



株式会社 Fusic

2023年6月期決算説明会 書き起こし

2023年8月24日開示

イベント概要

企業名	株式会社 F u s i c		
企業 ID	5256		
イベント種類	決算説明会		
イベント名	2023 年 6 月期決算説明会		
決算期	2023 年 6 月期		
開催日程	2023 年 8 月 18 日		
時間	15 : 00 – 15 : 30		
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）
ページ数	17		

登壇

小田：それでは定刻になりましたので、株式会社 Fusic 2023 年 6 月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。

まず初めに、代表取締役社長、納富貞嘉でございます。

納富：よろしくお願いします。

小田：次に、取締役副社長の濱崎陽一郎でございます。

濱崎：よろしくお願いします。

小田：最後に、本日、進行を務めます、私、執行役員経営企画本部長の小田晃司でございます。よろしくお願いします。

本日の流れですけれども、まず納富から 2023 年 6 月期の決算概要をご報告させていただきまして、その後、質疑応答に移りたいと思います。

質疑応答についてですけれども、事前にメールにて幾つかご質問をいただいておりますので、こちらをまず回答させていただきたいと思います。この場でもご質問を承りますので、ウェビナーの Q&A からテキストでお送りいただければと思います。

その際に、社名とお名前をご記載の上、ご質問をご入力いただけますと幸いです。また、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、エンターキーを押して改行はされないようご注意ください。

それでは、2023 年 6 月決算について、納富からご説明をいたします。

納富：はい、早速、始めさせていただこうと思います。

まず、最初に会社概要、次に決算概要と業績予想、最後に Appendix ですが、Appendix に関しては従前から説明している会社概要等なので、ここは割愛したいと思います。

まず 1 番目の会社概要です。「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。」ということを掲げて事業を行っております。

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

本社が福岡にあるのが一つ特徴的かと思いますが、福岡に本社を置いて、ここを拠点に事業を行っています。設立が2003年で、今ちょうど20年ほど事業を続けてきております。

こちらマネジメント・プロフィールで、取締役、監査役をご紹介します。

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.

6

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）

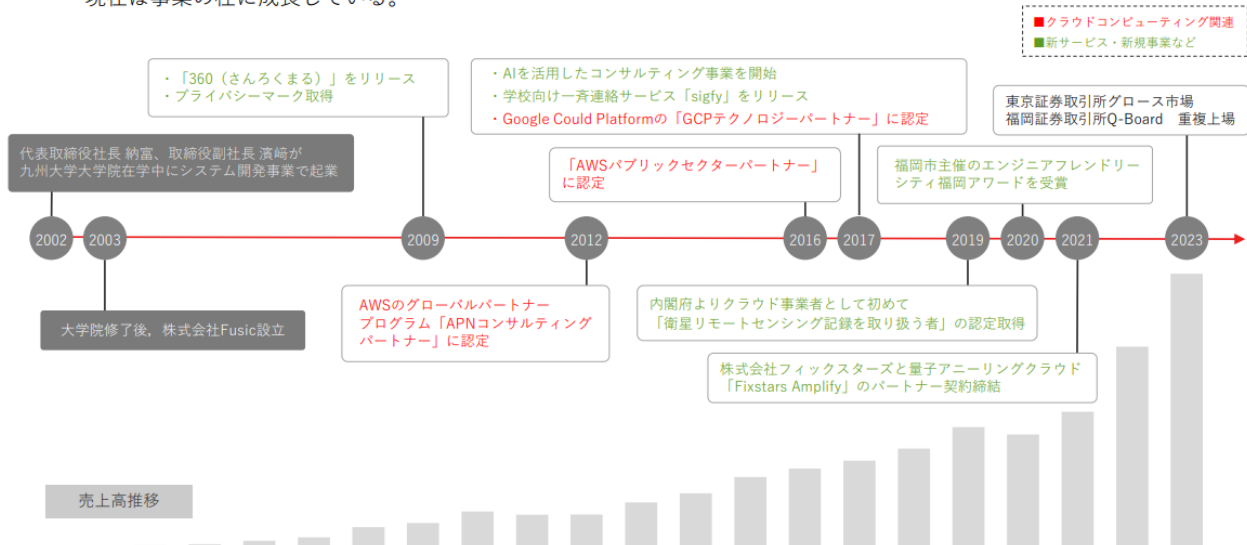
Copyright © 2023 Fusic Co., Ltd. All rights reserved.

7

創業者は、今日参加します、私、納富と取締役副社長の濱崎、この2人が九州大学の大学院の学生のときに創業して、今に至っております。

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

次に沿革ですけれども、先ほど申し上げた 2002 年に会社をまず創業しまして、会社設立は 2003 年になります。下のほうに売上のグラフがありますけれども、それ以降、順調に売上を伸ばしている状況です。

幾つかトピックとしては、2012 年に AWS のグローバルパートナーということで、もう 11 年前になりますけれども、当時で言うと比較的早いタイミングで AWS に取り組み、パートナーとなりました。

次に 2016 年に、日本で初めて AWS のパブリックセクターのパートナーとなっております。

2019 年、内閣府よりクラウド事業者として初めて「衛星リモートセンシング記録を取り扱う者」に認定されました。クラウド事業者かつベンチャー企業として、初めてリモートセンシング記録、人工衛星から捉えた画像データを取り扱うといった認定を取得しております。

2023 年、この 3 月になりますけれども、5 カ月前に東京証券取引所のグロース市場および福岡証券取引所の Q-Board に重複上場いたしました。

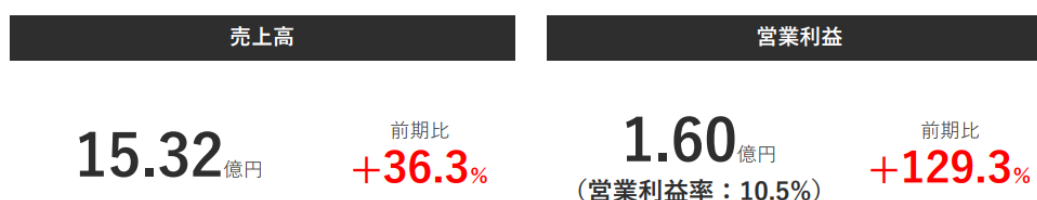
次に、決算概要のお話をしたいと思います。

エグゼクティブサマリーなんですけれども、前期に比較して増収増益で着地をしました。2023 年の 5 月に売上高を若干上方修正させていただいたんですけれども、それを上回る形で着地しました。

◇ | エグゼクティブサマリー

前期比大幅増収増益

2023年5月通期業績予想の上方修正をさらに上回る業績で着地



ト ピ 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期比+36.1%と伸長。
- データインテグレーションサービス売上高も前期比+40.0%と伸長し、増収増益に貢献。

売上高としては15億3,200万円、前期比36.3%、営業利益は1億6,000万円、前期比129.3%という形で着地をしております。

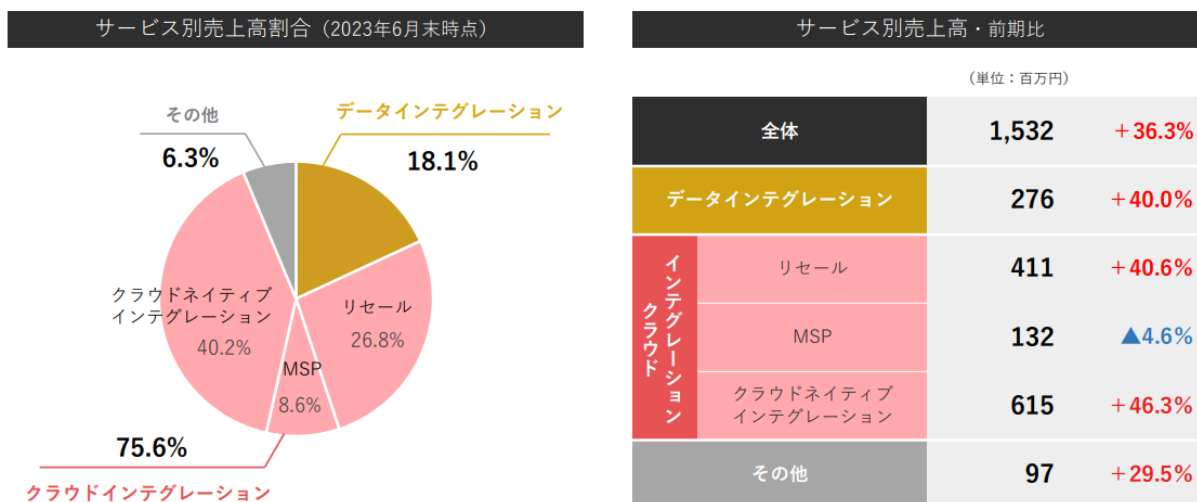
トピックスとしては、地域通貨アプリ案件であるとか、文部科学省のCBTシステム、通称MEXCBTと言われてますけれども、その案件が牽引し、クラウドインテグレーションサービス売上高が前期比で36.1%と伸長したというのがあります。

一方で、データインテグレーションサービスも40%と伸長し、増収増益に貢献した状況になっております。

各サービスの売上高ですが、先ほど申し上げた売上高の全体に関して言うと36.3%前期比で増えています。

サービス別売上高

堅調なDX需要を着実に取り込んだ結果、当社の主要サービスであるクラウドインテグレーション・データインテグレーションサービスを中心に大幅成長。



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

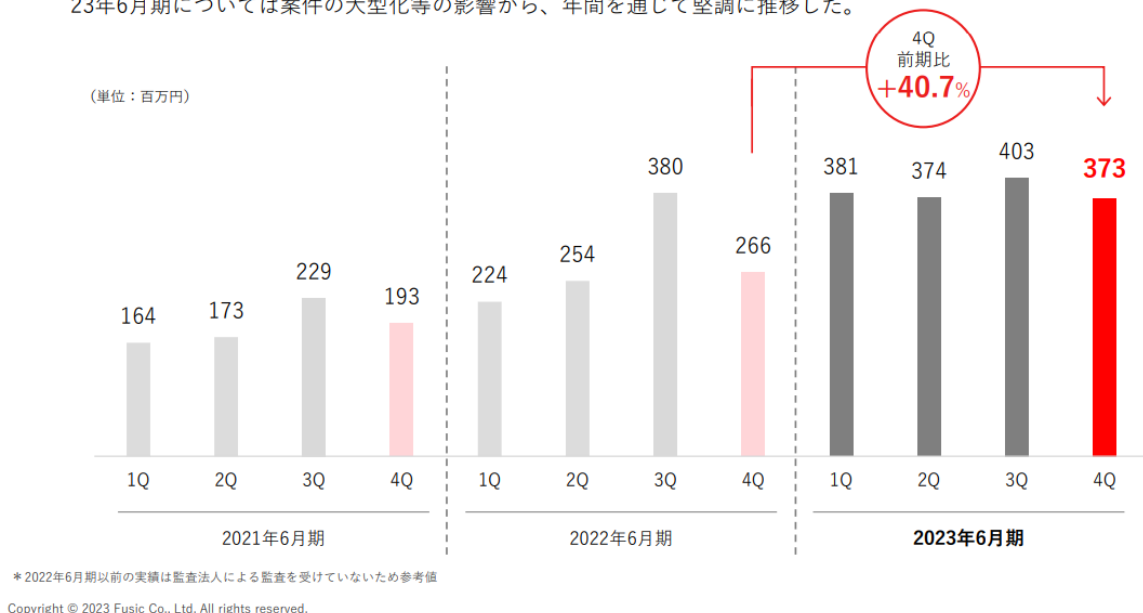
11

この中でMSPが前期比マイナス4.6%となっておりますけれども、これに関して言うと、さまざまな要因があって若干減少となりました。ただ、後ほど質問もいただいておりますので、ここに関しては言及をしたいと思います。

次に、クォーターごとの数値をグラフにしております。前々期、一番左の2021年6月期および前期の2022年6月期、そして2023年6月期なんですけれども、このグラフを見ていただくと、グラフの凹凸がだいぶ減ってるところが一つ特徴かと思っております。

売上高 四半期推移

第4四半期は前期比+40.7%の成長。当社傾向として、顧客の決算期末が多い第3四半期は売上高が進捗しやすいが、23年6月期については案件の大型化等の影響から、年間を通じて堅調に推移した。



12

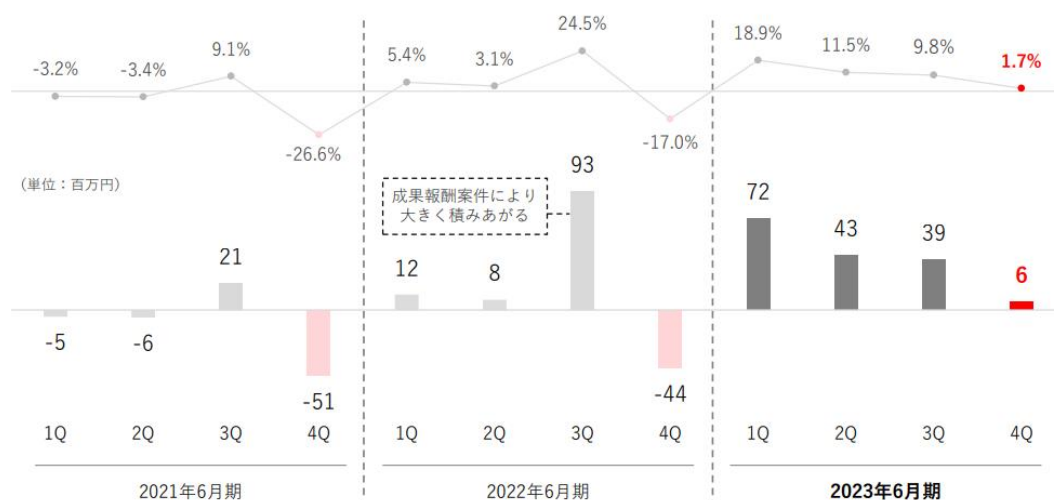
売上高が増えているのもあるんですけども、案件の大型化に伴う進行基準での売上計上、および準委任契約が増えてきたことによって、1Q、2Q、3Q、4Qで季節性があまりなくなり、平準化されてきました。

これは今期以降、来期以降もそういった形で、1Q、2Q、3Q、4Qを順調に成長させていくところで、平準化は引き続き継続傾向と考えております。

次に、四半期ごとの利益なんですけれども、前期 2023 年 6 月期の特徴としては、第 1 クォーターで大きく 7,200 万円の利益を上げました。これに関して言うと、大型の案件を取得し、ここに納品タイミングが来たところもあるんですけれども、そういったスパイクする要因はありつつも 2Q、3Q と順調に利益を出し、4Q に関しては先行投資をしていこうと、今期に向けてのさまざまな投資を行おうという中で、600 万円の利益にとどまっております。

営業利益・営業利益率 四半期推移

4~6月の4Qは次期への成長投資等により、他期間と比較し営業利益は例年少ない傾向。当期は4Qも堅調に売上を積み上げ、四半期営業利益で黒字を維持。



* 2022年6月期以前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.

2023年6月期 通期決算概要

(百万円)	2022年6月期 実績※1	2023年6月期 実績	前期比 増減額	前期比	対業績予想 進捗率※2
売上高	1,124	1,532	408	+36.3%	103.1%
データインテグレーション事業	197	276	78	+40.0%	101.7%
クラウドインテグレーション事業	851	1,158	307	+36.1%	102.6%
リセール	292	411	118	+40.6%	105.4%
MSP	138	132	▲6	▲4.6%	100.0%
クラウドネイティブ インテグレーション	420	615	194	+46.3%	102.6%
その他事業	74	97	22	+29.5%	105.6%
売上総利益 (売上総利益率)	389 (34.6%)	526 (34.4%)	137	+35.4%	104.8%
販売費・一般管理費	319	366	47	+14.7%	106.4%
営業利益 (営業利益率)	70 (6.2%)	160 (10.5%)	90	+129.3%	101.4%
経常利益	70	148	77	+109.5%	101.6%
当期純利益	44	101	57	+131.3%	100.6%

※1：2022年6月期実績は監査法人による監査を受けていないため参考値 ※2：2023年5月通期業績予想の修正時との比較

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

15

2023年6月期 通期決算概要のスライドですが、一番右の対業績予想進捗率とありますけれども、予想を100%としたときにこういった形で着地をしたかに関して言うと、非常に精緻な形で予測を立てることができたかなというところもありますし、また、(売上高から最終利益まで) どれも100%を若干超えるという形で着地することができました。

次に、2024年、今、進行期である今期の業績予想に関して言及をしたいと思っております。

今期に関して言うと、売上高は18億1,700万円と、前期が15億3,200万円に対してプラス18.6%を見込んでおります。

営業利益に関して言うと、前期1億6,000万円に対して今期は2億円で、プラス25%を見込んでいます。営業利益率に関して、10.5%から11.1%で、若干ポイントをプラスしております。

経常利益に関しては、1億9,900万円で、プラス34.5%。

当期純利益に関して言うと、1億3,100万円で、29.4%の伸長を計画しております。

2024年6月期 通期業績予想

堅調なDX需要を着実に取り込みつつ、さらなる成長に向けて人員拡充・強化の積極投資を図り、営業利益+25%成長を計画。

(単位：百万円)	2023年6月期 実績	2024年6月期 予想	対前期 増減率
売上高	1,532	1,817	+18.6%
営業利益	160	200	+25.0%
営業利益率	10.5%	11.1%	+0.6pt
経常利益	148	199	+34.5%
当期純利益	101	131	+29.4%

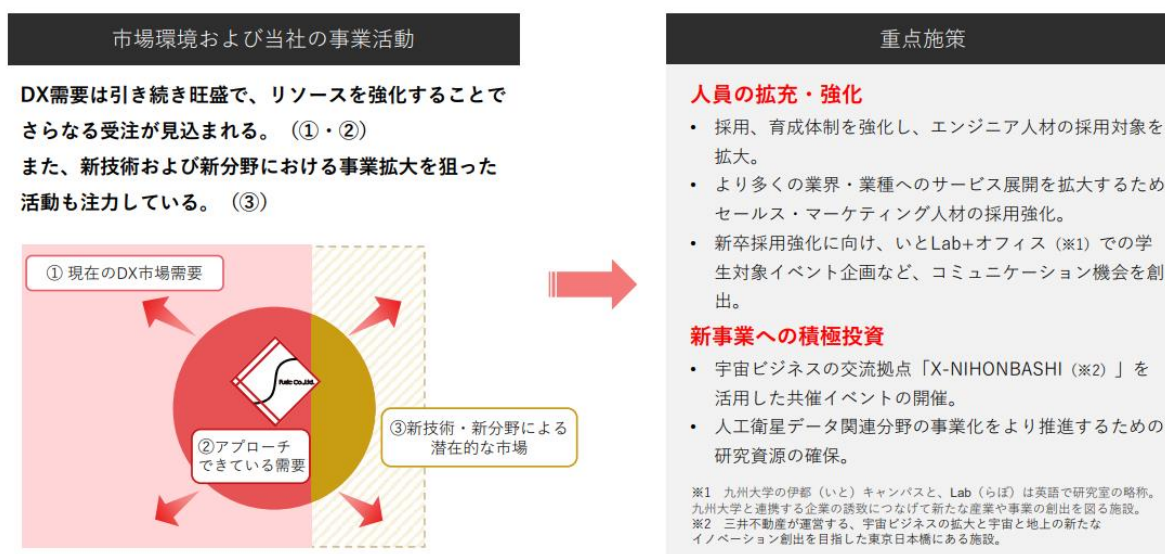
Copyright © 2023 Fusic Co., Ltd. All rights reserved.

17

この営業利益に関して、当社として約束をしたいところで、営業利益に関して25%成長を継続していきたいということは、上場時から申し上げてますけれども、そこを基準に数値を算出したのが売上高。25%の営業利益をプラスにしようと思うと売上高がこれぐらい必要、その目標として算出したものが、18億1,700万円となっております。その他の数値に関しても、営業利益の成長を第一義に置いて、その目標をベースに算出されたものとなっております。

2024年6月期 業績予想の前提

旺盛なDX需要を着実に取り込むため、人員拡充・強化に向けた積極投資を通じて、営業利益25%成長を目指す。引き続き、新事業への積極投資も行う。



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

18

今期の業績予想の前提をご説明したいと思うんですけれども、旺盛な DX 需要を着実に取り込むために、人員拡充であるとか強化に向けた積極投資を通じて、営業利益の 25%成長を引き続き目指したいと思っております。

引き続き、一方で新事業への積極投資も行っていく予定です。左側に図がありますけれども、現在の DX 市場需要は大きなものがありまして、当社として取り込めている、当社として対応できているものもありますが、まだまだ取りこぼしているもの、リソースがあれば対応できるといったものも、まだまだあると思っております。

そういった観点で言うと、右側にありますけれども、人員の拡充・強化ですね。採用、育成体制を強化して、エンジニアの人材の採用対象拡大をしていきたいと思っております。ここで言ってるのは、これまで非常に経験豊富なエンジニアや、新卒に関してもバックグラウンドにエンジニアリング知識のある人を採用する方針でしたけれども、一定、採用してから育成していくところもやっていくことで、エンジニアの採用対象となる人々を増やしていきたいと思っております。

さらに、より多くの業界・業種へのサービス展開を拡充するために、セールス・マーケティング人材の採用強化も行っていきます。これは前も申し上げておりますけれども、特定の分野や狙った案件を明確に取りに行く中で、セールス・マーケティング人材はより重要性を増していくと思っております。

また、新卒採用強化に向けて、いと Lab+ という施設があるんですけれども、これは九州大学の目の前にある施設で、そこに当社のサテライトオフィスがあり、そこで学生を対象にイベントを企画するといったことをやって、インターンシップからの採用や、学生とのさまざまな接触機会を設けることで、将来の採用拡大に向けて動きたいと思っております。

当社の事業活動の領域について、DX 市場とまだ認識されてない市場について、当社としてはその新技術とか新分野における潜在的な市場に関しても引き続きアプローチをしていきたいと思っております。

これは積極的な投資と捉えてますけれども、宇宙ビジネス、そういったところもやりたいという中で、一つは X-NIHONBASHI という、東京の日本橋にある施設があり、宇宙ビジネスの交流拠点と位置づけられており、そこで当社で営業拠点を借りて、共催イベントの開催等も実施しております。

また、人工衛星データ関連分野の事業化を推進するための研究資源の確保もやっております。これは競争的資金で、政府が出してるさまざまな競争的資金がありますけれども、そこへのアプライもやっております、獲得できた実績もあります。

最後に、主要な経営指標を書いております。

主要な経営指標

更なる成長に向けた投資と利益確保の両立を目指すため、データインテグレーションにおけるプロジェクトの付加価値を高め、高単価化を目指すと共に、事業効率性を向上させて高利益率化を目指していくため、営業利益成長率を主要な経営指標としてモニタリングしていく。また、事業成長に向けて人材採用も積極的に行う。

	2022年6月期 実績	2023年6月期 実績	2024年6月期 計画
営業利益 成長率	— (+108百万円) <small>21.6期は成長投資を行い、 営業利益がマイナスのため 利益成長率の記載は省略</small>	+129.3% <small>成長投資の結果、売上拡大に 伴い、営業利益は大きく伸長。</small>	+25.0%以上 <small>更なる成長に向けた投資と利 益確保の双方を両立すること で25%以上の成長率を目指す</small>
データインテグレーション 売上成長率	+17.6%	+40.0%	+25.0%以上
従業員数 (期末時点)	82 (+14%)	91 (+11%)	+20%以上

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

19

僕らとしては、三つの経営指標、これは従前から提示してはありますが、まず営業利益の成長率としては、引き続き25%を目指すといったところですね。先ほど1億6,000万円の前期に対して、今期に関しては2億円を目指すと言いましたが、そういう意味では25%成長といったところですね。

次に、データインテグレーションの売上成長率に関しても、プラス25%を目指す。

そして、従業員数ですね。前期が91名といった着地でしたが、今期に関して20%増やすというところなので、現実的には110名という数字になると思うんですけど、20%のメンバーの増加を見込んでおります。

ここから先はAppendixで、以前にご説明させていただいた会社の事業内容の説明等々になりますので、割愛をさせていただきます。

私からの説明は以上とさせていただきます。

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、事前にメールにて何問かご質問をいただいておりますので、そちらへの回答からさせていただきますと思います。まず、一つ目のご質問ですね。

質問者 [Q]：クラウドインテグレーションサービスについて、第3四半期と同様に地域通貨アプリ案件と MEXCBT 案件が売上を牽引しているとのことだが、それぞれの案件の今後の見通しについて教えてほしい、というご質問をいただいております。

小田 [M]：こちらについて回答をさせていただきます。では、濱崎から。

濱崎 [A]：これは濱崎から説明いたします。

まずは地域通貨アプリ案件についてお話をいたしますと、この案件については、まちのわ社という会社が展開をしております。そのインテグレーションをわれわれがやっていると状況なんですけど、このまちのわ社というのは、SBI ホールディングス、そして九州電力、筑邦銀行という3社で、ファイナンス、そして地場の大手のインフラ企業の合併として作られた会社です。

このまちのわ社が、プレミアム付電子商品券や、地域通貨といった従来、紙で行ったものを電子化してアプリケーションに搭載をして提供するというサービスを展開してるんですけども、弊社でその基盤となるシステムの開発、もちろん運用とさらにそのアプリケーションのフロントエンド部分の提供等々をしています。

現状としては、約55自治体程度に導入されているところで、まちのわ社は設立から2年なんですけども、急速に導入自治体数は増えている状況です。

また今後も、これについては今年度においても継続拡大していく計画をしていると聞いております。

また、次の質問、MEXCBT という文部科学省のプラットフォームなんですけども、学校の生徒さんが家にいながら、オンライン上で学習ができるというプラットフォームの仕組みです。

これについても、いわゆるコロナ禍において学校に通うのがなかなか難しいという時期に急速に発展したシステムなんですけども、このコロナ禍を経た今においても定着をしてくれていることと、

またそういったシステムをうまく活用して自宅と学校をつないで学んでいくことが定着をしてきたところで、導入学校数も順調に増加している状況になっています。

また、そういった意味においては、今後そういった機能の充実であったりとかも見込まれる状況で、継続的に、当然、運用の保守もしていきますし、また追加の開発もしていこうと考えている状況です。

小田 [M]：では、続いてのご質問に進めさせていただきたいと思います。

質問者 [Q]：MSP がマイナス成長となっているが、背景と今後の取組みについて教えてほしい、という質問をいただいております。

小田 [M]：こちらについても回答させていただきたいと思います。

納富 [A]：これに関しては私から回答したいと思います。

MSP に関して言うと、先ほど申し上げたようにマイナス 4.6%となっております。MSP に関しては第 3 四半期決算時と状況は変わらず、一部の契約の解約が生じました。

解約についてですけれども、クライアントのシステム利用終了やリプレースを伴う場合には MSP の解約は一定発生をいたします。今期について、その解約を補うほどに新契約が伸長しなかったことで、最終的に 4.6%減少となっております。

これに対応するため、足元では既存案件、既存契約の値上げの交渉や新規契約の獲得に向けて営業強化を行っており、売上の回復を図っております。

とはいえ、全体として占める割合は多くないと捉えておりますので、ここに関して言うと、営業努力をやることで回復を狙っていきたいと思っております。

小田 [M]：では、続いてのご質問にまいりたいと思います。

質問者 [Q]：各サービスの概況について教えてほしい、という質問をいただいておりますので、こちらについても回答させていただきます。

納富 [A]：これも私から回答しますがけれども、先ほど申し上げた MSP を除くサービスについてお話をいたします。

一つ、クラウドインテグレーションについてなんですけれども、クラウドを活用したシステム開発を行うクラウドネイティブインテグレーションについては、売上高が前期比 46.3%の増加となっております。背景として、既存案件の追加開発に加え、クラウド需要の加速に伴い、新契約も着実に増加したという状況があります。

AWS のリセールサービスに関しても、クラウド利用に関する市場需要が高くて、大口顧客を中心に既存顧客の継続利用が堅調に推移したことに加えて、新規顧客の利用料も加わって、売上高は前期比の 40.6%のプラスという増加になっております。

続いて、データインテグレーションサービスなんですけれども、IoT に関する案件を中心に引合いが強い状況が続きまして、新規顧客の開拓が進み、案件数が伸長しました。その結果、売上高としては 40%の増加で着地をしております。

最後に、プロダクトサービスについてですけれども、顧客単価の増加を狙って、大口顧客への営業活動を強化しておりました。セールスパートナーの活用などもやっていった結果、売上高は前期比 29.5%の増加になっております。

小田 [M]：では、続いてのご質問ですね。

質問者 [Q]：2024 年 6 月期、今、進行している期ですが、こちらの通期業績予想の前提について、新技術、新分野における事業拡大を狙った活動とあるが、その概要を教えてください、という質問をいただいております。

小田 [M]：こちらについても回答させたいと思います。

納富 [A]：新技術としてはさまざま昔からずっと取り組んでおりますけれども、今期、前期に関して言うと、音声解析や、音声に関する技術の開発を進めております。

ChatGPT、皆さんご存じだと思うんですけれども、それに代表される生成系 AI が非常にブームになっている状況なんですけれども、音声に関する潜在的な市場需要にも影響があるものと考えております。

あと、新分野としては、宇宙産業の今後の発展可能性を見据えて、宇宙分野におけるプレゼンスを高めるために、さまざまな登壇機会など、そういったところも積極的に活用していきたいと思っております。

先ほどご説明した、宇宙ビジネスの交流拠点としての X-NIHONBASHI を活用した共催イベントの出展も行っておりますし、ビジネス機会の創出を図っていきたいと思っております。

X-NIHONBASHI に関して、補足説明しますと、東京の日本橋にある三井不動産様が運営する、宇宙ビジネス拡大の、地上の新たなイノベーション創出を目指して設けられた拠点になっております。

また、九州は宇宙ビジネスに関する活動が非常に盛り上がってきている状況もありますので、各自治体など、そういったさまざまな機関が宇宙ビジネスに関して活動を行っています。

当社も九州福岡に拠点を置きますので、そういったさまざまな機関と連携しながら、宇宙産業の成長の機運にしっかりと乗っていきたいと考えております。

小田 [M]：では、事前にいただいているご質問の最後になるんですけども。

質問者 [Q]：今後も高い成長が継続すると考える背景を教えてください、というご質問をいただいております。

小田 [M]：こちらについても回答させていただきます。

納富 [A]：まず、外部の市場調査機関の報告によると、当社がセールspartnerとなっているAWSが所属するパブリッククラウドサービス市場は、世界的にも平均成長率が15%以上となっております。これがさらに数年間継続するであろうと見込まれておりまして、また、日本のパブリックサービス、クラウドサービスは、世界の先ほど言った15%以上よりも若干高い成長が見込まれております。これは日本のDXが、残念ながら世界に比べてやや遅れていることを示していると捉えておりまして、その分、日本のDX事情は今後も旺盛に継続すると見込んでおります。

あと、足元の案件引合いの状況は非常に大きいと捉えておりまして、そういった状況を踏まえても、当社のリソースが不足している状況は何とか対応したいと思ってるんですけども、そういった状況に関して言うと、改善を試みているところです。

なので、リソースを強化することで多くの需要をしっかりと取り込めるんじゃないかというところと、高い成長を続けることができると見込んでおります。

市場成長率よりも高い成長率をキープできるように、今後も採用と育成の体制をしっかりと強化していきたいと思っておりますし、一方で、新産業、新技術に関しても積極的に取り組んでいきたいと考えております。

小田 [M]：では、ご質問に関しましては以上となりまして、特にチャットのほうでも追加のご質問は今現在ない状況となっておりますので、特段、追加がない状況で、本日の説明会に関しましては以上とさせていただきますと思います。

では、以上をもちまして、株式会社Fusic、2023年6月期の決算説明会を終了させていただきます。ご清聴ありがとうございました。引き続き、よろしくお願いいたします。

納富 [M]：ありがとうございました。

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。