

2025年3月期 第3四半期決算説明会

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. ネットワンシステムズ(株)とのTOB(株式公開買付け)の件、今期の統合関連費用 30 億円の内訳を教えてください。

A. 統合関連費用には、TOB に関わる FA(Financial Advisory)や専門家費用、スクイズアウト他、手続き関連費用に、SCSK とネットワンシステムズ(株)の統合に関するブランディング費用などが含まれており、第3四半期で11億円、第4四半期で19億円、総額で 30 億円を想定している。PPA(Purchase Price Allocation)については、現時点では金額が確定していないため、今回の予想数値には含まれていない。また、来期の統合費用については、現在試算中であり、未定である。

Q. PMI (Post Merger Integration) の推進について教えてください。

A. TOBに関するリリースの中でも記載のとおり、2026 年 4 月期の経営統合を目指して、協議を進めている段階である。組織体制については、ソリューション事業グループとプロダクト・サービス事業グループを統合し、新たに IT インフラサービス事業グループを設置、再来年のネットワンシステムズ(株)との統合を念頭に置いた組織改編を行う。

Q. 今回のTOBの戦略的な意味合い・狙いを説明いただきたい。

A. 国内のIT市場は需要も高く、今後も拡大基調にある。社会のデジタル化の急激な進展に伴い、顧客からの IT サービスに対するニーズも大きく変化をしている。そのデジタル化の中で今後はクラウドベースのアーキテクチャーが主流になると想定され、このような市場変化や環境変化に対して、ネットワーク・セキュリティ・クラウドからデータ利活用等のアプリケーションの提供までを一体化したデジタルサービスを提供できる企業体へ変わっていく必要性を感じている。ネットワークインテグレーションの領域に強みを持ち、互いに補完関係にあるネットワンシステムズ(株)と一緒にすることでそれが実現できると確信している。お互いの企業文化や経営理念は親和性が極めて高く、再来期の4月には経営統合するという前提で、現在各部署で協議を進めている。中期的には、デジタルインフラ事業やオフリングサービス、データインテグレーション等の戦略を想定しているが、今後両社で議論を重ねてより具体化していきたい。TOB終了後まだ 1 か月ほどしか経過していないため、今は具体的に話せることがないが、今後皆様に説明できる機会をもちたい。

Q. 中長期的なバランスシートについて、レバレッジをかけた状態が継続するのか？方向性について教えてください。

A. 2,735 億円のブリッジローンを組み込むことになるが、全額をパーマネントローンに切り替えるかどうかも含め、現在協議中。中期的には、一定程度のレバレッジをかけつつ、D/E レシオは上限は 1 倍以下となるようにコントロールしていきたいと考えている。現在の中期経営計画では、M&A の枠として500-700億円を計画しているが、金額にとらわれることなく、今後良い M&A 案件があれば検討していく。その際には、デッドファイナンスを活用し、D/E レシオを一時的に 1 倍以上にする可能性はあるが、基本的には良い案件がなければ、レバレッジは徐々に軽くしていく計画となる。M&A の領域については具体的な内容は開示していないが、SCSK にとってビジネス的に親和性が高い案件や会社、商材があれば、海外も含めて検討していきたいと考えている。

< 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。

Q.ブリッジローンの金利水準や金利負担について教えて欲しい。

A.明確な金利水準の回答は難しい。格付けはA+を維持している。社債、シンジケートローンを組みながらパーマナント化していく予定。また、第4四半期のブリッジローンに関わる利息は約3億円、期間が1年間であるため低コストとなっている。現在は、ブリッジローンで金利は安いですが、パーマナント化することにより、金利は高くなると想定している。金利上昇局面であるため、パーマナント化するタイミングについては、社内で検討中である。

Q. ProActive のリニューアルについて、現状や顧客の感触について教えて欲しい。

A. ProActive については、AI セントリックな次世代 ERP におけるオフリングサービスの中核と位置付け、現在新たな ProActive を構築中、進捗はほぼ予定通りで、来年度初旬にはローンチし、営業を開始できると考えている。但し、クラウドベースの SaaS 型となるため、売上の増加は緩やかになる想定で、収益への貢献が明確に見えるまでには、時間がかかる見込。顧客からも、一部から好感触を得ていると聞いており、引き合いも多くいただいている。足元の状況としては悪くなく、来年度の新たな ProActive の販売に向けて準備を進めていく。

Q. デジタルサプライチェーンや ProActive の第4四半期および来期の見通しを教えてください。

A. SAP の売上伸長率が物足りなく見えるかもしれないが、デジタルサプライチェーン全体では堅調に推移している。ProActive は、今期リニューアル中ではあるが、一旦ボトムアウトした認識である。なお、SAP の売上増加が小さく見えるのは、流通業向けの大型バージョンアップ案件の反動減の影響が含まれているため、デジタルサプライチェーンの伸びもあり、反動減をオフセットして増収している。

Q. 第3四半期の ERP の売上高について教えてください。

A. 第3四半期期間において、ERP全体で前年同期97億円から今年度103億円と約6億円増加した。

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。