



# 2018年12月期 第2四半期 決算説明資料

---

2018年 8月 8日  
富士ソフト 株式会社



# 目次

---

## 2018年12月期第2四半期 決算

- P2. 連結業績ハイライト
- P4. 主なグループ会社売上高・営業利益
- P5. 連結セグメント別売上高・営業利益
- P6. 連結損益計算書
- P7. 連結貸借対照表
- P8. 連結キャッシュ・フロー計算書
- P9. 連結S I事業の受注高・受注残高
- P10. 上期業況



# ● 連結業績ハイライト① (2Q累計実績)

## 売上高はSI事業の好調により増収

◇売上高は、自動車関連や機械制御系、プロダクト、他社製品販売を中心に全般的にSI事業が好調に推移し、前同比111.7%の100,688百万円となりました。

## 営業利益は増収および原価率の改善により増益

◇営業利益は、体制強化、拠点整備などの先行投資を積極的に行ったものの、増収および原価率の改善により前同比126.1%の5,281百万円となりました。

◇経常利益は、営業増益および円安による為替差益などにより前同比129.7%の5,712百万円となりました。

◇親会社株主に帰属する四半期純利益は、前同比129.7%の3,317百万円となりました。

(単位:百万円)

	2017年12月期 2Q累計実績	2018年12月期 2Q累計実績	前同差	前同比	2018年12月期 2Q累計計画	計画比
売上高	90,112	100,688	+10,575	111.7%	92,500	108.9%
営業利益	4,186	5,281	+1,094	126.1%	4,190	126.1%
営業利益率	4.6%	5.2%			4.5%	
経常利益	4,404	5,712	+1,308	129.7%	4,410	129.5%
経常利益率	4.9%	5.7%			4.8%	
親会社株主に帰属する四半期純利益	2,557	3,317	+759	129.7%	2,560	129.6%
親会社株主に帰属する四半期純利益率	2.8%	3.3%			2.8%	



# ● 連結業績ハイライト②（2Q区間実績）

売上高は前同比113.1%と増収

売上原価率は76.1%に改善

◇売上原価率は、不採算案件の抑制や生産性の向上等により76.1%に改善しました。（前年同期：76.6%）

販売費及び一般管理費は前年同期より1,217百万円増加

◇販売費及び一般管理費は、体制強化による人件費の増加やオフィス新設に伴う経費支出、新卒採用の強化による採用研修費の増加などにより、前年同期より1,217百万円増加し、9,887百万円となりました。

営業利益は前同比123.8%と大幅に増益

（単位：百万円）

	2018年12月期 1Q実績	前同差	前同比	2018年12月期 2Q実績	前同差	前同比
売上高	49,466	+4,636	110.3%	51,221	+5,939	113.1%
売上原価	37,990	+3,173	109.1%	38,970	+4,267	112.3%
売上原価率	76.8%			76.1%		
売上総利益	11,476	+1,462	114.6%	12,250	+1,671	115.8%
販売費及び一般管理費	8,558	+822	110.6%	9,887	+1,217	114.0%
営業利益	2,917	+640	128.1%	2,363	+454	123.8%
営業利益率	5.9%			4.6%		



# 主なグループ会社売上高・営業利益

(単位:百万円)

	2018年 12月期	売上高	営業利益	
富士ソフト	2Q累計実績	63,877	2,810	売上高は、自動車関連や機械制御系、プロダクト、他社製品販売を中心に全般的にSI事業が好調に推移し、増収となりました。営業利益は、体制強化や拠点整備などの先行投資を積極的に行ったものの、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	+8,600	+620	
	前同比	115.6%	128.3%	
サイバネットシステム	2Q累計実績	10,748	1,048	売上高は、国内では主力のMCAE分野及び光学設計分野、ITソリューション分野、モデルベース開発エンジニアリングサービスが好調に推移し、海外では台湾及び韓国の販売子会社が好調に推移したことにより増収となりました。営業利益は、体制強化のための人件費増加があったものの増収により増益となりました。
	前同差	+1,326	+166	
	前同比	114.1%	118.9%	
ヴィンクス	2Q累計実績	12,447	684	売上高は、ストック型ビジネス(サービス事業)への移行に伴い受注から売上計上までの期間が長期化した影響などにより、減収となりました。営業利益は、生産性向上と原価低減により、増益となりました。
	前同差	△ 1,096	+120	
	前同比	91.9%	121.3%	
サイバーコム	2Q累計実績	5,819	246	売上高は、ソフトウェア開発事業における制御系ソフトウェア開発、業務系ソフトウェア開発が好調に推移したことにより増収となりました。営業利益は、増収及び生産性向上による原価率改善に加え、前年度発生した本社移転費用の減少などにより増益となりました。
	前同差	+613	+72	
	前同比	111.8%	141.3%	
富士ソフト サービスビューロ	2Q累計実績	5,274	277	売上高は、コールセンター・BPOとも官公庁向けが引き続き伸長し、民間も拡大し増収となりました。営業利益、新規のスポット案件の稼働率が予定を上回ったこと、BPO業務の作業内容見直し等による生産性の向上が図れ原価低減したことなどにより、販管費の増加を吸収し増益となりました。
	前同差	+332	+44	
	前同比	106.7%	118.9%	

※「2018年12月期2Q累計実績」欄には、各社2018年1~6月の実績を記載しています。



# 連結セグメント別売上高・営業利益

(単位:百万円)

	2018年12月期売上高		前同差	前同比	2018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	100,688	100.0%	+10,575	111.7%	5,281	5.2%	+1,094	126.1%
SI事業	93,301	92.7%	+9,967	112.0%	4,382	4.7%	+1,036	131.0%
システム構築	55,006	54.6%	+5,929	112.1%	2,226	4.0%	+484	127.9%
組込系／制御系ソフトウェア	28,772	28.6%	+3,157	112.3%	1,452	5.0%	+401	138.2%
業務系ソフトウェア	26,234	26.1%	+2,771	111.8%	773	2.9%	+83	112.1%
プロダクト・サービス	38,294	38.0%	+4,037	111.8%	2,155	5.6%	+551	134.4%
プロダクト・サービス	30,555	30.3%	+3,889	114.6%	1,656	5.4%	+269	119.5%
アウトソーシング	7,739	7.7%	+147	101.9%	499	6.5%	+281	229.2%
ファシリティ事業	1,496	1.5%	+131	109.6%	536	35.8%	△ 16	97.1%
その他事業	5,890	5.9%	+477	108.8%	363	6.2%	+74	125.8%

## セグメント別売上高・営業利益のポイント

### ●組込系／制御系ソフトウェア

売上高は、自動車関連、機械制御系が引き続き好調に推移したことなどにより、前同比112.3%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138.2%と増益になりました。

### ●業務系ソフトウェア

売上高は、金融業向けやネットビジネス向け、流通・サービス向けが好調に推移し、前同比111.8%と増収になりました。営業利益は、増収により前同比112.1%と増益になりました。

### ●プロダクト・サービス

売上高は、他社製品、自社プロダクトの販売および付随する関連サービスなどが好調に推移し、前同比114.6%と増収になりました。営業利益は、増収により前同比119.5%と増益になりました。

### ●アウトソーシング

売上高は、運用保守・業務委託案件が堅調に推移し、前同比101.9%と増収になりました。営業利益は、前期にデータセンターの改修費用があったことにより前同比229.2%と増益になりました。



# 連結損益計算書

(単位:百万円)

	2017年12月期	2018年12月期	前同差	前同比	2018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	90,112	100,688	+10,575	111.7%	92,500	108.9%
売上原価	69,519	76,960	+7,441	110.7%	-	-
売上原価率	77.1%	76.4%	①			
売上総利益	20,593	23,727	+3,134	115.2%	-	-
売上総利益率	22.9%	23.6%				
販売費及び一般管理費	16,406	18,445	+2,039	②	-	-
販管費率	18.2%	18.3%				
営業利益	4,186	5,281	+1,094	126.1%	4,190	126.1%
営業利益率	4.6%	5.2%			4.5%	
営業外収益	214	279	+65	130.4%	-	-
営業外費用	154	52	△ 101	34.1%	-	-
持分法による投資損益	157	204	+46	129.8%	-	-
経常利益	4,404	5,712	+1,308	129.7%	4,410	129.5%
経常利益率	4.9%	5.7%			4.8%	
特別利益	313	494	+180	③	-	-
特別損失	114	243	+128	③	-	-
税金等調整前四半期純利益	4,603	5,963	+1,360	129.5%	-	-
法人税等合計	1,442	1,722	+280	119.4%	-	-
四半期純利益	3,161	4,241	+1,079	134.2%	-	-
非支配株主に帰属する四半期純利益	603	923	+320	153.1%	-	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	2,557	3,317	+759	129.7%	2,560	129.6%
親会社株主に帰属する四半期純利益率	2.8%	3.3%			2.8%	

## 損益計算書のポイント

### ① 売上原価率 (76.4%)

不採算案件の抑制や生産性の向上などが進捗したことによる改善

### ② 販売費及び一般管理費 (+2,039百万円)

活況なマーケットに積極的に対応するための体制強化および拠点整備に関わる費用の増加等

### ③ 特別利益 (494百万円) 特別損失 (243百万円)

特別利益は一部事業譲渡による譲渡益  
特別損失は基幹システムの除却損



# 連結貸借対照表

(単位: 百万円)

	2017年12月期 期末	2018年12月期 2Q期末	前期末差
<b>流動資産</b>	72,457	75,068	2,610 ①
現金及び預金	18,851	18,703	△ 147
受取手形及び売掛金	40,288	41,000	712
有価証券	5,200	5,000	△ 200
たな卸資産	3,248	4,086	838
繰延税金資産	2,435	2,686	250
その他	2,434	3,591	1,156
<b>固定資産</b>	102,110	119,980	17,869 ②
有形固定資産	65,220	82,321	17,101
無形固定資産	6,821	6,734	△ 87
投資その他の資産	30,068	30,924	855
<b>資産合計</b>	174,568	195,048	20,480
<b>流動負債</b>	39,197	56,677	17,480 ③
支払手形及び買掛金	9,977	10,761	784
短期借入金	6,964	16,782	9,817
コマーシャル・ペーパー	1,500	8,500	7,000
未払費用・賞与引当金	7,751	8,716	965
未払法人税等	2,102	2,079	△ 23
工事損失引当金	173	120	△ 52
その他	10,728	9,716	△ 1,011
<b>固定負債</b>	16,959	16,829	△ 129
長期借入金	4,182	4,054	△ 128
その他	12,776	12,775	△ 1
<b>負債合計</b>	56,156	73,507	17,350
<b>純資産合計</b>	118,411	121,541	3,129
<b>負債純資産合計</b>	174,568	195,048	20,480

## 貸借対照表のポイント

### ① 流動資産 (+2,610百万円)

好調な受注環境による売上債権、たな卸資産の増加、および自社利用ソフトウェアに関する前払費用の増加

### ② 固定資産 (+17,869百万円)

拠点整備によるオフィススペース確保のための土地・建物等の取得

### ③ 流動負債 (+17,480百万円)

土地・建物等の取得資金としての借入等



# 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	2017年12月期 2Q累計実績	2018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	6,200	4,459	△ 1,741
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,257	△ 22,216	△ 19,959
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,356	15,854	+17,210
現金及び現金同等物に係る換算差額	27	△ 51	
現金及び現金同等物の増減額	2,614	△ 1,954	
現金及び現金同等物の期首残高	21,790	22,457	
現金及び現金同等物の四半期末残高	24,404	20,502	

## 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4,459百万円の収入となりました。なお、前同差は好調な受注環境における売上債権、たな卸資産、仕入債務の増加により、1,741百万円の減少となりました。

### ● 投資活動によるキャッシュ・フロー

当期は体制強化に向けたオフィススペースの確保のための、土地、建物の取得および自社ソフトウェア等の支出などにより22,216百万円の支出となりました。

### ● 財務活動によるキャッシュ・フロー

当期はコマーシャル・ペーパーの発行および借入の増加により、15,854百万円の収入となりました。

# 連結 S I 事業の受注高・受注残高

(単位:百万円)

	2018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	40,094	114.6%	97,095	114.3%	93,301	112.0%	43,888	119.9%
システム構築	27,450	115.3%	55,891	111.1%	55,006	112.1%	28,334	113.2%
組込系/制御系ソフトウェア	11,436	114.6%	29,090	110.8%	28,772	112.3%	11,755	110.6%
業務系ソフトウェア	16,014	115.9%	26,800	111.5%	26,234	111.8%	16,579	115.1%
プロダクト・サービス	12,644	113.2%	41,204	118.9%	38,294	111.8%	15,554	134.3%
プロダクト・サービス	9,718	119.0%	33,572	123.2%	30,555	114.6%	12,735	145.6%
アウトソーシング	2,926	97.4%	7,631	102.9%	7,739	101.9%	2,818	99.6%

## 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  
自動車関連を中心に、受注が好調に推移し、期末受注残高は前同比110.6%となりました。
- ・業務系ソフトウェア  
大型の長期継続案件に加え、製造業および官公庁、情報通信業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115.1%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  
他社製品販売の受注が好調に推移し、期末受注残高は前同比145.6%となりました。
- ・アウトソーシング  
受注高は増加したものの、継続案件の減少により期末受注残高は前同比99.6%となりました。



# 上期業況

---

# 2018年度の取り組み

## <経営のポイント>

- 新技術への果敢な取り組み  
「A I S - CRM」



AIやIoTなどの技術活用を背景に、自動車や産業用ロボット向けソフトウェア需要が引き続き旺盛

P.12~13

- 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



不採算案件の抑制や、採算性の高いSI案件の拡大により、原価率が改善

P.14

- 人材強化と受託開発事業の  
確実な成長



生産性向上が着実に進展、新卒など若手層育成への継続的な取り組み

P.15~16

- プロダクト事業の積極推進



プロダクト事業の売上高前同比15%増を達成

P.17~20

- 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

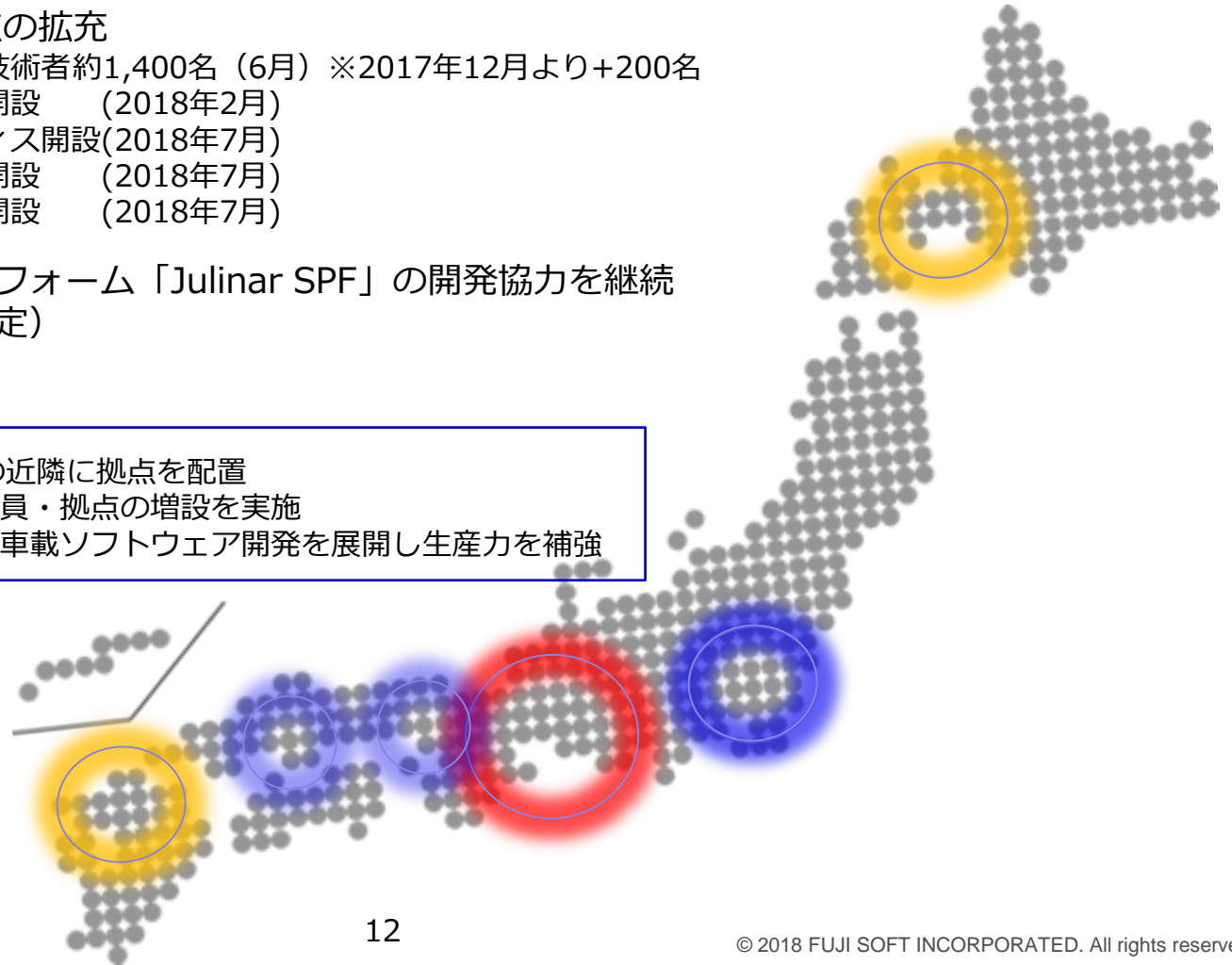
# 車載ソフトウェア (Automotive)

## 車載ソフトウェア開発ニーズ拡大への対応力を強化

- 主要OEM・サプライヤーとの取引拡大（2Q累計売上高前同比125.5%）
- 技術者の増員と生産拠点の拡充
  - 車載ソフトウェア技術者約1,400名（6月）※2017年12月より+200名
  - 札幌駅前オフィス開設（2018年2月）
  - みなとみらいオフィス開設(2018年7月)
  - 刈谷第2オフィス開設（2018年7月）
  - 福岡第2オフィス開設（2018年7月）
- AUTOSAR準拠プラットフォーム「Julinar SPF」の開発協力を継続（APTJ社より今秋発売予定）

### 生産拠点の拡充

- 国内主要OEM・サプライヤーの近隣に拠点を配置
- 取引拡大に伴い、技術者の増員・拠点の増設を実施
- 九州・北海道の生産拠点にも車載ソフトウェア開発を展開し生産力を補強



# 産業用ロボット (Robot)

FA装置に関するソフトウェアの受託開発強化に加え、先端分野での研究・開発にも取り組む



## 開発量の拡大

### ■ ソフトウェア開発需要

- ・産業用ロボット／工作機械／半導体製造装置でのソフトウェア開発需要の増加

### ■ 当社事業の成長

- ・売上は2桁ペースで成長



## 技術の高度化

### ■ 市場動向

- ・生産性向上に関する政策立案と推進  
(未来投資戦略2018)
- ・産業用ロボットメーカーによる、AIやIoT技術を活用した製造業向けプラットフォームの運用開始



## 当社の取り組み

### 現状のビジネス強化・拡大

- ✓ 既存の受託開発における生産力、付加価値向上のための体制整備  
⇒ 2桁水準での持続的成長

### 新たなビジネス・領域への挑戦

- ✓ 新技術の研究開発  
(制御ソフトのオープンソース化、協調制御等)
- ✓ プラットフォームに関するノウハウ蓄積とロボットSI\*ビジネスの事業化

\* 工場等での産業用ロボット導入に際し周辺システムの構築や各種設定作業等に対応するシステムインテグレーション

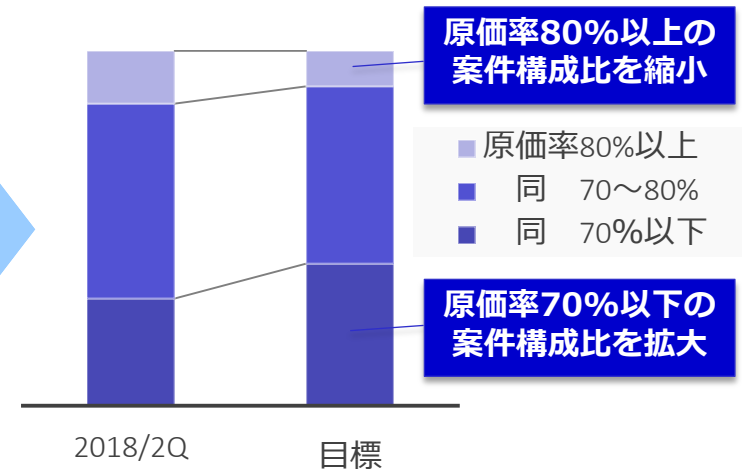
# SI事業の高付加価値化推進への取り組み

## 高付加価値案件獲得への取り組みと管理指標（富士ソフト単体）

### 【高付加価値案件獲得の枠組み】

- 開発案件の大型化
- 一括化（上流～下流工程）
- 自拠点内開発による当社主導型プロジェクト

管理指標として  
低／高原価率の開発案件  
構成比をモニタリング



## 重点技術分野としてAIはPoC（概念実証）案件受注からSI事業基盤の確立フェーズへ

- 組込系・業務系各分野での先進的なユーザー企業よりPoC等に関する案件を複数受注
- SI事業としてのビジネス本格拡大へ

### 【事業化検討】

- ・ マーケット調査
- ・ 技術調査
- ・ 人材育成
- ・ アライアンス推進
- ・ 社内／グループ内連携

### 【現在】

組込系・業務系分野  
でのAI関連案件受注  
(複数のPoC案件)

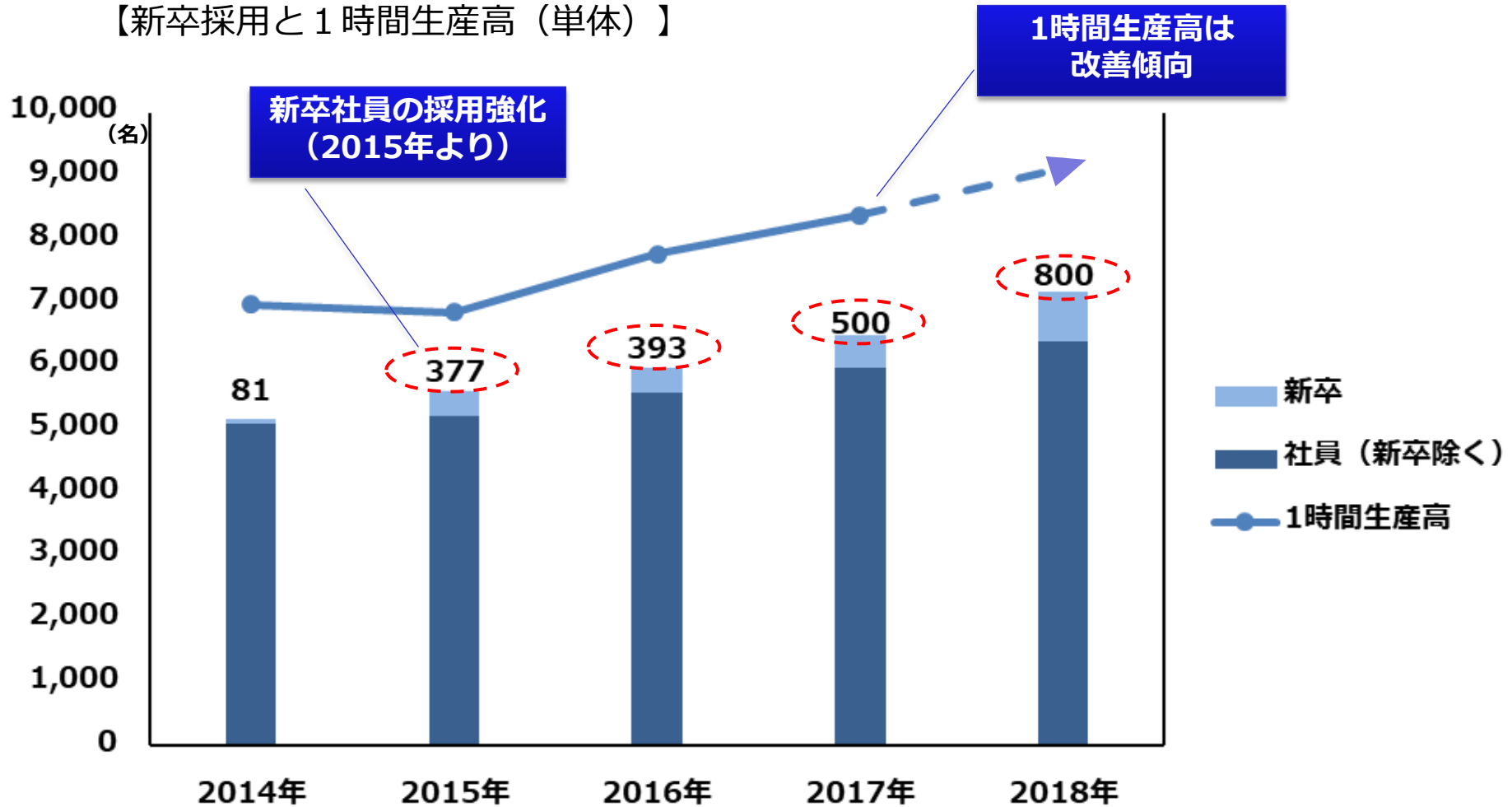
### 【今後】

- ・ AI利用の有効性確認
- ・ 上流工程（コンサルティングサービスなど）を含む高付加価値案件の提案力強化
- ・ SI事業としてビジネス本格化

# 新卒採用の積極化と生産性

新卒採用の積極化以降も生産性は改善傾向

【新卒採用と1時間生産高（単体）】

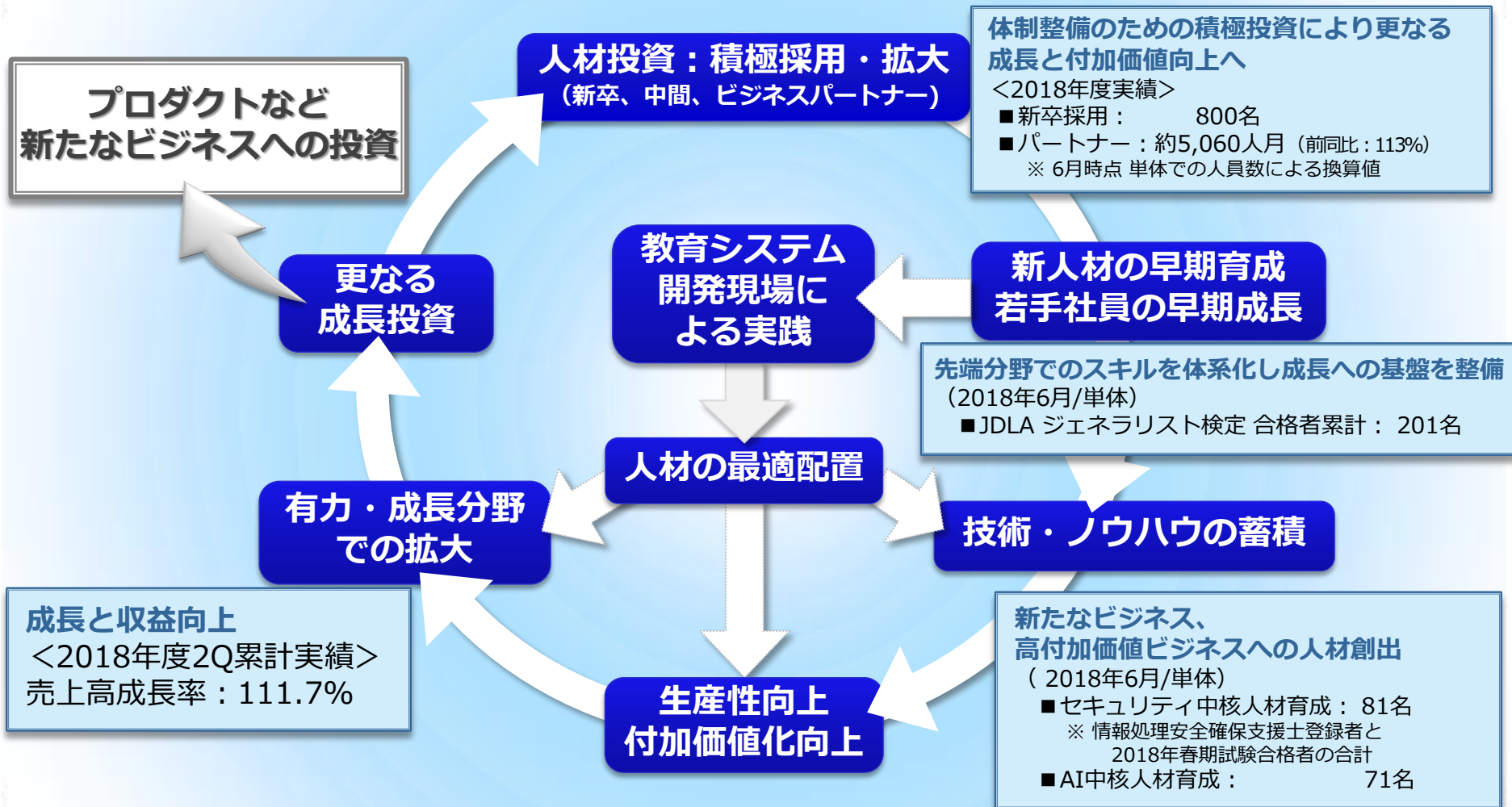






# 人材強化と受託開発強化

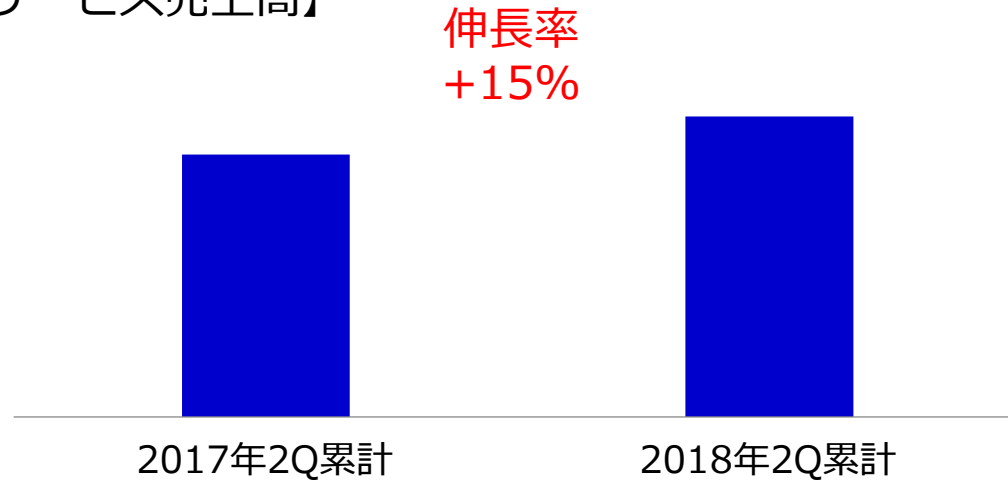
人材強化による事業拡大に向けた循環サイクルの拡大





# ● プロダクト・サービス分野の状況（売上高）

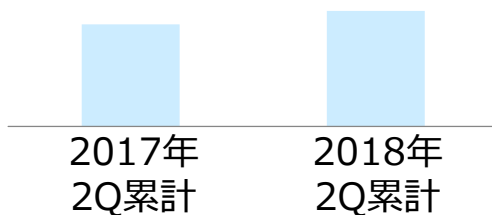
【プロダクト・サービス売上高】



## プロダクト・サービス内訳

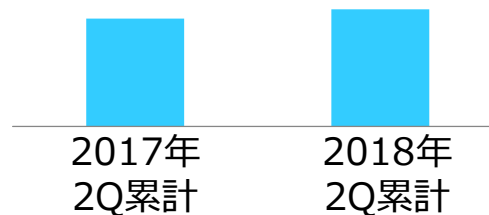
【自社プロダクト売上高】

+13%



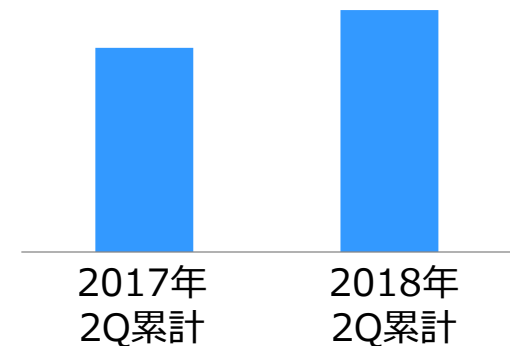
【ライセンスビジネス売上高】

+9%



【物販等】

+19%

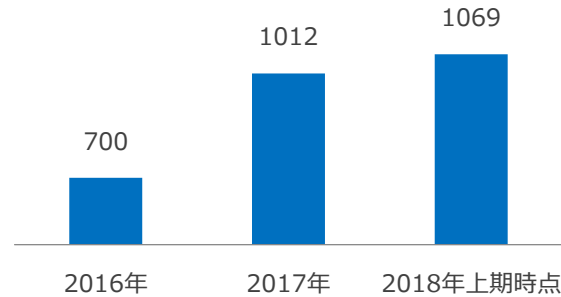


# 重点プロダクトの状況

## palro



### <導入数の推移>

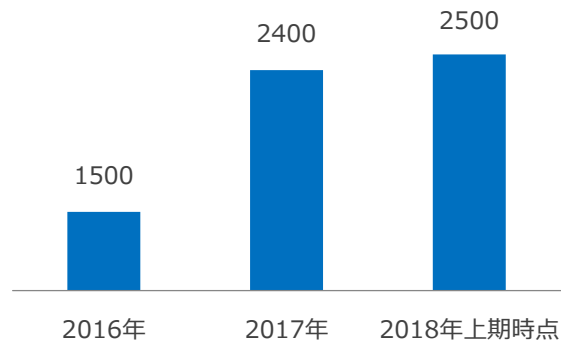


### <現状>

施設・金融機関への導入台数  
**1,069台** (累計)

(2017年12月期決算発表時: 1,012台)

## moreNOTE®



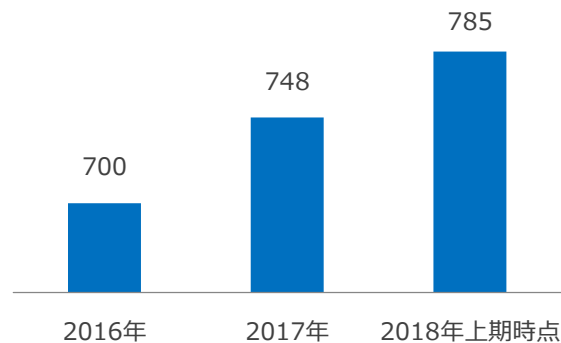
モバイルコンテンツのファイル  
管理・配信サービス導入数

**約2,500社** (累計)

※moreNOTE、SYCNEL導入先の合計

(2017年12月期決算発表時: 約2,400社)

## みらいスクールステーション®



導入校数

**785校** (累計)

(2017年12月期決算発表時: 748校)



# プロダクト・サービス分野の状況①

再生軟骨の口唇口蓋裂向け製品の製造販売承認申請が完了 ～早期実用化を目指す

2005年11月に研究開発を開始した「インプラント型自己細胞再生軟骨」※1（以下、再生軟骨）の口唇口蓋裂※2患者様向けの製品について、**2018年6月にPMDA（医薬品医療機器総合機構）に製造販売承認を申請、2019年の販売開始を目指す**

※1 本研究は国立研究開発法人日本医療研究開発機構（AMED）の課題番号JP17im0110905の支援を受けております。

※2 口唇口蓋裂とは口唇、口蓋（口腔上壁）、またはその両方に裂の見られる先天性の疾患

第一に選択される治療法を目指す

**再生軟骨  
口唇口蓋裂向け製品**

既存治療における身体的・  
精神的苦痛を軽減

既存治療による手術を  
受けている患者様  
**約200人/年**

さらに、身体的・精神的苦痛から治療をあきらめた患者様も存在すると見込まれる

## 今後の取り組み

### ■ 再生軟骨の適応領域を拡大

・口唇口蓋裂向け製品

2018年6月 製造販売承認申請  
2019年 販売開始目標

・真珠腫向け製品

2017年2月 医師主導臨床研究開始

**患者様のQOL向上**

### ■ 大学の再生医療研究開発を支援

・再生医療アカデミアモデルサービス

2015年8月 サービス提供開始

**再生医療研究のさらなる発展**

# プロダクト・サービス分野の状況②

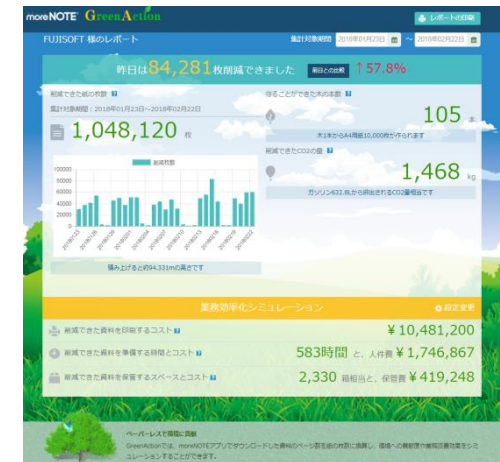
## moreNOTE「GreenAction」環境課題解決への貢献

- moreNOTEの「GreenAction（グリーンアクション）」機能により、ペーパーレス化の効果を定量的に把握することが可能
- 当社では主要会議や研修、営業などの場面で「moreNOTE」を活用することで、1カ月間で100万枚相当のペーパーレス化を実現※1  
→原材料となる木を105本、印刷費用として1千万円を削減※2

※1 算出基準：利用した資料の数×資料のページ数。コピー用紙1枚あたり0.1mmで試算

※2 算出基準：木1本あたりA4用紙10,000枚として試算。A4用紙1枚あたりの印刷コストを10円として算出

moreNOTE「GreenAction」の画面イメージ



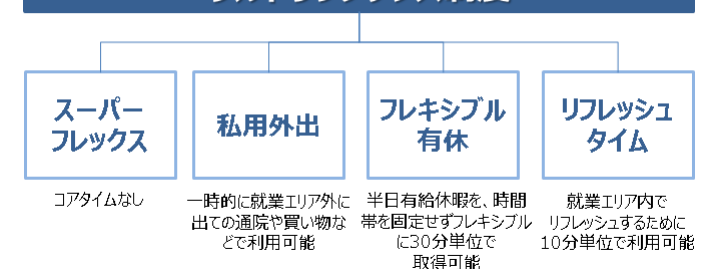
## 「働き方改革」に関する実践的な提案

「働き方改革」に関する当社取り組み経験に基づき、実践的なIT製品を提案

### 【当社の主な取り組み／制度】

- ウルトラフレックス制度（以下制度の総称）
  - ・スーパーフレックス（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
- 在宅勤務制度
- マイホリデー休暇
- ノー残業デー／プレミアムフライデー
- 残業状況等の全社的なモニタリング

### ウルトラフレックス制度



## BYOD推進企業



※ 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。

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、併せてご理解いただきますようお願い申し上げます。