

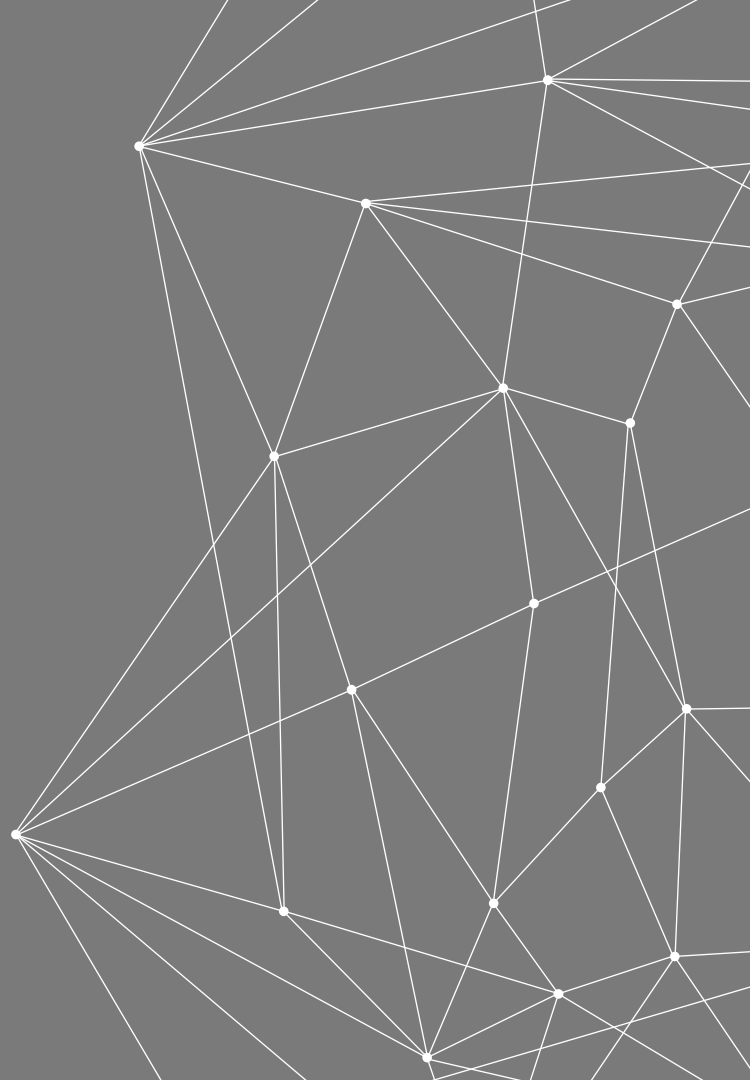


Fusic Co., Ltd.

2023年6月期 決算補足説明資料

株式会社 Fusic

2023.8





Fusic Co., Ltd.

1. 会社概要
2. 2023年6月期 決算概要
3. 2024年6月期 業績予想
4. Appendix



Fusic Co., Ltd.

1. 会社概要
2. 2023年6月期 決算概要
3. 2024年6月期 業績予想
4. Appendix



テクノロジーカンパニーとして、
技術と社会の架け橋となり課題解決に貢献する。

Fusion of **S**ociety, **I**T and **C**ulture.

人に**多様な道**を
世の中に**爪跡**を

“**Why**” we do. Mission (存在意義)

個性をかき集めて、
驚きの角度から世の中を
アップデートしつづける。

“**What**” we do. Vision (あるべき姿)



会社概要



会社名 株式会社 Fusic (フュージック)

取締役 代表取締役社長 納富 貞嘉
取締役副社長 濱崎 陽一郎
社外取締役 安浦 寛人

設立年月日 2003年10月10日

事業内容 Webシステム / スマートフォンアプリ開発
AI / IoTシステム開発
クラウドインフラ (Amazon Web Services)
プロダクト事業
コンサルティング (事業戦略・業務改革・IT・組織人事)

所在地 福岡本社
〒810-0001 福岡県福岡市中央区天神4-1-7 第3明星ビル6F
TEL : 092-737-2616 FAX : 092-737-2617



取締役（社外）

安浦 寛人

Yasuura Hiroto

工学博士
京都大学工学部電子工学科 助教授
九州大学大学院システム情報学研究院 教授
九州大学理事・副学長，情報統括本部長（CIO）
国立情報学研究所（NII） 副所長（現任）



常勤監査役

栗林 絹江

Kuribayashi Kinue

野村證券株式会社
日本デジタル放送サービス株式会社（現スカパーJSAT株式会社）
株式会社イマジカ・ロボットホールディングス
（現 株式会社IMAGICA GROUP）
株式会社IMAGICA ティーヴィ（現株式会社WOWOWプラス） 取締役
株式会社IMAGICA Lab. 取締役



非常勤監査役

柏木 街史

Kashiwagi Machifumi

東京大学法学部卒業
UCLAビジネススクール（MBA） 修了

NTTアメリカ 副社長
ポリコムジャパン株式会社
代表取締役社長
インターソフト株式会社 取締役社長
株式会社フォーモア 監査役（現任）



非常勤監査役

西原 隆雅

Nishihara Takamasa

東京大学法学部卒業

弁護士
西村あさひ法律事務所
アクセラレート法律事務所 代表（現任）
ETフロンティア株式会社 CEO（現任）



執行役員

経営企画本部 本部長

小田 晃司

Oda Koji

早稲田大学政治経済学部
国際政治経済学科卒業

公認会計士
PwC税理士法人
第一生命ホールディングス株式会社
株式会社地域経済活性化支援機構



代表取締役社長

納富 貞嘉

Noutomi Sadayoshi

九州大学大学院 システム情報科学府
知能システム学専攻修了

株式会社Fusic設立 取締役副社長
当社代表取締役社長（現任）



取締役副社長

濱崎 陽一郎

Hamasaki Yoichiro

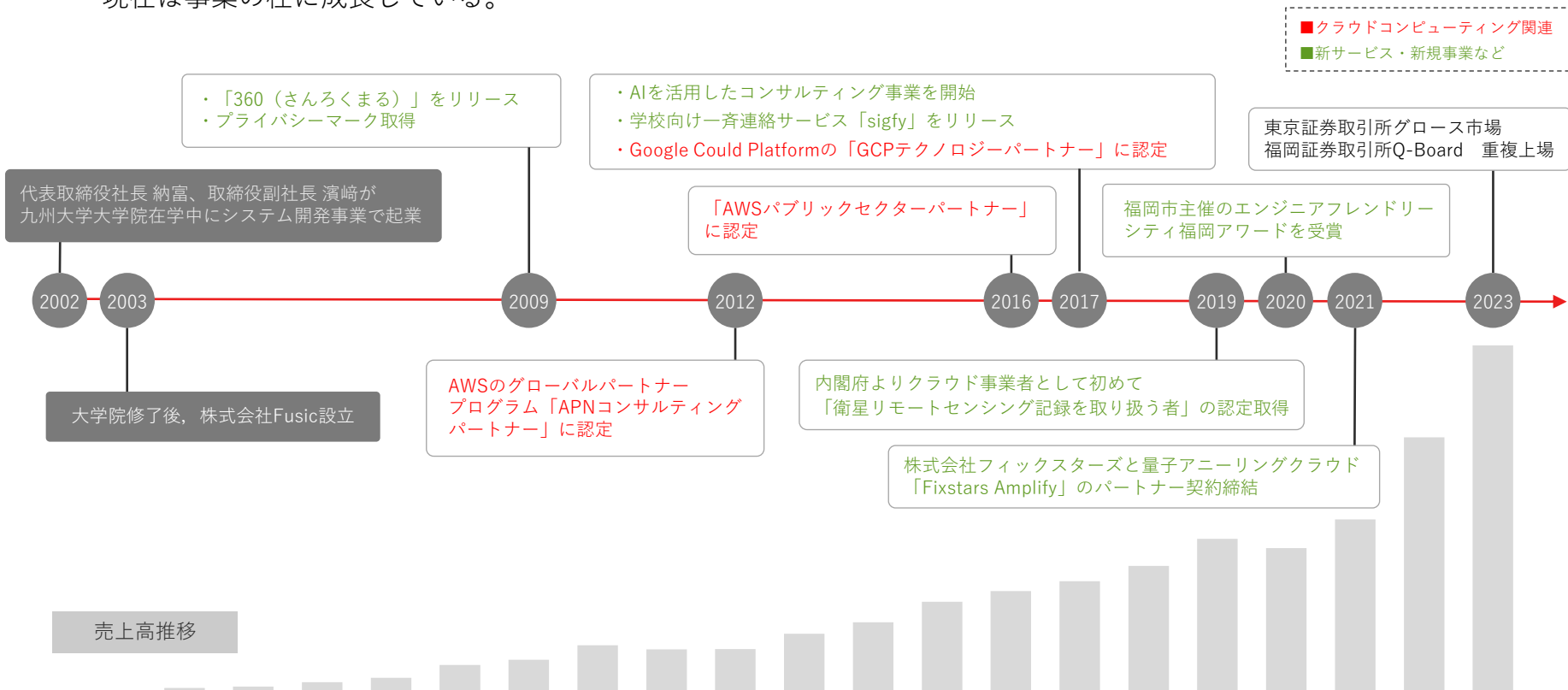
九州大学大学院 システム情報科学府
情報工学専攻修了

株式会社Fusic設立 代表取締役社長
当社取締役副社長（現任）



沿革

創業者である納富、濱崎が大学院の学生時代に起業。その後2003年にFusicを設立。創業当初はシステム開発を手掛け順調に事業を拡大。並行してクラウドコンピューティングやAI等、新たな技術分野にも積極的に進出し、現在は事業の柱に成長している。





Fusic Co., Ltd.

1. 会社概要
2. 2023年6月期 決算概要
3. 2024年6月期 業績予想
4. Appendix



前期比大幅増収増益

2023年5月通期業績予想の上方修正をさらに上回る業績で着地

売上高

15.32 億円

前期比
+36.3%

営業利益

1.60 億円
(営業利益率：10.5%)

前期比
+129.3%

トピックス

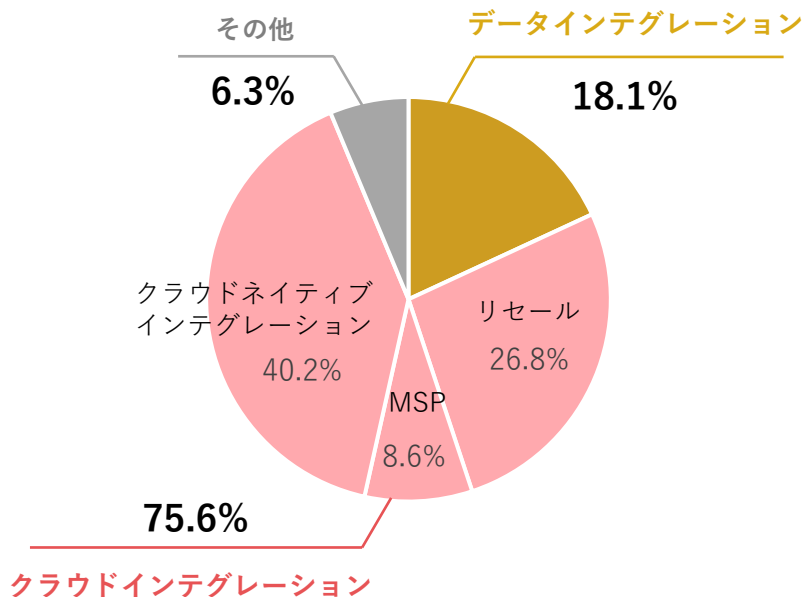
- 地域通貨アプリ案件、文部科学省CBTシステム（MEXCBT）案件が牽引し、クラウドインテグレーションサービス売上高が前期比**+36.1%**と伸長。
- データインテグレーションサービス売上高も前期比**+40.0%**と伸長し、増収増益に貢献。



サービス別売上高

堅調なDX需要を着実に取り込んだ結果、当社の主要サービスであるクラウドインテグレーション・データインテグレーションサービスを中心に大幅成長。

サービス別売上高割合 (2023年6月末時点)



サービス別売上高・前期比

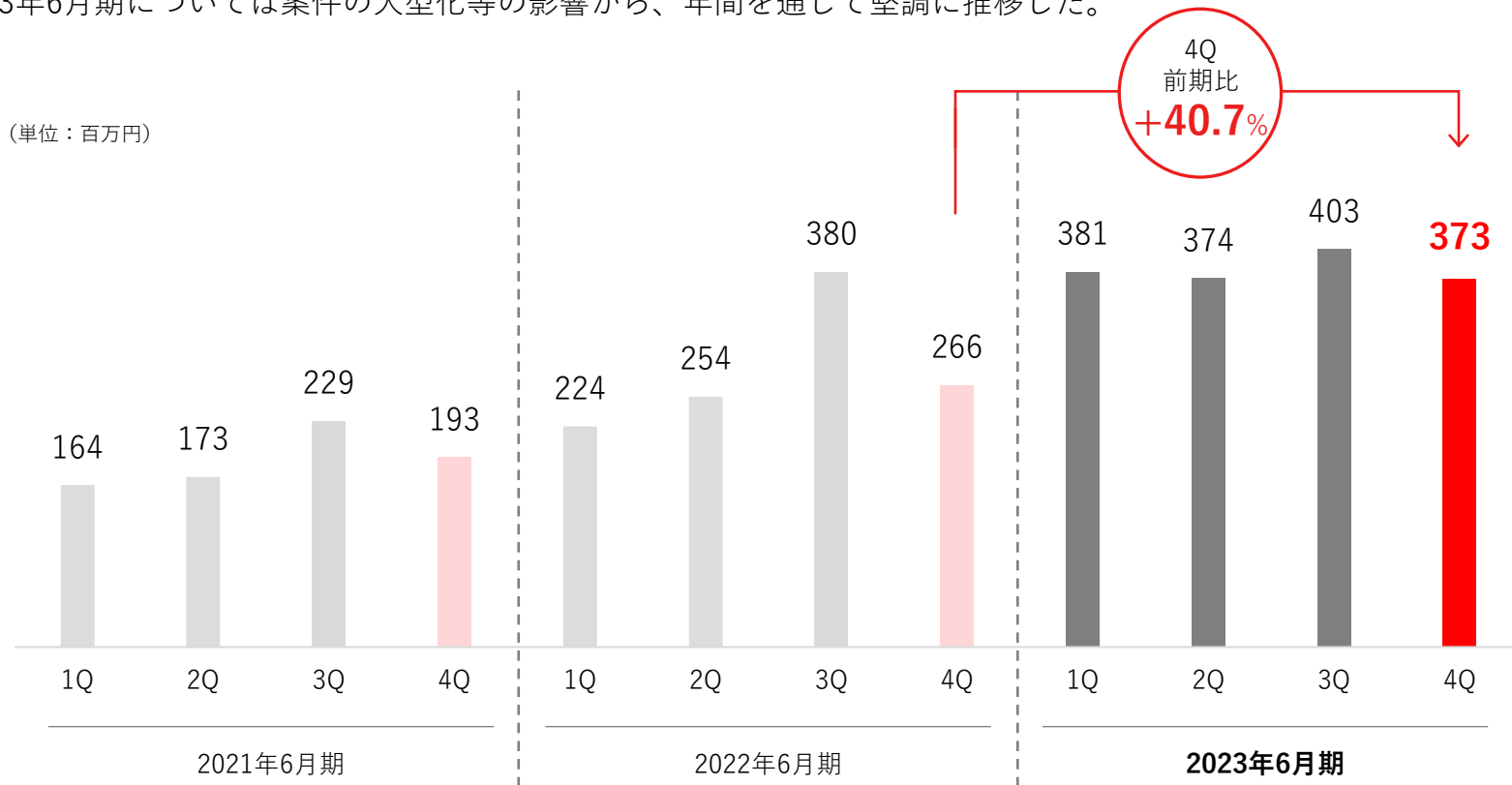
(単位：百万円)

全体		1,532	+36.3%
データインテグレーション		276	+40.0%
インテグレーション クラウド	リセール	411	+40.6%
	MSP	132	▲4.6%
	クラウドネイティブインテグレーション	615	+46.3%
その他		97	+29.5%



売上高 四半期推移

第4四半期は前期比+40.7%の成長。当社傾向として、顧客の決算期末が多い第3四半期は売上高が進捗しやすいが、23年6月期については案件の大型化等の影響から、年間を通じて堅調に推移した。

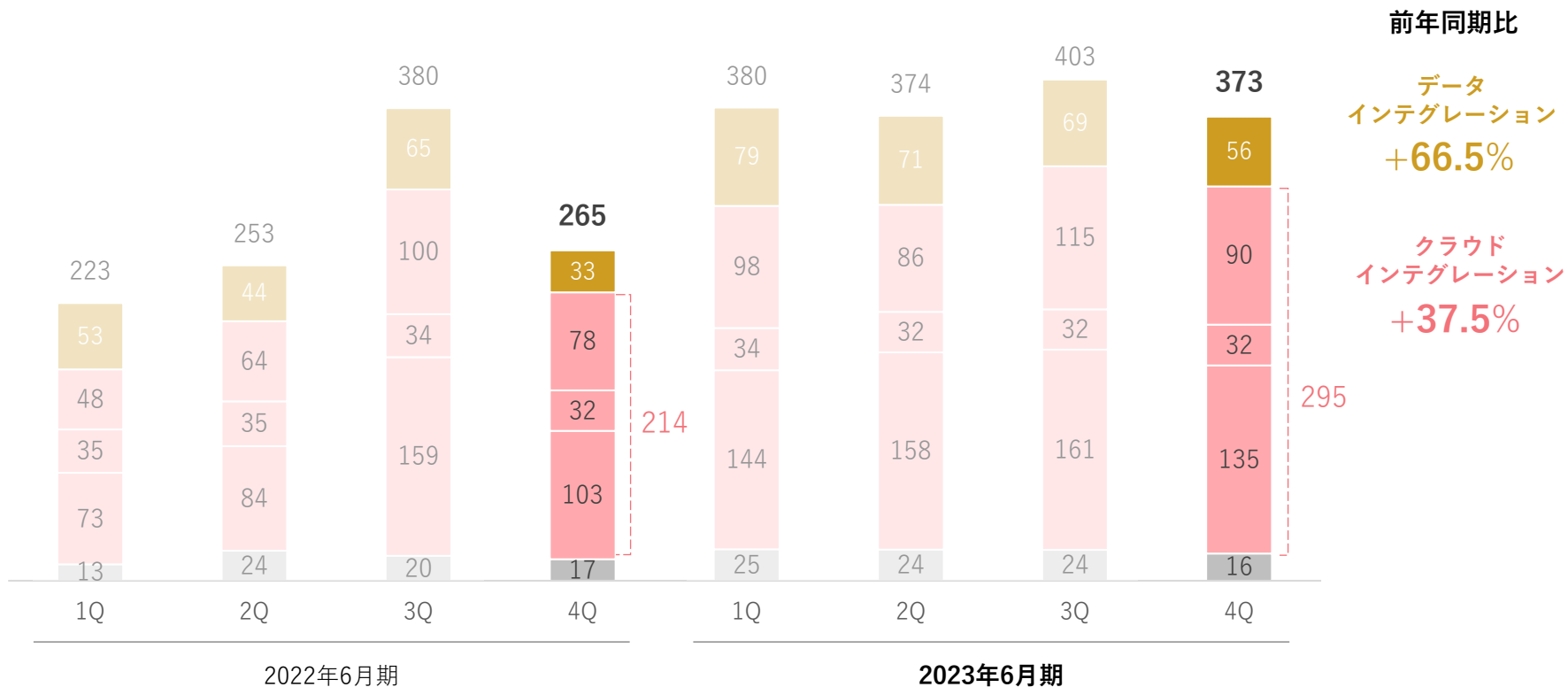


* 2022年6月期以前の実績は監査法人による監査を受けていないため参考値



サービス別売上高 四半期推移

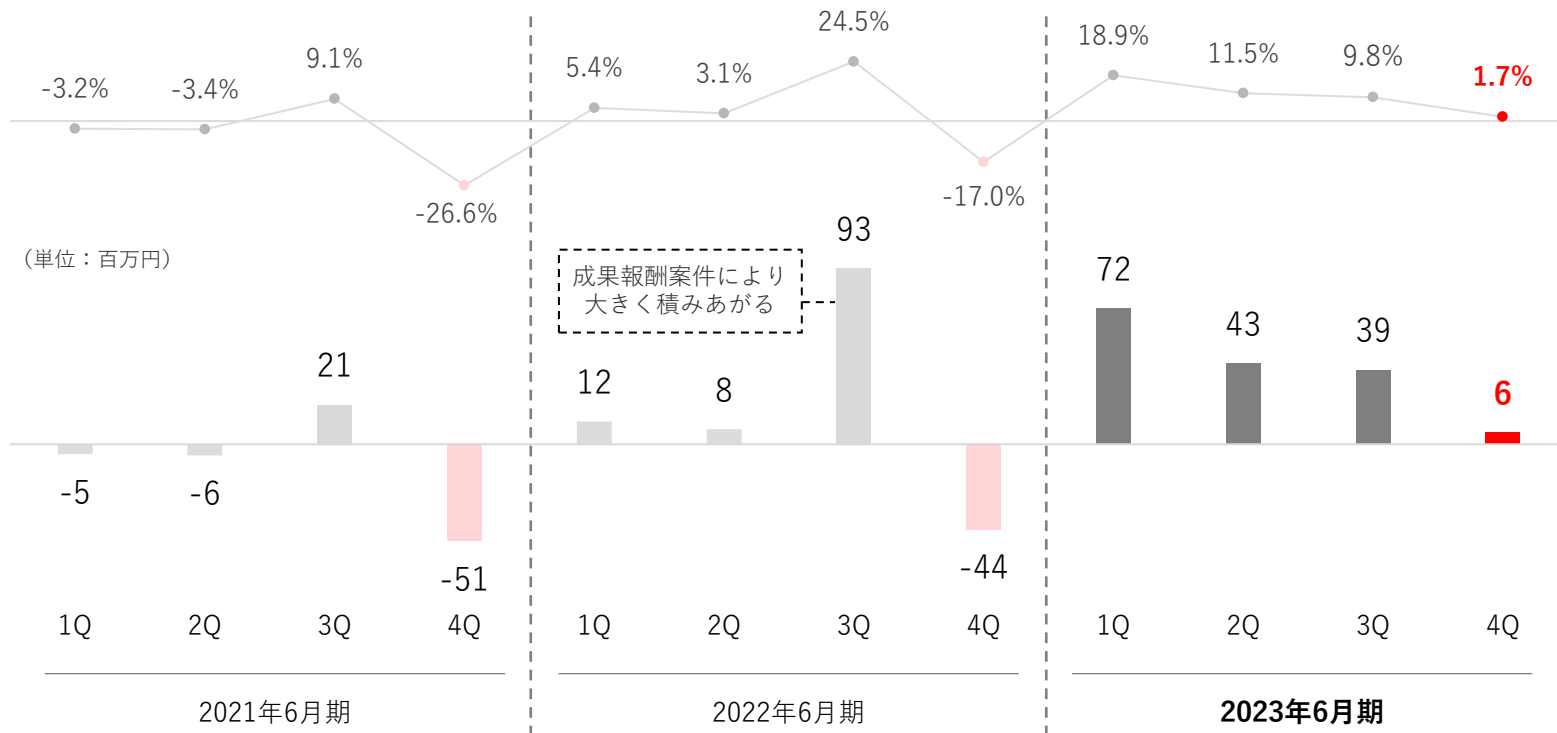
前年同期比でデータインテグレーションは+66.5%、クラウドインテグレーションは+37.6%成長。





営業利益・営業利益率 四半期推移

4~6月の4Qは次期への成長投資等により、他期間と比較し営業利益は例年少ない傾向。当期は4Qも堅調に売上を積み上げ、四半期営業利益で黒字を維持。



* 2022年6月期以前の実績は監査法人による監査を受けていないため参考値



2023年6月期 通期決算概要

	2022年6月期 実績※1 (百万円)	2023年6月期 実績	前期比 増減額	前期比	対業績予想 進捗率※2
売上高	1,124	1,532	408	+36.3%	103.1%
データインテグレーション事業	197	276	78	+40.0%	101.7%
クラウドインテグレーション事業	851	1,158	307	+36.1%	102.6%
リセール	292	411	118	+40.6%	105.4%
MSP	138	132	▲6	▲4.6%	100.0%
クラウドネイティブ インテグレーション	420	615	194	+46.3%	102.6%
その他事業	74	97	22	+29.5%	105.6%
売上総利益 (売上総利益率)	389 (34.6%)	526 (34.4%)	137	+35.4%	104.8%
販売費・一般管理費	319	366	47	+14.7%	106.4%
営業利益 (営業利益率)	70 (6.2%)	160 (10.5%)	90	+129.3%	101.4%
経常利益	70	148	77	+109.5%	101.6%
当期純利益	44	101	57	+131.3%	100.6%

※1：2022年6月期実績は監査法人による監査を受けていないため参考値

※2：2023年5月通期業績予想の修正時との比較



Fusic Co., Ltd.

1. 会社概要
2. 2023年6月期 決算概要
3. 2024年6月期 業績予想
4. Appendix



2024年6月期 通期業績予想

堅調なDX需要を着実に取り込みつつ、さらなる成長に向けて人員拡充・強化の積極投資を図り、営業利益+25%成長を計画。

(単位：百万円)	2023年6月期 実績	2024年6月期 予想	対前期 増減率
売上高	1,532	1,817	+18.6%
営業利益	160	200	+25.0%
営業利益率	10.5%	11.1%	+0.6pt
経常利益	148	199	+34.5%
当期純利益	101	131	+29.4%



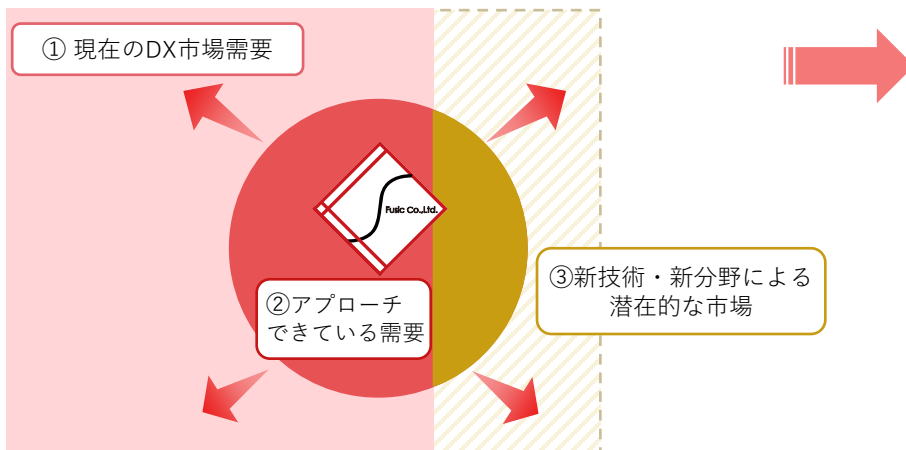
2024年6月期 業績予想の前提

旺盛なDX需要を着実に取り込むため、人員拡充・強化に向けた積極投資を通じて、営業利益25%成長を目指す。引き続き、新事業への積極投資も行う。

市場環境および当社の事業活動

DX需要は引き続き旺盛で、リソースを強化することでさらなる受注が見込まれる。(①・②)

また、新技術および新分野における事業拡大を狙った活動も注力している。(③)



重点施策

人員の拡充・強化

- 採用、育成体制を強化し、エンジニア人材の採用対象を拡大。
- より多くの業界・業種へのサービス展開を拡大するため、セールス・マーケティング人材の採用強化。
- 新卒採用強化に向け、いとLab+オフィス(※1)での学生対象イベント企画など、コミュニケーション機会を創出。

新事業への積極投資

- 宇宙ビジネスの交流拠点「X-NIHONBASHI(※2)」を活用した共催イベントの開催。
- 人工衛星データ関連分野の事業化をより推進するための研究資源の確保。

※1 九州大学の伊都(いと)キャンパスと、Lab(らぼ)は英語で研究室の略称。九州大学と連携する企業の誘致につなげて新たな産業や事業の創出を図る施設。

※2 三井不動産が運営する、宇宙ビジネスの拡大と宇宙と地上の新たなイノベーション創出を目指した東京日本橋にある施設。



主要な経営指標

更なる成長に向けた投資と利益確保の両立を目指すため、データインテグレーションにおけるプロジェクトの付加価値を高め、高単価化を目指すと共に、事業効率性を向上させて高利益率化を目指していくため、営業利益成長率を主要な経営指標としてモニタリングしていく。また、事業成長に向けて人材採用も積極的に行う。

	2022年6月期 実績	2023年6月期 実績	2024年6月期 計画
営業利益 成長率	— (+108百万円) 21.6期は成長投資を行い、 営業利益がマイナスのため 利益成長率の記載は省略	+129.3% 成長投資の結果、売上拡大に 伴い、営業利益は大きく伸長。	+ 25.0%以上 更なる成長に向けた投資と利 益確保の双方を両立すること で25%以上の成長率を目指す
データインテグレーション 売上成長率	+ 17.6%	+ 40.0%	+ 25.0%以上
従業員数 (期末時点)	82 (+ 14%)	91 (+ 11%)	+ 20%以上



Fusic Co., Ltd.

1. 会社概要
2. 2023年6月期 決算概要
3. 2024年6月期 業績予想
4. Appendix



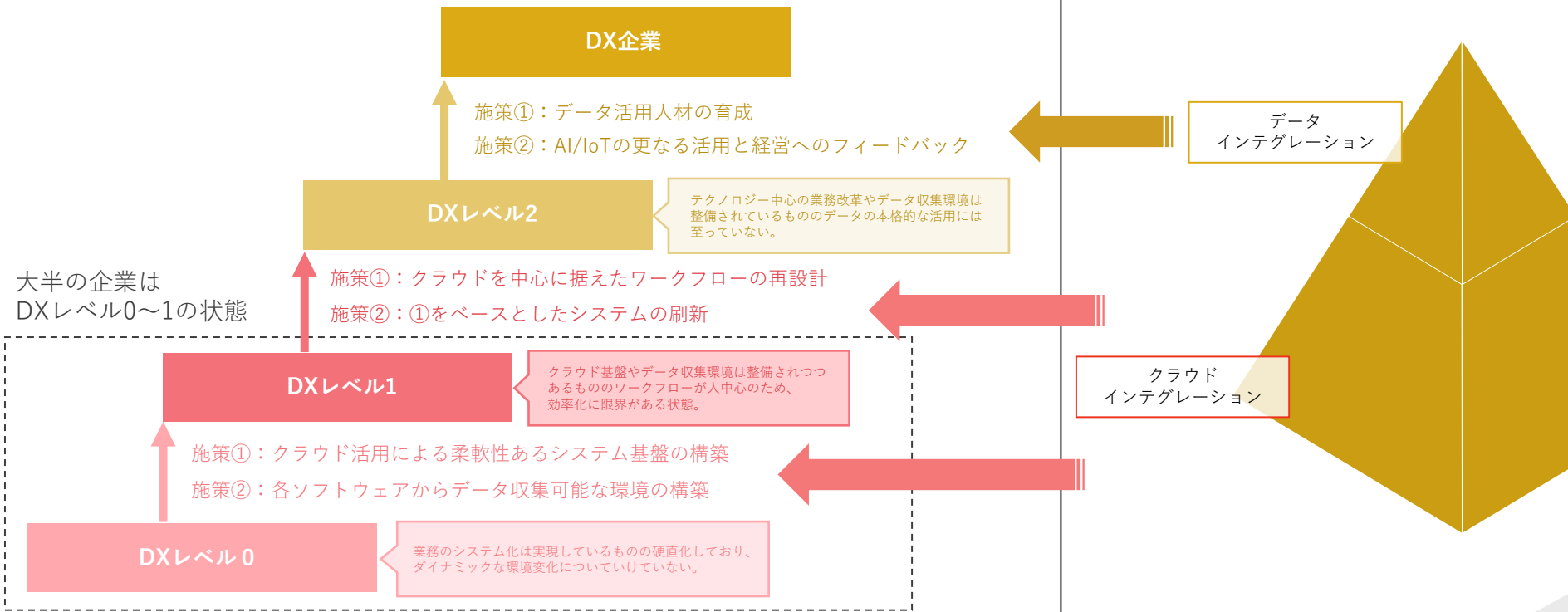
日本のDX推進における課題と当社の事業領域との関係性

再掲

日本の競争力向上にDXは必須であるものの、未だ9割以上の企業がDXレベル0またはレベル1(※)に留まっている。当社は、クライアントのDXレベルを各段階において上位へ引き上げるサービスを展開。

日本のDXにおける課題

当社の事業領域

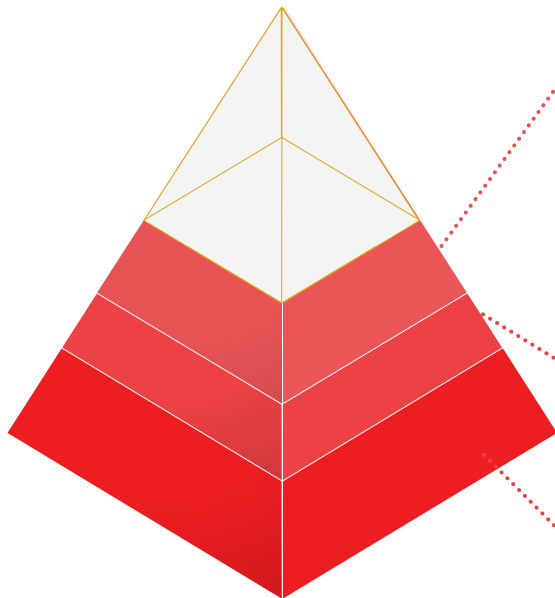




クラウドインテグレーションサービス概要

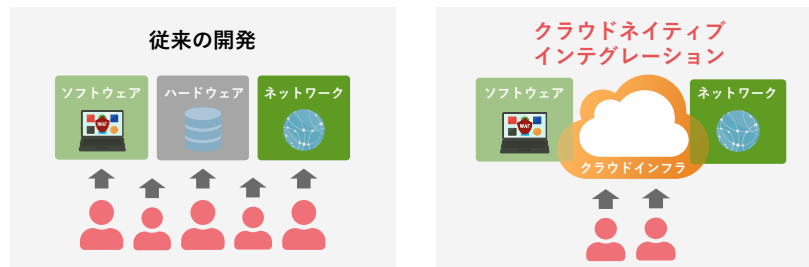
再掲

AWSを活用したサーバインフラの構築・運用から、AWSのマネージドサービスを活かしたシステム開発を展開。クラウド専業ベンダーにはないソフトウェア・インフラ・ネットワーク一体となった信頼性の高いシステムを提供。



1. クラウドネイティブインテグレーション

AWSのマネージドサービス×ソフトウェア開発力による信頼性と開発効率を両立したシステム構築。



2. MSP(Managed Service Provider)

クラウド技術×当社独自ツール(※)による安定したインフラ運用を効率的に実現。

※ 死活監視ツール、利用金額モニタリングツール等、クラウド利用を前提とした運用監視ツールを当社が独自に開発

3. リセール

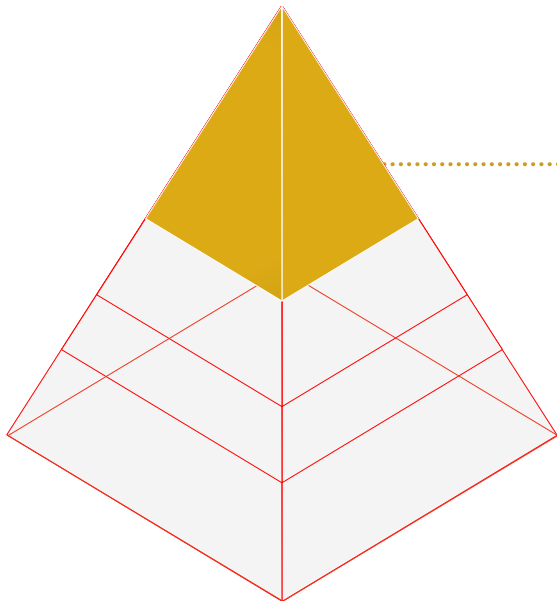
AWSビジネス知識×提案力による顧客ニーズに細かく対応したクラウド環境を提供。特に学術・研究機関から強い支持を受けている。



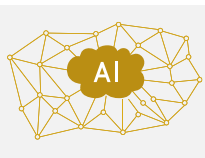
データインテグレーションサービス概要

再掲

AIやIoTを駆使してデータの収集や解析を高度に行うデータインテグレーションサービスを展開。
IoT・クラウド・AIを柔軟に組み合わせて顧客の業務効率化や企業価値向上をトータルでサポート。



OUTPUT : AI/ビッグデータ解析



- ・他社BIツール(※1)を活用したデータ可視化
- ・AIによるモデル作成
- ・MLOps (※2) (継続的なAI開発/運用)

STORE : クラウドデータ保管



- ・AWSによる大量データの保管
- ・解析に適したデータ変換

INPUT : IoTシステム開発



- ・IoTデバイスの選定
- ・データ収集システムの構築
- ・独自ツールによる負荷テスト

データの流れ

※1: 企業が持つ様々なデータを分析・見える化して、経営や業務に役立てるソフトウェア
 ※2: 精度の高いAIモデルを管理・運用・改善するための環境や開発手法



その他：自社プロダクト

顧客の要望に合わせて開発したシステムから汎用性の高いものをサービス化して提供。多くの企業や組織への導入実績を有している。今後もサービス拡大を図ると共に、サービス運営で得られた知見を他事業へ還元する。



360度評価特化型人事評価サービス

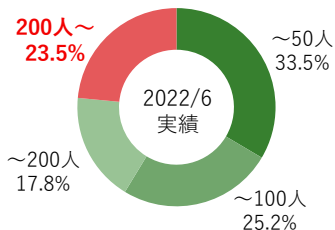
多面評価
(360度評価)
に特化した
SaaS

評価項目や
尺度は独自に
設定可能

個別の
カスタマイズも
柔軟に対応

業種・規模に依らない導入実績

1社あたりのユーザID数



累計**1,000社以上**が導入。
近年は大手企業の導入が
増加傾向に。



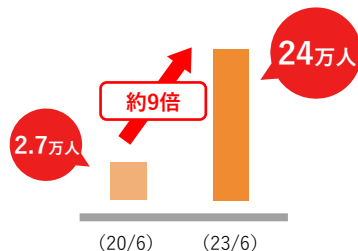
学校向け連絡サービス

コンセプト
「学校連絡を
もっと楽にシ
ンプルに」

学校と保護者を
つなぐ連絡ツール

LINE連携・
集金機能を完備
学校生活の様々な
シーンに対応

圧倒的なユーザ伸長率



教育DXを追い風に3年で
アクティブユーザが
約9倍に。

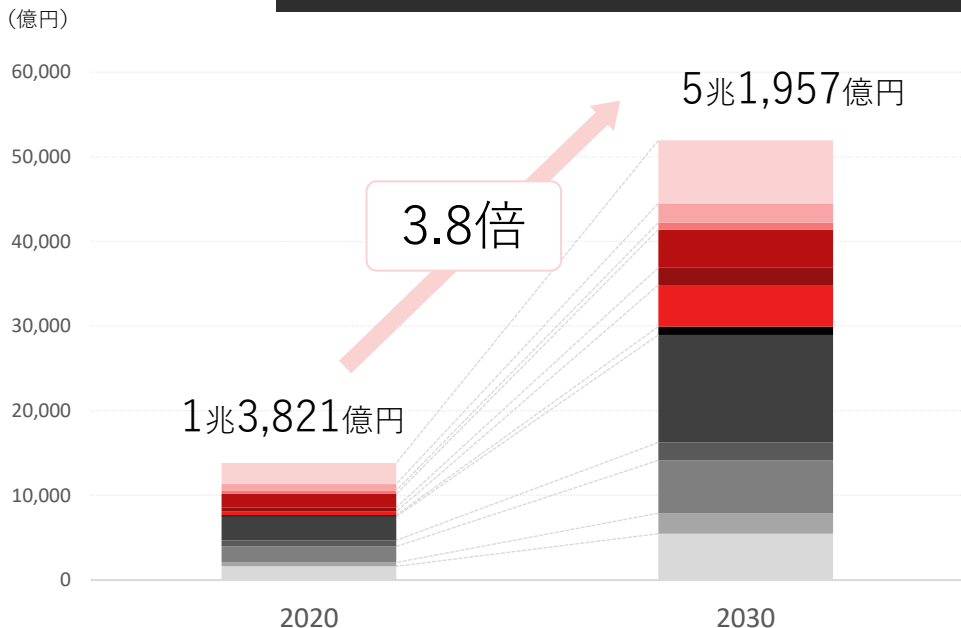


市場動向 1：日本のDX市場は5.2兆円に（2030年度予測）

再掲

DX(※)は事業効率化や地政学的リスク回避などの目的から、企業や組織の重要課題として位置づけが高まっており、日本におけるDX市場規模は、2020年度1.4兆円から、2030年度には5.2兆円と3.8倍に拡大する見込み。特に、パブリックセクターである「自治体」においては、12.0倍と高い成長が見込まれている。

DXの国内市場（投資金額）



出典：富士キメラ総研「2022 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編」

業界別DXの拡大見込 (2020年度実績～2030年度予測)

戦略／基盤	3.0倍
コミュニケーション	3.0倍
カスタマーサービス	2.0倍
営業・マーケティング	2.9倍
社会インフラ	4.2倍
自治体	12.0倍
不動産	4.4倍
交通／運輸	4.6倍
医療／介護	2.9倍
金融	3.3倍
流通／小売	5.6倍
製造	3.4倍

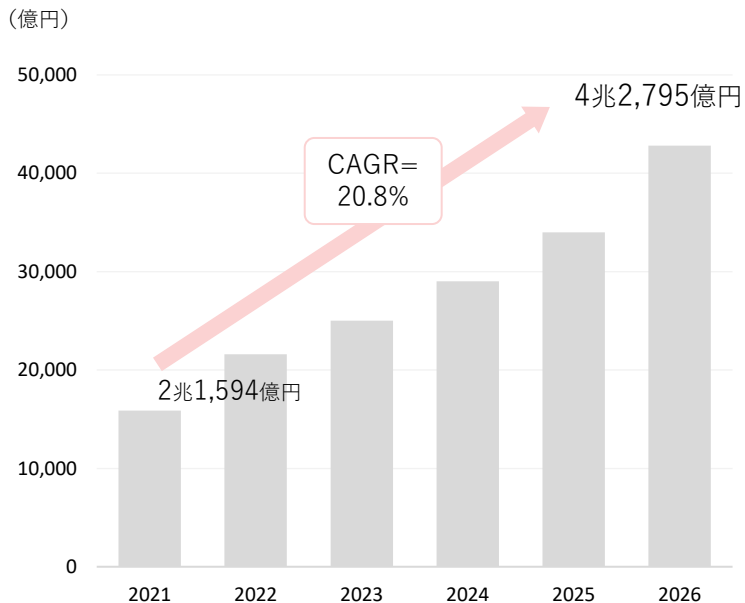
※DX（デジタルトランスフォーメーション）：デジタル技術で新しいビジネスの仕組みを構築して競争力を高めること



市場動向 2：パブリッククラウド市場

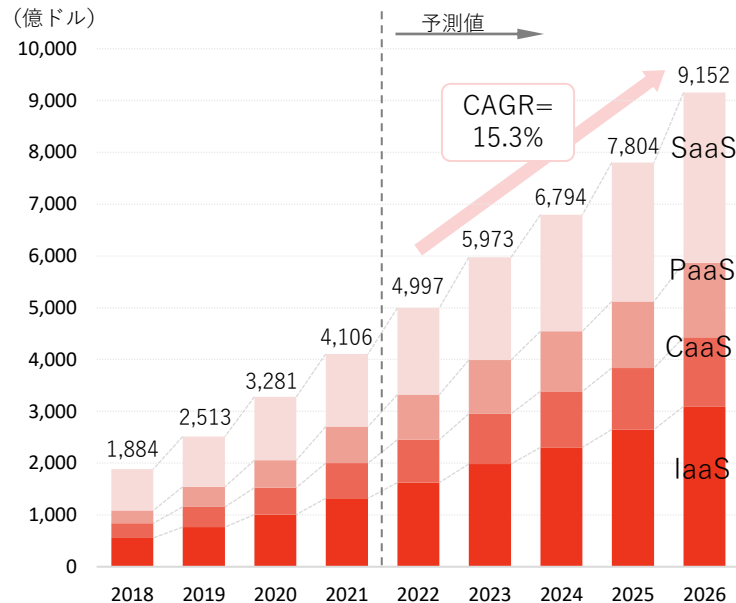
DX実現に向けてクラウド活用は重要な要素に位置付けられている。国内のパブリッククラウド市場は、CAGR=20.8%で成長し、**2026年には4兆2,795億円に達すると予想されている。**

国内パブリッククラウドサービス市場 売上高予測



出典：IDC Japan プレスリリース「国内パブリッククラウドサービス市場予測、2021年～2026年」（2022年9月15日）

世界のパブリッククラウドサービス 市場規模（売上高）の推移及び予測



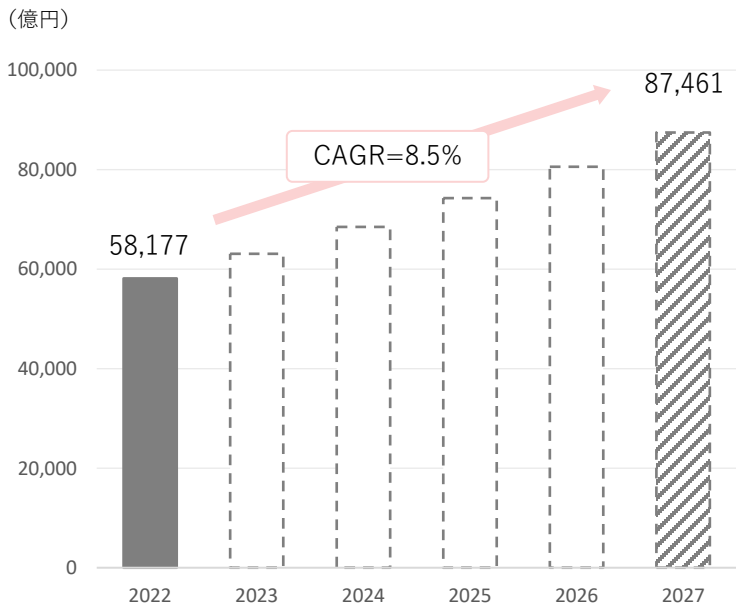
出典：総務省「令和5年版 情報通信白書 ICT白書」



市場動向 3 : IoT、AIビジネス市場

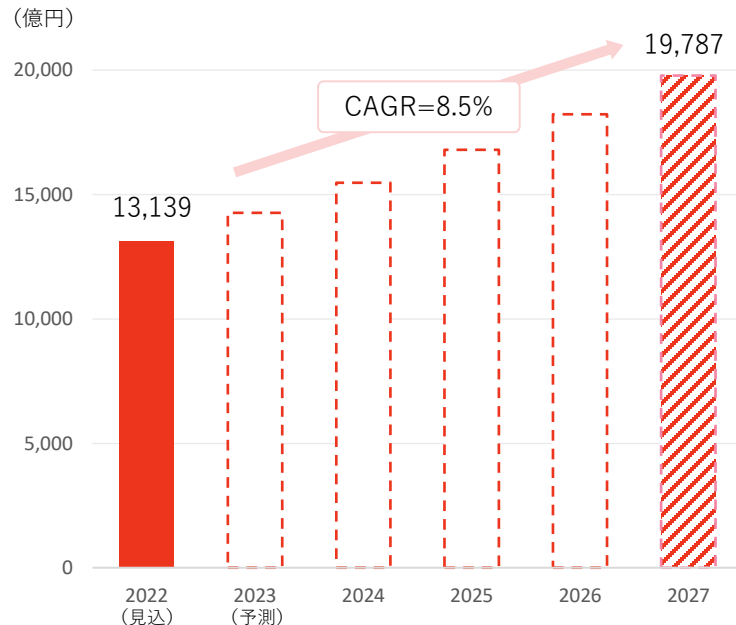
日本のIoT市場は2022年に5兆8,177億円であったが、その後CAGR=8.5%で成長し、2027年には8兆7,461億円に達するとされている。また、**国内AIビジネス市場は2022年に1兆3,139億円から、CAGR=8.5%で成長し2027年には1兆9,787億円に達する**とされ、当社のデータインテグレーション事業市場は十分な拡大余地がある。

国内IoTビジネス市場予測



出典：IDC Japan プレスリリース「国内IoT市場の産業分野別/テクノロジー別市場予測」（2023年6月7日）

国内AIビジネス市場予測



出典：富士キメラ総研「2022 人工知能ビジネス総調査」ビジネスカテゴリー別市場動向



新技術に取り組む土壌

創業時からエンジニアの自由な技術習得時間を確保し、技術評価制度、資格取得支援、開発合宿など積極的に新たな技術を育む土壌を形成。

クラウド技術（AWS）やAI等、**市場の黎明期から研究・事業化を行うことで先行者優位性を確保。**

技術結合力

育まれた新たな技術と既に獲得済みの技術を複合的に連結させることで他社にない技術競争優位を獲得。それを活かしたビジネス機会を創出。

「ソフトウェア×クラウド×AI/IoT」のように**掛け合わせることで希少性が増すワンストップソリューションを提供。**

展開力

業界や業種、エリアを問わず、当社のワンストップソリューションが最大限価値発揮する市場を選択。当該市場におけるシェア拡大を目指す。

変化が緩やかな学術研究機関等の公的機関や、大手企業が価値発揮しにくいエリアを選択することで**独自のポジションを確保。**

優位性



新技術に取り組む土壌

再掲

創業当初より新技術への探求を奨励する仕組みを設け、エンジニアが興味ある技術分野へ積極的に取り組むことを後押ししてきた。それにより**新たな技術に常に目を向けチャレンジする文化を醸成**してきた。

技術探究を奨励する様々な制度

技術評価制度

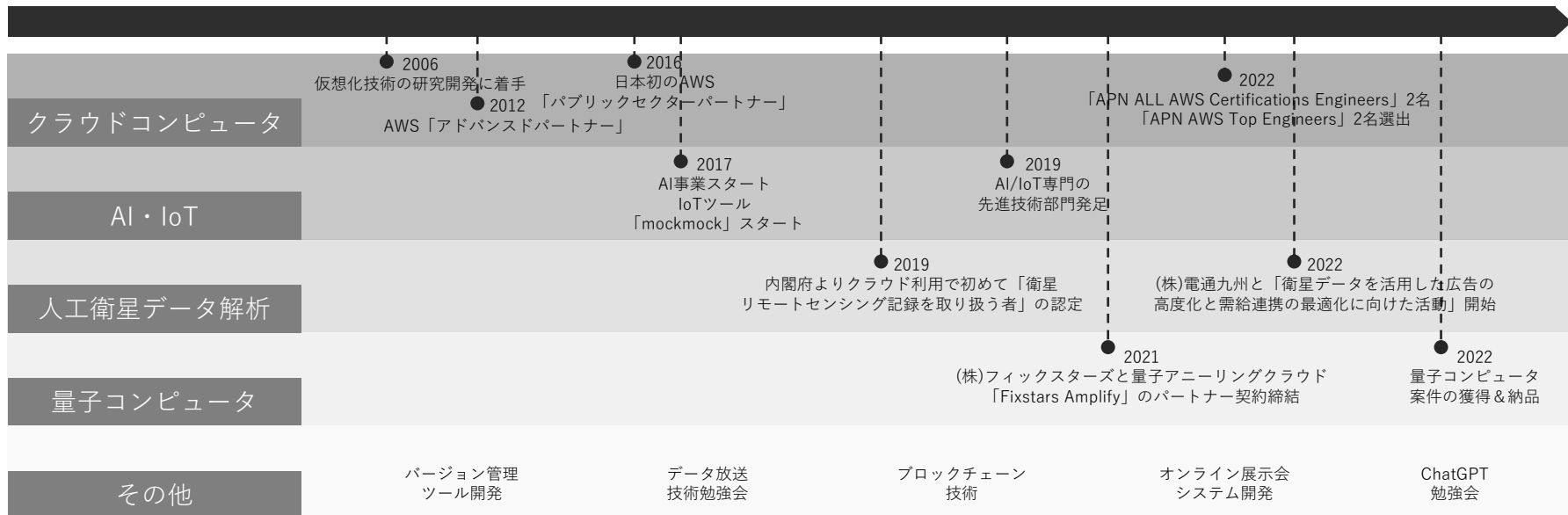
半期に一度、技術分野での活躍を棚卸し、3つの分野でそれぞれMVP・MGPを表彰

エンジニア開発合宿（4回/年）

日頃興味があるが手を付けることが出来ない技術に、職場からも離れてチーム単位で取り組む

わくわく費用制度

年間100万予算を確保
試してみたいデバイス等を購入可

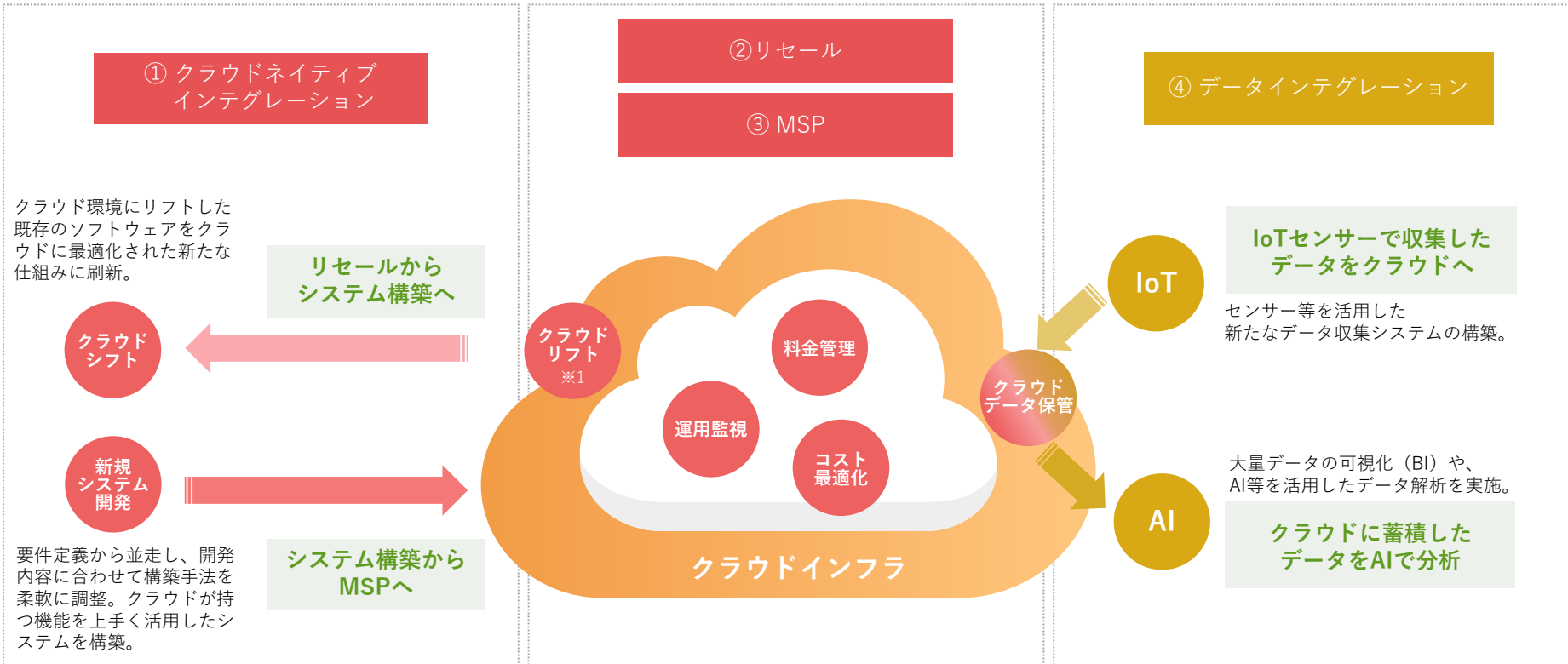




技術結合力

再掲

クラウドインテグレーションサービス（①②③から構成）とデータインテグレーションサービス（④）においては相互に様々なシナジーを保持している。



※1：既存システムはそのままだにオンプレミス（※2）の環境からクラウド上にシステムを移行すること

※2：サーバ機器などのハードウェアおよびソフトウェアを自社の管理する施設内で運用・管理すること



サービス展開力：パブリックセクター

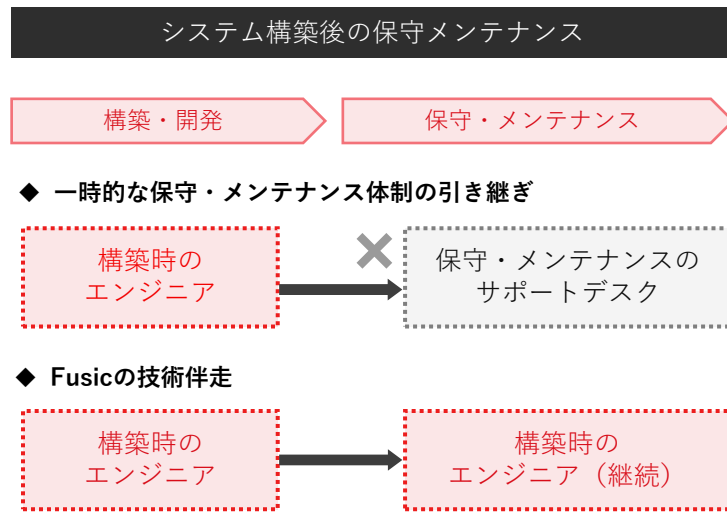
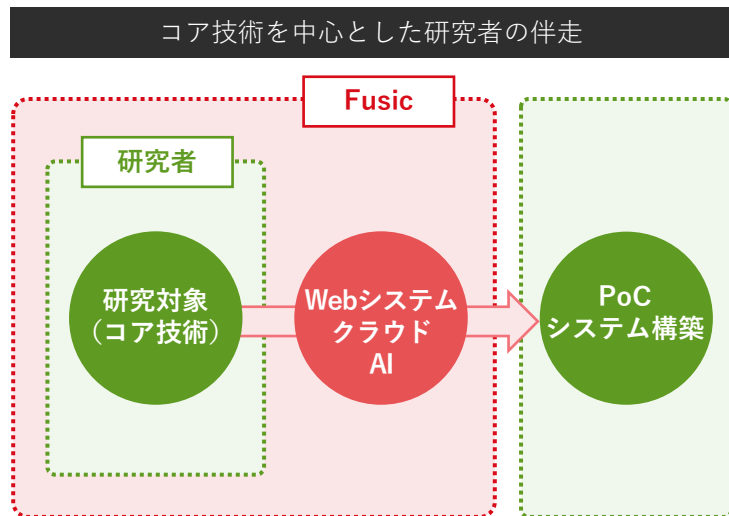
再掲

「新技術に取り組む土壌」と「技術結合力」によって蓄積したノウハウとして、取り組み業界や業種を問わず取引先を拡大し、柔軟な対応力で実績を拡大している。

■パブリックセクターに対する展開ケース

AWSを用いたシステム構築の提供だけでなく、**クラウドの特徴（従量課金、後払い等）を踏まえて、大学等の学術・研究機関の調達プロセス、入札プロセスに準じたクラウド提供を実施**しており、従来の物品・役務対象の調達への適用方法や仕様設定のノウハウを提供している。

また、**研究目的と研究対象（コア技術）を理解し、コア技術を中心に、研究者と伴走しながら、実証実験（PoC）やシステム構築**を提供している。システム構築後の保守・メンテナンスも、構築時のエンジニア体制で継続的に対応し、対応レベルを下げることなく、研究者に伴走している。





サービス展開力：新規事業支援

再掲

「新技術に取り組む土壌」と「技術結合力」によって蓄積したノウハウとして、取り組み業界や業種を問わず取引先を拡大し、柔軟な対応力で実績を拡大している。

■DX市場に対する展開ケース

クラウド技術やAI/IoT技術を軸に幅広い技術を有する当社は、九州を中心に地域企業のDXを支援している。当社の特徴であるWebシステム、クラウド、AIを結合させ、ワンストップでのシステム構築を提供している。また、**システム構築にとどまらず、顧客目線で業務整理を行い、サービス企画・設計段階から参画**し、事業の成長に貢献している。

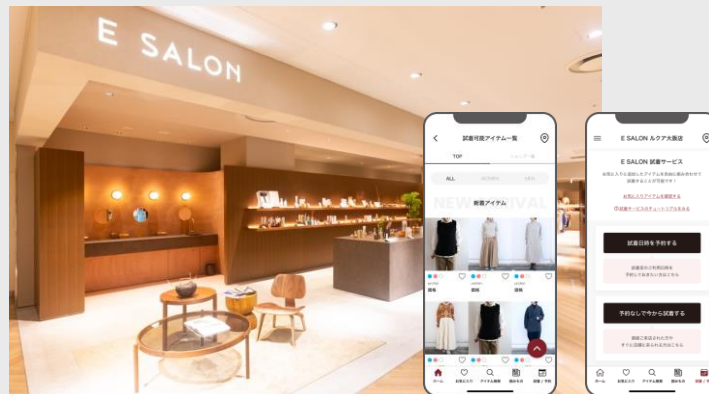
事例1：AI顔認証によるオンライン学科配信システム

自動車教習所の**オンライン学科教習に対応する日本初のシステム**を開発。オンライン学科教習の課題をAI技術を活用して解決。クラウドのメリットを最大限に活かしたサーバレスな環境で、今後の拡大に対応できる構成に。日本初のオンライン学科配信システムとして**100校以上の自動車学校で活用**されている。



事例2：アパレル業界の新たな購買体験を提案

ブランドの垣根を越えたプライベートフィッティングサービスの「E SALONアプリ」を開発。**サービスのオペレーション、UI/UX設計など企画の段階から参画し、開発運用まで、トータルで支援**。参画ブランドは50社以上で、これまでメディア露出は500以上。これまでにない購買体験を提供することで、新たな購入客の獲得に繋がっている。

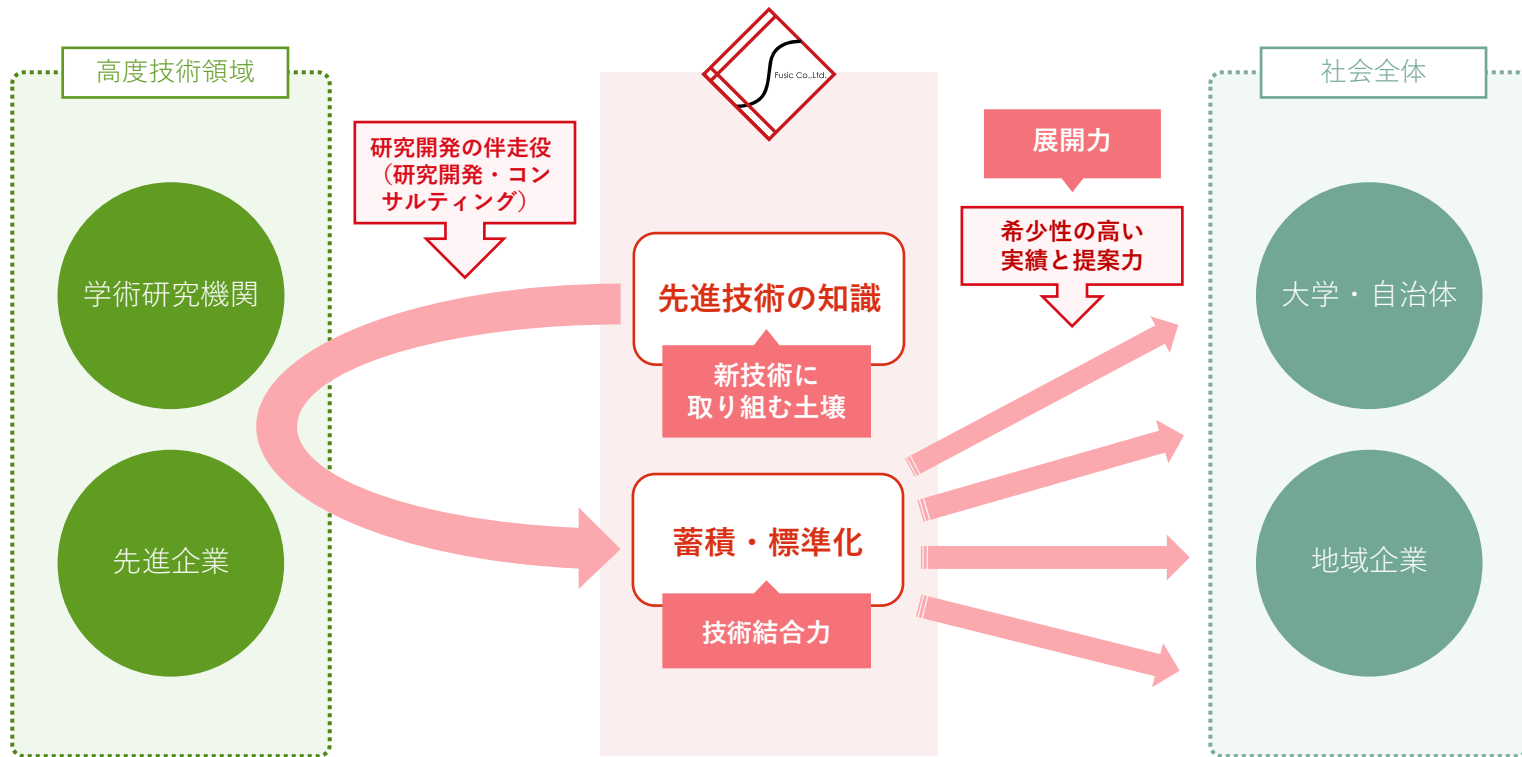




競争力（価値）発揮の流れ

再掲

学術研究機関や企業の先端技術分野の研究開発に高い専門性と提案力を武器に伴走し、**そこで得た先進技術の実績と知見を、全国の大学・自治体や九州・福岡の地域企業を中心に展開**する流れを推進。それ以外にも業種・エリアに関わらず社会全体のDX推進に貢献。





成長戦略の全体像

再掲

データ人材の拡充とそれに伴うデータインテグレーションサービスの拡大。新たな産業分野への進出。それらをより広範に展開するためのセールス&マーケティング人材の拡充。





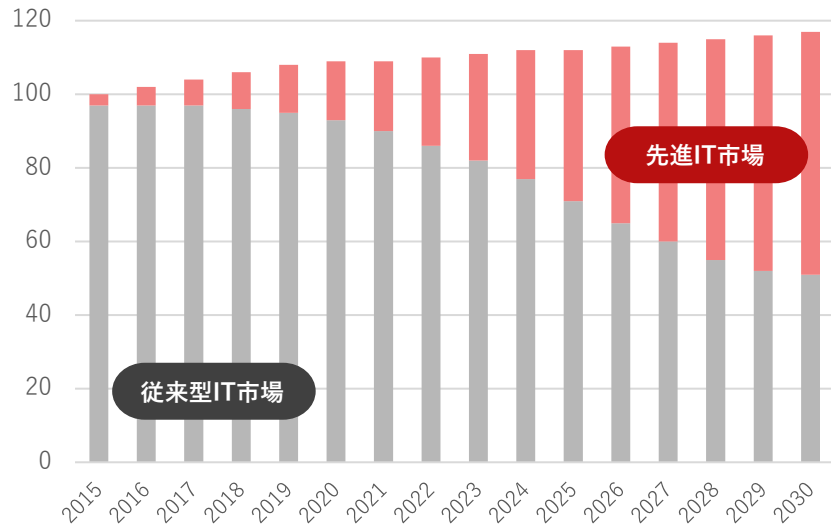
「組織」・「事業」×「質の向上」：データインテグレーションサービスの拡大

再掲

今後、DXはシステムの刷新からデータ活用に主戦場が移ると想定される。当社のデータインテグレーションサービスへの需要の高まりが見込まれる。データ活用人材の育成と拡充を行うと同時に、当該サービスの拡大による事業の高付加価値化を目指す。

IT関連市場の構成変化

(2015年の市場を100とした時の市場規模)

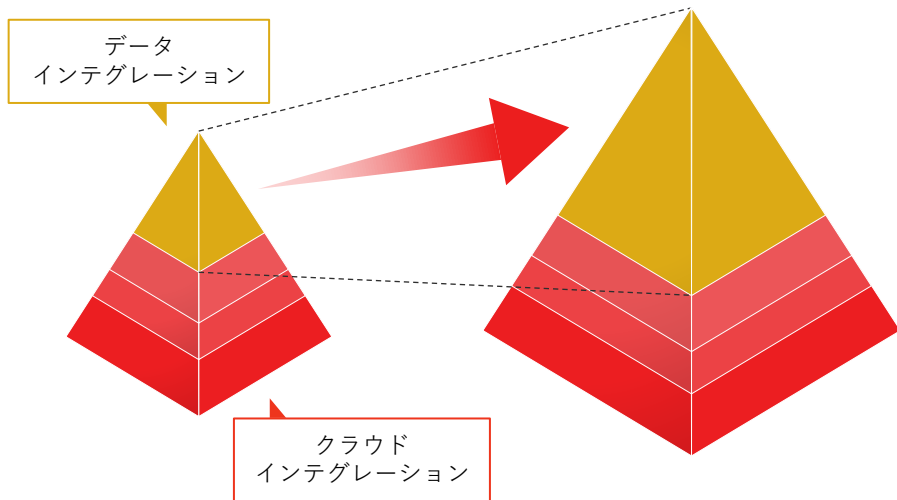


引用元：2019年4月 経済産業省 情報技術利用促進課「IT人材に関する調査」

2022/6期

1,124百万円
(197百万円)

3~5年後計画





「事業」 × 「規模の拡大」：新たな技術領域への進出

再掲

クラウドインテグレーションサービスにおいては、量子コンピュータ分野に、データインテグレーションサービスにおいては、人工衛星データの利活用に進出する。既に着手済みの領域であり、積極投資をすることで当社がフォーカスする市場の拡大と収益向上を図る。

クラウドインテグレーション注力分野

量子コンピュータ（量子アニーリング/イジングマシン）分野への取り組み

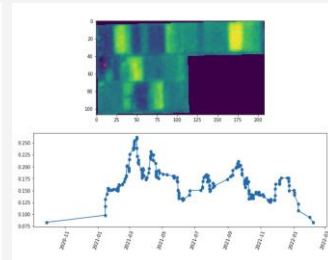
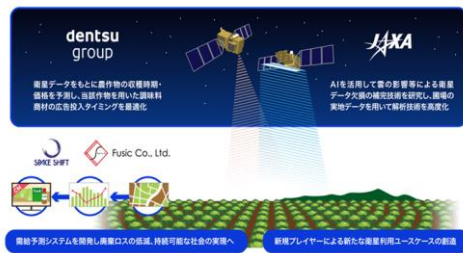
国内の量子コンピュータ分野で有数の実績を持つ株式会社フィックスターズが提供する量子コンピューティングプラットフォーム「Fixstars Amplify」とパートナー契約を締結（2021年）。今後市場の拡大が期待される量子コンピュータ分野、特に組合せ最適化問題への取り組みを加速させる。



データインテグレーション注力分野

人工衛星データ利活用の取り組み

2019年に内閣府から「衛星リモートセンシング記録を取り扱う者」の認定をクラウドを活用したシステムとして初めて取得するなど、早期に取り組みを始めている。人工衛星データ（光学画像、SAR(※)画像）を用いて、地域の農業協働組合等とデータの解析の実証実験等に着手。今後拡大が見込まれる人工衛星データ解析の分野において、積極的な取り組みを行っていく。



©電通グループ/JAXA

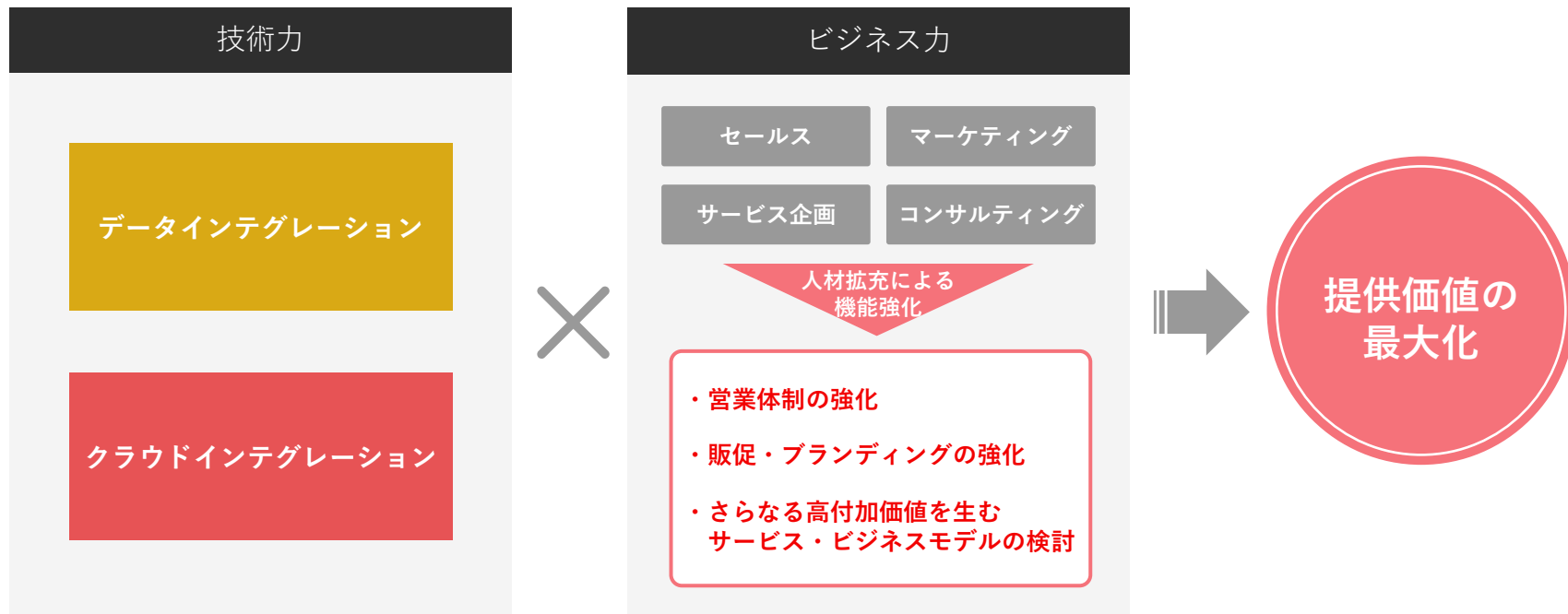
※マイクロ波を地表面に斜めに照射し、地表面からの後方散乱波を受信する能動型センサー



「組織」 × 「規模の拡大」：セールス・マーケティング人材の拡充

再掲

これまでの当社はエンジニア主体で事業成長してきた。今後の更なる成長のため、セールス・マーケティング等に携わるビジネス人材の拡充を行い、当社の技術力が生み出す社会への提供価値を最大化するため機能強化を進める。





「事業」 × 「規模の拡大」：新たなエリアへの進出

再掲

学術研究機関や先進企業の研究開発で先進的な取組を積極的に行い、実績をいち早く積み、全国展開を行ってきた。今後は首都圏・九州地区を中心に売上規模を拡大させつつ、**海外取引も拡大すべく**調達資金を人材獲得に投資する。

2011/7期

181百万円

九州地区 (73.1%)

首都圏 (26.8%)

その他 (0.1%)

2022/6期

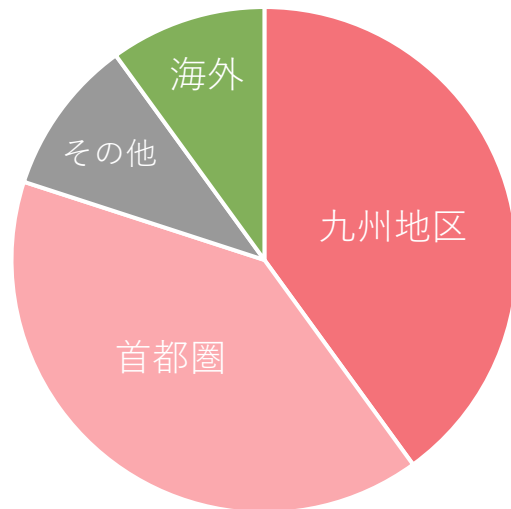
1,124百万円

九州地区 (44.5%)

首都圏 (46.9%)

その他 (8.6%)

3~5年後計画





本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれております。業界動向及び事業内容について、本資料日付時点における予定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。

これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性、その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。従って、当社の実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。



Fusic Co., Ltd.

