

Fusic Co., Ltd.

## 株式会社 Fusic

個人投資家向けオンライン会社説明会「第 49 回福証 I R フェア」書き起こし  
(2024 年 6 月期第 1 四半期決算概要)

2023 年 11 月 27 日開示



# 登壇

濱崎：皆様お忙しい中、今回はこの IR フェア、我々の決算説明も含めた会社説明会にお越しいただき、本当にありがとうございます。

今日は、我々の会社がどういうことをやっているのかということをお話し、そして、11月10日に、第一四半期の決算を発表いたしました。概要及び通期の業績予想、また今後の成長戦略、我々がどういう事業を今後やっていくかというところを約30分程度、お話をさせていただきます。また、その後はQAに移りたいと思っております。

まず、事業概要からお話をしたいと思います。我々Fusicは、福岡市の天神にあります。オフィスの中が、写真の通り、非常にオープンな環境で仕事をしています。また、働き方という観点でも、リモートワークやフルフレックス制度を取り入れていて、社員が自由に自分の力を発揮しやすい環境、あるいは時間で仕事をするということを推進しております。

## 会社概要



|       |   |      |   |
|-------|---|------|---|
| 会社名   | 株式会社 Fusic (フュージック)                           | 事業内容 | Webシステム / スマートフォンアプリ開発<br>AI / IoTシステム開発<br>クラウドインフラ (Amazon Web Services)<br>プロダクト事業<br>コンサルティング (事業戦略・業務改革・IT・組織人事) |
| 取締役   | 代表取締役社長 納富 貞嘉<br>取締役副社長 濱崎 陽一郎<br>社外取締役 安浦 寛人 | 所在地  | 福岡本社<br>〒810-0001 福岡県福岡市中央区天神4-1-7 第3明星ビル6F<br>TEL : 092-737-2616 FAX : 092-737-2617                                  |
| 設立年月日 | 2003年10月10日                                   |      |   |

Copyright © 2023 Fusic Co., Ltd. All rights reserved.

4

続きまして、我々のボードメンバーについてお話をしたいと思います。代表の納富も今オンラインで入っていますが、二人で九州大学の大学院の学生の時に、会社を起業しました。そういった意味ではですね、本当にこの福岡で生まれて、そして皆さんに育てていただいた会社かなという風

に思っております。続きまして、ボードメンバーとしてご紹介するのが社外取締役の安浦寛人氏です。実は我々の大学時代の恩師にあたります。我々二人は当時、非常に社会経験も乏しく、視野もまだまだ狭いというところで、広い視野と、高い知見を持った安浦氏に参画いただいております。また、監査役として3名、我々の周りを固めていただいてビジネスを推進しております。加えて、小田が執行役員として管理部門を率いております。

## 創業者・プロフィール



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）

Copyright © 2023 Fusic Co., Ltd. All rights reserved.

5

## マネジメント・プロフィール



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

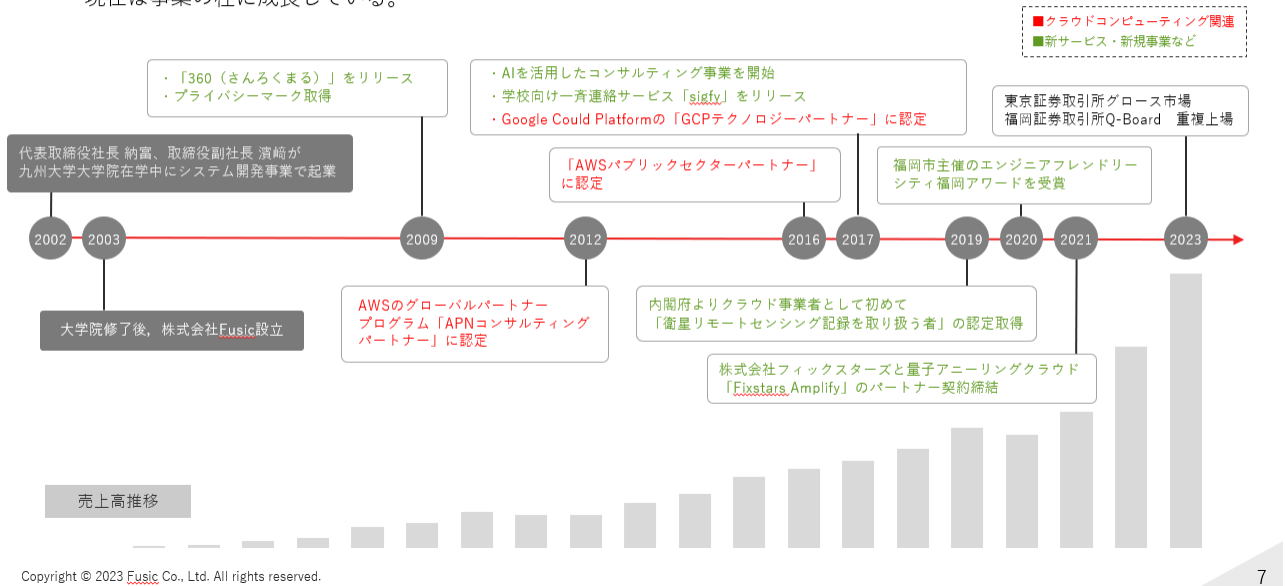
Copyright © 2023 Fusic Co., Ltd. All rights reserved.

6

沿革ですけれども、2003年に会社を設立いたしました。今年で設立から20年経ちました。一つ、この資料のところでお話をしたいと思うのは、スタートアップは、一つのサービスを突き詰めて伸ばしていくというスタイルのところが多いのかなと思うんですけども、どちらかというとなら、様々な技術やサービスを、思考錯誤ももちろんありながらですけども、提供してきております。と言いますのも、今、20年やってきておりますけども、20年前にもてはやされていた技術が、じゃあ今本当にどれだけ残っているのか？この間には、スマートフォンも登場しましたし、生成AIなんていうものは、1年前にやっと世の中に出てきた。そういった意味においては、やはり我々はテクノロジー、特に、僕は技術を大学の時に学んできたというところで言いますと、技術っていうのは本当に変わる。新しい技術は、非常に大きな影響をもたらす観点からすると、やっぱり我々自身も新しい技術に即して変わって行って、その都度ごとに最適なものを提供するというところをしていかなければいけない。そういう風に思っておりますので、クラウドコンピューティングやAI、そういったものをキャッチアップしながら、世の中、お客様のニーズを捉えながら、しっかりと技術とビジネスを繋いできたという風に言えるのではないかなと思っております。

## 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。

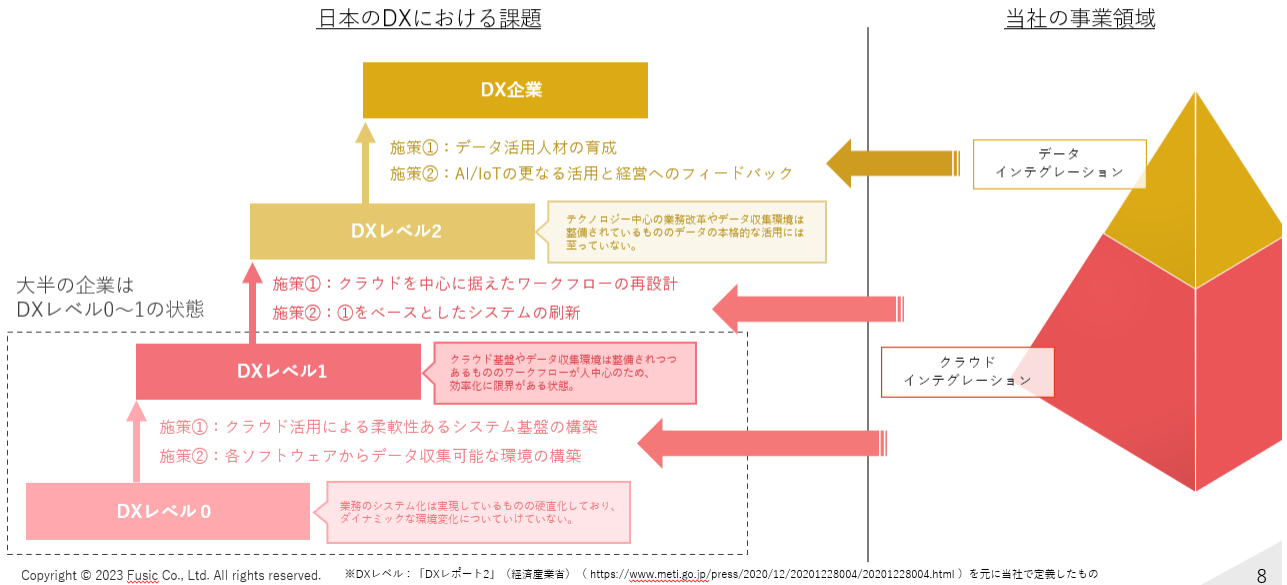


その中では、今DXという言葉が非常に世間では大きなバズワードになっているのかなという風に思っています。DXというのはですね、いろいろと捉え方があるんですけども、こちらは、経済産業省のDXレポートから、我々がリバイスしたものになっております。実は、日本はですね、やはりこのDXレベルがまだまだ非常に低い状態にあるDXレベル0、あるいはレベル1というところ

で、いかにそこからレベルを上げていくかというところが、やはり我々のビジネスとして非常に重要なポイントかなと思っております。

## 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

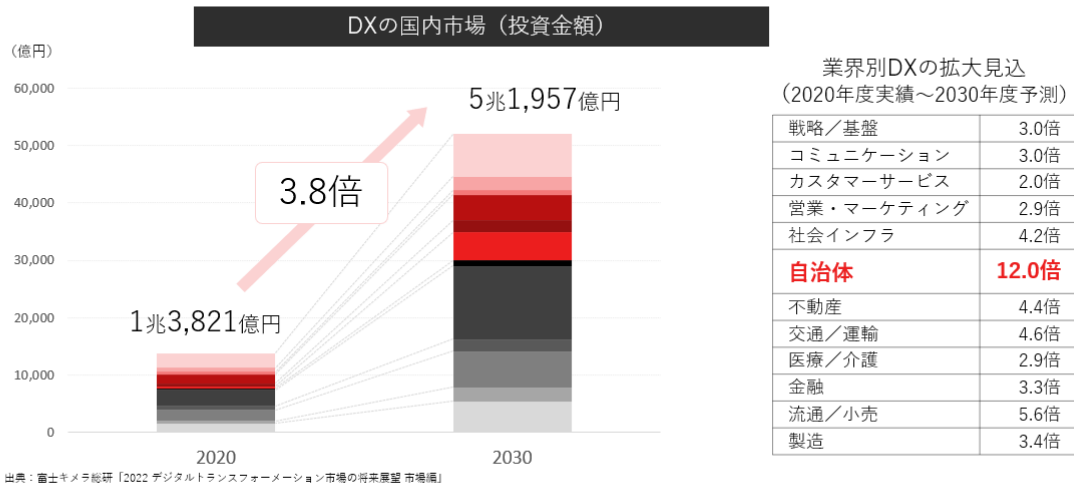
日本の競争力向上にDXは必須であるものの、未だ9割以上の企業がDXレベル0またはレベル1(※)に留まっている。当社は、クライアントのDXレベルを各段階において上位へ引き上げるサービスを展開。



実際問題として、このDX市場っていうのは、国内というところだと、2030年度予測で5.2兆円あると言われております。また、我々が非常に大きなマーケットで、今も既存のお客様としてリレーションを構築している自治体とか大学研究機関というところのDXの需要及びニーズ、特にパブリックセクターで12倍という高い成長率が見込まれておまして、やはり我々はこういった成長率の高い分野をターゲットしながら、ビジネスをしていきたいと考えている状況です。

## 市場動向：日本のDX市場は5.2兆円に（2030年度予測）

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（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

Copyright © 2023 Fusic Co., Ltd. All rights reserved.

9

さて、このクラウドインテグレーションのビジネスをしていくにあたって、特に、自治体や大学研究機関に対して、この図にある通り 194 の学術研究機関様へ、アマゾンウェブサービスという、世界で最もシェアの高いクラウドコンピューティングのサービスのパートナーとして、インフラを担うという部分で多くのビジネスをさせていただいております。

## クラウドインテグレーションサービス概要

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。クラウド専門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。



Copyright © 2023 Fusic Co., Ltd. All rights reserved.

※許諾済の組織名の一部を掲載

10

その中で事例としてお話をしたいんですけども、一つがですね、文部科学省様が提供する MEXCBT というサービスになります。これは、小中初等教育の学校において、コロナ禍において児童の皆さんにパソコン、タブレット端末を配ったわけなんですけども、そのタブレット端末のプラットフォームです。そのプラットフォームを内田洋行様と一緒に、日本全国の小中学生に使っていただいているという状況です。また、もう一つ、株式会社まちのわ様とプレミアム商品券等をオンラインで提供するというものです。全国の自治体様の、いわゆる電子プレミアム商品券のプラットフォームを提供ということもやっています。これも自治体様、地方の公共機関と取引ということも含めまして、やはりこういった DX は、先ほど自治体（の市場性）の非常に伸びが強いということをお話しましたけども、その足掛かりとなるサービスをすでに我々も提供していると言えるのではないかと考えております。

## クラウドインテグレーションサービス開発事例

AWSを大規模に提供するとともに、クラウド上にその特性を最大限活かしたシステム開発も併せて行った事例。



### 文部科学省CBTシステム (MEXCBT)

MEXCBT：文部科学省が推進する、児童生徒が学校や家庭においてオンラインで学習できる公的CBT (Computer Based Testing) プラットフォーム

MEXCBTコンソーシアムの筆頭企業である内田洋行から委託を受け**全国の児童生徒、教員が利用するオンライン学習システムのインフラ環境構築**を実施。**2.5万校、約840万人**(令和5年3月現在)が登録する大規模システムである。サブシステム追加や拡張を効率的に行うため、AWSによるインフラ環境はIaC(※1)を用いて運用している。



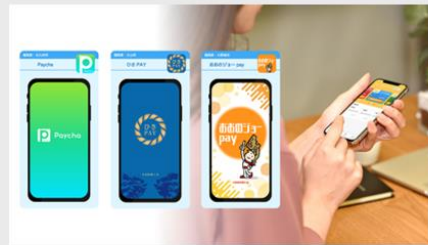
※1：Infrastructure as Codeの略で、サーバなどのシステムインフラの構築をプログラミングコードを用いて行うこと

Copyright © 2023 Fusic Co., Ltd. All rights reserved.

### (株)まちのわ QRコード決済基盤の構築

まちのわ：SBIホールディングス、九州電力、筑邦銀行の3社により共同で設立。プレミアム付電子商品券・地域通貨等を発行・運用するサービスを展開。

基盤となるシステムの企画・設計段階よりプロジェクトに参画。現在**50超の全国自治体で導入**されている。AWSを活用しつつも、**twilio** (※2) GCP (※3) 等の他サービスも取り入れることで、大規模な決済プラットフォームとしての信頼性に加え、**BtoC**サービスとしてニーズに柔軟に対応するフロントエンドシステムを構築。



※2：VoIP (IP電話) やSMS (ショートメッセージングサービス) をAPIとして提供するサービス。  
 ※3：Google Cloud Platformの略。AWSと同等のクラウド基盤で、映像学習等のサービスが充実している。

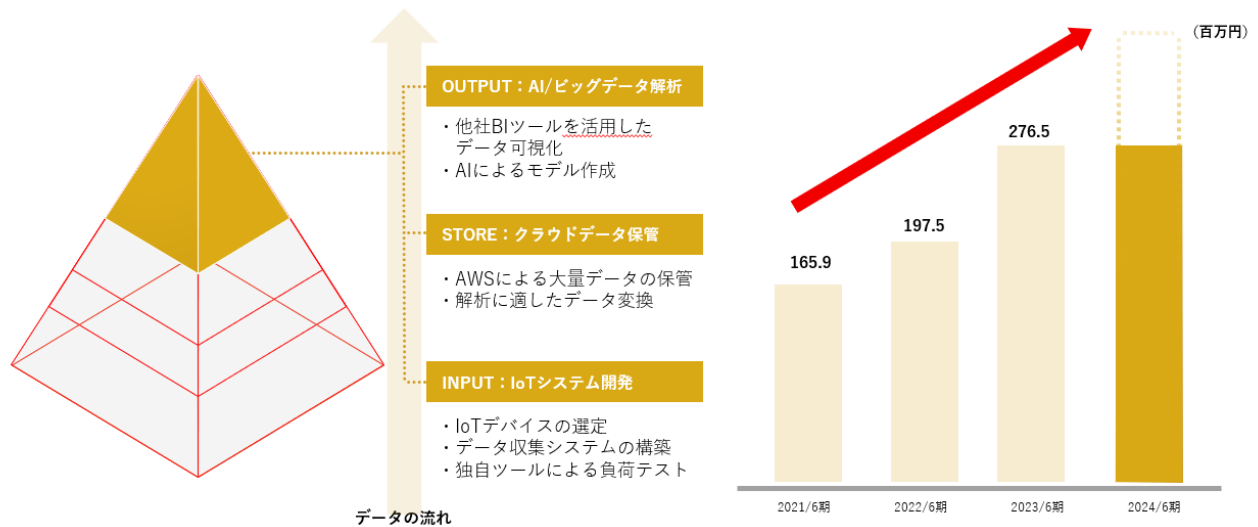
11

続きまして、AI、これも我々の非常に大きな柱のビジネスとなっております。ただ、AI と言いましても、我々はAI を単体で捉えているわけではなく、この資料にあります通り、データをインプットする、つまり外からデータを収集するという分野を我々は、IoT システム開発という風に捉えまして、インプットから、先ほどもお話ししたようなクラウドでデータを保管し、ストアとして捉えています。そして最後に、データを収集し保管した後に、データを解析するという部分がまさしくAI 技術と思うんですけども、こういった一連のビジネスをクラウドと並んで、もう一つの柱として提供しています。それを、データインテグレーションサービスと据え、ビジネスをしています。



## データインテグレーションサービス概要

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。



Copyright © 2023 Fusic Co., Ltd. All rights reserved.

12

そこで、一つお聞きいただきたいものがあります。

### [\(音声再生\) 株式会社 Fusic 事情報告](#)

これはですね、我々が9月に行いました株主総会における事業報告で、我々で作ったAIの声で作成しました。声は、従業員の声なんですけども、これは彼女が実際に読み上げているわけではなくて、用意したテキストを、彼女の声を学習したAIが読むということをやっております。こういった滑らかに、あたかも人が喋ったかのように読むという技術に関しては、我々が非常に注目をいただいている技術で、今後どんどん様々なものが自動化・機械化していく中においては、これまで人が対応していたものを、機械が代わりに対応するということが出てきます。その時に、その機械が対応する時の声として、我々の技術が使えるのではないかと考えます。例えば、放送分野やゲームの分野、あるいはモビリティの分野で、無人タクシーや無人バス、そういった無人化するものに対してこの声が使えないかということで、我々は現在、技術開発及び今後のビジネス展開というものを検討しているという状況です。

こちら、取引実績ですが、太字で書いているところは、九州地区の企業様で、先日上場しました売れるネット広告社様や、宇宙関連で非常に世界でも注目をされているQPS研究所様など取引をさせていただいております。

## 取引実績

エンタープライズ・ベンチャー、アカデミア・研究機関など幅広い取引先との実績を有する。  
また、本社を置く九州地区のみならず、首都圏、その他エリアでの取引を拡大させている。

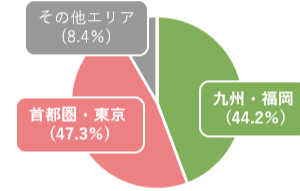
### エンタープライズ・ベンチャー

- |  |  |   |
|--|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>日本放送協会（NHK）</li> <li>ソフトバンク株式会社</li> <li>株式会社内田洋行</li> <li>株式会社メディカルトリビューン</li> <li>株式会社フィックスターズ</li> <li>株式会社ゼンリン</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>九州電力株式会社</li> <li>RKB毎日放送株式会社</li> <li>株式会社福岡放送（FBS）</li> <li>株式会社福岡銀行</li> <li>株式会社筑邦銀行</li> <li>西部ガス株式会社</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>株式会社ヤママップ（YAMAP）</li> <li>株式会社FIXER</li> <li>connectome.design株式会社</li> <li>株式会社Ridge-i</li> <li>株式会社ブレインパッド</li> <li>売れるネット広告社</li> <li>株式会社QPS研究所</li> </ul> |
|--|--|---|

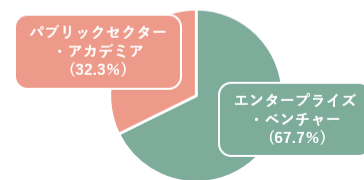
### アカデミア・研究機関

- |   |   |  |
|---|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>国立研究開発法人<br/>宇宙航空研究開発機構（JAXA）</li> <li>一般財団法人日本科学振興財団</li> <li>国立研究開発法人理化学研究所</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>国立研究開発法人土木研究所</li> <li>国立大学法人金沢大学</li> <li>学校法人慶應義塾大学</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>国立大学法人京都大学</li> <li>国立大学法人九州大学</li> <li>国立大学法人東京農工大学</li> </ul> |
|---|---|--|

### 2023/6期 エリア別売上



### 2023/6期 顧客セグメント別売上高



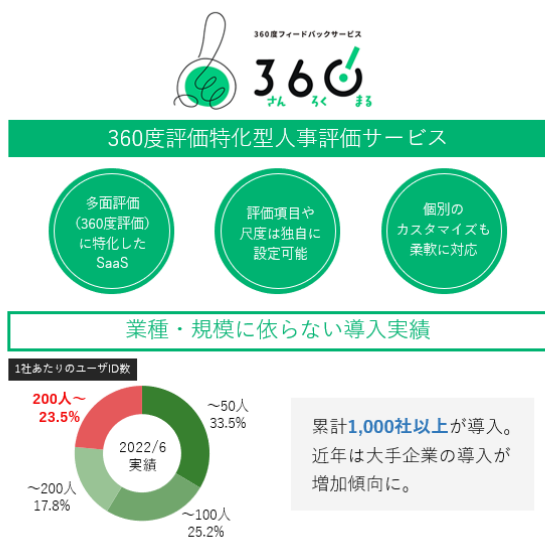
Copyright © 2023 Fusic Co., Ltd. All rights reserved.

14

また、我々はプロダクトを提供しております。その一つが、この360度評価ツールでして、360（さんろくまる）と言うのですが、日本においては、上から下を評価するということは多いのですが、下からも、横からも、多面的に評価をしようという評価ツールで、現在1,000社以上、国内だけではなく、海外拠点のお客様へも提供させていただいています。右側が、教育のDXを推進していこうということで、sigfyという学校向けの連絡サービスです。連絡ツール自体は世の中たくさんあるんですけど、スムーズさであったり、お金の授受であったり、学校にまつわる様々な困り事をDXという観点から解決をしていくためのサービスになっております。右下の図にもあります通り、2020年6月の段階で、利用者の数が2.7万人から、直近2023年6月には、24万人と約9倍になっており、現在も利用者を伸ばし続けているプロダクトになっております。今後しっかりと当社の柱に成長させていきたいと考えております。

## 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。



Copyright © 2023 Fusic Co., Ltd. All rights reserved.



15

やっぱり我々は、技術を標榜する企業ということで、その競争力の源泉としては、いかに技術力を高めていくか。そして優秀なエンジニアを教育あるいは獲得をしていくかということになるんですけども、やはりまず一つは、新しい技術に「衣替え」をしていくというか、古い技術をしっかり活かしながらも、新しい技術をどんどん獲得していくという、技術に取り組む土壌というものを、いかに会社として確保するかということに注力をしています。技術と言いましても、様々な分野がありますが、複合的に連携させることが非常に重要になってきます。そこは、エンジニアというよりもセールス、マーケティングの人材でお客様のニーズ等を鑑み、検討しながら、技術をどんどん結合させ、提供し展開していくといったところを、常に日々循環させているところが、我々の競争力の源泉になるのではないかなと思っています。

## DX需要を取り込み、堅調に拡大

### クラウドネイティブインテグレーションが大幅伸長

| 売上高     |         | 営業利益                     |         |
|---------|---------|--------------------------|---------|
| 4.39 億円 | 前年同期比   | 0.74 億円<br>(営業利益率：17.1%) | 前年同期比   |
|         | +15.3%  |                          | +4.0%   |
|         | 通期予想進捗率 |                          | 通期予想進捗率 |
|         | 24.2%   |                          | 37.3%   |

#### トピックス

- 地域通貨アプリ案件が牽引し、クラウドインテグレーションサービス売上高が前期比+49.4%と伸長。
- リセールサービスの売上が前年比ビハインドになるも、クラウドネイティブインテグレーションサービスの売上伸長が補完し、全体の営業利益は予想進捗を大きく上回った。
- データインテグレーションサービスは前年比を下回るも概ね計画通りの進捗。

では、第1四半期の決算ですけれども、まず売上高としましては、約4.4億円。前年同期からすると、15.3%の増加で、通期の進捗率としては24.2%となりました。営業利益に関しましても、前年同期比からすると、プラス4%でありますけれども、通期予想の進捗率で言うと、通期の4分の1時点（25%）というところで考えますと、非常に進捗したと認識をしております。

トピックスですが、先ほど資料上でもご説明をしました通り、まちのわ社と一緒に取り組んでおります地域通貨アプリケーションが自治体様からの引き合いが多く、開発が非常に多岐に渡ったというところもありまして、大きく牽引をしたと思っています。それ以外の分野においても、クラウドを活用した開発やAI関連の需要というものが堅調に推移した結果、概ね計画通り進捗をしたのではないかなと考えております。もう一つ、ポイントとしてはですね、利益は非常に進捗したなというところがありますけれども、今後より採用に注力していきたいというところがありますので、現時点で利益の上振れというところはありませんけれども、非常に採用好調に進んでおりますので、現状では、（採用費の増大可能性があるため）業績予想の修正は行っておりません。

## サービス別売上高の概況

サービス別売上高の概況は以下の通り。

| サービス別売上高      |                    | 前期比        | 業績予想に対する進捗状況                                     |
|---------------|--------------------|------------|--|
| (単位：百万円)      |                    |            |  |
| 全体            |                    | 439 +15.3% | 全体として、概ね順調に推移。                                   |
| データインテグレーション  |                    | 71 ▲9.1%   | 前年同期は大型案件納品による売上拡大があり、前期比ではマイナスだが、概ね順調に推移。       |
| インテグレーションクラウド | リセール               | 93 ▲4.7%   | 大型アカウントでの利用量減少が発生し、今期を通じて前期比減少の見込み。新規アカウント営業を強化。 |
|               | MSP                | 32 ▲3.2%   | 新規案件獲得の遅れにより前期の解約の補填が未達の状態。営業活動を強化。              |
|               | クラウドネイティブインテグレーション | 215 +49.4% | 市場の旺盛な需要と既存案件の拡大・拡張により引き続き成長見込み。                 |
| その他           |                    | 25 +0.5%   | 自社プロダクト (360・sigfy) について売上拡大に繋がる大型案件の受注確定。       |

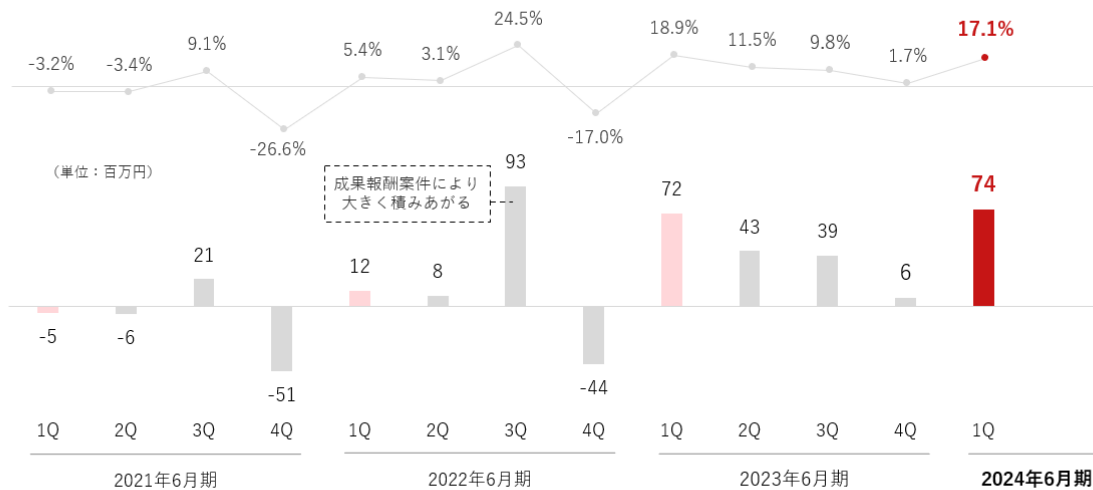
Copyright © 2023 Fusic Co., Ltd. All rights reserved.

20

ここから少し細分化してお話をしたいと思います。全体の売上高は、4億3,900万となっておりますけども、前期比では少しマイナスとなる部分もありますが、我々としては概ね元々のこの第1クォーターにおける目標はクリアをしているという状況になっております。第1クォーターは、元々あまり売上の伸びにくいシーズンではあるんですけども、ありがたいことに大口のお客様等々含めて堅調に伸長したかなというところです。

## 営業利益・営業利益率 四半期推移

クラウドインテグレーションサービスのけん引による売上伸長、採用内定者の入社予定時期が計画より後ろ倒しとなったことによる採用費の不振等により、営業利益は大型案件の納品による好調な前年同期をさらに上回って着地。



\* 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

Copyright © 2023 Fusic Co., Ltd. All rights reserved.

22

これは、営業利益率の四半期推移になります。第1クォーターは、2023年6月期に続き、非常にいい伸び率を示したと思っています。ただ今後ですね、やっぱり採用等々の人に対する投資というところもしっかりしていきたいなと思っています。

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

Copyright © 2023 Fusic Co., Ltd. All rights reserved.

24

これは、主な経営指標で上場時にもご提示いたしました。1つは、営業利益成長率になります。我々はもちろん、売上高も重視したいと思っていますが、上場企業である以上、やはり利益をしっかり確保したい、大きな上下動というよりもしっかりと着実に積み上げていくことを重要視しております。その観点から、営業利益成長率を25%以上ということの一つ大きな目標として掲げています。また、昨今の生成AIなど社会に対する影響も含めると、AIを含むデータインテグレーション事業の売上成長を確保していくというところにおいて、25%以上の成長を見込みたいと。また、スタッフの数も20%成長として支える形で目標を掲げているという状況です。



## 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<br>実績 | 2024年6月期<br>予想 | 対前期<br>増減率    |
|----------|----------------|----------------|---------------|
| 売上高      | 1,532          | <b>1,817</b>   | <b>+18.6%</b> |
| 営業利益     | 160            | <b>200</b>     | <b>+25.0%</b> |
| 営業利益率    | 10.5%          | <b>11.1%</b>   | <b>+0.6pt</b> |
| 経常利益     | 148            | <b>199</b>     | <b>+34.5%</b> |
| 当期純利益    | 101            | <b>131</b>     | <b>+29.4%</b> |

Copyright © 2023 Fusic Co., Ltd. All rights reserved.

26

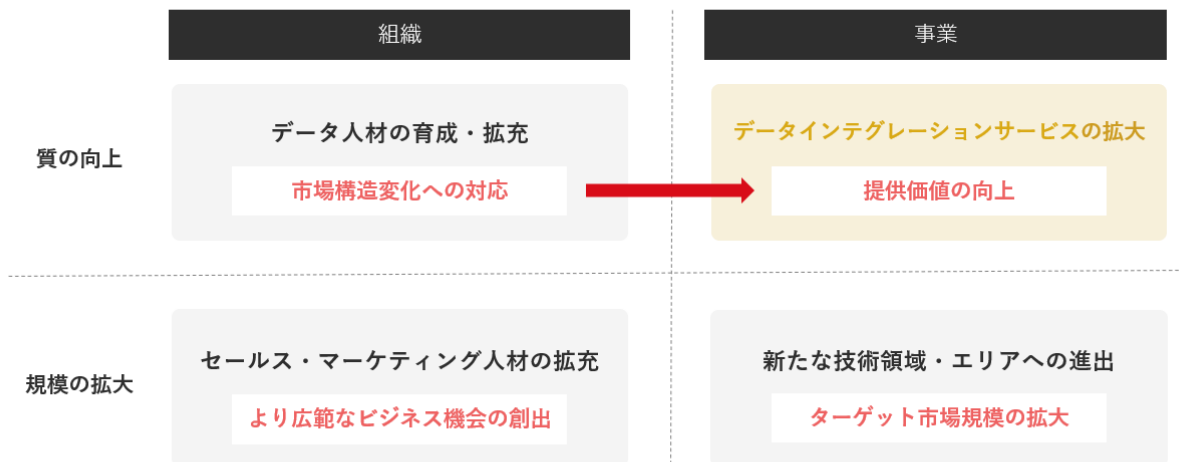
以上を踏まえまして、通期予想となるんですけども、売上高は、前期比 18.6%増加となっておりますが、軸としているのは、営業利益の 25%増で、2023 年 6 月期の実績は 1.6 億円だったところを、次は 2 億円、つまり 25%成長を置きながら、種々の施策をしていこうという風に考えております。じゃあどうやって上げていくのかというところで、今、非常に DX に対する需要は旺盛であると認識をしております。その中において非常に重要なのは、リソースの強化、人員の拡充強化ということになるのではないかと考えております。採用に関しては、比較的順調に進んではいるという状況で、エンジニアの力を大きく引き出すマーケティング人材をしっかりと拡充していくことが我々の重点政策の重要ポイントかなと思っております。もう一つが、付加価値をどう生むかというところになるんですけども、我々、特に宇宙衛星関連のデータ分野に投資をしております。先ほどの、QPS 研究所様とのお取引の件もありましたけども、衛星を通して宇宙から地球を見て、その地球のデータを活用してビジネスの課題を解決するというと、衛星を打ち上げる企業はあるんですけども、地球の方に向けてデータを活用するという、そういったビジネスを推進している企業っていうのはまだ多くない。我々が第一人者として、どう入っていけるかということを見込みとして新規事業への積極投資をしていきたい、と思っております。

最後、成長戦略になるんですけども、二軸・四象限で捉えているんですけども、まず質の向上で、組織面は、データ人材、AI 人材の拡充をしていこうと。そしてもう一つ、組織面の規模の拡大というところは、エンジニアだけではなくセールス・マーケティング人材の拡充もしていきたいと考えております。宇宙の分野で、事業規模の拡大、あるいは事業分野において、生成 AI も含めて、

今、世の中の関心が高い中で、古くから AI に関しては取り組んできたという強みを活かして、提供価値をしっかりと向上させていこうということを重点施策として置いているという状況です。

## 成長戦略の全体像

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。



この事業と規模の核で、新たな技術領域の進出というところで、二つお話をしたいと思います。まず、クラウドのビジネスの分野における新しい技術の取り組みとしては、実は量子コンピュータ、特にこの量子アニーリングの分野で、東京の技術の実績を持つ企業とも連携をいたしまして、実際少しずつビジネスをしているという状況です。




## 「事業」 × 「規模の拡大」：新たな技術領域への進出

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、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。

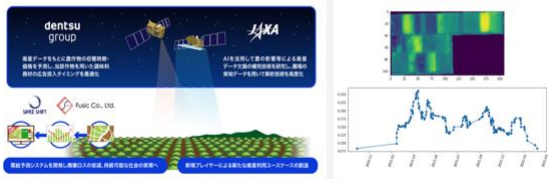


Copyright © 2023 Fusic Co., Ltd. All rights reserved.

### 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

31

量子コンピュータは、今日、明日でどうにかなるといった技術ではありませんけども、我々の生活・社会を大きく一変させるような技術になってくると思います。ここに取り組むということは非常に重要だと思っております。そしてもう一つ、先ほどからお話をしている人工衛星のデータの利活用について JAXA さんと電通さんと取り組んでいる農業分野における衛星データの活用の事例で、宇宙から地球をより良くする有用な例だと思えます。そこに加えて、先ほどもありました IoT での地上面のデータなど、データを二軸で活用して、AI で解析することで、今まで見えなかったものが見える、ということが期待出来ます。そういった意味においては、我々の持っているこれまでのアセットと、衛星データというものをうまく活用することによって、シナジーを持っていけないかなと思っております。

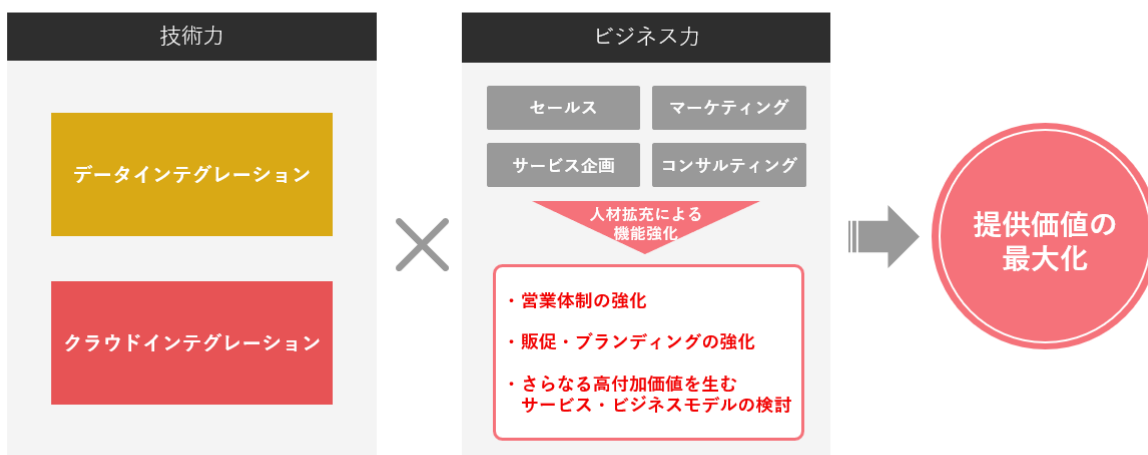
宇宙分野というのは、非常に夢のある分野で、子供たちに向けた、あるいは様々な企業様に向けた教育とかブランディング活動を行っております。また、研究開発には自治体様や様々なところの協力が必要というところもあり、実は福岡県の助成事業に採択されまして、農作物生産予測を行うなど、競争的資金の獲得等を進めている状況です。

技術力だけではなかなか難しい、技術を結合させてこういった形で社会に適応させていくかという人材というのは非常に重要なことだと思います。マーケティングとかセールスとか、あるいはデザイン、ブランディング、そういったところが重要になります。我々どちらかというと、図の左側の、技術に寄った企業でしたので、まだまだビジネス力には成長の余地があると思っております。

て、しっかり取り組んで、今行っているという状況です。発信強化、我々の技術を皆さんに使いやすい形で提供するための展開、様々な機関と協力しながら、ブランディングを高めていくということをやっております。

### 「組織」 × 「規模の拡大」：セールス・マーケティング人材の拡充

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。

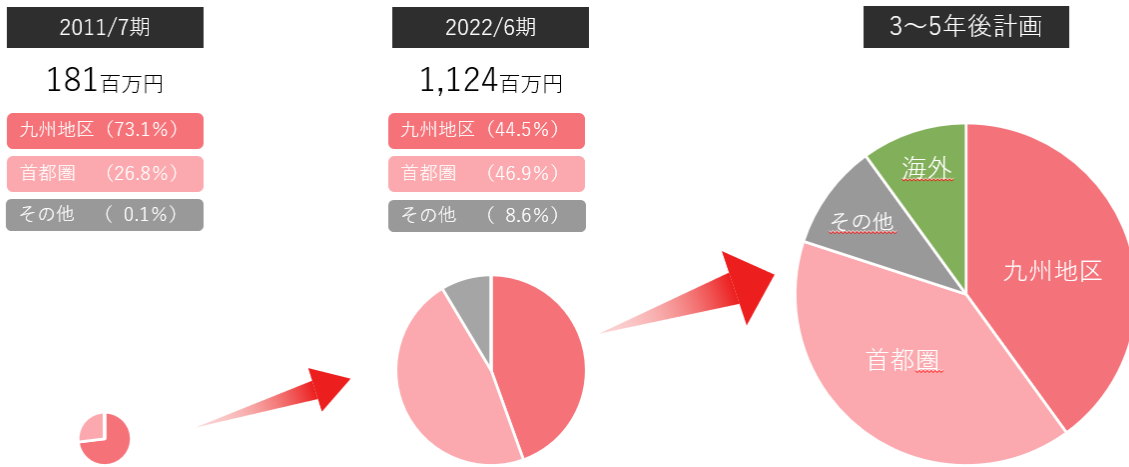


今この福岡に我々おまして、非常にアジアに対する近さを感じます。先日、私もシンガポールに行きましたけども、直行便で5、6時間ですぐにアクセスできるというのは、本当に地の利に優れた場所だなという風に思っています。こういったものを生かすということも含め、海外売上を、これから3年~5年かけて、全体売上の10%程度海外の売上としていきたいというところは一つ大きな目標としております。



## 「事業」×「規模の拡大」：新たなエリアへの進出

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。



Copyright © 2023 Fusic Co., Ltd. All rights reserved.

35

続きまして、質疑応答に進みたいと思いますけども、答えられる限りぜひ答えたいなと思っております。どうもありがとうございました。

## 質疑応答

---

**司会者 [Q]**：事前にたくさんのご質問が寄せられております。最初の質問から参ります。質問というよりもエールに近いような感じでもありますが、「Fusic の社員の方々はとてもアクティブで活動的な方が多いとお聞きしています。社長と副社長の活動的なスタイルや高いコミュニケーション力が根底にあるとは思いますが、組織全体の活性化について、浜崎様の秘訣があれば教えてください。」

**濱崎 [A]**：ありがとうございます。私と納富がアクティブであるということは、否定はしないんですけども、それが会社にダイレクトに響いているかというのは、そこはよく分かりません。が、我々の会社の重要な位置付けというか、社是に近いものが「多様であるということ」だと思っています。昨今多様性が叫ばれる以前から、ずっと我々は大事にしてきたんですけども、技術面においても、あるいはプライベートにおいても、考え方とか生活の仕方がみんな違うと思います。我々の会社が特に何か方向付けをするというのではなく、みんながやりたいことや思考していることを追求して、それをビジネスとして形にするのは、（代表の）僕らの役目かなと思っています。できるだけみんながやりたいことを許容しながら、その中でどうシナジーとして結び付けていくかということが、もしかしたらメンバーが自由に楽しくやっているように見える秘訣なのかなという風に思っています。

**司会者 [Q]**：次の質問に参ります。「成長戦略への取り組み状況はいかがでしょうか。」

**濱崎 [A]**：先ほど事業の説明においても成長戦略で四つお話をしましたが、衛星データ分野、AI 分野において種々の取り組みを行っております。やはり、我々が今非常に注力をしているのは、採用になります。IT 業界に限らず、各所採用難ではありますが、ありがたいことに、上場の効果もあるかもしれませんが、非常に多くの方に応募をいただいているという状況です。まずは成長戦略の柱となるよう新たなメンバーを含め行っていきたいという風に考えております。

**司会者 [Q]**：「最近 AI が流行しておりますが、御社の AI 機械学習のサービスと業績の展望についてご教示ください」という質問です。

**濱崎 [A]**：そうですね。おっしゃる通り今非常に AI がトレンドです。AI という言葉自体は、もう非常に前からありましたし、我々ももう 5 年以上に渡って AI 技術を使ってビジネスをしてきました。実は昨年ぐらいは、AI は若干下火になるんじゃないかと言われていたんですけども、今世間を騒がせております生成 AI がまさしく 1 年ほど前に登場したということもあって、ビジネス、あ

るいは社会に与える影響が、どんどん大きくなっているという状況です。我々のビジネスも拡大をしております。先ほど紹介した AI 音声技術について、非常に大きな強みを発揮しております、先ほどお話をしましたように、どんどん機械化が進む中においては、我々は人とではなくて、機械とのコミュニケーションが増えるであろうというところも踏まえて、音声分野は非常に注力しております。また、生成 AI においても多くの技術が今、いろんな会社から揃ってきています。うまく活用しながら、今度は企業に向けてどう実装できるかというタイミングに来ているのではないかなと思っておりますので、引き続き AI の分野については、ビジネス展開をしていきたいと思っております。非常にいい形で今成長してきているのではないかなという風に思っております。"

**司会者 [Q]**：次のご質問は、皆さんもっと聞きたいかもしれないですね。「宇宙分野の今後の成長をもう少し詳しくお伝えいただきたい」

**納富 [A]**：代表の納富と申します。よろしくお願いいたします。宇宙分野に関しては、先日、QPS 研究所様が上場承認されましたが、今後より拡大すると考えております。今どういったところに取り組んでいるかというところ、JAXA 様らと定期的にミーティングを行わせていただいたり、自治体様と連携をして、様々な課題が各地域に存在するので、その解決に取り組んだりしております。僕らがこの宇宙分野をどう捉えているかというところ、新しい産業分野だと捉えております。クラウドコンピューティングは、大量のデータを一気に扱うところが得意で、さらに AI というのは、その大量のデータを自動的に解析・分析するといったところが得意というところで、僕らが持っているクラウドや AI の技術を大いに活用できる分野という風に思っていますし、今後一層伸びていくであろうと思っております。現時点においては、宇宙から得られる観測データ、画像データが非常に高価なものになっているんですけども、今後これは間違いなく安くなっていくだろうと思っておりますので、そういった時代の到来に向けて、なるべく早いタイミングで参入してやっていきたいと思っております。

**司会者 [Q]**：ありがとうございました。では、次のご質問です。「十年後に目指す企業の姿について、具体的に教えてください。」

**納富 [A]**：技術変遷でいうと、僕ら設立から 20 年経っているわけですけども、もう 10 年先は正直どういった技術がトレンドを迎えているかっていうことは、IT という分野においては、なかなか予測は難しい思っています。一方で、僕らの組織としてどういう会社でありたいかっていうところ、福岡で起業したというところもあるんですけども、ここにより多様な人材を集めつつ、日本を代表するようなテクノロジーカンパニーになると思っておりますし、僕らが会社の「存在意義」として記しているのが、「人に多様な道を 世の中に爪跡を」としてありますけれども、今より多様な人材を惹きつけるような会社でありたいと思っております。爪跡という観点で言うと、売上規模も組織としての

規模もまだまだ小さいと思っていますので、この部分は貪欲に成長を追いかけていきたいという風に考えております。

**司会者 [Q]**：次のご質問もよろしいでしょうか。「情報通信業種の株価の低迷に対して、御社ではどのような対応で株価の上昇を試みていますか。それとも株価低下対策のみに収録されていますか。」

**納富 [A]**：まず、株価に関して言うと、なかなかコントロールすることは難しいなと思っております。これは市場の環境や様々な外部要因もあると思っています。一方で、当社はグロース市場、Q-Board に上場しているということもありますので、成長を期待されていると理解をしておりますので、着実に業績を伸ばしていく、さらに上場企業として適切なタイミングで情報をしっかりと開示をしていくという IR により注力していきたいと思っています。やっぱり、業績を粛々と宣言通りに伸ばしていくということが重要かなという風に捉えています。

**司会者 [Q]**：「上場株価が下がってきておりますが、今後の株価対策はどうされていくのでしょうか。」

**納富 [A]**：当初公開価格が 2,000 円に対して、初値は上場後、6,500 円超をつけたと、非常に高い数値をつけたということは、期待の表れだと嬉しくは思うんですけども、そこから下がっているのは事実であります。ただ、先ほど申し上げたように、株価に関して言うとあまりコントロールできるものではないと思っていますので、粛々と業績を伸ばしていくこと、および、しっかりと適切なタイミングで情報を開示していくという風に思っています。

**司会者 [Q]**：次に、「株主還元の方針について具体的に教えてください。」

**納富 [A]**：現状においては、配当での還元ということは考えておりません。先ほども申し上げたように、グロース市場および Q-Board に上場しているということを考えると、会社の成長をもって還元していく、すなわち皆様にキャタルゲインを得ていただく形で、株価を上げていくということが、株主の皆様への貢献になるんじゃないかと思っています。

**司会者 [Q]**：はい、よくわかりました。ありがとうございます。では、次のご質問に参りたいと思います。「メディアを通じて、もっと会社の成果やビジョンを積極的に広報していただけたらと思っています。今後もっとプレスリリースやメディアへのインタビューを活用していく計画はありますか？」

**濱崎 [A]**：はい、今後しっかりと広報活動をしていきたいと思っています。一方で、この IR という観点で言うと、お出しする情報というものもしっかりとこれから実績を積み上げたいと考えて

おります。当社のホームページ等々では、我々の活動状況や社内の様子も含めて、随時公開してまいりますし、今後もより充実させていきたいと思っておりますので、ぜひそちらも見ていただければ嬉しいなという風に思っております。

**納富 [Q&A] :** オンラインで質問いただいた量子コンピュータに関しての質問に回答します。

「今後、量子コンピュータにも注力されるとのことですので、お聞きしたいです。量子アニーリングをどのように業界に応用する予定でしょうか？また、具体的な業界はありますか？」

ここに関しては、実際、今取り組んでいるところは、東証プライムに上場している企業様のシフト管理で、様々なアルバイト、正社員、契約社員の方々を多数の店舗で管理するにあたって、どういふシフト管理をするのが一番効率的だということに取り組んでおります。これは、論文も出ているような課題で、ナーススケジューリング問題など、多種の労働条件と、資格の有無など多数の条件があるので、普通のコンピュータで計算するとなかなか難しいということがあります。従来だと、人の勤に頼って、というところもあるんですけども、今回、この量子コンピュータ、量子アニーリングの技術を使うことで、数分でそのロジックを提案するというようなことを実現しようとしています。こういった課題はおそらく今後多々あると思いますので、量子コンピュータ分野は、まだ成長途上にあるという状況ではありますけども、今後適用できる範囲は広がっていくのではないかなという風に思っています。

**司会者 [Q] :** ありがとうございます。次の質問です。「他社に比べ IR 活動が少ないように感じておりますが、今後の IR 活動についてはどのようにお考えでしょうか。」

**濱崎 [A] :** はい。まず本日の場のように、投資家の皆様とお話をする機会は、これからもどんどん増やしていきたいなという風に思っております。我々もまだ上場して1年満たない状況で、何分手探りなところもあり、皆様にきめ細かく情報を届ける体制整備がまだできていないという状況ではありますけども、我々としても、投資家の皆様とお話をするということは重要だと思っておりますので、このような場でも、我々の IR 窓口もありますので、ぜひご意見いただきたいというところで、やはり、我々は当然皆様にちゃんとお伝えできるような、事業成果をあげていきたいと思っておりますので、頑張っていきます。

**司会者 [M] :** 残念ながら、時間が参りましたので質疑応答は終了したいと思います。今回時間の都合でお答えできなかったご質問につきましては、株式会社 Fusic 様のホームページに後日掲載させていただきます。どうもありがとうございました。

最後に皆様に、一言メッセージをお願いしたいと思います。

**濱崎 [M]**：お忙しいところお聞きいただき、ありがとうございます。先ほどご指摘いただいた部分で、特に IR で、我々これからも皆様とコミュニケーションを取りながら、一事業もしっかりと成長させていきたいと思っておりますので、ぜひ引き続きご支援をいただけるとありがたいと思っております。今後とも是非よろしく願いいたします。

[了]

---

#### **脚注**

1. 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

本書き起こしの一部には、将来の業績に関する記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は環境の変化などにより、実際の結果と異なる可能性があることにご留意ください。

本書き起こしに関して、当社は細心の注意を払っておりますが、内容に誤りがあった場合や、第三者によるデータの改ざん、データダウンロード等によって生じた障害等に関し、事由の如何を問わず一切責任を負うものではありません。また、本書き起こしに誤りが含まれている場合、通知なしに内容の変更を行うことがあります。