24年3月期　第3四半期
連結業績について

執行役員　常務
岡　恭彦

2024年　1月31日

Copyright © SCSK Corporation

目次

24年3月期　第3四半期連結業績

- 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）
- 売上高の増減
- 営業利益の増減分析
- 受注高・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
- 通期　業績・配当予想
- 決算のポイント
- トピックス

Appendix

- 24年3月期　売上区分別（売上高・受注高・受注残高）
- 24年3月期　業種別売上高

Copyright © SCSK Corporation

24年3月期　第3四半期決算　業績概要(PL・受注高・受注残高)

(単位:百万円)

	23年3月期	24年3月期	増減額	増減率
売上高	323,024	**351,363**	28,339	8.8%
売上総利益	84,238	**92,707**	8,469	10.1%
売上総利益率	26.1%	**26.4%**	0.3%	
販売管理費※	△ 49,058	**△ 51,719**	△ 2,660	5.4%
営業利益	35,180	**40,988**	5,808	16.5%
営業利益率	10.9%	**11.7%**	0.8%	
親会社の所有者に帰属する四半期利益	25,494	**28,335**	2,841	11.1%
受注高	305,174	**330,290**	25,115	8.2%
受注残高	159,232	**162,097**	2,865	1.8%

※　その他の収益及び費用を含む

Copyright © SCSK Corporation

24年3月期　第3四半期決算　業績概要　第3四半期期間(PL・受注高・受注残高)

(単位:百万円)

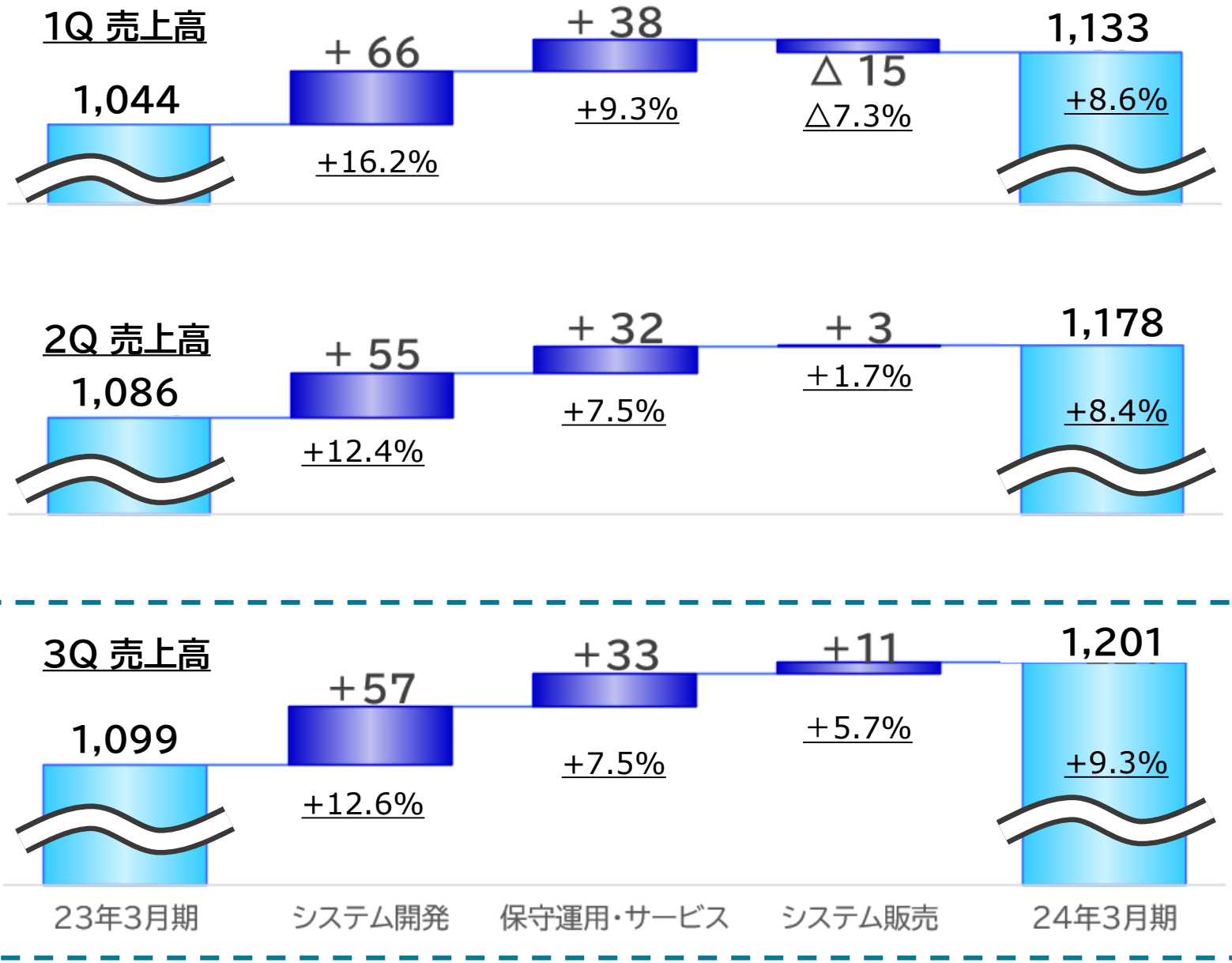
	23年3月期	24年3月期	増減額	増減率
売上高	109,924	**120,167**	10,243	9.3%
売上総利益	29,013	**31,483**	2,469	8.5%
売上総利益率	26.4%	**26.2%**	△0.2%	
販売管理費※	△ 16,348	**△ 17,421**	△ 1,072	6.6%
営業利益	12,665	**14,062**	1,396	11.0%
営業利益率	11.5%	**11.7%**	0.2%	
親会社の所有者に帰属する四半期利益	9,267	**9,867**	599	6.5%
受注高	100,285	**106,349**	6,064	6.0%
受注残高	159,232	**162,097**	2,865	1.8%

※　その他の収益及び費用を含む

Copyright © SCSK Corporation

24年3月期　第3四半期決算　売上高の増減

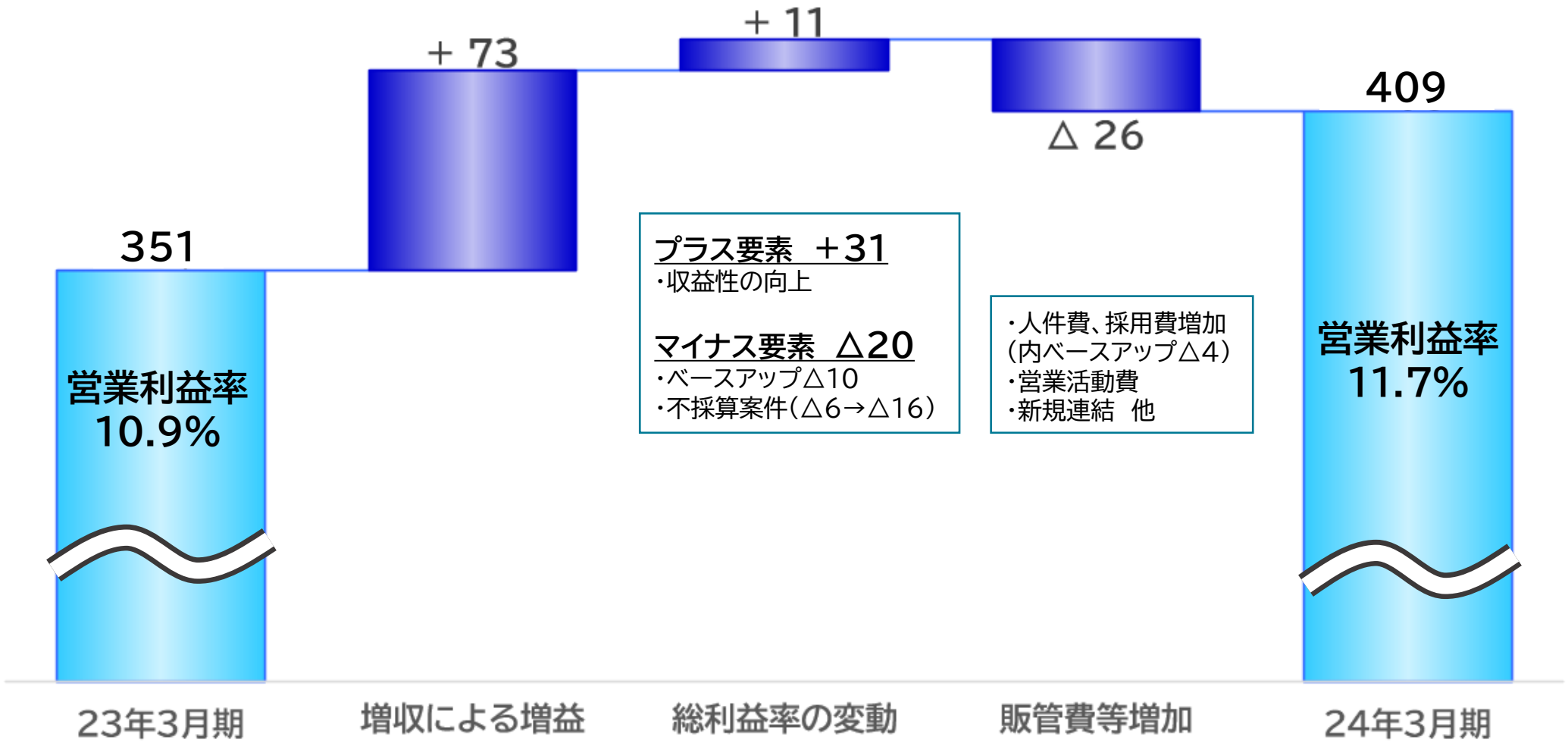
（単位：億円）



Copyright © SCSK Corporation

24年3月期　第3四半期決算　営業利益の増減分析

（単位：億円）

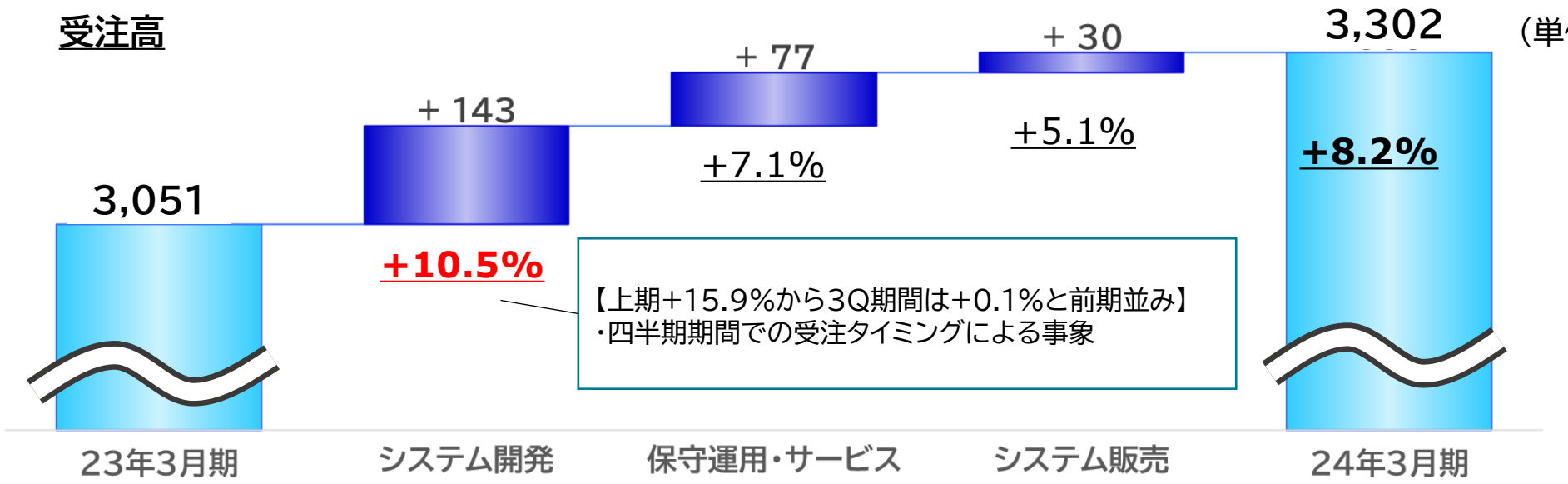


Copyright © SCSK Corporation

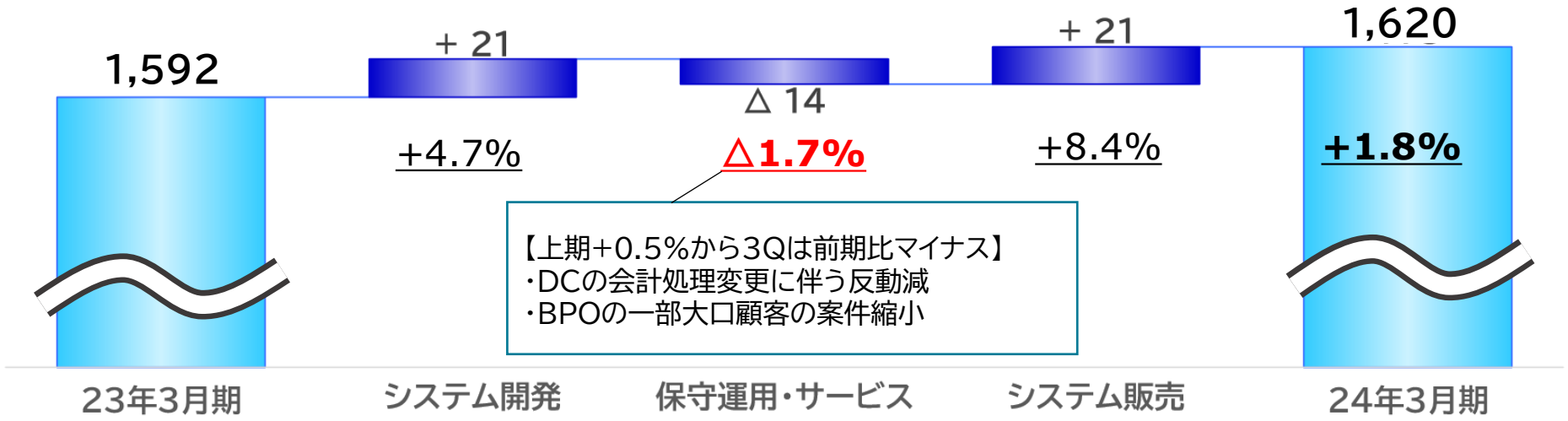
24年3月期　第3四半期決算　受注高・受注残高の増減

受注高

（単位：億円）



受注残高

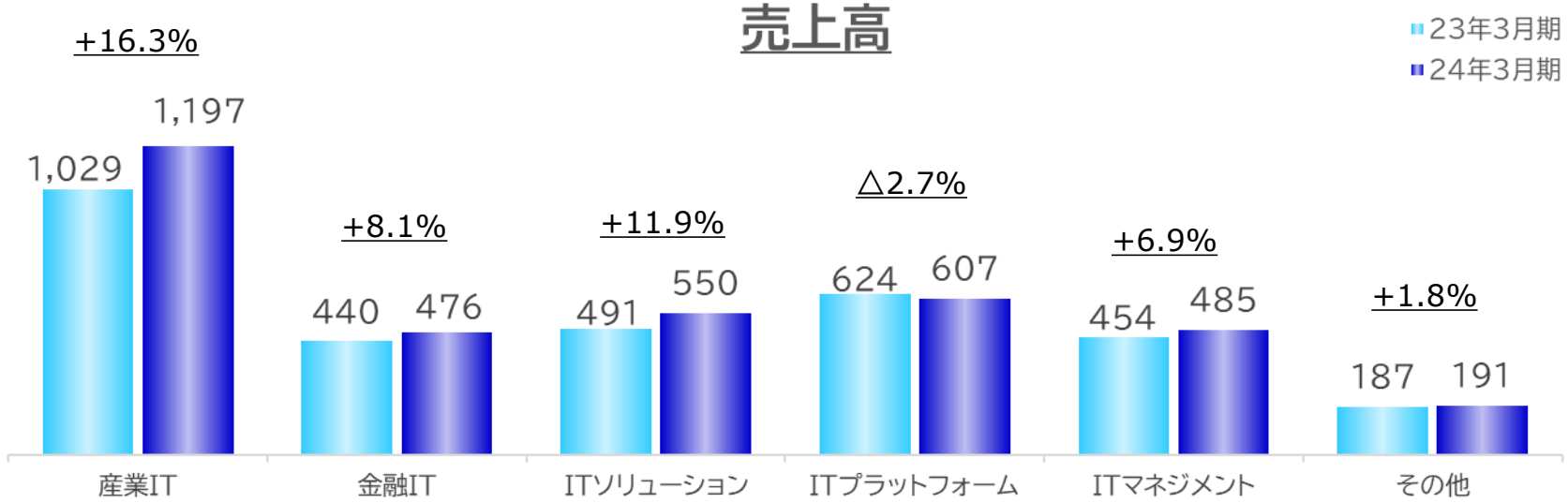


Copyright © SCSK Corporation

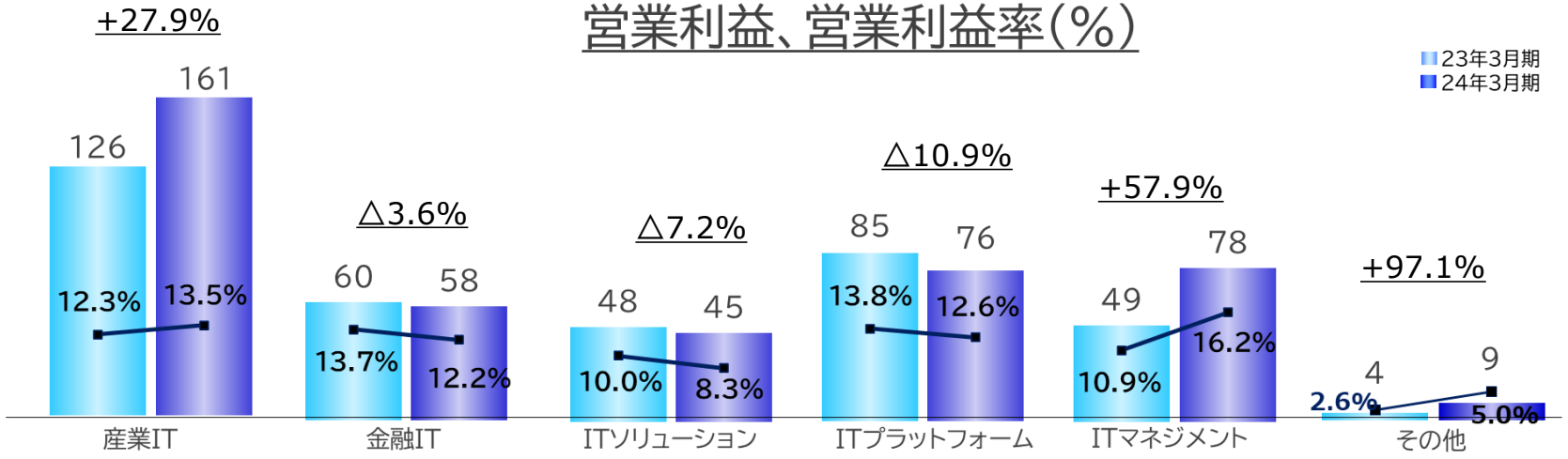
24年3月期　第3四半期決算　セグメント別業績(売上高・営業利益・営業利益率)

(単位:億円)

売上高



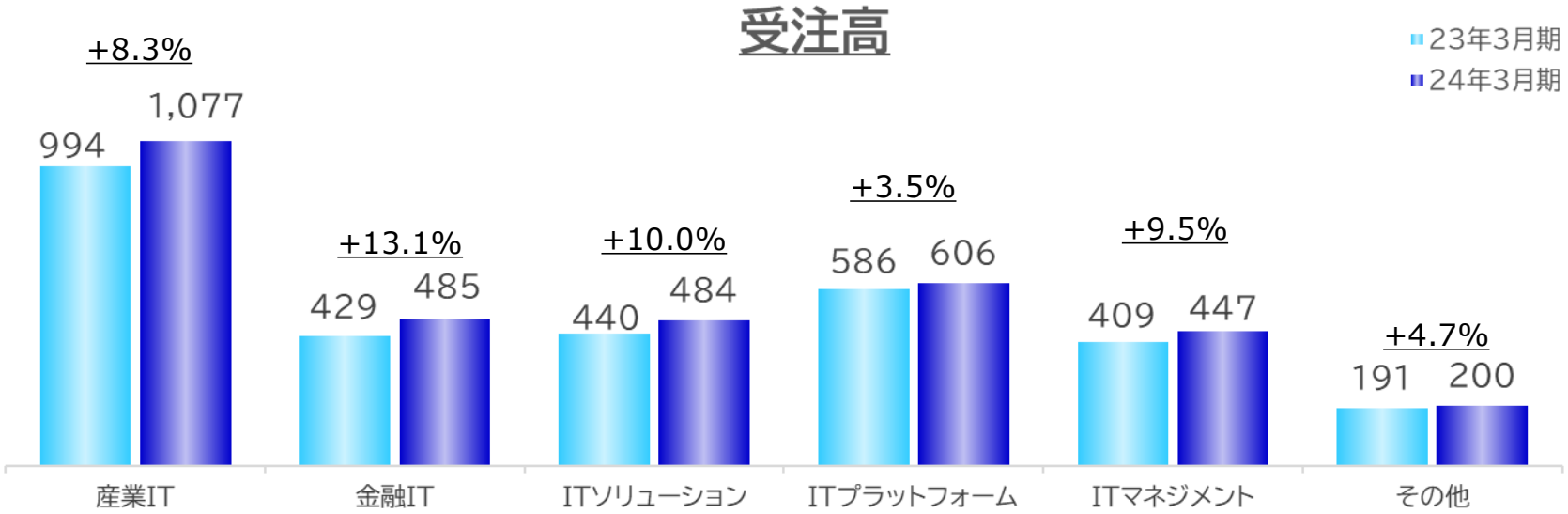
営業利益、営業利益率(%)

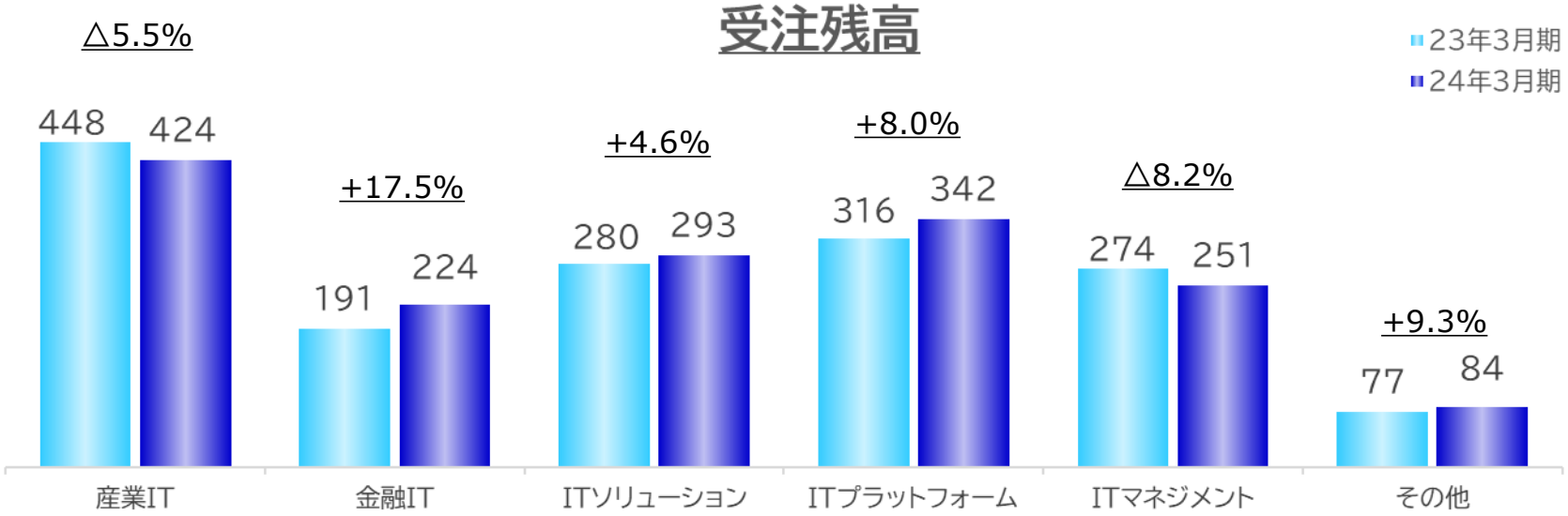


Copyright © SCSK Corporation

24年3月期　第3四半期決算　セグメント別業績（受注高・受注残高）

（単位：億円）





Copyright © SCSK Corporation

24年3月期　第3四半期決算　セグメント別業績　増減分析

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 （＋）通信業向けシステム構築需要 （＋）検証サービス拡大	（＋）自動車業・流通業・通信業向け案件の寄与 （－）不採算案件の発生	（＋）流通業・通信業向け基幹システム再構築案件 （＋）製造業向けシステム開発の需要増 （＋）検証サービスの拡大 （－）大型案件の売上転換
金融IT	（＋）銀行業、信販・リース業におけるAML案件等の拡大 （＋）証券業向け開発案件の増加 （－）国際勘定系システム案件の反動		（＋）銀行業向けAML案件、証券業・生損保業向け制度対応案件の増加
ITソリューション	（＋）製造業、流通業における基幹システム開発案件の獲得 （－）BPOビジネスの需給悪化	（＋）複数業種における基幹システム開発案件の獲得 （－）ERP要員へのリスキリング活動 （－）BPOビジネスの需給悪化	（＋）基幹システムの構築・マイグレーション案件の拡大 （－）BPOビジネスの一部大口顧客の案件縮小

※（＋）：増加要因　（－）：減少要因

Copyright © SCSK Corporation

24年3月期 第3四半期決算 セグメント別業績 増減分析

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	(＋)流通業・通信業向けネットワーク・セキュリティ製品販売の増加 (－)通信業の特定顧客向け機器販売の反動減(主な影響は1Q)		(－)通信業の特定顧客向け機器受注の反動減(2、3Q受注高は増加) (＋)ネットワーク機器販売
IT マネジメント	(＋)マネジメントサービスの増加	(＋)セグメント間取引の増加 (＋)マネジメントサービスの増加 (＋)エネルギー市況における電力料高騰分の負担軽減	(－)一部契約の会計処理の変更 (＋)マネジメントサービスの需要増
その他	(＋)SCSK Minoriソリューションズのシステム開発案件増加 (－)SCSK Minoriソリューションズのシステム販売案件減少	(＋)セールスミックスの改善 (＋)システム統合費用の減少	(＋)SCSK Minoriソリューションズのシステム開発案件増加

※(＋):増加要因 (－):減少要因

Copyright © SCSK Corporation

24年3月期　通期　業績・配当予想

（単位：百万円）

		24年3月期 修正前予想（A）	24年3月期 修正予想（B）	増減額 （B-A）	増減率
売上高		475,000	475,000	—	—
売上総利益		127,000	127,000	—	—
売上総利益率		26.7%	26.7%	—	
販売管理費※		△ 70,500	△ 70,500	—	—
営業利益		56,500	56,500	—	—
営業利益率		11.9%	11.9%	—	
親会社の所有者に帰属する当期利益		39,500	39,500	—	—
1株当たり年間配当金（円）	中間配当	28	28	—	
	期末配当	28	30	2	
		56	58	2	
配当性向		44.3%	45.9%		

※　その他収益費用を含む

Copyright © SCSK Corporation

➢ 堅調な決算、第3四半期期間・累計、ともに過去最高の売上高・営業利益

- ✓ システム開発と保守運用・サービスは上期から継続して増収し堅調に推移
- ✓ システム販売は上期減収からほぼ前期並みに改善
- ✓ 10億円強の不採算案件が発生したが、第3四半期期間は2桁の増益率

➢ 受注高/受注残高は想定の範囲内

- ✓ システム開発：第3四半期期間の受注高は前期並みに。受注タイミングによる事象と認識
  製造業、金融業を中心として、パイプラインは堅調に増加
- ✓ 保守運用・サービス：受注残高が前期比マイナスに。DCの会計処理変更に伴う減少と、BPOビジネスの一部大口顧客の案件縮小の影響が主要因
- ✓ システム販売：上半期まで前期比マイナスだった受注残高がプラスに。
  通信業特定顧客向けのネットワーク機器、大型ハードウェア販売の受注増加

➢ 1株当たり配当金を2円増配

- ✓ 年間の配当金は58円となり、連結配当性向は45.9%

Copyright © SCSK Corporation

トピックス (1/3)

－ SCSKグループ中期経営計画(FY2023-FY2025)の推進状況 －

＜ 基本戦略2 ＞
成長市場において、市場をリードする事業を推進

社会・顧客課題解決に向けたモダナイゼーションサービス

- 製造領域 （デジタルサプライチェーン、atWill）
- 金融領域 （AML、ウェルスマネジメント）
- 中堅企業データドリブン経営支援 （ProActive）
- BPM （ビジネスプロセスモダナイゼーション）

新しい価値創造に向けたイノベーションサービス

- ヘルスケア （医療分野向けデジタル業務改革支援）
- モビリティ （SDM時代をリードするモビリティソフトウェア開発）

社会のデジタル化を支えるインテグレーションサービス

- セキュリティ
- データインテグレーション
- クラウドインテグレーション

デジタル化の潮流を捉えるマーケットエクスパンション

- グローバル （エマージングマーケットでのデジタル改革）

1 SCSKサービスウェアがauじぶん銀行様から「住宅ローン審査業務」を受託、提供開始
（2024年1月9日 グループプレス）

2 近畿大学病院様が医師の働き方改革に向けた病院DXに先駆け、「Dr2GO」を先行導入
（2023年11月22日 プレスリリース）

3 dSPACE Japanと国内初の「効率的なバーチャルECU開発環境構築の普及・推進に向けたパートナーシップ」を開始
（2024年1月15日 プレスリリース）

4 ベリサーブが「医療機器サイバーセキュリティソリューション」を本格的に提供開始
（2023年12月8日 グループプレス）

5 企業のクラウドネイティブ化を推進するサービス「NebulaShift(ネビュラシフト)」を提供開始
（2023年12月13日 プレスリリース）

Copyright © SCSK Corporation

トピックス (2/3)

– 企業のクラウドネイティブ化を推進するサービス「NebulaShift(ネビュラシフト)」を提供開始 –



News Release

SCSK

2023年12月13日
SCSK株式会社

企業のクラウドネイティブ化を推進するサービス
NebulaShift(ネビュラシフト)提供開始

SCSK株式会社(本社:東京都江東区、代表取締役　執行役員　社長:當麻　隆昭、以下　SCSK)は、企業のクラウドネイティブ化を推進するサービス「NebulaShift」(ネビュラシフト)を 2023年 12月 13 日から提供開始します。クラウドネイティブアプリケーションが求める環境の設計、構築、プロダクトサポート、フルマネージドサービスのほか、アジャイルに関するコンサルティング、技術支援、コーチングを提供します。

1. 背景

企業はデジタルトランスフォーメーションへの対応やビジネスアジリティの向上にむけて、短いサイクルでアプリケーションを開発/改修する仕組みを求めています。このようなニーズに応える有効な選択肢の一つである、開発手法としてアジャイルを取り入れ、技術要素としてコンテナ技術を用いてアプリケーション開発を進める企業が増えています。また、クラウドとオンプレミスそれぞれが持つメリットを活かすために、ハイブリッドに環境を利用する考え方が広がっています。さらに、オンプレミスでもクラウドのように従量課金で利用できる「New オンプレミス※1」も注目されており、今後クラウドと New オンプレミスを連携してコンテナ技術を活用するクラウドネイティブな環境に対する需要は増加していくことが予想されています。

※1 ガートナーが提唱した用語で、従来型のシンプルなスタックから構成されるオンプレミスではなく、クラウドネイティブの要素を取り入れた新しいオンプレミスのことと定義されています。
参照 URL: https://www.gartner.co.jp/ja/newsroom/press-releases/pr-20221102-cloud

サービスの概要

- レッドハット社と日本ヒューレット・パッカード社との協業により、企業のクラウドネイティブ化を推進するNebulaShift※1を2023年12月から提供開始
- NebulaShiftは、SCSKが有するテクノロジーとノウハウ、パートナーエコシステムから得られるメリットを融合し、SCSKが提供するプロダクトをシームレスに利用できるように構成した一連のサービス

※1 NebulaShiftは、クラウド(雲)の上位であるネビュラ(星雲)へのリフト＆シフトを推進していくという想いで名付けたクラウドネイティブ化を実現するサービスの総称
- サービスページURL：https://www.scsk.jp/sp/nebulashift/

今後の展開

- 2026年度までにNebulaShift関連事業において売上100億円、導入社数50社を目指す

Copyright © SCSK Corporation

トピックス (3/3)

（ご参考）NebulaShiftが提供するサービスメニュー



Copyright © SCSK Corporation

Appendix

Copyright © SCSK Corporation

24年3月期　第3四半期決算　売上区分別(売上高・受注高・受注残高)

システム開発(下段:第3四半期期間)

(単位:百万円)

	23年3月期	24年3月期	増減額	増減率
売上高	131,635	**149,637**	18,001	13.7%
	45,827	**51,621**	5,793	12.6%
受注高	137,169	**151,514**	14,344	10.5%
	47,268	**47,325**	57	0.1%
受注残高	46,191	**48,378**	2,186	4.7%

- 売上高
  - ・製造業向けシステム開発、流通業向けの基幹システム構築案件の増加
  - ・信販・リース業、通信業向けのシステム開発案件の増加
  - ・自動車業向けの戦略領域への投資需要の継続
- 受注高・受注残高
  - ・製造業、流通業向けの基幹システム構築案件の増加
  - ・銀行業を始め、証券業、生損保など金融業向けのシステム開発案件の増加

Copyright © SCSK Corporation

24年3月期　第3四半期決算　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)

	23年3月期	24年3月期	増減額	増減率
売上高	129,559	**139,997**	10,437	8.1%
	44,355	**47,679**	3,323	7.5%
受注高	108,418	**116,152**	7,734	7.1%
	36,037	**37,454**	1,416	3.9%
受注残高	87,565	**86,092**	△ 1,472	△1.7%

- 売上高
  - ・BPOビジネスのM&A効果により増加
  - ・検証サービスへの需要が堅調に推移
- 受注高・受注残高
  - ・データセンタービジネスの会計処理変更や、BPOビジネスの一部大口顧客の案件縮小により減少
  - ・検証サービスが活況により増加

Copyright © SCSK Corporation

24年3月期　第3四半期決算　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)

	23年3月期	24年3月期	増減額	増減率
売上高	61,828	**61,728**	△ 100	△0.2%
	19,740	**20,866**	1,126	5.7%
受注高	59,585	**62,623**	3,037	5.1%
	16,980	**21,569**	4,589	27.0%
受注残高	25,475	**27,626**	2,151	8.4%

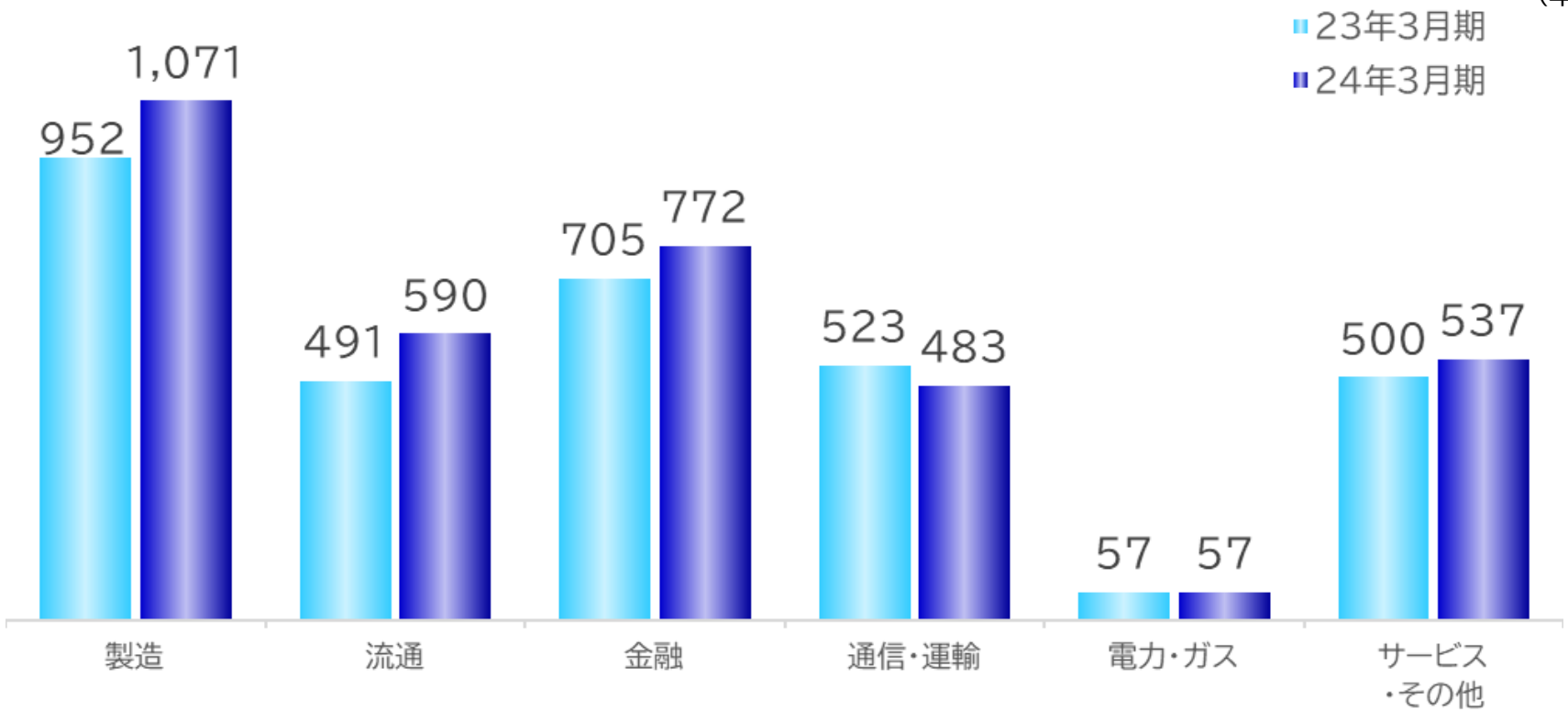
- 売上高
  - ・ネットワーク製品・セキュリティ製品の販売が増加
  - ・通信業の特定顧客向け機器販売の反動減(2、3Q売上高は改善)

- 受注高・受注残高
  - ・学術機関向け大型ハードウェア販売等の増加
  - ・通信業の特定顧客向け機器販売の反動減の改善

Copyright © SCSK Corporation

24年3月期　第3四半期決算　業種別　売上高

（単位：億円）



- 製造業は、自動車業向け戦略投資および検証サービス、電機業向け案件、その他製造業向け開発案件等により増加
- 流通業は、基幹システム構築案件、ネットワーク・セキュリティ機器販売により増加
- 金融業は、信販・リース業向け開発案件を中心に増加
- 通信・運輸業は、通信業の特定顧客向け機器販売の反動により減少
- 電力・ガス業は、前期並みで推移
- サービス業・その他は、新規連結子会社の影響、官公庁や学術研究機関向けシステム販売等により増加

Copyright © SCSK Corporation

＜ 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にお願い致します。

Copyright © SCSK Corporation

【ご参考】2023/11 ～ 2024/1

2024.01.16	ほくほくフィナンシャルグループの取引先企業向けにパーセフォニ社プラットフォームを用いた GHG排出量算定支援の検証サポートを開始
2024.01.15	クラウド通信環境に最適 進化した帯域制御装置「PureFlow シリーズ」の新製品「PureFlow AS1」販売開始
2024.01.15	SCSK、dSPACE Japanと国内初の「効率的なバーチャル ECU開発環境構築の普及・推進に向けたパートナーシップ」を開始 ～効率的な車載ソフトウェア開発の実現に貢献～
2023.12.26	マツダ株式会社が「MAZDA MX-30 Rotary-EV」にSCSKの「QINeS-BSW」を採用 ～電動駆動ユニット開発の内製化を推進～
2023.12.20	子会社における「為替取引分析業」の許可取得について ～2024年1月1日よりSCSK RegTech Edge が事業開始～
2023.12.13	企業のクラウドネイティブ化を推進するサービスNebulaShift(ネビュラシフト)提供開始
2023.11.30	J:COMの工事管理システムを刷新、月間約9,000時間の作業を削減 ～Salesforceを活用し、工事協力会社要員含め、業務効率化・コミュニケーション高度化を実現～
2023.11.27	高機能な樹脂部品の開発・設計・製造を支援する「SIGMASOFT」を販売開始 ～金型仕様・生産条件の最適化により材料使用量を削減～
2023.11.22	近畿大学病院が医師の働き方改革に向けた病院DXに先駆け院内コミュニケーションツール 「Dr2GO(ドクターツーゴー)」を先行導入
2023.11.15	すぐに試せる!効果が分かる!「その問い合わせ、もうシナリオを作らなくても生成AIがお答えします」 チャットボット・ボイスボットへのビルトイン・生成AIサービスを提供開始
2023.11.07	LGBTQに関する取り組み指標「PRIDE 指標」で最高位「ゴールド」を6年連続受賞
2023.11.07	SCSK、Azure OpenAI Serviceとクラウド型コンタクトセンターシステム「PrimeTiaas」を連携、 音声認識、自動要約、CRM まで一連のサービスとして提供開始

SCSK

夢ある未来を、共に創る。