

2015年3月期 決算説明会

2015年5月20日

トッパン・フォームズ株式会社



2015年3月期 業績報告

単位：百万円

	2014年 3月期		2015年 3月期		対前年		対計画	
	増減	伸び率	増減	達成率	増減	達成率	増減	達成率
売上高	261,410	265,886	+4,475	1.7	△114	99.9		
営業利益	4.7 12,270	4.7 12,606	+336	2.7	△394	97.0		
経常利益	5.1 13,309	5.1 13,432	+122	0.9	△68	99.5		
当期純利益	2.8 7,321	2.9 7,835	+513	7.0	+135	101.8		
自己資本 当期純利益率 (ROE)	4.8%	5.0%	+0.2pt	-	-	-		

- 4期連続の増収増益は達成したが、売上、利益ともに計画に未達となったことは大きな反省材料

2013年3月期-2015年3月期の振り返り

基本方針

存在感ある強い企業体質
 品格ある組織風土をもとに
 価値創造型企業への変革

重点経営目標

- ◆ 強い現場力
- ◆ 同業他社との差別化
- ◆ 強固な財務基盤
- ◆ 社会に評価される企業

- 目標達成意識の高い組織への変革
 - 2012年3月期から4期連続の増収増益
- BPO体制のフルラインアップ化
 - ジェイエスキューブ買収、日野センター立ち上げ
- 海外事業の再編
 - 経営トップ現地化、タイ関連会社子会社化
- 構造改革的な集約
 - 40拠点から26拠点への集約
- 将来に向けたセキュリティ投資
 - トップングループ・データセンター立ち上げ
- ダイバーシティ&インクルージョンの推進
 - 2年連続「なでしこ銘柄」に選定

➡ これから迎える大きな変化に対応するための基礎を固めてきた

2016年3月期-2018年3月期
中期経営計画について

トッパンフォームズの強み

強固な顧客基盤

個人情報情報を預けてもらえる信頼関係

日本を代表する企業との取引

57 / 57

フォーチュン・グローバル500 2014に選ばれた日本企業57社全てとの取引

約2万社の顧客

金融業界

全ての上位企業との取引

都市銀行： 5行 / 全5行中

生命保険： 10社 / 上位10社中

損害保険： 10社 / 上位10社中

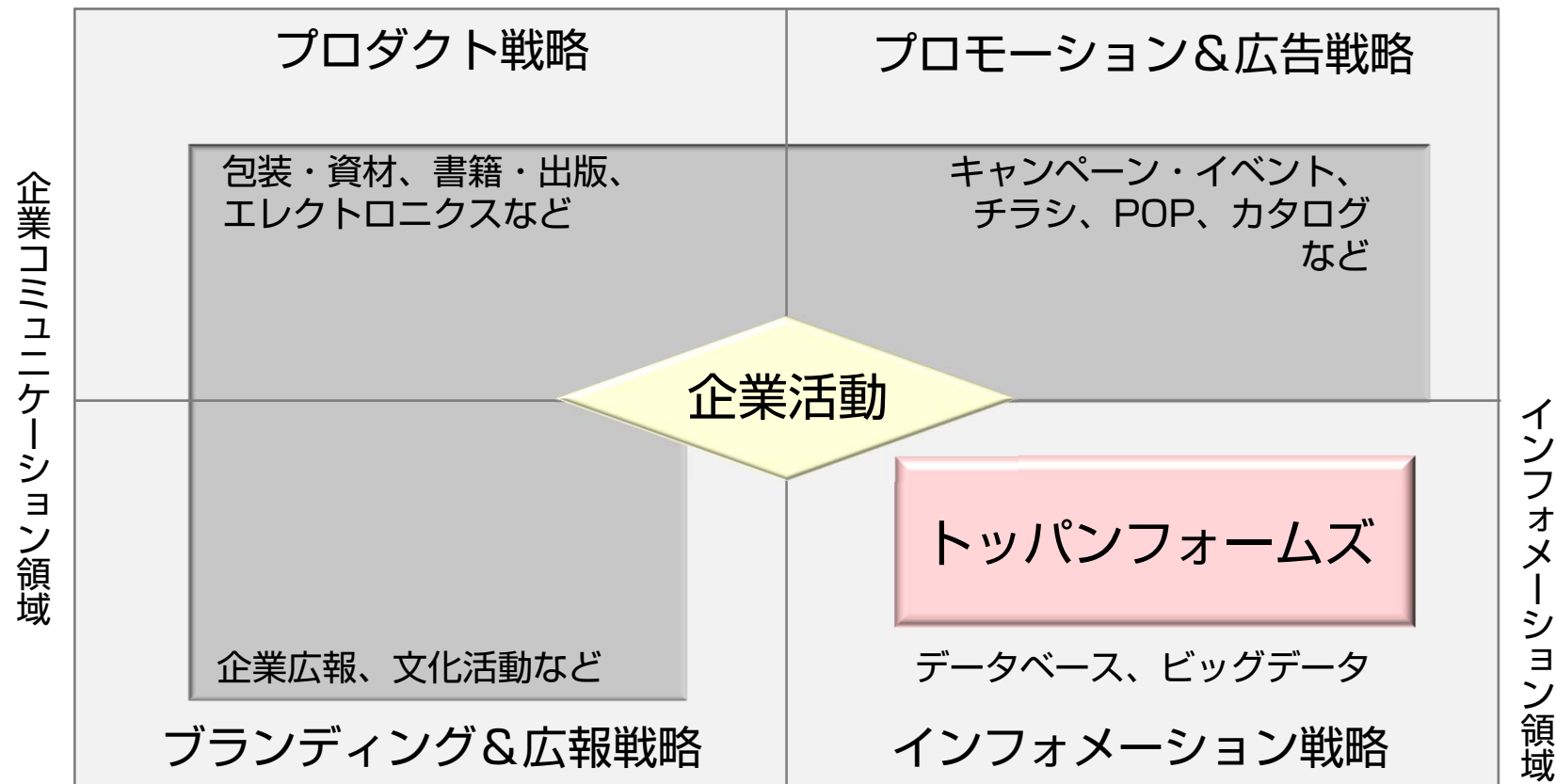
証券： 10社 / 上位10社中

信販・クレジット： 10社 / 上位10社中

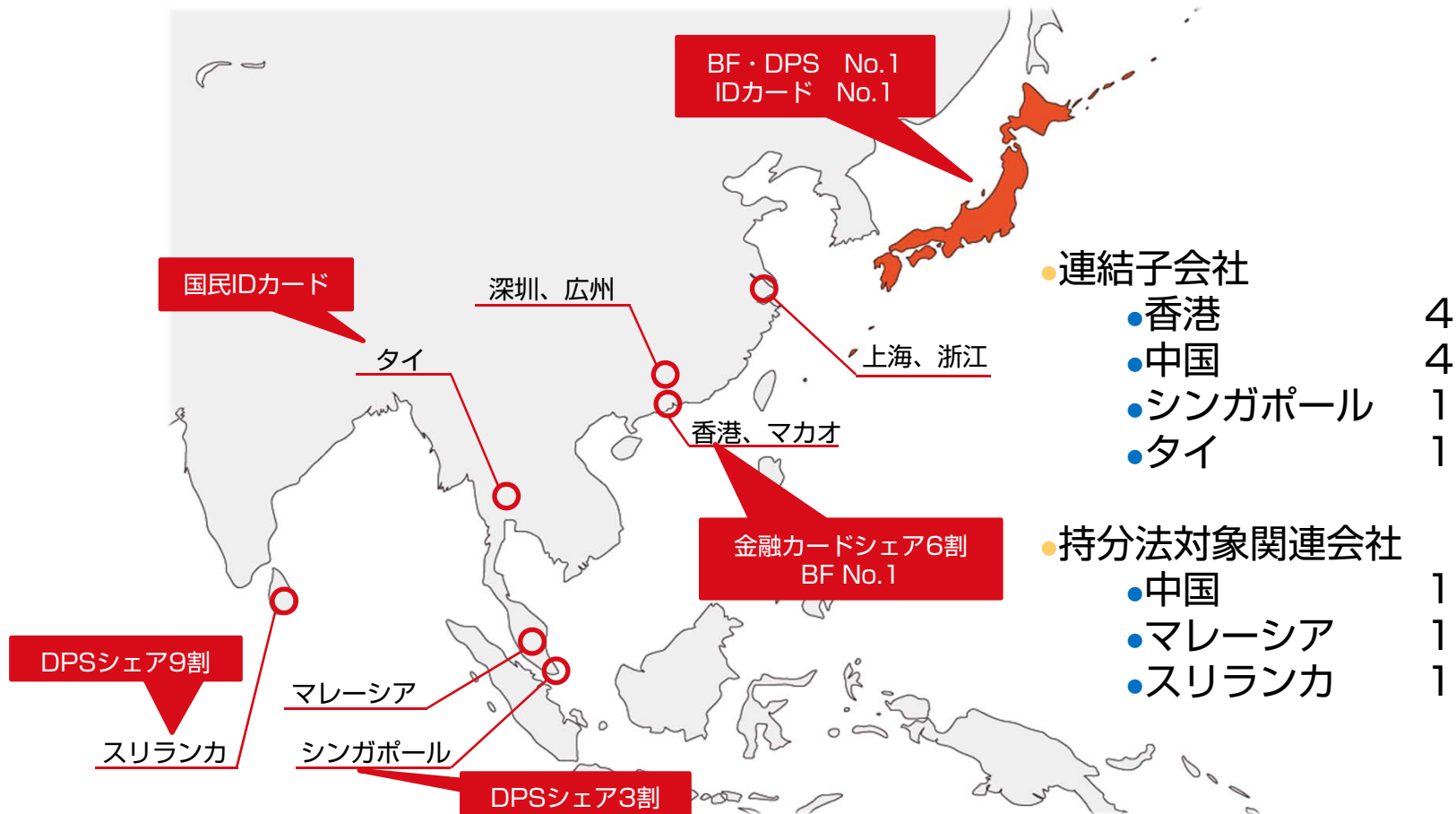
※取引社数はいずれも2015年3月期の実績より集計しています。

トッパンフォームズの強み

他社とは明確に異なる事業領域

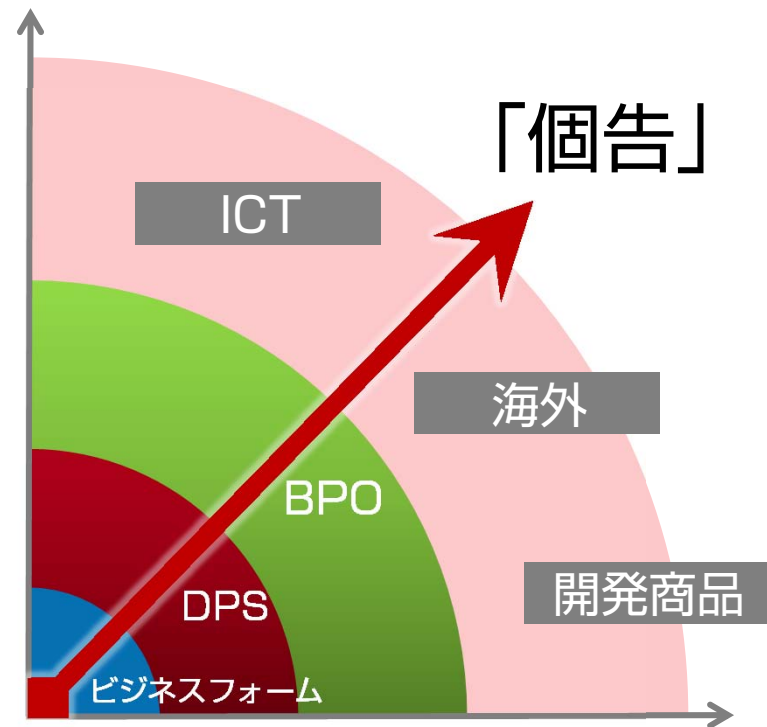
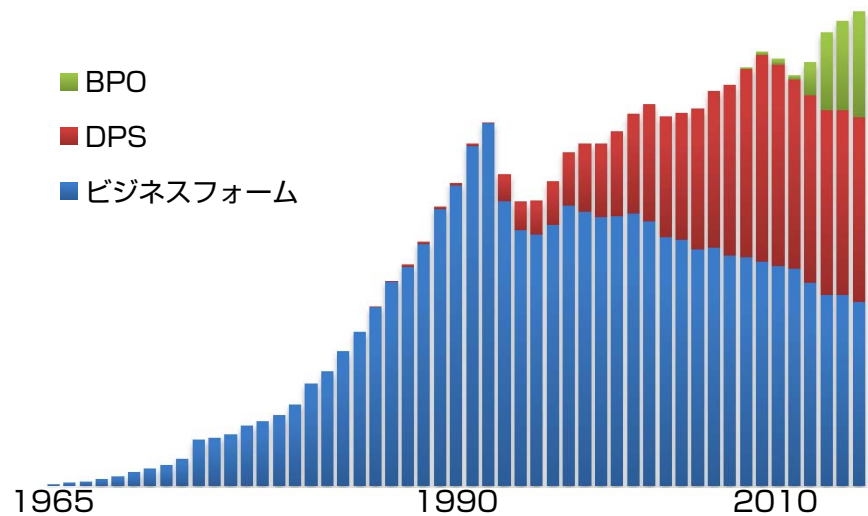


トッパンフォームズの強み アジアにおける存在感



トッパンフォームズの強み 市場の変化への対応力

グラフ：印刷事業に占める各領域の売上



※1978年の実績は決算期の変更の影響を考慮して補正しています。また、ICTなど一部の売上は除いています。

基本方針

「品質」と「セキュリティ」で
圧倒的な個人情報取扱事業者の
No.1になる

2016年3月期-2018年3月期の位置づけ
環境変化への対応力強化のための期間

成長戦略3本の矢 ①

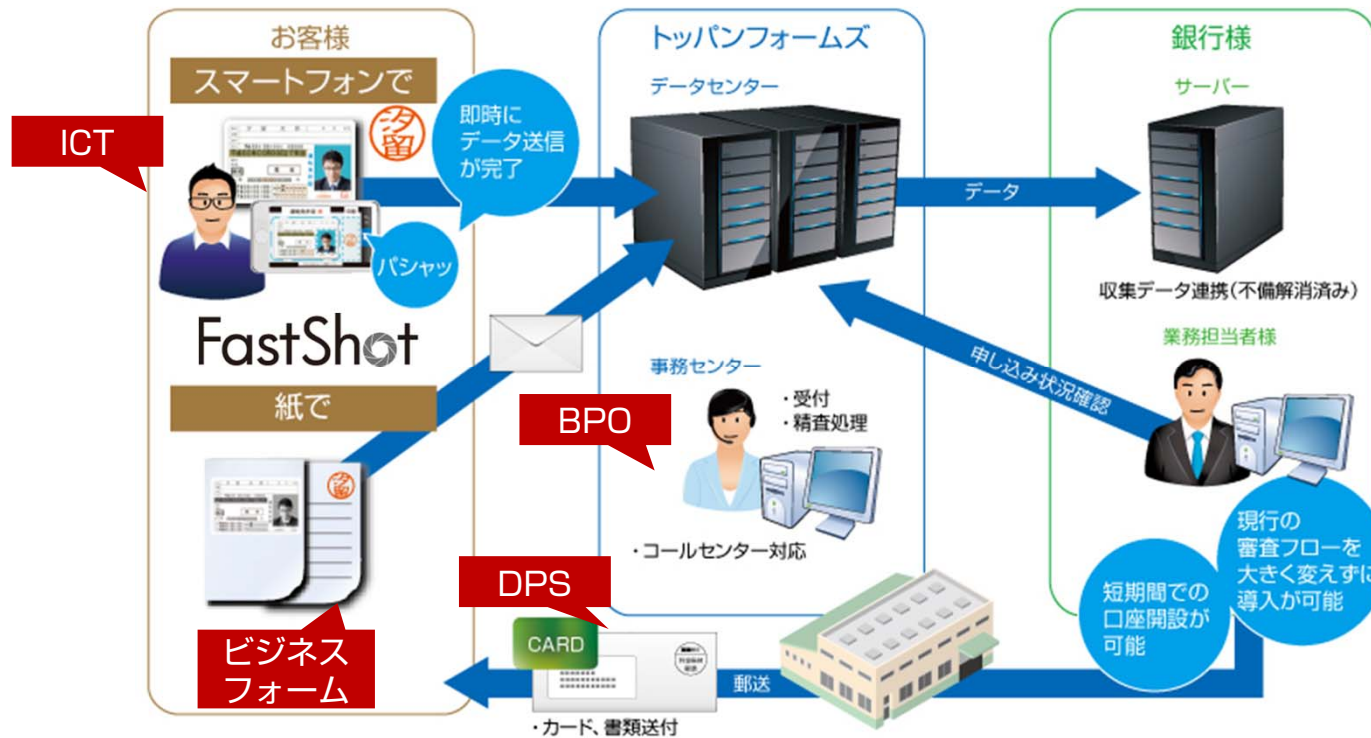


ペーパーメディアと
ITの融合を加速する

- 紙とデジタルの両方に対応できるアウトソーシング基盤の強化
- マルチチャネル、マルチデバイスに対応した体制の整備

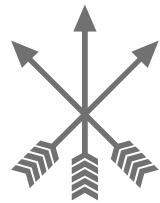
紙とデジタルの両方に対応できるアウトソーシング基盤

証明書類の電子送付ソリューション「ファストショット」



- スマートフォンやPCなどからの電子申請と紙からの申請のどちらにも1社で対応できる当社ならではのアウトソーシング体制
- 新電力事業者の顧客獲得施策や、マイナンバーの収集事務などにも応用

成長戦略3本の矢 ②



デジタル印刷の利用・活用を 拡大・強化する

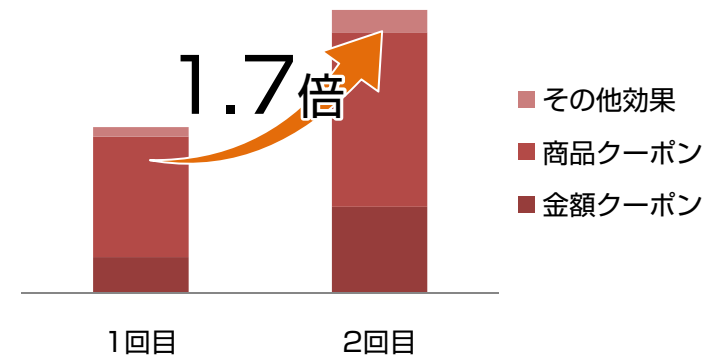
- 広告とは違う「個告」価値の最大化
- デジタル印刷システムの品質向上と
新たな事業機会の創出

「個告」価値の最大化

高いレスポンス率を実現したバリエアブルクーポンDM (大手リテール様)

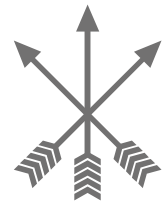


売上額の変化



- 過去の購買履歴データなどを活用し、顧客属性に合わせて割引額や商品を差し替え
- クーポン数や差し替えパターンを増やし、よりパーソナル性を高めたことで、2回目のDMでは1回目比べて売上額が1.7倍となるなど高い効果を発揮

成長戦略3本の矢 ③



戦略的投資により グループ化した企業の戦力化

- ジェイエスキューブ、トスコ、TFペイメントサービス、DPTF※との連携強化
- グループ資産の徹底活用

※DPTF：データ・プロダクツ・トッパン・フォームズ社（タイ）

戦略的投資によりグループ化した企業



TFとの親和性が高いビジネスを展開するジェイエスキューブ



主な取引先

- 東芝グループ
- 富士通グループ
- NECグループ
- JFEグループ 他

幅広い顧客基盤と高い開発力を持つトスコ



画期的な決済プラットフォームを提供するTFペイメントサービス



成長が期待されるASEANに向けた戦略拠点となるDPTF

事業別戦略

印刷事業

持続的なキャッシュ創出に向けた
強固な事業基盤の確立

商品事業

利益重視への転換による事業の再構築

ICT事業

成長を牽引する体制と体質の強化による
事業規模の拡大

海外事業

さらなる成長に向けた基盤構築

積極的な戦略的投資

3本の矢をより強く 射だすための戦略的投資

- 通常の設定投資の他に、
3年間で100億円規模の戦略的投資を検討

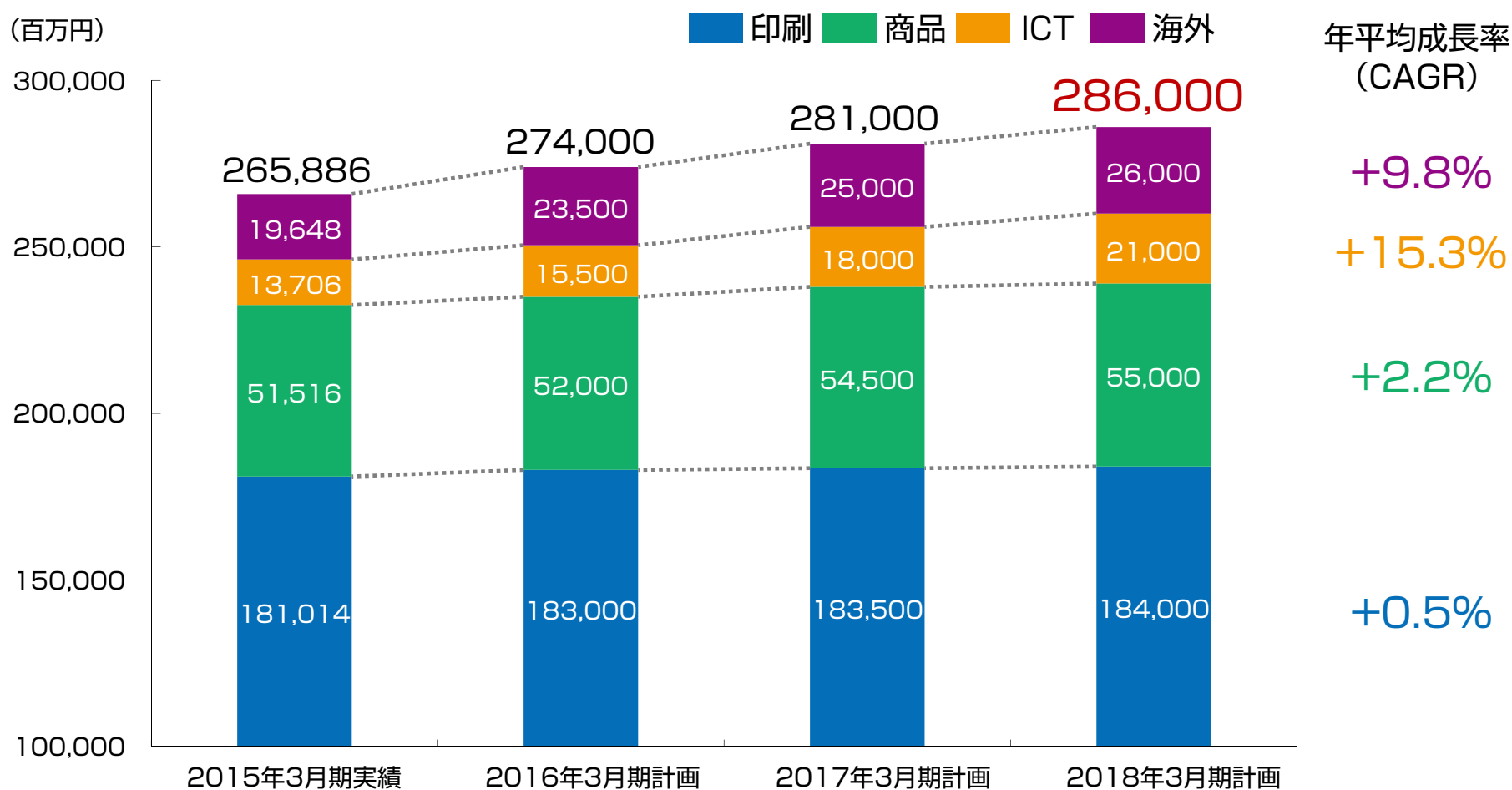
ターゲットとする分野

- ・ ITサービス分野
- ・ BPO分野
- ・ 企画コンサルティング分野
- ・ 海外事業分野

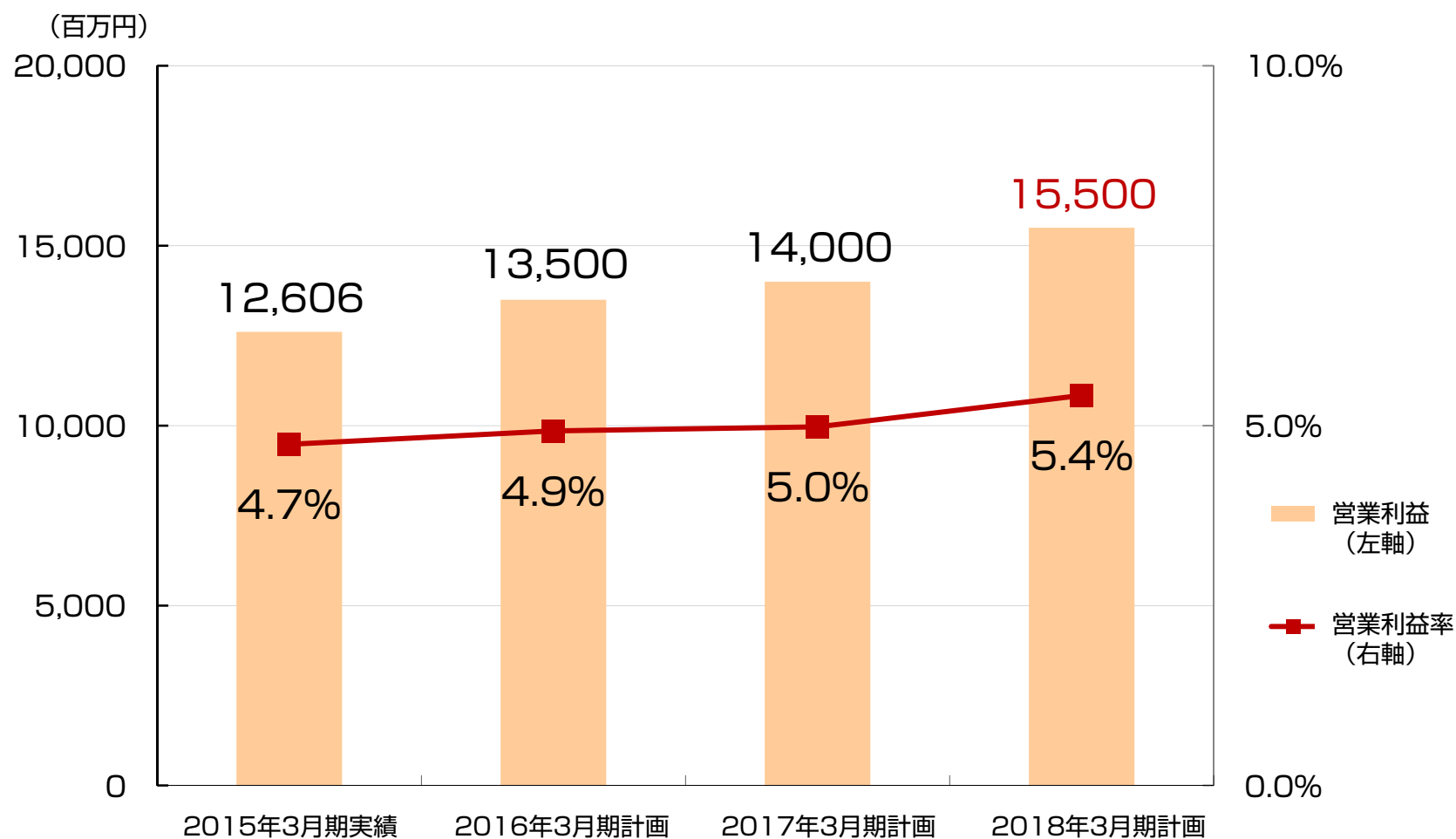
中長期の数値目標

	2015年3月期	2021年3月期
売上高	2,658億円	3,000億円
営業利益	126億円	200億円
営業利益率	4.7%	6.7%
ROE	5.0%	<u>7.0%</u>

3力年の見通し (売上高)



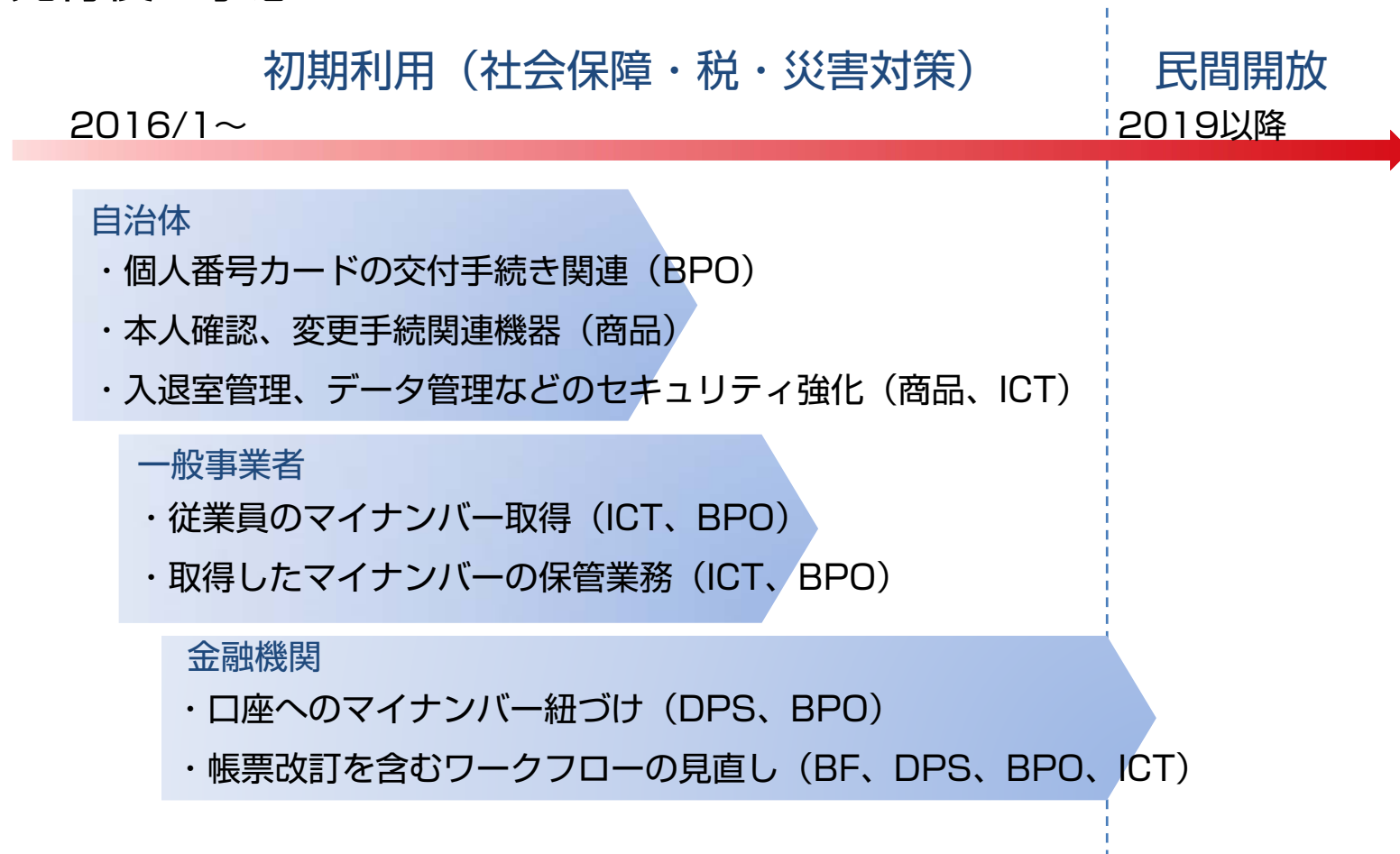
3力年の見通し（営業利益）



トピックス

マイナンバー関連

◆ 発行後に予想されるニーズ



マイナンバー関連（本人確認、変更手続関連機器）

- ◆ 自治体の窓口業務における真贋判定・裏書処理を1台で実現する独自の開発商品「PASiD」



対応可能なカード（予定）

- 通知カード（紙カード）
- 個人番号カード（ICカード）
- 住基カード
- 運転免許証

紹介&デモ動画はこちら↓

<https://youtu.be/e6s3h6bWLUI>



マイナンバー関連（マイナンバー取得サービス）

- ◆ スマートフォンを活用して、マイナンバーの取得に関する事務負担を軽減する「ファストナンバー」
 - 「ファストショット」で培ってきたノウハウをマイナンバー取得業務にも応用
 - 紙媒体での取得、取得後の保管業務なども組みあわせたトータルソリューションを提供



対応可能なカード（予定）

- 通知カード（紙カード）
- 個人番号カード（ICカード）

決済プラットフォーム事業

- ◆ 対応ブランドの大幅拡大と多様な決済シーンの創出
 - 得意先からの要望が高かった「Suica」などの交通系9ブランドにくわえ、後払い方式の「iD」「QUICPay」への対応も完了し、決済市場における競争力が大きく向上（対応ブランド数は2から13へ）
 - レジ前やスマホを活用した決済シーンにくわえ、ゲームセンターやコインランドリーなどでのコインレス決済のニーズが顕在化
 - 決済プラットフォーム事業は、いよいよ売上拡大・回収フェーズへ



クリエイティブと科学的アプローチの融合

◆ DM大賞グランプリを受賞

- 意匠性の高いクリエイティブ、視線計測などの科学的なアプローチ、紙メディアから動画への誘導を組み合わせたDM研究の集大成が「全日本DM大賞2015」のグランプリを受賞



送付サンプルの
視線計測動画を
Webで公開

視線計測動画はこちら↓

<https://youtu.be/VIColw9GsDc>



ASEAN市場の開拓・深耕に向けた戦略投資

- ◆ タイの関連会社に追加出資し、子会社化
 - タイのデータ・プロダクツ・トッパン・フォームズ社（DPTF）に追加出資を行い、同社の創業当時から築いてきたパートナーシップを強化
 - 大きな成長が期待されるASEAN市場の開拓・深耕に向けた戦略拠点とするべく連携を強化
 - 受注が決定しているベトナムの交通インフラカード（ETCカード）の生産を担うとともに、周辺国において期待される同様の需要の取り込みに注力



DPTFの多彩な取り扱い製品



ベトナムのETCカード受注時の調印式

業績の財務分析

事業別業績

単位：百万円

	2014年3月期 売上高	2015年3月期 売上高	対前年		営業利益
			増減	伸び率	
印刷事業	177,366	181,014	+3,648	2.1%	➡
商品事業	54,619	51,516	△3,103	△5.7%	↗
ICT事業	13,405	13,706	+301	2.2%	↗
海外事業	16,020	19,648	+3,628	22.6%	↗
合計	261,410	265,886	+4,475	1.7%	+336

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や消費増税後の反動減の影響などにより減少
- DPSは、プリンター一括アウトソーシングやパーソナル印刷物の需要を取り込んだが、電子化や一部案件の値引きの影響もあり横ばい
- BPOは、自治体や金融機関などを中心に堅調に増加し、業績を牽引
- 営業利益は、新工場建設やデータセンターへの戦略的投資による費用増、物流費の上昇などにくわえ、単価ダウンの影響などもあり、やや低下

商品事業

- 消費増税後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、低差益受注の取りやめなどにより収益性は改善

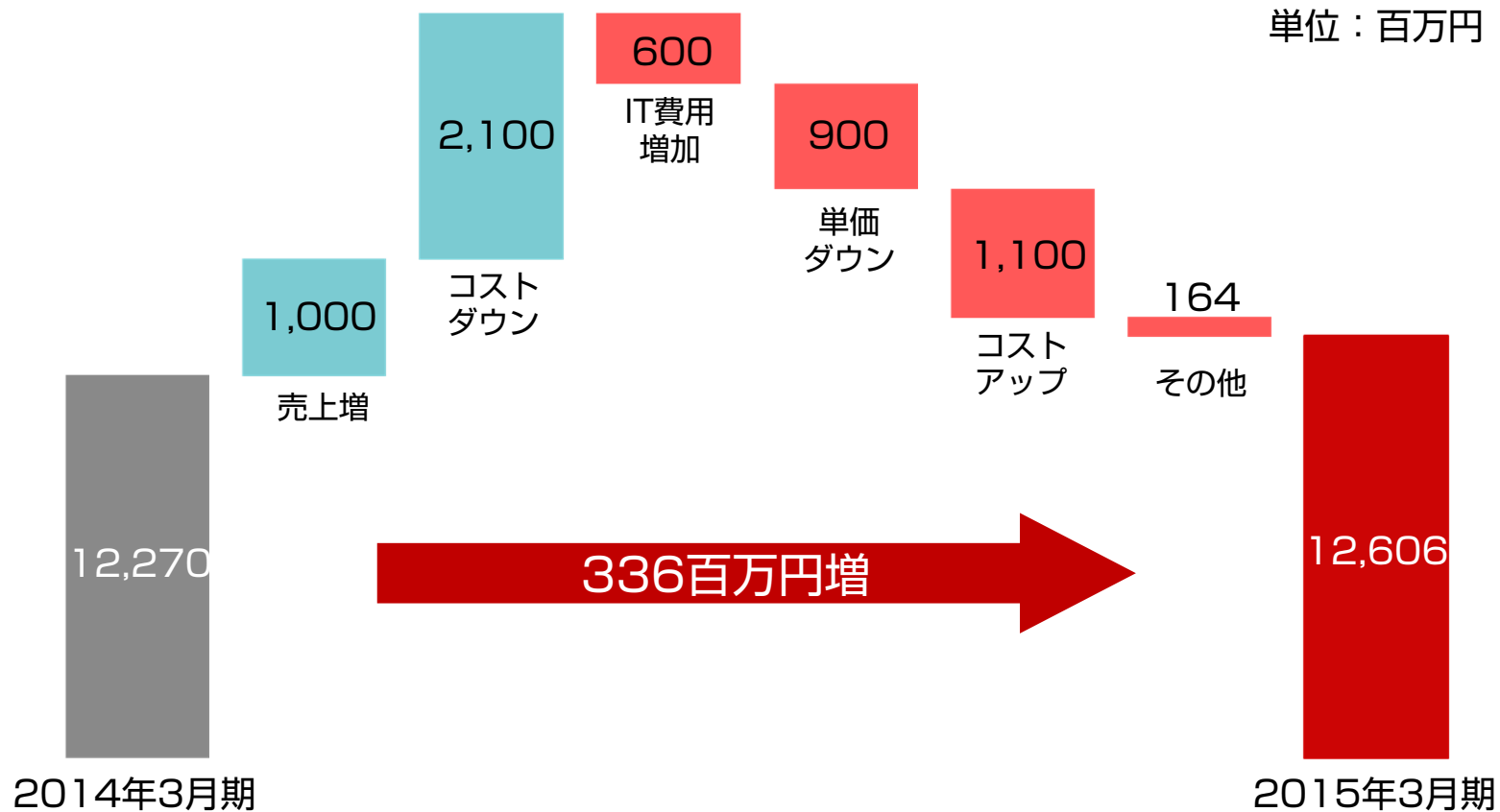
ICT事業

- ポイントカード、電子マネーカード、RFID関連が堅調に推移し、収益性も改善

海外事業

- 香港市場におけるIT関連商材の拡販などにより、大幅に伸張

営業利益の増減分析



- BPOの拡大が利益に貢献
- 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

財政状態

◆ 総資産および純資産

単位：百万円

	2014年3月末	2015年3月末	増減
総資産	208,004	224,358	+16,353
純資産	155,308	163,916	+8,608
自己資本比率	74.4%	72.1%	△2.3p

◆ キャッシュフローの状況

単位：百万円

	2014年3月期	2015年3月期	増減
営業CF	13,881	26,419	+12,537
投資CF	△15,926	△7,788	+8,137
財務CF	△2,675	△2,932	△257
現金同等物	37,681	53,497	+15,816

設備投資・償却の実績と株主還元策

◆ 2015年3月期 設備投資・償却実績

- 設備投資
6,258百万円
- 減価償却費
8,632百万円
- 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 29億円
 - データセンター整備・基幹システム構築などのIT関連 12億円
 - NFC決済プラットフォーム関連 6億円

◆ 株主還元策

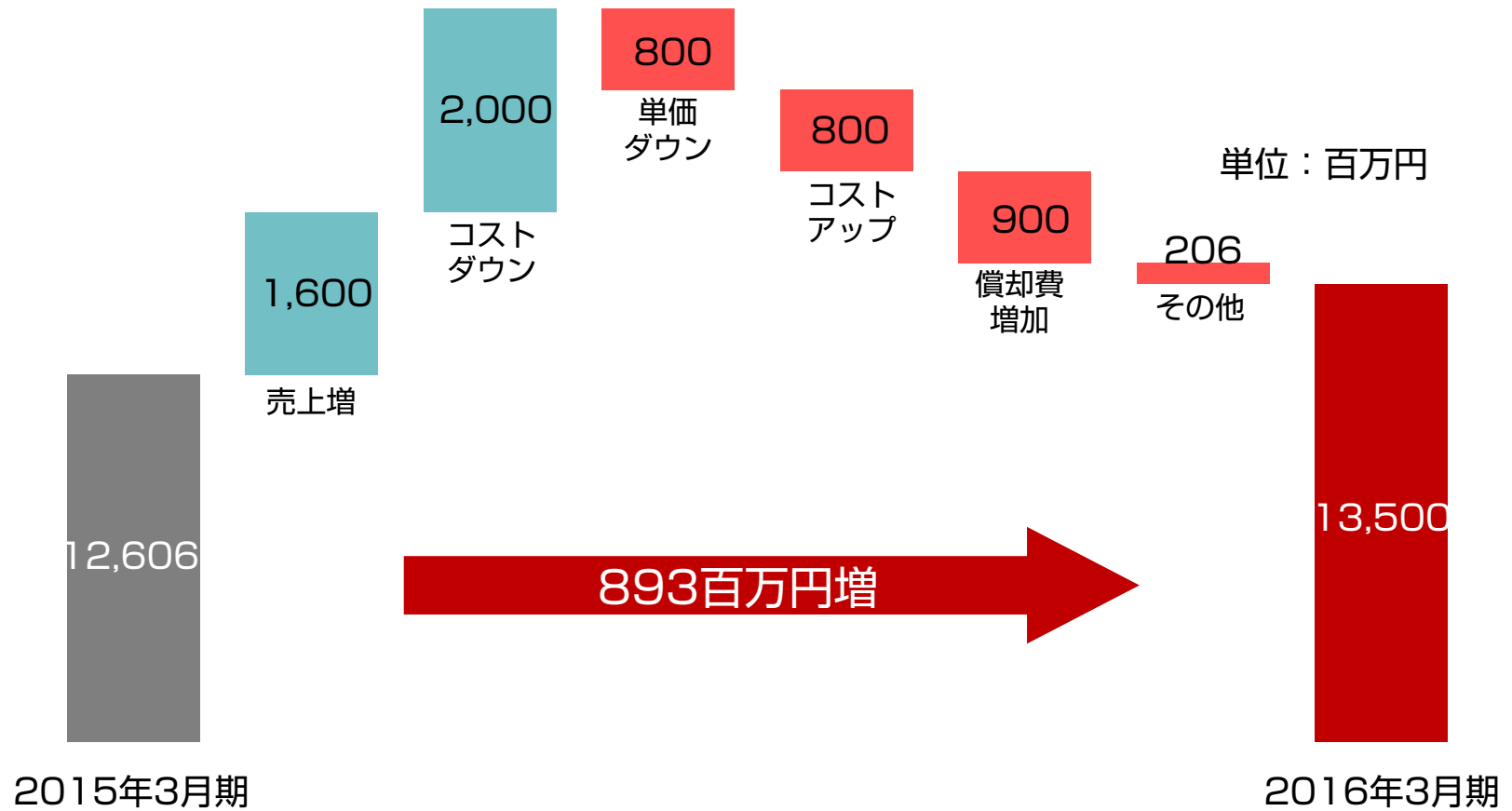
- 配当は、年間25円の予定（配当性向35.4%）

2016年3月期 業績見込み

単位：百万円

	2015年 3月期	2016年 3月期	対前年	
			増減	伸率
売上高	265,886	274,000	+8,113	3.1%
営業利益	4.7 12,606	4.9 13,500	+893	7.1%
経常利益	5.1 13,432	5.1 14,000	+567	4.2%
当期純利益	2.9 7,835	3.0 8,300	+464	5.9%

営業利益の増減見通し



設備投資・償却の見通しと株主還元策

◆ 2016年3月期 設備投資・償却見通し

- 設備投資

 - 11,000百万円（戦略的投資を除く）

- 減価償却費

 - 9,500百万円

- 期中における主な設備投資予定

➢ DPSプリンターなどの生産設備	53億円
➢ 基幹システムなどのIT関連	17億円
➢ NFC決済プラットフォーム関連	6億円

◆ 株主還元策

- 配当は、年間25円の予定（配当性向33.4%）

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。

本資料の内容に関するお問い合わせ先

トッパン・フォームズ株式会社 広報部 IR担当

TEL : 03-6253-5730