

## 2025年3月期 第1四半期決算説明会

質疑応答要旨（ご理解いただきやすいよう、表現を変更している箇所があります。）

Q.第1四半期の着地は、社内計画と比べてどうだったか教えて欲しい。また、不動産の売却益 6 億円は予算に含まれていたのか。

A.この第1四半期は、ほぼ社内の想定通りの着地となった。不動産売却益に関しても、計画通りであった。

Q.粗利率の低下について、これは想定範囲内だったのか？また、粗利率低下の要因と、今後の改善見込みも教えて欲しい。

A.要因は大きく 3 点。1 点目は、前第 1 四半期と比較してシステム開発の売上高構成比が低下したセールスマックスの影響。2 点目は、システム販売での低採算案件の影響による粗利率の低下。これは一過性の要因。3 点目は、ProActive事業の統合や、BPO 事業での投資等のコストが重なったこと。第 2 四半期は、システム開発の売上高構成比が上がりセールスマックスの改善が見込まれること、また、システム販売の利益率も従来ベースに戻ることを踏まえると、第1四半期と比較して改善に向かうと見ている。一方、ProActive事業やBPO事業に関する投資コストは、第 2 四半期も継続すると見ている。

Q.通信業の特定顧客向けハードウェア販売について、今後の見込みを教えて欲しい。また、大口のため利益率が低いのではないと思うが、今後のプロダクトミックスによる利益率の変化への影響も教えて欲しい。

A.顧客都合でオーダーが入るため、売上のタイミングを図るのは難しい。また、特定顧客向けのハードウェアは全てが低採算ではなく製品によって差があるため、売上の増加が利益率の低下に一概に繋がるものではない。

Q.粗利率の低下要因である BPO ビジネスについて、一部解約の件と、BPM への移行コストについて、説明して欲しい。

A.BPOの解約は受注の話であり売上高への影響ではない。売上の減少は、業界全体で起きている事象とはなるが、コロナの公共案件減少の影響によるもの。減少分を取り返すのに、引合い案件は複数存在しているものの、売上貢献は下期以降を想定している。一方で BPM については、センターの増強を行ったほか、従来型のBPOからの脱却のため、体制や営業強化などの投資が必要と判断した。一部は一過性になるが、第 2 四半期でもコストが発生するとみている。

Q.ProActive の機能強化について、コストや通期への影響について教えて欲しい。

A.第1四半期では数億円の事業統合コストを計上し、第 2 四半期においても第1四半期と同等の費用を想定している。上期で投資への目的が立つと考えており、下期以降、業績は前年並みぐらいになるものとみている。投資の回収時期に関しては、今期中に開発を終えて体制や環境を整え、来期以降を想定している。

Q.第1四半期で増加した販管費 21 億円の内訳と、第2四半期以降の想定について、教えて欲しい。

A.通期ガイダンスの説明の際に、今期の販管費の想定項目として人件費、社内システムの老朽化対応、オフィスリノベーション・事業投資の 3 点と説明し、第1四半期は 3 点がほぼ予定どおりに発生している。21 億円の

### < 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。

うち、人件費が7億円。社内の情報システム老朽化対応で4億円。オフィスリノベーション・事業投資で7億円。残りの3億円で営業活動費。また、原価側で計上すると想定していたが会計処理上、販管費で計上した分が約3億円あり想定外だった。21億円の内、第1四半期の一過性コストは約4億円。情報システム老朽化対応やリノベーションコストは、第2四半期以降も第1四半期並みを想定。

Q.第2四半期以降のトップラインのドライバーと、コストについて教えて欲しい。特に、販管費が前期比で21億円増加している点について、この結果が会社計画と整合性が取れているのか確認したい。

A.トップラインのドライバーについては、システム開発でのモビリティ案件の増加に加えて、流通、通信、銀行業向けの基幹システム構築案件が挙げられる。SAPに関しては、第2四半期までは複数の案件で上流工程の対応が続く見込みであることから、フェーズが移行する下期以降に売上貢献の度合いが強まってくると想定している。他に、保守運用・サービスにおいて検証サービスとマネジメントサービスが着実に数字を伸ばしていくと考えている。コストについては、当初、原価での計上を想定していた一部が販管費に計上されたことを考慮すると、実質的な増加は14~15億円程度と考えており、概ね想定通りの結果と捉えている。ただし、第2四半期以降も同様の理由によって、外見上の販管費は増加する可能性が高いと見ている。

Q.ITソリューションセグメントの業績見通しは？第1四半期は赤字だが2Qはどうなるのか？

A.SAP事業を産業ITへ移した影響もあり、ITソリューションセグメントを構成しているのは、主にProActive事業とBPO事業で、この第1四半期に9億円の減益になったのは、この二つの事業の影響によるもの。第2四半期は第1四半期並みになる見込みではあるが、下期以降については、上期にある程度事業強化の目途がつけられると見込んでいるので、上期に比べると業績は改善すると考えている。

Q.ProActiveの通期の売上の見通しは？

A.具体的な金額は差し控えるが、旧バージョンの案件が動いており、通期で見ると一定の増収を見込んでいる。

Q.システム開発について、受注が前年の高水準を超えて更に伸びているが、中身を教えて欲しい。この受注残高が第2四半期以降、順次売上高に転換、加速するのか。また、SAPについて、第1四半期は3億円の増収であったが、流通業向け案件が端境期であることや、要件定義フェーズ案件が集中していた中で売上が増加したということは、下期には増収が加速してくるイメージか？

A.第1四半期の受注に関しては、期末の決算説明会での説明に沿った動きになっており、具体的には、モビリティ事業やデジタルサプライチェーン事業の中核であるSAP事業の堅調さに加え、流通業や通信業、銀行業などの主要業種での開発案件の立ち上がり、受注に繋がっている。SAPの売上については、第2四半期までは要件定義のフェーズが多く、第1四半期並みと見込んでいる。下期の数字を見るのは難しいが、次のフェーズに入ること、売上は加速するイメージ。また、SAPの受注残高は、前年同期比で増加している。

Q.パイプラインの数値を教えて欲しい。

A.2024年6月末時点が約690億円で、前期比で30億円の増加。

Q.大手自動車メーカー各社の協業の動きは、SCSKのモビリティビジネスにポジティブなのか。また、各社が開発プラットフォームを作っていく動きの中で、SCSKのプラットフォームであるQINeSが採用される可

< 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。

能性はあるのか。

A.お客様の動きになるため、回答が難しいが、当社にとってはポジティブなものと捉えている。モビリティビジネスは、QINeS プラットフォーム事業のみで拡大を目指すものではない。アプリケーション開発とプラットフォームの両方の知見をもっていることが我々の特徴であり、その結果として本田技研工業株式会社様とのパートナー契約などを通じ、上流工程への参画も含めた開発支援を中心として事業拡大に繋がっている。

Q.ERP の売上実績について教えて欲しい。

A.ERP は、前年同期96億円から今年度95億円と、約1億円減少した。減少の理由は、ProActive においてインボイス対応案件の剥落があり、2億円ほど減収となったため。

以上

< 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。