



# 2016年12月期 第2四半期 決算説明資料

---

2016年 8月 9日  
富士ソフト 株式会社



# 目次

## 2016年12月期第2四半期 決算

- P2. 連結業績ハイライト
- P4. 主なグループ会社売上高・営業利益
- P5. 連結セグメント別売上高・営業利益
- P6. 連結損益計算書
- P7. 連結貸借対照表
- P8. 連結キャッシュ・フロー計算書
- P9. 連結S I事業の受注高・受注残高
- P10. 上期業況



# ● 連結業績ハイライト① (2Q累計実績)

## 売上高はシステム構築分野の好調により増収

◇売上高は、機械制御系をはじめとしてシステム構築分野が好調に推移し、前年同期比104.7%の81,849百万円となりました。

## 営業利益は増収や原価率の改善により増益

◇営業利益は、増収や不採算案件の減少による原価率の改善により、前年同期比116.5%の4,046百万円となりました。

◇経常利益は、前年同期比106.3%の4,080百万円となりました。

◇親会社株主に帰属する四半期純利益は、前年同期比110.0%の2,106百万円となりました。

(単位:百万円)

	2015年12月期 2Q累計実績	2016年12月期 2Q累計実績	前同差	前同比	2016年12月期 2Q累計計画	計画比
売上高	78,139	81,849	+3,709	104.7%	80,000	102.3%
営業利益	3,473	4,046	+573	116.5%	3,500	115.6%
営業利益率	4.4%	4.9%			4.4%	
経常利益	3,840	4,080	+240	106.3%	3,600	113.4%
経常利益率	4.9%	5.0%			4.5%	
親会社株主に帰属する四半期純利益	1,914	2,106	+192	110.0%	2,050	102.8%
親会社株主に帰属する四半期純利益率	2.5%	2.6%			2.6%	

# ● 連結業績ハイライト②（2Q区間実績）

売上高は前年同期比104.1%と増収

売上原価率は前年同期より1.0%改善

◇売上原価率は、不採算案件の減少や、人員体制の整備による業績寄与などにより、前年同期から1.0%改善し、76.4%となりました。

販管費は前年同期より326百万円の増加

◇人員体制の整備計画実施による人件費・採用費の増加により、販管費が前年同期から326百万円増加し、7,795百万円となりました。

営業利益は前年同期比131.8%の増益

（単位：百万円）

	2016年12月期 1Q実績	前同差	前同比	2016年12月期 2Q実績	前同差	前同比
売上高	41,261	+2,128	105.4%	40,588	+1,581	104.1%
売上原価	31,775	+1,552	105.1%	31,007	+823	102.7%
売上原価率	77.0%	Δ0.2%		76.4%	Δ1.0%	
売上総利益	9,485	+575	106.5%	9,580	+757	108.6%
販売費及び一般管理費	7,223	+433	106.4%	7,795	+326	104.4%
営業利益	2,261	+142	106.7%	1,784	+431	131.8%
営業利益率	5.5%	+0.1%		4.4%	+0.9%	



# 主なグループ会社売上高・営業利益

(単位:百万円)

	2016年 12月期	売上高	営業利益	
富士ソフト	2Q累計実績	49,944	2,324	売上高は、機械制御系や金融業向けなどが好調に推移し、増収となりました。営業利益は、人員体制の整備や研究開発などの先行投資により販管費が増加したものの、増収効果や付加価値の高い開発事業の増加に伴う原価率の改善により、増益となりました。
	前同差	+3,367	+205	
	前同比	107.2%	109.7%	
サイバネットシステム	2Q累計実績	8,958	907	売上高は、光学設計分野やモデルベース開発エンジニアリングサービスおよびセキュリティ関連ソリューションが好調に推移したこと、海外の開発子会社や販売子会社が好調に推移したことにより、増収となりました。営業利益は、採用拡大により人件費が増加したものの、増収により増益となりました。
	前同差	+580	+278	
	前同比	106.9%	144.4%	
サイバーコム	2Q累計実績	4,685	134	売上高は、制御系ソフトウェア開発や業務系ソフトウェア開発が好調に推移し増収となりました。営業利益は、採用や技術者教育の強化などの先行投資が増加したことに加え、退職給付費用が増加したこと等により前年を下回りました。
	前同差	+492	△ 35	
	前同比	111.7%	79.1%	
ヴィンクス	2Q累計実績	13,065	537	売上高は、海外事業や新規取引の拡大を進めているものの、主要顧客のIT投資の一部見直しによる減少を補えず、減収となりました。営業利益は、減収により減益となりました。
	前同差	△ 1,758	△ 179	
	前同比	88.1%	75.0%	
富士ソフト サービスビューロ	2Q累計実績	3,933	80	売上高は、コールセンターサービスの官公庁向け案件や地方自治体からの入札案件が堅調に推移し、増収となりました。営業利益は、上場に伴い販管費の増加があったものの、BPOサービスにおける原価低減により増益となりました。
	前同差	+106	+84	
	前同比	102.8%	-	

※サイバーコム、ヴィンクス、富士ソフトサービスビューロは3月決算であり、「2016年12月期2Q累計実績」欄に2016年1～6月の実績を記載しています。



# 連結セグメント別売上高・営業利益

(単位:百万円)

	2016年12月期売上高		前同差	前同比	2016年12月期営業利益		前同差	前同比
	2Q累計実績	構成比			2Q累計実績	営業利益率		
全社計	81,849	100.0%	+3,709	104.7%	4,046	4.9%	+573	116.5%
SI事業	76,238	93.1%	+3,365	104.6%	3,476	4.6%	+321	110.2%
システム構築	44,026	53.8%	+2,085	105.0%				
組込系／制御系ソフトウェア	22,872	27.9%	+2,817	114.0%				
業務系ソフトウェア	21,153	25.8%	△ 731	96.7%				
プロダクト・サービス	32,211	39.4%	+1,279	104.1%				
プロダクト・サービス	23,790	29.1%	+1,750	107.9%				
アウトソーシング	8,421	10.3%	△ 471	94.7%				
ファシリティ事業	1,359	1.7%	+203	117.6%	483	35.5%	+150	145.4%
その他事業	4,251	5.2%	+141	103.4%	86	2.0%	+100	- (※)

※その他事業 前年の営業利益：△ 14百万円

## セグメント別売上高のポイント

### ●組込系／制御系ソフトウェア

自動車やFAなどの機械制御系、電力や航空・宇宙分野などが好調に推移したことにより、モバイルや通信制御の減少を補い、前年同期比114.0%と増収になりました。

### ●業務系ソフトウェア

金融業向けが好調だったものの、流通業向けなどの減少により、前年同期比96.7%と減収になりました。

### ●プロダクト・サービス

一部のライセンスビジネスに、前年の大型案件による反動減があったものの、データ通信端末などの自社製品や、クラウド・仮想化サービスが堅調に推移したことなどにより、前年同期比107.9%と増収になりました。

### ●アウトソーシング

流通業向け取引の減少などにより、前年同期比94.7%と減収になりました。



# 連結損益計算書

(単位:百万円)

	2015年12月期	2016年12月期	前同差	前同比	2016年12月期	
	2Q累計実績	2Q累計実績			2Q累計計画	計画比
売上高	78,139	81,849	+3,709	104.7%	80,000	102.3%
売上原価	60,407	62,783	+2,376	103.9%	-	-
売上原価率	77.3%	76.7%	△ 0.6 ①			
売上総利益	17,732	19,066	+1,333	107.5%	-	-
売上総利益率	22.7%	23.3%	+ 0.6			
販売費及び一般管理費	14,258	15,019	+760 ②	105.3%	-	-
販管費率	18.2%	18.4%	+ 0.1			
営業利益	3,473	4,046	+573	116.5%	3,500	115.6%
営業利益率	4.4%	4.9%	+ 0.5		4.4%	
営業外収益	237	218	△ 19	92.0%	-	-
営業外費用	110	225	+115	205.3%	-	-
持分法による投資損益	239	41	△ 198 ③	17.3%	-	-
経常利益	3,840	4,080	+240	106.3%	3,600	113.4%
経常利益率	4.9%	5.0%	+ 0.1		4.5%	
特別利益	-	14	+14	-	-	-
特別損失	369	143	△ 226 ④	38.7%	-	-
税金等調整前四半期純利益	3,470	3,952	+481	113.9%	-	-
法人税等合計	1,223	1,449	+226	118.5%	-	-
四半期純利益	2,247	2,502	+255	111.4%	-	-
非支配株主に帰属する四半期純利益	333	396	+62	118.9%	-	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	1,914	2,106	+192	110.0%	2,050	102.8%
親会社株主に帰属する四半期純利益率	2.5%	2.6%	+ 0.1		2.6%	

## 損益計算書のポイント

### ① 売上原価率 (△0.6%)

不採算案件の減少や、人員体制の整備による業績寄与

### ② 販売費及び一般管理費 (+760百万円)

人員体制の整備計画実施による、人件費・採用研修費などの増加

### ③ 持分法による投資損益 (△198百万円)

エース証券に関する持分法投資利益の減少

### ④ 特別損失 (△226百万円)

子会社で投資有価証券売却損や、のれん減損損失があったものの、前期に係会社株式売却損を計上したため減少



# 連結貸借対照表

(単位:百万円)

	2015年12月期 期末	2016年12月期 2Q期末	前期末差
<b>流動資産</b>	55,032	61,388	6,355
現金及び預金	12,784	18,293	5,509 ①
受取手形及び売掛金	31,485	31,040	△ 445
有価証券	3,800	4,500	699
たな卸資産	2,326	2,634	308
繰延税金資産	1,953	2,382	428
その他	2,683	2,538	△ 145
<b>固定資産</b>	98,800	96,593	△ 2,206
有形固定資産	67,013	66,608	△ 404
無形固定資産	6,273	5,778	△ 494
投資その他の資産	25,513	24,205	△ 1,307 ②
<b>資産合計</b>	153,833	157,981	4,148
<b>流動負債</b>	27,556	30,843	3,287
買掛金	7,625	8,626	1,000 ③
短期借入金	3,967	5,110	1,142 ①
コマーシャル・ペーパー	-	-	-
未払費用・賞与引当金	5,820	6,890	1,069
未払法人税等	1,210	1,804	594
工事損失引当金	107	69	△ 37
その他	8,825	8,342	△ 482
<b>固定負債</b>	22,197	22,011	△ 186
長期借入金	11,242	11,659	416 ①
その他	10,955	10,351	△ 603
<b>負債合計</b>	49,754	52,854	3,100
<b>純資産合計</b>	104,078	105,126	1,047
<b>負債純資産合計</b>	153,833	157,981	4,148

## 貸借対照表のポイント

- ① 現金及び預金 (+5,509百万円)  
短期借入金 (+1,142百万円)  
長期借入金 (+416百万円)

売上増加や資金調達に関する季節要因

- ② 投資その他の資産 (△1,307百万円)

投資有価証券の時価評価額の減少

- ③ 買掛金 (+1,000百万円)

SI事業での仕入増加



# 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	2015年12月期 2Q累計実績	2016年12月期 2Q累計実績	前同差
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,954	6,911	+3,956
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 355	△ 2,249	△ 1,894
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 3,151	2,111	+5,263
現金及び現金同等物に係る換算差額	47	△ 257	
現金及び現金同等物の増減額	△ 505	6,516	
現金及び現金同等物の期首残高	16,135	15,688	
現金及び現金同等物の四半期末残高	15,630	22,204	

## キャッシュ・フローのポイント

### ●営業活動によるキャッシュ・フロー

増収による当期純利益の増加などにより、6,911百万円の収入となりました。なお、前期は決算期変更に伴う法人税等の支出増加により、2,954百万円の収入に留まりました。

### ●投資活動によるキャッシュ・フロー

自社製品（ソフトウェア）や設備投資等への支出により、2,249百万円の支出となりました。なお、前期は投資有価証券の売却収入があったため、355百万円の支出に留まりました。

### ●財務活動によるキャッシュ・フロー

借入や子会社株式の売却収入により、2,111百万円の収入となりました。なお、前期は借入金の約定返済などにより、3,151百万円の支出になりました。

# 連結 S I 事業の受注高・受注残高

(単位:百万円)

	2016年12月期 2Q累計実績							
	期首受注残高	前同比	受注高	前同比	売上高	前同比	期末受注残高	前同比
SI事業 合計	30,688	106.8%	78,045	105.4%	76,238	104.6%	32,495	108.5%
システム構築	20,683	105.8%	45,240	106.6%	44,026	105.0%	21,896	109.3%
組込系/制御系ソフトウェア	8,987	108.3%	23,736	119.9%	22,872	114.0%	9,851	122.5%
業務系ソフトウェア	11,695	104.0%	21,503	95.0%	21,153	96.7%	12,045	100.4%
プロダクト・サービス	10,005	108.9%	32,805	103.7%	32,211	104.1%	10,598	107.1%
プロダクト・サービス	7,843	120.7%	24,319	105.4%	23,790	107.9%	8,372	111.2%
アウトソーシング	2,161	80.2%	8,485	99.1%	8,421	94.7%	2,225	94.0%

## 受注高・受注残高のポイント

### ● システム構築分野のポイント

- ・組込系/制御系ソフトウェア  
自動車やFAなど機械制御系の受注が好調に推移し、期末受注残高は前年同期比122.5%となりました。
- ・業務系ソフトウェア  
金融業の受注が好調に推移した一方、流通業などの受注が前年を下回り、期末受注残高は前年同期比100.4%と前年並みになりました。

### ● プロダクト・サービス分野のポイント

- ・プロダクト・サービス  
ライセンスビジネスの好調などにより、期首受注残高が高水準だったこと、データ通信端末などの受注が増加したことなどにより、期末受注残高は前年同期比111.2%となりました。
- ・アウトソーシング  
受注高は微減に留まったものの、流通業向け取引の減少により期首受注残高が前年を下回っていたことにより、期末受注残高は前年同期比94.0%となりました。



# 上期業況

---



# 成長戦略 (参考：2015年12月期決算説明資料)

## 受託開発分野

- ・人材の積極採用と体制整備
- ・ニーズ高い技術分野強化  
(自動車<AUTOSAR含む>、FA、金融、ネット分野 等)

育成システムと優良な現場環境による早期育成  
☆数年で強力な体制に促進・回転

## プロダクト&サービス分野

### ☆自社プロダクト展開

- ☆アライアンスプロダクト推進  
クラウドと先進技術分野  
(MS、Amazon、SFDC、Google、Concur、仮想化、Win10 等)

先進分野、競争力のある商品・サービスによる付加価値拡大とともに、関連するエンジニアリングサービスを推進

## グローバルビジネス

東南アジア中心に展開

## 長期投資テーマ(再生医療分野)のビジネス化展開

企業治験実施  
特定細胞加工物製造許可

## グループ連携の強化

## 成長への仕込み (先行投資)

人材採用と教育  
育成投資

研究開発・商品  
投資  
プロモーション  
投資

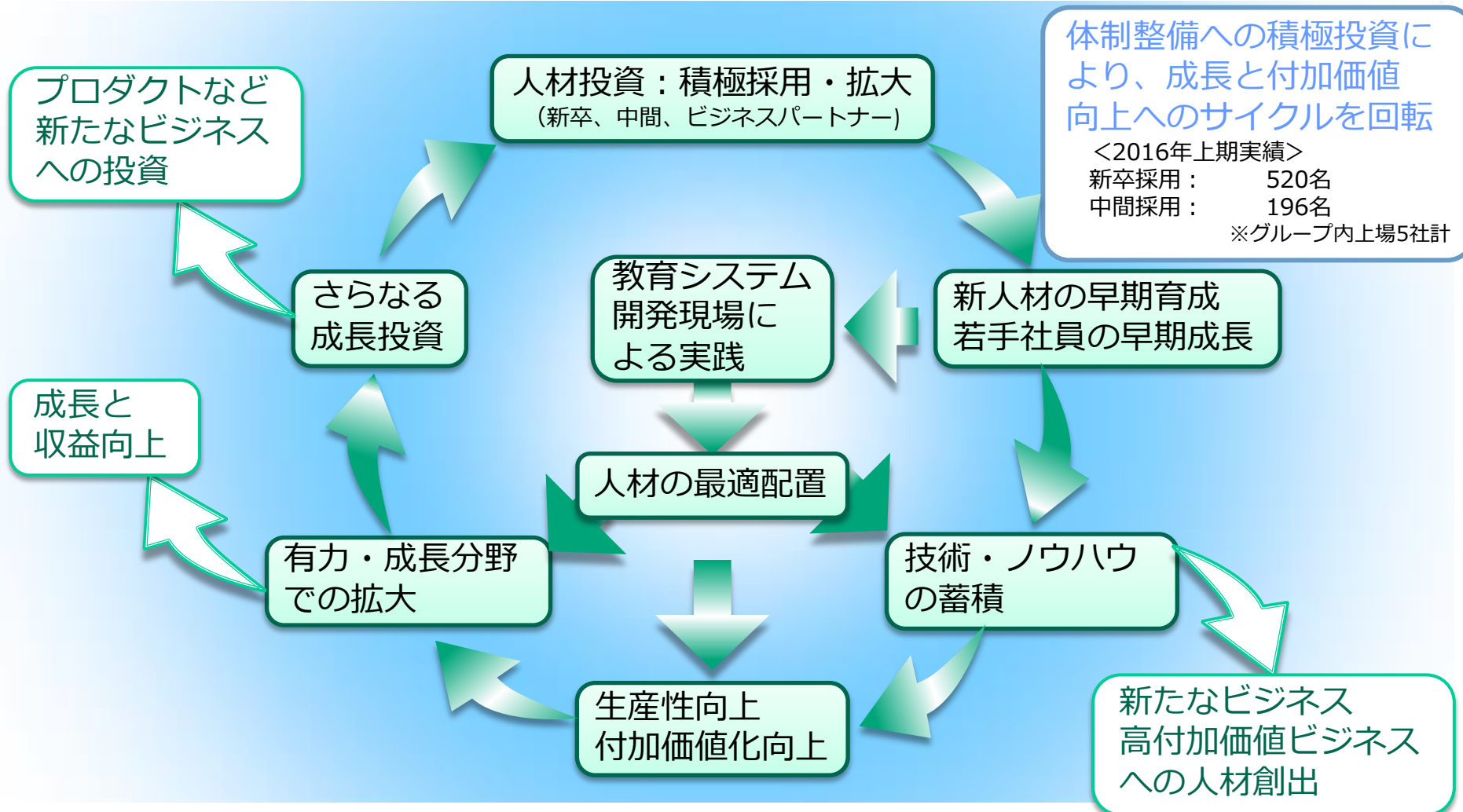
海外展開  
(人・物・資金)

今少しの研究投資～  
ビジネス化投資へ

**受託開発をベースに着実に業績向上を行い、戦略的な投資も継続 (仕込み)**

# ● 受託開発分野の状況（成長に向けた人材強化）

人材強化による事業拡大に向けた循環サイクルの拡大



# ● 受託開発分野の状況（車載ソフトウェア）

高成長が続く受託開発ニーズに対応しつつ、車載ソフト事業の多角化・高度化を推進

## 2016年～ 自動車のエレクトロニクス化が更に加速し、ソフト開発の拡大が続く

### <市場>

- ・センシングなど自動運転の要素技術への研究投資が活発化
- ・ソフトウェア開発需要の急増

### <当社>

- ・二桁の売上成長を支える人員体制の整備
- ・生産拠点の地方分散
- ・中核となる名古屋拠点の増強

## 2018年～ 自動運転に関するコア技術の乱立から淘汰へ

### <市場>

- ・欧米を中心にコア技術の標準化が進展
- ・制御分野、情報分野双方で、ソフトウェアプラットフォーム利用が定着

### <当社>

- ・AUTOSAR準拠のソフトウェアプラットフォームに関するS I事業を本格展開（APTJ株式会社との協業）

## 2020年～ 自動運転時代の始まり 新たなサービス事業者の台頭

### <市場>

- ・自動運転システムがLevel3～4（※）に達し、自動車の新たな価値が認識される

### <当社>

- ・車載ソフトウェア、クラウド、IoT、AI分野の知見を元に、新たなシステム開発ニーズに対応するビジネスを展開

（※）自動運転システムのレベル

Level3:加速・操舵・制御を全てシステムが行い、緊急時のみ運転者が対応

Level4:加速・操舵・制御を全てシステムが行い、運転者が全く関与しない

# ● プロダクト・サービス分野の状況

## 自社プロダクト

### <特徴>

ロボット技術、AI  
モバイル機器・通信  
自動車関連ノウハウ  
HWデバイス関連  
業界ノウハウ

moreNOTE  
+ SYNCNEL

PALRO

みらいスクール  
ステーション

FSIゲートウェイ

車載DVR

FSDTV

自動車関連、AI関連  
セキュリティ

FSmobile

And more . . .

それぞれのプロダクトを  
それぞれのマーケットに向けて  
付加価値拡大と拡販

## 連携プロダクト

### <特徴>

幅広いエンジニアリングサポート力  
中立的な立場でのお客様指向

MS Azure

Cyber-Smart  
CTI、IP-PBX

AWS

Salesforce

Symantec

Google

Concur

各種端末サーバー

VMware

各種ライセンス

And more . . .

それぞれの強みを活かした  
シナジー展開と新たな付加価値

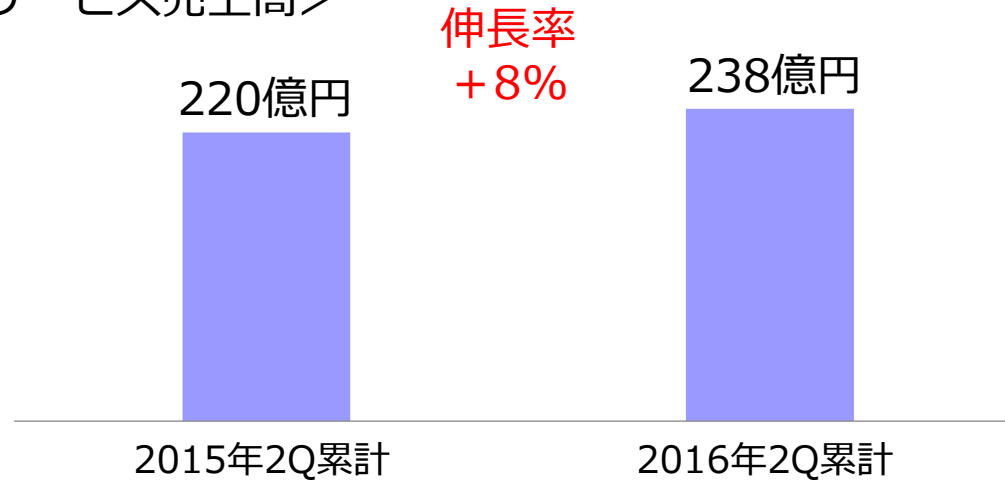
FSIゲートウェイ +  
AWS IoTプラットフォーム

PALRO +  
Salesforce1 IoTジャンプスタートプログラム



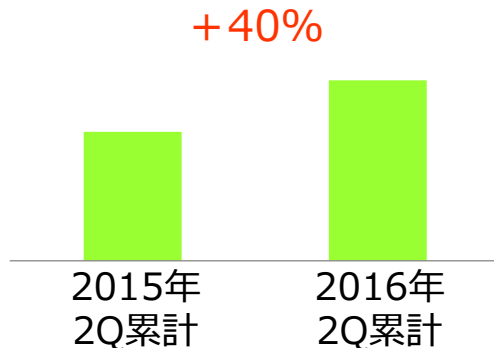
# ● プロダクト・サービス分野の状況（上期業績）

<プロダクト・サービス売上高>

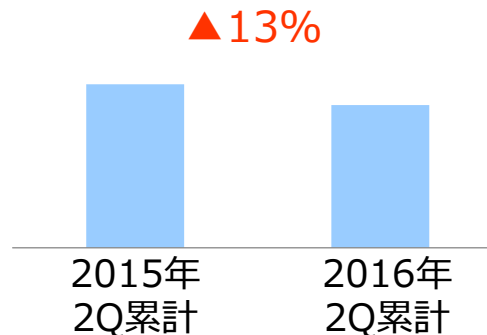


## プロダクト・サービス内訳

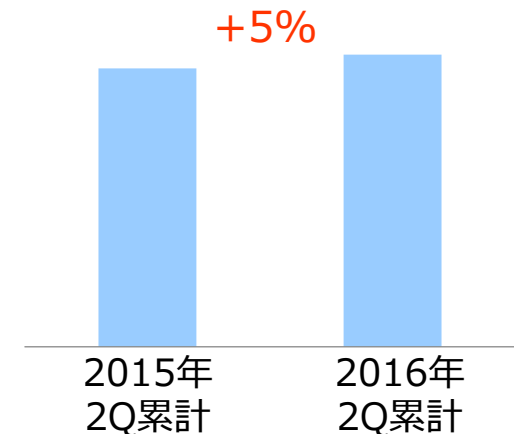
<自社プロダクト売上高>



<ライセンスビジネス売上高>



<物販等>





# ● プロダクト・サービス分野の状況（重点プロダクト）

palro



<現状>

導入施設・金融機関数  
**380施設・社**（累計）

<今後の取り組み>

国、地方公共団体などの介護ロボット導入支援事業や実証実験への参画を通じて、普及の促進や利便性向上を継続

モアノート  
moreNOTE®



モバイルコンテンツのファイル管理・配信サービス導入数  
**1,200社**（累計）

※SYNCNEL導入先を含む

2月に事業を譲受したSYNCNELサービスとの融合により、既存顧客の利便性向上や機能の拡充を推進

みらいスクールステーション®



導入校数  
**600校**（累計）

教育の情報化政策に沿ったICT活用提案を加速

# プロダクト・サービス分野の状況（IoT分野）

## 「AWSを活用したIoTプラットフォーム」提供開始

2016年5月

IoTの導入を短期間、低コストで実現できるサービス「AWS（Amazon Web Services）を活用したIoTプラットフォーム」の提供を開始

AWSと、当社独自のゲートウェイ機器「FSIゲートウェイ」を組み合わせ、各種センサーのデータをインターネット通信を行う前に処理することで、通信負荷を削減しながら大量のIoTデータの収集・分析・表示が可能

各種センサー FSIゲートウェイ AWS



データ収集・分析・表示

## 「Salesforce1 IoTジャンプスタートプログラム」に参加

2016年5月

株式会社セールスフォース・ドットコム「Salesforce1 IoTジャンプスタートプログラム」への参加

当社の強みである組み込み関連システム開発や多様な業務システムの技術と経験、およびSalesforce 1プラットフォームに関する豊富な開発実績を活かし、IoTソリューションを提供

PALROなどの  
システム開発技術

Salesforce



顧客管理・購買管理・来店履歴

## フロントAIとクラウドサービスの連携で、新たなコミュニケーションスタイルを実現

コミュニケーションロボットPALROをフロントAIとして、ビッグデータ分析や機械学習など最先端のクラウドサービスと組み合わせ、新たなコミュニケーションスタイルの実現と付加価値の高いサービス提供を目指す研究開発を実施

フロントAI

様々なクラウド



×

ビッグデータ分析  
機械学習  
...



## BYOD推進企業



※ 本資料に掲載されている業績の見通し等将来に関する情報は、現在入手可能な情報に基づいて合理的と判断したものです。実際の業績は市場動向、経済情勢など様々な要因の変化により大きく異なる可能性があります。

また、資料配布の目的が、当社株式の保有継続および追加購入を推奨するものではないことも、併せてご理解いただきますようお願い申し上げます。