

## 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 2026 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。最初に参加者をご紹介します。代表取締役社長森啓一、代表取締役副社長三浦宏介、常務取締役兼執行役員後藤亮でございます。

開催にあたり、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 時頃まで受付いたします。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。本日は 2026 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・今期の業績予想をご報告いたします。

本日の流れです。決算サマリーから始めて、前中期経営計画の振り返り、そして新中期経営計画の要旨までご説明させていただきたいというふうに思っています。よろしくお願いいたします。

まず決算サマリーです。こちらの数字にありますように、売上高が 356 億 9,800 万、営業利益が 30 億 3,600 万、経常利益が 30 億 6,800 万、純利益が 23 億 3,300 万という決算となりました。前期に比べて売上高で 9.7%、営業利益で 39.8%、経常利益で 41.7%、純利益で 48.9%増加という結果となりました。

また、26 年 3 月期の計画、これは中期経営計画の最終年度でもあったんですけども、その計画に比べてもこちらの記載のとおりそれぞれ売上高から 7.4%、営業利益が 14.1%、経常利益が 15.3%、純利益が 24.1%という結果となりました。中計で掲げていた営業利益率 8%以上っていうのも無事達成することができました。

続いて、公共関連、セグメント別の状況についてお話しさせていただきます。まず弊社は昨年度まで 4 つのセグメントに分かれていたんですけども、今年度から 3 つのセグメントという形になり

ました。これは後ほどまたご説明させていただきますけれども、まず昨年度のセグメントに基づいてお話しさせていただきたいというふうに思います。

まず公共関連です。このグラフにありますように売上高で前年比 9.0%、そしてセグメント利益で前年比 20.6%という増加となりました。直近 4 年間で売上高の平均成長率も約 12%という形で、昨年度初めて 100 億円を突破するという数字となりました。主な増加理由としましては、まず既存案件の拡充ですね。案件が非常に潤沢ということもあって、それに対して大きなトラブルもなく、順調に終了させることができたということが一つ。あとは徹底したプロジェクトの管理を行うことによって、大きな失敗がなく終わることができたということが二つ目。そしてもう一つ目、最後は単価交渉がうまくいったという形で、売上高・利益ともに増加することができたという形になっています。セグメント利益率も 17.68%という形で、他のセグメントに比べても非常に良い利益率が出せるというのが、こちらの公共関連の状況であります。

続いて、エンタープライズです。エンタープライズですけれども、こちらの方も非常に大きく成長しています。売上高に関して前期比 21.6%、そしてセグメント利益に関して前期比 40%という形で、非常に順調に推移したのが昨年度でありました。新規案件が順調に獲得できたというのがまず大きな理由の一つでありますし、もう一つは体制の拡充がうまくいったという形で、提案力の強化にも繋がっているんですけれども、そういった意味合いでもエンタープライズに関しては非常に順調に推移したという形になっています。ここは、ここにも書いてあるように、intra-mart に関連した大型の案件があったりとか、あとインフラ系の案件が非常に順調だったということがあります。

次が、広域ソリューションです。こちらの方のセグメントが今年度からなくなりました。なくなったというか、吸収されてより事業シナジーの最大化というものを見越して、経営の効率化を図るために、今期から公共関連事業とイノベーション事業の方に振り分けられています。

こちらも、昨年度売上高に関して前期比 3.7%、セグメント利益に関して前期比 33.5%という増加となりました。中計の初年度にこちらの部署で不採算案件が発生しましたがけれども、今は運用フェーズに移っており、そちらの運用フェーズでは順調に稼働しているという状況になっています。また、収益性の高い案件へのシフトも進み、また安定した案件の管理ということもなされていて、また価格転嫁もこちらの部署もうまくいったということで、売上高・利益とも増加したという形になっています。

またここ、この後もお話させていただきますけれども、AI を活用した医療画像解説技術というのも、様々な医療系大学と一緒に取り組んでいるということができていて、今後会社としても本格的

に取り組んでいかななくてはならない AI といったものに対して、いち早くこちらの部署で実績を上げていくという形になっています。

最後がイノベーションです。こちら、インフラ案件が非常に順調であったという形と、あとは一次請けの開発案件も順調にあったということで、売上高に関しては前期比 1.3%、そしてセグメント利益に関しては前期比 14.7%という形で、こちら売上高・利益とも増加しております。中計の方針に沿って、こちらの部署に関しては、売上高を伸ばすというよりも収益性ですね、利益の向上に注力したという形で、売上高の伸びがそれほどでもないですけれども、利益に関しては順調に推移したという形になっています。また、この辺もこの後お話しさせていただきますけれども、地理情報システムのプラットフォームとかそういった製品の案件というものも拡充しているという状況となっています。

最初の公共系を除いたエンタープライズ・広域ソリューション・イノベーションを合わせた、民間の 3 セグメントの直近 4 年の売上高の平均成長率は約 10%という形になっています。

続いて、財務状況です。こちらいろいろ右側の方に数字の方を記載していますが、まず大きな理由は売上高の増加に対して売掛金が 3 月末に増えているということと、それに伴い外注費も増えたということで、買掛金も増えているというのを前提に、投資有価証券の増加に関しては、これは毎年のごとくですが、FRONTEO の 3 月末の時価によってこちらの数字変わりますので、その影響が約 8 億あります。

あとは昨年度に関しては、NTT データ イントラマートと資本業務提携を行ったという形で、それが約 4 億 6,000 万ほど増えているという状況になっております。あと未払金の増加の 4 億 600 万という、これのほとんどは決算賞与ですね。社員向けの決算賞与の未払金という形になっています。他には、特に何の変な動きというものは全くなくて、会社としての資産状況も特に問題なく推移しております。あと、自己株式の取得を行いました。それによって、一番下に主な減少理由として自己株式の増加で 8 億 8,600 万ということの記載があります。

続いて、純利益の増減の分析です。こちらグラフの方を見ていただくと、利益として 7 億 6,700 万増えているという状況になっています。売上総利益が 10 億 3,800 万が増加し、販管費は若干の増加ですね、1 億 7,300 万。そしてまた、営業外収益そして特別利益・損失という形で、記載のとおりとなっております。こちら特に数字の方、両方とも全てのセグメントにおいて、増収・増益ですし、最初にお話したように会社の決算も非常に順調だということで、この純利益も非常に順調に推移しているという形です。

同じようにキャッシュ・フローもそれに従って、順調に現金も増えております。まずこの営業キャッシュ・フローがプラス。そして投資キャッシュ・フローそして財務キャッシュ・フローがマイナスという形で、特に変な動きをしていなくて、非常に通常の売上、通常の営業によって利益を稼いで、それに伴って投資有価証券投資をします。昨年の大きなものに関しては、イントラマートさんの業務提携という形での投資有価証券の取得がありましたけれども。あとは財務としては、自己株式の取得ですね。あとは配当金の支払いという形で、財務キャッシュ・フローがマイナスになっているという形で、それを加味しても、現金に関しては問題ない動きとなっております。

さて今日は、今回この自社製品についてちょっとお話しておきたいなというふうに思っています。ここに自社製品の拡充ということで、昨年度3つリリースさせていただきました。

上から、「WalkCare」ということで、AI搭載の歩行分析ツールです。こちらは加齢、年を取ったこと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です。利用者の加齢に伴う機能低下の兆しを早期に捉えて、定量的に評価するというものとなっております。

2つ目の「acuagraphy online」、こちらの方はコンテンツの権利保護や不正利用対策に活用できる電子透かし技術を提供しているものです。以前からもあったんですけども、それをクラウド版で発売するという形にしました。デジタル著作権管理の需要増加や、多様な業界における知的財産の保護に貢献するという形での製品となっております。

そして3つ目が、「ネタココ」ですね。こちらは広報部門向け提案型AIサービスという形になっていますけれども、社内ネットワークからネタを探して、広報担当者が抱えているネタ枯れとかリソース不足というものを解消していこうというものとなっております。

そして次に、こちらは当社の公式ウェブページのお知らせの方から見られるんですけども、高評価を得た当社の活動ということで、こちらの方に記載しています。受賞・パートナー、特許認定、そして導入事例という形で書いてありますけれども、この受賞・パートナーにある「こっちこっち」は園児の置き去り防止ソリューションで、園ごとだけではなく自治体がまとめて購入するケースも出てきているというふうになっております。

あとは、先ほどイノベーションの方で説明させていただきましたけれども、この受賞・パートナーの下から2番目の「ESRI ジャパン」ですね。これは世界有数の地理情報システムのソフトウェアのメーカーです。既に何件かの実績もあるということで、国土強靱化や社会課題の解決の観点からも今後需要が非常に高いというふうに言われていまして、地方自治体や民間企業を視野に、新規領域をこれから開拓していこうということになっております。

あと、特許関連はこれまでももう何度かお話しさせていただいていますけれども、筑波大学と共同で出願申請していた「三次電池」ですね。IoT 機器としての特許が認定されました。温度変化で充電される三次電池っていうものは、起電力が非常に小さいので、デジタル機器への利用が期待できるのではないかという形で、非常に投資家さんからも質問があるんですけども。現時点でお知らせできる情報というものは特になんていいますが、何かあれば速やかに開示していきたいというふうに考えております。

そして、今年度第 51 期の業績と配当予想です。こちら、売上高から 390 億、営業利益が 35 億、経常利益も同じく 35 億、そして当期純利益が 24 億 6,000 万という形で計画を出させていただきました。それぞれ増加率も売上高に関して 9.2%、営業利益が 15.3%、経常利益が 14.1%、当期純利益が 5.4%の増加という形になっています。こちらの方は、達成できれば昨年度に引き続いて、過去最高の増収・増益という形になるのではないかというふうに思っております。今回、この当期純利益の割合が非常に増減低いというのは、一つには賃上げ税制による法人税の一部控除がないということと、あと特別利益が昨年度はあったんですけども、それが今年度特別利益を見ていないという形で、この増加率が減っているという形になっています。

また、年間配当に関しては、1 株当たりの配当金を 68 円とさせていただきました。中間で 16 円、期末配当で 52 円ということで、今の状況ですと配当性向が 41.4%となっております。昨年度に関しては、一昨年度からの配当が 42 円から 5 割ほどの増加となる 64 円としましたけれども、そこからまた 4 円増加させるという形になっています。これで、業績予想での増配も含めると、6 年連続で実質累進配当が実現しているという形ですので、今後も継続的な利益増加に比例して、配当もきちんと投資家の皆さんに還元していこうというふうに考えております。

ここから、前中期経営計画の振り返りをしておきたいというふうに思っております。前中期経営計画は、ここにありますように発展・利益・還元サイクルの強化というものをテーマに、成長投資、収益性向上、そして従業員・株主への還元という形で三つを挙げさせていただきました。それぞれここに丸印がついているように、全てにおいて達成できたというふうに考えております。

実績も計画に比べてこちらに書いてあるように、ROE もほぼ約 16%近くという形の 15.9%。また営業利益率も 8%以上から 8.5%という形で、中期経営計画に関しては全てにおいてクリアできたという結果となりました。また、この中期経営計画の過去 3 年間を見ても、売上高が 315 億から 356 億 9,800 万と、そして営業利益も 19 億 7,400 万から 30 億 3,600 万という形で、特に営業利益に関しては 35%、3 年間で増加したという結果となっております。

そして、最後に新しい中期経営計画についてお話しさせていただきたいと思います。今回、新しい中期経営計画を策定するにあたり、私の方から今後 IT 業界が避けては通れない課題ということを考

えているものが二つあるということで、一つ目がエンジニアの不足ですね。労働人口が減少していくんじゃないかという中で、今後この労働集約型のビジネスモデルというものがもう限界を迎えるんじゃないかというのが一つですね。もう一つは、昨今騒がれています AI の台頭によって、これが予想よりも非常に速いスピードでこの AI の台頭が迫ってきているということで、またこの AI の性能も日々向上しているということで、会社として労働集約型から知能集約型への転換を図っていかなくてはならないというのが、大きなこの中期経営計画のテーマとなっています。

この知能集約型は、AI を始めとするあらゆる先端技術を積極的に活用していこうと。それをやらないと遅れをとってしまうということで、非連続な成長ということで、これまで安定的な成長というものを掲げていましたけれども、今後は安定的な成長できるのは当然なんですけれども、ある時点を一気に飛躍できるような成長というのも考えていかなきゃいけないということで、非連続な成長ステージに舵を切っていこうということが、この新しい 3 ヶ年計画の内容となっています。

それで、ここにあるようにビジョンとしては、「デジタル革新で顧客の変革を支える戦略パートナー」という形を挙げさせていただきました。この AI の台頭をどのように捉えるかなんですけれども、今のこの足元の段階では非常に会社にとってはプラスだというふうに思っています。むしろ「人がこの IT 業界で足らなくなるんじゃないか、いらなくなるんじゃないか」、という話もありますけれども、短期的にはそういうことはない。逆に、エンジニアの不足とかがあっていうのは増えるんじゃないかというふうに思っています。

ただ長期的に考えた場合には、これは会社がやはりこの AI というものを使いこなせる人材というものをきちんと教育して、会社内で育てていかないと、やはりここは後れを取るのではないのかなというふうに考えています。これまで、先ほどもお話しさせていただいたとおり、当社は安定した顧客基盤のもとで着実に収益性を高める会社というふうに見られてきましたけれども、この新中期経営計画では、この収益性向上のステージから、非連続な成長のステージに舵を切っていくということで、単なる開発パートナーにとどまらず、より上流から課題解決を支援する戦略パートナーへというふうに生まれ変わっていきたいというふうに思っています。

そして、中期に関しては 8%以上という利益率からさらに上を目指した 10%の営業利益率を目指していこうという形で、中核事業の高付加価値化、生産性向上による収益性の強化と、またデジタルトランスフォーメーション、コンサルティング領域へのスケーラブルな展開ということを考えております。また、ROE も昨年度 15.9%出ていますけれども、確実に 16%以上できる会社にしていこうということで、売上高に関しては 450 億円、そして営業利益額に関しては 45 億円以上ということで、営業利益率を 10%ということを考えております。

また、この投資の方に、戦略投資として 85 億円、株主還元として 35 億円というふうに書いていますけれども、この株主還元の 35 億円に関しては、3 年間分の配当のみの、今のところ数字とされています。ですので、投資家の皆さんから時々問合せがあるんですけども、自社株買いっていうのも今後していく場合には、この 35 億円とは別枠で、そのときそのときの状況に鑑み、機動的に実施していきたいというふうに考えております。

いずれにしても、会社の足元の状況は非常に順調です。この新しい年を迎えて 4 月、5 月のもう後半ですけれども、4 月の月次に関しても特に大きな問題点もなく、順調に会社の方は推移しております。

ここから、この新しいフォーカスシステムズという形、今後の知能集約型への転換ということを視野に入れて、会社全体で取り組んでいかななくてはならないということを思っております。世の中、様々な形で IT 企業に対する AI の台頭についての様々な問題点が、日々騒がれていますけれども、会社としては常に今どういう状況にあるのかっていうことを常に見据えながら、経営の方をきちんとしていきたいというふうに思いますので、今後ともご指導・ご支援のほど、よろしくお願い申し上げます。

以上、2026 年度の 3 月期の決算報告と決算説明となります。よろしくお願いいたします。ありがとうございます。

## 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。その間、事前にいただいた質問に回答いたします。

それでは、生成 AI の進展により、システム開発や運用保守の一部が自動化され、システムインテグレーターの事業が中長期的に縮小するのではないかとの見方があります。御社は、AI の台頭が事業環境や業績に与える影響をどのように認識し、どのように対応していく方針でしょうか。というご質問に回答いたします。

**森 [A]**：先ほども少しお話ししましたがけれども、この AI の進展、台頭というのが思った以上に非常に速いスピードで進んでいくということで、今後もこの生成 AI の進展によって、設計から開発、テスト、運用と、一部業務で自動化が進んでいくことは十分に想定しております。ただ一方で、全てにおいてこの AI に頼っていいのかということですね。またそこは別で、特に弊社のように公共系のビジネスをやっていると、やはりそこに AI に 100%頼り切るということはできない業務がもうほとんどであります。

ですので、現場で何が有効かをきちんと見極めた上で、実際に使える形へと落とし込んでいかなきゃいけないということがあると思います。ただいずれにしても、AI を活用して当社自身の生産性を高めていくと。そのためには、AI 人材の育成というものに会社も注力していかななくてはならないですし、先端技術というものをきちんと理解して、業務変革に実装できる人材を増やしていくと。それが当社の今後の成長に繋がっていくというふうに考えております。以上です。

**司会 [M]**：事前質問は以上となります。その他ご質問はございませんでしょうか。

質問が来ております。営業利益率の改善が進んでいますが、これは一時的な要因によるものではなく、今後も継続可能と考えてよろしいのでしょうか。というご質問に回答いたします。

**森 [A]**：はい。中期経営計画の営業利益率の目標を 10%という形で挙げさせていただいたように、今年度の計画もこの 8.5%を上回る形での計画を書いております。従って、利益率の改善に関しては今後も、一時的なものではなくて、これがきちんと 10%、まずは 3 ヶ年で 10%ということを目指として、会社としてはきちんとした管理をして、その 10%に届くような事業をしていくという形ですので、一時的なものではないというふうにご理解いただければというふうに思います。以上です。

司会 [M]：その他、ご質問が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 2026 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、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

## 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、株式会社JPX 総研（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。