

25年3月期 業績総括 及び 中期経営計画の進捗状況

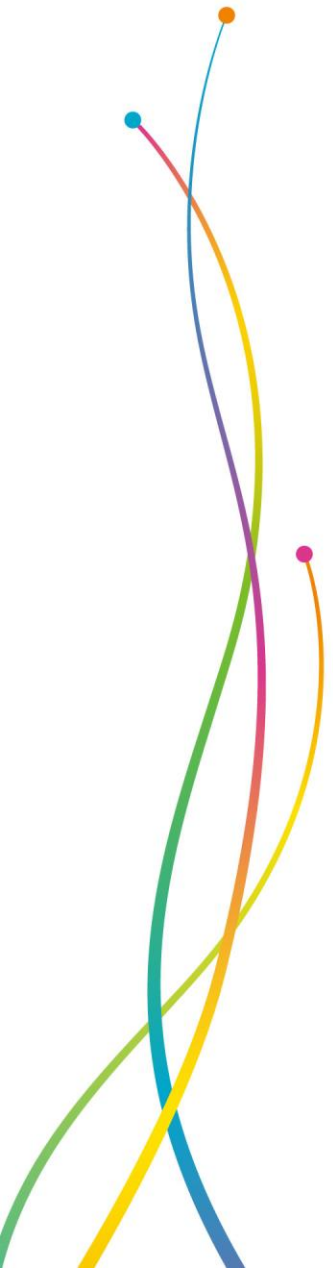
代表取締役 執行役員 社長
當麻 隆昭

2025年4月30日

1. 25年3月期 業績総括 及び 26年3月期 業績予想

2. 中期経営計画の進捗状況

(Appendix)



1. 25年3月期 業績総括 及び 26年3月期 業績予想

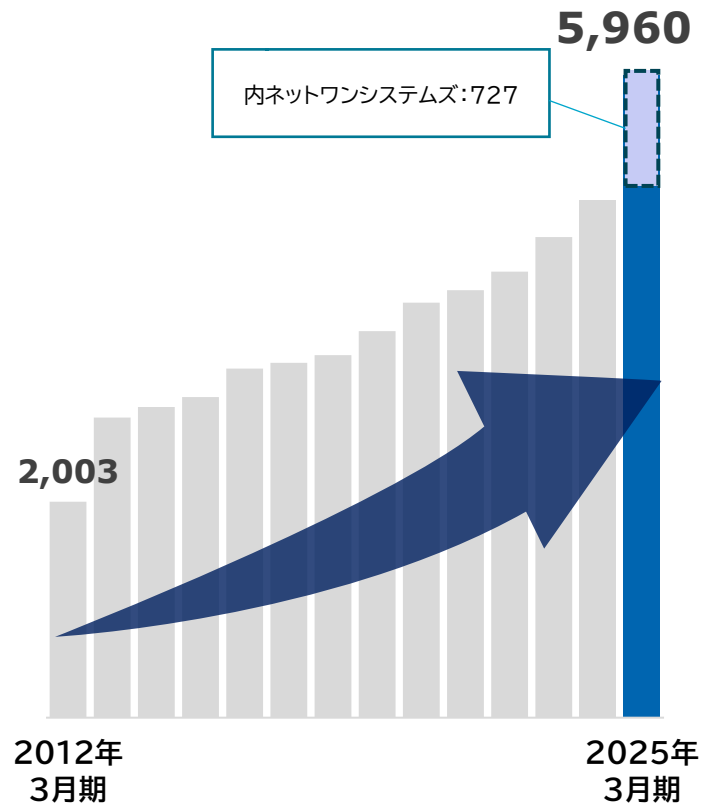
連結業績サマリー

- SCSK、ネットワンシステムズ(4Qより加算)共に過去最高の売上高・営業利益で着地
- 営業利益はPPAの影響額15億円を除けば実質676億円

※特殊要素【PROACTIVE除却損影響】2Q:11億円 4Q:11億円【PPA】4Qのみ:15億円

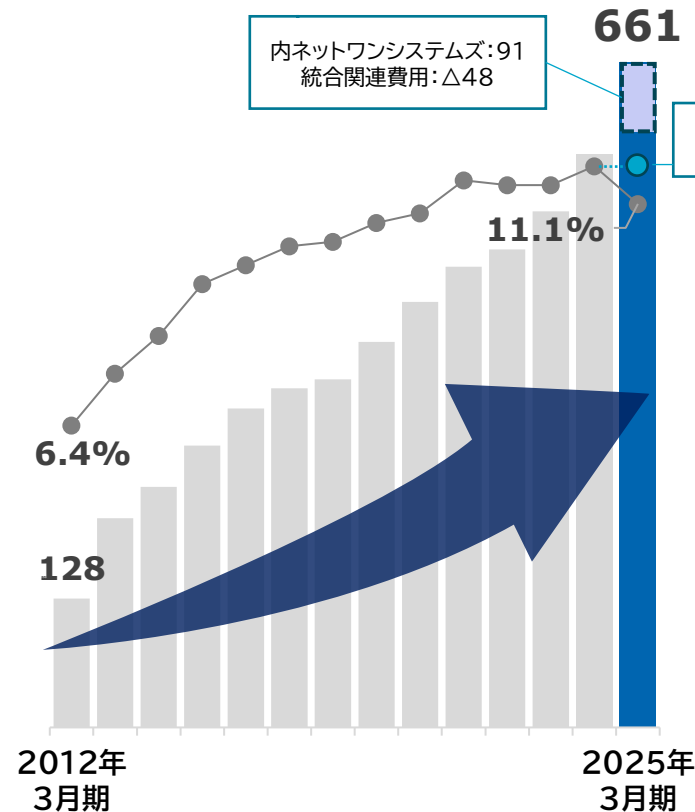
売上高

(億円)



営業利益・営業利益率

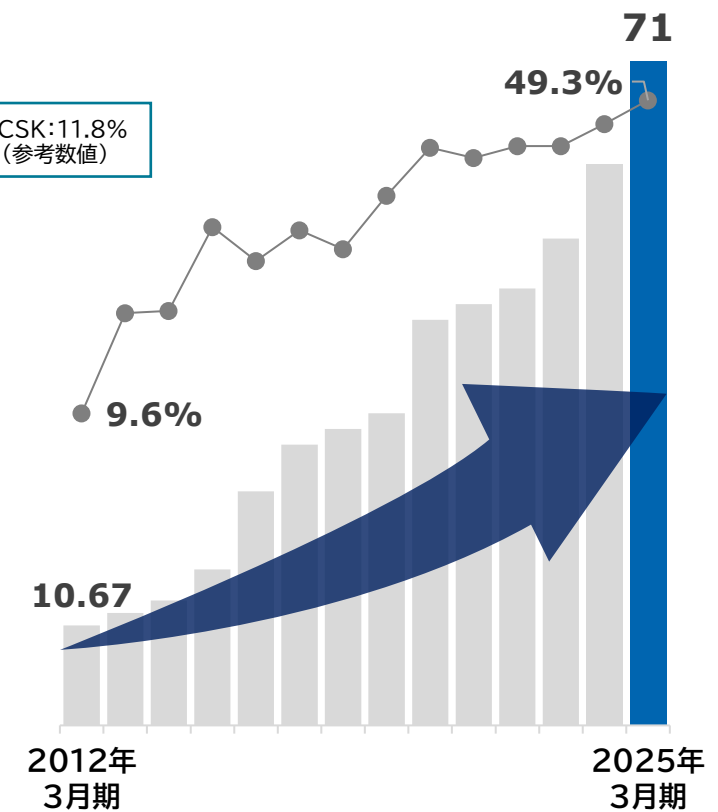
(億円)



1株当たり年間配当金・配当性向

(円)

※株式分割後換算値



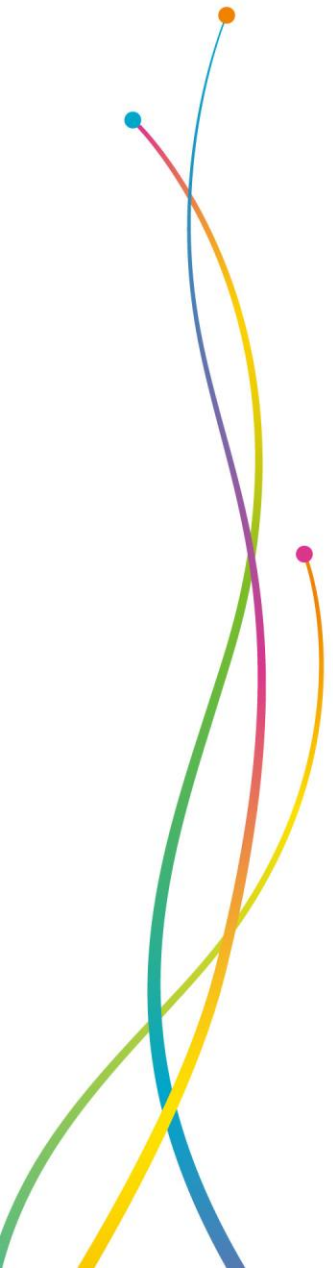
26年3月期 通期連結業績・配当予想

【業績予想】

	25年3月期(実績)	26年3月期(予想)	増減額	増減率
売上高	5,960億円	7,900億円	+1,939億円	+32.5%
営業利益	661億円	850億円	+188億円	+28.6%
営業利益率	11.1%	10.8%	△0.3pt	-
(PPA除く)	(11.4%)	(11.6%)	(+0.2pt)	-
親会社の所有者に 帰属する当期利益	450億円	576億円	+125億円	+27.9%

【配当予想】

	25年3月期(実績)	26年3月期(予想)	増減額	増減率
1株当たり 年間配当金	71.00円	94.00円	+23.00円	-
配当性向	49.3%	51.0%	+1.7pt	-



2. 中期経営計画の進捗状況

<中期経営計画(FY2023-FY2025)>

方針

- “総合的企業価値”の飛躍的な向上に向け、
- ・お客様や社会に対して、新たな価値を提供し続けるため、事業分野、事業モデルを再構築する
 - ・社員の成長が会社の成長ドライバーと認識し、社員一人ひとりの市場価値を常に最大化する

基本戦略1 事業シフトを断行～ 3つのシフト～

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

基本戦略3 社会との共創による『次世代デジタル事業』を創出

【経営指標(財務目標)】

- 持続的な成長に向けた事業分野・モデルの再構築により高収益成長を実現

<2026年3月期>

営業利益	: 650億円
営業利益率	: 12.5%以上
ROE	: 14%

経営基盤強化

技術ドリブン推進

人材価値最大化

共感経営の推進

【経営指標(非財務)】

人材ポートフォリオ・
人材育成

コンサルティング機能拡充・事業開発強化

コンサル・ビジネスデザイン人材
500名以上

[2023年3月期 265名]

デジタル先進技術者育成

先進技術者育成研修修了者
3,000名以上

[2023年3月期 1,150名]

質の高いプロジェクト遂行

高度PM人材
250名以上

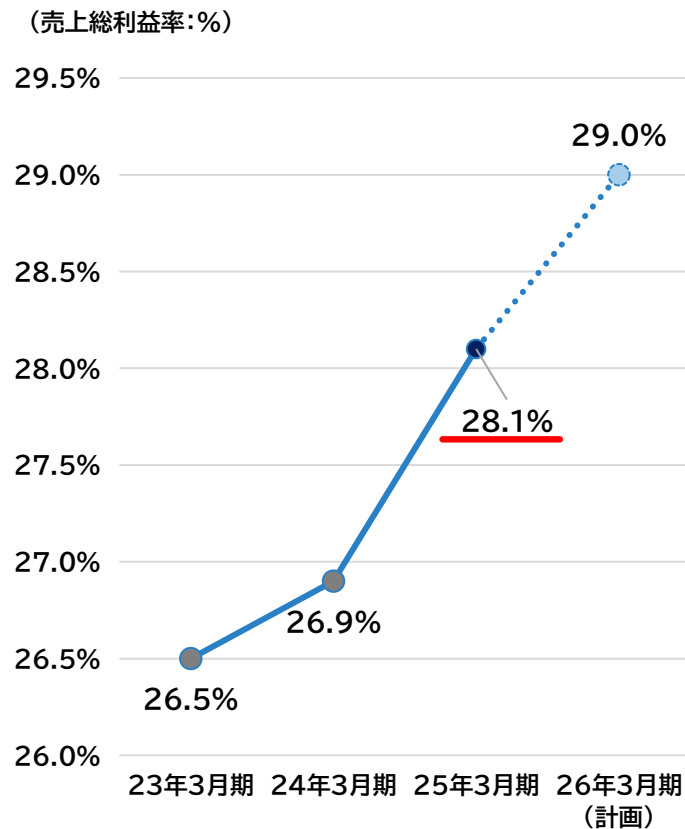
[2023年3月期 166名]

全社教育・育成強化

グループ全IT技術者 デジタルスキル標準教育修了者 10,000名 [2023年3月期 1,600名]

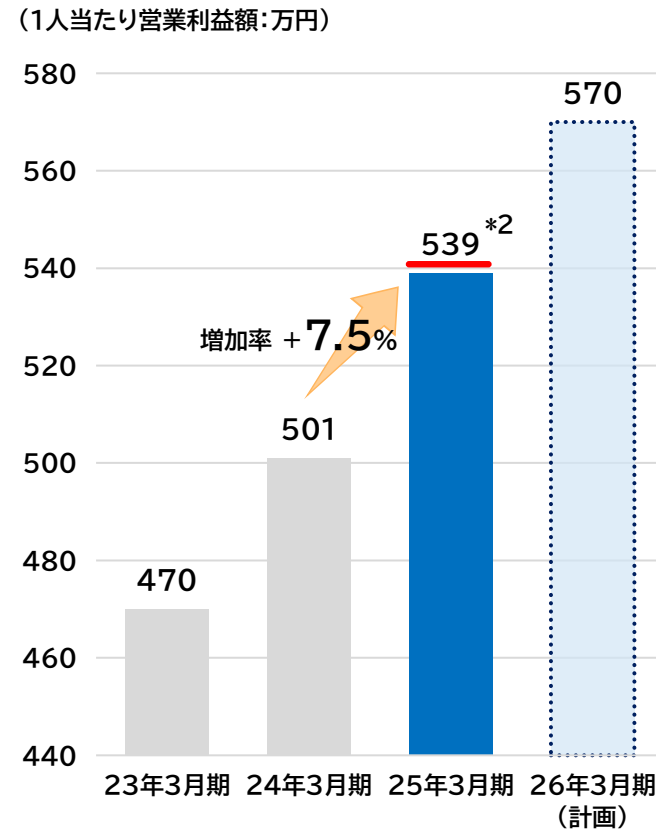
基本戦略1-2 高付加価値分野へのシフト

前年同期比 +1.2pt



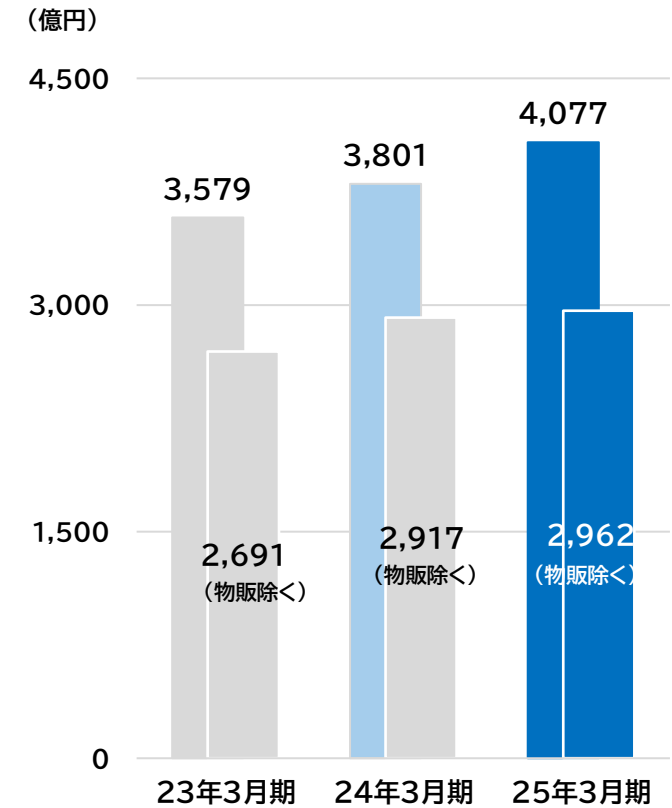
基本戦略1-3 高生産性ITへのシフト

前年同期比 +38万円



(ご参考) 国内ITサービス売上推移

前年同期比 +7.3%



^{*1} 基本戦略1-1の実績は最終年度に開示、基本戦略1-2の実績は国内ITサービスから物販を除いた売上にて算出

^{*2} PROACTIVEの除却影響▲22億は含まず

< 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

1

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）

2

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）

3

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спанション

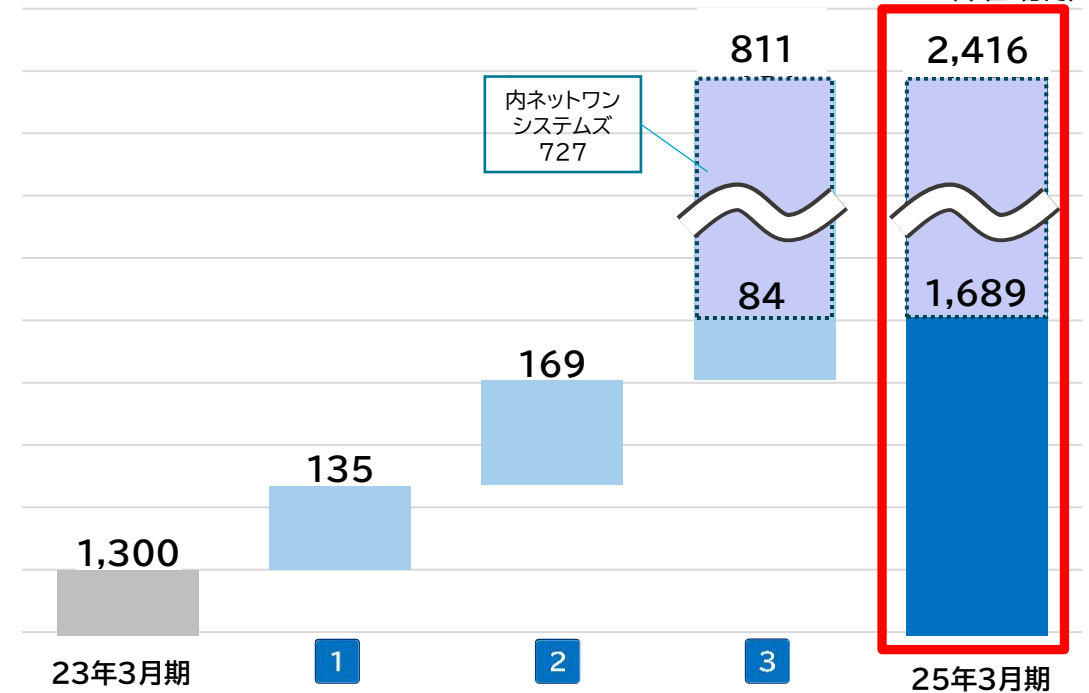
- ・ グローバル（エマージングマーケットでのデジタル改革）

売上規模の推移（2年間）

CAGR +36.3%

（ネットワンシステムズ分除く：+14.0%）

（単位：億円）



売上計画

FY25 2,000億円
↑
FY22 1,300億円

売上見込

FY25 4,000億円以上
↑
FY22 1,300億円

基本戦略2 デジタルサプライチェーン事業の進捗と今後①

● 中期経営計画(基本戦略2)におけるデジタルサプライチェーン事業の目指す姿

大手製造業様向けシステム構築で培ってきた業務知見と豊富なSAP・Oracleを中心としたERP導入実績・技術者を軸に製造業様におけるデジタル技術を活用したサプライチェーン業務変革への取り組みを支援。

(領域毎)進捗と今後

【エンジニアリングチェーン領域】

- エンジニアリングチェーンを一貫して対応できる組織に集約

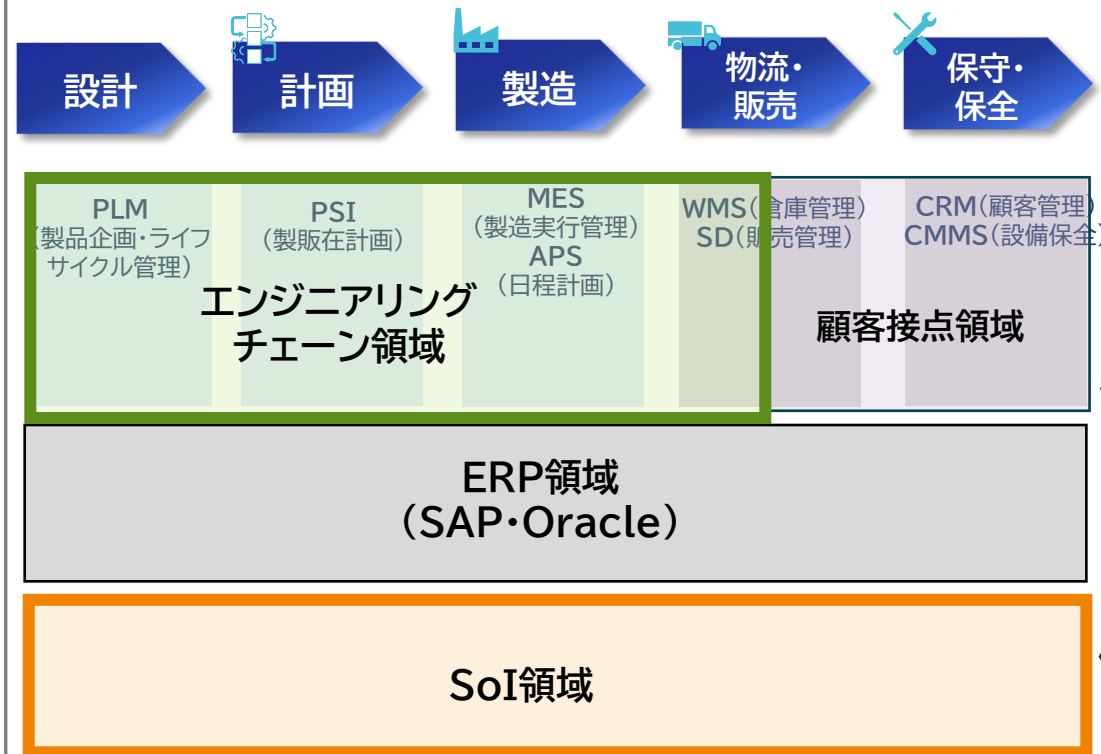
【ERP領域】

- 複数の大手製造業顧客向け大規模基幹システム構築案件を受注。今期設計・構築フェーズへ

【SoI領域】

- 製造業向けSoI確立に向けて自社知財の高度化
⇒ 自社知財「SuccessChain for DataPlatform」提供開始
(次頁①)

デジタルサプライチェーン事業



業務領域への対応(全領域)

サプライチェーンの各領域のIT導入・整備とあわせて、顧客の業務最適化・高度化の為に体制強化が進展

【顧客関係の高度化】

- 日本特殊陶業様のIT運営変革を推進する合弁会社の設立 (次頁②)

【DSC事業×BPM事業】

- 顧客のサプライチェーンにおけるIT運用保守の業務最適化やIT・業務プロセスの両面から顧客ユーザー部門の業務最適化・高度化を支えることで、顧客提供価値の向上を図る

BPM事業

コンサルティングからIT／業務の実装まで一貫通貫の業務改革アプローチを実行

基本戦略2 デジタルサプライチェーン事業の進捗と今後②

SCSK

①

News Release

SCSK

2025年3月21日
SCSK株式会社

製造業のサプライチェーンマネジメントの高度化・業務効率化を支援する データプラットフォーム「SuccessChain for DataPlatform」を提供開始

SCSK株式会社(本社:東京都江東区、代表取締役 執行役員 社長:富麻 隆昭、以下 SCSK)は、株式会社 JDSC(以下 JDSC)と協業し、製造業のサプライチェーンにおける各業務システムの分散したデータを集約し、業務課題を可視化し、経営の高度化と業務効率化向上に貢献する「SuccessChain for DataPlatform」を2025年4月1日より提供開始します。SCSKの製造業におけるシステム構築の実績や多様なサービス提供の経験と、JDSCのAI・データサイエンスの技術力や事業開発力を組み合わせ、製造業のサプライチェーンマネジメントの高度化や業務効率化、データドリブン経営の実現に向けて、伴走型で支援します。

SuccessChain

サービス概要

DSC事業において創出する知財を体系化し、Success Chain for DataPlatformを開発。各領域に分散するデータを素早く集約、課題の見える化を実現、シリーズ展開するブランド、第1弾「業務データプラットフォーム」

今後の展開

- SCSKの強みであるシステム構築力・サービス提供力とJDSCの強みであるコンサル・データサイエンスを掛け合わせ、製造業に特化し、業務に適応した高収益・高付加価値のオフリングサービスの実現
- 付加価値・競争力の高い知財・テンプレートを中核としたサービス提供ビジネスを実現

②

SCSK

Niterra

日本特殊陶業

2025年4月8日
SCSK株式会社
日本特殊陶業株式会社

SCSKと日本特殊陶業、中長期的な日本特殊陶業のIT運営変革を推進する 合併会社の設立で合意

～中長期的に成長し続ける製造業IT運営変革への挑戦～

SCSK株式会社(本社:東京都江東区、代表取締役 執行役員 社長:富麻 隆昭、以下 SCSK)と日本特殊陶業株式会社(本社:名古屋市東区、社長:川合 尊、以下 日本特殊陶業)は、両社の協業関係構築の一環として、日本特殊陶業の中長期的なIT運営変革の実現、及び製造業のIT変革への貢献を目指し、出資比率をSCSK51.0%、日本特殊陶業49.0%とする合併会社を設立することに合意しました。

サービス概要

合併会社設立により日本特殊陶業様との共創・協業関係を構築、共創戦略に基づく施策の実行、IT運営機能の強化に取り組む

今後の展開

- 基幹システム導入を起点として周辺システム(エンジニアリングチェーン、顧客接点、SOI等)へ拡張、製造業のIT運営機能の強化に取り組む
- 共創実績、実装、運営から得られるノウハウの他製造事業顧客への横展開

基本戦略2 モビリティ事業の更なる成長に向けた展望

● 中期経営計画(基本戦略2)におけるモビリティ事業

SDM時代をリードするモビリティソフトウェア開発

QINeS-BSW製品の実績をベースに、SDM時代に対応したソフトウェア製品を開発、販売。

知見・ノウハウにより自動車業界の変化に対応、業界で唯一無二のソフトウェア主導型サプライヤーを目指す。

また、独自の検証技術により、当分野における高い品質ニーズへ対応、安心安全な社会実現を支援。

1年目(2023年度)

2年目(2024年度)

3年目(2025年度)

国内メーカーとの共創強化

- 本田技研工業様との共創
- 他顧客との共創

上流エンジニア支援の拡大 ⇒ **戦略的共創の第二ステージへ**
順調に拡大

海外メーカーとの共創

- 技術／製品毎に欧州・中国を中心とした海外メーカーとの共同開発の進展

自社製品の開発

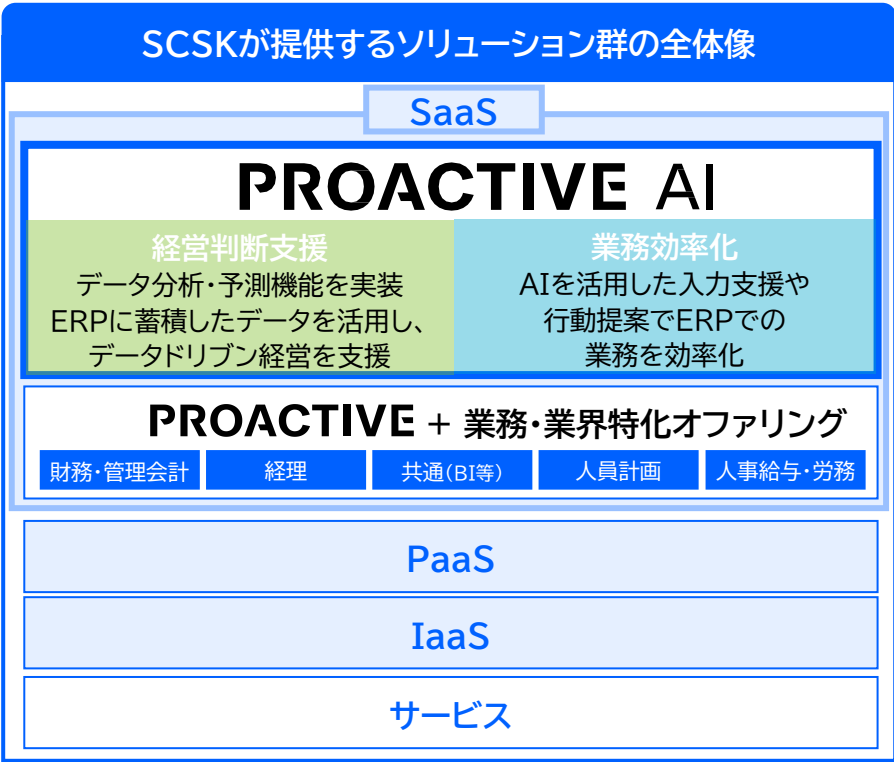
- 製品のコンセプト確立。既存資産(QINeSシリーズ)と海外先進技術の融合
- **2025年10月のJMS(Japan Mobility Show 2025)に出展予定**
『IT企業が示す SDV/SDMの方向性』



基本戦略2 PROACTIVE事業の状況

PROACTIVE AIを中核にERPからPaaS/IaaSレイヤーまで、自社知財と先進テクノロジーを組合わせ顧客へ価値提供

ソリューション全体像（イメージ）



提供価値

- 専門知識がなくとも活用可能なAIを、SCSKがもつ業務/業界の最新のベストプラクティスとともに提供
- PROACTIVEと業務・業界特化オフアリングを提供し、ERPだけでは解決できない経営課題を解決
- 最新テクノロジーを取り入れたPaaS/IaaSにより圧倒的なアジリティとスケーラビリティを提供
- 効率化や人材不足の解決策の提供



経営インパクト

観点	財務	非財務
経営判断支援	データドリブンな事業管理で業績向上を実現	AI活用で非財務データ活用の活用を促進
業務効率化	AIによる働き方改革を促進。従業員の業務負荷（入力負荷や確認作業）などの軽減と効率化を推進	
オフアリング提供	Fit to Standardで業務の全体最適化を実現	業界特化のベストプラクティス提供し迅速な課題解決を実現
PaaS/IaaS活用	最新テクノロジーによるIT運用の効率化を実現	企業の柔軟なデジタル変革を実現

PROACTIVE事業の進捗

- PROACTIVE Sales（販売管理）、PROACTIVE AIをリリース完了
 - ・リリース前より顧客からの引き合いが増加、新バージョンへの乗り換えニーズも増加
 - ・除却を含む事業モダナイゼーションを実施、事業のコスト効率が向上
 - ・Google社との協業により、次世代AIダッシュボードを提供開始
- 卸・商社向けのテンプレートを上期にリリース予定
- 国産ERPの強みを強化する業務・業界特化型オフアリングを提供開始
- 海外製ERPの保守サービス終了の受け皿になるべく、様々な企業と連携しエコシステムを構築

融合による圧倒的な価値提供を実現

SCSK X net one

アプリ領域とITインフラ領域のフルスタックテクノロジー・知財を融合した一気通貫のデジタルサービス・オフリングにより様々な社会課題を解決。

スマート
マニュファクチャリング

製造業のIT(デジタルサプライチェーン)とOT(工場)を融合した生産、販売、アフターまでの一気通貫サービス

モビリティサービス

In Car(車載システム開発力)と Out Car(安全・迅速なネットワーク技術)融合による高度なモビリティサービス

セキュリティサービス

両社のエンジニアを集結させた、安心安全な社会を支えるデジタルPaaS・オフリングの基盤サービス

...

----- プロダクト・サービスの拡大 -----

- ▶ 強靱なITインフラカスタマーサクセス提供
 - 両社の保守・運用サービスの融合でキャパシティを拡大し、ワンストップで提供
- ▶ 高度なセキュリティサービス提供
 - ITインフラと情報セキュリティの技術融合を高度なNOC・SOCにて運用サポート
(例: Cisco + Splunk / PaloAlto + XSIAM)

現状
強み

SCSK

net one

顧客

産業、製造、金融

エンタープライズ、通信、パブリック

ITインフラ領域

サーバー/クラウドを中心とした
ITインフラ運用、
セキュリティ、データセンター等

ネットワーク、セキュリティ
を中心とした
設計、構築、等

----- アプリ領域 -----

----- 顧客・市場の拡大 -----

▶ ITインフラ×情報セキュリティの価値最大化

- 両社が強固な顧客基盤を持つ市場におけるニーズ、課題解決を実現する **ITインフラと情報セキュリティ**を融合したサービスを展開

(例: 工場内ITインフラ、病院内の情報ネットワーク、GIGAスクールを含めた校務DX、地方自治体向けサービス、等)

ネットワークにつながる対象の拡大

ネットワークが制御する技術の拡大

両社統合による提供価値

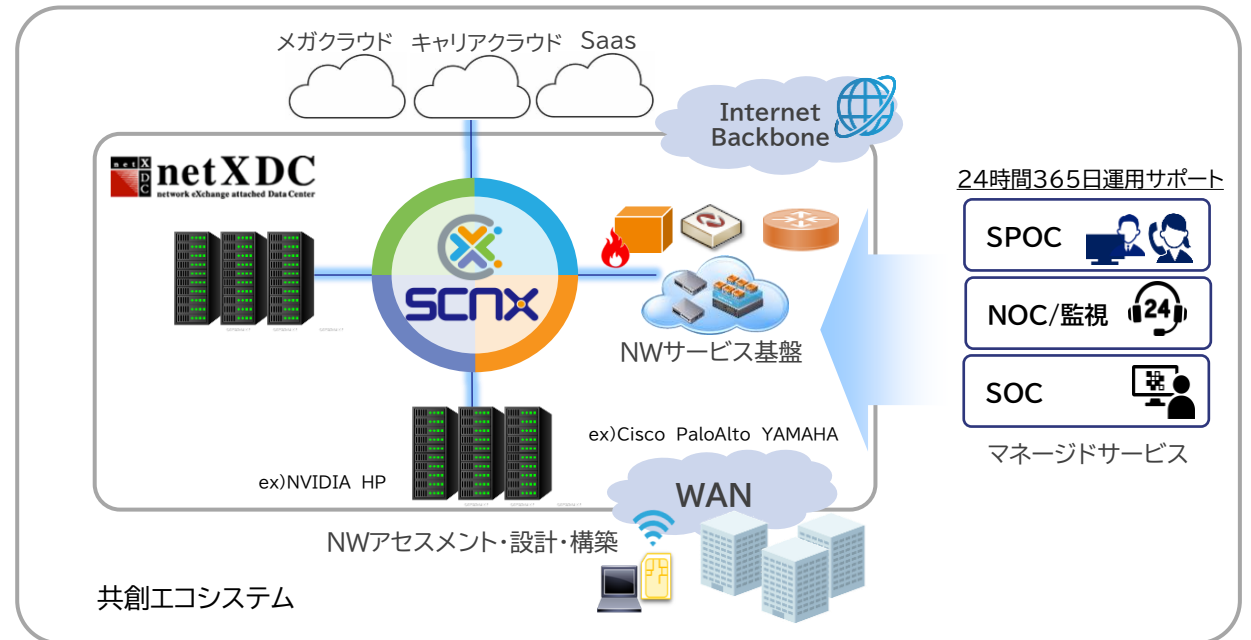
社会や業界・企業が必要とする社会課題解決、イノベーションの実現に向け、安全で、機能性・柔軟性が高い価値・機能を提供

- ITインフラ・セキュリティ領域の重要性・複雑性が増すなか、豊富な実績によるコンサルティングから構築運用までを一気通貫で実現
- プロダクト、クラウドの高い知識・ノウハウ、メーカーとの強固なパートナーシップによる、安全で、最適なITインフラ環境の提供
- 強靱な保守/運用基盤により、長く安心して任せられるITインフラ環境を提供し、国内企業のIT人材不足問題を解消

SCSK + net one ケイパビリティ

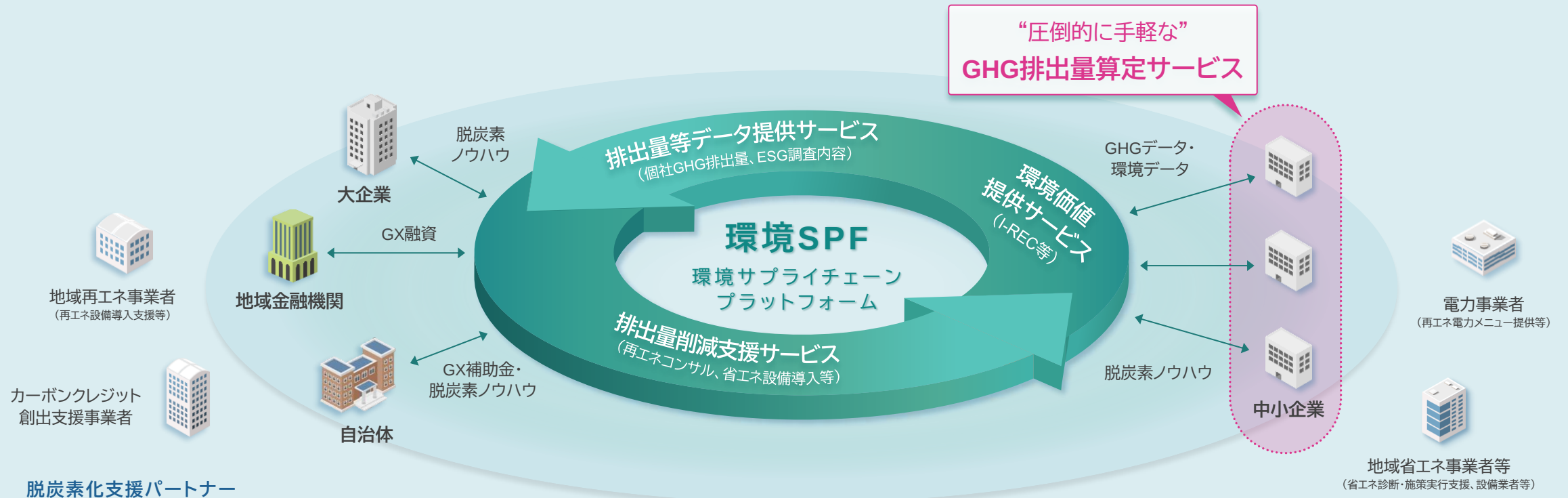
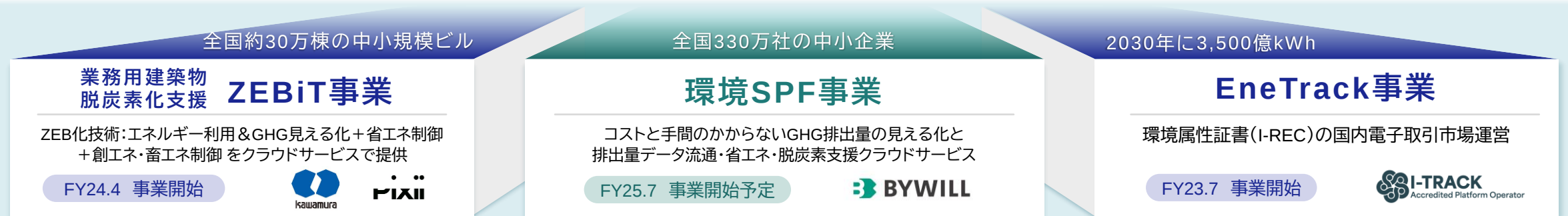
企画・構築	顧客をリードする企画提案・コンサルティング力
	セキュアで最適なNW・基盤環境の設計・構築力
サービス基盤	経済安全保障を実現するソブリンクラウド環境
	国内有数のクラウド技術力と、メガクラウドとの接続優位性
	フルスタックでのセキュリティサービス提供
サポート	24時間365日の監視・運用サポート
	インフラ基盤全体をセキュアに保つマネージドサービス
プロダクト	メーカーとの強固なパートナーシップ(共創エコシステム実現)
	プロダクトラインナップの拡充とバイイングパワーの拡大

SCSK + net one 高度なITインフラ・情報セキュリティ環境の提供



基本戦略3 GXビジネスの取り組み状況

脱炭素化で取り残されがちな中小企業や中小規模建築物、そして国内に眠る再エネ属性価値に光を当てる



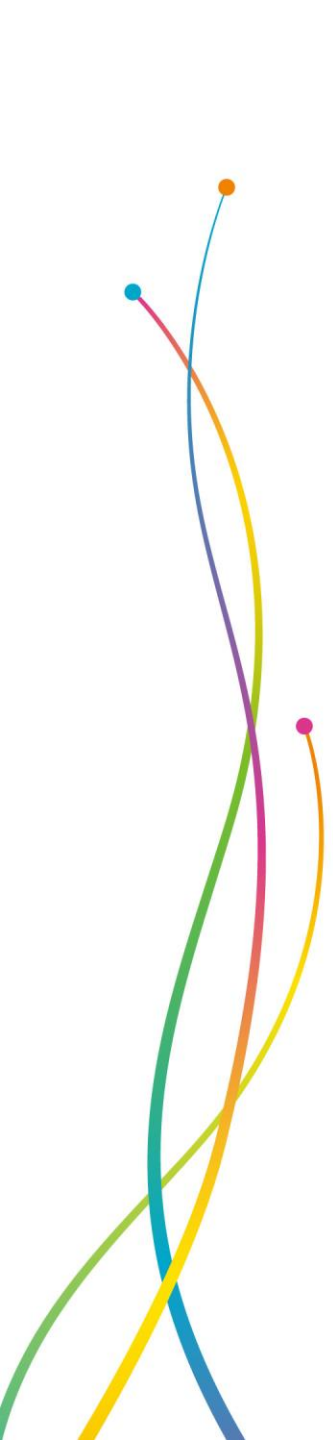
26年3月期 通期連結業績・配当予想(再掲)

【業績予想】

	25年3月期(実績)	26年3月期(予想)	増減額	増減率
売上高	5,960億円	7,900億円	+1,939億円	+32.5%
営業利益	661億円	850億円	+188億円	+28.6%
営業利益率	11.1%	10.8%	△0.3pt	-
(PPA除く)	(11.4%)	(11.6%)	(+0.2pt)	-
親会社の所有者に 帰属する当期利益	450億円	576億円	+125億円	+27.9%

【配当予想】

	25年3月期(実績)	26年3月期(予想)	増減額	増減率
1株当たり 年間配当金	71.00円	94.00円	+23.00円	-
配当性向	49.3%	51.0%	+1.7pt	-



(Appendix)

- 技術ドリブン推進を加速するために、**SCSKグループ技術戦略(技術ビジョン2030)**を策定
- AI/データ活用を軸に先進デジタル技術の最大活用・知財化/知財活用を推進

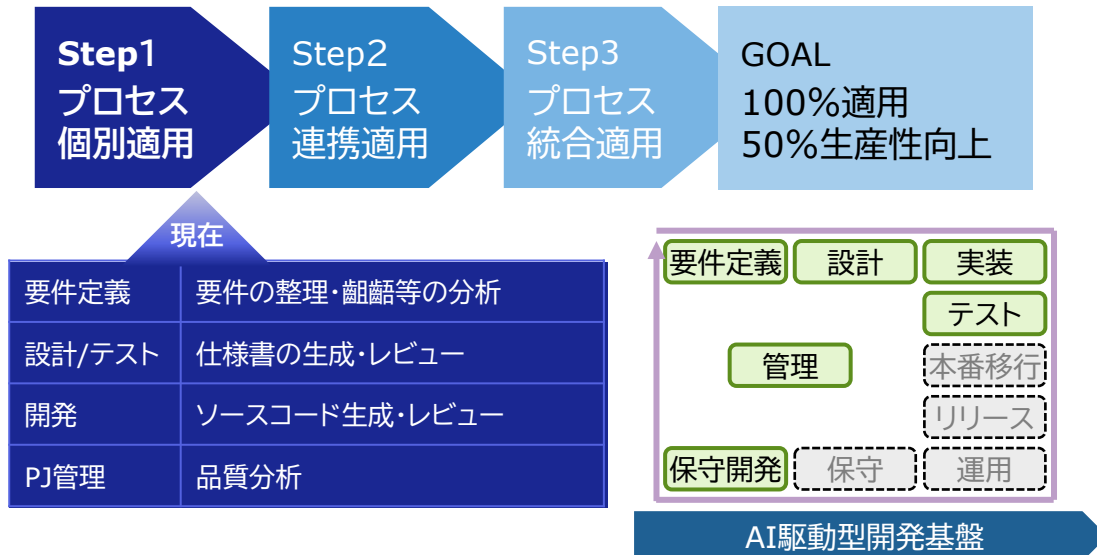
AI駆動型開発の100%適用

AI駆動型開発推進
 ビジネスアプリケーションから車載ソフトウェアまで
 ローコード/ノーコードの次なる技術の開発

技術ビジョン2030より

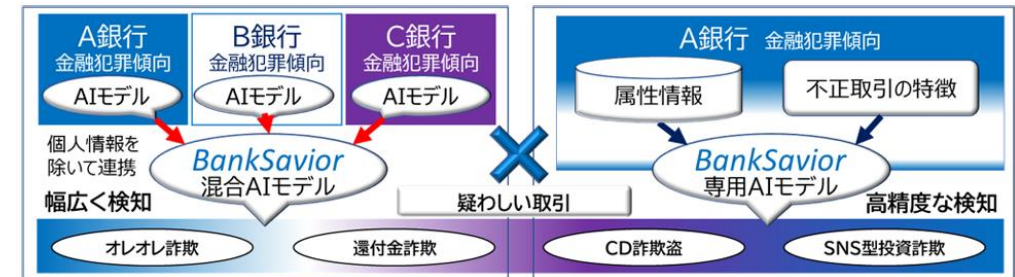
AI駆動型開発を起点とする、SCSKが目指すAI駆動型事業モデル

- ✓ デリバリースピードを向上させ、ビジネスに求められるスピードに対応
- ✓ 様々なノウハウをAI駆動基盤に集約(問題案件化の未然防止にも対応)



自社ソリューションへのAI活用事例

- **金融機関のお客さまを金融犯罪から守るシステム *BankSavior®***
 - ・金融犯罪の被害が急増するなか、対策には官民一体となった対策が不可欠
 - ・金融機関にとって不正取引の検知精度向上、被害の未然防止が課題
 - ・柔軟さとスピードで、変化する金融犯罪の手口に対応
- **共同利用型AIの搭載で、更に幅広く金融犯罪取引を検知**
 - ・**金融庁の補助事業を活用**して、共同利用型 混合AIモデルを開発
 検知精度が大幅に向上
 - ・2024年7月より提供開始後5行が適用。新規顧客からの引合もあり
 - ・分析サービス等の業務支援も展開し、業務/システムの有効性評価・改善にも貢献



為替取引分析業者 SCSK RegTech Edge(株)のミッション
 金融庁から許可を受けた金融犯罪対策専門会社として、安心安全な社会実現に貢献

●人材ポートフォリオ・人材育成のKPIに対する進捗

項目	23年3月期 (実績)	24年3月期 (実績)	25年3月期 (実績)	26年3月期 (目標)
人材ポートフォリオ・人材育成				
コンサル・ ビジネスデザイン人材	265名	319名	523名 [※]	500名以上
先進技術者 育成研修修了者	1,150名	1,745名	2,349名	3,000名以上
高度PM人材	166名	183名	219名	250名以上
デジタルスキル標準 教育修了者	1,600名	3,772名	11,129名	10,000名以上

* 各事業グループにて独自に定義した「コンサル・ビジネスデザイン人材」の人数を加算

- 中期経営計画の目標値に対し、概ね計画線に沿った進捗状況
- コンサル・ビジネスデザイン人材については、SAPやモビリティ等成長分野毎に独自に「上流人材」を定義
更なる成長に向けて部門独自の育成プランを推進
- PRJ品質強化に向けて、高度PM人材候補(母数100名超)の育成と生成AI活用の促進の2軸で推進

経営指標(財務)・基本戦略 指標 進捗サマリー



項目	23年3月期 (実績)	24年3月期 (実績)	25年3月期 (実績)	26年3月期 (公表値)*5
財務目標				
営業利益	513億円	570億円	661億円	850億円
営業利益率	11.5%	11.9%	11.1%	10.8%
ROE	14.4%	14.1%	15.2%	18.8%
株主還元				
配当性向	43.5%	46.3%	49.3%	51.0%
基本戦略 指標				
基本戦略1-1*1	40%程度	—	—	60%以上
基本戦略1-2*2	26.5%	26.9%	28.1%	29.0%以上
基本戦略1-3*3	470万円	501万円 (+6.5%)	539万円 (+7.5%)	570万円 (+20%以上)
基本戦略2	1,300億円	1,485億円	2,416億円*4	4,000億円以上*4

項目	24年3月期 (実績)	25年3月期 (実績)	中計3カ年の合計値 (計画)
成長投資			
M&A	69億円	20億円	500億円～700億円
R&D・ 事業開発	162億円	173億円	200億円～300億円
人財投資	51億円	71億円	100億円～200億円
(合計)	284億円	264億円	1,000億円

*1: 実績は最終年度に開示

*2: 国内ITサービス(物販除く)

*3: 国内ITサービス

*4: ネットワンシステムズ分を含む

*5: 中計財務目標 営業利益 650億円 営業利益率 12.5%以上 ROE 14%
株主還元 配当性向 50.0%

経営指標(非財務) 進捗サマリー

項目	23年3月期 (実績)	24年3月期 (実績)	25年3月期 (実績)	26年3月期 (目標)
人材ポートフォリオ・人材育成				
コンサル・ ビジネスデザイン人材	265名	319名	523名*1	500名以上
先進技術者 育成研修修了者	1,150名	1,745名	2,349名	3,000名以上
高度PM人材	166名	183名	219名	250名以上
デジタルスキル標準 教育修了者(連結)	1,600名	3,772名	11,129名	10,000名以上
Well-Being・D&I推進				
エンゲージメント (働きやすい会社)	90.6%	89.3%	89.7%	90%以上*2
エンゲージメント (やりがいのある会社)	75.6%	78.0%	79.1%	
パフォーマンス発揮度 (自分の能力が活かされている)	76.8%	76.1%	77.3%	90%以上*3
パフォーマンス発揮度 (プレゼンティーズム)	81.7%	80.2%	78.5%	
部長級の女性数	—	1.3倍	2.0倍	3倍以上*4

項目	2021年度 (実績)	2022年度 (実績)	2023年度 (実績)	2030年度 (目標)	2050年 (目標)
温室効果ガス排出量の削減 *5					
Scope1+2	約15%削減	約22%削減	約23%削減	47%削減	100%削減
Scope3	約6%削減	0.1%増加	9%増加	28%削減	—

- *1: 各事業グループにて独自に定義した「コンサル・ビジネスデザイン人材」の人数を加算
- *2: 社員意識調査で、「働きやすい会社」及び「やりがいのある会社」の両項目にポジティブ回答を行った社員の割合
2025年3月期の実績(連結)は、それぞれ87.2%、77.5%
- *3: 社員意識調査で、「自分の能力が十分活かされている」項目にポジティブ回答し、さらに健康アンケートで「健康な状態で発揮できるパフォーマンスを100%としたときに80%以上発揮出来ている」と回答した社員の割合
2025年3月期の実績(連結)は、それぞれ75.1%、75.4%
- *4: 23年3月期(実績)に対する比率を算出
- *5: 掲載している数値は2019年度に対する比率を算出
2024年度(実績)については集計中

< 当資料利用上の留意点 >

- ・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。

SCSK

夢ある未来を、共に創る。