

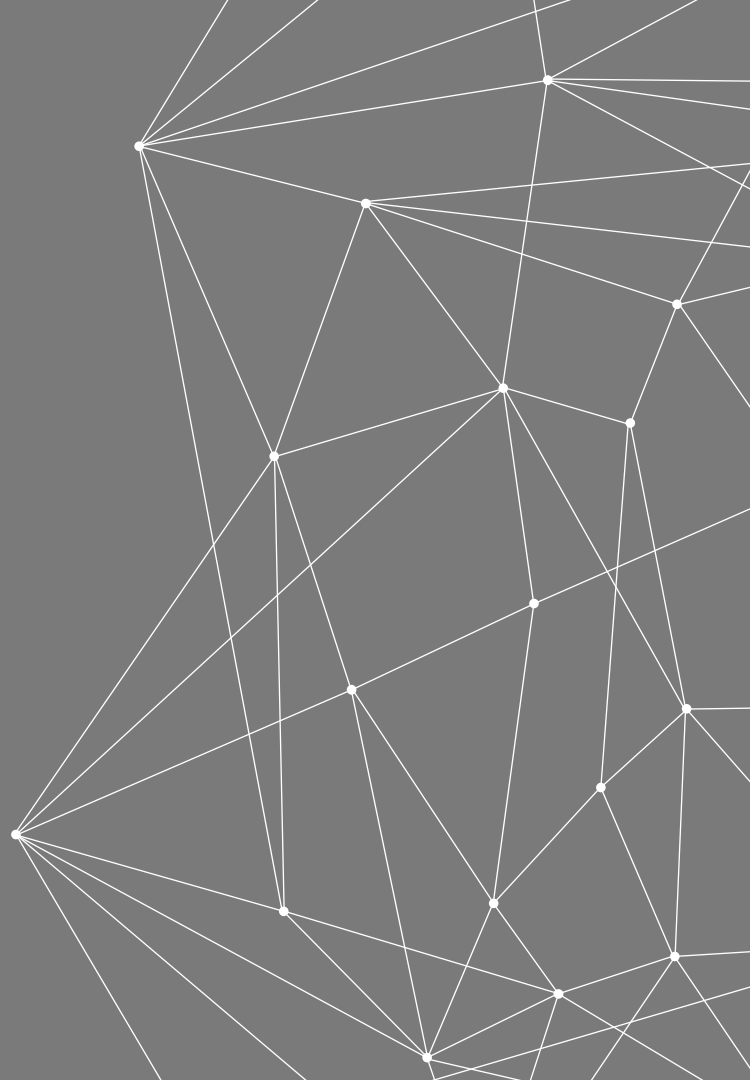


Fusic Co., Ltd.

事業計画及び 成長可能性に関する事項

株式会社 F u s i c

2023.3





Fusic Co., Ltd.

1. 会社概要
2. ビジネスモデル
3. 市場環境
4. 競争力の源泉
5. 事業計画
6. リスク情報



Fusic Co., Ltd.

1. 会社概要
2. ビジネスモデル
3. 市場環境
4. 競争力の源泉
5. 事業計画
6. リスク情報



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.

人に**多様な道**を
世の中に**爪跡**を

“**Why**” we do. Mission (存在意義)

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. Vision (あるべき姿)



会社概要



会社名

株式会社 Fusic (フュージック)

事業内容

Webシステム / スマートフォンアプリ開発
AI / 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
コンサルティング (事業戦略・業務改革・IT・組織人事)

取締役

代表取締役社長 納富 貞嘉
取締役副社長 濱崎 陽一郎
社外取締役 安浦 寛人

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

設立年月日

2003年10月10日



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）



取締役（社外）

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）



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

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

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（現任）



執行役員

経営企画本部 本部長

小田 晃司

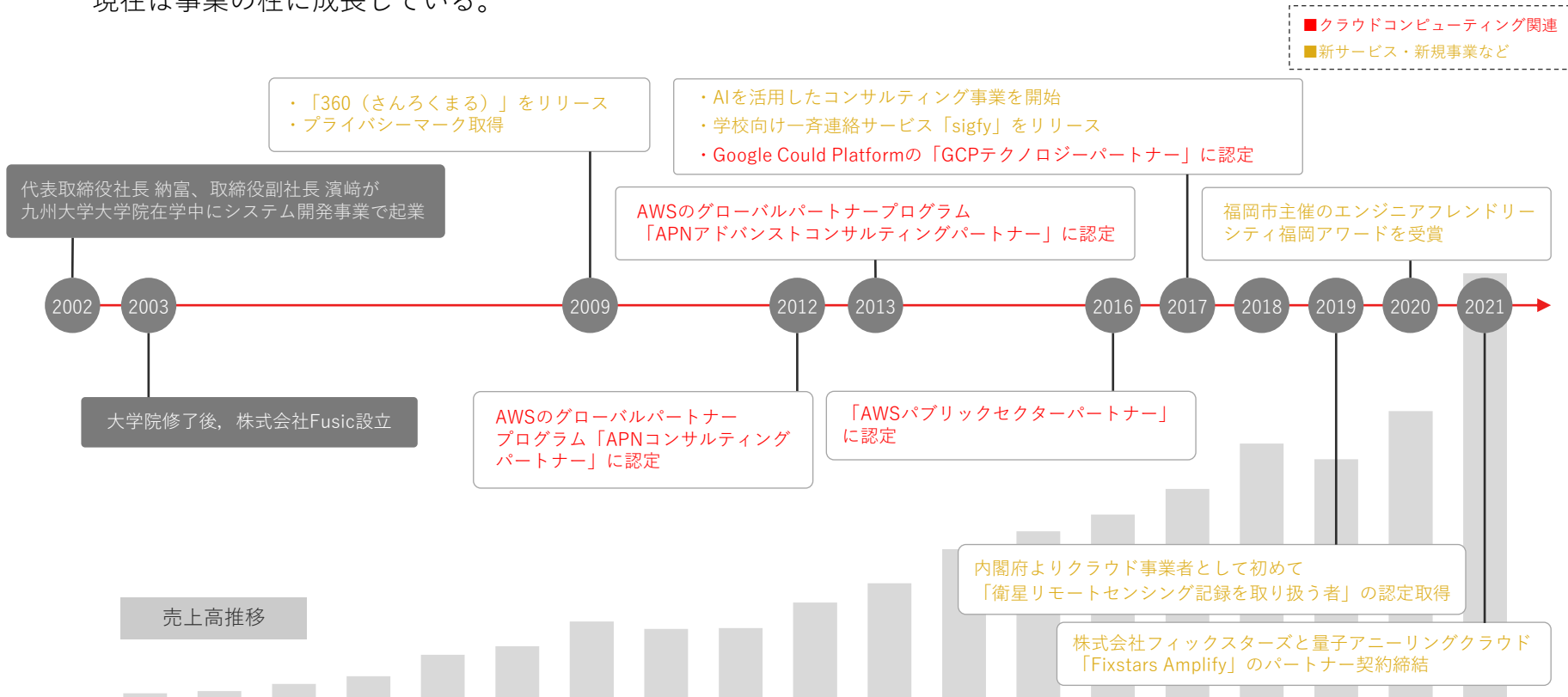
Oda Koji

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



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。





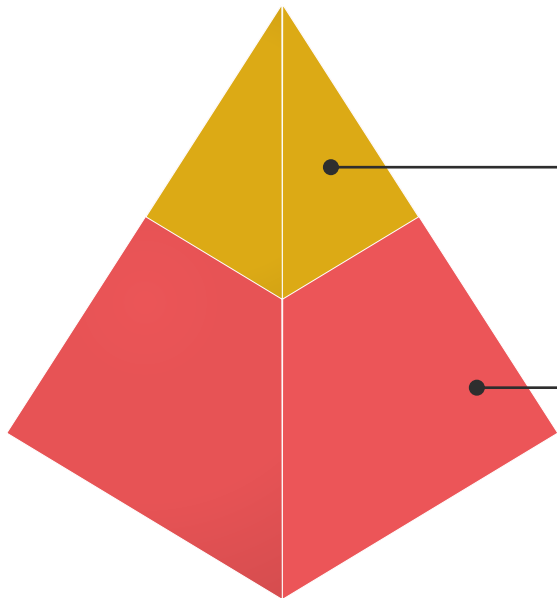
Fusic Co., Ltd.

1. 会社概要
2. ビジネスモデル
3. 市場環境
4. 競争力の源泉
5. 事業計画
6. リスク情報



サービス区分および売上高

クラウド技術×ソフトウェア開発力による「クラウドインテグレーションサービス」およびデータの流通を円滑に進めるための「データインテグレーションサービス」を展開。



売上高 1,124百万円 (2022/6期)

データインテグレーション

売上高 197百万円 (17.6%)

AI/IoTを活用して、データを中心に据えたビジネスへの変革を支援

クラウドインテグレーション

売上高 851百万円 (75.8%)



クラウド技術を最大限活用した信頼性と使い勝手を両立したシステムを提供

その他

売上高 74百万円 (6.7%)



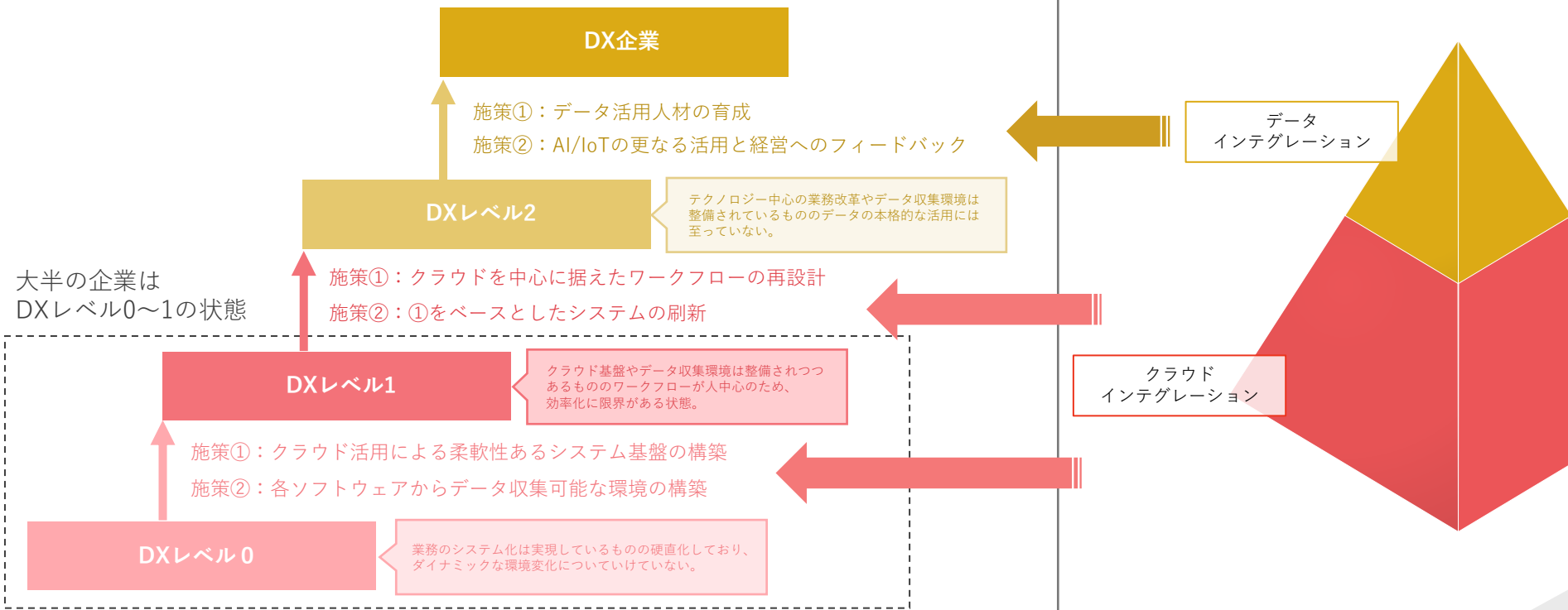


日本のDX推進における課題と当社の事業領域との関係性

日本の競争力向上にDXは必須であるものの、未だ9割以上の企業がDXレベル0またはレベル1(※)に留まっている。当社は、クライアントのDXレベルを各段階において上位へ引き上げるサービスを展開。

日本のDXにおける課題

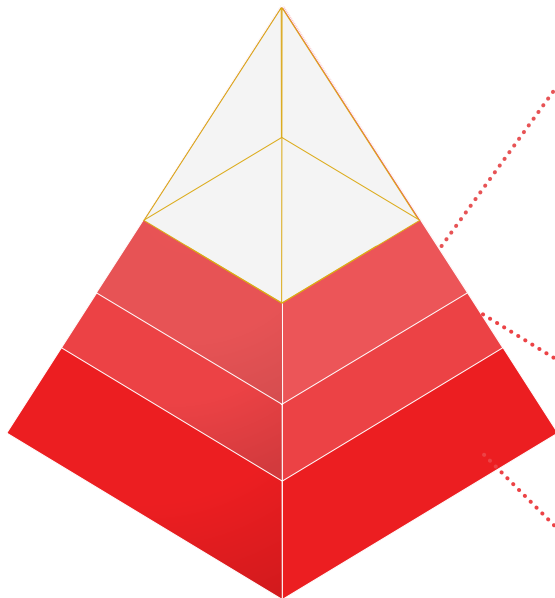
当社の事業領域





クラウドインテグレーションサービス概要

AWSを活用したサーバインフラの構築・運用から、AWSのマネージドサービスを活かしたシステム開発を展開。クラウド専門ベンダーにはないソフトウェア・インフラ・ネットワーク一体となった信頼性の高いシステムを提供。



1. クラウドネイティブインテグレーション

AWSのマネージドサービス×ソフトウェア開発力による信頼性と開発効率を両立したシステム構築。



2. MSP(Managed Service Provider)

クラウド技術×当社独自ツール(※)による安定したインフラ運用を効率的に実現。

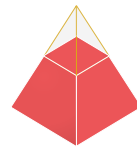
※ 死活監視ツール、利用金額モニタリングツール等、クラウド利用を前提とした運用監視ツールを当社が独自に開発

3. リセール

AWSビジネス知識×提案力による顧客ニーズに細かく対応したクラウド環境を提供。特に学術・研究機関から強い支持を受けている。

クラウドインテグレーションサービス開発事例

AWSを大規模に提供するとともに、クラウド上にその特性を最大限活かしたシステム開発も併せて行った事例。



文部科学省CBTシステム (MEXCBT)

MEXCBT：文部科学省が推進する、児童生徒が学校や家庭においてオンライン上で学習できる公的CBT (Computer Based Testing) プラットフォーム

MEXCBTコンソーシアムの筆頭企業である(株)内田洋行から委託を受け**全国の児童生徒、教員が利用するオンライン学習システムのインフラ環境構築**を実施。**2.4万校、770万人**(令和4年12月現在)が登録する大規模システム。

サブシステムを複数の段階に分けてリリースするため、AWS環境のバージョン管理としてIaC(※1)を導入。



※1：Infrastructure as Codeの略で、サーバなどのシステムインフラの構築をプログラミングコードを用いて行うこと

九州大学 AWS Direct Connectを用いたホームページ(HP)のAWS移行

オンプレミスで運用されていた九州大学のHPは、ハードウェアの調達/管理/更新に課題があった。当社でAWSでの運用を提案し、管理・更新の運用負荷削減に成功。さらにAWSとSINET(※2)クラウド接続サービスを接続し、セキュアなネットワークを実現。**旧帝国大学で初のクラウド導入事例**となった。



※2：日本全国の大学、研究機関等が学術情報基盤として利用する情報通信ネットワーク



参考：日本初のAWSパブリックセクターパートナーとして豊富な実績

数多くの学術・研究機関のクラウドソリューション支援

旧帝国大学で初めてクラウド導入をした九州大学をはじめ、多くの学術・研究機関様へクラウドソリューションを提供。AWSのパブリックセクターチームとの連携をしながら、国内の公共分野のクラウドインテグレーション、AIやIoT、量子コンピューターなど最新の技術の社会実装を支援。

日本初

パブリックセクターパートナー



- Public Sector
- Public Sector Solution Provider

194

アクティブ
延べ顧客数

2023/2時点

学術研究機関との取引実績

国立研究開発法人 理化学研究所

国立研究開発法人 宇宙航空研究開発機構 (JAXA)

学校法人 慶應義塾大学

国立大学法人 京都大学

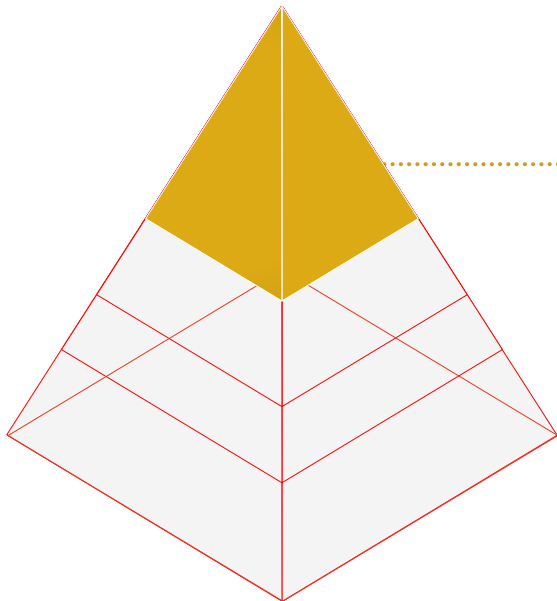
国立大学法人 九州大学

※許諾済の組織名の一部を掲載

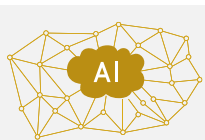


データインテグレーションサービス概要

AIやIoTを駆使してデータの収集や解析を高度に行うデータインテグレーションサービスを展開。
IoT・クラウド・AIを柔軟に組み合わせて顧客の業務効率化や企業価値向上をトータルでサポート。



OUTPUT : AI/ビッグデータ解析



- ・ 他社BIツール(※1)を活用したデータ可視化
- ・ AIによるモデル作成
- ・ MLOps (※2) (継続的なAI開発/運用)

STORE : クラウドデータ保管



- ・ AWSによる大量データの保管
- ・ 解析に適したデータ変換

INPUT : IoTシステム開発



- ・ IoTデバイスの選定
- ・ データ収集システムの構築
- ・ 独自ツールによる負荷テスト

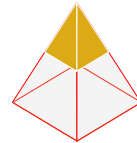
データの流れ

※1: 企業が持つ様々なデータを分析・見える化して、経営や業務に役立てるソフトウェア
※2: 精度の高いAIモデルを管理・運用・改善するための環境や開発手法



データインテグレーションサービス開発事例

AIとクラウド技術を高度に組み合わせた事例と、AIモデルを継続的に改善し持続的に活用する事例。



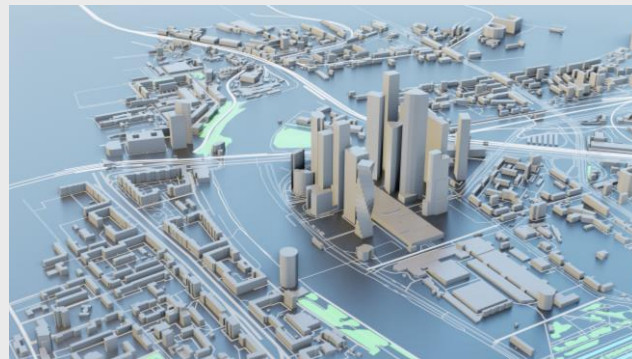
国立研究開発法人理化学研究所 言語アセスメント機構の構築

理化学研究所革新知能統合研究センター自然言語理解チームにおいて、開発した言語アセスメント推論を社会で活用していくため、**広く人間の言語活動を自動評価するAIの機能を構築**。また学習モデルを継続的に展開するために**最適なAI運用及びクラウド環境設計のコンサルティング**を実施。



株式会社 ゼンリン 地図開発研究のためのMLOps(※)環境構築

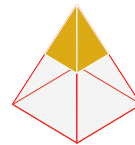
株式会社ゼンリンでは、AIを活用した地図作成の研究開発をしており、当社にてその**AIの継続的な運用と改善の機構をAWS上で実現**。さらにユーザインタフェースで機械学習モデルを管理できるウェブアプリケーションも開発。



※：精度の高いAIモデルを管理・運用・改善するための環境や開発手法



データインテグレーションサービスの実績

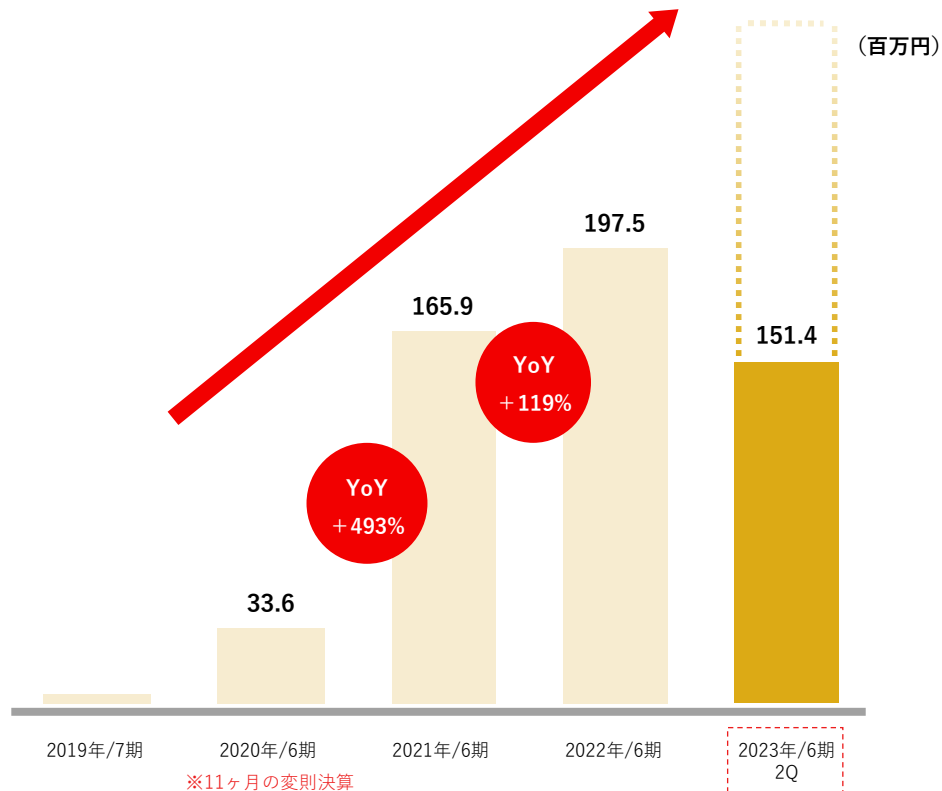


データインテグレーションサービスの高い成長性

2018年7月期より着手したデータインテグレーションサービスが、2020年6月期から、順調に立ち上がり成長中。

PoCの積極的な取り組みから実装化へと繋げ、収益機会を拡大させる流れが加速している。

2023年6月期においても、第2四半期累計時点で売上高が2022年6月期通期売上高の約76%に到達。

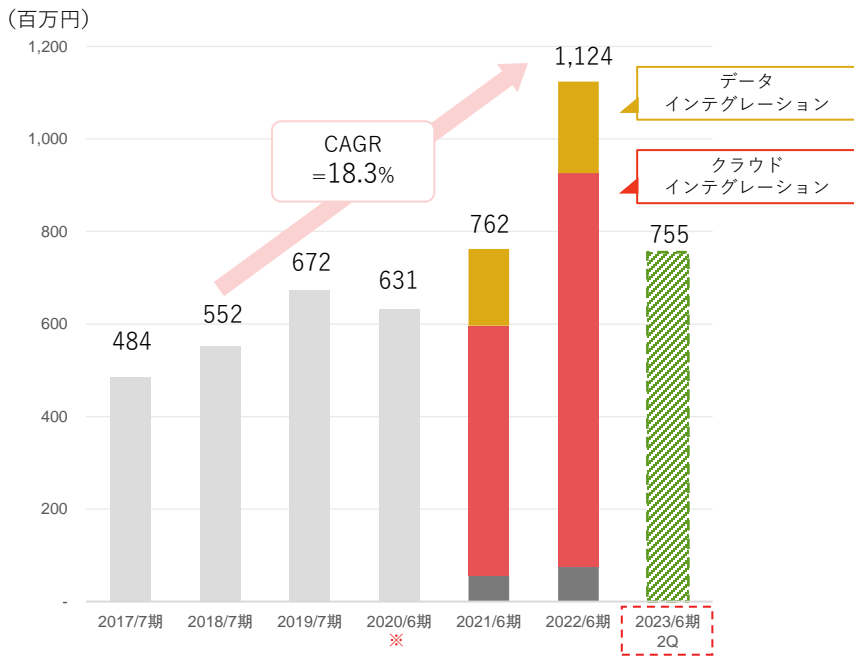




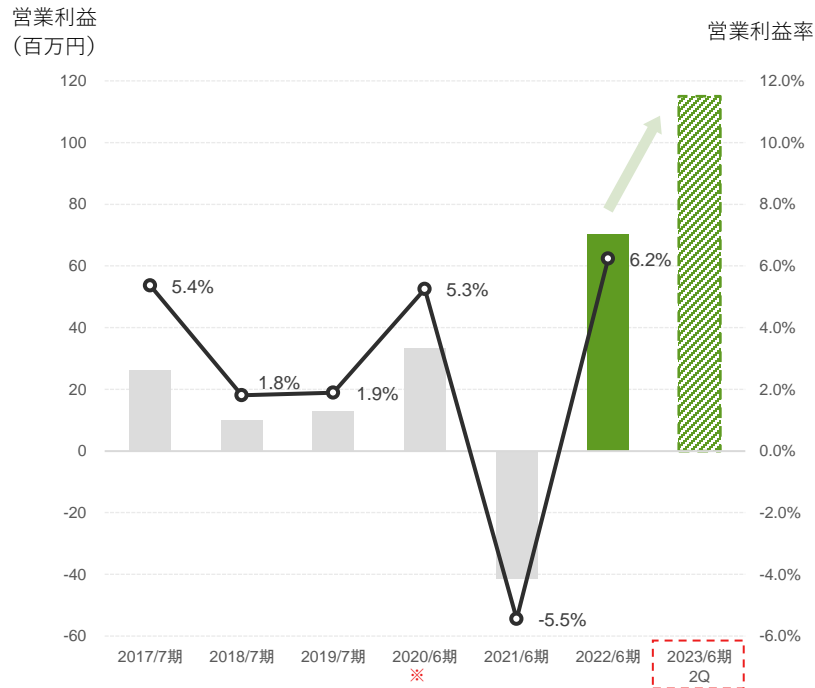
業績推移

直近5年間の売上高はCAGR=18.3%で成長。2022/6期は売上高11.2億円を計上。利益に関して、2021/6期は成長投資として積極的な人材採用と営業提案強化を実行し経常損失となるも、2022/6期に黒字化。2023/6期も順調に推移。

売上高推移



営業利益・同利益率推移





サービス別売上比率

フロー型の「クラウドインテグレーション」とストック型の「リセール」・「MSP」間のアップセルの流れ、「データインテグレーション」「クラウドインテグレーション」間のアップセルの流れを拡大することで、全体的な売上向上を図っている。

(2022/6期実績)		売上高 (百万円)	売上比率	ビジネスモデル/課金体系	
データ インテグレーション		197	17.6%	フロー型	IoTやAIを使ったデータ収集・分析 プロジェクトに応じ、請負または準委任契約でサービスを提供
クラウド インテグレーション	リセール	292	26.0%	ストック型	AWS等パブリッククラウドの販売 利用状況に応じた従量課金
	MSP	138	12.3%	ストック型	システムおよびクラウド環境の保守運用 準委任契約の運用支援
	クラウドネイティブ インテグレーション	420	37.4%	フロー型	クラウド環境構築やシステム開発 プロジェクトに応じ、請負または準委任契約でサービスを提供
その他		74	6.7%	ストック型 フロー型	主に自社プロダクトサービス（後述） プロダクトは月額課金、都度課金の料金体系 顧客のニーズに合わせたカスタマイズ開発
合計		1,124	100%		



取引実績

エンタープライズ・ベンチャー、アカデミア・研究機関など幅広い取引先との実績を有する。
また、本社を置く九州地区のみならず、首都圏、その他エリアでの取引を拡大させている。

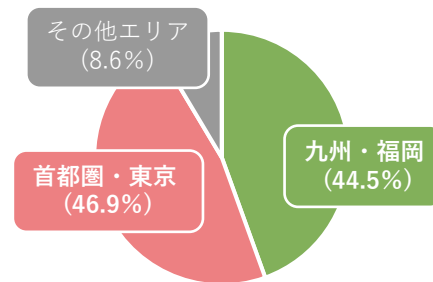
エンタープライズ・ベンチャー

- 日本放送協会 (NHK)
- 九州電力株式会社
- 株式会社ヤママップ (YAMAP)
- ソフトバンク株式会社
- RKB毎日放送株式会社
- 株式会社SRL
- 株式会社内田洋行
- 株式会社福岡放送 (FBS)
- connectome.design株式会社
- 株式会社メディカルトリビューン
- 株式会社福岡銀行
- 株式会社Ridge-i
- 株式会社フィックスターズ
- 株式会社筑邦銀行
- 株式会社ブレインパッド
- 株式会社ゼンリン
- 西部ガス株式会社
- 株式会社QPS研究所

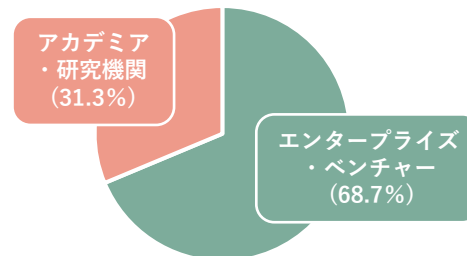
アカデミア・研究機関

- 国立研究開発法人
宇宙航空研究開発機構 (JAXA)
- 国立研究開発法人土木研究所
- 国立大学法人京都大学
- 一般財団法人日本科学振興財団
- 国立大学法人金沢大学
- 国立大学法人九州大学
- 国立研究開発法人理化学研究所
- 学校法人慶應義塾大学
- 国立大学法人東京農工大学

2022/6期 エリア別売上



2022/6期 顧客セグメント別売上高





その他：自社プロダクト

顧客の要望に合わせて開発したシステムから汎用性の高いものをサービス化して提供。多くの企業や組織への導入実績を有している。今後もサービス拡大を図ると共に、サービス運営で得られた知見を他事業へ還元する。

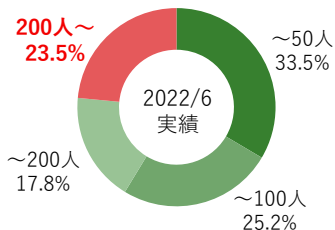


360度評価特化型人事評価サービス



業種・規模に依らない導入実績

1社あたりのユーザID数



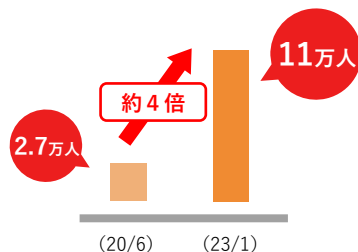
累計**1,000社以上**が導入。
近年は大手企業の導入が増加傾向に。



学校向け連絡サービス



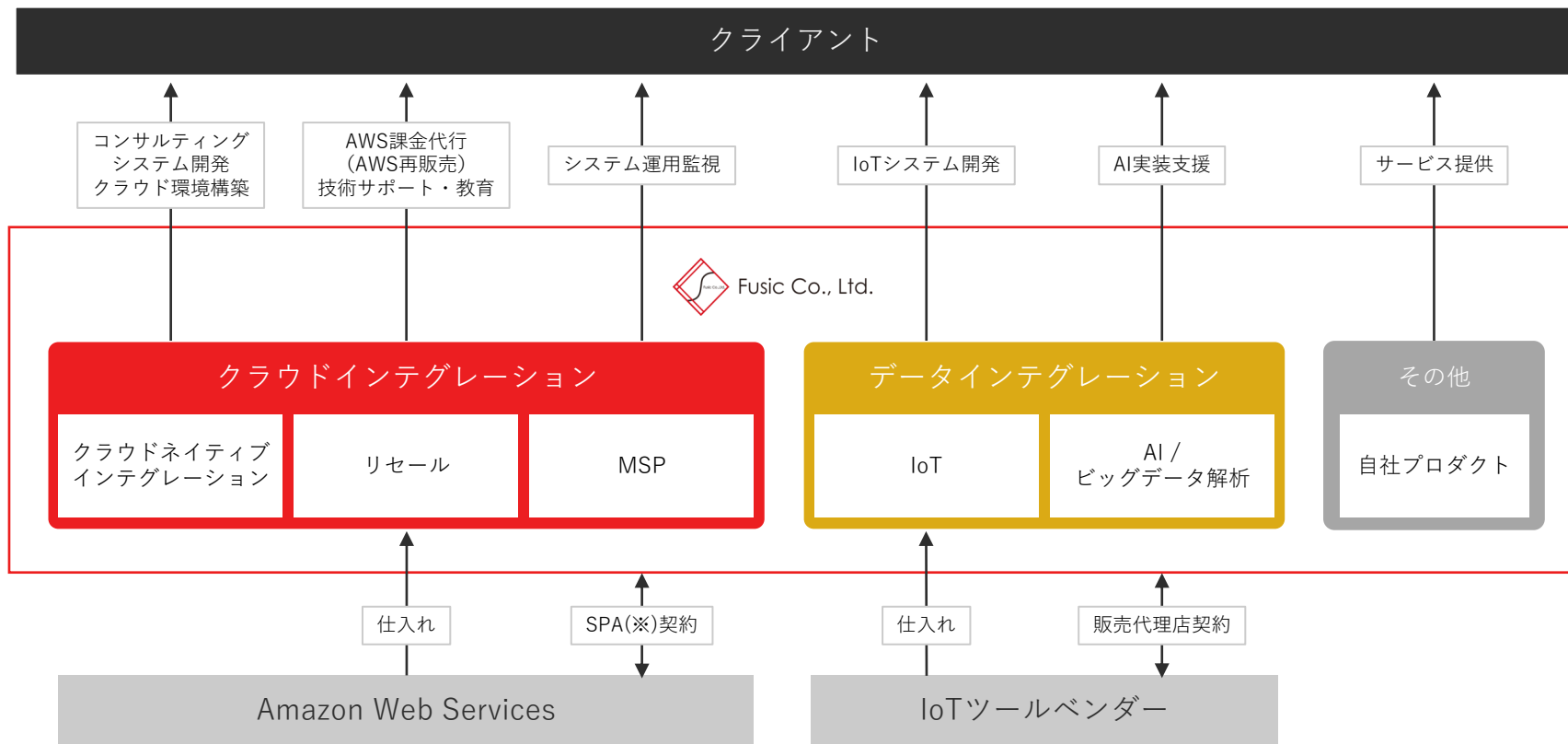
圧倒的なユーザ伸長率



教育DXを追い風に2.5年でアクティブユーザが**約4倍**に。



(参考) 事業系統図



※ Solution Provider Addendumの略称。

Solution Providerとは、ソリューション提供者として、AWS認定サービスにソリューションプロバイダーの付加価値を付与した上で再販売を行うことができるパートナーを指す。



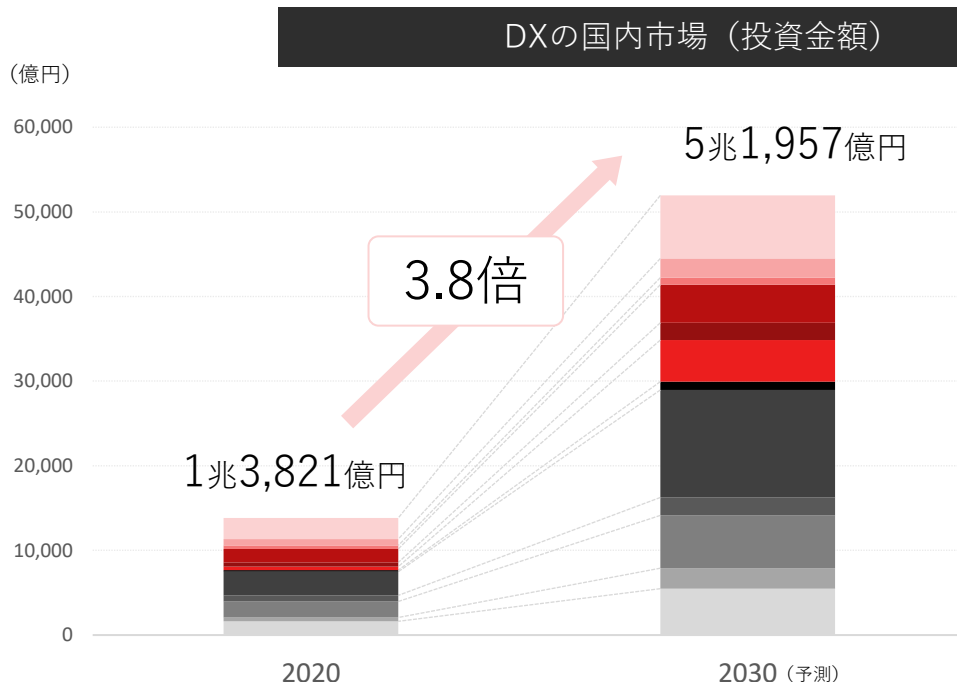
Fusic Co., Ltd.

1. 会社概要
2. ビジネスモデル
3. 市場環境
4. 競争力の源泉
5. 事業計画
6. リスク情報



市場動向 1 : 日本のDX市場は5.2兆円に（2030年度予測）

DX(※)は事業効率化や地政学的リスク回避などの目的から、企業や組織の重要課題として位置づけが高まっており、日本におけるDX市場規模は、2020年度1.4兆円から、2030年度には5.2兆円と3.8倍に拡大する見込み。特に、パブリックセクターである「自治体」においては、12.0倍と高い成長が見込まれている。



業界別DXの拡大見込
(2020年度実績～2030年度予測)

戦略／基盤	3.0倍
コミュニケーション	3.0倍
カスタマーサービス	2.0倍
営業・マーケティング	2.9倍
社会インフラ	4.2倍
自治体	12.0倍
不動産	4.4倍
交通／運輸	4.6倍
医療／介護	2.9倍
金融	3.3倍
流通／小売	5.6倍
製造	3.4倍

出典：富士キメラ総研「2022 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編」 デジタルトランスフォーメーション市場総括

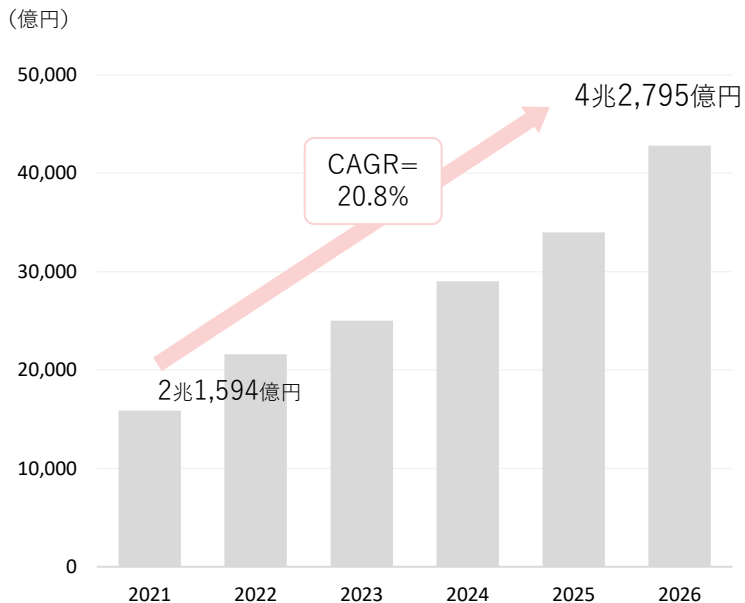
※DX（デジタルトランスフォーメーション）：デジタル技術で新しいビジネスの仕組みを構築して競争力を高めること



市場動向 2：パブリッククラウド市場

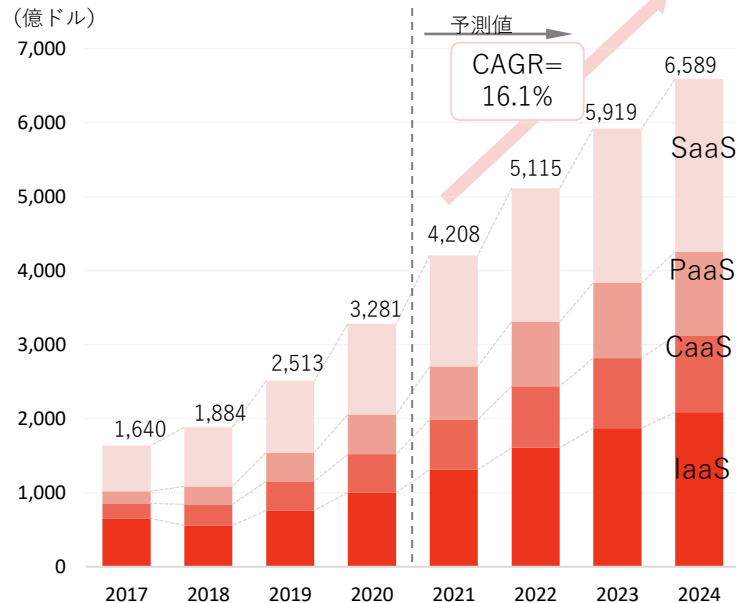
DX実現に向けてクラウド活用は重要な要素に位置付けられている。国内のパブリッククラウド市場は、CAGR=20.8%で成長し、**2026年には4兆2,795億円に達すると予想されている。**

国内パブリッククラウドサービス市場 売上額予測



出典：IDC Japan プレスリリース「国内パブリッククラウドサービス市場予測、2021年～2026年」（2022年9月15日）

世界のパブリッククラウドサービス 市場規模（売上額高）の推移及び予測



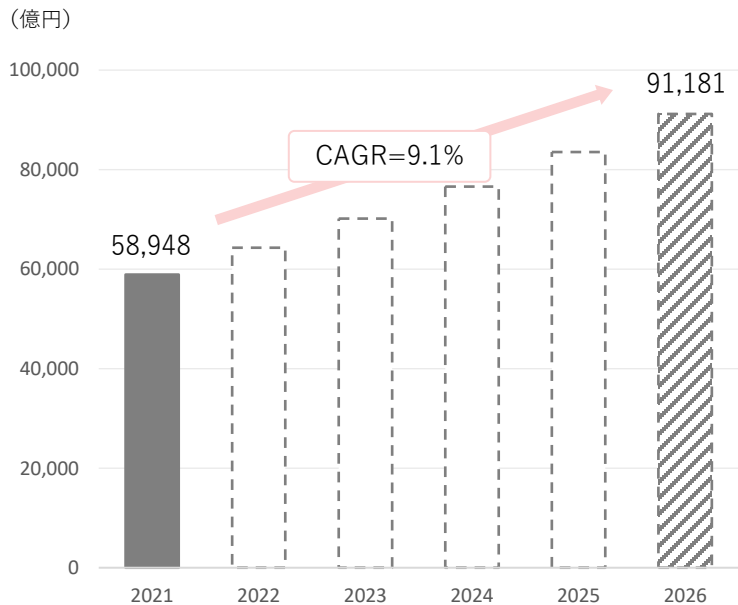
出典：総務省「令和4年版 情報通信白書 ICT白書」



市場動向 3 : IoT、AIビジネス市場

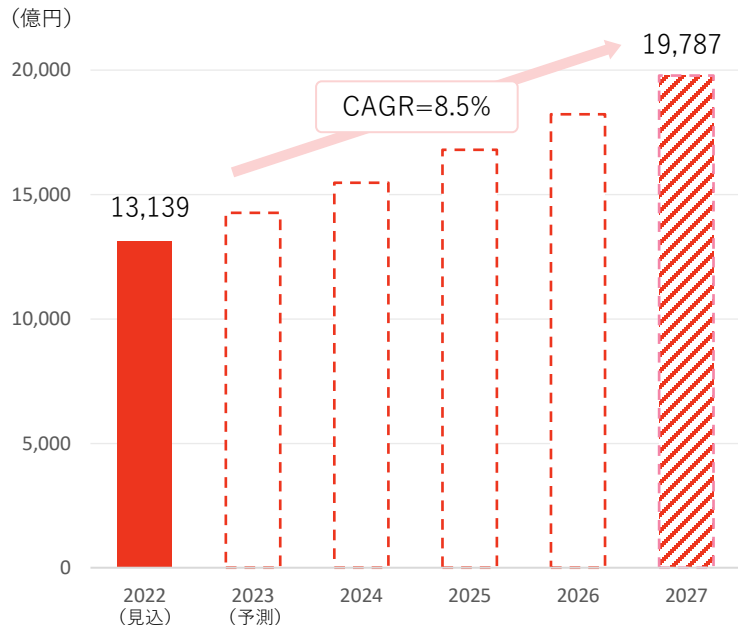
日本のIoT市場は2021年に5兆8,948億円であったが、その後CAGR=9.1%で成長し2026年には9兆1,181億円に達するとされている。また国内AIビジネス市場は2022年に1兆3,139億円から、CAGR=8.5%で成長し2027年には1兆9,787億円に達するとされ、当社のデータインテグレーション事業市場は十分な拡大余地がある。

国内IoTビジネス市場予測



出典：IDC Japan プレスリリース「国内IoT市場の産業分野別/テクノロジー別市場予測」（2022年4月4日）

国内AIビジネス市場予測



出典：富士キメラ総研「2022 人工知能ビジネス総調査」ビジネスカテゴリー別市場動向



Fusic Co., Ltd.

1. 会社概要
2. ビジネスモデル
3. 市場環境
4. 競争力の源泉
5. 事業計画
6. リスク情報



競争力の源泉（全体像）

新技術に取り組む土壌

創業時からエンジニアの自由な技術習得時間を確保し、技術評価制度、資格取得支援、開発合宿など積極的に新たな技術を育む土壌を形成。

クラウド技術（AWS）やAI等、**市場の黎明期から研究・事業化を行うことで先行者優位性を確保。**

技術結合力

育まれた新たな技術と既に獲得済みの技術を複合的に連結させることで他社にない技術競争優位を獲得。それを活かしたビジネス機会を創出。

「ソフトウェア×クラウド×AI/IoT」のように**掛け合わせることで希少性が増すワンストップソリューション**を提供。

展開力

業界や業種、エリアを問わず、当社のワンストップソリューションが最大限価値発揮する市場を選択。当該市場におけるシェア拡大を目指す。

変化が緩やかな学術研究機関等の公的機関や、大手企業が価値発揮しにくいエリアを選択することで**独自のポジションを確保。**

優位性



新技術に取り組む土壌

創業当初より新技術への探求を奨励する仕組みを設け、エンジニアが興味ある技術分野へ積極的に取り組むことを後押ししてきた。それにより**新たな技術に常に目を向けチャレンジする文化を醸成**してきた。

技術探究を奨励する様々な制度

技術評価制度

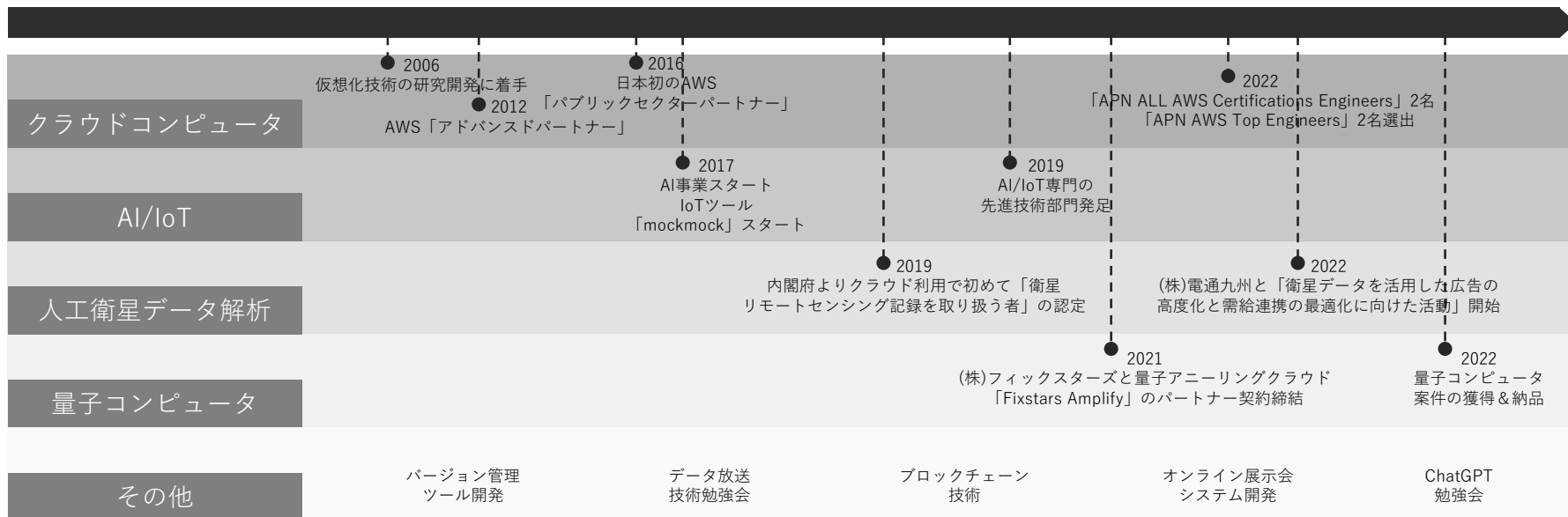
半期に一度、技術分野での活躍を棚卸し、3つの分野でそれぞれMVP・MGPを表彰

エンジニア開発合宿（4回/年）

日頃興味はあるが手を付けることが出来ない技術に、職場からも離れてチーム単位で取り組む

わくわく費用制度

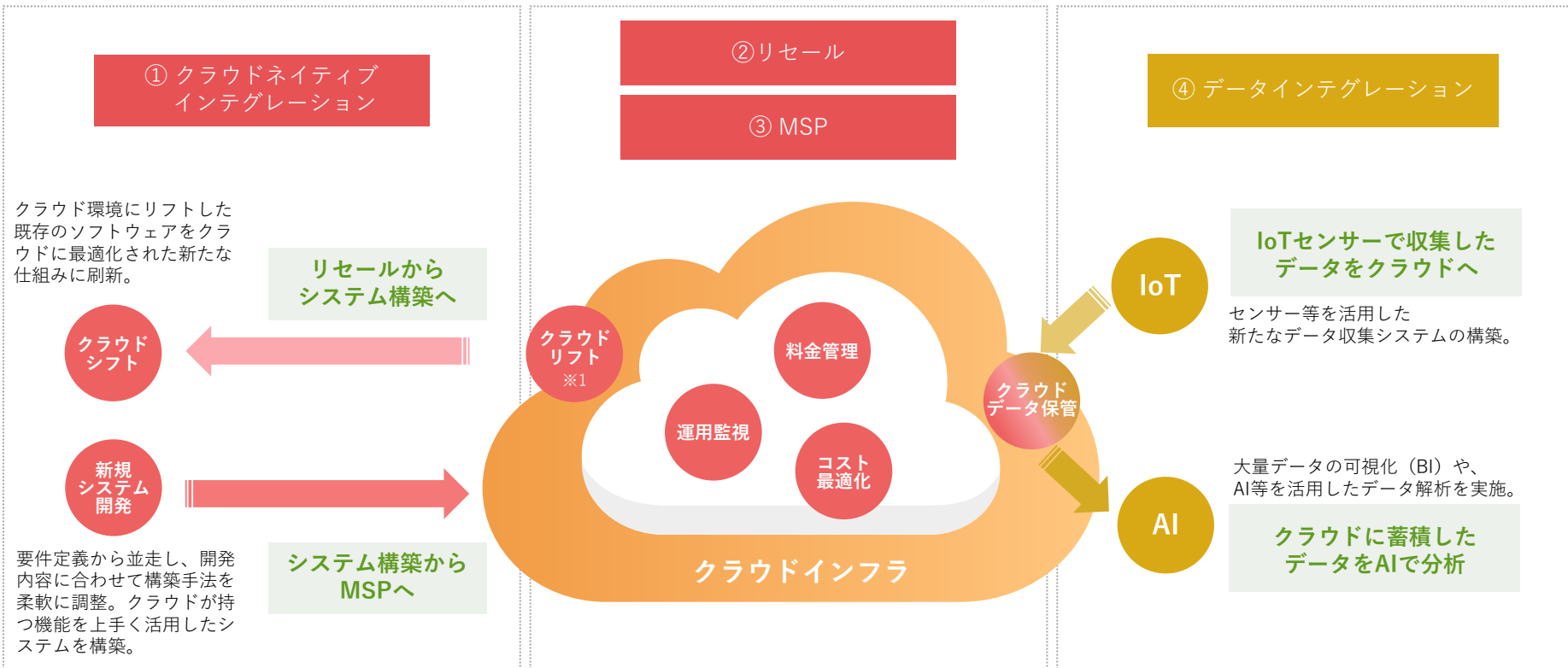
年間100万予算を確保
試してみたいデバイス等を購入可





技術結合力

クラウドインテグレーションサービス（①②③から構成）とデータインテグレーションサービス（④）においては相互に様々なシナジーを保持している。



※1：既存システムはそのままにオンプレミス（※2）の環境からクラウド上にシステムを移行すること

※2：サーバ機器などのハードウェアおよびソフトウェアを自社の管理する施設内で運用・管理すること



サービス展開力：パブリックセクター

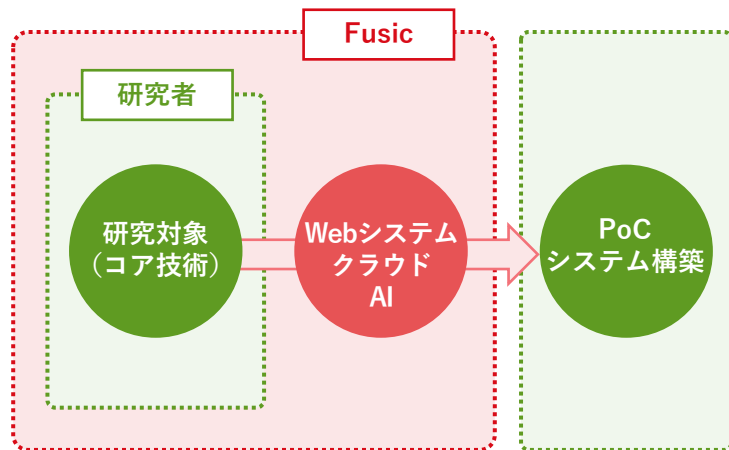
「新技術に取り組む土壌」と「技術結合力」によって蓄積したノウハウとして、取り組み業界や業種を問わず取引先を拡大し、柔軟な対応力で実績を拡大している。

■パブリックセクターに対する展開ケース

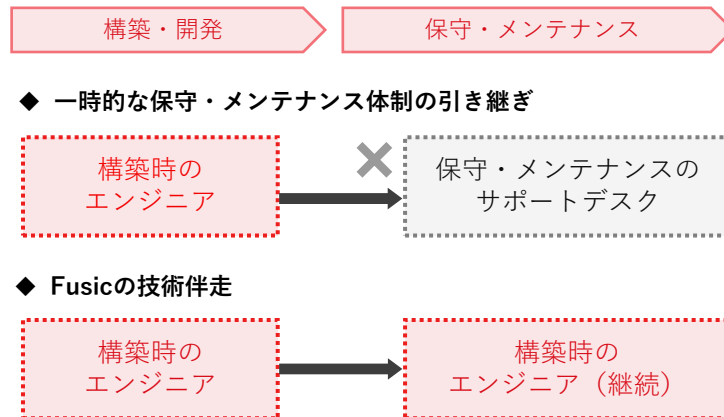
AWSを用いたシステム構築の提供だけでなく、**クラウドの特徴（従量課金、後払い等）を踏まえて、大学等の学術・研究機関の調達プロセス、入札プロセスに準じたクラウド提供を実施**しており、従来の物品・役務対象の調達への適用方法や仕様設定のノウハウを提供している。

また、**研究目的と研究対象（コア技術）を理解し、コア技術を中心に、研究者と伴走しながら、実証実験（PoC）やシステム構築**を提供している。システム構築後の保守・メンテナンスも、構築時のエンジニア体制で継続的に対応し、対応レベルを下げることなく、研究者に伴走している。

コア技術を中心とした研究者の伴走



システム構築後の保守メンテナンス





サービス展開力：新規事業支援

「新技術に取り組む土壌」と「技術結合力」によって蓄積したノウハウとして、取り組み業界や業種を問わず取引先を拡大し、柔軟な対応力で実績を拡大している。

■DX市場に対する展開ケース

クラウド技術やAI/IoT技術を軸に幅広い技術を有する当社は、九州を中心に地域企業のDXを支援している。当社の特徴であるWebシステム、クラウド、AIを結合させ、ワンストップでのシステム構築を提供している。また、**システム構築にとどまらず、顧客目線で業務整理を行い、サービス企画・設計段階から参画**し、事業の成長に貢献している。

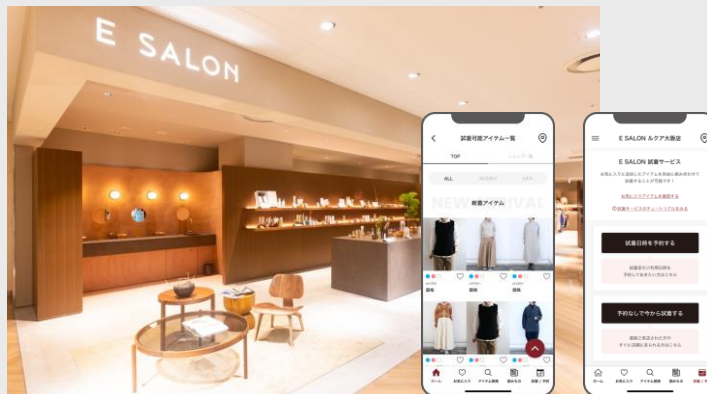
事例1：AI顔認証によるオンライン学科配信システム

自動車教習所の**オンライン学科教習に対応する日本初のシステム**を開発。オンライン学科教習の課題をAI技術を活用して解決。クラウドのメリットを最大限に活かしたサーバレスな環境で、今後の拡大に対応できる構成に。日本初のオンライン学科配信システムとして**100校以上の自動車学校で活用**されている。



事例2：アパレル業界の新たな購買体験を提案

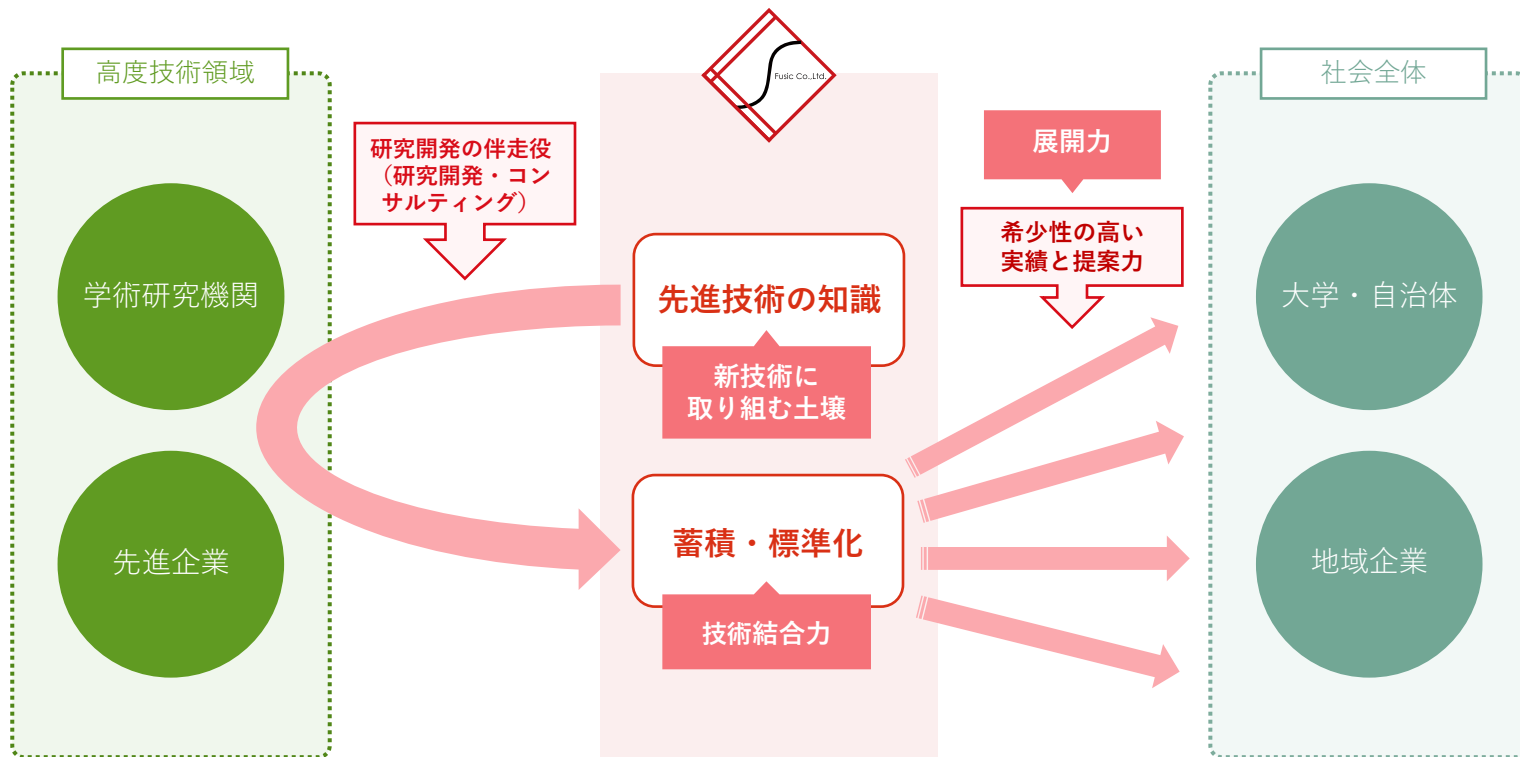
ブランドの垣根を越えたプライベートフィッティングサービスの「E SALONアプリ」を開発。**サービスのオペレーション、UI/UX設計など企画の段階から参画し、開発運用まで、トータルで支援**。参画ブランドは50社以上で、これまでメディア露出は500以上。これまでにない購買体験を提供することで、新たな購入客の獲得に繋がっている。





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、全国の大学・自治体や九州・福岡の地域企業を中心に展開**する流れを推進。それ以外にも業種・エリアに関わらず社会全体のDX推進に貢献。





Fusic Co., Ltd.

1. 会社概要
2. ビジネスモデル
3. 市場環境
4. 競争力の源泉
5. 事業計画
6. リスク情報



成長戦略の全体像

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。



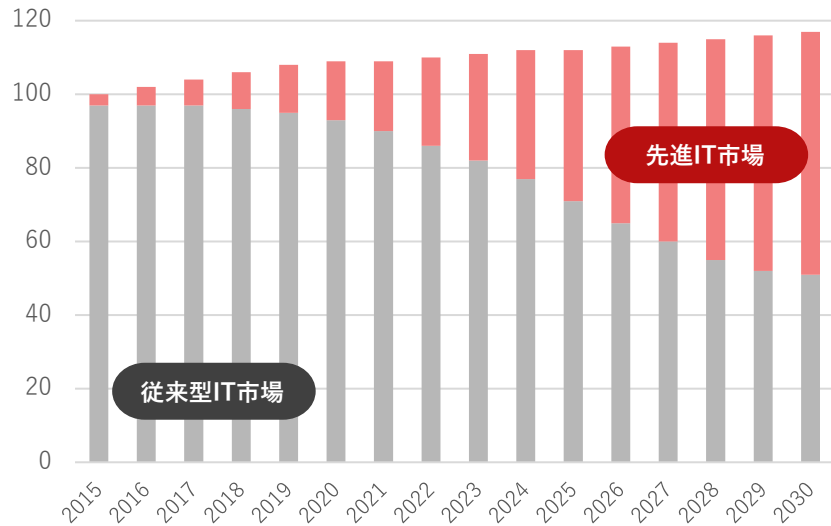


「組織」・「事業」×「質の向上」：データインテグレーションサービスの拡大

今後、DXはシステムの刷新からデータ活用に主戦場が移ると想定される。当社のデータインテグレーションサービスへの需要の高まりが見込まれる。データ活用人材の育成と拡充を行うと同時に、当該サービスの拡大による事業の高付加価値化を目指す。

IT関連市場の構成変化

(2015年の市場を100とした時の市場規模)

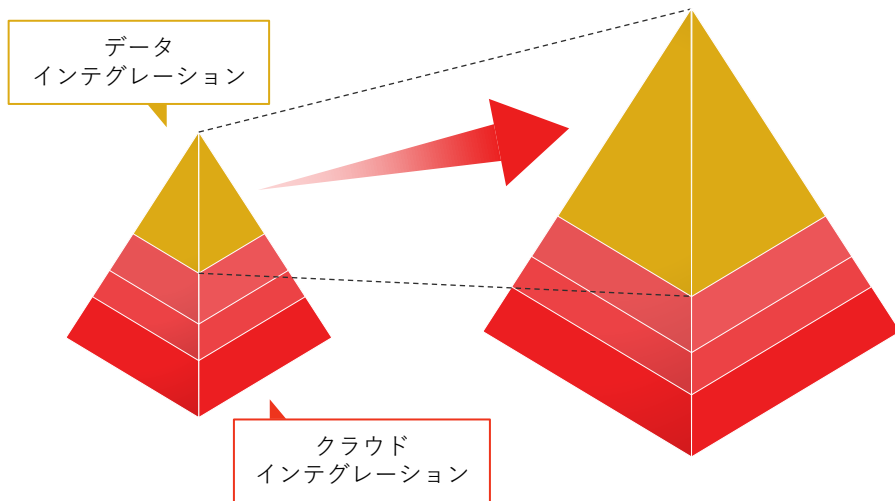


引用元：2019年4月 経済産業省 情報技術利用促進課「IT人材に関する調査」

2022/6期

1,124百万円
(197百万円)

3~5年後計画





「事業」 × 「規模の拡大」：新たな技術領域への進出

クラウドインテグレーションサービスにおいては、量子コンピュータ分野に、データインテグレーションサービスにおいては、人工衛星データの利活用に進出する。既に着手済みの領域であり、積極投資をすることで当社がフォーカスする市場の拡大と収益向上を図る。

クラウドインテグレーション注力分野

量子コンピュータ（量子アニーリング/イジングマシン）分野への取り組み

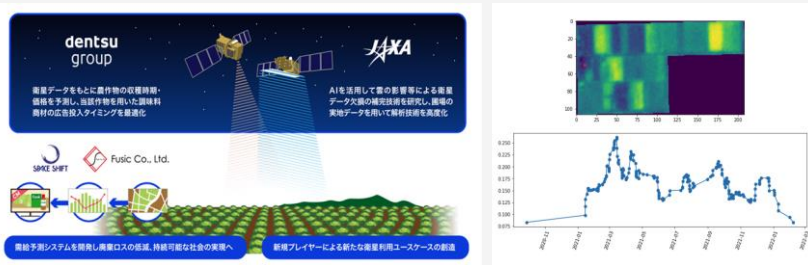
国内の量子コンピュータ分野で有数の実績を持つ株式会社フィックスターズが提供する量子コンピューティングプラットフォーム「Fixstars Amplify」とパートナー契約を締結（2021年）。今後市場の拡大が期待される量子コンピュータ分野、特に組合せ最適化問題への取り組みを加速させる。



データインテグレーション注力分野

人工衛星データ利活用の取り組み

2019年に内閣府から「衛星リモートセンシング記録を取り扱う者」の認定をクラウドを活用したシステムとして初めて取得するなど、早期に取り組みを始めている。人工衛星データ（光学画像、SAR(※)画像）を用いて、地域の農業協働組合等とデータの解析の実証実験等に着手。今後拡大が見込まれる人工衛星データ解析の分野において、積極的な取り組みを行っていく。



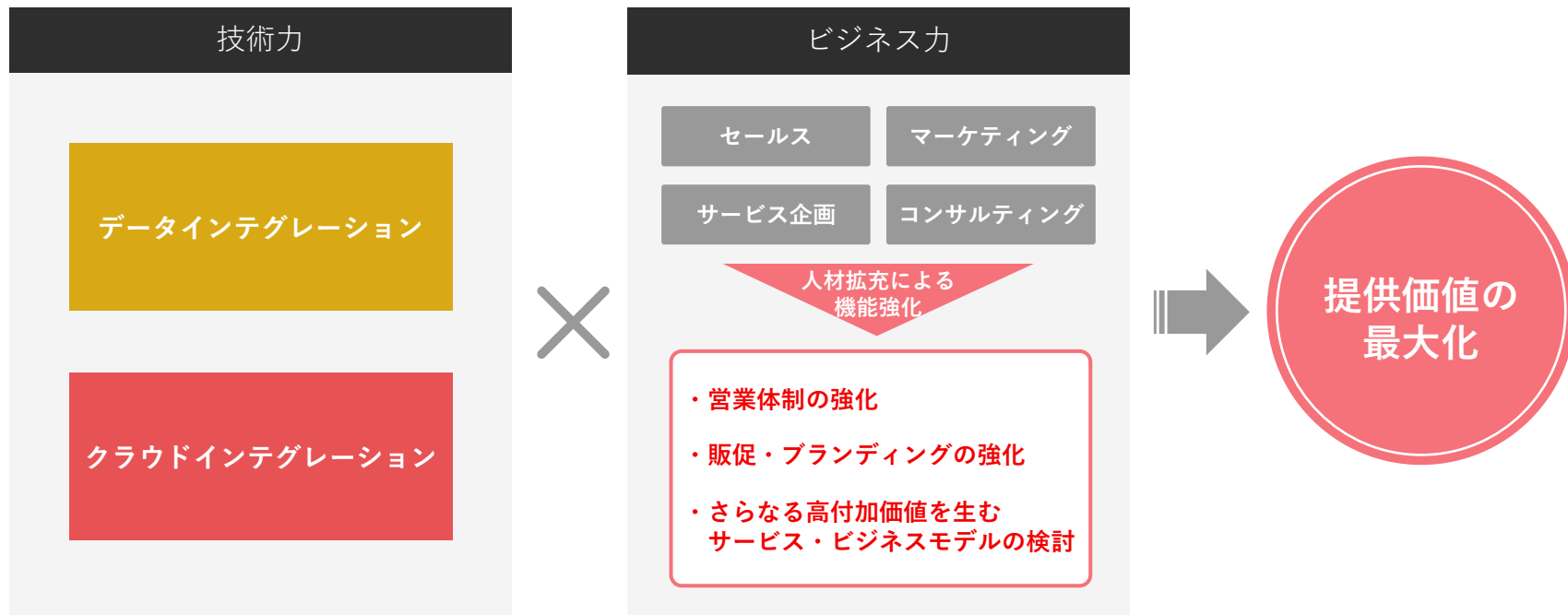
©電通グループ/JAXA

※マイクロ波を地表面に斜めに照射し、地表面からの後方散乱波を受信する能動型センサー



「組織」 × 「規模の拡大」：セールス・マーケティング人材の拡充

これまでの当社はエンジニア主体で事業成長してきた。今後の更なる成長のため、セールス・マーケティング等に携わるビジネス人材の拡充を行い、当社の技術力が生み出す社会への提供価値を最大化するため機能強化を進める。





「事業」 × 「規模の拡大」：新たなエリアへの進出

学術研究機関や先進企業の研究開発で先進的な取組を積極的に行い、実績をいち早く積み、全国展開を行ってきた。今後は首都圏・九州地区を中心に売上規模を拡大させつつ、**海外取引も拡大すべく**調達資金を人材獲得に投資する。

2011/7期

181百万円

九州地区 (73.1%)

首都圏 (26.8%)

その他 (0.1%)

2022/6期

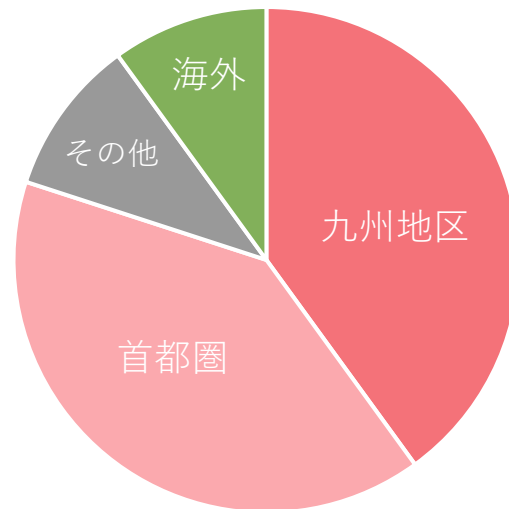
1,124百万円

九州地区 (44.5%)

首都圏 (46.9%)

その他 (8.6%)

3~5年後計画





中・長期成長イメージ

インベストメント・ハイライト

- 引き続き高い成長が期待できるクラウドコンピューティング市場における競争力を維持
- クラウドインテグレーションによるデータ蓄積を足掛かりに、より付加価値の高いデータインテグレーションサービスを拡大
- 上場による資金調達をレバレッジに先端技術（量子コンピュータ・人工衛星データ利活用）に積極投資し、成長を一段と加速
- 国内売上の拡大を図りつつ、海外市場を開拓する
- セールス・マーケティング等に携わるビジネス人材の拡充を行い、提供価値を最大化

売上高

最先端サービス／グローバル展開

データインテグレーション

クラウドインテグレーション

現在



主要な経営指標

更なる成長に向けた投資と利益確保の両立を目指すため、データインテグレーションにおけるプロジェクトの付加価値を高め、高単価化を目指すと共に、事業効率性を向上させて高利益率化を目指していくため、営業利益成長率を主要な経営指標としてモニタリングしていく。また、事業成長に向けて人材採用も積極的に行う。

	2022年6月期 実績	2023年6月期 予想	2024年6月期 目標
営業利益 成長率	— (+108百万円) 21.6期は成長投資を行い、 営業利益がマイナスのため 利益成長率の記載は省略	+126% 成長投資の結果、売上拡大に 伴い、営業利益は大きく伸長 する見通し	+25%以上 更なる成長に向けた投資と利 益確保の双方を両立すること で25%以上の成長率を目指す
データインテグレーション 売上高成長率	+17%	+51%	+25%以上
従業員数 (期末時点)	82 (+14%)	90 (+10%)	+20%以上



上場時調達資金の用途（計画）

（百万円）

項目	予定金額	内容	用途予定時期		
			2023/6	2024/6	2025/6
人材採用費、 及び人件費	199	人員増強に向けた人材紹介料や採用公告料、増加人件費に充当	38	70	91
IT関連費	29	人員増加に伴うPC購入費、社内ITインフラの強化に充当	5	10	13
教育研修費	16	従業員の専門能力向上に向けた研修費用に充当	3	5	8
オフィス増床	42	人員増強に伴う本社オフィスの拡張における、内装費や増加地代家賃に充当	－	16	26
営業強化費	64	自社プロダクトの認知度拡大、売上拡大のための広告宣伝料や、新規顧客開拓に向けた技術イベント出展や営業提案などのマーケティング費用に充当	5	22	36
借入金返済	95	財務基盤強化に向けた借入金返済に充当	15	40	40
合計	445		66	164	215



Fusic Co., Ltd.

1. 会社概要
2. ビジネスモデル
3. 市場環境
4. 競争力の源泉
5. 事業計画
6. リスク情報



経営において認識される主なリスク

当社の事業の状況、経理の状況等に関する事項のうち、投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性のある主な事項について記載しております。その他のリスクは、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください。
 なお、将来に関する事項は、現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。

項目	主なリスク	可能性	時期	影響度	対応策
人材の確保・育成について	当社の提供するサービスは、当社の技術部門を中心とした従業員による継続した役務に依存しております。当社の事業拡大に伴い、優秀な経営陣及び従業員を内部育成し、技術・営業・企画及び管理面において適切な人材を適切な時期に確保又は維持できなかった場合、必要以上の人員数採用により労務費用を適切にコントロールすることができなかった場合、労働市場において想定よりも人件費が高騰した場合には、当社の事業運営、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	中期	中	様々な採用チャネルを活用して多様な人材の確保に努めるとともに、教育制度の充実等による適切な人材育成に努めております。また、魅力的な報酬制度や公正な人事評価制度の構築、リモートワークの推進をはじめとした働きやすい労働環境の整備等、従業員の働きがいを維持・向上させるための取り組みを実施しております。
AWSへの依存	当社はクラウドインテグレーターとして、AWSのリセールおよびその周辺ビジネスの拡大により売上高の持続的成長を実現してまいりました。従いまして、当社の成長はAWSの市場拡大に大きく依存しております。当社は、AWSを含めたパブリッククラウドの市場規模は継続的に拡大していくものと認識しており、今後も更なる成長と市場の拡大が見込まれると考えております。しかしながら、AWSの市場規模が縮小する場合やAmazon Web Services, Inc.の経営戦略に変更がある場合等には、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	長期	大	AWSの市場が急速に縮小する可能性は低いと考えられますが、AWSの市場動向、Amazon Web Services, Inc.の経営戦略について情報収集を行い、マルチクラウド化の推進など、当社の事業展開への影響を最小限に抑えるための適切な経営判断に努めてまいります。
価格競争について	当社が属するクラウド市場における価格競争は、競合企業の新規参入により今後更に激しくなることが予測されます。低価格競争が更に進展し、競合他社との差別化が有効に図れず、当社が提供するサービスの売上高が想定どおりに増加しない、または利益水準が悪化する場合には、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	中期	中	当該リスクが顕在化する可能性は、相応にあるものと認識し、技術力の強化、サービス品質の向上等により、競争力の維持に努めております。
技術革新への対応	クラウド業界においては、市場及びクライアントニーズ、技術の変化が非常に速く、それに基づく新サービス等の開発・導入が相次いで生じております。また、AWSの特性としてサービスの仕様変更、新サービスの追加等頻繁にアップデートを実施しており、AWSエンジニアの育成プロセスは長期化かつ高難度化しておりますが、技術革新、またはそれに伴い変化するクライアントニーズを捉えた新サービスの開発、導入及び品質確保等にかかる対応が遅れた場合には、当社サービスの競争力が低下する可能性があります。加えて、技術革新に対応するために必要となる追加投資等の支出が拡大した場合には採算悪化による利益の低下に繋がりが、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	高	長期	大	当該リスクが顕在化する可能性は、相応にあるものと認識して、このような変化に対して迅速にキャッチアップすべく、最新の技術動向等を注視し、最新の技術情報の収集とノウハウの習得に積極的に取り組んでおります。



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。

なお、次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は、2023年8月を予定しております。



Fusic Co., Ltd.

