

2019年度 第1四半期決算 および 経営方針説明会

2019年7月24日
富士通フロンテック株式会社

◆ 2019年度第1四半期決算概要 および 通期業績予想

- ・第1四半期決算概要
- ・通期業績予想

◆ 経営方針

- ・当社の目指す姿
- ・基本方針と中期業績目標
- ・重点戦略

2019年度 第1四半期決算概要

連結経営成績

【億円】

摘要	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する 四半期純利益
2019年度1Q	2 1 2	△ 9	△ 1 2	△ 9
2018年度1Q	2 1 4	△ 5	△ 4	△ 4
増減額	△ 2	△ 5	△ 8	△ 5

1株当たり 四半期純利益
△ 3 8 . 8 4 円
△ 1 6 . 6 0 円

■ 期中平均為替レート (1USD=)

2019年度1Q	1 1 0 円
2018年度1Q	1 0 9 円

地域別売上高

【億円】

摘要	2018年度1Q	2019年度1Q	増減額
国内	1 6 8	1 4 8	△ 2 0
海外 ()内は売上高比率	4 6 (2 1 . 5 %)	6 3 (2 9 . 9 %)	+ 1 7
米州	1 9	2 8	+ 9
欧州	2 2	2 4	+ 2
アジア	5	1 1	+ 6
(中国)	(2)	(2)	(±0)
計	2 1 4	2 1 2	△ 2

セグメント別売上高・営業利益

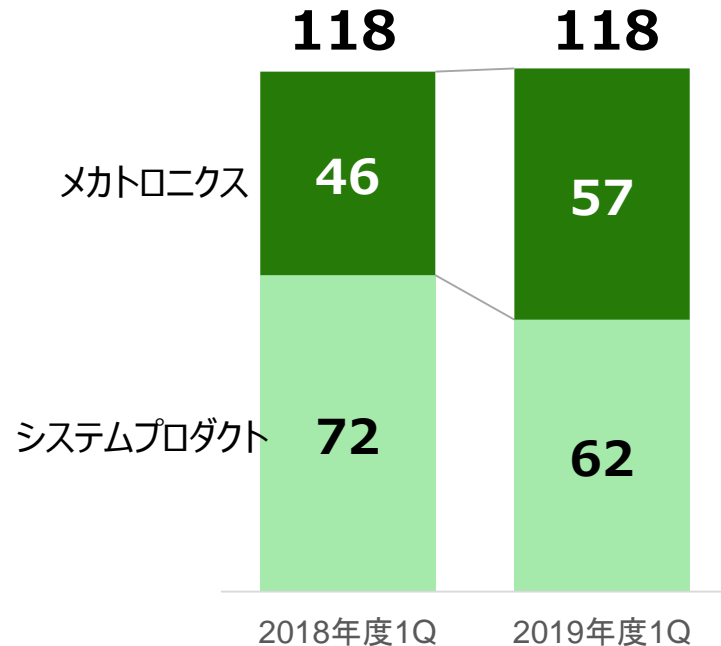
【億円】

摘要	2018年度1Q		2019年度1Q		増減額	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
グローバルプロダクト ビジネス	118		118		+1	
メカトロニクス	46	△7	57	△12	+11	△5
システムプロダクト	72		62		△10	
ソリューション・サービス ビジネス	93		91		△2	
サービス インテグレーション	69	7	71	7	+2	±0
フロントソリューション	24		20		△4	
その他ビジネス/全社費用 (戦略投資含む)	4	△5	2	△4	△1	+1
計	214	△5	212	△9	△2	△5

売上高・営業利益の前年同期比

■ グローバルプロダクトビジネス

売上高[億円]



営業利益[億円]

2018年度1Q	2019年度1Q
△ 7	△ 1 2

メカトロニクス

- 欧米向け大型/小型リサイクルユニットの堅調な推移
- 韓国ATM等向けユニットの増加
- 価格競争への対応

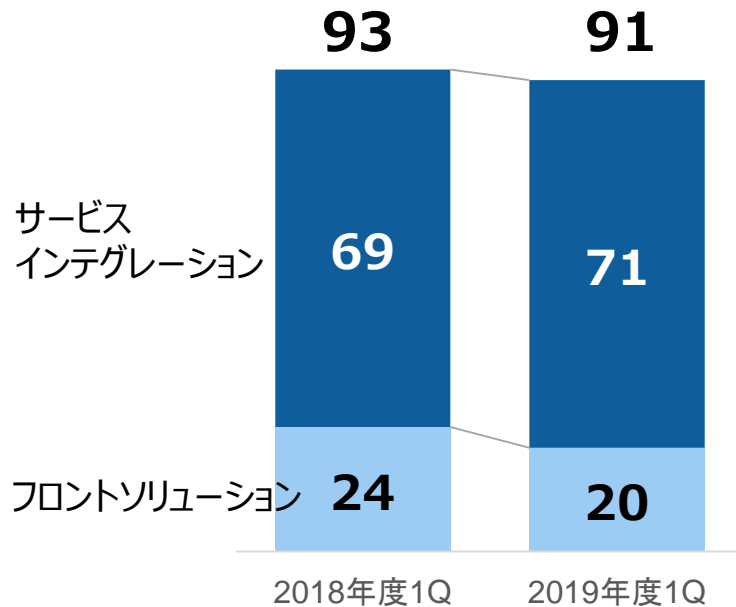
システムプロダクト

- 営業店端末の減少
- toto端末の展開一巡
- トータルゼータ端末の新機種 of 堅調な推移
- 流通向け中型ATMの伸長

売上高・営業利益の前年同期比

■ ソリューション・サービスビジネス

売上高[億円]



サービスインテグレーション

- 国内現金管理運用サービスの増加
- 中古車市場向けせりシステムの伸長
- 業種SIビジネスの伸長

フロントソリューション

- 決済ソリューションの引き続き好調な推移
- 物流会社向け入金機、モバイル端末の大口需要一巡

営業利益[億円]

2018年度1Q	2019年度1Q
7	7

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	負債	純資産
2019年度1Q	699	236	463
2018年度	737	261	476
増減額	△38	△24	△14

自己資本比率
65.4%
63.8%

■ 連結キャッシュ・フロー

【億円】

摘要	営業C/F (A)	投資C/F (B)	フリーC/F (A+B)	財務C/F (C)	C/F (A+B+C)
2019年度1Q	14	△6	9	△4	5
2018年度1Q	3	△14	△11	△5	△16
増減額	+11	+8	+20	+1	+21

現金及び 現金同等物の 四半期末残高
158
187
△29

2019年度 通期業績予想

通期業績予想

【億円】

摘要	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する 当期純利益	1株当たり 当期純利益
2019年度計画	1,040	27	22	16	66.79円
2018年度実績	1,023	26	27	16	65.28円
増減額	+17	+1	△5	±0	

■ 期中平均為替レート (1USD=)

2019年度想定	105円
2018年度	111円

地域別売上高予想

【億円】

摘要	2018年度	2019年度	増減額
国内	726	726	±0
海外 ()内は売上高比率	297 (29.1%)	315 (30.3%)	+18
米州	147	155	+8
欧州	97	98	+1
アジア	53	62	+9
(中国)	(21)	(26)	(+5)
計	1,023	1,040	+17

セグメント別売上高・営業利益予想

【億円】

摘要	2018年度		2019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
グローバルプロダクト ビジネス	601		580		△21	
メカトロニクス	297	15	290	12	△7	△3
システムプロダクト	305		290		△14	
ソリューション・サービス ビジネス	402		433		+32	
サービス インテグレーション	287	30	300	33	+12	+3
フロントソリューション	114		133		+19	
その他ビジネス/全社費用 (戦略投資含む)	20	△18	27	△18	+7	+1
計	1,023	26	1,040	27	+17	+1

■ グローバルプロダクトビジネス

～ 売上の拡大とコストダウン ～

- 海外パートナーとの連携強化によるリサイクルユニットの展開拡大
 - ・ATM、SCO向けビジネス堅調。競争力を高めるコストダウンに注力
 - ・バックオフィスの現金管理向けラインナップ拡大（中・小規模商談獲得）
 - ・インド市場での協業加速
- 営業店業務改革ソリューションの拡販
 - ・クイックカウンタやリサイクルキャッシャなどセミセルフ方式の窓口システムの拡販
- トータリゼータ端末の新機種展開および地方公営競技への拡大
 - ・キャッシュレス発売機の地方公営競技場への展開加速
 - ・包括運営サービスビジネスの拡大
- メカトロ技術を活用した新規分野への展開
 - ・精算機、入金機など応用製品の開発と拡販

■ ソリューション・サービスビジネス

～ 成長と利益の確保 ～

➤ 国内現金管理運用サービスビジネスの拡大

- ・ドラッグストア、カーディーラーなど多様な業種への展開を加速
- ・警送会社との協業体制強化によるサービススキーム拡大

➤ ヘルプデスク・保守・リペアを組み合わせたLCMサービスの拡大

- ・海外装置ベンダーへの運用・リペア・保守のトータルサービス提供
- ・ヘルプデスクでのAI活用の加速

➤ マルチ決済端末およびソリューションビジネスの拡大

- ・大型ショッピングセンター/タクシー向け決済ソリューションの展開拡大
- ・クレジット・交通系ICカード、デビット、QRコード決済などマルチに対応

➤ 新規ビジネスによる成長

- ・業種SIビジネスの領域拡大（保険、証券、モビリティ など）

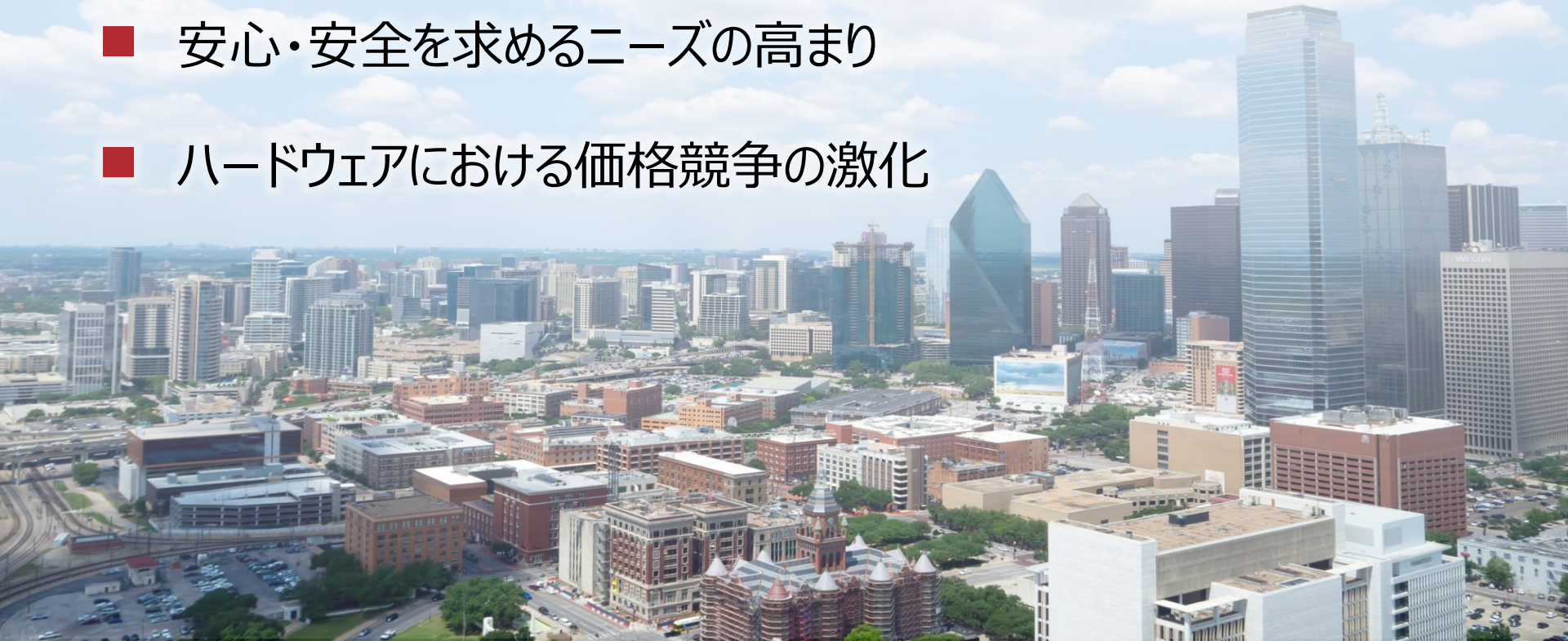
グローバルプロダクトビジネスにおける成長戦略の着実な実行と それに伴う安定的な収益基盤の構築を図る

1. プロダクト開発・製造・調達体制の再編・強化
2. ソリューション・サービス起点でのビジネス強化
3. 不採算事業の見直し
4. 上記 1 ～ 3 に関連した全社的なリソースシフト

經營方針

当社を取り巻く社会の変化

- 働き方改革や、深刻化する人手不足を背景とした自動化・省力化の進展
- 決済手段の多様化、キャッシュレス化（レス・キャッシュ）
- 安心・安全を求めるニーズの高まり
- ハードウェアにおける価格競争の激化



当社の目指す姿

富士通フロンテックグループの提供する「もの・コト」に触れることで
人と企業、人と社会の新たなつながりが生まれ、
より暮らしやすく安心・安全な社会を実現する



基本方針と中期業績目標

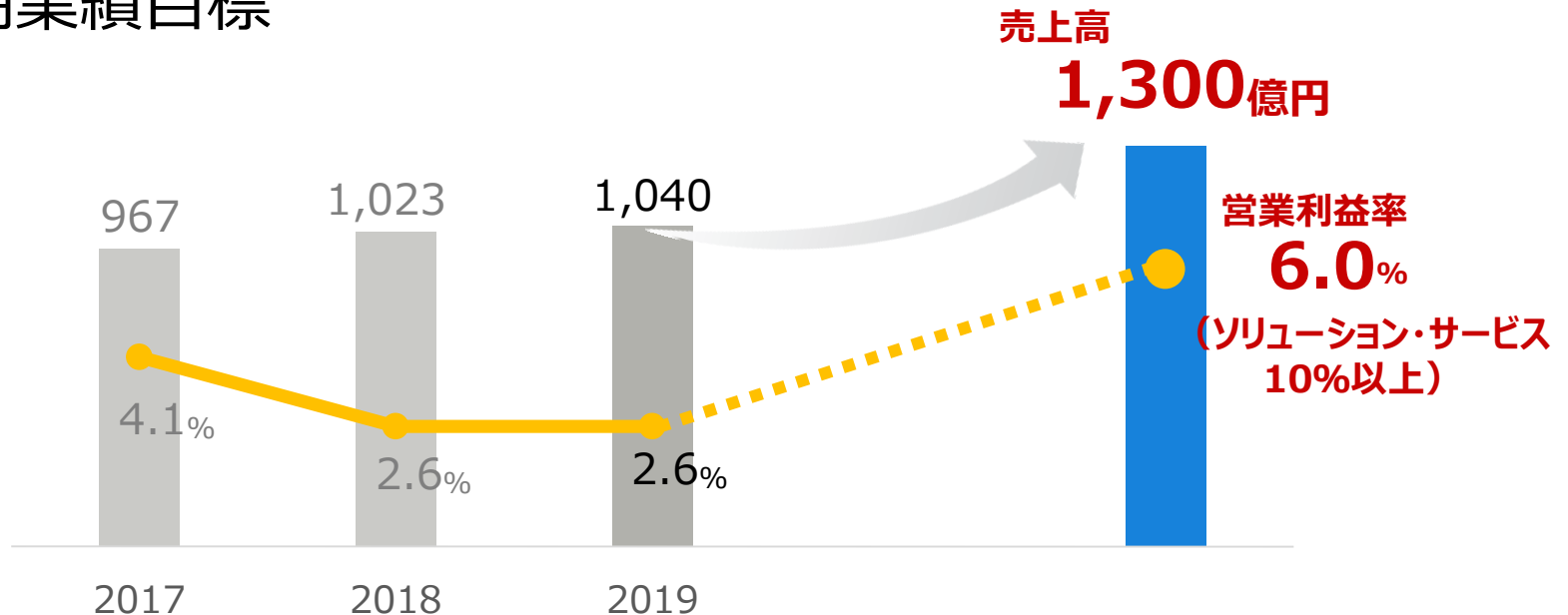
■ 基本方針

プロダクト/ソリューション/サービスの三位一体でビジネスを推進

ビジネスの枠を広げる

ビジネスの基盤を強化する

■ 中期業績目標



1 メカコンポーネントビジネスの領域拡大

2 顧客ニーズの変化を先取りしたソリューション・サービス起点でのビジネス拡大

3 ユニーク技術をコアとしたソリューションビジネス創出、
特長あるLCMサービスの展開

「運用コスト削減」「店舗効率化」「省人化」「セキュリティ」の要求から、
今後、紙幣リサイクルユニット導入がますます拡大

■ ビジネス環境

金融

全世界で約320万台あるATMの約6割を占める出金専用機が、紙幣リサイクルユニットを搭載したものに替わっていくと予測される。特に、インド・ブラジルなどの新興国市場や流通店舗設置のATM向けの紙幣リサイクルユニットの需要が大きく伸長する見通し。

流通

店舗バックオフィス向け紙幣リサイクルユニットの市場が、欧米を中心に急速に伸長。フロントエンドにおいても、POSレーンやSCO（セルフチェックアウト）向け紙幣リサイクルユニット需要が今後大きく拡大する見通し。

世界トップレベルの紙幣鑑別技術、メカスケラブル技術、
媒体ハンドリング技術を保有

■ 当社の強み

1. 世界トップレベルの紙幣鑑別技術

120ヶ国以上の紙幣情報・鑑別技術ノウハウ保有

世界トップレベルの鑑別性能を有する専用アルゴリズムなど

2. 業界唯一のメカスケラブル技術

小型から大型まで柔軟にモジュール組合わせを可能にするハード接続技術

3. 豊富な媒体ハンドリングノウハウ

各国紙幣のコンディションに対応した繰り出し、搬送、収納、還流技術

戦略的パートナー（装置メーカー／ソリューションプロバイダー）との関係強化を軸に、リサイクルユニットの適用市場、分野を拡大

■ 今後どう伸ばしていくか

- 各地域・市場の機能/価格要件に対応した製品を、グローバルにOEM供給し、市場シェア拡大を目指す
- メカトロ技術を活用した新規分野への展開（精算機・入金機など）



人手不足・キャッシュレス化の流れによる 現金管理・運用の効率化に対するニーズの高まり

■ ビジネス環境

- 国内金融機関における店舗事務の効率化、ATMの共同化などの一層の進展
- 流通店舗向けATMは設置台数拡大継続、新サービス搭載による多機能化
- 流通店舗における現金管理・運用の効率化に対するニーズの高まり
- 公営競技におけるキャッシュレス化の進展、運営の効率化

■ 当社の強み

1. 顧客業務に係る深い知識に基づき、設計～保守まで実施可能な高い開発技術力
2. ハードからソフト・クラウドサービスまで、現金管理・資金運用を中心とするさまざまな製品・サービスをワンストップで提供可能
3. 公営競技や中古車せり市場などにおける、安定したビジネス基盤

強みのあるプロダクトをコアにしたソリューションにより キャッシュマネジメントをトータルサービスで提供

■ 今後どう伸ばしていくか

ATM	営業店	流通店舗
<ul style="list-style-type: none">・共同化/低価格化への対応<ul style="list-style-type: none">-小型/省スペース化-通帳レスなどの機能割り切り・新たな機能の提案<ul style="list-style-type: none">-モバイル連携-KIOSK機能取り込み-ATM運用のサービス化	<ul style="list-style-type: none">・窓口業務負荷軽減<ul style="list-style-type: none">-クイックカウンタ-リサイクルキャッシャ・新たな業務効率化の提案<ul style="list-style-type: none">-タブレット連携	<ul style="list-style-type: none">・店舗運営業務の効率化<ul style="list-style-type: none">-決済（キャッシュレス・現金）の一元化運用-レジ精算、伝票仕分けなど店舗業務の省力化・新たなサービスの提案<ul style="list-style-type: none">-立て替え入金サービス（売上金の早期資金化）-キャッシュアウトサービス
公営競技	中古車せり	
<ul style="list-style-type: none">・キャッシュレス化・包括運用受託サービス	<ul style="list-style-type: none">・センター化システム	

業種特有の課題に対応するソリューション



キャッシュマネジメントをトータルサービスで提供

セキュリティリスクの高まりを背景に、生体認証市場は拡大継続 手のひら静脈認証は世界で最も利用者数の多い静脈認証技術

■ ビジネス環境

- 情報漏洩やなりすましによる被害の拡大防止を背景に、生体認証市場は拡大継続
- 認証精度や利便性の高まりにより、生体認証の用途は拡大

■ 当社の強み

- **高い認証率で安全に利用できる本人認証を実現**
- **手のひらをかざすだけの快適な操作を実現**
- **手のひら静脈認証センサーは、これまで累計110万台を販売**

世界60ヶ国、8,200万人※が利用中 ※2018年7月時点
(北米：25百万人、欧州：20百万人、アジア：20百万人、南米17百万人)

- **静脈認証で世界で初めてFIDOサービスに対応**



ハードウェアビジネスからセキュリティのサービス化の推進、およびグローバルにおけるソリューションパートナー拡大

■ 今後どう伸ばしていくか

1. 強みの磨き上げ 生体認証市場での競争力アップとシェア拡大

- 更なる高速認証の実現
- 顔・指紋・虹彩などとのハイブリッド認証対応
- 車載、プラントなど、動作環境性能の向上

2. ソリューションビジネス拡大 パートナー連携によるサービスビジネス拡大

- メジャーなMDM/MAM^(※) などモバイルサービスと連動した認証サービスの提供
- Azure/AWSなどの標準プラットフォームへ対応しグローバル展開加速
- FIDO + PalmSecureのプラットフォーム提供

3. ライセンス提供 アルゴリズム技術供与、コンサルティング、受託など

- PC・タブレット内蔵型など、特定用途でのライセンス製造
- 他社デバイスへの認証アルゴリズムのライセンス

※ MDM Mobile Device Management: モバイルデバイス管理
MAM Mobile Application Management: モバイルアプリケーション管理

豊富なRFIDデバイスの導入実績をベースに
他社に先駆けクラウド型RFID/センサープラットフォームシステムを提供

■ 当社の強み

1. RFIDデバイスの豊富な出荷実績

- ・RFIDタグ出荷実績：2005年から累計で約8億枚
- ・リーダ/ライタ導入実績：300社以上

2. 導入/拡張が容易なクラウド型プラットフォームを他社に先駆け提供

- ・業界をリードする大型ユーザーへの提供/稼働実績
- ・RFIDデバイスビジネスで蓄積したノウハウを活用
- ・デバイス ~ システム ~ LCMをワンストップ提供

RFIDタグのエンハンスによる用途拡大、および RFID/センサープラットフォームシステムのユーザー拡大

■ 今後どう伸ばしていくか

1. RFIDタグのエンハンスによる用途拡大

- 次世代リネンタグ：世界最小サイズにより取り付けコストを低減
- 耐久力向上を図り、用途を拡大（ランドリー、ロジスティクス業界 他）

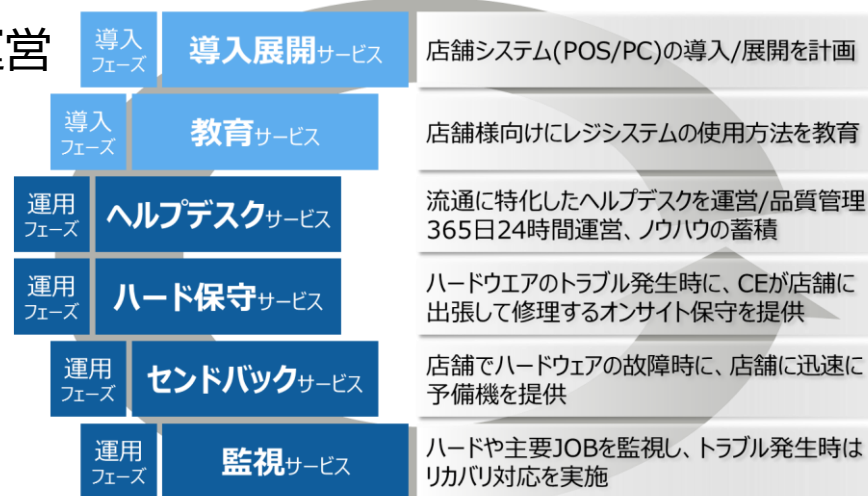
2. RFID/センサープラットフォームシステムのユーザー拡大

- パートナーと連携したユーザー開拓
- 業種毎の特性に応じた機能/ラインナップの強化
- RFID/センサープラットフォームに収集したデータの利活用サービスのビジネス化

2018年度に取得した熊谷SSCリソースを活用し、 流通店舗向けトータルサービス、マルチベンダー保守を展開

■ 当社の強み

- ハードウェア開発・製造ノウハウと、店舗運営に関する知見の両方を保有
- 流通店舗を主軸とした導入から保守、監視サービスまでのトータルサービス、および他社製品の修理対応含むマルチベンダー保守を提供可能

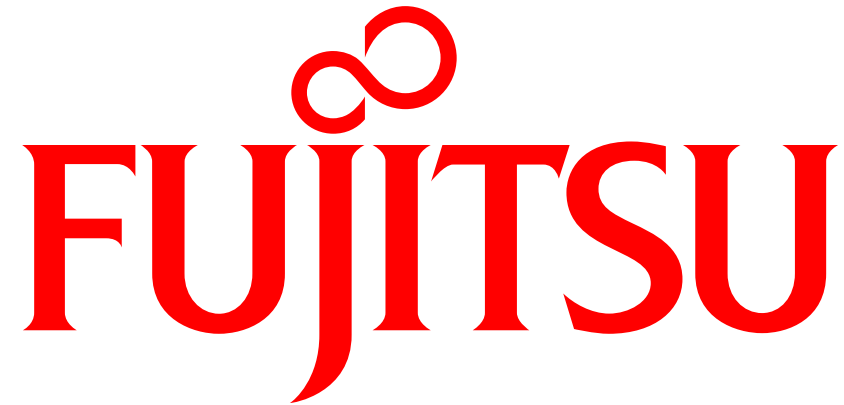


■ 今後どう伸ばしていくか

- 国内に保守基盤を持たない海外ベンダーを含むマルチベンダー保守（導入、ヘルプデスク、保守修理）の展開
- AIを活用したヘルプデスクサービスの拡大

ふれる・つなぐ・かえる





shaping tomorrow with you

<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、ご承知おきください。

<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。