

24年3月期 連結業績及び 25年3月期 連結業績予想について

執行役員 常務

岡 恭彦

2024年 4月26日

24年3月期

- 業績概要(PL・受注高・受注残高)
- 業績概要 第4四半期期間(PL・受注高・受注残高)
- 売上高の増減
- 営業利益の増減分析
- 営業利益の増減分析 第4四半期期間
- 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
- 決算のポイント

25年3月期

- 通期 業績・配当予想

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

24年3月期 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	445,912	480,307	34,395	7.7%
売上総利益	117,679	127,971	10,291	8.7%
売上総利益率	26.4%	26.6%	0.3%	
販売管理費※	△ 66,317	△ 70,966	△ 4,649	7.0%
営業利益	51,361	57,004	5,642	11.0%
営業利益率	11.5%	11.9%	0.3%	
親会社の所有者に帰属する 当期利益	37,301	40,461	3,160	8.5%
受注高	449,961	484,717	34,755	7.7%
受注残高	181,131	187,580	6,449	3.6%

※ その他の収益及び費用を含む

24年3月期 業績概要 第4四半期期間(PL・受注高・受注残高)



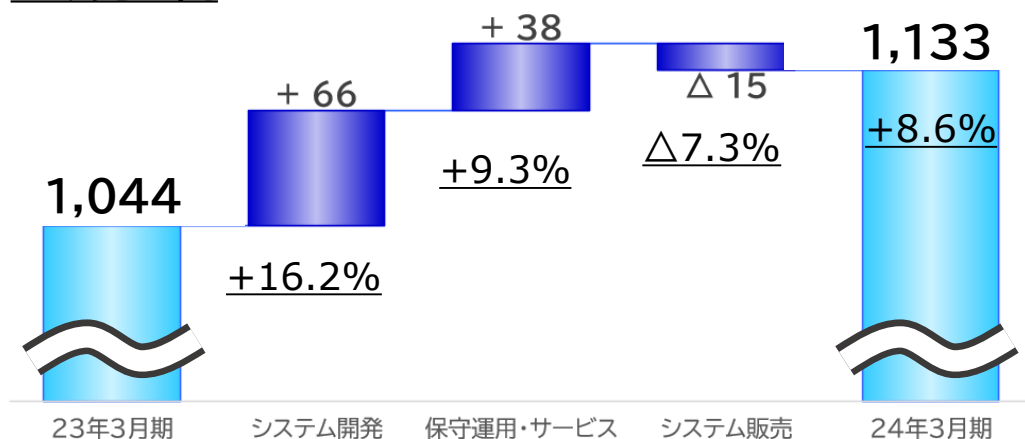
(単位:百万円)

	23年3月期	24年3月期	増減額	増減率
売上高	122,888	128,944	6,056	4.9%
売上総利益	33,441	35,263	1,822	5.5%
売上総利益率	27.2%	27.3%	0.1%	
販売管理費※	△ 17,259	△ 19,247	△ 1,988	11.5%
営業利益	16,181	16,015	△ 165	△1.0%
営業利益率	13.2%	12.4%	△0.7%	
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	11,807	12,125	318	2.7%
受注高	144,787	154,426	9,639	6.7%
受注残高	181,131	187,580	6,449	3.6%

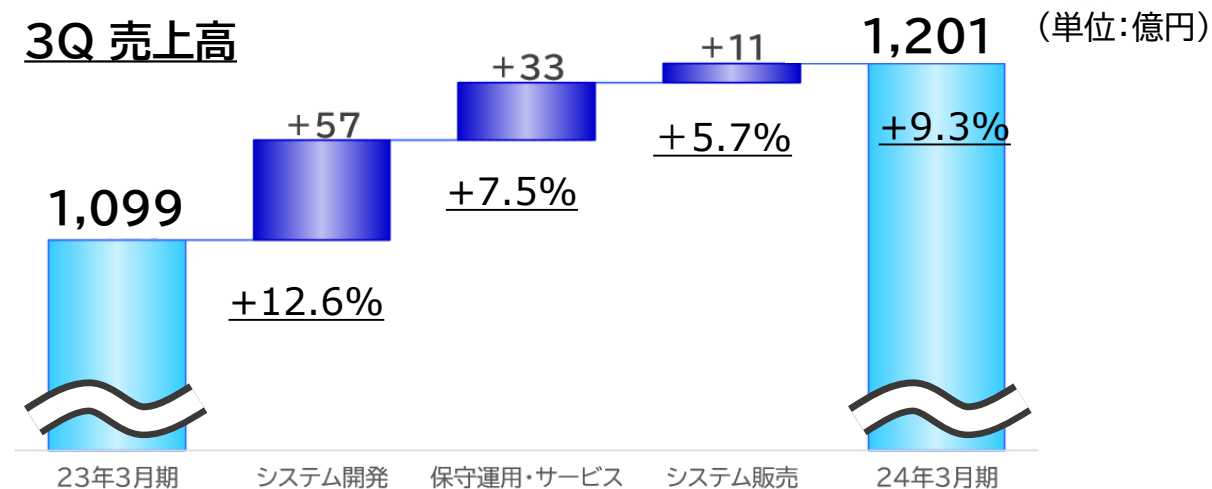
※ その他の収益及び費用を含む

24年3月期 売上高の増減

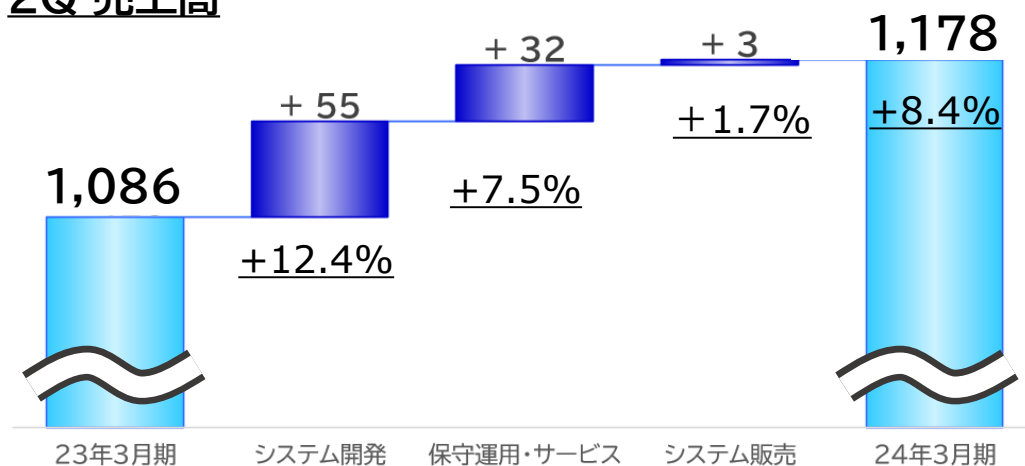
1Q 売上高



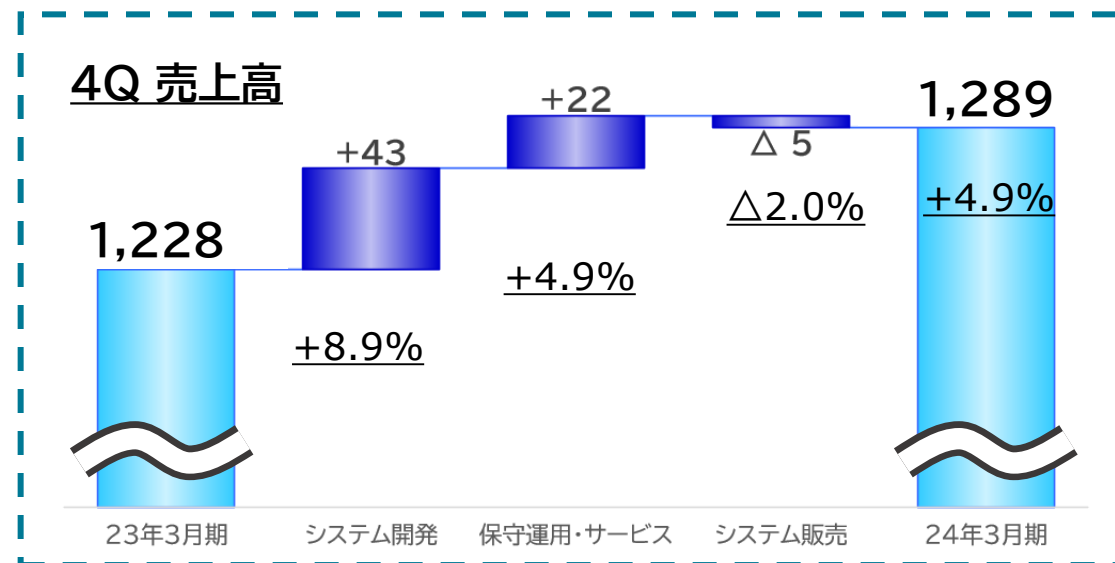
3Q 売上高



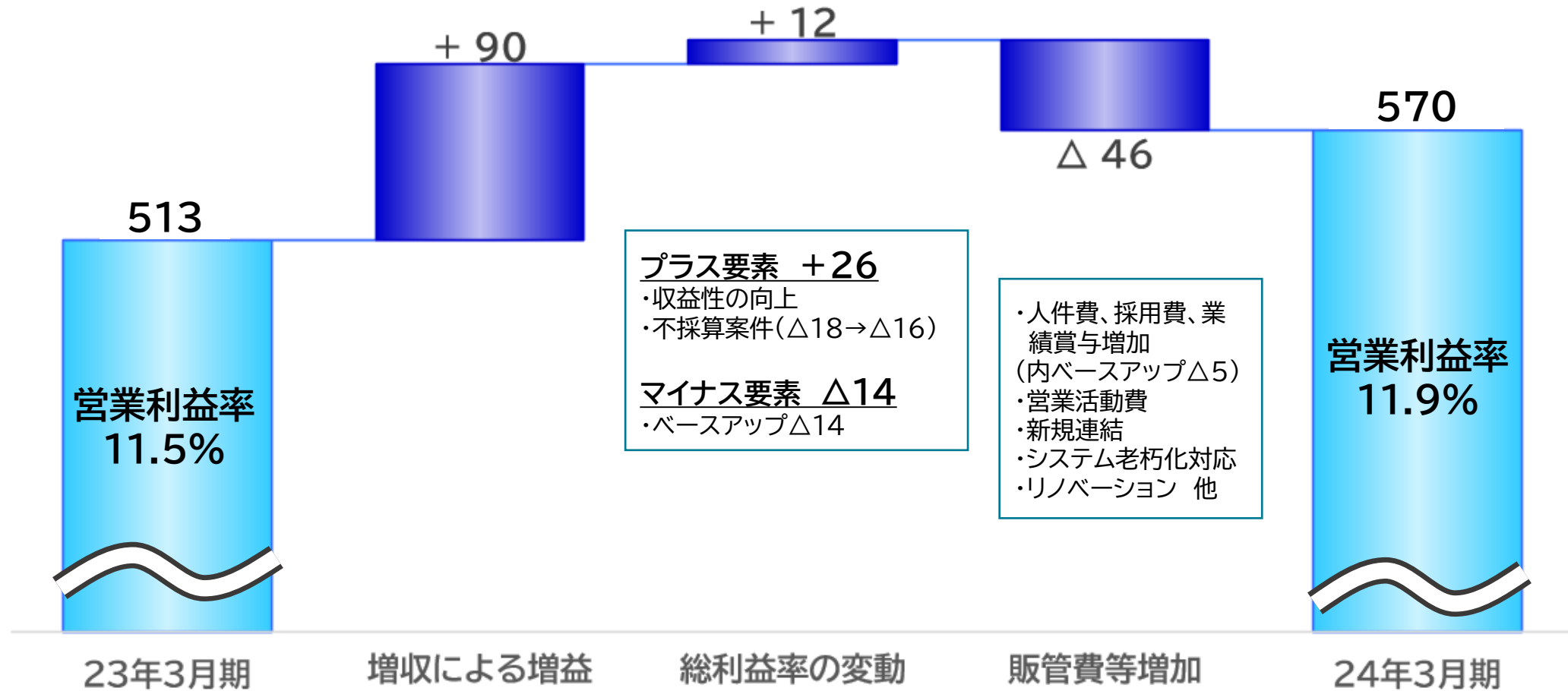
2Q 売上高



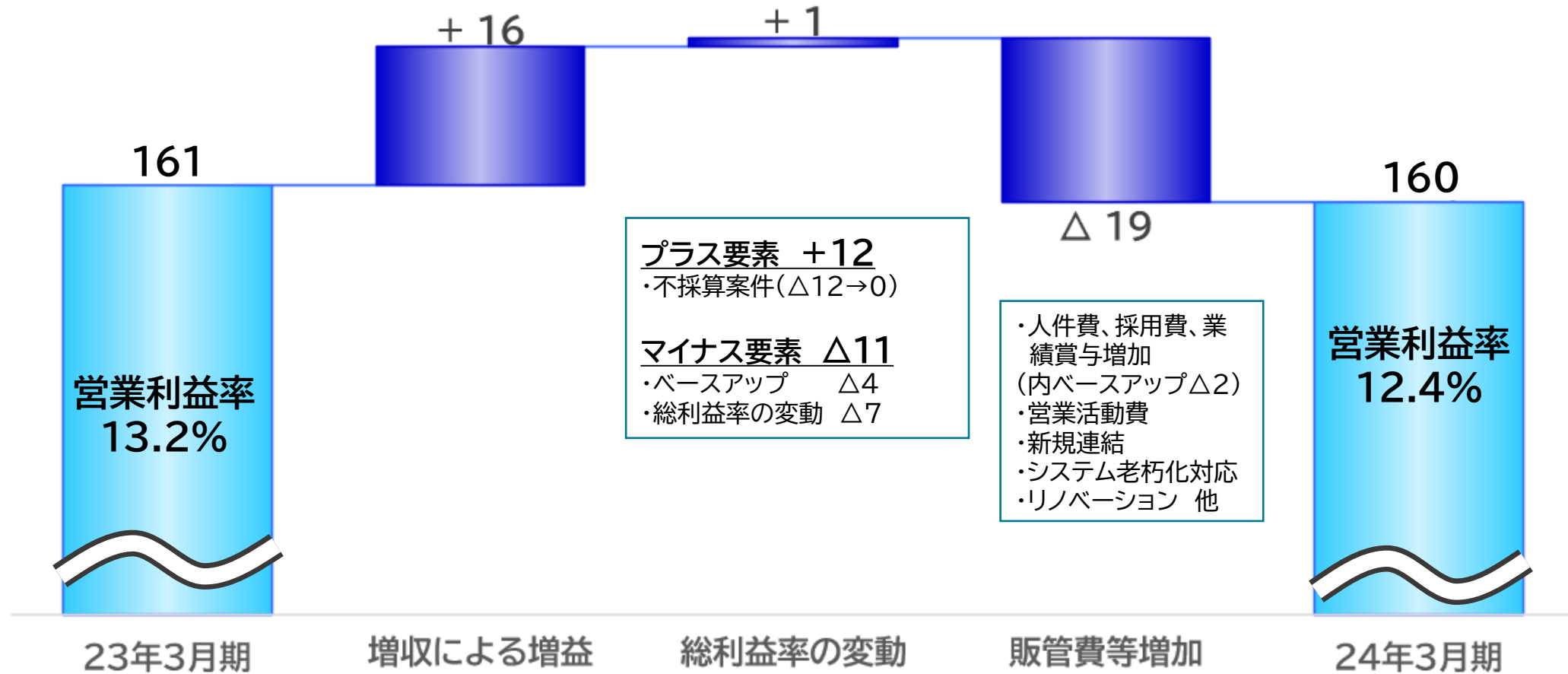
4Q 売上高



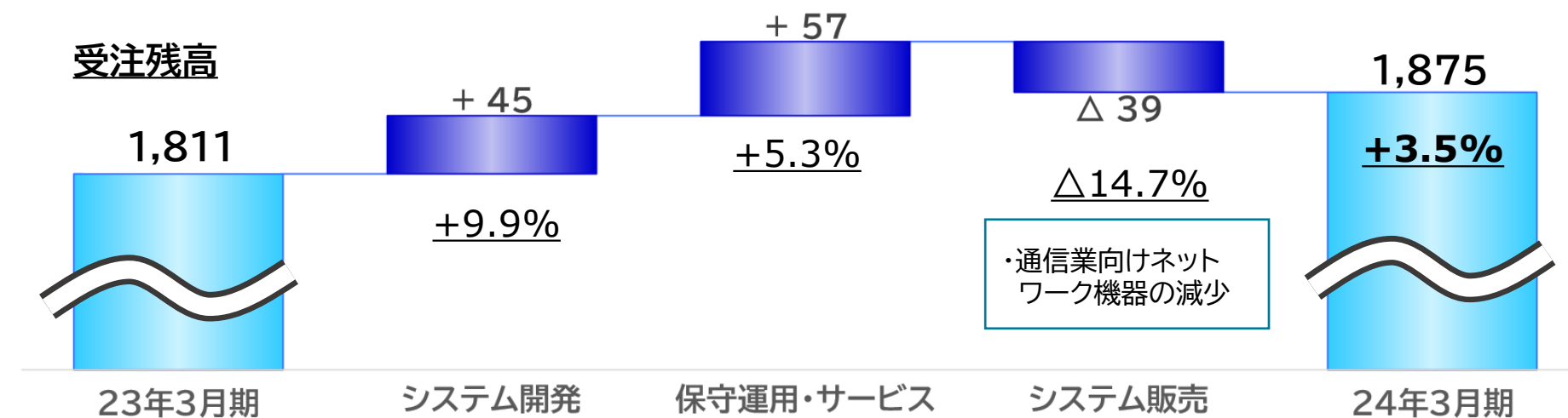
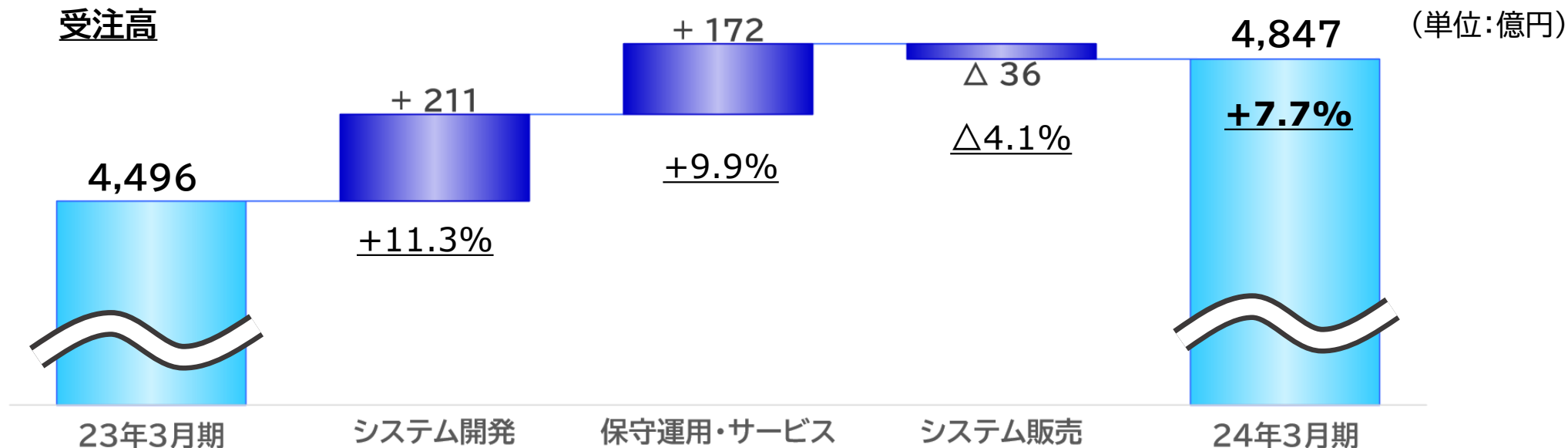
(単位:億円)



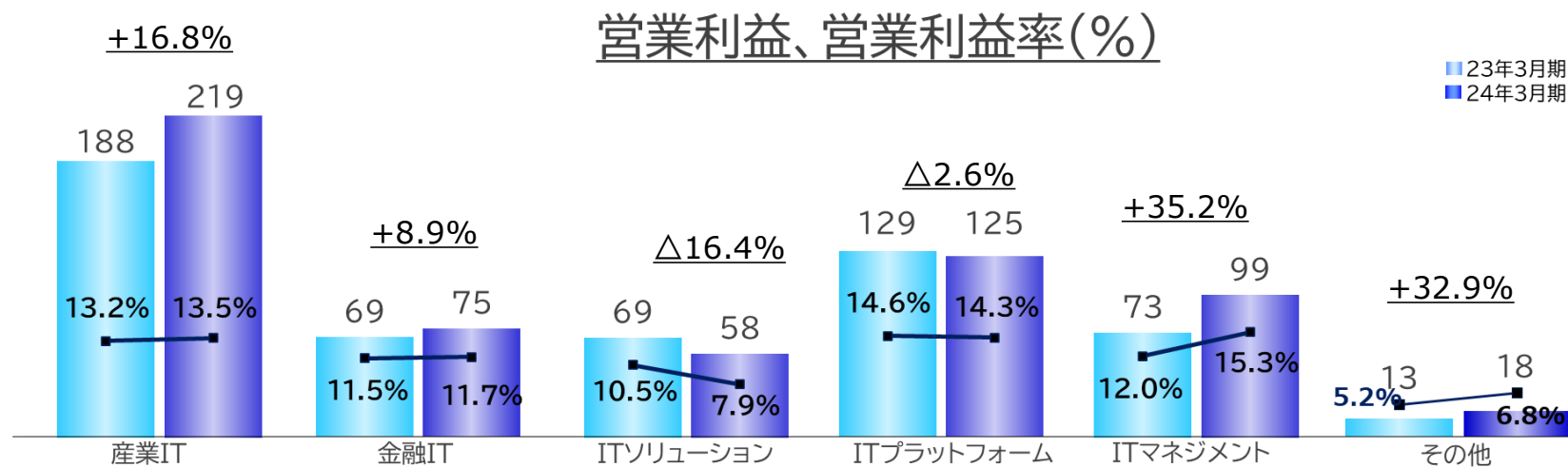
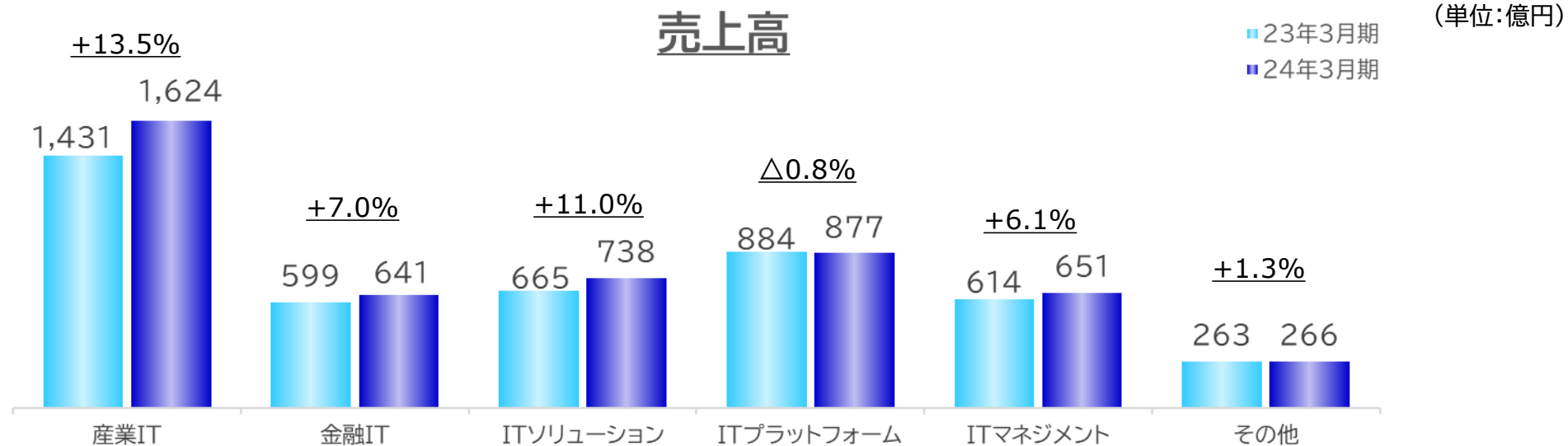
(単位:億円)



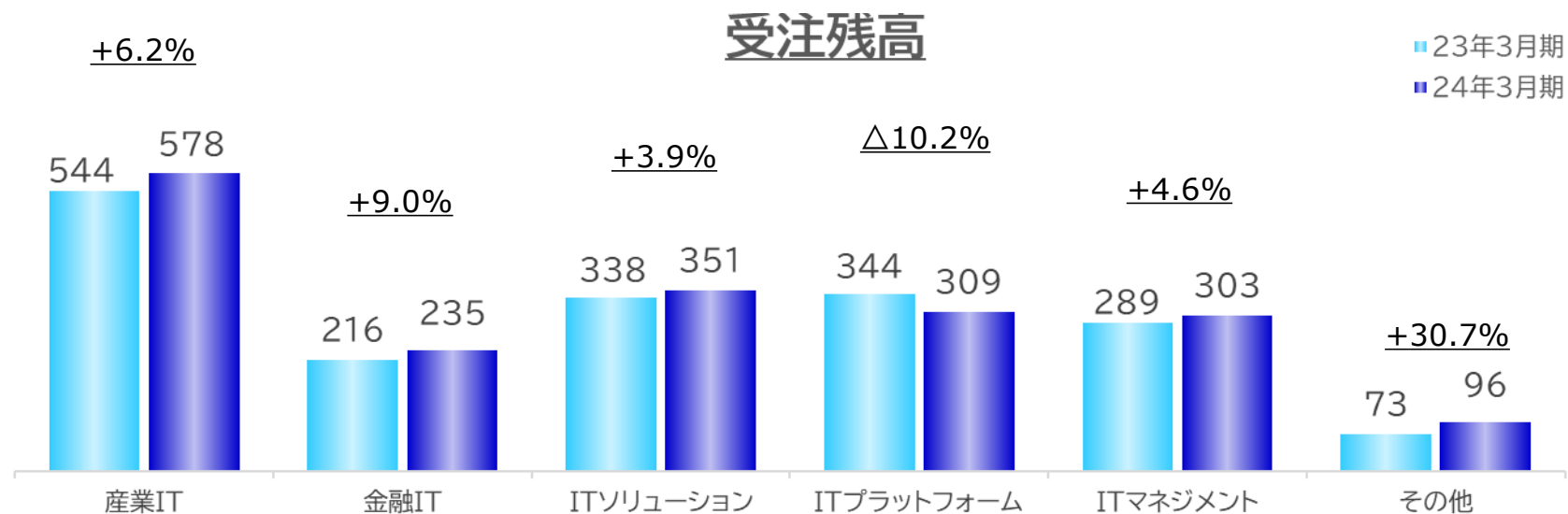
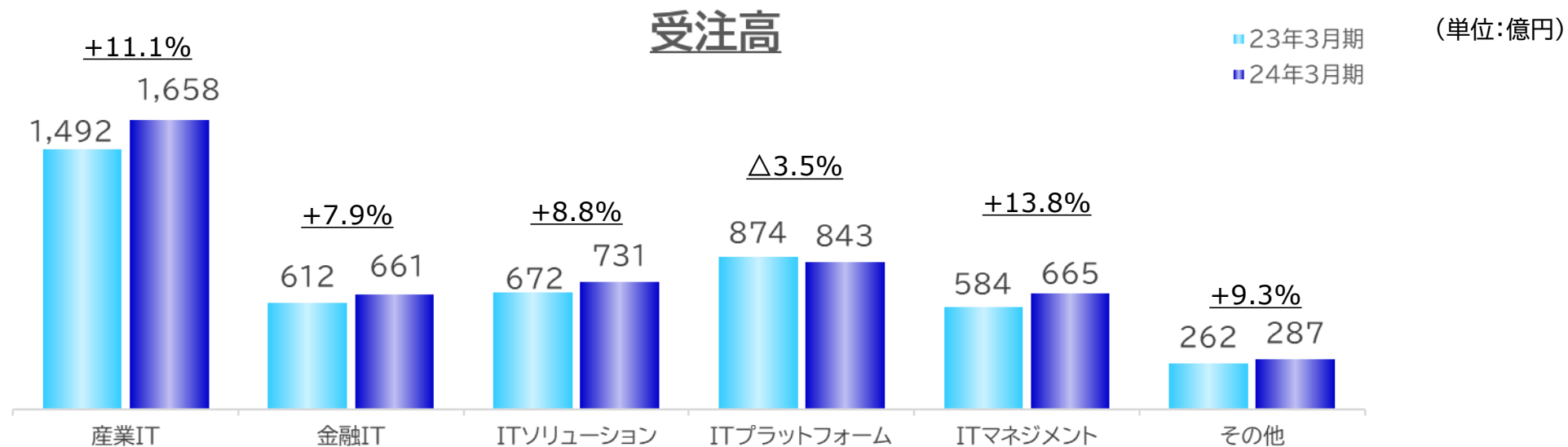
24年3月期 受注高・受注残高の増減



24年3月期 セグメント別業績(売上高・営業利益・営業利益率)



24年3月期 セグメント別業績(受注高・受注残高)



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	(+)製造業、流通業、通信業向けシステム開発の需要増 (+)検証サービスの拡大
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	(+)銀行業、信販・リース業、証券業向け案件の寄与 (+)不採算案件の解消	(+)銀行業、証券業向けシステム開発案件の増加
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ビジネスの公共案件縮小	(+)複数業種における基幹システム開発案件の獲得 (-)ERP要員へのリスクリング活動 (-)BPOビジネスの公共案件縮小	(+)基幹システムの構築・マイグレーション案件の拡大 (+)EC関連の構築案件の増加

※(+):増加要因 (-):減少要因

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 (+)製造業や学術研究機関向けのハードウェア販売の積み上がり		(-)通信業の特定顧客向け機器受注の反動減 (-)大型ハードウェア販売の反動減 (+)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	(+)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保守案件減少	(+)セールスマックスの改善 (+)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

- 主要顧客のIT投資需要は引き続き堅調に推移、通期として過去最高の売上高・営業利益
 - ✓ システム開発と保守運用サービスは継続して増収
 - ✓ システム販売は上期減収からほぼ前期並みに改善
 - ✓ 4Q期間については、社員還元の実施や積極的な採用・営業活動による費用増加に加えて、前年同期間が四半期として過去最高の営業利益であったこともあり、僅かながら営業減益で着地

- システム開発の受注高/受注残高は順調に伸長
 - ✓ システム開発：第4四半期期間の受注高は2桁増加、受注残高も+9.9%増加(パイプラインは、製造業、金融業を中心に堅調さを継続)
 - ✓ 保守運用・サービス：データセンター事業の会計処理変更のマイナスの影響が解消し、受注残高は前期比プラスに転換。
 - ✓ システム販売：通信業特定顧客向けのネットワーク機器販売の減少があり、受注残高は前期比マイナス。

25年3月期 通期 業績・配当予想

(単位:百万円)

	24年3月期 実績	25年3月期 予想	増減額	増減率
売上高	480,307	510,000	29,692	6.2%
売上総利益	127,971	138,000	10,028	7.8%
売上総利益率	26.6%	27.1%	0.4%	
販売管理費※	△ 70,966	△ 76,000	△ 5,033	7.1%
営業利益	57,004	62,000	4,995	8.8%
営業利益率	11.9%	12.2%	0.3%	
親会社の所有者に帰属する 当期利益	40,461	44,500	4,038	10.0%
1株当たり 年間配当金(円)	60.00	68.00	8.00	
配当性向	46.3%	47.7%	1.4%	

※ その他収益費用を含む

Appendix

24年3月期 売上区分別(売上高・受注高・受注残高)

システム開発(下段:第4四半期期間)

(単位:百万円)

	23年3月期	24年3月期	増減額	増減率
売上高	180,433	202,799	22,366	12.4%
	48,797	53,161	4,364	8.9%
受注高	186,277	207,383	21,106	11.3%
	49,107	55,869	6,762	13.8%
受注残高	46,502	51,086	4,584	9.9%

- 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
 - ・銀行業、信販・リース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、通信業向けのシステム構築案件の増加
 - ・銀行業、信販・リース業など金融業向けのシステム開発案件の増加

24年3月期 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4四半期期間)

(単位:百万円)

	23年3月期	24年3月期	増減額	増減率
売上高	175,638	188,340	12,702	7.2%
	46,078	48,342	2,264	4.9%
受注高	174,828	192,094	17,265	9.9%
	66,410	75,941	9,531	14.4%
受注残高	107,897	113,691	5,794	5.4%

- 売上高
 - ・検証サービスへの需要が堅調に推移
 - ・マネジメントサービスの増加
 - ・データセンタービジネスの会計処理変更により減少
- 受注高・受注残高
 - ・検証サービス活況により増加
 - ・マネジメントサービスの増加

24年3月期 売上区分別(売上高・受注高・受注残高)

システム販売(下段:第4四半期期間)

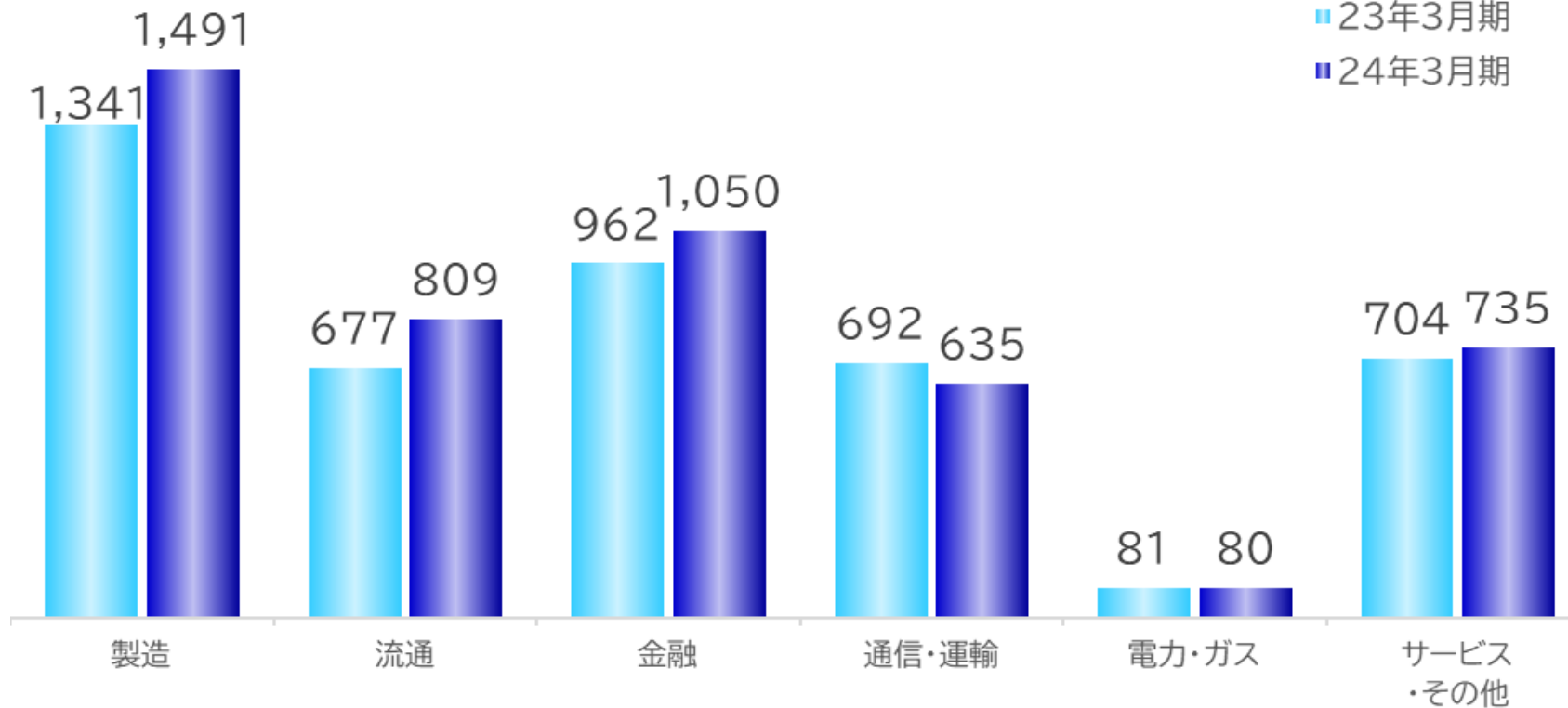
(単位:百万円)

	23年3月期	24年3月期	増減額	増減率
売上高	89,841	89,168	△ 672	△0.7%
	28,012	27,440	△ 572	△2.0%
受注高	88,855	85,238	△ 3,616	△4.1%
	29,269	22,615	△ 6,653	△22.7%
受注残高	26,731	22,802	△ 3,929	△14.7%

- 売上高
 - ・ ネットワーク・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
- 受注高・受注残高
 - ・ 通信業の特定顧客向け機器販売の反動減

24年3月期 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、銀行業および信販・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

< 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。
- ・記載金額は、表示単位未満の端数を切り捨てて表示しております。また、％は、表示単位未満を四捨五入して表示しております。

< 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。

- 2024.04.24 SCSK のクラウドサービス「USiZE」をリニューアル
～データ主権の確保とクラウドコネクティビティで顧客の攻めと守りに伴走するプライベートクラウドに～
- 2024.04.23 SCSKのブランディング拠点「SCSK LINK SQUARE」を東京ミッドタウン八重洲に開設 ～共創ITカンパニーの実現に向け新たな価値の創出へ～
- 2024.04.19 バネフィット・ステーションの CRM・パーソナル会員に「資産形成ラウンジ エフクリ」を提供開始
～個人の資産形成を支援し、ファイナンシャル・ウェルビーイングを向上～
- 2024.04.16 報酬水準及び初任給の改定に関するお知らせ ～平均 6.1%の引き上げを実施～
- 2024.04.09 国内企業で初受賞「Google Cloud ソーシャルインパクト パートナー オブ ザ イヤー」を受賞
～SCSKが、テクノロジーで世界に影響を与えたパートナーとして表彰～
- 2024.04.03 SCSK、男性の育児参加支援制度を拡充
- 2024.04.02 SCSKが札幌市ならびに北海道大学と「地元愛/母校愛による『応援型』ふるさと納税プラットフォーム実証事業(仮称)に関する連携協定」を締結
- 2024.04.01 冷却構造部品の開発・設計を支援する「ToffeeX」を販売開始 ～熱流体解析とトポロジー最適化により開発期間短縮と製品性能向上を実現～
- 2024.04.01 街全体のくらしの安心を見守る「CollaboView 見守り」を愛媛県新居浜市で本番提供開始
- 2024.03.29 日本初、I-REC発行を伴うコーポレート電力購入契約を締結 ～SCSKデータセンターへ属性証明された電力を導入～
- 2024.03.29 中小規模業務ビルの省エネ・脱炭素化を支援するサービス『ZEBiT』を提供開始 ～”建てて完成”から、“建てた後もITの力で進化し続ける”ビルへ～
- 2024.03.22 コーポデリ連合会がクラウド型ID認証基盤としてOktaを採用 ～強固なセキュリティ基盤上でのユーザビリティ向上、運用の負荷軽減を実現～
- 2024.03.21 SCSK、女性活躍推進に優れた企業として令和5年度「なでしこ銘柄」に選定
- 2024.03.21 SCSK、KnowBe4と国内代理店契約を締結 ～セキュリティ意識向上トレーニングを通じて、ヒューマンエラーによるインシデントリスクを低減～
- 2024.03.18 SCSKとトヨタコネクティッド、車両のコネクティッドサービス分野で協業 ～グローバルで安心・安全なモビリティ社会の実現を目指す～
- 2024.03.11 SCSK、「健康経営銘柄」に10年連続で選定 ～「健康経営優良法人2024(ホワイト500)」にも8年連続で認定～
- 2024.02.27 SCSKのERP「ProActive」、Amazon QuickSightと連携し中堅企業のデータドリブン経営を支援する「ダッシュボードソリューション」を提供開始

SCSK

夢ある未来を、共に創る。