

扶桑電通株式会社

(証券コード：7505)



2026年9月期 第2四半期 (中間期)

決算補足説明資料

2026年5月21日



1. 2026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

1. 2026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

(1) 2026年9月期 第2四半期 (中間期) 決算ハイライト



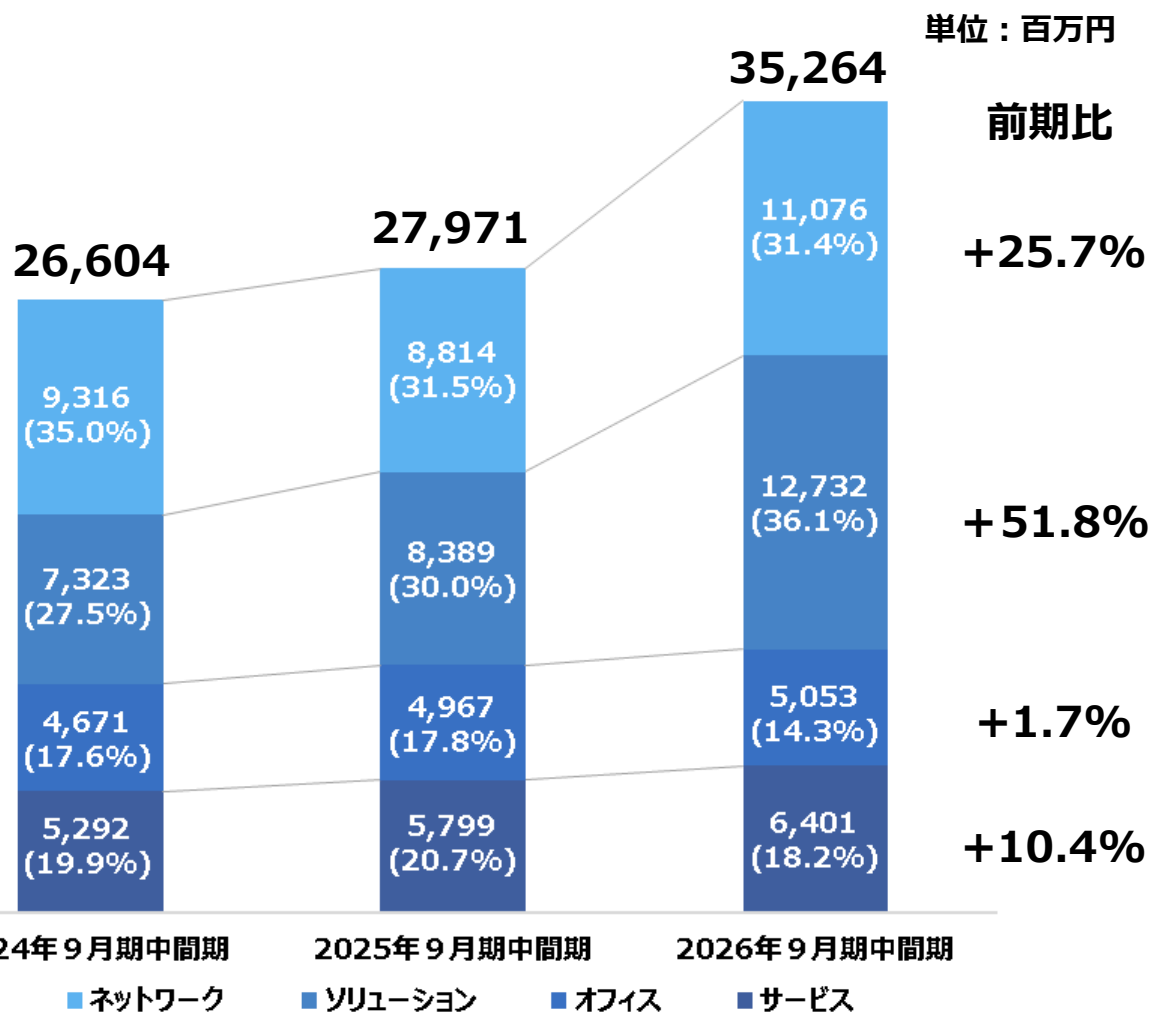
単位：百万円

	2025年9月期中間期	2026年9月期中間期	増減額	増減率
売上高	27,971	35,264	7,293	26.1%
売上原価	22,516	27,984	5,467	24.3%
原価率	80.5%	79.4%	▲ 1.1%	-
売上総利益	5,454	7,280	1,825	33.5%
販売管理費	3,381	3,910	528	15.6%
営業利益	2,073	3,370	1,297	62.6%
営業利益率	7.4%	9.6%	2.1%	-
経常利益	2,179	3,496	1,316	60.4%
親会社株主に帰属する中間純利益	1,510	2,387	876	58.0%
受注高	28,362	26,856	▲ 1,505	▲ 5.3%
受注残高	20,430	22,295	1,864	9.1%

- 売上高は、ヘルスケアビジネスの大型案件に加えて、防災・減災などの自治体ビジネスや電力業向けにセキュリティを施したパソコン・ソフトウェア販売が好調に推移
- 受注高は、ヘルスケアビジネスなどが好調でしたが民需向け情報端末更新案件などが減少

注：当社は、2025年12月22日を取得日として株式会社システムメイクを連結子会社化し、当期より連結財務諸表作成会社に移行したため、2025年9月期は非連結、2026年9月期は連結の決算内容となっております。

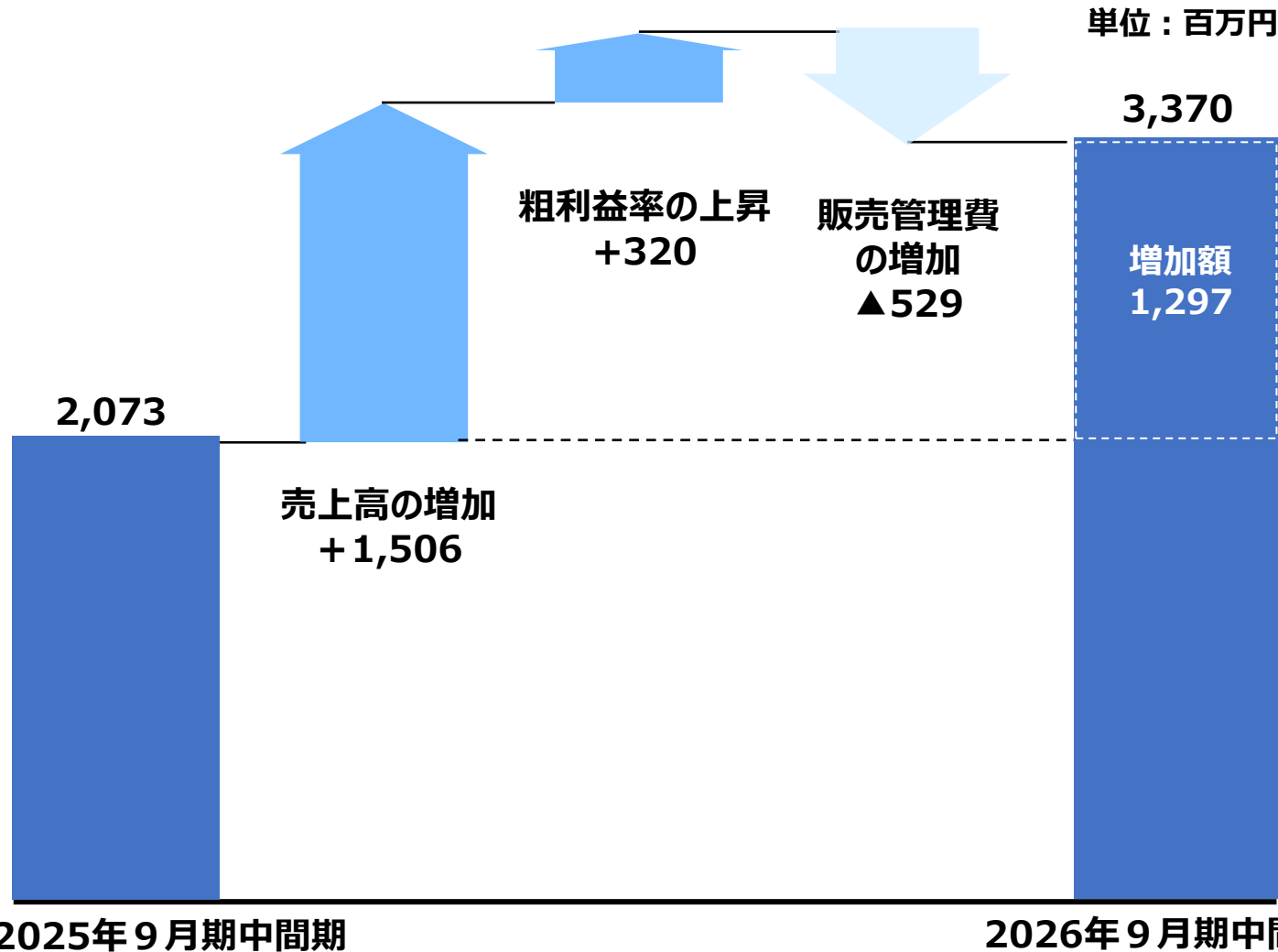
(2) 部門別売上高の前期比増減



- **ネットワーク部門**
防災・減災などの自治体ビジネスが好調に推移
- **ソリューション部門**
ヘルスケアビジネスの大型案件に加えて電力業向けにセキュリティを施したパソコン・ソフトウェア販売が好調に推移
- **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

注：当社は、2025年12月22日を取得日として株式会社システムメイクを連結子会社化し、当期より連結財務諸表作成会社に移行したため、2025年9月期以前は非連結、2026年9月期は連結の売上高となっております。

(3) 営業利益の前年同期比変動要因



● 主な増加要因

- ・売上高の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の増加
- ・販売活動の増加に伴う経費の増加

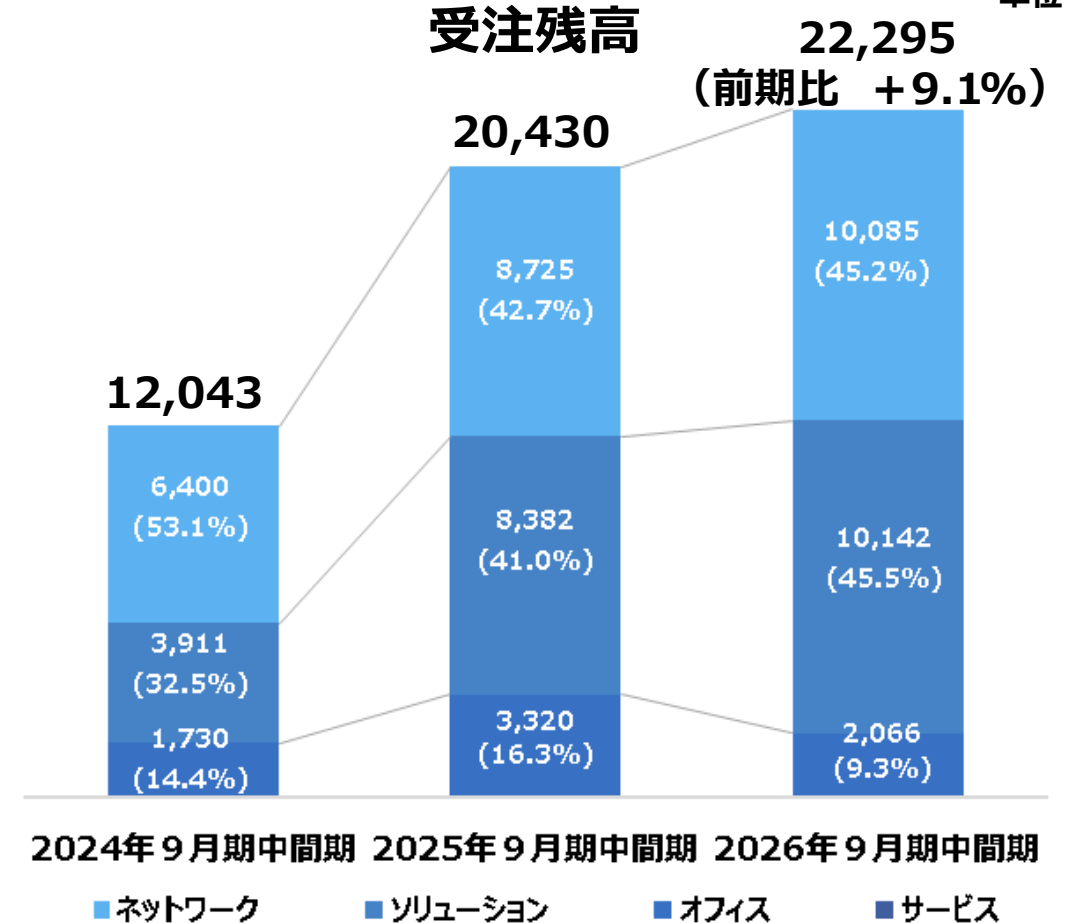
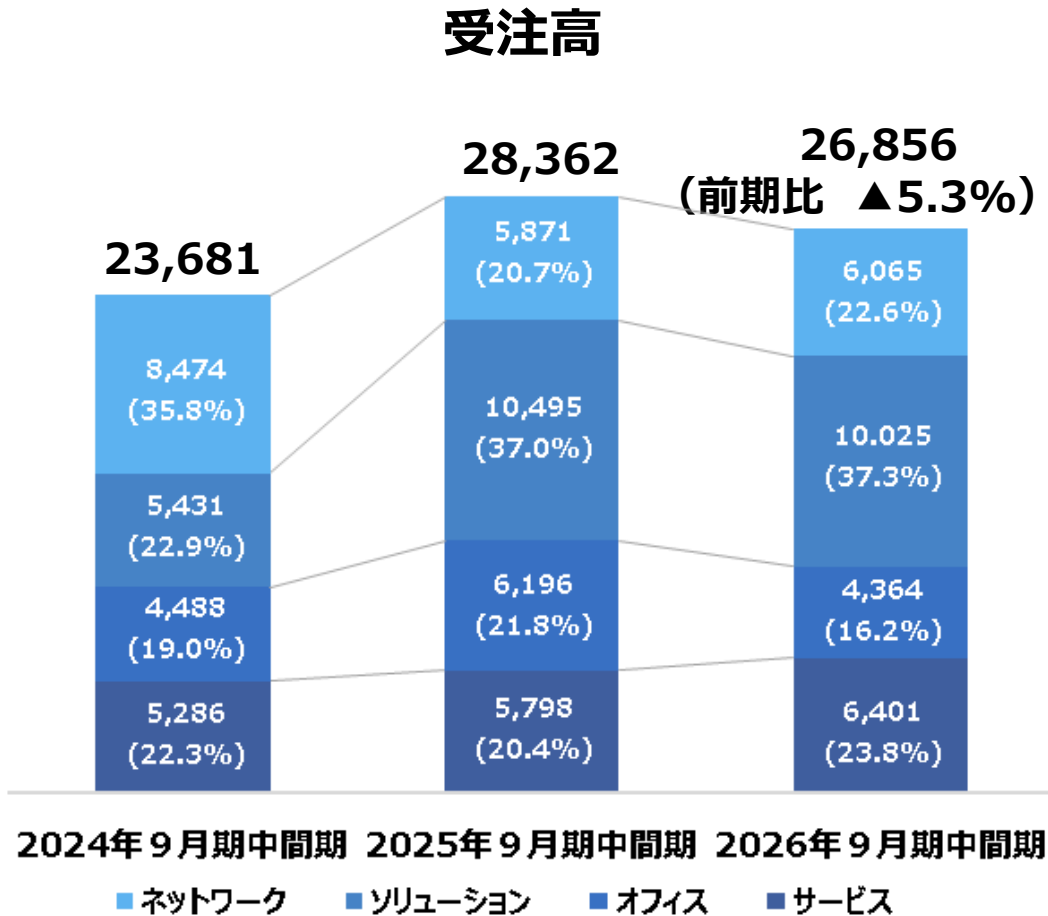
2025年9月期中間期

2026年9月期中間期

注：当社は、2025年12月22日を取得日として株式会社システムメイクを連結子会社化し、当期より連結財務諸表作成会社に移行したため、2025年9月期は非連結、2026年9月期は連結の営業利益となっております。

(4) 部門別受注実績および受注残高

単位：百万円



- **受注高**：ネットワーク、サービス部門は増加したがソリューション、オフィス部門の減少により前期比▲5.3%
- **受注残高**：ネットワーク、ソリューション部門の増加により前期比+9.1%

(5) 2026年9月期 連結業績予想

単位：百万円

	2025年9月期	2026年9月期			増減率
		当初予想（個別）	修正後（連結）	増減額	
売上高	54,684	55,000	59,300	4,300	8.4%
営業利益	3,428	2,200	3,580	1,380	4.4%
営業利益率	6.3%	4.0%	6.0%	2.0%	-
経常利益	3,663	2,450	3,870	1,420	5.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,517	1,650	2,590	940	2.9%
1株当たり当期純利益	216円89銭	142円14銭	222円26銭	80円12銭	2.5%

- **売上高**：民需向けパソコン・ソフトウェア販売の好調な推移によりオフィス部門の売上高が当初予想（個別）を大きく上回る見込み
- **利益**：売上高の増加に加え粗利益率も改善することから、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益ともに当初予想（個別）を上回る見込み
- 修正後の2026年9月期予想は連結対象である株式会社システムメイクの業績予想を織り込んだ数値で、今後は連結業績予想のみの開示を予定

(6) 2026年9月期中間配当および期末配当予想

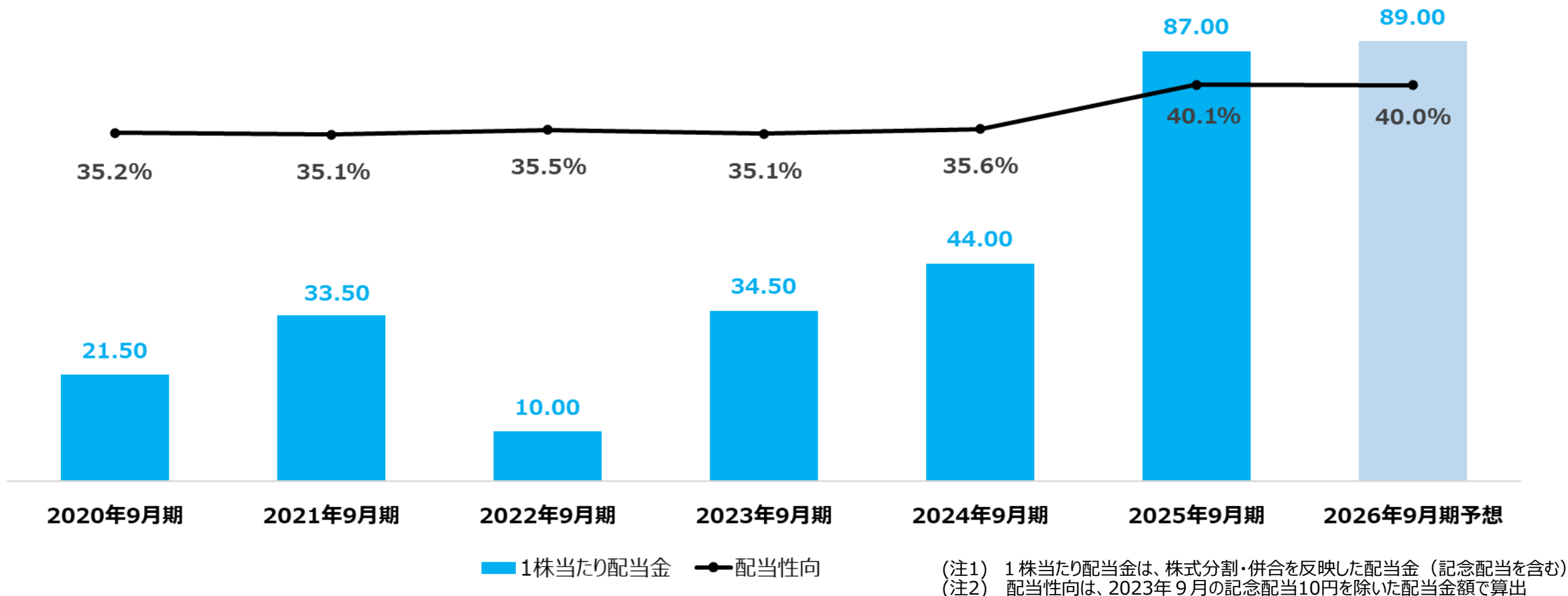
	2025年9月期	2026年9月期	前期比
		決定額および予想	
中間配当金	7円50銭	7円50銭	±0円00銭
期末配当金	79円50銭	81円50銭	+2円00銭
年間配当金	87円00銭	89円00銭	+2円00銭

- **配当政策**：基本方針として連結株主資本配当率（DOE）2.0%を下限に設定し、年間の配当金額を連結配当性向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7円50銭）
- **配当予想**：2026年9月期の期末配当は、上記の基本方針ならびに連結業績予想の公表を踏まえ、1株当たり81円50銭の予想に修正

注：当社は、2025年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っており、2025年9月期の1株当たり配当金については、当該株式分割後の金額を記載しています。

(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、連結配当性向を35%から40%へ引き上げ

(8) 株価と売買高の推移



● **株価**：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

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

第3期中期経営計画（FSV2027）

最終年度 2027年9月期 数値目標



FSV2027の最終年度である2027年9月期の数値目標は、現時点では、2025年11月18日に上方修正を公表した以下の数値としていますが、**今後の受注やサプライチェーンの動向などを見極めた上で、修正する可能性があります。**

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
550億円	22億円	4.0%	10.0%

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】

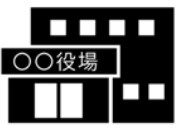
- 6業種を14ワーキンググループに細分化し、各業種特有の課題やニーズに即した具体的なアクションプランの策定および実行を継続
- 分科会・ワーキンググループを起点に、部門・拠点を越えた知見集約と課題起点の議論が活性化
- DX仮説を実行・検証フェーズへ移行し、PoC※・実案件での具体成果が創出
- 成功事例の横展開により、分科会活動の“自分事化”と組織的な実践力が向上
- 分科会連携・BP連携を通じ、商談創出と提案プロセスの仕組み化が進展
- 新しいビジネスモデルの構築と競争優位性の確立を引き続き目指す

※実用化前に検証を行うこと（Proof of Concept）

官公庁



自治体



製造



流通



金融・生損保



ヘルスケア



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

- DXアプローチ型営業の実践段階
従来の製品提案型営業から、顧客の業務変革を起点とした課題解決型営業へ本格移行する段階
- 仮説提案・アクションプランを起点とした商談創出を推進
顧客課題に対する仮説と具体的な行動計画を提示し、能動的に商談機会を創出
- 顧客との対話を通じ、業務理解・課題理解・提案精度の向上を目指す
継続的な対話を通じて顧客業務への理解を深め、提案の質と実効性を高める

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

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

自社ソリューションをビジネスパートナーとも協業しつつ進化させ
「利益率改善」と「継続収益」を実現する中核事業へ

なぜ自社ソリューションが

収益性 ▶ サブスク・保守による安定収益

競争力 ▶ 当社主導×パートナー技術の掛け合わせ

拡張性 ▶ AI連携によるエコシステム化

▶ 既存自社ソリューションの拡販継続



米穀卸に特化した販売管理システム
Encyclo ORYZA

FUJITSU
米穀卸売業向けに特化した販売管理システム

CTI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CTI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

▶ 重点ソリューションArmZ Xの初期立ち上げ・横展開フェーズとして、導入実績とユースケースの蓄積を優先



ハイブリッドワークに対応した
音声コミュニケーション&セキュリティDXソリューション

「ArmZ X(アームズ クロス)」シリーズは、当社が培ってきたノウハウと最新のICT技術で新たな企業インフラをご提供いたします。

Lineup

- 未来志向型クラウドPBXサービス
ArmZ Cloud
- ArmZ X専用アプリケーション
ArmZ Phone
- オンプレミス型ソフトウェアPBX
ArmZ Link
- エンドポイントセキュリティサービス
ArmZ Key

ハイブリッドワーク
エンドポイントセキュリティ
VoIP
(Voice over Internet Protocol)

オフィスワーク
デスクワーク

Fusodentsu DX Solution
ArmZ X

モバイルワーク
テレワーク・外回り

オフィス内モバイル
フリーアドレス・社内移動

デバイスフリー
ロケーションフリー
キャリアフリー

▶ ビジネスパートナー連携による、AI関連ソリューションラインナップの強化
アイタス・ジャパン（AI Bridge※）、Notta（AI文字起こし）など

※既存カメラにAI機能を追加する映像解析サービス

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

生成AIに関する富士通グループとの連携

高いセキュリティ要件が求められる市場を見据えた“自社実践型”生成AIビジネス
オンプレミス環境向け対話型生成AI基盤

Private AI Platform on PRIMERGY（PAPP）の事業化

導入・実践

- PAPPを社内導入
- 社内規程問い合わせや想定QAなどを社内実践

検証・型化

- PoC※を通じ、安全性・運用性・活用シーンを整理 ※実用化前に検証を行うこと（Proof of Concept）
- 高いセキュリティ要件が求められる市場（公共・社会インフラ・製造業・金融等）向けの適合性を確認

事業化フェーズ

- 社内実践を背景とした「説得力ある提案」
- 高セキュリティ市場向け生成AIソリューションとして展開検討

2026年度上期

2026年度下期

2027年度

第3期中期経営計画（FSV2027）

経営基盤強化の進捗状況

人財



人財を活かす経営の推進

①スタイルと連動した役割水準の明確化と評価・処遇の考え方の整理

- ・企業理念・中期経営計画を踏まえた新人事制度を2026年10月より導入予定、スタイルと役割水準を軸とした評価・処遇の考え方を明確にし、社員一人ひとりの役割認識を高めるための制度運用の方向性を整理

②マネジメントと専門性の双方を踏まえたキャリア構造の整理

- ・マネジメント人財と専門人財それぞれの役割や期待を整理するとともに、個々の志向や強みに応じた成長の方向性の整理

③キャリアオーナーシップの考え方を踏まえた人財育成基盤の整理

- ・社員一人ひとりが主体的にキャリアを考えるための考え方や支援のあり方を見直し、キャリア形成と評価・育成制度との関係を踏まえた人財育成基盤の構築
- ・人財育成制度との関係を整理し、DX・提案型ビジネスに対応できる人財育成の基盤づくり

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健康経営戦略マップを策定し、健康経営を軸とした組織マネジメントの推進

- ・健康経営KPIと成果の関係を整理・可視化し、計画的な投資と効果検証を通じた人的パフォーマンス向上のあり方について検討

②多様な人財が力を発揮する組織づくりの推進

- ・年代・性別・人財形態などの多様性を前提に、現場での対話やマネジメントのあり方の見直しを通じて、多様な人財が力を発揮しやすい組織づくり



第3期中期経営計画（FSV2027）

経営基盤強化の進捗状況



研究 開発

先端技術研究の推進

①生成AI基盤（PAPP）の社内導入とPoC※による実用化検証

- ・機密情報を扱えるオンプレミス型生成AI基盤を導入し、社内規程検索や想定QA対応など業務効率化のPoCを実施。将来の商談支援や自社ソリューション連携に向けた共通AI基盤として研究開発を推進 ※実用化前に検証を行うこと（Proof of Concept）

②AIと自社ソリューション連携による次世代エコシステムの研究

- ・映像解析AIや音声・セキュリティ基盤（ArmZ X等）との連携検証を進め、AI Bridge※を核とした業務自動化・DXソリューションの研究開発を実施。パートナー協業も含め、事業展開可能性を検証 ※既存カメラにAI機能を追加する映像解析サービス



業務 システム

新業務システム移行・業務の高度化

①新業務システムへ移行

②多要素認証サービスを導入、社内主要システムでシングルサインオンを実現



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顧客データの統合活用による、最適な情報提供と関係深化

- ・名刺・企業属性・Web行動データを統合し、顧客の関心や課題に即した情報発信を実施。無駄のないコミュニケーションにより顧客体験と満足度の向上を図る

②KPIに基づくデジタル施策の強化で、商談創出を効率化

- ・Webコンテンツ拡充とSEO（検索エンジン最適化）強化を通じてリード獲得を拡大し、KPI管理により成果を可視化。営業活動と連動させることで、継続的な商談創出とサービス品質向上につなげる



2026年4月23日

PRESS RELEASE 「健康経営戦略マップ」を策定 健康経営のさらなる推進へ

2026年3月12日

PRESS RELEASE 地域防災情報共有化システム「BO-SAI Inavi Difesa」情報配信機能の刷新で、新たな防災ステージへ

2026年3月9日

PRESS RELEASE 経済産業省が定める「DX認定事業者」を更新

2025年11月18日

第3期中期経営計画 FuSodentsu Vision 2027 数値目標の見直しに関するお知らせ

2025年11月18日

株式会社システムメイクの株式取得（子会社化）に関するお知らせ

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。