



# 2019年12月期 第2四半期 決算説明資料

---

2019年 8月 8日  
**富士ソフト** 株式会社



# 目次

---

P2. 2019年12月期第2四半期 連結業績

P13. 上期業況

# 1. 連結業績ハイライト① (2Q累計1-6月実績)

## 売上高はシステム構築分野およびグループ会社の製品販売の好調により増収

◇売上高は、組込/制御系では自動車関連、FAなど機械制御系、社会インフラ系、業務系では流通・サービス向け、製造業向け、インターネットサービス、ノンバンクを中心にシステム構築分野が好調に推移しました。また、ライセンス販売やグループ会社の製品販売、BPO・コールセンターサービスも好調に推移し、前同比112.8%の113,556百万円となりました。

## 営業利益は増収により増益

◇営業利益は、増収により前同比126.7%の6,693百万円となりました。

◇経常利益は、持分法による投資利益の減少および円高による為替差損により前同比119.5%の6,825百万円となりました。

◇親会社株主に帰属する四半期純利益は、前同比112.6%の3,736百万円となりました。

(単位：百万円)

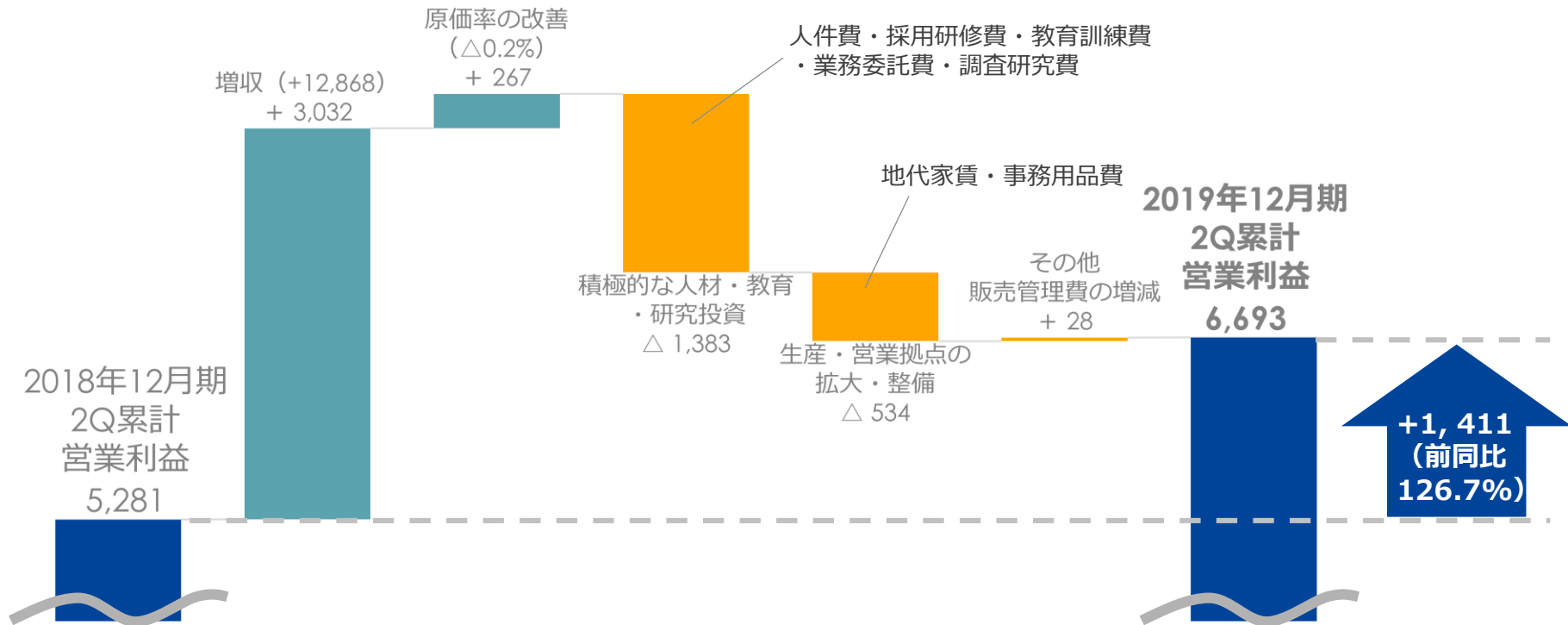
	2018年12月期 2Q累計実績	2019年12月期 2Q累計実績	前同差	前同比	2019年12月期 2Q累計計画	計画比
売上高	100,688	113,556	+12,868	112.8%	103,650	109.6%
営業利益	5,281	6,693	+1,411	126.7%	5,350	125.1%
営業利益率	5.2%	5.9%			5.2%	
経常利益	5,712	6,825	+1,112	119.5%	5,600	121.9%
経常利益率	5.7%	6.0%			5.4%	
親会社株主に帰属する四半期純利益	3,317	3,736	+418	112.6%	3,150	118.6%
親会社株主に帰属する四半期純利益率	3.3%	3.3%			3.0%	

# 連結営業利益の状況 (1-6月)

売上総利益の増加



販売管理費の増加





# 1.連結業績ハイライト②（2Q区間4-6月実績）

売上高は前同比113.9%と増収

売上原価率は76.8%に増加

◇売上原価率は、需要動向の変化に柔軟に対応するための人材の確保を行ったことなどにより前年同期より増加しました。

販売費及び一般管理費は前年同期より924百万円増加

◇採用・教育などの人材投資、拠点整備、調査研究など、積極的な先行投資により、前年同期より924百万円増加し、10,811百万円となりました。

◇上記により、営業利益は前同比116.3%となりました。

（単位：百万円）

	2019年12月期 1Q実績	前同差	前同比	2019年12月期 2Q区間実績	前同差	前同比
売上高	55,213	+5,747	111.6%	58,342	+7,120	113.9%
売上原価	41,746	+3,756	109.9%	44,782	+5,811	114.9%
売上原価率	75.6%			76.8%		
売上総利益	13,467	+1,990	117.3%	13,559	+1,309	110.7%
販売費及び一般管理費	9,522	+964	111.3%	10,811	+924	109.3%
営業利益	3,944	+1,026	135.2%	2,748	+385	116.3%
営業利益率	7.1%			4.7%		



## 2.主なグループ会社売上高・営業利益

(単位:百万円)

	2019年 12月期	売上高	営業利益	
富士ソフト	2Q累計実績	72,440	3,114	売上高は、組込/制御系では自動車関連、FAなど機械制御系、社会インフラ系、業務系では製造業向け、インターネットサービス、ノンバンクを中心にシステム構築分野が好調に推移しました。また、ライセンス販売も好調に推移し、増収となりました。営業利益は増収により増益となりました。
	前同差	+8,563	+303	
	前同比	113.4%	110.8%	
サイバネットシステム	2Q累計実績	11,798	1,624	売上高は、国内ではCAEソリューションサービス事業及びITソリューションサービス事業ともに好調に推移しました。海外では、米国の開発子会社及びアジアの販売子会社が好調に推移し、増収となりました。営業利益は、増収により増益となりました。
	前同差	+1,050	+576	
	前同比	109.8%	155.0%	
ヴィンクス	2Q累計実績	14,264	961	売上高は、消費税増税対応による一時的な案件の増加及び既存顧客への更なる深耕が奏功したことにより、増収となりました。営業利益は、増収および原価率の改善により増益となりました。
	前同差	+1,816	+277	
	前同比	114.6%	140.5%	
サイバーコム	2Q累計実績	6,810	334	売上高は、ソフトウェア開発事業における生保向けシステム及び公共向けシステム等の業務系案件、サービス事業における構築系案件が好調に推移したことに加え、ADAS(先進運転支援システム)等の車載システムや半導体製造装置等の制御系案件が堅調に推移したことにより、増収となりました。営業利益は、増収及び原価率の改善により増益となりました。
	前同差	+990	+87	
	前同比	117.0%	135.6%	
富士ソフト サービスビューロ	2Q累計実績	6,108	402	売上高は、官公庁向けBPO業務が好調に推移し、また民間向けでは継続業務を中心に堅調であったことから増収となりました。営業利益は、増収及び原価低減により、インフラ整備費等の販管費の増加を吸収して増益となりました。
	前同差	+834	+125	
	前同比	115.8%	145.0%	

※「2019年12月期2Q累計実績」欄には、各社2019年1～6月の実績を記載しています。



### 3.連結セグメント別売上高・営業利益

(単位：百万円)

	2019年12月期売上高		前同差	前同比	2019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	113,556	100.0%	+12,868	112.8%	6,693	5.9%	+1,411	126.7%
SI事業	105,367	92.8%	+12,066	112.9%	5,539	5.3%	+1,157	126.4%
システム構築	64,778	57.0%	+9,771	117.8%	3,037	4.7%	+811	136.4%
組込系／制御系ソフトウェア	31,723	27.9%	+2,951	110.3%	1,719	5.4%	+266	118.4%
業務系ソフトウェア	33,055	29.1%	+6,820	126.0%	1,318	4.0%	+544	170.4%
プロダクト・サービス	40,589	35.7%	+2,294	106.0%	2,502	6.2%	+346	116.1%
プロダクト・サービス	33,335	29.4%	+2,780	109.1%	2,067	6.2%	+410	124.8%
アウトソーシング	7,253	6.4%	△ 485	93.7%	435	6.0%	△ 64	87.1%
ファシリティ事業	1,459	1.3%	△ 36	97.6%	632	43.3%	+96	118.0%
その他事業	6,728	5.9%	+838	114.2%	520	7.7%	+157	143.3%

#### セグメント別売上高のポイント

##### ●組込系／制御系ソフトウェア

売上高は、自動車関連、FAなど機械制御系、社会インフラ系が好調に推移したことにより、前同比110.3%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118.4%と増益になりました。

##### ●業務系ソフトウェア

売上高は、製造業向け、インターネットサービス、ノンバンク、グループ会社における流通・サービス向けを中心に好調に推移し、前同比126.0%と増収になりました。営業利益は、増収により前同比170.4%と増益になりました。

##### ●プロダクト・サービス

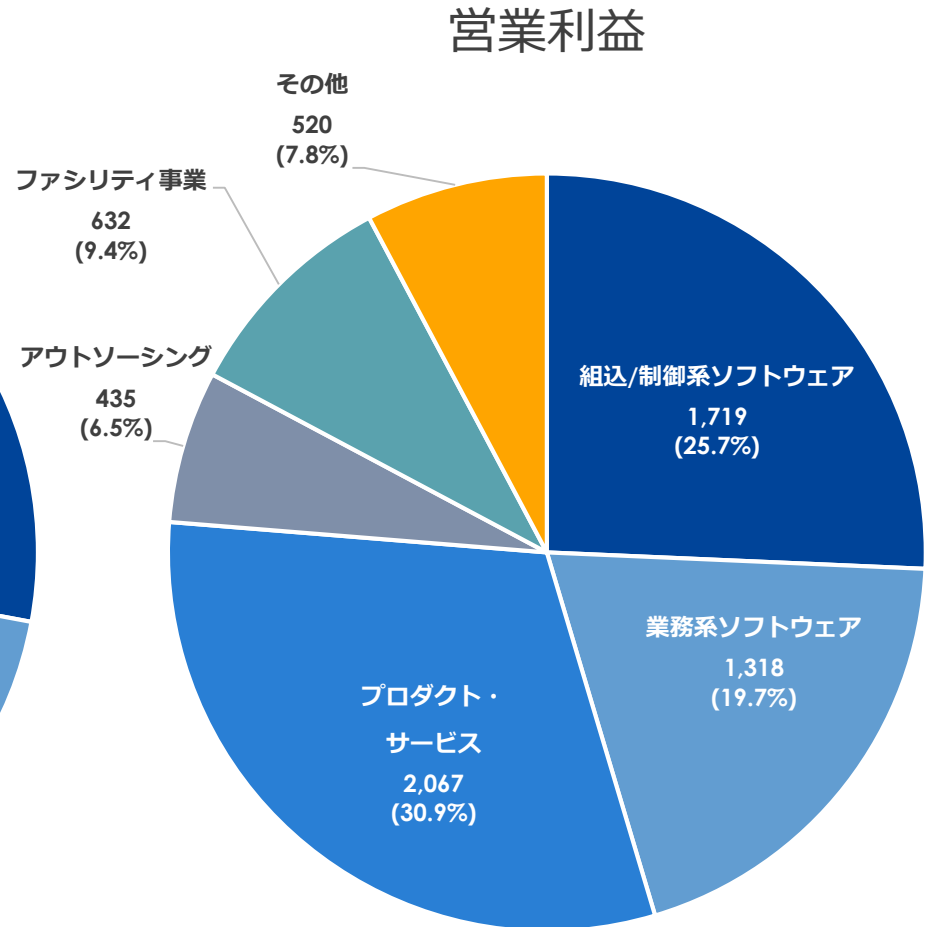
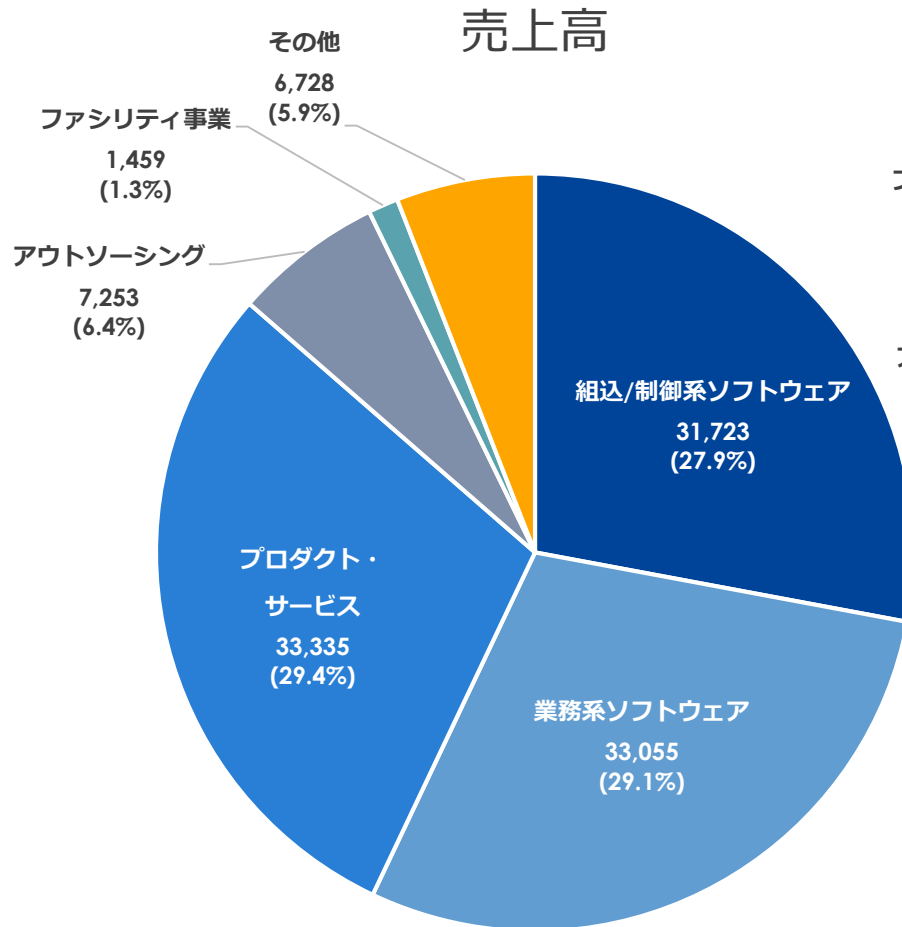
売上高は、ライセンス販売が好調に推移し、前同比109.1%と増収になりました。営業利益は、増収により前同比124.8%と増益になりました。

##### ●アウトソーシング

売上高は、グループ会社における流通・サービス向けが減少し、前同比93.7%と減収となりました。営業利益は、減収により前同比87.1%と減益になりました。



# 連結セグメント別売上高・営業利益の状況（1-6月）





## 4.連結損益計算書

(単位：百万円)

	2018年12月期	2019年12月期	前同差	前同比	2019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	100,688	113,556	+12,868	112.8%	103,650	109.6%
売上原価	76,960	86,529	+9,568	112.4%	-	-
売上原価率	76.4%	76.2%	①			
売上総利益	23,727	27,027	+3,299	113.9%	-	-
売上総利益率	23.6%	23.8%				
販売費及び一般管理費	18,445	20,334	+1,888	② 110.2%	-	-
販管費率	18.3%	17.9%				
営業利益	5,281	6,693	+1,411	126.7%	5,350	125.1%
営業利益率	5.2%	5.9%			5.2%	
営業外収益	279	268	△ 10	96.1%	-	-
営業外費用	52	196	+143	-	-	-
持分法による投資損益	204	60	△ 144	29.4%	-	-
経常利益	5,712	6,825	+1,112	119.5%	5,600	121.9%
経常利益率	5.7%	6.0%			5.4%	
特別利益	494	86	△ 407	17.6%	-	-
特別損失	243	83	△ 160	34.2%	-	-
税金等調整前四半期純利益	5,963	6,829	+865	114.5%	-	-
法人税等合計	1,722	2,019	+297	117.3%	-	-
四半期純利益	4,241	4,809	+568	113.4%	-	-
非支配株主に帰属する四半期純利益	923	1072	+149	116.2%	-	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	3,317	3,736	+418	112.6%	3,150	118.6%
親会社株主に帰属する四半期純利益率	3.3%	3.3%			3.0%	

### 損益計算書のポイント

#### ① 売上原価率 (76.2%)

生産性の向上による受託開発原価率の改善および、収益性の高いグループ会社製品販売の増加による改善

#### ② 販売費及び一般管理費 (+1,888)

採用・教育などの人材投資、拠点整備、調査研究など、積極的な先行投資による費用の増加等



# 5.連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2018年12月期 期末	2019年12月期 2Q期末	前期末差	2018年12月期 2Q期末(参考)
<b>流動資産</b>	77,315	84,274	+ 6,959 ①	72,382
現金及び預金	22,554	23,274	+ 720	18,703
受取手形及び売掛金	44,456	45,851	+ 1,395	41,000
有価証券	4,000	7,000	+ 3,000	5,000
たな卸資産	3,354	4,637	+ 1,283	4,086
その他	2,950	3,510	+ 559	3,591
<b>固定資産</b>	115,310	115,216	△ 94	121,322
有形固定資産	82,356	81,872	△ 484	82,321
無形固定資産	4,738	4,599	△ 139	6,734
投資その他の資産	28,214	28,744	+ 529	32,266
<b>資産合計</b>	192,625	199,491	+ 6,865	193,704
<b>流動負債</b>	49,428	43,750	△ 5,678	56,677
支払手形及び買掛金	9,526	12,668	+ 3,141	10,761
短期借入金	16,207	6,171	△ 10,035	16,782
コマーシャル・ペーパー	-	-	-	8,500
未払費用・賞与引当金	9,155	10,019	+ 864 ②	8,716
未払法人税等	2,492	2,857	+ 365	2,079
工事損失引当金	252	188	△ 64	120
その他	11,793	11,843	+ 50	9,716
<b>固定負債</b>	23,526	33,002	+ 9,476	15,485
長期借入金	13,319	23,097	+ 9,777	4,054
その他	10,207	9,905	△ 301	11,431
<b>負債合計</b>	72,955	76,753	+ 3,798	72,163
<b>純資産合計</b>	119,670	122,737	+ 3,067	121,541
<b>負債純資産合計</b>	192,625	199,491	+ 6,865	193,704

## 貸借対照表のポイント

### ① 流動資産 (+6,959百万円)

好調な受注環境による売上債権および棚卸資産の増加、および短期資金の運用のための譲渡性預金の増加

### ② 流動負債 (△5,678百万円)

#### 固定負債 (+9,476百万円)

調達目的に応じた長短資金バランスの見直し

## 6.連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	2018年12月期 2Q累計実績	2019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	4,459	7,639	+3,180
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 22,216	△ 2,576	+19,640
財務活動によるキャッシュ・フロー	15,854	△ 1,116	△ 16,970
現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 51	△ 90	
現金及び現金同等物の増減額	△ 1,954	3,856	
現金及び現金同等物の期首残高	22,157	24,587	
現金及び現金同等物の四半期末残高	20,202	28,444	

### 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7,639百万円の収入となりました。

なお、増収による入金増加により、前同差は3,180百万円の増加となりました。

#### ●投資活動によるキャッシュ・フロー

当期は自社製品や設備に関する投資により、2,576百万円の支出となりました。なお、前期はオフィススペース確保のための土地・建物取得などにより、22,216百万円の支出でした。

#### ●財務活動によるキャッシュ・フロー

当期は配当金の支払い等により、1,116百万円の支出となりました。なお、前期は土地・建物取得に関する借入により、15,854百万円の収入でした。

## 7.連結 S I 事業の受注高・受注残高

(単位：百万円)

	2019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	44,627	111.3%	113,274	116.7%	105,367	112.9%	52,534	119.7%
システム構築	31,330	114.1%	68,743	123.0%	64,778	117.8%	35,295	124.6%
組込系／制御系ソフトウェア	12,759	111.6%	32,716	112.5%	31,723	110.3%	13,753	117.0%
業務系ソフトウェア	18,570	116.0%	36,027	134.4%	33,055	126.0%	21,542	129.9%
プロダクト・サービス	13,297	105.2%	44,530	108.1%	40,589	106.0%	17,238	110.8%
プロダクト・サービス	10,795	111.1%	36,737	109.4%	33,335	109.1%	14,197	111.5%
アウトソーシング	2,501	85.5%	7,793	102.1%	7,253	93.7%	3,041	107.9%

### 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  
FA関連など機械制御系、自動車関連、社会インフラ系の受注が好調に推移し、期末受注残高は前同比117.0%となりました。
- ・ 業務系ソフトウェア  
インターネットサービス向け、製造業向け、ノンバンク、グループ会社における流通・サービス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129.9%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  
ライセンス販売の受注が好調に推移し、期末受注残高は前同比111.5%となりました。
- ・ アウトソーシング  
グループ会社における流通・サービス向けの取引が減少しましたが、運用・保守案件の受注が好調に推移し、期末受注残高は前同比107.9%となりました。



## 8. 配当について

2019年12月期 中間配当金を20円／株、期末配当金を20円／株に増配へ

- 中間配当予想を19円／株としておりましたが、業績を総合的に勘案し、20円／株に増配といたします。
- 併せて、期末配当予想を19円／株としておりましたが、20円／株に修正いたします。

### ■ 中間配当

(単位:円)

	2019年12月期 第2四半期末	直近の 配当予想	前期実績
<b>1株当たり配当金</b>	<b>20.00円</b>	19.00円	18.00円

### ■ 期末配当 (予想の修正)

(単位:円)

	2019年12月期 期末	直近の 配当予想	前期実績
<b>1株当たり配当金</b>	<b>20.00円</b>	19.00円	19.00円



# 上期業況

---



# 1.2019年度上期の取り組み成果

## 経営のポイント

- 新技術への果敢な取り組み  
「A I S - C R M」



Automotive分野の高成長が継続。また、組込系・業務系など幅広い分野でAIやIoTなど新技術利用の案件化

P.15~16

- 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



高付加価値案件の受注や、生産性向上・不採算案件抑制取り組みにより、原価率は改善

P.17 ~18

- 人材強化と受託開発事業の  
確実な成長



積極的な採用活動やパートナー協業、若手の育成により生産力強化を継続

P.19

- プロダクト事業の積極推進



マイクロソフト製品や仮想化・クラウドサービスの伸長と成長期待分野での自社製品拡充

P.20~21

- 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

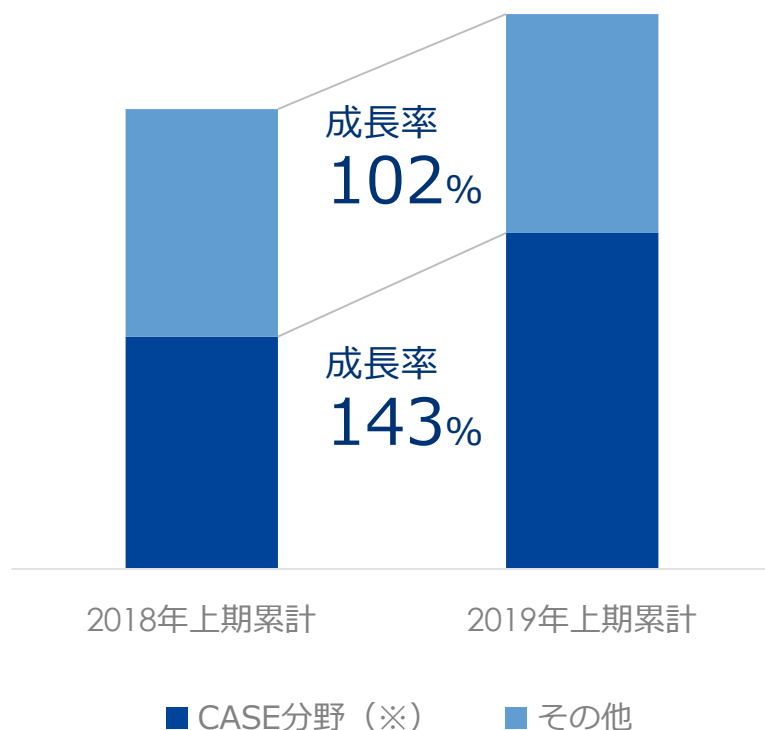
## 2.車載ソフトウェア（Automotive）

車載ソフトウェア開発ニーズの拡大継続、引き続き対応力を強化

### ADAS／自動運転分野を中心に高成長継続

- 上期累計売上高成長率（単体：分野別集計ベース）

#### ADASなど先進分野が成長を牽引



※自動車に関する新しい技術・サービス領域  
（コネクティッド、自動運転、シェアリング、電動化）

### 車載ソフトウェア技術者の増員

- 車載ソフトウェア技術者：約**1,800名**（6月）  
（2018年12月より200名の増加）
- 神戸オフィス増床（2019年3月）
- 福岡第3オフィス新規開設（2019年7月）

### AIの活用研究

- GPU/AIプラットフォームの利用による、自律走行アルゴリズム開発
- 自車位置推定、高精度マップ生成
- ドライブシミュレーション技術の研究開発

### AutomotiveSPICE

- AutomotiveSPICE**の全プロジェクト利用
- 品質とコストの両立を実現し、生産性向上に効果発揮
- 技術者スキル把握・共有による全社総力での対応力強化

### AUTOSARへの取り組み

- Julinar®SPF（APTJ）を採用したECUの量産開発が開始**、インテグレーションサービスが本格化
- 国際標準プラットフォームの利用によるソフト開発の効率化による価格競争力の向上



# 3. AI

## AIインテグレーションビジネス

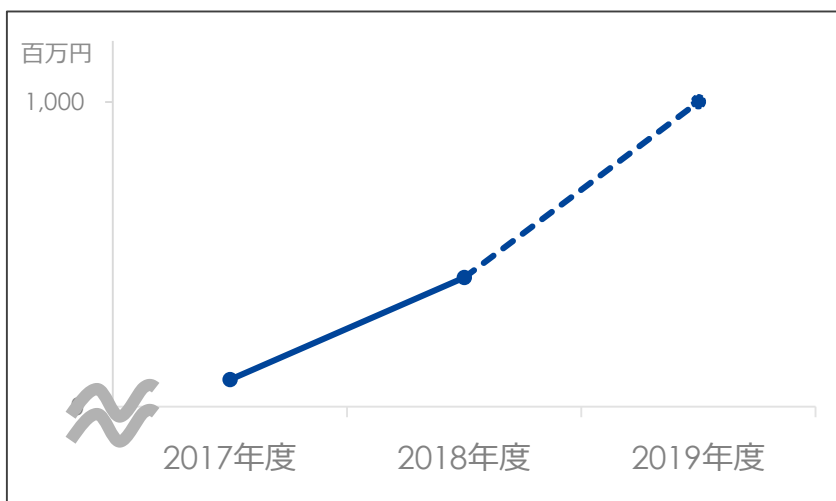
### 【AI導入における現状】

- 「AI実装」の拡大も限定的
- POCテーマの拡大と取り扱いの見直し
- AI実装環境整備の必要性

### 【AIインテグレーションビジネスの拡大】

- AIコンサルティングの強化
- AIインテグレーション人財の継続強化
- AI実装環境提供による導入支援サービス実施
  - ・ 学習用高性能GPUサーバ環境の提供
  - ・ AIモデル選定支援

AI関連ビジネスの売上推移（単体）



### 【トピック】

一般社団法人 日本ディープラーニング協会より表彰（産業活用促進委員会プロセス標準化部会）

- ・ ベンダー側とユーザー側の意見を取りまとめ、プロセス標準策定に寄与したことにより貢献賞受賞（2019年7月）

## 4.高付加価値SIビジネス

### インターネットビジネス向け事業の拡大

- インターネット市場の発展に伴い、高度化・複雑化するニーズに的確に対応することで、案件対応の迅速化・大型テーマへの対応・高付加価値案件の対応を推進
  - ・ 2018年のEC市場はBtoC 約18兆円、BtoB 約344兆円となっており、市場は引き続き拡大傾向
  - ・ ECサイトの開発が単純な物販サイトから各種サービス（レコメンドなど）を組み合わせた、より高度な開発へ変化
  - ・ 超上流工程から開発・運用保守までの全領域と関連業務サービスも含めたワンストップの統合対応で、お客様ビジネス支援を強化
  - ・ 10年以上の開発・運用実績により、お客様ニーズを実現するためのコンサルティングサービスを2018年より開始
    - コンサルティングサービスのメニュー化（NET SHERPA）によりお客様裾野の拡大

### 周辺サービスを含めたECサービス全体を提案

 ファンレコ

FSレコメンド

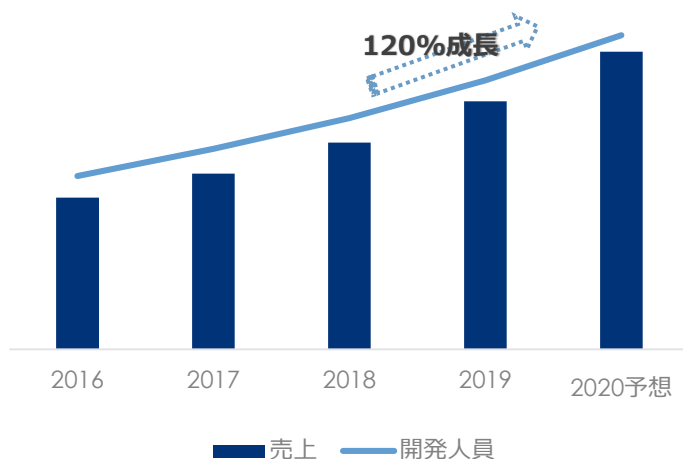
ECコンサルティングサービス  
NET SHERPA

フルフィルメント

ECサイト開発 AI利用

決済 デジタルプロモーション

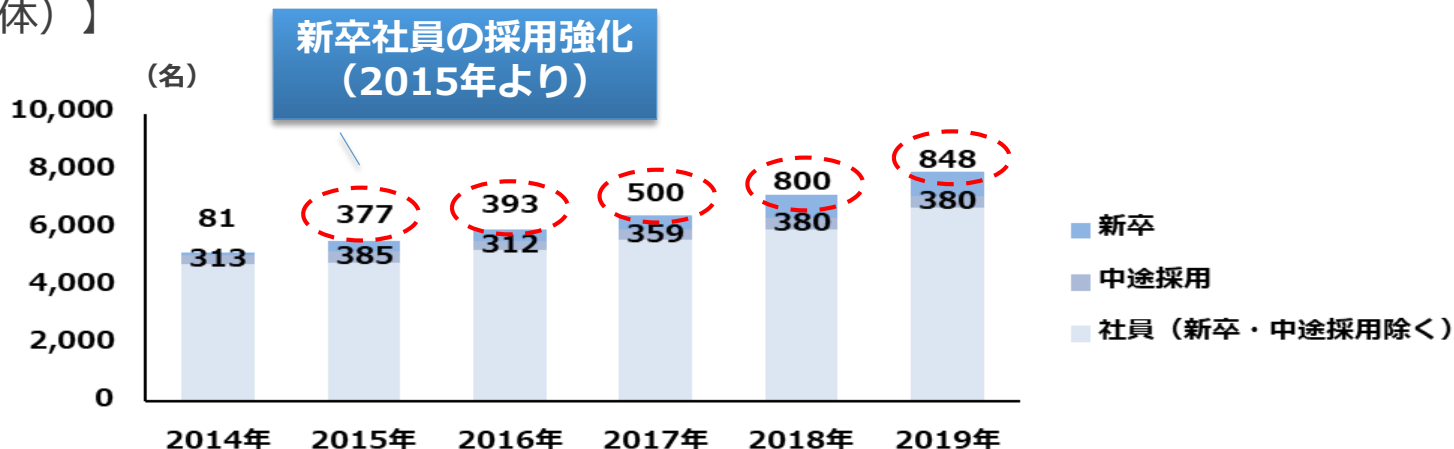
DM対応 チャットボット



# 5.生産性の向上

## 新卒採用の積極化以降も生産性は改善傾向

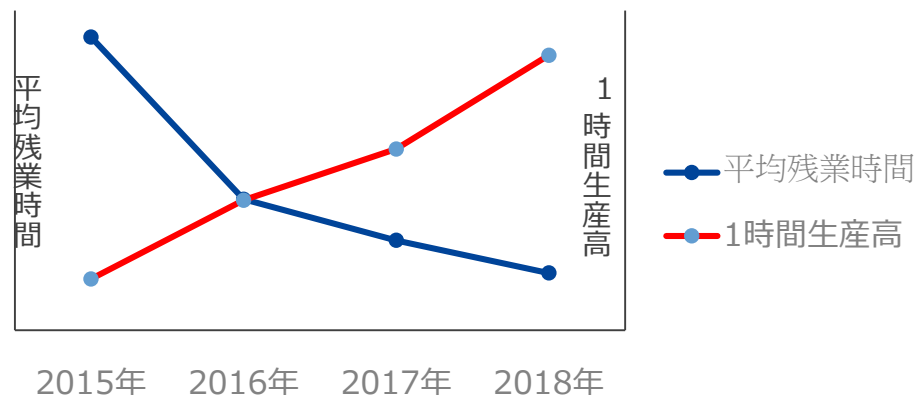
### 【新卒採用（単体）】



### 【生産性向上に関する取り組み】

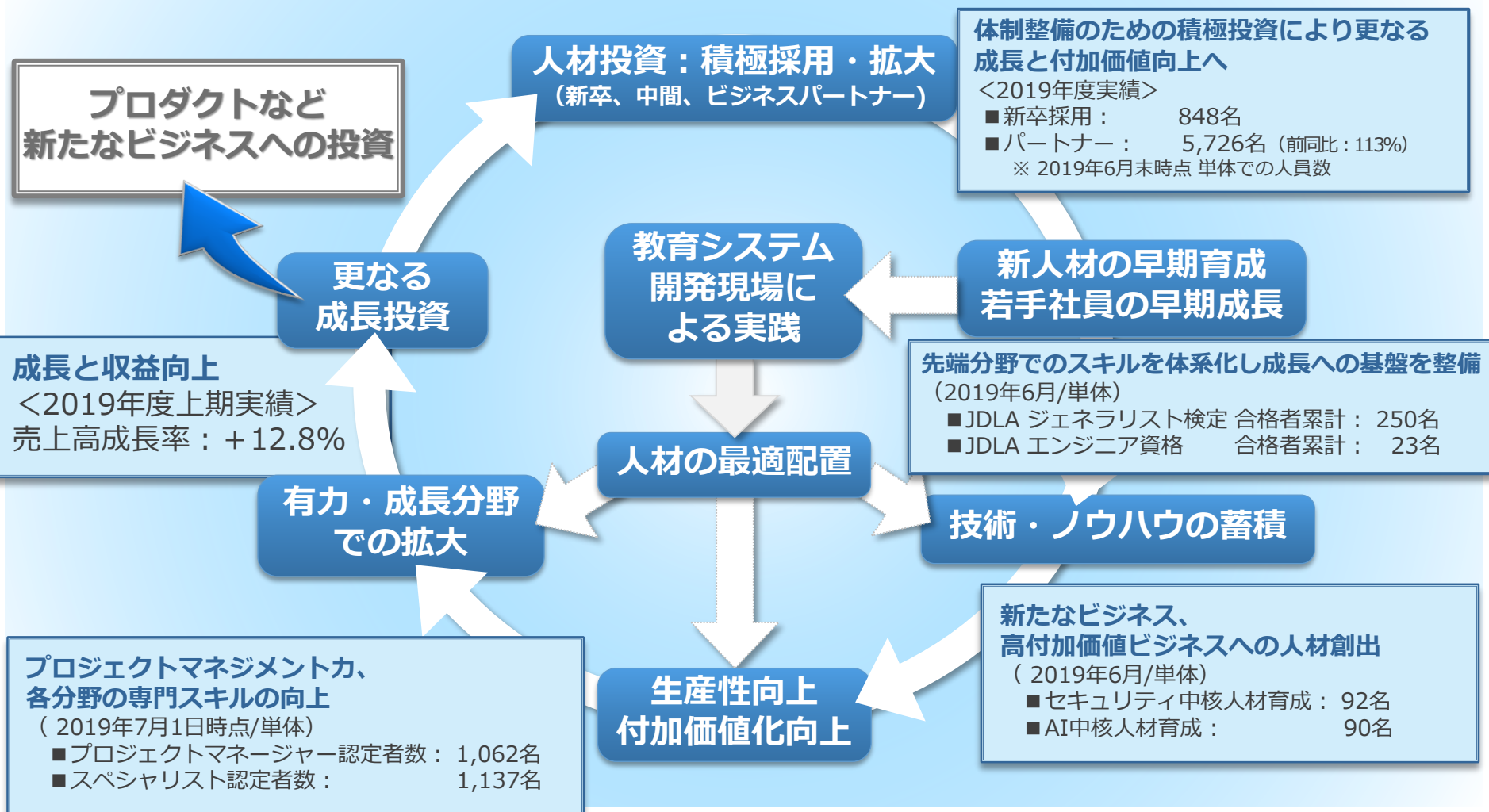
- 柔軟な労務管理とIT活用による生産性向上  
「ウルトラフレックス制度」
  - ・コアタイムなしフレックスタイム制度
  - ・フレキシブル有給制度（30分単位）
  - ・リフレッシュタイム（10分単位）／私用外出
  - ・モバイル端末を全社員に配布し、テレワークを実現
- 開発プロセス効率化・スキル構成の最適化
  - ・パッケージ/OSS/サービスの積極活用による効率化
  - ・AIS-CRMの技術分野に応じた技術者体制の構築
  - ・ツールによるバグの早期発見による品質向上
  - ・アジャイル開発手法の適用拡大

### 【平均残業時間と1時間生産高推移】



## 6.人材強化と受託開発強化

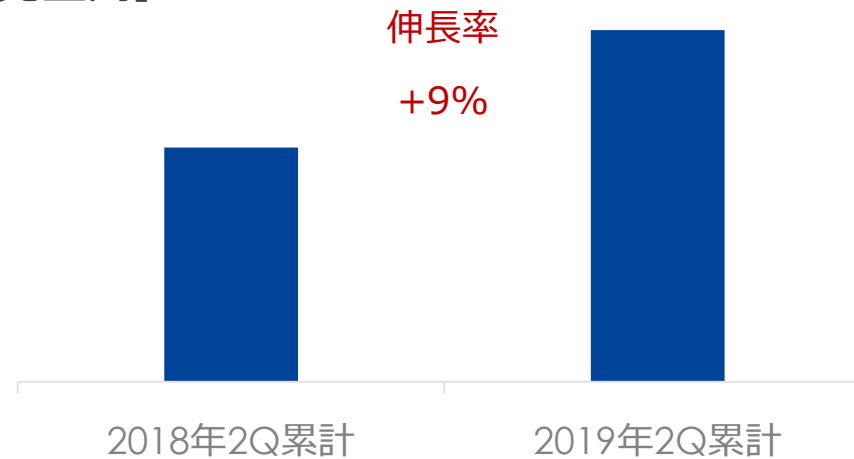
人材強化による事業拡大に向けた循環サイクルの拡大





## 7.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

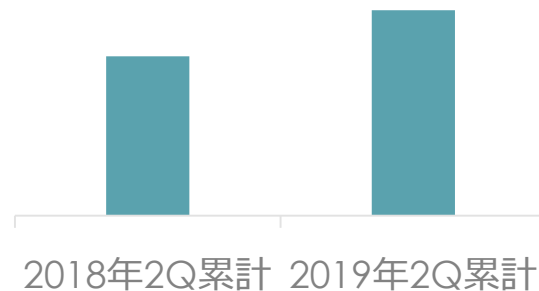
【自社プロダクト売上高】

+2%



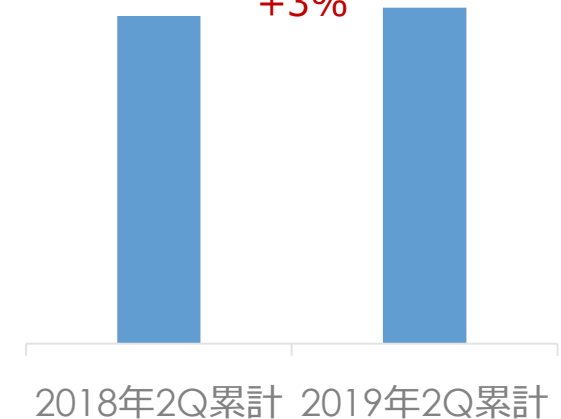
【ライセンスビジネス売上高】

+29%



【物販等】

+3%

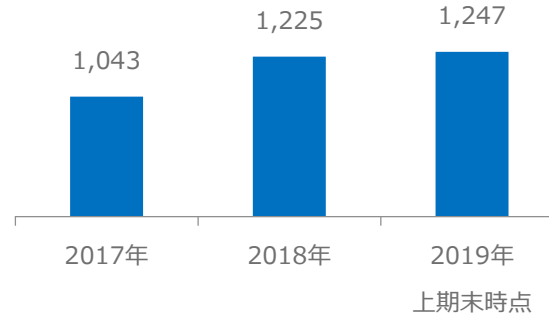


## 8.重点プロダクトの状況

palro



＜導入数の推移＞

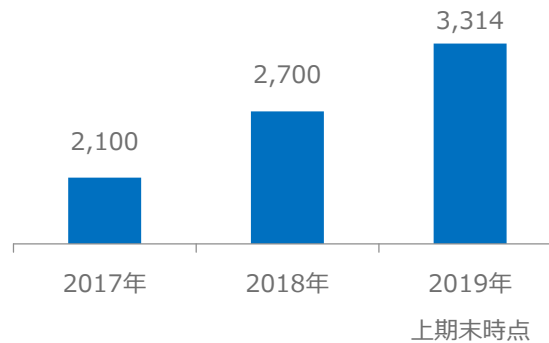


＜現状＞

施設・金融機関などへの  
導入台数

**1,247台** (累計)

moreNOTE®

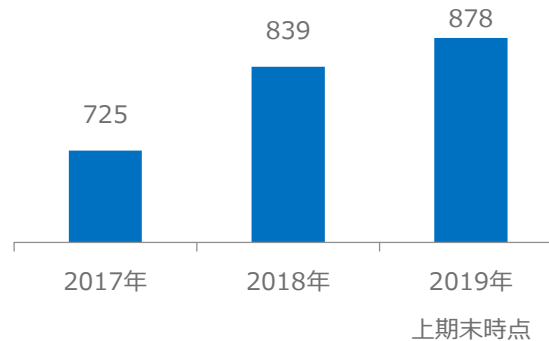


モバイルコンテンツのファイル  
管理・配信サービス導入数

**約3,314社** (累計)

※moreNOTE、SYCNEL導入先の合計

みらいスクールステーション®



導入校数

**878校** (累計)



※ 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。