



株式会社 Fusic

「2025 年 6 月期第 2 四半期決算説明会」書き起こし

2025 年 2 月 25 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]	「2025 年 6 月期第 2 四半期決算説明会」
[決算期]	2025 年 6 月期第 2 四半期
[日程]	2025 年 2 月 17 日
[ページ数]	23
[時間]	18:30 – 19:06 (合計：36 分、登壇：23 分、質疑応答：13 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、株式会社 Fusic、2025 年 6 月期第 2 四半期決算説明会を開催いたします。本日は初の夕刻での開催となりますが、個人投資家の皆様にも多くご参加いただいております。皆様、お忙しい中ご参加いただき、誠にありがとうございます。

ぜひ有意義な時間にできればと考えておりますので、説明会の後半では質疑応答の時間も用意しております。ぜひ、積極的にご質問いただければ幸いです。

はじめに、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：よろしく申し上げます。

小田：次に取締役副社長、濱崎陽一郎でございます。

濱崎：よろしく申し上げます。

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。よろしく申し上げます。

本日の進行についてですが、まず納富から 2025 年 6 月期第 2 四半期決算についてご説明を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、質疑応答につきましては事前にいただいている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たいと思っております。

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、改行しようとする質問の途中で送信されてしまう場合がございますので、改行はされないようご注意くださいと思います。

それでは納富から、第 2 四半期決算の概要についてご説明いたします。

納富：始めたいと思います。よろしく申し上げます。小田から冒頭にありましたように今回、個人投資家の方々も参加できるようにということで、夕刻に開催させていただいていますし、実際、多くの方に今日ご参加いただいておりますので、フランクな質問とかも全然かまわないので、コメント欄に送っていただければ最後に回答させていただければと思っています。

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

それでは早速、始めたいと思います。今日の概要としては会社概要、および2025年6月期第2四半期が終わりましたので、その決算概要の説明。さらに3番目には、今の進行期の通期の業績予想。4番目に成長戦略を掲げていますので、その進捗状況。最後、Appendix。ここに関して今日は時間の関係で省略したいと思いますけれども、1から4に関してご説明をさせていただこうと思っています。

一応、私の説明は15分から20分ぐらいと考えておりまして、その後、質疑に移らせていただこうと思っています。

まず会社概要からいきますけれども、これに関していうと何度もご説明していますけれども、今回初めてという方もいると思いますので、改めてご説明させていただきます。

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

当社はこちらに書いていますように、「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。」と掲げています。これは実は Fusion of Society, IT and Culture. の、Fusic という社名の由来にもかかわるんですけども、これを掲げて、会社として事業を推進しているところです。

会社概要



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

©Fusic Co., Ltd.

5

会社の中はこのような雰囲気です。今、福岡の天神という場所にオフィスをかまえていますけれども、オ

フィスは実はこの写真に写っていますオフィスと、横のビルにもオフィスを借りておりますけれども、中心であるここに最大で約 60~70 名ぐらい入る状況です。社員は今 112 名ほどなので、全員出社するとちょっと入らない状況ではあるんですけども、となりのオフィス等も使うと全員収容できる状況になっております。

こんな感じで、フランクな雰囲気、フリーアドレスの状況で仕事を進めております。創業はもう 22 年経ちますけれども、2003 年となっております。私と濱崎が学生のときに起業して、今に至ると。2 年前に東京証券取引所のグロース市場、および地元福岡の福岡証券取引所の Q-Board に上場することを果たしました。

事業内容は Web システム/スマートフォンアプリだったりとか、AI・機械学習/IoT、クラウドインフラおよびプロダクト事業をやっております。住所は福岡にありまして、ほかのところに関していうと東京で一部シェアオフィスを借りたりとかはありますけれども、基本的には福岡で事業を推進していることになっております。

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型案件を中心とした開発案件で多くの実績を積み重ね、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）

©Fusic Co., Ltd. 6

早速ビジネスモデルですが、先ほど IT にかかわる事業をやっているというお話をしましたけれども、当社の特徴として、右側に大手・中堅のシステムインテグレーターに並べて比較しております。

まず案件規模としては、当社は大きい規模をそんなに狙うわけではなく、中小・小型案件をねらっています。具体的には億を超える案件も当然あるんですけども、狙いとしては数百万から数千万といった案件を主に取っていることとなります。

当然それに伴って開発期間も短期、ここは数週間から数カ月。当然 1 年を超えるような案件もありますけれども、基本的には追加の開発であったりとか、契約単位はそんなに大きくない。契約期間、いきなり 2 年の契約をボンと取るというよりも、半年の案件を取って、それに追加でプラス 3 カ月であったりとか、プラス半年みたいなかたちでの契約が多いかなと思っています。

契約形態は右側の大手・中堅インテグレーターは請負契約が多い中で、当社としては準委任契約。期間に対していくらチャージをします、というかたちでの案件が多いかなと思っています。

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. 7

開発体制は次のスライドにも続くんですけども、ワンストップ型。一気通貫でやることをやっています。右側の大手・中堅案件は、やっぱり多重構造でプライムベンダーがいて、そこから 2 次請、3 次請ということがあると思うんですけども、当社の開発体制としては、基本的には当社で全部まかなえるような状況を目指しております。

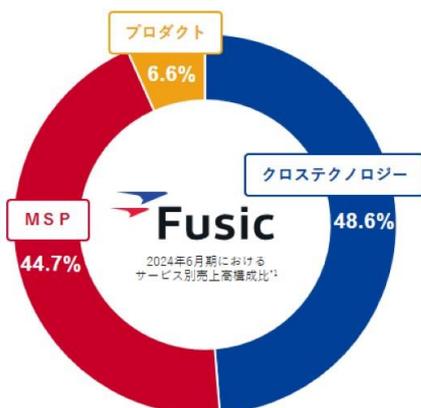
先ほど言った全部まかなうところに関していうと、一番左から構想の策定。これはヒアリングであったりとか、コンサルティングみたいなものここに含むと思っています。そこから概念設計とか概念実証・設計、これを PoC とかっていいですけども、PoC であったりとか要件定義、場合によっては IoT デバイスの選定みたいなことも、当社でまかなわせていただきます。

真ん中、一番ここは大変な部分になると思うんですけども、開発・実装です。クラウドインフラの設計から、それを実装するところだったり、Web システムとか、AI、機械学習のモデリングみたいなことも当社でやらせていただきます。一番下、UI/UX のデザインとかも結構、デザイナーも抱えておりますので、そこもできるというのが大きな強みかなと思っています。

次に4番目いきますと、テスト設計、およびテストですね。5番目は運用とか内製化支援。最近このニーズが強いと思っていますけれども、実際に作ったものをお客様に運用してください、だけではなくて、お客様のエンジニアの内製化を支援するようなことも、非常に喜ばれているところがあります。

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。



*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

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、貢献することを旨とするサービス * 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)

©Fusic Co., Ltd. 8

実際、事業内容で三つに区分しておりますけれども、クロステクノロジー、MSP およびプロダクトと三つの分類をしています。全体の半分近くがクロステクノロジーで、48.6%。これはクラウド環境の構築とかシステム開発、IoTによるデータの収集やAIの分析等もやっております。ここは基本的にはフロー型の案件が多いかなと思っています。

次にMSPです。全体の約半分、44.7%と書いてありますけれども、ここではシステム、およびクラウド環境の保守運用とか、あとパブリッククラウド、AWSの再販を行うサービスをやっています。ここは基本的にストック型といいますか、月々積み上がってきたりとか、安定的な収入が得られるところです。

最後、プロダクト。全体に占める割合としては6.6%でありますけれども、当社は360というサービスとsigfyというサービスをやっておりますけれども、月額課金というかたちと都度課金と二つの組合せをしながら、収益を稼いでいるところになっています。

これまでが当社の事業の概要になりますけれども、ここからは第2四半期の決算概要をご説明させていただきます。

エグゼクティブサマリー

- 売上高** 2Q(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

©Fusic Co., Ltd. 10

ここにエグゼクティブサマリーということで概要が載っていますが、売上高としては10-12月、第2クォーターは開発案件の売上が全体をけん引して、前年同期比プラス14.8%というかたちで伸長しております。営業利益に関しても人材、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している状況です。

売上高は9億3,500万円、前年同期比プラス7.6%と。通期の予想に対しては43.5%という状況になっています。一方、営業利益です。第2四半期時点で1億2,300万円となっております。前年同期比としてはプラス8.2%、通期に占める進捗としては47.7%と、半分に若干届いていない状況ではあるんですけども、当社としては順調に推移していると認識しております。

下にトピックスとしては、クロステクノロジーは第1クォーターに引き続いて、大手インフラやパブリックセクター案件がけん引したとなっておりますし、第2クォーターは開発案件の顧客単価が向上したことで、プラス39.7%と大きく伸長しました。2クォーターの累計では、前年同期比プラス23.8%という状況になっています。

プロダクトは大手通信事業者とか金融企業、あと大規模自治体への導入がけん引して、プラス26.8%というかたちで伸長していると。営業利益は一番下にありますが、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した状況となっております。

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。

(百万円)	2024年6月期	2025年6月期	前年同期比	
	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

©Fusic Co., Ltd.

11

これはセグメントごとにいろいろ、項目ごとに分けておりますけれども、売上高としては先ほど申し上げたようにプラス7.6%になっていますし、前年同期と比較して真ん中、営業利益に関していうとプラス8.2%という状況になっております。

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)

©Fusic Co., Ltd.

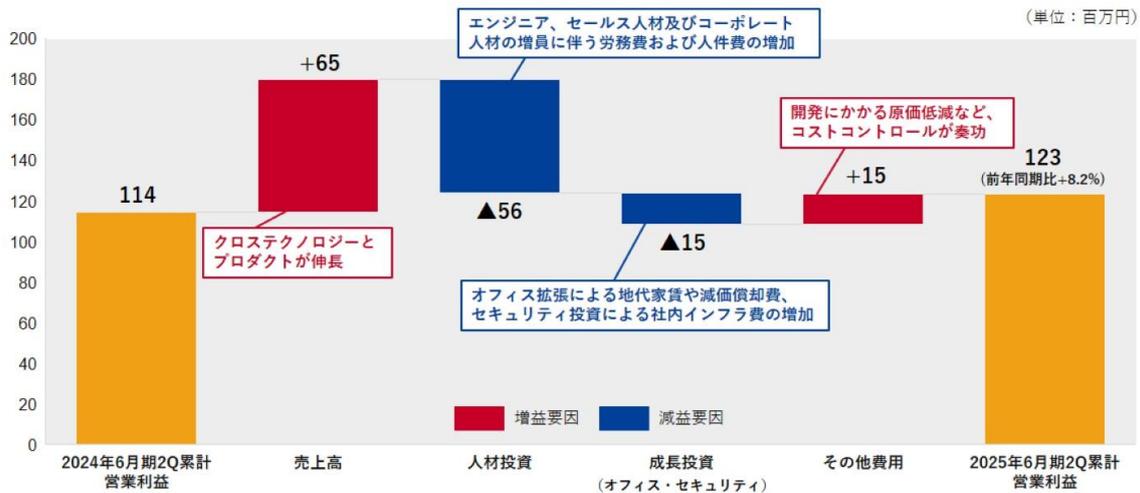
12

これは項目ごとに先ほど言ったクロステクノロジー、MSP、プロダクトと分けたものですが、ク羅斯テ

テクノロジーに関してはプラス 23.8%で、大きく伸びていると認識しております。MSP に関してはマイナス 11.3%となっていますけれども、ここに関しては営業提案の強化等を図って、挽回していきたいと思っています。プロダクトに関しては、プラス 26.8%で推移しています。全体としては既に申し上げたとおり、9 億 3,500 万円ということでプラス 7.6%での着地となっております。

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。



©Fusic Co., Ltd. 13

これはウォーターフォールチャートで、どの要因で伸びたのかを示していますけれども、一番左が前年同期の営業利益で、一番右が今期の第2四半期の営業利益で、前年同期比+8.2%となっています。赤の部分が営業利益の増益要因、青の部分が減益要因で書いております。

プラスの要因としては、クロステクノロジーとプロダクトが伸長したところです。次にマイナスの5,600万円とありますけれども、エンジニア、セールス人材、およびコーポレート人材の増員に伴う労務費、および人件費の増加。これは採用が順調に進んだといういい方もできると思うんですけども、人が増えたことによって労務費と人件費が増えています。

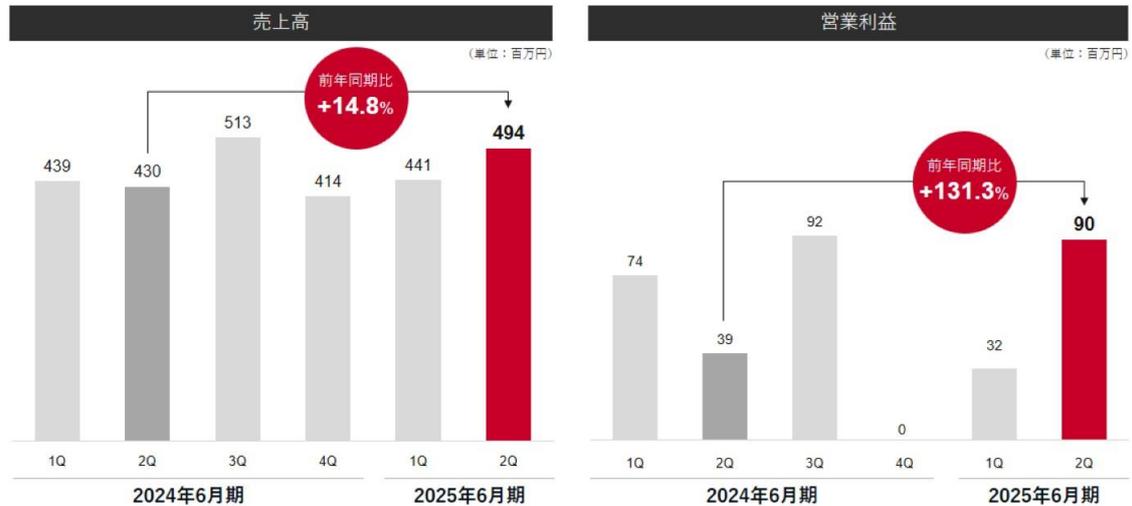
さらに中央に、マイナス15とありますけれども、オフィス拡張による地代家賃とか減価償却費、セキュリティ投資による社内インフラ費の増加が、1,500万円の下げ要因となっております。一方で右から2番目、プラスの15とありますけれども、開発に係る原価の低減とかコストコントロールが奏功しまして、プラス1,500万円となっています。

これを全部まとめますと、プラス8.2%の1億2,300万円が、この第2クォーターが終わったタイミングでの営業利益となっております。

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。



©Fusic Co., Ltd. 14

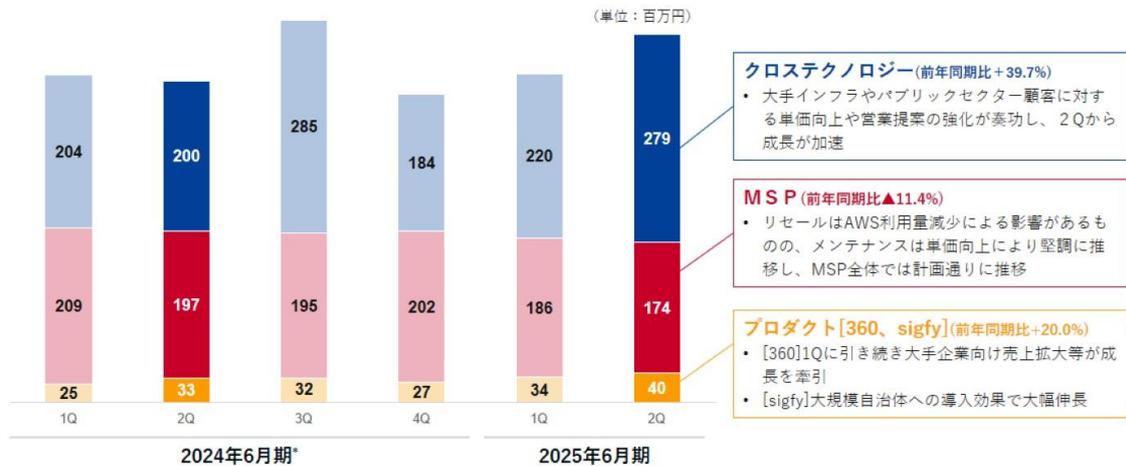
これはクォーターごとに数値を見てみますと、左側は売上ですが、前年同期比は4億3,000万円、今期は4億9,400万円なので、プラス14.8%増えています。

右側は、営業利益ですけれども、前期の第2クォーターが3,900万円に対して今回9,000万円ということで、これはどうしても期ずれだったりとかもあるので、今回のプラス131%をもち挙げて喜ぶ状況ではないんですけれども、季節性はありつつも大きく伸長したことはいえるのではないかなと思っています。

こういったペースで第3クォーター、第4クォーターで順調に利益を出していきたいと考えております。

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）

©Fusic Co., Ltd. 15

これはサービス別売上高の四半期推移になっています。ここは順調に伸びていると認識しておりますし、第3クォーター、および第4クォーターに関しても、このようなペースで推移していければと思っております。

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

©Fusic Co., Ltd. 17

これらを踏まえて今期、今進行期の2025年6月期の通期の業績予想です。これに関しては、引き続き変

ならずといったところになっております。

売上高に関していうとプラス 19.5%で、21 億 5,000 万円を目指しております。さらに営業利益に関していうと、これが当社としては一番重要な KPI だと思っていますけれども、営業利益の伸長が 25%のプラスということで、2 億 5,900 万円を目指しております。それに伴って下の営業利益率とか経常利益、当期純利益は当然伸びていくことになっております。

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 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）

©Fusic Co., Ltd. 18

サービス別の売上高予想とありますけれども、MSP に関していうと先ほど挽回したいという話をしたんですけれども、今期の予算の中でもマイナスを見込んでおります。

一方でクロステクノロジーはプラス 42.2%ということで、ここを大きく伸ばしていきたいと思っていますし、下から2番目のプロダクトに関してもプラス 26%と伸ばしていきたいと思っています。

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 クロスセク/ロジケーサーサービスにおける顧客あたりの単価平均取引金額
*2 年間取引金額1,000千円以上の顧客

©Fusic Co., Ltd. 20

最後に成長戦略の進捗をお話しさせていただこうと思います。先ほど申し上げているように、主な経営指標という中で僕らが一番重要視しているのは、営業利益の成長率となっております。

今期はプラス 25%以上を目指しておりまして、最終着地 2 億 5,900 万円を目指しているんですが、現状順調に推移していると認識しておりますし、引き続きこの数値を追っていく状況となっております。

これに伴って顧客の平均単価は、1,502 万 7,000 円を目指しており、前期比プラス 10%を予算として立てています。現状は 1,151 万 1,000 円という進捗で、前年同期比でも順調に増えています。ここから通期で積み重ねていくので、これはさらに上向いていく状況なんですけど、ここに関してもある程度順調に推移していると思っています。

取引顧客数は、160 社にしようという目標を掲げていますが、現状 91 社です。ここから、3Q、4Q と増えていくと考えると、これもある程度、順調に推移しているのではないかと認識しております。

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. 21

成長戦略の全体像で、左側に連続的成長と非連続の成長と書いておりますけれども、クロステクノロジーに関していうと、付加価値の拡大による案件単価を向上させる戦略です。より難しい案件であったりとか、より上流に絡んでいくことで案件単価を向上していくことをやっています。あとはやっぱり横のパイを広げていくという意味でも、顧客数を拡大していきたいと考えています。

MSP に関しては、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上げを狙っております。

プロダクトに関してはアカウント、およびアカウント単価を向上させることをやっております。

非連続成長としては、これはなかなか発表するにはまだ至っていない状況ではありますけれども、肅々とさまざまな提携であったりとか、M&A とかは模索している状況です。事業機会およびテクノロジーの獲得のための戦略提携を模索するため、今期の頭に投資戦略室を設けまして、力を入れてやっております。いずれかのタイミングで何かしら発表できればと思っております。

IoTシステム	Webシステム	クラウド
<p>JAXA（宇宙航空研究開発機構）</p> <p>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}</p> <p>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。</p> <p><落札金額> 1,020百万円（税抜き）^{**}</p> <p><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。</p> <p><small>*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日発表） *2 2026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</small></p>		
<p>SORACOM</p> <p>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</p> <p>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。</p>  <p>ニュース：https://fusic.co.jp/news/930</p>		

左側は、年末にリリースも出ささせていただきましたけれども、JAXA さんの案件においてパスコさんという会社と一緒に、地球観測衛星データ提供システム、通称 G-Portal というんですけれども、その案件を取得しました。

今回、落札金額が結構大きくて、10 億 2,000 万円。これに関しては 2025 年の 3 月から 5 年間にわたってということですので、今期へのインパクトはそんなに影響はないのですが、来期以降に関しては、この部分が影響を与えてくると思っていますし、G-Portal は結構 JAXA さんの中でも肝いりの案件だと認識していますので、これを足がかりにさまざまな宇宙関連の案件を取得していきたいと思っています。

右側は SORACOM さん。ここも上場されていますけれども、SORACOM ビジネスパートナープログラムで、ソラカメコンピテンシーというものの認定を取得しております。これによって、SORACOM さんとの連携がより強固になるということですし、このソラカメというのは、IoT カメラですね。ここの部分における案件紹介等も、増えていくのではないかとともに考えています。

成長戦略の進捗 2

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^{*2}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・技術賞」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>

©Fusic Co., Ltd. 23

成長戦略の 2 つめですが、左側は西部ガスさん。これは地元福岡を中心に提供されているガス会社さんですけれども、一緒に開発した案件において、デマンドレスポンスシステムの開発が、日本ガス協会技術賞の受賞をしました。西部ガスさんからも非常に大きな評価を得ていまして、さまざまな案件と一緒にやらせていただいているんですけれども、それが外から目に見えるかたちで賞を受賞したことで、非常に嬉しく思っております。

右側、これは国立大学の豊橋技術科学大学と音声合成のプロジェクトを共同で進めております。これは、最先端の領域で、しっかりと取り組みながら次の技術を模索するという動きです。当社は、音声技術に関しては非常に強みを持っていますが、その共同プロジェクトが進捗していることになっております。

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。

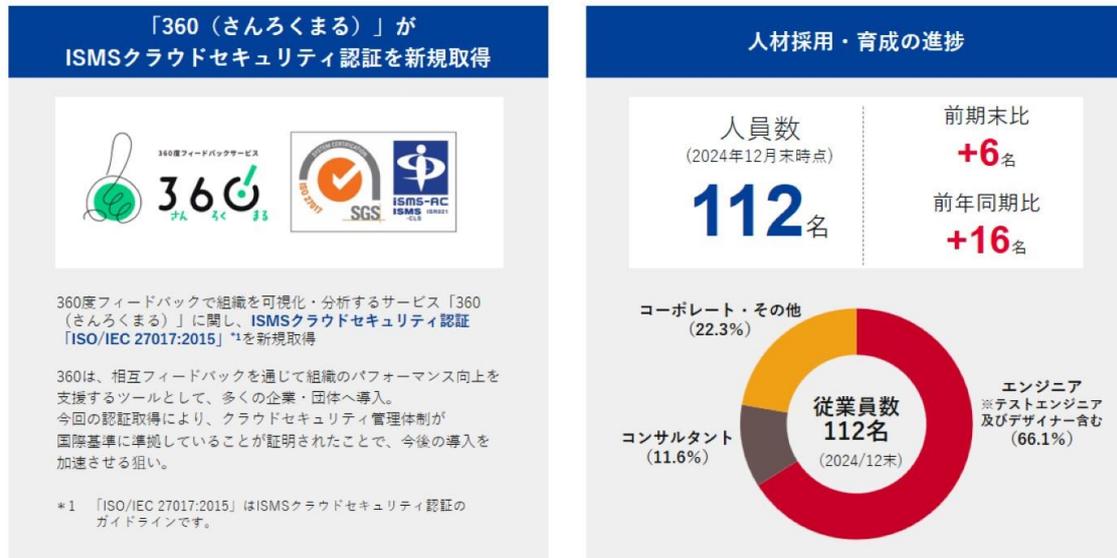


ニュース： <https://fusic.co.jp/news/926>

3 つめは DevOps 支援サービスです。開発だけではなく、リリースであったりとか運用においても当社は強みを持っているので、その開発の知見を生かして、カスタマイズしたソリューションを提供することも進めております。

右側は OpenAI 社をはじめとして今、活況を呈していますが、生成 AI の活用支援サービスもしっかりやっております。実際、福岡とか九州とかにおいては、AI をしっかりと先進的に取り組んでいる会社はそんなに多くないこともあって、こういったところの引合いも一定あるかなと思っております。

成長戦略の進捗 4



©Fusic Co., Ltd. 25

最後に成長戦略の進捗の4つめですが、360（さんろくまる）はしっかりと大手のクライアントを獲得したり、省庁とか国の機関ともやらせていただいていますけれども、そこに置いている信頼をより強固にするために、ISMSのクラウドセキュリティ認証と、ISO/IEC27017を新規取得することも取り組んでおります。しっかりと、そのセキュリティ等を強化することで、より事業を拡大していきたいと思っています。

右側には、社員数112名とありますけれども、前期末比でプラス6名というかたちで、採用は順調に進捗していると認識しております。

最後はAppendixなので、ここに関しては割愛させていただこうと思います。ちょっと長くなりましたけれども、いったん私からのご説明は終えたいと思います。どうもありがとうございました。

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をいただいている質問がございます。こちら大体全部で5～6問ほどいただいておりますので、順次回答させていただきたいと思います。

まず、最初のご質問からまいります。

質問者 [Q]：通期業績予想に対する第 2 四半期の進捗を踏まえて、通期業績予想の達成確度について教えてください。

納富 [A]：本件、私から回答させていただきますけれども、従前から申し上げているように営業利益成長率、プラス 25%を最重要経営指標として掲げております。その達成を目標として目指しておりますけれども、現状進捗は 2 億 5,900 万円の目標に対して 1 億 2,300 万円で、営業利益の進捗率は 47.7%と、若干半分に届いていないところはあるんですけれども、これに関しては先ほどから申し上げているように順調に推移していると思っています。

特に第 2 クォーターに関していうと、開発案件の需要増とか単価向上が一定、成果を上げてきたところもありますので、3Q、4Q とこのまま進んでいければなと思っています。

質問者 [Q]：では、続いてのご質問にまいります。クロステクノロジー事業が好調ですが、具体的な成長要因と今後の展望を教えてください。

濱崎 [A]：濱崎から、そちらはお答えしたいと思います。納富から決算補足資料、20 ページになりますかね。説明がありましたけれども、われわれが今期に掲げている目標としましては、やはり案件単価の向上、そしてもう一つが取引顧客数の拡大というもの。やはりこのかけ算によって、われわれの売上、あるいは利益はつくられていくところでは、今期かなりこちらについて重要視しながら今、ビジネスをしている状況です。

第 2 四半期終了時点で、いわゆる単価については 1,151 万円ということで、前期に比べたら非常に向上しており、われわれとしても一定の手ごたえがあります。

他方で、やはりわれわれは非常に既存のお客が多く、その既存のお客が本当にありがたいことにリピートをしていただいたりとか、継続して案件をいただけたりとこのところがあります。こういったお客様はなかなか、いわゆる急に単価を向上するといっても、先方の懐具合というところもありますので、徐々に上がっていくものだと考えています。ポイントとしては来年度、お客様にとっての新年度になったタイミングで、そういったところをしっかりと上げるところにコミットいただくことだと考えています。

そういった観点から、今、こういったかたちで単価向上で進んでいる状況がありますけれども、今期の第 4 クォーター、あるいは来期からは、特にしっかりとその効果を発揮したいなと思っています。

併せて取引顧客数の拡大も順調に進めている状況ですので、この辺りをこれまで以上にしっかりと進めていくことをしていきたいなと思っています。

質問者 [Q]：では、続いてのご質問にまいります。MSP 事業の売上が減少傾向にありますが、その要因と今後の改善策を教えてください。

濱崎 [A]：これも私からお話ししたいと思います。やはり円安の影響は、非常にあるなとは思っておりま

す。お客様も AWS の利用料が円安の影響でどうしてもかさんでしまうところがあります。それに対して、われわれとしては利用料の抑制。これは具体的にクラウドの利点でもあるんですけども、従来使っていた高性能のものから、もう少しスペックを下げるであったりとかに対する対応を、われわれなりに行ってきたところがあります。

当然のことながら、それはわれわれにとっては売上が下がる要因、結果としてそういうかたちになっているんですけども、ただやはりお客様と継続的にビジネスをしていくことであったりとか、あるいはクラウドの利点はまさしくそういったところにもありますので、やはりわれわれはクラウドを提供する側としては、そういったところは真摯に対応したいなと思っています。

そういったところが MSP の減少にはつながっていますけれども、他方、先ほども言いましたように、クラウドテクノロジーの既存のお客様との継続的な取引にも、大きく寄与しているとも思っていますので、この辺りはセグメント的には減少傾向にあるところはありませんけれども、われわれとしてはお客様に対する必要な措置かなと思っている状況です。

他方、それ以外に AWS のリセール以外にも、メンテナンスについては単価の引上げを行っていたりとか、あるいは昨今、セキュリティに関するさまざまなインシデントが起こっている状況において、われわれとしてはセキュリティに関する新しい提案を行うことによって、そういったものを提供していくところも、実際に積み上がっているところです。これは今期の下期、あるいは来期以降もしっかり、セキュリティ面でも MSP の売上に貢献するような提案をしていきたいと思っています。

小田 [M]：それでは次に、投資面に関するご質問をいただいております。

質問者 [Q]：エンジニア採用やオフィス拡張、セキュリティ投資など、先行投資をしている内容の目的と、計画に対する進捗について教えてください。

納富 [A]：ありがとうございます。私から回答しますが、まずエンジニアの採用に関していうと順調に進んでいると認識しております。今年の 4 月の新卒の入社に関しても 9 名が入ることが確定していますので、そういった意味でもエンジニアは順調に推移していると思っております。

どうしても AI の登場とかで、人の採用ってどうなるんだという議論がありますけれども、高度なエンジニアに関していうと引き続きニーズはもっとあると思っていますし、そこの教育であったりとかをしっかりとすることで、より価値は高まっていくと思っていますので。採用に関してはしっかりと厳選しながら、採用はエンジニアに関して、ほかのセールスとかも含めて進めていきたいと考えております。

投資という面でいうと前期にオフィスの拡張をしましたけれども、そこも十分に活用できている状況ができております。実際は先ほど写真にあったオフィスと、隣のビルにオフィスがありまして、そこはいろんなイベントスペースとして活用されたりとか、もう 1 個オフィスがあるんですけども、そこに関しては社員がしっかりと集中して仕事を進める場所となっており、それぞれ用途を分けながら活用できて

いる状況です。オフィス投資に関してもしっかりと先行的にできたと思っていますし、そこがうまく活用できている状況だと認識しております。

最後、セキュリティです。これに関しては濱崎からもいくつかありましたけれども、昨今非常に話題になっております。やっぱり当社が自らそういったインシデントを起こしてしまっただけでは問題だということもあって、社内のさまざまな運用体制であるとか、当然パソコンから含めてのところには、しっかりとセキュリティのソフトウェアを入れてから運用まで見直しておりますので、そこに対する投資もやっておりますし、そこは現状できている状況ではないかなと思っています。

これは将来、セキュリティビジネスも起こり得ると思っていますし、このノウハウを販売するとか、コンサルティングしていくみたいなことも、大いに可能性があるかなと思っています。

質問者 [Q]：では続いてのご質問です。M&A や戦略的提携の取り組み状況と、具体的な成果があれば教えてください。

納富 [A]：これも僕から回答しますけれども、M&A に関していうとプレゼンの中でもお話をしましたように、粛々と進めておりますというのが実態になります。今期のはじめに、投資戦略室をもうけました。そこにおいて非常に優秀なメンバーを入れて、外からの M&A 案件、やっぱり上場したこともあって、いろんな案件が持ち込まれます。そこに関してしっかりと吟味をしたりとか、部分的なマイナー投資であったりとか、完全に M&A で 100%であったりとか、子会社、関連会社にするみたいなことも検討したりしております。

ここはどうしても発表できるのは、しっかりと契約が締結して、実ったときにしか情報が開示できないとなっております。これに関しては会社の成長エンジンの一つだと思っていますし、それによって僕らが飛躍的に成長が加速することもありますので、ここは粛々と進めておりますし、しっかりとできたタイミングでは情報を開示したいと思っています。以上です。

質問者 [Q]：では、最後のご質問にまいります。JAXA さんとのプロジェクトを受注されておりますが、宇宙産業への今後の取り組みや展望を教えてください。

納富 [A]：さっきの中で 10 億 2,000 万円の案件、今年の 3 月、来月からの案件で 5 年間にわたるものを獲得しましたという話もさせていただきました。

先ほど言ったように、この案件自体も JAXA の中ではそれなりに規模が大きい。これはデータの管理とかを中心としていますので、そういう観点でいうと非常に大きな案件だったりするんですけども、当社が宇宙関連で非常に存在感を増しているとも思っております。

僕らが強みとしている AWS、クラウドコンピューティング、およびデータの解析であったり、AI とかを使得って画像の解析といったことを活かせる案件です。

さらにシステムの構築がしっかりとできるところで非常に強みがありますので、引き続き宇宙関連における存在感を増していきたいなと思っております。

どうしても海外のいろんなもの、AI とかも含めて海外勢とかがいっぱい出てくると思うんですけども、宇宙関連に関していうと一定の内需が確実に存在すると思います。これは国防の観点とかさまざまな観点で内需が存在するのはありますので、そこに関してもしっかりと狙って行って、引き続きさまざまな案件を取っていきたいと思います。

実際に民間企業のうち上場されている会社は宇宙関連だと多分 4 社、5 社あると思いますけれども、そういった会社との取引等々も進めていますので、そこもしっかりと伸長させていきたいと思っております。

小田 [M]：それでは、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。今現在、Q&A 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。

それでは以上をもちまして、Fusic、2025 年 6 月期第 2 四半期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。

納富 [M]：どうもありがとうございました。

濱崎 [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。