



2026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)

2026. 8 .12

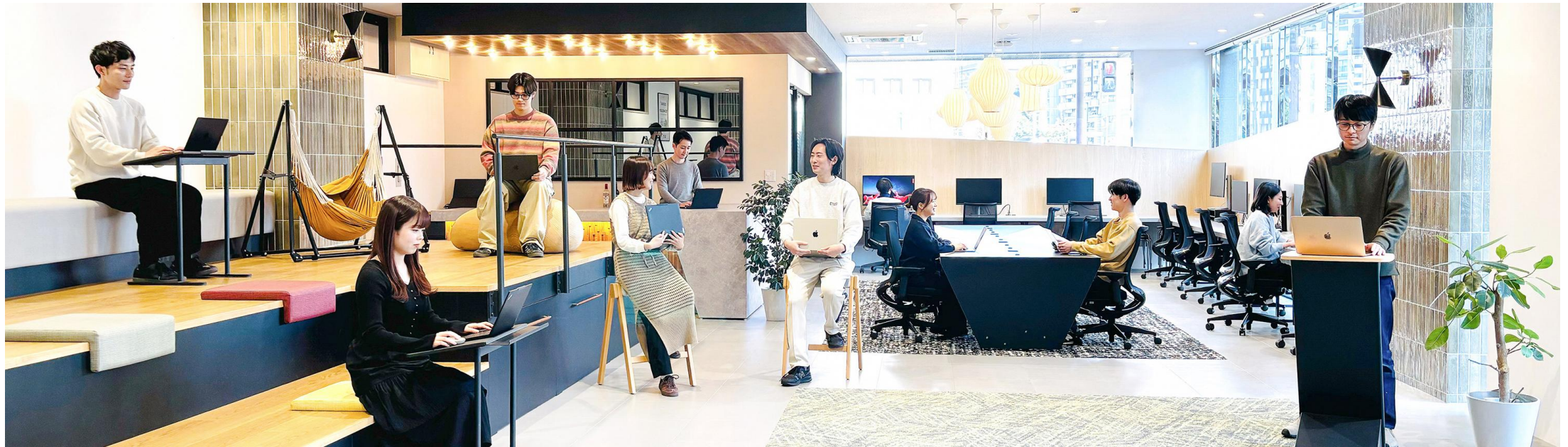
1. 会社概要
2. ビジネスモデル
3. 競争力の源泉
4. 2026年 6 月期 通期決算概要
5. 成長戦略の進捗
6. 2027年 6 月期 業績予想
7. 事業計画及び成長戦略
8. リスク情報
9. Appendix

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



# 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

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 / セールス&マーケティング本部 本部長/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)



執行役員

経営企画本部 本部長

高橋 一輝

Takahashi Kazuki

福岡大学商学部 卒業

株式会社ゼンリン  
新日本製薬株式会社  
株式会社Fusic入社 (2024年)  
経営企画部門 チームリーダー  
経営企画部門 部門長



# Brand Slogan / Mission / Vision

## 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。

2

ビジネスモデル

# 当社が提供する価値「課題解決を売る。技術はそのための手段」

当社が提供しているのは開発工数ではなく、課題解決そのものである。技術は、その価値を実現するための手段として背後で支える。

## 顧客の課題

### ビジネス環境の急速な変化

新しいテクノロジーの登場や  
生産年齢人口が減少する中で  
現代のビジネス環境が求める価値

より速い  
課題解決

より多くの  
価値の創出

### 課題と選択肢の複雑化

解くべき課題は複雑多様化する一方、  
クラウドやAIなど選択肢も拡大

「どんな選択肢を選び、  
どのように課題を解決するか？」

課題の解決そのものが  
Fusicに委ねられる

## Fusicが提供する価値 = 課題解決そのもの

課題設定の精度

投資対効果の適正性

継続的な課題解決

価値を実現するための特色ある強み

### 少数精鋭の開発体制

プロジェクトに必要な  
すべての機能を持つコンパクトで自律的なチーム



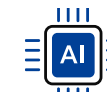
強いオーナーシップによって可能となる自律的な判断

機能がチーム内完結することによる調整コストの軽減

### 技術結合力



クラウド



AI・機械学習



IoT



Webシステム



ネイティブアプリ



UI・UXデザイン

チームを支える  
専門知識

+ 宇宙・量子等の先端技術領域



# ビジネスモデルの全体像

フローとストックを別々の事業として捉えるのではなく**同じ顧客と2つの関わり方**で向き合う。事業・経営の課題に深く関与するフロー型のビジネスと運用の課題を継続的に解いて接点を広げるストック型。**どちらかではなく両方の好循環が収益の質と安定性に大きく寄与する**。またこの**好循環を回す模倣が難しい組織能力そのもの**もビジネスモデルである（3.競争力の源泉参照）

**注力する顧客領域** 実績が次の領域への入口となって連なる





# 事業内容

クラウド・IoT・AIなど幅広い技術を活用した課題解決から、保守運用、自社プロダクトの提供まで一気通貫で支援。  
フローとストックのバランス良い収益状況を創出している。

| サービス                   | 事業内容                                                 | ビジネスモデル | 売上構成比*2 | 売上総利益率*2 |
|------------------------|------------------------------------------------------|---------|---------|----------|
| クロステクノロジー              | クラウド環境構築・システム開発、AI・IoTによるデータ収集・分析<br>* 準委任契約及び請負契約   | フロー型    | 51.5%   | 46.8%    |
| MSP*1                  | クラウド環境の保守運用、パブリッククラウド（AWS）の再販売<br>* 準委任契約・従量課金（リセール） | ストック型   | 40.7%   | 22.3%    |
| プロダクト<br>(360 / sigfy) | 自社プロダクト（360・sigfy）を提供するサービス<br>* 月額課金・都度課金           | ストック型   | 7.8%    | 53.8%    |

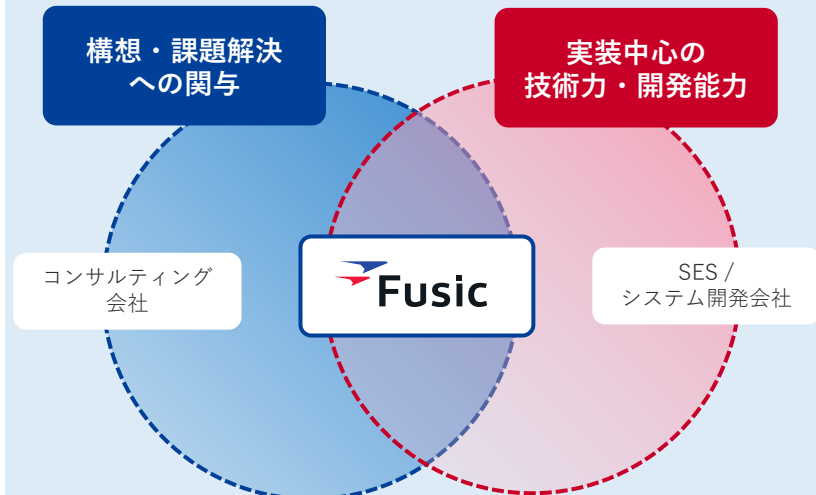


\*1：マネージドサービスプロバイダの略。 \*2：2026年6月期実績

# ポジショニング：コンサルティング会社×システム開発会社

首都圏は案件規模が大きく、複数企業が明確な役割のもとプロジェクトが遂行されるため、各企業に求められる技術や役割が明確である。他方、九州・福岡でシステム開発会社として創業した当社は、小さな案件や、課題が明確化されていない多種多様な案件を受注してきた。その結果、構想の整理から実装・運用までを一気通貫に手がけ、必要に応じて様々な技術を習得し、特定技術に依存しない立場から投資対効果の高い解決策を選び抜く「コンサルとシステム開発の強みを併せ持つ第三の型」を築いてきた。

## コンサルティング会社とシステム開発会社の強みを併せ持つ第三の型



## 積み上げてきた強み

- 前に立つエンジニア | 技術を判断できる人間が顧客の最前線に立ち、技術を起点としたコミュニケーションを行う
- 構想段階から関与 | 仕様が固まる前の「何を作るべきか」から入り込む
- 一気通貫で速い | 課題定義から実装・運用まで、分業せず一気通貫で意思決定を高速化
- 技術結合力 | クラウド・AI・IoT・Web等、課題に応じて技術を選び組み合わせる
- 投資対効果 | 特定技術を売る立場でないからこそ、客観的に比較検討し、最適な解決策を選べる



# 市場機会：創業以来の注力領域と政府施策の合致

当社が創業以来築いてきた学術分野での信頼関係が、政府の今後の投資重点領域と合致している。

今後多くの資金が流入する一方、いずれも参入障壁が高いとされる市場で、課題解決を担える人材と営業体制を持つ当社が優位。

## 研究・先端技術領域

関係性を起点に、実績が次の領域の入口となって連なる

### 1 国公立大学 国立研究機関

研究データの増大とAI活用で、  
研究基盤のクラウド移行が加速

#### 市場規模

研究開発費 **4.3**兆円

#### 政府の後押し

文科省「AI for Science 推進の基本的な戦略方針」  
(2026年3月)  
戦略17分野 (AI・半導体／量子等)

国内初のAWS

パブリックセクターパートナー認定

### 2 大学発スタートアップ ディープテック

事業化局面では、解析基盤やクラウド設計の判断が  
成否を左右

#### 市場規模

大学発ベンチャー **6,220**社  
前年比 **+1,146**社 (過去最高の伸び)

#### 政府の後押し

JST「大学発新産業創出基金」**988**億円  
戦略17分野 (バイオ／量子等)

創業期からの関係性が入口になる

### 3 宇宙

宇宙ベンチャーの多くは大学発。  
産業の重心はソフトへ

#### 市場規模

国内宇宙産業 **4**兆円 (2020年)  
→ **8**兆円 (2030年代早期・政府目標)

#### 政府の後押し

「宇宙戦略基金」**10**年間で総額**1**兆円規模  
(第3期は19分野に2,000億円)

= 当社の主戦場

\* 出典：宇宙戦略基金（内閣府・JAXA、2024年度開始・10年間で総額1兆円規模）／JST大学発新産業創出基金事業（988億円）／文部科学省「AI for Scienceの推進に向けた基本的な戦略方針」（2026年3月）／内閣府「戦略17分野」／経済産業省 大学発ベンチャー調査（2025年10月時点）／総務省 令和7年度 科学技術研究調査

\* 国内宇宙産業の市場規模および政府目標は、内閣府「宇宙基本計画」（2023年6月13日閣議決定）による。

3

競争力の源泉

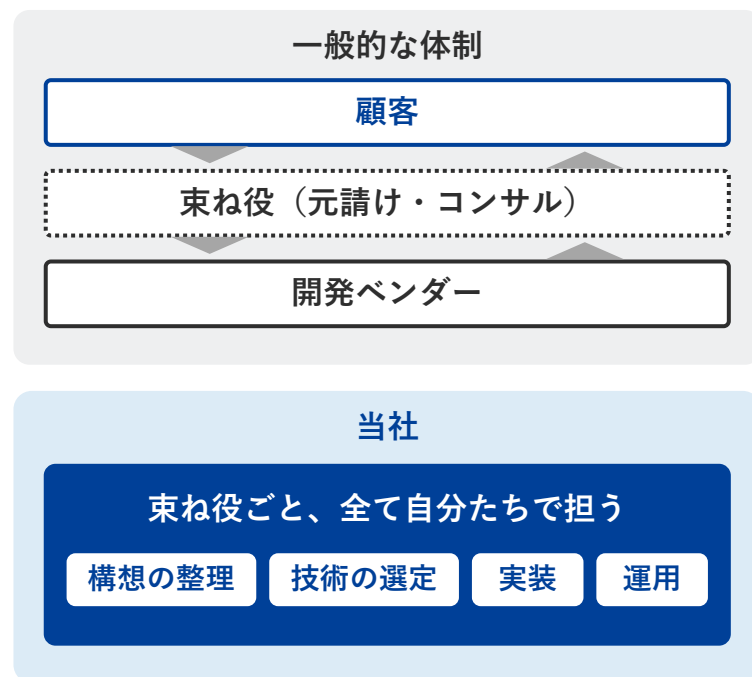
# 競争力の源泉①：制約が生んだオールラウンドな体制と新技術への適応力

首都圏と比べてプロジェクトを束ねる存在が少ない九州・福岡においては、上流から下流工程に至るまで様々な役割を担うオールラウンドな体制と時代に応じて変化する顧客ニーズに素早く対応する学習・適応力が求められてきた。結果として、少ない人数で大きな開発が可能な競争力を築き上げてきた。

## 体制

### 束ねる役割まで担ってきた

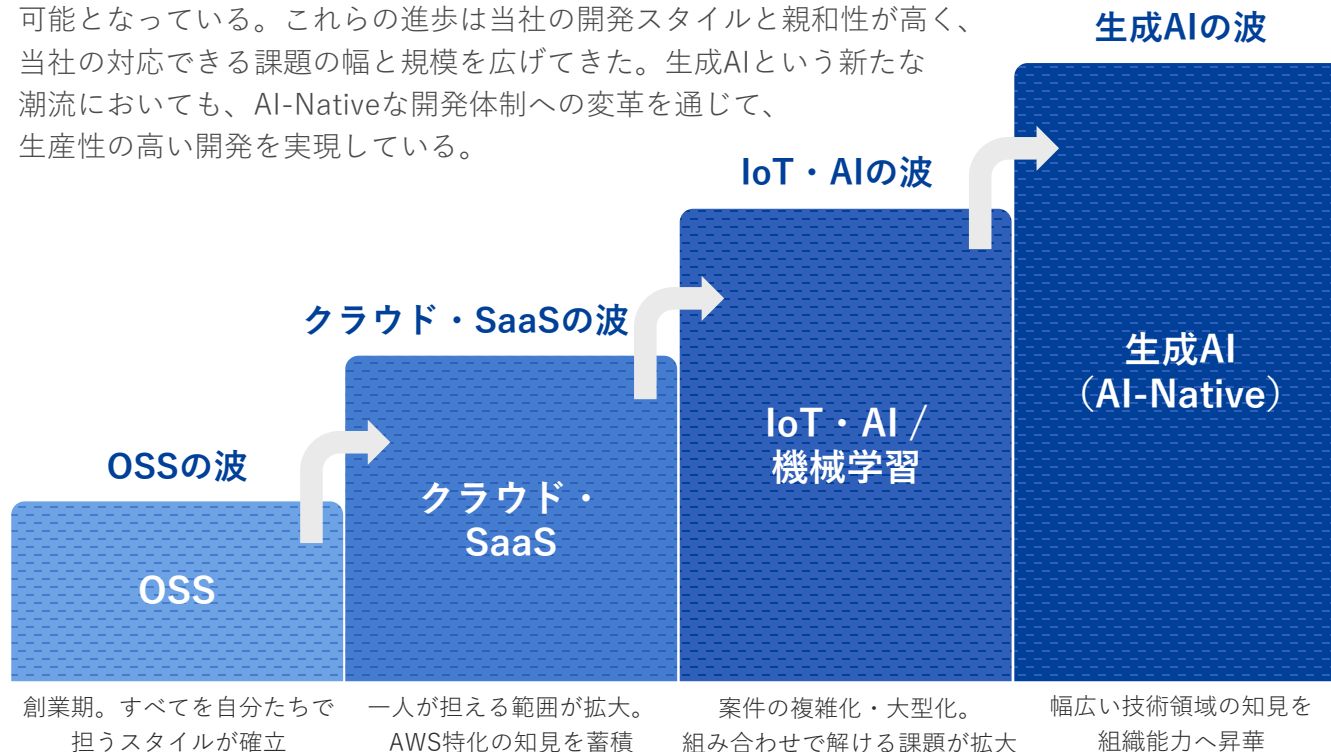
九州・福岡という土地柄、顧客とベンダーを束ねる存在が身近になく、その役割まで自らが担ってきた。



## 新技術の適応力

### 技術の発達により、少ない人数で大きな開発が可能に

ソフトウェア開発技術の進歩により、少ない人数で大規模な開発が可能となっている。これらの進歩は当社の開発スタイルと親和性が高く、当社の対応できる課題の幅と規模を広げてきた。生成AIという新たな潮流においても、AI-Nativeな開発体制への変革を通じて、生産性の高い開発を実現している。



## 競争力の源泉②：技術の専門家が構想段階から直接相対する体制

顧客と「技術を判断する人」の距離が、課題解決の質とスピードを左右するという考えの元、当社は創業以来一貫して、その距離をゼロにする努力を重ねてきた。模倣が難しいのは技術ではなく、その体制を磨き続け、再現性を可能にしたことである。

### この体制を成立させている3つの仕組み

#### 01 ビジネス課題を理解するエンジニアの採用・育成

技術力に加え、顧客の事業と業務を理解し、課題を言語化できることを採用・評価の基準に置いている。

#### 02 構想段階からエンジニアが顧客に同席する体制

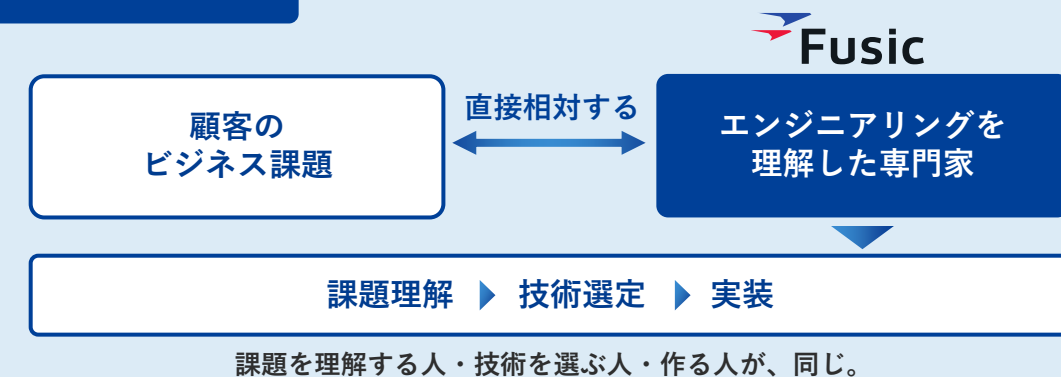
課題の把握から技術選定・実装までを同じ担当が担う。  
要件を他者に翻訳して渡す工程が存在しない。

#### 03 一次情報への継続投資（AI・クラウド・宇宙）

最新領域を自ら検証し続けているため、顧客の課題に対して妥当な技術を選定できる。

#### Fusicの開発体制

エンジニアが顧客と直接向き合っている



### 顧客が受け取る価値

事業目的と技術選定が、同じ担当の中で接続される

要件の翻訳ロスによる手戻り・過剰な作り込みが生じない

課題が変わっても、同じ専門家に相談し続けられる



## 競争力の源泉③-1：事業を牽引するエンジニアリング力（AWS）

従業員の約65%がエンジニア。AWSの表彰プログラムでは、エンジニア規模に対する選出比率は突出。

### ポイント1 100名弱のエンジニアが在籍

従業員の内訳（2026年6月末時点）

従業員数 **146** 名



- エンジニア 96名（65.8%）
- コンサルタント 17名（11.6%）
- コーポレート・その他 33名（22.6%）



**1**名

2026 Japan AWS  
Top Engineers 選出

**5**名

2026 Japan All AWS  
Certifications  
Engineers 選出

**12**名

### ポイント2 従業員146名で5名が選出 エンジニア規模に対する選出比率は突出

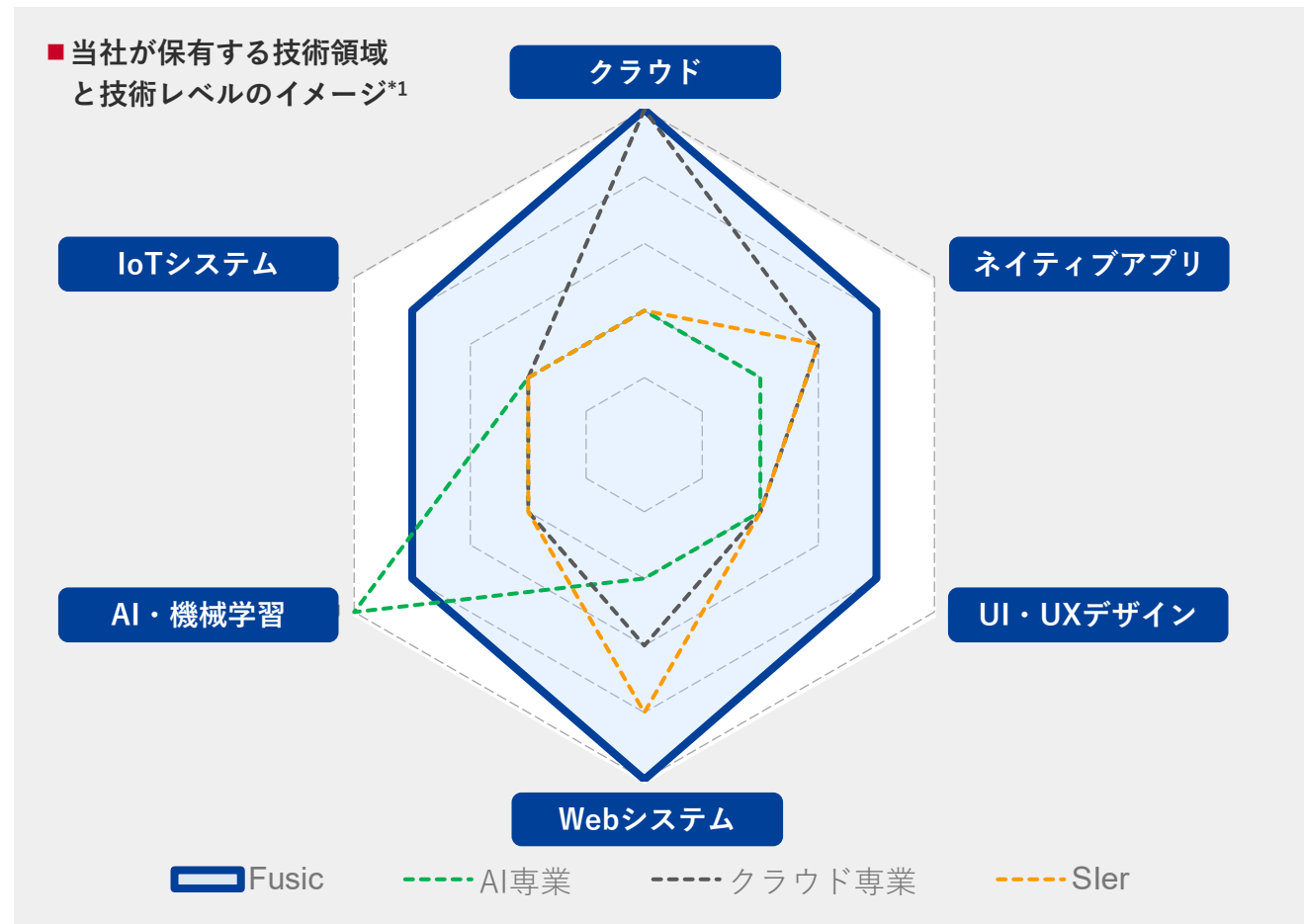
2026 Japan AWS Top Engineers(Services) 選出者数 企業別ランキング<sup>\*1</sup>

| 順位 | 会社名                   | 選出者数      |
|----|-----------------------|-----------|
| 1  | クラスメソッド               | 20名       |
| 2  | KDDIアイレット             | 11名       |
| 3  | アクセンチュア               | 10名       |
| 4  | サーバーワークス              | 8名        |
| 5  | SCSK                  | 7名        |
| 6  | 日本電気／日立製作所            | 6名        |
| 8  | <b>Fusic</b>          | <b>5名</b> |
|    | キンドリルジャパン／富士通／野村総合研究所 | 5名        |

\*1：AWS JAPAN APN ブログ「2026 Japan AWS Top Engineers の発表」（2026年6月25日）より当社集計。Services部門は68社182名が選出（全カテゴリ合計257名）。当社の選出者は全員Services部門。

## 競争力の源泉③-2：事業を牽引するエンジニアリング力（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」といった価値を顧客に提供。



『AWS 300 APN Certification Distinction』  
『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3社\*3
- 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

Anthropic 社とAWSのリセールプログラムを通じた  
再販契約を締結

- 官公庁・自治体における文書処理
- 業務自動化への実装支援
- 大学・国立研究開発法人における研究支援AIの構築
- AIエージェントを活用した申請・審査業務の効率化

\*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パートナーズスペース」の略。  
\*3：本資料作成日時点（出典：[https://soracom.jp/support\\_partners/certified\\_list/integration/](https://soracom.jp/support_partners/certified_list/integration/)）



## 競争力の源泉③-3：事業を牽引するエンジニアリング力（組織知の共有）

属人化しやすい知見を、組織知の共有により100人規模で再現している。特に「前に立つ」ためにはその場で判断できる知見が必要である。当社はそれを個人レベルから組織レベルへ落とし込むことを実現している。

### 組織内に存在する知見

類似案件の経験

技術検証の知見

過去の設計資産

社内エキスパート

### 社内勉強会が、個人の知見を組織の引き出しへ

誰が何を知っているかが共有され、案件を越えて呼び出せる状態になっている

AI / AWS / IoT / セキュリティ / テスト  
/ UI・UX / デザイン等に関する勉強会を開催

例：AIに関する勉強会

30回／年

### 課題に対して、知見が即座に集まる

その場で技術選定まで判断でき、持ち帰らない

### 経験の浅いエンジニアも、組織知を使って前に立てる

担当者の年次によらず、高い単価が受け入れられている

4

## 2026年 6 月期 通期決算概要



## エグゼクティブサマリー

01

通期売上高は**2,407百万円**（前期比+**23.3%**）と過去最高を更新。  
増収率は前期の+8.5%から**再加速**し、過去6年間のCAGRは+**25.0%**の水準を維持。

02

営業利益は**79百万円**。期初計画で営業利益ゼロを見込む「投資フェーズ」と位置づけたが、売上高の計画比増大が牽引し、**5月の上方修正計画（9百万円）**をさらに上回って着地。

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+15.6%拡大**。  
さらに**東京支社開設に伴う営業機会の増大**が寄与し、**MSPが+31.5%と大きく伸長**。

04

通期で約3.4億円の重点投資(生成AI・宇宙・プロダクト)を実行。  
**翌期以降に投資効果を顕在化させ、中期ビジョン達成と企業価値の向上へ。**



# 2026年6月期 決算概要

売上高は**2,407百万円**（前期比+23.3%）。売上総利益率はMSP構成比の上昇により**37.4%**（▲2.2pt）。販管費は**成長投資により+63.5%**となり、営業利益は**79百万円**（同▲70.8%）。売上高・営業利益ともに2026年5月の上方修正計画を上回って着地。

| 単位：百万円    | 2025/6期 | 2026/6期      |          |        |
|-----------|---------|--------------|----------|--------|
|           | 実績      | 実績           | 増減額      | 増減率    |
| 売上高       | 1,952   | <b>2,407</b> | + 454    | +23.3% |
| 売上総利益     | 772     | <b>899</b>   | + 127    | +16.4% |
| 売上総利益率    | 39.6%   | <b>37.4%</b> | ▲ 2.2pt  | -      |
| 販売費・一般管理費 | 502     | <b>820</b>   | + 318    | +63.5% |
| 営業利益      | 270     | <b>79</b>    | ▲ 191    | ▲70.8% |
| 営業利益率     | 13.9%   | <b>3.3%</b>  | ▲ 10.6pt | -      |
| 経常利益      | 272     | <b>95</b>    | ▲ 177    | ▲64.9% |
| 当期純利益     | 193     | <b>55</b>    | ▲ 138    | ▲71.5% |



## サービス別売上高の概況

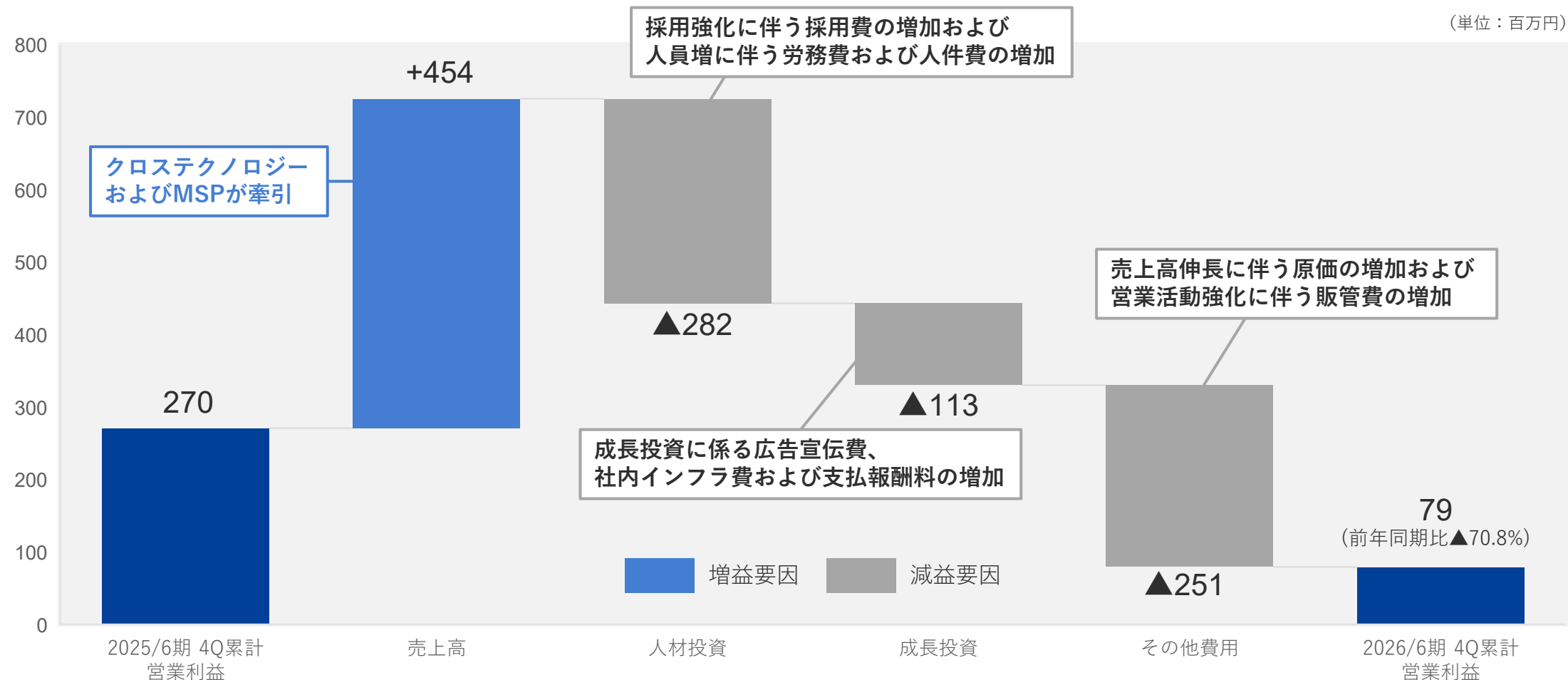
全サービスで前年同期を上回り、特にMSPは東京支社（2026年1月開設）の寄与もあり、+31.5%と大きく伸長。  
クロステクノロジー（+17.1%）、プロダクト（+26.5%）も堅調に伸長。MSP構成比が上昇したことでストック収益の基盤が向上。

| 単位：百万円               | 2025/6期 | 2026/6期 |       |        |
|----------------------|---------|---------|-------|--------|
|                      | 実績      | 実績      | 増減額   | 増減率    |
| 全社                   | 1,952   | 2,407   | + 454 | +23.3% |
| クロステクノロジー            | 1,059   | 1,240   | + 180 | +17.1% |
| M S P                | 744     | 979     | + 234 | +31.5% |
| プロダクト<br>(360、sigfy) | 148     | 187     | + 39  | +26.5% |



## 営業利益の増減要因分析（前年同期比較）

売上総利益は+127百万円と増加した一方、採用強化に伴う人件費・労務費、および広告宣伝費・社内インフラ費等の**成長投資により費用が増加**。結果として、営業利益は前期比**▲191百万円（▲70.8%）**で着地。期初計画では利益はほとんど出ない想定だったが、売上高伸長により人材・成長投資を進めながらも計画より高い利益を確保。



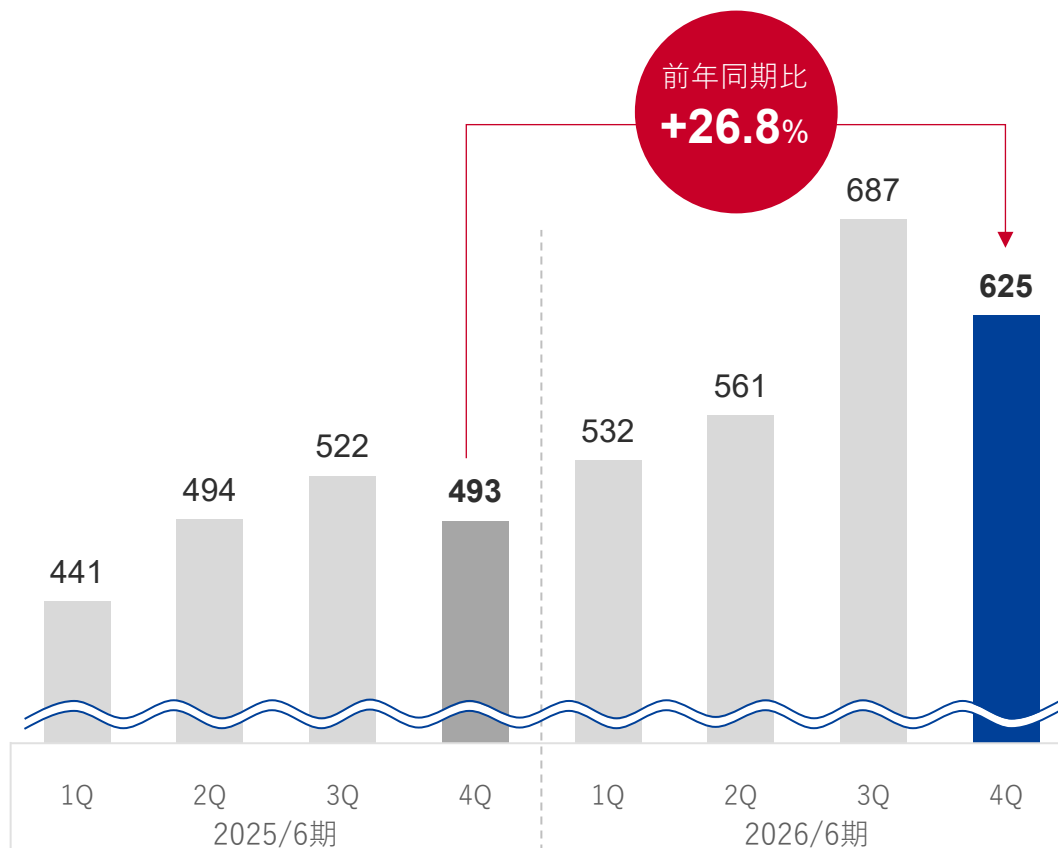


## 売上高および営業利益の四半期推移

4Qの売上高は**625百万円**（前年同期比+26.8%）。営業損益は**重点投資としてのエンジニア人員拡充が下期に進行したことで人件費が先行する形となり、▲51百万円**。翌期以降、収益稼働の増大で売上および営業利益の増大を見込む。

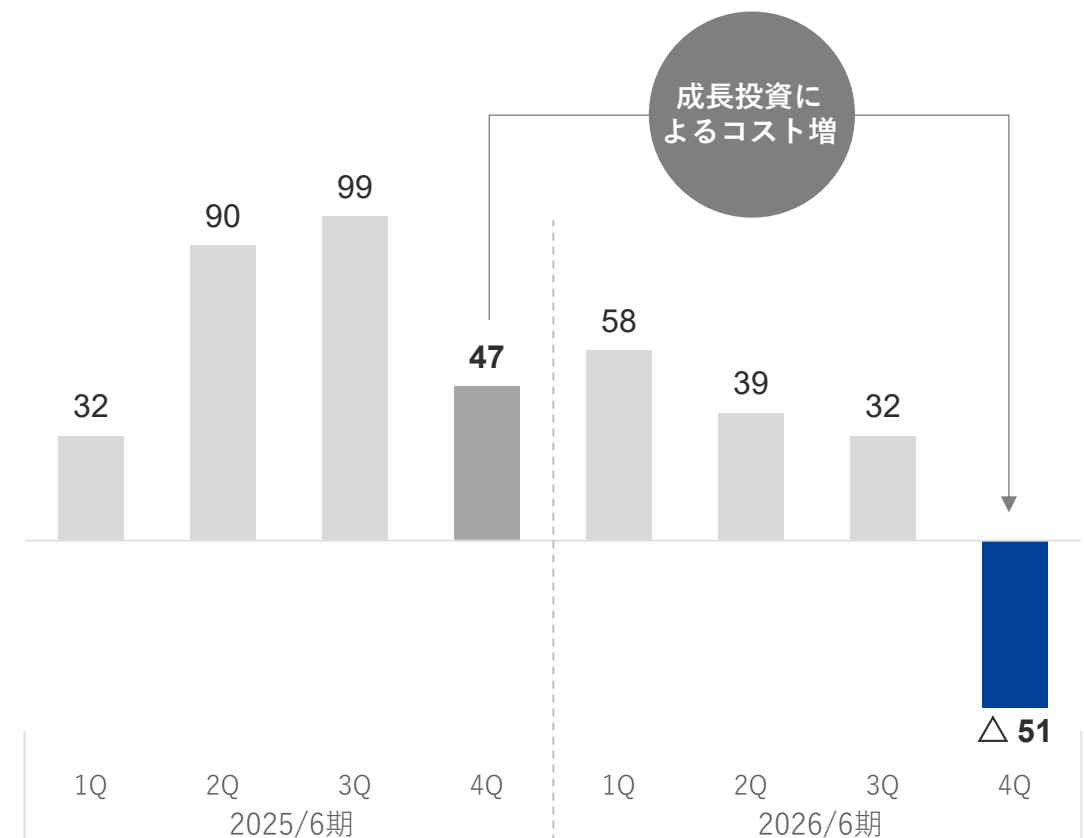
### 売上高

（単位：百万円）



### 営業利益

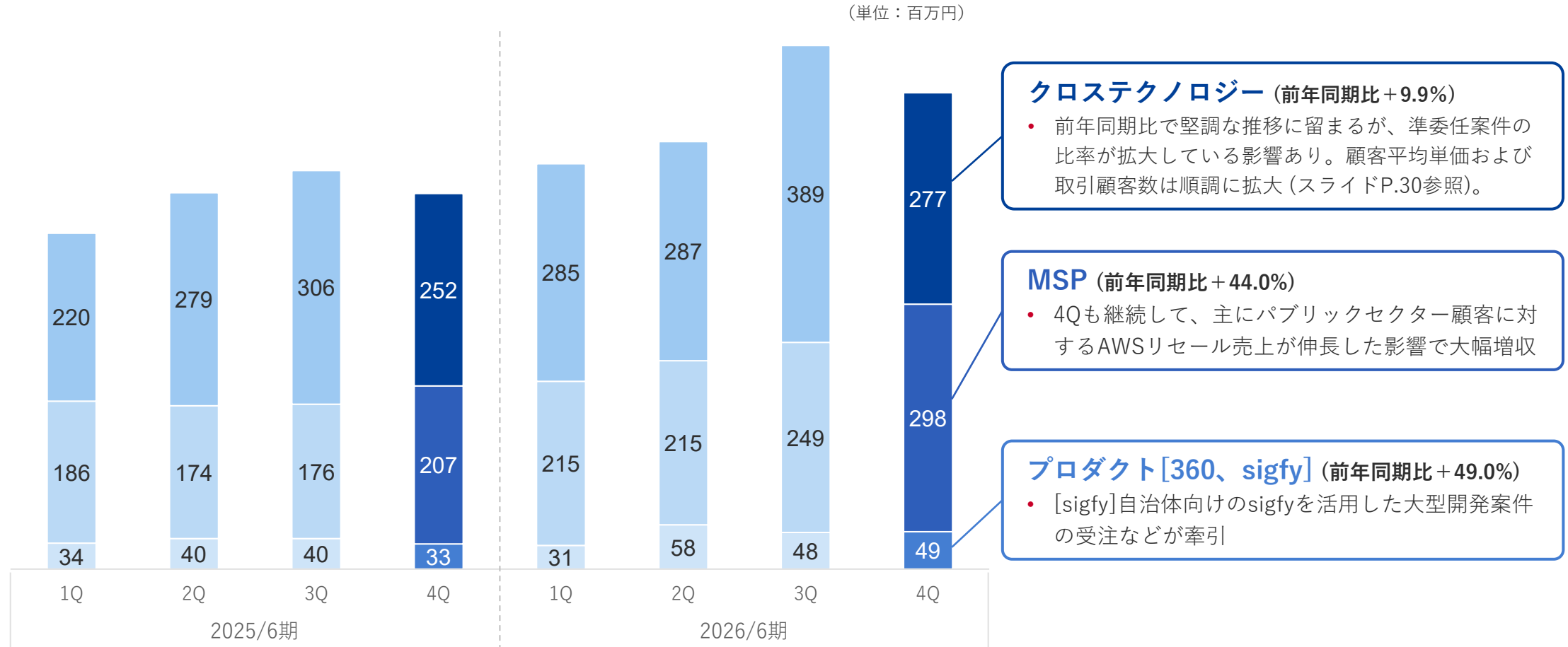
（単位：百万円）





## サービス別売上高の四半期推移

4Qは、**MSP**がパブリックセクター向けAWSリセールの売上伸長により**+44.0%**、**プロダクト**が自治体向けの大型案件の受注で**+49.0%**と大幅増収。クロステクノロジーは準委任案件が拡大するも、3Qへの納品集中による影響もあり、前年同期比では**+9.9%**の堅調な推移に留まる。**通期ではMSPが+31.5%と全体の売上高成長を牽引。**



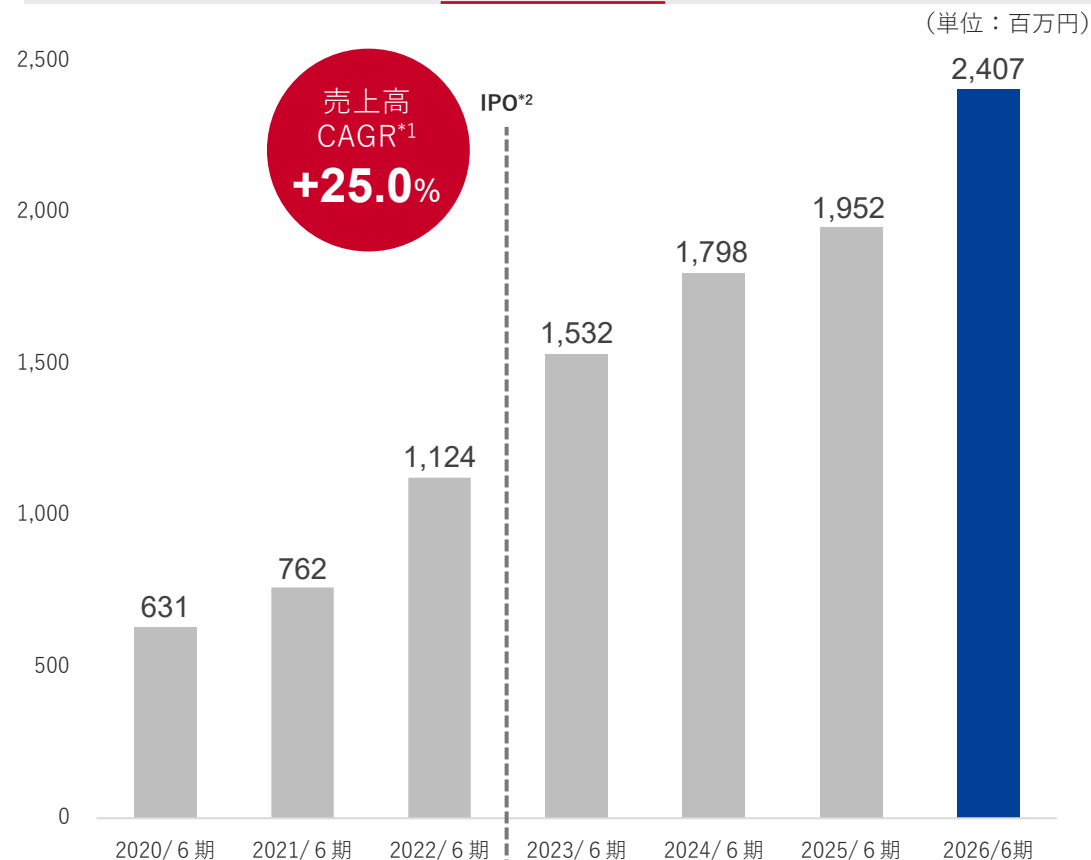


## 長期業績推移

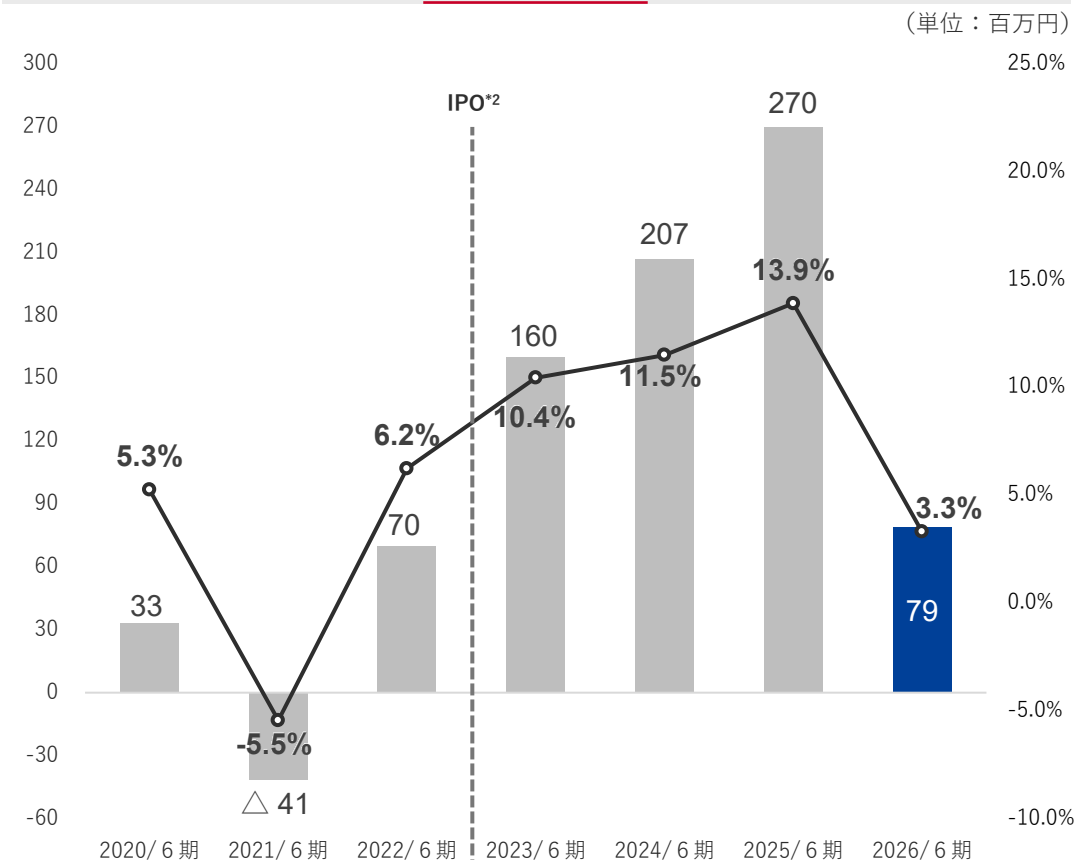
売上高は堅調に成長し、過去6年間の**CAGR（年平均成長率）は+25.0%**。売上規模は**6年間で約3.8倍**に拡大。

営業利益は当期の成長投資により一時的に減少し、6年間のCAGRは+**15.6%**。2028年6月期の営業利益7.5億円以上（のれん償却前）を目指し、成長投資の効果を発現させ、再び高いCAGRの軌道に乗せていく。

### 売上高



### 営業利益及び利益率



\*1：2020年6月期から2026年6月期までの6年間における年平均成長率

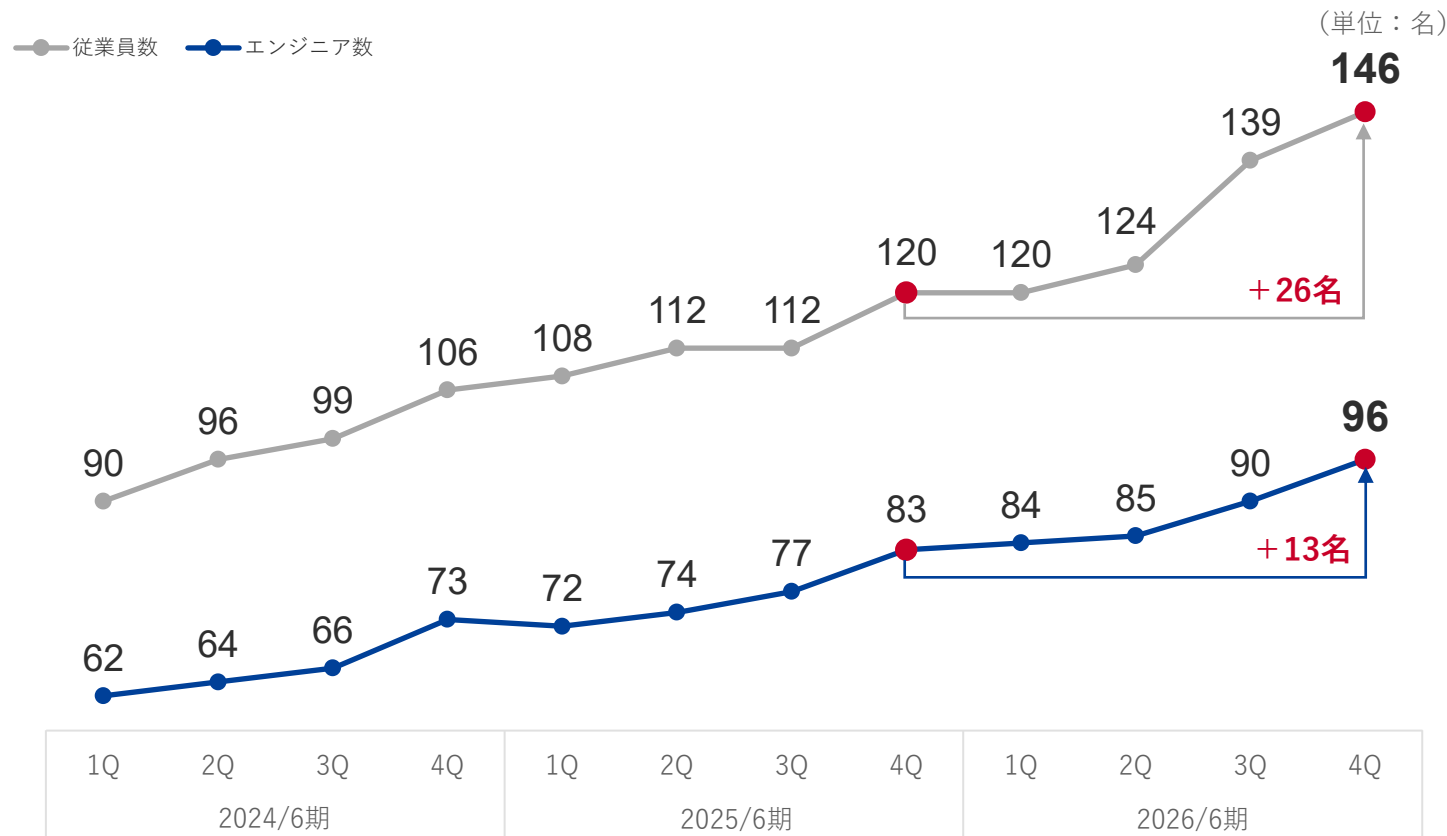
\*2：2023年3月に東京証券取引所グロース市場及び福岡証券取引所Q-Boardに重複上場



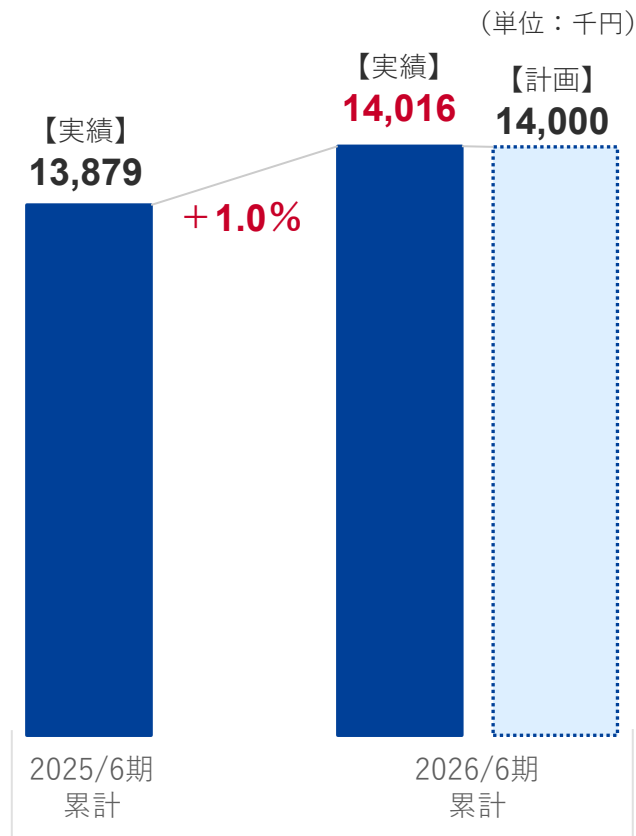
## KPI：従業員数及びエンジニア数の推移

4Qは前年同期比でエンジニア数が15.6%増員。東京支社の営業人材強化もあり、従業員数も前年同期比で21.6%増員し、リソースを大きく拡大。エンジニア一人当たり売上高は、エンジニア数の増加を取り込みながら売上高も増大し、計画を上回って着地。

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\*1



\*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。  
P.36のエンジニア一人当たり売上高は、クロステクノロジーサービス売上高をクロステクノロジーサービスに従事するエンジニア数で除して計算。

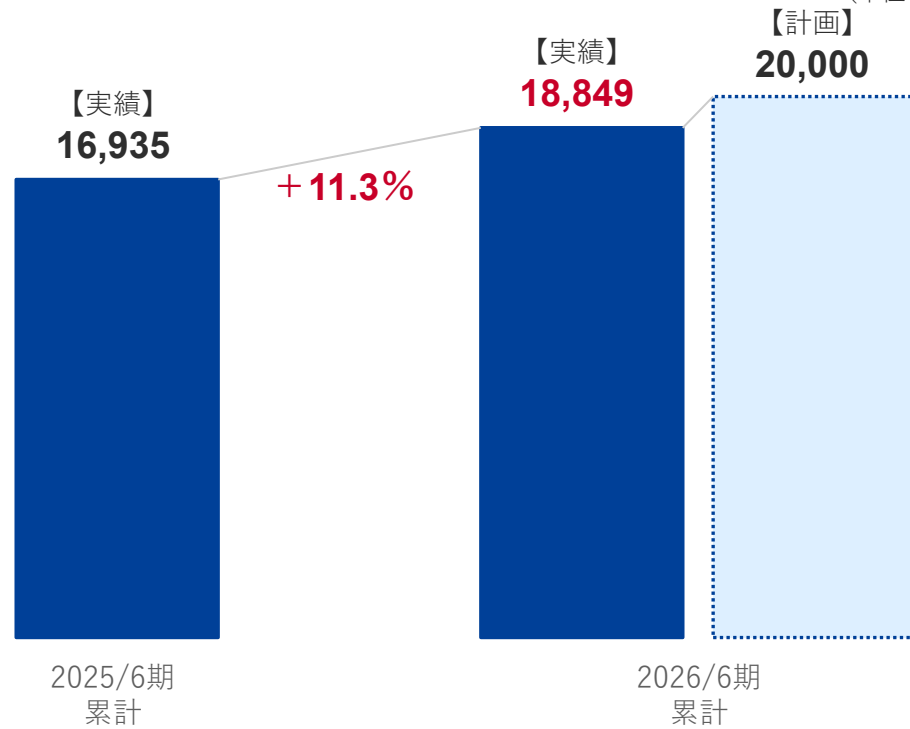


## KPI：顧客平均単価及び取引顧客数の推移

顧客平均単価は、大企業やパブリックセクターの顧客を中心とした案件大型化や、準委任案件の拡大による継続取引の拡大により、計画未達だが前期比+11.3%で着地。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や東京支社創設による営業機会増大も寄与し、前年同期比+18社と増大し、計画を上回って着地。

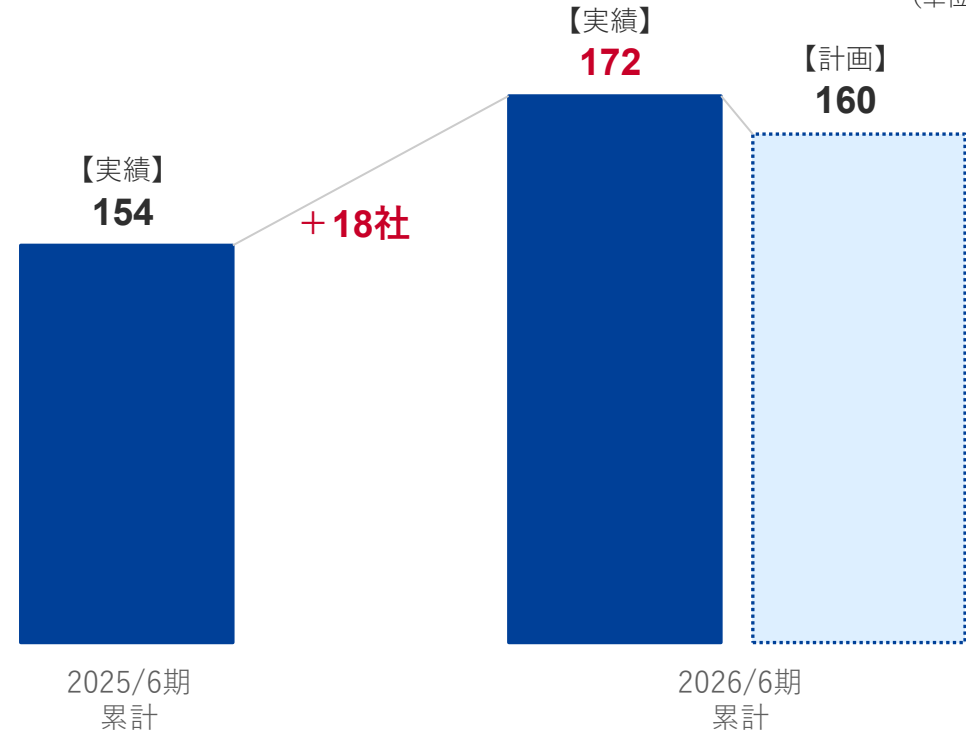
顧客平均単価\*1\*2

(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。

5

## 成長戦略の進捗



# 重点投資アクションプランの投資進捗（サマリー）

重点投資は342.9百万円\*<sup>1</sup>（計画比98.0％）と、期初に掲げた投資枠の範囲内で完遂。宇宙領域は機会の拡大により118.8％へ上積みする一方、教育・人材プロダクトは71.2％に抑制するなど、事業進捗に応じて機動的に配分。M&Aは、のれん減損リスクなどの財務規律を優先し16.9％にとどまるも、パイプラインは拡大しており翌期の投資余力を確保。

（単位：百万円）

| 重点投資アクションプラン                      | 2026/6期 | 2026/6期 |        |                                                                                                                                       |
|-----------------------------------|---------|---------|--------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                   | 計画      | 実績      | 計画比    | 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     | 247.9   | 99.2%  | <ul style="list-style-type: none"><li>生成AIツールへの積極的な投資を完遂</li><li>人員拡充は順調に進捗し、前期比15.6％のエンジニア人員の増員を達成</li></ul>                         |
| 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      | 59.4    | 118.8% | <ul style="list-style-type: none"><li>宇宙関連イベント・展示会等の積極的な出展、宇宙事業専任の人材採用投資を実行</li><li>宇宙業界の認知拡大に寄与し、JAXA宇宙戦略基金の外注先等の商談機会を複数創出</li></ul> |
| 03 教育・人材関連プロダクトの再構築               | 50      | 35.6    | 71.2%  | <ul style="list-style-type: none"><li>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しつつ、宇宙領域への配分を優先し、投資規模を調整</li></ul>                                |
| 合計                                | 350     | 342.9   | 98.0%  |                                                                                                                                       |
| < M&A関連 >                         |         |         |        |                                                                                                                                       |
| 04 積極的なM&Aの実施                     | 1,000*  | 169.1   | 16.9%  | <ul style="list-style-type: none"><li>取得価格が見合わない案件は、のれん減損リスクを踏まえ見送り</li><li>パイプラインは拡大しており、翌期の投資余力を確保</li></ul>                        |

\*1：投資金額には株式取得対価を含む。



# 投資進捗：AI-Nativeな開発体制強化、宇宙産業ソフトウェア市場でのプレゼンス向上

## 1 AI-Nativeな開発プロセスへの全面移行と大幅な人員拡充

投資計画

250 百万円

投資実績

247.9 百万円

計画比

99.2%

投資内容：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な開発体制による生産性・品質向上への取組み

#### 01 AI活用基盤(ハーネス)

営業提案・要件定義・コーディング・セキュリティポリシー策定まで幅広い業務を対象に整備

#### 02 仕様駆動開発の導入

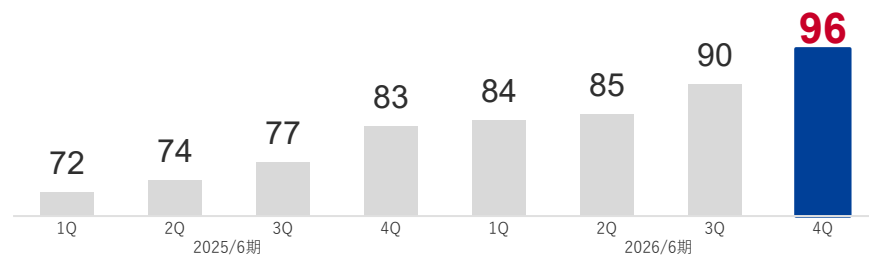
複数プロジェクトへ展開。AIによるコード生成で開発プロセスを高度化

#### 03 脆弱性対応のAI自動化

検知ツールの更新通知を起点に、AIがソフトウェア更新対応を支援・自動化

### エンジニア数は1年で13名増となり人員の拡充が進捗

(単位：名)



## 2 宇宙産業関連ソフトウェア市場でのプレゼンス向上

投資計画

50 百万円

投資実績

59.4 百万円

計画比

118.8%

投資内容：イベント登壇／協賛に係る広告宣伝費／宇宙事業における人件費

2026年7月 南洋理工大学\*1 (NTU Singapore) SaRC\*2と地上局技術の可能性を共同で探索する覚書 (MoU) を締結

～ 福岡発・シンガポール連携で、宇宙 × 生成AI × クラウドによるアジア太平洋地域における宇宙利用の高度化に挑む ～



NANYANG  
TECHNOLOGICAL  
UNIVERSITY  
SINGAPORE

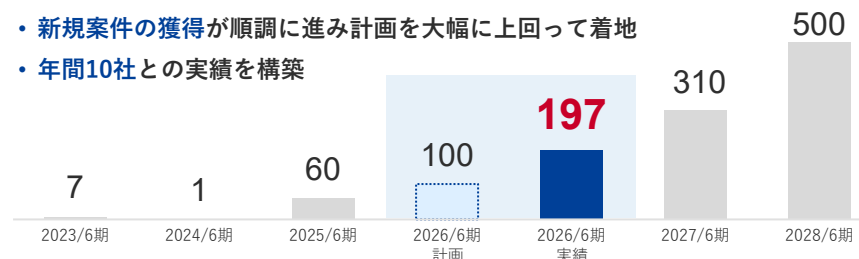


Fusic

### 売上高の推移

(単位：百万円)

- 新規案件の獲得が順調に進み計画を大幅に上回って着地
- 年間10社との実績を構築



\*1：南洋理工大学（なんようりこうだいがく、英語：Nanyang Technological University、略記：NTU Singapore）

\*2：Satellite Research Centre(SaRC) NTU Singaporeの衛星研究センター

# 投資進捗：教育・人材関連プロダクトの再構築、積極的なM&Aの実施

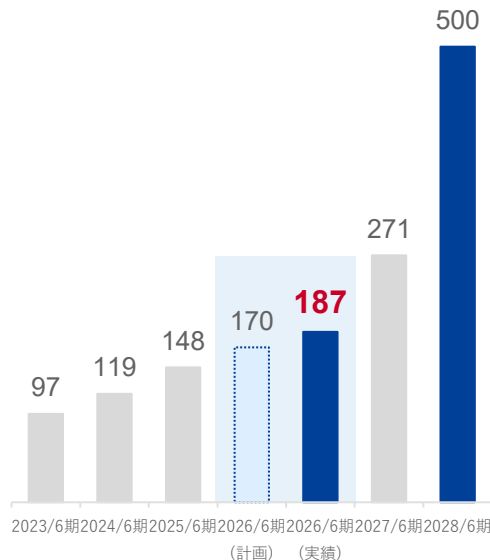
## 3 教育・人材関連プロダクトの再構築

| 投資計画   | 投資実績     | 計画比   |
|--------|----------|-------|
| 50 百万円 | 35.6 百万円 | 71.2% |

投資内容：リード獲得のためのマーケティング活動費用

### 売上高の推移

(単位：百万円)



### 360 (さんろくまる)

マーケティング強化と市場評価の獲得



「ITトレンド年間ランキング2025」  
人事評価システム・ニューフェイス  
部門 第1位を獲得、認知・信頼性を  
さらに向上

### sigfy (シグフィー)

IoT×sigfy連携によるソリューション開発

IoTデバイス技術とsigfyを結合した入退  
室通知システムを東京都練馬区へ提供開  
始。将来的な他自治体への横展開を視野  
に入れる。

## 4 積極的なM&Aの実施

| 投資計画      | 投資実績      | 計画比   |
|-----------|-----------|-------|
| 1,000 百万円 | 169.1 百万円 | 16.9% |

投資内容：ソーシング/DD等の活動費用及び取得対価

### 2025年12月 天郷醸造所を関連会社化

～「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る～



- 2025年12月に、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である「天郷醸造所」の株式を取得し、関連会社化
- 2026年5月には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 フラグシップモデル 天郷-Amanosato」を提供

### KPI (2026/6期 実績)

紹介数  
290件

IM受領数  
26件

M&A実施数  
1件

6

2027年 6 月期 業績予想



# 2027年6月期 通期業績予想

2026年6月期に実行した投資の効果が発現し、トップラインの高成長と営業利益の大幅な伸長を実現

単位：百万円

|                  | (参考)<br>2026/6期 | 2027/6期 |        |         |
|------------------|-----------------|---------|--------|---------|
|                  | 実績              | 通期予想    | 増減額    | 増減率     |
| 売上高              | 2,407           | 3,233   | + 826  | +34.3%  |
| クロステクノロジー        | 1,240           | 1,610   | + 369  | +29.8%  |
| MSP              | 979             | 1,351   | + 372  | +38.0%  |
| プロダクト(360・sigfy) | 187             | 271     | + 84   | +44.9%  |
| 営業利益             | 79              | 271     | + 192  | +243.1% |
| 営業利益率            | 3.3%            | 8.4%    | +5.1pt | -       |
| 経常利益             | 95              | 271     | + 175  | +183.3% |
| 当期純利益            | 55              | 180     | + 124  | +225.8% |



# 主要な経営指標：生産性と顧客基盤

エンジニア一人当たり生産性を高めながら、既存顧客深耕と新規開拓の両立で顧客基盤を拡大する。  
あわせて既存顧客とのエンゲージメント強化によりストック売上高比率を高め、収益基盤の安定性を高める。

|                     | 2026/6期<br>実績（前期比）  | 2027/6期<br>計画（前期比）  | 2027/6期<br>ポイント                                             |
|---------------------|---------------------|---------------------|-------------------------------------------------------------|
| エンジニア<br>一人当たり売上高*1 | 1,793万円<br>（+7.9%）  | 2,100万円<br>（+17.1%） | AI活用による <b>生産性向上</b> と、前期採用人材の <b>稼働引き上げ</b> によるキャパシティ拡大を図る |
| 顧客平均単価*2*3          | 1,884万円<br>（+11.3%） | 2,200万円<br>（+16.7%） | 既存顧客とのエンゲージメント向上を図り、 <b>さらなる付加価値向上</b> を目指す                 |
| 取引顧客数*3             | 172社<br>（+18社）      | 190社<br>（+18社）      | 既存顧客との <b>エンゲージメント向上</b> を重視しつつ、 <b>新規顧客開拓</b> も進める         |
| ストック売上高比率*4         | 48.5%<br>（+2.7pt）   | 50.2%<br>（+1.7pt）   | <b>リセールサービス（MSP）の大幅な拡大</b> により、 <b>収益基盤の安定性向上</b> を図る       |

\*1：クロステクノロジーサービスの売上高を、クロステクノロジーサービスに従事するエンジニア数で除して計算。2027/6期より従事者数の定義を見直しており、2026/6期の数値についても新たな定義に基づき算出。  
\*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  
\*4：売上高に占めるMSPサービス及びプロダクトサービスの売上高構成比

7

## 事業計画及び成長戦略

# 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**」と位置付けた

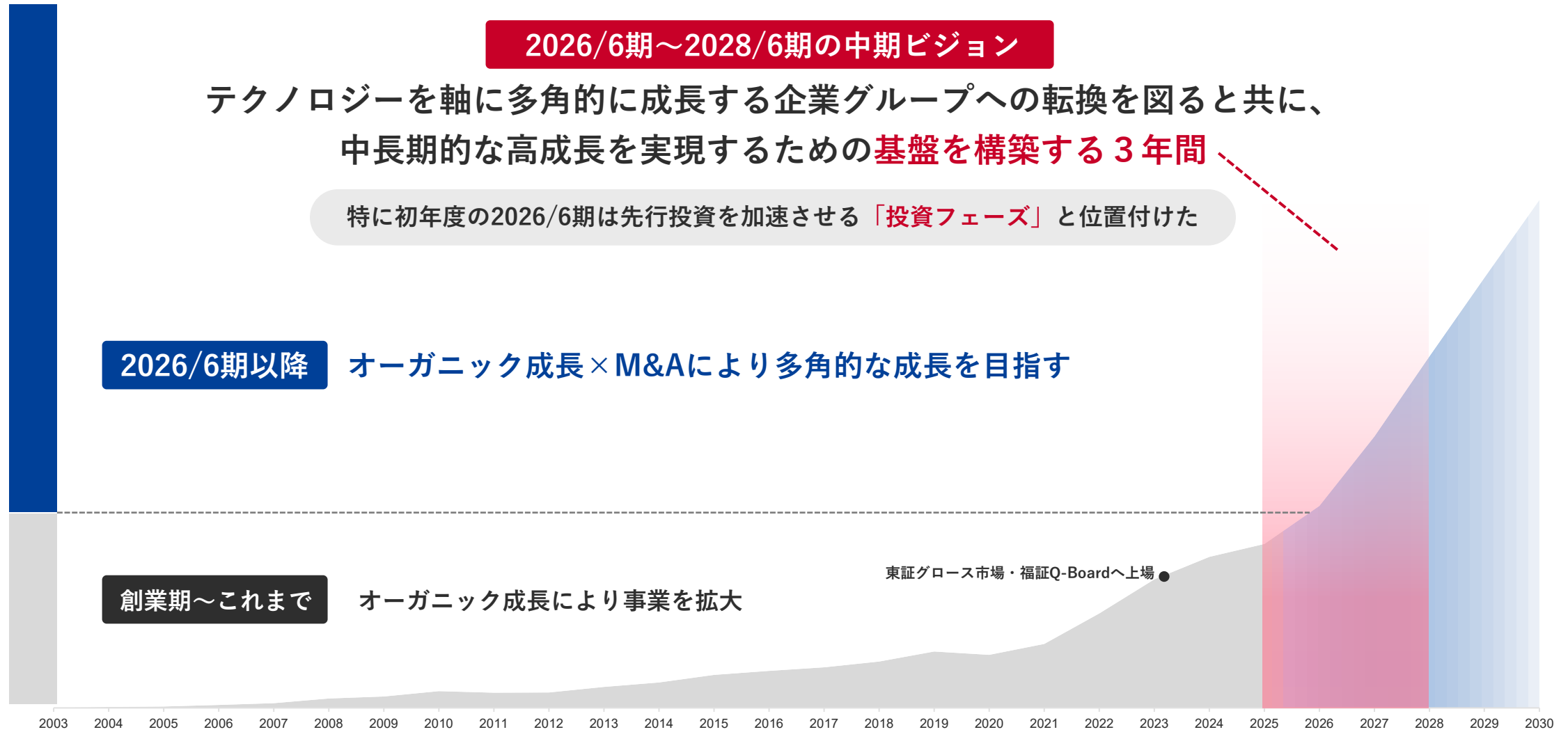
## 2026/6期以降

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、2026年以前は実績値、2027年は予想値、2028年以降は拡大イメージを掲載しております。

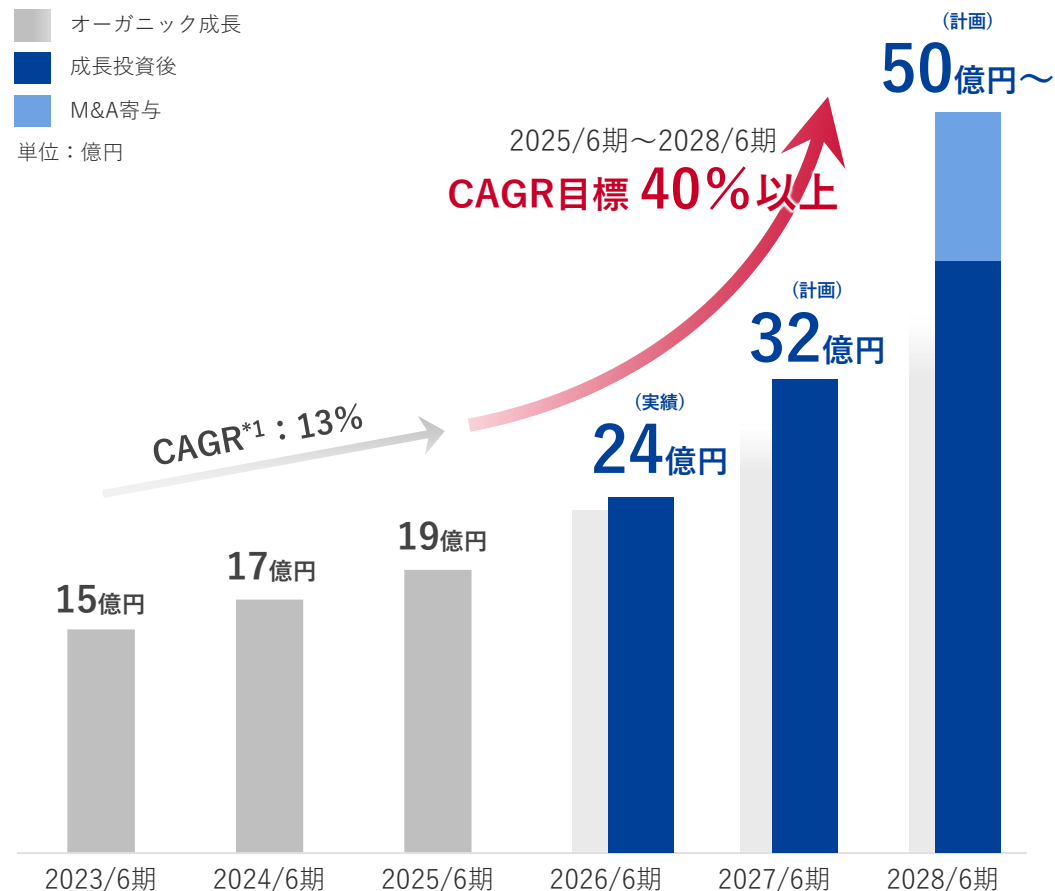


## 売上高/営業利益CAGR目標

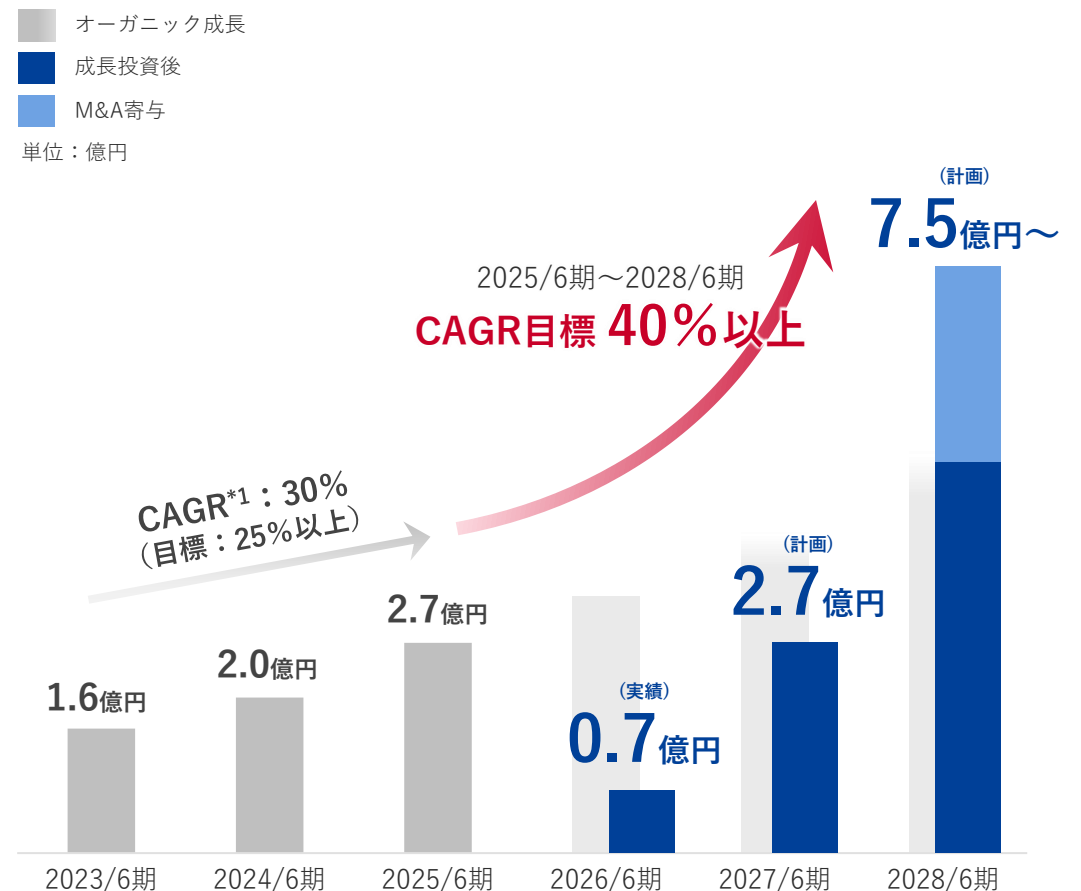
2026/6期は、**中期的な売上成長**に向けた中期ビジョン達成のアクションに、**想定利益の大半を投資**。

2027/6期は、**選択と集中**により**重点領域へ投資を継続**し、**2028/6期の大幅な利益成長**につなげる計画。

### 売上高推移



### 営業利益\*2推移



\*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。



## 4つの成長戦略

01

### AI-Native

実装コストを下げ、課題解決に注力

02

### リセール

顧客接点を広げ、開発案件へ転換する

03

### 宇宙ビジネス

保守的な計画と大きなアップサイド

04

### 同業ロールアップのM&A戦略

同業ロールアップを軸に、規律ある投資で  
非連続成長を取り込む



# AI-Native：実装コストを下げ、課題解決に注力

AI-Nativeな開発体制の本質は、コスト削減ではなく人的資本の再配置である。

「人が書く」  
システム開発



「AIと共に作る」  
システム開発

個別ツールの導入ではなく、  
開発プロセスそのものの再設計  
として推進する

## 主な施策

### AI Skills の整備

営業提案から実装、プロジェクト運営まで幅広く20以上のスキルを用意し、エンジニアに限らず全社員がアクセス可能な状態を整備。AI-Nativeな体制に移行。

### AI Coding Agentの全面導入

整備したスキルを活用し、より良いシステムを迅速にデリバリーできる体制を構築。

### 夜間AI稼働

朝レビューを行い、昼に仕様を整備。夜間にAIがコーディングする体制を実施。少人数でも構築し、回せる体制になった。

### AIによるレビュー・品質評価

AIレビューの導入やテスト自動化を通じ、人間はドメインに集中した設計、開発に専念。

## 人的資本の再配置

### 実装に要する工数

AIにより縮小。プルリクエストの90%以上にAIが関与し、かつコミットの80%以上をAIが占める案件を実施するなど、AIによるコーディングを急速に拡大している。AI活用に一定のハードルがある既存の追加開発案件も含め、会社全体として、プルリクエストの半数以上にAIが関与するための施策を推進。

課題の定義・解決策の設計という上流へ  
エンジニアの時間を振り向ける

## 収益への転換

01

業務標準化とAIスキルの組織資産化により、**1人あたりの生産性を向上。AIによるコードコミットやプルリクエスト作成などの指標をモニタリングし、生産性の指標に据える。**

02

前期に採用した人材の育成、教育を実施。稼働を引き上げ、**開発キャパシティを大幅に拡大。上位等級のエンジニアが担当している案件を引き継ぎ、課題解決のキャパシティを創出。**



# リセール：顧客接点を広げ、開発案件へ転換する

リセールは扱える商材が増えるほど、支えられる範囲が広がる。商材を広げることにより「**運用の課題**」から「**経営の課題**」へと当該企業への関与を深めていく。**この循環が付加価値の維持向上に繋がる。**

## 01 現在地

### MSP 通期 +31.5%

4Qは +44.0%。パブリックセクター向けAWSリセールの伸長

### 構成比 40.7% / 粗利率 22.3%

全社粗利率▲2.2ptは構成比上昇による。利益は開発案件で取る

### 体制は前期に先行投資済み

東京支社（2026年1月開設）と専門人材の採用

## 02 商材ごとの役割と時間軸

### AWS | 主力

学術研究機関・パブリックセクター。  
学認クラウドを軸に導入が進展

足元の  
収益源

### SORACOM | 接続

SELECTEDインテグレーションパートナー認定。  
SPS Award受賞。IoT案件と接続。

中期で  
寄与

### Anthropic | 新規

公式リセラープログラム認定。生成AI活用需要の入口。

立ち上  
げ期

クラウド（AWS）× IoT（SORACOM）× 生成AI（Anthropic）を一社で提供。再販ではなく、導入支援・技術支援・保守運用を一体で担う対価。

## 03 商材を広げる

特定ベンダーを売る立場ではないから、要件で選べる。扱える商材が増えるほど、支えられる顧客と領域が広がる。

### マルチクラウドが前提

顧客は既にAWS以外のクラウドサービスも併用している。双方を運用できること自体が接点になる。

### コスト要件に応える

AWSでは成立しない価格帯には、低コストのクラウドサービスを選定し、構成する。

### 国内・公共の要件

国内のRegionで提供していないサービスの要件、データの所在や調達要件に対応するために国産クラウドとも連携できるようにしておく。

## 04 課題の層が上がる

商材を広げ、支える範囲を広げる

クラウド・AIの運用課題を継続的に解決する

事業・経営の課題が見えてくる

課題解決の構想段階から関与する



# 宇宙ビジネス：保守的な計画と大きなアップサイド

システム開発を中心に2028年6月期に売上5億円を計画。さらに衛星データの利活用・リセールをアップサイドとして狙う。

## 01 | なぜ当社が入れるのか

宇宙ベンチャーの多くは大学発。  
大学・研究機関との関係性が、そのまま入口になる。

- JAXA・QPS研究所等での実績を積み上げ
- 2026年4月よりJAXA出向を開始し、ドメイン知識を獲得

## 02 | 市場と国策の後押し

国内宇宙産業 **4兆円** (2020年) ▶ **8兆円** (2030年代早期・政府目標<sup>\*1</sup>)

国家戦略技術6分野<sup>\*2</sup>に「宇宙」を指定

2025年11月。研究予算の配分と税制優遇の重点対象

宇宙戦略基金<sup>\*3</sup>

10年間で総額1兆円規模の政府支援

## 03 | 3フェーズの展開

### Phase1 実績構築 | ~2026

JAXA・QPS研究所等の宇宙系案件を積み上げ。2026年4月よりJAXA出向を開始し、ドメイン知識を獲得。

ドメイン知識の獲得

### Phase2 拡大 | ~2028

地上局システムの構築経験と獲得したドメイン知識を掛け合わせ、大型案件の獲得と宇宙戦略基金への参画を目指す。

開発売上 5億円<sup>\*4</sup>

### Phase3 スtock化 | 2029~

開発案件の獲得に加え、リセールで継続収益を作り出す。宇宙領域でも、フローとストックの循環を成立させる。

継続収益への転換

## 04 | アップサイド

計画の5億円は開発中心。  
衛星データ利活用、リセールは  
アップサイド。

### ■ 課題設定の精度

観測データを使う非宇宙産業向けサービス

### ■ リセール

クラウド商材の枠組みを宇宙領域にも適用

### ■ 南洋理工大学<sup>\*5</sup> SaRC<sup>\*6</sup>との MoU

「Future Ground Station」次世代地上局技術の共同探索

\*1：国内宇宙産業の市場規模および政府目標は、内閣府「宇宙基本計画」（2023年6月13日閣議決定）による。

\*2：国家戦略技術は2025年11月に政府が指定した6分野（AI・先端ロボット／量子／半導体・通信／バイオ・ヘルスケア／核融合／宇宙）。

\*3：宇宙戦略基金はJAXA（10年間で総額1兆円規模）。

\*4：一部リセール売上も含む

\*5：南洋理工大学（なんようりこうだいがく、英語：Nanyang Technological University、略記：NTU Singapore）

\*6：Satellite Research Centre(SaRC) NTU Singaporeの衛星研究センター



# M&A：同業ロールアップを軸に、規律ある投資で非連続成長を取り込む

同業事業者のロールアップ（足し算のM&A）を最優先。「人月・工数の量」の目線ではなく、顧客接点と課題解決を担える人材組織の取得を目指す。対象会社に「Fusicの型」を展開することで、当社・対象会社ともに、バリューアップを実現する。

2028/6期に売上10億円・営業利益2.5億円\*1規模の業績貢献を目指す。

## 狙い：同業ロールアップによるリソース拡充

### 01 対象の見極め

同業事業者のシステム開発会社を最優先。「人月・工数の量」の目線ではなく、顧客接点（ドメイン）と課題解決を担える人材組織かを重視。

### 02 成長スピードの加速

採用・育成のみの成長スピードではなく、人材組織と顧客基盤をまとめた単位の足し算で、成長スピードを加速する。

### 03 買収後のPMI：「Fusicの型」の移植によるバリューアップ

AWS・クラウド知見、AI-Native開発プロセス、顧客の前に立つエンジニアの育成手法、構想段階から入るプライム案件のスタイルを展開し、生産性・単価の向上、クロスセル、人材定着を実現する。同業事業者ゆえに、目利きとPMIに優位性。

投資規模の目安：10億円の投資枠で、年間2件程度の成約を目指す。

## 進め方：規律あるプロセス

### 01 財務規律

EBITDA倍率基準（～5倍以内）を目安とし、高値掴みをせず、件数を追わない。

### 02 検討の入口

自社で保有するネットワークや仲介会社等からの紹介を起点に候補企業（年間想定250～300件）を広く見た上で、規律をもって絞り込む。

### 03 絞り込みの軸

同業事業者ゆえに、技術力・案件品質・組織文化の適合度を精度高く目利きが可能。「Fusicの型」を展開することで、当社・対象会社ともにバリューアップを実現できる案件に絞り込む。

\*1：のれん償却前営業利益を想定



# 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、今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。

## 中期ビジョンを実現する新たな成長戦略

2028/6期 目標（中期ビジョン）

売上高 **50億円以上** / 営業利益\*1 **7.5億円以上**（CAGR **40%以上**\*2）

01

### AI-Native・生産性

実装コストを下げ、価値を上流の課題解決へ。生産性と粗利率を引き上げる

02

### リセール

フロー×ストックの循環で収益の質を転換。特定ベンダーに依存せず、要件に応じて商材を広げる

03

### 宇宙ビジネス

2028年6月期に開発売上5億円を計画。データ利活用・リセールはアップサイド

04

### M&A

「足し算（リソース拡充）×掛け算（ノウハウ移植）」で非連続成長を取り込む

コア＝課題解決力 × AI-Native生産性。4つの戦略は相互に増幅し合う

\*1：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。

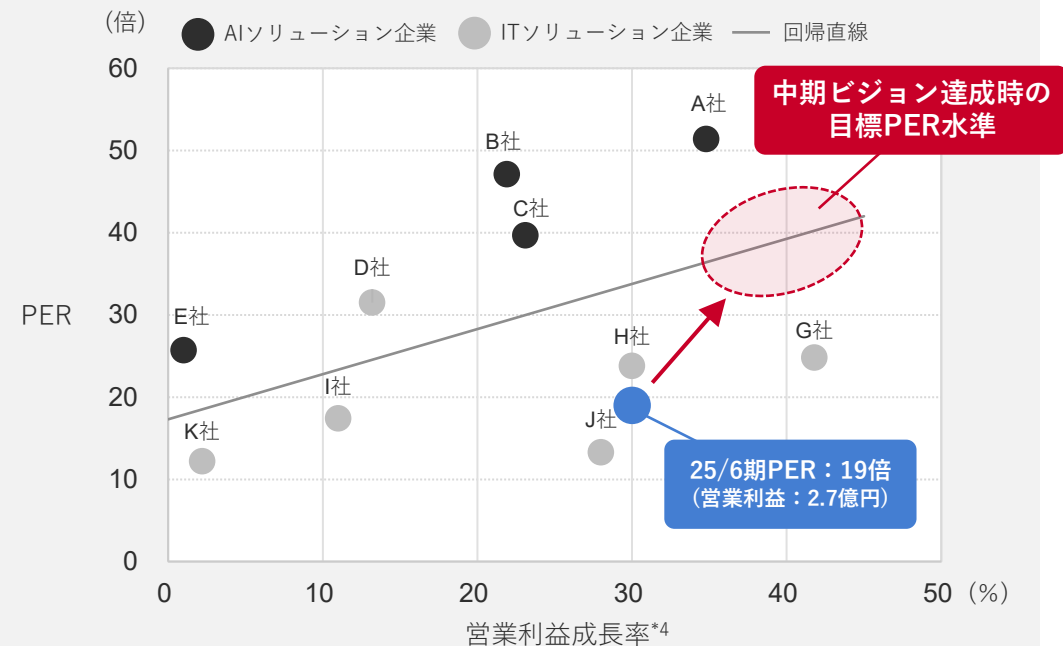
\*2：2025年6月期～2028年6月期の3ヵ年におけるCAGR。

\*3：2026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。

\*4：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\*3

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



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。

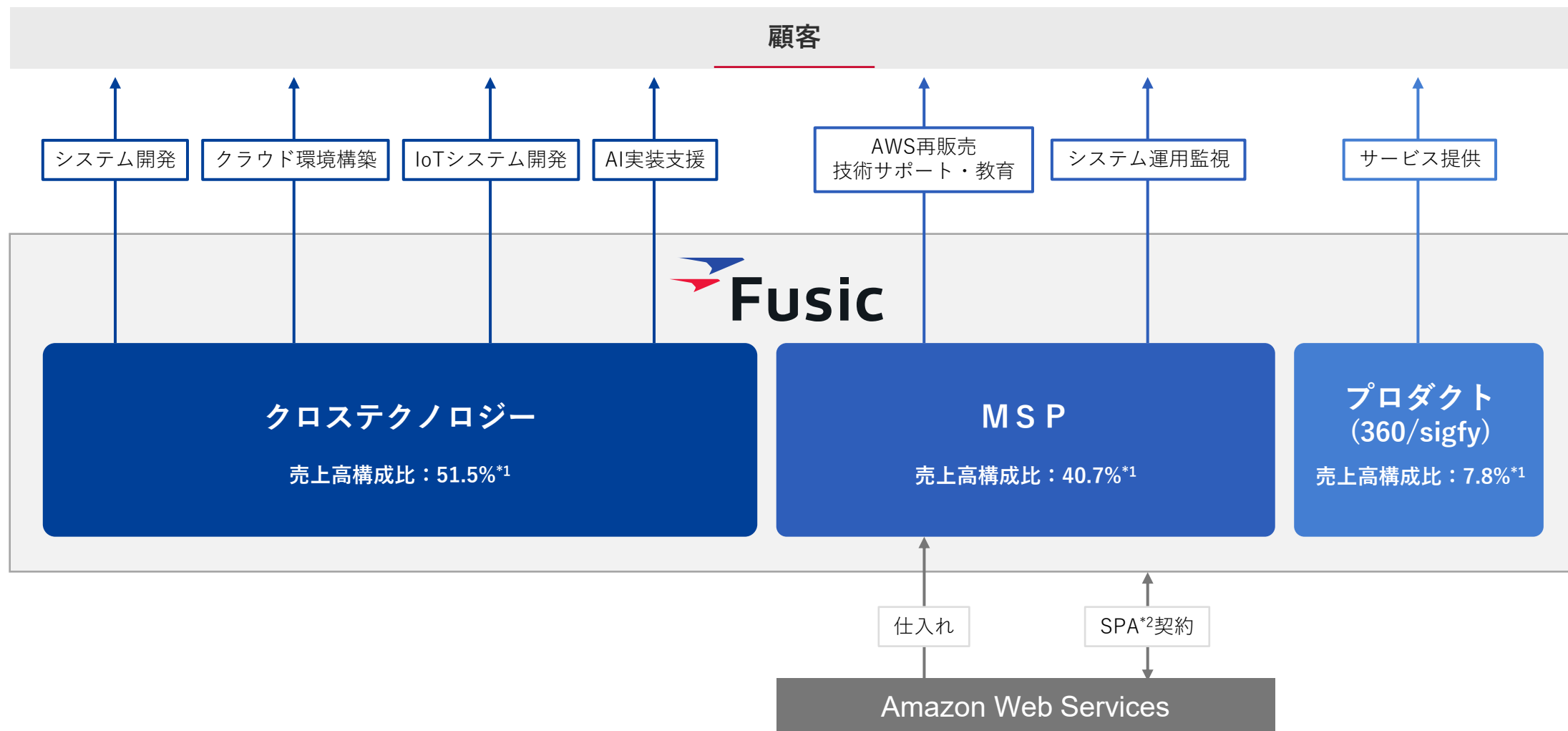
| 項目             | 主なリスク                                                                                                                                                                                                             | 発生可能性 | 影響度 | 対応策                                                                                                                                                                                                                                         |
|----------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|-----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 優秀な人的資源の確保について | <ul style="list-style-type: none"><li>● 当社サービスは技術部門中心の人材に依存</li><li>● 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</li></ul>                                                  | 中     | 大   | <ul style="list-style-type: none"><li>● 多様な採用チャネルを活用し人材を確保</li><li>● 教育制度を整備し人材育成を強化</li><li>● 公正な評価・報酬制度を構築</li><li>● リモートワークなど働きやすい環境を整備</li></ul>                                                                                        |
| AWSへの依存        | <ul style="list-style-type: none"><li>● 当社の売上高成長はAWS関連事業の拡大に大きく依存</li><li>● 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</li><li>● 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</li></ul>          | 低     | 大   | <ul style="list-style-type: none"><li>● AWS市場の急激な縮小リスクは低いと認識</li><li>● 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</li><li>● 顧客ニーズに応じ、他クラウドサービスへの対応も推進</li></ul>                                                                               |
| 技術革新への対応       | <ul style="list-style-type: none"><li>● IT業界は市場・技術・顧客ニーズの変化が非常に速い</li><li>● 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</li><li>● 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</li><li>● 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</li></ul> | 中     | 大   | <ul style="list-style-type: none"><li>● 技術動向を常に注視し、変化を迅速にキャッチアップ</li><li>● 最新技術情報の継続的な収集を実施</li><li>● 社内で最新の技術ノウハウ習得に積極的に取り組む体制を整備</li></ul>                                                                                                |
| 情報管理体制について     | <ul style="list-style-type: none"><li>● クラウドサービスの提供過程で、機密情報・個人情報を取り扱う機会がある</li><li>● 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</li><li>● 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</li></ul>                     | 高     | 中   | <ul style="list-style-type: none"><li>● システム上のセキュリティ対策とアクセス管理を徹底</li><li>● 情報セキュリティマネジメントシステム「ISO/IEC 27001：2022」、ISMSクラウドセキュリティ認証「ISO/IEC 27017：2015」の認証を取得</li><li>● 認証に基づいた規程・マニュアルの整備と運用を実施</li><li>● 従業員への継続的なセキュリティ教育・研修を実施</li></ul> |

9

Appendix



## (参考) 事業系統図



\*1：2026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。

## 360 (さんろくまる)



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。

スマートフォン・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。



## 【360にて認証取得】

## 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により客観性が高い評価結果を得ることができます。



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、2027年8月頃を予定しております。