



2025年6月期第2四半期 決算補足説明資料

株式会社 Fusic（証券コード：5256）

2025.2.10

1. 会社概要
2. 2025年6月期第2四半期 決算概要
3. 2025年6月期 業績予想
4. 成長戦略の進捗状況
5. 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.



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
TEL : 092-737-2616 FAX : 092-737-2617

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型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。



大手・中堅
システムインテグレーター

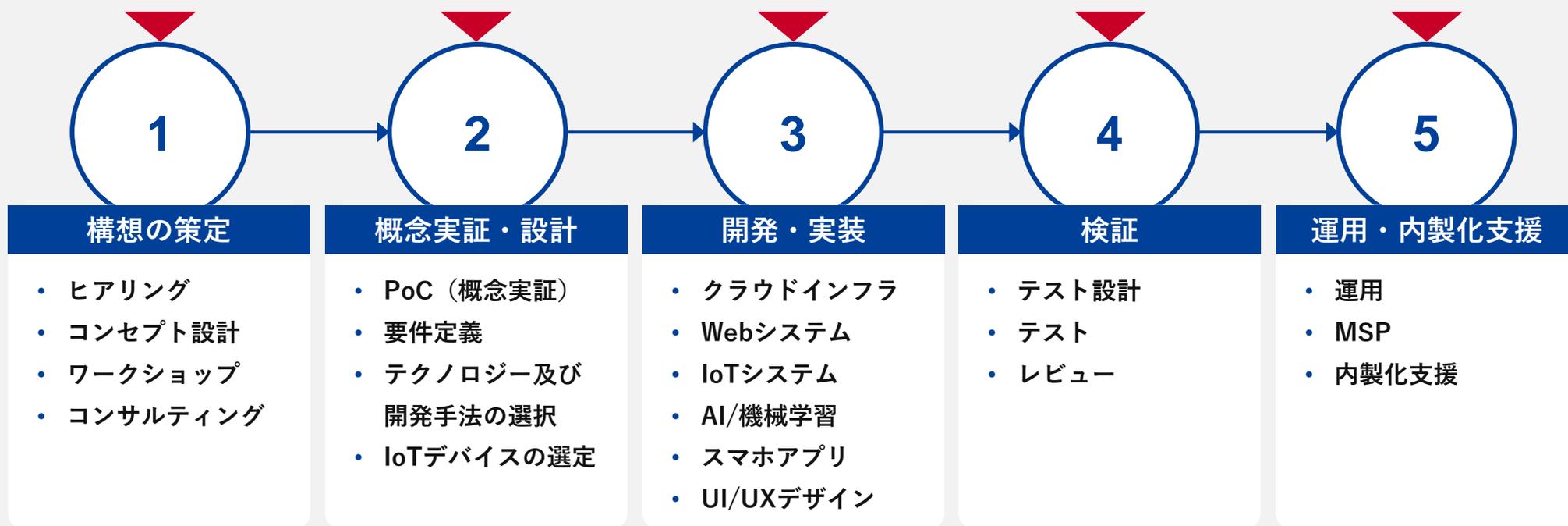
案件規模	中小型案件（数百万～数千万円）	大型案件（数億円～）
開発期間	短期（数週間～数カ月）	長期（数カ月～年単位）
契約形態	準委任契約が中心	請負契約が中心
開発体制	ワンストップ型 （開発工程をすべて内製化）	多重請負構造型 （複数の下請け企業が連鎖的に工程に関与）

DY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。

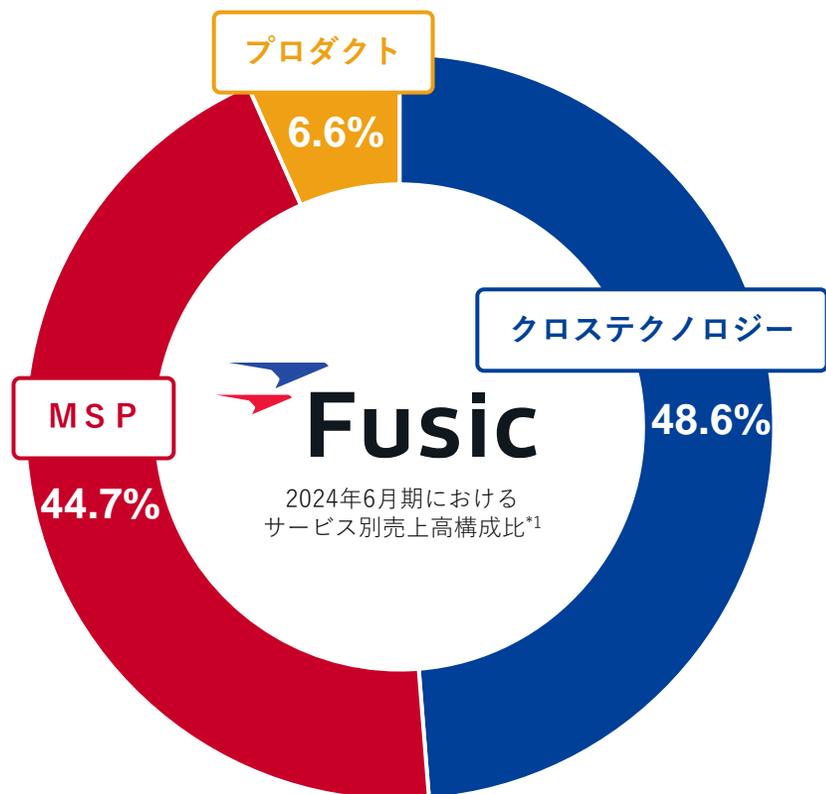
プロジェクトマネジメント

どのフェーズからでも、どのフェーズだけでも。



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	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 * 準委任契約及び請負契約(フロー型)
MSP*2	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 * 準委任契約による保守運用ビジネス(ストック型)及び従量課金によるリセールビジネス(ストック型)
プロダクト (360 / sigfy)	自社プロダクト(360・sigfy)を提供するサービス * 月額課金(ストック型)と都度課金(フロー型)

* 1 2025年6月期より変更したサービス区分に基づいた実績 (参考値)

* 2 マネージドサービスプロバイダの略

2

2025年6月期第2四半期 決算概要

エグゼクティブサマリー

売上高

2 Q(10-12月)は開発案件の売上が全体を牽引し、前年同期比+14.8%と伸長

営業利益

人材・オフィス・セキュリティ投資を進めながらも前年同期を上回って推移

売上高		営業利益	
第2四半期累計	前年同期比 +7.6%	第2四半期累計	前年同期比 +8.2%
9.35 億円	通期予想進捗率 43.5%	1.23 億円 (営業利益率：13.2%)	通期予想進捗率 47.7%

トピックス

- クロステクノロジーは1Qに引き続き大手インフラやパブリックセクター案件が牽引。2Q(10-12月)は、開発案件の顧客単価が向上したことで成長率は**+39.7%**と大きく伸長し、2Q累計では前年同期比**+23.8%**
- プロダクトは、大手通信事業者や金融企業、大規模自治体への導入効果等が牽引し、2Q累計で前年同期比**+26.8%**
- 営業利益は、開発案件の需要増および単価向上で売上総利益率が改善したことで、前年同期を上回って着地



2025年6月期 第2四半期決算概要

1Qは前期の大型案件*の影響で営業利益が前期比ビハインドでのスタートだったが、2Qは開発案件が大幅に伸長し、売上総利益率が改善した結果、人材等の成長投資を進めながらも、2Q累計で売上高・営業利益ともに前年同期を上回って着地。

	2024年6月期	2025年6月期	前年同期比	
	(百万円) 2Q累計	2Q累計	増減額	増減率
売上高	870	935	+65	+7.6%
売上総利益	334	373	+38	+11.6%
売上総利益率	38.5%	40.0%	+1.4pt	-
販売費・一般管理費	220	250	+29	+13.4%
営業利益	114	123	+9	+8.2%
営業利益率	13.1%	13.2%	+0.1pt	-
経常利益	114	124	+10	+9.4%
四半期純利益	74	82	+8	+11.1%

* 地域通貨アプリ案件における新規自治体導入の需要集中

サービス別売上高の概況

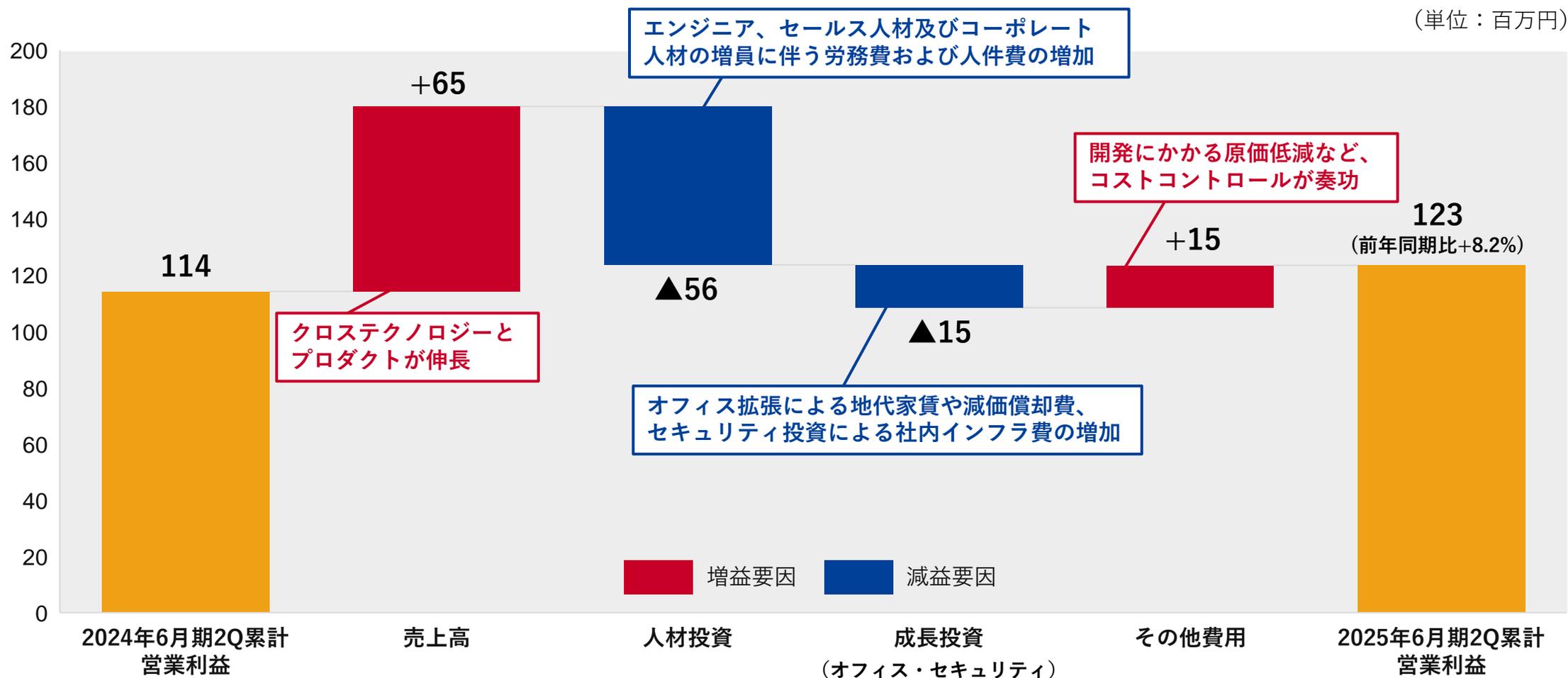
MSPは、引き続き前年同期比マイナスで推移。営業提案強化で改善を図っている。一方で、クロステクノロジーは、顧客単価の向上や顧客深耕が進捗し、成長が加速。プロダクトも導入件数増と大型案件獲得で前年同期を上回る成長を維持。

サービス別売上高						(単位：百万円)
	2024年6月期 2Q累計*	2025年6月期 2Q累計	前年同期比		通期予想 進捗率	
			増減額	増減率		
全体	870	935	+65	+7.6%	43.5%	
クロステクノロジー	404	500	+96	+23.8%	40.3%	
MSP	407	360	▲46	▲11.3%	47.7%	
プロダクト (360、sigfy)	58	74	+15	+26.8%	49.5%	

*2025年6月期よりサービス区分を変更。2024年6月期2Q実績は、変更後のサービス区分で再計算した実績（参考値）

営業利益の増減要因分析（前年同期比較）

開発案件が大幅に伸長したことで、将来の成長に向けた「人員拡充」「オフィス拡張」「セキュリティ強化」の投資にかかる費用が先行する中でも、前年同期比+8.2%で着地。



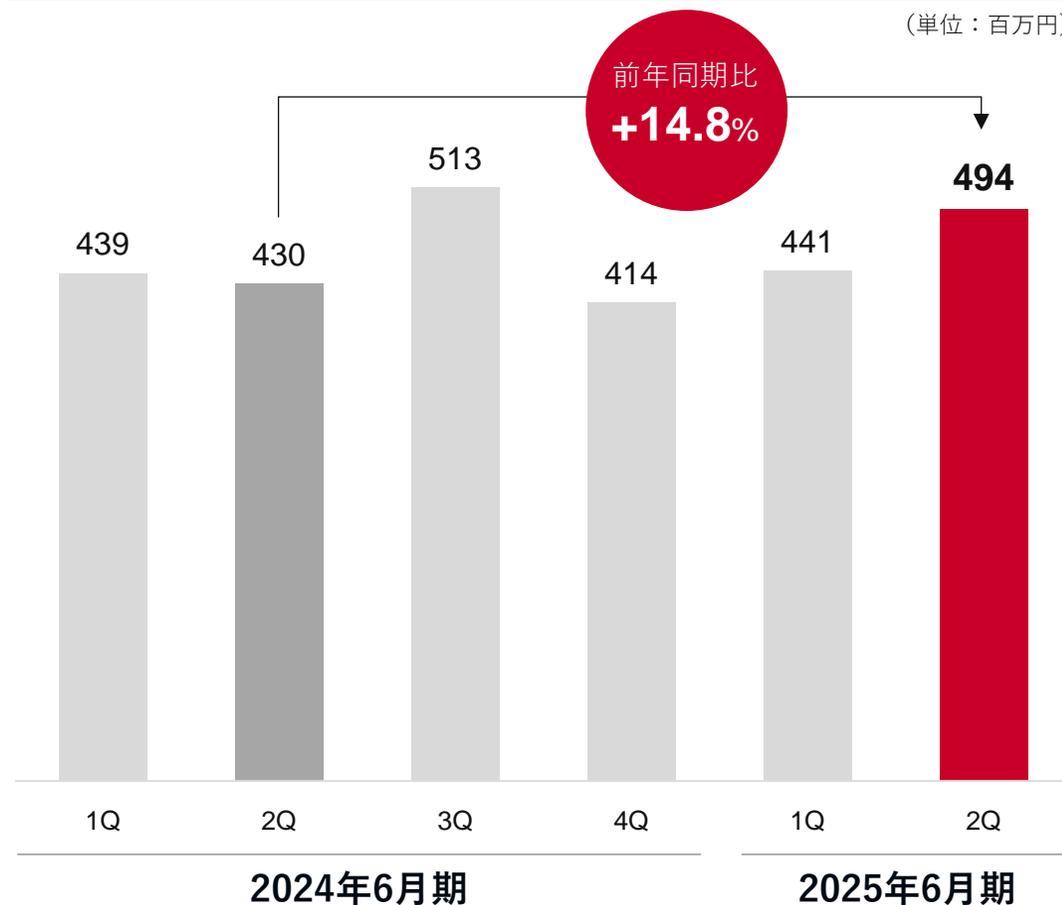
売上高および営業利益の四半期推移

2Q売上高は、開発案件の顧客単価向上と顧客深耕が牽引し、前年同期比+14.8%で着地。

営業利益は、開発案件の伸長により売上総利益率が改善した結果、成長投資を進めながらも、前年同期比+131.3%で着地。

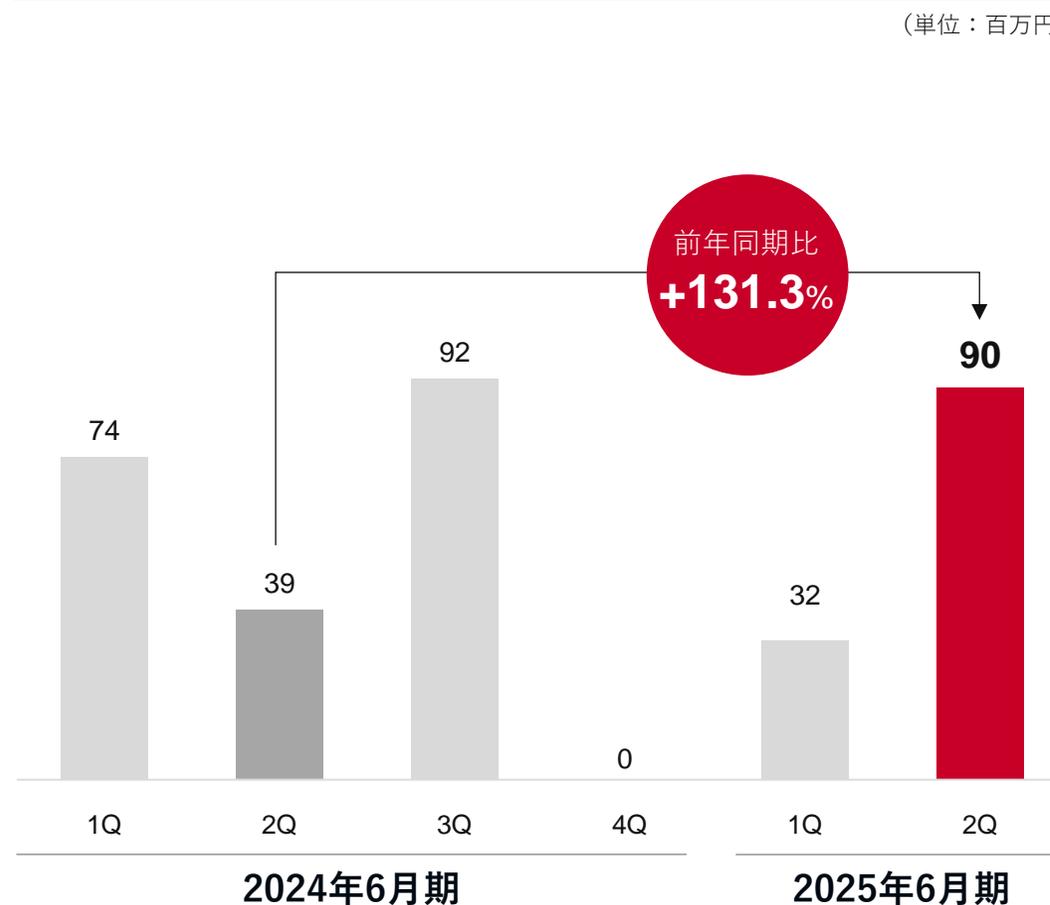
売上高

(単位：百万円)



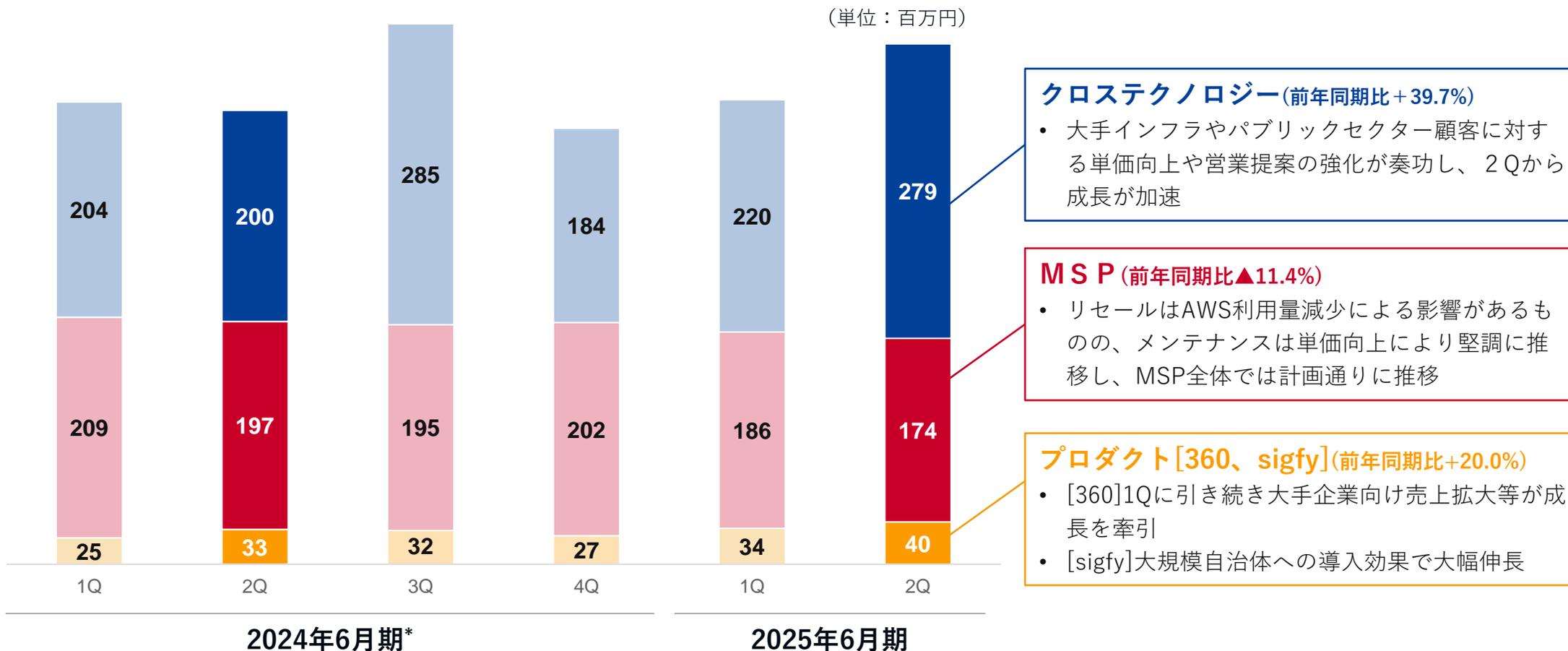
営業利益

(単位：百万円)



サービス別売上高の四半期推移

クロステクノロジーは、クラウドやAI、IoTに関する旺盛な需要を取り込み、**単価向上や顧客深耕が進んだことで成長が加速**。
MSPはストック型の強みを生かし、**安定的な収益を確保**。プロダクトは**大型案件の獲得を進め、高い成長率を継続**。



* 2025年6月期よりサービス区分を変更。2024年6月期実績は、変更後のサービス区分で再計算した実績（参考値）

3

2025年6月期 業績予想

2025年6月期 通期業績予想

2Q営業利益は想定を上回る進捗。通期での営業利益成長率25%以上の達成に向けて、着実に成長拡大を進める。

単位：百万円	2024年6月期 通期実績	2025年6月期		<参考>2025年6月期2Q累計	
		通期予想	対前期増減率	実績	通期予想進捗率
売上高	1,798	2,150	+19.5%	935	43.5%
営業利益	207	259	+25.0%	123	47.7%
営業利益率	11.5%	12.1%	+0.5pt	13.2%	-
経常利益	211	262	+24.0%	124	47.6%
当期純利益*	154	180	+16.7%	82	45.7%

* 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 通期実績*	2025年6月期		<参考>2025年6月期2Q累計	
		通期予想	対前期増減率	実績	通期予想進捗率
クロステクノロジー	874	1,242	+42.2%	500	40.3%
MSP	804	756	▲6.0%	360	47.7%
プロダクト (360・sigfy)	119	150	+26.0%	74	49.5%
計	1,798	2,150	+19.5%	935	43.5%

* 2025年6月期よりサービス区分を変更。2024年6月期通期実績は、変更後のサービス区分で再計算した実績（参考値）

4

成長戦略の進捗

主要な経営指標（2025年6月期計画）

最重要経営指標である「営業利益成長率25%以上」は、**前年同期を大きく上回る順調な進捗**。
 また、開発案件における単価向上や顧客深耕、プロダクトにおける大型案件獲得が進捗したことで、
 「顧客平均単価」および「取引顧客数（年間取引金額1,000千円以上の顧客）」は前年を上回る順調な推移。

	2024年6月期 実績	2Q 実績	2025年6月期 計画	2Q 実績
営業利益 成長率	+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	前年同期比 ▲0.8% 採用の進捗で人件費および 採用費が増加したことで、 前年同期を下回って進捗	+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	前年同期比 +8.2% 開発案件の単価向上による 粗利率の改善で、前年同期 を上回って進捗
顧客平均単価*1*2	13,661千円	9,386千円	15,027千円 (前期比+10.0%)	11,511千円 (前年同期比+22.6%)
取引顧客数*2	144社	85社	160社 (前期比+16社)	91社 (前年同期比+6社)

* 1 クロステクノロジーサ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

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

IoTシステム

Webシステム

クラウド

JAXA（宇宙航空研究開発機構）



地球観測衛星データ提供システム(G-Portal) Version 3 Web及びCloudの構築・維持を落札*1

クラウド技術を活用し、地球観測衛星データの効率的な提供と利活用を支援。森林保護や災害対策、気候変動など、地球環境問題の解決に向けた基盤の一部を間接的に構築することで、テクノロジーを通じた社会課題の解決への貢献を目指す。

<落札金額>
1,020百万円（税抜き）*2

<参考>
JAXA地球観測衛星データシステム「G-Portal」
陸域観測技術衛星2号「だいち2号」（ALOS-2）をはじめとした地球観測衛星によって得られたデータの検索（衛星／センサ検索、物理量検索）と提供を行うシステム。陸、海洋、大気、雪氷、水循環、気候を観測対象とし、衛星データ解析や研究を目的に利用することが可能。

*1 当案件は、株式会社パスコを代表会社とする共同企業体として落札（「入札案件の落札に関するお知らせ」2024年12月26日開示）
*2 2025年6月期業績への影響の詳細は、本契約締結が完了した後に公表予定

IoTシステム

Webシステム

クラウド

SORACOM



SORACOMビジネスパートナープログラム 「ソラカメコンピテンシー」認定を取得

SORACOMプラットフォームを活用したIoTシステムやサービスのインテグレーション、マネージドサービス、コンサルティングの実績を重ね、ソラコムクラウドカメラサービス「ソラカメ」に関する深い知識と活用スキルが評価されたことで認定を取得。



ニュース：<https://fusic.co.jp/news/930>

クラウド

Webシステム

AI・機械学習

西部ガス株式会社



西部ガスと共同開発した「デマンドレスポンスシステムの開発*1」が日本ガス協会 技術賞*1を受賞

電力需給の安定性向上に資する「デマンドレスポンスシステム (DR)」の効果的な実施を可能とするシステムとしてリリース。AWSのサーバーレスサービスを駆使し、リーズナブルなコストと高い柔軟性でサービスを展開することで、電力需給ひっ迫時の緩和に貢献



*1 「LINEを活用したデマンドレスポンスシステムの開発」

*2 日本ガス協会「2024年度技術大賞・技術省」のサービス技術部門

ニュース：<https://fusic.co.jp/news/922>

AI・機械学習

研究開発

国立大学法人豊橋技術科学大学



豊橋技術科学大学と共同で、自然な日本語を目指した音声合成プロジェクトをスタート

豊橋技術科学大学 音声言語処理研究室と連携し、文章の内容に基づいてイントネーションや感情を制御し、音声合成の性能を高めることで、より自然な日本語発話の実現を目指すプロジェクトを開始。研究成果を活用し、さまざまな産業分野への応用を目指す。



開発事例：<https://fusic.co.jp/works/65>

クラウド

Webシステム

スマホアプリ

DevOps支援サービス

企業のビジネスプロセスの最適化とデジタル変革を支援する「DevOps支援サービス」の提供を開始

ITシステムの高度化・複雑化に伴い注目されるDevOps手法。当社の強みであるクラウド技術とアジャイル開発の知見を活かし、カスタマイズしたソリューションを提供することで、各企業のニーズに合わせたDevOpsの導入・運用支援を提供。



ニュース：<https://fusic.co.jp/news/920>

AI・機械学習

Webシステム

クラウド

生成AI活用支援サービス

企業の業務効率化やデータ活用を支援する「生成AI活用支援サービス」の提供を開始

高度な専門知識や運用設計が求められる生成AIの導入を、企業ごとのニーズに合わせてカスタマイズして提供。単なる技術提供に留まらず、業務プロセス全体の最適化と競争力向上を実現するため伴走型の支援を提供。



ニュース：<https://fusic.co.jp/news/926>

「360（さんろくまる）」が ISMSクラウドセキュリティ認証を新規取得



360度フィードバックで組織を可視化・分析するサービス「360（さんろくまる）」に関し、**ISMSクラウドセキュリティ認証「ISO/IEC 27017:2015」*1**を新規取得

360は、相互フィードバックを通じて組織のパフォーマンス向上を支援するツールとして、多くの企業・団体へ導入。
今回の認証取得により、クラウドセキュリティ管理体制が国際基準に準拠していることが証明されたことで、今後の導入を加速させる狙い。

*1 「ISO/IEC 27017:2015」はISMSクラウドセキュリティ認証のガイドラインです。

人材採用・育成の進捗

人員数
(2024年12月末時点)

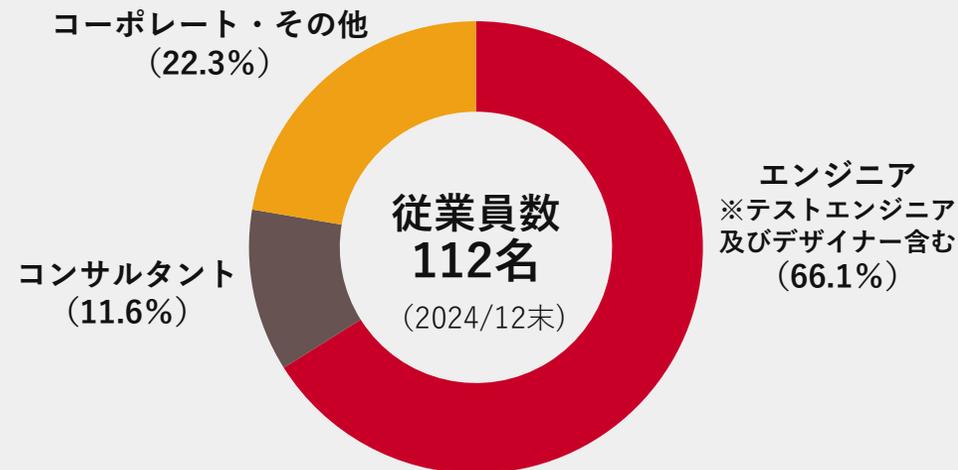
112名

前期末比

+6名

前年同期比

+16名



5

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 Kinu

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

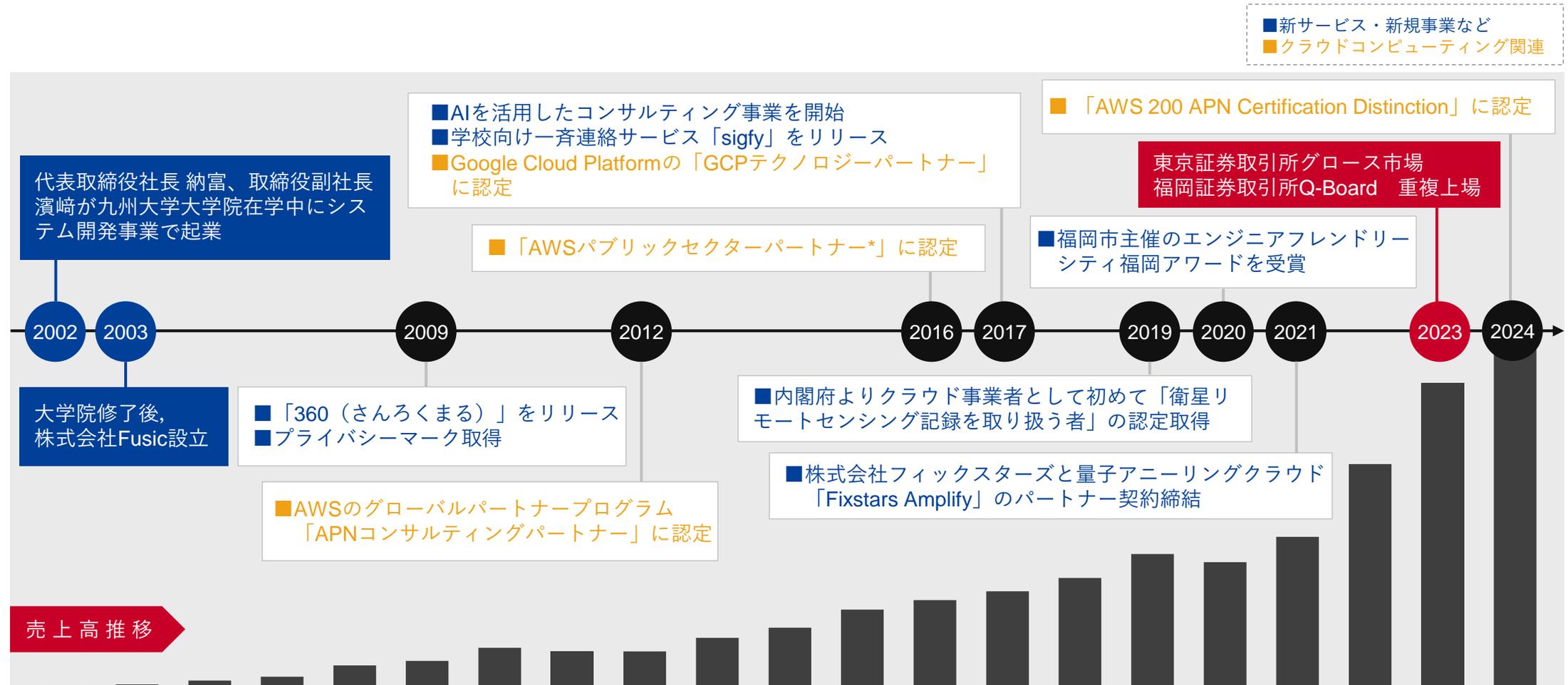
九州大学大学院工学府
機械工学専攻 修了

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。

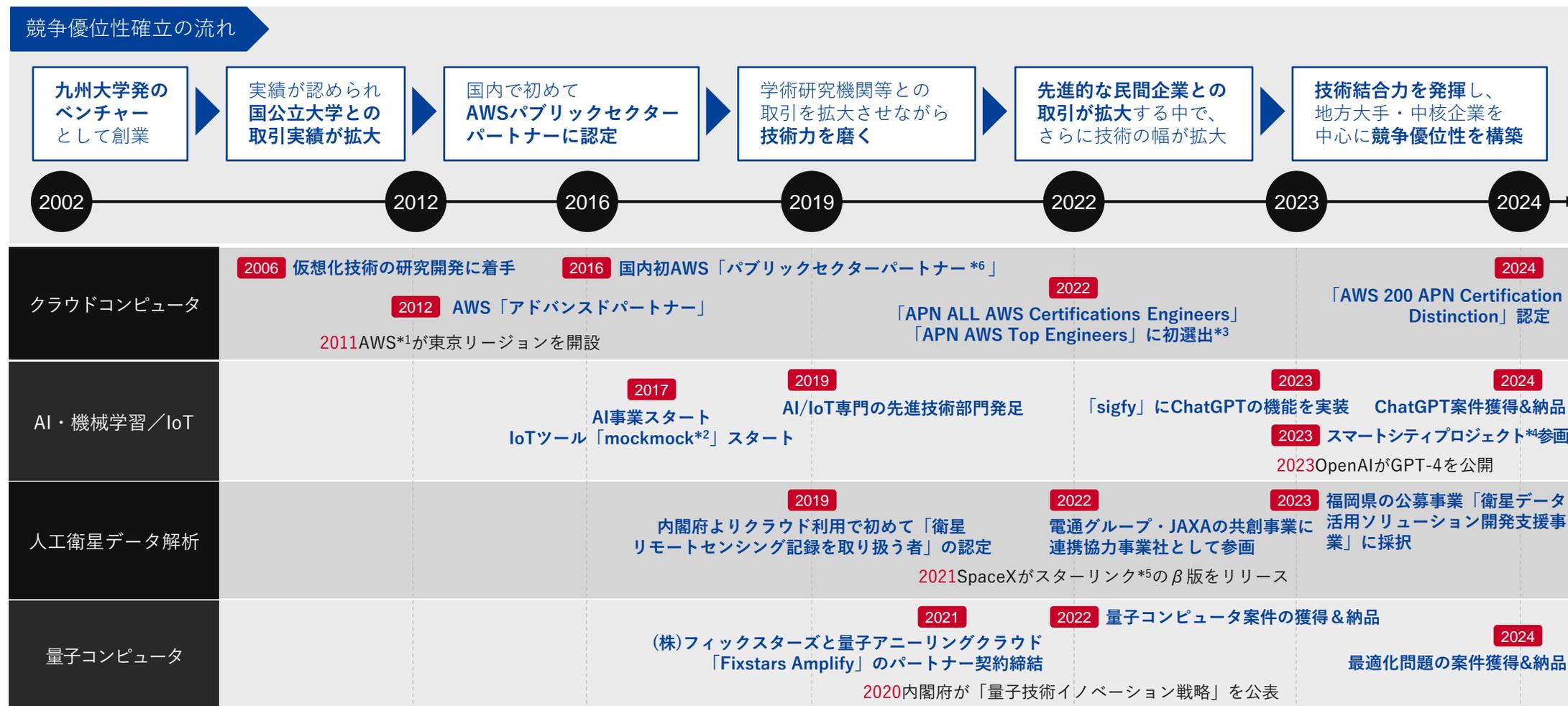
創業当初はシステム開発を手掛け順調に事業を拡大。並行してクラウドコンピューティングやAI等、新たな技術分野にも積極的に進出し、現在は事業の柱に成長している。



*AWSパブリックセクターパートナープログラムは2025年1月29日終了

事業の変遷（競争優位性を確立するまでの流れ）

大学発ベンチャーとして創業し、学術研究機関や先進企業との取り組みを通じて技術力の習得や技術の幅を拡大を推進。
 ワンストップでサービス提供してきた背景から、既存技術と新技術を柔軟につなぐ「技術結合力」という競争力の源泉を構築。

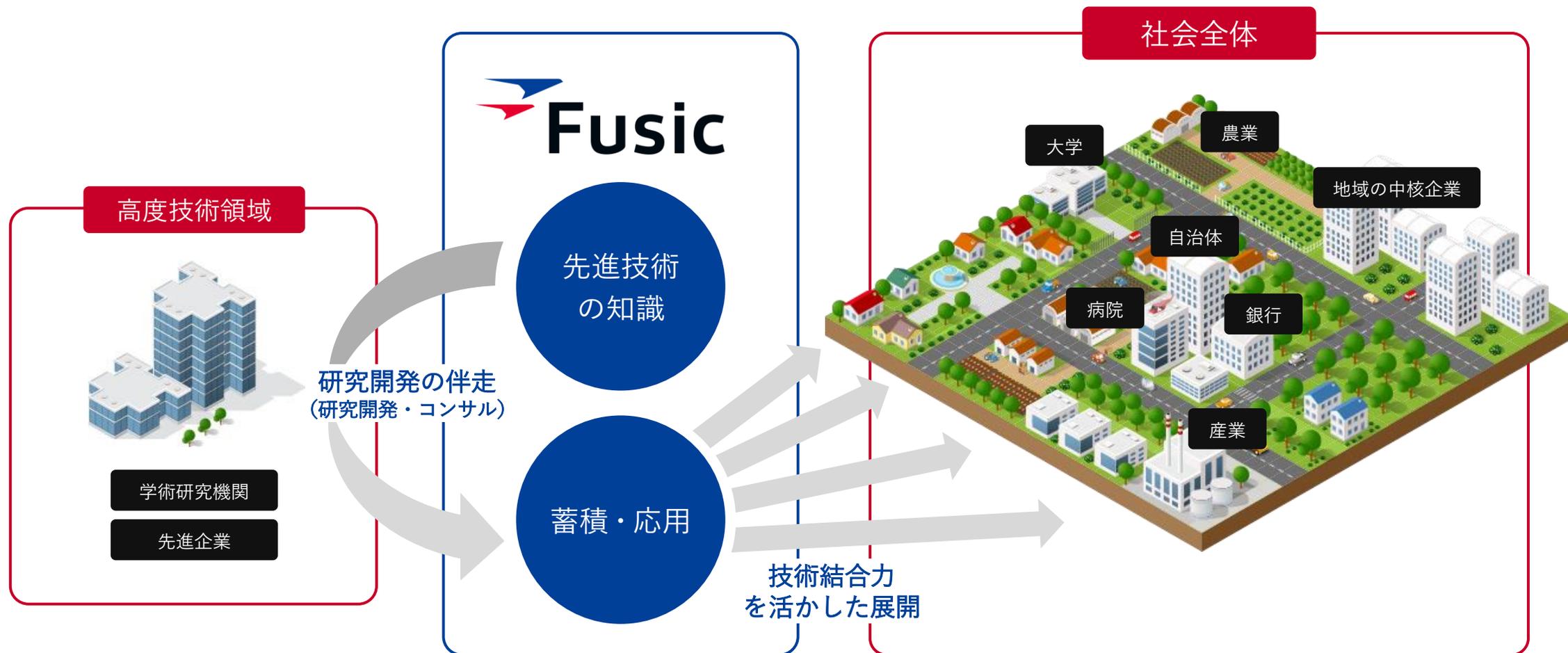


* 1 Amazon Web Services
 * 2 2024年9月サービス提供終了
 * 3 現在は「Japan AWS Top Engineers」及び「Japan AWS ALL Certifications Engineers」。2022年以降、毎年受賞を継続。

* 4 東急不動産株式会社、ソフトバンク株式会社、株式会社キャドセンターと実施した共同プロジェクト
 * 5 SpaceX社が運用する衛星インターネットサービス
 * 6 AWSパブリックセクターパートナープログラムは2025年1月29日終了

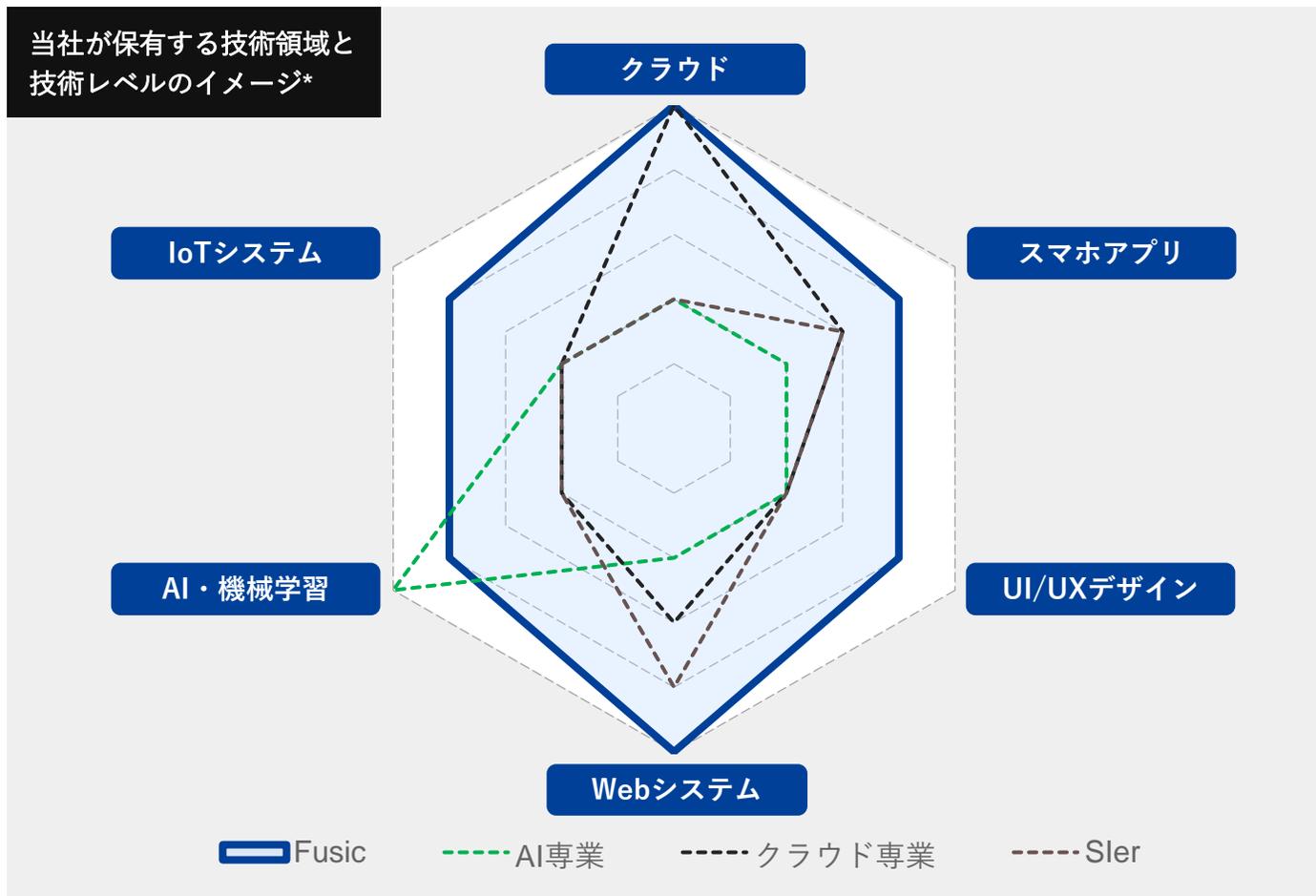
競争力（価値）発揮の流れ

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。



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、**専門ベンダーにはない当社ならではの強み**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。



『AWS 200 APN Certification Distinction』に認定



AWS認定資格取得数 (2024年5月31日時点)

- 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
- Foundation(基礎レベル) : 22

合計**202**

『AWSアドバンスティアサービスパートナー』に認定



- Public Sector
- Immersion Day
- Solution Provider
- Public Sector Solution Provider

『SPS認定済みインテグレーションパートナー』



SORCOMプラットフォームを活用したシステムインテグレーション、マネージドサービス、コンサルティングを提供

*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。

本資料の取り扱いについて

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。

