



**株式会社フォーカスシステムズ**

2023年3月期決算説明会

2023年5月24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]	2023 年 3 月期決算説明会		
[決算期]	2023 年度 通期		
[日程]	2023 年 5 月 24 日		
[ページ数]	20		
[時間]	15:00 – 15:30 (合計：30 分、登壇：26 分、質疑応答：4 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]			
[出席人数]			
[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)
	常務取締役	後藤 亮	(以下、後藤)

---

### サポート

日本 050-5212-7790 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



# 登壇

---

森：皆さんこんにちは。株式会社フォーカスシステムズ代表取締役社長の森でございます。本日はご多用の中、ご参加いただき誠にありがとうございます。

本日は2023年3月期本決算の業績についての概要とともに、財務面の状況、今期の業績予測をご報告いたします。

## 目次

 Focus Systems

1	2023/3期（第47期）決算	P.4
2	2024/3期（第48期）業績予想	P.14
3	<ご参考> 中期経営計画 24-26（概略）	P.16
4	<ご参考> トピックス	P.27
5	<ご参考> 当社の概要	P.32

©2023 Focus Systems Corporation

3

本日の流れは、画面のとおりであります。

まず、決算の概要、業績予想、そして今年度から中期経営計画を発表させていただきましたので、その概略について説明させていただきます。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 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

## 12期連続増収、6期連続増益

事業全体が順調に推移し、売上高・各利益ともに過去最高を更新

(単位：百万円)

	FY2022 実績	FY2023 計画	FY2023 実績	前期比		計画比	
				増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	26,278	27,500	29,124	2,845	10.8%	1,624	5.9%
営業利益	1,640	1,800	1,894	254	15.5%	94	5.3%
経常利益	1,600	1,820	1,911	310	19.4%	91	5.0%
当期純利益	1,066	1,220	1,390	324	30.4%	170	14.0%

それでは、最初に業績から説明させていただきます。

まず、決算の概況ですけれども、12期連続増収、6期連続増益という結果になりました。

事業全体が順調に推移して、売上高、各利益ともに過去最高を更新しました。売上高は291億2,400万円、営業利益18億9,400万円、経常利益19億1,100万円、当期純利益13億9,000万円という結果となりました。それぞれ前期比に比べまして、売上高が10.8%、営業利益15.5%、経常利益19.4%、当期純利益30.4%の増加と、非常に順調な決算をすることができました。

## サポート

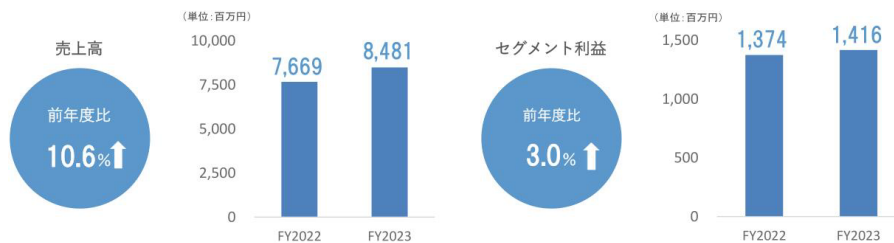
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 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

## &lt;増収増益&gt;

医療・社会保険、マイナンバー関連、自動車関連を筆頭に既存プロジェクトが着実に進行



- 上期における収益の積上げが奏功し、新規開拓に伴うコストを吸収
- AI、アジャイル開発等、人材の育成機会を積極的に創出

続いて、セグメント別の概況について説明させていただきます。

弊社は四つのセグメントで報告させていただいております。この後、説明させていただきますけれども、四つとも増収増益という結果で終わることができました。

まず、公共関連です。

医療・社会保険、マイナンバー関連、自動車関連を筆頭に、既存プロジェクトが着実に進行しています。順調に推移するだけでなく、これから期待されている先端技術についての取組みにも備えておりまして、今後のAI、そしてアジャイル開発等、人材育成の機会も積極的に創出しております。

また、公共関連は非常に人材が不足している状況もありますけれども、今年度はそれを積極的にカバーしながら、さらに上を目指していく計画であります。

## サポート

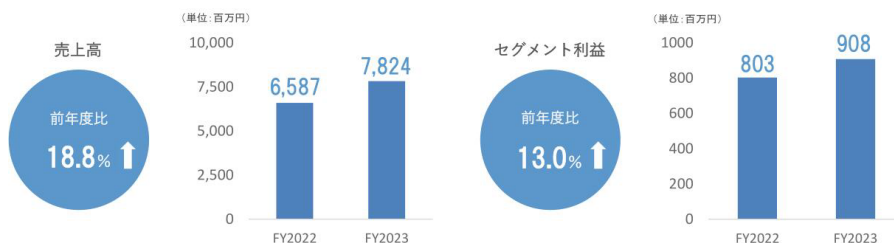
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 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

## &lt;増収増益&gt;

前期に続きネットワークインフラ案件と基幹業務システムにより事業規模を拡大。



■ intra-martやSAP等の受注・開発が好調。クラウド化とクラウドサービスの案件の着実な取込み。

■ 案件の純増と最適化により拠点の移転コストを吸収しつつ、成長を維持。

次に、エンタープライズです。

エンタープライズは、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を主な業務としています。

こちらにも前期に引き続き、ネットワークインフラ案件と基幹業務システムにより、事業規模を拡大いたしました。特に、intra-martやSAP等の受注開発が非常に好調でした。クラウド化とクラウドサービスの案件の着実な取込みができたというのが昨年度の結果でした。

さらに、案件の純増と最適化によって、拠点の移転コストを吸収しつつ、成長を維持することができました。昨年度、エンタープライズは拠点を移転いたしました。1カ所に本部全体を集約する形で、その分の移転コストがかかったんですけれども、それを吸収してもなお、売上高18.8%、セグメント利益も13%と、いずれも10%以上の成長をすることができました。

## サポート

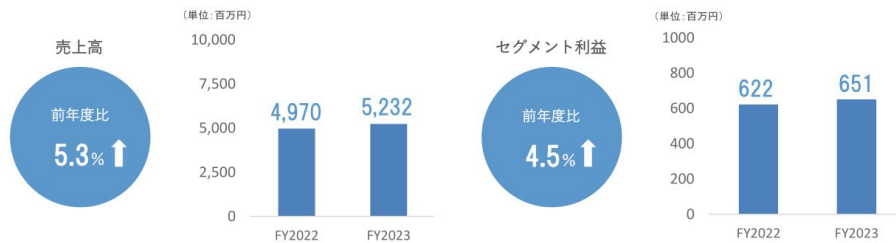
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 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

### <増収増益>

ローコード開発案件の増加、プロジェクト管理の徹底が事業成長に寄与。



■ 同セグメントの幅広いポートフォリオを支える中核事業が堅実な成長に寄与。  
 (例) 遠距離通信・移動体通信・クラウド化・地方自治体行政等

次に、広域ソリューションです。

こちらは、東京・名古屋・大阪地域、特に弊社が営業所として持っている名古屋・大阪地域を管轄している部署であります。通信制御システム開発、組込み系のシステム開発、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、付随する運用・保守、ICTに関わるコンサルティングを主な業務としております。

こちら増収増益でしたけれども、特にローコード開発案件の増加、プロジェクト管理の徹底が事業成長に寄与いたしました。

かつてない大規模な案件を受注する形で、請負案件に積極的に参入しました。それによってコストが増えたという側面もありましたけれども、何とかきちんと対応することができて、増収増益を遂げることができました。東京と、それ以外に名古屋・大阪の地域がありますので、それぞれのところで、それぞれの特色を生かした業務を展開しております。

## サポート

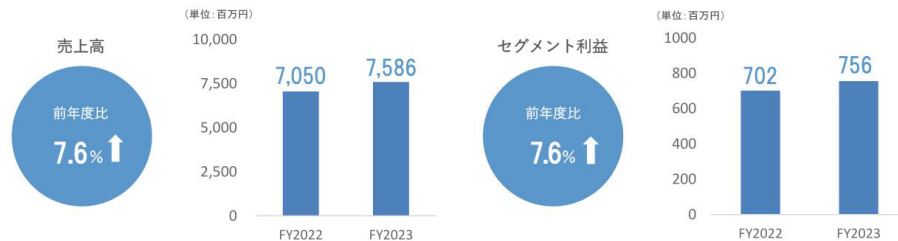
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 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

## &lt;増収増益&gt;

インフラ設計・構築の堅調さに加え、前期より続く大規模案件により業績好調。



- 将来成長の鍵となる大規模案件が業績に貢献。主要顧客のニーズに細やかに対応し、開発・インフラ共に好調。
- 自社セキュリティ製品による収益が増加。足下で自社IoT製品のソリューションアプリ開発も進行。

そして、最後がイノベーションです。

こちらは主にインフラの基盤設計・構築、メインフレーム向け構築、システム開発、付随する保守・運用、自社製品の製造、IoTソリューションの提供ということで、このイノベーションにおいて、自社製品の製造を担当している部署であります。

インフラ設計・構築の堅調さに加えて、前期より続く大規模案件により業績は非常に好調でした。こちらにも、かつてない大規模な請負案件を一丸となって前進させたのが、昨年から引き続きの案件でして、若いメンバーも順調に育っているということで、目先の利益以上に価値のある取組みができていていると感じております。

また、自社セキュリティ製品による収益も増加し、自社のIoT製品のソリューションアプリの開発も進行しております。

この四つのセグメントともに、増収増益という結果になり、会社としては12期連続の売上増加、そして6期連続の増収という形で終えることができました。

## サポート

日本 050-5212-7790 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



291億の売上を遂げましたけれども、10年前の数字と比較すると、10年前は売上が123億という会社でした。そして利益は営業利益が約4億4,000万。売上高について約2.4倍、利益は4.6倍、株価も約3.4倍の増加と、この10年間でもフォーカスシステムズは非常に堅調に推移したといえます。

貸借対照表 (B/S) Focus Systems

(単位：百万円)				
	前事業年度	当事業年度		
<b>(資産の部)</b>			前事業年度末に比較し2,955百万円減少	
流動資産	10,869	11,875	(主な増加理由)	
固定資産	12,503	8,541	・現金及び預金の増加	935百万円
有形固定資産	3,510	3,649	・建物の増加	116百万円
無形固定資産	155	159	(主な減少理由)	
投資その他の資産	8,836	4,731	・投資有価証券の減少	4,248百万円
<b>資産合計</b>	<b>23,372</b>	<b>20,417</b>	・売掛金及び契約資産の減少	59百万円
<b>(負債の部)</b>			前事業年度末に比較し1,005百万円減少	
流動負債	5,277	5,841	(主な増加理由)	
固定負債	3,330	1,761	・買掛金の増加	384百万円
<b>負債合計</b>	<b>8,608</b>	<b>7,603</b>	・契約負債の増加	174百万円
<b>(純資産の部)</b>			(主な減少理由)	
株主資本	9,869	10,867	・繰延税金負債の減少	1,262百万円
資本金	2,905	2,905	・社債の減少	240百万円
資本剰余金	2,158	2,167	前事業年度末に比較し1,950百万円減少	
利益剰余金	5,156	6,140	(主な増加理由)	
自己株式	△350	△346	・繰越利益剰余金の増加	983百万円
評価・換算差額等	4,894	1,946	(主な減少理由)	
<b>純資産合計</b>	<b>14,764</b>	<b>12,814</b>	・其他有価証券評価差額金の減少	2,947百万円
<b>負債純資産合計</b>	<b>23,372</b>	<b>20,417</b>		

次に、貸借対照表です。

ご覧のとおり、前事業年度と当事業年度を比較しまして、資産合計で約29億5,000万減少しております。これは現金等、キャッシュは順調に増加しましたがけれども、主な減少要因は投資有価証券の減少であります。

投資有価証券の減少が42億4,800万円あります。これは、弊社が保有しております投資有価証券、FRONTEOさんの株価の減少によるものです。それにともない負債合計も減り、そして純資産も減っております。この減った原因は、すべて株価が影響しているというのが、昨年度の資産の状態でした。

それ以外には特に問題なく、それぞれ事業の伸びに関して、現金預金の増加、そして買掛金の増加、これは外注費、BPさん、ビジネスパートナーさんへの支払いの増加等によって、そしてまた

サポート

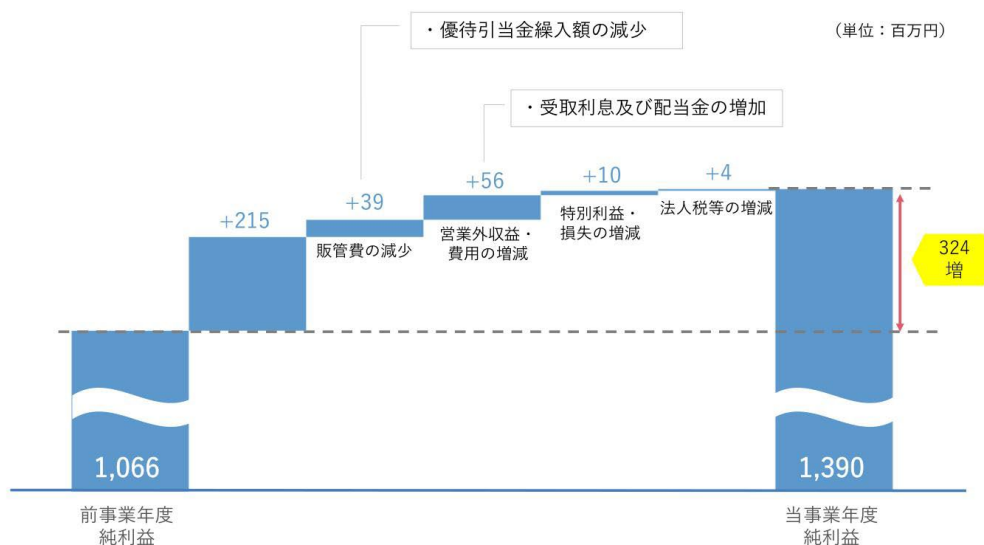
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



社債の減少とありますけれども、銀行からの借入金等も順調に減っているというのが、会社の資産状況です。ですので、資産に関しては問題なく順調に推移しております。

純利益の増減分析 Focus Systems

経常利益は前年比19.4%、純利益も前年比30.4%増加で着地



©2023 Focus Systems Corporation

11

次に、純利益の増減分析です。

販管費の減少が3,900万ほどあります。これは優待引当金繰入額の減少とあります。昨年度、弊社は株主優待を廃止いたしました。それにとまなないまして、株主優待の費用が減少しまして、引当が減少したことにより販管費が減少したのが、この3,900万円の主な原因であります。

また、営業外収益として5,600万円ほど増えておりますけれども、これは受取利息、配当金の増加によるものです。

また、利益の増加に比べて、法人税等の増減がわずかになっております。昨年度も1年間を通じて、賃上げ促進税制に関わる賃金の上昇率が上回ったことで、約8,600万円の控除が生じたため、法人税等は400万円の増加、全体として当期純利益が3億2,400万円増加したというのが、昨年度の結果でありました。

サポート

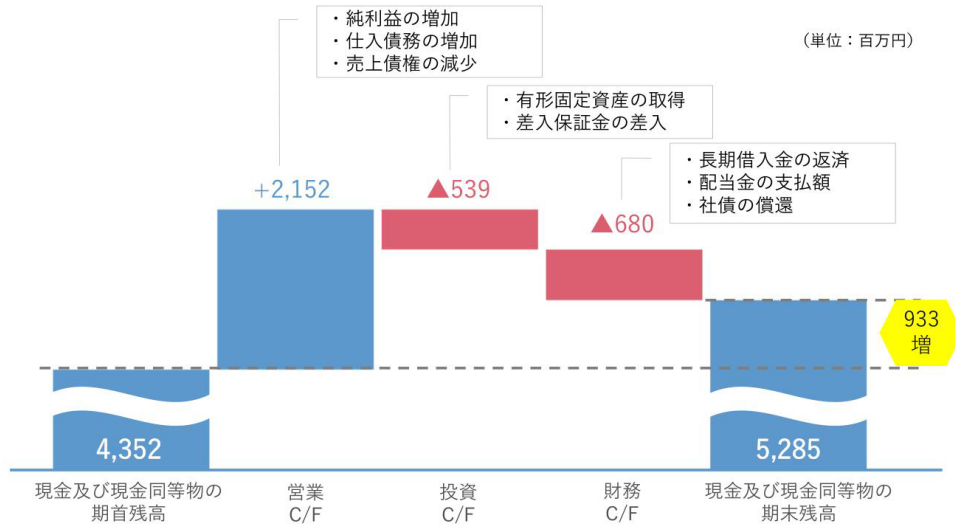
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



ここにありますがように、経常利益は前年比 19.4%の増加、そして純利益も前年比 30.4%の増加で着地することができました。

キャッシュ・フロー (C/F) Focus Systems

営業活動・設備投資・返済等が順調に進み、安定経営を継続



©2023 Focus Systems Corporation

12

次に、キャッシュ・フローです。

キャッシュ・フローも見ていただきますように、営業活動においてプラス、そして設備投資、返済等も順調に進みまして、理想的なキャッシュの流れで終わることができました。

純利益の増加、仕入債務の増加、売上債権の減少等で、営業キャッシュ・フローは 21 億 5,200 万円増加しました。

投資キャッシュ・フローは有形固定資産の取得、差入保証金の差入、これは先ほどありましたエンタープライズのほうで拠点を設けて移転したことで、それに関わる費用が主なものであります。それにおける経費が 5 億 3,900 万円出ております。

また、財務キャッシュ・フローに関しましては、長期借入金の返済、配当金の支払い、社債の償還で、6 億 8,000 万ほどキャッシュが減っておりますけれども、全体としては約 9 億 3,300 万のキャッシュが増えたということで、キャッシュ的な流れに関しても全く問題ない流れでした。

サポート

日本 050-5212-7790 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



- 2023/3末の株主総数は7,457人（2022/3末から1,008名減）
- 個人の株数が減少した一方で、金融機関・外国人の株数が増加



©2023 Focus Systems Corporation

13

続いて、株主構成および各所有株式数です。

株主の数が一昨年度までは徐々に増えておりましたが、昨年度3月末に関しては減りました。これは、株主優待制度の廃止によって、若干減ったということです。

ただ、その分配当が上がったことで、株価はそれほど影響を受けずに推移することができました。

また、個人株主が減少した一方で、金融機関・外国人の持株が増加しているのが、昨年度、3月末の状況であります。

以上が、簡単でありますけれども、昨年度の決算の概要でした。

昨年度も、引き続き順調な決算ができました。フォーカスシステムズの特徴といわれますけれども、昨年度に関しても非常に堅実な形で終えることができたということで、また今年度も確実に計画を達成すると、そして、この計画を達成しつつ、この後に簡単に中期経営計画の概略を説明させていただきますけれども、投資をしつつ、新しいことに取り組みつつ、足元をきちんと固めていくと、そういった、これからの今後の3年間にしていきたいと思っております。

## サポート

日本 050-5212-7790 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

- 過去最高の売上高・利益を継続。
- FY2024の配当金は「38.00円/株」と、3円の増配予想。

	FY2023 実績 (百万円)	FY2024 予想 (百万円)	前期比増減率 (%)
売上高	29,124	30,100	3.4
営業利益	1,894	2,000	5.5
経常利益	1,911	2,020	5.7
当期純利益	1,390	1,450	4.3

	FY2023 実績	FY2024 予想
1株当たり当期純利益 (円)	92.18	96.07
1株当たり配当金 (円)	35.00	38.00
	(内訳) 中間配当 5.00 期末配当 30.00	(内訳) 中間配当 6.00 期末配当 32.00
配当性向 (%)	38.0	39.6

次に、今年度の業績予想です。

今年度に関しましては、売上高 301 億、営業利益が 20 億、経常利益が 20 億 2,000 万、当期純利益が 14 億 5,000 万で、初めて売上高が 300 億を超える、そして営業利益に関しても 20 億円台で計画を立てさせていただいております。

そして配当のほうも、2023 年度の 35 円配当から、今年度は 38 円配当、中間配当 6 円、期末配当 32 円で、3 円の増配で計画させていただいております。配当性向は、この後、中期経営計画の中でもご説明させていただきますけれども、35%から 40%ぐらいを会社の目標としておりまして、それに当てはまる 39.6%、計画どおりの配当性向を今のところ計画しております。

## サポート

日本 050-5212-7790 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

## トップメッセージ

### 発展・利益・還元サイクルの強化

当社は独立系SIerとして、まっすぐブレずに“IT一筋”で成長を遂げてきました。  
無謀な挑戦はしないが、果敢な挑戦は続ける。  
三方良しの堅実経営が当社の強みであり、誇りでもあります。

そして来る2026年、設立50年を迎える節目を“新たな当社像に向かうスタートライン”に位置付けました。

次のステージを視野に、  
『発展・利益・還元サイクルの強化』を基本とする3か年の中期経営計画を発表します。

果敢な挑戦で事業を拡大し、増加した利益を従業員はじめステークホルダーにより多く還元する。  
そして還元で、また新たな発展に繋げる。

将来のすそ野が広がり、ステークホルダーが期待を膨らませる。  
そのような企業になる当社の成長にご期待ください。

2023年5月12日  
株式会社フォーカスシステムズ  
代表取締役社長 森 啓一

次に中期経営計画について、概略をご説明させていただきます。

これまで、会社は中期経営計画を外向きに発表したことがなく、今回初めて会社として、中期経営計画を正式に発表させていただきました。

これまで、47期、約46年にわたって、当社は独立系SIerとして、IT一筋で成長を遂げてきました。ここにありますように、無謀な挑戦はしないけれども、果敢な挑戦は続けていくというスローガンのもと、この発展・利益・還元サイクルの強化を、この3年間で出していきたいと思っております。

そして、この2026年が終わる年がちょうど設立50年目、会社としても新たな節目を迎えますので、次の50年に向けて、新たなフォーカスシステムズがスタートするための最後の3年間という位置づけと考えております。

ですので、この10年、順調に会社としては成長してきましたけれども、さらに果敢な挑戦で事業を拡大することによって、この増加した利益を従業員はじめステークホルダーの皆様へ、より多く還元していく、そして、その還元によって、また新たな発展につなげていくことをメッセージとして書かせていただきました。

## サポート

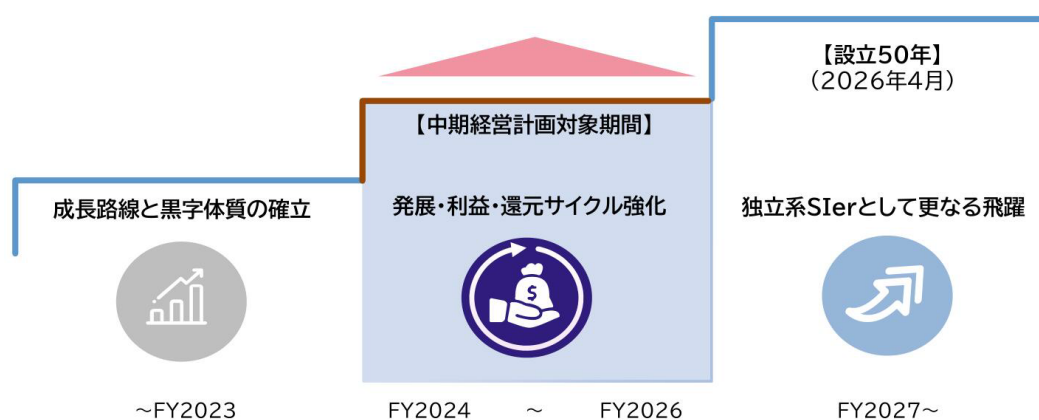
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

この中期経営計画の対象期間が、これまでの成長路線で黒字体質の確立をしたところから、発展・利益・還元サイクルを強化して、さらにその次のステージまで、独立系SIerとしての更なる飛躍を遂げていきたいと考えております。

## 中期経営計画の位置づけ

次のステージを視野に、

「成長投資」「収益性向上」「従業員・株主等への還元」を実現





この3年間はここにありますが、成長投資、収益性向上、従業員・株主等への還元を実現する、これを三つの大きな課題として取り上げていきたいと思っております。

### サポート

日本 050-5212-7790 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



## 定量目標

	指標	FY2023 (実績)	FY2026 (目標)
利益目標 	売上高	291億円	330億円以上
	営業利益額	18.9億円	26.5億円以上
	営業利益率	6.5%	8.0%以上
	ROE	10.1%	12.0%以上
株主還元目標 	1株あたり配当額	35.0円	安定配当を継続 (FY24~26)
	配当性向	38%	35~40%

©2023 Focus Systems Corporation

19

そして、定量目標です。

一番注目していただきたいのが、この営業利益率の8%以上というところです。

過去10年を見ても、6.5%以下ぐらいをずっと推移してきました。一気に、8%の数字を営業利益率として計画していると、これが会社としての、今回の特筆すべき中計の目標となります。

それともなって、参考ですけれども、売上高が330億円以上、そして営業利益額を26億5,000万円以上で設定させていただきました。ただ、あくまでもこだわるのは、この営業利益率8%のところですので、それともなって会社が一丸となって取り組んでいかなくてはいけないと思っております。

また、ROEに関しましては12%以上、そして先ほども少し触れさせていただきましたけれども、1株当たりの配当額が安定配当を継続、2024年度に関しましては38円、そして配当性向も35から40%という形で、安定的な配当をしていきたいと思っております。

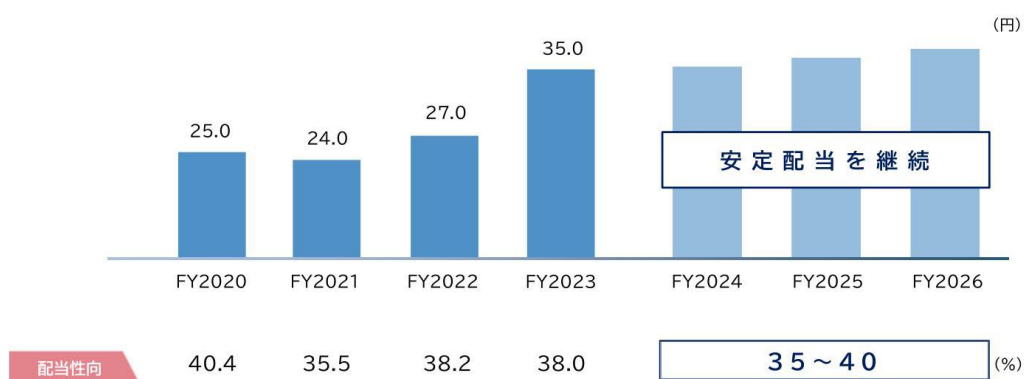
## サポート

日本 050-5212-7790 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



## 株主還元目標

株主還元を重要課題に、利益水準に基づく安定配当を継続

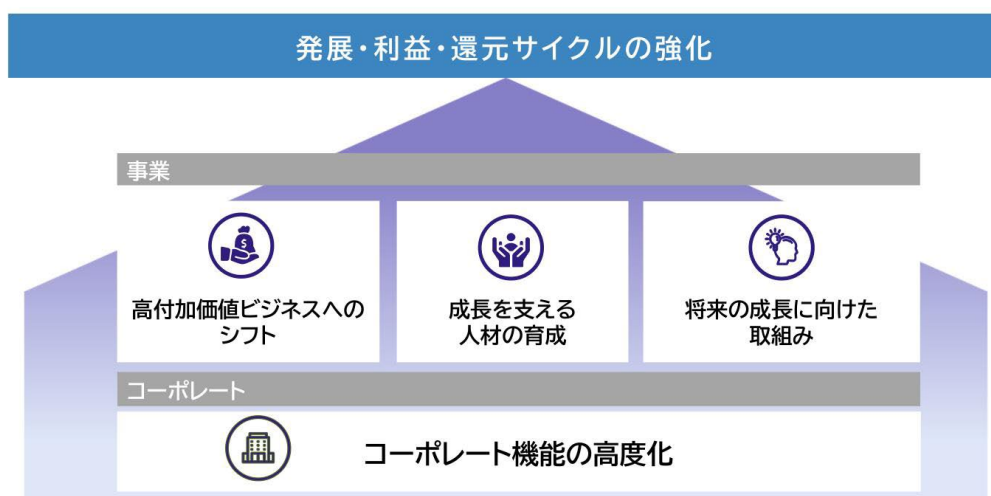


このように、株主還元目標も、過去4年を見ても、25円、24円、27円、35円と、そして今年度は38円で、利益水準に基づいた安定性向をなしていきたいと思っております。

## サポート

日本 050-5212-7790 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

## 重点戦略



そして、この発展・利益・還元サイクルの強化のために、具体的には、各事業本部においては、高付加価値ビジネスへのシフト、成長を支える人材の育成、将来の成長に向けた取組みを三つの大きな柱として、各本部が計画を立てております。こちらは会社の Web サイト等に記載されておりますので、見ていただきたいと思います。

また、本社機能としましては、コーポレート機能の高度化を視野に置いて、プライム企業として恥ずかしくない、そしてプライム企業として必要十分なコーポレート機能を作り上げていきたいと思っております。

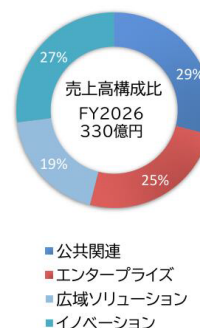
## サポート

日本 050-5212-7790 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

## 事業セグメントの構成

収益の安定と成長を両立した  
リスク分散型の強靱な事業ポートフォリオを武器に事業を発展

セグメント	コア分野=強み	チャネル	主なエンドユーザー
■ 公共関連	大規模公共業務システム	Sierとの 安定的な協業 + 当社独自チャネル	官公庁・公共団体
■ エンタープライズ	基幹業務システム		民間企業
■ 広域ソリューション	業務アプリケーション 通信制御・組込み		民間企業・公共団体
■ イノベーション	ITインフラ・情報セキュリティ		民間企業



また、各セグメント的にも、右側の売上構成比の円グラフを見ていただきたいのですが、それぞれ、公共関連、エンタープライズ、広域ソリューション、そしてイノベーションごとに、29%、25%、19%、27%と、全体の売上構成比でも、問題のないリスク分散型のポートフォリオができていますので、それぞれの部署がそれぞれの計画に基づいて、この3年間やることで、中期経営計画が必ず達成できると期待しております。

私からは以上になります。この後、質疑応答等あればよろしくお願いします。

### サポート

日本 050-5212-7790 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

## 質疑応答

---

**司会 [Q]**：それでは、これより質疑応答に移ります。

ご質問が来ております。中期経営計画を見ると、売上以上に営業利益額の上昇率が高いが、利益重視に出るといふことでよろしいでしょうか。

**森 [A]**：今のご質問ですけれども、売上以上に営業利益額の上昇率が高いと見えます、と。2023年度から2026年度の中期目標を見ると、売上高が291億から330億円、そして営業利益額が18億9,000万から26億5,000万という形で、売上高の伸びに比べて営業利益の額の伸びが非常に高いのではないかと。

これは、特にこの営業利益率8%を重視していると先ほどもお話をさせていただきましたけれども、この8%を達成していく中で、どうしても、やはりこの利益額にこだわる、重視するという、この収益性向上に必要不可欠となっております。

ですので、現状のビジネスモデル、案件に対して人を手配して、人を増やしていくという成長だけではなくて、新たなビジネス、高付加価値のビジネスへの参入、そういったことにシフトしていくことも当然必要になりますので、そういうのも含めて利益額を増やしていこうというのが各本部の方針です。その結果、この営業利益額が売上高に比べて高くなっているふうに見えます。

**司会 [M]**：その他、ご質問はございませんでしょうか。

ご質問がございませんので、質疑応答を終了いたします。

それでは、これにて株式会社フォーカスシステムズ2023年3月期決算説明会を終了させていただきます。

本日はご参加いただきまして、誠にありがとうございました。

[了]

---

### 脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

---

### サポート

日本 050-5212-7790 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



## 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 050-5212-7790 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

