



富士ソフト株式会社

2018 年 12 月期 決算説明会

2019 年 2 月 14 日

イベント概要

[イベント名]	2018 年 12 月期 決算説明会		
[決算期]	2018 年度 通期		
[日程]	2019 年 2 月 14 日		
[時間]	16:30 – 17:24 (合計：54 分、登壇：30 分、質疑応答：24 分)		
[開催場所]	101-0022 東京都千代田区神田練塀町 3 富士ソフト秋葉原ビル 5 階		
[出席人数]	64 名		
[登壇者]	4 名		
	代表取締役 社長執行役員	坂下	智保
	取締役 専務執行役員	竹林	義修
	取締役 専務執行役員	渋谷	正樹
	執行役員	内藤	達也

1. 連結業績ハイライト①（通期実績）

売上高はSI事業の好調により増収

◇売上高は、ライセンス販売を中心としたプロダクト・サービス、自動車やFAなど機械制御系システム、金融やインターネットサービスなど業務系システム開発を中心に幅広い分野で好調に推移し、前同比113.0%の204,329百万円となりました。

営業利益は増収により増益

◇営業利益は、増収により前同比117.4%の11,400百万円となりました。

◇経常利益は、営業増益および為替差益等により前同比117.7%の12,071百万円となりました。

◇親会社株主に帰属する当期純利益は、前同比112.4%の6,516百万円となりました。

（単位：百万円）

	2017年12月期	2018年12月期	前同差	前同比	2018年12月期	
	実績	実績			計画	計画比
売上高	180,773	204,329	+23,555	113.0%	187,000	109.3%
営業利益	9,708	11,400	+1,692	117.4%	10,000	114.0%
営業利益率	5.4%	5.6%			5.3%	
経常利益	10,260	12,071	+1,811	117.7%	10,300	117.2%
経常利益率	5.7%	5.9%			5.5%	
親会社株主に帰属する当期純利益	5,797	6,516	+718	112.4%	5,900	110.4%
親会社株主に帰属する当期純利益率	3.2%	3.2%			3.2%	

まず、今回の決算数値でございますが、ここにあるように2,043億強。営業利益114億の経常利益120億、当期利益で65億ということでございます。売上はここに書いてあるように、ライセンス販売を中心としたプロダクト・サービス、あと、当社の中核である自動車、FAなどの機械制御、業務系でも金融、インターネット等が伸びて113%になったと。

営業利益、経常利益、親会社に帰属する当期利益はそれぞれのここに書いてあるような金額、117.4%、117.7%という前年比になっているということでございます。

1. 連結業績ハイライト②（4Q区間10-12月実績）

売上高は前同比112.1%と増収

売上原価率は77.0%に増加

◇売上原価率は、受託開発原価率は前年並みを維持したものの、プロダクト・サービスにおいて、品質強化のための投資や前年同期に取引があった一部グループ会社の製品販売減少などにより77.0%となりました。（前年同期75.9%）

販売費及び一般管理費は前年同期より962百万円増加

◇体制強化のための人材投資や、働き方改革の促進・生産性向上のためのモバイル機器取得などの先行投資などにより、前年同期より962百万円増加し、9,111百万円となりました。

◇上記により、営業利益は前同比93.7%となりました。

（単位：百万円）

	2018年12月期 3Q累計実績	前同差	前同比	2018年12月期 4Q区間実績	前同差	前同比
売上高	152,783	+17,973	113.3%	51,545	+5,581	112.1%
売上原価	117,114	+13,298	112.8%	39,694	+4,802	113.8%
売上原価率	76.7%			77.0%		
売上総利益	35,669	+4,674	115.1%	11,851	+779	107.0%
販売費及び一般管理費	27,008	+2,799	111.6%	9,111	+962	111.8%
営業利益	8,660	+1,875	127.6%	2,740	△ 182	93.7%
営業利益率	5.7%			5.3%		

3クォーターまでと4クォーターということで少しお話をさせていただきますと、これは4クォーターの区間実績。売上は112という数字ですが、売上総利益が107で販管費が111と。営業利益が前年より少しマイナスになったというような数字になっております。もう少し上になるんじゃないかなというふうに、ここにいらっしゃる皆さんは思いいらっしゃるんじゃないかと思うんですけど、ここに書いてあるように、通常の受託開発では十分収益を生んではいるんですが、後で出てきますプロダクト・サービスの一部で、品質強化して打って出ようというようなテーマがあって、少し投資をしました。その分少し原価率が悪化しているという部分があります。

あと、販管費および一般管理費については増えているんですけども。これもちょっと今期だけでなく来期も見据えた働き方改革とか促進向上のところ、当社の中では全社員に何らかのモバイル機器を持たせて行こうという動きをしております。その機器の取得等で少し先行投資的に販管費も増やしたと。こんなこともあって前同差では少し営業利益がマイナスになっていると。いずれもわれわれとしては一過性のもので、今後を見据えた投資ということで進めてきたというふうに考えております。



2. 主なグループ会社売上高・営業利益

(単位: 百万円)

	2018年 12月期	売上高	営業利益	
富士ソフト	実績	130,646	7,071	売上高は、プロダクト・サービス、自動車関連、FAなど機械制御系、インターネットサービス向け、金融業向けを中心に全般的にSI事業が好調に推移し、増収となりました。営業利益は、体制強化のための人材投資や拠点整備などの先行投資を積極的に行ったものの、増収および原価率の改善により大幅に増益となりました。
	前同差	+18,274	+1,268	
	前同比	116.3%	121.9%	
サイバネットシステム	実績	19,719	1,502	売上高は、国内は主力のMCAE分野及び光学設計分野が好調に推移し、ITソリューション分野及びモデルベース開発エンジニアリングサービスも好調に推移しました。海外は、台湾及び韓国の販売子会社が好調に推移し、増収となりました。営業利益は原価率の上昇および経費の増加等により横ばいとなりました。(親会社株主に帰属する当期純利益はのれん減損損失等の特別損失の計上により損失となりました)
	前同差	+1,731	△ 2	
	前同比	109.6%	99.8%	
ヴィンクス	実績	25,624	1,327	売上高は、ストック型ビジネス(サービス事業)への移行に伴い受注から売上計上までの期間が長期化した影響などにより、減収となりました。営業利益は、原価低減施策が奏功したことにより、増益となりました。
	前同差	△ 1,057	+179	
	前同比	96.0%	115.6%	
サイバーコム	実績	12,072	608	売上高は、ソフトウェア開発において車載システムおよび半導体製造装置等の制御系、生保システム等の業務系が好調に推移し、増収となりました。営業利益は、増収および生産性向上による原価改善に加え、前年度発生した本社移転費用の減少などにより増益となりました。
	前同差	+1,286	+110	
	前同比	111.9%	122.1%	
富士ソフト サービスビューロ	実績	11,075	588	売上高は、コールセンター・BPOとも官公庁向けが引き続き堅調に推移し、民間向けも伸長したことから増収となりました。営業利益は、増収及び原価低減により、拠点拡充やインフラ整備等の販管費の増加を吸収して増益となりました。 【誤請求による決算訂正について】「社内調査委員会からの調査報告書受領に関するお知らせ」等でお知らせしたとおり、誤請求の判明に伴い過年度に渡り決算訂正を行いました。なお連結業績につきましては金額的及び質的重要性を勘案し、過年度の訂正は行わず当期決算に織り込んでおります。
	前同差	+1,344	+234	
	前同比	113.8%	166.1%	

※「2018年12月期実績」欄には、各社2018年1～12月の実績を記載しています。

グループ各社の売上高、営業利益についてですが、本体のほうについては、これまでの説明の繰り返しになりますが、自動車、FA、あるいはインターネット、金融業といったようなところが非常に好調ということと。営業利益は体制強化のための、人材投資等はかなりやっけてはいるんですが、大幅に増益ということができたということです。

当然、先ほどの自社製品への品質強化ということにも含まれても、やはりかなりプラスになっているということです。サイバネットは、ここに書いてあるように、国内は主力のMCAE分野および光学設計分野が好調と。ITソリューション分野についても好調ということで、海外も、これはポジションとしてはちっちゃいみたいですが、台湾、韓国が好調ということで増収と。

営業利益は横ばいということで、当期利益ですね。これはのれんの減損償却というのを昨年度発表しておりまして、その影響で、その分についてはマイナスになっているということでございます。

ヴィンクス。これはストック型ビジネスの移行というのを、これはずっと言っておりますけれども、少し時間がかかっているということで減収となっていると。営業利益はいろんな工夫の中で増益となっております。

サイバーコムは非常に堅調に進めてまして。ここも車載とか半導体というところが好調に推移していると。営業利益も原価改善等々を含めて増益ということになっています。

ビューロは、これはコールセンターとか BPO とも官公庁向けが引き続き好調に、堅調に推移したということで。いろんな意味で営業利益も含めて、設備投資もしてますが増益となっている。昨今ニュースに出させていただいていますが、誤請求が発生して、決算数値を過年度で訂正するというのを、きょう発表しております。連結のほうは過年度じゃなく、この 4 クォーターに全部この誤請求の数値というのは取り込ませていただいて。実はさっきの数字、少し営業利益が落ちている一つの原因にはなっているんですけども、これは直接的な原因とは言えない一つの原因であると思います。ビューロ側では、その訂正を含めて決算の数値としております。

これが上場の主要子会社ということになります。

3.連結セグメント別売上高・営業利益

(単位：百万円)

	2018年12月売上高		前同差	前同比	2018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	204,329	100.0%	+23,555	113.0%	11,400	5.6%	+1,692	117.4%
SI事業	189,277	92.6%	+21,900	113.1%	9,696	5.1%	+1,647	120.5%
システム構築	115,351	56.5%	+13,734	113.5%	6,971	6.0%	+1,554	128.7%
組込系/制御系ソフトウェア	59,622	29.2%	+6,557	112.4%	4,242	7.1%	+992	130.5%
業務系ソフトウェア	55,729	27.3%	+7,177	114.8%	2,729	4.9%	+562	125.9%
プロダクト・サービス	73,925	36.2%	+8,165	112.4%	2,725	3.7%	+93	103.5%
プロダクト・サービス	58,883	28.8%	+8,167	116.1%	1,703	2.9%	△ 242	87.6%
アウトソーシング	15,041	7.4%	△ 1	100.0%	1,021	6.8%	+335	148.8%
ファシリティ事業	2,909	1.4%	+212	107.9%	1,131	38.9%	+19	101.7%
その他事業	12,142	5.9%	+1,442	113.5%	572	4.7%	+25	104.7%

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

売上高は、自動車関連、機械制御系が引き続き好調に推移したことなどにより、前同比112.4%と増収になりました。営業利益は、増収および原価率の改善により前同比130.5%と増益になりました。

●業務系ソフトウェア

売上高は、インターネットサービスや金融業向けを中心に全般的に好調に推移し、前同比114.8%と増収になりました。営業利益は、増収により前同比125.9%と増益になりました。

●プロダクト・サービス

売上高は、ライセンス販売を中心に全般的に好調に推移し、前同比116.1%と増収になりました。営業利益は、品質強化のための投資や収益性の高い一部グループ会社の製品販売減少などにより87.6%と減益になりました。

●アウトソーシング

売上高は、官公庁向けのアウトソーシング案件があったものの、流通・サービス向けが減少し、前同比100.0%と前年並みになりました。営業利益は、データセンター改修費用が減少したことなどにより前同比148.8%と増益になりました。

セグメントの売上高・営業利益ということで見るとですね。ここに見ていただいたら分かるように、ほぼ2桁ということになります。利益面については、このプロダクト・サービスを、さっき説明したようなところが響いてマイナスになっているということです。ここに書いてあるのは、繰り返しになりますが、売上は組込、制御についてはやっぱり自動車、機械制御ということになります。非常に好調に推移していると。業務系も同じです。インターネット、金融というのが軸で非常に伸びていますと。プロダクト・サービスは非常に売上としては伸びてはいるんですけども、さっき言った品質強化等の投資や、収益性の高い一部グループ会社、これはサイバネットもこれなんですかね。サイバネットは昨年、この第4クォーターに収益性の高い商品販売というのが立ってまして、それが少し前年との比較で差になっていると。

すいません、言い忘れましたが、品質強化の話は、ちょっと後でスライドを用意していますので、そこで説明をもう一度させていただきます。

アウトソーシングは官公庁向けなんかで、かなり大きなアウトソーシング系の案件が出てはいるんですけど、流通サービスってなかなかさらにプラスということになってこずに、前年並みということで。利益面は設備投資の関係で昨年よりかなり増えていますけど、そういった形になっていません。

4.連結損益計算書

(単位：百万円)

	2017年12月期 実績	2018年12月期 実績	前同差	前同比	2018年12月期	
					計画	計画比
売上高	180,773	204,329	+23,555	113.0%	187,000	109.3%
売上原価	138,708	156,808	+18,100	113.0%	-	-
売上原価率	76.7%	76.7%				
売上総利益	42,065	47,520	+5,454	113.0%	-	-
売上総利益率	23.3%	23.3%				
販売費及び一般管理費	32,357	36,119	+3,762 ①	111.6%	-	-
販管費率	17.9%	17.7%				
営業利益	9,708	11,400	+1,692	117.4%	10,000	114.0%
営業利益率	5.4%	5.6%			5.3%	
営業外収益	548	637	+88	116.2%	-	-
営業外費用	243	224	△ 18	92.3%	-	-
持分法による投資損益	246	258	+11	104.8%	-	-
経常利益	10,260	12,071	+1,811	117.7%	10,300	117.2%
経常利益率	5.7%	5.9%			5.5%	
特別利益	685	1,129	+443	164.7%	-	-
特別損失	921	2,363	+1,441	256.4%	-	-
税金等調整前当期純利益	10,023	10,837	+813	108.1%	-	-
法人税等合計	3,066	3,732	+666	121.7%	-	-
当期純利益	6,957	7,104	+146	102.1%	-	-
非支配株主に帰属する当期純利益	1,160	588	△ 571	50.7%	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	5,797	6,516	+718	112.4%	5,900	110.4%
親会社株主に帰属する当期純利益率	3.2%	3.2%			3.2%	

損益計算書のポイント

① 販売費及び一般管理費 (+3,762百万円)

活況なマーケットに積極的に対応するための体制強化および拠点整備に関わる費用の増加等

② 特別利益 (1,129百万円) 特別損失 (2,363百万円)

特別利益は投資有価証券売却益および事業譲渡による譲渡益等
特別損失は事業の見直しにおけるのれん減損損失等

損益計算書。ここもあんまり説明しなくてもいいかなと思うんですけども。販管および一般管理費については必要なお金を使っているということと、これ、特別利益、特別損失はいろいろあるんですけども、大きなものとしては、この事業の見直しにおけるのれんという、グループ会社での先ほどの減損と、当社では投資有価証券の売却等も行っていきますんで、そのプラマイということになっております。

5.連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2017年12月期 期末	2018年12月期 期末	前期末差
流動資産	72,457	79,977	7,519 ①
現金及び預金	18,851	22,554	3,702
受取手形及び売掛金	40,288	44,456	4,167
有価証券	5,200	4,000	△ 1,200
たな卸資産	3,248	3,354	106
繰延税金資産	2,435	2,662	226
その他	2,434	2,950	516
固定資産	102,110	114,302	12,191 ②
有形固定資産	65,220	82,356	17,136
無形固定資産	6,821	4,738	△ 2,082
投資その他の資産	30,068	27,206	△ 2,862
資産合計	174,568	194,279	19,710
流動負債	39,197	49,428	10,230
支払手形及び買掛金	9,977	9,526	△ 450
短期借入金	6,964	16,207	9,242
コマースナル・ペーパー	1,500	0	△ 1,500
未払費用・賞与引当金	7,751	9,155	1,403
未払法人税等	2,102	2,492	389
工事損失引当金	173	252	79
その他	10,728	11,793	1,064
固定負債	16,959	25,180	8,221
長期借入金	4,182	13,319	9,137
その他	12,776	11,860	△ 915
負債合計	56,156	74,608	18,451
純資産合計	118,411	119,670	1,259
負債純資産合計	174,568	194,279	19,710

貸借対照表のポイント

① 流動資産 (+7,519百万円)

好調な受注環境による売上債権や現預金の増加等

② 固定資産 (+12,191百万円)

拠点整備によるオフィススペース確保のための
土地・建物等の取得
および事業の見直しにおけるのれんの減損等

③ 流動負債 (+10,230百万円)

固定負債 (+8,221百万円)

土地・建物等の取得資金としての借入等

貸借対照表。ここはあまりないですかね。流動資産の話は書いてあるとおりですし。固定資産、ここはオフィススペース、今後ちょっと、かなり体制を増強しているということもあって、今後ともやはりかなり作業ワークスペースが必要ということで。ここについては投資して物件の確保というのを行ってますし、いろいろ借りるにしても、いろいろそこで費用って発生してますんで、それは販管に入るのかな。固定資産については将来で使おうということやっていて。流動負債、固定負債についても、この辺の物件の取得ということについての借り入れということになります。

6.連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	2017年12月期 実績	2018年12月期 実績	前同差
営業活動によるキャッシュ・フロー	9,244	11,192	+1,947
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 4,524	△ 23,424	△ 18,900
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 4,462	14,766	+19,229
現金及び現金同等物に係る換算差額	49	△ 103	
現金及び現金同等物の増減額	306	2,430	
合併に伴う現金及び現金同等物の増加額	59	-	
現金及び現金同等物の期首残高	21,790	22,157	
現金及び現金同等物の期末残高	22,157	24,587	

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**
当期は11,192百万円の収入となりました。
なお、前同差は増収による入金増加により、1,947百万円の増加となりました。
- **投資活動によるキャッシュ・フロー**
当期は体制強化に向けたオフィススペースの確保のための、土地、建物の取得およびソフトウェア等の支出などにより23,424百万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**
当期は借入の増加により、14,766百万円の収入となりました。

連結キャッシュ・フロー。これも今の話にかぶりますが、営業活動については111億ということで、前年よりかなり増えておりますが、投資活動については先ほど言ったようにものを少し買わせていただいているということで、234億のマイナスと。財務活動については借入れということで147億というのを手元の現金にしているということでございます。

7.連結S I 事業の受注高・受注残高

(単位：百万円)

	2018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 合計	40,094	114.6%	193,810	112.4%	189,277	113.1%	44,627	111.3%
システム構築	27,450	115.3%	119,231	113.3%	115,351	113.5%	31,330	114.1%
組込系/制御系ソフトウェア	11,436	114.6%	60,945	111.8%	59,622	112.4%	12,759	111.6%
業務系ソフトウェア	16,014	115.9%	58,285	114.9%	55,729	114.8%	18,570	116.0%
プロダクト・サービス	12,644	113.2%	74,578	110.9%	73,925	112.4%	13,297	105.2%
プロダクト・サービス	9,718	119.0%	59,960	114.7%	58,883	116.1%	10,795	111.1%
アウトソーシング	2,926	97.4%	14,617	97.7%	15,041	100.0%	2,501	85.5%

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
自動車関連、FA関連の受注が好調に推移し、期末受注残高は前同比111.6%となりました。
- ・業務系ソフトウェア
損保などの金融業向け、製造業向け、インターネットサービス向けを中心に全般的に受注が好調に推移し、期末受注残高は前同比116.0%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
一部自社プロダクトで品質強化に関する先行投資を行ったものの、ライセンス販売やモバイル機器製品、流通業向けPOS製品等の受注が好調に推移し、期末受注残高は前同比111.1%となりました。
- ・アウトソーシング
流通・サービス向けの受注が減少し、継続案件が減少したことなどにより、期末受注残高は前同比85.5%となりました。

SI 事業受注高・受注残高ですけど、これも数字を見てもらえれば分かるように、この期首、期中の受注というのが軒並み2桁を超える。アウトソーシングは先ほどの事情で前年割れしてますが、軒並み2ケタを超える成長ということです。

売上は当然それに連なって増えているんで、その受注と売上の関係で受注残というのは、今こういう形になっていますと。中身については、ほぼ先ほど来の説明と同じようなことになりますので割愛させていただきます。

8. 配当について

2018年12月期 期末配当金を19円/株、年間配当金を37円/株に増配

期末配当予想を18円/株としておりましたが、通期業績を総合的に勘案し、期末配当金を19円/株に増配といたします。

■ 1株当たり配当金(連結)

(単位:円)

	第2四半期末	直近の 期末配当予想	期末配当決定額	年間配当金
1株当たり配当金 (2018年12月期)	18.00円	18.00円	19.00円	37.00円

配当ですが、増益といいますか、想定以上に当期利益が出たということもございまして、1円増配ということになります。

これが2018年度の実績ということですが、19年度以降、18年度と19年度、経営方針について少しお話をさせていただきます。

1.2018年度取り組み成果

経営のポイント	2018年度の実績・成果	
<ul style="list-style-type: none"> ■ 新技術への果敢な取り組み「AIS-CRM」 	Automotive分野の高成長が継続。また、組込系・業務系など幅広い分野でAIやIoTなどの新技術利用に関心が高まり、概念実証などの実案件化	P.13~15
<ul style="list-style-type: none"> ■ 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 	高付加価値案件の受注や生産性向上取り組みにより、原価率は改善	P.18
<ul style="list-style-type: none"> ■ 人材強化と受託開発事業の確実な成長 	積極的な採用活動やパートナー協業の拡大により、生産力を増強。若手育成および採用活動強化を継続	P.16~17
<ul style="list-style-type: none"> ■ プロダクト事業の積極推進 	物販、自社製品、他社ライセンスとも大幅増収。今後拡大が期待できる市場向け自社製品の品質強化を実施	P.19~21
<ul style="list-style-type: none"> ■ グループ全体での成長と積極的なグローバル展開 	グループ各社は概ね増収・増益を達成	

このスライドは今までも何回か使ってるんですが。当社のやっている主要なポイントとして、AIS-CRM とわれわれが呼んでいる新技術分野への取り組み。あと、受託分野では付加価値の高いところへシフトしようということと、人材強化、これはベースとして非常に重要だということ。あと、プロダクト事業、グループ、グローバルというのを視野に入れて非常に積極的に推進して。この中でポイントになるのを後ろで少し説明させていただきます。

2. Automotive

	2018年の動向・実績	2019年以降
自動車市場	CASE・MaaS時代への業界構造変化の兆し 合併会社設立が相次ぐ（モネテクノロジー社、ジェイクウッドダイナミクス社）	CASE対応車の普及本格化 合従連衡の動きが継続・拡大 （自動車・IT・運輸交通など）
車載ソフト	デジタル化の加速によるR&Dや設計手法の変化 OEMのオープンイノベーション推進（脱自前主義） シミュレーション技術を利用したモデルベース開発	先進技術の標準化競争が激化 上流工程のアウトソーシング拡大
富士ソフト	車載ソフト技術者の拡充 前期末:1,200名 → 今期末1,600名 生産拠点拡充 札幌/みなとみらい/刈谷/福岡/上野の新設・増床	技術者の積極採用、育成を強化 名古屋・神戸・福岡を増床予定
	要素技術の研究・事業化 AUTOSAR準拠Julinar® SPF(APTJ社)販売開始 深層学習・サイバーセキュリティ技術の研究	APTJ社・有力ベンダーとのアライアンス推進・技術開発 産学連携による先進技術の深耕
	車載ソフト生産性・品質の向上 AutomotiveSPICE社内アセスメント ISO26262機能安全、DEOS活動の取組み	開発・管理プロセスの標準化 技術者スキル把握と認定制度実施

当社の事業の中で皆さんの関心が高い自動車分野ですが、2018年度、CASE・MaaSというような話があって。ソフトバンクさんとトヨタさんの合併とか、新たなこういうジェイクウッドダイナミクスみたいな会社とかの合併会社、部品メーカーさんなんかが集まった企業なんかできてきていると。

車載ソフトもデジタル化ということで、オープンイノベーションとかシミュレーション技術なんていうのも非常に。この辺がどんどんこれからも進んでいくという中で、技術者の養成というのは今、大体1,200人～1,600人に今は増えた。これは約ですけどね。増やしたということ。それに伴って日本のあらゆる拠点から、そういう自動車開発に携わる人材を集めようということで、結構いろんな所に拠点を開設して増設していっている。

要素技術の研究という意味ではAUTOSAR準拠、これはAPTJさんという名古屋大学出身の高田先生と共同でつくっている会社でわれわれが出資している会社ですけど、このAUTOSAR準拠Julinarというやつの販売も開始されたと。

あと、当然自動運転、EV 等へ対応するような分野、深層学習とかサイバーセキュリティー技術という分野も積極的に対応していっていると。

当然ソフトウェアですから、ソフトウェアの生産性を向上したい、品質を変えて向上するという意味でも、AutomotiveSPICE という手順というか開発のやり方、こういうもののアセッサーというのをしっかり社内で養成したり、ISO の 26262 ですね、自動車の安全、電気製品の基準ですかね。あと、DEOS という、こういうような開発のやり方の取り組みというようなことも、かなり力を入れてやらせていただいております。

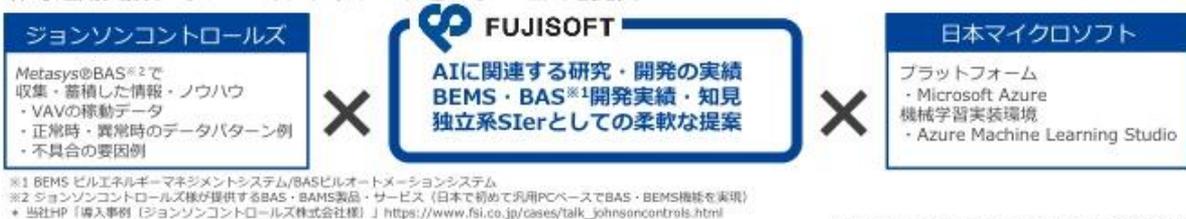
3. AI

AIビジネスの創出と拡大



AIインテグレーション事例（空調システムの不具合検知システム）

ジョンソンコントロールズ株式会社の空調設備保守サービス向けに、日本マイクロソフト株式会社のプラットフォームとAI（機械学習）を利用した不具合検知（FDD）システムについて、導入コンサルティングから保守運用支援までのAIインテグレーションサービスを提供



※1 BEMS ビルエネルギーマネジメントシステム/BASビルオートメーションシステム

※2 ジョンソンコントロールズ様が提供するBAS・BAMS製品・サービス（日本で初めて汎用PCベースでBAS・BEMS機械を実現）

※ 当社HP「導入事例 [ジョンソンコントロールズ株式会社]」https://www.fsi.co.jp/cases/talk_johnsoncontrols.html

© 2019 FUJISOFT INCORPORATED. All rights reserved.

AIS-CRM と言っているので、ちょっとこの辺を説明しとこうかということで話をします。AIについては非常に力を入れてやっているわけなんですけど、やっぱり技術者をしっかり育成しようということで。社内ですごく、たくさんのAI絡みの案件というのが、今、お客さんから流れてきているんですけど、それをきちんと技術陣が体制できるようにということで、情報連絡、情報連携しながらAIに対応できる人材をしっかりと輩出すると。

ベンチャーとか、チップベンダーさんともアライアンスを組みながらコンサルティングから、上流から実装までというところで非常に力を入れてやらせてもらっていますと。これ、なかなかお客さんの事例というのを外に出せないんで、具体的に言うことが難しいところなんですけれども。このジョンソンコントロールズさんの話についてはお客様も開示OKということになってますんで。

AIインテグレーションの一つの事例としては、ジョンソンコントロールズさんの空調系の不具合検知ということで、マイクロソフトさんのAzureというプラットフォームを使いながら機械学習して、その空調の不具合検知というのを開発したと。

人手で一生懸命、空調装置の発見をやっていたところを、こういう検知システムでかなり人手が減るという可能性が出てきたということで非常に喜んでいただいた、こういった案件がかなりたくさん当社の中に創出できつつあります。

4.IoT

当社の強みを活かしたIoT分野での事業強化

当社技術要素

【クラウド分野】



- マイクロソフトやアマゾンなどのクラウドベンダーとの協業によるSI実績
- AI利用を含む業務系ソフトウェア開発で培ったデータ分析ノウハウ

【通信分野】



- バックエンドからLPWAや5Gなど、様々な通信方式に対応する開発力

【エッジ/フォグ】



- エッジ/フォグコンピューティングに不可欠な最新チップに関する先進技術（FPGAサーバー・GPUサーバー）
- 製造業などで利用されるエッジ機器のデータを収集し、高度な分散データ処理を実現するソリューション提供力
- スマホ・タブレットなどモバイル機器に関する豊富な開発実績

2018年のトピック

- 当社IoT関連の開発実績が評価され、「AWS IoT Service Delivery」を第1期パートナーとして取得（12社、うち日本企業3社）
- 日本初のSIパートナーとして製造業IoTプラットフォームプロバイダ Litmus Automationと代理店契約を締結

IoT フォグコンピューティング ゲートウェイ

高性能FPGAにより、組み込み機器でエッジ/フォグコンピューティングを実現



IoTはですね、IoTも、これまたお客さんの話なんで、なかなか実はしにくいんですが、当社はエッジ/フォグというAIは組込制御をかなりやっているということもあったり、製造業の開発現場でいろんなお手伝いをさせてもらったりということで、かなり技術陣がそろっていると。このIoT フォグコンピューティングゲートウェイみたいな高性能のFPGAサーバーなんていうので、このエッジ/フォグコンピューティングというのを実装する、こういうような取り組みの製品も出させていただいていますし。

通信分野では5Gってこれから出てきますが、LPWA等を含めて通信技術、これは本当に昔から携帯、スマホで培った技術であると。

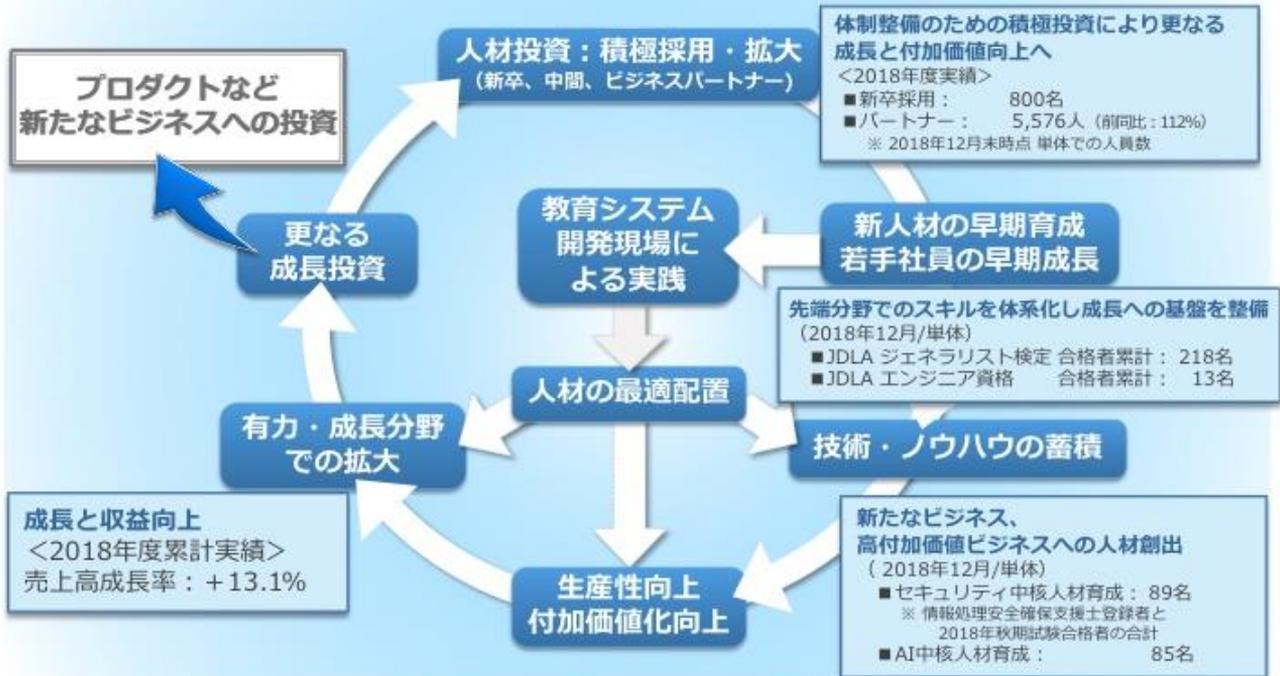
MSとか、マイクロソフトさんとAmazonさんのクラウドAIというところで。例えばクラウドAIではIoTの開発実績というのが評価されて、これも具体的な会社名は出てなかったかな。幾つか実績があって、AWSさんが当社の実績を認めていただいて、世界で12社しかないAWS IoTパートナーとして認定をいただいていると。

あと、Litmusってこれはアメリカのベンチャーなんですけど、エッジサイドの情報を取得する、あるいは分析するというソリューションをお持ちで。こういう企業と手を組んで、なかなかこのエッジサイドから上がってくる情報をうまく取り込むということはできませんが、Litmusの技術なんかを使うと、その辺がかなりうまくいくということで、こういう企業との取り組みというのもやらせてもらっていると。

ちょっとトピックスを二つ挙げさせていただきました。

5.人材強化と受託開発強化

人材強化による事業拡大に向けた循環サイクルの拡大



われわれのフレームの中で今、一つの重要なテーマになっている人材強化と受託開発強化、このサイクルって人を登用して、育成して、最適開発しながらいろんなビジネスに展開していくというような話をここでは書かせていただいているんですけど。

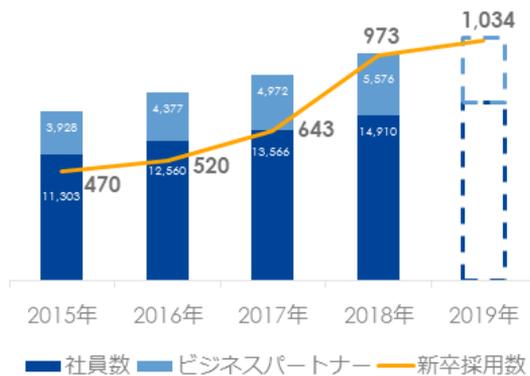
2018年度も800名、パートナーでも5,000人以上の新たな人材をわれわれは登用しまして、早期育成の中では、例えばAI系の検定ですね。これは東京大学の松尾教授がやられている日本ディープラーニング協会の中でのかなり難しい試験と、少し初期の試験というんですかね、結構こういうのを取らせていただいたり、セキュリティ関連についても中核人材として育成をうまく資格取得とともに実践の場で教育していっていると。こういう流れが、採用して早期育成して、大量採用を始めて4年、5年たつところで、かなり若い人たちが育って、かなり強力なエンジニアになってきてくれていると。そういう意味ではこのサイクルが本当にうまく回って、今回の売上成長になっているとわれわれは見ております。

6. 人員体制の整備（採用・専門人財）

社員数・ビジネスパートナー数の状況

社員・ビジネスパートナーの増員で対応力強化

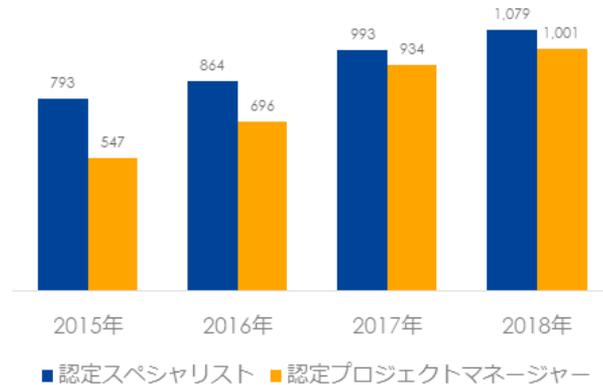
マーケット拡大を踏まえ積極的な採用を継続



採用人数：単体+上場子会社（名）
 社員数：連結12月末時点（名）
 ビジネスパートナー：単体12月末時点人員数（名）

認定技術者数（単体）

PM(プロジェクトマネージャー)、SP(スペシャリスト)認定制度によりスキルレベルを明確化、スキルアップへのモチベーションを高めることで、高付加価値ビジネスに対応できる人材育成を加速



これが人材の、社員数とかビジネスパートナー数の状況。かなり増えていると。認定技術者も、うちはプロジェクトマネージャーとか、スペシャリストという認定をしているわけですけど、その認定を持っている人間が1,000人を超えているという状況で。若い人材も多いですが、かなりお客さんのいろんなご注文にしっかり応える体制というのも整備出来つつあるかなというふうに感じております。

7.SI事業の高付加価値化への取り組み

高付加価値案件獲得への取り組みにより管理指標を改善

【高付加価値案件獲得の枠組み】

- 開発案件の大型化
- 一括化（上流～下流工程）
- 自拠点内開発による当社主導型プロジェクト

管理指標として
低/高原価率の開発案件
構成比をモニタリング

(受託開発/単体)

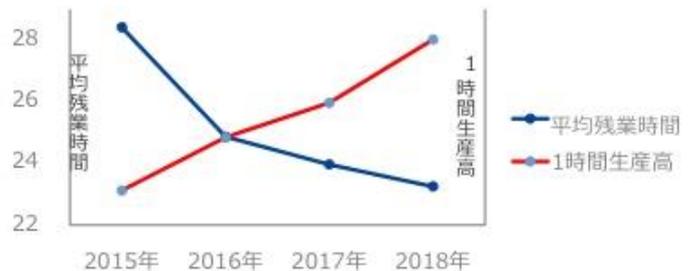


生産性改善を支えるしくみづくり

【制度・ルール整備】

- 柔軟な労務管理とIT活用による生産性向上「ウルトラフレックス制度」
 - ・コアタイムなしフレックスタイム制度
 - ・フレキシブル有給制度（30分単位）
 - ・リフレッシュタイム（10分単位）/私用外出
- 開発プロセス効率化・スキル構成の最適化
 - ・標準フレームワーク/ツールの積極活用
 - ・技術分野に応じたスキル体系・技術者構成の整備

【平均残業時間と1時間生産高推移】



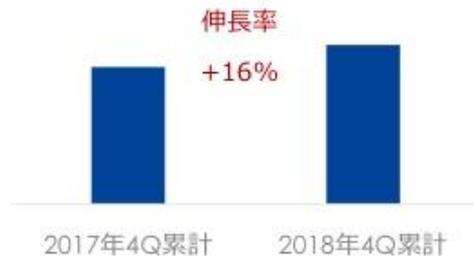
あと、高付加価値化への取り組みという中で、これは昔、日本では大型化とか、一括化とか、持ち帰り化とか。あと、生産性を高めるような仕組みとか、そういうのも入れながら、われわれの中で原価率っていう、悪いプロジェクトというのを良くしていく。これは生産性を高めるとか、お客さんとお話しするとか、いろんなやり方がありますけど、とにかく原価率を改善していきんだっていう取り組みをやっておりまして。受託という、開発の分野ではかなり原価率の改善も進んできていると。

一つの指標として、このウルトラフレックス制度というのを使っているわけなんですけど。われわれの中では1時間の中にどれぐらいの生産を行えたかという指標を持っています。平均残業時間が下がった中には、1時間の中で生産できる金額が上がっているという、こういう生産性指標で測ってまして。時間は減ってるけど、アウトプットは増えているというような形で生産性も非常に上がってきていると思っています。

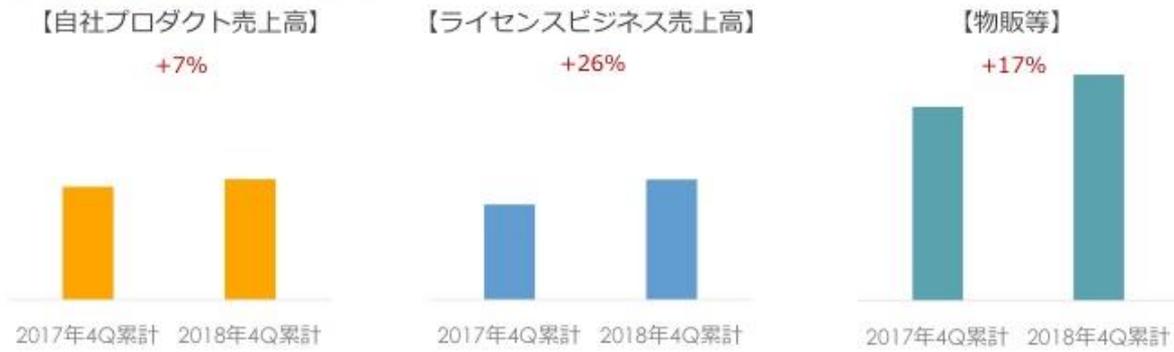
さらに当社、若手人材とか外からの人をしっかりと雇い入れるということもあって、当然給与とかボーナスといった処遇も毎年上げていっていますんで。その分を消化して、さらにプラスの生産性をつくっているというのが現状でございます。

8.プロダクト・サービス分野の状況（売上高）

プロダクト・サービス売上高



(プロダクト・サービス内訳)



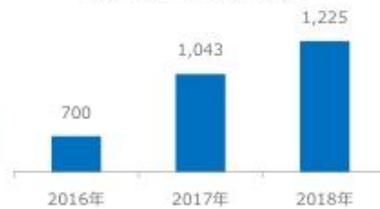
これはプロダクト・サービス。ざっくりやっていますけれども、自社プロダクトは、後で出てきますけれども、品質強化なんていうこともあって7%伸び、ライセンスは26%、物販、その他物販というところでは17%と、全体としては、ここのプロダクト・サービスはかなりいい形では伸びております。

9.重点プロダクトの状況

palro



<導入数の推移>



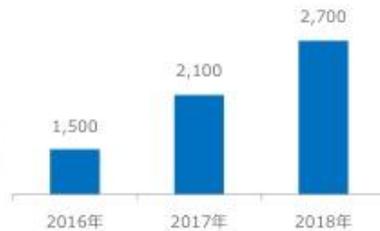
<現状>

施設・金融機関などへの
導入台数

1,225台 (累計)

(2018年12月期上期決算発表時: 1,069台)

moreNOTE®



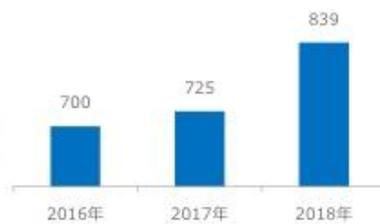
モバイルコンテンツのファイル
管理・配信サービス導入数

約2,700社 (累計)

※moreNOTE、SYNCNEL導入先の合計

(2018年12月期上期決算発表時: 約2,500社)

みらいスクールステーション



導入校数

839校 (累計)

(2018年12月期上期決算発表時: 785校)

これ、ちょっといつも出していますが、一応 PALRO と moreNOTE とみらいスクールについては、もうそろそろ数字要らないよという声が掛かるかもしれませんけれども。一応定常的には伸びていっていると。PALRO なんかは、この介護施設には順次伸びていますし、あまり大きくは出してないかもしれませんが、B to C 用の PALRO も出し始めて、これは順次しっかりとビジネス化していくと。

moreNOTE はモバイルコンテンツファイル管理・配信サービス分野では 2,700 社で、後ろに出てきますけどナンバー1、シェアナンバー1 という商品になっていると。

あと、みらいスクールも、学校の電子化というのはなかなか進んでないのもあるんで、急には増えませんけど着実に伸びていっていると。

10. 「働き方改革」に関するビジネス展開

「働き方改革実現基盤」をベースとしたソリューション提供

当社内での取り組みを通じて蓄積されたノウハウや、自社プロダクト、パートナー製品を集約し、「テレワーク」「業務効率化」「コンサルティング」「モバイルワーク」分野のビジネスソリューションとして提供



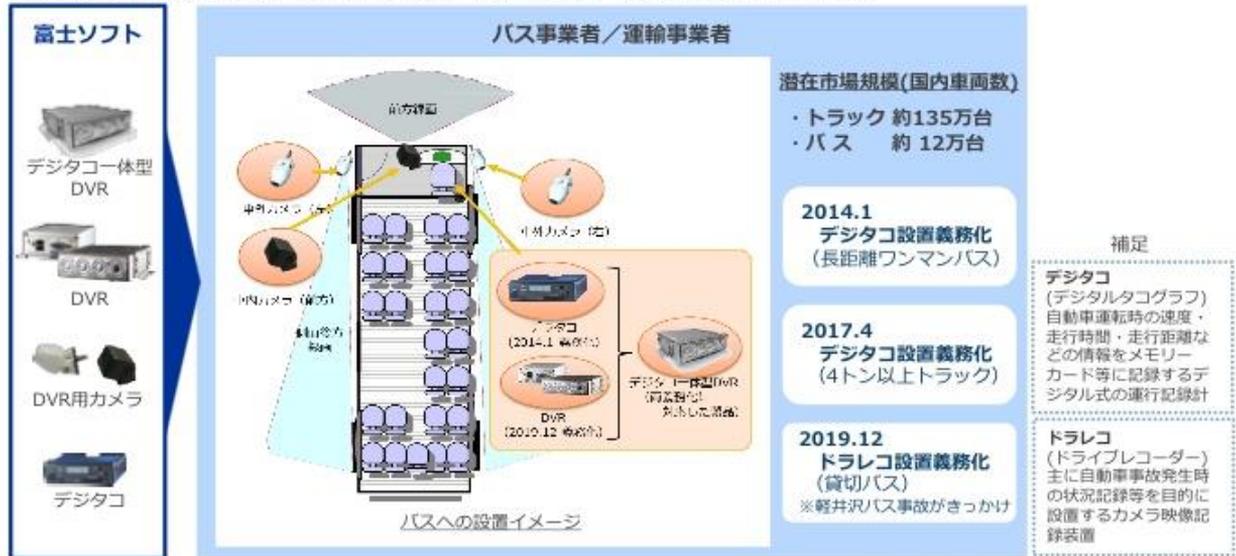
働き方改革というテーマでも、ものすごくわれわれは力入れてやらせてもらってます。自分たちが相当働き方改革で生産性が上がっているという自負もあって。そういう働き方改革の、いわゆる働き方というのをわれわれの中身を提示しながら、いろんなモバイル機器、全社員に配るという話をしていますが、現時点でもかなりの社員が持っていますが、モバイル機器を使う。あと、いろんなサービスを使ったり、自社製品を使って、あらゆる角度で働き方改革をやっている。このテーマも、このM365とかO365なんかも含めると、何十億というベースのかなり大きなポジションになってきていると。moreNOTEはここにも書いていますが、ペーパーレス会議部門で3年連続1位ということだと思います。

11. 自社プロダクトの品質強化

デジタコ一体型DVR

貸切バスへの設置義務化を契機として拡大が見込まれるデジタコ・ドラレコ市場向け製品として2017年度よりデジタコ一体型DVR（国土交通省認可製品）の販売を開始。当製品の製造初期段階での品質問題に対し、数億円規模の投資により改善対応を実施。

国土交通省により設置義務化が進む車載機器（デジタコ、ドラレコ等）を製造し、バス事業者/運輸事業者へ販売
本事業は2008年度から開始し、事業累計売上高は約30億円（累計販売台数：2万台超）



これが冒頭から何回か言いました自社プロダクトの品質強化ということです。デジタコとか、デジタコ一体型 DVR と書いてある、ちょっと分かりにくいんですが、右側に補足で。デジタコっていうのは、デジタルタコグラフ。ドラレコっていうのはドライブレコーダーのことを言います。

この間の軽井沢のバスが高速道路で事故を起こしてたくさんの犠牲者を出したなんていうところから設置義務というのが始まっているんですけども。この貸切バスへの設置義務化を契機として拡大がかなり見られる、見込まれるデジタコ、ドラレコ業界と。

その先駆けとしてわれわれはデジタコとドライブレコーダーの一体型と。デジタコっていうのは、この速度とか、走行時間とか、走行距離なんかを数字で記憶するやつなんですけど。ドライブレコーダーは画像を映すような機能ですね。両方あると事故とか、運行記録とか、両方に使えるということで、この一体型というのを販売しています。

これはちょっと初期段階で品質問題というのは、この3クォーター、4クォーターぐらいから出まして、これはこれからものすごく需要が見込まれるマーケットだということもあって、数億円規模を投資して品質改善の対応を行っています。

われわれ、当社はあんまり宣伝しないんで。あまり知られてないかもしれませんが、デジタコとかデジタルビデオレコーダー、カメラとか、こういうのをわれわれが提供しております、これまでの累計売上で30億円ぐらい。2万台強を輩出していると。潜在マーケットはこれぐらいありますので、なかなかどんどん設備投資をするような業界ではないんですけど、われわれとしてはこれは社会的な意義も非常にあるビジネスですし、ビジネスチャンスでもあるということで一生懸命進めています。ちょっとこの4クォーターで数億円規模の投資を行わせていただいたということです。

12.業績の推移／予想（2019年～2020年）

連結売上高の推移

連結営業利益の推移



あと、3カ年の数字を、これは最初に出したやつが書いていませんが、1,870億という数字を今期は出しましたが、2,000億を超える史上最高売上になったということですが、この後3%成長程度の売上の伸びということです。営業利益についても同様の伸びと。われわれとしては、対外的な業績予想の発表というのは、増収増益をベースに必ず達成する数字ということを基本的な考えとしてやらせてもらっています。われわれの気持ちとしてはもっともっと上を目指すということはやっていくんですけど、対外発表としてはこういうふうにやらせてもらおうと考えています。ただ、先行きのいろんな不透明感も出ているというのは事実ですので、これを最低としてさらに上積みわれわれとしてはお約束していきたいと考えております。

13.2019年12月期 連結業績予想

2019年12月期

(単位:百万円)

	2018年12月期 実績	2019年12月期 計画	前年差	前年比
売上高	204,329	210,500	+6,170	103.0%
営業利益	11,400	11,700	+299	102.6%
営業利益率	5.6%	5.6%		
経常利益	12,071	12,200	+128	101.1%
経常利益率	5.9%	5.8%		
親会社株主に帰属する当期純利益	6,516	6,700	+183	102.8%
親会社株主に帰属する当期純利益率	3.2%	3.2%		

それで、今期 2019 年度の売上は 2,100 億、営業利益で 117 億と。経常利益が 122 億、当期利益は 67 億という数字になるのではないかと考えております。

14. 配当の推移と計画

2019年12月期 年間配当は38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)

	2015年12月期 実績	2016年12月期 実績	2017年12月期 実績	2018年12月期 実績	2019年12月期 計画
1株当たり当期純利益	158.06	161.63	185.33	208.21	214.09
1株当たり配当金	28	29	33	37	38
配当性向	17.7%	17.9%	17.8%	17.8%	17.7%

配当については、ここにあるように発表させていただいていますが、この下期の数字をベースに来期は19円配当で38円ということを目指したいと思います。以上で私の発表とさせていただきます。どうもご清聴ありがとうございました。