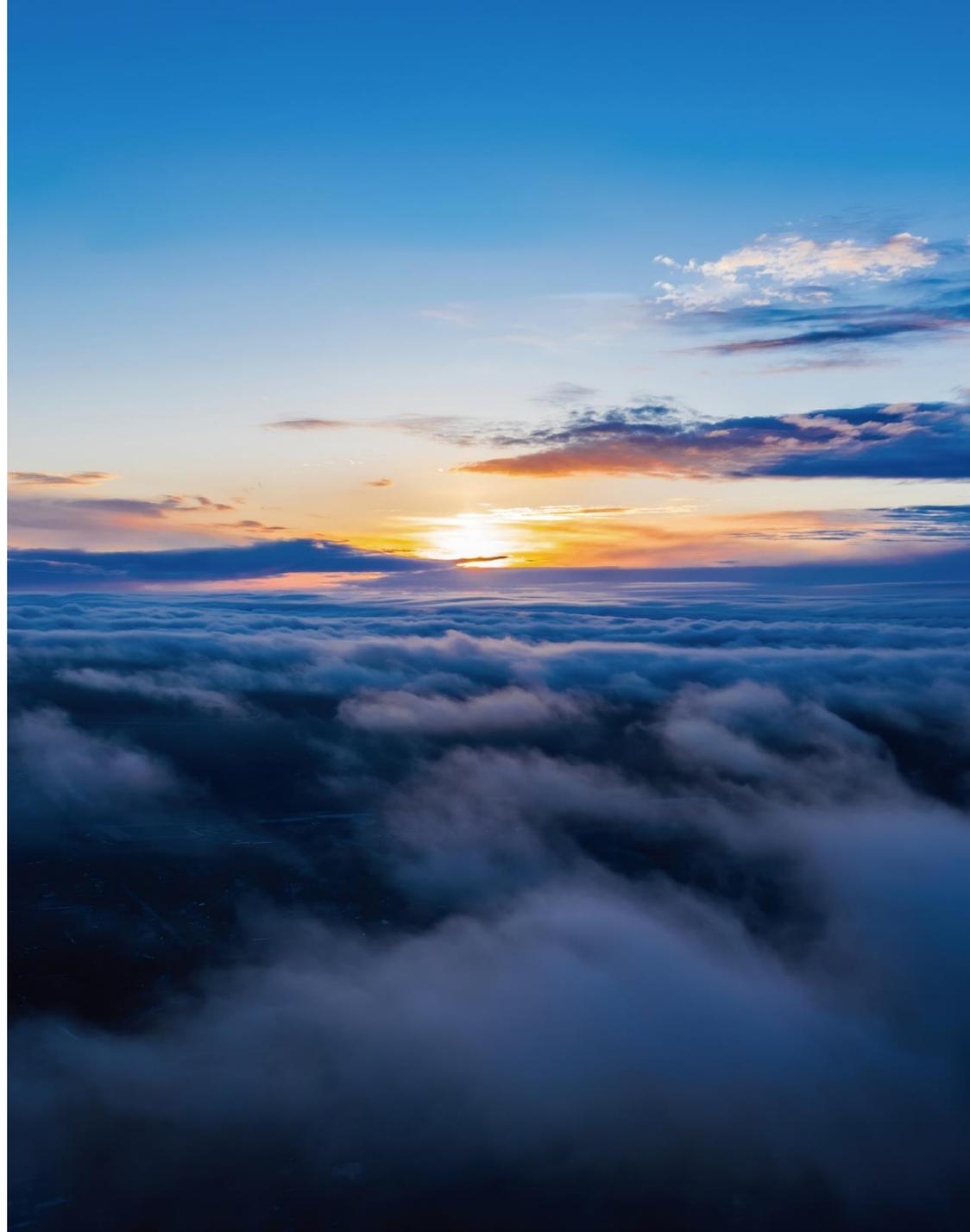


事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社FIXER

(証券コード 5129)

2023年11月30日



- ▶ ビジネスモデル P. 3~P. 8
- ▶ 業績推移 P. 10~P.16
- ▶ 成長戦略 P.17~P.36

GaiXer
Enterprise AGI Platform



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

ビジネスモデル

- ▶ プロジェクト型サービスによってクラウドネイティブなシステムを構築
- ▶ クラウドやソフトウェアのライセンスをリセールし、マネージドサービス(保守・運用・エンハンス開発)を提供
- ▶ 顧客ニーズの高い機能をプラットフォーム化したSaaS事業も展開

プロジェクト型サービス

マネージドサービス

SaaS



注: 用語解説は各事業の事業概要ページに記載

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

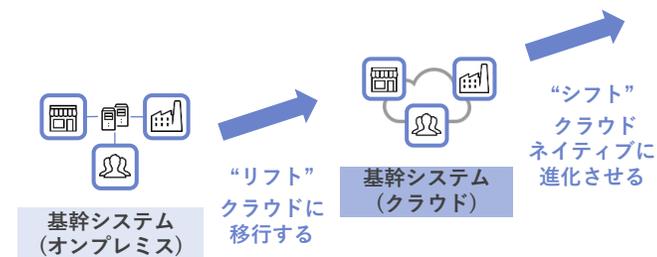


クラウドの「スマート利用¹⁾」に対応できるクラウドネイティブな基幹システムをアジャイルに開発

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

提供価値

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)

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。

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

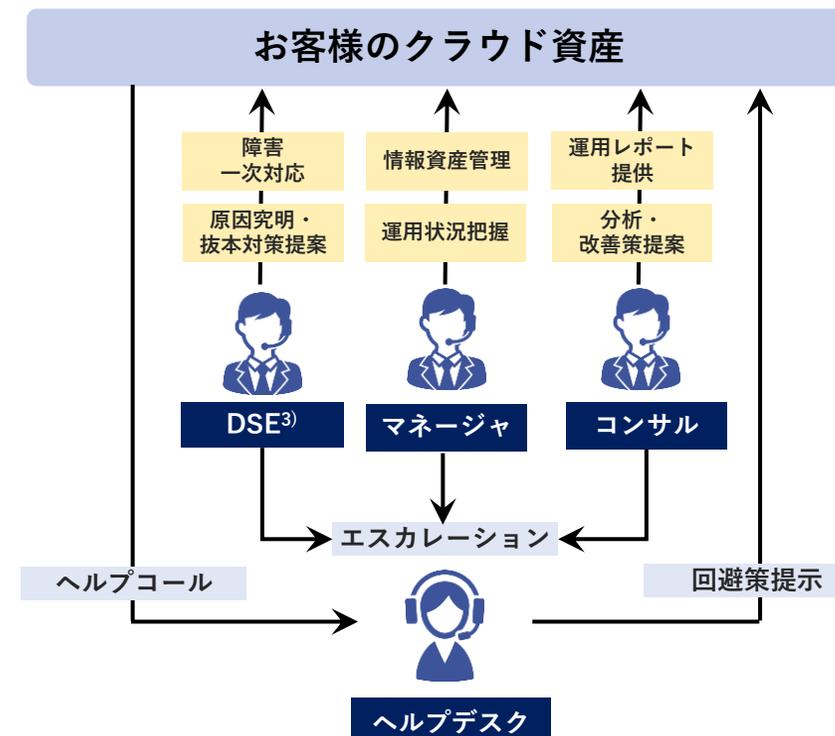
テレワーク推進賞受賞¹⁾の
リモートワーク/ペーパーレス化ノウハウ

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

ビジネスモデル マネージドサービス

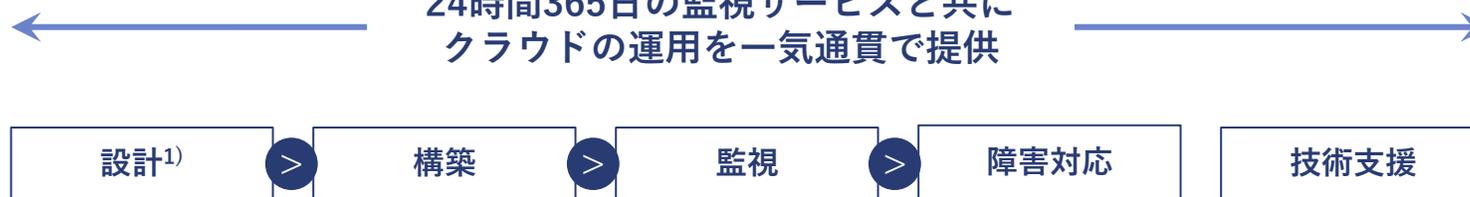
24時間365日の監視を中心に、クラウドの保守・運用を一気通貫で提供。自動化技術で工数削減と運用品質向上を両立
顧客ニーズ対応したエンハンス開発（改修・追加開発）も対応

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

クラウドデザイン
パターンに従った
インフラ設計

既存サービス・
SaaS³⁾・OSS⁴⁾等
の活用を提案

自動化技術(IaC⁵⁾)
を活用した
構築・設定

典型的な構成を
短時間で構築し
正常性確認を完了

マルチクラウド⁶⁾で
24時間365日
システムを監視

エラー発生時は
その深刻度を
自動判定して通知

影響度・緊急度
に基づく
優先度判断

一次対応として
障害要因の
切り分けを実施

技術課題に対し
エンジニアを
アサインして支援

日々進化する
クラウドの
最新情報を提供

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

顧客ニーズの高い機能をプラットフォーム化高付加価値のSaaSとして提供

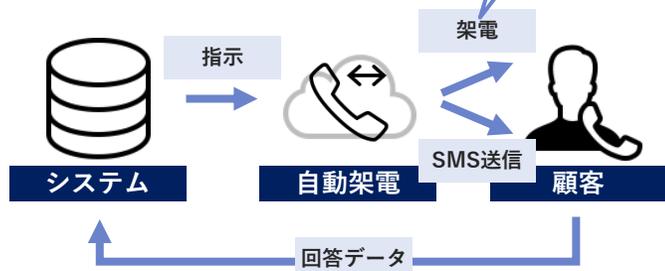
従量課金

自動架電/SMS送信

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③を押して下さい

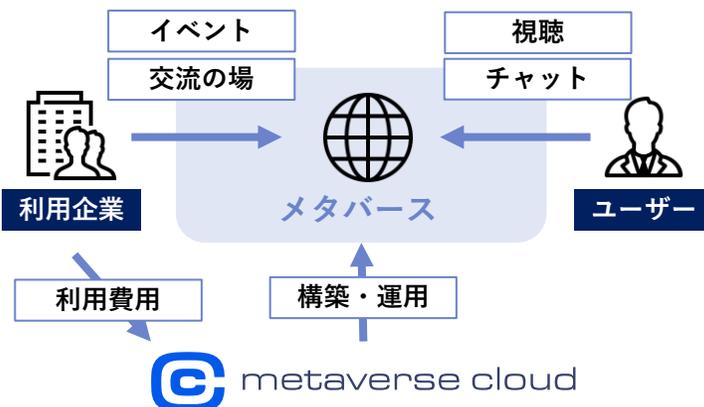


・過去の利用実績に基づき外部サービス/携帯キャリアの架電・送信利用枠を確保

従量課金

メタバース

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

サブスクリプション

GaiXer



Microsoft Azure 上のセキュアなネットワーク環境で駆動し、「テナント」と呼ばれる御社専用環境で学習・生成を行うので、情報漏洩のリスクに配慮。

加えてクラウド上の様々なサービスと結合することで、ユーザー向け、カスタマーサポート、組織の業務改善など、複数用途への活用を可能に。

各事業の課金体系及び費用

- ▶ マネージドサービスのエンハンス開発は顧客ニーズに対応する機能追加であるため発生時期や規模に波がある
- ▶ SaaSのGaiXerは当社初のサブスクリプション課金サービスとして提供

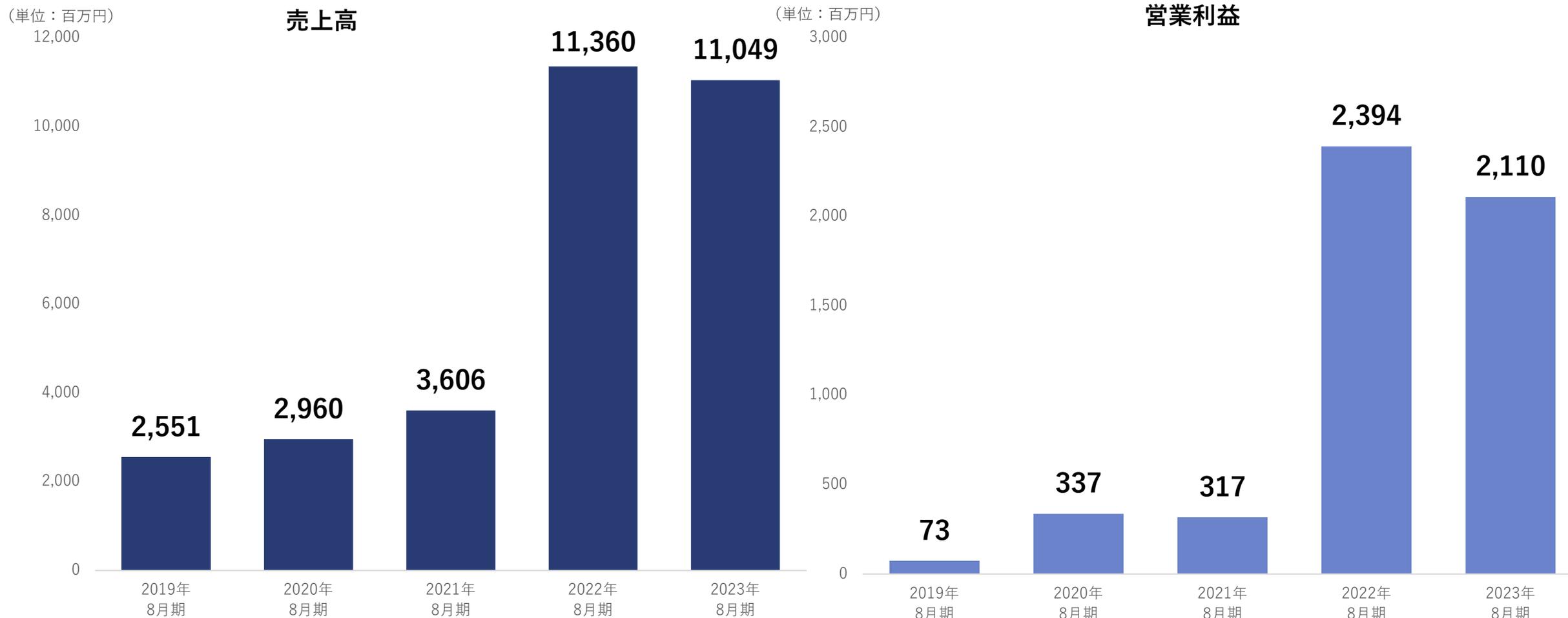
事業	課金体系	主要原価	粗利益率
プロジェクト型 サービス (フロー型)	個別見積 ・類似システムの市場価格・付加価値を踏まえて価格を想定 ・案件規模が近い過去案件の実績工数を元に、採算性を確認	・開発人件費 ・業務委託費 ・クラウド/ソフトウェアライセンス仕入費用	約40%
リセール (ストック型)	利用状況による従量課金 ・仕入元の提供価格に一定の手数料率を乗じて請求 ・クラウド利用量・ライセンス数により提供価格が変動	・クラウド/ソフトウェアライセンス仕入費用	約20%
マネージド サービス (ストック型+フロー型)	利用状況による従量課金/個別見積 ・障害一次対応サービスはクラウド利用量による従量制 ・技術支援サービスは利用時間による従量制 ・エンハンス開発（機能追加）は個別見積	・クラウド管理ソフトウェアライセンス費用 ・保守・運用人件費 ・業務委託費	約50%
SaaS (フロー型orストック型)	利用状況による従量課金/サブスクリプション課金 ・自動架電サービスは利用量や情報量による従量制 ・メタバース基盤はユーザ数や同時接続数による従量制 ・GaiXerはユーザー数によるサブスクリプション課金	・サービス開発人件費 ・サービス運用人件費 ・クラウド/ソフトウェアライセンス仕入費用	約20%~40%

業績推移



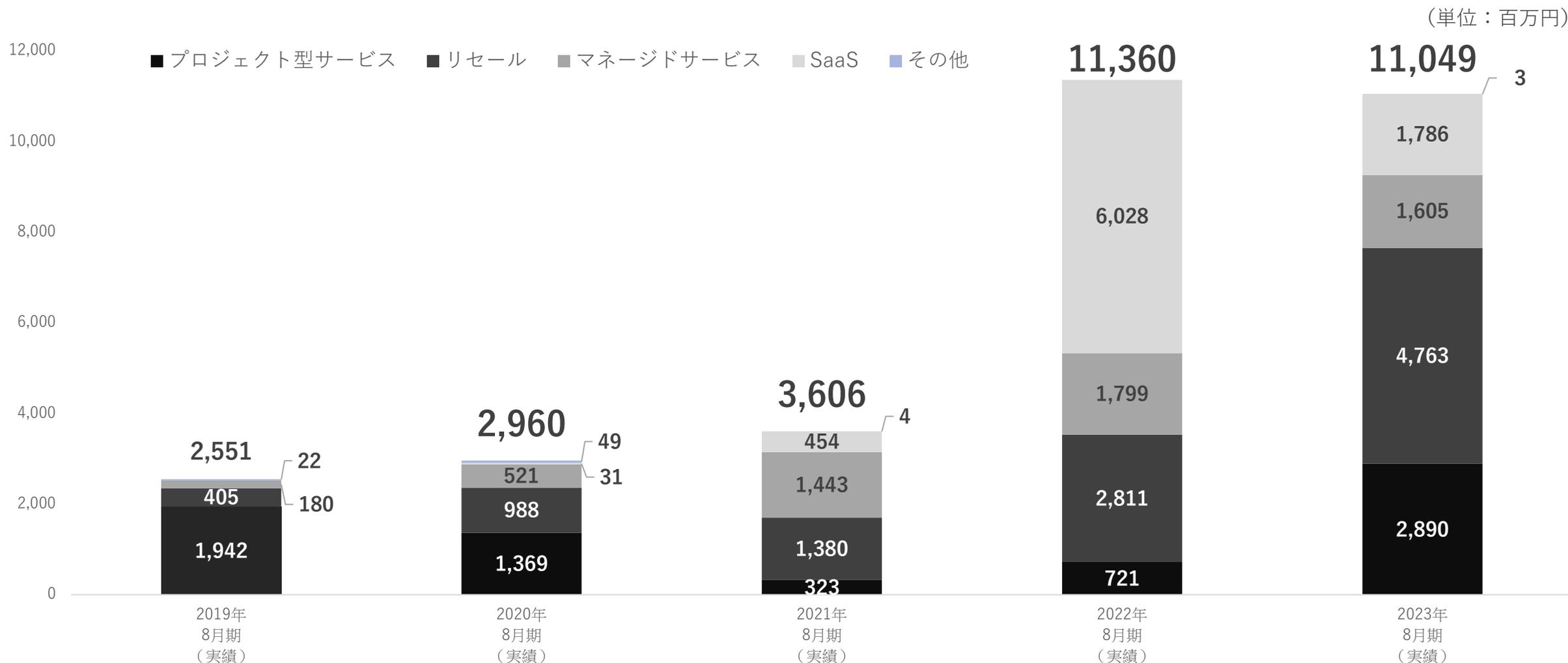
売上高と営業利益の推移

- ▶ 売上構成が大きく変化し、売上の質が向上
- ▶ 自動架電の利用が大幅に減少しSaaSの売上が大幅減収となったものの、プロジェクト型サービスとリセールは大幅増収



事業別売上高推移

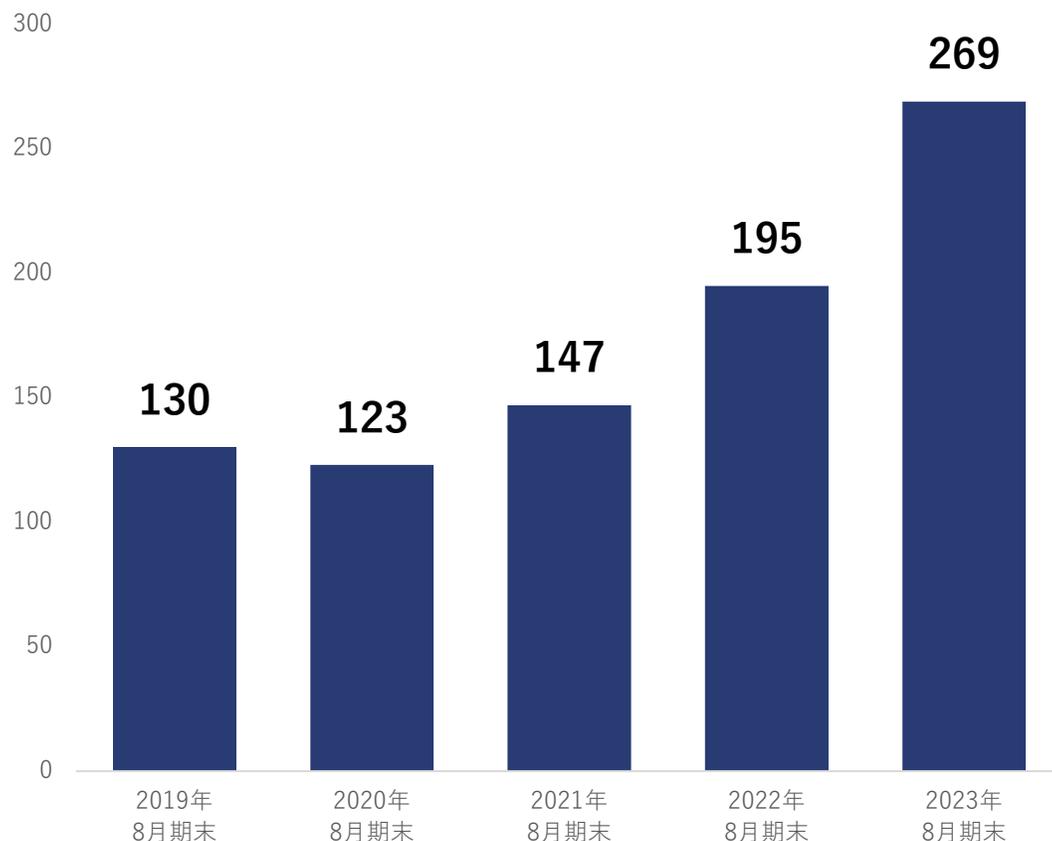
- ▶ 売上構成が大きく変化し、売上の質が向上
- ▶ 自動架電の利用が大幅に減少しSaaSの売上が大幅減収となったものの、プロジェクト型サービスとリセールは大幅増収



経営指標 従業員数と一人あたり売上高の推移

- ▶ 成長に必要な人員を確保するため新卒エンジニアを積極的に採用
- ▶ 従量課金である自動架電を除く一人あたり売上高は順調に増加

(単位：人)



(単位：百万円)



一人あたり売上高は12ヶ月累計売上高を同期間の平均人員数(正社員・出向社員)で除して算出

業績概要の推移

- ▶ 原価低減に努め、売上総利益率が改善
- ▶ 将来の成長に向けた投資を強化し、2022年8月期比で営業利益率は低下

(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)	2023年8月期 (実績)
売上高	2,012	2,551	2,960	3,606	11,360	11,049
売上高増減率	74.6%	26.8%	16.0%	21.8%	215.0%	△2.7%
売上原価	884	1,432	1,681	2,299	7,292	7,002
売上総利益	1,127	1,118	1,279	1,307	4,068	4,047
売上総利益率	56.0%	43.8%	43.2%	36.3%	35.8%	36.6%
販売費及び一般管理費	1,031	1,044	941	989	1,673	1,936
販管费率	51.3%	41.0%	31.8%	27.4%	14.7%	17.5%
営業利益	96	73	337	317	2,394	2,110
営業利益率	4.8%	2.9%	11.4%	8.8%	21.1%	19.1%
営業利益増減率	22.3%	△23.4%	358.6%	△6.1%	654.3%	△11.9%
経常利益	90	58	328	314	2,391	2,089
経常利益率	4.5%	2.3%	11.1%	8.8%	21.1%	18.9%
法人税等合計額	24	27	90	118	889	706
当期純利益	24	31	142	196	1,495	1,382

貸借対照表

- ▶ 自動架電の売上減少に伴い仕入れ債務が減少し、流動負債が大幅に減少
- ▶ 上場に伴う資金調達に加え、利益創出により純資産が大幅に増加

(単位：百万円)

	2022年8月末	2023年8月末	増減額
流動資産	6,705	6,325	△380
固定資産	482	815	332
資産合計	7,188	7,140	△47
流動負債	3,938	1,404	△2,534
固定負債	38	17	△20
負債合計	3,976	1,421	△2,554
株主資本	3,210	5,717	2,507
新株予約権	1	1	—
純資産合計	3,211	5,718	2,507
負債純資産合計	7,188	7,140	△47
自己資本比率	44.7%	80.1%	

キャッシュ・フロー計算書

- ▶ 法人税の支払いにより、営業活動によるキャッシュ・フローが大幅減少
- ▶ 固定資産の取得及び敷金の差し入れにより、投資活動によるキャッシュ・フローが減少
- ▶ 上場に伴い、資金調達を実施したため財務活動によるキャッシュ・フローが増加
- ▶ 営業活動によるキャッシュ・フローが減少しフリー・キャッシュ・フローが大幅に減少

(単位：百万円)

	2022年8月期	2023年8月期	増減額
減価償却費	30	46	15
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,478	539	△1,938
投資活動によるキャッシュ・フロー	△101	△415	△314
財務活動によるキャッシュ・フロー	△155	1,024	1,180
フリー・キャッシュ・フロー	2,377	124	△2,252
現金及び現金同等物の期末残高	3,685	4,833	1,148

成長戦略

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15.0%
これは従来型SI市場(年平均成長率△0.6%)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。

当社の事業	ターゲット市場	市場規模		
		2021年(実績)	2026年(予測)	年平均成長率
プロジェクト型サービス	コンサルティング/ システム設計/開発	4,245億円	10,993億円	21.0%
リセール	ソフトウェア	1,856億円	2,553億円	6.6%
マネージドサービス	運用サービス	4,259億円	8,400億円	14.5%
SaaS	SaaS	10,715億円	18,330億円	11.3%
	クラウドSI市場	合計 20,457億円	41,074億円	15.0%
	従来型SI市場	108,030億円	104,946億円	△0.6%

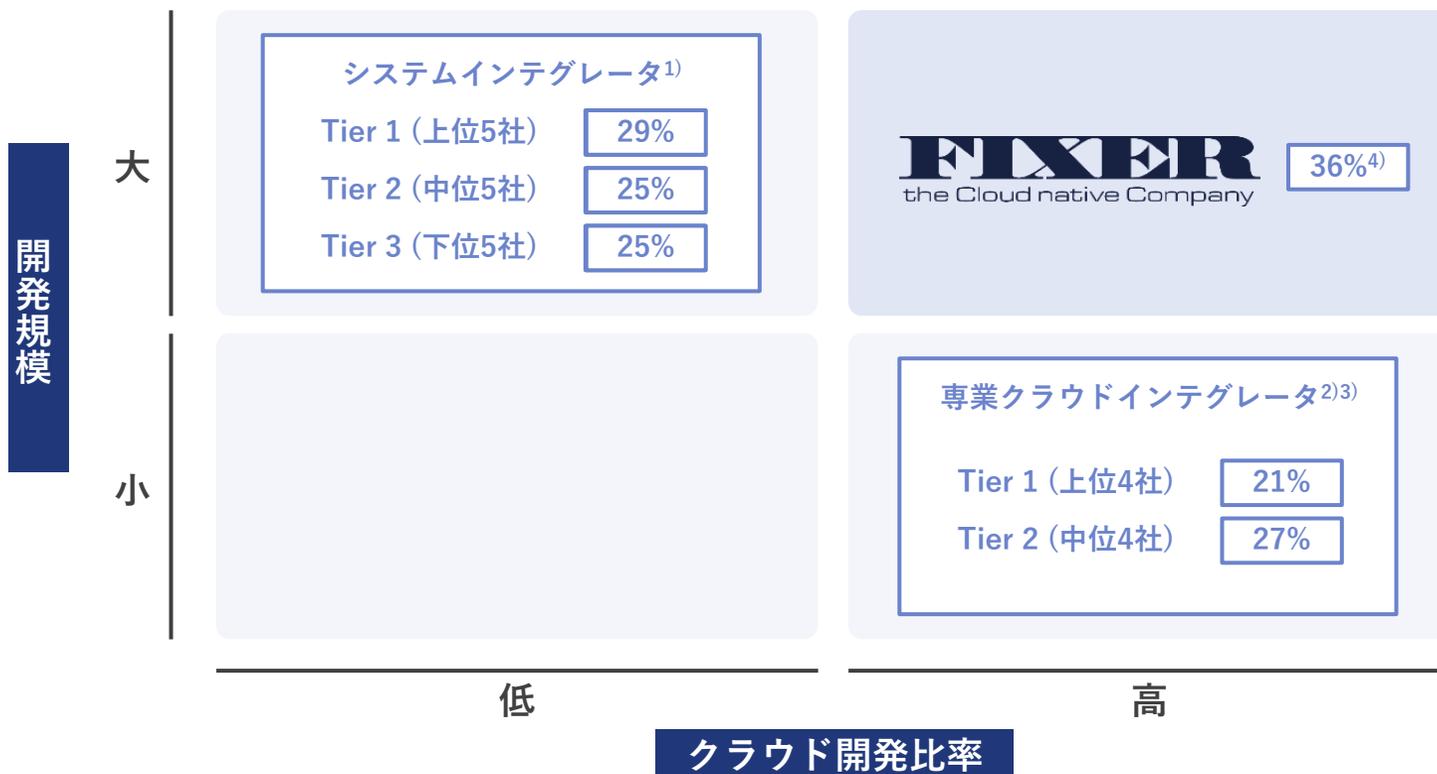
1. コンピュータやソフトウェア、ネットワークなどを組み合わせ、業務を自動化するためのシステムを開発すること

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」

▶ 当社はクラウド開発比率の高さと、開発規模の大きさの双方を兼ね備える点で独自のポジショニングを確立。

ポジショニング別の粗利率

○% : 売上総利益率



当社の独自性

対 システムインテグレータ

データセンター等のオンプレミス資産を持たず、大規模な設備投資が不要。クラウドネイティブな開発に特化して技術を蓄積してきているため、クラウドに高い専門性を有している

対 専業クラウドインテグレータ

高度なセキュリティ要件、ドキュメンテーション等が求められる官公庁や金融業界での実績を有し、大規模なシステム開発に対応可能

1. 富士キメラ総研のレポートの「システムインテグレーター」15社に対し、上場企業は有価証券報告書、非上場企業は企業財務データベースで最新年度の財務情報を調査。売上高順に5社ずつをTierとして平均を算出; 2. クラウドに特化したシステムインテグレーター; 3. 同レポートの「クラウドインテグレーター」16社に対し同様に調査。売上・売上総利益が判明した8社に対し、売上高順に4社をTierとして平均を算出; 4. 2023年8月期

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

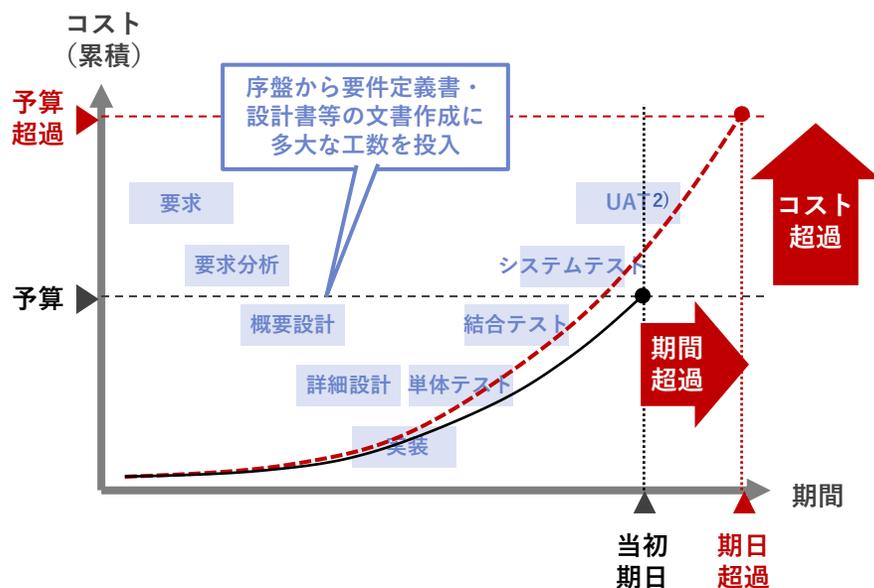
1. 特定の業務が遂行されたことに対して報酬が支払われる契約形態のこと。請負契約とは異なり、依頼された成果物の完成に対しては責任を負わない; 2. 顧客と直接契約する開発契約

ノウハウにおける優位性

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。

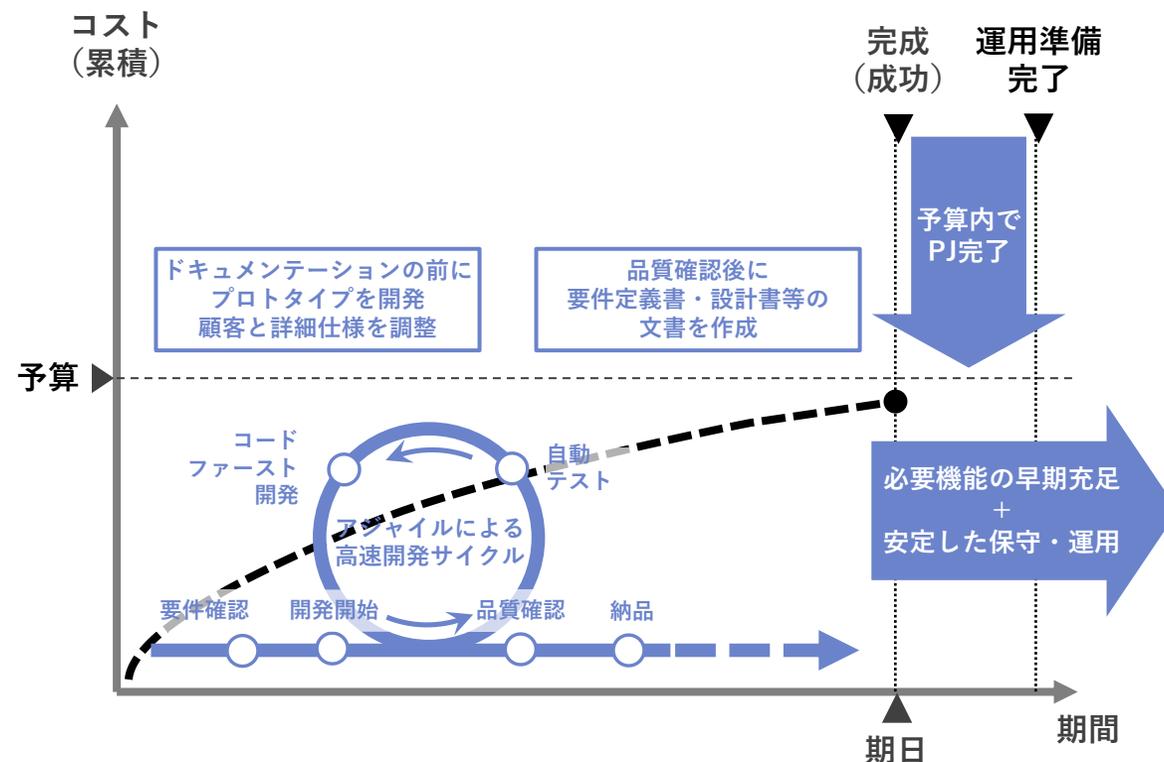
ウォーターフォール¹⁾型開発で起こりがちな失敗

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。サービスを操作する画面等; UX: User Experience の略。サービスを通じて得られる体験

- ▶ ウォーターフォール型開発が常識であった政府系システムにおいても、FIXERのフロントローディング型の開発プロセスにより、状況の変化に応じた日々の仕様変更に対応しつつ、納期を短縮して稼働。公共分野でもアジャイル開発が有効であることを証明

	求められた要件	FIXERが実現した成果
Quality	スプリント ¹⁾ で発生する仕様変更への柔軟な対応	・システムの機能性、UI/UXをスプリントで確認することで、手戻りを回避し、仕様追加・仕様変更コストを吸収
Cost	予算内での開発	・画面数約3倍のシステム規模拡大に対し、当初予算内で完遂
Delivery	短期間での実装・リリース	・約6週間の短納期をさらに3週間に短縮し、リリース

1. アジャイルスクラム開発において、スクラムチームが一定量の開発作業を完了させる際の、短く区切られた期間

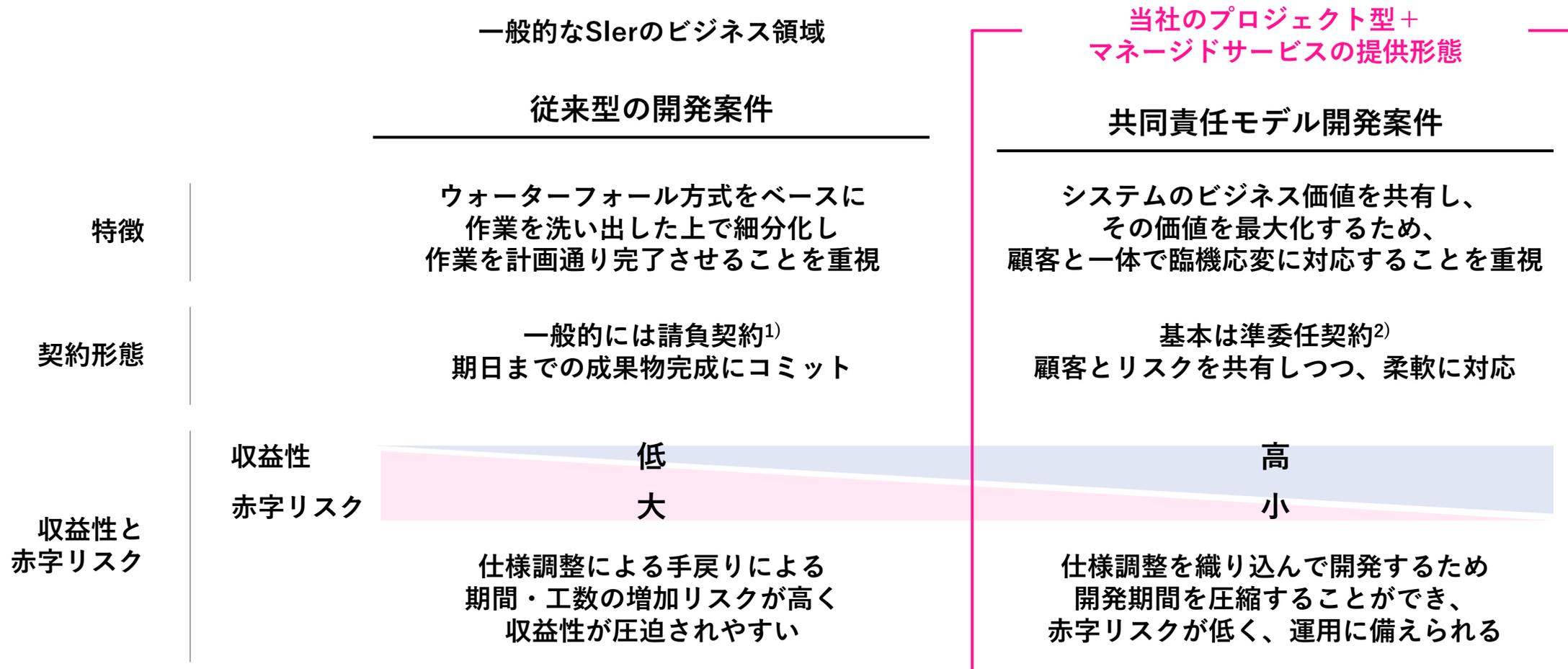
ブランドにおける優位性

- ▶ 2013年以降、金融・公共分野での実績を中心に評価され、数々のアワード・認証を受け、日本におけるMicrosoft Azureのトップパートナーとしてのブランドを確立。2021年にはMicrosoft 米国本社から「Cloud Native App Development Award」を受賞。



1. 日本マイクロソフト Microsoft Partner of the Year (<https://partner.microsoft.com/ja-jp/connect/wp-award>) における過去受賞企業データより（Microsoft米国本社が表彰する日本パートナー最優秀賞は除く）

- ▶ 顧客企業との契約において共同責任モデルでの開発、準委任契約で赤字リスクを抑制し、高い収益性を担保。



1. 依頼された成果物の完成に対して報酬が支払われる契約形態のこと; 2. 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

GaiXerの提供と活用を通じて、顧客も自社も効率化を推進
プロジェクト型サービスやマネージドサービスでの活用は品質の向上と効率化を実現

顧客向けの活用

日常業務の活用

- ・ 定型文書の半自動作成
- ・ 広報文作成
- ・ ホームページのAIチャットボット
- ・ 社内規程などのお問い合わせ対応
- ・ 営業支援、カスタマーヘルプデスク支援
- ・ 他のシステムとの連携による業務効率化

GaiXer
Enterprise AGI Platform

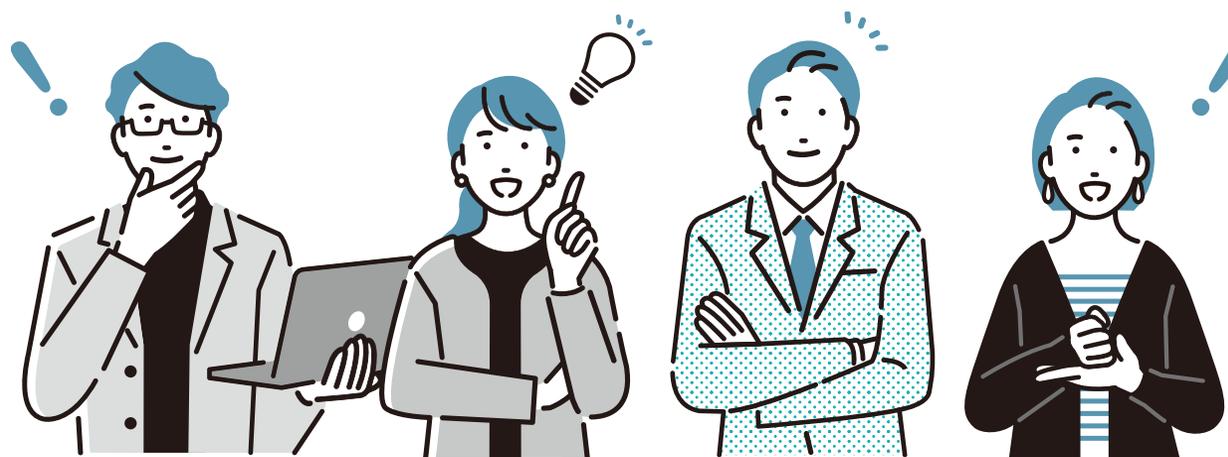
当社事業での活用

プロジェクト型サービス

- ・ システム構築
- ・ テスト
- ・ 各種ドキュメントの作成

マネージドサービス

- ・ 監視



ChatGPT等に代表される生成AI技術を活用したエンタープライズ向けサービス

Microsoft Azure 上のセキュアなネットワーク環境で駆動し、「テナント」と呼ばれる御社専用環境で学習・生成を行うので、情報漏洩のリスクに配慮

加えてクラウド上の様々なサービスと結合することで、ユーザー向け、カスタマーサポート、組織の業務改善など、複数用途への活用を可能に





入力データを学習に利用されない安心のセキュリティ対策

GaiXerはマイクロソフト社の提供するAzure Open AI Serviceを活用し、お客様用の利用環境を提供。これにより、お客様がGaiXerに入力した情報や、学習させた機密情報などが漏えいせず、生成AIの学習に利用されないことがない。



検索エンジンとの連携による最新情報による回答の生成

BingやGoogleなどの検索エンジンと連携させることで、最新のインターネット情報に基づいた回答生成が可能。また、回答生成に利用したURLを表示し、情報源を確認することができる。



高品位な文章作成をサポートする業種別プロンプトテンプレート

豊富なテンプレートに加え、当社のプロンプトエンジニアがお客様の独自文書のプロンプト化を支援。作成したプロンプトはご自分で編集することはもちろん、組織内に公開することで、質の高い文章や効率的な文書生成を組織全体で共有可能。



精度の高い回答を生成する学習セット機能

組織内のマニュアルやFAQ、議事録など、様々な社内ドキュメントをGaiXerに学習セットとして登録することで、組織特有の情報に即した回答を生成。URL、.txt、.csv、.pdfなど、様々な情報形式を学習させ、プロンプトと同様お気に入り登録や組織内共有が可能。

ChatGPT

情報漏洩リスクへの対応

学習の再利用をオプトアウトすることは可能だが、組織全員を管理する必要がある

プロンプト作成支援

プロンプトをいちから作成するか、メモ帳などからコピー&ペーストする必要がある

最新情報への対応

2023年4月以前の情報に基づく回答しかできない

導入・活用支援サービス

独力でドキュメントに適用し、業務効率化を実現するのは簡単ではない

社内システムとの連携

仕様を理解し、外部のシステム会社に委託し、設計・構築するには、多額の費用が必要になる

GaiXer

Enterprise AGI Platform

Microsoft Azure上の独自環境に言語モデルを構築することで、**入力内容が学習に利用されない**

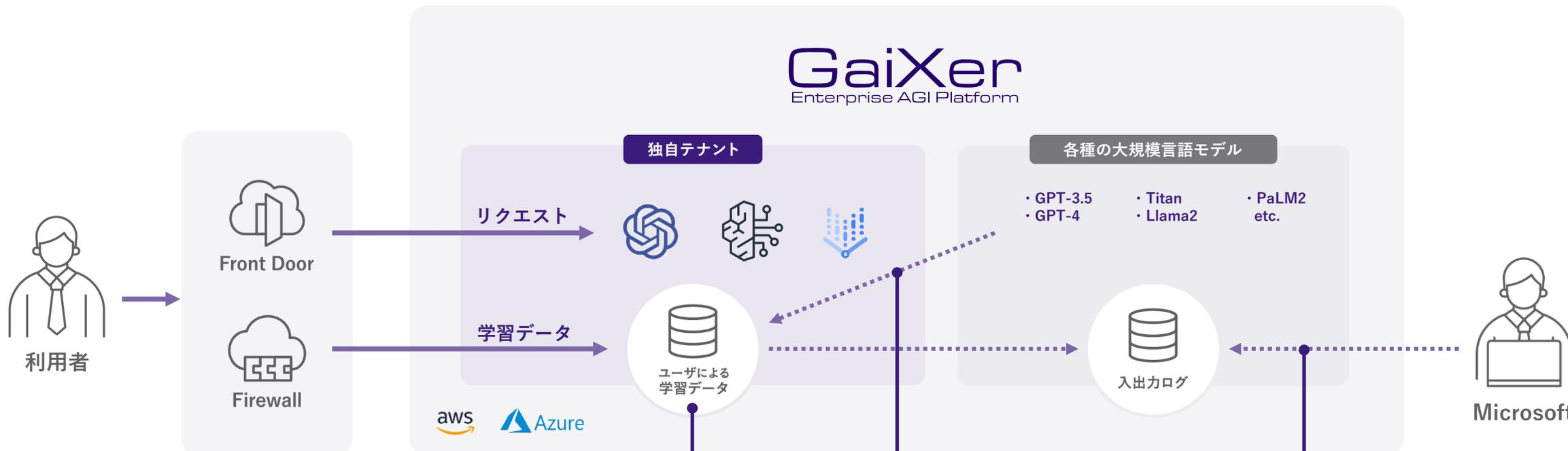
誰でも高品位な文章を生成できる**業種別のテンプレート**を登録し、**組織内に共有が可能**

2021年9月以降の最新情報にも対応

高品位な生成を得られる**プロンプト構築**を支援

既存の社内システムとの接続について、**コンサルティング・インテグレーション**を実施
(別途見積)

GaiXerが安全な理由



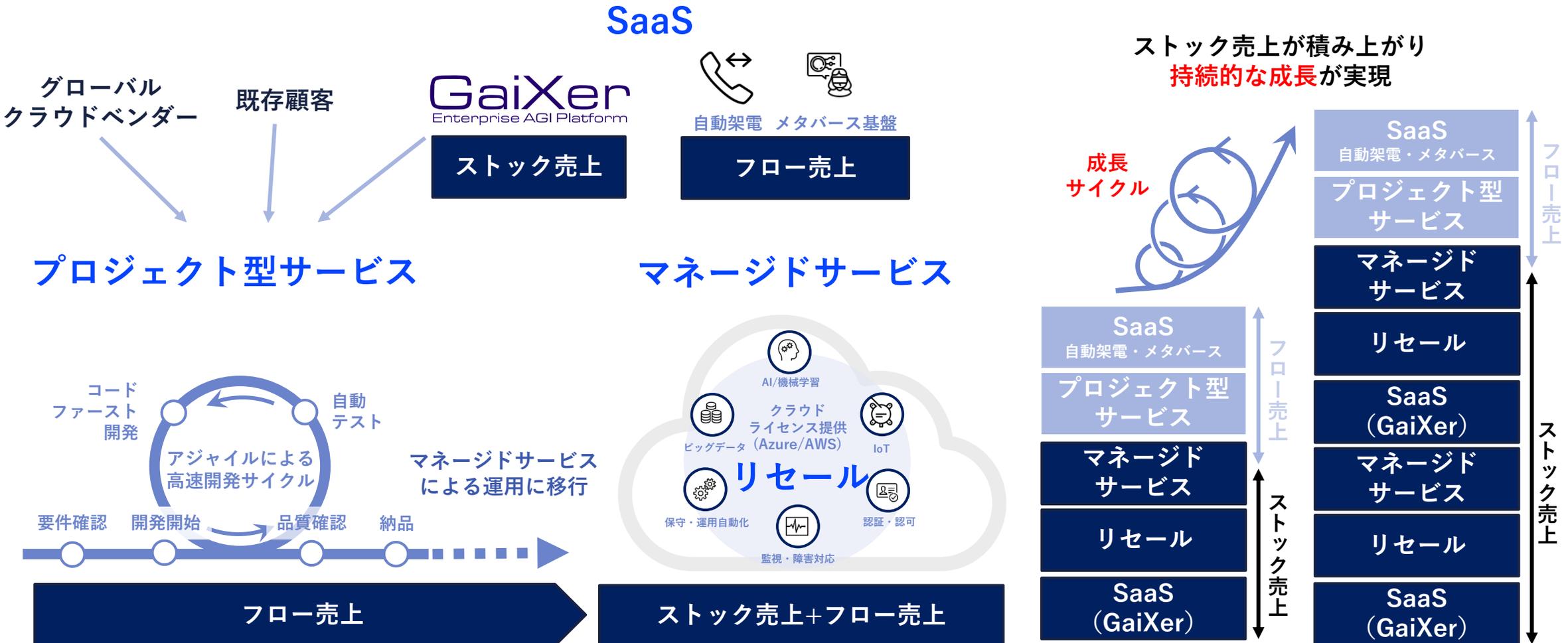
- 企業が学習させたいデータは独自テナント内でのみ利用
- 一般の学習データにマージされないため漏洩リスクがない

モデルを調整して独自テナント上
に実装するのですぐに実用可能

Microsoftによる不正利用の監視

成長戦略 事業領域のビジネスフロー

- ▶ グローバルクラウドベンダーや既存顧客からの紹介でプロジェクト型サービスを受注
- ▶ プロジェクト型サービスで開発したシステムはリセールとマネージドサービスに移行しストック売上へ
- ▶ マネージドサービスでは、顧客ニーズに対応したエンハンス開発（機能追加）も提供しており、一部フロー売上が発生



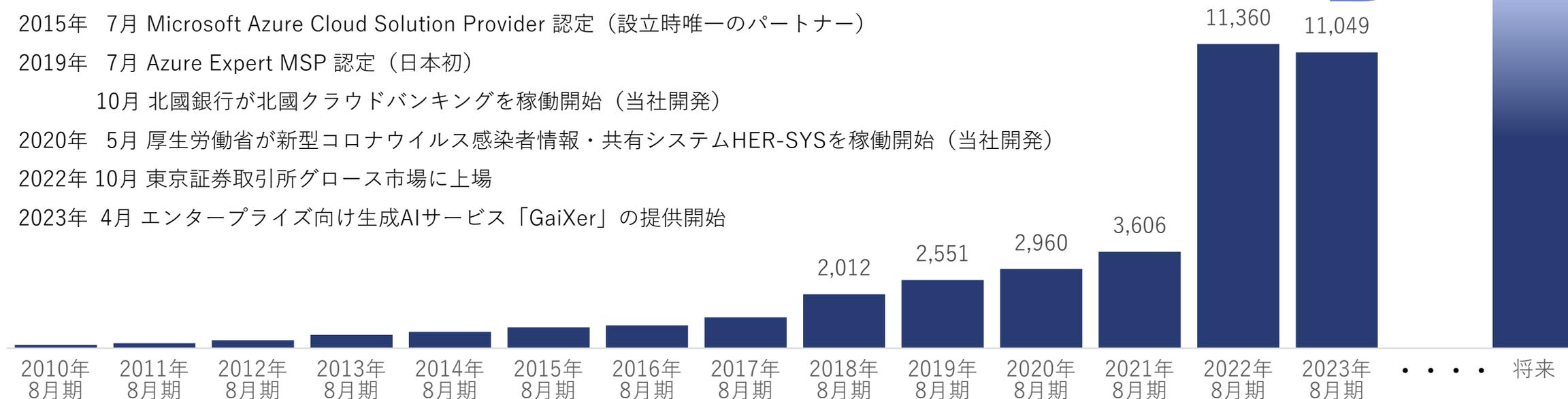
2024年8月期成長戦略

- ▶ 生成AIによるゲームチェンジにより成長戦略を見直し
- ▶ マルチクラウド化やAIによる自動化を進め非連続な成長を目指す

(単位：百万円)



- 2008年 9月 会社設立
- 2009年 11月 パブリッククラウドの構築・運用事業開始
- 2012年 12月 パブリッククラウドのマネージドサービスcloud.configの提供を開始
- 2015年 7月 Microsoft Azure Cloud Solution Provider 認定 (設立時唯一のパートナー)
- 2019年 7月 Azure Expert MSP 認定 (日本初)
- 10月 北國銀行が北國クラウドバンキングを稼働開始 (当社開発)
- 2020年 5月 厚生労働省が新型コロナウイルス感染者情報・共有システムHER-SYSを稼働開始 (当社開発)
- 2022年 10月 東京証券取引所グロース市場に上場
- 2023年 4月 エンタープライズ向け生成AIサービス「GaiXer」の提供開始

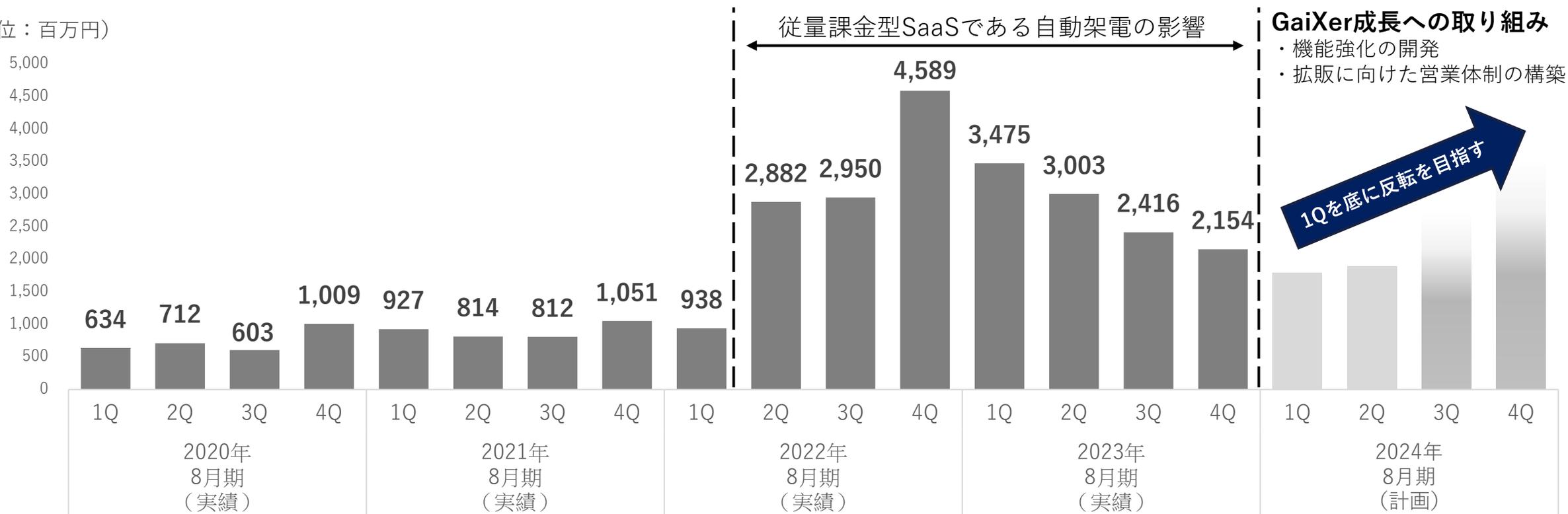


2024年8月期成長戦略

- ▶ 事業構造の変革を行い、非連続な成長を再び実現する
- ▶ 開発リソースの拡大によりプロジェクト型サービスの獲得を推進し、ストック売上であるリセール・マネージドサービスに積み上げを目指す
- ▶ ストック型SaaSとして販売しているGaiXerへの投資を強化し、2024年8月期下期以降の高成長を目指す

プロジェクト型サービス（フロー）を獲得 → リセール・マネージドサービス（ストック）の積み上げ + GaiXer（ストック）の積み上げ

(単位：百万円)



HER-SYSへ開発リソースの集中投下

徐々に他のプロジェクトに開発リソースを展開

GaiXerへの投資を強化

▶ 新規上場により調達した資金の使途及び充当予定時期の一部を変更

変更理由

cloud.configの開発費用

- ・ Microsoft Azureを導入する企業を対象に提供するマネージドサービスを指すと定義
- ・ AWS等のクラウドについても、cloud.configの仕組みを活用したマネージドサービスとして展開する見込みのため開発対象を拡大

マーケティング費用

- ・ 認知度・ブランド向上を目的として、Webサイトを再構築する資金として充当する予定
- ・ 当初想定していなかったAI技術の大幅な進化に対応する形で、エンタープライズAIプラットフォーム「GaiXer」を開発したことにより、マーケティング戦略の見直しが必要と判断
- ・ 持続的な成長のために「GaiXer」の拡販を目的とした広告宣伝費として支出を行う他、当社の採用力強化やDX案件獲得に向けた認知度・ブランド向上を目的とした広告宣伝費として、支出の時期も含めて見直し

成長戦略	変更前の施策	変更後の施策	充当金額 (単位: 百万円)	
			2023/8期	2024/8期以降
事業の拡大	cloud.configのプラットフォーム化／オープン化	cloud.configの仕組みを活用したマネージドサービスとしてMicrosoft Azure以外のクラウドへ対応するための開発	300	300
マーケティング/ ブランディング の強化	認知度・ブランドの向上 WEBサイトの拡充	「GaiXer」の拡販を目的としたマーケティング活動 採用力強化やDX案件獲得に向けた認知度・ブランド向上	0	300
組織規模の拡大/ 人材の質向上	事業拡大に向けたエンジニア及びバックオフィス人員の体制強化		50	50
合計			350	650

主要な経営指標

- ▶ 期初計画を超過し、1人あたり売上高は目標を大きく超過
- ▶ 新卒エンジニアが83名入社し、平均年齢は若干低下
- ▶ 計画していたマネージドサービスcloud.configの拡販にリソースを投下できず、契約社数は大幅に未達

	2020年8月期 (実績)	2021年8月期 (実績)	2022年8月期 (実績)	2023年8月期 (目標)	2023年8月期 (実績)
1人あたり 売上高	2,471万円 自動架電を除くと 2,471万円	2,741万円 自動架電を除くと 2,669万円	6,739万円 自動架電を除くと 3,242万円	3,200万円	4,865万円 自動架電を除くと 4,087万円
平均年齢	30.2歳	29.1歳	28.6歳	30歳未満 を維持	28.4歳
契約社数	67社	78社	94社	200社	86社

成長戦略の進捗状況と経営指標の見直しについて

- ・ 中規模案件の増加については営業体制の構築が遅れたこと、cloud.configの施策変更とGaiXerの開発に伴い成長戦略を見直し
- ・ 生成AIの想定外の進歩により成長戦略を「GaiXerを活用したDXの推進」に変更
- ・ 成長投資の影響もあり売上総益率は目標の40.3%は未達だが36.6%と高水準は維持
- ・ 採用数は新卒100名中途30名の目標に対し、新卒83名、中途32名と新卒採用数は目標未達ながら前年の41名から倍増
- ・ クラウド資格取得者割合は、新卒エンジニアに資格取得より現場経験を優先した影響もあり、前期58%の目標に対して39%（22.8期実績38%）と目標未達
- ・ GaiXerの開発に伴い、マーケティングやブランディングの強化施策についても見直し
- ・ 成長戦略や業績に連動した指標について再検討中
- ・ 業績に連動しやすく他社と比較しやすい1人あたり売上高は継続して重視

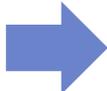
1人あたり売上高：12ヶ月累計売上高を同期間の平均人員数(正社員・出向社員)で除して算出、平均年齢：各期末時点の正社員・出向社員の平均年齢、離職率：期中退職者を期首正社員人員数で除して算定、契約社数：各期に売上のあった法人顧客数

主要なリスクと対応方針 (1/2)

リスク種別	認識するリスク	リスク対応策	影響度	発生可能性
特定の取引先への依存	2023年8月期において、売上高に占める厚生労働省関連案件の割合は約5割である。今後、競争入札等で契約が継続できない場合、売上高及び利益の成長率が鈍化するリスクがある(2024年8月期後半から2025年8月期前半にあたる2024年4月以降の契約は未締結)	GaiXerなどの独自サービスを他業界に展開することや、他省庁の入札案件へ参画していくことにより、顧客基盤の拡大・強化を図る	大	中
人員の確保・育成	IT技術等の専門性に基づいて顧客に価値を提供する優秀な人材の確保・育成が想定通りに進まない場合、当社の事業展開、経営成績及び財政状態に影響が及ぶ	新卒採用の強化、短期集中型の研修による早期戦力化と継続的な技術の習得支援に取り組む	大	中
Microsoft Azureへの依存	Microsoft Azureの市場規模の縮小や米国Microsoft Corporation社の経営戦略の変更がある場合には、当社の事業展開、経営成績及び財政状態に影響が及ぶ	当社がこれまで主要な商材として扱ってきた Azure に加え、AWS の取り扱いを強化し、マルチクラウド化の推進に取り組む	大	小
マイクロソフトとの契約	当社又は日本マイクロソフト株式会社のいずれかが解除事由への抵触を理由に解除を申し出た場合のほか、理由の如何に関わらず事前に解除を申し出た場合、当社の事業展開、経営成績及び財政状態に影響が及ぶ	マイクロソフト社とのさらなる関係強化に取り組む。有事の際を想定し、マイクロソフト社に依存しないマイクロクラウド化を推進	大	小

注: 当社が経営においてリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項について記載しております。
文中の将来に関する事項は、現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。

主要なリスクと対応方針 (2/2)

リスク種別	認識するリスク	リスク対応策	影響度	発生可能性
システムトラブルの発生	人為的なミスや設備・システム上の問題、または第三者によるサイバー攻撃、ハッキングその他不正アクセスなどにより、各種サービスを継続的に提供できなくなる、または各種サービスの品質が低下する	システム運用における自動化をより一層進め、人的なトラブル・セキュリティリスクを軽減する。第三者機関による監査を強化し、継続的な改善に取り組む	大	小
情報管理統制	コンピュータウィルス、不正アクセス等の理由により、機密情報の漏洩や改竄等が発生することで、顧客企業等から損害賠償請求や当社の信用失墜の事態を招き、当社の事業展開、財政状態及び業績に影響が及ぶ	情報セキュリティ管理規程を制定し、当該規程に基づいた情報セキュリティマネジメントシステムを確立・運営。 ISO/IEC 27001、ISO 9001、ISO/IEC 20000、ISO/IEC 27017、プライバシーマークを取得済み	大	小
競合環境	競合他社の技術力やサービスの向上、大手資本の参入などにより競争が激化した場合には、当社の事業展開、経営成績及び財政状態に影響が及ぶ	カスタマーサポート・サクセスの機能を強化し、顧客満足度の維持・向上に継続的に取り組む。利用しているクラウドサービスが展開している資格の保有者を増やし、顧客に常に求められる以上の付加価値を提供	中	中
新型コロナウイルス感染症の状況変化	新型コロナウイルスの感染状況の変化、制度変更(例: 感染者の全数把握の終了)等により、HER-SYSの運用終了、または利用減少が発生した場合、関連する売上高及び利益の成長率が鈍化するリスクがある	 現時点で顕在化しているため、今後は主要なリスクから除外		

注: 当社が経営においてリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項について記載しております。文中の将来に関する事項は、現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。

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。

なお、次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は、2024年11月を予定しております。

FIXER
the Cloud native Company