



# 2019年12月期 決算説明資料

---

2020年 2月 13日  
富士ソフト 株式会社





# 目次

---

P2. 2019年12月期 連結業績

P13. 経営方針と2020年度業績予想



# 1.連結業績ハイライト①（4Q累計1-12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/制御系では社会インフラ系、自動車関連、業務系では製造業、流通・サービス業向け、ノンバンクやインターネットサービス分野およびシステムインフラ構築などシステム構築事業が好調に推移しました。

また、プロダクト・サービスも好調に推移し、前同比113.1%の231,074百万円となりました。

## 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116.4%の13,266百万円となりました。

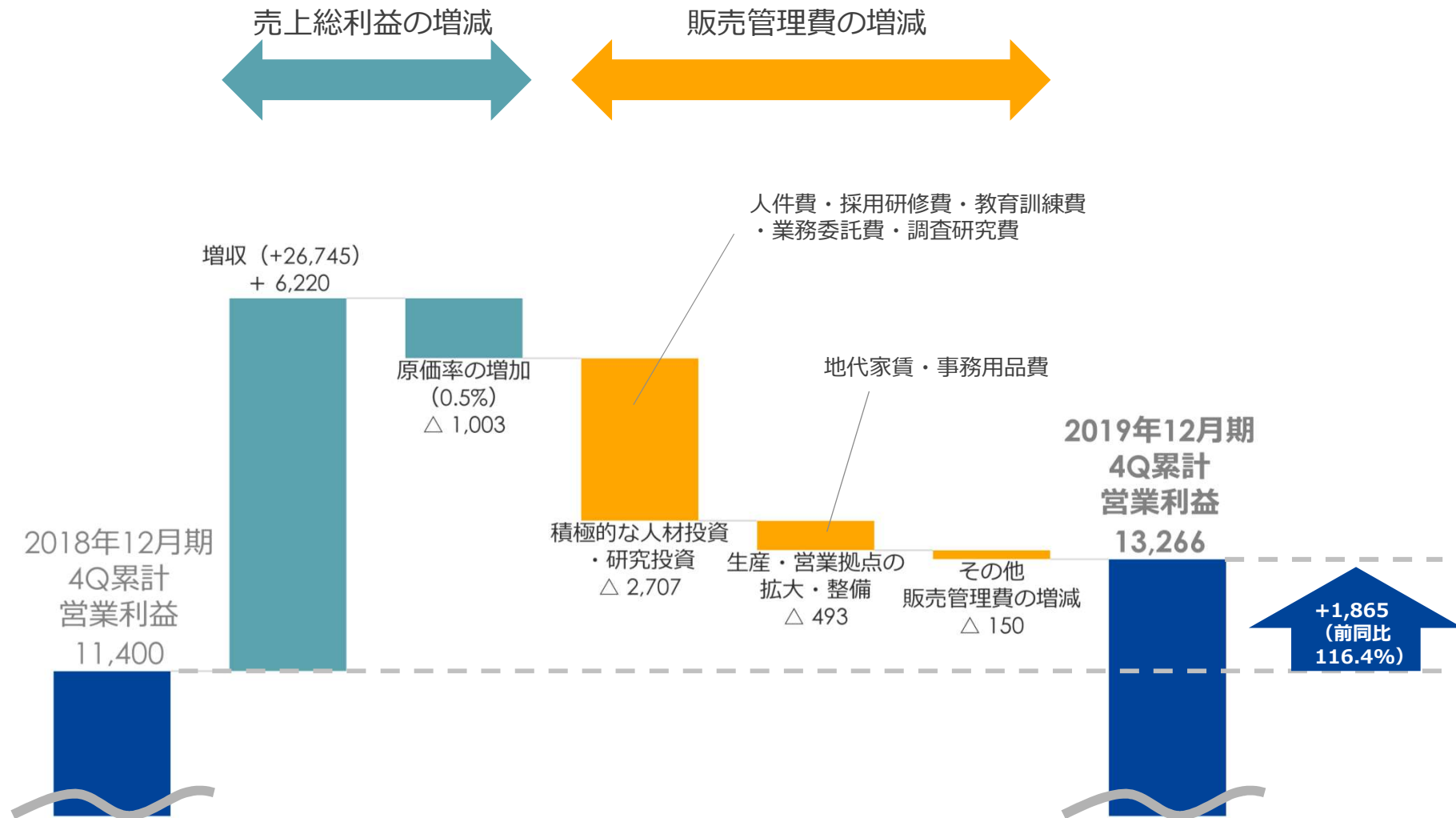
◇経常利益は、前同比113.9%の13,749百万円となりました。（増減要因詳細はP.8「4.連結損益計算書」）

◇親会社株主に帰属する四半期純利益は、前同比120.3%の7,836百万円となりました。

（単位：百万円）

	2018年12月期 4Q累計実績	2019年12月期 4Q累計実績	前同差	前同比	2019年12月期 4Q累計計画	計画比
売上高	204,329	231,074	+26,745	113.1%	210,500	109.8%
営業利益	11,400	13,266	+1,865	116.4%	11,700	113.4%
営業利益率	5.6%	5.7%			5.6%	
経常利益	12,071	13,749	+1,678	113.9%	12,200	112.7%
経常利益率	5.9%	6.0%			5.8%	
親会社株主に帰属する当期純利益	6,516	7,836	+1,320	120.3%	6,700	117.0%
親会社株主に帰属する当期純利益率	3.2%	3.4%			3.2%	

# 連結営業利益の状況（1-12月）





# 1.連結業績ハイライト②（4Q区間10-12月実績）

売上高は前同比110.4%と増収

売上原価率は78.0%に増加

◇売上原価率は他社製品販売を中心にプロダクト・サービス販売が増加したことに加えて、一部に一過性の不採算案件が発生したことにより78.0%になりました。（前期：77.0%）

販売費及び一般管理費は前年同期より820百万円増加

◇積極的な人材投資により前年同期より820百万円増加し、9,931百万円となりましたが、前年同期に働き方改革の促進・生産性向上のためのモバイル機器取得などの先行投資があったため、販管費率は改善しました。（販管費率 今期：17.4% 前期：17.7%）

◇上記により、営業利益は前同比94.8%の2,598百万円となりました。

（単位：百万円）

	2019年12月期 3Q累計実績	前同差	前同比	2019年12月期 4Q区間実績	前同差	前同比
売上高	174,153	+21,370	114.0%	56,921	+5,375	110.4%
売上原価	133,946	+16,832	114.4%	44,391	+4,696	111.8%
売上原価率	76.9%			78.0%		
売上総利益	40,207	+4,537	112.7%	12,529	+678	105.7%
販売費及び一般管理費	29,539	+2,530	109.4%	9,931	+820	109.0%
営業利益	10,667	+2,007	123.2%	2,598	△ 141	94.8%
営業利益率	6.1%			4.6%		



## 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	4Q累計実績	150,082	7,754	売上高は、組込/制御系では社会インフラ系、自動車関連、業務系では流通・サービス向け、製造業向け、ノンバンク、インターネットサービス分野およびシステムインフラ構築、プロダクト・サービスではライセンス販売を中心にSI事業が好調に推移し、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	+19,436	+682	
	前同比	114.9%	109.7%	
サイバネットシステム	4Q累計実績	21,350	2,020	売上高は、国内ではCAEソリューションサービス事業が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	+1,631	+517	
	前同比	108.3%	134.5%	
ヴィンクス	4Q累計実績	29,748	1,669	売上高は、キャッシュレス化・POS関連案件及び消費税増税・軽減税率対応案件の増加などにより、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増益となりました。
	前同差	+4,123	+342	
	前同比	116.1%	125.8%	
サイバーコム	4Q累計実績	13,967	746	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や、サービス事業における構築系案件が好調に推移し増収となりました。営業利益は、増収及び生産性向上等による原価率の改善により増益となりました。
	前同差	+1,895	+137	
	前同比	115.7%	122.6%	
富士ソフト サービスビューロ	4Q累計実績	11,472	607	売上高は、地方自治体を含め官公庁向けBPO業務が引き続き好調に推移し、また民間向けも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	+396	+19	
	前同比	103.6%	103.2%	

※「2019年12月期4Q累計実績」欄には、各社2019年1～12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
	4Q累計実績	構成比			4Q累計実績	営業利益率		
全社計	231,074	100.0%	+26,745	113.1%	13,266	5.7%	+1,865	116.4%
SI事業	215,508	93.3%	+26,231	113.9%	11,737	5.4%	+2,040	121.0%
システム構築	131,237	56.8%	+15,885	113.8%	7,636	5.8%	+664	109.5%
組込系／制御系ソフトウェア	64,670	28.0%	+5,047	108.5%	4,444	6.9%	+202	104.8%
業務系ソフトウェア	66,567	28.8%	+10,838	119.4%	3,192	4.8%	+462	117.0%
プロダクト・サービス	84,270	36.5%	+10,345	114.0%	4,100	4.9%	+1,375	150.5%
プロダクト・サービス	69,284	30.0%	+10,401	117.7%	3,142	4.5%	+1,438	184.4%
アウトソーシング	14,985	6.5%	△ 55	99.6%	958	6.4%	△ 63	93.8%
ファシリティ事業	2,899	1.3%	△ 10	99.6%	1,211	41.8%	+79	107.1%
その他事業	12,667	5.5%	+524	104.3%	317	2.5%	△ 254	55.5%

#### 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、社会インフラ系、自動車関連が好調に推移したことにより、前同比108.5%と増収になりました。営業利益は、増収により前同比104.8%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、流通・サービス向け、ノンバンク、インターネットサービス分野およびシステムインフラ構築を中心に好調に推移し、前同比119.4%と増収になりました。営業利益は、増収により前同比117.0%と増益になりました。

##### ●プロダクト・サービス

売上高は、他社製品販売が好調に推移し、前同比117.7%と増収になりました。営業利益は、増収および前年同期にプロダクトの品質強化のための投資があったことなどにより、前同比184.4%と増益になりました。

##### ●アウトソーシング

売上高は、単体で運用保守案件が増加しましたが、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99.6%と減収となりました。営業利益は、減収により前同比93.8%と減益になりました。



## 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	
	4Q累計実績	4Q累計実績			4Q累計計画	計画比
売上高	204,329	231,074	+26,745	113.1%	210,500	109.8%
売上原価	156,808	178,337	+21,528	113.7%	-	-
売上原価率	76.7%	77.2%	①			
売上総利益	47,520	52,736	+5,216	111.0%	-	-
売上総利益率	23.3%	22.8%				
販売費及び一般管理費	36,119	39,470	+3,350	② 109.3%	-	-
販管费率	17.7%	17.1%				
営業利益	11,400	13,266	+1,865	116.4%	11,700	113.4%
営業利益率	5.6%	5.7%			5.6%	
営業外収益	637	667	+30	104.8%	-	-
営業外費用	224	420	+196	③ 187.4%	-	-
持分法による投資損益	258	236	△ 21	④ 91.6%	-	-
経常利益	12,071	13,749	+1,678	113.9%	12,200	112.7%
経常利益率	5.9%	6.0%			5.8%	
特別利益	1,129	660	△ 468	④ 58.5%	-	-
特別損失	2,363	395	△ 1,968	④ 16.7%	-	-
税金等調整前当期純利益	10,837	14,014	+3,177	129.3%	-	-
法人税等合計	3,732	4,523	+790	121.2%	-	-
四半期純利益	7,104	9,491	+2,386	133.6%	-	-
非支配株主に帰属する当期純利益	588	1655	+1,066	281.2%	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	6,516	7,836	+1,320	120.3%	6,700	117.0%
親会社株主に帰属する当期純利益率	3.2%	3.4%			3.2%	

### 損益計算書のポイント

#### ① 売上原価率 (77.2%)

他社製品販売を中心としたプロダクト・サービスの増加や一過性の不採算案件および需要動向の変化に柔軟に対応するための人材確保などにより増加

#### ② 販売費及び一般管理費 (+3,350百万円)

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

#### ③ 営業外費用 (+196百万円)

#### 持分法による投資利益 (△21百万円)

営業外費用は、管理効率化のための資産の除却および為替差損による増加（前年同期は為替差益）など  
持分法による投資損益はエース証券の減益による減少など

#### ④ 特別利益 (△468百万円)

#### 特別損失 (△1,968百万円)

特別利益は、投資有価証券売却益等（前年は投資有価証券売却益およびサイバネットの事業譲渡益）

特別損失は、事務所移転にともなう費用、投資有価証券の減損等（前年はサイバネットの事業の見直しにおけるのれん減損損失等）





## 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 期末	前期末差
<b>流動資産</b>	77,315	88,009	+ 10,693①
現金及び預金	22,554	22,278	△ 275
受取手形及び売掛金	44,456	49,570	+ 5,114
有価証券	4,000	7,000	+ 3,000
たな卸資産	3,354	5,930	+ 2,575
その他	2,950	3,229	+ 278
<b>固定資産</b>	115,310	119,609	+ 4,298②
有形固定資産	82,356	86,334	+ 3,977
無形固定資産	4,738	4,043	△ 695
投資その他の資産	28,214	29,231	+ 1,017
<b>資産合計</b>	192,625	207,618	+ 14,992
<b>流動負債</b>	49,428	48,106	△ 1,321
支払手形及び買掛金	9,526	13,361	+ 3,835
短期借入金	16,207	4,159	△ 12,048
コマーシャル・ペーパー	-	3,000	+ 3,000
未払費用・賞与引当金	9,155	10,476	+ 1,321③
未払法人税等	2,492	3,534	+ 1,042
工事損失引当金	252	194	△ 58
その他	11,793	13,380	+ 1,586
<b>固定負債</b>	23,526	32,691	+ 9,164
長期借入金	13,319	22,618	+ 9,298
その他	10,207	10,073	△ 133
<b>負債合計</b>	72,955	80,797	+ 7,842
<b>純資産合計</b>	119,670	126,820	+ 7,149
<b>負債純資産合計</b>	192,625	207,618	+ 14,992

### 貸借対照表のポイント

#### ① 流動資産 (+10,693百万円)

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 固定資産 (+4,298百万円)

体制強化によるオフィススペース確保のための土地の取得等

#### ③ 流動負債 (△ 1,321百万円)

#### 固定負債 (+ 9,164百万円)

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 4Q累計実績	2019年12月期 4Q累計実績	前同差
営業活動によるキャッシュ・フロー	11,192	12,584	+1,392
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 23,424	△ 9,442	+13,982
財務活動によるキャッシュ・フロー	14,766	△ 1,451	△ 16,218
現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 103	△ 119	
現金及び現金同等物の増減額	2,430	1,570	
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期末残高	24,587	26,158	

### 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12,584百万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1,392百万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

当期はオフィススペース確保のための土地取得などにより、9,442百万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、23,424百万円の支出でした。

#### ●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、1,451百万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、14,766百万円の収入でした。



## 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 4Q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%	225,592	116.4%	215,508	113.9%	54,712	122.6%
システム構築	31,330	114.1%	134,807	113.1%	131,237	113.8%	34,899	111.4%
組込系／制御系ソフトウェア	12,759	111.6%	66,049	108.4%	64,670	108.5%	14,138	110.8%
業務系ソフトウェア	18,570	116.0%	68,757	118.0%	66,567	119.4%	20,761	111.8%
プロダクト・サービス	13,297	105.2%	90,785	121.7%	84,270	114.0%	19,812	149.0%
プロダクト・サービス	10,795	111.1%	75,619	126.1%	69,284	117.7%	17,130	158.7%
アウトソーシング	2,501	85.5%	15,165	103.8%	14,985	99.6%	2,681	107.2%

### 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  
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110.8%となりました。
- ・業務系ソフトウェア  
製造業向け、流通・サービス向け、ノンバンク、インターネット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111.8%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  
他社製品販売および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158.7%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107.2%となりました。

## 8. 配当について

2019年12月期 期末配当金を1株当たり22円に増配

通期業績を勘案し、期末配当予想20円から22円に増配  
(1株当たり年間配当金42円)

### ■ 1株当たり配当金(連結)

(単位:円)

	第2四半期末	直近の 期末配当予想	期末配当決定額	年間配当金
<b>1株当たり配当金 (2019年12月期)</b>	20.00円	20.00円	<b>22.00円</b>	<b>42.00円</b>



# 経営方針と2020年度業績予想

---



# 2019年度取り組み成果

## 経営のポイント

- 新技術への果敢な取り組み  
「AIS-CRM」



Automotive分野の好調継続、Cloudなどの技術利用を伴う案件増加により、単体の売上高構成ではAIS-CRM分野が過半となるなど、業績拡大を牽引

- 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拡大や生産性向上の取り組みを進めるも、プロダクト・サービスの増減などにより収益性が変動

- 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の拡大により、生産力を増強。若手育成および採用活動強化を継続

- プロダクト事業の積極推進



Windows7の延長サポート終了や、消費税増税に伴うPOSシステム販売の好調などにより大幅増収

- 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  
連結子会社平均で売上高2桁成長（初）



# 2019年度取り組み成果

2019年度～20年度における  
当社事業分野の相対的な活況度  
○活況 ●好調 ▲抑制傾向有

## 組込み・制御分野中心

機械製造業：通常分野伸び率抑制的 ▲

自動車分野：継続的に活況 ○

社会インフラ系 ○

## 業務系分野

金融関連ビジネス：抑制的 ▲

流通・サービス業：好調 ○

製造業：好調 ○

システムインフラ関連：活況 ○

ネットビジネス関連：活況 ○

官公庁系：通常 ●

## プロダクト・サービス分野

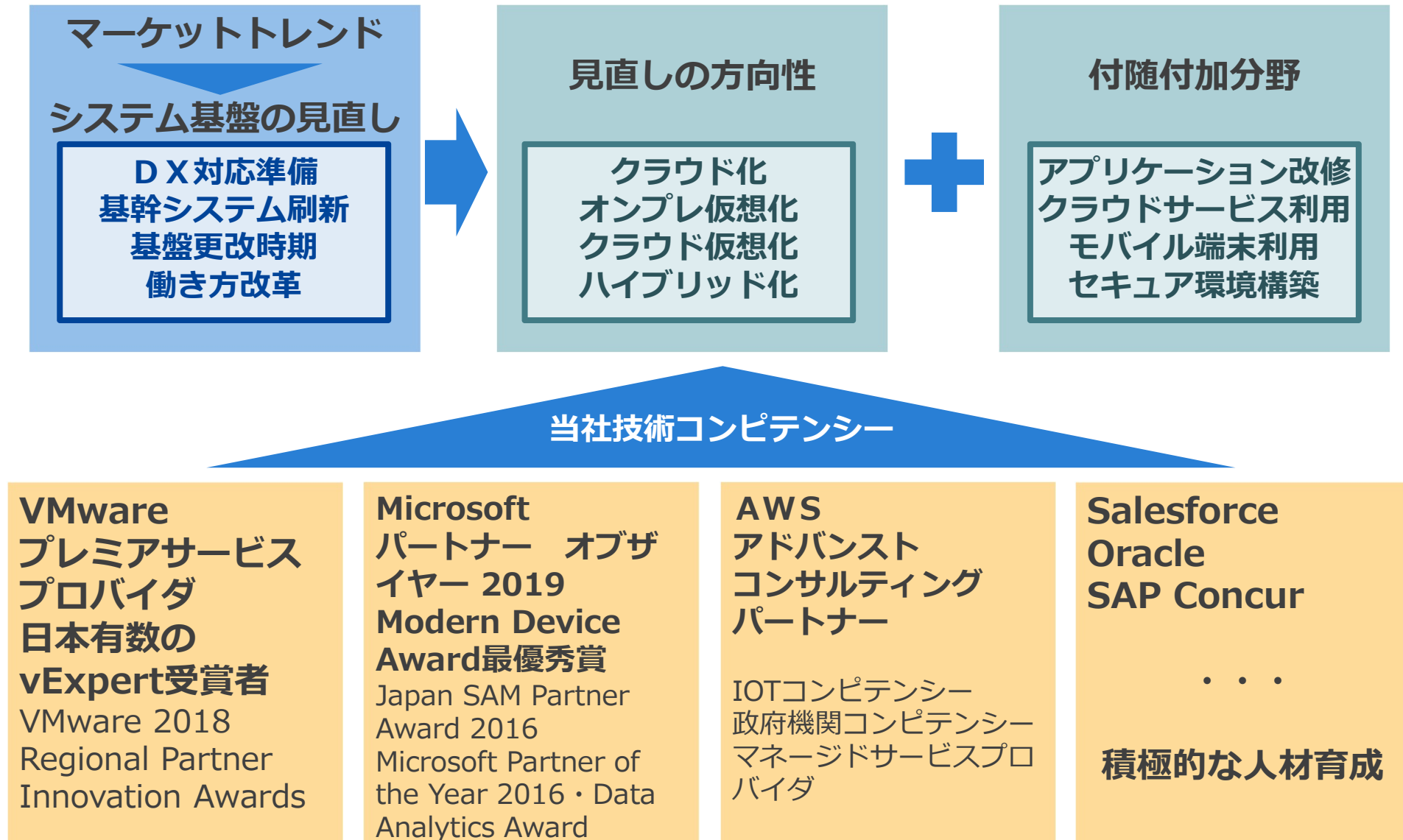
クラウド関連商材：活況 ○

Windows10関連：活況 ○

自社商材：好調 ○

	従来分野 (レガシー)	AI	IoT	S security	Cloud・仮想化	Robot	Mobile	自動車
組込み・制御分野中心								
機械製造業：通常分野伸び率抑制的	▲	●	○			▲		
自動車分野：継続的に活況	○	○		○	○			
社会インフラ系	○	●						
業務系分野								
金融関連ビジネス：抑制的	▲	●			○			
流通・サービス業：好調	○	●			○		○	
製造業：好調	○	●	○					
システムインフラ関連：活況	○				○			
ネットビジネス関連：活況	○	●		○	○			
官公庁系：通常	●							
プロダクト・サービス分野								
クラウド関連商材：活況					○			
Windows10関連：活況	○							
自社商材：好調	○					▲	○	

# システムインフラ分野での取組み





# ネットビジネス分野での取組み

## EC市場の拡大

マーケットの拡大 (約362兆円※)  
 独自サイトの強化  
 競争激化

協調と独自性  
 への対応

アマゾンエフェクト

## 有力パートナーの必要性

### 大規模EC開発への対応

- ✓ 豊富な実績あるPM人材
- ✓ EC特有のエンジニア力
- ✓ 様々なアライアンス実績

### ネットビジネス競争力強化のための支援

- ✓ サイト競争力分析
- ✓ ビジネス活性化のための提案・支援
- ✓ 競争力あるサービス適用

★ネットシェルパ、ファンレコ

## 当社の実績・強み

- + ECビジネスに関する知見
- + 大規模EC構築に関するノウハウ・人材
- + 豊富なWeb系エンジニア
- + 新たな技術領域でのアドバンテージ
  - ・ AI分野での構築実績、サイバーセキュリティ技術、モバイル開発技術、ネットマーケティング技術
- + クラウドベンダーとのパートナーシップ等

体制強化 (2020/1～事業部新設)

※「我が国におけるデータ駆動型社会に係る基盤整備」経済産業省,2019年

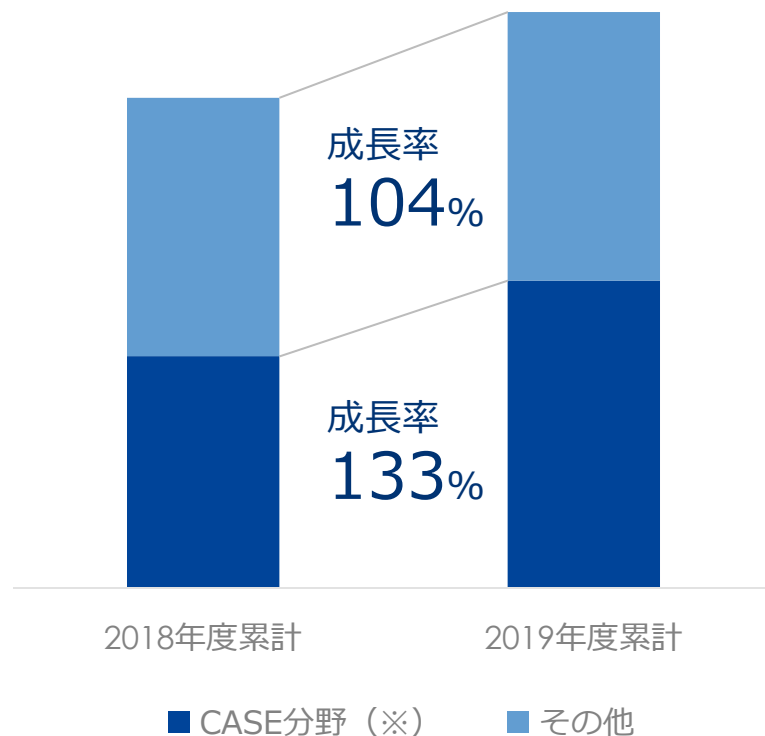
# 車載ソフトウェア (Automotive)

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

- 通期累計売上高成長率（単体：分野別集計ベース）

### AD/ADAS等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）

## 高付加価値領域への対応強化

- モデルベース開発技術者の人材育成強化と環境整備
- AI技術者育成と受注力強化
- オープンイノベーションに着目した他社とのアライアンス強化

## シミュレーション

- 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
- ドライブシミュレーション技術の研究開発
- シミュレーションツールのクラウド連携の研究開発

## AutomotiveSPICE、ISO26262

- AutomotiveSPICEによる社内アセスメント
- 品質とコストの両立を実現し、生産性向上に効果発揮
- 国際規格の標準プロセス化

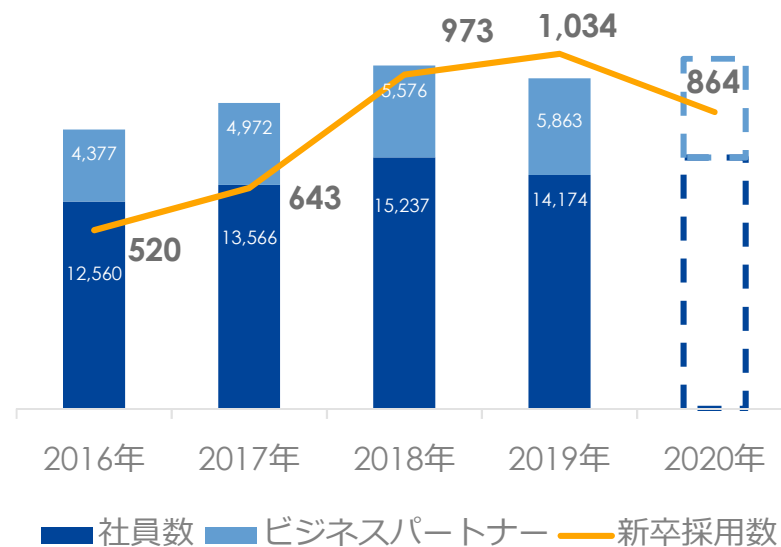
## AUTOSARへの取り組み

- Julinar®SPF (APTJ) を基にしたAUTOSARインテグレーション案件の受注拡大。
- 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取組み

# 人員体制の整備（採用・専門人財）

## 社員数・ビジネスパートナー数の状況

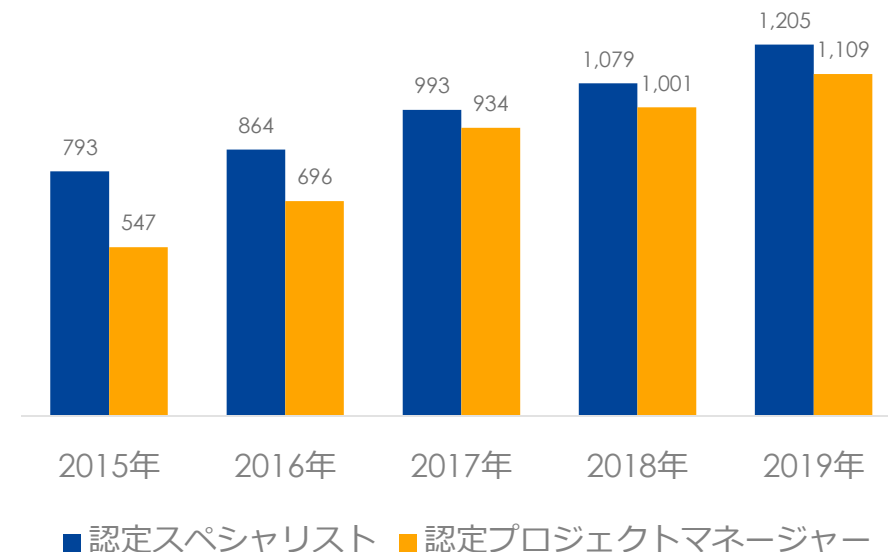
社員・ビジネスパートナーの**増員で対応力強化**伸び率については、足元の需要動向を踏まえて若干調整



採用人数：単体+上場子会社（名）  
 社員数：連結 12月末時点（名）  
 ビジネスパートナー：単体 12月末時点人員数（名）

## 認定技術者数（単体）

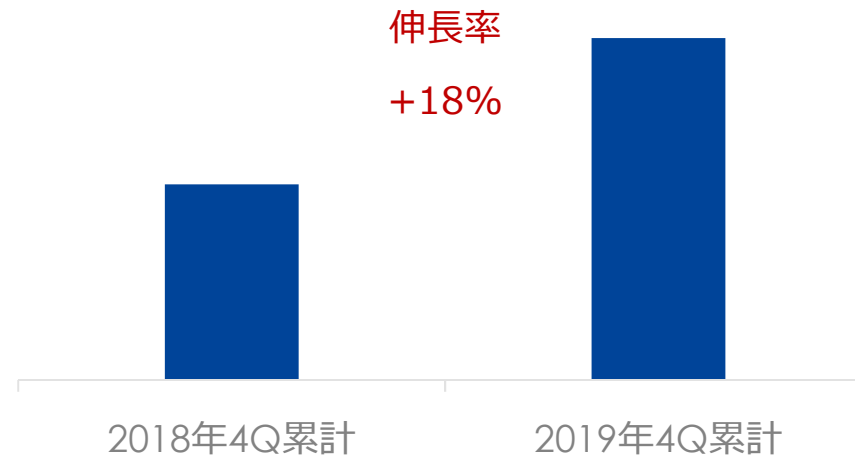
PM(プロジェクトマネージャー)、SP(スペシャリスト)認定制度によりスキルレベルを明確化、スキルアップへのモチベーションを高めることで、**高付加価値ビジネスに対応できる人材育成を加速**





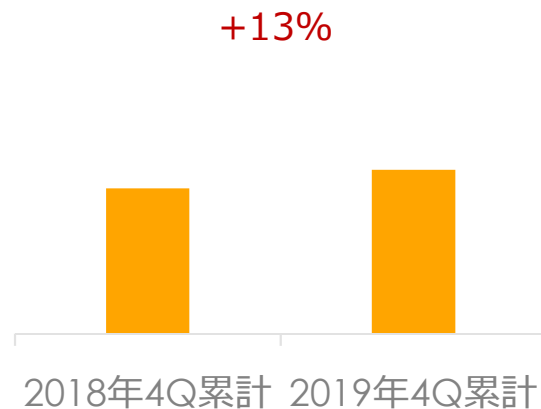
# プロダクト・サービス分野の状況（売上高）

【プロダクト・サービス売上高】

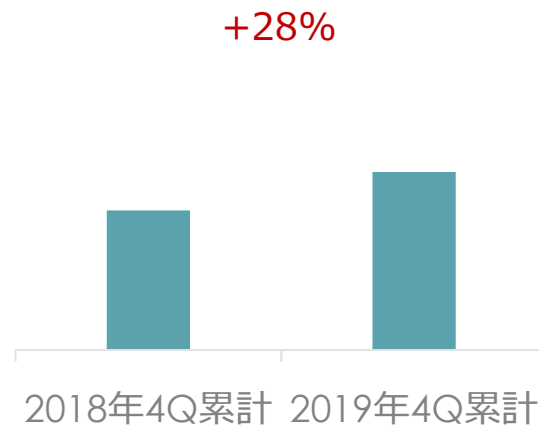


## プロダクト・サービス内訳

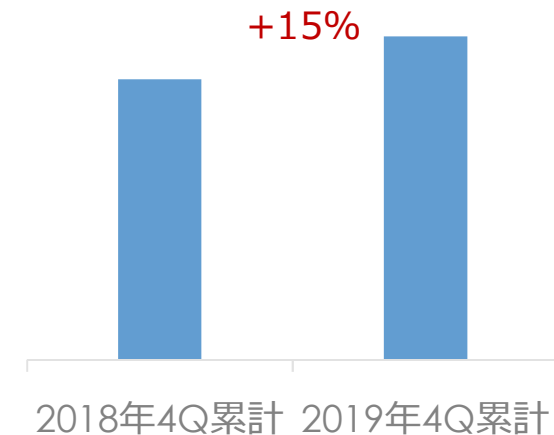
【自社プロダクト売上高】



【ライセンスビジネス売上高】



【物販等】

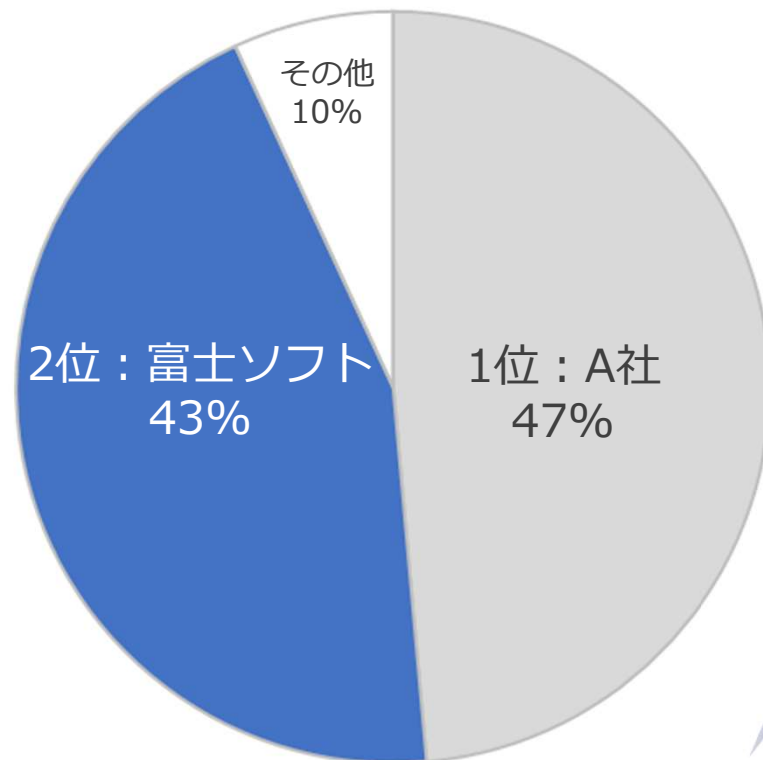


# モバイルルータ

MVNO向け市場における現行機種は好調に推移、製品ライン強化により成長持続へ

- 販売台数は好調に推移、現行モデルではMVNO市場シェア第2位
- ユーザーニーズの変化を捉えた製品強化が奏功
- 5GやIoT機器向けなど新たなニーズへの対応を視野に、マーケットポジションの更なる強化へ

【MVNO向けモバイルルータシェア(2019年3月/当社調べ)】



【当社製品モデル別販売台数推移】





# 2020年12月期 連結業績予想

2020年12月期

売上高は前年比103.0%、営業利益は同102.5%を計画

(単位:百万円)

	2019年12月期 実績	2020年12月期 計画	前年差	前年比
売上高	231,074	238,000	+6,925	103.0%
営業利益	13,266	13,600	+333	102.5%
営業利益率	5.7%	5.7%		
経常利益	13,749	13,850	+100	100.7%
経常利益率	6.0%	5.8%		
親会社株主に帰属する当期純利益	7,836	8,000	+163	102.1%
親会社株主に帰属する当期純利益率	3.4%	3.4%		



## 配当の推移と計画

2020年12月期 年間配当は51円／株を予定

2020年12月期は創業 50 周年を記念し、1株当たり5円の記念配当を実施予定  
(年間配当は普通配当46円/株とあわせて51円/株を予定)

### ■ 1株当たり当期純利益・配当金・配当性向の推移(連結)

(単位:円)

	2016年12月期 実績	2017年12月期 実績	2018年12月期 実績	2019年12月期 実績	2020年12月期 計画
1株当たり当期純利益	161.63	185.33	208.22	250.40	255.64
1株当たり配当金	29	33	37	42	46
記念配当	-	-	-	-	5
配当性向	17.9%	17.8%	17.8%	16.8%	19.9%



※ 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。