



## 株式会社 Fusic

個人投資家向けオンライン会社説明会「第 57 回福証 I R フェア」書き起こし  
(2024 年 6 月期第 3 四半期決算概要)

2024 年 5 月 21 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 57 回福証 I R フェア」
[決算期]	2024 年度 第 3 四半期
[日程]	2024 年 5 月 16 日
[ページ数]	25
[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:今日お集まりいただいた皆様どうもありがとうございます。第3四半期決算の発表を行いましたので、それに関する補足説明をさせていただこうと思います。今日の内容は、4つになっております。会社概要、第3四半期決算の概要と、今期の業績予想と成長戦略の進捗状況、最後に質疑応答を行います。事前に質問いただいている内容もありますので、お応えしていきたいと思っております。

まず会社概要ですが、2003年10月なので、今から21年前に創業しまして、会社は、写真に写っていますように、自由な雰囲気の中で多くのエンジニアが活躍をしている会社になっております。今、足元で、100名ちょっと超えたぐらいの社員が働いております。

## 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
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 オープンオフィス 〒810-0001 福岡県福岡市中央区天神4-1-1 第7明星ビル1F
設立年月日	2003年10月10日		

©Fusic Co., Ltd. 4

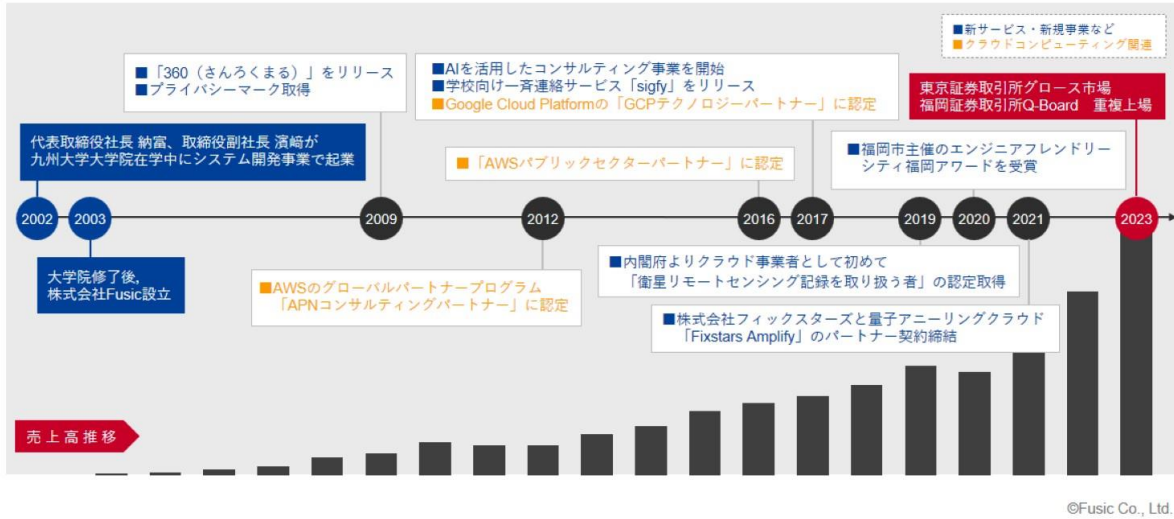
創業者は、今日登壇している私、納富と副社長の濱崎です。彼とは九州大学の学部の一年生の時から一緒に、そのまま大学院に進学しまして、大学院の時に一緒に起業しようということで、今に至っている状況です。

	<p>代表取締役社長 <b>納富 貞嘉</b> Noutomi Sadayoshi</p>		<p>取締役副社長 <b>濱崎 陽一郎</b> Hamasaki Yoichiro</p>
<p>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</p>	<p>株式会社Fusic設立 取締役副社長 当社代表取締役社長（現任）</p>	<p>九州大学大学院 システム情報科学府 情報工学専攻修了</p>	<p>株式会社Fusic設立 代表取締役社長 当社取締役副社長（現任）</p>

創業から 21 年間の沿革を載せておりますけども、棒グラフは、売上の状況で基本的には、右肩上がりに増えております。2002 年に学生で起業し、2003 年に法人登記をしております。その後、2012 年、今から 12 年前に AWS グローバルパートナープログラムのコンサルティングパートナーとして認定をいただきました。なので、AWS が私どもの主力事業の一つになってはいますが、比較的早い段階で AWS には取り組んできました。その後、2016 年は、AWS のパブリックセクターパートナー、これは公共分野のことで、学術研究機関、大学、行政機関などの分野における日本初のパートナーになっております。その後、2017 年、今から 7 年前、AI の分野である人工知能、機械学習とか、そういった分野にも取り組んでおります。2019 年、『衛星リモートセンシング記録を取り扱う者』の認定を、内閣府よりいただいております。これは、クラウド事業者及びベンチャー企業としては初の認定という風に聞いております。そして昨年、東京証券取引所のグロース市場及び福岡証券取引所の Q-Board に重複上場しております。

## 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。



当社は、「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。」ということ掲げております。創業からずっと、IT を軸にやってきましたが、技術と社会の架け橋となり、課題を解決していくことは、創業当初から変わらぬ思いであるかなという風に思っています。社名の由来は、Fusion of Society, IT & Culture の頭文字から来ております。

## 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.



会社のロゴを刷新しました。これまで 20 年間、創業時に作ったロゴをずっと使用してまいりましたが、上場したということもあって、ブランドイメージを一新していこうと、今年の 4 月 1 日に、全面リニューアルしました。ホームページ等々変更作業はそれなりに大変だったんですけども、僕らの社内のデザイナーがデザインをして変えました。ウィットに富んでいるといえますか、ロゴマークに赤と青の飛行体がありますけども、2023 年上場というところと、2003 年の創業といったところをかけて、23 度の角度になっているといった遊び心も入っております。

## コーポレートロゴのリニューアル

コーポレートブランディングの一環として、2024年4月1日にコーポレートロゴを刷新



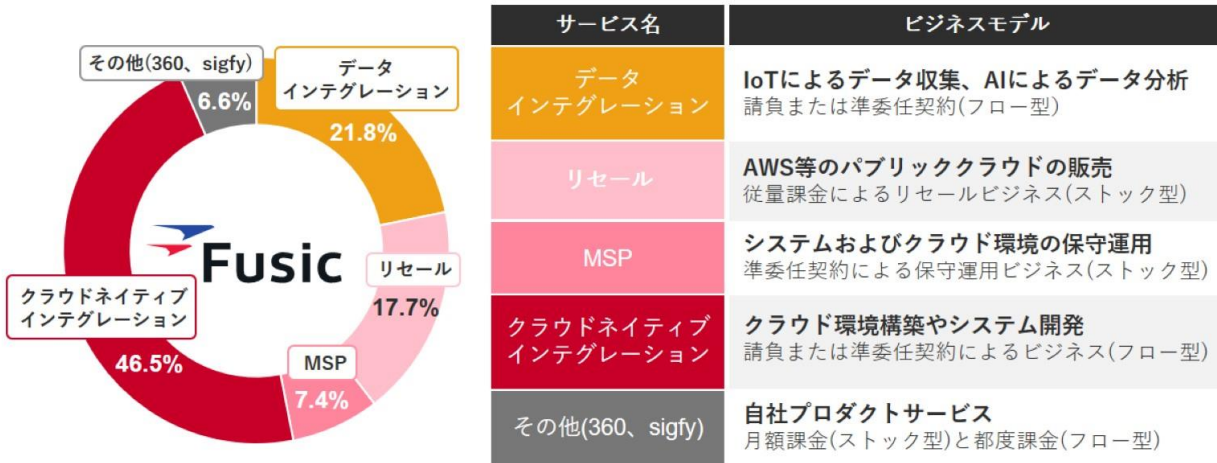
世の中に爪跡を残しながら、スピード感をもって未来に突き進む様子をイメージしたロゴマークは、親身になってお客様に伴走するFusicの姿。  
胴体の角度は2003年創業、2023年上場にちなんで23度となっている。

©Fusic Co., Ltd. 

事業の内容及び売上の比率ですが、データインテグレーション、これはIoTにおけるデータ収集、AIによるデータ分析等のサービスが全体の約22%を占めております。その次にリセールは全体の17.7%、MSPはシステムおよびクラウド環境の保守運用サービスで、7.4%です。全体の半分ぐらいを占めるクラウドネイティブインテグレーション、これはクラウド環境構築やシステム開発で、祖業にも繋がっていると思います。その他といったところで、自社プロダクトは全体の割合としては多くはないんですけども、力を入れている360（さんろくまる）と、sigfy（シグフィー）というプロダクトの売上が6.6%という比率になっております。

## 事業内容

クラウドやAI・機械学習、IoT、人工衛星画像解析などの複数の技術を結合させる「技術結合力」が強み  
クライアントのDXレベルの引き上げやビジネスの成功を支援するサービスやソリューションを提供



\*円グラフの数値は、2024年6月期3Q累計実績におけるサービス売上高の構成比

©Fusic Co., Ltd.

9

次に 2024 年 6 月期第 3 四半期の決算概要、業績予想なんですけども、先日発表した通り、営業利益は大幅に伸長し、通期業績予想を超過しました。通期の予想として、2 億円を掲げておりましたけども、第 3 四半期が終わった段階で 2 億 6 百万円ということで、前年同期比としてはプラス 33.6% となって、一番下にトピックとして書いていますが、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が前年同期プラス 38.5% と大きく伸長しました。一方でデータインテグレーションも大幅に伸長し、前年同期比 36.6% プラス、自社プロダクトは大型案件があり、ちょっと公できない取引先もあるのですが、非常に大きな組織で使っていただいたということで、成長が加速しました。一方で、営業利益は通期予想を超過したという状況ではありますが、第 4 四半期は今後に向けた投資というものも引き続きやっていきたいと思っておりますので、通期予想としては据え置くという判断をしております。

## 営業利益は大幅に伸長し、通期予想を超過

クラウドネイティブインテグレーションとデータインテグレーションが引き続き成長を牽引

売上高		営業利益	
第3四半期累計	前年同期比 <b>+19.4%</b>	第3四半期累計	前年同期比 <b>+33.6%</b>
<b>13.83</b> 億円	通期予想進捗率 <b>76.1%</b>	<b>2.06</b> 億円 (営業利益率：14.9%)	通期予想進捗率 <b>102.7%</b>

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が前年同期比+38.5%と伸長。
- データインテグレーションサービスも大幅伸長し、前年同期比+36.6%
- 自社プロダクト（360、sigfy）は、大型案件の受注等により成長が加速
- 営業利益は通期予想を超過したが、第4四半期は来期に向けた投資を優先するため、業績予想は据え置く

©Fusic Co., Ltd. 11

売上高としては19.4%プラスの13億83百万円、営業利益に関しては、先ほど申し上げた通り、1億54百万円に対し、2億6百万円で、プラス33.6%という状況になっています。営業利益率も若干ですがプラスで、14.9%となっております。純利益としては1億38百万円ということで、第3四半期と比較しますと、プラス41.8%となっております。

## 2024年6月期 第3四半期決算概要

売上高が伸長した一方、売上原価の上昇が抑えられたことで売上総利益率が上昇

人員増やオフィス投資等により販管費が増加したものの、営業利益は通期予想(2.0億円)を超過する進捗

(百万円)	2023年6月期 3Q累計	2024年6月期 3Q累計	前年同期比 増減額	前年同期比
売上高	1,158	1,383	+225	+19.4%
売上総利益	414	544	+129	+31.2%
売上総利益率	35.8%	39.3%	+3.5pt	-
販売費・一般管理費	260	338	+77	+29.8%
営業利益	154	206	+51	+33.6%
営業利益率	13.3%	14.9%	+1.6pt	-
経常利益	144	211	+66	+45.8%
四半期純利益	97	138	+40	+41.8%

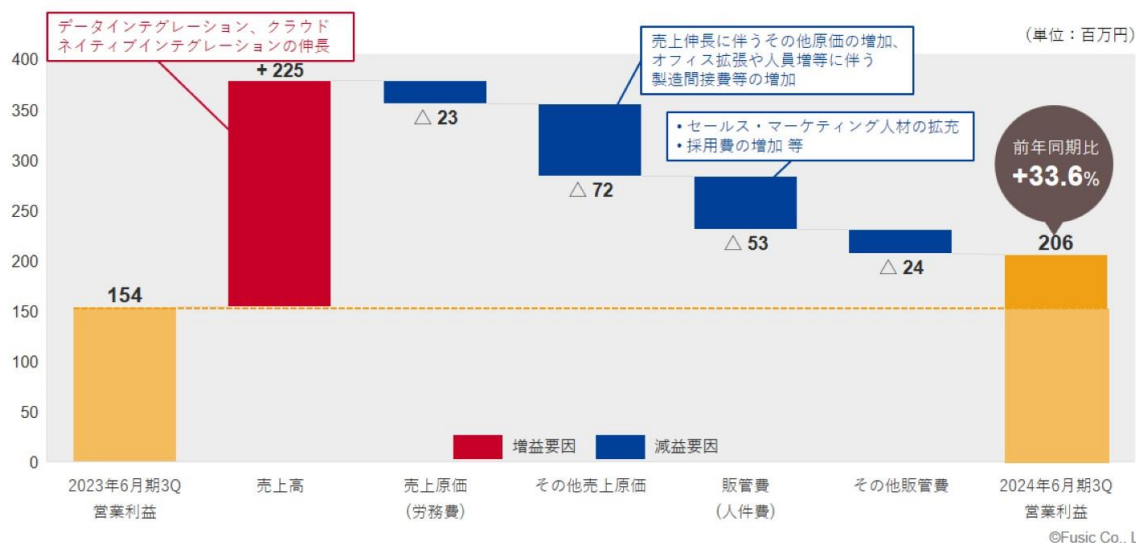
©Fusic Co., Ltd. 12



今回、営業利益をウォーターフォールチャートで示しておりますが、一番左の前期の第3四半期時点の営業利益が1億54百万円でした。プラス要因としては、売上高が2億25百万円プラス、一方で、売上原価である労務費が23百万増え、その他売上原価が72百万増えました。販管費のうち人件費が53百万増え、その他販管費は24百万増え、トータルで最終的に2億6百万円となりました。

## 営業利益の増減要因分析（前年同期比較）

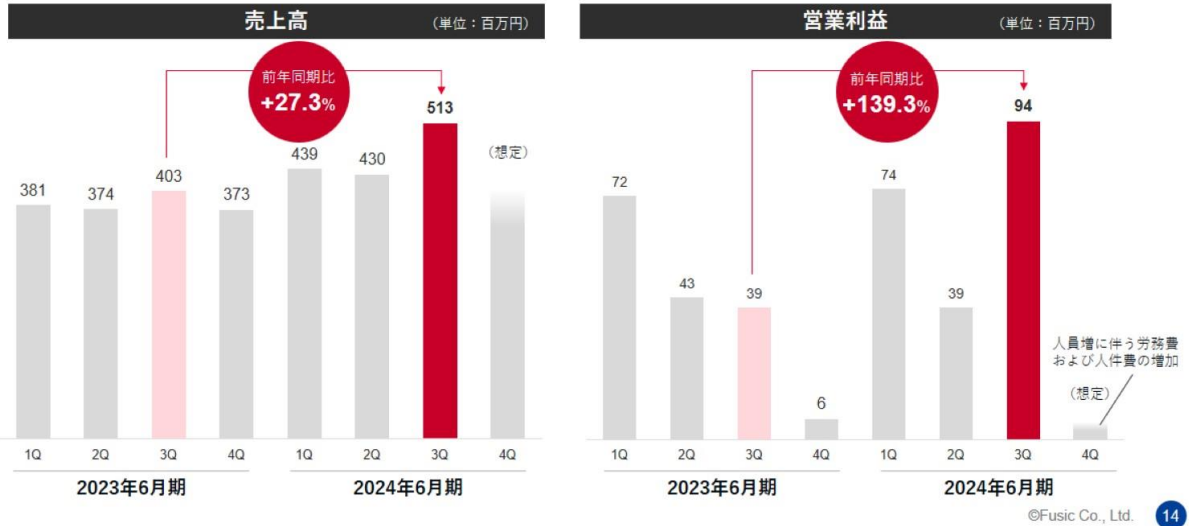
データインテグレーションおよびクラウドネイティブインテグレーションの伸長が増益に貢献したことで、売上原価や人件費、その他販管費の増加を吸収し、**営業利益は前年同期比+33.6%で着地**



第4四半期に関しては、前期の売上を上回る想定ではあるんですけど、労務費及び人件費の増加ということもあり、後でちょっと触れますけども、オフィス拡張いたしまして全体のフロアスペースとしては、約2倍近くになったんですけども、そういった投資による費用等を織り込んで最終的には前期並みの利益着地というところで第4四半期に関しては考えています。なので、通期としては利益予想を据え置くという判断をしております。

## 売上高および営業利益の四半期推移

3Qはパブリックセクター向けの年度末需要が集中したことで売上高・営業利益ともに前年同期を大幅に上回る着地  
 4Q売上高は前年を上回る想定だが、人員増に伴う労務費・人件費の増加、オフィス投資による費用等を折り込み、前期並みの利益着地を想定



データインテグレーションが36.6%大幅に伸長、クラウドインテグレーションも38.5%プラスということはあるんですけども、リセールについては18%マイナスとなっております。上期に引き続き、円安の影響で、当社としては使った費用をチャージする形式なので特に大きな影響はないと言いつつも、お客様の限られた予算の中では、やはり円安になることで使える量自体が減ってしまうといったことで利用量を減少させるということが発生し、通期でも前年を下回る見込みとなっております。ここへの対策としては、新規アカウント営業強化に引き続き取り組み、挽回していきたいと考えております。

## サービス別売上高の概況

リセール売上高は引き続きマイナスの状況だが、データインテグレーションの大幅伸長やクラウドネイティブインテグレーションの拡大がカバーし、全体の売上高伸長率が上昇

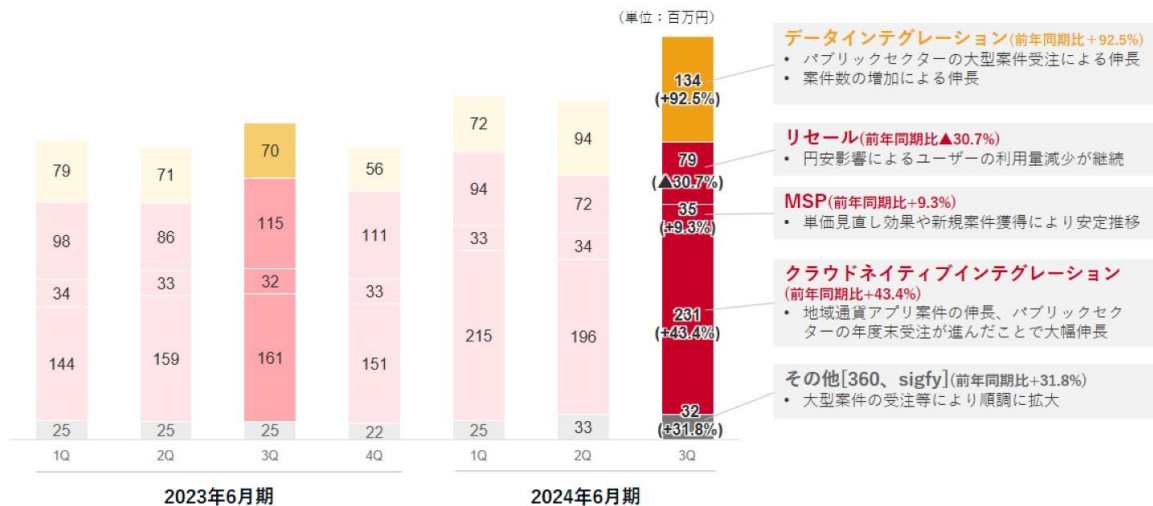
サービス別売上高		前年同期比	業績予想に対する進捗状況
(単位：百万円)			
全体		1,383 +19.4%	全体として、引き続き順調に推移
データインテグレーション		301 +36.6%	大型案件の受注等の効果で第3四半期累計は前年同期を大きく上回る進捗
インテグレーション クラウド	リセール	245 ▲18.0%	上期に引き続き、円安影響によるユーザーの利用量が減少し、通期でも前年を下回る見込み。新規アカウント営業を強化に引き続き取り組む
	MSP	102 +3.4%	単価見直しの効果や新規案件獲得により、前年同期を上回る進捗
	クラウドネイティブ インテグレーション	642 +38.5%	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)		91 +21.9%	民間・自治体の大型案件受注により、360・sigfyはいずれも成長が加速

©Fusic Co., Ltd.

15

## サービス別売上高の四半期推移

パブリックセクター案件の年度末受注の増加や大型案件の受注、地域通貨アプリ案件（まちのわ社）の導入自治体数伸長による追加開発等が売上高の伸長を牽引



©Fusic Co., Ltd.

16

これは通期業績予想で、先ほど申し上げたように、売上高としては、通期予想を据え置いて、18億17百万円と予想しています。これは、前期比と比較するとプラス18.6%で、営業利益に関して言うと、プラス25%で2億円としております。先ほども申し上げているように、3Qで2億6百万円というところで、超過はしていますが、通期予想としては、業績予想を据え置くという判断をしております。

## 2024年6月期 通期業績予想

営業利益をはじめ、各段階利益は通期予想を超過

ただし、4Qは次年度以降の成長に向けた投資を優先するため、通期業績予想は据え置く

単位：百万円	2023年6月期	2024年6月期			
	通期実績	通期予想	対前期増減率	3Q累計実績	通期予想進捗率
売上高	1,532	1,817	+18.6%	1,383	76.1%
営業利益	160	200	+25.0%	206	102.7%
営業利益率	10.5%	11.1%	+0.6pt	14.9%	+3.8pt
経常利益	148	199	+34.5%	211	105.8%
当期純利益	101	131	+29.4%	138	104.7%

©Fusic Co., Ltd.

17

成長戦略の進捗状況をお話したいと思います。営業利益の成長率としては、25%を維持していきたいと考えております。

## 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>	<b>+25.0%以上</b> <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%	<b>+25.0%以上</b>
従業員数 (期末時点)	82 (+14%)	91 (+11%)	<b>+20%以上</b>

©Fusic Co., Ltd.

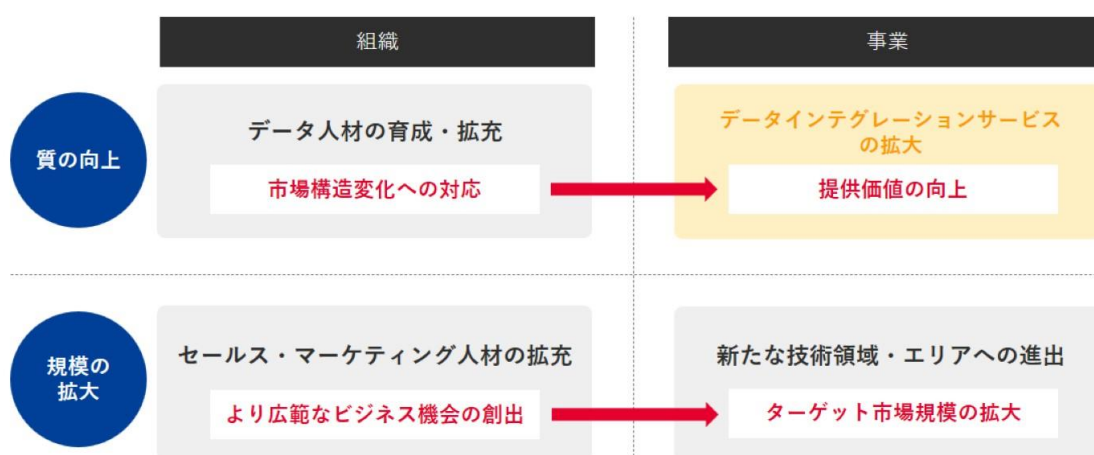
19

その中でですね、4つ重点的な取り組みがあるんですけど、データ人材の育成・拡充といったところで、AI、機械学習、人工知能といったものが非常に世間を賑わせていますけども、そこに関しては引き続き育

成及び拡充を図っていきたいと思っています。データインテグレーションサービスに関して、引き続き伸ばしていきたいと考えております。また、規模の拡大とありますけど、これまで営業人材をどんどん獲得はしてはいますが、引き続き重要性が増していると思っています。僕らとして狙った領域に行くため、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思っています。新たな技術領域・エリアへの拡大といったところで、ターゲット市場規模の拡大に取り組んでいきたいと思います。この中で事例等も含めてお話をしたいと思います。

## 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。



©Fusic Co., Ltd. 20

5月1日に、AI 教習所株式会社への出資及び業務提携契約の締結を発表いたしました。ミナミホールディングス株式会社という会社と、自動運転技術で有名な株式会社ティアフォーという会社の合併会社になります。

## 成長戦略の進捗：データインテグレーションサービスの拡大

### ～AI教習所株式会社への出資および業務提携契約の締結～

高齢ドライバーの増加等による市場構造の変化を背景に役割の拡大が期待される自動車教習所業界  
**AIと自動運転技術による新しい運転教習システム**を展開するAI教習所株式会社との資本業務提携を発表

AI教習所	
名 称	AI教習所株式会社
代 表 者	代表取締役社長 江上 喜朗
事 業 内 容	AI教習システムの販売 関連ハードウェアのレンタル等
資 本 金	95百万円
設 立 年 月 日	2021年 5月12日
株 主	ミナミホールディングス株式会社 株式会社ティアフォー

AI教習システムが、  
より安全で質の高い運転教育を実現

\* 自動運転システムの開発を手掛ける  
ティアフォー社が開発した技術を活用



\*会社概要は、当社出資前時点における情報

©Fusic Co., Ltd. 21

こういった意図で出資をしたかということ、一つ目は、国内外の自動車教習所に対する DX の共同推進です。教習所自体は、高齢者の講習など一定賑わっており、少子化とはいえ、業績自体は堅調というところはあるつつも、実は教習をする方々の人員不足といったところは、慢性的に発生しています。なので、そこを AI で補えないか、様々なシステムを提供することで、日本全国ある教習所に対して何かしらサービスが提供できないかといったところでも取り組んでおります。また、AI の教習を使うことでですね、様々なデータの取得ができると思います。例えば、この人は運転でちょっと危険な兆候があるとか、それらの情報は教習段階で取得できますので、場合によっては保険をはじめ金融業界など、中長期的な目線になりますけども、そういったところにも何かしらのサービスを提供できる可能性があると考えております。

成長戦略の進捗：データインテグレーションサービスの拡大  
 ～AI教習所株式会社への出資および業務提携契約の締結～

DX推進の余地が大きい自動車教習所業界向けDXの強化とモビリティ関連サービス市場への展開を狙う



©Fusic Co., Ltd. 22

次に、米国に本社を置きますマップボックス社でありますけども、高いカスタマイズ性を持つ地図プラットフォームのマップボックス・ジャパンと当社でパートナー契約を締結しました。実は国内5社目のパートナー契約といったところで、非常にレアだという風には感じてるんですけども、こういったところに取り組んでいきたいかというところは、地図情報というのは、重要性を増しているという風に感じます。例えば建設不動産分野、農業の農作物管理、都市計画、災害対策といったところで、当社としても力を入れていきたいと考えています。人工衛星データの利活用といったところで、マップボックス社と提携をして色々なサービスが展開できるんじゃないかと考えております。

成長戦略の進捗：データインテグレーションサービスの拡大  
～マップボックス・ジャパンとのパートナー契約を締結～



次に、宇宙分野についてですが、ちょうど1か月前の4月18日に東京の日本橋でイベントを開催させていただきました。これはアマゾン ウェブサービス ジャパン合同会社と共同開催をしたのですが、僕らとしては宇宙分野におけるプレゼンスを高めるとか、様々な顧客との接点を作るという目的で開催させていただきました。宇宙関連で上場されている株式会社 QPS 研究所および株式会社 ispace の2社、さらに Snowflake 合同会社、nOps inc.といった企業にも登壇いただきました。その後は懇親会も行いまして、宇宙関連の人材が集まっていたこともあり、交流できたと思っています。想定を大幅に超える80名に会場いただいたので、イベントとしては良かったと思っていますし、引き続き、こういったイベントを仕掛けていきたいと考えております。



## 成長戦略の進捗：宇宙分野における取り組み

アマゾン ウェブサービス ジャパン社と共同で、宇宙ビジネスの最新動向や宇宙・衛星事業におけるクラウド開発技術の情報共有等を目的としたイベントを開催  
宇宙分野における当社の**プレゼンスを高めることに加え、新規案件のリード獲得を強化**



セッションを実施したパートナー企業

- 株式会社QPS研究所
- 株式会社ispace
- Snowflake合同会社
- nOps inc.



宇宙・衛星関連事業を推進する企業担当者や宇宙分野においてクラウド技術の活用に関心のある方を中心に、**想定を大幅に超える約80名が来場**

©Fusic Co., Ltd. 24

また、クラウド IoT といった切り口で事例を出していますが、約 3,000 名のリアルタイム勤怠管理システムの開発を行いました。最近上場した株式会社ソラコムという SIM 管理やネットワーク管理といったサービスを提供している会社と連携しまして、福岡県庁で働いている方々の勤怠管理システムを導入しました。当社としてパブリックセクターは力を入れていく分野だと思っていますので、QR コードを活用し管理を容易にすることで、職員の方々の働きやすさを促進するといった部分に貢献できたかなと考えております。

## 成長戦略の進捗：クラウド×IoTで3,000名のリアルタイム勤怠管理システムを開発

クラウド(AWS)×IoT(SORACOM)を活用したQRコード\*1勤怠管理システムを福岡県庁本庁舎へ導入  
パブリックセクターにおける働き方改革をサポートするソリューション事例

1. データ配布や管理を容易にする  
QRコードによる打刻管理システム
2. SORACOM IoT SIMを活用した  
QRコード\*1読み取り端末の開発
3. クラウド(AWS)の特徴を活かした  
アクセス処理の最適化による運用コストの削減



福岡県庁本庁舎入口に設置されたタブレット

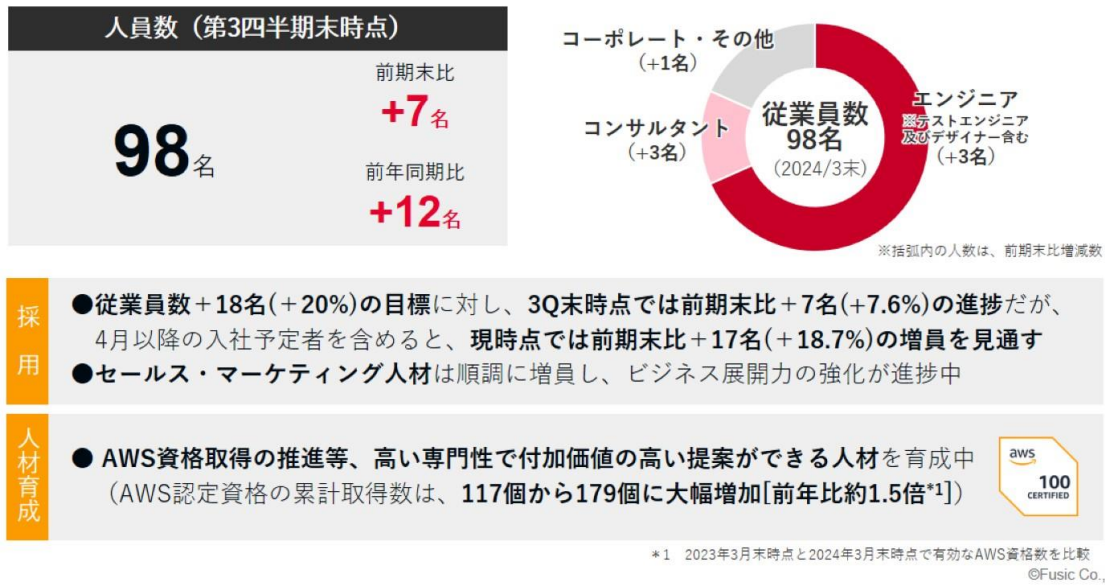
氏名	出勤時刻
山田 太郎	2024/02/01 10:00
山田 太郎	2024/02/01 10:01
山田 太郎	2024/02/01 10:02
山田 太郎	2024/02/01 10:03
山田 太郎	2024/02/01 10:04
山田 太郎	2024/02/01 10:05
山田 太郎	2024/02/01 10:06
山田 太郎	2024/02/01 10:07
山田 太郎	2024/02/01 10:08
山田 太郎	2024/02/01 10:09
山田 太郎	2024/02/01 10:10
山田 太郎	2024/02/01 10:11
山田 太郎	2024/02/01 10:12
山田 太郎	2024/02/01 10:13
山田 太郎	2024/02/01 10:14
山田 太郎	2024/02/01 10:15
山田 太郎	2024/02/01 10:16
山田 太郎	2024/02/01 10:17
山田 太郎	2024/02/01 10:18
山田 太郎	2024/02/01 10:19
山田 太郎	2024/02/01 10:20
山田 太郎	2024/02/01 10:21
山田 太郎	2024/02/01 10:22
山田 太郎	2024/02/01 10:23
山田 太郎	2024/02/01 10:24
山田 太郎	2024/02/01 10:25
山田 太郎	2024/02/01 10:26
山田 太郎	2024/02/01 10:27
山田 太郎	2024/02/01 10:28
山田 太郎	2024/02/01 10:29
山田 太郎	2024/02/01 10:30

勤務状況をリアルタイムに把握できる管理システム画面

\*1：QRコードは株式会社デンソーウェーブの登録商標です。

次に組織に関する進捗状況ですが、今、足元で人員数が98名となっています。冒頭に100名を超えたと言いましたが、第3四半期末の時点では98名となっております。この中で特筆すべきなのは、一番下ですね。AWSに引き続き力を入れていく方針ですが、AWSの資格取得者の推進等をやっていった結果、昨年と比較しまして、AWS認定資格の累計取得数が、117から179に1.5倍に膨らんだという状況になっています。人材の育成が功を奏しているというところですし、非常に付加価値の高いエンジニアが育成できているのではないかなと考えております。

## 成長戦略の進捗について：組織（採用・人材育成）



最後のスライドになりますが、採用が進み社員が増えているという状況の中で、僕らはリアルで一緒に働くことの必要性や重要性を社内でも訴えていますので、オフィスを拡張しました。一定の投資が発生しているわけですが、業務エリアを今のオフィスから約2倍に拡張しました。オフィスを移転したわけではなくて、今のオフィスにプラスαでオフィスを借りたという状況です。右側がイベントスペースですが、大通りに面したビルの一階にオフィスを借りまして、様々な人たちが来やすいイベントスペースを開設しています。業務をするスペースでもありますし、イベントの際には開放して、様々な方が来る場所として活用していきたいと思っています。当社のブランディングといった部分にも繋がると考えています。実際に1週間ほど前にも、福岡で上場している西部ガス様及びニッポンインシュア様をお招きして、一緒にシステムを開発する立場として、こういった位置付けで当社がお客様に向き合ったかというようなことを、お客様の目線でお話いただきました。約50名の来場者とオンラインで20名ぐらいの方々に聞いていただくイベントとなりました。最後に、一番下に書いておりますが、社員の学びと成長を支援するということで、僕らとしては人材の育成は当然最重要課題だということにおいて、新卒入社者に対して最長10年間、最大240万円の奨学金の返済を支援する制度を導入いたしました。社会人になるタイミングで、奨学金を借りていて、借金を背負った状況で社会人になるといったことが、成長において、足かせになってはならないと思いましたし、学ぶこと自体が阻害されるべきものではないと考えまして、会社として奨学金に関して返済の支援をするという意思決定しております。以上、本日で用意したスライドに関してお話をさせていただきました。

## 成長戦略の進捗について：組織（採用・人材育成）

人員拡大に向けた**オフィス増床**を実施。

オフィス回帰を推進、快適なオフィスの提供により社員のクリエイティビティを高め、継続的な企業成長を促進。

### 業務エリアの拡大



人員拡大に向けたオフィスの拡充  
セキュリティ強化室や研究活動のためのラボを設置

### イベントスペース



開発実績等の情報発信や  
採用活動促進に活用

### 社員の学びと成長支援

新卒入社者に対する、**最長10年間・最大総額240万円の奨学金返済支援**の導入

## 質疑応答

---

司会者[Q]:興味深い、楽しみのあるような IR をありがとうございました。では今から、質疑に移らせていただきます。最初の質問でございます。2002 年当時は、今ほどスタートアップが盛んでなかったかと思いますが、起業をしようと決めたまっかけを教えてください。また、社名の由来について教えてください。また、上場まで 20 年の月日がありますが、どの出来事が上場につながりましたでしょうか。

納富[A]: まず創業のきっかけですが、2002 年当時は確かにそんなにスタートアップ自体が盛んではなかったと思います。また、大学から大学院へと進む中で、多くの同級生が大企業で働くというのが普通でした。僕も副社長の濱崎も、実は就職活動を行っていましたが、普通に働くというよりも、僕らが好きな街である福岡で、起業してみるのも面白いんじゃないかということで、起業することになりました。当初は当然、会社を大きくしていきたいと思っていましたが、上場を明確に目標として掲げていたわけではなく、やっぱり僕らが好きな街で働きたいという、優秀な人たちが集う会社を作りたいと思い、起業したというのがきっかけではないかなと思っています。上場まで 20 年の月日があった中で、どの出来事が上場に繋がったか、というご質問ですが、どんどん人が増えてきて、会社としての社会的責任が大きくなってきたということがありました。さらに、僕らがやっている IT の領域に関して言うと、様々なクライアントの根幹にかかわる仕事をいっぱいしていくわけですが、そうした中で、僕らが信頼に足る会社であるべきかといったことを考えた時に、上場という選択肢を検討し始めました。上場するためには、様々な審査もありますし、情報を開示していくことで、僕らの事業成長及び社会貢献に繋がるだろうと思い、上場しようという意思決定をして今に至っております。上場のきっかけというのは、このように一つの事象があったわけではなく、事業をやっていく中で必要性を感じて、上場を意思決定したというところです。実際に上場してみて、その恩恵はしっかりと受け取っていると思っております。やはり、信頼を得るといったところで、僕らも上場し様々な情報を開示していますので、それによる一定の信頼は得られているのではないかなという風に思っています。これは、より今後も促進していきたいと思っております。社名の由来はですね、Fusion of Society, IT and Culture の頭文字を取って、Fusic という社名にしました。ドメインが空いていたとか、そういった理由もありますけども、僕らがそういった会社を作っていこうということで、Fusic という社名にしました。

司会者[Q]: 対内外ともに、成長に向けた情報発信に取り組まれていると思いますが、その中で感じている課題や難しさなどあれば教えてください。また、今後、優先度を上げて取り組む予定のイノベーション、企業成長への布石について教えてください、という質問が来ております。よろしくお願ひします。

納富[A]: 先ほどお話ししましたように、クライアントの根幹を司るようなシステムを作ったりする案件も増えています。また、様々な上場企業の新しい取り組みに関わらせていただくこともある中で、どうしても機密性が高く、開示できない情報もあると思っています。そこは非常に情報発信が難しいと考えております。一方、今後、僕らが優先度を上げて取り組むべきところは、やはり AI とか IoT といったところになると思います。一昨日、ChatGPT の新しいバージョン (GPT-4o) が公開された中で、より今後も IT 市場は今より賑わっていくと思っていますし、AI でできることというのは、どんどん膨らんでいると痛感しています。なので、僕らとしては、より高いレベルのエンジニアを育てていくとか、獲得していくということもそうですし、課題をどこに設定するかといったところが非常に重要だと思っていますので、そういうビジネス人材とか、そういった部分を拡張していきたいと考えております。

司会者[Q]: では、次の質問に参りたいと思います。最近、地方企業のクラウド活用推進のためのコミュニティを設立されましたが、活動状況や成果などについて、ご報告ください。よろしく申し上げます。という質問が来ております。

納富[A]: 今年の3月に、コミュニティの設立に関して PR 開示をさせていただきました。IT 分野では、地方と中央の垣根がどんどんなくなっているとは思いつつも、どうしても情報格差というものが存在すると思っていますし、どうしても東京の方が様々な企業があるがゆえに、情報も技術も集積するみたいなどころがありまして、これは認めざるを得ない事実だと思っています。僕らはその地方企業といったところで、よりバリューを出していきたいと思っています。その中で東北に拠点を置く株式会社ヘプタゴン、四国に拠点を置く株式会社エイチビーオソフトスタジオと当社の3社で、『re:light local』という企業間コミュニティを作りました。これは地方における様々な企業の課題を、AWS 等のクラウドを使って解決しようと活動しています。具体的な活動としては、東北や四国、福岡だけではなく、様々な拠点にその3社で行脚したり、地方の企業を集めてイベントを実施したりしながら、地域における技術力の底上げといったこともやっていきたいですし、僕らがそこに対して何かしらサービスを提供するというのもやっていきたいと思っています。イベントやコミュニティの活動に関しては、今後も、コーポレートサイト等で情報発信をしていきたいと思っています。

司会者[Q]: ありがとうございます。同じような質問につきましては、ある程度集約させていただいていることをご了承ください。では、次の質問です。上場同業他社と比較した強みを聞きたいという質問が来ております。

濱崎[A]: はい、濱崎からお答えをしたいと思います。競合他社については、実を言うと、協業になるケースの方が多いと捉えております。クラウドに強みをもつ企業は、AI を強みとしていないケースが多く、クラウドを得意としながら AI も得意としている当社と AI の分野で協業がしやすい。逆に、AI に強みを

持つ企業は、クラウドを強みとしていないケースが多く、クラウドの分野で当社と協業しやすい、といった背景があります。当社が技術の幅広さを獲得した背景には、地域性も関係すると思います。福岡における IT 会社は、首都圏の IT 会社に比べて、技術の領域を幅広く持っていないと仕事を受けることが難しいと感じております。それは、首都圏には AI やクラウドの分野に強い企業が多く存在しますが、福岡の場合は相対的に少ない。結果として、福岡では IT 企業に求められる技術的なニーズの幅が広くなり、それに対応できる必要がある。当社の技術の幅広さは、福岡という地域性が育んでくれたものと感じております。

司会者[Q]: ありがとうございます。では、次の質問にまいります。売上のうち、ストック収入の割合はどの程度かという質問が来ております。

濱崎[A]: こちらも私から回答いたします。現状、ストック性の売上は 3 割強となっております。リセール、MSP、プロダクトの各サービスがストック性のサービスです。これらのサービスは大幅に売上が伸びていく性格のものではありませんが、会社の非常に重要な収益基盤であるということ認識して、しっかり積み上げていきたいと思っております。

司会者[Q]: ありがとうございます。ストック収入があるというのは心強いと思います。次の質問です。AI に関するビジネスについて、現状の取組みや今後の見通し、具体的な事例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。

濱崎[A]: ありがとうございます。事業概況でご説明した通り、マップボックス・ジャパン社との提携という活動をしましたが、今は AI がこれまでと違うフェーズに来ていると考えております。というのも、AI 業界では PoC と呼ばれるフェーズの開発が多かったのですが、最近は AI に様々な技術を掛け合わせることで、具体的に課題を解決するという実装フェーズが進んできており、社会に AI が浸透してきていると考えております。また、生成 AI が出てきて、より一層 AI の技術が社会にとって身近になってきたことも、大きな要因と捉えております。その中で、我々は非常に多くのプロジェクトに携わらせていただいておりますが、例えば、宇宙関連分野というキーワードがありましたが、人工衛星データと地上の IoT デバイスで取得したデータ、つまり宇宙と地表からのデータの両方を分析することによって、農作物の生産量を予測するといった取組みを行っております。また、AI 音声という技術領域では、エンターテインメント企業と共同して、人間の音声を高いレベルで再現し、テキストから音声を自動で読み上げるという取組みも行っております。

司会者[Q]: ありがとうございます。では、次の質問です。成長戦略への取組み状況、中期事業計画についてという質問をいただいております。

納富[A]: はい、では私から回答したいと思います。中期経営計画に関しては、社内で検討を進めております。これを開示するか否かについては検討中ですが、当社は重要な経営指標として、営業利益の成長率を 25%以上で継続的に伸ばしていきたいと考えております。その中においては、データインテグレーションサービスの売上高は非常に重要と考えております。そのため、データインテグレーション人材の獲得・育成を推進していきたいと考えており、セールスマーケティング人材を拡充して、より狙った領域のお客様の獲得を戦略的にやっていきたいと考えております。

司会者[Q]: ありがとうございます。次に、今後の成長戦略として、M&A についての見解をお聞きしたいとの質問をいただいております。

濱崎[A]: 私から、回答したいと思います。我々も M&A は非常に重要なテーマとして、成長戦略に位置づけております。我々は AI やクラウドなど、様々な技術は豊富に有するものの、それをどのマーケットに活かしていくかという時に、深く入り込めていない業界もあります。先述した AI 教習所株式会社との資本業務提携など、その業界に強い、あるいは、その業界の変革を担っている企業とアライアンスを組むことによって、我々の技術をより多くの業界に浸透させていく。その手段として、M&A を活用していきたいと考えております。

司会者[Q]: ありがとうございます。次の質問です。御社の株価が低迷している理由が分かりません。業績は問題ではなく、市場の需給の影響が大きいのでしょうか。また、株主還元の方針について、具体的に教えてください。

納富[A]: 私から回答させていただきます。ご指摘の通り、市場の需給環境の影響は一定あるとは思いますが、現在の株価水準については、経営者としては満足していませんし、もっと上げなければと考えており、悔しい思いをしているところです。一方で、当社に期待をして投資していただいた株主の皆様に対して、どのような形で還元するのかについて、現状では配当ではなく、株価の向上で還元したいと考えております。そのためには、業績を伸ばしていくことはもちろん、様々な情報開示を適切に行っていくことが重要だと認識しております。機密性の高い案件など、開示が困難な情報もありますが、開示可能なものは可能な限り積極的に開示をし、株価を意識して経営活動をやりたいと考えております。

司会者[Q]: ありがとうございます。最後の質問となります。どの IT 企業も人材不足と聞きますが、御社の人材の充足状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。

納富[A]: 私から回答いたします。人材不足の状況は当社もあると捉えております。一方で、当社が福岡



というエリアにあり、職住近接で働きやすい環境であることや、社員の成長を促進するような活動も積極的にやっており、それらを魅力に捉えてくれている候補者は多いと感じております。採用状況は比較的良好に推移していると感じております。もちろん、油断はできないため、採用や育成に力を入れる組織体制についても、今後より一層力を入れていきたいと考えております。

司会者: ありがとうございました。以上で質疑応答は終了いたします。最後に視聴者の皆様に一言メッセージをお願いいたします。

納富: 本日も視聴いただいた皆様に当社の事業内容をご理解いただければと思っておりますし、ぜひ応援いただきたいと思っております。先ほど申し上げました通り、株価に関しては悔しい思いをしておりますが、短期的な上下に過度に一喜一憂することなく、株主・投資家の皆様に長期的に信頼していただけるよう、頑張っていきたいと思っておりますので、引き続き応援いただければと思っております。本日はご視聴いただき、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。