

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、弊社の2024年3月期中間決算説明会をご視聴いただき、誠にありがとうございます。

本日は、4ページより中間決算サマリー、6ページよりセグメント別概況、10ページより財務状況等、13ページより通期達成に向けた対策と業績予想、配当予想をそれぞれ説明させていただきます。

まず、2024年3月期ですけれども、過去10年をとってみても最も厳しい1年のスタートとなりました。今もその状況は変わらず続いております。毎年業績が良いことに越したことはないんですけれども、会社経営にとって問題が発生するということは必然であると思っております。それをどのように乗り越えて次に活かしていくか、それが大切であると感じております。その点を中心に今日は説明させていただきたいと思っておりますので、よろしくお願いいたします。

まず、中間決算のサマリーです。売上高は過去最高を更新いたしました。ただ一方で、利益は前年同四半期との比較で大幅な減益となっております。これには大きな二つの理由があります。まず一つ目は、前期、第47期におきましては、収益に関して上期に偏っていたということがあります。それによって、前期と比べた場合に、今期は利益のほうで若干マイナスになっていると。

ただこれは小さな問題で、次の、二つ目の案件が非常に問題であります。これが不採算案件の発生です。入札した案件が期首において見積額と相手の仕様書、またはリスクの読みが弊社として完璧ではなかったと。甘かったというところから、非常にトラブル案件となってしまいました。

今のところ、それを正式に見積もった場合に、大体マイナスの3億7,000万ぐらいの影響があるということが判明いたしまして、それを第1四半期、第2四半期で全て引き当てという形で処理させていただきました。

第1クォーターでは、営業利益、経常利益、当期純利益ともに前年比に対してそれぞれ50%以上のマイナスとなっていましたが、この第2クォーターに関しましては、表にあるように40%台まで回復はしております。ただそうは言ってもまだ10%程度の回復であり、これが第3クォーター、そして決算のときにおいて、どこまで圧縮できるのかということが今、会社にとっての一番の大きな課題となっております。

それを踏まえて、売上高は第2クォーターでは151億6,600万という形で、前年同期に比べて9億2,700万円増加し、増減率も6.5%という形になり、仕事自体は非常に順調に潤沢にあるという状況であります。

その一方で、営業利益が6億5,100万、経常利益が6億4,400万、そして、四半期の純利益が4億3,900万という形で、それぞれ昨年同期に比べてマイナスの4億5,200万、5億2,000万、3億5,800万という形で、増減率といたしましても、営業利益に関してはマイナス41%、経常利益に関しては44.7%、純利益に関しては44.9%という形になっております。

ただ、この不採算案件ですけれども、後ほどもう少し詳しく説明いたしますが、年明け、1月には全て開発を完了する目処がついております。ですので、これ以上のマイナスが発生するということは会社としては今のところないと報告を受けております。

ですので、あとは先ほども申し上げた通り、第3クォーター、第4クォーターにおいて、どこまでこの計画に近づけるかということが今のところ課題であります。

そして2枚目ですけれども、通期計画に対して、売上高は計画を50%上回る順調な売上高を計上した一方で、各利益は30%台という形で低調な結果となってしまいました。今この内容に関して、先ほど説明した通りとなっております。ですので、この後セグメント別のときにもう少し詳しく説明させていただきます。

まず公共関連ですけれども、こちらは非常に順調であります。新規の業務、既存の業務を手堅くこなして、売上・利益ともに業績を牽引しているというのが現状であります。具体的には自動車関連、マイナンバー関連、中央省庁のキャッシュレス化等、既存業務が堅調に推移していると。

また一方で、NTTドコモ関連とか新規案件という形で、徐々に公共性の高い法人案件の収益性が高まってきているというのが今期の特徴であります。ですので、既存の手堅い案件と新規の案件を今期はバランスよく進めることができるということで、昨年同期に比べて売上高が10.3%の増加、利益に関しても14.2%の増加という形になっております。

非常に公共関連、順調に今行っているということで、会社の今のマイナス分をこの公共関連で何とか穴埋めする方向で、今考えているところであります。

続きまして、エンタープライズです。エンタープライズは、売上高は昨年同期に比べて12.1%という形で、非常にインフラ事業は好調に進んでおります。ただその一方で、セグメント利益が前年同期に比べて19.2%の減となっております。

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@scriptsasias.com



これは、最初に説明させていただいた一番目の要因、前期に収益が偏っていたというのが、昨年同期に比べて、昨年度は前期に非常に好調な案件、利益率の高い案件があったということで、利益を多く計上したということで、今期と前期を比べた場合には、同四半期で比べると19.2%のマイナスという形になっておりますけれども、これ自体、通期で見た場合には、計画を達成できるということを考えておりますし、そのような報告を受けております。

非常にここは勢いのある部署ですので、さらに売上・利益とも増えていくんじゃないのかなと思っております。

続いて広域ソリューションです。セグメント別でいうとこちらが不採算案件の発生した部署であります。不採算は公共系の1次請け案件です。顧客にとっても、また当社にとっても、チャレンジをある程度含んでいるチャレンジ案件だったんですけれども、実際のこちらで見積もった見積額と出されてきた仕様書、そしてリスクとの間にかい離が発生してしまったというのが現状であります。

ただ、これも来期以降まで引きずる不採算案件ではなく、今年度できちんと終わりますので、その後、開発の後の保守・運用等でそのマイナス分を何とか来年度以降で回収していくという方向で会社としては考えております。

公共系の1次請け案件ですので、引き受けたときに実際見積もりの額で差異が生じていたと。その時点で、その仕事から撤退するという判断も一つにはあったんですけれども、むしろ撤退するよりも、きちんと受けた仕事に関しては最後までやり切ることによって、会社としてのお客様に対する信頼というものをきちんと確保して、またそれに対して、社員がさまざまな、そこから今回のこの不採算案件になってしまったということに対しての反省と、今後どうすればいいのかということに関しての勉強というか、そういうものをこれを通じて学んでほしいということもあわせて。

会社としては非常に辛い判断でしたけれども、最後まできちんとやり遂げよう。その上で、他のこれ以外の案件に関しては非常に会社としては順調ですので、今期に関しては、他の順調な案件で何とかこのマイナス分を取り戻していこうということを、今、考えてやってきております。

続いてイノベーションです。イノベーションですけれども、こちらは売上高こそマイナス2.9%という形で若干マイナスになっておりますけれども、利益は前年同期に比べて4.2%増加ということで、こちらの仕事のほうは非常に順調でありますので、さらに積み上げという数字が出てくることに期待しております。

実際ここはメインフレーム事業の下支えというものがあわせて、ここにも書いてあるように、統合業務プラットフォームの業務拡大が利益の押し上げに貢献していると。当社はIBM社、キンド

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



リル社が注力するメインフレーム事業を、戦略的に支えて利益を伸ばしているというのはこのイノベーションの特徴であります。

以上がセグメント別の状況ですけれども、続いて、財務状況等です。

財務状況等も、特に昨年3月末と大きな変動はありません。変動があるのは、資産がマイナスになっているのは投資有価証券の減少です。これは毎年同じ理由ですけれども、弊社が保有しておりますFRONTEOの株の時価評価によるものであります。

それがこの総資産の投資その他の資産の中に入っているために、その株価の影響を受けて、投資有価証券としてはマイナスになっているという状況であります。

次の表は、それを全体として表に表したものであります。今の説明した内容がここに表という形で説明させていただいています。

次がキャッシュフローですけれども、キャッシュフローも順調にキャッシュのほうは増加しております。通常の営業キャッシュフローではプラス、投資キャッシュフローではマイナス、財務キャッシュフローでもマイナスという形で、通常の営業利益で稼いだお金を投資、そして財務内容ですので借入金の返済という形に回させていただいて、さらに会社としては強固な経営基盤というものが出来上がっていると思っております。

もう一度この不採算案件に関して説明させていただきますと、今回、不採算案件が生じたということで、今後どのような形で同じような不採算案件の発生を防いでいくのかということですが、毎年、トラブル案件というものは少なからず起こるとというのが現状であります。多分これは、当社に限ったことではなく、さまざまなITをなりわいとする企業においては、さまざまなプロジェクトごとにマイナス（トラブル）が発生するというのはよくあることであります。

それが、実際見込んでいた利益率が数パーセント程度悪くなりましたとか、ちょっと納期がギリギリになってしまいましたとか、納期が遅れることによって問題が生じてしまいましたというレベルではなくて、今回発生したのは、やはり当初の段階での大きな見積もりと、先方さんとの思惑の違いというものがありましたので、この辺りをきちんと二度と繰り返さないような形でやっていかないと、同じ過ちをまた繰り返してしまうことになると思っております。

まず今回のこの内容に関しては、先ほども申し上げました通り、1月には全て開発のほうは終了するというふうになっております。ですので、今11月の後半ですけれども、残り12月、1月に追加コストを生じさせない品質管理と納期の徹底というものを今図っております。

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@scriptsasias.com



また、当社全体といたしましては、比較的 low リスクで収益性の高い仕事を今優先して取るようにして、このマイナス分を埋め合わせしようと。

また、今年度、会社としては中期経営計画の第1年目でした。ですので、この1年目、2年目、3年目という、この3年間に向けて、社員の教育等の投資で見込んでいたんですけども、そちらの教育機会を一部先送りして、今回のこの収益獲得のための、マイナスを埋め合わせるといって、潤沢にある仕事をきちんと取ることで、利益確保に注力していこうという形をとっておりますので、そちらのほうで若干教育の機会が、社員さんには一部先送りする形にして、全社一丸となってこの不採算案件に対するマイナス分をカバーしていこうという体制をとっております。

また、3番目にあるように、他の既存案件に関しても、これ以上また同じような過ちとか失敗が出てくると大変ですので、そちらもきちんと安定運営できるように、また、きちんとした管理をして対応していくという形で、最初に申し上げた通り、IT業界自体非常に順調で、仕事のほうも潤沢にあるという状況ですので、そちらの取りこぼしのないように、そして取った案件に関してはきちんと安定して、開発・サービス等を終えて納品できるような徹底した管理を心がけて、このマイナス分を埋め合わせていきたいなと思っております。

今年度末の予想です。計画に関しては、まだ修正等しておりません。売上高に関しては、301億、営業利益が20億、経常利益20億2,000万、当期純利益14億5,000万という形で、会社にとって初めての売上300億超え、利益20億超えという形を今年度取らせていただきましたけれども、こちらのほうは今のところ変えずに、最後まで諦めずに行くということを今考えております。

いずれにしても、例えば、修正発表の、利益の30%というものにはならないというふうに、そちらのほうは大丈夫ですので、売上は中間のほうも順調に上回っておりますので、売上のほうはほぼ心配ないんじゃないのかなと思っておりますけれども、利益が厳しい今状況にあって、ここにどれくらい近づけるか、またこの計画通り、何とかこの第3クォーター、第4クォーターでこの計画を達成できるように、今全社一丸となって取り組んでいるという状況であります。

それに伴って今年度、配当金を中間配当6円、期末配当32円ということで、38円配当を出させていただきます。こちら今も今のところ全く変更することは考えていませんので、中間配当も予定通り6円を決議させていただきましたので、期末配当も32円をきちんと死守できるように取り組んでいきたいなと思っております。

本日参加されている皆様も、この会社の業績に対して、このマイナス分というのに対して、会社として何が問題になってどういう状況になっているのかということで、ご心配の質問等もございました。

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@scriptsasias.com



けれども、今、お話をさせていただいた状況で、会社としてはこの一つの入札の案件が非常に大きな今年度はマイナスになってしまったと。ただ、それ以外に関しては、問題なく推移していると。

そしてその不採算案件に関しても、今年度中、1月には終わるという形で、全てもうマイナスも引当済みという形で、中間決算の数字が出ているということを報告させていただきたいなと思っています。

日頃、会社を応援してくださっている皆様に対して、引き続きこのフォーカスシステムズのご支援、ご鞭撻をよろしくお願いいたします。

私からは以上となります。ありがとうございました。

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@scriptsasias.com



質疑応答

司会 [M]：それでは、これより質疑応答に移ります。

まず最初に、事前質問をいただいておりますので、読み上げさせていただきます。

第1四半期で減益の要因となった不採算案件の内容と通期決算への影響、あとは通期見通しについてというご質問です。これにつきましては先ほど森がご説明させていただきましたので、回答は割愛させていただきたく存じますけれども、もし追加のご質問等がございましたら、遠慮なく Q&A までお寄せください。

他にご質問がおありになる方いらっしゃいますでしょうか。ご質問がおありになる方は Q&A よりご入力をお願いいたします。いかがでしょうか。

それでは追加のご質問等がないため、以上をもって質疑応答を終了いたします。

それでは、これをもちまして、株式会社フォーカスシステムズ、2024年3月期中間決算説明会を終了させていただきます。Zoom 終了後、アンケートが表示されます。3分程度で済む内容となっておりますので、ぜひご回答をお願いいたします。

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付いては[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、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

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をしてはなりません。

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、すべて利用者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利用者が被った損害、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@scriptsasias.com

