

25年3月期 上半期業績総括 及び 中期経営計画の推進状況

代表取締役 執行役員 社長
當麻 隆昭

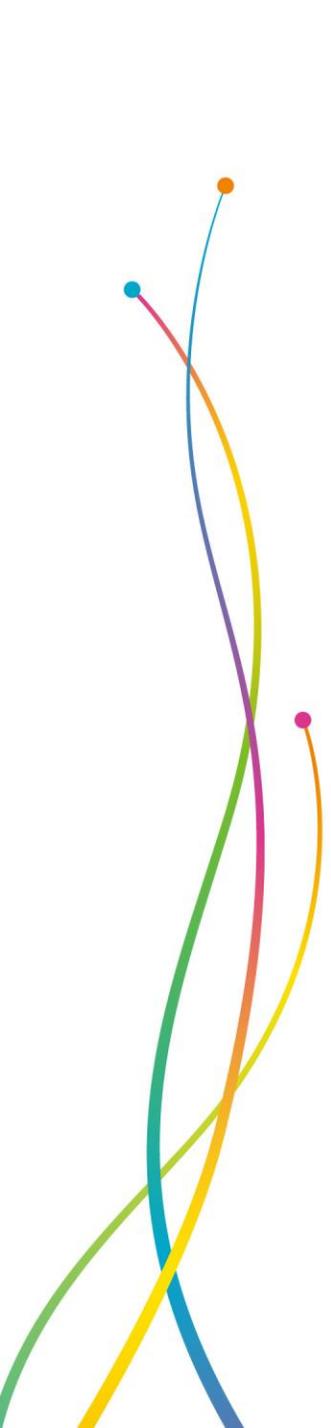
2024年10月29日

1. 25年3月期 上半期業績総括

- ・ 連結業績サマリー
- ・ 受注残高

2. 中期経営計画の推進状況

- ・ 基本戦略2 (KPI進捗)
- ・ 基本戦略2 (デジタルサプライチェーン、モビリティ、BPM、ProActiveについて)
- ・ トピックス (「COBOL PARK」の設立について)
- ・ お知らせ (SCSKビジネスサミット2024)

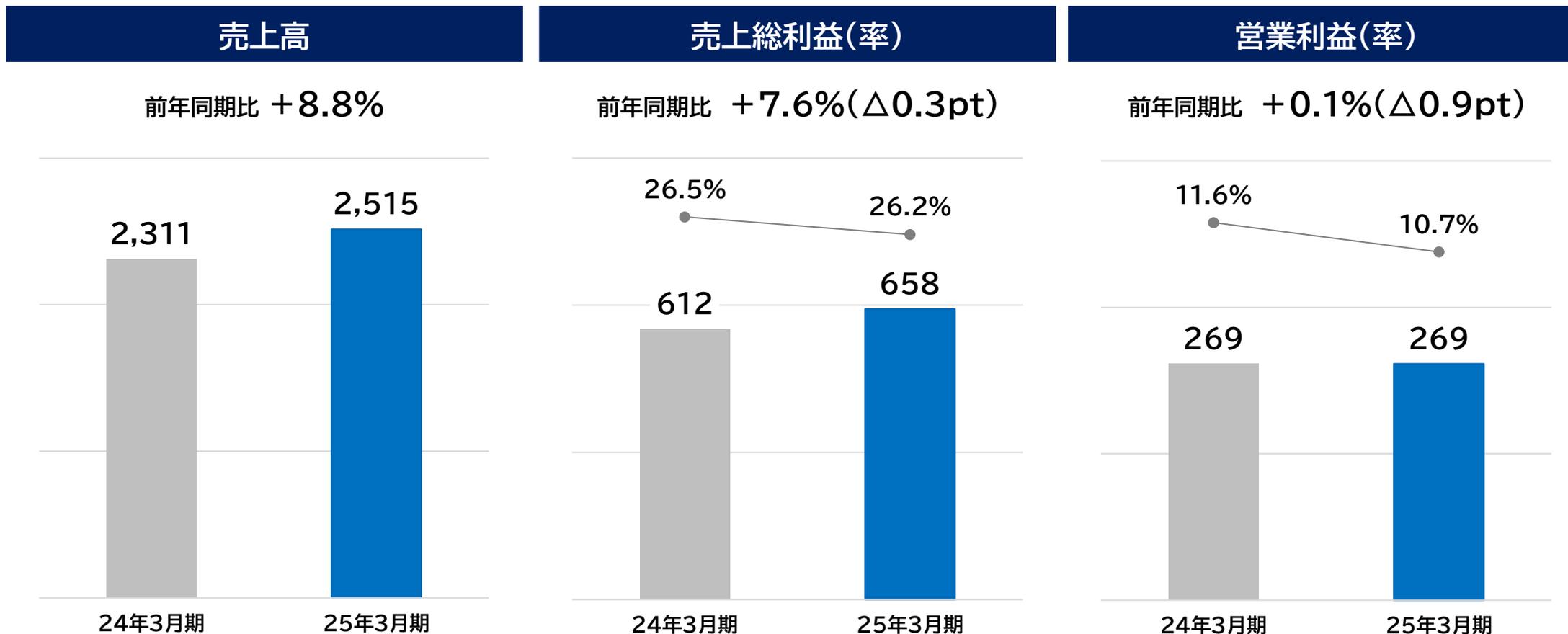


1. 25年3月期 上半期業績総括

25年3月期 上半期決算 連結業績サマリー

売上高: +8.8%増収 堅調な顧客企業のIT投資需要は継続
売上総利益: +7.6%増益 ProActiveの事業強化の為の費用増やBPOの構造改革の為の費用増影響(約15億円)を吸収
営業利益: +0.1%増益 上記影響に加えてProActiveのソフトウェア資産一部除却の影響※(合計で約30億円)を吸収

(億円)



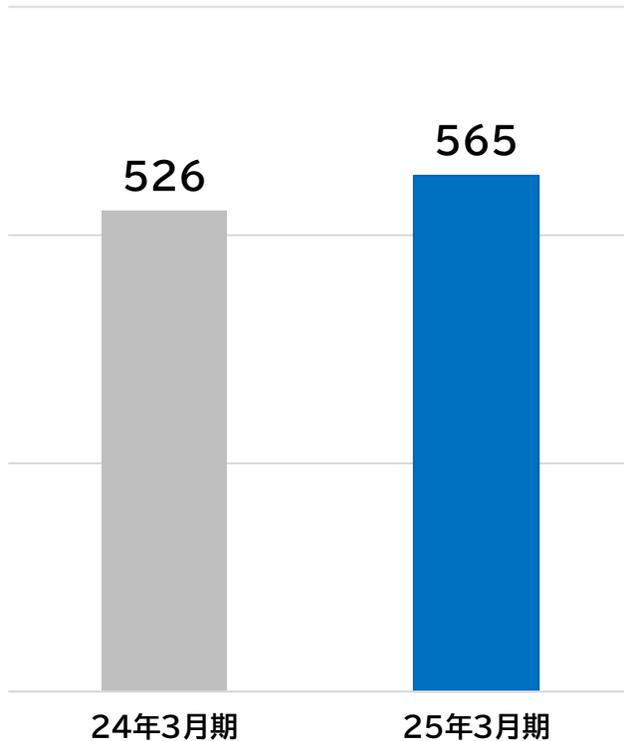
25年3月期 上半期決算 受注残高

システム開発: +7.3%(増加) 主な要因はモビリティ向けの伸長
保守運用・サービス: +5.5%(増加) 主な要因は検証事業、マネジメントサービスにおける増加
システム販売: Δ 4.2%(減少) 主な要因は前期大型ハードウェア案件の反動による減少

(億円)

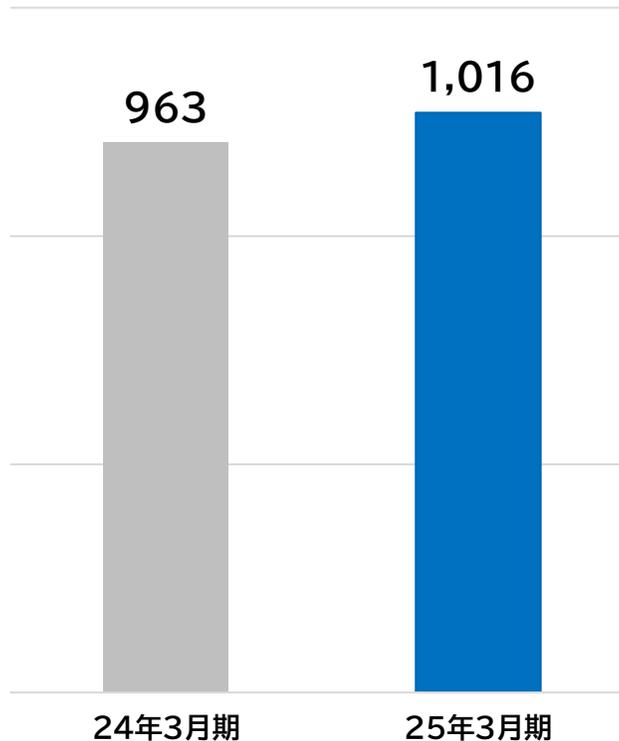
システム開発

前年同期比 +7.3%



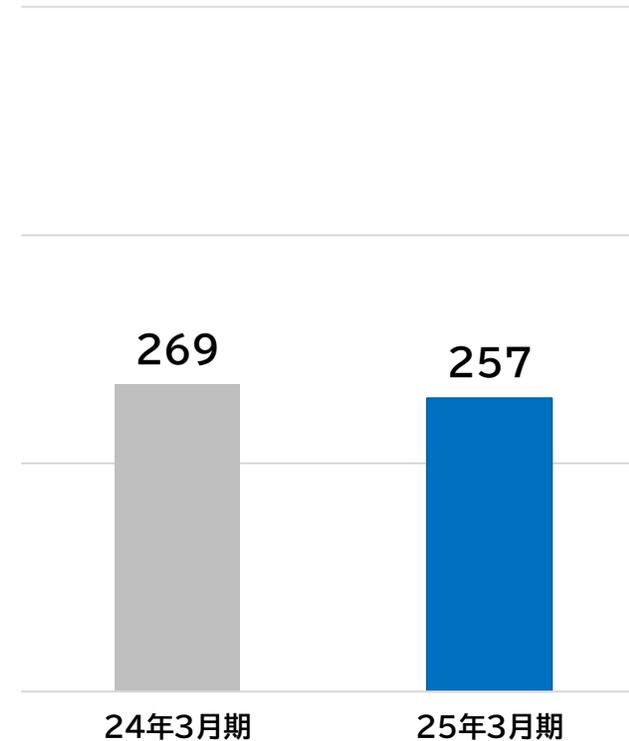
保守運用・サービス

前年同期比 +5.5%



システム販売

前年同期比 Δ 4.2%





2. 中期経営計画の推進状況

■ “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

全既存事業において実行

基本戦略 **1** 事業シフトを断行
～ 3つのシフト～

- 1 顧客市場 成長力ある事業領域へのシフト
- 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

リソースを集中し高成長を実現

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

2030年「共創ITカンパニー ～ITの、つぎの、幸せへ～」にむけて

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

< 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

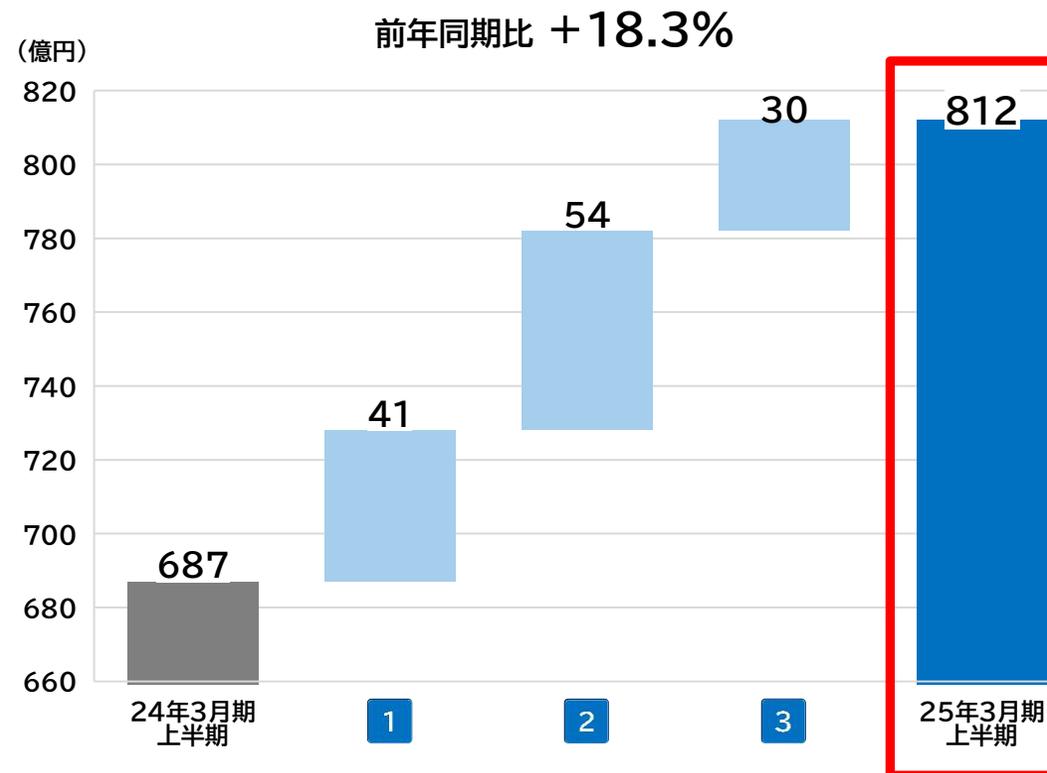
- 1 **社会・顧客課題解決に向けたモダナイゼーションサービス**
 - ・ 製造領域（デジタルサプライチェーン、atWill）
 - ・ 金融領域（AML、ウェルスマネジメント）
 - ・ 中堅企業データドリブン経営支援（ProActive）
 - ・ BPM（ビジネスプロセスモダナイゼーション）
- 2 **新しい価値創造に向けたイノベーションサービス**
 - ・ ヘルスケア（医療分野向けデジタル業務改革支援）
 - ・ モビリティ（SDM時代をリードするモビリティソフトウェア開発）
- 3 **社会のデジタル化を支えるインテグレーションサービス**
 - ・ セキュリティ
 - ・ 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



- ① 製造業向け「デジタルサプライチェーン事業」が好調に推移し、ProActiveやBPMの減収をカバー
- ② 自動車業向け戦略的投資需要を捉えモビリティ事業が伸長
- ③ セキュリティ事業が好調に推移

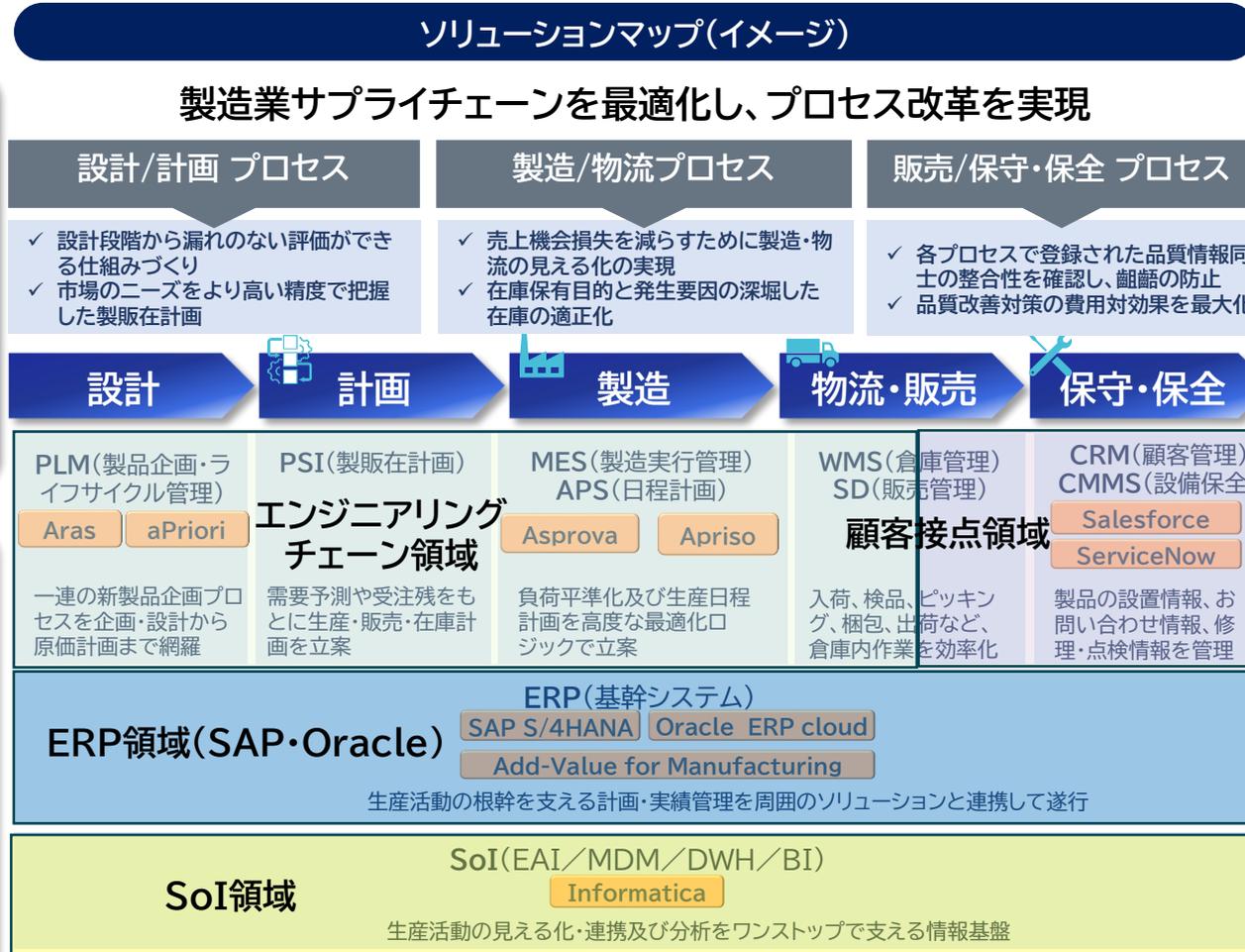
●領域毎の進捗状況

[ERP]

- 市場環境は引き続き活況
(日銀短観: 製造業YoY+21.6%)
- 複数の大手製造業顧客より従来にない大規模の基幹システム構築案件を受注。
(今期複数案件の上流フェーズが平行稼働)

[戦略領域]

- サプライチェーン全体のデータ連携による可視化と業務プロセスの高度化の領域にフォーカス
- エンジニアリングチェーン、顧客接点、SoIを注力領域とし、ノウハウや事例を集約し顧客へ提供できる体制へと進化



●今後の取組み

製造業のデジタルサプライチェーン 実現の共創パートナーへ

- 【知財化の促進】
製造業向けSoI確立に向けて
自社知財(Add-Value for Insight)の高度化に注力
- 【業務・ITコンサルティング力の強化】
上流から実装レイヤーまでの
トータルサービスを狙う
- 【AI駆動開発による生産性向上】
先端AI技術を主要プロダクト
(SAP ABAP/Informatica/Aras)に
合わせて活用

基本戦略2 モビリティ事業のリソース強化について

事業リソース強化ポイント 超上流、専門性の高いエンジニアの採用と育成強化



事業リソース強化の状況

- ・採用活況(自動車メーカー出身者、新卒、第二新卒、他分野人材)
- ・専門教育とリスキリング含む教育体制の拡充
- ・人員数増に合わせ、働きやすい魅力ある拠点の拡大・新設

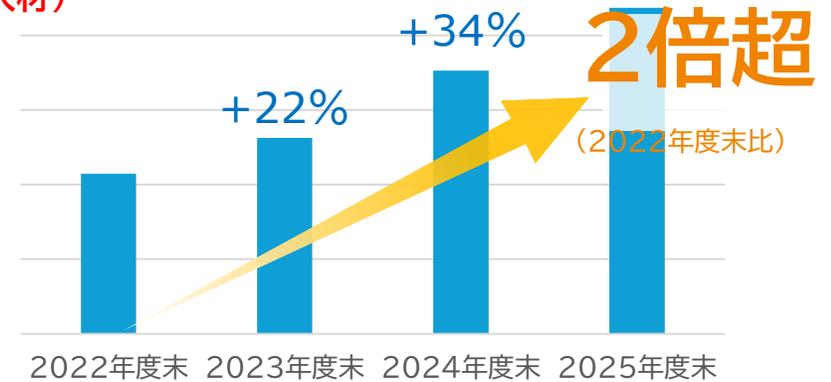
【採用・育成】

- ・キャリア採用、新卒、社内人材シフトによる人材増強
- ・自動車OEM、メガTier1等、上流人材の採用
- ・他業種出身者、第二新卒、社内シフト人材へのリスキリング教育の実施、専門教育の拡充

【拠点拡充】

- ・宇都宮拠点の拡張
- ・長崎拠点(ニアショア)へのビジネス拡大
- ・首都圏新拠点開設予定(今年度中)

モビリティ事業グループ 人員数 **+24%**



※数字は対前年比

Copyright © SCSK Corporation 9

※ESP:Engineering Service Provider

【ビジネス構造変革のための事業投資を継続】

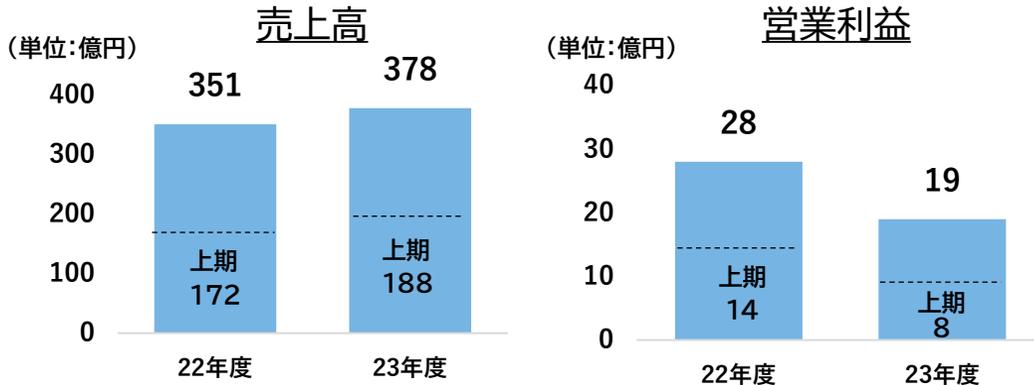
今年度上期は減収減益(前年同期比)

- ✓ コロナ関連特需の反動減(前年度～今期2Q)
- ✓ 従来型BPO事業からのシフトを進めるため、①人材関連投資(プラットフォームのIT化、コンサル育成・採用、リスキリング)に加え、②グループ連携強化のためセンター投資 を実行

下期以降の展望

- ✓ 上期構造改革の効果を期待するも本格回復は来期以降を見込む
- ✓ 当社が競争優位性のあるIT系業務は底堅く推移
- ✓ 顧客のコスト分野のストック型から、付加価値貢献分野のリカーリング型への事業構造転換のための事業投資を継続

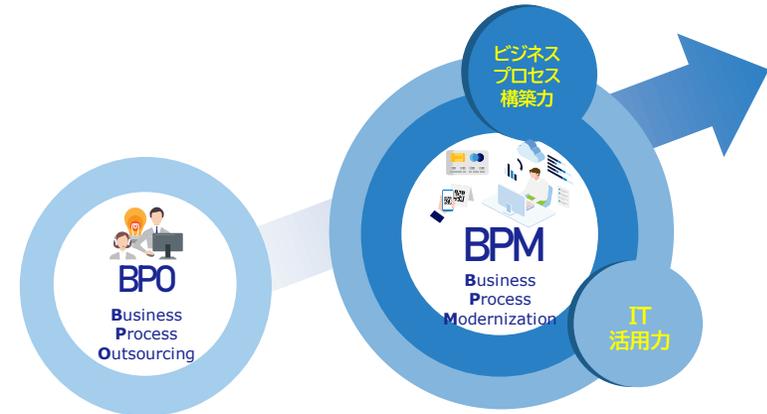
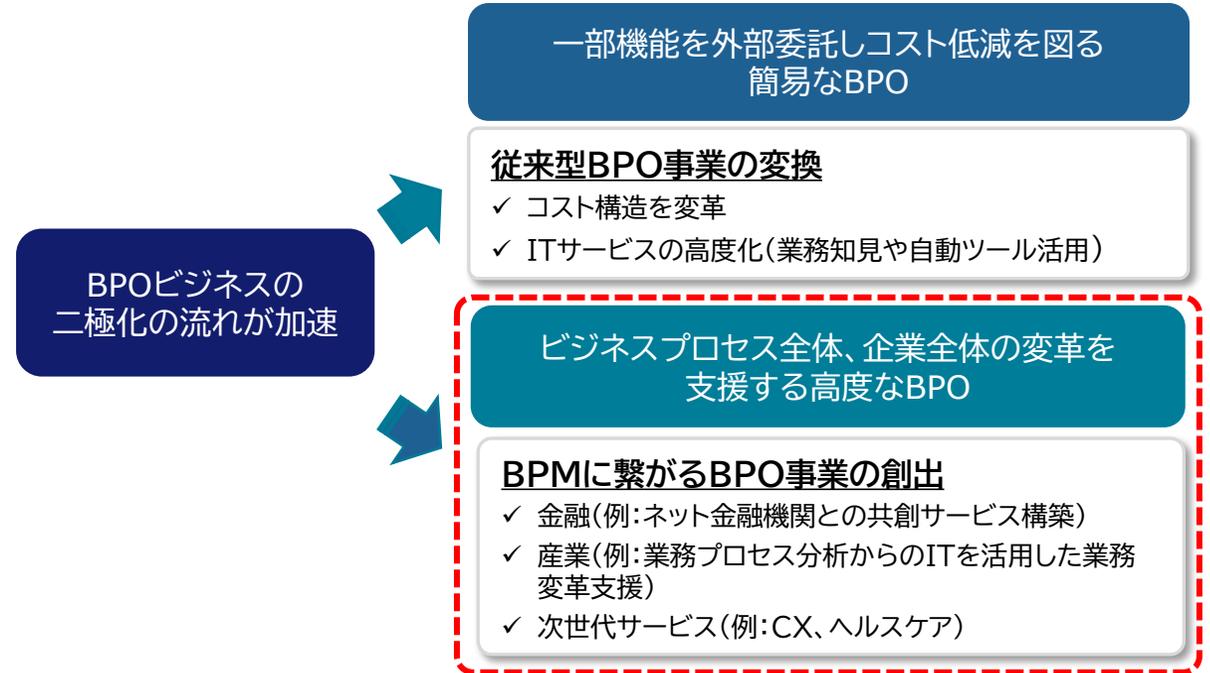
【SCSKサービスウェア業績推移】



前年度業績変化の主な要因

- ✓ M&Aによる増収
- ✓ コロナ関連需要の反動減
- ✓ 従来型の「BtoC コンタクトセンター」事業の減収

【収益力強化に向けた今期の取り組み】



基本戦略2 ProActive事業の状況①

< 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

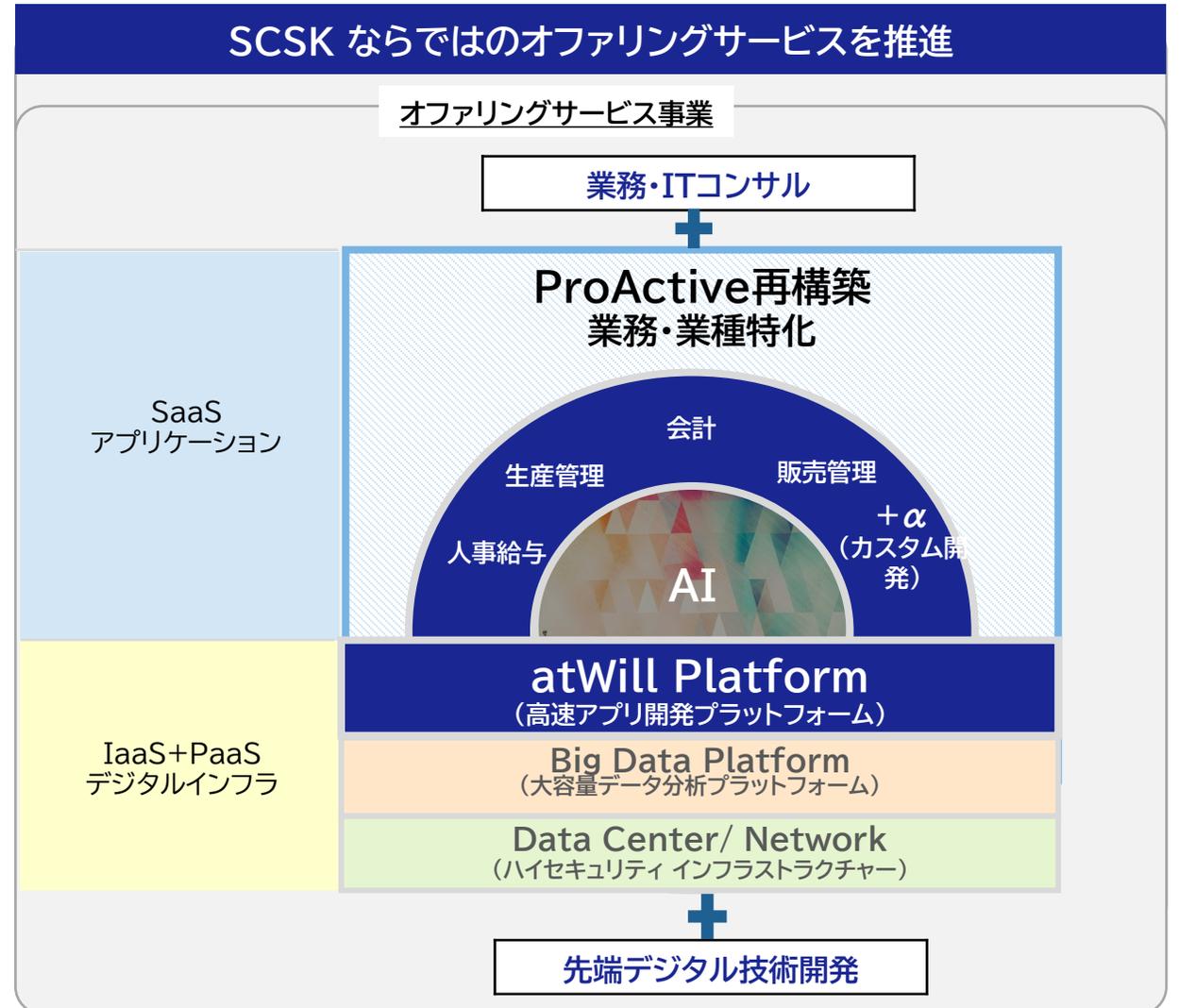


デジタル化の潮流を捉えるマーケットエクспанション

- ・ グローバル (エマージングマーケットでのデジタル改革)

ProActive他、一部のモダナイゼーションサービスおよび各種インテグレーションサービスにつき、顧客の業務・業種課題解決に向けてのベストプラクティス提供を、先進AI技術を最大限活用した上でのSaaS/PaaS/IaaS統合型のオフリングサービスとして新たに展開

SCSK ならではのオフリングサービスを推進



〔新ProActiveの狙い:オフリングサービスの中核へ〕

① 一步先行くAI・データ駆動型の高度な経営判断

- AI駆動型の一步先を行く意思決定を支援
- 外部システムとシームレスに連携するデータ活用の充実

② 業務・業種特化型AIによる業務自動化と効率化

- 特化型AIの活用により、不要な業務の削減
- 社員が『働きやすい』環境の構築

③ 事業環境の変化に対する圧倒的なアジリティ

- APIの拡充、ローコード・ノーコードツールの活用
- 変化する市場環境に即応。顧客事業をタイムリーにサポート

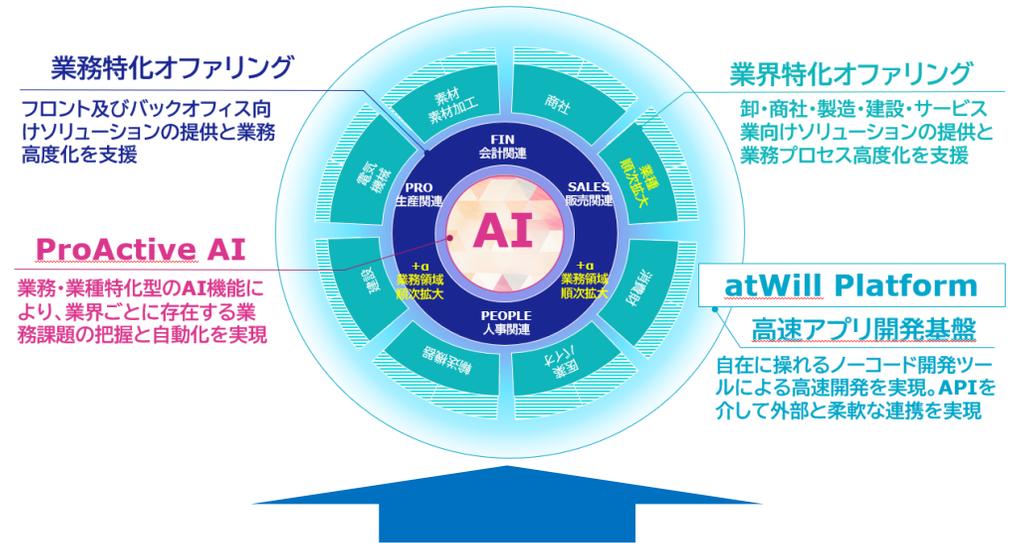
④ オフリングの中核ソリューションとなる柔軟性

- SCSK知財との連携
- 開発生産性の向上と運用効率化の実現

⑤ テクノロジーの大きな変化に追従できるオープン性

- AIの急速な進化と活用範囲の拡大
- 外部ソリューションとの連携によるエコシステム

従来のアーキテクチャを大きくモダナイズ
AIの機能性と外部とのエコシステムを利用できる
プロダクトへと転換



旧来のシステム技術的負債の整理

- 新システムによる旧システムの代替
- 新アーキテクチャへの移行に向けた基盤の整備
- ソフトウェア投資の一部除却(11億円※)を実施

※「その他費用」にて第2四半期期間計上

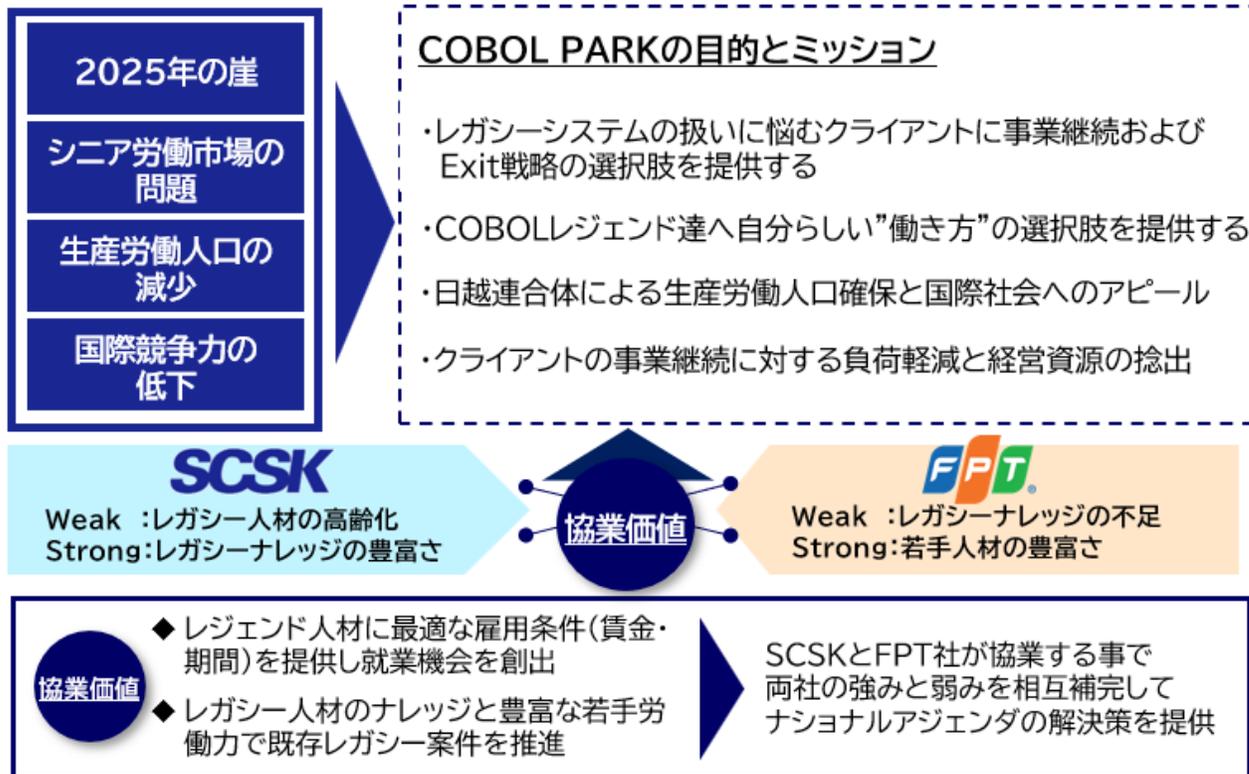
トピックス:「COBOL PARK」の設立について

「2025年の崖」

- レガシーシステムのモダナイゼーションは喫緊の課題。
 - 但し、2025年以降もレガシーシステムの継続利用が現実的であるユーザーも多数存在する。
 - SCSKはレガシーシステムを戦略的に継続利用しながら、モダナイゼーションを実現することへの課題解決に貢献していく。
- 課題 ①人材不足対応 ⇒ **COBOL PARK**
②老朽化対応(システム基盤の継続利用とモダナイズ基盤への転換) ⇒ **MF+(エムエフプラス)**

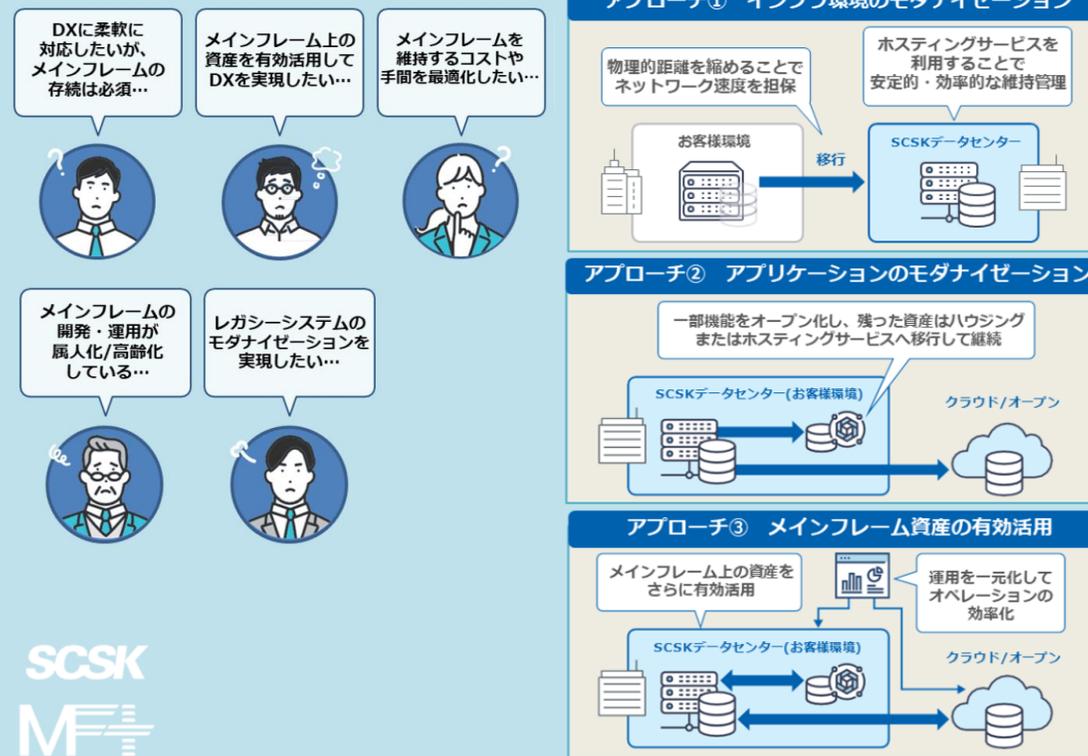
COBOL PARK (SCSKとFPTジャパン協業)

背景と協業の意義



MF+(エムエフプラス)

メインフレームを利用しているお客様のITインフラストラクチャーの将来構想策定から提供、設計、構築、モダナイゼーション、運用管理まで、ワンストップでシームレスに支援し、メインフレーム・トランスフォーメーションを実現するサービス



AIとERPが導くビジネスの未来 2025年の崖を越える道

レガシーシステムの老朽化や人材不足により企業のDXが遅れ、競争力低下のリスクが高まる「2025年の崖」を目前に、企業が崖を越えるには何が必要か。システムの見直しや経営層の意識改革など、AIとERPで導く課題解決の道をお届けします。

日時 2024/11/19(火)
13:30 ~ 18:00 (受付開始:12:30~)

場所 ANAインターコンチネンタルホテル東京

【登録無料】

イベントのお申込みはこちら

<https://scsk-fob2024.smtkg.jp/public?scsk=flyer>



ご登壇企業

アマゾンウェブサービスジャパン合同会社 / 株式会社カクヤスグループ
グーグル・クラウド・ジャパン合同会社 / グローウィン・パートナーズ株式会社
株式会社日本能率協会コンサルティング / 住友商事フィナンシャルマネジメント株式会社
株式会社パソナHRソリューション / 株式会社ハーモニック
日本マイクロソフト株式会社 / 株式会社LIXIL

※50音順

ご協賛企業

アマゾンウェブサービスジャパン合同会社 / グーグル・クラウド・ジャパン合同会社
アステリア株式会社 / ウイングアーク1st株式会社 / 日本マイクロソフト株式会社
UiPath 株式会社 / アビームコンサルティング株式会社 / SCSK セキュリティ株式会社
株式会社日本能率協会コンサルティング / ドーモ株式会社 / 株式会社 Box Japan

※協賛ランク別50音順

< 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。