

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、2024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、今期の業績予想をご報告させていただきます。本日の目次ですけれども、この内容で説明させていただきたいと思っております。

早速ですけれども、決算サマリーの方から説明させていただきます。昨年度の業績は、売上高が315億900万円、営業利益19億7,400万円、経常利益19億7,100万円、当期純利益14億600万円という結果になりました。

当初計画していました利益に対して、実際は届きませんでしたけれども、昨年度に比べまして、売上高、利益ともに過去最高を更新することができました。昨年度も何度かご報告させていただきましたけれども、期首の段階で不採算案件が発覚いたしましてその不採算案件をどのような形で収束させるのか、そしてその不採算案件の分のマイナスをいかにカバーするのかということに終始した1年でした。

実際、第1クォーターから非常に厳しい状況のスタートとなりましたけれども、前年同四半期で第1クォーターは営業利益に関してはマイナス51.6%、経常利益がマイナス58.5%、純利益がマイナス58%という、一昨年度に比べて50%以上の利益減ということで、これをいかに挽回していくのかということが会社の非常に大きな課題の一つでありました。

こういう状況の中で始まった2024年3月期でしたけれども、実際に着地としては先ほども申し上げましたように前期比は売上高で8.2%、営業利益で4.2%、経常利益で3.2%、当期純利益で1.1%の増加を遂げることができまして、過去最高の売上および利益を達成することができました。

ただ残念なことに、営業利益、経常利益、当期純利益に対して、計画値には若干届かなかった。これが非常に残念な点ではありましたが、底力を会社全体として発揮して、連続成長をなしたというのは非常に大きな、大きな大きな1年だったかなと考えております。

続いて各セグメント別の状況です。公共関連ですけれどもこちらは前年度比で13.7%の売上高の増加、そしてセグメント利益が25.2%増加ということで、非常に順調に推移いたしました。特に、こ

こにも書いてありますように社会保障・自動車関連を筆頭に、医療・マイナンバー等を含む既存案件が増収増益に大きく貢献いたしました。

セグメント利益率は 18.4%ということで、案件の大小に関わらず全体にトラブルなく進めることができたというのが大きな要因かなと思っております。

また価格転嫁で、こちらの一番下の行にもありますけれども、かねてより進めていた価格転嫁により売上・利益の底上げを図ることができたということが大きな要因となっています。セグメントの人数が約 400 人いますので、単金のアップは利益のインパクトに非常に大きな影響をもたらすという形で、それが順調に進んだということもあって、この公共関連の事業につきましては非常に大きな成長を遂げることができました。

またこの公共関連のおかげというのもあれですけれども、今回のマイナス分を埋めるには余りある活躍してくれたセグメントであったなと思っております。

また昨今では、既存の業務以外にも数年前から始まった NTT ドコモの案件とか、全体と比べるとまだ小粒ですけれども徐々に伸びつつあるということで、今後にさらに期待できるものとなっております。

続いてエンタープライズです。こちらは、売上高は前年比で 8.5%の増加でしたけれども、セグメント利益で前年度比で 9.2%の減少となりました。これは不採算ではないんですけれども、トラブルが生じて最終的には減益になってしまったというものです。

弊社はこのミッドマーケットといわれる（売上高）約数百億円企業をターゲットにビジネスを進めているんですけれども、そちらの 1 次請け案件を増やして伸ばしてきたセグメントであります。

2021 年度、2022 年度とも非常に順調に推移いたしまして、2021 年度は利益が 18%の増加、また 2022 年度は 13%の増加という形で順調に進んでいたのですが、昨年度に関しましては、特に SAP の案件で少しトラブルが生じて、こちらがこのセグメント全体の前年度に比べてのマイナス要因となってしまったというのがあります。

ただ、こちらのセグメントですけれども、高需要が見込めるソリューションの見極めとメーカーとの事業連携というのは功を奏しておりますので、自社のポジショニングというものは明確に定まっております。事業環境も良いので、今期はこちらのセグメントには大いに期待しているというのがあります。

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



ですので、先ほども言いましたように、非常に技術的に難易度の高い SAP の案件ですけれども、こちらが順調に推移することによって今年度はこのエンタープライズのセグメントに関しても期待できると会社としては考えております。

次が広域ソリューションです。こちらが不採算案件を今回出してしまったセグメントなんですけれども、不採算案件の発生で実際に直接的・間接的な影響を受けて、利益としては前年度比 82.4%の減少ということで、大幅な減益となってしまいました。

直接的には労務費、外注費などが、とにかく年度末までに何とか終わらせるということで、そちらに注力した上で増加しております。また間接的には、この不採算案件にこのセグメント全体のリソースというものをかなり割いた影響によって、本来取るべき受注を大幅に見送ったというのがありましたので、そういった意味では間接的に売上および利益の減少に繋がってしまったというのがあります。

ただ、こちらの広域ソリューションのセグメントでは、AI 関連の新規事業にも取り組んでいまして、そういった意味では株価がこういった内容に関わらず値動きに影響を与えているという面では、株価という面ではこちらのセグメントが非常に貢献してくれたのかなと考えております。

こちらのセグメントですけれども、この不採算案件は 3 月末で無事納品が完了しております。ですので、今後、会社全体として同じ失敗をしないような形でセグメントでの再発防止対策というものを強化して、例えば今回のこの受注に関してもきちんと確認をした上で、チェックをした上で受注をしていくということをしていかなきゃいけないということで、そちらは徹底していくことを指示しております。

また、このローコードを用いた開発案件等で収益機会を逃がさず、事業セグメント全体で黒字を図っていくというのが今年度の一つの動きでもあります。不採算案件がなければこちらでも売上高およびセグメント利益もきちんと上がっていたということがわかっておりますので、今年度はまた新たな気持ちで出発してスタートしております。今年度はまたこういうことがないようにきちんと売上・利益とも確保していきたいと考えております。

最後がイノベーションです。こちらでも売上高が 4.3%の増収。そしてセグメント利益は 42.5%増益という非常に大きな伸びをしてくれました。こちらは大規模請負案件の納品があったことで、利益が大幅に増加しております。システム開発・インフラとともに非常に堅調に規模が拡大したというのがこちらのセグメントの特徴であります。

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



また、本来なぜこんなにも利益率が高いのかというと、会社全体として今年度は中期経営計画の1年目の年でした。

そして1年目の年には、かなり教育研修とか社員教育というものを見越して計画を組んでいたんですけども、そちらを会社全体として先送りしてほしいという指示を出した上、そのリソースというものを全て業務獲得、そしてより高い利益率の仕事、そして新規案件の方につき込んでほしいということを指示しました。そちらが功を奏してイノベーション事業本部の方がきちんとした形で利益、そして売上とともに確保してくれたと思っています。

またこちらのセグメントは自社製品の事業も持っていて、当期にIoT分野の新しい製品というものもリリースされております。後ほど説明させていただきますけれども、見守りソリューションという形で、まだまだセグメント全体としての規模は小さいんですけども早くも販売実績が出ており、今後に期待していきたいと思っています。

以上のような結果を踏まえて、最初にもご説明しましたが、前期比では増収増益を果たすことができたが計画に関しては若干のマイナスになったという形で、何とかここまで持ちこたえることができ、ここまで伸ばすことができたのかなというのが昨年度の1年の決算でした。

次に財務状況です。貸借対照表ですけどもこちら前事業年度とほとんど変わりはありません。大きな違いというのも特になくて売上高が3月末や2月、3月に集中したので、売掛金および資産が増加しています。

また、この投資有価証券の減少は当社が保有している投資有価証券の時価の下落によるものです。

あとはこの買掛金・未払金というのも昨年度に比べては減少しているという形です。そういった形で、資産そして純資産等も昨年度の前事業年度に比べて若干増加しているという形での着地となっております。

そしてこの純利益の増減分析は表にしております。昨年度の13億9,000万円から今年である今年度は14億600万円ということで、1,600万円という微増でありますけれども、最終純利益が増えた要因というものがこちらで図示されております。

またキャッシュ・フローの状況です。キャッシュ・フローも、営業キャッシュ・フローは順調に増加いたしました。本来はこの投資キャッシュ・フローというものを、投資をもっとしたかったんですけども、昨年度に関しましては投資を先送りしたという関係で投資キャッシュ・フローはプラスとなっております。

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



また借入である財務キャッシュ・フローに関しても長期借入金の返済、そして社債の償還とあってマイナス 6 億 5,200 万円という形で返済の方も順調に進んでいて、よりキャッシュが残り、借入が減っているという形で財務体質としては非常にまた良くなった 1 年でありました。1 年間としては 2 億 7,200 万円の現金が増加しているという結果となっております。

また、この後は最新のお知らせということでトピックをいくつか書かせていただきました。

そしてここで少しご説明しておきたいんですけれども、この三次電池の研究状況についてこの場で発表させていただきたいと思います。

2021 年 6 月に安定した電圧を繰り返し得ることに成功しましたということで、特許出願という形で発表させていただきました。その後、様々な研究を続けてきた結果、今現状はどのような形になっているのかということがこの内容です。

課題としては出力の向上と電力供給時間の伸長、いかに伸ばすかということが課題となっております。電圧を得ること、そしてまた電力が発生することはもう確認されているのですが、それをいかに安定した形で、時間的に長い時間それを維持していくのか。安定した電力供給をするための実験というものを繰り返していきまして、新たに今年度からまた約 3 年間にわたって研究を続けるということを決断いたしました。

実際にどういう形になるかまだ何ともわからないんですけれども、この 3 年間を通じて三次電池に関しての方向性がある程度決まってくんじゃないのかなと思っていますので、このあと 3 年間しっかりと研究した上で、この新しい技術がある程度の形になるような、そういった研究成果を発表できればいいなと思っています。これに対する詳しい内容は、弊社の IR 等に確認していただけたらなと思っています。

次は業績・配当予想です。過去最高の売上利益を更新したということと、計画には満たなかったということがありますがけれども当初の予定通り、中間配当 6 円と期末配当 32 円という形で 38 円配当をさせていただくことにします。

そして配当性向は、40.8%という形で会社がほぼ念頭に置いております 35%~40%というものに関しては満たすことができたなと思っています。またこの今年度の予想ですけれども、売上高が 325 億円、営業利益が 21 億円、そして経常利益 21 億円、当期利益 14 億 3,000 万円という形で計画を発表させていただきました。

昨年度の実績に比べてあまり伸びていないんじゃないかと見えるかもしれないんですけれども、やはり昨年はずっと不採算案件に注力したことで新規案件に対する営業がどうしても少し後手に回っ

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



たという影響があって、本来であれば2023年度中に、そういった営業をかけるべきところが、まだ十分にかけきれてなかったということで今年度に繰り延べるという形になっていますので、今回はこの計画までまずはきちんと達成することを目標にして、会社全体として取り組んでいきたいと思っております。

それを受けて配当も昨年度と同様の中間配当6円、そして期末配当32円というものを計画しております。

そして最後なんですけれども中期経営計画の1年目というお話を最初にさせていただきました。本来は2023年度が1年目の年として、最初の1年目で一気にスタートダッシュをして、2年目3年目に1円でも早く実現したいと思っていたんですけれども、1年目の結果が不採算案件というものの影響があって進捗に遅れが生じてしまったということがあります。ですので、当初の目標は据え置いておりますけれどもこの2024年度にこの2023年度で本来やるべきことだったところどこまで近づけるかという形で、残りの2年間できちんと当初の目標、特にこの営業利益率の8%という実現に向けて取り組んでいきたいと考えております。

一部遅れがあるようにも見えますけれども、会社一丸となってこの目標は変えずに達成可能と考えて着々と進めていこうと考えております。

以上が、2024年3月期の業績の説明という形になります。以上となります。この後は質問等を受け付けたいと思いますので、よろしく願いいたします。

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@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。ご質問のある方は、Q&A 機能にてご質問をお寄せください。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、2024 年 3 月期決算説明会を終了させていただきます。

また、この後に画面が切り替わります。3 分程度のアンケートにご協力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@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、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