

23年3月期 業績総括 及び 中期経営計画(概略版)

代表取締役 執行役員 社長
當麻 隆昭

2023年4月28日

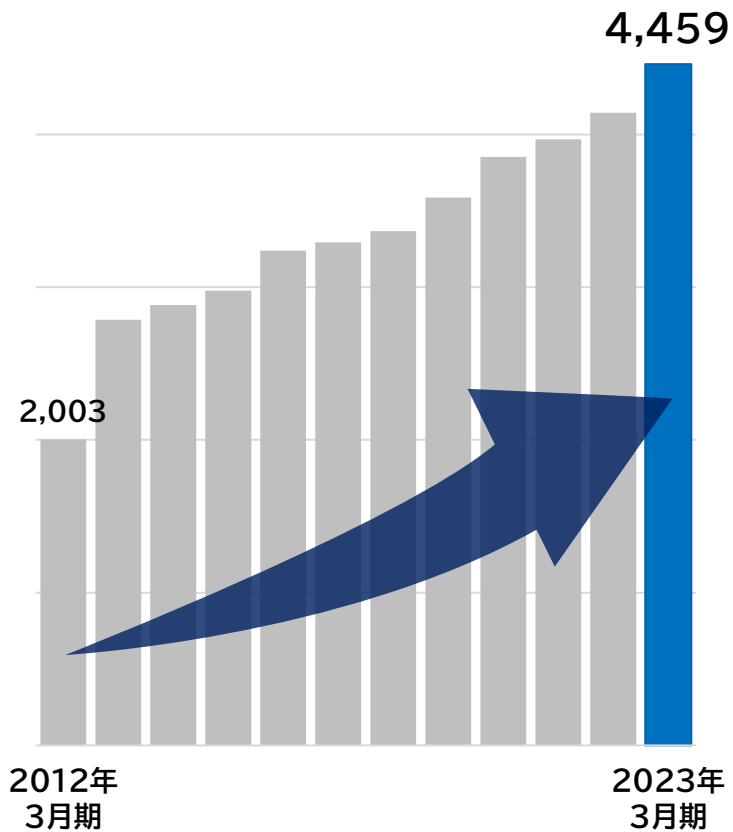


23年3月期 業績総括

堅調なIT投資需要を捉え、合併以来11期連続となる増収・増益・増配を達成
 第4四半期に生じた不採算案件による影響を吸収できず、業績予想に対しては営業利益未達成

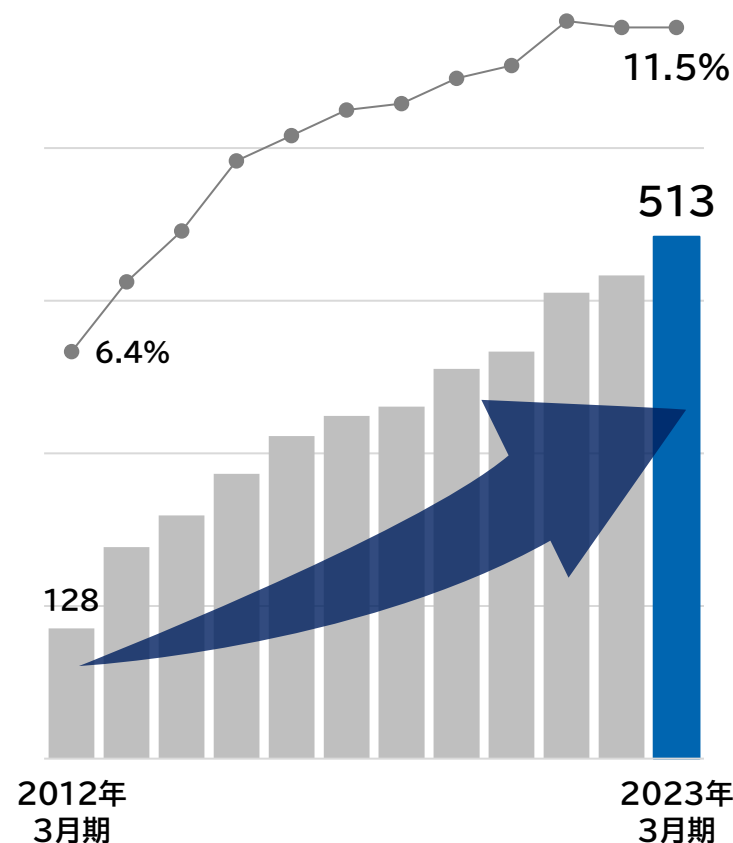
売上高

(億円)



営業利益・営業利益率

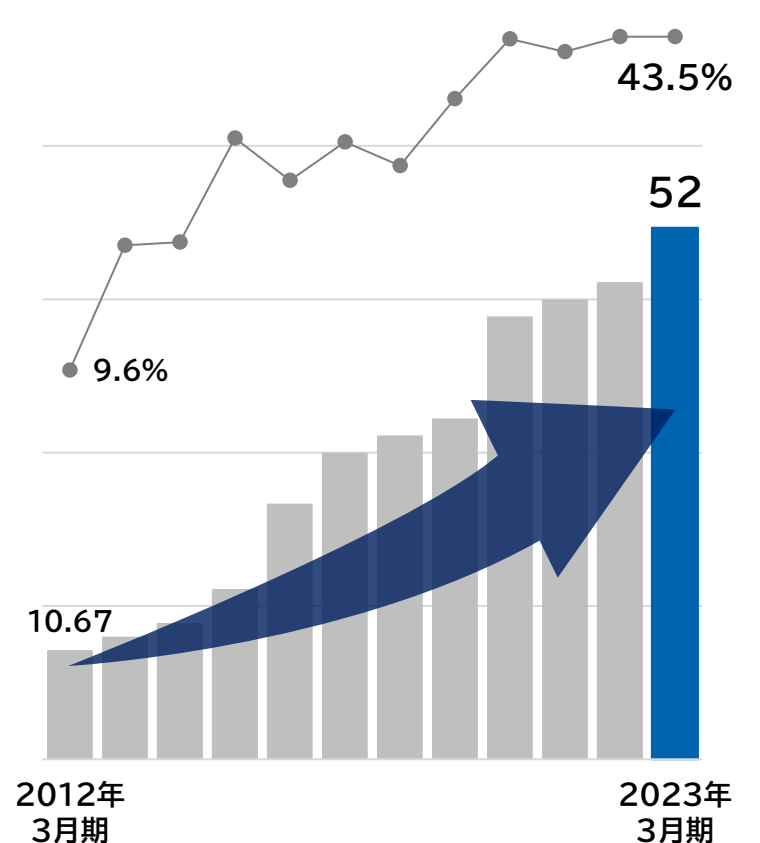
(億円)



1株当たり年間配当金・配当性向

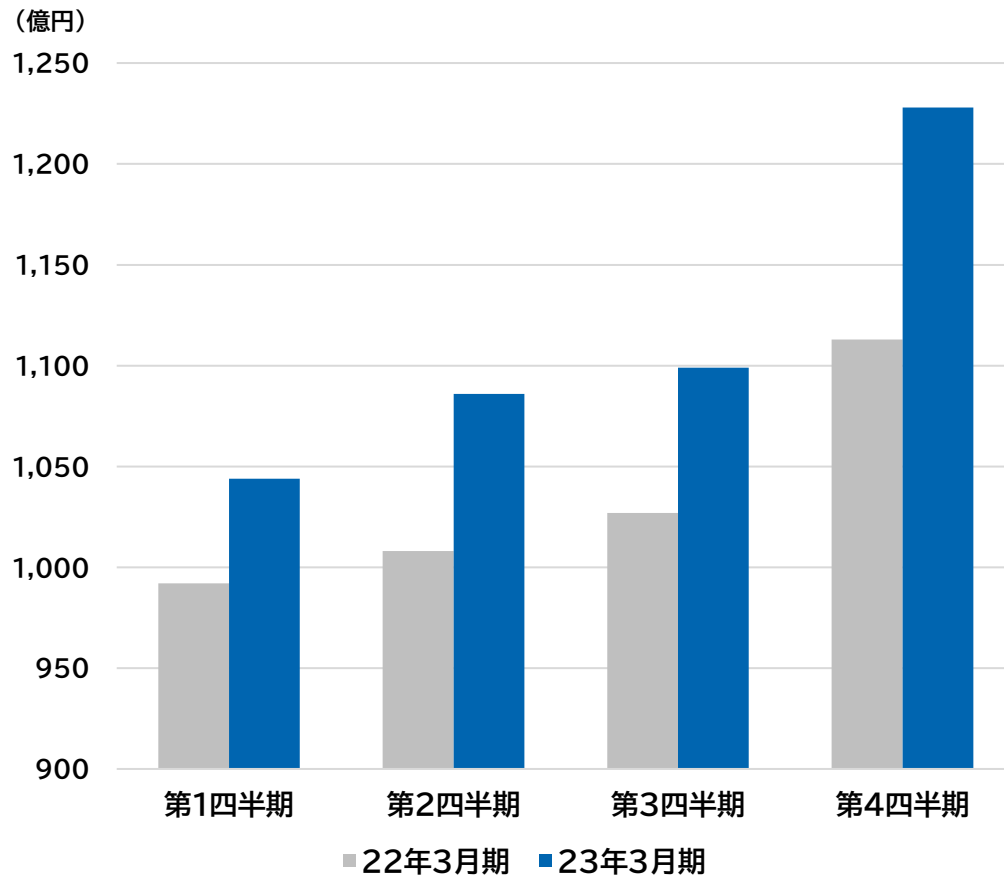
(円)

※株式分割後換算値

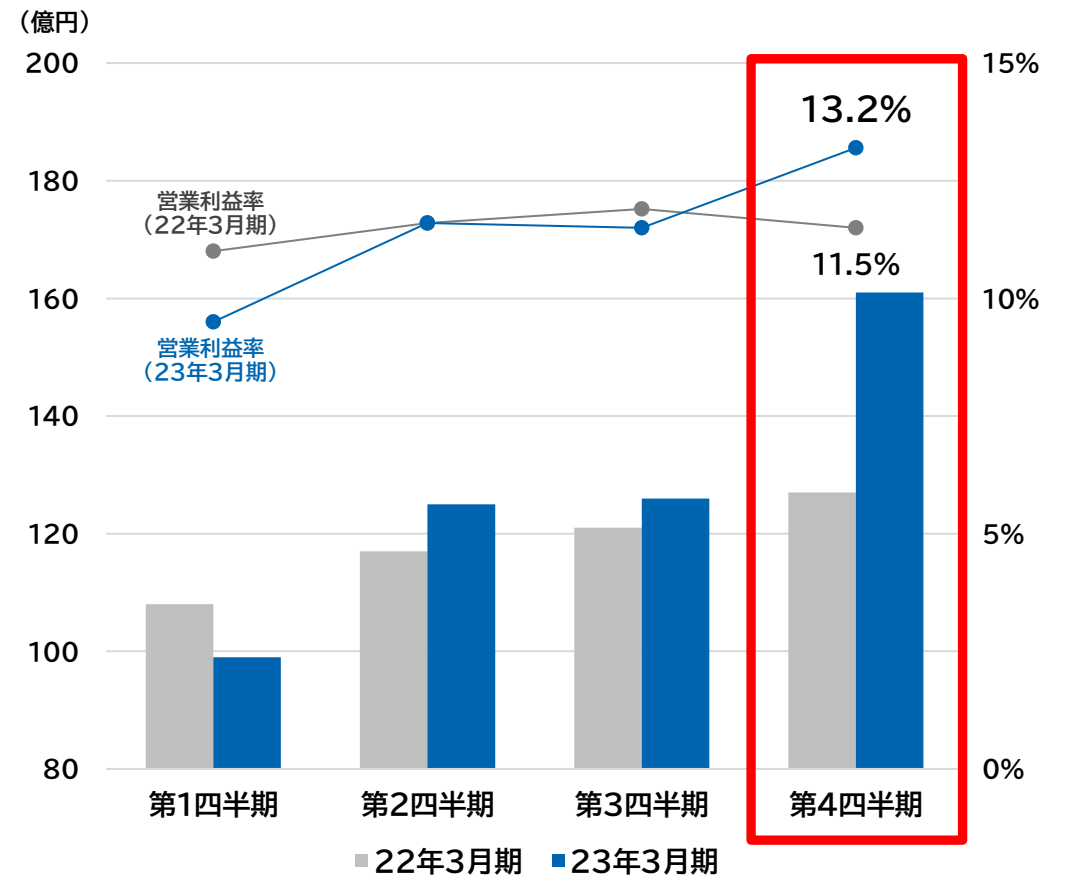


第1四半期は、システム開発における複数の大型案件で立ち上がり時間に時間を要した影響により減益スタート
 当期の後半にかけシステム開発案件の本格化を見込んでいた中、第4四半期には13%を超える営業利益率を達成

売上高



営業利益・営業利益率





中期経営計画(FY2023～FY2025)

<概略版>

前中期経営計画の振り返り（基本戦略の進捗）

前中期経営計画では、グローバルベースの事業拡大を目指して3つの基本戦略を実行
 COVID-19の影響を受けるも、いずれの基本戦略においても計画線に沿った相応の進捗を実現

	進捗の概況	投資額(計画)	課題認識
事業革新	<p>(ものづくり革新)</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ ものづくり革新プラットフォーム「S-Cred+」を新たに構築 △ 「S-Cred+」プラットフォームの活用推進 <p>(分室革新)</p> <ul style="list-style-type: none"> △ 顧客接点強化の中核となるサービスマネージャの育成 	<p>336億円 (400億円)</p>	<p>(ものづくり革新)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● S-Cred+の適用が一部の案件に留まったことで、業績への貢献は限定的 <p>(分室革新)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 顧客諸課題の解決に貢献するコンサルティング活動(提言/提案)の加速
DX事業化	<p>(モビリティ)</p> <ul style="list-style-type: none"> △ 顧客・パートナーとの関係強化、新サービスのトライアルを実施 <p>(金融サービスプラットフォーム)</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ ウェルスマネジメント市場でTAMP事業とエフクリ事業を創出 <p>(ヘルスケア)</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 医療従事者の働き方改革・地域医療の効率化問題に対して、Dr2GOを核としたサービスを構築 <p>(CX)</p> <ul style="list-style-type: none"> △ 顧客接点サービス「altcircle」として関連商材をリリース 	<p>151億円 (500億円)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 事業を通じた社会課題解決の加速 ● 次期中期経営計画期間において、早期の業績貢献を実現 ● 新たな事業化領域の設定も含めた事業創出の活性化、市場拡大の推進
人財投資	<ul style="list-style-type: none"> ○ 先進技術者(AI、アジャイル、クラウド)の育成 ○ 新卒・中途採用強化により増員 ○ ニアショア拠点の拡大 	<p>96億円 (100億円)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 成長の原動力である人財の高度化・多様化・拡充に向けた一層の取組み強化

前中期経営計画の振り返り（経営指標）

事業革新・DX事業化の進捗に伴う業績への貢献は限定的な状況。一方で既存領域については、お客様のクラウドやデジタル化推進に係る旺盛な戦略投資に対応する中で、着実な事業成長を実現

	2020年3月期	2023年3月期		
	実績(日本基準)	目標	実績(IFRS)	(2020年3月期比)
売上高	3,870億円	5,000 ^{※1} 億円 (以上)	4,459億円	(CAGR 4.8%)
営業利益	423億円	-	513億円	(CAGR 6.7%)
営業利益率	10.9%	10~12%	11.5%	(+0.6pt)
ROE	15.6%	15%以上	14.4%	(Δ1.2pt)

■ 中期経営計画期間中のROIC維持目標レベル:10~12% ⇒ 11.9% (2023年3月期 実績)

※1 M&Aによるインオーガニックの売上高伸長を含む

事業環境の変化が加速し、先を見通すことが難しい「不確実な時代」に直面
国内企業の旺盛なデジタル投資意欲や内製化を背景に、慢性的なIT人材不足がつづく

外部環境

【社会動向】

- ・ 日本政府は国際競争力強化に向けデジタル化を推進
- ・ 地政学リスクによるサプライチェーンの分断・不安定化、エネルギー情勢を背景にした物価・人件費の高騰

【顧客動向/ ITサービス産業動向】

- ・ 市場変化への対応に向けた**ITの内製化志向**の高まり
- ・ **IT人材不足**、顧客企業の内製化による**獲得競争激化**

【先進技術動向】

- ・ AI、ロボット、IoT技術の実用化領域拡大 ・量子コンピューティング等、新たな技術革新の継続発生

内部環境

【SCSKグループの課題：3つの固定化】

- ① “**顧客関係**”の固定化
・顧客、取引分野、サービス内容、顧客との関係性
- ② “**事業モデル**”の固定化
・営業手法、ビジネスモデル、価格設定
- ③ “**組織・人**”の固定化
・担当業務、役割、経験文化、思想等

■ 従来以上の徹底した事業分野、事業モデルの再構築による「自己変革」が求められる

「2030年 共創ITカンパニー」に向けた経営方針

- ① コア事業の高度化・拡大
 - ・人材力・技術力を高度化し、お客様のパートナーとしてデジタル化・事業変革に貢献
 - ・収益力を高度化し、持続的成長に向けた将来への投資余力・成長余力を創出
- ② お客様のビジネス成長への貢献
 - お客様との取引・共創により得た知財・知見を活かし、マーケット全体の課題解決に貢献
- ③ 社会への新たな価値創出
 - コア事業の知見を起点に、社会課題解決をリードする『次世代デジタル事業』の創出に挑戦

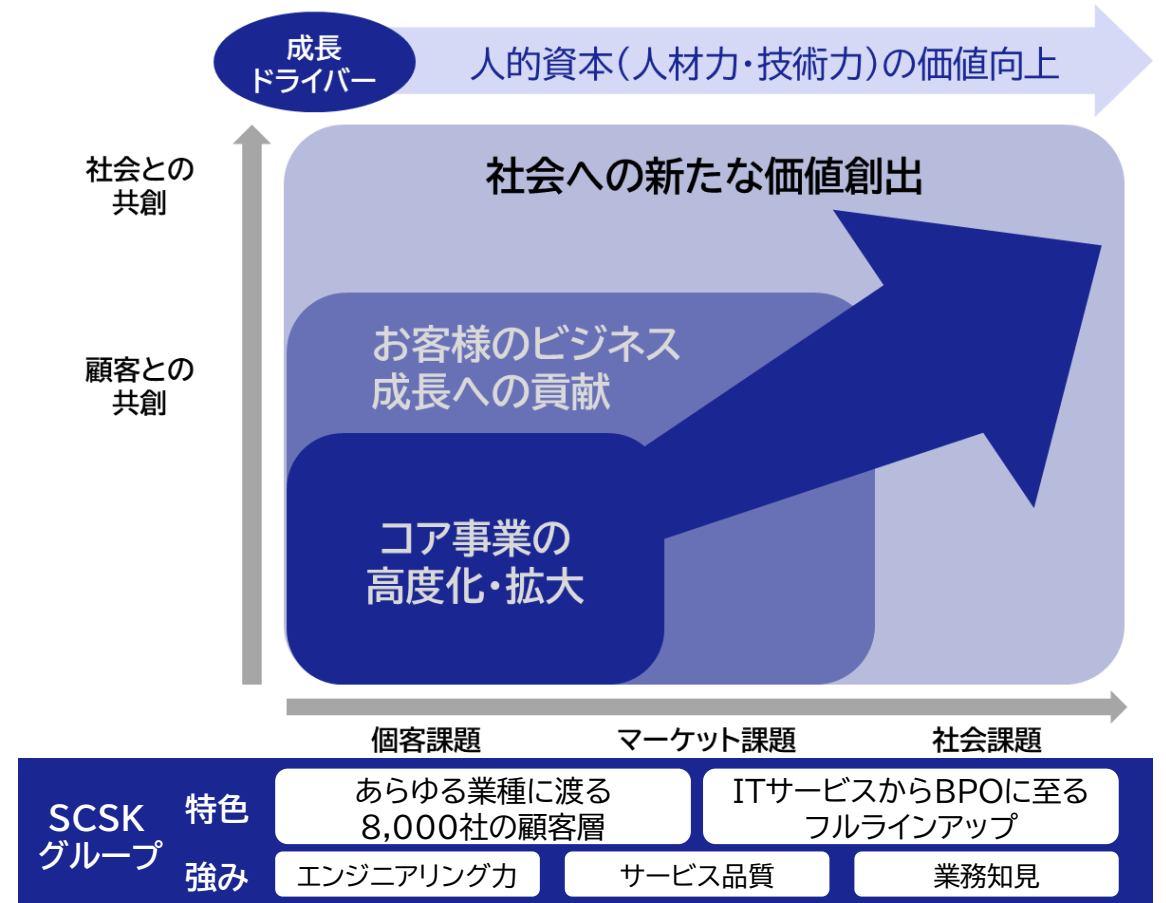
2030年 共創ITカンパニー

～ ITの、つぎの、幸せへ。～

SCSKグループの人的資本力の向上をもって、
お客様やパートナー、社会との共創を推進し、
各種課題に対し、価値提供し続ける企業グループへ

総合的企業価値の飛躍的向上

売上高1兆円への挑戦



Toward 2030

第二期

2023 - 2025

第一期

2020 - 2022

共創ITカンパニー ~ITの、つぎの、幸せへ。~

- ”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
 - 『Toward2030中計 第一期』の基本戦略の施策を収益化・業績貢献に繋げる
 - 特に事業革新の実行が一部に留まった反省から、全社例外なく施策を実行

- 「グランドデザイン2030」への最初のステップとして、基本戦略「事業革新」「DX事業化」両面の施策に取り組む。

- **事業革新** 従来事業の事業革新による事業拡大
「ものづくり革新」「分室革新」を掲げ、生産性・収益性向上、顧客支援型から価値創出型への転換を促進
- **DX事業化** 社会へ新たな価値を提供する事業の創出に挑戦
社会課題解決に向け、事業計画の策定、お客様・パートナーとの共創により、社会への新たな価値、事業創出に挑戦



■ “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

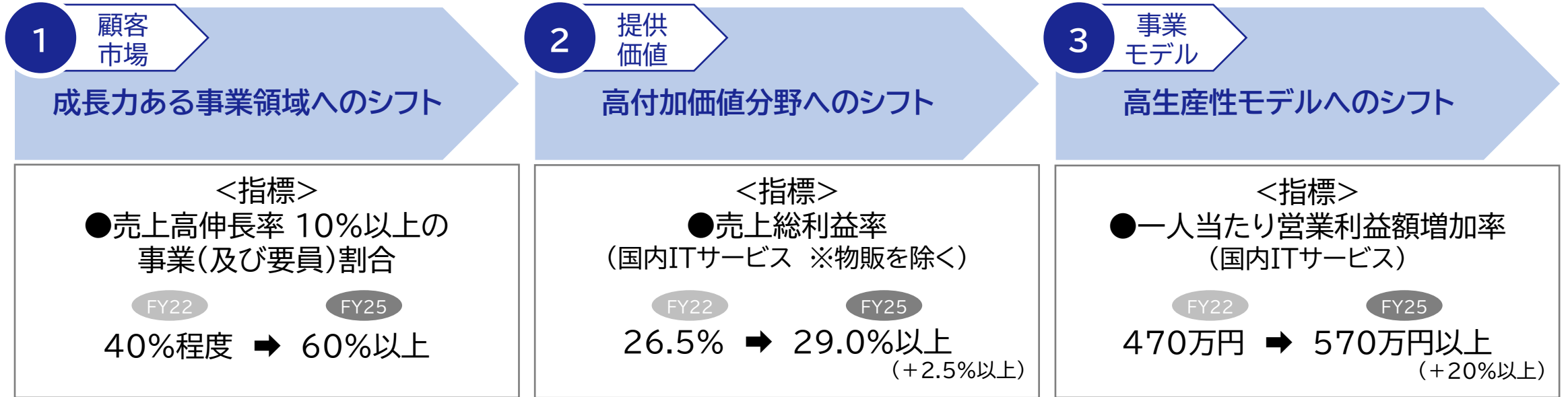
技術ドリブン推進

人材価値最大化

共感経営の推進

基本戦略1 事業シフトを断行 ~3つのシフト~

- 事業環境の変化に対応し持続的な成長に向け、事業分野・事業モデルを再構築する
- 収益成長の停滞要因:3つの固定化(“事業領域”、“事業モデル”、“組織・人”)を打破し、企業体質を変革する
- 収益率の向上とともに、持続的成長への投資余力・成長余力を創出する



全社施策

- 選択と集中による事業選別の断行
- 成長が見込まれる事業の拡大
- 対象領域へのリスキリング

全社施策

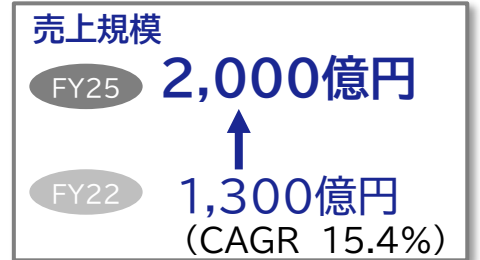
- 知財の全社的活用、商材化
- コンサルティング機能の拡充
- 先進技術の獲得、活用
- 適正価格の提示
- 原価のコントロール

全社施策

- 開発/保守/運用のセンター化 (顧客ごとの個別対応からセンター一括対応へ)
- ローコード/ノーコード開発の推進 (S-Cred+の活用促進等)

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

- クラウド・デジタル活用にて成長を期する市場・技術領域において、SCSKグループの保有する強みを元に、市場成長への貢献と共に、SCSKグループの高成長を実現する。
- 現有リソースにとらわれないリソース集中、先進技術を組織的に活用、継続的に対象事業を見出す。



社会課題

「世界」

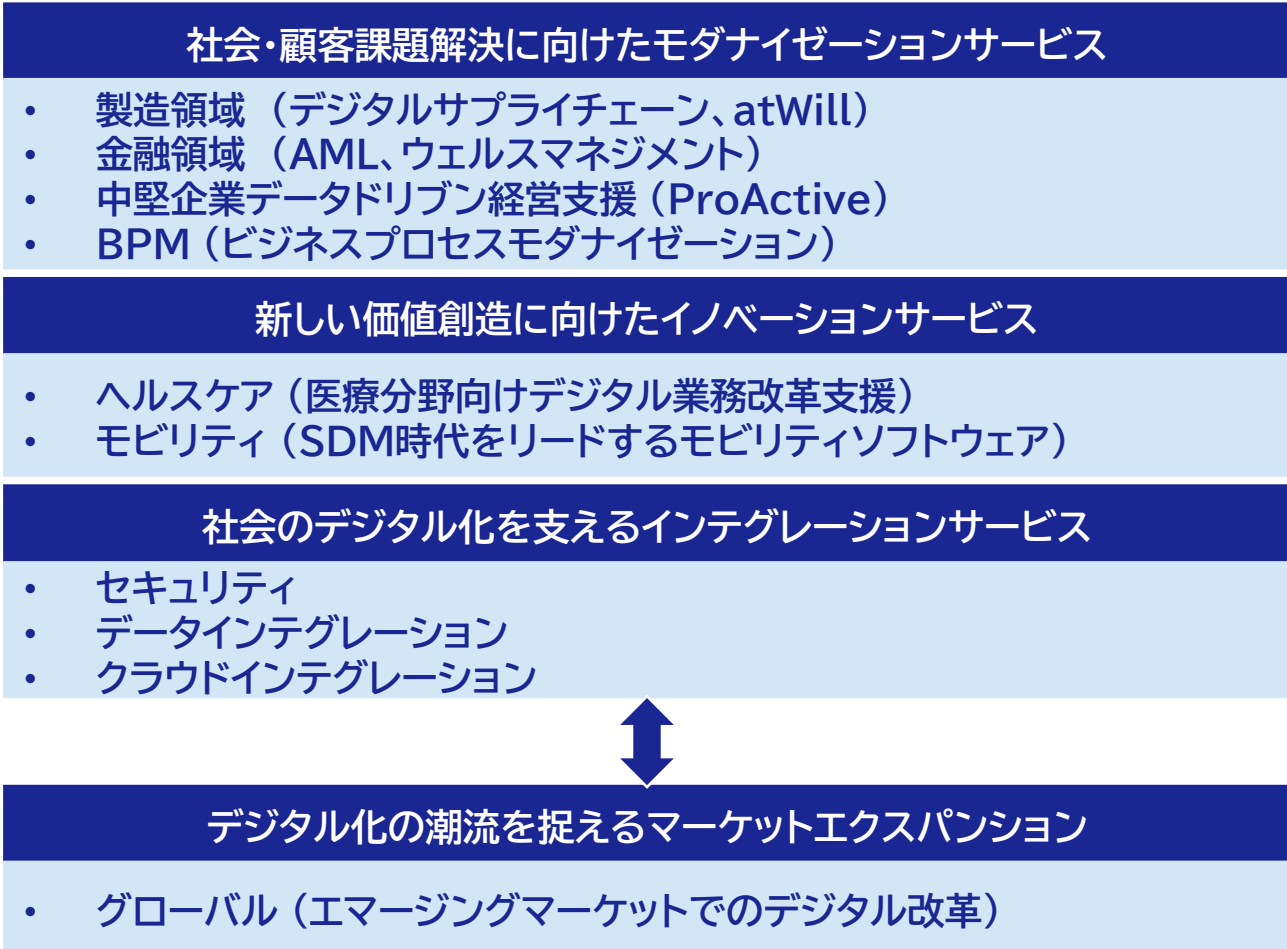
- 技術革新による破壊的イノベーション
- 企業・組織へのサイバー攻撃
- 気候変動・脱炭素化
- 地政学リスク

「日本」

- 高齢化の進行
- 人口の減少
- 社会インフラの老朽化
- 大規模自然災害の甚大化、頻発化 等

社会トレンド

- データドリブン経営の進展
- 各産業の事業革新
- モビリティ革命 等



【AI】
機械学習/深層学習

【IoT】
センシング/エッジ

【Blockchain】
Web3/NFT

【セキュリティ】
ゼロトラスト/暗号化

【データ解析】

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

- コア事業の知見を活かし、従来とは非連続な『次世代デジタル事業』、社会への新たな価値創出をリードする
- SCSKグループマテリアリティを起点とした領域における継続的な事業の開拓・挑戦を行う



GX領域

社会のGX化の実現に向け事業を推進

- 再生エネルギー普及促進
- カーボンマネジメント、等

地方創生・地域課題対応領域

デジタル技術を活用した地方創生・課題解決領域への取り組みを推進

- デジタル通貨による地域経済活性化
- 地域共創モデル開発、等

セキュリティ領域

サイバー攻撃による脅威の激化を受け、安心安全なデジタル社会実現へ貢献

- 先進技術を活用した不正対策、等

ヘルスケア～セルフケア領域

ヘルスケア領域で培った知見にて、未病・予防による健康増進・セルフケア領域の課題解決へ貢献

- 未病・予防実現及び医療費削減貢献、等

カスタマーエクスペリエンス領域

デジタル技術を活用し、商品・サービスの利用における多様化する価値観・生活様式に対し、豊かな顧客体験を実現

ウェルスマネジメント領域

人生100年時代において、豊かなセカンドライフを支えるため、デジタル技術を活用し、一人ひとりの金融リテラシーの向上、資産形成へ貢献

- 「成長戦略としてのサステナビリティ経営」の推進にあたり、非財務各項目について指標を立て、実行力を高める。
※下記は、主要項目を抜粋したものであり、他の項目 及び 指標は別途開示予定。

	分類	項目
人材	人材ポートフォリオ / 人材育成	<人材育成・教育> <ul style="list-style-type: none"> 従業員一人当たり平均年間教育投資 グループ全IT技術者 デジタルスキル標準教育受講者数 リーダーシップ開発プログラム参加者数 Re-Skilling研修プログラム受講者数 若手キャリア開発プログラム受講者数 他
	Well-Being	<従業員満足度> <ul style="list-style-type: none"> 社員意識調査:「働きやすい会社」項目のポジティブ回答率 社員意識調査:「やりがいのある会社」項目のポジティブ回答率 <パフォーマンス発揮度> <ul style="list-style-type: none"> プレゼンティーズム指標 <働き方> <ul style="list-style-type: none"> 月間平均残業時間 年次有給休暇取得率 他
	D&I推進	<女性役員・ライン職比率> <ul style="list-style-type: none"> 部長級の女性比率 <女性専門性認定> <ul style="list-style-type: none"> 高度専門(専門性認定Lv5以上)人材数 他
環境	温室効果ガス排出量の削減	<Scope1+2> <ul style="list-style-type: none"> 2030年度までに2019年度比 47%削減(1.5℃目標) 2050年までに排出量を100%削減 <Scope3> <ul style="list-style-type: none"> 2030年度までに2019年度比で28%削減

【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** %

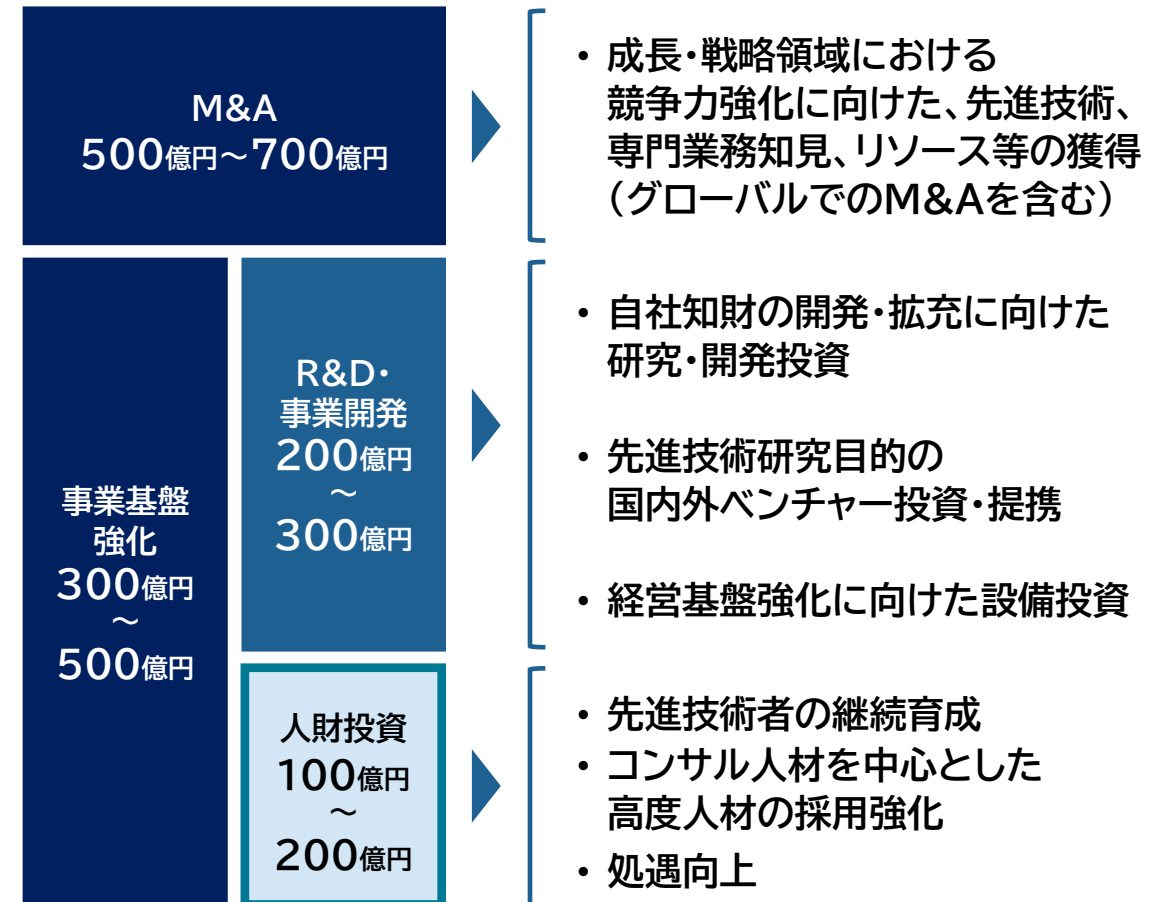
【株主還元】

- 業績拡大に応じて配当性向を高め、株主還元を拡充

配当性向： **50** % (2026年3月期)

【成長投資】

- 3年間で1,000億円規模の積極的な投資を実行



【業績予想】

	2023年3月期(実績)	2024年3月期(予想)	増減率
売上高	4,459億円	4,700億円	+5.4%
営業利益	513億円	540億円	+5.1%
営業利益率	11.5%	11.5%	-
親会社の所有者に 帰属する当期利益	373億円	380億円	+1.9%

【配当予想】

	2023年3月期(実績)	2024年3月期(予想)	増減率
一株当たり年間配当金	52.00円	56.00円	+4.00円
配当性向	43.5%	46.0%	+2.5pt

夢ある未来を、共に創る

お客様からの信頼を基に、共に新たな価値を創造し、夢ある未来を拓きます。

SCSK GROUP

【国内】

SCSKサービスウェア株式会社
株式会社ベリサーブ
SCSK Minoriソリューションズ株式会社
SCSK九州株式会社
SCSK北海道株式会社
SCSKプレッシェンド株式会社

株式会社Skeed
SCSKシステムマネジメント株式会社
ヴィーエー・リナックス・
システムズ・ジャパン株式会社
SDC株式会社
SCSK NECデータセンター
マネジメント株式会社

株式会社アライドエンジニアリング
SCSKオートモーティブH&S株式会社
株式会社Gran Manibus
SCSKニアショアシステムズ株式会社
東京グリーンシステムズ株式会社
株式会社ダイヤモンドヘッド(*)

【海外】

SCSK USA Inc.
SCSK Europe Ltd.
思誠思凱信息系統(上海)有限公司
SCSK Asia Pacific Pte. Ltd.
PT SCSK Global Indonesia
SCSK Myanmar Ltd.

< 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。