



# 2022年12月期 第2四半期 決算説明資料

---

2022年 8月 5日  
**富士ソフト** 株式会社



# 目次

---

P2. 2022年12月期第2四半期 連結業績

P14. 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の好調により増収

◇売上高は、業務系はシステムインフラ構築を中心に各分野が好調に推移したこと、組込系は機械制御系の好調が継続したことなどにより、前同比106.7%の141,328百万円となりました。

## 営業利益は増収により増益

◇営業利益は、一部グループ会社における販売代理店契約終了の影響により、営業減益を予想していたものの、組込系開発やBPOサービスの増収が想定を上回り、前同比103.0%（計画比118.4%）の8,995百万円となりました。

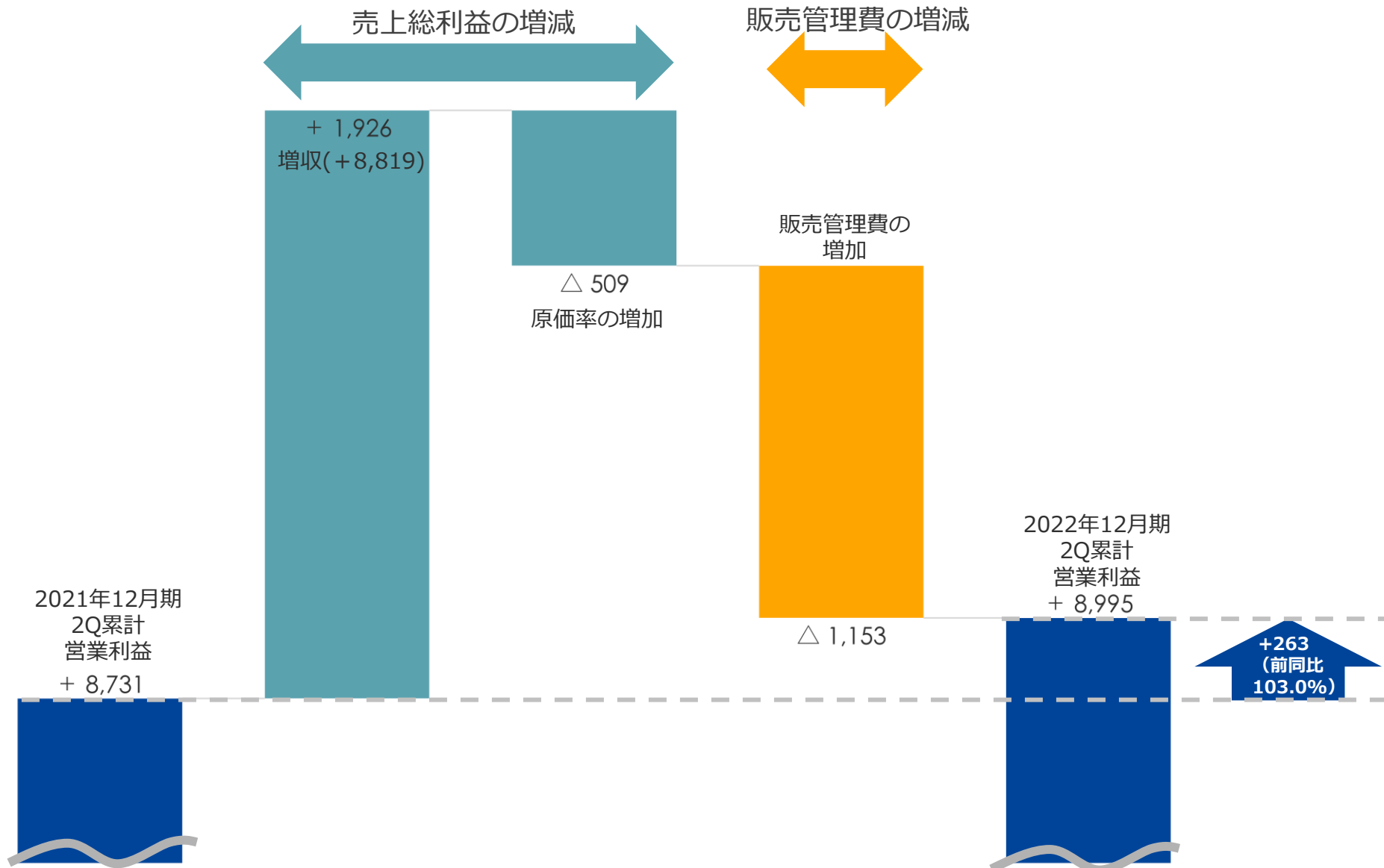
◇経常利益は、為替差益の増加により、前同比105.2%の9,954百万円となりました。

◇親会社株主に帰属する四半期純利益は、前年に株式売却による一時的な法人税等の増加があり（当期は増加要因なく減少）、前同比125.7%の5,850百万円となりました。

（単位：百万円）

	2021年12月期 2Q累計実績	2022年12月期 2Q累計実績	前同差	前同比	2022年12月期 2Q累計計画	計画比
売上高	132,508	141,328	+8,819	106.7%	132,600	106.6%
営業利益	8,731	8,995	+263	103.0%	7,600	118.4%
営業利益率	6.6%	6.4%			5.7%	
経常利益	9,462	9,954	+491	105.2%	8,300	119.9%
経常利益率	7.1%	7.0%			6.3%	
親会社株主に帰属する四半期純利益	4,653	5,850	+1,197	125.7%	4,400	133.0%
親会社株主に帰属する四半期純利益率	3.5%	4.1%			3.3%	

# 連結営業利益の状況（2Q累計）



# 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108.8%と増収

売上原価率は79.0%に増加

◇売上原価率は、一部グループ会社の不採算案件および収益認識基準の変更などにより79.0%となりました。

販売費及び一般管理費は前年同期より758百万円増加

◇好調な受注環境への対応による人員増に伴う人件費・経費の増加により、前年同期より758百万円増加となりました。

◇営業利益は前同比94.5%の3,905百万円となりました。

（単位：百万円）

	2022年12月期 1Q実績	前同差	前同比	2022年12月期 2Q区間実績	前同差	前同比
売上高	68,874	+2,946	104.5%	72,453	+5,873	108.8%
売上原価	53,725	+2,060	104.0%	57,243	+5,342	110.3%
売上原価率	78.0%			79.0%		
売上総利益	15,148	+886	106.2%	15,209	+530	103.6%
販売費及び一般管理費	10,058	+394	104.1%	11,304	+758	107.2%
営業利益	5,089	+491	110.7%	3,905	△227	94.5%
営業利益率	7.4%			5.4%		



## 2.主なグループ会社売上高・営業利益

(単位:百万円)

	2022年 12月期	売上高	営業利益	
富士ソフト	2Q累計実績	98,731	5,292	売上高は、業務系はシステムインフラ構築を中心に各分野が好調に推移したこと、組込系は機械制御系の好調が継続したことなどにより、増収となりました。 営業利益は、業務系に不採算案件があったものの、増収により増益となりました。
	前同差	+7,254	+913	
	前同比	107.9%	120.9%	
サイバネットシステム	2Q累計実績	9,736	1,033	2022年12月期から収益認識基準等を適用し、従来、主として契約開始時点で収益を認識していた代理店事業のソフトウェアのメンテナンスサービスについて、契約期間にわたり収益を認識する処理に変更したこと、2021年10月1日にSynopsis社との販売代理店契約を終了したことにより、減収、減益となりました。
	前同差	△ 2,770	△ 1,204	
	前同比	77.8%	46.2%	
ヴィンクス	2Q累計実績	16,188	1,576	売上高は、国内小売業におけるDXのニーズの高まりと、既存顧客への更なる深耕が奏功したことなどにより増収となりました。 営業利益は、増収により増益となりました。
	前同差	+1,639	+308	
	前同比	111.3%	124.3%	
サイバーコム	2Q累計実績	8,267	639	売上高は、ソフトウェア開発事業における制御・業務系開発案件が好調に推移したことに加え、サービス事業ではSIサービスにおいて構築・評価検証案件等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	+844	+102	
	前同比	111.4%	119.1%	
富士ソフト サービスビューロ	2Q累計実績	5,563	386	売上高は、BPOサービス、コールセンターサービスともに地方自治体の新型コロナウイルス対策に関連する期間限定の外部委託需要を受けて好調に推移いたしました。また、第2四半期から開始となったコールセンターサービスの年金関連業務も寄与し、増収となりました。 営業利益は、環境整備に伴う一時的な費用の増加があったものの、増収および好採算となった案件が寄与し、増益となりました。
	前同差	+1,477	+210	
	前同比	136.2%	219.5%	

※「2022年12月期2Q累計実績」欄には、各社2022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)

	2022年12月期売上高		前同差	前同比	2022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	141,328	100.0%	+8,819	106.7%	8,995	6.4%	+263	103.0%
SI事業	133,786	94.7%	+7,173	105.7%	8,227	6.1%	△58	99.3%
システム構築	80,260	56.8%	+9,483	113.4%	5,141	6.4%	+778	117.9%
組込系／制御系ソフトウェア	36,475	25.8%	+3,309	110.0%	3,014	8.3%	+783	135.1%
業務系ソフトウェア	43,785	31.0%	+6,174	116.4%	2,127	4.9%	△4	99.8%
プロダクト・サービス	53,525	37.9%	△2,309	95.9%	3,086	5.8%	△837	78.7%
プロダクト・サービス	46,015	32.6%	△3,011	93.9%	2,549	5.5%	△871	74.5%
アウトソーシング	7,510	5.3%	+701	110.3%	536	7.1%	+34	106.8%
ファシリティ事業	1,340	0.9%	+88	107.0%	373	27.9%	△33	91.8%
その他事業	6,201	4.4%	+1,557	133.5%	393	6.4%	+355	1016.6%

#### 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、機械制御系の好調が継続し、自動車など各分野も堅調に推移したことにより、前同比110.0%となりました。営業利益は、不採算案件の抑制傾向により前同比135.1%となりました。

##### ●業務系ソフトウェア

売上高は、システムインフラ構築を中心に各分野が好調に推移し、前同比116.4%となりました。営業利益は、不採算案件の影響により前同比99.8%となりました。

##### ●プロダクト・サービス

売上高は、前年にGIGAスクール関連の大型PC販売案件があったこと、当期に一部グループ会社における販売代理店契約終了の影響があったことにより前同比93.9%となりました。営業利益は、減収および売上構成の変動により前同比74.5%となりました。

##### ●アウトソーシング

売上高は、運用保守案件の増加により、前同比110.3%となりました。営業利益は、データセンター移転に伴う一時支出があったものの、増収により前同比106.8%となりました。



# 四半期別業績推移（2020年～2022年2Q）

セグメント別四半期売上高（連結）

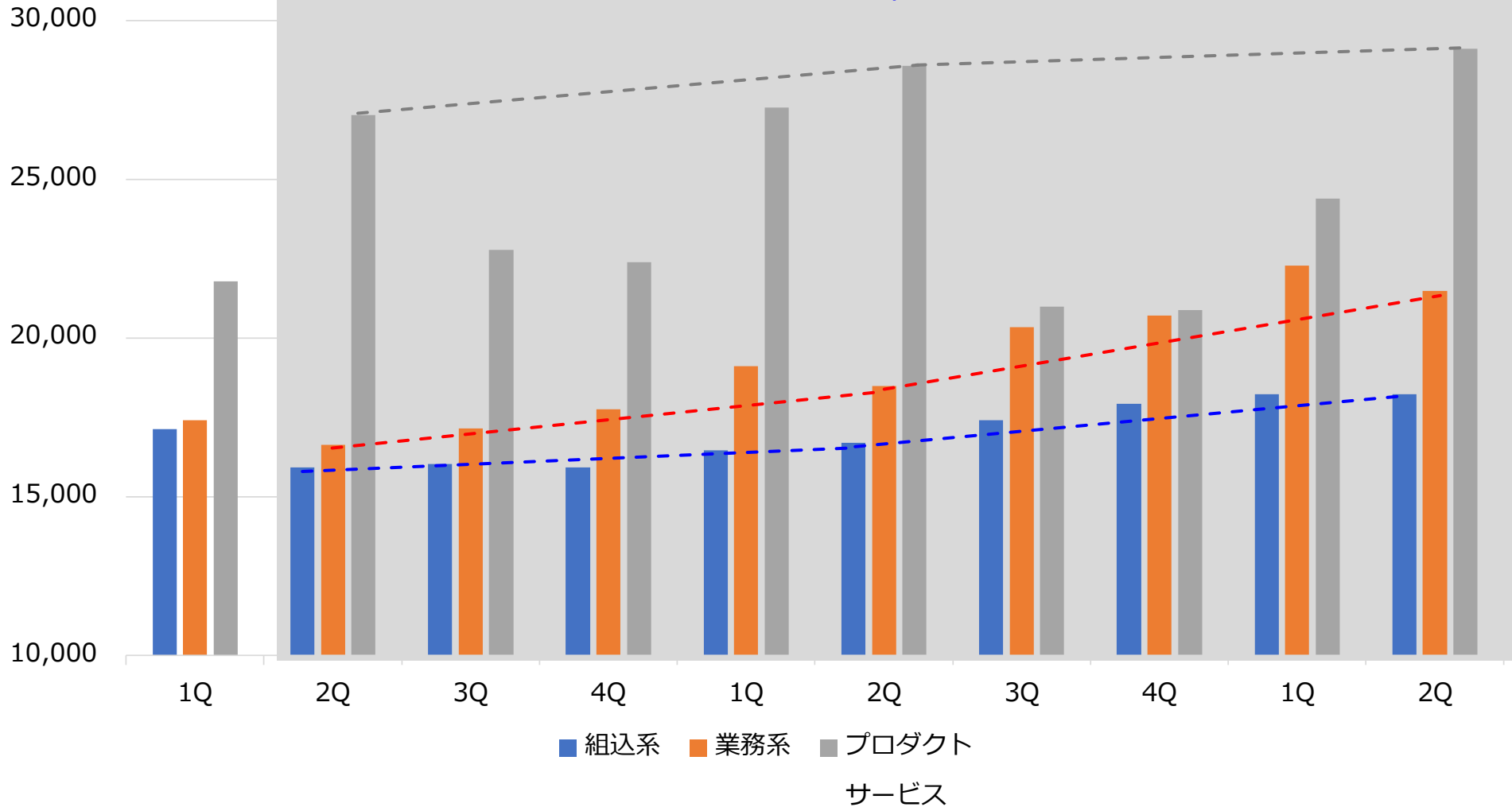
(百万円)

2020年

2021年

2022年

コロナ禍影響と業績推移







# 4.連結損益計算書

(単位：百万円)

## 損益計算書のポイント

### ① 売上原価率 (78.5%)

一部グループ会社の不採算案件および収益認識基準の変更などにより増加

### ② 販売費及び一般管理費 (+1,153百万円)

好調な受注環境への対応による人員増に伴う増加

### ③ 特別利益 (△2,602百万円) 特別損失 (△2,396百万円)

特別利益は、前年に政策保有株式売却に伴う投資有価証券売却益があったことによる減少

特別損失は、前年に関係会社株式売却損および有形固定資産減損損失があったことによる減少

	2021年12月期	2022年12月期	前同差	前同比	2022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	132,508	141,328	+8,819	106.7%	132,600	106.6%
売上原価	103,566	110,969	+7,402	107.1%	-	-
売上原価率	78.2%	78.5%	①			
売上総利益	28,942	30,358	+1,416	104.9%	-	-
売上総利益率	21.8%	21.5%				
販売費及び一般管理費	20,210	21,363	+1,153	② 105.7%	-	-
販管費率	15.3%	15.1%				
営業利益	8,731	8,995	+263	103.0%	7,600	118.4%
営業利益率	6.6%	6.4%			5.7%	
営業外収益	646	1,101	+455	170.3%	-	-
営業外費用	66	151	+85	227.8%	-	-
持分法による投資損益	150	9	△ 141	6.2%	-	-
経常利益	9,462	9,954	+491	105.2%	8,300	119.9%
経常利益率	7.1%	7.0%			6.3%	
特別利益	2,759	157	△ 2,602	③ 5.7%	-	-
特別損失	2,753	356	△ 2,396	③ 13.0%	-	-
税金等調整前四半期純利益	9,469	9,755	+286	103.0%	-	-
法人税等合計	3,494	2,819	△ 674	80.7%	-	-
四半期純利益	5,974	6,935	+960	116.1%	-	-
非支配株主に帰属する四半期純利益	1,321	1,084	△ 236	82.1%	-	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	4,653	5,850	+1,197	125.7%	4,400	133.0%
親会社株主に帰属する四半期純利益率	3.5%	4.1%			3.3%	



# 5.連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2021年12月期 期末	2022年12月期 2Q期末	前期末差	2021年12月期 2Q期末(参考)
<b>流動資産</b>	111,128	114,075	+ 2,947	106,413
現金及び預金	40,351	39,472	△ 879	40,809
受取手形及び売掛金	57,352	53,827	① △ 3,525	51,469
有価証券	5,000	7,500	+ 2,500	5,500
たな卸資産	4,449	4,294	△ 154	4,809
その他	3,974	8,981	② + 5,006	3,825
<b>固定資産</b>	117,786	123,173	+ 5,386	119,242
有形固定資産	90,344	96,135	③ + 5,791	90,384
無形固定資産	4,547	4,601	+ 54	5,030
投資その他の資産	22,894	22,436	△ 458	23,827
<b>資産合計</b>	228,915	237,249	+ 8,334	225,656
<b>流動負債</b>	68,018	72,956	+ 4,938	57,689
支払手形及び買掛金	12,947	14,900	+ 1,953	13,993
短期借入金	19,462	20,856	+ 1,393	11,681
未払費用・賞与引当金	11,971	11,025	△ 945	9,813
未払法人税等	5,247	3,145	△ 2,101	4,441
工事損失引当金	277	197	△ 79	172
その他	18,111	22,830	④ + 4,718	17,587
<b>固定負債</b>	17,928	16,215	△ 1,712	29,062
長期借入金	9,366	9,007	△ 358	20,163
その他	8,562	7,208	△ 1,353	8,899
<b>負債合計</b>	85,946	89,172	+ 3,225	86,752
<b>純資産合計</b>	142,968	148,076	+ 5,108	138,904
<b>負債純資産合計</b>	228,915	237,249	+ 8,334	225,656

## 貸借対照表のポイント

### ① 受取手形及び売掛金 (△3,525百万円)

増収に伴う季節的な減少

### ② その他の流動資産 (+5,006百万円)

他社製品調達の前払費用、および収益認識基準移行に伴う前渡金(原価部分)の増加

### ③ 有形固定資産 (+5,791百万円)

予てから建設中の自社利用目的不動産に関する費用支払による増加

### ④ その他の流動負債 (+4,708百万円)

予てから建設中の自社利用目的不動産に関する未払金、および収益認識基準移行に伴う前受金(売上部分)の増加

## 6.連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	2021年12月期 2Q累計実績	2022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	9,589	5,278	△ 4,311
投資活動によるキャッシュ・フロー	8,269	△ 7,714	△ 15,984
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 13,755	△ 572	+13,183
現金及び現金同等物に係る換算差額	348	700	
現金及び現金同等物の増減額	4,452	△ 2,308	
現金及び現金同等物の期首残高	37,450	40,876	
現金及び現金同等物の四半期末残高	41,902	38,568	

### 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

当期は増収・増益に伴う入金増加により、5,278百万円の収入となりました。

なお、当期は法人税等の支払が増加したこと、他社製品調達の前払いがあったことにより、前同差は4,311百万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

当期はオフィススペース確保のための建設費用などにより、7,714百万円の支出となりました。

なお、前期に定期預金の払い戻しや株式売却による入金があったことにより、前同差は15,984百万円の減少となりました。

#### ● 財務活動によるキャッシュ・フロー

当期は572百万円の支出となりました。

なお、前期に運転資金の返済があったことにより、前同差は13,183百万円の増加となりました。

# 7.連結S I 事業の受注高・受注残高

※当期より新収益認識基準を適用（前年値は旧基準）

（単位：百万円）

			2022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
<b>SI事業 合計</b>	61,489	102.0%	139,400	112.1%	133,786	105.7%	67,103	115.6%※2
<b>システム構築</b>	38,273	107.0%	83,227	110.8%	80,260	113.4%	41,239	102.9%※3
組込系／制御系ソフトウェア	13,506	96.0%	36,507	110.0%	36,475	110.0%	13,538	95.9%※4
業務系ソフトウェア	24,766	114.2%	46,719	111.6%	43,785	116.4%	27,701	106.7%※5
<b>プロダクト・サービス</b>	23,216	94.8%	56,173	113.9%	53,525	95.9%	25,864	144.0%
プロダクト・サービス	※1 21,363	95.3%	48,626	114.6%	46,015	93.9%	23,974	151.6%
アウトソーシング	1,852	88.9%	7,547	109.9%	7,510	110.3%	1,889	88.1%

※1 新収益認識基準適用により、期首受注残高を変更しております。（+3,155百万円）

※2、※3 受注計上の社内運用ルールの見直しにより、一部案件の受注計上時期を変更いたしました。

従来の計上方法における、SI事業の期末受注残高は前同比117.9%、システム構築は前同比106.2%となります。

## 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  
受注は、機械制御系が増加したことなどにより、前同比110.0%となりました。

また、期末受注残高は前同比95.9%となりました。

※4 従来の計上方法における期末受注残高は前同比104.4%となります。

### ・業務系ソフトウェア

受注は、金融業やシステムインフラ構築案件が増加したことにより、前同比111.6%となりました。

また、期末受注残高は前同比106.7%となりました。

※5 従来の計上方法における期末受注残高は前同比107.1%となります。

### ●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

受注は、他社ライセンスが増加したことにより、前同比114.6%となりました。

また、期末受注残高は前同比151.6%となりました。

#### ・アウトソーシング

受注は、運用保守案件が増加したことにより、前同109.9%となりました。

また、期末受注残高は前同比88.1%となりました。



# 四半期別業績推移 (2020年～2022年2Q)

セグメント別四半期受注高 (連結)

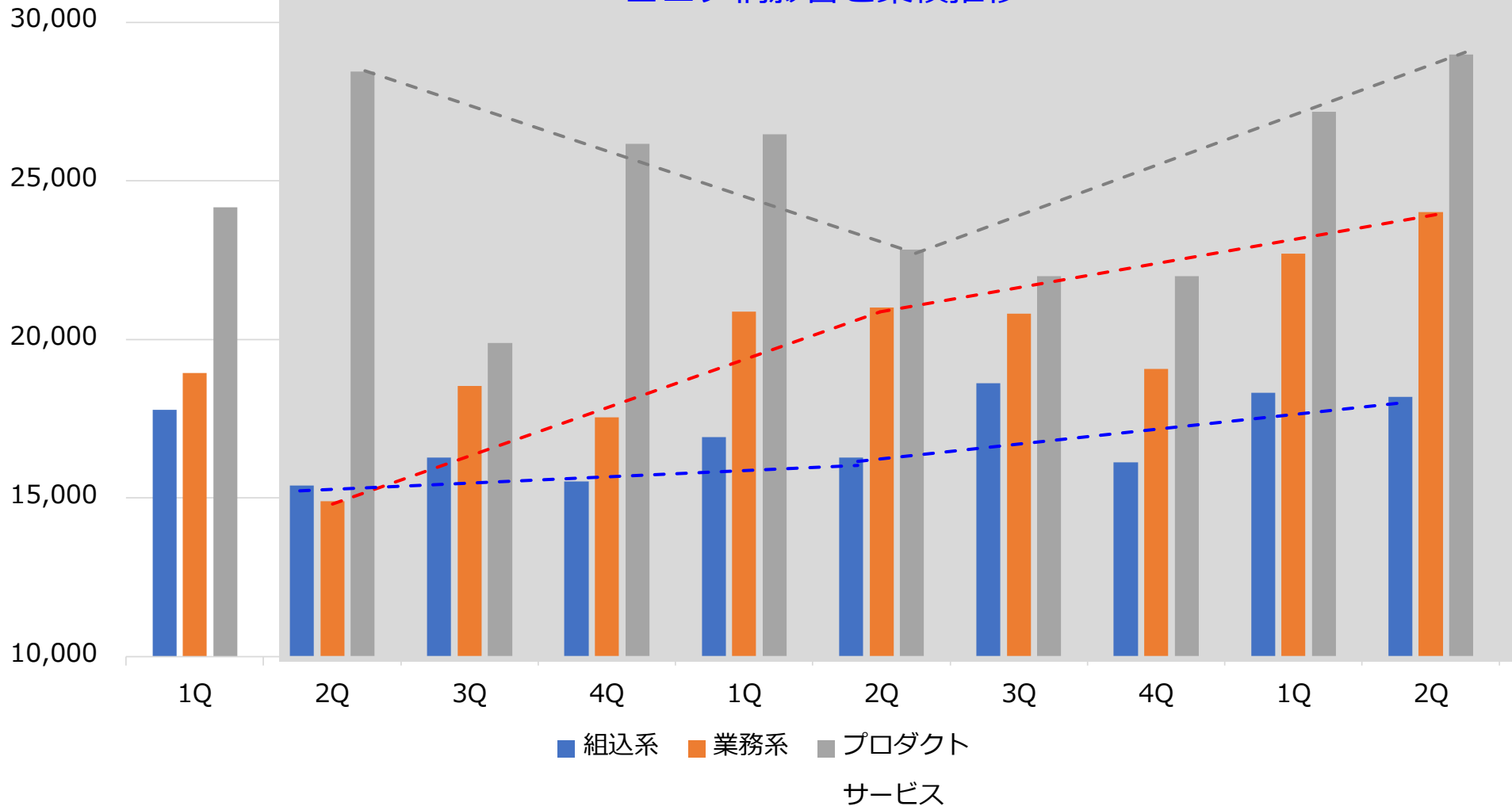
(百万円)

2020年

2021年

2022年

コロナ禍影響と業績推移



## 8. 配当について

中間配当金は期初予想通り1株54円、期末配当は中計での公表内容通りに支払予定

- 中間配当については、期初の予想通り54円/株といたします。

### 中間配当

	2022年12月期 第2四半期末	配当性向	直近の 配当予想
1株当たり配当金	54.00円	29.0%	54.00円

- 期末配当については55円を予定しておりましたが（2月10日公表済み）、中期経営計画（2022年～2024年）にて公表の通り**通期での配当性向が35%以上となるよう見直しを予定**しております。

### （参考）2月10日公表済みの期末配当予想

	2022年12月期 期末
1株当たり配当金	55.00円

※業績に応じて配当額の見直しを予定



# 上期業況

---



# 2022年度上期の業況

新型コロナ影響によるサプライチェーン問題、為替動向(円安)など、外部環境の見通しの不透明さは持続しつつも、当社への影響は限定的。

お客様業種	主な連結セグメント					
	システム構築分野		プロダクト・サービス			その他
	業務系	組込・制御系	自社プロダクト		他社プロダクト	
<b>機械製造業</b> FA、医療、モバイル、家電、エレクトロニクス、他	↑ 好調	↑ 好調		↓ CAE系		↓ CAE系
自動車関連		↘ 堅調	↘ more NOTE			
<b>社会インフラ系</b> 通信系、交通、エネルギー、他		→ 横ばい				
<b>金融業</b> 生保、損保、クレカ、銀行、証券、他	↑ 好調		↑ FAMシリーズ	↑ 証券系ソリューション	↑ 他社ライセンス (MS、VMware、AWS、Salesforce等)	↓ 物販系 (PC・サーバ・タブレット等)
<b>流通業</b> 小売り、卸、EC、他	↑ 好調		↑ デスクトップフルサービス	↑ 流通系ソリューション		
<b>公共系</b> 官公庁、教育、医療、他				↓ みらいシリーズ		
<b>その他</b> 情報通信、その他サービス、一般コンシューマ、他	↑ 好調			↓ Wi-Fiルーター PALRO		↑ BPO、コールセンター



# 中期経営計画と更なる企業価値向上に向けた取組

## 中期経営計画：3カ年経営方針

デジタル技術でIT、OTの両面からDXをリードし、  
お客様と社会の価値向上とイノベーションに貢献

変化の激しい時代に対応し、自らを革新し続け、安定と持続的な成長と付加価値向上を実現

### 中期経営計画の主なポイント

DX推進による当社のビジネスモデルの変革・革新を図るとともに、新技術分野へ幅広くチャレンジし、「AIS-CRM」の更なる強化→「DX+ AIS-CRM+ SD + (5)G2」

人財強化による受託開発事業の確実な成長

### 更なる企業価値向上に向けた施策

プライム市場ガバナンスへの確実な対応と経営財務の中長期視点での継続的強化

### 2022年上期の取組

自社ならびにお客様競争力強化を目的に、DX戦略を策定  
次期基幹システムプロジェクトの継続とともに、自社のシステム全体を構成するデジタルアーキテクチャーの構築を推進

コロナ禍からのお客様業況の回復を背景に、抑制していた採用活動の再拡大、人財の高度化による高付加価値ビジネスへの対応強化・DXの推進

### 2022年上期の取組

外部視点も含めた、企業価値向上委員会を設置し、経営財務戦略およびコーポレートガバナンス向上に関する検討を開始

# DX戦略

自社ならびにお客様競争力強化を目的に、DX戦略を2022年2月に策定

## 富士ソフトのDX定義

### 最新ITの利用

- ▶データ重視
- ▶AI
- ▶IoT
- ▶5G
- ▶Cloud
- ▶ロボット
- ▶モバイル
- ▶ネット
- ▶ドローン
- ▶AR/VR/MR
- ▶GPS
- ▶ブロックチェーン
- ▶NFT
- ▶セキュリティ

### Ⅳ. デジタルビジネス創出

- ▶既存モデルと異なるサービス、プロダクト、製品の提供
- ▶業界構造を変化させるモデル
- ▶リアルビジネスのバーチャル置換

### Ⅲ. デジタルビジネス強化

- ▶生産性、品質、安全性等の強化
- ▶取引方法の革新
- ▶サービス、プロダクトの付加価値強化

### Ⅱ. デジタル高度化

- ▶新たな分析・予測・データ利用

### Ⅰ. デジタル効率化

- ▶徹底的な自動化
- ▶人的ミスの撲滅

### 0. 従来IT化

- ▶業務効率化と品質UP

ベース：安心なセキュリティ  
新たな働き方改革とコミュニケーション基盤

## 実行戦略と狙い

DX人材の育成

デジタルプラットフォームの構築

DX推進状況の把握

基幹システムの刷新

ハイブリッドワーク環境のさらなる追求

新たな事業の創出へ挑戦

既存事業の強化

データ活用の更なる高度化

お客様の競争力向上への貢献

自社の競争力強化  
「DX+ AIS-CRM+ SD+(5)G2」の推進

◇当社の取り組みを評価いただき、2022年7月1日付にて「DX認定事業者」を取得



# デジタルシステムアーキテクチャ

社員 (EX)

お客様 (CX)

ユーザインターフェイスチャネル : UI/UX

UI アプリ

API マネージメント

業務システム基盤  
(System Of Record)

レガシー環境等

デジタルシステム基盤  
(System Of Engagement)

DevOps環境

データ管理基盤

情報活用基盤

AI環境

エッジデータ

Openデータ



運用基盤

セキュリティ基盤

コミュニケーション基盤

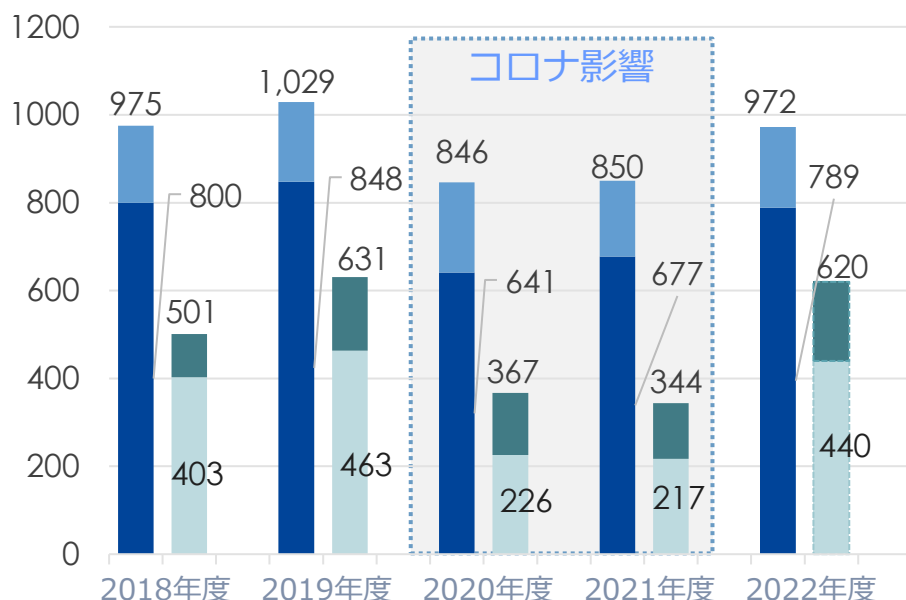
# 人財強化

お客様業況の回復を背景に、抑制していた採用活動の再拡大と人財の高度化を推進

◇コロナ禍を受け一時的に抑制傾向としていた新卒・中途採用も再拡大させ生産力の確保を図るとともに、自社およびお客様のDXを推進するスペシャリスト人財の育成により、重点技術分野AIS-CRMおよび高付加価値ビジネスへの対応を強化していく

上場5社・単体：新卒/中途採用推移

(2022年中途採用は計画値)



■ 単体新卒 ■ 連結新卒 ■ 単体中途 ■ 連結中途  
※富士ソフトサービスビューロの臨時社員数は除く

DX人財の育成  
目標：2024年度

## 【DX業務推進者】

ビジネスアーキテクト：100名

当社内やお客様の事業・業務に精通した、事業変革の実務者、あるいは新事業の実務推進者

DXを理解しDXの取り組みを牽引する人財

## 【DX技術推進者】

シニアテクニカルアーキテクト：100名

テクニカルアーキテクト：1,000名

デジタル技術（特に当社の技術戦略分野）やデータ活用に精通し、短期、中長期の視点を使い分け全体の整合性を保持してDXシステムの設計から運用ができる人財



※ 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。