

扶桑電通株式会社
(証券コード：7505)



個人投資家向け会社説明会

2024年12月21日



1. 身近なところに扶桑電通
2. 会社概要
3. 当社の強み
4. 2024年9月期 決算概要
5. 第3期中期経営計画
6. 資本コスト・株価を意識した経営の実現

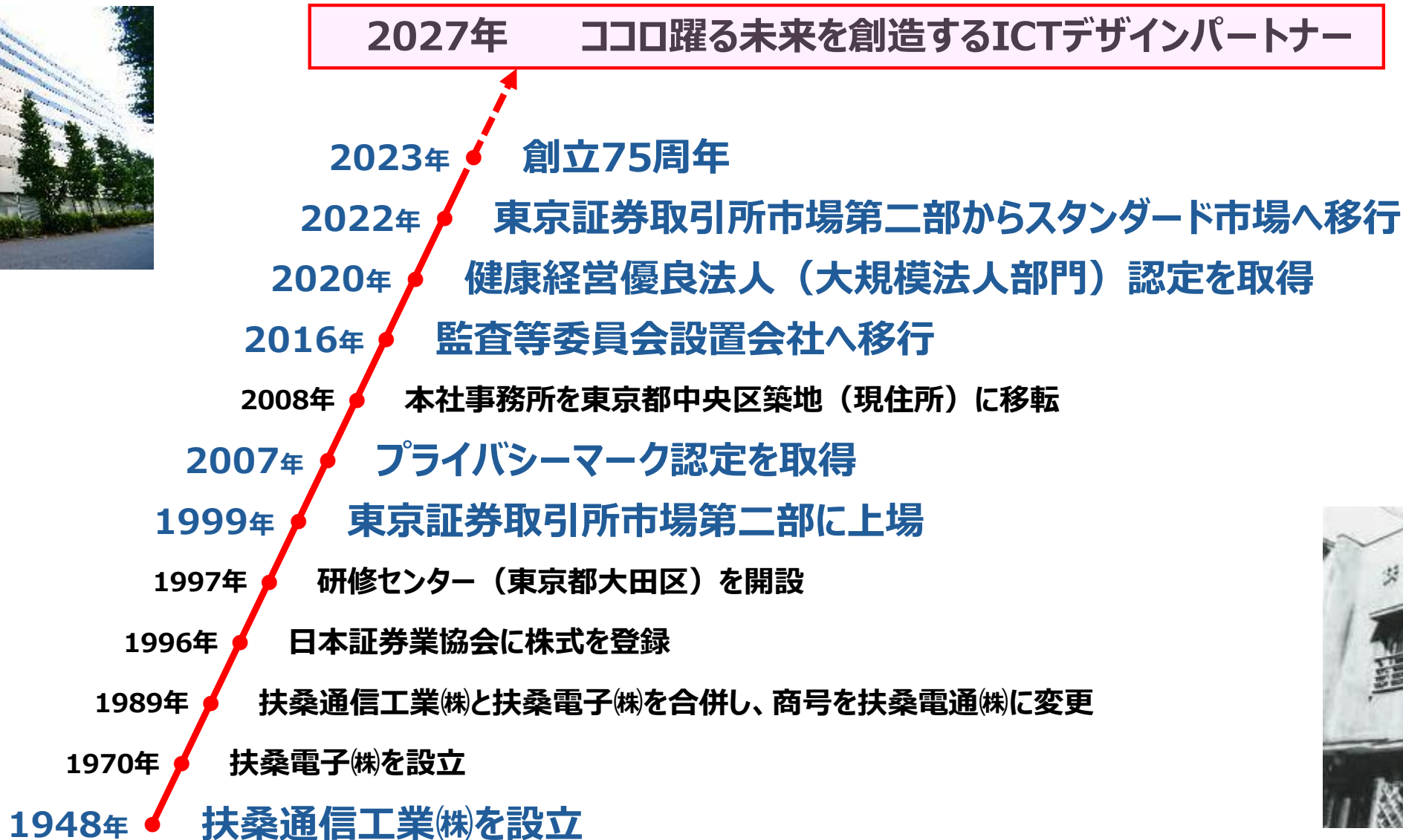
1. 身近なところに扶桑電通
2. 会社概要
3. 当社の強み
4. 2024年9月期 決算概要
5. 第3期中期経営計画
6. 資本コスト・株価を意識した経営の実現

身近なところに扶桑電通！



1. 身近なところに扶桑電通
2. 会社概要
3. 当社の強み
4. 2024年9月期 決算概要
5. 第3期中期経営計画
6. 資本コスト・株価を意識した経営の実現

会社名	扶桑電通株式会社
本社	東京都中央区築地五丁目4番18号
代表者	代表取締役社長 有富 英治
設立年月日	1948年3月
資本金	10億8,350万円
上場取引市場	東京証券取引所 スタンダード市場（証券コード：7505）
決算月	9月
従業員数	969名（2024年9月末現在）



- 情報通信機器の設計構築、オフィス機器の販売、システムソフト開発およびこれらに関連するサポートサービス事業

仕入・外注先

約3,600社

富士通
グループ※

40%

富士通
グループ以外

60%

製品・サービスの調達

当社

ネットワーク

ネットワークの設計・構築

ソリューション

システムの設計・開発・構築

オフィス

情報通信機器等の販売

サービス

運用・保守・クラウドサービス

お客様

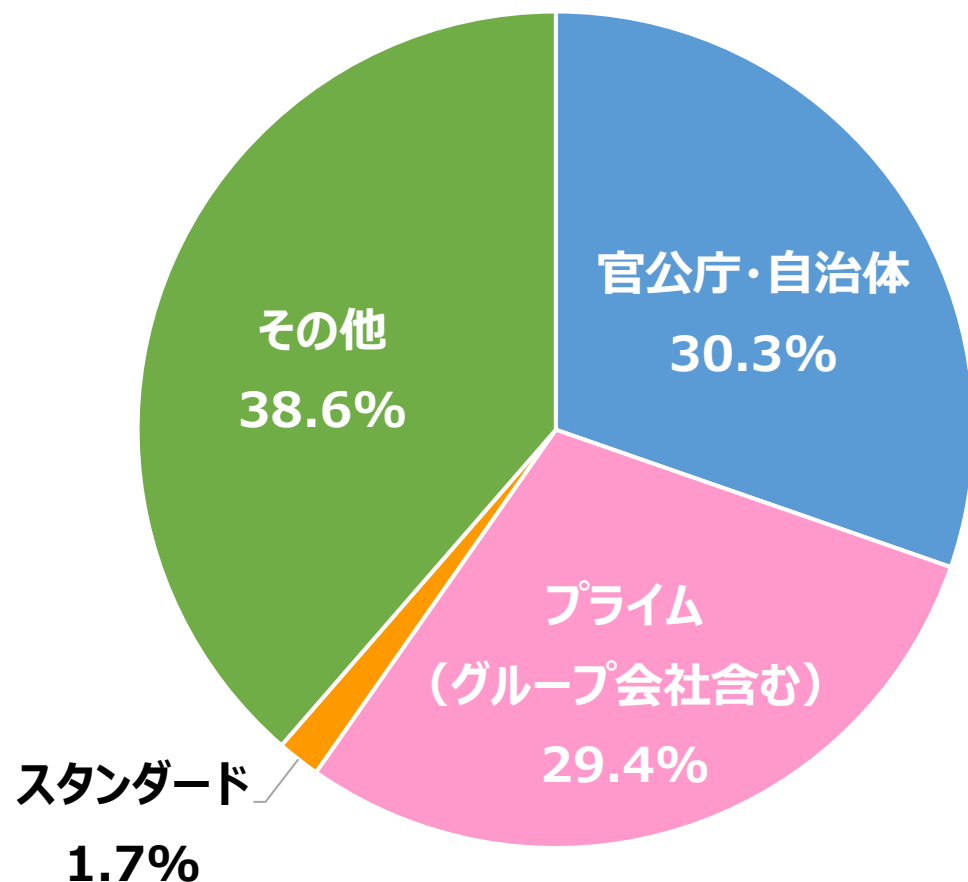
約20,000社

- ・官公庁・自治体・公共事業体
- ・卸・小売・飲食業
- ・製造業
- ・運輸・通信業
- ・医療・介護
- ・サービス業
- ・金融・保険
- ・不動産業
- ・電力・ガス・水道業
- ・建設業 など

1. 身近なところに扶桑電通
2. 会社概要
3. 当社の強み
4. 2024年9月期 決算概要
5. 第3期中期経営計画
6. 資本コスト・株価を意識した経営の実現

【当社の強み①】長年培った信頼と実績で構築された顧客基盤

【2024年9月期 顧客構成※】



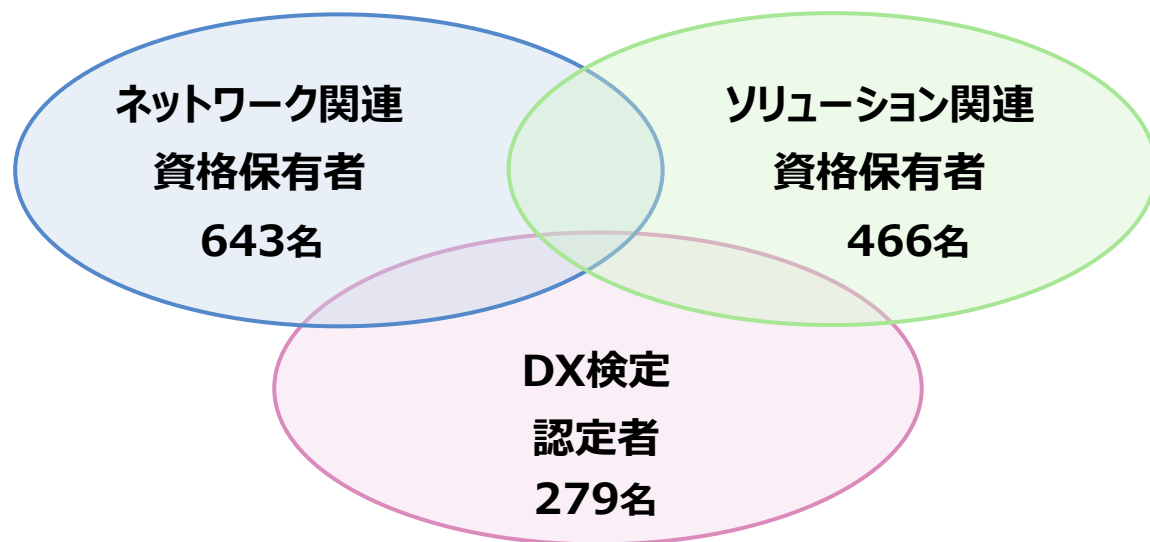
ここが強み

- 官公庁・自治体に強い！
- 上場会社の顧客が多い！
- 長年培った信頼と実績！

※2024年9月期納入先売上高上位500社に占める顧客構成

【当社の強み②】当社ビジネスにおける重要な資格保有者数

【技術関連資格の保有者】



上記数字は、関連主要資格の延べ取得者数

＜＜社内スキル認定制度＞＞

扶桑スキルマイスター※ 認定者数 217名

※扶桑スキルマイスター

・・・社員のスキルを可視化した社内スキル認定制度

ここが強み

● DX検定、企業優秀賞受賞！

DXプロフェッショナルレベル	65名
DXエキスパートレベル	104名
DXスタンダードレベル	110名

● 資格保有者多数！

各種情報処理技術者	340名
情報セキュリティマネジメント	40名
情報通信エンジニア	162名 他

● 生成AIスキル研修も強化！

AIレディネス研修受講者	158名
--------------	------

【当社の強み③】全国拠点体制でお客様サポート

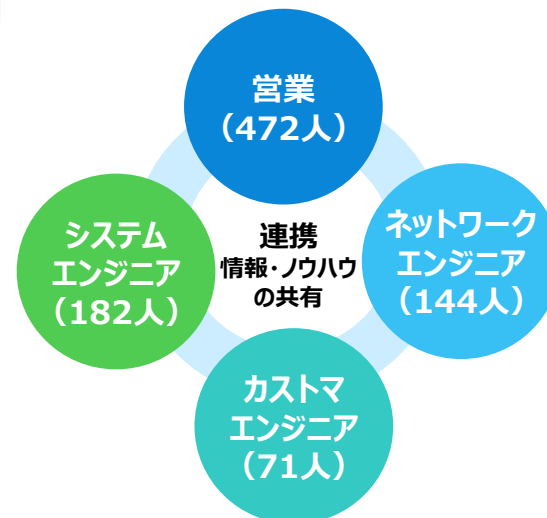
【全国拠点体制とサポートデスク】

ここが強み

■ 本社 ■ 営業所
■ 支店 ■ カスタマーサービスセンター

扶桑電通
サポートデスク

24時間365日の
有人受付対応



- 54カ店の拠点体制！
- 全国の営業、システムエンジニア、ネットワークエンジニア、カスタムエンジニアが連携しお客様をサポート！
- 24時間365日の有人受付対応のサポートデスク！

【当社の強み④】業種に特化したオリジナルパッケージを提供

【オリジナルパッケージ】

<テレフォニー & セキュリティ統合型DXソリューション>



<電話業務のDX化推進パッケージ>



<地域防災情報共有化システム>



<米穀卸販売管理支援サービス>



ここが強み

- 得意分野に特化したパッケージでお客様の課題を解決！
- 業務に特化したパッケージでお客様のDXを推進！

【当社の強み⑤】社員満足度向上に向けた環境整備



ここが強み

- フリーアドレス、テレワーク勤務、フレックス勤務制度などを導入！
- 「健康経営優良法人2024（大規模法人部門）」において、5年連続で認定！
- 「子育てサポート企業」として、厚生労働大臣より「くるみん認定」（令和4年4月1日以降の基準）を取得！



本社リフレッシュエリア

1. 身近なところに扶桑電通
2. 会社概要
3. 当社の強み
4. 2024年9月期 決算概要
5. 第3期中期経営計画
6. 資本コスト・株価を意識した経営の実現

2024年9月期 業績ハイライト

- ネットワーク・オフィス・サービス部門などが好調に推移したことにより前期比大幅増収増益
- 受注高は前期比121.7%の513億円、受注残高は同132%の200億円

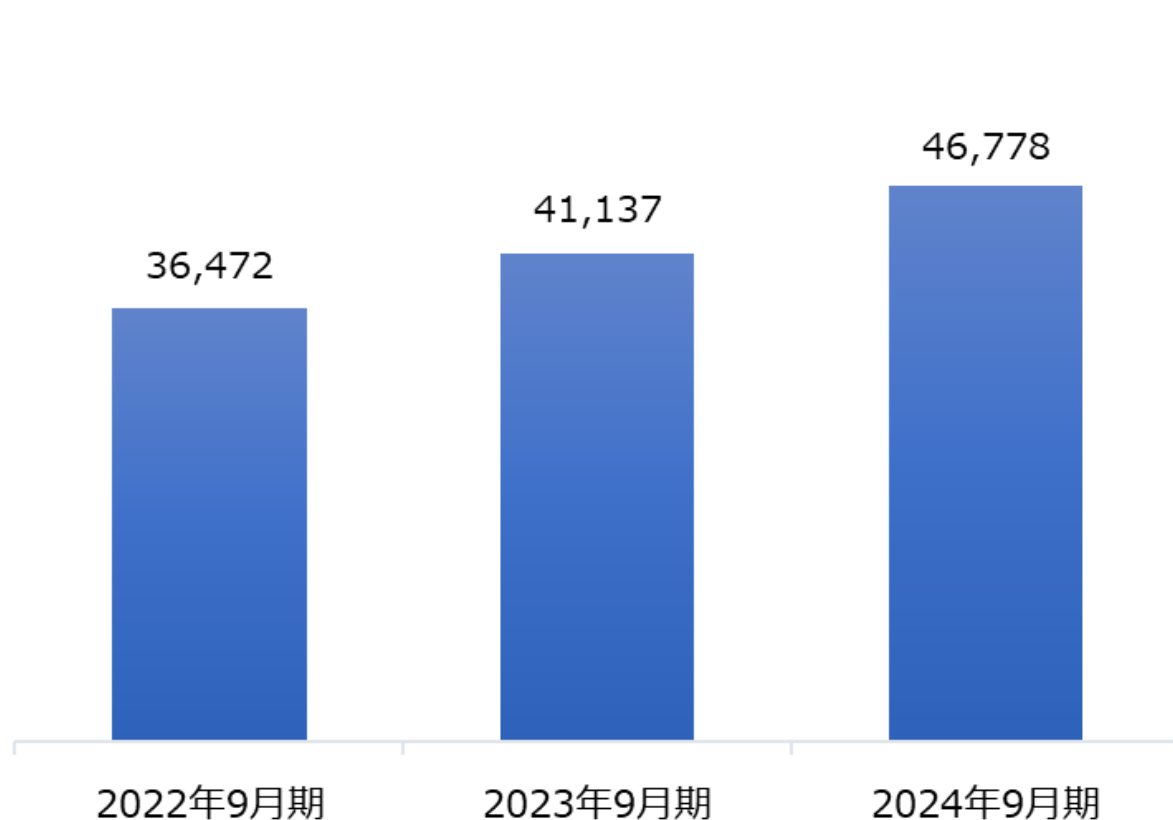
単位：百万円

	2023年9月期	2024年9月期	増減額	前期比
売上高	41,137	46,778	5,641	113.7%
売上原価	33,642	38,327	4,684	113.9%
原価率	81.8%	81.9%	0.2%	-
売上総利益	7,494	8,451	956	112.8%
販管費	6,234	6,585	351	105.6%
営業利益	1,260	1,865	604	148.0%
営業利益率	3.1%	4.0%	0.9%	-
経常利益	1,428	2,059	631	144.2%
当期純利益	971	1,428	456	147.0%
受注高	42,181	51,321	9,140	121.7%
受注残高	15,213	20,085	4,871	132.0%

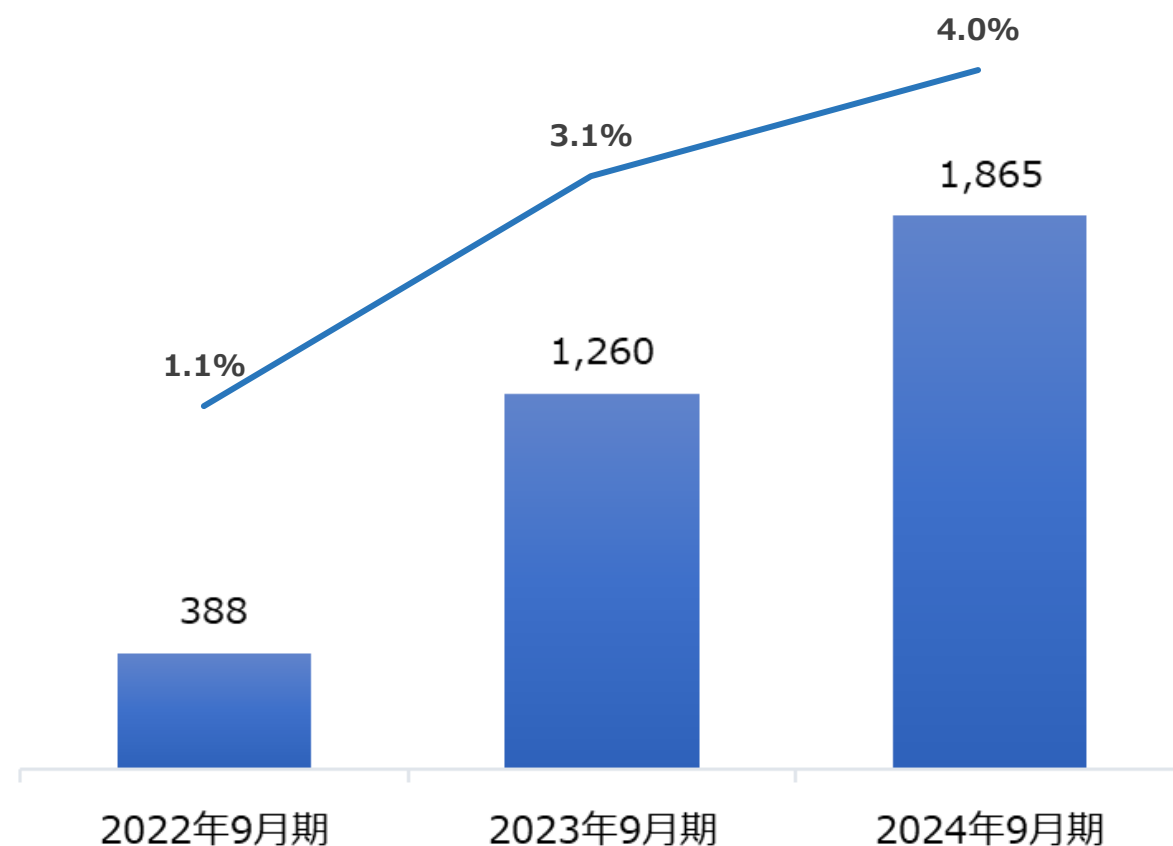
過去3年の売上高・営業利益

- 売上高・営業利益とも3期連続で増収増益

売上高



営業利益・利益率



2025年9月期 業績予想

- 売上高は、2024年9月期下期における受注高の伸長による受注残高の拡大があるものの、大型特需案件の減少を想定
- 利益は、人的資本を高める取り組みとしての教育や人材関連投資、販売関連投資などの影響に伴う販売管理費の増加などにより減益を見込む

単位：百万円

	2024年9月期	2025年9月期	前期比
売上高	46,778	44,000	94.1%
営業利益	1,865	1,200	64.3%
営業利益率	4.0%	2.7%	-
経常利益	2,059	1,400	68.0%
当期純利益	1,428	900	63.0%
1株当たり当期純利益	247円04銭	155円68銭	63.0%

1. 身近なところに扶桑電通
2. 会社概要
3. 当社の強み
4. 2024年9月期 決算概要
5. 第3期中期経営計画
6. 資本コスト・株価を意識した経営の実現

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

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

- 業種固有の環境変化を捉え、顧客のビジネスニーズを深く理解し、顧客価値の高いICTサービスを提供するために、“6つの業種軸”を新たに設定し、業種ごとのビジネス環境に対する情報感度と分析力を強化します。

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

- AI、クラウド、次世代通信、IoTなど先端デジタル技術を組み込み、お客様の経営課題解決のためのDXを推進します。
- 顧客のビジネスゴールを共に達成していくために、伴走型企画・コンサルティングを強化します。

事業成長戦略 3

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

- ベンチャー企業とのアライアンスやM&A等により、最新技術の迅速な取得、業容拡大や人材確保などを推進するとともに、既存ビジネスとの相乗効果を発揮した協業を図ります。

業 種

官公庁



政府の国土強靱化の取り組みに貢献し、社会の安全・安心を支援

自治体



地域の持続可能性向上や行政サービスの効率化を支援し、地域活性化を促進

製 造



顧客の「生産性向上」や「持続可能な経営」への貢献

流 通



顧客の具体的な課題の解決と持続可能なビジネス成長を支援

金融・生損保



地方銀行の事業拡大と競争力強化を支援

ヘルスケア



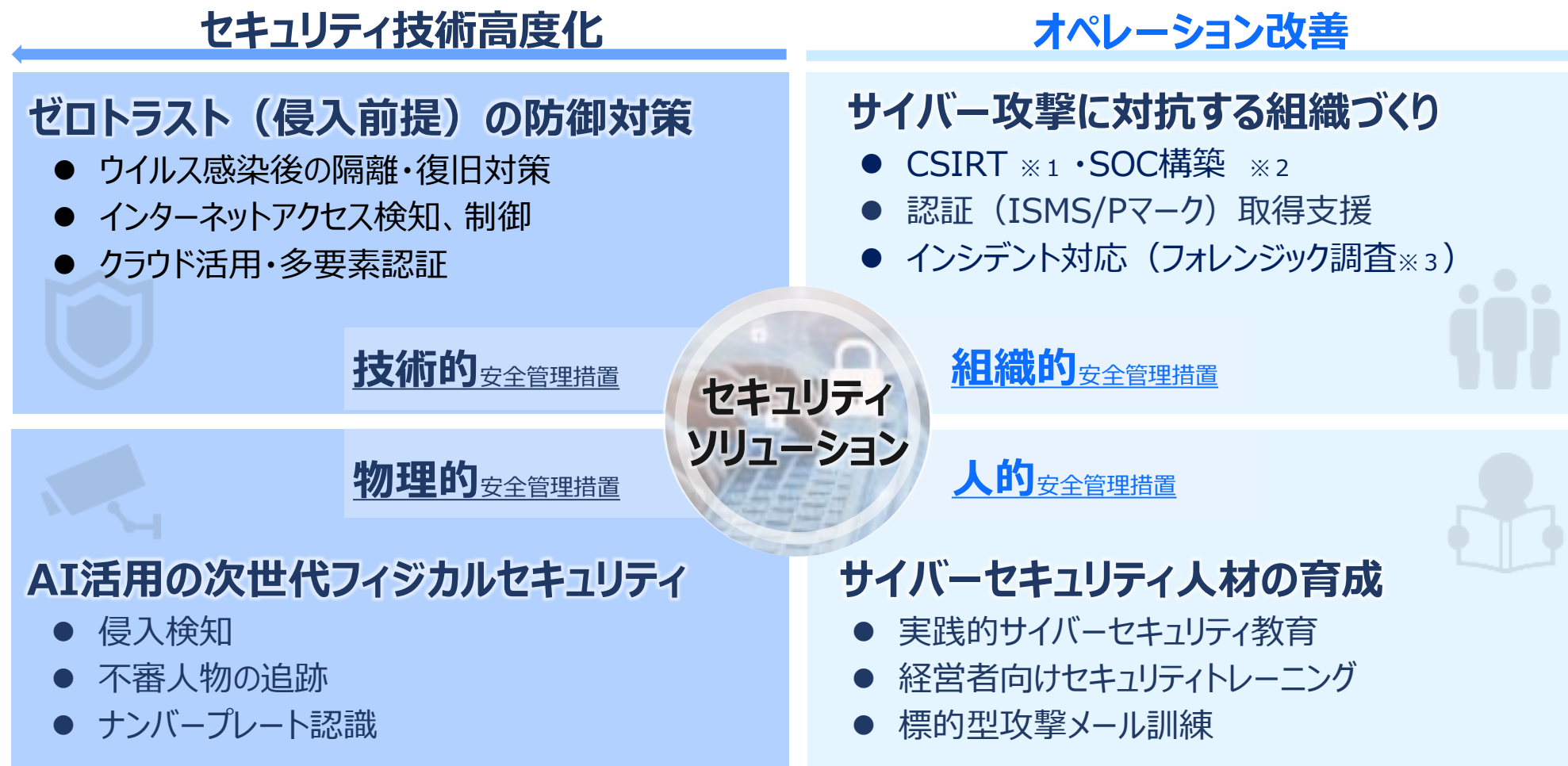
施設の業務改善と患者サービスの向上による人生100年時代への貢献

先端デジタル技術を活用したビジネスモデル変革や、モダナイゼーションによるシステム刷新などにより、お客様のDXとともに推進し、企業価値向上に貢献

『主治医』としての伴走型支援

ビジネス課題起点のシステム企画に「イシュードリブン」、「データドリブン」で踏み出し、お客様の半歩先を先導し、“**ともに歩みながら**”お客様に必要なDXを、一緒に考える





※1 インシデント発生時の対応組織 ※2 通常時のセキュリティ監視体制

※3 インシデント発生時のデータ復旧・解析

テレフォニーやセキュリティの分野に特化した企業とのアライアンスにより、
自社開発ソリューション「ArmZ X」をリリース
CallKeeperDXの文字おこし・感情分析などの機能強化を予定

次世代コミュニケーションサービス

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」



商標登録出願中

未来志向型クラウドPBXサービス



2024年10月リリース

オンプレミス型ソフトウェアPBX



2025年春リリース予定

エンドポイントセキュリティサービス



2025年春リリース予定

電話業務のDX化推進

CallKeeperDX

オールインワンの機能で、低コスト・スピーディに
お客様の電話業務のDX化を支援します



全通話録音



IVR



ポップアップ



通話履歴

人財

人財を活かす経営の推進

- 人財育成の強化、DX人財の育成
- 目標達成へのチャレンジ意欲を促進するための、**新たな人事制度**の構想

組織 風土

チャレンジ意欲向上に向けた組織文化の変革

- 「5つのスタイル」を浸透させ、第3期中期経営計画を通じ、**意識変容・行動変容**を実践
- **D&Iの推進と働き方改革**の一体的な取り組み

研究 開発

先端技術研究の推進

- 先端技術の研究開発を推進し、新たなソリューション開発や自社開発パッケージの高度化を加速
- 体制拡充にむけて、**専門人財の採用を強化、外部パートナーとの連携**を強化

業務 システム

新業務システム移行・業務の高度化

- **社内DXに対応した新業務システム**により、サービスの拡がりや、業務変革による働き方改革を加速
- データ分析ツールを導入し、業務の改善点の把握、効率化など、**実績データ分析の更なる高度化**

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

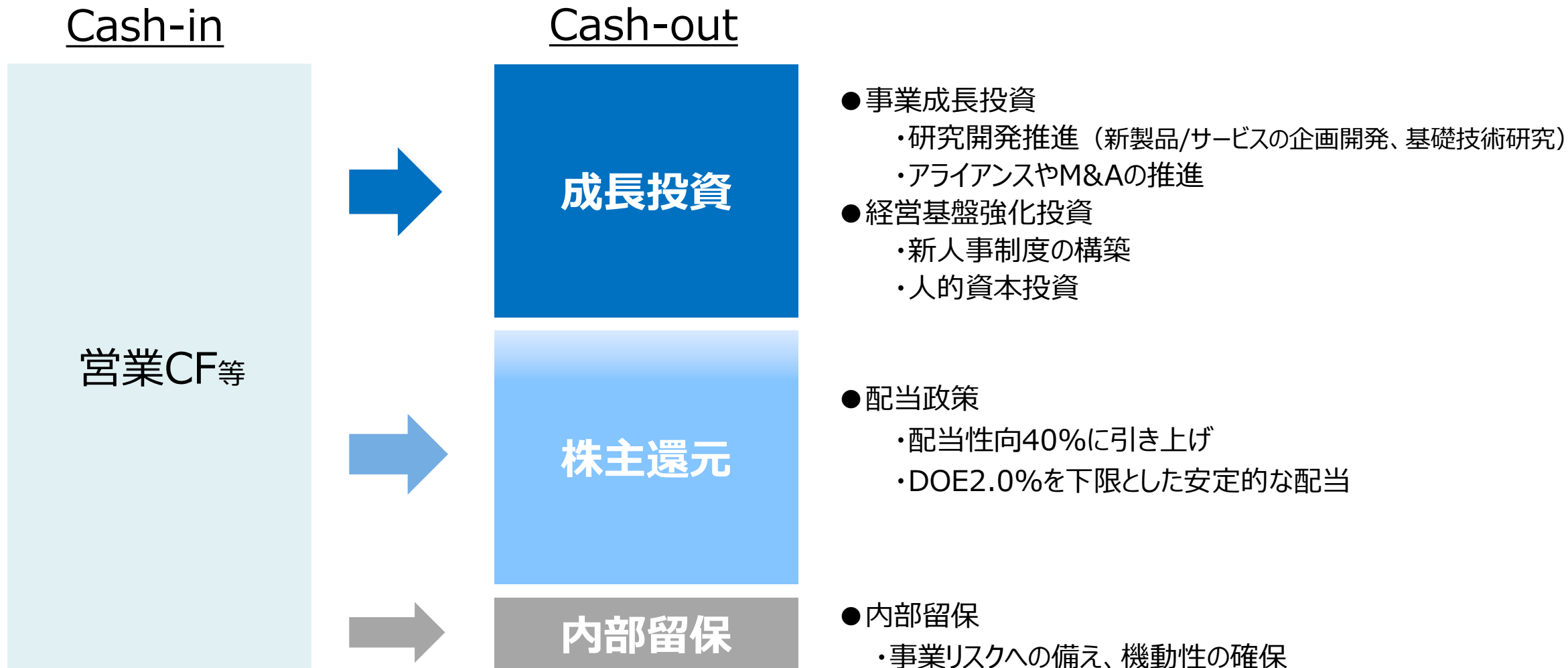
- セミナー集客活動等の営業活動で取得する**お客様情報の一元管理、有効活用**を推進
- お客様への継続的なフォローを通じた、顧客ニーズの深耕と顧客満足度向上

1. 身近なところに扶桑電通
2. 会社概要
3. 当社の強み
4. 2024年9月期 決算概要
5. 第3期中期経営計画
6. 資本コスト・株価を意識した経営の実現

- PBRの構成要素である「PER」、「ROE」について、特に事業計画と連動しやすいROEを中心に、株主資本コストを上回るROE目標を設定。資本コストについては、複数の推計モデルから得られる値と当社株価を踏まえ設定し、7%～8%程度と認識

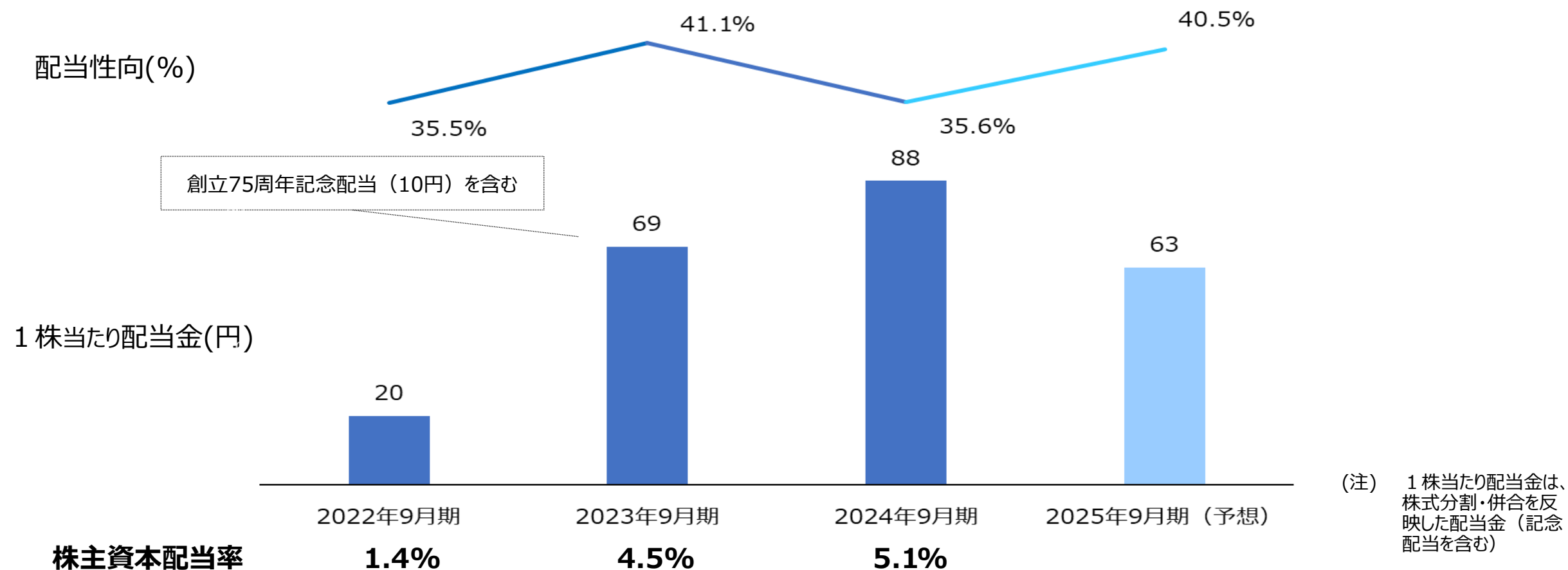
FuSodentsu Vision 2027 最終年度 2027年9月期 数値目標			
売上高	営業利益	営業利益率	ROE
460億円	18.4億円	4.0%	9.0%

■ 事業成長や経営基盤の強化を支える「成長投資」と、「株主還元」の拡充を両立するための、適正な経営資源配分を図る

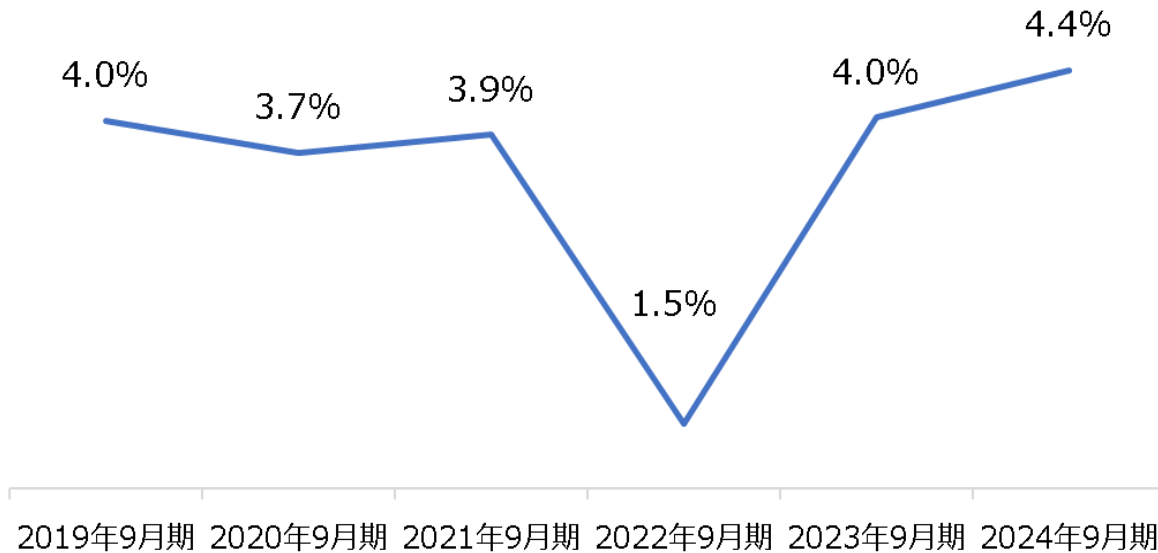


■ 配当性向の引き上げと、株主資本配当率(DOE)の導入

2025年9月期より、配当性向を35%から40%に引き上げ、株主資本配当率(DOE)2.0%を下限に設定し、業績に応じた利益配分と安定的、継続的な株主還元を実施



配当利回り



(注) 配当利回りは年間配当金（記念配当含む）実績を期末（権利付き最終日の株価）で除したもの

株主優待



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

毎年9月30日現在 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

贈呈の時期：毎年1回、12月下旬に株主様宛に発送

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。