

事業計画および成長可能性に関する事項

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
6. リスク情報

- 1-1. ご挨拶
- 1-2. Mission / Vision / Value
- 1-3. 会社概要
- 1-4. 沿革

- 2-1. 事業の内容
- 2-2. 事業の収益構造

- 3-1. 市場規模
- 3-2. 競合環境

- 4-1. ノウハウ
- 4-2. ブランド
- 4-3. ビジネスモデル

- 5-1. 成長戦略
- 5-2. 経営指標
- 5-3. 利益計画および前提条件

- 6-1. 認識するリスク
- 6-2. リスク対応策

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
6. リスク情報

- 1-1. ご挨拶
- 1-2. Mission / Vision / Value
- 1-3. 会社概要
- 1-4. 沿革

- 2-1. 事業の内容
- 2-2. 事業の収益構造

- 3-1. 市場規模
- 3-2. 競合環境

- 4-1. ノウハウ
- 4-2. ブランド
- 4-3. ビジネスモデル

- 5-1. 成長戦略
- 5-2. 経営指標
- 5-3. 利益計画および前提条件

- 6-1. 認識するリスク
- 6-2. リスク対応策

ご挨拶

FIXERはクラウド黎明期に創業したクラウドネイティブカンパニーです。

**FIXERはMicrosoft Azureが本格サービス開始前の2008年に設立され、
2010年の正式サービス開始と同時に、
エンタープライズシステム¹⁾のクラウド化をプライムとして引き受け、
日本におけるクラウドの黎明期からAzure普及の一翼を担ってきました。**

**2018年に政府情報システムにおける基本方針として
クラウド・バイ・デフォルト原則²⁾が示されて以降、
エンタープライズシステムのクラウド環境への
リフト(移行) & シフト(進化)のニーズがますます高まるなかで、
FIXERがこれまで培ってきたクラウドネイティブ³⁾なテクノロジーで
日本のDX⁴⁾を加速させることが
我々のミッションであると考えております。**

1. 顧客管理・販売管理・在庫管理・営業支援・経理処理等の企業の基幹システム; 2. 2018年6月に政府が発表した「政府情報システムにおけるクラウドサービスの利用に係る基本方針」に記載されている「政府情報システムの構築を実施する際に、クラウドサービスの利用を第一候補」とする基本方針; 3. クラウド化の恩恵を最大限に享受するためのアーキテクチャやシステム開発手法であり、オンプレミスでは不可能な短いサイクルで実装・テストを繰り返し、システムを設計・構築・保守・運用していくための技術; 4. デジタルトランスフォーメーションの略。最新のデジタル技術を駆使した、デジタル化時代に対応するための企業変革

Mission / Vision / Value

Mission

日本のエンタープライズシステムに
グローバル品質のクラウドパワーを

Vision

FIXERのテクノロジーで日本中のDXを成就する
Technology to FIX your challenges.

Value

世界一クラウドネイティブなシステム開発力と
最高位パートナー認定「Azure Expert MSP」の
マネージドサービス

会社概要

会社名	株式会社FIXER
代表者	松岡 清一
本社	東京都港区芝浦1-2-3 シーバンスS館 最上階
創業	2009年11月6日
資本金	650,546千円
従業員数 ¹⁾	195名（2022年7月31日時点）
平均年齢 ¹⁾	28.3歳（2022年7月31日時点）

1. 正社員および他社からの出向社員

役員

代表取締役社長	松岡 清一
取締役	野村 隆志
取締役	磐前 豪
取締役(社外)	名古屋 聡介
取締役(社外)	竹鶴 孝太郎
常勤監査役(社外)	本田 泰章
監査役(社外)	梅本 麻衣
監査役(社外)	山本 敬二郎
執行役員	岡安 英俊
執行役員	小林 勲
執行役員	中尾 公一

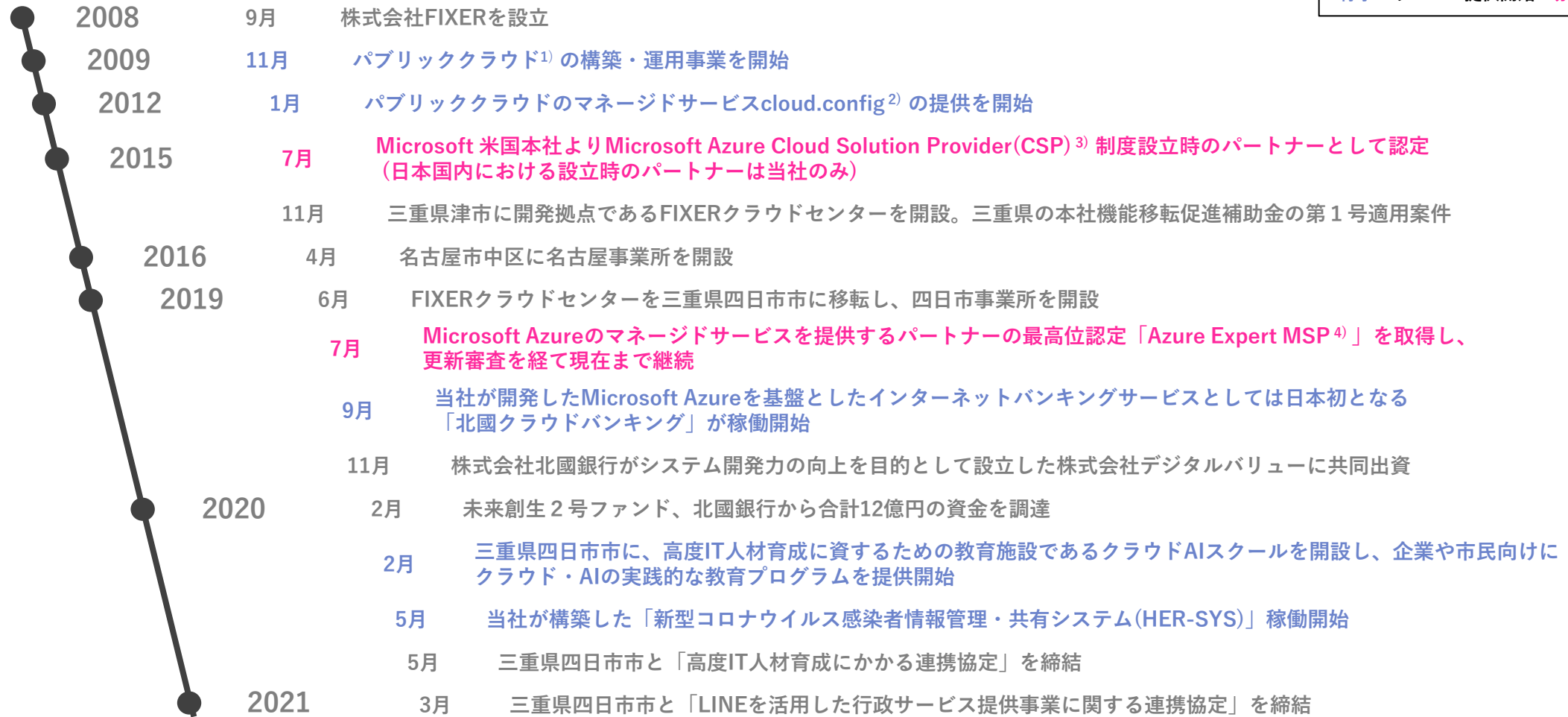
株主構成²⁾

松岡 清一	73.0%
北村 健	13.2%
株式会社mam	4.9%
株式会社SMBC信託銀行 (特定運用金外信託 未来創生2号ファンド)	4.1%
FIXER従業員持株会	2.7%
Wing 2 号成長支援投資事業有限責任組合	1.2%
株式会社北國銀行	0.8%
磐前 豪	0.2%

2. 発行済普通株式総数に対する所有普通株式数の割合を顕在株式数ベースにて記載

沿革

青字：サービス提供開始 赤字：認定取得



1. 広く一般のユーザ・企業にクラウドコンピューティング環境をインターネット経由で提供するサービス; 2. 当社が提供するマネージドサービス(保守・運用サービス); 3. マイクロソフト社がシステム開発事業者向けに実施している、業務用クラウドサービスの再販売制度; 4. Microsoft Azureのマネージドサービスの提供で、高い業績を上げているパートナーをスペシャリストとしてマイクロソフト社が認定する制度

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
6. リスク情報

- 1-1. ご挨拶
- 1-2. Mission / Vision / Value
- 1-3. 会社概要
- 1-4. 沿革

- 2-1. 事業の内容
- 2-2. 事業の収益構造

- 3-1. 市場規模
- 3-2. 競合環境

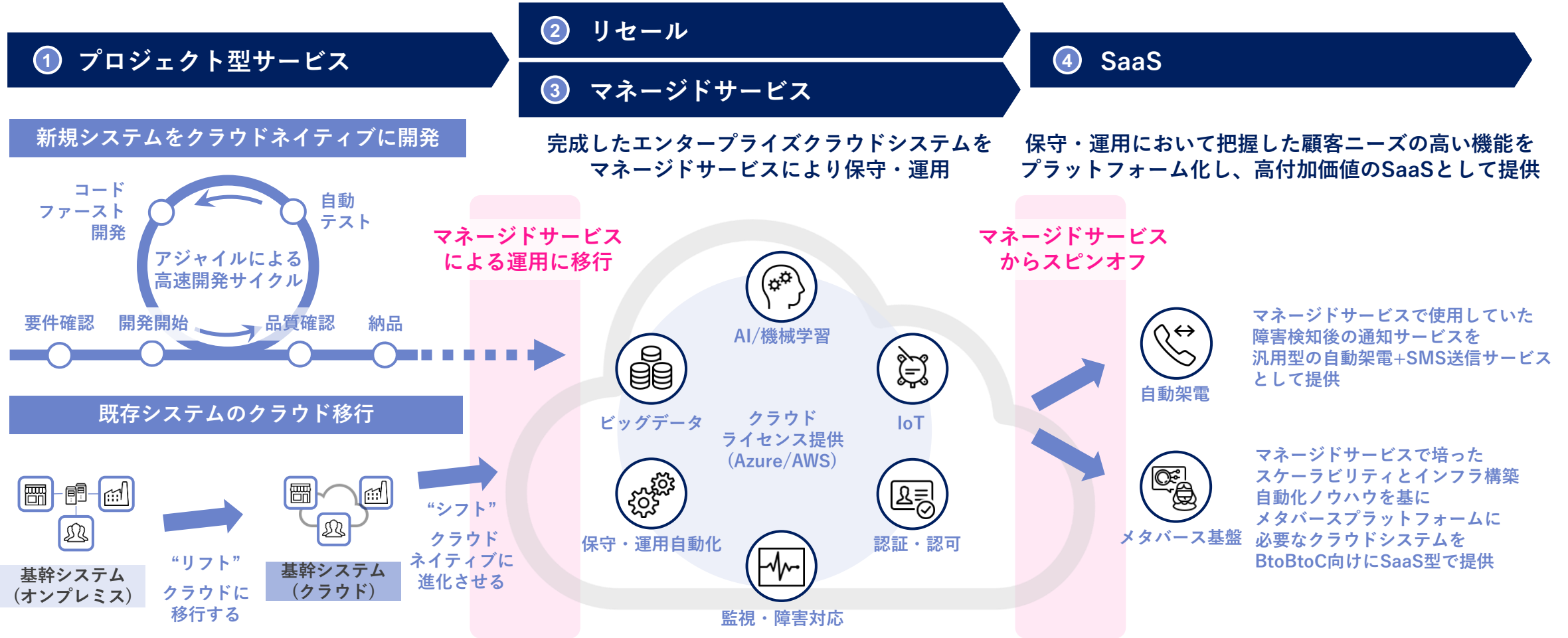
- 4-1. ノウハウ
- 4-2. ブランド
- 4-3. ビジネスモデル

- 5-1. 成長戦略
- 5-2. 経営指標
- 5-3. 利益計画および前提条件

- 6-1. 認識するリスク
- 6-2. リスク対応策

当社の事業領域

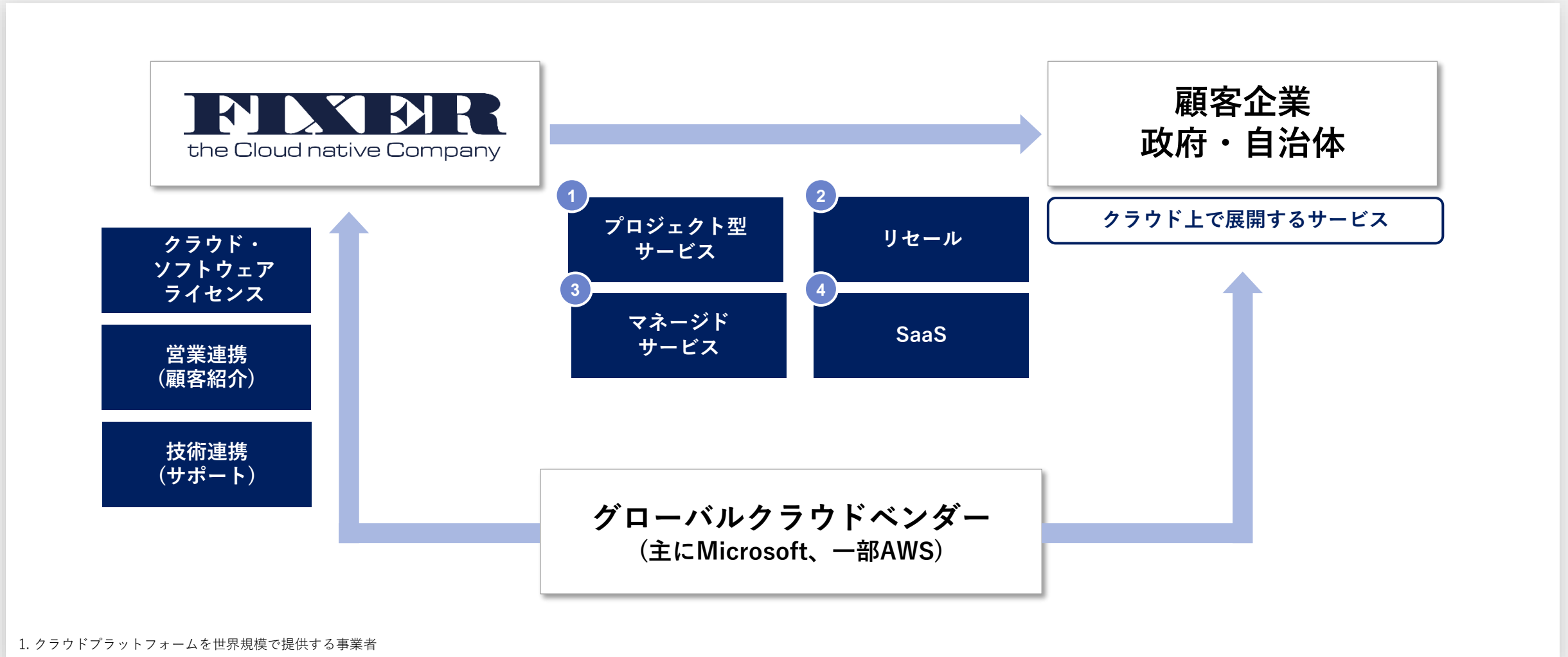
当社は① プロジェクト型サービス (新規システム開発や既存システムのクラウド移行)によってクラウドネイティブなシステムを構築し、クラウドやソフトウェアのライセンスを② リセール し、③ マネージドサービス (保守・運用)を提供。さらに、④ SaaS での事業も展開。



注: 用語解説は各事業の事業概要ページに記載

事業系統図

グローバルクラウドベンダー¹⁾(主にMicrosoft、一部AWS)からクラウドやソフトウェアを仕入れ、4つの事業を展開。
こうした企業とのリレーションにより、最新のクラウド販売・技術ノウハウを共有することで、サービスの品質を継続的に向上。



1. クラウドプラットフォームを世界規模で提供する事業者

事業の特徴

フロー型の「プロジェクト型サービス」で新規開発・クラウド移行したシステムに対し、ストック型ビジネスであるクラウドやソフトウェア等のリセール、マネージドサービスを従量課金で継続的に提供することで、売上の積み上げを図る。

事業	ビジネスモデル	売上比率の変化			売上総利益率
		20/8期 (通期)	21/8期 (通期)	22/8期 (Q3累積期間)	
1 プロジェクト型 サービス	フロー型 期間の決まった ワンショットの売上	46%	9%	10%	38.9%
2 リセール	ストック型 システムが稼働する限り ビジネスが継続	33%	38%	25%	23.4%
3 マネージドサービス	ストック型 システムが稼働する限り ビジネスが継続	18%	40%	20%	55.6%
4 SaaS	フロー型 ストック型 顧客数は積み上がるが 売上は利用状況次第	1%	13%	44%	38.9%

Note: 表示桁数未満の百分率は四捨五入

事業概要 ① プロジェクト型サービス

プロジェクト型で新規システム開発、またはクラウド移行(マイグレーション)を実施するサービス。システム移行は、システム基盤をクラウド化する「リフト」、移行と同時に保守・運用が容易なクラウドネイティブなシステムに作り変える「シフト」の双方に対応。

サービス内容

新規システム開発



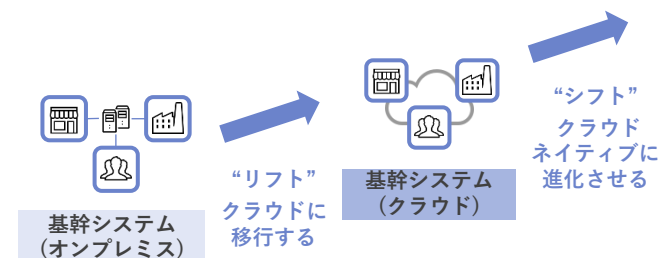
クラウドの「スマート利用¹⁾」に対応できる
クラウドネイティブな基幹システムをアジャイルに開発

新規システム開発の短期化と
スマート利用による継続的な運用品質の改善

提供価値

スマート利用には「アジャイルによる高速な新規システム開発・クラウド移行」と「自動化による監視・保守サービス」が重要。双方を一気通貫で実現するため、当社は開発・移行の初期段階から本番相当のインフラ環境とシステム監視サービスを提供している。

クラウド移行(マイグレーション)






オンプレミス²⁾の基幹システムを
クラウドに移行(リフト)し、クラウドネイティブに進化(シフト)

既存システムをクラウドネイティブ化し
保守・運用工数の軽減(スマート利用)を実現

1. クラウドベンダーによる管理サービスを利用したり、インフラ環境をコードにより自動生成することにより、サーバ構築に伴うコストや、手作業に係る工数を削減する利用方法;
2. システムを運用する上で必要となるソフトウェア・ハードウェアを自社で保有・管理する運用形態

事業概要 ① プロジェクト型サービス: 事例

パブリックセクター(官公庁・地方公共団体等)・金融機関における、主なプロジェクト型サービスの事例は下記の通り。

クライアント (一例)	プロジェクト名	プロジェクト概要
 北國銀行	北國クラウドバンキング クラウド移行(マイグレーション)	<ul style="list-style-type: none"> 個人向けインターネットバンキングである同システムをアプリケーションからインフラまですべてクラウドで構築 2019年9月に稼働し、2022年2月現在では20万人のお客様が契約¹⁾
 厚生労働省 <small>Ministry of Health, Labour and Welfare</small>	HER-SYS 新規開発	<ul style="list-style-type: none"> 新型コロナの流行拡大初期に短期間での開発が求められるなか、約3週間で初回リリース(2020年5月)を実施 以降、現在に至るまでに約70回の機能アップデートを実施
 <small>国立研究開発法人</small> 国立がん研究センター <small>National Cancer Center Japan</small>	全国がん登録 クラウド移行(マイグレーション)	<ul style="list-style-type: none"> 2021~2022年に、過去データの一元化や分析基盤としての拡張性を考慮して、クラウド化実施 クラウド移行時、従前からの課題であった約350の機能を改修 大規模システムのクラウド移行を7ヶ月で実施

1. 北國銀行プレスリリース(2022年2月25日)「個人インターネットバンキング「北國クラウドバンキング」の契約者数 20 万人突破について」(https://www.hokkokubank.co.jp/other/news/2022/pdf/20220225_a.pdf)

事業概要 2 リセール

Microsoft Azure 等のパブリッククラウドや、Microsoft 365 および Power Platform 等のソフトウェアライセンスを販売。
仕入れたライセンスにマネージドサービスや教育サービス等の付加価値をあわせて提供することで他社と差別化。

販売する製品・サービス



パブリッククラウド
 一般のユーザや企業向けに提供される
 クラウドコンピューティング環境



WordやExcel等のOffice製品に加え、
 SharePointやTeams、セキュリティ製品を
 クラウドで提供しているサービス



初心者でも利用可能(ノーコード/ローコード)²⁾な
 クラウドアプリ開発プラットフォーム

FIXERならではの付加価値

マネージドサービスの一部である
 監視サービスを無償提供

ライセンス購入後に発生する
 利用上の課題に対して技術サポート

セキュリティ要件の厳しい
 官公庁・銀行での導入実績

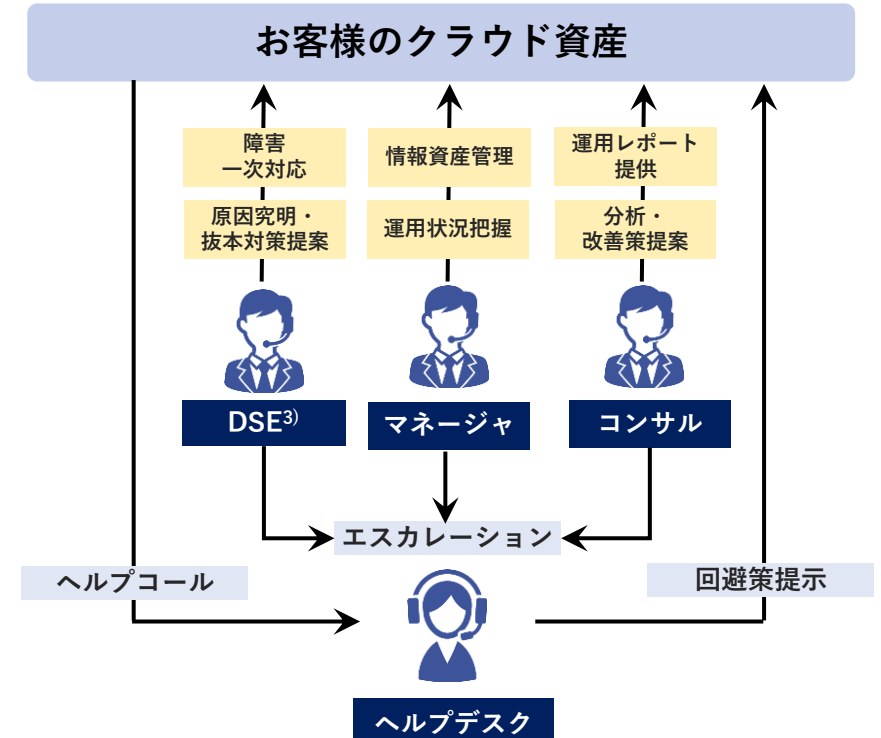
テレワーク推進賞受賞¹⁾の
 リモートワーク/ペーパーレス化ノウハウ

DX内製化教育プログラム

業種別・業務別に用意された
 テンプレートの提供

技術サポート体制

ヘルプデスクが専門家チームと連携して課題を解決



3. Dedicated Support Engineer; 専任のサポートエンジニア

1. 2019年に一般社団法人日本テレワーク協会が主催するテレワークの普及促進を目的とした「テレワーク推進賞」を受賞;
 2. 複雑なプログラミングを習得しなくてもアプリケーションを開発できる手法

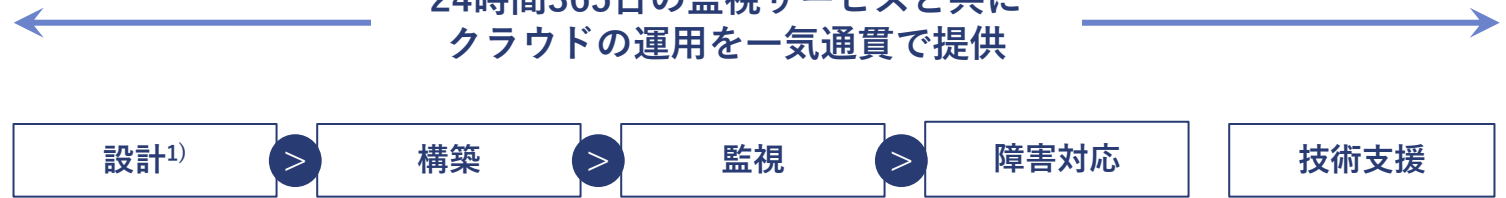
事業概要 3 マネージドサービス

24時間365日の監視を中心に、クラウドの保守・運用を一気通貫で提供。自動化技術で工数削減と運用品質向上を両立。

パブリッククラウドだけでは実現できない
アプリケーションレイヤーを含めた監視運用

24時間365日の監視サービスと共に
クラウドの運用を一気通貫で提供

パブリッククラウド		cloud.config
IaaS	PaaS	
データ	データ	データ
アプリケーション	アプリケーション	アプリケーション
ランタイム	ランタイム	ランタイム
ミドルウェア	ミドルウェア	ミドルウェア
OS	OS	OS
仮想化	仮想化	仮想化
サーバー	サーバー	サーバー
ストレージ	ストレージ	ストレージ



FIXERのマネージドサービス cloud.config¹⁾ は
第三者機関による監査により、クラウド導入のベストプラクティス
Cloud Adoption Framework²⁾ に準拠したサービスと認定

<p>クラウドデザイン パターンに従った インフラ設計</p> <p>既存サービス・ SaaS³⁾・OSS⁴⁾等 の活用を提案</p>	<p>自動化技術(IaC⁵⁾) を活用した 構築・設定</p> <p>典型的な構成を 短時間で構築し 正常性確認を完了</p>	<p>マルチクラウド⁶⁾で 24時間365日 システムを監視</p> <p>エラー発生時は その深刻度を 自動判定して通知</p>	<p>影響度・緊急度 に基づく 優先度判断</p> <p>一次対応として 障害要因の 切り分けを実施</p>	<p>技術課題に対し エンジニアを アサインして支援</p> <p>日々進化する クラウドの 最新情報を提供</p>
---	--	--	--	--

- : パブリッククラウドの提供者が管理
- : クラウドを利用するユーザー企業が管理
- : FIXERのマネージドサービスが管理

1. 当社が提供するクラウドの保守・運用サービス; 2. 組織のクラウド導入による影響を示し、導入をサポートするフレームワーク; 3. Software as a Serviceの略。ソフトウェアを利用者(クライアント)側に導入するのではなく、提供者(サーバ)側で稼働しているソフトウェアを、インターネット等のネットワーク経由で、利用者がサービスとして利用する状況; 4. Open Source Softwareの略。利用者の目的を問わず、ソースコードを使用、調査、再利用、修正、拡張、再配布が可能であるソフトウェアの総称; 5. 当社が開発案件を通じてストックしてきた、設計における定石・ノウハウや、構築・設定を自動化するコード等; 6. 複数のクラウドを併用すること。ここではAzureをAWSから監視したり、逆にAWSをAzureから監視することを指す

事業概要 4 SaaS

マネージドサービスで培ったツール/ソフトウェアを汎用化。現在は[自動架電/SMS送信](#)および[メタバース](#)をSaaSで提供。2022年8月期には厚生労働省のHER-SYSで、自動架電サービスの売上が大幅に増加。

当社の提供するSaaS

マネージドサービス向けのツール/ソフトウェア等を汎用化し、クラウドの特性を活かしたスケーラブルなサービスとして提供。

自動架電/ SMS送信

マネージドサービスで使用していた、障害検知時の通知サービスを、汎用型の自動架電/SMS送信サービスとして提供。

厚生労働省のHER-SYSにおける自宅療養者健康観察のIVR¹)として採用され、保健所の業務負荷を軽減。

メタバース

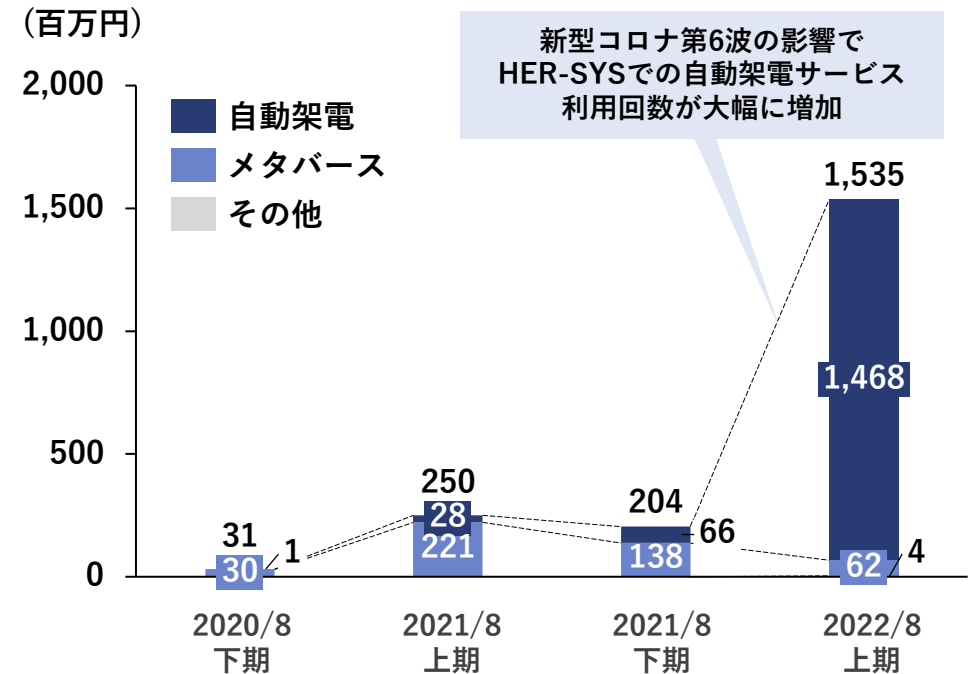
日本マイクロソフトと共同開発した、バーチャル空間上でイベントができるシステムを汎用化して提供。

イベント開催実績に加え、最近ではテレビ番組のメタバース一般観覧や、都市3Dモデルを活用したまちづくり議論等、イベント以外のシーンにも展開。

1. Interactive Voice Response; 自動音声の質問に、プッシュボタンの番号で回答するシステム

売上の推移

2020年8月期より、メタバース基盤の提供を開始。2022年8月期には自動架電システムの利用が大幅に増加。



Note: 表示桁数未満の金額は切り捨て

事業概要 4 SaaS: 自動架電サービス

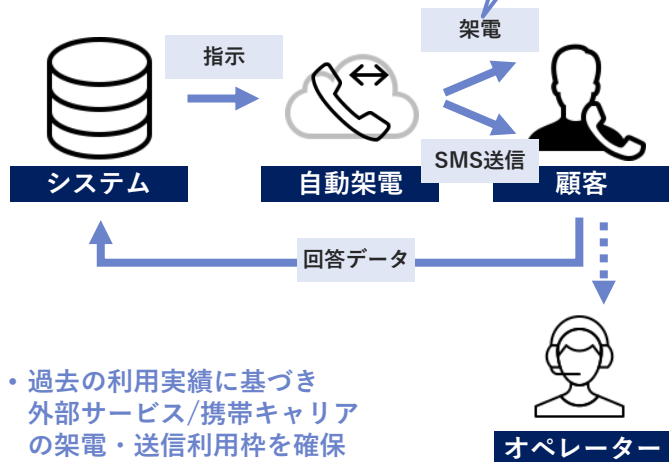
マネージドサービスで使用していた障害検知時の通知サービスを汎用型の自動架電+SMS送信サービスとして提供。

サービスのイメージ

クラウドで構築したIVR(自動応答音声)で架電したり、SMSを送信できる機能を提供。

(自動音声)
 予約の最終確認のお電話です。〇〇様、9月1日19時より2名様、予約確定でよろしければ①を、変更希望であれば②を押して下さい。

操作にご不明な点があれば、オペレーターにおつなぎしますので⑨を押して下さい



- 過去の利用実績に基づき外部サービス/携帯キャリアの架電・送信利用枠を確保

導入事例: 新型コロナウイルス感染症療養者の健康観察

法令に基づき、感染者や感染者が疑われる方に健康状態の確認を実施する必要。自動架電サービスやSMS送信サービスを組み合わせることで業務を省力化。

HER-SYSを活用した健康観察方法 一覧

療養者	健康観察方法	内容	◆主なポイント
<ul style="list-style-type: none"> 陽性者 濃厚接触者 	My HER-SYS	ご自身のスマートフォン、パソコンから、 指定のアドレスにアクセス して、健康状態を入力	<ul style="list-style-type: none"> 都合が良いときに入力できる 1つのアドレスで、複数人登録できる
	自動架電	事前に登録した電話番号に、 毎日決まった時間に電話 がかり、ガイダンスに従い、番号を押して健康状態を入力	<ul style="list-style-type: none"> IDの入力不要 固定電話もOK 電話代不要
	健康コール	ご自身の電話から 指定の番号に電話 をかけて、ガイダンスに従い、番号を押して健康状態を入力	<ul style="list-style-type: none"> 都合が良いときに入力できる 固定電話もOK 複数人登録できる

The diagram shows 'HER-SYS' as a central database. It receives '入力' (Input) from '健康観察方法*' (Health Observation Methods*) and outputs '出力' (Output) to a '健康状態一覧' (Health Status Overview). A note indicates '※自治体により他にも方法があります' (Methods vary by municipality). A specific example '電話対応' (Phone Support) shows a health worker from a '保健所' (Health Center) confirming status via phone, with input recorded at the health center. A final note states '健康状態により、個別に症状の確認' (Confirmation of symptoms individually based on health status).

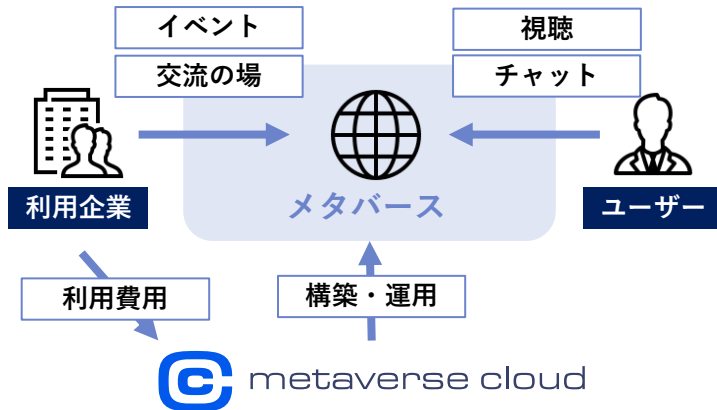
出所: 厚生労働省『HER-SYSを活用した健康観察(2021.9)』(<https://www.mhlw.go.jp/content/10900000/000835138.pdf>)

事業概要 4 SaaS: メタバー ス基盤

ユーザーがアバターを操作して仮想空間を動き回り、さまざまなコンテンツ体験できる「メタバー ス」の基盤を提供。当初はバーチャルイベントでの利用中心であったが、メタバー スでの番組観覧や自治体のまちづくり議論まで、適用事例が拡大。

サービスのイメージ

メタバー ス空間・機能をサービスとして提供。



当社サービスの特徴

- クラウドネイティブ** 来場者数増加やアクセス集中に対して、可用性・安定性を確保
- ブラウザベース** 企業PCの利用時などもインストールの障害がなく、閲覧環境に広く対応
- セルフサービス** 主催者用の管理画面から、アクセスの制御やコンテンツの差し替えが可能

活用事例

展示会・ライブ・常設ショールーム等、様々な目的で活用可能。テレビ番組の一般観覧やまちづくり・地域振興での活用にも展開。

Microsoft Japan Digital Days 2021 (日本マイクロソフト)



メタバー スYOKKAICHI (四日市市)



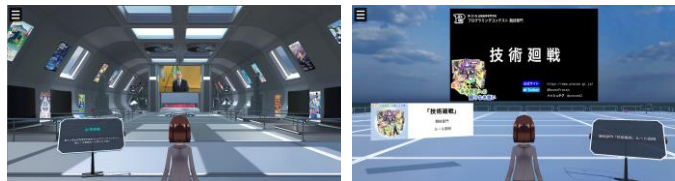
NET ZERO Leaders Summit 2021 (経済産業省・JETRO)



クラウド検定 / クラウドダンディ (TOKYO MXにて放送)



全国高等専門学校プログラミングコンテスト (国立高等専門学校機構)



クラウド n8v STATION (NewsPicksにて放送)



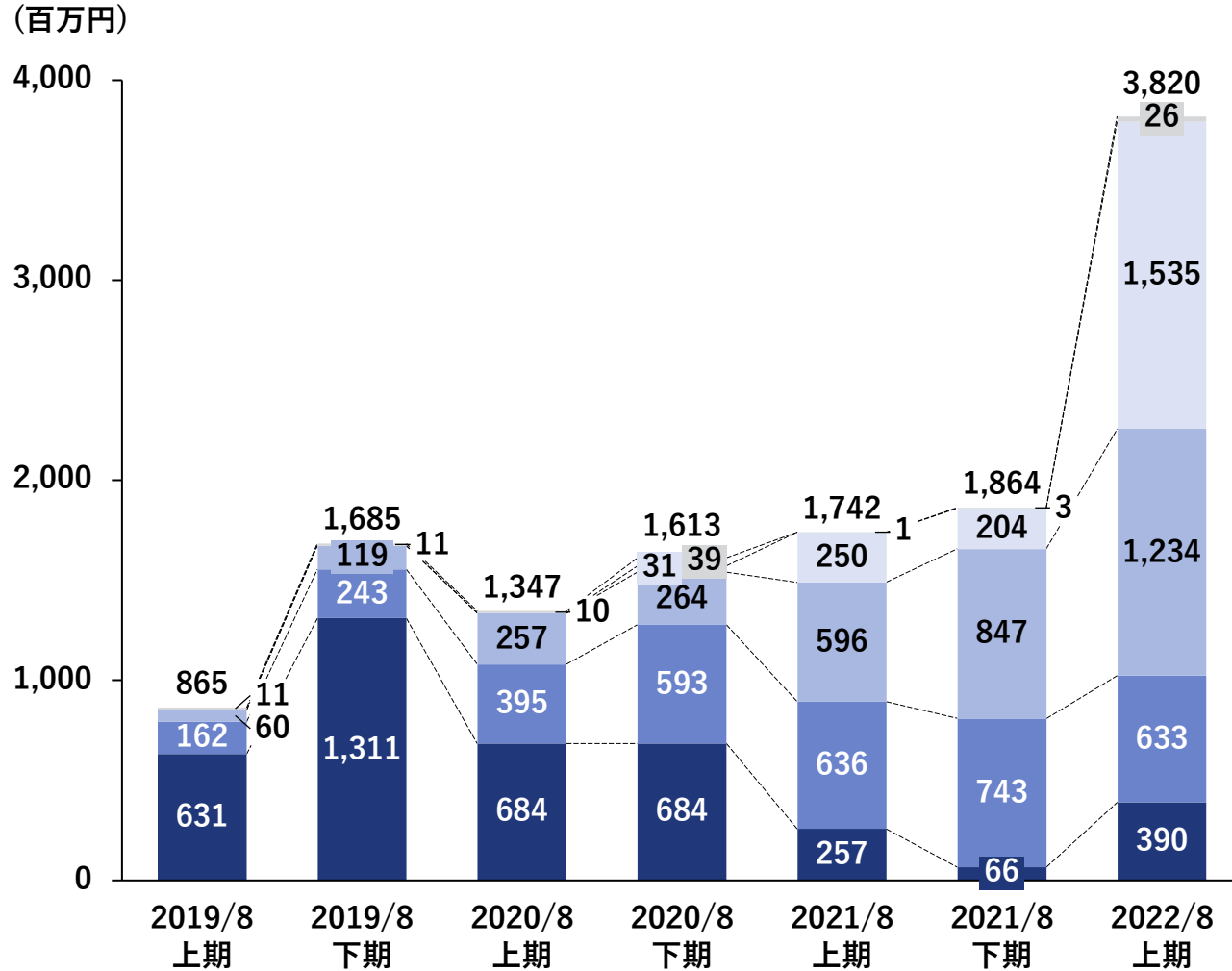
参考: 課金体系・主要原価

各事業の課金体系・主要原価については下記の通り。

事業	課金体系	主要原価
1 プロジェクト型 サービス	個別見積 ・類似システムの市場価格・付加価値を踏まえて価格を想定 ・案件規模が近い過去案件の実績工数を元に、採算性を確認	・開発人件費 ・業務委託費 ・クラウド/ソフトウェアライセンス仕入費用
2 リセール	利用状況による従量課金 ・仕入元の提供価格に一定の手数料率を乗じて請求 ・クラウド利用量・ライセンス数により提供価格が変動	・クラウド/ソフトウェアライセンス仕入費用
3 マネージド サービス	利用状況による従量課金 ・障害一次対応サービスはクラウド利用量による従量制 ・技術支援サービスは利用時間による従量制	・クラウド管理ソフトウェアライセンス費用 ・保守・運用人件費 ・業務委託費
4 SaaS	利用状況による従量課金 ・自動架電サービスは利用量や情報量による従量制 ・メタバース基盤はユーザ数や同時接続数による従量制	・サービス開発人件費 ・サービス運用人件費 ・クラウド/ソフトウェアライセンス仕入費用

事業別売上高

事業別売上高の推移



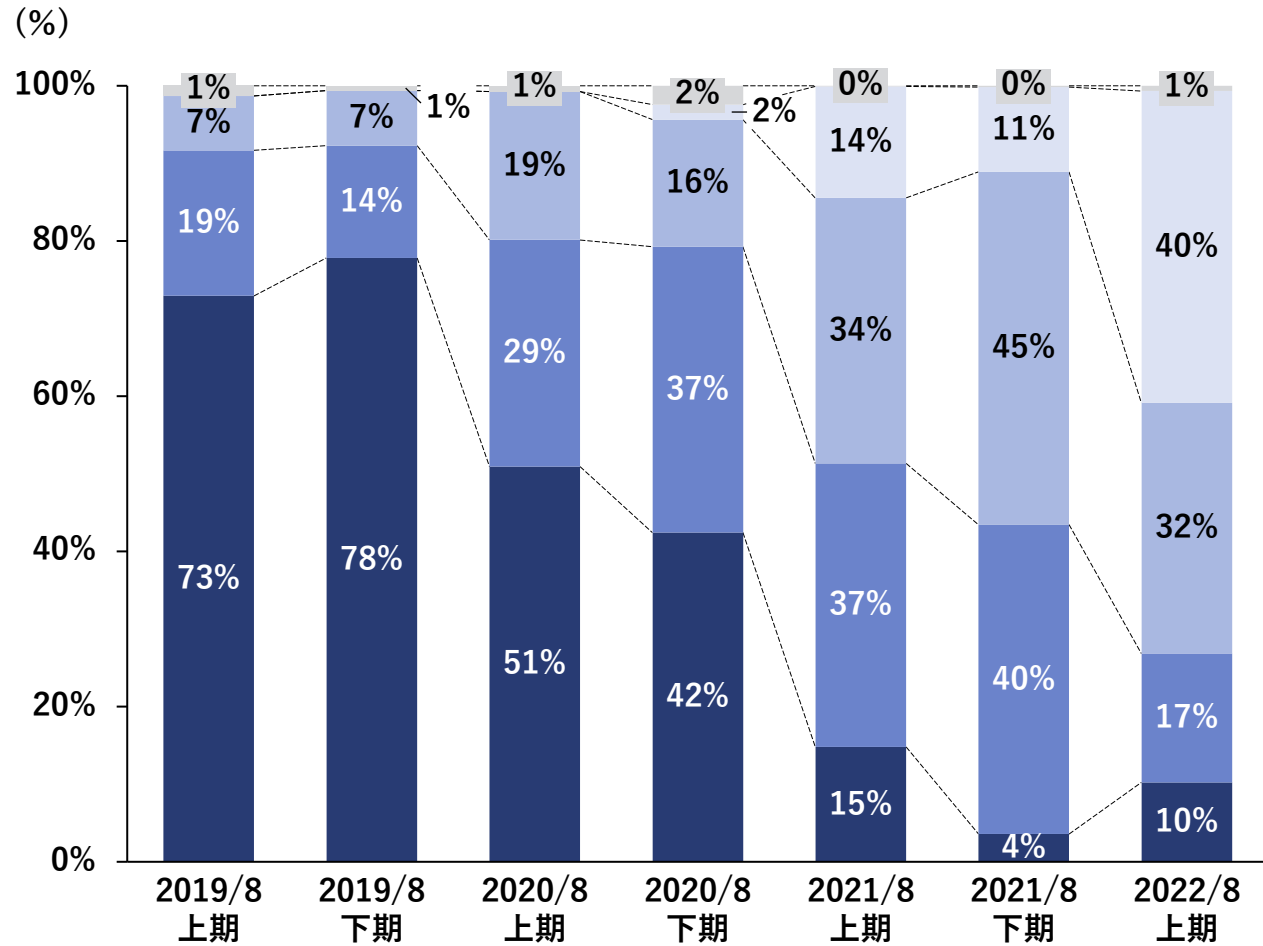
Note: 表示桁数未満の金額は切り捨て。グラフ最上部のグレーはいずれの事業にも分類されない「その他」

主な変動理由

事業	変動理由
1 プロジェクト型サービス	19/8下期 北國銀行クラウドバンキング構築PJ開始 20/8上期 同 構築PJ縮小 20/8下期 厚生労働省HER-SYS構築PJ開始~終了 21/8下期 北國銀行クラウドバンキング構築PJ終了 22/8上期 国立がん研究センタークラウド移行PJ開始
2 リセール	20/8上期 北國銀行へのライセンス提供開始 21/8上期 厚生労働省へのライセンス提供開始
3 マネージドサービス	20/8上期 北國銀行クラウドバンキング保守・運用開始 21/8上期 厚生労働省HER-SYS 保守・運用開始 22/8上期 厚生労働省HER-SYS 利用増加
4 SaaS	21/8上期 メタバース基盤提供開始 21/8下期 厚生労働省へ自動架電提供開始 22/8上期 厚生労働省へ提供している自動架電の増加

収益構造：事業別売上構成比

事業別売上構成比の推移



Note: 表示桁数未満の百分率は四捨五入。グラフ最上部のグレーはいずれの事業にも分類されない「その他」

主な変動理由

事業	変動理由
1 プロジェクト型サービス	19/8下期 北國銀行クラウドバンキング構築PJ開始 20/8上期 同 構築PJ縮小 20/8下期 厚生労働省HER-SYS構築PJ開始~終了 21/8下期 北國銀行クラウドバンキング構築PJ終了 22/8上期 国立がん研究センタークラウド移行PJ開始
2 リセール	20/8上期 北國銀行へのライセンス提供開始 21/8上期 厚生労働省へのライセンス提供開始
3 マネージドサービス	20/8上期 北國銀行クラウドバンキング保守・運用開始 21/8上期 厚生労働省HER-SYS 保守・運用開始 22/8上期 厚生労働省HER-SYS 利用増加
4 SaaS	21/8上期 メタバース基盤提供開始 21/8下期 厚生労働省へ自動架電提供開始 22/8上期 厚生労働省へ提供している自動架電の増加

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
6. リスク情報

- 1-1. ご挨拶
- 1-2. Mission / Vision / Value
- 1-3. 会社概要
- 1-4. 沿革

- 2-1. 事業の内容
- 2-2. 事業の収益構造

- 3-1. 市場規模
- 3-2. 競合環境

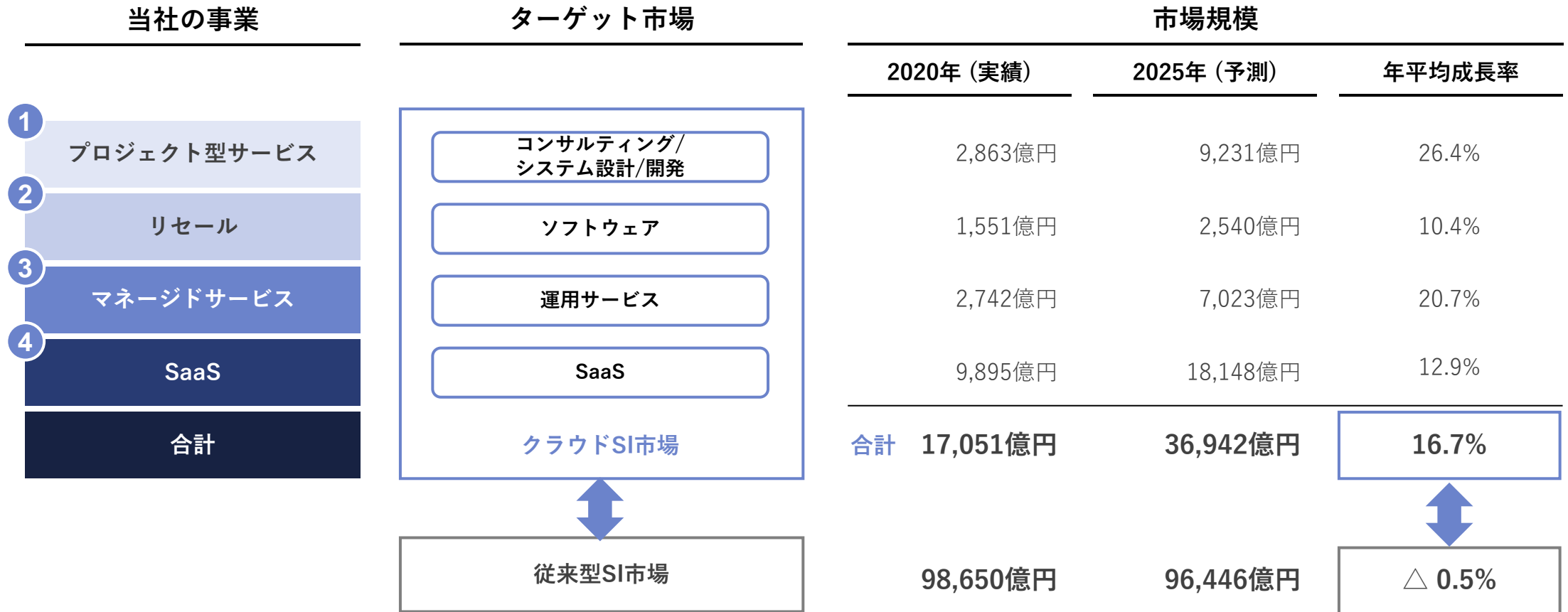
- 4-1. ノウハウ
- 4-2. ブランド
- 4-3. ビジネスモデル

- 5-1. 成長戦略
- 5-2. 経営指標
- 5-3. 利益計画および前提条件

- 6-1. 認識するリスク
- 6-2. リスク対応策

ターゲット市場の規模・成長率

システムインテグレーション(SI)¹⁾市場のうち、当社がターゲットとするクラウドSI市場²⁾の2025年までの年平均成長率は16.7%。これは従来型SI市場(年平均成長率△0.5%)から大きく抜け出しており、当社は高成長な市場にフォーカス。



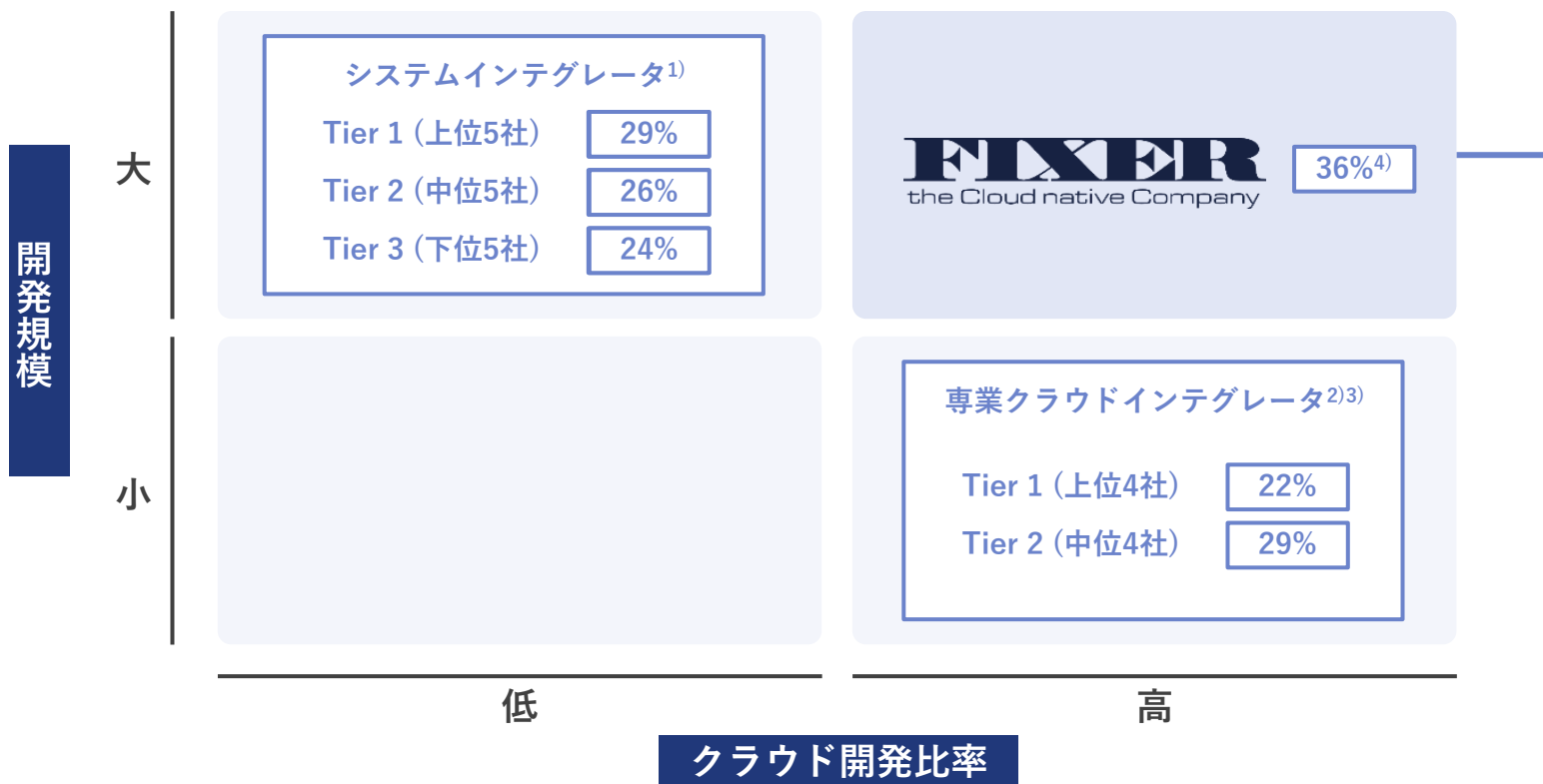
1. コンピュータやソフトウェア、ネットワークなどを組み合わせ、業務を自動化するためのシステムを開発すること;2. 下記出所レポートにおける「パブリッククラウドSI市場」のうち、当社事業と対応する4つのサブ市場。具体的にはパブリッククラウドSI市場のうち「アプリケーションレイヤー」に属する4市場
出所: 富士キメラ総研「2022 クラウドコンピューティングの現状と将来展望 市場編」

当社のポジショニング

当社はクラウド開発比率の高さと、開発規模の大きさの双方を兼ね備える点で独自のポジショニングを確立。

ポジショニング別の粗利率

○% : 売上総利益率



当社の独自性

対 システムインテグレータ

データセンター等のオンプレミス資産を持たず、大規模な設備投資が不要。クラウドネイティブな開発に特化して技術を蓄積してきているため、クラウドに高い専門性を有している







対 専門クラウドインテグレータ

高度なセキュリティ要件、ドキュメンテーション等が求められる官公庁や金融業界での実績を有し、大規模なシステム開発に対応可能

1. 富士キメラ総研のレポートの「システムインテグレーター」15社に対し、上場企業は有価証券報告書、非上場企業は企業財務データベースで最新年度の財務情報を調査。売上高順に5社ずつをTierとして平均を算出; 2. クラウドに特化したシステムインテグレーター; 3. 同レポートの「クラウドインテグレーター」16社に対し同様に調査。売上・売上総利益が判明した8社に対し、売上高順に4社をTierとして平均を算出; 4. 2021年8月期

参考: グローバルのパブリッククラウド市場のプレイヤー

パブリッククラウドの中で、FIXERは成長率の高いMicrosoft Azureを中心に取り組み。

プレイヤー	主要サービス	世界市場シェア	前年度比成長率	特徴
 Microsoft Microsoft	 Azure Microsoft Azure	21% ¹⁾ (2021 Q3時点)	+46% ²⁾ (FY2022 Q2.)	<ul style="list-style-type: none"> • Windows/Office製品との親和性が高い • 3サービスのうち、リージョン³⁾数が最も多い • 同社提供の全クラウドサービス(Microsoft365等)を含むと、グローバルのシェアNo.1
 amazon Amazon	 aws Amazon Web Services	32% ¹⁾ (2021 Q3時点)	+40% ⁴⁾ (FY2021 Q4)	<ul style="list-style-type: none"> • IaaS⁶⁾/PaaS⁷⁾市場ではシェア1位であり、取り扱いベンダーが多い • 3サービスのうち最も早い段階でサービス開始している、リーディングプレイヤー
 Google Google	 Google Cloud Platform	8% ¹⁾ (2021 Q3時点)	+45% ⁵⁾ (FY2021 Q4)	<ul style="list-style-type: none"> • Googleが自社のサービスにて用いている機械学習、AI関連サービスを幅広く利用可能 • ビッグデータの解析/処理サービスに強み

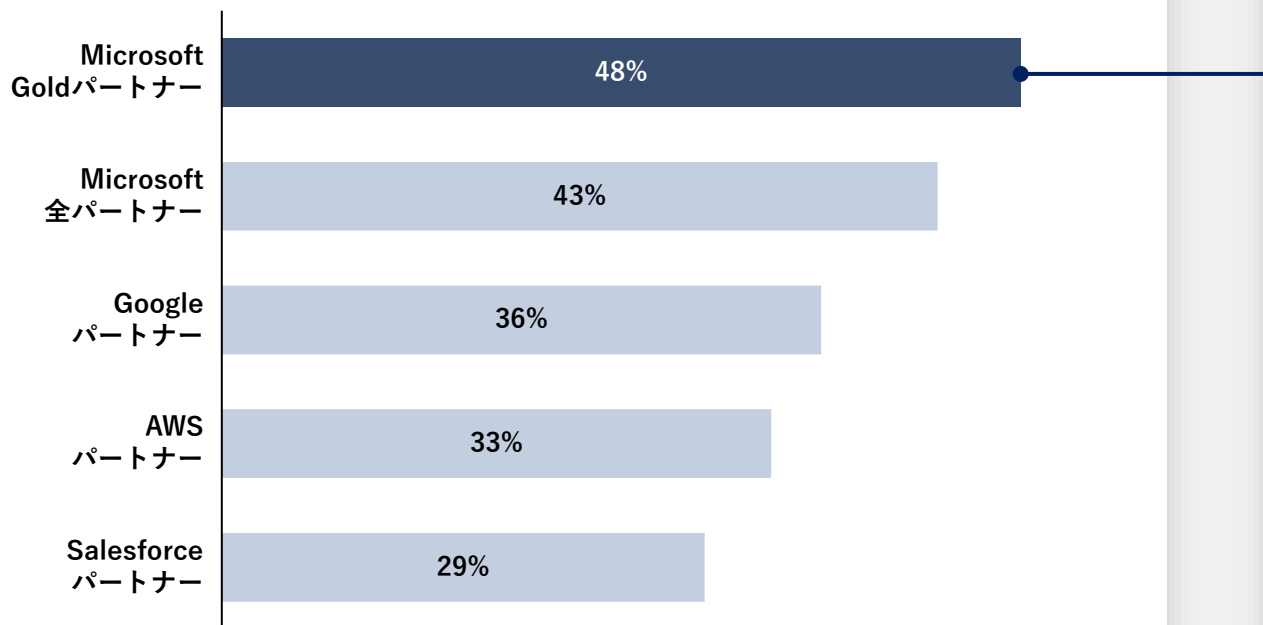
1. Statista “Cloud infrastructure services vendor market share worldwide from 4th quarter 2017 to 3rd quarter 2021”; 2. Microsoft Earnings Release FY22 Q2 より Azure and other cloud services Revenueの売上高を基に算出; 3. パブリッククラウドの事業者がサービス提供に必要なデータセンターを運営している地域; 4. Amazon.com Announces Fourth Quarter Results よりAWS売上高を基に算出; 5. Alphabet Announces Fourth Quarter and Fiscal Year 2021 Results より Google Cloud売上高を基に算出; 6. Infrastructure as a Serviceの略で、仮想サーバーやストレージなどの「インフラ」をインターネット経由で提供するサービス; 7. Platform as a Serviceの略で、アプリケーションの開発・実行環境などの「プラットフォーム」をインターネット経由で提供するサービス

参考: パブリッククラウドにおいてMicrosoft Azureを重視する理由

他クラウドのパートナーに対し、Microsoftパートナー企業の利益率は高く、FIXERはその中でも特に利益率が高いGoldパートナーに位置。

各パブリッククラウドサービスパートナーの利益率

パブリッククラウドの中で、Microsoftのパートナー、特にGoldランクのパートナーは利益率(売上総利益ベース)が高いと言われている



出所: Microsoft 「利益率の高いクラウドビジネスを構築するための考察まとめ」
https://blogs.partner.microsoft.com/mpn/japan/?post_type=post&p=968

FIXERの立ち位置

FIXERは、最も利益率が高いMicrosoft Gold パートナーに位置



参考: 当社の事業とMicrosoftとの関係

当社の各事業においてMicrosoft Azureを利用しており、日本マイクロソフト株式会社に関連する売上高比率は高い水準。

事業	Microsoftとの関係	関連売上比率 (2022年8月期上期)
1 プロジェクト型 サービス	<ul style="list-style-type: none"> クラウドネイティブなシステムをMicrosoft Azure上に開発して顧客に提供 	Azure上の開発案件割合: 約90% (約10%はAWS上で開発)
2 リセール	<ul style="list-style-type: none"> Microsoftの製品・サービスを仕入れて顧客に提供 <ul style="list-style-type: none"> -Microsoft Azure -Microsoft 365 -Microsoft Power Platform 等 	Microsoft関連製品・サービス比率: ほぼ100%
3 マネージド サービス	<ul style="list-style-type: none"> Microsoft Azure上のシステムをお預かりし、保守・運用サービスおよび技術支援サービスを提供 	Azure割合: ほぼ100% (AWSを主に監視・バックアップに活用)
4 SaaS	<ul style="list-style-type: none"> SaaSをMicrosoft Azure上に構築して提供 (メタバース基盤) Microsoft Azure上のシステム上から呼び出して提供 (自動架電) 	メタバース基盤は Azure利用割合: 100% 自動架電はAzure上のシステムから起動するものの Azure利用割合は数% ¹⁾

1. 自動架電サービスはTwilioを利用。2022年8月下旬からTwilioに加え、AWSも併用

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
6. リスク情報

- 1-1. ご挨拶
- 1-2. Mission / Vision / Value
- 1-3. 会社概要
- 1-4. 沿革

- 2-1. 事業の内容
- 2-2. 事業の収益構造

- 3-1. 市場規模
- 3-2. 競合環境

- 4-1. ノウハウ
- 4-2. ブランド
- 4-3. ビジネスモデル

- 5-1. 成長戦略
- 5-2. 経営指標
- 5-3. 利益計画および前提条件

- 6-1. 認識するリスク
- 6-2. リスク対応策

競争力の源泉 (全体像)

アジャイル+フロントローディング型の開発**ノウハウ**、日本におけるMicrosoft Azureのトップパートナー、金融・公共セクターにおける大規模案件での実績に裏打ちされた**ブランド力**により、高い収益性を確保できる共同責任型の**ビジネスモデル**を構築。

A ノウハウ

B ブランド

C ビジネスモデル

独自性

アジャイル+
フロントローディング型
開発手法

日本における
Microsoft Azureの
トップパートナー

準委任¹⁾のプライム契約²⁾で
仕様調整に臨機応変に
対応する共同責任モデル

優位性

- プロトタイプで機能やUI/UXを確認、仕様調整を序盤から行い、**後工程での手戻りを回避し、効率性を向上**
- 開発当初から**継続的な保守・運用を前提に開発し、保守・運用フェーズ移行後の高い顧客満足度を達成**

- 2021年、Microsoft米国本社からクラウドネイティブなアプリ開発分野で受賞するなど、**開発力に高い評価**
- 従前は大手システムインテグレータが手掛けてきた、**金融・公共セクターにおける大規模案件での実績**

- ノウハウとブランド力を武器に、**顧客とプライムで準委任契約を締結し、高い収益性を確保**
- **顧客と一体になり、開発過程における仕様調整に柔軟に対応することでビジネス価値の高いソフトウェアを開発**

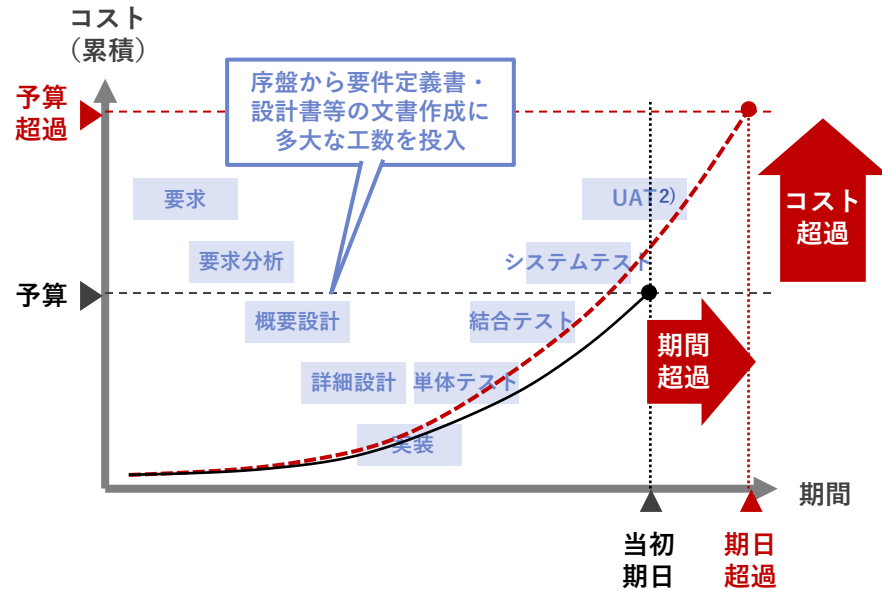
1. 特定の業務が遂行されたことに対して報酬が支払われる契約形態のこと。請負契約とは異なり、依頼された成果物の完成に対しては責任を負わない; 2. 顧客と直接契約する開発契約

A ノウハウにおける優位性: アジャイル+フロントローディング型のプロジェクト進行

ウォーターフォールでは、技術者がExcel・Wordでの文書作成に時間を奪われ、開発着手が遅くなる。一方、当社はアジャイルで序盤から開発に着手、仕様確定後に文書作成を行うため、開發生産性が高い。

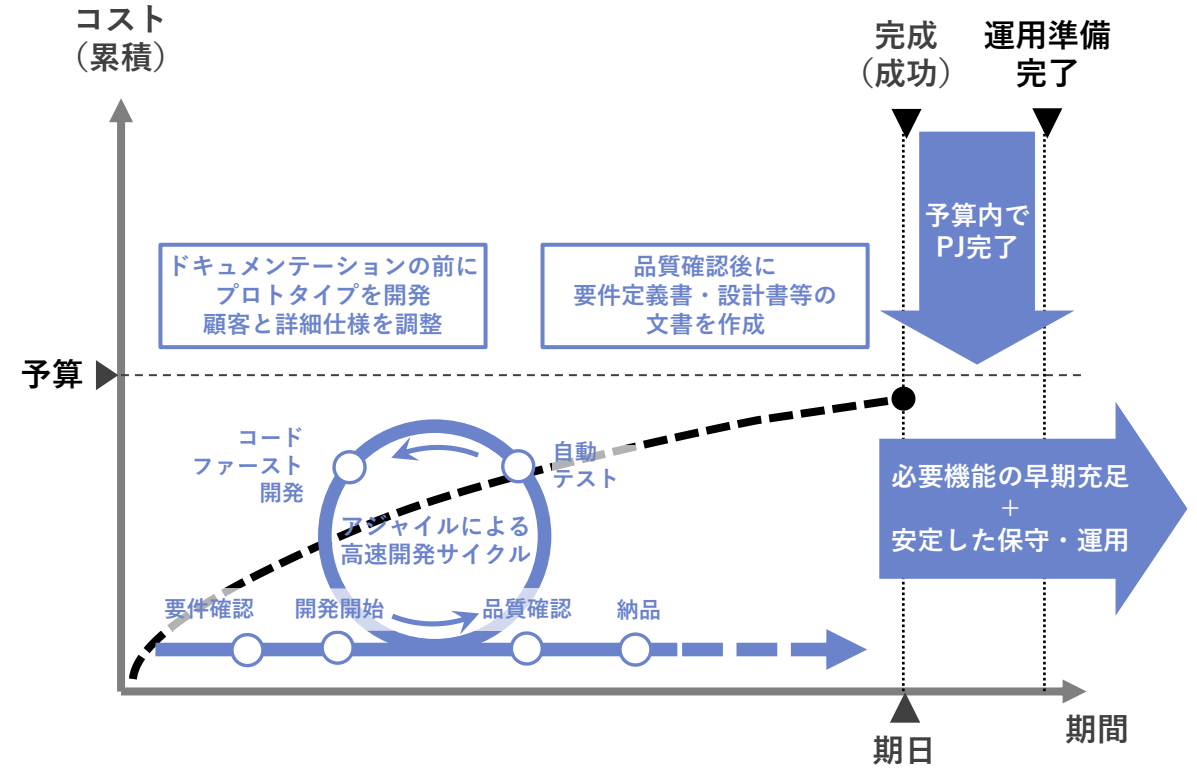
ウォーターフォール¹⁾型開発で起こりがちな失敗

DX時代において、仕様決定に費用・時間を要する旧来型の開発手法(ウォーターフォール)では要求水準到達前に予算上限・納期の限界を迎えることがある。



FIXERのアジャイル+フロントローディング型開発(イメージ)

コードファースト³⁾でアジャイルに開発。プロトタイプで機能やUI/UX⁴⁾を確認し、仕様調整を序盤から繰り返すことで、後工程での仕様追加等の手戻りを回避する。



- 顧客要求の分析から一連のテストまで、前の段階に戻らないことを前提とした開発プロセス;
- User Acceptance Test の略。システムの稼働前に、一部の顧客がシステムを操作しテストする工程;
- 要件定義書や設計書完成前にコーディングを開始して、システム開発の着手を早める手法;
- UI: User Interface の略。サービス进行操作する画面等; UX: User Experience の略。サービスを通じて得られる体験

参考: 厚生労働省 HER-SYSにおけるフロントローディング型開発の実績

ウォーターフォール型開発が常識であった政府系システムにおいても、FIXERのフロントローディング型の開発プロセスにより、状況の変化に応じた日々の仕様変更に対応しつつ、納期を短縮して稼働。公共分野でもアジャイル開発が有効であることを証明。

	求められた要件	FIXERが実現した成果
Quality	スプリント ¹⁾ で発生する仕様変更への柔軟な対応	・システムの機能性、UI/UXをスプリントで確認することで、手戻りを回避し、仕様追加・仕様変更コストを吸収
Cost	予算内での開発	・画面数約3倍のシステム規模拡大に対し、当初予算内で完遂
Delivery	短期間での実装・リリース	・約6週間の短納期をさらに3週間に短縮し、リリース

1. アジャイルスクラム開発において、スクラムチームが一定量の開発作業を完了させる際の、短く区切られた期間

B ブランドにおける優位性: Microsoft Azureパートナーとしての受賞歴

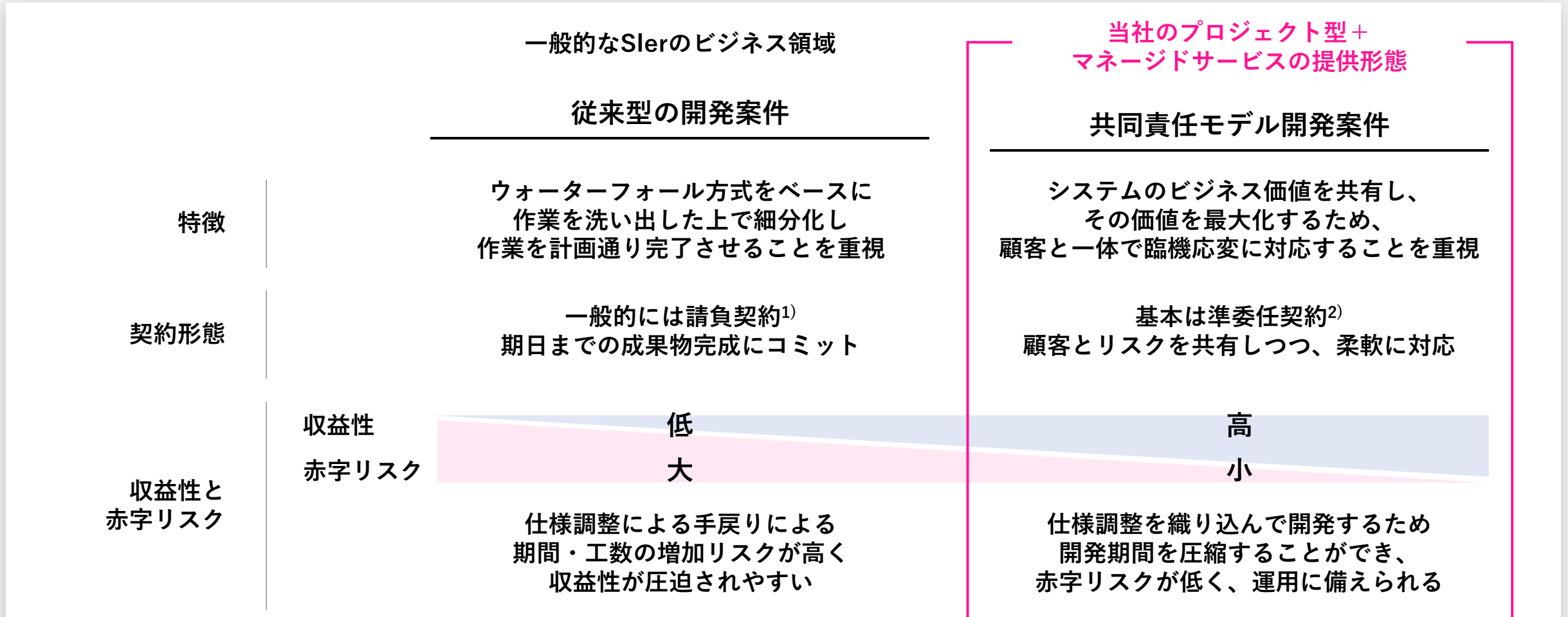
2013年以降、金融・公共分野での実績を中心に評価され、数々のアワード・認証を受け、日本におけるMicrosoft Azureのトップパートナーとしてのブランドを確立。2021年にはMicrosoft 米国本社から「Cloud Native App Development Award」を受賞。



1. 日本マイクロソフト Microsoft Partner of the Year (<https://partner.microsoft.com/ja-jp/connect/wp-award>) における過去受賞企業データより (Microsoft米国本社が表彰する日本パートナー最優秀賞は除く)

③ ビジネスモデルの優位性: 当社のビジネスモデル

顧客企業との契約において共同責任モデルでの開発、準委任契約で赤字リスクを抑制し、高い収益性を担保。



1. 依頼された成果物の完成に対して報酬が支払われる契約形態のこと; 2. 特定の業務が遂行されたことに対して報酬が支払われる契約形態のこと。請負契約とは異なり、依頼された成果物の完成に対しては責任を負わない

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
6. リスク情報

- 1-1. ご挨拶
- 1-2. Mission / Vision / Value
- 1-3. 会社概要
- 1-4. 沿革

- 2-1. 事業の内容
- 2-2. 事業の収益構造

- 3-1. 市場規模
- 3-2. 競合環境

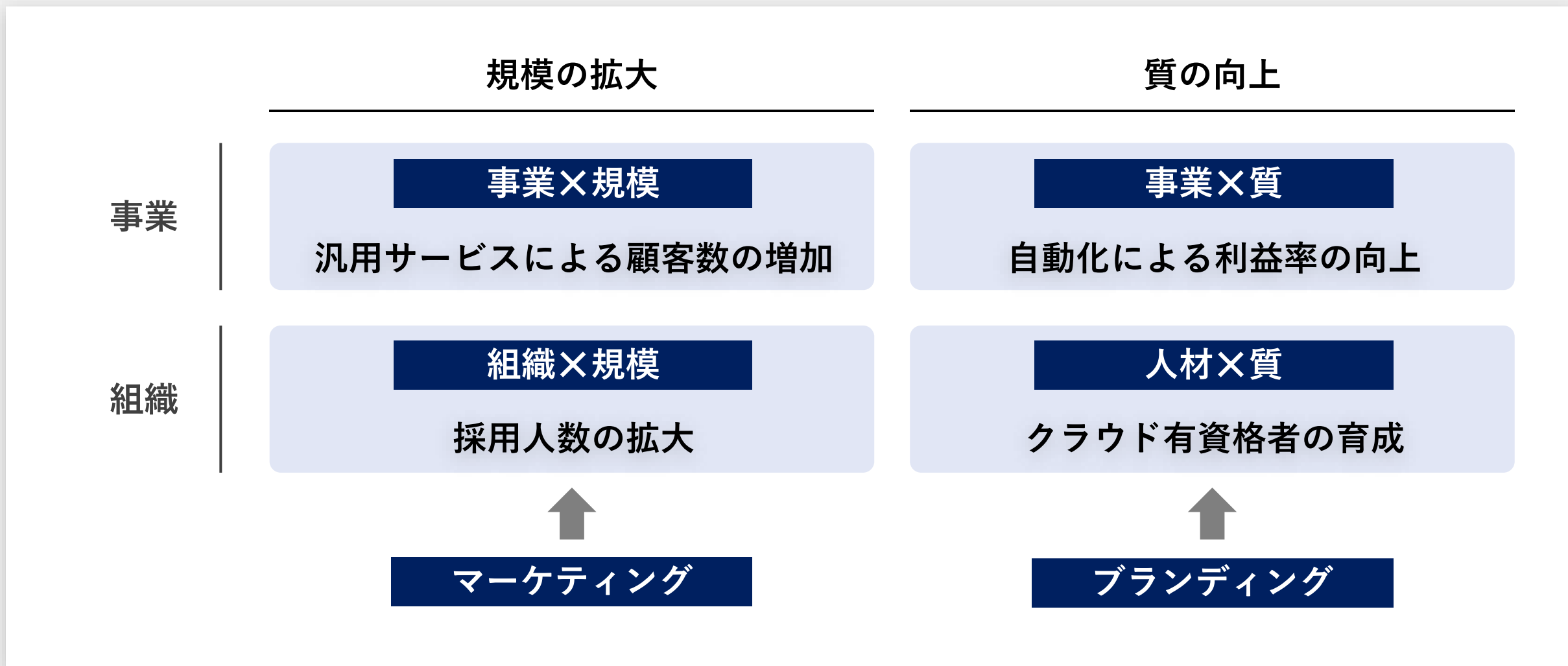
- 4-1. ノウハウ
- 4-2. ブランド
- 4-3. ビジネスモデル

- 5-1. 成長戦略
- 5-2. 経営指標
- 5-3. 利益計画および前提条件

- 6-1. 認識するリスク
- 6-2. リスク対応策

成長戦略の全体像

汎用サービスによる顧客数の増加、自動化による利益率の向上、それを支える組織の人数と質を向上させる事で成長を実現。



事業×規模: 汎用化による顧客数の増加

経営指標

顧客数

90社¹⁾

200社²⁾

大型プロジェクトの知見・ノウハウをもとに、汎用化(マイクロサービス化²⁾・コンテナ化³⁾することでサービスを横展開。



1. 2022年7月末時点; 2. 2023年8月期計画(期末); 3. アプリケーションの機能を細かいサービスに分割することで、サービス単位での独立した開発が可能となり、一部の障害が全体に波及しづらくなるアーキテクチャ; 4. アプリケーションに関連するファイルと共にパッケージ化することで、インフラやOSに依存することなく実行できるアーキテクチャ

事業×質: 自動化適用による利益率の向上

経営指標

売上総利益率

36.1%¹⁾40.3%²⁾

大規模プロジェクトに様々な自動化技術を適用し工数を削減すると同時に、サービス品質を向上。
過去より実現してきた自動化の適用範囲をさらに広げていくことで利益率を向上。

自動化の範囲	手法	自動化による恩恵
インフラ構築 (Infrastructure as Code; IaC)	<ul style="list-style-type: none"> クラウドインフラの構築・設定から正常稼働確認までのプロセスをプログラムで記述 	<ul style="list-style-type: none"> 手作業で実施していた作業を自動化することで、提供期間短縮・工数削減と共に、安定性が向上
インフラ運用	<ul style="list-style-type: none"> 障害発生時には深刻度を自動判定して通知 AIで障害予兆を検知し、障害を未然に防止 	<ul style="list-style-type: none"> 保守・運用の工数を削減し、運用品質が向上 (オンプレ時代の労働集約型からの脱却)
マイグレーション	<ul style="list-style-type: none"> クラウド移行(マイグレーション)案件の既存システムのアプリケーション移行において、機械学習による自動変換を実施 	<ul style="list-style-type: none"> 手作業による変換に比べて、期間・費用を大幅に抑えた上に、変換品質が向上
テスト	<ul style="list-style-type: none"> 自動的にテストケースやテストデータを生成し、アプリケーション更新後にテストを自動実行 	<ul style="list-style-type: none"> 短いサイクルで実装・テストを繰り返すアジャイル開発における開発生産性の向上

3. 2022年8月期着地予想; 4. 2023年8月期計画

成長戦略: 組織規模の拡大 / 人材の質の向上

採用拡大による社員数増加と、資格取得支援によるクラウドネイティブ育成で、継続的な組織の成長を実現。

組織×規模: 採用人数の拡大

高専や大学(院)技術系学生団体との関係を維持・発展、メタバース等のメディアを活用し、新卒・中途採用を拡大。

	2022/8期	2023/8期
経営指標		
新卒採用数	41人 ¹⁾	100人 ²⁾
中途採用数	19人 ¹⁾	30人 ²⁾

新卒採用の強化

- ✓ 全国の高専とのリレーションを強化し、学校推薦を拡大
- ✓ 大学(院)の技術系学生団体とのリレーション構築
- ✓ ブランディング活動の展開による自主応募の強化

中途人材の厳選採用

- ✓ メタバースで開催するエンジニア勉強会を通じた厳選採用
- ✓ テレビ局等のマスメディア、ソーシャル型ウェブメディアとタイアップし、FIXERに共感する人材の母集団を形成

1. 2022年7月末時点実績; 2. 2023年8月期計画

人材×質: クラウド資格保有者の育成

クラウド資格取得支援制度などを通じ、先進的な開発をリードするクラウドネイティブを育成。

	2022/8期	2023/8期
経営指標		
クラウド資格取得者割合	38% ³⁾	58% ⁴⁾
		20% UP

- ✓ 実践的な短期集中型の研修による、入社2か月程度での戦力化
- ✓ 資格取得支援制度の強化
- ✓ ブログ執筆奨励による、個人のプロ意識向上/ブランディング強化

推奨する資格	取得者数 ³⁾
Azure Fundamentals ⁴⁾	38人
Azure Administrator Associate ⁴⁾	20人
Power Platform Fundamentals ⁴⁾	17人
Azure Solutions Architect Expert ⁴⁾	12人

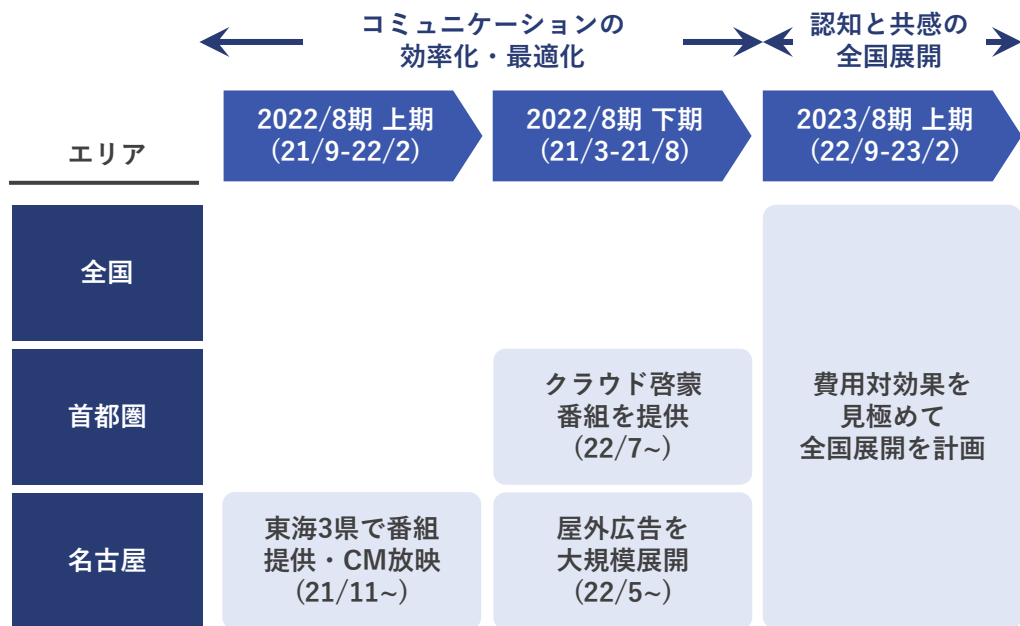
3. 2022年7月末時点; 4. 2023年8月末計画; 5. 1名が複数資格取得の場合、重複してカウント; 6. Microsoft 公認の資格体系において当社事業に関連性の高い資格

成長戦略: マーケティング / ブランディングの強化

全国規模でのマーケティング活動、共感の獲得に重視したブランディング活動により、事業・組織の成長を加速化。

マーケティング

事業・組織規模拡大のためにマーケティング活動を強化、
当社の認知拡大により、顧客や人材を獲得する機会を創出する



ブランディング

認知拡大に加え、クラウドの有用性・必要性を訴求し、
当社への共感を獲得することで、リード・応募の質を向上する

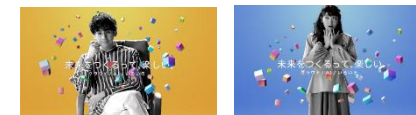
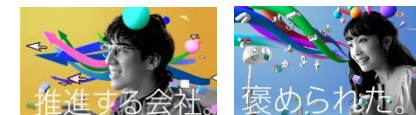
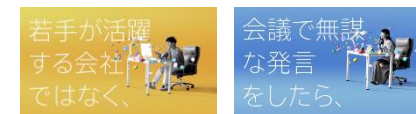
事業ブランディング

- ✓ CMにおける訴求 [次頁参照]
 - ⇒ TV・YouTube・タクシーアド
 - ・ クラウドにおけるFIXERの専門性
 - ・ 企業におけるクラウド活用の有用性
- ✓ 提供番組における啓蒙
 - ⇒ TV・ソーシャルメディア
 - ・ クラウドの基礎知識
 - ・ 社会課題解決におけるクラウドの必要性



採用ブランディング

- ✓ 自由で楽しい会社であることが伝わる自己紹介
 - ・ “若手が活躍する会社ではなく推進する会社”
 - ・ “会議で無謀な発言をしたら、褒められた”
- ✓ YouTubeタイアップでの若手社員の活躍紹介
 - ・ 1年目からプロジェクトの主軸として推進
 - ・ クラウド関連資格を次々に取得



資金使途

上場時の公募増資にて調達した資金は、開発強化、マーケティング強化、採用強化の3領域への投資として充当。

成長戦略	用途	施策	充当金額 (単位: 百万円)	
			2023/8期	2024/8期以降
事業の拡大	cloud.configのプラットフォーム化	ハイエンド開発で共通化しているアーキテクチャから、共通機能部分を切り出し、プラットフォーム化 ¹⁾ する	300	300
	cloud.configのオープン化	プラットフォーム化したcloud.configの機能・サービスをオンデマンド型 ²⁾ で提供できるようサービス化し、ボリュームゾーン (中～小規模案件) で販売するための開発を行う		
マーケティング/ ブランディング の強化	認知度・ブランドの向上	現在実施している、東海エリアでの番組及びCM放映の取り組みを順次全国に拡大	150	150
	WEBサイトの拡充	サービスラインナップ及び導入事例を分かりやすく理解頂くため、一から情報設計を行いWebサイトを再構築		
組織規模の拡大/人材の質向上		事業拡大に向けたエンジニア及びバックオフィス人員の体制強化	50	50
合計		-	500	500

1. 異なるユーザーに対し共通的な機能を提供するシステム基盤; 2. 顧客自身が自らの要望に応じて、内容をアレンジできるサービスのこと

主要な経営指標

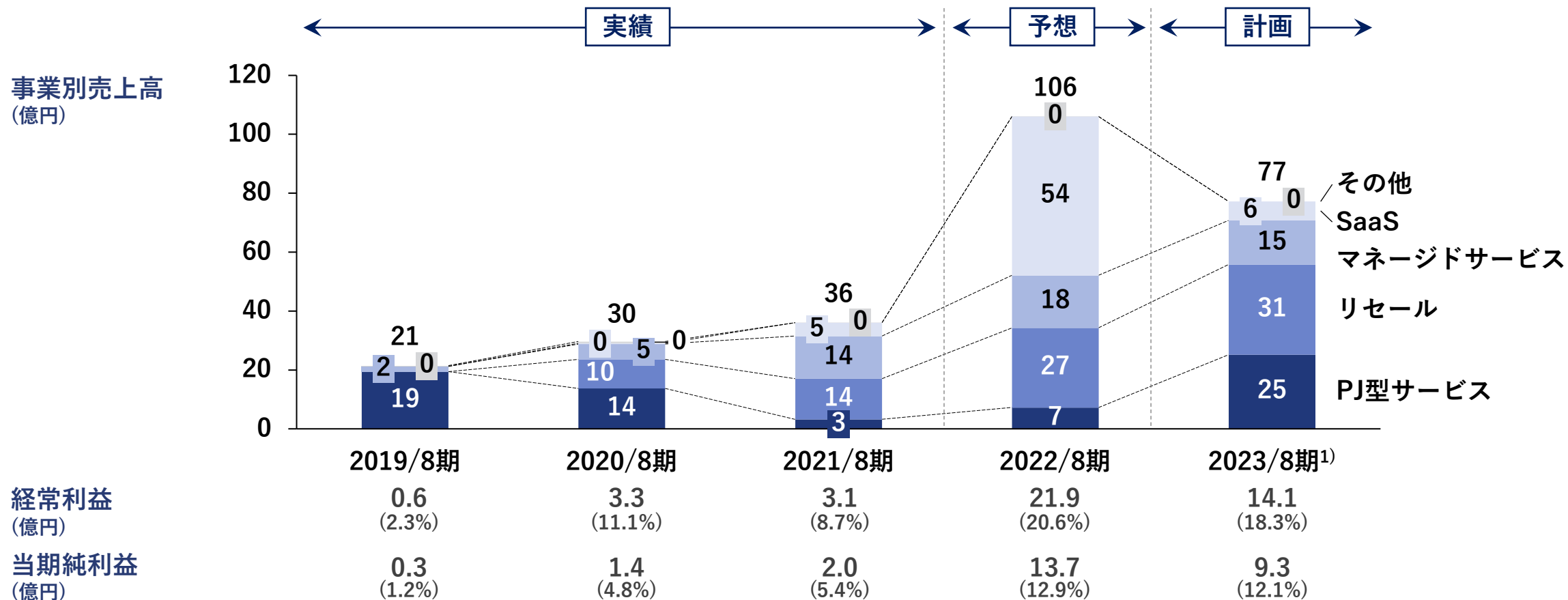
下記の経営指標を重視してモニタリングし、コントロールすることで経営の有効性・効率性を継続的に向上。

主要な 経営指標	2020年8月期 実績	2021年8月期 実績	2022年8月期 予想	2023年8月期 目標	設定の背景
1人あたり 売上高	2,471万円 ¹⁾	2,741万円 ¹⁾	5,335万円 ²⁾ 自動架電を除くと 2,921万円 ¹⁾	3,200万円	フロントローディング型開発、 自動化技術等による付加価値の高い サービス提供を重視しているため
平均年齢	30.2歳 ³⁾ (退職率: 33.9% ⁵⁾	29.1歳 ³⁾ (退職率: 20.3% ⁵⁾	28.3歳 ⁴⁾ (退職率: 11.1% ⁵⁾	30歳未満 を維持	クラウドに慣れ親しんだ世代の採用を 強化し、常に最新技術の導入を競争力の 源泉としているため
契約社数	67社 ⁶⁾	78社 ⁶⁾	90社 ⁷⁾	200社	従前の大型案件重視から、大型案件で得た 知見・ノウハウを量に転換していく戦略を 実行するため

1. 12ヶ月累計売上高を同期間の平均人員数(正社員・出向社員)で除して算出; 2. 2021年9月~2022年7月の11ヶ月累計売上高を同期間の平均人員数(正社員・出向社員)で除して算出; 3. 各期末時点の正社員・出向社員の平均年齢; 4. 2022年7月31日時点の正社員・出向社員の平均年齢; 5. 期中退職者を期首正社員人員数で除して算定。2022年8月期は2021年9月~2022年7月(11ヶ月)の退職者は16名を期首人員数144人で除して算定; 6. 各期に売上のあった法人顧客数; 7. 2021年9月~2022年7月に売上があった法人顧客数

2023/8期 事業計画

2023/8期の業績として、売上高77億円、経常利益14.1億円、当期純利益9.3億円を見込む。



1. プロジェクト型で大型クラウド移行案件受注が決定している一方、SaaS 自動架電の売上は外部要因によって大きく変動しうるため保守的に策定。

過年度の財務情報：損益計算書

(単位: 百万円)

	2020/8期			2021/8期			2022/8期(3Q累積)		
	実績	百分比	前年度比	実績	百分比	前年度比	実績	百分比	前年度比
売上高	2,960	100.0%	116.0%	3,606	100.0%	121.8%	6,771	100.0%	-
売上原価	1,681	56.8%	117.4%	2,299	63.7%	136.7%	4,179	61.7%	-
売上総利益	1,279	43.2%	114.4%	1,307	36.3%	102.2%	2,591	38.3%	-
販売費及び一般管理費	941	31.8%	90.1%	989	27.4%	105.2%	976	14.4%	-
営業利益	337	11.4%	458.6%	317	8.8%	93.9%	1,614	23.8%	-
営業外利益	0	0.0%	88.6%	1	0.1%	248.3%	0	0.0%	-
営業外損失	10	0.4%	67.4%	4	0.1%	42.3%	2	0.0%	-
経常利益	328	11.1%	556.7%	314	8.7%	95.9%	1,612	23.8%	-
特別利益	-	-	-	-	-	-	-	-	-
特別損失	94	3.2%	20,459.6%	0	0.0%	0.0%	-	-	-
税引前当期純利益	233	7.9%	399.3%	314	8.7%	134.8%	1,612	23.8%	-
法人税等	90	3.1%	332.3%	118	3.3%	130.7%	613	9.1%	-
当期純利益	142	4.8%	458.0%	196	5.4%	137.4%	998	14.8%	-

Note: 表示桁数未満の金額は切り捨て、百分率は四捨五入

過年度の財務情報：貸借対照表 / キャッシュ・フロー計算書

貸借対照表

(単位: 百万円)	2020/8期	2021/8期	2022/8期 (3Q累積)
現金及び預金	1,710	1,466	2,980
売掛金	467	723	1,639
その他の流動資産	56	85	119
流動資産	2,236	2,276	4,740
有形固定資産	80	85	96
無形固定資産	3	2	1
投資その他の資産	264	268	343
固定資産	348	355	441
資産合計	2,584	2,631	5,181
流動負債	789	796	2,416
固定負債	274	118	50
負債合計	1,064	915	2,466
資本金	650	650	650
資本準備金	615	615	615
利益剰余金	252	448	1,447
新株予約権	1	1	1
純資産合計	1,520	1,716	2,715

Note: 表示桁数未満の金額は切り捨て

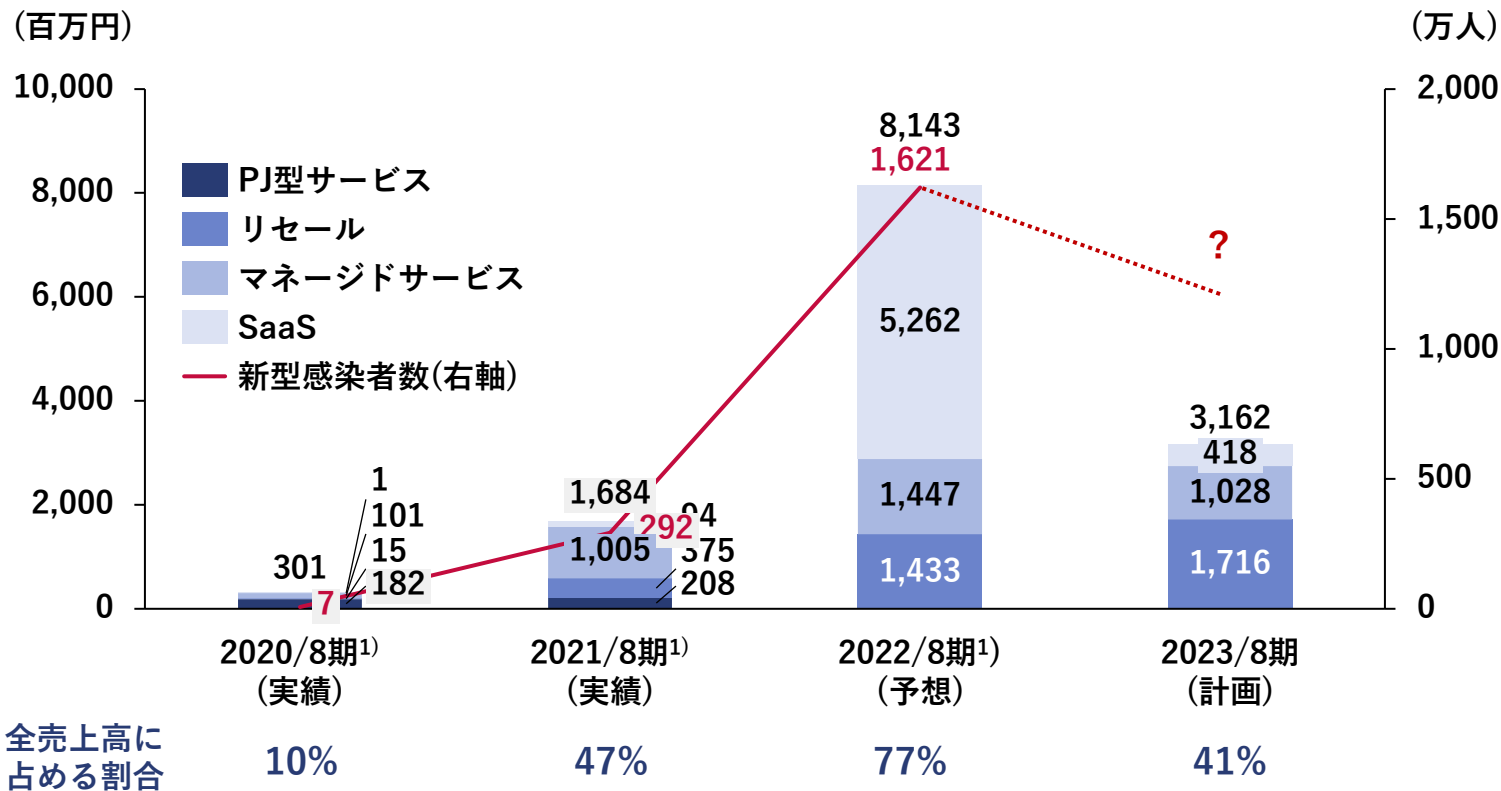
キャッシュ・フロー計算書

(単位: 百万円)	2020/8期	2021/8期
現金及び現金同等物の 期首残高	535	1,493
営業活動による キャッシュ・フロー	210	△ 3
投資活動による キャッシュ・フロー	△ 39	177
財務活動による キャッシュ・フロー	786	△ 204
現金及び現金同等物の 増減額	958	△ 29
現金及び現金同等物の 期末残高	1,493	1,463

厚生労働省関連売上高についての前提条件

2022年8月期の厚生労働省関連売上高は8,143百万円で、当社売上高に対する割合は77%。インフラ基盤増強によりリセール・マネージドサービス、自動架電の利用増加によりSaaSの売上が伸長。2023年8月期の同売上高は3,162百万円、当社売上高に対する割合は41%まで減少する計画。感染状況の変化や全数把握終了等の制度変更を見据えて、SaaS(自動架電サービス)の売上は保守的に見込む。

厚生労働省関連売上高の推移



予想/計画の前提

23年8月期の業績予想は下記が前提

- ・リセール: 22年8月期に増強したインフラの利用が継続する
- ・マネージドサービス: 大規模な追加機能開発を実施しない
- ・SaaS(自動架電): 年間感染者100万人水準の利用回数となる

感染者との濃厚接触を知らせるスマホアプリCOCOAが停止予定と報道されたが³⁾ HER-SYSとは別システムであり、計画への影響は軽微

- ・2020年、HER-SYSがCOCOAからデータ照会を受ける機能を開発
- ・以降は同機能の保守・運用を担当、売上に占める割合は限定的
 - 2022/8期予想で、HER-SYSのCOCOA連携部分売上は全売上の約0.5%
 - 2023/8期計画でも、ほぼ同水準

1. 2020年8月期・2021年8月期の売上高には、令和2年度のHER-SYSプライムベンダーであるパーソルプロセス&テクノロジー株式会社に対する開発売上、HER-SYSリンクのプライムベンダーであった株式会社アルムに対する開発売上、COCOAを開発している株式会社エムティーアイへのクラウド提供売上含む; 2. 新規感染者数は厚生労働省発表の7月末までの実績に、8月10日をピークとする予測を加えて算定

Note: 表示桁数未満の金額は切り捨て、百分率は四捨五入

3. 日本経済新聞(2022年9月13日)「コロナ接触アプリ「COCOA」停止へ 全数把握簡素化で」

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
6. リスク情報

- 1-1. ご挨拶
- 1-2. Mission / Vision / Value
- 1-3. 会社概要
- 1-4. 沿革

- 2-1. 事業の内容
- 2-2. 事業の収益構造

- 3-1. 市場規模
- 3-2. 競合環境

- 4-1. ノウハウ
- 4-2. ブランド
- 4-3. ビジネスモデル

- 5-1. 成長戦略
- 5-2. 経営指標
- 5-3. 利益計画および前提条件

- 6-1. 認識するリスク
- 6-2. リスク対応策

主要なリスクと対応方針 (1/2)

リスク種別	認識するリスク	リスク対応策	影響度	発生可能性
新型コロナウイルス感染症の状況変化	新型コロナウイルスの感染状況の変化、制度変更(例: 感染者の全数把握の終了)等により、HER-SYSの運用終了、または利用減少が発生した場合、関連する売上高及び利益の成長率が鈍化するリスクがある	新型コロナウイルス感染症の感染状況が変化しても、感染症にかかわる対応業務は続くことから、その効率化に向けた提案活動を行い、新規プロジェクトを立ち上げる	大	大
特定の取引先への依存	2022年8月期第3四半期累計期間において、売上高に占める厚生労働省関連案件の割合は約7割である。今後、競争入札等で契約が継続できない場合、売上高及び利益の成長率が鈍化するリスクがある(2023年8月期後半から2024年8月期前半にあたる2023年4月以降の契約は未締結)	自動架電サービスなどの独自サービスを他業界に展開することや、他省庁の入札案件へ参画していくことにより、顧客基盤の拡大・強化を図る	大	中
人員の確保・育成	IT技術等の専門性に基づいて顧客に価値を提供する優秀な人材の確保・育成が想定通りに進まない場合、当社の事業展開、経営成績及び財政状態に影響が及ぶ	新卒採用の強化、短期集中型の研修による早期戦力化と継続的な技術の習得支援に取り組む	大	中
Microsoft Azureへの依存	Microsoft Azureの市場規模の縮小や米国Microsoft Corporation社の経営戦略の変更がある場合には、当社の事業展開、経営成績及び財政状態に影響が及ぶ	当社がこれまで主要な商材として扱ってきた Azureに加え、AWSの取り扱いを強化し、マルチクラウド化の推進に取り組む	大	小

注: 以上には、当社が経営においてリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項について記載しております。有価証券報告書(1の部)「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。その他のリスクは、有価証券報告書(1の部)「事業等のリスク」をご参照ください。なお、文中の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。

主要なリスクと対応方針 (2/2)

リスク種別	認識するリスク	リスク対応策	影響度	発生可能性
システムトラブルの発生	人為的なミスや設備・システム上の問題、または第三者によるサイバー攻撃、ハッキングその他不正アクセスなどにより、各種サービスを継続的に提供できなくなる、または各種サービスの品質が低下する	システム運用における自動化をより一層進め、人的なトラブル・セキュリティリスクを軽減する。第三者機関による監査を強化し、継続的な改善に取り組む	大	小
情報管理統制	コンピュータウィルス、不正アクセス等の理由により、機密情報の漏洩や改竄等が発生することで、顧客企業等から損害賠償請求や当社の信用失墜の事態を招き、当社の事業展開、財政状態及び業績に影響が及ぶ	情報セキュリティ管理規程を制定し、当該規程に基づいた情報セキュリティマネジメントシステムを確立・運営。 ISO/IEC 27001、ISO 9001、ISO/IEC 20000、ISO/IEC 27017、プライバシーマークを取得済み	大	小
マイクロソフトとの契約	当社又は日本マイクロソフト株式会社のいずれかが解除事由への抵触を理由に解除を申し出た場合のほか、理由の如何に関わらず事前に解除を申し出た場合、当社の事業展開、経営成績及び財政状態に影響が及ぶ	マイクロソフト社とのさらなる関係強化に取り組む。有事の際を想定し、マイクロソフト社に依存しないマイクロクラウド化を推進	大	小
競合環境	競合他社の技術力やサービスの向上、大手資本の参入などにより競争が激化した場合には、当社の事業展開、経営成績及び財政状態に影響が及ぶ	カスタマーサポート・サクセスの機能を強化し、顧客満足度の維持・向上に継続的に取り組む。利用しているクラウドサービスが展開している資格の保有者を増やし、顧客に常に求められる以上の付加価値を提供	中	中

注: 以上には、当社が経営においてリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項について記載しております。有価証券報告書(1の部)「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。その他のリスクは、有価証券報告書(1の部)「事業等のリスク」をご参照ください。なお、文中の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。

本資料の取り扱いについて

本資料は、当社の業界動向及び事業内容について、現時点における予定、推定、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。

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、2023年11月を予定しております。

