



株式会社 Fusic

機関投資家・アナリスト向け「2024年6月期第3四半期決算説明会」書き起こし

2024年5月27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]	決算説明会
[イベント名]	機関投資家・アナリスト向け「2024年6月期第3四半期決算説明会」
[決算期]	2024年6月期第3四半期
[日程]	2024年5月23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]	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)

登壇

小田：それでは定刻となりましたのでこれから株式会社 Fusic 2024 年 6 月期第 3 四半期の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。

始めに本日の登壇者をご紹介します。まず、代表取締役社長、納富貞嘉でございます。

納富：よろしくお願いいたします。

小田：次に取締役副社長、濱崎陽一郎でございます。

濱崎：よろしくお願いいたします。

小田：最後に、本日司会を務めております、私、執行役員経営企画本部長の小田晃司でございます。よろしくお願いいたします。

本日の進行についてですけれども、まず納富から 2024 年 6 月期第 3 四半期の決算概要について、ご報告させていただきます。その後、質疑応答に移らせていただきたいと思います。

質疑応答につきましては、事前にいただいておりますご質問がございますので、まずはそちらから回答させていただきます。説明会中にもご質問を承りますので、ご質問のある方はウェビナーの Q&A 機能からテキストでお送りください。Q&A でご質問を入力いただく際に、改行しようとするすると質問の途中で送信されてしまう場合がございますので、改行はなさらないように、ご注意くださいと思います。それでは 2024 年 6 月期第 3 四半期の決算概要について、納富からご説明いたします。

納富：本日はお集まりいただき、ありがとうございます。機関投資家様およびアナリスト様向けの説明会ということで、第 3 四半期の発表を行いましたので、それについての補足説明資料ということで、説明させていただきます。

早速進めますけれども、今日のアジェンダとしては会社概要、二つ目に第 3 四半期の決算概要、業績予想をお話しします。その後は成長戦略の進捗状況というような、三つのアジェンダでお話させていただこうと思っております。

まず会社概要ですけれど、ここはさらっといきたいと思うんですけれども、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。」ということを掲げております。これは社名の由来にもなっておりまして、優秀なエンジニアを持つテクノロジーカンパニーとして、社会に貢献していきたいと考えております。

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.

Mission (存在意義)

人に**多様な道**を
世の中に**爪跡**を

“Why” we do.

Vision (あるべき姿)

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.

©Fusic Co., Ltd.

4

4月に会社のロゴを変えました。当社は創業からはもう20年経っているんですけども、昨年上場させていただいて、今後、より会社を成長させていこうといったときに、コーポレートブランドを一新しようということで、会社のロゴをこのような形に変えています。

遊び心としては、一番下に書いていますけれども、当社は2003年の創業とか2023年の上場といったところで、この二つの飛行体の角度が23度になっているというような、若干の遊び心も入れております。

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

NEW LOGO



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.

5

会社の概要ですが、このようなオープンなオフィス環境の中で、実はオフィスも二つほど拡張したというところも最後に触れたいと思うんですけども、このような自由な雰囲気の中で、さまざまな方が働いております。本社は福岡にありまして、ここをずっと拠点にしているといったところです。

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.

6

事業内容は、このようなドーナツグラフで表していますが、五つに分類しております。一つ目がデータインテグレーションで、IoT とか AI におけるデータ分析といったものを、データインテグレーションとしておりまして、全体の5分の1ぐらい、21.8%となっています。

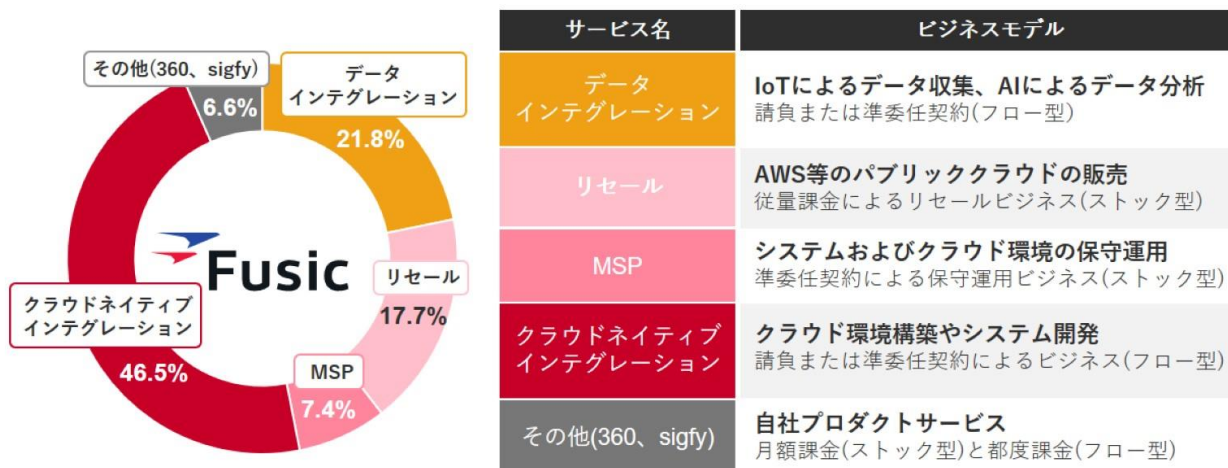
次に、リセールおよびMSPについてお話しすると、AWSの課金ですね。これは再販という形になります。MSPは、いわゆるメンテナンスで、過去に作ったシステムのメンテナンス等を行っているものがMSPと表現しております。

一番大きいのが、クラウドネイティブインテグレーションと言っていますが、クラウド環境を用いた、さまざまなシステム開発といったことをやっております。案件の規模は大小ありますが、さまざまな案件に関してクラウドコンピューティングを使って、より効率的により良いシステムを作るといったことを心がけております。

一番下に、その他とありますが、全体に占める割合は大きくはないんですが、自社プロダクトを持っていて、その売上が全体の6.6%となっております。

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」が強いクライアントの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. 7

次に、2024年6月期第3四半期、今の進捗期ですけれども、決算概要をお話しします。サマリーとしては、営業利益は大幅に伸長しましたといったところで、通期予想が2億円と提示していたんですけれども、第3四半期のタイミングで2億円を超過したということになっております。

売上高は13億8,300万円、前年同期と比較するとプラス19.4%となっています。全体の進捗としても76.1%で全体の4分の3を超えているというところなので、順調に推移していると捉えております。

右側、営業利益ですけれども、先ほどお話ししたように、通期の目標が2億円に対して2億600万円ということで、超過している状況です。前年同期と比較しますと、33.6%のプラスになっています。通期予想の進捗率としては100%を超えている状況になっております。

下にトピックスを四つ書いていますけれども、地域通貨アプリ案件が引き続きけん引し、クラウドネイティブインテグレーションが前年同期比プラス38.5%と伸長しました。

さらにデータインテグレーションは、AIとかIoTです。そのサービスも大幅に伸びたといったところで、前期比36.6%プラスになっていますので、そこも伸びております。

自社プロダクトは全体に占めるポジションは小さいんですけれども、大型案件の受注等もあって成長が加速している状況です。

最後に書いています四つ目ですけれども、営業利益は通期予想を超過し、非常に嬉しい状況ではあるんですけれども、第4四半期は、来期に向けた投資を優先していこうと考えておりますので、通期の業績予想2億円というのは据え置こうと考えております。

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

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.

9

売上高から経常利益等々を分解したものです。真ん中を赤く囲っていますけれども、先ほど申し上げたように一番上の売上高は13億8,300万円、営業利益は2億600万円、経常利益、四半期の純利益を下に並べております。

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.

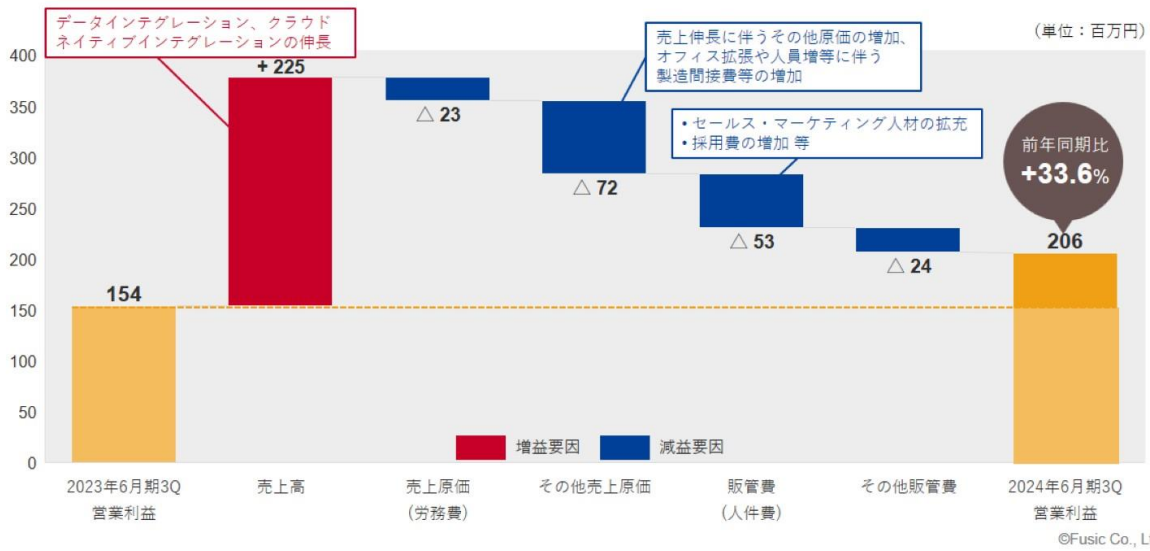
10

これは前期との比較で、一番左が前期 3Q 時点の営業利益です。それが 1 億 5,400 万円に対して、一番右側が今期の第 3 クォーターが終わった時点で 2 億 600 万円で、何が要因で上がって、何が要因で下がったのかを示したものです。

左からいきますと、売上高が 2 億 2500 万円プラスになりました。売上原価、労務費に関して 2,300 万円増え、その他売上原価も 7,200 万円増えました。販管費 5,300 万円増加、その他販管費も 2,400 万円増加といったところで、プラスの要因とマイナスの要因を差し引きしまして、最終的に前期と比べて 33.6% のプラス、最終的に 2 億 600 万円の利益という形になっております。

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**

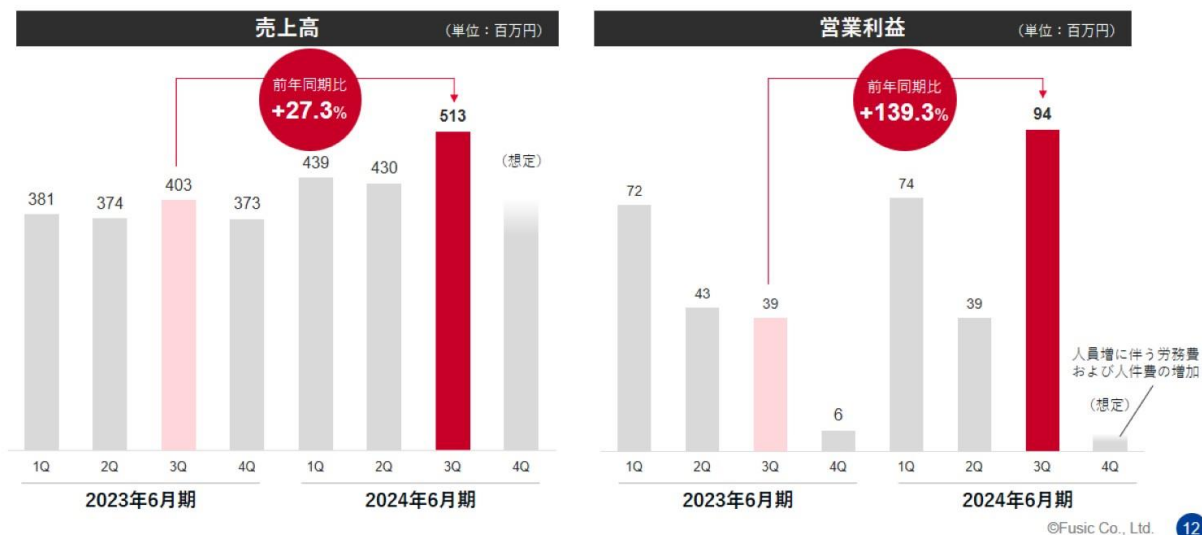


売上高および営業利益の四半期推移ですけれども、当社は傾向として 3Q は比較的好調であるというところが見てとれるかと思うんですが、こういった状況になっております。前期と比較しても売上高も伸びているというところですし、営業利益も伸びているといったところになります。

先ほど申し上げたように、4Q に関して言うと投資に回したいと考えております。人件費やオフィス投資へ回していこうと思っていますので、4Q に関して言うと、売上高は多分前期を上回るだろうとは考えていますけれども、利益等々に関して目標通りの着地となるだろうと考えております。

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



サービス別売上高の概況を書いております。二つ大きく伸びているところが、データインテグレーションで 36.6%。これは AI、IoT の旺盛な需要がありまして、そこに対してさまざまなソリューションを展開することで大きく伸びています。

次に、下から二つ目のクラウドネイティブインテグレーションも、クラウドを使った開発が順調に伸びておりまして、それが 38.5%プラスとなっております。

この中で一つ注目されるのは、おそらくリセルの 18%マイナスになります。ここに関しては、上期に引き続き円安の影響を多少受けております。やはり、お客さんが払う金額が決まっている中で、円安があることで、僕らがクラウドコンピューティング、AWS、海外から調達していますけれども、為替リスクは当社では負ってないのですけれども、お客さんが使えるお金が限られた中で、円安の影響により、結果として使えるサーバーリソースが少なくなったというところもあって、通期でも前年を下回る見込みとなっております。

ただ、これに関しては当社として、重要な KPI として追っているわけではないんですけれども、ここに関しては何かしら営業強化等々をやって、引き続き新規獲得には取り組んで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	

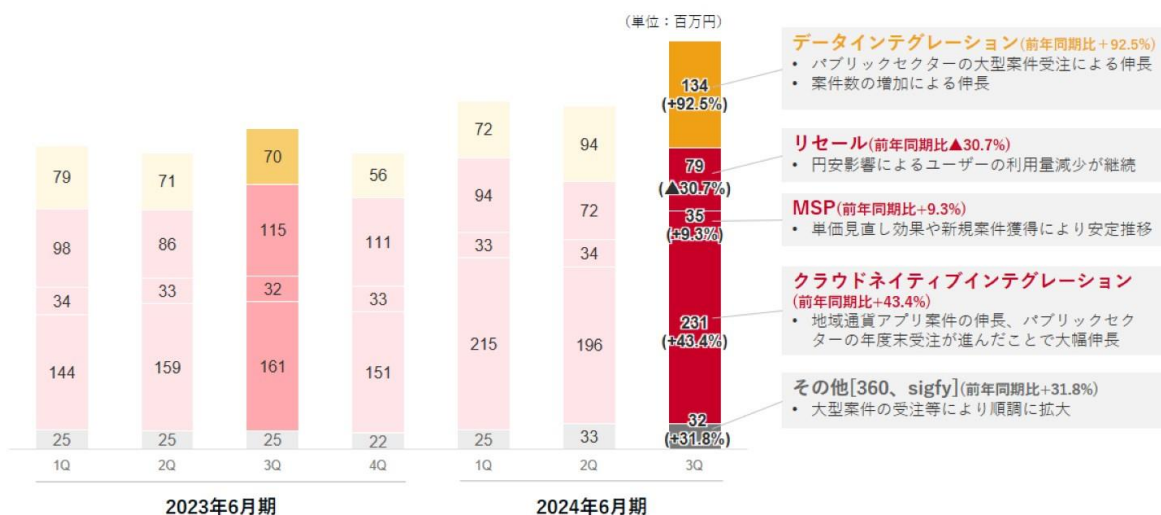
©Fusic Co., Ltd.

13

これは、先ほどのものを積み上げ型の棒グラフにしたものになっております。

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.

14

通期の業績予想は、先ほどから申し上げているように、引き続き2億円を目指しているといったところになります。現状2億600万円ではありますけれども、なるべく来期以降の投資に回していきたいと考えておりますので、このような形で業績予想は据え置くということになっております。

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. 15

3番目の成長戦略の進捗状況についてお話をしたいと思うんですけども、これまでも提示していますように、引き続き当社としては一番重要なKPIは、営業利益の成長率とっております。

売上高等は、粗利率とか、さまざまなビジネスがありますのでその中で変化していくと思っているんですけども、営業利益に関して着実に数値、結果を出していきたいと思っていますので、25%成長といったことを掲げてやっております。

なので、今期が2億円ということであれば、来期は2億5,000万円という形で、常に25%増えていくことを想定しております。

主要な経営指標

再掲

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

©Fusic Co., Ltd. 17

全体像としては、四つ掲げております。組織および事業それぞれに関して、クオリティー、質の向上と規模の拡大で分類していますが、組織という観点で言うと質の向上。これはやはり、AIとか、ChatGPTを始めとする生成系AIの需要等々が旺盛ですけれども、そこに関して、やはり僕らとしても社内での育成および採用という観点でも、データ人材を育成、拡充していきたいと思っています。

そこから右にいきまして、事業は、人材を採っていくのもそうですけれども、データインテグレーションサービスをより拡大していきたいと考えております。

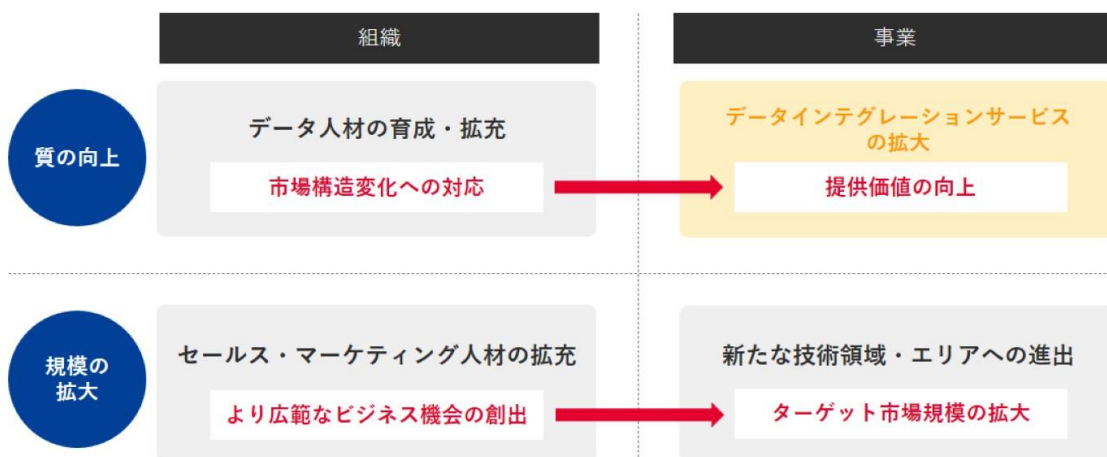
左下にいきまして、規模の拡大とありますけれども、当社はこれまで、それほど営業人材を、そんなに活用することなく、さまざまなニーズに応じていきましたけれども、これからは狙った領域等々をしっかりとやっていこうといったところもありますので、セールスとかマーケティング人材の拡充で、より広範なビジネス機会の創出をやっていきたいと考えています。

さらに事業と右側にいきますと、新たな技術領域です。これは量子コンピュータとか、さまざまなキーワードがありますけれども、量子コンピュータや、エリアの拡大、これは海外も目指していますけれども、ターゲット市場規模を拡大していきたいと考えております。

成長戦略の全体像

再掲

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. 18

ここからは、具体的にどういった事例があるかといったお話をさせていただきたいと思っています。これはまず AI 教習所。これは今月 1 日に発表させていただいたと思うんですけども、AI 教習所という資本金 9,500 万円で 3 年ほど前に設立された会社がありますけれども、ここに関して出資させていただき、および業務提携を発表しました。

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



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

*会社概要は、当社出資前時点における情報

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



©Fusic Co., Ltd. 19

こういった狙いがあるかと言うと、僕らとしてはクラウドインフラにおけるシステム開発技術であったりとか、AI・機械学習を使った分析ノウハウを提供したい。また、音声・テキストの生成や技術、あとはIoTを使ったセンシング技術を提供したいと考えています。

AI 教習所に関して言うと、教習所業界に関する深い知見やノウハウを当然持っております。自動車教習所に関して言うと、実は非常に人材難というか、採用難であったりとか高齢化もあります。

一方で、需要に関して言うと高齢者講習であったりとか、さまざまところで需要は非常に旺盛であるので、その人材不足を解消するみたいなことも、期待されているのではないかと考えております。

下に書いてありますけれども、短期中期の中で言うと、自動車教習所は日本全国にいっぱいありますけれども、そのDXの共同推進といったことを一緒にやっていきたいと思っていますし、中長期の目線で言うと、金融とか保険市場ですね。やっぱり自動車学校でこういった傾向を持って卒業していったかといったところが、場合によってはその人の交通事故リスクであったりとか、そういったことを把握することにもつながるかもしれないということで、場合によっては保険商品等々に絡めるみたいなこともあり得るのでは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 ～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. 20

次にマップボックス社。これは米国に本社を持ちます地図データを使ったサービスを提供されている会社ですけれども、そことパートナー契約を発表させていただきました。マップボックス社とパートナー契約を結んだというのは、日本においては5社目の事例になるんですけれども、当社がその5社目として、パートナー契約を提携させていただいたといったところになっています。マップボックス社は、高いカスタマイズ性を持つ地図プラットフォームの『Mapbox』というものを提供しています。

一番下に四つの適用領域みたいなものを書いてありますけれども、建設、不動産であったりとか、場合によ

っては農業、農作物の管理であったりとか、都市計画とか災害対策、および、当社としても力を入れております宇宙とか人工衛星データの利活用みたいところで、活用できるのではないかとということで、パートナー契約を結びました。

これに関しては、今、案件等々を進めていたりするので、いずれかのタイミングで事例等を発表できればとは考えているんですけど、まずはパートナー契約を結んで、今後一緒にさまざまな取り組みをやっていこうといったところを発表しております。

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～



先ほども触れました宇宙ですけれども、宇宙分野に関する取り組みは、引き続き僕らは可能性が大いにあると考えていますけれども、ここに関して当社がより深くパートナーを結んでおりますアマゾン ウェブ サービス ジャパンさんと共同で、東京の日本橋で最新の宇宙ビジネス動向とか状況であるとか、衛星事業における動向を発表する勉強会というか、そういうイベントを主催させていただきました。

この狙いとしては、宇宙分野における当社のプレゼンスを高めることであったりとか、さまざまな企業とのコネクションを作っていくといったところで、開催させていただきました。

左下にありますように、QPS 研究所さんであったりとか、ispace さんに登壇いただいたり、この二つは日本国内で上場している宇宙ベンチャーですけれども、その2社にも登壇いただいたり、Snowflake 社とか nOps inc.社にも登壇いただいて、さまざまなプレゼンを行っていただきました。

50名～60名ぐらいの参加者を想定していたんですけど、蓋を開けてみると80名近くの方が来場されて、この分野における興味・関心の高さもそうですし、その後に懇親会等も実施させていただいたので、いろんなコネクションもできたのではないかなと考えておりますし、できれば一回で終わるのではなく、

今後も実施できれば、この業界の盛り上げや、当社としてのプレゼンスを高めるところにも貢献するのではないかと考えております。

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**

次に、身近な事例になるんですけれども、僕らが本社を置く福岡県の本庁庁舎で、最近上場されましたソラコムさんのIoTと連携して、QRコードの勤怠管理システムというものを提供させていただきました。上に書いてありますけれども、3,000名のリアルタイム勤怠管理システムを開発させていただきました。これに関しては、今後の横展開もあり得るんじゃないかと考えております。

いくつかトピックがありますけれども、クラウドの特徴を生かしたこともさることながら、ソラコムさんが提供されているIoTのSIMを活用したということで、非常に安価に、かつ効率的なシステムができたと自負しております。

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	氏名	入力時刻
		2024/02/28 10:03
		2024/02/28 10:07
		2024/02/28 10:08
		2024/02/28 10:08
		2024/02/28 10:08
		2024/02/28 10:08
		2024/02/28 10:08
		2024/02/28 10:08
		2024/02/28 10:08
		2024/02/28 10:07
		2024/02/28 10:07
		2024/02/28 10:08
		2024/02/28 10:14
		2024/02/28 10:14
		2024/02/28 10:10

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。

©Fusic Co., Ltd. 23

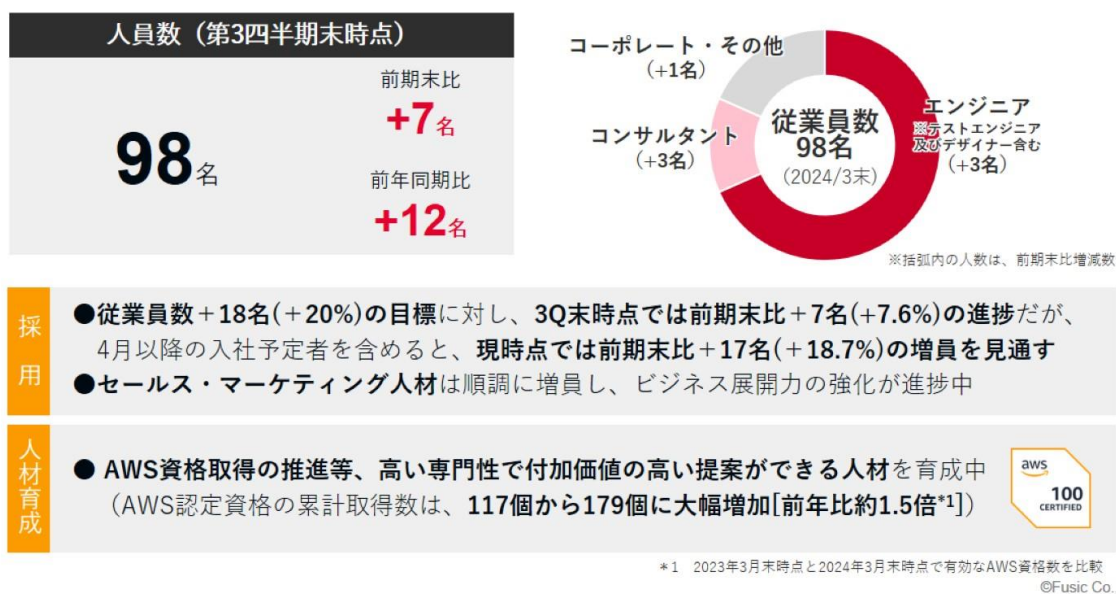
現状さまざまな案件の話をさせていただきましたけれども、成長戦略の進捗においては、当然、採用も重要なファクターでありますので、その状況を共有させていただきます。

第3クォーターが終わった時点、今年の3月末が終わった時点で98名、前期比較でプラス7名、前年同期比でプラス12名という形になっています。実は4月1日に新卒が7名と中途の方も入ったので、ここから増えている状況ではあるんですけども、同じタイミングで比較するとそのような状況になっております。

採用としては、プラス18名ということで、目標に対しては順調に進捗しております。セールス・マーケティング人材を採用していきますという話をしましたけれど、そこも増員している状況になっております。

一番下に書いていますけれども、AWSの資格については、僕らとしても、今後のIT業界において非常に重要であろうといったところもありますし、AWSさんとのコネクションもあって、ここに関しては、より引き続き推進していますけれども、昨年と比較して117個の資格が179個、1.5倍ぐらいに増加しております。これは非常に難しい資格等もあるんですけども、そこに関しても順調に社員がモチベーションを持って学んでいるという状況ができているんじゃないかと考えています。これによって高い付加価値を持って、さまざまな案件に関わることができるようになっていきますので、引き続きこれは推進していきたいと思っております。

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けれども、人員拡大、人数が順調に増えているというのもあります。一方で、当社はリアルに働くことも重要であると考えていまして、リモートワークも一定認めている状況ではあるんですけれども、やはりチームであるとか、コラボレーションという観点で考えると、共に、物理的に会って話すことや、一緒に仕事をするというのは重要であると考えていますので、そういう意味では、オフィスがなかなか足りなくなってきたという状況の中で、今年の4月にオフィスの拡張を行いました。本社があるビルの横のビルにオフィスを借りまして、そこにおいてさまざまな人達が働ける状況を作っております。

さらに、福岡の方にはわかるかと思うんですけれども、天神の非常に良い場所にオフィスがあるんですが、そこの1階にオフィスを借りましたので、今後、さまざまな開発事例とか、さまざまな企業とのコラボレーションみたいなことをやって、情報発信の拠点にできればと思っています。なので、イベント等も今後盛んにやっていきたいなと思っています。

一番下にちょっと補足的に書いていますが、新卒の入社に対して、最長10年間最大240万円の奨学金の返済を実施することを決めています。今年の4月からです。社会人になるにあたって、学ぶ機会によって借金を背負っているといった状況をどうにかしたいなという思いもありますし、これは今後、採用力や、既存社員の方々の働きやすさ、ひいては離職率の低下につながるのではないかと考えて、このような支援策を発表しました。

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

一旦、私からのプレゼンは 25 分ぐらいいただいておりますので、終わりたいと思います。

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。まずはメールで事前にご質問いただいている質問がございますので、そちらから回答させていただきたいと思います。最初にいただいている質問です。

質問者 [Q]：営業利益は第3四半期時点で期初計画を超過している状況だが、業績予想の修正は期待できないのかというご質問をいただいております。

納富 [A]：この点は私から回答させていただきたいと思います。ご指摘のように、第3四半期時点で営業利益は2億600万円ということで、通期予想の2億円を若干3%ほど上回っているという状況になっております。

これは、非常に順調に推移しているところはあるんですけども、当社としては短期的な成長というよりも長期的に成長していくことを考えておりますので、利益については採用の進捗とか労務費の増加もありますので、あと先ほど言ったオフィスの拡張もありますので、そういったところにちゃんと投資をする形で進めていきたいと思っています。なので、結論としては、通期の業績予想は据え置く判断をしております。

第4四半期においては、より積極的に来期に向けた新規案件の獲得であったりとか、研究開発活動、長期的な成長に資するようなことに、お金を使っていきたいと考えております。以上です。

質問者 [Q]：続いてのご質問です。リセールの売上が唯一マイナス成長となっておりますけれども、今後の見通しについて教えていただきたいというご質問をいただいております。

濱崎 [A]：ではこれは私、濱崎からお答えしたいなと思っております。先ほどの納富の説明にもありました通り、18%マイナスというところがありますし、また通期でも想定としては20%程度のマイナスを想定しております。

この理由としましては、先ほどの納富からの説明と同じになりますが、やはり我々にはパブリックセクターのお客様が非常に多いというところもございまして、パブリックセクターのお客様というのは、年初、年度の最初に決めたコストを、なかなか動かしづらいという構造になっております。その中で急速に円安が進むというところになると、どうしても払うお金に対して利用する量を絞らざるを得なくなるというところが、非常に大きな課題として、特にパブリックセクターではあると認識しております。

その結果として、収益に対してビハインドになったというのが、大きな理由とっております。

一方で、クラウドのビジネス全体がマイナスになっているかと言いますと、決してそうではなくて、引き続き非常に需要は旺盛にあるというところがありますので、なかなか積み上げ式のビジネスですので、

急速に業績を回復するということは難しいですけれども、しっかりと着実に今後も積み上げていきたいと考えております。以上です。

質問者 [Q]：では続いての質問にまいります。IT 人材の獲得は、競争が激しいと認識していますけれども、想定通りに人材の獲得が進んでいるのか、市場環境と Fusic、当社の状況について教えていただきたいというご質問をいただいております。

納富 [A]：それは私から回答しますが、市場環境に関しては、ご指摘の通り、非常に厳しいと思っています。賃金の高騰であったりとか、例えば外資系であったりとか、さら VC が入ったベンチャー企業というのは、比較的大きな資金力で人材の獲得に走っている状況なので、非常に IT 人材、特にエンジニアの採用については厳しい状況だと捉えております。

一方で、当社の状況を考えますと、決して悲観すべき状況はなくて、ちゃんと知名度の向上であったりとか、さまざまな働きやすさであったりとか、やはりエンジニアは優秀なエンジニアと働きたいという欲求が非常にありますので、そういう観点でもしっかりと人材が採れているのではないかと考えております。

当社はどうしても、例えば新卒を捉えましても、経験者といった形で、ある意味ハイレイヤー人材のみを獲得すると考えております。なので、応募数自体がすごく多いみたいな状況ではないんですけれども、やはり一定の能力を持った方々から、例えば大学院で研究していましたという中からインターンを志望して、そこから採用に至るであったりとか、あと例えばプログラミング競技コンテストみたいなものがある、当社がそういったイベントに参加していたりとかするというのもあって、そういう特殊な事例で当社を知って応募するみたいなのところもあります。

会社は福岡にありますといったところはお伝えした通りですけれども、決して福岡に限らず、今年の新卒を切り取っても関東とか関西とか、さまざまなエリアから当社に入社していただいている状況ですし、来年の4月入社の新卒採用についても、採用は順調に進めていると認識しております。

さらに、成長戦略のところで言及しましたが、セールス・マーケティング人材も、ここに関しては新卒というよりもやはり経験者に絞っていますけれども、そこに関してもさまざまな方に応募いただいているというところで、大丈夫ではないかなと考えております。

小田 [M]：では、残り3問ほど、ご質問をいただいております。

質問者 [Q]：まず宇宙分野の取り組みについてということで、Fusic のどういった強みを発揮できるのか、また具体的な最近の活動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。

納富 [A]：宇宙分野については、事前に質問をいただいていたのもあって、スライドを準備しているんですけれども、ちょっとお待ちください。宇宙分野に関して、当社も取り組んでおりますが、先に分類をしっかりとお伝えしたいなと思っています。

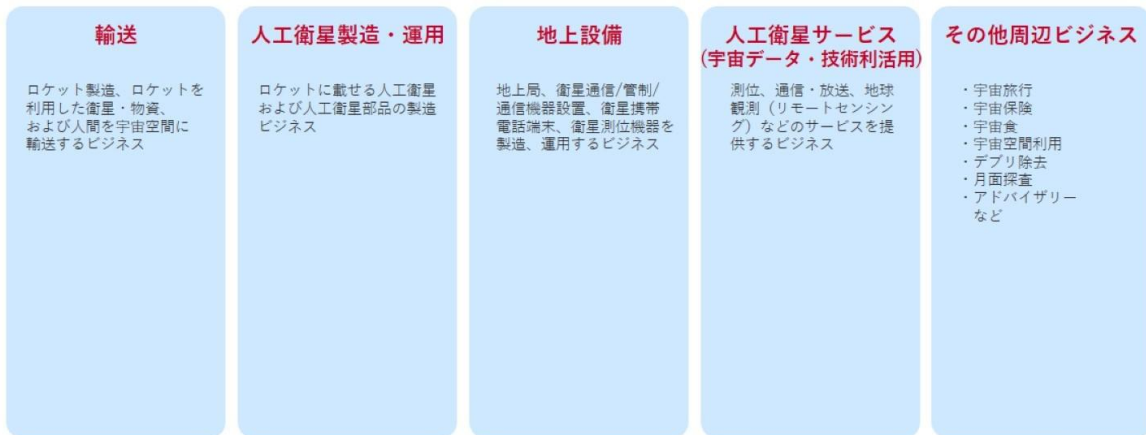
私どもで捉えているところでは、宇宙分野における産業は、五つに分類できるんじゃないかなと考えて

おります。

一番左が輸送、これはいわゆるロケットによる輸送、およびロケットの製造のところになります。次に二つ目ですけれども人工衛星の製造とか運用があります。三つ目が地上設備で、人工衛星を飛ばしたときには、そこからデータを取得して、何かしら加工するとか、地上局を作ってそこからデータを取得するといったものがあります。その右側、人工衛星サービスとありますけれども、それらのデータを使って加工したりとか、そのデータを分析してさまざまな企業に売るとか、ビジネスに生かすみたいなのがあります。一番右が、その他周辺ビジネスとありますけれども、例えば宇宙旅行であるとか宇宙保険とか、またおそらくこれはどんどん拡大していくと思うんですけれども、さまざまなものがあります。

宇宙ビジネスの全体像

「宇宙」とはあくまで空間の名称にすぎず、宇宙に関連する「宇宙ビジネス」に含まれる対象は広範囲になります。本資料では「宇宙ビジネス」を以下の5つの切り口でカテゴライズします。



出典：『日経ムック 宇宙ビジネス最前線』（日本経済新聞出版）

©Fusic Co., Ltd.

1

ここにおいて、いくつか主要なプレーヤーをこちらで掲げさせていただいていますけれども、輸送の部分で言うと、もう一番有名なところはイーロン・マスクさん率いる SpaceX ですけれども、次々とロケットを打ち上げるということをやっています。あと Blue Origin 社はアマゾンの創業者のジェフ・ベゾスさんが作られた会社です。日本ではスペースワンさんとか、インターステラテクノロジズさんがプレーヤーとしていていると思っています。

人工衛星で言うと、先ほども言及した QPS 研究所さんですね。人工衛星を製作して、ロケットに乗せて打ち上げる。そこからのデータを活用して、そのデータを販売するといったところなんです。地上設備でも、パスコさんとか、有名な企業では NEC さんとかいろいろあります。

人工衛星データサービスは、スカパーJSAT さんとか、さまざまな企業がありますし、その他周辺のところでも、保険会社であったりとか、さまざまな企業が存在します。

宇宙ビジネスの全体像

「宇宙」とはあくまで空間の名称にすぎず、宇宙に関連する「宇宙ビジネス」に含まれる対象は広範囲になります。本資料では「宇宙ビジネス」を以下の5つの切り口でカテゴライズします。



出典：『日経ムック 宇宙ビジネス最前線』（日本経済新聞出版）

©Fusic Co., Ltd.

2

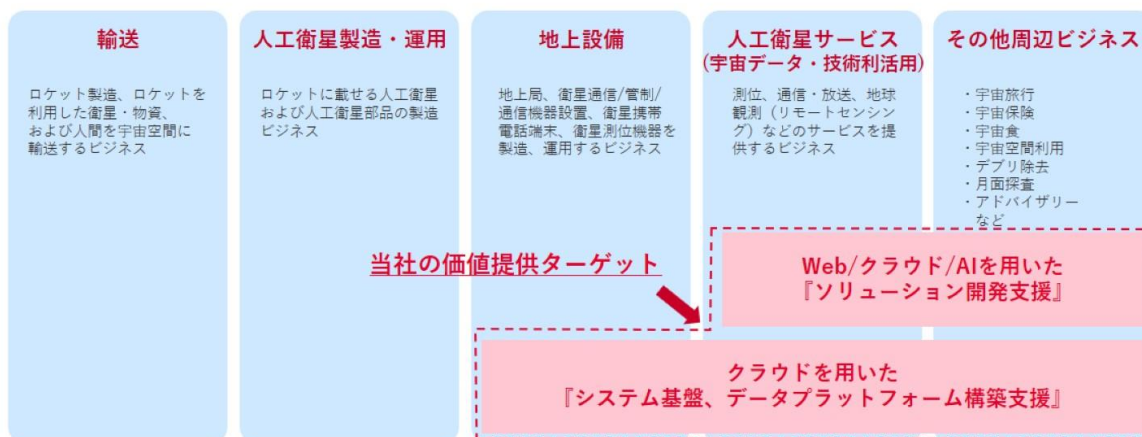
ここで、僕らがどの領域で事業をやろうとしているのかという話ですけれども、基本的にはこの右の三つのところが、僕らの参入領域になるんじゃないかと思っています。

今後、場合によっては人工衛星を作りますとか、ロケットを打ち上げたいみたいなことは起こりうるかもしれないですけど、現状僕らが宇宙と言っているのは、この右の三つです。ここに関しては僕らが知見として多く持っていますクラウドコンピューティングであるとか、Web のソリューション、さらにデータ解析においては、AI は不可欠でして、そういったところを提供します。

さらに、一番下に書いていますけれども、システムの基盤を構築すると、当然、信頼性とかセキュリティというのは非常に高いものが求められますので、そういったところでしっかりとプラットフォーム、インフラを作るところでも構築支援ができるのではないかと考えております。ここは、宇宙産業自体がまだまだ民間に開放されて、ここからどんどん伸びていこうといったところもありますので、ここに関しては僕らの参入余地は大いにあるのではないかと捉えております。以上です。

宇宙ビジネスの全体像

宇宙ビジネスの全体像において、当社が主に価値提供ターゲットとするカテゴリは、「人工衛星サービス（宇宙データ・技術利活用）」「その他周辺ビジネス」「地上設備」となります。このカテゴリに対し『システム基盤、データプラットフォーム構築支援』と『ソリューション開発支援』を提供します。



出典：『日経ムック 宇宙ビジネス最前線』（日本経済新聞出版）

©Fusic Co., Ltd.

3

質問者 [Q]：では次の質問です。3Q 決算を発表されたばかりだが、来期計画のイメージや方針等があれば、教えていただきたいというご質問をいただいております。

納富 [A]：これも私から回答したいと思いますけれども、既に先ほど開示して、お話も言及させていただいた通り、営業利益の成長率 25%以上ということ掲げております。これを 10 年続けると会社の規模は 10 倍になります。少なくともそれぐらいの成長はしたいと思っています。

当然、場合によってはより大きく成長する、もしくは、将来の成長を見据えて、一旦今期は赤字を掘るようなこともあるかと思うんですけれど、基本的には、先ほど申し上げた営業利益率 25%伸長を基本として、さまざまな計画を立てていると考えております。

小田 [M]：それでは事前にいただいている最後のご質問になります。

質問者 [Q]：先日、AI 教習所との資本業務提携を発表していたが、今後 M&A に取り組む意向があるのか、またその場合はこういった領域を想定しているのかを教えていただきたいというご質問をいただいております。

濱崎 [A]：それは濱崎からご回答いたします。まず、M&A に関して言うと、非常に重要な今後の成長戦略の柱と位置づけしております。今の会社の状況をお伝えしますと、やはり、例えば AI であったりクラウドであったり、先ほど納富がお話ししました、宇宙のデータを使うという分野であったりと、実はさまざまな産業分野に提供可能な、技術的なケイパビリティを非常に多く有しているというのが、われわれの特徴です。

一方で、先ほどもありましたように、AI 教習所のような、一つのドメインに、われわれがある業界にしっかりとリーチできているかを鑑みると、実はそこについては、あえて言いますと、パブリックセクターや大学研究機関に対する強みはあるかもしれませんが、やはりいろんな産業分野に対して、広く浅くというのは、今のわれわれの状況になっているのではないかと考えています。

その中において、われわれの一つの M&A の方針としましては、そういった産業分野に非常に強い事業会社様、あるいはその産業分野そのものを、まさしく AI 教習所のように、生業としている会社様、AI 教習所に関しては M&A という形ではありませんけれども、そういったところと組むことによって、われわれのケイパビリティをその産業分野に向けてしっかりと深く掘っていくという、そういった M&A を一つの軸として捉えているという状況もあります。

もう一つは、やはりテクノロジーというものが社会のインフラになっていることを考えますと、そういったわれわれのケイパビリティや持っているものをさまざまな分野、これは製造業、農業、いろんなところがあると思うんですけれども、そういった分野にも掛け算で提供することで、その分野における、また新しい付加価値が出せるんじゃないかと思っておりますので、そういった軸でも M&A を推進し、われわれの成長をしっかりと加速させていきたいなと思っている状況です。以上です。

小田 [M]：では事前にいただいておりましたご質問に関しては以上となります。Q&A での追加のご質問もございませんので、こちらで質疑応答を終了とさせていただきます。

では、以上をもちまして、株式会社 Fusic 2024 年 6 月期第 3 四半期の決算説明会を終了いたします。

もし、今日の質疑応答とかも含めてですけれども、もっと詳しく話を聞きたいとか、そういったことがございましたら、1on1 でのディスカッションなども受け付けておりますので、ぜひご連絡をいただければと思っております。

本日はお忙しい中ご参加いただきまして、誠にありがとうございました。

話者 [M]：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、[M]はそのどちらでもない場合を示す

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。