



2016年12月期 決算説明資料

2017年 2月 14日
富士ソフト 株式会社



目次

- P2. 2016年12月期 連結業績
- P12. 2017年度の経営方針と業績予想



2016年12月期 連結業績

● 連結業績ハイライト

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106.9%の164,218百万円となりました。

営業利益は増収により増益

- ◇営業利益は、増収により前年同期比104.5%の8,798百万円となりました。
- ◇経常利益は、為替の変動による営業外収益の増加や持分法投資利益の減少により、前年同期比100.8%の9,166百万円となりました。
- ◇親会社株主に帰属する当期純利益は、特別損失の減少により前年同期比102.4%の5,042百万円となりました。

(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	
	実績	実績			計画	計画比
売上高	153,661	164,218	+10,556	106.9%	157,000	104.6%
営業利益	8,418	8,798	+380	104.5%	8,500	103.5%
営業利益率	5.5%	5.4%			5.4%	
経常利益	9,093	9,166	+73	100.8%	8,700	105.4%
経常利益率	5.9%	5.6%			5.5%	
親会社株主に帰属する当期純利益	4,922	5,042	+120	102.4%	5,000	100.9%
親会社株主に帰属する当期純利益率	3.2%	3.1%			3.2%	

4Q連結業績（10～12月）

2桁増収により売上総利益は前年同期比105.9%と増益

- ◇売上高は、機械制御系やプロダクト・サービスの増加などにより、前年同期比111.7%の41,762百万円と2桁増収になりました。
- ◇売上総利益は、機械制御系や車載ソフトウェアで利益率の高い開発案件が増加したこと等により、前年同期比105.9%の9,723百万円となりました。

営業利益は先行投資により販管費が増加したものの前年同期比105.8%と増益

- ◇販売費及び一般管理費は、人員体制の整備や積極的な営業活動を行うための先行投資が増加したことにより、前年同期から413百万円増加し、7,331百万円となりました。
- ◇上記の販管費の増加があったものの、2桁増収により営業利益は前年同期比105.8%の2,391百万円となりました。

（単位：百万円）

	2016年12月期 3Q累計実績	前同差	前同比	2016年12月期 4Q実績	前同差	前同比
売上高	122,456	+6,194	105.3%	41,762	+4,362	111.7%
売上原価	93,985	+4,655	105.2%	32,039	+3,817	113.5%
売上原価率	76.8%			76.7%		
売上総利益	28,470	+1,539	105.7%	9,723	+545	105.9%
販売費及び一般管理費	22,062	+1,290	106.2%	7,331	+413	106.0%
営業利益	6,407	+249	104.0%	2,391	+131	105.8%
営業利益率	5.2%			5.7%		

《参考》 3Q連結業績 (11/10決算説明資料抜粋)

売上高は前年同期比106.5%と増収

◇引き続き機械制御系などが好調に推移し、前年同期比106.5%の40,606百万円となりました。

売上原価率は前年同期より1.0%増加

◇一部の不採算案件の影響により前年同期より1.0%増加し、76.8%となりました。

販売費及び一般管理費は前年同期より529百万円増加

◇人員体制の整備計画実施や待遇改善による人件費の増加、営業強化に伴う経費増加、税制改正による事業税の増加などにより、前年同期より529百万円増加し、7,043百万円となりました。

営業利益は前年同期比87.9%と減益

◇上記の結果、営業利益は前年同期比87.9%の2,360百万円となりました。

(単位:百万円)

	2016年12月期 2Q累計実績	前同差	前同比	2016年12月期 3Q実績	前同差	前同比
売上高	81,849	+3,709	104.7%	40,606	+2,484	106.5%
売上原価	62,783	+2,375	103.9%	31,202	+2,279	107.9%
売上原価率	76.7%			76.8%		
売上総利益	19,066	+1,333	107.5%	9,404	+205	102.2%
販売費及び一般管理費	15,019	+760	105.3%	7,043	+529	108.1%
営業利益	4,046	+573	116.5%	2,360	△ 324	87.9%
営業利益率	4.9%			5.8%		



● 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	4Q累計実績	100,878	5,568	売上高は、機械制御系ソフトウェア開発や金融業向けソフトウェア開発などが好調に推移し、増収となりました。営業利益は、期中に発生した不採算案件や、人員体制の整備・待遇改善による人件費の増加などの影響があったものの、増収により増益となりました。
	前同差	+8,227	+210	
	前同比	108.9%	103.9%	
サイバネットシステム	4Q累計実績	16,031	1,027	売上高は、円高による為替換算の影響があったものの、ITソリューション分野、モデルベース開発エンジニアリングサービス、海外子会社が好調であり、主力のマルチフィジックス解析ツールも堅調だったことにより増収となりました。営業利益は、計画的増員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	+513	+175	
	前同比	103.3%	120.6%	
サイバーコム	4Q累計実績	9,520	527	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や、退職給付費用が増加したものの、増収により増益となりました。
	前同差	+878	+12	
	前同比	110.2%	102.3%	
ヴィンクス	4Q累計実績	27,116	1,319	売上高は、上期に主要顧客の開発案件が減少し減収となりましたが、下期は既存顧客への深耕により増収となりました。営業利益は、通期に渡る管理費の削減や、下期より売上総利益が増益に転じたことにより回復傾向にあります。次世代製品への研究開発や投資を強化したことにより、前年を下回りました。
	前同差	△ 524	△ 266	
	前同比	98.1%	83.2%	
富士ソフト サービスビューロ	4Q累計実績	8,064	182	売上高は、コールセンターサービス分野・BPOサービス分野で、官公庁や地方自治体向け案件を中心に堅調に推移し、増収となりました。営業利益は、新規受注大型案件に関する先行費用により、前年を下回りました。
	前同差	+243	△ 22	
	前同比	103.1%	89.0%	

※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4Q累計実績」欄に2016年1～12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
	実績	構成比			実績	営業利益率		
全社計	164,218	100.0%	+10,556	106.9%	8,798	5.4%	+380	104.5%
SI事業	152,824	93.1%	+10,042	107.0%	7,517	4.9%	+228	103.1%
システム構築	90,566	55.2%	+5,791	106.8%	5,140	5.7%	+23	100.5%
組込系/制御系ソフトウェア	47,329	28.8%	+5,523	113.2%	3,369	7.1%	+741	128.2%
業務系ソフトウェア	43,237	26.3%	+268	100.6%	1,771	4.1%	△717	71.2%
プロダクト・サービス	62,258	37.9%	+4,251	107.3%	2,376	3.8%	+204	109.4%
プロダクト・サービス	45,692	27.8%	+4,876	111.9%	1,379	3.0%	+284	126.0%
アウトソーシング	16,565	10.1%	△625	96.4%	997	6.0%	△79	92.6%
ファシリティ事業	2,708	1.6%	+230	109.3%	1,026	37.9%	+120	113.3%
その他事業	8,684	5.3%	+283	103.4%	254	2.9%	+31	114.3%

セグメント別売上高・営業利益のポイント

●組込系/制御系ソフトウェア

売上高は、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113.2%と増収になりました。営業利益は、利益率の高い開発案件の増加により増益となりました。

●業務系ソフトウェア

売上高は、流通業向けなどが減少したものの、金融業や官公庁向けの好調により、前年同期比100.6%となりました。営業利益は、期中に発生した不採算案件の影響などにより、減益となりました。

●プロダクト・サービス

売上高は、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111.9%と増収になりました。営業利益は、利益率の高いCAE製品の販売により増益となりました。

●アウトソーシング

売上高は、流通業向け取引の減少などにより、前年同期比96.4%と減収になりました。営業利益は、減収により減益となりました。

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	
	実績	実績			計画	計画比
売上高	153,661	164,218	+10,556	106.9%	157,000	104.6%
売上原価	117,552	126,024	+8,472	107.2%	-	-
売上原価率	76.5%	76.7%				
売上総利益	36,109	38,193	+2,084	105.8%	-	-
売上総利益率	23.5%	23.3%				
販売費及び一般管理費	27,691	29,394	+1,703	106.2%	-	-
販管費率	18.0%	17.9%				
営業利益	8,418	8,798	+380	104.5%	8,500	103.5%
営業利益率	5.5%	5.4%			5.4%	
営業外収益	490	558	+68	114.0%	-	-
営業外費用	230	180	△ 49	78.4%	-	-
持分法による投資損益	415	△ 10	△ 425	-	-	-
経常利益	9,093	9,166	+73	100.8%	8,700	105.4%
経常利益率	5.9%	5.6%			5.5%	
特別利益	82	168	+86	205.3%	-	-
特別損失	420	327	△ 92	78.0%	-	-
税金等調整前四半期純利益	8,755	9,007	+252	102.9%	-	-
法人税等合計	3,069	3,190	+121	103.9%	-	-
当期純利益	5,685	5,817	+131	102.3%	-	-
非支配株主に帰属する当期純利益	763	774	+11	101.5%	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	4,922	5,042	+120	102.4%	5,000	100.9%
親会社株主に帰属する当期純利益率	3.2%	3.1%			3.2%	

損益計算書のポイント

- ① 営業外収益 (+68百万円)
営業外費用 (△49百万円)

為替レートの変動による為替差損益の増減

- ② 持分法による投資損益 (△425百万円)

エース証券などの持分法投資利益の減少

連結貸借対照表

(単位:百万円)

	2015年12月期 期末	2016年12月期 期末	前期末差
流動資産	55,032	67,350	12,317
現金及び預金	12,784	19,134	6,350 ①
受取手形及び売掛金	31,485	36,727	5,242 ①
有価証券	3,800	4,500	699
たな卸資産	2,326	2,577	251
繰延税金資産	1,953	2,254	301
その他	2,683	2,156	△ 526
固定資産	98,800	96,513	△ 2,286
有形固定資産	67,013	65,796	△ 1,216
無形固定資産	6,273	5,949	△ 323
投資その他の資産	25,513	24,766	△ 747
資産合計	153,833	163,863	10,030
流動負債	27,556	37,461	9,905
支払手形及び買掛金	7,625	9,444	1,819 ①
短期借入金	3,967	9,410	5,442 ②
コマーシャル・ペーパー	-	-	-
未払費用・賞与引当金	5,820	6,826	1,005 ③
未払法人税等	1,210	2,153	943
工事損失引当金	107	267	160
その他	8,825	9,358	533
固定負債	22,197	17,400	△ 4,797
長期借入金	11,242	6,723	△ 4,518 ②
その他	10,955	10,676	△ 278
負債合計	49,754	54,861	5,107
純資産合計	104,078	109,001	4,923
負債純資産合計	153,833	163,863	10,030

貸借対照表のポイント

- ① 現金及び預金 (+6,350百万円)
受取手形及び売掛金 (+5,242百万円)
支払手形及び買掛金 (+1,819百万円)

売上および仕入の増加

- ② 短期借入金 (+5,442百万円)
長期借入金 (△4,518百万円)

設備投資に関する資金の調達および返済

- ③ 未払費用・賞与引当金 (+1,005百万円)

人員増及び待遇改善による増加

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	2015年12月期 実績	2016年12月期 実績	前同差
営業活動によるキャッシュ・フロー	7,595	9,530	+1,934
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 549	△ 4,337	△ 3,787
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 7,414	1,076	+8,491
現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 16	△ 167	
現金及び現金同等物の増減額	△ 385	6,102	
現金及び現金同等物の期首残高	16,135	15,688	
連結範囲の変更に伴う現金及び現金同等物の増加額	△ 61	-	
現金及び現金同等物の四半期末残高	15,688	21,790	

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

9,530百万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などもあり、7,595百万円の収入でした。

●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）、設備への投資や定期預金の預け入れなどにより、4,337百万円の支出となりました。

●財務活動によるキャッシュ・フロー

設備投資に関する借入やIPOに関する子会社株式の売却などにより、1,076百万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、7,414百万円の支出でした。

● 連結 S I 事業の受注高・受注残高

(単位:百万円)

	2016年12月期 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	30,688	106.8%	157,113	108.6%	152,824	107.0%	34,976	114.0%
システム構築	20,683	105.8%	93,687	109.0%	90,566	106.8%	23,803	115.1%
組込系/制御系ソフトウェア	8,987	108.3%	48,322	113.7%	47,329	113.2%	9,981	111.1%
業務系ソフトウェア	11,695	104.0%	45,364	104.5%	43,237	100.6%	13,822	118.2%
プロダクト・サービス	10,005	108.9%	63,425	107.8%	62,258	107.3%	11,172	111.7%
プロダクト・サービス	7,843	120.7%	46,017	109.1%	45,692	111.9%	8,168	104.1%
アウトソーシング	2,161	80.2%	17,408	104.5%	16,565	96.4%	3,004	139.0%

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111.1%となりました。
- ・業務系ソフトウェア
官公庁や金融業での受注が好調に推移し、期末受注残高は前年同期比118.2%となりました。

● 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104.1%となりました。
- ・アウトソーシング
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ものの、官公庁向けの大型案件受注により、期末受注残高は前年同期比139.0%となりました。



2017年度の経営方針と業績予想



AIS-CRM (新技術への挑戦：付加価値向上にむけて)

組込/制御ソフトウェア開発の
先進技術分野／ノウハウ

ソフトウェア/ハードウェア製品の
プロダクト分野／提供力

業務系ソフトウェア開発で培った
システム構築分野／ノウハウ

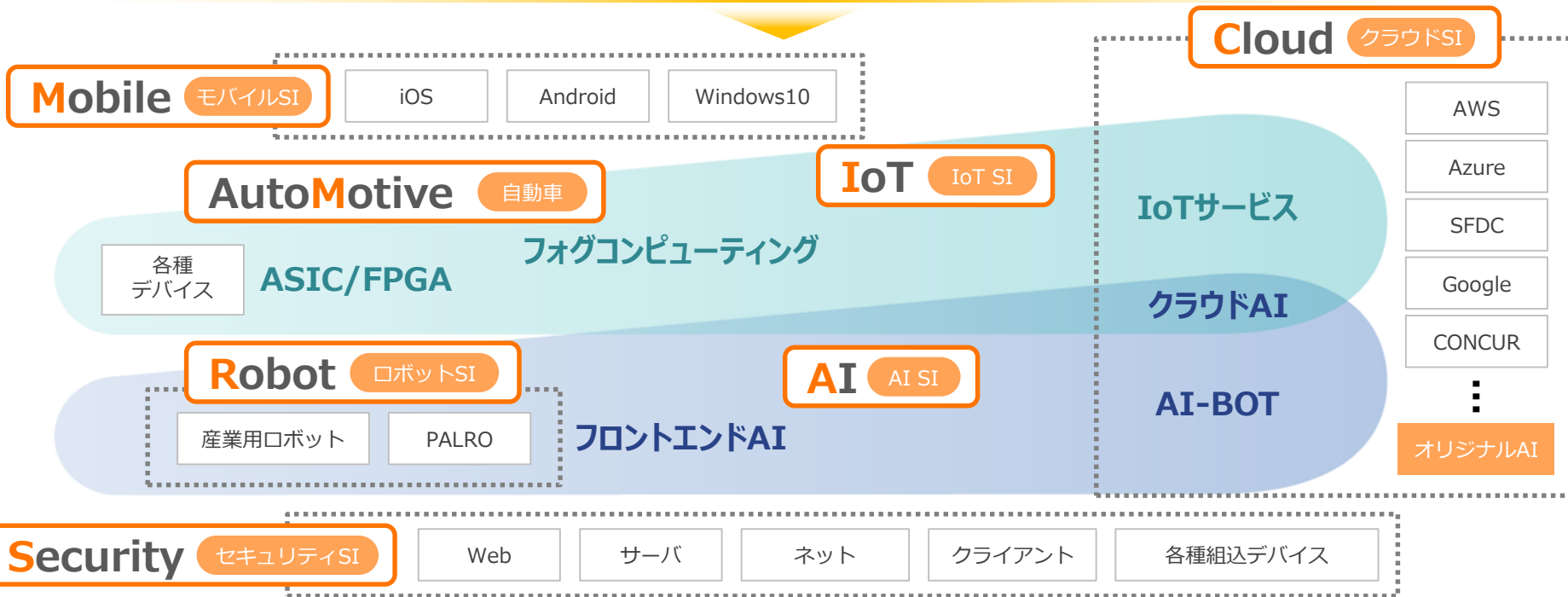
製造業：自動車／ロボット／エレクトロニクス／医療機器／複合機 等

社会インフラ：交通／電力／通信／等

金融業界：フィンテック、流通・サービス業界、
ネットビジネス、公共サービス、行政、医療・介護、教育

AIS-CRM

[AI, IoT, Security, Cloud, Robot, Mobile, AutoMotive]





ここ数年の歩みと2017年度のポイント

～2014年度：リーマンショックからの回復

- 従来取り組み「J P P G G」に加え、重点取組分野として
C（クラウド） R（ロボット） M（モバイル） 事業を推進

J：受託ビジネス基盤の強化
P：プライム化の推進
P：プロダクト化の推進
G：グローバル化の推進
G：グループ力の強化

2015～2016年度：人材強化への取り組み

- 大量の人材採用・育成による早期戦力化と、人材強化カリキュラムの整備
- プロダクト化推進、グループ力強化、グローバル化推進への継続的な取り組み

成長と付加価値拡大への基盤作り

<経営環境>

- ICTのさらなる発展
- 人材不足
- 労務上の課題
(残業圧縮、働き方改革)


2017年度 経営のポイント

- ◎ 新技術への果敢な取り組み：A I S – C R M
- ◎ 付加価値の高いシステムインテグレーション事業の推進
- ◎ 人材強化と受託開発事業の確実な成長
- ◎ プロダクト事業の積極推進
- ◎ グループ全体での成長と積極的なグローバル展開



● 新技術 S I 事例 (AI・IoT分野)

■ マイクロソフト社との協業によるCortana Intelligence Suiteの導入



日本食研

主要商品における、販売予測・需要予測の精度向上に関する協業

独自分析手法

高精度

外部関連データ活用

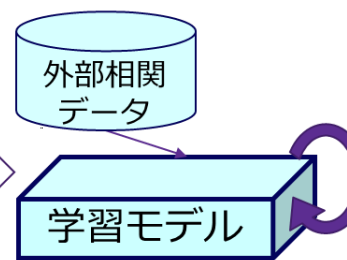
需要予測

実績データ 過去売上

サンプリング

クレンジング

回帰分析



外部関連データ

学習モデル

ノイズ除去

分析モデルチューニング

【主要400商品を対象に分析を実施】

- ① 正答率9割を超える商品数が大幅に増加(26倍)
6商品 → 156商品
- ② 正答率7割未満の商品は減少
352商品 → 167商品

正答率の低い商品も、DeepLearning等の追加分析で、更なる精度アップの仕組みを検討

ターゲット顧客の検出効率を向上

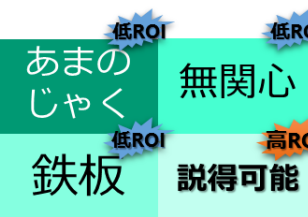
介入行動モデル化

マーケティングROI最大化

顧客属性のデータ化

特定の介入行動で行動変化する顧客層を識別。

顧客属性との相関性を分析し、One to Oneマーケティングを実現。自社製品のマーケティング活動に適用



顧客4象限

あまのじゃく (低ROI, 無関心)

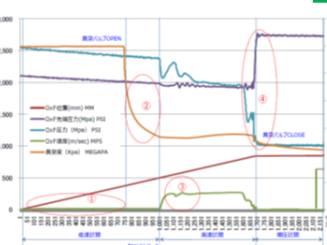
鉄板 (低ROI, 説得可能)

生産部品における不良品の検出率を向上

センサーデータ解析

高精度不良品検知

最適なスコアリング



センサーによる多次元データ

DeepLearningによる追加分析

センサーデータのクレンジング

波形データの画像特徴解析

不良品検知率の更なる向上へ

この他にも様々な業種業態のお客様との実証実験を実施中

...

● 車載ソフトウェア

＜当期の実績＞

生産力強化に向けた体制整備

開発二ーズの拡大を踏まえた技術者の増員
名古屋・大阪の開発拠点追加、福岡の増床

技術者育成の強化

技術者に求められる基礎スキルの明確化、
車載専門スキルの教育により、能力底上げ
や生産性・品質の向上に取組み

APTJ社への出資と人材支援

同社の第三者割当増資を引き受け
役員・技術者を派遣

＜来期方針＞

2桁成長ペースの維持

技術者の採用強化を継続と、各開発拠点の
連携強化による生産力拡大、高成長の維持

スキル体系・プロセスの高度化

高度専門化した車載ソフト技術のスキル体
系の整備、開発プロセスの社内標準整備に
よる、生産性・品質の更なる強化

標準プラットフォームの開発

APTJ社を中心にAUTOSAR準拠車載ソフト
標準プラットフォームを共同開発
(2018年予定)

● プロダクト・サービス分野の状況（重点プロダクト）

palro



<現状>

高齢者福祉施設および
金融機関への導入台数
700台超（累計）

<今後の取り組み>

日本医療研究開発機構
(AMED)による大規模実証
調査、厚労省の介護ロボッ
ト等導入支援特別事業での
採用を通じた介護分野への
普及促進と、金融分野など
新たな利用ニーズへの対応
を加速

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
約1,500社（累計）

導入数シェアNo.1!

※SYNCEL導入先を含む
ITトレンドペーパーレス会議部門
2016年お問合せランキング1位

ワークスタイル変革や、
ペーパーレスを実現する
主要プロダクトとして、
更なるシェア拡大

みらいスクールステーション[®]



導入校数
700校超（累計）

「2020年代に向けた教育
の情報化」政策を見据えた
マーケット対応とICT活用
提案を推進

● 人員体制の整備

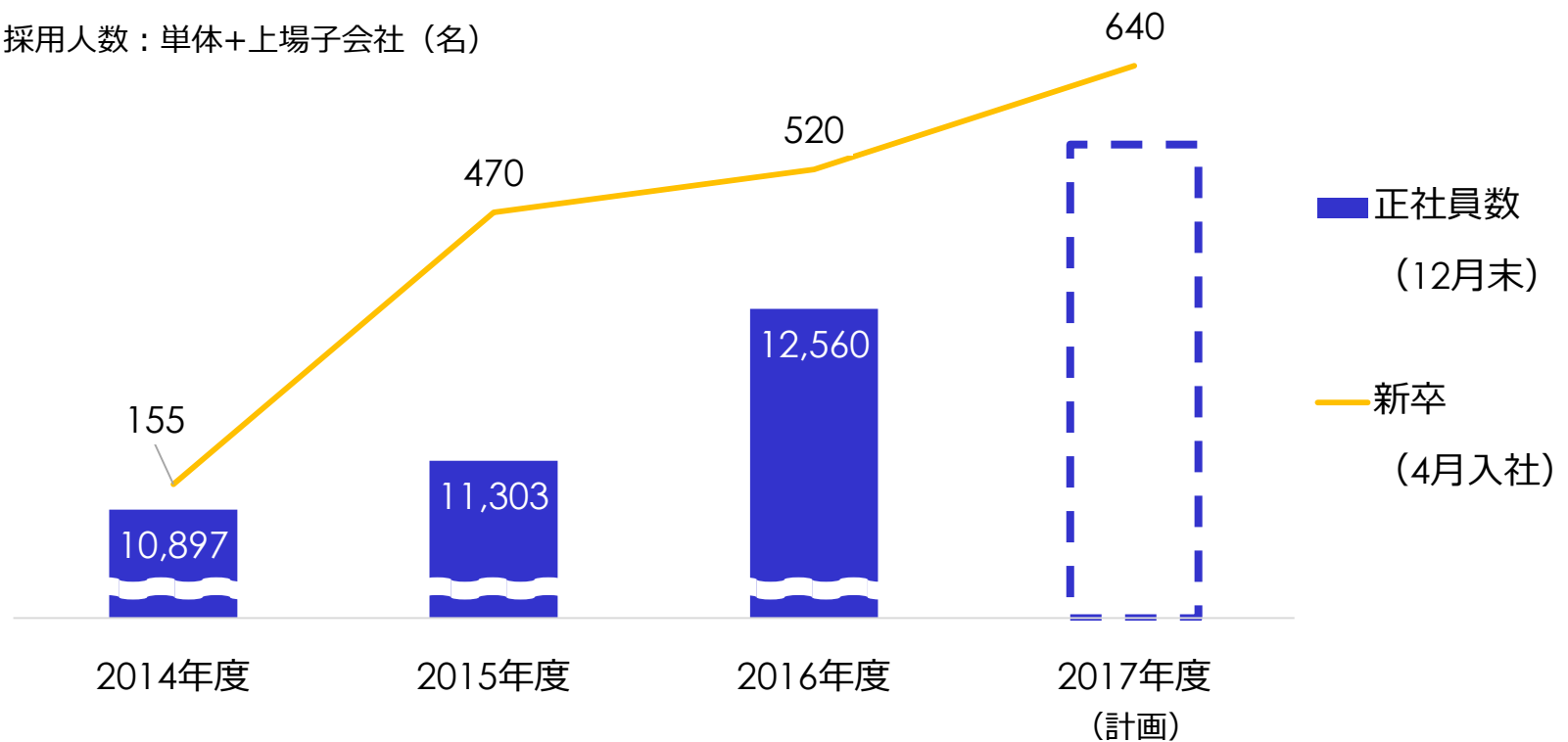
当期520名の新卒を採用

※採用人数はいずれも単体+上場子会社

2017年4月に640名の新卒採用を予定
市場ニーズに応える人材を短期間に育成

<採用実績・計画>

採用人数：単体+上場子会社（名）



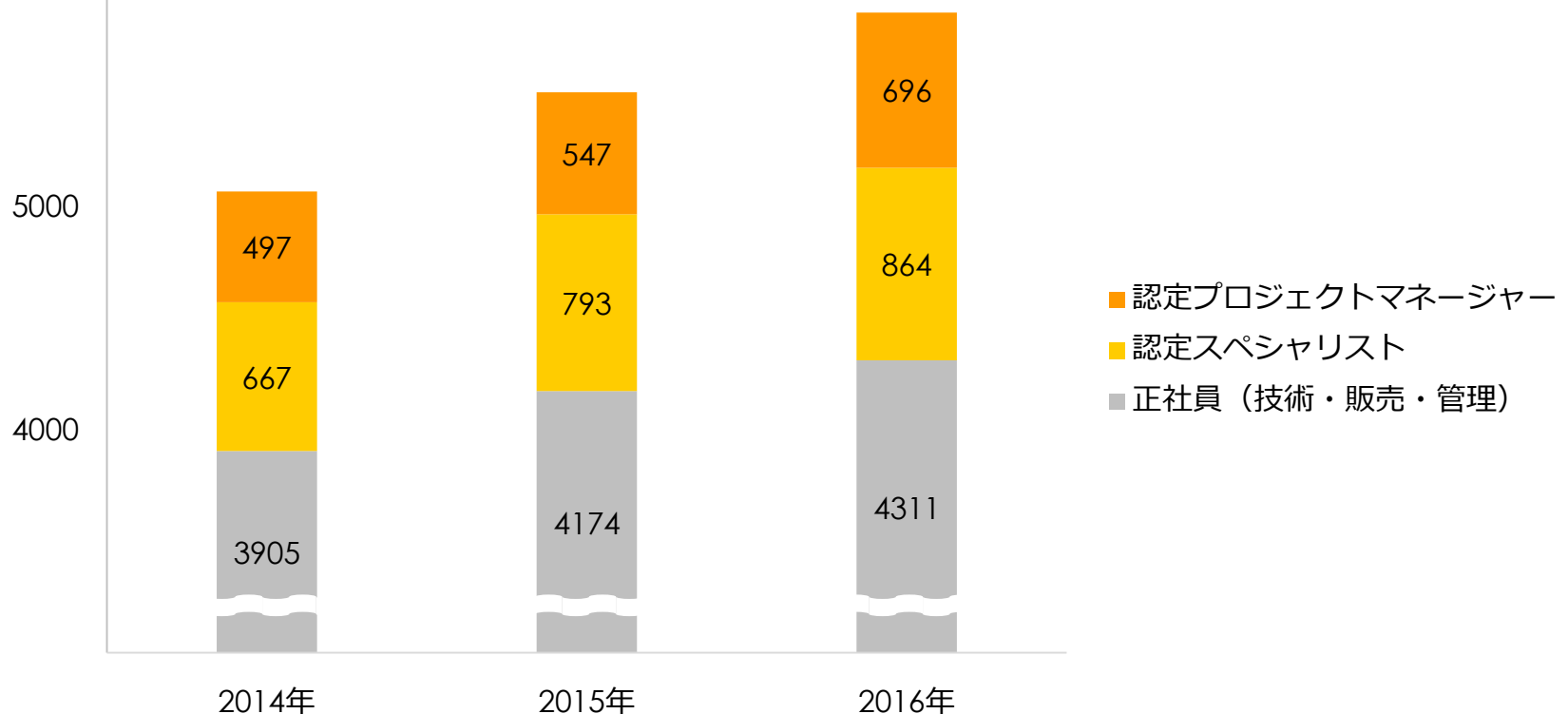
● 専門人材の育成

- OJTによる戦力化を推進
- スキルやプロジェクトマネジメント能力に関する認定制度などにより、専門性の高い技術者を育成

- 教育カリキュラムやスキル認定制度を拡充し、市場ニーズが高い技術分野に対応できる人材の育成を加速

<認定技術者数（単体）>

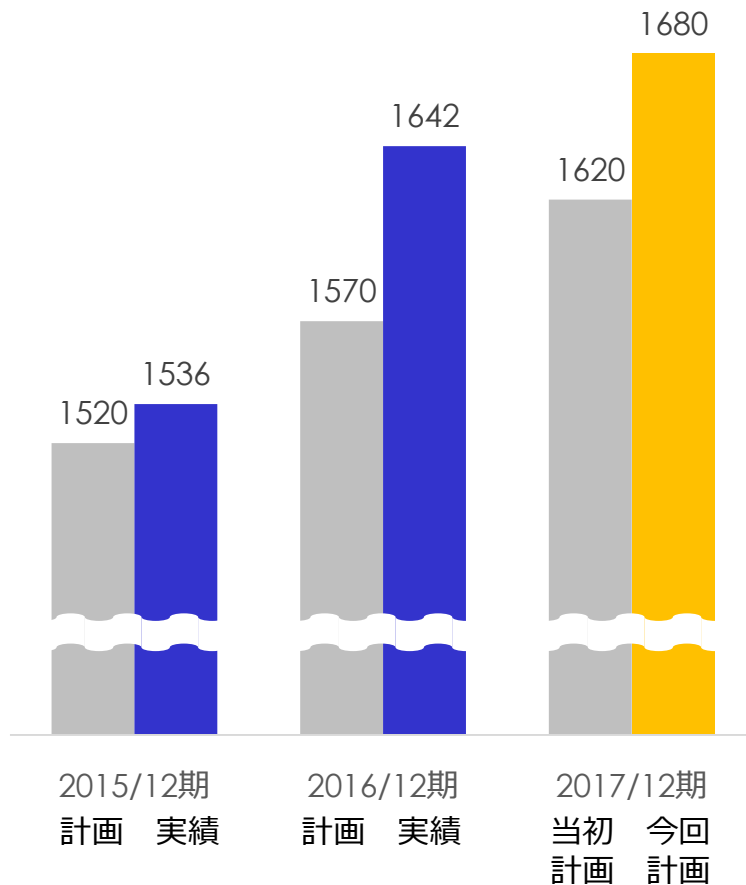
社員数 6000



業績の推移／予想（2015年～2017年）

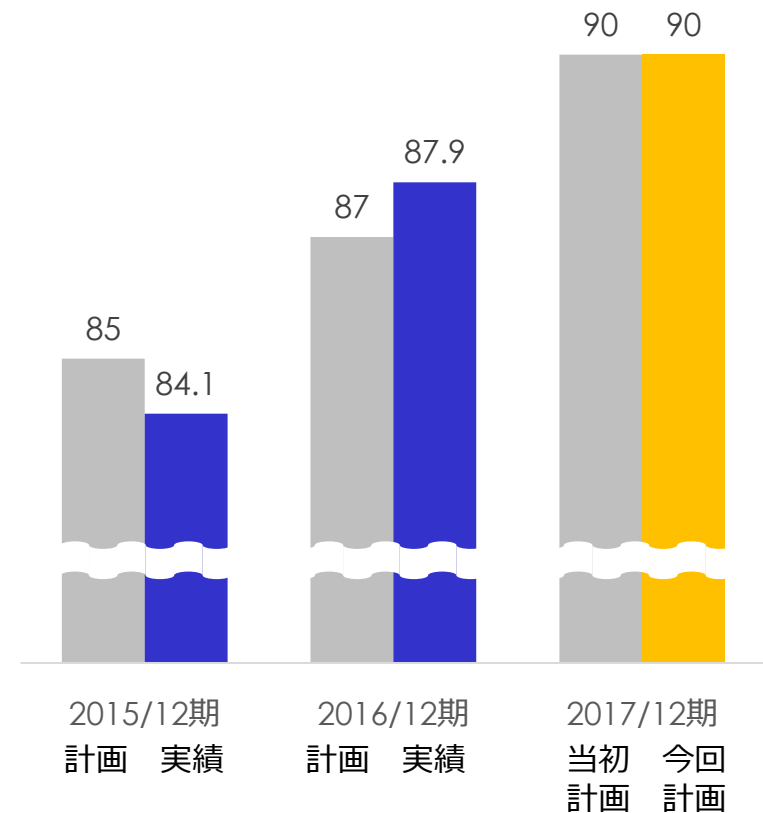
連結売上高の推移

（単位：億円）



連結営業利益の推移

（単位：億円）





2017年12月期 連結業績予想

(単位:百万円)

	2016年12月期 実績	2017年12月期 計画	前年差	前年比
売上高	164,218	168,000	+3,781	102.3%
営業利益	8,798	9,000	+201	102.3%
営業利益率	5.4%	5.4%		
経常利益	9,166	9,300	+133	101.5%
経常利益率	5.6%	5.5%		
親会社株主に帰属する当期純利益	5,042	5,100	+57	101.1%
親会社株主に帰属する当期純利益率	3.1%	3.0%		



● 配当について

2017年12月期 年間配当は30円／株を予定

積極的な事業展開や不慮のリスクに備えるために一定の内部留保を確保しつつ、「安定的な利益還元」を基本方針とします。

■ 1株当たり当期純利益・配当金・配当性向の推移(連結)

(単位:円)

	2013年12月期 実績	2014年12月期 実績	2015年12月期 実績	2016年12月期 実績	2017年12月期 計画
1株当たり当期純利益	118.73 ※	156.55	158.06	161.63	163.25
1株当たり配当金	21	28	28	29	30
配当性向	17.7%	17.9%	17.7%	17.9%	18.4%

※ 9ヶ月決算



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。