

# 25年3月期 上半期連結業績について

執行役員 常務  
岡 恭彦

2024年10月29日

## 25年3月期 上半期連結業績

- 業績概要(PL・受注高・受注残高)
- 業績概要 第2四半期期間(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

## Appendix

- 25年3月期 売上区分別(売上高・受注高・受注残高)
- 25年3月期 業種別売上高

# 25年3月期 業績概要(PL・受注高・受注残高)



(単位:百万円)

	24年3月期	25年3月期	増減額	増減率
売上高	231,196	251,523	20,327	8.8%
売上総利益	61,223	65,869	4,645	7.6%
売上総利益率	26.5%	26.2%	△0.3%	
販売管理費	△ 34,206	△ 38,390	△ 4,184	12.2%
その他収益及び費用	△ 91	△ 520	△ 429	
営業利益	26,926	26,958	32	0.1%
営業利益率	11.6%	10.7%	△0.9%	
親会社の所有者に帰属する 中間利益	18,468	19,237	768	4.2%
受注高	223,940	247,880	23,939	10.7%
受注残高	175,915	183,936	8,021	4.6%

# 25年3月期 業績概要(PL・受注高・受注残高) 第2四半期期間



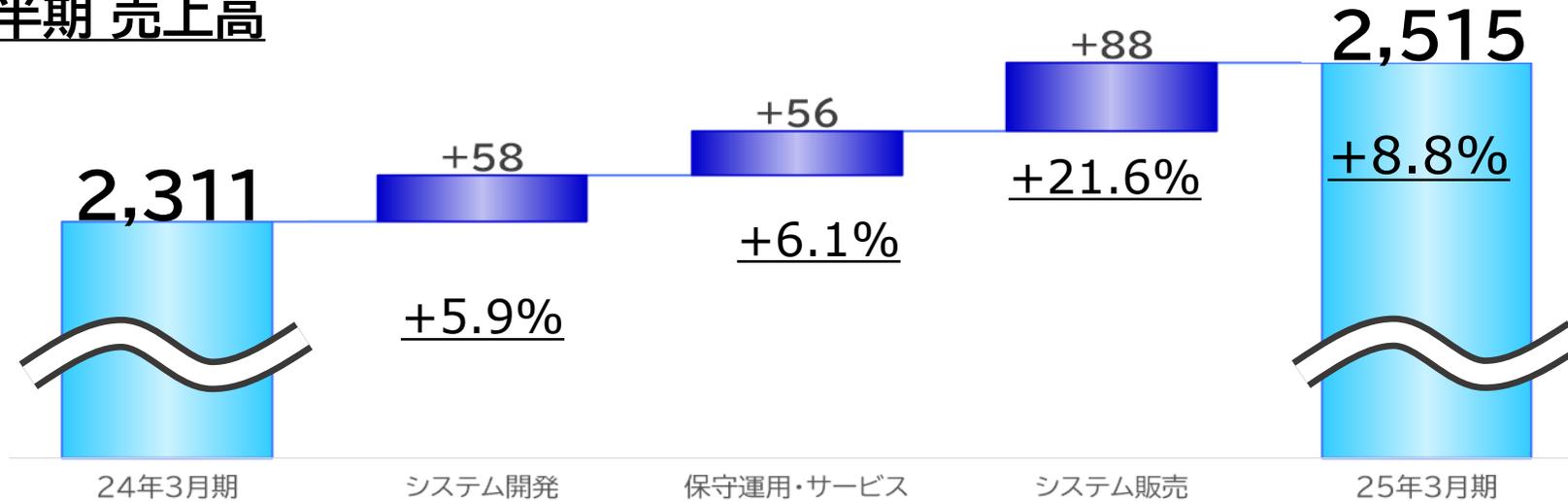
(単位:百万円)

	24年3月期	25年3月期	増減額	増減率
売上高	117,824	128,980	11,155	9.5%
売上総利益	31,404	34,532	3,128	10.0%
売上総利益率	26.7%	26.8%	0.1%	
販売管理費	△ 17,266	△ 19,297	△ 2,030	11.8%
その他収益及び費用	△ 161	△ 1,191	△ 1,029	
営業利益	13,975	14,044	68	0.5%
営業利益率	11.9%	10.9%	△1.0%	
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	9,461	10,015	553	5.9%
受注高	120,970	132,144	11,173	9.2%
受注残高	175,915	183,936	8,021	4.6%

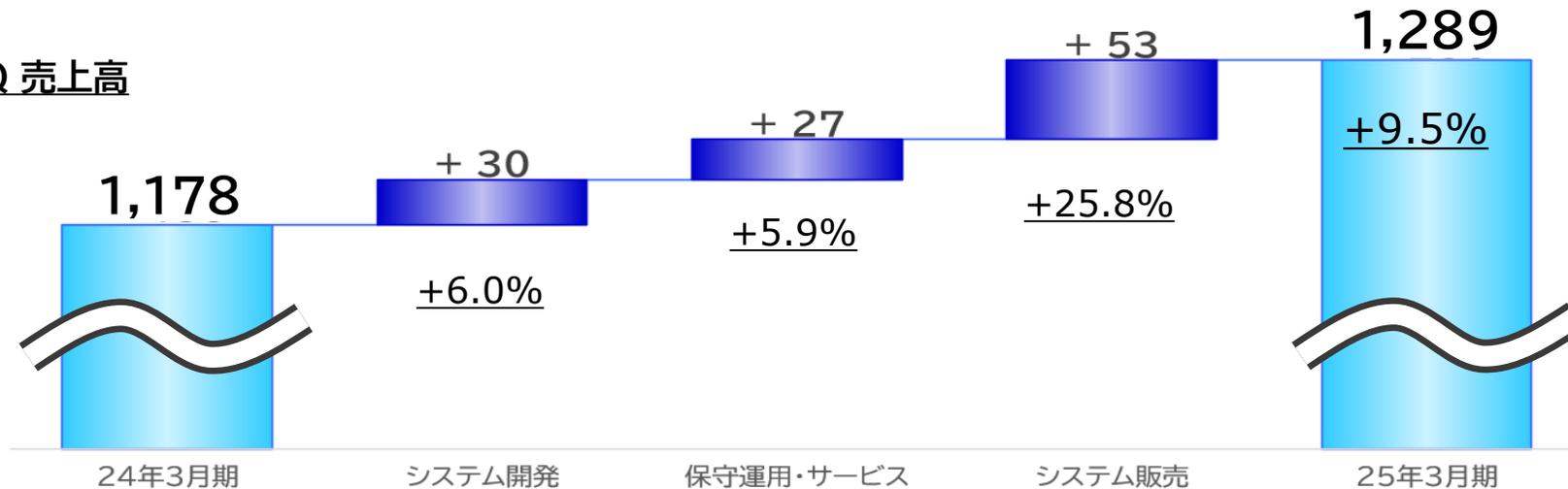
# 25年3月期 上半期決算 売上高の増減

(単位:億円)

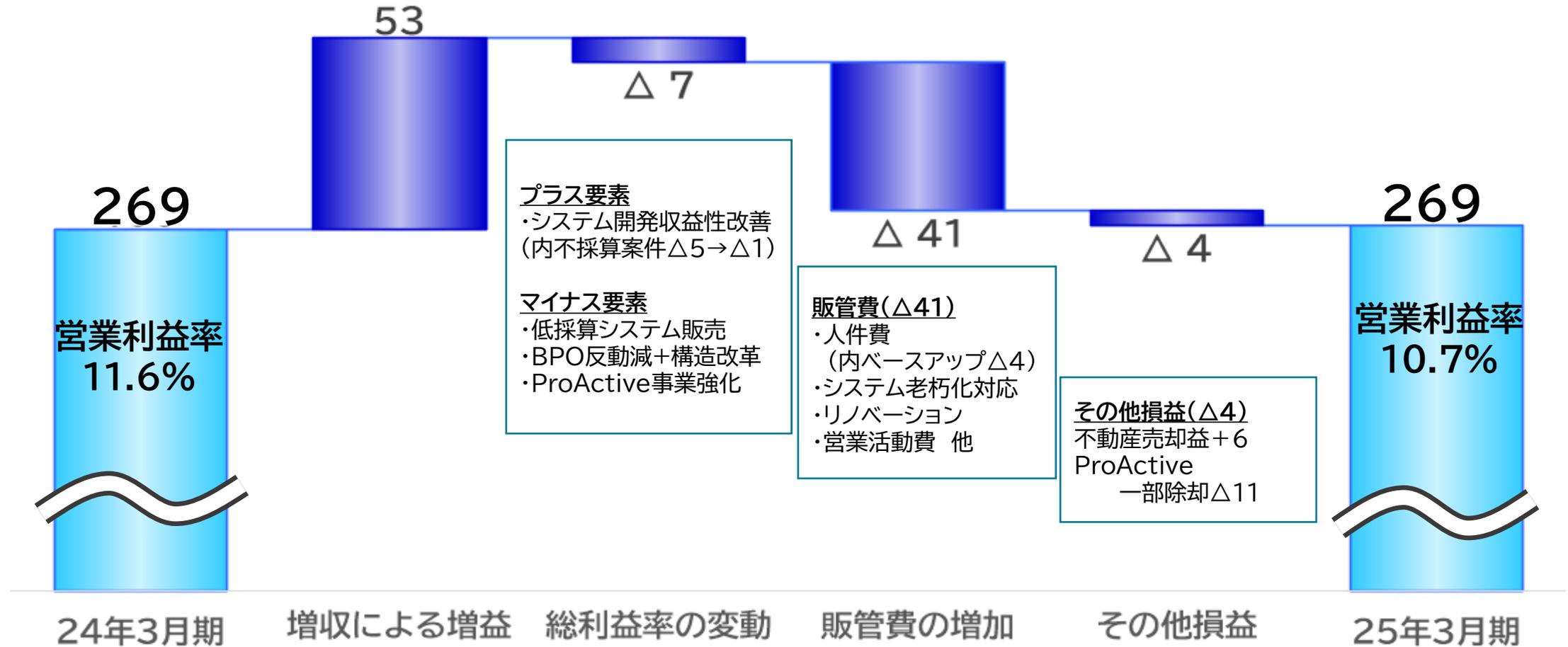
## 上半期 売上高



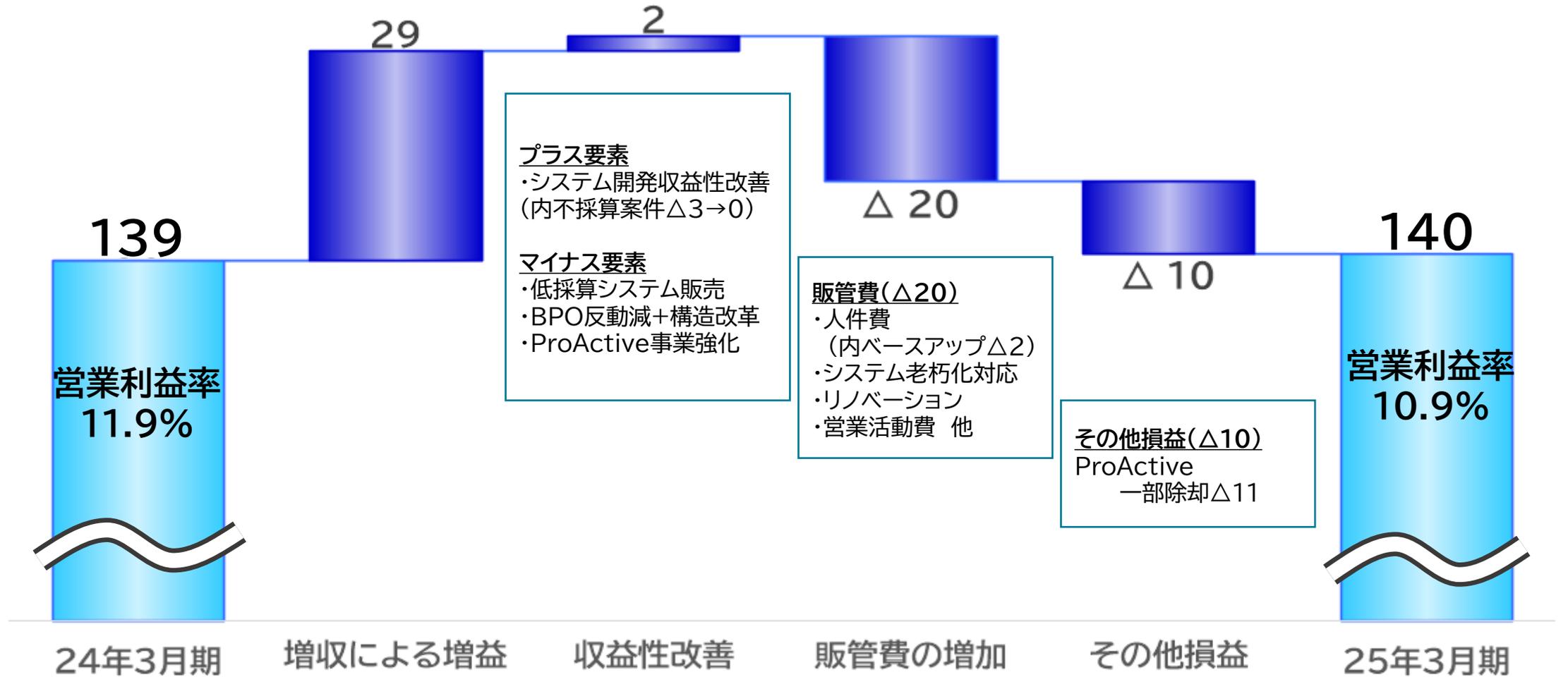
## 2Q 売上高



(単位:億円)

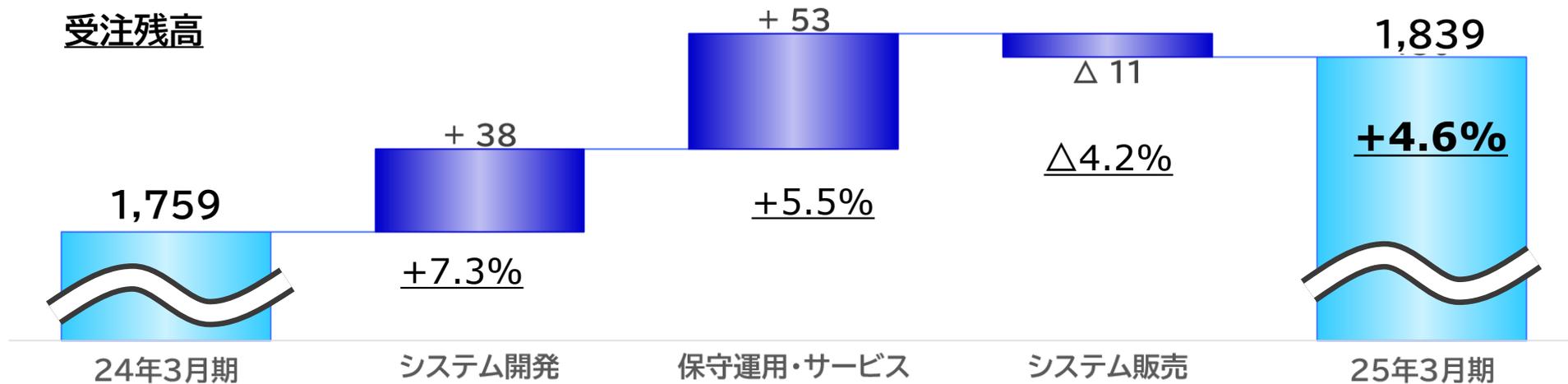
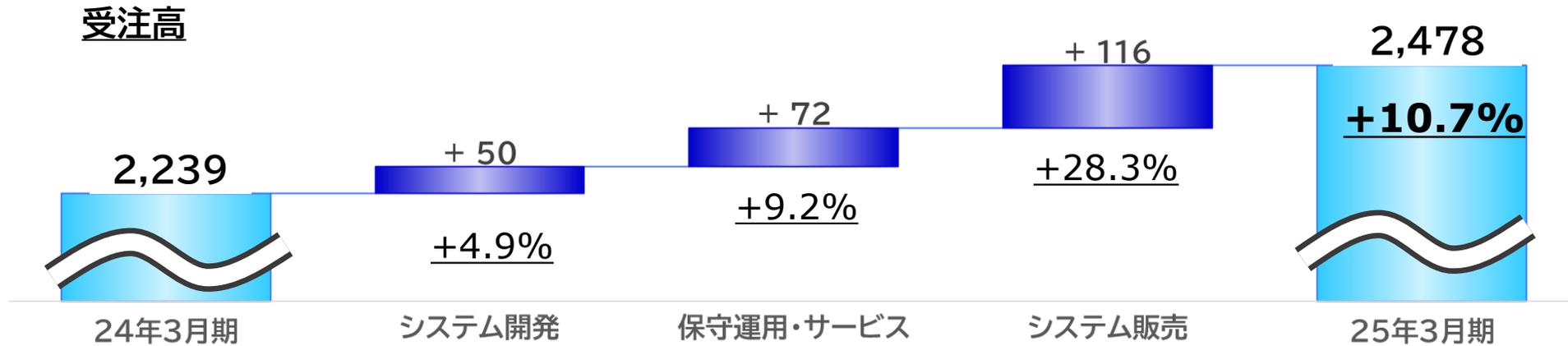


(単位:億円)



# 25年3月期 上半期決算 受注高・受注残高の増減

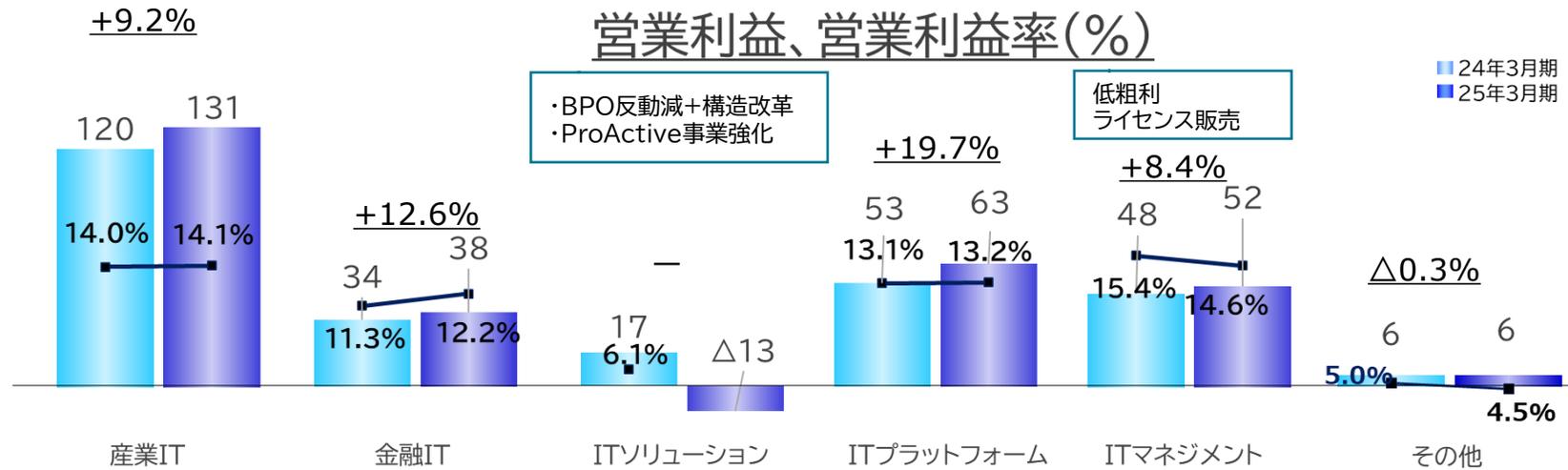
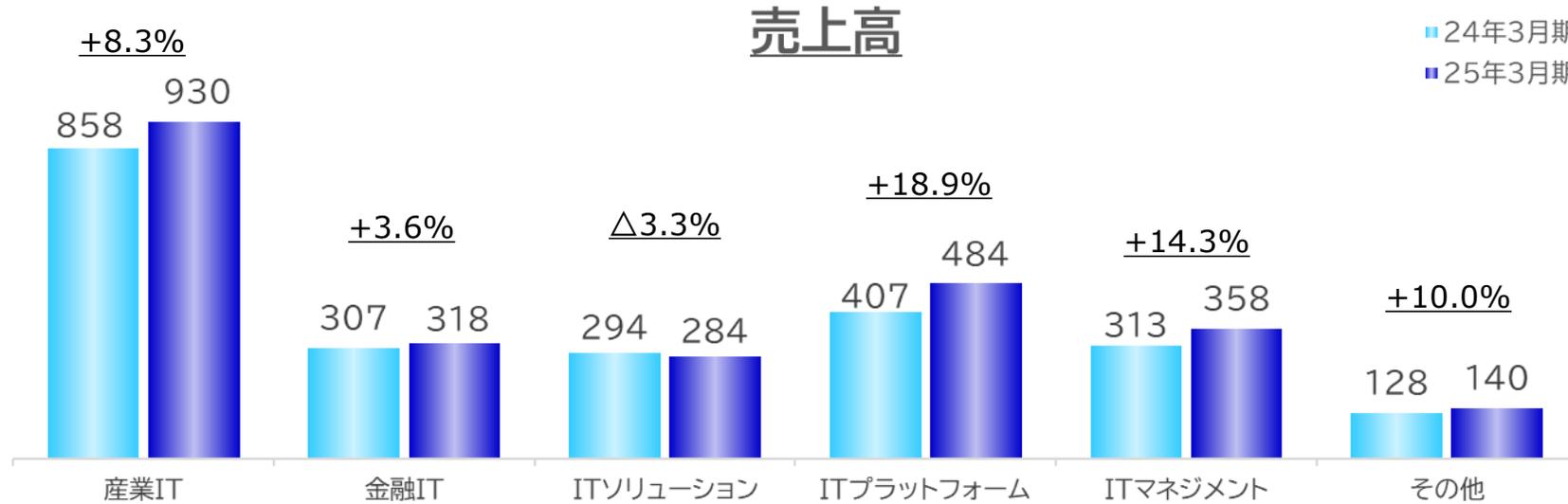
(単位:億円)



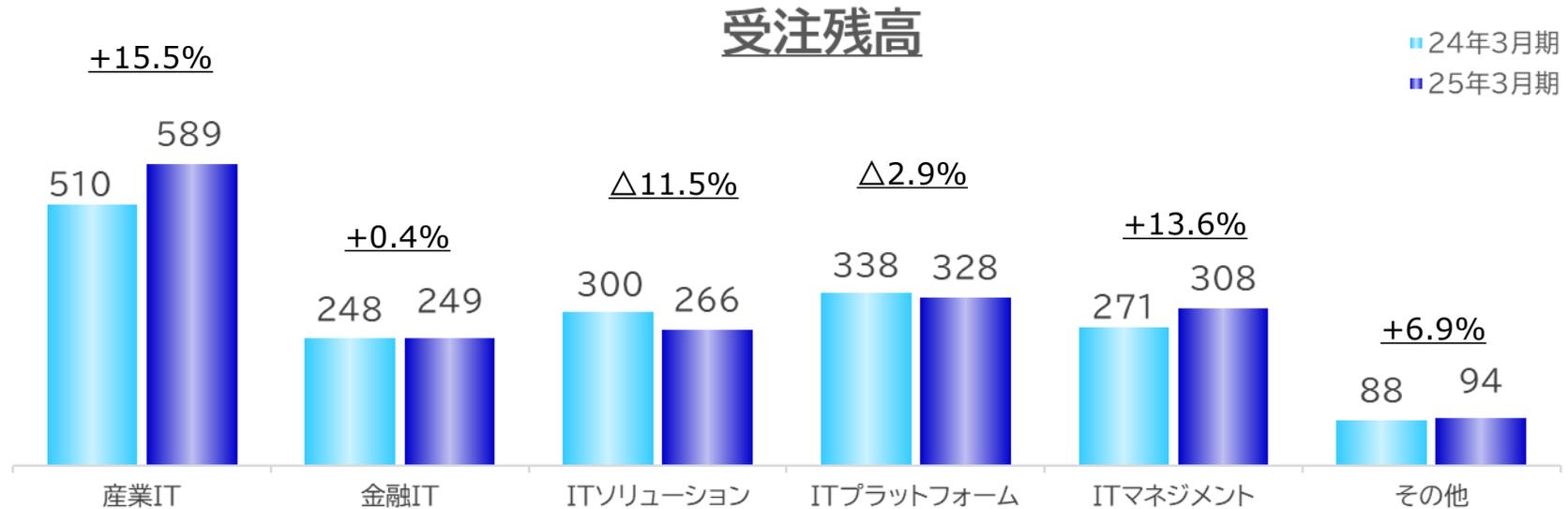
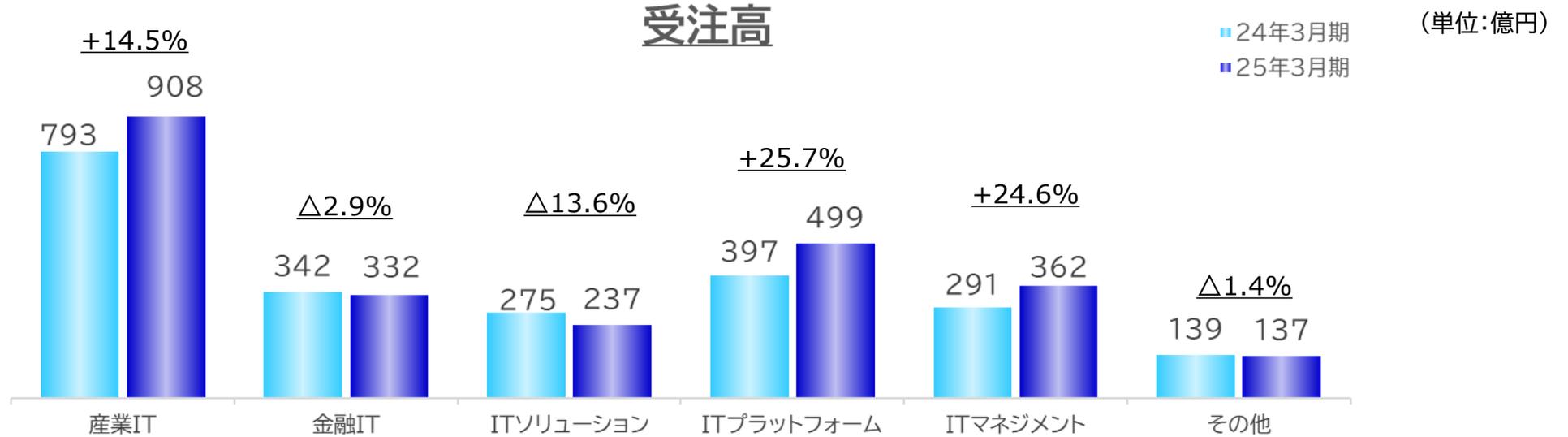
# 25年3月期 上半期決算 セグメント別業績(売上高・営業利益・営業利益率)



(単位:億円)



# 25年3月期 上半期決算 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 (+)検証サービス拡大 (+)デジタルサプライチェーン案件の増加 (-)流通業向け案件の減少	(+)自動車業向け案件の寄与 (+)デジタルサプライチェーン案件の増加 (-)流通業向け案件の減少 (+)不採算案件の縮小	(+)自動車業向け戦略的投資需要 (+)検証サービス拡大 (+)デジタルサプライチェーン(SAP)案件の増加 (-)流通業向け案件の減少
金融IT	(+)銀行業向けシステム開発案件の拡大 (-)信販・リース業向け案件縮小	(+)銀行業向け案件の寄与 (-)信販・リース業向け案件縮小	(+)銀行業、証券業向けシステム開発案件の拡大 (-)生損保業向け案件の減少
ITソリューション	(-)BPOビジネスの公共案件縮小 (-)ProActiveインボイス関連の反動減	(-)BPOビジネスの公共案件縮小および構造改革費用 (-)ProActiveインボイス関連の反動減および事業強化コスト (-)ソフトウェア資産の一部除却	(+)ProActiveの構築案件の増加 (-)BPOビジネスの一部顧客の解約等

※(+):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	(+) 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販売の増加 (+) 金融業を始めとした複数業種へのセキュリティ製品販売の増加		(+) 金融業を始めとした複数業種への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受注の増加 (-) 大型ハードウェア販売の反動減
IT マネジメント	(+) マネジメントサービスの増加 (+) ライセンス販売の増加	(+) マネジメントサービスの増加	(+) データセンター案件の増加 (+) 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、保守案件増加 (-) SCSK Minoriソリューションズのシステム販売案件減少	(+) セールスマックスの改善	(+) SCSK Minoriソリューションズの保守案件増加

※(+):増加要因 (-):減少要因

# Appendix

## システム開発(下段:第2四半期期間)

(単位:百万円)

	24年3月期	25年3月期	増減額	増減率
売上高	98,016	103,835	5,819	5.9%
	50,101	53,107	3,006	6.0%
受注高	104,188	109,249	5,061	4.9%
	55,459	55,233	△ 225	△0.4%
受注残高	52,674	56,500	3,826	7.3%

- 売上高
  - ・自動車業を始めとした製造業向け開発案件の増加
  - ・銀行業向けのシステム開発案件の増加
  - ・流通業向け案件の反動減
- 受注高・受注残高
  - ・自動車業界を中心とした製造業向け投資拡大
  - ・銀行業向け案件の反動減(2Q期間)

## 保守運用・サービス(下段:第2四半期期間)

(単位:百万円)

	24年3月期	25年3月期	増減額	増減率
売上高	92,318	97,988	5,669	6.1%
	46,891	49,666	2,774	5.9%
受注高	78,698	85,946	7,247	9.2%
	41,873	46,967	5,094	12.2%
受注残高	96,317	101,649	5,332	5.5%

- 売上高
  - ・BPOビジネスの反動減
  - ・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
- 受注高・受注残高
  - ・BPOビジネスの反動減
  - ・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

## システム販売(下段:第2四半期期間)

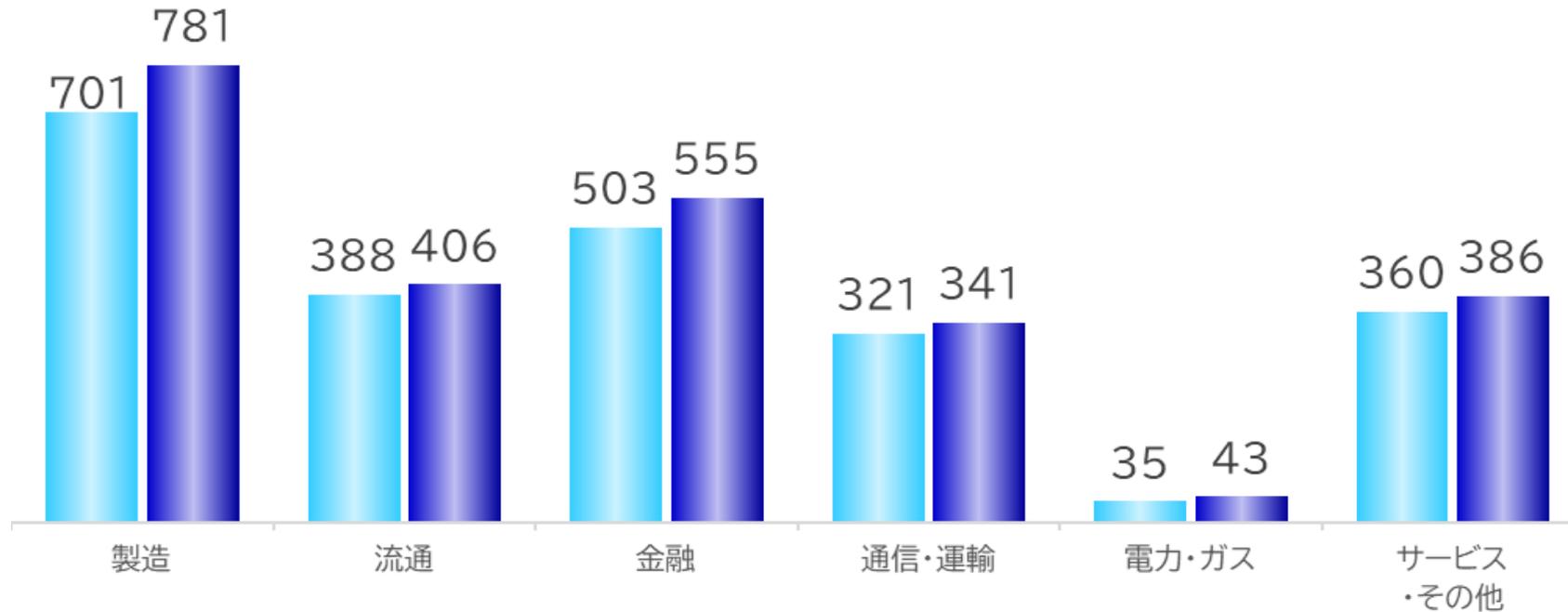
(単位:百万円)

	24年3月期	25年3月期	増減額	増減率
売上高	40,861	49,699	8,838	21.6%
	20,832	26,206	5,374	25.8%
受注高	41,053	52,683	11,630	28.3%
	23,638	29,943	6,304	26.7%
受注残高	26,923	25,786	△ 1,137	△4.2%

- 売上高
  - ・通信業の特定顧客向け機器販売の増加
  - ・ネットワーク製品、セキュリティ製品の販売の増加
- 受注高
  - ・通信業の特定顧客向け機器販売の増加
  - ・自動車業向けおよび信販・リース業向け機器販売の増加
- 受注残高
  - ・自動車業向け、学術研究機関向けおよび流通業向けの大型ハードウェア販売の反動減

(単位:億円)

■ 24年3月期  
■ 25年3月期



- 製造業は、自動車業向け戦略投資および検証サービス、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で反動減があったが、保守運用及びシステム販売により増加
- 金融業は、銀行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により増加
- 電力・ガス業は、電力業向けシステム開発案件にて増加
- サービス業・その他は、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。

## 【ご参考】2024/8 ~ 2024/10

- 2024.10.29 システム開発での生成AIの活用を最大化するAI駆動型開発プラットフォーム化に関する概念実証を開始
- 2024.10.29 SCSKとFPTジャパン、レガシーシステムの課題解決に貢献する「COBOL PARK」の設立に向けた協議を開始  
～ナショナルアジェンダの解決を目指し、企画構想を推進～
- 2024.10.28 SCSK、AWSのDevOpsコンピテンシー認定を取得 ～DevOpsに関する豊富な実績と知識、標準化された管理とガイドラインが評価～
- 2024.10.25 SCSKとSB C&S、ノーコード開発ツール「CELF」の販売業務提携を開始
- 2024.10.21 ノーコード開発ツール「CELF」が「Salesforce」とのAPI連携を開始 ～Salesforceの周辺業務効率化を支援～
- 2024.10.15 パーソナライズドスタイリングサービス「MIM」を提供開始 ～画像生成AIを活用したバーチャル試着を通じて革新的なショッピング体験を提供～
- 2024.10.11 「生成AI統合活用基盤」を提供開始 ～企業の生成AI活用における課題を解決し本格利用を推進～
- 2024.10.07 SCSK、企業間取引を「デジタル完結」させるオフリング型サービス「スマクラBDX」を提供開始
- 2024.10.01 SCSK、欧州でのビジネス拡大に向けて、ドイツにて事業開始
- 2024.09.30 「SCSK-Multi AI Agent Office」構想に向けた自律型AIエージェントの概念実証を開始
- 2024.09.27 製造現場を支えるトータルソリューション「Duetics」の強化に向け ブレイズテクノロジー社との協業を開始
- 2024.09.25 SCSKとSCデジタルがSalesforceのコンサルティングとシステム導入支援サービスを提供開始  
～クライアントのビジネス変革における全過程をサポート～
- 2024.09.19 発達特性を高度・先端IT領域で活かす「ニューロダイバーシティマネジメント研究会」を設立
- 2024.09.17 業務構築・システム・BPOを一貫した経理DX導入モデル「BPaaS」で経理業務改革を短期で実現  
～SCSKグループとグローウィン・パートナーズが協業～
- 2024.09.06 SCSKのERP「ProActive」が改正電子帳簿保存法へ完全対応を実現 帳簿・証憑の作成・保存が1つのシステムで完結  
～5つすべてのJIIMA認証を取得～
- 2024.09.05 国内企業におけるSASE実態調査2024年度最新版を公表 ～SASE認知度が大きく向上、キャズムを超え市場普及へ～
- 2024.08.28 「AWS FISC安全対策基準対応リファレンス」参考文書の第2版を発行  
～FISC安全対策基準(第11版)に基づき、金融機関がAWSクラウドを活用する際に考慮すべき事項を具体的に提示～
- 2024.08.27 がん治療の地域医療連携DXに向けて、大阪エリアの複数医療機関との共同研究を開始

**SCSK**

夢ある未来を、共に創る。