

扶桑電通株式会社

(証券コード：7505)



2025年9月期 第2四半期（中間期）

決算補足説明資料

2025年5月16日



1. 2025年9月期 第2四半期（中間期）決算概要
 2. 第3期中期経営計画（FSV2027）の進捗状況
- ご参考 プレスリリースおよび主なニュース一覧

1. 2025年9月期 第2四半期（中間期）決算概要
 2. 第3期中期経営計画（FSV2027）の進捗状況
- ご参考 プレスリリースおよび主なニュース一覧

(1) 2025年9月期 第2四半期（中間期）決算ハイライト

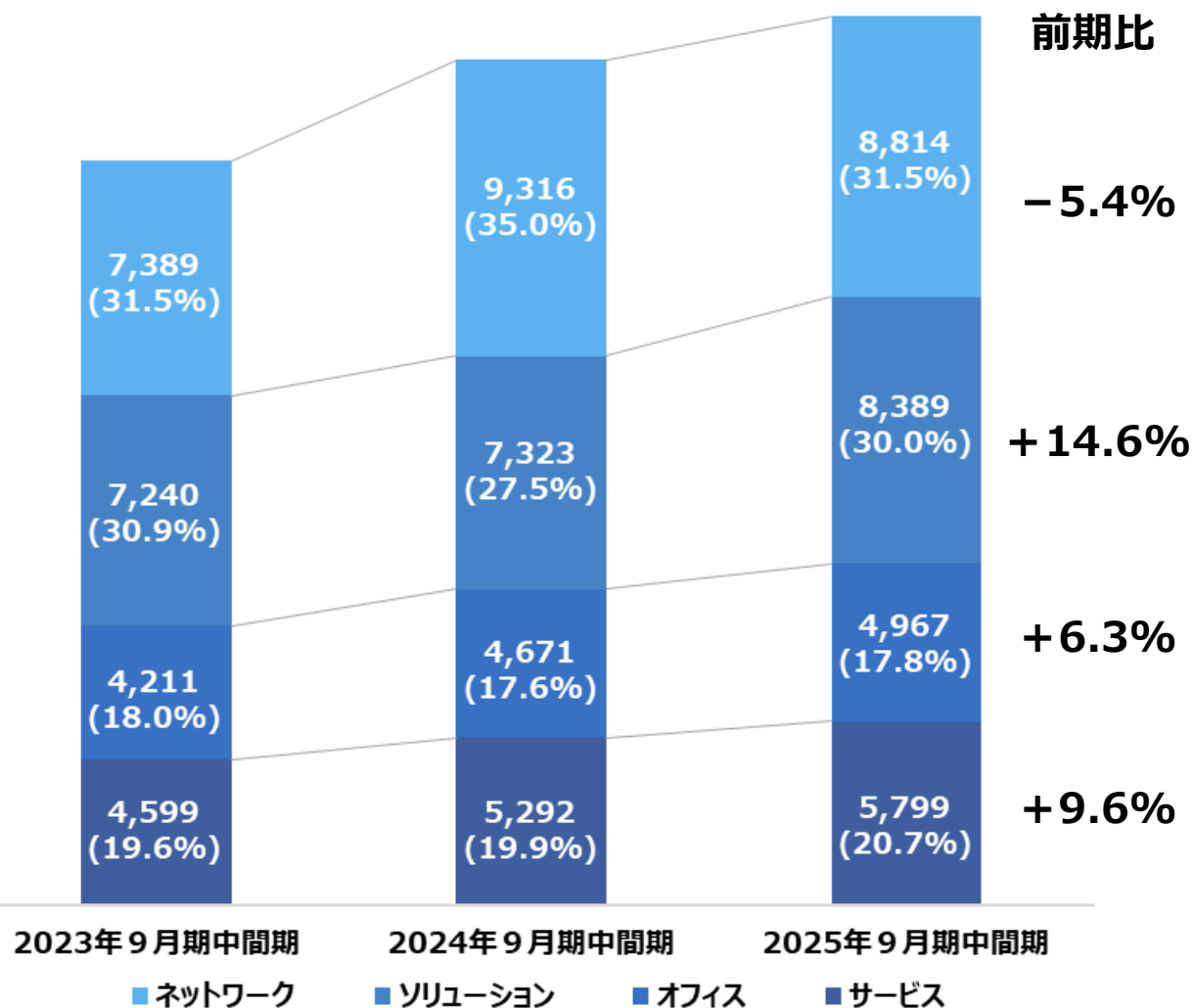
単位：百万円

	2024年9月期中間期	2025年9月期中間期	増減額	前期比
売上高	26,604	27,971	1,366	105.1%
売上原価	21,623	22,516	893	104.1%
原価率	81.3%	80.5%	-0.8%	-
売上総利益	4,980	5,454	473	109.5%
販管費	3,175	3,381	206	106.5%
営業利益	1,805	2,073	267	114.8%
営業利益率	6.8%	7.4%	0.6%	-
経常利益	1,888	2,179	291	115.4%
中間期純利益	1,285	1,510	225	117.5%
受注高	23,681	28,362	4,681	119.8%
受注残高	12,043	20,430	8,387	169.6%

- 売上高は、ヘルスケアビジネスや民需向けパソコン・ソフトウェア販売などが好調に推移
- 受注高は、電力および民需向けパソコン・ソフトウェア販売やヘルスケアビジネスなどが好調に推移

(2) 部門別売上高の前期比増減

単位：百万円



- **ネットワーク部門**

自治体ビジネスは好調だったものの小売業向けWi-Fiアクセスポイント設置工事が減少

- **ソリューション部門**

医療情報システムや電子カルテシステムの更新などヘルスケアビジネスが好調に推移

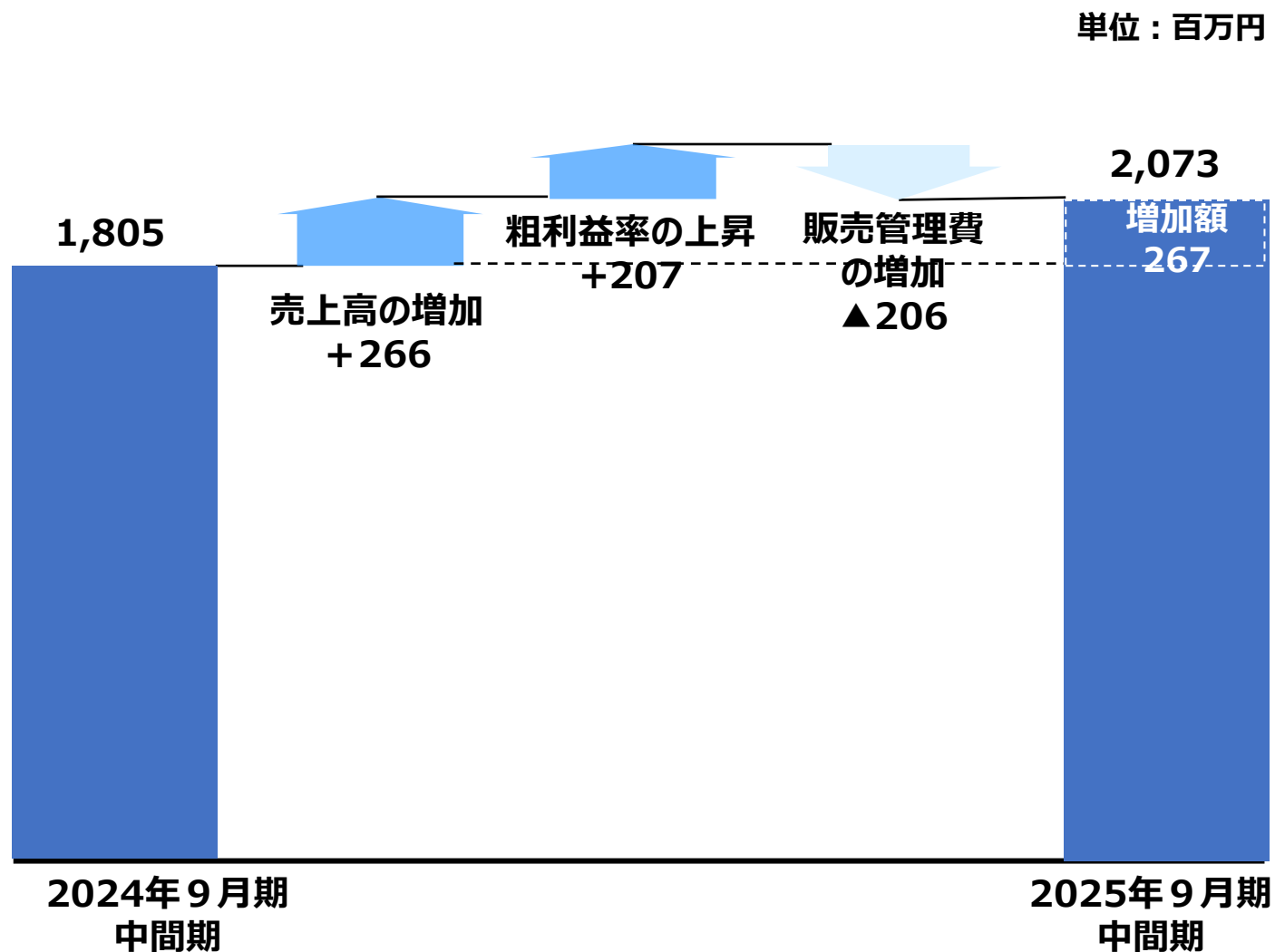
- **オフィス部門**

民需向けパソコン・ソフトウェア販売が好調に推移

- **サービス部門**

ソフトウェアサポートサービスやサポートデスクサービスの増加に加え、業務効率化や生産性向上を目的としたクラウドサービスが好調に推移

(3) 営業利益の前年同期比変動要因



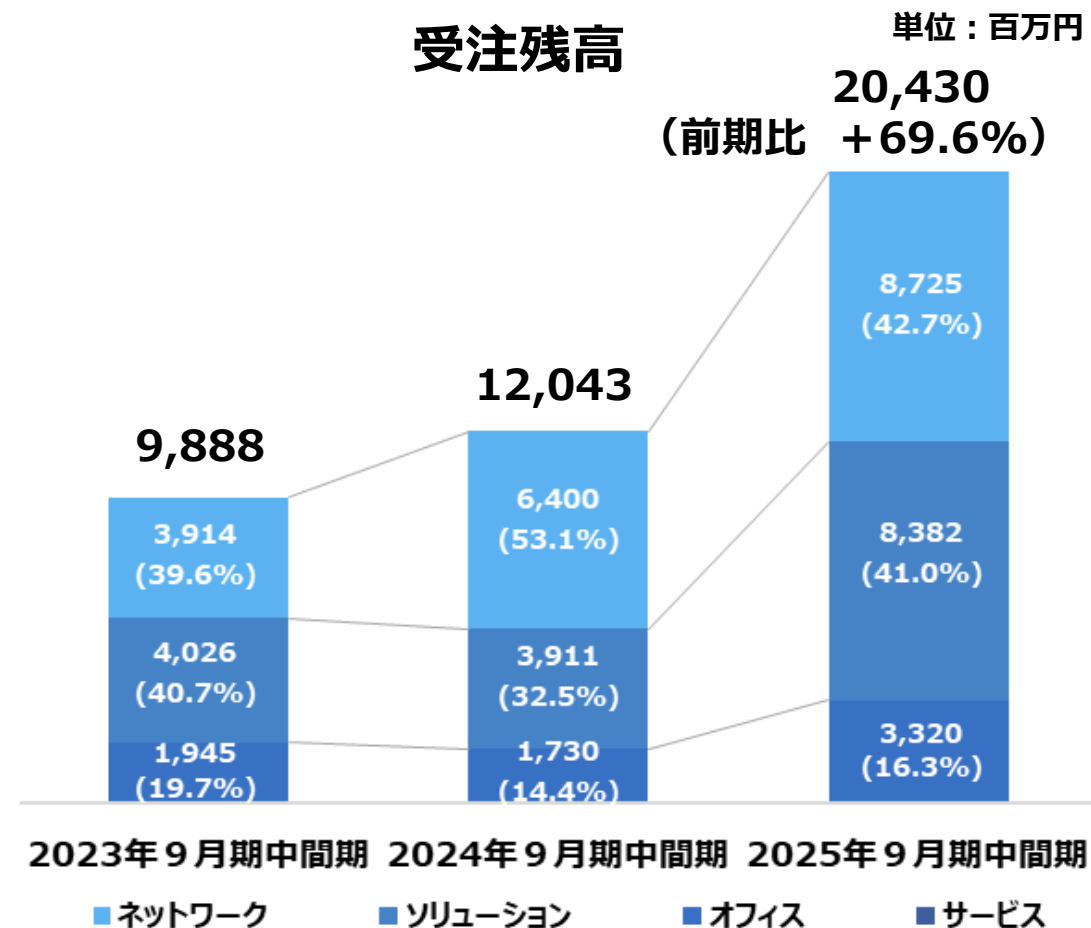
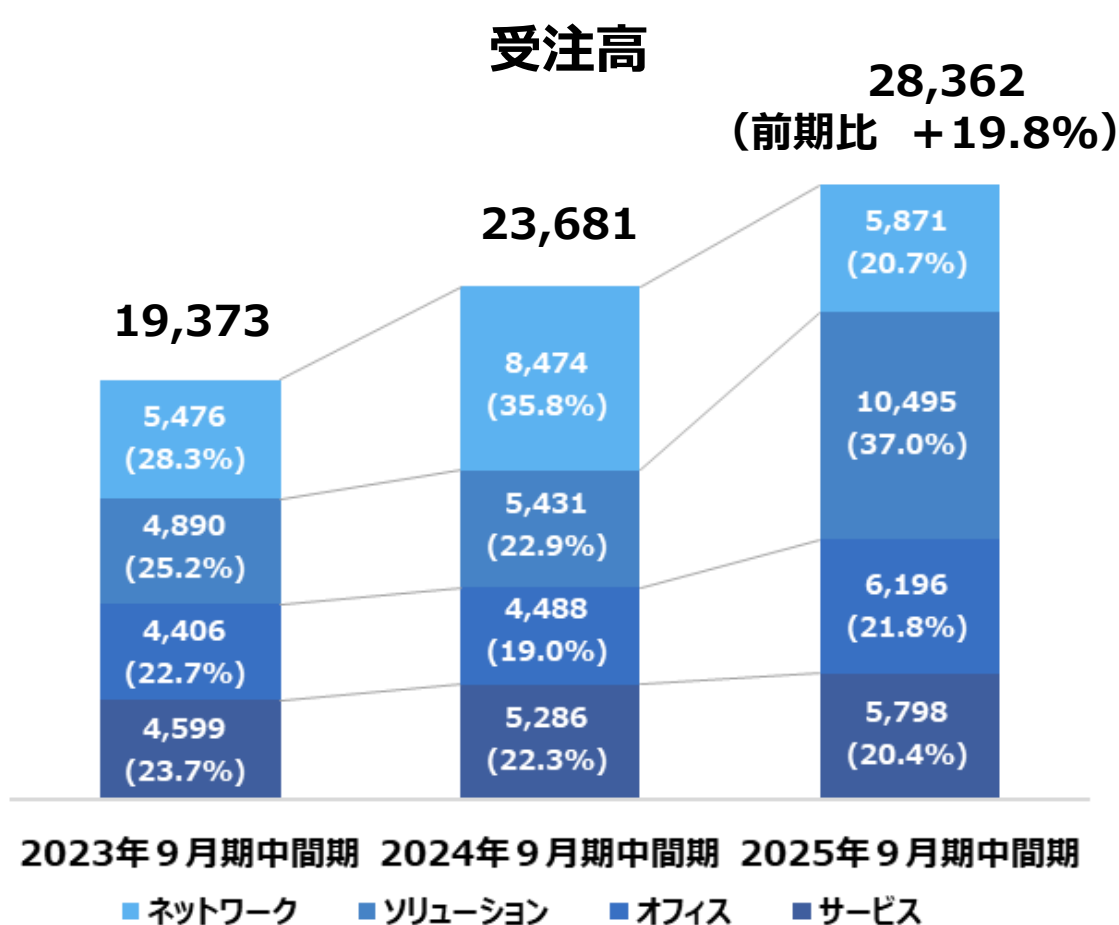
● 主な増加要因

- ・売上高増加による営業利益の増加
- ・粗利益率の上昇による営業利益の増加

● 主な減少要因

- ・人的資本を高める人件費や教育投資の増加
- ・研究開発活動に関する費用の増加
- ・販売活動の増加に伴う経費の増加

(4) 部門別受注実績および受注残高



- **受注高**：ソリューション、オフィス、サービス部門の増加により前期比+19.8%
- **受注残高**：ネットワーク、ソリューション、オフィス部門の増加により前期比+69.6%

(5) 2025年9月期 業績予想

単位：百万円

	2024年9月期	2025年9月期			前期比
		当初予想	修正後	増減額	
売上高	46,778	44,000	47,500	3,500	101.5%
営業利益	1,865	1,200	1,870	670	100.3%
営業利益率	4.0%	2.7%	3.9%	1.2%	-
経常利益	2,059	1,400	2,070	670	100.5%
当期純利益	1,428	900	1,400	500	98.0%
1株当たり当期純利益	247円04銭	155円40銭	241円51銭	86円11銭	97.8%

- **売上高**：パソコン・ソフトウェア販売やヘルスケアビジネスの好調な推移によりオフィス部門やソリューション部門などの売上高が前回予想を上回る見込み
- **利益**：売上高の増加に加え粗利益率も改善したことから、営業利益、経常利益、当期純利益ともに前回予想を上回る見込み

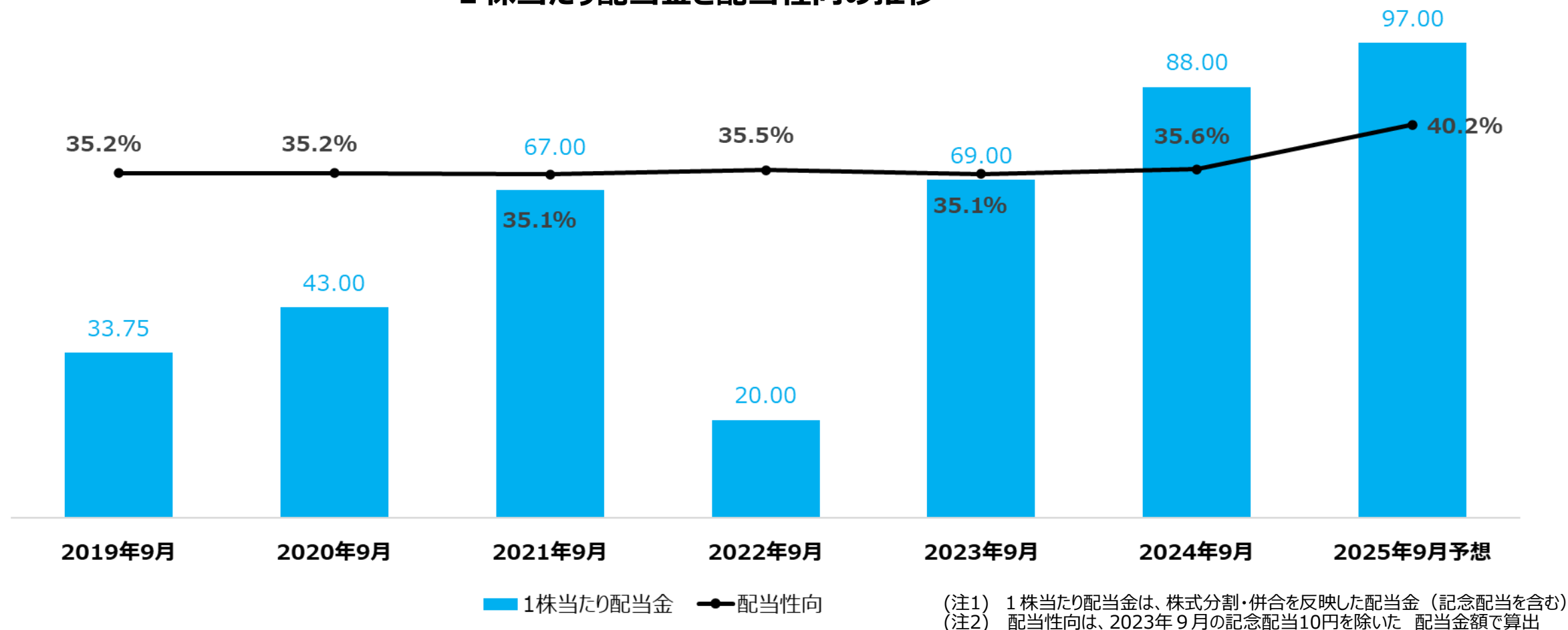
(6) 2025年9月期中間配当および期末配当予想

	2024年9月期	2025年9月期			前期比
		当初予想	決定額および予想	増減額	
中間配当金	10円00銭	15円00銭	15円00銭	±0円00銭	+5円00銭
期末配当金	78円00銭	48円00銭	82円00銭	+34円00銭	+4円00銭
年間配当金	88円00銭	63円00銭	97円00銭	+34円00銭	+9円00銭

- **配当政策**：基本方針として株主資本配当率（DOE）2.0%を下限に設定し、年間の配当金額を配当性向40%を目安に安定的な株主還元を目指す（中間配当は、1株当たり15円）
- **配当予想**：2025年9月期の期末配当は、上記の基本方針ならびに業績予想の修正を踏まえ、1株当たり82円00銭の予想に修正

(7) 配当政策および配当金の推移

1 株当たり配当金と配当性向の推移

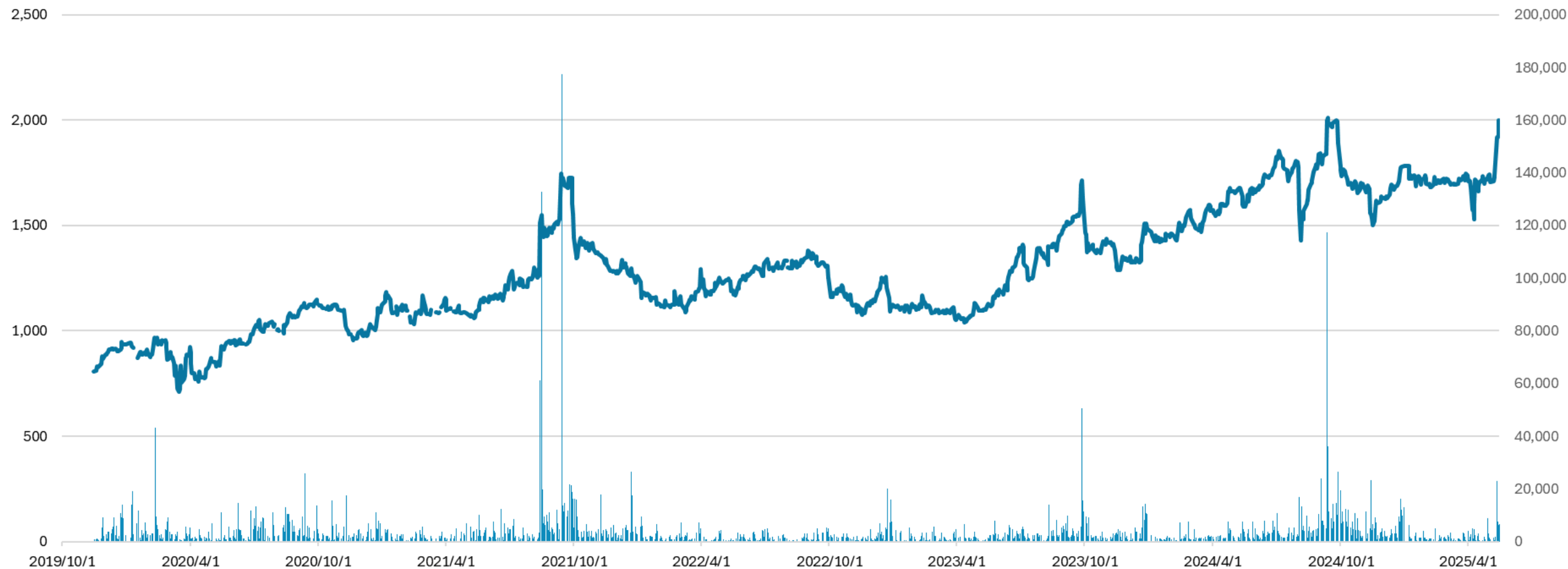


- **配当政策**：2025年9月期より、配当性向を35%から40%へ引き上げ

(8) 株価と売買高の推移

(株価：円)

(出来高：株)



- **株価**：業績向上、株主還元の充実、適時開示の強化などを通じて、株価の上昇を目指す

(9) 株主還元

株主優待制度

毎年9月30日現在の株主名簿に記載または記録された100株（1単位）以上保有の株主様を対象に、株主優待制度を実施

(1) 株主優待の内容

保有株式数	贈呈内容
100株以上1,000株未満	クオ・カード1,000円分
1,000株以上	クオ・カード3,000円分



(2) 贈呈の時期

毎年1回、12月下旬に株主様宛の発送を予定

- **株主還元**：株主還元の一環として、株主優待制度を実施

1. 2025年9月期 第2四半期（中間期）決算概要
 2. 第3期中期経営計画（FSV2027）の進捗状況
- ご参考 プレスリリースおよび主なニュース一覧

ココロ躍る未来に向かって Challenge DX Movement

デジタル変革（DX）の時代において、新しい技術やアイデアに挑戦し、お客様のICTデザインパートナーとして伴走し、ココロがワクワクするような未来を目指します

マーケット基軸への転換

●事業成長戦略 1
業種別戦略

●事業成長戦略 2
DX戦略

●事業成長戦略 3
M&A戦略

【事業成長戦略】
業種区分を基軸にした
価値提供



【経営基盤強化】
事業成長を支える
組織・仕組みの高度化

●人財を活かす経営

●チャレンジ意欲の向上

●先端技術研究の推進

●新業務・システム高度化

●デジタルマーケティング・
顧客満足度向上の取り組み

サステナビリティ経営の推進
事業・経営基盤の両面からの持続的成長

第3期中期経営計画（FSV2027）

最終年度 2027年9月期 数値目標



FuSodentsu Vision 2027

最終年度 2027年9月期 数値目標

売上高	営業利益	営業利益率	ROE
460億円	18.4億円	4.0%	9.0%

事業成長戦略 1

業種区分を基軸にした顧客ニーズへの深い理解と的確な対応

【全ての企業に求められていること = DXによる企業価値の向上】

- 6業種を14ワーキンググループに細分化し、各業種特有の課題やニーズに即した具体的なアクションプランの策定および実行
- 業種横断的な課題に対応するため、セキュリティ・音声コミュニケーション・DXなどワーキンググループを設置し、中期経営計画の実現を推進
- レガシーシステムからの脱却を図り、競争力強化を目的としたモダナイゼーションを推進
- DXビジネスにおいて、伴走型の企画・コンサルティングを通じて、業務変革と価値創出を推進
- 新しいビジネスモデルの構築と競争優位性の確立

官公庁



自治体



製 造



流 通



金融・生損保



ヘルスケア



事業成長戦略 2

お客様のDXを推進する伴走型企画・コンサルティングの強化

顧客伴走型という観点から、扶桑電通のDX提案に関する考え方＋仮説提案を盛り込んだ資料を元に、お客様との対話を通じて仮説提案の精度を高め、より実践的な支援策を提供できることを目指す

ビジネスグランドデザインの策定

DXビジネスグランドデザイン

DX商談トライアル

顧客ポートフォリオトライアル

具体的DXのトライアル提案

DXアプローチ型化

業種別DX型化提案実践

DXビジネスの実践と定着

ビジネス実践KPI検証改善

DXビジネス実践・実績

2025年度

2026年度

2027年度

事業成長戦略 3-①

ビジネスアライアンスやM&Aによる注力領域の技術拡充・協業の推進

2025年4月22日提供開始

【ArmZ X】シリーズにラインナップを追加

『ArmZ Link』

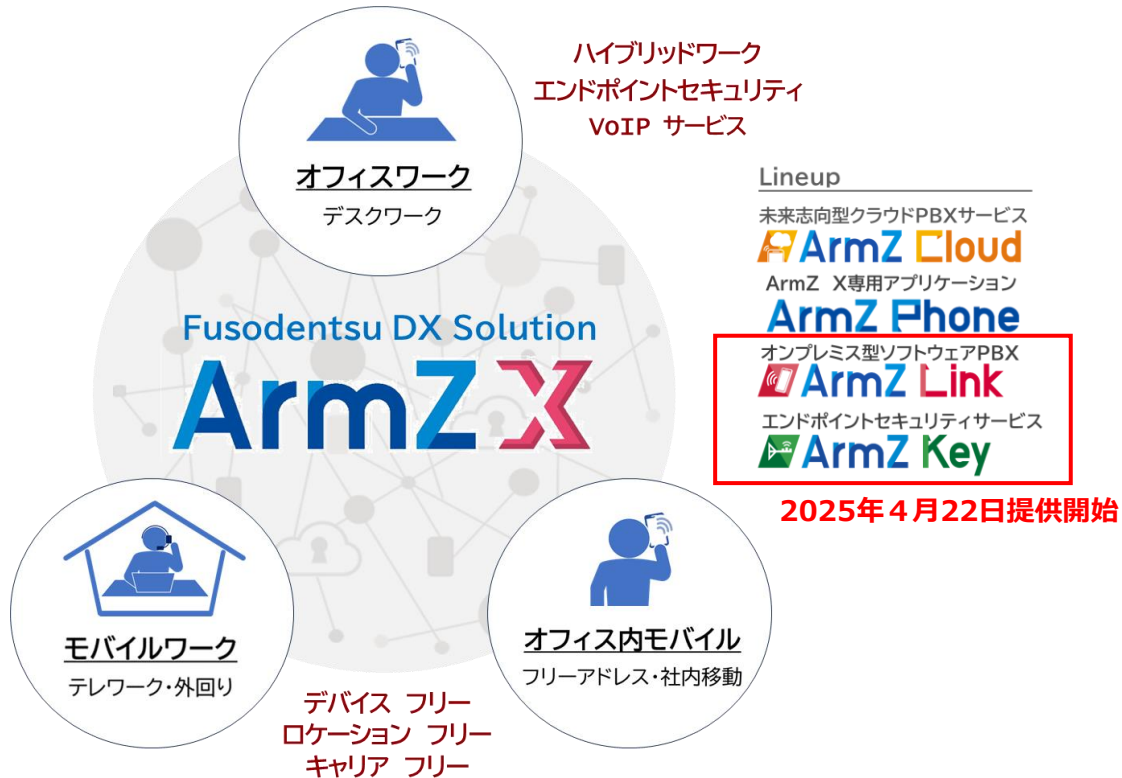
- ・オンプレミス型ソフトウェアPBX

『ArmZ Key』

- ・ゼロトラストセキュリティ対応認証サービス

【今後の予定】

- ・放送設備との連携強化
- ・業種別ワーキンググループと連携し、お客様の音声コミュニケーションのコンサルティングを含めた拡販活動を実施



事業成長戦略 3-②

ビジネスアライアンスやM&Aによる注力領域の技術拡充・協業の推進

【アライアンス】

① AIを使った音声のテキスト化や要約システムとの協業

- ・Notta・・・北海道管内を中心とした拡販から全国拡販体制へ
- ・CallKeeperDX・・・音声テキスト化・感情分析のPoC実施、他社システムと協業検討

② EPSON「PaperLab」の拡販

- ・自治体ワーキンググループ・金融ワーキンググループと連携し、提案・拡販体制を推進

③ IPカメラ映像解析ソリューション「AI Bridge」の拡販

- ・業種向けのアプリケーションを提供 ・流通/店舗・・・ハンズアップ検知 ・医療、製造・・・おきざり検知 ほか

【M&A】

- ・株式会社北海道システムエンジニアリングの全株式を取得し、完全子会社化

第3期中期経営計画（FSV2027）

経営基盤強化



人財

人財を活かす経営の推進

①プロジェクトマネージャー研修

- ・「自身で考える」プロジェクトマネージャー研修企画の検討

②企画力育成

- ・富士通主催の次世代育成プログラムに参加。現状分析・DXアイデア発想から具体化・ニーズ検証、企画、提案、最終アウトプット作成など、DX仮想プロジェクトによる経験学習を通して育成



組織 風土

チャレンジ意欲向上に向けた組織文化の変革

①働き方改革

- ・「健康経営優良法人2025（大規模法人部門）」において6年連続で認定
- ・フレックス勤務の定着化推進

②多様性を尊重する包括的な職場環境支援、多様な人財が挑戦し活躍できる風土の醸成

- ・LGBTQ+理解推進ワークショップ企画・設計

③その他

- ・男性育児休業取得者座談会企画・設計
- ・配偶者妊娠判明時の育児休業制度、支援金等説明継続



第3期中期経営計画（FSV2027）

経営基盤強化



研究 開発

先端技術研究の推進

- ①業界ごとのセキュリティガイドラインに沿ったセキュリティ商材の拡充
 - ・自動車産業サイバーセキュリティガイドライン
 - ・医療情報システムの安全管理ガイドライン
- ②生成AIを活用した業務効率化ツールの取り扱い強化



業務 システム

新業務システム移行・業務の高度化

- ①新業務システム移行対応
- ②Windows11への対応
- ③多要素認証サービスの導入検討

営業 企画

デジタルマーケティング・顧客満足度向上の取り組み

- ①顧客/競合/自社の観点でパッケージの課題や方向性を討議
 - ・デジタルマーケティングの活用や価格改定等販売強化に繋がる施策を検討
- ②勉強会・テレコール・メールマガジン・Webセミナーの実施



ご参考 プレスリリースおよび主なニュース一覧



2025年4月22日	PRESS RELEASE テレフォニー & セキュリティ統合型DXソリューション『ArmZ X』シリーズに新サービスを追加 未来志向型クラウドPBXサービス『ArmZ Cloud』も機能強化し進化！
2025年3月31日	テレフォニー & セキュリティ統合型DXソリューション「ArmZ Cloud」の無償トライアル受付開始
2025年3月12日	「健康経営優良法人 2025（大規模法人部門）」の認定について
2024年12月20日	株式会社北海道システムエンジニアリングの株式取得（子会社化）に関するお知らせ
2024年11月18日	中期経営計画の策定に関するお知らせ
2024年11月11日	配当政策の基本方針の変更に関するお知らせ
2024年10月23日	PRESS RELEASE テレフォニー & セキュリティ統合型DXソリューション「ArmZ X」を提供開始

Thank you

■ 免責事項 ■

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報や判断に基づくものであり、不確実な要素を含んでおります。実際の業績は、様々な要因により異なる可能性がありますことをご了承ください。本資料の掲載内容は、細心の注意を払っておりますが、その内容の正確性・確実性を保証するものではないことをあらかじめご了承ください。