 |
| デジタルスキル標準<br>教育修了者 | 1,600名 | 3,772名 | 10,000名以上 |
| **Well-Being・D&I推進** *1 | | | |
| エンゲージメント<br>(働きやすい会社) | 90.6% | 89.3% | 90%以上*2 |
| エンゲージメント<br>(やりがいのある会社) | 75.6% | 78.0% | |
| パフォーマンス発揮度<br>(自分の能力が活かされている) | 76.8% | 76.1% | 90%以上*3 |
| パフォーマンス発揮度<br>(プレゼンティーイズム) | 81.7% | 80.2% | |
| 部長級の女性数 | ー | 1.3倍 | 3倍以上*4 |

| 項目 | 2021年度<br>(実績) | 2022年度<br>(実績) | 2030年度<br>(目標) | 2050年<br>(目標) |
|---|---|---|---|---|
| **温室効果ガス排出量の削減** *5 | | | | |
| Scope1+2 | 約15%削減 | 約22%削減 | 47%削減 | 100%削減 |
| Scope3 | 約6%削減 | 0.1%増加 | 28%削減 | ー |

*1: エンゲージメント及びパフォーマンス発揮度については、新たに導入する「SCSK Well-Being Score」での取り扱いを行うとともに、今後は同スコアの測定結果を用いた開示への変更を予定

*2: 社員意識調査で、「働きやすい会社」及び「やりがいのある会社」の両項目にポジティブ回答を行った社員の割合

*3: 社員意識調査で、「自分の能力が十分活かされている」項目にポジティブ回答し、さらに健康アンケートで「健康な状態で発揮できるパフォーマンスを100%としたときに80%以上発揮出来ている」と回答した社員の割合

*4: 23年3月期(実績)に対する比率を算出

*5: 2019年度比、2023年度(実績)については集計中

Copyright © SCSK Corporation 

## ＜ 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にお願い致します。

Copyright © SCSK Corporation

SCSK
夢ある未来を、共に創る。