

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

2025年12月24日



1. 会社概要
2. 当社の強み・重点施策
3. 2025年9月期 決算概要
4. 2026年9月期 業績予想・株主還元
5. 第3期中期経営計画の進捗状況
6. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた取り組み

1. 会社概要
2. 当社の強み・重点施策
3. 2025年9月期 決算概要
4. 2026年9月期 業績予想・株主還元
5. 第3期中期経営計画の進捗状況
6. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた取り組み

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	1,005名（2025年9月末現在）

事業内容

情報通信機器の施工、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

◆ 提供するサービス分野

ネットワーク部門

ネットワークの構築・設計

ソリューション部門

システムの設計・開発・構築

オフィス部門

情報通信機器等の販売

サービス部門

運用・保守・クラウドサービス

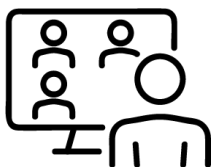
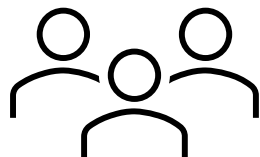
◆ICTは、コミュニケーション、商業、家庭、交通など、私たちの日常のあらゆる場面で活躍

コミュニケーション



メール

SNS

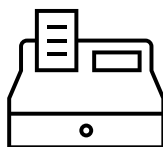


オンライン会議

商業



ATM



セルフレジ

オンライン
ショッピング

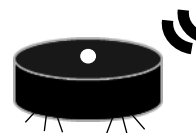


キャッシュレス
決済

家庭

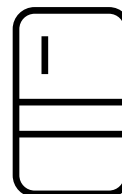
スマート家電

掃除機



エアコン

照明



冷蔵庫

交通

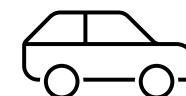
GPS



カーナビ

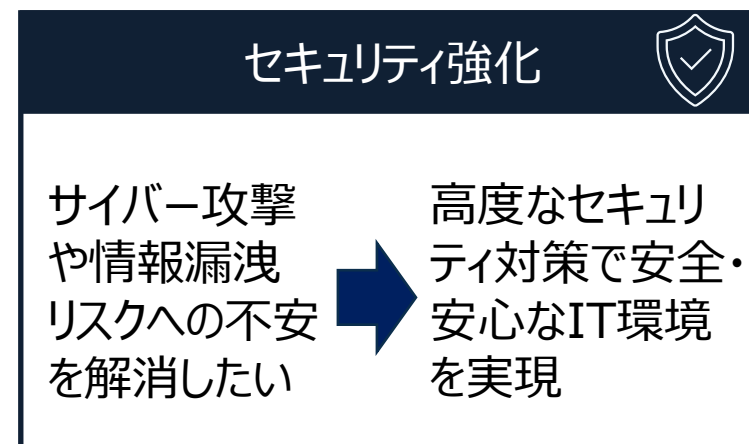
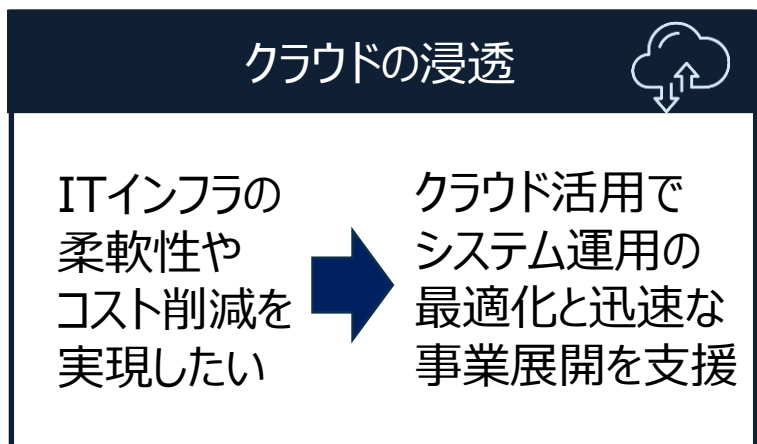
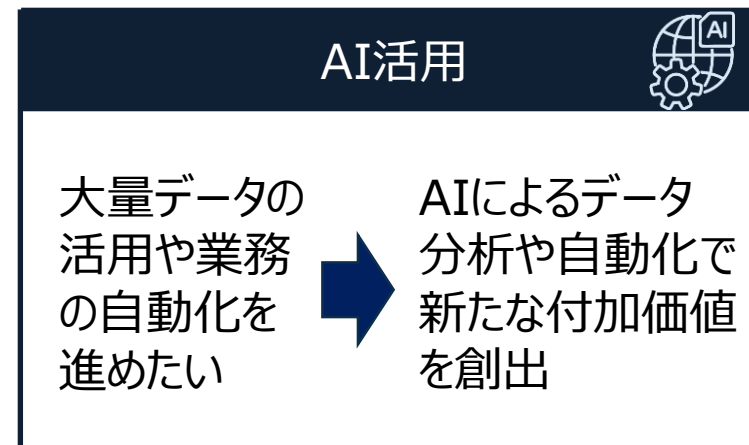
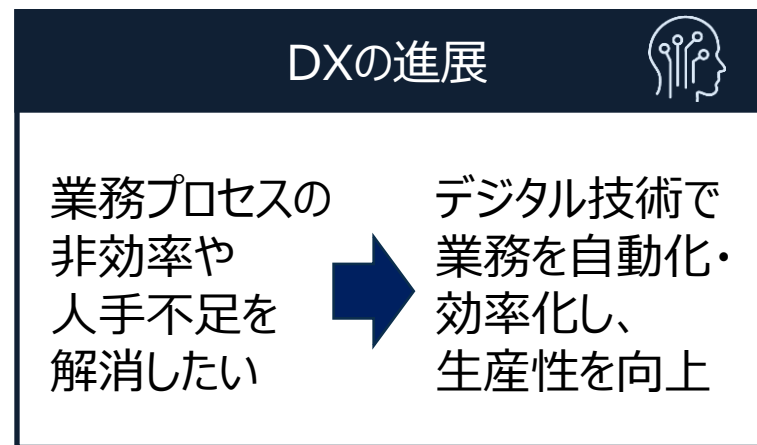


IC乗車券システム



ETC

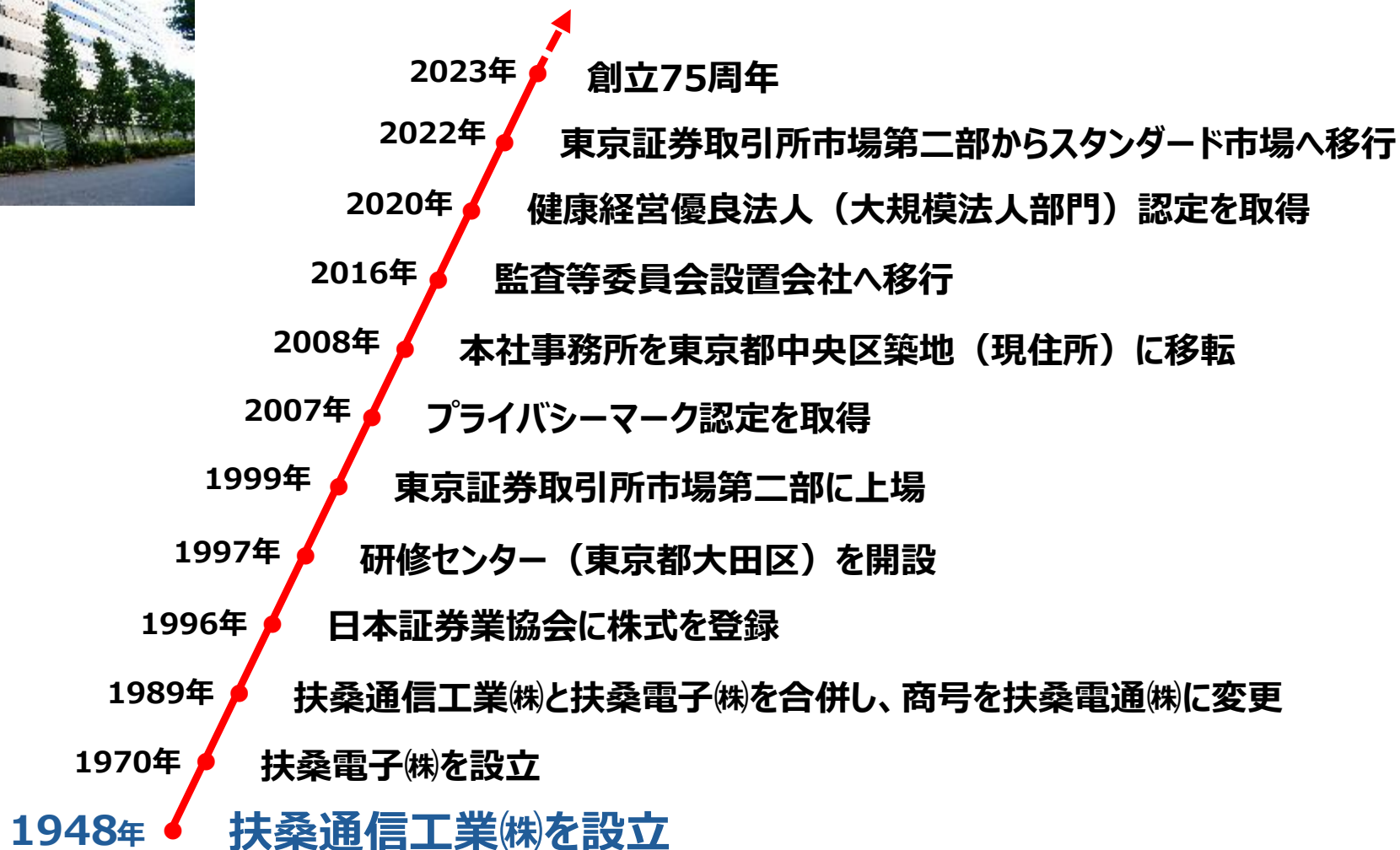
◆技術革新の加速により、DX・AI・クラウド・セキュリティ分野の需要が急拡大し、企業や自治体は業務効率化・新サービスの創出・安全性向上を目指してICT活用を推進







2027年 経営ビジョン ココロ躍る未来を創造するICTデザインパートナー



1. 会社概要
2. 当社の強み・重点施策
3. 2025年9月期 決算概要
4. 2026年9月期 業績予想・株主還元
5. 第3期中期経営計画の進捗状況
6. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた取り組み

強み①

77年の信頼と実績で構築された顧客基盤

強み②

当社ビジネスにおける重要な資格保有者数

強み③

全国拠点体制によるお客様サポート

強み④

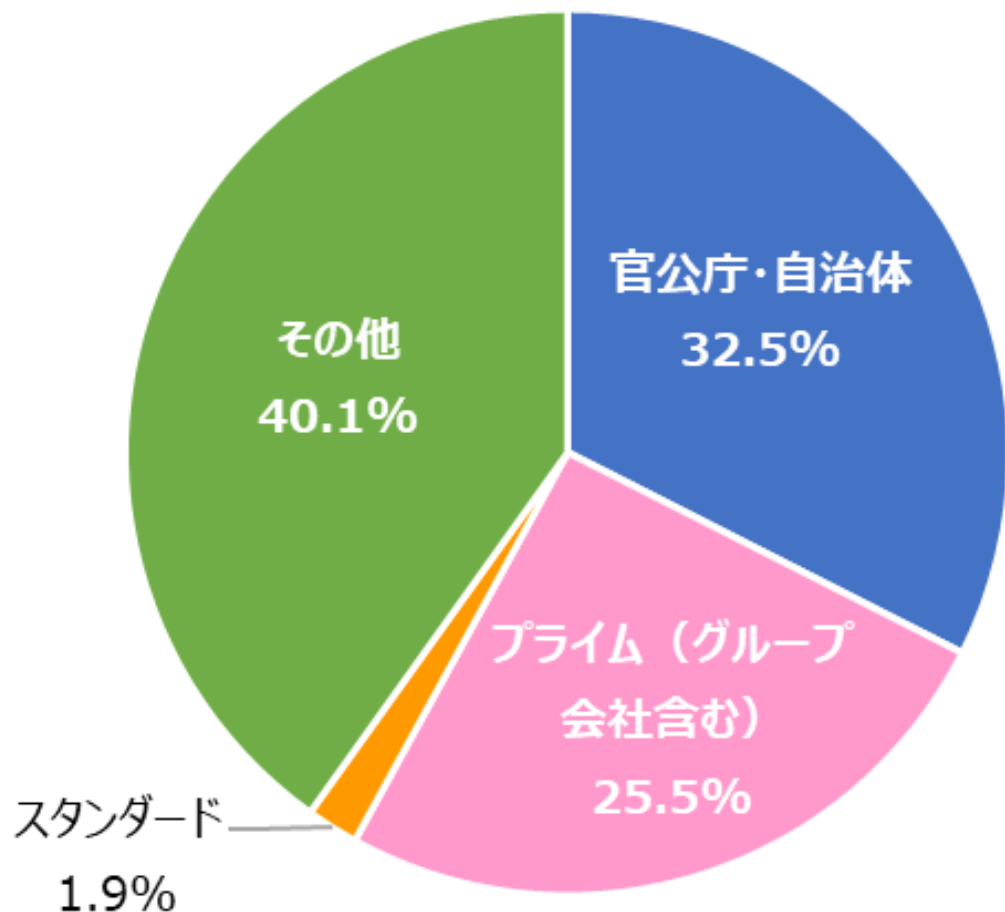
オリジナルパッケージの提供

重点施策

社員満足度向上に向けた取り組み

【当社の強み①】77年の信頼と実績で構築された顧客基盤

【2025年9月期 顧客構成※】



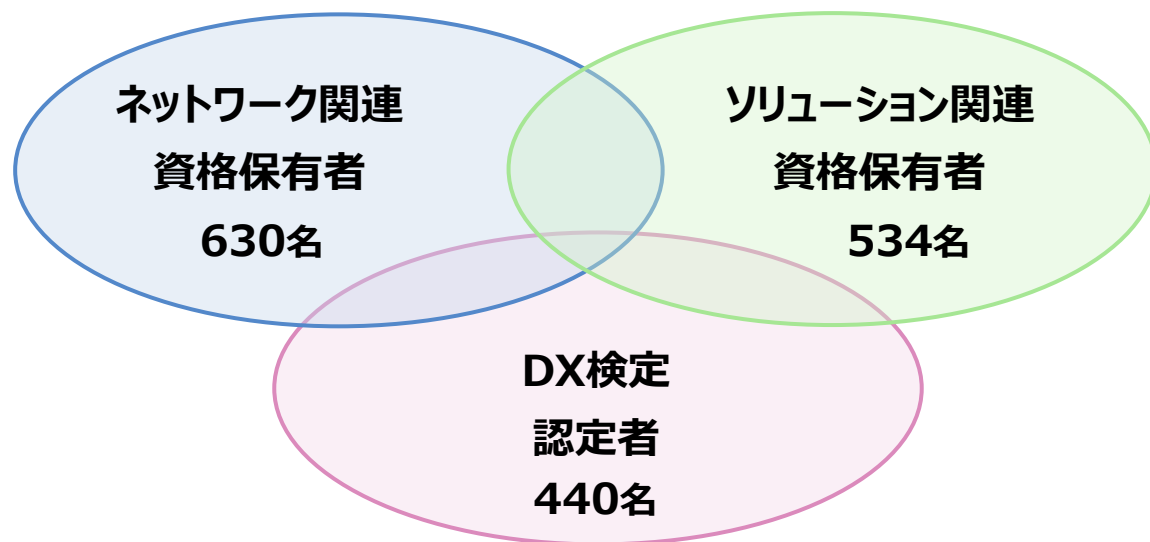
ここが強み

- 官公庁・自治体に強い！
- 上場会社の顧客が多い！
- 77年の信頼と実績！
- 富士通株式会社のパートナー企業！
- 他社製品も幅広く取り扱うマルチベンダー！

※2025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 230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」「優秀賞」を同時受賞！

DXプロフェッショナルレベル	151名
DXエキスパートレベル	144名
DXスタンダードレベル	145名

●資格保有者多数！

各種情報処理技術者	386名
情報セキュリティマネジメント	48名
情報通信エンジニア	128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
--------------	------

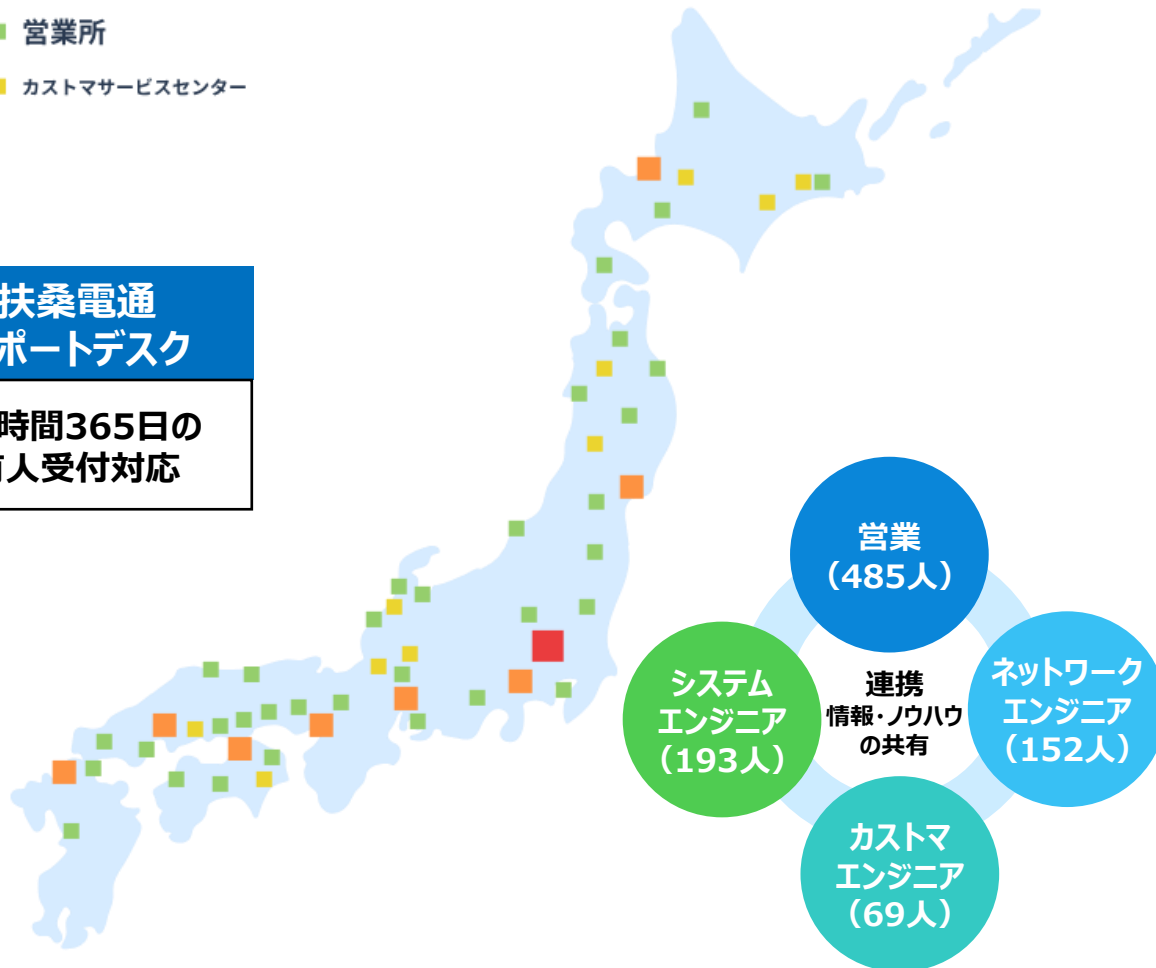
【当社の強み③】全国拠点体制によるお客様サポート

【全国拠点体制とサポートデスク】

■ 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



ここが強み

- 54カ所の拠点体制！
- 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】オリジナルパッケージの提供

【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！

【重点施策】社員満足度向上に向けた取り組み

職場環境

フリーアドレス 

勤務制度

テレワーク・
フレックス勤務制度

平均勤続年数

20.7年

年次有給休暇取得率

73.2%

育児休業取得率 (男性)

33.3%

新卒の男女比 (過去3年間) ※男:女

6 : 4

外部からの評価

「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



「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



1. 会社概要
2. 当社の強み・重点施策
3. 2025年9月期 決算概要
4. 2026年9月期 業績予想・株主還元
5. 第3期中期経営計画の進捗状況
6. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた取り組み

2025年9月期 業績ハイライト

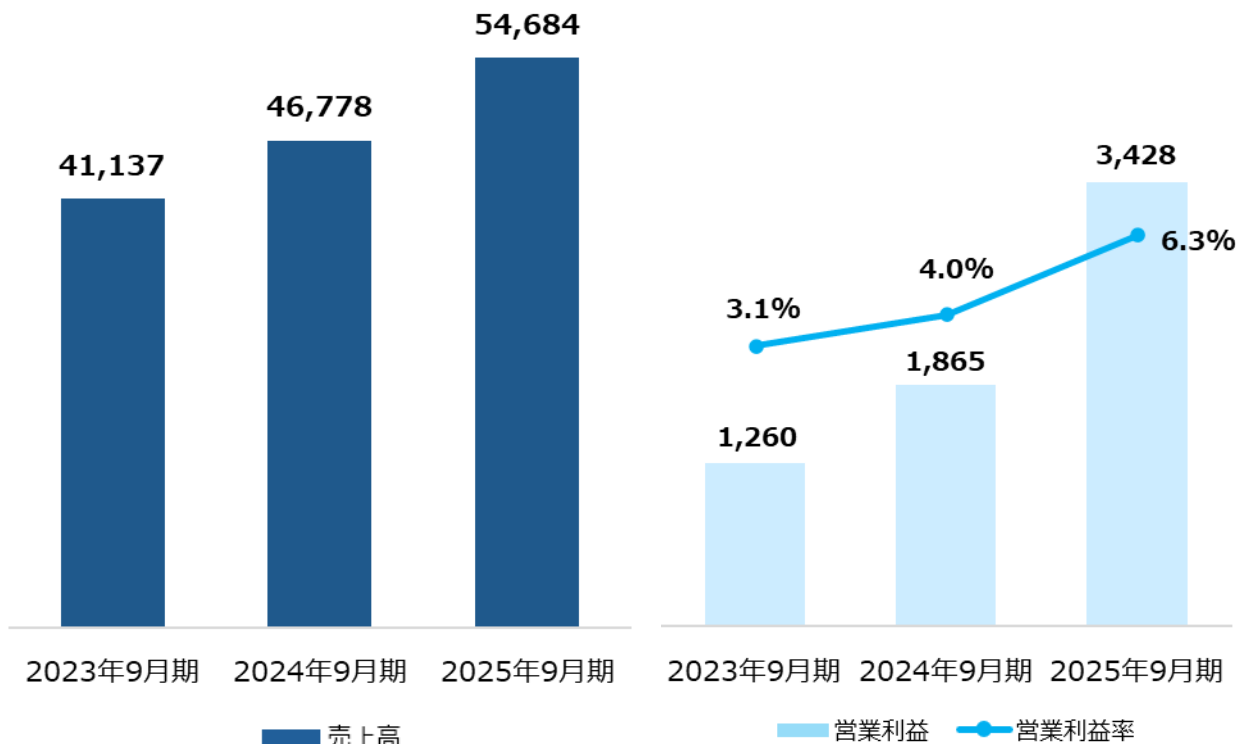
- ◆売上高は、自治体向けビジネス、パソコン・ソフトウェア販売が好調に推移したことにより、過去最高を更新
- ◆利益は、売上高の増加に加え、粗利益率も改善し、過去最高を更新

単位：百万円

	2024年9月期	2025年9月期	増減額	増減率
売上高	46,778	54,684	7,905	16.9%
売上原価	38,327	44,173	5,846	15.3%
原価率	81.9%	80.8%	▲1.2%	-
売上総利益	8,451	10,510	2,059	24.4%
販売管理費	6,585	7,081	496	7.5%
営業利益	1,865	3,428	1,562	83.8%
営業利益率	4.0%	6.3%	2.3%	-
経常利益	2,059	3,663	1,604	77.9%
当期純利益	1,428	2,517	1,089	76.3%
受注高	51,321	63,504	12,183	23.7%
受注残高	20,085	29,637	9,551	47.6%

売上高・営業利益・営業利益率の推移

単位：百万円



※増減額は円単位で計算・百万円未満切り捨て、小数点は第2位を四捨五入

1. 会社概要
2. 当社の強み・重点施策
3. 2025年9月期 決算概要
4. 2026年9月期 業績予想・株主還元
5. 第3期中期経営計画の進捗状況
6. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた取り組み

2026年9月期 業績予想

◆2026年9月期の利益は、以下の要因により減益を見込む

- ・人的資本を高めるための教育、人材関連投資、デジタルマーケティングの強化に伴う販売管理費の増加
- ・入札関連商談や新規商談の拡大による利益率の変動

単位：百万円

	2025年9月期	2026年9月期	増減額	増減率
売 上 高	54,684	55,000	315	0.6%
営 業 利 益	3,428	2,200	▲ 1,228	▲35.8%
営 業 利 益 率	6.3%	4.0%	▲2.3%	-
経 常 利 益	3,663	2,450	▲ 1,213	▲33.1%
当期純利益	2,517	1,650	▲ 867	▲34.5%
1株当たり当期純利益	216円89銭	142円14銭	▲74円75銭	▲34.5%

※増減額は円単位で計算・百万円未満切り捨て、小数点は第2位を四捨五入

◆株式分割

- 株式の流動性の向上と投資家層のさらなる拡大を目的に、
2025年10月1日付で普通株式1株につき2株に分割

※株式分割とは、すでに発行されている株式を細分化し、
株価を引き下げることで投資しやすくする仕組み



投資しやすくなる

・株式分割状況（2020年～）

効力発生日	分割割合
2020年 4月1日	1株につき2株
2021年10月1日	1株につき2株
2025年10月1日	1株につき2株

◆株主優待

- 対象：
毎年9月30日現在 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

※株式分割後も、現行の株主優待制度の変更なし

→実質的な拡充



・株主優待制度の内容

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

株主還元（2/2）

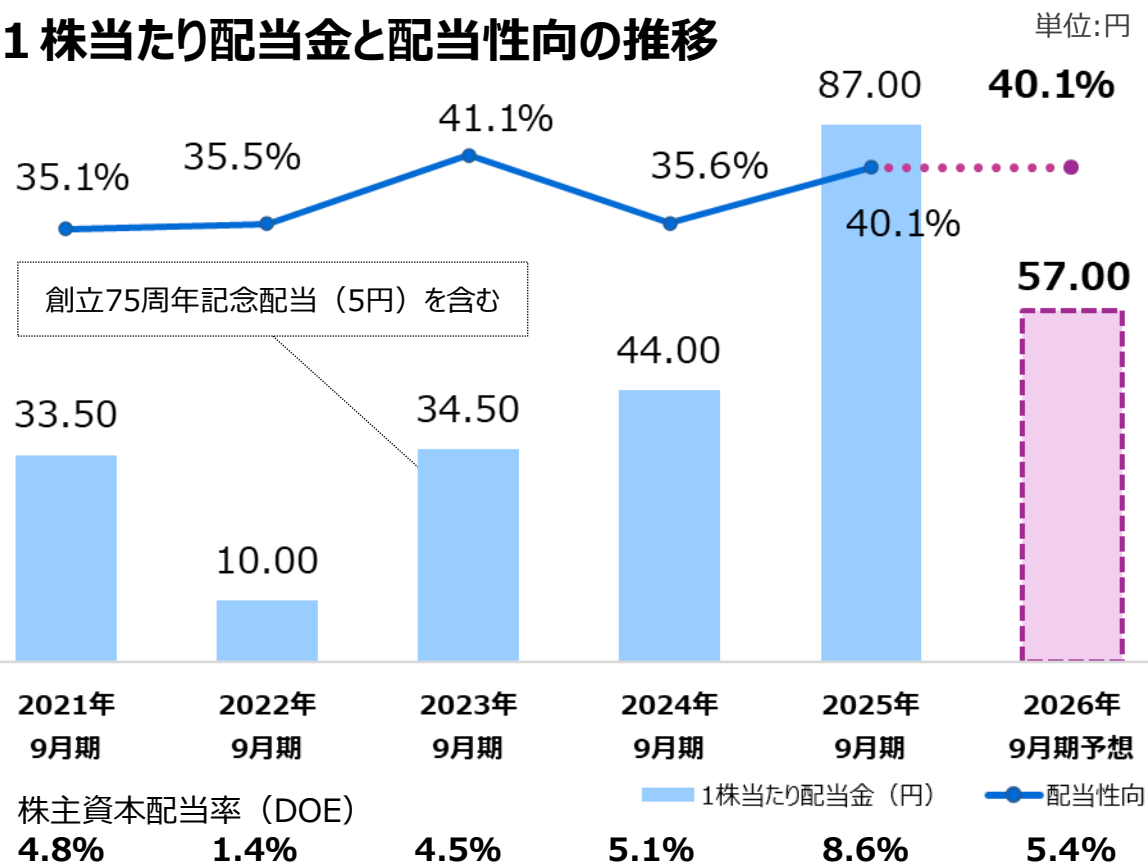
配当政策

- ・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
- ・配当性向を**40%**、株主資本配当率（DOE）**2.0%**を**下限**に設定

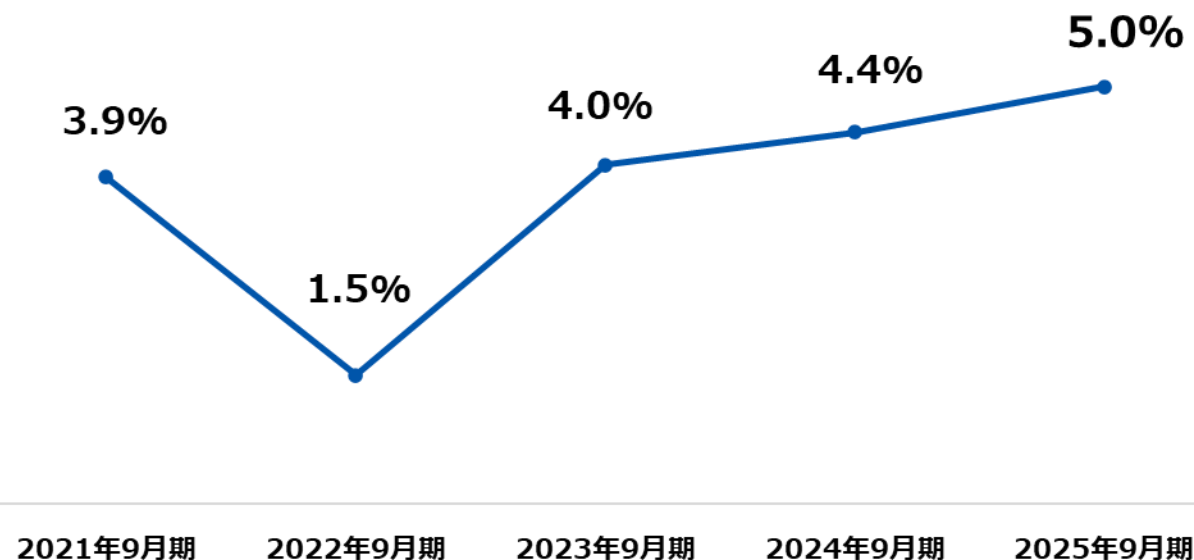
◆2026年9月期（予想）

- ・配当額：**57円**（中間：7.5円 期末：49.5円）
- ・配当性向：**40.1%**

1 株当たり配当金と配当性向の推移



配当利回り



（注）配当利回りは年間配当金実績を期末（権利付き最終日の株価）で除したもの

1. 会社概要
2. 当社の強み・重点施策
3. 2025年9月期 決算概要
4. 2026年9月期 業績予想・株主還元
5. 第3期中期経営計画の進捗状況
6. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた取り組み

第3期中期経営計画 FuSodentsu Vision 2027

経営目標・資本コストを意識したROE目標



◆修正後の数値目標では、継続的な受注残高の拡大に伴い、売上高を上方修正するとともに、資本効率の向上を重視した経営を推進することで、営業利益およびROEについても上方修正

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
修正前 2024年11月	460億円	18.4億円	4.0%	9.0%
修正後 2025年11月	550億円	22.0億円	4.0%	10.0%
増減率	+19.6%	+19.6%	—	+1.0pt

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ビジネス戦略

- 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

第3期中期経営計画（FSV2027）

事業成長戦略1 「業種別戦略」の進捗状況

◆ 6業種の分科会を設置し方針を定め、AI・クラウド・DX推進を軸に全国拠点連携を強化

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

【2025年度活動】国土交通省・法務省向けDX
ソリューションの開発・提案活動を推進

【2026年度計画】インフラ・矯正分野でのDX事業
計画と入札・商談獲得活動

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

【2025年度活動】運輸・小売・食品卸など流通5業種
の特性にあったデジタル活用戦略を推進

【2026年度計画】流通5業種連携による情報共有と
横展開、営業活動強化による新規開拓

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

【2025年度活動】標準化商談対応・新規市場開拓・
営業研修を通じた全国拠点連携を推進

【2026年度計画】全国連携とDXビジネス戦略分科会
を融合した商談創出活動

金融・生損保



地方銀行の事業拡大と競争力強化を支援

【2025年度活動】分科会連携によるDXの推進、
コンサルティング力の強化と新規商談を開拓

【2026年度計画】DX・セキュリティ分科会連携による
音声AIビジネスの高度化と新規商談の創出

製造



顧客の「生産性向上」や「持続可能な経営」へ
の貢献

【2025年度活動】製造分野のスペシャリスト育成、
デジタルマーケティング強化、インフラビジネス拡販など
多角的活動を展開

【2026年度計画】人財育成×認定勉強会×SCM
事業領域への挑戦による新たな価値創出

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

【2025年度活動】分科会活動を基盤に標準提案の
策定と全国拠点支援による医療・介護DXを推進

【2026年度計画】DX推進とセキュリティ啓発を通じた
医療・介護分野の価値創出と事業展開

第3期中期経営計画（FSV2027）

事業成長戦略2 「DXビジネス戦略」の進捗状況

◆全社DX戦略を策定し、実践する3つのワーキンググループを設置。伴走型企画・コンサルティングの強化を目指し、AI活用による提案書作成プロセスの効率化、生成AIによる業務改革事例の創出、DX人材育成モデルの策定を推進

お客様DXを支えるアプローチや、DX素材の検討・設計・実装・評価

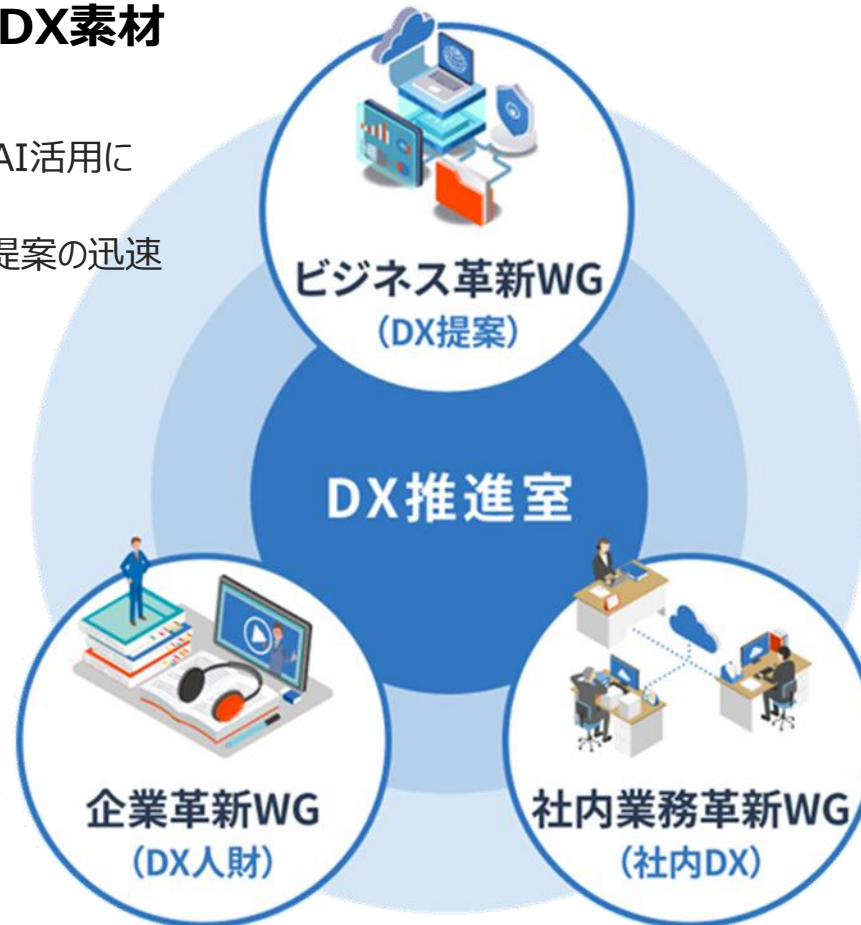
【2025年度活動】提案パターンの標準化とAI活用による提案書作成プロセスの効率化を推進

【2026年度計画】生成AI活用による仮説提案の迅速化と組織連携による顧客アプローチ強化

社内DXやお客様DXを支えることができる人材像の検討・定義・設計・育成計画・実践・評価

【2025年度活動】キャリアフレームを活用した職種別スキル体系とDX人材育成モデルの策定を推進

【2026年度計画】スキルアップ研修トライアルによるキャリアフレームの継続的ブラッシュアップ



社内DX、生成AIを軸に、業務生産性向上を実現するシステム導入や活用の実践と全社定着化

【2025年度活動】生成AIによる業務改革事例の創出とSFA・電子契約の運用・高度化を推進

【2026年度計画】現場起点のDX推進と生成AI・デジタルツール活用による業務改善の定着

（1）パートナー連携による自社サービスの営業力強化に向けた分科会活動

① セキュリティ分科会

セキュリティソリューションの商談拡大

【2025年度活動】セキュリティ経営の実現に向けた、パートナー・分科会連携による調査・拡販・啓発活動を展開

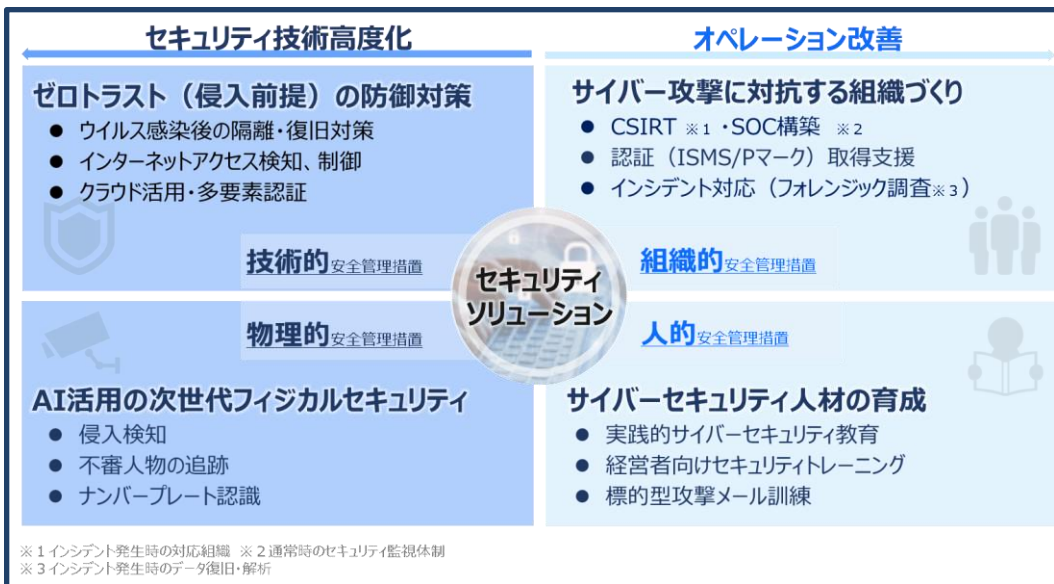
【2026年度計画】セキュリティ分科会を基盤にパートナー・分科会連携による技術力向上と活用領域拡大

② 次世代コミュニケーション分科会

ArmZ X、CallKeeperDXなど自社サービスの商談拡大

【2025年度活動】商談機会の創出を支える自社サービス拡販の施策・研修・パートナー連携を展開

【2026年度計画】アクションプランと技術情報を活用した営業活動の高度化と商談支援体制の構築



第3期中期経営計画（FSV2027）

事業成長戦略3 「アライアンスやM&A戦略」の進捗状況（2/2）

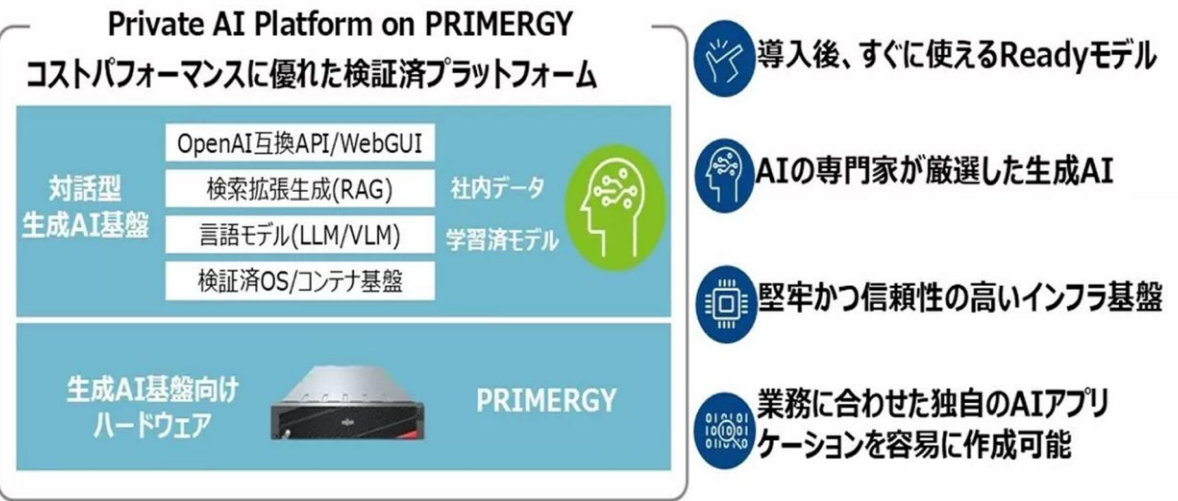


(2) AIサービス分野のビジネス連携

●富士通株式会社とのビジネス連携

富士通グループが提供するPAPP（AI専用サーバ）導入によるAI基盤の自社構築と実践活用で、SE業務は設計書自動生成やモダナイゼーション対応、営業業務は提案書作成など業務効率化によるDX推進を強化

Private AI Platform on PRIMERGY



●有力パートナー企業とのビジネス連携

パートナー企業名	サービス内容
Notta株式会社	AI文字起こしツール「notta」
株式会社アイタス・ジャパン	監視カメラにAI機能を後付けできる「AI Bridge」
エフサステクノロジーズ株式会社	AI専用サーバ「PAPP」

第3期中期経営計画（FSV2027）

経営基盤強化の進捗状況



◆事業成長戦略を支援する経営基盤強化のための5分科会を設置。人財育成、組織文化変革、AI技術の習得と活用、業務システムの合理化、デジタルマーケティングの強化を推進し、各分野の課題解決と最新技術活用による持続的成長基盤を構築

人財



人財を活かす経営の推進

【2025年度活動】DX時代に対応した人財育成と人事制度刷新による組織力強化の推進

【2026年度計画】キャリアフレーム運用と採用・評価制度の再設計によるキャリア支援強化

組織風土



チャレンジ意欲向上に向けた組織文化の変革

【2025年度活動】組織文化変革に向けた意識改革・ダイバーシティ・健康経営に向けた全社推進

【2026年度計画】意識改革・ダイバーシティ・健康経営推進強化に向けたPDCAサイクルの確立

研究開発



先端技術研究の推進

【2025年度活動】社内AI活用環境整備とSE技術習得を推進するPAPPの社内導入の決定

【2026年度計画】営業・SE業務の提案力強化・開発効率向上に向けたPAPPのトライアル活用

業務システム



新業務システム移行・業務の高度化

【2025年度活動】新システム稼働による業務効率化、BIツール活用でデータ分析高度化を推進

【2026年度計画】名刺管理ツールとBI連携の強化に加え、AI活用検討によるさらなる業務効率化

営業企画

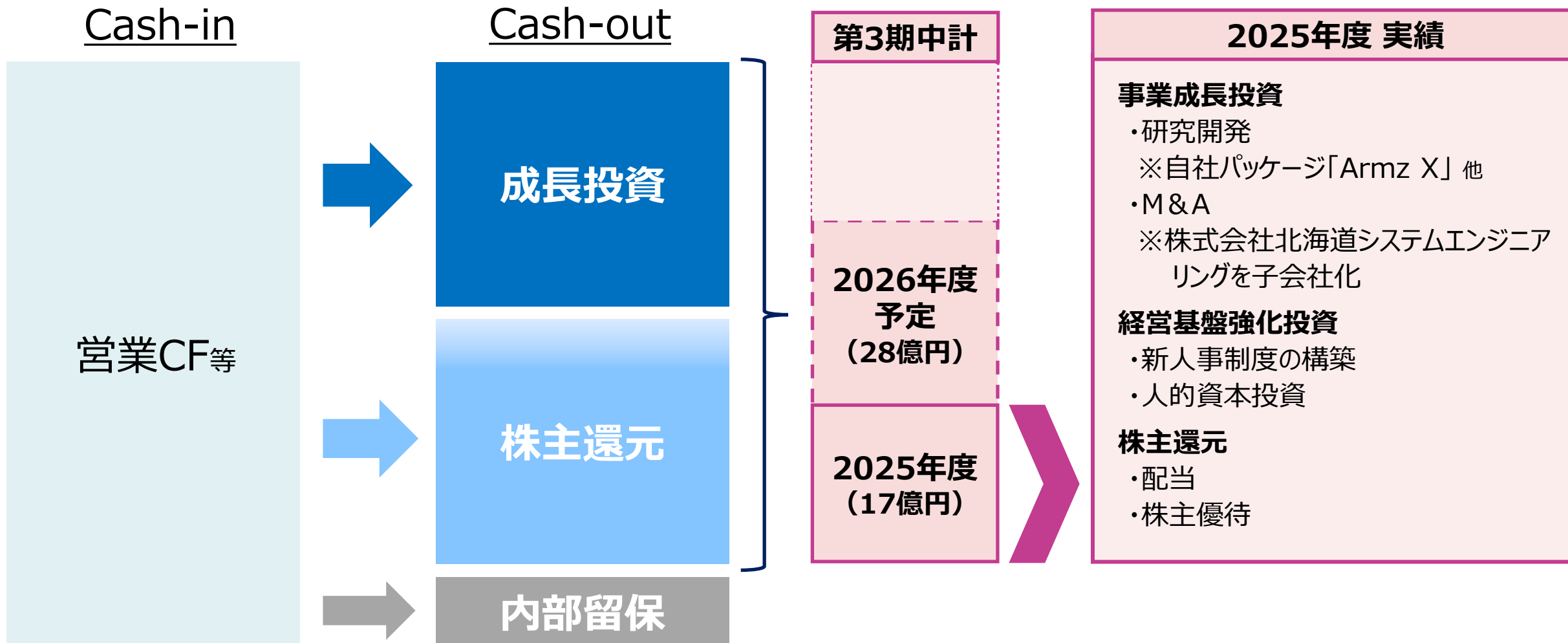


デジタルマーケティング・顧客満足度向上の取り組み

【2025年度活動】顧客接点の強化と満足度向上に向けた名刺情報のデジタル管理によるデジタルマーケティングを推進

【2026年度計画】コンテンツ拡充・SFA連携・AI活用によるデジタルマーケティングの高度化

◆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

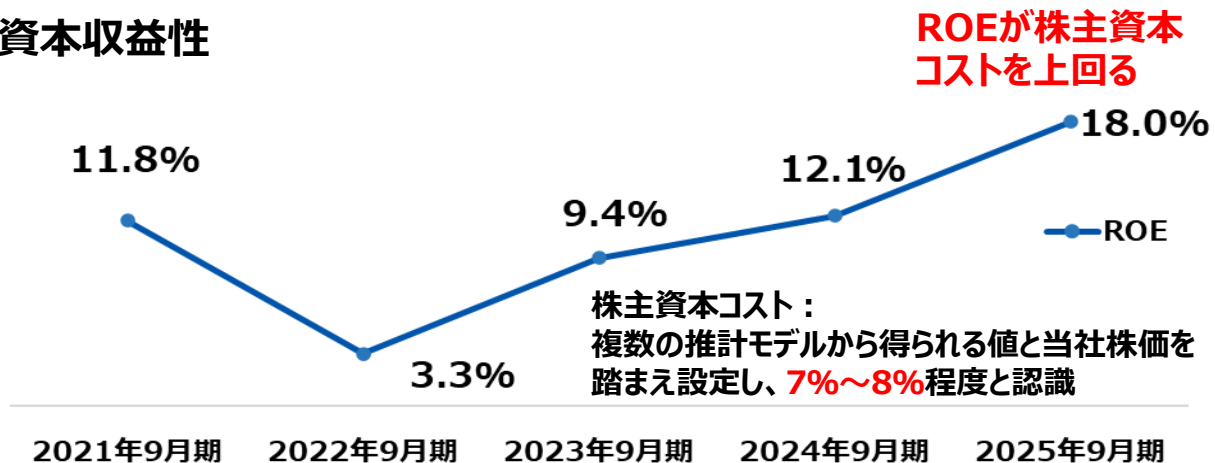


1. 会社概要
2. 当社の強み・重点施策
3. 2025年9月期 決算概要
4. 2026年9月期 業績予想・株主還元
5. 第3期中期経営計画の進捗状況
6. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた取り組み

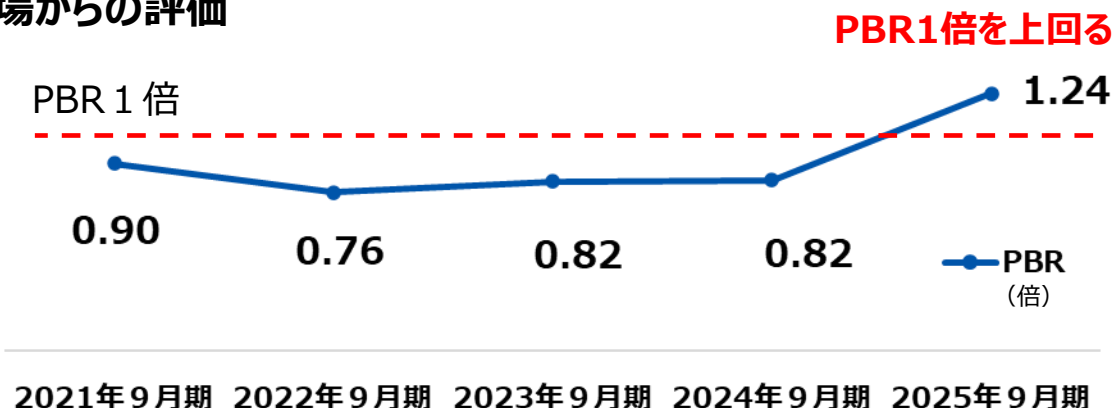
資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた取り組み

◆現状分析

資本収益性



市場からの評価



◆資本収益性・市場評価向上に向けた取り組み

- 株主資本コストを上回るROEの実現
 - ・中期経営計画の最終年度（2027年9月期）のROE目標を10%に設定
- 株主還元の強化
 - ・配当性向を40%、DOE2.0%を下限に配当を実施
 - ・株式の流動性向上のため10月1日付で株式分割を実施、株主優待制度の実質拡充
- IR活動の推進
 - ・投資家との対話を強化し、企業価値向上に向けた情報発信を実施

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。