

2016年3月期 第2四半期 決算説明会

2015年11月11日

トッパン・フォームズ株式会社



2016年3月期 第2四半期 業績報告

単位：百万円

	2015年 3月期2Q	2016年 3月期2Q	対前年		対計画	
			増減	伸び率	増減	達成率
売上高	127,912	134,118	+6,205	4.9	+2,118	101.6
営業利益	5,896	6,407	+510	8.7	+407	106.8
経常利益	6,323	6,931	+608	9.6	+531	108.3
親会社株主に帰属 する四半期純利益	3,656	4,694	+1,038	28.4	+994	126.9

増収増益の要因

◆ BPO、海外の堅調な伸びが貢献

- ビジネスフォームは市場の縮小の影響を受け減収
- DPS、BPOは自治体や金融機関の需要などを取り込み拡大
- 海外は、連結子会社化したDPTF*や香港での拡販、為替効果などで増収
- 工場集約によるコスト削減効果などにより、営業利益率も向上

グラフ 事業別売上高の変化（対前年同四半期）



*DPTF：データ・プロダクツ・トッパン・フォームズ社（タイ） 2

当社が目指す方向

個人情報取扱事業者のNo.1

持続的成長のための3つの戦略

- ① ペーパーメディアとITの融合を加速する
- ② デジタル印刷の利用・活用を拡大・強化する
- ③ 戦略的投資によりグループ化した企業の戦力化

① ペーパーメディアとITの融合を加速する

◆ ICT領域を拡充し、紙と電子データの両方に対応した体制を構築

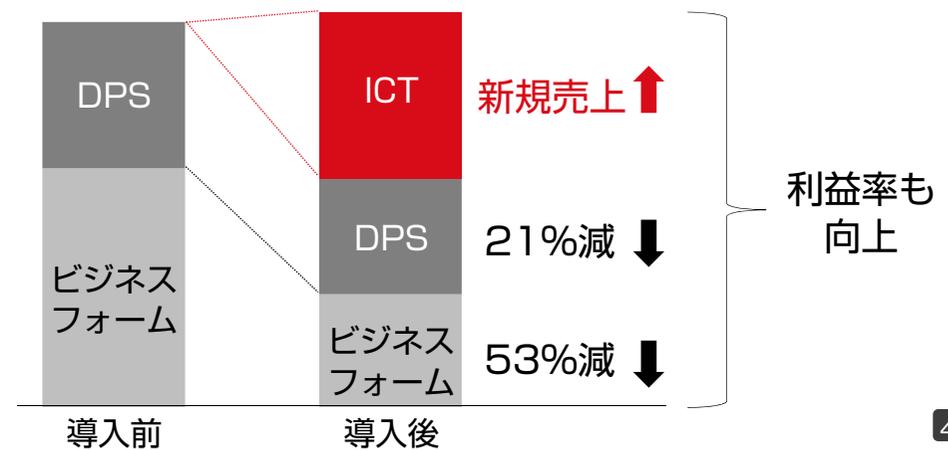
- フィンテックやIoTなどの拡大を見据え、印刷事業で培ってきた技術やノウハウを活用したICT領域のサービスを拡充
- 紙帳票と電子帳票の両方に対応したハイブリッド型帳票運用プラットフォームを構築し、他社との差別化を推進

事例：ハイブリッド型帳票運用プラットフォームの導入効果（製造業A社）

A社の紙帳票の使用量の変化



A社に対する当社の売上の変化



② デジタル印刷の利用・活用を拡大・強化する - 1

◆ さらなる品質の向上

- 他社に先駆けて、オフセット印刷に近い高品質な印刷が可能なバリアブルプリンターを導入
- バリアブルプリントの適応範囲を、高い色の再現性が求められる化粧品メーカーのダイレクトメールなどにも拡大

事例：会員向けポイント残高通知ダイレクトメール（化粧品メーカーB社）

商品情報

購入履歴

会員種別

ポイント残高

ダイレクトメール

10月のおすすめキャンペーン

「驚れにくい人気独占! ルージュCに秋の新色」

ルージュC 全色

※1,800円(税別)1,944円

100pt hinami P99

「驚れにくい! 人気独占! 炭パウダーと蒸シタルのW効果で毛穴ごっそり大掃除!」

炭パウダーと蒸シタルのW効果で毛穴ごっそり大掃除!

CARE-NA ホットクールジェル 60g

※9,235円 1,400円(税別)1,512円

100pt hinami P95

8,219 ポイント

2,920 ポイント

ポイント残高通知ダイレクトメール

「驚れにくい人気独占! ルージュCに秋の新色」

ルージュC 全色

※1,800円(税別)1,944円

100pt hinami P99

「驚れにくい! 人気独占! 炭パウダーと蒸シタルのW効果で毛穴ごっそり大掃除!」

炭パウダーと蒸シタルのW効果で毛穴ごっそり大掃除!

CARE-NA ホットクールジェル 60g

※9,235円 1,400円(税別)1,512円

100pt hinami P95

② デジタル印刷の利用・活用を拡大・強化する -2

◆ データ分析機能の強化

- 「バリアブル性」と「オンデマンド性」というデジタル印刷の強みは、ビッグデータを活用することで最大化される
- その第一歩として、顧客データの分析から、施策の実施、結果の分析、改善提案までを総合的に支援する機能の強化に注力

事例：データ分析をもとにした販売促進施策の実施（通信販売業C社）



② デジタル印刷の利用・活用を拡大・強化する -3

◆ マーケティング領域でのブランド確立

- デIRECTマーケティングの世界最高峰アワードである「2015 DMA国際エコー賞※¹」に挑戦し、シルバー賞とUSPSゴールドメールボックス賞※²をダブル受賞
- 今回の受賞を弾みとして企画力・提案力をさらに強化し、マーケティング領域における当社のブランドを確立

※1 DMA（米国DIRECTマーケティング協会）が主催するDIRECTマーケティングアワード。毎年約1000作品を集め、そのなかから「ダイヤモンド」「ゴールド」「シルバー」「ブロンズ」をはじめ、各賞が選定される。

※2 USPSゴールドメールボックス賞は、アメリカ合衆国郵便公社がスポンサーとなっている特別賞で、DIRECTメールなど郵便メディアを利用した作品で特に優れたものに与えられる。



受賞したDIRECTメール

贈賞式の様子とトロフィー

③ 戦略的投資によりグループ化した企業の戦力化 -1

◆ 電子マネー決済プラットフォーム事業の推進 (TFペイメントサービス)

- シンガポールで電子マネーなどの決済サービス事業を展開するNETS社と協業について基本合意
- ヨドバシカメラ全店への導入が完了し、今後は同社のネットショップへの導入に向けた取り組みを推進
- 対応ブランドの拡充などにより、多くの案件が本格化しており、導入コストの低さ、ネット決済への対応、ポイントシステムなどとの連携のしやすさといった当社の特長を活かした展開を加速

NETS社について

社名：

Network for Electronic Transfers (Singapore) Pte Ltd

概要：

シンガポール国内大手3大銀行が出資。
EFTPOS、銀行間支払い代行などに加え、FlashPayなどの電子マネーを運営し、アクワイヤリング、発行、決済代行などの総合的な決済サービス事業を展開。

WebサイトURL：

<http://www.NETS.com.sg/>



ヨドバシカメラ マルチメディア博多のカウンター

③ 戦略的投資によりグループ化した企業の戦力化 -2

◆ ASEAN市場の開拓と深耕を推進 (DPTF)

- 追加出資により今期から子会社化したタイのDPTFと各社の連携を強化し、ベトナムなどの周辺国を含むASEAN市場の開拓と深耕に注力
- AEC (ASEAN経済共同体) の立ち上げ後に膨らむことが見込まれる交通インフラ関連などのニーズの取り込みに向け、現地との連携を密にし、広範囲な受注を目指す

受注事例：ベトナム ハノイ～ハイフォン間高速道路 通行券ICカード



TỔNG CÔNG TY PHÁT TRIỂN Hạ TẦNG VÀ ĐẦU TƯ TÀI CHÍNH VIỆT NAM (VIDIFI)

Địa chỉ: Tòa nhà Trung tâm Điều hành
Km2+270, Đường Cao tốc Hà Nội - Hải Phòng
Điện thoại: 1900 69 89

QUY ĐỊNH SỬ DỤNG THẺ

- Thẻ này là tài sản của VIDIFI
- Việc sử dụng thẻ này phải tuân thủ theo các quy định của VIDIFI
- Giảm tốc độ và giữ khoảng cách với xe phía trước khi vào làn thu phí
- Làm mất hay hư hỏng sẽ phải bồi thường 200.000 đồng ngay khi trả phí
- Thẻ phải còn nguyên vẹn, không bị cháy, không bẻ cong
- Mọi thông tin xin liên hệ đường dây nóng: 1900 69 89

00000000000001

業績の財務分析

事業別業績

単位：百万円

	2015年3月期 2Q売上高	2016年3月期 2Q売上高	対前年		営業利益
			増減	伸び率	
印刷事業	88,755	91,264	+2,509	2.8%	↗
商品事業	24,466	24,601	+134	0.6%	→
ICT事業	6,526	6,637	+110	1.7%	→
海外事業	8,164	11,615	+3,450	42.3%	→
合計	127,912	134,118	+6,205	4.9%	+510

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、配送伝票の簡素化に伴う単価ダウンなどにより減少
- DPSは、プリント業務の一括アウトソーシングやデジタル印刷技術を活用したパーソナル印刷物需要の取り込みなどにより増加
- BPOは、自治体や金融機関などを中心に堅調に推移し、大きく業績を牽引
- 用紙仕入価格・償却費・人件費上昇などによるコストアップ要因はあったものの、単価改善や徹底した製造コストの削減により、収益性も向上

商品事業

- 機器、開発商品は伸張したが、サプライは低差益案件の取り止めなどにより減少し、仕入価格の上昇もあり、収益性は低下

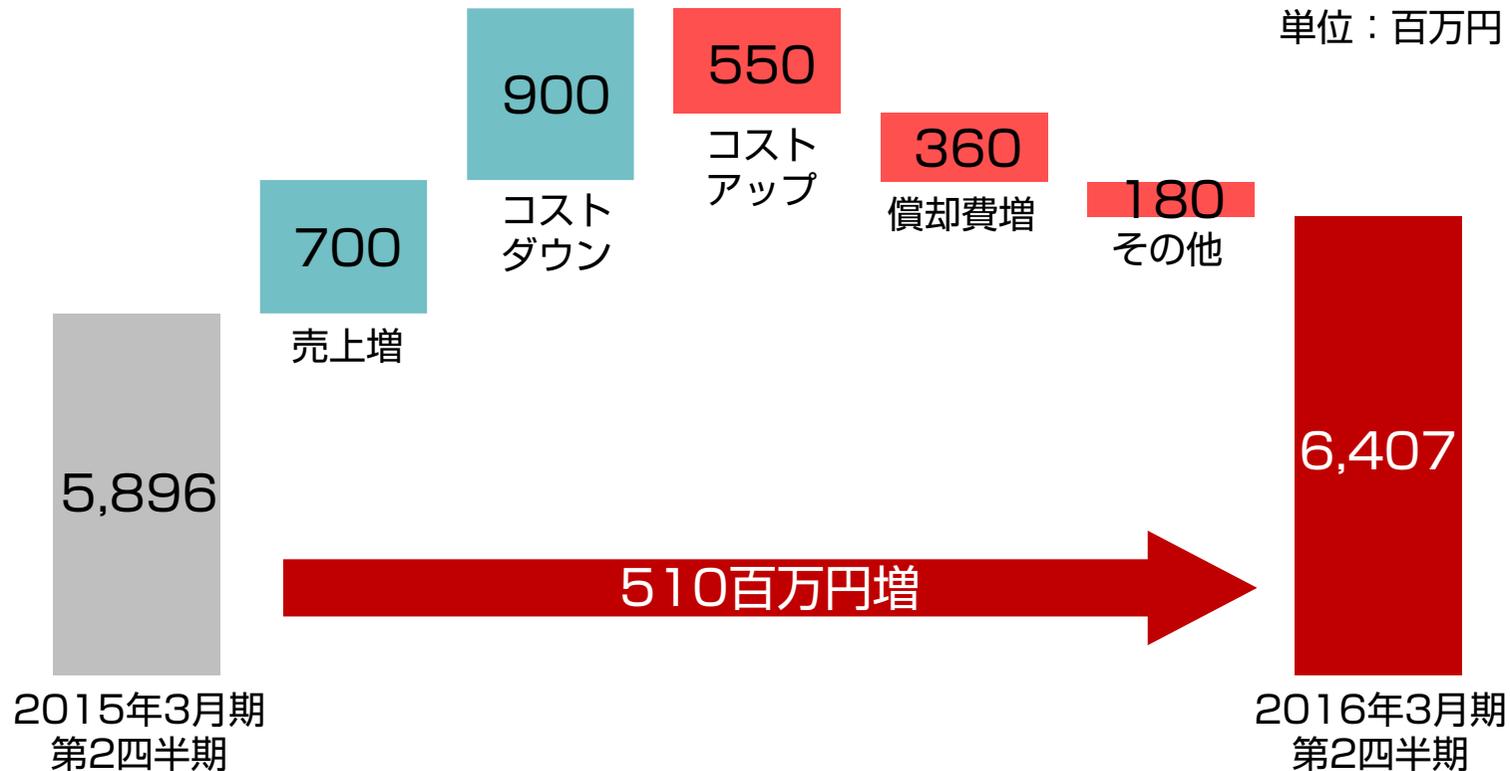
ICT事業

- ポイントカードなどのカード分野は堅調に推移したが、RFIDとデジタルソリューションは減収となり、収益性も低下

海外事業

- 香港市場におけるIT関連商材の拡販やDPTFの子会社化などにより伸張

営業利益の増減分析



- ビジネスフォーム減少の影響はあったが、DPSとBPOの拡大が利益に貢献
- コストダウンは、ほぼ計画通りに進捗
- 用紙値上げや人件費、償却費などのコストアップ要因が発生

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%
親会社株主に帰属 する当期純利益	2.9 7,835	3.0 8,300	+464	5.9%

財政状態

◆ 総資産および純資産

単位：百万円

	2015年3月末	2015年9月末	増減
総資産	224,358	220,381	△3,976
純資産	163,916	166,436	+2,520
自己資本比率	72.1%	74.5%	+2.4p

◆ キャッシュフローの状況

単位：百万円

	2015年3月期2Q	2016年3月期2Q	増減
営業CF	7,592	△1,154	△8,746
投資CF	△2,994	△1,952	+1,041
財務CF	△1,564	△1,420	+144
現金同等物	40,684	48,979	+8,295

設備投資と償却、株主還元

◆ 設備投資と減価償却費

- 上期の設備投資実績
2,755百万円（年間11,000百万円の計画）
- 上期の減価償却費実績
4,385百万円（年間9,500百万円の計画）
- 上期中における主な設備投資
 - DPS用プリンターなどの生産設備 15億円
 - 電子マネー決済プラットフォーム用システム 1億円
 - 新基幹システムの構築 1億円

◆ 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。