



2025年6月期通期

決算補足説明資料

(事業計画及び成長可能性に関する事項)

株式会社 Fusic (証券コード: 5256)

2025.8.12

1. 会社概要
2. ビジネスモデル
3. 競争力の源泉
4. 2025年6月期 通期決算概要
5. 成長戦略の進捗
6. 2026年6月期 業績予想
7. 事業計画及び成長戦略
8. リスク情報
9. Appendix

1

会社概要



会社名 株式会社 Fusic (フュージック)

役員 代表取締役社長 納富 貞嘉
取締役副社長 濱崎 陽一郎

設立年月日 2003年10月10日

上場市場 東京証券取引所グロース市場
福岡証券取引所Q-Board



事業内容

- AI・機械学習 / 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

所在地

- 本社
〒810-0001 福岡市中央区天神4-1-7 第3明星ビル6F
- オープンオフィス
〒810-0001 福岡市中央区天神4-1-1 第7明星ビル1F
TEL : 092-737-2616 FAX : 092-737-2617

Brand Slogan (社会に与えていること)

OSEKKAI TECHNOLOGY

ココロと技術で、ぴったりも、びっくりも。

Mission (存在意義)

Why we do

人に多様な道を
世の中に爪跡を

Vision (あるべき姿)

What we do

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。



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）



社外取締役

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）

CMSC, Inc.社外取締役（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
株式会社MiRESSO 執行役員 (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
株式会社Fusic入社 (2020年)



執行役員

組織開発本部 本部長

杉本 慎太郎

Sugimoto Shintaro

九州大学大学院システム情報科学府
電子デバイス工学専攻 修了

ローム株式会社
株式会社Fusic入社 (2009年)
事業本部 本部長
先進技術本部 本部長
技術本部 本部長



執行役員

事業本部 本部長

濱野 泰明

Hamano Yasuaki

九州大学大学院工学府
機械工学専攻 修了

株式会社Fusic入社 (2016年)
機械学習チーム リーダー
先進技術部門 部門長

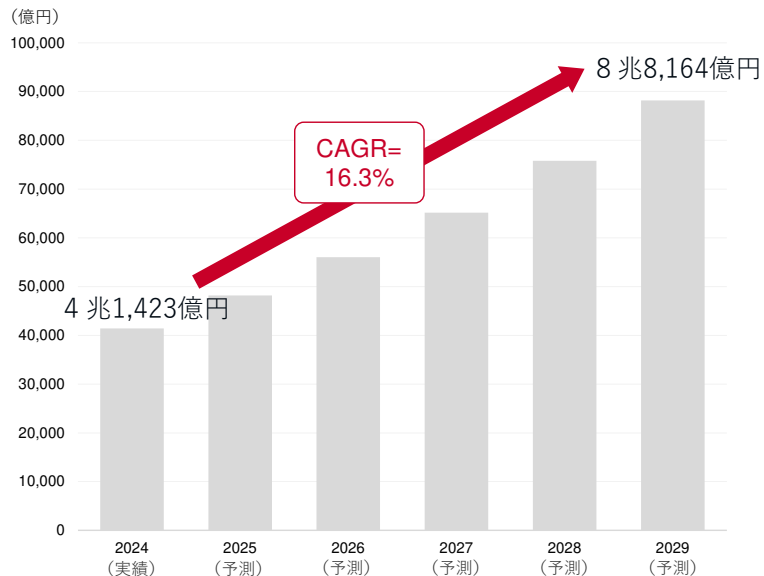
2

ビジネスモデル

市場動向 1：パブリッククラウド市場

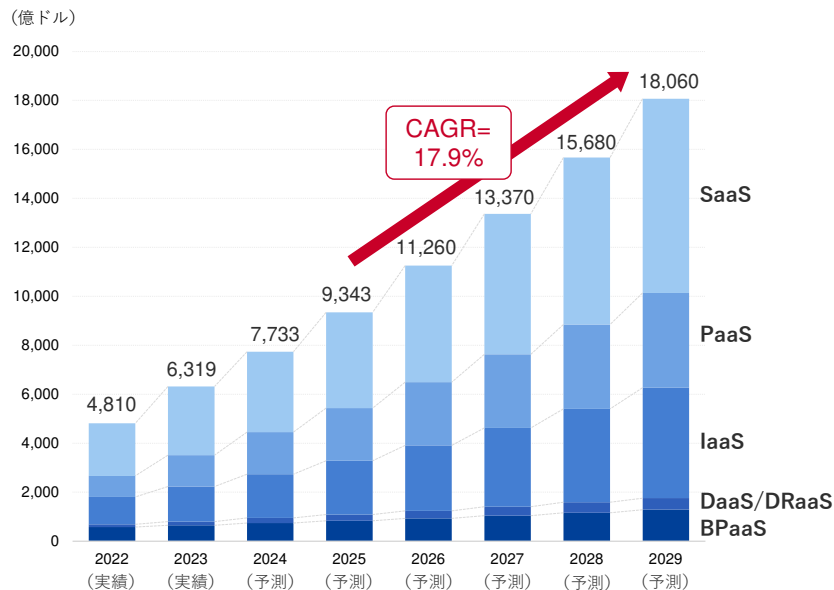
国内のパブリッククラウド市場は、生成AIの普及を背景にクラウド需要が高まることから市場成長率がさらに加速し、**2029年には8兆8,164億円に達すると予想されている。**

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、2025年～2029年」
総務省「令和7年版 情報通信白書 ICT白書」

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

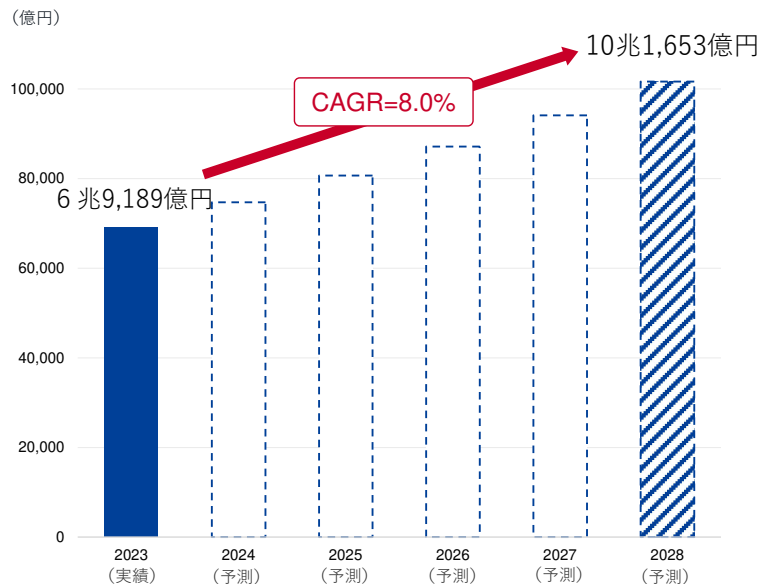


出典：総務省「令和7年版 情報通信白書 ICT白書」

市場動向 2 : IoT、AIビジネス市場

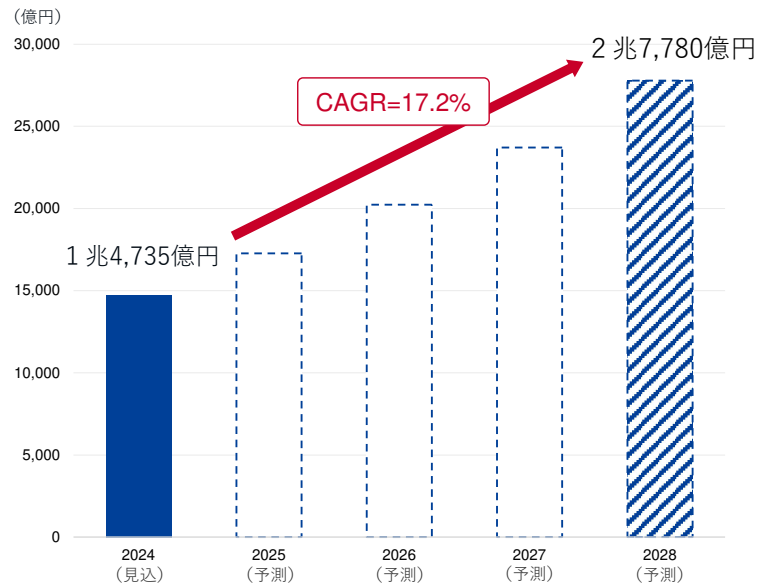
国内IoTビジネス市場は、生成AIや衛星通信の普及に後押しされ、**2028年には10兆円市場に拡大**すると見込まれている。
また、国内AIビジネス市場は、生成AIが市場全体をけん引し、**2028年には2.7兆円市場に拡大**すると見込まれている。

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 産業分野別／テクノロジー別予測」（2024年10月17日）

国内AIビジネス市場予測



出典：富士キメラ総研プレスリリース『2025 生成AI／LLMで飛躍するAI市場総調査』（2024年12月3日）

事業環境に関する認識

生成AI関連ツールの市場普及が加速し、社会・産業構造や業務の在り方が急速に変化。

新技術に対応し、課題解決や価値創出へと変換できるテクノロジー企業のニーズが一層高まっていると認識。

社会・経済

- 地政学的環境が短期的に大きく変化し、リスク対応力や戦略転換のスピードが求められている。
- 人手不足の深刻化が進む中、企業は新たな価値創造や生産性向上が求められている。
- 生成AIを中心に様々な分野で技術革新が進んでいる。

テクノロジーの力で企業の構造変革や価値創出を支援する。

テクノロジー業界

- 生成AIの急速な進化により、技術のコモディティ化が加速している。
- 生成AIに対応し、従来の労働集約型からAI-Native*なシステム開発への転換が求められている。
- より上流工程からの視点を持ち、既存システムとAIを統合・活用していくことが求められる。

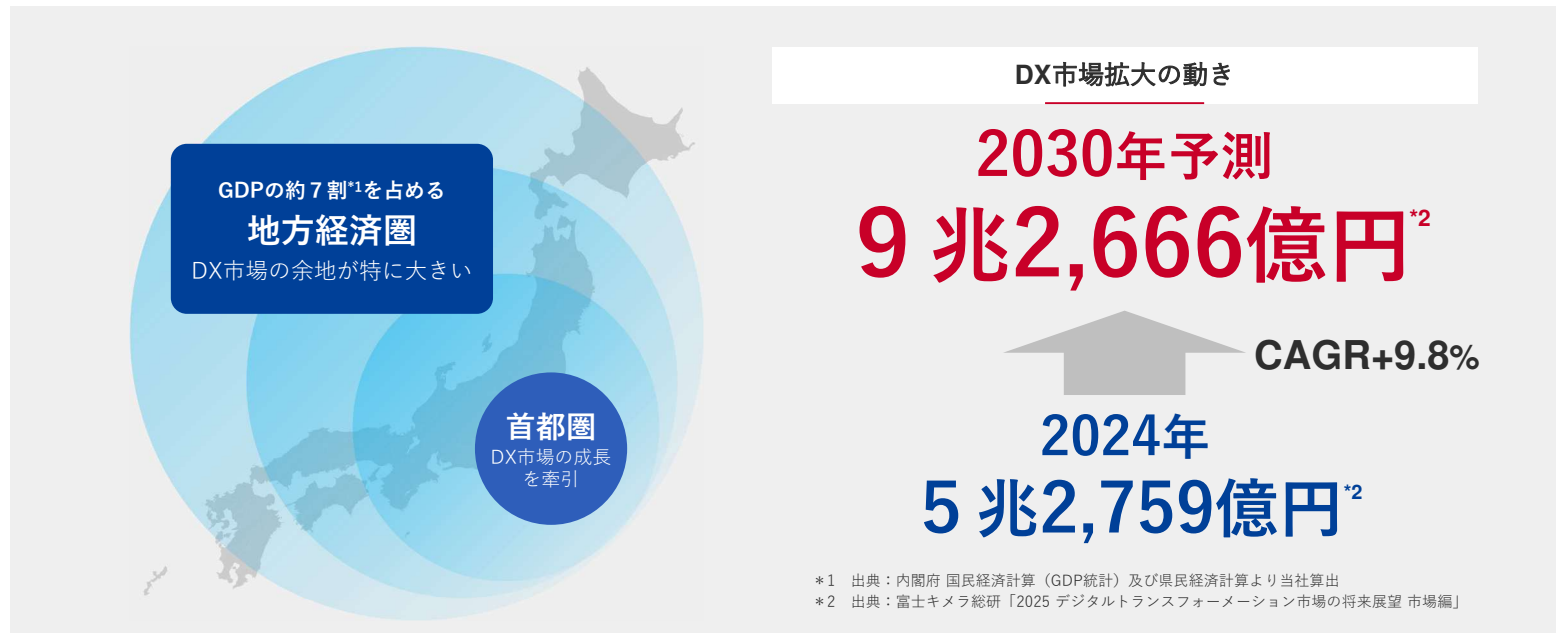
AI-Nativeなシステム開発手法を全面採用した企業へ移行し、価値提供を大幅に拡大する。

* 既存の業務プロセスに「AIを後から導入する」のではなく、「最初からAI活用を前提に事業や組織を設計・運営する」状態を指す。
これにより、業務効率性や新サービスの開発スピードで大きな優位性を持つ可能性が生まれる。

国内DX市場の拡大

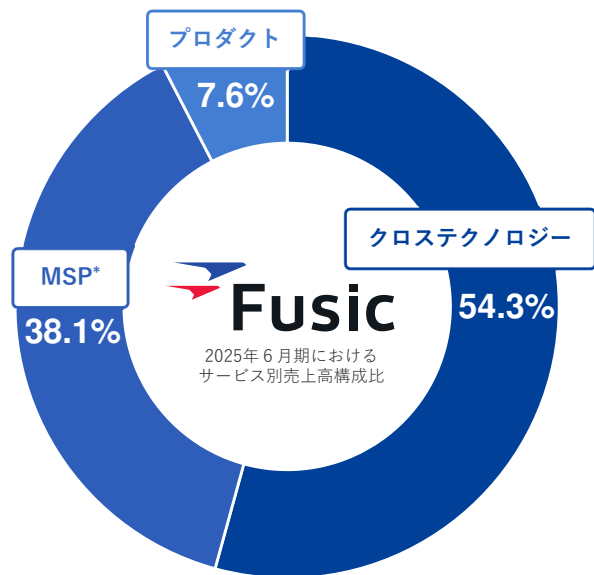
国内DX市場は、2030年までの6年間でCAGR+9.8%で成長が見込まれていることに加え、生成AI市場への注目度の高まりにより、それを支えるクラウド市場などの関連市場が全体的に拡大することが見込まれている。

特に、今後はGDPの約7割^{*1}を占める地方経済圏におけるDX市場の拡大が期待されることから、当社が得意とする中小型規模のシステム開発需要やクラウド需要が一層高まると推察。



事業内容

クラウドやIoT、AI・機械学習など、様々なテクノロジーを活用して、クライアントのシステム開発やビジネスモデル変革を支援する「クロステクノロジー」、システムの保守運用およびパブリッククラウドの提供を行う「MSP」と自社開発「プロダクト」を展開。



サービス	ビジネスモデル
クロステクノロジー	クラウド環境構築やシステム開発、IoTによるデータ収集やAIによるデータ分析等、多様なデジタルテクノロジーを活用し、クライアントの課題解決に最適な技術を提供、貢献することを目指すサービス * 準委任契約及び請負契約(フロー型)
MSP*	システム及びクラウド環境の保守運用ならびにパブリッククラウド(AWS)の再販売を行うサービス * 準委任契約による保守運用ビジネス(ストック型)及び従量課金によるリセールビジネス(ストック型)
プロダクト (360 / sigfy)	自社プロダクト(360・sigfy)を提供するサービス * 月額課金(ストック型)と都度課金(フロー型)

* マネージドサービスプロバイダの略

ビジネスモデル

当社では創業時よりプライム案件を基本とし、プロセスの内製化によるワンストップ型のサービスを提供。クライアント伴走型で中小型案件を中心とした開発案件で多くの実績を積むことで、技術を内部に蓄積しながら、収益性の向上を実現している。



大手・中堅
システムインテグレーター

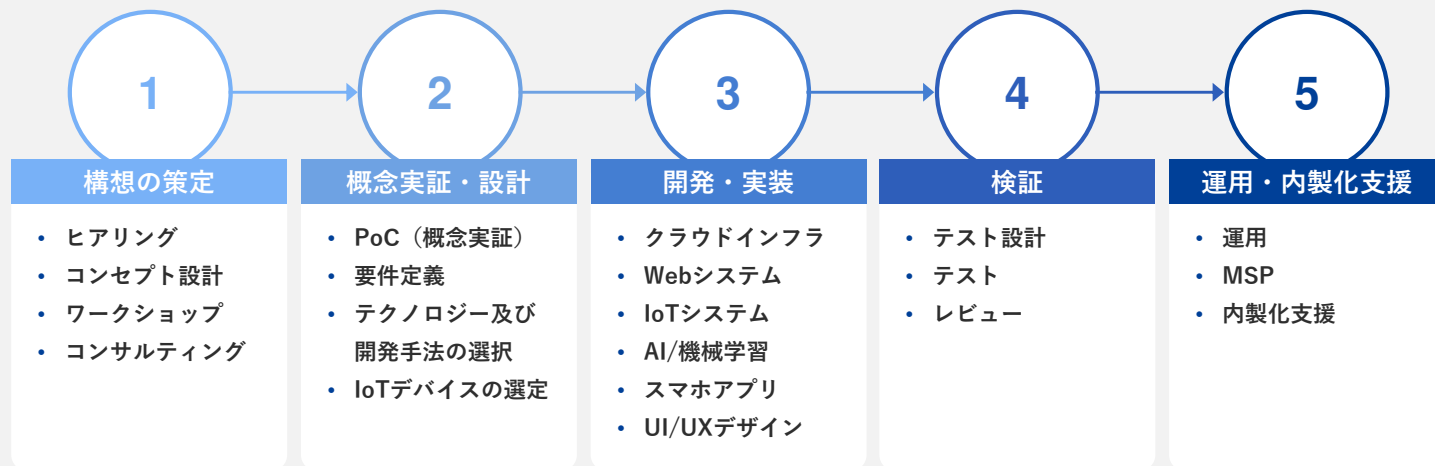
案件規模	中小型案件（数百万～数千万円）	大型案件（数億円～）
開発期間	短期（数週間～数カ月）	長期（数カ月～年単位）
契約形態	準委任契約が中心	請負契約が中心
開発体制	ワンストップ型 （開発工程をすべて内製化）	多重請負構造型 （複数の下請け企業が連鎖的に工程に関与）

DX課題をワンストップで伴走支援する体制

クライアントのDX課題をワンストップ（一気通貫）で支援するため、すべてのプロセスを内製化。

これにより、長期間にわたりクライアントのビジネスの成功を支える当社ならではの伴走型支援を実現。

プロジェクトマネジメント



どのフェーズからでも、個別のフェーズだけでもご対応できます。

3

競争力の源泉

事業の変遷（競争優位性を確立するまでの流れ）

大学発ベンチャーとして創業し、学術研究機関や先進企業との取り組みを通じて技術力の習得や技術の幅を拡大を推進。
ワンストップでサービス提供してきた背景から、既存技術と新技術を柔軟につなぐ「技術結合力」という競争力の源泉を構築。



*1 Amazon Web Services

*2 2024年9月サービス提供終了

*3 現在は「Japan AWS Top Engineers」及び「Japan AWS ALL Certifications Engineers」。2022年以降、毎年受賞を継続。

*4 東急不動産株式会社、ソフトバンク株式会社、株式会社キャドセンターと実施した共同プロジェクト

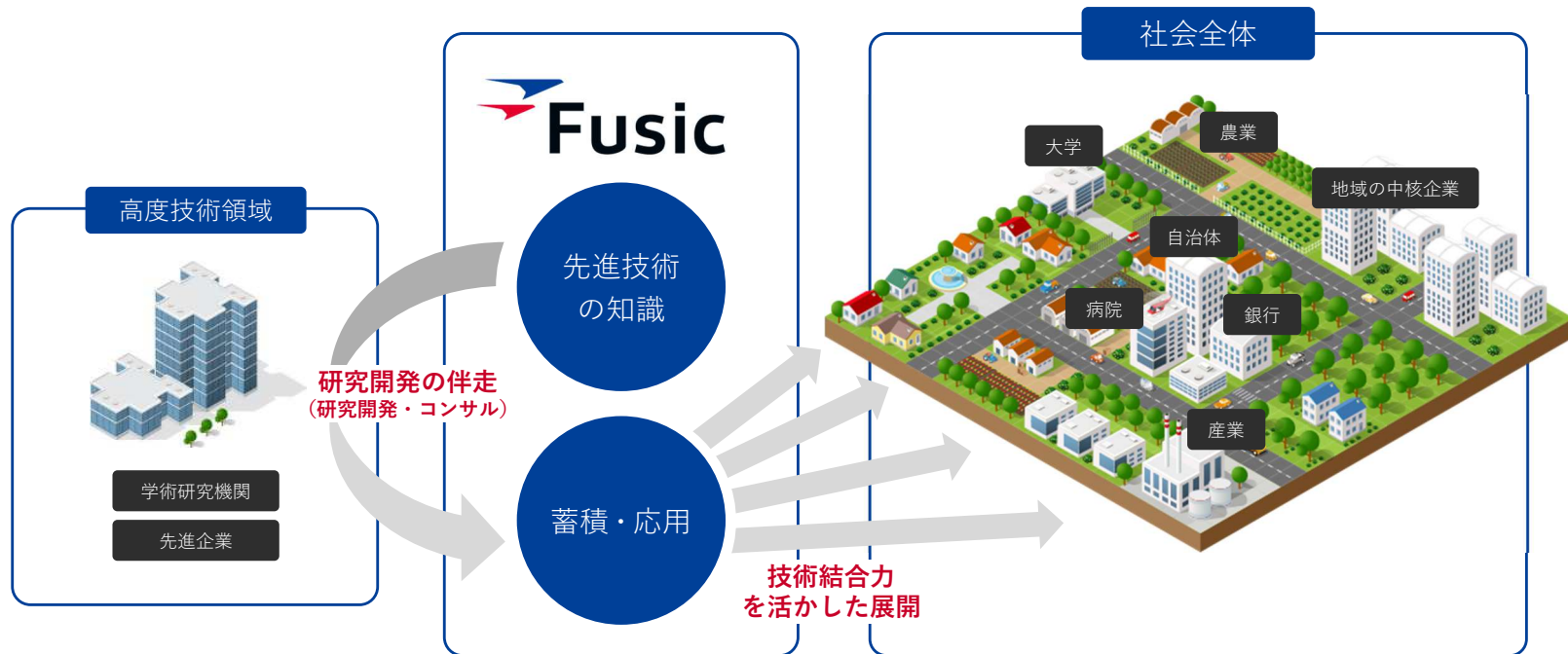
*5 SpaceX社が運用する衛星インターネットサービス

*6 AWSパブリックセクターパートナープログラムは2025年1月29日終了

*7 JAXAによる「2024年度～2029年度地球観測衛星データ提供システムVersion 3 WebおよびCloud」の略称

競争力（価値）発揮の流れ

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、DXの拡張余地が大きい大学・自治体や地域の中核企業等を中心に社会に展開する流れを推進。

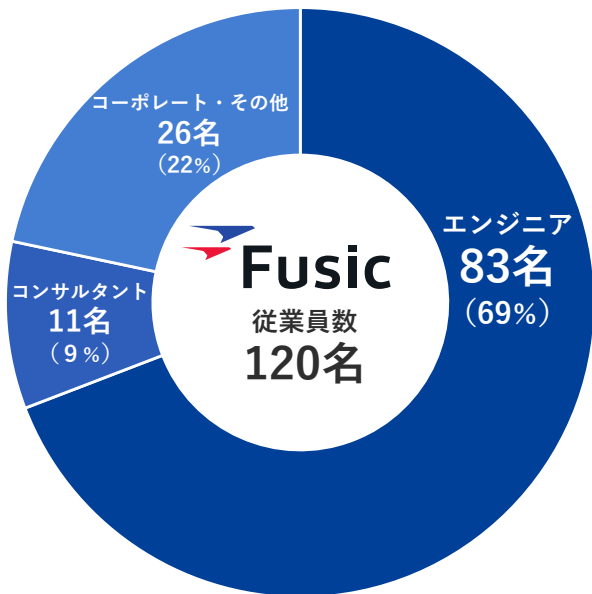


事業を支える優秀なエンジニア人材が多数在籍

ポイント1

当社従業員のうち約7割がエンジニア

<従業員の内訳（2025年6月末時点）>



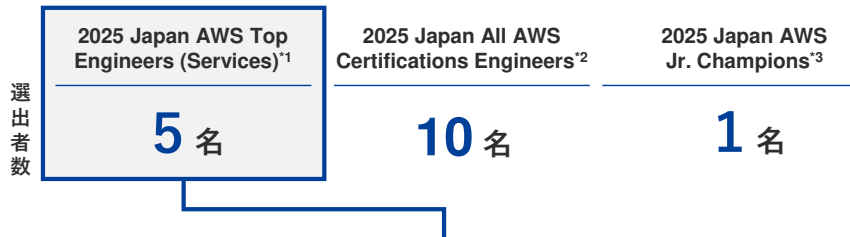
*1 66社175名選出、AWS JAPAN APNブログ「2025 Japan AWS Top Engineers の発表」より

*2 290社1,633名選出、AWS JAPAN APNブログ「2025 Japan All AWS Certifications Engineers の発表」より

*3 70社113名選出、AWS JAPAN APNブログ「2025 Japan AWS Jr. Champions の発表」より

ポイント2

AWSの表彰プログラムで多数選出される



ポイント3

名だたる会社と同等の選出者数を誇る

<2025 Japan AWS Top Engineers (Services)選出者数順位表^{*1}>

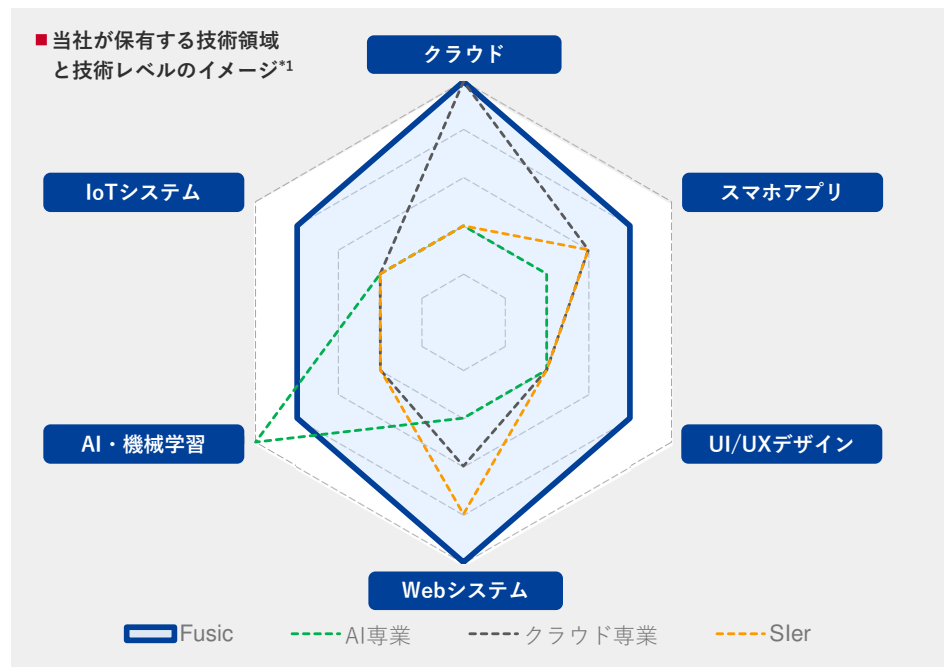
順位	会社名	選出者数(名)
1	クラスメソッド(株)	19
2	アイレット(株)	15
3	(株)野村総合研究所	8
4 ^{*4}	アクセンチュア(株)	7
	(株)日立製作所	7
7	富士通(株)	6
8 ^{*5}	(株)Fusic	5
	SCSK(株)	5
	デロイト トーマツ ウェブサービス(株)	5

*4 他1社、合計3社

*5 他3社、合計6社

技術結合力

既存技術と新技術を幅広く保有し融合させて提供できる「技術結合力」は、**専門ベンダーにはない当社ならではの強み**により、「**開発の機動力・スピード**」「**柔軟性**」「**開発コストの適正性**」といった価値をクライアントに提供。



*1 当社及び比較企業のスコアは、各技術領域の経験年数や案件対応数等を参考にした当社認識です。
*2 IoT活用を支援するソラコムとのビジネスパートナーシッププログラムである「SORACOMパートナースペース」の略。
*3 2025年3月6日認定時点。

『AWS 200 APN Certification Distinction』に認定



AWS認定資格取得数 (2025年6月24日時点)

- Specialty(専門知識) : 80
- Professional(プロフェッショナル) : 42
- Associate(アソシエイト) : 87
- Foundation(基礎レベル) : 44

合計 **253**

『AWSアドバンストティアサービスパートナー』に認定



- Public Sector
- Immersion Day
- Solution Provider
- Public Sector Solution Provider

『SPS*2 SELECTEDインテグレーションパートナー』に認定



- SPS*2の認定済パートナー190社*3のうち、上位認定資格『SPS*2 SELECTEDインテグレーションパートナー』は数社のみ
- SORACOMプラットフォームを活用したシステムインテグレーション、マネージドサービス、コンサルティングを提供

技術結合力を活かした開発事例や実績

Webシステム

クラウド

JAXA（宇宙航空研究開発機構）

地球観測衛星データ提供システム(G-Portal) Version3 Web及びCloudの構築・維持

クラウド技術を活用し、地球観測衛星データの効率的な提供と利活用を支援。森林保護や災害対策、気候変動など、地球環境問題の解決に向けた基盤の一部を間接的に構築することで、テクノロジーを通じた社会課題の解決への貢献を目指す。



クラウド

AI・機械学習

IoTシステム

Webシステム

宇宙産業関連の政府機関・企業

クラウド技術をベースに、AIやIoT等の多様な 技術を活用し、宇宙業界での実績を構築

クラウドやAI等の技術力を活用し、宇宙産業のソフトウェア領域におけるサービス開発や支援を実施。現在も宇宙産業関連の政府機関や民間企業とさまざまなプロジェクトを推進中。



IoTシステム

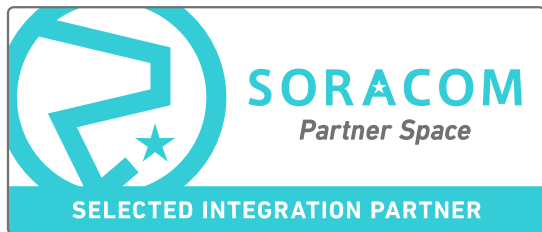
Webシステム

クラウド

SORACOM

SORACOMパートナープログラムの上位認定である
「SELECTEDインテグレーションパートナー」に認定

SORACOMを活用したシステム構築に精通し、多数のIoTプロジェクトにおける実績や培った知見が評価され、190社の認定済パートナーの中から新たに「SELECTEDインテグレーションパートナー」認定。



ニュース： <https://fusic.co.jp/news/947>

AI・機械学習

研究開発

国立大学法人豊橋技術科学大学

豊橋技術科学大学と共同で、自然な日本語を
目指した音声合成プロジェクトを実施

豊橋技術科学大学 音声言語処理研究室と連携し、文章の内容に基づいてイントネーションや感情を制御し、音声合成の性能を高めることで、より自然な日本語発話の実現を目指すプロジェクトを開始。研究成果を活用し、さまざまな産業分野への応用を目指す。



開発事例： <https://fusic.co.jp/works/60>

4

2025年6月期 通期決算概要

売上高・営業利益ともに **過去最高業績** を達成

売上高		営業利益	
第4四半期累計	前期比 +8.5% 通期予想進捗率*1 101.9%	第4四半期累計	前期比 +30.7% 通期予想進捗率*1 104.5%
19.52 億円		2.70 億円 (営業利益率：13.9%)	

全社	売上高は、開発案件とプロダクトが成長を牽引したことで、前期比 +8.5%増収 。修正後計画を上回って着地。営業利益は、「営業利益成長率25%以上」の目標を上回り、営業利益は 前期比+30.7% で着地。
クロステクノロジー	前期比 +21.3% で着地。大手インフラ等の大口顧客に対する顧客深耕が進捗したことで、顧客平均単価は前期比 +24.0% で着地。売上総利益率の上昇に大きく貢献。
M S P	3Qまでは前年同期比減収が続いたものの、4Q(4-6月)は前年同期比 +2.4% の増収に転換。
プロダクト (360、sigfy)	大手通信事業者や金融事業者、大規模自治体への導入が牽引し、前期比 +24.2% と大幅に伸長。

*1 2024年5月12日公表の業績予想の修正に関するお知らせにて開示した修正後計画に対する進捗率



2025年 6 月期 通期決算概要

開発案件の売上が伸長したことで**売上総利益率が改善**。この結果、成長投資による費用増加を吸収しつつ、営業利益は**期初計画を達成**。営業利益率は、**過去最高の13.9%に上昇**。

単位：百万円	2024/6 期	2025/6 期			2025/6 期	
	実績	実績	増減額	増減率	予想	達成率
売上高	1,798	1,952	+ 153	+ 8.5%	1,915	101.9%
売上総利益*1	666	772	+ 106	+ 16.0%	-	-
売上総利益率*1	37.1%	39.6%	+ 2.5pt	-	-	-
販売費・一般管理費*1	459	502	+ 42	+ 9.3%	-	-
営業利益	207	270	+ 63	+ 30.7%	259	104.5%
営業利益率	11.5%	13.9%	+ 2.4pt	-	13.5%	-
経常利益	211	272	+ 61	+ 29.0%	262	104.1%
当期純利益	154	193	+ 38	+ 25.1%	180	107.2%

*1 売上総利益、売上総利益率、販売費・一般管理費の2025年6月期予想は、予想数値を開示していないため“-”表示

サービス別売上高の概況

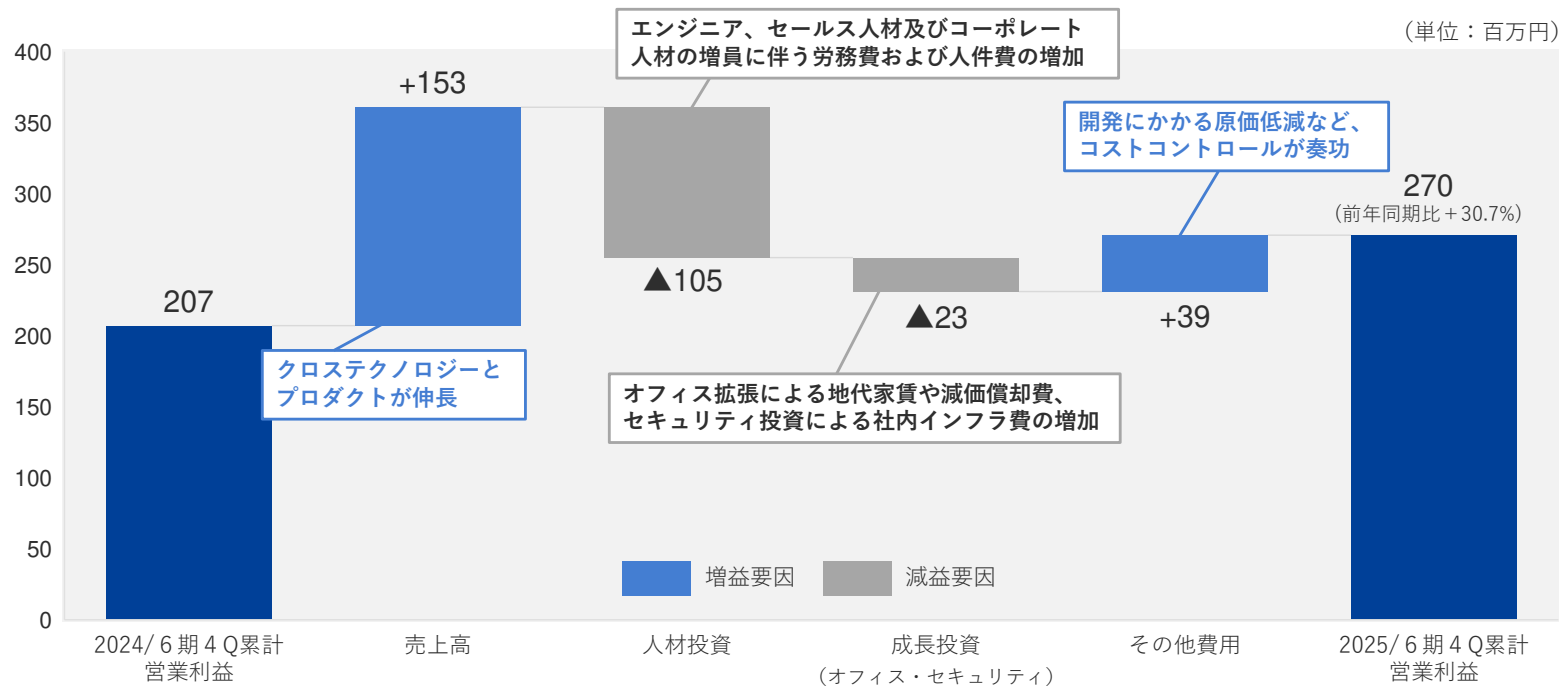
クロステクノロジーは、4Q(4-6月)に前年同期比+37.0%と大幅伸長し、通期では+21.3%で着地。MSPは、3Qまでは減収が続いたが、4Q(4-6月)は+2.4%の増収に転換。プロダクトは案件数増と大型案件の効果で+24.2%で着地。

単位：百万円	2024/6期 実績*	2025/6期			2025/6期	
		実績	増減額	増減率	予想	達成率
全社	1,798	1,952	+ 153	+ 8.5%	1,915	101.9%
クロステクノロジー	873	1,059	+ 185	+ 21.3%	1,053	100.5%
M S P	805	744	▲ 61	▲ 7.6%	719	103.4%
プロダクト (360、sigfy)	119	148	+ 28	+ 24.2%	142	104.3%

*2025年6月期よりサービス区分を変更。2024年6月期実績は、変更後のサービス区分で再計算した実績（参考値）

営業利益の増減要因分析（前期比較）

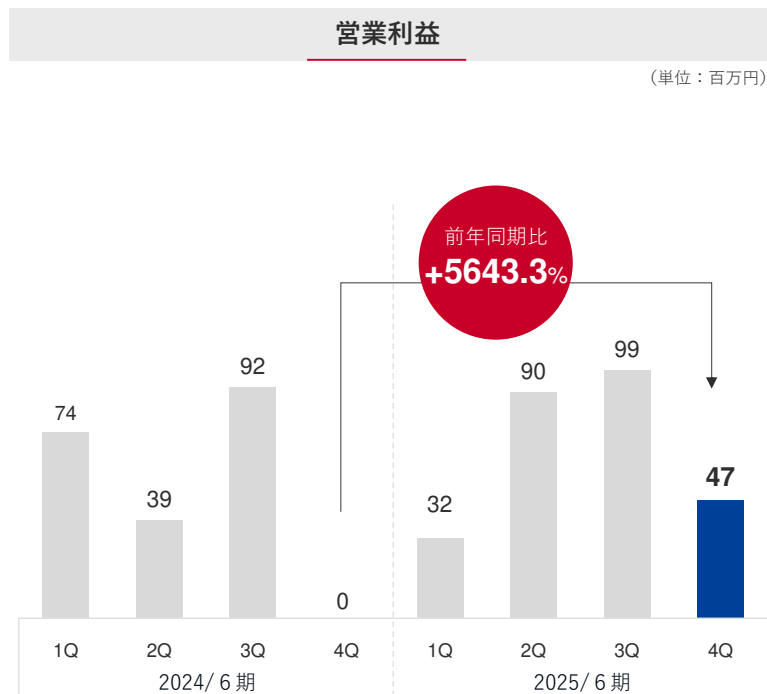
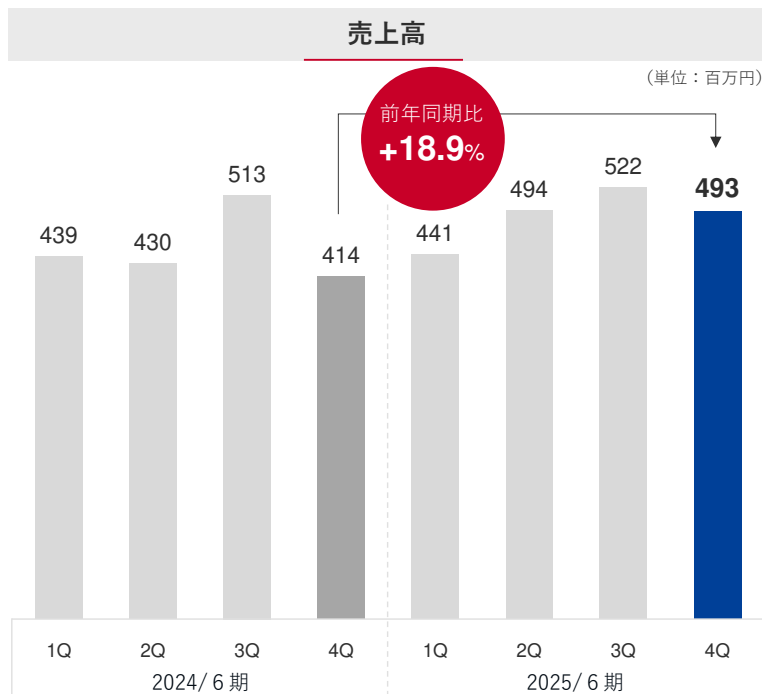
開発案件の顧客平均単価が向上したこと及び原価低減により売上総利益率が改善。成長投資による費用増を吸収し、営業利益は通期業績予想を上回る270百万円（前期比+30.7%）で着地。



売上高および営業利益の四半期推移

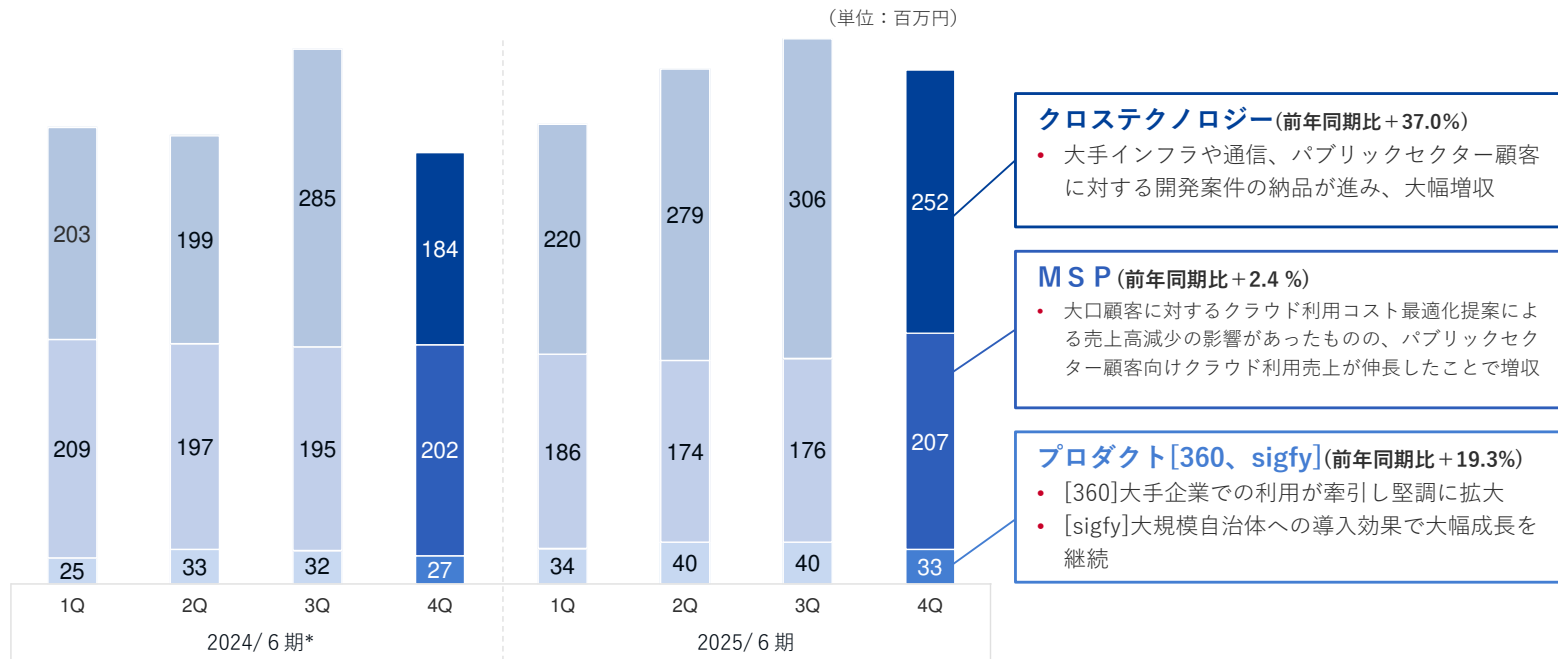
4 Q売上高は全サービスが増収となり、**前年同期比+18.9%**で着地。

営業利益は、開発案件の伸長による**売上総利益率の改善**が貢献し、**前年同期を大きく上回る増益**で着地。



サービス別売上高の四半期推移

クロステクノロジーは大手インフラや通信系企業、パブリックセクター顧客向けの納品が進み、**+37.0%の大幅増収**。
MSPはパブリックセクター顧客向け**クラウド利用売上の伸長で増収に転換**。プロダクトは**二桁成長を継続**。

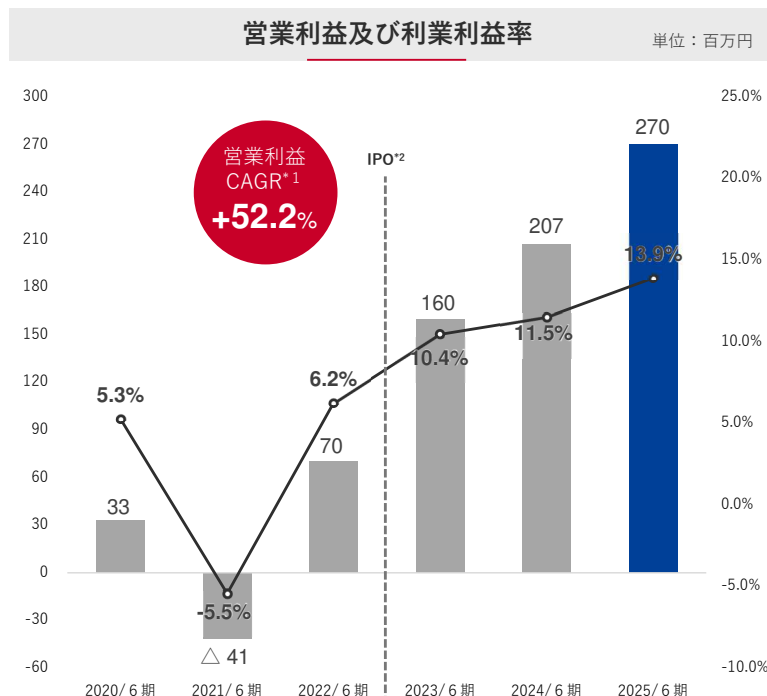
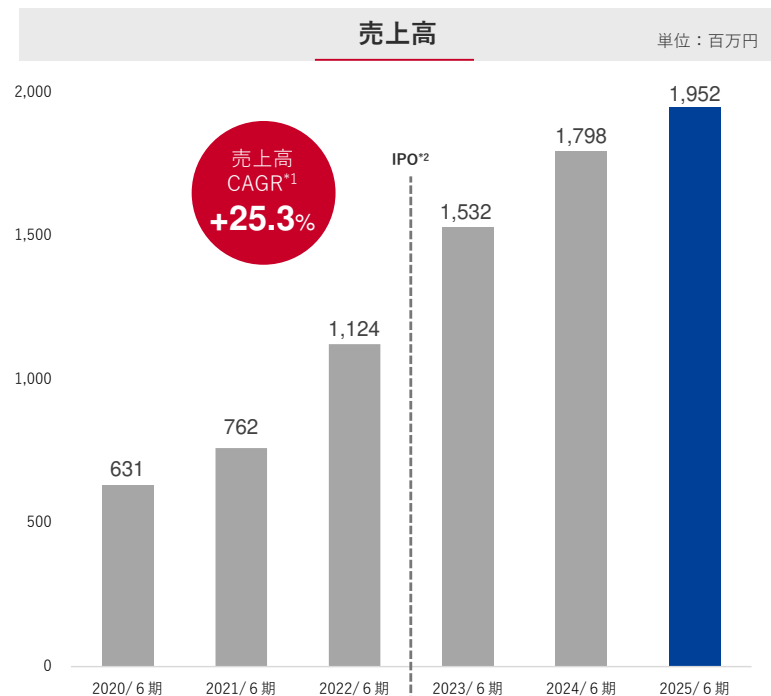


*2025年6月期よりサービス区分を変更。2024年6月期実績は、変更後のサービス区分で再計算した実績（参考値）

長期業績推移

売上高は堅調に推移し、過去5年間の**CAGR（年平均成長率）は+25.3%**。売上規模は5年間で約3.1倍に拡大。

営業利益の**CAGRは+52.2%**。2023年3月のIPO以降は、経営目標に掲げる「**営業利益成長率+25%**」を上回って成長。



*1 2020年6月期から2025年6月期までの5年における年平均成長率

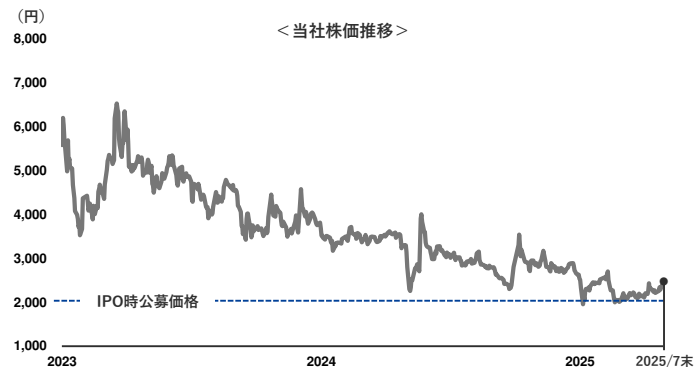
*2 2023年3月に東京証券取引所グロース市場及び福岡証券取引所Q-Boardに重複上場

自己株式取得を活用した施策

初の自己株式取得を実施し、経営幹部層の株価コミットメント引出しおよび採用力強化施策へ活用。
今後も株価水準を踏まえ適時に実施していく。

自己株式取得の背景

- ✓ 足許の株価はIPO時公募価格（2,000円）と同水準で推移



- ✓ 上場来、業績は継続的に成長していることに加え
今後は**成長投資^{*1}**を実行し、さらに**成長を加速**させる想定
- ✓ 株価を意識した経営の実現のため、
経営幹部層の株価コミットメントをより引き出す必要性

自己株式取得の概要・活用施策

約5,000万円の自己株式取得を実施^{*2}
(取得株式数：22,900株)

インセンティブ・プランへ活用

- 経営幹部層の株価コミットメントを引き出す
パフォーマンス条件を付与するなどにより
株価コミットメントを引き出していく構造を想定
- 採用力の強化
ハイクラス人材の採用へ活用

*1 投資内容の詳細については、P.45「7. 事業計画及び成長戦略」に記載

*2 2025年7月17日（木）をもって自己株式の取得を終了しております。詳細につきましては、下記リリースをご確認ください。
「自己株式の取得状況および取引終了に関するお知らせ」 (<https://contents.xl-storage.jp/xcontents/AS05833/61164a1b/be1b/4aa3/8d8c/12babae4e97d/140120250718516688.pdf>)

上場時調達資金の充当状況

上場時に調達した資金は、社員数の増員に応じたオフィス投資への充当を優先しながらも、概ね予定通りに充当。

(単位：百万円)

項目	内容	上場時 予定金額	充当実績			
			2023/6期	2024/6期	2025/6期	合計
人材採用費 及び人件費	人員増強に向けた人材紹介料や採用公告料、増加人件費に充当	199	38	70	91	199
IT関連費	人員増加に伴うPC購入費、社内ITインフラの強化に充当	29	5	10	14	29
教育研修費	従業員の専門能力向上に向けた研修費用に充当	16	3	5	8	16
オフィス増床	人員増強に伴う本社オフィスの拡張における、内装費や増加地代家賃に充当	42	—	42	20	62
営業強化費	自社プロダクトの認知度拡大、売上拡大のための広告宣伝料や、新規顧客開拓に向けた技術イベント出展や営業提案などのマーケティング費用に充当	64	5	23	16	44
借入金返済	財務基盤強化に向けた借入金返済に充当	95	15	40	40	95
合計		445	66	190	189	445

赤字は当初計画からの変更点

5

成長戦略の進捗

主要な経営指標（2025年 6 月期実績）

	2024/ 6 期 実績	2025/ 6 期 計画	4 Q累計 実績
営業利益 成長率	+28.9% 成長投資を実行しつつ、 事業収益性が向上したことで、 計画を上回る営業利益を達成	+ 25.0%以上 更なる成長に向けた投資と 利益成長の両立を図り、 25%以上の成長率を目指す	+30.7% （計画比 +5.7pt） 開発案件の売上伸長による粗利率改 善の結果、通期計画を上回って着地
顧客平均単価*1*2	13,661千円 （前期比 +7.6%）	15,027千円 （前期比 +10.0%）	16,935千円 （前年同期比 +24.0%） 案件の大型化の進捗、付加価値 創出による単価向上が奏功
取引顧客数*2	144社	160社 （前期比 +16社）	154社 （前年同期比 +10社） 既存顧客の深耕は順調だったが、 セールス体制強化が遅れた影響

*1 クロステクノロジーサービスにおける顧客あたりの年間平均取引金額

*2 年間取引金額1,000千円以上の顧客

2025年6月期実績に対する評価

顧客平均単価は想定を大きく上回り着地。一方で取引顧客数はセールス体制強化が遅れた影響を取り戻せず、計画下振れで着地。エンジニアリソースの拡充は計画をクリア。また、オフィス／セキュリティ分野への成長投資は計画通りに実行。

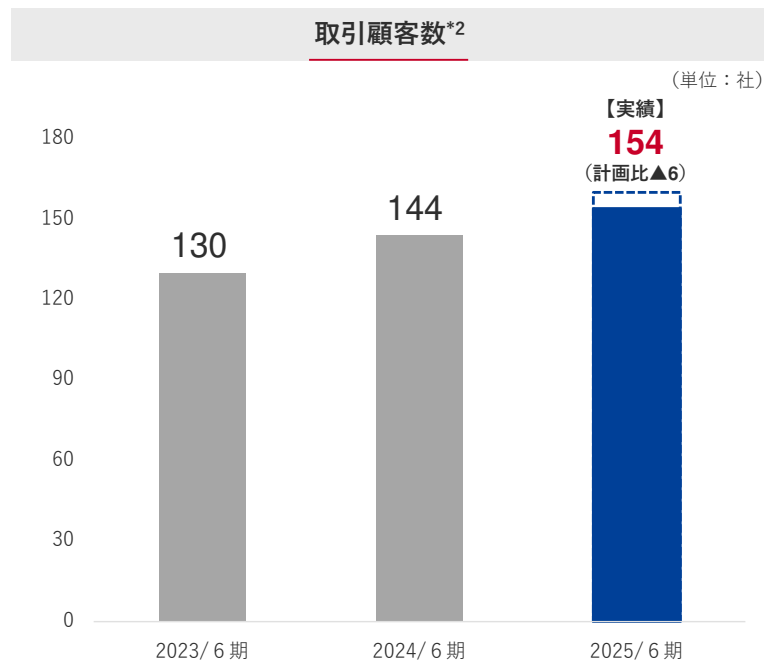
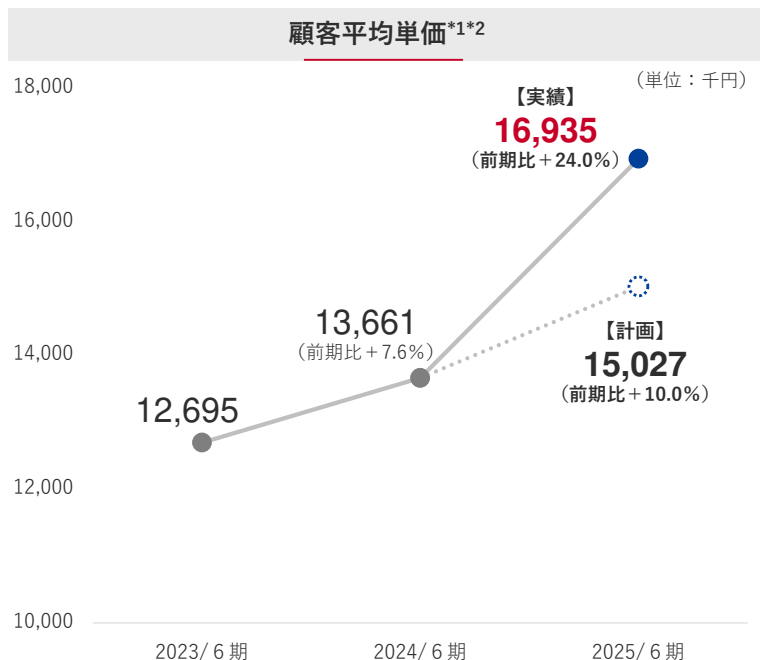
項目	2025/6期実績に対する評価	今期進捗に関する補足説明
顧客平均単価 *1*2	◎	- 顧客平均単価は、前年同期比+24.0%と大きく拡大し着地 - 大手インフラ企業やパブリックセクターを中心に案件が大型化 - 年間を通じて、付加価値の拡大による案件単価の向上施策が奏功
取引顧客数 *2	△	既存顧客の深耕は順調に進捗したが、セールス体制の強化が遅れたこともあり、新規顧客の開拓が想定を下回り、計画下振れで着地
エンジニアリソース	○	採用時期は計画よりも後ろ倒しで進捗したものの、 期初計画(14名採用)に対して15名を採用し計画を達成
投資／コスト	○	- オフィス、セキュリティ分野への成長投資は計画通り実施 - セールス人材採用遅れの影響で、コスト上昇は当初計画よりも抑制 - 海外展開のための投資を実行、徐々に案件の獲得と売上計上が進捗

*1 クロステクノロジーサービスにおける顧客あたりの年間平均取引金額

*2 年間取引金額1,000千円以上の顧客

KPI_顧客平均単価及び取引顧客数の推移

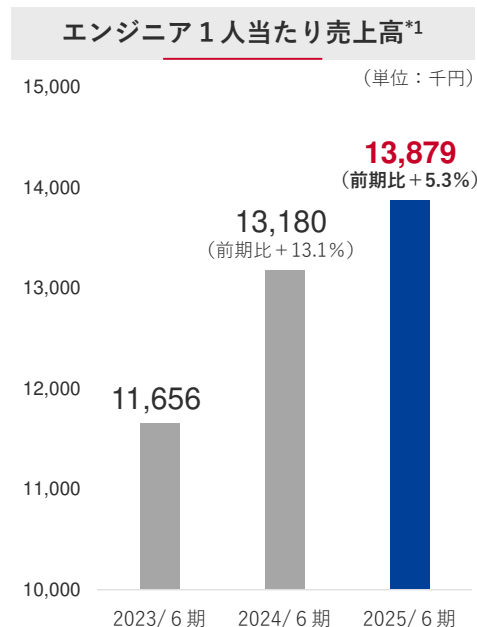
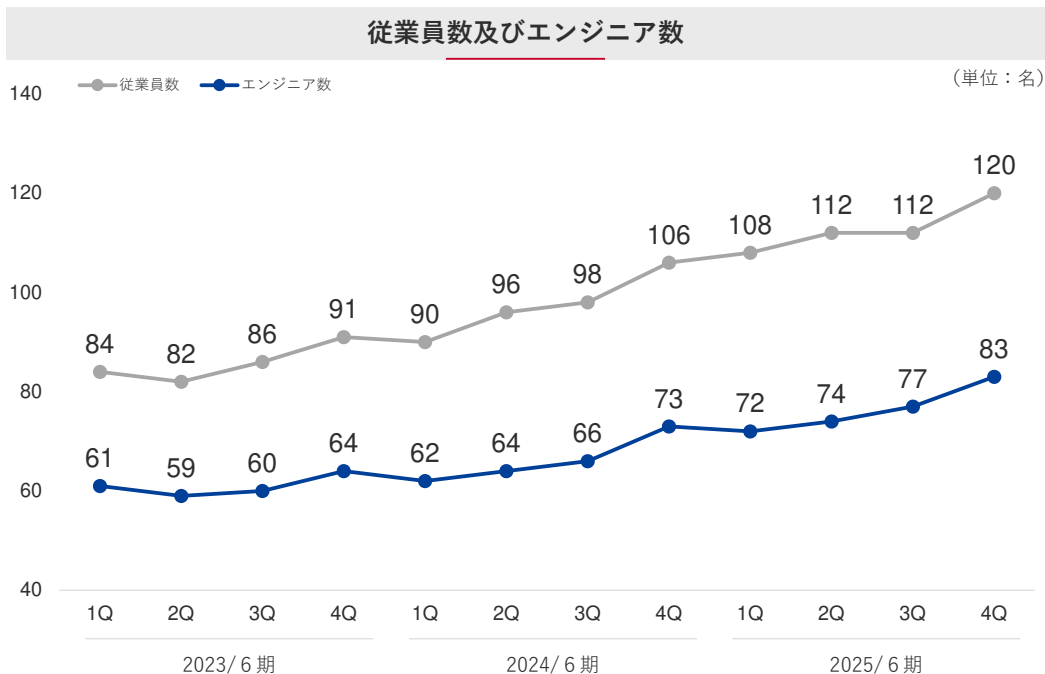
顧客平均単価は、大手インフラ企業やパブリックセクターを中心とした**案件の大型化**、付加価値の拡大による**案件単価の向上施策が奏功**したことで**計画を達成**。取引顧客数は、セールス体制強化が遅れた影響で**計画未達も前期比で伸長**。



*1 クロステクノロジーサービスにおける顧客あたりの年間平均取引金額
*2 年間取引金額1,000千円以上の顧客

KPI_従業員数及びエンジニア数の推移

採用の強化に取り組んだ結果、エンジニア人数は1年間で10名（増加率+14.0%）が増加し、リソース拡充が進捗。
また、開発案件におけるエンジニア1人当たり売上高も上昇が継続。



*1 各期におけるクロステクノロジーサービス売上高を、各期における期中平均エンジニア数で除して計算

成長戦略の進捗 1

「新たな市場への進出」として、国内外で大きな成長可能性を秘める宇宙産業におけるプレゼンス向上を強力に推進。
宇宙産業の成長と共に宇宙産業関連ソフトウェア市場の成長も期待され、当該市場におけるマーケットリーダーを目指す。

アストロスケールと コーポレートパートナーシップを締結

持続可能な宇宙環境を目指し、軌道上サービスに取り組む
アストロスケールとコーポレートパートナーシップを締結



AWS Space Accelerator: APJ 2025に 技術支援パートナーとして参画

宇宙関連スタートアップ支援プログラムに
日本における技術支援パートナーとして参画



総務省「安全性・信頼性を確保したデジタル インフラの海外展開支援事業」(地方枠)に採択

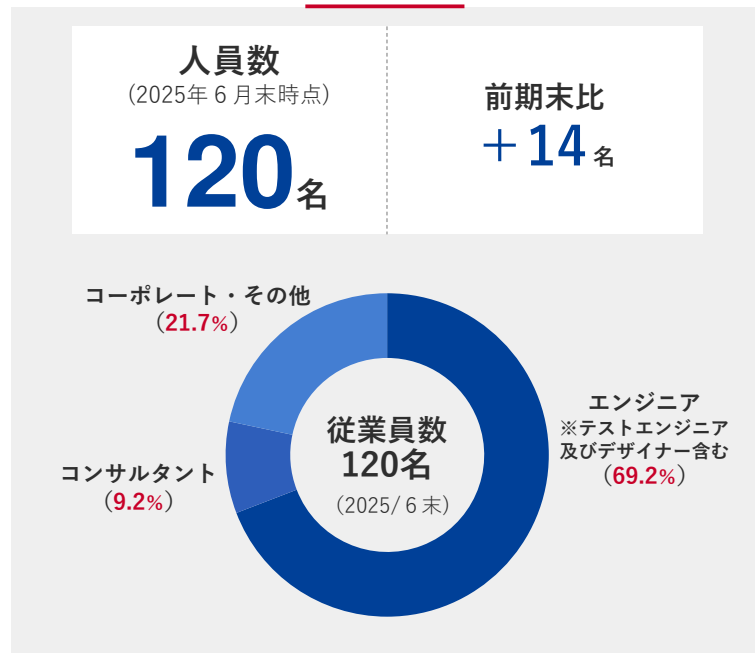
開発を進める「人工衛星運用監視システム」の
アジア太平洋地域(APAC)への展開を推進



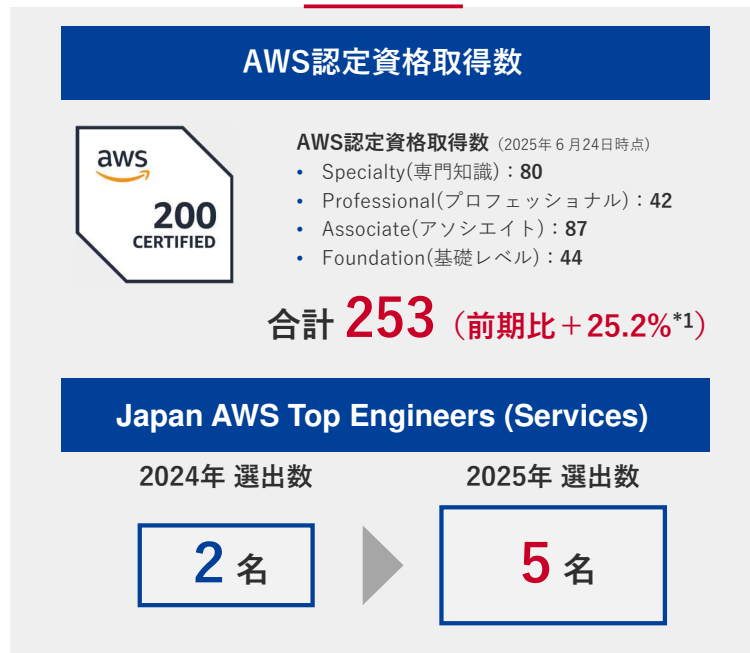
成長戦略の進捗 2

企業価値向上の源泉である人材採用は、**人員数が前期末比+14名**と堅調に増加。**AWS認定資格取得数も前期比+25.2%**と大幅に伸長。今後、生成AIの成長に伴うクラウド需要の拡大が予測される中、「**エンジニアのスキル向上**」による付加価値向上を強力に推進し、将来の事業成長につなげていく。

人材採用の進捗



人材育成の進捗



*1 2024年5月31日時点との比較

6

2026年 6 月期 業績予想

長期的に高い成長を実現するための中期ビジョン

2026/6期～2028/6期の中期ビジョン

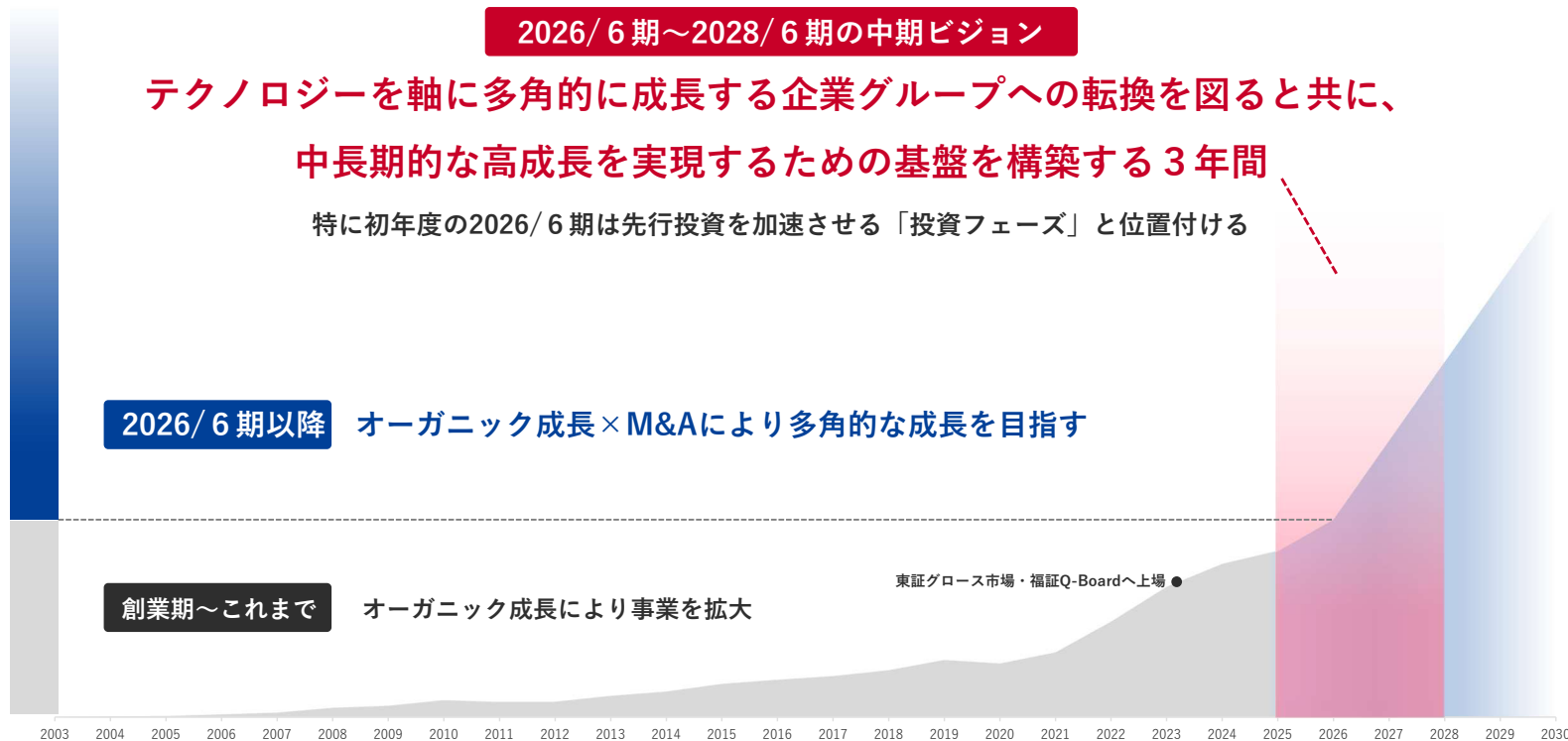
テクノロジーを軸に多角的に成長する企業グループへの転換を図ると共に、
中長期的な高成長を実現するための基盤を構築する3年間

特に初年度の2026/6期は先行投資を加速させる「投資フェーズ」と位置付ける

2026/6期以降 オーガニック成長×M&Aにより多角的な成長を目指す

創業期～これまで オーガニック成長により事業を拡大

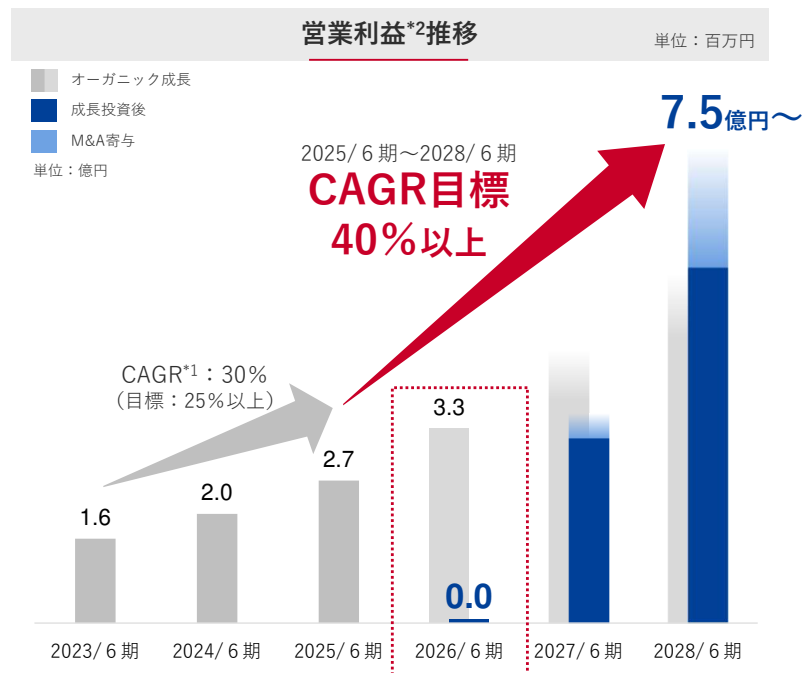
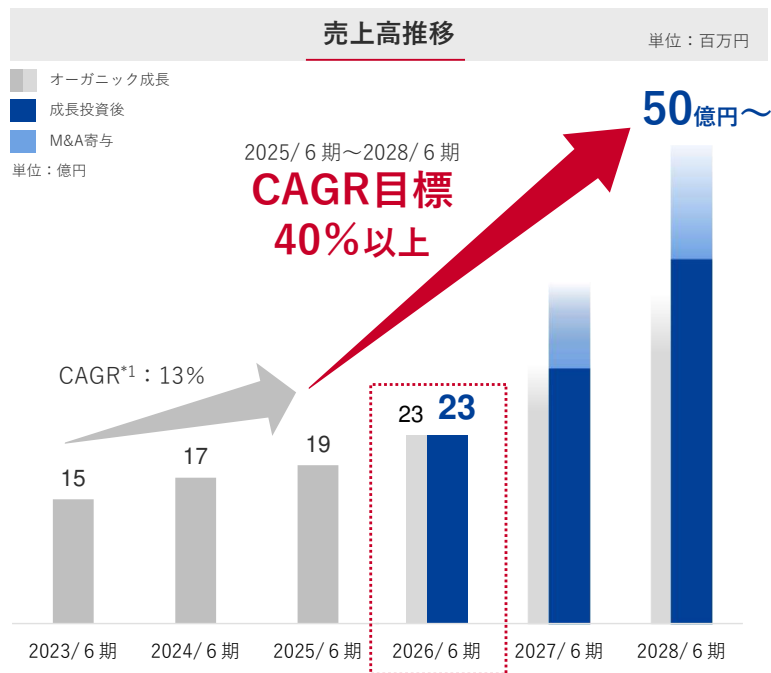
東証グロース市場・福証Q-Boardへ上場 ●



※横軸は年代、縦軸は売上高を記載しております。なお、売上高については、2025年以前は実績値、2026年は予想値、2027年以降は拡大イメージを掲載しております。

売上高/営業利益CAGR目標

想定利益の大半を中期ビジョン達成に向けたアクションに投資、中期での売上増を図る。



*1 2023年6月期～2025年6月期の2ヵ年におけるCAGR

*2 M&A等により連結営業利益となった場合は、のれん償却前営業利益を採用

2026年 6 月期 通期業績予想

当期は中長期的な企業価値の最大化に向けた**戦略的な先行投資を加速する「投資フェーズ」**として位置付けており、「営業利益25%以上成長」の経営指標を踏まえた目標額となる営業利益3億円超を中長期の成長に向けた投資に充当する。なお、投資内容の詳細については、P.45「7. 事業計画及び成長戦略」に記載。

単位：百万円

	(参考) 2025/ 6 期 実績	2026/ 6 期		
		通期予想	増減額	増減率
売上高	1,952	2,327	+ 375	+ 19.2%
クロステクノロジー	1,059	1,265	+ 205	+ 19.4%
MSP	744	891	+ 147	+ 19.8%
プロダクト(360・sigfy)	148	170	+ 22	+ 14.8%
営業利益	270	0	▲ 269	▲ 99.7%
営業利益率	13.9%	0.0%	▲ 13.8pt	-
経常利益	272	0	▲ 271	▲ 99.7%
当期純利益*	193	0	▲ 193	▲ 99.7%

* 2025年6月期実績は税額控除適用、2026年6月期については実効税率見込

主要な経営指標：生産性と顧客基盤

既存顧客への提供価値の拡大を重視しながら、新規顧客の開拓も進め、両者を実現するエンジニアリソースの強化を力強く推進する。

	2025/ 6 期 実績 (前期比)	2026/ 6 期 計画 (前期比)	2026/ 6 期 ポイント
エンジニア 一人当たり売上高*1	1,387万円 (+5.3%)	1,400万円 (+0.9%)	2027年 6 月期以降の成長を加速するためのエンジニア大幅採用による教育コスト増を考慮
顧客平均単価*2*3	1,693万円 (+24.0%)	2,000万円 (+18.1%)	既存顧客とのエンゲージメント向上を図り、付加価値向上を目指す
取引顧客数*3	154社 (+10社)	160社 (+ 6 社)	既存顧客とのエンゲージメント向上に力点を置きつつ、新規顧客開拓も進める

*1 クロステクノロジーサービスの売上高の合計値をエンジニア数で除した概算額

*2 クロステクノロジーサービスにおける顧客あたりの年間平均取引金額

*3 年間取引金額1,000千円以上の顧客

7

事業計画及び成長戦略

4つの重点投資アクションプラン

01 

AI-Nativeな開発プロセスへの
全面移行と大幅な人員拡充

02 

宇宙産業関連ソフトウェア市場
でのプレゼンス向上

03 

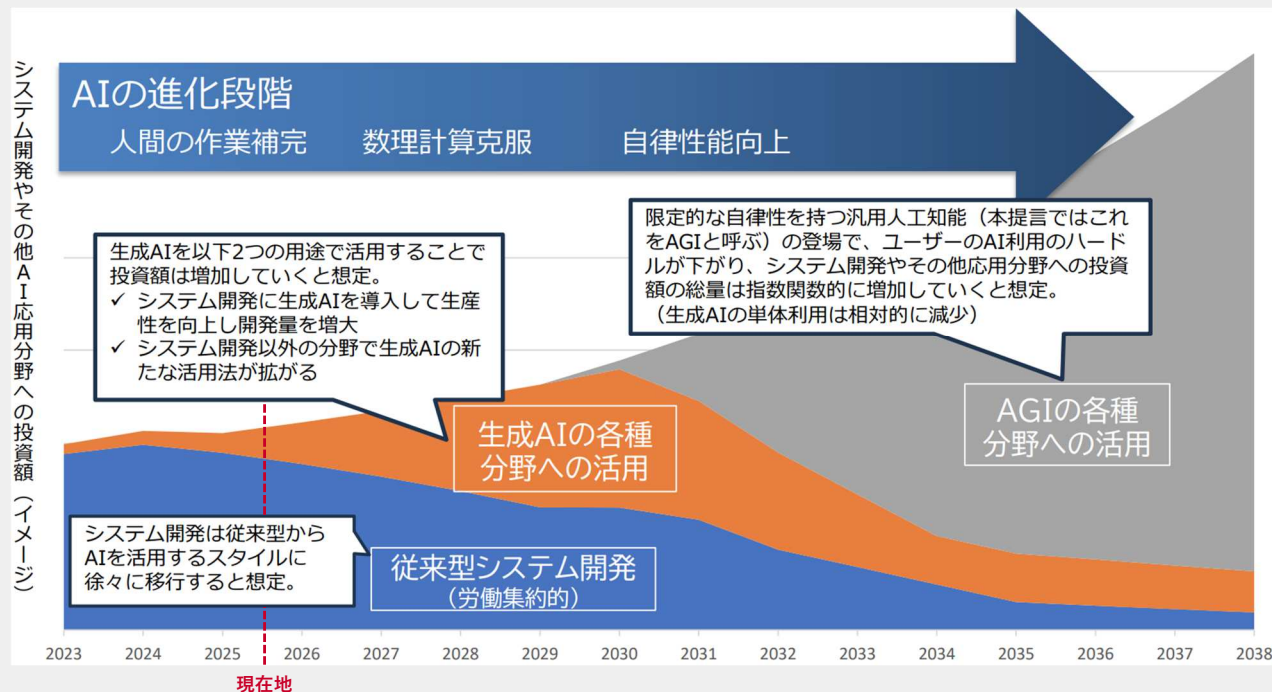
教育・人材関連プロダクト
の再構築

04 

積極的なM&Aの実施

テクノロジー業界の事業環境に関する認識

生成AI・AIエージェントが急速に進化し、2024年途中から「Devin」や「Cursor」をはじめとするAIエージェントが登場
現在は、従来型の「労働集約的システム開発」から「AI-Nativeなシステム開発」への次世代シフトが進む転換期と認識



出典：一般社団法人情報サービス産業協会「生成AI技術の社会的活用にかかる提言詳細説明資料」（2024年10月31日）

① AI-Nativeな開発プロセスへの全面移行と人員拡充

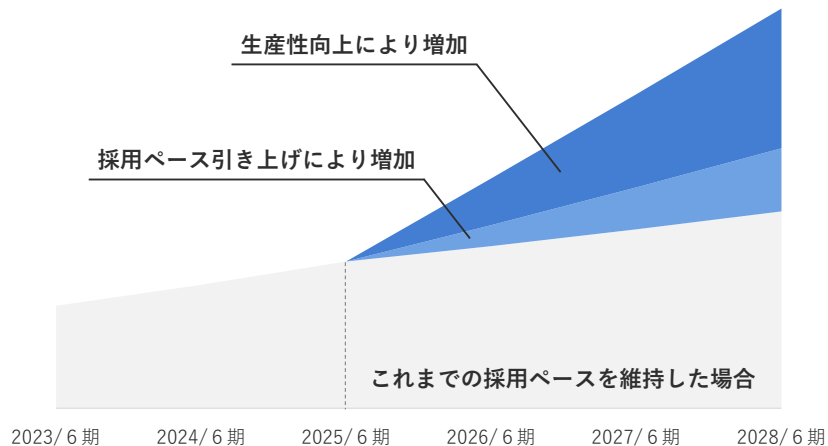
旺盛な需要に対応するため、生成AIにより開発効率を高めつつ、人員拡充を同時に進め、従来に比べて大幅に開発キャパシティを増加させる。

2026/6期
投資金額・内容

250百万円

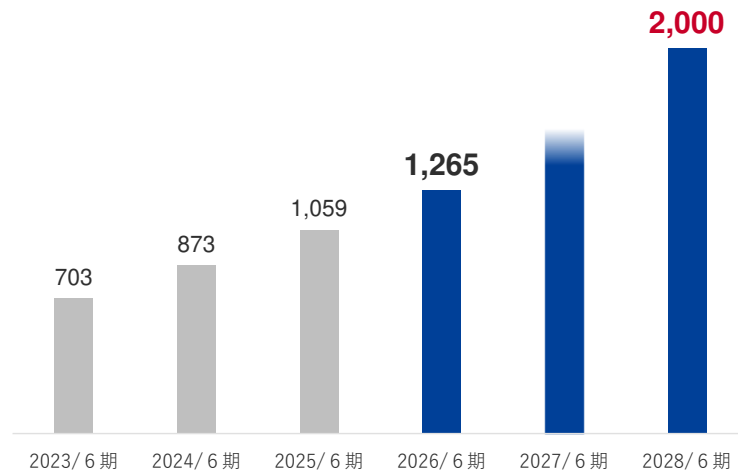
- ・ AI-Nativeな開発環境の構築（AI Coding Agent等）
- ・ エンジニアリソースの強化

開発キャパシティ拡大イメージ



売上成長イメージ

単位：百万円



② 宇宙産業関連ソフトウェア市場でのプレゼンス向上

今後成長が期待される宇宙産業関連ソフトウェア市場へのアプローチをいち早く実施し、マーケットリーダーとしての地位確立を目指す。

2026/6期
投資金額・内容

50百万円

- ・展示会出展をはじめとするマーケティング活動
- ・宇宙ビジネス専任の事業推進体制構築

宇宙事業における実績

アストロスケール社との
コーポレートパートナーシップ
Astroscale × **Fusic**

JAXA*1による入札案件の落札
「G-Portal v3 Web and Cloud」*2
の構築・維持

「AWS Space Accelerator: APJ 2025」*3
に日本における技術支援パートナー
として参画

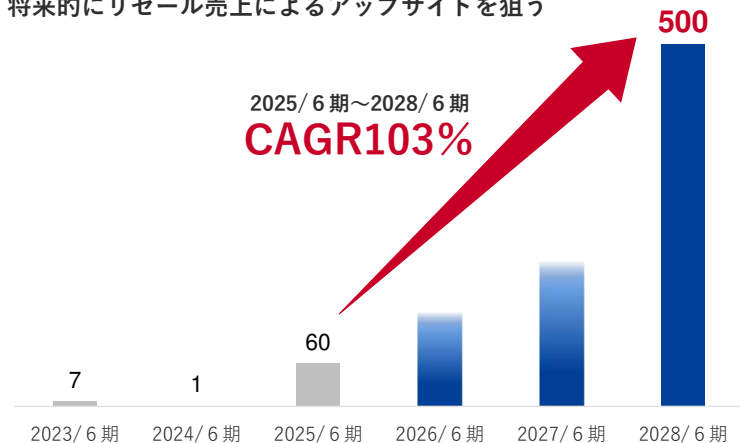
その他3件の開発実績あり
(2025年6月期、社名非公開)

売上成長イメージ

開発中心の売上で5億円を目指し
将来的にリセール売上によるアップサイドを狙う

単位：百万円

2025/6期～2028/6期
CAGR103%



宇宙産業におけるターゲット市場

グローバル
54兆円*4

ソフトウェア
7.4兆円*6

日本
4兆円*5

ソフトウェア
0.5兆円*6

出典：経済産業省「国内外の宇宙産業の動向を踏まえた経済産業省の取組と今後について」（2024年3月25日）

*1：国立研究開発法人宇宙航空研究開発機構 *2：「2024年度～2029年度 地球観測衛星データ提供システムVersion 3 WebおよびCloud」の略称 *3：Amazon Web Servicesが展開する宇宙関連スタートアップ支援プログラム

*4：2022年時点 *5：2020年時点 *6：経済産業省「国内外の宇宙産業の動向を踏まえた経済産業省の取組と今後について」および日本航空宇宙工業会「航空宇宙産業データベース令和6年8月」より当社にて推計

③ 教育・人材関連プロダクトの再構築

既に1.4億円を売り上げるプロダクトを大幅にリニューアルし、市場への影響範囲を大きく広げる。
中期的に現在の3倍超の売上を目指す。

2026/6期
投資金額・内容

50百万円

- ・リード獲得のためのマーケティング活動
- ・営業体制の強化



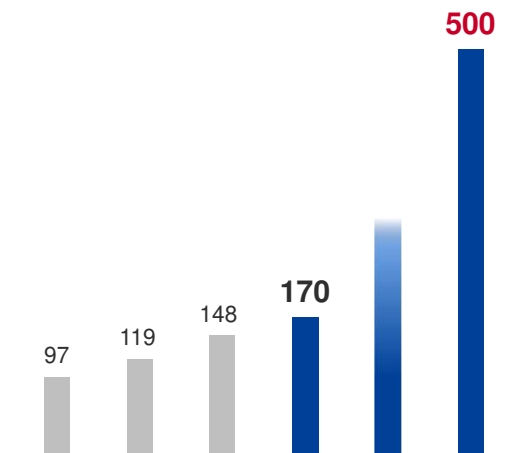
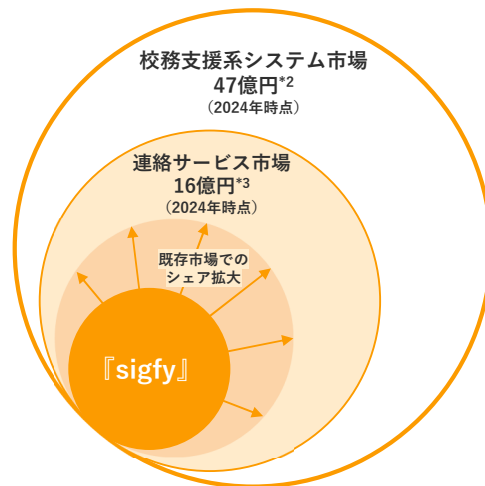
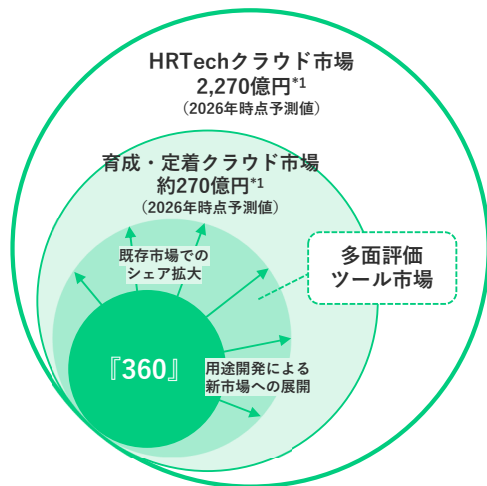
多面評価市場における
シェアUP & 同市場外への進出



連絡サービス市場における
シェアUPを狙う

売上成長イメージ*4

単位：百万円



2023/6期 2024/6期 2025/6期 2026/6期 2027/6期 2028/6期

*1 出典：デロイトトーマツミック経済研究所「HRTechクラウド市場の実態と展望 2021年度版」（2022年3月8日）

*2 出典：株式会社シード・プランニング プレスリリース「2025年教育DXと教育デバイス・ソリューションの最新動向」（2024年12月12日）

*3 国公立の小中学校27,674校×1件あたりの導入単価6万円/年にて推計

*4 『360』及び『sigfy』における売上高の合算値



④ 積極的なM&Aの実施

同業企業に対する **ロールアップ型M&A**による **事業規模拡大**を軸に、
九州の非テクノロジー企業に対するM&Aを通じた**新市場への拡大**や**異業種への進出**も狙う

中期M&A方針

目的	中期ビジョンの売上・営業利益目標に貢献
対象会社 (イメージ)	テクノロジーによる新たな価値創造が可能な企業を対象に検討
	<u>アプローチ1</u> 同業のロールアップによる事業規模拡大 (システム受託開発、SES、法人向け内製化支援など) ・スケール>シナジー
	<u>アプローチ2</u> 本格的な新製品・新市場への拡大、異業種への進出 ・スケール<シナジー
財務規律	EBITDA倍率基準（～5倍以内）、TAM成長率、 売上高成長率、営業利益率など

2026/6期M&A戦略

投資金額
・内容

1,000百万円*1

ソーシング/DD等の活動費用及び取得対価
※取得対価の投資原資はデット調達を想定

KPI

	2025/ 6 期 (実績)	2026/ 6 期 (目標)
紹介数	140件	280件
IM受領数	20件	50件
TOP面談実施数	2 件	10件
意向表明書提出数	1 件	4 件
M&A実施数	0 件	2 件

*1 投資金額には株式取得対価を含む

各アクションプランが中期売上に与える影響

2026/6期に実施する13.5億円の投資は2028/6期に売上高50億円～、営業利益7.5億円～として顕在化

01 / AI-Nativeな開発プロセスへの
全面移行と大幅な人員拡充

2026/6期 投資金額：250百万円

02 / 宇宙産業関連ソフトウェア市場での
プレゼンス向上

2026/6期 投資金額：50百万円

03 / 教育・人材関連プロダクトの再構築

2026/6期 投資金額：50百万円

04 / 積極的なM&Aの実施

2026/6期 投資金額：1,000百万円^{*1}



	2025/6期 (実績)	2028/6期 (目標)
売上高	19億円	50億円～
売上高CAGR	13% ^{*2}	40%～ ^{*4}
営業利益 ^{*3}	2.7億円	7.5億円～
営業利益 ^{*3} CAGR	30% ^{*2}	40%～ ^{*4}

^{*1} 投資金額には株式取得対価を含む

^{*2} 2023年6月期～2025年6月期の2ヵ年におけるCAGR

^{*3} M&A等により連結営業利益となった場合は、のれん償却前営業利益を採用

^{*4} 2025年6月期～2028年6月期の3ヵ年におけるCAGR

8

リスク情報



経営において認識される主なリスク

当社の事業の状況、経理の状況等に関する事項のうち、投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性のある主な事項について記載しております。その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。なお、将来に関する事項は、現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。

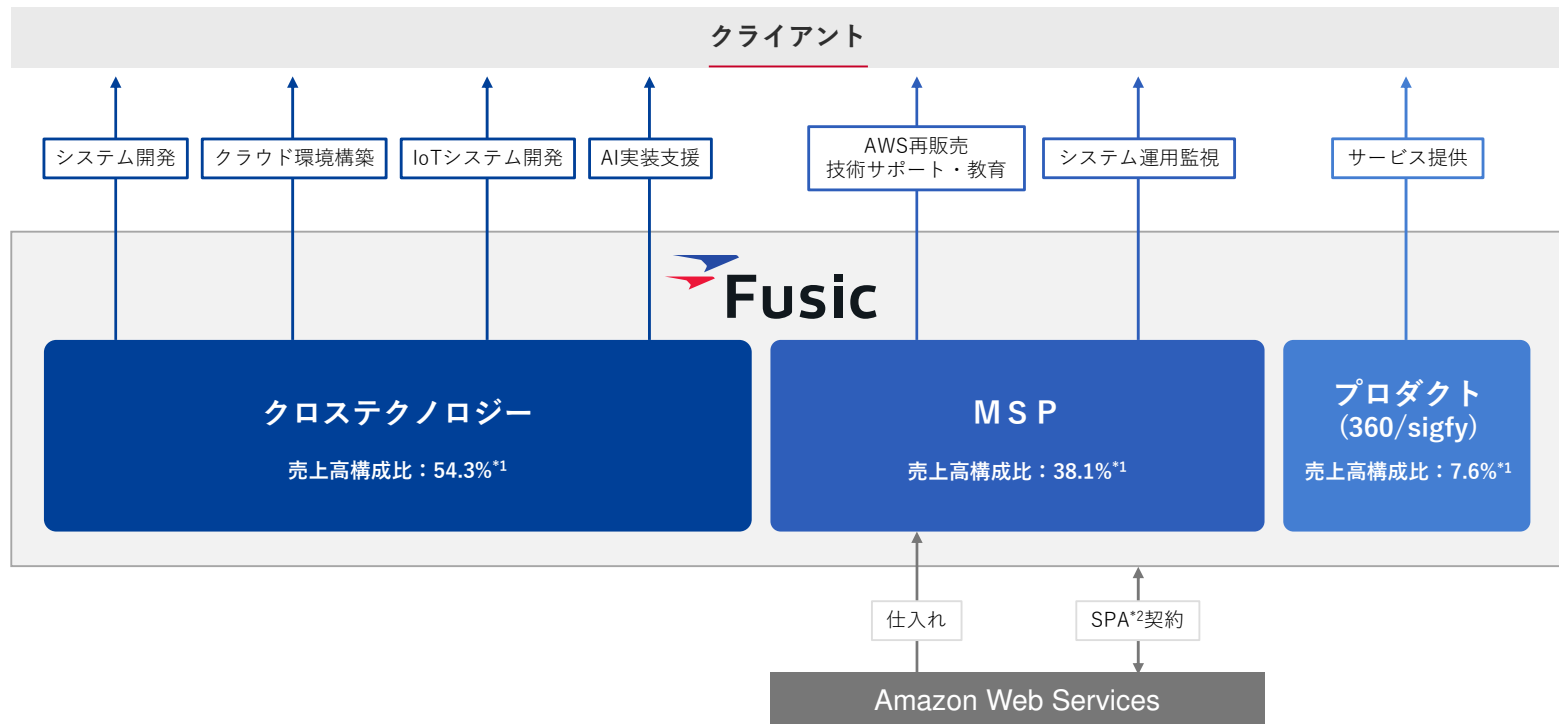
項目	主なリスク	発生可能性	影響度	対応策
優秀な人的資源の確保について	● 当社サービスは技術部門中心の人材に依存 ● 人材を内部育成し、適切に採用・維持できない場合、過剰採用や労働市場における人件費の高騰で想定よりもコスト増となった場合、当社の事業運営等に影響を及ぼす可能性あり	中	大	● 多様な採用チャネルを活用し人材を確保 ● 教育制度を整備し人材育成を強化 ● 公正な評価・報酬制度を構築 ● リモートワークなど働きやすい環境を整備
AWSへの依存	● 当社の売上高成長はAWS関連事業の拡大に大きく依存 ● パブリッククラウド市場は今後も拡大すると予想しているが、不確実性も内在 ● AWS市場の縮小やAmazon Web Services, Inc.の経営戦略が変更された場合、当社の事業運営等に影響を与える可能性あり	低	大	● AWS市場の急激な縮小リスクは低いと認識 ● AWSの市場動向・経営戦略を継続的に情報収集し、適切な経営判断のための体制を構築 ● 顧客ニーズに応じ、他クラウドサービスへの対応も推進
技術革新への対応	● IT業界は市場・技術・顧客ニーズの変化が非常に速い ● 特に生成AIの進化が急速に進展し、社会や事業に大きな影響を与える可能性あり ● 技術革新や顧客ニーズに対応したサービス開発が遅れると、競争力が低下する恐れ ● 新技術への対応に伴う追加投資が利益を圧迫する可能性あり	中	大	● 技術動向を常に注視し、変化を迅速にキャッチアップ ● 最新技術情報の継続的な収集を実施 ● 社内でのノウハウ習得に積極的に取り組む体制を整備
情報管理体制について	● クラウドサービス提供過程で、機密情報・個人情報を取り扱う機会がある ● 不正アクセス、人的過失、内部不正等により情報漏洩や改竄等が発生するリスク ● リスクに対し適切な対応ができなかった場合、信用失墜・損害賠償・コスト増加等が発生する可能性あり	高	中	● システム上のセキュリティ対策とアクセス管理を徹底 ● 情報セキュリティマネジメントシステム「ISO /IEC 27001 : 2013」、ISMSクラウドセキュリティ認証「ISO /IEC 27017 : 2015」の認証を取得 ● 認証に基づいた規程・マニュアルの整備と運用を実施 ● 従業員への継続的なセキュリティ教育・研修を実施

9

Appendix



(参考) 事業系統図



*1 2025年6月期におけるサービス別売上高構成比

*2 Solution Provider Addendumの略称。Solution Providerとは、ソリューション提供者として、AWS認定サービスにソリューションプロバイダーの付加価値を付与した上で再販売を行うことができるパートナーを指す。



成長につながる自己理解を提供し、相互フィードバック文化を育む

360度フィードバックを簡単実施

360（さんろくまる）は、成長につながる自己理解を提供し、相互フィードバック文化を育むWebサービスです。

スマホ・タブレットで簡単に評価入力ができます。

1000社以上の企業・組織でご利用いただいています。

人材育成の加速

自己理解を深めることで、次世代リーダーや管理職層の育成を加速できます。

職場環境の向上

フィードバック文化の定着によって離職率の改善やハラスメントの防止に繋がります。

評価の客観性向上

複数人が評価にかかわることでより客観性が高い評価結果を得ることができます。



【360にて認証取得】



学校連絡をもっと楽にシンプルに

安心安全な一斉連絡サービス

sigfy (シグフィー) は、使いやすさに特化した連絡サービスです。プリント添付・欠席遅刻連絡・アンケートなど学校連絡のデジタル化を促進します。全国の小中学校などで、24万人以上の方に利用されています。

安心

アプリ・LINE・メールで
確実に連絡を届ける

便利

欠席遅刻連絡・アンケート
がオンラインで完結

楽

運用負担を軽減する
機能・サポートが充実



【sigfyにて認証取得】

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。

なお、次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は、2026年8月頃を予定しております。