



株式会社 Fusic

「2025年6月期第1四半期決算説明会」書き起こし

2024年11月14日開示

イベント概要

[企業名]	株式会社 Fusic
[企業 ID]	5256
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	「2025 年 6 月期第 1 四半期決算説明会」
[決算期]	2025 年 6 月期第 1 四半期
[日程]	2024 年 11 月 12 日
[ページ数]	24
[時間]	11:00 – 11:40 (合計：40 分、登壇：20 分、質疑応答：20 分)
[開催場所]	インターネット配信
[登壇者]	3 名 代表取締役社長 納富 貞嘉 (以下、納富) 取締役副社長 濱崎 陽一郎 (以下、濱崎) 執行役員経営企画本部長 小田 晃司 (以下、小田)

登壇

小田：2025年6月期第1四半期決算説明会を開催いたします。本日はお忙しい中ご参加いただき、誠にありがとうございます。初めに、本日の登壇者をご紹介します。まず代表取締役社長、納富貞嘉でございます。

納富：納富です。よろしくお願いいたします。

小田：次に取締役副社長、濱崎陽一郎でございます。

濱崎：濱崎です。よろしくお願いいたします。

小田：最後に、本日司会を務めております、私、執行役員経営企画本部長の小田晃司でございます。よろしくお願いいたします。

本日の進行についてですが、まず納富から、2025年6月期第1四半期決算についてご説明をさせていただき、その後、質疑応答に移らせていただきたいと思います。質疑応答につきましては、事前に頂いているご質問がございますので、まずはそちらから回答させていただきたいと思います。説明会中にもご質問を承りますので、ご質問のある方は、ウェビナーのQ&A機能からテキストでお送りください。Q&Aでご質問を入力いただく際に、改行しようとする、質問の途中で送信されてしまう場合がございますので、改行はされないようご注意くださいと思います。

それでは、納富から事業の内容についてご説明をさせていただきます。よろしくお願いいたします。

納富：では、よろしくお願いいたします。本日45分となっております、冒頭20分ほど私の方から、昨日の16時に開示した第1四半期の決算説明をさせていただこうと思っています。それでは、資料を映します。

今日は、会社概要、第1四半期の決算概要、通期の業績予想、成長戦略の進捗状況のご説明の順に進めたいと思っております。

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 Society, IT and Culture.

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.

©Fusic Co., Ltd.

4

まず、会社概要です。これはもう従前から掲げておりますが、当社は「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」ということを掲げております。

会社のミッション（存在意義）としては「人に多様な道を、世の中に爪跡を」ということを掲げております。

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 - 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

©Fusic Co., Ltd.

5

ここにありますが、福岡に本社を置いております。2023年3月31日に東証のグロース市場、および福岡証券取引所のQ-boardに上場したといった銘柄になっております。

設立は2003年なので、今期で22期目を迎えています。

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み重ね、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）

©Fusic Co., Ltd. 6

まず、当社のビジネスモデルですけれども、当社と大手・中堅企業システムインテグレーターを比べさせていただきます。当社では、創業時からプライム案件を基本として、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しています。クライアントの伴走型で、中小型案件を中心とした開発を行っております。表の方を見ていただきたいのですけれども、左側、当社に関して言うと中小型案件です。数百万から数千万、1億を超えるような案件というのもたまにあたりはするのですけれども、中心的な価格帯としてはここに書かれているような案件になります。一方、大手・中堅のシステムインテグレーターとしては大型案件、数億円の案件というのを取りにいくというようなところがあると思います。開発期間としても、当社は長くても半年とか数カ月とか、どんなに長くても1年というような状況の中で、大手・中堅システムインテグレーターは、長期間の案件というのを好んで取っていくというようなところがあるかと思っています。契約形態も、当社は準委任契約で、大手に関して言うと請負契約が中心です。開発体制は、この後のスライドでも説明するのですけれども、どのフェーズでもやりまますというスタンスで、全てのフェーズをワンストップで提供しています。

一方、大手企業に関して言うと、多重構造の請負や、複数の企業、機能ごとに、フェーズごとに複数社をまたがってやるというようなところがあるので、当社としては、ワンストップでできるといったところが大きな特徴の一つではないかと思っています。

DX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



©Fusic Co., Ltd. 7

先ほど説明した通り、ここに5つのフェーズを分けております。

まず、構想の1から説明しますと、左側、構想の策定、これはヒアリングや、コンセプト設計、いわゆる上流といわれる工程ですけれども、そこの部分も関わっております。

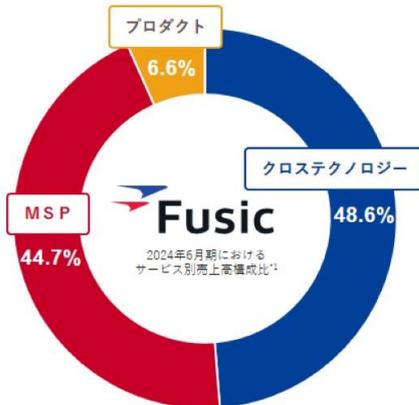
さらに設計、開発・実装といったところ、ここの部分も、技術者を抱えて当然当社で提供していますし、4番目のテスト検証や、テスト設計、テスト、レビューというものも、品質という観点では重要ですけど、そこの部分も当社で請け負っています。

最後に、運用や内製化支援みたいなのところも、最近多いのですけれども、お客さんの方からやっぱりずっと外部に発注するのではなく、内部にリソースを持ちたいという需要もありますので、その会社のエンジニアと一緒に伴走することで、最終的には内製化できるような支援というのも行っておりまして、そこは非常にニーズが高いかなというふうに思っております。

こういった形で、ワンストップで提供できるといったところで、スピードや、コストの面で非常に優位性があるというふうに考えております。

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。



*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

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)

©Fusic Co., Ltd. 8

次に、事業内容なのですが三つに分類しております。

一つはプロダクト、次にクロステクノロジー、次にMSPとありますが、このクロステクノロジーのところは、従前からやっておりましたクラウドインテグレーションおよびデータインテグレーション、これはAIを中心としたものなのですが、その二つに分類していたのですが、今はクロステクノロジーといった形で一つに統合しております。

これは社会のニーズといいますか、さまざまな技術がどんどん融和していくということや、例えばクラウドとAIというものが本当に切っても切り離せない状況になってきた段階で、これらをあえて分類することってというのは意味があるのだろうかという視点や、一つの案件を複数の技術要素で絡んで提供するみたいなことがどんどん増えてきたので、もうこれは統合してしまおうということで、クロステクノロジーに変更しております。

ここに関して言うと、例えば量子コンピュータとか、さまざまな技術要素がどんどん入ってくると思うのですが、そういったところもちゃんと追いかけて提供していきたいと思っております。MSPは従前から挙げていますが、システムおよびクラウドの環境の保守運用や、AWSの再販サービスというのを、MSPといった形で提供しております。

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

©Fusic Co., Ltd. 10

次に2025年6月期の第1四半期の決算概要をお話ししたいと思っております。

まずサマリーとしては、売上高に関して言うと、前期1Qが結構大型案件の影響もあって、大きく伸びたところがあるのですが、その影響に加えて、提案活動へ注力した中でも前期並みで着地しました。

伸びが緩やかじゃないかという指摘もあるのですが、前期の第1クォーターが一過性の大型案件というのもあったので、伸びが鈍化はしているように見えるのですが、当社としてはある程度計画通りというふうに認識しております。

さらに、営業利益に関しては、当社の計画通りで推移しております。前期から推進している人材、オフィス、セキュリティの投資というものをやったので、前期第1クォーターと比較すると56.1%減という形にはなっているのですが、期初に立てました当社の計画としては、ある程度計画通りに推移しているというふうに認識をしております。

数値としては第1クォーターで4億4,100万円の売上、利益としては3,200万円の利益というふうになっております。

トピックス掲げていますが、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、前年同期比で8.2%のプラス。ただし、先ほど前期の第1クォーターは大型案件がありましたというふうに言いましたが、その影響を取り除くと、成長率は24.4%となっておりますので、当社としては順調に拡大していると認識しております。

プロダクトに関しては、大手企業とか大規模自治体への導入、いくつかの省庁でご利用をいただくこと

になったりしまして、360（さんろくまる）、sigfy とともに伸長して、前年同期比 35.6%の増加となっております。

営業利益は、人員拡充とかオフィスの拡張、セキュリティ投資ですね。昨今非常に騒がれていますが、セキュリティに関してそれなりの投資をしましたということもあって、先行したために計画通りの進捗。

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

(百万円)	2024年6月期	2025年6月期	前年同期比	
	1Q	1Q	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%

©Fusic Co., Ltd.

11

これは、第1四半期の決算概要になっております。青い数字が目立つので、若干弱気な数字に見えるかもしれませんが、従前言った通り、当社としては計画通りというふうに認識をしております。

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%	

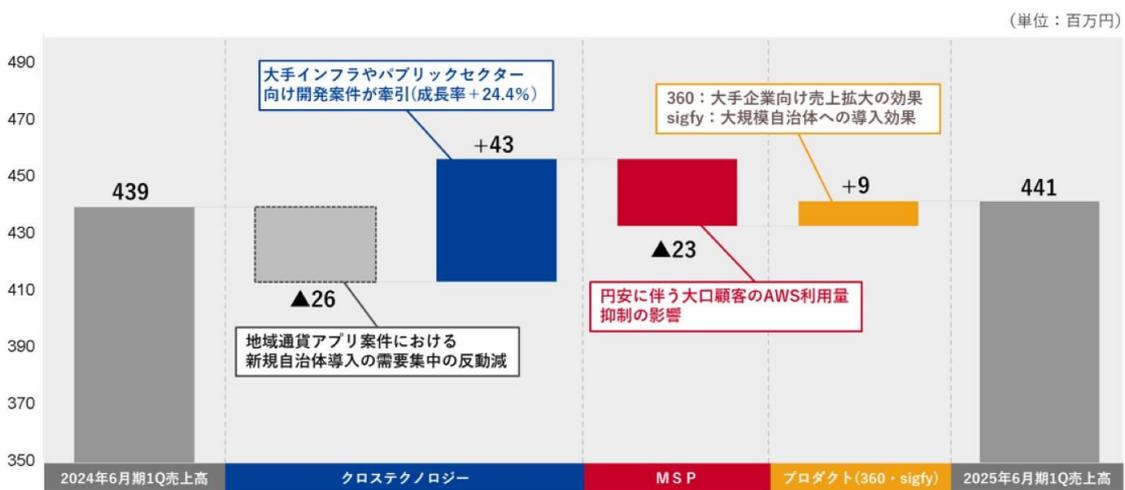
*2025年6月期よりサービス区分を変更。2024年6月期1Q実績は、変更後のサービス区分で再計算した実績（参考値）

©Fusic Co., Ltd. 12

この資料はサービスごとの売上を分解して掲げております。全体としては、プラス0.5%といったところになっておりますし、クロステクノロジーに関しては、先ほど申し上げたようにプラス8.2%と、MSPに関しては11.3%減という形になっております。プロダクトに関しては35.6%プラスということになって、全体として0.5%と、若干の伸びにとどまっているというふうに映るかもしれません。

<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



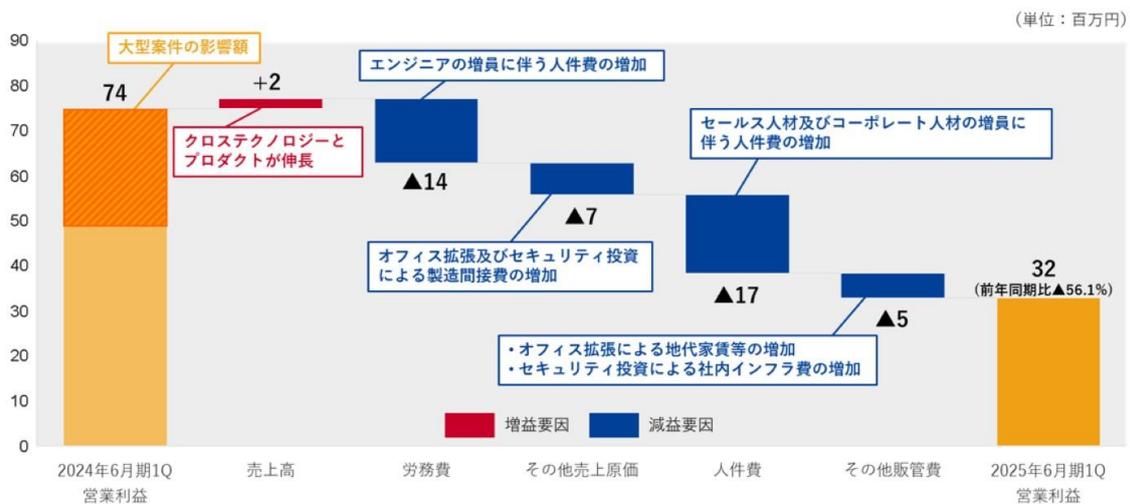
©Fusic Co., Ltd. 13

これは、ウォーターフォールチャートで、一番左が前期1Qの4億3,900万です。一番右が、今期第1クォーターの4億4,100万で、増減の要因を分割して示したものになっております。

先ほど言ったように、前期の第1クォーターが大型案件の計上があって、そのこの要因を取り除くと、真ん中の青で示していますように4,300万のプラスになっているので、成長率としては24.4%ぐらい。そのこの大型案件の要素を取り除くと、そういった状況になっております。

営業利益の増減要因分析（前年同期比較）

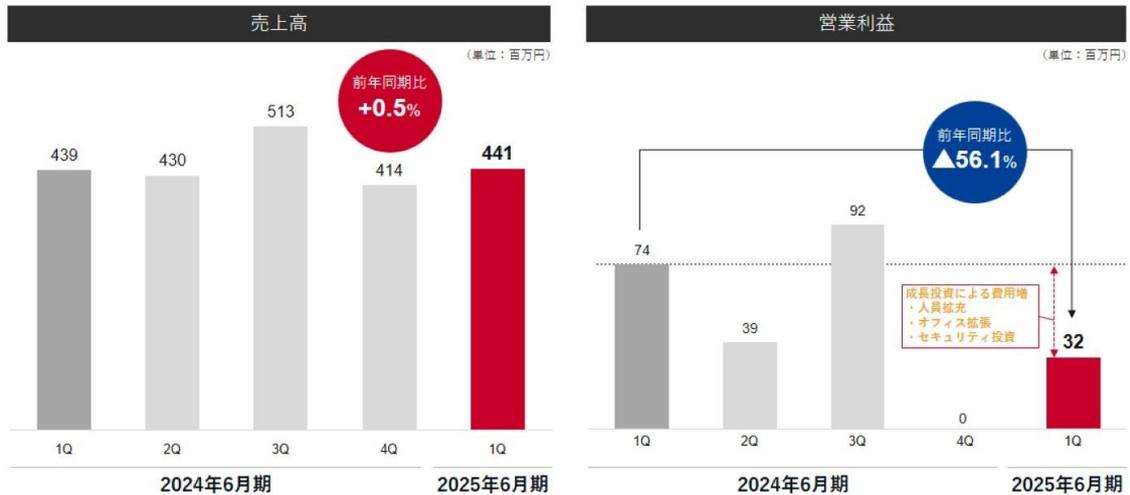
将来の成長に向けた、「人員拡充」「オフィス拡張」「セキュリティ強化」の投資にかかる費用が先行。
結果として、営業利益は前年同期比で減益だが、今後上記の投資効果の発現を狙っており、**想定どおりの進捗**。



営業利益に関して言うと、前期の第1クォーターが7,400万円と非常に好調だった状況に比べて、今期3,200万と減っているように映ると思いますが、前期に関して言うと、一過性の要因があったと認識しておりますので、当社としては計画通りとっております。

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。

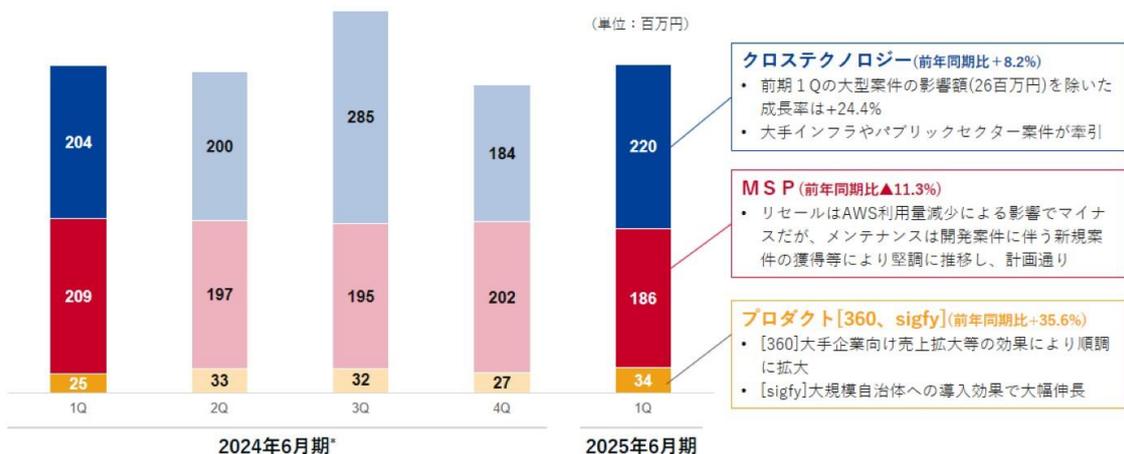


©Fusic Co., Ltd. 15

クォーターの比較です。左側が売上の比較で、右側が営業利益の比較になっておりますけれども、こういった形で推移しているといったものになります。

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)

©Fusic Co., Ltd. 16

これは、サービス別の売上に関しても分類したのものになっております。

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

©Fusic Co., Ltd. 18

通期の予想です。今期の第1クォーター終わり、第2クォーターが進行している状況なのですが、通期の業績予想は変更しておりません。期初に開示しました数字で計画通り進んでいる認識です。売上高に関して言うと、21億5,000万円といったところの通期の予想、これは前期と比較しますと19.5%のプラスというふうになっております。

次に、営業利益ですが、2億5,900万円の営業利益を計画しております。上場以来、営業利益は前期比で25%成長を目指しますというふうに言っていますが、前期が2億700万円でしたので、今期は2億5,900万円を目指しています。当社として一番重要なKPIとしては、営業利益の成長率と考えています。

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）

©Fusic Co., Ltd. 19

売上高をセグメントで割って見ますと、クロステクノロジーが大きく伸びる、42.2%のプラスという計画にしております。MSPに関しては若干減るといふところですが、これに関しては、売上の主となるAWSのリセールが為替変動の影響、つまり円安になることによって、結果として、ドルでの支払になると考えると、お客様の利用できる量が減ってしまうというような影響も鑑みて、6%減という計画にしております。プロダクトに関して言うと、26%の成長を見込んでおります。

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 クロスセクショナルサービスにおける顧客あたりの単客平均取引金額
*2 単客取引金額1,000千円以上の顧客

©Fusic Co., Ltd. 21

最後に成長戦略の進捗をお話したいと思っております。

先ほどから申し上げているように、営業利益の成長率を、当社では一番重要な指標として挙げていますが、営業利益成長率+25%以上を掲げ、それを目指していきたいと考えております。

次に、顧客平均単価ですけれども、やはり価値向上という観点で顧客単価を上げていきたいと思いますところ、今期に関して言うと1,500万を掲げております。前期が1,366万1,000円だったのに対して、プラス10%ぐらい価値を向上させ、平均顧客単価を上げていこうと考えております。

取引顧客数は、一番下にありますが、前期が144社であったところを160社としています。これは二つの意味合いがありまして、一つは新しい顧客を開拓していきましょうという意味、もう一つは、従前からお付き合いさせていただいているお客様と、より深くお付き合いしていきましょうという意味を持っています。ただし、一番重要だと思っているのは営業利益成長率の25%プラスですので、必達でいきたいと考えております。

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

©Fusic Co., Ltd.

22

それぞれのセグメントにおける戦略をここに掲げております。クロステクノロジーに関して言うと、付加価値の拡大による案件単価を向上していきましようといったところと、取引顧客数の拡大というのは、先ほど申し上げた通りになっています。付加価値の向上といったところでは、セールスマーケティング体制の拡充というものを引き続き力を入れてやっております。あと、エンジニアスキルの向上については、これはもう創業以来ずっとやっていますけれども、引き続きやっていきます。フラッグシップ案件というのは、キーとなるようなブランディングに資するような案件というものの強化と、プレゼンスを向上していきたいと考えており、IRとかも力を入れていきたいと思っております。新たなエリア、これは産業エリアという意味では、宇宙産業や、海外市場等も開拓していきたいと思ひ、取り組んでおります。MSPに関して言うと、開発案件に伴う新規アカウントの獲得強化、および共創案件の拡充によるストックの積み上げということを目指しております。AWS パートナーとしての地位向上については、さまざまな資格が AWS パートナーにはあるのですけれども、その地位を向上していこうということで、さまざまな取組みを AWS さんともやっているといった状況になっております。次に、プロダクトに関しては、これはもうアカウント数を拡大していきましようということ、単価を向上していきましようということを、愚直にやっていくと考えております。セールス体制の拡充とかもできている状況なので、ここからちゃんと伸びていくのではないかと考えております。一方で、一番下の非連続成長といったところですね。ここに関しては、M&A とかも含めた戦略的提携を実施していきたいと思ひます。幾つか今進めている案件も当然ございますし、事業機会とかテクノロジー獲得のための戦略的提携の模索というものをやっております。今期から、専任の組織を設けまして、そこに M&A や提携に特化

した人材を配置しまして取り組んでおりますので、ここに関して言うと、今期中に何かしら動きができればというふうに思っております。

成長戦略の進捗 1

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>

©Fusic Co., Ltd. 23

成長戦略の進捗といった形で、いくつか具体的な案件というものをここに提示させていただいております。これも含めて四つ続くのですが、一つ目が中村留精密工業株式会社様との取引なのですが、これは石川県の老舗企業で、DX支援ということをやっております。右にあります新川電機株式会社様も、創業100年近い広島会社ですが、DXに関していろんな取組みをやらせていただいております。非常に好評いただいていると認識をしております。

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、ぶ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。



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。



開発事例： <https://fusic.co.jp/works/65>

3 番目、これは東京一番フーズ様ですが、とらぶぐ亭という飲食店を、都内を中心に展開されている会社様ですけれども、フグの調理には調理師免許が必要とされており、免許を持つ調理師のシフトを策定するのは非常に大変な作業だったという中で、Fixstars Amplify というフィックスターズさんが提供されているサービスを使って、量子アニーリングマシンを活用して、数理最適化を使ってシフトの自動作成といったものをやっております。これにより、従来は1日かかってやっていた月次のシフト作成が、数時間で終わる、かつ正確に作成できるといったところで、非常に喜ばれている案件ですし、今後もこういった案件を増やしていきたいと思っております。右側のユニオンシステム株式会社様に関して言うと、建設業界のDXを促進している会社様ですけれども、ここでは新規事業の開発に関して、仕様の策定とか構想を考える段階から一緒にやらせていただいております。今後、非常に伸びているサービスではないかと認識しております。

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

The screenshot displays the Atmosphere website. On the left, a satellite view of Earth from space is shown with the word "Atmosphere" in large white letters. Below it, the text reads "宇宙ビジネスに必要なクラウド運用環境の構築" and the Fusic logo is visible. On the right, a dark panel lists the service's features in white text: "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", and "インフラ構築・運用業務の効率化".

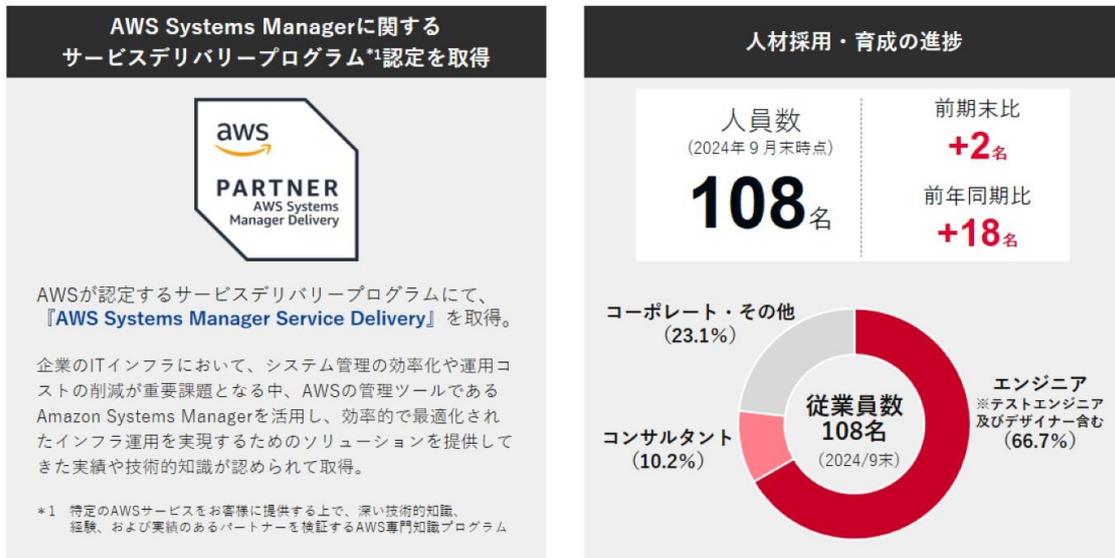
URL : <https://space.fusic.co.jp/>

©Fusic Co., Ltd.

25

最後は、Atmosphere です。これを開示したときには若干株価も反応したりはしたのですが、宇宙産業に関しては引き続き力を入れていきたいと思っています。宇宙産業は、一定の内需が確実に存在するといったところと、昨今、宇宙関連で上場されている会社さんとかも徐々に増えてきたというような状況もありますし、一定の大きな市場が見込めると考えております。何よりも宇宙に関して言うと、わくわくすると僕は思っていますので、ここに関しては引き続き力を入れていきたいと思っています。いくつか入札案件もあったりしますので、そういったところも含めてトライをしながら、宇宙関連に力を入れていきたいと引き続き思っております。

成長戦略の進捗 4



©Fusic Co., Ltd. 26

最後は、AWSのシステムマネージャーに関して、サービスデリバリープログラムの認定を取得しました。これに関しては、実は結構時間をかけて、労力をかけて資格を取得しましたという状況です。先ほど、AWSの中での地位の向上を目指しますと言った施策の1個ではあるのですが、一つ成果が出たと認識しております。人材採用・育成の進捗といったところでは、社員数に関しては前期末比で2名増えましたという状況ですが、前年同期比で言うと18名ぐらい増えています。17~18%ぐらい増えているという状況になっているので、人材の採用も順調に進んでいるのではないかと認識しております。

最後のAppendixは、従前から開示している資料なので、ここに関しては説明を省略したいと思います。

私の方からの説明は、いったん終了したいと思います。小田の方にバトンを渡します。

質疑応答

小田 [M]：それでは、ここから質疑応答に移らせていただきたいと思います。まずは、メールにて事前にご質問を頂いているご質問がございますので、そちらから回答させていただきたいと思います。最初のご質問です。

質問者 [Q]：今回の第 1 四半期の売上高は前期並みで、前年同期比と同じぐらいの水準で着地をしているが、通期で計画をしている 21.5 億円の売上高は達成できるのか、というご質問を頂いております。

納富 [A]：これに関しては、私の方から回答したいと思います。売上高についてはご指摘の通り、前期が 4 億 3,900 万だったと思うのですが、それに対して 4 億 4,100 万ということで若干の増、もうほぼ同じというような状況になっております。ただ、申し上げました通り、前期の第 1 クォーターが、地域通貨アプリ案件という大型案件で新規自治体導入の需要が集中したといったところで、大きく売上が伸びました。当然利益も伸びたのですが、そういった状況があったので、そこと比較すると若干見劣りするような数字に映るかもしれませんが、全体としては計画通りと考えております。成長領域であるクロステクノロジーが、ちゃんと伸びているといったポジティブな要素もありますので、通期の計画としての 21.5 億円といったところは達成できると考えております。

小田 [M]：それでは、続いてのご質問にまいります。

質問者 [Q]：クロステクノロジー事業の売上成長率は 8.2%という形になっておりますが、今後の成長戦略を教えてください、というご質問を頂いております。

濱崎 [A]：それについては、濱崎の方からご説明をしたいと思います。先ほど納富からも第 1 クォーターの売上について何度か言及がありましたが、われわれとしては、クロステクノロジー事業における売上の推移について、二十数年間この事業を展開してきた中での傾向として、年末や年度末に向けて売上がピークを迎える傾向があると認識しています。これは、当社のお客様にパブリックセクターが多いことや、企業においても 3 月決算の影響が大きいことが背景にあると考えています。

前期については、先ほどの説明の通り、特需的な要因で第 1 クォーターの売上が大きく伸びたため、本期は若干見劣りする部分があるかもしれませんが、しかし、特需を除いた観点で見ると、本期第 1 クォーターの売上は前年同期比で 24.4%成長しており、順調に推移していると認識しています。

また、クロステクノロジー事業においては、通期で 42.2%の成長を目指している中で、戦略としては納富の説明にもありましたように、価格改定を徹底すること、お客様の規模を拡大することを柱としています。具体的には、福岡や東京のお客様に加えて、それ以外の地域でもお客様が順調に拡大しているという点は非常にありがたいことです。引き続き、取引顧客数の増加と単価の向上という二つの要素を掛け合

わせて、着実に成長を実現していきたいと考えています。

先ほどの事例にもありました通り、当社は福岡や東京のお客が多い状況ですが、ありがたいことに、それ以外の地域でもお客様が順調に拡大しています。今後も取引顧客数の増加と単価の向上、この二つを掛け合わせることで、着実な成長を実現していきたいと考えています。

小田 [M]：それでは、続いてのご質問にまいります。

質問者 [Q]：MSP の売上が前年同期比で減少していますが、その要因と今後の対策について教えてください、というご質問をいただいております。

濱崎 [A]：私の方から回答させていただきます。先ほど納富からの説明にもありました通り、リセールの部分については、若干円安の影響を受けていることは否めないと認識しています。

ただし、MSP の内訳として、もう一つの柱であるメンテナンスやお客様のセキュリティを含む保守サービスに関しては、堅調な積み上げが見られています。そのため、AWS 関連については引き続きキャッチアップを進めつつ、メンテナンス案件においては確実に成長している状況です。

また、昨今の事情を背景に、セキュリティを含む保守の範囲が広がり、それに伴い商機も拡大していると考えています。このような状況を踏まえ、われわれは引き続きこれらの分野で積極的に取り組んでいく方針です。その結果、MSP 全体としても今後順調に成長が期待できると考えています。以上です。

小田 [M]：それでは、続いてのご質問です。

質問者 [Q]：プロダクト事業の成長率が 35.6%と高い成長を見せておりますが、その成長要因を教えてください、というご質問です。

濱崎 [A]：私の方から、こちらも回答するようにいたします。プロダクトに関しては、われわれとして非常に重要視している分野です。まず、360（さんろくまる）に関しては大口のお客様が増加しており、着実に成長を続けています。また、教育系サービスである sigfy についても、現在アクティブユーザーが二十数万人に達しており、順調に成長していると認識しています。さらに、企業の根幹である人事評価や、保護者と学校をつなぐといった社会的意義の高いサービスを提供している点も、当社の重要な特徴です。これらのサービスについては、引き続き機能改善を進めながら、さらに発展を目指していきたいと考えています。また、クロステクノロジーや MSP のように開発が必要な分野と異なり、このプロダクトはセールス活動によって成果が発揮されやすい性質を持っていると認識しています。今後も成長の余地が大きいと考えており、これまで以上に注力していきたいと考えています。

小田 [M]：それでは、続いてのご質問です。

質問者 [Q]：先行投資を実行した影響で、第 1 四半期に関しては営業利益が減益、前年同期比で減益という形になっていますが、いつから増益になる見通しなのか教えていただきたい、というご質問いただいております。

納富 [A]：これは私の方から回答しますが、第1クォーターに関して、前期と比較すると減益となりました。ただし、前期第1クォーターには大型案件による特需があったため、それとの比較で減益となっていますが、計画通りの進捗であると認識しています。

こういったところに先行投資をやっているかという点、一つはエンジニアとかセールスの人材の拡充、ここに関しては順調に推移していると思っています。二つ目は、将来的な人材の拡張という中でオフィスの拡充を行っております。リモートワークというのも一定は推進をしておりますけれども、僕はやっぱり、リアルと一緒に働くというのが重要だと考えておりますので、そういう意味では、リアルに会う、一緒に働くオフィスの存在も非常に重要だと思っていますので、そういった場所の拡充にも投資をしています。三つ目はセキュリティですね。昨今、本当に日々、毎日のように情報漏えいやクラッキング、ランサムウェア、身代金を要求されるような事例というのが出ていますけれども、そういったことに関して、先行的に着手していきましようということで、それなりの費用をかけて社内のセキュリティ体制を整えるということをやっております。併せて、当社と付き合いのあるクライアント様にも、そういったセキュリティの提案を先行的に実施しているところなんです。そういったところもあって、利益としては前期と比べると減益となっておりますけれども、当社としてはそんなに問題視しておりません。

さらに、いつから増益になるのかというところなのですが、現在進行期の2Qにおいては順調に推移していると認識しておりますし、通期の業績予想も従前通りとなっておりますので、ここに関しては大丈夫だと考えております。以上です。

小田 [M]：では、続いてのご質問にまいります。

質問者 [Q]：クロステクノロジーの顧客単価の向上についてですが、どのような施策を実施していますか、というご質問です。

濱崎 [A]：こちらは私の方から回答いたします。もちろん単価をただ向上するだけでは、お客様の満足度という点においては当然満たせるものではないということで、われわれ自身もそこに対するしっかりとした成長を見せなければいけないということは、まずベースとして持っている状況です。

それを具体的にどう実現するかということなのですが、まず一つ目は、われわれの1丁目1番地として、AWSもそうですしAIの分野についてもそうなのですが、プロフェッショナルとしての技術力をしっかりと高めていくということを常に行っています。

また、これに関連して、新しい技術というのもキーワードになると思っております。やはりそういった新規の技術も含めて、われわれの持っている技術の新鮮度合い、あるいは確かさみたいなところを、まずしっかりと向上、あるいは維持していくということが、まず一つのポイントになるかなと思っています。もう一つ、違う観点から言いますと、われわれはクロステクノロジーというサービスで、いくつもの企業や技術を複合的に捉え、事業を推進していかないといけないと思っています。お客様においても、以前に比べて、お客様ご自身が自分たちの認識の範囲でシステムを作るというのが、なかなか難しくなってきているという状況にあることから、われわれが上流工程からしっかり入って、こういった技術を選定し

ながら、またお客様が実現したい世界との折合いをつけながら、どうやってゴールを目指すかという領域にまで、どんどん進出をしている状況です。やはりこの上流工程というのは、比較的この業界で言うと単価が高いレイヤーにもなりますので、この上流工程にしっかりとわれわれの事業領域を広げるということも、単価向上の一つの戦略として現在行っている状況になっています。

小田 [M]：では、残り 3 問ほどご質問いただいておりますので、どんどん進めてまいります。次のご質問です。

質問者 [Q]：M&A や提携の足元の取組み状況について教えてください、というご質問いただいております。

納富 [A]：ここは私の方から回答いたします。当社では、非連続的な成長を目指し、リニアな成長に加えて、大きな飛躍を実現するための市場開拓やテクノロジー、人材を含む経営資源の獲得を視野に入れ、M&A の実施も検討しております。すでに発表している通りなのですが、今期より「投資戦略室」を設立し、専任のメンバーを配置しました。この部門では、さまざまな企業の調査や M&A の提案を受け、選定・検討を進めています。先ほども申し上げた通り、今期中に何らかの形で発表できるよう準備を進めており、M&A に加えてマイナー投資や提携なども含め、当社の事業領域拡大やテクノロジーの獲得に向けた多様な方策を検討しながら、進めていきたいと思っております。

小田 [M]：では、続いてのご質問です。

質問者 [Q]：人材採用や育成の進捗状況、計画について教えてください、というご質問いただいております。

納富 [A]：こちら私の方から回答いたします。当社は 1 年前と比べて約 20% の人員増加を実現しており、現在の従業員数は 108 名です。採用活動を強化しており、第 2 クォーターにおいても新しいメンバーの加入が順調に進む見込みです。「100 人の壁」という言葉があるように、人員増加に伴う組織マネジメントの課題、例えばカルチャーの崩壊や離職率の増加といった問題が懸念されると思うのですが、それらに対してはしっかりと手を打ちたいと考えており、執行役員の杉本を組織開発本部のトップに据えております。彼は社歴が長く、前期までは事業のトップを務めていた優秀な人材ですが、そこに据えて、会社としての人材への投資や採用に力を入れていきたいと思っておりますし、しっかりと手を打っているのではないかと考えています。

さらに、技術&セキュリティ統括室という組織を設けまして、先ほどから申し上げているセキュリティや、社内の研修、知識の向上といったことにも取り組んでおります。人員の拡充だけでなく、さらにメンバーの能力の向上といったところにも、しっかりと投資できているのではないかと認識しております。

小田 [M]：それでは、最後のご質問になります。

質問者 [Q]：株価が 3,000 円前後で推移している状況ですけれども、また出来高も少ない状況が続いて

いますが、この状況をどのように解決していきたいと考えているのか教えていただきたい、というご質問いただいております。

納富 [A]：ありがとうございます。3,000 円前後といったところで、昨日の発表を経て、今日若干下がっている状況なので 2,900 円ぐらいで推移しているのですけれども、ここに関しては、僕らとしては納得してないという言い方が正しいか分からないですけども、悔しい思いをしているというような状況です。ただ、市場からの評価というのは、もうそれは受け止めるしかないと思っていますけれども、半年ぐらい前の IR でも時価総額 100 億を目指しますと言った通り、そこに関しては着々と進めていきたいと思っています。

まず、市場からの信頼を獲得するために、業績に関してしっかりと出していくこと、出来高を上げていくという観点で言うと、注目を浴びないといけないと思っていますので、さまざまな案件をしっかりと IR で開示していくとか、キーとなるような案件に関しても、しっかりとこういったことをやっていますという内部の活動をアピールしていきたいと思っています。

一方で、資本政策の観点で言うと、さまざまなことが考えられると思うのですけれども、あらゆる選択肢を排除することなく、がむしゃらに、先ほど言った 100 億円を目指していきたいと思っています。ですので、現状は先ほど申し上げた通り悔しい思いをしているとは思いつつも、現状こういう評価であるということはしっかりと認識しております。応援いただいている株主の皆様が後悔しないような形で、しっかりと価値を提供できればと考えております。以上です。

小田 [M]：それでは、頂いておりましたご質問に関しては、以上となります。Q&A での追加のご質問もございませんので、こちらで質疑応答は終了とさせていただきます。

それでは以上をもちまして、株式会社 Fusic、2025 年 6 月期第 1 四半期決算説明会を終了いたします。

本日はお忙しい中ご参加いただきまして、誠にありがとうございました。

納富 [M]：ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

免責事項

本書き起こしの一部には、将来の業績に関する記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は環境の変化などにより、実際の結果と異なる可能性があることにご留意ください。

本書き起こしに関して、当社は細心の注意を払っておりますが、内容に誤りがあった場合や、第三者によるデータの改ざん、データダウンロード等によって生じた障害等に関し、事由の如何を問わず一切責任を負うものではありません。また、本書き起こしに誤りが含まれている場合、通知なしに内容の変更を行うことがあります。