



株式会社フォーカスシステムズ

2021年3月期決算説明会

2021年5月20日

イベント概要

[企業名]	株式会社フォーカスシステムズ
[企業 ID]	4662
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2021 年 3 月期決算説明会
[決算期]	2020 年度 通期
[日程]	2021 年 5 月 20 日
[ページ数]	25
[時間]	15:30 – 15:57 (合計：27 分、登壇：25 分、質疑応答：2 分)
[開催場所]	100-0005 東京都千代田区丸の内 1-7-12 サピアタワー ステーションコンファレンス東京 6 階【602 C+D】
[会場面積]	
[出席人数]	15 名
[登壇者]	3 名 代表取締役社長 森 啓一 (以下、森) 代表取締役副社長 三浦 宏介 (以下、三浦)

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



常務取締役

後藤 亮 (以下、後藤)

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



登壇

司会：定刻となりましたので、ただ今より、株式会社フォーカスシステムズ、2021年3月期決算説明会を始めさせていただきます。

最初に出席者のご紹介をさせていただきます。代表取締役社長、森啓一でございます。

代表取締役副社長、三浦宏介でございます。常務取締役、後藤亮でございます。

説明に入る前に、手元資料の確認をさせていただきます。説明会資料、決算短信、会社案内、アンケート。資料が不足している方はございませんでしょうか。

本日は、代表取締役社長の森よりご説明させていただきます。それでは、よろしくお願いいたします。

森：皆さん、こんにちは。株式会社フォーカスシステムズの森でございます。

本日はご多用のところ、弊社の決算説明会にお越しいただき、ありがとうございます。日頃は、弊社に対するご支援、誠に感謝いたします。

これから、2021年3月期の決算説明をさせていただきますと思います。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





決算

- ✓ 売上高・各利益ともに過去最高を更新
- ✓ 配当金24円（普通配当20円、特別配当4円）



事業

- ✓ 第1四半期に新型コロナウイルス感染症の影響を受け
案件の延期・中止、営業活動の制限等が生じ、厳しい環境下でスタート
- ✓ 第2四半期から法人企業向け案件が復調傾向
・新規案件獲得に向け、ニューノーマルによる営業を強化
・ITインフラ関連ビジネスが順調に推移
- ✓ 将来を見据えた取組みを推進
・FRONTEOとの業務資本提携（医療分野における画像系AI×言語系AI）
・SAP関連ビジネスの戦略的拡大

まず、4ページからです。

ハイライトですけれども、売上高・各利益とも過去最高を更新いたしました。そして、配当も期末に4円の特別配当で、当初の計画の20円から24円で配当をさせていただくことになりました。

実際、昨年度は新型コロナウイルス感染症の影響を受けて、初めは非常に今後どうなることかという不安もあったんですけれども、実際そのIT投資は比較的堅調に推移いたしまして、第2四半期以降、引き合いも順調にありまして。

また、在宅ですね。例えばオンラインでの営業もだんだん慣れが出てきて、そういったこともあって順調に推移いたしました。

また、良いお客さんと悪いお客さんというのは、それぞれあるのですけれども。

例えば公共一つとっても、公共の中でも好調なところと不調なところと。そして民間のほうでも良いところと悪いところと、そういったのがいろいろ混在いたしまして、全体としてはプラスになったというのが実際のところですよ。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

ですので、公共だから順調とか、そういうのは特になくて、会社自体が、きちんとしたポートフォリオのもとで会社が運営できたのではないかなと感じています。

- ✓ 売上高・各利益ともに、前期実績及び期首計画を上回って着地
- ✓ 多岐にわたるポートフォリオによる事業の底堅さを、コロナ禍で再認識

(単位：百万円)

	2020/3期 実績	2021/3期 計画	2021/3期 実績	前期比		計画比	
				増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	22,703	22,800	23,485	781	3.4%	685	3.0%
営業利益	1,428	1,430	1,450	21	1.5%	20	1.4%
経常利益	1,467	1,430	1,469	1	0.1%	39	2.8%
純利益	930	940	1,025	94	10.2%	85	9.0%

こちらが数字です。

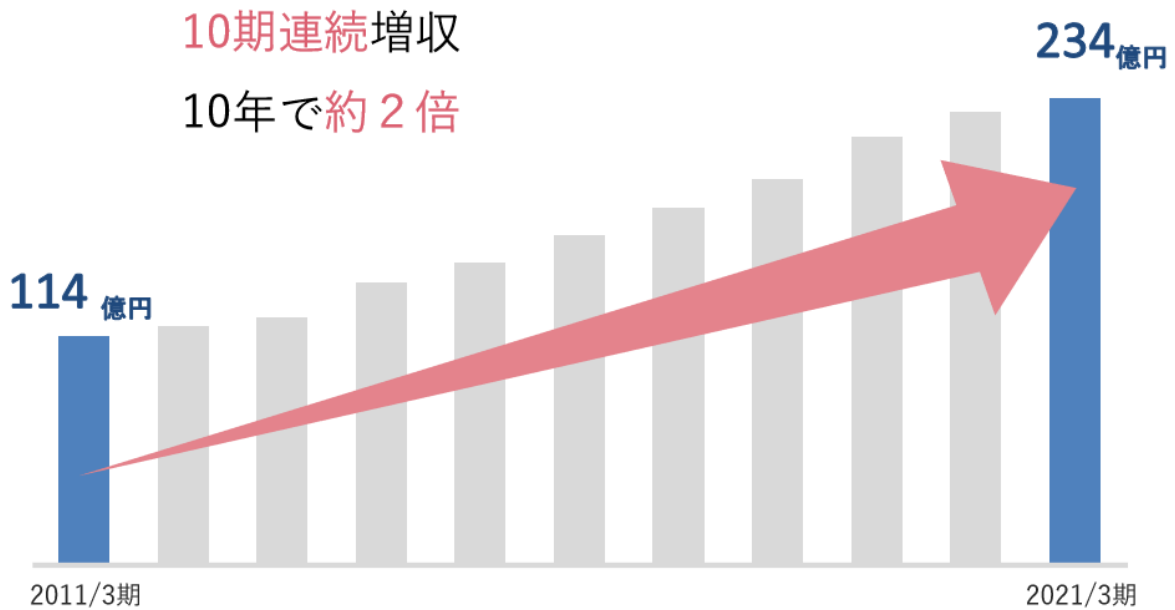
昨年度の決算ですけれども、売上高が234億8,500万円、営業利益が14億5,000万円、経常利益が14億6,900万円、そして純利益が10億2,500万円という結果になりました。

それぞれ、前期に比べまして売上高に関しては3.4%、営業利益が1.5%、経常利益は0.1%、そして純利益は10.2%で、昨年度を上回る結果となりました。

また、計画比に対してもご覧のように全て上回る形の決算をすることができました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



©2021 Focus Systems Corporation

6

そして、売上高に関しては、2011年3月期から10年連続で増収を達成できまして、約10年間で売上高が2倍という結果となりました。

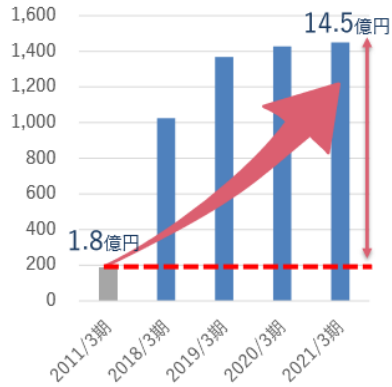
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

4 期連続増益

営業利益

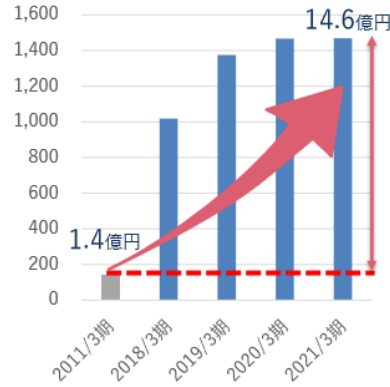
(単位：百万円)



約 8 倍
(2011/3期比)

経常利益

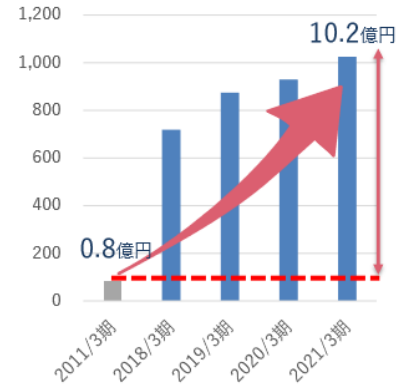
(単位：百万円)



約 10 倍
(2011/3期比)

純利益

(単位：百万円)



約 12 倍
(2011/3期比)

©2021 Focus Systems Corporation

7

また、利益も 4 期連続増益で、10 年前の 2011 年 3 月期と比較し、営業利益に関しては約 8 倍、そして経常利益に関しては約 10 倍、そして純利益に関しては約 12 倍で、こちらも売上とともに順調に推移している結果となっております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

(単位：百万円)

	報告セグメント					調整額 (注) 1	財務諸表 計上額 (注) 2
	公共関連事業	エンター プライズ事業	広域 ソリューション 事業	イノベーショ ン事業	計		
売上高	7,609	5,560	4,500	5,814	23,485	—	23,485
売上高 構成比	32.4%	23.7%	19.2%	24.7%	100%	—	—
セグメント 利益	1,325	679	562	555	3,122	△1,671	1,450
セグメント 利益構成比	42.4%	21.8%	18.0%	17.8%	100%	—	—

(注) 1 セグメント利益の調整額△1,671百万円は、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費（全社費用）です。
2 セグメント利益は、損益計算書の営業利益と調整を行っております。

続いて、セグメントごとの数字ですけれども、弊社は四つのセグメントで分けております。

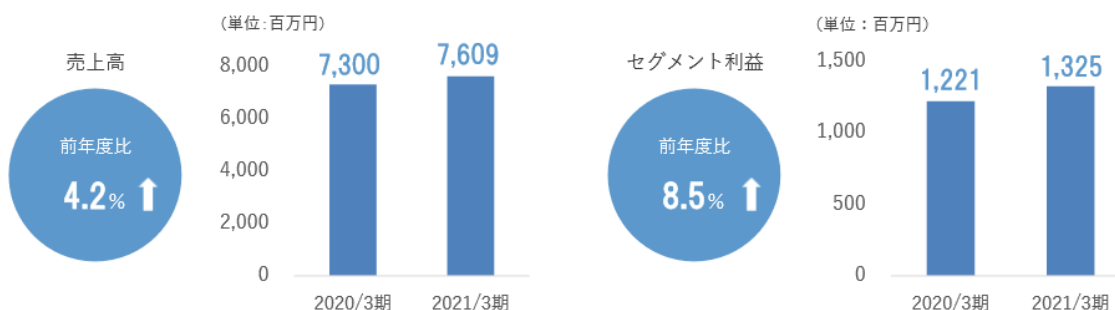
公共関連事業、エンタープライズ事業、広域ソリューション事業、イノベーション事業の四つのセグメントで分けているのですけれども、それぞれ売上の構成比はこちらになっていまして、利益も公共がどちらかという高いですけれども、その後も順調に来ている形になっています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

公共関連

主に官公庁及び地方自治体を最終ユーザーとする社会インフラ基盤に係るシステムの設計・製造からシステム稼働後の運用・保守



- ✓ 公共医療等を含む各種プロジェクトが順調に推移
- ✓ 人材育成・組織的な知見共有等、DX案件獲得に向けた準備が着実に進む

©2021 Focus Systems Corporation

9

次に、このそれぞれのセグメントに関して説明させていただきます。

まず、公共関連のセグメントですけれども、こちらは主に官公庁、そして地方自治体を最終ユーザーとする社会インフラ基盤に係るシステムの設計・製造からシステム稼働後の保守・運用までに携わっております。

主なお客さんはNTTデータグループ、また、協和エクシオさんといったところがこちらの公共関連事業に含まれております。

売上は20年3月期と比べて73億円から76億900万円で、前期比に関して4.2%の増。また、セグメントの利益に関しても、12億2,100万円から13億2,500万円で、8.5%の増加となっております。

内訳としては、ここにもありますように、公共医療等を含む各種プロジェクトが順調に推移したというのがあります。

また、今後もそうですけれども、特に人材育成ですね。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

新技術に対する人材育成、また、組織的な知見共有とありますけれども、デジタルトランスフォーメーションにおける不可欠な業務知識が必要になりますので、そういったところに向けた準備が今、着実に進んでいる状況です。

実際、DXだけではなくて、マイナンバー案件も非常に今後注目を浴びていまして、当社は住基カードのときから、このマイナンバー案件に携わってきました。

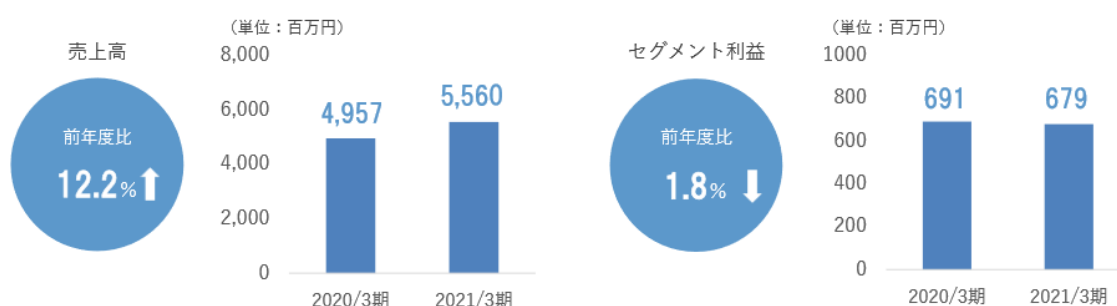
実際、マイナンバーとしての利用拡大施策としての健康保険証とのひも付けであったりとか、運転免許証とのひも付けであったりとか、銀行口座のひも付けですね、利用が拡大されていくマイナンバー案件に関しても今後着実に獲得していきたいと考えております。

セグメント別 概況②

Focus Systems

エンタープライズ

主に法人企業の基幹業務システム・Webシステムの開発、ネットワーク・インフラの設計・構築、RPAソリューション、付随する運用・保守、ICTに係るコンサルティング



- ✓ 期首より新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受け、既存案件先送り等による厳しいスタートを迫られるも、第2四半期以降、積極営業で新規案件を獲得し挽回
- ✓ ネットワーク及びインフラ案件が順調に推移
- ✓ SAP関連ビジネスへの本格参入果たし、大規模直受け案件及びクラウド化需要の取込みを図る

©2021 Focus Systems Corporation

10

次に、エンタープライズの事業です。

こちらは主に法人企業の基幹業務システム、そしてWebシステムの開発、ネットワーク・インフラの設計・構築、RPAに付随する保守・運用、ICTに係るコンサルティングが主な内容になっております。

主なお客様としては、ソフトバンクさん、大和総研さん、そしてエヌ・ティ・ティ・データ・イントラマートさん、こちらが主要なお客様となっております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

売上は、昨年度に比べて、ここは 12.2%増加しております。49 億 5,700 万円から 55 億 6,000 万円です。ただ、一方、セグメント利益は昨年度に比べて 1.8%減少しております。

これは、こちらにも書かせていただきましたけれども。新型コロナウイルス感染症の影響をここはちょっともろに受けてしまったということで、既存案件の先送りとか、あとは契約の見直しとか、そういうことが続きまして、第 2 四半期以降、積極営業をかけたのですけれども、昨年度をちょっと下回るという形になってしまいました。

ただ、一方で、ネットワークとかインフラの案件が順調だったこともあって、売上は伸びたんですけれども、利益を確保できなかったのが現状です。

そして、ここに関しては一番下にもありますように、SAP 関連事業の本格参入を昨年度させていただきました。今後、大規模直受け案件およびクラウド化需要の取込みを図っていきたいと考えております。

実際、これまでエヌ・ティ・ティ・データ・イントラマートだけだったのですけれども、そこに SAP が入ることによって、同一部門でその両方に取り組んでいるのは他の会社ではないと聞いていますので、狙う市場としては一気に広がったと思っています。

今年度以降、こちらは拡大が見込まれると考えております。

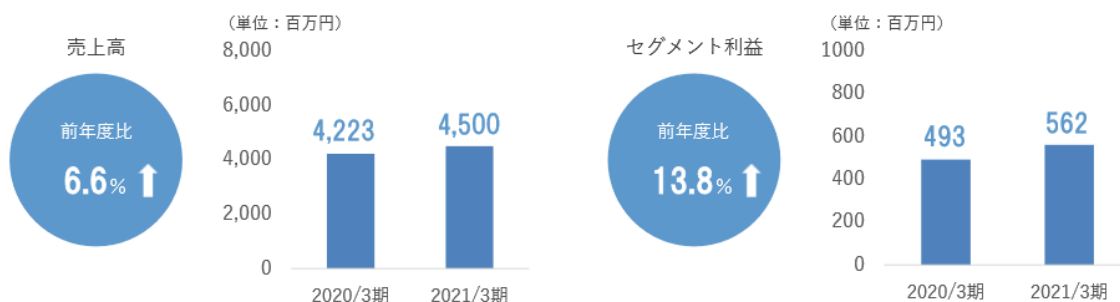
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



広域ソリューション

主に東京・名古屋・大阪地域における、通信制御システム開発、組込みシステム開発、民間企業・行政機関向けシステム開発、AIソリューション、付随する運用・保守、ICTに係るコンサルティング



- ✓ 名古屋は第1四半期に新型コロナウイルス感染症の影響を受け、一部案件の中止等が発生
首都圏・大阪圏においては一部影響を受けつつも、成長基調で着地
- ✓ 5G関連ビジネス及び関西地域の地方自治体案件が順調に推移
- ✓ AI関連ビジネスは、新規案件獲得及び産学連携共同研究が進展

©2021 Focus Systems Corporation

11

続きまして、広域ソリューションです。

こちらは、東京以外に弊社は大阪と名古屋に事業所を持っているのですけれども、こちらを管轄しております。

また、通信制御システム、組込みといった内容。あとは、民間企業・行政機関向けのシステム開発、AIソリューションに付随する運用・保守、ICTに係るコンサルティングを主に担当しております。

こちらのお客さんは、OKIグループ、NTTデータ関西、伊藤忠テクノソリューションズさんが主なお客さんとなります。

こちらは売上、利益ともに順調に推移いたしまして、売上高に関しては6.6%の増加、セグメント利益に関しても13.8%の増加になりました。

実際、その中でも名古屋は、この新型コロナウイルス感染症の影響で一部案件が中止等になったんですけれども、その他の首都圏、そして大阪がそれをカバーする形で、実際は上回る形になりました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

また、ここは 5G 関連ビジネスと、関西地域および関西地域の地方自治体案件が順調に推移した結果となっております。

また、AI 関連ビジネスは、大学の持つ技術と当社の IT 技術ということで、新たに価値創造を今図っているところで、こちらにありますように産学連携の共同研究が進んでいます。

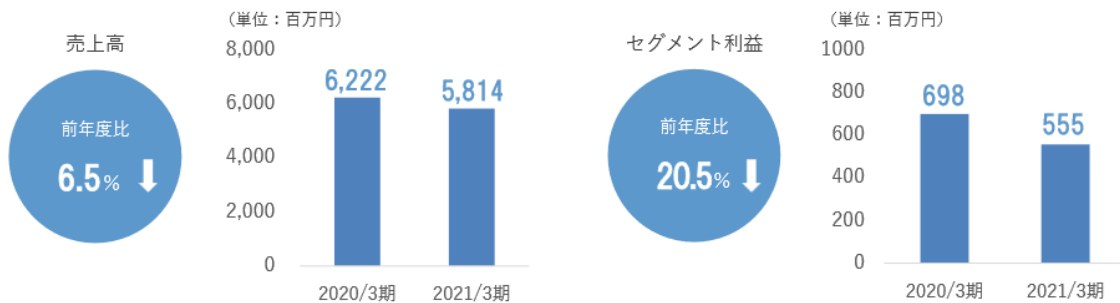
ですので、これがまた具体的な形にはなっていないのですけれども、ここから新たな会社として形が生まれてくればいいなと考えております。

セグメント別 概況③

Focus Systems

イノベーション

主にインフラ基盤設計・構築、メインフレーム構築、システム開発、付随する運用・保守、自社製品の製造、IoTソリューションの提供



- ✓ 主軸であるインフラ設計・構築や保守・運用案件は堅調に推移
- ✓ 製品販売においては、暗号エンジン/ライセンス製品が前年度と比較し増加したものの、デジタルフォレンジック製品の収益減少が、セグメント業績に大きく影響

©2021 Focus Systems Corporation

12

そして最後が、イノベーション事業です。

こちらは主にインフラ基盤の設計・構築、メインフレームの構築、システム開発に付随する保守・運用、そして自社製品の製造、IoTソリューションの提供が、このイノベーションに入っております。

こちらは、売上高、セグメント利益とも減少しております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

これは主な理由は、この下にあるのですけれども。暗号エンジン/ライセンス製品は、昨年度に対して比較的増加したのですけれども、このデジタルフォレンジック製品の収益減少がこちらのセグメント業績に大きく影響を及ぼしてしまいました。

このデジタルフォレンジックのセキュリティの部分に関しては、今年度、新たな形での立て直しを図っておりますので、昨年度のような減少はないと今のところ考えております。

こちらのお客様は日本 IBM さん、金融庁さん、そして電通国際情報サービスさんといったお客様が主な顧客となります。

貸借対照表 (B/S)

Focus Systems

(単位：百万円)

	前事業年度	当事業年度	
(資産の部)			
流動資産	9,835	9,812	前事業年度末に比較し2,446百万円増加 (主な増加理由) ・投資有価証券の増加 2,550百万円 ・売掛金の増加 129百万円 (主な減少理由) ・現金及び預金の減少 87百万円 ・土地の減少 40百万円
固定資産	5,526	7,995	
有形固定資産	3,596	3,505	
無形固定資産	50	145	
投資その他の資産	1,878	4,344	
資産合計	15,361	17,808	
(負債の部)			
流動負債	4,829	4,571	前事業年度末に比較し268百万円増加 (主な増加理由) ・繰延税金負債の増加 547百万円 ・長期借入金の増加 286百万円 (主な減少理由) ・社債の減少 310百万円 ・1年内返済予定の長期借入金の減少 146百万円 ・1年内償還予定の社債の減少 130百万円
固定負債	1,646	2,172	
負債合計	6,475	6,744	
(純資産の部)			
株主資本			前事業年度末に比較し2,177百万円増加 (主な増加理由) ・その他有価証券評価差額金の増加 1,439百万円 ・繰越利益剰余金の増加 724百万円
資本金	2,905	2,905	
資本剰余金	2,138	2,148	
利益剰余金	3,803	4,527	
自己株式	△359	△354	
評価・換算差額等	398	1,837	
純資産合計	8,885	11,063	
負債純資産合計	15,361	17,808	

©2021 Focus Systems Corporation

13

続いて、貸借対照表です。

こちらは昨年度と比較して資産合計が153億円から178億円に増えているのですけれども、これの主な理由は、この投資有価証券の増加です。

これは、投資有価証券の増加って何かというと、弊社が保有しておりますFRONTEOさんの株価が上がったのが主な要因で、一昨年度末の196円から昨年度末が814円で、FRONTEOさんの株価が上がったことで、それが期末に時価評価をしたところ、投資有価証券の額が上がったのが主な理由です。

サポート

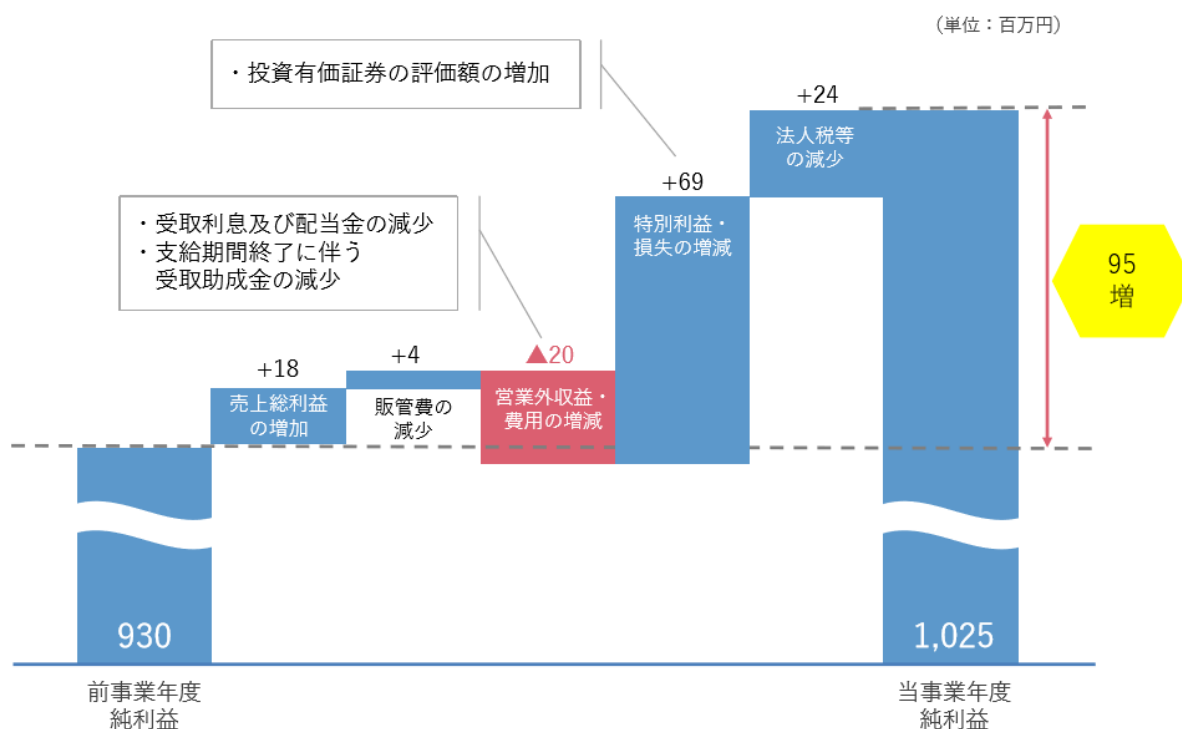
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

ですのでそれに付随して、この繰延税金資産、またその他、有価証券評価差額金が増加していることで、前年度末に比較して増えているということです。

純利益の増減分析

Focus Systems



©2021 Focus Systems Corporation

14

これは利益を図に表したものです。

昨年度の9億3,000万円から、昨年度10億2,500万円まで増えましたけれども、その9,500万円の増加の要因をこちらの図で示しております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

	(単位：百万円)		
	前事業年度	当事業年度	
営業活動によるキャッシュ・フロー	745	936	936百万円の収入 (主な収入) ・税引前当期純利益 1,500百万円 ・減価償却費 140百万円 (主な支出) ・法人税等の支払額 540百万円 ・未払金の減少額 107百万円
投資活動によるキャッシュ・フロー	△587	△624	624百万円の支出 (主な収入) ・保険積立金の解約による収入 76百万円 (主な支出) ・投資有価証券の取得による支出 499百万円 ・無形固定資産の取得による支出 109百万円
財務活動によるキャッシュ・フロー	△874	△401	401百万円の支出 (主な収入) ・長期借入れによる収入 900百万円 ・短期借入金の純増額 200百万円 ・社債の発行による収入 197百万円 (主な支出) ・長期借入金の返済による支出 760百万円 ・社債の償還による支出 640百万円 ・配当金の支払額 299百万円
現金及び現金同等物の増減額	△715	△90	
現金及び現金同等物の期首残高	4,778	4,062	
現金及び現金同等物の期末残高	4,062	3,971	前事業年度末に比較し90百万円減少

©2021 Focus Systems Corporation

15

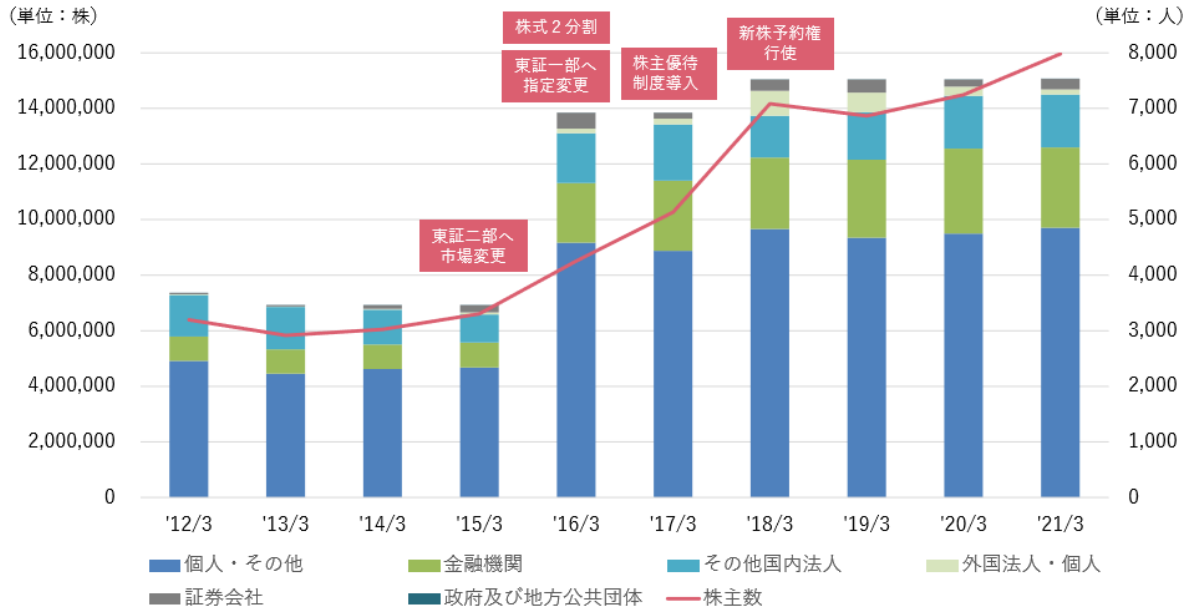
次に、キャッシュ・フローです。

こちらも非常に順調でして、営業活動によるキャッシュ・フローが通常業務による収入をきちんと出しつつ、そのお金を投資有価証券の取得、そしてソフトウェア等の取得に使って、あとは一部借入金の返済に使っている形で、キャッシュ・フローの流れとしては非常に良い流れになっているのかなと思っています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

- ✓ 2021/3末の株主総数は7,979人（2020/3末から734名増）
- ✓ 外国人・金融機関の株数が減少した一方で、個人・証券会社の株数が増加



©2021 Focus Systems Corporation

16

次が、株主構成および人数です。

実際、今、株主は約8,000人で推移しております。

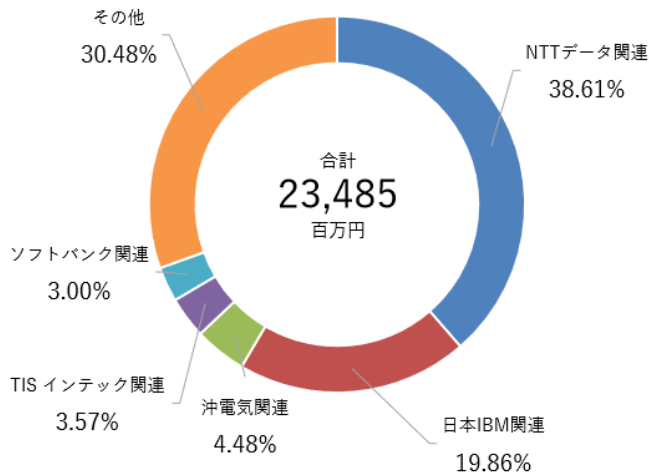
そして、また個人が会社としては非常に多い会社になっていまして。

実際8,000人がどれぐらいの規模なのかというのがあるのですが、私個人としては1万人ぐらいの株主さんにしたいなと思っていますので、それを何とか今年度、また中期で達成したいと思っています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

- ✓ 公共関連事業の成長と比例し、NTTデータ関連企業様への売上高が増加
- ✓ 主要顧客グループの売上高順に変動はなく、良好なパートナー関係が継続



顧客名	2021/3期 売上高 (百万円)
NTTデータ関連	9,067
日本IBM関連	4,663
沖電気関連	1,052
TIS インテック関連	839
ソフトバンク関連	704
その他	7,157
合計	23,485

続いて、主要顧客グループ別の売上高の構成ですけれども、こちらのようになっています。やはり、弊社の場合は NTT データ関連の売上が 38%強で、約 3 分の 1 ちょつとを占めております。

ただ、他の民間も半分以上ありますので、そういった意味ではポートフォリオ的にはいびつな形ではないかなと思っております。

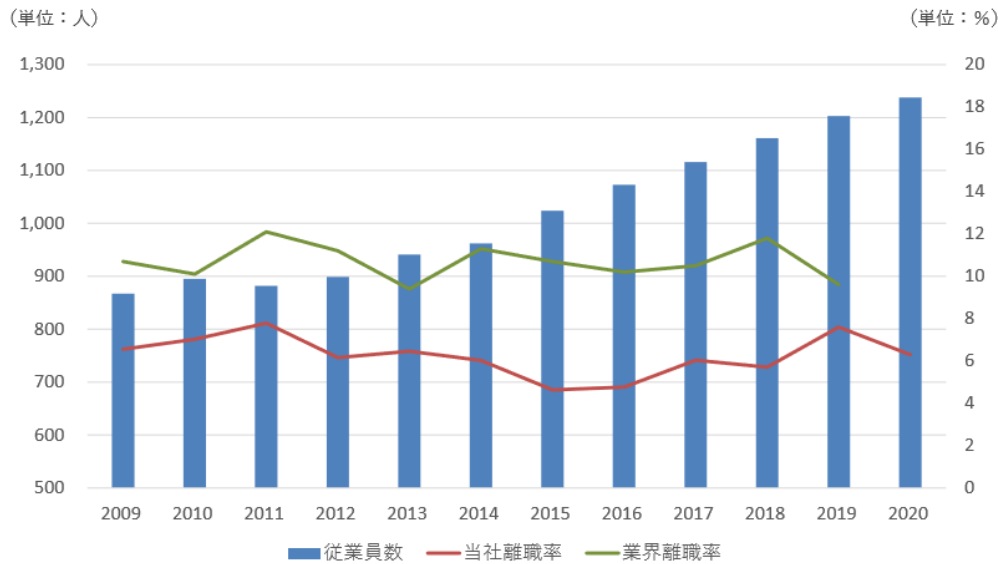
実際の売上ですけれども、NTT データ関連だけで 90 億円ちょっとあります。

これは前期比で比べるとデータ関連が 6 億 5,000 万円ぐらい増えていますので、そういった意味では今回、決算として NTT データ関連の売上が非常に会社に対しては寄与してもらったという形になります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

- ✓ 人材獲得競争が加速するIT業界において、従業員数は増加基調で推移
- ✓ 定着率も向上し、業界離職率を下回る離職率を維持



(※) 業界離職率は厚生労働省発表「雇用動向調査結果の概要」を参考にしております。2020年の離職率は未発表のため、掲載していません。

©2021 Focus Systems Corporation

18

f

次に、社員数および離職率の推移です。

こちらのグラフを見ていただくと分かるように、業界離職率を下回る離職率を弊社ではずっと維持しておりまして、実際今、6%ぐらいになっております。

弊社の場合、比較的迅速にさまざまな施策を打っていきまして、オンライン面談もかなり早くから取り入れていきまして、学生さんの希望者も順調に来ているということで。そういった意味では、会社としては新入社員の入社も含めて問題なく来ている状況であります。

だいたい今、毎年70人強の社員数を入れていきまして、今年度は約80人弱ぐらいの新入社員が入社しております。

以上が会社の昨年度の決算です。

一言で言うと、社会全体としてはコロナの影響があったのですがけれども、弊社としては特にコロナの影響も受けることなく順調に推移いたしましたというのが結果であります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

- ✓ 2022/3期業績は、過去最高の売上高・利益更新する予想
- ✓ 2022/3期の配当予想は、中間配当を実施し、増配となる「25.00円/株」

	2021/3期 実績 (百万円)	2022/3期 予想 (百万円)	前期比増減率 (%)
売上高	23,485	24,500	4.3
営業利益	1,450	1,480	2.1
経常利益	1,469	1,500	2.1
当期純利益	1,025	1,030	0.5

	2021/3期 実績	2022/3期 予想
1株当たり当期純利益 (円)	68.08	68.37
1株当たり配当金 (円)	24.00 (内訳) 普通配当 20.00 特別配当 4.00	25.00 (内訳) 中間配当 5.00 期末配当 20.00
配当性向 (%)	35.3	36.6

では、今年度の業績予想についてお話しさせていただきたいと思います。

今年度ですけれども、2022年3月期は売上高の計画として245億円、営業利益14億8,000万円、経常利益15億円、当期純利益10億3,000万円で、いずれも前期比を上回る形で計画発表をさせていただきました。

また、配当に関しましても、中間配当の5円を含めて、25円と出させていただきました。

私の耳にもよく入ってくるのですけれども、フォーカスさんの出す数字は非常に堅実過ぎるということで、お叱りを受けるわけではないですけど。変な言い方をすると、あまり面白くない会社だということと言われてしまうんですね。

ただ、堅実という意味では、それ以上に勝るものはないと考えていまして。

先ほど、最初に説明しましたように、売上の10期連続の増収、また、利益も10年前に比べて約10倍以上の増加になっています。

そういった意味では、会社としては順調に推移していると思いますので、今年度に関しても大きな問題がない限りは、こちらの数字は達成できるというか、達成していきたいと思います。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

ですので、あとは皆様の期待を裏切るようないい数字ですね。いい発表をやっていければ一番よいのかなと思っております。

そのような中で、いくつか方針を今年度、社内でも出させていただきましたので、そちらをお話ししておきたいのですけれども。

まず、今、東京以外に大阪、名古屋の拠点があります。ただ、この大阪、名古屋に続く国内拠点を今年度つくっていきたいと思っております。

その理由としましては今、在宅ですね、どうしても在宅勤務の社員が非常に増えていまして。だいたい今、会社内でも6割か7割が在宅をしております。

その中で実際、今後地方採用とか、地方でやりたい人のためにもそういったものを先駆けて場所を準備しておいてもいいのではないかと。

また、後ろのほうに資料を付けてあるのですが。最近、産学連携等も含めて、新規のプロジェクト、まだ具体的な売上とかは上がっていないのですけれども、新規のプロジェクトが約20弱ぐらい走っております。

そして、新規の大学とかも含めて、東京都内ではなくて、地方の大学さんが比較的元気だったりかしていますので、そういった場所に拠点を設けて、より近くでそこを見ていくようなことができればいいなと思っております。

また、地方という意味では、最近オフショアはできませんので、ニアショアという形での活用も考えております。

また、もう一つは、各セグメントごとに、次の柱になる事業参入に向けての検討を具体的に開始するというのを今年度発表しております。

それぞれの本部で、これまで具体的に営業は横の連携がなかったんですけれども、今年度、各本部に営業担当の部署がつくられました。

そちらで横の本部ごとの連携を取りながら、例えば同じお客さん、例えばデータさんであれば、他の部署でもやっている、公共以外でもなくて担当しているところがあります。

そういったところできちんと横の連携を取りながら、より効率的な形で、またさまざまな新規技術の参入に関しても、それぞれの部署で持っている人材をうまく活用していく意味でも、次の柱になる事業参入に向けて、各本部間の連携を取りつつやっていきたいと思っております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



また、これから IT はデジタルトランスフォーメーションとか、IoT、AI といった、そういったキーワードになる言葉がたくさんありますので、それをうまく事業に展開していくためにも、この先端技術分野の参入は不可欠となっております。

そのためには、やはり技術の取得がどうしても必要になります。そのためには人材育成が不可欠です。

ですので、人材育成に関しても今年度はかなり力を入れて、お客さんから引き合いがあったときには、そのほうにスムーズに入れるような形を取っていきたいと思っております。

以上がフォーカスシステムズの決算説明と、今年度の計画になります。

実際、IT 業界、他の業界でもそうですけれども、比較的今のこのコロナ禍という中でも順調に推移している分野であると聞いています。

そういったところに乗り遅れないというか、こちらもしっかりとした形でコロナに負けない会社づくりをきちんとした上で、また皆様に期待していただけるような会社を目指していきたいと思いますので、引き続きご支援をよろしくお願いいたします。

ありがとうございました。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

質疑応答

司会：それでは、質疑応答に入ります。

ご質問のある方は、マイクをお持ちいたしますので挙手にてお知らせください。ご質問のある方はいらっしゃいますでしょうか。

ご質問がないようですので、終了のあいさつへと移らせていただきます。

それでは、以上をもちまして、株式会社フォーカスシステムズ、2021年3月期決算説明会を終了とさせていただきます。

なお、アンケートをお配りしております。お忙しいところ恐縮ではございますが、ぜひご回答いただきますよう、お願いいたします。

本日は、お忙しい中ご出席いただきまして、誠にありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声が不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

