



2010年3月期 第2四半期 決算説明資料

2009年11月 5日
富士ソフト株式会社

【一部訂正のお知らせ】

平成21年11月5日に発表いたしました当資料におきまして、訂正がありましたのでお知らせいたします。

<訂正理由>

平成21年11月5日発表後に連結子会社の債権の一部に取り立て不能の恐れが生じたため、債権の回収可能性を勘定し、当該連結子会社において貸倒引当金繰入額70百万円を特別損失として計上することとしたため。

(同理由により、平成22年3月期 第2四半期決算短信も一部訂正を行っております)

<訂正箇所> ※各前年差、前年比、構成比についても再計算を行っております。

P.3 10/3月期 第2四半期 連結業績ハイライト 2010年3月期2Q累計実績

四半期純利益 1,280(百万円)→1,254(百万円)

P.7 連結営業外損益の主な変動要因 2010年3月期2Q累計実績

特別損失 75(百万円)→146(百万円)

税金等調整前四半期純利益 2,655(百万円)→2,584(百万円)

法人税等 825(百万円)→796(百万円)

少数株主利益 549(百万円)→532(百万円)

四半期純利益 1,280(百万円)→1,254(百万円)

P.8 連結貸借対照表 2010年3月期2Q期末

流動資産 57,342(百万円)→57,300(百万円)

資産合計 170,844(百万円)→170,802(百万円)

利益剰余金 32,327(百万円)→32,302(百万円)

純資産合計 80,134(百万円)→80,092(百万円)

負債純資産合計 170,844(百万円)→170,802(百万円)



目次

● 10/3月期 第2四半期業績	P. 2	● 業績向上に向けた主な施策について	P. 15
◇ 10/3月期 第2四半期 連結業績ハイライト	P. 3	◇ 業績向上に向けた主な施策	P. 16
◇ 連結セグメント別売上高の主な変動要因	P. 4	◇ 施策①～「JPPGG」戦略の推進～	P. 17
◇ グループ上場会社売上高の主な変動要因	P. 5	◇ 施策②～成長エンジンの確保～	P. 19
◇ 連結販売費及び一般管理費	P. 6	◇ 施策③～安定収益基盤の強化～	P. 20
◇ 連結営業外損益の主な変動要因	P. 7	◇ 施策④～グループ連携の強化～	P. 21
◇ 連結貸借対照表	P. 8	◇ 今後のビジョン	P. 23
◇ 連結キャッシュ・フロー計算書	P. 9		
◇ トピックス	P. 10	● (参考) 富士ソフト 新役員体制	P. 24
◇ 10/3月期 第2四半期累計 単体業績	P. 11		
● 10/3月期 今期見通し	P. 12		
◇ 連結ソフトウェア開発の受注高・受注残	P. 13		
◇ 10/3月期 通期業績予想	P. 14		



10/3月期 第2四半期業績



10/3月期 第2四半期 連結業績ハイライト

売上高は、組込系ソフトウェア開発の受注が大幅減少したことを主因に前年比△13.0%に。

◇組込系ソフトウェア開発は、製造業の開発抑制が急激に進んだことなどからグループ全体で売上が減少し、前年比約3割のマイナスとなりました。

販管費の抑制により営業利益の減少幅は22億円。

- ◇受注減少に伴う技術者の稼働率低下と、官公庁等の案件の不採算化による損失を引当てたため、売上総利益は前年に比べ45億円減少しました。しかし、販管費を約23億円抑制した結果、営業利益の減少幅は22億円となっています。
- ◇四半期純利益は、サイバネットシステムにおいてMATLABの販売代理店契約解消に伴う営業補償金を特別利益に8億円計上したため、前年を上回りました。

(単位: 百万円)

	2010年3月期 2Q累計実績	2009年3月期 2Q累計実績	前年差	前年比
売上高	72,432	83,221	△ 10,789	87.0%
営業利益	1,636	3,910	△ 2,274	41.8%
営業利益率	2.3%	4.7%	-2.4%	-
経常利益	1,616	3,535	△ 1,919	45.7%
経常利益率	2.2%	4.2%	-2.0%	-
四半期純利益	1,254	1,136	118	110.4%
四半期純利益率	1.7%	1.4%	0.4%	-



● 連結セグメント別売上高の主な変動要因

(単位: 百万円)

	2010年3月期		2009年3月期		前年差	前年比
	2Q累計実績	構成比	2Q累計実績	構成比		
売上高 合計	72,432	100.0%	83,221	100.0%	△ 10,789	87.0%
ソフトウェア開発事業	57,404	79.3%	68,412	82.2%	△ 11,007	83.9%
組込系ソフトウェア開発	21,912	30.3%	31,008	37.3%	△ 9,096	70.7%
業務系ソフトウェア開発	23,695	32.7%	25,556	30.7%	△ 1,860	92.7%
その他ソフトウェア開発	11,796	16.3%	11,846	14.2%	△ 50	99.6%
アウトソーシング事業	12,944	17.9%	13,583	16.3%	△ 638	95.3%
その他事業	2,082	2.9%	1,225	1.5%	857	170.0%

※当期(2010年3月期)より、「不動産賃貸収入」を「営業外収益」から「その他事業」に計上しています。

セグメント別売上高のポイント

● 組込系ソフトウェア開発

通信制御系、機械制御系ともに各メーカーの製品開発抑制が急激に進んだため、前年比約3割の落ち込みとなりました。

● その他ソフトウェア開発

セキュリティソリューションビジネス等が好調だったため、ほぼ前年同水準となりました。

● 業務系ソフトウェア開発

流通業では特定顧客の売上が好調だったものの、製造業を初めとする他の分野で受注環境が悪化したため、前年を下回りました。

● アウトソーシング事業

特定顧客のシステム運用減少に伴い、売上が減少しました。



● グループ上場会社売上高の主な変動要因

(単位:百万円)

	2010年3月期	2009年3月期		
	2Q累計実績	2Q累計実績	前年差	前年比
富士ソフト(東証一部)	34,946	42,037	△ 7,091	83.1%
サイバネットシステム(東証一部)	8,824	10,509	△ 1,685	84.0%
ヴィンキュラム ジャパン(JASDAQ)	4,757	5,652	△ 894	84.2%
サイバーコム(JASDAQ)	3,109	4,296	△ 1,186	72.4%

グループ上場会社売上高のポイント

● サイバネットシステム

6月で販売を終了したMATLAB関連売上はほぼ計画通りに推移しました。
その他では、保守は堅調に推移したものの、CAE新規案件は減少しました。

● サイバーコム

主要顧客である電機メーカーからの発注の規模縮小、時期延期、凍結などにより、組込系ソフトウェア開発が減少しています。

● ヴィンキュラム ジャパン

主要顧客のITシステム統合が前年度に完了した影響が大きい他、消費の落み込みによる顧客からの発注延期、凍結、値下げ要求などもあり、売上が減少しています。



連結販売費及び一般管理費

(単位:百万円)

	2010年3月期 2Q累計実績	2009年3月期 2Q累計実績	前年差	前年比
販売費及び 一般管理費	14,284	16,575	△ 2,291	86.2%
人件費	8,301	9,744	△ 1,442	85.2%
【主な減少科目】				
給与・賞与	6,000	7,553	△ 1,552 ①	79.4%
経費	5,982	6,831	△ 849	87.6%
【主な減少科目】				
採用研修費・教育訓練費	317	553	△ 236 ②	57.3%
広告宣伝費	182	410	△ 228 ③	44.3%
事務委託費	976	1,113	△ 137 ④	87.7%
減価償却費	702	832	△ 130 ⑤	84.3%

主な減少科目の要因

- ① 給与・賞与 (前年差△1,552百万円)
残業の削減、賞与支給基準の引き下げ
- ② 採用研修費・教育訓練費 (前年差△236百万円)
新卒・中途採用数の抑制と、研修の効率化
- ③ 広告宣伝費 (前年差△228百万円)
広告宣伝活動の縮小
- ④ 事務委託費 (前年差△137百万円)
業務の見直しによる圧縮
- ⑤ 減価償却費 (前年差△130百万円)
秋葉原ビル関連等の償却額減少



連結営業外損益の主な変動要因

(単位: 百万円)

	2010年3月期 2Q累計実績	2009年3月期 2Q累計実績	前年差	前年比
営業利益	1,636	3,910	△ 2,274	41.8%
営業利益率	2.3%	4.7%	-2.4%	-
営業外収益	564	958	△ 394 ①	58.8%
営業外費用	583	1,333	△ 749 ②	43.8%
経常利益	1,616	3,535	△ 1,919	45.7%
経常利益率	2.2%	4.2%	-2.0%	-
特別利益	1,114	-	1,114 ③	-
特別損失	146	13	133	-
税金等調整前四半期純利益	2,584	3,522	△ 938	73.4%
法人税等	796	1,763	△ 967 ④	45.2%
少数株主利益	532	622	△ 89	85.6%
四半期純利益	1,254	1,136	118	110.4%
四半期純利益率	1.7%	1.4%	0.4%	-

営業利益以下のポイント

- ① **営業外収益** (前年差△394百万円)
持分法投資利益(+151百万円)
不動産賃貸収入の売上への
移行(920百万円)に伴う
減少(前年差△653百万円)
- ② **営業外費用** (前年差△749百万円)
不動産賃貸原価の売上原価
への移行(469百万円)に伴う
減少(前年差△390百万円)
- ③ **特別利益** (前年差+1,114百万円)
投資有価証券売却益の発生
(+314百万円)
サイバネットシステムの販売
代理店契約解消に伴う営業
補償金 (+800百万円)
- ④ **法人税等** (前年差△967百万円)
純利益の減少に伴う法人税
の減少



連結貸借対照表

(単位:百万円)

	2010年3月期 2Q期末	2009年3月期 期末	増減
流動資産	57,300	68,149	△ 10,848
現金及び預金	18,606	25,354	△ 6,747 ①
受取手形及び売掛金	24,130	30,261	△ 6,131 ②
たな卸資産	5,127	3,734	1,392
固定資産	113,500	109,646	3,853
有形固定資産	78,972	79,138	△ 166
無形固定資産	13,449	10,100	3,349 ③
投資その他の資産	21,078	20,408	670
資産合計	170,802	177,795	△ 6,993
流動負債	59,684	83,749	△ 24,065
買掛金	8,360	9,946	△ 1,586 ②
短期借入金	31,919	55,315	△ 23,395 ④
1年内返済予定の長期借入金	5,981	1,686	4,294
未払費用	5,863	9,827	△ 3,963 ②
固定負債	31,025	15,809	15,216
長期借入金	22,157	7,839	14,317 ④
負債合計	90,710	99,559	△ 8,848
資本金	26,200	26,200	-
資本剰余金	28,438	28,438	-
利益剰余金	32,302	31,525	776
その他有価証券評価差額金	△ 136	△ 890	754 ⑤
純資産合計	80,092	78,236	1,855
負債純資産合計	170,802	177,795	△ 6,993

貸借対照表のポイント

- ①現金及び預金(前期末差△6,747百万円)
手元流動性の圧縮
- ②売掛金・買掛金・未払費用
受注の減少に伴う減少
- ③無形固定資産(前期末差+3,349百万円)
サイバネットシステムとヴェンキュラム ジャパンのソフトウェア会社
新規連結に伴うのれんの計上
- ④短期・長期借入金
返済と長期借入金への借り換え
により、短期借入金を前年期末の
6割に、借入金全体で△4,782百
万円の圧縮
- ⑤その他有価証券評価差額金
(前期末差+754百万円)
株式市場の回復に伴う評価損の
減少



● 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	2010年3月期 2Q累計実績	2009年3月期 2Q累計実績	前年差
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,225	2,589	1,636
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 5,177	△ 4,651	△ 526
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 5,895	△ 3,867	△ 2,028
現金及び現金同等物の増減額	△ 6,884	△ 5,940	△ 944
現金及び現金同等物の期首残高	25,465	21,667	3,798
現金及び現金同等物の期末残高	18,599	15,732	2,866

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

- ・サイバネットシステムの営業補償金受取による増加(当2Q累計実績800百万円)と法人税等の支払額の減少(前年差+1,015百万円)

● 投資活動によるキャッシュ・フロー

- ・投資有価証券「取得による支出の減少」(前年差+2,242百万円)と、「売却による収入の増加」(前年差+1,125百万円)
- ・新規連結子会社の取得による支出の発生(当2Q累計実績3,364百万円)

● 財務活動によるキャッシュ・フロー

- ・短期借入れによる収入の減少(前年差△34,600百万円)
- ・長期借入れによる収入の増加(前年差+20,200百万円)

トピックス

海外拠点の開設でグローバル展開を本格化



●富士ソフト:台北オフィスを開設

台湾・台北市に、当社初となる海外拠点「台北オフィス(日商富士軟體科技股份有限公司 台北辦事處)」を9月1日に開設しました。
組込系ソリューションの海外事業展開に向け、当社ソフトウェア製品のサポート体制の構築および現地企業との協業を進める拠点として稼動しています。

●ヴァンキュラム ジャパン:

中国子会社 ヴァンキュラム チャイナがオフィスを開設

中国におけるオフショア開発と流通サービス市場等の調査を行うため、昨年12月中国・杭州市に設立した『維傑思科技(杭州)有限公司』(ヴァンキュラムチャイナ)が、今上期に本格的な活動を開始するための準備を完了させ、オフィスを本年10月に正式に開設しました。

M&Aの実施

●サイバネットシステム:海外ソフトウェアメーカー2社を買収

7月1日にアメリカのCAEソフトウェアメーカー『Sigmetrix,L.L.C.』を、9月1日にカナダの数式処理ソフトメーカー『Waterloo Maple Inc.』の2社の株式を取得し、子会社化しました。
これにより、CAEソフトウェアサービス事業をグローバルに拡大し、サイバネットシステムの営業基盤を一層強化していきます。

●ヴァンキュラム ジャパン:国内ソフトウェアメーカーを買収

8月5日に百貨店向けに特化したパッケージソフトの開発・販売を行う『株式会社エス・エフ・アイ』の株式を取得し、子会社化しました。
同じ流通系という営業チャネルを活かし、新規顧客の獲得、商品力の強化を図っていきます。



10/3月期 第2四半期累計 単体業績

(単位:百万円)

	2010年3月期 2Q累計実績	2009年3月期 2Q累計実績	前年差	前年比
売上高	34,946	42,037	△ 7,091 ①	83.1%
売上原価	27,546	31,641	△ 4,095	87.1%
売上原価率	78.8%	75.3%	3.6%	-
売上総利益	7,399	10,395	△ 2,995	71.2%
売上総利益率	21.2%	24.7%	-3.6% ②	-
販売費及び一般管理費	7,930	9,653	△ 1,722	82.2%
販管費率	22.7%	23.0%	-0.3%	-
営業利益	△ 530	742	△ 1,272	-
営業利益率	-1.5%	1.8%	-3.3%	-
経常利益	△ 454	1,639	△ 2,094 ③	-
経常利益率	-1.3%	3.9%	-5.2%	-
四半期純利益	27	1,041	△ 1,013 ④	2.7%
四半期純利益率	0.1%	2.5%	-2.4%	-

単体業績のポイント

- ①売上高 (前年差△7,091百万円)
ソフトウェア開発事業、
アウトソーシング事業ともに、
前年比減
- ②売上総利益率 (前年差△3.6%)
受注減少に伴う技術者の稼働率
低下と、不採算案件の引当てに
よる減少
- ③経常利益 (前年差△2,094百万円)
営業利益が減少した他、不動産
収入を売上計上したことに伴う
営業外収益の減少と、不動産
賃貸原価を売上原価に計上した
ことに伴う営業外費用の減少
- ④四半期純利益 (前年差△1,013百万円)
法人税等合計 △832百万円



10/3月期 今期見通し



● 連結ソフトウェア開発の受注高・受注残

(単位:百万円)

	2010年3月期 2Q累計実績							
	期首受注残	前年比	受注高	前年比	売上高	前年比	期末受注残	前年比
ソフトウェア開発事業 合計	24,649	89.9%	58,163	81.6%	57,404	83.9%	25,407	83.9%
組込系ソフトウェア開発	9,368	77.2%	21,523	70.7%	21,912	70.7%	8,979	77.7%
業務系ソフトウェア開発	10,578	104.3%	25,178	88.4%	23,695	92.7%	12,060	92.3%
その他ソフトウェア開発	4,702	91.5%	11,460	92.7%	11,796	99.6%	4,367	77.3%

受注高・受注残の状況

● 組込系ソフトウェア開発

メーカーの開発量減少により、通信制御系・その他組込系ともに受注高・受注残が減少していますが、現況は受注の下降に底打ち感が見られます。

● 業務系ソフトウェア開発

流通業(前年比126.3%)は好調だったものの、金融業(前年比79.0%)、製造業(前年比58.7%)を中心に、受注高が減少しています。また、受注残においても金融業、製造業が減少しています。

● その他ソフトウェア開発

当四半期の受注高は、他のソフトウェア開発に比べ大きな落ち込みはなかったものの、受注残は前年に受注が活況だったサイバネットシステムの減少分が影響し、前年を下回りました。



10/3月期 通期業績予想 (10月30日発表数値)

(単位: 百万円)

	連結			単体		
		前年差	前年比		前年差	前年比
売上高	145,000	△ 20,081	87.8%	73,000	△ 9,153	88.9%
売上原価	111,500	△ 14,228	88.7%	56,200	△ 6,035	90.3%
売上原価率	76.9%			77.0%		
売上総利益	33,500	△ 5,853	85.1%	16,800	△ 3,117	84.3%
売上総利益率	23.1%			23.0%		
販売費及び一般管理費	29,900	△ 2,140	93.3%	16,450	△ 1,944	89.4%
販管费率	20.6%			22.5%		
営業利益	3,600	△ 3,712	49.2%	350	△ 1,172	23.0%
営業利益率	2.5%			0.5%		
経常利益	3,600	△ 2,996	54.6%	350	△ 2,711	11.4%
経常利益率	2.5%			0.5%		
当期純利益	3,700	2,816	418.8%	400	259	283.7%
当期純利益率	2.6%			0.5%		

通期業績予想のポイント

● 当期純利益

東証コンピュータシステムの固定資産売却により特別利益1,862百万円を計上するため、経常利益と比べて当期純利益が増加する見込みです。



業績向上に向けた 主な施策について

● 業績向上に向けた主な施策

「JPPGG」戦略の推進

単
体

安定収益基盤の強化
成長エンジンの確保

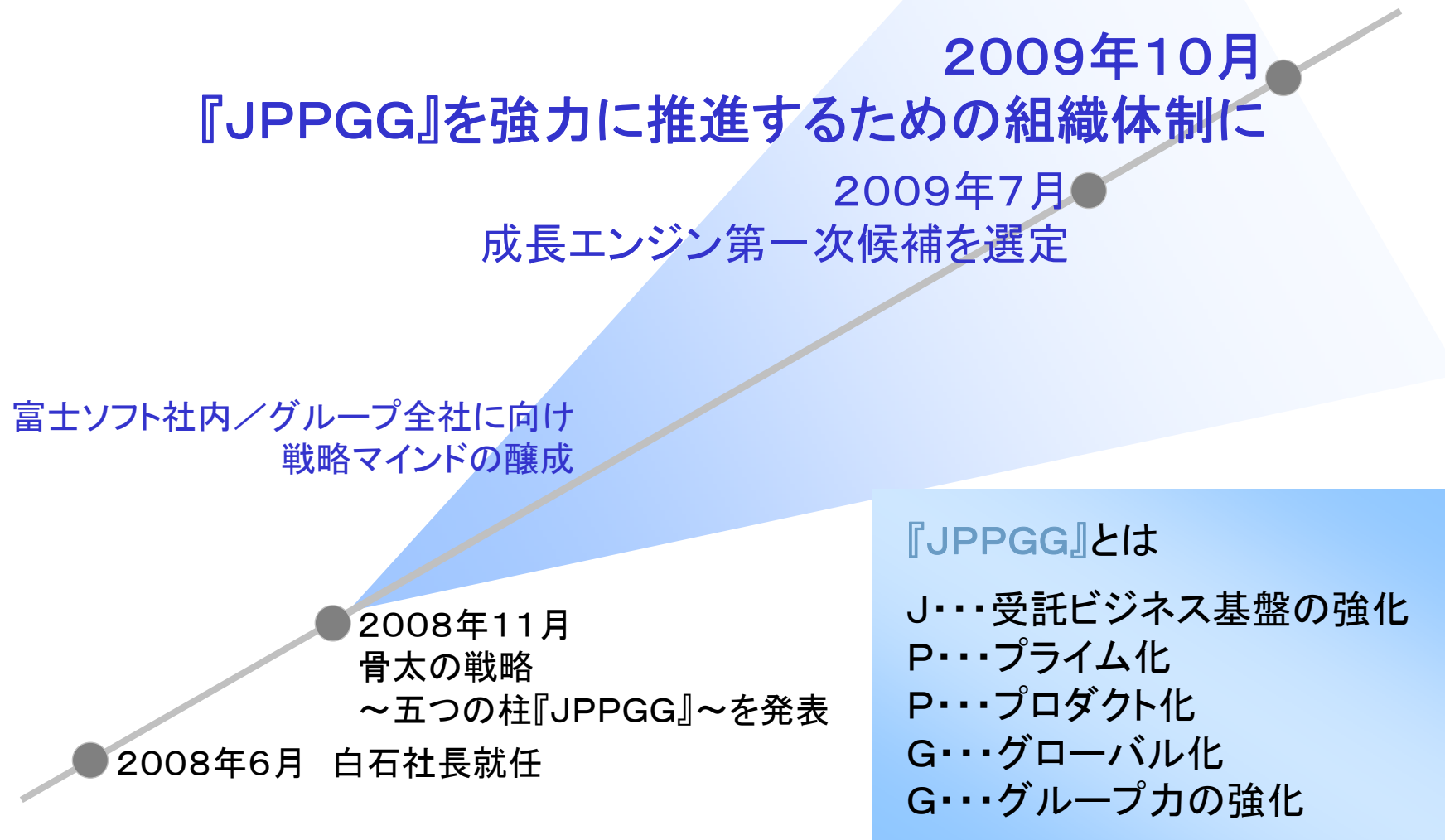
連
結

グループ連携の強化



● 施策① ～「JPPGG」戦略の推進～

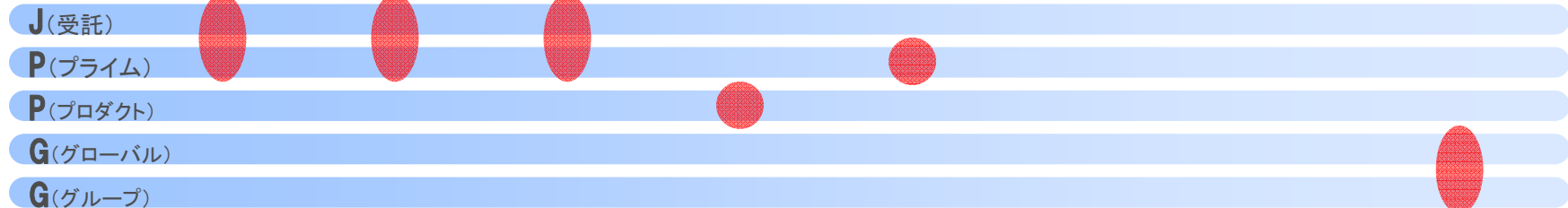
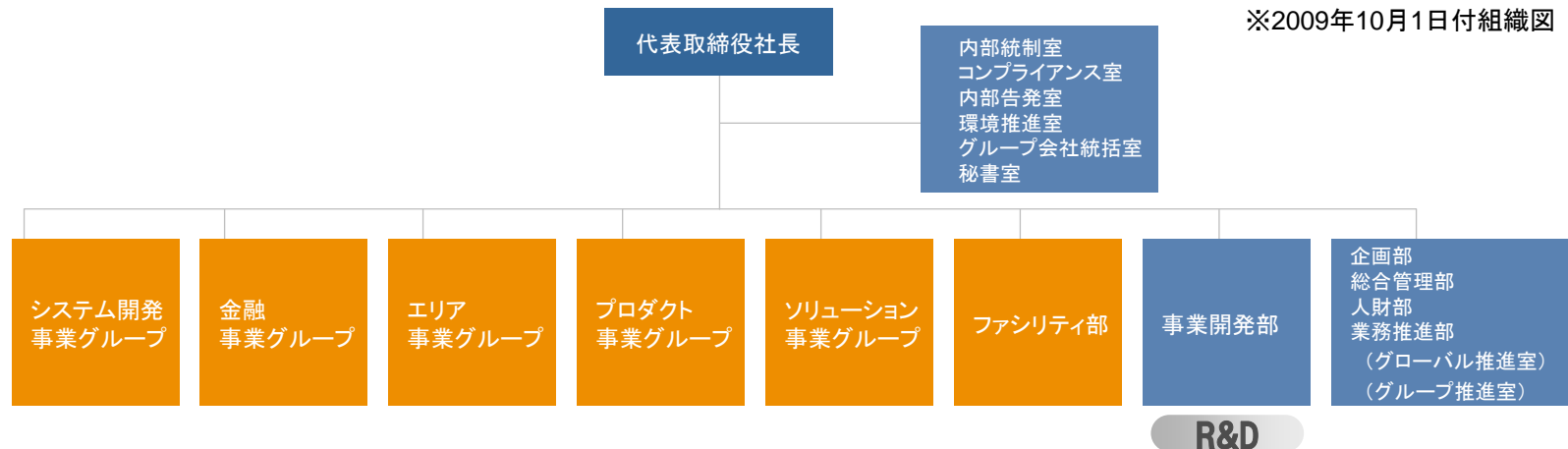
「JPPGG」推進のこれまでの流れ



施策① ～「JPPGG」戦略の推進～

「JPPGG」を推進するための体制作り

- 役割期待の明確化 事業グループごとの「JPPGG」における役割期待を明確にします。
- 組織のフラット化 組織をフラットにし、戦略展開・施策展開に機動力を持たせます。
- 本社部門のスリム化 近似業務を集約し、少人数・高機能な本社機能を実現します。
- 営業強化専門部署の設置 営業をサポート・促進するための組織を設置し、「グローバル化」「グループ力の強化」を担当する部署を配置しました。



● 施策② ～成長エンジンの確保～

成長エンジン第一次候補の選定

中長期的な収益源として「成長エンジンの確保」を図っていきます。市場成長率の観点から下記の成長エンジンを第一次候補として選定し、取り組みを始めています。

有望な成長エンジンの候補

- **流通クラウド**
(流通BMS、デジタルサイネージ、付加価値サービス)
- **シンクライアント+SaaS**
(シンクライアント端末、MVNO、付加価値サービス)
- **海外マーケット**
(台湾ハードベンダーとのアライアンスによる新ビジネス、新興国の携帯電話マーケット)

● 施策③ ～安定収益基盤の強化～

プロジェクト管理を強化し、品質の向上と不採算案件の撲滅

今後見込まれるプライム案件の更なる増加に備え、PM(プロジェクトマネージャー)の育成を始めとする「プロジェクト管理の強化」を促進します。

「PMの社内育成・教育」による管理力の強化、「共通フレームワークの導入」による納品品質の向上、不採算案件撲滅のための「開発案件のプロファイリング」を実施し、『ひのき(品質・納期・機密保持)』の精度向上、コストの最小化を目指します。

プロジェクト管理の強化

- ・PMの社内育成・教育
- ・共通フレームワークの導入
- ・開発案件のプロファイリング



品質の向上
納期の厳守
機密保持の徹底

案件の不採算化抑制
開発コストの最小化

『ひのき』の精度向上

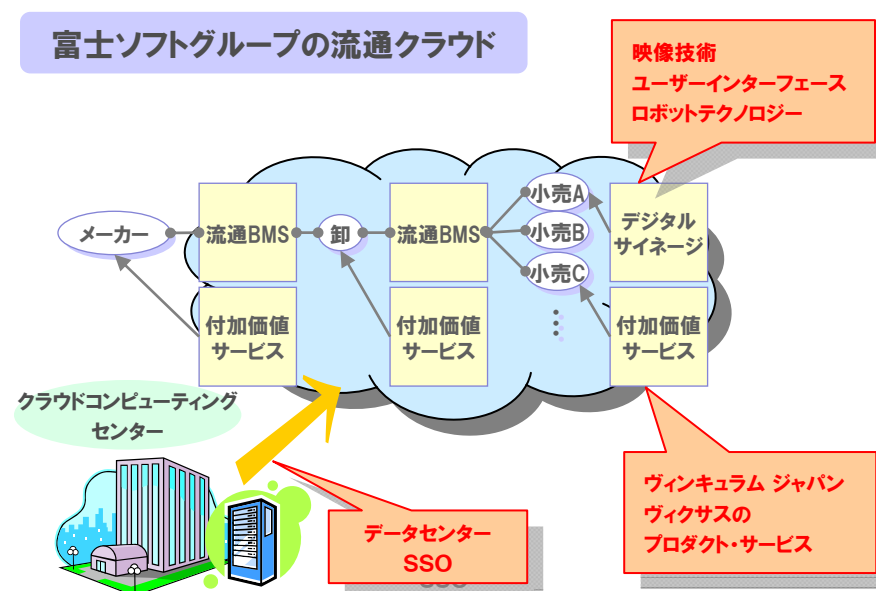
より業績連動性を高めた賞与支給基準に変更

従業員賞与を、より業績に連動するよう支給基準を見直すことで、従業員のインセンティブを高めるとともに、業績見合いの原価管理を実現します。



● 施策④ ～グループ連携の強化～

グループ連携による流通クラウドの推進



2010年上期のサービス開始に向けて、現在開発中

流通BMS
新EDI規格である「流通BMS」に準拠する流通システムを、SaaS型で提供

● 施策④ ～グループ連携の強化～

グループクロスセル実施の効果

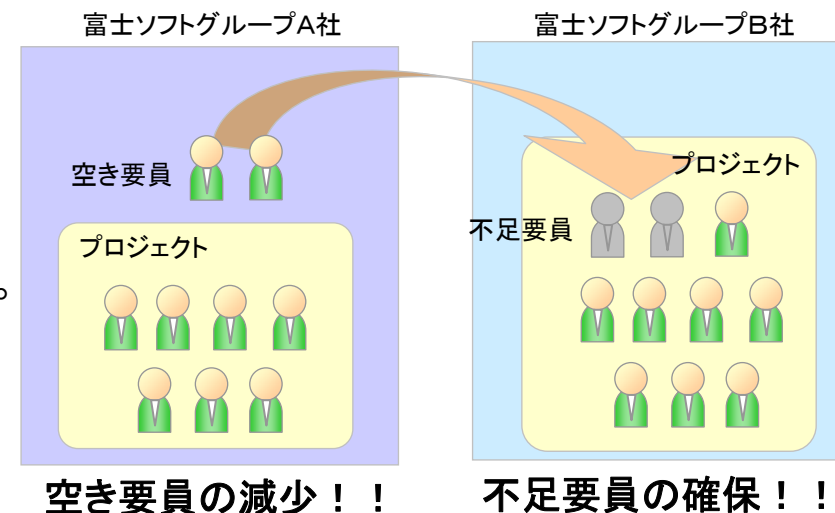
富士ソフトグループのネットワークを活かして、グループ会社間でのクロスセルを展開しており、実績が上がってきています。
今後も継続して取り組み、更なる案件獲得を目指します。

● グループ間のクロスセルによる実績

2010/3上期	
引合い件数	83件
(うち、受注・商談継続中の件数)	47件

グループ間の交流による技術者の有効活用

予想を上回る受注を頂き、社内で技術者が不足する事態になった場合でも、新規に社員を採用せず、他のグループ会社の人的資源を有効活用しています。
これにより、グループ全体の技術者のオペレーティングレシオ向上を図っています。



● 今後のビジョン

富士ソフトグループは、
戦略に基づいた新組織体制で
「JPPGG」を強力に推進します！



● (参考)富士ソフト 新役員体制

10月1日の組織変更に伴い、新役員体制に移行

(2009年11月5日現在)

● 会長

役職	氏名
会長	野澤 宏

● 取締役

役職	氏名	担当
代表取締役社長	白石 晴久 ※	全般
取締役副会長	蓮見 敏男 ※	社長直轄部門 総合管理部
取締役副会長	堀田 一芙 ※	業務推進部
専務取締役	三角 恒明 ※	金融事業グループ 事業開発部
専務取締役	吉田 實 ※	システム事業グループ エリア事業グループ プロダクト事業グループ
取締役(社外)	相磯 秀夫	
取締役(社外)	堺屋 太一	

※ 執行役員兼務

● 執行役員

役職	氏名	担当・兼務
常務執行役員	生嶋 滋実	ソリューション事業グループ長 ファシリティ部担当
常務執行役員	坂下 智保	企画部担当・人財部担当
常務執行役員	今城 浩一	プロダクト事業グループ長
常務執行役員	河野 文豊	システム開発事業グループ長
執行役員	黒滝 司	エリア事業グループ長
執行役員	三本 幸司	プロダクト事業グループ モバイルソリューションユニット長
執行役員	山口 昌孝	金融事業グループ長
執行役員	常川 健二	総合管理部長・危機管理防災本部長
執行役員	竹林 義修	システム開発事業グループ 副事業グループ長
執行役員	柳 英雄	ソリューション事業グループ アウトソーシングユニット長
執行役員	梶野 洋	企画部長



FUJISOFT

New answer is here

※ 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ことをご承知おき下さい。

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、あわせてご理解いただきますようお願い申し上げます。