



**富士ソフト株式会社**

2019年12月期 第2四半期決算説明会

2019年8月8日

# イベント概要

---

[イベント種類] 決算説明会

[決算期] 2019 年度第 2 四半期

[日程] 2019 年 8 月 8 日

[時間] 16:30– 17:30  
(合計：60 分、登壇：25 分、質疑応答：35 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 5F アキバホール

[出席人数] 58 名

[登壇者] 4 名  
代表取締役 社長執行役員 坂下 智保 (以下、坂下)  
取締役 専務執行役員 渋谷 正樹 (以下、渋谷)  
取締役 専務執行役員 新井 世東 (以下、新井)  
執行役員 内藤 達也 (以下、内藤)

# 1.連結業績ハイライト① (2Q累計1-6月実績)

## 売上高はシステム構築分野およびグループ会社の製品販売の好調により増収

◇売上高は、組込/制御系では自動車関連、FAなど機械制御系、社会インフラ系、業務系では流通・サービス向け、製造業向け、インターネットサービス、ノンバンクを中心にシステム構築分野が好調に推移しました。また、ライセンス販売やグループ会社の製品販売、BPO・コールセンターサービスも好調に推移し、前同比112.8%の113,556百万円となりました。

## 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126.7%の6,693百万円となりました。

◇経常利益は、持分法による投資利益の減少および円高による為替差損により前同比119.5%の6,825百万円となりました。

◇親会社株主に帰属する四半期純利益は、前同比112.6%の3,736百万円となりました。

(単位：百万円)

	2018年12月期	2019年12月期	前同差	前同比	2019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	100,688	113,556	+12,868	112.8%	103,650	109.6%
営業利益	5,281	6,693	+1,411	126.7%	5,350	125.1%
営業利益率	5.2%	5.9%			5.2%	
経常利益	5,712	6,825	+1,112	119.5%	5,600	121.9%
経常利益率	5.7%	6.0%			5.4%	
親会社株主に帰属する四半期純利益	3,317	3,736	+418	112.6%	3,150	118.6%
親会社株主に帰属する四半期純利益率	3.3%	3.3%			3.0%	

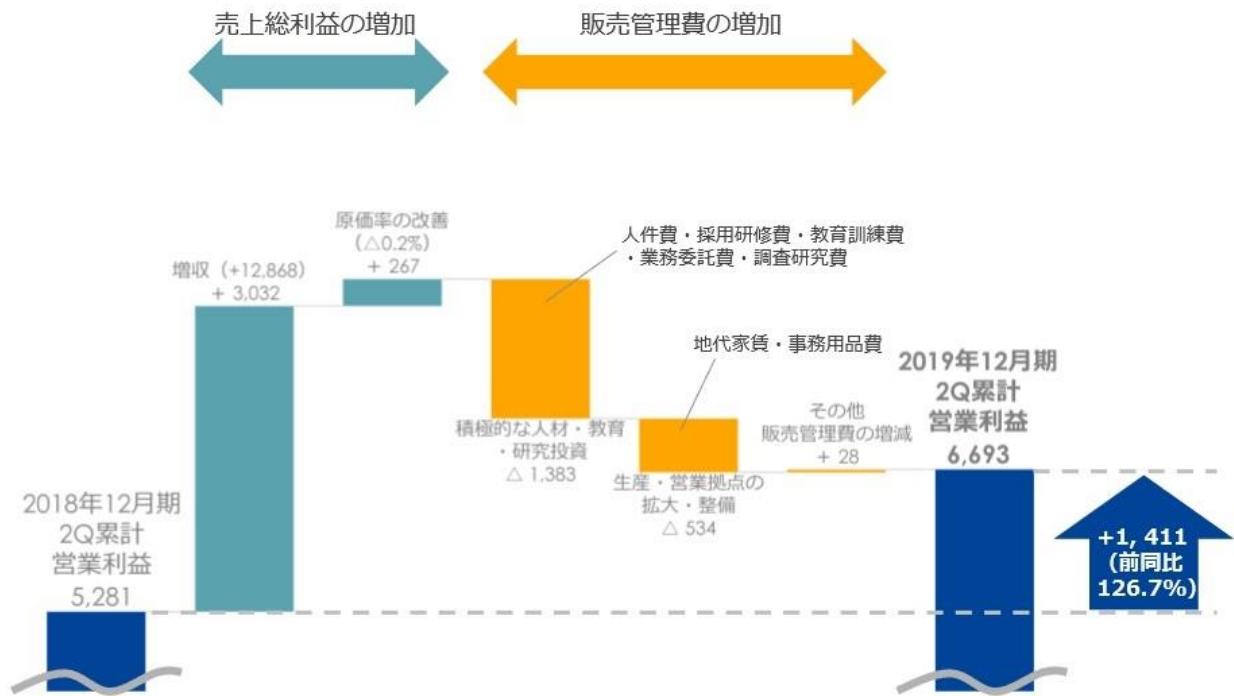
連結業績ハイライト。ここは数字を見ていただければ分かりますが、売上高 1,135 億円、営業利益 67 億弱。経常利益で 68 億強。当期利益で 37 億強という数字になっております。

ここに書いてありますが、売上はシステム構築およびグループ会社の製品販売の好調で増収ということで。後でも出てきますが、組込/制御では自動車、FA、機械制御系、社会インフラ。

業務系では流通・サービス向け、製造業向け、インターネットサービス、ノンバンク。この辺が好調ですね。またライセンス販売はグループ会社の製品販売、BPO・コールセンター、この辺も順調だということで、113%弱の増収ということになります。

営業利益は増収面ではやっぱり増益ということで、126.7%の 66 億 9,300 万円と。経常についてはここに書いてありますが、投資利益の影響、円高の影響等々で少し減って、119.5%の数値となっております。当期利益については少し数字がずれていますけれども、37 億円という数字で着地、終了しております。

## 連結営業利益の状況（1-6月）



これは売上、営業利益の状況というので書いていますが、絵にただけなんですけれども、売上総利益の増加、増収分と原価率の改善というのと販管費の増加分によって、この差し引きすると14億円のプラスになったという絵でございます。

## 1.連結業績ハイライト②（2Q区間4-6月実績）

売上高は前同比113.9%と増収

売上原価率は76.8%に増加

◇売上原価率は、需要動向の変化に柔軟に対応するための人材の確保を行ったことなどにより前年同期より増加しました。

販売費及び一般管理費は前年同期より924百万円増加

◇採用・教育などの人材投資、拠点整備、調査研究など、積極的な先行投資により、前年同期より924百万円増加し、10,811百万円となりました。

◇上記により、営業利益は前同比116.3%となりました。

（単位：百万円）

	2019年12月期 1Q実績	前同差	前同比	2019年12月期 2Q区間実績	前同差	前同比
売上高	55,213	+5,747	111.6%	58,342	+7,120	113.9%
売上原価	41,746	+3,756	109.9%	44,782	+5,811	114.9%
売上原価率	75.6%			76.8%		
売上総利益	13,467	+1,990	117.3%	13,559	+1,309	110.7%
販売費及び一般管理費	9,522	+964	111.3%	10,811	+924	109.3%
営業利益	3,944	+1,026	135.2%	2,748	+385	116.3%
営業利益率	7.1%			4.7%		

4月～6月、第2クォーターだけを取り上げた数字がここにあります。売上が113.9%、原価率は少し大きくなって76.8%ということになっております。これは需要動向の変化に対応する、これは4月～6月で結構積極的な人材強化をいつもやっているのですが、今期はそこも少し多めということもあって。前年同期より少し原価率が悪くなったと。

販管費についてはやっぱり9億円ぐらい増えていて108億円ぐらいになっているのですが、売上の伸びほどは伸びていないと。この差し引きで営業利益は116.3%というのが、この第2クォーターの区間での実績ということになります。



## 2. 主なグループ会社売上高・営業利益

(単位:百万円)

	2019年 12月期	売上高	営業利益	
富士ソフト	2Q累計実績	72,440	3,114	売上高は、組込/制御系では自動車関連、FAなど機械制御系、社会インフラ系、業務系では製造業向け、インターネットサービス、ノンバンクを中心にシステム構築分野が好調に推移しました。また、ライセンス販売も好調に推移し、増収となりました。営業利益は増収により増益となりました。
	前同差	+8,563	+303	
	前同比	113.4%	110.8%	
サイバネットシステム	2Q累計実績	11,798	1,624	売上高は、国内ではCAEソリューションサービス事業及びITソリューションサービス事業ともに好調に推移しました。海外では、米国の開発子会社及びアジア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、増収により増益となりました。
	前同差	+1,050	+576	
	前同比	109.8%	155.0%	
ヴィンクス	2Q累計実績	14,264	961	売上高は、消費税増税対応による一時的な案件の増加及び既存顧客への更なる深耕が奏功したことにより、増収となりました。営業利益は、増収および原価率の改善により増益となりました。
	前同差	+1,816	+277	
	前同比	114.6%	140.5%	
サイバーコム	2Q累計実績	6,810	334	売上高は、ソフトウェア開発事業における生保向けシステム及び公共向けシステム等の業務系案件、サービス事業における構築系案件が好調に推移したことに加え、ADAS(先進運転支援システム)等の車載システムや半導体製造装置等の制御系案件が堅調に推移したことにより、増収となりました。営業利益は、増収及び原価率の改善により増益となりました。
	前同差	+990	+87	
	前同比	117.0%	135.6%	
富士ソフト サービスビューロ	2Q累計実績	6,108	402	売上高は、官公庁向けBPO業務が好調に推移し、また民間向けでは継続業務を中心に堅調であっ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、インフラ整備費等の販管費の増加を吸収して増益となりました。
	前同差	+834	+125	
	前同比	115.8%	145.0%	

※「2019年12月期2Q累計実績」欄には、各社2019年1~6月の実績を記載しています。

上場企業の連結の話になりますが、本体のほうは、これは先ほどの文言と同じになりますが各分野好調ということで。この113.4%の伸びと110.8%ということの伸長ということになります。

サイバネットシステムは、これは昨日決算発表していますが、CAE および IT ソリューション、この辺が好調ということと、海外についても好調に推移ということで。営業利益および売上、営業利益とも。特に営業利益のほうはかなり大きな伸長になっているということでございます。

ヴィンクスのほうも、これは消費税による、これは一時的な案件の増加等々もあるのですが、既存顧客への深耕が功を奏してまして、増収と。営業利益はその影響もあって、売上以上に営業利益。これは原価率の改善等も寄与しているということで、ヴィンクスも増収、大幅な増益となっております。

サイバーコムについても、これは制御系、公共系というような表現とか、サービス事業やあるいはADAS、こういういろいろ書いてありますけども、全般的に好調で増収と。営業利益もそれにとまって増益ということになります。

サービスビューロ。ここも官公庁向けの BPO が好調に推移して、堅調ということで増収。営業利益も十分。販管費等も増えてはいるんですけども、そういうのを吸収して増益ということで。

グループおしなべて、数字面は非常に良かったといえるんじゃないかと思います。

### 3.連結セグメント別売上高・営業利益

(単位：百万円)

	2019年12月期売上高		前同差	前同比	2019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	113,556	100.0%	+12,868	112.8%	6,693	5.9%	+1,411	126.7%
SI事業	105,367	92.8%	+12,066	112.9%	5,539	5.3%	+1,157	126.4%
システム構築	64,778	57.0%	+9,771	117.8%	3,037	4.7%	+811	136.4%
組込系/制御系ソフトウェア	31,723	27.9%	+2,951	110.3%	1,719	5.4%	+266	118.4%
業務系ソフトウェア	33,055	29.1%	+6,820	126.0%	1,318	4.0%	+544	170.4%
プロダクト・サービス	40,589	35.7%	+2,294	106.0%	2,502	6.2%	+346	116.1%
プロダクト・サービス	33,335	29.4%	+2,780	109.1%	2,067	6.2%	+410	124.8%
アウトソーシング	7,253	6.4%	△ 485	93.7%	435	6.0%	△ 64	87.1%
ファシリティ事業	1,459	1.3%	△ 36	97.6%	632	43.3%	+96	118.0%
その他事業	6,728	5.9%	+838	114.2%	520	7.7%	+157	143.3%

#### 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、FAなど機械制御系、社会インフラ系が好調に推移したことにより、前同比110.3%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118.4%と増益になりました。

##### ●業務系ソフトウェア

売上高は、製造業向け、インターネットサービス、ノンバンク、グループ会社における流通・サービス向けを中心に好調に推移し、前同比126.0%と増収になりました。営業利益は、増収により前同比170.4%と増益になりました。

##### ●プロダクト・サービス

売上高は、ライセンス販売が好調に推移し、前同比109.1%と増収になりました。営業利益は、増収により前同比124.8%と増益になりました。

##### ●アウトソーシング

売上高は、グループ会社における流通・サービス向けが減少し、前同比93.7%と減収となりました。営業利益は、減収により前同比87.1%と減益になりました。

これをセグメントで分けたときの分類がここなのですが、組込/制御系についてはここに書いてあるように、やはり自動車、FA、機械制御、社会インフラが好調ということで、2桁成長は十分できているということですね。これも原価率改善等も含めて、利益も良くなっていると。

業務系については組込以上に伸びている感じですが、こういう各分野、非常に好調ということで、126%というかたちになっています。営業利益も、ここは先ほどのヴィンクスなんかも、子会社も増えているということもあって170%という数字になっています。

プロダクト・サービスもふたを開けたら、ちょっと届いていませんが109%。営業利益はその関係、これはサイバネットなんかの子会社の売上が、利益が伸びていることもここにかなり含まれていますので、増益となっております。

アウトソーシングは、これはずっと同じような状況ですが、流通サービス向けが減少ということで、その分、前年よりマイナスになっているという状況でございます。



## 4.連結損益計算書

(単位：百万円)

	2018年12月期	2019年12月期	前同差	前同比	2019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	100,688	113,556	+12,868	112.8%	103,650	109.6%
売上原価	76,960	86,529	+9,568	112.4%	-	-
売上原価率	76.4%	76.2%	①			
売上総利益	23,727	27,027	+3,299	113.9%	-	-
売上総利益率	23.6%	23.8%				
販売費及び一般管理費	18,445	20,334	+1,888	② 110.2%	-	-
販管費率	18.3%	17.9%				
営業利益	5,281	6,693	+1,411	126.7%	5,350	125.1%
営業利益率	5.2%	5.9%			5.2%	
営業外収益	279	268	△ 10	96.1%	-	-
営業外費用	52	196	+143	-	-	-
持分法による投資損益	204	60	△ 144	29.4%	-	-
経常利益	5,712	6,825	+1,112	119.5%	5,600	121.9%
経常利益率	5.7%	6.0%			5.4%	
特別利益	494	86	△ 407	17.6%	-	-
特別損失	243	83	△ 160	34.2%	-	-
税金等調整前四半期純利益	5,963	6,829	+865	114.5%	-	-
法人税等合計	1,722	2,019	+297	117.3%	-	-
四半期純利益	4,241	4,809	+568	113.4%	-	-
非支配株主に帰属する四半期純利益	923	1072	+149	116.2%	-	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	3,317	3,736	+418	112.6%	3,150	118.6%
親会社株主に帰属する四半期純利益率	3.3%	3.3%			3.0%	

### 損益計算書のポイント

#### ① 売上原価率 (76.2%)

生産性の向上による受託開発原価率の改善および、収益性の高いグループ会社製品販売の増加による改善

#### ② 販売費及び一般管理費 (+1,888)

採用・教育などの人材投資、拠点整備、調査研究など、積極的な先行投資による費用の増加等

連結損益計算書については、ここはあまり取り立ててというところはないのですが、売上原価率のところを受託開発原価率の改善と収益性の高いグループ会社、製品販売の増加と、これは上期で見たら生産性向上と、この会社製品の販売増加ということで、トータルでは改善していると。

販管費についても、これは先行投資で当然増加しているという状況です。これは売上等々を伸ばすために必要な販管費を使わせていただいていると。

## 6.連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	2018年12月期 2Q累計実績	2019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	4,459	7,639	+3,180
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 22,216	△ 2,576	+19,640
財務活動によるキャッシュ・フロー	15,854	△ 1,116	△ 16,970
現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 51	△ 90	
現金及び現金同等物の増減額	△ 1,954	3,856	
現金及び現金同等物の期首残高	22,157	24,587	
現金及び現金同等物の四半期末残高	20,202	28,444	

### 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7,639百万円の収入となりました。  
なお、増収による入金増加により、前同差は3,180百万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  
当期は自社製品や設備に関する投資により、2,576百万円の支出となりました。なお、前期はオフィススペース確保のための土地・建物取得などにより、22,216百万円の支出でした。
- 財務活動によるキャッシュ・フロー  
当期は配当金の支払い等により、1,116百万円の支出となりました。なお、前期は土地・建物取得に関する借入により、15,854百万円の収入でした。

キャッシュ・フローについては、これもあまり取り立てて大きなことはないのですが、営業活動については増収で増えていますので、前年よりはかなり増えていますと。投資活動によるキャッシュ・フローについては、これは支出が多くなっているんですけども、前期はかなり大きな支出があったということで、それから見ると改善したように見えます。財務活動は今度は逆にしまして、土地・建物に必要な借入を前期やっていますので、その差が今期のキャッシュ・フロー計算書には出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)

	2019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	44,627	111.3%	113,274	116.7%	105,367	112.9%	52,534	119.7%
システム構築	31,330	114.1%	68,743	123.0%	64,778	117.8%	35,295	124.6%
組込系/制御系ソフトウェア	12,759	111.6%	32,716	112.5%	31,723	110.3%	13,753	117.0%
業務系ソフトウェア	18,570	116.0%	36,027	134.4%	33,055	126.0%	21,542	129.9%
プロダクト・サービス	13,297	105.2%	44,530	108.1%	40,589	106.0%	17,238	110.8%
プロダクト・サービス	10,795	111.1%	36,737	109.4%	33,335	109.1%	14,197	111.5%
アウトソーシング	2,501	85.5%	7,793	102.1%	7,253	93.7%	3,041	107.9%

### 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  
FA関連など機械制御系、自動車関連、社会インフラ系の受注が好調に推移し、期末受注残高は前同比117.0%となりました。
- ・業務系ソフトウェア  
インターネットサービス向け、製造業向け、ノンバンク、グループ会社における流通・サービス向けを中心に受注が好調に推移し、期末受注残高は前同比129.9%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  
ライセンス販売の受注が好調に推移し、期末受注残高は前同比111.5%となりました。
- ・アウトソーシング  
グループ会社における流通・サービス向けの取引が減少しましたが、運用・保守案件の受注が好調に推移し、期末受注残高は前同比107.9%となりました。

受注高・受注残高のところですが、これも似たような話になりますが、組込/制御系のソフトウェア分野については、こういったFA関連、自動車、社会インフラ等が好調ということで、受注残は117%になっております。

業務系はさらに数字が良くて、先ほど言ったような分野でかなり受注が積み上がってしまっていて、受注残高は130%弱ですね、前年の。というかたちになったと。

プロダクト・サービスについても111.5%ということで好調に推移していると。

アウトソーシングは先ほどと同じような話なのですが、減少はしているんですけども、運用保守案件は受注ができていて、受注残高は少し増えているといった状況になっております。

## 8. 配当について

### 2019年12月期 中間配当金を20円/株、期末配当金を20円/株に増配へ

- 中間配当予想を19円/株としておりましたが、業績を総合的に勘案し、20円/株に増配といたします。
- 併せて、期末配当予想を19円/株としておりましたが、20円/株に修正いたします。

#### ■ 中間配当

(単位:円)

	2019年12月期 第2四半期末	直近の 配当予想	前期実績
<b>1株当たり配当金</b>	<b>20.00円</b>	19.00円	18.00円

#### ■ 期末配当 (予想の修正)

(単位:円)

	2019年12月期 期末	直近の 配当予想	前期実績
<b>1株当たり配当金</b>	<b>20.00円</b>	19.00円	19.00円

配当ですが、当期利益が増えたということで、19円と開示させていただいたのですが、開示より増配ということで20円。併せて期末の配当も20円というところまで修正をさせていただこうと今回、考えております。

今までが数字の状況ですけど、これから中身について少し。



## 1.2019年度上期の取り組み成果

経営のポイント	2019年度上期の実績・成果	
■ 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など新技術利用の案件化	P.15~16
■ 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・不採算案件抑制取り組みにより、原価率は改善	P.17~18
■ 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、若手の育成により生産力強化を継続	P.19
■ プロダクト事業の積極推進	マイクロソフト製品や仮想化・クラウドサービスの伸長と成長期待分野での自社製品拡充	P.20~21
■ 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	

これもこれまで使ってきた分類のチャートなんですけども、新技術、AIS-CRM と我々、当社はいっている技術分野の話。付加価値の話。人材の話。プロダクト事業、こういった話を後ろのほうで少しさせていただければと思っております。

## 2.車載ソフトウェア (Automotive)

車載ソフトウェア開発ニーズの拡大継続、引き続き対応力を強化

### ADAS/自動運転分野を中心に高成長継続

- 上期累計売上高成長率 (単体：分野別集計ベース)

ADASなど先進分野が成長を牽引



※自動車に関する新しい技術・サービス領域  
(コネクティッド、自動運転、シェアリング、電動化)

### 車載ソフトウェア技術者の増員

- 車載ソフトウェア技術者：約**1,800名** (6月)  
(2018年12月より200名の増加)
- 神戸オフィス増床 (2019年3月)
- 福岡第3オフィス新規開設 (2019年7月)

### AIの活用研究

- GPU/AIプラットフォームの利用による、自律走行アルゴリズム開発
- 自車位置推定、高精度マップ生成
- ドライブシミュレーション技術の研究開発

### AutomotiveSPICE

- AutomotiveSPICEの全プロジェクト利用
- 品質とコストの両立を実現し、生産性向上に効果発揮
- 技術者スキル把握・共有による全社総力での対応力強化

### AUTOSARへの取り組み

- Julinar@SPF (APTJ) を採用したECUの量産開発が開始、インテグレーションサービスが本格化
- 国際標準プラットフォームの利用によるソフト開発の効率化による価格競争力の向上

AIS-CRM、この Automotive というのは非常に高成長が継続して、IoT や AI といったような分野もかなり案件としては増えてきていると。全体からするとまだまだ比率としては少ないですけど、増えてきている状況になっております。

これが皆様も結構注目していただいている、車載系のソフトウェアの状況ということになると思います。開発ニーズは非常に拡大が継続して、対応力強化というのは、体制を整備していくことをやっている。

これは初めて出す資料なんですけど、我々のビジネスでざっくり大きく CASE といわれている先進分野とその他既存といいますか、今までもうやってきた分野に分けると、成長率からいくとやっぱりこの CASE の分野は非常に伸びて。既存のところも当然ニーズはあるので伸びてはいますが、伸び率は明らかに新しい分野のほうが大きくなっていると。

技術者の話も書いているので、我々のほうでざっくりとした数字になりますが、車載ソフトウェア技術者で 1,800 名、この半年ぐらいで 200 名ぐらい増えている状況になります。人だけではなくて拠点も増やして、神戸や福岡にも拠点をつくって、場所を確保も進めていると。



AIの活用という意味では、このGPUやAIプラットフォームの利用、自律走行アルゴリズムの開発。こういうことも我々、結構やっております。GPUサーバー、エヌビディアさんのGPUサーバーなんてかなり有名なんですけども、こういうのも我々のプラットフォームとして用意して、開発環境も整備していっていると。こういう自動車位置推定や高速道路マップの作成とか、ドライブシミュレーション技術の研究開発、こういうことも併せて我々としては進めていっていると。

AutomotiveSPICEという、これは自動車業界のプロセスの標準モデルという言い方でいいと思うんですけども、これは当社の中でもこういうアセッサーみたいなやつを育成して、全プロジェクトでの利用とか、こういうことを使うことによって品質とコストの両立の実現とか、技術者スキルの把握とかも全社で進めていっているということでございます。

AUTOSARも非常に今、注目を浴びているわけですが、当社は名古屋大学の高田先生を中心としてつくられたAPTJという会社に出資させてもらって、共同でこういうAUTOSAR対応のJulinarというプラットフォームを開発しておるのですが。その量産開発が開始ということで、今後こういったプラットフォームをつかわれるのが本格化してくるというのにしっかりビジネスとして対応していくというスタートが進んでいっている。スタートが切られていると。

これ以外にAUTOSARという意味では、国際標準プラットフォームっていろいろ実装したソフトって世の中に出ているんですけども、当然こういうのにも対応できる我々の技術者がいますので。そういったもので効率化を進めるのも当社の強みになってくると考えております。

## 3. AI

### AIインテグレーションビジネス

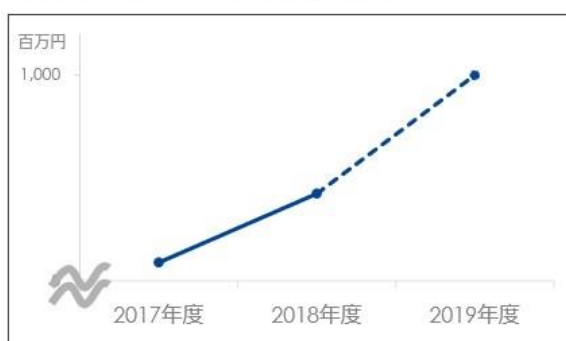
#### 【AI導入における現状】

- 「AI実装」の拡大も限定的
- POCテーマの拡大と取り扱いの見直し
- AI実装環境整備の必要性

#### 【AIインテグレーションビジネスの拡大】

- AIコンサルティングの強化
- AIインテグレーション人財の継続強化
- AI実装環境提供による導入支援サービス実施
  - ・学習用高性能GPUサーバ環境の提供
  - ・AIモデル選定支援

AI関連ビジネスの売上推移（単体）



#### 【トピック】

一般社団法人 日本ディープラーニング協会より表彰（産業活用促進委員会プロセス標準化部会）

- ・ベンダー側とユーザー側の意見を取りまとめ、プロセス標準策定に寄与したことにより貢献賞受賞（2019年7月）

AIのところも少し、昨今の状況というのでお伝えしようかと思うのですが。AIの環境ですけども、AI実装も拡大もしているのですが、実際に利用されているのは限定的だとも今はいえると思っています。POCという手間が非常に増えている一方、本当にそのPOCばかりやってもいいのかわみたいな取扱いの仕方を見直し機運もマーケットでは起こっていると。

一方でAIを学習させたりする実装環境の整備も必要となってきた、少しマーケットも変化している部分があるかなと思っています。

我々、この辺はかねてから強化してきたAIコンサルティングをかなり強化して、これはかなり具体的な案件としてもう何件か走り出していると。

あるいはインテグレーション人財は当然、継続強化することで、このインテグレーションビジネス自身は拡大してっておりますし、先ほど言った実装環境提供という、我々のほうでもGPUサーバーなんかを自社のセンターに整備して。学習用の高性能のGPUサーバー環境をお客様に利用してもらえるとといった環境提供とか、その中でAIモデルを我々が選定して行って、お客様のAIづくりに資するという動き方をしております。

AI インテグレーションというビジネス、ざっくり。今期の予想これぐらいいくだろうと、この辺ものすごい曖昧なチャートで申し訳ないんですけども。この10億という線を超えてくるだろうなと。大したことない金額ではあるんですけども、世の中でビジネスされているベンチャーさんなんかのビジネスもそんな大きくなっていないということを考えると、それなりの数字かなと思いつながら書かせていただいたと。

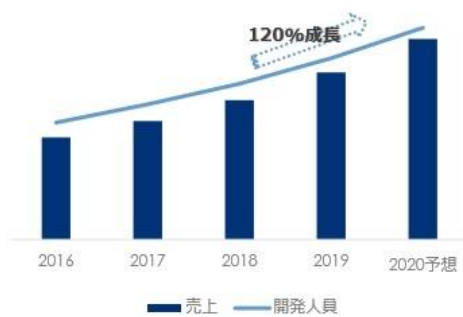
トピックスですが、一般社団法人の日本ディープリンング協会から我々、表彰されておりまして。ベンダーとユーザーの意見を取りまとめたプロセス標準策定、こんなことも我々のほうで結構尽力させていただいていると。こんなふうにAIのビジネスも着実に進歩してっております。

## 4.高付加価値SIビジネス

### インターネットビジネス向け事業の拡大

- インターネット市場の発展に伴い、高度化・複雑化するニーズに的確に対応することで、案件対応の迅速化・大型テーマへの対応・高付加価値案件の対応を推進

- ・ 2018年のEC市場はBtoC 約18兆円、BtoB 約344兆円となっており、市場は引き続き拡大傾向
- ・ ECサイトの開発が単純な物販サイトから各種サービス（レコメンドなど）を組み合わせた、より高度な開発へ変化
- ・ 超上流工程から開発・運用保守までの全領域と関連業務サービスも含めたワンストップの統合対応で、お客様ビジネス支援を強化
- ・ 10年以上の開発・運用実績により、お客様ニーズを実現するためのコンサルティングサービスを2018年より開始  
→ コンサルティングサービスのメニュー化（NET SHERPA）によりお客様裾野の拡大



### 周辺サービスを含めたECサービス全体を提案



高付加価値 SI ビジネスの中の、今まであまり具体的な説明をしていないんですけど、今回はこういうインターネットビジネスの話をしさせていただけようと。これは非常に今、活況を呈しております。

インターネット市場の発展に伴って高度化・複雑化するニーズに的確に対応することで案件対応迅速化したり、大型テーマまできちんと対応したり。あるいは難度の高い高付加価値案件の対応を推進していると。ここに書いてありますが、BtoC とか BtoB 市場が非常に拡大しておりますよね。

昔から別に単純なだけではないんですけど、比較的単純な物販サイトからいろんなサービスとか機能を組み合わせた高度な開発に今、変化していると。そこで我々は超上流工程と表現していますが、ビジネスを企画する段階から開発・運用保守まで全領域と関連業務を含めたワンストップな統合対応を行って、お客様のビジネス支援を強化すると。

10年以上の開発・運用実績を持っていますので、一つのツールとしてコンサルティングサービスということで、NET SHERPA というサービス。これは非常に今、お客様にうけているのですが。これによってお客様の裾野を拡大する。これを見て、年率で平均 20%以上の成長を今、行っております。

周辺サービスと表現していますが、このファンレコとか FS レcommendとか NET SHERPA というのは、当社のサービスといいますかソリューションなんですけど。これにいろんな世の中で必要とされるサービスなんかを、外部のサービスなんかも統合して、インテグレーションして提供するというので、このインターネットビジネス関連は非常に成長しているということで。一つの高付加価値 SI ビジネスの中身ということでご紹介させていただきます。

## 5.生産性の向上

### 新卒採用の積極化以降も生産性は改善傾向

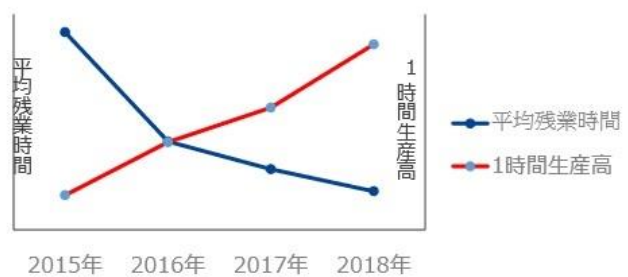
#### 【新卒採用（単体）】



#### 【生産性向上に関する取り組み】

- 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
  - ・モバイル端末を全社員に配布し、テレワークを実現
- 開発プロセス効率化・スキル構成の最適化
  - ・パッケージ/OSS/サービスの積極活用による効率化
  - ・AIS-CRMの技術分野に応じた技術者体制の構築
  - ・ツールによるバグの早期発見による品質向上
  - ・アジャイル開発手法の適用拡大

#### 【平均残業時間と1時間生産高推移】



あと人材を非常に採っているということで、人材と生産性ということなのですが、これは新卒の数字が赤くくくられていますけど、この下のところが中間採用の人。人については精力的に採用し、積極的な教育を行ってきています。

早いもので、2015年に採ったこの370人、380人という人たちも5年目のキャリアになって、特に新卒で入社した方々もかなり立派なエンジニアに今、なってきてくれている実感を持っていました。非常に活躍してくれている。若い人が若い人を成長させるというスキームも非常に回っているなと思っています。

この数字は昨年度の数字になっちゃっているんですけども、平均残業時間は今、20数時間というところで、毎年下がってきているんですけども。我々が計っている時間の中でどれだけアウトプットを出せるかという、その尺度についても毎年上がっていると。

平均残業時間を下げながら生産性を上げている。いろいろ書いていますが、これは働き方改革という意味で、いろんな管理面でのルールとか基礎、この辺も随分いろんな手を打ってきていますが。今では全社員にモバイル端末なんかを配ってコミュニケーション、生産性向上、情報共有、ノ

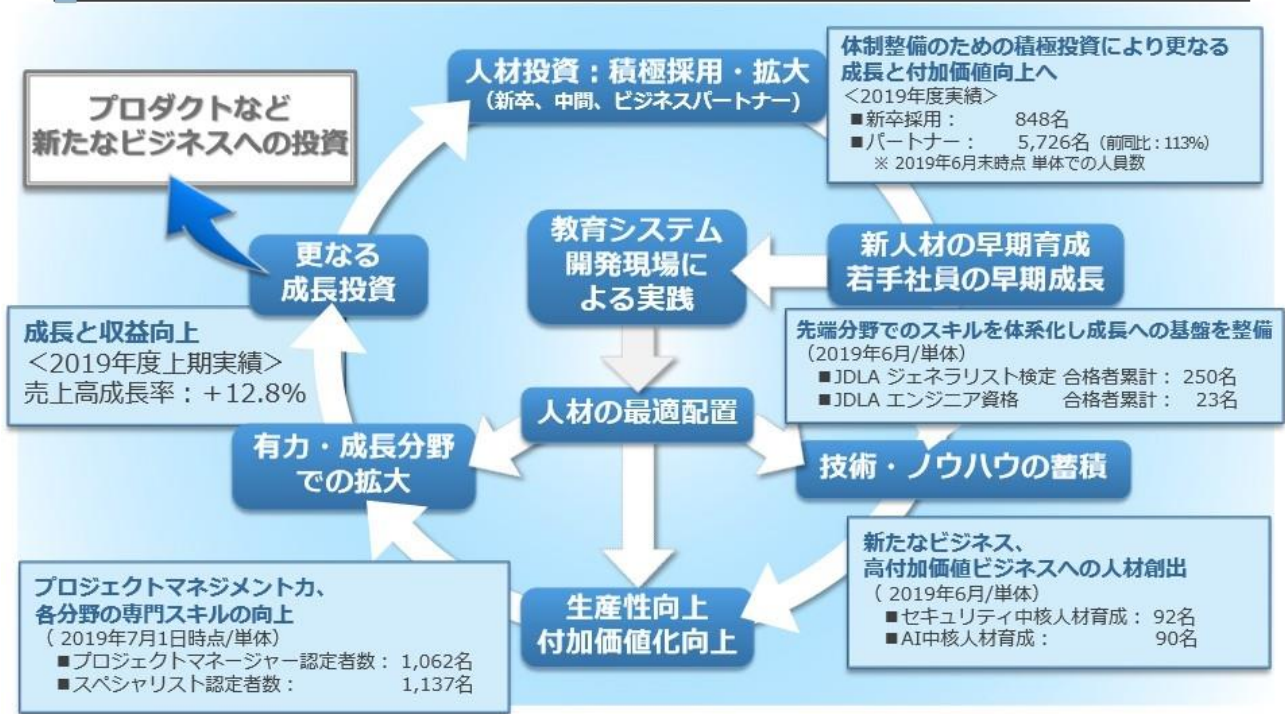


ウハウの伝授みたいなことを全社員ができる環境をつくって、テレワークの環境もつくっていると。

こんなような取り組みとか、我々の当然メインである開発プロセスについては、こういうパッケージとか OS を使うとか、これだけじゃなくいろいろな技術者体系をつくったり、できるだけ自動的にバグを発見できるような、そういう仕掛けをつくったり。アジャイルという分野にも取り組んだり、こういう生産性開発、技術的な取り組みもかなりやって、若い人たちをうまく活用するということと、残業と生産性を一生懸命改善するように進めているということでございます。

## 6.人材強化と受託開発強化

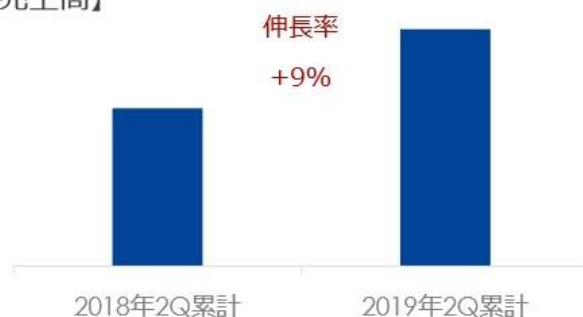
人材強化による事業拡大に向けた循環サイクルの拡大



これはよく出している循環サイクルということで、人材投資して若手を育成して、これは本当に教育システムと開発現場による実践で非常に育ってきていると。その生産性向上から成長分野へさらに人を回していくというのが、かなり良いかたちで回っていると考えていまして。AIの資格とか高度な人材資格とか、あるいは社内の規程ですがプロジェクトマネージャーとかスペシャリストの任命というやつですね。こういうのも非常に充実してきていると考えております。

## 7.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



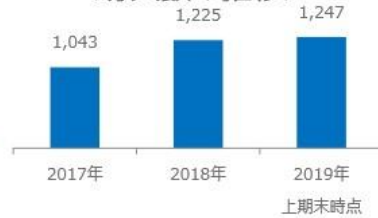
これは最後にいつも出している、プロダクト・サービス分野。伸長率、ざくっとした数字ですが、全体では9%ぐらい。自社プロダクト2%、ライセンスビジネスは非常に伸びて、物販等も少しですが伸長していると。

## 8.重点プロダクトの状況

palro



＜導入数の推移＞

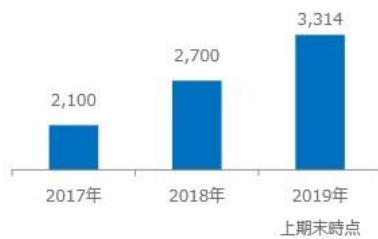


＜現状＞

施設・金融機関などへの  
導入台数

**1,247台** (累計)

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3,314社** (累計)

※moreNOTE、SYNCNEL導入先の合計

みらいスクールステーション®



導入校数

**878校** (累計)

これはいつも出している重点プロダクト。palro、moreNOTE、みらいスクール。ちょっと伸び方が弱いような感じもしますが、この半期の段階では少しの伸長。moreNOTEは着実に、モバイルコンテンツ市場をかなり大きくシェアを取っていると思っております。

みらいスクールも、これ教育のデジタル化という歩みが早まるのかと思ったら、少し遅くなったりということもあるので、市場との見合いってあるんですけども。もう少ししたらまた伸びていくんじゃないかと私は期待しているといった、こんな状況になります。

ということで、以上上期の当社の決算の状況ということでご説明いたしました。どうもご清聴ありがとうございました。