

23年3月期 上半期業績総括

代表取締役
執行役員 社長 最高執行責任者
當麻 隆昭

2022年10月31日

1. 23年3月期 上半期決算 連結業績

①サマリー

②売上高・営業利益(1Q/2Q推移)

③受注残高

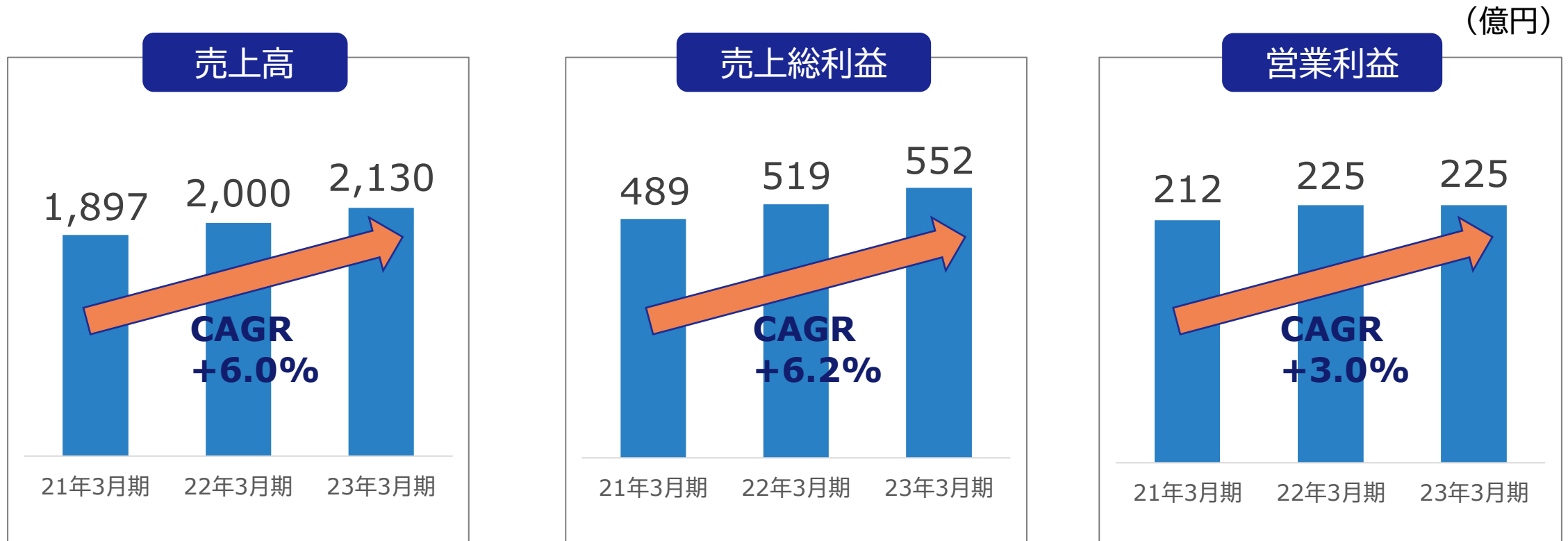
2. 23年3月期 通期連結業績予想

3. 23年3月期事業方針について(事例紹介)

4. 次期中期経営計画について

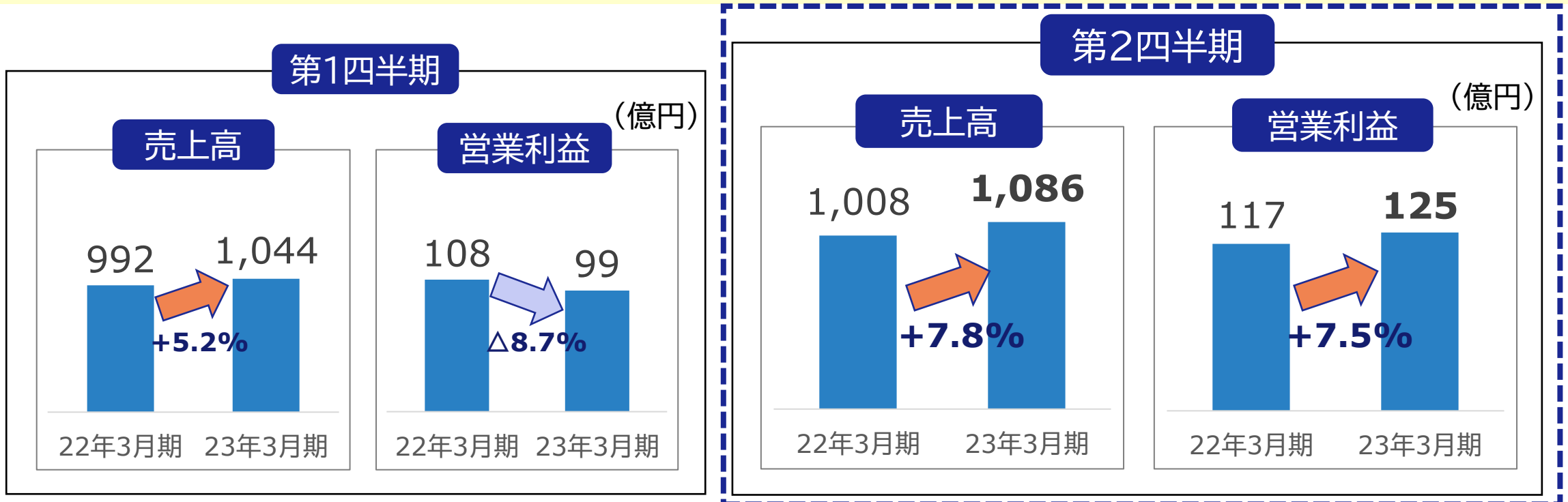
中期経営計画期間の業績推移(上半期)

- 成長に向けた事業投資を計画線に沿って実施したうえで、コロナ禍においても収益を着実に拡大



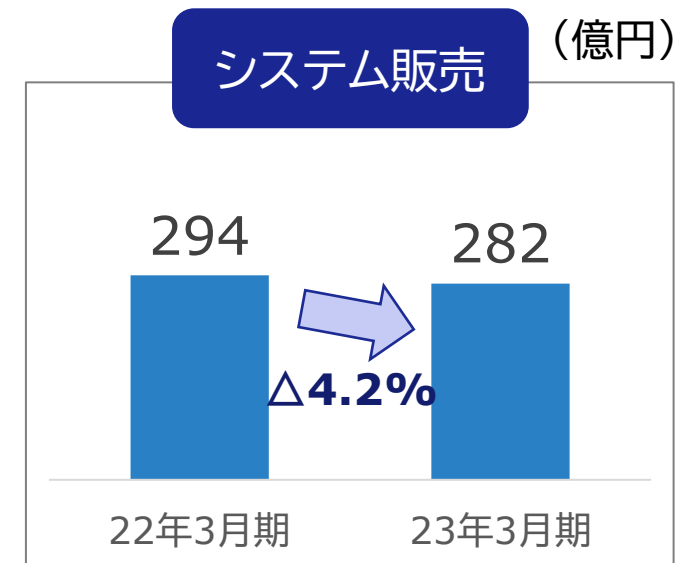
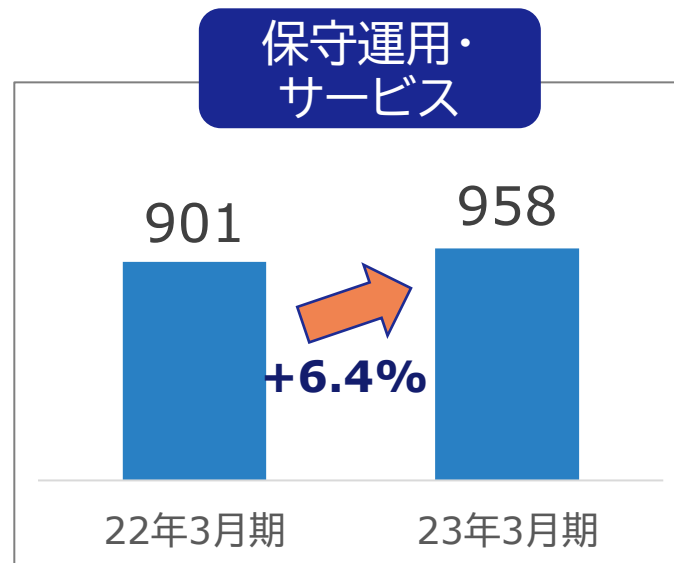
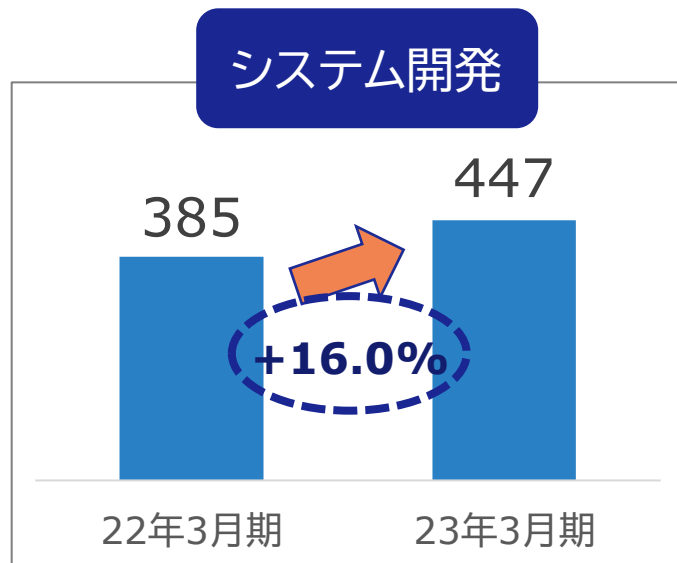
業績概要

- 顧客のIT投資需要は依然堅調
- 大型案件の引合いも増加基調
- スタートはコスト先行も、開発PRJ進捗とそれに伴う利益率向上で業績は拡大へ



受注残高

- 下期の大幅な増収に向けたシステム開発受注残の積み上がり
- 受注前のパイプラインには大型案件の継続フェーズ
- システム販売の減少は前期の前倒し受注の反動(想定通り)



期初予想から変更なし

(単位:億円)

| | 22年3月期 実績(A) | 23年3月期 予想(B) | 増減額 (B-A) | 増減率 |
|----------------------|-----------------|-----------------|--------------|-------|
| 売上高 | 4,141 | 4,500 | 358 | 8.7% |
| 営業利益 | 475 | 540 | 64 | 13.6% |
| 親会社の所有者に 帰属する当期利益 | 334 | 380 | 45 | 13.5% |

中計3年目の現状認識

事業環境の変化が加速

- ・デジタル化の加速・進展
- ・ITベンダーの役割の変化
- ・ブロック経済化
- ・コロナによる社会構造の変化
- ・脱炭素化への高まる意識

持続的成長に向けた3つの進化

●顧客関係の進化

顧客・取引分野・サービス内容・顧客との関係性

●事業モデルの進化

営業手法・ビジネスモデル・価格設定

●組織・人の進化

担当業務・役割・経験・文化・思考

必要なものは
「自己変革能力」

社会変革の方向感を決定づける
“Game Changer”を目指す

①顧客のDXへの取り組みの積極的な支援

②「個客」志向からマーケット志向へ

③特定領域の戦略的強化

3. 23年3月期事業方針について（事例紹介）

①顧客のDXへの取り組みの積極的な支援

グループ知財の活用



- ・プラットフォームに搭載されたパッケージやテンプレートの適用
- ・独自サービス提供の為にプラットフォームとして展開

自社開発クラウドサービス



各種クラウドサービス



独自開発の
ものづくり革新プラットフォーム



ローコード・ノーコード開発基盤



S-Cred+ エスクレドプラス

S-Cred+
フレームワーク
スクラッチ開発基盤

API連携
データ連携基盤

データセンターの高付加価値化



- ・クラウド事業者との広範なエコシステム化

マルチクラウドサービス



①顧客のDXへの取り組みの積極的な支援

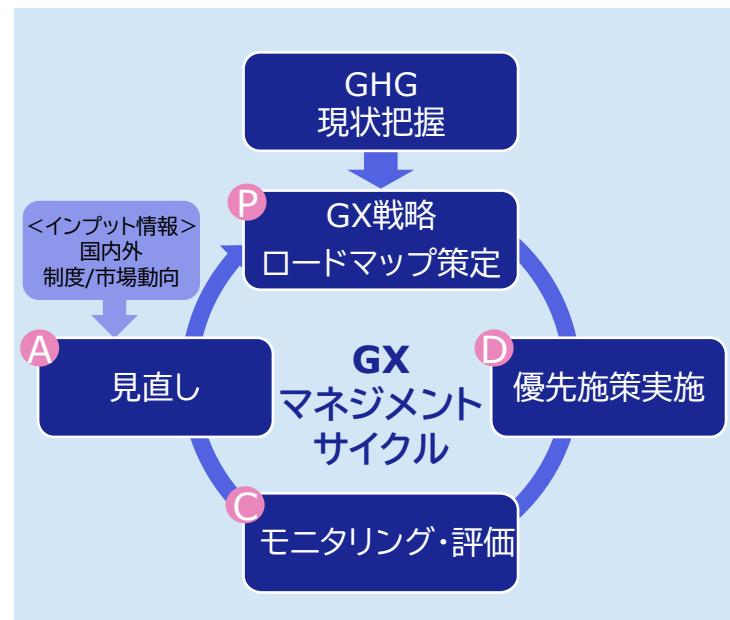
住友商事、アビームコンサルティング、SCSKの3社による 業界・社会課題を解決する事業共創

共創事例

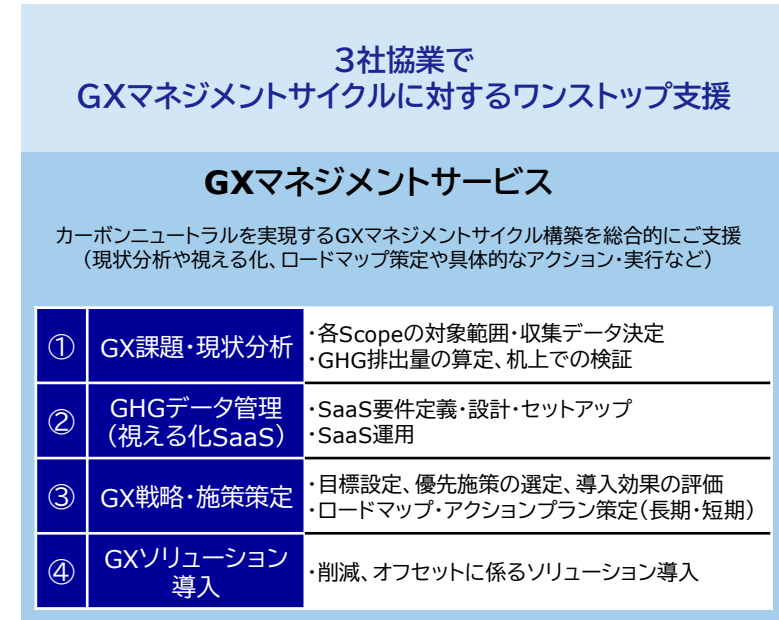
「GXコンシェルジュ」を通じて、社会のカーボンニュートラル化促進に貢献



企業のGXマネジメントサイクル



3社協業によるGX支援サービス



②「個客」志向からマーケット志向へ

・製造業向け SAPを中核とした「全領域(製造業一気通貫)対応」

高い成長が見込まれるSAPを中核に、製造業向け一気通貫(SOR/SOE/SOI)ビジネスを構築

年商5000億円以上の顧客(約150社)を対象。デファクトとなるSAP領域を拡大しながら

- 顧客接点やPLM等のバリューチェーン全体を一気通貫で取り込む
- 戦略企画から可視化・分析の業務を一気通貫で担う

・金融業向け 複数のプラットフォーム事業の創出

・新たなビジネスアイデアを具現化する「飛び地」的発想での事業創出
日本版TAMP(2021年8月～)、エフクリ(2022年4月～)



・既存事業をベースにプラットフォーム事業への転換(コンバージョン)
競争力のある知財・ソリューションを核に事業範囲の拡大
事例)アンチマネーロンダリング等の金融犯罪対策領域



③特定領域の戦略的強化

モビリティ事業の強化

2022/7/20 リリース

FPT Software Company と QINeS BSW

海外販売に関する業務提携契約を締結



2022/10/7 リリース

SCSK モビリティサービス「QINeS」へブランド再定義

～2030年「Smart Cityに貢献するモビリティサービスNo.1」へ～

2022/10/31 リリース

SCSK モビリティ事業特化型人材を育成するソフトウェア開発子会社を設立

～2030年「Smart Cityに貢献するモビリティサービスNo.1」へ～



<Beyond 2030 売上 1,000億円へ>

※10/7事業説明会「モビリティ事業戦略について」を実施 HPにて動画及び資料公開中

4. 次期中期経営計画について

<次期中期経営計画の位置付け(仮設定)>

”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為、事業分野、事業モデルを再構築する
- ・ 社員の成長がよりよい社会づくりに貢献する為、社員一人ひとりの市場価値を向上する

■策定におけるポイント

①市場 成長市場、社会課題対応分野へのシフト

②提供価値 高付加価値分野へのシフト

③事業モデル 高生産性モデルへのシフト



・選択と集中 事業、顧客、案件の各単位で、選択と集中を実行

・更なる経営基盤強化 社員一人ひとりの市場価値向上、先端技術力強化、
Well-Being経営の推進、社員エンゲージメント向上・・・

< 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。