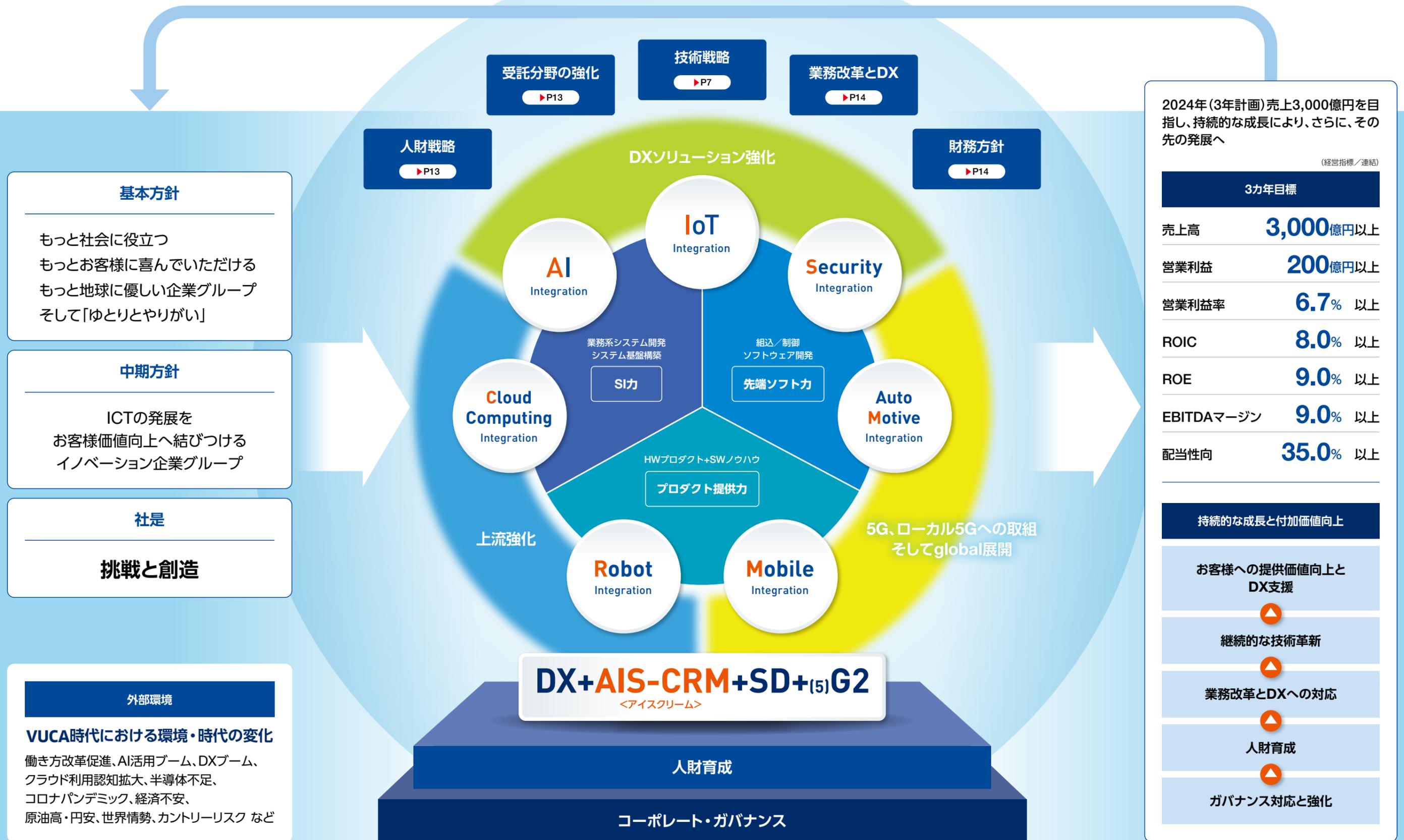


富士ソフトの価値創造プロセス

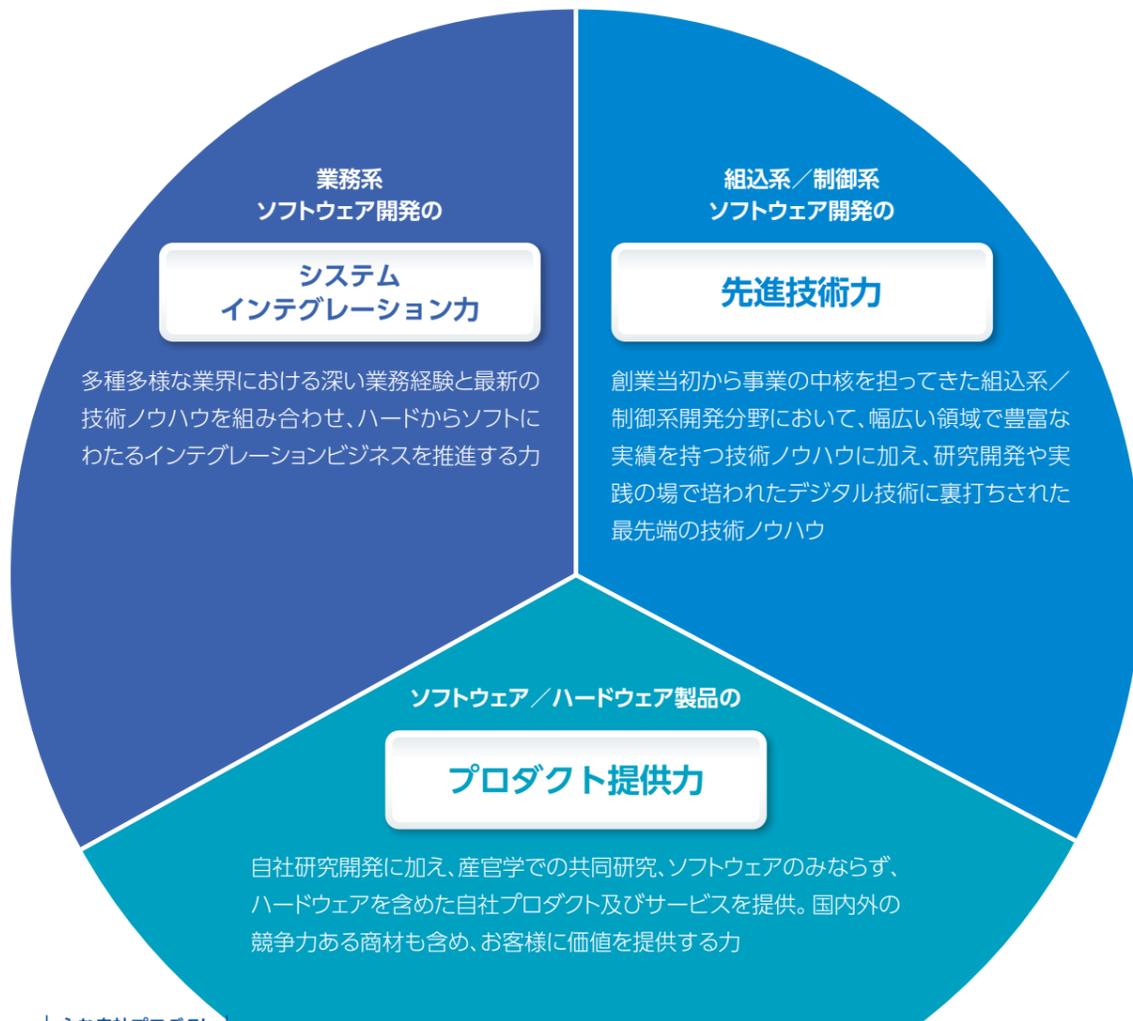
変化の激しい時代に対応し、自らを革新し続け、
安定と持続的な成長と付加価値向上を実現



技術戦略

富士ソフトの成長を支える3つの強み

創業当初から事業の中核を担ってきた組込系/制御系ソフトウェア開発における「先進技術力」と、流通業・製造業・金融業などのお客様への業務系ソフトウェアにおける「システムインテグレーション力」は、グローバルな競争時代を勝ち抜くビジネスイノベーションとものづくりを支えています。この2本柱に、研究開発や共同開発で培った「プロダクト提供力」を加えた3つの強みが、当社の持続的成長力の源泉です。



主な自社プロダクト

FAMcampus FAMoffice moreNOTE moreReception (みらいスクールステーション)

FSMobile palro FSDTV 筆ぐるめ FSKAREN

主なパートナーシップ

aws PARTNER blueprism CERTIFIED PARTNER Delivery Provider GOLD Microsoft Solutions Partner salesforce PARTNER vmware Principal Partner VMware Cloud on AWS

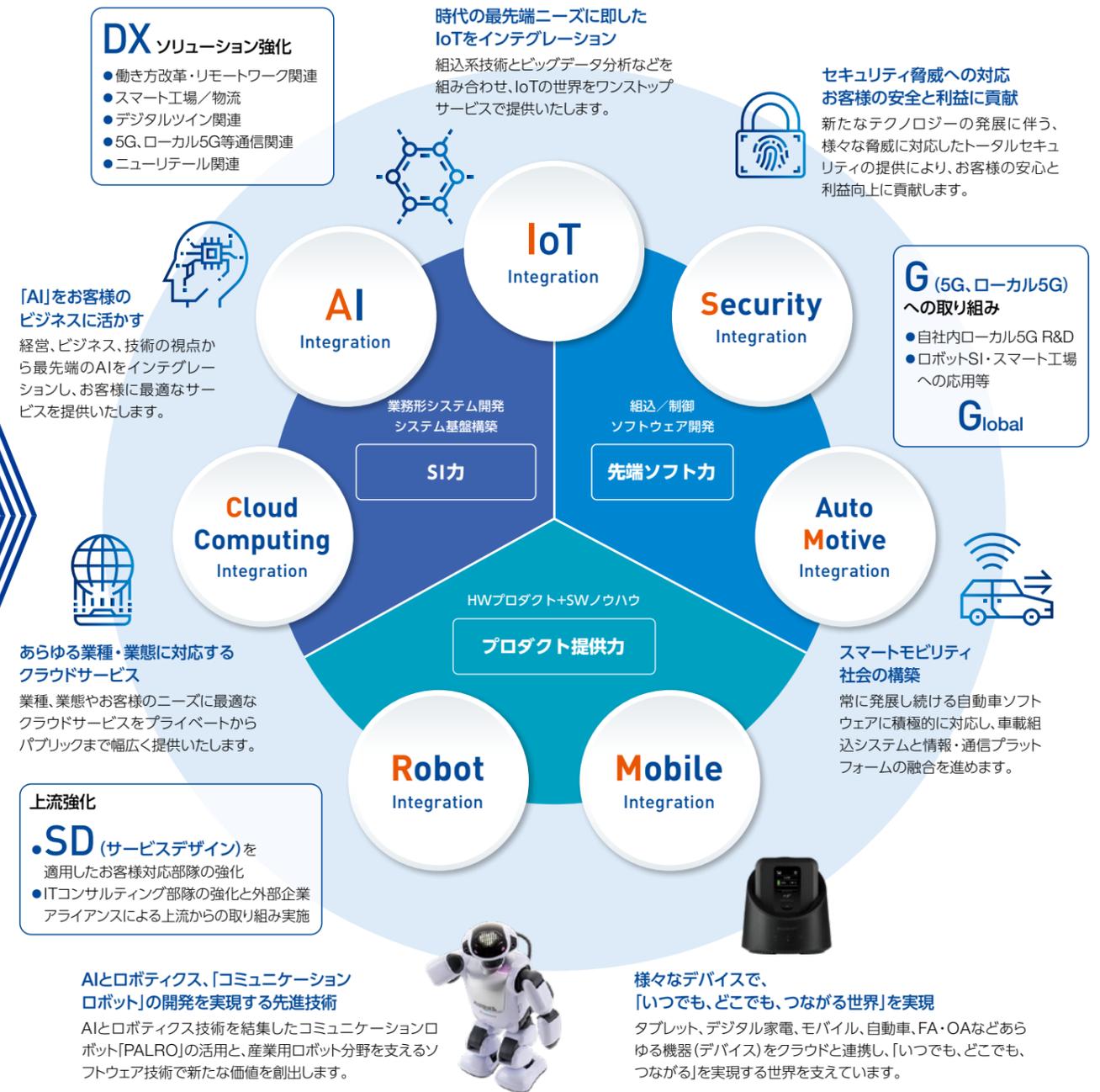
※各社の商標または登録商標です。2022年12月現在の情報となります。

新たな技術分野への幅広いチャレンジを行いながら、ビジネス上の重点分野としてAIS-CRMのさらなる強化へ

DX+AIS-CRM+SD+(5)G2

<アイスクリーム>

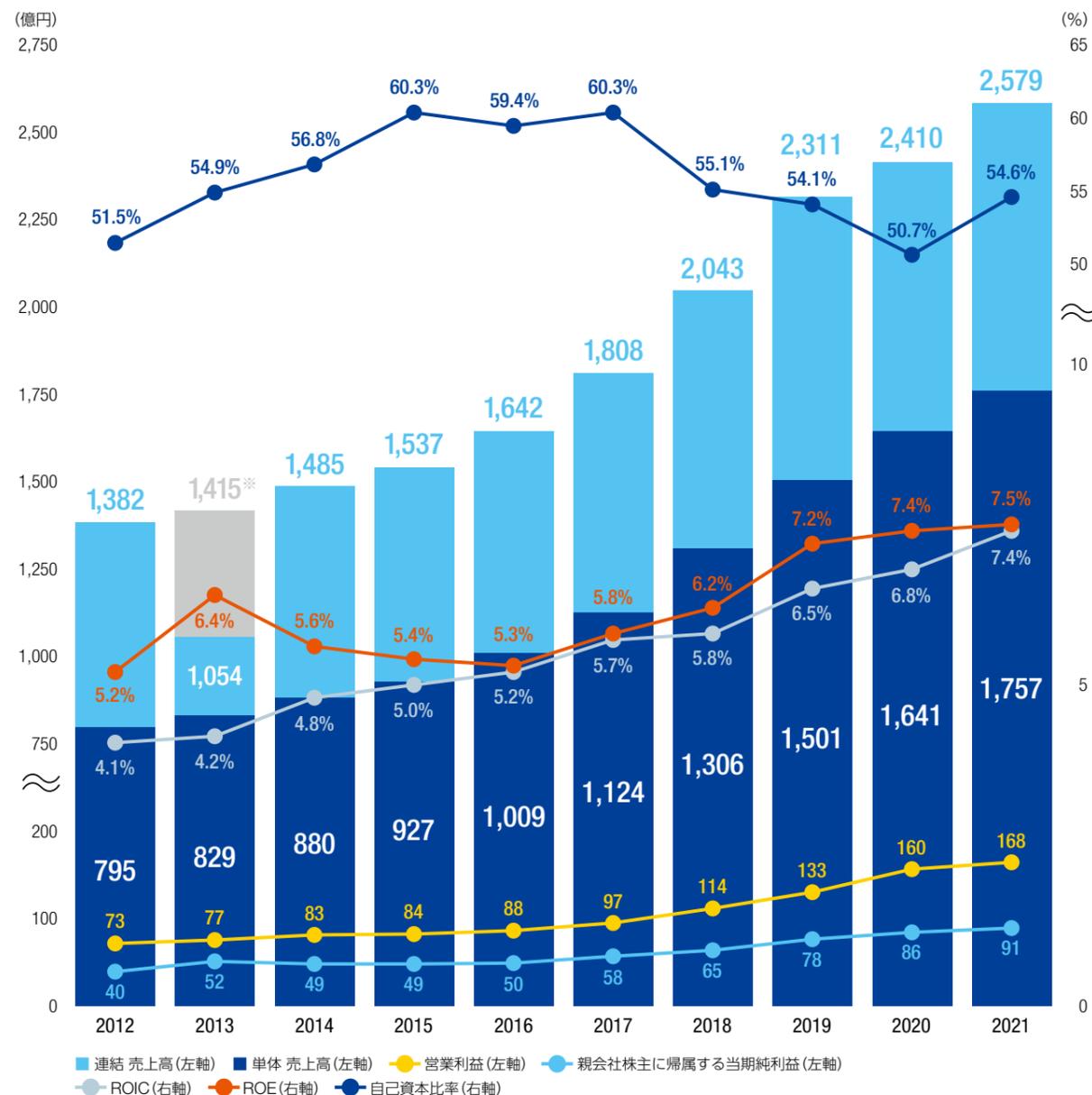
当社では、「AI, IoT, Security, Cloud, Robot, Mobile, AutoMotive」の頭文字を取った「AIS-CRM(アイスクリーム)」を、いまもっとも力を入れる新技術分野と位置づけています。これまで培ってきた技術とソリューションを融合し、いままでにない付加価値と新たなビジネスチャンスを創出していきます。また、DX、5Gなどの先端技術やサービスデザイン、ITコンサルティング、外部企業アライアンス強化に取り組むことで、国内外のお客様への最適なサービス、プロダクト提供を通じた、新たな価値で社会に貢献いたします。



直近10年の業績推移と今後の方向性

富士ソフト51年の歴史の中では、1980年代の円高不況や、90年代のバブル崩壊に平成不況、2008年のリーマンショック、さらには2020年の新型コロナウイルス感染症の流行など、社会経済の劇的な変化がありましたが、当社はその技術や知識、経験をノウハウとして蓄積し、さらに強化・高度化することでこれら変化に対応し、着実に成長を遂げてまいりました。

直近10年は「AIS-CRM」の技術分野における「CRM」を2011年より、「AIS」を2018年より本格的に立ち上げ、実績を積み上げております。これも、常に変化・発展し続ける独自の経営戦略を強みとして、新たなビジネスに挑戦し創造し成長し革新してきた結果と考えております。今後も、継続的な成長を目指すとともに、プライム市場企業としての役割を果たしてまいります。



* 2013年12月期は決算期変更のため、12カ月換算後の数値

基本的な考え方

当社創業来の攻めの経営姿勢

- 新たな分野に挑戦し、創造し、成長し、革新していく
- 売上・利益 成長重視
- 量の拡大とともに質も向上

成長を目指さず、
効率と利益を重視した
縮小均衡型

未だ発展途上である
当社方針としては採用しない

直近10年の成長

しっかりした成長と価値向上

- 成長のための人材採用拡大と強化・人財投資
- プライム路線の推進
- 新しい技術への挑戦
- プロダクト拡販(自社)
- プロダクト戦略(他社)
- グループ強化(独自性と協調)
- グローバル戦略
- 管理費用の抑制

	2012	2021	伸び率
売上	1,382億円	2,579億円	1.9倍
営業利益	73.5億円	168.3億円	2.3倍
営業利益率	5.3%	6.5%	1.2倍
当期利益	40.0億円	91.3億円	2.3倍
ROE	5.2%	7.5%	1.4倍
ROIC	4.1%	7.4%	1.8倍
自己資本	789億円	1,250億円	1.6倍
株価	1,200-1,300円	5,020-6,300円	5倍程度

今後の方向性

ベンチャー魂を忘れず挑戦し、創造する
IT大手企業としてのしっかりした振舞い

継続成長とプライム市場対応

- 売上・利益の成長
- 営業利益率の継続的な改善
- ROE、ROIC、EBITDAマージンを指標に組み込み
- 配当性向の見直し
- 財務の健全性維持(自己資本比率等)

富士ソフトグループの企業価値向上に向けた取り組み

価値向上を実現するための当社での重要項目

中期方針である「ICTの発展をお客様価値向上へ結びつけるイノベーション企業グループ」を実行するために、持続的な成長と付加価値向上を支える仕組みとして以下の5つ仕組みが必要であると考えております。この仕組みにより、デジタル技術でIT、OT*の両面からDXをリードし、お客様と社会の価値向上とイノベーションに貢献してまいります。

お客様への提供価値向上とDX支援	DX技術を活用した従来ビジネスの強化、新たなビジネススキーム確立
継続的な技術革新	AIS-CRMのさらなる発展と新たな分野への積極的対応
業務改革とDXへの対応	DXを活用した業務改革、社内で蓄積したノウハウをお客様へ
人財育成	様々な技術・ビジネスの変化に対応できる基礎力と応用力の育成
ガバナンス対応と強化	プライム市場ガバナンスへの確実な対応と継続的な強化

*オペレーショナルテクノロジー:製品や設備、システムを最適に動かすための「制御・運用技術」



企業価値向上委員会

当社グループは「ICTの発展をお客様価値向上へ結びつけるイノベーション企業グループ」を目指し、経営の健全性、効率性を確保するとともに経営の透明性を高めていくことによりコーポレート・ガバナンスの充実を図り、経営環境の変化に迅速に対応できる組織体制の構築を図っております。

多くの株主の皆様と建設的な対話からいただいたご指摘やご提案を取り入れ、ステークホルダーに対する更なる価値向上を推進するため企業価値向上委員会を新設いたしました。

- より客観性と実効性を高めたガバナンス体制の整備
- 保有資産構成とキャピタルアロケーションの見直しを通じた資本効率と お客様への提供価値の向上
- より透明性のある開示とより積極的な対話を通じた株主コミュニケーションの強化

企業価値向上委員会の運営体制

企業価値向上委員会の下部にWG*を設置
委員会での方針に基づいた個別課題の調査・検証を実施し、その素案を委員会で審議する

企業価値向上委員会

コーポレート・ガバナンス高度化WG

① 企業統治検証WG

現状のガバナンス体制の課題を検証し、より客観性や実効性を高めるための改善点について検討する

② 株主投資家対応WG

株主・投資家との対話方法を検証し、非財務情報も含めた、より適切な情報開示とIR/SR活動のあり方を検討する

サステナビリティ会議と連携

経営財務戦略WG

③ 事業検証WG

これまでの事業戦略を検証し、長期的な方向性の検討と併せて、キャピタルアロケーション方針を検討する

④ 企業グループ検証WG

子会社上場の意義の再検証を行い、今後のあり方を検討する

⑤ 不動産検証WG

不動産所持の意義と資本効率観点での再検証により、必要に応じた見直しを行う

* WG:ワーキンググループ

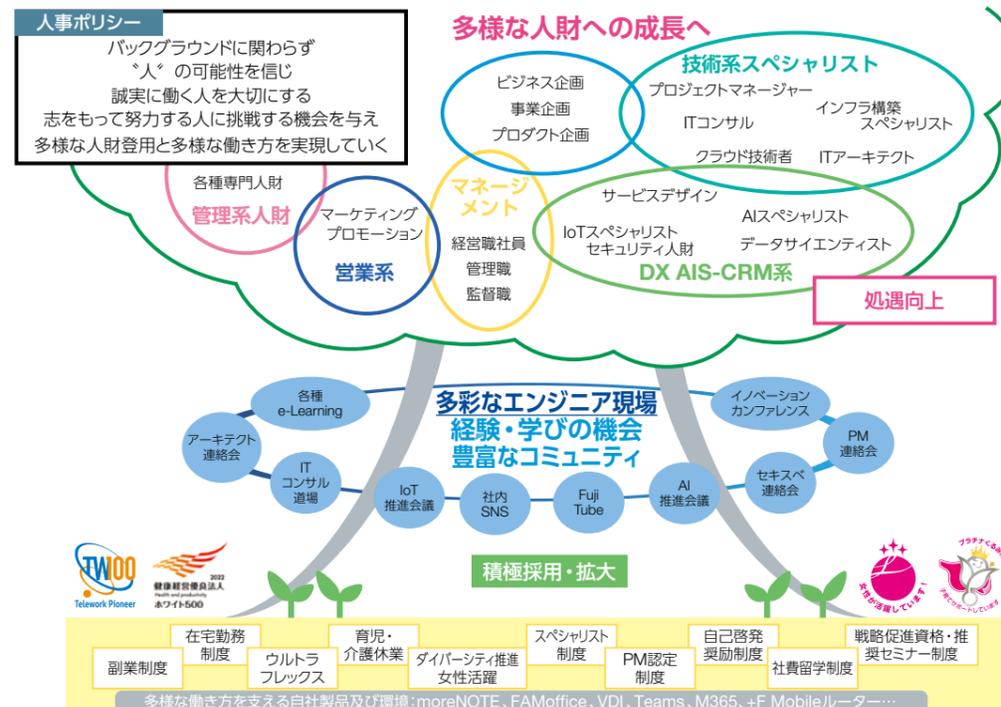
受託分野の強化

人財強化をベースにそれぞれの事業分野の強化を行い、
戦略的技術分野の強化や新たなビジネス創出により価値向上を実現する



人財戦略

「挑戦と創造」を社是に持続的な成長と企業価値向上を目指すため、「企業は人なり」の精神のもと
人事ポリシーを定め、多様な人財の成長につなげる



業務改革とDXへの対応

弛まぬ業務改革を進めるとともに、当社自身のDXを強力に推進



財務方針

継続的な売上成長の元、自己資本・投資・利益のバランスをとりながら
財務経営数値目標への舵取りを行う

