



2025年6月期第1四半期 決算補足説明資料

株式会社 Fusic (証券コード : 5256)

2024.11.11

1. 会社概要
2. 2025年6月期第1四半期 決算概要
3. 2025年6月期 業績予想
4. 成長戦略の進捗状況
5. Appendix

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
TEL : 092-737-2616 FAX : 092-737-2617

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

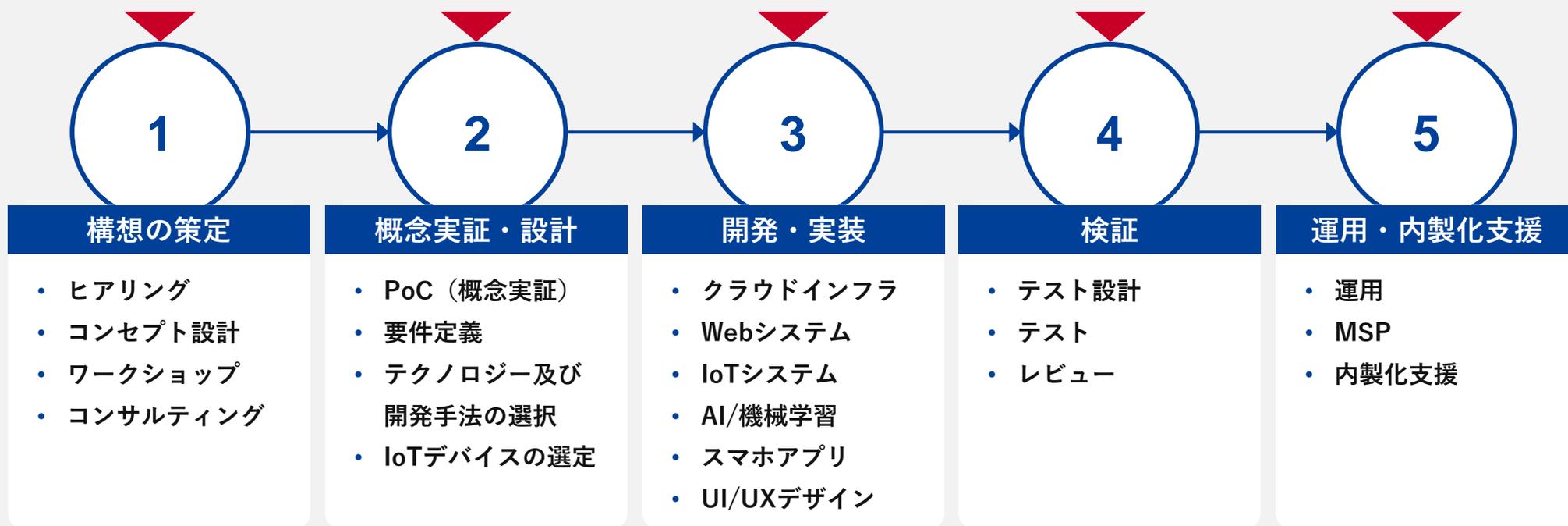
案件規模	中小型案件（数百万～数千万円）	大型案件（数億円～）
開発期間	短期（数週間～数カ月）	長期（数カ月～年単位）
契約形態	準委任契約が中心	請負契約が中心
開発体制	ワンストップ型 （開発工程をすべて内製化）	多重請負構造型 （複数の下請け企業が連鎖的に工程に関与）

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

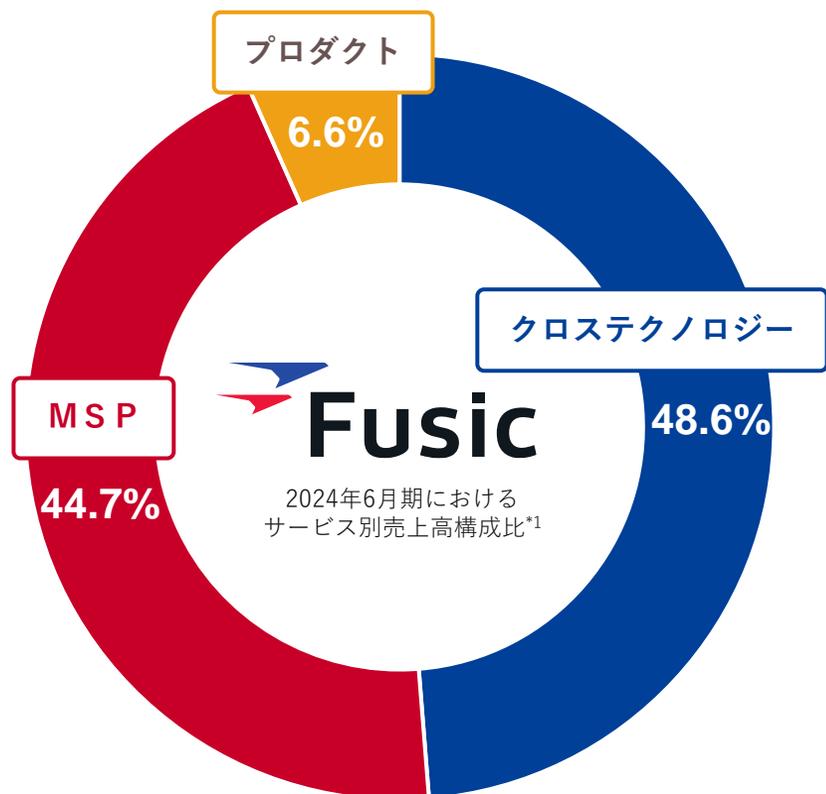
プロジェクトマネジメント

どのフェーズからでも、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 2025年6月期より変更した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

2

2025年6月期第1四半期 決算概要

エグゼクティブサマリー

売上高

前期1Qの大型案件*の影響と提案活動へ注力した中でも前期並みで着地

営業利益

計画通りに推移。前期から推進している人材・オフィス・セキュリティ投資が先行

売上高		営業利益	
第1四半期	前年同期比 +0.5%	第1四半期	前年同期比 ▲56.1%
4.41 億円	通期予想進捗率 20.5%	0.32 億円 (営業利益率：7.5%)	通期予想進捗率 12.7%

トピックス

- クロステクノロジーは、大手インフラ案件やパブリックセクター案件の計上等によって**前年同期比+8.2%**
ただし、**前期1Qの大型案件の影響額(26百万円)を除いた成長率は+24.4%**となり、順調に拡大
- プロダクトは、大手企業や大規模自治体への導入効果等によって360、sigfyともに伸長し、**前年同期比+35.6%**
- 営業利益は、人員拡充やオフィス拡張、セキュリティ投資によって**投資が先行しているが、計画通りの進捗**

* 地域通貨アプリ案件における新規自治体導入の需要集中

2025年6月期 第1四半期決算概要

売上高は、今後の売上成長に向けた営業提案活動へ注力しつつも、大型案件の影響を含む前期並みで着地
営業利益は、人員拡充・オフィス拡張・セキュリティ強化の投資により、費用先行。通期での営業利益25%成長を目指す

	2024年6月期	2025年6月期	前年同期比	
	(百万円) 1 Q	1 Q	増減額	増減率
売上高	439	441	+2	+0.5%
売上総利益	175	156	▲19	▲11.0%
売上総利益率	39.9%	35.4%	▲4.6pt	-
販売費・一般管理費	100	123	+22	+22.7%
営業利益	74	32	▲42	▲56.1%
営業利益率	17.1%	7.5%	▲9.6pt	-
経常利益	74	32	▲42	▲56.1%
当期純利益	48	22	▲26	▲53.6%

サービス別売上高の概況

クロステクノロジーは、顧客単価の向上や顧客深耕によって、2Q以降に成長を加速させ、通期計画達成を目指す。
MSPは、前年同期比ではマイナスだが**想定通りの進捗**。プロダクトは**導入件数の増加が進み、大幅伸長**。

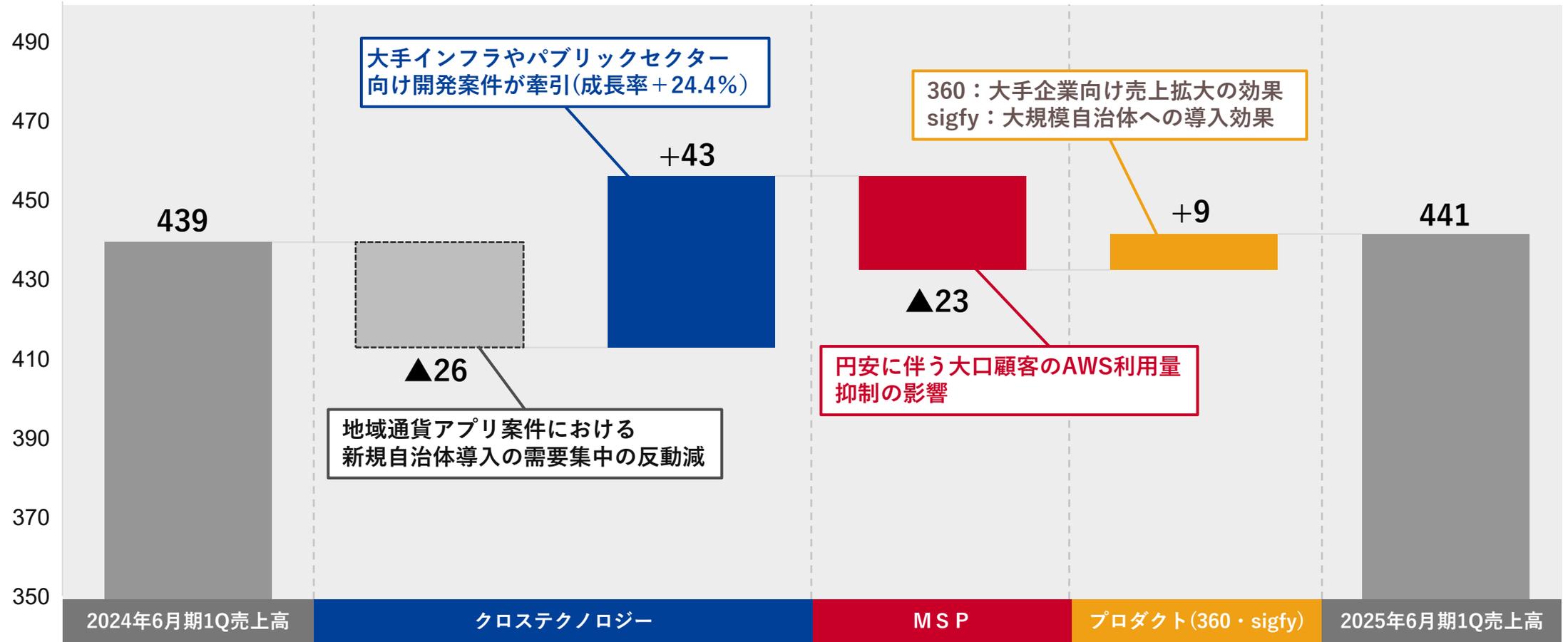
サービス別売上高						(単位：百万円)
	2024年6月期 1Q*	2025年6月期 1Q	前年同期比		通期予想 進捗率	
			増減額	増減率		
全体	439	441	+2	+0.5%	20.5%	
クロステクノロジー	204	220	+16	+8.2%	17.8%	
MSP	209	186	▲23	▲11.3%	24.6%	
プロダクト (360、sigfy)	25	34	+9	+35.6%	22.9%	

*2025年6月期よりサービス区分を変更。2024年6月期1Q実績は、変更後のサービス区分で再計算した実績（参考値）

<参考> 売上高のサービス別増減要因分析（前年同期比較）

クロステクノロジーは前期1Qの大型案件の影響で前年同期比+8.2%だが、当該大型案件の影響を除いた成長率は+24.4%
プロダクトは戦略通りに単価向上と導入件数の拡大が進捗し順調に拡大

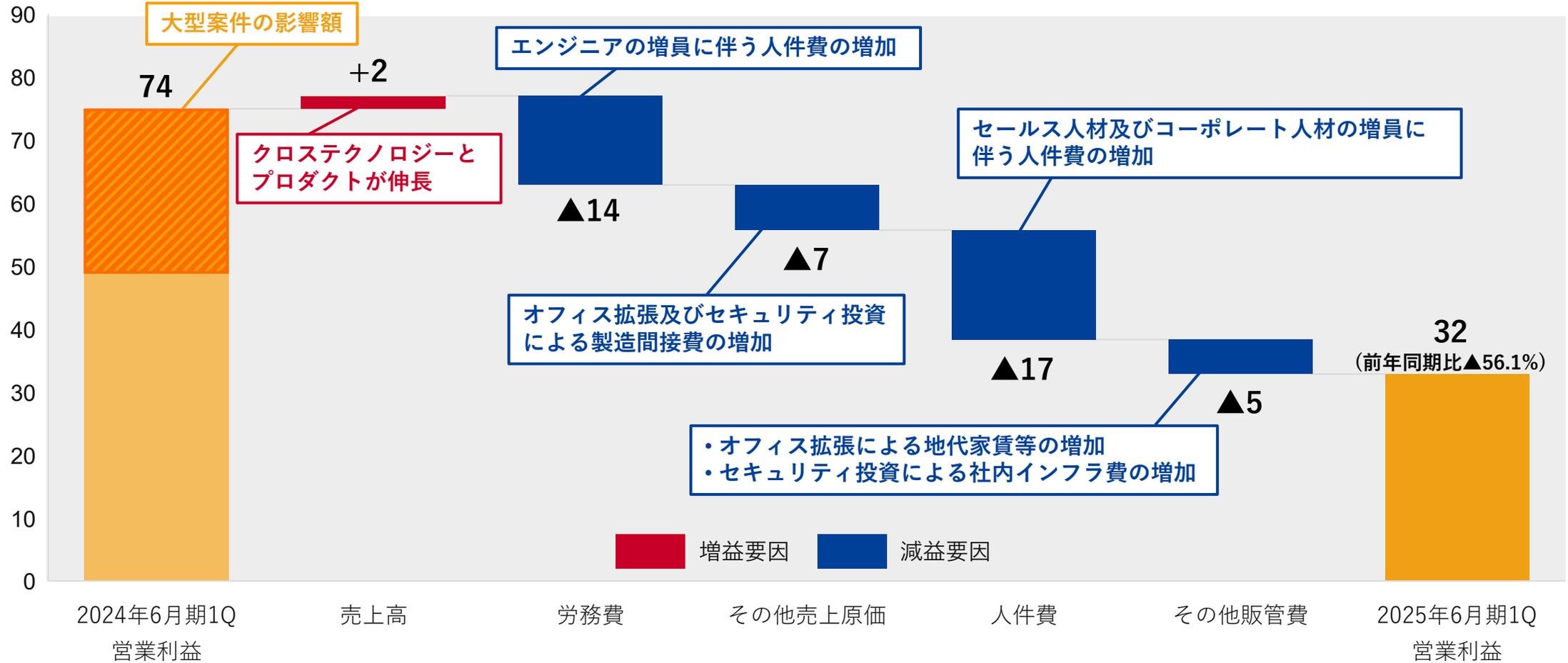
（単位：百万円）



営業利益の増減要因分析（前年同期比較）

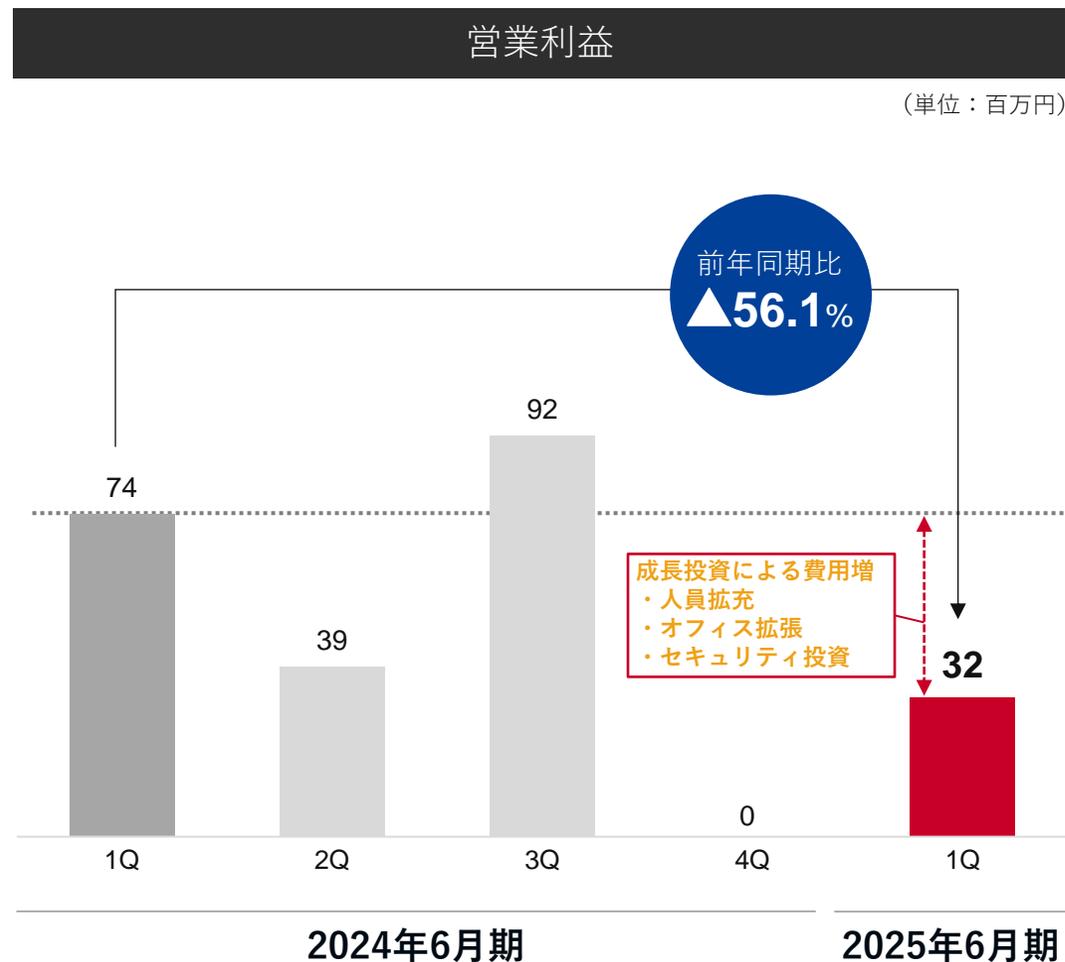
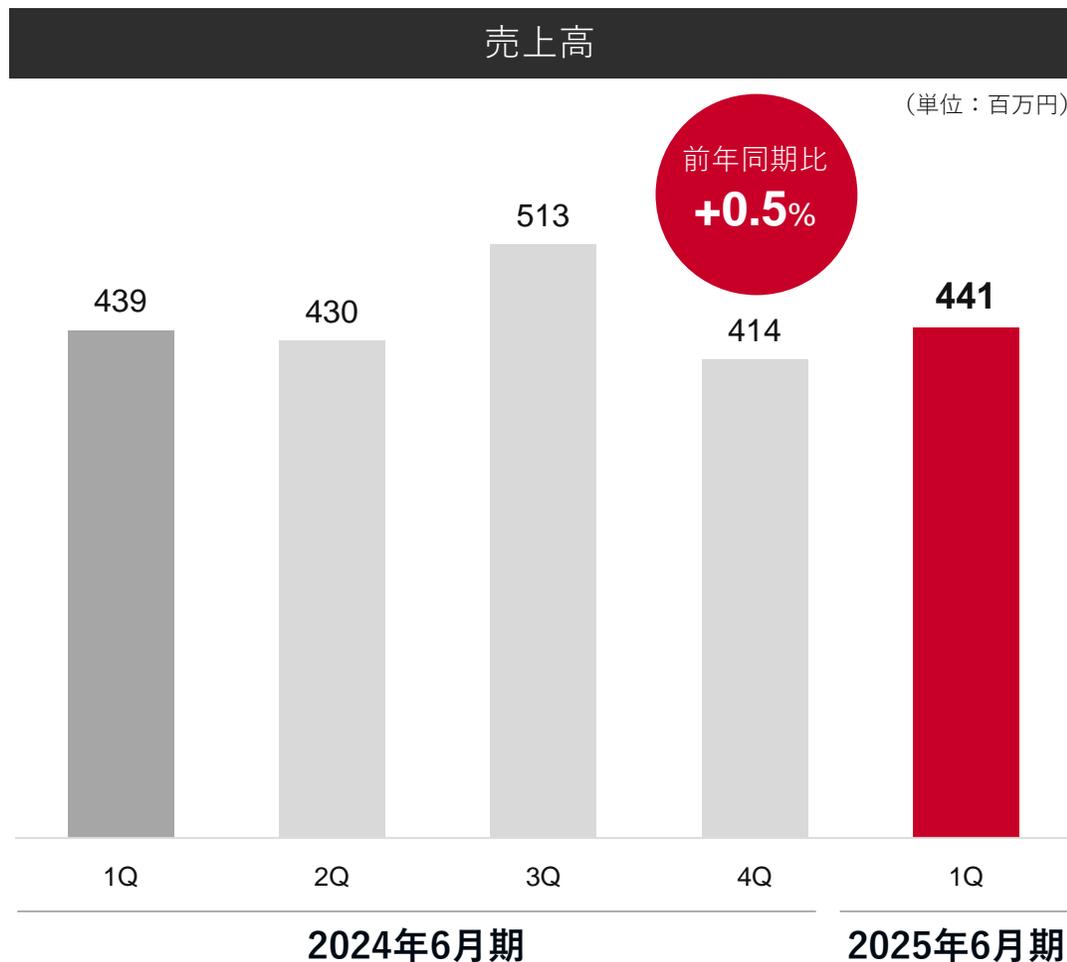
将来の成長に向けた、「人員拡充」「オフィス拡張」「セキュリティ強化」の投資にかかる費用が先行。
結果として、営業利益は前年同期比で減益だが、今後上記の投資効果の発現を狙っており、**想定どおりの進捗**。

（単位：百万円）



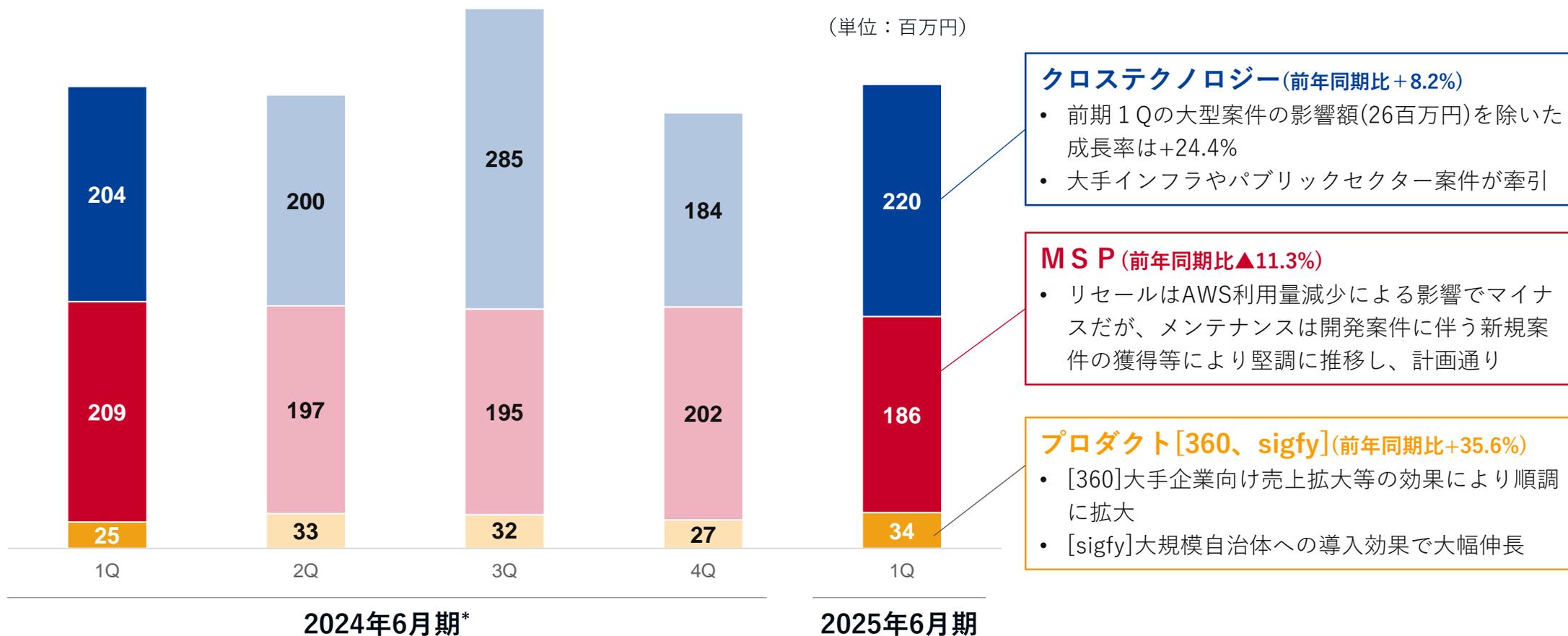
売上高および営業利益の四半期推移

1Qは、営業提案活動を強化しながらも、売上高は前期1Qの大型案件の影響を含む前期と同水準で着地。
今後、人員拡充・セキュリティ・オフィス拡張の先行投資費用を上回る売上成長を実現し、計画通りの利益成長を目指す。



サービス別売上高の四半期推移

成長領域のクロステクノロジーは、クラウドやAI、IoTに関する旺盛な需要を取り込みながら、2Q以降の成長加速を見込む。MSPはストック型の強みを生かし、2Q以降も安定的な収益を見込む。プロダクトはさらなる成長を目指す。



* 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）

3

2025年6月期 業績予想

2025年6月期 通期業績予想

1Q営業利益は想定通りの進捗。通期での営業利益成長率25%以上に向けて、着実に成長拡大を進める。

単位：百万円	2024年6月期 通期実績	2025年6月期		<参考>2025年6月期1Q	
		通期予想	対前期増減率	実績	通期予想進捗率
売上高	1,798	2,150	+19.5%	441	20.5%
営業利益	207	259	+25.0%	32	12.7%
営業利益率	11.5%	12.1%	+0.5pt	7.5%	-
経常利益	211	262	+24.0%	32	12.6%
当期純利益*	154	180	+16.7%	22	12.6%

* 2024年6月期実績は税額控除適用、2025年6月期については実行税率見込

サービス別売上高予想

主力サービスである「クロステクノロジー」は、既存案件の拡大・長期化と、旺盛なDX需要を背景に前年比+42.2%を見込む。「MSP」は、売上の主となるAWSリセールが為替変動による顧客の利用量変動などの影響を鑑み、前年比減少の計画。「プロダクト」は前年比+26%と堅調な成長を見込む。

単位：百万円	2024年6月期 通期実績*	2025年6月期		<参考>2025年6月期1Q	
		通期予想	対前期増減率	実績	通期予想進捗率
クロステクノロジー	874	1,242	+42.2%	220	17.8%
MSP	804	756	▲6.0%	186	24.6%
プロダクト (360・sigfy)	119	150	+26.0%	34	22.9%
計	1,798	2,150	+19.5%	441	20.5%

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

4

成長戦略の進捗

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

IoTシステム

Webシステム

クラウド

中村留精密工業株式会社

工作機械/工具の破損予兆検知ソリューション 『Dr. Tool』のサーバーレスバックエンド構築

AWS Amplifyを用いたサーバーレスアーキテクチャを採用することで、運用コストを低減。工作機械を監視するエッジデバイスの増加を想定し、柔軟に拡張できるIoTバックエンドを実現。



開発事例：<https://fusic.co.jp/works/61>

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>

Webシステム

AI・機械学習

クラウド

株式会社東京一番フーズ

Fixstars Amplify 量子アニーリングマシンを活用した 数理最適化による飲食店シフト自動生成システム

飲食店におけるシフト作成業務の属人化の解消や、ふぐの調理師免許を持つ従業員の適切な配置、最適なシフト調整といった課題を解決するため、量子アニーリングマシンによる数理最適化ソルバーを活用したシフト自動生成システムを開発。

The screenshot displays a web interface for shift scheduling optimization. It is divided into two main sections: 'データ登録' (Data Registration) and 'パラメータ設定' (Parameter Settings).

データ登録 (Data Registration): A table lists uploaded files with columns for 'ファイル名' (File Name) and 'ステータス' (Status). Three files are listed: '従業員一覧.xlsx', '店舗マスタ.xlsx', and '配置係数.xlsx', all with a '検証済' (Verified) status.

パラメータ設定 (Parameter Settings): This section includes a '余剰店舗' (Surplus Store) toggle set to 'あり' (Yes). Below it are sliders for '勤務店舗' (Working Store) at 1.00, '責任者スキル' (Responsible Person Skill) at 0.50, and '売上/能力' (Sales/Capacity) at 2.00. Other settings include '売上/人数' (Sales/Person) at 1.0, '配置係数' (Configuration Coefficient) at 0.20, '実行時間(sec)' (Execution Time) at 15, and '売上/能力の上限(万円)' (Sales/Capacity Upper Limit) at 50.

At the bottom, there is a table for '余剰人員の表示' (Display of Surplus Personnel) with columns for '店舗名' (Store Name), '必要人数' (Required Number of Staff), '責任者' (Responsible Person), 'キッチン' (Kitchen), 'ホール' (Hall), '売上予想' (Sales Forecast), 'キッチン能力' (Kitchen Capacity), '店舗能力' (Store Capacity), '売上/能力' (Sales/Capacity), and 'エラー' (Error).

開発事例： <https://fusic.co.jp/works/63>

Webシステム

クラウド

UI/UXデザイン

ユニオンシステム株式会社

建築士向けマッチングサービス 「A-Loop」のアジャイル開発

建築士が交流し情報を共有できるコミュニティサービスの立ち上げに構想段階から伴走し、アジャイル開発の強みを生かした開発でサービスの立ち上げを支援。AWS WAFとAWS Fargateの活用により、セキュリティとスケーラビリティを両立したサービス基盤を構築。

The screenshot shows the homepage of the A-Loop website. At the top, there are navigation links for 'A-Loop', 'Q&A', and '勉強会', along with '会員登録' (Member Registration) and 'ログイン' (Login) buttons.

The main content area features the A-Loop logo and a brief introduction: 'A-Loopは、建築士同士がつながるコミュニティサービスです。設計業務のスキルアップを図るためのオンライン勉強会や建築士同士で興味関心のあるテーマについて質問や意見交換できるオンラインコミュニティなどを提供します。'

Below the introduction are two prominent cards:

- Q&A**: '設計に関する疑問や関心のあることについて質問やコメントができます。' (You can ask questions or make comments about design-related questions and concerns.)
- 勉強会 (STUDY)**: '講師の方をお招きした、建築についての様々な講義の動画が閲覧できます。' (You can watch various lecture videos on architecture given by invited lecturers.)

At the bottom of each card are buttons for 'Q&Aを見る' (View Q&A) and '動画を観に行く' (Watch Video).

開発事例： <https://fusic.co.jp/works/65>

クラウド

Webシステム

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/>

AWS Systems Managerに関する サービスデリバリープログラム^{*1}認定を取得



AWSが認定するサービスデリバリープログラムにて、
『AWS Systems Manager Service Delivery』を取得。

企業のITインフラにおいて、システム管理の効率化や運用コストの削減が重要課題となる中、AWSの管理ツールであるAmazon Systems Managerを活用し、効率的で最適化されたインフラ運用を実現するためのソリューションを提供してきた実績や技術的知識が認められて取得。

^{*1} 特定のAWSサービスをお客様に提供する上で、深い技術的知識、経験、および実績のあるパートナーを検証するAWS専門知識プログラム

人材採用・育成の進捗

人員数
(2024年9月末時点)

108名

前期末比

+2名

前年同期比

+18名

コーポレート・その他
(23.1%)

コンサルタント
(10.2%)

従業員数
108名
(2024/9末)

エンジニア
※テストエンジニア
及びデザイナー含む
(66.7%)

5

Appendix



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 Kinu

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

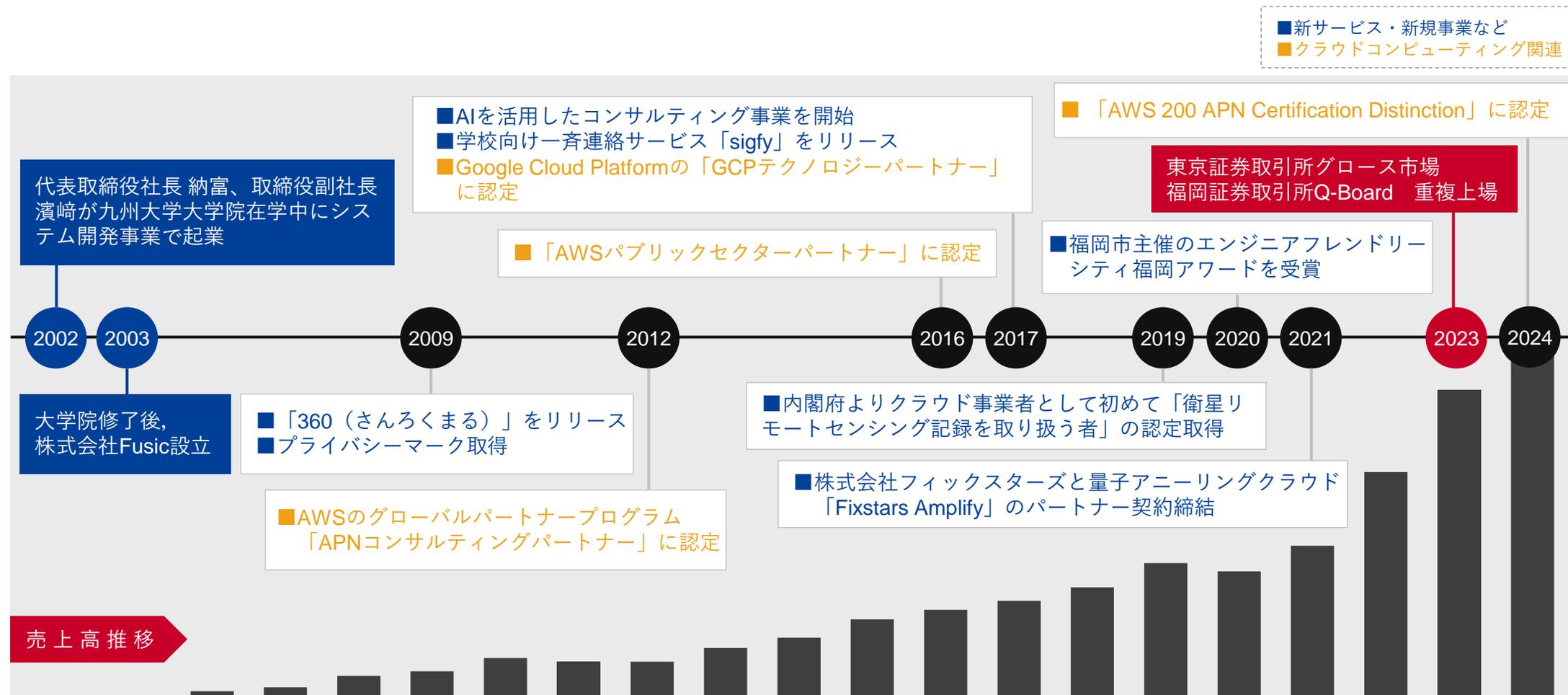
九州大学大学院工学府
機械工学専攻 修了

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

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。



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

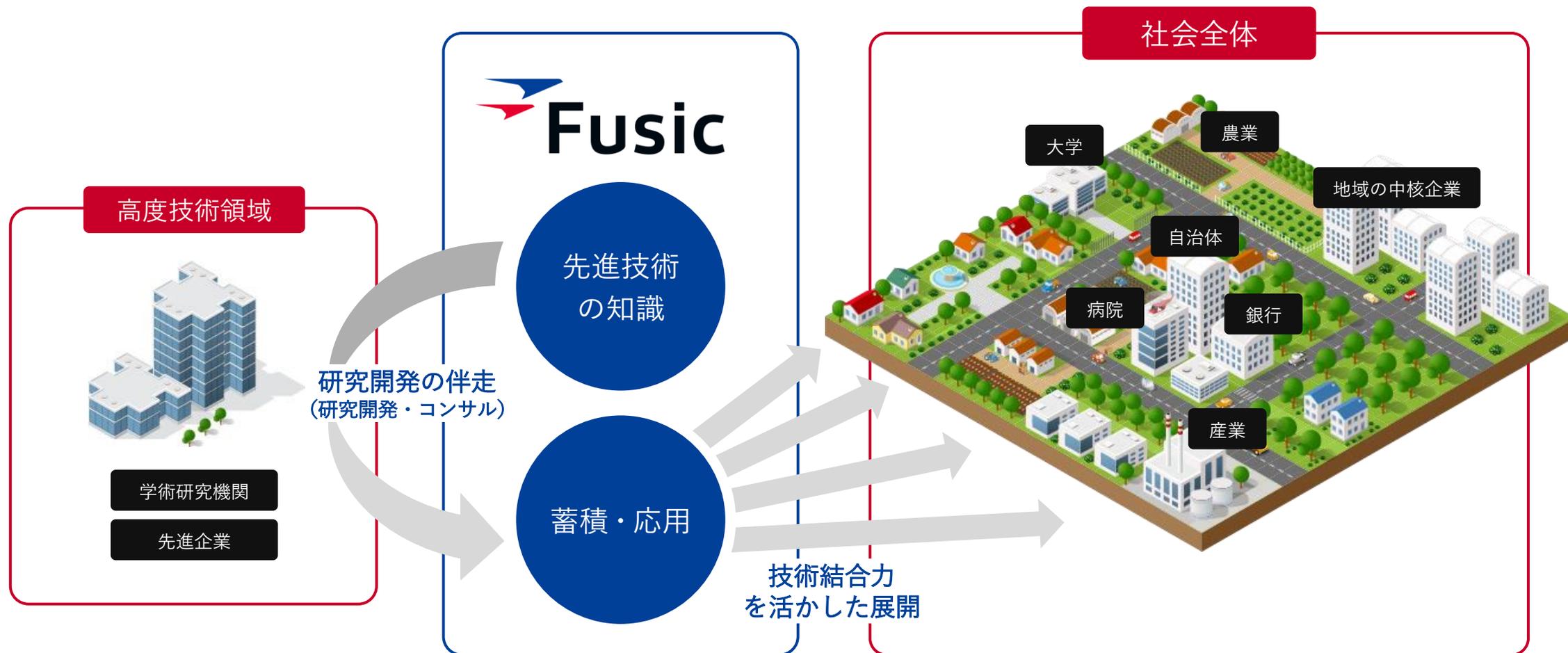


* 1 Amazon Web Services
* 2 2024年9月サービス提供終了
* 3 現在は「Japan AWS Top Engineers」及び「Japan AWS ALL Certifications Engineers」。2022年以降、毎年受賞を継続。

* 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

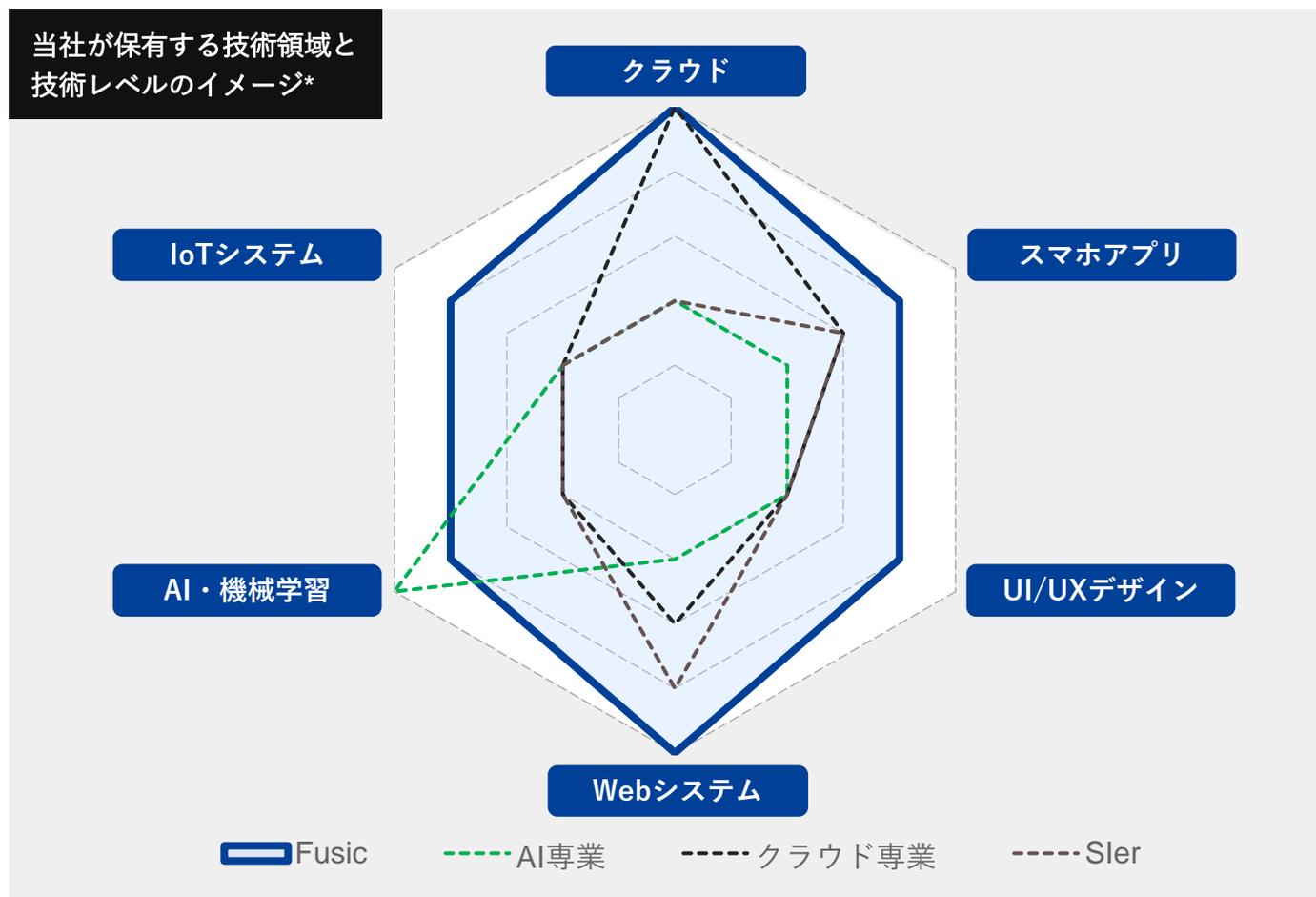
競争力（価値）発揮の流れ

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。

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。

