



2025年6月期第3四半期 決算補足説明資料

株式会社 Fusic（証券コード：5256）

2025.5.12

- 
1. 会社概要
 2. 2025年 6 月期第 3 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
 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 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.



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。



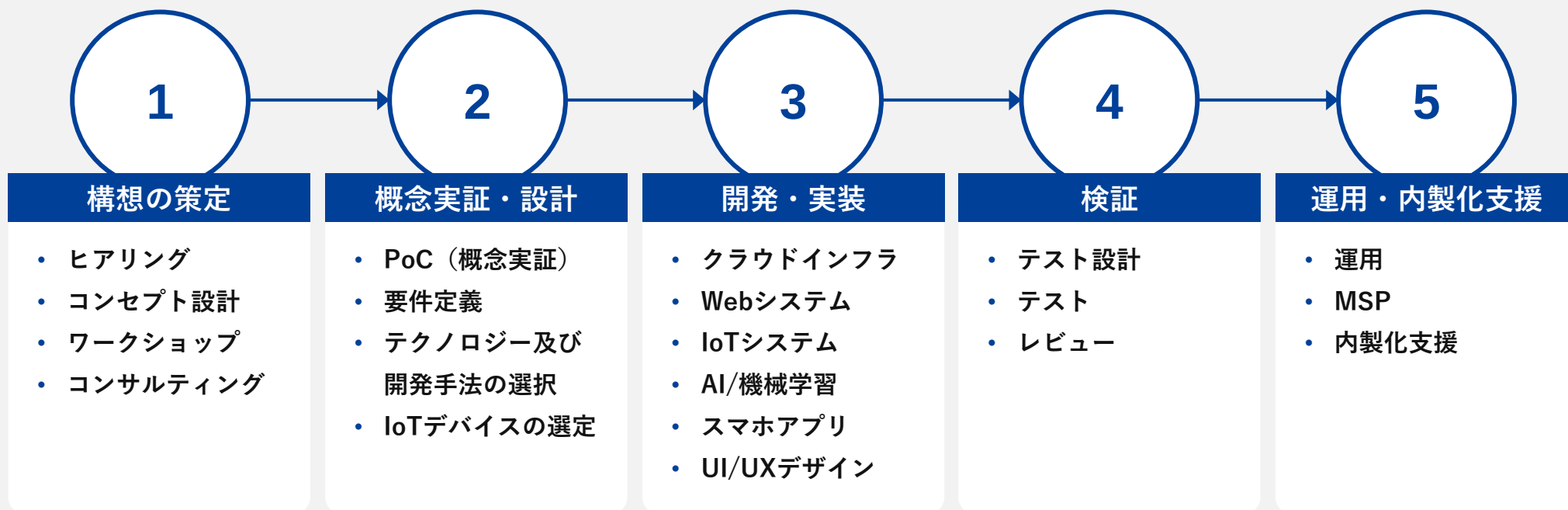
大手・中堅
システムインテグレーター

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）

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。

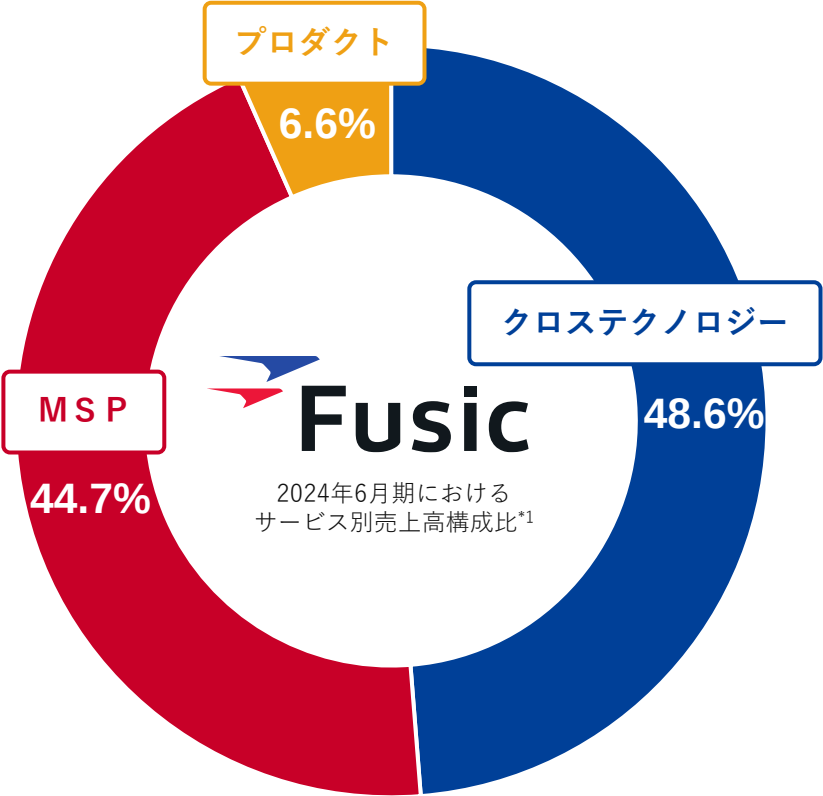
プロジェクトマネジメント



どのフェーズからでも、個別のフェーズだけでもご対応できます。

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。



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3四半期 決算概要

エグゼクティブサマリー

売上高

開発案件とプロダクトが成長を牽引したことで、過去最高の四半期売上高を記録

営業利益

3Q(1-3月)は開発案件の売上比率が高まったことで、3Qの営業利益率は19.1%へ上昇

売上高		営業利益	
第3四半期累計	前年同期比 +5.4%	第3四半期累計	前年同期比 +8.3%
14.58 億円	通期予想進捗率*1 67.8%	2.23 億円 (営業利益率：15.3%)	通期予想進捗率*1 86.2%

トピックス

- クロステクノロジーの1-3Q累計は前年同期比**+17.0%**で着地。大手インフラ等の大口顧客に対する顧客深耕が進捗したことで、**3Q累計の顧客平均単価は前年同期比+24.5%へ上昇**。売上総利益率の改善に大きく貢献
- プロダクトは、大手通信事業者や金融事業者、大規模自治体への導入が牽引し、**3Q累計で前年同期比+25.6%**
- 営業利益は、**売上総利益率の改善**が寄与し、前年同期比**+8.3%**で着地。**通期進捗率は86.2%に到達**。
- 3Qまでの進捗および4Q見通し、今後の投資方針を踏まえ、**売上高の通期業績予想を下方修正**

*1 2024年8月9日公表の2025年6月期通期業績予想に対する進捗率



2025年6月期 第3四半期決算概要

3Q(1-3月)は開発案件の納品が集中したことにより**売上総利益率が改善**。これにより、成長投資による費用増加を吸収しつつ、**前年同期比増益**を継続。その結果、**営業利益率は15%を超える水準**で着地。

(百万円)	2024年6月期	2025年6月期	前年同期比	
	3Q累計	3Q累計	増減額	増減率
売上高	1,383	1,458	+75	+5.4%
売上総利益	544	593	+49	+9.0%
売上総利益率	39.3%	40.7%	+1.4pt	-
販売費・一般管理費	338	370	+32	+9.5%
営業利益	206	223	+17	+8.3%
営業利益率	14.9%	15.3%	+0.4pt	-
経常利益	211	224	+13	+6.6%
四半期純利益	138	148	+10	+7.6%

サービス別売上高の概況

M S P は引き続き前年同期比減収で推移。一方で、クロステクノロジーは**3月決算企業及びパブリックセクター向けの年度末納品が集中**したことで、引き続き堅調に推移。プロダクトは**案件数増加と大型案件の効果**で、前年同期を大きく上回る成長を継続

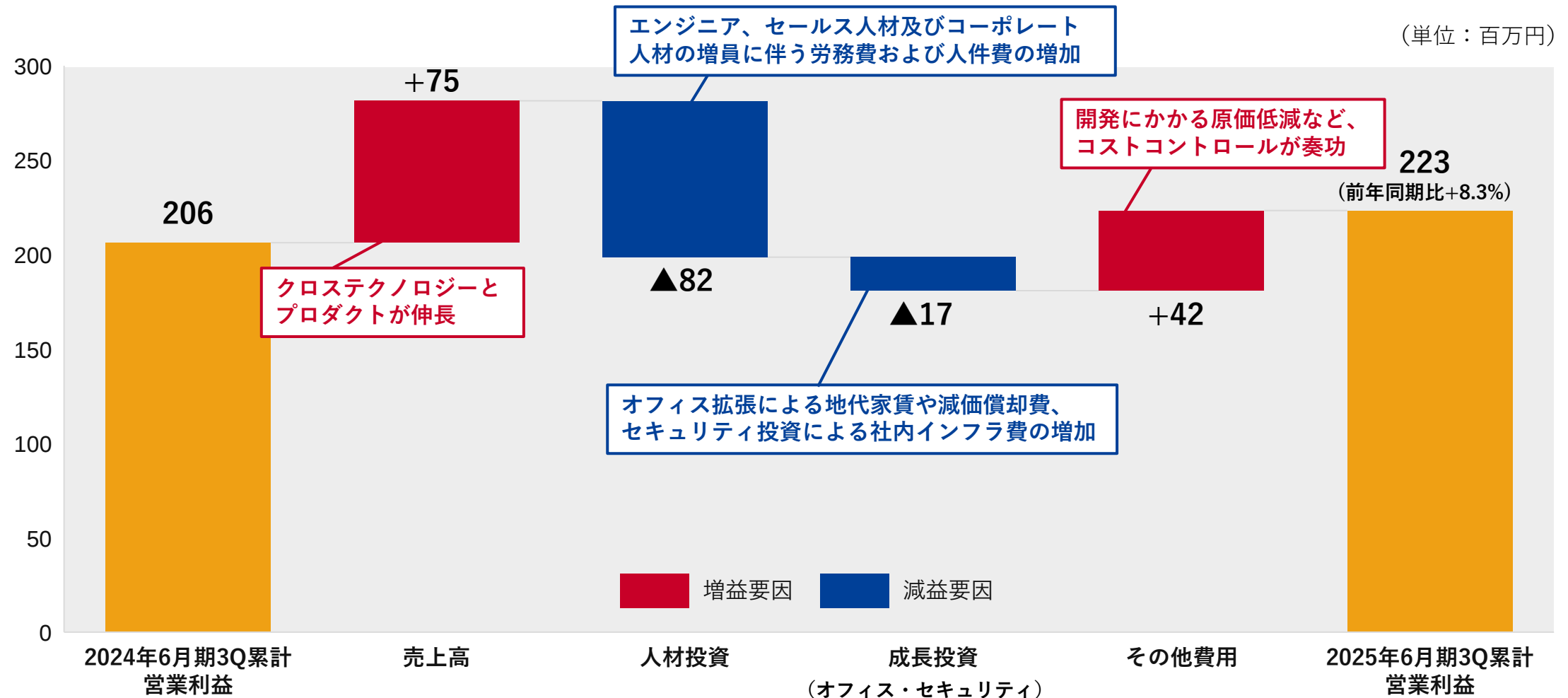
サービス別売上高 (単位：百万円)				
	2024年6月期 3Q累計*	2025年6月期 3Q累計	前年同期比	
			増減額	増減率
全体	1,383	1,458	+75	+5.4%
クロステクノロジー	689	806	+117	+17.0%
M S P	602	537	▲65	▲10.8%
プロダクト (360、sigfy)	91	115	+23	+25.6%

* 2025年6月期よりサービス区分を変更。2024年6月期3Q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）

開発案件の顧客平均単価が向上したこと及び原価低減により売上総利益率が改善し、成長に向けた投資による費用増を吸収その結果、営業利益は前年同期比で+8.3%と増益で着地し、通期業績計画の達成に向けて順調に推移

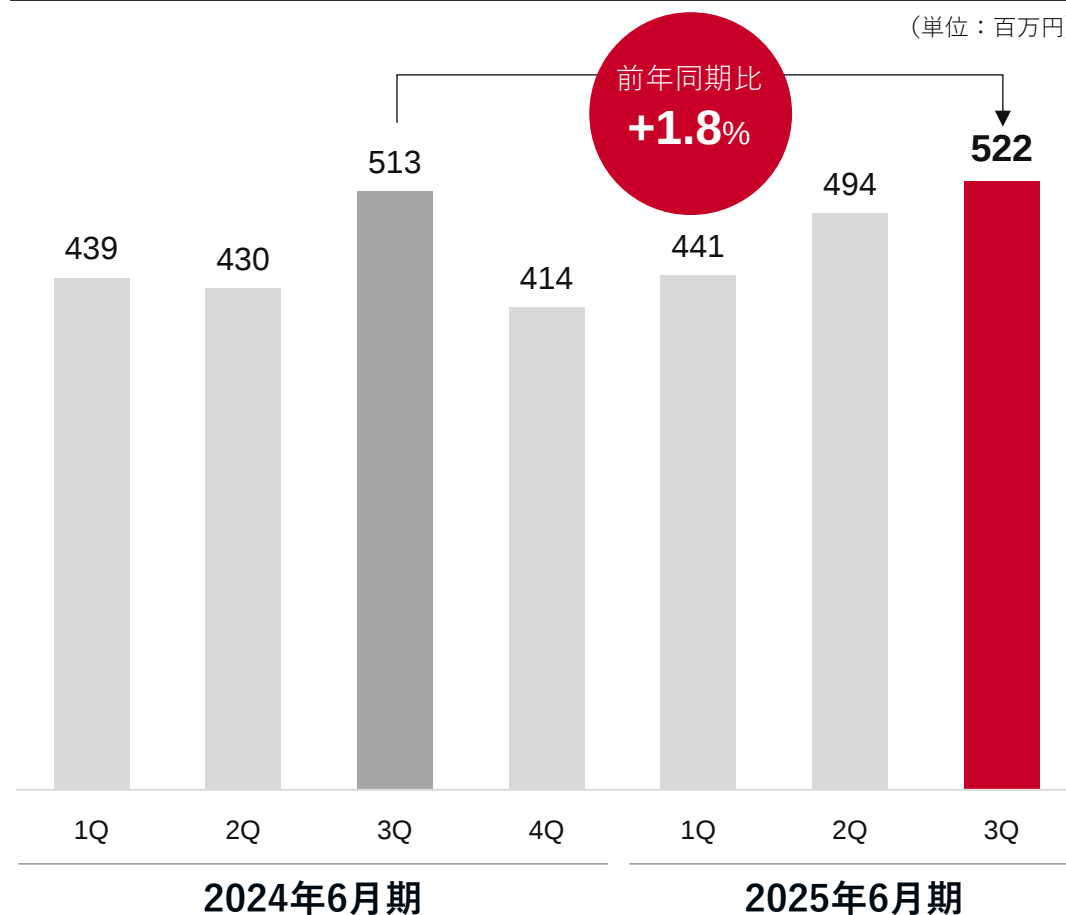


売上高および営業利益の四半期推移

3Q売上高は、M S P の減収をクロステクノロジー及びプロダクトの増収がカバーし、**前年同期比+1.8%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**したことで、**前年同期比+8.4%の増益で着地**

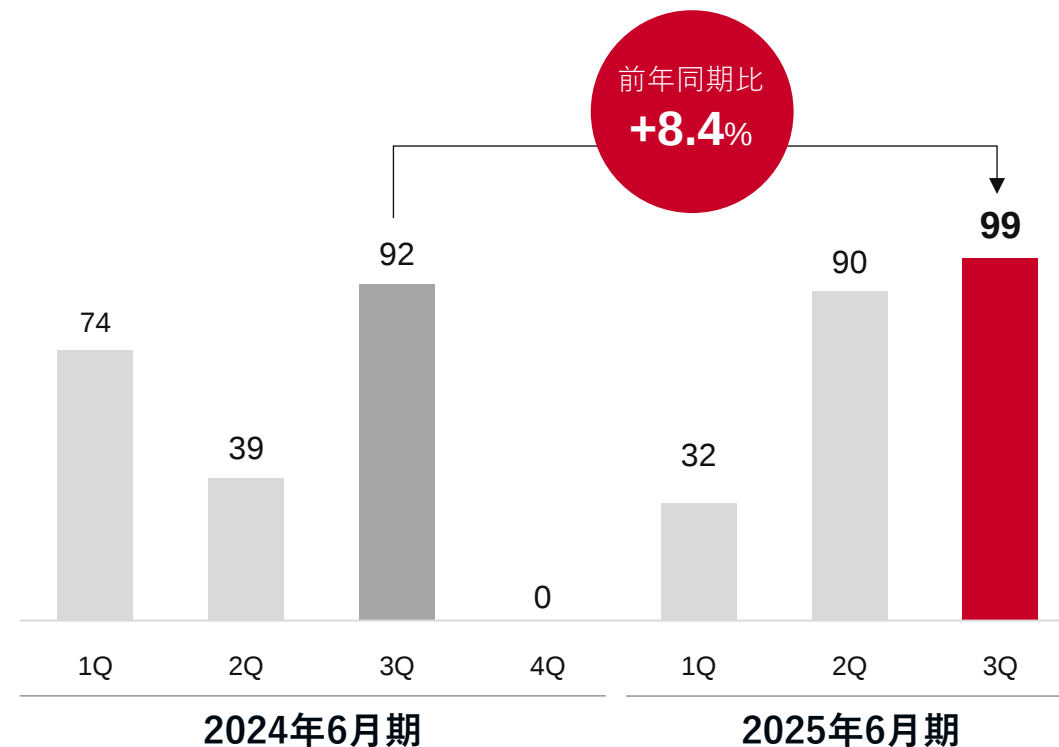
売上高

(単位：百万円)



営業利益

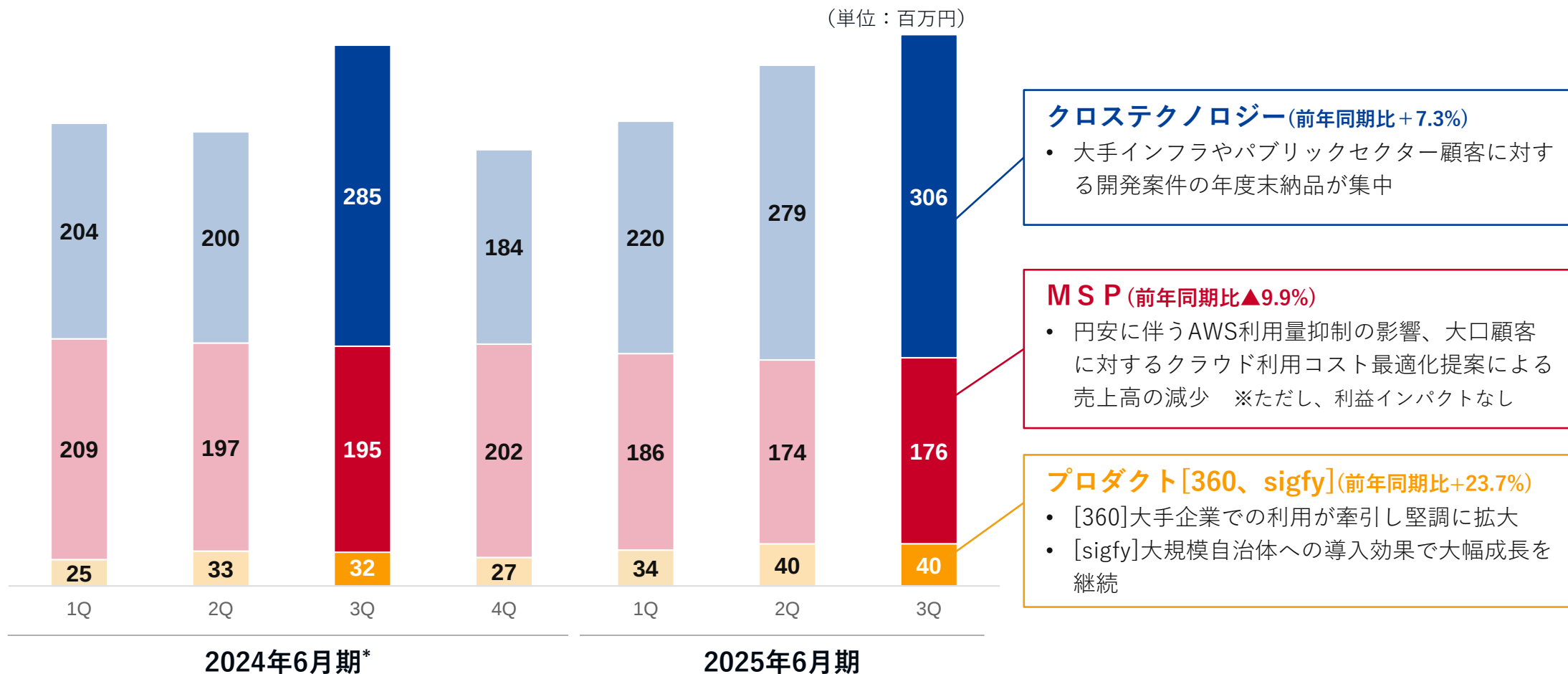
(単位：百万円)



サービス別売上高の四半期推移

クロステクノロジーは3月決算企業及びパブリックセクター向けの年度末納品が集中したことで、引き続き堅調に推移

M S P は減収傾向が継続。一方、プロダクトは大手企業や大規模自治体との取引が牽引し、前年同期を大きく上回る成長を継続



* 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 通期業績予想の修正について

2025年6月期通期業績予想は、**売上高予想の下方修正**を実施。一方、**営業利益及び各段階利益は、当初計画を据え置き**

修正の理由

2025年6月期の通期業績予想の策定にあたっては、営業利益成長率25%の達成を最重要経営指標と位置づけ、**エネルギー価格及び人件費の上昇をはじめとする物価上昇**の見通しに加え、**人材投資やオフィス、セキュリティ領域への成長投資**を踏まえた費用計画を策定したうえで、これらの費用増加を吸収可能な水準として、顧客平均単価の上昇及び顧客数の増加を前提とした売上高計画を設定しておりました。**顧客平均単価は順調に上昇したものの、取引顧客数の増加が十分でなく、当初計画の水準には達しない見通し**となったことから、**通期売上高予想を下方修正することといたしました。**

一方で、利益面では2025年6月期第3四半期累計期間において、顧客平均単価が前年同期比で順調に上昇したことに加え、売上総利益率の高い開発案件の増加により、**売上総利益率は前年同期比+1.4pt上昇し、営業利益率は+0.4pt上昇**しております。これらの状況を踏まえ、**営業利益、経常利益、当期純利益につきましては、当初計画から変更を行わず、据え置きとしております。**

／ 今期進捗に対する評価

顧客平均単価は想定を上回り大きく拡大、一方で取引顧客数の計画下振れ、エンジニア採用時期の遅れにより売上計画との乖離が発生

項目	今期進捗に対する評価	今期進捗に関する補足説明
顧客平均単価 *1*2	◎	- 顧客平均単価は、前年同期比+24.5%と大きく拡大 - 大手インフラ企業やパブリックセクターを中心に案件が大型化 - 付加価値の拡大による案件単価の向上施策が奏功
取引顧客数 *2	△	既存顧客の深耕は順調だが、セールス体制の強化が遅れたこともあり、新規顧客の開拓が想定を下回る
エンジニアリソース	△	新規採用人数は概ね計画通りだが、採用時期が計画よりも後ろ倒しで進捗したため当期業績への貢献が遅れている
投資／コスト	○	- オフィス、セキュリティ分野への成長投資は計画通り進捗 - セールス人材採用の遅れの影響で、新規顧客の開拓は計画を下回った一方、コストの上昇は計画よりも抑制

*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

2025年6月期 通期業績予想

前述の通り、売上高は3Qまでの進捗ならびに4Q見込みを踏まえ、業績予想を修正。一方で、利益については、開発案件の伸長により**売上総利益率ならびに営業利益率が上昇**したことを踏まえ、当初計画から変更せず据え置き。

単位：百万円	(参考) 2024年6月期*	2025年6月期				(参考) 修正後通期予想 の前期比成長率
	実績	修正前 通期予想	修正後 通期予想	増減額	増減率	
売上高	1,798	2,150	1,915	▲234	▲10.9%	+6.5%
営業利益	207	259	259	-	-	+25.0%
営業利益率	11.5%	12.1%	13.5%	+1.4pt	-	-
経常利益	211	262	262	-	-	+24.0%
当期純利益	154	180	180	-	-	+16.7%

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

サービス別売上高予想

クロステクノロジーは、期初計画には届かないものの、顧客平均単価や顧客数が拡大しており、前期比では20%超の着地を見込む。プロダクトも計画には未達だが、大手企業や大規模自治体への導入が牽引し、前期比+20%に迫る着地を見込む。

単位：百万円	(参考) 2025年6月期					(参考) 修正後通期予想 の前期比成長率
	実績	修正前 通期予想	修正後 通期予想	増減額	増減率	
クロステクノロジー	874	1,242	1,053	▲188	▲15.2%	+20.5%
MSP	804	756	719	▲36	▲4.9%	▲10.5%
プロダクト (360・sigfy)	119	150	142	▲8	▲5.5%	+19.0%
計	1,798	2,150	1,915	▲234	▲10.9%	+6.5%

* 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）

今後の方針

当社は営業利益成長率を最重要経営指標としておりますが、生成AIの急速な技術進展によるDX市場の変化に迅速に対応する必要があります。よって、**来期を投資フェーズと位置づけ、営業利益成長率よりも中長期的な利益成長に向けた投資を優先**します。

今後の重点投資分野（現時点の想定）

新規投資	M&A投資の加速	● M&Aを推進するための組織体制の強化 ● 生成AIの進展により予想される業界再編および構造的変化を見据えた機動的なM&Aの実行
	生成AIやAIエージェントの活用による開発プロセスの生産性改革	● 技術検証期間を経て、AIエージェントを開発基盤として本格導入 ● より高度な利活用に向けて、新技術の探索・導入、ナレッジの蓄積・共有を統括・推進する組織を新設予定
継続投資	宇宙産業領域への事業投資	● 8兆円市場*へ拡大が期待される宇宙関連市場でのプレゼンス向上 ● 宇宙ビジネスを推進するための組織体制の強化 ● 宇宙産業分野におけるマーケティング及び研究開発投資の実行
	人的資本への投資強化	● セールス人材の増員に加え、上流工程から顧客課題の解決をリードできるコンサルタント人材の採用を強化 ● 競争力のある報酬制度設計やインセンティブ報酬による優秀人材の確保

* 出典：2030年代早期に8兆円市場への拡大が期待されている。経済産業省「国内外の宇宙産業の動向を踏まえた経済産業省の取組と今後について」

4

成長戦略の進捗

主要な経営指標（2025年6月期計画）

営業利益成長率の3Q累計実績は+8.3%に留まるが、準委任案件など4Qも継続的な収益が見込まれる案件が前期より増加しており、**通期では前期比+25.0%成長を見込む**

顧客平均単価は、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、**前年同期を大きく上回る水準**で推移。取引顧客数（年間取引金額1,000千円以上の顧客）は、**4Qでの巻き返しを図る**

	2024年6月期 実績	3 Q累計 実績	2025年6月期 計画	3 Q累計 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 +33.6% 開発案件を中心に売上高が 伸長した一方で、売上原価 の上昇が抑えられて増益	+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 +8.3% 粗利率の改善で、前年同期 を上回って進捗。通期計画 の達成を目指す
顧客平均単価*1*2	13,661千円	11,894千円	15,027千円 (前期比+10.0%)	14,804千円 (前年同期比+24.5%)
取引顧客数*2	144社	120社	160社 (前期比+16社)	125社 (前年同期比+5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	- 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	- 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	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	- 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

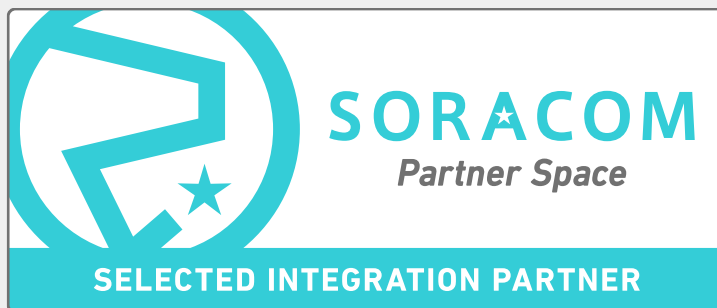
Webシステム

クラウド

SORACOM

SORACOMパートナープログラムの上位認定である
「SELECTED インテグレーションパートナー」に認定

SORACOMを活用したシステム構築に精通し、多数のIoTプロジェクトにおける実績や培った知見が評価され、190社の認定済パートナーの中から新たに「SELECTED インテグレーションパートナー」として認定。今後、IoTを活用した開発案件の拡大を図る。



ニュース：<https://fusic.co.jp/news/947>

クラウド

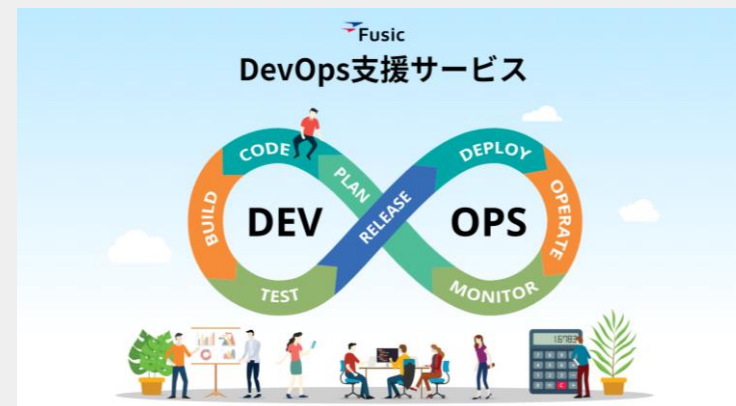
Webシステム

スマホアプリ

AWS／DevOps支援サービス

AWS Foundational Technical Review (FTR) for
Service Offeringsにおいて「DevOps支援サービス」
が検証を通過

開発と運用の効率化が企業の重要課題となる中、開発(Development)と運用(Operations)を一体化させたDevOps手法を活用し、顧客のシステム開発および運用における課題解決を支援する。



ニュース：<https://fusic.co.jp/news/937>

クラウド

Webシステム

スマホアプリ

資本提携

まちのわホールディングスへの出資

プレミアム付き商品券の拡大に向けたアプリ・インフラの拡張や増強、新規サービスの共同開発等を加速

主要取引先である「株式会社まちのわ」を子会社に持つ「株式会社まちのわホールディングス」による第三者割当増資を引き受け。今後、同社の事業にテクノロジー面で積極的に参画し、プレミアム付き商品券の全国シェアの拡大や新規サービスやソリューションの開発に共同で取り組む予定



ニュース： <https://fusic.co.jp/ir>

AI・機械学習

業務提携

Upstageと生成AI分野で戦略的提携

韓国発のグローバルAI企業「Upstage Inc.」と生成AI分野における戦略的提携に合意

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>

女性活躍推進企業として 「えるぼし」認定の3つ星を取得



女性の活躍推進に関する取り組みが優良である企業として『えるぼし』認定【3つ星】を取得
当社では、女性の活躍推進への取り組みとして、さまざまな制度運用や取り組みを行っており、今後も性別を問わずすべての社員が活躍できる企業として、最適な職場環境の提供を目指す。

当社取り組みの一例

- フレックスタイム制度やリモートワークの導入
- 短時間勤務制度
- 育児休業時のサポート体制
- 福利厚生充実
- キャリアアップ支援

ニュース：<https://fusic.co.jp/news/953>

人材採用・育成の進捗

人員数
(2025年3月末時点)

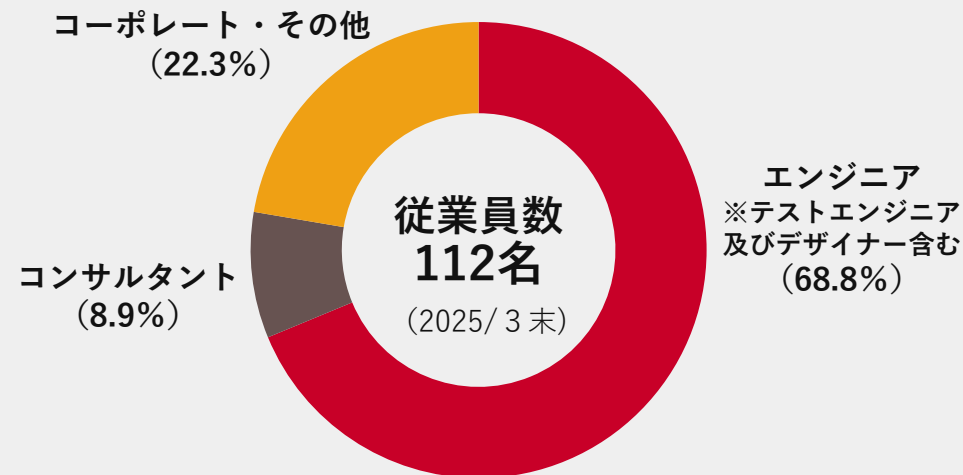
112名

前期末比

+6名

前年同期比

+14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 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



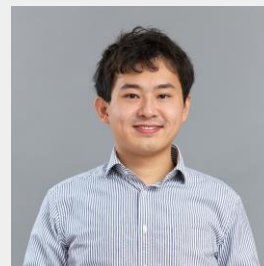
非常勤監査役

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

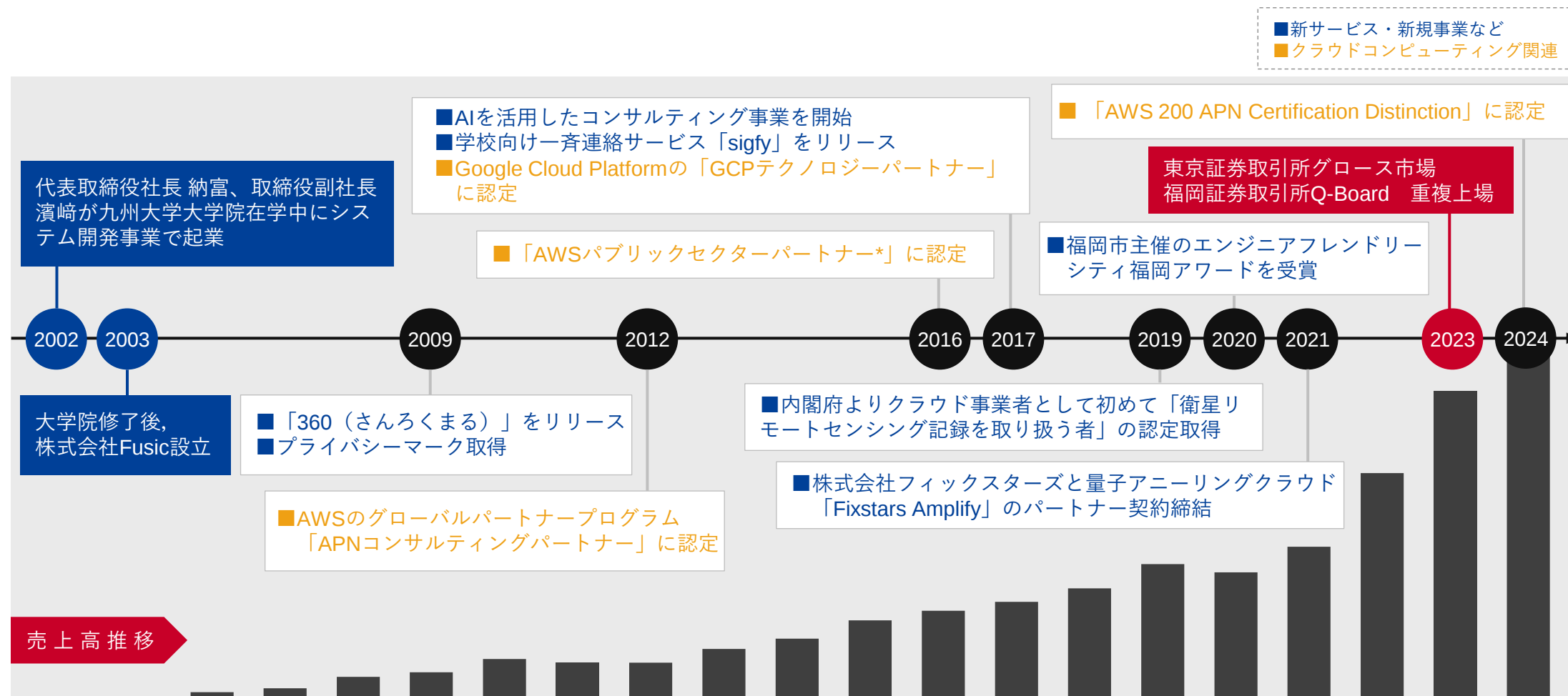
Hamano Yasuaki

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

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。

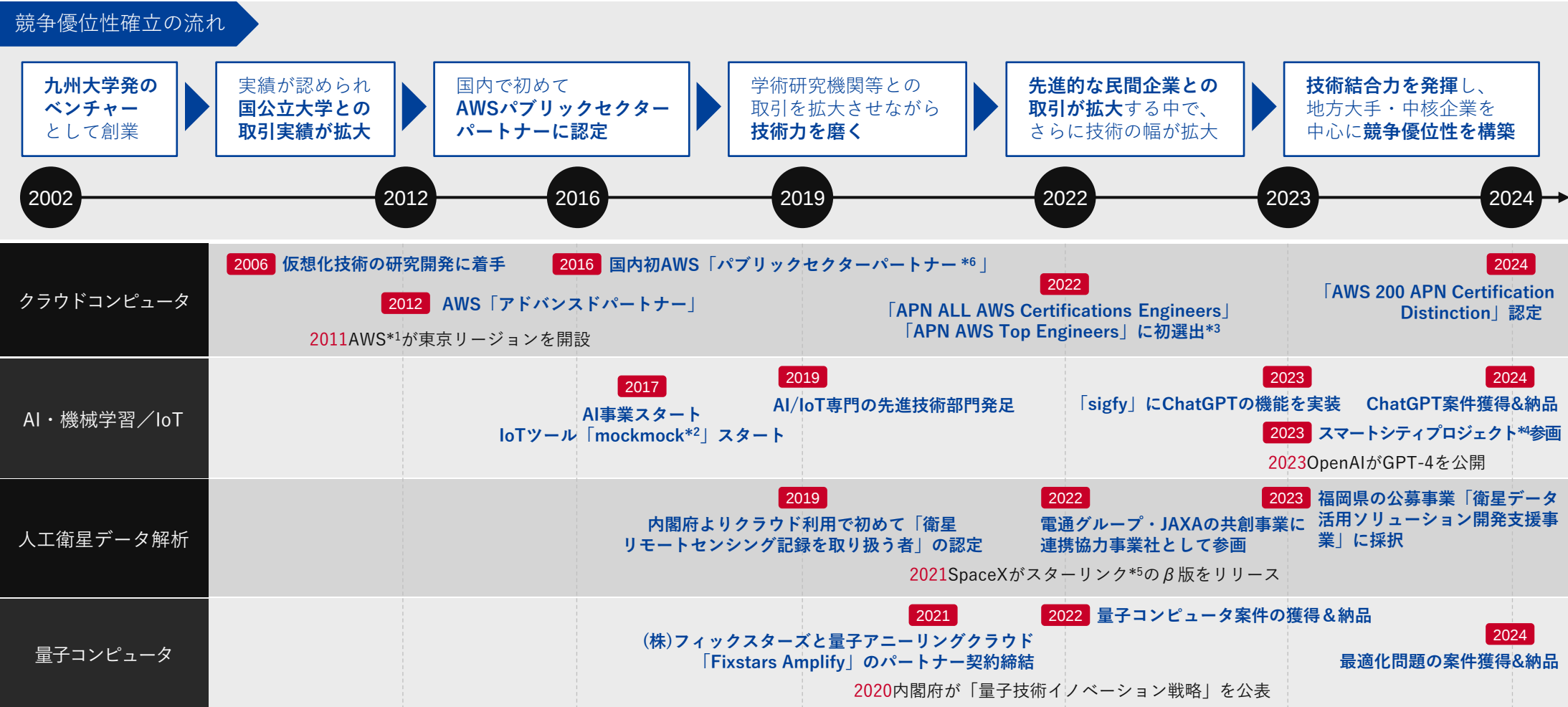
創業当初はシステム開発を手掛け順調に事業を拡大。並行してクラウドコンピューティングやAI等、新たな技術分野にも積極的に進出し、現在は事業の柱に成長している。



*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）

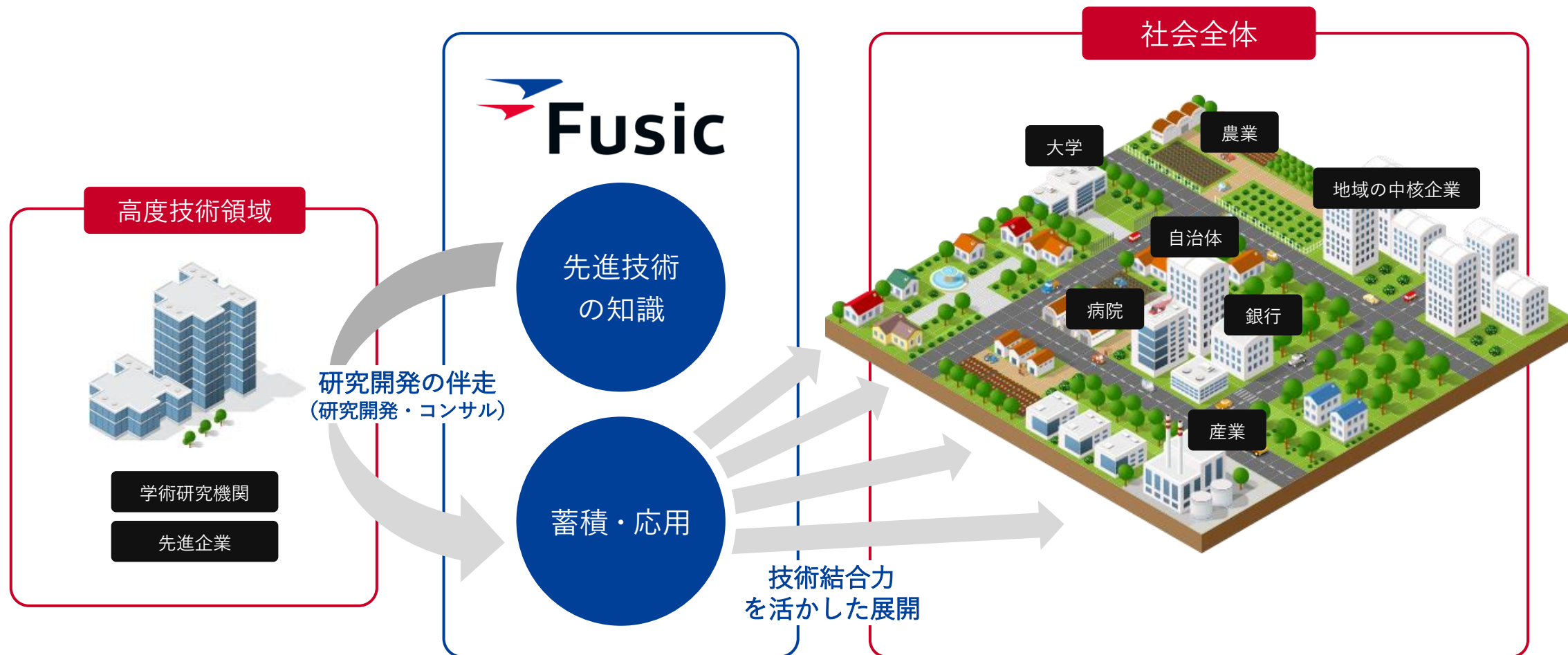
大学発ベンチャーとして創業し、学術研究機関や先進企業との取り組みを通じて技術力の習得や技術の幅を拡大を推進。
ワンストップでサービス提供してきた背景から、既存技術と新技術を柔軟につなぐ「技術結合力」という競争力の源泉を構築。



* 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

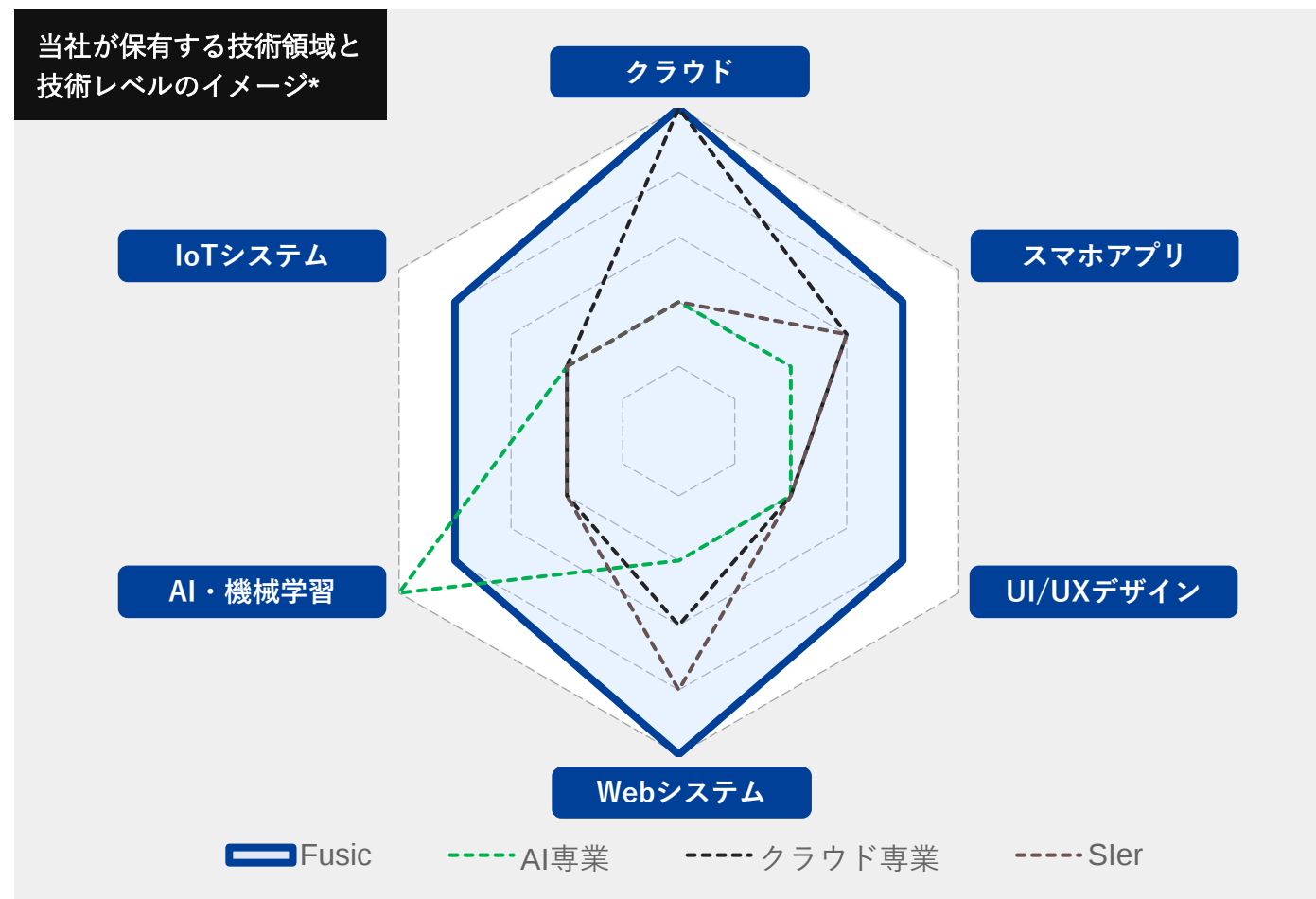
競争力（価値）発揮の流れ

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 SELECTEDインテグレーションパートナー』に認定



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。

