



株式会社 Fusic

機関投資家・アナリスト向け「2024年6月期決算説明会」書き起こし

2024年9月3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月期決算説明会」
[決算期]	2024年6月期
[日程]	2024年8月29日
[ページ数]	27
[時間]	14:00 - 14:40 (合計: 40分、登壇: 25分、質疑応答: 15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。はじめに、本日の登壇者をご紹介いたします。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。よろしくお願いします。本日の進行についてですが、まず納富から、2024 年 6 月期の決算概要、および 2025 年 6 月期の業績予想、最後に事業計画及び成長可能性に関する事項についてご報告させていただき、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、事前にいくつかご質問をいただいておりますので、まずはそちらから回答させていただきたいと思います。なお、説明会中にもご質問を承りますので、もしご質問のある方はウェビナーの QA 機能からテキストでお送りいただければと思います。QA でご質問を入力いただく際に、改行しようとするとう質問の途中で送信されてしまう場合がございますので、改行されないようご注意ください。それではさっそく納富からご説明をいたします。

納富：私のほうから、先日発表しました 2024 年 6 月期の決算について説明をさせていただこうと思います。よろしくお願いします。それでは画面を共有させていただきます。今、スライドのほうは映っているかと思いますが、さっそく始めたいと思います。本日のアジェンダとしては三つあります。一つ目は、先日発表しました 2024 年 6 月期の決算の概要です。二つ目は、進行期であります 2025 年 6 月期の業績予想、最後に三つ目として、事業計画及び成長可能性に関する事項といったところを説明したいと思います。時間の予定としては 25 分ぐらいを想定しております。

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

©Fusic Co., Ltd.

4

まず、決算概要についてです。 期初に発表しておりました 25%の営業利益成長率ですけれども、それに関しては無事達成することができました。 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売上高の伸長が牽引しまして、通期の売上高の累計としては 17.98 億円、約 18 億円です。 営業利益としては、28.9%伸びまして、2 億 700 万円となっています。 下にトピックスをいくつか書いております。 一つ目の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って、売上高は前期比 35.4%のプラスになっております。 さらに、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に伸長しました。 結果としてプラス 34.5%になっています。 プロダクトサービスの 360（さんろくまる）および sigfy に関して言うと、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している、という状況です。 営業利益に関しては、人材やオフィスへの成長投資を実行し、投資もしっかりと着実にいった上で予定していた 25%の計画を達成したという状況になっております。

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

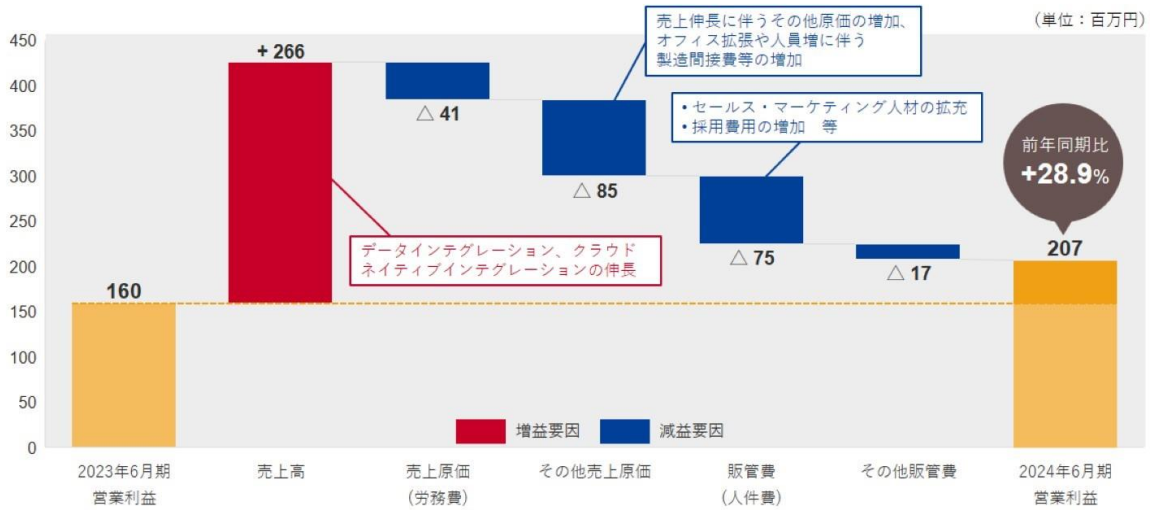
©Fusic Co., Ltd.

5

次のスライドです。売上高、売上総利益、営業利益等々と分解しておりますけど、売上高に関しては、前年比としては+17.4%になっています。期初の予想を若干下回っている状況ではありますが、僕らは営業利益の伸長率を一番重要な KPI と置いています。というのも、セールスマックスにおいて、売上が計画に未達だったりセール事業は売上総利益があまり高くないため、リセール売上高が伸びた場合でも、売上総利益への貢献は他のサービスに比べて小さい、といったところがあります。そのため、営業利益にこだわるということで、28.9%増えた営業利益のところに注目していただければと思っております。

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**

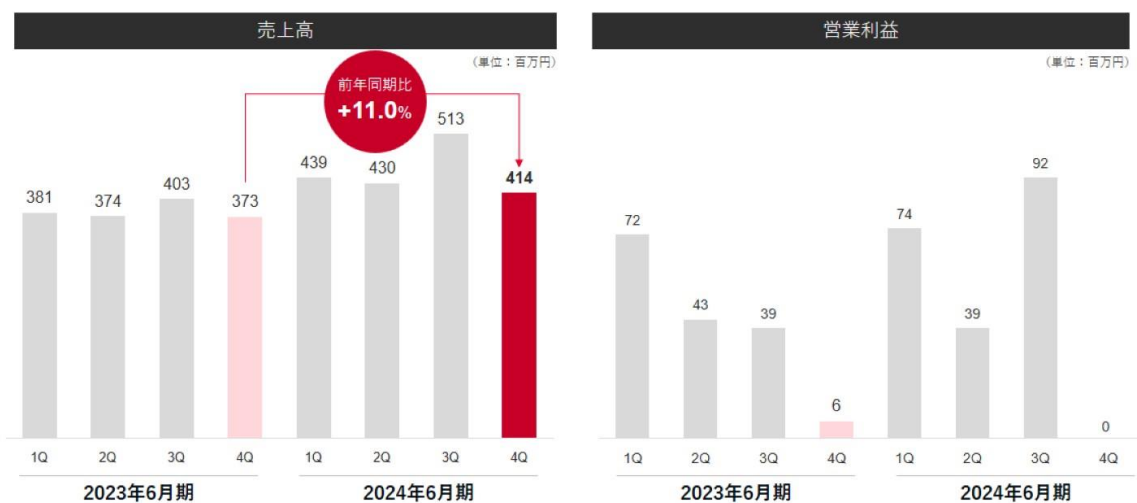


©Fusic Co., Ltd. 6

営業利益の増減要因を、ウォーターフォールチャートで分解しております。前期が、一番左にありますように、1億6,000万円の営業利益でしたが、売上高が2億6,600万円増えました。売上原価が4,100万円増加、その他売上原価が8,500万円増加、販管費が7,500万円、その他販管費が1,700万円増加した結果、トータルで今期としては2億700万円の着地となっております。

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**。



©Fusic Co., Ltd. 7

クォーターごとに比較したグラフになっております。左側の売上高で見ていただきますと、2023年の4Qの3億7,300万円に対して、2024年6月期の4Qは4億1,400万円といったところで、着実に伸びているという状況になっております。一方で、右側を見ていただきますと、2023年の4Qに関しては600万円の黒字でしたが、2024年6月期では、売上は伸びつつも利益は出していないという状況になっています。ここに関して、通期での利益達成が見通せた状況で、積極的に投資をしていこうと、人材やオフィス、ファシリティに投資した結果、このような結果になっています。

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

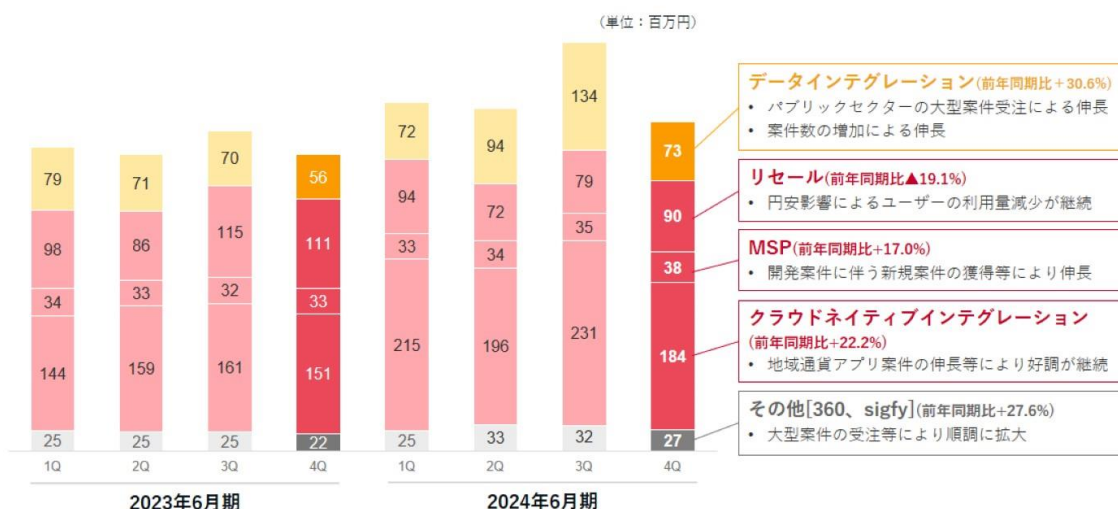
©Fusic Co., Ltd.

8

セグメントごとの概要です。全体としては、先ほどから申し上げているように、17.4%の売上の増加です。データインテグレーションに関していうと35.4%といったところで、順調に伸びています。真ん中のリセールのマイナス18.3%が目立っている状況だと思えますが、この要因を分析しますと、一つは年間を通じて円安が影響したと認識しております。当社は為替リスクといったものを背負っていない、要はAWS (Amazon Web Services) 社からドルで請求があったものを、円に換算してお客様に請求するというのをやっておりますので、為替リスクを直接的には背負っていません。とはいえ、お客様も、例えば予算が1億円あったときに、1億円で買えるAWSのリソースが、円安の影響によって、ドルベースにすると使える予算が少なくなってしまった、というような状況もあって、利用量の減少が発生したという状況があります。その結果、前年を下回って着地してしまったという状況になっております。ただ、ここにおいては、後ほどご説明しますが、利益率がそれほど大きくないというところもあって、営業利益に対するインパクトはそれほど大きくなかったと認識しております。プロダクトに関して言うと、360 (さんろくまる)、sigfyともに順調に伸びまして、23.1%の増加になっております。

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



©Fusic Co., Ltd.

9

クォーターごとの各セグメントの売上の変化です。

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	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	646	666	+20	
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

©Fusic Co., Ltd.

10

期初計画比も、先ほどご説明したとおりです。真ん中の下のところに、販管費・一般管理費とありますけども、人員増に伴う人件費やオフィス関連費用の増加といったところで、1,400万円の増加というような状況になっております。

主要な経営指標

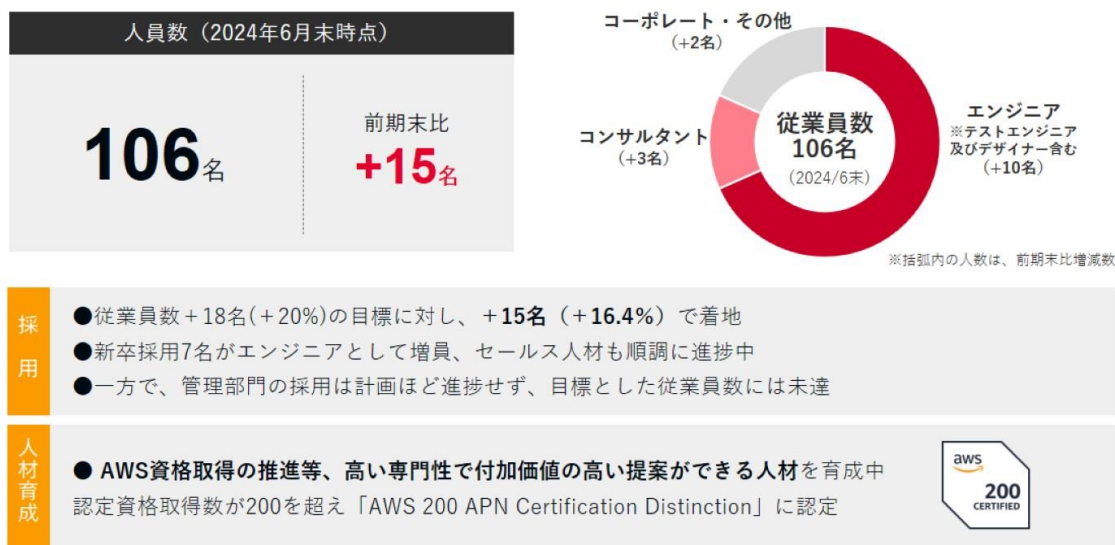
AIやIoTを駆使したシステム開発で構成するデータインテグレーションが計画を超過し大幅に伸長したことで、事業効率が向上した結果、**営業利益成長率は計画を3.9pt上回って着地**。
従業員数は計画には未達だが、**エンジニアやセールス・マーケティング人材の採用と体制強化が進捗**。

	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>成長投資を実施したうえで、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)

©Fusic Co., Ltd. 11

主な経営指標です。期初にこういった KPI を掲げて、いろいろ施策を打ってまいりました。一番重要な経営指標として、営業利益の成長率を 25%と置く中で、結果としては 28.9%を達成できました。次にデータインテグレーション、これはいわゆる AI などの非常に伸びている分野に関して、結果として大きく伸びまして、35.4%の伸長になっております。従業員数に関しては、期初の時点での 91 名に対して 20%増やしましょうということで、最終的には 109 名を一つの目標としていましたが、現実には、期末の時点で 106 名ということで、3 名未達という状況になっております。これに関しては、残念ながら未達ではありますが、おおむね達成できたといったところと、エンジニアに関しては順調に採用が進んでいるのですが、経営管理やバックオフィスの人材がなかなか採れなかったといったところで、若干未達という状況になっております。

成長戦略の進捗について：組織（採用・人材育成）



©Fusic Co., Ltd. 12

成長戦略の進捗についてです。人員数は、先ほど申し上げたように15名の増加ということで、106名で期末の着地となっております。採用のところに書いていますとおり、従業員数プラス18名の目標に対して15名で着地しました。新卒採用は7名でエンジニアが増員しましたし、セールス人材も順調に進捗中という状況です。一方で、先ほどもお話したように、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という状況になっています。人材育成という観点で言いますと、当社として力を入れているAWS（Amazon Web Services）の資格取得者の推進と、高い専門性で付加価値がいろいろ提供できるよう育成しております。エンジニアの数が約70名という状況の中で、認定資格取得数が200を超えているという状況なので、非常に多くの資格を所有する高いレベルの技術者が在籍しているのではないかと考えております。

成長戦略の進捗

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



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



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



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

©Fusic Co., Ltd.

13

AWS が選出するエンジニア表彰制度では、当社からエンジニア延べ 10 名が選出されました。左側のところの説明ですけれども、Japan AWS Top Engineers は日本全国から選ばれるエンジニアですが、その中に 2 名、当社のエンジニアが選出されました。難しい資格も含まれている 12 個の資格をすべて取得した者、全冠ということで All Certificated と言いますけれども、その中にも 6 名、当社のエンジニアが選出されました。若手エンジニアといったところでも 2 名が選出されたということで、延べ 10 名のエンジニアが認定を受けております。また、右側にありますように、先ほど説明したとおり、200 個の資格を持っているという状況です。

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	想定市場
1	国内外の自動車教習所に対するDXの共同推進 <small>(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</small>	国内及び海外の自動車教習所市場
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 <small>* 中長期でのシナジー創出を目指す</small>	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、デューデリジェンス等を統括する。

成長戦略への進捗といったところでは、これも従前より発表していますが、AI 教習所への出資です。AI を使って、自動車教習所を自動化していくというものです。実は、自動車教習所の市場に関して言うと、決してシュリンクしている状況ではありません。一方で、教習員の採用がなかなか難しいという状況があります。そういう中で、AI を使って、自動車の運転レベルを数値化し、教習員の不足を乗り越えようということで、AI 教習所に出資をさせていただきました。将来的には、運転教習のみならず、数値化した運転データを使って保険市場などといった金融業界とのシナジーも生まれてくるのではないかと考えております。また、組織体制を大きく変えております。一つは組織開発本部です。ここに関して言うと、実は社歴 10 年を超える事業サイドのトップを務めていた者に、組織開発本部の本部長として立ってもらいました。やはり今後は、人材の採用および育成や評価などが非常に重要になってくるだろうと考えています。また採用難も加速する状況だと認識しておりますので、そういったところに対策をとるという意味でも、採用および育成といった組織開発は非常に重要事項であろうということで、ここに非常に重要な人物を充てて、ここをより伸ばしていこうと考えております。次に、技術&セキュリティ統括室です。昨今、いろんなセキュリティ問題が世の中を騒がせていますが、そこに対してもしっかりと対策を講じていこうと思っています。まずは当社の社内のセキュリティのレベルを高めるということもそうですし、当社が提供するさまざまなシステムにおいて高いセキュリティを担保しましょうという意図で、ここにおいても社歴 10 年以上のトップエンジニアを充てまして、統括室室長についてもらっています。これ自体は、セキュリティ自体をサービスにすることもいつか視野に入れることができるのではないかと考えております。三つ目は、投資戦略室です。ここには、M&A 戦略や、さまざまなソーシングなども視野に入れる中で、明確にそこを目的とした投資戦略室といったものを掲げております。ここにも室長に非常に優秀な者を充てまして、加速していきたいと考えています。今、実績として

は、左にあります AI 教習所さんに一部マイナー出資をさせていただいたというところに留まっているのですが、今後はこういったことに関しても加速していきたいと考えております。

宇宙ビジネスのクラウド運用環境の構築を支援する「Atmosphere」を提供開始

The image is a promotional graphic for the 'Atmosphere' service. On the left, there is a photograph of Earth from space, with a satellite component visible in the upper right corner. Overlaid on this image is the word 'Atmosphere' in a large, white, sans-serif font. Below it, in a smaller white font, is the text '宇宙ビジネスに必要なクラウド運用環境の構築' (Cloud operation environment construction for space business). At the bottom left of the image is the 'Fusic' logo, which consists of a stylized white arrow pointing right followed by the word 'Fusic' in white. On the right side of the graphic, there is a dark grey rectangular box with white text. At the top of this box, it says '宇宙ビジネスに必要なクラウド運用環境の構築を支援するクラウドサービスパッケージ' (Cloud service package supporting cloud operation environment construction for space business). Below this, the word 'Atmosphere' is written in a large white font, enclosed in white square brackets. Underneath, there are three lines of text: 'サイバーセキュリティリスクの最小化' (Minimization of cyber security risks), '国際的なコンプライアンス対応の支援' (Support for international compliance), and 'インフラ構築・運用業務の効率化' (Efficiency of infrastructure construction and operation business).

宇宙ビジネスに必要な
クラウド運用環境の構築を支援する
クラウドサービスパッケージ

「Atmosphere」

サイバーセキュリティリスクの最小化

国際的なコンプライアンス対応の支援

インフラ構築・運用業務の効率化

URL : <https://space.fusic.co.jp/>

©Fusic Co., Ltd. 15

宇宙ビジネスに関して言うと、私個人の興味もあるのですが、非常に伸びている分野で、海外のみに依存することなく、おそらく今後日本国内でも非常にニーズが高まってくるであろうと思っています。そういった中で、当社の得意とする AWS を使って、Atmosphere というサービス名で提供していますが、いろいろな宇宙関連のクラウドのパッケージを作りまして、一気に通貫できさまざまなサービスが簡単に提供できるベストプラクティスを集めたものを、「Atmosphere」というサービスで提供開始しました。これは 2 週間ほど前に発表したのですが、株価のほうも非常に好調といいますか、反応したというような状況はありますが、宇宙関連に関しては、これのみならず今後も投資をしていきたいと思っていますし、ビジネスとしても加速させていきたいと考えております。

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

©Fusic Co., Ltd. 17

先ほどまでは前期の業績でしたけども、進行期であります今期 2025 年 6 月期の業績予想をお話させていただこうと思います。ここにありますように、売上高としては、17 億 9,800 万円の前期に対して、今期は 21 億 5,000 万円を見込んでおります。増減率としては 19.5%のプラスです。先ほどから申し上げているように、売上高にはそれほどこだわっていませんが、2 番目にあります営業利益に関して言うと、引き続きプラス 25%で、今期に関しては 2 億 5,900 万円の利益を予算として立てております。その下の営業利益率等々に関して言うと、それに付随するものですが、営業利益に関して、前々期から前期、前期から今期で、徐々にプラスのほうに転じているといったところで、営業利益率も上げていくことができると考えております。

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る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、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」（シグファイ）	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

©Fusic Co., Ltd.

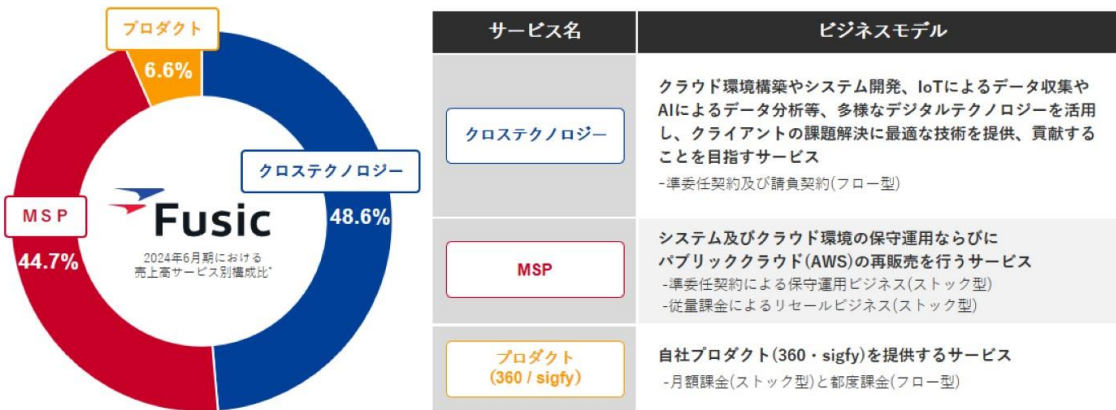
18

従前、AI や IoT など最先端の IT を駆使したデータ収集のシステム開発・解析といったものを、データインテグレーションというサービスに区分しておりました。さらに、大きくはクラウドインテグレーションということで、AWS を中心としたクラウドにまつわるソリューションをクラウドインテグレーションとしていました。サービス区分を変えるという話ですけれども、左のから右のように変えていこうと思っています。これは、今後はクロステクノロジーという名称で展開していきたいと思っています。従前の AI や IoT、クラウドは、技術のボーダーがなくなってきたと思っています。クラウドを使って AI をやったり、クラウドを使って IoT をやるなど、さまざまな案件によって、一部 AI を使ったり、一部クラウドを使ったりと、さまざまな技術をミックスして提供することがどんどん増えてきました。それ自体が僕らの会社としての強みだというふうにも認識しておりますので、そこをあえて区分して売上を計上するというのもなかなか意味を成さないのではないかとということで、半年ほど前から検討していたのですが、最終的にはデータインテグレーション、およびクラウドインテグレーション中のクラウドネイティブインテグレーションの部分合体して、クロステクノロジーというサービス区分に変えようと思っています。一方でリセールに関しては、利用量に応じたクラウドの販売、およびメンテナンスやインフラ運用を行う MSP で、これは定常的な売上が多いのですが、そこに関して言うと、MSP というサービス区分で分類します。最後に、三つ目のプロダクトに関しては、従前どおり変更なしですが、360（さんろくまる）および sigfy における売上をプロダクトとしております。したがって、今後の当社としてのサービス区分としては、クロステクノロジーはこれまでの分類を見直して開発サービスを統合したということで、常に新技術を獲得し、既存技術と組み合わせ最適解を提供するというような意図も含めて、クロステクノロジーとして提供していきたいと思っています。次に、MSP に関して言うと、リセールとメンテナンスの MSP を合わせて提供するケースが多いので、MSP というような形で統合し

て、サービス区分としたいと思っています。そのため、今後はクロステクノロジー、MSP、およびプロダクトという三つの区分で、さまざまな売上やセグメントを割っていきたいと思っています。

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。



*変更後のサービス区分に基づいた実績 (参考値)

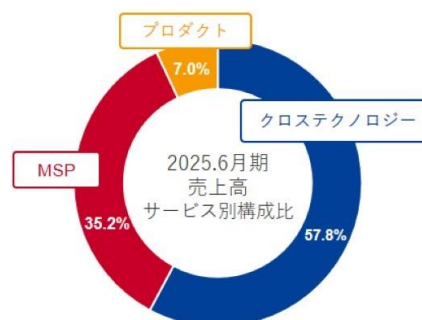
クロステクノロジー、MSP、プロダクトといった区分で見ると、前期の売上はこのようになります。左側を見ていただきますと 48.6%、約 5 割に関してはクロステクノロジーで、44.7%が MSP、プロダクトに関しては 6.6%というような形になっています。

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）

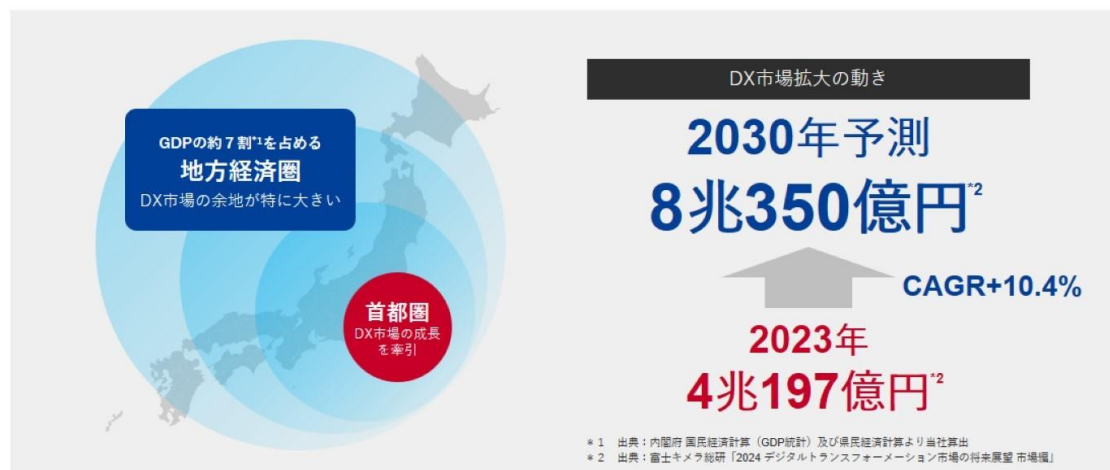


©Fusic Co., Ltd. 20

進行期の 2025 年 6 月期に関してどのようになるかについてですが、右側のグラフを見ていただきますと、クロステクノロジーが 57.8%を見込んでいます。前期は 48%程度でしたので大きく伸びまして、58%ぐらいを占めるような状況になるだろうと思っています。左側の表の数値を見ていただきますと、8 億 7,400 万円の売上に対して、今期に関しては 12 億 4,200 万円を見込んでおります。増減率としては 42.2%のプラスといったところで、クロステクノロジーに関しては大きく伸ばしていきたいと思っています。一方で、MSP に関して言うと 6%減といったところで、8 億 400 万円から 7 億 5,600 万円を見込んでいます。ここに関しては、上に書いていますけども、リセールの為替変動による顧客の利用量の変動などの影響を鑑みて、前期に比較して若干の減少を見込んでおります。プロダクトに関しては、引き続き伸ばしていきたいということで、今期に関しては 1 億 5,000 万円、プラス 26%を見込んでおります。

事業環境に関する認識

国内DX市場は、2030年までの7年間でCAGR+10.4%で成長が見込まれている。
特に、今後はGDPの約7割^{*1}を占める地方経済圏におけるDX市場の拡大が期待されることから、
当社が得意とする中小型規模のシステム開発需要やクラウド需要が一層高まると推察。



©Fusic Co., Ltd. 22

最後に、事業計画及び成長可能性に関する事項です。

当社の事業環境に関する認識としては、DX の動きは引き続き旺盛だと思っています。一方で、首都圏では約3割で、やはり地方経済が約7割を占めています。その部分を、僕らも主戦場として大きくしていきたいなと思っています。現状、首都圏の売上が5割ぐらい、福岡、九州における売上が5割ぐらいといったところですが、地方経済はより伸びていくといったところもありますので、そこもしっかりと力を入れていきたいと思っています。

ビジネスモデル

当社では創業時よりプライム案件を基本とし、プロセスの内製化によるワンストップ型のサービスを提供。クライアント伴走型で中小案件を中心とした開発案件で多くの実績を積むことで、技術を内部に蓄積しながら、収益性の向上を実現している。

	 Fusic	大手・中堅 システムインテグレーター
案件規模	中小案件（数百万～数千万円）	大型案件（数億円～）
開発期間	短期（数週間～数カ月）	長期（数カ月～年単位）
契約形態	準委任契約が中心	請負契約が中心
開発体制	ワンストップ型 （開発工程をすべて内製化）	多重請負構造型 （複数の下請け企業が連鎖的に工程に関与）

©Fusic Co., Ltd. 23

ビジネスモデルです。当社と、大手・中堅システムインテグレーターとを比較したものをここに書いています。まず四つで切っていますが、案件規模としては、大手企業が狙うような数億円規模の大きな案件を追うというよりも、僕らとしては数百万円、多くても数千万円から1億円ぐらいの中小案件をスピーディーに展開していくほうが、僕らとしては強みが発揮できると思っています。開発期間としても、年単位の開発というよりも、数週間、数ヶ月、長くても1年といったような開発期間での提供で行っていきます。契約形態としても、当社としては準委任契約です。大手・中堅システムインテグレーターは請負契約が多いと思うのですが、そこも準委任契約で、迅速に対応できる状況を作っていきたいと思っています。

DX課題をワンストップで伴走支援する体制

クライアントのDX課題をワンストップ（一気通貫）で支援するため、すべてのプロセスを内製化
これにより、長期間にわたりクライアントのビジネスの成功を支える当社ならではの伴走型支援を実現

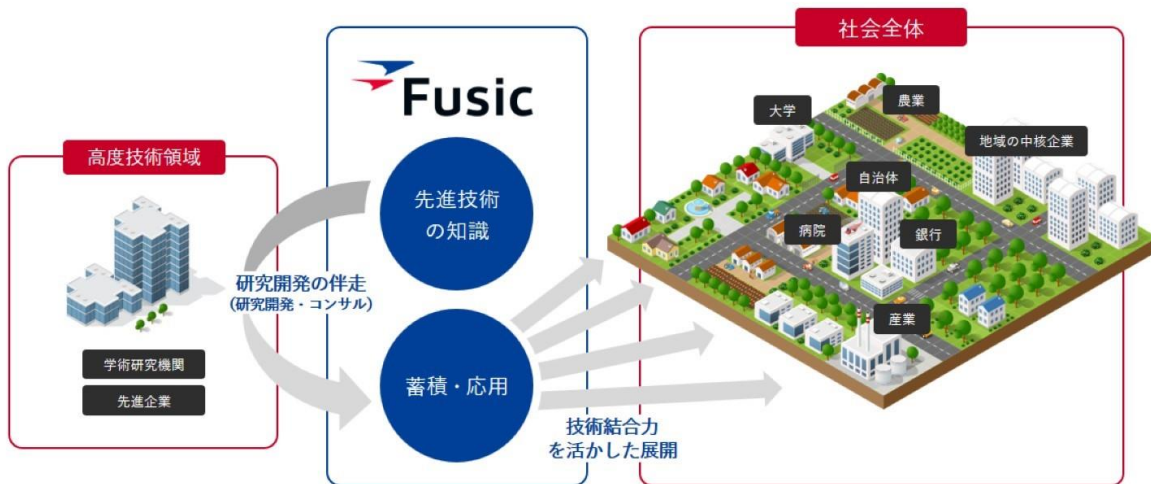


©Fusic Co., Ltd. 24

ここは非常に当社の強みだと思っているのですが、いわゆるシステム開発を行うときには、上流、下流などとさまざまな言い方をしますが、一番左の構想の策定から、PoCと言われる概念実証や設計、そして中心にある、3番の開発・実装、4番目は検証でいわゆるテストなどといったもの、5番目が運用や内製化支援といったものがあります。内製化支援というのは、ずっとシステム会社に依存するわけではなく、さまざまな会社において内製できるように、僕らのほうから教育をしていくということもあるのですが、これらの1から5のフェーズの中で、僕らが全部一気通貫でやることができるところが大きな強みかなと思っています。さらに一方で、例えば5のフェーズだけをやりたいとか、3番の開発・実装だけをやる、一番左の構想の策定のみをやるというようなこともできるといったところが当社の強みではないかと思っています。

競争力（価値）発揮の流れ

学術研究機関や企業の先端技術分野の研究開発に高い専門性と提案力を武器に伴走し、そこで得た先進技術の実績と知見を、DXの拡張余地が大きい大学・自治体や地域の中核企業等を中心に社会に展開する流れを推進



©Fusic Co., Ltd. 25

次のスライドは説明を割愛します。

技術結合力

既存技術と新技術を幅広く保有し融合させて提供できる「技術結合力」は、**専業ベンダーにはない当社ならではの強み**。これにより、「開発の機動力・スピード」「柔軟性」「開発コストの適正性」といった価値をクライアントに提供



*当社及び比較企業のスコアは、各技術領域の経験年数や案件対応数等を参考にした当社認識です。

©Fusic Co., Ltd. 26

技術結合力について、これはスパイダーチャートと言われるものですが、僕らはクラウドやスマホアプリ、UI/UXデザインのほうも強みを持っていますし、当然 Web システム、AI・機械学習、IoT システムといったところに強みを持っていますけども、これらを横断的に全部高いレベルで提供できるとこ

ろが僕らの強みだろうと思っておりますので、ここに関しては、この強みをより発揮していきたいと思っています。ですから、AIの専門業者とも一緒に仕事をしていく中で、なぜならば僕らはクラウドもできて、かつAIもわかるから、といったことで、幅広い対応力を示していきたいと思っております。

主要な経営指標（2025年6月期計画）

2025年6月期も引き続き「営業利益成長率25%以上」を最重要経営指標と掲げる。また、サービス区分の見直しに伴い、その他の指標の見直しを行い、既存顧客とのエンゲージメント向上を図る指標として「顧客平均単価」を設定。新たな市場開拓を目的として「取引顧客数」を設定。

	2023年6月期 実績	2024年6月期 実績	2025年6月期 計画
営業利益成長率	+129.3% 成長投資の結果、売上拡大に伴い、営業利益は大きく伸長。	+28.9% (期初計画：+25.0%) 成長投資を実行しつつ、事業収益性が向上したことで、計画を上回る営業利益を達成	+25.0%以上 更なる成長に向けた投資と利益成長の両立を図り、25%以上の成長率を目指す
顧客平均単価^{*1*}	12,695千円	13,661千円 (+7.6%)	15,027千円 (+10.0%)
取引顧客数^{*2}	130社	144社	160社

*1: クロスセク/ロジアービスにおける顧客あたりの年間平均取引金額
*2: 年間取引金額1,000千円以上の顧客

©Fusic Co., Ltd. 27

2025年6月期の主な経営指標です。昨年と比較しますと少し変えていますが、まず営業利益成長率に関しては25%で、昨期に引き続き、これを一番重要な経営指標としております。今期に関しても25%成長を見込んでおります。次に、前期まではデータインテグレーション売上高の成長率と、従業員数の増加率を掲げていたのですが、今期からは、営業利益に関しては引き続き掲げつつも、今後は顧客の平均単価を上げていきたいと思っています。2024年6月期の1,366万1,000円に対して、今期は1,500万円を目指し、単価の向上を図っていききたいと思っています。単価の向上を図るということは、すなわち既存のお客様をより深く追求していく、といったことにもなります。一方で、取引顧客数については、前期144社だったところを今期は160社を掲げております。これはすなわち、既存のお客様もしっかりと深く掘っていくと言いますか、関係性をより強めていくということもありませんながら、新規のところもしっかりと開拓していく中で、深く掘りつつも、横も広げていきたいと思います。このような意図の中で、一般的には相反するものかもしれませんが、この二つのKPIの両方を追うことで、営業利益成長率の25%プラスを目指していこうと考えております。

成長戦略の全体像

	領域	戦略	具体的施策(中期)
連続的成長	クロステクノロジー	付加価値の拡大による案件単価の向上 取引顧客数の拡大	<ul style="list-style-type: none"> セールス・マーケティング体制の拡充 エンジニアのスキル向上(AWS認定資格の取得推進等) フラッグシップ案件によるブランディングの強化とプレゼンス向上 新たなエリアへの進出(宇宙産業、海外市場等)
	MSP	開発案件に伴う新規アカウントの獲得強化と共創案件の拡充によるストックの積み上げ	<ul style="list-style-type: none"> AWSパートナーとしての地位向上(企業レベルの技術認定の獲得) 既存顧客とのリレーション強化 クロステクノロジーからのメンテナンス案件の獲得
	プロダクト(360 / sigfy)	アカウント数の拡大×アカウント単価の向上	<ul style="list-style-type: none"> 360 : セールス体制の拡充(自社及びパートナー)サービスの機能拡充 sigfy : 大型自治体への営業強化、集金機能の導入拡大
非連続成長	M&A等の戦略的提携	「事業機会」「テクノロジー」の獲得のための戦略的提携の模索	<ul style="list-style-type: none"> 既存リレーションの活用および仲介業者等との連携によるソーシングの実現体制の整備 新たなエリアへの進出や事業機会創出に向けた戦略的提携の推進

©Fusic Co., Ltd. 28

成長戦略の全体像は、経営指標の達成に向けた戦略と施策を詳しく書いたものになります。

成長戦略の実現を推進する組織戦略

既存事業の拡大による「連続的成長」に加え、「非連続な成長」を実現するため成長戦略を推進する組織体制を構築(2025年6月期の期初より新組織体制を発足)

領域	組織戦略の方針及び施策
執行役員体制	経営の「機動力」の向上 <ul style="list-style-type: none"> 執行役員体制の強化(新たに2名を選任し、執行役員3名体制に移行) 権限委譲の促進による業務執行の意思決定スピードの向上
人材開発 組織開発	企業成長を支える優秀な人材の育成と獲得の強化 人と組織のパフォーマンスを最大化する制度の再設計 <ul style="list-style-type: none"> 人材開発・組織開発を統括する『組織開発本部』の新設 採用競争力を高めるための採用戦略の策定と推進 育成制度や組織活性のための各種取り組みの企画と推進
技術品質 セキュリティ品質	競争力の源泉であるエンジニアの技術品質の向上 ならびに情報セキュリティ体制の強化 <ul style="list-style-type: none"> 技術品質及びセキュリティ基盤の強化を統括する『技術&セキュリティ統括室』の新設 技術研修プログラムの企画及び推進、各種セキュリティ対策の導入と運用
M&A等の 戦略的提携	非連続成長に貢献するM&A等の戦略的提携の推進体制構築 <ul style="list-style-type: none"> M&A等の戦略的提携を統括する『投資戦略室』の新設 M&A戦略の策定及び実行(ソーシングの実施、デューデリジェンスの統括等)

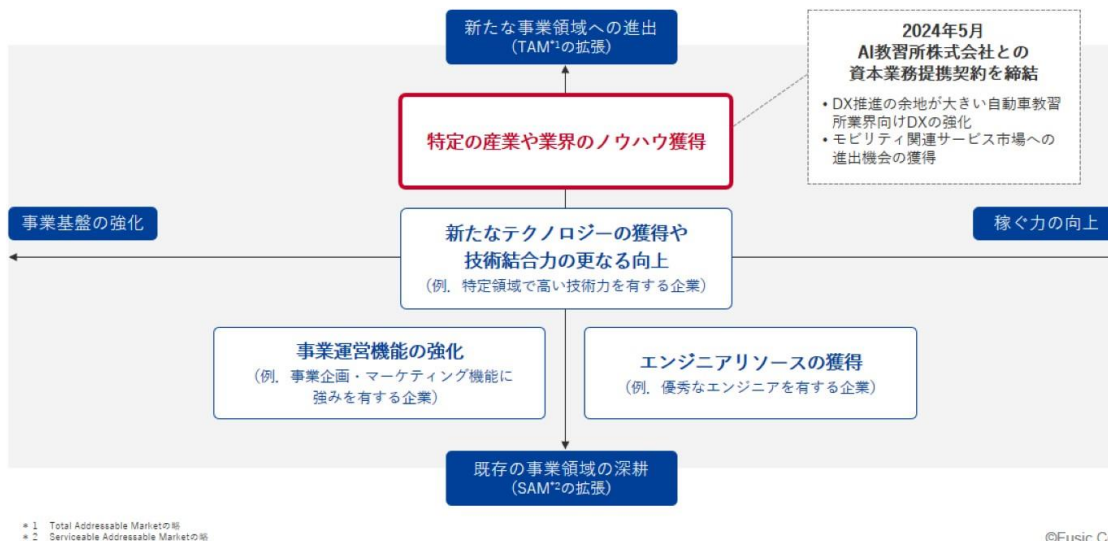
©Fusic Co., Ltd. 29

組織戦略としては、先ほども申しあげましたけども、人材開発のところで組織開発本部を立てました。また、技術品質・セキュリティに関しては、統括する組織を作りました。M&Aにもしっかりと投資をしていきたいと思っております。また、最上段に記載しておりますが、執行役員が、これまでCFOの小田の

1名だったのですが、そこにさらに2人の執行役員を追加しました。権限委譲をしっかりと促進して、成長を加速していきたいと考えております。

資本提携ならびにM&A等の戦略的提携の活用方針

非連続な成長の実現に向け、「市場開拓」「テクノロジー」「経営資源」の3つの視点でM&A等の戦略的提携の活用を検討



次のスライドは説明を割愛いたします。時間が少し過ぎましたけども、前期の決算、および今期進行期の業績予想、および成長可能性資料に関する補足をさせていただきました。私のほうからは以上になります。

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。まず事前にメールにていただいているご質問がいくつかございますので、そちらから回答させていただきたいと思います。最初のご質問になります。

質問者 [Q]：2024年6月期については、売上は若干の未達だった一方で、営業利益は計画を上回る着地となりました。この要因について教えてください。

納富 [A]：僕のほうから説明させていただこうと思います。プレゼンの中でも触れましたように、売上高に関して言うと若干の未達でした。先ほどのとおり、リセールの部分が若干減ったというのがありますけども、円安影響等々によって、お客様が限られた予算の中で使えるAWSのリソースが減ったということもあり、未達という結果になっております。ただ、リセールの利益率自体があまり高くないということで、営業利益に対するインパクトは大きくなかったと思っております。一方で、何度も申し上げていますが、人員の投資や、今後人員を増やしていくといったところで、僕らはリアルで働くということを非常に重要視しており、オフィスへの投資もしっかりとできたので、将来へ成長投資もできていると認識しております。

小田 [M]：それでは次のご質問にまいりたいと思います。

質問者 [Q]：進行期である2025年6月期についても、営業利益は25%成長で、堅実に成長を目指す方針のようですが、計画を達成する上での課題やリスク等があれば教えてください。また、業績の四半期イメージについても、コメントがあれば教えてください。

納富 [A]：今まさに2025年6月期の第1クォーターが進んでいる状況ですけども、今感じているのは、市況としては引き続き堅調な需要があると思っています。ですから、受注も順調に進んでいると思っています。一方で、前期の採用に関して、計画に対して3名未達でした。3名の未達というものを、どう捉えるかというのはあるのですが、採用のクオリティにこだわった結果、そのような状況になったと認識しています。とはいえ、やはり採用を加速させていきたいので、今後も着実に成長していくために、しっかりと予算もつけて伸ばしていこうと考えております。そういう意味では、今の進行期の1Qに関して言うと、コストが先行するといった状況も発生するかなと考えております。以上です。

小田 [M]：では、続いてのご質問にまいります。

質問者 [Q]：先日、Atmosphere のリリースが出た後に株式市場が大きく反応していましたが、今後の宇宙分野における取り組みの予定や方針があれば教えてください。

納富 [A]：実際、リリースが影響したのだらうと認識していますけども、2日連続ストップ高というような状況で、非常に反応をいただいたと思っております。そういう意味では、宇宙分野における皆さんの関心は非常に高いということを感じたわけですけども、宇宙分野に関しては、引き続き注力してやっていきたいと思えます。先日、福岡の北九州市で開催されたカンファレンスにも、当社から4~5人参加させていただきました。宇宙分野というのは非常に広いですけども、これはロケットや輸送であるとか、人工衛星の製造・開発・運用、さらに地上設備、人工衛星サービス、その他周辺ビジネスなどがあります。さすがに当社として、いきなりロケットを開発しましょうとか人工衛星を開発しましょうということはないのですけども、そういった会社のインフラを支える、先ほどの分類の中では地上設備や人工衛星サービス、これは衛星データ解析なども含まれますが、そういったところでITを使って貢献していくことができると思っていますので、宇宙分野に関して、引き続きしっかりと投資および事業化をしていきたいということで頑張っております。

小田 [M]：では、続いてのご質問にまいります。

質問者 [Q]：今回から主要な経営指標が見直されたようですが、見直しの意図、背景について教えてください。

濱崎 [A]：それでは、濱崎から回答させていただきたいと思えます。まず、営業利益成長率に関しては、従前のおり我々の最重要の経営指標ということで、ここについては変更ありません。一方、顧客単価を上げていこうという指標、そしてもう一つが新規のお客様を増やしていこうという指標、これが新たに加わっています。まず、この背景といたしましては、説明にありましており、サービス区分を5つから3つに変更したというところがございます。これまでのAIやIoTという技術を1サービスとして提供していましたが、PoCに代表されるような、お試しとか少し使ってみようというフェーズから、しっかりと事業に組み込んでいこうというフェーズに変わってきた、それに対して我々もトータルで対応しようということで区分を見直しました。既存のお客様に対しても、例えば今までクラウドを提供してきたお客様に向けてもAIを導入していく、あるいは他の技術に対して、新しいものが出てきたらそれも導入していくということで、やはりお客様に対して、AIやIoTあるいはクラウドといったものをよりトータルでサポートする必要があるのではないかという考えに基づく区分の見直し、そしてまた、どうやって数値上で達成するかというと、やはり平均単価を上げていくことが重要ではないかということで、経営指標としてこのような形に変更しました。また一方で、単に平均単価を上げていけばいいのか、既存のお客様だけでいいのかというと、決してそうではなくて、中長期的に見ると、当然ながら新規のお客様も当然増やしていかなければいけないというところで、新たに取引顧客数という指標も加えて、最終的に営業利益をしっかりと確保するところにつなげていきたいと思っている状況です。

小田 [M]：それでは、続いてのご質問です。

質問者 [Q]：M&Aによる業績貢献については、今期の計画に織り込んでいるのでしょうか。また今後M&A

や提携を積極活用していくという方針ですが、特にどういった分野に注力していくのでしょうか。

濱崎 [A]：これも濱崎からお話をします。まず、今期の業績には組み込んでいません。当然ながら M&A というのはご縁がないとできませんし、計画として組み込む以前にしっかりと活動していかなければならないというところがありますので、組み込んではいないという状況です。ただ、資料にもありましており、投資戦略室というものを作りまして、M&A に対するアンテナをしっかりと張り、デューデリジェンスも含めた分析を行うといった機能は、この期初から稼働させているという状況です。どのような分野で M&A をしていくかということになりますけども、先ほどの AI 教習所、これは M&A ではなくて投資ということではありますけども、やはりわれわれが取り組む IT は、経済のインフラであると自負しておりますが、片や、特定の業種や事業分野に対して、われわれが専門性を持っているというわけではありません。そういった点において、自動車学校業界に精通したところとわれわれのテクノロジーを掛け合わせるというところは、われわれの M&A における一つの指標になるのではないかと考えています。また、当社は IT の分野でいろんなことをやらせていただいていますけども、まだまだ重要な技術分野があると考えています。例えば、昨今非常に課題になっておりますセキュリティといった分野も含めて、新しい技術分野、あるいはこれから重要になるであろう既存技術分野を獲得するということも必要になってくると考えていますので、M&A に関してはそういう選択肢も持っております。以上です。

小田 [M]：では、いただいている最後のご質問になります

質問者 [Q]：足元で株価、時価総額が大きく変動している状況ですが、現在の株価水準に対する認識をお聞きしたいです。また、今後株価を高めていくための取り組みについても教えてください。

納富 [A]：これに関して、私のほうから回答させていただきます。現状の株価に関して言うと、納得している状況ではないといえますか、もっと高くしたいとは常日頃思っています。以前の IR セミナーでも時価総額 100 億といった数値を言ったこともありますけども、当然超えていきたいと思っております。昨今は株価の乱高下などもあったりするので、あまり一喜一憂するものではないとは認識しています。まずは業績をしっかりと出していく中で、株主の皆様からの信頼を得ることを着実にこなしていきたいと思っております。一方で、さきほど、濱崎からありましたように、M&A やさまざまな施策を打っていくこともさることながら、資本政策等々もあらゆる手段を考えていく必要があると思っております。さまざまな施策が考えられると思いますが、あらゆる事態に備えて資本政策も引き続き検討しながら時価総額をしっかりと上げていく、企業の価値を上げていくことにしっかりと取り組んでいきたいと思っております。当然、IR でさまざまな情報をしっかりと開示していくといったことも、説明責任を含めてやっていきたいと考えております。

小田 [M]：では、いただいたご質問に関しては以上となります。現状、追加のご質問もございませんので、こちらで質疑応答は終了とさせていただきます。一点、本日の納富の説明の中での、AI 教習所に関して少し補足をさせていただきます。南福岡自動車学校を運営していらっしゃるミナミホールディング

ス社と、自動運転を推進している名古屋大学発のベンチャーのティアフォー社の2社の合併会社がAI教習所になっております。そちらの点を補足させていただきます。

小田 [M]：では、以上をもちまして、株式会社 Fusic、2024年6月期の決算説明会を終了いたします。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。

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。