
TOPPAN FORMS

2021年3月期決算説明会

2021年5月11日

トッパン・フォームズ株式会社

証券コード：7862

連結決算概要

単位：百万円

	2020年3月期	2021年3月期	対前年	
			増減	増減率
売上高	224,133	218,231	△5,902	△2.6%
営業利益	3.6 8,169	4.0 8,746	+576	+7.1%
経常利益	3.2 7,239	4.5 9,875	+2,635	+36.4%
親会社株主に帰属 する当期純利益	1.0 2,333	2.0 4,333	+1,999	+85.7%

事業別業績概要

単位：百万円

	2020年3月期		2021年3月期		増減	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
データ&ドキュメント	154,140	9,874	152,871	11,229	^{△0.8} △1,268	^{+13.7} +1,354
ITイノベーション	29,085	2,782	27,745	2,667	^{△4.6} △1,339	^{△4.2} △115
ビジネスプロダクト	28,558	540	26,874	645	^{△5.9} △1,683	^{+19.5} +105
グローバル	12,349	616	10,738	333	^{△13.0} △1,611	^{△45.9} △283
消去・全社		△5,644		△6,128		△484
連結合計	224,133	8,169	218,231	8,746	^{△2.6} △5,902	^{+7.1} +576

事業別概況

データ&ドキュメント
減収増益

- ▲ 経済対策関連など行政機関を中心としたDPS/DS/BPOの取り込み
- ▼ 一部案件における電子化やコロナ禍影響によるDPSおよび関連印刷物の需要減
- ▼ コロナ禍影響による各種帳票類の需要減や、改元などの一時的な需要増の反動減などによるBFの減少
- ▼ 新工場の生産体制強化に伴う償却費とIT費用を含む製造コストなどの増加

ITイノベーション
減収減益

- ▼ カード関連の減少
- ▲ シンクラウドの利用料収入の拡大
- ▼ システム運用管理サービスにおけるコストの増加
- ▲ システム運用管理サービスの受託範囲拡大と在庫管理用のIoT関連の拡販

ビジネスプロダクト
減収増益

- ▼ テレワーク拡大や低差益案件の見直しによるサプライ品の売上減少
- ▲ 情報機器、温度管理サービスなどの開発商品、新型コロナウイルス感染症対策商品の拡販
- ▲ サプライ品における低差益案件の見直しや納入運賃の削減などによる収益改善

グローバル
減収減益

- ▼ 新型コロナウイルス感染症の影響、価格競争の激化、デジタル化の進展に伴う受注減
- ▲ 中国におけるカード関連需要、香港における政府系案件の取り込み
- ▲ 香港・シンガポールにおける製造コストの削減

新型コロナウイルス感染症の影響について

● 主な影響

非対面型ビジネスモデルの拡がり、ワークスタイル変革

▲ デジタルソリューション、IoT関連の需要増

▼ 窓口帳票などのBF、コピー用紙などのサプライ品の縮小

市場における新製品・サービスの発売および販促施策の延期など

▼ ダイレクトメール、チラシ・パンフレット類などの減少

社会全体におけるシステム開発遅延、新規開発や設備投資の先送り

▼ デジタルソリューションやIoT、決済端末設置などの各種案件の遅延

個人消費の落ち込み、移動の制限

▼ 利用明細、請求明細などの事務的通知物、ポイント・会員カードの減少

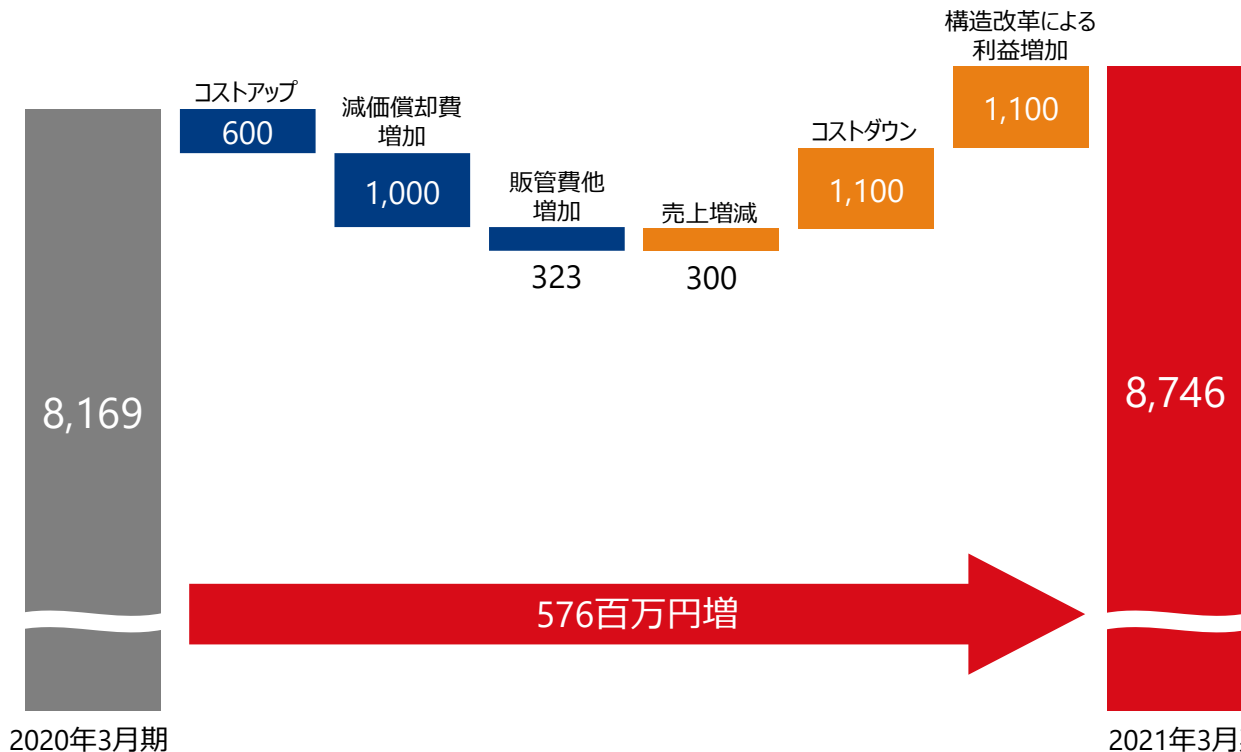
▼ 旅客関連帳票、ラベルなどのBFの減少

経済対策、ワクチン接種・感染予防関連

▲ 各種通知や受付業務などのDPS・BPO、衛生用品などのサプライ品の需要増

営業利益の増減分析

単位：百万円



↑プラス要因

- ・ 経済対策関連案件の取り込み
- ・ ペイメントサービスの収益化
- ・ 工程の内製化や省人化などによるコスト削減
- ・ 製造拠点再編やBPO推進体制の統合などの構造改革効果

など

↓マイナス要因

- ・ 金融機関における非対面手続きの促進や前年にあった改元などの一時的な需要の反動減によるBFの減少
- ・ 新工場稼働に伴う減価償却費の増加

など

2026年3月期のありたい姿

ビヨンド デジタルハイブリッド[®]
人にやさしいスマート社会を支えます

DXの社会実装への貢献

ニューノーマルの到来を梃子に
デジタルトランスフォーメーション
の一端を担う



Digital Transformation
Certification

※1

人材育成

新しい時代に対応できる人材の育成体系の充実を図りながら、力ある活きいきとした人材を育み、ともに成長する会社を目指す

社会課題解決

BF、DPSで培った「伝える、伝わる技術」を進化させ「顧客エンゲージメント^{※2}」を高める提案で社会課題解決に貢献する

競争力強化

主要業務オペレーションを広く手掛けてきた当社独自の「業務効率化ソリューション」を発展させることで、圧倒的な競争力を獲得する

新たな価値提供

スマート社会の実現に向けて、社会から求められる新たな価値を提供するユースケース開発やビジネスモデルを共創する

※1 2021年4月1日付で経済産業省が定めるDX認定制度に基づき「DX認定事業者」の認定を取得

※2 得意先企業と顧客との信頼に基づく関係性の構築

サステナビリティへの取り組み

- ✓ 地球環境含むあらゆるステークホルダーに配慮した活動により、社会課題解決への貢献と持続的な成長を目指す

■ 具体的な取り組み

E	<ul style="list-style-type: none"> ・気候変動への取り組み ・循環型社会形成への取り組み ・環境配慮型製品・サービスの研究・開発 	<p>【2031年3月期 温室効果ガス削減目標】※1</p> <table border="0"> <tr> <td>Scope1+2</td> <td>32.5%減</td> </tr> <tr> <td>Scope3</td> <td>20.0%減</td> </tr> </table>	Scope1+2	32.5%減	Scope3	20.0%減
Scope1+2	32.5%減					
Scope3	20.0%減					
S	<ul style="list-style-type: none"> ・ダイバーシティ&インテグレーションの推進 ・健康経営の推進 ・安全・安心な職場環境の構築 	<p>【外部からの評価】</p> <div style="display: flex; align-items: center;">   </div>				
G	<ul style="list-style-type: none"> ・コンプライアンスの徹底 ・コーポレートガバナンスの強化 ・リスクマネジメントの推進 	<p>【コーポレートガバナンス】</p> <p>ステークホルダーからの信頼を高め、経営資源の十分な活用を図るために定めた基本方針※2の実践と継続的な見直し</p>				

■ 重点的に取り組む開発目標



※1 2018年3月期比 ※2 全文：<https://www.toppan-f.co.jp/etc/governance.html>

市場環境

国内

- 新型コロナウイルス感染症対策に伴う消費活動および企業活動の低迷、経済対策における各種支援措置、非対面型ビジネスモデルなど市場構造の変化
- デジタル・ガバメント実現に向けた動きの本格化
- 企業のデジタルトランスフォーメーション（DX）活用拡大の加速
- 労働力や人材不足に加え、働き方改革推進によりIoT関連、BPO需要は堅調
- キャッシュレス決済の浸透、スマホ決済の進展、マルチ支払い対応ニーズの増大
- 企業価値向上のためのSDGsの取り組み活発化

香港
ASEAN

- 新型コロナウイルス感染症の影響を受けた各国の経済活動は緩やかな回復傾向にあるが、不安定な状況が続く
- グローバルベースでの景気後退に対して各国が防疫・金融・財政政策を展開
- シンガポール・香港・タイのデジタル化が加速

経営戦略および対処すべき課題

1 デジタルハイブリッド[®]企業としてのプレゼンスのさらなる向上

- 高度な専門性を持つ人材の積極採用やIT分野を中心とした人材育成の拡充など、自社および得意先のDXを推進する上で必要となる組織能力を強化
- デジタルハイブリッドの取り組みを加速し、社会に貢献する独自性の高い企業としての立ち位置を早期に確立

2 社会課題解決に資する新たな価値の提供

- ニューノーマルにおけるさまざまな社会課題の解決と持続的な発展を両立する新たなビジネスを創出
- オープンイノベーションの積極的な活用により、独自性の高い新事業を生み出す。

3 環境変化に適応する強靱な組織の構築

- 成長性と収益性を踏まえた事業の選択と集中を行い、経営効率を向上
- 人事処遇制度の改定やIT環境の整備、健康経営の推進など、社会環境の激変に対応し得る就業環境を構築し、持続的かつ強靱な組織を実現

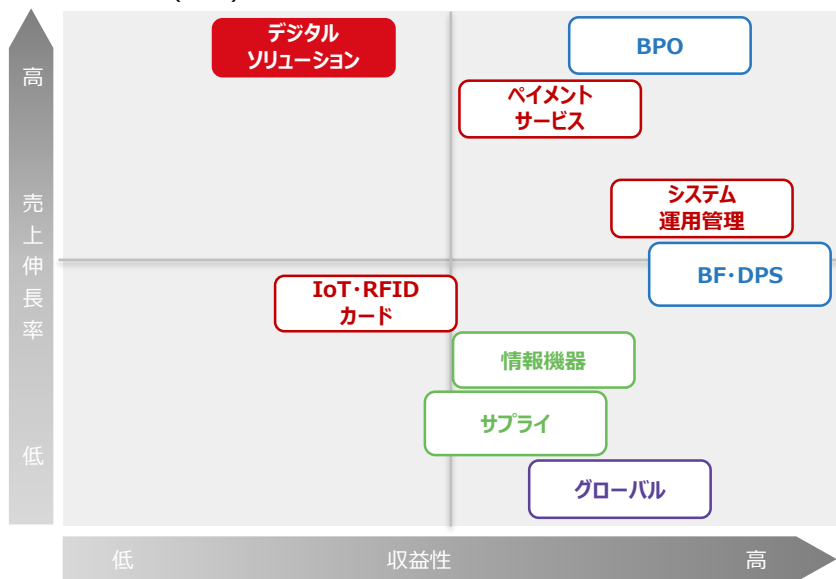
4 サステナビリティをもたらす攻めのCSRの実践

- 法令や社内規定の順守は元より、社会倫理にかなう行動を徹底
- 進化するデジタル技術に即したセキュリティと品質管理を追求
- 環境分野を中心に持続可能な開発目標(SDGs)の達成に向けた取り組みを推進

ポートフォリオの変革

➤ 事業の戦略方針を明確化し、実行施策の **選択** と **集中** を図り、収益成長の足場を固める

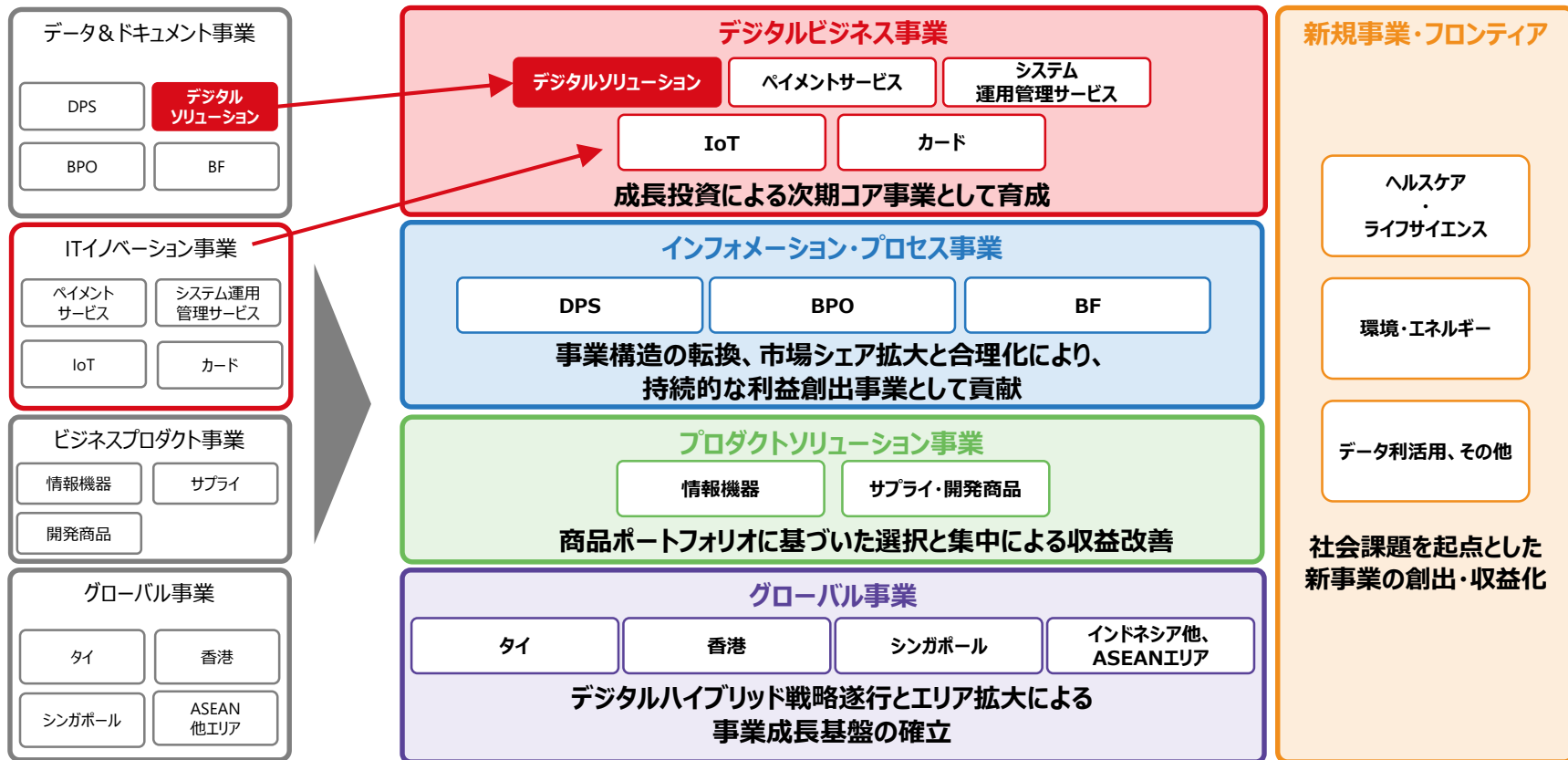
【ポートフォリオ(現状)】



【ポートフォリオ(2023年3月期)】



新事業セグメントについて



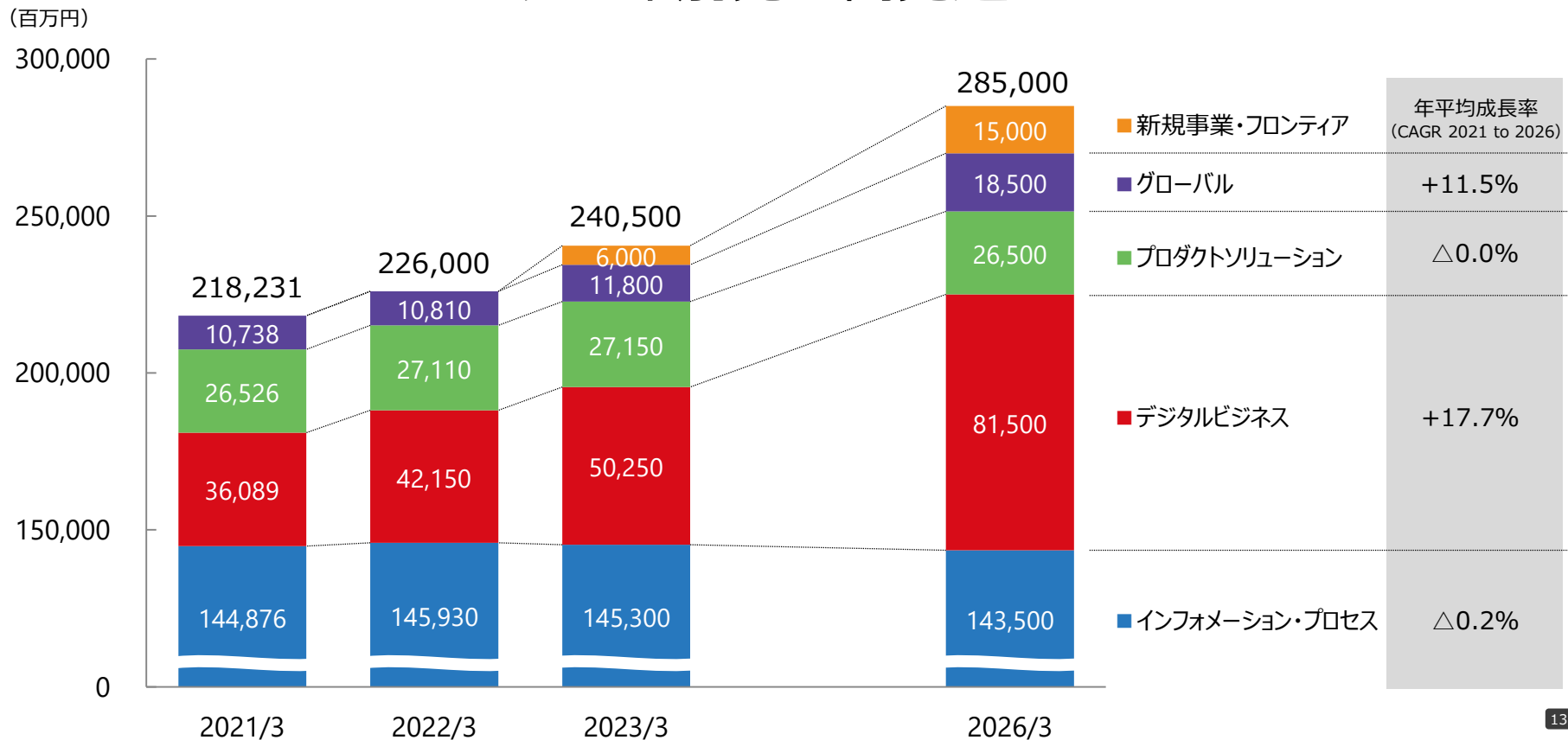
中長期の業績見通し

単位：百万円

	21/3~23/3 事業構造転換の推進			24/3~26/3 持続的な収益成長	
	2021年 3月期 実績	2022年 3月期 見通し	2023年 3月期 見通し	2026年 3月期 目標	2021年 3月期比
売上高	218,231	226,000	240,500	285,000	+66,769
営業利益	^{4.0} 8,746	^{4.4} 10,000	^{5.0} 12,000	^{7.0} 20,000	+11,254
ROIC※	5.0%	5.6%	6.6%	10.0%	+5.0pt
ROE	2.6%	3.0%	3.5%	5.0%	+2.4pt

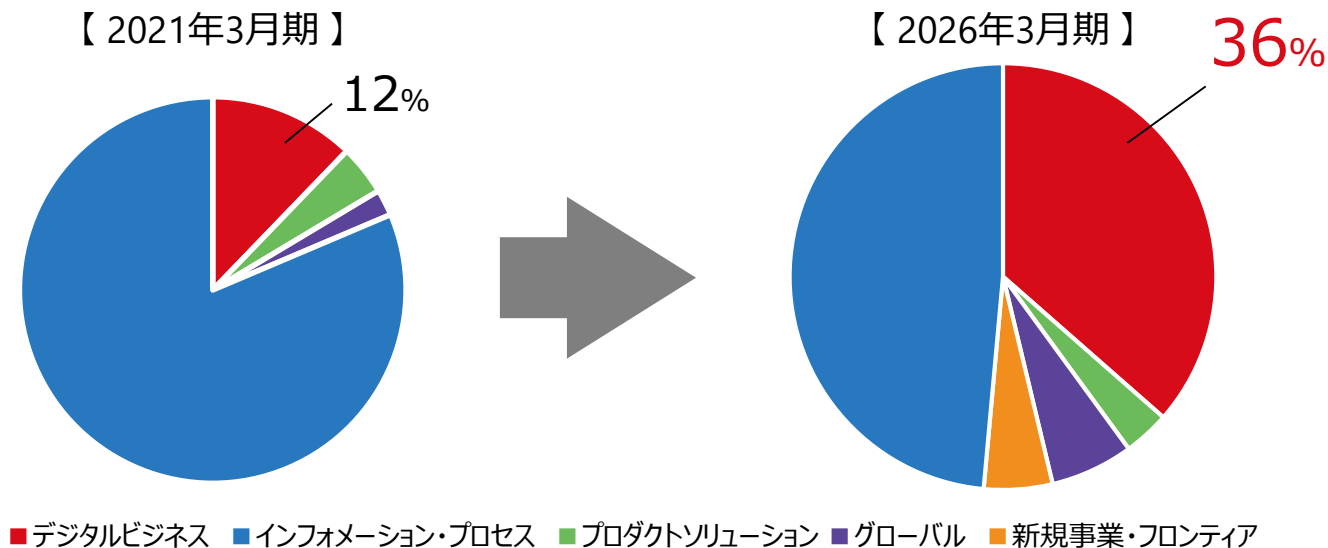
※ ROIC = 税引前営業利益 ÷ (株主資本 + 有利子負債)

セグメント別売上高見通し



セグメント別営業利益構成比見通し

- ✓ デジタルビジネス事業の構成比率を5年で約3倍に
- ✓ インフォメーション・プロセス事業もシェアアップ、合理化などにより利益額は拡大
- ✓ グローバル事業の拡大、新規事業・フロンティアの収益化





デジタルビジネス事業

成長投資による**次期コア事業**として育成

- ✓ 顧客エンゲージメント領域における実績の拡大、サービス拡充による事業基盤の確立
- ✓ 当社グループの強みを起点としたデジタルソリューションの展開強化
- ✓ 盤石な決済プラットフォーム基盤の構築と事業拡大
- ✓ IoTソリューションの製造、医療、物流、流通などの業界への水平・垂直展開強化、エッジデバイスの拡充とシステム領域への拡大
- ✓ IDのカード媒体に代替する個人認証サービス開発、市場開拓

デジタルメッセージの強化

情報管理ノウハウやデータ加工技術、顧客基盤などの当社の強みと「+メッセージ」を組み合わせ、社会インフラを担うプラットフォームや顧客エンゲージメントの向上・業務効率化を実現するソリューションを提供。

プラス
+メッセージ



登録者
2,000万人
突破
(2020年11月時点)

- +メッセージはSMSの次世代版として、NTTdocomo、au、SoftBankの3社が提供。携帯電話番号だけでやりとりできる、簡単＆安心なメッセージサービス。

特長
1

安心して使える

NTTdocomo
au
SoftBank

3キャリアの公式アプリのため
安心・安全にご利用いただけます。

特長
2

高い到達率と既読率



到達率の高い携帯電話番号
にダイレクトに配信。

特長
3

豊かな表現力



最大2730文字までのテキスト、
写真、動画なども送受信可能。

特長
4

重要なお知らせを確実にお届け



広告主体の配信に対し、一定
の制限があるため、重要なお知
らせをより確実にお届け。

共通手続きプラットフォーム「AIRPOST（エアポスト）」

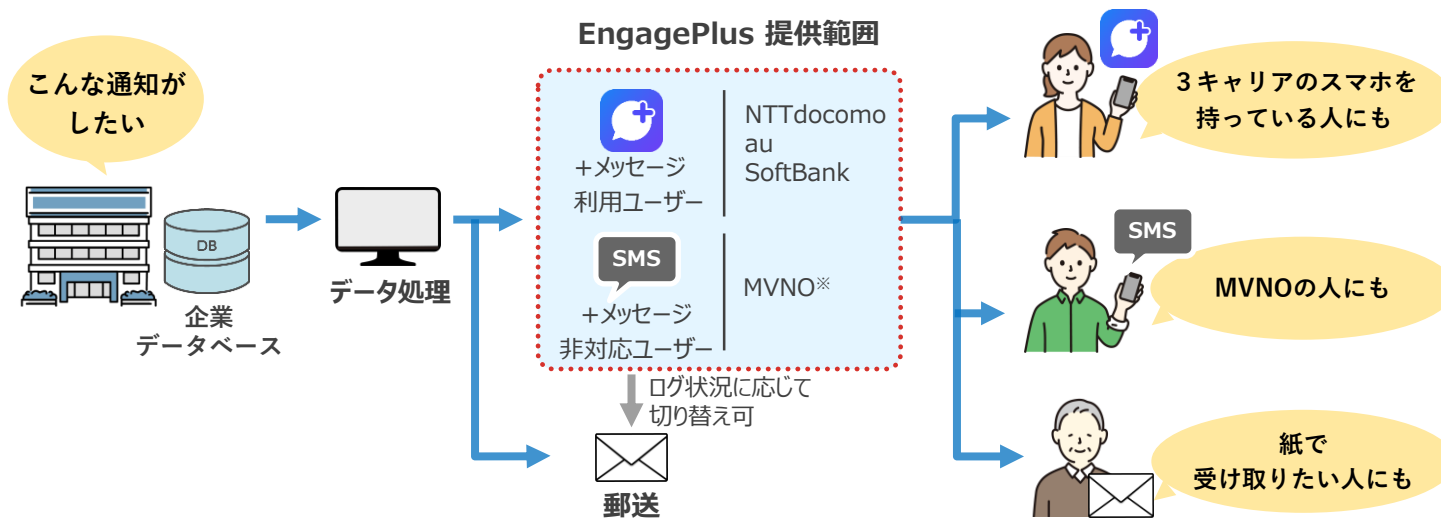
ライフイベントの中のさまざまな手続きをスマホ一つで、安全に手間なく行うことが可能



- ✓ 2020年6月にサービスインした住所変更・口座振替をはじめとした諸手続きなどを共通化するプラットフォームサービス
- ✓ +メッセージが入り口となるため、スマートフォンを使って安全かつ手間の少ない手続きが可能に
- ✓ 金融機関を中心にサービス提供企業を拡大中
- ✓ 横須賀市での口座振替手続きのデジタル化実証を皮切りに行政手続きへの対応を本格化

メッセージ配信サービス「EngagePlus（エンゲージプラス）」

携帯電話番号を使用し、「+メッセージ」利用ユーザーには動画などのリッチコンテンツを含むメッセージを、非対応ユーザーにはSMSによるテキストメッセージを配信



✓ 事業展開の加速に向け、livepass株式会社に追加出資。本年5月28日付で子会社化予定。



訴求力が高い動画コミュニケーションサービスを実現するパーソナライズド動画技術を保有
<https://www.livepass.jp/>

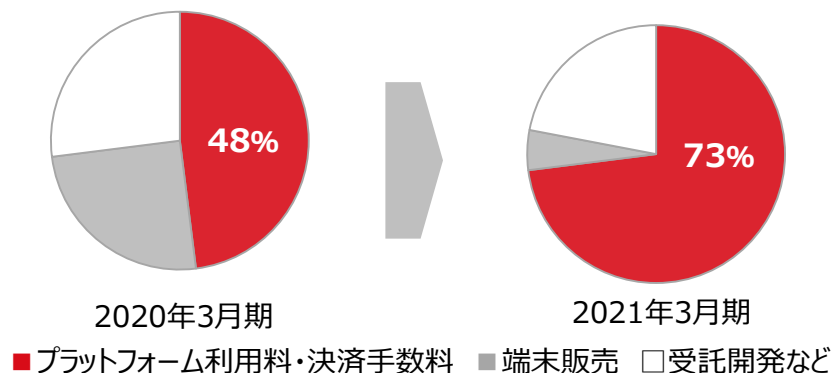
※ 仮想移動体通信事業者。自社で無線通信回線設備を運用せずに通信サービスを提供する事業者。

クラウド型決済プラットフォーム「Thincacloud（シンカクラウド）」

- ✓ 収益性の高いプラットフォーム利用料・決済手数料の一層の拡大を図る
- ✓ 安定稼働に向けたシステム・体制の強化を継続

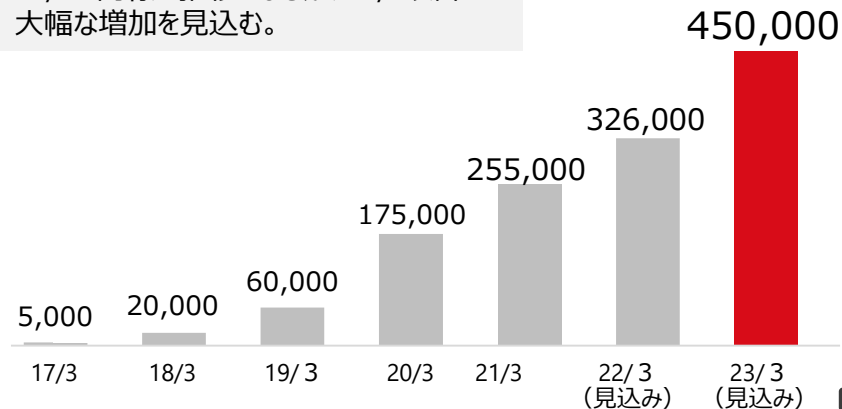
ペイメントサービス 売上高構成比率

プラットフォーム利用料・決済手数料の拡大により、2021年3月期は単年黒字達成



シンカクラウドへの接続端末台数

コロナ影響により、増加速度はやや減退。22/3も同様の推移となるが、23/3以降は大幅な増加を見込む。





インフォメーション・プロセス事業

事業構造の転換、**市場シェア拡大**と**合理化**により、
持続的な利益創出事業として貢献

- ✓ BPOの安定的な事業拡大・高収益構造の構築
- ✓ BF・DPS市場におけるシェア拡大（継続的なプリント需要の取り込み、
通知・物流関連の製品・サービスにおける優位性、コスト競争力の強化）
- ✓ 物流センターを含めた生産体制の最適化・スマート化の推進による価格
競争力強化・原価低減

市場ニーズに適応する複合サービスの提供

- ✓ BF・DPS・BPOとデジタルソリューション（DS）、機器販売などを組み合わせた複合的なアウトソーシング提案で高度化する市場ニーズへ対応



各種サービスの提供に加え、BPM※を基軸に業務プロセスの分析・調査、改善からDX人材の育成までを支援することで、お客さまの業務プロセスを最適化

※BPM（ビジネスプロセス・マネジメント）とは、複数の業務プロセスや業務システムを見直し、最適なプロセスに統合・制御・自動化しながら改善を続けていくための手法



プロダクトソリューション事業

商品ポートフォリオに基づいた**選択**と**集中**による収益改善

- ✓ 高付加価値商品・サービスへの集中、販売強化
- ✓ 働き方改革、セキュリティ、安心・安全関連の商品企画強化とラインアップ拡充
- ✓ グループ連携強化による拡販
- ✓ 自社開発の購買管理システム「オータスカリPro」を活用したコモディティ商品販売の完全システム化
- ✓ 低差益案件の継続的見直し



グローバル事業

デジタルハイブリッド戦略遂行とエリア拡大による 事業成長基盤の確立

- ✓ デジタルハイブリッドの具体施策の実行・加速

デジタルビジネス(デジタルソリューション、IoTソリューション)推進体制の確立

製品・サービスのボーダレス展開による事業構造シフトの具現化

- ✓ ASEAN市場における商圏拡大

RDS社※とのシナジー創出、インドネシア市場進出による事業基盤拡大

※ インドネシア・ジャカルタに本社を置く当社の持分法適用会社。保険関連BPOやシステム開発に強みを持つ。



新規事業・フロンティア

社会課題解決を起点とした新事業の創出・収益化

- ✓ 着手案件の事業化推進
ヘルスケア関連（出資先のスクリーニング検査事業支援、フェムテック向けウェアラブルデバイスなど）の拡大、環境・エネルギービジネスの創造
- ✓ 強みであるインフォメーションハンドリングを活かしたビジネスモデル開発
データ利活用基盤の構築やサービス体制の確立、オープンイノベーションによるエコシステムの創出

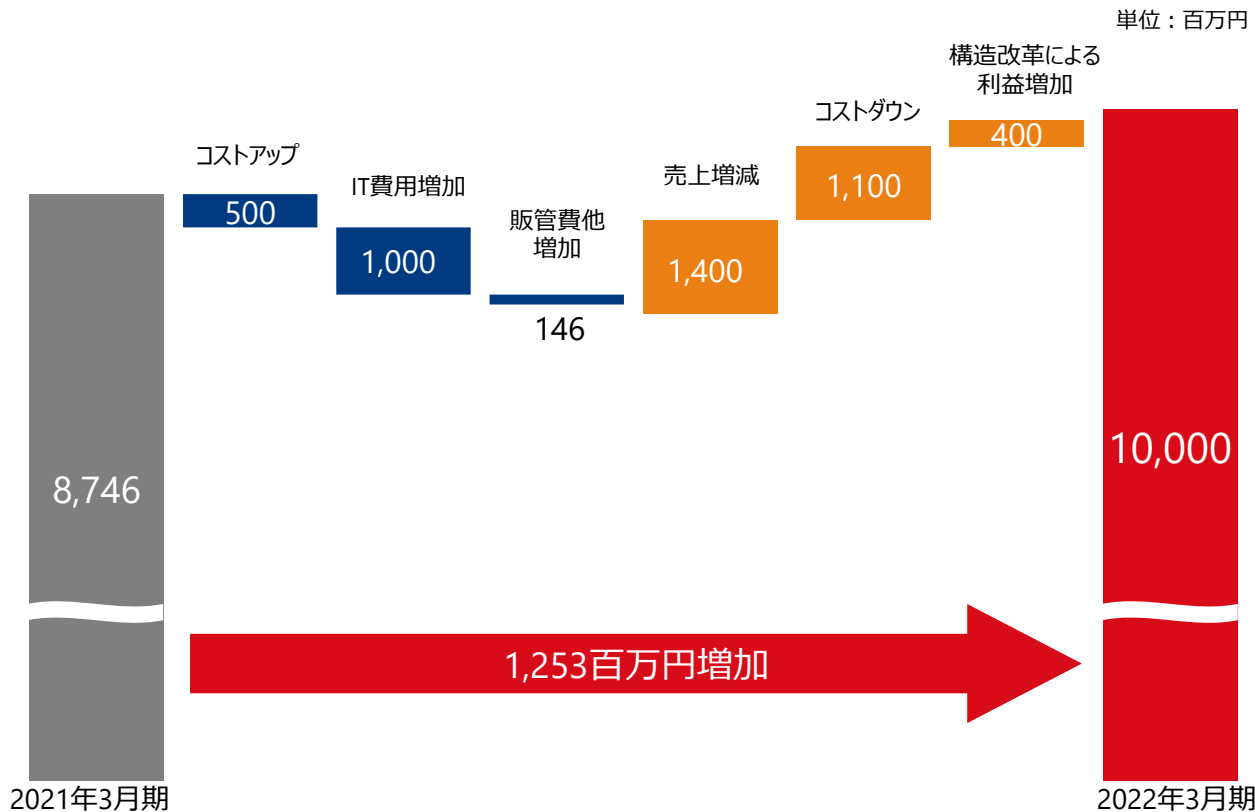
2022年3月期 連結業績見通し

単位：百万円

	2021年3月期 実績		2022年3月期 見通し		対前年	
					増減	増減率
売上高		218,231		226,000	+7,768	+3.6%
営業利益	4.0	8,746	4.4	10,000	+1,253	+14.3%
経常利益	4.5	9,875	4.2	9,400	△475	△4.8%
親会社株主に帰属 する当期純利益	2.0	4,333	2.3	5,200	+866	+20.0%
ROIC		5.0%		5.6%	+0.6pt	—
ROE		2.6%		3.0%	+0.4pt	—

※ 業績予想は新型コロナウイルス感染症の拡大・縮小の状況や時期をはじめとする外的要因により、予期せぬ変動が生じる可能性があります。大きな変動が見込まれる場合は、速やかに修正いたします。

2022年3月期 営業利益の増減見通し



↑プラス要因

- デジタルビジネス事業の伸長によるミックスの改善
- 経済対策・ワクチン接種関連案件の継続的な取り込み
- 工程の内製化や省人化などによるコスト削減

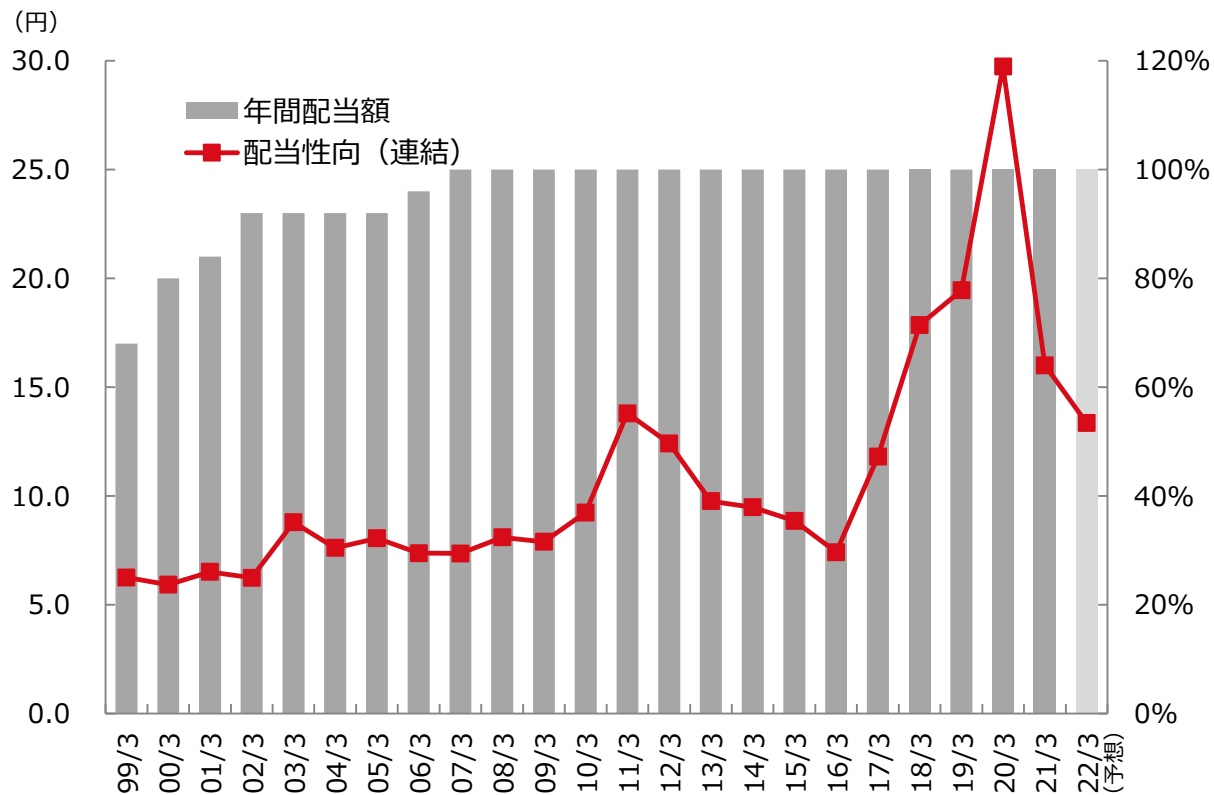
など

↓マイナス要因

- 移動制限に伴う個人消費の落ち込みなどの影響
- システム投資に伴うIT費用の増加

など

株主還元、資本政策



- ✓ 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を配分。
- ✓ 配当については、厳しい業績環境においても、継続性と安定性を重視。
- ✓ 年間配当額は引き続き25.0円を予定。

設備投資・減価償却

	2021年3月期実績	2022年3月期見込み
設備投資額	9,160百万円	12,235百万円
減価償却費	7,600百万円	7,610百万円
主な設備投資	<ul style="list-style-type: none"> データ&ドキュメント事業の生産設備 20億円 名古屋センター移転関連費用 12億円 共通手続きプラットフォーム「AIRPOST」の基盤および機能の拡張 8億円 ペイメントサービス事業の開発および基盤整備 9億円 DPTF社（タイ）新社屋 建設工事 7億円 全社基幹システム構築関連費用 4億円 	<ul style="list-style-type: none"> インフォメーション・プロセス事業の生産設備 25億円 AIRPOST、ペイメントサービス、IoT・カード関連など、デジタルビジネス事業関連設備 22億円 全社基幹システム構築関連費用 22億円 <p>※ 設備投資の見込み額は、今後の事業環境により変動する可能性があります。</p>

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。