

登壇

司会：時間になりましたので、これより株式会社フォーカスシステムズ、2025 年 3 月期決算説明会を開催いたします。

本日はご多忙の中、決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。最初に、出席者をご紹介します。代表取締役社長の森啓一、代表取締役副社長の三浦宏介、常務取締役の後藤亮でございます。

開催に当たり、各種お願い、ご連絡事項を申し上げます。本説明会は決算報告の後、質疑応答のお時間を設けております。ご質問のある方は、質問事項をコントロールパネルの Q&A 機能よりご入力ください。質疑応答が始まる 16 時ごろまで受け付けいたします。お時間の関係上、全てのご質問にお答えできない場合もございます。あらかじめご了承ください。その他、何かお困りごとがございましたら、Q&A 機能にてお知らせください。

それでは、代表取締役社長、森啓一よりご報告させていただきます。

森：皆さん、こんにちは。株式会社フォーカスシステムズ、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。今日はこの後、2025 年 3 月期決算の業績についての概要とともに、財務面の状況、今期の業績予想等をご報告させていただきます。

本日は、この流れで説明させていただきます。

まず、決算のサマリーです。

この表をご覧くださいいただければわかりますけれども、売上高が 325 億 5,500 万、営業利益が 21 億 7,100 万、経常利益が 21 億 6,400 万、当期純利益が 15 億 6,600 万という結果になりました。売上高・各利益ともに計画を超え、過去最高を更新しております。

今年度が中期経営計画の最終年度ということもあって、昨年度は 2 年目に当たります。その中で今回の中期経営計画は収益性向上を掲げて、その中で、この後に説明させていただきますけれども、営業利益率 8%を大目標に掲げております。そのような中、人的資本投資を進めた上で価格転嫁・業績効率化等により、着実に収益を昨年度は獲得できたかなと思っております。

この表でもわかるように、前期比・計画比ともプラスで終わることができました。これまで事業は着実に成長しているんですけれども、当初この計画には昨今の物価高の影響とかベースアップをほ

とんど見込んでおりませんでした。その中でベースアップも毎年のように今してますし、ほぼ計画どおりの利益が出せた、計画以上の利益が出せたということは、足元が会社として非常に順調にきていると。昨年度の決算で今年度の計画達成に向けて勢いをつけられたんじゃないかなと思っております。

一昨年度は、この後も説明しますけれども、不採算案件等があって計画までには満たなかったんですけれども、昨年度に関してはそれを挽回して、前期比でそれぞれ営業利益では 10%、経常利益でも 9.8%、当期純利益でも 11.4%という形での増益となっております。

続いて、セグメント別の話になるんですけれども。この後、公共関連から始めて、四つのセグメントについて説明させていただきます。それぞれ伸びているセグメント、減少しているセグメント等あるんですけれども、単年度で比較するとどうしてもプラス／マイナスが出てきてしまいます。ただ、毎年、増収増益を更新していますので、複数年度で見れば必ずどの部門も増収増益が出ていることは、過去の数字を見ていただければ明らかであると思っております。

何年間か、もし万が一マイナスが続くようであれば、そういったときには必ず会社としては、より高い利益率への案件のシフトとか効率化、育成、またマイナスになった要因等々をきちんと分析して、次にそういったマイナスを繋げないという形も今徹底できておりますので、そういった意味では各セグメント別とも、単年度で見ればマイナスなところがあっても順調に推移していると考えていただければと思います。

まず、公共関連です。

公共関連は、セグメント利益が前年度比 10.1%のマイナスとなっておりますけれども、こちらは公共の法人系の案件で一部進捗の遅れがあったことと、一昨年度に高収益だった公共医療レセプト関連の反動減があって、減益となっております。

ただ、減益となったのは一部の案件であって、官公庁のシステムにおいては順調そのものであるということで、心配はしておりません。また具体的には、自動車関連とかマイナンバー関連は非常に順調に推移しているというふうになっております。

また、新規案件についても着実に獲得ができていう形で、公共関連事業の売上も順調に伸びております。

また、ここにもありますように、公共関連の売上が昨年度 99 億 7,500 万、約 100 億という形でした。全体が 325 億ですので、3 分の 1 ぐらいが公共関連です。この公共関連はこれまでもご説明させていただいたことがあると思いますけれども、NTT データさんとの取引がほとんどを占めてお

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

ります。今回、NTT データさんが NTT に M&A でされるという形で、今後うちの事業にそれがどういう影響があるのかということですけれども、今のところマイナスの影響はないと考えております。

実際、これまで NTT データさんと構築してきた関係、共栄関係ですね。それというのも、ちょっとやそっとのことで揺らぐような関係ではありませんし、また今回の NTT さんの子会社化の狙いもうちの会社の仕事と具体的に関係があるかという、そういった関係もありませんので、そこは特に問題なく、さらに NTT データさんとの取引については拡大していこうと取り組んでおります。

次がエンタープライズです。

エンタープライズは、ここにもありますように ERP 事業で高収益な中小型追加開発案件を着実に取り組むことができたことで、増収増益をすることができております。これまで長きにわたって ERP の事業経験で強みを発揮してきていまして、既存顧客も数多く持っておりますし、追加案件に関してもそれをきちんとこなすだけの土台作りができております。

また、これらの追加開発案件は、一つ一つが大きな案件ではないですけれども、一つこなすごとにノウハウ、知識の蓄積も順調にできていて、相対的に高収益になっていくという形が取れております。

売上高に関しては一昨年度比 5.6%の増加、セグメント利益に関しても 24.2%という形で、順調に推移しております。

また、ここにある主力製品の intra-mart、Biz J ですけれども、ここではこれらの案件に関して、コンサルから IT インフラ、セキュリティも含めて、ワンストップで弊社は提供できるという強みがありまして、そのような流れで製品の内容を熟知し、開発の効率化もトラブルなく全ての案件を終えることができたという形で、昨年度に関しては非常に良い結果となりました。

続いて、広域ソリューションです。

ここは一昨年度に不採算案件があったセグメントですけれども、今期は採算性強化に注力して結果を出すことができました。一昨年度の不採算案件に関しては運用フェーズが昨年度だったんですけれども、結果的に品質が良く納品できたということで、計画を上回る利益を出すことができました。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



また、前回の不採算の結果を受けて、今後そういったことを繰り返さないという形でのトラブル回避のためのモニタリングも功を奏して、セグメント全体で順調にプロジェクトが進行しております。

さらに、自ら成長できる案件とか収益性の高い案件を選んで取り組むことによって、実際に高収益化に寄与することができたことで、セグメント利益に関しましては一昨年度比 4 倍以上を達成することができました。

最後はイノベーションです。

こちらは当社の最大の取引先である日本 IBM さん、そしてキンドリルジャパンさんを中心に、自社製品も扱う部署となっております。今回セグメント利益が約 9.4%で一昨年度に比べて下がっているんですけれども、これは最初にもお話ししたように一昨年度の大型規模の開発案件の反動減が影響した形で、2 年、3 年を通して見れば順調に増収増益をしている形でありますので、全く会社としては心配しておりません。

インフラの対応領域は非常に多岐にわたりますので、幅広い知識や技術が求められる部署であります。その中で、当社はそこをきちんとまんべんなくカバーできているというのも強みの一つになっているのかなと思ってます。

また、外資系企業はいわゆる厳しい評価基準があるんですけれども、その中でも当社は高い品質を提供し続けることができていることで安定した成長が見込めている、続けられているという形になっております。

また、自社製品はこの後に具体的にお話しさせていただきたいと思っています。

以上がセグメント別での概況となります。

続いて、財務状況等です。

財務状況はここにいろいろ書いてありますけれども、会社としては全く問題がない状況で、現金・預金の増加、そして投資有価証券の減少は、これは当社が持っている FRONTEO の株ですね、それが影響して、例えば一番下のその他有価証券評価差額金の減少であったり、繰延税金負債の減少であったり、そういったものにも影響してるという形で、全体として見れば全く問題のない資産状況となっております。

次が、純利益の増減分析です。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

これも、見ていただくと、利益をしっかりと出した上で、販管費の増加という形でありますけれども、これは人件費であったり、教育研修費であったり、また情報システムの費用といった、会社の成長に必要な不可欠な投資として捉えておりますので、全く問題ない販管費の増加であります。

あとは、営業外収益費用、そして特別利益・損失ですね。これは保険の解約金の返戻金下がった、なかったという形で減ってるというだけで、特に問題なく、会社としては順調に利益も上げられていると。また、これがこの後に説明するキャッシュフローにも影響していますので、キャッシュフローも問題なく順調に推移しているということになっております。

これがキャッシュフローの状況です。

営業キャッシュフローがプラスで、投資キャッシュフロー、財務キャッシュフローがマイナスという形で、投資をしつつ、また借入金を返しつつ現金が増えているという形で、会社の流れとしては非常に順調なキャッシュフローのポジションかなと思っております。

これは共同研究関連の内容です。

これは、49期は医療分野で進展がありましたということで、2点ほど出させてもらっております。

まず一つが、特許出願をしましたということで、鳥取大学の医学部の附属病院と国内初の褥瘡の判定を自動化するAI技術を出願したという内容となっております。将来的には、これは保険適用の医療機器としての提供や電子カルテとの連携も視野に入れて研究を続けていくと。その中で褥瘡管理の標準化や医療従事者の負担軽減にも貢献できるのではないかとということで、学会での発表や論文掲載もされて注目の高い研究とされてると聞いております。

もう一つが、森ノ宮医療大学とTOPPANさんとともに共同出展をこの万博へさせていただいてます。これはロコモティブシンドロームと言われる、加齢に伴う移動能力の低下を予防するために開発したアプリ「Walk Care」を共同で出展しているというものになっております。

これから万博には6月17日から23日の予定で出展されると聞いておりますので、もしお時間があれば足を運んでいただけたらなと思っております。

次が、自社製品の内容です。

当社は、自社製品に関してはビジネスモデルの性質上、なかなか知的財産とかノウハウがたまりにくいビジネスモデルをこれまでフォーカスシステムズは展開してきたのかなと感じております。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

そのような中で、ノウハウの蓄積の一つの形として、自社製品を何とか会社で開発していきたいというのが私自身の十数年来願ってきたことですが、それがまたこういう形で小さいながらも形になったというのは非常に嬉しく思っています。まだ具体的な売上も本当に小さな金額で、マスコミ等にはいくつか紹介はされていますけれども、まだまだこれからこちらは成長・発展していけば良いかなと思ってまして、それよりも、こういった事例を通して会社内にこういった自社製品を作っていこうという雰囲気というか、そういった思いが各社員に生まれてくるとありがたいなと思っております。

これは「こっちこっち」という内容と、あとは Biz J、NTT データ イントラマートで受賞したという内容となっております。「こっちこっち」というのが自社製品で、先ほどのイノベーションのセグメントで取り組んでいる内容となっております。こちら詳しい内容は会社のウェブサイトにありますので、見ていただけたらなと思っております。

次が、今年度の業績配当の予想です。

今年度の 26 年 3 月期の予想は、売上高が 332 億 5,000 万円、営業利益が 26 億 6,000 万、経常利益が 26 億 6,000 万、当期純利益が 18 億 8,000 万という形で出させていただきます。

売上は微増ですが、利益に関しては 20%以上の増益を見込んでおります。これは一つには中期経営計画の 8%を達成する最終年度ということで、こちらの数字をきちんと達成することで中期経営計画も達成していこうという計画となっております。

それに伴い、配当も昨年度 2025 年 3 月期から 8 円ほど増やしまして、50 円配当を予想しております。中間配当が 4 円増やしまして 10 円、期末配当も 4 円増やして 40 円という形で、配当性向は 40.2%ですが、さらなる利益を出していくことで還元も意識していきたいと思っております。

次が、中期経営計画の内容です。

これは計画時に出した内容ですが、この 2026 年 3 月期の目標として、330 億円以上の売上、営業利益額が 26 億 5,000 万以上、営業利益で 8%、ROE12%以上、そして配当性向 35~40%という形を中期策定時に出させていただきましたけれども、今年度の目標計画を見ていただいてもわかるように、これらを全てクリアできる形で計画を書いております。

では実際にこの内容をどれぐらい実現できるのか、どういう形で進めていくのかというのが、次の表になります。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

ここに三つ書いてありますけれども、具体的に、収益案件へのシフトですね。これは一次請け案件比率の向上と、二次請け案件においても収益性を重視して案件を取捨選択していこうと。そのために社員のスキル向上とか体制強化を図っていこうと計画しております。

二つ目が、受注プロジェクトの高採算化を挙げています。これは進捗遅れを防止するプロジェクト管理であったり、プロジェクトの効率化やバグや不具合を減らす品質管理を徹底して見ていくことで、受注したプロジェクトの高採算化を図っていこうという内容となっています。

三つ目が、社員のエンゲージメントです。社員が成長の鍵ですね。当社の場合、原価は90%以上が人件費、社員と外注さんによるものですので、この社員、人材の成長が欠かせないビジネスモデルとなっております。その中で社員の満足度向上のために、働きがいや待遇の改善にも注力していこうと。そのために、本部単位でサーベイを行うなどして社員の要望や不満をいち早く取り上げて、それに対応していこうという形で進めていこうと。

この三つを有機的に結合させることで計画の8%を実現していこう、というのが今年度の計画となっております。

この後にいろいろと資料を付けておりますけれども、そちらは後ほど見ていただけたらなと思っています。

会社は昨年度に関しては非常に順調に推移しております。また、中期の最終年度という形で、会社全体としてもこの計画を達成しようという思いで一つとなっておりますので、そういった意味でも今年度は今のところ非常に順調な形でスタートすることができていまして、このまま順調にいくことで中期計画および今年度の計画も達成できるのではないかと考えております。

私から簡単ですが決算の説明となります。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

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.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。まず最初に、事前にいただいたご質問に回答いたします。

質問者 [Q]：一つ目が、成長を牽引する分野はどこですか、というご質問に回答いたします。

森 [A]：今年度ですかね、今年度以降と捉えるかどうかですけれども、今、会社として成長を牽引している分野はどこですかという質問をいただいたんですけれども、当社の事業は全体的に成長基調にあるというのは、今説明させていただいたとおりであります。そして昨今は特に公共であったり、インフラ設計・構築、ERP 基幹業務システム、そしてローコードを使った開発が業績に寄与していると見ておりまして、ここは今後も成長が見込める分野だと思っております。

また、分野ではないですけれども、一次請け案件も徐々に増やしておりまして、この一次請け案件が増えることで、収益性の向上や人材のスキル向上という観点でも会社にとって大きな伸びしろの一つであると考えております。以上です。

司会 [M]：それでは、次のご質問です。

質問者 [Q]：人材確保の取組みについて教えてください、というご質問に回答いたします。

森 [A]：人材確保の取組みですけれども、新卒採用では昨年に続き 100 名以上の内定承諾人数となっております。今年度も 4 月に 98 名かな、新入社員が入ってきましたけれども、内定をもらってから実際に入社していただくまでの内定者のフォローの強化が結果に繋がってるのかなとも思っています。また、中途採用につきましても、人材紹介会社との連携強化で取り組んでいるということになっています。

また、実際に新入社員、そして中途社員が入ってくるという流入だけでなく、入った後の社員に対する教育、評価、勤務制度の見直し、当然ベースアップも含めて、人材の流出防止も会社としては積極的に取り組んでいまして、例年同様、昨年も会社の離職率は業界平均を下回ることができたかなと思っております。以上です。

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、2025 年 3 月期決算説明会を終了させていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

また、この後、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. 音声が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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.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

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com