



2010年3月期 決算説明資料

2010年 5月 12日
富士ソフト株式会社





● 目次

2010年3月期 連結業績 2

2011年3月期 事業計画 12

トピックス 25

(参考資料)2010年3月期 単体業績 29



2010年3月期 連結業績



2010年3月期 連結業績ハイライト

製造業向けを中心とする受注減少が主因で、売上高は約234億円の減少。

組込系ソフトウェア開発は、通信関連のソフトウェア開発量が減少していることに加え、経済環境の悪化に伴う製造業の製品開発費抑制に伴い、売上高が前年比27%の減少となりました。

業務系ソフトウェア開発は、流通関連で大型案件受注を主因に同セグメント区分において売上高が前年を上回ったものの、他の業種においては経費削減に伴うIT投資の抑制・延期により、前年を下回りました。

固定費の圧縮をするも、売上げの減少や不採算の大型案件による売上総利益の減少で、営業利益は約40億円の減少。

受注減少に伴う技術者の稼働率低下や、一部案件の不採算化により売上総利益が74億円減少したものの、販管費を34億円圧縮したため、営業利益の減少幅は40億円にとどまりました。

当期純利益は、東証コンピュータシステムで不動産売却益を計上したこと、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計上したことなどから、28億円の増加となりました。

(単位:百万円)

	2010年3月期 実績	2009年3月期 実績	前年差	前年比
売上高	141,682	165,081	23,398	85.8%
営業利益	3,293	7,312	4,018	45.0%
営業利益率	2.3%	4.4%	-2.1%	-
経常利益	3,592	6,596	3,003	54.5%
経常利益率	2.5%	4.0%	-1.5%	-
当期純利益	3,710	883	2,826	420.0%
当期純利益率	2.6%	0.5%	2.1%	-



● 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
	実績	構成比	実績	構成比		
売上高 合計	141,682	100.0%	165,081	100.0%	23,398	85.8%
ソフトウェア開発関連	111,704	78.8%	134,533	81.5%	22,828	83.0%
組込系ソフトウェア開発	39,294	27.7%	53,739	32.6%	14,445	73.1%
業務系ソフトウェア開発	47,293	33.4%	52,683	31.9%	5,389	89.8%
その他ソフトウェア関連	25,117	17.7%	28,110	17.0%	2,993	89.4%
アウトソーシング事業	25,731	18.2%	28,210	17.1%	2,478	91.2%
その他事業	4,246	3.0%	2,338	1.4%	1,907	181.6%

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

各メーカーの製品開発抑制や開発案件規模の縮小、値下げ要求等により、前年比約27%の落ち込みとなりました。

その他ソフトウェア関連

セキュリティソリューションは依然好調なものの、SIに伴う物販の減少やサイバネットでのMATLAB販売終了に伴う影響で、前年を下回りました。

業務系ソフトウェア開発

製造業を中心にIT投資が抑制されたことにより受注環境が悪化し、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、売上が減少しています。

● 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 実績	2009年3月期 実績	前年差	前年比
富士ソフト(東証一部)	70,606	82,153	11,547	85.9%
サイバネットシステム(東証一部)	14,411	18,610	4,199	77.4%
ヴィンキュラム ジャパン(JASDAQ)	9,386	13,279	3,892	70.7%
サイバーコム(JASDAQ)	6,392	8,558	2,166	74.7%

グループ上場会社売上高のポイント

(単体業績はP.30をご参照ください)

サイバネットシステム

MATLABの販売代理店業務終了の影響と共に、第3四半期までの新規ライセンス販売の低調により、売上高は、前年比22.6%の減収となりました。

サイバーコム

引き続き、組込系ソフトウェア開発における発注の規模縮小、時期延期、凍結のため、売上高が減少しています。

ヴィンキュラム ジャパン

前年計上した大型案件(大手流通小売業様向けIT統合案件)による売上増加の反動のほか、消費低迷に伴う流通系顧客の投資延期、凍結、値下げ要求などもあり、売上が減少しています。

(その他の主な連結子会社)

ヴィクサス

2010年3月期 売上高 25,126百万円

2009年3月期 売上高 22,502百万円

(前年比:111.7%、前年差+2,623百万円)



連結販売費及び一般管理費

(単位: 百万円)

	2010年3月期 実績	2009年3月期 実績	前年差	前年比
販売費及び 一般管理費	28,575	32,040	3,464	89.2%
人件費	16,680	18,116	1,436	92.1%
【主な減少科目】				
給与・賞与	12,151	13,814	1,663	88.0%
経費	11,895	13,924	2,028	85.4%
【主な減少科目】				
採用研修費・教育訓練費	461	940	479	49.1%
広告宣伝費	496	808	311	61.5%
事務委託費	1,779	2,240	461	79.4%
旅費交通費	632	837	205	75.5%
減価償却費	1,544	1,668	123	92.6%

主な減少科目の要因

給与・賞与 (前年差 1,663百万円)
賞与圧縮や残業の削減

採用研修費・教育訓練費
(前年差 479百万円)

新卒・中途採用数の抑制と、
研修の効率化

広告宣伝費 (前年差 311百万円)
広告宣伝活動の縮小

事務委託費 (前年差 461百万円)
業務効率化による削減

旅費交通費 (前年差 205百万円)
TV会議の活用等による、交通
費・出張費の削減

減価償却費 (前年差 123百万円)
秋葉原ビル関連償却額の減少
等



連結営業外損益の主な変動要因

(単位:百万円)

	2010年3月期 実績	2009年3月期 実績	前年差	前年比
営業利益	3,293	7,312	4,018	45.0%
営業利益率	2.3%	4.4%	-2.1%	-
営業外収益	1,461	2,230	769	65.5%
営業外費用	1,161	2,946	1,784	39.4%
経常利益	3,592	6,596	3,003	54.5%
経常利益率	2.5%	4.0%	-1.5%	-
特別利益	3,249	-	3,249	-
特別損失	809	2,073	1,264	39.0%
税金等調整前当期純利益	6,032	4,523	1,509	133.4%
法人税等合計	1,237	2,677	1,439	46.2%
少数株主利益	1,085	962	122	112.7%
当期純利益	3,710	883	2,826	420.0%
当期純利益率	2.6%	0.5%	2.1%	-

営業利益以下のポイント

営業外収益 (前年差 769百万円)

- ・不動産賃貸収入の売上げへ移行に伴う減少(1,463百万円)

- ・持分法投資損益の計上
(+690百万円
前年は営業外費用で 784百万円を計上)

営業外費用 (前年差 1,784百万円)

- ・不動産賃貸原価の売上原価へ移行に伴う減少(791百万円)

特別利益

- ・東証コンピュータシステムの不動産売却(+1,651百万円)

- ・サイバネットシステムの営業補償金計上(+800百万円)

特別損失

- ・関係会社整理損(267百万円)

- ・事務所移転費用(231百万円)

- ・固定資産除却損(139百万円)



連結貸借対照表

(単位: 百万円)

	2010年3月期 期末	2009年3月期 期末	増減
流動資産	55,306	68,149	12,843
現金及び預金	16,741	25,354	8,612
受取手形及び売掛金	27,215	30,261	3,046
仕掛品	2,499	3,027	527
固定資産	113,544	109,646	3,898
有形固定資産	78,375	79,138	762
無形固定資産	12,424	10,100	2,324
投資その他の資産	22,744	20,408	2,336
資産合計	168,850	177,795	8,944
流動負債	52,462	83,749	31,287
買掛金	8,701	9,946	1,245
短期借入金	23,983	55,315	31,331
1年内返済予定の長期借入金	7,233	1,686	5,546
未払費用	5,854	9,827	3,972
固定負債	33,090	15,809	17,281
長期借入金	24,202	7,839	16,362
負債合計	85,553	99,559	14,005
資本金	26,200	26,200	-
資本剰余金	28,438	28,438	-
利益剰余金	34,598	31,525	3,072
その他有価証券評価差額金	262	890	1,153
純資産合計	83,297	78,236	5,060
負債純資産合計	168,850	177,795	8,944

貸借対照表のポイント

現金及び預金 (前期末差 8,612百万円)
金融情勢の変化に対応するための
現預金積み増し分の正常化

売掛金・買掛金
売上減少に伴う売掛金・買掛金の
減少

無形固定資産 (前期末差+2,324百万円)
サイバネットシステムとウィンキュラ
ム ジャパンの新規会社連結に伴う
のれんの計上

短期借入金・長期借入金
長期シフトによる短期借入金の圧縮
借入金全体の圧縮(9,423百万円)

未払費用
賞与引当金等の圧縮

利益剰余金
当期純利益の増加
(前年差 + 2,826百万円)



● 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	2010年3月期 実績	2009年3月期 実績	前年差
営業活動によるキャッシュ・フロー	7,985	12,204	4,219
投資活動によるキャッシュ・フロー	5,687	11,443	5,755
財務活動によるキャッシュ・フロー	10,987	3,037	14,025
現金及び現金同等物の増減額	8,778	3,798	12,576
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	16,687	25,465	8,778

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

売上債権の減少(2,214百万円)、未払人件費の減少(2,573百万円)などにより減少しています。

投資活動によるキャッシュ・フロー

無形固定資産、投資有価証券の売却に伴う収入により減少しています。

財務活動によるキャッシュ・フロー

借入金の返済により、マイナスとなりました。



● 連結ソフトウェア開発関連の受注高・受注残

(単位:百万円)

2010年3月期 実績									
	前期末受注残	前年比	受注高	前年比	売上高	前年比	期末受注残	前年比	
ソフトウェア開発関連 合計	24,649	89.9%	113,923	86.5%	111,704	83.0%	26,868	109.0%	
組込系ソフトウェア開発	8,195	75.2%	39,206	76.8%	39,294	73.1%	8,107	98.9%	
業務系ソフトウェア開発	10,773	109.9%	49,750	92.7%	47,293	89.8%	13,230	122.8%	
その他ソフトウェア関連	5,680	84.6%	24,966	92.2%	25,117	89.4%	5,530	97.4%	

受注高・受注残の状況

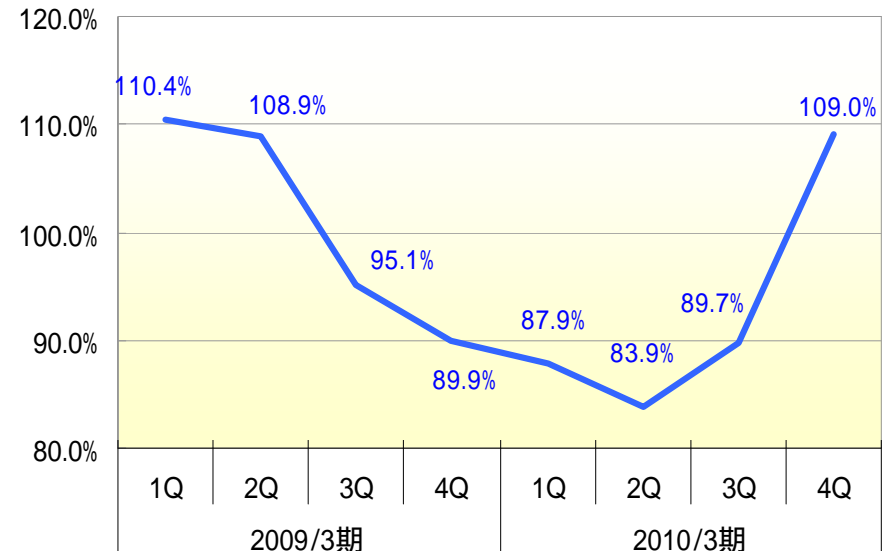
受注高の状況

組込系ソフトウェア開発の受注高は、通期で前年比76.8%となりましたが、第4四半期の3ヶ月間では前年比91.1%と、回復傾向にあります。業務系ソフトウェア開発に関しても第4四半期の3ヶ月間では前年比105.4%となっており、受注環境に改善傾向が見られます。

受注残の状況

業務系ソフトウェア開発において大型案件の受注があったため、同受注残は前年比122.8%と大きく上回っております。

連結ソフトウェア開発「受注残」前年比の推移





● 配当について

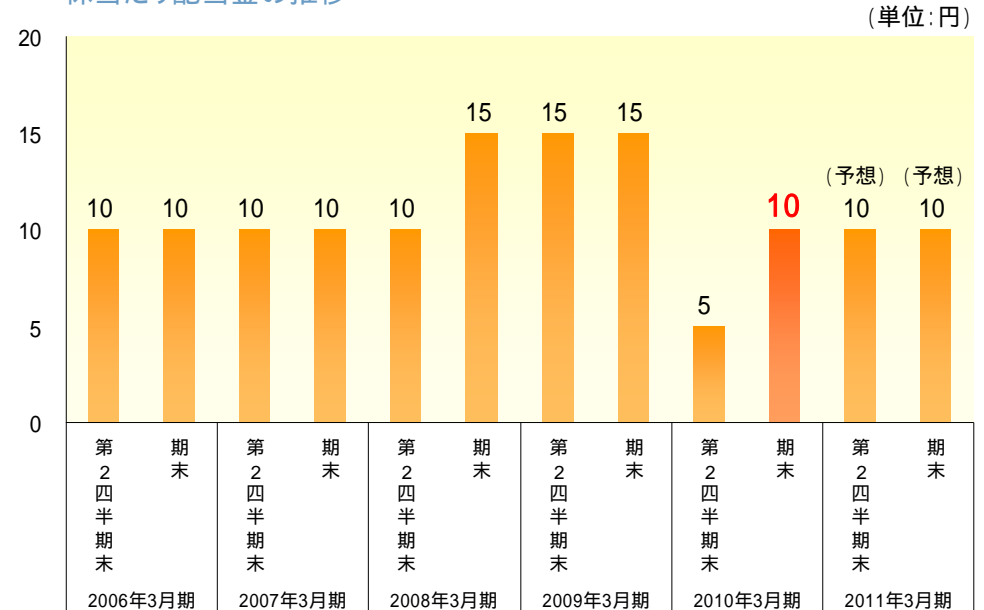
2010年3月期 期末配当

受注環境悪化に伴う業績予想修正により、2009年9月に期末配当予想を「5円」に引き下げましたが、想定より経費の削減が進み、受注環境もやや好転したため、「10円」に引き上げます。

2011年3月期 配当方針

「安定的な利益還元」という基本方針に基づき、2010年3月期末配当額を継続し、第2四半期末、期末それぞれ一株当たり「10円」の配当を目標とします。

一株当たり配当金の推移



1株当たり当期純利益・配当金・配当性向の推移

(単位:円)

連結	2006年3月期 実績	2007年3月期 実績	2008年3月期 実績	2009年3月期 実績	2010年3月期 実績	2011年3月期 予想
1株当たり当期純利益	129.46	19.72	61.89	27.07	116.37	94.09
配当金(年間)	20	20	25	30	15	20
配当性向	15.4%	101.4%	40.4%	110.8%	12.9%	21.3%



2011年3月期 事業計画



2011年3月期 通期業績予想

(単位:百万円)

	連結			単体		
		前年差	前年比		前年差	前年比
売上高	142,000	317	100.2%	73,500	2,893	104.1%
売上原価	108,200	1,613	98.5%	55,650	1,588	102.9%
売上原価率	76.2%			75.7%		
売上総利益	33,800	1,930	106.1%	17,850	1,305	107.9%
売上総利益率	23.8%			24.3%		
販売費及び一般管理費	28,800	224	100.8%	15,850	139	99.1%
販管費率	20.3%			21.6%		
営業利益	5,000	1,706	151.8%	2,000	1,444	359.9%
営業利益率	3.5%			2.7%		
経常利益	5,000	1,407	139.2%	2,000	1,517	414.7%
経常利益率	3.5%			2.7%		
当期純利益	3,000	710	80.9%	1,300	566	177.3%
当期純利益率	2.1%			1.8%		

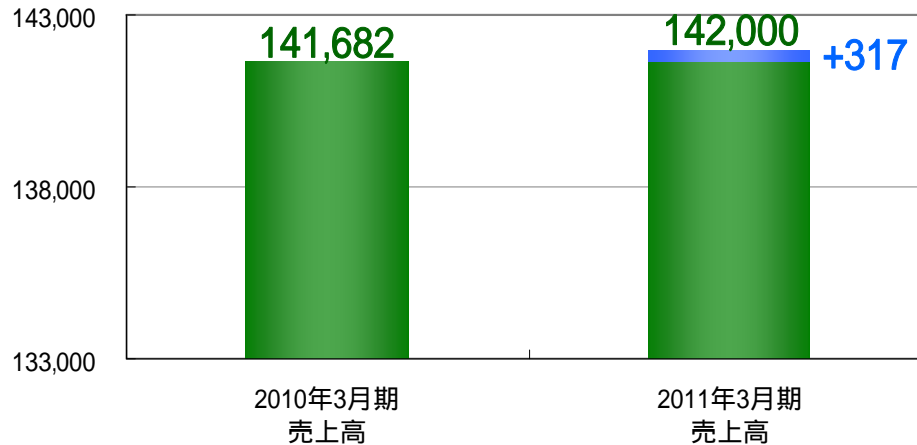
2011年3月期 通期業績予想

単体では、営業力の強化によりソフトウェア開発関連全体の受注を増やし、また、プロジェクト管理の徹底により不採算案件の撲滅に取り組むことで増収増益を目指します。

連結では、単体において約29億円の増収を見込んでいるものの、昨年度期中に主力製品の販売を終了したサイバネットシステムや、大型案件の受注により前年度好調だったヴィクサスにおいて減収が見込まれるため、売上高は横ばいとなる見込みです。

2011年3月期 増減要因分析

連結売上高の増減要因

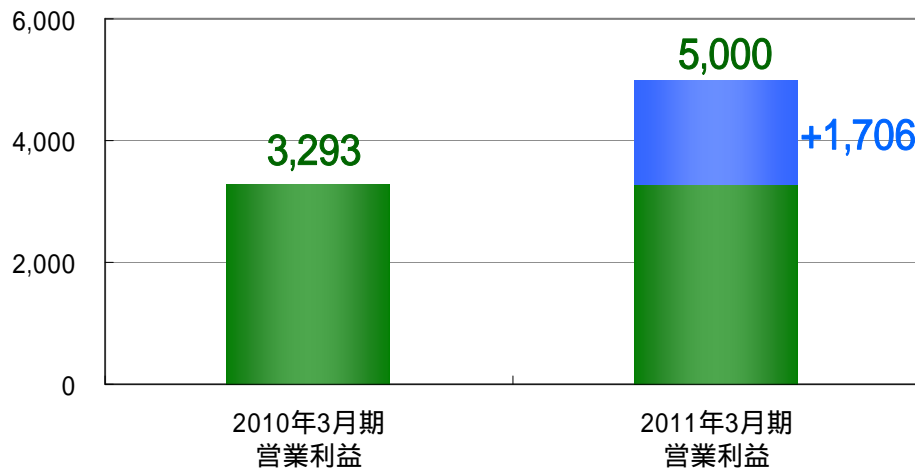


+317百万円の内訳

富士ソフト単体	+ 2,893百万円
サイバネットシステム	2,331百万円
その他子会社・連結消去	245百万円

単体では連結消去前で+2,893百万円の増益を見込むものの、サイバネットにおいてMATLAB販売終了に伴う影響により2,331百万円の減収を見込んでいます。

連結営業利益の増減要因



+1,706百万円の内訳

富士ソフト単体	+ 1,444百万円
ウィンキュラム ジャパン	+758百万円
その他子会社・連結消去	496百万円

2010年3月期は単体において受注減少に伴う技術者の稼働率低下や、一部案件の不採算化により利益率が悪化しました。

2011年3月期は同不採算案件の終了の他、ウィンキュラム ジャパンの利益改善を見込んでいます。

● 富士ソフトグループ 中期基本方針

強みを生かした市場創造！

存在感ある

ユニークな企業グループへ

「システム開発力」(提案力、開発技術、技術者動員力、業務ノウハウなど)、
「通信技術」(携帯電話ソフト開発力、データ通信ソフト開発力など)、
「映像処理・配信技術」(デジタルTV開発力、動画配信・処理技術など)、
「ロボットテクノロジー」(音声認識、顔認識、移動技術など)、
「クラウド・コンピューティング」(パブリッククラウド、プライベートクラウドなど)
などの富士ソフトグループの“強み”が生かせるIT市場を自ら創出することで、
お客様の潜在ニーズに的確に対応し、高い成長性を目指します。

● 富士ソフトグループ 2010年度 (2011年3月期) 経営方針

- ・ 安定収益基盤の強化と成長エンジンの確保
- ・ 骨太中期戦略の策定と推進(『JPPGG』戦略の実践)
- ・ 自立・再編・共有・団結

・ 安定収益基盤の強化と成長エンジンの確保

既存ビジネス売上の拡大と、新規ビジネス売上の創出

・ 骨太中期戦略の策定と推進(『JPPGG』戦略の実践)

(次ページ以降で解説)

・ 自立・再編・共有・団結

グループ各社の自立・再編・共有・団結で更なるシナジー効果の創出

JPPGG戦略とは

骨太中期戦略の策定と推進（『JPPGG』戦略の実践）

「骨太の戦略～五つの柱～」(JPPGG戦略)

J 受託ビジネス基盤の強化

当社の“コアビジネス”である「受託ビジネス」を、より収益性が高く強固なものにしていきます。

P プライム化

「受託ビジネス」の中でも下請けではなく、ユーザーのITソリューションに総合的に対応する「プライム受注案件」を伸ばします。(労務提供型 受託開発型 技術提供型 研究開発型への経営転換)

P プロダクト化

ひとつの企業だけに通用するシステム(1:1)ではなく、多くのお客様に通じるパッケージ群・サービス群(1:N)の開発・提供を推進することで、当社技術の有効活用・取引顧客の拡大を狙います。

G グローバル化

当社グループの更なる発展とグローバル化への対応のため、市場を世界に広げていきます。

G グループ力の強化

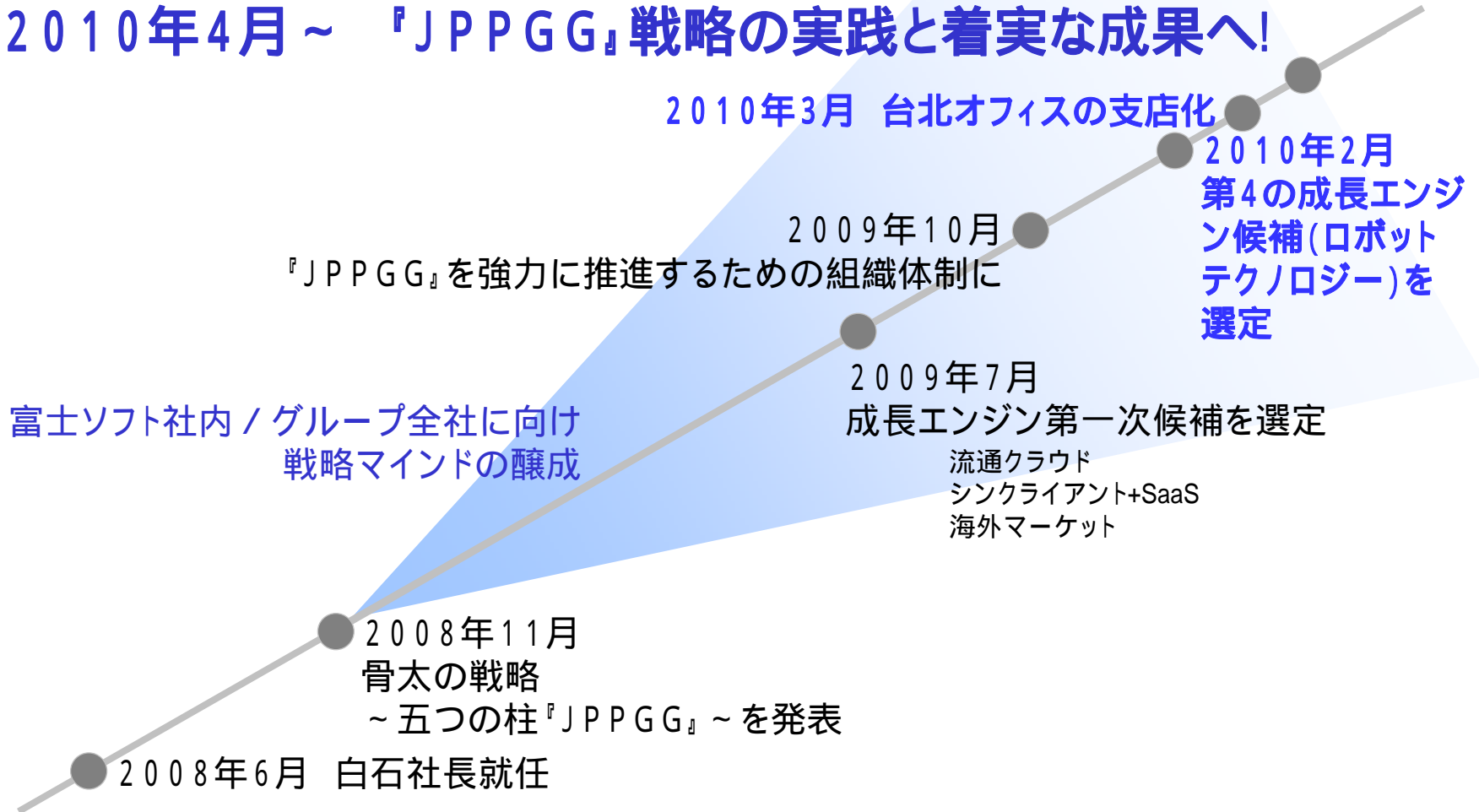
自立・再編・共有・団結をより一層推し進めていき、グループシナジーの創出を目指します。



JPPGG戦略の歩み

いよいよ「成果」のフェーズへ

2010年4月～『JPPGG』戦略の実践と着実な成果へ!



● 受託ビジネス基盤の強化 ●

「営業力」「見積精度」「プロジェクト管理能力」「生産性」の向上

営業力の向上

営業力の強化のため「営業強化委員会」を設置します。個々の営業マンのスキルアップをはじめ、営業活動をサポートする仕組みの強化や営業商材の充実などを図り、当社の総合的な営業力を高めていきます。

見積精度の向上

赤字案件を撲滅するために、見積精度を向上させます。「開発案件のプロファイリング」を実施することで、過去の類似案件のリスク事例から新規案件の見積確度を高め、適正な利益の確保を実現します。

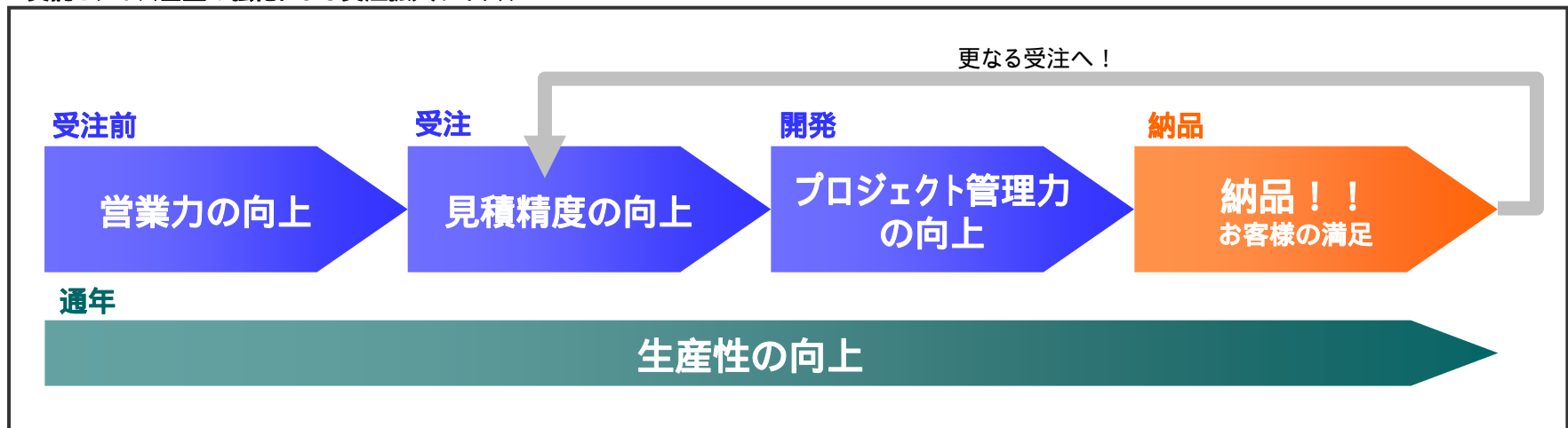
プロジェクト管理能力の向上

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・増強を行い、プロジェクト管理能力の強化を通じて「品質管理」「コスト管理」「スケジュール管理」の向上を目指します。更に「品質管理」に関しては、本社部門に「品質保証室」を設け、第三者的なチェック機能を強化します。

生産性の向上

当社の“コアビジネス”である「受託ビジネス」の収益性を向上させるため、生産性向上のための施策立案・導入を行う「生産性革新室」を新設し、原価率の低減を目指します。

受託ビジネス基盤の強化による受注拡大サイクル



プライム化(単体) P

プライム化の状況

流通業や金融業を中心に、エンドユーザー案件やプライム案件の受注が拡大しています。「受託ビジネス基盤の強化」を図り、案件の数や案件規模の拡大を図ります。

【用語定義】

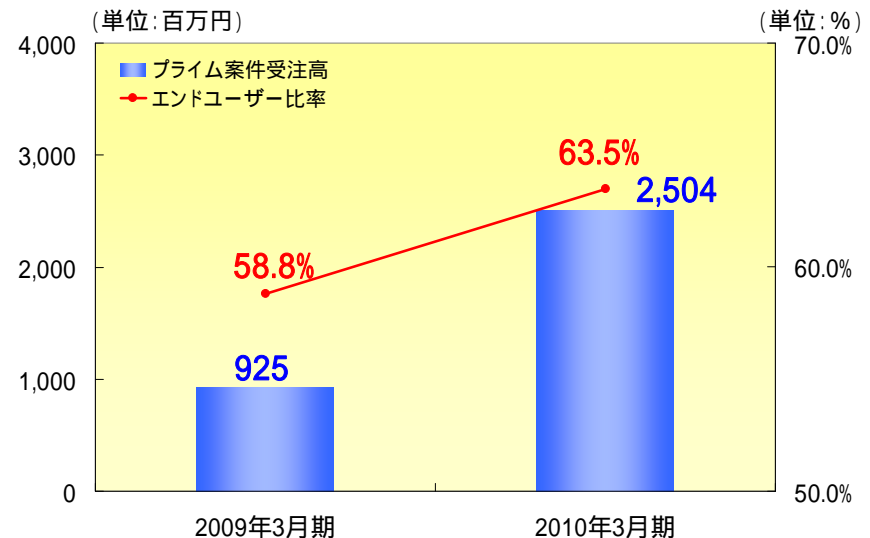
エンドユーザー案件・・・

ソフトウェアのユーザーが開発の発注者である開発案件。
下請け案件

プライム案件・・・

エンドユーザー案件のうち、ソフトウェアの開発や開発後の運用・保守などをほぼ当社1社が受注した案件。

プライム案件受注高とエンドユーザー比率



業務系ソフトウェア開発の大型案件を受注

当社において過去最大級の業務系ソフトウェア開発の大型案件を受注しました。(卸売業)
これを契機に、プライムコントラクターとしての認知度を高め、更なるプライム案件の獲得に繋げていきます。
また合わせて、プロジェクトマネージャーの増強・育成、見積精度の向上に取り組めます。



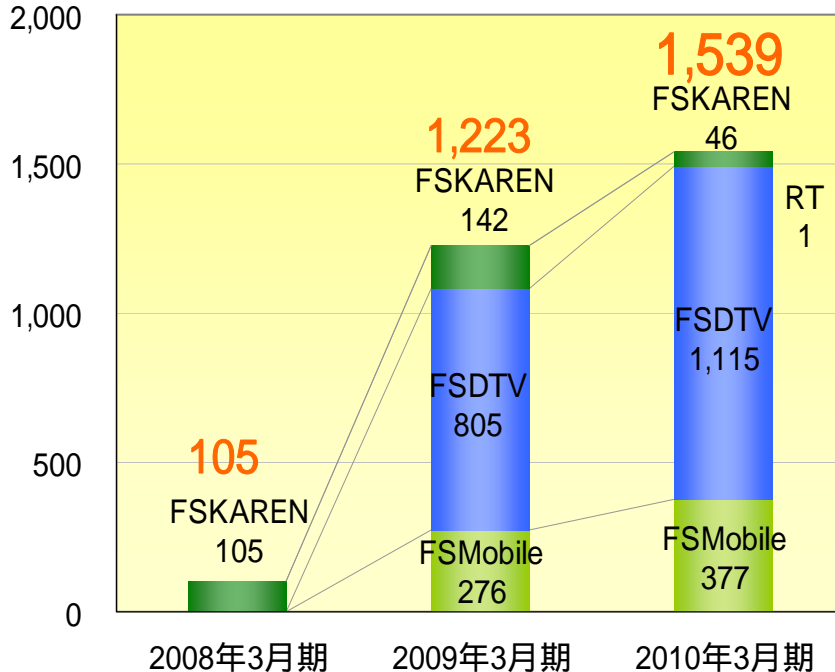
● プロダクト化(単体) P

主要プロダクト

製品・サービスのプロダクト化を推進することで、一つの開発で複数の新規顧客が獲得でき、売上高に占める開発コストを低下させ、利益率の向上を目指すことができます。現在、組込系ソフトを中心に複数のプロダクトが芽吹いてきています。

主要プロダクトの売上高

(単位:百万円)



FSMobile®(エフエス モバイル)

日本標準通信仕様が搭載されており、かつ高い汎用性を持っているため、お客様の多様なニーズへ柔軟に対応可能。開発期間の短縮、開発コストの削減、技術習得のリスク軽減など、システム開発における効率化を実現。

FSDTV®(エフエス ディーティーブイ)

地上デジタル/BS・CS110度デジタル放送に対応しており、選局機能をはじめとするARIB(社団法人電波産業会)規格に準ずる機能を提供。テレビ、PC、モバイル機器、車載機器など様々な実装形態に合わせて、柔軟に対応することが可能なため、アプリケーション開発をより効率的に、且つ高いパフォーマンスで実現。

FSKAREN®(エフエス カレン)

単語予測、文章の予測を実現することにより、日本語文章の入力を少ないキータッチで実現した、かな漢字変換システム。

ロボットテクノロジー(RT)

「コミュニケーション知能」や「移動知能」といった知能化技術ソフトウェアを、お客様の課題やニーズに合わせて提供。

モバイルシンクライアント

サーバからソフトウェア構築、シンクライアント端末まで企業ニーズに合わせて最適な構成をご提案するモバイルシンクライアントを販売開始。主要コンテンツとして、シンクライアント機能と高速モバイル通信機能を一体化させたUSBタイプのデータ通信端末「FSMobile® for Thin Client」を自社開発。

グローバル化(単体)

台北支店

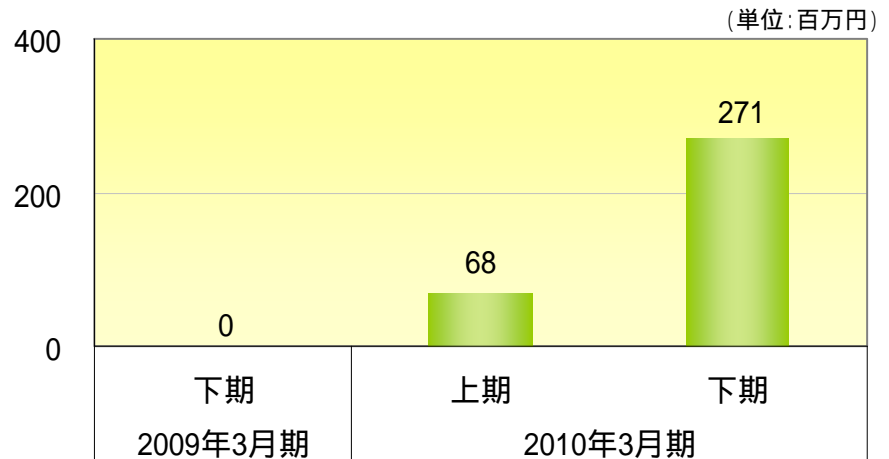
2009年9月1日に開設した「台北オフィス」を、ビジネスの拡大に伴い今年3月8日に「台北支店」へ昇格いたしました。

デジタルテレビのミドルウェア (FSDTV) をOEM・ODMメーカー中心に積極的に営業活動を行っています。

現在は日本メーカーの受注が中心ですが、徐々に海外メーカーからの受注・引き合いも増えてきており、今後においてはデジタルテレビ以外のソフトウェアの展開も視野に事業を拡大していきます。



海外拠点関連売上高(単体)



グローバル展開企業への営業強化

輸出関連企業の受注回復は早く、今後においてもその傾向は続くと考えられます。そのため、当社の直接的なグローバル展開に加え、グローバル展開企業への営業・提案も強化していきます。

グローバル化(連結) G

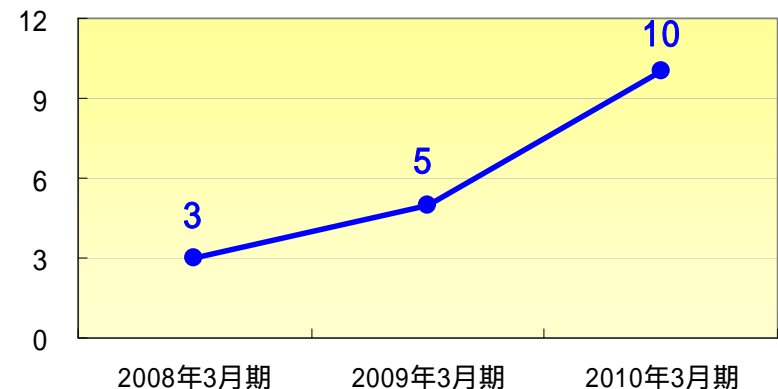


グローバル化

更なる発展のために、グループ全体でグローバル化を進めています。



海外子会社・海外拠点の推移

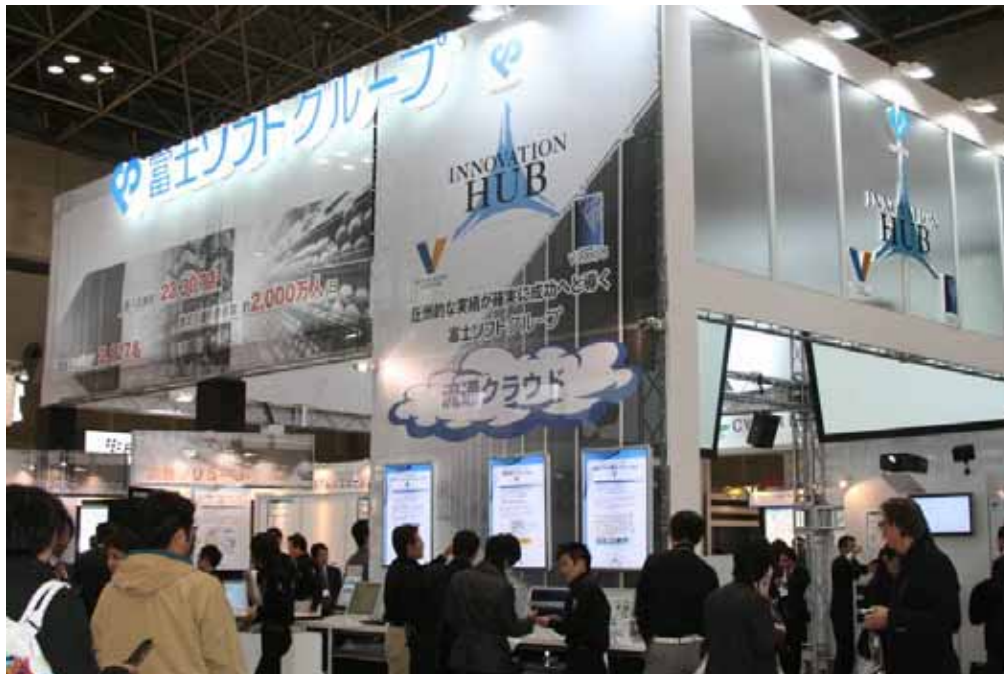


● グループ力の強化

グループクロスセル

自社だけでは対応できない案件を、グループ会社内で案件を紹介したり、協業による受注することで、受注拡大を目指します。

2010年3月期では、このグループクロスセルの効果により約5億円受注が増加しており、今後も継続、拡大することでグループシナジーを高めます。



2010年3月9日～12日 リテールテックJAPAN2010(東京ビッグサイト)

イベントのグループ出展

グループ技術のシナジー効果を目指し、リテールテックJAPAN2010に、富士ソフト、ヴィンキュラム ジャパン、ヴィクサスの3社でグループ出展をしました。
3社の流通系向けサービスをお客様のニーズ別に提案しました。



トピックス

トピックス

「クラウドの富士ソフト」

「クラウドの富士ソフト」でお客様のニーズに幅広く対応

クラウドコンピューティングは企業の関心のみならず、国家的な関心も高まり、一時のトレンドではなくなりつつあります。この加速するクラウドコンピューティング市場でトップシェアを獲得するために、様々な施策を実施しています。

全社

【主な施策】

クラウドPT
(プロジェクトチーム)
の設置

プライベートクラウドラインナップ

流通クラウド (BMS、デジタルサイネージ)

【主な施策】

- ・総務省採択「ディペンダブルな自律連合型クラウドコンピューティング基盤の研究開発」への参画
- ・クラウド基盤部の新設

パブリッククラウドラインナップ

マイクロソフト「Windows® Azure™」
グーグル「Google apps」

【主な施策】

- ・クラウドコンピューティングセンターの開設
- ・マイクロソフトソリューション&クラウドセンターの開設

流通クラウド

流通業界の新EDI規格である『流通BMS』に準拠する流通システムを、中規模の小売店チェーンなどにSaaS型で提供するほか、市場が活発化しているデジタルサイネージ分野への進出など、今後積極的に対応していきます。

2011年3月期 第1四半期には「雇用管理」「物流管理」に関するサービスをリリースする予定です。今後、継続的にサービスを拡充し、計30程度のサービスをラインナップする予定です。

トピックス

マイクロソフトソリューション & クラウドセンターの開設

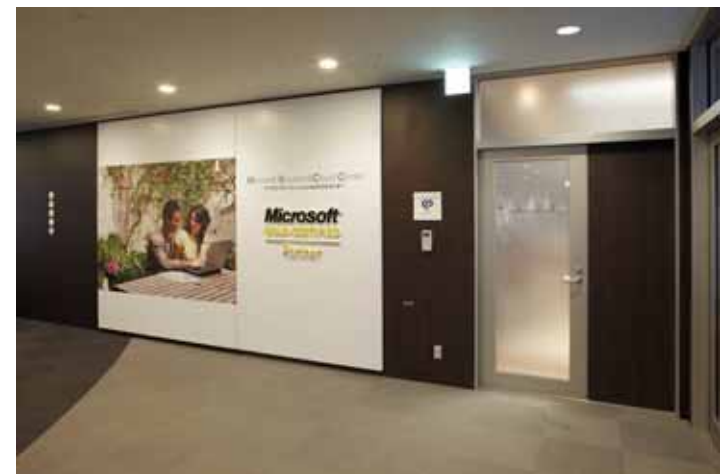
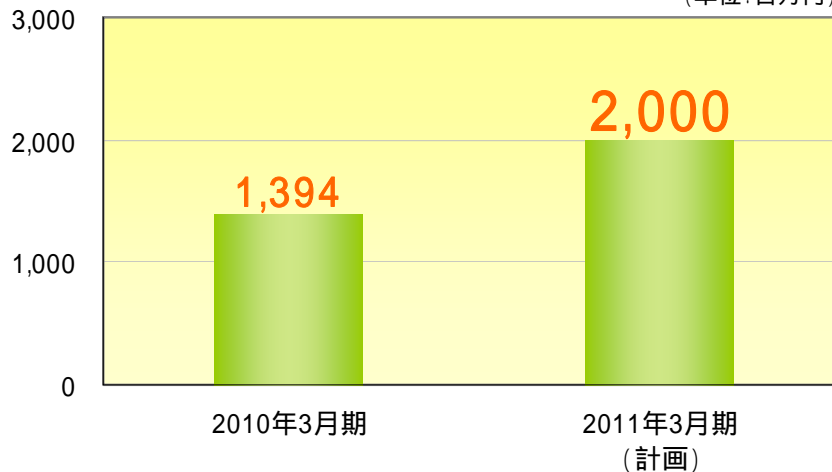
マイクロソフト関連ソリューションサービスを強化し、お客様への提案力を高めるためのセンターを3月18日に開設しました。マイクロソフト社製品のクラウドサービス向けプラットフォーム「Windows® Azure™ (アジュール)」ほか、「Windows® 7」や「Microsoft® Office」などのマイグレーションサービスや、その他同社製品に関連するサービスの提案やデモンストレーション、セミナーの開催などを行います。お客様のニーズに合わせて、「クラウド」と「オンプレミス」から最適なソリューションを提案します。



2010年3月18日 富士ソフト・マイクロソフト共同記者会見

マイクロソフト関連ビジネスの売上高

(単位:百万円)



マイクロソフトソリューション & クラウドセンター

トピックス

ロボットテクノロジー (第4の成長エンジン候補)

ヒューマノイドロボットを広告塔に「知能化ソリューション」を拡販

当社が開発した「知能化ソリューション」が搭載されたヒューマノイドロボット「パルロ」を、今年3月より出荷開始しました。その話題性から大変多くのマスコミに取り上げていただきました。

この注目度を活用し、今後は「パルロ」に搭載された「知能化ソリューション」の販売を拡大していきます。

「知能化」に関する注目度や需要は今後更に高まると考えており、第4の成長エンジン候補として積極的な事業活動を行っていきます。



palro.

販売を開始する主な知能化エンジン

コミュニケーション 移動知能

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ・顔認識 ・顔個別認識 ・動体検知 ・指定物体認識 ・音源方位認識 ・音種判別 ・音声認識 ・音声合成 | <ul style="list-style-type: none"> ・地図生成 ・位置認識 ・経路計画 ・障害検出 ・回避行動 ・動的安定歩行 |
|--|--|

更に詳しい内容は、WEBサイトをご覧ください。
<http://www.fsi.co.jp/solution/robot/palro/>



(参考資料)
2010年3月期 単体業績



2010年3月期 単体業績

(単位:百万円)

	2010年3月期 実績	2009年3月期 実績	前年差	前年比
売上高	70,606	82,153	11,547	85.9%
売上原価	54,061	62,235	8,174	86.9%
売上原価率	76.6%	75.8%	0.8%	-
売上総利益	16,544	19,917	3,372	83.1%
売上総利益率	23.4%	24.2%	-0.8%	-
販売費及び一般管理費	15,989	18,394	2,405	86.9%
販管費率	22.6%	22.4%	0.3%	-
営業利益	555	1,522	967	36.5%
営業利益率	0.8%	1.9%	-1.1%	-
経常利益	482	3,061	2,578	15.8%
経常利益率	0.7%	3.7%	-3.0%	-
当期純利益	733	140	592	520.1%
当期純利益率	1.0%	0.2%	0.9%	-

単体業績のポイント

- 売上高** (前年差 11,547百万円)
- ・組込系ソフトウェア開発 9,225百万円
 - ・業務系ソフトウェア開発 5,361百万円
 - ・その他事業(不動産賃貸収入) + 3,091百万円

売上総利益率 (前年差 0.8%)
一部案件の不採算化、受注減少に伴う待機原価の発生等

当期純利益 (前年差 + 592百万円)
投資有価証券売却益(363百万円)、
保険解約返戻金(431百万円)の
計上



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。