



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)

2024.08.26

1. 会社概要
2. ビジネスモデル
3. 市場環境
4. 競争力の源泉
5. 事業計画及び成長戦略
6. リスク情報

1

会社概要

テクノロジーカンパニーとして、 技術と社会の架け橋となり課題解決に貢献する。

Fusion of **S**ociety, **I**T and **C**ulture.

Mission (存在意義)

人に**多様な道**を
世の中に**爪跡**を

“Why” we do.

Vision (あるべき姿)

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。

“What” we do.



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

- Webシステム / スマートフォンアプリ開発
- 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 福岡本社
〒810-0001 福岡県福岡市中央区天神4-1-7 第3明星ビル6F
オープンオフィス
〒810-0001 福岡県福岡市中央区天神4-1-1 第7明星ビル1F



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

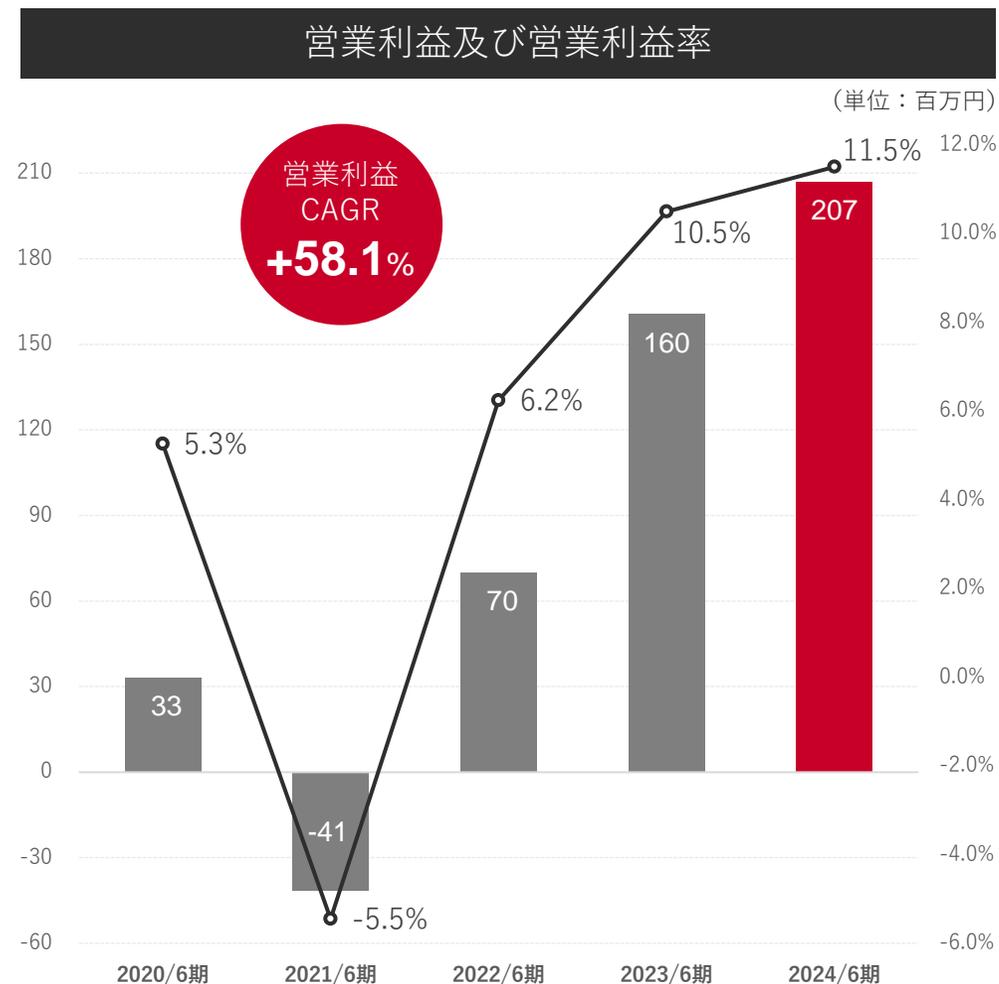
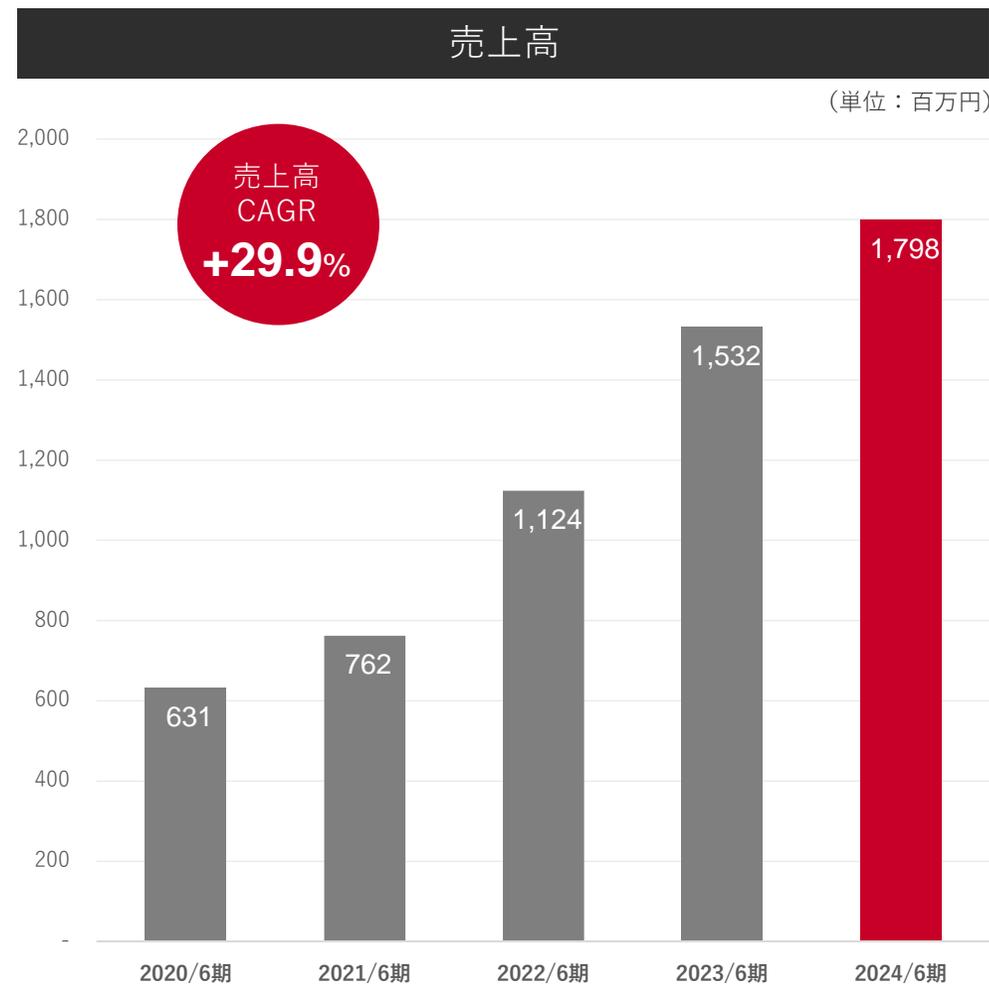
Hamano Yasuaki

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

業績推移

売上高は、2020年6月期以降、**CAGR + 29.9%**で伸長し、**4年間で約2.8倍に拡大**
営業利益は、**CAGR + 58.1%**で大幅伸長し、**4年間で6倍超に拡大**。また、営業利益率も大きく改善。



2

ビジネスモデル

社会・経済

- 社会環境が**短期的に大きく変化**し、企業が直面する課題の**複雑性が増す**。
- ニーズの細分化がさらに進み、**ニッチでスモールなビジネス**がさらに多く生まれる。
- 新技術の登場で**技術革新のスピードがさらに加速**する。
- あらゆる領域において、**生成AIが実装フェーズに移行**する。

テクノロジー業界

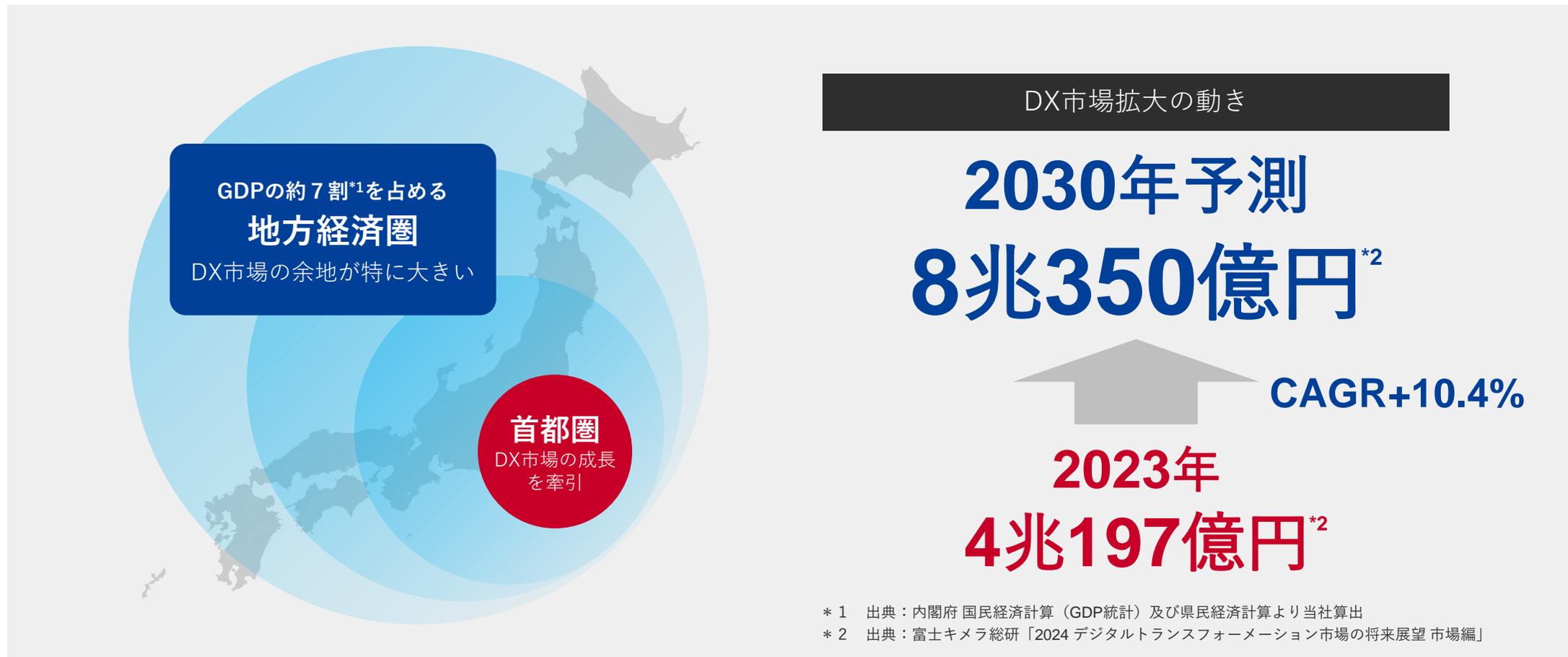
- ノーコード開発など、**技術のコモディティ化**や**デモクラタイゼーション**が進むことで、クライアントの**技術に対する要求レベルが上昇**している。
- 環境変化のスピードに合わせて、**システムを素早くリリース**することが求められる。
- 一からシステムを作り上げるではなく、「**既存のシステムや仕組みを使うこと**」「**それらを繋げること**」「**必要に応じてシステムを作ること**」が求められる。
- **新技術を速くキャッチアップ**し、PoCや実装に移すことが求められる。

現在、技術の垣根が低くなっている中で、既存の技術と次々と登場する新技術を柔軟に結合・融合させることができるテクノロジー企業に対するニーズが拡大していると認識

事業環境に関する認識

国内DX市場は、2030年までの7年間で**CAGR+10.4%**で成長が見込まれている。

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）

DY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DY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

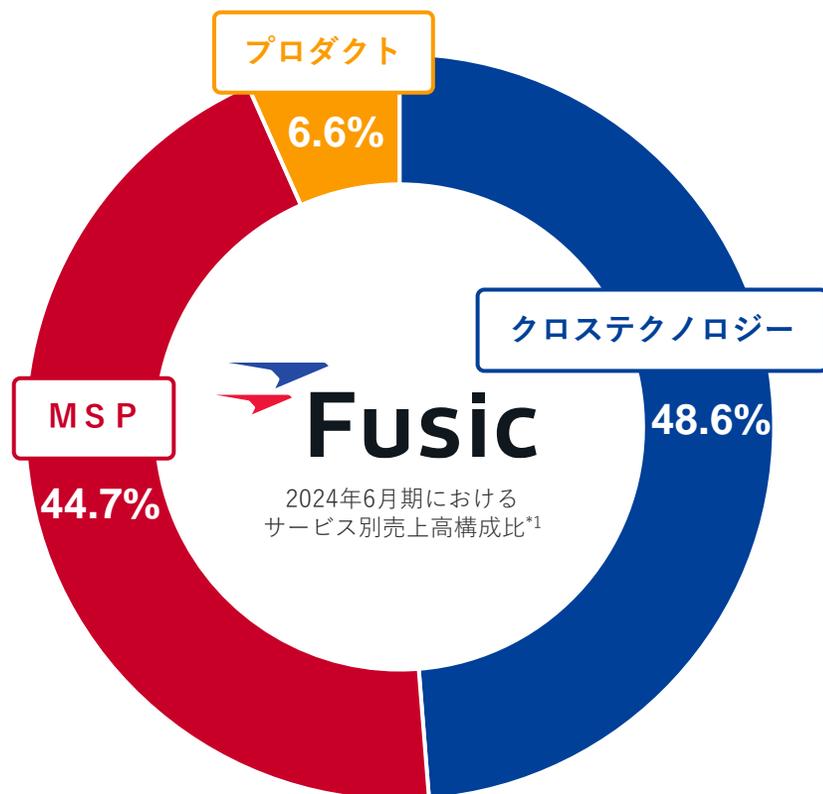
プロジェクトマネジメント

どのフェーズからでも、どのフェーズだけでも。



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。



サービス名	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*2	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)

* 1 変更後のサービス区分に基づいた実績(参考値)
* 2 マネージドサービスプロバイダの略

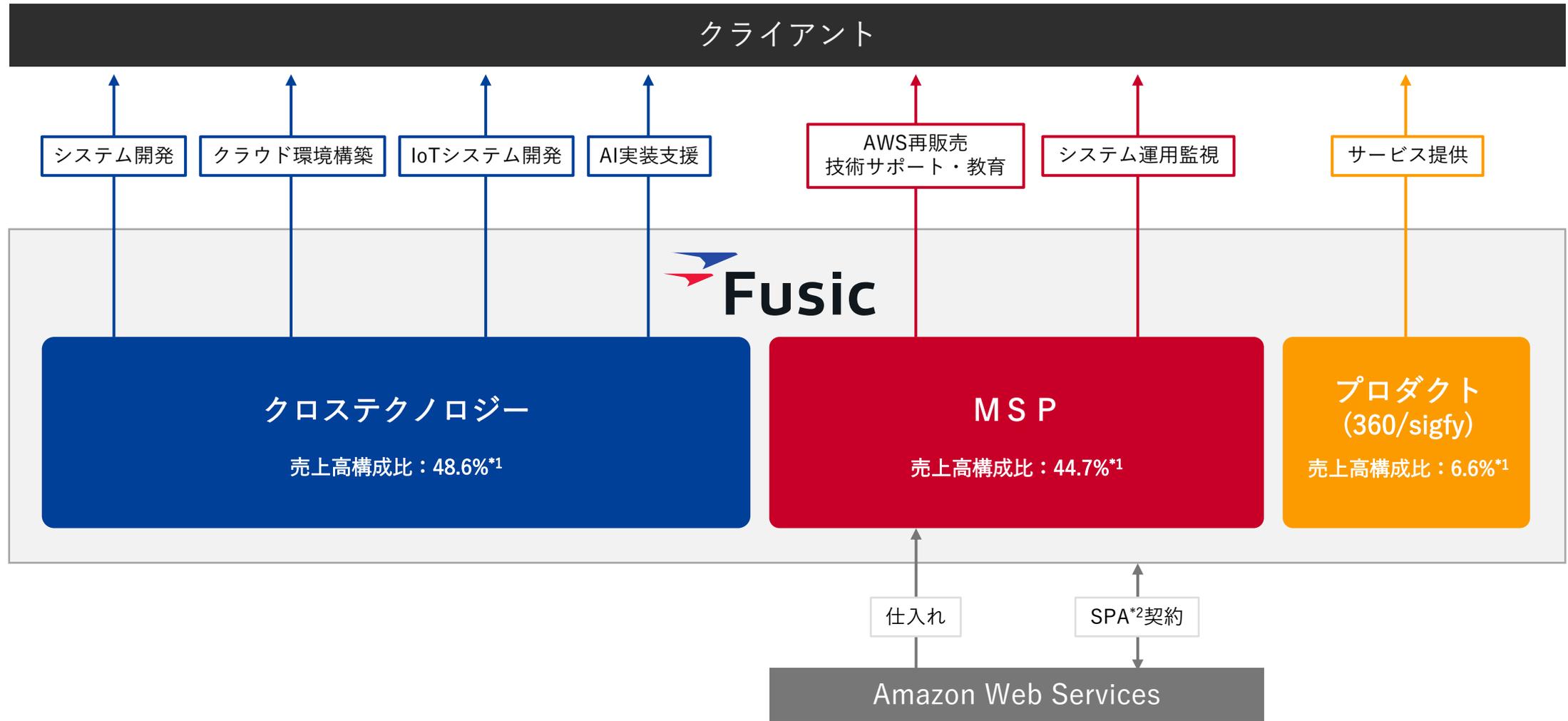
サービス名称および区分変更について

常に変化に対応し複数の技術を組み合わせてクライアントへ最適解を提供する当社のサービス特徴と、さまざまな産業と最新のテクノロジーを融合させていくことを企図し、サービス名を「クロステクノロジー」に刷新。

旧区分		新区分と変更点	
サービス区分	内容	サービス区分	変更内容
データインテグレーション	AIやIoTを駆使したデータの収集システム開発、解析	クロステクノロジー	<ul style="list-style-type: none"> ● これまでの分類を見直し、開発サービスを統合 ● 常に新技術を獲得し、既存技術と組み合わせて、最適解を提供
クラウドインテグレーション	クラウドの特性を生かしたシステム開発		
リセール	利用量に応じたクラウド（AWS）販売	MSP	<ul style="list-style-type: none"> ● リセールとメンテナンスを合わせて提供するケースが多いため、MSPに統合
MSP	メンテナンス、インフラ運用		
プロダクト（360、sigfy）	360度評価システム「360」（さんろくまる）・学校向け連絡サービス「sigfy」（シグフィ）	プロダクト（360 / sigfy）	<ul style="list-style-type: none"> ● 変更なし



(参考) 事業系統図



*1 2024年6月期におけるサービス別売上高構成比

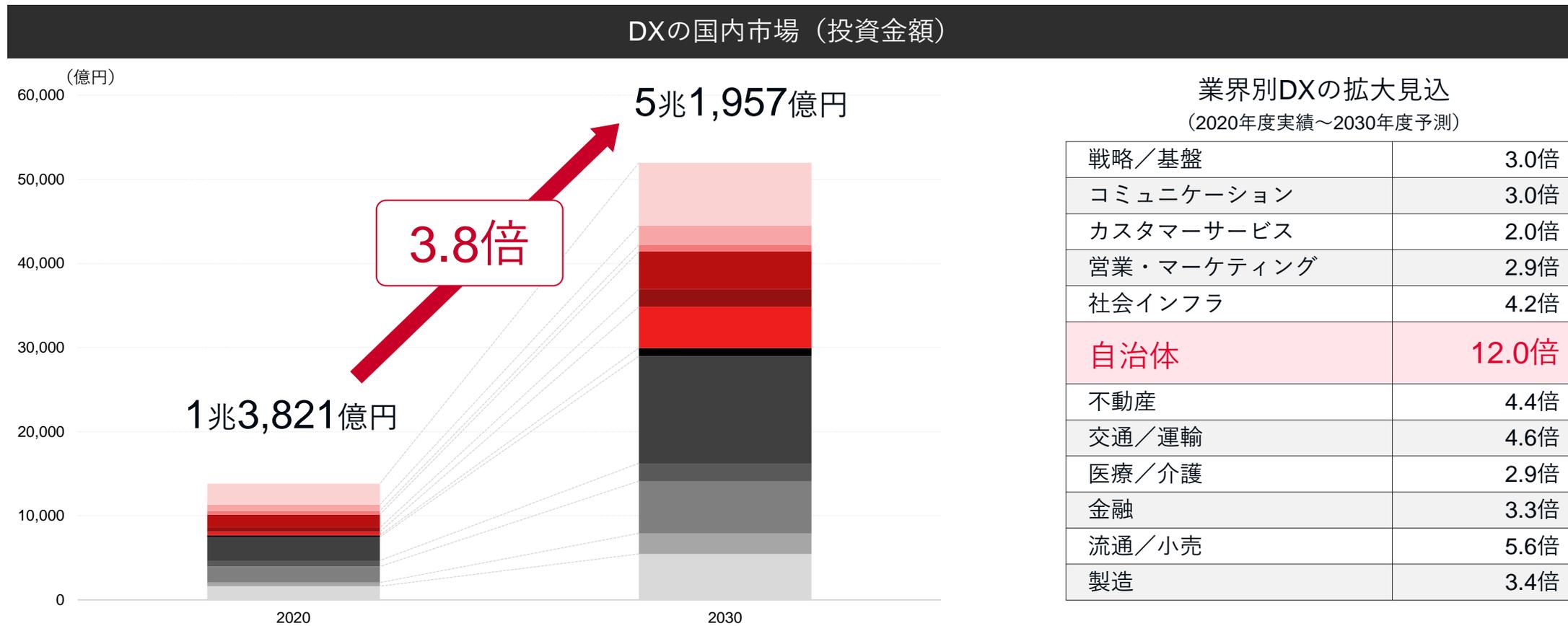
*2 Solution Provider Addendumの略称。Solution Providerとは、ソリューション提供者として、AWS認定サービスにソリューションプロバイダーの付加価値を付与した上で再販売を行うことができるパートナーを指す。

3

市場環境

市場動向1：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。



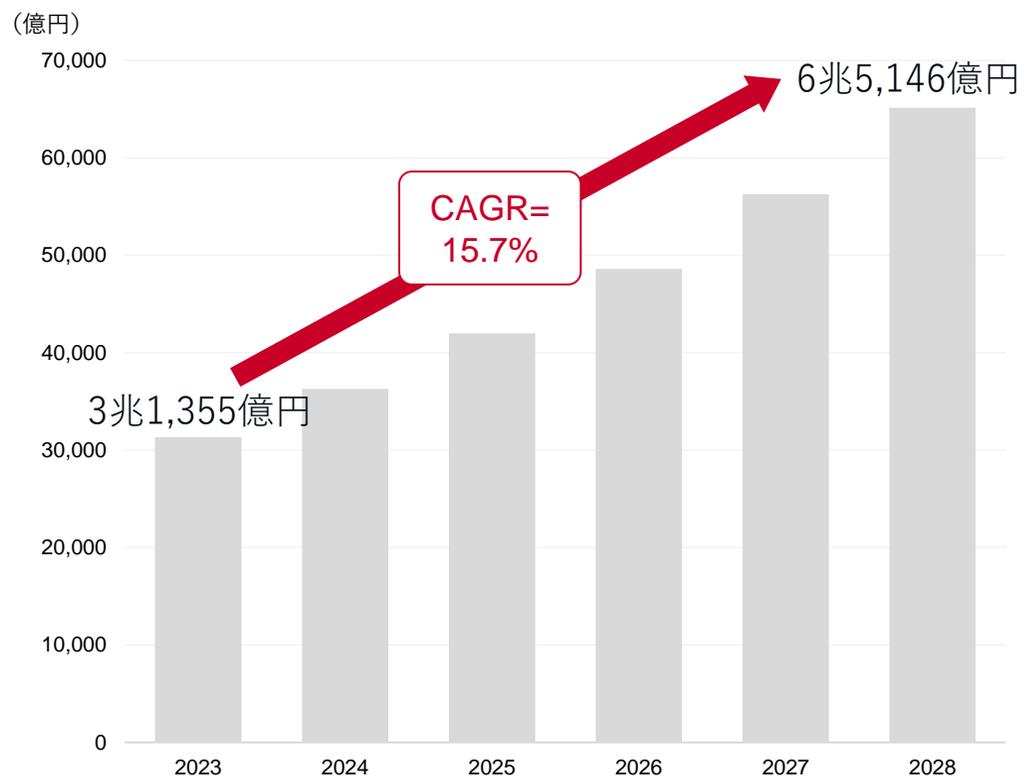
出典：富士キメラ総研「2022 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編」

※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

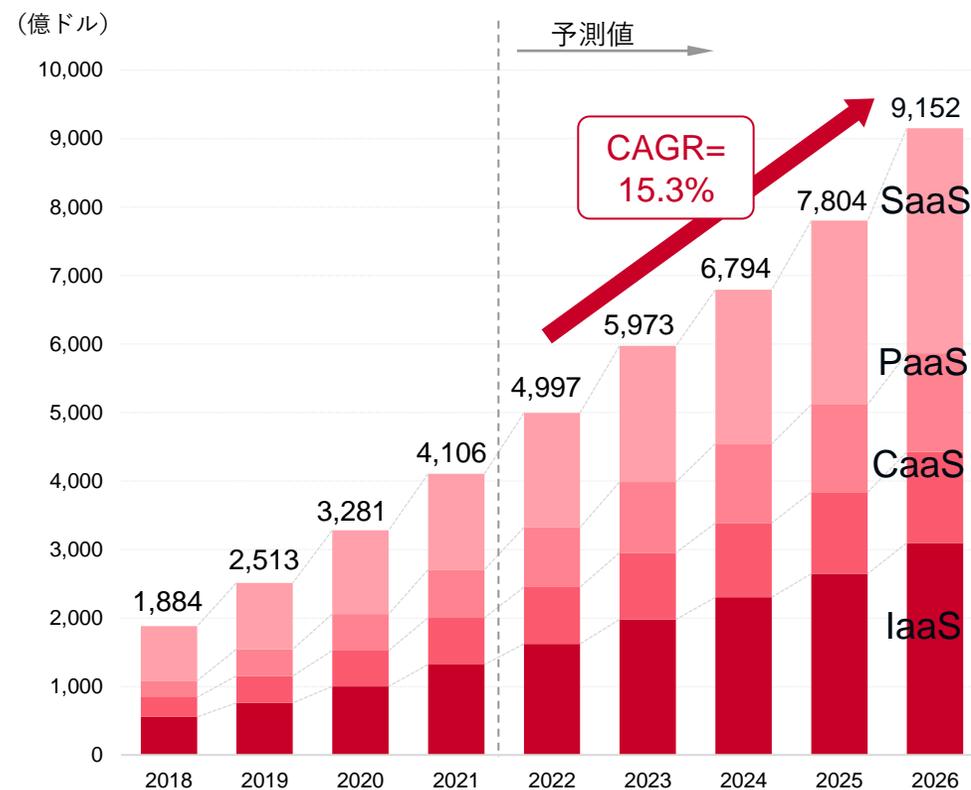
市場動向2：パブリッククラウド市場

DX実現に向けてクラウド活用は重要な要素に位置付けられている。国内のパブリッククラウド市場は、CAGR=15.7%で成長し、**2028年には6兆5,146億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



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



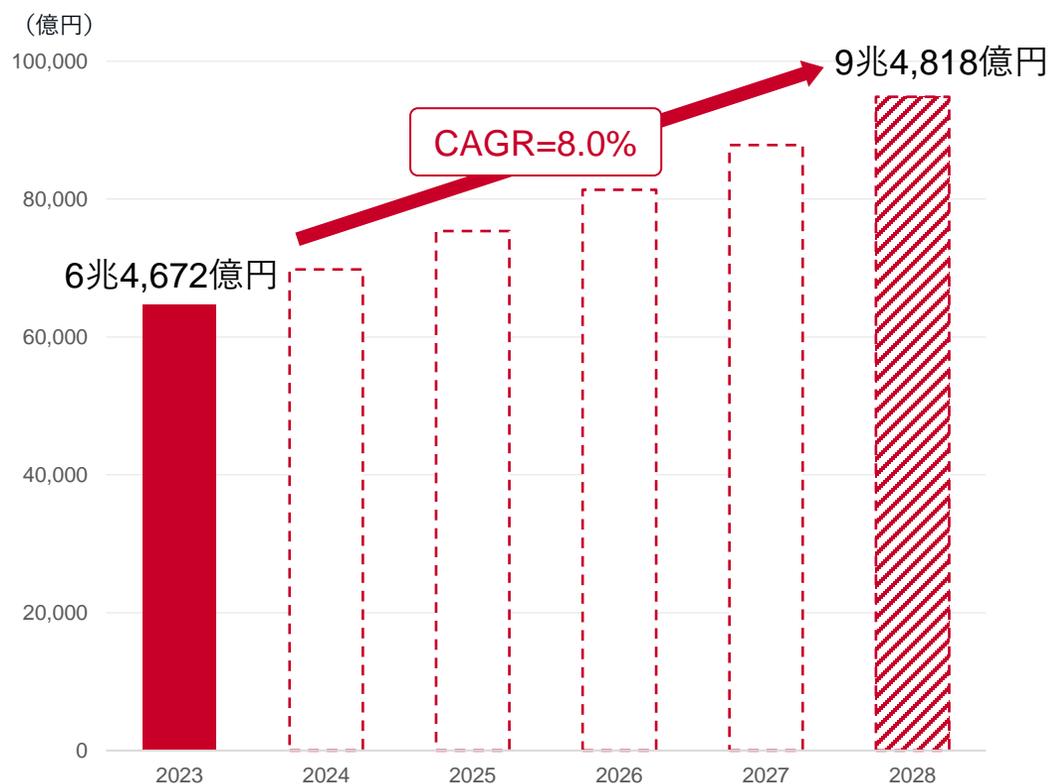
出典：IDC Japan プレスリリース「国内パブリッククラウドサービス市場予測、2024年～2028年」
総務省「令和6年版 情報通信白書 ICT白書」

出典：総務省「令和5年版 情報通信白書 ICT白書」

市場動向 3 : IoT、AIビジネス市場

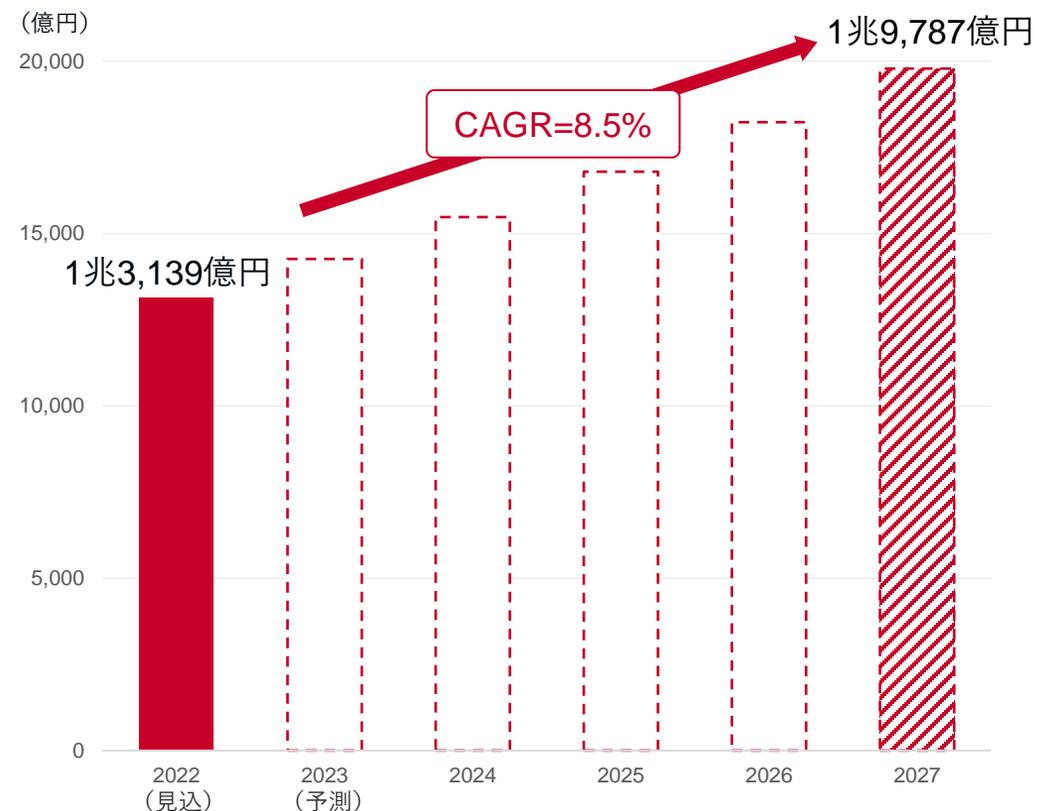
日本のIoT市場は2023年に6兆4,672億円であったが、その後CAGR=8.0%で成長し、2028年には9兆4,818億円に達するとされている。また、国内AIビジネス市場は2022年に1兆3,139億円から、CAGR=8.5%で成長し2027年には1兆9,787億円に達するとされ、当社のデータインテグレーション事業市場は十分な拡大余地がある。

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5月13日）

国内AIビジネス市場予測



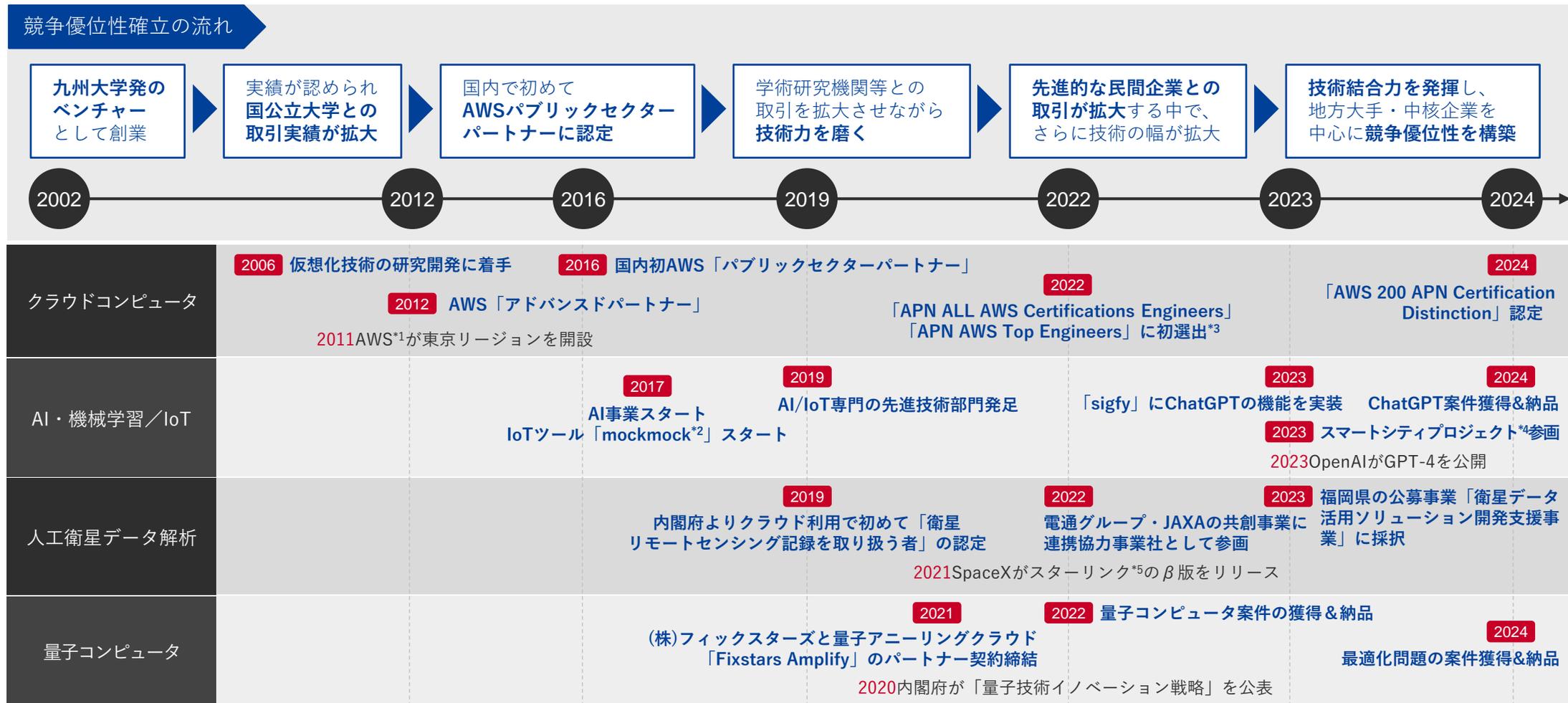
出典：富士カメラ総研「2022 人工知能ビジネス総調査」ビジネスカテゴリー別市場動向

4

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）

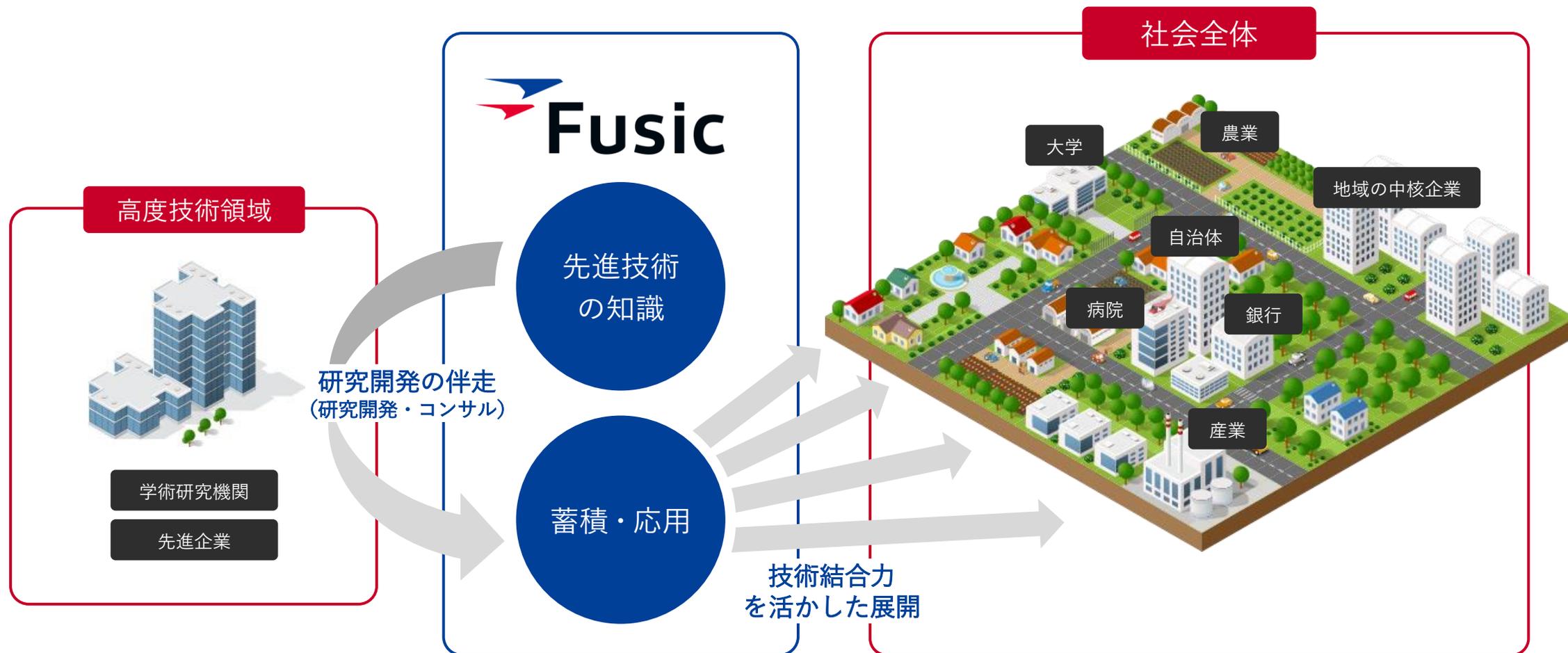
大学発ベンチャーとして創業し、学術研究機関や先進企業との取り組みを通じて技術力の習得や技術の幅を拡大を推進。
ワンストップでサービス提供してきた背景から、既存技術と新技術を柔軟につなぐ「技術結合力」という競争力の源泉を構築



* 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

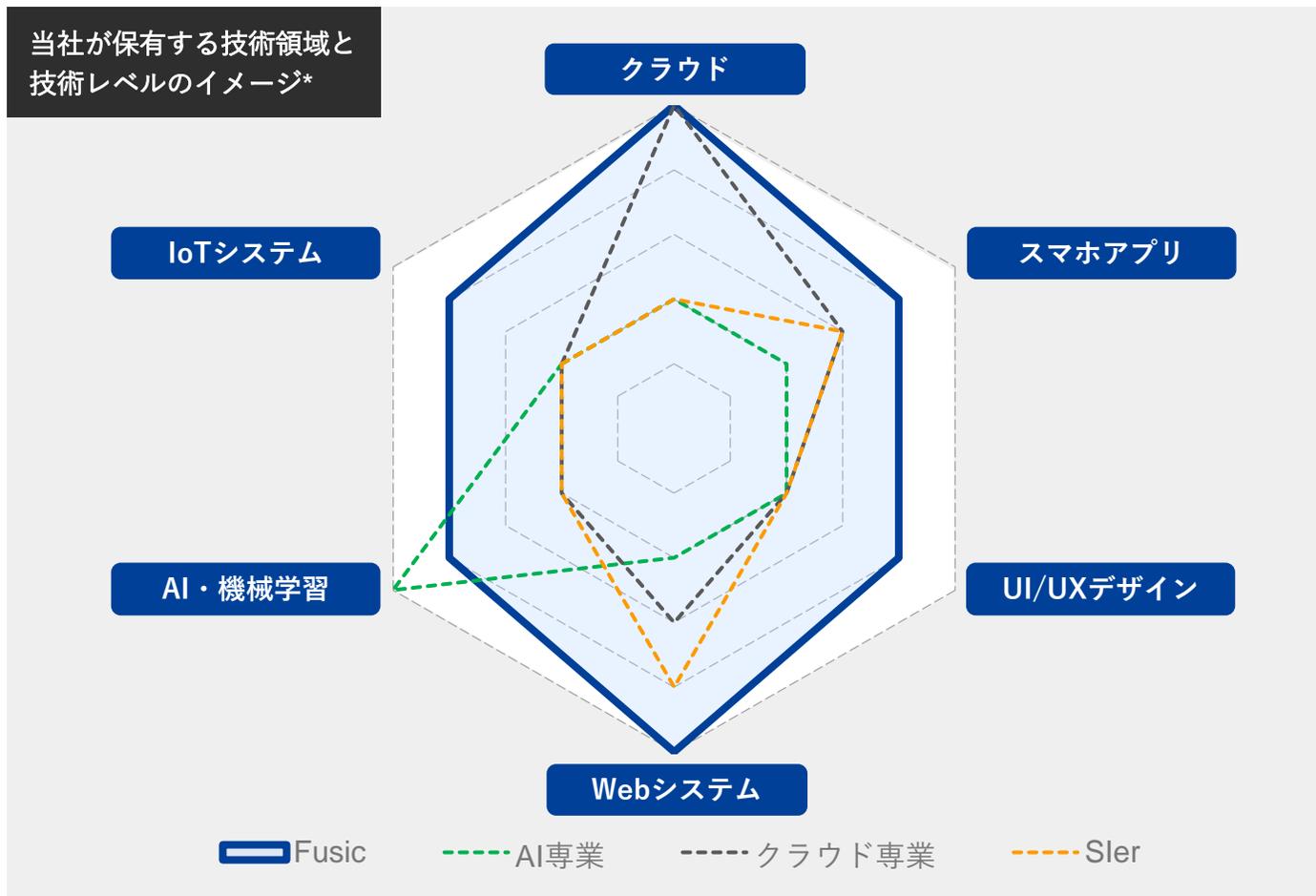
競争力（価値）発揮の流れ

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



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



『AWS 200 APN Certification Distinction』に認定



AWS認定資格取得数 (2024年5月31日時点)

- Specialty(専門知識) : 73
- Professional(プロフェッショナル) : 43
- Associate(アソシエイト) : 64
- Foundation(基礎レベル) : 22

合計**202**

パブリックセクターにおけるAWSパートナーに認定



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

『SPS認定済みインテグレーションパートナー』



SORCOM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

*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。

IoTシステム Webシステム UI/UXデザイン クラウド

TOYO TIRE株式会社



IoTを活用した タイヤセンシングアプリケーションの開発

タイヤに取り付けたセンサー情報からタイヤのパフォーマンス(タイヤ力)を機械学習によって推定する技術を、サーキットのレーシングカーに取り付けて実体験ができるようにするためのWebアプリケーション化を実現。



開発事例：<https://fusic.co.jp/works/57>

AI・機械学習 Webシステム クラウド

新川電機株式会社



生成AIを活用した 「工場の機器保全スマートダッシュボード」構築

AWSの生成AIサービス「Amazon Bedrock」を利用したRAGを構築することで、工場の設備機器の異常発生個所や発生原因を可視化するダッシュボードを構築。



開発事例：<https://fusic.co.jp/works/62>

IoTシステム

クラウド

Webシステム

福岡県庁

職員3,000人のリアルタイム勤怠管理システムを開発し、パブリックセクターの働き方改革を支援

データの配布や管理が容易なQRコードによる打刻管理システムを採用。SORACOM IoT SIMを活用したQRコード*1読み取り端末を開発し、クラウド(AWS)の特徴を活かしたアクセス処理の最適化によって運用コストを削減。



開発事例：<https://fusic.co.jp/works/59>



Webシステム

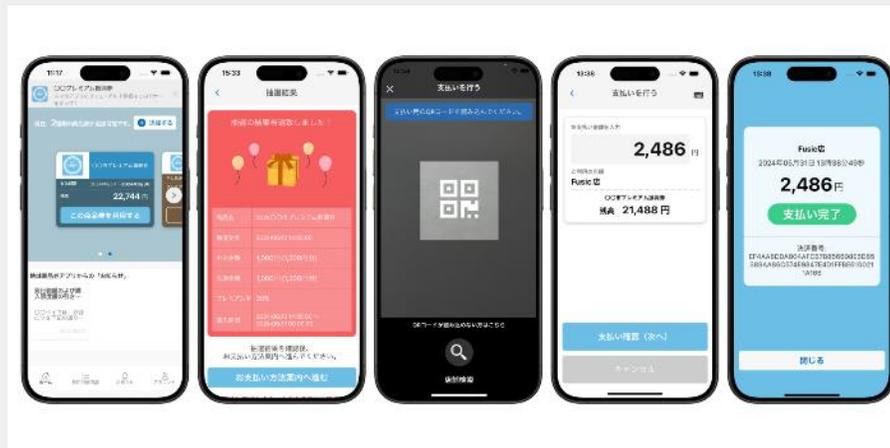
スマホアプリ

クラウド

株式会社まちのわ

プレミアム付き地域商品券アプリの構築
導入自治体数100以上、累計DL数は150万人超え

事業の根幹を支えるパートナーとして、事業立ち上げ期のユーザーの利用シーン分析や要件定義、仕様設計の段階から伴走し、利用者向けアプリの開発から管理画面の構築、運用までを一気通貫して継続的に支援。



開発事例：<https://fusic.co.jp/works/60>



クラウド

Webシステム

文部科学省CBTシステム (MEXCBT)

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を構築

MEXCBTコンソーシアムの筆頭企業である(株)内田洋行より委託を受け、全国約2.5万校、約840万人(令和5年3月時点)が利用する大規模なオンライン学習システムのインフラを構築。



開発事例 : <https://fusic.co.jp/works/42>

IoTシステム

クラウド

Webシステム

UI/UXデザイン

株式会社現場サポート / Arune(アルネ)

重機管理IoTソリューションの開発

建設事業者をサポートするITシステムやクラウドサービスを展開する(株)現場サポートのパートナーとして、建設業界における「重機の位置や稼働状況の遠隔管理」という課題に着目した重機管理IoTソリューションの開発を支援。



開発事例 : <https://fusic.co.jp/works/54>

5

事業計画及び成長戦略

主要な経営指標（2024年6月期実績）

AIやIoTを駆使したシステム開発で構成するデータインテグレーションが計画を超過し大幅に伸長したことで、事業効率性が向上した結果、**営業利益成長率は計画を3.9pt上回って着地。**

従業員数は計画には未達だが、**エンジニアやセールス・マーケティング人材の採用と体制強化が進捗。**

	2023年6月期 実績	2024年6月期	
		計画	実績
営業利益 成長率	+129.3%	+25.0%以上	+28.9% (計画比+3.9pt) 成長投資を実行したうえで、サービス別 売上高構成比の変化により収益性が改善
データインテグレーション 売上成長率	+40.0%	+25.0%以上	+35.4% (計画比+10.4pt)
従業員数 (期末時点)	91 (+11%)	+20%以上	106名 前期末比+16.5% (計画比▲3.5pt)

(注) 成長戦略の進捗状況の詳細については、2024年8月9日（金）に開示しております「2024年6月期決算補足説明資料（P.16～20）」をご参照ください。

主要な経営指標（2025年6月期計画）

2025年6月期も引き続き「営業利益成長率25%以上」を最重要経営指標と掲げる。また、サービス区分の見直しに伴い、その他の指標の見直しを行い、既存顧客とのエンゲージメント向上を図る指標として「顧客平均単価」を設定。新たな市場開拓を目的として「取引顧客数」を設定。

	2023年6月期 実績	2024年6月期 実績	2025年6月期 計画
営業利益 成長率	+129.3% 成長投資の結果、売上拡大に伴い、営業利益は大きく伸長。	+28.9% (期初計画：+25.0%) 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
顧客平均単価*1*2	12,695千円	13,661千円 (+7.6%)	15,027千円 (+10.0%)
取引顧客数*2	130社	144社	160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年間平均取引金額

* 2 年間取引金額1,000千円以上の顧客

成長戦略の全体像

	領域	戦略	具体的施策(中期)
連続的成長	クロステクノロジー	付加価値の拡大による案件単価の向上 取引顧客数の拡大	<ul style="list-style-type: none"> セールス・マーケティング体制の拡充 エンジニアのスキル向上(AWS認定資格の取得推進等) フラッグシップ案件によるブランディングの強化とプレゼンス向上 新たなエリアへの進出（宇宙産業、海外市場等）
	MSP	開発案件に伴う新規アカウントの獲得強化と共創案件の拡充によるストックの積み上げ	<ul style="list-style-type: none"> AWSパートナーとしての地位向上（企業レベルの技術認定の獲得） 既存顧客とのリレーション強化 クロステクノロジーからのメンテナンス案件の獲得
	プロダクト (360 / sigfy)	アカウント数の拡大×アカウント単価の向上	<ul style="list-style-type: none"> 360：セールス体制の拡充(自社及びパートナー)サービスの機能拡充 sigfy：大型自治体への営業強化、集金機能の導入拡大
非連続成長	M&A等の戦略的提携	「事業機会」「テクノロジー」の獲得のための戦略的提携の模索	<ul style="list-style-type: none"> 既存リレーションの活用および仲介業者等との連携によるソーシングの実現体制の整備 新たなエリアへの進出や事業機会創出に向けた戦略的提携の推進

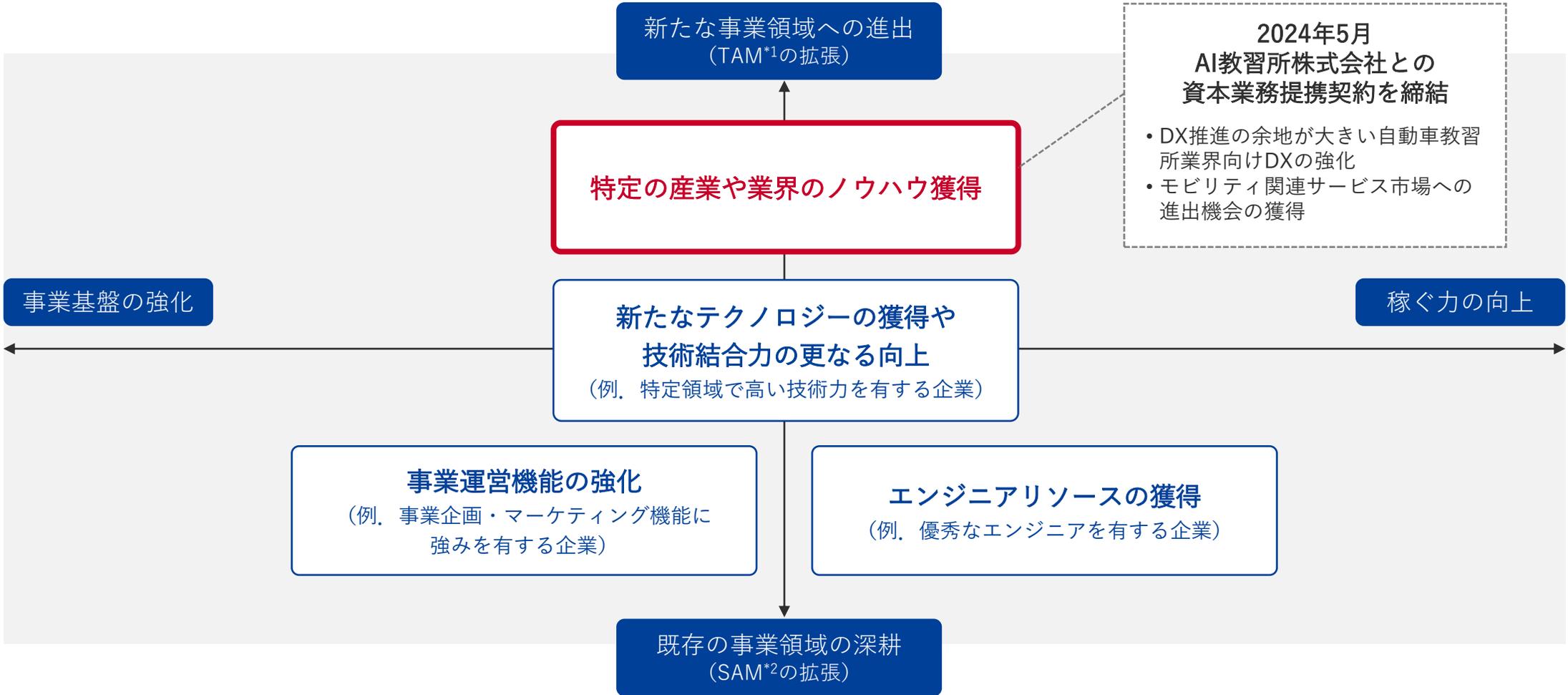
成長戦略の実現を推進する組織戦略

既存事業の拡大による「連続的成長」に加え、「非連続な成長」を実現するため成長戦略を推進する組織体制を構築
(2025年6月期の期初より新組織体制を発足)

領域	組織戦略の方針及び施策
執行役員体制	<p>経営の「機動力」の向上</p> <ul style="list-style-type: none">● 執行役員体制の強化 (新たに2名を選任し、執行役員3名体制に移行)● 権限委譲の促進による業務執行の意思決定スピードの向上
人材開発 組織開発	<p>企業成長を支える優秀な人材の育成と獲得の強化 人と組織のパフォーマンスを最大化する制度の再設計</p> <ul style="list-style-type: none">● 人材開発・組織開発を統括する『組織開発本部』の新設● 採用競争力を高めるための採用戦略の策定と推進● 育成制度や組織活性のための各種取り組みの企画と推進
技術品質 セキュリティ品質	<p>競争力の源泉であるエンジニアの技術品質の向上 ならびに情報セキュリティ体制の強化</p> <ul style="list-style-type: none">● 技術品質及びセキュリティ基盤の強化を統括する『技術&セキュリティ統括室』の新設● 技術研修プログラムの企画及び推進、各種セキュリティ対策の導入と運用
M&A等の 戦略的提携	<p>非連続成長に貢献するM&A等の戦略的提携の推進体制構築</p> <ul style="list-style-type: none">● M&A等の戦略的提携を統括する『投資戦略室』の新設● M&A戦略の策定及び実行 (ソーシングの実施、デューディリジェンスの統括等)

資本提携ならびにM&A等の戦略的提携の活用方針

非連続な成長の実現に向け、「市場開拓」「テクノロジー」「経営資源」の3つの視点でM&A等の戦略的提携の活用を検討



* 1 Total Addressable Marketの略
* 2 Serviceable Addressable Marketの略

上場時調達資金の充当状況

2024年6月期は、2025年6月期に予定していたオフィス増床の投資額を前倒しで充当（予定金額の総額には変更なし）。その他の項目は計画通り充当。

(単位：百万円)

項目	予定金額	内容	使途予定時期		
			2023/6 (実績)	2024/6 (実績)	2025/6 (予定)
人材採用費 及び人件費	199	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	38	70	91
IT関連費	29	人員増加に伴うPC購入費、社内ITインフラの強化に充当	5	10	14
教育研修費	16	従業員の専門能力向上に向けた研修費用に充当	3	5	8
オフィス増床	42	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	—
営業強化費	64	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	5	23	36
借入金返済	95	財務基盤強化に向けた借入金返済に充当	15	40	40
合計	445		66	164	215

赤字は当初計画からの変更点

6

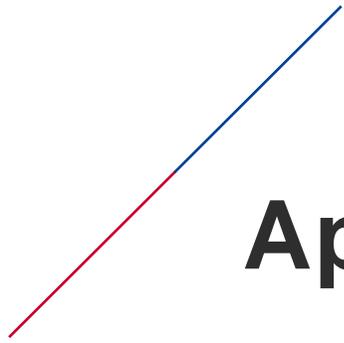
リスク情報

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	当社の提供するサービスは、当社の技術部門を中心とした従業員による継続した役務に依存しております。当社の事業拡大に伴い、優秀な経営陣及び従業員を内部育成し、技術・営業・企画及び管理面において適切な人材を適切な時期に確保又は維持できなかった場合、必要以上の人員数採用により労務費用を適切にコントロールすることができなかった場合、労働市場において想定よりも人件費が高騰した場合には、当社の事業運営、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	大	様々な採用チャネルを活用して多様な人材の確保に努めるとともに、教育制度の充実等による適切な人材育成に努めております。また、魅力的な報酬制度や公正な人事評価制度の構築、リモートワークの推進をはじめとした働きやすい労働環境の整備等、従業員の働きがいを維持・向上させるための取り組みを実施しております。
AWSへの依存	当社は、クラウドインテグレーターとして、AWSのリセール及びその周辺ビジネスの拡大により売上高の持続的成長を実現してまいりました。従いまして、当社の成長はAWSの市場拡大に大きく依存しております。当社は、AWSを含めたパブリッククラウドの市場規模は継続的に拡大していくものと認識しており、近年においては、AWSは事業ポートフォリオをIaaSからPaaSまで広げ、今後も更なる成長と市場の拡大が見込まれると考えております。しかしながら、AWSの市場規模が縮小する場合やAmazon Web Services, Inc.の経営戦略に変更がある場合等には、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	低	大	AWSの市場が急速に縮小する可能性は低いと考えられますが、AWSの市場動向、Amazon Web Services, Inc.の経営戦略について情報収集を行い、適切な経営判断ができるよう努めていきます。また、顧客の要望に応じて、AWS以外のクラウドサービスへの対応も進めます。
技術革新への対応	当社が属するIT業界においては、市場及びクライアントニーズ、技術の変化が非常に速く、それに基づく新サービス等の開発・導入が相次いで生じております。特に、今後は生成AIの技術進歩が一層進むことが予想されます。これらの技術の進歩は、社会的な構造の改革を伴い、当社が関わるテクノロジー分野にも大きな影響を及ぼすことが予想されます。よって、技術革新、又はそれに伴い変化するクライアントニーズを捉えた新サービスの開発、導入及び品質確保等にかかる対応が遅れた場合には、当社サービスの競争力が低下する可能性があります。加えて、技術革新に対応するために必要となる追加投資等の支出が拡大した場合には、採算悪化による利益の低下に繋がり、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	大	このような変化を迅速にキャッチアップすべく、最新の技術動向等を注視し、最新の技術情報の収集とノウハウの習得に積極的に取り組んでおります。
情報管理体制について	当社は、AWSの導入や運用、又はクラウドサービス提供の過程において、クライアントの機密情報やユーザーの個人情報を取り扱う可能性があります。外部からの不正アクセス、システム運用における人的過失、従業員の故意等による機密情報や個人情報の漏洩、消失、改竄又は不正利用等が発生し、当社がそのような事態に適切に対応できず信用失墜又は損害賠償による損失や不正利用による想定外の通信料負担の発生等が生じた場合には、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	高	中	当社においては、システム上のセキュリティ対策やアクセス権限管理の徹底に加え、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」の認証を取得し、当該公的認証に準拠した規程・マニュアルの整備、運用等を行うことで、情報管理体制の強化に努めております。また、従業員に対する継続的な研修教育を行ってまいります。

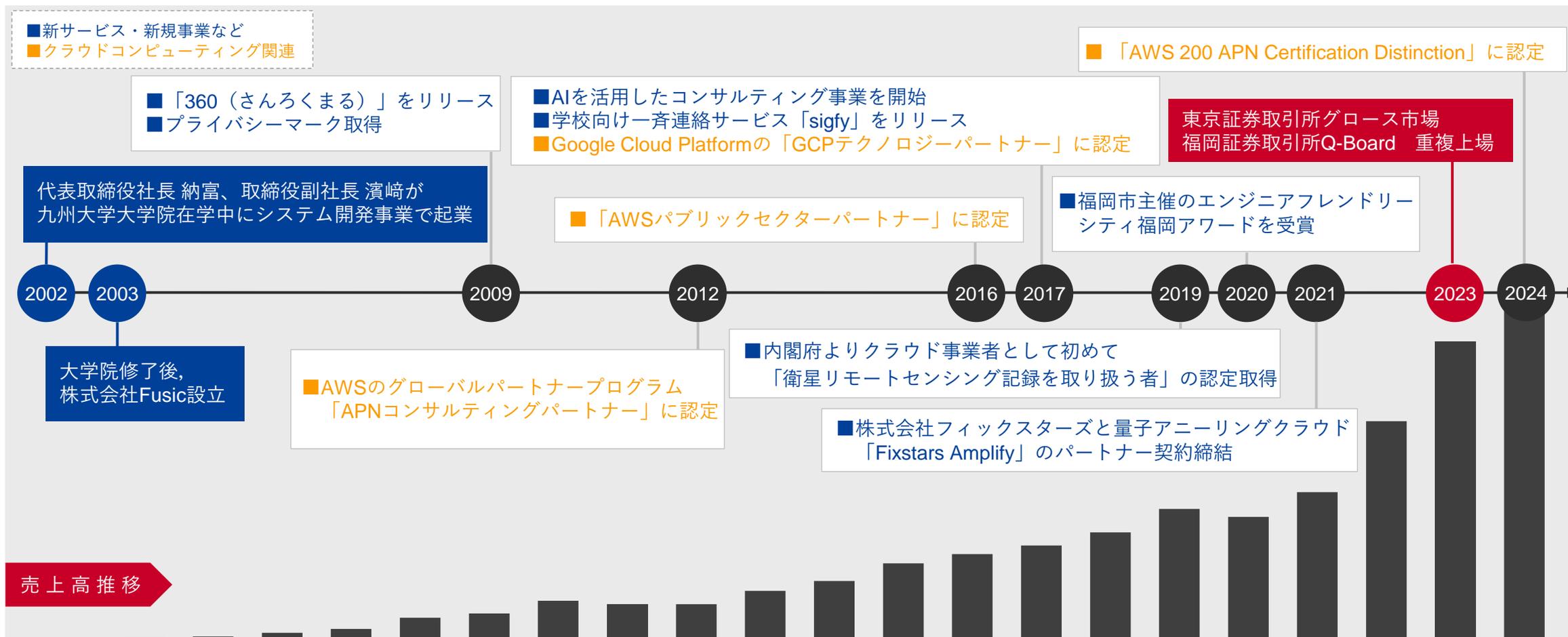
(注) 2023年8月30日に開示した本資料においては、「価格競争について」のリスク項目を掲げておりましたが、昨今の社会的なセキュリティリスクの高まりを踏まえ、「情報管理体制について」のリスク項目の重要性が高まっていると判断し、主なリスクとして掲げております。



Appendix

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。





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

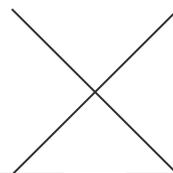
運用負担を軽減する
機能・サポートが充実



【sigfyにて認証取得】

AI教習所株式会社への出資および業務提携契約の締結

DX推進の余地が大きい自動車教習所業界向けDXの強化とモビリティ関連サービス市場への展開を狙う



- クラウドインフラでのシステム開発技術
- AI・機械学習を使った分析ノウハウ
- 音声／テキストの生成AI技術
- IoTを活用したセンシング技術

- 教習所業界に関する深い見識やノウハウ
- AI教習システムの提供を通じて蓄積する
運転教習データ
- 国内外の教習所とのネットワーク

資本業務提携の目的

想定市場

時間軸

1

国内外の自動車教習所に対するDXの共同推進
(基幹システムや業務システムの開発等を想定)

国内及び海外の
自動車教習所市場

短中期

2

AI教習システムで得られるデータを活用した
新たなサービスやソリューションの共同開発

金融・保険市場等

中長期

宇宙ビジネスのクラウド運用環境の構築を支援する「Atmosphere」を提供開始



宇宙ビジネスに必要な
クラウド運用環境の構築を支援する
クラウドサービスパッケージ

「Atmosphere」

サイバーセキュリティリスクの最小化

国際的なコンプライアンス対応の支援

インフラ構築・運用業務の効率化

URL : <https://space.fusic.co.jp/>

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、2025年9月頃を予定しております。

