



株式会社 Fusic

2023 年 6 月期第 3 四半期決算説明会 書き起こし

2023 年 5 月 22 日開示

登壇

小田：皆様、本日は当社の2023年6月期第3四半期の決算説明会にご参加いただき、ありがとうございます。本日の登壇者をご紹介します。まず代表取締役社長、納富貞嘉です。

納富：よろしく申し上げます。

小田：取締役副社長、濱崎陽一郎です。

濱崎：申し上げます。

小田：私は、執行役員 経営企画部長の小田晃司と申します。よろしく申し上げます。

それでは早速、第3四半期の決算につきまして、弊社代表取締役社長の納富よりご説明をいたします。

納富：2023年6月期第3四半期の決算説明資料に関して、ご説明させていただこうと思います。よろしく申し上げます。



1. 会社概要
2. 2023年6月期 第3四半期 決算概要
3. 通期業績予想
4. Appendix

今日のアジェンダです。

1、会社概要、2、第3四半期の決算概要、3、通期業績予想、についてお話をさせていただき、

4、Appendix は、既に説明をさせていただいてる方々もいると思いますので、本日は割愛させていただきます。

会社概要



会社名	株式会社 Fusic (フュージック)	事業内容	Webシステム / スマートフォンアプリ開発 AI / 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 コンサルティング (事業戦略・業務改革・IT・組織人事)
取締役	代表取締役社長 納富 貞嘉 取締役副社長 濱崎 陽一郎 社外取締役 安浦 寛人	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
設立年月日	2003年10月10日		

Copyright © 2023 Fusic Co., Ltd. All rights reserved.

5

Mission x Vision

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.

人に**多様な道**を
世の中に**爪跡**を

“**Why**” we do. Mission (存在意義)

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. Vision (あるべき姿)

Copyright © 2023 Fusic Co., Ltd. All rights reserved.

4

まず会社概要です。

当社、「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。」ということ掲げて事業を行っております。

創業者・プロフィール



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）

創業者・プロフィールです。

私、納富と、今日も参加している濱崎と2人が載っております。この2人で創業しまして、社内の取締役は2名という体制で行っております。

マネジメント・プロフィール



取締役（社外）
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)



常勤監査役
栗林 絹江
Kuribayashi Kinue

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 (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

Copyright © 2023 Fusic Co., Ltd. All rights reserved.

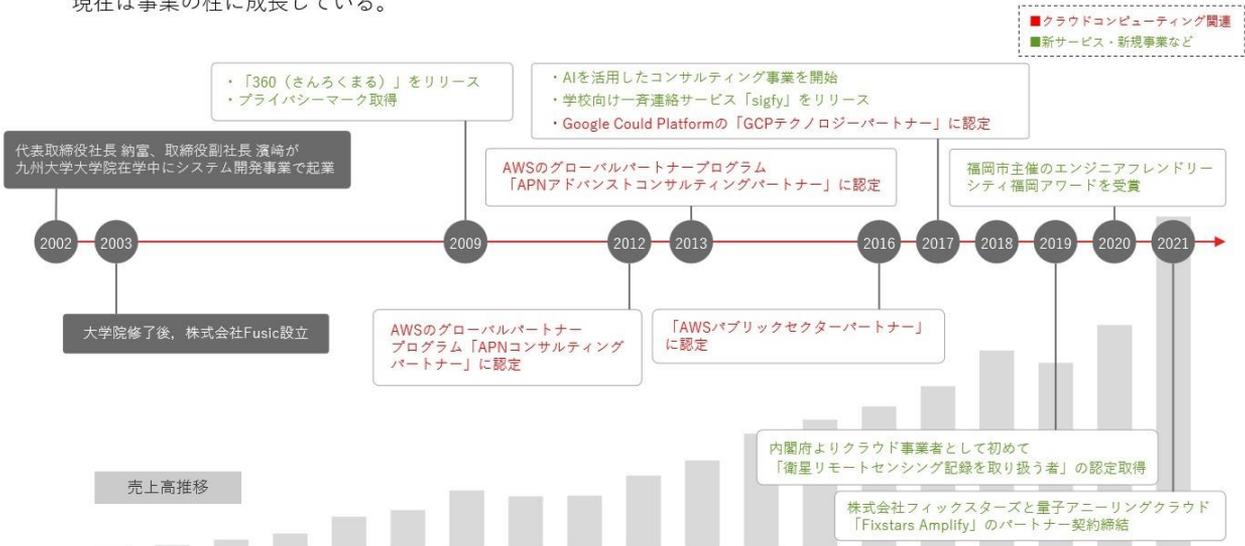
7

次に、マネジメント・プロフィールです。

社外取締役および非常勤監査役、常勤監査役、執行役員をご紹介しますが、本日は小田が参加させていただいております。

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。



Copyright © 2023 Fusic Co., Ltd. All rights reserved.

8

沿革ですが、今から約 20 年前の 2002 年に、私と濱崎で、九州大学の大学院在学中に起業いたしました。その後、大学院を修了後に会社を設立しております。

2023 年 3 月 31 日、約 1 カ月半前ですけれども、東証グロース市場および福岡証券取引所の Q-Board に重複上場させていただきました。

◇ | エグゼクティブサマリー

2023年6月期第3四半期は前年同期比*で**増収増益**

業績予想に対しては**計画通りに進捗**

売上高	営業利益
11.58 億円 前年同期比 +35.0%	1.54 億円 (営業利益率：13.3%) 前年同期比 +36.2%

ト
ビ
ッ
ク
ス

- 地域通貨アプリ案件、文部科学省CBTシステム（MEXCBT）案件が牽引し、クラウドインテグレーションサービス売上高が前年同期比+35.5%と伸長。
- データインテグレーションサービス売上高も前年同期比+34.4%と伸長し、増収増益に貢献。

* 2022年3月期第3四半期の実績は監査法人による監査を受けていないため参考値

Copyright © 2023 Fusic Co., Ltd. All rights reserved.

10

この第 3 四半期の決算概要です。

売上高は 11 億 5,800 万円、営業利益は 1 億 5,400 万円という進捗になっております。上に書いておりますように、2023 年 6 月期第 3 四半期は前年同期比で増収増益、業績予想に対しては、おおむね計画通りに進捗をしています。

売上高は 35%増、営業利益は前年同期比で 36.2%増です。

業績予想に対する進捗率

デジタル化への旺盛な需要を背景に、クラウドインテグレーション事業が拡大。売上高を従来の予想より153百万円(+11.6%)引き上げ、1,485百万円へ上方修正。



Copyright © 2023 Fusic Co., Ltd. All rights reserved.

11

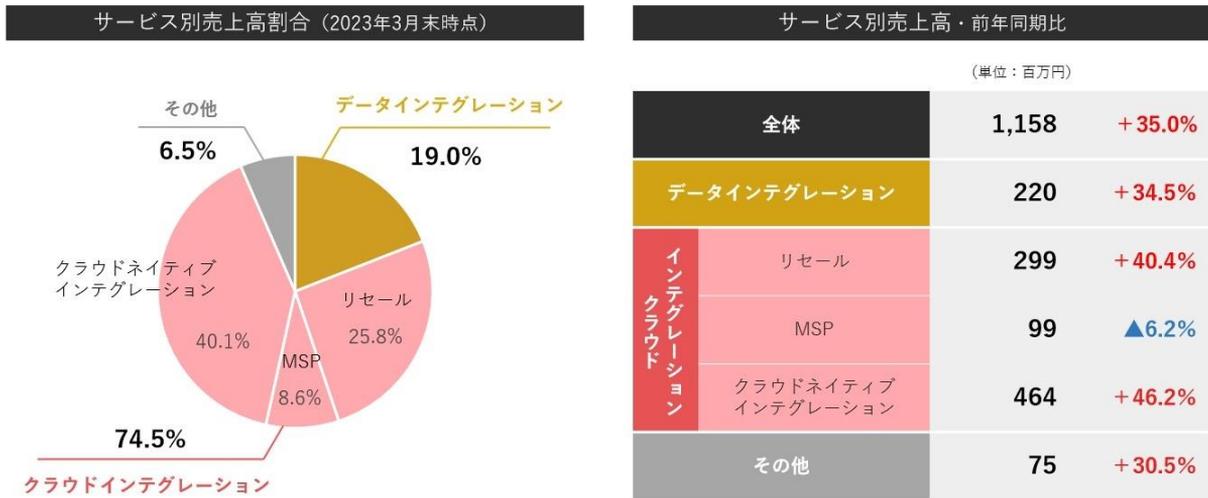
詳細をお話しますと、売上高は、従来の予想13億1,100万円に対して、1億5,300万円の上振れで、14億8,500万円に通期予想を修正しております。上方修正です。その上方修正した売上に関する、第3四半期終わった段階で78%の進捗となっております。

営業利益は業績予想を据え置いているんですけども、1億5,800万円の通期予想に対して97.5%の進捗となっております。

右側に、営業利益以下は据え置きと書いていますが、リセールサービスの売上割合上昇に伴う売上原価の上昇および中長期的な成長に向けた投資の実施による費用増加が予測されることにより、営業利益以下の業績予想は期初予想を据え置くと判断しております。

売上高

全てのサービスで受注高は順調に積みあがっており、2022年6月期を上回るペースで増加



Copyright © 2023 Fusic Co., Ltd. All rights reserved.

12

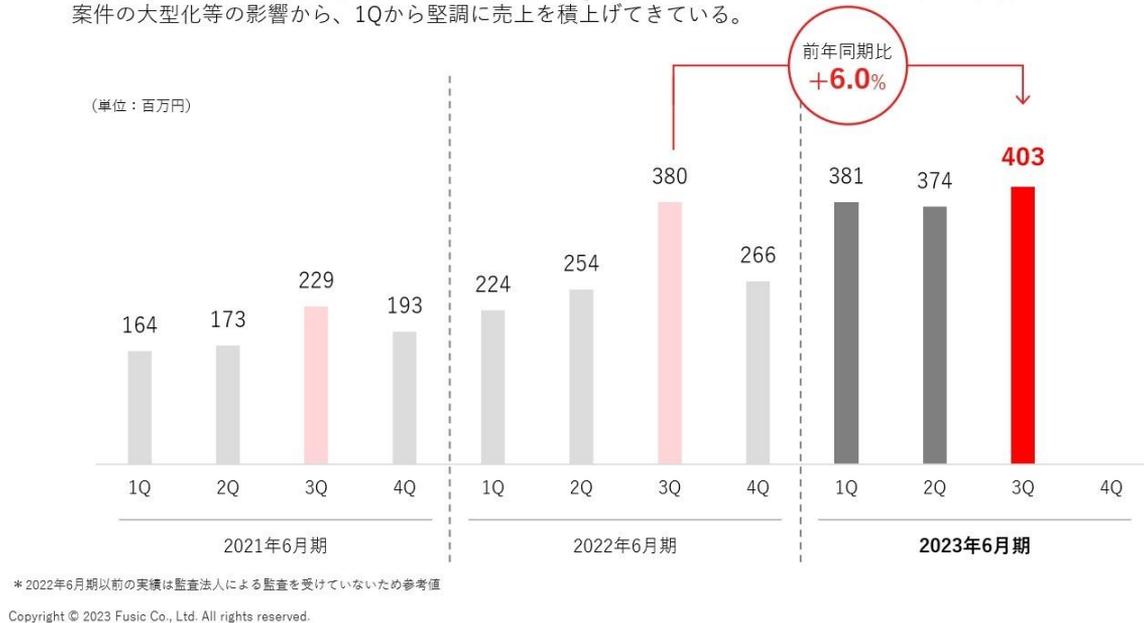
次は、サービス別の売上割合です。

全体は、前年同期に比較して 35%増となっていますけれども、おおむね各サービスにおいても 30%超の前年同期比の売上げが見込まれております。

MSP が 6.2%のマイナスとなっておりますけれども、MSP というのはメンテナンスサービスを提供しておりますが、一部解約が発生したために、前年を割り込むような結果となっております。

売上高 四半期推移

当社傾向として、顧客の決算期末が多い3月を含む3Qは、売上高が進捗しやすいものの、23年6月期については案件の大型化等の影響から、1Qから堅調に売上を積上げてきている。



13

売上高の四半期推移を前期、前々期と比較しております。

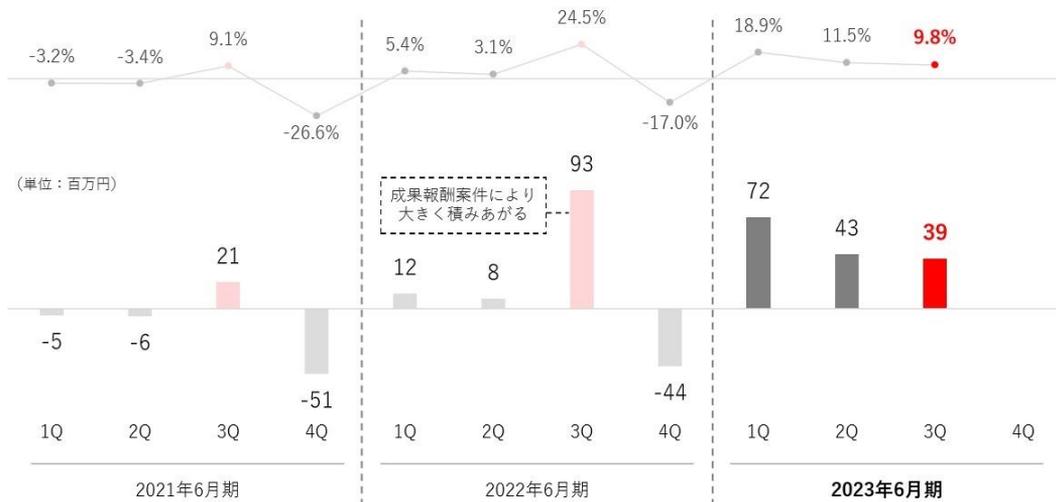
この第3四半期4億300万円は、前年同期比6%増で着地しています。

このグラフを見ていただくと、前期、前々期と比較すると、第3四半期が過去の2年間においてはスパイクをしてるような状況になっているんですけども、今期は第1四半期、第2四半期とあまり変わらずというような状況になっています。

これは、様々な案件の大型化や、長期契約が結べたといったこともあって、売上が通期で均されている状況もあり、第3四半期売上の増加は小幅にとどまっていますが、当社としては、ポジティブに捉えているところです。

営業利益・営業利益率 四半期推移

納品時期の関係で3月が含まれる3Qに利益が積みあがる傾向にあり、4~6月の4Qは次期への成長投資等より、会計期間別でマイナスになりやすい。



* 2022年6月期以前の業績は監査法人による監査を受けていないため参考値

Copyright © 2023 Fusic Co., Ltd. All rights reserved.

14

利益に関しては、こういった形になっています。

第1、第2四半期は、非常に業績が良かったと思っているんですけども、第3四半期に関しても引き続き利益を出せている状況になっております。

上の折れ線グラフを見ていただきますと、これは営業利益率のところなんですけれども、第1、第2、第3四半期と今期に関しては約10%を超えているような状況なので、これもおおむねよく進捗しているのではないかと捉えております。

損益計算書

(百万円)	2022年6月期 3Q累計実績	2023年6月期 3Q累計実績	前年同期比 増減額	前年同期比
売上高	858	1,158	300	+35.0%
データインテグレーション事業	163	220	56	+34.5%
クラウドインテグレーション事業	636	863	226	+35.6%
リセール	213	299	86	+40.4%
MSP	105	99	▲6	▲6.2%
クラウドネイティブ インテグレーション	317	464	146	+46.2%
その他事業	57	75	17	+30.5%
売上総利益 (売上総利益率)	344 (40.2%)	414 (35.8%)	69	+20.3%
販売費・一般管理費	229	243	30	+13.2%
営業利益 (営業利益率)	114 (13.4%)	154 (13.3%)	39	+34.4%
経常利益	115	144	29	+25.2%
当期純利益	71	94	22	+32.0%

* 2022年6月期3Q累計実績は監査法人による監査を受けていないため参考値

Copyright © 2023 Fusic Co., Ltd. All rights reserved.

15

こちらは損益計算書です。

前年同期比で、先ほど申しあげましたけれども、おおむね 30%を超えるようなところ、MSP のところだけ前年同期比を割れているといったところで、ちょっとマイナスになってはいますけれども、おおむねポジティブに捉えているところです。

◇ | 2023年6月期 通期業績予想の上方修正について

クラウドデータインテグレーション事業の拡大等により、売上高を153百万円増加の1,485百万円に上方修正。成長投資等のコストを見込むため、営業利益以下は従来予想通りに据え置く。

	2022年6月期 実績	2023年6月期 従来予想	2023年6月期 修正予想	修正後 対前期増減率
売上高	1,124	1,331	1,485	+32.1%
営業利益	70	158	158	+126.0%
営業利益率	6.2%	11.9%	10.9%	4.7pt
当期純利益	44	101	101	+129.9%

Copyright © 2023 Fusic Co., Ltd. All rights reserved.

17

通期業績予想に関してです。

売上高は赤枠内に記載の通り、14億8,500万円と売上予想を上方修正しております。

営業利益は1億5,800万円で、これは従来予想を変えずとしております。

それぞれ修正後の対前期の増減率は、売上高は32%増、営業利益は前期が7,000万円といったところもあったので今期はプラス126%、当期純利益はプラス129.9%というような着地を見込んでおります。

Appendixは冒頭お話をさせていただいたとおり、過去にご説明をさせていただいたところもあるので、もし初めての方がおられましたら、ここに関して後ほどゆっくり見ていただければと考えております。

ざっとした説明になりましたけれども、一旦私からの説明は終わりたいと思います。ありがとうございました。

質疑応答

小田 [Q]：事前にご質問いただいているものがございます。売上高について、こちらが業績予想の上方修正を今回実施している中で、営業利益以下については据え置かれている。こちらに関して、第4四半期にコストが発生する見込みとのことですが、具体的にはどのような内容なのかというご質問です。こちらについて、回答をさせていただきたいと思います。

納富 [A]：私から回答させていただきます。先ほど申し上げましたように、通期の売上は上方修正という中で、一方で営業利益以下は通期の予想を変えておりません。そこに関しては、従来から申し上げているように、上振れ分に関しては投資をしたいというところもありつつ、リセール事業が大きく伸びたというのあって原価増と、あと今後、人材採用を加速したいところと来期以降に関しての売上を伸ばしていくといったところに投資する。

具体的に言うと、PoCであったり、様々な研究案件に取り組んでいきたいということであったり、オフィスの拡張であったり、そういったところを見込んでおります。来期以降の成長に資するようなところに投資したいと考えておりますので、通期での営業利益の増加は、据え置くと考えております。

小田 [Q]：では、続いての質問です。各サービスの概況、今期の第3四半期までの概況について教えてくださいという質問をいただいております。こちらについても回答させていただきます。

納富 [A]：各サービスの概況に関してです。多くのサービスにおいて、前年同期比で30%増以上の伸長となりました。クラウドインテグレーション事業は事業拡大が伸長し、特に当社では以前手掛けている自治体向けの地域通貨アプリの案件があるんですけれども、その導入自治体数が大きく伸びたという影響も受けて、売上高の伸長に大きく影響していると捉えております。

また、リセールサービスにおいては、Edtech関連の案件におけるAWS利用料が想定より大きく伸びたというところで、売上高の伸長に貢献をしています。一方で、先ほどからマイナスでしたと申し上げていますが、MSP＝マネージドサービスプロバイダーです。これはメンテナンスサービスの解約が発生したということで、前期比で縮小しています。来期以降に向けては様々な営業強化や、契約の見直しをやっていく中で、より伸ばしていきたいと捉えております。

またデータインテグレーションサービスは、需要拡大によって案件数の拡大が多く見込まれていると思っておりますので、売上高は拡大している状況です。

さらにプロダクトサービス、360 と sigfy という二つの事業があります。360 は、営業戦略として顧客企業の大型化を進めております。顧客単価の増大を見込んでいます。sigfy は連絡網ツールです。学校向けの連絡網ツールは、有料アカウントの数を拡大していこうと様々な集客機能とか広告機能とか、色んな機能拡充を図る中で、そういうマネタイズのを機会を増やしていこうと頑張っています。実際、売上高に関しても伸長していると捉えております。

小田 [Q]：では、残り 3 問ほどご質問をいただいておりますので、こちら順次回答していきます。まず 1 点目、今後の見通しを教えてくださいという質問でございます。では引き続き、納富から回答させていただきます。

納富 [A]：今後の見通しなんですが、当社 DX 市場といったエリアで事業を行っております。これは拡大傾向にあると思っていますし、当社が強いパブリックセクター、自治体であるとか学術研究機関といったところも大きく伸びていくと思っています。引き続き、需要拡大は継続すると思っています。

当社としては、これまではエンジニア主体で、今後も変わらないところはあるんですけども、ほぼ営業がない状況でここまで来たという中において、今後積極的に狙う市場を取っていくことにおいては、セールスマーケティング人材の強化を並行して進めて、市場の成長率を上回る形で事業拡大できるように体制強化を進めていきたいと考えております。

小田 [M]：ここで今、ご質問を挙手でいただいている方がいらっしゃるの、ご質問よろしければ、いただいてもよろしいでしょうか。

質問者 [Q]：初めてお話をお伺いするので、非常に基本的なところをお伺いしたいです。複数のビジネスラインを持っていて、こういった中で勝ちパターンみたいなもの、どこのビジネスから入ってきて、どういうふうに流れていくのか、どういう形でだんだんビジネスが融合的に拡大していくかというところをお伺いしたいと思います。

目論見書にはチャート図が書いてあって、それに基づいて少し理解したかなと思っているんですけども、少し補足しながらご説明いただければと思います。

納富 [M]：ありがとうございます。それに関しては、濱崎から回答させていただきます。画面も共有させていただきます。

濱崎 [A]：濱崎からご説明いたします。今、納富から資料を共有しましたがけれども、当社は先ほど納富が最初にお話をしましたとおり、クラウドコンピューティング、AWS のリセール事業をやっております。

我々は多くのお客様に対して、様々なソリューションを提供していきたいというところで、このリセールというのが非常に取っ掛かりとして、ビジネスとして広がりがあるというところがあります。リセール事業として、まず多くのお客様に我々を知っていただく、あるいは我々との接点を持っていただくところがまず一つあります。

ここでAWSの知見を提供しながらリセール事業をしつつ、とはいえ、お客様においてはやはりサーバーインフラだけを用意されても、その上の例えばソフトウェアであったり、あるいはそのメンテナンスであったり、あるいはそのソフトウェアをつくった後のデータを活用したAI、IoTのそういったところへの広がりがあります。

まずは間口のリセールから入りながら、その上のソフトウェア、そしてデータを分析するところにビジネスとしてはつなげていくということが、今我々としてのビジネスの商流として、大きく柱として流れていってる部分になるかなと思っています。

もちろんデータインテグレーション、AIやIoTをして欲しいというところから、逆の方というところも模索はしているんですけども、今はどちらかというところAWSのリセールから入って行って、最終のデータインテグレーションの方につないでいくという、この流れが非常に大きなパターンになるかなと思っています。すいません、これで回答になっているか、一旦回答とさせていただきます。



サービス別売上比率

再掲

フロー型の「クラウドインテグレーション」とストック型の「リセール」・「MSP」間のアップセルの流れ、「データインテグレーション」「クラウドインテグレーション」間のアップセルの流れを拡大することで、全体的な売上向上を図っている。

(2022/6期実績)		売上高 (百万円)	売上比率	ビジネスモデル/課金体系	
データ インテグレーション		197	17.6%	フロー型	IoTやAIを使ったデータ収集・分析 プロジェクトに応じ、請負または準委任契約でサービスを提供
インテグレーション クラウド	リセール	292	26.0%	ストック型	AWS等パブリッククラウドの販売 利用状況に応じた従量課金
	MSP	138	12.3%	ストック型	システムおよびクラウド環境の保守運用 準委任契約の運用支援
	クラウドネイティブ インテグレーション	420	37.4%	フロー型	クラウド環境構築やシステム開発 プロジェクトに応じ、請負または準委任契約でサービスを提供
その他		74	6.7%	ストック型 フロー型	主に自社プロダクトサービス（後述） プロダクトは月額課金、都度課金の料金体系 顧客のニーズに合わせたカスタマイズ開発
合計		1,124	100%		

質問者 [Q]：ありがとうございます。今のところを補足でお伺いしたいんですけれども、20 ページのサービス別の売上で、今このように分解されていますけれども、そうすると今の流れからいうと、この中の売上のどこの部分が今後飛躍的に、どれぐらいの規模まで5年ぐらいで拡大していくと考えればよろしいでしょうか。

納富 [A]：こちらの資料で合ってますか、はい。どこの部分が伸びるかというところなんですけれども、当社としてまず掲げているのは、営業利益に関して每期 25%伸ばしていきたいと思っております。

なので、トップラインを伸ばすというよりも、利益を上げていくといったところを目指すんですけれども、例えばリセールは、売上は伸びやすいといったところはありますが、一方で利益率はそんなに高くない。実際、データインテグレーション、ここで言う MSP、クラウドインテグレーションといった事業は、粗利率が 40%ぐらいとなっています。

一方で、このリセールは、ある意味 AWS のリソースを仕入れて売るという事業なんですけれども、そこにおける粗利率は約 20%となっております。リセールは、売上が伸びやすいけれども利益はそんなに伸びないといったところがあります。

先ほどの繰り返しになりますけれども、当社としてはトップラインを追うというよりも、利益の 25%増を見込んでおります。そんな中で当社としては、先ほど濱崎から説明したように、リセールからお客さんとタッチポイントをつくってそこから開発、ここでいうクラウドネイティブインテグレーション、さらにその上のそのデータを使ったデータインテグレーション、そういった事業を伸ばしていきたいと考えています。

この中で今後、僕らとしてはデータインテグレーション、AI とか IoT です、要は高度 IT 人材等、今後そういうニーズが高まると思っておりますので、このデータインテグレーションの割合を会社としては伸ばしていきたいと考えております。

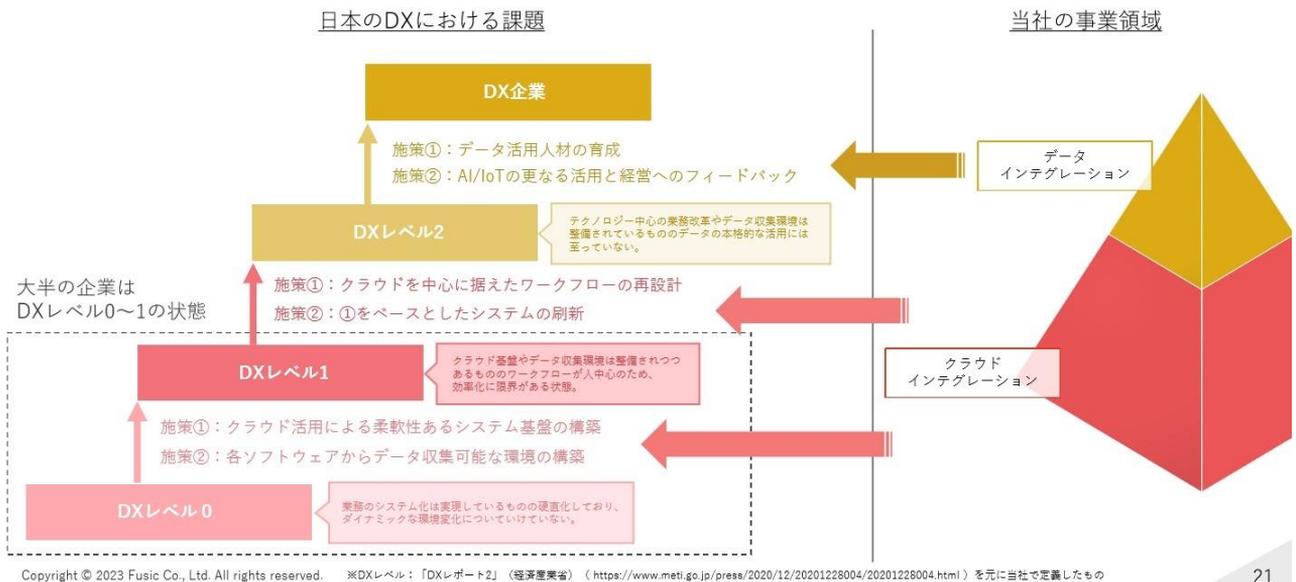
質問者 [Q]：わかりました。競争という観点から少しお伺いしたいです。通常だと、どちらかというとクラウドって後からくっついてくるかなということ、多くのサービスプロバイダーさんは SI の方から入っていくようなことなのかなと思うんです。御社は逆の方に行っていて、逆にこの SI の、要はシステムをつくる、特殊なシステムをつくる、付加価値をつけるところで、御社は既存の他社さんに対して、どういう圧倒的な強みを、ここで現段階提供できている、特殊なアプリケーションだとかそういったところで圧倒的なシェアを持っている、圧倒的な高い製品性を持っているとか、その辺のところがあれば教えてください。



日本のDX推進における課題と当社の事業領域との関係性

再掲

日本の競争力向上にDXは必須であるものの、未だ9割以上の企業がDXレベル0またはレベル1(※)に留まっている。当社は、クライアントのDXレベルを各段階において上位へ引き上げるサービスを展開。



21

納富 [A]：まず当社としては、ここのピラミッドの図がうまく表せていると思います。市場の様々な企業、僕ら BtoB のビジネスをやっているんですけども、色々な企業において、DX と声高に色々言われておりますけれども、レベルがゼロからレベル1、レベル2、さらにそれが成し得たDX企業と、大きく4分類にしております。

DX0 というのは、そもそもシステムができましたというところです。クラウドの活用は全くできていないと、そういった会社は、そもそも持っているシステムをクラウド上に移行しませんかというようにことを提案します。クラウドから入るということが、一般の流れと逆だとあまり捉えておりません。まずクラウドにデータを上げるとか、システムをクラウドに移行しましょうというご提案をする。さらに移行した後に、当社独自のシステムを構築して、さらにそのたまったデータでデータインテグレーション、AI とかを活用しましょうと考えております。サービスの流れとしては、クラウドから入るというのは当社としては得意としているところかなと思っています。

さらにご質問のところ、当社のシステム開発、SI のところが特徴的なものがあるかということところです。当社は、様々なスキルセットを持ったエンジニアがおります。様々なニーズに応えられるということもそうですし、僕らエンジニアが直接お客さんとコミュニケーションをとるということで、一つはスピードの観点です。先方のニーズを早く捉えることができることもそうですし、提案といった観点でも、エンジニアがつくれるシステムをすぐ提案できて、それを実装できるといったところが当社の強みではないかなと考えております。

質問者 [Q]：わかりました。あと大口のお客さんが何社か、有価証券目論見書に出ていました。もしよろしければ、具体的な案件のイメージをつかむために、こういうお客さんがどういうところから入ってきて、それで最初小さい仕事だったのがどういう形で大きくなったみたいなことをご説明いただいて、それがパターン化できるか、ほかのお客さんにも同じように、こういう単価をどんどん上げていくような流れにつながっていくような、標準的な仕組みみたいなのがあれば教えてください。

小田 [A]：まず、質問者様がおっしゃってるのが、まちのわ社と内田洋行社ですか。

質問者 [Q]：そうですね、はい。

濱崎 [A]：まず、まちのわ社についてです。まちのわ社の前身として、実は九州電力様が実証実験をされて、その後、まちのわ社という形で九州電力および銀行群と合併をつくったという流れになっております。そういった意味においては、我々は地元のいわゆる大手企業の実証実験あるいは PoC みたいなところで、実は色々と大学あるいは企業には関わらず取り組ませていただいております。そういったところから、彼らが実証実験的に小さく始めるところからお付き合いをさせていただいております。

その中から、もちろんそこで終わるケースもあれば、大きく事業化しようということで、より多く投資をするケースが生まれる。そういった意味においては、そういった地場の大手事業会社様、やはり一般的には基幹システム等も含めて大手のベンダーさんがかなりしっかりとお仕事をされてるケースが多いですが、小さな PoC や、機動性を持たせるような、そういった実証実験的な開発については、当然大手のベンダーさんがなかなか手を出しにくい。

その中で、我々のようにある程度一定の信頼性がありつつ、フットワークが軽い企業がそこに選ばれ、そこからしっかりと新規事業になったときに、我々も併走パートナーとして引き続き選ばれる。このケースは、先ほど電力会社さんの例もありましたけれども、地元の銀行様や、色んなところで小さな取り組みから大きくしていくという作業は今もしております。今後も、それはしっかりと続けていきたいというところで、一つのパターンになっているのかなと思っております。

もう一つ、内田洋行様の件は、先ほどの私がお話をしたりセールに近いところからの流れとしての非常に典型例かなと思っております。元々内田洋行様がそういった教育系のシステムをつくりたいといったときに、まずは何をしたかといったら、そのベースとなる AWS の基盤をつくって欲しいというところがベースにありました。当社としては、AWS の基盤をつくることから始めて、内田洋行様と連携しながらデータの分析や、色んなところにソフトウェア開発部分にうまく仕事を広げることをしております。

ですので、ベースのインフラのリセールに当然変わりはないんですけども、その上に対してどんどんビジネスを広げていったというところかというと、当初ご質問いただいたようなリセールから入ってシステム改善につなげていくという、そういったところの一例かなと思っております。

二つのパターンがありましたけれども、やはり我々としては、このフットワークの軽さ、そして技術の幅の広さで、企業様のかなり初期段階から並走することを一つのパターンにしているのが一つ。もう一つは、先ほどもお話したようにリセールから入っていく。このパターンは、他社さんも含めて大きなビジネスとしての流れになっているのかなと認識をしております。はい、以上です。

質問者 [M]：わかりました。ありがとうございます。

小田 [Q]：では、チャットの方でご質問を一ついただいておりますので読み上げます。データインテグレーション、あとクラウドネイティブ分野での売上増加を想定すると、フロー収入の割合の高いビジネスモデルにしていくというお考えでよろしいでしょうか。あとその場合、そのフロー収入の継続的増加には、どの程度の信頼性があるとお考えか。

納富 [A]：それに関しては、私の方で回答させていただきます。非常に定性的な回答になってしまうと思うんですけど、まずご指摘のとおり、フロー収入といったところが大きいのは間違いないと思っております。

データインテグレーションも、比較的フロー収入が多いと、ただ当社の特徴として、同じ顧客からのリピートは非常に多いと、実際そういうデータがあります。大きな企業から発注を受けた場合も、例えばある部署から発注を受けて、横の部署に連携されることや、違う部署からさらに発注をいただくというようなこともあります。1個1個はフロー収入というところはあるんですけども、先ほどのDXというところの文脈で語るならば、おそらくそのニーズは引き続き拡大していくし、どの企業もニーズはあり続けると思っています。

しっかりとした仕事を提供する中で、同一のお客さんからの再現のあるリピートであるとか、そういったことをやっていく中で、売上としてはある程度見込めるのではないかと考えております。

小田 [Q]：では、残り2問ほど、事前に受け付けていた質問について回答させていただきます。まず3~5年にかけて、データインテグレーションサービスを拡大していくことを計画しているが、それに対してデータインテグレーション事業の2024年6月期、来期の成長率予想が2023年6月期よりも低い点が気になる。こちらについて、納富から回答させていただきます。

納富 [A]：そこに関しては、データインテグレーションサービスが主戦場とするような先進技術領域は、実装化前の PoC とか PoC フェーズ、プルーフ・オブ・コンセプト、そういったフェーズにとどまっているケースがどうしても多くなっております。

当社は、学術研究機関とか先進企業と言われるというような領域から仕事をいただいて、そこにおける PoC フェーズの案件を、色んな伴走役として提供しながら、その案件をほかの企業に展開をしていくといったところを競争力の源泉とします。先進領域の企業であるとか、学術研究機関と先進的取り組みをしつつ、その領域で得た知見を一般の企業に展開するといったところを強みとしています。

この期においては、それが PoC フェーズでとどまってしまったのがあったかなと思っています。ただ、来期 2024 年 6 月期は足元の売上拡大は進めつつ、営業案件を増やす中で、中長期的な売上拡大に資するような活動に注力したいと思っております。ただ、2023 年 6 月期の成長率予想よりも低い見通しとなっているのは、事実のところかなと考えております。

小田 [Q]：では、事前に受け付けていた質問、最後のご質問です。人員構成の部分につきまして、今はエンジニアの割合が多いと認識しているが、Fusic からの積極的な営業活動がなくても受注はできているのか、また今後、営業人材については獲得していくのかというところをご質問いただいておりますので、こちらについて、納富から回答いたします。

納富 [A]：当社は、幸いなことに福岡に本社があります。福岡を拠点に開発しているところはあるつつも、売上の 45%が首都圏、福岡・九州が残り 45%です。その他エリアが 10%で、日本全国様々な企業とお取引をさせていただいているところがあります。

現状に関しても、特に営業人材はそんなに多くはないんですけれども、ずっと引き合いがある中で先ほど言ったりリピートも多いといった中で、仕事を引き続きやらせていただくというところは多いので、需要としては非常に多く感じております。

一方で、今後セールス人材、マーケティング人材を採っていきたいところです。当社として今後、量子コンピュータであるとか、宇宙分野は注力していきたいと思っています。量子コンピュータは多分、数十年に 1 回起こる技術的革新が起こっているのではないかとこのころで、早めにキャッチアップして取り組みたいというのはあります。

宇宙分野は、当社が得意としてる AI であるとか、クラウド、大量のデータを扱うといったところの得意な技術領域は十分に発揮できるのではないかと考えています。そもそも今後、宇宙分野は拡大が望まれるといったところで、宇宙分野、量子コンピュータ分野に取り組んでいきたいという中において、積極的に意図的にそういう案件を取っていきましようとなったときに、これまでのよう

に需要があったものをずっとやっていくというよりも、戦略的にこちらから仕掛けていくのが必要になっていくと思っております。

そういう中で、セールスマーケティング人材を獲得するのが必須であろうということで、その人材獲得を進めております。

実際、当社として二つ目標を出しています。一つが、営業利益を25%伸ばしましょうというところと、それに追いつくように人材は每期20%人員増を図っていきたいと思っています。そういう中で、20%増やす中の一部は、セールスマーケティング人材の拡充を図っていきたいと考えております。

小田 [Q]：では最後に、ライブでもう1問ご質問をいただいておりますので、こちら読み上げます。MSPのサービスの解約の背景を教えてください。ストックとはいえ、基本的には1年契約ぐらいいで、通常のビジネスとして契約終了はあるのでしょうか。年当たりの終了率、解約率に類似するようなものがあれば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]：濱崎から回答いたします。ご指摘のとおり、MSPサービスについては、契約が1年単位のケース、あるいはマンスリー、あるいは四半期という、様々な契約の期間およびその自動更新が存在します。

今回の解約の背景は、大口の我々が提供していたシステムがいわゆる利用を終了したと、先方のいわゆるサービスをもうそこで止めようということの判断に基づいて、それを停止したというところになります。当然のことながら、我々が提供するシステムが利用されなくなったため、当然解約になったという状況で、今回のケースに至ったと思っております。

この終了率については、すいません、定量的なデータが現状ございませんが、これまでの売上高は、横ばいあるいは微増というところが今までのトレンドとなっております。

ただ、今回のケースでいうと、大口のサービスが停止をしたというところに起因してこういうふうになったと認識をしている状況です。ただ、当然のことながら、ここは重要なストックビジネスですので、今回当然しっかりとそこを回復することもそうですし、また昨今の様々な原材料の高騰等のところも含めると、しっかりと保守費を上げていかなければいけないということで、そういったものの検討も、今現在実際に進めて実行に移しているところになっております。

小田 [M]：では、そのほかご質問がある方、せっかくの機会ですのでいかがでしょうか。よろしいでしょうか。それでは、本日の決算説明会につきましては、以上で終了とさせていただきますと思います。皆さんお忙しい中、お時間をいただきまして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。

濱崎 [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。