

2025年10月7日

各位

会社名 株式会社 F u s i c
代表者名 代表取締役社長 納富 貞嘉
(コード番号：5256 東証グロース・福証 Q-Board)

Fusic、株主総会後に事業説明会を開催

～成長戦略・AI活用・新体制紹介を通じて Fusic の強みを改めて共有～

株式会社 F u s i c (本社：福岡県福岡市中央区、代表取締役社長：納富貞嘉)は、2025年9月25日(木)に開催した第22期定時株主総会終了後に、株主様向け事業説明会を実施しました。

当日は以下の3部構成で進行しました。

- 【第1部】

代表取締役社長 納富による成長戦略の説明に加え、当社エンジニアの浦田による生成 AI を活用したシステム開発のデモンストレーションを行いました。

デモンストレーションでは、以下のような実演を披露しました。

- ① 自然言語プロンプトから高品質な UI コンポーネントを生成できる特性を持つ AI コーディングツール「v0」を用いて、イベントページを自動生成するプロセスを実演しました。
- ② 完全自律型 AI ソフトウェアエンジニアとしてタスク実行能力を有するツール「Devin」を用いて、当社技術ブログに SNS シェアボタンを実装するプロセスを実演しました。

いずれも、人間が一切コードを書かずに実行する様子をご覧いただき、生成 AI によるコーディングの進化を体感していただきました。

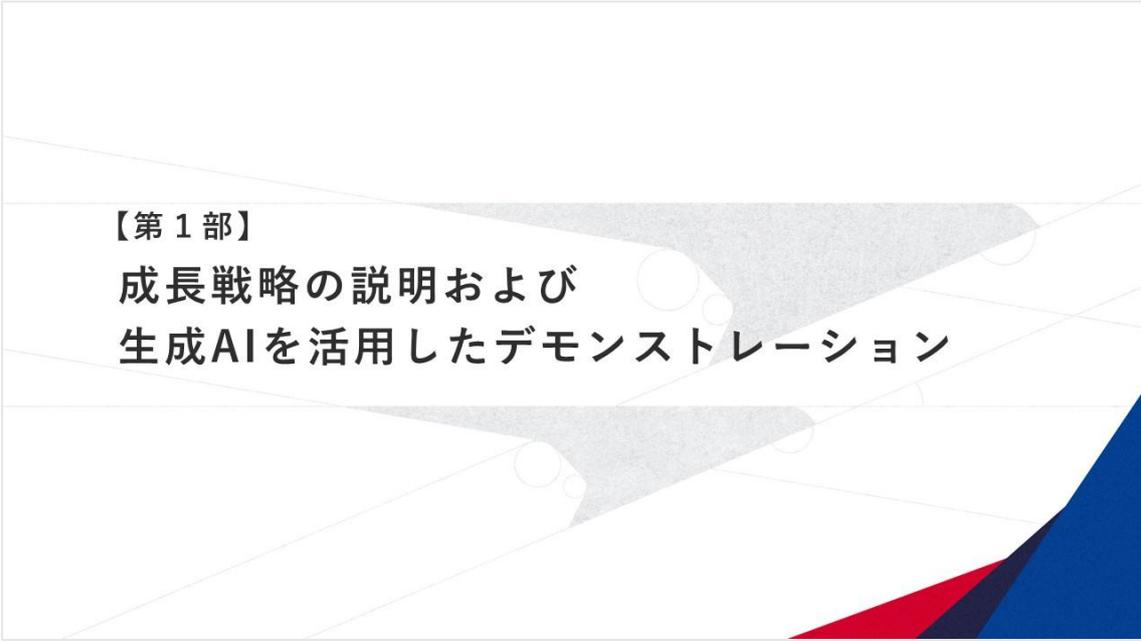
- 【第2部】

取締役副社長 濱崎と新任取締役 中村による対談を行い、中村取締役の自己紹介や当社社外取締役を引き受けた理由、今後の意気込み、さらにこれからの企業に求められることなどについて意見を交わしました。

- 【第3部】

執行役員の紹介を行い、3名の執行役員が各々の自己紹介やミッション・展望などについて説明しました。

今回は、「第1部 成長戦略の説明および生成AIを活用したデモンストレーション」のうち、成長戦略の説明部分について以下に書き起こしを掲載いたします。



【第1部】
成長戦略の説明および
生成AIを活用したデモンストレーション

先ほどの株主総会の事業報告では前期の実績等について説明をさせて頂きましたが、これからお話する内容は既にIRでも開示していますが、今期以降どのように事業を進めていくかというところに関してご説明をしたいと思っています。

長期的に高い成長を実現するための中期ビジョン



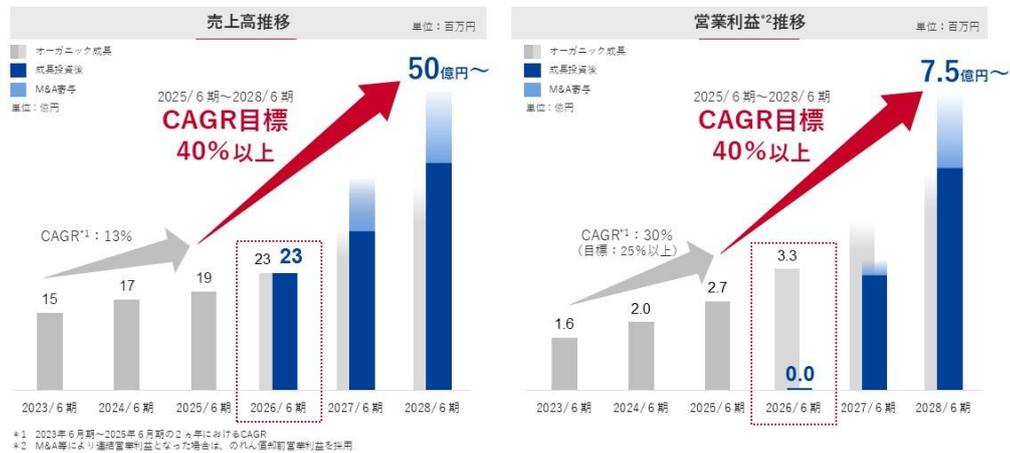
まず中期ビジョンですが、図中のグレーの部分とは当社のこれまでの成長曲線となります。2003年に創業し、最初の方は数千万円という売上でしたが、徐々に成長し、先ほど申し上げたように前期は19億円ほどの売上となりました。

今後これまでの成長をより加速させることを考えた時に、オーガニック成長に加え、M&Aによる多角的な成長を目指すことを考えています。

右側では急拡大する成長曲線を描いており、その中でも特に今期は、先行投資を加速させる投資の年と位置付けたいと考えています。

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。



©Fusic Co., Ltd. 30

具体的には、赤枠で囲っている箇所が進行期の計画ですが、売上としては23億円程度を計画しており、これはオーガニックな成長である場合と同水準となります。

営業利益は、上場時にお伝えしていた営業利益を毎年25%成長させる方針を継続した場合、前期は2.7億円の営業利益だったので、今期は3.3億円となるところですが、今期に関しては、利益を出さず、成長投資に回したいと考えています。

2028年6月期においては、売上は50億円以上、営業利益は7.5億円以上を目指すことを掲げています。

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

それらを達成するために具体的にどのようなことを実施していくかについて、こちらの4つの重点投資アクションプランを掲げております。

それぞれ1つずつ説明をさせていただきます。

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

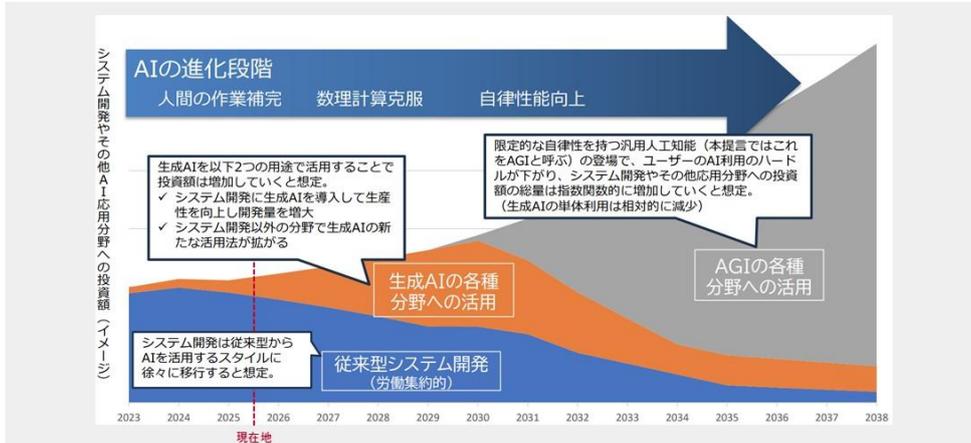
04

積極的なM&Aの実施

1つ目は、AI-Native な開発プロセスへの全面移行と大幅な人員拡充です。

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わる提言詳細説明資料」（2024年10月31日）

©Fusic Co., Ltd. 33

こちらは一般社団法人情報サービス産業協会が出している資料ではありますが、一番下の青い部分の従来型システム開発は縮小していく予想がなされています。この予想自体が正しいのかという議論はあるものの、おそらく従来の労働集約型のシステム開発が縮小していくのは間違いないだろうと思っています。一方でオレンジの部分の生成AIの各種分野への活用は広がっていく予想です。2030年以降のAGIが様々な面に活用されるという点は、未知数という状態だと思いますが、少なくとも、足許の今後5～10年に関しては、AIを活用して開発するということが主流になってくるのは間違いないと考えています。

① AI-Nativeな開発プロセスへの全面移行と人員拡充

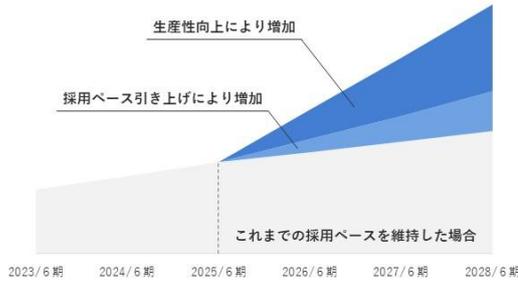
旺盛な需要に対応するため、生成AIにより開発効率を高めつつ、人員拡充を同時に進め、従来に比べて大幅に開発キャパシティを増加させる。

2026/6期
投資金額・内容

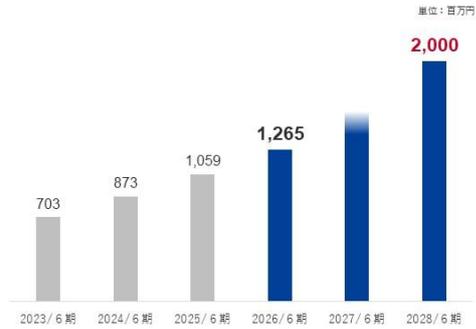
250百万円

- ・ 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



©Fusic Co., Ltd. 34

左側のグラフは開発キャパシティの拡大をイメージしていますが、当社は人員拡充だけではなく、生成AIを活用した生産性向上により開発キャパシティを拡大していきたいと考えています。

右側の売上成長イメージについては、今期は12.6億円、これはクロステクノロジーサービスの売上ですが、2年後には最低でも20億円の売上を目指していくことを掲げております。

投資金額については、上部に記載している通り、2.5億円の投資を実施していきたいと考えています。

トピックス

全エンジニアが開発プロセスにおいてAIコーディングツールを導入

生成AIを用いた開発イベントの開催・登壇など、社外に対しても生成AIの活用術を発信

社内におけるAIコーディングツールの導入状況^{*1}



生成AIを活用したイベント開催・登壇事例



西部ガスホールディングスとAIハッカソンを開催

中期経営計画やDX戦略において重要プロジェクトとして位置付けられる「SAIBU LAND²」の可能性をさらに広げるアイデアをAIツールを用いて具現化

IT関連のイベントへAI導入をテーマに登壇

「AIコーディング導入の舞台裏 - Fusic が組織全体でAI活用を実現できた理由」をテーマに、当社エンジニアが登壇



*1: 2025年9月現在

*2: 西部ガスが提供している「毎日のくらしがちょっと豊かに、楽しくなる」情報やサービスを重ねる無料の会員サービス。(SAIBU LAND公式サイト: <https://www.saibugas.co.jp/home/saibuland/>)

こちらは「AI-Native な開発プロセスへの全面移行と大幅な人員拡充」に関連した足許のトピックスです。

まず左側ですが、全エンジニアが開発プロセスにおいて AI コーディングツールを導入している状況です。

AI コーディングツールの導入総数については 128 であり、エンジニア数で割ると 1 人当たり 1.5 個のツールを使用している状況です。

右上に記載しているのは、新しい取り組みとなりますが、当社の大口顧客である西部ガスホールディングスのエンジニアや事業開発チームなど約 10 名に参加いただき、当社のエンジニア約 10 名と合同で、事業開発のアイデアを出し合いながら、その場で様々なシステムやアプリのパイロットを作るイベントを実施しました。その結果、新しい案件につながったケースもあり、実施して非常に良かったなと思っています。また、同様の取り組みを他の企業ともやっていきたいと思っています。

右下については、まさに明日 9 月 26 日に開催される Developers Summit において、副社長の濱崎や後に登壇する浦田がこのイベントに参加して、AI コーディングについて披露することになっています。これは採用目的や当社の認知度向上の目的で参加をさせていただきます。

 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

2つ目は、宇宙産業関連ソフトウェア市場でのプレゼンス向上についてです。

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)

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^{*5}

日本

4兆円^{*5}

ソフトウェア

0.5兆円^{*6}

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



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の展望」（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～2025年度 衛星観測用衛星一次提供システム（Version 3 Web&Cloud）の名称 *3：Amazon Web Servicesが主催する宇宙関連スタートアップ支援プログラム

*4：2022年推定 *5：2022年推定 *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の展望」（2024年3月25日）および日本航空宇宙工業協会「航空宇宙産業年次レポート（令和6年8月）」より算出は推計

©Fusic Co., Ltd.

37

クラウド×AIでスコープされるような会社を目指すということをお伝えしていましたが、宇宙産業関連ソフトウェア市場でのプレゼンスを向上することも考えています。市場規模は数兆円ということであまり意味をなさない数字かもしれませんが、今後市場が成長していくことは間違いないと考えています。右側の売上成長イメージについて、前期における宇宙関連の売上実績はまだ6千万円程度ですが、2028年6月期において、少なくとも5億円の売上は目指していくために、各種イベントへの出展やコネクションを作るといったところにも参画しております。

トピックス

パートナーであるアストロスケール社とのビジネス連携をはじめ、宇宙産業関連ソフトウェア市場におけるプレゼンス向上に向け、宇宙関連プレイヤーが集まるイベントや展示会やイベントへの積極的な出展・協賛を実行中

アストロスケール社とのパートナーシップ

人材交流や展示会での協働に加え、相互のマーケティング活動を通じ、認知度とブランド価値の向上を推進中



Thailand Space Expo2025

新たな成長市場である東南アジアでのプレゼンス向上を図り、現地のパートナーシップ構築やビジネス連携の機会を拡大



国際宇宙会議「IAC2025」

国際宇宙連盟が主催する世界最大級の国際宇宙イベントに出展し、国際的なビジネス連携とプレゼンス向上を加速



九州宇宙ビジネスキャラバン

九州エリアにおける宇宙産業の成長とエコシステムの拡大を後押しし、新たなプレイヤーの発掘・育成に貢献

Q-SPACE BUSINESS
CARAVAN 2025
KAGOSHIMA



進行期においては、宇宙デブリと呼ばれる宇宙ゴミを回収する事業でグローバルで活躍している上場企業のアストロスケール社とパートナーシップを締結しました。

それに加えて、国際宇宙会議『IAC2025』に国際的なビジネス連携とプレゼンス向上を目的に参加したり、来月鹿児島県で開催される『九州宇宙ビジネスキャラバン』というイベントにスポンサーとして協力をさせて頂いています。こちらについては、私自身も実際に会場に足を運んで参加する予定です。

 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

3つ目は、教育・人材関連プロダクトの再構築についてです。

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

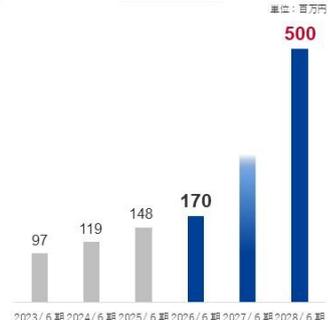


多面評価市場における
シェアUP & 同市場外への進出



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}



※1 出典：デロイトトーマツ経済研究所「HRTechクラウド市場の現状と展望 2021年版版」(2022年3月8日)
 ※2 出典：株式会社シード・アキシオングラフスリリース「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 国立の小学校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 ©Fusic Co., Ltd.

市場自体は大きいことは間違いないと考えています。

右側の売上成長イメージについて、今期の目標は1.7億円程度ですが、2年後には約3倍の5億円を目指していきたいと考えています。アグレッシブな数字だと思っておりますが、人材の拡充やプロダクトの再構築などを一丸となって実施していきたいと考えています。

トピックス

新機能搭載による競争力強化と入札案件の取り組み強化

新機能「ベンチマーク機能」をリリースし、
新規ユーザー獲得に向けてマーケティング活動を強化中

省庁や大規模自治体向けの入札案件への取り組みを強化し、
既に大型案件の受注実績を獲得



東北エリア初となる自治体規模での導入

福島県南相馬市のすべての小中学校^{*1}と教育委員会に、
連絡サービス『sigfy (シグファイ)』の提供を開始

九州・関東に続き、東北で初の自治体規模導入であり、
今後の全国展開の加速とシェア拡大に向けた重要なステップ



*1 全17校、想定利用者数：約3,100人

足許のトピックスとしては、左側に記載の通り、様々なクライアントからの要望を踏まえて、8月に360（さんろくまる）に新しい機能を追加しました。

右側は、福島県南相馬市のすべての小中学校と教育委員会に sigfy を導入した事例ですが、これは東北エリア初となる自治体規模での導入となりました。行政への導入も含めて頑張っていきたいと思っています。

 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

最後に積極的な M&A の実施についてです。

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等により過剰営業利益となった場合は、のれん値調整営業利益を採用
*4 2025年6月期～2028年6月期の3ヵ年におけるCAGR

これまでお話してきた4つのアクションプランを総合すると、投資金額は13.5億円となり、2028年6月期において、売上は50億円以上、営業利益は7.5億円以上、CAGRは40%以上を達成していきたいと考えております。

質疑応答

Q. Kabu berry の IR セミナーでも、納富社長がエンジニアの人数は将来的に 1/5 程度に減っていくと話していましたが、1/5 程度の中に入る優秀なエンジニアは Fusic にはどれくらいいるのか、またそういった優秀なエンジニアは育てることができるのか、または採用した方が良いのか教えてください。

A. 将来的にエンジニアが 1/5 程度に減っていくと話した意図としては、AI の進化により、5 年程度のスパンでいうとレベルの低いエンジニアは存在価値がなくなっていくと考えている一方で、もう少し長いスパンでいうと、エンジニアはさらに減っていくと考えています。

将来的に残る優秀なエンジニアが当社にどれくらい存在するかについては、全員が該当すると考えています。今後エンジニアに必要となる能力は、純粋に知能が高いという点も必要だと思えますが、それよりも課題設定能力や問いを立てる能力の重要性が増すだろうと考えています。また、大きい仕事をする際においては、様々な人を巻き込む力や関係者を調整する力が重要だと思っており、そういった分野は AI では対応できない領域だと考えていますので、そのような人材を今後も育成していきたいと思っています。当社の採用において、好奇心があることを重視しているということをお伝えしていましたが、当社を取り巻く IT 業界では日々様々な新しいものが出てきますので、そこに対して「面白そうだな」と感じられることが、ある意味で好奇心だと思っています。変化が激しい時代においては、より一層重要性が増すだろうと思っていますので、そこは貫いていきたいと考えています。

Q. M&A に関しては「DX 化が進んでいない産業に自ら入っていく」という説明でしたが、具体的には、これから DX 化が加速していく企業を対象とするのか、それとも現時点ではほぼアナログでこれから DX に取り組むというような企業を対象とするのでしょうか。後者である場合、その課題を解決していくために必要なノウハウは社内には存在するのか教えてください。

A. アナログな会社に対してテクノロジーを導入することについては、どうしてもテクノロジーを受け入れられない業界や企業が一定数存在すると思っています。そこに当社が入って、変えていくというのは、技術とは別の能力が必要になると思っていますので、現状ではこちらはまだ難しいと思っています。

一方で、産業自体は古いものの、その産業で立ち上がった新しい会社にテクノロジーを導入することで効率化できるなど、受け入れる素地があるところには積極的に入っていきたいと考えています。さらに九州という文脈で申し上げると、様々な産業・文化があるので、チャレンジしていきたいと思っています。その先には、古い産業や企業へ展開していくことも考えられますが、現状ではマンパワーや M&A 後の PMI の経験がまだ十分ではないため、難しいと考えています。

Q. 生成 AI の活用で開発キャパシティを拡大させるために 2.5 億円を投資するとの説明でしたが、投資をうまく使えた状態とは具体的にはどのようなイメージなのか、考えがあれば教えてください。

A. たとえば、先ほど生成 AI を活用したデモンストレーションを行った浦田は、これまでクライアントのシステム開発業務に関わっていましたが、今期は一切その業務をせず、基本的には社内に AI を普及するというミッションに従事しています。様々なプロジェクトへの参画、また週次でワークショップを実施して AI を普及するなどといった啓蒙活動がまず 1 つ投資の内容として挙げられます。また、ハイレイヤーの人材を採用することや、まだ実現できていないことに加え、場合によっては利益を生まない可能性もありますが、AI をフル活用した開発の実施、お客さまの了承を得たうえで実験的な取り組みを実施していくことも、この 2.5 億円の投資に含まれます。

2.5 億円の投資がどのような結果を生むのか、また 1 年後にこの投資をどのように評価するかについては、現状答えを持ち合わせていませんので、投資金額を適切に使えたのか、場合によっては投資家の皆さまに還元した方がよかったのかなどの議論も含めて取締役会で検討していきたいと考えています。

以上

本リリースに関するお問合せ先

株式会社 F u s i c IR 担当

〒810-0001 福岡県福岡市中央区天神 4-1-7 第 3 明星ビル 6 F

お問い合わせ：<https://fusic.co.jp/ir/other/contact>