

2014年度 決算説明会

— 2014年度決算および2015年度計画 —

2015年4月28日

富士通フロンテック株式会社

代表取締役社長 下島 文明

1. 2014年度 通期決算概要

連結経営成績

[億円]

摘要	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり 当期純利益
2014年度	1,089	44	48	28	116.68円
2013年度	1,079	41	40	18	74.60円
前年度比	+10	+3	+8	+10	+42.08円
4月公表値	1,100	49	43	30	125.34円
4月公表比	△11	△5	+5	△2	△8.66円

海外売上高 () 内は売上高比率 [億円]

2014年度	332 (30.5%)
2013年度	275 (25.4%)

	期中平均為替レート (1USD=)
2014年度	110円*
2013年度	100円

*為替影響は売上高+29億円、営業利益+4億円

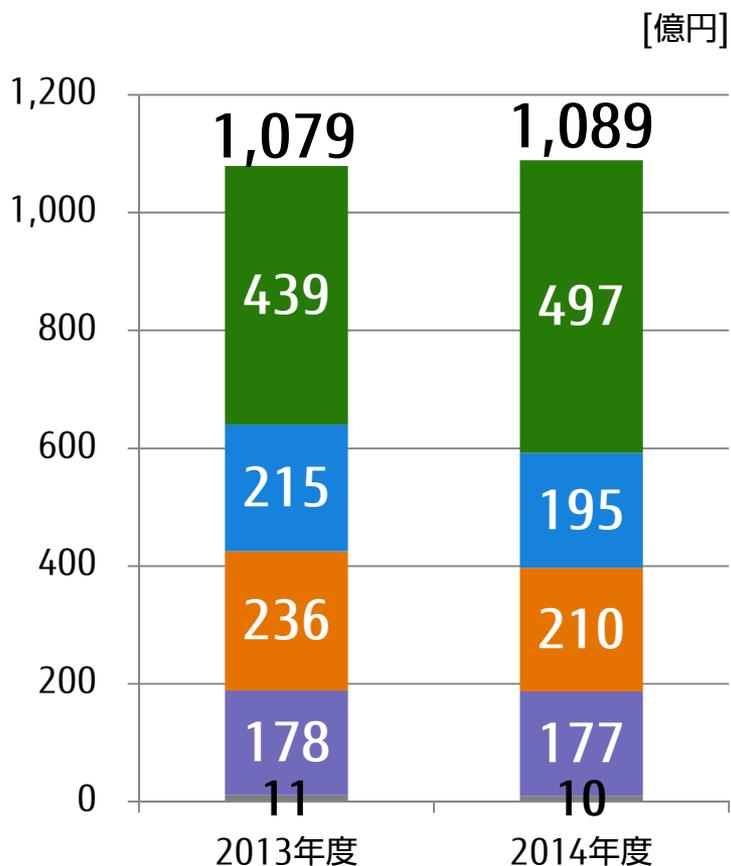
- 売上高は前年度比+1%、2期連続で上場来最高を更新
- 営業利益は前年度比+9%
- 経常利益は前年度比+22%、当期純利益は前年度比+57%で、ともに上場来最高を更新
- 海外売上高比率は30%に到達

セグメント別売上高・営業利益

[億円]

摘要	2013年度		2014年度		増減額	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
金融ビジネス	439	36	497	36	+58	±0
流通ビジネス	215	△10	195	△9	△20	+1
産業・公共ビジネス	236	15	210	16	△26	+1
サービスビジネス	178	11	177	11	△1	±0
その他ビジネス	11	0	10	1	△1	+1
全社費用 (戦略投資含む)	-	△11	-	△11	-	±0
計	1,079	41	1,089	44	+10	+3

セグメント別売上高（主な増減要因）



金融ビジネス 497億円 (前年度比+58億円, +13%)

- 海外向けメカコンポーネントの増
- 国内向けATM、金融機関向けソリューションの増

流通ビジネス 195億円 (前年度比△20億円, △9%)

- 前年度の事業再編に伴う減
 - 国内店舗ソリューション事業移管
 - 北米子会社SCOソフトウェア事業再編
- 国内におけるPOSの前年度 大口商談の反動減

産業・公共ビジネス210億円(前年度比△26億円,△11%)

- スマートフォン検証ビジネスの減
- 表示システムの大口商談一巡による減

サービスビジネス 177億円 (前年度比△1億円, △1%)

- 流通LCM、保守の増
- 金融アウトソーシングの減

地域別売上高

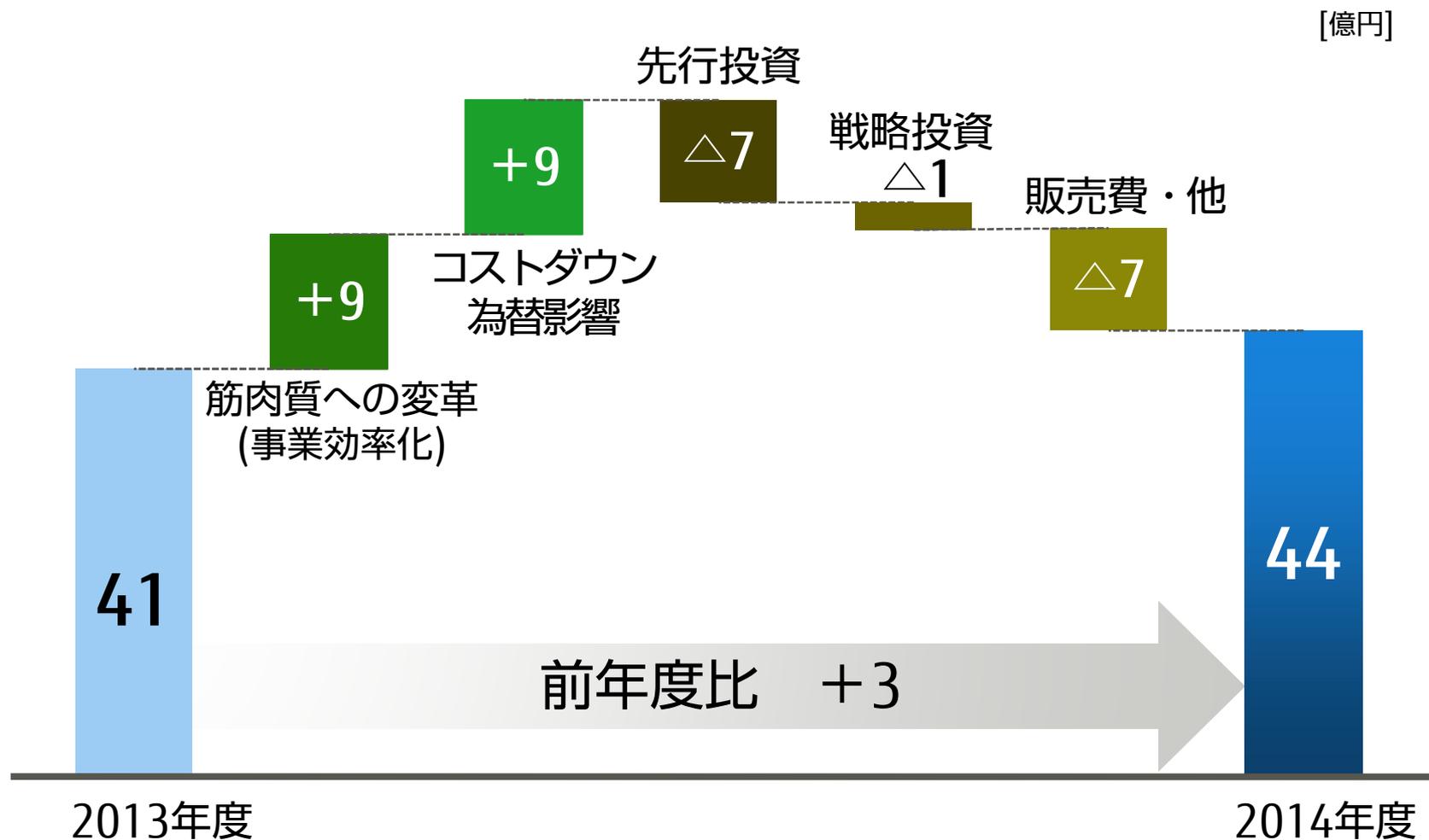
- 国内は前年の店舗ソリューション事業移管および大口需要の一巡などで減収
- 海外は還流式ユニットの需要拡大などで欧州・中国を中心に増収

[億円]

摘要	2013年度	2014年度	増減額
国内 (店舗ソリューション)	804 (16)	757 (7)	△47 (△9)
海外 ()内は売上高比率	275 (25.4%)	332 (30.5%)	+57 (+5.1%)
米州 (SCOソフトウェア)	106 (4)	111 (0)	+5 (△4)
欧州	70	100	+30
アジア	89	116	+27
[中国]	[53]	[83]	[+30]
その他	10	5	△5
計	1,079	1,089	+10

営業利益の主な増減要因

- 筋肉質の経営基盤を創る「事業効率化」の継続による効果
- 一方、新たな成長のための戦略投資を実行



連結財政状態、キャッシュ・フロー

■ 連結財政状態

[億円]

摘要	総資産	純資産	自己資本比率	1株当たり純資産
2014年度	727	383	52.4%	1,589.43円
2013年度	652	355	54.1%	1,473.37円
増減額	+75	+28	△1.7%	+116.06円

■ 連結キャッシュ・フロー

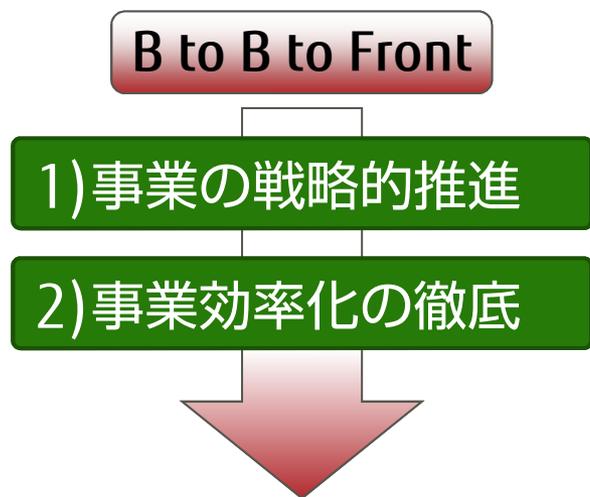
[億円]

摘要	営業C/F A	投資C/F B	刈-C/F A+B	財務C/F C	C/F A+B+C	現金及び 現金同等物の 期末残高
2014年度	67	△35	32	△16	16	81
2013年度	78	3	81	△42	39	62
増減額	△11	△38	△49	+26	△23	+19

2. 2015年度 通期計画概要

2015年度の事業方針（1）

■ 2014年度事業方針と成果



- グローバルビジネスの戦略的な拡大
 - 中国・欧州向けメカコンポーネント伸長
 - スペイン向けS100 ATM販売開始
- 新ビジネス・新商品の創出
 - 店舗向け現金管理運用サービス、RFIDプラットフォーム商品化
- 筋肉質の経営基盤への変革
 - 継続的なコスト・品質マネジメント強化

- 売上高・経常利益・当期純利益は上場来最高を更新
- 海外売上高比率は30%に到達

2015年度の事業環境認識

- フロントの変革
店舗は多様なサービス提供の場へ
- マーケットの価値の変革
モノからコトへ、サービス起点、Software defined
- 既存ビジネスの競争激化

中期経営方針

2015年度方針

1) 事業の戦略的推進

A. プロダクト～ソリューション・サービスを含めたトータルビジネスの推進

B. グローバルビジネスの戦略的な拡大

C. 新ビジネス・新商品の創出

次なる成長に向けた投資

① グローバルビジネスの成長加速

- ATM向けメカコンポーネントビジネス拡大
- ビジネスの領域拡大

② 国内ビジネスの深化・進化

- お客様ニーズへの確実な対応
- サービス起点のビジネス拡大
- 流通ビジネスの事業構造とSCMの見直し

③ 新たな成長分野の創出

- フロントコア技術をソリューション・サービスへ

2) 事業効率化の徹底継続

営業利益率5%に向けた体質強化

④ 事業効率化の徹底継続

- コスト・品質マネジメントの継続強化
- 製造プロセス革新、バリューチェーン整流化

① グローバルビジネスの成長加速

～ 中期的な海外比率を40%へ～

■ ATM向けメカコンポーネントビジネス拡大

- 還流式ユニット台数ベースで、前年度比50%増

■ ビジネスの領域拡大

<メカコンポーネント>

- 新小型リサイクル機の市場投入
 - セルフチェックアウト、KIOSK端末などへの適用拡大
- 金融・流通店舗の現金管理
- 新興国のATMリサイクル化に対応した次世代機開発

<装置・ソリューション>

- S100ATMのスペイン本格展開、欧州への拡販推進
- 中国におけるTCR本格展開に向けた取り組み強化
- 印鑑照合、イメージファイリングソリューションのアジア展開



新小型リサイクル機



S100 ATM

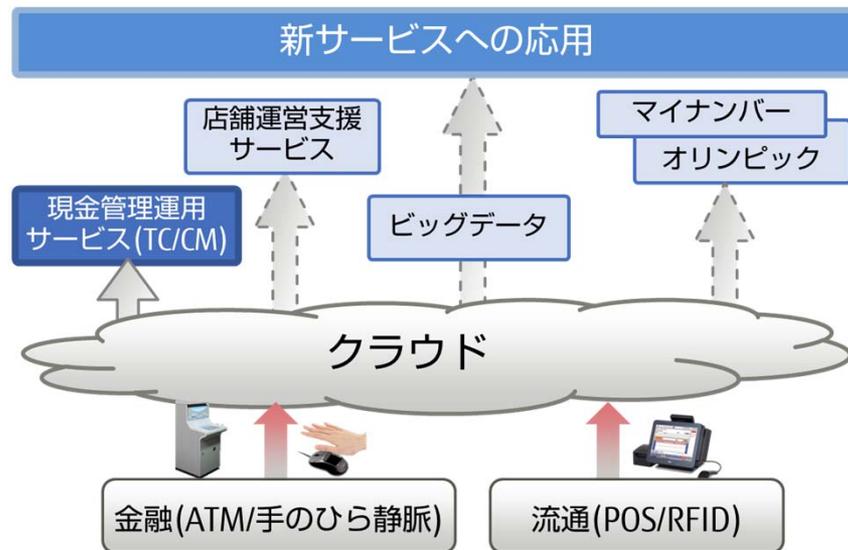
② 国内ビジネスの深化・進化

■ お客様ニーズへの確実な対応

- 金融機関ATM / 営業店端末更新需要への確実な対応
(台数ベース対前年度比 ATM: 60%増、営業店端末: 90%増)
 - Web連携オプション / 海外カード対応
- 軽量化営業店店舗向け新システムの提案
- RFIDプラットフォーム、表示、公営競技場向けビジネスのソリューション強化
- マイナンバー制度導入、オリンピック需要へのソリューション提案

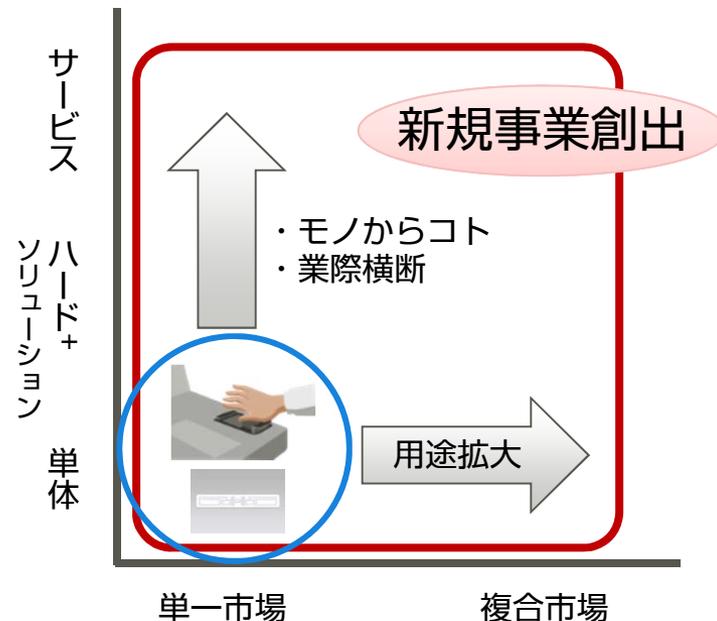
■ サービス起点のビジネス拡大

- 現金管理運用サービスの拡販
- ATMサービスのセンターシステム、運用システムのBCP対応
- 他社装置を含むキッティング・導入支援
- LCM、BPOサービス



③ 新たな成長分野の創出

- フロントコア技術による新ビジネスを創出
～ 新規事業の創出チームを設置 ～
 - 手のひら静脈認証やRFIDを核にソリューション・サービスビジネスに展開
 - キャッシュ・マネジメントサービスの進化
- コア人材、グローバル人材の育成強化
 - 新たな価値創造、ビジネス実践力



④ 事業効率化の徹底継続

- 全社横断でプロセス、商流・物流の整流化とスリム化に取り組み、利益体質の更なる強化を図る
- メカコンポーネントの旺盛な需要に対応し、フィリピン子会社 (FDTP) の製造能力を増強、プロセス改革
- ODM先含めた国内外の製造基盤の強化

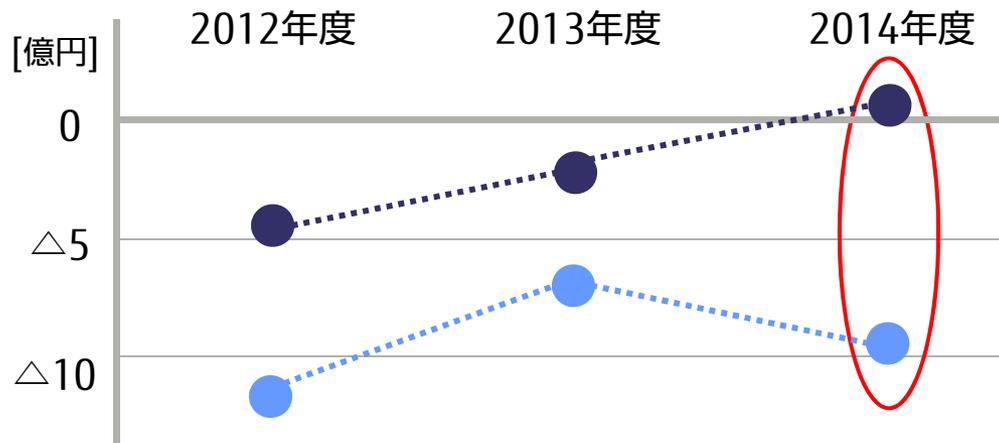


■ これまでの取組み

- ビジネス体質の強化に向け、継続的な構造改革の実施や事業効率化を徹底

	～2012年度	2013年度	2014年度
海外	<ul style="list-style-type: none"> ・ 本社移転 ・ 事業所・工場統合 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 不採算ビジネスからの撤退 ・ SCOソフトビジネスの譲渡 ・ 人員合理化・スペース削減 	<ul style="list-style-type: none"> ・ POS商流のオペレーション見直し
国内	<ul style="list-style-type: none"> ・ ODM活用によるサプライチェーン見直し ・ 工場プロセスの改革 	<ul style="list-style-type: none"> ・ SE移管 ・ 転進支援／再配置 	<ul style="list-style-type: none"> ・ コストダウンの推進

■ 営業損益の推移



海外

赤字構造からの脱却

国内

円安による調達コストの上昇
競争激化に伴う価格引き下げ圧力

■ 今後の取組み

事業構造・SCMの見直しとビジネスモデルの転換

海外

- POS商品の新オペレーションスタート(15年4月から)

国内

- 自主開発・自主販売からロイヤリティービジネスモデルへの転換
- RFIDにおける、ソリューション・サービスを主体としたビジネスモデルへの転換

- ファブレス/アウトソーシング
- OEM / ODM活用

- 導入、サービス

● バリューチェーンの上流と下流に集中



● 富士通グループとして、ビジネス価値の最大化を図る

連結業績予想

[億円]

摘要		売上高	営業利益	経常利益	純利益	1株当たり 純利益
2015年度 見込み	上期	571	15	13	9	37.54円
	通期	1,160	55	50	30	125.12円
2014年度 実績	上期	488	4	6	3	14.32円
	通期	1,089	44	48	28	116.68円
増減額	上期	+83	+11	+7	+6	+23.22円
	通期	+71	+11	+2	+2	+8.44円

海外売上高

() 内は売上高比率 [億円]

2015年度見込み	390 (33.6%)
2014年度実績	332 (30.5%)

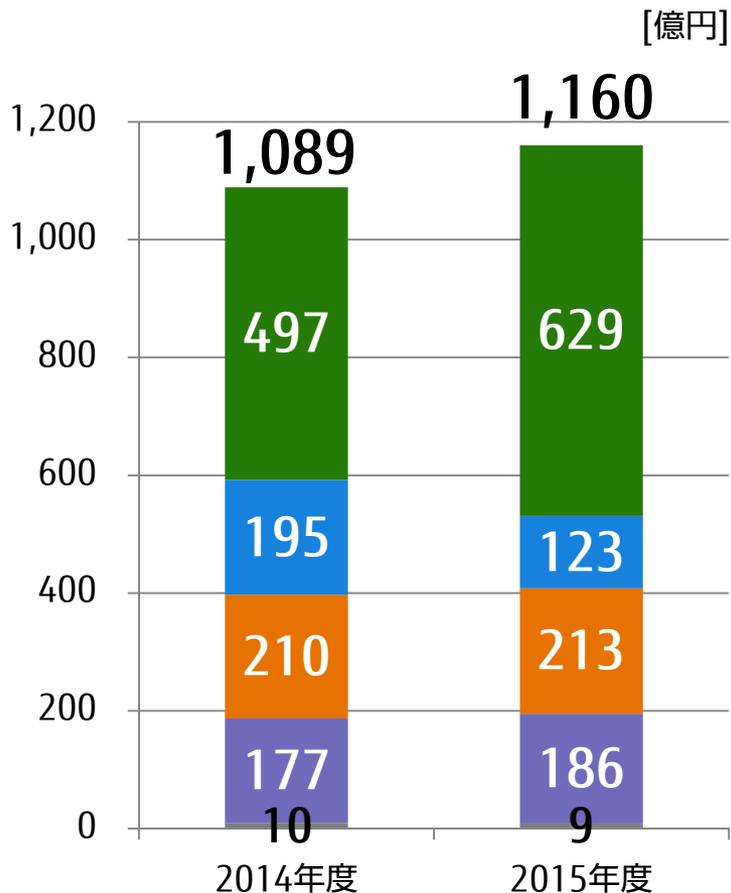
	期中平均為替レート (1USD=)
2015年度想定	120円
2014年度	110円

セグメント別売上高

[億円]

摘要	2014年度	2015年度	増減額
金融ビジネス	497	629	+132
流通ビジネス	195	123	△72
産業・公共ビジネス	210	213	+3
サービスビジネス	177	186	+9
その他ビジネス	10	9	△1
計	1,089	1,160	+71

セグメント別売上高（主な増減要因）



金融ビジネス 629億円 (前年度比+132億円, +27%)

- 海外メカコンポーネントビジネス領域拡大
- 国内向けATM / 営業店端末更改需要増への確実な対応

流通ビジネス 123億円 (前年度比△72億円, △37%)

- 事業構造 / SCM見直しによる利益体質への転換
- 欧米向け新オペレーションのスタート

産業・公共ビジネス 213億円 (前年度比+3億円, +1%)

- 公営競技場向けキャッシュレス端末 / サーバー拡販
- 中古車せり、病院向け患者案内システム販売力強化

サービスビジネス 186億円 (前年度比+9億円, +5%)

- 現金管理運用サービス拡販、大型店舗向けメニュー追加
- 店舗運営支援ソリューション / LCMサービス拡大

地域別売上高

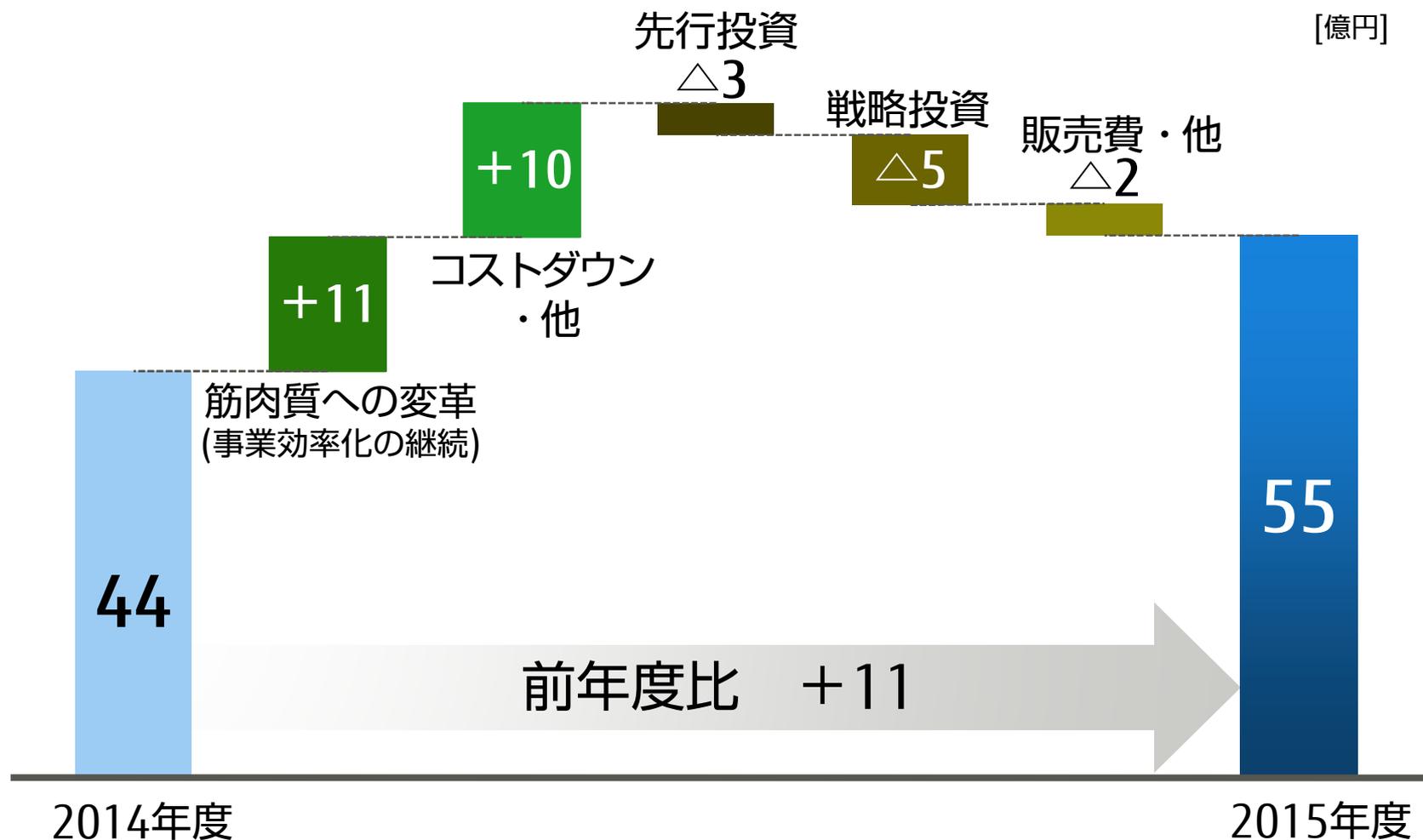
- 国内は金融機関ATM / 営業店端末更新需要などで増収
- 海外は前年度に引き続き、還流式ユニットの需要拡大などで欧州・中国を中心に増収
POS商品のオペレーション見直しにより米州では減収

[億円]

摘要	2014年度	2015年度	増減額
国内	757	770	+13
海外	332	390	+58
()内は売上高比率	(30.5%)	(33.6%)	(+3.1%)
米州	111	75	△36
欧州	100	142	+42
アジア	116	171	+55
[中国]	[83]	[129]	[+46]
その他	5	2	△3
計	1,089	1,160	+71

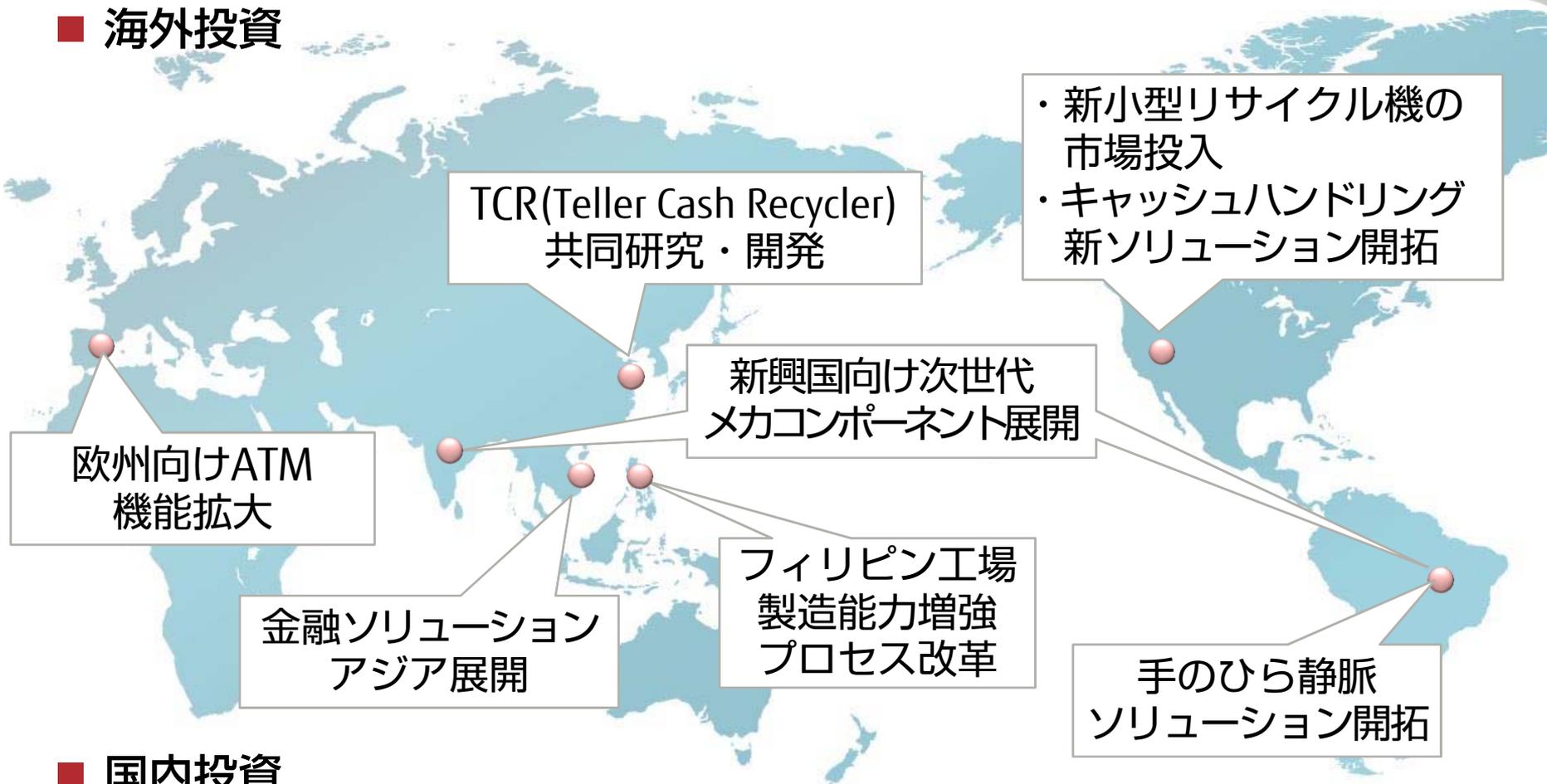
営業利益の主な増減要因

- 事業効率化の継続による効果
- 新ビジネス創出のための戦略投資の継続



投資について

■ 海外投資



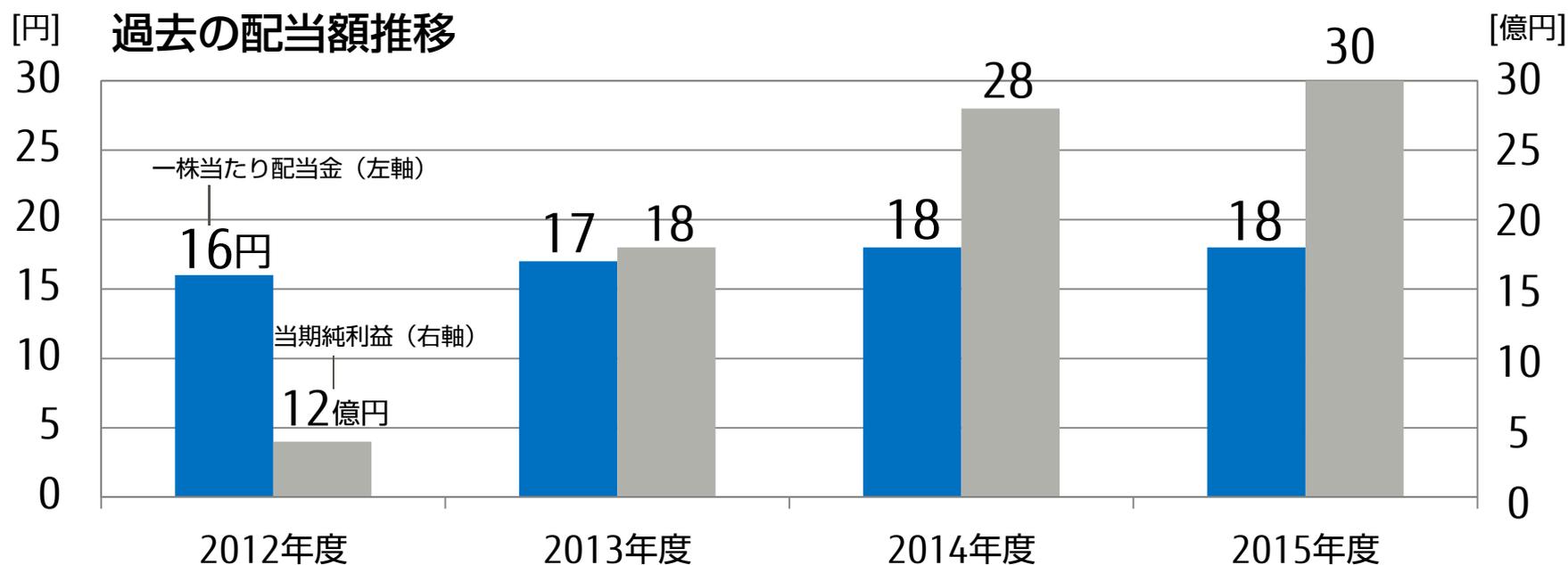
■ 国内投資

- マイナンバー適用開始、オリンピック開催に向けたセキュリティソリューション開発
- RFID/手のひら静脈センサーを使用した新ソリューション開発
- 金融・流通横断のキャッシュマネジメントサービス拡充

配当について

配当方針： 安定配当を基本に、各事業年度の利益状況と将来の事業展開を考慮し決定

摘要	中間	期末	年間
2014年度	9円	9円予定	18円予定(増配)
2015年度	9円計画	9円計画	18円計画



目標とする経営指標

	2014年度	2015年度
売上高	1,089億円	1,160億円
海外売上高比率	30.5%	33.6%
営業利益	44億円	55億円
営業利益率	4.1%	4.7%
純利益	28億円	30億円
配当金	18円/年間	18円/年間
有利子負債	14億円	0億円(無借金)

事業の戦略的推進と事業効率化の徹底継続をベースに
B to B to Front（お客様の最前線）で新たなビジネスを
創出していくことで、

<2015年度計画>

- 連結売上高 1,160億円
- 連結営業利益 55億円

を目指してまいります。

<見通しに関する注意事項>

- 本資料には、富士通フロンテックが現時点で把握可能な情報から判断した想定などにもとづく将来についての計画や戦略、業績に関する予想および見通しの記述が含まれています。
- また、多様なリスクや不確実性（経済動向、関連業界における激しい競争、市場需要、為替レート、税制や諸制度などがあります）を含んでおります。そのため、実際の業績は当社の見込みとは異なる可能性がありますので、ご承知置きください。

<商標について>

記載されている製品名などの固有名詞は、各社の商標または登録商標です。



FUJITSU

shaping tomorrow with you