

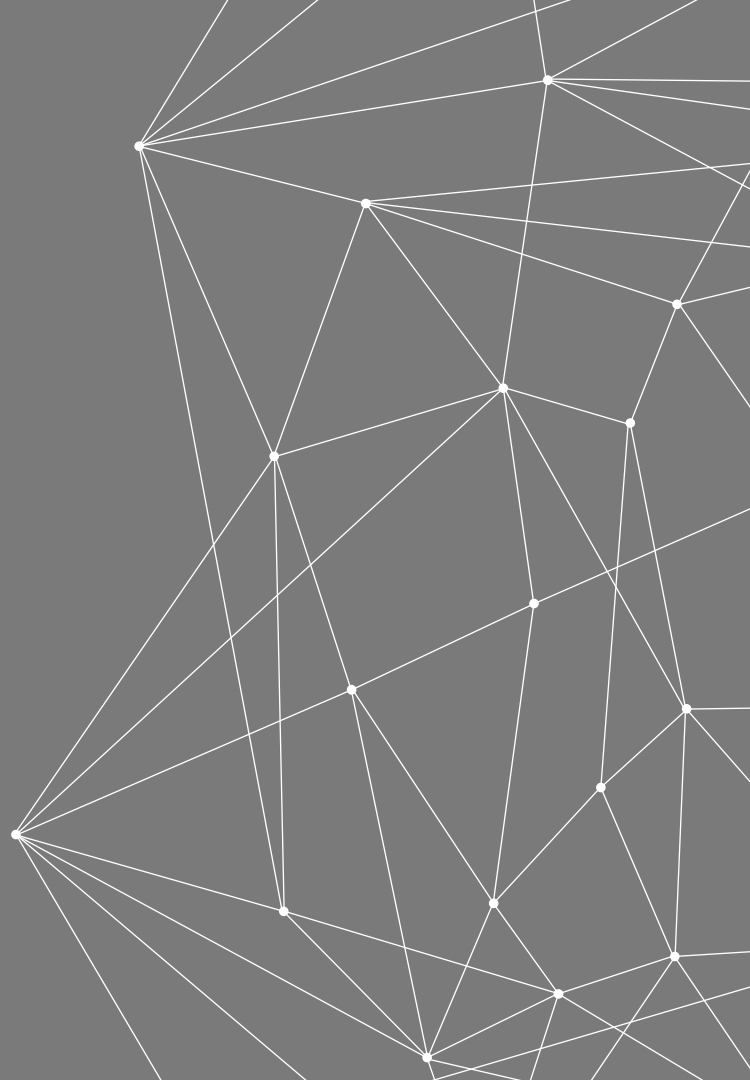


# 個人投資家様向け説明会

事業概況および2024年6月期 第2四半期決算概要

株式会社 Fusic（証券コード：5256）

2024.2.16





Fusic Co., Ltd.

1. 会社概要
2. 2024年6月期第2四半期 決算概要・業績予想
3. 成長戦略の進捗状況
4. 質疑応答



Fusic Co., Ltd.

1. 会社概要
2. 2024年6月期第2四半期 決算概要・業績予想
3. 成長戦略の進捗状況
4. 質疑応答



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)

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

設立年月日 | 2003年10月10日

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)  
プロダクトサービス

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



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

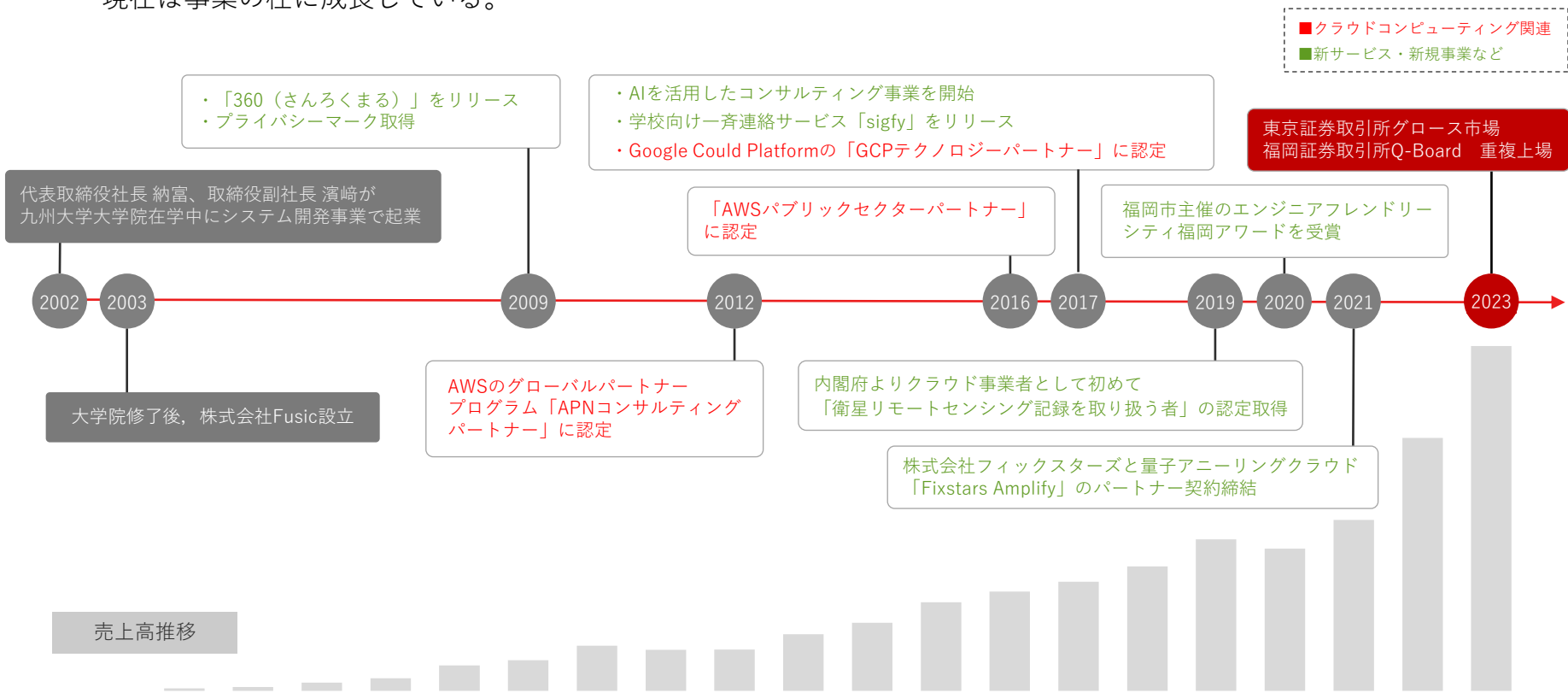
九州大学大学院 システム情報科学府  
情報工学専攻修了

株式会社Fusic設立 代表取締役社長  
当社取締役副社長（現任）



# 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。





# 主な取引先

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があり、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中。

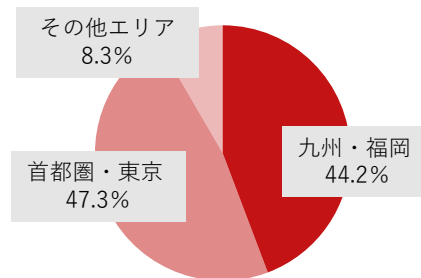
## エンタープライズ・ベンチャー

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

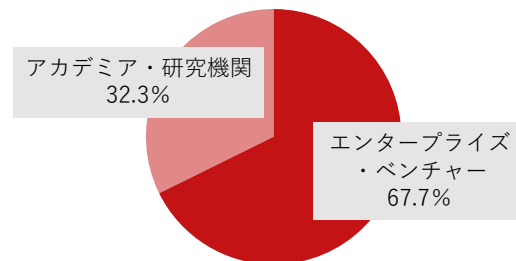
## アカデミア・研究機関

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

## 2023/6期 エリア別売上



## 2023/6期 顧客セグメント別売上高







Fusic Co., Ltd.

1. 会社概要
2. 2024年6月期第2四半期 決算概要・業績予想
3. 成長戦略の進捗状況
4. 質疑応答



## DX需要を取り込み、第2四半期も堅調に拡大

### クラウドネイティブインテグレーションが大幅伸長

売上高

第2四半期累計

**8.70**億円

前年同期比

**+15.2%**

通期予想進捗率

**47.9%**

営業利益

第2四半期累計

**1.14**億円  
(営業利益率：13.1%)

前年同期比

**▲0.8%**

通期予想進捗率

**56.8%**

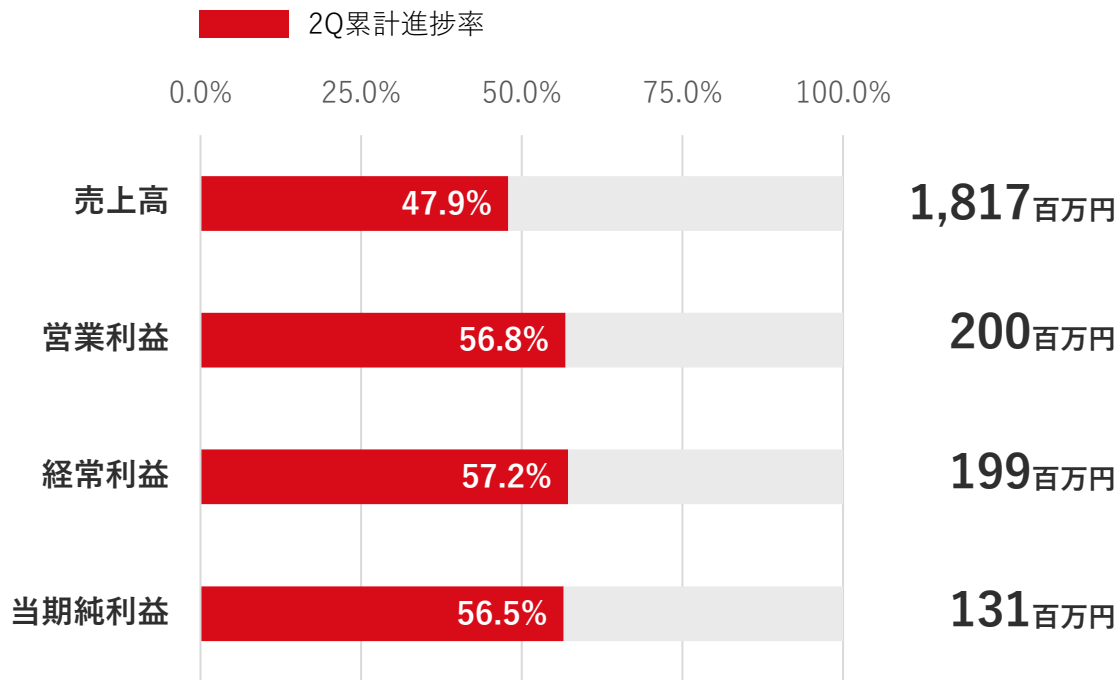
トピックス

- 地域通貨アプリ案件が引き続き牽引し、クラウドネイティブインテグレーションサービス売上高が前年同期比+35.8%と伸長。
- データインテグレーションサービスは第2四半期に前年同期比増収に転換、自社プロダクトも成長が拡大。
- 採用活動は順調に進捗しており、人件費および採用費が前年同期比で増加した結果、営業利益は前年同期並みで着地。通期予想進捗率は50%を超えて進捗。



## 業績予想に対する進捗率

売上高は、業績予想に対し47.9%で推移。営業利益以下の各段階利益は、いずれも50%を上回っており、順調に推移。下期は採用拡大に伴う人件費増加等を見込むことから、現時点では期初の業績予想を据え置く。



### 売上高

1,817百万円

- クラウドネイティブインテグレーションが売上高の拡大を牽引
- データインテグレーションおよび自社プロダクトも順調に売上高が拡大

### 営業利益以下の各段階利益

200百万円

199百万円

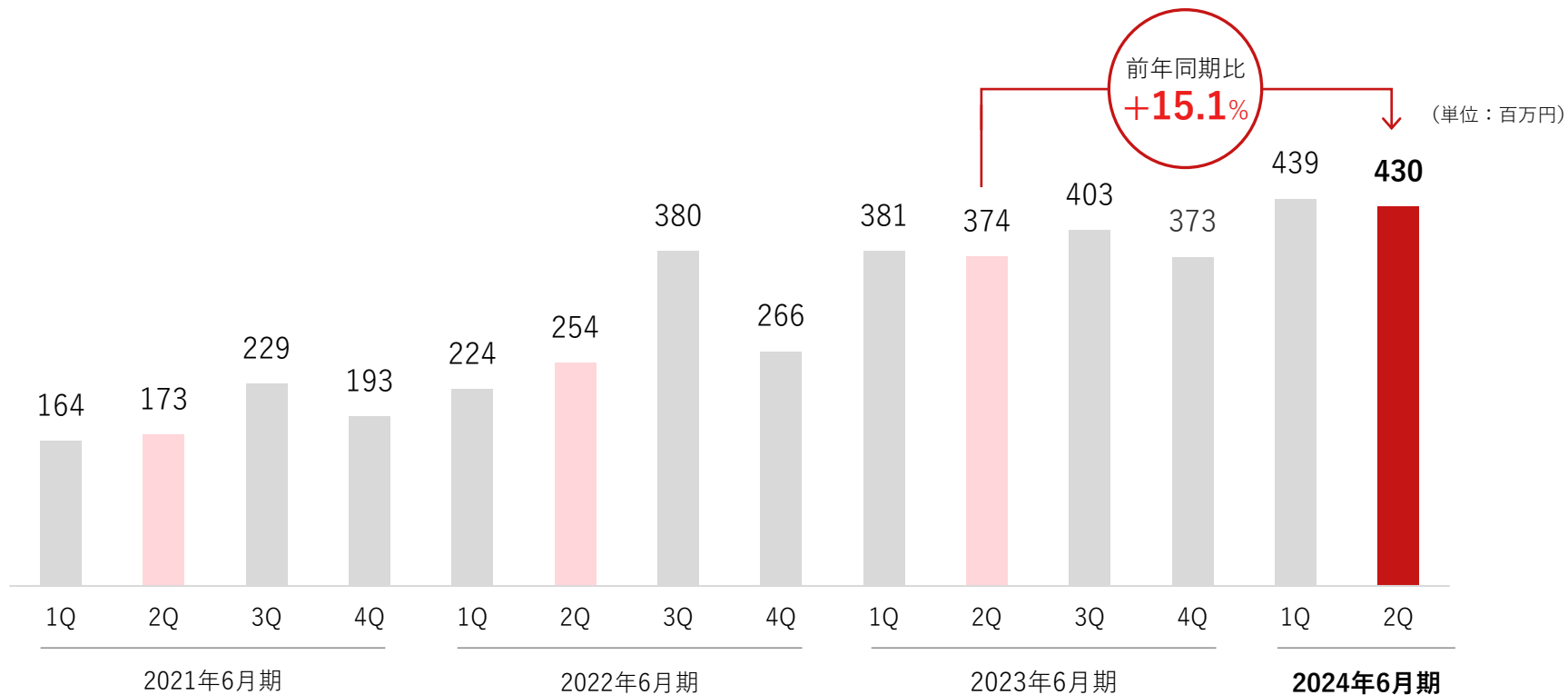
131百万円

- リセールサービスの売上割合減少に伴う売上原価の減少
- 2Q時点では、当初計画に対して採用時期が後ろ倒しとなった結果、採用費および人件費が計画比で減少



# 売上高 四半期推移

開発案件の案件平均単価の上昇や、プロダクトサービスの顧客数拡大により、売上高は前年同期比+15.1%拡大。

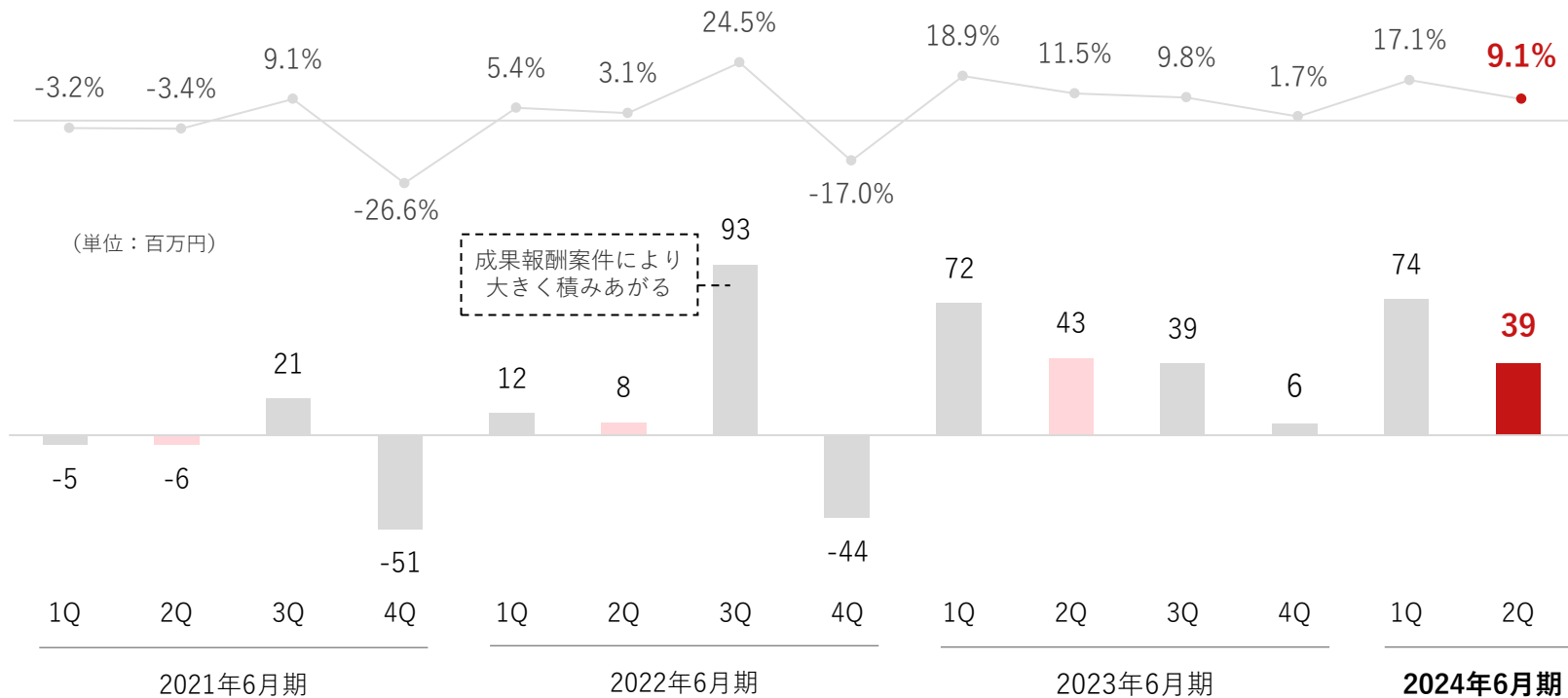


\* 2022年6月期以前の実績は監査法人による監査を受けていないため参考値



# 営業利益・営業利益率 四半期推移

売上高は前年同期を上回った一方、採用活動の順調な進捗で人件費および採用費等が増加した結果、第2四半期の営業利益は前年同期を下回って着地。



\* 2022年6月期以前の実績は監査法人による監査を受けていないため参考値



# サービス別売上高の概況

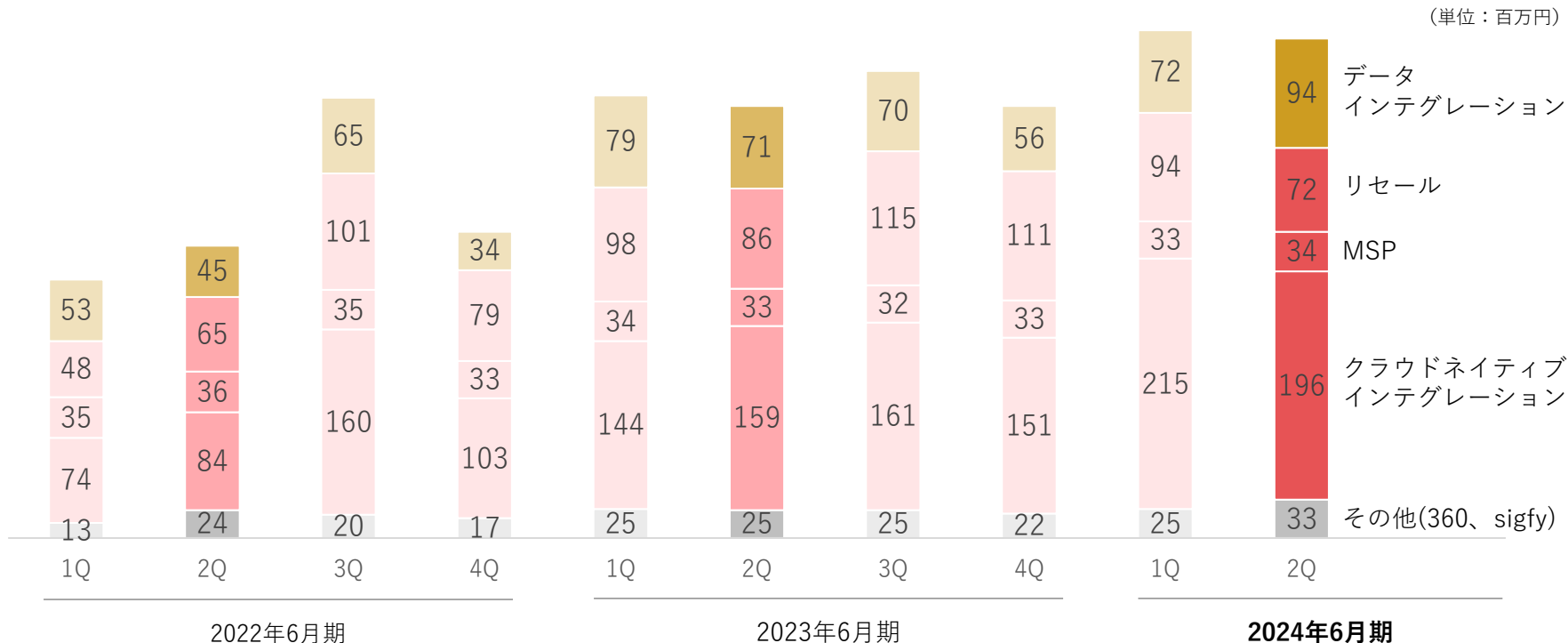
サービス別売上高の概況は以下の通り。

サービス別売上高		前年同期比	業績予想に対する進捗状況
(単位：百万円)			
全体		870 +15.2%	全体として、引き続き順調に推移。
データインテグレーション		166 +10.7%	案件数の伸長により第2四半期累計は前年同期を上回って順調に推移。
インテグレーション クラウド	リセール	165 ▲10.1%	1Q同様、円安影響によるユーザーの利用量が減少し、通期でも前年を下回る見込み。新規アカウント営業を強化中。
	MSP	67 +0.5%	単価見直しや新規案件獲得により、前年同期並みに回復。
	クラウドネイティブ インテグレーション	411 +35.8%	旺盛なクラウド需要を背景に、案件の拡大・拡張により引き続き成長を見込む。
その他 (360、sigfy)		58 +16.9%	大型案件の受注により、自社プロダクト(360・sigfy)はいずれも成長が加速。



## サービス別売上高 四半期推移

クラウドネイティブインテグレーションサービスは、主に地域通貨アプリ案件の導入自治体数伸長による追加開発の増加で売上高が大きく伸長し、全体の売上高拡大を牽引。データインテグレーションサービスは2Qに増収転換、自社プロダクトは大型案件の稼働開始に伴い、売上高が拡大。





## 2024年6月期 第2四半期決算概要

	2023年6月期 2Q累計	2024年6月期 2Q累計	前年同期比 増減額	前年同期比
売上高	755	<b>870</b>	114	<b>+15.2%</b>
データインテグレーション	150	<b>166</b>	16	<b>+10.7%</b>
クラウドインテグレーション	554	<b>644</b>	90	<b>+16.3%</b>
リセール	184	<b>165</b>	▲18	▲10.1%
MSP	66	<b>67</b>	0	<b>+0.5%</b>
クラウドネイティブ インテグレーション	302	<b>411</b>	108	<b>+35.8%</b>
その他 (360、sigfy)	50	<b>58</b>	8	<b>+16.9%</b>
売上総利益 (売上総利益率)	279 (37.0%)	<b>334</b> <b>(38.5%)</b>	55	<b>+19.8%</b>
販売費・一般管理費	164	<b>220</b>	56	<b>+34.1%</b>
営業利益 (営業利益率)	115 (15.2%)	<b>114</b> <b>(13.1%)</b>	0	▲0.8%
経常利益	111	<b>114</b>	2	<b>+1.9%</b>
四半期純利益	78	<b>74</b>	▲3	▲4.7%





## 2024年6月期 通期業績予想

堅調なDX需要を着実に取り込みつつ、さらなる成長に向けて人員拡充・強化の積極投資を図り、営業利益+25%成長を計画。

(単位：百万円)	2023年6月期 実績	2024年6月期 予想	対前期 増減率
売上高	1,532	<b>1,817</b>	<b>+18.6%</b>
営業利益	160	<b>200</b>	<b>+25.0%</b>
営業利益率	10.5%	<b>11.1%</b>	<b>+0.6pt</b>
経常利益	148	<b>199</b>	<b>+34.5%</b>
当期純利益	101	<b>131</b>	<b>+29.4%</b>



Fusic Co., Ltd.

1. 会社概要
2. 2024年6月期第2四半期 決算概要・業績予想
3. 成長戦略の進捗状況
4. 質疑応答



## 主要な経営指標

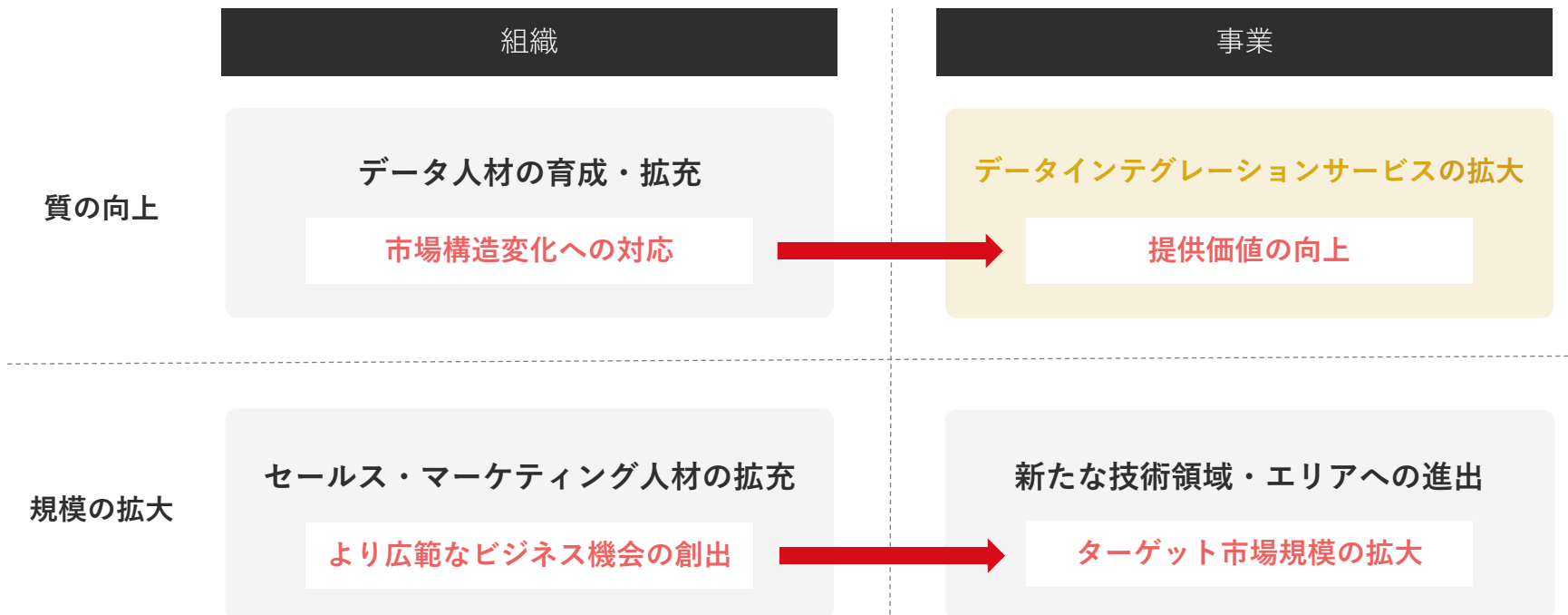
更なる成長に向けた投資と利益確保の両立を目指すため、データインテグレーションにおけるプロジェクトの付加価値を高め、高単価化を目指すと共に、事業効率性を向上させて高利益率化を目指していくため、営業利益成長率を主要な経営指標としてモニタリングしていく。また、事業成長に向けて人材採用も積極的に行う。

	2022年6月期 実績	2023年6月期 実績	2024年6月期 計画
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	+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。	<b>+ 25.0%以上</b>  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 売上成長率	+ 17.6%	+ 40.0%	<b>+ 25.0%以上</b>
従業員数 (期末時点)	82 (+ 14%)	91 (+ 11%)	<b>+ 20%以上</b>



# 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。





### 人員数（第2四半期末時点）

96名

前期末比

+5名

前年同期比

+14名

- 前期末から、5名の増員
- 採用活動は順調に進捗しており、新卒採用含め第3四半期以降に更なる増員予定
- 前年同期比で14名の増加に伴い、採用費および人件費等は増加
- セールス・マーケティング人材は順調に増員し、機能強化中
- 人員数の前期末比+20%（+18名）増加を目指し、引き続き採用活動を強化

## 成長戦略の進捗について：事業（開発事例①）

データインテグレーションサービスは、昨今のAI技術に対する需要増加に伴い、取引先数および案件数は順調に拡大。引き続きサービス提供価値の向上を目指す。

### IoTを活用したタイヤセンシングアプリケーションの開発（TOYO TIRE株式会社）

タイヤに取り付けたセンサー情報からタイヤのパフォーマンス(タイヤカ)を機械学習によって推定する技術、サーキットのレーシングカーに取り付けて実体験ができるようにするためのWebアプリケーション化を実現。



当社で開発したアプリケーション画面

- ① デザイナー主導で顧客との対話を重ねて実現した洗練されたUI
- ② AWS IoT Greengrassを用いたエッジデバイスのプログラム管理機構
- ③ Amazon Kinesis Video Streams with WebRTCを利用したリアルタイム通信機構による、センサーデータのリアルタイムモニタリング機能
- ④ AWS IoT SiteWiseに保存されたデータの取得・表示による過去センサーデータの閲覧機能

## 成長戦略の進捗について：事業（開発事例②）

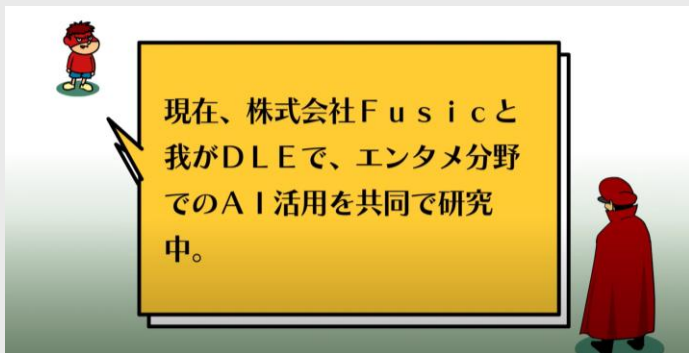
データインテグレーションサービスは、昨今のAI技術に対する需要増加に伴い、取引先数および案件数は順調に拡大。引き続きサービス提供価値の向上を目指す。

### アニメキャラクターをAI化（株式会社ディー・エル・イー）

音声生成およびテキスト生成AI技術を駆使し、アニメキャラクターのユニークな声と口調を忠実に再現しながら、自律的な会話を実現

株式会社ディー・エル・イーとの共同研究によりテキストから音声を生成する音声合成の技術を活用し、人気アニメ「秘密結社 鷹の爪」のキャラクターである吉田くんをAI化。

音声合成技術はWebシステム開発におけるユーザビリティ向上のための使用など、幅広い分野で活用予定。



当社と株式会社ディーエルイーでの制作動画より抜粋

YouTube 鷹の爪 公式チャンネル  
「AI吉田くん登場」



# 成長戦略の進捗について：事業（新規市場開拓）

宇宙分野（人工衛星データ解析）における当社のプレゼンス向上と事業化への取り組み

## 人工衛星データ解析領域への取り組み

「Q-SPACE BUSINESS CARAVAN 2023 FUKUOKA（九州宇宙ビジネスキャラバン2023 福岡）」にて、「衛星データ利用からの宇宙ビジネス視点」セッションに登壇。衛星データの活用による社会課題解決の可能性を議論した。



全国初となるJAXA公認の推進モデル校での講義「シリーズ宇宙学」の一環である「宇宙スタートアップ・企業と新たな人材育成プログラム」の講師企業として選出され、高校生に向け宇宙や衛星ビジネス・起業や経営について特別講義を行なった。



## 研究開発を促進する競争的資金の獲得 福岡県半導体・デジタル産業振興会議：助成事業

当社の「衛星データを活用した農作物生産量予測モデルの開発」が、2023年8月に福岡県の助成事業に採択され、衛星データと地上のIoTデバイスのデータを活用し、農作物の生産量を予測するモデルを開発している。未来の農業における効率的な生産と持続可能性の向上に資することを旨とする。





## 主なアライアンスパートナー・認証について

サービスパートナーと技術協力・支援などの連携を通して開発力向上に繋げるとともに、パートナー関係を活用したセールスを強化。

### クラウドパートナー



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



### IoTパートナー



### 量子コンピューティングパートナー



### 決済システムパートナー





## 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%)

2023/6期

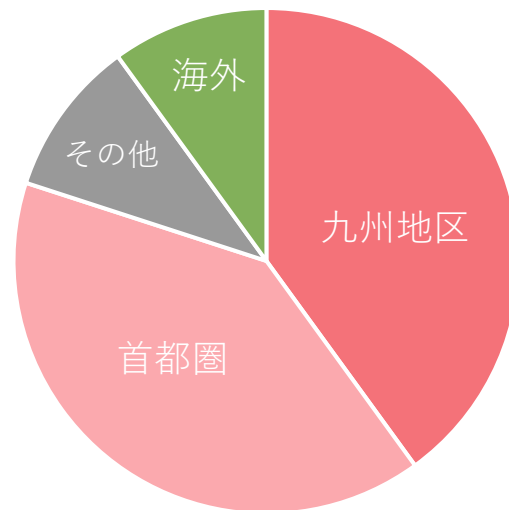
1,532百万円

九州地区 (44.3%)

首都圏 (47.3%)

その他 (8.4%)

3~5年後計画





Fusic Co., Ltd.

1. 会社概要
2. 2024年6月期第2四半期 決算概要・業績予想
3. 成長戦略の進捗状況
4. 質疑応答

事前にいただいたご質問に回答してまいります。



## 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。



Fusic Co., Ltd.

