

2022年8月期 決算説明資料

2022年10月 株式会社FIXER

証券コード 5129

1. Mission / Vision / Value

2. ビジネスモデル

3. 2022年8月期業績

4. 2023年8月期業績予想

5. 成長戦略

6. Appendix

1-1. Mission / Vision / Value

2-1. 事業領域

2-2. 事業系統図

2-3. 事業概要

3-1. 業績

3-2. 事業別売上高推移

3-3. 四半期売上高推移

3-4. 人員数と一人あたり売上高の推移

3-5. 費用推移

3-6. 貸借対照表

3-7. キャッシュ・フロー計算書

4-1. 2023年8月期業績予想

5-1. 成長戦略

6-1. 会社概要

6-2. 沿革

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

1. Mission / Vision / Value

2. ビジネスモデル

3. 2022年8月期業績

4. 2023年8月期業績予想

5. 成長戦略

6. Appendix

1-1. Mission / Vision / Value

2-1. 事業領域

2-2. 事業系統図

2-3. 事業概要

3-1. 業績

3-2. 事業別売上高推移

3-3. 四半期売上高推移

3-4. 人員数と一人あたり売上高の推移

3-5. 費用推移

3-6. 貸借対照表

3-7. キャッシュ・フロー計算書

4-1. 2023年8月期業績予想

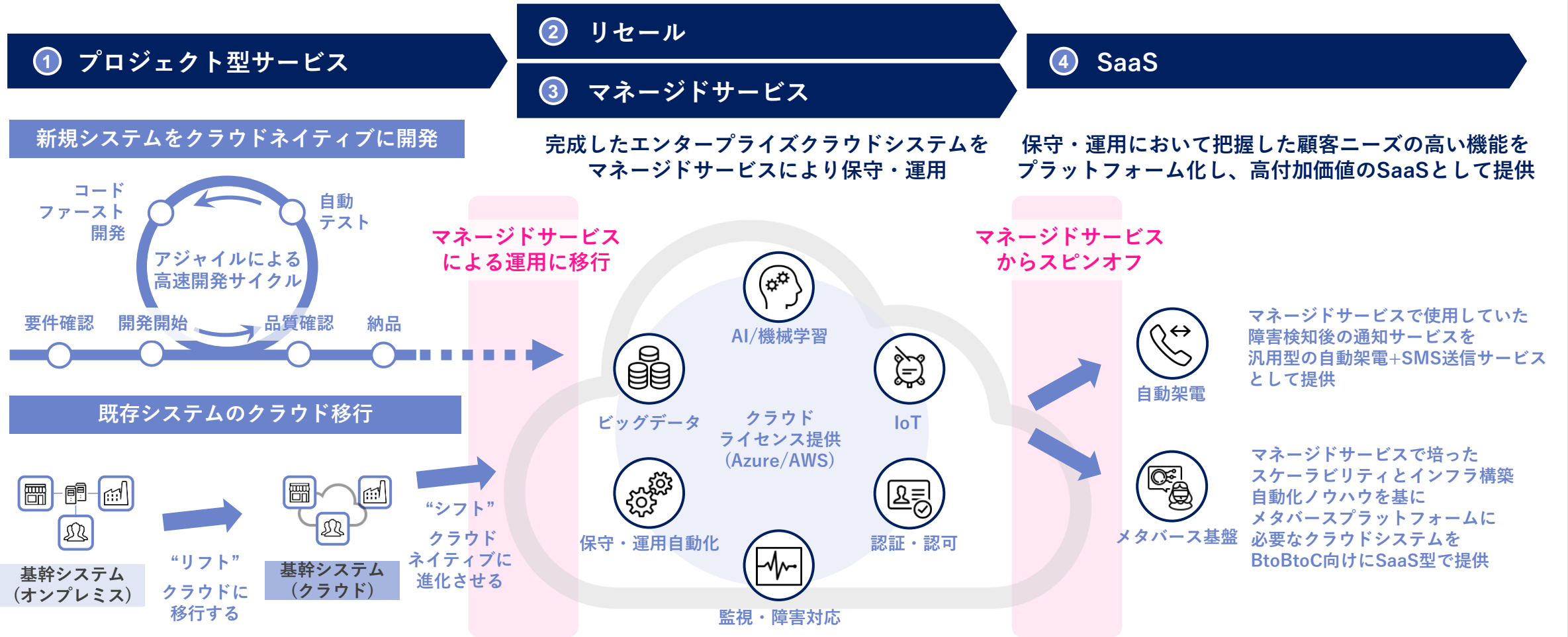
5-1. 成長戦略

6-1. 会社概要

6-2. 沿革

事業領域

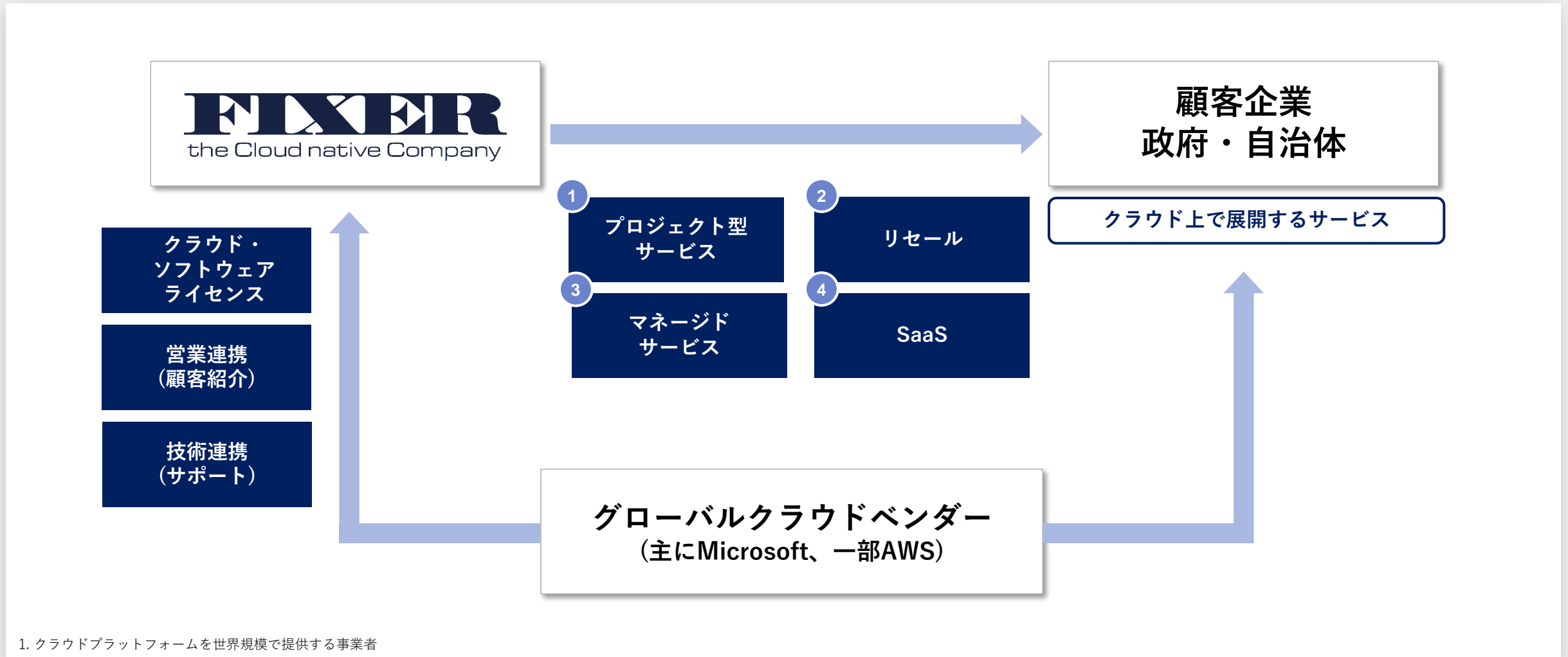
当社は① プロジェクト型サービス (新規システム開発や既存システムのクラウド移行)によってクラウドネイティブなシステムを構築し、クラウドやソフトウェアのライセンスを② リセール し、③ マネージドサービス (保守・運用)を提供。さらに、④ SaaS での事業も展開。



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。



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。

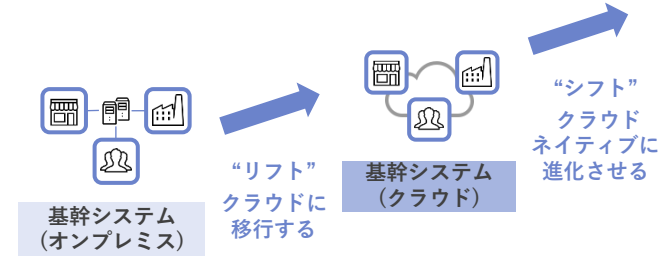
サービス内容

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

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)

提供価値

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




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

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。

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

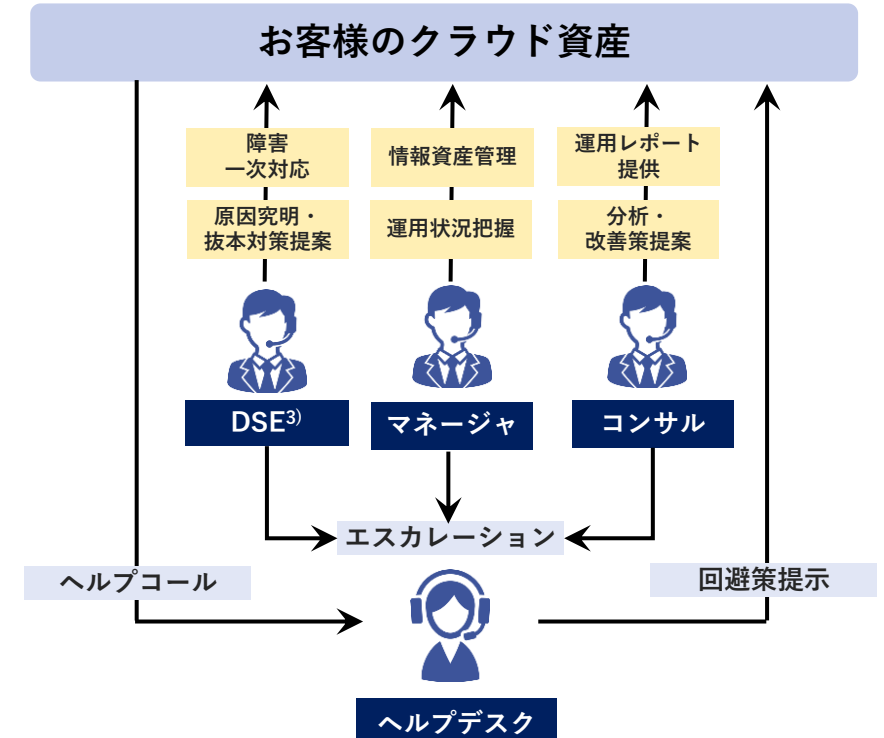
テレワーク推進賞受賞¹⁾の
 リモートワーク/ペーパーレス化ノウハウ

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



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

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

事業概要 3 マネージドサービス

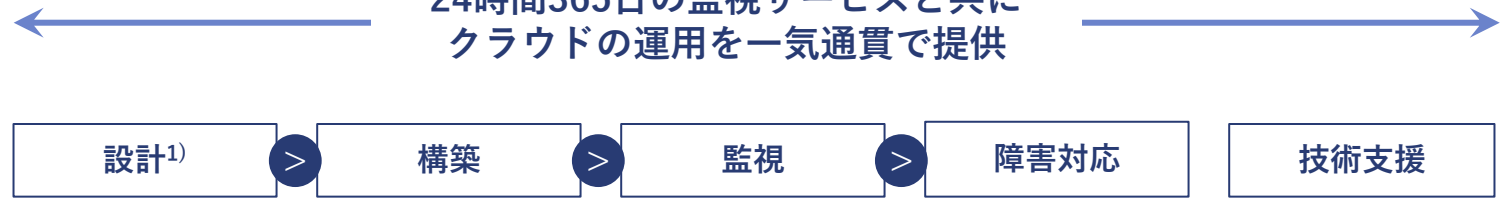
24時間365日の監視を中心に、クラウドの保守・運用を一気通貫で提供。自動化技術で工数削減と運用品質向上を両立。

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

- : 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



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>
---	--	--	--	--

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: 自動架電サービス

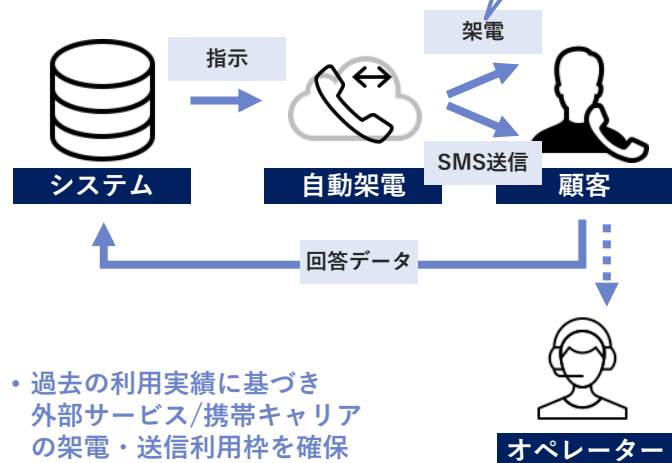
マネージドサービスで使用していた障害検知時の通知サービスを汎用型の自動架電+SMS送信サービスとして提供。

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。

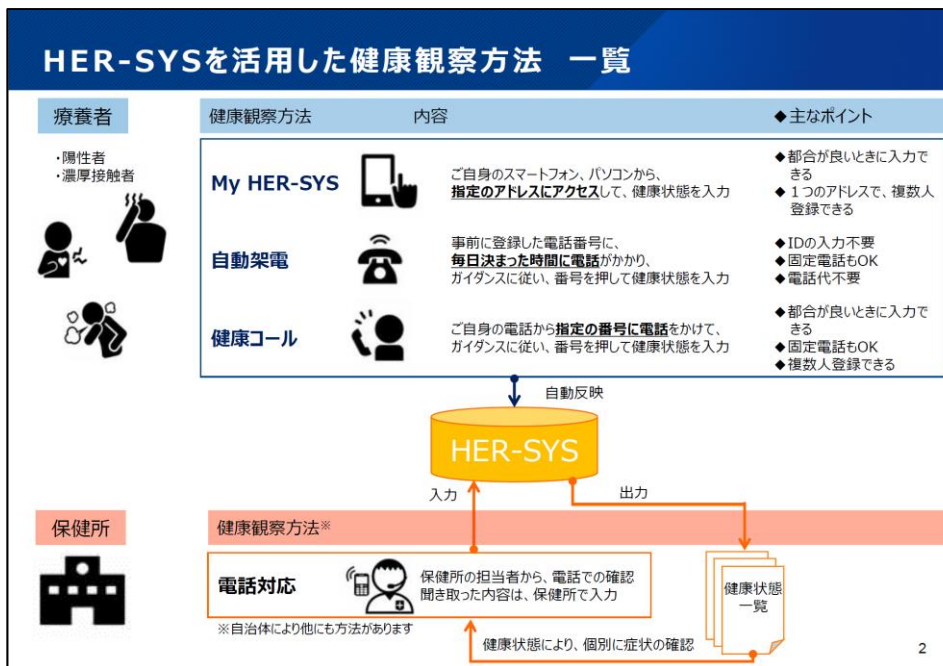
操作にご不明な点があれば、オペレーターにおつなぎしますので⑨を押して下さい



- 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。



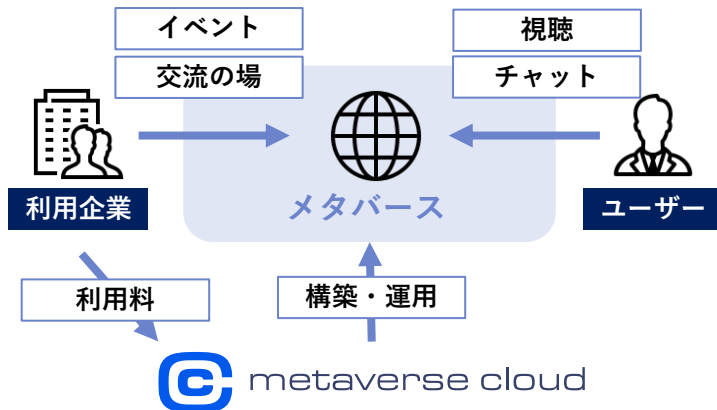
出所: 厚生労働省『HER-SYSを活用した健康観察(2021.9)』(https://www.mhlw.go.jp/content/10900000/000835138.pdf)

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を体験できる「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、活用事例が拡大。

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)



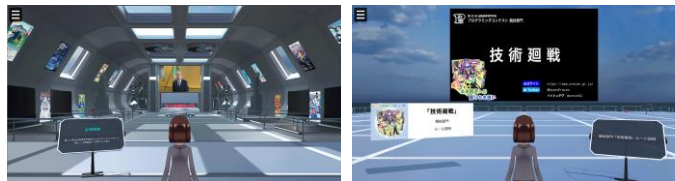
NET ZERO Leaders Summit 2021 (経済産業省・JETRO)



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)



1. Mission / Vision / Value

2. ビジネスモデル

3. 2022年8月期業績

4. 2023年8月期業績予想

5. 成長戦略

6. Appendix

1-1. Mission / Vision / Value

2-1. 事業領域

2-2. 事業系統図

2-3. 事業概要

3-1. 業績

3-2. 事業別売上高推移

3-3. 四半期売上高推移

3-4. 人員数と一人あたり売上高の推移

3-5. 費用推移

3-6. 貸借対照表

3-7. キャッシュ・フロー計算書

4-1. 2023年8月期業績予想

5-1. 成長戦略

6-1. 会社概要

6-2. 沿革

業績ハイライト

- ・ SaaS事業の自動架電サービス利用が高成長に寄与し、大幅な増収増益を達成
- ・ プロジェクト型サービス、リセール、マネージドサービスも順調に成長
- ・ 契約社数は90社の計画に対して94社で着地

		前期比
売上高	11,360百万円	315.0%
売上高総利益	4,068百万円	311.2%
営業利益	2,394百万円	754.3%
経常利益	2,391百万円	759.5%
当期純利益	1,495百万円	762.1%

2022年8月期業績概要

・売上高の高成長に伴い費用も増加したものの、自動化により利益率が向上

(単位：百万円)

	2021年8月期 (実績)	2022年8月期 (実績)	増減額	前期比
売上高	3,606	11,360	7,754	315.0%
売上原価	2,299	7,292	4,993	317.2%
売上総利益	1,307	4,068	2,761	311.2%
売上総利益率	36.3%	35.8%		
販売費及び一般管理費	989	1,673	683	169.1%
営業利益	317	2,394	2,077	754.3%
営業利益率	8.8%	21.1%		
経常利益	314	2,391	2,076	759.5%
経常利益率	8.7%	21.1%		
法人税等合計額	118	889	771	749.9%
当期純利益	196	1,495	1,299	762.1%

業績推移

(単位：百万円)

	2018年8月期 (実績)	2019年8月期 (実績)	2020年8月期 (実績)	2021年8月期 (実績)	2022年8月期 (実績)
売上高	2,012	2,551	2,960	3,606	11,360
売上高成長率	74.6%	26.8%	16.0%	21.8%	215.0%
売上原価	884	1,432	1,681	2,299	7,292
売上総利益	1,127	1,118	1,279	1,307	4,068
売上総利益率	56.0%	43.8%	43.2%	36.3%	35.8%
販売費及び一般管理費	1,031	1,044	941	989	1,673
販管費率	51.3%	41.0%	31.8%	27.4%	14.7%
営業利益	96	73	337	317	2,394
営業利益率	4.8%	2.9%	11.4%	8.8%	21.1%
営業利益増減率	22.3%	△23.4%	358.6%	△6.1%	654.3%
経常利益	90	58	328	314	2,391
経常利益率	4.5%	2.3%	11.1%	8.8%	21.1%
法人税等合計額	24	27	90	118	889
当期純利益	24	31	142	196	1,495
期末人員数	100	130	123	147	193

※2018年8月期から2020年8月期は監査を受けておりません

事業別売上高推移

- ・ SaaS事業の自動架電サービス利用が高成長
- ・ プロジェクト型サービス、リセール、マネージドサービスも順調に成長

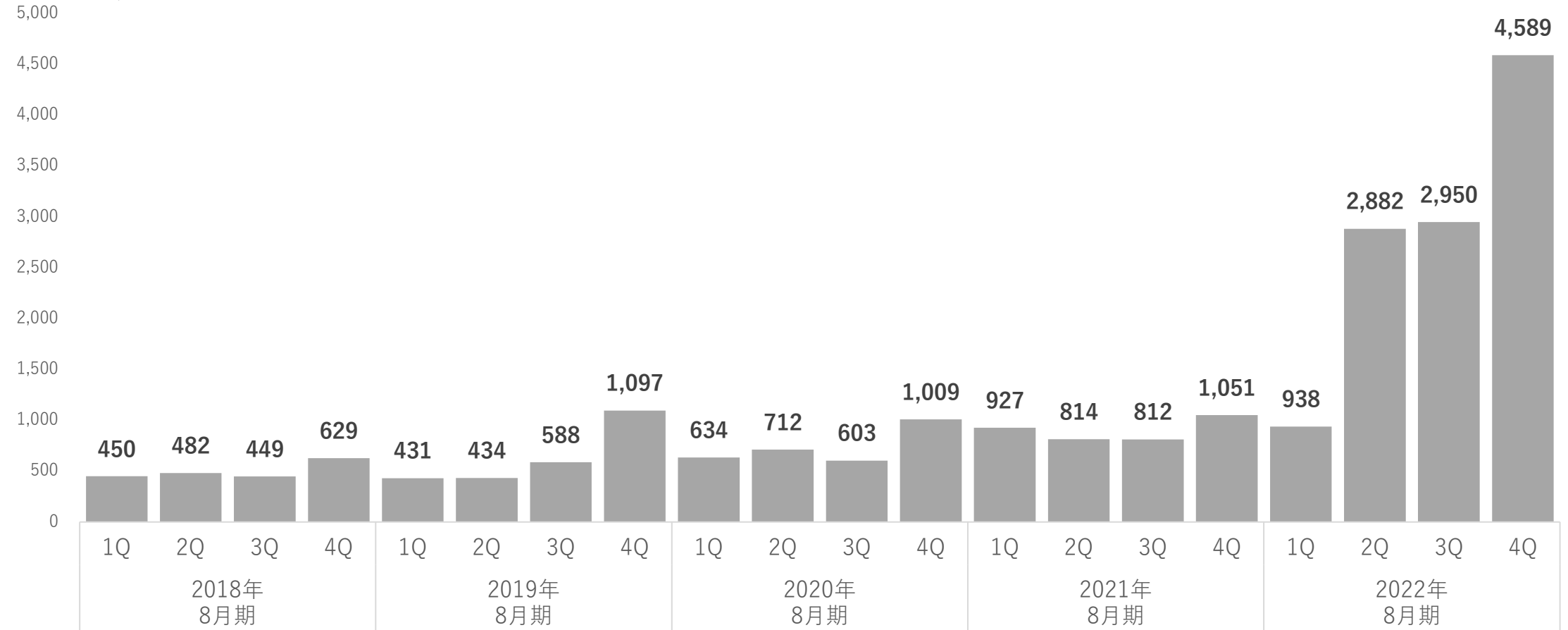
(単位：百万円)

	2019年8月期	2020年8月期	2021年8月期	2022年8月期
プロジェクト型サービス	1,942	1,369	323	721
リセール	405	988	1,380	2,811
マネージドサービス	180	521	1,443	1,799
SaaS	—	31	454	6,028
その他	22	49	4	—
合計	2,551	2,960	3,606	11,360

四半期売上高推移

- ・プロジェクト型サービスとSaaS事業が大きな変動要因、2022年8月期は健康観察に利用されているSaaSの自動架電サービスが大きく伸長

(単位：百万円)



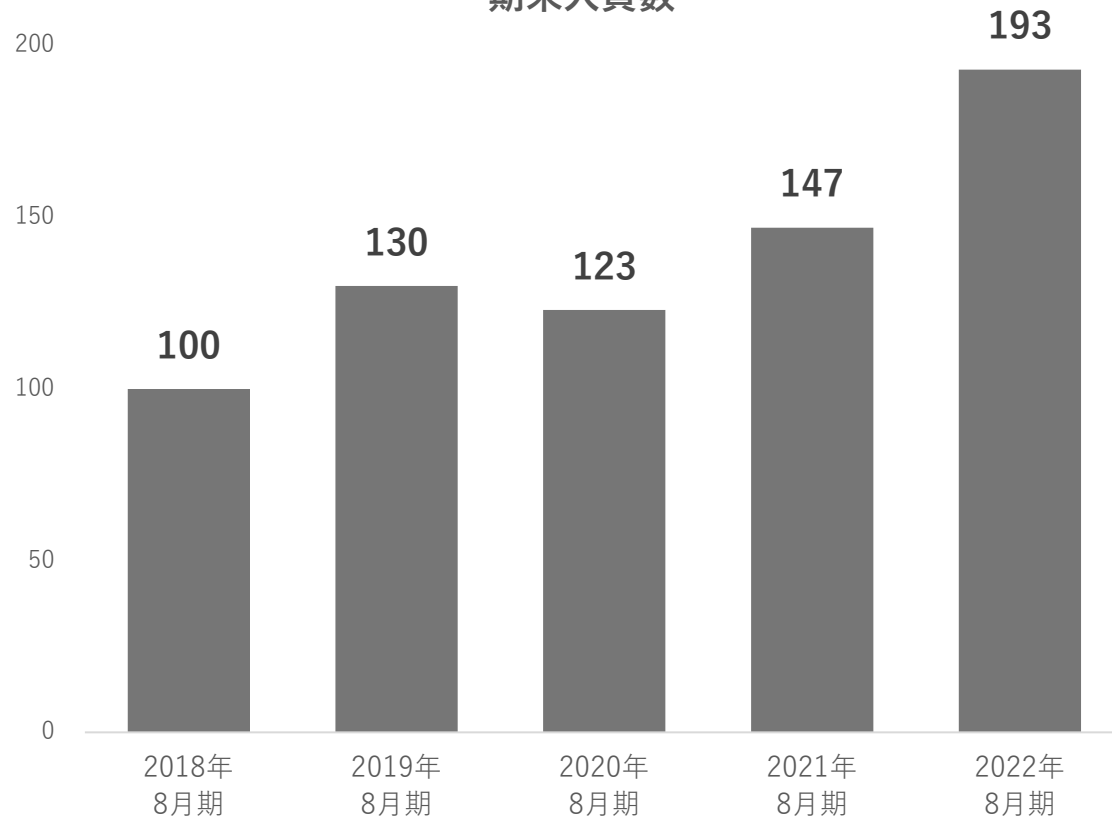
※2018年8月期から2020年8月期は監査を受けておりません

人員数と一人あたり売上高の推移

- ・ 2021年8月期より新卒の大量採用を実施し人員数が大幅増加
- ・ 人員数が増加しているものの、高い売上成長と自動化技術により、一人あたり売上高も増加

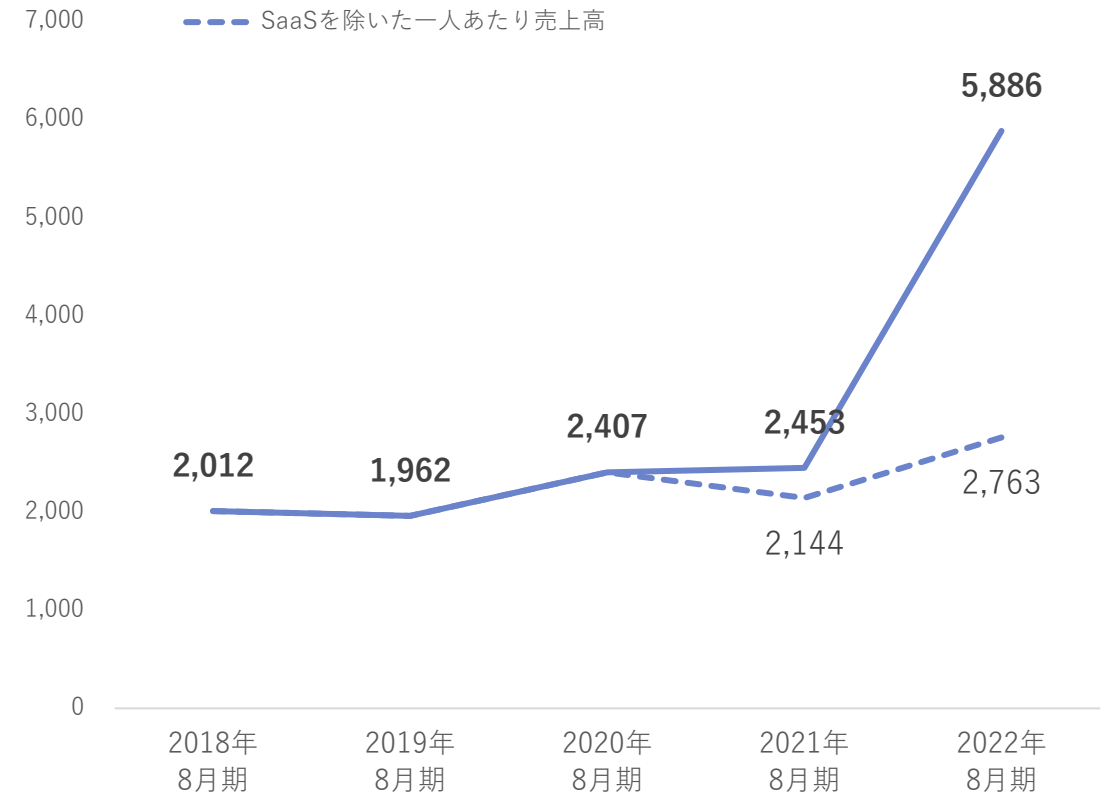
(単位：人)

期末人員数



(単位：万円)

一人あたり売上高



※一人あたり売上高は売上高を期末従業員数で除して算出（事業計画及び成長可能性資料に記載の一人当たり売上高は平均従業員数を使用して算出していたため差異が発生）

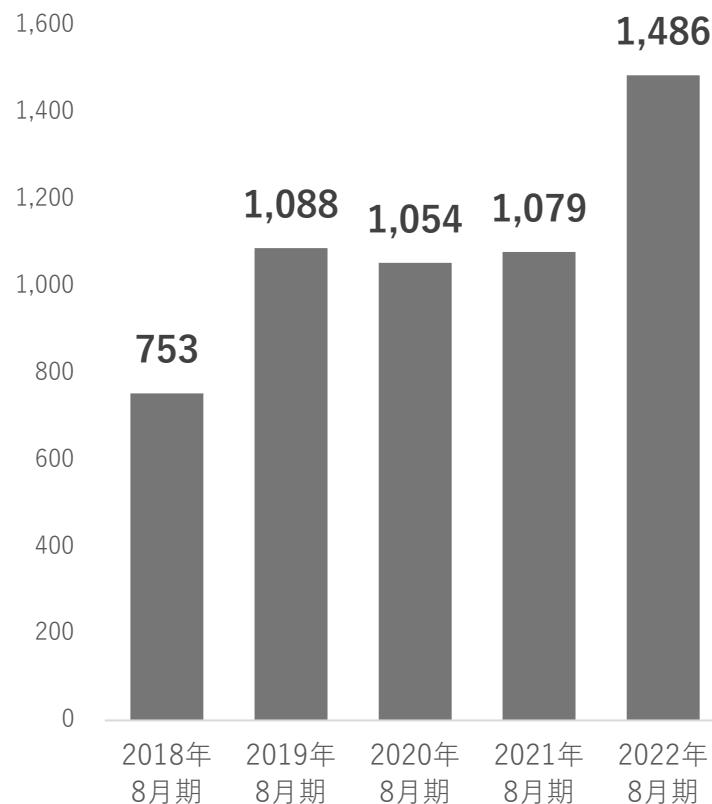
※2018年8月期から2020年8月期は監査を受けておりません

費用推移

- ・積極的な採用を実施しており、人件費が大幅増加
- ・持続的な成長を目指して認知度向上と採用強化を目的としたブランディングに取り組み、広告宣伝費を大幅に増額

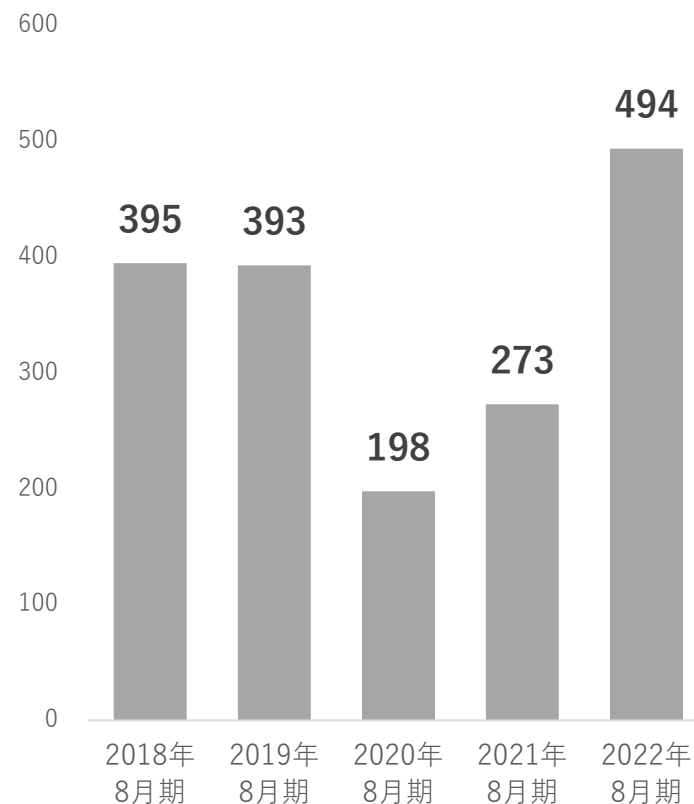
(単位：百万円)

人件費



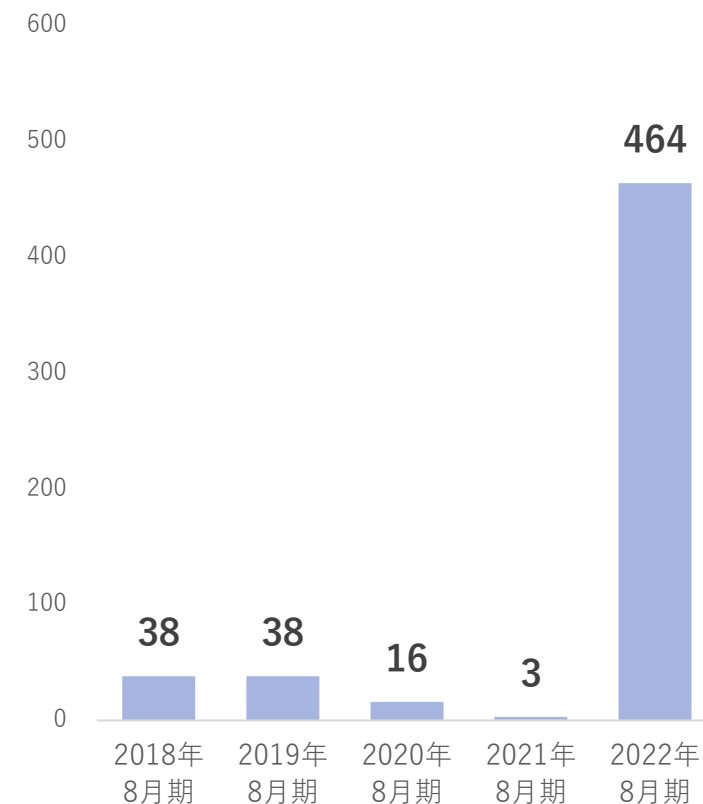
(単位：百万円)

外注費



(単位：百万円)

広告宣伝費



※2018年8月期から2020年8月期は監査を受けておりません

貸借対照表

- ・ 業容の拡大と、大幅増益により流動資産が大幅に増加
- ・ SaaS事業の急成長に伴い買掛金が大幅に増加したことに加え、大幅増益により未払法人税等も増加し負債合計が大幅に増加
- ・ 当期純利益の大幅な増加により利益剰余金が増加し、純資産が大幅に増加
- ・ 業容の拡大による負債の増加に伴い自己資本比率が低下

(単位：百万円)

	2021年8月末	2022年8月末	増減額
流動資産	2,276	6,705	4,429
固定資産	355	482	127
資産合計	2,631	7,188	4,556
流動負債	796	3,938	3,141
固定負債	118	38	△80
負債合計	915	3,938	3,061
株主資本	1,715	3,210	1,495
新株予約権	1	1	—
純資産合計	1,716	3,211	1,495
負債純資産合計	2,631	7,188	4,556
自己資本比率	65.2%	44.7%	—

キャッシュ・フロー計算書

- ・ 税引前当期純利益と仕入債務の増減額が増加、売上債権の増減額の減少により営業活動によるキャッシュ・フローが大幅に増加
- ・ 前期は定期預金の払戻による収入があったため、当期の投資活動によるキャッシュ・フローは減少
- ・ 長期借入金の返済が減少したことにより財務活動によるキャッシュ・フローが減少
- ・ 営業活動によるキャッシュ・フローが大幅に増加し、フリー・キャッシュ・フローが大幅に増加

(単位：百万円)

	2021年8月期	2022年8月期	増減額
減価償却費	26	30	4
営業活動によるキャッシュ・フロー	△3	2,478	2,481
投資活動によるキャッシュ・フロー	177	△101	△278
財務活動によるキャッシュ・フロー	△204	△155	48
フリー・キャッシュ・フロー	174	2,377	2,202
現金及び現金同等物の期末残高	1,463	3,685	2,221

1. Mission / Vision / Value

2. ビジネスモデル

3. 2022年8月期業績

4. 2023年8月期業績予想

5. 成長戦略

6. Appendix

1-1. Mission / Vision / Value

2-1. 事業領域

2-2. 事業系統図

2-3. 事業概要

3-1. 業績

3-2. 事業別売上高推移

3-3. 四半期売上高推移

3-4. 人員数と一人あたり売上高の推移

3-5. 費用推移

3-6. 貸借対照表

3-7. キャッシュ・フロー計算書

4-1. 2023年8月期業績予想

5-1. 成長戦略

6-1. 会社概要

6-2. 沿革

2023年8月期業績予想の前提

売上高

① プロジェクト型サービス

保守的に契約済の案件のみを見込んでおり、売上高2,517百万円（前期比248.6%増）を計画

② リセール

既存顧客の利用拡大と顧客数の増加を見込んでおり、売上高3,058百万円（前期比8.8%増）を計画

③ マネージドサービス

変動要因の大きいエンハンス開発では、蓋然性の高い案件のみを見込んでおり、売上高1,500百万円（前期比16.6%減）を計画

④ SaaS

新型コロナウイルス感染症の健康観察に使用されている自動架電サービスについて、年間の感染者数100万人を前提に計画を策定
保守的に売上高643百万円（前期比89.3%減）を計画

- ・厚生労働省関連売上高についての前提条件
10/6開示の「事業計画及び成長可能性に関する事項」から変更なし（詳細は同資料P.44をご参照下さい）

費用

- ・売上高を前提としたライセンス仕入れを想定
- ・持続的な成長に必要な増員と増員に伴うオフィスの増床を計画
- ・広告はブランディングのために費用対効果の高いと見込まれるものを積極的に実施予定

経営指標

- ・10/6開示の「事業計画及び成長可能性に関する事項」から変更なし（詳細は同資料P.40をご参照下さい）
（一人あたり売上高3,200万円、平均年齢30歳未満を維持、契約社数200社）

2023年8月期業績予想

売上高は保守的に計画する一方で、持続的な成長に向けた投資を実施する方針により、減収減益を計画

(単位：百万円)

	2022年8月期 (実績)	2023年8月期 (計画)	増減額	前期比
売上高	11,360	7,718	△3,642	67.9%
売上原価	7,292	4,605	△2,687	63.2%
売上総利益	4,068	3,113	△955	76.5%
売上総利益率	35.8%	40.3%		
販売費及び一般管理費	1,673	1,698	24	101.5%
営業利益	2,394	1,415	△979	59.1%
営業利益率	21.1%	18.3%		
経常利益	2,391	1,414	△977	59.1%
経常利益率	21.1%	18.3%		
法人税等合計額	889	481	△408	54.1%
当期純利益	1,495	932	△562	62.4%

1. Mission / Vision / Value

2. ビジネスモデル

3. 2022年8月期業績

4. 2023年8月期業績予想

5. 成長戦略

6. Appendix

1-1. Mission / Vision / Value

2-1. 事業領域

2-2. 事業系統図

2-3. 事業概要

3-1. 業績

3-2. 事業別売上高推移

3-3. 四半期売上高推移

3-4. 人員数と一人あたり売上高の推移

3-5. 費用推移

3-6. 貸借対照表

3-7. キャッシュ・フロー計算書

4-1. 2023年8月期業績予想

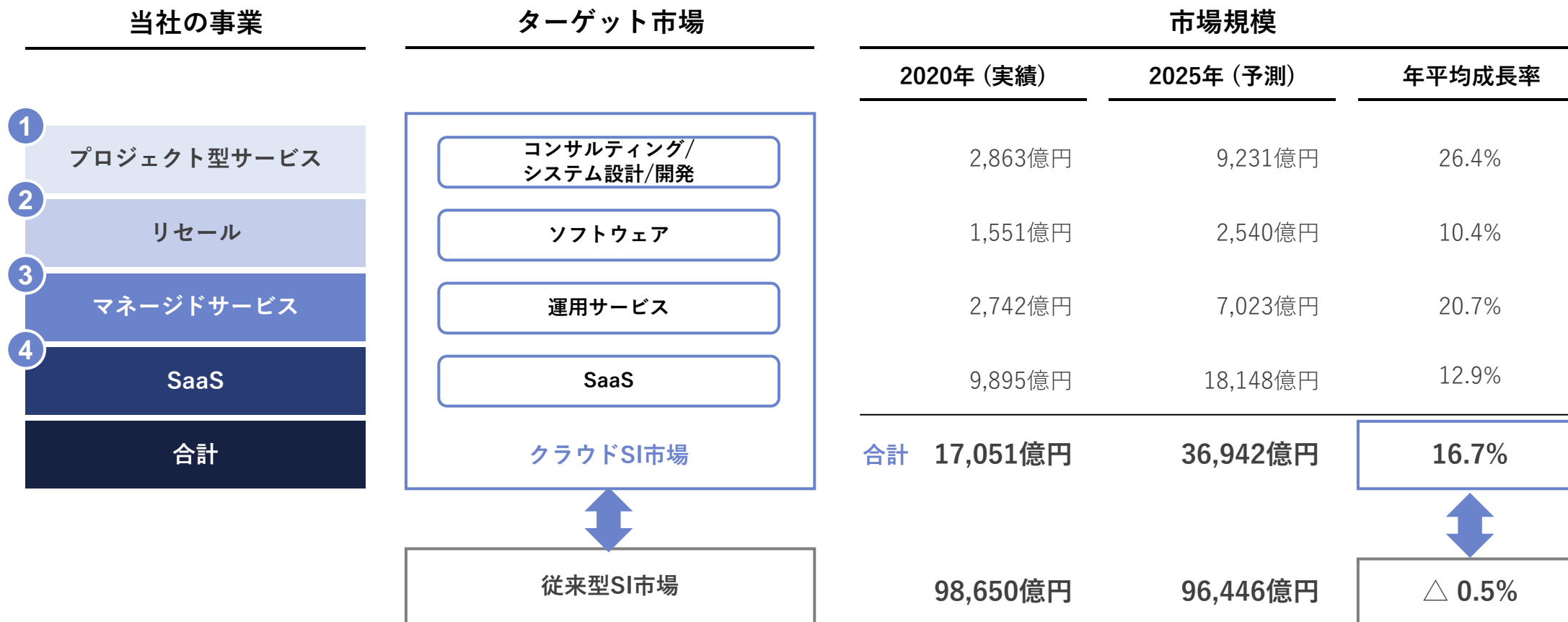
5-1. 成長戦略

6-1. 会社概要

6-2. 沿革

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

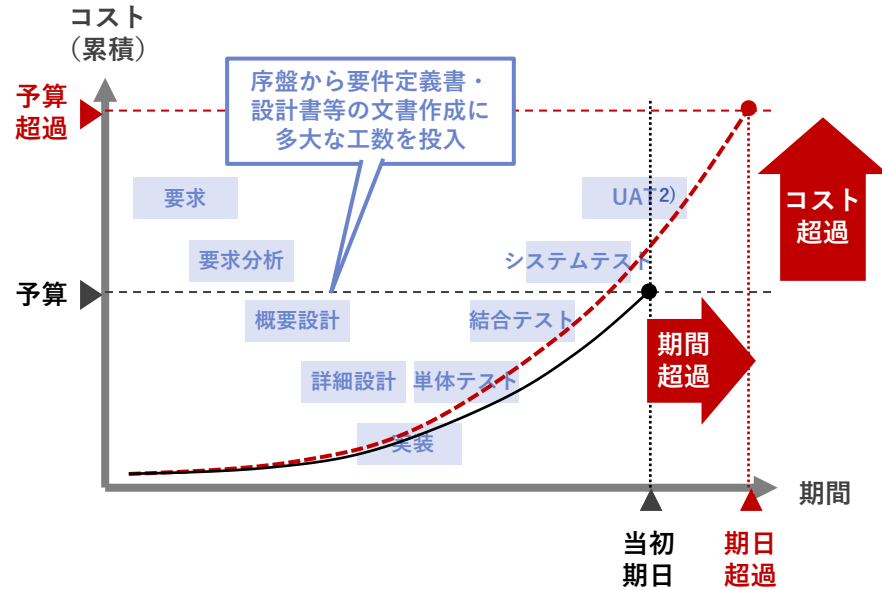
出所: 富士キメラ総研「2022 クラウドコンピューティングの現状と将来展望 市場編」

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。

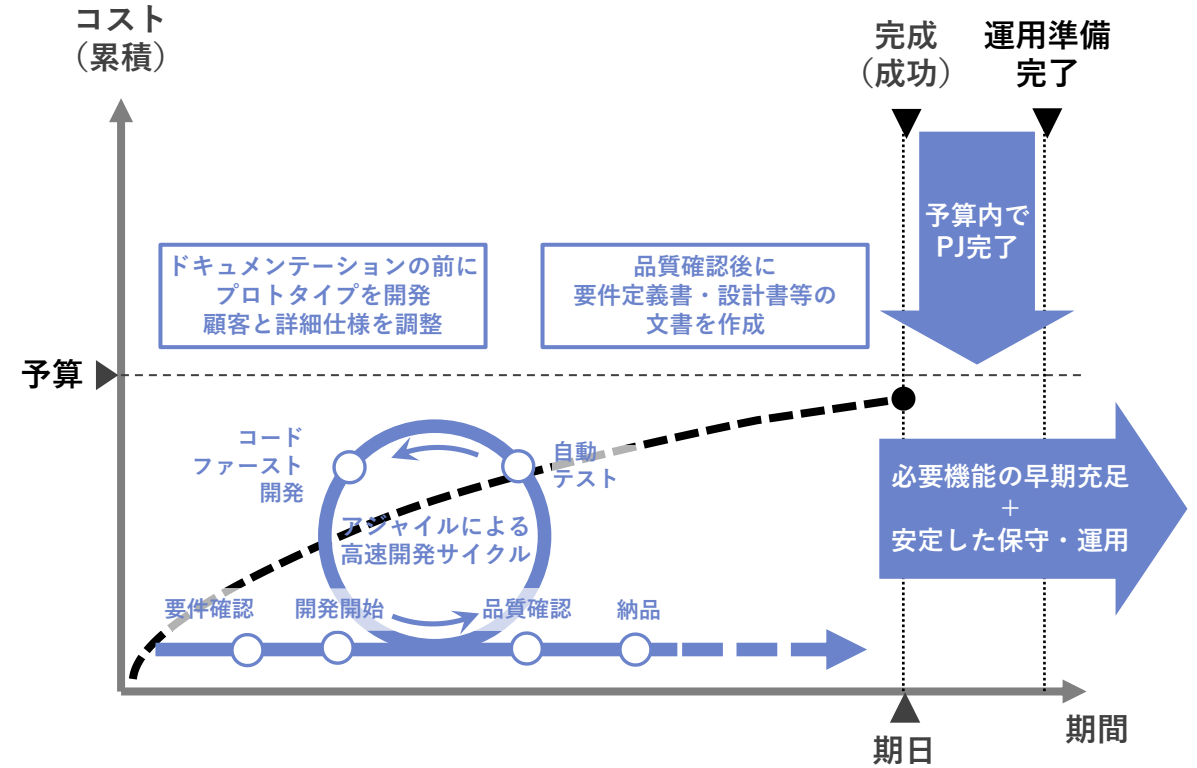
ウォーターフォール¹⁾型開発で起こりがちな失敗

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。



1. 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;
2. 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;
3. 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;
4. 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

競争力の源泉

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

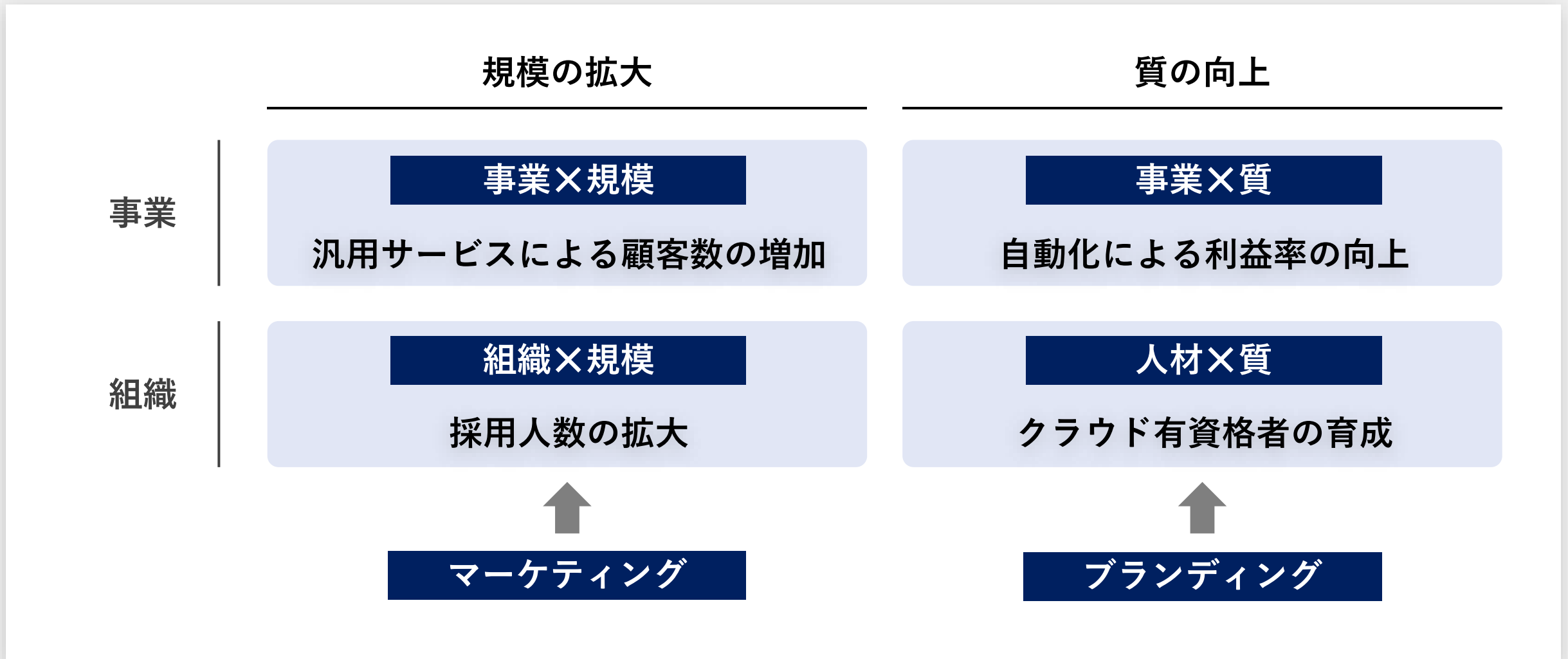
- 2021年、Microsoft米国本社からクラウドネイティブなアプリ開発分野で受賞するなど、開発力に高い評価
- 従前は大手システムインテグレータが手掛けてきた、金融・公共セクターにおける大規模案件での実績

- 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

成長戦略

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。



1. Mission / Vision / Value

2. ビジネスモデル

3. 2022年8月期業績

4. 2023年8月期業績予想

5. 成長戦略

6. Appendix

1-1. Mission / Vision / Value

2-1. 事業領域

2-2. 事業系統図

2-3. 事業概要

3-1. 業績

3-2. 事業別売上高推移

3-3. 四半期売上高推移

3-4. 人員数と一人あたり売上高の推移

3-5. 費用推移

3-6. 貸借対照表

3-7. キャッシュ・フロー計算書

4-1. 2023年8月期業績予想

5-1. 成長戦略

6-1. 会社概要

6-2. 沿革

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⁾	193名（2022年8月期末時点）
平均年齢 ¹⁾	28.6歳（2022年8月期末時点）

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

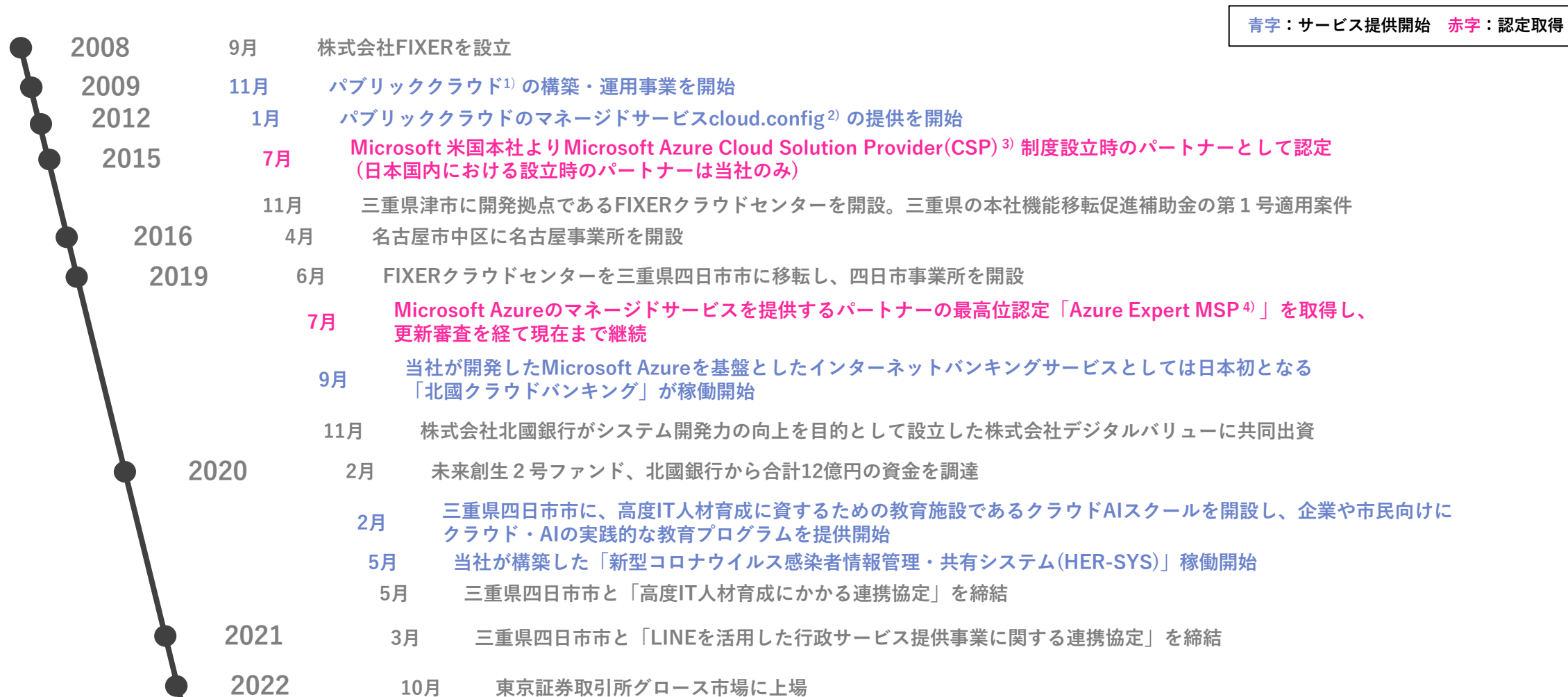
常勤監査役(社外)	本田 泰章
監査役(社外)	梅本 麻衣
監査役(社外)	山本 敬二郎

執行役員	岡安 英俊
執行役員	小林 勲
執行役員	中尾 公一
執行役員	矢ヶ部 賢善

株主構成

松岡 清一	57.50%
北村 健	8.97%
株式会社mam	4.25%
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)	3.56%
FIXER従業員持株会	2.60%
Wing 2号成長支援投資事業有限責任組合	1.07%
株式会社北國銀行	0.71%
磐前 豪	0.16%

沿革



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

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。

