

|| 企業調査レポート ||

フォーカスシステムズ

4662 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2026年7月10日(金)

執筆：客員アナリスト

中西 哲

FISCO Ltd. Analyst **Tetsu Nakanishi**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

要約	01
1. 会社概要	01
2. 2026年3月期の業績概要	01
3. 2027年3月期の業績見通し	02
4. 中長期の成長戦略	02
5. 株主還元策	02
会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
事業概要	06
1. 事業概要と特徴	06
2. 競争優位の形成メカニズム	08
業績動向	09
1. 2026年3月期の業績概要	09
2. 財務状況と主要経営指標	11
今後の見通し	12
● 2027年3月期の業績見通し	12
中長期の成長戦略と株主還元策	13
1. 中期経営計画「27-29」の位置付け	13
2. 前中期経営計画の振り返りと新中期経営計画の重点事項	13
3. 非連続な成長へのドライバー	14
4. 財務戦略	15
5. 株主還元策	15

要約

2026年3月期は過去最高業績を更新し、 中期経営計画の主要KPIをすべて達成。 企業変革は道半ばで、さらなる成長ステージへ

1. 会社概要

フォーカスシステムズ<4662>は、公共分野から民間企業まで幅広い顧客にITサービスを提供する独立系SIerである。ITインフラからアプリケーションまで多様な技術領域をカバーし、企画・設計から導入、運用・保守までを一貫して担う。柔軟性に富んだ体制構築と堅牢な事業ポートフォリオを強みとしており、デジタル革新で顧客の変革を支える戦略的パートナーとなることをビジョンに掲げている。事業は「テクノロジー」「プロダクト」「フィールド」の3つの観点から幅広く構成され、基幹システム、クラウド、セキュリティに加え、暗号、電子透かし、位置測位（ビーコン）などの領域にも展開している。通信、金融、社会保障、航空、行政、地方自治体など社会インフラ性の高い分野で実績を重ね、公共分野においては長期取引を通じて培った知見に基づく信頼と現場対応力を競争力としており、民間分野においては迅速で再現性の高い開発や顧客の事業規模に応じた強固な体制整備を競争力としている。

同社の競争優位の源泉は、単なる開発リソースの提供ではなく、公共、税務、社会保障、ERPなど業務理解が求められる領域で長期にわたり知見を蓄積してきた点にある。足元での生成AI台頭を考慮しても、同社の業務ドメイン知識とAI活用を融合できる人材基盤を持つ点は注目に値する。生成AIの普及によりプログラミング工程の効率化が進む一方、実業務に即した要件定義、運用設計、品質管理の重要性はむしろ高まり続けている。また、AI活用した顧客側でのIT投資も拡大することが見込まれ、新たなビジネスチャンスが創出される期待も高まっている。このようななか、同社が保有する業務ドメイン知識は、AI活用時代における差別化要因になり得る。

2. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の業績は、売上高が前期比9.7%増の35,698百万円、営業利益が同39.8%増の3,036百万円、経常利益が同41.7%増の3,068百万円、当期純利益が同48.9%増の2,333百万円と、増収・大幅増益となった。売上高、各利益ともに期初計画を上回り、営業利益率は同1.8ポイント上昇し8.5%となった。高収益案件の増加、プロジェクト管理の徹底、価格交渉・価格転嫁の浸透が全社的に進み、全セグメントで増益を達成したことが業績拡大の主因である。セグメント別では、エンタープライズ事業が売上高前期比21.6%増、セグメント利益が同40.0%増となり、ERP※・DX関連を中心に最も高い成長を示した。公共関連事業も社会保障や電子申告関連案件の拡大により堅調に推移したほか、価格適正化の進展により収益性が向上した。広域ソリューション事業では一次請け案件比率の上昇や高収益案件へのシフトが利益成長をけん引し、イノベーション事業ではインフラ案件の拡大に加え、自社製品を起点とした開発案件の獲得が進展した。

※ ERP (Enterprise Resource Planning) とは、企業全体の経営資源（ヒト・モノ・カネ・情報）を一元管理することで企業活動の全体最適を目指す経営概念。

要約

3. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の業績は、売上高で前期比9.2%増の39,000百万円、営業利益で同15.3%増の3,500百万円、経常利益で同14.1%増の3,500百万円、当期純利益で同5.4%増の2,460百万円と、引き続き増収増益を見込んでいる。営業利益率は同0.5ポイント上昇の9.0%を予想し、増収増益に加えて収益性の向上も継続する見通しである。公共関連事業では社会保障や税務などの大型案件が安定的に推移し、価格転嫁の進展も収益拡大に寄与する見込みである。成長をけん引するのは、ERP・DX関連を中心とするエンタープライズ事業とDXコンサルティング事業である。Intra-martやBiz f を活用したERP案件が引き続き堅調に推移するほか、アップセルやクロスセルの拡大加速も期待される。また、イノベーション事業では電子透かしやIoT関連サービスの拡販を進める方針である。

4. 中長期の成長戦略

同社は新中期経営計画「27-29」を発表し、売上高1,000億円企業への第一歩として、事業構造の高度化と成長投資の加速を打ち出した。前中期経営計画では売上高、営業利益、営業利益率、ROEなどの主要KPIをすべて達成したが、新中期経営計画ではさらにDXコンサルティング領域の拡大、AI活用による生産性向上、M&Aによる非連続成長を推進し、従来の労働集約型企業から知能集約型企業への転換を目指す。特に、長年蓄積してきた公共、税務、ERP領域の業務知識とAIを融合することで、1人当たりの生産性向上と高付加価値化を図る方針だ。財務面では、3年間で120億円のキャッシュ創出を見込み、そのうち85億円を成長投資に充当する計画である。

5. 株主還元策

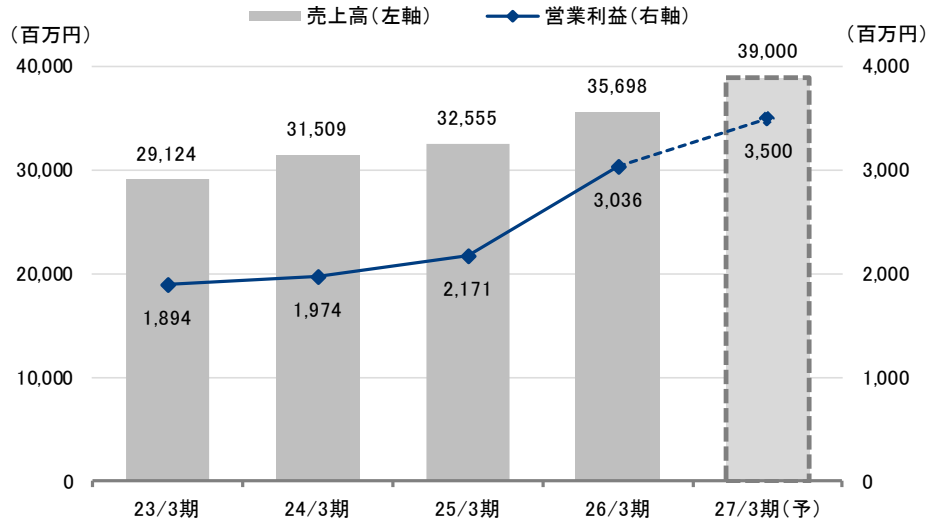
株主還元も重視しており、配当性向40%以上を基本方針として掲げている。1株当たり配当金は2026年3月期は64.0円を実施し、2027年3月期は前期比4.0円増の68.0円を予定している。利益成長と株主還元の強化を同時に実現していく。新中期経営計画の進展とともに収益構造の変化がどのように顕在化していくかが今後の注目点となる。

Key Points

- ・ 公共・民間を横断する独立系SIerとして上流から運用までの業務知識・遂行力を強みに、収益性改善が進む
- ・ 2026年3月期は過去最高業績を更新し、期中に3度の増配修正を行うなど利益成長も顕著。2027年3月期も増収増益を見込む
- ・ 2026年3月期を最終年度とする前中期経営計画では主要KPIをすべて達成し、2029年3月期を最終年度とする新中期経営計画を発表
- ・ 新中期経営計画では人月ビジネスではない「知能集約型」ビジネスを推進し、利益体質の構造的変化を加速する
- ・ 新中期経営計画で掲げる企業変革が営業利益率10%などの収益性向上として結実するかが、中長期的な再評価のポイントとなる

要約

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

公共・民間を横断する独立系SIer、長期取引に支えられた安定基盤

1. 会社概要

同社は、公共分野から民間企業まで幅広い顧客にITサービスを提供する独立系SIerである。ITインフラからアプリケーションまで多様な技術領域をカバーし、顧客の要件や制約条件を踏まえて最適解を導く「ITスペシャリスト」として、企画・設計から導入、導入後のサポートまでを一貫して担うことを基本姿勢としている。長期にわたり培ってきた経験と実績を背景に、業種・業態を問わず継続的な取引関係を築いてきた点が特長である。同社が掲げるコーポレートスローガンは「テクノロジーに、ハートを込めて。」である。知識・技術・経験を前提としつつ、その上に「心」という価値観を重ね、仕事に対する情熱や信頼に基づく関係性、顧客や社会への貢献を重視する姿勢を明確にしている。こうした姿勢は、単なる理念にとどまらず、顧客との信頼関係の深化、継続受注、追加開発案件の獲得につながっており、同社の安定的な収益基盤と成長を支えるアイデンティティを形成している。

同社の競争優位の源泉は、単なる開発リソースの提供ではなく、公共、税務、社会保障、ERPなど業務理解が求められる領域で長期にわたり知見を蓄積してきた点にある。足元での生成AI台頭を考慮しても、同社の業務ドメイン知識とAI活用を融合できる人材基盤を持つ点は注目し得る。生成AIの普及によりプログラミング工程の効率化が進む一方、実業務に即した要件定義、運用設計、品質管理の重要性はむしろ高まり続けている。同社が保有する業務ドメイン知識は、AI活用時代における差別化要因になり得る。

2. 沿革

【1977～1995年 開拓期】

独立系として創業し、ソフトウェア開発を中核に事業の足場を固めた時期である。同社は、汎用的な開発業務の競争激化を見据え、早期から通信システムなど高度な専門性が求められる領域に経営資源を振り分けた。また、景気拡大局面においてバブルを避ける形で安定成長を優先し、景気の転換局面に備えて継続需要が見込まれる公共分野に参入した。こうした選択が、後の専門性と長期取引基盤の形成につながっている。

【1996～2010年 変革期】

上場を経て成長の方向性を明確にし、事業の軸足を「開発中心」から「ITサービス」へ業容拡大していく局面である。ITサービスの概念がまだ市場で認識されないなか、そこに勝機を見出し、人材を惜しまず投入することで事業の柱へと育てた。また、経営構造改革を進めて環境変化に強い体制を志向したのもこの時期である。個別の開発案件を受注して納品する事業から、顧客に継続的なサービスを提供する事業へと、成長の軸を広げていった。

【2011～2015年 拡大期Ⅰ】

変革の成果を土台に、次の成長ドライバーを自ら作る段階であった。過去の延長線上に安住せず、自社製品開発や共同研究など将来に向けた戦略投資を進め、事業の付加価値を高める方向へ踏み込んだ。同時に、内部統制や制度面の整備を進め、拡大に耐えうる組織の「器」を整えることで、安定と成長の両立を目指す流れが明確になった。

【2016年～ 拡大期Ⅱ】

企業規模の拡大と市場の期待水準の上昇を踏まえ、プライム市場企業としての総合力を高める局面である。事業の安定成長に加え、ガバナンスや環境配慮など社会的要請への対応も含め、信頼の基盤をより強固にすることがテーマである。同社は「期待を、裏切らない」という価値観を掲げ、誠実に仕事をやり遂げるDNAを軸に、継続的に価値を提供する企業像を打ち出している。

フォーカスシステムズ | 2026年7月10日 (金)
 4662 東証プライム市場 | <https://www.focus-s.com/ir>

会社概要

沿革

年	沿革
1977年	(株)フォーカスシステムズを東京都新宿区に設立 汎用アプリケーションソフト開発を中心に業務開始
1978年	東京都目黒区に本社移転 沖電気工業(株)と取引を開始し、電子交換機ソフト開発業務開始
1979年	東京都品川区に本社移転 マイコン応用による各種制御ソフト開発業務開始
1980年	ミニコンによる各種プラント制御、工場自動化などの工業用ソフト開発業務開始
1983年	汎用大型計算機によるアプリケーションソフト開発業務拡大
1984年	日本電気(株)と取引を開始し、銀行第3次オンラインシステム開発に参加 九州支社を福岡市に設置
1985年	九州支社独立(現(株)イノス)
1986年	国際ソフト(株)、(株)アクトリソースと3社合併
1987年	富士ファコム制御(株)(現 富士通(株))と取引を開始し、電力設備系統制御ソフト開発業務開始
1988年	日本電信電話(株)(現 NTT(株))と取引を開始し、官公庁向けシステムの受託開発開始
1990年	NTTデータ通信(株)(現(株)NTTデータ)、協和電設(株)(現 エクシオグループ(株))と同社が出資して、 NTTデータクリエイション(株)(現(株)NTTデータ・アイ)を設立
1991年	大阪支社開設
1992年	五反田本社ビル完成
1995年	インターネット利用サービス事業開始
1996年	株式店頭公開
1997年	日本IBM(株)とシステム運用・保守/インフラ技術支援業務開始
1999年	情報セキュリティ事業開始
2011年	子育てサポート企業として「くるみん」認定を取得
2013年	名古屋オフィス開設
2015年	東京証券取引所市場第二部へ市場変更 ベトナムオフショア事業開始。ビーコン製品を製造・販売開始
2016年	東京証券取引所市場第一部に銘柄指定 女性活躍推進企業として「えるぼし」(最高位の第3段階目)認定を取得
2021年	貿易SaaS製品 Beyond TheBookを開発・販売開始 (株)メティスが関連会社化
2022年	東京証券取引所プライム市場へ移行 (株)イー・アイ・エムスタッフが関連会社化
2023年	高水準の子育てサポート企業として特例認定「プラチナくるみん」を取得子会社の(株)ビスタが(株) フォーカスインキュベートへ商号変更し営業活動を再開 (株)G. A. Pが関連会社化
2025年	(株)OtoCheckが関連会社化 (株)TryTreeが関連会社化

出所：有価証券報告書、同社ホームページよりフィスコ作成

■ 事業概要

「テクノロジー」「プロダクト」「フィールド」の三位一体モデル

1. 事業概要と特徴

同社は、顧客の課題解決を「テクノロジー」「プロダクト」「フィールド」の観点からとらえ、社会インフラ性の高い領域を含む多様な業界を支援している。これらの事業領域は、安定収益を支える受託・運用基盤たる「テクノロジー」、高付加価値案件を創出する「プロダクト」、参入障壁を形成する「フィールド」の3層の収益基盤をもたらししている。さらに、これらの幅広い事業領域は、多様な業種・技術分野での経験を通じて人財育成を促す基盤としても機能しており、高度な技術者の育成や知見の蓄積にもつながっている。また、ITそのものだけでなく、その先にいる人々にも焦点を当て、安心できる、なくてはならないITサービスを提供し続けることを役割としている。

(1) テクノロジー：受託・運用・更改の循環による継続収益 AI活用による成長

テクノロジー領域では、基幹システム、電子化・効率化、ITインフラ、クラウド・仮想化、セキュリティ、組み込みといった幅広い分野を扱う。基幹システムでは、ヒト・モノ・カネに関する社内データの集約・一元化や業務標準化を進め、経営資源の有効活用と迅速な経営判断を支える。電子化・効率化では、システム共通基盤やグループウェアに関する知識・経験を生かし、顧客の環境に応じた業務改善と生産性向上を実現する。ITインフラでは、ハードウェア、ネットワーク、OS、ミドルウェアなどを含むシステム基盤を設計・構築し、安定稼働を支える。クラウド・仮想化では、オンプレミス環境での運用を踏まえて最適な環境を提案し、クラウドへの転換や新設を支援する。セキュリティでは、外部攻撃や内部不正利用に対応し、安心できる利用環境を整える。さらに組み込み分野では、情報通信機器の制御開発で培った技術を、自動車、デジタルカメラ、医療端末など生活に身近な領域へ広げている。

<特徴>

同社は、広い技術領域を個別最適ではなく、上流から下流までを見通した一体運営としてまとめ、標準化されたプロジェクト管理で品質確保と安定稼働を重視する。さらに、開発と運用、更改・改修が循環するシステムのライフサイクルを前提に、案件の波を抑えて稼働のロスを抑え、継続的なサービス提供につなげている点が特徴である。

(2) プロダクト：自社製品を起点とした高付加価値案件の獲得機会創出

プロダクト領域では、暗号、電子透かし、ビーコン/指向性受信機、ワークフロー/電子契約といったテーマでソリューションを展開している。暗号分野では、暗号技術のノウハウを基盤に、先進的な製品や技術を用いて顧客の情報資産を守るトータルセキュリティを提供する。電子透かしでは、デジタルコンテンツに透かし情報を埋め込むことで、不正利用の抑止や著作権保護に対応する。ビーコン/指向性受信機では、小型ビーコンを用いた位置測位ソリューションにより、人やモノの動きを見える化し、入退出管理、在庫管理、園児の見守りなど幅広い課題の解決につなげている。ワークフロー/電子契約では、企業間でやり取りする書類の電子化にとどまらず、各種申請やお知らせ、Q&Aなども含めた企業間取引のプラットフォームとして、手続き業務の効率化を支援している。

事業概要

<特徴>

同社のプロダクトは、システムの機能提供にとどまらず、業務での運用を含めて設計し、導入後の定着までを重視する点に特色がある。受託で蓄積した現場知見を反映し、セキュリティや業務効率化をテーマに再現性の高い提供形態にすることで、顧客側の継続利用を支えている。

(3) フィールド：公共・社会インフラ領域での参入障壁

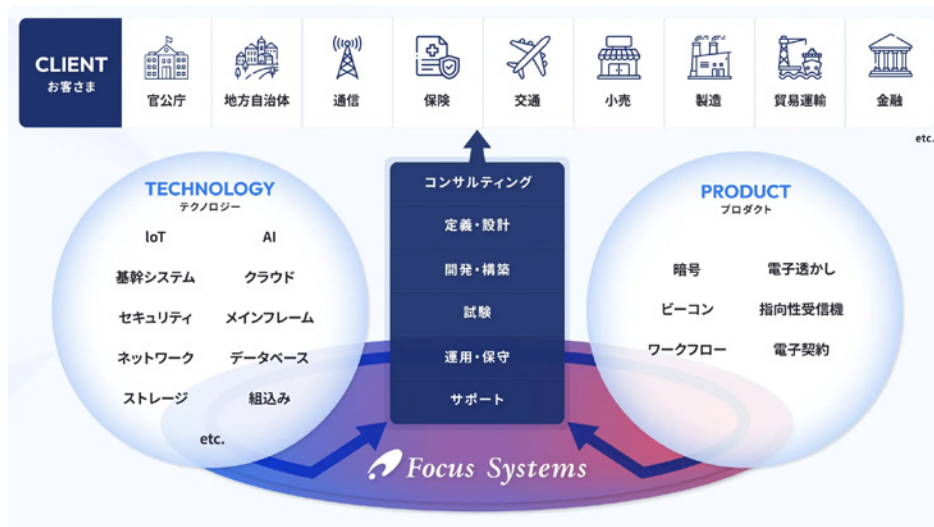
フィールド領域では、通信、金融、社会保障、航空、自動車・交通、貿易・運輸、電子行政、地方自治体といった社会インフラ性の高い分野で実績を持つ。通信では、公衆網のプラットフォーム開発や基地局、ルータ、ゲートウェイなど通信制御装置のファームウェア開発を手掛ける。金融では、メガバンク、証券、クレジット会社向けに、経営・顧客情報の一元化やDX施策を幅広く提供する。社会保障では、年金、医療保険、雇用保険、労災保険など国民生活を支えるシステムに携わる。航空では、航空路管制業務や交通流制御を通じて安全で円滑な運航を支援する。自動車・交通では、車検制度を支えるワンストップ手続きや、地図情報・道路交通情報システムの開発に関与する。貿易・運輸では、輸入手続きの一元処理を通じて国際競争力の強化と国内物流を支援する。電子行政では、キャッシュレス納税やオンライン税申告、マイナンバーカード活用システムなど行政サービスの利便性向上に貢献し、地方自治体では自治体内DXに加え、母子保健や介護保険など住民生活に直結するシステムを支えている。こうした社会インフラ性の高い分野では、長年にわたり運用されてきた巨大かつブラックボックス化したシステムへの対応が求められる。AIを活用したモダナイズ技術*の進展も期待されるが、業務ドメイン知識と現場経験に裏打ちされた同社の対応力は、引き続き競争優位性の源泉になると考えられる。

* レガシーシステムを現代の技術やアーキテクチャへ刷新・再構築すること。

<特徴>

公共領域などでは、長年の業務知識や過去の蓄積情報が参入障壁となりやすい。こうした領域で培った知見を背景に、長期運用を前提とした安定提供と改善の積み重ねを強みとしている。

同社事業の枠組み



出所：同社ホームページより掲載

事業概要

2. 競争優位の形成メカニズム

(1) 業務ドメイン知識とAI活用を融合できる人材基盤

同社の最大の競争優位性は、長年にわたり蓄積してきた業務ドメイン知識と、それをAI活用へ結び付ける人材基盤にある。公共、税務、社会保障、ERPなどの領域では、単なるプログラミング能力だけでなく、プロジェクトを管理する能力や業務そのものに対する深い理解が求められる。同社は長年にわたりこれらの分野で実績を積み重ねてきたことで、業務知識を有するエンジニアを多数抱えている。生成AIの普及によってプログラミング自体の参入障壁は低下しつつあるが、業務知識を前提としてAIを制御・活用し、アウトプットを含めて総合的な品質管理も担える人材は依然として希少である。同社は業務ドメイン知識とAI活用を組み合わせた競争優位性の確立を目指しており、これが今後の競争力の源泉になると考えられる。

(2) 組織知の蓄積による知能集約型企业への転換

同社は個人が持つ知識や経験を組織全体の資産として蓄積する仕組みづくりを進めている。成功事例の標準化やノウハウの共有を進めることで、特定の個人に依存しない組織運営の実現を目指す。新中期経営計画で掲げる「労働集約型から知能集約型への転換」とは、単にAIを導入することではなく、組織学習を通じて1人当たりの生産性を高める取り組みである。これが定着すれば、同社の成長モデルそのものを変える企業変革となり、中長期的な企業価値向上につながる可能性があると考えられている。

(3) 高収益案件を生み出す営業・案件ポートフォリオ

こうした人材基盤と組織知の蓄積を背景として、同社は高収益案件を選別できる体制を構築している。エンタープライズ事業ではERP・DX案件を起点としたアップセル・クロスセルが拡大しており、広域ソリューション事業では一次請け案件の比率向上が進んだ。また、公共分野でも価格転嫁が浸透している。結果として同社は案件の数を追うのではなく、収益性を重視した案件選別が可能となっている。2026年3月期に営業利益率が8.5%まで上昇した背景には、この高収益案件ポートフォリオの構築がある。今後、知能集約型企业への転換が進むことで、さらなる収益性向上が期待される。

業績動向

2026年3月期は過去最高業績を更新、「非連続な成長への序章」と位置付ける

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の業績は、売上高で前期比9.7%増の35,698百万円、営業利益で同39.8%増の3,036百万円、経常利益で同41.7%増の3,068百万円、当期純利益で同48.9%増の2,333百万円と、過去最高業績となった。売上高、各利益ともに期初予想を上回る着地となり、営業利益率は同1.8ポイント上昇し8.5%となった。重点施策として掲げた「高収益案件の増加」「プロジェクト管理の徹底」「価格交渉・価格転嫁」が奏功し、全セグメントで増益を達成したことが大きな要因である。価格適正化の浸透に加え、継続性と収益性の高い案件を選別する営業方針への転換が進んだ。また、従来のSES※中心の案件構成から、一次請け案件や上流工程案件の拡大を進めたことも利益率改善に寄与した。公共やインフラを中心とする安定収益基盤を維持しながら、ERP・DX関連を中心とした高付加価値領域の拡大が進み、「安定成長企業」から「収益性を伴う成長企業」へと変化しつつある。2026年3月期は、その構造変化が業績として顕在化した一年であり、同社は「非連続な成長への序章」と位置付けている。

※ SES (System Engineering Service) とは、契約で定めた期間、クライアントに対してエンジニアの技術力や専門スキルを提供するサービスを指す。クライアントから発注されたシステムを開発して納品するのではなく、SESはシステム開発を支援したり、運用・保守などを受け持ちたりすることで報酬を受けるという点が特徴。

(1) 公共関連事業

公共関連事業の売上高は前期比9.0%増の10,875百万円、セグメント利益は同20.6%増の1,922百万円となった。社会保障、医療、自動車関連などの大型プロジェクトが好調に推移したほか、電子申告やマイナンバー関連案件の積み上げが増収増益に寄与した。同社は、公共分野は国家予算を背景とした安定市場でありながら、既存案件に毎年新たな機能追加や高度化ニーズが発生しているため、案件規模そのものが拡大する傾向にあると見ている。また、同セグメントはSES案件が比較的多いが、近年は価格交渉や価格転嫁が着実に浸透しており、新人の参画条件見直しや既存案件の単価見直しなど地道な取り組みが利益率改善に大きく寄与した。安定した需要基盤と価格適正化の進展により、収益性の高い成長が実現したセグメントである。

(2) エンタープライズ事業

エンタープライズ事業の売上高は前期比21.6%増の10,899百万円、セグメント利益は同40.0%増の1,433百万円となり、全セグメントの中でも最も高い成長率となった。主力のERPソリューションやインフラ案件が好調に推移したほか、大型案件の安定運営も利益拡大に貢献した。Intra-martやBiz J を活用したERP案件が非常に活況であった。従来のアプリケーション開発に加え、インフラ構築まで一括受託する案件が増加しており、総合的な受託体制が競争優位性につながっている。また、一度導入した案件から追加機能開発の要請が増えており、アップセルやクロスセルによる売上も拡大している。顧客業務を熟知した状態で追加開発を受注できるため、トラブルリスクが低く利益率が高い。同社のDX・ERP戦略の中核を担う成長ドライバーとなっている。

業績動向

(3) 広域ソリューション事業

広域ソリューション事業の売上高は前期比3.7%増の5,781百万円、セグメント利益は同33.5%増の782百万円となった。増収率の上昇は緩やかなものの、収益性の改善が顕著であり利益成長が大きく加速した。背景には、全社的に推進している高収益案件の選別受注に加え、一次請け案件比率の上昇がある。従来はSES案件が大半を占めていたが、近年は元請案件の獲得を積極化し、一次請け案件の構成比は2〜3割程度まで上昇している。また、一度獲得した案件の設計資産やノウハウを横展開することで再設計工数を削減し、品質向上と収益性向上を両立している。さらに、同社が元請として外注先を統括する体制を構築することで、大型案件への対応力も向上した。売上規模以上に利益体質の改善が進んだ。

(4) イノベーション事業

イノベーション事業の売上高は前期比1.3%増の8,142百万円、セグメント利益は同14.7%増の1,121百万円となった。売上成長は限定的であったものの、利益率重視の案件選別が進み、着実な利益成長を実現した。主力のインフラ事業では、日本IBM(株)やKyndryl<KD>向けを中心とした技術支援案件が堅調に推移したほか、一次請け案件の拡大も収益性向上に寄与した。また、自社製品分野では電子透かし、暗号、IoT関連製品のラインナップ拡充を進めた。特に電子透かしは、従来のオンプレミス型に加えて予てよりニーズのあるクラウド版を投入したことで問い合わせが増加した。同社は製品販売そのものよりも、製品を起点とした開発案件獲得や販路拡大を重視しており、自社製品を顧客接点創出のツールとして活用している。ストック型収益の拡大と高付加価値案件の創出を通じ、中長期的な成長が期待される。

2026年3月期業績

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比
	実績	構成比・利益率	実績	構成比・利益率	
売上高	32,555	-	35,698	-	9.7%
公共関連	9,975	30.6%	10,875	30.5%	9.0%
エンタープライズ	8,964	27.5%	10,899	30.5%	21.6%
広域ソリューション	5,574	17.1%	5,781	16.2%	3.7%
イノベーション	8,040	24.7%	8,142	22.8%	1.3%
売上総利益	4,205	12.9%	5,242	14.7%	24.7%
営業利益	2,171	6.7%	3,036	8.5%	39.8%
公共関連	1,594	16.0%	1,922	17.7%	20.6%
エンタープライズ	1,024	11.4%	1,433	13.2%	40.0%
広域ソリューション	586	10.5%	782	13.5%	33.5%
イノベーション	977	12.2%	1,121	13.8%	14.7%
経常利益	2,164	6.6%	3,068	8.6%	41.7%
当期純利益	1,566	4.8%	2,333	6.5%	48.9%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

2. 財務状況と主要経営指標

2026年3月期末の資産合計は前期末比2,928百万円増の23,821百万円となった。流動資産は同1,432百万円増の15,017百万円、固定資産は同1,496百万円増の8,804百万円となった。流動資産では現金及び預金が427百万円増加したほか、売掛金及び契約資産（電子記録債権含む）が737百万円増加しており、事業拡大に伴う運転資金需要の増加がうかがえる。固定資産では投資その他の資産が1,493百万円増加した。この増加にはNTTデータインターネット<3850>株式の取得や保有するFRONTEO<2158>株式の評価額上昇が含まれており、単なる余剰資金運用ではなく事業シナジーや将来成長を見据えた戦略投資の性格が強い。

負債合計は前期末比1,594百万円増の8,439百万円となった。短期借入金が500百万円増加したほか、買掛金が308百万円増加した。一方で長期借入金は153百万円減少しており、借入依存度を高めるような財務運営ではない。利益成長に伴う未払法人税等の増加や事業規模拡大に伴う営業債務の増加が主な要因で、財務内容は引き続き健全な水準を維持している。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	25/3期末	26/3期末	増減
流動資産	13,584	15,017	1,432
現金及び預金	6,508	6,935	427
売掛金及び契約資産（電子記録債権含む）	6,783	7,521	737
固定資産	7,308	8,804	1,496
有形固定資産	3,505	3,514	9
無形固定資産	48	41	-7
投資その他の資産	3,754	5,248	1,493
資産合計	20,893	23,821	2,928
流動負債	5,906	7,480	1,573
買掛金	1,838	2,147	308
短期借入金	486	986	500
1年内償還予定の社債及び 1年内返済予定の長期借入金	826	653	-173
固定負債	938	959	20
長期借入金	553	399	-153
負債合計	6,845	8,439	1,594
純資産	14,047	15,382	1,334
負債純資産合計	20,893	23,821	2,928
自己資本比率	67.2%	64.6%	-2.6pp
ROE	11.4%	15.9%	4.5pp
売上高営業利益率	6.7%	8.5%	1.8pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

純資産は前期末比1,334百万円増の15,382百万円となった。利益剰余金の積み上がりに加え、保有株式の評価益の増加によるものである。一方で自己株式は886百万円増加しており、機動的な株主還元を実施して自己資本比率は67.2%から64.6%へ低下した。ROEは11.4%から15.9%へ大幅に上昇しており、利益成長と資本効率向上が同時に進展した点は高く評価できる。同社は、現金及び預金の積み上げから成長投資重視へ資本政策を転換する方針を示しており、今後はM&AやDX・AI関連分野への投資を通じてさらなる企業価値向上を目指す。

既述のとおり、営業利益率は前期比1.8ポイント上昇し8.5%となった。これは価格交渉・価格転嫁の徹底に加え、高収益案件への選択的シフトや一次請け比率の向上が奏功した結果である。売上成長だけでなく収益性改善を伴った成長であることが2026年3月期決算の最大の特徴であり、ROE15.9%という高い資本効率にもつながっている。安定した財務基盤を維持しながら、成長投資と株主還元を両立できる体制が整いつつあると言える。

■ 今後の見通し

利益創出に再現性と継続性があり、 2027年3月期も、過去最高業績更新を見込む

● 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の業績は、売上高で前期比9.2%増の39,000百万円、営業利益で同15.3%増の3,500百万円、経常利益で同14.1%増の3,500百万円、当期純利益で同5.4%増の2,460百万円と、引き続き増収増益を見込んでいる。営業利益率は前期の8.5%から9.0%へ上昇する予想であり、増収に加えて収益性の改善も継続する見通しである。

同社では業績予想をセグメント別には開示していないものの、中でも注目すべきはエンタープライズ事業とDX・コンサルティング事業である。エンタープライズ事業では、Intra-martやBiz Jを活用したERP案件が引き続き活況であり、システム開発に加えてインフラ構築も一括受託する案件が増加している。また、既存顧客からの追加開発やアップセル・クロスセルも拡大している。既存顧客向け案件では、顧客業務や既存システムに関する知見を活用できるため、新規案件に比べてプロジェクトリスクを抑えやすく、収益性の向上につながっている。

また、ここでセグメントごとの着目点にも触れておく。公共関連事業については、社会保障、税務、航空管制などの大型案件が継続して高度化・大型化しており、競争優位性を発揮して安定した受注基盤を維持する見通しである。価格交渉や価格転嫁が浸透したことで単価改善が進んでおり、収益面での寄与が期待される。広域ソリューション(2026年3月期までのセグメント)に由来する各事業では、一次請け案件の比率向上や高収益案件への選択的シフトを継続し、案件の横展開と既存事業とのシナジーによる生産性向上も利益成長を支える要因となる。イノベーション事業では、電子透かしやIoTなどの自社製品拡販に加え、クラウド版サービスの展開や関連開発案件の獲得を通じて収益機会の拡大を目指す。

今後の見通し

さらに同社は、2027年3月期の業績見通しを単なる前期の延長線上には位置付けていない。公共やインフラを中心とする安定収益基盤の上に、ERP、DXコンサルティング、AI活用サービスなど的高成長・高収益分野を積み上げる戦略を進めている。加えて、AIによる生産性向上や品質改善を推進するとともに、中期経営計画ではM&Aも成長手段として視野に入れており、非連続成長に向けた布石を打ち始めている。同社は2026年3月期を飛躍の序章と位置付けており、2027年3月期はその成果を本格的に顕在化させる一年となろう。

2027年3月期業績見通し

(単位：百万円)

	26/3期 実績	27/3期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	35,698	39,000	3,302	9.2%
営業利益	3,036	3,500	464	15.3%
営業利益率	8.5%	9.0%	0.5pp	-
経常利益	3,068	3,500	432	14.1%
当期純利益	2,333	2,460	127	5.4%
1株当たり当期純利益(円)	155.63	164.30	8.67	5.6%
1株当たり配当金(円)	64.0	68.0	4.0	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略と株主還元策

知識集約型企业への変革で非連続な成長を目指す

1. 中期経営計画「27-29」の位置付け

同社は中期経営計画「27-29」を、売上高1,000億円企業を目指すための第一歩と位置付けている。前中期経営計画「24-26」では、利益体質の強化を軸に成長投資と株主還元を進め、「発展・利益・還元サイクル」の確立に注力した。その成果を土台として、新中期経営計画ではさらなる成長投資を加速するステージへ移行する。具体的には、技術革新への対応力強化、収益源の多様化、M&Aによるインオーガニック成長を推進し、従来のシステムインテグレータから、顧客変革を支援する「戦略パートナー」への進化を目指す。長期的には製品・サービス開発投資や事業構造転換投資を積み重ね、業界の中核企業としての地位を確立する構想だ。

2. 前中期経営計画の振り返りと新中期経営計画の重点事項

前中期経営計画の定量目標においては高い達成度を実現した。最終年度である2026年3月期は、計画目標(売上高330億円以上、営業利益26.5億円以上、営業利益率8.0%以上、ROE12.0%以上)に対して、売上高356億円、営業利益30.3億円、営業利益率8.5%、ROE15.9%となり、計画で掲げた主要KPIをすべて上回って着地した。また、配当性向は41.1%となり、目標レンジである35~40%を上回る株主還元を実施した。成長投資、収益性向上、従業員・株主への還元という3つの重点テーマについて、いずれも成果を残した点は高く評価できる。

中長期の成長戦略と株主還元策

主要KPIの目標値と実績

	前中期経営計画 26/3期目標	26/3期 実績	新中期経営計画 29/3期目標
売上高	330億円以上	356億円	450億円
営業利益	26.5億円以上	30.3億円	45億円
営業利益率	8%以上	8.5%	10%
1株当たり配当金	安定配当継続	64.0円	利益成長に応じ拡充
配当性向	35~40%	41.1%	40%以上
ROE	12%以上	15.9%	16%以上

出所：新中期経営計画よりフィスコ作成

新中期経営計画では、「デジタル革新で顧客の変革を支える戦略パートナー」をビジョンとして掲げている。従来の受託開発中心の事業モデルから、DX戦略立案、RFP作成支援、インフラ運用コンサルティング、内製化支援など上流工程へ進出し、コンサルティング領域を強化する。また、AIや先端技術を活用したサービス高度化、ナレッジマネジメントによる品質・生産性向上、自社ソリューションの研究開発にも注力する。さらに、高度技術者、プロジェクトマネージャー、コンサルタントといった専門人材の確保・育成を推進し、「労働集約型企業」から「知能集約型企業」への転換を目指す。

2029年3月期の定量目標は、売上高450億円、営業利益45億円、営業利益率10.0%、ROE16.0%以上である。2026年3月期実績を起点とすると、売上高は約26%、営業利益は約48%の増加を目指す計画であり、単なる市場成長の取り込みではなく、高付加価値化と事業領域拡大を伴う成長戦略となっている。

3. 非連続な成長へのドライバー

(1) DXコンサルティング事業を核とした高付加価値化

同社の成長戦略の中核を担うのがDXコンサルティング事業である。従来の受託開発やSES中心のビジネスモデルから、顧客の経営課題やDX戦略の立案に関与する上流工程へ進出する。コンサルティングからシステム開発、運用保守までを一貫して提供する体制を構築することで収益機会の拡大を目指す。

(2) AI活用による知能集約型企業への転換

同社は単純な人員増加による成長ではなく、AIや先端技術を活用して1人当たりの生産性を高めることを目指している。特に同社の強みは、税務、行政、社会保障など長年蓄積してきた業務知識とAIを融合できる点にある。生成AIそのものは汎用化・業務特化が進む一方で、実際の業務システムへ適用するためには高度な業務知識が不可欠である。同社はこうしたドメイン知識を豊富に保有しており、「AIを使う企業」ではなく「AIを使いこなす企業」として競争優位性を確立しようとしている。AIによる品質向上や生産性向上を通じて、人月型ビジネスの制約を超える成長モデルの構築を目指す。

(3) M&Aと成長投資による非連続成長

同社は公共・インフラ案件を強固な収益基盤として維持しながら、M&Aを活用した非連続成長を図る。対象としてはIT企業、自社ソリューション保有企業、高度技術を有する企業などを想定している。

4. 財務戦略

同社の財務戦略は、「成長投資」「財務健全性」「株主還元」の三位一体で企業価値最大化を図る点に特徴がある。既述のとおり、新中期経営計画期間中に85億円の戦略投資を計画しており、DX・コンサルティング領域への事業拡大、提供サービスの高度化、ソリューション研究開発、人材投資、M&Aなどに重点配分する方針である。

財務健全性についても明確な規律を設けている。D/Eレシオは0.35倍程度を上限とし、現金及び預金は月商2ヶ月分程度を確保する方針だ。また、投資有価証券や非事業用資産の整理を進めることで資本効率を高め、必要に応じて借入金を活用しながら最適資本構成を追求する。成長投資を積極化する一方で、過度なレバレッジには依存しないバランス重視の財務運営が特徴と言える。

キャッシュアロケーションでは、2027年3月期から2029年3月期までの3年間で120億円のキャッシュ創出を見込み、そのうち85億円を戦略投資、35億円を株主還元に分配する計画だ。戦略投資には、サービス高度化、コンサルティング領域の強化、研究開発、人材投資に加え、M&A及びベンチャー投資も含まれている。M&A案件の選定に際し、同社は、NPVがプラスであること、IRRがハードルレートと期待する収益スプレッドを上回ること、投下資金回収期間5年以内を原則とするなど、厳格な投資基準を設定している。35億円の株主還元は、主に配当を指しているが、これとは別で自己株式取得も機動的に検討していく構えだ。成長投資を加速しながらも資本コストを意識した規律ある投資判断を徹底しており、「攻め」と「守り」を両立した財務戦略と評価できる。こうした取り組みにより、売上高1,000億円企業への成長に向けた非連続成長の基盤構築を進める。

5. 株主還元策

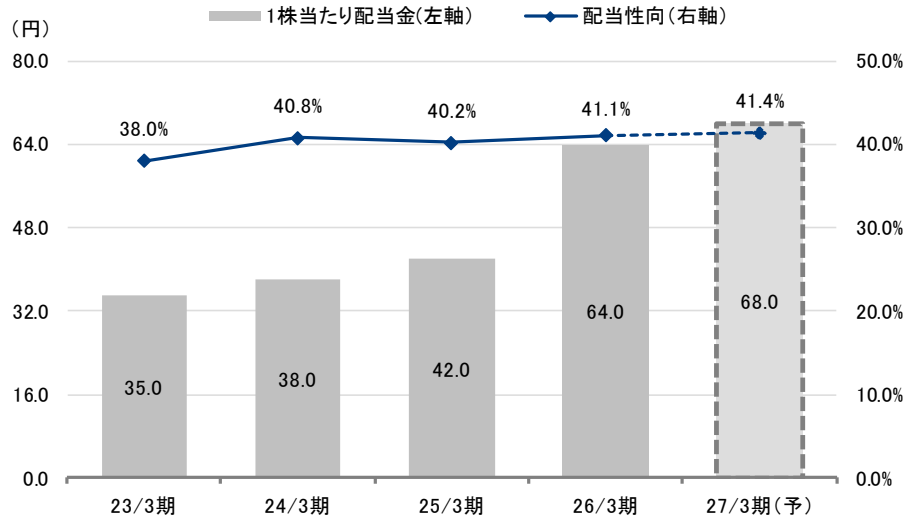
同社は新中期経営計画において、株主還元を重要な経営課題の1つに位置付けている。前中期経営計画では配当性向35~40%を目標としていたが、2026年3月期は41.1%となり目標を上回って着地した。これを踏まえて新中期経営計画では配当方針を一段と引き上げ、配当性向40%以上を明確に掲げている。利益成長に応じた増配を基本方針とし、株主への利益還元を継続的に強化する。

1株当たり配当金の推移は、2023年3月期が35.0円、2024年3月期が38.0円、2025年3月期が42.0円、2026年3月期が64.0円と着実に増加した。2027年3月期は68.0円を予定しており、5年間でほぼ2倍の水準となる見込みである。一方、配当性向の推移は、2023年3月期は38.0%だったが、以降は40.8%、40.2%、41.1%と、40%超の高水準を維持している。2027年3月期は41.4%を予定しており、新中期経営計画で掲げる40%以上の方針を初年度から上回ることになる。

同社は「成長投資と株主還元は二者択一ではない」との考えを示している。従来は事業が傾いても従業員の雇用を守るだけの水準で手元資金を蓄積してきたが、今後はその水準を運転資金月商2ヶ月分程度の現金及び預金と明文化したうえで、余剰資金を成長投資や株主還元へ振り向ける。また、新中期経営計画では配当性向を従来の35~40%から40%以上へ引き上げたことに加え、政策保有株式の見直しなども活用しながら機動的な自己株式取得を実施する方針だ。安定した収益基盤を背景に、利益成長に連動した増配と機動的な自己株式取得を組み合わせることで、総還元の拡大と企業価値向上を目指す。

中長期の成長戦略と株主還元策

1株当たり配当金及び配当性向の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項 (ディスクレマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062東京都港区南青山5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp