

2018年3月期 第2四半期 決算説明会

2017年11月9日

トッパン・フォームズ株式会社

2018年3月期第2四半期 決算概要 - 1

連結業績

単位：百万円

| | 2017年 3月期 2Q | 2018年 3月期 2Q | 対前年 | |
|----------------------|-----------------|-----------------|---------|-------|
| | | | 増減 | 増減率 |
| 売上高 | 129,021 | 117,750 | △11,270 | △8.7 |
| 営業利益 | 5,119 | 2,732 | △2,387 | △46.6 |
| 経常利益 | 5,515 | 3,060 | △2,454 | △44.5 |
| 親会社株主に帰属 する四半期純利益 | 3,436 | 1,504 | △1,931 | △56.2 |

2018年3月期第2四半期 決算概要 -2

事業別業績

単位：百万円

| | 2017年3月期2Q | | 2018年3月期2Q | | 増減 | |
|----------------|------------|----------------|------------|----------------|------------------------------------|-----------------------------------|
| | 売上高 | 営業利益 | 売上高 | 営業利益 | 売上高 | 営業利益 |
| デジタル ハイブリッド | 92,527 | 6,599 | 81,274 | 3,997 | $\Delta^{12.2}$ $\Delta 11,253$ | $\Delta^{39.4}$ $\Delta 2,601$ |
| IT イノベーション | 13,220 | 1,205 | 12,865 | 1,122 | $\Delta^{2.7}$ $\Delta 355$ | $\Delta^{6.8}$ $\Delta 82$ |
| ビジネス プロダクト | 14,475 | $\Delta 86$ | 15,946 | 479 | $+10.2$ 1,471 | - 566 |
| グローバル | 8,797 | 127 | 7,663 | 17 | $\Delta^{12.9}$ $\Delta 1,133$ | $\Delta^{86.0}$ $\Delta 109$ |
| 消去・全社 | | $\Delta 2,725$ | | $\Delta 2,885$ | | $\Delta 160$ |
| 連結合計 | 129,021 | 5,119 | 117,750 | 2,732 | $\Delta 11,270$ | $\Delta 2,387$ |

2018年3月期第2四半期 決算概要 -3

事業別売上概況

■ デジタルハイブリッド事業

- DPSは金融機関を中心に通知物受託が堅調に増加したが、数量減や価格ダウンの影響などにより減収
- デジタルソリューションは帳票の電子通知サービスの拡販などにより前年並み
- BPOは給付金関連や大型案件の急速な縮小などの影響により大幅な減収
- BFは単価下落や需要量減少などの影響により減収

■ ITイノベーション事業

- システム運用管理サービスの増収に加え、ペイメントサービスの展開が本格化
- IDカードやポイントカード、ICラベルの減少などにより事業全体では減収

■ ビジネスプロダクト事業

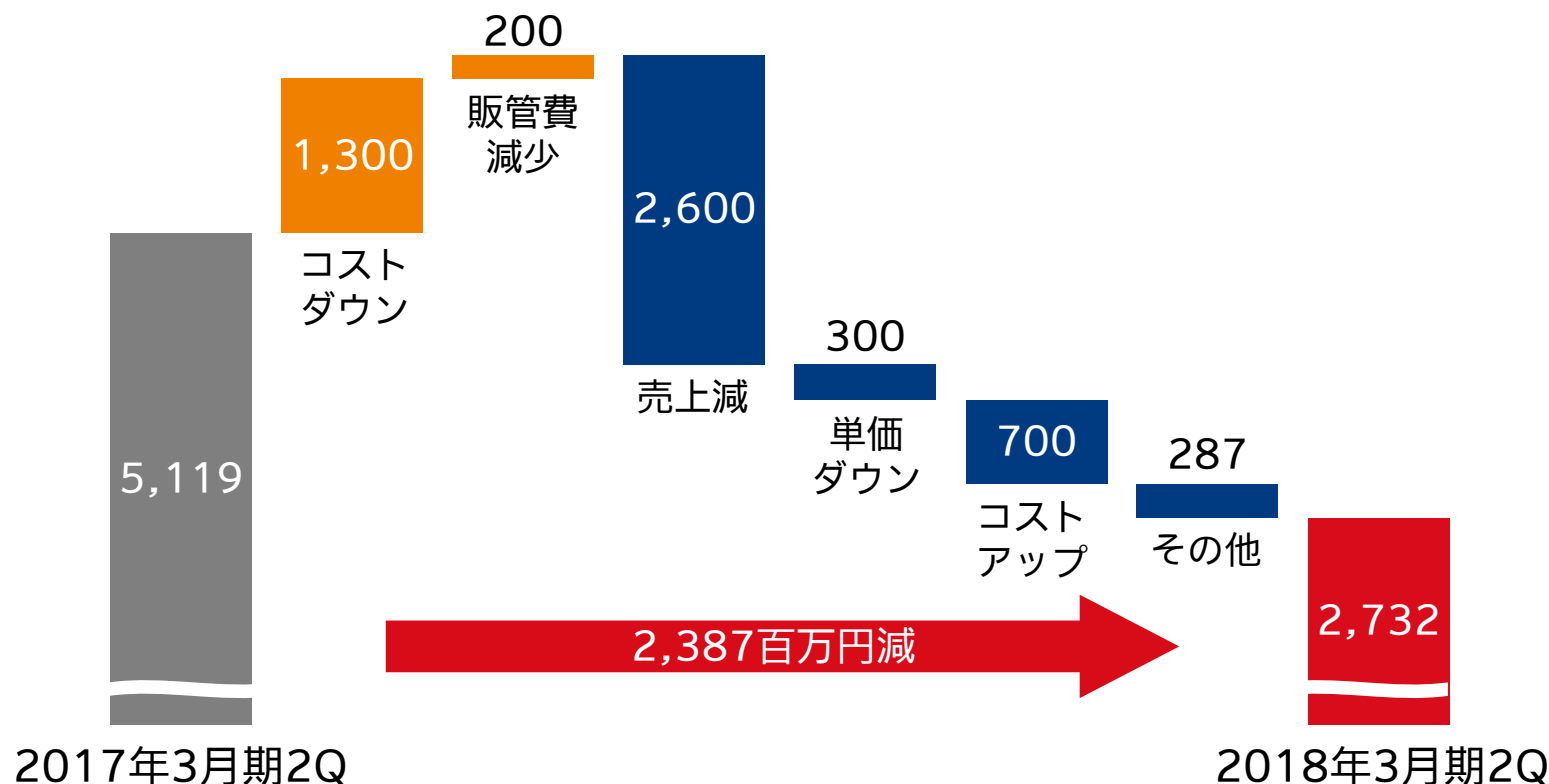
- 流通業における特注機器の需要拡大などにより大幅に増収

■ グローバル事業

- DPS、BPOは堅調ながら、香港市場におけるコンピューター関連商品の需要減などの影響で大幅に減収

2018年3月期第2四半期 決算概要 -4

営業利益の増減分析 (対前年同期)



- コストダウンは計画を上回ったが、人件費などのコストアップ要因も発生
- ビジネスプロダクト事業は大幅な増収となったものの、他の3事業の減収の影響を受け、全体では大幅な利益減

通期の見通し - 1

事業環境

- ビジネスフォームを含む紙媒体は縮小傾向が続く
- 新たなビジネスの創出が課題

- FinTech、AI、IoTなどの登場により、金融や製造をはじめさまざまな業界でビジネスモデルの変革が急務に

デジタル化の進行

第四次産業革命の到来

マイナス金利政策の影響

働き方改革の推進

- 金融機関の経費削減の徹底が本格化
- 一方でアウトソーシング化や新たなニーズの発生など、ビジネスチャンスも拡大

- ワークスタイルの変革が組織運営のキーファクターに
- アウトソーシング市場においては追い風

通期の見通し -2

連結業績

- 上期実績と下期見通しを踏まえ、期初予想を修正（10月27日発表）

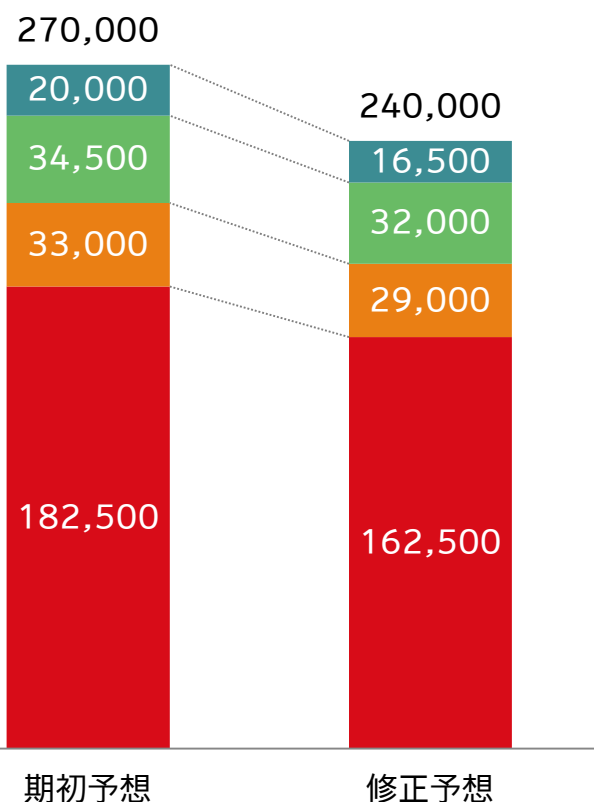
単位：百万円

| | 2018年3月期 | | | | (ご参考) 前年実績 |
|---------------------|----------|---------|---------|-------|---------------|
| | 期初予想 | 修正予想 | 増減額 | 増減率 | |
| 売上高 | 270,000 | 240,000 | △30,000 | △11.1 | 257,734 |
| 営業利益 | 11,000 | 7,000 | △4,000 | △36.4 | 9,474 |
| 経常利益 | 11,500 | 7,200 | △4,300 | △37.4 | 10,065 |
| 親会社株主に帰属 する当期純利益 | 6,500 | 3,200 | △3,300 | △50.8 | 5,876 |

通期の見通し -3

事業別売上（対期初予想）

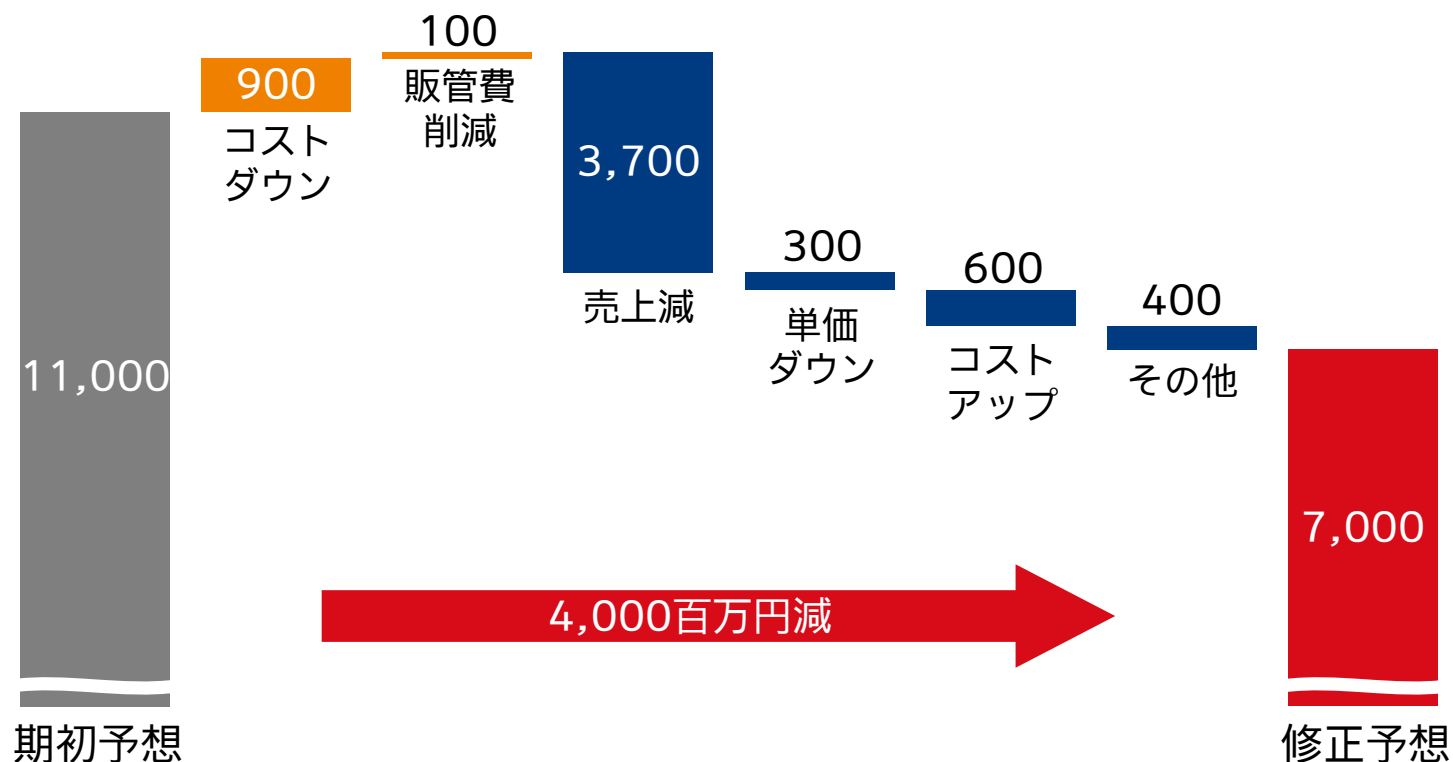
単位：百万円



- デジタルハイブリッド事業 △20,000百万円
 - 単価下落、需要減少によるBFの減収
 - DPS、デジタルソリューションの拡大が限定的
 - 一部得意先における大型案件の急速な縮小
- ITイノベーション事業 △4,000百万円
 - ペイメントサービス、システム運用管理サービスは計画達成見込み
 - 競争の激化や案件の長期化などによるカード、RFIDの拡大遅延
- ビジネスプロダクト事業 △2,500百万円
 - 販路開拓や生産体制整備の遅れによる温度管理ソリューションの停滞
 - 案件の先送りや大口失注などによる機器、サプライの減収
- グローバル事業 △3,500百万円
 - 香港市場におけるコンピューター関連の需要減少
 - 新地域での事業開拓と基盤整備の遅延
- 戦略的事業投資がマイナー出資にとどまる

通期の見通し -4

営業利益の増減分析 (対期初予想)



- デジタルハイブリッド事業を中心とした売上減が営業利益へも影響
- コストダウンは計画を上回る見通しだが、コストアップ要因も発生

デジタルハイブリッド事業 -1

主力ビジネスのさらなるシェア拡大

- EFMS^{※1}の拡販強化でデジタルソリューションとDPSの売上を拡大
 - DPS受注実績のある企業へデジタルソリューションを展開
 - プラットフォーマーやSIerとの連携・協業
 - 入札案件の積極的な取り込みも含め、官公庁・自治体の開拓を推進

※1 EFMS: Enterprise Form Management Service(紙と電子を融合したハイブリッド型帳票プラットフォーム)

- 差別化による競争力強化や法制度改正ニーズの取り込みにより高付加価値なBPO受託を拡大

- 他社との差別化により競争力を強化
- 法制度改正需要の獲得
(マイナンバー収集やiDeCo関連業務)
- 複雑な判断が求められる金融事務など、より得意先のコアに近く、付加価値の高い領域のBPO受託の拡大に注力

差別化の取組み

PCI DSS^{※2}準拠

(2018/3完了予定)

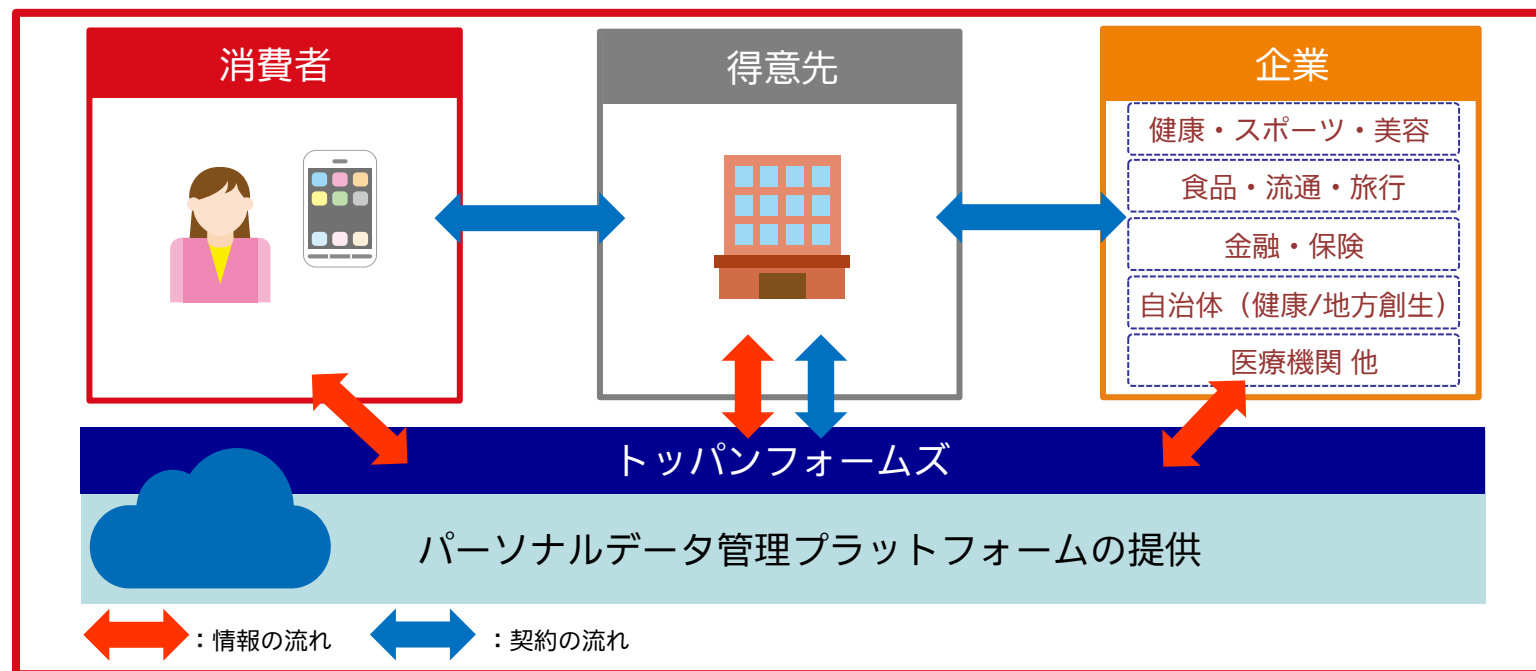
クレジットカード番号記載の帳票類に関する事務作業の需要を取り込む

デジタルハイブリッド事業 -2

プラットフォームビジネスの確立

- 新たなプラットフォームの構築と事業化を加速
 - パーソナルデータの管理・活用サービスの事業化
 - 電子行政プラットフォームへの帳票基盤の組み込みに向けた取り組みを強化
 - プラットフォーム化も視野に、AIを活用した手書き帳票の電子化サービスを推進

パーソナルデータの管理・活用サービスの概要図



ITイノベーション事業

決済サービスとIoT基盤の拡大

- 決済サービスの売上拡大を推進
 - アミューズメント業界を中心とした受注済み大口案件の早期刈り取り
 - マルチ決済端末やPOSレジなどのハードウェアベンダーとの連携強化
- IoT事業の基盤拡大
 - 高機能RFIDを起点に製造、物流、医療、介護の分野への展開を図る

MTES社との資本提携でIoTの領域を拡充



LoRa^{※1}技術

- ・セキュリティ、速度、接続安定性、コストの面でよりIoTに適している通信技術を保有



拡張性の高い
IoTソリューションへ
製造・物流・医療・介護

TOPPAN FORMS

RFID技術

- ・用途に応じた高品質のICタグ・ラベルとリーダー・ライターの開発技術に強み

※1 LoRa：小電力で広い範囲をカバーするLPWA（Low Power Wide Area）通信規格の一種

ビジネスプロダクト事業

新たな販売手法の確立とさらなる高付加価値化

- ECを活用した効率的な販売によるシェア拡大
 - 自社が運営するBtoB向けWeb調達システム「オータスカリプロ」の活用による事務関連用品の購買管理ソリューションの展開と中小企業層の顧客開拓
 - アマゾンやモノタロウなどの有力なマーケットプレイスへの出店による新たな販路の獲得
- 温度管理ソリューションの展開強化
 - ドライアイスの代替用途や医薬品の流通過程における各種規制に対応した温度管理輸送システムなど、拡大が期待される領域に的を絞り、他の保冷関連事業者との提携も視野に業界別のアプローチを強化
 - 保冷材、保冷箱の海外生産化によるコスト競争力の向上
- 取り扱い商品の高付加価値化
 - 防災備蓄品のコンサル販売などの企業コンサルティング型ビジネスを強化
 - 従来のペーパーハンドリング機器の領域を超え、本人確認書類真贋判定機のPASiDシリーズをはじめとする付加価値が高い情報機器のラインアップ拡充と拡販を推進

グローバル事業

新体制構築による業容拡大

- タイ・香港・シンガポールにおけるシェア拡大を推進
 - 生産体制の拡充で他社に対する優位性を高め、シェア拡大と需要の掘り起こしを図る
 - デジタルハイブリッドの基盤強化により事業領域を拡大

生産体制の拡充

- セキュリティ設備のさらなる強化
- 他社に先駆けた高品位プリンターの増設



タイ

政府からの受注案件増加



タイ国内で使用される福祉カード

香港・シンガポール

DPS・BPOの受注拡大

- 香港：年金通知発送業務
- シンガポール：保険会社の通知業務一括受託

- ASEAN諸国を中心に販売エリアを拡大
 - マレーシア、ベトナムなどでの事業基盤を整備

構造改革

収益力強化に向けた取り組みを加速

- 生産機能の再編
 - 東海エリアの生産拠点集約により、年間約10億円のコスト削減効果を創出
 - 製造部門全体を俯瞰し、生産体制のあり方を再検討
 - 市場ニーズを見据えたコスト削減とセキュリティ体制の最適化
 - 組織・体制の最適化
 - 効率を重視した営業体制の構築（デマンドセンター、RPA※1の活用など）
 - 間接部門の機能やあるべき姿の再定義とスリム化（少数精鋭化）
 - 配置転換などによる人員構成の適正化
 - 事業縮小や撤退を含めた選択と集中の実行
- ※1 RPA: Robotic Process Automation（ロボットによる業務自動化）
- 働き方改革の推進による競争力強化
 - グローバル人材の積極的な登用と活躍推進
 - 生産性向上と従業員満足度の調和を図り、顧客満足度との好循環を目指す

新たな領域への挑戦 - 1

将来を見据えた研究開発の成果

- 銀塩インキと、それに対応する印刷技術を組み合わせ、印刷微細配線形成技術を確立^{※1}

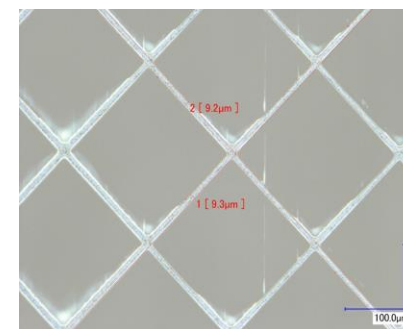
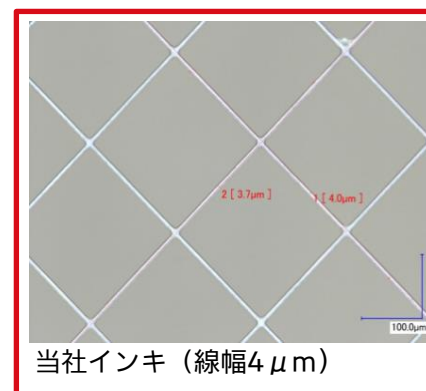
当社開発技術と従来技術の比較

| | 当社開発技術 | 従来技術 |
|-----------------|--------|---------------------------|
| 製造方式 | 印刷 | フォトリソグラフィ |
| 設備コスト | 低 | 高 (要 高真空装置) |
| 環境負荷 (薬品使用量) | 低 | 高 |
| 配線材料 | 銀 | ITO ^{※2} (レアメタル) |
| 材料調達性 | 易 | 難 |

当社開発技術の特長

- ① 細い線幅 ② 優れた導電性 ③ 少ない工程数

印刷技術で微細配線形成した場合の比較



IoT関連デバイスへの活用を検討
2018年度中の実用化を目指す

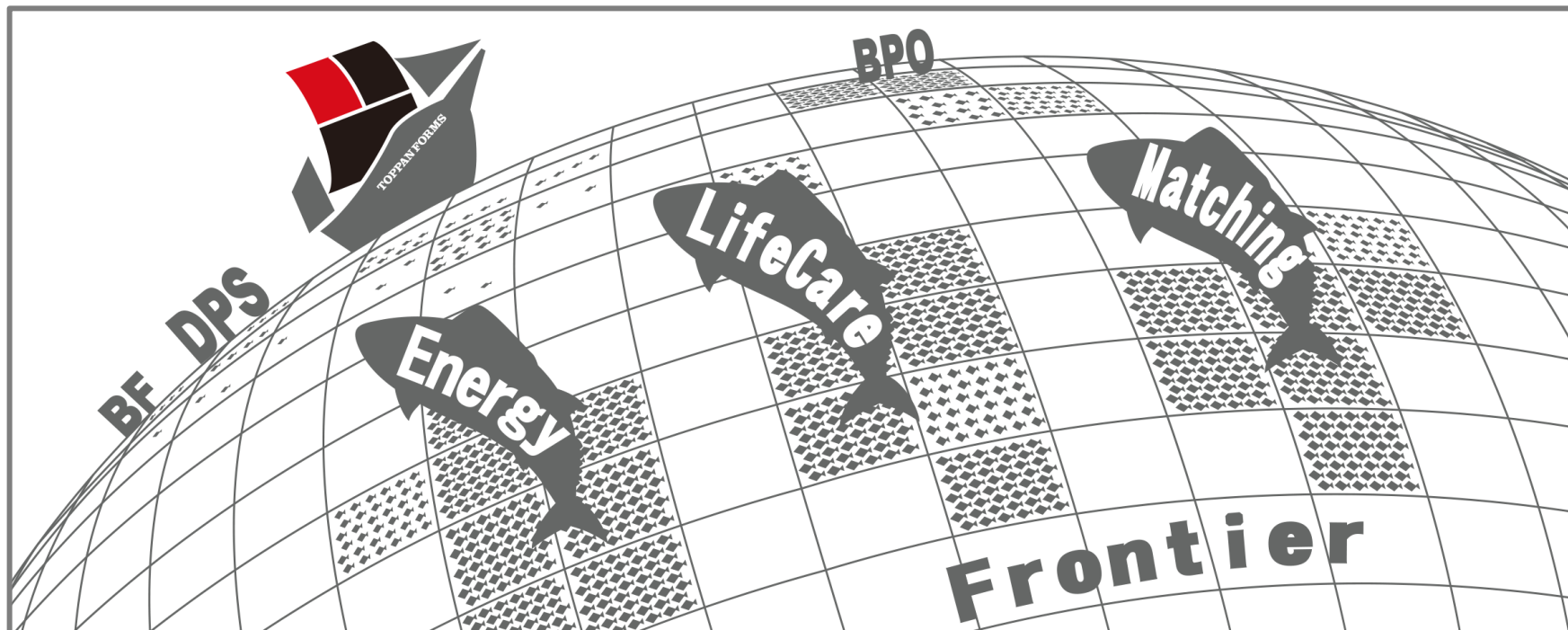
※1：銀塩、銀塩インキ、当印刷技術は特許取得済み

※2 ITO：Indium Tin Oxide(酸化インジウムスズ)

新たな領域への挑戦 -2

新事業の創出加速に向けた組織改編

- 環境変化に先駆けた新事業や新サービスの創出など、新たな価値や需要を創造する「フロンティア本部」を新設
- 主要テーマは「エネルギー」「ライフケア」「マッチング」

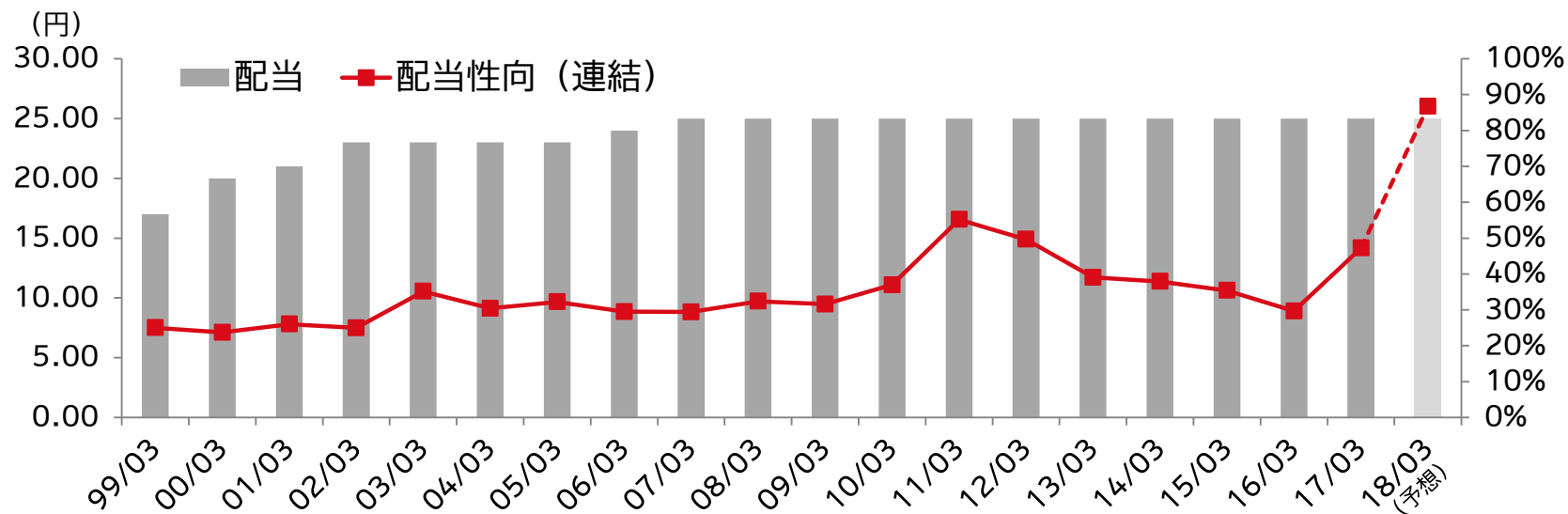


株主還元

基本的な考え方

- 企業価値の持続的な向上を目指し、研究開発や設備投資、事業投資に重点的に利益配分することが基本方針
- 配当については継続性と安定性を重視し、厳しい業績環境においても配当は据え置く予定

グラフ：年間配当額と配当性向の推移



参考資料

財政状態・キャッシュフローの状況

総資産および純資産

単位：百万円

| | 2017年3月末 | 2017年9月末 | 増減 |
|--------|----------|----------|--------|
| 総資産 | 224,357 | 219,835 | △4,521 |
| 純資産 | 169,220 | 169,548 | +327 |
| 自己資本比率 | 74.4% | 76.1% | +1.7p |

キャッシュフローの状況

単位：百万円

| | 2017年3月期2Q | 2018年3月期2Q | 増減 |
|-------|------------|------------|--------|
| 営業CF | 4,346 | 6,327 | +1,980 |
| 投資CF | △4,123 | △2,360 | +1,762 |
| 財務CF | △1,394 | △1,434 | △39 |
| 現金同等物 | 57,951 | 61,354 | +3,403 |

設備投資・償却

設備投資と減価償却費

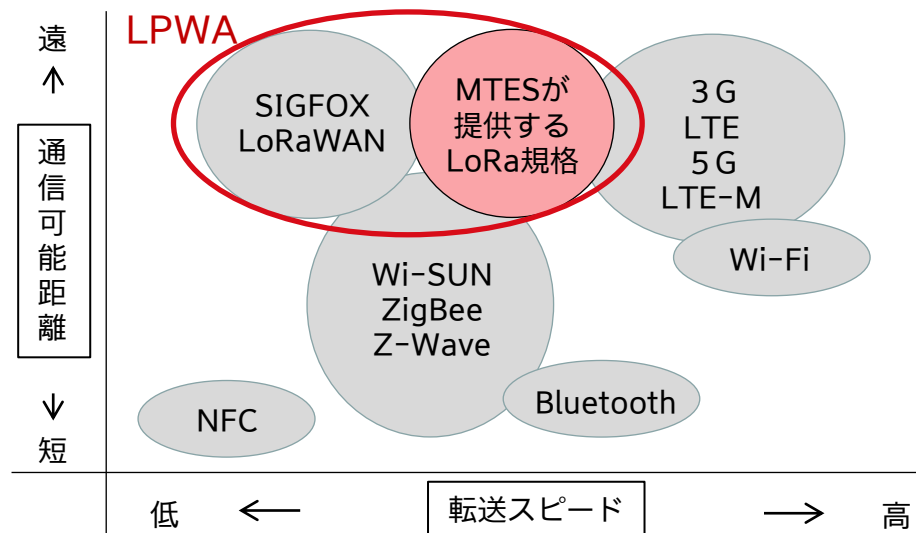
- 上期の設備投資実績
3,069百万円（年間9,000百万円の計画）
- 減価償却費
4,048百万円（年間9,000百万円の計画）
- 上期中における主な設備投資
 - デジタルハイブリッド事業におけるバリアブルプリンターなどの生産設備関連 10億円
 - 製造拠点の再編 7億円
 - ITイノベーション事業における基盤整備・生産設備 2億円
 - 経営管理最適化のための情報システム基盤の整備 1億円
 - 海外拠点における設備投資 3億円

MTES社について

MTES社の概要

- 社 名 MTES株式会社
- 事業内容 IoTソリューション事業、EMS事業、環境事業関連製品の開発・製造・販売事業、屋上太陽光発電事業、CNT環境関連製品の開発・販売
- 設 立 2015年3月
- 資 本 金 140,575,000円

MTES社が提供するLoRa技術について



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。