

Fusic Co., Ltd.

株式会社 Fusic

個人投資家向けオンライン会社説明会「第 54 回福証 I R フェア」書き起こし
(2024 年 6 月期第 2 四半期決算概要)

2024 年 2 月 22 日開示

イベント概要

[企業名]	株式会社 Fusic
[企業 ID]	5256
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	会社説明会
[イベント名]	個人投資家向けオンライン会社説明会「第 54 回福証 I R フェア」
[決算期]	2024 年度 第 2 四半期
[日程]	2024 年 2 月 16 日
[ページ数]	24
[時間]	14:00 - 14:45 (合計 : 45 分、登壇 : 25 分、質疑応答 : 20 分)
[開催場所]	インターネット配信
[登壇者]	2 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)

登壇

納富：よろしくお願いします。早速始めさせていただきたいと思います。冒頭は、私の方から 20 分から 25 分ほど、会社概要および第 2 四半期の決算についてご説明し、その後で今後の成長戦略をお話させていただいて、質疑応答に回答する形で進めさせていただこうと思います。よろしくお願いします。

では、早速進めさせていただきます。今日はこの 4 つのアジェンダで、会社概要、第 2 四半期の決算概要および成長戦略の進捗状況をお話しします。



1. 会社概要
2. 2024年6月期第2四半期 決算概要・業績予想
3. 成長戦略の進捗状況
4. 質疑応答

当社のミッションとビジョンです。「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。

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)

会社は福岡にオフィスがありまして写真のとおり自由な雰囲気の中で、エンジニアや営業、企画のメンバーが活躍をしています。

 | 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・機械学習 / IoTシステム開発 クラウドインフラ (Amazon Web Services) プロダクトサービス
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
設立年月日	2003年10月10日		

創業者は本日登壇しております代表の私と副社長の濱崎の二人で、九州大学大学院の学生時代に起業し、今期で21期目になります。



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

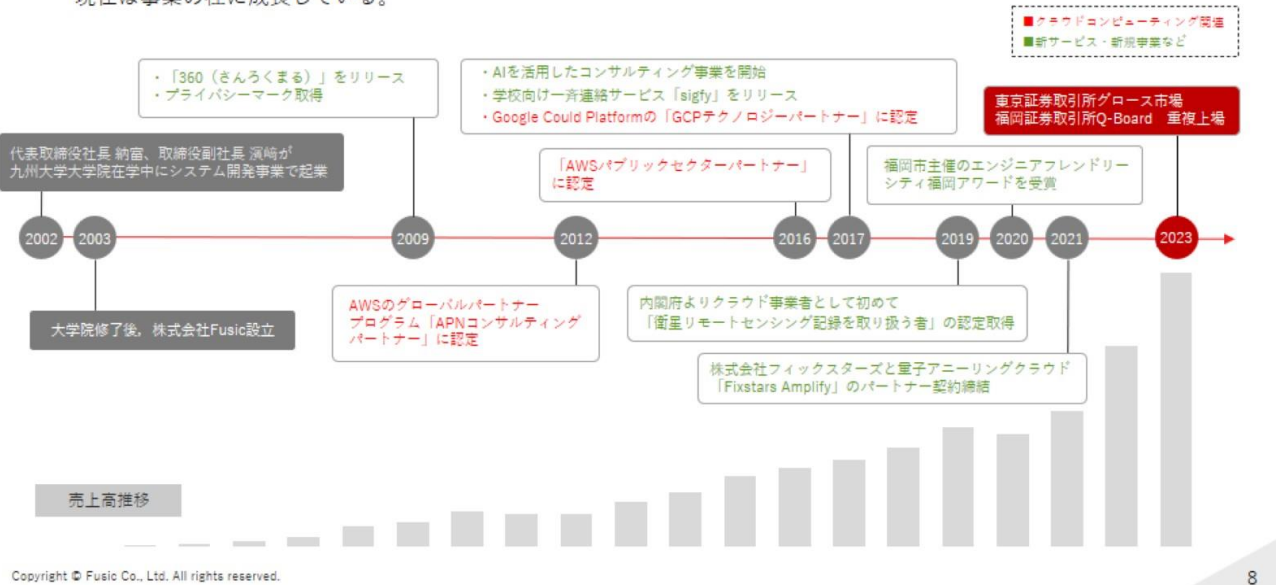
九州大学大学院 システム情報科学府
情報工学専攻修了

株式会社Fusic設立 代表取締役社長
当社取締役副社長（現任）

沿革ですが、2002年に創業いたしまして、2003年に法人化、その後、2009年に「360（さんろくまる）」の提供を開始、2012年には、クラウドに関するAWSのグローバルパートナープログラム「APN コンサルティングパートナー」に認定され、2019年には内閣府より「衛星リモートセンシング記録を取り扱う者」という認定をいただきました。これをきっかけに、宇宙関連の事業等を展開させていただいております。また、2021年には、株式会社フィックスターズと、量子アニーリングクラウドのパートナー契約を締結し、2023年のちょうど今から約1年前に東証グロース市場および福証のQ-Boardに上場させていただきました。

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。



8

当社の特徴の一つは、拠点が福岡にあるという点ですが、クライアントは福岡や九州のお客様のみならず、右上の円グラフのとおり首都圏・東京のクライアントが47.3%を占め、その他エリアが約10%を占めていることから、幅広く様々な企業様と取引をさせていただいております。また、右下の円グラフでは、顧客セグメントの特徴として、大学や国の研究機関等の取引が32.3%となっており、他の企業と比べると多いのではないかと考えております。

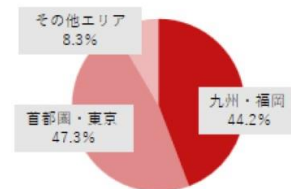
主な取引先

エンタープライズ・ベンチャー、アカデミア・研究機関など幅広い取引先との実績があり、本社を置く九州地区のみならず、首都圏、その他エリアでの取引を拡大中。

エンタープライズ・ベンチャー

日本放送協会（NHK）	九州電力株式会社	株式会社ヤママップ（YAMAP）
ソフトバンク株式会社	RKB毎日放送株式会社	株式会社SRL
株式会社内田洋行	株式会社福岡放送（FBS）	connectome.design株式会社
株式会社メディカルトリビューン	株式会社福岡銀行	株式会社Ridge-i
株式会社フィクスターズ	株式会社筑邦銀行	株式会社ブレインパッド
株式会社ゼンリン	西部ガス株式会社	株式会社QPS研究所

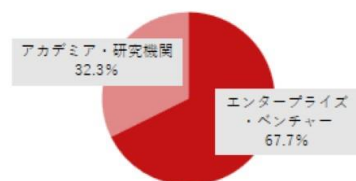
2023/6期 エリア別売上



アカデミア・研究機関

国立研究開発法人宇宙航空研究開発機構（JAXA）	国立研究開発法人土木研究所	国立大学法人京都大学
一般財団法人日本科学振興財団	国立大学法人金沢大学	国立大学法人九州大学
国立研究開発法人理化学研究所	学校法人慶應義塾大学	国立大学法人東京農工大学

2023/6期 顧客セグメント別売上高



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

9

次に 2023 年の 7 月から 12 月までの第 2 四半期の決算概要および業績予想についてご説明いたします。



1. 会社概要
2. 2024年6月期第2四半期 決算概要・業績予想
3. 成長戦略の進捗状況
4. 質疑応答

エグゼクティブサマリーですが、DX 需要を取り込んで、第 2 四半期も堅調に拡大したと認識しております。第 2 四半期累計の売上高が 8.7 億円となっており、前年同期比では 15.2%の増加となりました。また、通期予想進捗率においては、47.9%となっております。営業利益に関しては、1.14 億円となり、前年同期比では、若干の減益ではありますが、通期の 2 億円という目標に対しては、56.8%の進捗であり、堅調に推移していると考えております。トピックスですが、地域通貨アプリ案件が引き続き牽引し、クラウドネイティブインテグレーションサービス売上高が前年同期比で+35.8%と伸長しました。また、データインテグレーションサービスは、第 2 四半期に前年同期比増収に転換し、自社プロダクトは成長が拡大しました。採用活動は順調に進捗しており、人件費および採用費が前年同期比で増加した結果、営業利益は前年同期比並みで着地しております。営業利益は前年同期比で微減ですが、通期予想進捗率は 50%を超えて進捗しています。

DX需要を取り込み、第2四半期も堅調に拡大

クラウドネイティブインテグレーションが大幅伸長



- トピックス**
- 地域通貨アプリ案件が引き続き牽引し、クラウドネイティブインテグレーションサービス売上高が前年同期比+35.8%と伸長。
 - データインテグレーションサービスは第2四半期に前年同期比増収に転換、自社プロダクトも成長が拡大。
 - 採用活動は順調に進捗しており、人件費および採用費が前年同期比で増加した結果、営業利益は前年同期並みで着地。通期予想進捗率は50%を超えて進捗。

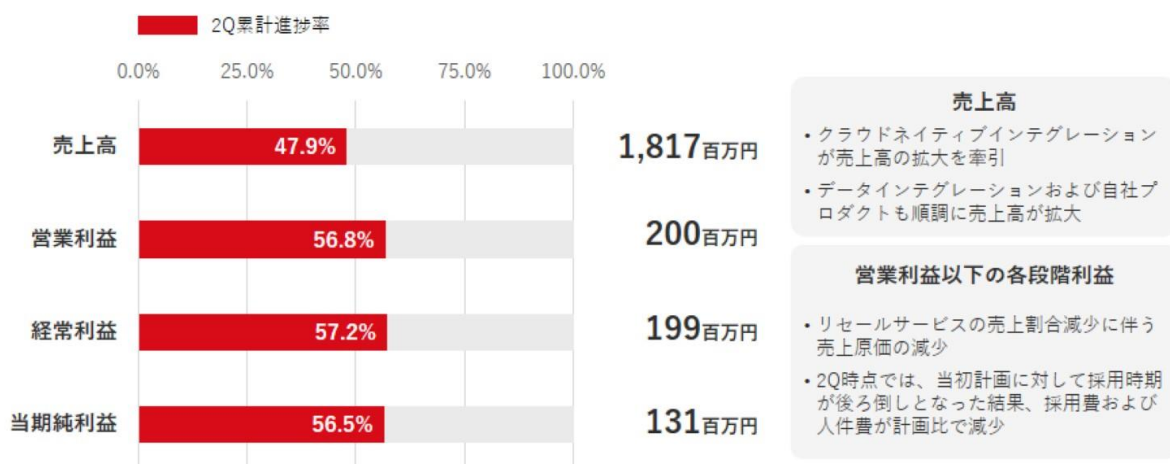
Copyright © Fusio Co., Ltd. All rights reserved.

11

業績予想に対する進捗率は、売上高は、18億17百万円の予算に対して、47.9%の進捗になっております。営業利益は、2億円の予算に対して56.8%の進捗、経常利益および当期純利益も57%前後の進捗となっております。

業績予想に対する進捗率

売上高は、業績予想に対し47.9%で推移。営業利益以下の各段階利益は、いずれも50%を上回っており、順調に推移。下期は採用拡大に伴う人件費増加等を見込むことから、現時点では期初の業績予想を据え置く。



Copyright © Fusio Co., Ltd. All rights reserved.

12

四半期売上高をグラフにした資料ですが、第2四半期は前年同期比で15.1%増加となっており、順調に

推移していると認識しております。

売上高 四半期推移

開発案件の案件平均単価の上昇や、プロダクトサービスの顧客数拡大により、売上高は前年同期比+15.1%拡大。



*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

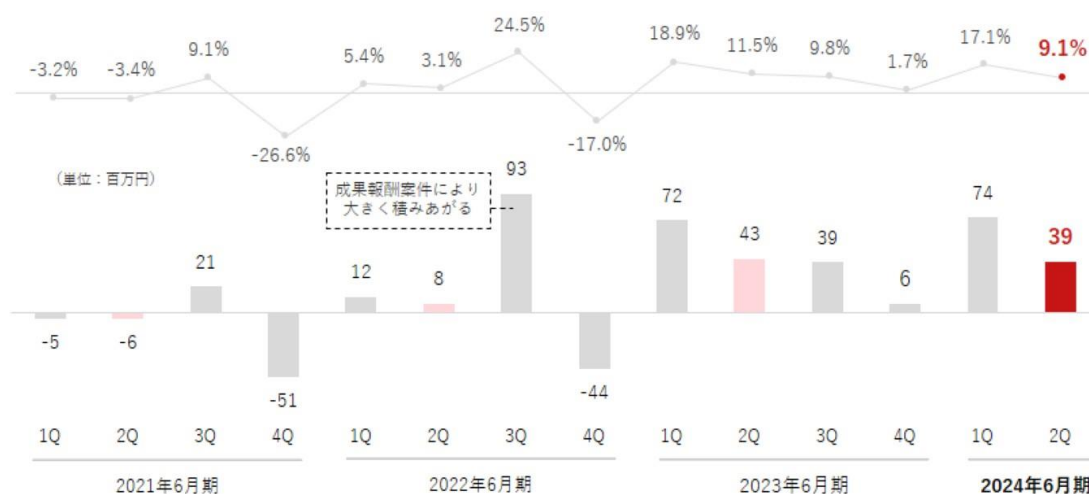
Copyright © Fusic Co., Ltd. All rights reserved.

13

次に四半期ごとの営業利益ですが、先ほど申し上げたように、第2四半期累計では、前年同期と比較すると、若干の減益ではありますが、これは採用の進捗により人件費が増加したことが要因ですので、順調に投資が実行できている、採用計画が順調に進んでいるということの表れだと思っております。

営業利益・営業利益率 四半期推移

売上高は前年同期を上回った一方、採用活動の順調な進捗で人件費および採用費等が増加した結果、第2四半期の営業利益は前年同期を下回って着地。



*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 © Fusic Co., Ltd. All rights reserved.

14

次にサービス別売上高ですが、全体は+15.2%で、このうちデータインテグレーションは+10.7%、リセールは▲10.1%となっております。この点は、円安による影響となっており、具体的には AWS をご利用いただいているクライアントが円ベースで予算を組んでいただいている一方、AWS の利用料についてはドルベースで請求されることから、円安になったことによってクライアントが AWS 利用量を減らした、という状況です。リセールに関しては、現時点では通期でも前年を下回る見込みとなっておりますので、現在、新規アカウント営業の強化に取り組んでおります。MSP に関しては、全体に占める割合は小さいのですが、単価の見直しや新規案件の獲得によって、前年同期並みに回復している状況です。

また、クラウドネイティブインテグレーションに関しては、旺盛なクラウド需要を背景に、案件の拡大や拡張により、引き続き成長が見込めると捉えており、第 2 四半期累計では、+35.8%の大きな伸びを示しております。その他の自社プロダクトとして、360（さんろくまる）と sigfy（シグフィー）がありますが、大型案件の受注によって、いずれも成長が加速しているという状況です。

◇ | サービス別売上高の概況

サービス別売上高の概況は以下の通り。

サービス別売上高		前年同期比	業績予想に対する進捗状況
(単位：百万円)			
全体		870 +15.2%	全体として、引き続き順調に推移。
データインテグレーション		166 +10.7%	案件数の伸長により第2四半期累計は前年同期を上回って順調に推移。
インテグレーション クラウド	リセール	165 ▲10.1%	1Q同様、円安影響によるユーザーの利用量が減少し、通期でも前年を下回る見込み。新規アカウント営業を強化中。
	MSP	67 +0.5%	単価見直しや新規案件獲得により、前年同期並みに回復。
	クラウドネイティブ インテグレーション	411 +35.8%	旺盛なクラウド需要を背景に、案件の拡大・拡張により引き続き成長を見込む。
その他（360、sigfy）		58 +16.9%	大型案件の受注により、自社プロダクト(360・sigfy)はいずれも成長が加速。

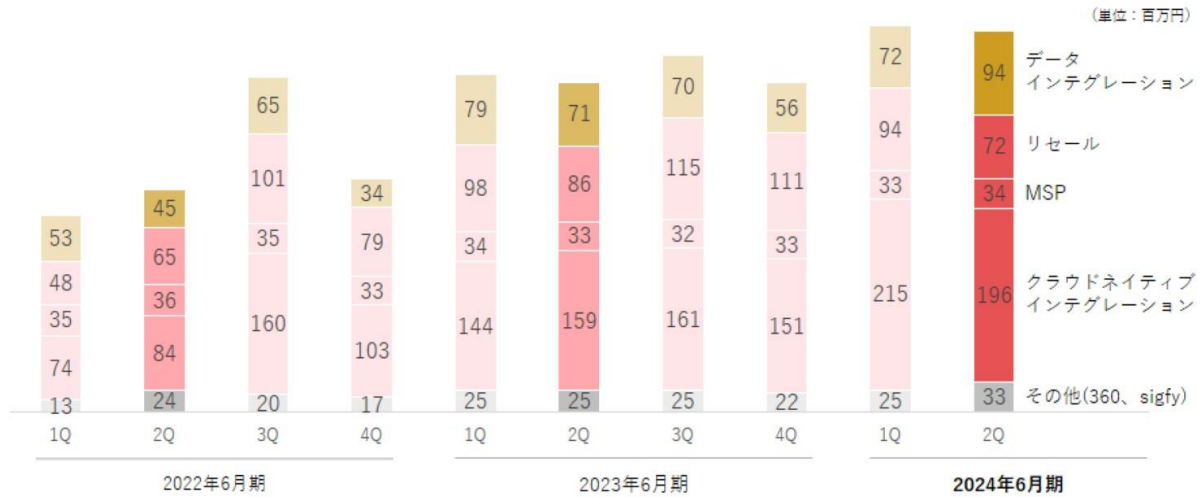
Copyright © Fusio Co., Ltd. All rights reserved.

15

サービス別売上高の第 2 四半期推移ですが、クラウドネイティブインテグレーションサービスは、主に地域通貨アプリ案件の導入自治体数伸長による追加開発の増加で、売上高が大きく伸びております。また、データインテグレーションサービスは、第 2 四半期に増収に転換しました。自社プロダクトに関しては、大型案件の稼働開始に伴って、売上高が拡大しております。

サービス別売上高 四半期推移

クラウドネイティブインテグレーションサービスは、主に地域通貨アプリ案件の導入自治体数伸長による追加開発の増加で売上高が大きく伸長し、全体の売上高拡大を牽引。データインテグレーションサービスは2Qに増収転換、自社プロダクトは大型案件の稼働開始に伴い、売上高が拡大。



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

16

第2四半期決算概要ですが、先ほども申し上げたとおり、リセールについては円安の影響があり前年同期比 10.1%減となっており、少し厳しい状況ではありますが、新規の案件獲得などに取り組んでいきたいと考えております。

2024年6月期 第2四半期決算概要

(百万円)	2023年6月期 2Q累計	2024年6月期 2Q累計	前年同期比 増減額	前年同期比
売上高	755	870	114	+15.2%
データインテグレーション	150	166	16	+10.7%
クラウドインテグレーション	554	644	90	+16.3%
リセール	184	165	▲18	▲10.1%
MSP	66	67	0	+0.5%
クラウドネイティブ インテグレーション	302	411	108	+35.8%
その他 (360, sigfy)	50	58	8	+16.9%
売上総利益 (売上総利益率)	279 (37.0%)	334 (38.5%)	55	+19.8%
販売費・一般管理費	164	220	56	+34.1%
営業利益 (営業利益率)	115 (15.2%)	114 (13.1%)	0	▲0.8%
経常利益	111	114	2	+1.9%
四半期純利益	78	74	▲3	▲4.7%

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

17

通期業績予想に関しては、変更ありません。売上高は前期比 18.6%増の 18 億 17 百万円を目指しており

ます。営業利益については、以前から 25%成長を継続していきたいと申し上げているとおり、前年の 1 億 60 百万円に対して、25%増益となる 2 億円を目指しております。経常利益および当期純利益については、営業利益の拡大に連動し、増益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 © Fusic Co., Ltd. All rights reserved.

18

次に成長戦略の進捗状況について、ご説明させていただきます。



1. 会社概要
2. 2024年6月期第2四半期 決算概要・業績予想
3. 成長戦略の進捗状況
4. 質疑応答

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

19

主要な経営指標として3つを掲げております。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に、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ともに、事業効率性を向上させて高利益率化を目指していくという方針を掲げております。

また、人材採用を引き続き積極的にやっていく予定です。具体的な数値に関しては、営業利益の成長率+25%を掲げております。25%成長を継続していくと、10年後には営業利益が10倍になる計算で、この25%成長を続けていきたいと考えております。そのために、データインテグレーション売上高25%以上の成長を目指しており、従業員数に関しても増員していくことが業績の拡大につながるという観点で、20%以上の増員を掲げております。

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 © Fusico Co., Ltd. All rights reserved.

20

成長戦略の全体像ですが、質の向上と規模の拡大の両輪を回していきたいと考えております。また、それぞれに関して、組織および事業の側面から取り組んでいきたいと考えております。具体的には、質の向上という観点で申し上げますと、組織においては、データ人材の育成と拡充に引き続き取り組んでいきたいと考えております。

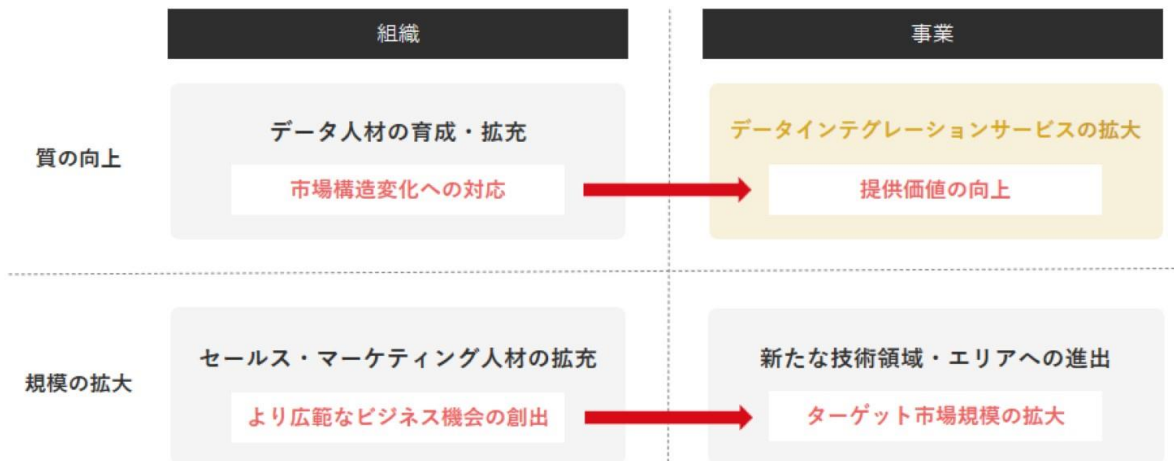
この背景には、市場構造の変化があると考えております。データの重要性が以前より高まってきていますが、例えば ChatGPT や様々なテクノロジーが誕生してきたことで、簡易的なプログラミングに関しては、AI に任せ方が良いという状況になってきています。このような変化に対応するためにも、ハイレベルなデータ人材を育成したり、採用したりすることに取り組んでいきたいと考えております。その結果として、事業としては、クライアントへの提供価値がどんどん拡大していくと考えております。

一方で、規模の拡大については、セールスマーケティング人材を拡充していきたいと考えております。これまでは、幸いなことにクライアントからの引き合いやリピートなどを中心に、事業を拡大してきたのですが、今後、より明確に成長を目指していくという観点では、新たな産業やエリアに対して能動的に活動していく必要があると考えており、セールスやマーケティング人材を拡充していきたいと考えており

ます。その結果として、より広範なビジネス機会の創出やターゲット市場規模の拡大が図れるのではないかと考えております。

成長戦略の全体像

データ人材の拡充とそれに伴うデータインテグレーションサービスの拡大。新たな産業分野への進出。それらをより広範に展開するためのセールス・マーケティング人材の拡充。



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

21

人員に関しては、第2四半期末時点で96名となりました。前期末比では5名の増加、1年前と比較すると14名の増加となっております。採用活動は、順調に進捗しており、新卒採用を含め、第3四半期以降に更なる増員を予定しております。また、セールスマーケティング人材に関しても、順調に増員しており、機能の強化を図っております。人員計画については、+20%を掲げておりますので、引き続き採用活動を強化していきたいと考えております。

人員数（第2四半期末時点）

96名

前期末比

+5名

前年同期比

+14名

- 前期末から、5名の増員
- 採用活動は順調に進捗しており、新卒採用含め第3四半期以降に更なる増員予定
- 前年同期比で14名の増加に伴い、採用費および人件費等は増加
- セールス・マーケティング人材は順調に増員し、機能強化中
- 人員数の前期末比+20%（+18名）増加を目指し、引き続き採用活動を強化

成長戦略の進捗についてですが、ご紹介できる案件をいくつかご紹介したいと考えております。一つ目は、TOYO TIRE 株式会社様で、国内における市場シェアが4位であるタイヤの大手メーカー様ですが、当社ではIoTを活用したタイヤセンシングアプリケーションを開発しました。詳細な内容の説明は難しいのですが、タイヤに取り付けたセンサー情報から、タイヤのパフォーマンスを機械学習によって推定する技術を、サーキットのレーシングカーに取り付けて実体験ができるようにするためのWebアプリケーションを開発しました。記載しておりますとおり、当社のIoTやクラウド技術でインフラを整えたうえで、デザイナー主導によって見た目にも洗練されたアプリケーションの開発に取り組んでおり、当社ならではの案件だと考えております。また、この案件に関しては、当社だけで完結させたという点に関しても、当社らしい案件だと考えております。

成長戦略の進捗について：事業（開発事例①）

データインテグレーションサービスは、昨今のAI技術に対する需要増加に伴い、取引先数および案件数は順調に拡大。引き続きサービス提供価値の向上を目指す。

IoTを活用したタイヤセンシングアプリケーションの開発（TOYO TIRE株式会社）

タイヤに取り付けたセンサー情報からタイヤのパフォーマンス(タイヤ力)を機械学習によって推定する技術を、サーキットのレーシングカーに取り付けて実体験ができるようにするためのWebアプリケーション化を実現。



当社で開発したアプリケーション画面

- ① デザイナー主導で顧客との対話を重ねて実現した洗練されたUI
- ② AWS IoT Greengrassを用いたエッジデバイスのプログラム管理機構
- ③ Amazon Kinesis Video Streams with WebRTCを利用したリアルタイム通信機構による、センサーデータのリアルタイムモニタリング機能
- ④ AWS IoT SiteWiseに保存されたデータの取得・表示による過去センサーデータの閲覧機能

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

23

次に二つ目ですが、プレスリリースでも出しておりますが、東証スタンダードに上場している株式会社ディー・エル・イー様が保有されているアニメキャラクターのAI化に取り組んでおります。「吉田くん」というアニメキャラクターに対して、声優の協力のもと、音声を収集したうえで、AIで音声を作るといった取り組みを進めております。実際の動画は、YouTubeで「鷹の爪 Fusic」と検索することで閲覧いただけますので、是非ご覧ください。音声合成技術を体感いただけたらと思います。この技術については、エンタメ分野で活用できるのではないかと考え、共同研究をスタートしました。当社では、昨年開催した当社株主総会において、音声生成AI技術を使って、事業報告を読みあげるという取り組みを行いました。今年も株主総会が9月にありますので、ご興味のある方は是非足を運んでいただきたいと思っておりますし、そういった場においても、当社の技術力を示せるコンテンツを用意していきたいと考えております。

成長戦略の進捗について：事業（開発事例②）

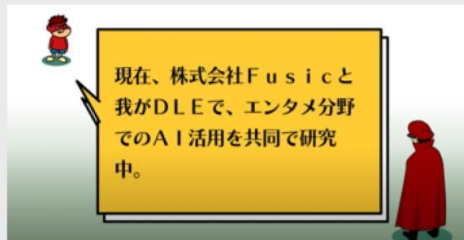
データインテグレーションサービスは、昨今のAI技術に対する需要増加に伴い、取引先数および案件数は順調に拡大。引き続きサービス提供価値の向上を目指す。

アニメキャラクターをAI化（株式会社ディー・エル・イー）

音声生成およびテキスト生成AI技術を駆使し、アニメキャラクターのユニークな声と口調を忠実に再現しながら、自律的な会話を実現

株式会社ディー・エル・イーとの共同研究によりテキストから音声を生成する音声合成の技術を活用し、人気アニメ「秘密結社 鷹の爪」のキャラクターである吉田くんをAI化。

音声合成技術はWebシステム開発におけるユーザビリティ向上のための使用など、幅広い分野で活用予定。



当社と株式会社ディー・エル・イーでの制作動画より抜粋

YouTube 鷹の爪 公式チャンネル
「AI吉田くん登場」



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

24

三つ目ですが、宇宙分野については以前から申し上げておりますとおり、人工衛星データの解析領域に取り組んでおります。当社は、クラウドコンピューティングやAIを強みにしておりますが、クラウドとAIという技術に関しては、宇宙分野において非常に親和性が高いと考えております。宇宙から飛ばされてくる大量の衛星データを、クラウドで取り込んで、そのデータをAIを使って一気に解析をすることが、当社では実現できると考えており、宇宙分野における当社のプレゼンスを向上させていきたいと考えております。そこで、様々なイベントへの登壇や、研究開発を促進する競争的資金の獲得などに取り組んでおります。

成長戦略の進捗について：事業（新規市場開拓）

宇宙分野（人工衛星データ解析）における当社のプレゼンス向上と事業化への取り組み

人工衛星データ解析領域への取り組み

「Q-SPACE BUSINESS CARAVAN 2023 FUKUOKA（九州宇宙ビジネスキャラバン2023 福岡）」にて、「衛星データ利用からの宇宙ビジネス視点」セッションに登壇。衛星データの活用による社会課題解決の可能性を講じた。



全国初となるJAXA公認の推進モデル校での講義「シリーズ宇宙学」の一環である「宇宙スタートアップ・企業と新たな人材育成プログラム」の講師企業として選出され、高校生に向け宇宙や衛星ビジネス・起業や経営について特別講義を行なった。



研究開発を促進する競争的資金の獲得 福岡県半導体・デジタル産業振興会議：助成事業

当社の「衛星データを活用した農作物生産量予測モデルの開発」が、2023年8月に福岡県の助成事業に採択され、衛星データと地上のIoTデバイスのデータを活用し、農作物の生産量を予測するモデルを開発している。未来の農業における効率的な生産と持続可能性の向上に貢献することを目指す。



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

25

主なアライアンスパートナーについてですが、AWSは当社の主力事業でもありますし、クラウドコンピューティングにおいて最も力を入れております。最近、AWSが2兆円を超える投資額を日本市場に投下するというニュースがありましたが、引き続き、力を入れていきたいと考えております。また、株式会社ソラコム様とはIoTパートナーとして、案件の開発に取り組んでおります。量子コンピュータの領域では、株式会社フィックスターズ様と一緒に取り組んでいきたいと考えております。

主なアライアンスパートナー・認証について

サービスパートナーと技術協力・支援などの連携を通して開発力向上に繋げるとともに、パートナー関係を活用したセールスを強化。

クラウドパートナー



IoTパートナー



量子コンピューティングパートナー



決済システムパートナー



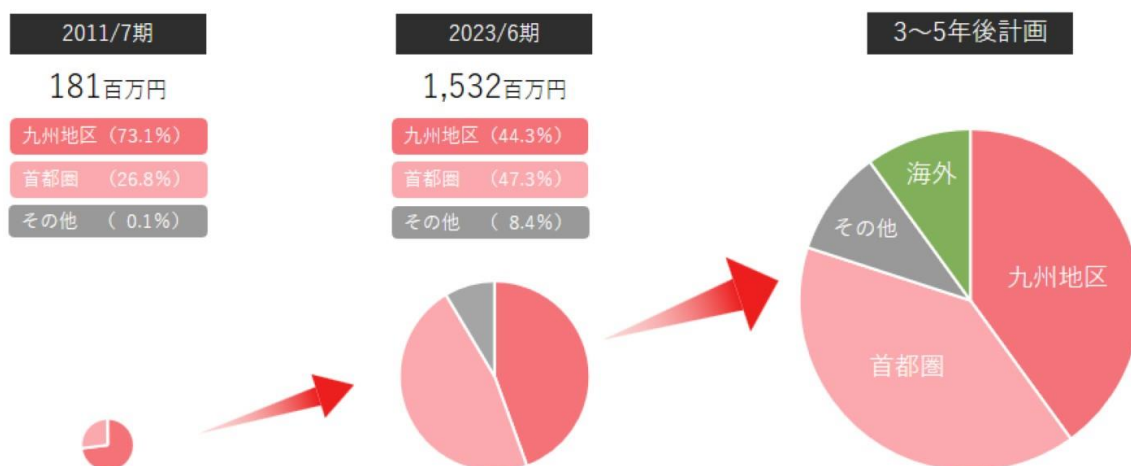
Copyright © Fusic Co., Ltd. All rights reserved.

26

エリアに関しては、中央の円グラフのとおり、現在は九州や首都圏、東京を中心に日本市場で展開している状況ではありますが、3年から5年後というスパンで、やはり海外にも展開していきたいと考えており、海外売上高が一定の割合を占める状態を作りたいと考え、今まさに色々取り組んでおります。

◆ | 新たなエリアへの進出

学術研究機関や先進企業の研究開発で先進的な取組を積極的に行い、実績をいち早く積み、全国展開を行ってきた。今後は首都圏・九州地区を中心に売上規模を拡大させつつ、**海外取引も拡大すべく**調達資金を人材獲得に投資する。



質疑応答

司会者[Q]：それでは、ご質問が来ておりますので早速質疑応答に移らせていただきたいと思います。最初のご質問です。御社の人材獲得の状況について教えてください。主に、九州出身者のUターン者などが多いのでしょうか。また、人材採用の方針などを教えてください。外国人採用や、中途採用などはされているのでしょうかという質問が来ております。

納富[A]：中途採用に関しては、九州出身のUターン人材も多いです。一方で、全く縁もゆかりもないけども、入社した社員もいます。福岡という土地が、いろんな人を受け入れる土壌があるということもあって思っていますし、昨今、採用活動を活発に動いているといったところも、マッチ度が高まっているということもあって思っています。また、ワークライフバランスという観点でも、福岡が住む場所として適しているという点で、選ばれているということもあって思っています。

採用においては、外国籍の方も、新卒・中途共に採用はできております。当社としては、国籍を問わず採用したいと思っていますし、多様性を掲げておりますので、様々な国の方が働ける状況というのを提供していきたいと思っています。実は福岡から大阪に行くのと、福岡から韓国のソウルに行くのであれば、ソウルの方が距離的には近かったりするんですね。アジア方々へのリーチは僕らにとってアドバンテージがあると思っています。海外人材に関しても積極的に採用活動を行っていきたいと思っています。

司会者[Q]：はい、ありがとうございます。では、次のご質問に参ります。東京オフィスもあるようですが、その役割について教えてください。

納富[A]：東京オフィスは一応ありますという回答ではあるのですが、東京には常駐している社員はいないんですよ。基本的には僕らは福岡におりまして、かつ社員に関してもリモートワークも一定は認めているのですが、定期的に出社しようとしていますので、近隣に住んでいる社員が大半になっています。やはりリアルなコミュニケーションというのが、僕は今後重要になってくると思っていますし、その方が仕事の効率、クオリティが高いと思っています。

一方で、実はサテライトオフィスとして、X-NIHONBASHI（クロス・ニホンバシ）という施設が東京にあるのですが、これは宇宙ビジネスの共創のために会員制で使えるシェアオフィスです。なので、例えば出張で東京に行った時に、会議でその場所を使っていたりとか、営業活動やイベントの開催というのも、そこを使って他社と取り組んだりしております。オフィスに関しては日本国内において拠点を拡張していくみたいなのはあまり考えておりません。当然、福岡においては、増床を試みていくと思っておりますけど、東京に関しては、今あるような形で、テンポラリーに使うような状況で事足りるかなと現在は思っております。

司会者[Q]：詳しいご説明をありがとうございました。次に、多くのIT企業がありますが、御社ならではの特徴を上げるとすれば何ですか？というご質問です。

濱崎 [A]：濱崎の方から回答を差し上げたいと思います。我々が重要視しているのは、クライアントによって、当社に対する見え方が違うというところが、非常に重要ななと思っています。

ある企業からしたら AI の会社であり、ある企業からしたら、IoT の会社であり、ある会社からすると、クラウドの会社であるという状態です。これは我々が創業当時から一貫して考えていることですが、様々な技術、一つ一つ、非常に重要であるんですけども、本当にお客様が使えるような価値ある形にするということは、一つの技術を持っているだけでは事足りなくて、様々な技術を組み合わせて、最後のゴールまで一緒に並走するというのを非常に大事にしてきたというところがあります。そういった意味においては、何か一つの技術に特化して、これの会社ですというよりも、いろんな AI、IoT、クラウド、あるいはソフトウェア開発、といったところをトータルで組み合わせて、お客様がちゃんとゴールまでたどり着けるように並走する。そういったところが我々の大きな特徴かなと思っています。

我々のある意味、カルチャーみたいなもので、一つに特化するということは、非常に見栄えがいいかもしれませんが、本当にそれが顧客の価値になるのかということを経営当時から考えた結果、我々の見え方は、企業として様々な顔があるというところが特徴なのではないかなという風に考えています。

司会者[Q]：はい、ありがとうございます。次の質問に参りたいと思います。近年急速に普及している AI 事業の実績をご教示ください。

濱崎 [A]：はい。まず、我々としては、2017 年からデータインテグレーションサービスに取り組んできたというところで、取引社数、案件数ともに順調に拡大をしているという状況です。先ほど、事例紹介で納富からお話した TOYO TIRE 株式会社様であったり、株式会社ディー・エル・イー様との取り組みのように、オープンにできればいいのですが、やはりそのお客様の事情であったり、業務の根幹に近いところのプロジェクトをご一緒させていただくというケースが非常に多い結果、なかなか表に出しにくいというジレンマはあります。企業様の、非常に重要な部分というところなので、なかなか出しにくい一方で、長期的に、いろいろな AI における利用の仕方というところも含めて非常に重要な部分を担う案件数が増えてきているというところが現在の状況かなと認識をしています。

司会者[Q]：はい、ありがとうございます。次のご質問です。近い将来取り組んでみたいことなどありましたら教えてください。前回第 49 回福証 IR の書き起こし資料 18 ページには、3 年から 5 年後の計画として海外取引を拡大すること、人材に投資することが書かれているが、現時点で海外取引のための人材を何名ぐらい採用されたのか、またそういった採用された人材はどのようなポジションに使われて、今後御社の中でどのような働きをされるのかご教示いただけないでしょうか。海外取引の拡大がどの程度具体的に進捗しているかを知りたいですという質問でございます。よろしくお願いたします。

濱崎[A]：私の方でお話をしたいと思いますけども、まず、近い将来に取り組みたいというところと言うと、すでに取り組んでいる部分ではあるんですけども、AI に関しては、音声系 AI で先ほど事例をご紹介しましたとおり、音声系の AI の技術については、競争力が高いという風に認識をしておりますので、ここにおける市場を取っていくというところは、取り組んでいきたいことのひとつと考えております。

また、宇宙についても、株式会社 QPS 研究所様も非常に活発に衛星事業をされていますけども、やはり

そのデータの活用というものが、まだまだ日本や海外でもホットではありませんが、今後はビジネスとして根付いてくると考えています。その中で、我々は大きなポジションを取りたいと、積極的に取り組んでいきたいと考えています。

そして三つ目が、このご質問にもありましたように、海外展開ですが、上場後、どういった理由、どういったビジネスをするかというフィージビリティスタディを、私および納富が中心になって、検討してきました。その中で当社のメンバー複数名も含めて検討し、年が明けてから以降は具体的に場所等々選定しながらビジネスが展開可能かという、もう一つ上の検証段階に今進んだという風に考えております。そういった観点では、近い将来に、海外においてビジネスを展開し、上場時に記させていただいたように、3~5年後に、海外でしっかり収益を上げるという体制を整えるというスタートラインに立つべく、今調査検討をしています。人材に関しては、今のところは、内部人材を中心に進めているという状況ですが次のステップに移るというタイミングになれば、海外人材も含めて適した人材を投与したいという風に考えています。

司会者[Q]：はい、ありがとうございました。次は、シンプルで、気になる質問でございます。御社のベンチマークとしているIT企業はありますか。もしあるなら、どのような部分を比較されていますか？同じような質問で目指したい同業企業はありますが、アルファベット、マイクロソフトなどの企業なのでしょうかというご質問です。

納富[A]：はい、では、これに関して僕の方から回答をしたいと思います。企業も様々ありますし、特色もあって、この部分はいいな、この部分は違うなど、そういった意味で言うと、特定の企業を僕らがベンチマークしているといったところはありません、というのが回答になるんですけども。とはいえ、僕は、企業を見た時に、高収益とかそういった観点も当然あるんですけど、僕は二つ、IT企業に関しては見ているところがあります。やはり、技術において、しっかりと先端部分や、そこを追従するような動きをしているかということと、人材をしっかりと排出しているか、そこで育った人材が外に行っても活躍しているIT企業は、非常に素晴らしい会社だなという風に思っています。そこで言うと、実は質問の中にも言及されていたんですけど、アルファベットと書いてあったんですけど、Googleってというのは、やっぱり先端のITのところをしっかりとやっていて、さらに人材も輩出しているということで、素晴らしい会社だなという風に僕は思っております。明確な回答にはなってないですけども、以上となります。

司会者[Q]：はい、ありがとうございました。Fusicは素晴らしい会社だと思うだけに、昨年後半の株価の下落を見ると、世間にまだまだ良さが知れ渡っていないと思います。今後、広報活動などをさらに積極的に行う予定はありますか？というご質問と、Fusicはどんな会社であると投資家に認知されたいとお考えでしょうか。また、その認知向上のために、どのような施策を講じられておられるでしょうか。IR活動や情報発信を積極化されるとのお話が前回ありましたが、具体的な新規のアクションは何かお考えでしょうかという質問が来ております。よろしくお願いいたします。

納富[A]：はい、ありがとうございます。そうですね、まず当社の、特徴としてはAIとかIoTといった先端領域と、クラウドインテグレーションサービスをやっています。さらに、今後で言うと、量子コンピュ

ーティング、宇宙分野といったところも取り組んでいきたいと考えています。様々な企業、組織がDXに取り組んでいきたいといった時に、必要なITのテクノロジーを総合的に提供し、当社だけで完結するといったことができる会社ということで認知を広めていきたいなと思っております。あそこに依頼したら、全部まとめてやってくれるというような、そういう価値を提供できる会社になるといいなと思ってますし、認知を広げていきたいと思っています。企業の事業競争力におけるITの重要性は、非常に重要度が増しているという風に思っています。さきほどもありましたが、公開できない事例も多々あったりするんですけども、とはいえ、IRをしっかりと取り組んでほしいという言葉は、多くの株主様からいただいておりますので、積極的に開示に取り組んでいきたいと思っています。これまでも当然やろうとしている部分もあったんですけども、どうしても僕らとしては、業績に与える影響や、そういった観点で比較的ハードルを高めにしてきたというか、IRに対して開示する情報のハードルが高めだったかもしれないと考えているのですが、今後はより積極的に、様々な情報開示をしていくという方向でやっていきたいなと思っております。

司会者[Q]：はい、ありがとうございます。こうやって資料を拝見していると、秘匿性が高いということも致し方ないのかなという風に感じます。では、次のご質問に参ります。第49回IRフェア参加時点から株価が下降しています。原因分析はされましたか？また日々の出来高は十分に多いとは言えません。この点、具体的な対応策をお考えでしょうか？というご質問です。よろしくお願いいたします。

納富[A]：これはもうご指摘の通りで、今は出来高が少なく推移している状況です。やっぱりその出来高が低い、売買高が低いという、なかなか投資家の皆様が参入しにくいというところがありますので、株価形成における重要な一つの課題だという風にしっかりと認識をしています。この点に関しては、銀の弾（どんな場合にも通用する万能な解決策）みたいなものがあるわけではないと思うんですが、まずは、期待に答える業績を出すということをしっかりと足元ではやりながら、先ほども言ったようにIRに関して言うと、それほどできてなかったというところもありますので、なるべく開示していく情報を増やしていくといったところで、注目を浴びる、興味を持ってもらうというようにところに力を割いていきたいと思っています。

司会者[Q]：はい、ありがとうございます。では、次のご質問です。株主還元の方針について、具体的に教えてください。前回は配当せずに、株価上昇で答えていきたいとお話がありました。時価総額について、今後の具体的な目標がありますでしょうか？というご質問でございます。

納富[A]：はい。先ほどの回答と重複しますが、まず期待いただいていることには、非常に感謝をしたいと思っています。今は配当を出すよりも、株価を上げていくことで、その期待に応えていきたいと思っています。そのためには、先ほどの繰り返しになりますけど、業績をしっかりと出していくということと、情報開示をより推進することをやっていきたいと思えます。時価総額の今後の具体的な目標といったところは、なかなか言及するのは難しいんですけど、足元で言うと、40億から50億ぐらいの時価総額という風になっております。ここにおいては、やっぱり上場した限りは、株価を上げていく、企業価値を上げていく、時価総額を上げていくことは至上命題だと思っていますので、当然上げていきたいと思っ

ています。現状で満足している状況は全くないというところで、現状から10倍、そういったところには少なくとも持っていきたいと思っております。2年というスパンでまずは100億円の時価総額を目指しつつ、その先には今の10倍、そういったところを目指していくと。一つの通過点としては、2年とかそういうスパンで、時価総額100億というのは、一つわかりやすい指標になるのではないかなというところで、情報発信および業績の拡大に取り組み、推進していきたいという風に考えております。以上になります。

司会者[Q]: はい、ありがとうございます。ご質問たくさんいただいて、まだまだお答えを聞いていきたいところではあるんですけども、時間が参りましたので、この辺で終了とさせていただきたいと思えます。

どうもありがとうございました。では、最後に社長から一言メッセージをお願いします。

納富[A]: はい。上場してもうすぐ1年が経とうとしている状況です。様々な厳しい言葉もいただくというところはありますけども、それは期待の表れでもあるという風に思っています。上場した限りは、その期待に応えていくということ、株価を上げてということは、至上命題だと思っておりますので、しっかりとその声に向き合いながら足元では業績を上げていくことに取り組んでいきます。僕は、基本的にITの力というのは、もっともっと社会に貢献できると思っておりますので、それをしっかりやっていくことで、結果として株価が上がっていく、投資家の皆様にとっても利益をもたらすというような状況を作っていきたいと思っております。ですので、引き続き、厳しい言葉もいただくかとは思いますが、ご支援いただければ幸いです。

司会者[Q]: はい、ありがとうございます。今後どんな新しい事業や、技術が紹介されるのか楽しみにしております。お時間ですね。社長、副社長、本日は誠にありがとうございました。

納富・濱崎[A]: はい、どうも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。