Fusic

2027年６月期第１四半期
決算補足説明資料

株式会社 Fusic（証券コード：5256）

2026.11.13

SECTION 01. エグゼクティブサマリー

SECTION 02. 会社概要

SECTION 03. 2027年６月期 第１四半期決算概要

SECTION 04. 2027年６月期 業績予想

SECTION 05. 主要な経営指標の進捗

SECTION 06. 事業計画及び成長戦略

SECTION 07. Appendix

©Fusic Co., Ltd.

SECTION 01

エグゼクティブサマリー

エグゼクティブサマリー

01

売上高は**675百万円（前年同期比＋26.8%）**と、**第１四半期として過去最高**を更新。
通期業績予想に対する進捗率は**20.9%**だが、計画を上回る順調な滑り出し。

02

営業利益は**33百万円（同▲41.9%）**。前期の成長投資（人員拡充・東京支社開設）の費用が先行。利益は下期偏重の計画であり、1Qは**計画を上回って進捗**。

03

MSPは、前期に実施した**東京支社開設・専門人材採用の先行投資**が奏功し、＋**49.0%**と大幅増収。**プロダクト**も＋**58.3%**と伸長し、ストック売上高比率は**54.8%**へ上昇。

04

クロステクノロジーは、期初予算に織り込んだサイバーセキュリティ強化に取り組みながら、**前年同期比＋6.7%**。1Qは概ね想定通りの進捗。

©Fusic Co., Ltd.

SECTION 02

会社概要

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　濱﨑 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	- 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	- **本社** 〒810-0001 福岡市中央区天神4-1-7 第3明星ビル6F - **東京支社** 〒108-0075 東京都港区港南2-16-1 品川East One Tower 7F

©Fusic Co., Ltd.

事業内容

クラウド・IoT・AIなど**幅広い技術を活用した課題解決**から、**保守運用、自社プロダクトの提供**まで一気通貫で支援。
フローとストックのバランスの良い収益状況を創出している。

サービス	事業内容	ビジネスモデル	売上構成比*2	売上総利益率*2
クロステクノロジー	**クラウド環境構築・システム開発、AI・IoTによるデータ収集・分析** ＊準委任契約及び請負契約	フロー型	51.5%	46.8%
MSP*1	**クラウド環境の保守運用、パブリッククラウド（AWS）の再販売** ＊準委任契約・従量課金（リセール）	ストック型	40.7%	22.3%
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・都度課金	ストック型	7.8%	53.8%



＊1：マネージドサービスプロバイダの略。　＊2：2026年6月期実績

©Fusic Co., Ltd.

SECTION 03

2027年6月期 第1四半期決算概要

2027年６月期 第１四半期決算概要

売上高は**675百万円（前年同期比＋26.8%）**。売上総利益率は売上高に占めるMSPサービスの構成比の上昇により**33.5%（▲5.7pt）**。
販管費は**前期に実施したセールスの人員体制強化により**＋**27.8%**となり、営業利益は**33百万円（同▲41.9%）**。

単位：百万円	2026/6期 1Q	2027/6期 1Q			2027/6期	
	実績	実績	増減額	増減率	予想	進捗率
売上高	532	**675**	+ 142	+26.8%	3,233	20.9%
売上総利益	208	**226**	+ 17	+8.4%	1,173	19.3%
売上総利益率	39.2%	**33.5%**	▲ 5.7pt	-	36.3%	-
販売費・一般管理費	150	**192**	+ 41	+27.8%	901	21.3%
営業利益	58	**33**	▲ 24	▲41.9%	271	12.4%
営業利益率	10.9%	**5.0%**	▲ 5.9pt	-	8.4%	-
経常利益	58	**33**	▲ 25	▲42.8%	271	12.4%
四半期純利益	39	**23**	▲ 16	▲41.2%	180	12.9%

©Fusic Co., Ltd.

サービス別売上高の概況

全サービスで**前年同期を上回り**、特に**MSP**は＋**105百万円**（＋ **49.0%**）と大きく貢献。**東京支社開設と専門人材の採用による営業体制強化**の成果が顕在化。クロステクノロジー（＋**6.7%**）は堅調、プロダクト（＋**58.3%**）は新規案件及び大型案件が成長を牽引。

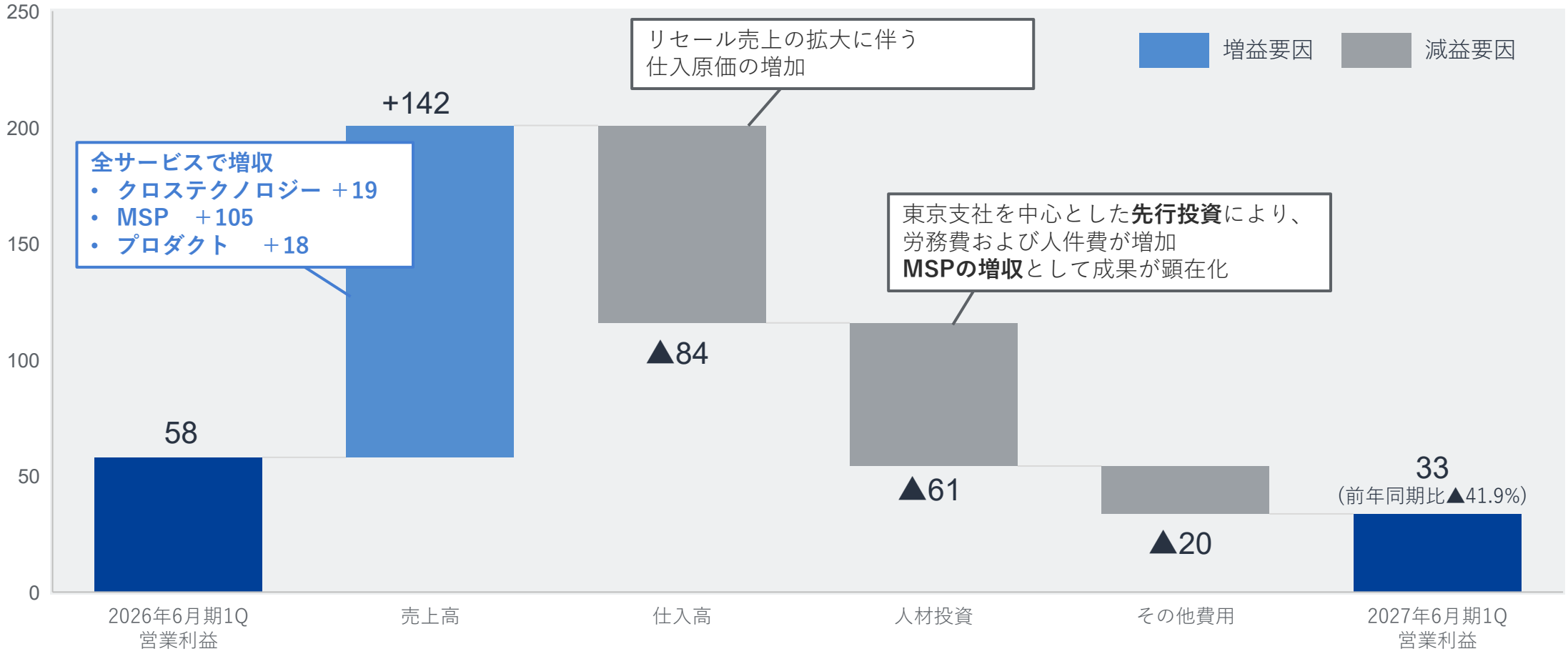
単位：百万円	2026/6期 1Q	2027/6期 1Q			2027/6期	
	実績	実績	増減額	増減率	予想	進捗率
全社	532	**675**	+ 142	+26.8%	3,233	20.9%
クロス テクノロジー	285	**305**	+ 19	+6.7%	1,610	18.9%
ＭＳＰ	215	**320**	+ 105	+49.0%	1,351	23.7%
プロダクト（360、sigfy）	31	**49**	+ 18	+58.3%	271	18.2%

©Fusic Co., Ltd.

営業利益の増減要因分析（前年同期比較）

売上高は全サービスで増収し＋**142百万円。**一方、リセール売上の拡大に伴う仕入原価に加え、**東京支社を中心とした前期の先行投資**（人員拡充）により、労務費・人件費が増加。結果として、営業利益は**33百万円**（前年同期比▲41.9％）で着地。

（単位：百万円）



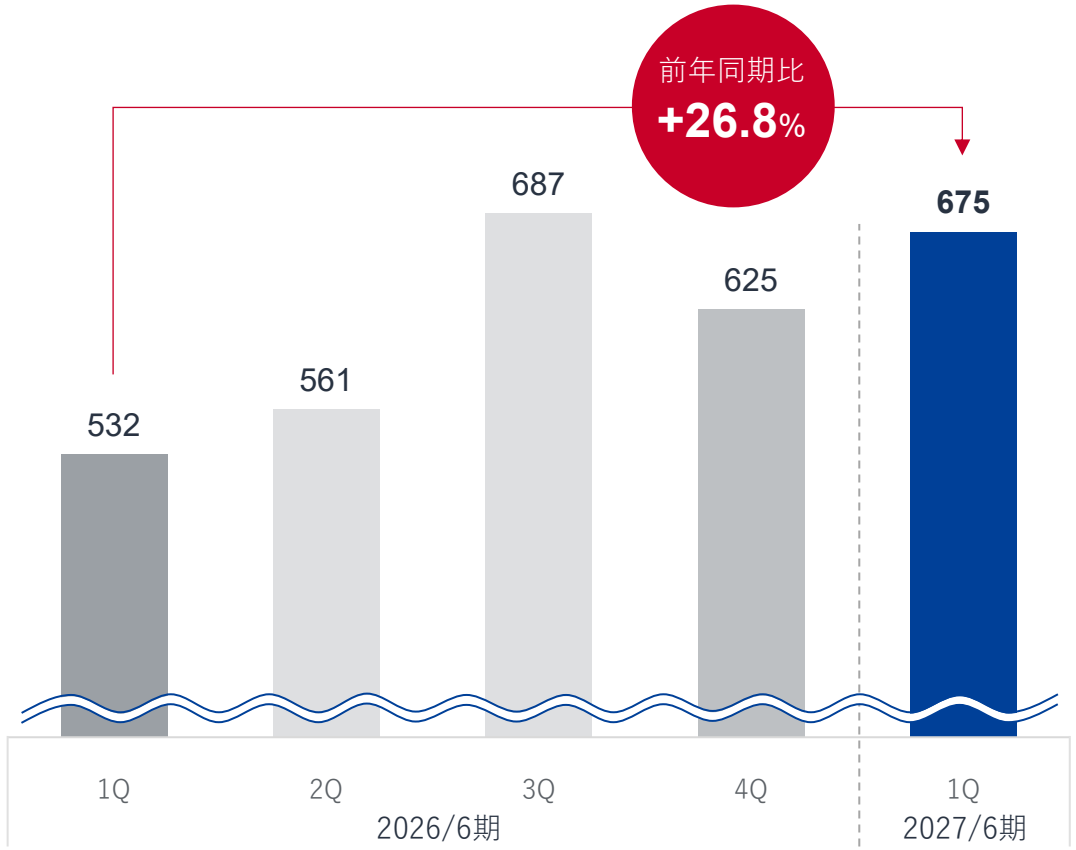
©Fusic Co., Ltd.

売上高および営業利益の四半期推移

売上高は、第１四半期としては過去最高の**675百万円（前年同期比＋26.8%）**。営業利益は前期の人員拡充に伴う人件費が先行したことで**33百万円(同▲41.9%)**となったが、前四半期の赤字(▲51百万円)からは**黒字に回復**。

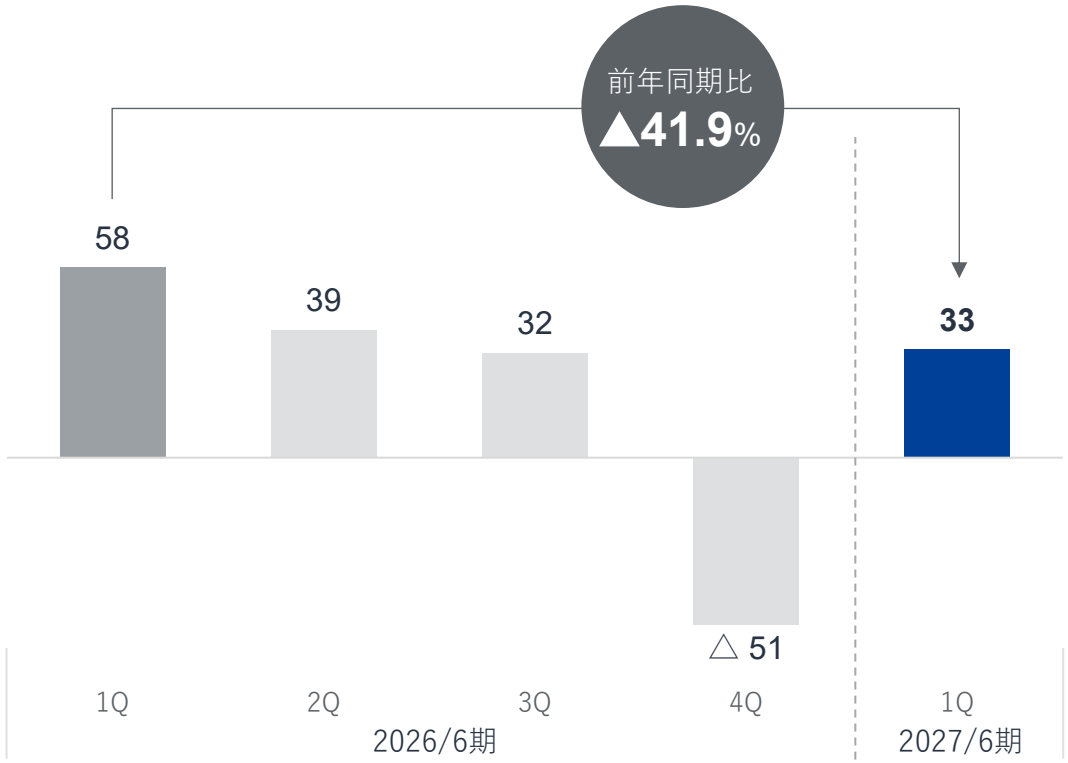
売上高

（単位：百万円）



営業利益

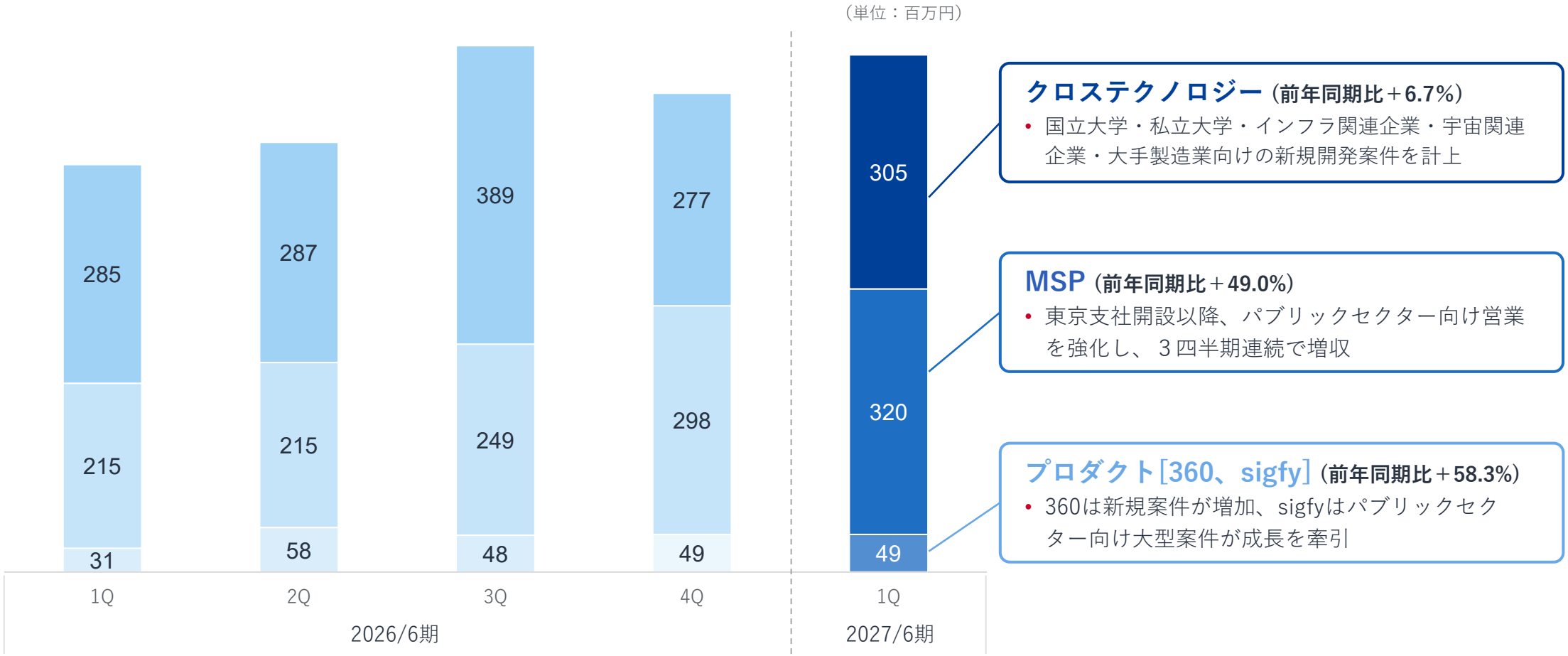
（単位：百万円）



©Fusic Co., Ltd.

サービス別売上高の四半期推移

クロステクノロジーは、大学等のパブリックセクターをはじめ、**インフラ・宇宙・製造業向けの新規開発案件**が貢献し＋6.7%。**MSP**は東京支社を起点とした**パブリックセクター向けAWSリセール**の拡大により＋**49.0%**、**プロダクト**は360、sigfyともに大幅に伸長し＋**58.3%**。



©Fusic Co., Ltd.

SECTION 04

2027年６月期 業績予想

2027年６月期 通期業績予想

1Q売上高は計画を上回る進捗。営業利益は売上高が計画を上回った影響で計画を大幅に上回る順調な進捗。
通期では、前期に実行した投資の効果を発現させ、トップラインの高成長と営業利益の大幅な伸長を目指す。

単位：百万円

	（参考）2026/６期	2027/６期			＜参考＞2027/６期 1Q	
	実績	通期予想	増減額	増減率	実績	通期予想進捗率
売上高	2,407	**3,233**	**+ 826**	**+34.3%**	675	20.9%
クロステクノロジー	1,240	**1,610**	+ 369	+29.8%	305	18.9%
MSP	979	**1,351**	+ 372	+38.0%	320	23.7%
プロダクト(360・sigfy)	187	**271**	+ 84	+44.9%	49	18.2%
営業利益	79	**271**	**+ 192**	**+243.1%**	33	12.4%
営業利益率	3.3%	**8.4%**	+5.1pt	-	5.0%	-
経常利益	95	**271**	+ 175	+183.3%	33	12.4%
当期純利益	55	**180**	+ 124	+225.8%	23	12.9%

©Fusic Co., Ltd.

SECTION 05

主要な経営指標の進捗

主要な経営指標（2027/６期計画）：生産性と顧客基盤

エンジニア一人当たり生産性を高めながら、既存顧客深耕と新規開拓の両立で顧客基盤を拡大する。
あわせて既存顧客とのエンゲージメント強化によりストック売上高比率を高め、収益基盤の安定性を高める。

	2026/６期 実績（前期比）	2027/６期 計画（前期比）	2027/６期 ポイント
エンジニア 一人当たり売上高*1	**1,793万円** （+7.9%）	**2,100万円** （+17.1%）	AI活用による**生産性向上**と、前期採用人材の**稼働引き上げ**によるキャパシティ拡大を図る
顧客平均単価*2*3	**1,884万円** （+11.3%）	**2,200万円** （+16.7%）	既存顧客とのエンゲージメント向上を図り、**さらなる付加価値向上**を目指す
取引顧客数*3	**172社** （+18社）	**190社** （+18社）	既存顧客との**エンゲージメント向上**を重視しつつ、**新規顧客開拓**も進める
ストック売上高比率*4	**48.5%** （+2.7pt）	**50.2%** （+1.7pt）	**リセールサービス（MSP）の大幅な拡大**により、**収益基盤の安定性向上**を図る

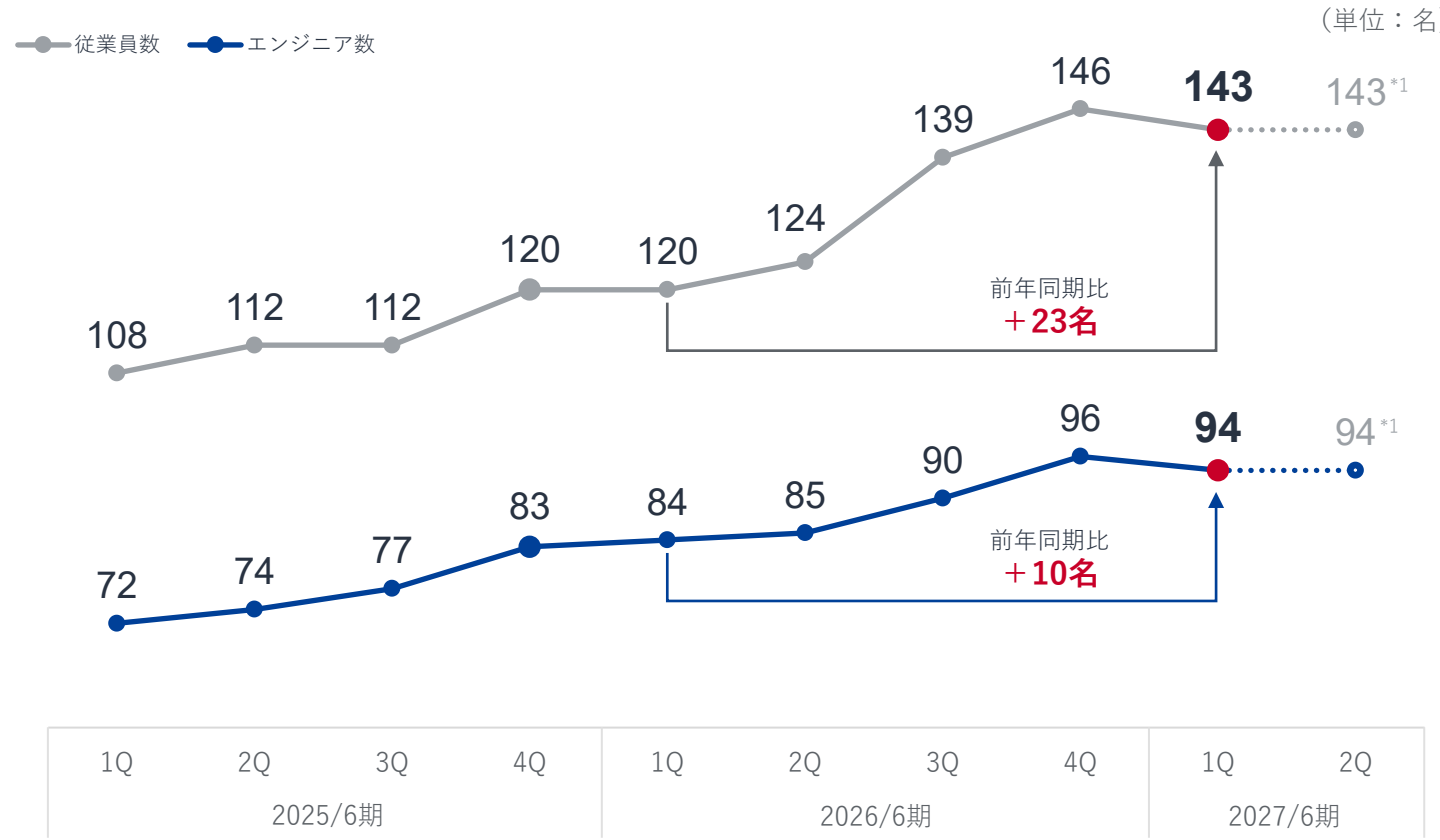
＊1：クロステクノロジーサービスの売上高を、クロステクノロジーサービスに従事するエンジニア数で除して計算。2027/6期より従事者数の定義を見直しており、2026/6期の数値についても新たな定義に基づき算出。
＊2：クロステクノロジーサービスにおける顧客あたりの年間平均取引金額
＊3：年間取引金額1,000千円以上の顧客
＊4：売上高に占めるMSPサービス及びプロダクトサービスの売上高構成比

©Fusic Co., Ltd.

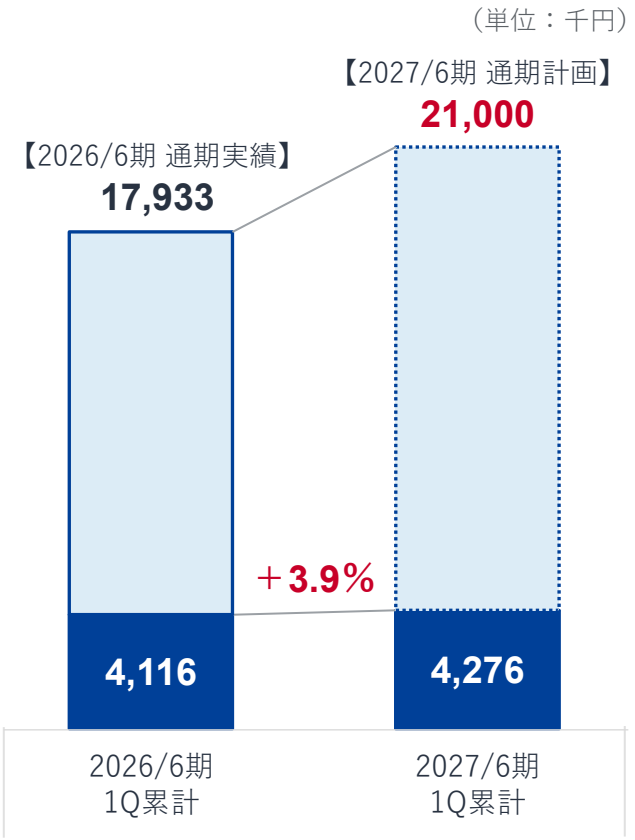
KPI：従業員数及びエンジニア数の推移

1Qは**前年同期比でエンジニア数が11.9%増員**。従業員数全体では前期の3Qに開設した東京支社の営業人材強化もあり、**前年同期比で19.2%増員**。エンジニア一人当たり売上高は、エンジニア数の増加を取り込みながら堅調に拡大し、**前年同期比+3.9%**。

従業員数及びエンジニア数



エンジニア一人当たり売上高



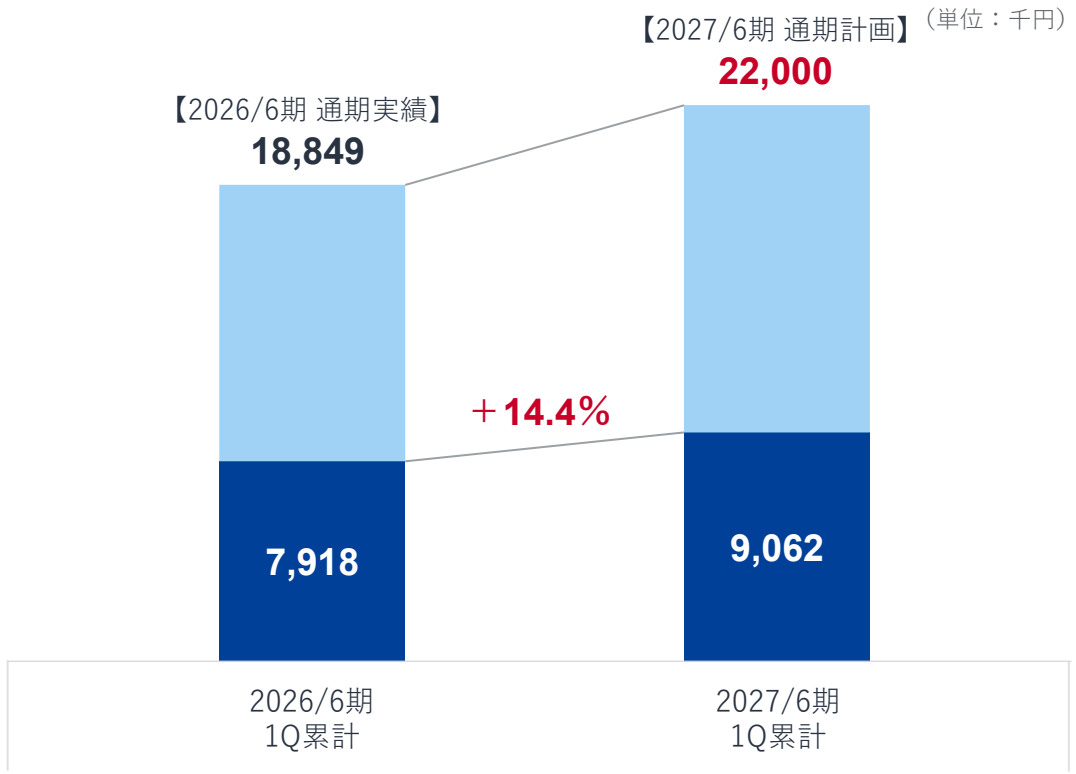
＊1：2026年12月末時点の予測人数。

©Fusic Co., Ltd.

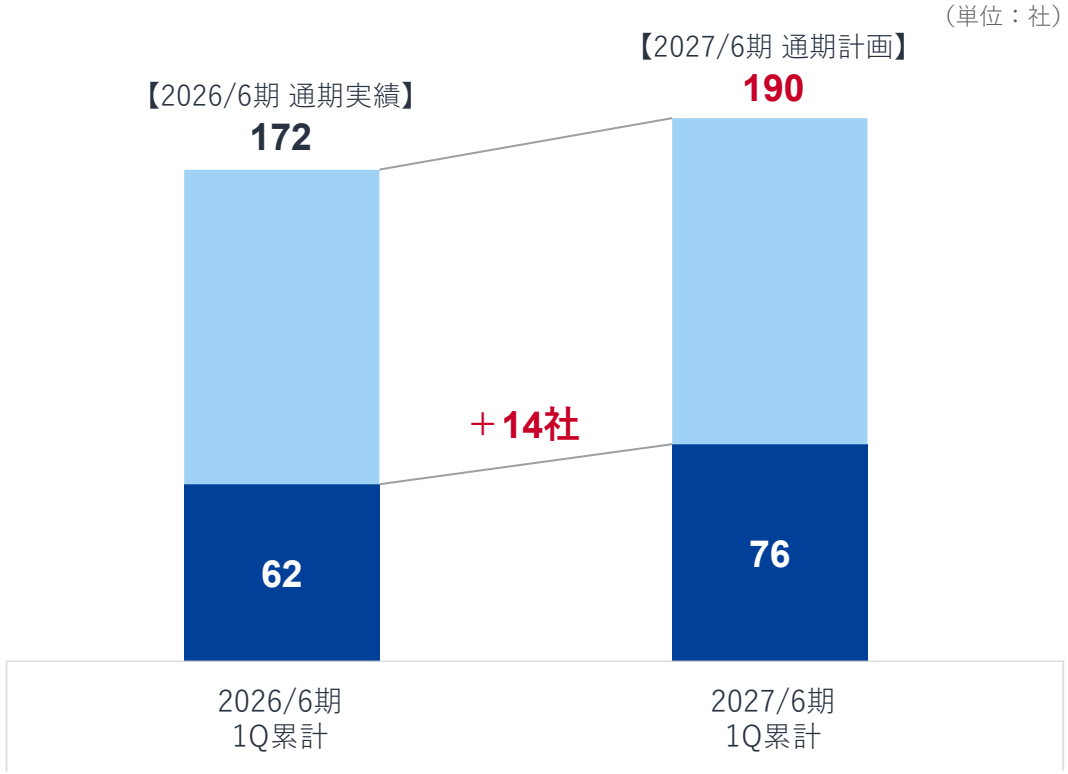
KPI：顧客平均単価及び取引顧客数の推移

1Qの顧客平均単価は、**パブリックセクターやインフラ関連企業向けの案件**が単価引き上げを牽引。加えて、**海外案件や宇宙関連企業向け開発案件**も貢献し、前年同期比＋14.4%。取引顧客数は、大学や研究機関等のパブリックセクター向け**新規リセール案件**の貢献で**前年同期比＋14社。**

顧客平均単価*1*2



取引顧客数*2



＊1：クロステクノロジーサービスにおける顧客あたりの各期平均取引金額。
＊2：各期取引金額1,000千円以上の顧客。

©Fusic Co., Ltd.

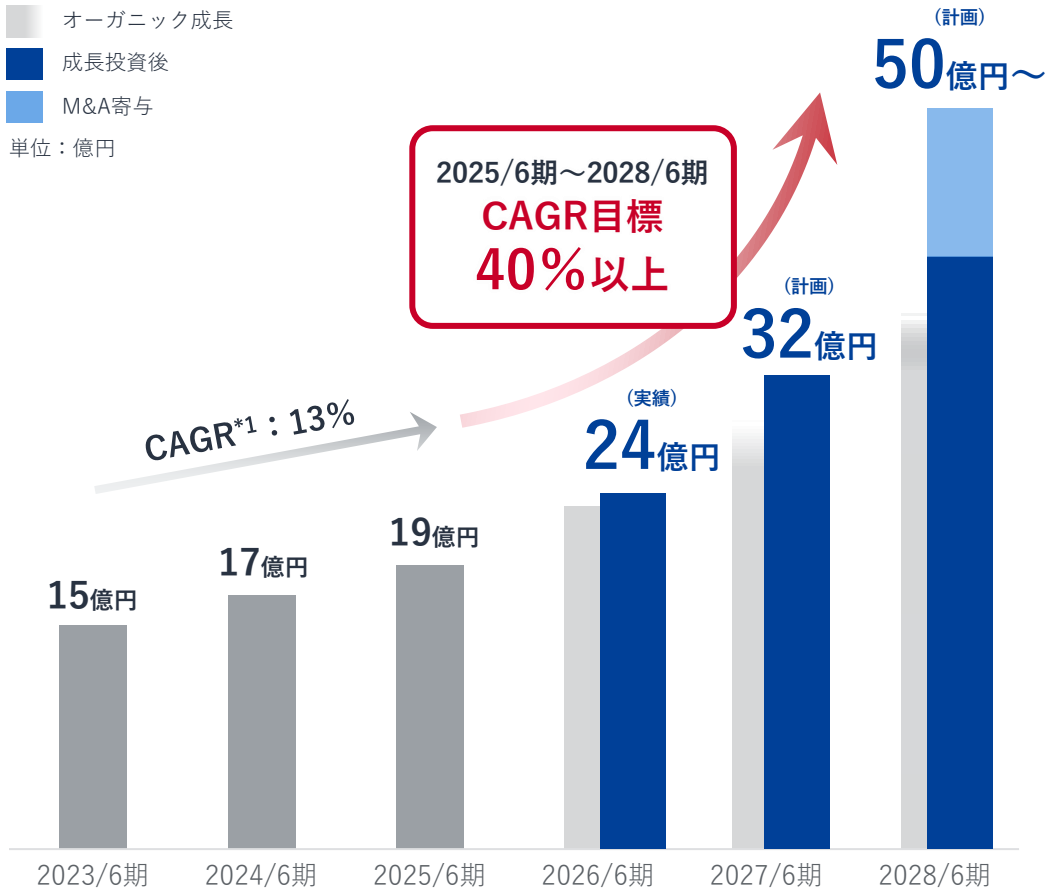
SECTION 06

事業計画及び成長戦略

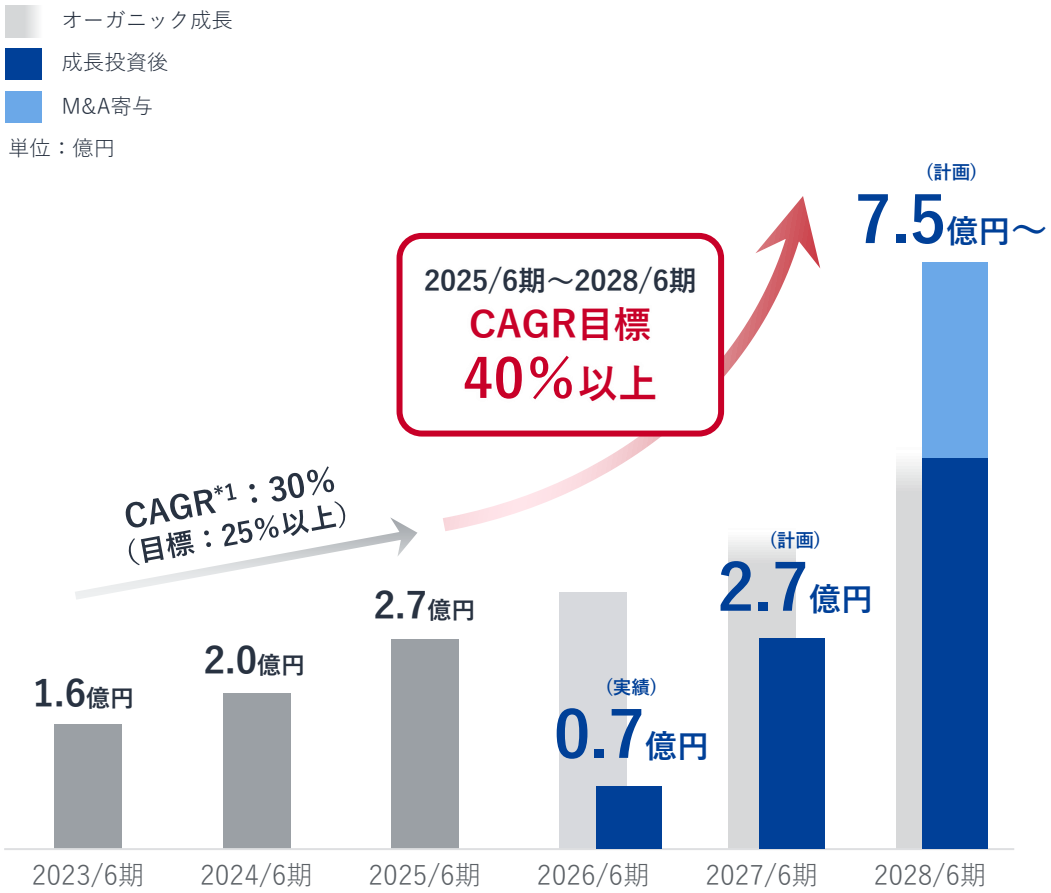
売上高/営業利益CAGR目標

2026/6期は、**中期的な売上成長**に向けた中期ビジョン達成のアクションに、**想定利益の大半を投資**。
2027/6期は、**選択と集中**により**重点領域へ投資を継続**し、**2028/6期の大幅な利益成長**につなげる計画。

売上高推移



営業利益*2推移



＊1：2023年６月期～2025年６月期の２ヵ年におけるCAGR。
＊2：M&A等により連結営業利益となった場合は、のれん償却前営業利益を採用。

©Fusic Co., Ltd.

4 つの成長戦略

01 AI-Native

実装コストを下げ、課題解決に注力

02 リセール

顧客接点を広げ、開発案件へ転換する

03 宇宙ビジネス

保守的な計画と大きなアップサイド

04 同業ロールアップのM&A戦略

同業ロールアップを軸に、規律ある投資で
非連続成長を取り込む

©Fusic Co., Ltd.

成長戦略の進捗（2027年６月期 第１四半期）

成長戦略	方針	1Qの主な進捗
01 AI-Native	**実装コストを下げ、 課題解決に注力**	■ ７月からエンジニアリソースを**サイバーセキュリティ対策へ優先的に投下。** 不正アクセスによる**情報漏えい急増(2026年９月～)に先行して対応** ■ エンジニア数が前年同期比+11.9%と増加する一方、生産性向上の取り組みを進め、エンジニア一人当たり売上高は**前年同期比＋3.9%**
02 リセール	**顧客接点を広げ、 開発案件へ転換する**	■ 東京支社・パブリックセクター専門人材への**先行投資が奏功。**リセールサービス売上は**前年同期比約1.6倍に拡大。**ストック売上高比率は**54.8%**に上昇。 ■ **AI for Science**[*1]に取り組む研究者向けに、**クラウド利用支援サービスを提供。** パブリックセクター案件の獲得を推進。
03 宇宙ビジネス	**保守的な計画と 大きなアップサイド**	■ Pale Blue[*2]が代表機関を務める**宇宙戦略基金採択プロジェクトに参画。** 超小型軌道間輸送機の地上システムの設計・開発を支援 ■ 衛星コンステレーション時代に対応する**クラウド型衛星地上管制システムの PoCを開始。**福岡県の宇宙関連ビジネス開発支援事業に採択 ■ 衛星データプラットフォーム「Tellus」を運営する**Tellus Global[*3]へ出資。** 宇宙・クラウド領域での事業シナジーを狙う
04 M&A	**同業ロールアップを軸に、 非連続成長を取り込む**	■ 関連会社の**天郷醸造所**が事業承継を経て、**清酒製造免許**を承継。 これまでのクラフト醸造酒に加え、**日本酒製造**に展開を拡大。

＊1：AIを科学研究に活用し、仮説の生成、実験計画、シミュレーション、データ解析などを高度化・高速化する取り組みを指す。
＊2：株式会社Pale Blue
＊3：株式会社Tellus Global

©Fusic Co., Ltd.

AI-Native：実装コストを下げ、課題解決に注力

AI-Nativeな開発体制の本質は、**コスト削減ではなく人的資本の再配置**である。

「人が書く」
システム開発

→

「AIと共に作る」
システム開発

個別ツールの導入ではなく、開発プロセスそのものの再設計として推進する

主な施策

AI Skills の整備
営業提案から実装、プロジェクト運営まで幅広く20以上のスキルを用意し、エンジニアに限らず全社員がアクセス可能な状態を整備。AI-Nativeな体制に移行。

AI Coding Agentの全面導入
整備したスキルを活用し、より良いシステムを迅速にデリバリーできる体制を構築。

夜間AI稼働
朝レビューを行い、昼に仕様を整備。夜間にAIがコーディングする体制を実施。少人数でも構築し、回せる体制になった。

AIによるレビュー・品質評価
AIレビューの導入やテスト自動化を通じ、人間はドメインに集中した設計、開発に専念。

人的資本の再配置

実装に要する工数

AIにより縮小。プルリクエストの90%以上にAIが関与し、かつコミットの80%以上をAIが占める案件を実施するなど、AIによるコーディングを急速に拡大している。AI活用に一定のハードルがある既存の追加開発案件も含め、会社全体として、プルリクエストの半数以上にAIが関与するための施策を推進。

**課題の定義・解決策の設計という上流へ
エンジニアの時間を振り向ける**

収益への転換

01 業務標準化とAIスキルの組織資産化により、**1人あたりの生産性を向上。AIによるコードコミットやプルリクエスト作成などの指標をモニタリングし、生産性の指標に据える。**

02 前期に採用した人材の育成、教育を実施。稼働を引き上げ、**開発キャパシティを大幅に拡大。上位等級のエンジニアが担当している案件を引き継ぎ、課題解決のキャパシティを創出。**

再掲：2026年６月期決算補足説明資料（事業計画及び成長可能性に関する事項）

©Fusic Co., Ltd.

リセール：顧客接点を広げ、開発案件へ転換する

リセールは扱える商材が増えるほど、支えられる範囲が広がる。商材を広げることにより「**運用の課題**」から「**経営の課題**」へと当該企業への関与を深めていく。**この循環が付加価値の維持向上**に繋がる。

01 現在地

MSP 通期 +31.5%
4Qは +44.0%。パブリックセクター向けAWSリセールの伸長

構成比 40.7% ／ 粗利率 22.3%
全社粗利率▲2.2ptは構成比上昇による。利益は開発案件で取る

体制は前期に先行投資済み
東京支社（2026年1月開設）と専門人材の採用

02 商材ごとの役割と時間軸

AWS ｜ 主力（足元の収益源）
学術研究機関・パブリックセクター。
学認クラウドを軸に導入が進展

SORACOM ｜ 接続（中期で寄与）
SELECTEDインテグレーションパートナー認定。
SPS Award受賞。IoT案件と接続。

Anthropic ｜ 新規（立ち上げ期）
公式リセラープログラム認定。生成AI活用需要の入口。

クラウド（AWS）× IoT（SORACOM）× 生成AI（Anthropic）を一社で提供。再販ではなく、導入支援・技術支援・保守運用を一体で担う対価。

03 商材を広げる

特定ベンダーを売る立場ではないから、要件で選べる。扱える商材が増えるほど、支えられる顧客と領域が広がる。

マルチクラウドが前提
顧客は既にAWS以外のクラウドサービスも併用している。双方を運用できること自体が接点になる。

コスト要件に応える
AWSでは成立しない価格帯には、低コストのクラウドサービスを選定し、構成する。

国内・公共の要件
国内のRegionで提供していないサービスの要件、データの所在や調達要件に対応するために国産クラウドとも連携できるようにしておく。

04 課題の層が上がる

商材を広げ、支える範囲を広げる ▶ クラウド・AIの運用課題を継続的に解決する ▶ 事業・経営の課題が見えてくる ▶ **課題解決の構想段階から関与する**

再掲：2026年 6 月期決算補足説明資料（事業計画及び成長可能性に関する事項）

©Fusic Co., Ltd.

宇宙ビジネス：保守的な計画と大きなアップサイド

システム開発を中心に2028年６月期に売上5億円を計画。さらに衛星データの利活用・リセールをアップサイドとして狙う。

01｜なぜ当社が入れるのか

宇宙ベンチャーの多くは大学発。
大学・研究機関との関係性が、そのまま入口になる。

- JAXA・QPS研究所等での実績を積み上げ
- 2026年４月よりJAXA出向を開始し、ドメイン知識を獲得

02｜市場と国策の後押し

国内宇宙産業　**4兆円**（2020年）▶ **8兆円**（2030年代早期・政府目標[*1]）

国家戦略技術６分野[*2]に「宇宙」を指定
2025年11月。研究予算の配分と税制優遇の重点対象

宇宙戦略基金[*3]
10年間で総額1兆円規模の政府支援

03｜３フェーズの展開

Phase1　実績構築｜~2026
JAXA・QPS研究所等の宇宙系案件を積み上げ。2026年４月よりJAXA出向を開始し、ドメイン知識を獲得。
ドメイン知識の獲得

▶

Phase2　拡大｜~2028
地上局システムの構築経験と獲得したドメイン知識を掛け合わせ、大型案件の獲得と宇宙戦略基金への参画を目指す。
開発売上 5億円[*4]

▶

Phase3　ストック化｜2029~
開発案件の獲得に加え、リセールで継続収益を作り出す。宇宙領域でも、フローとストックの循環を成立させる。
継続収益への転換

04｜アップサイド

計画の5億円は開発中心。
衛星データ利活用、リセールはアップサイド。

- **課題設定の精度**
  観測データを使う非宇宙産業向けサービス
- **リセール**
  クラウド商材の枠組みを宇宙領域にも適用
- **南洋理工大学[*5] SaRC [*6]との MoU**
  「Future Ground Station」次世代地上局技術の共同探索

＊1：国内宇宙産業の市場規模および政府目標は、内閣府「宇宙基本計画」（2023年６月13日閣議決定）による。
＊2：国家戦略技術は2025年11月に政府が指定した６分野（AI・先端ロボット／量子／半導体・通信／バイオ・ヘルスケア／核融合／宇宙）。
＊3：宇宙戦略基金はJAXA（10年間・総額1兆円規模）。
＊4：一部リセール売上も含む
＊5：南洋理工大学（なんようりこうだいがく、英語：Nanyang Technological University、略記：NTU Singapore）
＊6：Satellite Research Centre(SaRC) NTU Singaporeの衛星研究センター

再掲：2026年６月期決算補足説明資料（事業計画及び成長可能性に関する事項）

©Fusic Co., Ltd.

M&A：同業ロールアップを軸に、規律ある投資で非連続成長を取り込む

同業事業者の**ロールアップ（足し算のM&A）を最優先**。「人月・工数の量」の目線ではなく、**顧客接点と課題解決を担える人材組織の取得**を目指す。対象会社に「**Fusicの型**」を展開することで、当社・対象会社ともに、**バリューアップを実現**する。
2028/6期に**売上10億円・営業利益2.5億円**[*1]**規模の業績貢献**を目指す。

狙い：同業ロールアップによるリソース拡充

01 対象の見極め

同業事業者のシステム開発会社を最優先。「人月・工数の量」の目線ではなく、**顧客接点（ドメイン）と課題解決を担える人材組織**かを重視。

02 成長スピードの加速

採用・育成のみの成長スピードではなく、人材組織と顧客基盤をまとまった単位の足し算で、**成長スピードを加速**する。

03 買収後のPMI：「Fusicの型」の移植によるバリューアップ

AWS・クラウド知見、 AI-Native開発プロセス、 顧客の前に立つエンジニアの育成手法、構想段階から入るプライム案件のスタイルを展開し、**生産性・単価の向上、クロスセル、人材定着**を実現する。同業事業者ゆえに、目利きとPMIに優位性。

投資規模の目安：10億円の投資枠で、年間2件程度の成約を目指す。

進め方：規律あるプロセス

01 財務規律

EBITDA倍率基準（～5倍以内）を目安とし、高値掴みをせず、件数を追わない。

02 検討の入口

自社で保有するネットワークや仲介会社等からの紹介を起点に候補企業（年間想定250～300件）を広く見た上で、規律をもって絞り込む。

03 絞り込みの軸

同業事業者ゆえに、**技術力・案件品質・組織文化**の適合度を精度高く目利きが可能。「Fusicの型」を展開することで、当社・対象会社ともにバリューアップを実現できる案件に絞り込む。

＊1：のれん償却前営業利益を想定

再掲：2026年 6 月期決算補足説明資料（事業計画及び成長可能性に関する事項）

©Fusic Co., Ltd.

中期ビジョンの進捗と目標PER水準

中期ビジョンの達成に向けた進捗は順調であり、**今期以降の投資効果の本格化**により、さらなる加速を見込む。
中期ビジョン達成時には**企業価値を大きく引き上げる余地**がある。

中期ビジョンを実現する新たな成長戦略

2028/6期 目標（中期ビジョン）

売上高 50億円以上　／　営業利益*1 7.5億円以上（CAGR 40%以上*2）

01 AI-Native・生産性
実装コストを下げ、価値を上流の課題解決へ。生産性と粗利率を引き上げる

02 リセール
フロー×ストックの循環で収益の質を転換。特定ベンダーに依存せず、要件に応じて商材を広げる

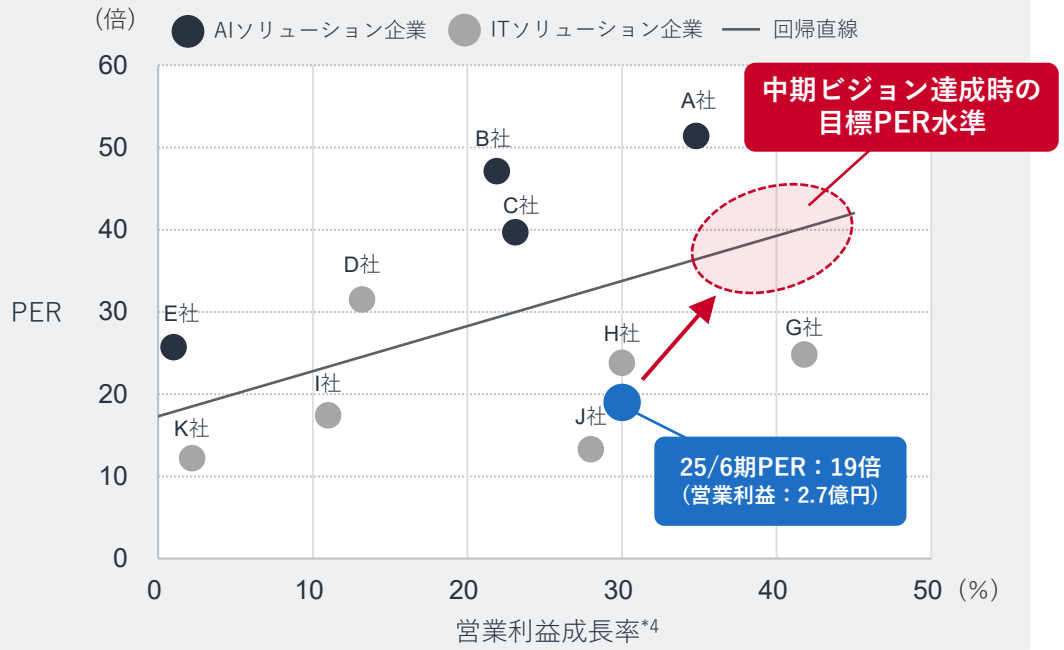
03 宇宙ビジネス
2028年６月期に開発売上5億円を計画。データ利活用・リセールはアップサイド

04 M&A
「足し算（リソース拡充）×掛け算（ノウハウ移植）」で非連続成長を取り込む

コア＝課題解決力 × AI-Native生産性。4つの戦略は相互に増幅し合う

中期ビジョン達成時の目標PER水準*3

中期ビジョンの業績目標達成を目指すとともに、
目標PER水準の実現に向けてIR活動等を積極的に行っていく



＊1：M&A等により連結営業利益となった場合は、のれん償却前営業利益を採用。
＊2：2025年６月期～2028年６月期の３ヵ年におけるCAGR。
＊3：2026年５月時点における各社の開示資料を基に当社にて作成。
＊4：各社の営業利益成長率は前期実績→当期会社予想の成長率を採用。

再掲：2026年６月期決算補足説明資料（事業計画及び成長可能性に関する事項）

©Fusic Co., Ltd.

SECTION 07

Appendix

Brand Slogan / Mission / Vision

Brand Slogan（社会に与えていること）

OSEKKAI × TECHNOLOGY

ココロと技術で、ぴったりも、びっくりも。

Mission（存在意義） Why we do

人に多様な道を
世の中に爪跡を

Vision（あるべき姿） What we do

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。

©Fusic Co., Ltd.

マネジメント・プロフィール



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

濱﨑 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科学研究院 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)



社外取締役

中村 陽二

Nakamura Yoji

東京大学工学部 卒業
東京大学工学系研究科 修了

McKinsey & Company, Inc., Japan
株式会社サイシード 代表取締役
全研本社株式会社 取締役
株式会社プロジェクトカンパニー 取締役
株式会社ストラテジーキャンパス 代表取締役
株式会社enableX 取締役 (現任)

©Fusic Co., Ltd.

マネジメント・プロフィール



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
株式会社フーモア 監査役



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
株式会社スタイルブレッド 社外取締役 (現任)



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



執行役員 ／ セールス＆マーケティング本部 本部長／東京支社長

千葉 将樹 Chiba Masaki

慶應義塾大学文学部 卒業

日本SGI株式会社 (日本HPEに統合)
アクセンチュア株式会社
アマゾンウェブサービスジャパン合同会社
MEGAZONE株式会社
株式会社Fusic入社 (2026年)



執行役員
経営企画本部 本部長

髙橋 一輝 Takahashi Kazuki

福岡大学商学部 卒業

株式会社ゼンリン
新日本製薬株式会社
株式会社Fusic入社 (2024年)
経営企画部門 チームリーダー
経営企画部門 部門長

©Fusic Co., Ltd.

当社が提供する価値「課題解決を売る。技術はそのための手段」

当社が提供しているのは**開発工数ではなく、課題解決そのもの**である。**技術は、その価値を実現するための手段**として背後で支える。

顧客の課題

ビジネス環境の急速な変化

新しいテクノロジーの登場や
生産年齢人口が減少する中で
現代のビジネス環境が求める価値

- より速い課題解決
- より多くの価値の創出

課題と選択肢の複雑化

解くべき課題は複雑多様化する一方、
クラウドやAIなど選択肢も拡大

「どんな選択肢を選び、
どのように課題を解決するか？」

課題の解決そのものがFusicに委ねられる

Fusicが提供する価値 ＝ 課題解決そのもの

- 課題設定の精度
- 投資対効果の適正性
- 継続的な課題解決

価値を実現するための特色ある強み

少数精鋭の開発体制

プロジェクトに必要な
すべての機能を持つコンパクトで自律的なチーム



- 強いオーナーシップによって可能となる自律的な判断
- 機能がチーム内完結することによる調整コストの軽減

チームを支える専門知識

技術結合力

- クラウド
- AI・機械学習
- IoT
- Webシステム
- ネイティブアプリ
- UI・UXデザイン

＋ 宇宙・量子等の先端技術領域

©Fusic Co., Ltd.

ビジネスモデルの全体像

フローとストックを別々の事業として捉えるのではなく**同じ顧客と2つの関わり方**で向き合う。事業・経営の課題に深く関与するフロー型のビジネスと運用の課題を継続的に解いて接点を広げるストック型。**どちらかではなく両方の好循環**が**収益の質と安定性**に大きく寄与する。またこの**好循環を回す模倣が難しい組織能力そのもの**もビジネスモデルである

注力する顧客領域　実績が次の領域への入口となって連なる

研究・先端技術領域　　**業種を横断する民間企業**

- 大学・研究機関
- 大学発スタートアップ・ディープテック
- 宇宙関連機関
- 新規事業・業務高度化

関与の深さと、収益性

フロー｜課題解決　クロステクノロジー

構想・課題の定義
複雑化・ブラックボックス化した構造に対し、
作り直すか・残すか・つなぐかを見極める。

技術結合による設計
クラウド／AI・機械学習／IoT／
Web ／ネイティブアプリ／UI・UX から選ぶ。

実装・運用まで一貫
プライム案件・内製ワンストップ。
担うのは開発工数ではなく課題解決。

事業・経営の課題を解いた顧客の運用を継続的に預かる



運用を預かる中で見えた課題が、事業・経営の課題へつながる

接点の量と、関係の継続

ストック｜継続収益　MSP・リセール／プロダクト

MSP（クラウド技術支援）
AWSアドバンストティア／学認クラウド認定。導入支援・技術支援・保守運用を一体で提供し、継続的に積み上がる。

リセール
AWS（学術研究機関向けシェアNo.1へ）／SORACOM（IoT）
Anthropic（生成AI・公式リセラー）
特定ベンダーに依存せず、顧客の要件に応じて商材を広げる。

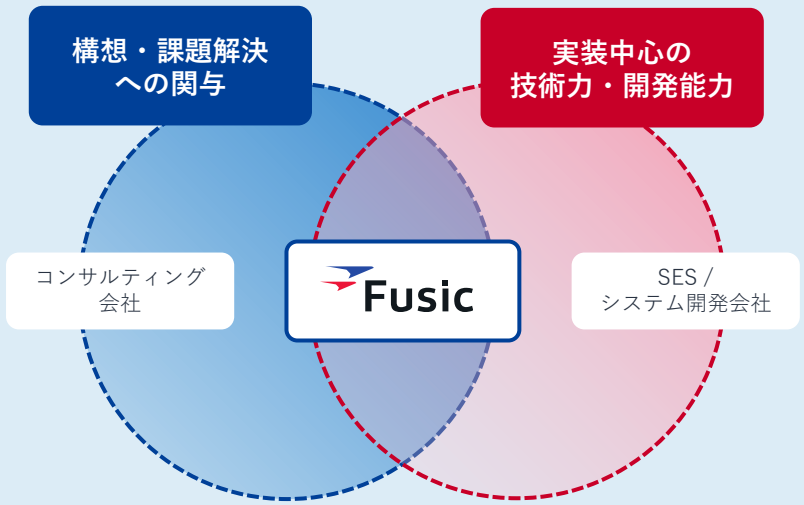
プロダクト
360｜1,000社以上が利用／sigfy｜33万人以上が利用
課題解決の知見が自社資産に転化した証。

©Fusic Co., Ltd.

ポジショニング：コンサルティング会社×システム開発会社

首都圏は案件規模が大きく、複数企業が明確な役割のもとプロジェクトが遂行されるため、各企業に求められる技術や役割が明確である。
他方、**九州・福岡でシステム開発会社として創業**した当社は、**小さな案件**や、**課題が明確化されていない多種多様な案件**を受注してきた。
その結果、**構想の整理から実装・運用までを一気通貫**に手がけ、**必要に応じて様々な技術を習得**し、**特定技術に依存しない立場**から**投資対効果の高い解決策**を選び抜く「**コンサルとシステム開発の強みを併せ持つ第三の型**」を築いてきた。

コンサルティング会社とシステム開発会社の強みを併せ持つ第三の型



積み上げてきた強み

■ **前に立つエンジニア**	技術を判断できる人間が顧客の最前線に立ち、技術を起点としたコミュニケーションを行う
■ **構想段階から関与**	仕様が固まる前の「何を作るべきか」から入り込む
■ **一気通貫で速い**	課題定義から実装・運用まで、分業せず一気通貫で意思決定を高速化
■ **技術結合力**	クラウド・AI・IoT・Web等、課題に応じて技術を選び組み合わせる
■ **投資対効果**	特定技術を売る立場でないからこそ、客観的に比較検討し、最適な解決策を選べる

©Fusic Co., Ltd.

市場機会：創業以来の注力領域と政府施策の合致

当社が**創業以来築いてきた学術分野での信頼関係**が、政府の今後の**投資重点領域**と合致している。
今後多くの資金が流入する一方、いずれも参入障壁が高いとされる市場で、**課題解決を担える人材と営業体制を持つ当社が優位。**

研究・先端技術領域

関係性を起点に、実績が次の領域の入口となって連なる

1 国公立大学 国立研究機関

研究データの増大とAI活用で、
研究基盤のクラウド移行が加速

市場規模

研究開発費 **4.3**兆円

政府の後押し

文科省「AI for Science 推進の基本的な戦略方針」
（2026年3月）
戦略17分野（AI・半導体／量子等）

国内初のAWS
パブリックセクターパートナー認定

2 大学発スタートアップ ディープテック

事業化局面では、解析基盤やクラウド設計の判断が
成否を左右

市場規模

大学発ベンチャー **6,220**社
前年比 **+1,146**社（過去最高の伸び）

政府の後押し

JST「大学発新産業創出基金」**988**億円
戦略17分野（バイオ／量子等）

創業期からの関係性が入口になる

3 宇宙

宇宙ベンチャーの多くは大学発。
産業の重心はソフトへ

市場規模

国内宇宙産業　**4**兆円（2020年）
→ **8**兆円（2030年代早期・政府目標）

政府の後押し

「宇宙戦略基金」**10**年間で総額**1**兆円規模
（第3期は19分野に2,000億円）

＝当社の主戦場

＊出典：宇宙戦略基金（内閣府・JAXA、2024年度開始・10年間で総額1兆円規模）／JST大学発新産業創出基金事業（988億円）／文部科学省「AI for Scienceの推進に向けた基本的な戦略方針」（2026年3月）／内閣府「戦略17分野」／経済産業省 大学発ベンチャー調査（2025年10月時点）／総務省 令和7年度 科学技術研究調査
＊国内宇宙産業の市場規模および政府目標は、内閣府「宇宙基本計画」（2023年６月13日閣議決定）による。

©Fusic Co., Ltd.

競争力の源泉①：制約が生んだオールラウンドな体制と新技術への適応力

首都圏と比べてプロジェクトを束ねる存在が少ない九州・福岡においては、上流から下流工程に至るまで様々な役割を担う**オールラウンドな体制**と時代に応じて変化する顧客ニーズに素早く対応する**学習・適応力**が求められてきた。結果として、**少ない人数で大きな開発が可能な競争力**を築き上げてきた。

体制

束ねる役割まで担ってきた

九州・福岡という土地柄、顧客とベンダーを束ねる存在が身近になく、その役割まで自らが担ってきた。

一般的な体制

顧客

束ね役（元請け・コンサル）

開発ベンダー

当社

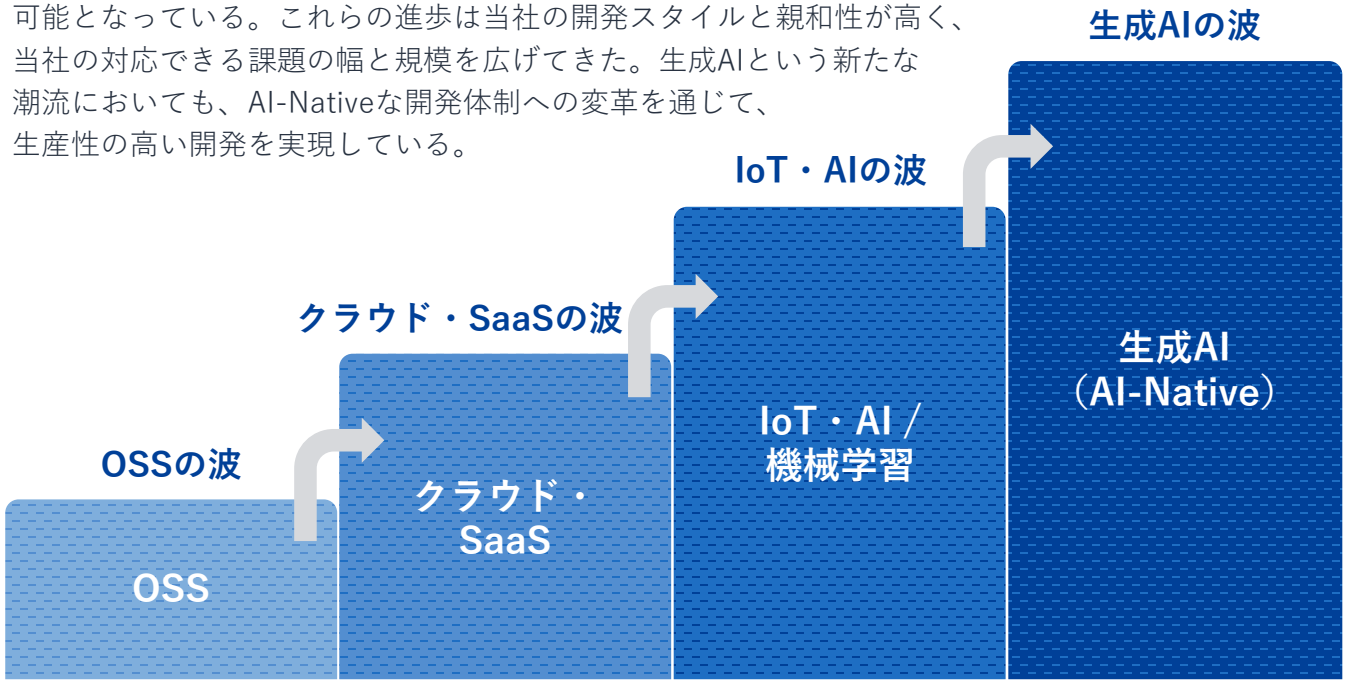
束ね役ごと、全て自分たちで担う

構想の整理　技術の選定　実装　運用

新技術の適応力

技術の発達により、少ない人数で大きな開発が可能に

ソフトウェア開発技術の進歩により、少ない人数で大規模な開発が可能となっている。これらの進歩は当社の開発スタイルと親和性が高く、当社の対応できる課題の幅と規模を広げてきた。生成AIという新たな潮流においても、AI-Nativeな開発体制への変革を通じて、生産性の高い開発を実現している。



創業期。すべてを自分たちで担うスタイルが確立

一人が担える範囲が拡大。AWS特化の知見を蓄積

案件の複雑化・大型化。組み合わせで解ける課題が拡大

幅広い技術領域の知見を組織能力へ昇華

©Fusic Co., Ltd.

競争力の源泉②：技術の専門家が構想段階から直接相対する体制

顧客と「技術を判断する人」の距離が、**課題解決の質とスピードを左右**するという考えの元、当社は創業以来一貫して、
その距離をゼロにする努力を重ねてきた。模倣が難しいのは技術ではなく、その**体制を磨き続け、再現性を可能**にしたことである。

この体制を成立させている3つの仕組み

01 ビジネス課題を理解するエンジニアの採用・育成

技術力に加え、顧客の事業と業務を理解し、課題を言語化できることを採用・評価の基準に置いている。

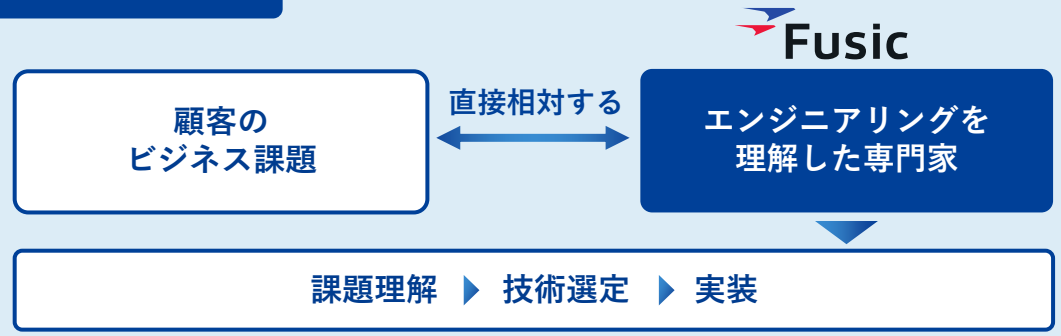
02 構想段階からエンジニアが顧客に同席する体制

課題の把握から技術選定・実装までを同じ担当が担う。
要件を他者に翻訳して渡す工程が存在しない。

03 一次情報への継続投資（AI・クラウド・宇宙）

最新領域を自ら検証し続けているため、顧客の課題に対して妥当な技術を選定できる。

Fusicの開発体制　**エンジニアが顧客と直接向き合っている**



課題を理解する人・技術を選ぶ人・作る人が、同じ。

顧客が受け取る価値

- 事業目的と技術選定が、同じ担当の中で接続される
- 要件の翻訳ロスによる手戻り・過剰な作り込みが生じない
- 課題が変わっても、同じ専門家に相談し続けられる

©Fusic Co., Ltd.

競争力の源泉③-1：事業を牽引するエンジニアリング力（AWS）

従業員の**約65%がエンジニア**。AWSの表彰プログラムでは、**エンジニア規模に対する選出比率は突出。**

ポイント1　100名弱のエンジニアが在籍

従業員の内訳（2026年６月末時点）

従業員数 **146名**



- **エンジニア 96名**　（65.8%）
- **コンサルタント 17名**　（11.6%）
- **コーポレート・その他 33名**　（22.6%）

AMBASSADOR	2026 Japan AWS Top Engineers 選出	2026 Japan All AWS Certifications Engineers 選出
1名	5名	12名

ポイント2　従業員146名で5名が選出　エンジニア規模に対する選出比率は突出

2026 Japan AWS Top Engineers(Services) 選出者数 企業別ランキング*1

順位	会社名	選出者数
1	クラスメソッド	20名
2	KDDIアイレット	11名
3	アクセンチュア	10名
4	サーバーワークス	8名
5	SCSK	7名
6	日本電気／日立製作所	6名
8	**Fusic**	**5名**
	キンドリルジャパン／富士通／野村総合研究所	5名

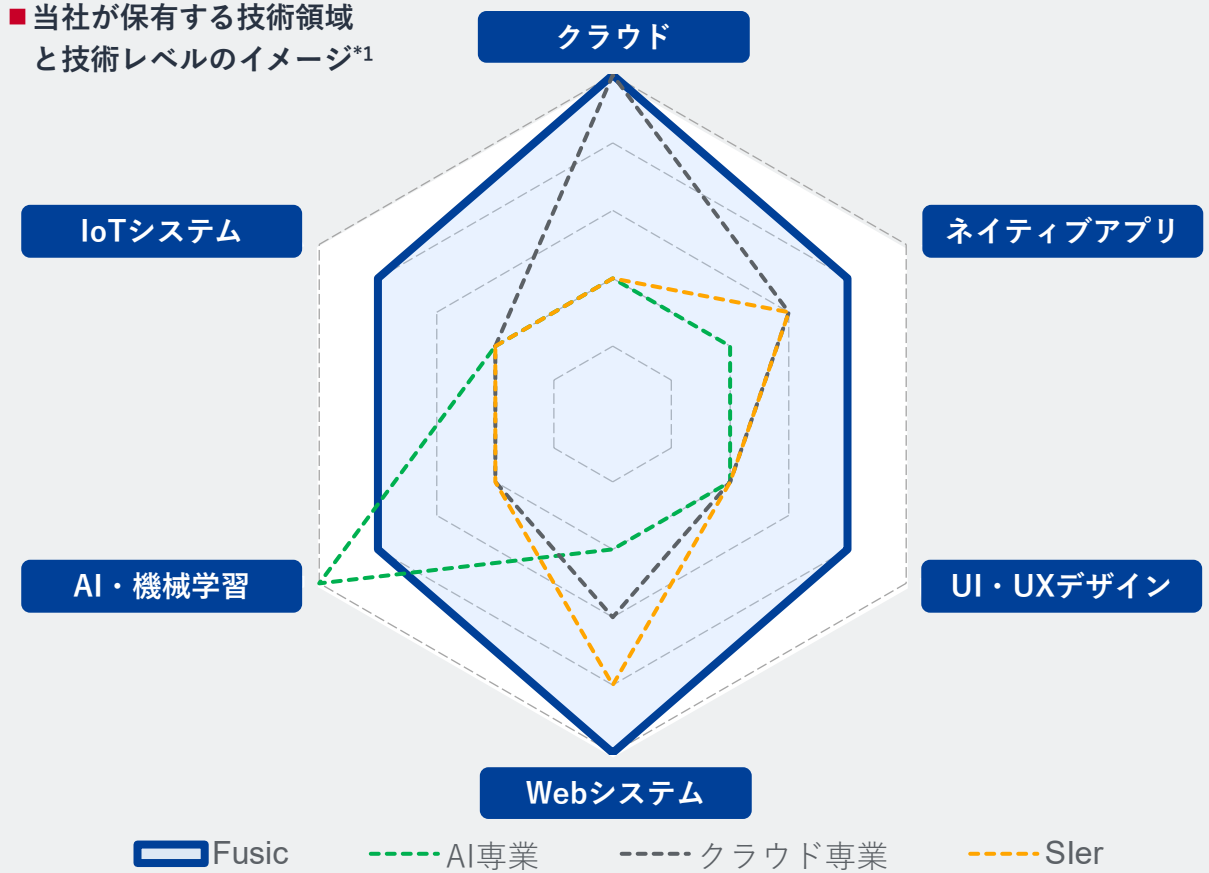
＊1：AWS JAPAN APN ブログ「2026 Japan AWS Top Engineers の発表」（2026年6月25日）より当社集計。Services部門は68社182名が選出（全カテゴリ合計257名）。当社の選出者は全員Services部門。

©Fusic Co., Ltd.

競争力の源泉③-2：事業を牽引するエンジニアリング力（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、専業ベンダーにはない当社ならではの強み。
これにより、「開発の機動力・スピード」「柔軟性」「開発コストの適正性」といった価値を顧客に提供。

■当社が保有する技術領域と技術レベルのイメージ*1



『AWS 300 APN Certification Distinction』『AWSアドバンスト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*2 SELECTEDインテグレーションパートナー』に認定

- SPS*2の認定済パートナーのうち、上位認定資格『SPS*2 SELECTEDインテグレーションパートナー』は３社*3
- SORACOM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

Anthropic 社とAWSのリセールプログラムを通じた再販契約を締結

- 官公庁・自治体における文書処理
- 業務自動化への実装支援
- 大学・国立研究開発法人における研究支援AIの構築
- AIエージェントを活用した申請・審査業務の効率化

＊1：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。
＊2：IoT活用を支援するソラコムのビジネスパートナープログラムである「SORACOMパートナースペース」の略。
＊3：本資料作成日時点（出典：https://soracom.jp/support_partners/certified_list/integration/）

©Fusic Co., Ltd.

競争力の源泉③-3：事業を牽引するエンジニアリング力（組織知の共有）

属人化しやすい知見を、**組織知の共有により100人規模で再現**している。特に「**前に立つ**」**ためにはその場で判断できる知見**が必要である。当社はそれを**個人レベルから組織レベルへ落とし込む**ことを実現している。

組織内に存在する知見

- 類似案件の経験
- 技術検証の知見
- 過去の設計資産
- 社内エキスパート

社内勉強会が、個人の知見を組織の引き出しへ

誰が何を知っているかが共有され、案件を越えて呼び出せる状態になっている

AI / AWS / IoT / セキュリティ / テスト / UI・UX / デザイン等に関する勉強会を開催

例：AIに関する勉強会 30 回／年

課題に対して、知見が即座に集まる

その場で技術選定まで判断でき、持ち帰らない

経験の浅いエンジニアも、組織知を使って前に立てる

担当者の年次によらず、高い単価が受け入れられている

©Fusic Co., Ltd.

360（さんろくまる）

360度フィードバックサービス

360 さんろくまる

360度フィードバックで**成長につながる自己理解**を。ツール×チームサポートで実感の湧く施策に！

360度フィードバックとは

一方向からでは見えない普段の働きぶりを可視化。



- 多方面から得られる**気づきの機会**
- 見えづらかった**行動面の可視化**
- **相互フィードバック文化**の醸成

360（さんろくまる）の特徴



成長につながる

AIコメントと振り返りメモで、深い読み解きを行い、行動変容を促進します。



工数の削減

メール配信や自動集計、らくらく割当機能により、運用負荷を大幅に軽減します。



柔軟性が高い

設問や回答者選定フローを自由にカスタマイズでき、多様な運用ニーズに対応します。

トータルサポート　運用からフィードバック後の研修までチームサポート

主な導入実績

累計社数1,000社。15年以上の提供実績の中で、業種・業界・組織規模問わずご支援させていただいています。

総務省 Ministry of Internal Affairs and Communications　IRIS OHYAMA　木と生きる幸福 住友林業　TISI TIS INTEC Group　sojitz 双日テックイノベーション株式会社

※一部抜粋/敬称略/順不同

©Fusic Co., Ltd.

sigfy（シグフィー）

sigfy

学校・保護者にとって**もっと大事なことをするための「時間を作る」**。そんなミッションを掲げる連絡サービスです。

学校連絡をもっと楽にシンプルに



- **学校連絡にかかっている無駄な時間を削減**
- **初めての方でもマニュアルを見ずに直感的に利用可能**
- **サポート体制も充実**

sigfyの主な機能

メッセージ送信
グループへの一斉連絡、個人への連絡が楽になります。

欠席遅刻連絡
保護者・学校間の欠席遅刻連絡を効率化します。

アンケート機能
アンケートの作成から集計まで、全て実施できます。

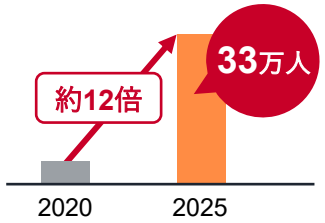
日程調整
面談日程を自動割当。希望日時の収集から確定の通知まで完結できます。

多言語自動翻訳
本文も添付PDFも保護者側で多言語に自動翻訳が可能です。

オプション機能　**集金機能**　アプリを使って簡単支払い。学校の集金をスムーズに。

導入実績

全国635団体・17自治体（教育委員会）の導入実績*があり、小学校・中学校を中心に、高校・幼稚園・保育園でも利用されています。



学校の様々な時間・コストを削減してきました。
- **欠席連絡に係る保護者・学校のコスト：年間18,600時間効率化**
- **印刷及び紙代：年間1,100万円以上のコストメリット**など報告されています。（第4回Digi田甲子園より）

*2026年7月当社調査結果

©Fusic Co., Ltd.

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.

OSEKKAI × TECHNOLOGY

ココロと技術で、ぴったりも、びっくりも。

Fusic