

フィックスターズ 中期経営ビジョン

2023/10-2026/09



フィックスターズについて

About Fixstars



Speed up your Business
ソフトウェア高速化のエキスパート集団



機械学習・A I



自動運転



スマートファクトリー



遺伝子解析・
医療A I 画像診断

フィックスターズのコア技術

ハードウェアを熟知したソフトウェア技術

ソフトウェア高速化技術

コンピュータ処理を速くして、
ビジネス上の課題を解決する

- ・ 1分かかっていた処理を1秒に短縮する
- ・ より低消費電力なハードウェアで動作させる

コンピュータの
動作原理に対する
深い理解

SDK*開発技術

*SDK : Software Development Kit
ハードウェア毎に必要な、アプリケーション開発のためのツール群

アプリケーションを開発しやすくして、
ハードウェアの競争力を向上する

- ・ ソフトウェア開発者にとって扱いやすいハードウェアにする
- ・ ソフトウェア開発工数を削減し、保守性を向上させる

ハードウェアと
アプリケーション開発
両方の知見

フィックスターズのパーパス

ソフトウェアを効率的に動かすことで

- ▶ できなかった計算をできる計算にする
- ▶ コンピューティングに必要な消費電力を低減する

フィックスターズの強み

技術力

高速化技術
プログラミング能力
高プロジェクト成功率



企業文化

自由と規律のバランス



顧客リレーション



高リピート率
高利益率

フィックスターズの強み

技術力

- ・全社員の7割が大学院（修士・博士）卒
- ・Kaggle等のプログラミングコンテストで安定的に上位入賞者を輩出
- ・プロジェクト成功率は安定して9割超



企業文化

- ・顧客のために最善を尽くすことを良しとする企業文化
- ・自発的な勉強会等を通し切磋琢磨することで成長を促進
- ・離職率は6.5%^{*1}と、業界平均11.9%^{*2}を大きく下回る



顧客リレーション



- ・継続顧客からの売上高99.2%^{*1}
- ・顧客からの信頼をベースに既存案件を拡大するとともに、紹介・口コミ等により新規顧客の案件を獲得

^{*1} 2023年9月期実績

^{*2} 厚生労働省「令和4年雇用動向調査結果」情報通信業

フィックスターズの弱み

収益構造



受託開発
(フロー型収益)
中心

販売戦略



マーケティング・
営業戦略の不足

人材構成



経営人材の不足
エンジニア中心の
人員構成

ソフトウェア高速化への需要

コンピュータの計算量増加に伴う消費電力増加



当社コア技術への需要増

消費電力推計(TWh)		2018年	2030年	2050年
国内	AIに関する計算	0.7	16	3,000
	その他の計算	6	30	3,500
	国内合計	6.7	46	6,500
世界	AIに関する計算	15	1,200	221,000
	その他の計算	90	450	53,000
	世界合計	105	1,650	274,000

2018年 ▶ 2050年
約1,000倍
約2,600倍

出典：国立研究開発法人科学技術振興機構 低炭素社会戦略センター
「情報化社会の進展がエネルギー消費に与える影響 (Vol.2)」

中期經營方針

中期経営基本方針

強みをさらに強く、弱みを解消し
ビジネスモデルをアップグレード

「速くしてあげる」から「速くして動かしてあげる」へ

動かしてあげる

クラウド環境

継続的な
クラウド
利用料収益

高速化したソフトウェアを
クラウド環境上で効率的に動かす

動かしてあげる

エッジデバイス

継続的な
デバイス
販売収益

高速化したソフトウェアが動く
エッジAIデバイスを提供する

速くしてあげる

高速化サービス

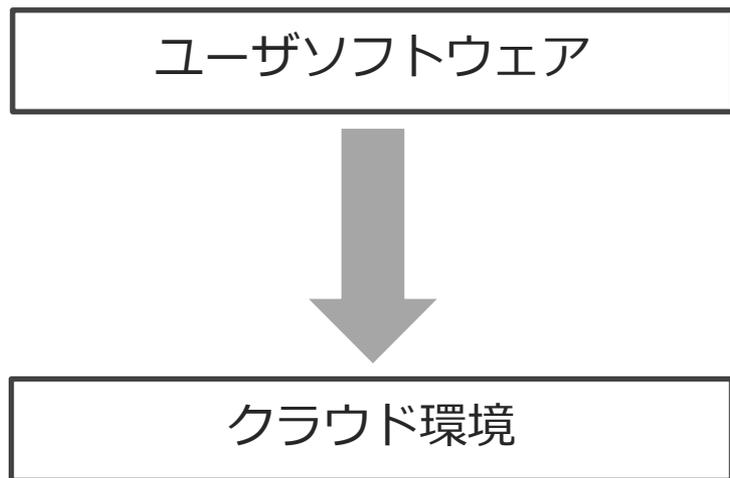
受託開発を中心とした
フロー収益

ソフトウェアを高速化し、顧客の様々なビジネス課題を解決する

高速化サービス+クラウド事業

クラウド環境での計算を速くする=クラウド利用料削減

計算時間が半分になればクラウド利用料も半分に



速くしてあげる

高速化済ソフトウェア

動かしてあげる

ソフトウェア高速化基盤

クラウド環境

A vertical flow diagram on the right side of the slide. It starts with a blue box containing '高速化済ソフトウェア'. An orange arrow points down to an orange box containing 'ソフトウェア高速化基盤'. Another orange arrow points down to a final orange box containing 'クラウド環境'. The text '速くしてあげる' is positioned above the blue box, and '動かしてあげる' is positioned to the left of the first orange arrow.

量子コンピューティングクラウド事業

「速くして動かしてあげる」の先行事例 Fixstars Amplifyクラウド

量子コンピュータやGPUを使いこなし、これまで人類が
解けなかった問題を解くためのクラウドサービス

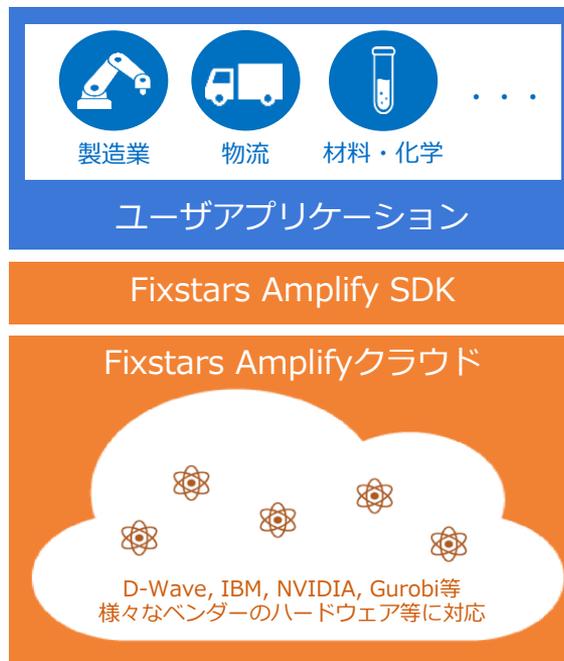
人間が長時間かかって考えていた問題を数秒で解決
例：人員配置、配送経路、生産計画、最適在庫量、材料探索

速くしてあげる

問題を解くためのソフトウェア開発サービス

動かしてあげる

運用時のクラウド利用料



生成AIクラウド事業

*Large Language Model (大規模言語モデル)

各企業の独自知識を持った専用のLLM^{*}を、世界最高効率の価格性能比で開発・運用できるクラウド環境の提供を目指した研究開発

ハイエンドGPUクラウド上で、当社的高速化技術を活かして作成した高効率なAI環境用ソフトウェアを提供し、各企業が自社専用のLLMを低コストで開発・運用できる世界の実現を目指す

速くしてあげる

独自LLM作成サービス

動かしてあげる

LLM運用サービス



各社独自のLLM

ファインチューニング・推論等の実行環境

GPUクラウドサービス



高速化サービス+VAR*事業

*Value Add Reseller

顧客製品（エッジデバイス）に
専用ソフトウェアを載せ、すぐ使える状態で販売
（速くしてあげる+動かしてあげる）

顧客製品の出荷量に比例して収益が増加



現在の取り組み



Alveo Accelerator Card Partner Network
/ Solution Integrators



Preferred Partner Program

今後の取り組み



ドローン



各種センサー



水冷サーバ 等

マーケティング・営業戦略

「速くしてあげる」が活きる市場は広大
その中から「速くして動かしてあげる」が活きる市場に注力

既存の事業部/子会社ごとの営業体制に加え、組織横断的にクラウド・VAR製品の
営業体制を構築しストック収益を積み上げる

クラウド・VAR製品のクロスセルを推進する組織新設



企業文化を活かした組織拡大と技術経営人材の育成

自由で規律のある企業文化を軸に、採用と人材育成の強化を図る
スター技術者に経営を学ぶ機会を提供し「技術」と「経営」がわかる人材を育成

戦略論を中心に経営論を学ぶ



戦略的な技術者集団への飛躍



技術経営者の育成と事業支援

当社グループのみならず日本の将来のためにも、
技術と経営の両方に精通した人材の育成が必須

経営機会の提供

一流の技術者が経営を学び、体験する機会を与える
経営塾の開催、実際の経営機会創出



重複コードを検出・管理することで、システムの保守性を大幅に向上させるサービスを提供

2019年当社よりスピノフ



国内外の様々な量子コンピュータや数理最適化ソリューションに接続するためのプラットフォームを構築

2021年当社よりスピノフ



AIによる画像診断を活用した「痛くない乳がん検診」サービスを開発（薬事承認申請中）

2019年設立、資本参加

事業支援

社内ベンチャー・CVC事業を通じて、技術経営人材の強化とグループの利益拡大を図る



クラウド環境を活用したシステム開発や、IoT・クラウド・AIを組み合わせ合わせたデータ活用を支援するDX事業を推進

2022年資本参加、2023年上場
(東証グロース / 福証Q-Board)

Vision 2030

2030年：生成AI・数値最適化がより一層身近になり、世界の計算量が爆発的に増加を続ける

フィックスターズの高効率なソフトウェアが、
クラウドとエッジの両サイドでコンピューティング基盤を支える世界の実現

スマートファクトリー



自動運転



医療AI



金融



...

高速アプリケーション

LLM（生成AI）

フィックスターズの
高効率なソフトウェア

高速ライブラリ・SDK

数値最適化

様々なハードウェア