



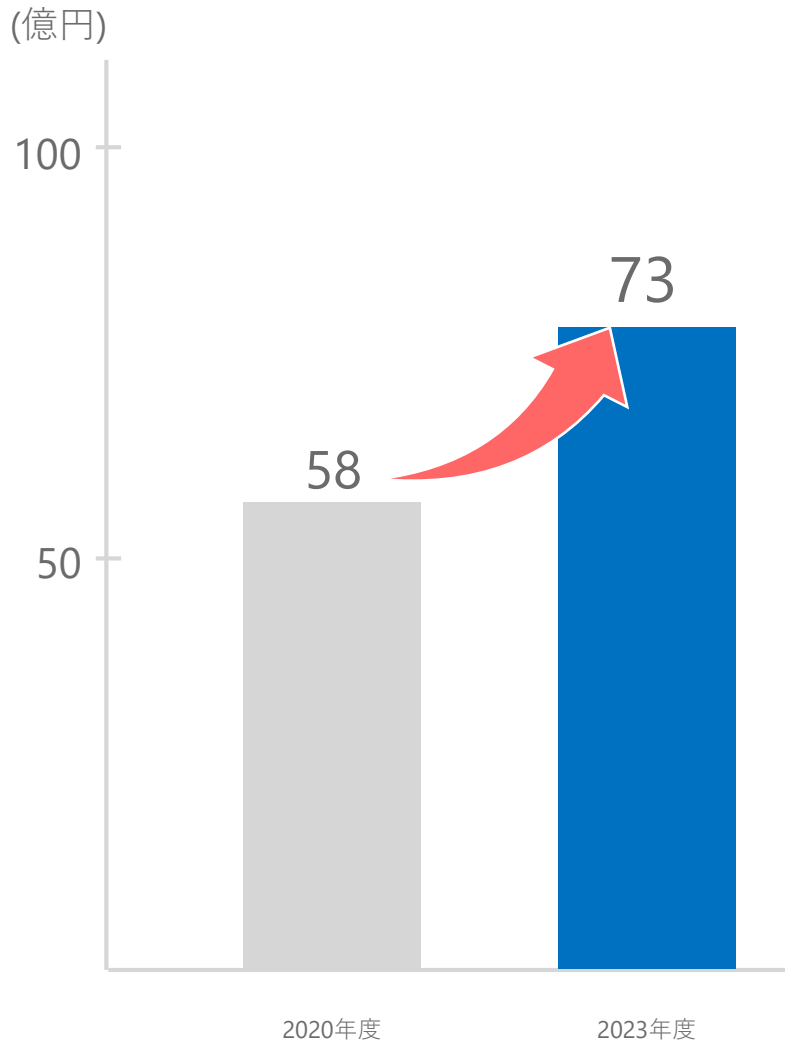
# 中期経営計画の 数値目標修正について

(2020年10月～2023年9月)

株式会社フィックスターズ

2022/11/11

# 経営数値目標



2023年度  
連結売上高  
100億円

→ **73億円**

- ・新型コロナウイルスの流行等により、製品開発の進捗や顧客への試験導入に影響が生じ、主要な売上成長源としていたSaaS事業が想定通り進まず
- ・ **Solution**事業は着実に成長を重ねる
- ・ 経営方針として掲げた「**Solution+SaaS**のハイブリット収益モデル」は主に量子コンピュータ分野で一定の成果を挙げる
- ・ 経営方針は維持、数値目標のみ修正
- ・ **SaaS**事業の戦略をブラッシュアップし、新たな経営計画を策定中

中期経営方針

# 中期経営方針



## Solution + SaaS の ハイブリッド収益モデルへの転換

“Solution事業による個々のお客様を通じた社会貢献に加え、  
SaaS事業による、より広い社会全体への貢献を目指す”

# フィックスターズの戦略コンセプト



## SolutionとSaaSのハイブリッド戦略

当社が強みとする技術を領域別のSaaSに展開し、成功の確度を上げながら、飛躍的な成長を狙います。さらに、SaaSを入り口として受託Solutionの受注にもつなげ、SolutionとSaaSのシナジーを構築していきます。

### Solution事業



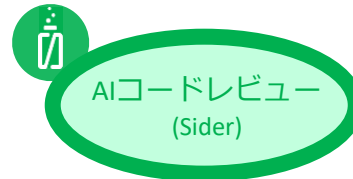
### SaaS事業

#### 活用する技術

SaaSを入り口に  
受託Solutionの受注拡大



量子コンピュータ・GPU活用技術



ソフトウェア工学全般

受託で蓄積した技術を  
領域別にSaaS化



AI画像認識技術

- 高付加価値・高単価の受託による高速化ソリューションの提供
- 先端技術の蓄積により、成長領域において他社より先に案件を確保。安定的で着実に成長

ビジネスモデル  
当社の強み

- 高付加価値SaaSビジネスでストック型売上を拡大
- 受託で培った技術を用い、初期投資とリスクが低減できる領域で展開。飛躍的成長を目指す

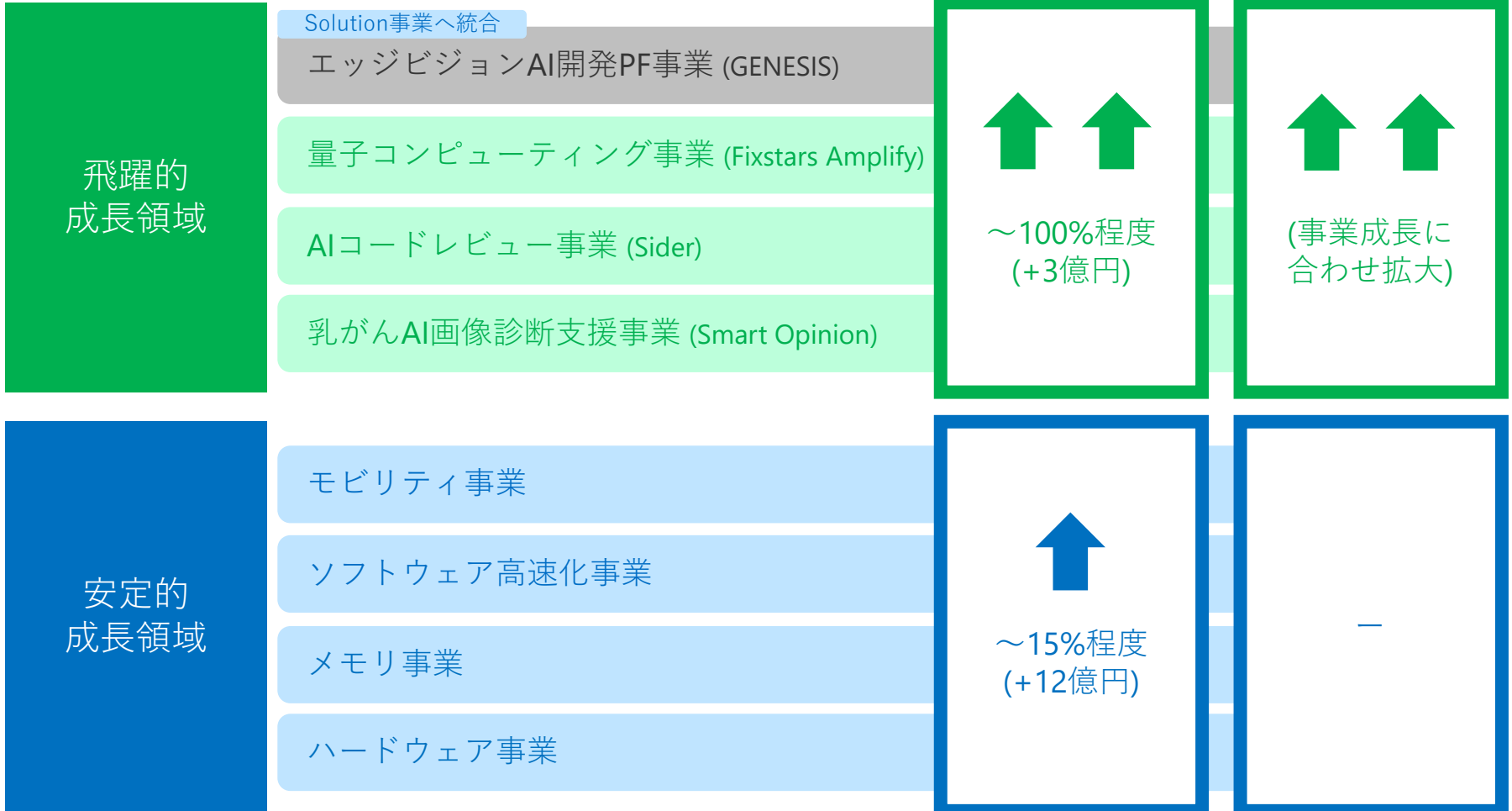
# 各事業の位置づけ



想定年間売上成長率

( )内は2020年度比の  
2023年度売上増加額

想定年間  
新規事業投資額<sup>1</sup>



Note: 1) 新規事業投資額は「新規事業を創出するための費用」とする

フィックスターズについて

# フィックスターズの経営状況

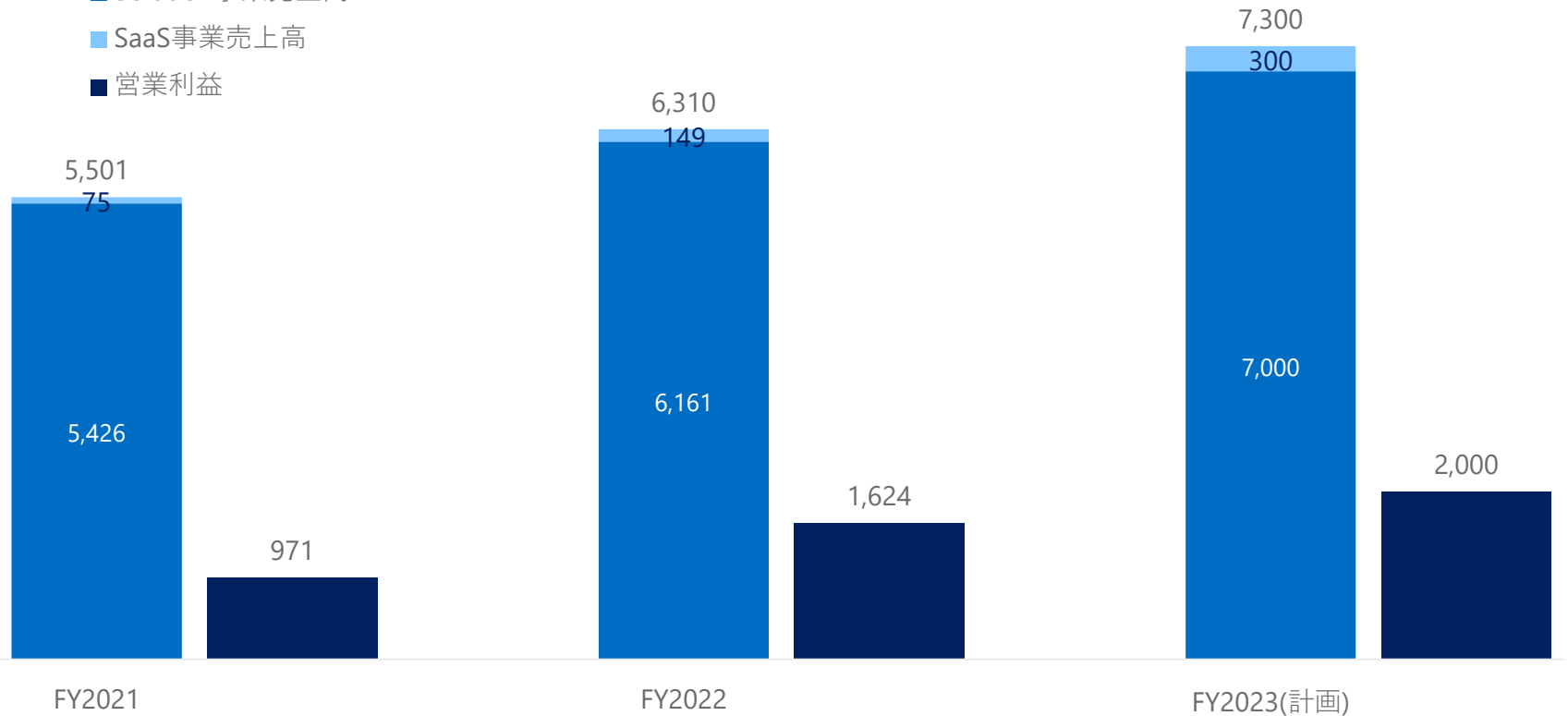


## 着実な成長

SaaS事業の飛躍的な成長は実現できなかったものの、Solution事業は計画を上回る規模で拡大し、成長に寄与

### 連結業績推移

- Solution事業売上高
- SaaS事業売上高
- 営業利益



# 将来予測に関する免責事項



本資料に記載の業績予想ならびに将来予測は、本資料作成時点で入手可能な情報および仮説に基づき当社が判断したものです。

当該仮説や判断に含まれる不確定要素や事業環境の変化による影響等の様々な要因により、実際の業績等は本資料記載の業績予想とは異なる場合があることをご承知おきください。

