



FUSO DENTSU

扶桑電通株式会社

決算補足説明資料

～2022年9月期第2四半期累計期間決算概要と
SDGs 重要課題（マテリアリティ）の特定～

2022年5月13日

目次

1 2022年9月期

第2四半期累計期間 決算概要

2 中期経営計画FSV2024の進捗

3 SDGs 重要課題（マテリアリティ）の特定

1 2022年9月期 第2四半期累計期間 決算概要

(1) 2022年9月期第2四半期累計期間 決算ハイライト

	2021年9月期 2Q (旧基準)	2022年9月期 2Q (新基準)
売上高	26,788百万円	21,169百万円
売上原価	21,839百万円	17,403百万円
売上総利益	4,948百万円	3,765百万円
売上総利益率	18.5%	17.8%
営業利益	1,916百万円	788百万円
営業利益率	7.2%	3.7%
経常利益	1,972百万円	848百万円
四半期純利益	1,346百万円	563百万円

(注) 「収益認識に関する会計基準（企業会計基準第29号、以下「収益認識基準」）等を、2022年9月期の期首より適用しているため、前年同四半期比の記載は省略しています。また、収益認識基準を適用していない数値には「旧基準」、適用している数値には「新基準」の補記をしております（以下、本資料において同様）。

(2) 収益認識会計基準の影響

- 2022年9月期より収益認識会計基準を適用
- 影響額は、売上高で374百万円、利益で30百万円の減少

	2022年9月期 2Q (新基準)	2022年9月期 2Q (旧基準)	影響額
売上高	21,169百万円	21,544百万円	▲374百万円
売上原価	17,403百万円	17,747百万円	▲343百万円
売上総利益	3,765百万円	3,796百万円	▲30百万円
売上総利益率	17.8%	17.6%	▲0.2%
販売管理費	2,977百万円	2,977百万円	0百万円
営業利益	788百万円	818百万円	▲30百万円
営業利益率	3.7%	3.8%	▲0.1%
経常利益	848百万円	878百万円	▲30百万円

(3) 旧会計基準での前年同四半期比較

- 収益認識会計基準を適用する前の旧基準での前年同四半期比較
- 販売管理費は55百万円減少したが、売上高の減少などにより営業利益は1,098百万円減少

	2021年9月期 2Q (旧基準)	2022年9月期 2Q (旧基準)	増減額
売上高	26,788百万円	21,544百万円	▲5,244百万円
売上原価	21,839百万円	17,747百万円	▲4,091百万円
売上総利益	4,948百万円	3,796百万円	▲1,152百万円
売上総利益率	18.5%	17.6%	▲0.9%
販売管理費	3,032百万円	2,977百万円	▲54百万円
営業利益	1,916百万円	818百万円	▲1,098百万円
営業利益率	7.2%	3.8%	▲3.4%
経常利益	1,972百万円	878百万円	▲1,094百万円

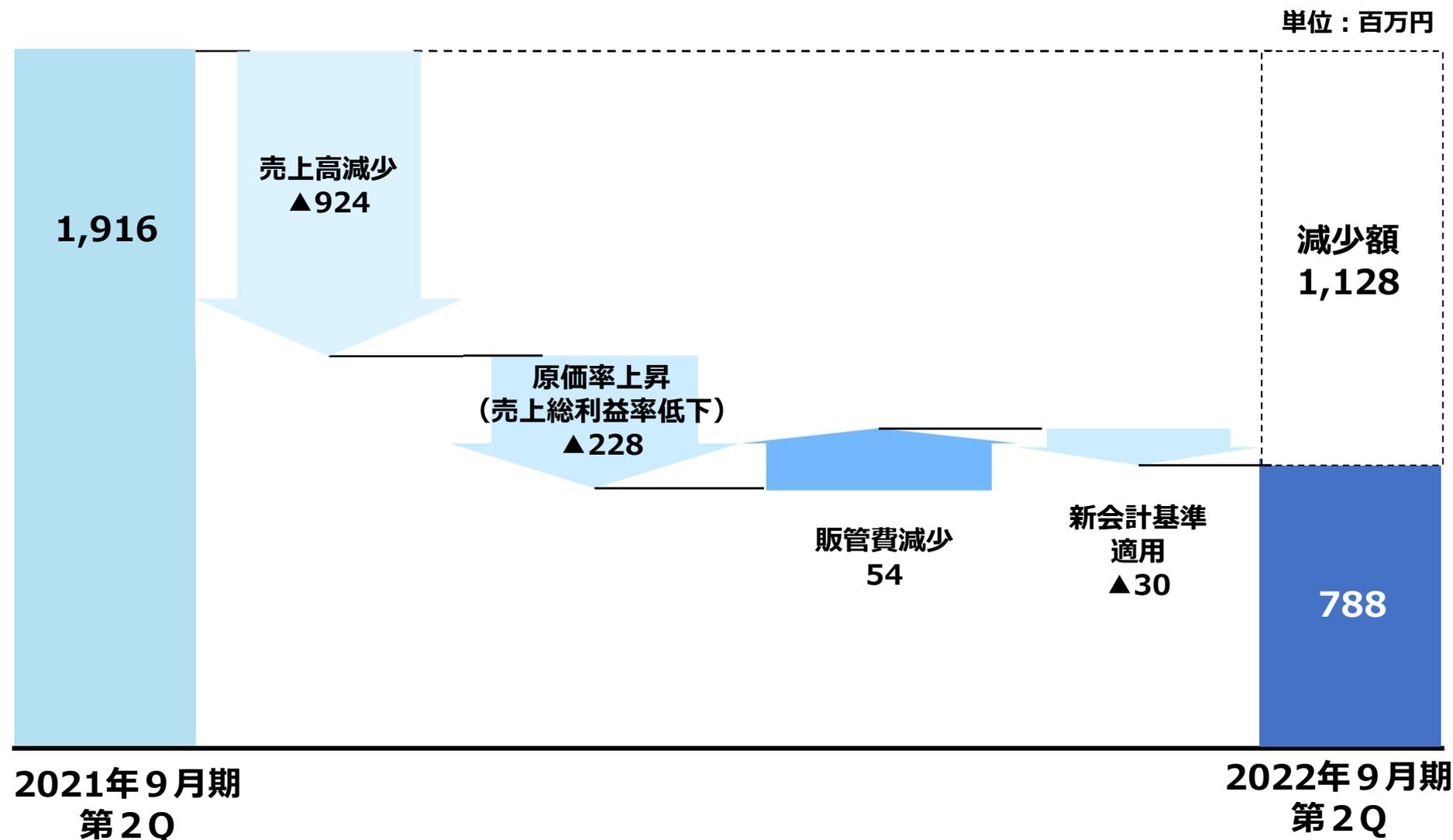
(4) 部門別売上高

- ▶ ソフトウェアサポートサービスなどサービス部門は着実に増加
- ▶ 防災・減災関連やシステム更新案件の減少などに加え、世界的な半導体不足による納期遅延の影響もあり、ネットワーク部門やソリューション部門などが減少

	2021年9月期 2Q (旧基準) A	2022年9月期 2Q (旧基準) B	2022年9月期 2Q (新基準) C	旧基準に よる増減額 B-A	新基準適用 による影響額 C-B
ネットワーク	10,969 百万円	8,772 百万円	8,312 百万円	▲2,196 百万円	▲460 百万円
ソリューション	8,517 百万円	5,588 百万円	5,674 百万円	▲2,929 百万円	86 百万円
オフィス	3,302 百万円	2,930 百万円	2,930 百万円	▲372 百万円	—
サービス	3,998 百万円	4,252 百万円	4,252 百万円	254 百万円	—
合計	26,788 百万円	21,544 百万円	21,169 百万円	▲5,244 百万円	▲374 百万円

(5) 営業利益の前年同四半期比変動要因

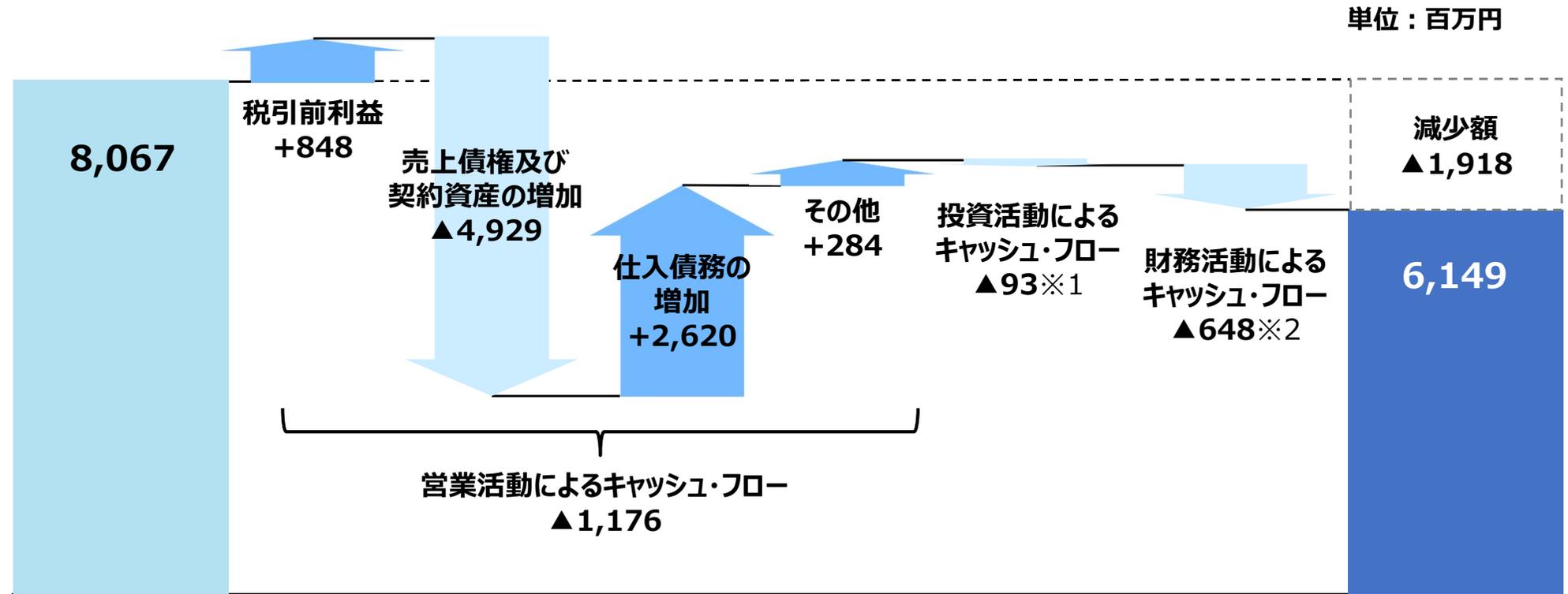
- 営業利益は、前年同四半期比1,128百万円の減少
- 減少額の主な要因は、売上高の減少による924百万円



(注) 売上高や原価率による影響額は、旧基準による変動額にて算出しております。

(6) キャッシュ・フロー (2021年10月～2022年3月)

- キャッシュ・フローは1,918百万円の減少
- 増加要因は、税引前利益の計上や仕入債務の増加
- 減少要因は、売上債権及び契約資産の増加や長期借入金の返済、配当支払い



現金及び現金同等物の
期首残高
(2021年10月初)

- ※1 有形固定資産の取得により▲56
無形固定資産の取得により▲21
- ※2 長期借入金の返済により▲300
配当支払いにより▲347

現金及び現金同等物の
四半期末残高
(2022年3月末)

(7) 2022年9月期業績予想

➤ 2022年9月期業績予想に変更無し

	2022年9月期 予想	前回からの変化
売上高	40,000百万円	±0百万円
営業利益	640百万円	±0百万円
経常利益	750百万円	±0百万円
当期純利益	500百万円	±0百万円

(注) 当社は、2022年9月期の期首より「収益認識に関する会計基準（企業会計基準第29号）」等を適用しているため、業績予想は当該会計基準等を適用した後の金額となっており、対前期増減率は記載していません。

2 中期経営計画FSV2024の進捗

(1) 第2期中期経営計画 基本方針と数値目標

第2期中期経営計画 FuSodentsu Vision 2024

80周年さらには100周年に向けた Innovation Challenge

サービスビジネスの強化

新分野・新領域への挑戦

主力ビジネスの拡大

経営基盤の強化 ～人を活かす経営の推進～

人財育成の強化

ダイバーシティの推進と
働き方改革

健康経営の推進

ガバナンスの充実

数値目標 2024年9月期（第2期中期経営計画最終年度）

売上高

42,000百万円

営業利益

840百万円

営業利益率

2.0%

(2) 第2期中期経営計画 主な活動実績 (2022年9月期上期)

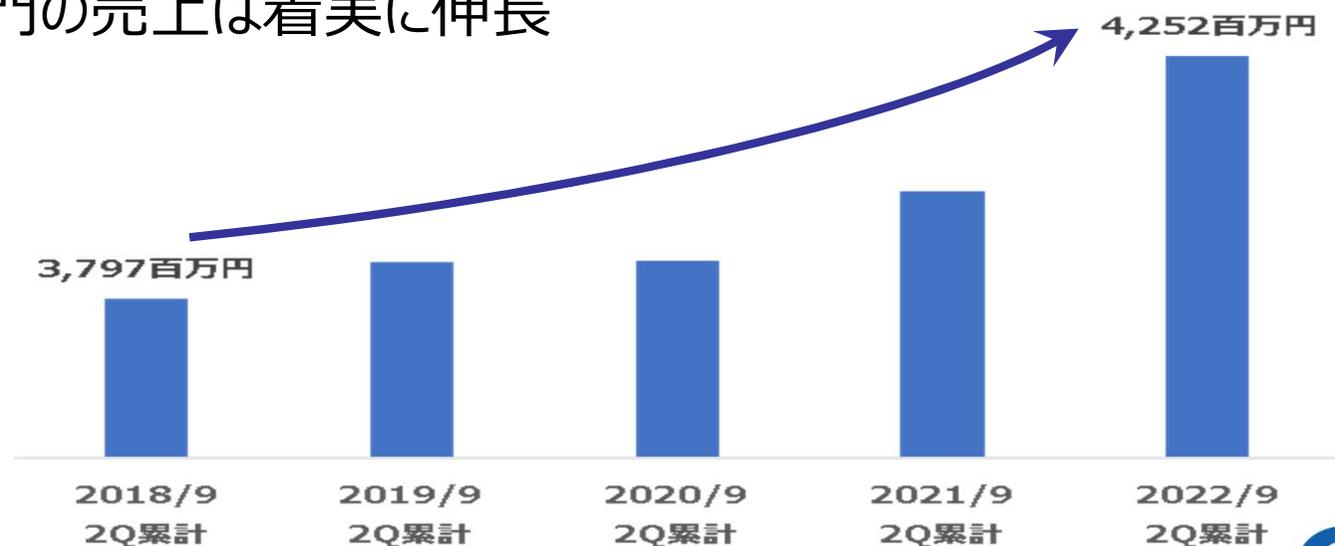
1. 主力ビジネスの拡大

- ✓ 自社パッケージビジネスの強化

EncycloWMS（倉庫管理システム）、EncycloBistron（飲食店向けオーダーエントリーPOSソリューション）のエンハンス実施

2. サービスビジネスの強化

- ✓ 従来の「SasaL データ消去サービス」に加え、「リユース・リサイクル買取サービス」の提供を開始（循環型社会の実現に向けたお客様のSDGsへの取り組みに貢献）
- ✓ サービス部門の売上は着実に伸長



(2) 第2期中期経営計画 主な活動実績 (2022年9月期上期)

3. 新分野・新領域への挑戦

- ✓ クラウドPBXの商材ラインナップを拡充

4. 経営基盤の強化

- ✓ 健康経営

有給休暇取得推進、テレワークや時差出勤の積極的な活用、受動喫煙防止・禁煙運動などの様々な施策に積極的に取り組み、

「健康経営優良法人 2022（大規模法人部門）」に3年連続で認定

- ✓ 人財育成

社内スキル認定制度の運用開始、全社員向けDX研修の実施

- ✓ ダイバーシティの推進

役員向けダイバーシティ講演会、全社員向け研修、女性社員向けアンケートの実施

3 SDGs 重要課題（マテリアリティ） の特定

(1) SDGs 重要課題 (マテリアリティ) の特定

当社は、サステナビリティ経営推進のため 2021年11月にSDGsに関する取組方針を策定し推進しております。

SDGsに関する取組方針

SDGs基本方針

お客様、社員、パートナー（取引先）、株主、地域社会を重要なステークホルダーとして、課題解決に取り組み、SDGsが目指す社会の実現に貢献します。

SDGs活動方針

- ◆ 全国の拠点を通じて、持続可能な社会（未来）実現のために、地球環境の保全や防災・減災、地域社会の活性化に貢献します。
- ◆ 時代の変化をいち早く捉えて、新たなビジネス価値の創出に向けた環境整備とソリューションの企画・開発に取り組みます。

価値創造モデル

1. 人財育成・活用とガバナンス
2. SDGsからのビジネス機会創出、
3. 自社ソリューション開発
4. ビジネスパートナーとしての支援システム

(2) 重要課題（マテリアリティ）特定のプロセス

このたび、持続可能な社会の実現に向けて様々な社会課題に対し事業活動を通じて優先的に取り組むべき課題として、環境・社会・ガバナンスの観点から8つの重要課題（マテリアリティ）を特定いたしました。

step 1 当社と関係する社会課題の抽出

社会課題から当社にとっての「リスク」と「機会」を抽出

SDGsワークショップでの意見やSDGsプロジェクトメンバーの意見、ISO26000、GRIスタンダード、SASBなどの要求事項を参考に事業との関連性が高い社会課題を抽出

step 2 外部評価

顧客満足度調査結果の活用 お客様の要求事項による課題を認識

step 3 内部評価（プロジェクトメンバー）

社会課題・当社の課題について、SDGsプロジェクトメンバーで重要性を評価

step 4 内部評価（関係部門）

重要課題（マテリアリティ）の妥当性の検証

各課題の担当部門・中期経営計画担当分科会と検討を重ね、重要課題（マテリアリティ）の妥当性を検証し、社内活動目標を設定

step 5 重要課題（マテリアリティ）の特定

SDGsプロジェクトメンバーにて「8つの重要課題（マテリアリティ）」を特定し、取締役会にて決議

(3) 8つの重要課題（マテリアリティ）と活動目標

事業を通じた社会課題解決への挑戦

ICTの利活用により、人・地域社会・自然が調和した安心・安全で豊かな社会の実現に貢献します。

8つのマテリアリティ

目標

貢献するSDGs

①環境保全・リサイクル

環境負荷の少ない製品・サービスの提供と、CO₂（温室効果ガス）排出量削減に取り組みます。

- ・自社CO₂（温室効果ガス）排出量削減（電力・ガソリン・紙使用量）
- ・社有車のエコカーへの切り替え促進（現行43%）
- ・お客様や社会の環境課題に貢献するソリューションの提供



②地域社会活性化

地域社会の課題解決に積極的に取り組み、安心・安全で豊かなまちづくり、地域の活性化に貢献します。

- ・地域活性化につながる自治体や企業との連携強化
- ・新しい技術を活用した防災・減災システムの高度化推進
- ・社会貢献活動への積極的な参加



③新たなビジネス価値の創出

DX人財の育成と新技術の活用により、社会に貢献する新たなビジネス価値の創出に取り組みます。

- ・お客様のDX実現に貢献する人財の育成
- ・社会に貢献する新たな製品・サービスの提供



(3) 8つの重要課題（マテリアリティ）と活動目標

持続的発展（サステナビリティ）のための経営基盤の強化

多様性とチャレンジ精神を尊重し、社員のウェルビーイングを実現します。

8つのマテリアリティ

目標

貢献するSDGs

④ D&I、働き方改革

D&I（ダイバーシティ・アンド・インクルージョン）を推進し、誰もが自分らしくイキイキと活躍できる多様で柔軟な働き方改革に取り組みます。

- ・ワークライフバランスの充実
- ・ダイバーシティの推進
- ・育児・介護両立支援への取り組み強化



⑤ 健康経営

積極的な健康投資を実施し、社員が心身ともに健康で活力あふれる職場環境作りに取り組みます。

- ・健康経営研修、メンタルヘルス研修の実施
- ・健康経営優良法人の認定継続と評価向上
- ・社員コミュニケーション活性化と職場環境の改善



⑥ 人財育成

多様な人財の活躍を支援し、未来を拓く創造力豊かな人財を育成します。

- ・多様なキャリア形成に向けた人事・教育制度の改革
- ・公的資格および社内スキル認定の取得推進



(3) 8つの重要課題（マテリアリティ）と活動目標

企業倫理の徹底とガバナンスの強化により、ステークホルダーとの信頼を確立します。

8つのマテリアリティ

目標

貢献するSDGs

⑦ 企業倫理・公正な取引

あらゆる企業活動を通じて、企業倫理の徹底とガバナンスの充実を図ります。

- ・行動規範の遵守
- ・積極的な情報開示と対話
- ・取締役会の実効性向上と多様性の確保



⑧ ビジネスパートナーとの価値協創

ビジネスパートナーとの価値協創により、社会課題の解決と事業領域の拡大に取り組みます。

- ・多様なパートナーシップを活用した連携強化
- ・アライアンスやM&Aを活用した戦略的な投資



今後は、定期的に進捗と成果を測り、状況をお知らせしてまいります。

ご参考 プレスリリースおよび主なニュース一覧

2022年4月25日	サステナビリティ経営推進に向けた重要課題（マテリアリティ）の特定について
2022年4月7日	ネットヨタ富山株式会社様 モータースポーツ活動への協賛について
2022年3月23日	「健康経営優良法人2022（大規模法人部門）」認定について
2022年2月3日	ネットヨタ富山株式会社様『6時間耐久レースDreamCup2021』ヤリスクラス優勝のお知らせ
2022年1月14日	富士通Japan Online Days 2022 ～サステナブルな未来へ～ 「SasaL セキュリティリスクモニタリング」出展について
2021年12月3日	「2021年度情報通信エンジニア優良団体」受彰について
2021年11月15日	株式会社アンカーリサイクルポートと協業 循環型社会の実現に向けてリユース・リサイクル買取サービスの提供開始
2021年11月5日	当社におけるSDGsへの取り組みについて
2021年11月5日	中期経営計画（FSV2024）の策定について



扶桑電通株式会社

■ 免責事項 ■

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報や判断に基づくものであり、実際の業績は、今後の様々な要因によって予測数値と異なる可能性があります。

本資料の掲載内容は、細心の注意を払っておりますが、その内容の正確性・確実性を保証するものではないことをあらかじめご了承ください。