

21年3月期 第3四半期 連結業績について

上席執行役員

岡 恭彦

2021年1月29日

- 業績概要（PL、受注高、受注残高）
- 業績概要 第3四半期期間（PL、受注高、受注残高）
- 売上区分別（売上高、受注高、受注残高）
- 業種別売上高
- セグメント別業績
- 営業利益の増減分析
- コロナウィルス感染症の影響
- 通期業績予想および配当予想の修正
- 中期経営計画 基本戦略
- 2021年度 機構改革

21年3月期 第3四半期決算（IFRS） 業績概要（PL・受注高・受注残高）

（単位：百万円）

	20年3月期	21年3月期	増減額	増減率
売上高	280,914	290,866	9,952	3.5%
売上総利益	71,554	75,406	3,852	5.4%
売上総利益率	25.5%	25.9%	0.5%	
販売管理費※1	△ 40,017	△ 41,408	△ 1,391	3.5%
営業利益	31,536	33,997	2,461	7.8%
営業利益率	11.2%	11.7%	0.5%	
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	22,189	23,782	1,592	7.2%
受注高	265,104	280,060	14,955	5.6%
受注残高※2	125,556	136,335	10,778	8.6%

※1 その他の収益及び費用を含む

※2 2019年12月に(株)Minoriソリューションズを連結子会社とした為、2020年3月期第3四半期では受注残高のみが実績として含まれております。

（単位：百万円）

	20年3月期 (3ヶ月)	21年3月期 (3ヶ月)	増減額	増減率
売上高	93,650	101,111	7,460	8.0%
売上総利益	24,457	26,491	2,034	8.3%
売上総利益率	26.1%	26.2%	0.1%	
販売管理費 ^{※1}	△ 13,323	△ 13,711	△ 387	2.9%
営業利益	11,134	12,780	1,646	14.8%
営業利益率	11.9%	12.6%	0.8%	
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	7,689	8,912	1,223	15.9%
受注高 [※]	85,475	100,144	14,669	17.2%
受注残高 ^{※2}	125,556	136,335	10,778	8.6%

※1 その他の収益及び費用を含む

※2 2019年12月に(株)Minoriソリューションズを連結子会社とした為、2020年3月期第3四半期では受注残高のみが実績として含まれております。

システム開発 (下段：第3四半期期間)

(単位：百万円)

	20年3月期	21年3月期	増減額	増減率
売上高	114,855	119,847	4,992	4.3%
	38,587	41,373	2,785	7.2%
受注高	112,077	119,417	7,339	6.5%
	34,948	39,118	4,170	11.9%
受注残高※	34,761	35,935	1,173	3.4%

※2019年12月に(株)Minoriソリューションズを連結子会社とした為、
2020年3月期第3四半期では受注残高のみが実績として含まれております。

- 売上高
 - ・銀行業、証券業にて減少したが、食品業向け次期システム開発や通信業向け顧客接点強化の投資、自動車業向け戦略的投資需要が増加
- 受注高・受注残高
 - ・生保業や証券業、ガス業における大型案件に反動減があったが、通信業向け顧客接点強化のための投資や、食品業向け次期システム開発、流通業向け基幹システム再構築案件が増加

売上区分別 (売上高・受注高・受注残高)

保守運用・サービス (下段：第3四半期期間)

(単位：百万円)

	20年3月期	21年3月期	増減額	増減率
売上高	106,170	112,893	6,723	6.3%
	36,126	38,369	2,242	6.2%
受注高	89,070	96,302	7,231	8.1%
	28,446	31,337	2,891	10.2%
受注残高※	71,529	76,531	5,002	7.0%

※2019年12月に(株)Minoriソリューションズを連結子会社とした為、
2020年3月期第3四半期では受注残高のみが実績として含まれております。

➤ 売上高

- ・製造業・金融業向けマネジメントサービスや、コンタクトセンター需要増加によるBPOビジネスが、上半期に引き続き堅調に推移

➤ 受注高・受注残高

- ・製造業向け検証サービスが減少したが、流通業向けマネジメントサービスや、データセンタービジネスの増加、また、コンタクトセンターやEC関連によるBPOビジネスが増加

売上区分別 (売上高・受注高・受注残高)

システム販売 (下段：第3四半期期間)

(単位：百万円)

	20年3月期	21年3月期	増減額	増減率
売上高	59,888	58,125	△ 1,763	△2.9%
	18,936	21,368	2,431	12.8%
受注高	63,956	64,340	384	0.6%
	22,080	29,688	7,607	34.5%
受注残高※	19,265	23,867	4,602	23.9%

※2019年12月に㈱Minoriソリューションズを連結子会社とした為、
2020年3月期第3四半期では受注残高のみが実績として含まれております。

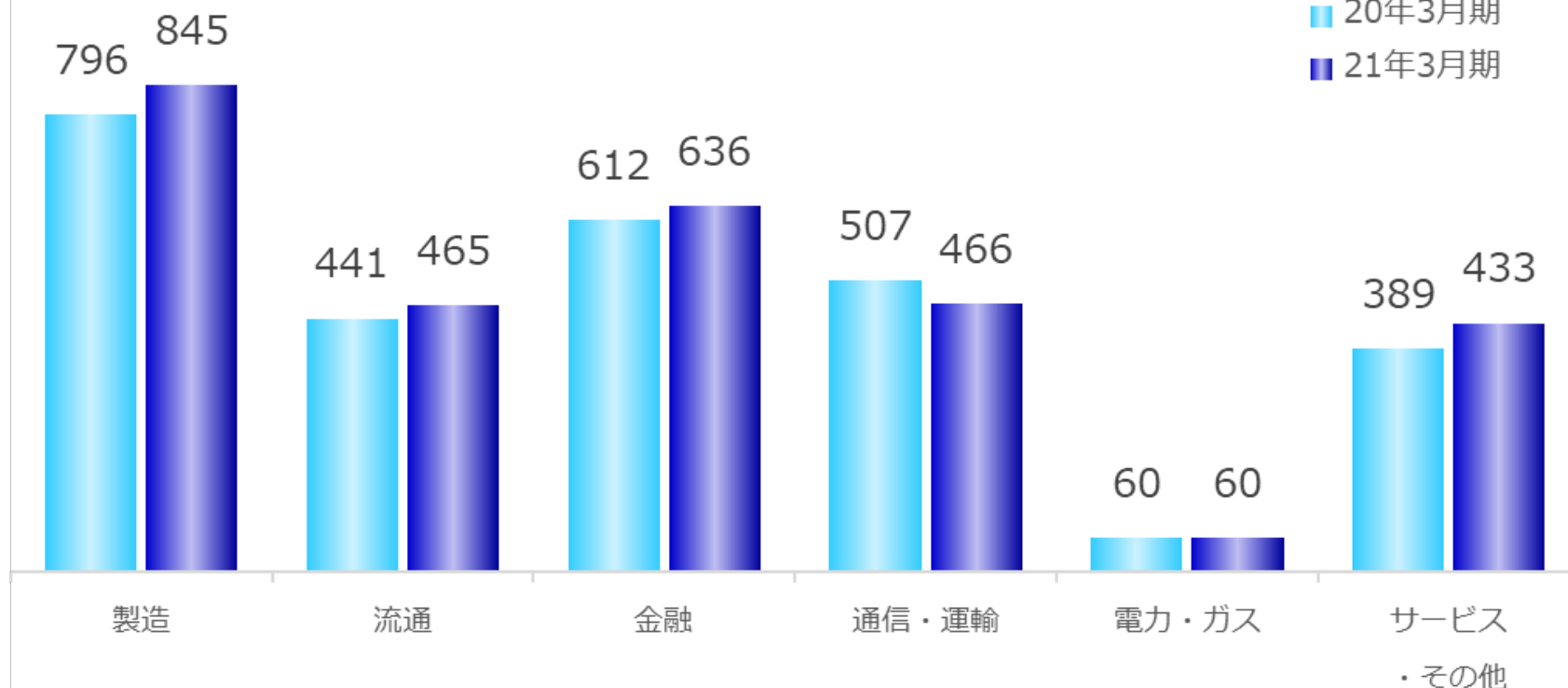
- 売上高
 - ・通信業向けネットワーク機器販売の減少およびハードウェア製品の需要の減少があったが、ネットワーク・セキュリティ製品の販売や学術研究機関向けハードウェア販売が増加
- 受注高・受注残高
 - ・ネットワークセキュリティ製品への需要や、通信業向けネットワーク機器の受注により増加

業種別 売上高

（単位：億円）

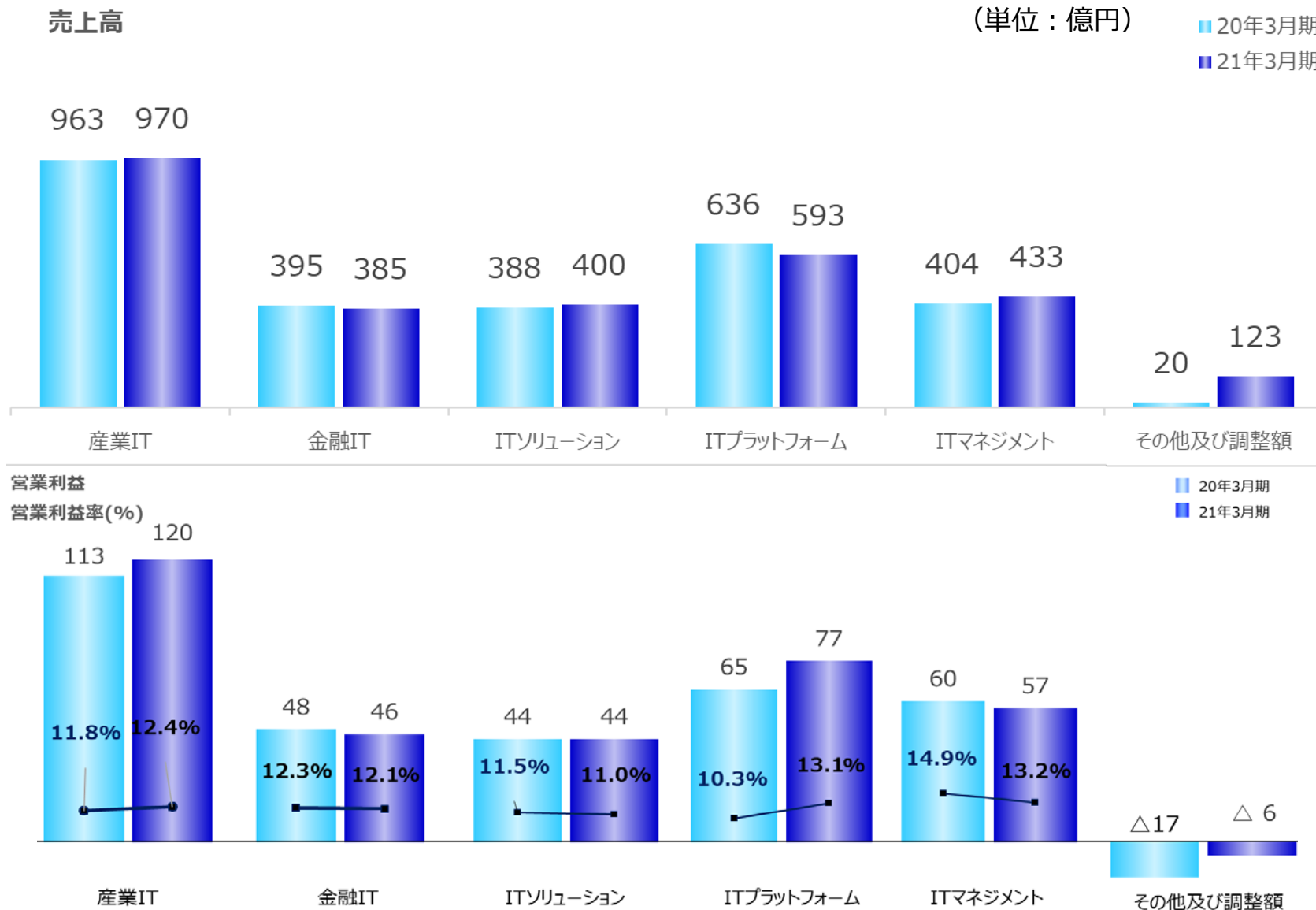
■ 20年3月期

■ 21年3月期



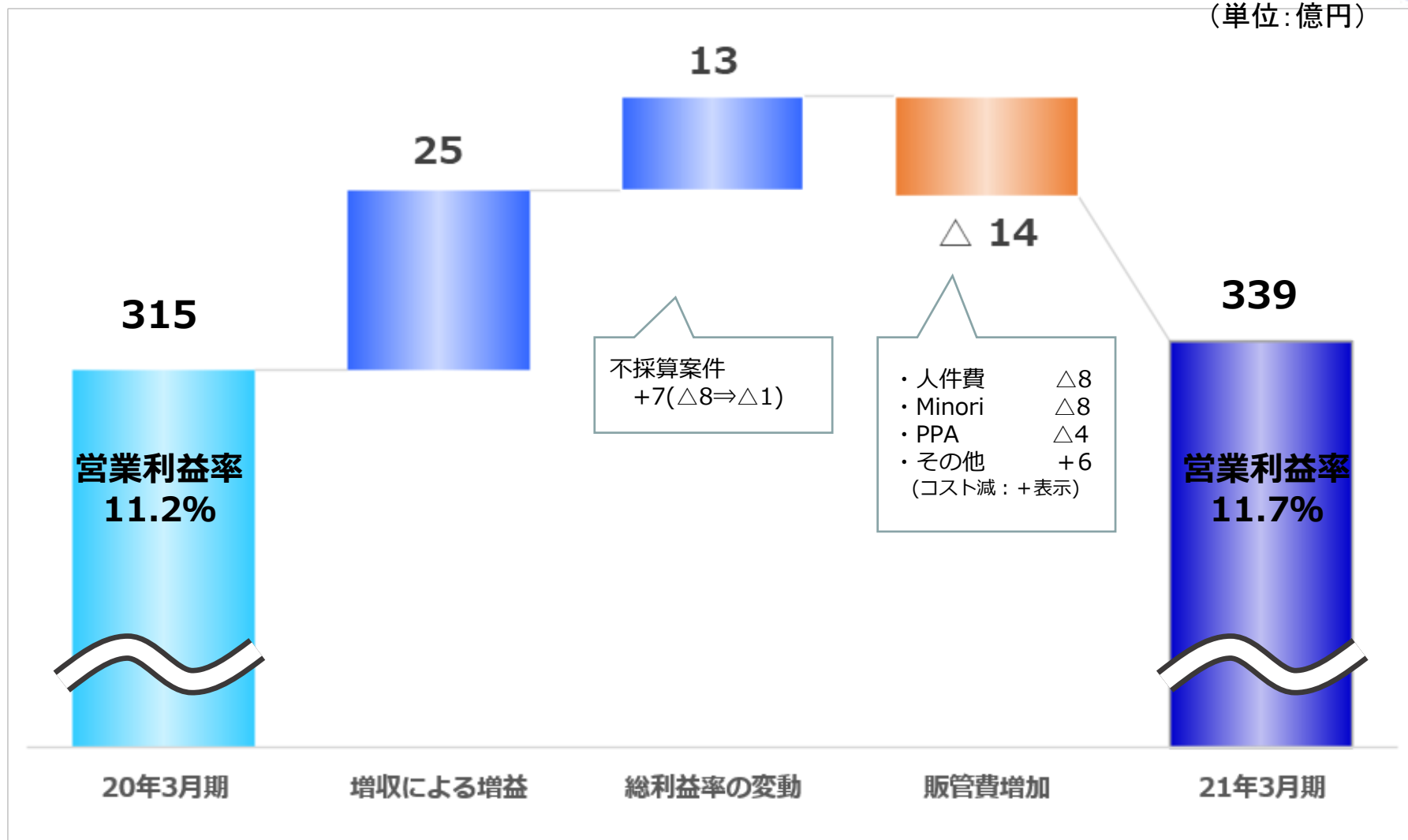
- 製造業は、食品業向け次期システム開発や電機メーカー向けシステム更新需要、精密機器メーカー向けIT投資需要で増加
- 流通業は、ネットワーク・セキュリティ製品の販売および基幹システム再構築案件等が増加
- 金融業は、マネジメントサービスなどの保守運用・サービスが増加、また、銀行業向けライセンス等の販売が増加
- 通信・運輸業は、通信業にて顧客接点強化の投資需要があったものの、ネットワーク機器販売が減少
- サービス業・その他は、データセンタービジネスやEC関連で増加、また、学術研究機関向けハードウェア販売が増加

セグメント別業績 (売上高/営業利益/営業利益率)



営業利益の増減分析

（単位：億円）



外部動向

- 感染拡大の影響を受け、サプライチェーンの混迷等により経済活動が鈍化。
- 企業の投資に対する姿勢に跛行性が見られる状況。
- 顧客企業においてもリモートワークを主体とした非対面・非接触の動きが加速。

第2四半期

- ニューノーマルを模索する中、投資意欲は高まっているものの、顧客が意思決定に至るまでに時間を要している。
- リモート化やデジタル化の需要、顧客接点領域の強化関連の需要は継続。
- 中長期的には、安心・安全な分散運用によるITサービスの提供【事業革新】、デジタル技術を活用した高度化・利便性の実現【DX事業化】が進展。
- 感染の終息が未だ見えない状況から予断を許さぬ環境は変わらず、投資動向の不透明感は継続。



現在

- 第2四半期以降、顕在化した投資案件に対し、顧客との対面による機会が回復した事で、意思決定や予算執行に時間を要していた案件が進捗。
- リモート化やデジタル化の需要、顧客接点領域の強化関連の需要は継続。
- 中長期的な視点は、変わらず。【事業革新】及び【DX事業化】が進展すると考えられる。
- 第3四半期においては、事業環境は改善傾向にあるが、感染拡大第3波から緊急事態宣言が再度発令、予断を許さぬ環境の中、投資動向の不透明感は継続。

SCSKにおける対応

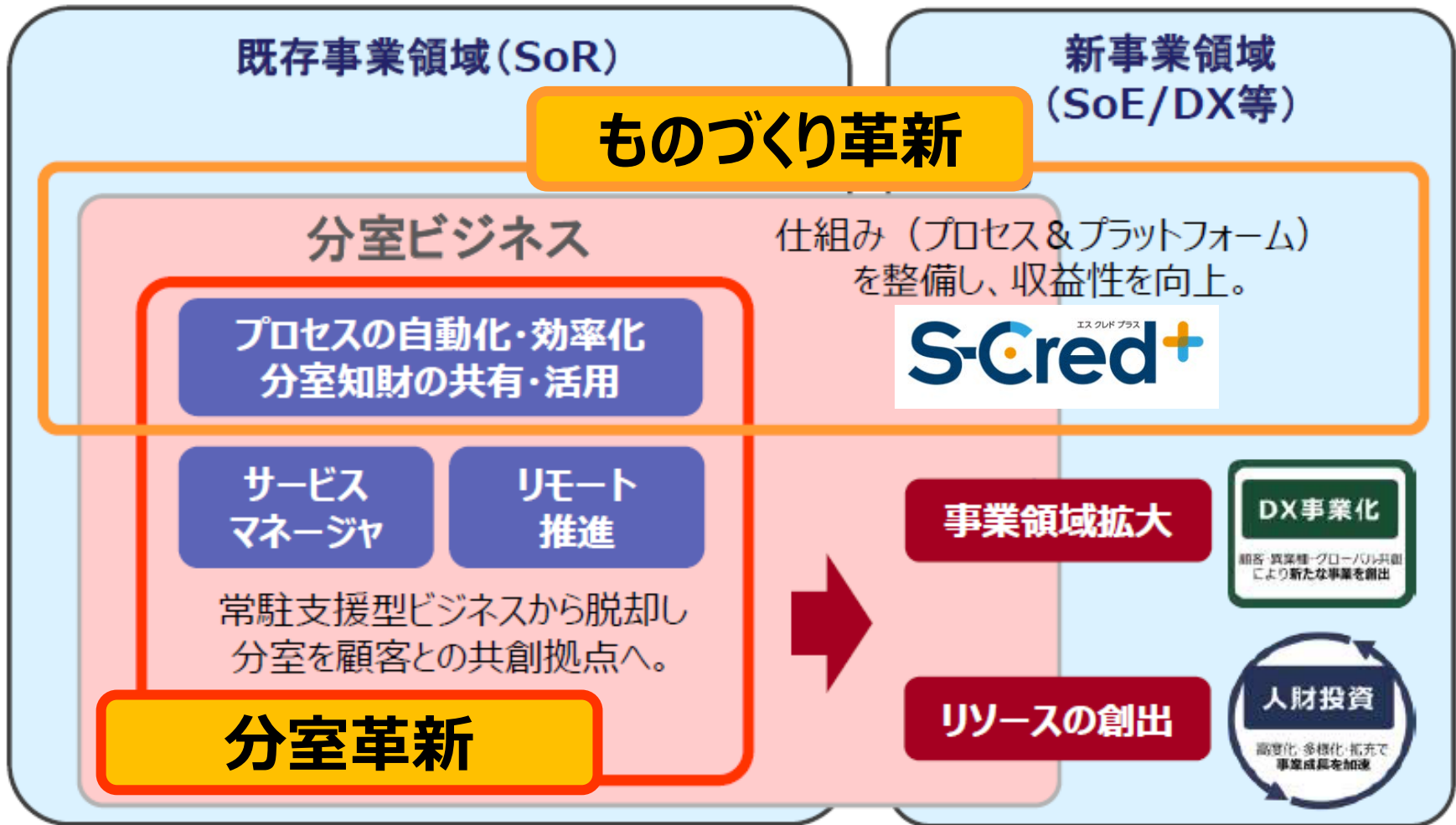
- 感染拡大防止対策を継続し、生産性を意識した働き方へ

通期業績予想および配当予想の修正

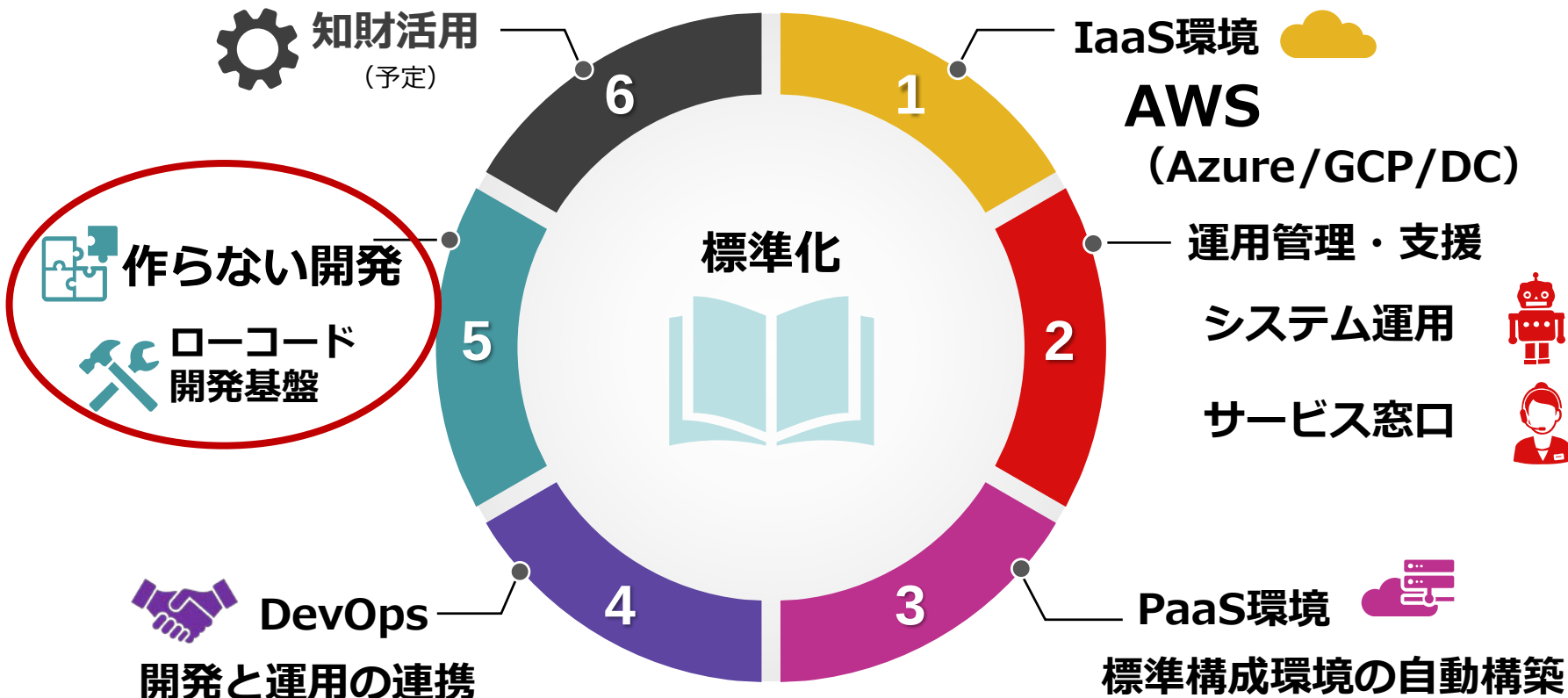
(単位：百万円)

	21年3月期 期初予想(A)	21年3月期 修正予想(B)	増減額 (B-A)	増減率
売上高	380,000	400,000	20,000	5.3%
営業利益	41,000	45,000	4,000	9.8%
営業利益率	10.8%	11.3%	0.5%	
親会社の所有者に帰属する 当期利益	29,000	31,500	2,500	8.6%
1株当たり 年間配当金（円）	130	135	5	

■分室革新とものづくり革新の位置づけ



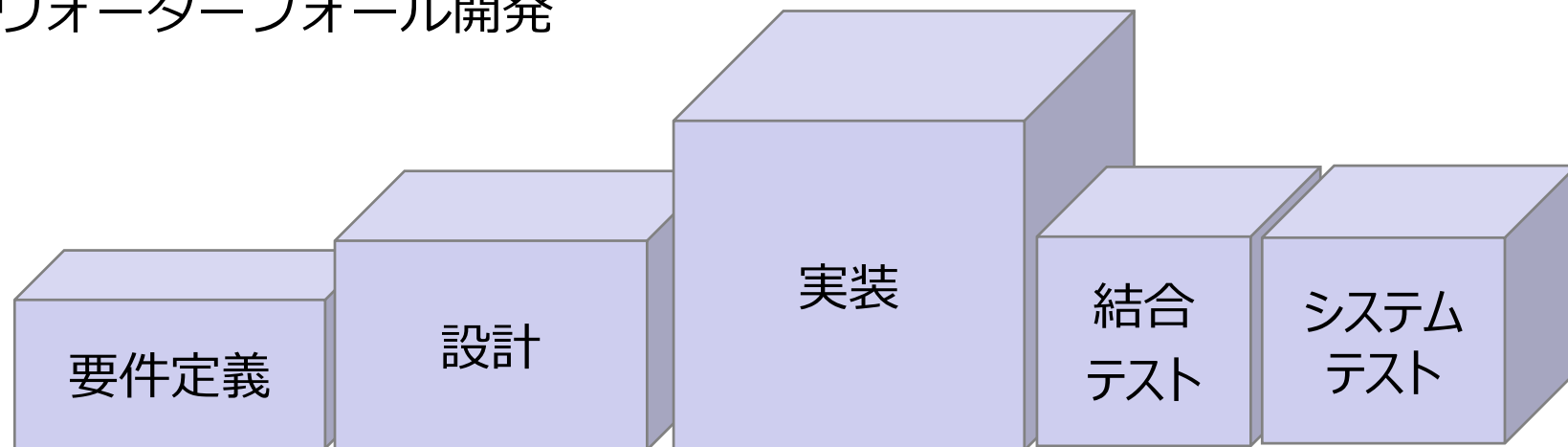
■「S-Cred+プラットフォーム」は標準化に基づく6つのサービスで構成



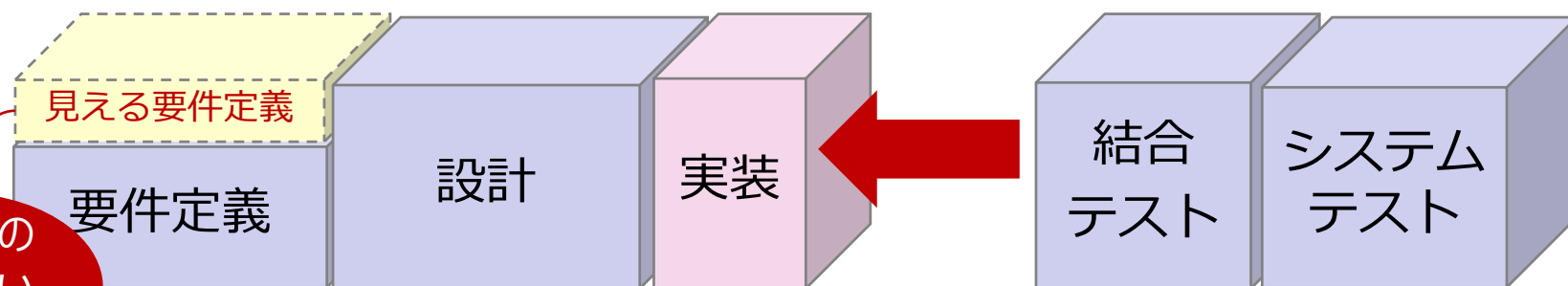
SCSKは案件特性にあわせてサービスを組み合わせて、
お客様のシステム開発・運用・保守を行います。

■ローコード開発の工程イメージ

- ウォーターフォール開発

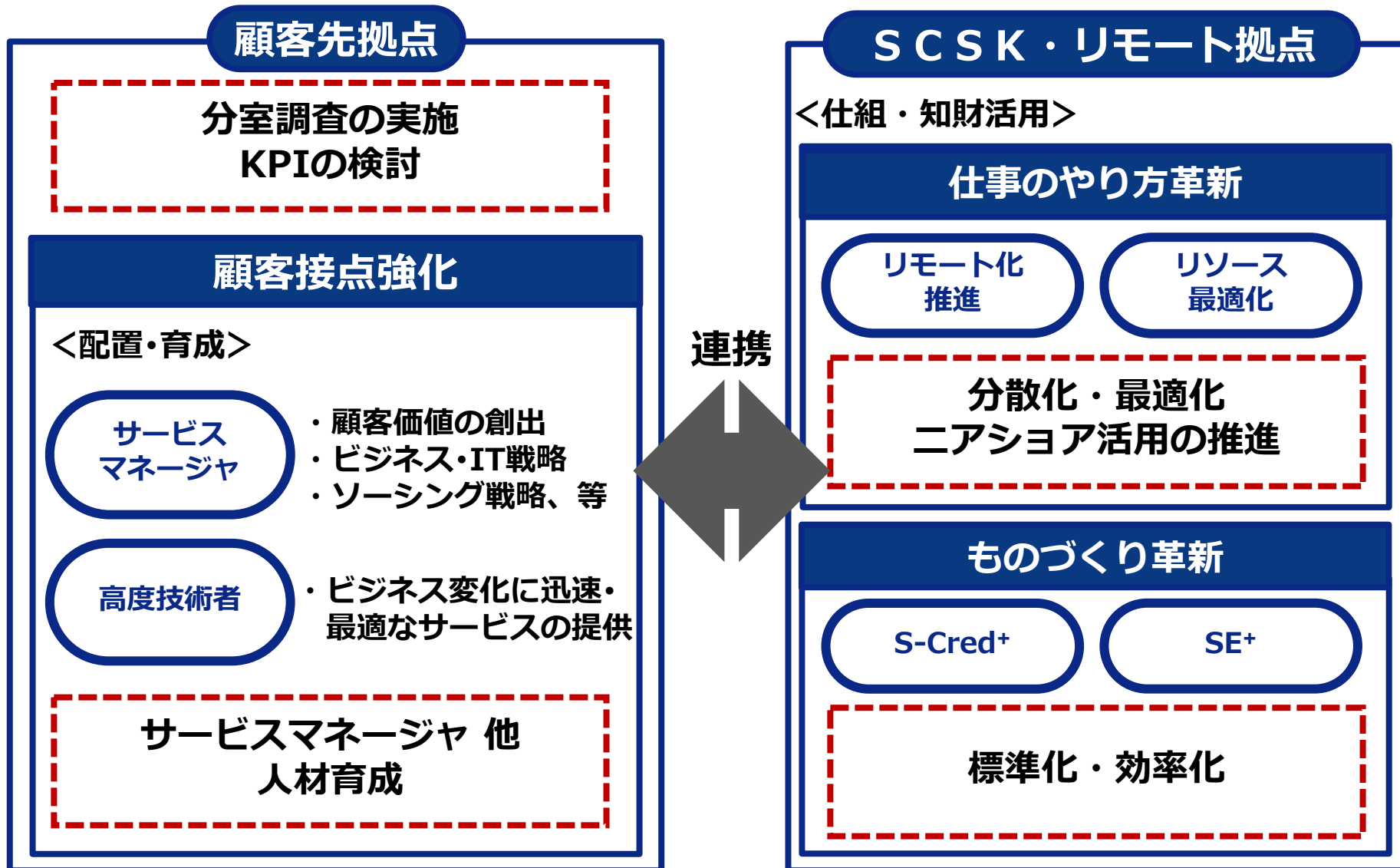


ローコード開発を適用



ローコード開発

■「業務支援型」から、「価値創造型」への転換



基本戦略：事業革新/分室革新

- 分室調査の実施
- 規模や業種、顧客との契約形態等、様々な分室が存在
- 多面的な項目を可視化し、複合的に向上幅を評価

＜各種可視化項目＞

＜顧客価値共創の観点＞
顧客接点強化

＜生産性向上の観点＞
**仕事の
やり方革新**

＜人材高度化の観点＞
人材育成

＜コンプライアンスの観点＞
健全性

＜品質向上の観点＞
**分室ものづくり
革新**

業務支援型から
価値創造型へ

＜狙い＞

顧客

- ・ 顧客のDX支援
- ・ ビジネス価値を創出
- ・ SORの最適化

SCSK

- ・ リソースの創出
- ・ 生産性/収益性の向上

■ 共創により新たな事業を創出

DX 事業化

「共創」による、社会への新たな価値の創出

- ・ 自らが事業主体となり、共創を広げ、新たな事業やサービスを展開
 - モビリティ
 - 金融サービスプラットフォーム
 - ヘルスケア
 - カスタマーエクスペリエンス など

DXの 実行支援

顧客や業界のビジネス価値を向上するサービスの提供

- ・ 顧客のパートナーとして、攻めのITを支えるサービス
- ・ 付加価値を高める業界標準プラットフォームサービス
 - DXフレームワーク
 - 言語系AI
 - SNN
 - X.CONNECT など

DXの 土台作り

ITシステムの全体最適化を実現するサービスの提供

- ・ システムのモダナイゼーション、システム間データ連携
- ・ 開発・保守・運用の標準化、フルアウトソーシング

■ 自らが事業主体となり、共創を広げ、新たな事業やサービスを展開

1 モビリティ領域

社会課題

- ・ 持続性ある安心・安全な交通システムの実現
(高齢者・過疎地域の移動手段、渋滞解消 等)
- ・ CO₂排出による気候変動リスクの低減

テレマティクス技術を活用した事故対応システム
「テレマティクス損害サービスシステム」の
提供を開始

2 金融サービスプラットフォーム領域

社会課題

- ・ 国内：デジタル化がもたらす環境変化に対応する
金融システムの高度化
- ・ 新興国：健全な経済発展に資する金融システム

金融商品・サービス仲介事業者向け
「システムソリューション基盤構築」に向けた
サービス提供予定

3 ヘルスケア領域

社会課題

- ・ 医療格差の是正(医師不足対応、地域医療充実)
- ・ 適切な投薬利用等による医療費低減
- ・ 健康寿命延伸による社会保障機能の維持

医薬品の流通・処方情報を
スピーディーに提供する
「Pharmacy-Scope(ファーマシースコープ)」
の提供を開始

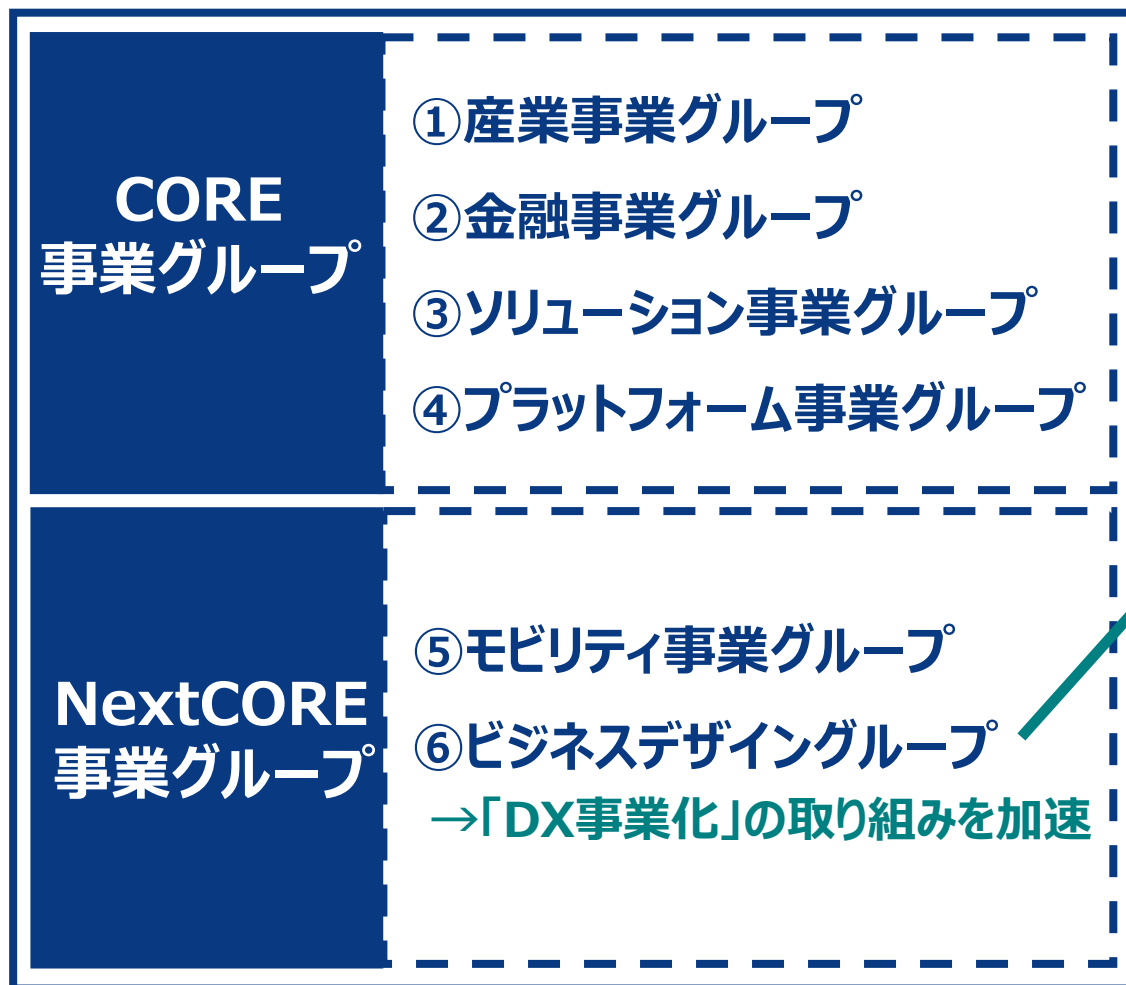
4 CX（カスタマーエクスペリエンス）領域

社会課題

- ・ 多様化する価値観を捉えた産業の発展
- ・ 顧客の声をデジタル技術の活用により商品化、
サービス化に繋げ、豊かな社会を創造

デジタルマーケティング、
デジタルコミュニケーション、
ECを統合したCX領域サービス
「altcircle（オルトサークル）」の提供を開始

- 「中期経営計画」の取り組みを加速するための体制再構築
- 「事業部門体制」から「事業グループ体制」へ
- CORE事業とNextCORE事業の両輪で加速



⑥ ビジネスデザイングループ

- デジタルイノベーションセンター
- グローバルセンター
- ヘルスケアセンター
- CXセンター

< 当資料利用上の留意点 >

- ・P7に記載の売上高前期比較（業種別）については、一部計上業種の見直しを行ったことにより、前年度の業種別売上金額を組み替えております。
- ・P8に記載のセグメント別連結業績については、当期にセグメント区分の変更を行っていることから、前年度の実績についても、変更後のセグメント区分に組み替えております。

< 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。

- 2021.01.28 「Catoパートナープログラム」に加入し、SASE市場へ本格参入
- 2021.01.25 SCSK、NVIDIAとパートナーネットワーク契約を締結
- 2021.01.14 医薬品の流通・処方情報をスピーディーに提供するサービスを開始
- 2020.12.08 「ほったらかしモノ」に命を吹き込もう！ オンラインワークショップ第二弾を2020年12月に初開催
- 2020.12.04 SCSKとサイオステクノロジー、「Sysdig Secure DevOps Platform」製品販売に関する業務推進を開始
- 2020.12.04 請求書をアナログからデジタルへ、経理部門でのテレワーク導入を支援 SCSKとインフォマートが販売代理店契約を締結
- 2020.12.03 デジタルマーケティング、デジタルコミュニケーション、ECを統合したCX領域の新サービス「altcircle（オルトサークル）」提供開始
- 2020.12.02 「Add-Value for 電子記録債権/手形管理」を「SAP® Cloud Platform」上で提供開始
- 2020.11.27 IT協会主催「2020年度（第38回）IT賞」IT奨励賞（コラボレーション領域）を受賞
- 2020.11.24 企業システムの全体最適化を実現する先進データセンターを千葉県印西市に建設決定
- 2020.11.19 SCSKとアイデミー、AI活用をワンストップで支援する教育コンテンツの提供開始
- 2020.11.11 SCSKとビープラッツ、サブスクリプション事業支援で提携～「Bplats®」の販売で提携～
- 2020.11.11 LGBTに関する取り組み指標「PRIDE指標」で 最高位「ゴールド」を3年連続受賞