

2025年9月期 決算説明会 質疑応答（要旨）

扶桑電通株式会社

Q 1：御社の具体的な事業の内容と成長戦略を改めて教えてください。

A 1：事業の内容としては、ネットワーク・ソリューション・オフィス・サービスの4つの分野で事業を行っています。

ネットワークビジネスは、官公庁・自治体・金融などの通信インフラの施工、消防無線・防災無線関連のネットワーク構築、ソリューションビジネスは、自治体・ヘルスケア・製造業・流通業などのシステム構築、オフィスビジネスは、パソコンやサプライ製品の販売、サービスビジネスは、クラウドサービスやネットワーク・ソリューションビジネスで構築したシステムの運用・保守を行っています。

成長戦略については、中期経営計画 FuSodentsu Vision 2027に基づき、官公庁・自治体、製造、流通、金融・生損保、ヘルスケアの6業種に特化した業種別戦略、DXのニーズに対応するため、伴走型の企画・コンサルティング力の強化、アライアンスやM&Aを通じてビジネス領域の拡大と先進技術への対応を進めています。

Q 2：11月18日にM&Aを発表されました。今回のM&Aの会社はどのような会社で、どのようなシナジー効果があると想定されていますか。

A 2：今回子会社化を発表した株式会社システムメイクは、富士通株式会社様のSE部門のビジネスパートナーとして、金融や官公庁向けのシステム開発に携わっている企業です。

シナジー効果として、同社は中小規模のため、現状では直接入札が難しい状況ですが、当社の官公庁・金融分野を担当する営業部門と連携し、当社が入札を担当し、同社がシステム開発を担う体制を構築することで、社会基盤分野におけるビジネス拡大や新規案件の獲得を目指します。

Q 3：中期経営計画 FuSodentsu Vision 2027の数値目標を修正した理由と達成シナリオを教えてください。

A 3：数値目標を修正した理由は、官公庁・自治体、製造、流通、金融・生損保、ヘルスケアの重点業種における富士通株式会社様との連携ビジネスが着実に進展し、案件数の増加と商談規模の拡大が見込まれるためです。これにより、売上目標を550億円、営業利益を22億円、ROEを10%へ上方修正しました。

達成シナリオとしては、各業種の特性に応じた施策を実行します。防災や国土交通省関連案件では、全国に技術者を的確に配置し、効率的な施工で利益を確保します。ヘルスケア分野では、電子カルテ・医療情報システムに加え、検査機器を含むトータル提案を行い、受注規模の大幅な拡大を目指します。

Q 4 : 受注残高が大きく増えた理由を教えてください。大型案件や期間の長い案件が増えたためでしょうか。

それとも施工能力や納期の影響、その他の要因があるのでしょうか。

A 4 : 受注残高が増加した主な理由は、自治体向けの防災ネットワークシステム、システムの標準化対応、さらに民間企業を中心としたモダナイゼーション案件など、大型案件が増加していることです。加えて、富士通株式会社様との連携強化や新規商談の活性化により、案件数と受注金額がともに増加しました。

なお、施工能力や長期案件の影響ではなく、計画的な進捗管理のもとで安定的に対応しており、受注残高の増加は案件規模の拡大と受注高の増加によるものです。

Q 5 : 2025 年 9 月期は売上・利益とも過去最高とのことですが、具体的な增收・増益の要因を教えてください。

A 5 : 2025 年度の売上高の増加要因は、自治体向け防災ネットワークシステムやシステムの標準化対応、ヘルスケアビジネスが伸長したこと、民需分野でのパソコン・ソフトウェア販売が好調に推移したこと、富士通グループとの連携強化による新規商談が活性化したことです。

利益改善の要因は、全社的な利益重視の意識の浸透と、オフィス・ソリューション部門の利益率改善です。

これらの取り組みを継続し、安定的な収益基盤を強化することで、受注高・受注残高の増加を中期的な成長につなげていきます。

Q 6 : 2025 年度の受注高・受注残高が大幅に増加していますが、継続的な成長にどうつながりますか。

A 6 : 2025 年度の受注高は 635 億円、受注残高は 296 億円となり、受注残高は前年から約 90 億円増加しました。主な要因は、防災ネットワーク、自治体のシステムの標準化、ヘルスケア、モダナイゼーションなどの分野で、富士通株式会社様との連携による新規案件が拡大したことです。

継続的な成長については、現状の傾向は当面続くと見込んでいます。加えて、獲得した新規顧客における取引シェアを拡大し、持続的な成長を実現していきます。

Q 7 : 2026 年 9 月期の業績予想を減益にしています。減益の要因として、入札関連商談や新規商談の拡大による利益率の低下が挙げられていますが、2025 年度は新規商談が拡大して増益しているにもかかわらず、2026 年度は、粗利益率が改善しないのはなぜでしょうか。何が変わったのでしょうか。

A 7 : 2025 年 9 月期は、自治体やヘルスケア分野の入札案件で、提案段階から競合との差別化を徹底し、当社の強みを活かせる案件を精査し獲得しました。また、パソコン販売などの単体販売においても、セキュリティやキッティングなど付加価値提案を行い、利益率改善に努めました。これらの取り組みは、今後も継続していきます。一方、2026 年 9 月期の業績予想は、リスク要因をすべて織り込んだ保守的な数値です。入札案件や新規商談の拡大に伴い、競争激化による利益率低下の可能性を考慮していますが、引き続き提案段階からの差別化や案件の選別、付加価値提案を強化し、利益改善を取り組んでいきます。

以上