



2026年6月期 第3四半期 決算補足説明資料

株式会社 Fusic（証券コード：5256）

2026年5月12日

1. エグゼクティブサマリー
2. 会社概要
3. 2026年6月期 第3四半期決算概要
4. 2026年6月期 業績予想
5. 成長戦略の進捗
6. 中期ビジョンの進捗と目標PER水準
7. Appendix

1

エグゼクティブサマリー

エグゼクティブサマリー

01

3Q(1-3月)の売上高はクロステクノロジーが牽引し**四半期ベースでの過去最高を連続更新**。
通期売上高が**期初計画を上振れる見込み**。

02

通期売上高の上振れおよび売上総利益率の向上により、
各段階利益も**期初計画を上回る見込み**。

03

継続的な採用強化により**エンジニアリソースを前年同期比+16.9%拡大**。
さらに**東京支社開設に伴う営業機会の増大**により、売上・利益貢献を見込む。

04

3Q累計で約2億円の重点投資(生成AI・宇宙・プロダクト)*を実行。
来期以降に投資効果が顕在化し、**中期ビジョン達成と企業価値の向上へ**。

*今期は今後の非連続成長に向けた「投資の年」と位置づけており、重点投資アクションプランを掲げています。詳細については、P19「5. 成長戦略の進捗」をご参照ください。

2

会社概要

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

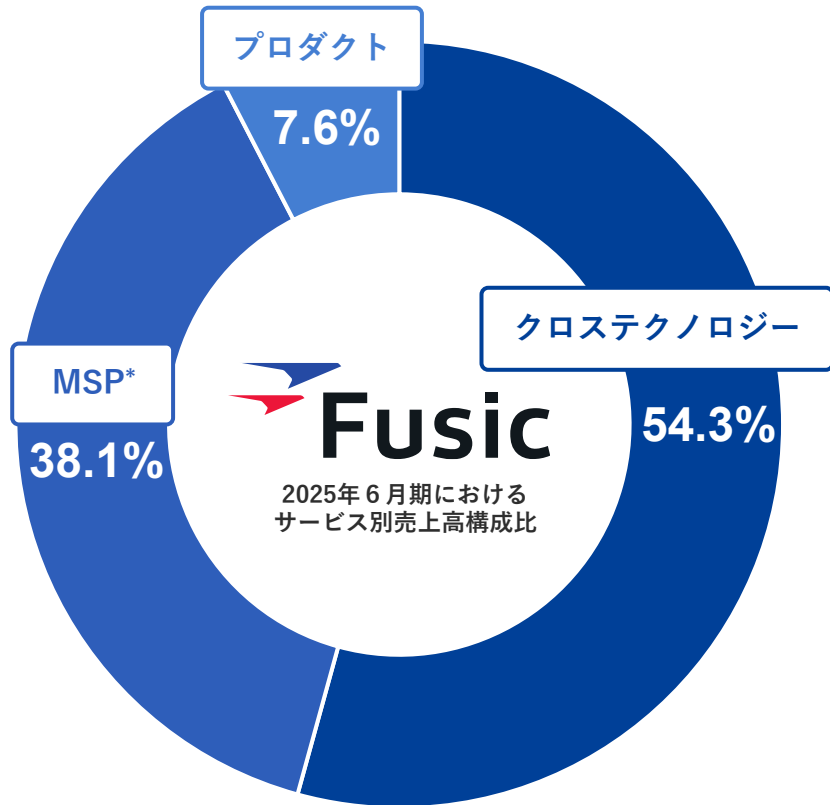
- AI・機械学習 / IoTシステム開発
- クラウドインフラ (Amazon Web Services)
- プロダクト事業

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
- 東京支社
〒108-0075 東京都港区港南2-16-1 品川East One Tower 7F

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。

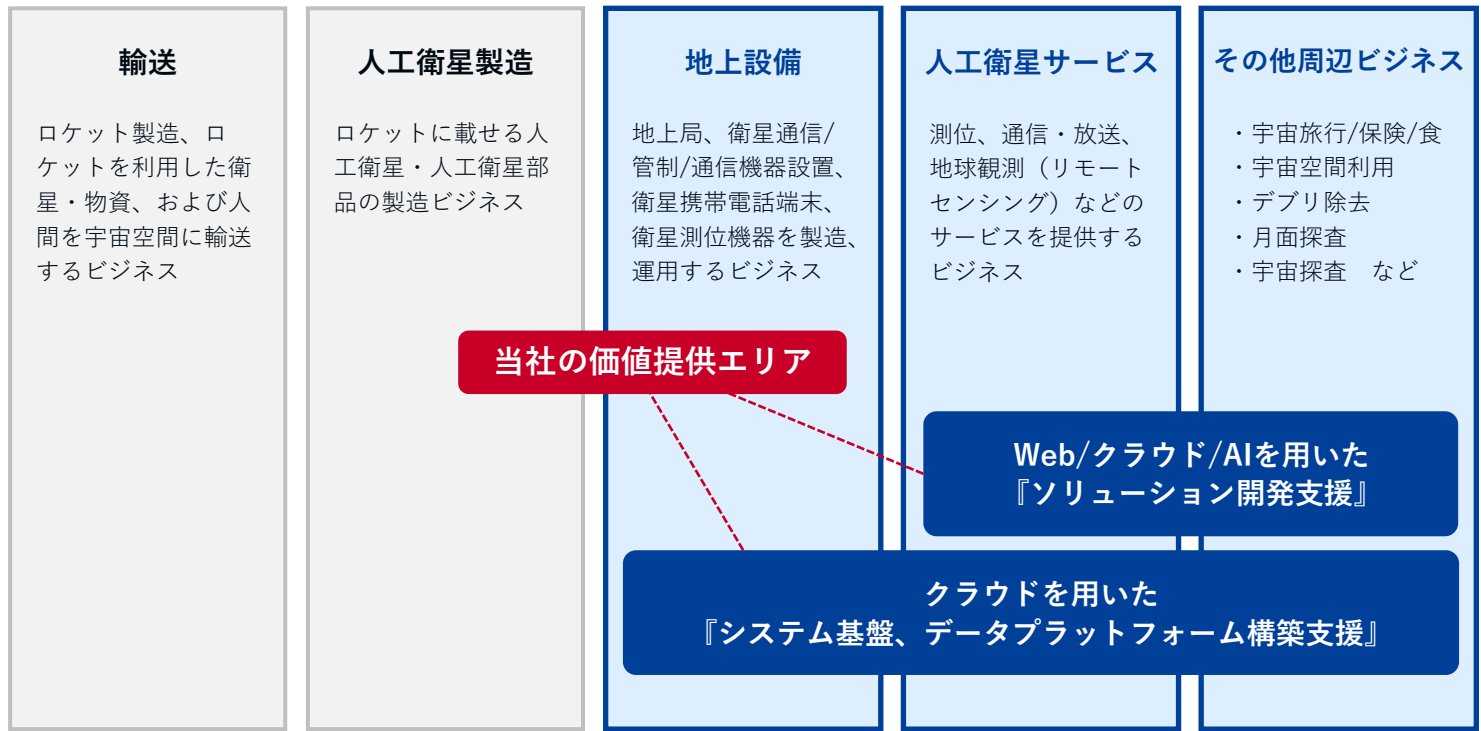
宇宙ビジネスについて

高成長が見込まれる宇宙産業において、当社は主な領域として「地上設備」「人工衛星サービス(宇宙データ・技術利活用)」「その他周辺ビジネス」を価値提供ターゲットとし、「ソリューション開発支援」と「システム基盤、データプラットフォーム構築支援」を提供。

市場ポテンシャル



当社の価値提供エリア*6



3

2026年6月期 第3四半期決算概要

2026年6月期 第3四半期決算概要

売上高は主にクロステクノロジーおよびMSPが牽引し、前年同期比+22.1%。一方、販管費は採用費や広告宣伝費、社内インフラ費などの成長投資により、前年同期比+57.8%。結果として、営業利益は前年同期比▲41.5%にて着地。

	2025/6期 3Q累計	2026/6期 3Q累計			2026/6期 (修正) *2	
	実績	実績	増減額	増減率	予想	進捗率
売上高	1,458	1,781	+ 322	+ 22.1%	2,353	75.7%
売上総利益*1	593	714	+ 121	+ 20.4%	-	-
売上総利益率*1	40.7%	40.1%	▲ 0.6pt	-	-	-
販売費・一般管理費*1	370	583	+ 213	+ 57.8%	-	-
営業利益	223	130	▲ 92	▲ 41.5%	9	-*3
営業利益率	15.3%	7.3%	▲ 8.0pt	-	0.4%	-
経常利益	224	145	▲ 79	▲ 35.2%	24	-*3
当期純利益	148	95	▲ 52	▲ 35.6%	17	-*3

*1 売上総利益、売上総利益率、販売費・一般管理費の2026年6月期通期業績予想は、予想数値を開示していないため“-”表示。

*2 2026年5月12日付で、2026年6月期通期業績予想の修正を公表。詳細については、P17「4. 2026年6月期 業績予想」を参照。

*3 2026年6月期通期業績予想（修正後）における営業利益、経常利益及び当期純利益は僅少であるため、進捗率の算出は参考値として適当でないことから、“-”表示。

サービス別売上高の概況

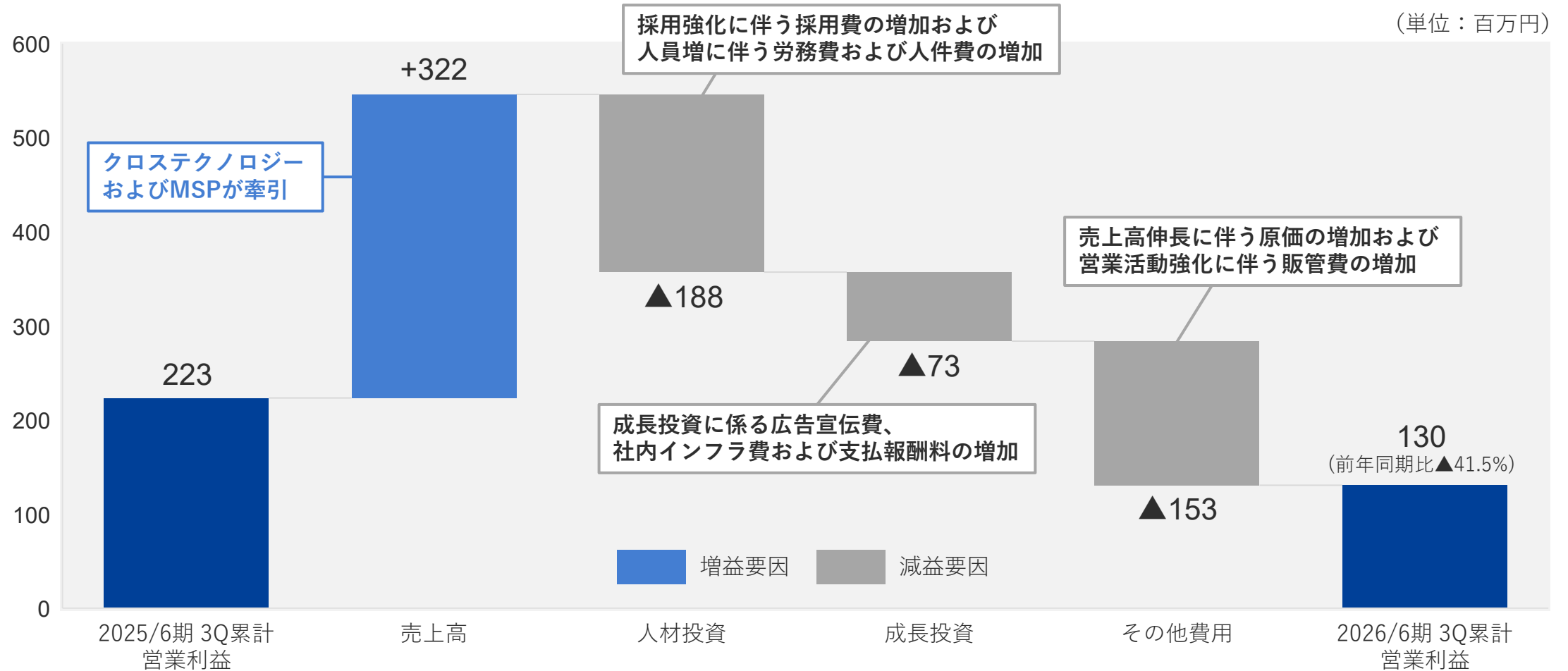
全サービスで前年同期を大きく上回り、通期予想*に対しても順調な進捗。
MSPはAWSリセール売上の大幅な伸長により、前年同期比+26.8%で着地。

単位：百万円	2025/6期 3Q累計	2026/6期 3Q累計			2026/6期（修正）*	
	実績	実績	増減額	増減率	予想	進捗率
全社	1,458	1,781	+ 322	+ 22.1%	2,353	75.7%
クロステクノロジー	806	962	+ 156	+ 19.3%	1,265	76.1%
MSP	537	680	+ 143	+ 26.8%	918	74.2%
プロダクト (360、sigfy)	115	138	+ 22	+ 19.9%	170	81.0%

* 2026年5月12日付で、2026年6月期通期業績予想の修正を公表。詳細については、P17「4. 2026年6月期 業績予想」を参照。

営業利益の増減要因分析（前年同期比較）

売上高はクロステクノロジーおよびMSPが牽引。一方、採用強化に伴う人件費の増加や積極的な成長投資の推進により営業利益は前年同期比▲92百万円（▲41.5%）で着地。

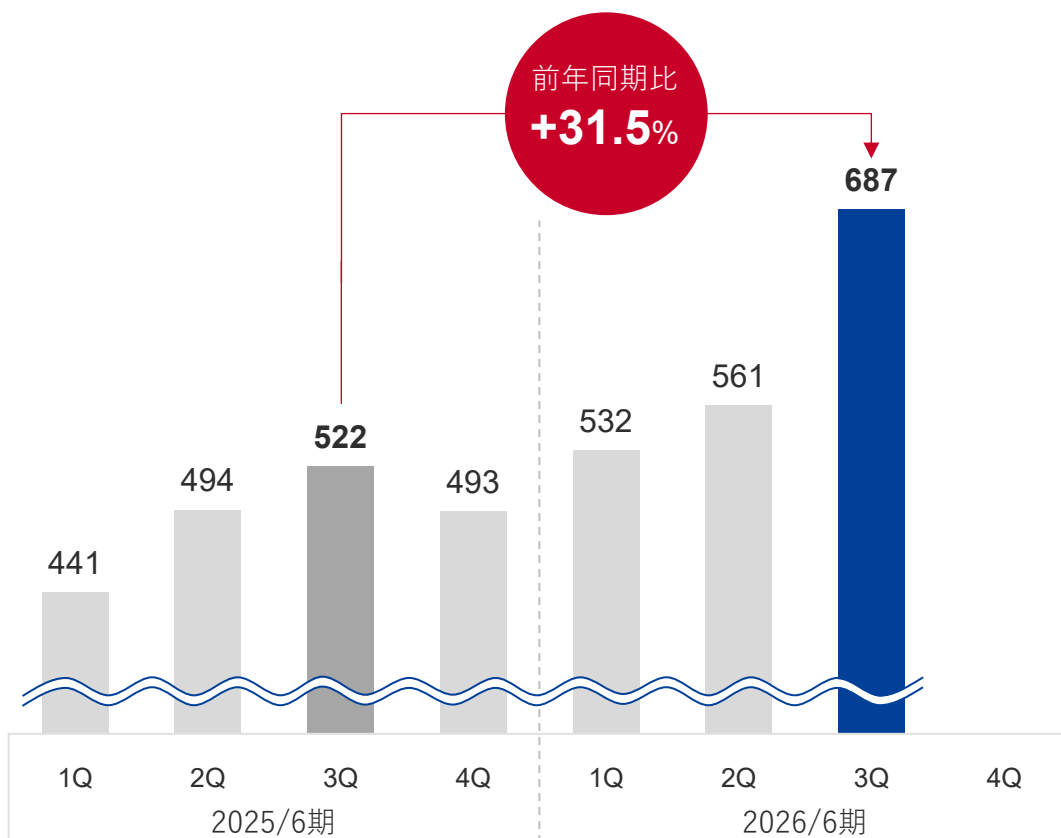


売上高および営業利益の四半期推移

売上高は、**四半期ベースで過去最高**を連続更新し、前年同期比+31.5%と大幅増収。
 営業利益は、**成長投資の加速に伴うコスト増加**の影響で前年同期比▲67.0%で着地。

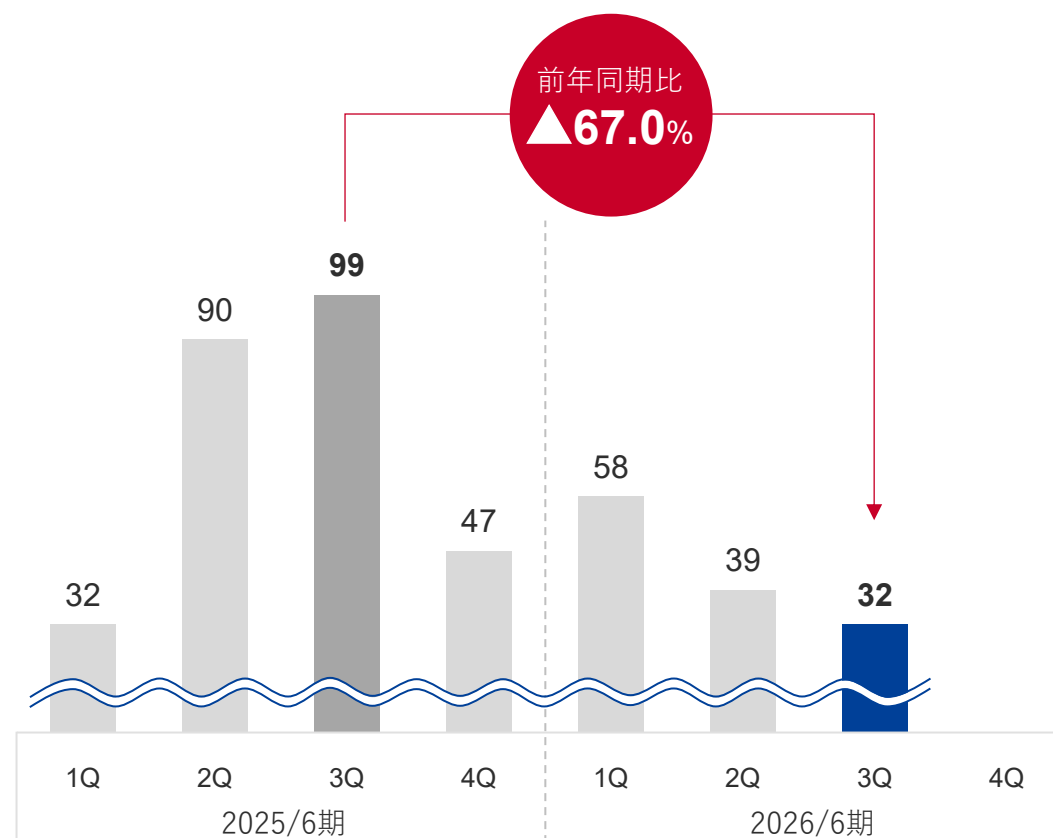
売上高

(単位：百万円)



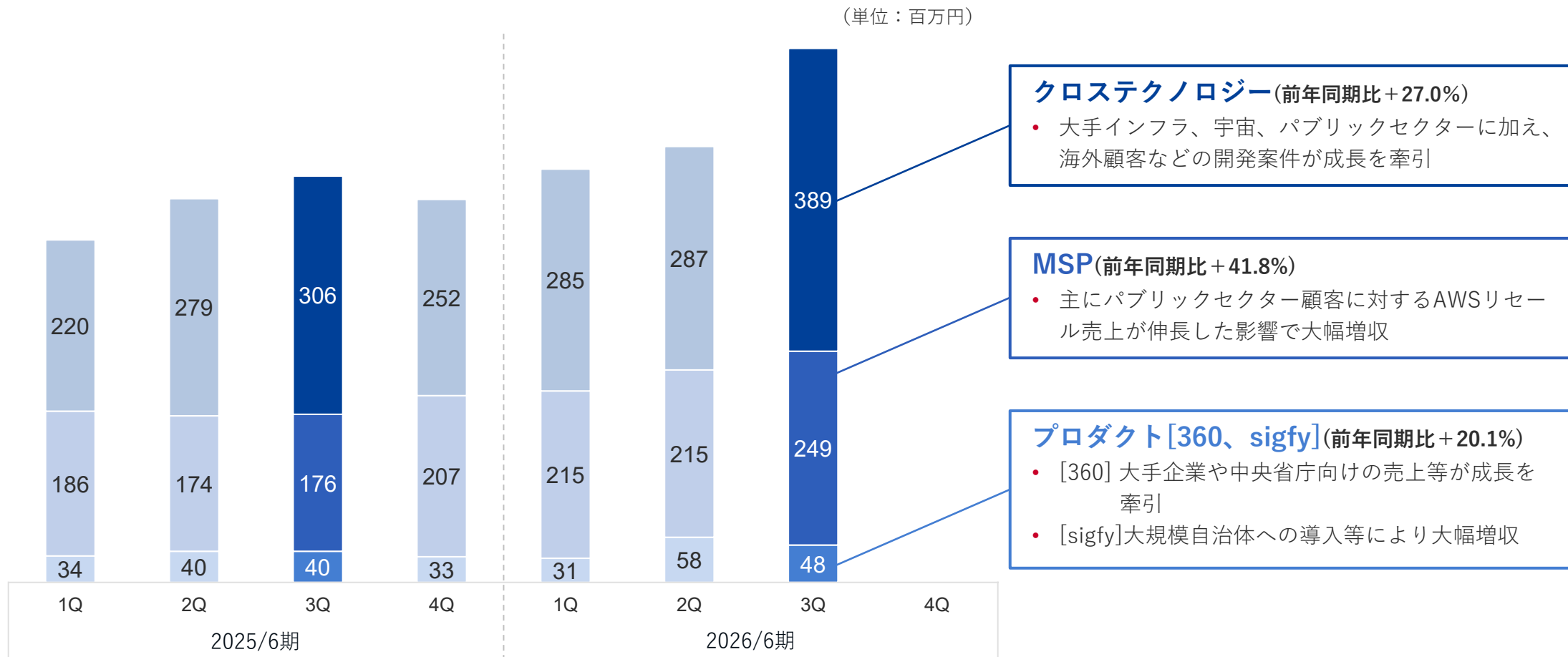
営業利益

(単位：百万円)



サービス別売上高の四半期推移

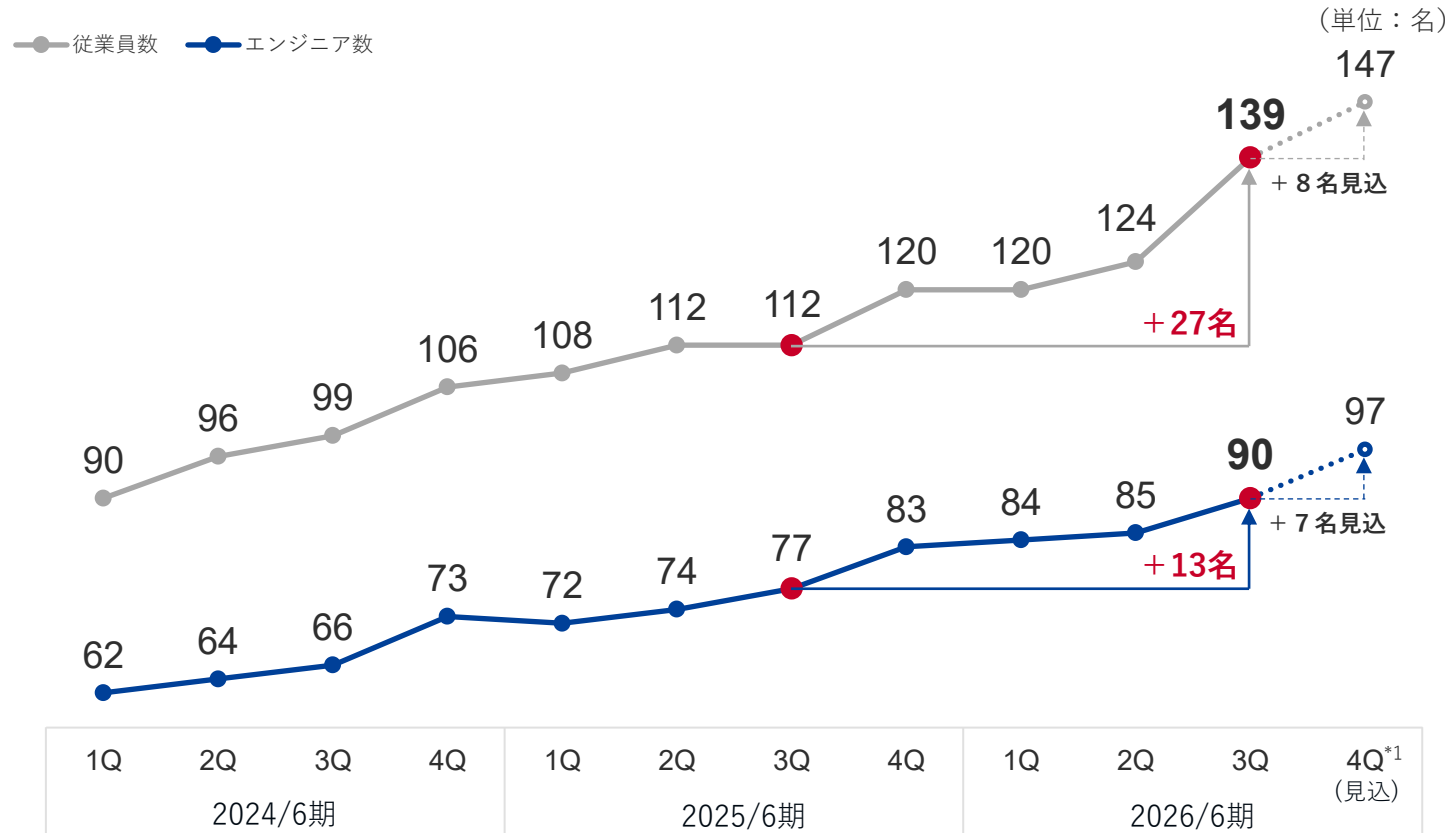
クロステクノロジーは3月決算企業やパブリックセクター向けの年度末納品集中で、+27.0%の増収。MSPはAWSリセールの大型案件が牽引し、+41.8%の大幅増収。プロダクトは大手企業や自治体等への導入の進展で、+20.1%で着地。



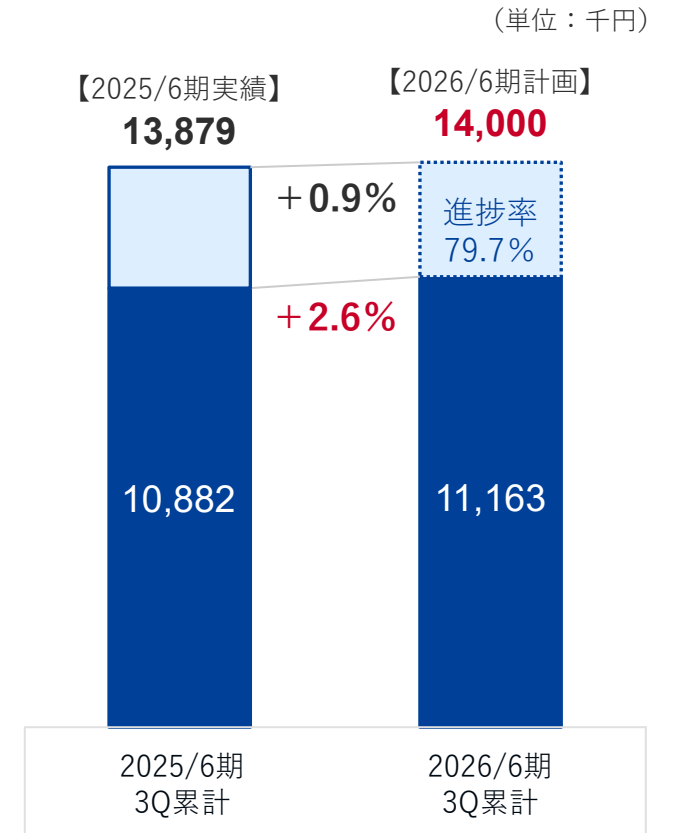
KPI_従業員数及びエンジニア数の推移

継続的な採用強化や東京支社開設により、3Q末でリソースを大きく拡大。エンジニア一人当たり売上高は、売上高の成長がエンジニア数の増加（前年同期比+16.9%）を取り込み前年同期比+2.6%で着地。

従業員数及びエンジニア数



エンジニア一人当たり売上高^{*2}



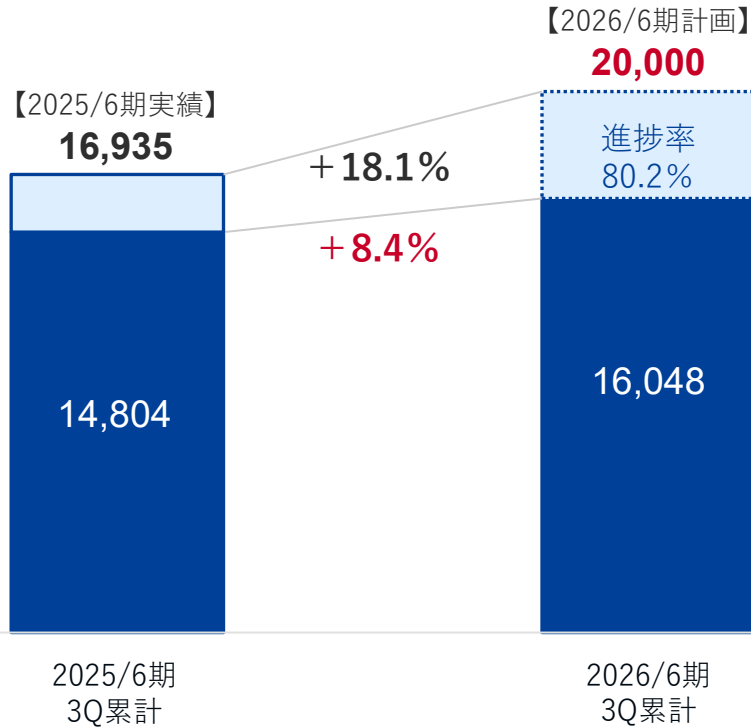
*1 本資料日付時点での入社内定者および退職確定者を反映した見込値。
 *2 各期におけるクロステクノロジーサービス売上高を、各期における期中平均エンジニア数で除して計算。

KPI_顧客平均単価及び取引顧客数の推移

顧客平均単価は、大企業やパブリックセクター顧客を中心とした案件大型化の継続により、計画に対する進捗率は80.2%と順調に推移。取引顧客数は、取引実績のある顧客に加え、宇宙分野での顧客獲得も寄与し、前年同期比+10社と堅調に推移。

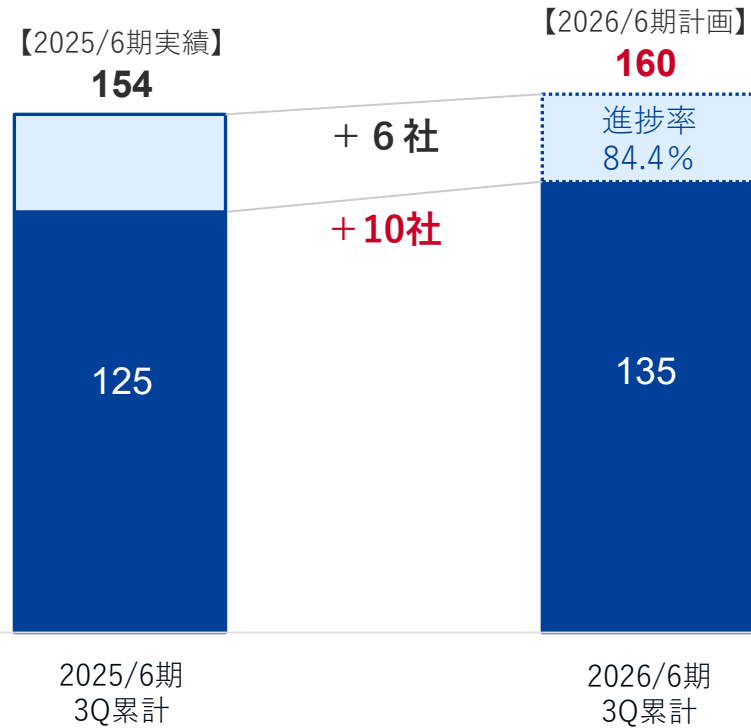
顧客平均単価*1*2

(単位：千円)



取引顧客数*2

(単位：社)



*1 クロステクノロジーサービスにおける顧客あたりの各期平均取引金額。

*2 各期取引金額1,000千円以上の顧客。

4

2026年6月期 業績予想

2026年6月期 通期業績予想について

売上高はMSPの牽引、営業利益は売上総利益率の向上により、それぞれ通期計画を上回る見込み。

経常利益は上述に加え、海外事業およびプロダクトにおける複数省庁からの補助金収入等により、通期計画を上回る見込み。

単位：百万円

	(参考) 2025/6期	2026/6期				(参考) 修正後 通期予想の 前期比増減率	(参考) 2026/6期 3Q累計進捗率 (対修正後)
	実績	修正前 通期予想	修正後 通期予想	増減額 (対修正前)	増減率 (対修正前)		
売上高	1,952	2,327	2,353	+ 26	+ 1.1%	+ 20.6%	+ 75.7%
クロステクノロジー	1,059	1,265	1,265	-	-	+ 19.4%	+ 76.1%
MSP	744	891	918	+ 26	+ 2.9%	+ 23.3%	+ 74.2%
プロダクト(360・sigfy)	148	170	170	-	-	+ 14.8%	+ 81.0%
営業利益	270	0	9	+ 8	+ 981.0%	▲ 96.4%	- ^{*2}
営業利益率	13.9%	0.0%	0.4%	+ 0.4pt	-	-	-
経常利益	272	0	24	+ 24	+ 2645.5%	▲ 90.9%	- ^{*2}
当期純利益 ^{*1}	193	0	17	+ 16	+ 2633.1%	▲ 91.2%	- ^{*2}

*1 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。

*2 2026年6月期通期業績予想（修正後）における営業利益、経常利益及び当期純利益は僅少であるため、進捗率の算出は参考値として適当でないことから、“-”表示。

5

成長戦略の進捗

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

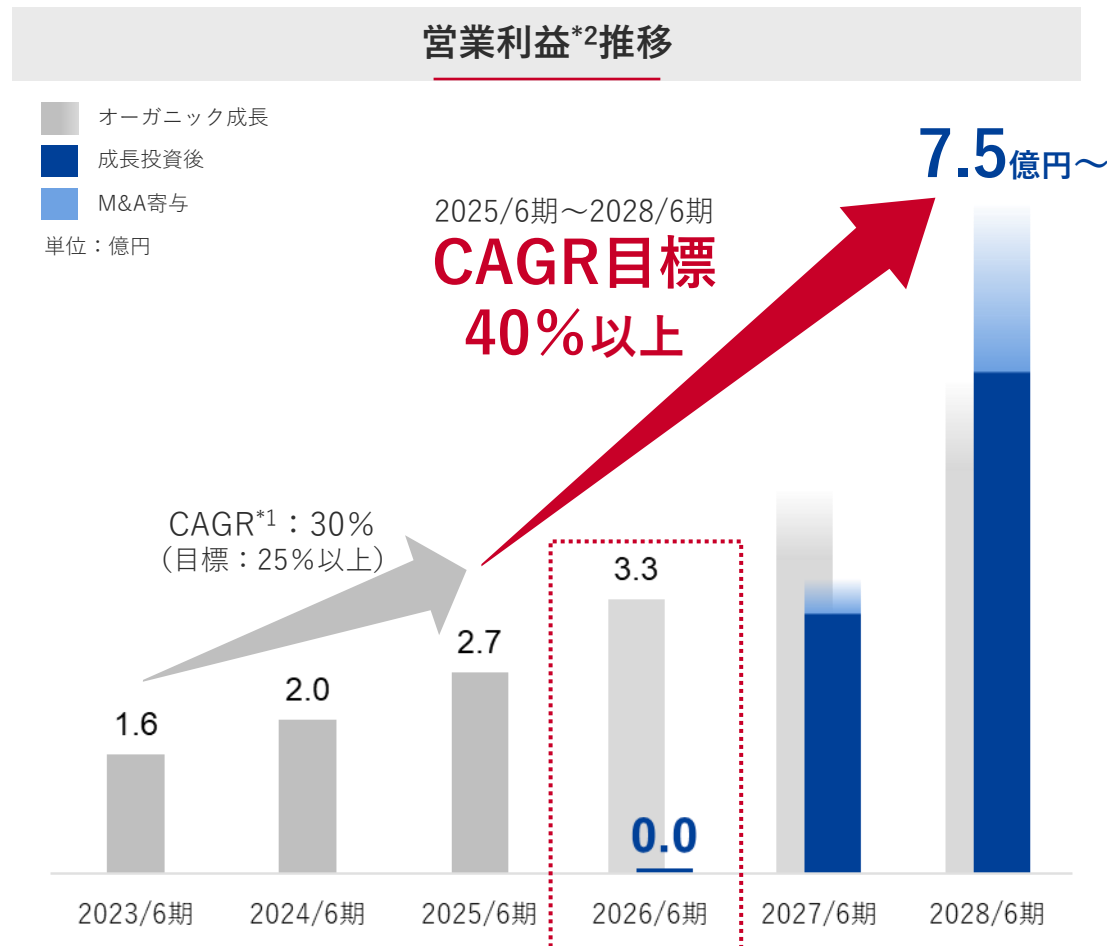
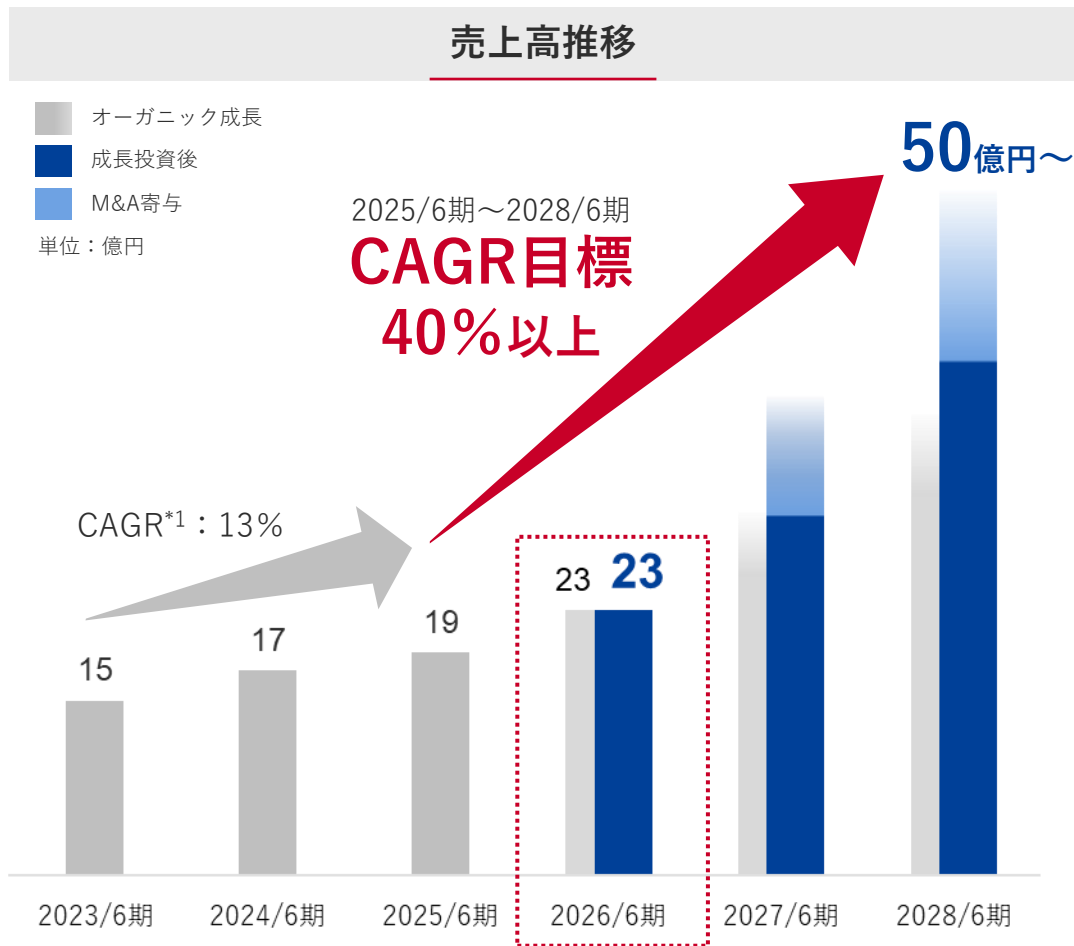
東証グロース市場・福証Q-Boardへ上場 ●

2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023 2024 2025 2026 2027 2028 2029 2030

*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カ年における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。

重点投資アクションプランの投資進捗（サマリー）

生成AI・宇宙領域においては概ね順調な投資進捗。

4Qも計画通りの投資を実行し、投資フェーズを予定通り完遂するとともに、来期の成長に向けた基盤構築を推進する。

単位：百万円

重点投資アクションプラン	2026/6期	2026/6期 3Q累計		
	計画	実績	進捗率	ポイント
01 AI-Nativeな開発プロセスへの全面移行と大幅な人員拡充	250	161.4	64.5%	<ul style="list-style-type: none"> 生成AIツールへの積極的な投資を継続 採用計画の時期ズレはあるものの、人員拡充は概ね順調に進捗
02 宇宙産業関連ソフトウェア市場でのプレゼンス向上	50	39.6	79.1%	<ul style="list-style-type: none"> 宇宙関連のイベントや展示会等への積極的な出展・協賛を継続
03 教育・人材関連プロダクトの再構築	50	24.9	49.7%	<ul style="list-style-type: none"> 各プロダクトにおいてリード獲得を図るマーケティング活動を実行
合計	350	225.8	64.5%	

< M&A関連 >

04 積極的なM&Aの実施	1,000*	169.0	16.9%	<ul style="list-style-type: none"> 2Qにおいて天郷醸造所を関連会社化 パイプラインも順調に拡大しており、通期計画達成に向けてソーシングを推進
---------------	--------	--------------	--------------	--

*投資金額には株式取得対価を含む。

① AI-Nativeな開発プロセスへの全面移行と大幅な人員拡充

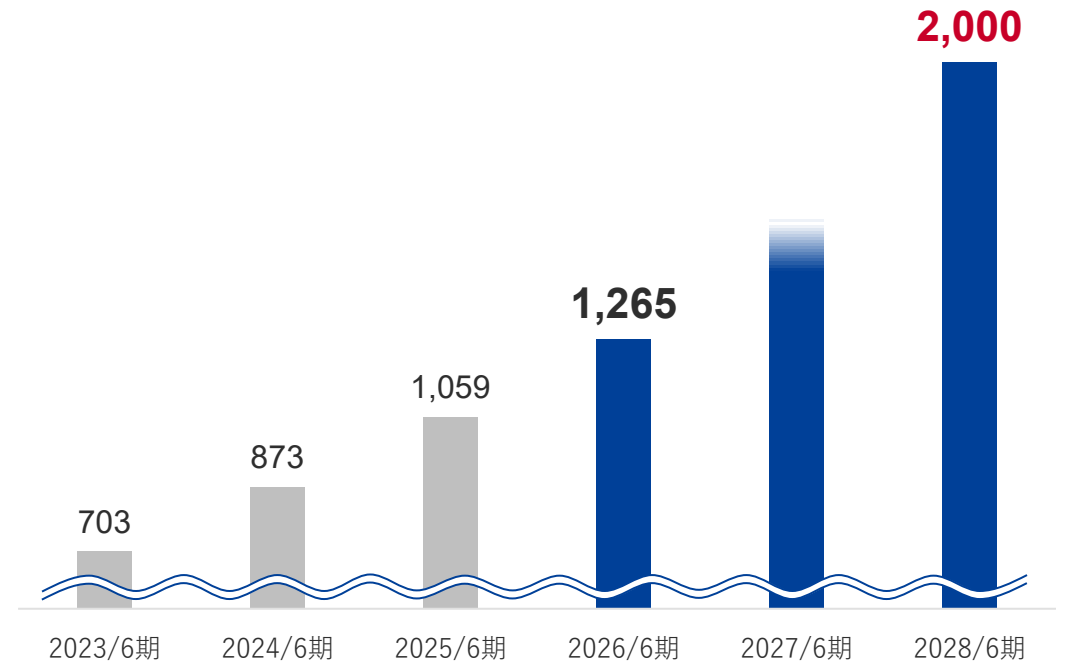
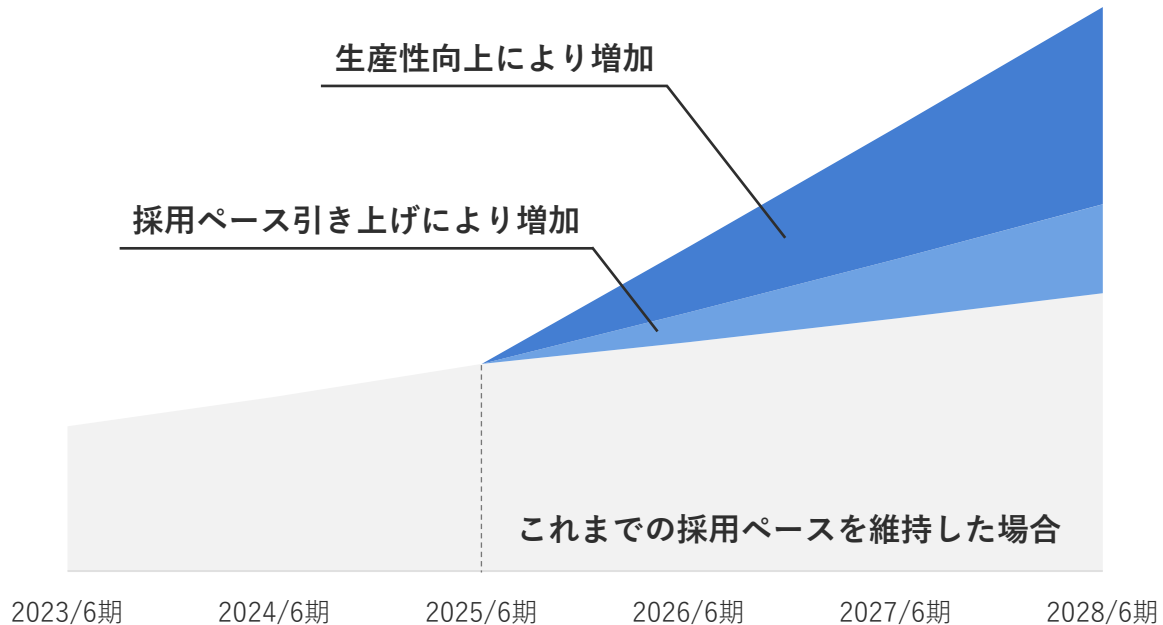
旺盛な需要に対応するため、生成AIにより開発効率を高めつつ、人員拡充を同時に進め、従来に比べて大幅に開発キャパシティを増加させる。

2026/6期 投資金額・内容	250 百万円	<ul style="list-style-type: none"> 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



【投資進捗】① AI-Nativeな開発プロセスへの全面移行と大幅な人員拡充

生成AIは日々急速に進化しており、いち早いキャッチアップと実践・検証が求められるフェーズであると認識。
AI活用による開発キャパシティ拡張や夜間AI稼働による開発など、AI-Nativeな開発プロセスへの移行を着実に推進。

単位：百万円

2026/6期 投資計画	2026/6期 3Q累計		
	投資実績	進捗率	投資内容
250	161.4	64.5%	<ul style="list-style-type: none"> AIコーディングツール利用料 エンジニアの人件費及び採用費など

AI-Native開発の推進状況

生成AI技術の動向

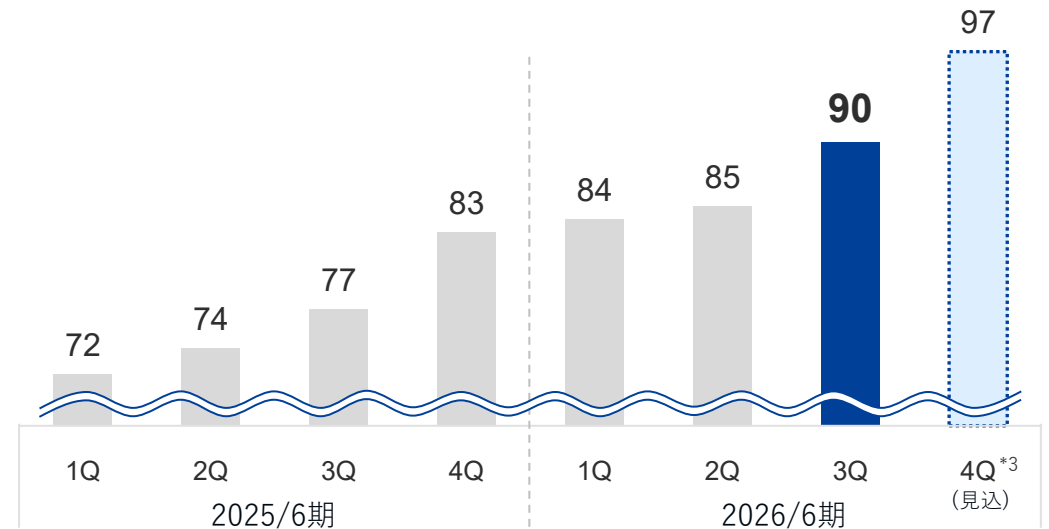
- 生成AIは日々急速に進化しており、最新技術へのいち早いキャッチアップと実践・検証を絶え間なく繰り返すフェーズと認識

当社の取り組み

- 3Q末のプルリクエスト*1数*2が2Q末比+36%増となり、AI活用により開発キャパシティを大きく拡張
- エンジニア不在の夜間にAIが実案件の一部開発を担い、人的リソースを超えた24時間開発体制の構築を推進

エンジニア数の推移

(単位：名)



*1：プルリクエストとは、プログラムの変更内容を他の開発者に提案し、確認（レビュー）を依頼する仕組み。システムの品質向上と不具合防止に不可欠な開発プロセス。

*2：Claude Codeにおけるプルリクエスト数。 *3：本資料日付時点での入社内定者および退職確定者を反映した見込値。

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	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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
----------------------------------	---------------	--

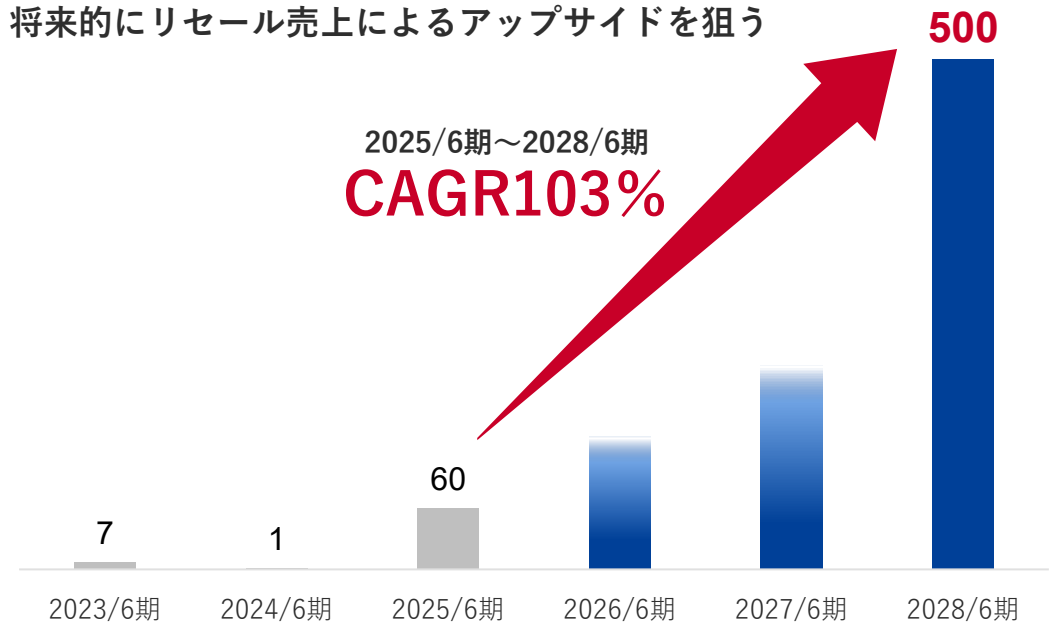
宇宙事業における実績

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  × 	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



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

【投資進捗】② 宇宙産業関連ソフトウェア市場でのプレゼンス向上

宇宙関連企業へのシステム開発や業界イベントの主催を通じて、宇宙産業関連ソフトウェア市場でのプレゼンスを向上。3Q時点では、JAXAをはじめ6社8案件が進行中。JAXAとの連携強化・衛星データ知見向上を目的に、JAXAへ出向を開始。

単位：百万円

2026/6期 投資計画	2026/6期 3Q累計		
	投資実績	進捗率	投資内容
50	39.6	79.1%	<ul style="list-style-type: none"> イベントへの登壇/協賛に係る広告宣伝費 宇宙事業における人件費

人工衛星モニタリングダッシュボードを開発

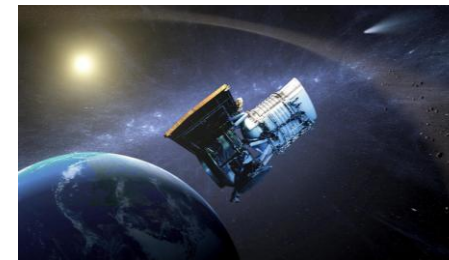
- QPS研究所における衛星運用情報の分散・管理負荷増大の課題を解決
- 1,000超のパラメーターをリアルタイムで可視化し、衛星運用の高度化・効率化を実現

人工衛星運用管制システムのクラウドインフラを構築

- Kick Space Technologiesにおける自社衛星の構築・打ち上げに向けたソフトウェアインフラ迅速整備の課題を解決
- AWSを活用したクラウドネイティブな人工衛星運用管制システムのインフラを構築

2026/6期 3Qのトピック

- JAXA「G-Portal v3 Web and Cloud」*を含め6社8案件が進行中（新規受注案件：4件、継続案件：4件）
- 2026年4月よりJAXAとの連携強化・衛星データ知見向上を目的に、当社社員がJAXAへ出向を開始
- SPACE DAY 2026の開催を通じて、宇宙産業のソフトウェア・エコシステム構築を推進し、宇宙×ソフトウェア市場でのプレゼンスを向上





*案件の詳細は2024年12月26日開示「入札案件の落札に関するお知らせ」をご参照ください。 (<https://fusic.co.jp/ir>)

③ 教育・人材関連プロダクトの再構築

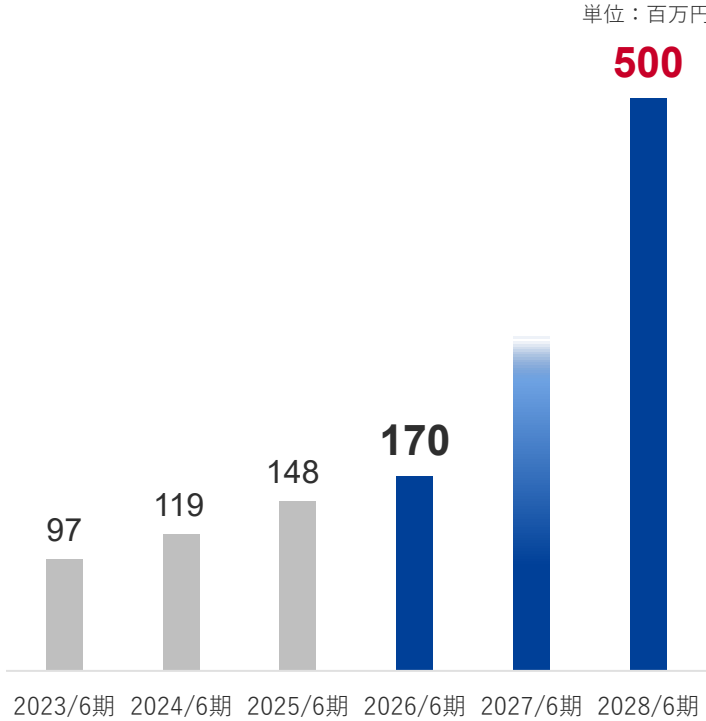
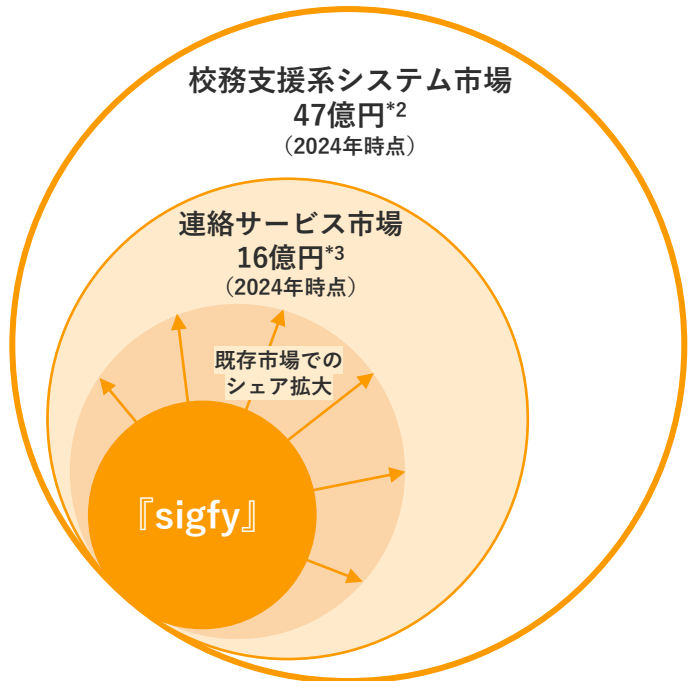
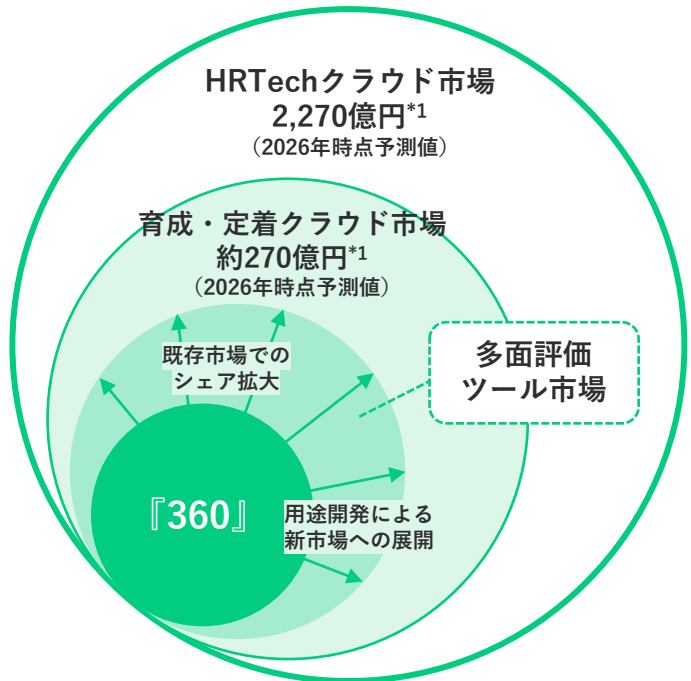
既に1.4億円を売り上げるプロダクトを大幅にリニューアルし、市場への影響範囲を大きく広げる。
中期的に現在の3倍超の売上を目指す。

2026/6期 投資金額・内容	50 百万円	<ul style="list-style-type: none"> ・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。

【投資進捗】③ 教育・人材関連プロダクトの再構築

IoTデバイス技術とsigfyを結合した入退室通知システムを練馬区へ提供開始。sigfyへの連絡集約をさらに推進し、自治体との関係深化および継続利用価値向上を図る。将来的には他自治体への横展開も視野に入れる。

単位：百万円

2026/6期 投資計画	2026/6期 3Q累計		
	投資実績	進捗率	投資内容
50	24.9	49.7%	・リード獲得のためのマーケティング活動費用

IoT×sigfy連携による活用領域の拡大と顧客定着の深化

練馬区の学童クラブ等約200施設に、IoTデバイスとsigfyの技術を結合した入退室通知システムを提供開始



sigfyへの連絡集約をさらに推進することで、自治体との関係深化および継続利用価値の向上を期待

導入前

- ・練馬区全公立小中学校・学童クラブでの連絡サービスとしてsigfyを提供
- ・練馬区内の学童クラブ等における保護者への児童入退室通知は別システムで運用

導入後

- ・QRコードの印字されたカードを、当社考案のQRコードリーダーIoTデバイスで読み取ることで保護者へのリアルタイム通知が可能となり、児童に関する連絡をよりsigfyに集約
- ・施設職員向けには、利用者数集計機能を提供



*QRコードは株式会社デンソーウェーブの登録商標。

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*
	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

*投資金額には株式取得対価を含む。

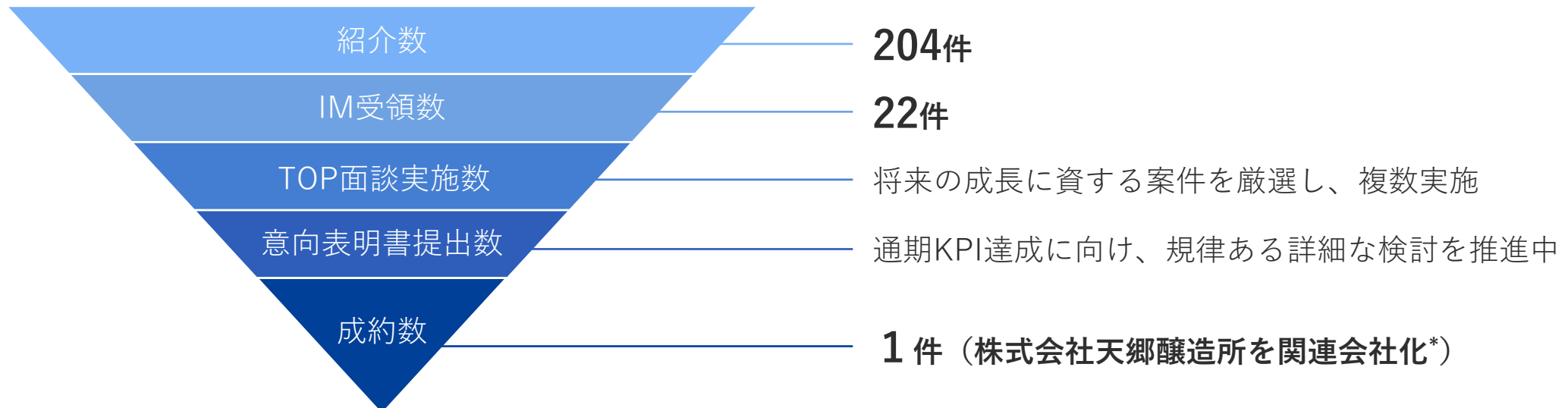
【投資進捗】④ 積極的なM&Aの実施

紹介数204件とM&Aソーシングにおけるパイプラインを順調に拡大。引き続き通期KPIの達成を目指し、活動を推進する。

単位：百万円

2026/6期 投資計画	2026/6期 3Q		
	投資実績	進捗率	投資内容
1,000	169.0	16.9%	・ ソーシング/DD等の活動費用及び取得対価

KPI（2026/6期 3Q累計実績）



* 2025年12月に天郷醸造所を関連会社化。当社は天郷醸造所の議決権を29.8%保有（本資料日付時点）

天郷醸造所の「CANNES GALA」への提供について

当社関連会社・天郷醸造所のクラフト醸造酒がカンヌ国際映画祭公認セレモニー「CANNES GALA」で提供決定。
国際的な認知向上により、今後の業績への寄与が期待される。

概要と選定の背景



- 2026年5月のカンヌ国際映画祭公認セレモニー「CANNES GALA」に、天郷醸造所の「在る宵 フラッグシップモデル 天郷 -Amanosato」が提供決定
- 新たな醸造への挑戦や自然・地域との共生など文化的価値への評価に加え、NFCタグによるトレーサビリティ導入など伝統と未来技術を融合させた酒造りが高く評価

「在る宵 フラッグシップモデル 天郷 -Amanosato」

- 天郷醸造所が手がける「在る宵」は、「効率を求めない」酒造りを軸としたブランド
- 土地の水、米、人、文化、時間と向き合いながら、一杯を醸す。目指しているのは、酒をつくることではなく、その一杯に宿る背景や意味までも含めた体験を届けること



在る宵 フラッグシップモデル 天郷 -Amanosato

原料米：福智町産ヒノヒカリ 100%使用
精米歩合：非公開
アルコール度数：18度
内容量：720mL
販売価格：16,500円（税込）

CANNES GALA では、合鴨農法で育てた山田錦を使用したスペシャルエディションの天郷 -Amanosato が提供される予定

6

中期ビジョンの進捗と目標PER水準

中期ビジョンの進捗と目標PER水準

中期ビジョンの達成に向けた進捗は順調であり、来期以降の投資効果の本格化により、さらなる加速を見込む。中期ビジョン達成時には企業価値を大きく引き上げる余地がある。

中期ビジョン達成に向けた進捗

2028/6期 目標 (中期ビジョン)

売上高 **50** 億円以上
(CAGR **40** %以上)*1

営業利益*2 **7.5** 億円以上
(CAGR **40** %以上)*1

中期ビジョンの進捗

クロステクノロジー

開発リソースの大幅な拡充による高い利益成長の実現

- ・ 今期のエンジニアの大幅増員×AI-Nativeな開発による生産性向上

MSP

学術研究機関向けパブリッククラウド市場におけるシェアNo.1

- ・ 東京支社の開設に伴う専門人材の採用、Anthropic公式リセラープログラム認定等、体制を構築

宇宙

宇宙産業関連ソフトウェア市場におけるマーケットリーダー

- ・ 宇宙関連企業との協業実績の蓄積、JAXAとの連携強化等、プレゼンス向上とノウハウ構築が進展

M&A

非連続成長の実現

- ・ ロールアップ型M&Aを見据えたソーシング等の活動が順調に進捗

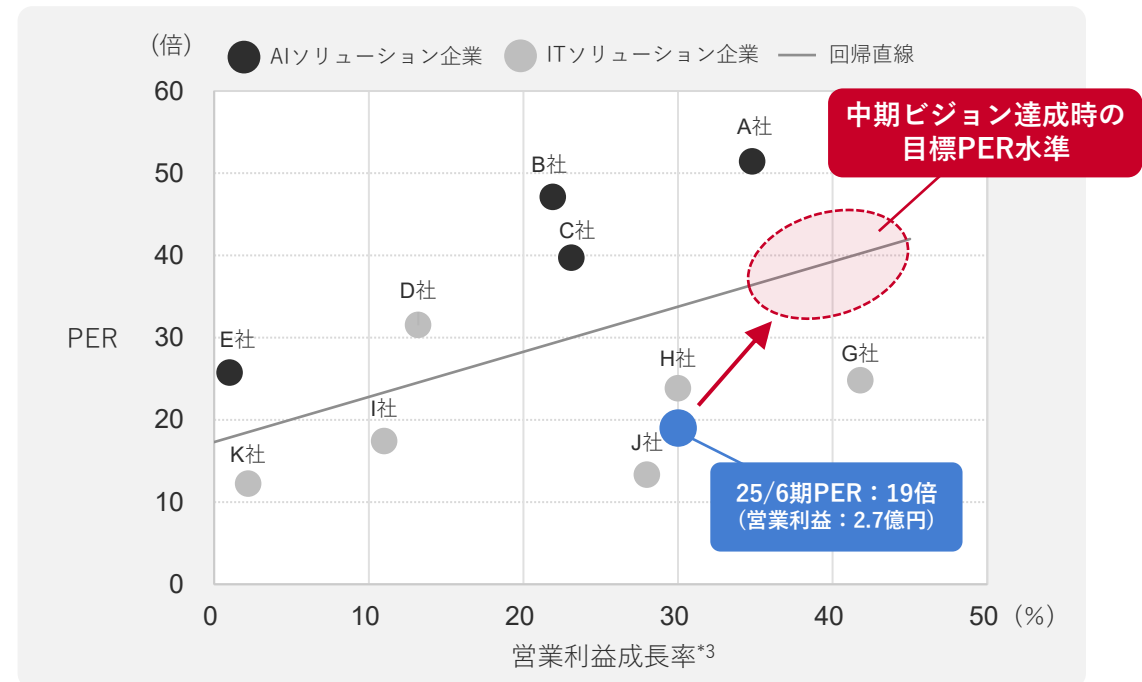
*1：2025年6月期～2028年6月期の3ヵ年におけるCAGR。

*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。

*3：各社の営業利益成長率は前期実績→当期会社予想の成長率を採用。

中期ビジョン達成時の目標PER水準

中期ビジョンの業績目標達成を目指すとともに、目標PER水準の実現に向けてIR活動等を積極的に行っていく



*2026年5月時点における各社の開示資料を基に当社にて作成。

7

Appendix

Brand Slogan / Mission / Vision

Brand Slogan (社会に与えていること)

OSEKKAI
X
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。

マネジメント・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）



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）



社外取締役

中村 陽二

Nakamura Yoji

東京大学工学部 卒業
東京大学工学系研究科 修了
McKinsey & Company, Inc., Japan
株式会社サイード 代表取締役
全研本社株式会社 取締役
株式会社プロジェクトカンパニー 取締役
株式会社ストラテジーキャンパス 代表取締役
株式会社enableX 取締役（現任）

マネジメント・プロフィール



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



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



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



執行役員 / 東京支社長

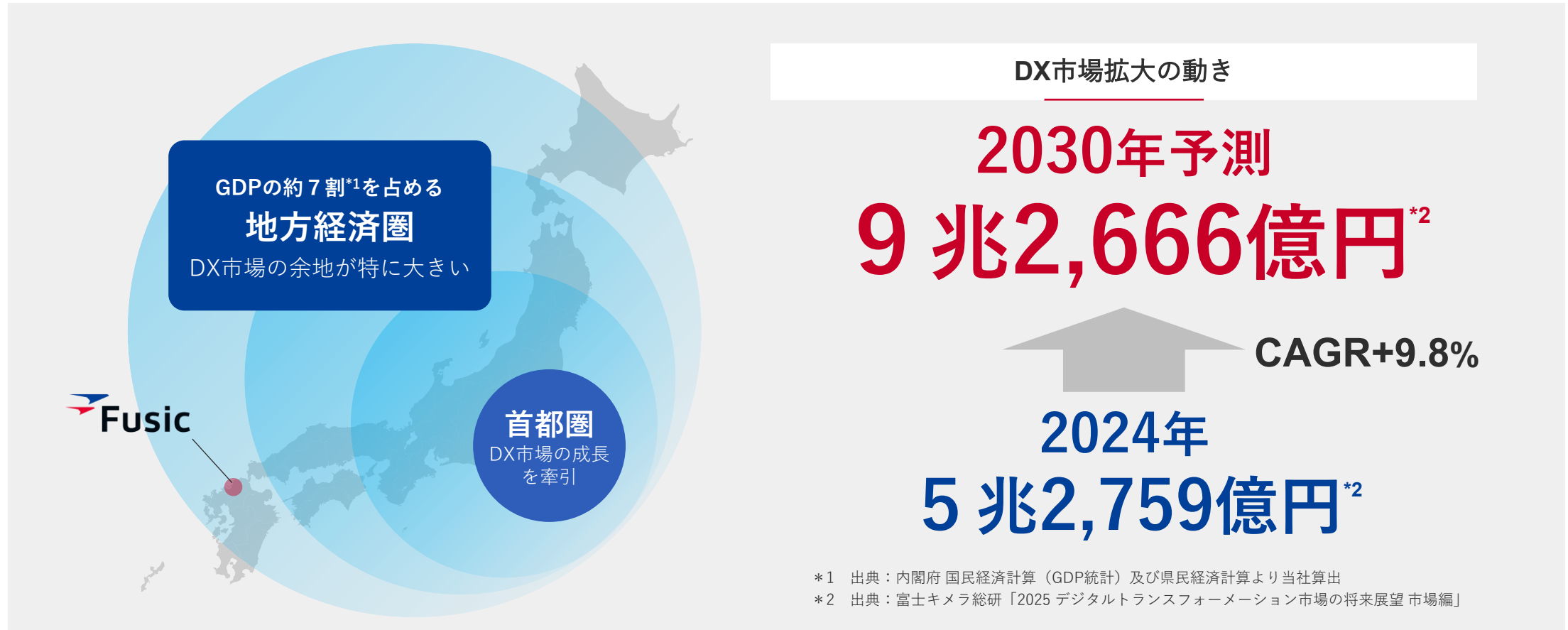
千葉 将樹 Chiba Masaki

慶應義塾大学文学部 卒業

日本SGI株式会社 (日本HPEに統合)
アクセンチュア株式会社
アマゾンウェブサービスジャパン合同会社
MEGAZONE株式会社
株式会社Fusic入社 (2026年)

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。



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）

デジタル変革の課題をワンストップで伴走支援する体制

クライアントのデジタル変革の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。

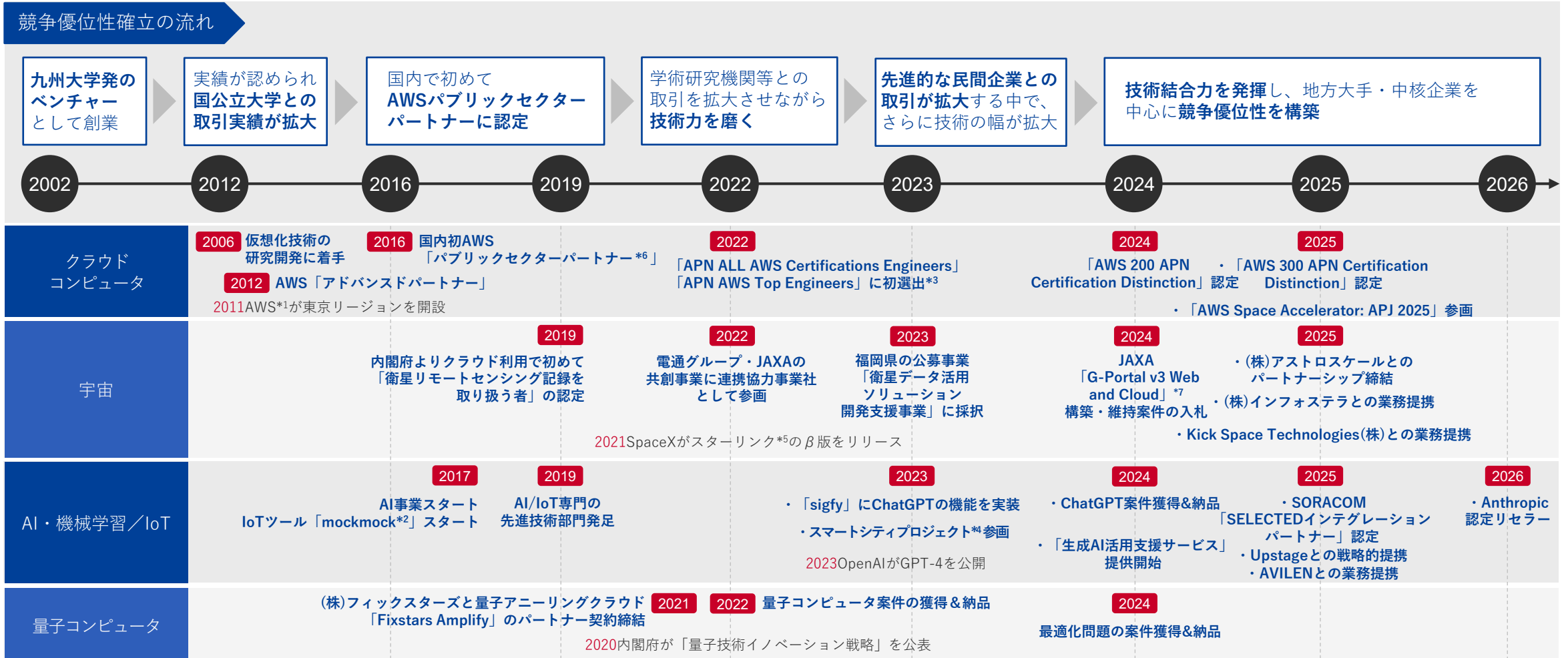
プロジェクトマネジメント



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。

事業の変遷（競争優位性を確立するまでの流れ）

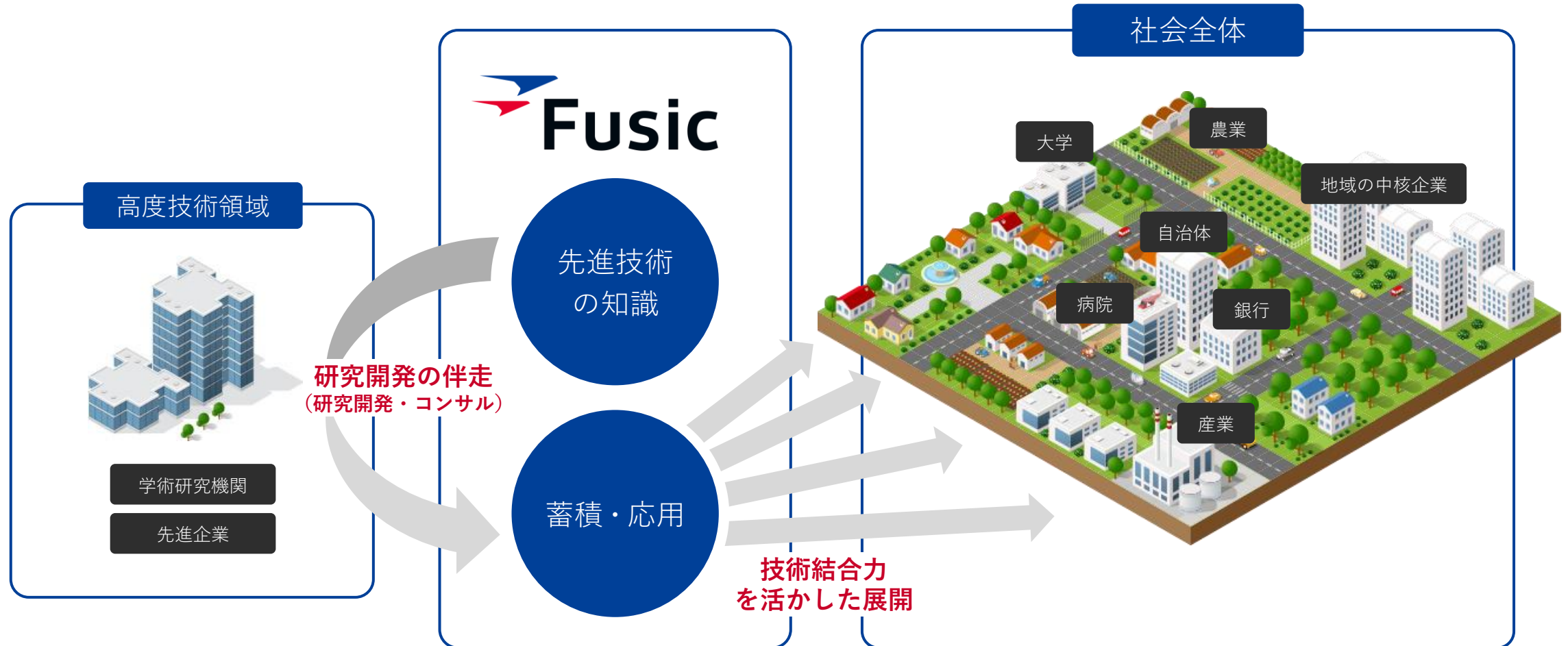
大学発ベンチャーとして創業し、学術研究機関や先進企業との取り組みを通じて技術力の習得や技術の幅の拡大を推進。
 ワンストップでサービス提供してきた背景から、既存技術と新技術を柔軟につなぐ「技術結合力」という競争力の源泉を構築。



*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

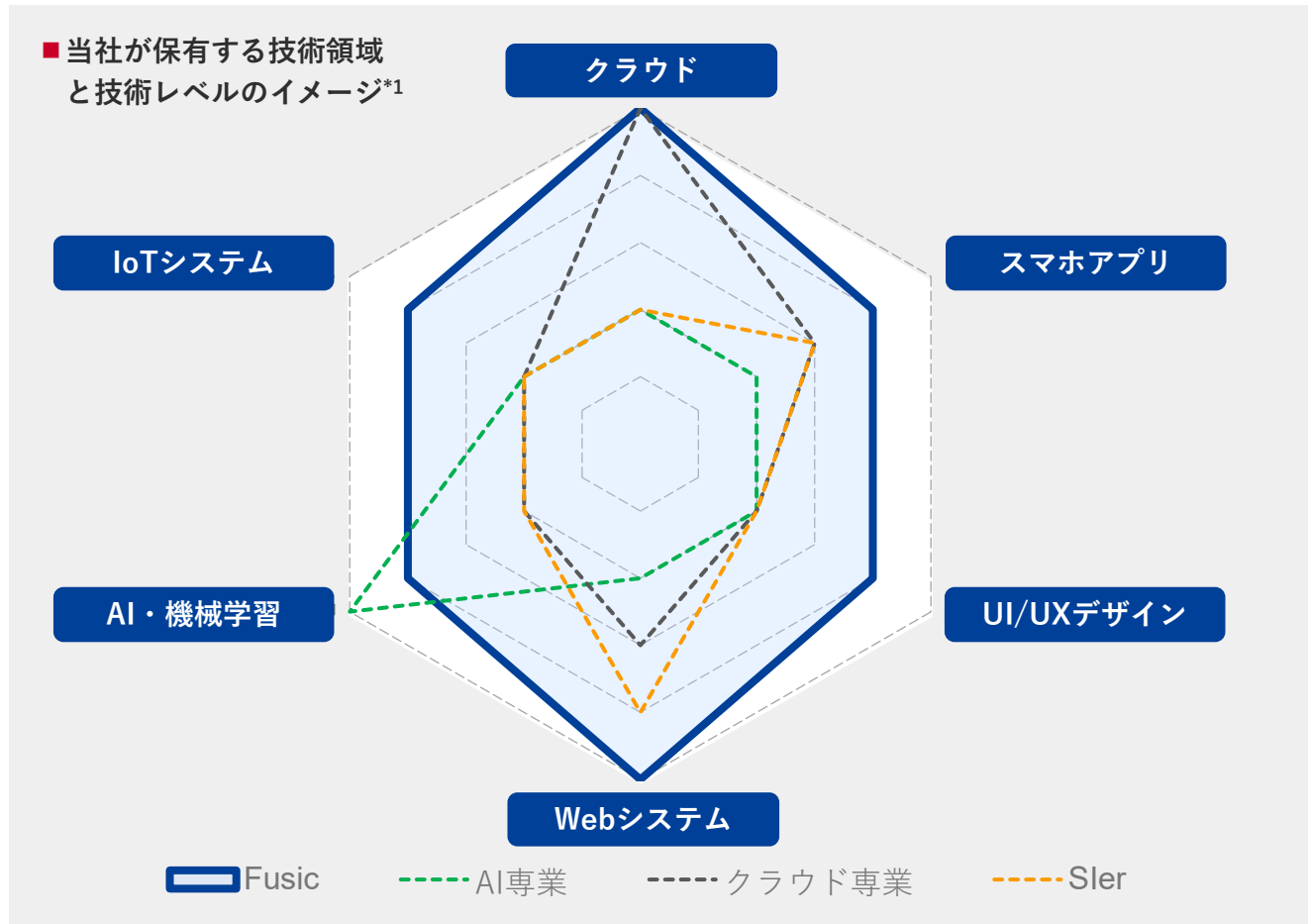
競争力（価値）発揮の流れ

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、デジタル化による変革の余地が大きい大学・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。



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**。これにより、「**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。



『AWS 300 APN Certification Distinction』に認定



AWS認定資格取得数（2026年3月31日時点）

- Specialty(専門知識)：111
- Professional(プロフェッショナル)：69
- Associate(アソシエイト)：142
- Foundation(基礎レベル)：66

合計 **388**

『AWSアドバンス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

*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の子会社である「SORACOMパートナースペース」の略。

*3 2025年3月6日認定時点。

天郷醸造所について

クラフト醸造の理念を基盤に、テクノロジーを取り入れながら酒造りの在り方をアップデートする酒蔵。
 福岡県・福智町の水や米等の地域資源を活用し、地域と一体となった持続可能な酒造りを目指す。

会社概要



会社名	株式会社天郷醸造所
所在地	福岡県田川郡福智町上野3109-38
設立	2023年12月
代表者	中山 雄介
事業内容	その他の醸造酒の製造及び販売

天郷醸造所のコンセプト

CONCEPT

「土地・人・技」に根ざしたクラフト醸造を起点に、
 テクノロジー活用による伝統産業の
 新しいDXモデルを目指す酒造り。

市場展開力と熟練技術が 融合した酒造体制

- 日本酒のB2C/B2B/海外展開に豊富な実績を持つ経営陣
- 有名酒造での製造・研究開発実績を持つ杜氏・蔵人*が参画

福智町の地域資源を 活かした酒造り

- 福智町の水・米等の地域資源を活用
- 地域と一体となった持続可能な酒造りを志向

テクノロジー前提で 設計された酒蔵ビジネス

- 効率的な設備・動線設計による酒蔵オペレーション
- RFID等のデジタル技術を活用した新しい顧客体験の実装

* 高度な醸造技術を継承し、原料処理から発酵管理までを専門的に担う酒造りの技術者。

天郷醸造所との資本提携の背景

「持たざるビジネス」からの脱却とテクノロジーによる産業刷新を見据え、自ら伝統産業へ参画する戦略的判断を実施。天郷醸造所による万年亀酒造の株式取得*1により、日本酒ビジネス開始に向けた体制整備を推進。

持たざるビジネスからの脱却

- AI-Native時代は「開発力+現場データ・知識」が価値の源泉となるが、従来の支援型モデルでは獲得が困難
- データやドメイン知識等を保持する事業会社を買収、それらの自社資産化により価値の蓄積先を転換

海外需要の拡大が進む日本酒市場

- 国内市場では、出荷量は減少傾向から下げ止まり、平均単価の上昇により市場全体は売上増へと転換
- 海外市場は、2032年には約1.5兆円（126.5億ドル）*3 規模への拡大が見込まれ、国内以上に魅力的・高いポテンシャルを秘めた成長領域
- 輸出額・量ともに増加傾向（図2）

伝統産業をアップデートする挑戦

- 伝統産業には、大きな価値創出余地が存在
- 固定概念に捉われないテクノロジー企業が産業構造の変革を実現
- 伝統産業に飛び込み、新たな価値創造モデルへの刷新に挑戦

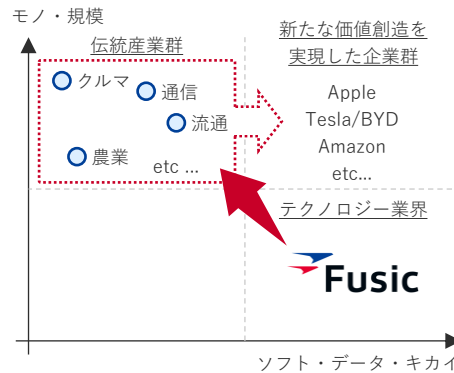


図1：テクノロジー企業として取り組む、伝統産業の価値創造*

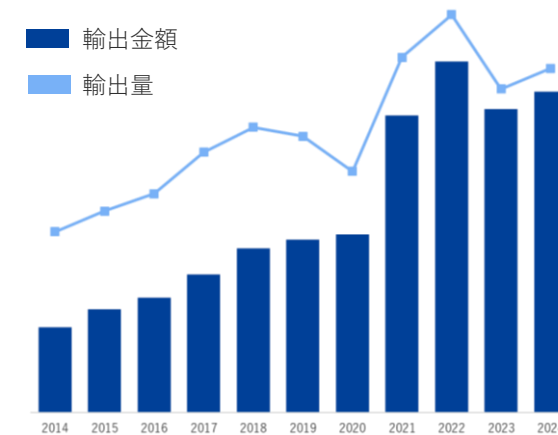


図2：日本酒の輸出金額と数量*4

*1：詳細については、天郷醸造所のプレスリリースをご参照ください。（<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000013.000153352.html>）

*2：安宅和人「人工知能はビジネスをどう変えるか」Diamondハーバード・ビジネス・レビュー（2025/11）より当社作成。

*3：米Fortune Business Insights社調べ。1ドル=150円。 *4：財務省「貿易統計」より当社作成。

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あります。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。