

2024年6月期 決算補足説明資料

株式会社 Fusic (証券コード : 5256)

2024.08.09



1. 会社概要
2. 2024年6月期 決算概要
3. 2025年6月期 業績予想
4. Appendix

1

会社概要

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 **S**ociety, **I**T and **C**ulture.

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.

／ 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



社名の頭文字であるFをベースに、私たちが世の中に残す『爪跡』、そして未来に向かって突き進んでいく様子を表現しています。二つの飛行体は、テクノロジーの力で成功を目指すお客様と、そのために伴走するFusicの姿でもあります。胴体の角度は2003年創業、2023年上場の沿革に基づいて23度とし、「驚きの角度」にちなんだ遊び心を加えました。



会社名 株式会社 Fusic (フュージック)

役員 代表取締役社長 納富 貞嘉
取締役副社長 濱崎 陽一郎

設立年月日 2003年10月10日

上場市場 東京証券取引所グロース市場
福岡証券取引所Q-Board

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)
- プロダクト事業

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

2

2024年6月期 決算概要

営業利益成長率 +25% を達成

データインテグレーションとクラウドネイティブインテグレーションの売上高伸長が牽引

売上高		営業利益	
通期累計	前期比 +17.4%	通期累計	前期比 +28.9%
17.98 億円	通期予想進捗率 99.0%	2.07 億円 (営業利益率：11.5%)	通期予想進捗率 103.1%

トピックス

- データインテグレーションサービスは、大型案件受注や案件数増加により、売上高が前期比+35.4%
- クラウドネイティブインテグレーションは、地域通貨アプリ案件が大幅伸長し、売上高が前期比+34.5%
- 360とsigfyは、契約ユーザーの拡大や大型案件の受注等により成長が加速
- 営業利益は、人材やオフィスへの成長投資を実行したうえで、計画を達成

2024年6月期 通期決算概要

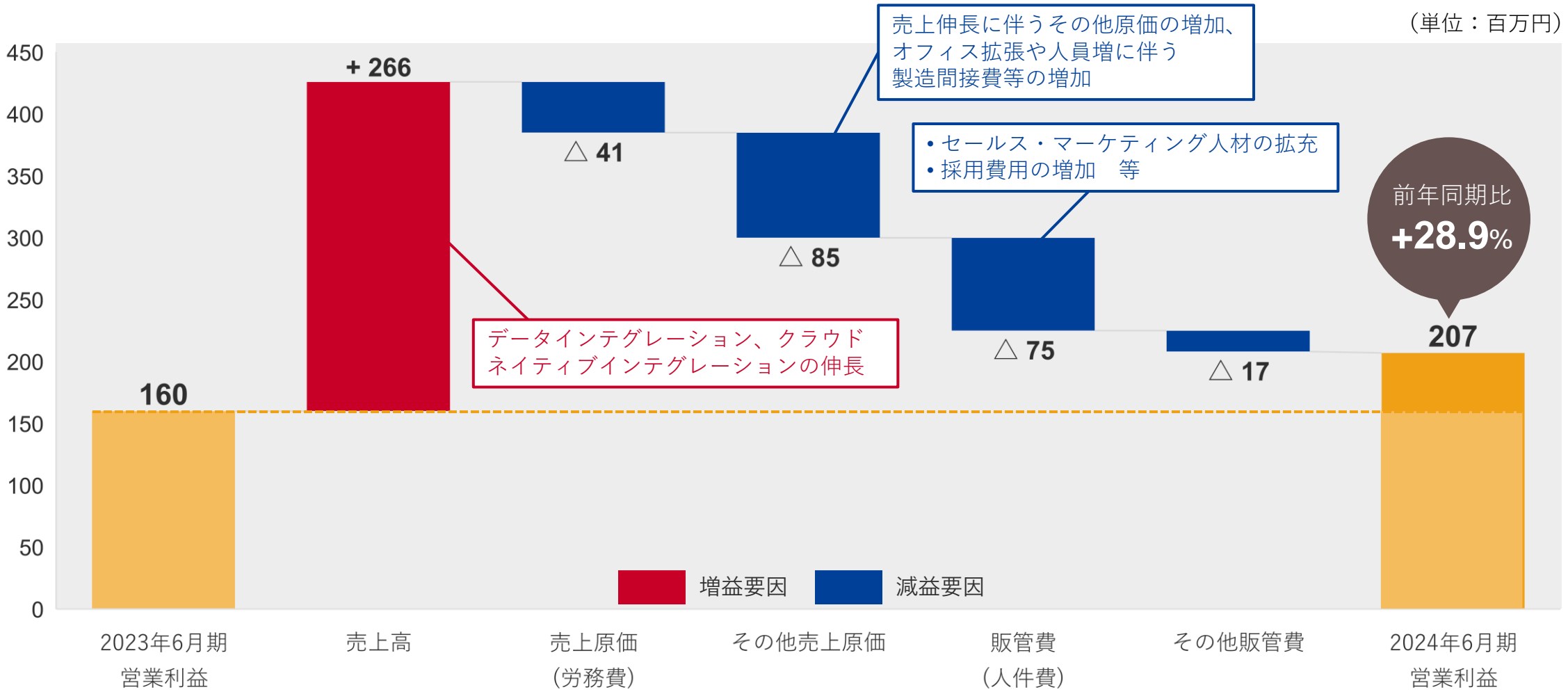
前期比で売上高構成が変動し、粗利率が高いサービスの売上高占有率が上昇したことで、売上総利益率が改善
人員増やオフィス投資等により販管費が増加したものの、**営業利益は25%成長を達成**

(百万円)	2023年6月期	2024年6月期	前年比		【参考】 期初予想比	
	実績	実績	増減額	増減率	期初予想額*1	増減額
売上高	1,532	1,798	+266	+17.4%	1,817	▲19
売上総利益*1	526	666	+139	+26.6%	646	+20
売上総利益率	34.4%	37.1%	+2.7pt	-	35.6%	+1.5pt
販売費・一般管理費*1	366	459	+93	+25.5%	445	+20
営業利益	160	207	+46	+28.9%	200	+7
営業利益率	10.5%	11.5%	+1.0pt	-	11.1%	+0.4pt
経常利益	148	211	+63	+42.6%	199	+12
当期純利益	101	154	+53	+52.2%	131	+23

*1 売上高、営業利益、経常利益及び当期純利益以外の項目は内部計画

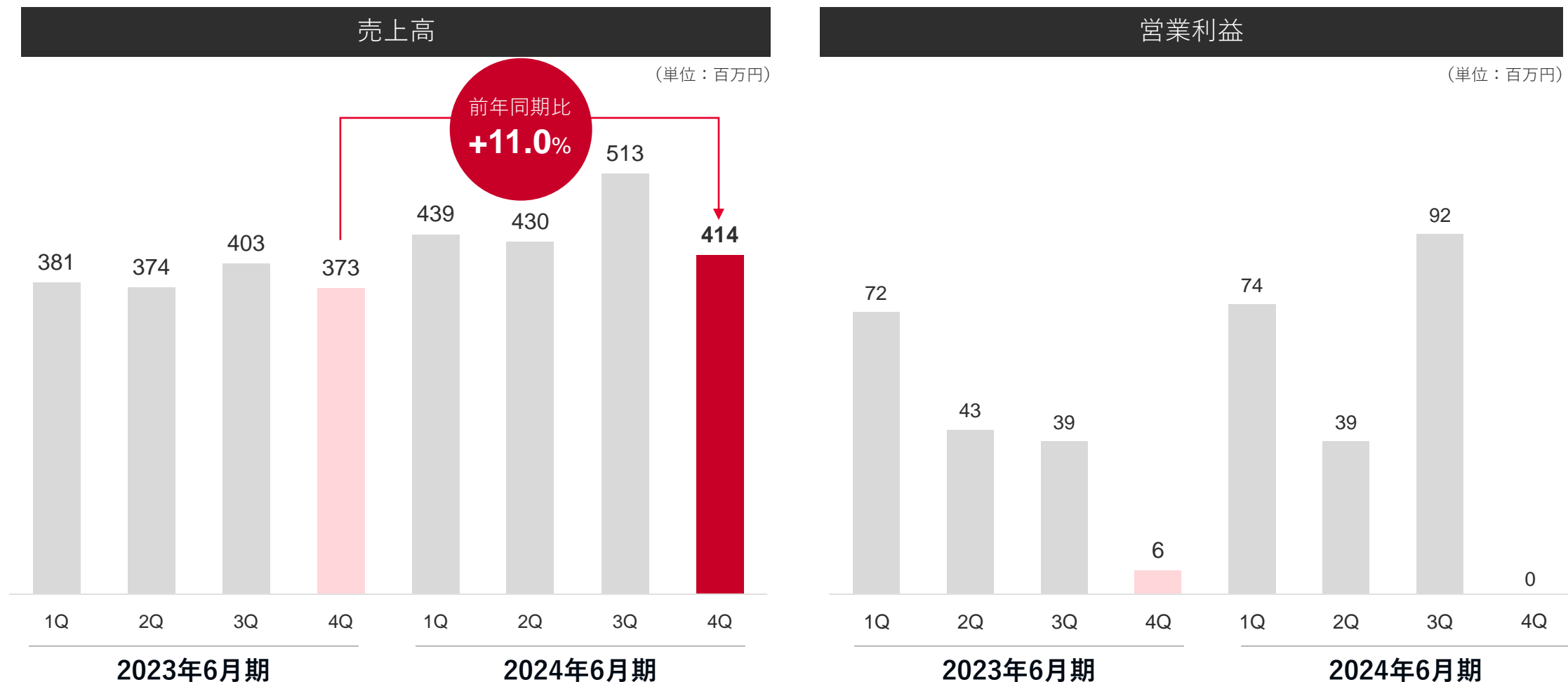
営業利益の増減要因分析（前年同期比較）

データインテグレーション及びクラウドネイティブインテグレーションが大きく伸長したことで、労務費やその他売上原価、販管費の増加を吸収し、**営業利益は前年同期比+28.9%で着地**



売上高および営業利益の四半期推移

4Q売上高は、地域通貨アプリ案件の伸長や大型案件の受注等により伸長したものの、営業利益は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増等の影響により、想定通り減益で着地。



サービス別売上高の概況

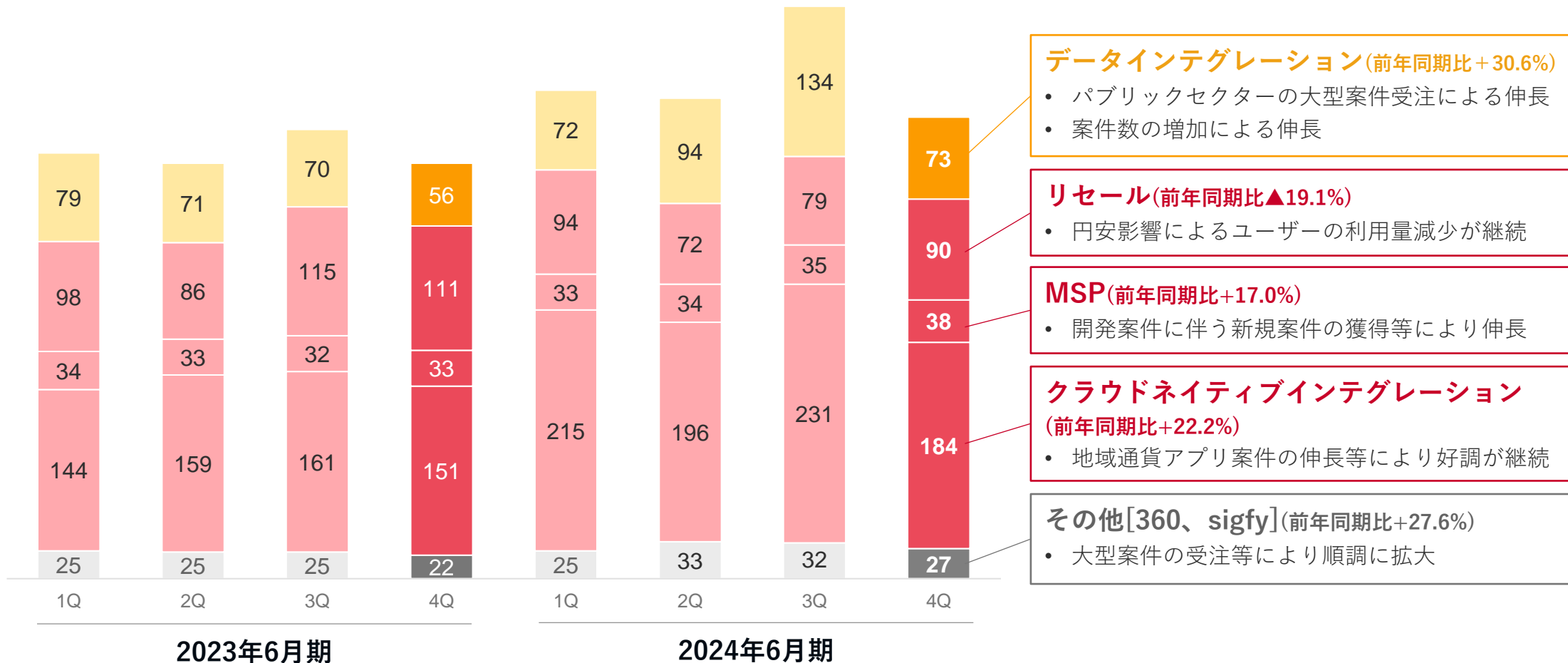
リセール売上高は減収着地となったが、データインテグレーション及びクラウドネイティブインテグレーションが大幅伸長したことでカバー。自社プロダクトも大型案件の受注効果により大きく伸長。

サービス別売上高		(単位：百万円)			概況
		2023年6月期	2024年6月期	前期比	
全体		1,532	1,798	+17.4%	サービス別売上高構成比は想定から変動したものの、全体としては概ね計画通りの着地
データインテグレーション		276	374	+35.4%	パブリックセクター大型案件の受注等の効果もあり、期初想定を大きく上回って着地
インテグレーション クラウド	リセール	411	335	▲18.3%	年間を通じて円安に伴うユーザーの利用量減少が影響したことで、前年を下回って着地
	MSP	132	141	+6.8%	単価見直しの効果や開発案件に伴う新規案件獲得により、前年を上回って着地
	クラウドネイティブ インテグレーション	615	827	+34.5%	旺盛なクラウド需要を背景に、年間を通じて案件の拡大が拡大し、大幅に増収
その他 (360、sigfy)		97	119	+23.1%	民間企業及び自治体向けの大型案件受注の効果で、いずれも前年を大きく上回って着地

サービス別売上高の四半期推移

データインテグレーションにおける**パブリックセクター大型案件の受注**や**案件数の増加**、クラウドネイティブインテグレーションにおける**地域通貨アプリ案件(まちのわ社)の伸長**、**自社プロダクトである360やsigfy**が全体の成長を牽引

(単位：百万円)



2024年6月期 期初計画比

円安影響によるリセール売上高の計画未達を、データインテグレーション及びクラウドネイティブインテグレーション売上高の計画上振れが補ったことで、サービス別売上高構成比が変化し、売上総利益率が改善

(百万円)	期初予想額*1	2024年6月期		差異要因
		実績	増減額	
売上高	1,817	1,798	▲19	円安の影響でリセール売上高が減少したことで売上高は未達一方で、売上原価は計画比で減少
売上原価	1,170	1,131	▲38	
売上総利益	646	666	+20	粗利率が高いサービスの売上高占有率が上昇したことで売上総利益は計画比で上振れて着地
売上総利益率	35.6%	37.1%	+1.5pt	-
販売費・一般管理費	445	459	+14	人員増に伴う人件費やオフィス関連費用の増加
営業利益	200	207	+7	計画を超えて着地
営業利益率	11.1%	11.5%	+0.4pt	-

*1 売上高、営業利益、経常利益及び当期純利益以外の項目は内部計画

バランスシート状況

自己資本比率は67.2%まで上昇。機動的な成長投資を実行するための投資余力を十分に確保している。

	2022年6月期末	2023年6月期末	2024年6月期末	前期末比
流動資産	574	1,121	1,217	+95
現預金	391	847	776	△ 71
売掛金及び契約資産	115	187	302	+114
固定資産	103	110	220	+109
有形固定資産	27	26	89	+63
投資その他資産	75	84	131	+46
総資産	677	1,232	1,437	+205
流動負債	336	378	442	+63
買掛金	37	43	93	+49
1年以内返済予定 長期借入金	85	39	43	+3
固定負債	94	54	28	△ 26
長期借入金	80	40	-	△ 40
純資産	246	799	967	+168
負債・純資産	677	1,232	1,437	+205

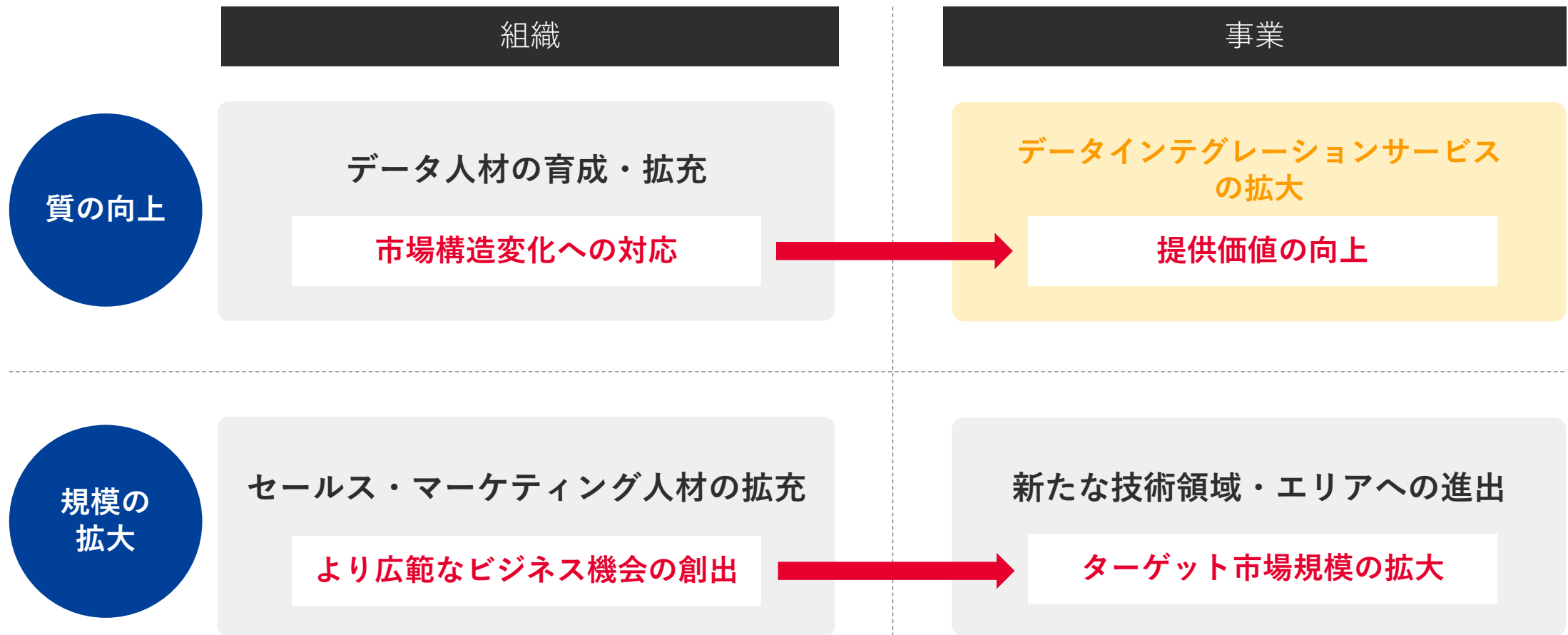
主要な経営指標

AIやIoTを駆使したシステム開発で構成するデータインテグレーションが計画を超過し大幅に伸長したことで、事業効率性が向上した結果、**営業利益成長率は計画を3.9pt上回って着地。**

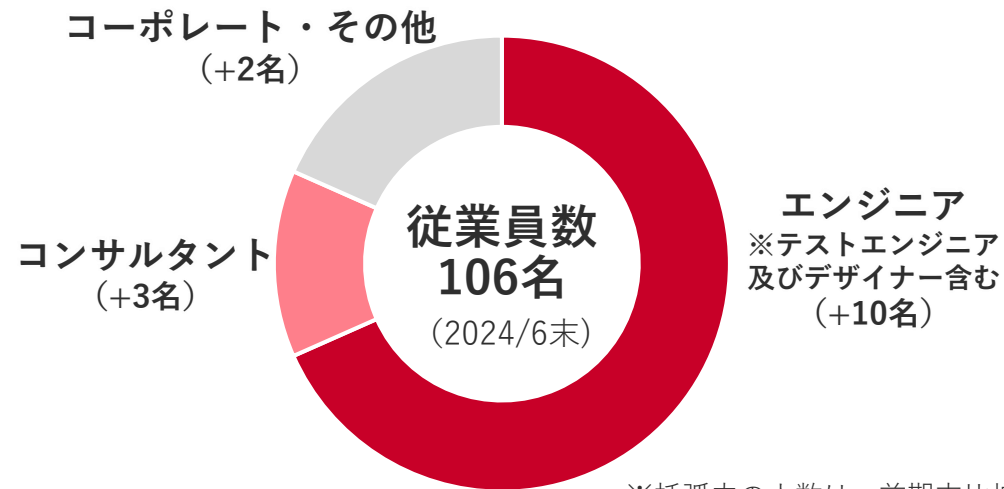
従業員数は計画には未達だが、**エンジニアやセールス・マーケティング人材の採用と体制強化が進捗。**

	2023年6月期 実績	2024年6月期	
		計画	実績
営業利益 成長率	+129.3%	+25.0%以上	+28.9% (計画比+3.9pt) <small>成長投資を実行したうえで、サービス別 売上高構成比の変化により収益性が改善</small>
データインテグレーション 売上成長率	+40.0%	+25.0%以上	+35.4% (計画比+10.4pt)
従業員数 (期末時点)	91 (+11%)	+20%以上	106名 前期末比+16.5% (計画比▲3.5pt)

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。



成長戦略の進捗について：組織（採用・人材育成）



※括弧内の人数は、前期末比増減数

採用

- 従業員数+18名(+20%)の目標に対し、**+15名 (+16.4%)**で着地
- 新卒採用7名がエンジニアとして増員、セールス人材も順調に進捗中
- 一方で、管理部門の採用は計画ほど進捗せず、目標とした従業員数には未達

人材育成

- AWS資格取得の推進等、高い専門性で付加価値の高い提案ができる人材を育成中
認定資格取得数が200を超え「AWS 200 APN Certification Distinction」に認定



AWSが選出するエンジニア表彰制度において、
当社からエンジニア10名*1が選出



PARTNER
NETWORK

2名
選出

2024 Japan AWS Top Engineers

AWS認定資格を有することや、パブリックに技術力を発揮していること、
またその活動や成果を基準に厳正に審査され、選出されるプログラム



PARTNER
NETWORK

6名
選出

2024 Japan AWS All Certifications Engineers

AWS認定資格(2024年度選考時12資格)を
すべて保有している方を表彰するプログラム



PARTNER
NETWORK

2名*1
選出

2024 Japan AWS Jr. Champions

突出したAWS活動実績がある
若手エンジニアを表彰するプログラム

* 1 : 「2024 Japan AWS Jr.Champions」を受賞した2名のうち1名は、
「2024 Japan AWS All Certifications Engineers」にも選出

AWS認定資格取得数が200を突破
『AWS 200 APN Certification Distinction』に認定



各レベルでの保有数*2

Specialty (専門知識)	: 73
Professional (プロフェッショナル)	: 43
Associate (アソシエイト)	: 64
Foundational (基礎レベル)	: 22

合計 : 202

技術開発力の向上に向けて推進中の取り組み

資格取得支援

AWS認定資格をはじめとした技術力向上等、社員の能力開発を促進する制度。
資格受験費用や合格時の奨励金を支給。

技術評価

エンジニアの技術成長の促進や技術価値の向上、技術能力をより特化させる目的
で、半期に1度表彰する制度。

開発合宿

技術力向上を目的に、エンジニアが自由にテーマを設定し、1～2日間の合宿を
行う制度。毎年4回程度開催。

* 2 : 2024年5月31日時点

AI教習所への出資を完了し、
ビジネスシナジーの創出に向けた検討をスタート



- クラウドインフラでのシステム開発技術
- AI・機械学習を使った分析ノウハウ
- 音声／テキストの生成AI技術
- IoTを活用したセンシング技術

- 教習所業界に関する深い見識やノウハウ
- AI教習システムの提供を通じて蓄積する運転教習データ
- 国内外の教習所とのネットワーク

資本業務提携の目的

1

国内外の自動車教習所に対するDXの共同推進
(基幹システムや業務システムの開発等を想定)
* 短中期でのシナジー創出を目指す

2

AI教習システムで得られるデータを活用した
新たなサービスやソリューションの共同開発
* 中長期でのシナジー創出を目指す

想定市場

国内及び海外の
自動車教習所市場

金融・保険市場等

組織体制を変更

人事体制及び技術基盤・セキュリティ体制、
M&A等の戦略的提携の推進体制を強化

組織開発本部

経営資源である社員ひとりひとりが主体性をもって能動的に行動しつつ、組織としてパフォーマンスが最大限発揮できる環境を構築することを目的に、**育成プログラムの企画、人事制度の設計、働きやすい職場づくり、採用戦略の立案と推進**を統括する。

技術&セキュリティ統括室

競争力の源泉であるエンジニアの技術品質の維持・向上ならびにセキュリティ品質の向上を目的に、**技術研修プログラムの企画、提供サービスの品質維持・向上施策の立案、セキュリティ体制の強化**を統括する。

投資戦略室

既存事業とのシナジーの創出や新市場・新業態への進出等を実現するM&Aや戦略的提携の実行による非連続な企業成長の実現を目的に、**M&A戦略の策定、ソーシング、デューディリジェンス**等を統括する。

3

2025年6月期 業績予想

2024年8月26日に「事業計画及び成長可能性に関する事項」を開示予定です

サービス名称および区分変更について

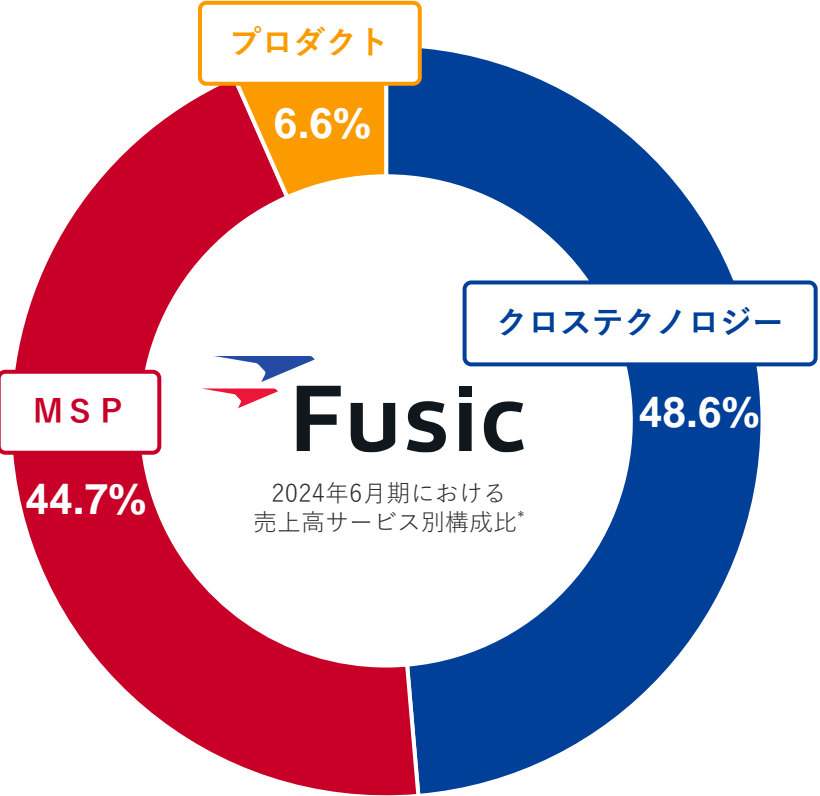
常に変化に対応し複数の技術を組み合わせてクライアントへ最適解を提供する当社のサービス特徴と、さまざまな産業と最新のテクノロジーを融合させていくことを企図し、サービス名を「クロステクノロジー」に刷新。

旧区分		新区分と変更点	
サービス区分	内容	サービス区分	変更内容
データインテグレーション	AIやIoTを駆使したデータの収集システム開発、解析	クロステクノロジー	<ul style="list-style-type: none"> ● これまでの分類を見直し、開発サービスを統合 ● 常に新技術を獲得し、既存技術と組み合わせて、最適解を提供
クラウドインテグレーション	クラウドの特性を生かしたシステム開発		
リセール	利用量に応じたクラウド（AWS）販売	MSP*	<ul style="list-style-type: none"> ● リセールとメンテナンスを合わせて提供するケースが多いため、MSPに統合
MSP	メンテナンス、インフラ運用		
プロダクト（360、sigfy）	360度評価システム「360」（さんろくまる）・学校向け連絡サービス「sigfy」（シグフィ）	プロダクト（360 / sigfy）	<ul style="list-style-type: none"> ● 変更なし

* マネージドサービスプロバイダの略

事業内容

クラウドやIoT、AI・機械学習など、様々なテクノロジーを活用して、クライアントのシステム開発やビジネスモデル変革を支援する「クロステクノロジー」、システムの保守運用およびパブリッククラウドの提供を行う「MSP」と自社開発「プロダクト」を展開。



サービス名	ビジネスモデル
クロステクノロジー	<p>クラウド環境構築やシステム開発、IoTによるデータ収集やAIによるデータ分析等、多様なデジタルテクノロジーを活用し、クライアントの課題解決に最適な技術を提供、貢献することを目指すサービス</p> <p>-準委任契約及び請負契約(フロー型)</p>
MSP	<p>システム及びクラウド環境の保守運用ならびにパブリッククラウド(AWS)の再販売を行うサービス</p> <p>-準委任契約による保守運用ビジネス(ストック型) -従量課金によるリセールビジネス(ストック型)</p>
プロダクト (360 / sigfy)	<p>自社プロダクト(360・sigfy)を提供するサービス</p> <p>-月額課金(ストック型)と都度課金(フロー型)</p>

* 変更後のサービス区分に基づいた実績（参考値）

2025年6月期 通期業績予想

営業利益成長率25%以上を継続し、着実に成長拡大を進める。

粗利率の低いMSP（リセールモデル）の売上割合を減少させた影響で、営業利益成長は売上高成長よりも高い見通し。

単位：百万円	2024年6月期	2025年6月期	
	通期実績	通期予想	対前期増減率
売上高	1,798	2,150	+19.5%
営業利益	207	259	+25.0%
営業利益率	11.5%	12.1%	+0.5pt
経常利益	211	262	+24.0%
当期純利益*	154	180	+16.7%

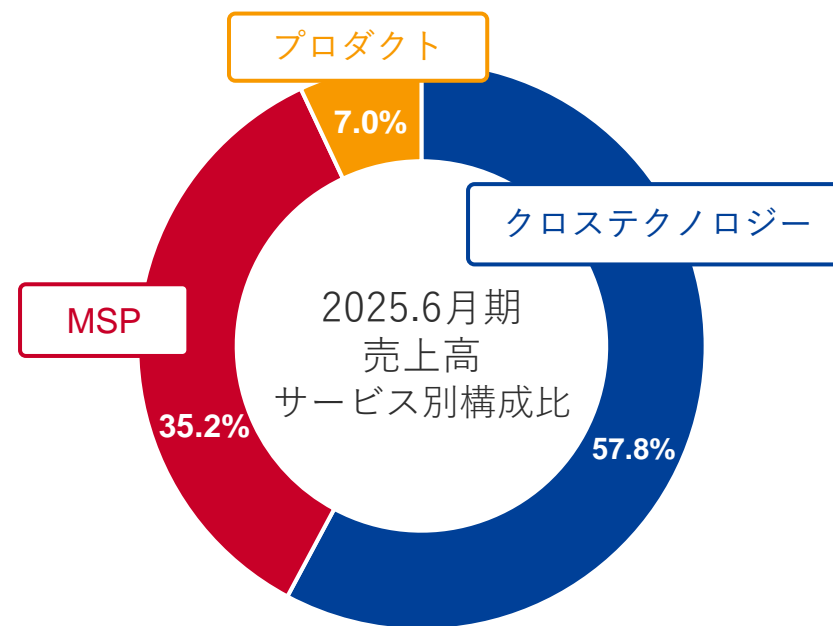
*2024年6月期実績は税額控除適用、2025年6月期については実行税率見込

サービス別売上高予想

主力サービスである「クロステクノロジー」は、既存案件の拡大・長期化と、旺盛なDX需要を背景に前年比+42.2%を見込む。「MSP」は、売上の主となるAWSリセールが為替変動による顧客の利用量変動などの影響を鑑み、前年比減少の計画。「プロダクト」は前年比+26%と堅調な成長を見込む。

単位：百万円	2024年6月期	2025年6月期	
	通期実績*	通期予想	対前期増減率
クロステクノロジー	874	1,242	+42.2%
MSP	804	756	▲6.0%
プロダクト	119	150	+26.0%
計	1,798	2,150	+19.5%

* 変更後のサービス区分に基づいた実績（参考値）



4

Appendix



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）



社外取締役

安浦 寛人

Yasuura Hiroto

工学博士
京都大学工学部電子工学科 助教授
九州大学大学院システム情報学研究院 教授
九州大学理事・副学長，情報統括本部長（CIO）
国立情報学研究所（NII）副所長（現任）
CMSC, Inc.社外取締役（現任）



常勤監査役

栗林 絹江

Kuribayashi Kinue

野村證券株式会社
日本デジタル放送サービス株式会社
(現スカパーJSAT株式会社)
株式会社イマジカ・ロボットホールディングス
(現 株式会社IMAGICA GROUP)
株式会社IMAGICA ティーヴィ
(現株式会社WOWOWプラス) 取締役
株式会社IMAGICA Lab.取締役

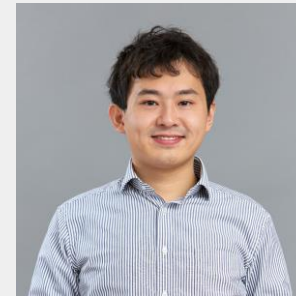


非常勤監査役

柏木 街史

Kashiwagi Machifumi

東京大学法学部卒業
UCLAビジネススクール (MBA) 修了
NTTアメリカ 副社長
ポリコムジャパン株式会社
代表取締役社長
インターソフト株式会社 取締役社長
株式会社フォーモア 監査役 (現任)



非常勤監査役

西原 隆雅

Nishihara Takamasa

東京大学法学部卒業
弁護士
西村あさひ法律事務所
アクセラレート法律事務所 代表 (現任)
ETフロンティア株式会社 CEO
株式会社MiRESSO 執行役員 (現任)



執行役員

経営企画本部 本部長

小田 晃司

Oda Koji

早稲田大学政治経済学部
国際政治経済学科卒業

公認会計士
PwC税理士法人
第一生命ホールディングス株式会社
株式会社地域経済活性化支援機構
株式会社Fusic入社 (2020年)



執行役員

組織開発本部 本部長

杉本 慎太郎

Sugimoto Shintaro

九州大学大学院システム情報科学府
電子デバイス工学専攻 修了

ローム株式会社
株式会社Fusic入社 (2009年)
事業本部 本部長
先進技術本部 本部長
技術本部 本部長



執行役員

事業本部 本部長

濱野 泰明

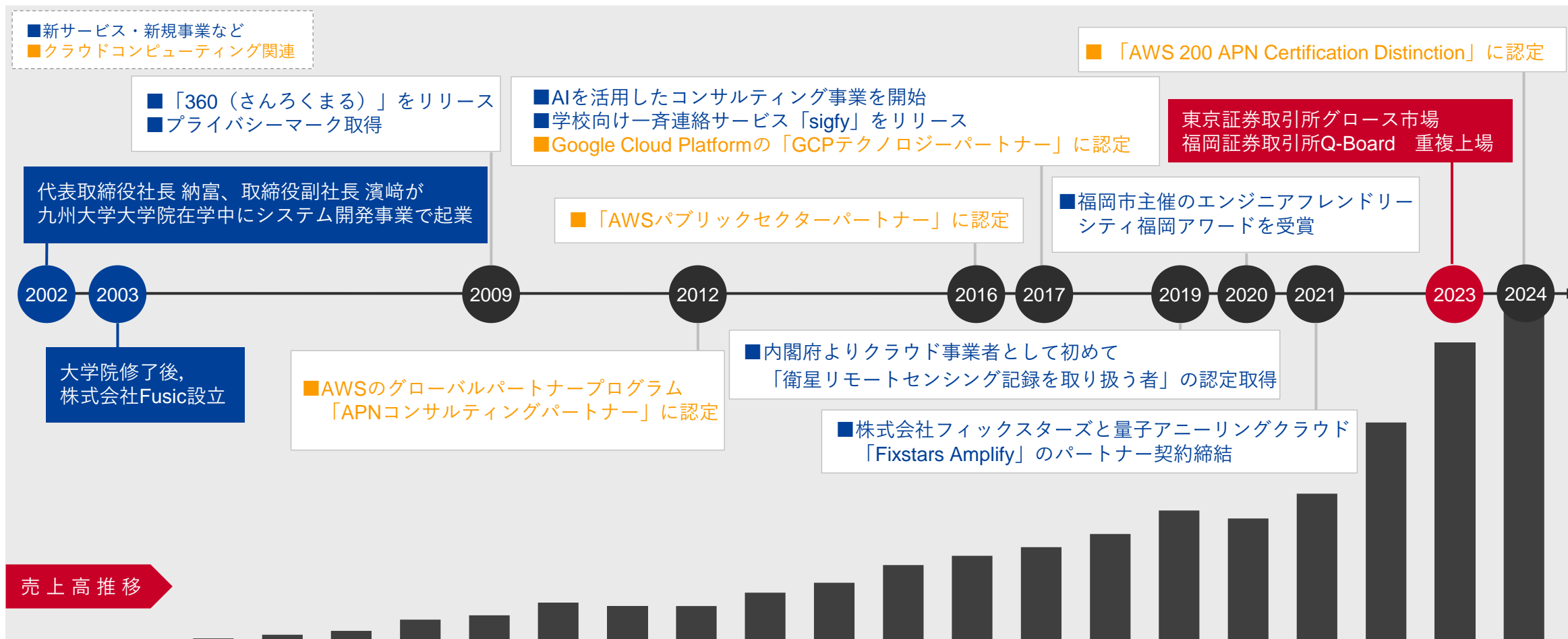
Hamano Yasuaki

九州大学大学院工学府
機械工学専攻 修了

株式会社Fusic入社 (2016年)
機械学習チーム リーダー
先進技術部門 部門長

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。



本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれております。業界動向及び事業内容について、本資料日付時点における予定、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ございます。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。

