

Our Mission

「情報」を、最適な方法で、確実に伝える。
創業以来変わらない、私たちの使命です。

Our Identity

「情報」を取り扱う企業として

当社は1965年にビジネスフォームの専門会社として創立しました。以来、DPSやBPO、ICタグ・ラベル、デジタルソリューションなど、多様化する顧客ニーズに応えながら着実に事業領域を拡大しています。これまで、企業の情報管理の根幹を担うさまざまなソリューションを生み出し、「情報」を核とする「インフォメーション領域」で確固たる強みを築いてきました。

トッパンフォームズが強みを有する領域

インフォメーション領域

- 主に顧客企業の事務効率化に貢献
- 「個」を対象に一つひとつ内容の異なるものを扱う（請求書、利用明細書などの通知物）

印刷技術 + 情報処理技術

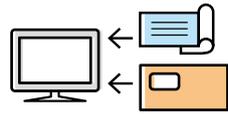
他の印刷会社が主とする領域

企業コミュニケーション領域

- 主に顧客企業のセールスプロモーション活動を支援
- 「マス」を対象に同一内容のものを大量に扱う（書籍・チラシ・包装資材など）

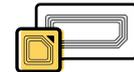
Our Strength 顧客からの信頼

金融業界を中心に多種多様な業界のお客さまと取引しており、その数は日本国内で約2万社に上ります。創立以来50年以上お客さまの業務効率化に貢献してきた実績、そして高度な個人情報管理運用技術への信頼の証しです。



入力・配信・保管といった帳票が持つ機能を電子化するサービスを提供します。

デジタルソリューション



独自のアンテナ設計技術で、高品質かつ安定的なICタグ・ラベルを製造・販売します。

ICタグ・ラベル

ビジネスフォーム (BF)



記入や印字を容易にするため、あらかじめ一定のフォーマットが印刷された帳票です。創立時から開発・製造を行い、国内ビジネスフォーム市場でシェアNo.1を誇ります。

データ・プリント・サービス (DPS)



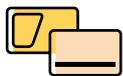
企業からデータを預かり、データ編集から印字、封入封緘、発送までを一貫して行うサービスです。個人情報処理技術と情報セキュリティ体制はDPSで培われました。

ビジネスプロセスアウトソーシング (BPO)



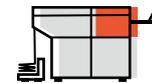
DPSの周辺事務作業を請け負うサービスです。2000年代から開始し、受託体制の整備を進め、業容を拡大しています。

カード



社員証や保険証、電子マネーカードなど、各種カードの製造や発行を行います。

情報機器



BFを処理する機器、業務効率化や情報セキュリティに関する機器などを提供します。

Our Strength 情報セキュリティ体制

個人情報を取り扱う上で不可欠なのが、高度な情報セキュリティ体制です。個人情報を取り扱う生産拠点には、生体認証やIDカードによる入退室管理システム、多数の監視カメラを設置するなど、堅牢な情報セキュリティ体制を構築し、大切な預託データを守っています。

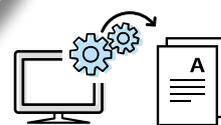
紙と電子の二刀流で
「人に優しいデジタル化」。

New Strength

紙、ICタグ、情報機器など、当社の従来型のソリューションと、最先端のデジタル技術を掛け合わせ、新たな価値を提供する「デジタルハイブリッド」。企業活動を支える「事務革新のパイオニア」として、紙とデジタルの双方を扱える独自性を強みに、さらなる成長を遂げていきます。

デジタルハイブリッド。

Digital Hybrid



RPA (Robotic Process Automation)

RPAを導入する業務選定から実証実験、導入、運用時のアフターフォローまでをトータルにサポートする体制を構築。帳票改善やAI-OCRなどを組み合わせた、当社独自の業務効率化ソリューションを提供します。

カタチにとらわれない、
新しい価値を生み出し続けます。



データ流通プラットフォーム ビジネス

生活者と企業が安心・安全・便利な通知・
手続きを行うための「共通手続きプラット
フォーム」の構築や、パーソナルデータを保
管するPDS(パーソナルデータストア)とブ
ロックチェーンを連携させる技術検証を進
め、新たなサービス提供を目指します。



ヘルスケア

センシングデバイスの活用や
独自技術を保有する企業と連
携し、新たな領域での事業展
開を推進します。



ペイメントサービス

電子マネーやQRコード決済などの
キャッシュレス決済を実現するクラウド
型決済プラットフォーム「Thincac
loud / シンカクラウド」と、使用用途に合わせ
た最適な端末をご提供。便利で効率的
な決済シーンを創出します。



高機能製品

生分解性プラスチックなどを
活用し、環境に配慮した新事
業の創出にチャレンジします。



トッパンフォームズのビジネス

当統合報告書について

「トッパンフォームズ 統合報告書 2019」は、株主・投資家をはじめ幅広いステークホルダーの皆さまと信頼関係を構築していくためのコミュニケーションツールとして制作したものです。当社の経営成績や営業概況をご報告するだけでなく、印刷や情報管理の分野で築いてきた当社の優位性や、新領域への新たな挑戦に対する理解を深めていただくことを目指しています。

財務情報およびESG(環境、社会、ガバナンス)情報を統合してご紹介することで、当社の長期的価値創造についての取り組みを、ステークホルダーの皆さまにご理解いただければ幸いです。

なお当日本語版統合報告書は、英語版統合報告書の翻訳であり、掲載する連結財務諸表もこれに準じています。また英語版に掲載している連結財務諸表注記ならびに監査報告書については省略しています。掲載数値は四捨五入しているため、決算短信などとは異なる場合があります。

目次

- 4 トッパンフォームズのビジネス
- 6 連結財務・非財務ハイライト
- 8 社長メッセージ
- 14 営業概況
- 20 特集：
デジタルハイブリッド企業としての
プレゼンス確立に向けて
- 24 人材
- 26 役員一覧
- 28 コーポレートガバナンス
- 33 研究開発
- 34 CSR マネジメント
- 35 環境
- 36 財務セクション
- 47 会社情報
- 47 主要子会社および持分法適用会社
- 48 株式情報
- 49 主なコミュニケーションツール

データ&ドキュメント事業



主な事業内容

データ・プリント・サービス(DPS)

- 請求書、通知書、明細書
- 販売促進用ダイレクトメール
- フルカラーバリアブルプリント

デジタルソリューション

- 電子文書管理ソリューション
- Web明細配信・閲覧サービス
- スマートデバイスソリューション
- 人事・給与・勤怠管理ソリューション
- Webマーケティングソリューション
- RPAソリューション

ITイノベーション事業



主な事業内容

ペイメントサービス

- 決済プラットフォーム「Thincacloud / シンカクラウド」

システム運用管理サービス

- システム運用コンサルティング
- システム運用企画・設計・構築
- システム運用管理

ビジネスプロダクト事業



主な事業内容

情報機器

- フォームプロセッサー
- システム機器
- セキュリティ機器

開発商品

- 温度管理ソリューション

グローバル事業

主な展開エリア

タイ



データ・プロダクツ・トッパン・フォームズ社

- BF
- DPS
- 情報機器
- カードソリューションなど

香港



トッパン・フォームズ(香港)社

- BF
- DPS
- BPO
- カードソリューションなど

Data & Documents Business

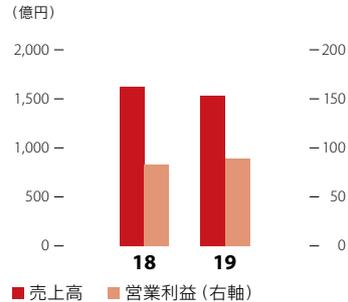
ビジネスプロセス アウトソーシング(BPO)

- 返戻郵便物処理サービス
- 文書電子化サービス
- データエントリーサービス
- コンタクトセンターサービス
- オンサイトBPOサービス

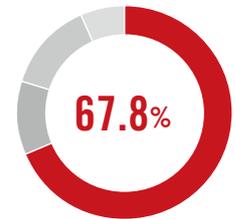
ビジネスフォーム(BF)

- メーリングフォーム
- ラベル・タックフォーム
- 入力フォーム(OCR・OMR)
- カード発行用フォーム
- セキュリティフォーム
- 環境配慮型フォーム

売上高／営業利益



売上高構成比



IT Innovation Business

IoTソリューション

- ICタグ・ラベル
- システム
- 周辺機器
- LPWA

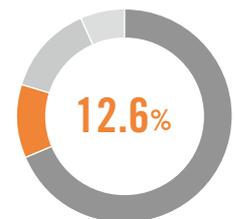
カードソリューション

- カード
- IDカード発行サービス
- カード関連機器

売上高／営業利益



売上高構成比

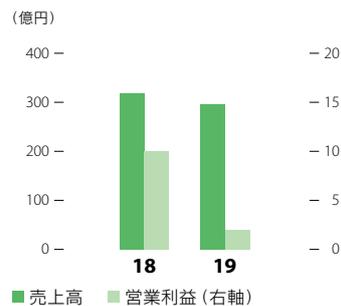


Business Products Business

オフィスサプライ

- 事務消耗品・サプライ

売上高／営業利益



売上高構成比



Global Business

シンガポール



トッパン・フォームズ(シンガポール)社

- BF
- BPO
- DPS
- デジタルソリューションなど

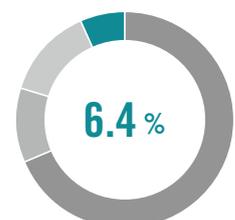
新エリア

- インドネシア
- マレーシア
- スリランカ
- ベトナム

売上高／営業利益 (損失)



売上高構成比



連結財務・非財務ハイライト

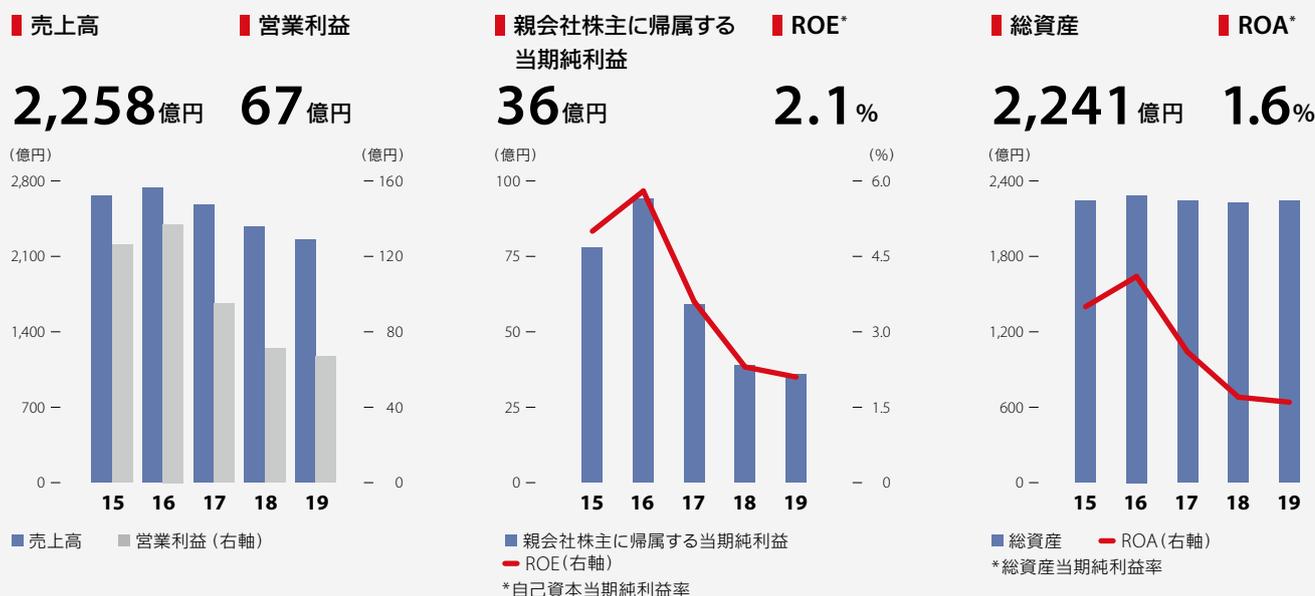
トッパン・フォームズ株式会社および連結子会社
3月31日終了年度

	2009	2010	2011	2012
経営成績				
売上高	¥235,895	¥231,617	¥224,305	¥227,049
営業利益	15,687	12,997	10,308	10,908
売上高営業利益率 (%)	6.6	5.6	4.6	4.8
親会社株主に帰属する当期純利益	8,791	7,512	5,030	5,590
研究開発費	2,697	2,258	2,413	2,269
設備投資額	9,619	10,275	11,261	5,596
減価償却費	8,561	8,904	8,512	8,566
財政状態				
総資産	¥185,636	¥187,094	¥186,576	¥190,550
純資産	133,894	138,631	140,886	143,701
キャッシュ・フロー				
営業活動によるキャッシュ・フロー	¥15,685	¥14,520	¥17,427	¥11,670
投資活動によるキャッシュ・フロー	(10,110)	(9,783)	(12,504)	(5,898)
フリー・キャッシュ・フロー	5,575	4,737	4,923	5,772
財務活動によるキャッシュ・フロー	(3,488)	(3,768)	(3,575)	(3,242)
1株当たり情報*2 (円/米ドル)				
1株当たり当期純利益	¥ 79.20	¥ 67.68	¥ 45.32	¥ 50.37
1株当たり純資産	1,199.04	1,245.62	1,263.23	1,289.67
1株当たり年間配当額	25.00	25.00	25.00	25.00
主な指標 (%)				
ROE	6.7	5.5	3.6	3.9
ROA	4.7	4.0	2.7	2.9
自己資本比率	71.7	73.9	75.2	75.1
非財務情報				
従業員数 (連結) (人)	7,357	7,529	7,598	7,715
女性従業員比率 (単体) (%)	13.2	13.7	14.1	17.4
女性管理職比率 (単体) (%)	2.2	2.1	2.3	2.7
CO ₂ 排出量*3 (t-CO ₂)	50,750	50,389	52,723	48,950
廃棄物排出量 (t)	29,101	27,756	26,955	26,176

*1 米ドル金額は、便宜上、2019年3月31日の為替レートである、1米ドル=110.99円で換算しています。

*2 1株当たり当期純利益および1株当たり純資産は、自己株式を除外した期中平均および期末発行済み株式数をもとにそれぞれ算出しています。また1株当たり年間配当額は各期の損益を反映した実際の金額を表示しています。

*3 CO₂排出量は、環境省の「事業者からの温室効果ガス排出量算定方法ガイドライン(2003年)」に基づき算出しています。



						(百万円)	(千米ドル)*1
2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2019
¥243,799	¥261,411	¥265,886	¥273,217	¥257,734	¥237,317	¥225,811	\$2,034,514
11,887	12,270	12,607	13,675	9,475	7,114	6,707	60,428
4.9	4.7	4.7	5.0	3.7	3.0	3.0	—
7,109	7,322	7,835	9,361	5,877	3,884	3,568	32,145
2,075	1,928	1,781	1,497	1,748	1,561	1,261	11,364
12,998	10,317	6,334	7,555	6,282	7,132	14,459	130,937
7,470	8,375	8,633	9,159	8,999	8,334	7,636	68,798
¥200,510	¥208,005	¥224,358	¥228,612	¥224,357	¥222,468	¥224,104	\$2,019,132
150,264	155,308	163,916	165,785	169,220	171,896	171,830	1,548,162
¥17,183	¥13,882	¥26,420	¥14,362	¥10,958	¥12,583	¥10,246	\$92,314
(8,822)	(15,927)	(7,790)	(5,467)	(8,616)	(4,682)	(12,212)	(110,029)
8,361	(2,045)	18,630	8,895	2,342	7,901	(1,966)	(17,715)
(2,950)	(2,675)	(2,933)	(2,831)	(2,822)	(2,897)	(2,648)	(23,858)
¥64.05	¥65.96	¥70.59	¥84.33	¥52.94	¥34.99	¥32.14	\$0.29
1,348.07	1,393.46	1,457.40	1,475.11	1,504.19	1,525.05	1,522.79	13.72
25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	0.23
4.9	4.8	5.0	5.8	3.6	2.3	2.1	
3.5	3.5	3.5	4.1	2.6	1.7	1.6	
74.6	74.4	72.1	71.6	74.4	76.1	75.4	
7,827	11,429	11,964	12,049	11,673	10,661	10,586	
18.0	18.3	19.5	19.9	20.5	20.9	25.4	
3.0	4.0	4.7	4.8	5.3	5.9	6.3	
47,776	49,670	49,227	48,748	49,194	48,755	48,529	
24,053	24,153	25,080	24,541	24,929	23,140	22,486	

■ 純資産

■ 自己資本比率

■ 社外からの評価

1,718 億円 75.4%



■ 純資産 ■ 自己資本比率 (右軸)



ダイバーシティ
経営企業100選*1
2014年選定



なでしこ銘柄*2
6年連続選定



健康経営優良法人*3
ホワイト500
3年連続認定

*1 経済産業省が選定。選定は1企業当たり1回限りとなります。

*2 経済産業省・東京証券取引所が選定。毎年選定が行われ、選定企業は入れ替わります。

*3 経済産業省・日本健康会議が認定。

デジタルハイブリッド企業として 独自性を追求していくことで 新たな価値を創出し、持続的な成長を 目指してまいります。

経営成績

■ 2019年3月期の連結業績

2019年3月期の連結業績は、製品単価の下落や電子化に伴う需要減少によるBFの減収、大型BPO案件の縮小などが大きく影響し、期初予想を上回る利益は確保したものの、減収減益となりました。具体的には、売上高は前期比4.8%減の2,258億円、営業利益は同5.7%減の67億円、経常利益は同5.2%減の72億円、親会社株主に帰属する当期純利益は同8.1%減の36億円となりました。その結果、売上高営業利益率は前期と同水準の3.0%、ROEは0.2ポイント減の2.1%となりました。

業績は厳しい結果となりましたが、一方で2019年3月期は、帳票印刷で培ってきた従来型のソリューションと最先端のデジタル技術を掛け合わせることで新たな価値を提供する「デジタルハイブリッド」の取り組みに多くの進展がありました。

請求書をはじめとした帳票の電子通知サービスや金融機関向けの規程集公開・管理システムの拡販、電子マネー決済プラットフォーム「シンカクラウド」への接続端末数の拡大などにより、成長領域と位置付けて

いるデジタルソリューションやITイノベーション事業が大幅な増収増益を果たすなど、成長軌道へ回帰する兆しが見え始めています。また、RPAソリューションの立ち上げや、ヘルスケア分野における新サービスの開発など、新たな事業の創出・育成も着実に進んでいます。

■ 革新の好機をつかみ、新たな頂へ

私が社長に就任したのは、今から3年程前の2016年6月でした。デジタル化の急速な進展など、当社を取り巻く環境が変化し続ける中、次なる成長の芽を開花させ、継続的な発展へ導くことが私の最大の使命であったと認識しています。

私はこの3年間で、大きく二つのことに取り組んできました。一つ目は、「デジタルハイブリッド」を新たな企業像として掲げ、社内外に浸透させることです。当社は創業以来、「事務革新のパイオニア」としてさまざまな企業の活動を支援してきました。これまでに当社が展開してきたソリューションを改めて見直すと、紙とデジタルの双方を扱えるところに独自性があり、



代表取締役社長 坂田 甲一

またそれが強みであることを再認識しました。その強みにさらに磨きをかけ、他に類を見ない、独自性の高い新たな価値を創り出すために「デジタルハイブリッド」を成長への道しるべとして打ち出しました。

二つ目は、フロンティア領域への取り組みです。次代の主力となる新事業の創出に向け、従来の延長線上を超えた全く新しい領域への取り組みを加速させています。

コンピューター化の潮流を的確に捉えBF市場を創り、牽引した第一の革新期、他社に先駆けて欧米のプリント技術を取り入れ、DPSというアウト

ソーシングの領域に勇気を持って踏み出した第二の革新期。当社が迎えている三度目の革新の好機を確実につかみとるためには、変化を追求し、挑戦し続けることが大切であると私は考えています。激しいうねりの中でも生き残ることができるのは変化できるものだけであり、私たちがさらなる成長を実現するためには、これまでの学びを糧にしながらも、変わることを恐れずに果敢に挑戦していかなければなりません。

次の柱となるビジネスを創出し、新たな頂を目指して上り坂を駆け上がることができるかどうか。2020年3月期はその試金石となる1年になると考えています。

2020年3月期の経営方針

■ 基本方針

私たちの事業を取り巻くデジタル化の波は、さらにその勢いを増しています。私は、これは当社にとってチャンスであると捉えています。

この機会を逃さず、攻めの姿勢で次の時代を切り開く取り組みを加速していくという決意を込めて、2020年3月期を改めてデジタルハイブリッド元年とし、基本方針を「新たな価値の創造で成長軌道へ回帰する」と決めました。

企業が持続的な成長を実現するためには地球環境やさまざまなステークホルダーとの共生が欠かせません。デジタル化への対応においてもこの視点が重要となります。

デジタル化に対応した情報伝達サービスの充実により、さらなる利便性をユーザーに提供する一方、デ

ジタル化に取り残されて不便な思いをするユーザーが出ないよう、紙での情報伝達手段もしっかりと残していく。全ての人が必要な情報を求める形で受け取ることができる「人に優しいデジタル化」を進めることが重要です。人々の生活向上につながるデジタル化の実現を目指し、紙とデジタルの二刀流であるデジタルハイブリッドを軸として、新たな価値を創造していきます。

■ デジタルハイブリッド企業としての プレゼンスの確立

2017年3月期にデジタルハイブリッドを掲げてから3年目となりました。お客さまへの浸透やサービスの展開が進んできた手応えを感じています。

その象徴的なビジネスの芽が、金融業界を代表す

る各社と構築を進めている「共通手続きプラットフォーム」です。同プラットフォームを利用することにより、これまで金融機関ごとに別々に行う必要のあった事務手続きが一括で行えるため、ユーザーの利便性向上と各金融機関の業務効率化が実現します。当社はプラットフォームの管理・運営に加え、堅牢なセキュリティ体制を活かした個人情報の管理やデータの安全な受託・運用を担います。2020年3月期中のサービスインに向け注力していきます。

また、今後の当社の成長を担うビジネスの一つとして、ペイメントサービスの拡大を図ります。日本国内のキャッシュレス決済比率は年々伸びていますが、いまだ20%程度であるといわれています。政府は2025年までにこの比率を40%まで引き上げるという目標*を掲げており、キャッシュレス決済のさらなる需要増が見込まれます。対応ブランド拡充やQRコード決済への対応など、急激な需要拡大に伴うニーズに対応した進化を続けることで、従来の採用先だけでなく、全く新しい業種・業態における利用拡大を目指します。

その他にも、無人AIレジビジネスへの参入をはじめ、帳票改善を起点とした従来の技術・ノウハウと、AIやRPAといった新技術を組み合わせた業務効率化ソリューションの展開推進などを通じてデジタルソリューションの強化を図り、デジタルハイブリッド企業としてのプレゼンスを確立してまいります。

* 出典：経済産業省「キャッシュレス・ビジョン」

■ 新事業創出と新市場開拓

フロンティア分野では、ヘルスケアや高機能製品開発をテーマとしてビジネス創出に取り組んでいます。オープンイノベーションの手法も積極的に活用しながら、社会課題の解決に直結する新事業の早期創出を目指します。

事業投資についても引き続き積極的な検討を進めていきます。直近ではインドネシアを中心としたASEAN圏で、金融・保険業界をメインにDPSやBPO、システム開発などのビジネスを手掛ける、レイコム・ドキュメント・ソリューションズ社に出資し、持分法適用関連会社としました。これを機に、成長市場での基盤構築をさらに加速させていきます。今後もIT分野を中心に投資先企業の信頼性や将来性などを見極めながら、慎重かつ迅速に投資検討を進めていきます。

■ グループ全体の構造改革の実行

グループの総合力および収益力のさらなる強化のため、構造改革にも引き続き取り組みます。2019年10月には、子会社である株式会社ジェイエスキューブのBPO事業を当社へ統合し、BPO市場における競争力強化を行うとともに、グループ内の経営資源配分の最適化を図ります。また、約10年かけて進めてきた製造拠点の再編成も2019年10月、静岡の袋井工場の完成で一つの区切りを迎えます。首都圏、関西に続く今回の東海地区を中心とした製造拠点の再編成では、6拠点を袋井工場へ集約し、BFの生産ライン統合

による生産効率の向上、IoT (Internet of Things) 関連商材の生産体制の増強を行います。さらに、不採算事業の見直しとして、香港においてPC関連商品などの販売を手掛けてきたトッパン・フォームズ・コンピュー

タ・システムズ社の清算も行いました。今後もグループ全体の構造改革を推し進めることで、2022年3月期までに30億円の利益創出を見込むとともに、引き続き経営資源を成長領域に投入していきます。

持続的な成長に向けて

■ 中長期的な取り組み

持続的な成長を果たすため、より長期的な視点での事業展開にも取り組んでいきます。あらゆる情報を集積・解析し、経済発展と社会課題の解決の両立を目指す Society 5.0の実現に向けて、情報がさらに重大な価値を持つこととなります。この時代の到来に向け、当社は、長年にわたり培ってきた強みである安全・安心な情報の利活用を行うノウハウと堅牢なセキュリティ体制を存分に活用した事業展開を行ってまいります。具体的には、パーソナルデータストア (PDS) とブロックチェーンを連携させたデータ流通プラットフォームの整備、LPWA (Low Power Wide Area) *1 やセンシングデバイスを活用したIoTサービスの拡販などに取り組めます。

また、SDGs*2の視点も重要となります。SDGsの「誰一人取り残さない」という考え方は、当社の経営信条である「三益一如」や、デジタルハイブリッドの目指す「人に優しいデジタル化」に共通する考え方であり、SDGsの掲げる17の目標に、社会の一員として真剣に対処することが、当社のさらなる発展と持続的な成長につながると考えています。しかしそのためには、私たちの技術やノウハウなどの強みを活かして何ができるのか、従業員一人ひとりが考え、共有しなければなりません。まずはSDGsの目標を自らの目標として考えるきっかけとなる場を設け、グループ全体で取り組んでいきます。

経営信条 「三益一如」

社会益・会社益・個人益の三つの「益」に序列を決めることなく「一つの如く」扱い、どれか一つでも欠けてはならないという理念。

- 社会益** 私たちは事務革新のパイオニアとなり 日本経済発展のために寄与いたします
- 会社益** 私たちは事務革新のパイオニアとなり 会社の発展向上のためにつくします
- 個人益** 私たちは事務革新のパイオニアとなり 自分の幸福を築くために頑張ります

*1 少ない消費電力で長距離通信ができる無線通信技術。

*2 SDGs (Sustainable Development Goals/持続可能な開発目標) : 2015年9月の国連サミットで採択された「持続可能な開発のための2030アジェンダ」に記載された2016年から2030年までの国際目標。持続可能な世界を実現するための17のゴール・169のターゲットから構成される。

■ 革新を生み出す企業風土の醸成

新たな価値の創造および成長軌道への回帰を果たすために最も重要なのが人材です。デジタルソリューションの強化に向けて、ITリテラシーの高い人材の採用・育成を行うとともに、従来の定期採用中心の採用活動から脱却し、さまざまなチャネルから多様な人材を確保することで、新事業創出の原動力としていきます。

また、事業展開のスピードアップと自発的な挑戦による革新を生み出す企業風土の醸成も重要であると考えています。

私は、ビジネスに取り組む上で、二つの言葉を大切にしています。一つは「即告即行」、つまり、スピード感（即）と機を読む力を持って、コミュニケーション（告）・アクション（行）を実践すること。もう一つは、「たとえ失敗してもそこから何かを学び、常に軌道修正を行うこと」です。革新を生み出す企業風土の醸成には、従業員一人ひとりが、即告即行の姿勢を持ち、常に軌道修正し、学び直しによって視野を広げ、自身の能力を向上させよう、挑戦しようという気概を持つことが求められます。

これまでも従業員に向けては、高い視座を持ち、問題を看過しない姿勢が必要であるということを繰り返し伝えてきましたが、今後はより一層力を注ぎ、挑戦できる企業風土を醸成していきたいと思っています。

■ 成長軌道へのいち早い回帰

ここ数年、当社は大変厳しい経営環境にありました。しかし、そのような中で、デジタルソリューション、IoT、ペイメントサービス、RPAといった新たなビジネスの種をまき、着実に育ててきました。そして今、これらの種がようやく芽吹き始めています。各施策を着実に進め、これらの芽を早期に花開かせることで、いち早く成長軌道への回帰を果たすとともに、デジタルハイブリッド企業として独自性を追求していくことで新たな価値を創出し、持続的な成長を目指してまいります。

株主・投資家の皆さまにおかれましては、引き続きご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

2019年9月

代表取締役社長

坂田 甲一

Data & Documents Business

データ&ドキュメント事業



2019年3月期の業績

データ&ドキュメント事業の2019年3月期の業績は、売上高が前期比5.3%減の1,532億円となった一方、営業利益は前期比7.5%増の90億円となりました。

DPSでは、一部得意先における数量減や価格ダウンなどの影響はあったものの、金融機関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たため、増収となりました。

デジタルソリューションでは、請求書をはじめとする各種帳票を電子通知するサービスや金融機関向けのサービスである規程集公開・管理システムの拡販などにより、前期から大幅な増収となりました。

BPOでは、法改正に伴い新たな需要の取り込みなどが進みましたが、時限的な給付金に関連する案件や一部の得意先における大型案件が縮小したことなどの影響により、前期から大幅な減収となりました。

BFは、製品仕様の簡素化による単価の下落や帳票の電子化に伴う需要の減少などが影響し、前期から減収となりました。

また、BPOやBFの減収などの影響はあったものの、DPSにおける高利益案件の増加やデジタルソリューションの増収が収益に貢献するとともに、IT費用を含む製造コスト削減効果などにより、収益性は大幅に向上しました。

事業戦略

データ&ドキュメント事業では、デジタルコミュニケーションを新機軸にデジタルソリューションの基盤拡充に重点的に取り組めます。

具体的には、2019年3月にパーソナライズド動画の生成・配信において独自技術を有するlivepass株式会社を持分法適用会社とし、同社の技術と、個人情報を安全に取り扱う当社の技術を組み合わせたデジタルメッセージ配信サービスの開発を進めています。また、生活者が金融機関ごとに行う必要のあった事務手続きを一括で行える「共通手続きプラットフォーム」の構築も進めています。ともに「+メッセージ(プラスメッセージ)*」を活用し、安心・安全・便利な通知・手続きを実現するサービスとして、2020年3月期中に順次サービスインする予定です。

また労働力不足や生産性向上といった社会課題への取り組みとして、RPAやAI-OCRなどの業務効率化を支

援するサービスの展開を本格化しています。これらと、帳票改善などの従来型サービスを組み合わせた複合的な提案により、他社との差別化を図るソリューションとして拡販を推進していきます。もう一つの重点的な取り組みとして、BPO・BFの構造改革を実行します。BPOについては、2019年10月にグループ会社である株式会社ジェイエスキューブのBPO事業をトップフォームズへ統合し、営業基盤を拡大するとともに、生産基盤の最適化とIT化を進め、経営効率の向上を図ります。BFについては、市場動向を見据え、2019年10月完成予定の袋井工場に東海エリアを中心とした6つの製造拠点を集約し、生産性を高めることにより、収益力の強化を図ります。

*株式会社NTTドコモ、KDDI株式会社、ソフトバンク株式会社が提供するメッセージサービス。携帯電話番号だけでメッセージのやりとりができ、GSMAで世界的に標準化されているRCS(Rich Communication Services)に準拠。

Topic

RPAソリューションの投入で 独自の業務効率化ソリューションを提供します。

トッパンフォームズグループでは、2018年からRPAソリューションの提供を新たにスタートしました。特長の異なる複数のRPAツールを取り扱っており、トッパンフォームズがツールの販促および販売、トッパン・フォームズ・オペレーション株式会社 (TFO) が研修と導入支援のサービスを担当し、互いに連携することで、業務選定から実証実験、導入、運用までをカバーしたトータルサポート体制を構築しています。具体的には、お客さまの課題や作業工程のヒアリング、用途に合ったRPAツールの選定、ロボットが自動で行う作業のルール(シナリオ)の作成、シナリオ作成や運用を担う人材の育成、実証実験による問題点の改善など、導入に向けて必要となる作業の支援サービスはもちろん、導入後の不具合解決に関する技術サポートにも対応しています。

当社グループの提供するRPAソリューションの最大の強みは、帳票のデザイン改善や画像化、文字情報のデータ化など、当社がこれまで培ってきた独自の技術やサービスを組み合わせることで、RPAを活用する業務全体を効率化できる点にあります。RPAツールを活用するためには、多くの場合、まず対象業務に関わる帳票の文字情報をデータ化する必要があります。当社の高精度文字認識サービスを活用すれば、さまざまな形式の情報を自動でデータ化できます。また、帳票デザインを改善することで、記入漏れや誤記を減少させるとともに、データ化の精度を向上することもできます。その他にも、自社でデータ化する余力がない得意先に対しては、BPOサービスを提供することが可能です。

これまで培ってきたサービスやノウハウと、RPAという新たな技術を組み合わせ、独自性のある業務効率化サービスを提供し、他社との差別化を図っています。

Voice

幅広い角度から業務効率向上に貢献

RPAツールを導入することが、必ずしもお客さまの業務効率の向上につながるとは限りません。業務内容に即したRPAツールを選定することはもちろん、その効果を最大化するためには、的確なサポートを行うことが重要となります。

得意先から導入についての相談を受けた際は、自動化する作業だけでなく、それを含む業務全体の流れを聞き出します。その上で、RPAツールに加え、AI-OCRサービスや帳票コンサルティング、BPOなどの周辺業務に関わるサービス・商材をトータルにご提案しています。結果、RPAツール以外のビジネスにつながることもあります。得意先の業務効率化に一番適した形を選択していただくことが大切だと考えています。そういった提案ができるのが当社の強みでもあります。

RPAに対する需要は堅調に推移しており、引き続き拡大することが期待されています。2020年3月期は、製造業や流通業、自治体、地銀・信金などを中心に拡販を推進していきます。また、学校法人や医療・介護など、これまであまり取引のない業界についても、RPAソリューションをきっかけに得意先のニーズを掘り起こし、当社のさまざまな商材を提供していきます。

引き続き、RPAソリューションを一つのきっかけに、幅広い角度からお客さまの業務効率向上に貢献していきます。



営業統括本部
販売促進本部 RPA推進部 部長
横溝 倫之

IT Innovation Business

ITイノベーション事業



2019年3月期の業績

ITイノベーション事業の2019年3月期の業績は、売上高が前期比5.5%増の285億円、営業利益が前期比19.0%増の34億円となりました。

システム運用管理サービスでは、受託範囲の拡大や新規案件の取り込みが順調に進捗し、増収となりました。さらに、カード関連機器やICタグの拡販などにより、大幅な増収となりました。

事業戦略

ITイノベーション事業では、電子マネー決済プラットフォームを展開する決済サービスや、物品・工程管理などで需要が高まっているIoTソリューション、IDカードを中心とするカードソリューションに注力していきます。

決済サービスでは、クラウド型のマルチ電子マネー決済プラットフォーム「シンカクラウド」を中核に、拡販に取り組んでいます。アミューズメント業界をはじめ、流通・小売業界、タクシー業界などさまざまな分野において採用数が着実に増加するとともに、新たに自動販売機やガソリンスタンド、飲食店などへの導入も進んでいます。今後、日本国内において、キャッシュレス決済はさらに拡大していく見込みです。当社グループでは、新たな決済手段への対応やプラットフォームおよび端末の改良を進め、拡販のスピードを加速することで、クラウド型決済サービスのプラットフォーマーとしての地位を確立します。

営業利益における収益性は、電子マネー決済プラットフォーム「シンカクラウド」への接続端末数の拡大や、システム運用管理サービス、カード関連機器の増収などにより、大幅に向上しました。

IoTソリューションでは、医療品などの管理や、各種製造業の工程・物流管理分野で高まっているICタグ・ラベルの需要を確実に取り込んでいきます。また、研究開発部門や先進的な技術を保有する企業との連携を強化し、新たなニーズへの対応を推進します。さらに、IoTに親和性がある通信技術LPWAを活用した構造ヘルスマonitoringや、IoT端末にAI機能を実装したエッジAIコンピューティングの製品化を推進していきます。

カードソリューションでは、働き方改革に伴う勤怠管理の徹底で需要が高まっているIDカードを、安全・迅速に作成するクラウド型のサービスなど、得意先のニーズに即したソリューションの提供を進めていきます。

Topic

ニーズに合わせた進化を続け、 クラウド型決済サービスの プラットフォーマーとしての地位確立を目指します。

当社が提供するクラウド型決済プラットフォーム「シンカクラウド」は、決済に必要な機能をサーバー側に持たせることで店舗などに設置する端末の機能が簡素化できるという特長を持っています。従来のシステムに比べて安価なコストで決済システムの導入・維持が可能となるため、コスト削減を目的に従来システムの代替を望む企業や、システム導入にコストをかけられない小規模店などを中心として順調に採用数を増やしています。

また、政府が2025年までに国内キャッシュレス決済比率を40%まで引き上げる目標を設定し、国を挙げてキャッシュレス化を推進する中、「キャッシュレス・消費者還元事業*」への対応需要やラグビー W杯、オリンピック・パラリンピックの日本開催に伴うインバウンド需要も加わることで、さらなるキャッシュレス市場の急成長が見込まれます。

今後は、この市場拡大により次々に生まれるニーズに対応した進化を続け、従来の採用先に加えて、新業種・業態へも拡販を行っていきます。

プラットフォームの改良としては、主要な電子マネーブランドや地域・企業独自の電子マネーだけでなく、「Alipay (アリペイ)」や「WeChat Pay (ウィーチャット ペイ)」をはじめとした一部のQRコード決済などへ対応範囲を拡充し、2019年秋以降には、新たに「d払い」や「PayPay」、「メルペイ」、「LINE Pay」、「楽天ペイ (アプリ決済)」といった国内のQRコード決済にも順次対応していきます。

また、新たな端末として、1台でQRコード決済と電子マネー決済を行うことができる「ThincaBridge NFC (シンカブリッジ エヌエフシー)」を2020年に販売する予定です。QRコード決済については、消費者提示型と店舗提示型の両方式に対応し、マイナンバーカード (個人番号カード) の読み取りも可能です。

このような取り組みを通じて端末の設置台数をさらに伸ばすことで、クラウド型決済サービスのプラットフォーマーとしての地位確立を目指します。

* 需要の平準化を目的として、消費税増税後の一定期間、小売店・サービス・飲食店における料金の支払いにキャッシュレス決済を使用した消費者にポイント還元する事業。

Voice

「シンカクラウド」でキャッシュレス社会の実現を牽引

現在、日本におけるキャッシュレス決済の比率は約20%と、中国、アメリカなど海外と比べるとかなり低くなっています。

キャッシュレス化の障壁の一つが、決済端末を導入・維持する負荷とコストです。この問題に対応すべく、当社では早くからクラウド型決済プラットフォーム「シンカクラウド」を開発し、電子マネー決済サービスを提供してきました。現在、QRコード対応や、自動販売機・アミューズメント機器への展開など、決済手段・利用用途の拡大を積極的に進めています。また、消費者に安心して使っていただくためのセキュリティ対応も重要課題として取り組んでいます。

今後も、決済手段・利用用途の拡大はもちろんのこと、データを活用した顧客ニーズへの対応など、より多くの場面で安心・便利に利用していただけるよう「シンカクラウド」を進化させ、キャッシュレス社会の実現を力強くリードしていきます。



執行役員
デジタルビジネス統括本部
統括本部長
井上 英雄

Business Products Business

ビジネスプロダクト事業



2019年3月期の業績

ビジネスプロダクト事業の2019年3月期の業績は、売上高が前期比6.8%減の298億円、営業利益が前期比76.3%減の2億円となりました。

物品管理用高機能ラベルの売上高の減少や前期に流通業において特注機器の需要が拡大した反動によ

る売上高の減少などが影響し、前期から減収となりました。

営業利益についても、特注機器における減収が大きく影響し、収益性は大幅に低下しました。

事業戦略

ビジネスプロダクト事業では、マーケットの潮流を捉えた高付加価値な製品の開発・提供に重点を置いた取り組みを推進します。

情報機器事業では、労働人口減少や働き方改革などで求められる、省力化や自動化を実現するための情報機器やシステムの開発を行っています。また、増加する在留外国人の各種手続きをサポートするシステムや、デジタル・ガバメントに関連するペーパーレス化商品など、時流に即した高付加価値製品の拡充を図るとともに、先端技術、独自技術を活用したセキュリティ機器などの開発を行います。

開発商品では、温度管理ソリューションに注力します。医薬品の流過程における国際的品質管理基準(GDP)ガイドラインが示され、また、食品業界においては、食品の衛生管理の手法(HACCP)の義務化が決定

するなど、日本においても輸送時の品質管理が厳格化されてきています。これからの需要に応えるため、RFID対応温度ロガー「オントレイシス タグ」と温度管理プラットフォーム「オントレイシス クラウド」を組み合わせ、商品の輸送・保管中の温度管理を実現するサービスの拡販を推進します。また、物流会社と協業したトレーサビリティシステムなどの提供を進め、厳密な温度管理や安全性が求められる医薬品・食品業界のニーズの確実な取り込みを進めます。

オフィスサプライでは、購買管理システム「オータスカリPro」を中心に、導入企業に対して最適な購買管理システムを提案することにより、顧客の深耕を図っていきます。また、災害対応の取り組みとして防災用品の拡販など、社会課題に対応した商品を提供していきます。

Global Business

グローバル事業



2019年3月期の業績

グローバル事業の2019年3月期の業績は、売上高が前期比13.2%減の144億円、営業損失が0.2億円（前期は営業利益8億円）となりました。

中国市場向けのカード機器や、香港における付加価値の高いカードの受注が拡大したものの、タイにおけるIDカード大型案件の反動による売上高の減少や、香

港におけるPC・サーバー類の販売数量の減少、シンガポールにおける電子化の進展に伴うDPSの売上高の減少などが影響した結果、減収となりました。

なお、営業利益についても、IDカードの減収が大きく影響し、収益性は前期から大幅に低下しました。

事業戦略

グローバル事業は、タイ・香港・シンガポールの3拠点を中心に、DPSの需要の取り込みやBPO、デジタルソリューションの受託領域の拡大を進めるとともに、成長の著しいASEANへ戦略的に拠点展開し、事業基盤を拡大していきます。

BF、DPSについては、デジタル化の進展に伴い需要が停滞する一方、付加価値の高いDPSの受注は堅調に推移しています。具体的には、香港における高齢者向けの通知物やシンガポールにおける保険関連の通知物をカラー化する動きが活発です。引き続き、得意先のニーズを確実に取り込み、市場シェアの拡大を図ります。

BPO、デジタルソリューションについては、2016年5月の香港BPO拠点の新設や、シンガポールのデータセンターの刷新など、情報セキュリティ体制を強化することで受注体制の整備を進めています。これらの現地

拠点で、各地域のニーズにマッチしたサービスを展開し、人件費の上昇や人手不足を背景に需要が拡大しているBPOやデジタルソリューションの取り込みを図ります。

さらに経済成長が続くASEAN市場において、事業投資も含めた形で戦略的に拠点拡大を進め、事業基盤の構築を推進します。2019年8月には、システム開発に強みを持ち、DPSやBPOのビジネスを展開する、インドネシアのレイコム・ドキュメント・ソリューションズ社に出資し、持分法適用関連会社としました。インドネシア市場でのDPS、BPOの事業拡大を進めるとともに、他の海外グループ会社との連携を推進し、グローバル事業全体におけるDPSやBPO、デジタルソリューションの強化を図ります。引き続き、成長市場での取り組みを加速していきます。



株式会社
三菱UFJ銀行

田中 誉俊 氏

デジタル
イノベーション本部
事業推進部

長原 優

デジタル
イノベーション本部
事業推進部

近藤 正朝

Dialogue

デジタルハイブリッド企業としての プレゼンス確立に向けて

1965年の創業以来、当社は金融業界のお客さまを中心として、帳票類などのビジネスフォームにはじまり、業務効率化に貢献するサービスを提供してきました。

近年金融業界では、急速な技術革新や人手不足などを背景として、さまざまな課題を抱えています。この課題に対して、当社はどのようなソリューションを提供することができるのか。株式会社三菱UFJ銀行デジタル企画部の田中 誉俊氏をお迎えし、当社デジタルイノベーション本部の二名と金融業界の課題や課題解決に向けた取り組みについて語る中で、当社の立ち位置や、デジタルハイブリッド企業としての未来が見えてきました。

■ 田中 誉俊

株式会社三菱UFJ銀行 デジタル企画部
デジタルバンキング企画室
2001年、株式会社東京三菱銀行（現株式会社三菱UFJ銀行）入行。
2004年にインターネット上で即時決済を行うサービスの構築に携わったことを皮切りに、証券口座開設やローン審査・契約のデジタル化など、銀行手続きのデジタル化に関わるプロジェクトを複数手掛けてきた。

■ 長原 優

デジタルイノベーション本部 事業推進部
2005年、当社入社。企画本部にて金融系の顧客を担当し、セールスプロモーションの企画立案を手掛けてきた。近年は、企画の中心を紙からデジタルへと移行し、UI*1・UX*2の視点を取り入れたデザイン・コンテンツを生み出している。

■ 近藤 正朝

デジタルイノベーション本部 事業推進部
2005年、当社入社。営業として多業種の得意先を担当し、その後、金融業界を専門に、当社の商材を総合的に活用したソリューションを提案する「戦略営業」に従事。その中で培った当社商材への幅広い知識や経験を活かし、金融業界における手続きのデジタル化を推進している。

*1 User Interface(ユーザーインターフェース)の略。ユーザーと製品・サービスの接点を指す。

*2 User Experience(ユーザーエクスペリエンス)の略。ユーザーが製品・サービスを通して得る体験を指す。

Question

現在、金融機関の皆さまが抱えている問題とは、どのようなものですか。

■ 田中 さまざまなメディアで報じられているように、急速な技術革新や金融政策の変化などにより、銀行を取り巻く経営環境は大きく変化しています。このような状況下、弊行では業務量削減や業務効率化に向けた取り組みを進めており、その中で私は、業務ごとに最適なデジタルの活用方法を検討し、具体的に業務効率化につなげる役割を担っています。

■ 近藤 普段から金融機関のお客さまを訪問する中で、業務量の削減や業務効率化が重大な課題であることは肌で感じていました。

弊社は長年にわたり、請求書や申込書をはじめとした帳票の運用をお手伝いさせていただく中で、帳票デザインを改善することによる記入不備の削減や、スキャニング精度の向上など、金融手続きに関連する業務の効率化に貢献するサービスをご提供してきました。

近年では、金融手続きに使用するツール自体が、紙の帳票からパソコンやスマートフォンなどのデジタルデバイスに変わってきています。デジタル化の利点は、通知物の印刷にかかる時間や記入不備などによる解消手続きのコストなど、紙が抱えていた問題を解決できるところにあり、より低いコストでタイムリーな通知および手続きが可能となります。

弊社では、引き続き紙の帳票運用のサービスもご提供していますが、近年では、Webやアプリを使用した金融手続きへの移行など、デジタル化の支援も多くなってきています。

■ 田中 収益性の確保という点からも、ユーザビリティ向上に対する意識が高まっているように感じます。

店舗を持たないネット銀行・証券は、全ての手続きをインターネット上で行うため、デジタル化の取り組みが先行しており、WebやアプリなどデジタルツールのUIやUXにかなり力を入れています。そのため、特に若い世代を中心として、ネット銀行・証券を選択する傾向が強まっています。新たな若い世代のユーザーを呼び込むためには、弊行のように店舗を構える金融機関においても、スマホを中心としたネットチャネルのUI・UXを向上する必要があると考えています。

■ 長原 以前、貴行のデジタルサービスを立ち上げる際、デザイン・コンテンツのUI・UX構築を担当させていただきましたが、UI・UXをシステム要件と並ぶ重要項目として挙げられていたことが印象に残っています。

田中さんのおっしゃる通り、ユーザビリティの強化は、顧客であるユーザーとの関係性強化につながります。反対に、ユーザーが不便さやストレスを感じると、利用をやめてしまうという危険性もあります。

弊社が帳票をはじめとしたビジネスフォームで培ってきた「分かりやすく表現するノウハウ」は、金融の業務要件に対する深い理解がベースになっているため、ツールが紙からデジタルへ変わってもそのまま活かすことができます。これは、見た目を良くすることだけではなく、ツール全体の設計や顧客の体験を最適化することも含まれます。

貴行のデジタルサービスにおけるUI・UXの構築にあっても、そのようなノウハウを活かして、見た目だけでなく、サイト全体の構成や掲載する情報の一つ一つまで細かく検証す

るなど、複雑な金融関連制度をユーザーに分かりやすく伝えることや、ユーザーの利便性を高めることを意識して取り組みました。

Question

現在具体的に進めているデジタル化の取り組みなどはありますか。

■ **田中** 私自身は現在、これまでお客さまが金融機関ごとに行う必要のあった住所変更などの各種手続きを一括で行うことを可能とする、金融業界を横断した「共通手続きプラットフォーム」を活用し、手続きの抜本的な利便性向上に取り組んでいます。トッパンフォームズさんに声を掛けていただいたことがきっかけです。近藤さん、長原さんには、検討の中核メンバーとして、プロジェクトをリードしていただいています。

■ **近藤** アプリを活用した手続きの非対面化や通知物の電子化など、デジタル化による利便性向上の取り組みはこれまでも各社ごとに行ってきましたが、競合関係にある金融機関同士が協力し、業界を横断したプラットフォームを構築するというのは初めての試みだと思います。

私は、構想段階から関わっており、検討にご参加いただいている金融機関や通信各社の交渉の窓口としてプロジェクトの舵取り役を担っています。そのような重要なポジションを任せただけなのは、弊社が長年にわたって個人情報の取り扱いを含む業務の受託を通じて、金融業界のお客さまとの信頼関係を培ってきたことがやはり大きいのではないかと考えています。

■ **長原** 私は、プラットフォームとなるWebサイトのUI・UXの構築、およびブランディングを担当しています。

弊社はこれまで企業とユーザーとのコミュニケーションの橋渡しを担ってきました。そのため、企業側とユーザー側、どちらの視点も持っており、企業の業務とユーザーの気持ちを理解し、

両者をうまくつなぐことを得意としています。

近年、金融機関がユーザビリティを重視する傾向が高まっているように感じます。ユーザーからどう見えるかだけでなく、実際に使ってどう感じるか、面白いのかストレスを感じるのか、そういうところまでを含めて設計する際、インタビューや行動観察など、さまざまな分析を行います。またユーザーから何らかのフィードバックがあったとき、それを全て取り入れれば使いやすくなるわけではなく、取捨選択をしなければなりません。ユーザーを知るには手間がかかりますが、そこまでも真面目にやるのが、弊社の特徴でもあると思います。一方で、ユーザー側の視点を意識し過ぎることで、企業側が本来伝えたいことやセキュリティが犠牲になることも問題です。双方のバランスを取ることが弊社に求められる役割だと考えています。

■ **田中** さまざまな金融機関と長年培ってこられた信頼が前提としてあるのはもちろん、現在重要視されているデザインのスキルとノウハウがある点は、「共通手続きプラットフォーム」に限らず、貴社の強みではないでしょうか。

ユーザビリティの向上、業務効率化によるコスト削減、その両面からデジタル化を推進していますが、いきなり全てをデジタルに切り替えることは現実的ではありません。とりわけ、広く多様な方々が利用するユーザー向けのツールであればなおさらです。その点、ユーザー、企業双方に支障が出ないよう徐々に紙からデジタルに変えていく際、貴社は重要な役割を担われるのだと思います。単純なUIだけでなく、お客さま起点で、紙とデジタルを最適化したUXを設計し、システム開発までできるというのは心強いですね。開発は開発、デザインはデザイン、それぞれ専門の会社に任せるといった考え方もありますが、開発工程のやりとりで大きな負担が掛かり、コストも上がってしまうという課題があります。システム開発とデザインを一体で提供していただける点は、開発スピードの向上とコストの抑制につながるものと思います。



■ 近藤 ありがとうございます。

これまでデジタル化に関連するサービスをご提供していたとはいえ、金融機関のお客さまにとってのトツパンフォームズは、「紙の会社」という認識が普通であり、アナログなイメージを抱かれているのでは、という危機感を持っていました。

しかし、「共通手続きプラットフォーム」に関する認知が広まるにつれて、お客さまの弊社を見る目が変わってきていることを実感しています。商談に伺っても、これまでと全く違う部署の

方が出て来られたり、以前はお会いできなかったような立場の方が出て来られたり。「見る目が変わりました」と直接言われたこともあるほどです。

■ 長原 確かに、私も直接「トツパンフォームズさん、こんなこともできるんですね」と言われることが増えました。これを機に幅広いお客さまに「デジタルハイブリッド企業」として認識していただけるよう取り組んでいきたいと考えています。

Question

トツパンフォームズは、今後どのように金融業界の課題に貢献できるとお考えですか。

■ 田中 デジタル化を進めていく中で、特にユーザー向けのツールについては、金融機関である以上、やはり信頼や安心・安全が大前提として求められます。そういう意味では、長年にわたり個人情報などのお客さまにとって大切な情報を預かり、紙と電子を活用した通知やBPOサービスの中で培ってきた貴社のセキュリティ対応をベースに、デジタル化を推進する新たなソリューションを提供していただけたらと思います。

■ 近藤 田中さんもおっしゃっていたように、紙の通知物全てが急にデジタルに置き換えられるわけではありません。また、紙を求めるユーザーも一定数いらっしゃいます。紙を必要とするユーザーも取り残すことなく、混乱を招かないよう徐々にデジタル化を進める必要がある金融業界においては、紙と電子、双方を活用する「デジタルハイブリッド」という概念は非常に有効であると考えています。また、お客さまとしても、紙での通知も電子での通知も一括して弊社に委託できるのは、大変便利なのではないでしょうか。紙と電子をうまく活用し、それぞれのお客さまにとって最適な形での「デジタル化」をご提案していきたいと思っています。

今後、金融業界の皆さまとデジタル化への取り組みをさらに進め、将来的には電子を中心として、紙は必要なユーザーに向けてのみ補助的に活用する、というバランスに変化させていきたいですね。

■ 長原 繰り返しになりますが、弊社の強みは帳票をはじめとしたビジネスフォームで培った「分かりやすく表現するノウハウ」だと思っています。また弊社には、金融業界に限らず、さまざまな業界において長年にわたり蓄積してきた多くの実施事例に



基づく見識があります。金融各社がUIやUXを重要視する中、取り扱うツールが紙であっても電子であっても、これらのスキルや見識を存分に活かし、ユーザビリティの向上に貢献していきたいです。また、弊社のUI・UXの知見を広くシェアすることも考えています。ユーザーから多くのフィードバックを得られれば、知見がさらに蓄積され、得意先へ提供するサービスの質も向上していくのではないのでしょうか。同時に、常に最先端を走っていけるよう、新たな知識の取り込みも進めていきたいです。

■ 田中 ユーザビリティという点では、お客さまに提供するサービスを、よりシンプルで分かりやすいものにしたいと思っています。それを実現するには、より多くのお客さまの声を聞き、改善を積み重ねることが重要だと思っています。

長原さんがおっしゃったように、貴社はUIやUXの向上について豊富な経験をお持ちだと思いますので、弊行がデジタル化を進める中で、お客さまの利便性向上につながる「ユーザー視点」のソリューションを引き続きご提案いただけることを期待しています。

人材

基本的な考え方

トッパンフォームズは情報を核にした事業領域の拡大とさらなるグローバル市場の開拓のため、変化に対応する力のある組織と人材づくりにより、価値創造型企業への変革を図っています。

この取り組みを進めるにあたって、人材育成方針を「一人ひとりが自らのキャリアを創り、成長し続ける」と定め、キャリア意識と生涯にわたって学び続ける姿勢の醸成を行っています。また、「ダイバーシティ&インテグレーション」を経営戦略の柱の

一つに位置付け、一人ひとりが持つ多様性を集積し、相乗効果によって成果の最大化を図り、社会に評価される企業として持続的な成長を目指します。

具体的には、女性・外国人・障がい者の積極的採用とキャリア開発、高齢者の活躍推進などに取り組んでいます。また、労使間のコミュニケーションの充実を図りながら「ワーク・ライフ・バランス」を積極的に推進し、働きがいに満ちた環境づくりを実践しています。

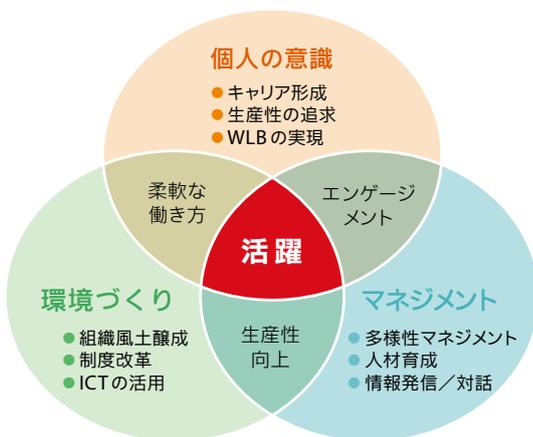
ダイバーシティの推進

多様な人材の活躍

当社は、人材の多様性を活かすことが組織の活力や創造性を高めると考え、多様な人材が共に働き、互いにその価値観を尊重し合える職場形成を目指しています。出産・育児・介護などのライフイベントに応じて柔軟な働き方ができるよう制度を整えるとともに、限られた時間で成果を出し働きがいを持てるよう、ワーク・ライフ・バランスの実現と働き方改革を推進しています。

一人ひとりが持てる個性と能力を十分に発揮するため、「個人の意識」「環境づくり」「マネジメント」の3つを軸に、ダイバーシティ推進の取り組みを進めています。

ダイバーシティ推進3つの軸



女性社員の活躍推進

女性活躍推進のための各種研修やミーティングを通じて、女性社員が自分の強み・特性を活かしながら活躍できる企業風土の醸成と、新たな付加価値の創造を目指しています。

その一環として、若手女性社員が自身のキャリアプランを考える「キャリアデザイン研修」や、女性管理職がリーダーとして

さらに飛躍するために必要な力について学ぶ「女性管理職層研修」などを実施し、女性のキャリア形成支援を積極的に行っています。

また、出産・育児休業を取得する社員については、休暇取得前・復帰前に所属長とダイバーシティ推進担当者の三者で面談を行い、必要な情報の共有を行うとともに、復帰後の働き方について話し合い、上司との理解を深める機会を設けています。加えて、復帰前の社員を対象とした「仕事と育児の両立支援セミナー」や、復帰後1年以内の社員を対象とした「フォローアップ研修」を開催し、仕事と育児を両立した働き方やキャリアの構築を促しています。

障がい者雇用の促進

障がい者が自身のワーク・ライフ・バランスを実現し、当社従業員としての戦力となり長期的に就労を継続できることを目指しています。医師や精神保健福祉士・企業在籍型ジョブコーチなどの専門的な資格を持つ社員によるサポート体制や入社後面談を充実させるなど、一人ひとりが活躍するための職場環境を整えています。

2019年3月期は新たに8名の障がい者を採用し、2019年3月現在の障がい者雇用率は2.24%(当社単体)と法定雇用率を超えた障がい者の雇用を行っています。

中高年齢層の活躍推進

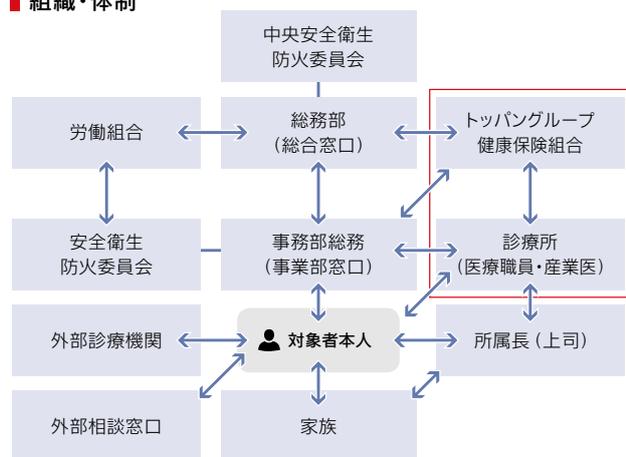
高年齢社員のモチベーションの維持・向上および豊かな経験と能力の有効活用を目的として、定年後に「シニア社員」もしくは「キャリア社員」として再雇用を行う「定年後再雇用制度」を設けています。「キャリア社員」は定年後も管理職の役割を担い、部下の育成を行います。

また、ライフプランセミナーを開催し、早い時期から60歳以降の働き方や生活設計を考える機会を提供しています。

健康経営と安全の推進

当社グループでは、安心・安全を基本として品質第一を掲げており、従業員の健康も多様な人材の活躍の基礎づくりとして、健康の質を維持・向上させることが必要不可欠と考えています。企業の基盤を堅固なものとするために、会社、健保組合、労働組合が協力することで、従業員や家族の健康保持・増進活動を推進しています。

■ 組織・体制

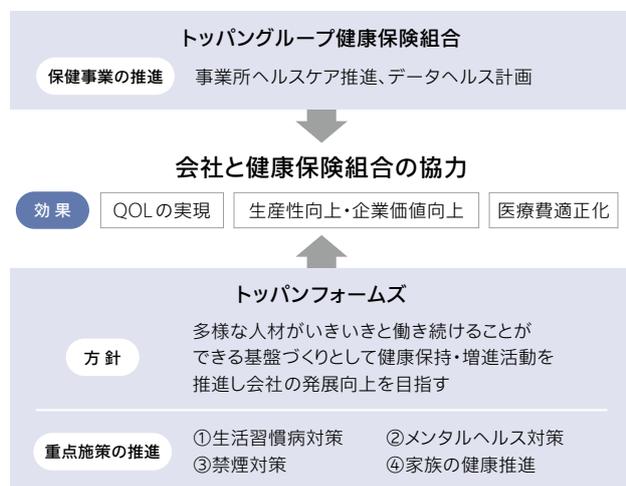


健康経営の推進

当社は多様な従業員が生き生きと働き続けることができる基盤づくりとして、健康保持・増進活動を推進し、次の施策を展開しています。

- ① 生活習慣病対策（特定保健指導、口腔衛生指導、健康測定など）
- ② メンタルヘルス対策（セルフケア研修、ストレスチェックなど）
- ③ 禁煙対策（肺年齢測定、禁煙指導、禁煙チャレンジ）
- ④ 家族の健康推進（スポーツイベント参加促進など）

■ 健康経営の推進（コラボヘルス）



また、社員の健康管理を経営的な視点で捉え、戦略的に取り組む企業として、社外の団体・企業さまからも注目していただいております。健康経営の推進体制や主な取り組み、実施しているプログラムなどについて講演、面談の機会を多くいただいております。

このような活動を通じて従業員一人ひとりの働きがいを高め、組織力を向上し、新しい価値の創造につなげていきます。

安心・安全な職場環境の構築

「働きがいのある職場環境づくり」を経営戦略として掲げ、安全衛生・防火防災などの管理・対策を行っています。快適な職場形成を促進し、従業員の安全と健康の確保に努めています。

グループ全体で安全衛生への取り組みを審議推進する場として、グループ会社を含む総務部門長による「中央安全衛生防火委員会」を組織しています。労働災害の原因となり得る課題の洗い出しを行い、適切な安全対策の実施と事業所への水平展開を行うことで事故の未然防止に努めています。また、労働災害時にはグループ全体で事故の状況や発生原因についての情報共有を行い、共通の事故対策を実施することで再発防止を図っています。

労働災害ゼロを目指した安全で快適な職場づくりを推進するとともに、全国火災予防運動、全国安全週間などに合わせて、自衛消防訓練や救命講習会、災害を想定した徒歩帰宅訓練といったさまざまな取り組みも行っていきます。

役員一覧

2019年7月1日現在

取締役



代表取締役社長

坂田 甲一

1981年 凸版印刷(株)入社
2011年 当社総務本部長
2012年 取締役
2016年 代表取締役社長(現任)



取締役副社長

亀山 明

1978年 当社入社
2008年 取締役
2017年 取締役副社長ビジネス
サービス部門担当
2019年 取締役副社長社長補佐、
最高情報責任者
中央研究所、品質管理本部、
デジタルビジネス統括本部、
製造統括本部、ITイノベーション本部、
グローバル事業部担当(現任)



専務取締役

岡田 康宏

1982年 当社入社
2014年 取締役営業統括本部
関西事業部長
2017年 常務取締役営業統括本部長
兼BPO統括本部担当
2019年 専務取締役営業統括本部長
兼BPO統括本部担当(現任)



常務取締役

福島 啓太郎

1987年 凸版印刷(株)入社
2009年 当社財務本部経理部長
2013年 取締役財務本部長
2018年 常務取締役コーポレート
スタッフ部門担当兼財務
本部長(現任)



常務取締役

添田 秀樹

1984年 当社入社
2015年 取締役営業統括本部
東京事業部副事業部長
2016年 上席執行役員営業統括本部
東京事業部長
2017年 取締役営業統括本部本社
事業部長
2019年 常務取締役デジタル
イノベーション本部長(現任)



取締役

金子 眞吾

1973年 凸版印刷(株)入社
2010年 凸版印刷(株)代表取締役
社長
2018年 当社取締役(現任)
2019年 凸版印刷(株)代表取締役
会長(現任)

監査役



常勤監査役

今村 眞二

1981年 当社入社
2009年 財務本部長
2013年 (株)ジェイ エスキューブ
取締役
2018年 当社常勤監査役(現任)



監査役

佐久間 國雄

1968年 東洋インキ製造(株)入社
2003年 当社監査役(現任)
2010年 凸版印刷(株)社外取締役
(現任)
2015年 東洋インキ
SCホールディングス(株)
取締役会長(現任)



取締役
横田 真

1981年 当社入社
2014年 トップラン・フォームズ・セントラルプロダクツ(株) 常務取締役
2016年 当社執行役員営業統括本部 東日本事業部長
2018年 取締役営業統括本部本社 事業部長 (現任)



取締役
大村 知之

1982年 当社入社
2007年 営業統括本部首都圏事業部 第二営業本部長
2017年 執行役員経営企画本部長
2019年 取締役経営企画本部長 兼総務本部長 (現任)



社外取締役
ルディー 和子

1972年 シカゴ大会計監査室
1980年 タイム・インク タイムライフ ブック部門ダイレクトマーケティング本部長
1983年 ウィトン・アクトン(有) (現ウィトン・アクトン(株)) 代表取締役 (現任)
2011年 日本ダイレクトマーケティング学会副会長
2013年 立命館大学大学院経営管理研究科教授
2014年 (株)セブン&アイ・ホールディングス社外監査役
2015年 当社社外取締役 (現任)
2016年 立命館大学大学院経営管理研究科客員教授
2019年 (株)セブン&アイ・ホールディングス社外取締役 (現任)



社外取締役
天野 秀樹

1976年 アーサーアンダーセン(有限責任あずさ監査法人)入所
1980年 公認会計士登録
2011年 有限責任あずさ監査法人 副理事長 (監査統括)
2016年 当社社外取締役 (現任)
2017年 花王(株)社外監査役 (現任)
2018年 味の素(株)社外監査役 (現任)
2019年 セイコーホールディングス(株)社外監査役 (現任)



社外監査役
木下 徳明

1966年 公認会計士登録
1987年 日本公認会計士協会常務理事
1993年 朝日監査法人代表社員
2002年 中央大学商学部教授
2010年 当社社外監査役 (現任)



社外監査役
尾畑 亜紀子

2000年 弁護士登録(東京弁護士会) 篠崎芳明法律事務所 (現篠崎・進士法律事務所) 入所
2005年 宇田川・河本・福吉法律事務所(現番町総合法律事務所)入所
2008年 御苑南法律事務所入所
2009年 東京弁護士会紛議調停委員会委員 (現任)
2015年 当社社外監査役 (現任)
2018年 代官山法律事務所開設

コーポレートガバナンス

当社は企業価値、株主価値のさらなる向上のため、全ての事業活動を自ら監視し、統制する仕組みであるコーポレートガバナンスの確立を、最も重要な経営課題としています。

コーポレートガバナンス体制

当社の取締役会は社外取締役2名を含む10名で構成されており、原則として毎月開催するとともに、必要に応じて臨時取締役会を機動的に開催し、議案についてはタイムリーかつ適切に審議しています。また取締役会に加え、経営上の重要な案件を審議する経営会議および事業戦略を討議・共有する執行役員会を定期的に開催し、経営の意思決定の迅速化と効率的な事業運営を行っています。

独立社外取締役は、経営陣から独立した立場において、独自の知見に基づき、当社の持続的な成長や中長期的な企業価値向上を図るという観点から適切な助言を行うとともに、取締役会における審議、決議を通じて経営の監督を行っています。取締役会への出席に加え、代表取締役との定期的なミーティングなど経営陣との意見交換および監査役（社外を含む）との意見交換を適宜実施し、連携を図っています。

また当社は監査役会設置会社を選択し、社外監査役2名を含む4名（うち1名は常勤監査役）による監査が行われています。監査役は取締役会をはじめとする重要会議に出席するとともに、

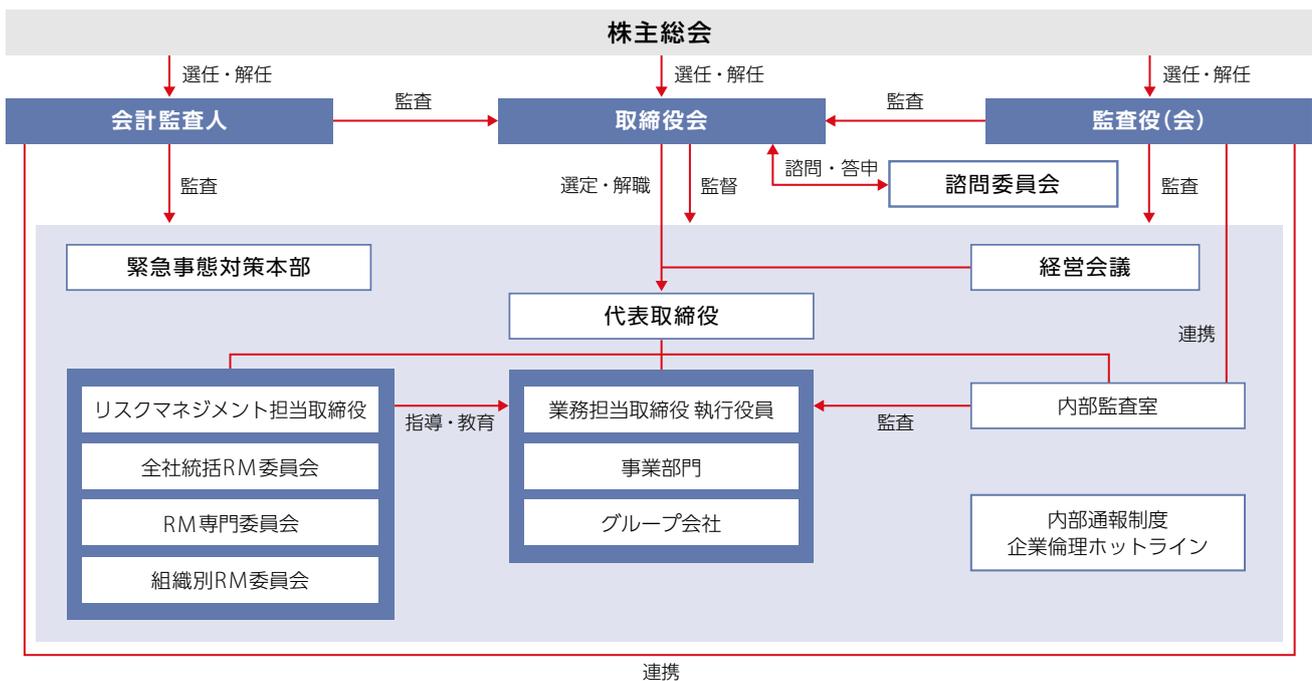
重要な事業所や子会社への監査も実施し、取締役の職務執行状況を十分に監査しています。

なお2019年6月には、取締役会の機能の客観性や透明性を高めるため、独立社外役員を主要なメンバーとする諮問委員会を設置しました。諮問委員会は、代表取締役1名、独立社外取締役2名、独立社外監査役2名で構成され、取締役の指名・報酬に関する事項について審議を行い、その結果を取締役に答申します。

2019年3月期開催の取締役会・監査役会の出席状況

独立社外取締役	取締役会	監査役会
ルディー 和子	13回 / 13回	—
天野 秀樹	13回 / 13回	—
独立社外監査役		
木下 徳明	13回 / 13回	13回 / 13回
尾畑 亜紀子	12回 / 13回	13回 / 13回

コーポレートガバナンス体制



取締役および監査役の選任

当社は取締役候補者および監査役候補者について、それぞれ当社の経営や監査を的確、公正かつ効率的に遂行することができる知識および経験、能力を有する者から選任します。社外役員については、企業経営、法令遵守、内部統制、会計、その他各分野において豊富な経験および見識を有する者のうち、当社の経営からの独立性が認められる者から選任します。取締役候補者、監査役候補者は、上記方針に従い取締役会で決定しています。また、各候補者の選任理由は、選任時の株主総会参考書類において開示しています。

役員報酬における基本方針

取締役の報酬については、株主総会の決議により定められた報酬総額の範囲内で、役位別の基本報酬基準額をベースとして、業績および経営に対する貢献度などを総合的に勘案して決定しています。

また長期業績連動報酬の性格を持たせるため、常勤取締役の月額報酬の一部を自社株式取得を目的とする報酬とし、役員持株会を通じた自社株購入に充当しています。

■ 役員報酬の支給人員および支給額 (2019年3月期)

区分	支給人員	金額
取締役 (うち社外取締役)	12名 (2名)	279百万円 (20百万円)
監査役 (うち社外監査役)	5名 (2名)	45百万円 (20百万円)
合計 (うち社外取締役・社外監査役)	17名 (4名)	324百万円 (40百万円)

取締役会の実効性および評価

取締役会の審議に先立ち、経営陣幹部などによる経営会議にて、問題点・課題、リスクおよびその対策を明確にし、議論の実効性を高めています。また、社外取締役には取締役会資料を事前に説明し、取締役会で円滑かつ活発な議論を行い、議案の検討を行っています。

取締役は職務遂行に必要な情報について関連する部門に提供を要請し、要請された部門は情報を適宜提供しています。また必要に応じ、外部の専門家の助言を受けています。経営状況については定期的な報告を受け、適切なリスク管理および業務執行の監視を実施しています。取締役の職務遂行にあたっては、取締役会事務局である経営企画部門がその支援を行っています。

取締役会の実効性の評価については、毎年1回、取締役、監査役全員を対象に、取締役会の構成、運営および審議内容などについて自己評価を行うアンケートを実施し、その結果報告をもとに取締役会にて議論を行っています。2019年4月に、取締役会の役割・責務、利益相反の管理、リスク管理体制の構築・監督、サステナビリティへの取り組み、取締役会の構成、審議の活性化などについてアンケートを実施するとともに、その結果報告をもとに議論を行いました。その結果、取締役会は当社の業務執行機関および監視機関として、有効に機能していることが確認されました。

取締役および監査役へのサポート体制

当社は取締役の就任者に対し、必要な知識習得とその役割と責務を理解する機会として、コンプライアンスに重点を置いた研修を実施しています。就任後においては、新しい知識の習得、経営環境変化への対応力向上のため、さまざまな研修や社外人材との交流の場に参加するとともに、年1回取締役全員が参加する研修会を実施し、経営能力向上と相互研さんの場としています。

また監査役については、監査環境変化への対応や自己研さんを目的として、社外講習会や交流会に参加し、監査役として必要な知識の習得および監査役の役割と責務の理解促進に努めています。

親会社からの独立性

当社の親会社である凸版印刷株式会社は、2019年3月末現在で当社の議決権の60.7%を所有しています。当社は創立以来、独自の業務ノウハウ、技術などの蓄積を重ね事業基盤を築いてきました。親会社との間では、金銭などの貸借関係、保証・被保証関係、重要なライセンス関係などを有しておらず、また親会社との取締役兼務は2名であり、従業員の出向関係も少数にとどまります。従って親会社と企業理念を共有しつつも、経営の独立性は確保されています。

親会社とは製品の受発注の関係がありますが、当社の事業の中で大きな比率を占めるものではありません。当該取引にあたっては、偏った判断をすることがないように留意し、一般取引と同様の条件で公正かつ適切に対応しています。今後とも当社は独立性を確保し、親会社との取引においては少数株主の利益が不当に害されることがないように、適切に判断していきます。

IRに関する活動状況

当社は株主・投資家の皆さまをはじめとしたステークホルダーに対する企業・経営情報の説明を重視しています。ステークホルダーに向けた適時・適切な情報の開示を図るため、経営トップおよび担当役員をサポートする専従スタッフがその任にあたっています。

日々のIR活動においては広報部が対応窓口となり、経営企画、総務、財務、広報の各部門によって構成するIR委員会と連携し、透明性が高く、情報の受け取り手である多くのステークホルダーにとって分かりやすい情報開示の実践に取り組んでいます。また株主構成を踏まえ、経営トップによる海外投資家への訪問を原則として年1回以上、欧州を中心とした各地域で行っています。

こうした株主との対話を通じて寄せられた意見や質問、有用な情報は、適時かつ適切に経営陣へフィードバックしており、経営戦略のレビューなどに積極的に活用しています。

■ 主なIR活動

活動	内容
アナリスト・機関投資家向け説明会	年2回
海外投資家向け説明会	年1～3回 (社長または担当役員が海外投資家を個別訪問し、業績などの説明を行っている。)
機関投資家向け工場見学会	年1～3回
IR資料の公開	決算短信、有価証券報告書、統合報告書、株主通信、決算説明会資料などを適宜開示
IRに関する部署の設置	総務本部広報部にて担当

コンプライアンス

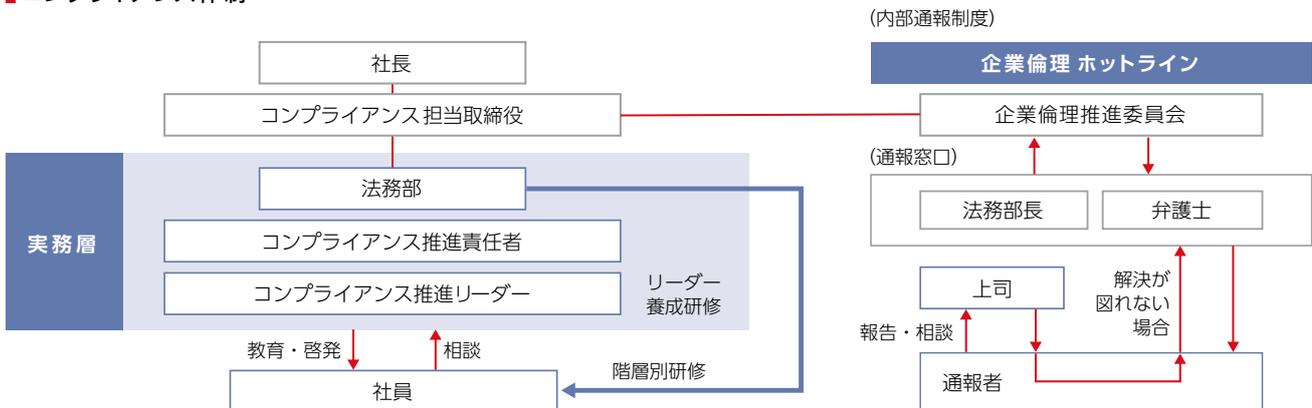
当社は法令遵守と企業倫理の確立を目指して「トップンフォームズグループ行動指針」を策定し、その浸透を図っています。

従業員へ日常活動レベルでのコンプライアンスマインドを定着させるため、各職場にコンプライアンス推進責任者、および推進リーダーを配置し、従業員のサポートを行う環境を整えています。また行動指針の周知徹底、法令・各種規制の遵守のため、法務部が中心となって各種研修・教育を実施しています。コンプライアンスに関する報道事例の解説を中心としたコンプ

ライアンス教育は、新入社員研修、工場研修などに組み入れられ、これまで延べ11回、約1,000名が受講しています。さらに海外グループ会社においても、「トップンフォームズグループ行動指針」の浸透の取り組みを進めています。

また内部通報制度として「企業倫理ホットライン」を開設し、通報先として当社法務部門と社外の法律事務所の2カ所の窓口を設定しています。通報者については不利な取り扱いを受けないよう、社内規程により適切な保護を行っています。

■ コンプライアンス体制



コーポレートガバナンス基本方針

当社のガバナンスに関する基本的な考え方や取り組み状況、コーポレートガバナンス・コードへの対応状況を株主・投資家の皆さまへご説明するため、「コーポレートガバナンス基本方針」を制定し、開示しています。詳細については「コーポレート・ガバナンスに関する報告書」も併せて以下のURLからご確認いただけます。

URL <https://www.toppan-f.co.jp/ir/governance.html>



社外取締役メッセージ

従来とは異なる新たな観点を取り入れることにより、
変化の激しい時代に強い企業となることを期待しています。

当社の根源的な強みは、誠実さ、真面目さにあると思っています。特にBtoBにおいては、一人ひとりの従業員が、お客さま、そして仕事に誠実に向き合う姿勢が、長期的な継続関係を構築するための重要な訴求要因ともなります。

しかし、次なる成長に向けて新事業創出や新市場開拓に注力する今、この真面目さは、新たな観点での思考を妨げる可能性もあります。特に、異業種の提携・買収を行う際には、従来とは異なる観点からの見方・考え方を理解しなければなりません。また、デジタルハイブリッド企業として今後成長を続けるためには、全社的なITリテラシーの向上、より幅広い知見を持つ人材の育成に取り組むことにより、新たな観点を取り入れていく必要があります。

私は、長年マーケティングを専門として人間の行動心理を研究してきました。この経験を活かし、社外取締役として、マーケティング技術だけでなく、行動心理の側面からも提言を行うことで多様性のある選択肢を提案し、新たな観点での思考の一助になりたいと考えています。

これからの変化の激しい時代に強い企業とは、特定の領域に突出できる企業であると思います。トッパンフォームズグループには、印刷業界において独自性あるサービスを提供する特異な存在になることを期待しています。



社外取締役
ルディー 和子

新たなステージに向けて

「迅速性」と「チャレンジする姿勢」を後押ししていきます。

デジタル化が急速に進行する事業環境の中でも、紙のニーズは依然として残っています。帳票をはじめとしたビジネスフォームで培ってきた当社の強みを発揮できるという点では喜ぶべきことですが、同時に、デジタル化への対応を志向する当社にとっては、そのスピードを鈍らせることにつながる可能性があります。限られた経営資源を、紙と電子の双方にどのような配分で振り分けるべきなのか慎重かつ大胆な経営判断が求められます。

長期的な視点で考えれば、デジタル化への対応が急務であることは確かです。そのためには、BF、DPS、BPOに続く将来の柱となる商品・サービスの開発はもちろん、デジタルに強い人材の育成が不可欠です。

これらを実現する上で重要になるのが、「迅速性」と「チャレンジする姿勢」であると私は考えています。当社は、ここ数年、階段の踊り場で足踏みをしている状態が続いていました。しかし、2020年3月期からは、新たなステージに向かって再び階段を上り始めるフェーズに入ります。今こそ、デジタル化への対応に向けて「迅速性」と「チャレンジする姿勢」を発揮する好機ではないでしょうか。社外取締役として、経営の監視・監督を基盤としながらも、その勢いを後押しできるよう、尽力していきたいと考えています。

社外取締役
天野 秀樹



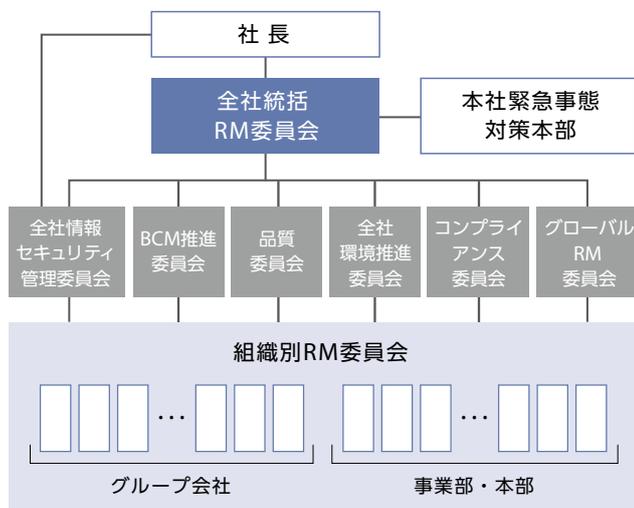
リスクマネジメント

リスクマネジメント基本方針と体制

当社は、2001年に「リスクマネジメント基本方針」を策定し、グループ全社にて組織された体制のもとで、リスクマネジメント活動を推進しています。当社のリスクマネジメント体制は、リスクマネジメント担当取締役を委員長とする全社統括リスクマネジメント委員会のもとに、主要リスクを6つのカテゴリーに分けた全社横断的な専門委員会（「全社情報セキュリティ管理委員会」「BCM推進委員会」「品質委員会」「全社環境推進委員会」「コンプライアンス委員会」「グローバルRM委員会」）と、各事業部・子会社単位の組織別リスクマネジメント委員会を設置し、それぞれが連携を取りながらリスク予防活動を推進しています。

また経営危機発生時には、迅速に対応するために本社緊急事態対策本部を設置し、リスク事象発生現場と連携して、事案の早期解決と再発防止に向けた取り組みを行っています。

■ リスクマネジメント体制図



情報セキュリティ

当社はお客さま企業が保有する個人情報を含む極めて重要なデータを預託されています。従って情報を適切に管理することは、お客さまからの信頼を確固たるものとすると同時に、当社

の社会的責務だと認識しています。「情報セキュリティ基本方針」「個人情報保護方針」を定めるとともに、従業員のセキュリティ意識の向上や、グループ会社および事業部における対策レベルの平準化を目的として、「情報セキュリティガイドライン」を策定・運用しています。

データセンターや工場などの預託個人情報を取り扱う各拠点では、静脈認証などの生体認証やIDカードによる入退室管理、建物の内外に多数設置したカメラでの監視といった複合的なセキュリティ環境を整えるなど、個人情報取扱事業者として最高水準のセキュリティ体制を構築しています。また、より高いレベルでの情報セキュリティ体制の構築を目指して、PCIDSS (Payment Card Industry Data Security Standard) やコモンクライテリア、ISO27001 など情報セキュリティに関連する外部認証も積極的に取得しています。

サイバー攻撃対策

当社は、個人情報の取り扱いにおける機密性と完全性を脅かすサイバー攻撃を重大な脅威だと認識し、技術的対策だけではなく、組織的対策、人的対策など多層的な管理施策を推進しています。

具体的には、インシデント対応チームである組織内CSIRT (Computer Security Incident Response Team) を設立し、コンピュータ関連の緊急事態に専門的に対処する体制を構築するとともに、各事業所、国内グループ会社、ならびに海外ファミリー会社の現地社員を対象に、標的型攻撃対応訓練を毎月実施し、万一の事態にも速やかな初動を行えるよう訓練を継続しています。

事業継続計画 (BCP) の策定

当社は災害や事故が発生したときでも、事業を可能な限り中断させず、中断した場合でも、できるだけ早急に復旧させることを目的として、DPS事業を中核事業と位置付け、首都圏直下型地震を想定リスクとしたBCPを策定しました。さらに2011年3月期から順次対象範囲を拡大し、2014年3月期は物流部門、2016年3月期にはBPO部門におけるBCPを策定しています。

研究開発

基本的な考え方

当社の研究開発の中核を担う中央研究所は、1971年に誕生しました。いち早く新しい技術を取り込み、マイクロカプセル技術を用いた複写伝票用ノーカーボン紙や圧着はがき「POSTEX」など、帳票類に使用される特殊用紙の開発を行ってきました。また、帳票加工技術を応用したフォーム印刷機やプリンターの開発にも取り組むなど、材料と設備・生産技術の両面で研究開発を進めてきました。

コンピュータリゼーションの進展とともに情報伝達的手段も変化しましたが、「情報を核とした製品やソリューションの提供」という創立以来変わることのない考え方のもと、研究開発の領域も従来のペーパーメディアからIT、無線通信技術など新しい領域へと拡大しています。今後も成長戦略のエンジンとなる独自技術の優位性を高め、研究成果を継続的に創出し、イノベーションをリードしていきます。

研究開発の領域

中央研究所はペーパーメディアの研究開発を通じて長年培ってきた材料開発・プロセス開発などのコア技術を駆使し、既存事業の強化と新規事業創出の加速に向けた技術革新に挑んでいます。

既存事業を支える研究開発として、ビジネスフォーム関連技術では、高画質・高機能かつ訴求力のある多様な印刷物を高速連続生産するための用紙開発や設備・生産技術の革新に取り組んでいます。

ICカード、IoT(RFID)関連技術では、スマートフォンなどとの通信機能、セキュリティ性の高い新規規格メディアの要求や暗号機能の拡張への対応を、ハードウェア・ソフトウェア一体のものと捉えて密に連携した開発を行っています。

また、新規事業を担う新たな研究開発として、マイクロカプセルが持つ、環境の変化や時間の経過によって、内包物を徐々に放出する性質を応用し、持続性や安全性を兼ね備える新しい機能性材料の開発などで、事業領域拡大を目指します。また、プリントドエレクトロニクス(PE)関連技術については、当社が持つ特許技術「銀塩インキ」やその印刷プロセス技術を組み合わせ、線幅4 μ mの細線化を実現し、全く新しい電子回路やセンサーへの応用が可能となりました。

さらに、ひと・モノ・環境などあらゆる情報がデジタル化されるIoT社会では、用途の多様化などから、フレキシブル性や低消費電力かつ長距離通信、データのより高い秘匿性や可用性が求められており、革新的で統合されたソリューションの実用化に向けた研究開発を加速させています。

研究開発体制と開発プロセス

各事業部門や中央研究所が起案したテーマを採択し、その進捗および成果を一元かつ定期的に管理する体制を構築することによって、よりスピーディーな新製品やサービスの開発および上市と、競争優位性のある技術基盤の確立を促進しています。

中央研究所では、地球環境の保全への取り組みとして、環境マネジメントシステム(EMS)を推進し、研究開発を計画的に実行することにより、社会の環境負荷の低減、環境汚染の予防に努めるとともに、研究員には裁量労働制を採用するなど、多様な働き方の促進も行っています。

オープンイノベーションへの取り組み

顧客への新たな価値を提供する「デジタルハイブリッド」への取り組みに迅速に貢献するため、外部の力を活用するオープンイノベーションを推進し、最先端技術の研究開発を効率的に進めています。

ICカードやRFIDなどの自動認識技術や無線通信技術、インク化や表面処理などの材料開発技術を応用して、国の支援プログラムや大学・各種独立行政法人との共同研究開発へも積極的に参画しています。日本政府が提唱している、世界に先駆け

た「超スマート社会」の実現(Society 5.0)に向け、IoT社会に必須である安価で高感度なセンサーデバイスの開発を進めます。また、センサーデバイスから収集したデータを蓄積・分析し、ヘルスケアやインフラ管理、物流管理などの分野で活用することにより社会課題の解決に貢献していきます。さらにイノベーションを促進するため、大学などの教育機関・研究機関、スタートアップ・ベンチャー企業ともより良い関係を構築し、新規事業創出の加速を図っていきます。

CSRマネジメント

基本的な考え方

企業が持続的に成長し続けるためには、収益性の向上はもとより、コンプライアンス、コーポレートガバナンスを重視し、お客さまや取引先との信頼関係を築いていかなければなりません。併せて、従業員の満足度向上に取り組むこと、そして私たちを取り巻く自然を守り、地球環境の保全に力を入れることなど、当社を取り巻くあらゆる人・環境に配慮した活動を行うことが重要です。

私たちが創立以来活動の基本としてきた経営信条「三益一如」は、社会益・会社益・個人益の「三益」からなり、この三つの「益」に優劣をつけることなく「一つの如く」扱い、どれか一つでも欠けてはならないという理念です。

この考えは創業から半世紀がたった今でも薄れることなく全従業員の行動の基本として受け継がれています。

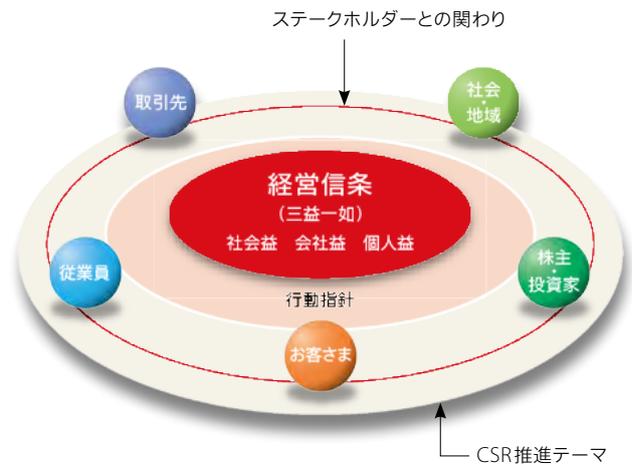
そして「三益一如」の実現は、CSR(企業の社会的責任)を果たし、CSV(Creating Shared Value：共通価値の創造)である社会の課題解決に役立つような製品やサービスを生み出し、当社グループの持続的成長につながるものと確信しています。

今後も私たちは経営信条に込められた精神を忘れずに、ステークホルダーの皆さまから信頼される企業であり続けるよう、グループ一丸となってCSR活動に取り組んでいきます。

経営信条と行動指針

経営信条「三益一如」を実践するために、従業員が取るべき行動を示したものが「トッパンフォームズグループ行動指針」で、10項目の基本原則と55項目の具体的な指針で構成されています。2013年3月には具体的な120の事例をまとめた「行動指針ケースブック」を作成し、全従業員への浸透を図っています。

トッパンフォームズのCSRの考え方



CSR推進体制

本社のコーポレートスタッフ部門を中心として、部門間で相互に連携をとってCSR活動を推進しています。このCSR推進体制は、CSR担当役員によって統括され、代表取締役の意向を直接受けて活動しています。

CSR推進テーマ

当社は、関わりの深い5つのステークホルダーである「お客さま」「従業員」「取引先」「社会・地域」「株主・投資家」に対し各部門がCSR推進テーマを設定し、年間を通じてCSR活動を推進しています。

CSRのテーマ



環境

基本的な考え方

当社は経営信条「三益一如」のもとで企業活動を行っています。地球環境保全についてもこの信条に基づいた「環境に関する基本理念・方針」を制定し、さまざまな活動に取り組んでいます。

基本理念	方針
トッパンフォームズは、地球環境の保全が、人類共通の重要課題である事を認識し、企業としての社会的責任を果たすために、適切な施策を全社的に、継続的に展開してまいります。	1. 「環境の確保と社員の意識高揚」 2. 「省資源・省エネルギー・リサイクルの推進」 3. 「法規制の遵守」 4. 「廃棄物の削減・環境汚染の防止」 5. 「エコ商品の開発・販売」 6. 「生物多様性への対応」

マネジメントシステムと体制

当社グループの環境保全活動を継続的に推進するために、「全社環境推進委員会」、「組織別環境推進委員会」および「EMS委員会」を設置しています。これらの環境組織は、代表取締役社長および環境担当役員が管轄し、事務局が運営を行っています。

■ 環境マネジメント体制図



環境監査の実施

全社環境推進委員会委員長が指名した監査員による本社環境監査を、全ての生産事業所に対し年1回実施しています。さらにISO14001の認証取得事業所については年2回の内部監査を実施し、環境関連法規制の遵守状況を中心に、環境目標の達成状況などを確認・評価しています。

監査終了後には、監査実施結果および指摘事項の分析結果を全社環境推進委員会で報告し、組織別環境推進委員会およびEMS委員会に対して監査関連情報の共有を図っています。

環境への取り組み

■ 2018年度の環境目標・実績と2019年度環境目標

2018年度環境目標	2018年度実績	評価	2019年度環境目標
1. 地球温暖化防止への取り組み (CO ₂ 排出量総量の削減)			
対2017年度比 1.0%削減	対2017年度比 0.5%削減	B	対2018年度比 1.2%削減
2. 化学物質リスクの抑制			
原材料の含有化学物質管理基準に関する調査	含有化学物質に関する取引先調査	A	原材料の含有化学物質管理基準の遵守
3. 生物多様性への取り組み			
緑地保全地域の保全活動への参加	八王子戸吹北緑地などの保全活動に参加	A	緑地保全地域の保全活動への参加
4. 循環型社会形成への取り組み (廃棄物最終埋立量の削減)			
現状維持	対2017年度比 560%増*	B	対2018年度比 2.0%削減
5. 環境コミュニケーションの促進			
「CSR報告書 2018」の発行 地域に密接した環境活動への参加	「CSR報告書 2018」の発行 自治体が開催する環境関連展示会・イベントに参加	A	「統合報告書 2019」の発行 地域に密接した環境活動への参加

評価基準：S・・・目標を大幅に上回る成果があった A・・・目標をおおむね達成できた B・・・積極的に取り組んだが目標達成には至らなかった C・・・取り組みが不十分だった
* 海外での廃棄物輸入規制により、リサイクルされていた廃プラスチック類の一部が最終埋立に変わったことが要因。

財務セクション



常務取締役
コーポレートスタッフ
部門担当 兼 財務本部長
福島 啓太郎

- 36 財務担当役員メッセージ
- 40 連結貸借対照表
- 42 連結損益計算書
- 43 連結包括利益計算書
- 44 連結株主資本等変動計算書
- 46 連結キャッシュ・フロー計算書

「守り」と「攻め」のバランスを
取りながら、急速に変化する
経営環境に柔軟に対応し、
当社グループの持続的な
企業価値の向上を図ります。

2019年3月期の振り返り

■ 経営成績

当社グループを取り巻く環境は、依然として厳しい状況が続いています。2019年3月期においても、企業における経費削減の徹底や競争の激化による受注価格の下落に加え、急速なデジタル化の進展による紙媒体の需要減少や人件費の上昇などが主力事業の収益を圧迫し、2019年3月期の連結売上高は、前期比4.8%減の2,258億円となりました。

売上原価は、売上高の減少に伴い、前期比5.9%減の1,754億円となり、販売費及び一般管理費は、前期比0.3%減の437億円となりました。売上高原価率は前期比0.8ポイント改善の77.7%、売上高販管費率は前期比0.9ポイント上昇し、19.4%となっています。

これらの結果、売上総利益は、前期比1.1%減の504億円、営業利益は前期比5.7%減の67億円となり、当社グループが重要な経営指標の一つとして掲げる売上高営業利益率については、前期比横ばいの3.0%となりました。税金等調整前当期純利益は、前期比15.5%減の61億円、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比8.1%減の36億円となりました。

なお、1株当たり当期純利益は前期の34.99円に対して32.14円となり、ROEは前期の2.3%から2.1%に、ROAも前期の1.7%から1.6%にそれぞれ低下しました。

■ セグメント別の概況

次に、セグメント別にご説明します。なお、2019年3月期より「デジタルハイブリッド」を当社グループ全体の事業ドメインとして再定義し、従来の「デジタルハイブリッド事業」を「データ&ドキュメント事業」に改称しました。これはセグメント名称の変更のため、数値情報に与える影響はありません。

データ&ドキュメント事業

売上高は、前期比5.3%減の1,532億円となりました。このうち、データ・プリント・サービス(DPS)では、一部得意先における数量減や価格ダウンなどの影響はあったものの、金融機関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、増収となりました。また、デジタルソリューションでは、請求書など各種帳票を電子通知するサービスや金融機関向けの規程集公開・管理システムの拡販などにより、前期から大幅な増収となりました。ビジネスプロセスアウトソーシング(BPO)では、法改正に伴う新たな需要の取り込みなどが進みましたが、時限的な給付金関連案件や一部得意先における大型案件の縮小などの影響により、前期から大幅な減収となりました。ビジネスフォーム(BF)は、製品仕様の簡素化による単価下落や電子化に伴う需要量の減少などの影響により、前期から減収となりました。

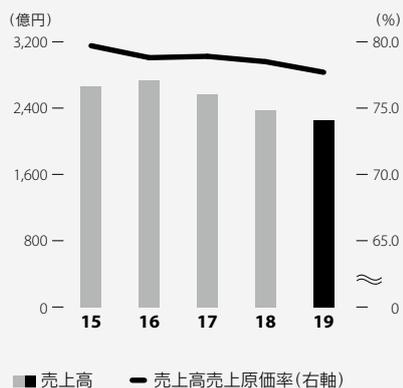
また、BPOやBFの減収などの影響はあったものの、DPSにおける高利益案件の増加やデジタルソリューションによる収益貢献、IT費用を含む製造コストの削減効果などにより、セグメント利益(営業利益)は前期比7.5%増の90億円となり、収益性は大幅に向上しました。

ITイノベーション事業

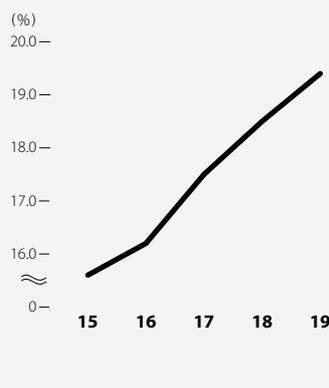
売上高は、前期比5.5%増の285億円となりました。受託範囲の拡大や新規案件の取り込みなどによりシステム運用管理サービスが増収となったことに加え、カード関連機器やICタグの拡販などにより、大幅な増収となりました。

また、電子マネー決済プラットフォーム「シンカクラウド」への接続端末数の拡大や、システム運用管理サービス、カード関

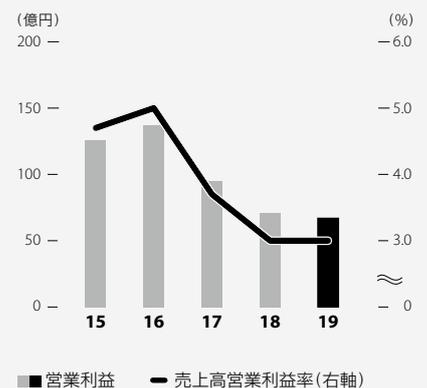
■ 売上高／売上高原価率



■ 売上高販管費率



■ 営業利益／売上高営業利益率



連機器の増収などにより、セグメント利益（営業利益）は前期比19.0%増の34億円となり、収益性は大幅に向上しました。

ビジネスプロダクト事業

売上高は、前期比6.8%減の298億円となりました。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などの影響により、減収となりました。

また、特注機器の減収が大きく影響したことから、セグメント利益（営業利益）は前期比76.3%減の2億円となり、収益性は大幅に低下しました。

グローバル事業

売上高は、前期比13.2%減の144億円となりました。中国市場向けのカード機器や、香港における付加価値の高いカードの受注拡大はあったものの、タイのIDカード大型案件の反動減や、香港におけるPC・サーバー類販売の減少、シンガポールの電子化進展に伴うDPSの減少などの影響により、減収となりました。

また、タイにおけるIDカードの減収が大きく影響し、前期は8億円のセグメント利益（営業利益）であったのに対し、1,600万円のセグメント損失（営業損失）を計上し、収益性は大幅に低下しました。

■ 財政状態

資産合計は、前期末比16億円増の2,241億円となりました。これは主に建設仮勘定が77億円増加し、有価証券が31億円、受取手形及び売掛金が18億円減少したことによるものです。また、負債合計は、前期末比17億円増の523億円となりました。これは主に営業外電子記録債務が33億円増加し、支払手形及び買掛金が11億円減少したことによるものです。

純資産合計については、前期末比6,700万円減少し1,718億円となりました。これは主に利益剰余金が8億円増加し、その他有価証券評価差額金が5億円、為替換算調整勘定が4億円減少したことによるものです。

また、流動資産は前期末比52億円減の1,187億円、流動負債は前期末比26億円増の500億円となったことから、運転資本は前期末比78億円減の687億円、流動比率は前期比23.9ポイント減の237.3%となりました。しかしながら、依然として当社グループの手元流動性は十分な水準を確保していますので、当面の設備投資や利益成長が見込める分野への投資および株主還元などは自己資金で賄う予定です。

■ キャッシュ・フロー

営業活動により得られた資金は、前期比23億円減の102億円となりました。これは主に収入では減価償却費76億円、税金等調整前当期純利益61億円、支出においては法人税等の支払額21億円、仕入債務の減少額16億円によるものです。

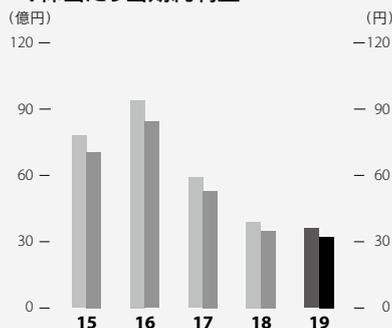
支出については、投資活動の結果支出した資金が、前期比75億円増の122億円となりました。これは主に有形固定資産の取得による支出96億円、投資有価証券の取得による支出21億円によるものです。また、財務活動の結果支出した資金は26億円となりました。これは主に配当金の支払額28億円によるものです。

以上の結果、2019年3月期末の現金及び現金同等物は、前期末から47億円減少し、592億円となりました。

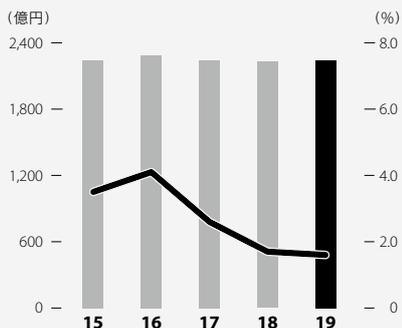
■ 配当の状況

当社グループは企業価値の持続的な向上を目指し、事業展開や事業拡大に必要な研究開発、合理化に向けた設備投資および新規事業開拓のための成長戦略投資に重点的に利益を

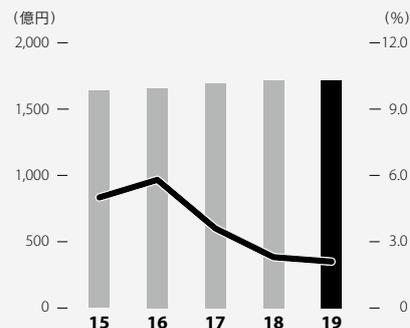
■ 親会社株主に帰属する当期純利益／1株当たり当期純利益



■ 総資産／ROA



■ 純資産／ROE



■ 親会社株主に帰属する当期純利益
■ 1株当たり当期純利益(右軸)

■ 総資産 — ROA(右軸)

■ 純資産 — ROE(右軸)

配分していくことを基本方針としています。

株主の皆さまに対する利益還元策については、連結配当性を重要な指標の一つとし、継続的かつ安定的な配当を基本としています。この方針に基づき、2019年3月期の年間配当金は前期と同じく1株当たり25円、連結配当性向は77.8%となりました。

このように将来に向けた投資を積極的に行い、業績向上につなげることにより、配当に加え、株価の上昇という形でも株主の皆さまに還元していきたいと考えています。

持続的な成長への取り組み

■ 投資に対する考え方

2019年3月期の当社グループの研究開発費は13億円、設備投資は145億円（ソフトウェアを含む）となりました。設備投資については、現在静岡県で袋井工場の建設を進めており、総工費は約150億円、2019年10月の完成を予定しています。投資全般において、「守り」と「攻め」のバランスをどのように取るのかが重要であると私は考えていますが、袋井工場の建設には、その両面の意義があります。

まず、生産効率の向上や生産資源配分の最適化を図るため進めてきた製造拠点の集約が、袋井工場の完成によって一つの区切りを迎えます。東海エリアを中心とした製造6拠点を袋井工場に集約し、生産効率を高めることで、年間10億円程度の集約効果を見込んでいます。これが、「守り」の部分です。

一方、「攻め」として、ICタグなどのIoT関連製品の生産体制を強化します。IoT時代に対応できる新事業、新商材に対応するスペースも確保しました。さらに、製品の配送および保管を行うグループ会社のトッパン・フォームズ・サービス株式会社と共同で袋井工場内に物流センターを新設し、当社グループ全体の物流効率改善にも取り組みます。

成長戦略投資については、事業投資に300億円という予算を設定し、中長期的な視点で「稼ぐ力」を維持することを主眼に検討を進めています。事業投資に際して、財務担当役員の立場としてまず求められるのは、想定されるリスクを明確にし、そのリスクを最小限に抑えるための対応策を数字の裏付けを伴った形で提示することであるとと考えています。つまり、「守り」の要としての役割です。一方で、そのようなリスクを認識した上で、ブレーキをかけ続けるのではなく、合理的にアクセルを踏めるように支援する「攻め」の役割も担う必要があります。

具体的な案件に結び付いているものはまだわずかですが、規模の大小に拘らずに幅広く投資先候補企業を見ていく中で、着実に経験値は高まっています。そこで得た教訓を活かしながら、引き続き積極的な姿勢で臨んでいきます。

■ 企業価値の向上に向けて

経営における財務担当役員の役割は、リスクマネジメントといった「守り」の部分に焦点が当たる傾向があります。しかし、投資に関する部分でご説明したように、私は「守り」と「攻め」のバランスを取ることが大切であると考えています。「守り」に徹することは企業価値の毀損を防ぐことには寄与しますが、企業価値を向上させるためには、リスクテイクといった「攻め」が欠かせません。経営戦略に当てはめると、「守り」が構造改革、「攻め」が成長戦略であり、この両輪を回していくことにより、経営指標として掲げる売上高営業利益率の向上、ひいてはROEの向上を目指します。

また、企業価値の向上には、このような財務的価値だけではなく、ESGに代表される非財務的価値を高める必要があります。非財務的価値は長期的には財務的価値の創出に貢献するものであり、財務担当役員としても、財務・非財務双方に対する感度を高めておく必要があると認識しています。例えば、事業投資において、いくつかの投資案件を経験していく中で、企業への投資で最も重要なことは、経営者をはじめとした「人」、つまり非財務的価値を見ることであると私自身が実感しています。

引き続き、財務担当役員としての立場から「守り」と「攻め」のバランスを取りながら、急速に変化する経営環境に柔軟に対応し、当社グループの持続的な企業価値の向上に資することができるよう、覚悟と使命感をもって取り組んでまいります。

常務取締役
コーポレートスタッフ部門担当 兼
財務本部長

福島啓太郎

連結貸借対照表

トッパン・フォームズ株式会社および連結子会社
2018年および2019年3月31日現在

	(百万円)		(千米ドル)
	2018	2019	2019
資産の部			
流動資産			
現金及び預金	¥ 60,853	¥ 59,178	\$ 533,179
受取手形及び売掛金	43,383	41,632	375,095
有価証券	3,503	400	3,605
商品及び製品	7,638	7,891	71,096
仕掛品	1,120	1,376	12,394
原材料及び貯蔵品	2,341	2,474	22,290
前払費用	1,743	1,767	15,920
その他	3,593	4,170	37,564
貸倒引当金	(206)	(140)	(1,265)
流動資産合計	123,968	118,748	1,069,878
固定資産			
有形固定資産			
建物及び構築物	67,539	67,582	608,899
減価償却累計額及び減損損失累計額	(35,023)	(36,774)	(331,325)
建物及び構築物(純額)	32,516	30,808	277,574
機械装置及び運搬具	79,391	78,684	708,932
減価償却累計額及び減損損失累計額	(70,112)	(70,096)	(631,549)
機械装置及び運搬具(純額)	9,279	8,588	77,383
工具、器具及び備品	16,353	16,289	146,763
減価償却累計額及び減損損失累計額	(14,047)	(14,242)	(128,319)
工具、器具及び備品(純額)	2,306	2,047	18,444
土地	23,327	24,901	224,357
リース資産	529	463	4,172
減価償却累計額	(382)	(348)	(3,132)
リース資産(純額)	147	115	1,040
建設仮勘定	357	8,056	72,579
有形固定資産合計	67,932	74,515	671,377
無形固定資産			
のれん	438	322	2,905
その他	4,007	3,384	30,486
無形固定資産合計	4,445	3,706	33,391
投資その他の資産			
投資有価証券	19,484	20,328	183,154
長期貸付金	4	3	26
長期前払費用	78	118	1,066
敷金及び保証金	1,348	1,428	12,867
保険積立金	1,822	1,767	15,919
繰延税金資産	2,910	2,993	26,967
その他	618	616	5,552
貸倒引当金	(141)	(118)	(1,065)
投資その他の資産合計	26,123	27,135	244,486
固定資産合計	98,500	105,356	949,254
資産合計	¥222,468	¥224,104	\$2,019,132

(注) この冊子に掲載されている連結財務諸表は、監査済英文財務諸表を和訳したものです。
米ドル金額は、便宜上、2019年3月31日の為替レートである、1米ドル=110.99円で換算しています。

	(百万円)		(千米ドル)
	2018	2019	2019
負債の部			
流動負債			
支払手形及び買掛金	¥ 16,782	¥ 15,683	\$ 141,298
電子記録債務	12,428	11,880	107,035
短期借入金	127	334	3,011
未払費用	4,989	5,003	45,076
未払法人税等	1,517	1,327	11,954
未払消費税等	652	1,049	9,453
賞与引当金	4,764	4,783	43,091
役員賞与引当金	42	32	288
設備関係支払手形	447	278	2,501
営業外電子記録債務	1,880	5,218	47,010
その他	3,832	4,454	40,132
流動負債合計	47,460	50,041	450,849
固定負債			
繰延税金負債	178	144	1,300
退職給付に係る負債	1,883	1,035	9,328
役員退職慰労引当金	151	168	1,514
資産除去債務	833	841	7,577
その他	67	45	402
固定負債合計	3,112	2,233	20,121
負債合計	50,572	52,274	470,970
純資産の部			
株主資本			
資本金	11,750	11,750	105,865
資本剰余金	9,316	9,316	83,935
利益剰余金	149,776	150,569	1,356,599
自己株式	(4,917)	(4,917)	(44,298)
株主資本合計	165,925	166,718	1,502,101
その他の包括利益累計額			
その他有価証券評価差額金	2,948	2,486	22,394
為替換算調整勘定	812	437	3,941
退職給付に係る調整累計額	(411)	(617)	(5,556)
その他の包括利益累計額合計	3,349	2,306	20,779
非支配株主持分	2,622	2,806	25,282
純資産合計	171,896	171,830	1,548,162
負債純資産合計	¥222,468	¥224,104	\$2,019,132

(注) この冊子に掲載されている連結財務諸表は、監査済英文財務諸表を和訳したものです。
米ドル金額は、便宜上、2019年3月31日の為替レートである、1米ドル=110.99円で換算しています。

連結損益計算書

トッパン・フォームズ株式会社および連結子会社
2018年および2019年3月31日終了年度

	(百万円)		(千米ドル)
	2018	2019	2019
売上高	¥237,317	¥225,811	\$2,034,514
売上原価	186,342	175,396	1,580,284
売上総利益	50,975	50,415	454,230
販売費及び一般管理費	43,861	43,708	393,802
営業利益	7,114	6,707	60,428
営業外収益			
受取利息	121	98	879
受取配当金	283	234	2,108
受取家賃	81	75	675
為替差益	36	-	-
持分法による投資利益	5	-	-
補助金収入	87	41	367
受取保険金	28	19	168
その他	259	217	1,958
営業外収益合計	900	684	6,155
営業外費用			
為替差損	-	6	51
持分法による投資損失	-	29	265
保険解約損	77	72	649
賃貸費用	44	36	323
損害賠償金	154	-	-
その他	136	40	363
営業外費用合計	411	183	1,651
経常利益	7,603	7,208	64,932
特別利益			
投資有価証券売却益	1,392	112	1,012
その他	58	14	127
特別利益合計	1,450	126	1,139
特別損失			
固定資産除却損	86	105	946
投資有価証券評価損	29	23	204
投資有価証券売却損	45	40	356
減損損失	1,235	743	6,695
子会社整理損	252	179	1,612
その他	139	106	953
特別損失合計	1,786	1,196	10,766
税金等調整前当期純利益	7,267	6,138	55,305
法人税、住民税及び事業税	2,825	2,193	19,761
法人税等調整額	80	199	1,790
法人税等合計	2,905	2,392	21,551
当期純利益	4,362	3,746	33,754
非支配株主に帰属する当期純利益	478	178	1,609
親会社株主に帰属する当期純利益	¥ 3,884	¥ 3,568	\$ 32,145

(注) この冊子に掲載されている連結財務諸表は、監査済英文財務諸表を和訳したものです。
米ドル金額は、便宜上、2019年3月31日の為替レートである、1米ドル=110.99円で換算しています。

連結包括利益計算書

トッパン・フォームズ株式会社および連結子会社
2018年および2019年3月31日終了年度

	(百万円)		(千米ドル)
	2018	2019	2019
当期純利益	¥4,362	¥ 3,746	\$33,754
その他の包括利益			
その他有価証券評価差額金	425	(467)	(4,210)
為替換算調整勘定	50	(397)	(3,578)
退職給付に係る調整額	664	(206)	(1,854)
持分法適用会社に対する持分相当額	(32)	47	423
その他の包括利益合計	1,107	(1,023)	(9,219)
包括利益	¥5,469	¥ 2,723	\$24,535
(内訳)			
親会社株主に係る包括利益	5,089	2,525	22,747
非支配株主に係る包括利益	380	198	1,788

(注) この冊子に掲載されている連結財務諸表は、監査済英文財務諸表を和訳したものです。
米ドル金額は、便宜上、2019年3月31日の為替レートである、1米ドル=110.99円で換算しています。

連結株主資本等変動計算書

トッパン・フォームズ株式会社および連結子会社
2018年および2019年3月31日終了年度

	(百万円)		(千米ドル)
	2018	2019	2019
株主資本			
資本金			
当期首残高	¥ 11,750	¥ 11,750	\$ 105,865
会計方針の変更による累積的影響額	-	-	-
会計方針の変更を反映した当期首残高	11,750	11,750	105,865
当期変動額			
当期変動額合計	-	-	-
当期末残高	11,750	11,750	105,865
資本剰余金			
当期首残高	9,316	9,316	83,935
会計方針の変更による累積的影響額	-	-	-
会計方針の変更を反映した当期首残高	9,316	9,316	83,935
当期変動額			
非支配株主との取引に係る親会社の持分変動	-	-	-
当期変動額合計	-	-	-
当期末残高	9,316	9,316	83,935
利益剰余金			
当期首残高	148,667	149,776	1,349,456
会計方針の変更による累積的影響額	-	-	-
会計方針の変更を反映した当期首残高	148,667	149,776	1,349,456
当期変動額			
剰余金の配当	(2,775)	(2,775)	(25,002)
親会社株主に帰属する当期純利益	3,884	3,568	32,145
当期変動額合計	1,109	793	7,143
当期末残高	149,776	150,569	1,356,599
自己株式			
当期首残高	(4,917)	(4,917)	(44,298)
会計方針の変更による累積的影響額	-	-	-
会計方針の変更を反映した当期首残高	(4,917)	(4,917)	(44,298)
当期変動額			
自己株式の取得	-	-	-
当期変動額合計	-	-	-
当期末残高	(4,917)	(4,917)	(44,298)
株主資本合計			
当期首残高	164,816	165,925	1,494,958
会計方針の変更による累積的影響額	-	-	-
会計方針の変更を反映した当期首残高	164,816	165,925	1,494,958
当期変動額			
剰余金の配当	(2,775)	(2,775)	(25,002)
親会社株主に帰属する当期純利益	3,884	3,568	32,145
自己株式の取得	-	-	-
非支配株主との取引に係る親会社の持分変動	-	-	-
当期変動額合計	1,109	793	7,143
当期末残高	¥165,925	¥166,718	\$1,502,101

	(百万円)		(千米ドル)
	2018	2019	2019
その他の包括利益累計額			
その他有価証券評価差額金			
当期首残高	¥ 2,524	¥ 2,948	\$ 26,565
会計方針の変更による累積的影響額	-	-	-
会計方針の変更を反映した当期首残高	2,524	2,948	26,565
当期変動額			
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	424	(462)	(4,171)
当期変動額合計	424	(462)	(4,171)
当期末残高	2,948	2,486	22,394
為替換算調整勘定			
当期首残高	695	811	7,314
会計方針の変更による累積的影響額	-	-	-
会計方針の変更を反映した当期首残高	695	811	7,314
当期変動額			
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	117	(374)	(3,373)
当期変動額合計	117	(374)	(3,373)
当期末残高	812	437	3,941
退職給付に係る調整累計額			
当期首残高	(1,075)	(411)	(3,702)
会計方針の変更による累積的影響額	-	-	-
会計方針の変更を反映した当期首残高	(1,075)	(411)	(3,702)
当期変動額			
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	664	(206)	(1,854)
当期変動額合計	664	(206)	(1,854)
当期末残高	(411)	(617)	(5,556)
その他の包括利益累計額合計			
当期首残高	2,144	3,348	30,177
会計方針の変更による累積的影響額	-	-	-
会計方針の変更を反映した当期首残高	2,144	3,348	30,177
当期変動額			
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	1,205	(1,042)	(9,398)
当期変動額合計	1,205	(1,042)	(9,398)
当期末残高	3,349	2,306	20,779
非支配株主持分			
当期首残高	2,260	2,622	23,627
会計方針の変更による累積的影響額	-	-	-
会計方針の変更を反映した当期首残高	2,260	2,622	23,627
当期変動額			
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	362	184	1,655
当期変動額合計	362	184	1,655
当期末残高	2,622	2,806	25,282
純資産合計			
当期首残高	169,220	171,895	1,548,762
会計方針の変更による累積的影響額	-	-	-
会計方針の変更を反映した当期首残高	169,220	171,895	1,548,762
当期変動額			
剰余金の配当	(2,775)	(2,775)	(25,002)
親会社株主に帰属する当期純利益	3,884	3,568	32,145
自己株式の取得	-	-	-
非支配株主との取引に係る親会社の持分変動	-	-	-
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	1,567	(858)	(7,743)
当期変動額合計	2,676	(65)	(600)
当期末残高	¥171,896	¥171,830	\$1,548,162

(注) この冊子に掲載されている連結財務諸表は、監査済英文財務諸表を和訳したものです。
米ドル金額は、便宜上、2019年3月31日の為替レートである、1米ドル=110.99円で換算しています。

連結キャッシュ・フロー計算書

トッパン・フォームズ株式会社および連結子会社
2018年および2019年3月31日終了年度

	(百万円)		(千米ドル)
	2018	2019	2019
営業活動によるキャッシュ・フロー			
税金等調整前当期純利益	¥ 7,267	¥ 6,138	\$ 55,305
減価償却費	8,334	7,636	68,798
減損損失	1,235	743	6,695
子会社整理損	252	179	1,612
のれん償却額	211	107	968
固定資産除却損	86	105	946
投資有価証券売却損益(利益)	(1,347)	(73)	(656)
貸倒引当金の増減額(減少)	(34)	(87)	(782)
退職給付に係る負債の増減額(減少)	(1,368)	(1,158)	(10,437)
役員賞与引当金の増減額(減少)	(18)	(10)	(90)
賞与引当金の増減額(減少)	40	22	202
受取利息及び受取配当金	(404)	(332)	(2,987)
支払利息	4	7	60
保険返戻金	(34)	(36)	(322)
持分法による投資損益(利益)	(5)	29	265
売上債権の増減額(増加)	2,314	1,718	15,474
たな卸資産の増減額(増加)	417	(671)	(6,049)
仕入債務の増減額(減少)	(1,509)	(1,607)	(14,481)
未払又は未収消費税等の増減額	(175)	397	3,580
その他	(426)	(1,106)	(9,974)
小計	14,840	12,001	108,127
利息及び配当金の受取額	391	321	2,888
利息の支払額	(4)	(7)	(60)
法人税等の支払額又は還付額(支払)	(2,644)	(2,069)	(18,641)
営業活動によるキャッシュ・フロー	12,583	10,246	92,314
投資活動によるキャッシュ・フロー			
有価証券の取得による支出	(3,000)	-	-
有価証券の売却による収入	3,000	-	-
有形固定資産の取得による支出	(5,552)	(9,635)	(86,807)
有形固定資産の売却による収入	13	53	481
投資有価証券の取得による支出	(1,477)	(2,056)	(18,527)
投資有価証券の売却及び償還による収入	3,438	1,517	13,668
関係会社株式の取得による支出	-	(1,071)	(9,650)
その他の支出	(1,982)	(1,900)	(17,119)
その他の収入	878	880	7,925
投資活動によるキャッシュ・フロー	(4,682)	(12,212)	(110,029)
財務活動によるキャッシュ・フロー			
短期借入金の純増減額(減少)	(42)	213	1,916
ファイナンス・リース債務の返済による支出	(65)	(71)	(637)
配当金の支払額	(2,775)	(2,775)	(25,001)
非支配株主への配当金の支払額	(15)	(15)	(136)
財務活動によるキャッシュ・フロー	(2,897)	(2,648)	(23,858)
現金及び現金同等物に係る換算差額	(71)	(61)	(548)
現金及び現金同等物の増減額(減少)	4,933	(4,675)	(42,121)
現金及び現金同等物の期首残高	58,920	63,853	575,300
現金及び現金同等物の期末残高	¥63,853	¥ 59,178	\$ 533,179

(注) この冊子に掲載されている連結財務諸表は、監査済英文財務諸表を和訳したものです。
米ドル金額は、便宜上、2019年3月31日の為替レートである、1米ドル=110.99円で換算しています。

会社情報

2019年3月31日現在

会社名:

トッパン・フォームズ株式会社

資本金:

117億5,000万円

本社所在地:

東京都港区東新橋一丁目7番3号

従業員数:

2,005名(単体)

10,586名(連結)

設立:

1955年5月

主要子会社および持分法適用会社

2019年3月31日現在

名称	住所	主要な事業の内容	資本金または出資金 (百万円)	議決権の所有割合 (%)
トッパン・フォームズ・ セントラルプロダクツ株式会社	東京都八王子市	データ&ドキュメント事業(製造)	100	100.0
トッパン・フォームズ東海 株式会社	静岡県浜松市	データ&ドキュメント事業(製造)	100	100.0
トッパン・フォームズ・ オペレーション株式会社	東京都港区	ITイノベーション事業(システム運用管理サービス)	100	100.0
トッパン・フォームズ・ サービス株式会社	埼玉県所沢市	データ&ドキュメント事業(製品の配送および保管)	50	100.0
トッパン・フォームズ関西 株式会社	大阪府三島郡	データ&ドキュメント事業(製造)	50	100.0
トッパン・フォームズ西日本 株式会社	熊本県玉名市	データ&ドキュメント事業(製造)	30	100.0
株式会社トスコ	岡山県岡山市	データ&ドキュメント事業(システムの開発)	100	69.7
TFペイメントサービス 株式会社	東京都新宿区	ITイノベーション事業(ペイメントサービス)	810	80.5
株式会社 ジェイエスキューブ	東京都江東区	ビジネスプロダクト事業 (ドキュメントアウトソーシング、機器ソリューション)	100	100.0
トッパン・フォームズ (香港)社	中国・香港	グローバル事業 (ビジネスフォームの製造および販売)	94 百万香港ドル	100.0*
トッパン・フォームズ (シンガポール)社	シンガポール	グローバル事業(機器部品の販売ならびに ビジネスフォームの製造および販売)	1,226 千シンガポールドル	100.0*
データ・プロダクツ・ トッパン・フォームズ社	タイ	グローバル事業(ビジネスフォームの製造ならびに カードの製造・発行)	133 百万タイバツ	48.0*

- ・連結子会社数：20社
- ・持分法適用会社数：6社

(注) 1. *印は当社の子会社が所有する株式を含んだ比率となります。

2. データ・プロダクツ・トッパン・フォームズ社につきましては、当社の議決権比率は48.0%ですが、過半数の取締役を当社が指名するため、支配力基準により連結対象子会社となります。

株式情報

2019年3月31日現在

上場金融商品取引所:

東京証券取引所

証券コード:

7862

事業年度:

毎年4月1日から翌年3月31日まで

定時株主総会:

毎年6月

発行可能株式数:

400,000,000株

発行済株式数:

115,000,000株

単元株式数:

100株

会計監査人:

PwCあらた有限責任監査法人

株主名簿管理人:

三菱UFJ信託銀行株式会社
東京都千代田区丸の内一丁目4番5号

株主数:

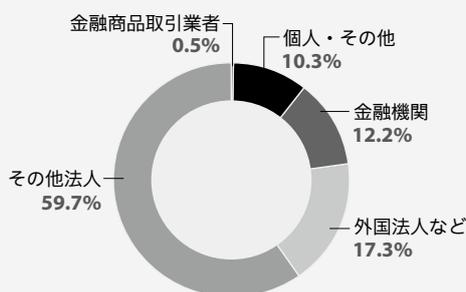
6,390名

大株主の状況

株主名	株式数(千株)	持株比率(%)
凸版印刷株式会社	67,419	60.7
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社	6,559	5.9
日本マスタートラスト信託銀行株式会社	4,615	4.2
BNP PARIBAS SECURITIES SERVICES LUXEMBOURG/JASDEC/JANUS HENDERSON HORIZON FUND	2,072	1.9
トッパンフォームズグループ従業員持株会	2,043	1.8
NORTHERN TRUST CO.(AVFC) RE IEDU UCITS CLIENTS NON LENDING 15 PCT TREATY ACCOUNT	1,685	1.5
SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT	1,421	1.3
GOVERNMENT OF NORWAY	1,391	1.3
NORTHERN TRUST CO.(AVFC) RE NVI01	1,001	0.9
DFA INTL SMALL CAP VALUE PORTFOLIO	905	0.8

(注) 当社は自己株式4,004千株を保有しておりますが、上記の表から除外しております。また、持株比率は自己株式を控除して計算しております。

所有者別株式分布状況



株価推移



主なコミュニケーションツール

Webサイト

コーポレートサイト (日本語版 / 英語版)

<https://www.toppan-f.co.jp/>

企業情報、取り扱い製品やソリューション、採用活動など当社に関する情報を幅広く発信する「コーポレートサイト」を運営しています。このサイトへは本報告書を含む各種発刊物や報告書類、ニュースリリース、適時開示書類なども掲載しており、透明性が高く、タイムリーな情報提供に取り組んでいます。



コーポレートサイト



ソーシャルメディア

トッパン・フォームズ株式会社 公式チャンネル (日本語版)

<https://www.youtube.com/c/TOPPANFORMSofficial>

YouTube上に当社グループの取り組みや新製品、新ソリューションなどを映像コンテンツでご紹介する「トッパン・フォームズ株式会社 公式チャンネル」を開設しています。



トッパン・フォームズ株式会社 公式チャンネル



各種発刊物

統合報告書 (日本語版 / 英語版)

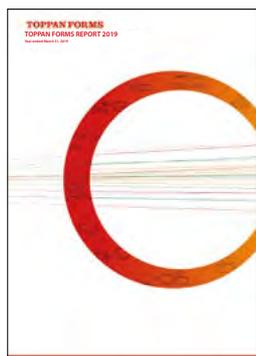
株主・投資家をはじめ、幅広いステークホルダーの皆さまと信頼関係を構築していくためのコミュニケーションツールとして「統合報告書」を発行しています。

株主通信 (日本語版)

株主の皆さまに向けて、決算の概要や社長メッセージ、事業活動のトピックスなどの情報を半期ごとにまとめた「株主通信」を制作し、お送りしています。

会社案内 (日本語版)

会社概要や各事業における取り組みについて紹介しています。



統合報告書 (英語版)



株主通信

報告書類

有価証券報告書、四半期報告書 (日本語版)

金融商品取引法の規定に従い、沿革や関係会社の状況といった企業の基礎情報に加え、業績の概要や対処すべき課題、研究開発活動、コーポレートガバナンス情報など、幅広い内容を報告する「有価証券報告書」、「四半期報告書」を、四半期ごとに金融庁へ提出しています。

なお、同報告書には、監査報告書付きの連結財務諸表、単独財務諸表も掲載しています。

決算短信 (日本語版 / 英語版)

東京証券取引所のルールに則り、経営方針や当期の業績に加え、連結財務諸表、営業の概況について報告する「決算短信」を四半期ごとに開示しています。

なお、英語版については、定性情報を中心にまとめた「Financial Summary」を開示しています。



会社案内

トッパン・フォームズ株式会社

〒105-8311 東京都港区東新橋1-7-3

<https://www.toppan-f.co.jp/>

お問い合わせ

総務本部広報部 TEL(03)6253-5730(代表)

※本冊子記載の製品名などは、各社の登録商標あるいは商標です。

みんなの文字®

この制作物は、みんなの文字を使用しています。みんなの文字は、UCDAが認証したフォントです。

