

# 22年3月期 業績総括及び 23年3月期 事業戦略について

執行役員 社長 最高執行責任者  
當麻 隆昭

2022年4月28日

## 1. 22年3月期 連結業績

- ①サマリー
- ②売上高
- ③営業利益

## 2. 中期経営計画の進捗

- ①サステナビリティ経営
- ②中期経営計画
- ③事業革新(ものづくり革新／分室革新)
- ④DX事業化
- ⑤人財投資

## 3. 23年3月期(中計最終年度)業績予想

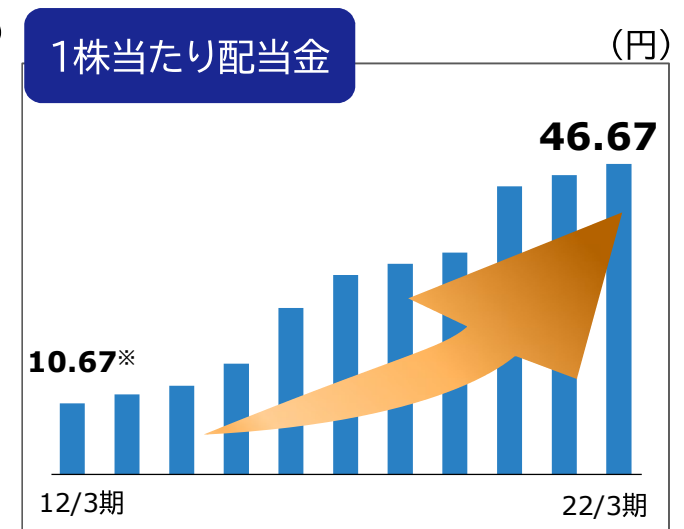
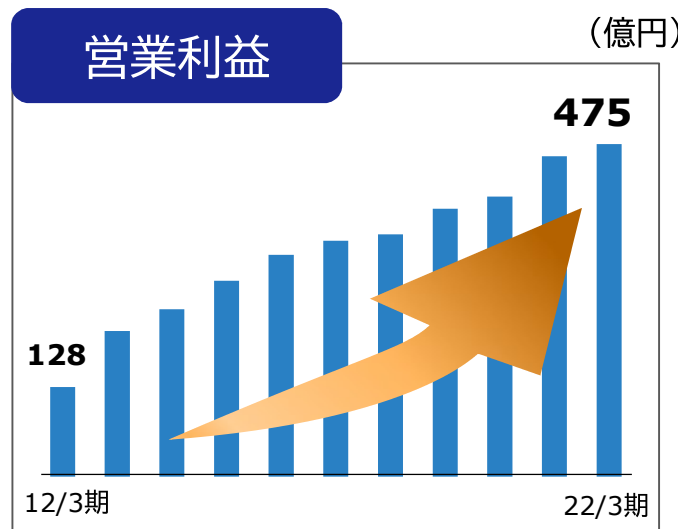
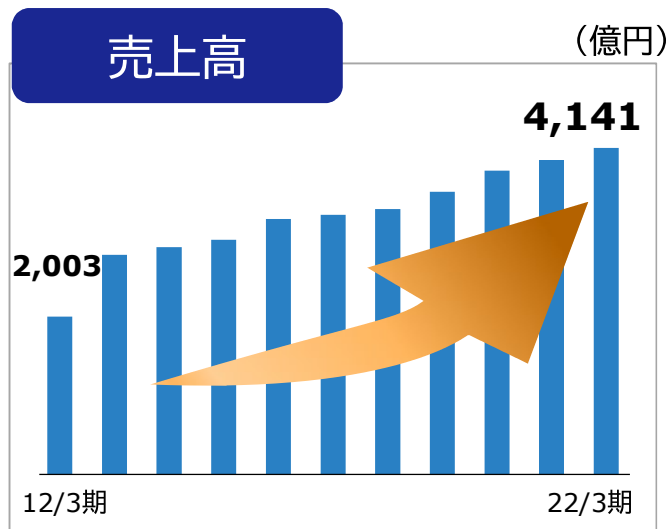
## 4. 23年3月期(中計最終年度)事業方針について

## 5. 目指す経営

# 1. 22年3月期連結業績 ①サマリー

## 業績概要

- 10期連続の、増収・増益・増配を達成
- 中期経営計画に沿った基本戦略を着実に推進
- 年度後半から大型案件の引き合い拡大



※株式分割後換算値

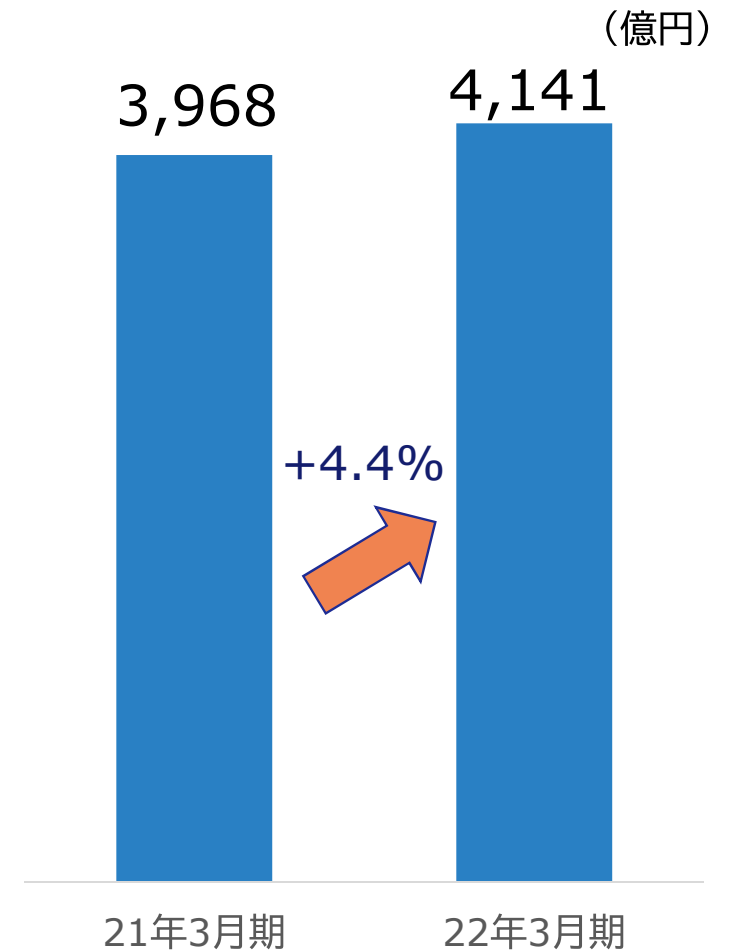
# 1. 22年3月期連結業績 ②売上高

## 事業環境

- コロナ禍においてもデジタル化需要は堅調
- 第4四半期に入り、米国での金融緩和政策の見直しによる円安や、それに伴う物価高
- ロシアによるウクライナへの侵攻に伴う市場変動
- 半導体不足・サプライチェーンの混乱による供給制約  
⇒ 期初想定に対しマイナス影響あり

## 増収要因

- 金融ITやITプラットフォームのセグメントを中心に増収



# 1. 22年3月期連結業績 ③営業利益

➤ 成長に向けた事業投資を計画通り実施した上で増益を確保

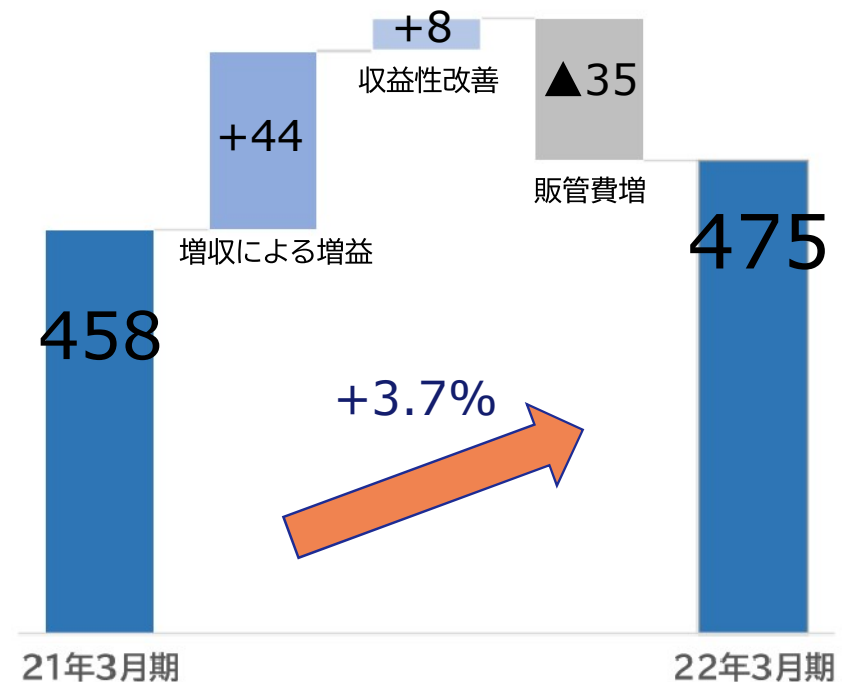
(億円)

## 総利益増加

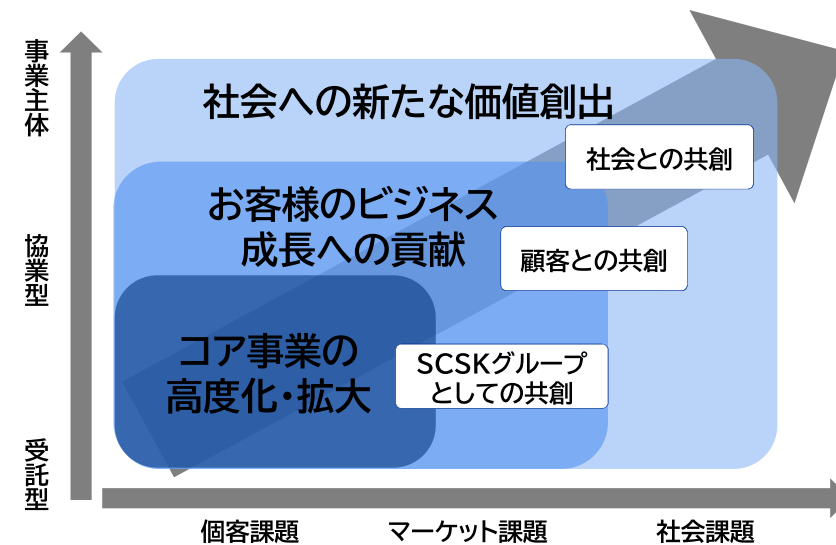
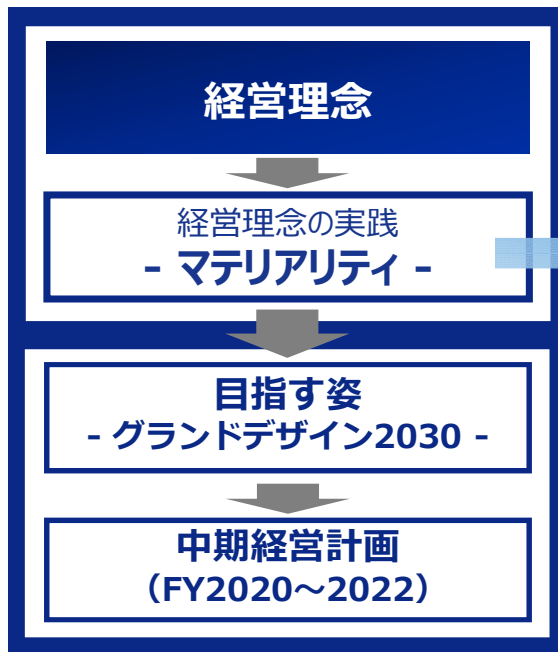
- 増収による増益 +44億
- 生産性改善により収益性改善(不採算案件△6億、事業投資(拠点拡充)増加△17億等の費用増を吸収)

## 販管費増

- DX事業化等の基本戦略関連事業投資
- 子会社合併に伴う一過性の統合費用等

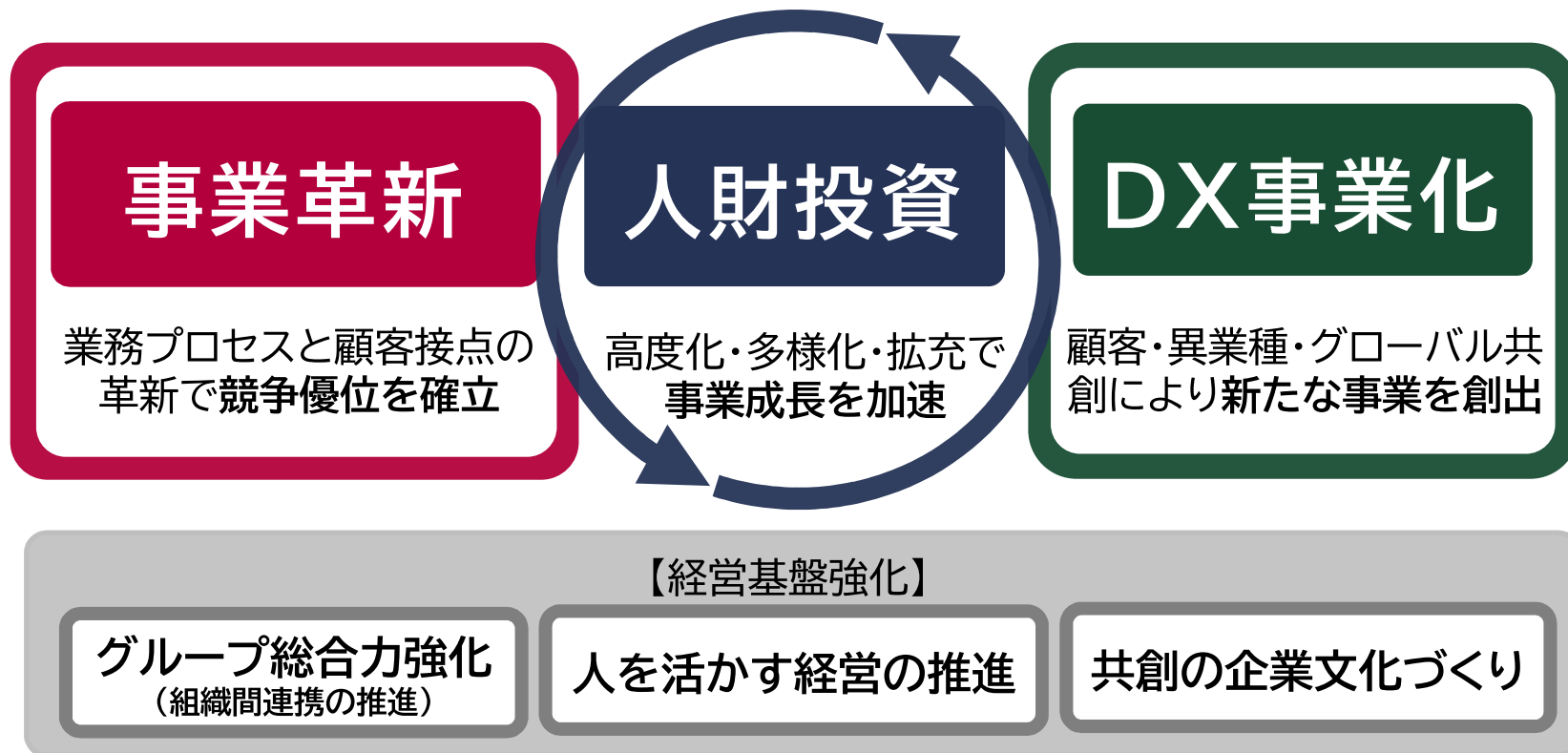


# 2030年 共創ITカンパニーの実現へ ～ サステナブルな社会の実現へ、売上高1兆円への挑戦 ～

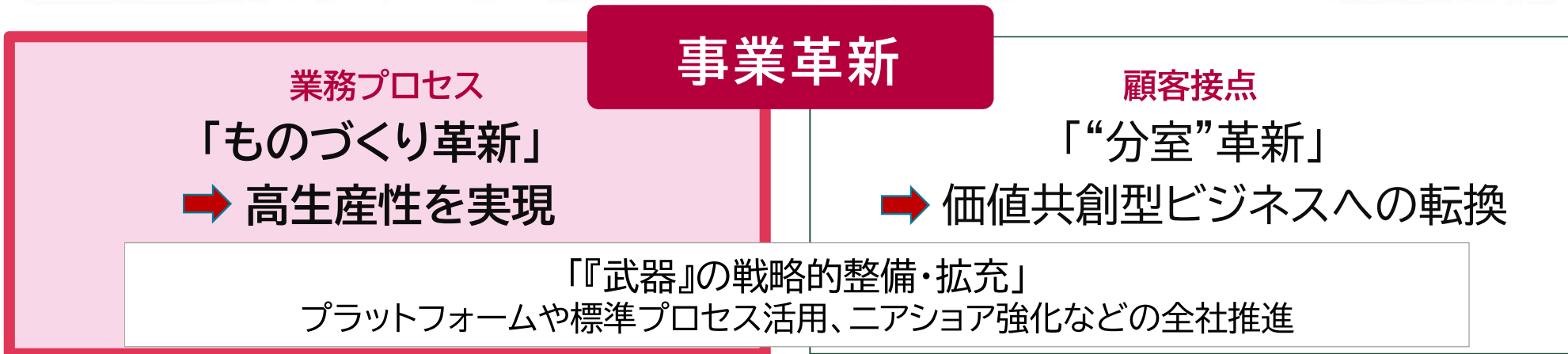


## 2. 中期経営計画の進捗 ②中期経営計画

### ■ 3つの基本戦略と経営基盤強化により、グローバルベースで事業を拡大



## 2. 中期経営計画の進捗 ③事業革新



「ものづくり革新」進捗	22/3月期	23/3月期
S-Cred+プラットフォーム開発 (機能拡充)	ローコード/ノーコード開発の推進 基盤環境の機能拡充 クラウドネイティブ案件拡大	継続的な 機能拡充
S-Cred+プラットフォーム活用 (案件受注数の伸長)	70件超(約1.4倍)	本格的 ロールアウト フェーズへ
S-Cred+有識者の増強 (人財育成)	延べ2,000名超	技術者育成継続 全社活用



## 2. 中期経営計画の進捗 ③事業革新

# クラウドサービスインテグレータへ

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



エスクレドプラス  
**S-Cred+**

S-Cred+  
フレームワーク  
スクラッチ開発基盤

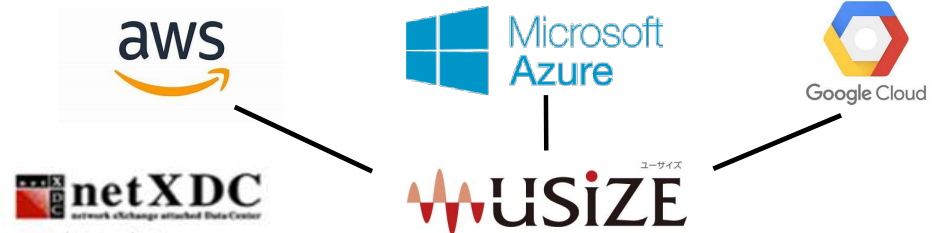
API連携  
データ連携基盤

データセンターの高付加価値化

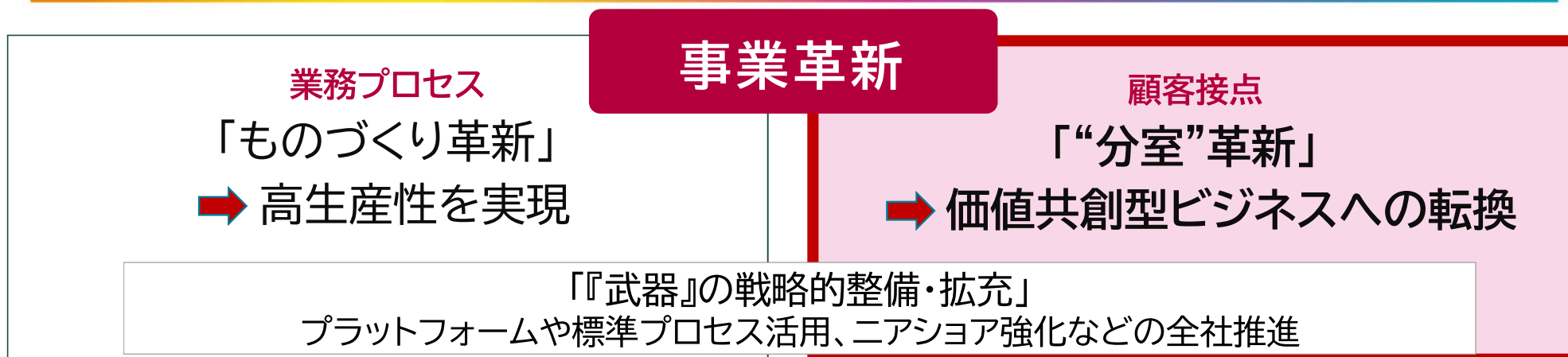


- ・クラウド事業者との広範なエコシステム化

マルチクラウドサービス



## 2. 中期経営計画の進捗 ③事業革新



「分室」革新」進捗	22/3月期	23/3月期
顧客接点強化	分室分析・戦略検討 → DX拠点化 サービスマネージャの育成(2年間で90名)	SoR高度化 DX実行支援 コンサル案件創出
仕事のやり方革新	「ものづくり革新」の成果を活用(SE+, S-Cred+) リモート化・ニアショア※活用 ※866名(前期比+136名)	全社知財の活用 1,000名体制へ

## 2. 中期経営計画の進捗 ③事業革新

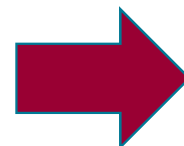
地方拠点の質的・量的拡充によるデジタル人材力向上 第2ステージへ  
 ~高度IT人材の国内ネットワーク化・地域社会における共創ITカンパニーを目指して~

### <第1ステージ>

#### グループ地方拠点の拡充

(地方での「雇用拡大」「働き方改革推進」「女性活躍」)

- ⇒ IT人材の獲得・育成
- ⇒ DevOpsサービス他当社サービス力の定性定量両面での拡充



### <第2ステージ>

#### 地方拠点における高度IT人材の育成

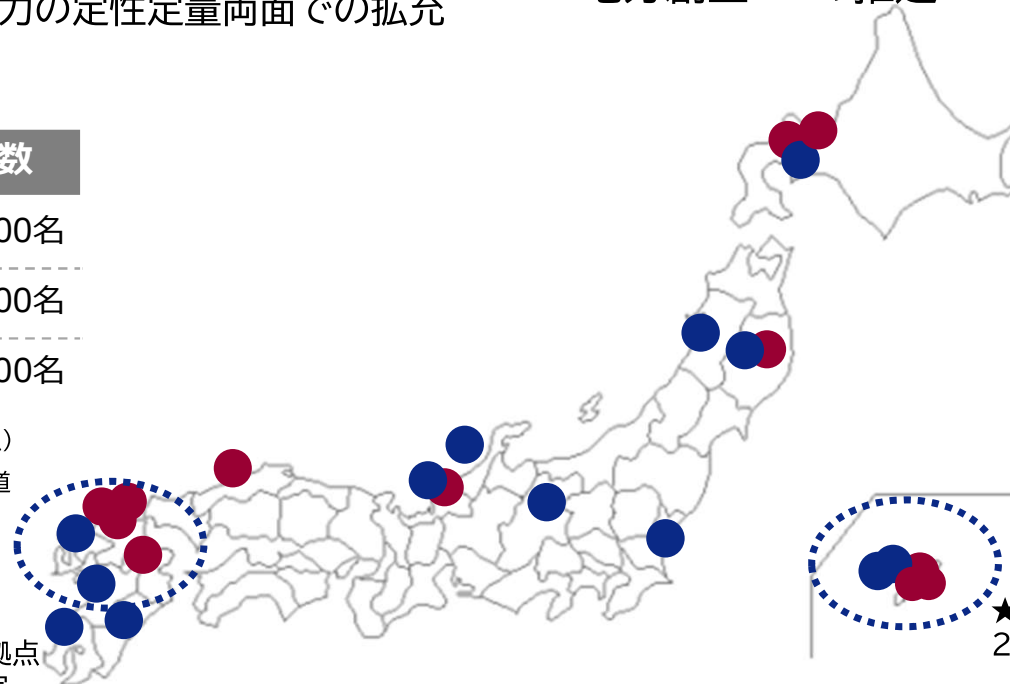
- ⇒ 国内IT人材の地域横断的活用
- ⇒ 地方創生DXの推進

拠点区分	拠点数	要員数
● 開発	13	約1,900名
● 検証・BPO	12	約2,800名
合計	25	約4,700名

※要員数:ビジネスパートナー含む(2022年3月末時点)

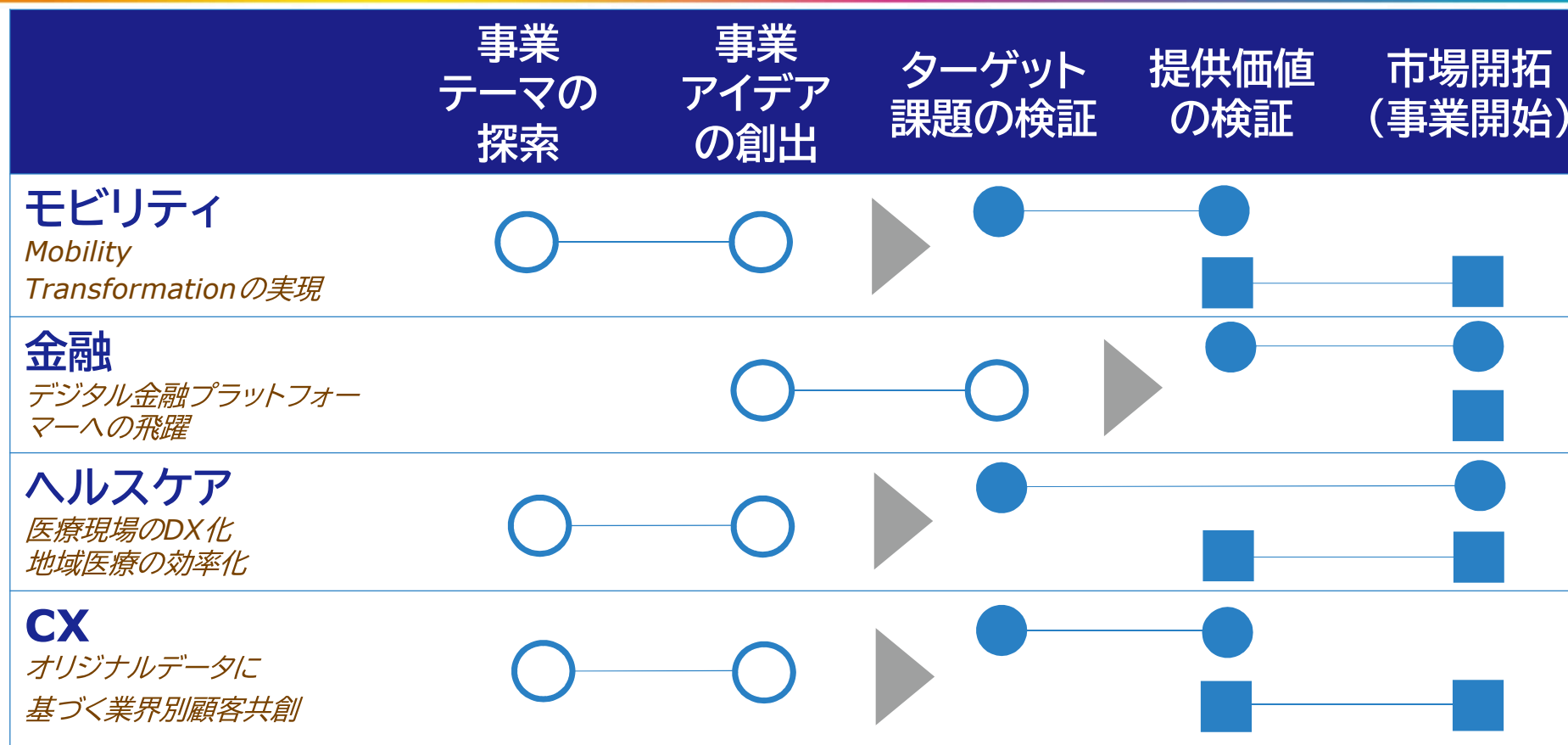
※開発区分はSCSKニアシオアシステムズ、SCSK北海道  
 SCSK九州、SCSK Minorisソリューションズ  
 検証・BPO区分はSCSKサービスウェア、ベリサーブ  
 で構成

★九州地区  
 22年度 ニアシオア拠点  
 大分・長崎に開設予定



★沖縄地区  
 21年秋に浦添拠点開設済

## 2. 中期経営計画の進捗 ④DX事業化



○ 22/3期期初 ● 23/3期期初 ■ 23/3期期末

要員(業務委託者込み 400名以上)を投入、22/3月期では約30億円の投資費用を計上

## 2. 中期経営計画の進捗 ⑤人財投資

人財投資 3年間で100億円 ⇒ 2年間で約70億円

### 基本戦略推進

事業革新

SE<sup>+</sup>・S-Cred<sup>+</sup>の開発標準・開発プラットフォームの  
全社ロールアウトならびにコンサル提案の発信拠点となる人材の育成

DX事業化

事業創出に必要な先端デジタル技術力とビジネススキルを兼ね備えた  
ビジネスデザイン人材の強化・育成

人財投資

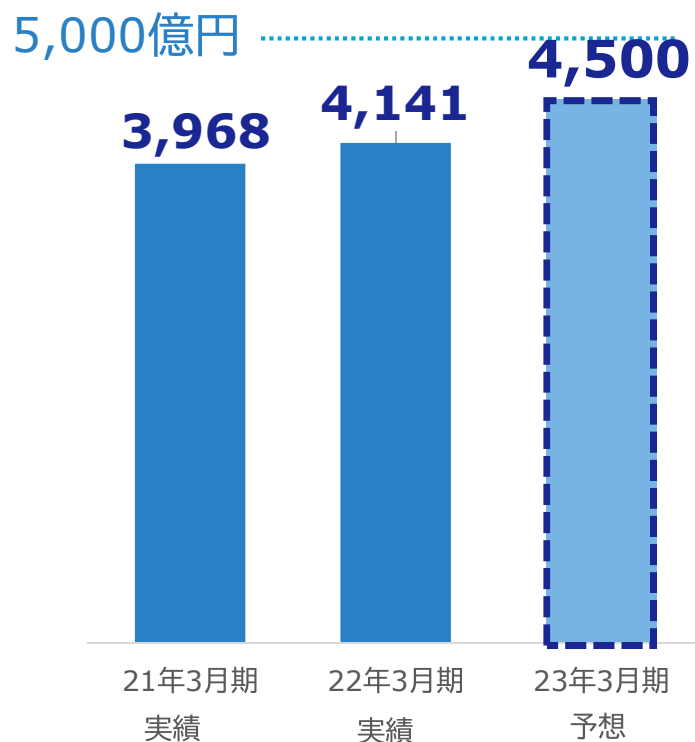
自律的・継続的な自己変革を通じた  
役職員の能力開発の高度化・能力発揮の最大化・  
それらのインフラとしての新人事制度の完全導入

### 3. 23/3期(中計最終年度)業績予想



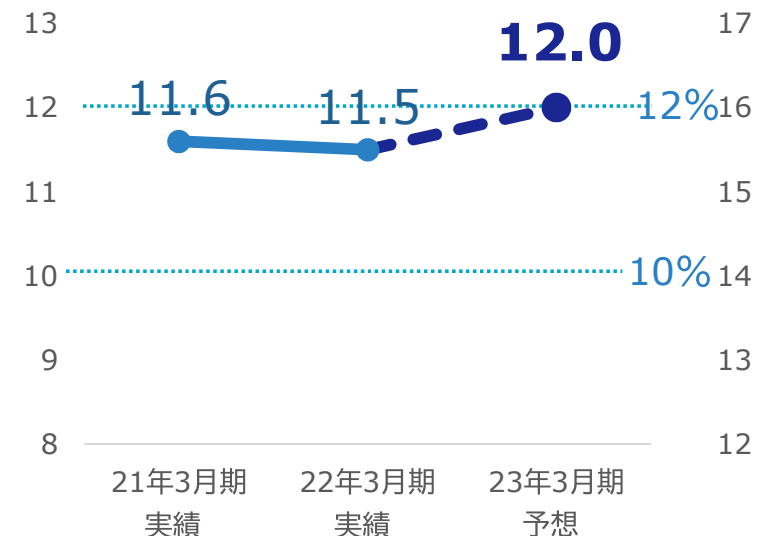
#### 売上高

(億円)



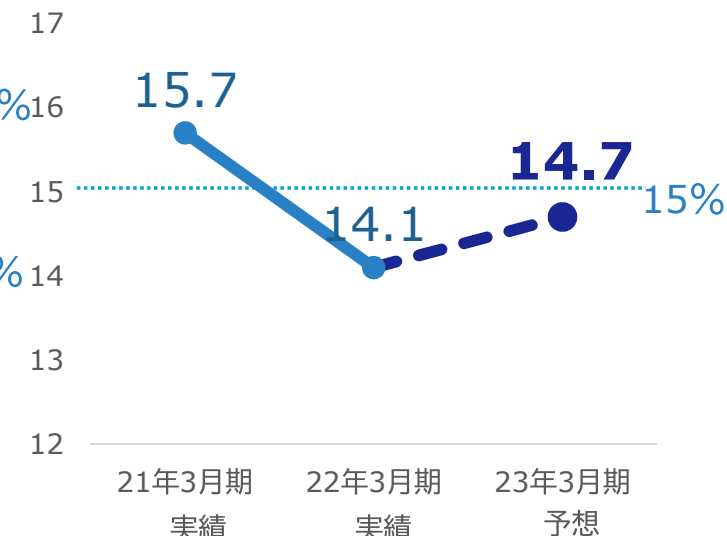
#### 営業利益率

(%)



#### ROE

(%)



#### 営業利益

(億円)

21年3月期 実績	22年3月期 実績	23年3月期 予想
458	475	540

#### 当期利益(※)

※親会社の所有者に帰属する当期利益 (億円)

21年3月期 実績	22年3月期 実績	23年3月期 予想
334	334	380

### “DX Enabler”への進化

～既存のITサービス事業を、顧客の**Digitalization**・**DX支援推進事業**へ大きくシフト～

- 主要顧客企業対応                      トップ提案を通じた事業変革の共創
- 全顧客接点でのDX提案推進            当社グループの業務/ITコンサル力強化・外部コンサル力の活用等を前提に、マーケットイン組織およびサービスマネージャの業務・ITコンサル力を拡充
- DX基盤構築を推進                      ERPを含むSoR領域全体に対して、顧客DXに必要なデジタル技術・業務データの集積活用分析基盤としての機能拡充高度化を提案推進

### 「個客」志向からマーケット志向へ

～顧客向けに培った知財を強みに、業種・業界向け共通サービスを拡充～

➤ 製造業向け

“atWill Template”他の生産管理からERPに至る業務アプリケーションとCAD以降PLMにいたる各種ITプロダクトソリューションを組み合わせ、クラウドサービスとして展開

➤ 流通業向け

“F.ACE”等のEC業務系プラットフォームサービスに、“スマクラ”等の流通業務ITサービスを組み合わせ、さらには“altcircle”ほかの顧客接点領域高度化サービスを包括的に提供することで、メタバース・デジタルツイン等の時代の顧客ニーズに対して先駆的対応を実施



## 4. 23/3期(中計最終年度)事業方針について

### 特定領域の戦略的強化

- ERP事業                   ・顧客DXの推進に必要なデジタルデータ・業務基盤構築ニーズへの対応
- グローバル事業       ・グローバル標準と評価されているITサービス(SAP他)を核に、  
                                  グローバル市場をターゲットとして事業を再構築
- ・Emerging Market(東南アジア等)にて、日米欧のDigitalization・  
                                  DX成果を事業化展開

### 事業ポートフォリオ変革による収益性強化

～中期的に営業利益率**15%超**を目指す～

- 収益性の劣る事業の縮小・撤退とリソース再配分による高収益性の実現
- DX Enabler・サービス提供型・クラウドサービスインテグレータの各事業の展開を加速
- 事業ポートフォリオ変革を加速するアライアンス・資本業務提携・M&A等を追求

# “共感経営⇔Well-Being経営”

～「健康経営」を超えて「Well-Being経営」へ～

・Well-Beingの追求



・人材の自律的成長(能力開発・能力発揮)



・社会的存在意義を強くし、サステナブルな企業成長へ

～「共感経営」の推進～

“共感経営”とは

- 経営理念・事業ビジョンへの共感
- 多様な個の尊重

・多様な個の共感・共鳴



・共創の実現(個人や一企業では成し得ない、大きくそして新しい社会価値の創造)

### < 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。