

# 2015年3月期 第2四半期 決算説明会

2014年11月6日

トッパン・フォームズ株式会社

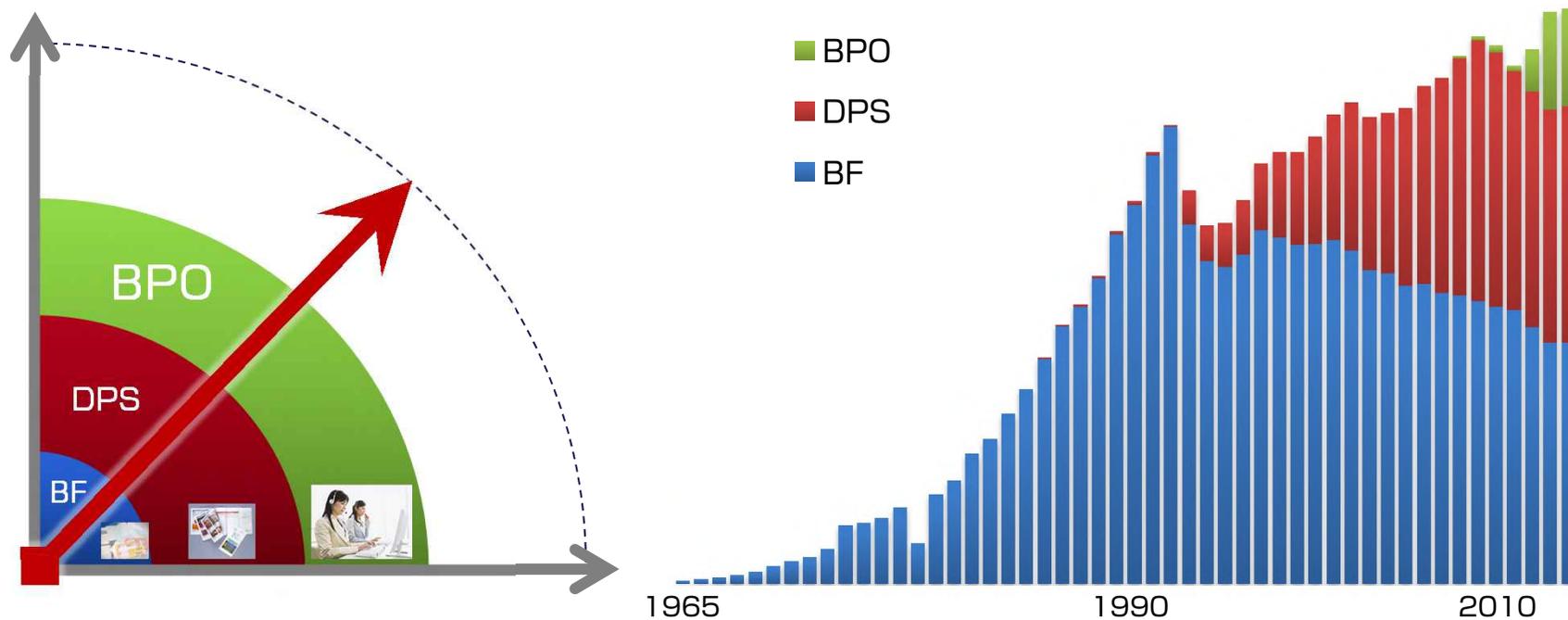
2015年3月期 第2四半期 業績報告

単位：百万円

	2014年 3月期2Q	2015年 3月期2Q	対前年		対計画	
			増減	伸び率	増減	達成率
売上高	125,429	127,912	+2,483	2.0	△88	99.9
営業利益	5,759	5,896	+137	2.4	△204	96.7
経常利益	6,215	6,323	+108	1.7	+23	100.4
四半期 純利益	3,610	3,656	+45	1.3	△44	98.8

- データセンター関連など将来に向けた積極的な投資に振り向けたため、特に利益面が苦しい中ではあったが、増収増益を確保し、ほぼ計画通りに進捗

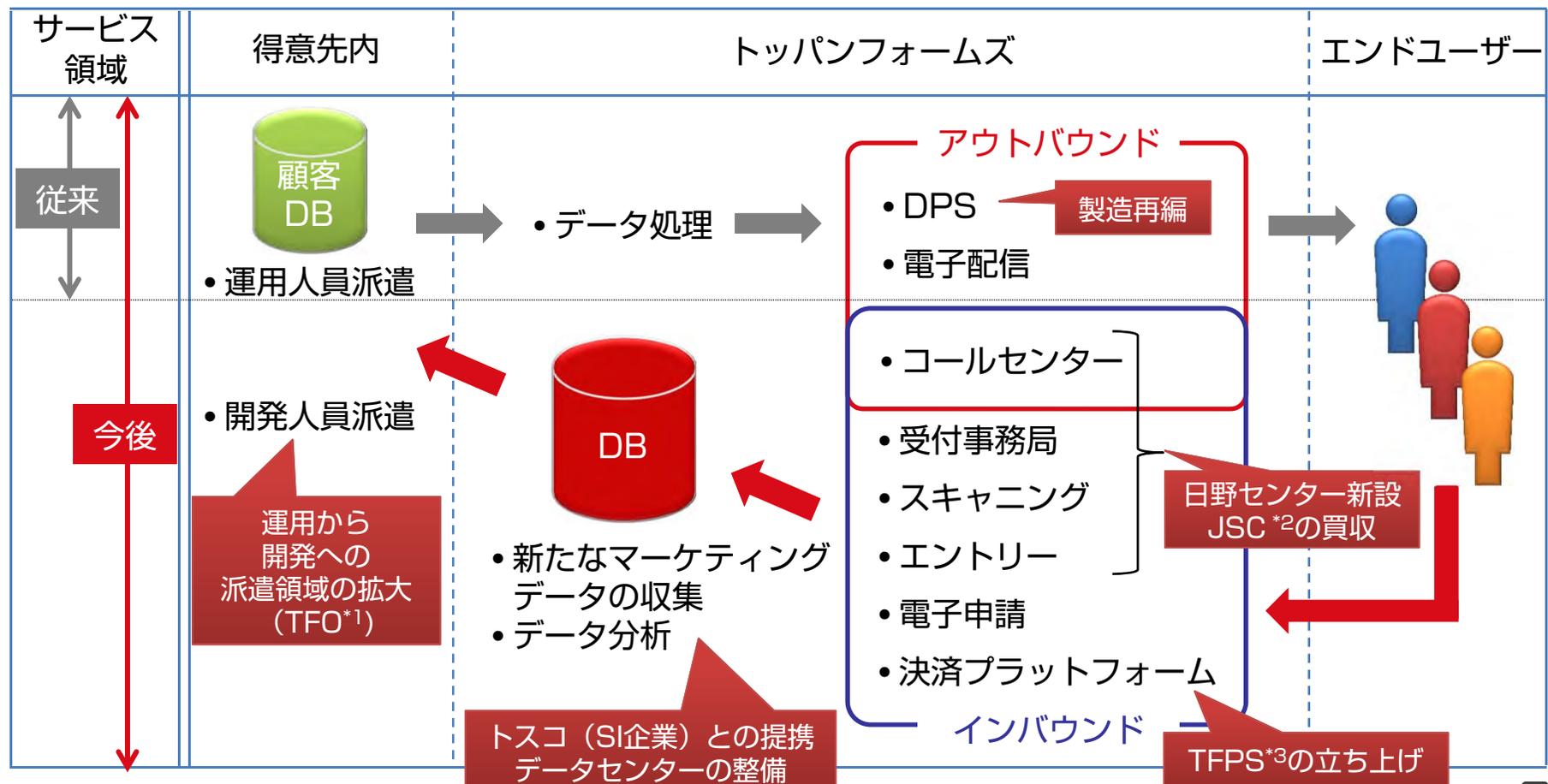
## 増収増益の要因 BPOが業績を牽引



➡ 当社の軸足はBF印刷（ものづくり）からDPS、BPOなどのサービス領域にシフトしている

## トッパンフォームズの方向性

◆ 将来を見据えた積極的な投資により、循環型のビジネスモデルを構築



\*1 TFO : トッパン・フォームズ・オペレーション株式会社 \*2 JSC : ジェイ エスキューブ株式会社 \*3 TFPS : TFペイメントサービス株式会社

## 構造改革的な製造拠点の再編

- ◆ ハイセキュリティーかつ高効率な生産体制の構築
  - 2011年3月期に40あった工場を26拠点に集約
  - 構造改革的なコスト削減と各拠点間の連携によるBCPの強化で、さらなる差別化を実現
  - 歩留まりの改善や生産効率の向上による原価低減の徹底
  - 残る工場についてもさらなる集約を検討中（26拠点から22拠点へ）



### 滝山工場

RFIDを活用したハイセキュリティーなトラックヤードを構築  
（下期より本格稼働）



### 大阪桜井工場

Ⅱ期工事が竣工  
（2014年5月末）



### 日野センター

自治体や金融機関を中心とした受託処理増加により、当初より前倒しで作業スペースを拡張  
（2014年7月）

## セキュリティ体制のさらなる強化

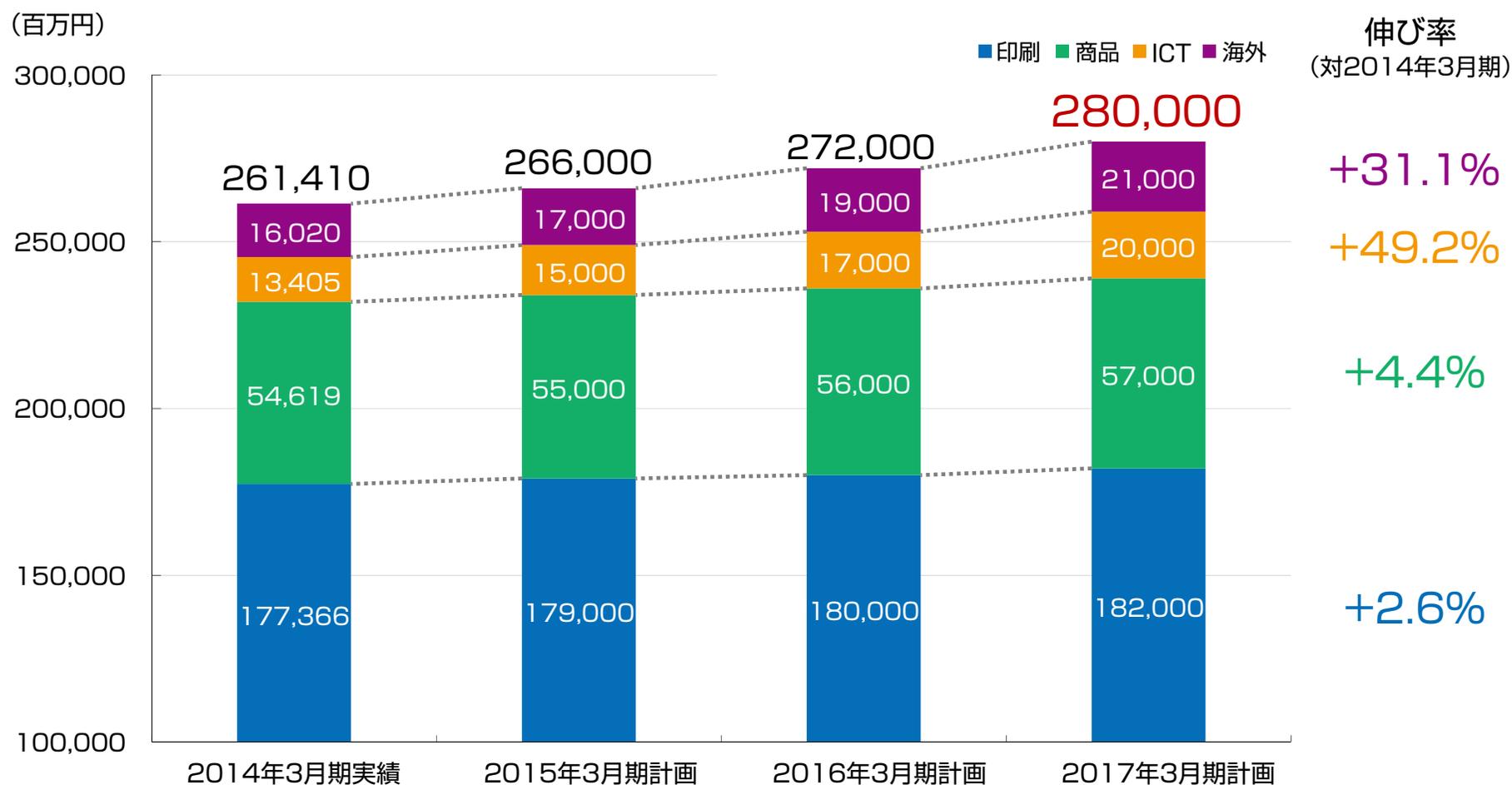
### ◆ セキュリティ体制のさらなる強化

- 凸版印刷と共同でグループ・データセンターを立ち上げ、当社の強みの源泉の一つであるセキュリティ体制のさらなる強化を推進
- 東京都内で災害リスクの低い地域を厳選し、都市型データセンターとして堅牢な建屋を建設し、BCP対策も強化
- エリア別に9段階のセキュリティレベルを設定し、それぞれのレベルに合わせたセキュリティ対策を実施
  - ICカードや生体による入退室認証や金属探知機、監視カメラなどを通常のデータセンターよりもきめ細かく導入・設置し、高レベルなセキュリティ対策を実現

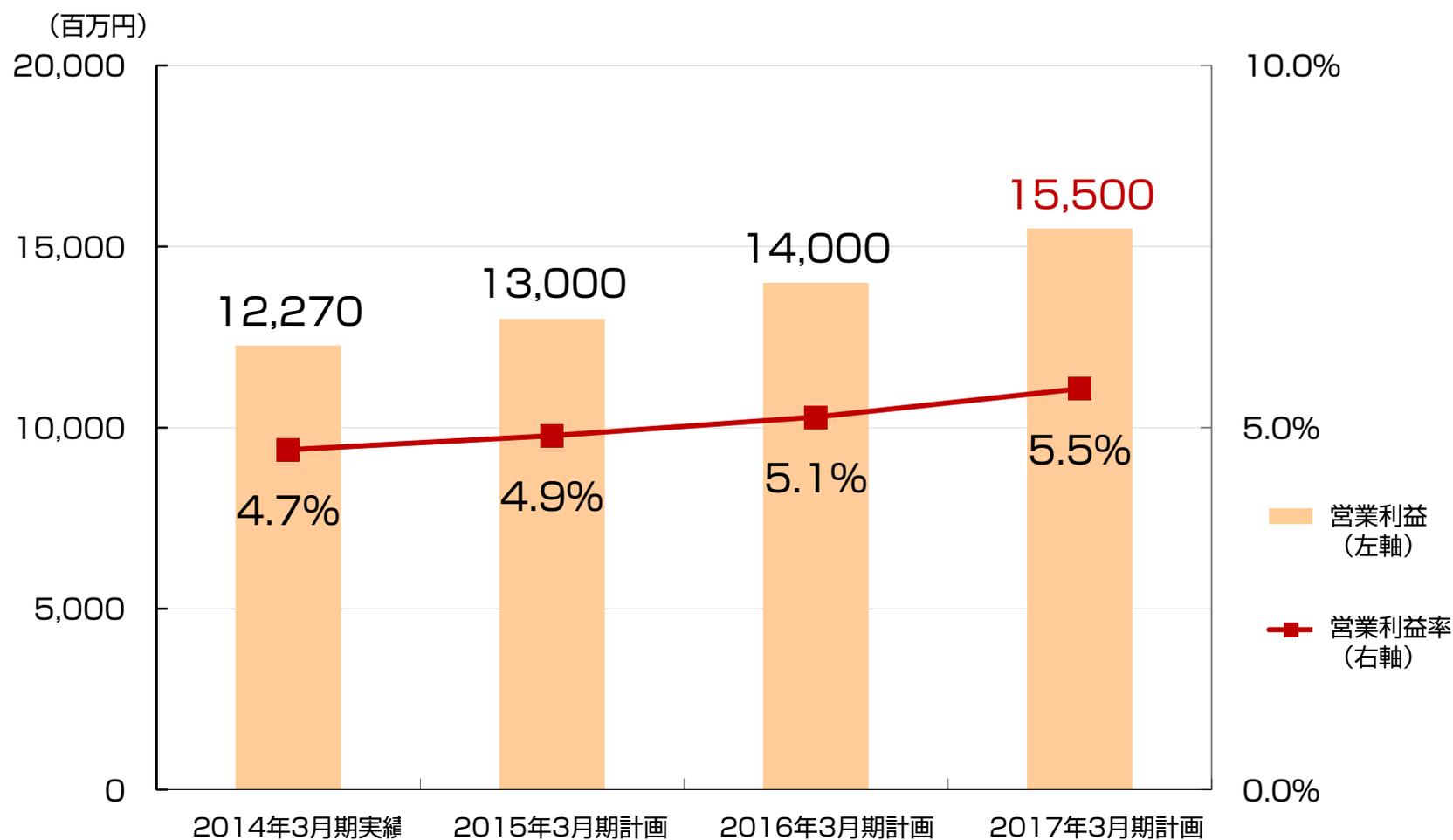


**トッパングループ・データセンター**  
従来のデータセンターからの移転作業を完了  
(2014年9月)

## 中期の見通し (売上高)



## 中期の見通し（営業利益）



印刷事業 ICT事業 商品事業 **マイナンバー関連**

◆ **マイナンバー発行後に想定されるニーズ**



**特定個人情報（マイナンバーを含む個人情報）は厳密な管理が必要**

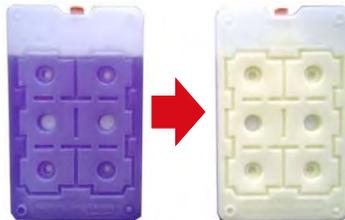
➡ **最高水準の情報セキュリティ体制、大型案件の受託実績を活かし、広範囲の受注を目指す**

商品事業

商品開発の強化

◆ 高機能保冷剤「メカクール」※

- 使用する材料に改良を加え、凍結状態が一目でわかる機能を追加



← 凍結すると色が変わる（左:凍結前、右:凍結後）  
 ため、冷却が不十分な保冷剤を使用することを防ぐことができ、作業効率の改善や品質向上につながる

- ヤマト運輸株式会社がサービス提供しているクール宅急便（香港、シンガポール、マレーシア）の保冷システムに採用

**低温 宅急便**

急凍及冷蔵包裹送遞服務

(香港)

**COOL TA-Q-BIN**

CHILLED & FROZEN PARCEL DELIVERY SERVICE

(シンガポール、マレーシア)



高機能保冷剤 メカクール  
**MechaCool**



ICT事業 新事業・新サービスの創造 1

◆ 決済プラットフォーム「シンカクラウド」事業

- 各ブランドへの対応は着々と進行中



- 従来型や他社の決済インフラは専用端末の利用が前提だが、「シンカクラウド」ではスマートフォンなどの汎用端末を決済機として利用可能



← 楽天コボスタジアムでのスマートフォンを決済端末として使った電子マネー決済の様子

➡ 従来システムや他社のサービスでは実現できない利用シーンを創出

ICT事業 新事業・新サービスの創造 2

◆ 電子申請プラットフォームの開発

- スマートフォンだけで口座開設手続きが完了する「FastShot」



- 従来は記入したビジネスフォームを郵送することで行っていた銀行口座の開設申請を電子化
  - スマートフォンのカメラ機能を使って、運転免許証などの本人確認書類と印影の送付もスマートフォンだけで完結（日本初、新生銀行と共同で特許出願中）
- ➡ 電子化のニーズに対する積極的な取り組みを推進

## 海外事業 東南アジアを中心とした深耕と開拓

### ◆ 香港

- グループ各社の顧客への相互営業や、プライベートショー（展示会）などの顧客開拓施策が奏功し、売上、利益ともに堅調に推移



プライベートショーの様子

### ◆ シンガポール

- 「F1シンガポールグランプリ」の入場券カードを7年連続で受注するなど、現地での存在感は確実に高まっており、堅調に成長

### ◆ タイ

- データ・プロダクツ・トッパン・フォームズ社の子会社化は、今期中の実施を目途に調整中

# 業績の財務分析

## 事業別業績

単位：百万円

	2014年3月期 2Q売上高	2015年3月期 2Q売上高	対前年		営業利益
			増減	伸び率	
印刷事業	86,725	88,755	+2,030	2.3%	➡
商品事業	25,623	24,467	△1,156	△4.5%	↗
ICT事業	5,974	6,526	+552	9.2%	↗
海外事業	7,107	8,165	+1,058	14.9%	↗
合計	125,429	127,912	+2,483	2.0%	+137

## 事業別業績の概況

### 印刷事業

- ビジネスフォームは、電子化に伴う需要量の減少があったが、周辺印刷物の取り込みなどにより増収を確保
- DPSは、BPOの受託増加やプリント業務一括アウトソーシング需要の取り込みにより大きく伸長
- 営業利益は、新工場建設やグループデータセンターへの戦略的投資による一時的な費用増により若干の減少

### 商品事業

- 消費増税の反動減もあり減収となったが、システム運用受託の増加、付加価値の高い商品の拡販、低差益案件の取りやめなどにより増益を確保

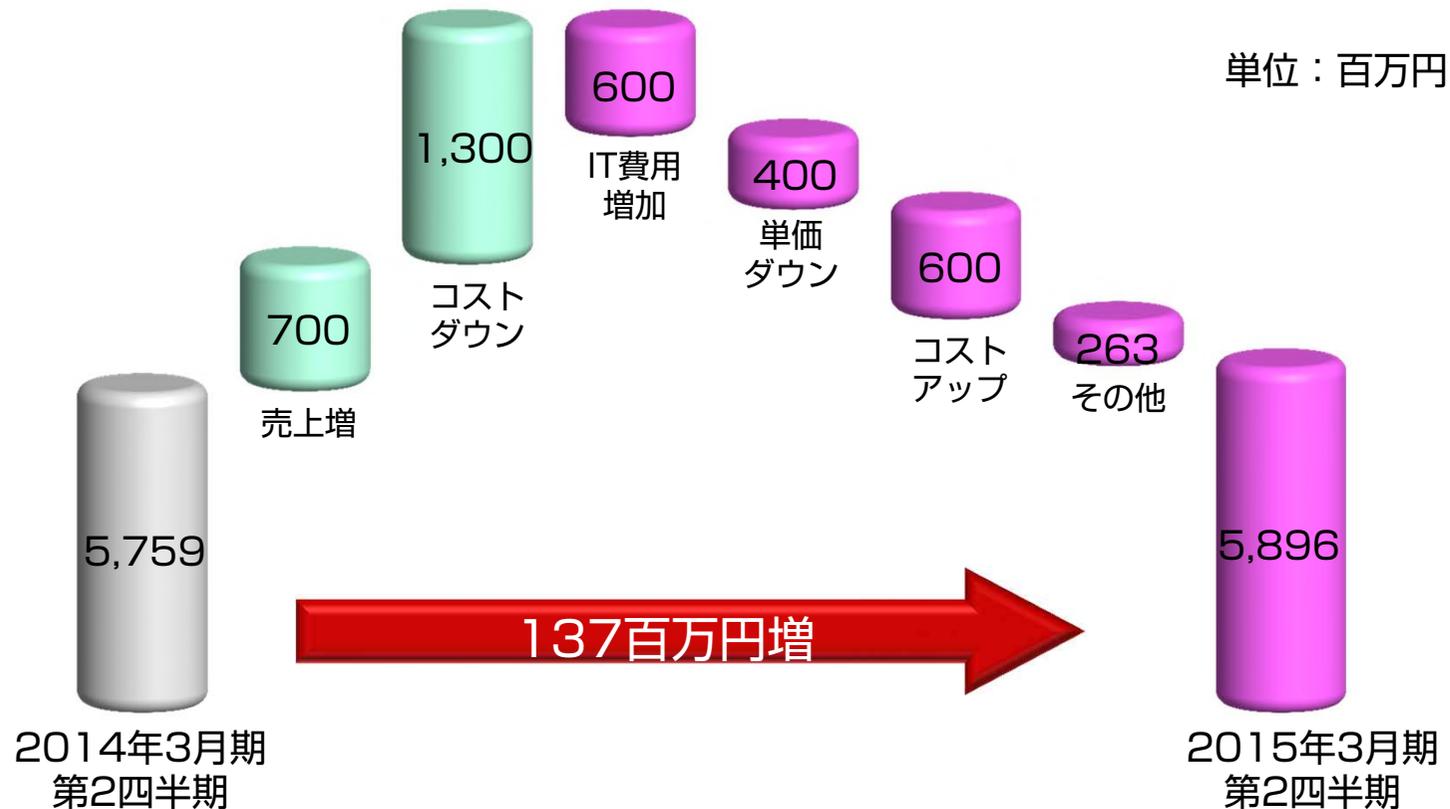
### ICT事業

- ポイントカード、電子マネーカード、RFID関連などが好調に推移

### 海外事業

- 香港市場におけるIT関連商材の拡販が業績拡大に貢献

## 営業利益の増減分析



- BPOの拡大が利益増に貢献
- 販管費削減を含めたコストダウンは概ね予定通りに進捗
- データセンターの拡充などによりIT関連の一時的費用が発生
- 物流費や一部用紙の値上げなどのコストアップ要因が発生

## 2015年3月期 業績見込み

単位：百万円

	2014年 3月期	2015年 3月期	対前年	
			増減	伸率
売上高	261,410	266,000	+4,590	1.8%
営業利益	4.7 12,270	4.9 13,000	+730	5.9%
経常利益	5.1 13,309	5.1 13,500	+191	1.4%
当期純利益	2.8 7,321	2.9 7,700	+379	5.2%

## 財政状態

## ◆ 総資産および純資産

単位：百万円

	2014年3月末	2014年9月末	増減
総資産	208,004	206,768	△1,236
純資産	155,308	155,216	△91
自己資本比率	74.4%	74.8%	+0.4p

## ◆ キャッシュフローの状況

単位：百万円

	2014年3月期2Q	2015年3月期2Q	増減
営業CF	1,971	7,592	+5,621
投資CF	△9,804	△2,994	+6,810
財務CF	△1,336	△1,564	△228
現金同等物	33,155	40,684	+7,529

## 設備投資と償却

### ◆ 設備投資と減価償却費

- 上期の設備投資実績  
3,027百万円（年間10,000百万円の計画）
- 上期の減価償却費実績  
4,022百万円（年間9,400百万円の計画）
- 2015年3月期中における主な設備投資
  - DPSプリンターなどの生産設備 44億円
  - データセンター整備・基幹システム構築などIT関連 17億円
  - NFC決済プラットフォーム関連 11億円

### ◆ 株主還元策

- 中間配当は12.5円（年間25円の予定）

## 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。