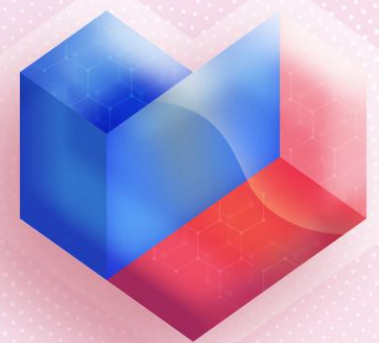


会社説明

株式会社フォーカスシステムズ（証券コード：4662）

2025年12月9日



本日のポイント	P. 3
システムインテグレータの系統別比較	P. 6
事業領域と当社のこれまでの歩み	P. 7
4つの事業セグメント	P.10
社会と暮らしを支えるフォーカスシステムズ	P.15
3つのフェーズでみる、これまでとこれから	
①安定した事業・財務基盤	P.16
②発展・利益・還元サイクル強化	P.20
③独立系SIerとして更なる飛躍	P.26
資料編	P.28
－資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応	
－未来に向けた取組み	
－ワークライフバランス	

ポイント

Point
01

**フォーカスシステムズってこんな会社
私たちが大切にしていること**

Point
02

3つのフェーズでみる、これまでとこれから

- 01 安定した事業・財務基盤**
- 02 利益率向上**
- 03 独立系SIerとして更なる飛躍**

フォーカスシステムズってこんな会社



設立

1977年4月1日

事業内容

システムコンサルティング
受託開発・保守運用・技術支援
情報セキュリティ関連 ほか

資本金

29億円(2025年3月末)

売上高

325億円(2025年3月期)

取引市場

東証プライム(4662)

従業員数

1,482名(2025年4月1日現在)

代表取締役社長

森 啓一

監査法人、会計事務所を経て当社入社。長年の経理経験から、社長就任後には現在の安定的な財務基盤を築き上げる。

私たちが大切にしていること

経営理念

社員すべてが心と力を合わせ、
企業の発展と成長を通じて、
未来のより良い環境作りに貢献する

コーポレートスローガン

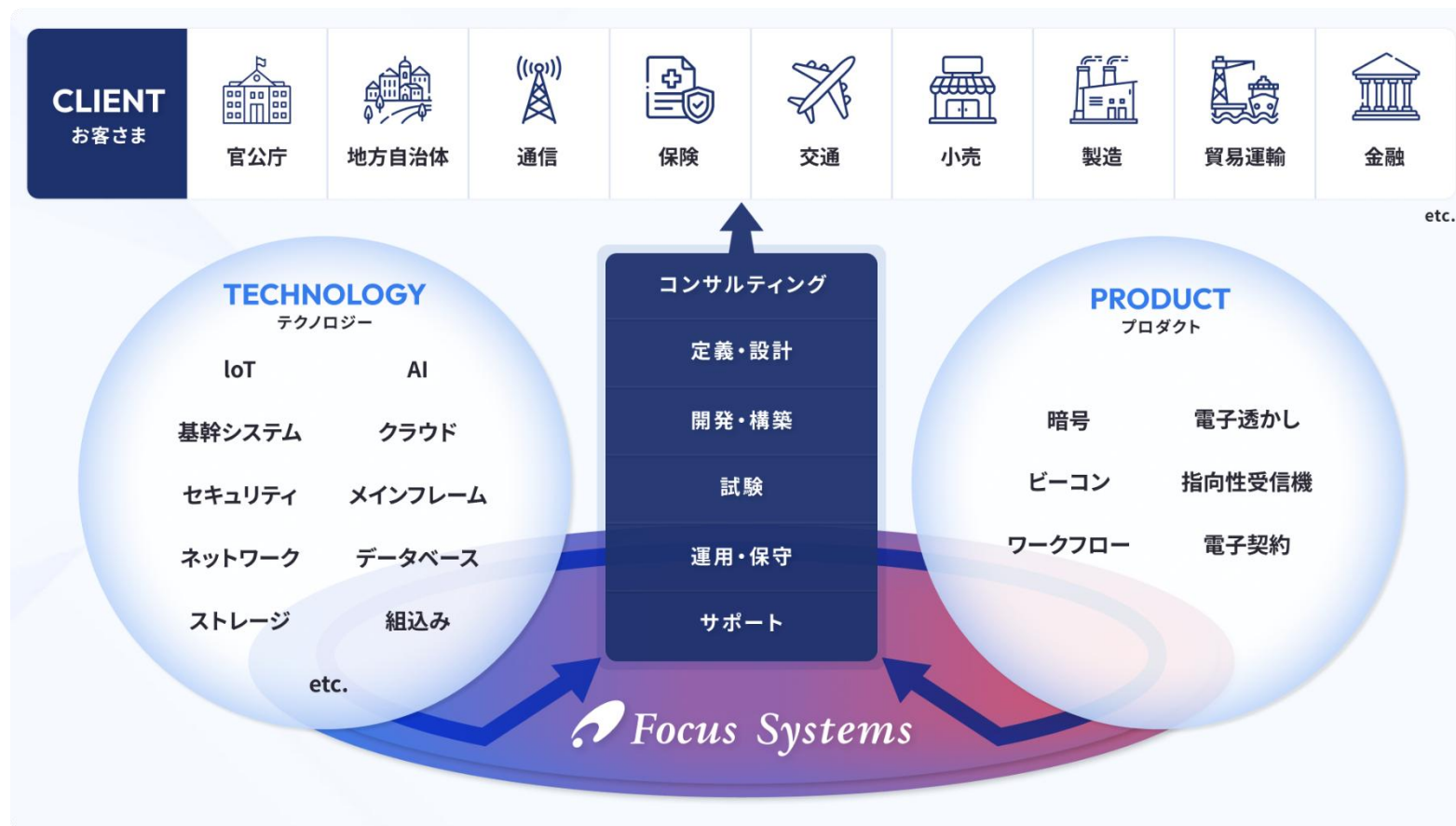
テクノロジーに、ハートを込めて。



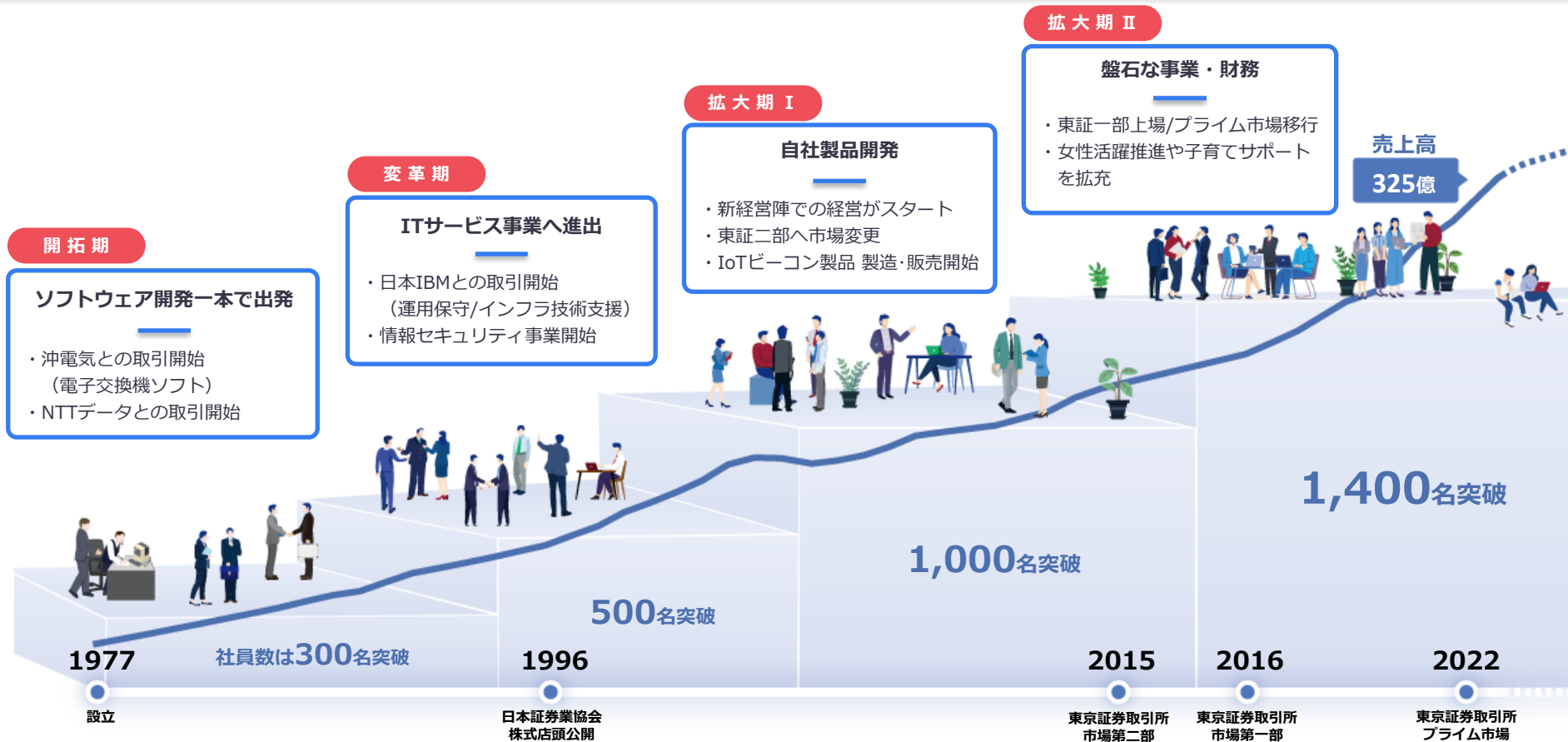
システムインテグレーターの系統別比較

	独立系	ユーザー系	メーカー系
概要	経営も資本も 独立している	情報システム子会社 商社/金融の元システム部	コンピュータ会社 ハードウェア会社
長所	幅広く自由な事業分野 培ったものは自社資産	親会社のノウハウ活用 安定した事業基盤	親会社のハード活用 ソリューション提案 安定した事業基盤
短所	すべて自力で獲得 経営と財務の基盤 顧客&協力会社・知的財産	専門分野が限定的 事業領域が狭い	親会社の縛り

分野・製品に制限されず、お客さまが本当に望むことを叶えられる事業領域

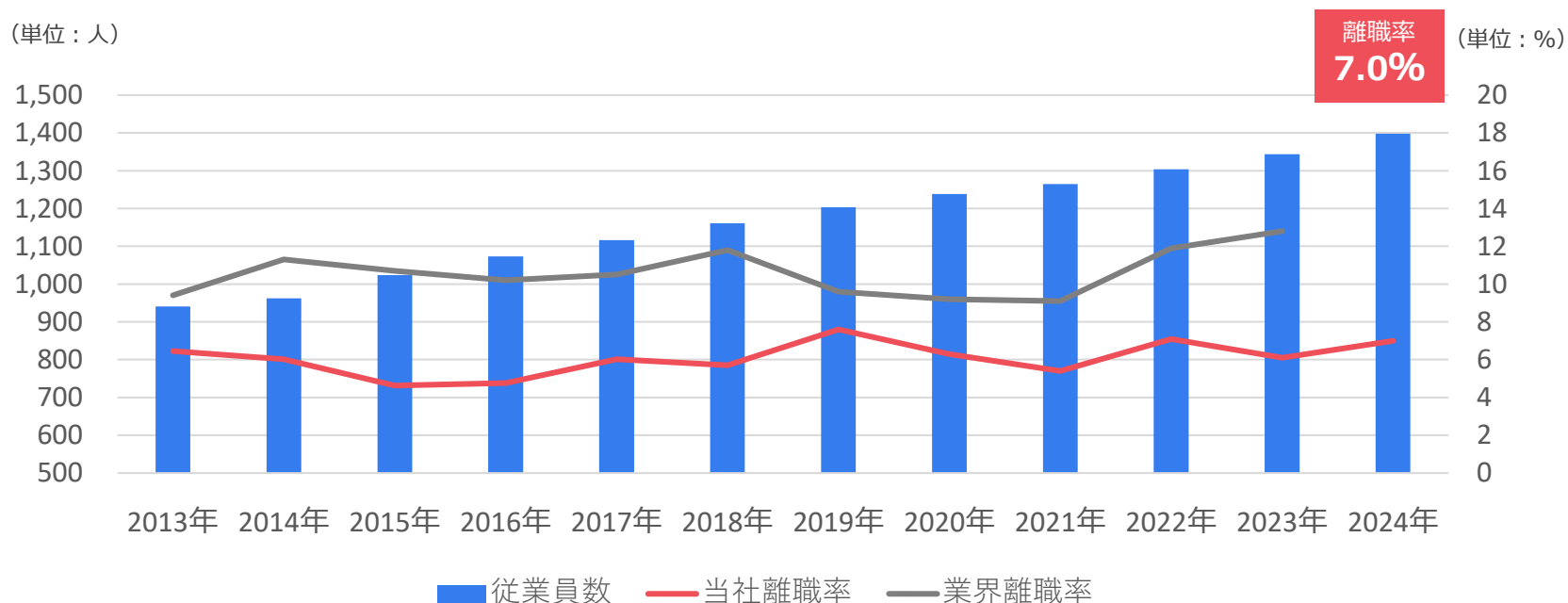


設立以来、売上高・人ともに成長を続ける



人で成長する～業界平均を大きく下回る離職率～

- ・ 業界内の流動性が年々高まる中、継続した従業員数増で、売上高も増収中
- ・ 魅力認知の向上／入社前後のギャップ低減



※業界離職率は「雇用動向調査結果の概要」(厚生労働省)より抜粋
※当社離職率は年度、業界離職率は年を基準としている。

4つの事業セグメント 概況

民間

イノベーション

- **コア事業**
インフラ設計構築、メインフレーム業務
自社製品（IoT、セキュリティ）
- **主な取引先**
キンドリルジャパン、日本IBM ほか

広域ソリューション

- **コア事業**
通信制御、組込みシステム開発
ローコードを用いたシステム開発
AI（画像系）
- **主な取引先**
沖電気グループ ほか

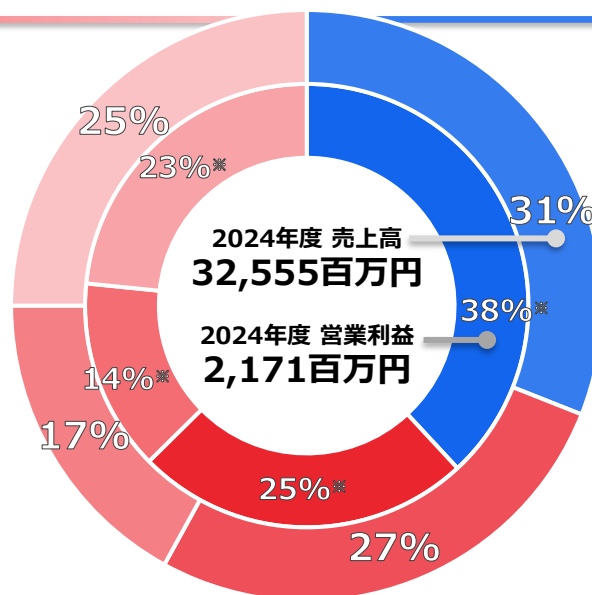
公共

公共関連

- **コア事業**
中央省庁のシステム開発
例）マイナンバー、電子申告、航空管制
- **主な取引先**
NTTデータグループ ほか

エンタープライズ

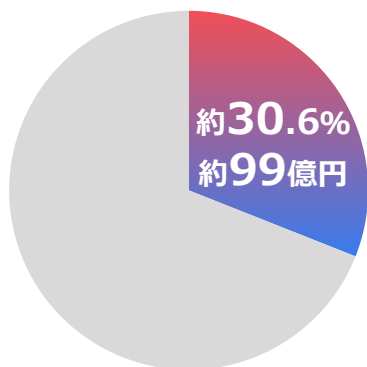
- **コア事業**
基幹業務システム開発、
仮想化・クラウド化
ネットワークインフラ設計構築
- **主な取引先**
自治体・法人企業



※報告セグメントの計を母数としています。

4つの事業セグメント 公共関連事業

売上高構成比 2025/3期



公共システム有識者と長年の実績

(例) 航空管制・社会保障・医療・eLTAX・マイナンバー等



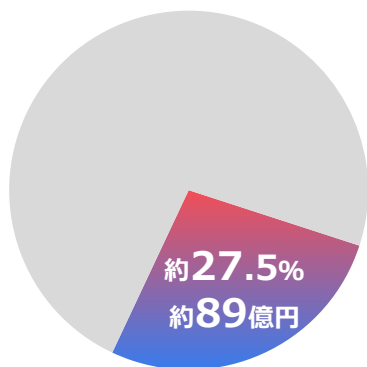
安定した事業基盤 システムのライフサイクル



主要顧客（NTTデータグループ）との長期的信頼関係

4つの事業セグメント エンタープライズ事業

売上高構成比 2025/3期



豊富な請負開発の実績、請負起点での新規開拓
(抜粋) 目黒区/自治体、アインHD/小売 等



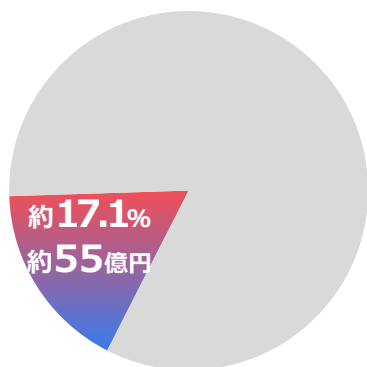
最適な提案、課題を解決する力
(抜粋) 基幹システム、Webシステム、RPA、仮想化 等



柔軟な事業基盤 請負・運用保守・コンサルティング 等

4つの事業セグメント 広域ソリューション事業

売上高構成比 2025/3期



広範な技術領域・エンジニア

(例) 通信/基礎制御、車・家電等/組込み、AI 等



地域に紐づく顧客基盤

東京・名古屋・大阪

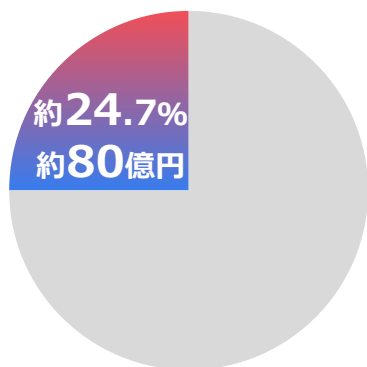


創業期から続く顧客との関係

(例) SES全般NTTデータグループ、通信事業/沖電気 等

4つの事業セグメント イノベーション事業

売上高構成比 2025/3期



社会のイノベーションを縁の下で支える
(主な取引先) 日本IBM、キンドリルジャパン

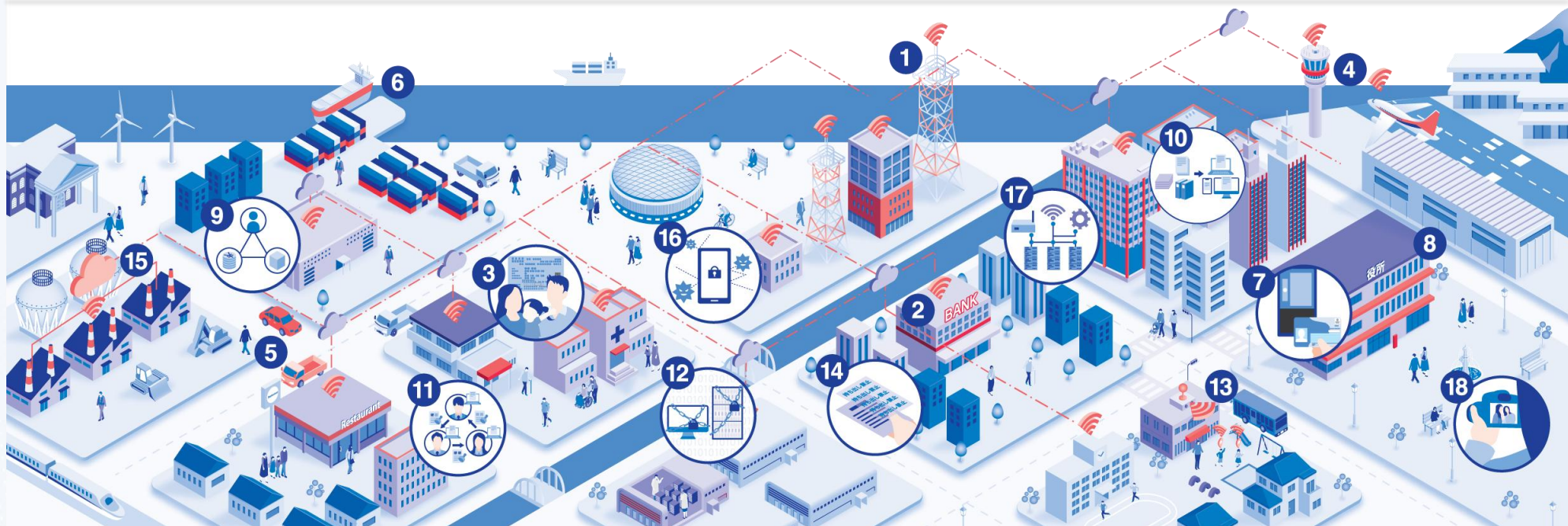


安定を牽引する事業戦略



自社製品開発
(例) IoT、暗号、著作権保護ソリューション 等

社会と暮らしを支えるフォーカスシステムズ



- | | | | | |
|--------|----------|---------------|---------------|----------|
| ① 通信 | ⑤ 自動車・交通 | ⑨ 基幹システム | ⑬ ビーコン/指向性受信機 | ⑰ ITインフラ |
| ② 金融 | ⑥ 貿易・運輸 | ⑩ 電子化・効率化 | ⑭ 電子透かし | ⑱ 組み込み |
| ③ 社会保障 | ⑦ 電子行政 | ⑪ ワークフロー/電子契約 | ⑮ クラウド・仮想化 | |
| ④ 航空 | ⑧ 地方自治体 | ⑫ 暗号 | ⑯ セキュリティ | |

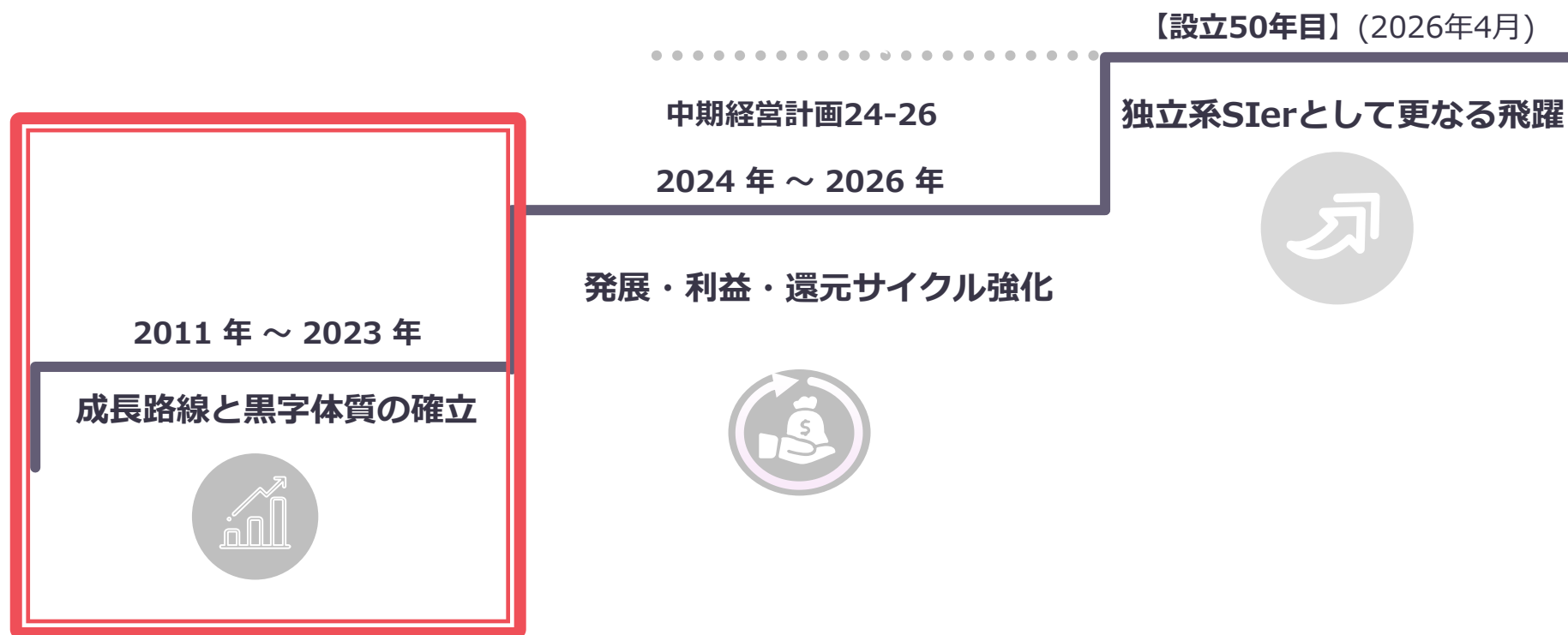
(赤字に一部自社製品含む)



3つのフェーズでみる、これまでとこれから

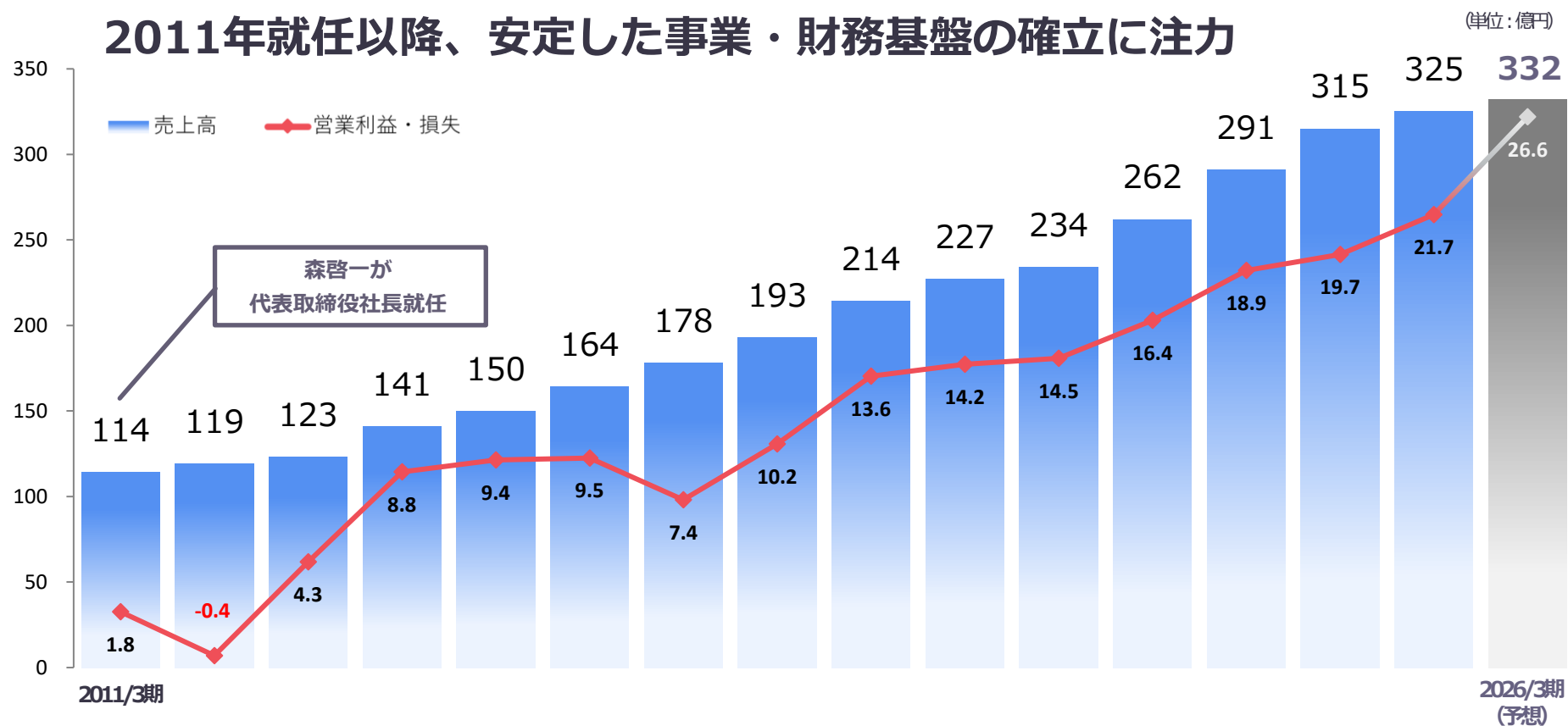
- 01 成長路線と黒字体質の確立
- 02 発展・利益・還元サイクル強化
- 03 独立系SIerとして更なる飛躍

3 フェーズでみる、これまでとこれから ①安定した事業・財務基盤



① 成長路線と黒字体質の確立 安定した事業基盤

2011年就任以降、安定した事業・財務基盤の確立に注力



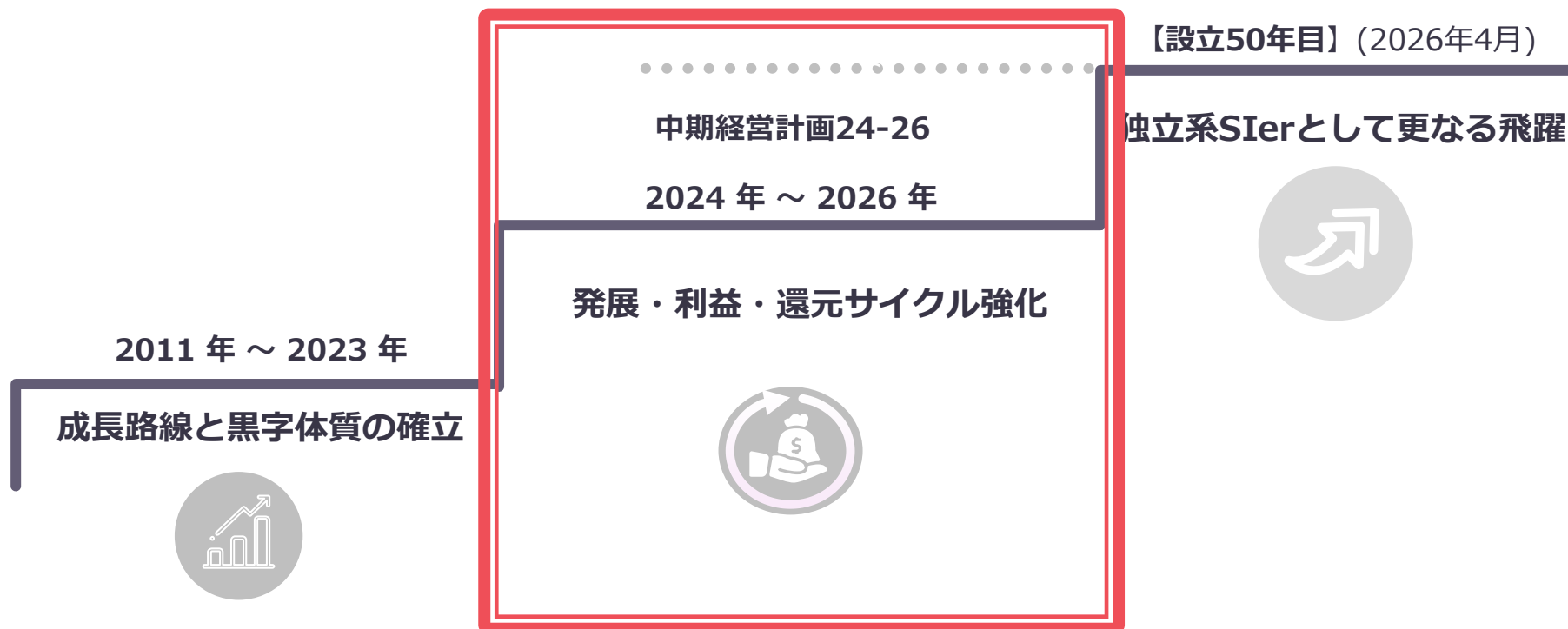
①成長路線と黒字体質の確立 公共と民間

- ・ 景気変動に強い公共、IT市場規模が大きい民間の両輪で成長
- ・ 売上高年平均成長率 公共約**7**% 民間約**9**% で現在も成長中



※2020年4月より、セグメント変更

3 フェーズでみる、これまでとこれから ②発展・利益・還元サイクル強化



②発展・利益・還元サイクル強化 中期経営計画 定量目標（&2026年3月期予想）

	2023/3期 実績	2024/3期 実績	2025/3期 実績	2026/3期 中期経営計画目標	2026年度3月期 (予想)
売上高	291億円	315億円	325億円	330億円以上	332.5億円
営業利益額	18.9億円	19.7億円	21.7億円	26.5億円以上	26.6億円
営業利益率	6.5%	6.3%	6.7%	8.0%以上	8.0%以上
ROE	10.1%	10.7%	11.4%	12.0%以上	12.0%以上
1株当たり配当額	35.0円	38.0円	42.0円	安定配当を継続	54.0円
配当性向	38.0%	40.8%	40.2%	35～40%	43.4%

01

高収益案件へのシフト

- ・ 一次請け案件比率の向上
顧客と直接契約／上流工程への参画
- ・ 二次請け案件において、収益性を重視し案件を取捨選択

02

受注プロジェクトの高採算化

- ・ 進捗遅れを防止する徹底したプロジェクト管理
- ・ プロジェクトの効率化／バグや不具合を削減する品質管理

03

社員のエンゲージメント向上

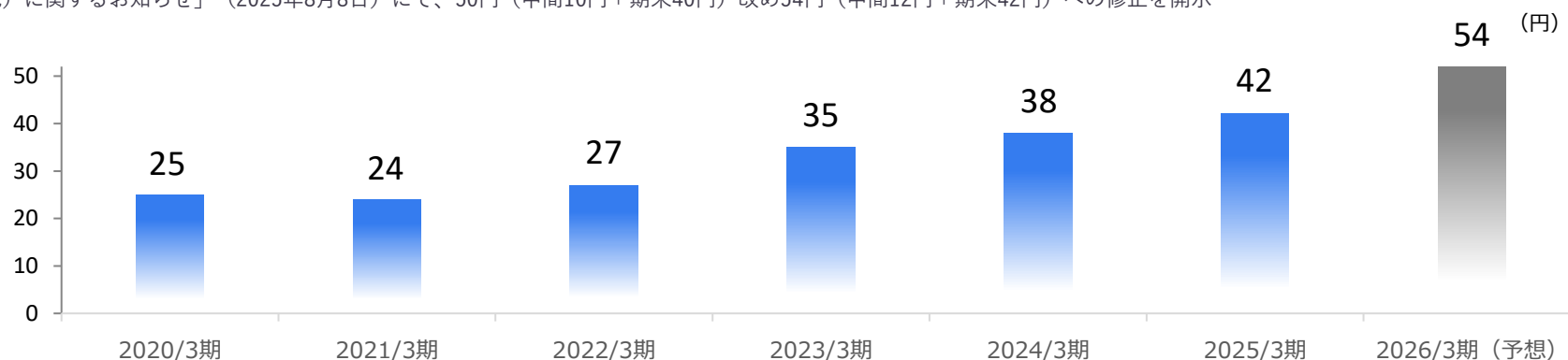
- ・ 一次請け案件を増やし、上流工程／高スキル案件への参画機会を創出
- ・ 10年でリーダーに育てる教育環境
- ・ 充実した教育制度／資格取得支援
- ・ 働きがいや待遇の改善にも注力
- ・ 社員の要望や不満等をいち早くキャッチし、対応

③発展・利益・還元サイクル強化 利益水準に基づく配当

利益体質改善で、配当増額を目指す

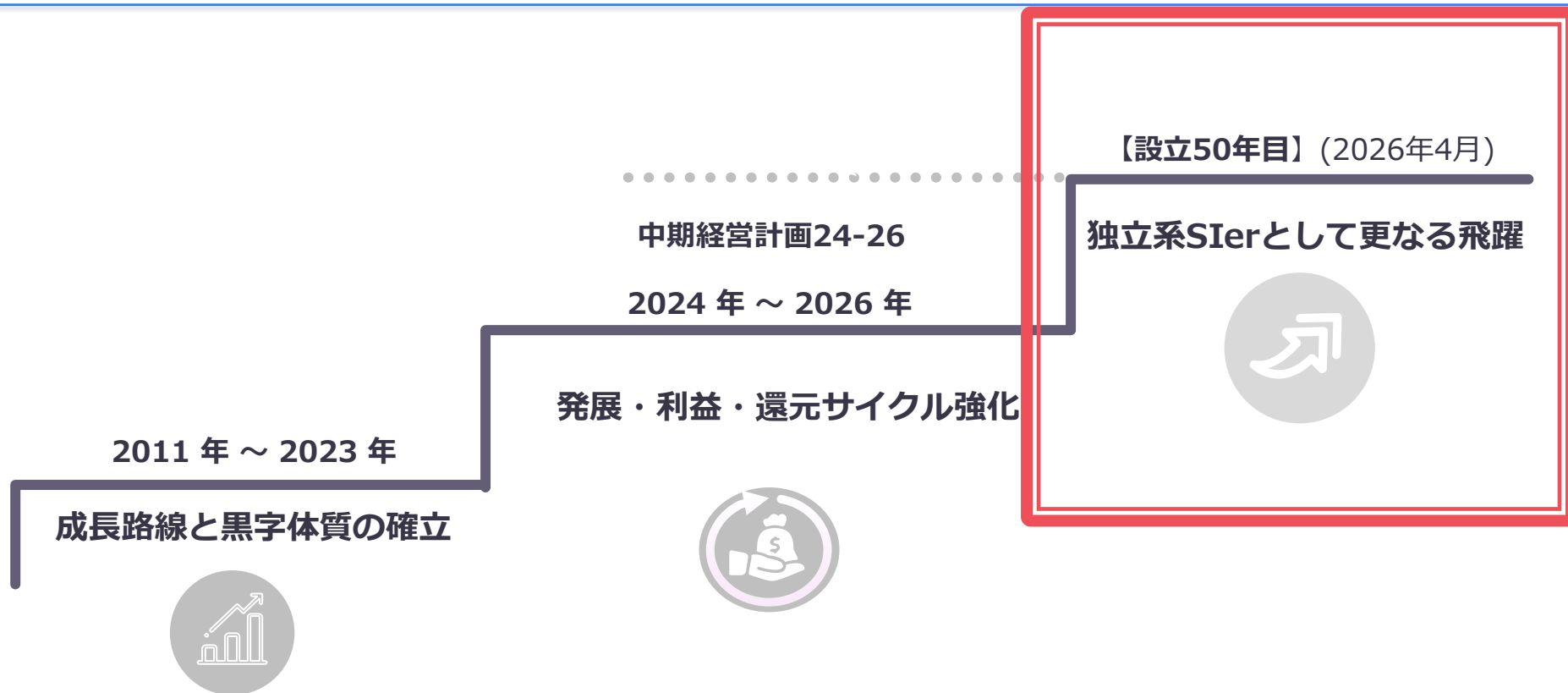
54.00円（中間配当12.00円＋期末配当42.00円）の予定

「配当予想の修正（増配）に関するお知らせ」（2025年8月8日）にて、50円（中間10円＋期末40円）改め54円（中間12円＋期末42円）への修正を開示



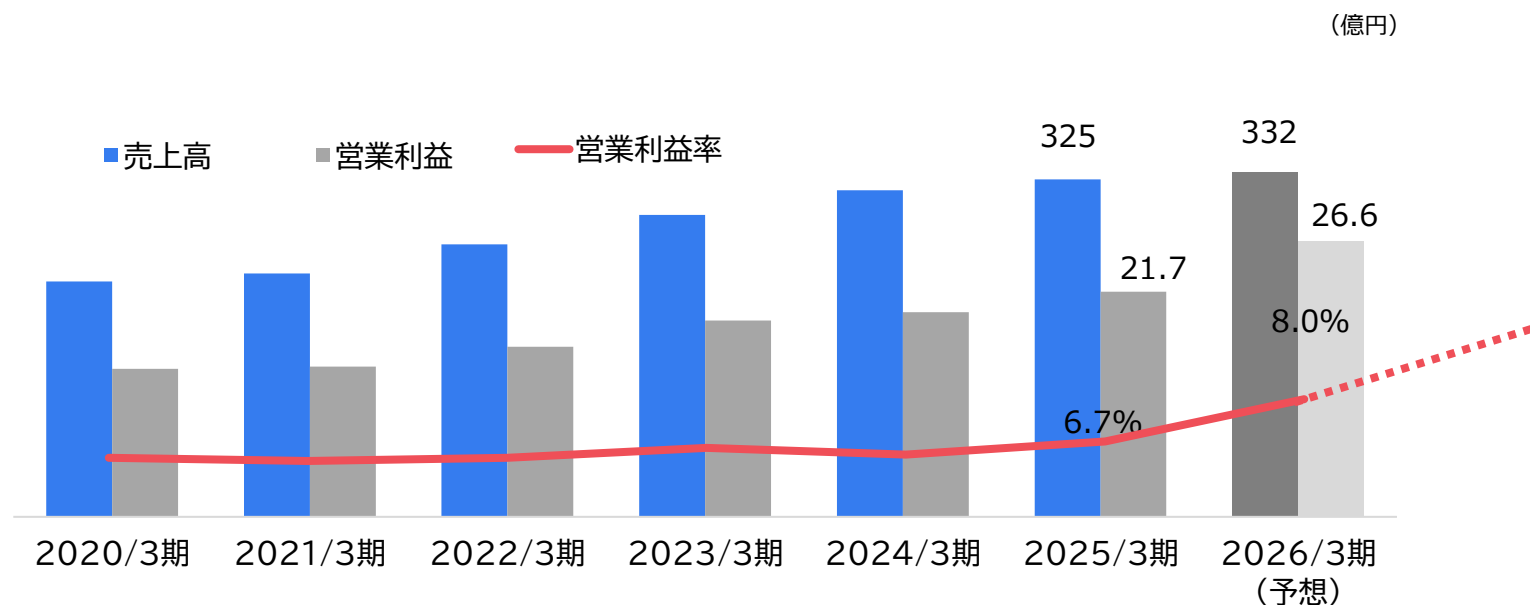
1株当たり 当期純利益 (円)	61.83	68.08	70.76	92.18	93.13	103.67	124.30
1株当たり 配当金 (円)	25.00	24.00	27.00	35.00	38.00	42.00	54.00
配当性向 (%)	40.4	35.3	38.2	38.0	40.8	40.2	43.4

3 フェーズでみる、これまでとこれから ③独立系SIerとして更なる飛躍



③独立系SIerとして更なる飛躍 設立50年目（2026年4月）以降の更なる飛躍

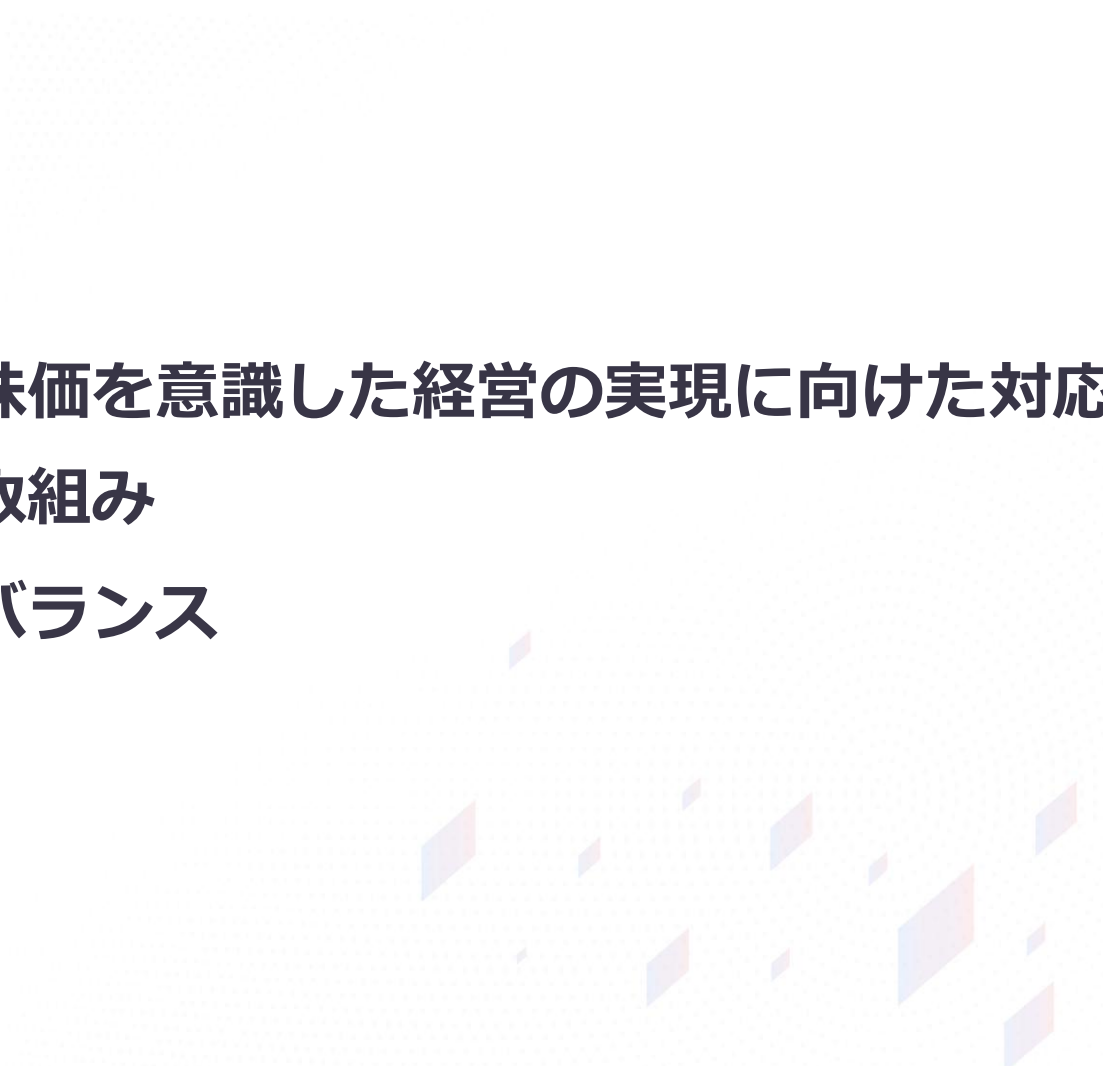
「中期経営計画24-26」で強化した稼ぐ力を土台に、2026年以降も飛躍的な成長を目指す



中期経営計画24-26



資料編

- 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応
 - 未来に向けた取組み
 - ワークライフバランス
- 

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応① 方針・重点項目

事業の成長ステージとリスク許容度を踏まえた最適資本構成を追求し、成長投資、財務健全性、株主還元のベストバランスを実現する。
そして、投資の成果と連動した株主還元方針を明確化することで、市場からの期待成長率を高め、資本市場からの信頼を盤石なものとする。

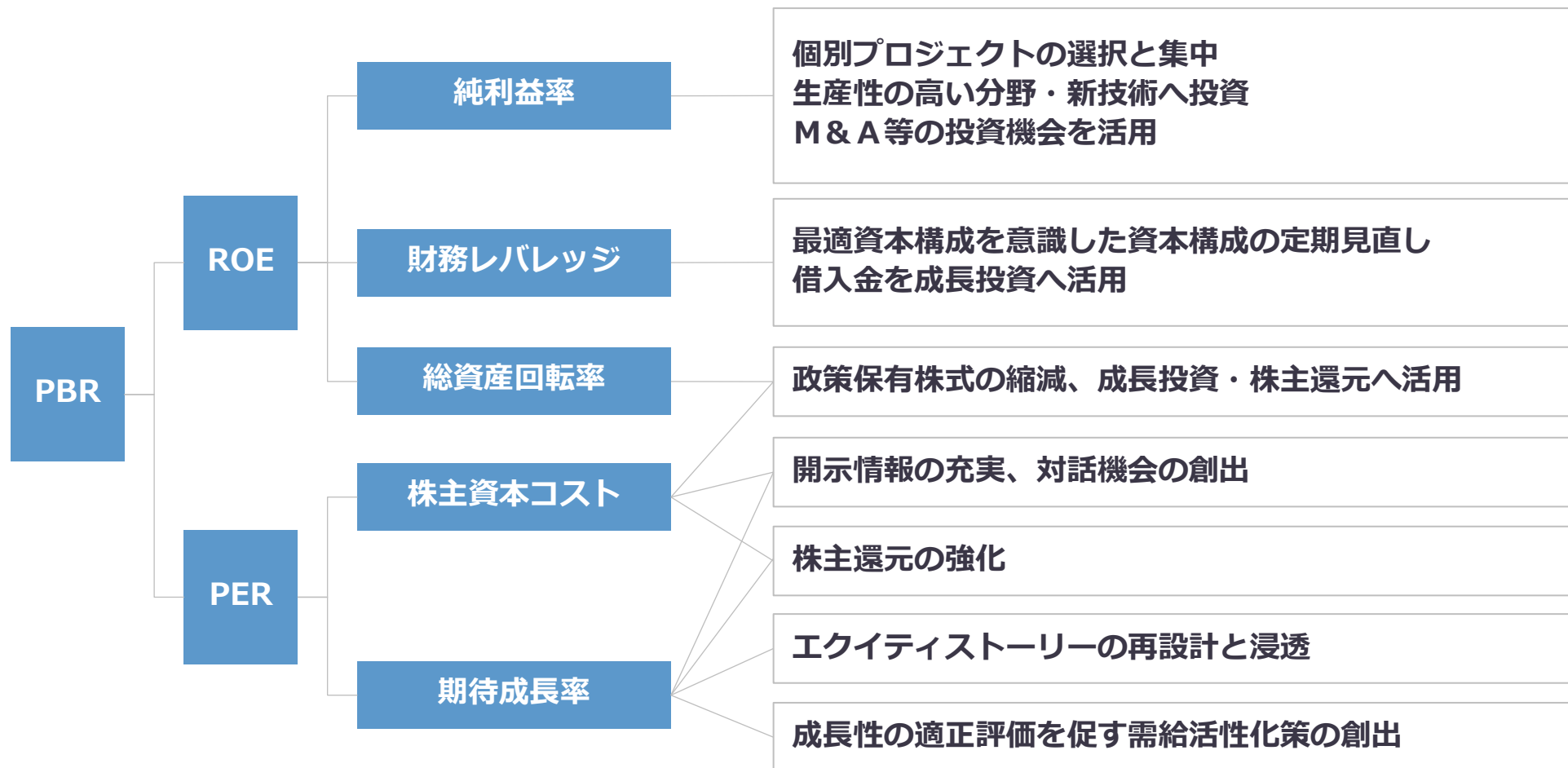
<重点項目>

継続的なROEの向上

戦略的なIR活動による
情報の非対称性の是正

認知度の向上

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応② 取組み



未来に向けた取組み



省エネ

三次電池の概念実証

- ・ 環境熱で充電する電池
(気温の上昇下降)
- ・ IoT機器“無充電”実現を目指す



ベンチャー支援

子会社フォーカスインキュベート

- ・ 当社グループの成長にコミット
- ・ ベンチャー投資育成と社会実装



海外展開

フィリピン基礎教育への貢献

- ・ フィリピン市場への期待
- ・ 自社製品の展開

ワークライフバランス①

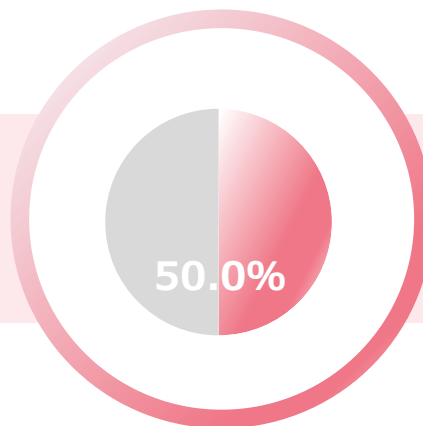
次世代育成支援



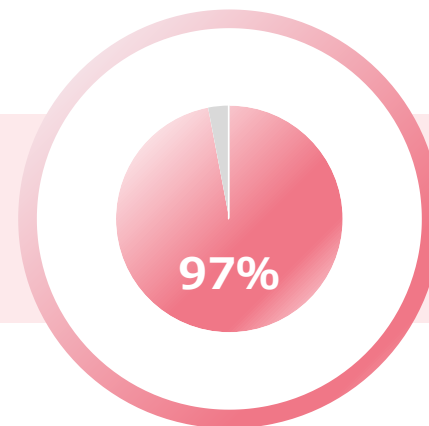
女性活躍推進



男性育児休業取得率



育休取得後の復職率



短日・短時間勤務制度

ジョブリターン制度
(再雇用制度)

フレックス制度

ワークライフバランス②



本日は誠にありがとうございました。

2025年12月9日
株式会社フォーカスシステムズ
(証券コード：4662)



ふくえさん
当社公式キャラクター

お問い合わせ先

株式会社フォーカスシステムズ
コーポレートマネジメント本部 I R・広報部

URL <https://www.focus-s.com/>

E-MAIL koho@focus-s.com

TEL 03-5421-7790

免責事項

本資料において、原則、値は小数点以下切捨、割合等は小数点第二位で四捨五入としています。

本資料作成現在において入手可能な情報及び将来の業績に与える不確実な要因に係る仮定を前提に本資料を作成しております。

実際の業績は、今後様々な要因によって大きく異なる結果となる可能性があります。

従って、当社として、その確実性を保証するものではありません。



コーポレートサイトのご案内

当社のホームページでは、株主・投資家の皆さまに当社をより深くご理解いただくため、さまざまな情報を掲載しております。ぜひご覧ください。

ニュース一覧



IR情報



中期経営計画 24-26



サステナビリティ



新たな取り組み



よくある質問

