

23年3月期 第1四半期 連結業績について

執行役員 常務
岡 恭彦

2022年7月29日

23年3月期 第1四半期決算 連結業績

- 業績概要(PL・受注高・受注残高)
- 営業利益の増減分析
- 売上高・受注残高の増減
- セグメント別業績(売上高・営業利益・営業利益率)
- セグメント別業績(受注高・受注残高)
- セグメント別業績 増減分析
- トピックス

Appendix

- 23年3月期 売上区分別(売上高・受注高・受注残高)
- 23年3月期 業種別売上高

23年3月期 第1四半期決算 業績概要(PL・受注高・受注残高)

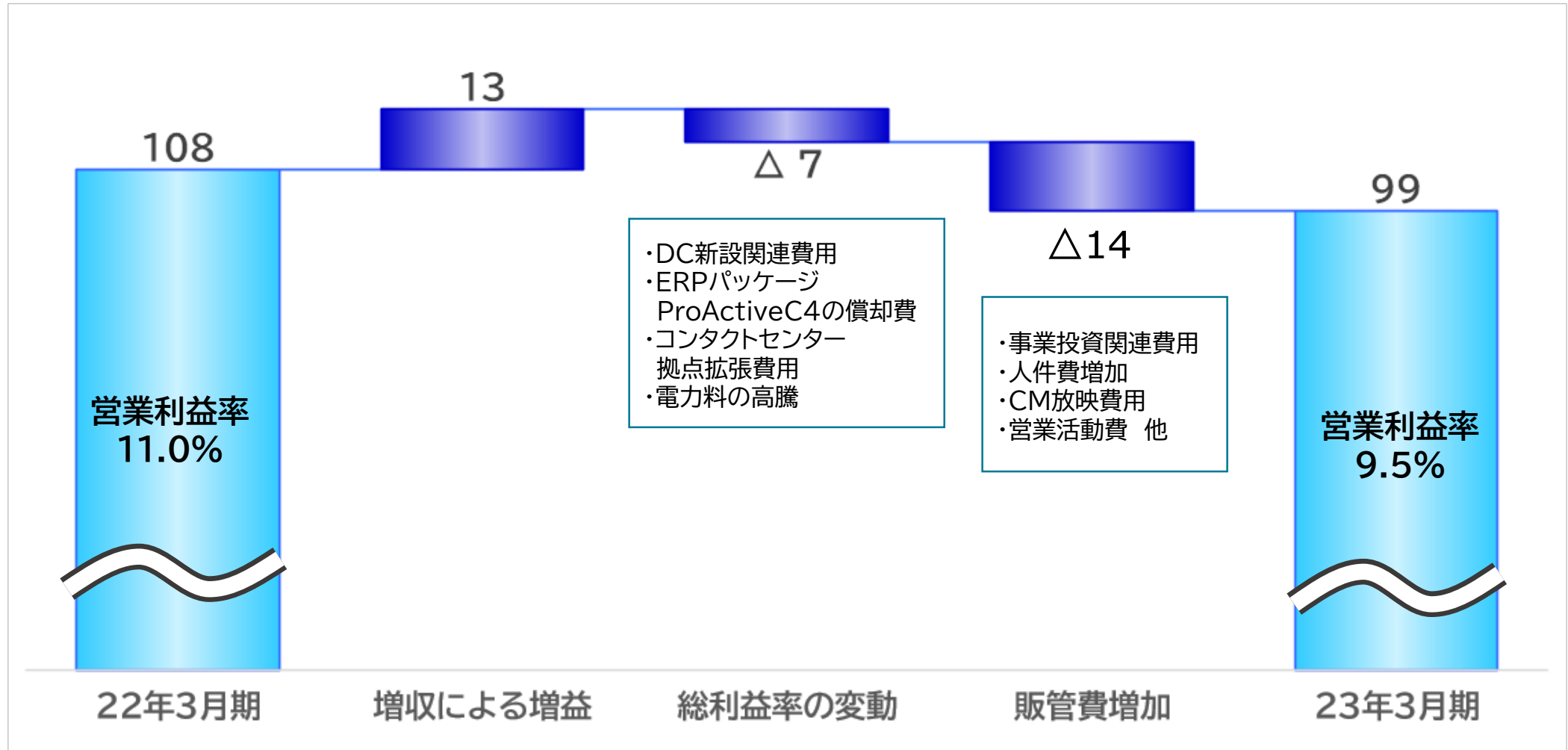


(単位:百万円)

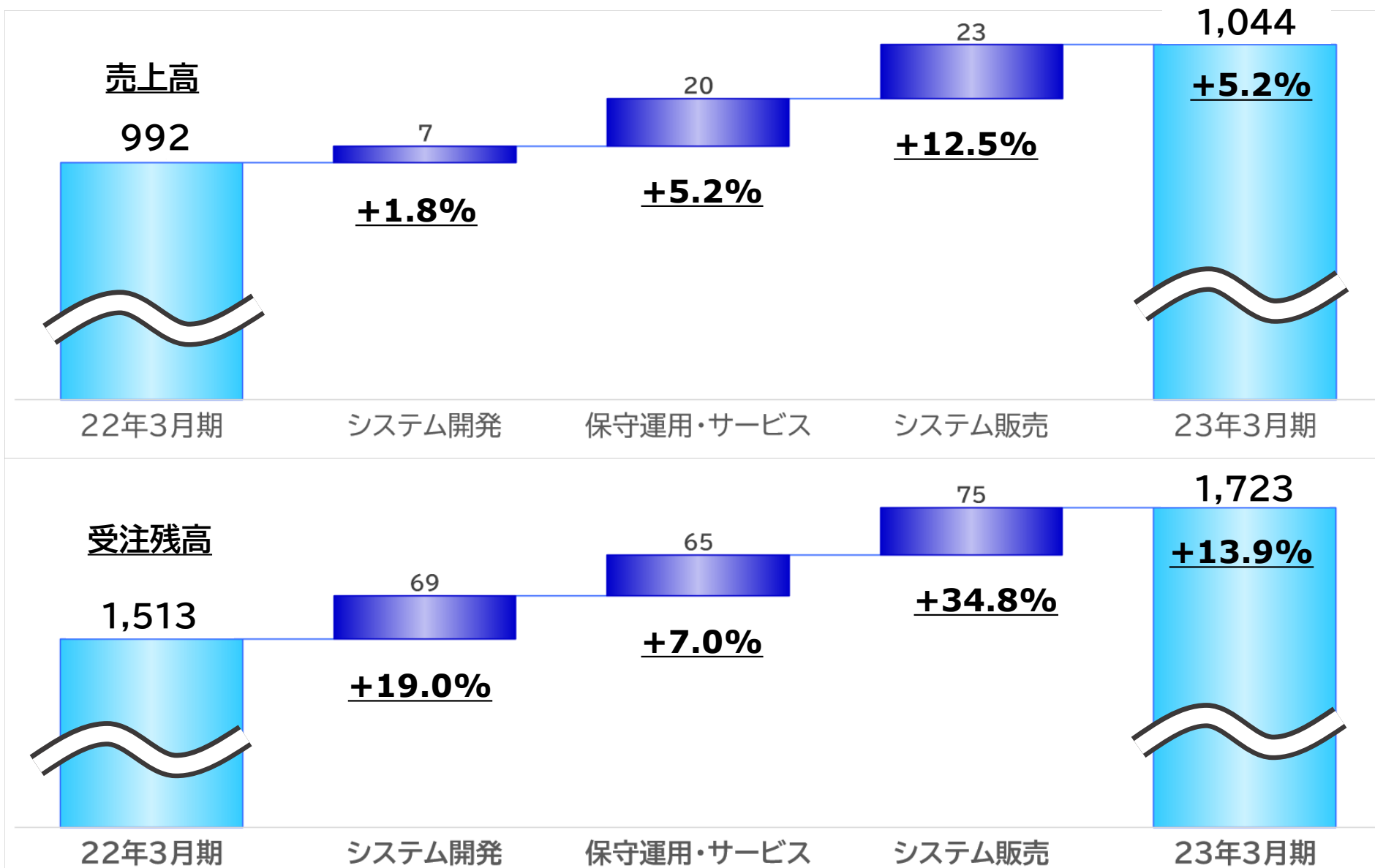
	22年3月期	23年3月期	増減額	増減率
売上高	99,210	104,417	5,207	5.2%
売上総利益	25,428	25,989	560	2.2%
売上総利益率	25.6%	24.9%	△0.7%	
販売管理費※	△ 14,541	△ 16,052	△ 1,510	10.4%
営業利益	10,887	9,937	△ 949	△8.7%
営業利益率	11.0%	9.5%	△1.5%	
親会社の所有者に帰属する 当期利益	7,703	7,006	△ 697	△9.1%
受注高	87,314	99,733	12,419	14.2%
受注残高	151,376	172,398	21,022	13.9%

※ その他の収益及び費用を含む

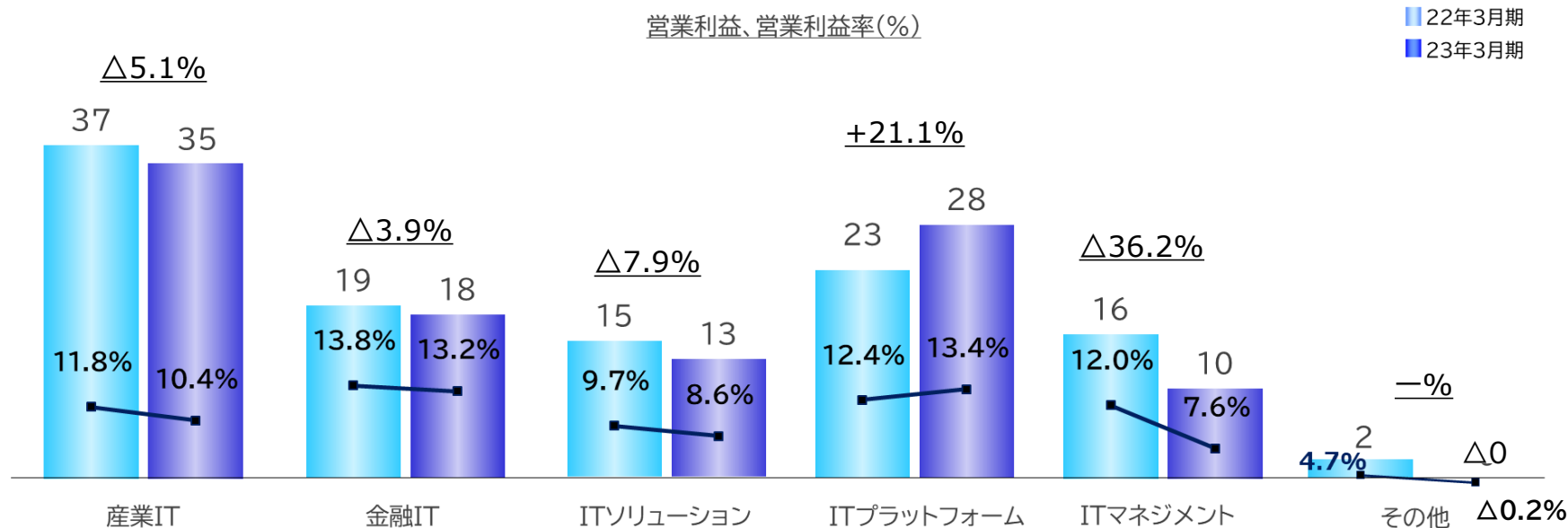
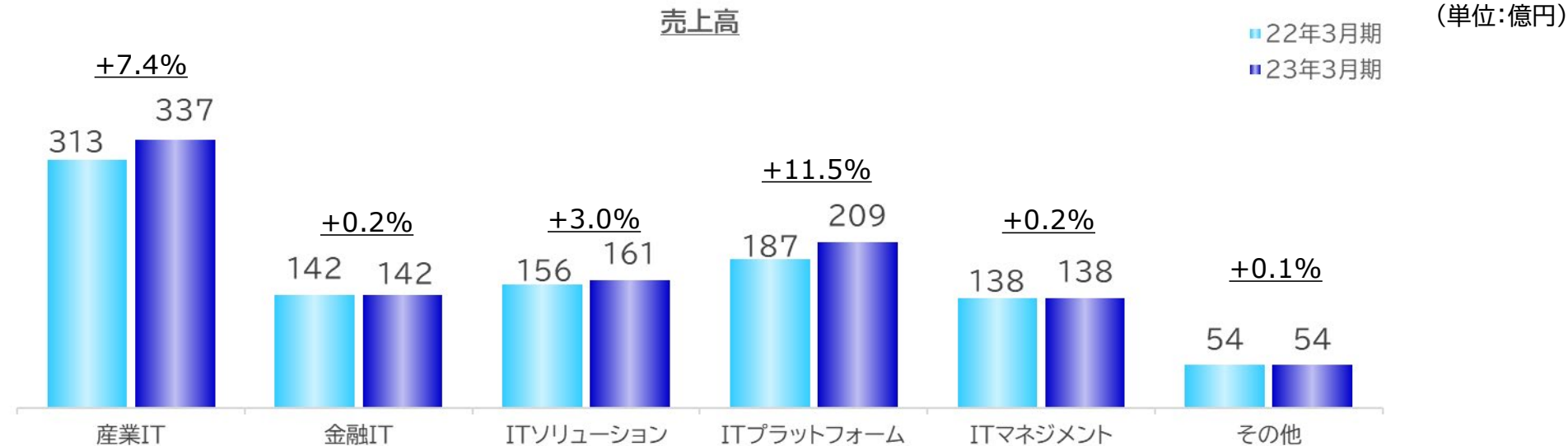
(単位: 億円)



23年3月期 第1四半期決算 売上高・受注残高の増減

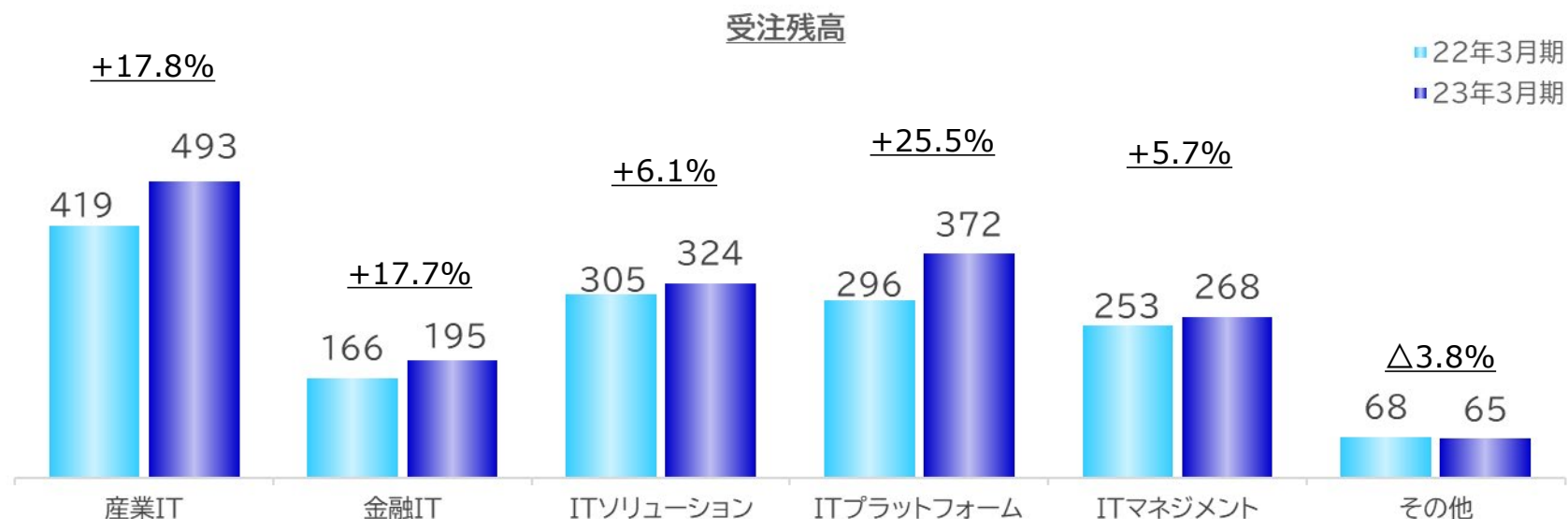
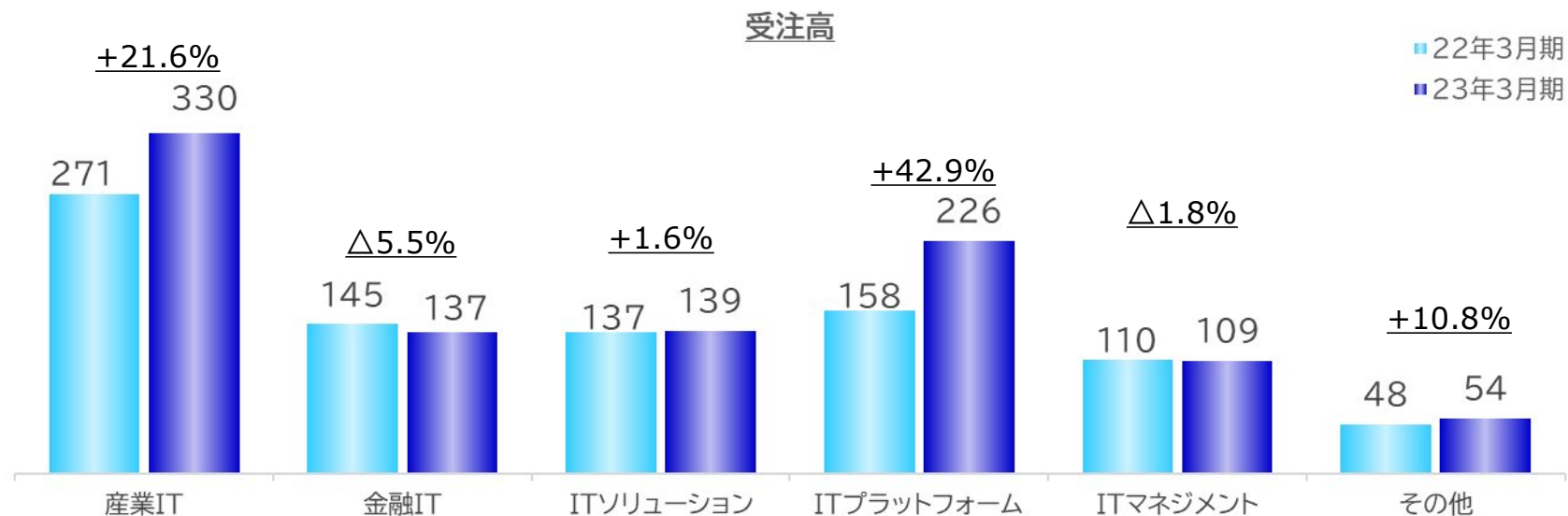


23年3月期 第1四半期決算 セグメント別業績(売上高・営業利益・営業利益率)



23年3月期 第1四半期決算 セグメント別業績(受注高・受注残高)

(単位:億円)



セグメント	売上高	営業利益	受注高・受注残高
産業IT	- 自動車業向け戦略的投資需要 - 流通業向け基幹システム再構築案件の増加 - 自動車業向け検証サービス拡大	- 自動車業向け案件の寄与 - DX事業化投資コストの影響 - 検証サービスの研究開発費の拡大 - 前期の高収益案件の反動減	- 自動車業向け戦略的投資需要 - 流通業向け基幹システム再構築案件の増加 - 自動車業向け検証サービスの拡大 - ガス業向けシステム開発需要の増加
金融IT	- 銀行業向け国際関連業務システム案件の増加 - 信販・リース業におけるDevOps案件等の案件拡大 - 生保・損保業向け前期大型案件の反動減	- 銀行、証券、信販・リース業向け案件の寄与 - 生保・損保業向け前期大型案件の反動減 - 新サービス立ち上げに伴う先行コスト	- 信販・リース業における大型ハードウェア・ソフトウェア案件の獲得 - 証券業向け前期大型案件の反動減
ITソリューション	- サービス業・機械業などでの基幹システム開発案件の獲得 - フルフィルメントサービスでの一部顧客の解約・縮小	- 基幹システム開発案件の寄与 - コンタクトセンターのビジネス拠点拡大による先行費用 - ERPパッケージの減価償却費の増加	- 複数業種における基幹システム開発案件の獲得 - コンタクトセンタービジネスでの一部顧客の解約・縮小

※ ➡:増加要因、➡:減少要因、➡:増減なし

セグメント	売上高	営業利益	受注高・受注残高
ITプラットフォーム	➤ 通信業向けネットワーク機器販売案件が堅調に推移 ➤ 学術機関向けハードウェア販売の反動減		➤ 通信業向けネットワーク機器受注の増加 ➤ 自動車業、サービス業向け大型ハードウェアの販売の獲得
ITマネジメント	➤ 活況なクラウドサービス需要を受けたデータセンター事業が増加 ➤ 通信業、金融業向けのマネジメントサービスの減少	➤ 新設したデータセンターの償却費の発生 ➤ エネルギー市況における電力料高騰の影響 ➤ 前期の高収益案件の反動減	➤ 活況なクラウドサービス需要を受けたデータセンター事業が増加 ➤ 契約締結時期の期ズレの影響による受注高の減少
その他	→ ほぼ前期並み	➤ 経営基盤強化費用や地方拠点拡充費用の発生に伴い減益	➤ 契約締結時期の期ズレの影響による受注高の増加

職域向け資産形成プラットフォーム「資産形成ラウンジ エフクリ」提供開始

社会課題

少子高齢化による社会保障制度の問題
人生100年時代において自ら資産形成を行うことの重要性の高まり

企業

資産形成支援など、従業員に福利厚生制度を提供したい

従業員

精緻な収支シミュレーションをベースに老後を含めたライフプランをデザインしたい

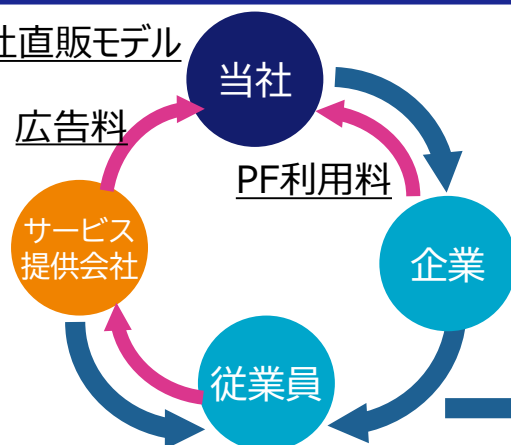


資産形成ラウンジ

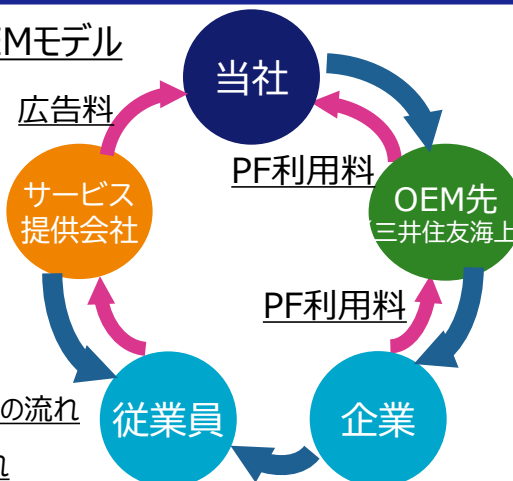
エフクリ

企業で働く従業員のお金の不安を解消し豊かな人生をトータルサポート
金融サービスプラットフォーム領域でのDX推進

当社直販モデル



OEMモデル



SCSK



MS&AD

三井住友海上

三井住友海上火災保険株式会社の新サービス
「人生100年ラウンジ」としても提供開始

QINeS BSW FPT Software Companyと海外販売に関する業務提携契約を締結



2018年:アジア太平洋地域 ITサービス事業での包括的協働に関する覚書を締結



2022年:QINeS BSWの海外販売に関する業務提携契約を締結



本提携を基軸にして海外自動車・部品メーカーを含めたグローバル販売を展開予定

Appendix

システム開発

(単位:百万円)

	22年3月期	23年3月期	増減額	増減率
売上高	40,494	41,238	744	1.8%
受注高	39,798	44,002	4,204	10.6%
受注残高	36,485	43,421	6,936	19.0%

- 売上高
 - ・生保・損保業向けにおいて、システム開発案件の反動減
 - ・自動車業向け戦略領域への投資需要やサービス業・機械業向け基幹システム構築案件等が増加
- 受注高
 - ・証券業向けの事業基盤強化案件にて反動減
 - ・流通業向け基幹システム構築案件や自動車業向け戦略投資需要、ガス業向けシステム開発需要などにより増加
- 受注残高
 - ・受注高同様の増減要因に加えて、信販・リース業向けDevOps案件、銀行業の海外店対応案件や国際勘定系システム案件により増加

保守運用・サービス

(単位:百万円)

	22年3月期	23年3月期	増減額	増減率
売上高	39,515	41,578	2,062	5.2%
受注高	32,053	32,450	397	1.2%
受注残高	93,078	99,579	6,500	7.0%

- 売上高
 - ・EC系フルフィルメントサービスでの一部顧客の解約・縮小
 - ・データセンタービジネス、検証サービスの需要が堅調に推移
- 受注高
 - ・BPOビジネスにおいて一部顧客の解約や縮小により減少
 - ・検証サービスが増加
- 受注残高
 - ・検証サービス、データセンタービジネスが増加

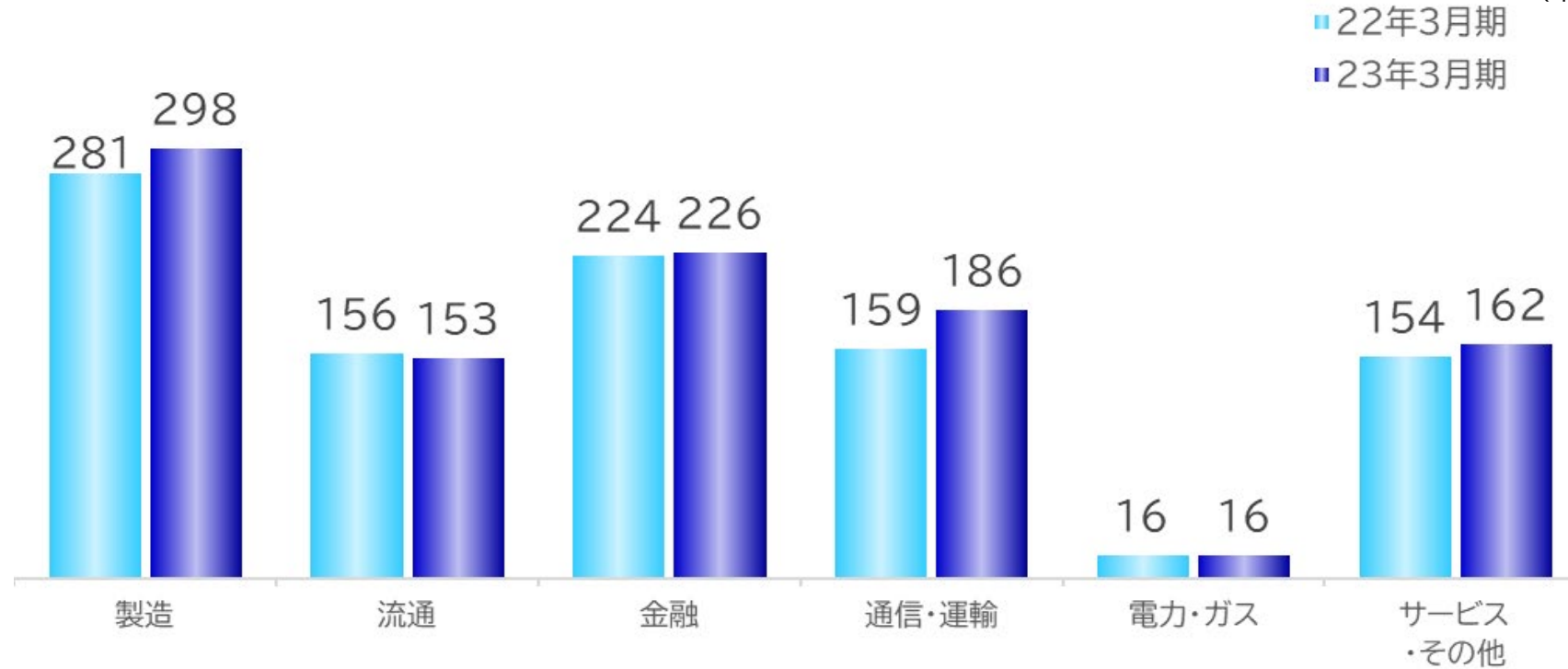
システム販売

(単位:百万円)

	22年3月期	23年3月期	増減額	増減率
売上高	19,200	21,600	2,399	12.5%
受注高	15,462	23,280	7,817	50.6%
受注残高	21,811	29,397	7,586	34.8%

- 売上高
 - ・学術機関向けハードウェア販売の反動減
 - ・通信業向けにて複数のネットワーク機器販売の増加
- 受注高・受注残高
 - ・通信業向け複数のネットワーク機器販売、サービス業および自動車業向け大型ハードウェア販売により増加
 - ・ネットワーク・セキュリティ機器の増加

(単位:億円)



- 製造業は、自動車業・機械業向けの基幹システム構築、自動車業向け検証サービスにより増加
- 流通業は、ネットワーク・セキュリティ機器販売が減少
- 金融業は、銀行業および信販・リース向けのクラウドサービスが増加
- 通信・運輸業は、通信業向けネットワーク機器販売などで増加
- 電力・ガス業は、ほぼ前年同期並みに推移
- サービス業・その他は、基幹システム構築案件に加えて、データセンタービジネスやBPO関連等で増加

< 当資料利用上の留意点 >

- ・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。
- ・セグメント別業績については、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。

2022.07.28	クラウド構築・運用自動化サービス「S-Cred+ プラットフォーム」を「Microsoft Azure」に適用 ～効率的な運用を実現するマネージドサービスを提供開始～
2022.07.27	購買・調達～支払業務の効率化をワンストップのサービス提供で実現 ～SCSK と大興電子通信が協業し、連携サービスを提供開始～
2022.07.26	クラウドネイティブなアプリケーション開発の スピード・品質向上に資するフレームワークを提供開始
2022.07.22	譲渡制限付株式報酬としての新株式発行の払込完了に関するお知らせ
2022.07.20	FPT Software CompanyとQINeS BSW 海外販売に関する業務提携契約を締結
2022.07.14	FPGAを活用した量子AIシミュレーターを開発 ～従来比1,000万倍の高速化を実現～
2022.07.08	Citrine Informatics社と「Citrine Platform」の販売代理店契約を締結
2022.06.29	災害対策やクラウド移行をシンプルかつ低コストで実現
2022.06.28	ProActiveとBplats®の連携ツールによるサブスクリプション取引管理業務を効率化
2022.06.23	譲渡制限付株式報酬としての新株式発行に関するお知らせ
2022.06.02	セキュアで低遅延、コストパフォーマンスが高いGoogle Cloudへの接続サービス提供
2022.05.31	『Galileopt DX』とノーコード開発ツール『CELF』のデータ連携ソリューションを提供開始
2022.05.17	SCSKのノーコード開発サービス「CELF」奉行クラウドと組み合わせて活用するCELF 業務テンプレートを提供開始
2022.05.12	自社開発ERPのデータベースをOracle DBからMySQLへ移行

SCSK

夢ある未来を、共に創る。