

2019年3月期 第2四半期 決算説明会

2018年11月7日

トッパン・フォームズ株式会社



2019年3月期第2四半期 決算概要

2019年3月期第2四半期 決算概要 - 1

連結業績

単位：百万円

	2018年 3月期 2Q	2019年 3月期 2Q	対前年	
			増減	増減率
売上高	117,750	110,780	△6,970	△5.9
営業利益	2,732	2,501	△231	△8.5
経常利益	3,060	2,808	△251	△8.2
親会社株主に帰属 する四半期純利益	1,504	1,633	+128	+8.5

2019年3月期第2四半期 決算概要 -2

事業別業績

単位：百万円

	2018年3月期2Q		2019年3月期2Q		増減	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
データ & ドキュメント	81,274	3,997	75,204	3,839	^{△7.5} △6,070	^{△3.9} △157
IT イノベーション	12,865	1,122	14,121	1,443	^{+9.8} +1,256	^{+28.6} +320
ビジネス プロダクト	15,946	479	13,700	△122	^{△14.1} △2,246	⁻ △601
グローバル	7,663	17	7,753	112	^{+1.2} +89	^{+534.8} +94
消去・全社		△2,885		△2,773		112
連結合計	117,750	2,732	110,780	2,501	^{△5.9} △6,970	^{△8.5} △231

2019年3月期第2四半期 決算概要 - 3

事業別売上概況

■ データ&ドキュメント事業

- DPSは、数量減や価格ダウンの影響はあったが、金融を中心に事務通知物やダイレクトメールの受託が堅調に推移し増収、収益性も大幅に向上
- デジタルソリューションは、各種帳票の電子通知サービスや金融機関向けの規定集公開・管理システムの拡販などで増収、収益性も大幅に向上
- BPOは、時限的な給付金関連や一部得意先における大型案件の急速な縮小などの影響により大幅な減収、収益性も大幅に低下
- BFは、単価下落や需要量減少の影響などにより微かに減収、収益性が低下

■ ITイノベーション事業

- システム運用管理サービスの受託範囲の拡大、カード関連機器やICタグの拡販、ペイメントサービスの拡大などにより大幅に増収、収益性も大幅に向上

■ ビジネスプロダクト事業

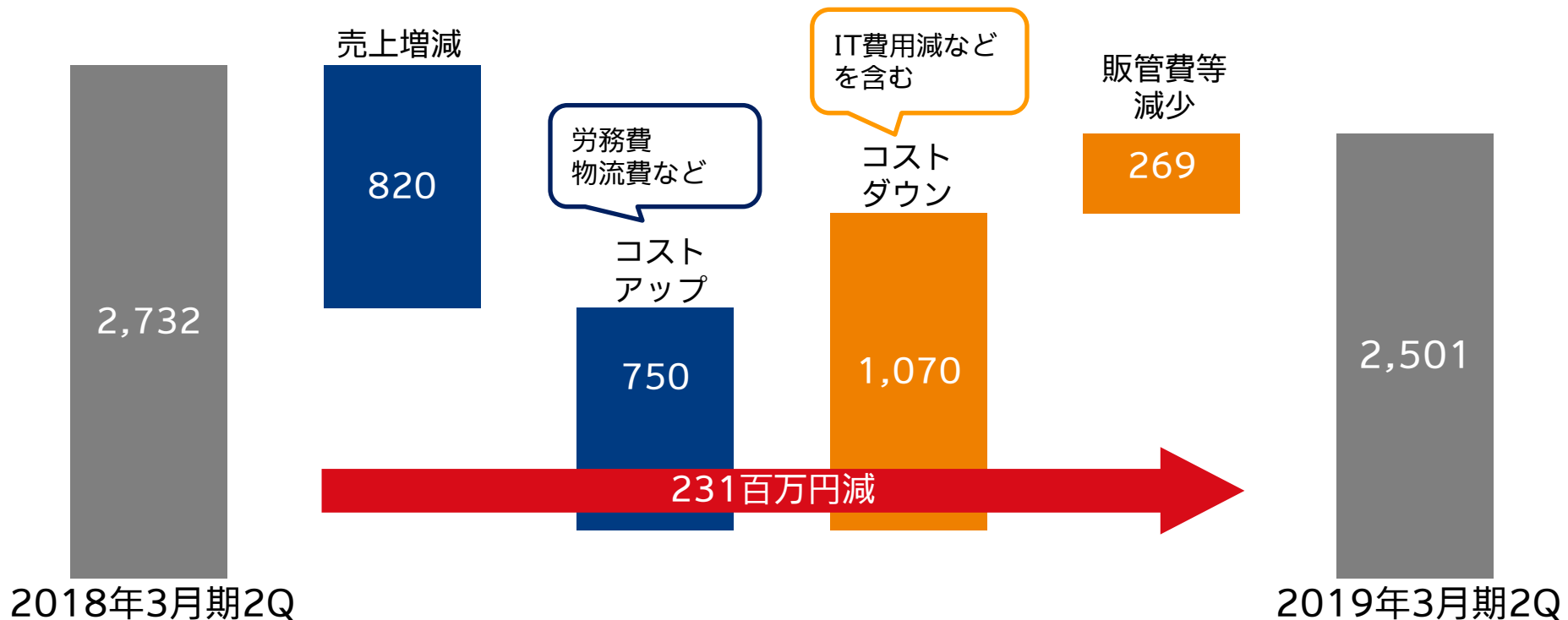
- 物品管理用高機能ラベルの減少や流通業における特注機器の反動減の影響などにより減収、収益性も大幅に低下

■ グローバル事業

- 香港市場でのPC・サーバー類の販売減少があるもDPSやBPOが順調に推移、香港やタイにおける高付加価値カードの受注の拡大で、収益性は大幅に向上

2019年3月期第2四半期 決算概要 -4

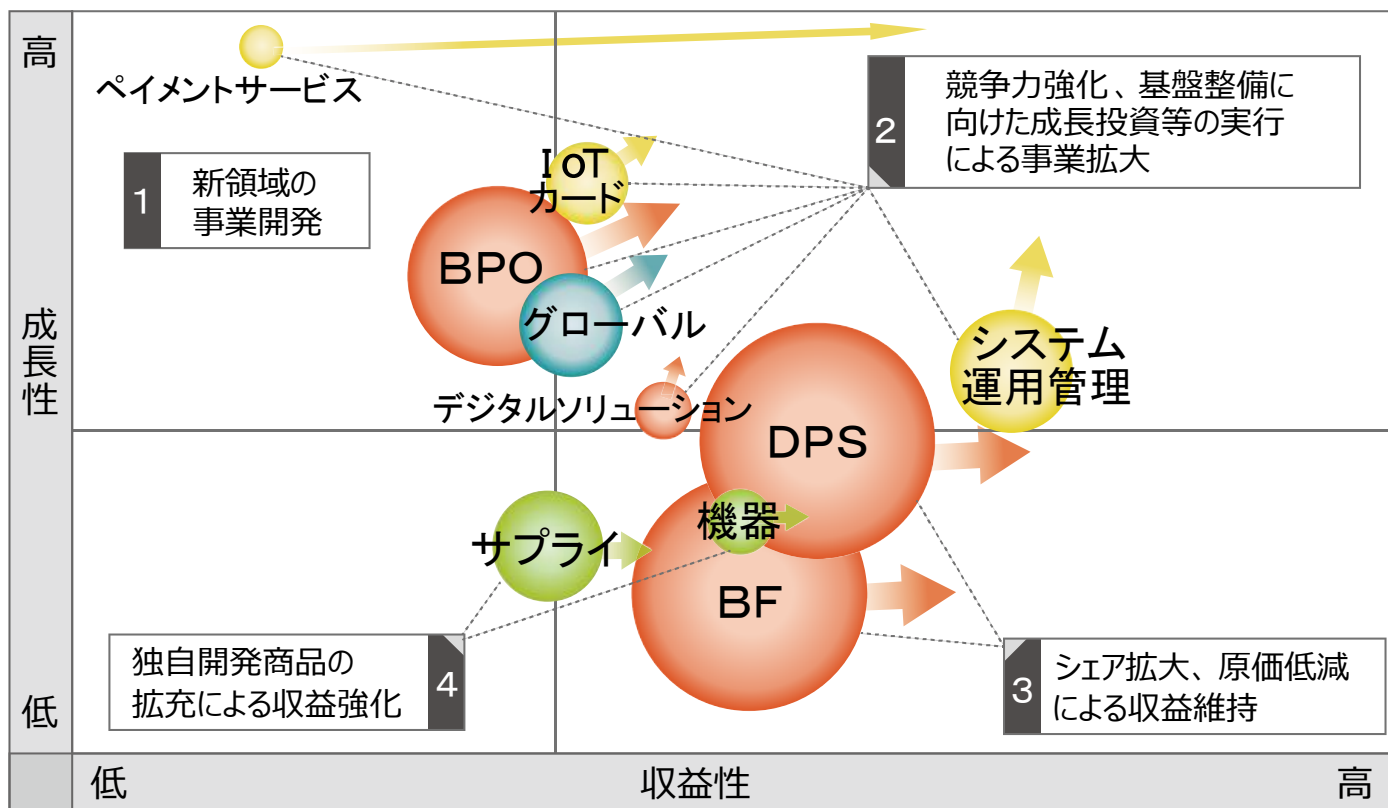
営業利益の増減分析 (対前年同期)



- DPS、デジタルソリューション、ITイノベーションの伸びやコストダウンなどが収益に貢献したが、一部得意先における大型案件の縮小や特注機器の売上減、物流費高騰の影響により減益

注力分野の取り組みについて

各事業領域の方向性



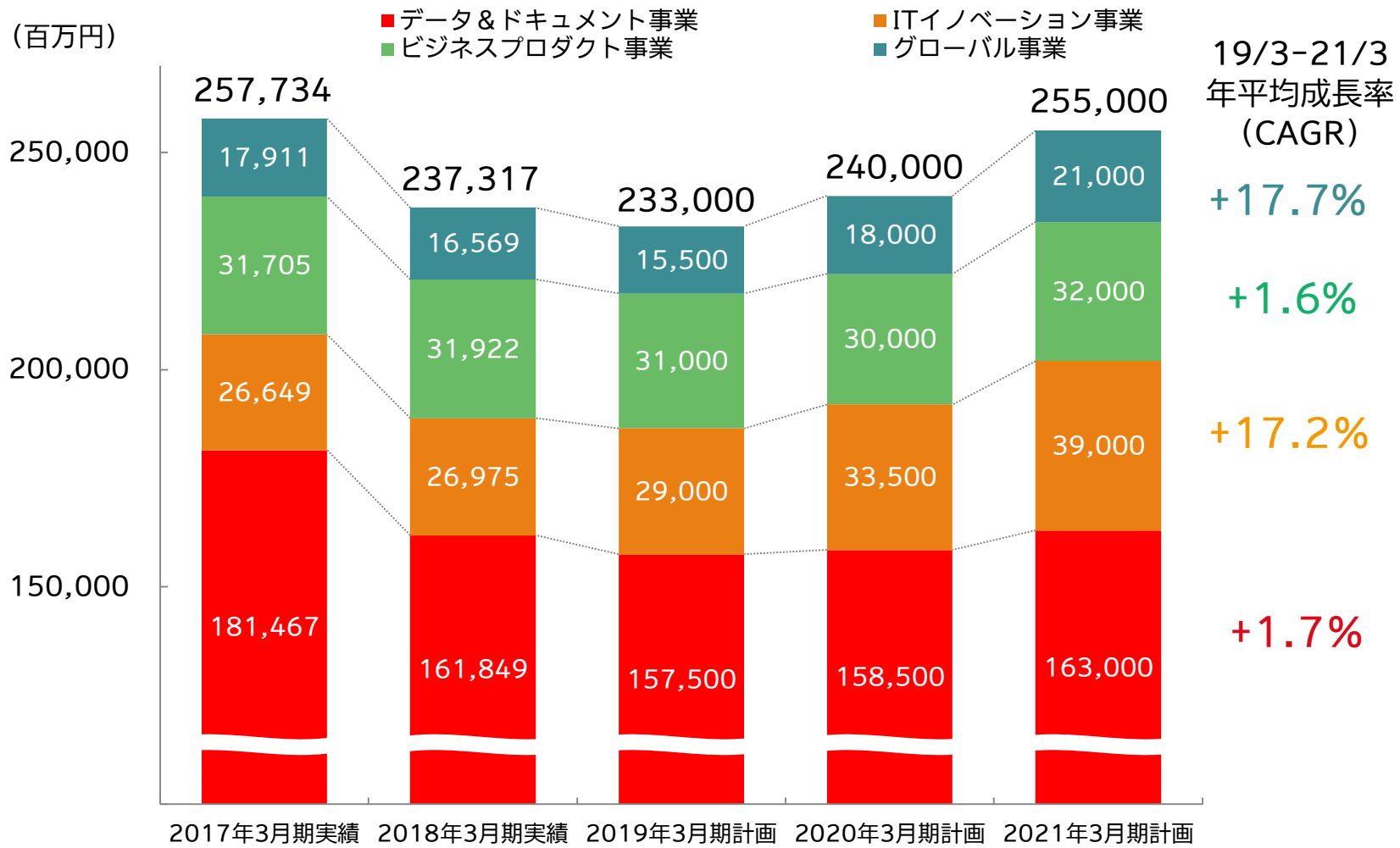
■ペイメントサービス
 2021年3月期に
 売上高：50億円
 営業利益：15億円
 の達成を目指す

■IoT/カード
 2021年3月期に
 18年3月期比で
 売上高200%以上
 の伸長を目指す

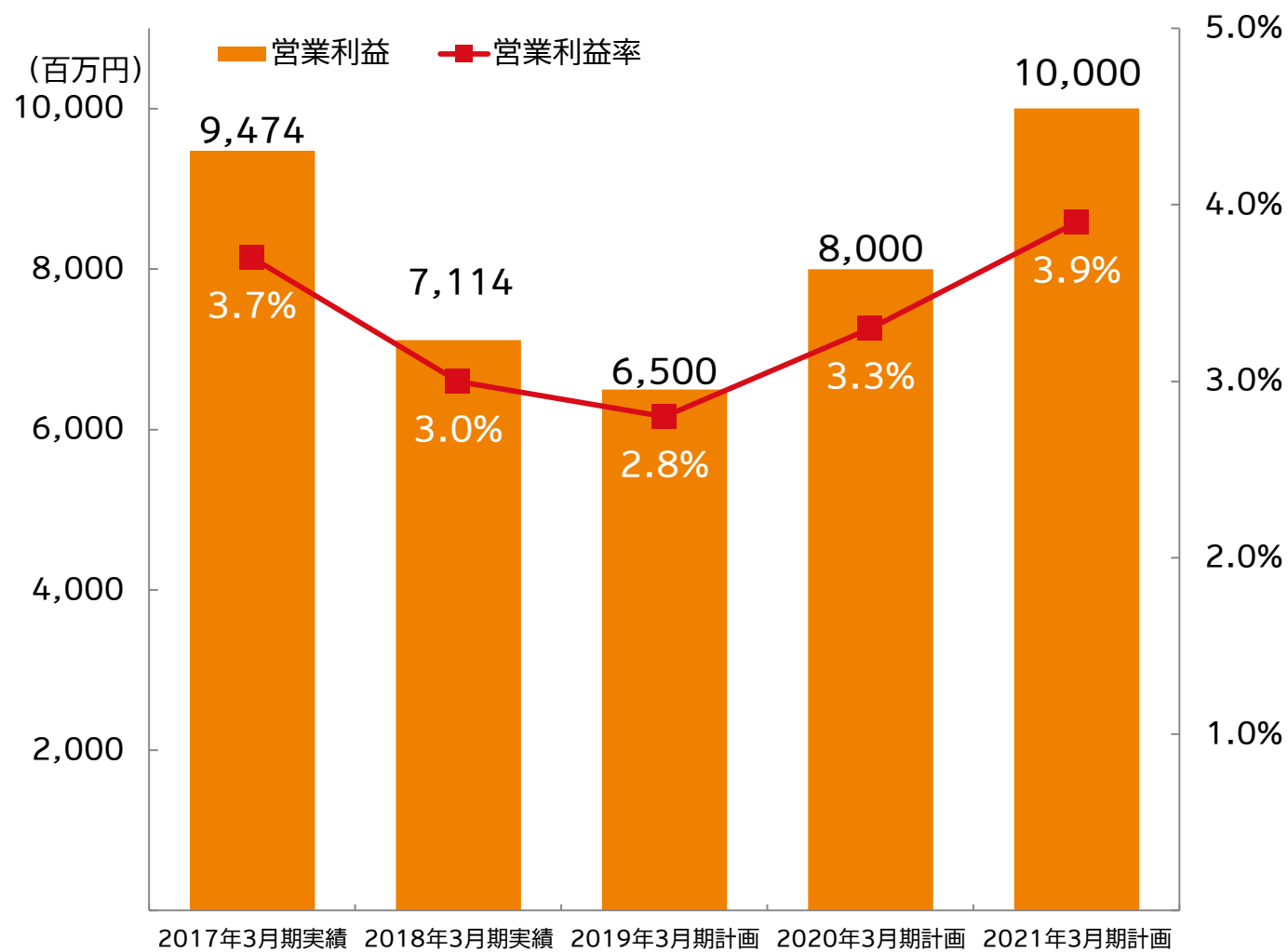
■グローバル
 2021年3月期に
 18年3月期比で
 売上高125%以上
 の伸長を目指す

■デジタルソリューション
 2021年3月期に
 18年3月期比で
 売上高200%以上
 の伸長を目指す

業績の推移（売上高）



業績の推移（営業利益）



市場環境

国内市場

- 政治・経済状況の不確実性により、景気の先行きに不透明感
- 少子高齢化に伴う人手不足の深刻化
- 働き方改革による企業の生産性向上への取り組み強化
AIやRPA活用による自動化・省力化が進む
- 2020年に向けデジタルテクノロジーの進化と利活用が加速
- 金融を中心に、さまざまな業界で構造改革の機運が高まる
- 破壊的なデジタル化の波及で、サイバー脅威が増大
情報セキュリティの重要性が高まる
- 社会インフラの置き換え時期が到来

海外市場

- ASEANでは人口増加に加え、中間所得層が拡大
- 高金利に支えられた高い経済成長率
- 社会インフラの本格的な整備開始

データ & ドキュメント事業の推進-1

複合案件増加に向けた取り組み -1

●21/3目標 (19/3見込対比)
DPS、BPO、DS
売上高+100億円

- DPSを中心とした複合案件の創出へ
 - DPS+デジタルソリューション案件が増加
 - ・既存製品と新製品を組み合わせた最適なソリューション提案が差別化に
 - ITを活用した新手法の投入
 - ・マーケティングオートメーション (MA) を活用した新DMサービスの開発
 - ・Webを活用した非対面営業活動の強化
- デジタル商材：リブランディングによる「選択と集中」
 - 市場ニーズの高い「入力」「出力」「保管」分野のラインアップを体系化、汎用化。
DPS・BPO需要を取り込み大型複合案件創出への起点とする。

■デジタルソリューション 汎用サービスラインアップ

入力

Fast

出力

WebBureau

保管

DocValue

業務ソリューション

- ・控除証明
- ・払込票電子化 など

人事総務系
ソリューション

- ・勤怠管理
- ・給与明細 など

データ & ドキュメント事業の推進-2

複合案件増加に向けた取り組み -2

● BPOの受託体制を強化

- PCI DSS ※準拠→グローバルセキュリティ基準のクリアが大きな差別化に。磐石な顧客基盤を活かし、エネルギーや通販など幅広い業界へ販路を拡大。
- 地方都市に新センターを開設
(あおもりオペレーションセンター、BPOサテライト姫路)
全国生産拠点でのBPO受託体制を確立。既存拠点との連携でBCP体制を強化。

PCI DSS準拠による差別化ポイント

※PCI DSS : クレジットカード会員データの安全な取り扱いを目的として策定された、クレジットカード業界のグローバルセキュリティ基準。

1

磐石な顧客基盤に加え高度な情報セキュリティ環境が大きな差別化要素。通販/エネルギーなど幅広い業界からの引合増加

2

エンドユーザーとの音声通話にも対応。機微情報の入力も含めたコンタクトセンター機能の受託が可能。

PCI DSS準拠：高セキュリティ環境での安全安心な運用を実現

現状
調査・分析

業務構築
環境構築

原票受取

原票
スキャン

審査
データエントリー
与信照会

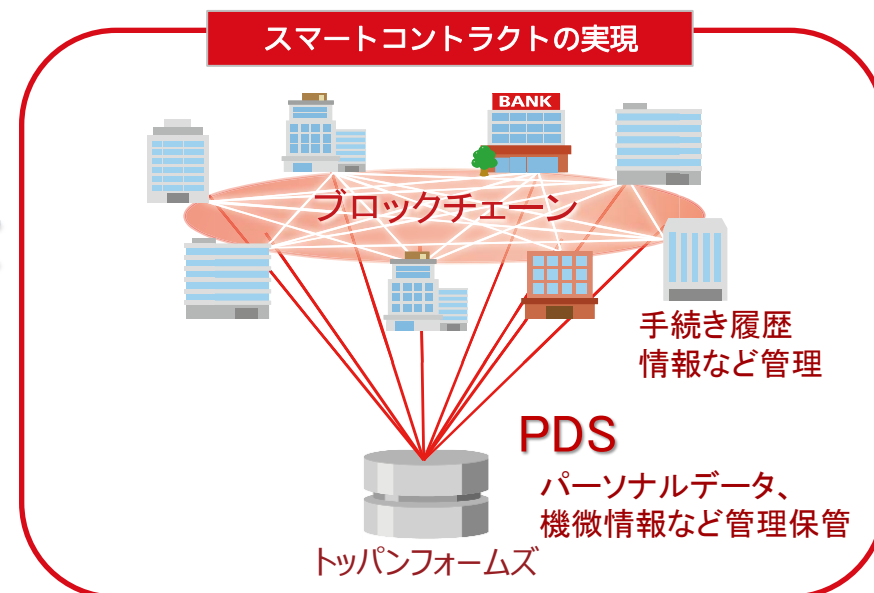
電話での注文
問い合わせ対応
(コンタクトセンター)

データ & ドキュメント事業の推進-3

データ流通ビジネスへの参入

- データ流通プラットフォームの構築
 - DPSなどで培った情報セキュリティのノウハウを活かし、データ保管・管理基盤「PDS（パーソナルデータストア）」を中心としたデータ流通プラットフォームを構築
 - 今後、ヘルスケア分野での利用や、セキュアかつ利便性の高いデータ流通を実現するブロックチェーンとの連携などを推進

■PDSとブロックチェーンの連携イメージ



ITイノベーション事業の拡大-1

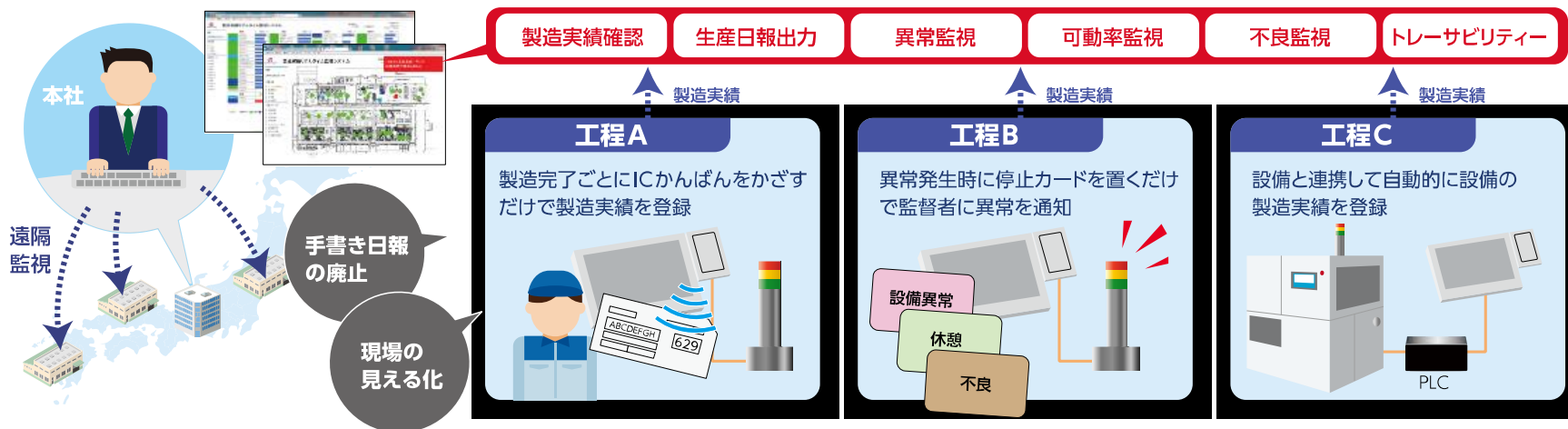
IoT導入による現場の見える化・最適化

●21/3目標(19/3見込対比)
IoT・カード：売上高+50億円

- 製造・医療・物流分野でRFIDソリューションの採用が増加
 - 高品質なRFIDを軸にリーダー・ライター、システムを組み合わせた当社ソリューションが、工程管理や部品物流管理など幅広い場面で採用。

■導入事例 RFIDを活用した製造実績自動収集システム

各工程の進捗をリアルタイムに把握、異常事態に即時対応。正確なデータ収集により作業効率向上に貢献



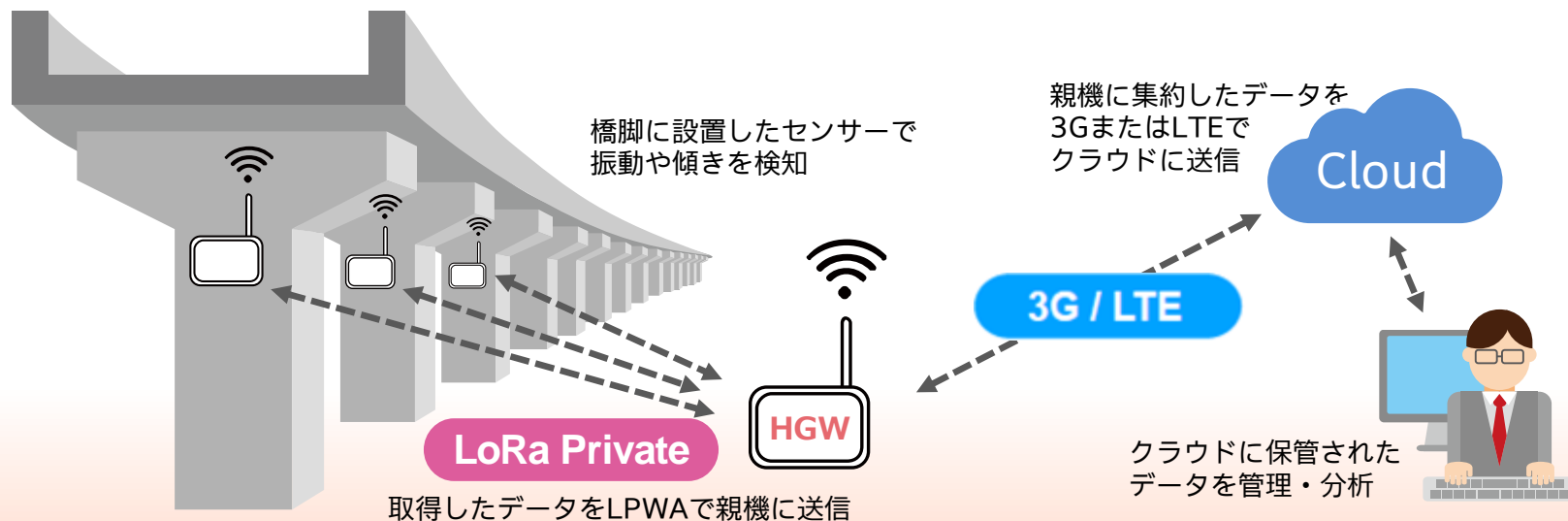
ITイノベーション事業の拡大-2

IoTによる事業領域の拡がり

- LPWA活用でインフラ業界へと販路を拡大
 - mtes Neural Networksに追加出資し、持分法適用会社化。
「構造ヘルスマモニタリング」を中心にIoT分野でシナジーを創出する。

■ 「構造ヘルスマモニタリング」利用イメージ

橋脚やトンネル、ビルなど構造物の変化を計測・常時遠隔監視し、インフラ保全に寄与する



ITイノベーション事業の拡大ー3

セキュリティ需要増大によるカードビジネスの伸長

- レーザー印字方式IDカードの拡販
 - 券面の文字がかすれず、改ざんや偽造防止に高い効果を発揮するレーザー印字方式のIDカードを拡販
 - レーザー印字方式の健康保険証や社員証、入館証などのIDカードだけでなく、国際イベントなどのセキュリティ関連需要を取り込む

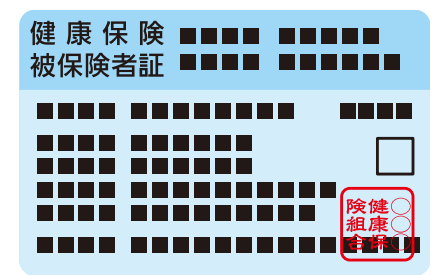
■レーザー印字方式採用のメリット

【 従来の方式 】



磨耗などでカード表面が劣化。文字の識別が困難になる場合も

【 レーザー印字方式 】



カード内部が発色するため、表面の磨耗といった影響を受けにくい →ID機能保持

複数の健康保険組合から健康保険証発行の受注内定。
レーザー印字発行設備を導入



下期から大量発行業務の受託開始

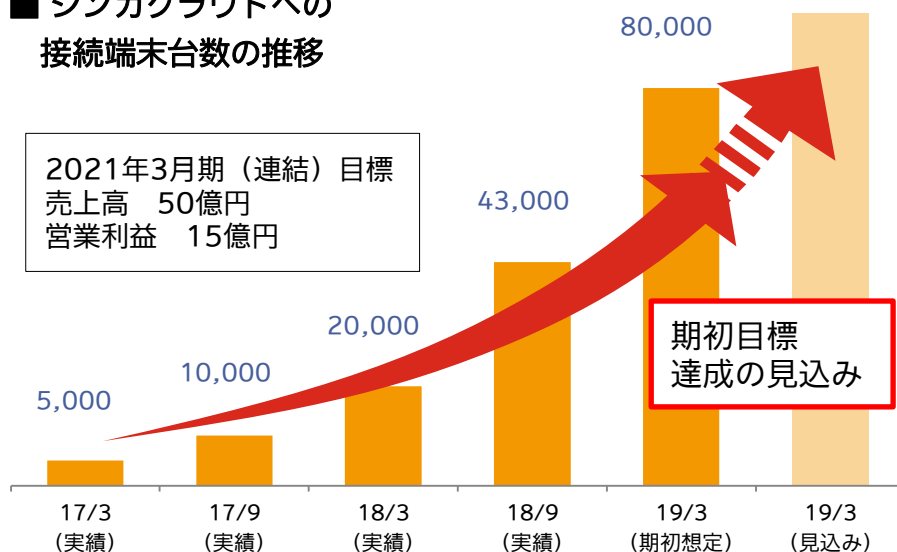
ITイノベーション事業の拡大ー4

シンカクラウド接続台数の急伸

●21/3目標（19/3見込対比）
 ペイメントサービス 売上高+30億円

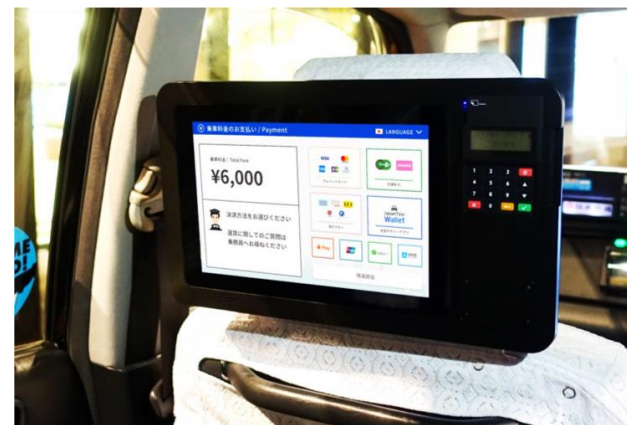
- アミューズメントやタクシー、自動販売機などの分野で利用が拡大
 - 決済プラットフォームの接続台数が、2018年3月末時点約20,000台から2018年9月末時点で約43,000台に急伸
 - 急伸により開発案件が集中、リソース確保による案件対応のスピードアップを図る

■ シンカクラウドへの 接続端末台数の推移



■ 採用事例：JapanTaxi 株式会社様

タクシー車内後部座席に設置する新型決済機付タブレットに
 当社のリーダー・ライターとシンカクラウドが採用



社会課題解決に貢献するビジネス

【ビジネスプロダクト事業】新市場の開拓へ ー情報機器

- 時代のニーズに即した製品を市場投入
 - 自動化システムで人手不足解消に貢献
メール仕分けシステム（メールセンターでの送付ミス撲滅・人手不足解消）
 - 窓口受付サポートシステム
（金融機関を中心とした支店業務の省力化・PASiD scanと連動）
 - 差別化ポイント：全国に広がる販売網と
専門技術者による導入から保守までのトータルサポート

【グローバル事業】ASEAN・インフラ整備への取り組み

- ベトナム「ICカード利用共通化実証事業」に参加
 - JETROが公募した「日ASEAN新産業創出実証事業」の採択案件。
インフラ整備に向けた技術検証を商業施設等で実施。
ベトナムでのキャッシュレス決済のニーズ顕在化を図る。

新規事業の創出・推進－1

新規事業プロジェクト案件の早期事業化

- ヘルスケア分野への進出
 - HIROTSUバイオサイエンスと資本提携、ヘルスケア分野へ進出。同社が開発した「がんスクリーニング検査サービス」の実用化や全国展開を総合的にサポート。

検査サービスの特長

- ・ 安価
- ・ 全身網羅的
- ・ 簡便
- ・ 早期発見が可能
- ・ 苦痛がない



当社が手掛ける範囲。DPS・BPOで培った情報セキュリティのノウハウを活用。

新規事業の創出・推進－2

RPAビジネスの本格展開 ー働き方改革に貢献

●21/3目標（19/3見込対比）
RPAサービス 売上高+15億円

● RPAトータル支援サービスで得意先の生産性向上

- 業務選定から実証実験、導入、運用まで一貫サポート。
対象業務や事業所規模など、使用環境に最適なRPAツールをセレクトし提供可能。
- RPAの研修／検証施設「RPA Lab」を12月初旬に開設。
2019年1月より本格的な研修・支援サービス提供を開始予定。

RPAサービスメニュー

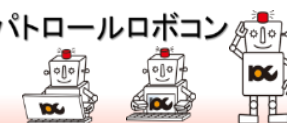


特長の異なる
3つのRPAツール
を提供可能

BizRobo!

 WinActor®

パトロールロボコン



構造改革・収益改善

継続的成長に向けた構造改革の実行

● 構造改革

● 構造改革効果見込 30億円

事業・組織の見直しと制度改革の推進

- 事業・組織の最適化 : BPO事業の再編／営業・製造体制の最適化
- 既存事業の見直し : 国内外の不採算事業の整理を実施
- 人事制度、業務改革 : 人員配置の最適化を推進
 - 成長分野へ人員の配置転換を推進
 - RPAの社内導入による業務効率向上

● 収益改善

製造部門における生産効率向上、コスト削減の取り組み

- フルカラーデジタルプリンターの活用によるDPS製造工程短縮を推進
全国の生産拠点で対象オーダーを順次拡大
 - 基幹工場の滝山工場では対象オーダー70%以上で工程短縮を達成

事業投資

持続的な成長に向けた事業投資の実行

- 成長領域でのシナジー創出による協業・提携
 - 当社事業とのシナジー創出を目指し、スタートアップ企業への出資を中心に実施。
上期実績：mtes Neural Networksへ追加出資、持分法適用会社化
- 新事業領域での協業・提携
 - 次世代の柱となる事業を創出する「フロンティア事業」の推進に向け、独自技術を持つスタートアップ企業への出資を実施。
上期実績：HIROTSUバイオサイエンスと資本提携
- グローバル事業における事業拡大のための投資
 - DPS・BPO強化を目的に、インドネシアを中心としたASEANの現地有力企業との協業を検討

参考資料

財政状態・キャッシュフローの状況

総資産および純資産

単位：百万円

	2018年3月末	2018年9月末	増減
総資産	222,467	219,777	△2,690
純資産	171,897	172,580	+683
自己資本比率	76.1%	77.3%	+1.2p

キャッシュフローの状況

単位：百万円

	2018年3月期2Q	2019年3月期2Q	増減
営業CF	6,327	6,703	+376
投資CF	△2,360	△5,426	△3,066
財務CF	△1,434	△1,429	+4
現金同等物	61,354	63,622	+2,267

設備投資・償却、株主還元

設備投資と減価償却費

- 設備投資実績
4,831百万円（年間7,300百万円の計画）
- 減価償却費実績
3,710百万円（年間8,700百万円の計画）
- 上期中における主な設備投資
 - 袋井工場建設関連 25億円
 - バリアブルプリンターなどの生産設備関連 8億円
 - 海外拠点における設備投資 4億円

株主還元

- 株主還元策
中間配当は12.5円（年間25.0円の予定）

HIROTSUバイオサイエンスについて-1

◆ 会社概要

- 社名
株式会社HIROTSUバイオサイエンス
- 代表者
代表取締役 広津 崇亮
- 設立
2016年8月
- 資本金
1,642,077,000円（資本準備金を含む、2018年11月現在）
- 事業概要
 - ・ 生物診断研究
線虫および線虫臭覚センサーを利用した
がん検査装置の研究・開発・製造・販売



将来見通しに関する記述についての注意事項

本資料における業績予想および将来予測に関する記述は、現時点で入手された情報に基づき当社が判断した予想であり、今後の事業環境により、実際の業績が異なる場合がありますことをご承知おきください。