

会社説明

株式会社フォーカスシステムズ（証券コード：4662）

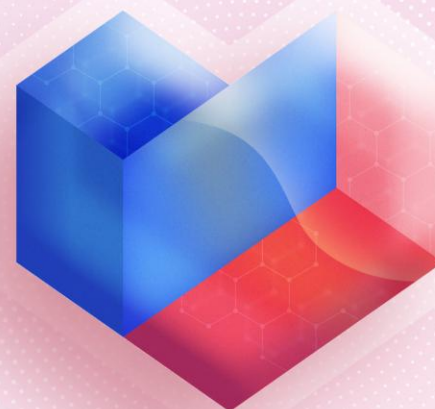
2026年7月23日

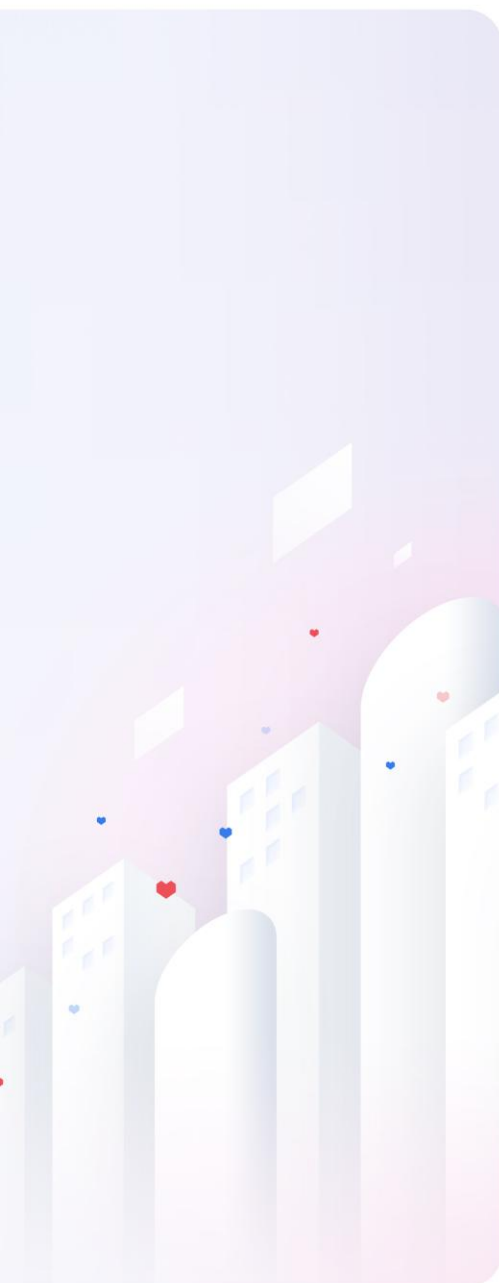


Contents

目次

01	本日のポイント	 P3-P6
02	システムインテグレータの系統別比較	 P7-P8
03	事業領域と当社のこれまでの歩み	 P9-P12
04	4つの事業セグメント	 P13-P18
05	社会と暮らしを支えるフォーカスシステムズ	 P19-P20
06	フォーカスシステムズのこれまでとこれから	 P21-P28
07	資料編	 P29-P56





01 本日のポイント

02 システムインテグレータの系統別比較

03 事業領域と当社のこれまでの歩み

04 4つの事業セグメント

05 社会と暮らしを支えるフォーカスシステムズ

06 フォーカスシステムズのこれまでとこれから

07 資料編

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

**デジタル革新で顧客の変革を支える戦略パートナー
「労働集約型」から「知能集約型」への転換**

01

**AIの広がりに伴うマーケット拡大
高付加価値なDX・コンサルティング領域への拡張**

02

変革を支える実践知

03

成長投資

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(2026年3月末)

売上高

356億円(2026年3月期)

取引市場

東証プライム(4662)

従業員数

1,525名（2026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。

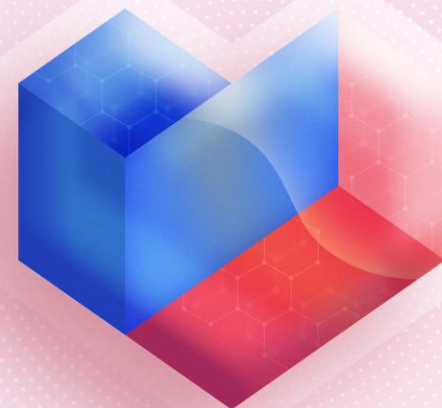
私たちが大切にしていること

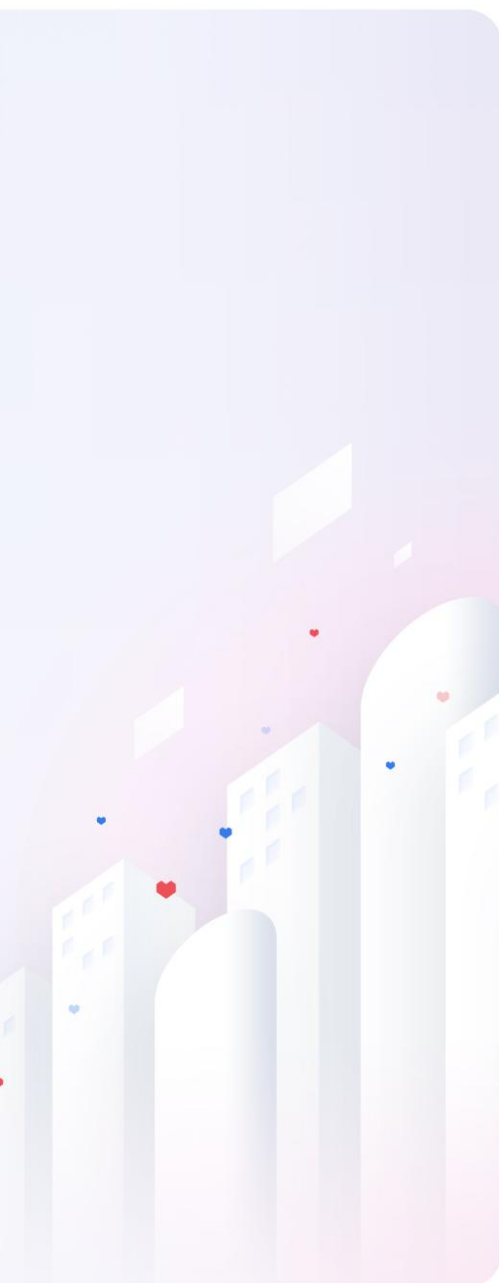
経営理念

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。





01 本日のポイント

02 システムインテグレータの系統別比較

03 事業領域と当社のこれまでの歩み

04 4つの事業セグメント

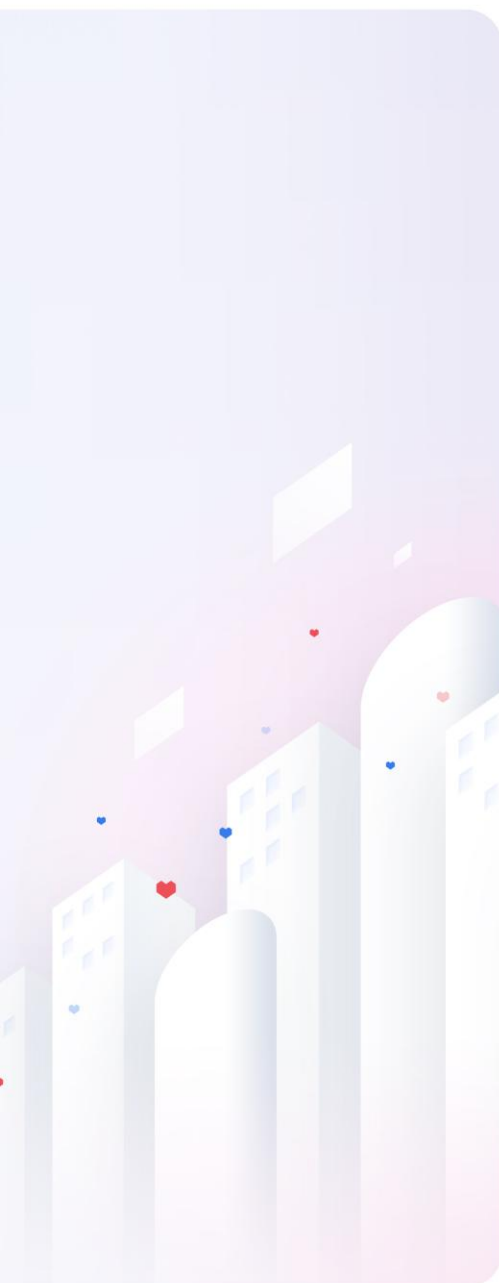
05 社会と暮らしを支えるフォーカスシステムズ

06 フォーカスシステムズのこれまでとこれから

07 資料編

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



01 本日のポイント

02 システムインテグレータの系統別比較

03 事業領域と当社のこれまでの歩み

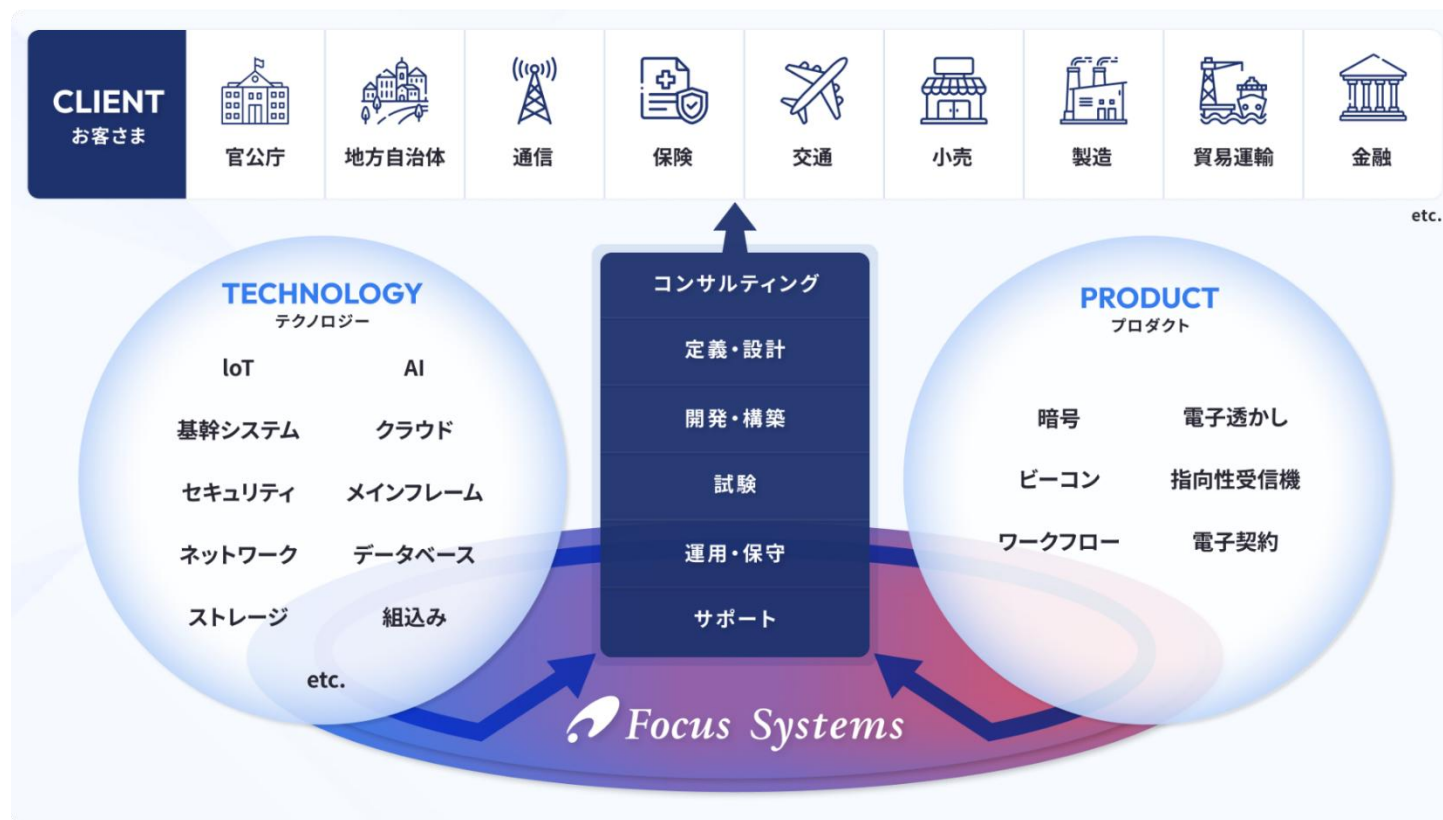
04 4つの事業セグメント

05 社会と暮らしを支えるフォーカスシステムズ

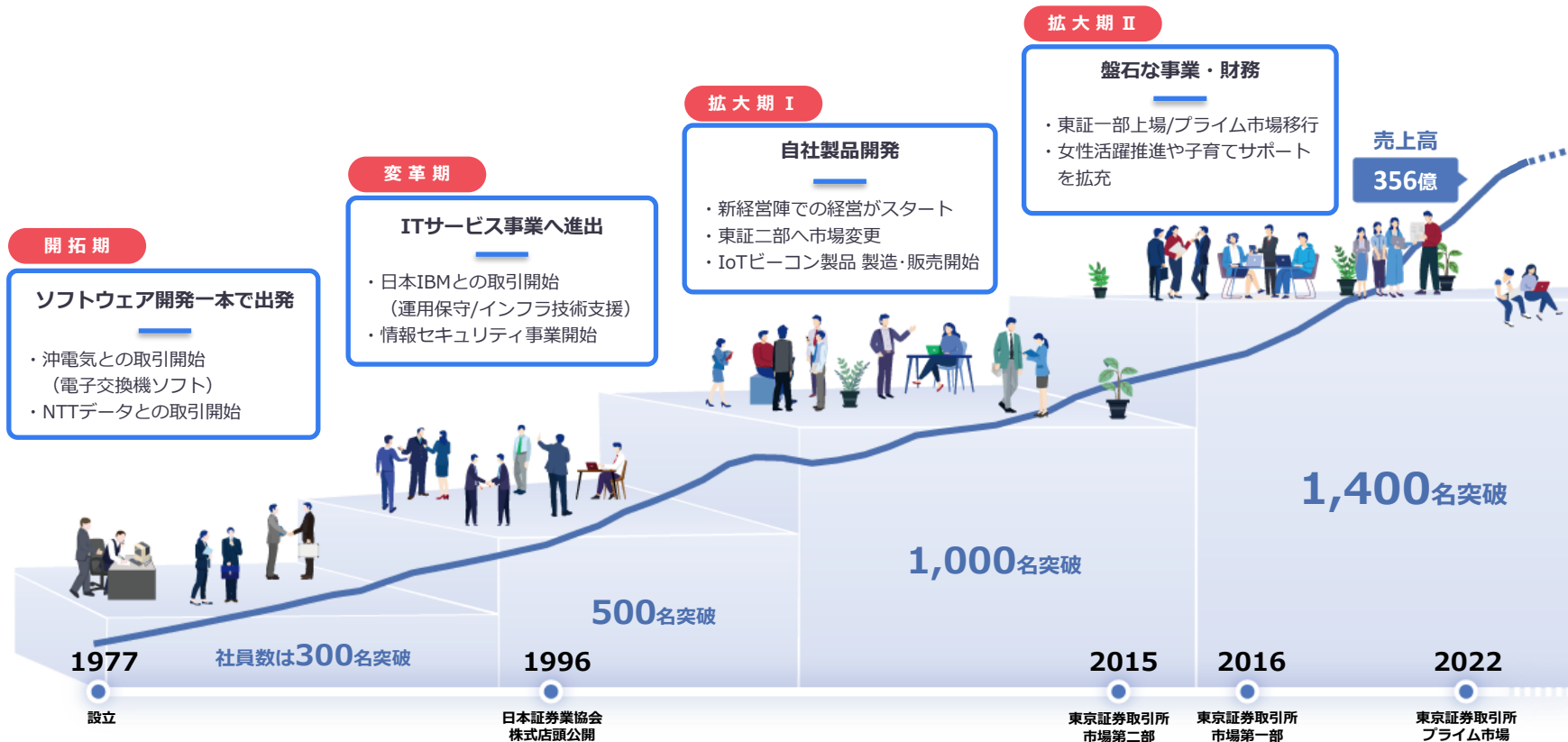
06 フォーカスシステムズのこれまでとこれから

07 資料編

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

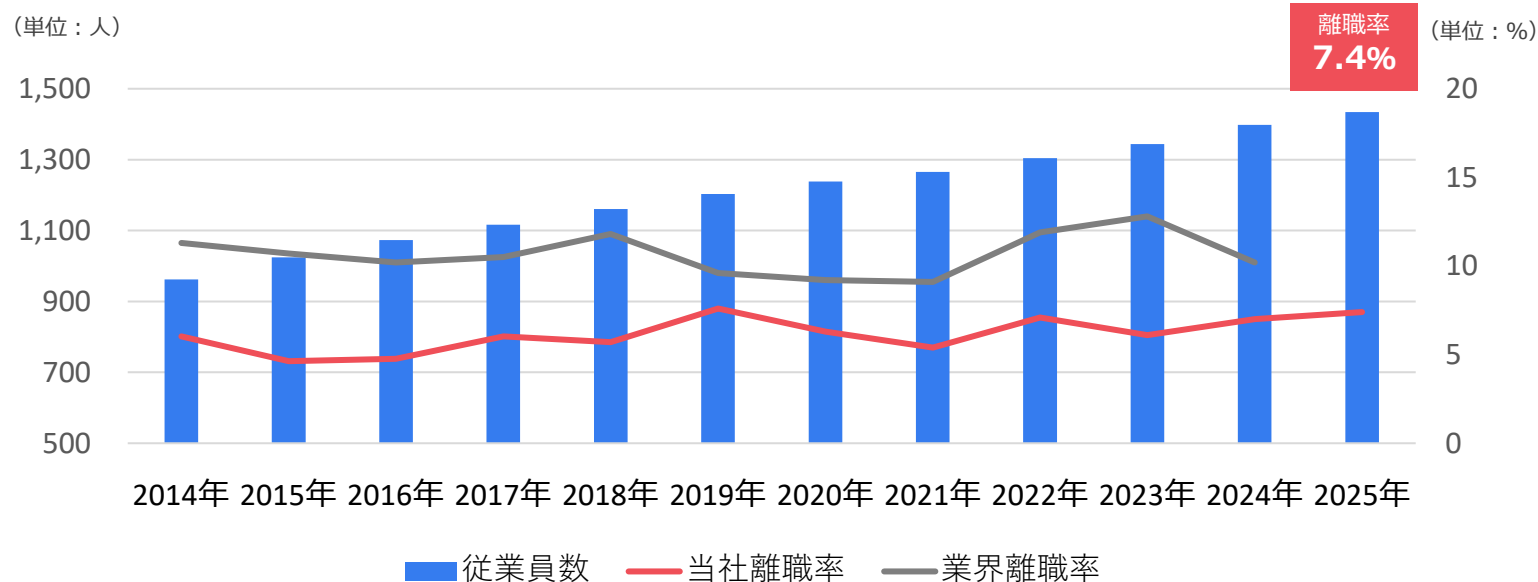


設立以来、売上高・人ともに成長を続ける

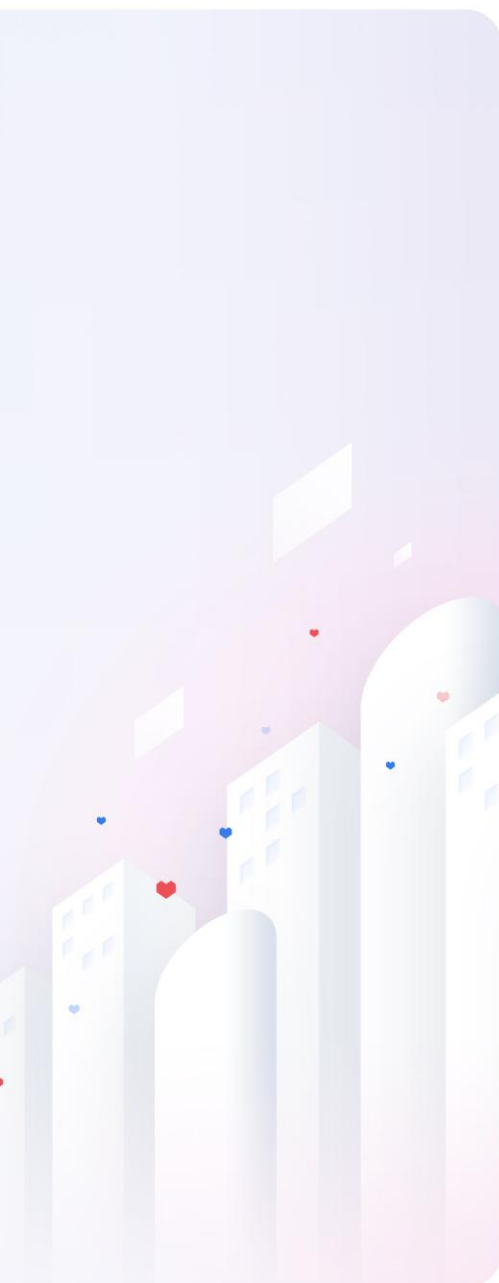


業界平均を下回る離職率

- 早期化する新卒採用において、インターンシップや説明会の機会増加と内定後フォローを強化
- 求職者に向けた情報開示を充実させ、当社の魅力認知向上・採用時のミスマッチを低減し、入社後の定着を促進



※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。



01 本日のポイント

02 システムインテグレータの系統別比較

03 事業領域と当社のこれまでの歩み

04 4つの事業セグメント

05 社会と暮らしを支えるフォーカスシステムズ

06 フォーカスシステムズのこれまでとこれから

07 資料編

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

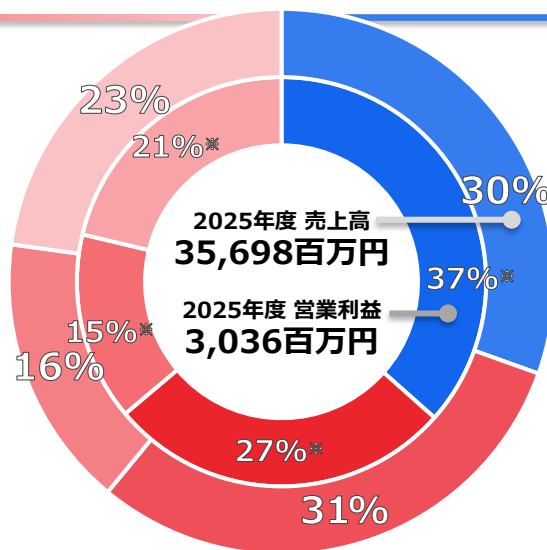
公共

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

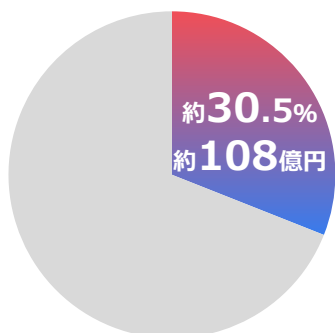


※報告セグメントの計を母数としています。

- 2027年3月期より「広域ソリューション」を「公共関連」と「イノベーション」へ統合し、3セグメントへ変更
参照：「報告セグメントの変更に関するお知らせ」（2026年3月9日）

4つの事業セグメント 公共関連事業

売上高構成比 2026/3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



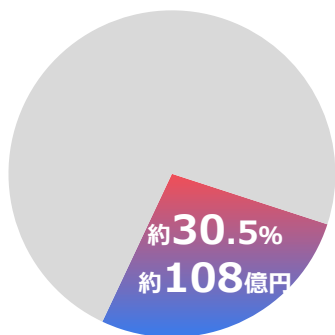
安定した事業基盤 システムのライフサイクル



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 2026/3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



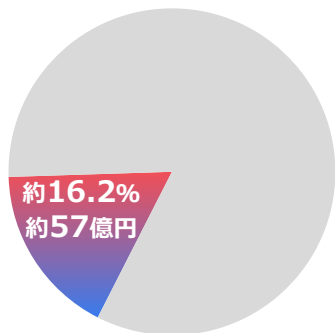
最適な提案、課題を解決する力
(抜粋) 基幹システム、Webシステム、RPA、仮想化 等



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 2026/3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

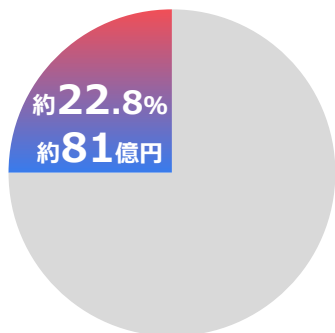


創業期から続く顧客との関係

(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 2026/3期



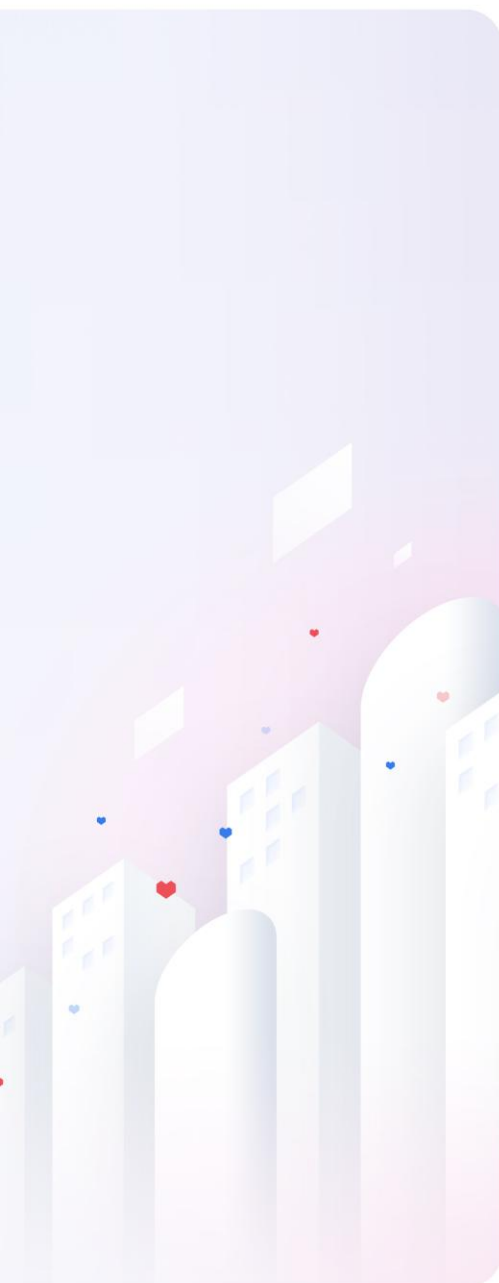
社会のイノベーションを縁の下で支える
(主な取引先) 日本IBM、キンドリルジャパン



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



01 本日のポイント

02 システムインテグレータの系統別比較

03 事業領域と当社のこれまでの歩み

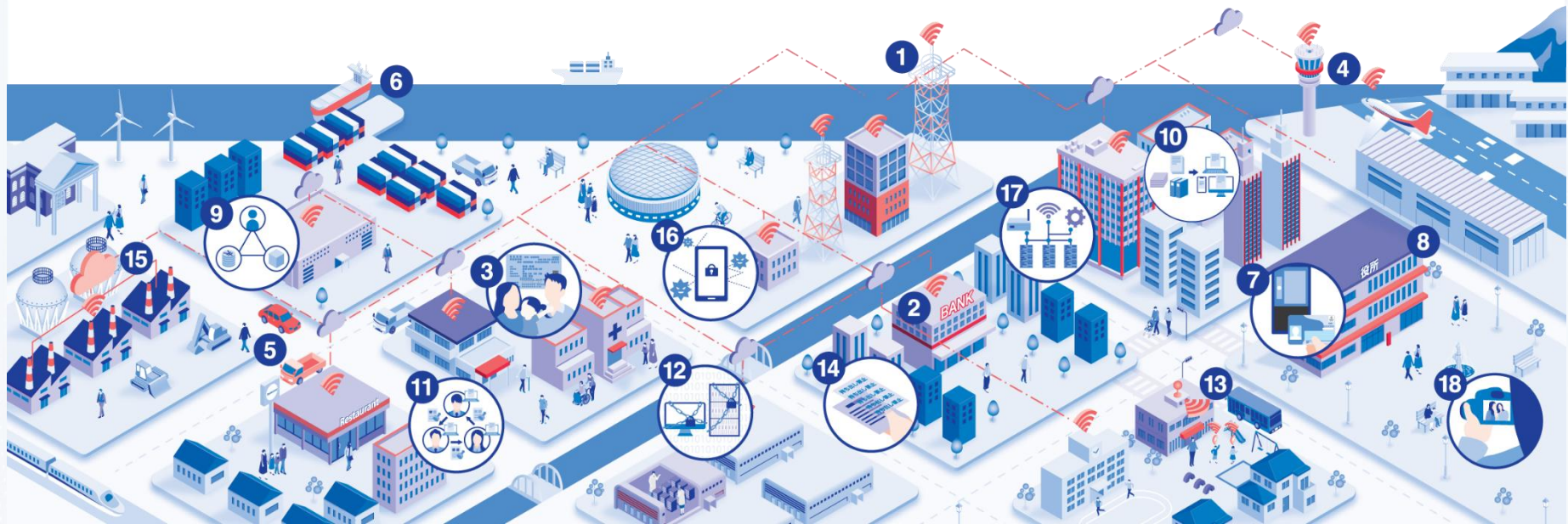
04 4つの事業セグメント

05 社会と暮らしを支えるフォーカスシステムズ

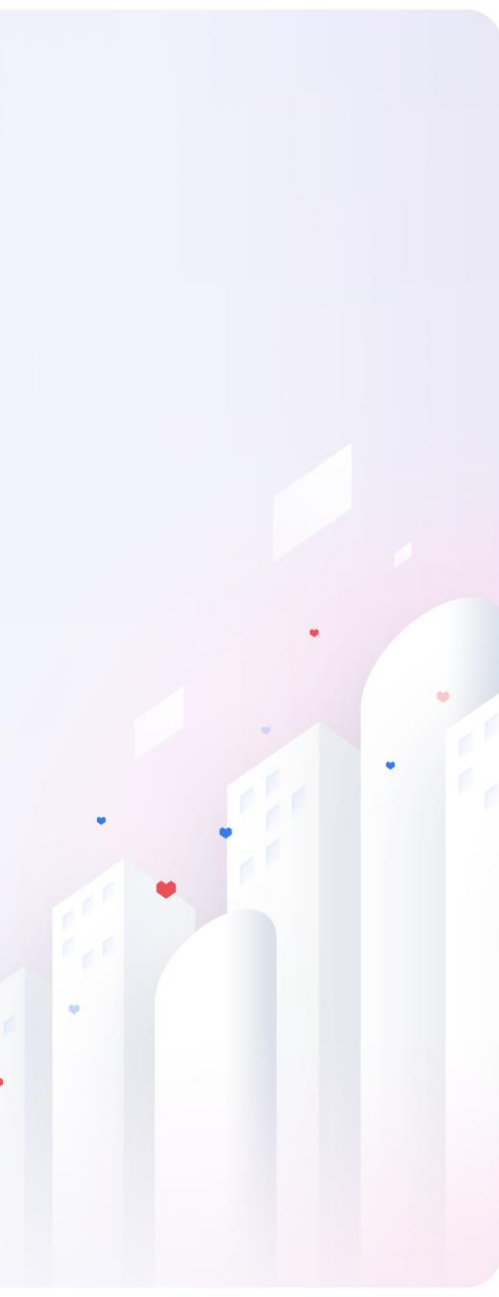
06 フォーカスシステムズのこれまでとこれから

07 資料編

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)



01 本日のポイント

02 システムインテグレータの系統別比較

03 事業領域と当社のこれまでの歩み

04 4つの事業セグメント

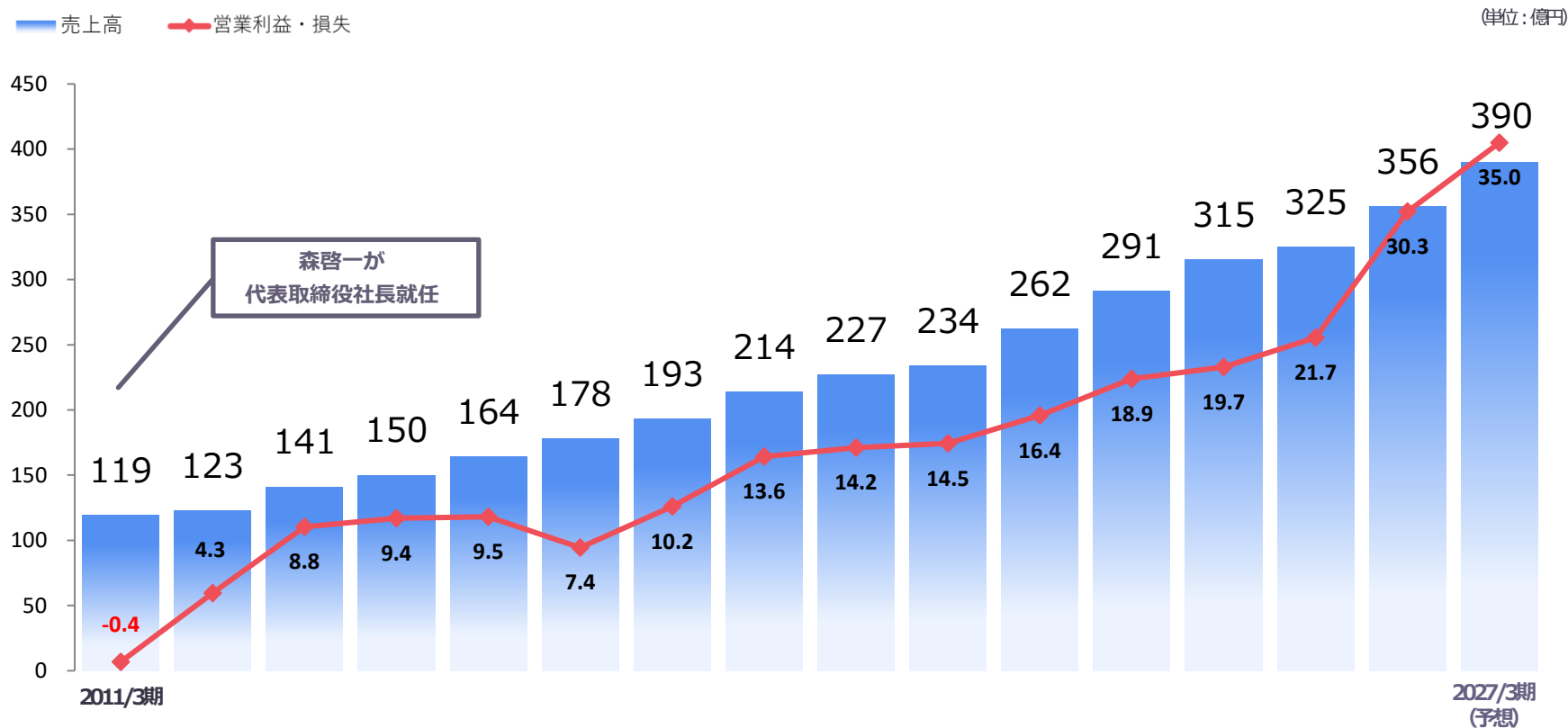
05 社会と暮らしを支えるフォーカスシステムズ

06 フォーカスシステムズのこれまでとこれから

07 資料編

フォーカスシステムズのこれまでとこれから 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



フォーカスシステムズのこれまでとこれから 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**12**% 民間約**10**%で現在も成長中



※2020年4月より、セグメント変更

「成長投資」「収益性向上」「従業員・株主等への還元」の目標を達成

成長投資

- 旺盛な需要を背景に各セグメントへ投資、順調に推移
- 先進分野を探索、新会社を立ち上げ

収益性向上

- 目標である営業利益率8%を達成
- ROE15.9%

従業員・株主への還元

- 配当性向40%超、安定配当を継続
- 3期連続でベースアップ

指 標	計 画	実 績
売上高	330億円以上	356億円
営業利益額	26.5億円以上	30.3億円
営業利益率	8.0%以上	8.5%
1株当たり配当額	安定配当を継続	64円
配当性向	35～40%	41.1%
ROE	12.0%以上	15.9%

フォーカスシステムズのこれまでとこれから 業績・配当予想（2027年3月期）

- 過去最高の売上・利益を更新予定。
- 1株当たりの年間配当金は、68.00円（中間配当16.00円+期末配当52.00円）。

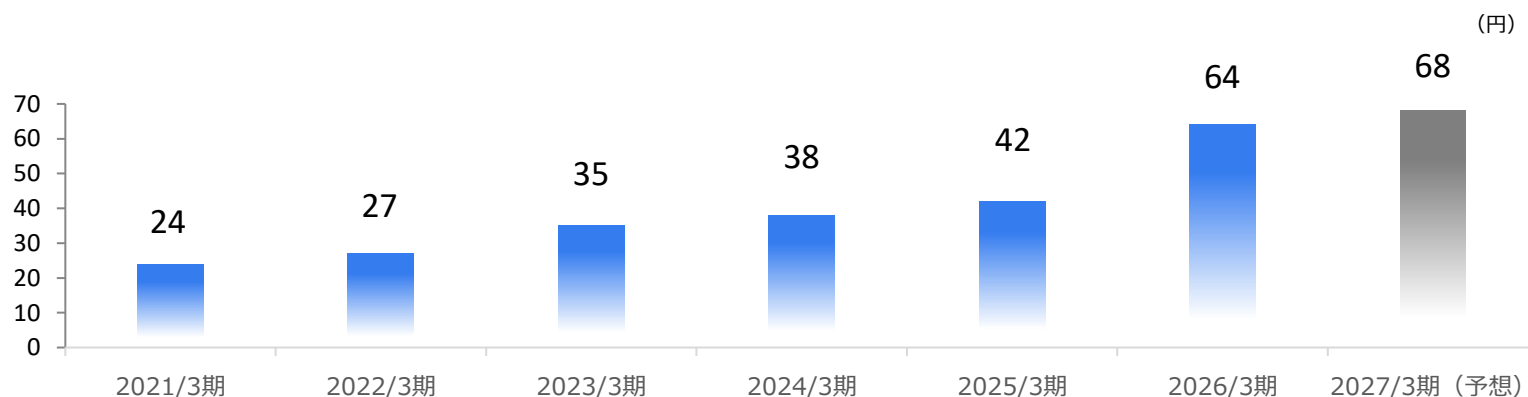
		2026年3月期 実績	2027年3月期 予想	増減率
売上高	(百万円)	35,698	39,000	9.2%
営業利益	(百万円)	3,036	3,500	15.3%
経常利益	(百万円)	3,068	3,500	14.1%
当期純利益	(百万円)	2,333	2,460	5.4%

		2026年3月期 実績	2027年3月期 予想
1株当たり当期純利益	(円)	155.63	164.30
1株当たり配当金	(円)	64.00 (内訳) 中間配当 12.00 期末配当 52.00	68.00 (内訳) 中間配当 16.00 期末配当 52.00
配当性向	(%)	41.1	41.4

フォーカスシステムズのこれまでとこれから 利益水準に基づく配当

● 利益体質改善で、6期連続の配当増額を目指す。

2027年3月期は、68.00円（中間配当16.00円＋期末配当52.00円）の予定



1株当たり 当期純利益 (円)	68.08	70.76	92.18	93.13	103.67	155.63	164.30
1株当たり 配当金 (円)	24.00	27.00	35.00	38.00	42.00	64.00	68.00
配当性向 (%)	35.3	38.2	38.0	40.8	40.2	41.1	41.4

業界の中核企業となるべく

売上高1,000億円を目指し革新を推し進めていく

30 -

更なる成長に向けて投資を加速

- 製品・サービス開発投資
- 事業構造転換へ投資

27 - 29

業界の中核企業となるための第一歩

高成長の基盤づくりにチャレンジ

- 技術革新への対応力を強化
- 収益源の多様化
- M&Aによるインオーガニックな規模拡大

中期経営計画 24-26

発展・利益・還元サイクルを強化し、
独立系SIerとして更なる飛躍への地固め

- 利益体質の強化を軸に投資、還元を強化

ビジョン

デジタル革新で顧客の変革を支える戦略パートナー

事業展開

中核事業の高付加価値化・生産性向上による収益力の強化と
DX・コンサルティング領域へのスケーラブルな展開

全社戦略

事業

提供サービスの高度化と効率化 | コンサルティング事業の強化 | ソリューションの研究開発

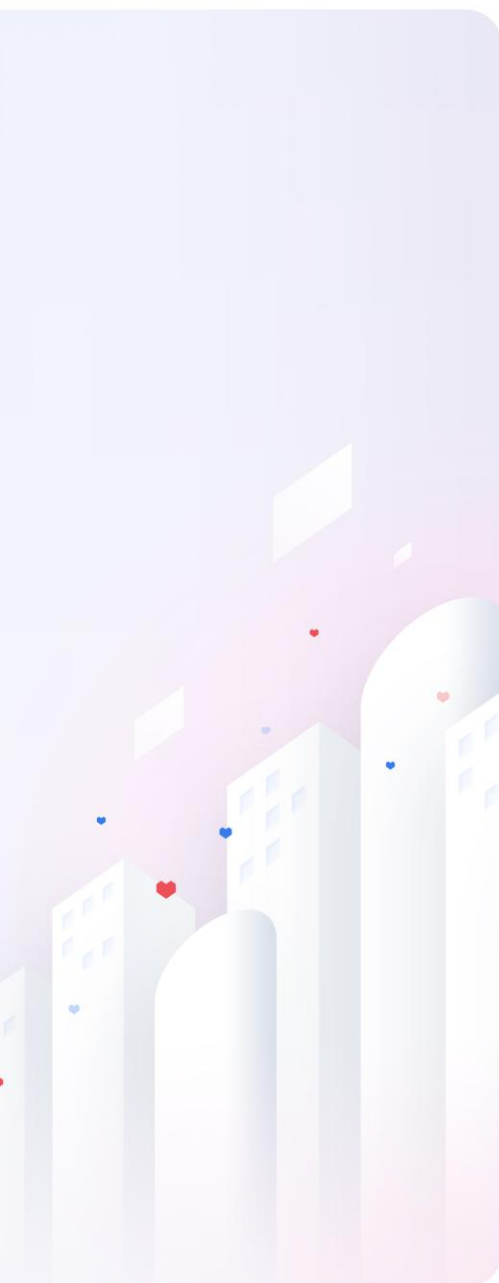
コーポレート

専門人材の確保

組織力の強化

主な指標・投資

指標		投資	
売上高	450億円	戦略投資	85億円
営業利益額	45億円		
営業利益率	10.0%	株主還元	35億円
ROE	16.0%以上		



01 本日のポイント

02 システムインテグレータの系統別比較

03 事業領域と当社のこれまでの歩み

04 4つの事業セグメント

05 社会と暮らしを支えるフォーカスシステムズ

06 フォーカスシステムズのこれまでとこれから

07 資料編

— 中期経営計画 27-29

- 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
- ダイバーシティ
- FACT DATA

経営環境の変化

経済・社会

- 現役世代人口の減少が加速
- 投資環境は小幅に改善も不確実性が高い
(日米金利政策、中東情勢)
- 個人生活の充実を重視する人の割合が上昇
- 政府のデジタル化推進が加速

IT業界

- DX高度化需要に伴う市場成長の再加速
- 国内のIT人材不足
- AIによる不確実性（事業構造の変容）



対応方針

事業

- DX化支援事業の強化
- 技術革新の取込み強化
- 収益源の多様化



コーポレート

- 誰もが働きやすい職場環境の整備
- IT人材の確保・育成と組織力の強化

中期経営計画 27-29② 中期ビジョン

顧客

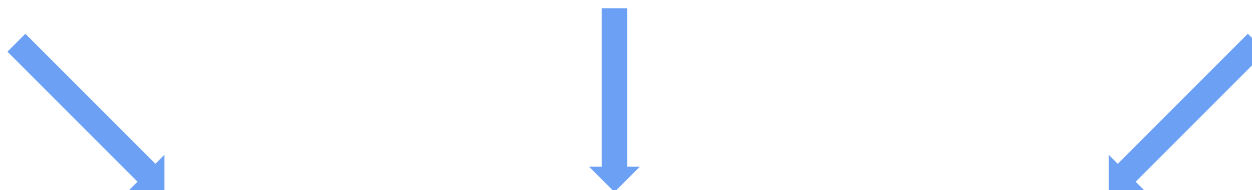
- DX化への取組み・投資の拡大
- IT投資・依存が今後も上昇
- システムの品質・即応性を追求

競争環境

- 開発期間、品質での競争は継続
- 先端技術・マネジメント手法の活用が競争優位の要諦

IT業界

- DX高度化需要に伴う市場成長の再加速
- 国内のIT人材不足
- AIによる不確実性
(事業構造の変容)



ビジョン

デジタル革新で顧客の変革を支える戦略パートナー

私たちはデジタル革新のリーダーとなり社会に貢献するため、ソリューション提供の手法を駆使して顧客の変革を支援する最良のパートナーであり続けます。

ビジョン

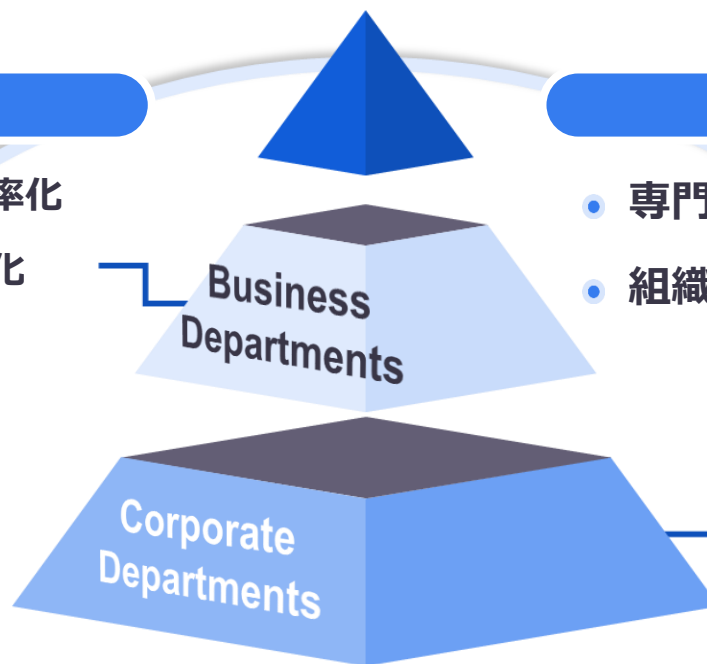
デジタル革新で顧客の変革を支える戦略パートナー

事業

- 提供サービスの高度化と効率化
- コンサルティング事業の強化
- ソリューションの研究開発

コーポレート

- 専門人材の確保
- 組織力の強化



全社戦略

中期経営計画 27-29④ 全社戦略（事業）

周辺／先進技術・知識の取込み

提供サービスの高度化と効率化

提供サービスの高度化を中心に短納期化・高品質化を狙う

- 最新技術の導入・活用
- 技術手法の革新
- 品質管理の徹底
- ナレッジ・マネジメントによるQCD*¹向上
- PJマネジメント手法の飛躍

コンサルティング事業の強化

コンサルティング事業の展開により、収益源を多様化
顧客の戦略パートナーとなり、継続的なビジネス機会を創出

- DX戦略立案・RFP*²作成支援・インフラ運用コンサルティング・内製化支援等
- 長期的パートナーシップの構築

ソリューションの研究開発

高度化（短縮化・品質の維持）に関する新技術の情報収集・
検証・普及

*¹QCD（Quality・Cost・Delivery）：品質（Q）・費用（C）・納期（D）の3要素の頭文字。

*²RFP（Request for Proposal）：提案依頼書。要件・業務課題・予算・納期等を明示し、提案や見積りを依頼する文書。

中期経営計画 27-29⑤ 全社戦略（コーポレート）

専門人材の確保

最新技術やコンサルティングスキルを持つ人材を確保
多様な育成手段を開拓・開発

<人材>

- 高度なソリューション提供技術・知識を持つ技術者
- プロジェクトマネージャー
- コンサルタント 等

組織力の強化

テクノロジーと管理手法の高度化を鍵に、人的
資本とデータの価値を最大化

- AIや自動化ツールの積極的取込み、プロセス改善
- 社員のエンゲージメントを高める施策を拡充
- 社内の透明性を向上・データドリブンな組織運営
- 事業環境等の変化に応じた組織・体制の最適化

中期経営計画 27-29⑥ 人材戦略

積極的な人的投資で専門性と働きがい高め、中核事業の高付加価値と生産性を向上

	施 策
エンゲージメント 向上	従業員がよりやりがいを持ち、長く安心して働ける環境を整備 ● エンゲージメント強化による定着・生産性向上 ● やりがいのある報酬の実現 ● 福利厚生の拡充 ● 従業員健康サポート強化による健康意識向上
専門人材開発	より高いサービスの提供ができる専門性の高い人材を育成 ● 個々の特性やキャリアに応じた能力開発 ● AI等の先進技術力習得の推進 ● プロジェクトマネジメント層の拡充 ● 高度資格保有者の増加

財務方針

成長投資

- 成長分野へ3年間で85億円
- M&Aの活用
- 先進技術探索の強化
- 株主資本コストと投資リスクを反映したベースレートの活用

財務健全性

- D/Eレシオ*0.35程度を上限設定
- 現預金を月商2か月程度確保
- 非事業用資産の整理
- 最適資本構成の定期的な見直し

株主還元

- 配当性向40%以上
- 機動的な自己株式の取得

IRカバレッジの向上

企業価値の最大化

*D/Eレシオ：負債資本倍率。有利子負債（Debt）を自己資本（Equity）で割って算出する財務健全性指標。

中期経営計画 27-29⑧ B/S構造、キャッシュアロケーション

キャッシュアロケーション

キャッシュイン 120億円

キャッシュアウト 120億円

事業からのキャッシュ (人材投資控除前) 95億円	戦略投資 85億円
	- 提供サービスの高度化と効率化 - コンサルティング事業の強化 - ソリューションの研究開発 - 専門人材の確保 - 組織力の強化 - M&A・VC
B/S最適化・資金調達 25億円	株主還元 35億円

B/S構造

- 投資有価証券の整理
- 財務方針に応じた調達
- 非事業用資産の整理
- 優良な投資案件には機動的に対応

事業用資産	他負債
	有利子負債
	自己資本
非事業用資産	

指標

(2026年3月期末 → 2029年3月期末)

ROE 15.9% → 16.0%以上

純利益率 6.5% → 同水準
総資産回転率 1.6回 → 同水準
財務レバレッジ 1.5倍 → 1.7倍

戦略

- **ロールアップ戦略**
 - IT人材の確保
 - 新たな商流の開拓
- **垂直統合戦略**
 - ITコンサルティング企業
 - 自社製品保有企業
 - 未踏領域（解決が困難な顧客の課題領域）の企業

投資判断基準

- 株主資本コストからリスクごとにハードルレートを設定
- 必須基準をクリアすることを絶対条件としつつ、付随基準の達成度を総合的に判断しながら、投資可否を決定

< 必須基準 >

- **NPV*¹がプラスであること**
 - 累積DCF－投資総額の現在価値>0

< 付随基準 >

- **IRR*²>ハードルレート+期待する収益スプレッド**
- **投下資金回収期間 5年以内（原則）**

*¹NPV（Net Present Value）：正味現在価値。将来得られるキャッシュ・フローを現在価値に割引いた金額から、投資額を差し引いた価値。
設備投資・M&A・新規事業の決定判断等に用いる。

*²IRR（Internal Rate of Return）：内部収益率。投資から得られる将来キャッシュ・フローの現在価値と投資額が等しくなる割引率。
複数案件における投資効率の比較・評価等に用いる。

中期経営計画 27-29^⑩ 経営目標

指 標	2026年3月期実績		2029年3月期目標
売上高	356億円	>>>	450億円
営業利益額	30.3億円	>>>	45億円
営業利益率	8.5%	>>>	10.0%
(参考) 配当性向	41.1%	>>>	40.0%以上
(参考) ROE	15.9%	>>>	16.0%以上

中期経営計画 27-29^⑪ 株主還元

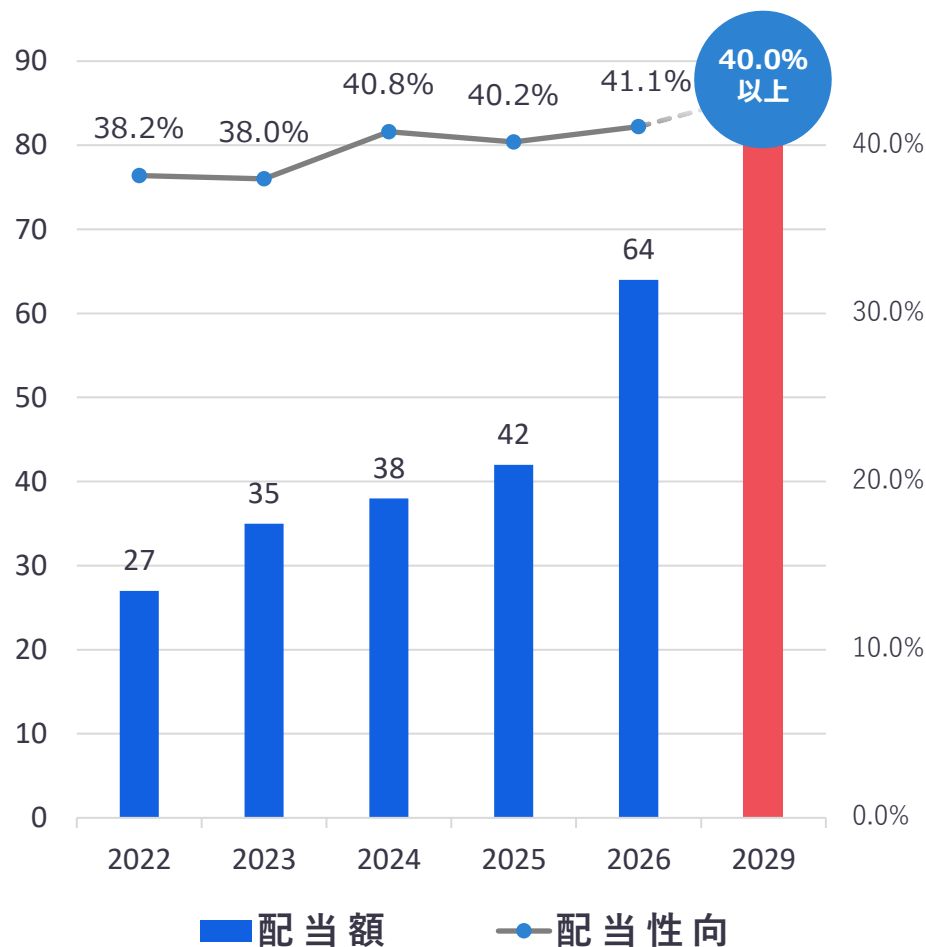
「利益成長に応じた配当の拡充」と「機動的な自己株式の取得」で、総還元の増大と資本効率の向上を追求

配当方針

- 配当性向40.0%以上
- 利益成長に応じた配当の拡充

自己株式の取得

株価水準・資本構成・資本収益性・
C/Fを総合的に勘案し、機動的に実施



中期経営計画 27-29^⑫ サステナビリティ経営

マテリアリティの解決を通じて社会的価値と経済的価値を高めるための基盤を構築
第一次マテリアリティ推進計画の達成に全力で取り組む

サステナビリティ 基本方針

当社は、未来から必要とされる会社を目指し持続可能な社会と環境の実現に貢献します。

企業活動の中でステークホルダーとのエンゲージメントを大切にするとともに企業価値の向上に努めてまいります。



マテリアリティ

- 気候変動への適切なアプローチ
- ステークホルダーの価値創造
- 多様な人材が安心して働ける職場へ
- 現状に満足しないガバナンス経営の強化

— 中期経営計画 27-29

— 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

— ダイバーシティ

— FACT DATA

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

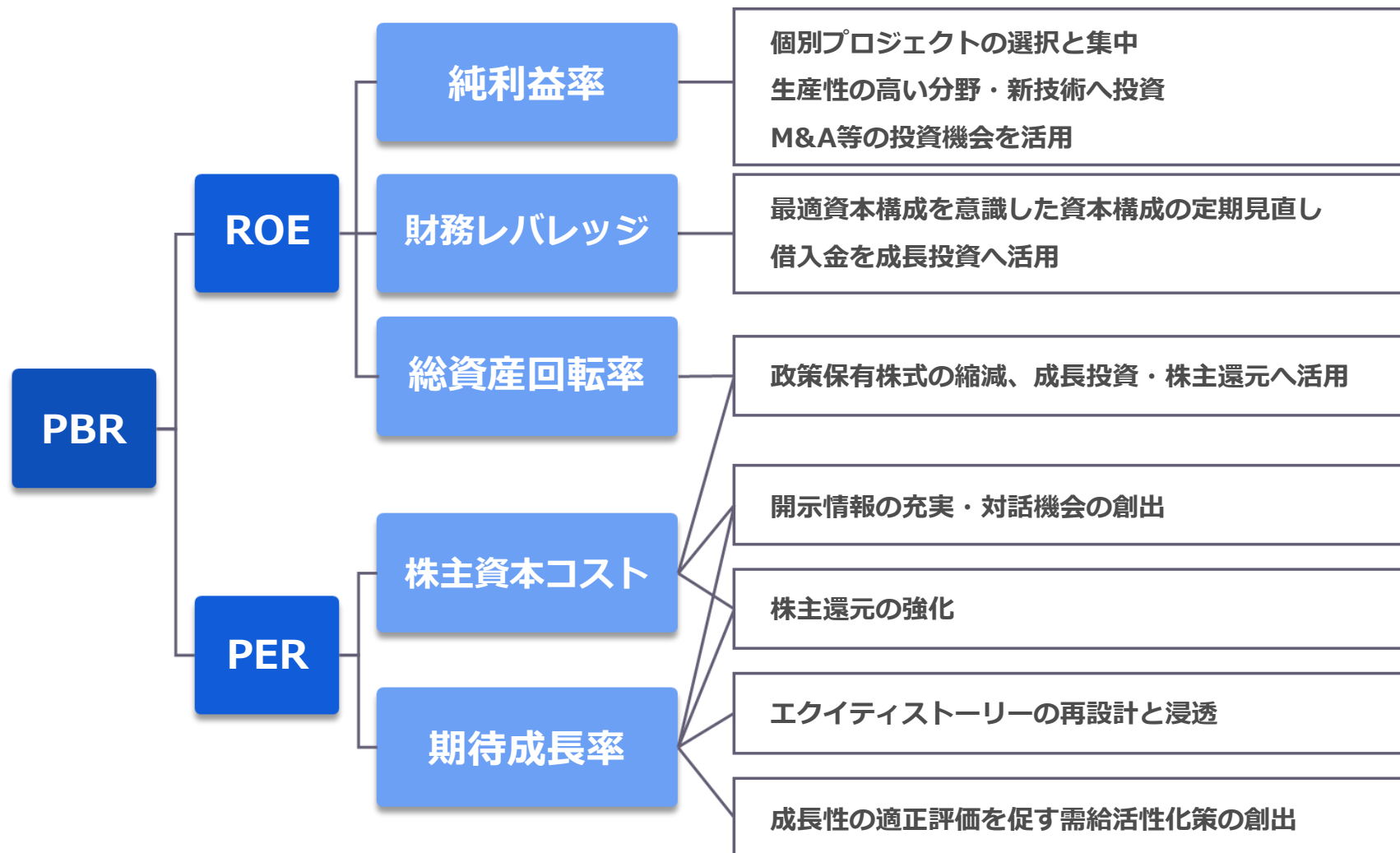
方針

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

主な 取組み

- 継続的なROEの向上
 - 個別プロジェクトの選択と集中
 - 生産性の高い分野・新技術へ投資
 - M&A等の投資機会を活用
 - 最適資本構成を意識し定期的に資本構成を見直し借入金を成長投資へ活用
 - 政策保有株式の縮減、成長投資・株主還元へ活用
- 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
 - 開示情報の充実、対話機会の創出
 - 株主還元の強化
 - エクイティストーリーの再設計と浸透
 - 成長性の適正評価を促す需給活性化策の創出

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



— 中期経営計画 27-29

— 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

— ダイバーシティ

— FACT DATA

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

— 中期経営計画 27-29

— 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

— ダイバーシティ

— FACT DATA

ワークライフバランス①

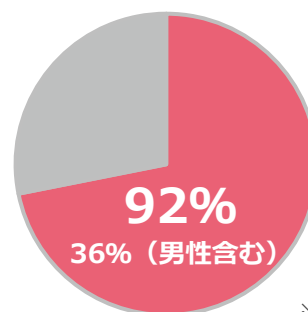
01 短日・短時間勤務制度

…仕事と育児・介護の両立を支援する制度。
短日（週3日）、短時間（1日5または6時間）が選択可能。
※育児は小学校3年生まで、介護は介護事由がなくなるまで可。
※同制度上で、フレックス制度も適用可。

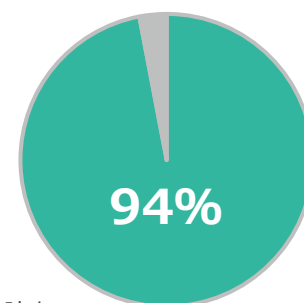
くるみん（次世代育成支援）
認定



育児休業あけ短日・短時間
勤務制度利用率



育児休業取得した社員の
復職率



※2026年3月末時点

02 ジョブリターン制度（再雇用制度）

…ライフイベント（結婚・出産・育児）や
キャリアアップ（留学・転職）を目的として退職した場合、
10年以内であれば再雇用する。

03 フレックス制度

…自分のライフスタイルに合わせた働き方を支援する制度。

ワークライフバランス②



7年連続で「健康経営優良法人（大規模法人部門）」に認定されました。

* 経済産業省および日本健康会議が、優良な健康経営を実践している法人を認定するものです。

01

部活動支援

…社員の健康を促進するため、部活動への活動支援を実施。
現在、8つの部活動で約100名の社員が活動中。



02

健康管理セミナー

…心身のコンディションを整えるマインドフルネス研修や、食生活改善・肩こり腰痛予防セミナーなど、テーマ別のセミナーを実施。



「メンタルヘルス」対策や
ITSコラボヘルスによる情報発信を
通じた健康への理解促進も実施

— 中期経営計画 27-29

— 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

— ダイバーシティ

— FACT DATA

ダイバーシティ

01

職域創成

…障がい者雇用の新たな職域創成を目指し、水耕栽培による野菜の生産業務を2015年に開始。現在は、千葉県と茨城県に農園を設立し、農業に従事したい障がい者の方の就労を実現。



02

女性活躍

…女性社員を対象に、働き方などを伝え、キャリアプラン形成のサポートを実施。



えるぼし（女性活躍推進）

女性活躍推進法に基づく優良企業として「えるぼし認定」取得。
「採用」「継続就業」「労働時間等の働き方」「管理職比率」
「多様なキャリアコース」の5つにおいてすべての基準を満たし、
3段階目の認定を取得。

— 中期経営計画 27-29

— 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

— ダイバーシティ

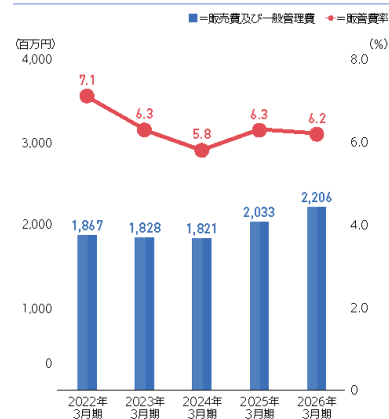
— **FACT DATA**

FACT DATA①

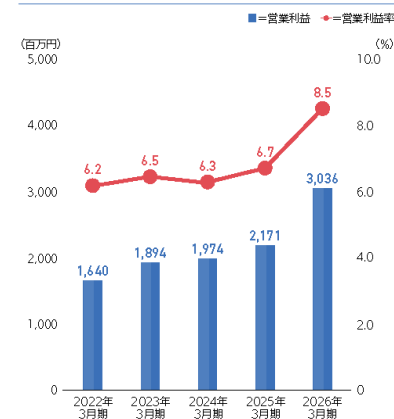
収益性指標

	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
(単位: 百万円)					
売上高	26,278	29,124	31,509	32,555	35,698
売上総利益	3,508	3,723	3,795	4,205	5,242
販売費及び一般管理費	1,867	1,828	1,821	2,033	2,206
営業利益	1,640	1,894	1,974	2,171	3,036
経常利益	1,600	1,911	1,971	2,164	3,068
当期純利益	1,066	1,390	1,406	1,566	2,333
(単位: %)					
売上総利益率	13.4	12.8	12.0	12.9	14.7
販管費率	7.1	6.3	5.8	6.3	6.2
営業利益率	6.2	6.5	6.3	6.7	8.5
経常利益率	6.1	6.6	6.3	6.7	8.6
純利益率	4.1	4.8	4.5	4.8	6.5

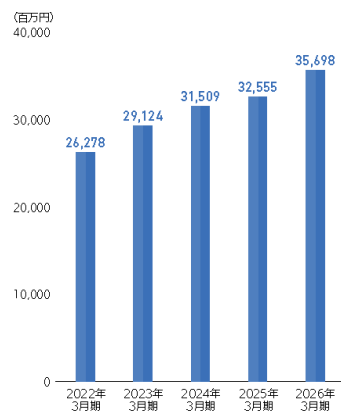
販売費及び一般管理費／販管費率



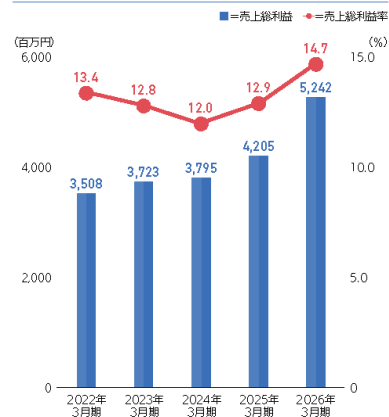
営業利益／営業利益率



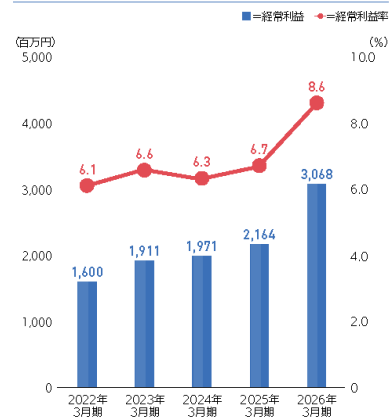
売上高



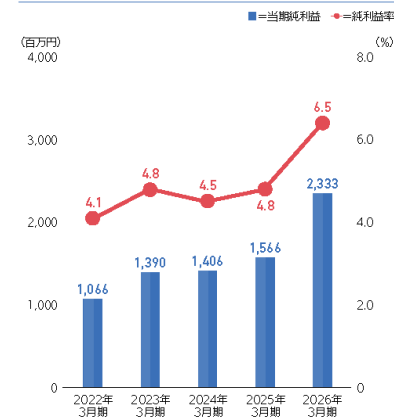
売上総利益／売上総利益率



経常利益／経常利益率



当期純利益／純利益率



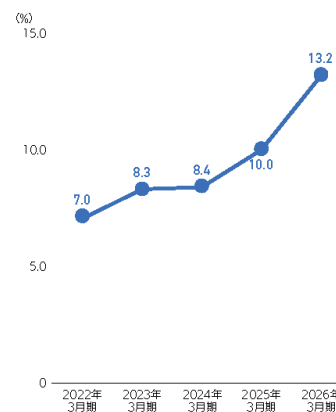
※本資料において、値は小数点以下切捨、割合は小数点第二位で四捨五入としております。

FACT DATA②

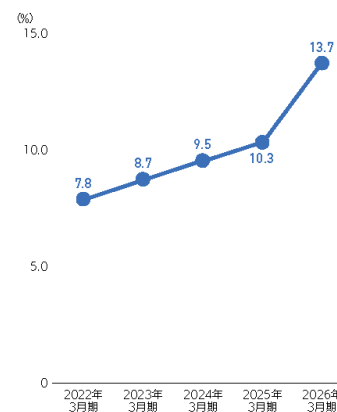
効率性指標

	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
(単位：%)					
ROE	8.3	10.1	10.7	11.4	15.9
ROA	5.2	6.4	6.8	7.5	10.4
ROIC (投下資本)	7.0	8.3	8.4	10.0	13.2
ROIC (事業資産)	13.8	17.2	16.0	18.7	25.3
総資産経常利益率	7.8	8.7	9.5	10.3	13.7
(単位：回)					
総資産回転率	1.28	1.33	1.52	1.56	1.60
売上債権回転率	4.61	4.87	4.92	4.80	5.04
棚卸資産回転率	352.41	398.80	384.33	348.47	212.12
仕入債務回転率	15.09	13.60	14.11	15.29	15.28

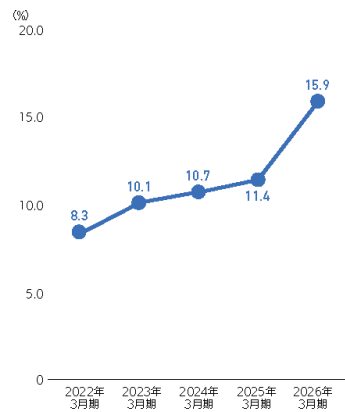
ROIC (投下資本)



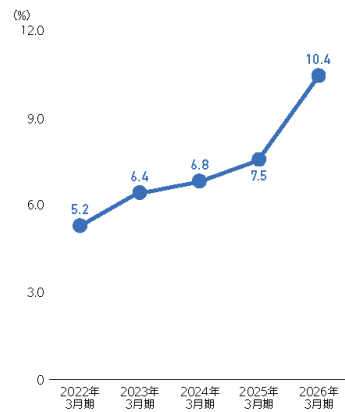
総資産経常利益率



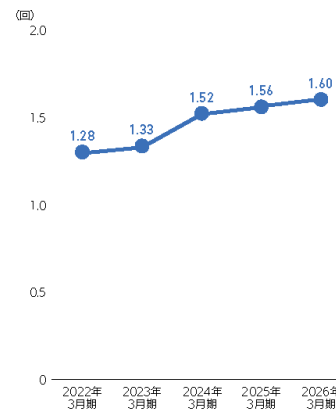
ROE



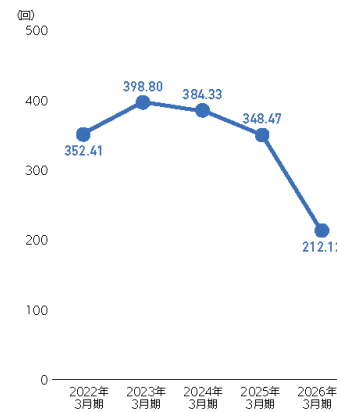
ROA



総資産回転率



棚卸資産回転率



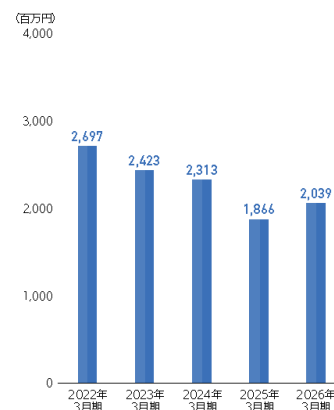
※本資料において、値は小数点以下四捨、割合は小数点第二位で四捨五入としております。

FACT DATA③

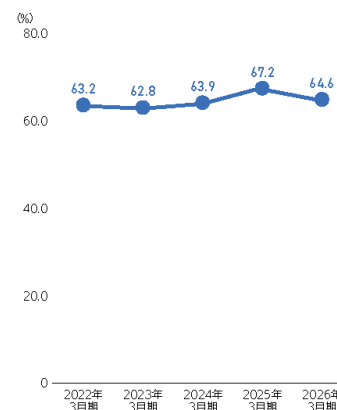
安全性指標

	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
(単位：百万円)					
自己資本	14,764	12,814	13,416	14,047	15,382
総資産	23,372	20,417	20,989	20,893	23,821
固定資産	12,503	8,541	7,900	7,308	8,804
流動資産	10,869	11,875	13,089	13,584	15,017
流動負債	5,277	5,841	6,150	5,906	7,480
有利子負債	2,697	2,423	2,313	1,866	2,039
(単位：%)					
自己資本比率	63.2	62.8	63.9	67.2	64.6
固定比率	84.7	66.7	58.9	52.0	57.2
流動比率	206.0	203.3	212.8	230.0	200.8
D/Eレシオ (倍)	0.18	0.19	0.17	0.13	0.13
インタレスト・カバレッジ・レシオ (倍)	85.5	147.6	63.8	106.0	104.1

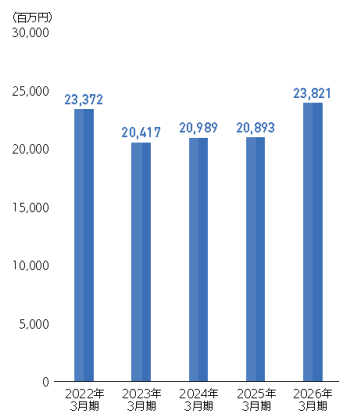
有利子負債



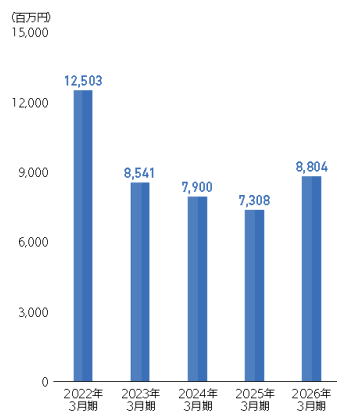
自己資本比率



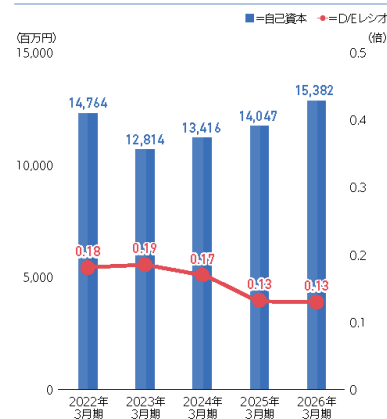
総資産



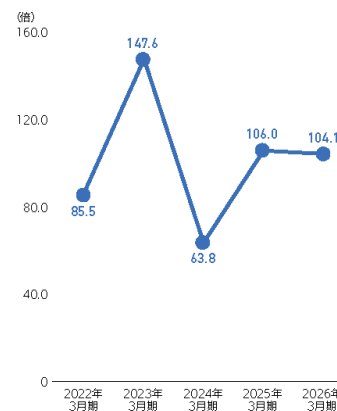
固定資産



自己資本/D/Eレシオ



インタレスト・カバレッジ・レシオ



※本資料において、値は小数点以下四捨、割合は小数点第二位で四捨五入としております。

本日は誠にありがとうございました。

2026年7月23日
株式会社フォーカスシステムズ
(証券コード：4662)



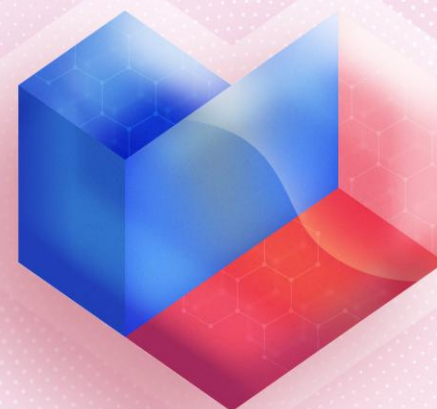
ふくえさん
当社公式キャラクター

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

NEWS

当社の最新情報やプレスリリース、イベント告知等をお届けしています。



IR情報

IR

決算短信、有価証券報告書、IR資料等、さまざまな情報をまとめています。



中期経営計画 27-29

『業界の中核企業となるための第一歩』を掲げた中期経営計画を公開しています。



サステナビリティ

SUSTAINABILITY

持続可能な社会の実現に向けた当社の取り組みを紹介しています。



新たな取り組み

ACTION

当社の技術を活用し、社会課題解決を目指し進めている活動を紹介しています。



よくある質問

よくある質問

株式情報や決算・財務に関する質問とその回答をまとめています。

