



扶桑電通株式会社

(証券コード：7505)

2023年9月期 決算説明会資料

2023年11月20日

目次

- 1 会社紹介**
- 2 2023年9月期 決算概要**
- 3 中期経営計画FSV2024の進捗状況**
- 4 SDGs 重要課題（マテリアリティ）進捗状況**
- 5 今後の取り組みについて**

1 会社紹介

会社概要

会社名	扶桑電通株式会社
本社	東京都中央区築地五丁目4番18号
代表者	代表取締役社長 有富 英治
設立年月日	1948年3月
資本金	10億8,350万円
上場取引市場	東京証券取引所 スタンダード市場（証券コード：7505）
決算月	9月
従業員数	954名（2023年9月末現在）

沿革

1948年3月	富士通信機製造(株) (現富士通(株)) の特約店として 扶桑通信工業(株)を設立
1969年12月	通信設備工事ならびに電気設備工事の設計施工による高度な技術サービス提供を目的に、 子会社として扶桑通信工事(株)を設立
1970年2月	電子計算機の積極的な導入が高まり顧客サービスの向上をはかるため、電子計算機販売部門を分離し、 子会社として扶桑電子(株)を設立
1973年1月	不動産管理を主目的に、子会社として扶桑(株)を設立
1989年10月	総合的な通信情報システムの専門ディーラーとして、顧客のニーズに適合したサービス提供を目的に、 扶桑電子(株)、扶桑(株)を合併し、商号を扶桑電通(株)に変更
1990年9月	通信情報の総合サービス体制を確立するため、 扶桑通信工事(株)を合併
1996年8月	日本証券業協会に株式を登録
1997年9月	社員の資質向上のため、研修センター (東京都大田区) を開設
1999年8月	東京証券取引所市場第二部に上場
2008年1月	本社事務所を東京都中央区築地 (現住所) に移転
2022年4月	東京証券取引所市場第二部からスタンダード市場へ移行
2023年3月	創立75周年

事業の内容

- 情報通信機器の設計構築、オフィス機器の販売、システムソフト開発およびこれらに関連するサポートサービス事業

仕入・外注先

約3,600社

富士通
グループ※
44.5%

富士通
グループ以外
55.5%

製品・サービスの調達

当社

ネットワーク

ネットワークの設計・構築

ソリューション

システムの設計・開発・構築

オフィス

情報通信機器等の販売

サービス

運用・保守・クラウドサービス

お客様

約20,000社

- ・官庁・自治体・公共事業体
- ・卸・小売・飲食業
- ・製造業
- ・運輸・通信業
- ・医療・介護
- ・サービス業
- ・金融・保険・不動産業
- ・電力・ガス・水道業
- ・建設業 など

※ 富士通株式会社と富士通パートナー契約を締結、比率は2023年9月期実績に基づく

売上部門別サービス内容

ネットワークビジネス

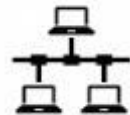
防災減災ソリューション



音声コミュニケーション



ネットワーク設計・構築



ファシリティ



IoTネットワーク



主な顧客

官公庁
自治体



物流



通信



金融



電力



新聞



小売



IT企業



売上部門別サービス内容

ソリューションビジネス

サーバ構築



SI・システム開発



パッケージ開発



セキュリティ



クラウドソリューション



主な顧客

自治体



インテリア



病院



物流



エネルギー



自動車
関連



鉄鋼



アパレル



売上部門別サービス内容

オフィス

通信機器販売



パソコン、周辺機器販売



ライセンス販売



複合機、プリンタ販売



サプライ用品販売



サービス

サポートデスク



クラウドサービス (SaaS)



セキュリティサービス



保守・メンテナンス

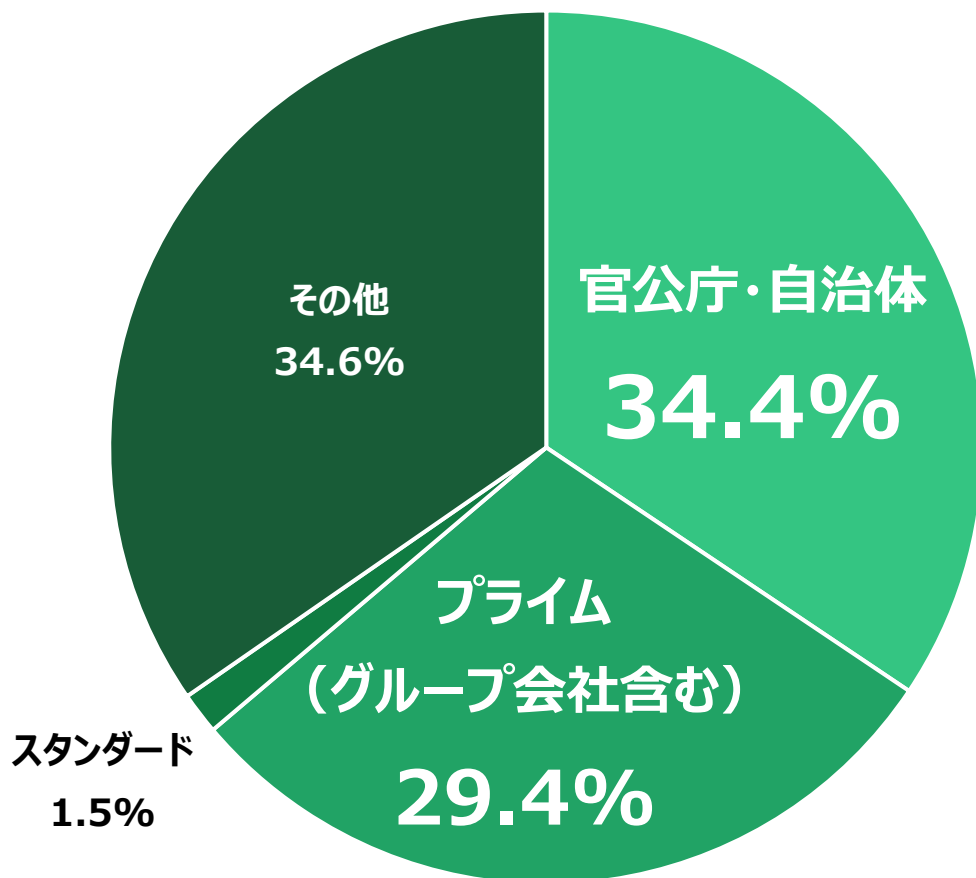


運用監視



【当社の強み①】長年培った信頼と実績で構築された顧客基盤

2023年9月期 顧客構成※



■ 官公庁・自治体

各省庁や地方自治体の部局システム・防災行政無線を基軸とした全国市町村自治体の実績による信頼

■ 大手民需

大手金融機関や電力会社、エネルギー関連など公共性の高い大企業との長年に亘る取引により信頼関係を構築

※2023年9月期納入先売上高上位500社に占める顧客構成

【当社の強み②】当社ビジネスにおける重要な資格保有者数

- ネットワーク構築技術とソリューション技術、双方の技術を併せ持つ技術者集団

ネットワークビジネス 音声コミュニケーション

ネットワーク関連主要資格取得者

- 電気通信工事施工管理技士1級 45名
- 電気工事施工管理技士1級 8名
- 監理技術者【電気通信・電気】 85名
- 電気工事士【1種・2種】 101名
- 無線従事者【1級陸上・1級陸上特殊】 57名
- 工事担任者【AI・DD総合】 94名
- 電気通信主任技術者【伝送交換・経路】 20名
- 情報通信エンジニア【ビジネス】 67名

IT・インフラ
構築

ネットワーク
セキュリティ
サーバ構築

技術の融合

- DX検定 140名
- 扶桑スキル
マイスター制度※ 150名

ソリューションビジネス 情報コミュニケーション

ソリューション関連主要資格取得者

- 各種情報処理技術者数 106名
- 医療情報技師 6名
- クラウド（AWS, Azure, ニフティクラウド）
26名
- マイクロソフト 24名
- シスコ 7名
- ORACLE MASTER 15名

※扶桑スキルマイスター制度・・・社員のスキルを可視化した社内スキル認定制度

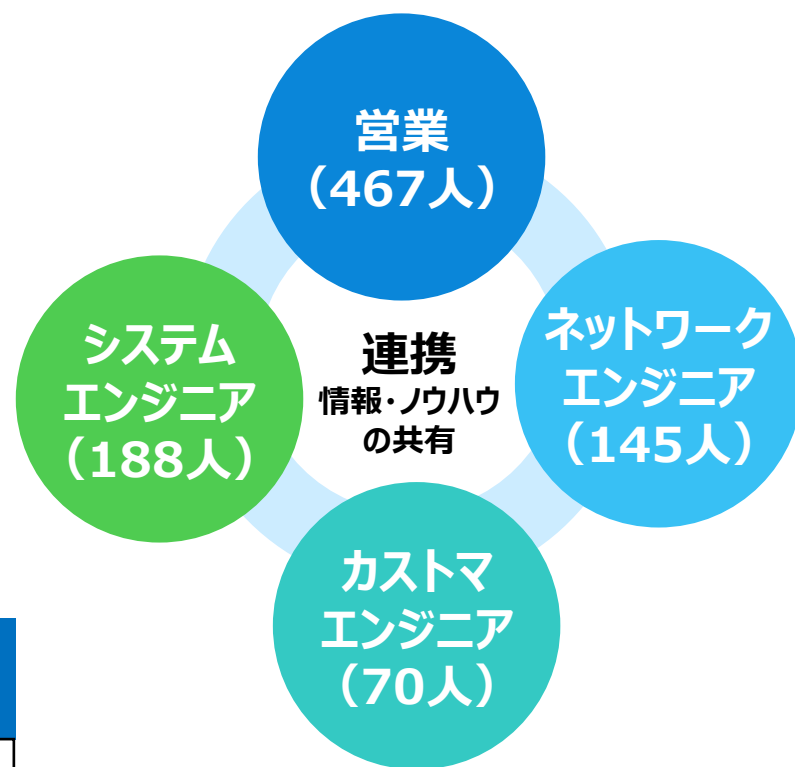


扶桑電通株式会社

【当社の強み③】全国拠点体制でお客様サポート

- 54カ店の拠点体制
- 24時間365日有人受付対応のサポートデスク
- 全国の営業、システムエンジニア、ネットワークエンジニア、カスタムエンジニアが連携しお客様をサポート

全国拠点体制とサポートデスク



ともに歩み、ともに見詰め、 ワクワクする未来へ

誰もがあたりまえに“つながる”安心できる社会を。

誰もが元気に暮らす活力あふれる世の中を。

お客様に誠心誠意寄り添い、同じ未来を見詰め、

私たち自身がワクワクしながら、

熱意をもって粘り強く創造していきます。

私たちの大切な行動基準である「スタイル」について

1. 伸び伸び挑戦しよう

激しく変化する環境の中でお客様ニーズを察知し、新たな技術を積極的に取り込みます。失敗を恐れず自由な発想でワクワクしながら挑戦を続けます。

2. スピードを意識しよう

スピードはすべてに勝る価値です。
困難なことに直面しても立ち止まらず、常にスピード感をもって考え、行動します。

3. ゴールを思い描こう

お客様や市場の動向をいち早くキャッチし、あるべき姿を思い描いてお客様を導きます。高い視座で熱意をもって未来を語り、仲間・パートナー・お客様と一緒にゴールを目指していきます。

4. 仲間と共有しよう

一人ひとりの想いや情報には大きな価値があります。
想いや情報を社内で共有しながら、感謝される喜びを仲間と分かち合います。

5. 誠実にやりきろう

お客様や仲間、パートナーが何を求めているかを常に意識し、心配りを忘れません。
何事も真摯に誠実に対応し、責任をもって粘り強くやり遂げます。

2 2023年9月期 決算概要

(1) 2023年9月期 業績ハイライト

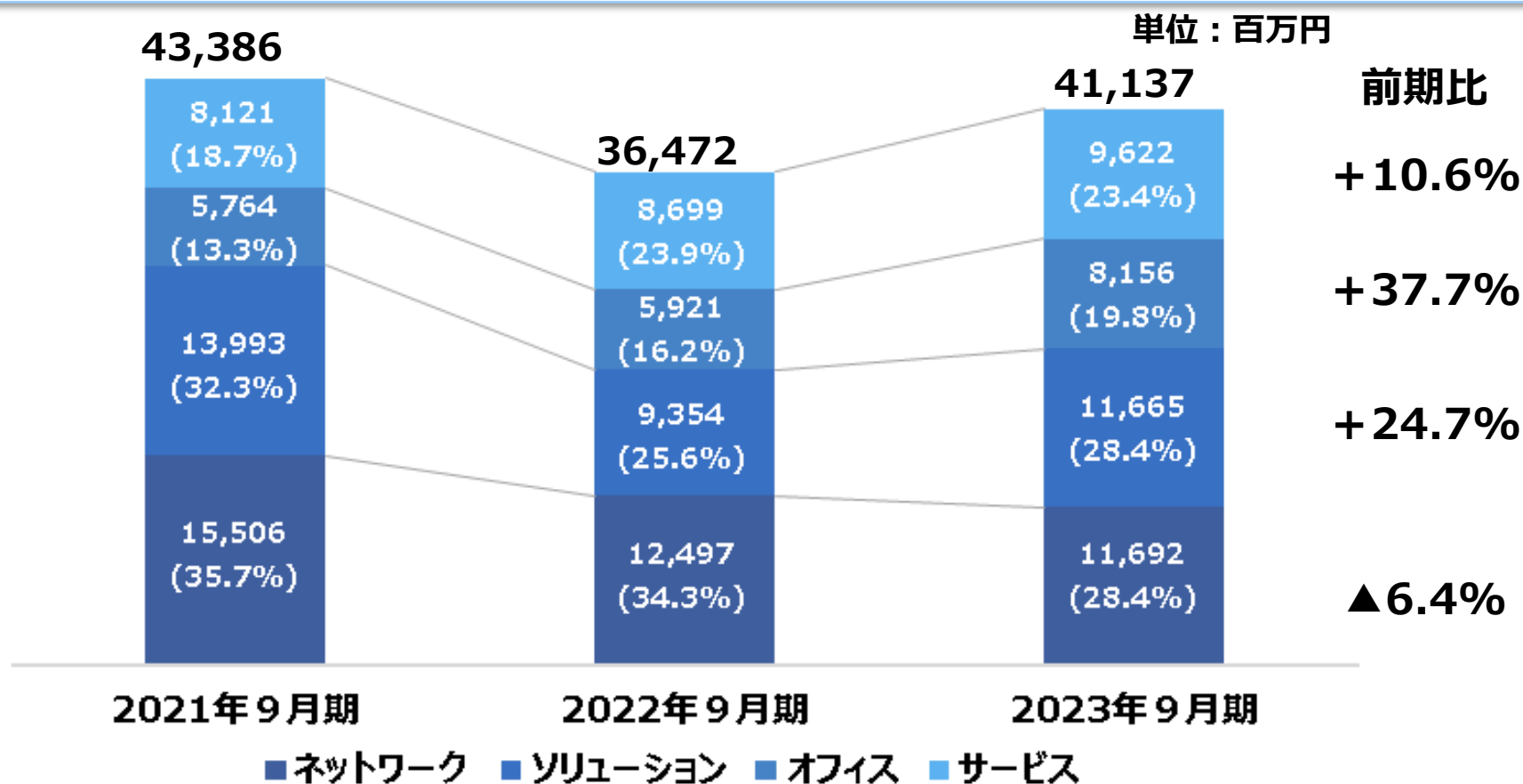
- ソリューション・オフィス部門などが好調に推移したことにより売上高が増加
- 営業利益は増収効果に加えネットワーク部門の原価率低下による粗利益率の増加により大幅増加

	2022年9月期	2023年9月期	増減額	前期比
売上高	36,472	41,137	4,664	112.8%
売上原価	30,059	33,642	3,582	111.9%
原価率	82.4%	81.8%	-0.6%	-
売上総利益	6,413	7,494	1,081	116.9%
販管費	6,024	6,234	209	103.5%
営業利益	388	1,260	872	324.5%
営業利益率	1.1%	3.1%	2.0%	-
経常利益	544	1,428	883	262.3%
当期純利益	327	971	644	296.7%
受注高	38,902	42,181	3,278	108.4%
受注残高	14,157	15,213	1,056	107.5%

単位：百万円

(2) 部門別売上実績

- ネットワーク部門：交換機ビジネス・ネットワーク構築は好調、防災行政無線の対応一巡
- ソリューション部門：自治体のITインフラ更新、ヘルスケアビジネスなどが好調
- オフィス部門：パソコン・ソフトウェア販売などが好調
- サービス部門：ソフトウェアサポートサービス、サポートデスクサービス、運輸業向け運行管理デジタル化サービスなどが好調



(注) 2022年・2023年は収益認識に関する会計基準を適用しています。

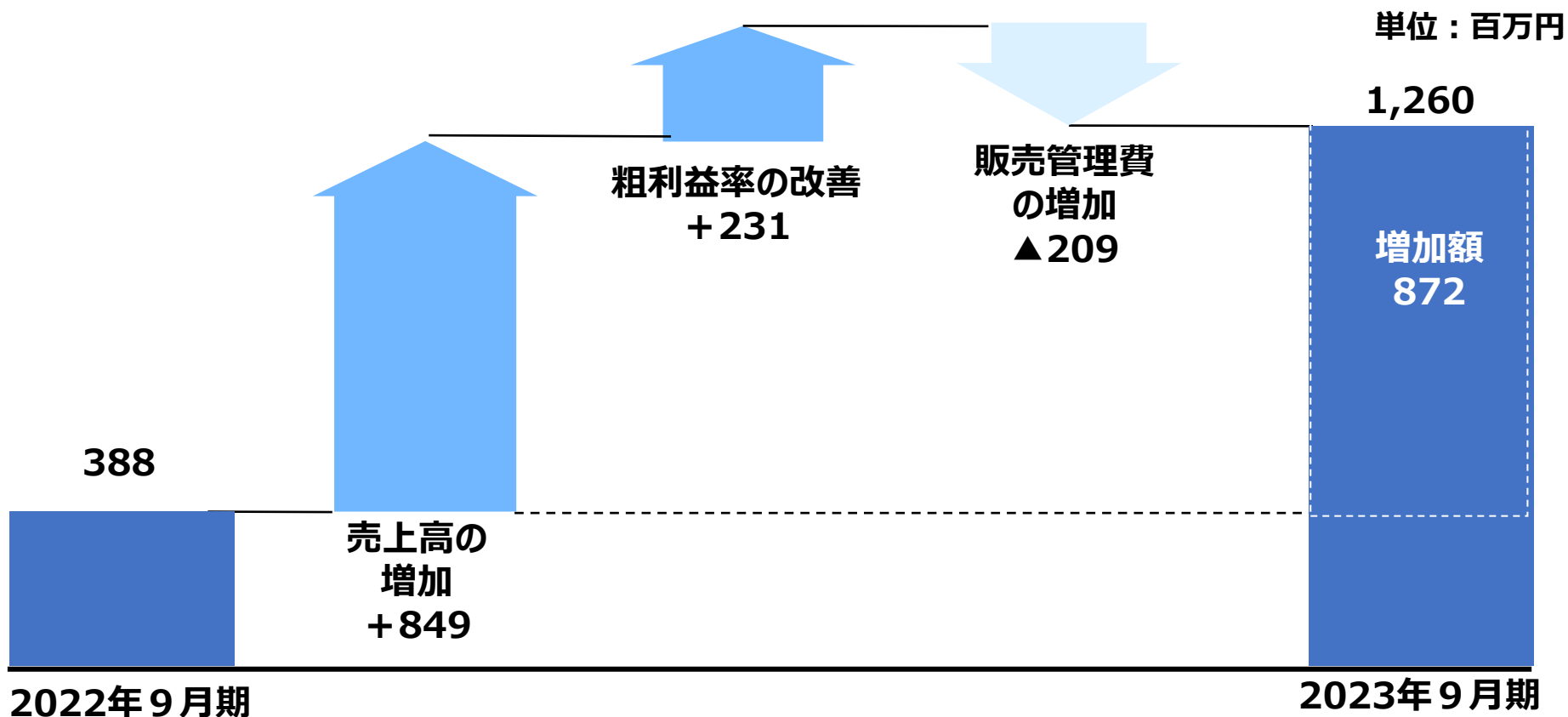
(3) 営業利益の前年同期比変動要因

● 主な増加要因

- ・ソリューション部門、オフィス部門、サービス部門の売上高の増加
- ・ネットワークビジネスの原価低減による粗利益率の改善

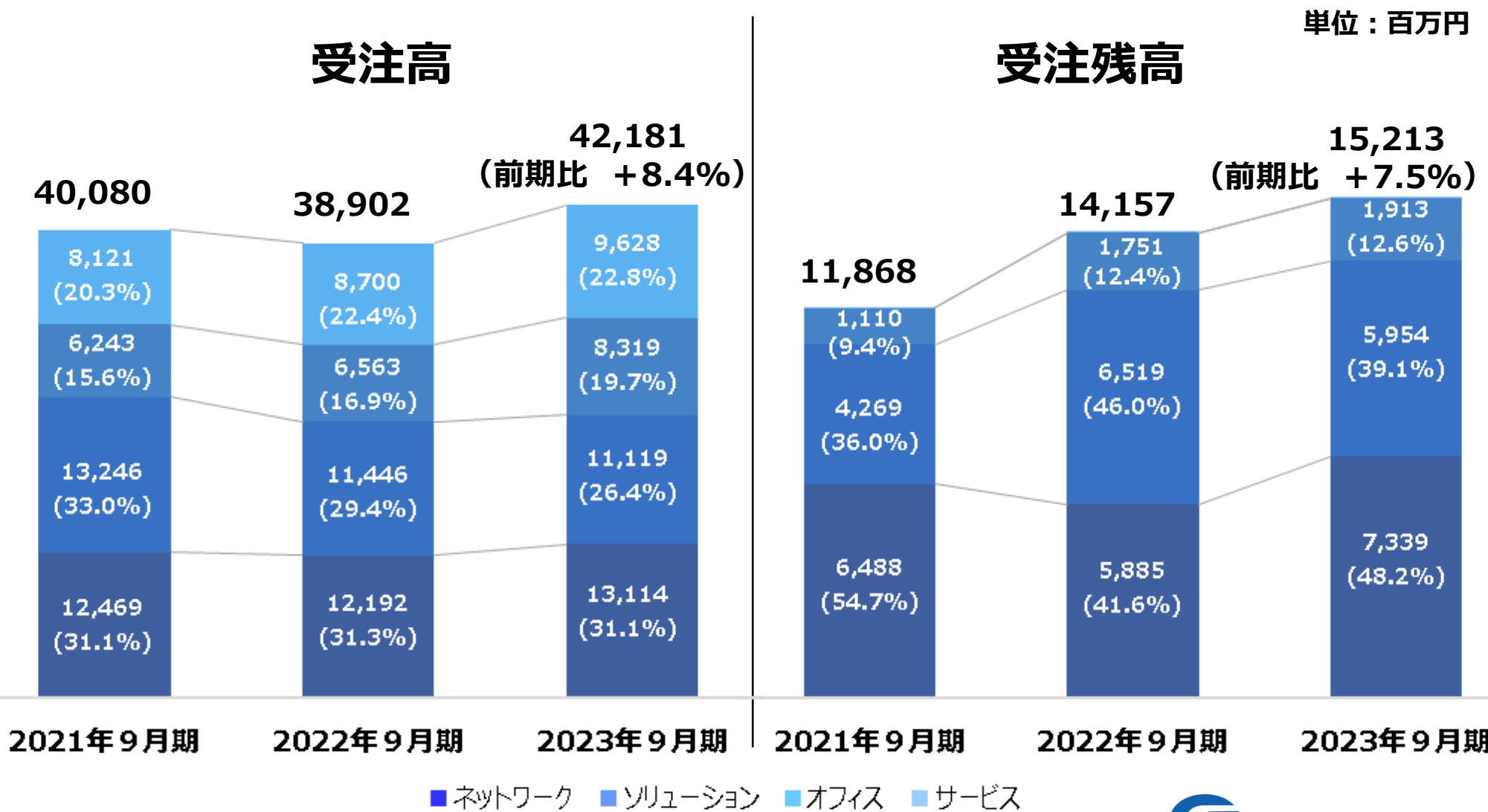
● 主な減少要因

- ・販売活動の増加による経費の増加
- ・人的資本を高める教育投資の増加
- ・販売活動の効率化投資の増加



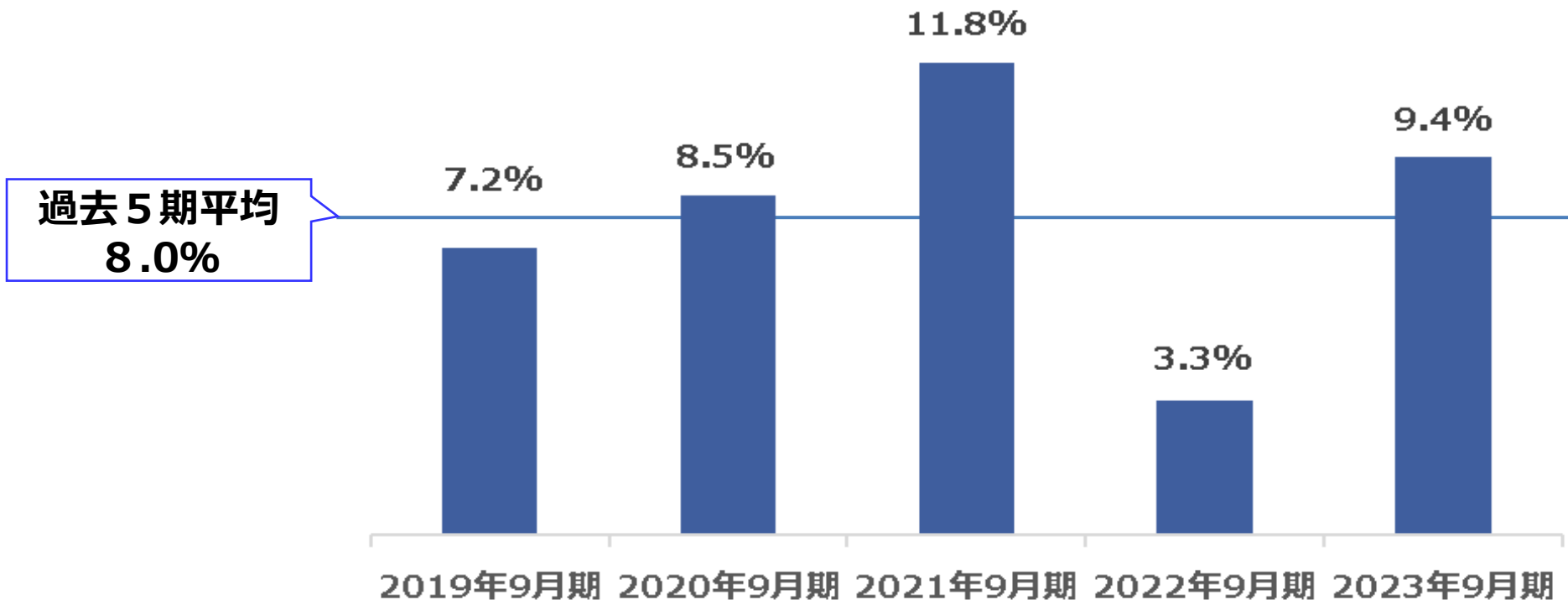
(4) 部門別受注実績および受注残高

- 受注高：ネットワーク、オフィス、サービス部門の好調により前期比+8.4%
- 受注残高：ネットワーク部門の増加により前期比+7.5%



(5) ROEの推移

- 2023年9月期のROEは9.4%と増加、過去5期平均は8.0%



	2019年9月期	2020年9月期	2021年9月期	2022年9月期	2023年9月期
ROE	7.2%	8.5%	11.8%	3.3%	9.4%
当期純利益 (百万円)	553	706	1,108	327	971
売上高当期純利益率	1.4%	1.7%	2.6%	0.9%	2.4%
総資産回転率	1.65	1.63	1.72	1.45	1.59
財務レバレッジ	3.04	2.97	2.68	2.57	2.50

(注) 総資産回転率および財務レバレッジの算定においては、総資産・純資産の期中平均値を使用しています。



扶桑電通株式会社

(6) 2024年9月期 業績予想

- 売上高は増収の見通し
- 利益は、業務システムの開発や人的資本を高める教育投資、販売関連投資などの影響に伴う販売管理費の増加などにより減益を見込む

単位：百万円

	2023年9月期	2024年9月期	増減額	前期比
売上高	41,137	42,000	863	102.1%
営業利益	1,260	840	-420	66.7%
営業利益率	3.1%	2.0%	-1.1%	-
経常利益	1,428	980	-448	68.6%
当期純利益	971	710	-261	73.1%
1株当たり当期純利益	167円87銭	122円66銭	-45円21銭	73.1%

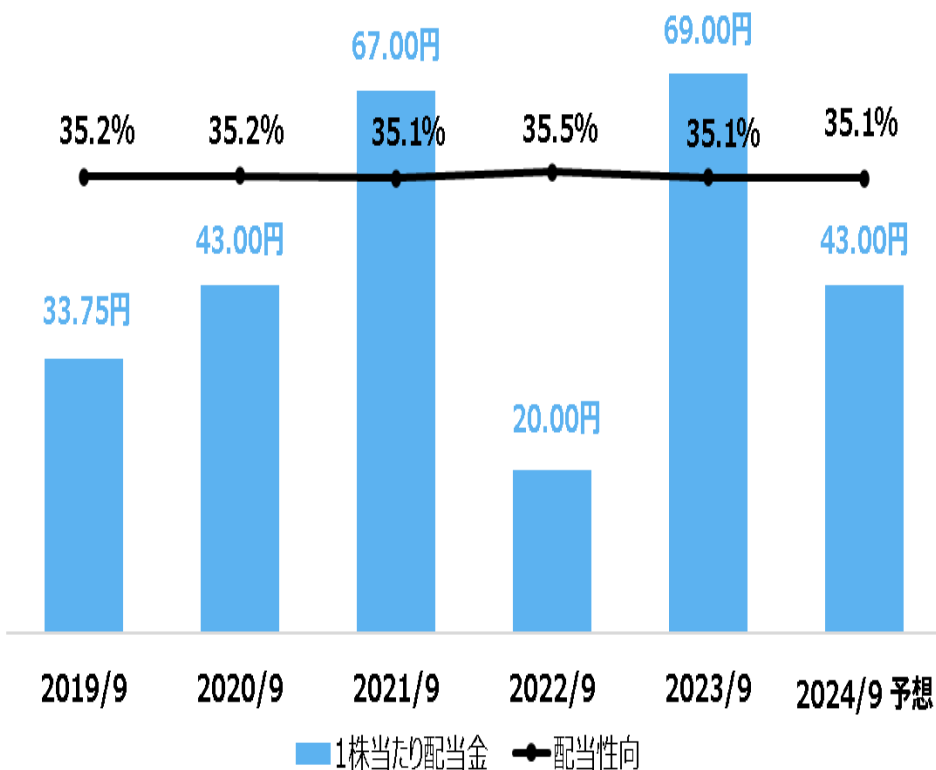
【2024年9月期 販売管理費の主な増加要因】

- 教育投資関連拡充
- 次期業務システム開発費
- 販売活動効率化投資費用
- 福利厚生（寮・研修センター修繕） など

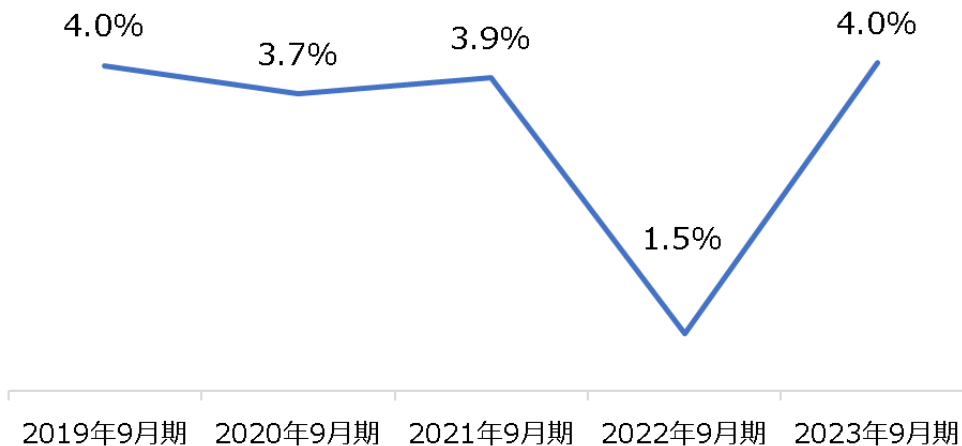
(7) 株主還元

- 2023年9月期は配当額69円00銭、配当性向（記念配当を除く）35.1%
- 2024年9月期は配当額43円00銭、配当性向35.1%（予想）
- 今後も、配当性向35%を維持

1 株当たり配当金と配当性向の推移



配当利回り



株主優待

保有株式数	贈呈内容
100株以上1,000株未満	クオ・カード1,000円分
1,000株以上	クオ・カード3,000円分

(注1) 1株当たり配当金は、株式分割・併合を反映した配当金（記念配当を含む）

(注2) 配当性向は、2023/9の記念配当10円を除いた配当金額で算出

(注3) 配当利回りは年間配当金（記念配当含む）実績を期末（権利付き最終日の株価）で除したものの



3 中期経営計画FSV2024の 進捗状況

(1) 第2期中期経営計画 基本方針と数値目標

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 (FSV2024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 (2023年9月期)

1. 主力ビジネスの拡大

● 自治体ビジネス

- ・地域間連携強化
- ・テレマーケティング
- ・Webセミナー開催



● 防災・減災ビジネス

- ・BO-SAInavi Difesa (ディフェーザ)
を8月23日に販売開始



● ヘルスケアビジネス

- ・医療システムパッケージの拡販
- ・医療機関における次世代音声インフラの
確立を目指し推進中



● 自社パッケージビジネス

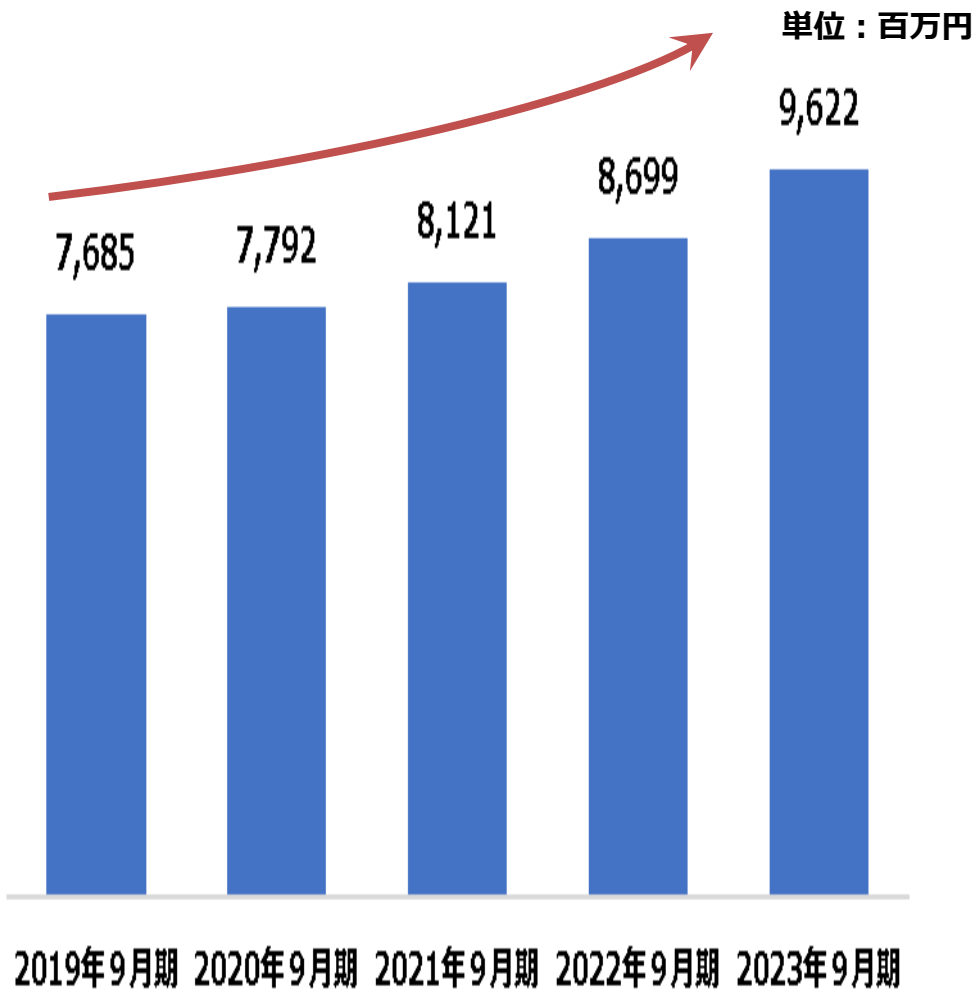
- ・物流センターソリューション
「EncycloWMS」
- ・米穀卸販売管理支援サービス
「EncycloORYZA」
- ・外食多店舗運用支援ソリューション
「Bistron/Cloud」の強化



(2) 第2期中期経営計画 主な活動実績 (2023年9月期)

2. サービスビジネスの強化

サービス部門売上高推移



● クラウドサービス伸長

- ・ビジネスモデル変革により機器売りからサービスへ

● 運輸業向けクラウドサービス

- ・配車支援システム「Logifit-TM」

● ネットワークサービス

- ・回線リセール
- ・クラウドPBX



● サポートサービス伸長

- ・運用保守サービスの拡充
- ・ソフトウェアサポートサービス、サポートデスク伸長



(2) 第2期中期経営計画 主な活動実績 (2023年9月期)

3. 新分野・新領域への挑戦

● 新たなサービスへの取り組み

◀映像伝送ビジネス提案例▶



■ 映像伝送ビジネス

- ・回線環境がない場所でも可搬局によりリアルタイムの映像送信が可能
- ・複数の関係拠点で映像の共有、TV会議が可能

■ ミリ波センサービジネス立ち上げ

- ・ミリ波センサーにより収集した点群データを解析し詳細な行動を分析

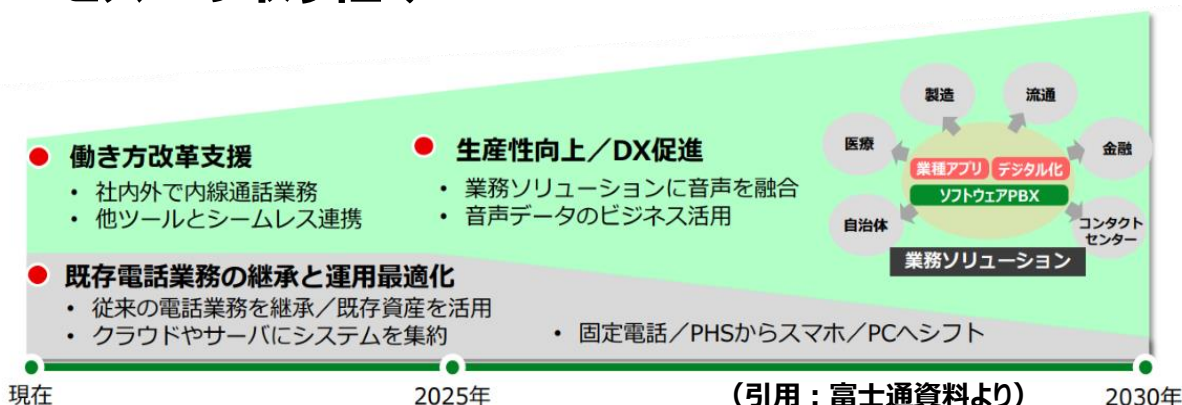
● 次世代音声コミュニケーションサービスへの取り組み

■ 働き方改革支援

- ・多様化する働き方に対するスマホ/PCなどとのシームレスな連携

■ DX促進

- ・業務ソリューションに音声を融合



(引用：富士通資料より)

2030年

現在

2025年

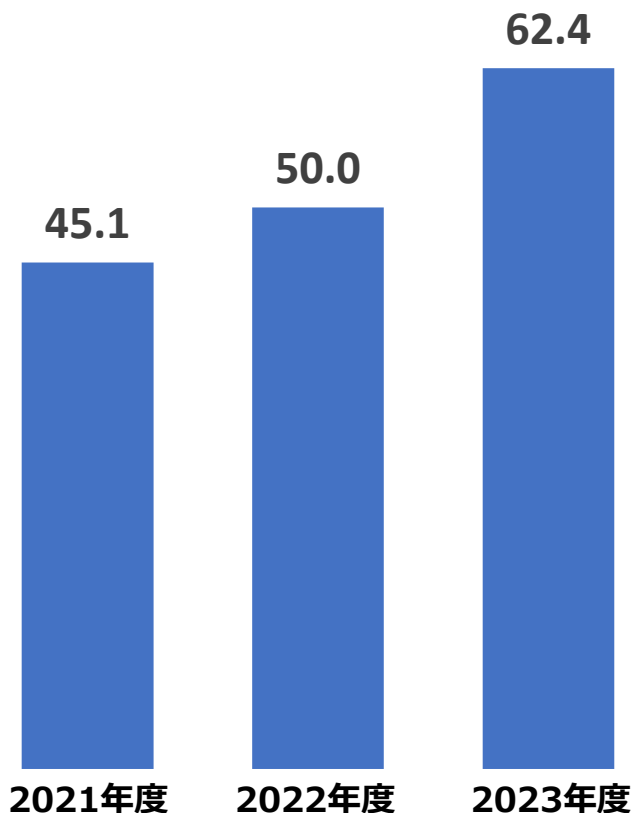
(2) 第2期中期経営計画 主な活動実績 (2023年9月期)

4. 経営基盤の強化

● 人財育成の強化 (DX人財の育成とスキル認定制度への全社取り組み強化)

教育投資額の推移

単位：百万円



DX検定™(日本イノベーション融合学会*ITBT(R)検定)

2024年度合格者目標

第12回 (2024年1月)	合格目標 60名
第13回 (2024年7月)	合格目標 60名

2022年度 第9回	2023年度 第10回	2023年度 第11回
40名 (累計40名)	36名 (累計76名)	64名 (累計140名)

扶桑スキルマイスター制度※

入社10年目までに全社員白帯取得が目標 (現在達成率19%)

※人財育成を主眼として、社員のスキルを可視化することにより社員自らの能力開発を促し、モチベーション向上を図るとともに、これに基づき社員の職務遂行能力を公正・公平に評価し処遇するために定めたもの

2021年度	2022年度	2023年度
36名 (累計36名)	66名 (累計102名)	48名 (累計150名)

(2) 第2期中期経営計画 主な活動実績 (2023年9月期)

4. 経営基盤の強化

● ダイバーシティの推進と働き方改革

- ・ダイバーシティマネジメント研修の実施
- ・女性向けキャリア開発支援研修の実施
- ・育児介護休業制度拡充
- ・アンコンシャスバイアスに関するワークショップの実施
- ・「くるみん」(子育てサポート企業 厚生労働大臣認定) 取得 (2023年3月)
- ・テレワーク環境への対応強化
- ・ワークライフバランス推進と社内コミュニケーションの活性化



● 健康経営の推進

- ・「健康経営優良法人 2023 (大規模法人部門)」に4年連続で認定
- ・メンタルヘルスケア対応強化
- ・社員の健康増進への取り組み支援



● ガバナンスの充実

- ・取締役会実効性向上に向けた取り組み資料の事前提供およびペーパーレス化
- ・リスク・コンプライアンス委員会によるリスクマネジメントの推進



4 SDGs 重要課題（マテリアリティ） 進捗状況

(1) 重要課題 (マテリアリティ) の主な取り組み

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

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。

7 エネルギーをみんなに
そしてクリーンに



12 つくる責任
つかう責任



13 気候変動に
具体的な対策を



取 り 組 み



- ・ペーパーレス化
- ・職場の設定温度適正化
- ・照明LED化、省エネ機器



- ・社有車エコカー切替
(エコカー比率56.9%)



リサイクル

- ・リユース・リサイクル
買取サービス

(1) 重要課題 (マテリアリティ) の主な取り組み

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

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。

貢献するSDGs

3 すべての人に健康と福祉を



4 質の高い教育をみんなに



11 住み続けられるまちづくりを



取 り 組 み



- ・地域住民と自治体間で様々な情報を共有する地域防災情報共有化システム

「BO-SAI navi Difesa」をリリース (2023年8月)

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

- ・地域清掃活動の実施
- ・収集型ボランティア活動の実施
- ・「私のSDGs宣言」プロジェクト

5 今後の取り組みについて

(1) マーケティング機能の強化

デジタルマーケティングを使った市場との対話環境作り

顧客接点情報の一元化

リード獲得・育成

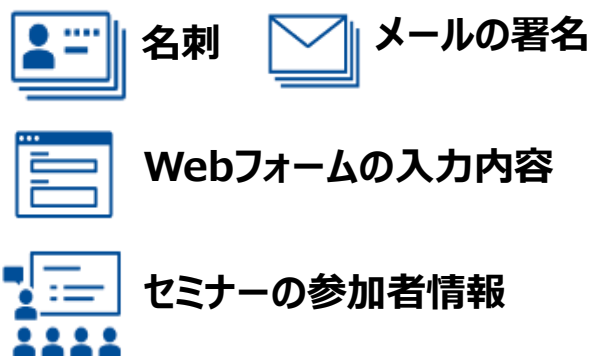
商談開始～受注

名刺情報等の一元管理と共有

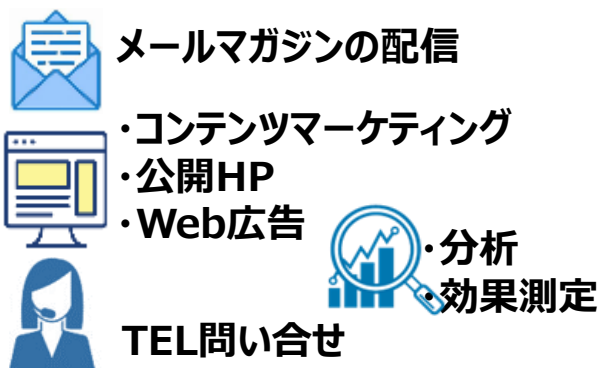
リードの見える化を通じた
見込み商談の増加

商談や案件、顧客の管理を通じた
受注率の向上

名刺管理システム



MA (マーケティング・オートメーション)



SFA (セールス・フォース・オートメーション)



各プロセスを順次データ連携

(2) DXビジネス FusoDXの推進

- 当社のDXを加速して推進、実現するため、社長をプロジェクトオーナーとしたFusoDXプロジェクトを発足しました(2023年5月発足)。
- 全国からメンバーを募集し、ビジネス革新、社内業務革新、企業革新をミッションとして、ワーキンググループを中心として活動しています。



FusoDXプロジェクト

ビジネス革新

お客様の企業価値向上に貢献する新たな商品・サービスが提供できる
DXデザインパートナーを目指す

社内業務革新

最新デジタル技術の投入により効率化、
ビジネスモデル改革、働き方改革を推進し、
デジタル企業を目指す

企業革新

DX人財の育成と企業風土の変革により
社員一人ひとりがイキイキと働ける活力
ある企業を目指す

(2) - ① DXビジネス事例

AI機能を装備した次世代ロボットによるリモートメンテナンス業務の検証

- 国内では社会課題のひとつであるインフラの老朽化とメンテナンスに対する人手不足に対処していくため、インフラの効率的な維持管理を可能とする新技術の開発・活用をインフラ分野のDXとして推進しています。

- 当社は、次世代ロボットを開発するugo株式会社と連携し、AI機能を装備した次世代ロボットによる、無人設備の遠隔保守(リモートメンテナンス業務)の実現に向けて検証を行っています。

社内検証の様子



(2) - ② DXビジネス事例

お客様の電話業務のDX化を支援

CallKeeperDX

【2023年7月販売開始】



全通話録音



IVR



ポップアップ



通話履歴

- オールインワンの機能で電話業務のDX化を実現
 - ・業務の効率化
 - ・的確な人員配置
 - ・経費削減に貢献
- 主な機能
 - ・全通話録音機能/着信拒否機能
 - ・IVR機能
 - ・顧客情報のポップアップ表示機能
 - ・通話履歴のデータベース化
 - ・迷惑電話対策
 - ・複数拠点の一元管理機能

(3) 資本コストや株価を意識した経営の取り組み

株式市場の評価

	2019年9月期	2020年9月期	2021年9月期	2022年9月期	2023年9月期
PBR (倍)	0.62倍	0.74倍	0.90倍	0.76倍	0.82倍
期末日株価 (期末終値)	843.75円	1,127円	1,553円	1,251円	1,569円
自己資本 (百万円)	7,889	8,794	10,016	9,568	11,089
営業利益 (百万円)	776	943	1,521	388	1,260
経常利益 (百万円)	884	1,089	1,657	544	1,428
ROE	7.2%	8.5%	11.8%	3.3%	9.4%

現状評価：2019年度比で株価は上昇傾向にあるものの、全期間においてPBRが1倍割れ。
株式市場においては十分な評価を得られませんでした。

(3) 資本コストや株価を意識した経営の取り組み

成長投資

- 既存事業拡大のための投資
- 先端技術を持った企業との関係構築への投資
- M&Aや業務提携のための投資
- 自社オリジナルパッケージ拡大への投資

人的資本投資

- 働きやすい環境の整備
- 教育投資の拡充
- 中途採用の拡大

株主還元

- 配当性向35%の継続
- 株主優待制度の継続

対話の強化

- 情報発信の強化を含め、株主や投資家との対話の増加

ご参考 当社オリジナルパッケージ **New**

CallKeeperDX

電話業務のDX化をオールインワンで推進！
【2023年7月販売開始】

録音、自動音声ガイダンス、通話履歴、顧客情報表示などあらゆる電話業務をDX化により改善

■ CallKeeperDXの主な機能

通話録音機能
全通話自動録音が可能
従業員の安全管理（過度なクレームなどのトラブルから守る）

自動音声応答転送機能（IVR）
無人応対で通話振り分けが可能
CallKeeper DX
災害情報へご用の方は1番を、緊急情報へご用の方は2番を押して下さい。
お問い合わせです。 問い合わせです。 問い合わせです。

通話履歴検索
あらゆる通話の情報を蓄積することで様々な条件による検索が可能

クライアントエージェント
着信時に画面上に顧客情報をポップアップ表示
電話を取る前にお客様情報を認識

BO-SAInavi Difesa

地域防災情報共有化システム
【2023年8月販売開始】

地域住民と自治体間で、様々な防災情報をポータルサイトで共有するシステム

■ BO-SAInavi Difesa(ボ-サイナビ ディフェーザ)の概要

地域防災情報共有化システム
Difesa BO-SAInavi

同報系無線 登録制エリアメール 災害情報 SNS 防災アプリ 避難配信

各種スマートデバイス 自治体 地域住民

基本機能

- 防災専用ポータル（ユニバーサルデザイン対応）
- 避難所情報
- J-アラート・登録メール配信 災害情報サイト連携サービス
- 同報系防災無線連携サービス※
- SNS連携サービス
- LTE戸別受信機連携サービス
- クラウド監視カメラ連携サービス
- 自治体職員様向け IP無線スマホアプリ連携サービス
- 防災アプリ・緊急速報メール連携・ガイダンス他サービス

※同報系防災無線設備により連携方法が異なりますので、ご相談ください。

ご参考 プレスリリースおよび主なニュース一覧

2023年11月10日	PRESS RELEASE 「パーパス」「スタイル」制定のお知らせ
2023年10月3日	PRESS RELEASE CTIソリューション「CallKeeperDX」拠点管理システムリリースのお知らせ
2023年8月23日	PRESS RELEASE 地域防災情報共有化システム「BO-SAInavi Difesa」を提供開始
2023年7月27日	PRESS RELEASE 電話着呼管理システム「CallKeeperDX（旧製品 FusoCallKeeper）」リリースのお知らせ
2023年6月22日	コーポレート・採用ホームページリニューアルのお知らせ



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。