



代表取締役
社長執行役員
最高執行責任者

谷原 徹

株主の皆様へ

株主の皆様には、平素格別のご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。

本冊子では、2019年3月期上期の連結業績の概要とともに、2020年3月期を最終年度とする中期経営計画の達成に向けた今年度の取り組みについてご報告させていただきます。

2019年3月期 上期連結業績

当上期（2018年4月1日～9月30日）の売上高は、製造業や流通業顧客向けを中心に、システム開発売上高が堅調に増加したことに加え、保守運用・サービス売上高が全ての業種にわたって増加したこと等を背景に、前年同期比2.4%増の167,424百万円となりました。

営業利益は、増収に伴う増益に加え、業務品質向上・効率化施策による開発生産性のさらなる改善等により収益性が向上したこともあり、前年同期比20.6%増の16,004百万円となりました。

経常利益は、営業利益の増加等により、前年同期比14.6%増の16,364百万円となりましたが、親会社株主に帰属する四半期純利益については、事業収益としては増加したものの、前年同期における子会社株式譲渡関連の税効果計上の反動減影響等により、前年同期比10.0%減の10,836百万円となりました。

2019年3月期 通期連結業績予想について

当上期の業績は期初予想を上回る概ね堅調な業績でありましたが、貿易摩擦問題や金融資本市場の変動に端を発する内外の景気下振れの可能性等を勘案し、2018年4月27日に公表しました通期の業績予想は変更せず、売上高3,450億円、営業利益370億円、経常利益375億円、親会社株主に帰属する当期純利益は250億円に据え置くことといたしました。

今年度事業戦略について

当社グループは、2020年3月期を最終とする5年間の中期経営計画を策定し、その目標達成に向けて、「サービス提供型ビジネスへのシフト」、「時代の変化を捉えた戦略的事業の推進」、そして「グローバル展開第2ステージ」の3つの基本戦略を推進しております。

当期は、サービス提供型ビジネスへのシフトをより一層推し進め、同ビジネスを中心とする新規ビジネスと既存ビジネスの両輪にて事業を展開し、足元の堅調なIT投資需要を確実に取り込むことで、収益成長を実現する所存であります。また、基本戦略を中心とする事業収益力の拡大施策はもとより、さらなる業務品質の追求や生産性の向上他の収益力強化に向けての各種取り組みに注力し、経営基盤・収益基盤のさらなる拡充に努めてまいります。

中期経営計画 (2015年4月～2020年3月) の目指す姿

事業構造の転換 (脱労働集約型ビジネス) ・
ダイナミックな成長戦略を実行し、
高収益成長を目指す

基本戦略

- 1 サービス提供型ビジネスへのシフト
- 2 時代の変化を捉えた戦略的事業の推進
- 3 グローバル展開第2ステージ

経営基盤強化

- 1 業務品質の追求
- 2 事業収益力の強化
- 3 業務効率の向上
- 4 働きやすい職場・健康経営
- 5 人材育成

中期経営計画最終年度 (2020年3月期) 目標

営業利益 500億円	営業利益率 10~12%	ROE 15%	EPS 320円
---------------	-----------------	------------	-------------

■ 要約連結損益計算書

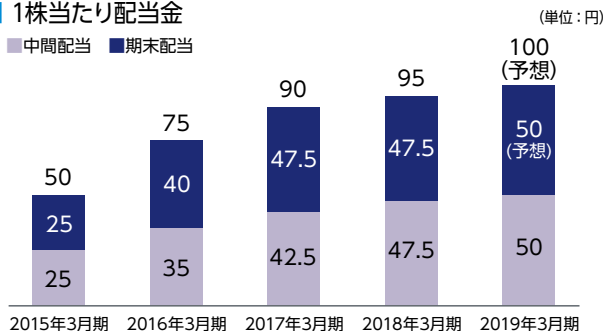
	当上期	増減率 (前年同期比)
売上高	1,674億円	2.4% ↑
売上総利益	412億円	7.5% ↑
営業利益	160億円	20.6% ↑
営業利益率	9.6%	1.4pt ↑
経常利益	163億円	14.6% ↑
親会社株主に帰属する四半期純利益	108億円	10.0% ↓

■ 要約連結貸借対照表

	前期末	当上期末
流動資産	1,836億円	1,957億円
固定資産	1,202億円	1,196億円
資産合計	3,039億円	3,153億円
流動負債	705億円	659億円
固定負債	367億円	460億円
負債合計	1,073億円	1,120億円
株主資本	1,901億円	1,960億円
純資産合計	1,966億円	2,033億円
負債及び純資産合計	3,039億円	3,153億円

■ 1株当たり配当金

■ 中間配当 ■ 期末配当



サービス提供型ビジネスへのシフト

数多くのお客様のITニーズに応えるなかで蓄積した知見を最大限に活用し、標準化できる業務オペレーションを従量課金型ITサービスとして提供。高収益で安定した事業体質への転換を図ります。

多くの企業が競争力強化や企業価値向上のための戦略的IT投資を積極化する一方、業務オペレーションに関するITサービスは省力化・省人化のニーズが高まっています。SCSKは、これら省力化・省人化が求められる業務オペレーションのなかでも、お客様のビジネスにおいて差別化の必要のない領域や、業界標準的・汎用的な業務オペレーションに、「サービス提供型ビジネス」でお応えしたいと考えています。

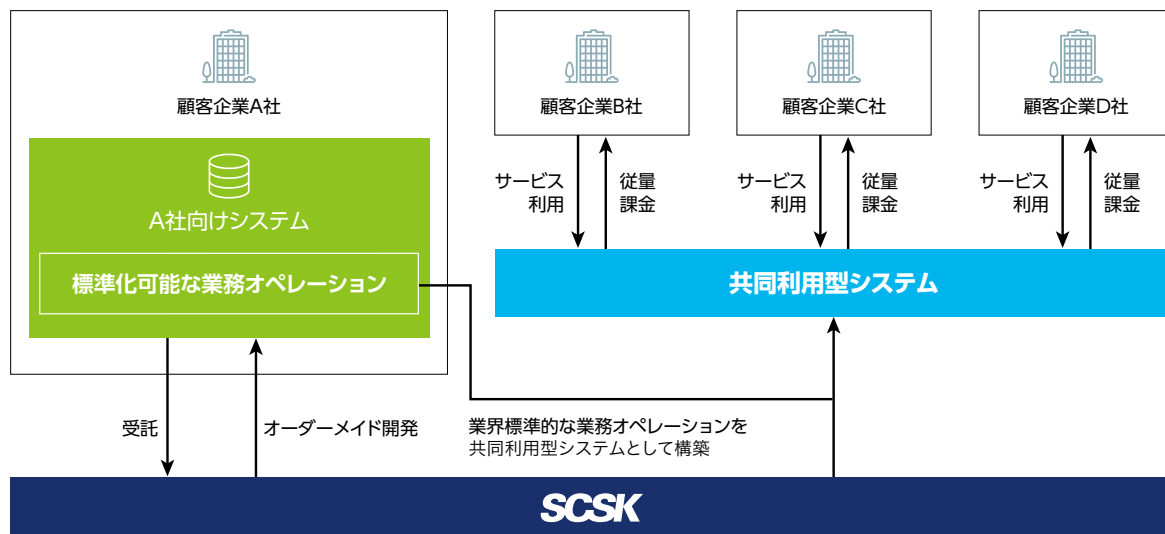
SCSKがサービス提供型ビジネスを推進する背景には、製造・流通・金融・通信業界を中心とする約8,000社のITニーズに応え続けてきた実績があります。数多くのお客様と密接にかかわり業界固有の業務オペレーションを熟知しているからこそ、標準化で

きる部分を抽出し、ITサービスとして開発・提供することが可能なのです。

「サービス提供型ビジネス」は、狭義の意味においては、共通の業務オペレーションを共同利用型システムとして構築し、従量課金型で提供するビジネス（下図参照）を指します。2018年3月期には、一部サービス提供型ビジネスの定義を変更し、労働集約型ビジネスからの脱却を意図するビジネスをより広い意味でサービス提供型ビジネスにとらえ、業績の実体的成長を図ることとしました。

長期的に持続可能な収益成長を実現するため、サービス提供型ビジネスへのシフトは必要不可欠であり、今後も引き続き注力していきます。

サービス提供型ビジネスの創出モデル



○ SCSKのサービス提供型ビジネス

業界固有の業務オペレーションの標準化ノウハウを活かして、お客様の持たざる経営を支える共同利用型ITサービスを提供

AI技術を活用した対話型Webエージェント「Desse」(多言語チャットボット)

ユーザーからの質問に自動回答し
 顧客満足度の向上と業務効率化に貢献

パソコンやスマートフォンの普及に伴い、「知りたいときにすぐ調べられる、答えてくれる」ことが大きな価値となっており、あらゆる製品・サービスにおいてユーザーサポートの重要性が増しています。企業にとっても、電話やメールでの問い合わせ対応は業務負荷が大きいいため、Webサイトを活用して効率化を図りたいというニーズがあります。

こうしたニーズを受けて、SCSKはAI技術を活用した対話型Webエージェントシステム「Desse (デッセ)」を開発しました。SCSKは長年、音声認識システムやテキストマイニングの開発に携わり、さらにコールセンターでのオペレーション業務を通じてお客

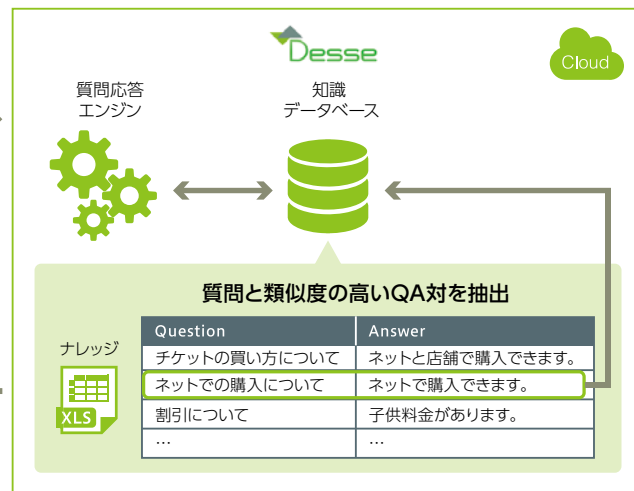
様をサポートするノウハウを培ってきました。これらの開発経験と業務ノウハウを融合させたのがDesseです。

Desseは、Webサイト上に“コンシェルジュ”としてキャラクターが登場し、ユーザーの質問に自動回答します。FAQ検索システムの多くは、キーワードに該当する情報の提示にとどまり、大量の情報からユーザーが必要な情報を自ら探し出す必要があります。これに対して、Desseにはエージェントと対話しながら回答候補を絞り込む機能を有し、利用者の課題解決をサポートします。これにより、24時間365日、さらに多言語でのユーザーサポートを実現し、顧客満足度向上に貢献、そして有人による対応を削減し、業務効率化や働き方改革に貢献します。

多言語モデル



Desseの機能



※その他中国語、タイ語にも対応しております。

戦略的事業の推進

車載システム事業やAIを活用したビジネス開発など成長産業および当社の強みを発揮できる分野に経営資源を集中し、将来的な中核的事業の育成を目指します。

世界標準規格に対応したBSWの開発

高度化する車載システム開発の効率化に貢献

自動運転や環境対策における自動車の高度化に伴い、車載システムは、ソフトウェア規模の拡大とシステムの複雑化が進んでいます。こうしたなか、自動車メーカーやサプライヤーは、より効率的な開発に向けて、車載ソフトウェアの標準アーキテクチャ規格「AUTOSAR (オートザー)」やソフトウェア開発標準「Automotive SPICE」、機能安全規格「ISO26262」「モデルベース開発 (MBD)」の採用を推進しています。

SCSKは、日系自動車メーカーにおける車載システム開発での豊富な開発実績を有し、ISO26262/Automotive SPICEの認定資格者を多数有しています。また、過去の知見を活かし、いち早くMBDにも着手し、併せてAUTOSARに準拠したベーシックソフトウェア (BSW) の製品化に着手、QINeS BSW製品の販売とともに、関連する構築支援サービスなどを提供しています。SCSKは、車載システム基盤であるBSWと車載システム開発を支えるMBD支援サービスをフルラインで提供できる企業として、高品質・高効率な車載ソフトウェア開発を支えています。SCSKは、今後も車載システム開発のワンストップサービスを通じて、日本の自動車産業の競争力強化に貢献していきます。



サンデンAC様のカーエアコン用 電動コンプレッサーの次世代モデルに採用

カーエアコン用コンプレッサー販売世界シェア25%を誇るサンデン・オートモーティブコンポーネント (サンデンAC) 様では、世界的に需要が拡大するEV/HEV向け電動コンプレッサーの次世代モデルの開発に取り組んでいます。次世代モデルを多数の自動車メーカーに横展開するためには、高い品質基準を保ちながら短期間で開発する必要があり、搭載ソフトウェアの基盤部分をAUTOSARに準拠する形で標準化する必要がありました。SCSKが提供する「QINeS BSW」における性能と品質、およびサポートサービスが総合的に評価され、SCSKは次世代モデル開発のパートナーに選定されました。

ミツバ様のパワーバックドア製品の 電子制御ユニット (ECU) に採用

ミツバ様は、車の安全性・快適性を高める四輪電装製品をグローバルに提供しており、現在はパワーバックドア製品の次世代モデルを開発中です。SCSKは、選定条件であった「国産BSWベンダー」「開発コスト低減に向けた16ビットCPU対応」をクリアし、加えて「QINeS BSW」の性能と品質が評価され、開発パートナーに選定されました。SCSKは、自動車メーカー各社からのAUTOSAR要求に応えるBSWを提供することで、ミツバ様のグローバル市場での拡販に貢献します。

上期ニュースフラッシュ



熊本に新たな
開発拠点を開設



LGBTに関する取り組み指標
「PRIDE指標」における最高位
「ゴールド」を受賞



ESG投資のための
インデックス構成銘柄に
2年連続で採用



AIモデル構築ツールキット
「SNN(SCSK Neural Network toolkit)」
を提供開始



「テレワーク・デイズ」に
延べ5,980回の
テレワークを実施



シニア人材の活躍を促進するための
人事制度改定



村田製作所とスマート・ファクトリー・
オートメーション領域で協業



関西圏に大規模データセンター
「netXDC三田第2センター」を竣工



「キッズエンジニア
2018」に出展

上半期決算概況につ
いては、決算説明会
資料にて詳しく説明
しております。是非、
ご確認ください。



 [上半期決算説明会資料](#)



説明会動画も公開中！
>>> [上半期決算説明会動画配信](#)

統合報告書2018を掲載しました。

「統合報告書2018」は、業績や事業戦略
などに加え、CSR活動などの非財務情報を
総合的に報告した「統合レポート」として編集
しています。

中長期的視点に立ってステークホルダー
に配慮しながら持続的な企業価値向上に
取り組むSCSKをご理解いただければ幸いです。



 https://www.scsk.jp/ir/library/report/pdf/scsk/scsk_report2018.pdf

株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月開催
配当金支払 基準日	期末配当金 毎年3月31日 中間配当金 毎年9月30日 その他必要があるときは、あらかじめ公告 して定めた日
公告方法	電子公告にて掲載。ただし、事故その他 やむを得ない事由によって電子公告による 公告をすることができない場合は、日本 経済新聞に掲載して行う。
株主名簿管理人 および特別口座の 口座管理機関	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
株主名簿管理人 事務取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
(郵便物送付先)	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
(電話照会先)	☎ 0120-782-031
(インターネット ホームページURL)	https://www.smtb.jp/personal/ agency/index.html

免責事項

本報告書は、SCSKグループの業績および事業戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、SCSKおよびグループ会社の株式購入や売却を勧誘するものではありません。本報告書の内容には、将来の業績に関する意見や予測などの情報を掲載することがありますが、これらの情報は、現時点の当社の判断に基づいて作成しています。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。本報告書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、本報告書の無断での複製、転記などを行わないようお願いいたします。

SCSK株式会社

〒135-8110 東京都江東区豊洲三丁目2番20号 豊洲フロント

