

2024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)

2024.05.13



1. 会社概要
2. 2024年6月期第3四半期 決算概要・業績予想
3. 成長戦略の進捗状況
4. 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 **S**ociety, **I**T and **C**ulture.

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.

／ コーポレートロゴのリニューアル

コーポレートブランディングの一環として、2024年4月1日にコーポレートロゴを刷新



世の中に爪跡を残しながら、スピード感をもって未来に突き進む様子をイメージしたロゴマークは、親身になってお客様に伴走するFusicの姿。

胴体の角度は2003年創業、2023年上場にちなんで23度となっている。



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

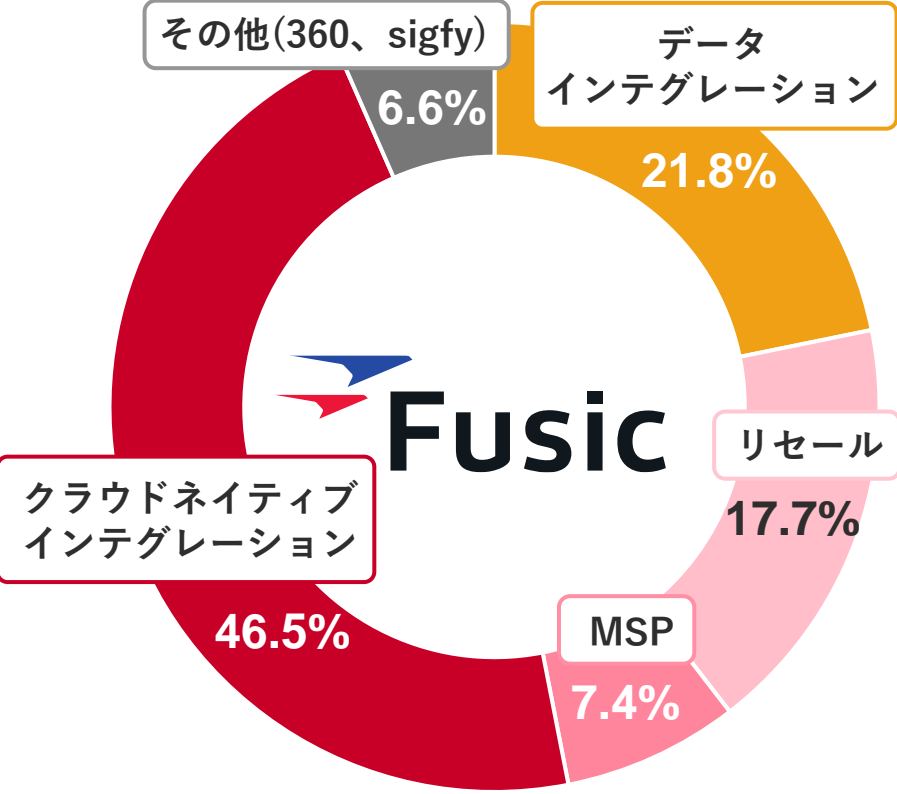
設立年月日 2003年10月10日

事業内容 Webシステム / スマートフォンアプリ開発
AI / 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
オープンオフィス
〒810-0001 福岡県福岡市中央区天神4-1-1 第7明星ビル1F

事業内容

クラウドやAI・機械学習、IoT、人工衛星画像解析などの複数の技術を結合させる「**技術結合力**」が強み
クライアントの**DXレベルの引き上げ**や**ビジネスの成功を支援**するサービスやソリューションを提供



サービス名	ビジネスモデル
データ インテグレーション	IoTによるデータ収集、AIによるデータ分析 請負または準委任契約(フロー型)
リセール	AWS等のパブリッククラウドの販売 従量課金によるリセールビジネス(ストック型)
MSP	システムおよびクラウド環境の保守運用 準委任契約による保守運用ビジネス(ストック型)
クラウドネイティブ インテグレーション	クラウド環境構築やシステム開発 請負または準委任契約によるビジネス(フロー型)
その他(360、sigfy)	自社プロダクトサービス 月額課金(ストック型)と都度課金(フロー型)

*円グラフの数値は、2024年6月期3Q累計実績におけるサービス売上高の構成比

2

2024年6月期第3四半期 決算概要・業績予想

営業利益は大幅に伸長し、通期予想を超過

クラウドネイティブインテグレーションとデータインテグレーションが引き続き成長を牽引

売上高		営業利益	
第3四半期累計	前年同期比 +19.4%	第3四半期累計	前年同期比 +33.6%
13.83 億円	通期予想進捗率 76.1%	2.06 億円 (営業利益率：14.9%)	通期予想進捗率 102.7%

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が前年同期比+38.5%と伸長。
- データインテグレーションサービスも大幅伸長し、前年同期比+36.6%
- 自社プロダクト（360、sigfy）は、大型案件の受注等により成長が加速
- 営業利益は通期予想を超過したが、第4四半期は来期に向けた投資を優先するため、業績予想は据え置く

2024年6月期 第3四半期決算概要

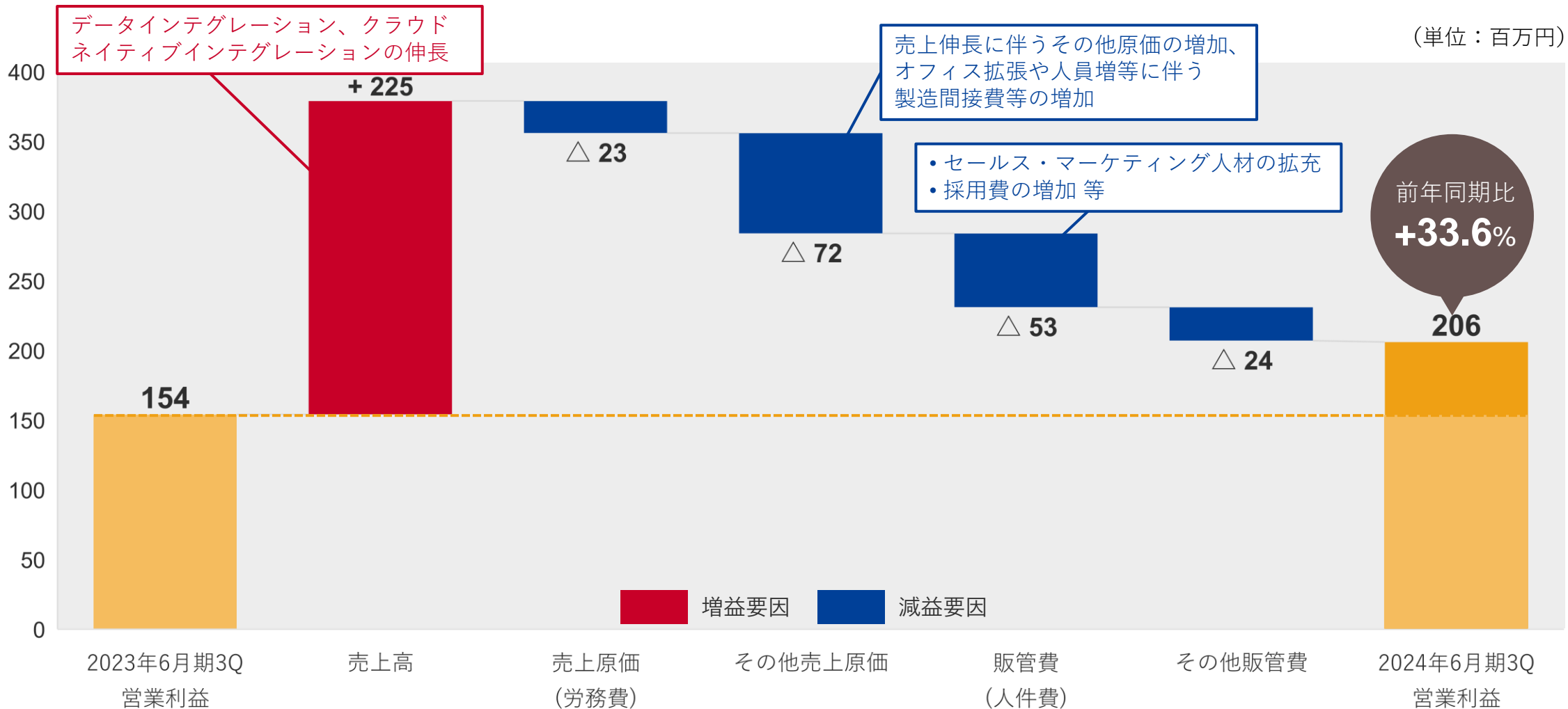
売上高が伸長した一方、売上原価の上昇が抑えられたことで**売上総利益率が上昇**

人員増やオフィス投資等により販管費が増加したものの、**営業利益は通期予想(2.0億円)を超過する進捗**

(百万円)	2023年6月期 3Q累計	2024年6月期 3Q累計	前年同期比 増減額	前年同期比
売上高	1,158	1,383	+225	+19.4%
売上総利益	414	544	+129	+31.2%
売上総利益率	35.8%	39.3%	+3.5pt	-
販売費・一般管理費	260	338	+77	+29.8%
営業利益	154	206	+51	+33.6%
営業利益率	13.3%	14.9%	+1.6pt	-
経常利益	144	211	+66	+45.8%
四半期純利益	97	138	+40	+41.8%

営業利益の増減要因分析（前年同期比較）

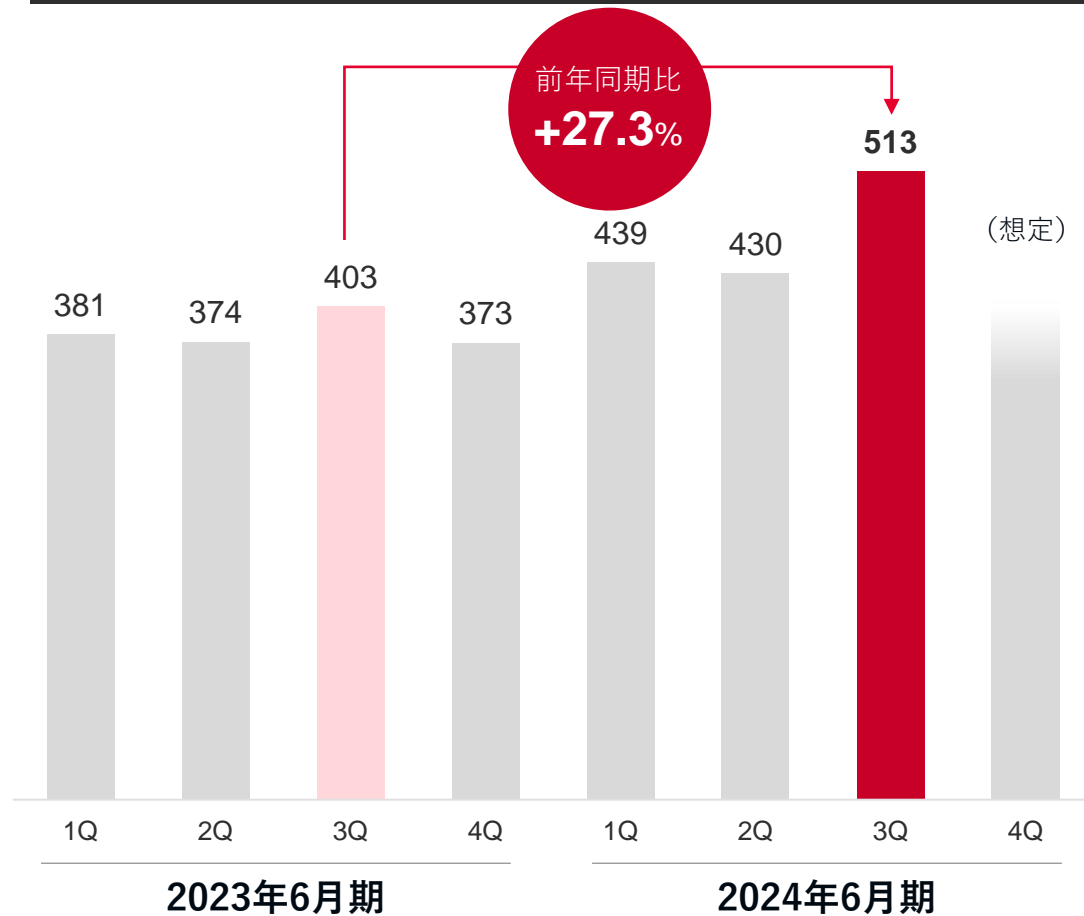
データインテグレーションおよびクラウドネイティブインテグレーションの伸長が増益に貢献したことで、売上原価や人件費、その他販管費の増加を吸収し、**営業利益は前年同期比+33.6%で着地**



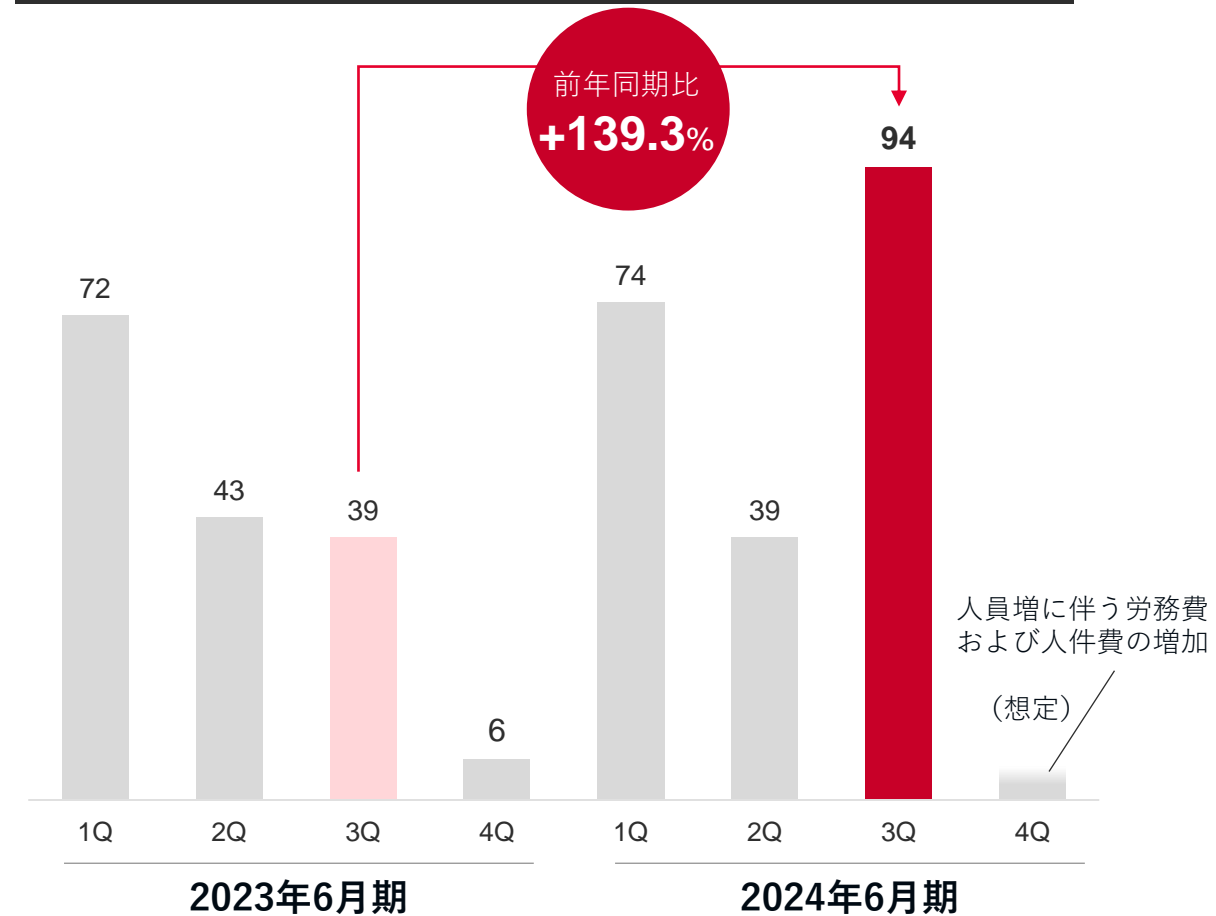
売上高および営業利益の四半期推移

3Qはパブリックセクター向けの年度末需要が集中したことで売上高・営業利益ともに前年同期を大幅に上回る着地
4Q売上高は前年を上回る想定だが、人員増に伴う労務費・人件費の増加、オフィス投資による費用等を折り込み、前期並みの利益着地を想定

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概況

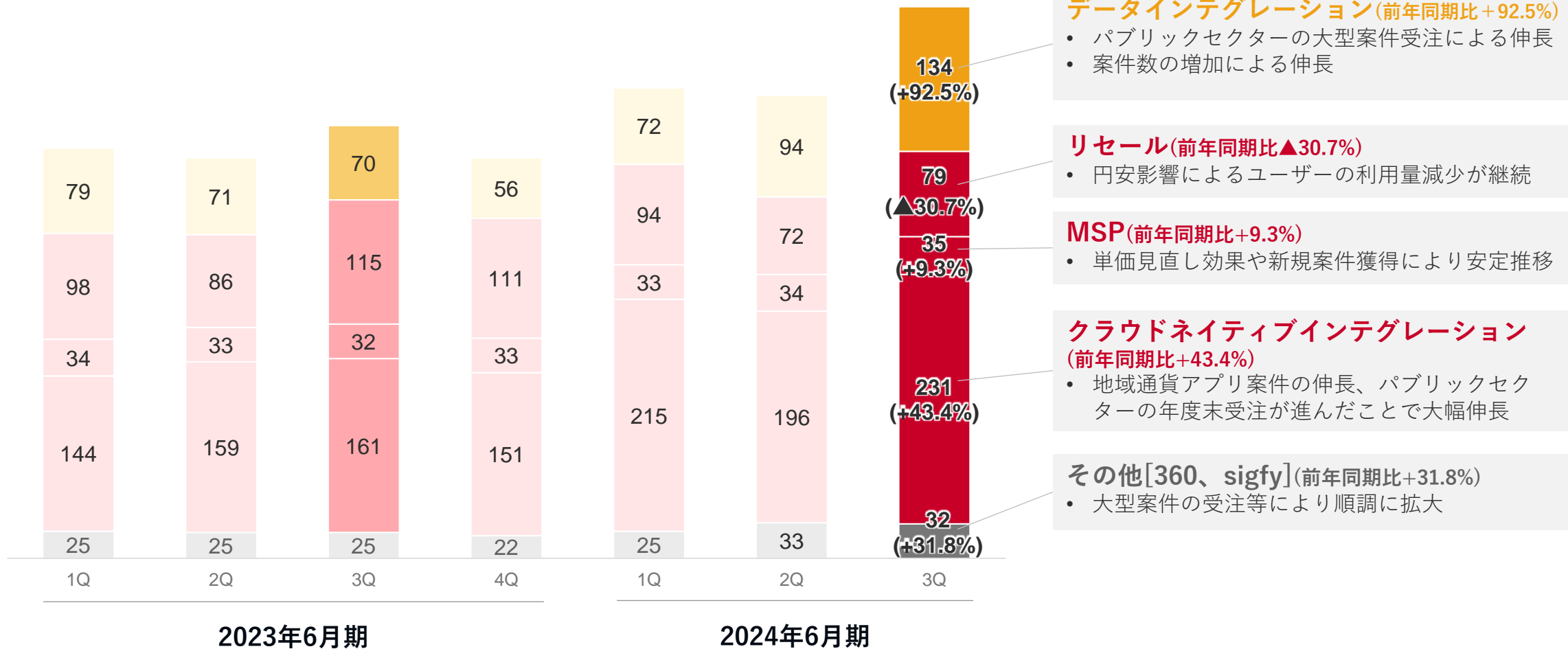
リセール売上高は引き続きマイナスの状況だが、**データインテグレーションの大幅伸長**や**クラウドネイティブインテグレーションの拡大**がカバーし、全体の売上高伸長率が上昇

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		1,383	+19.4%	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		301	+36.6%	大型案件の受注等の効果で第3四半期累計は前年同期を大きく上回る進捗
インテグレーション クラウド	リセール	245	▲18.0%	上期に引き続き、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に引き続き取り組む
	MSP	102	+3.4%	単価見直しの効果や新規案件獲得により、前年同期を上回る進捗
	クラウドネイティブ インテグレーション	642	+38.5%	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)		91	+21.9%	民間・自治体の大型案件受注により、360・sigfyはいずれも成長が加速

サービス別売上高の四半期推移

パブリックセクター案件の年度末受注の増加や大型案件の受注、地域通貨アプリ案件（まちのわ社）の導入自治体数伸長による追加開発等が売上高の伸長を牽引

(単位：百万円)



- データインテグレーション (前年同期比+92.5%)**
 - パブリックセクターの大型案件受注による伸長
 - 案件数の増加による伸長
- リセール (前年同期比▲30.7%)**
 - 円安影響によるユーザーの利用量減少が継続
- MSP (前年同期比+9.3%)**
 - 単価見直し効果や新規案件獲得により安定推移
- クラウドネイティブインテグレーション (前年同期比+43.4%)**
 - 地域通貨アプリ案件の伸長、パブリックセクターの年度末受注が進んだことで大幅伸長
- その他[360、sigfy] (前年同期比+31.8%)**
 - 大型案件の受注等により順調に拡大

2024年6月期 通期業績予想

営業利益をはじめ、各段階利益は通期予想を超過

ただし、4Qは次年度以降の成長に向けた投資を優先するため、通期業績予想は据え置く

単位：百万円	2023年6月期	2024年6月期			
	通期実績	通期予想	対前期増減率	3Q累計実績	通期予想進捗率
売上高	1,532	1,817	+18.6%	1,383	76.1%
営業利益	160	200	+25.0%	206	102.7%
営業利益率	10.5%	11.1%	+0.6pt	14.9%	+3.8pt
経常利益	148	199	+34.5%	211	105.8%
当期純利益	101	131	+29.4%	138	104.7%

3

成長戦略の進捗状況

主要な経営指標

再掲

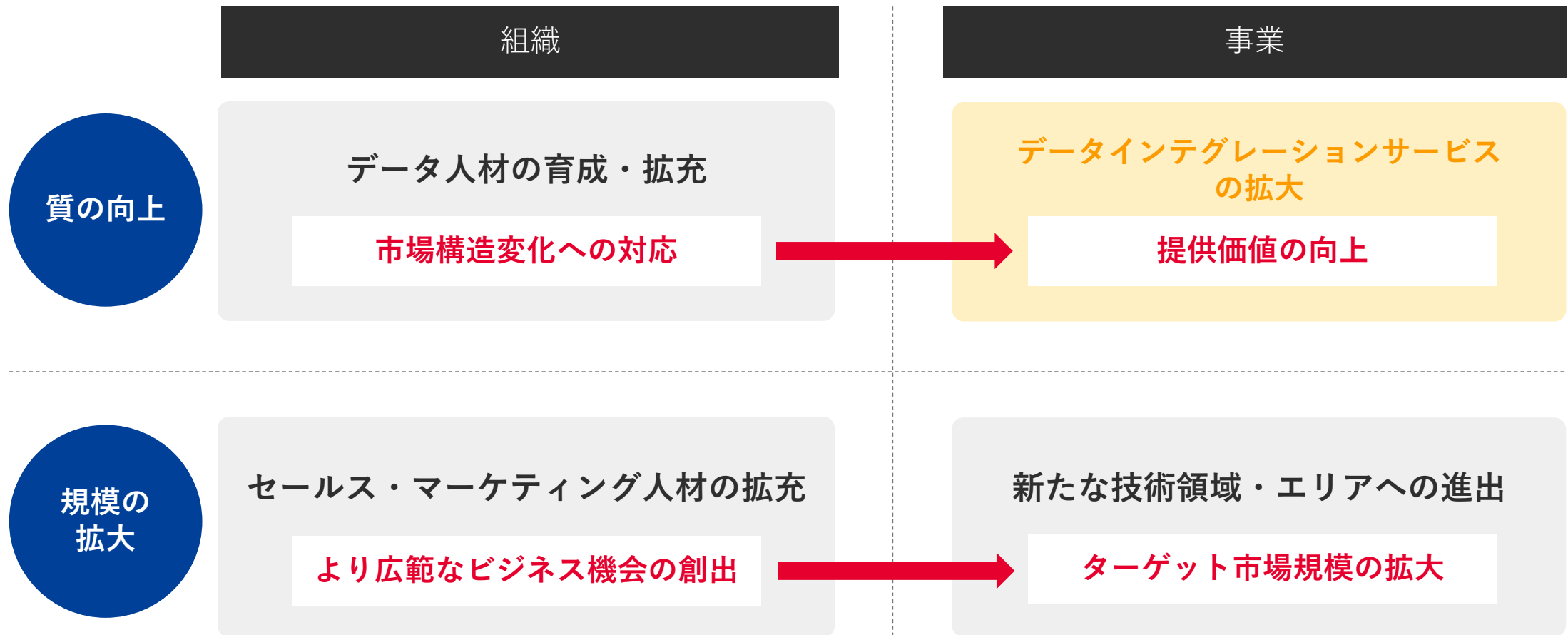
更なる成長に向けた投資と利益確保の両立を目指すため、データインテグレーションにおけるプロジェクトの付加価値を高め、高単価化を目指すと共に、事業効率性を向上させて高利益率化を目指していくため、営業利益成長率を主要な経営指標としてモニタリングしていく。また、事業成長に向けて人材採用も積極的に行う。

	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。	+25.0%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 売上成長率	+17.6%	+40.0%	+25.0%以上
従業員数 (期末時点)	82 (+14%)	91 (+11%)	+20%以上

成長戦略の全体像

再掲

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。



成長戦略の進捗：データインテグレーションサービスの拡大

～AI教習所株式会社への出資および業務提携契約の締結～

高齢ドライバーの増加等による市場構造の変化を背景に役割の拡大が期待される自動車教習所業界
AIと自動運転技術による新しい運転教習システムを展開するAI教習所株式会社との資本業務提携を発表

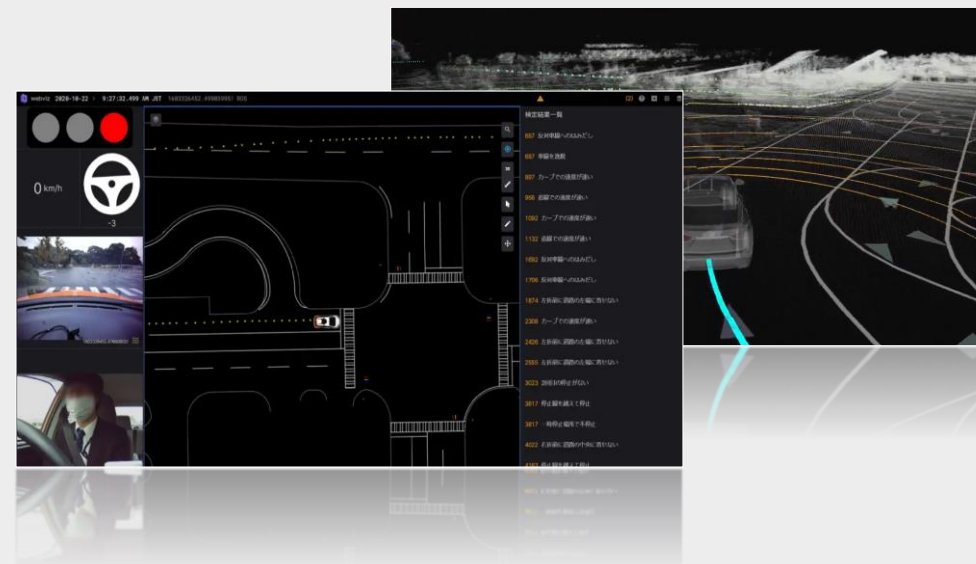


名 称	AI教習所株式会社
代 表 者	代表取締役社長 江上 喜朗
事 業 内 容	AI教習システムの販売 関連ハードウェアのレンタル等
資 本 金	95百万円
設 立 年 月 日	2021年 5 月12日
株 主	ミナミホールディングス株式会社 株式会社ティアフォー

*会社概要は、当社出資前時点における情報

AI教習システムが、 より安全で質の高い運転教育を実現

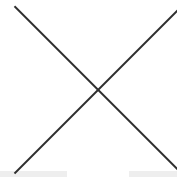
* 自動運転システムの開発を手掛ける
ティアフォー社が開発した技術を活用



成長戦略の進捗：データインテグレーションサービスの拡大

～AI教習所株式会社への出資および業務提携契約の締結～

DX推進の余地が大きい自動車教習所業界向けDXの強化とモビリティ関連サービス市場への展開を狙う



- クラウドインフラでのシステム開発技術
- AI・機械学習を使った分析ノウハウ
- 音声／テキストの生成AI技術
- IoTを活用したセンシング技術

- 教習所業界に関する深い見識やノウハウ
- AI教習システムの提供を通じて蓄積する
運転教習データ
- 国内外の教習所とのネットワーク

資本業務提携の目的

想定市場

時間軸

1

国内外の自動車教習所に対するDXの共同推進
(基幹システムや業務システムの開発等を想定)

国内及び海外の
自動車教習所市場

短中期

2

AI教習システムで得られるデータを活用した
新たなサービスやソリューションの共同開発

金融・保険市場等

中長期

成長戦略の進捗：データインテグレーションサービスの拡大

～マップボックス・ジャパンとのパートナー契約を締結～



AI・IoT・クラウド等の
『技術結合力』を活かした開発実績

高いカスタマイズ性を持つ
地図プラットフォーム『Mapbox』

IoT技術による
リアルタイム監視

迅速な情報提供

AIを駆使した分析



「フィールド×IT」による革新的な地図情報サービスの創出



成長戦略の進捗：宇宙分野における取り組み

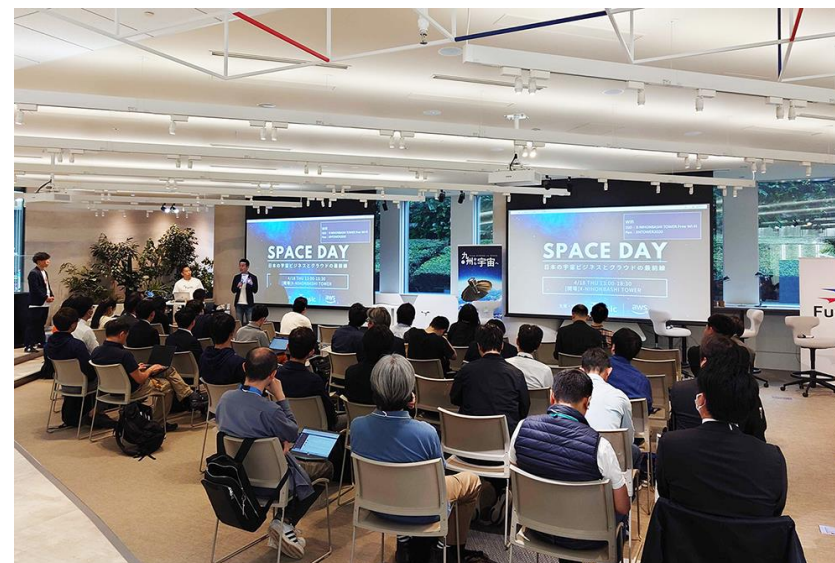
アマゾン ウェブサービス ジャパン社と共同で、宇宙ビジネスの最新動向や宇宙・衛星事業におけるクラウド開発技術の情報共有等を目的としたイベントを開催

宇宙分野における当社のプレゼンスを高めることに加え、新規案件のリード獲得を強化



セッションを実施したパートナー企業

- 株式会社QPS研究所
- 株式会社ispace
- Snowflake合同会社
- nOps inc.



宇宙・衛星関連事業を推進する企業担当者や宇宙分野においてクラウド技術の活用に関心のある方を中心に、想定を大幅に超える約80名が来場

成長戦略の進捗：クラウド×IoTで3,000名のリアルタイム勤怠管理システムを開発

クラウド(AWS)×IoT(SORACOM)を活用したQRコード*1勤怠管理システムを福岡県庁本庁舎へ導入
パブリックセクターにおける働き方改革をサポートするソリューション事例

1. データ配布や管理を容易にする
QRコードによる打刻管理システム

2. SORACOM IoT SIMを活用した
QRコード*1読み取り端末の開発

3. クラウド (AWS) の特徴を活かした
アクセス処理の最適化による運用コストの削減



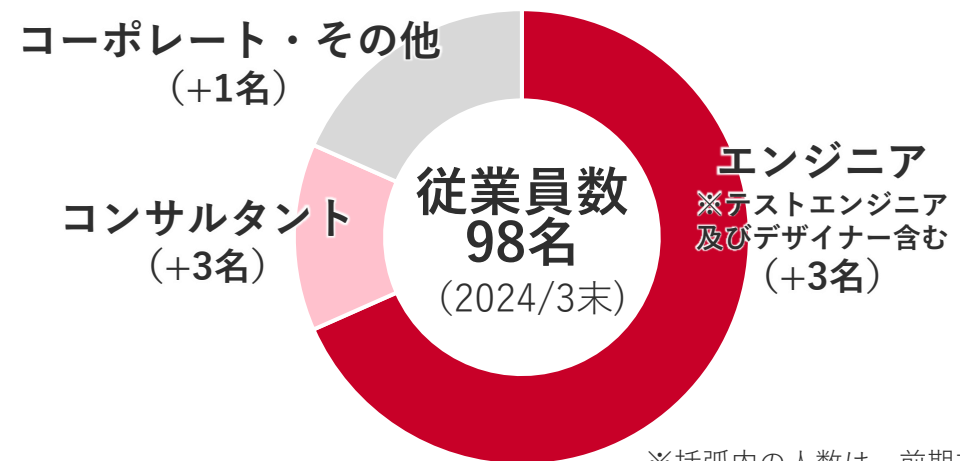
福岡県庁本庁舎入口に設置されたタブレット

所属	氏名	入庁時刻
		2024/02/26 13:43
		2024/02/26 13:37
		2024/02/26 13:36
		2024/02/26 13:36
		2024/02/26 13:36
		2024/02/26 13:36
		2024/02/26 13:36
		2024/02/26 13:30
		2024/02/26 13:28
		2024/02/26 13:27
		2024/02/26 13:21
		2024/02/26 13:20
		2024/02/26 13:14
		2024/02/26 13:14
		2024/02/26 13:14
		2024/02/26 13:12

勤務状況をリアルタイムに把握できる管理システム画面

* 1 : QRコードは株式会社デンソーウェーブの登録商標です。

成長戦略の進捗について：組織（採用・人材育成）



※括弧内の人数は、前期末比増減数

採用

- 従業員数+18名(+20%)の目標に対し、3Q末時点では前期末比+7名(+7.6%)の進捗だが、4月以降の入社予定者を含めると、現時点では前期末比+17名(+18.7%)の増員を見通す
- セールス・マーケティング人材は順調に増員し、ビジネス展開力の強化が進捗中

人材育成

- AWS資格取得の推進等、高い専門性で付加価値の高い提案ができる人材を育成中
(AWS認定資格の累計取得数は、117個から179個に大幅増加[前年比約1.5倍*1])



*1 2023年3月末時点と2024年3月末時点で有効なAWS資格数を比較

成長戦略の進捗について：組織（採用・人材育成）

人員拡大に向けた**オフィス増床**を実施。

オフィス回帰を推進、快適なオフィスの提供により社員のクリエイティビティを高め、継続的な企業成長を促進。

業務エリアの拡大



人員拡大に向けたオフィスの拡充
セキュリティ強化室や研究活動のためのラボを設置

イベントスペース



開発実績等の情報発信や
採用活動促進に活用

社員の学びと成長支援

新卒入社者に対する、**最長10年間・最大総額240万円の奨学金返済支援**の導入

4

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 (現任)



執行役員
経営企画本部 本部長

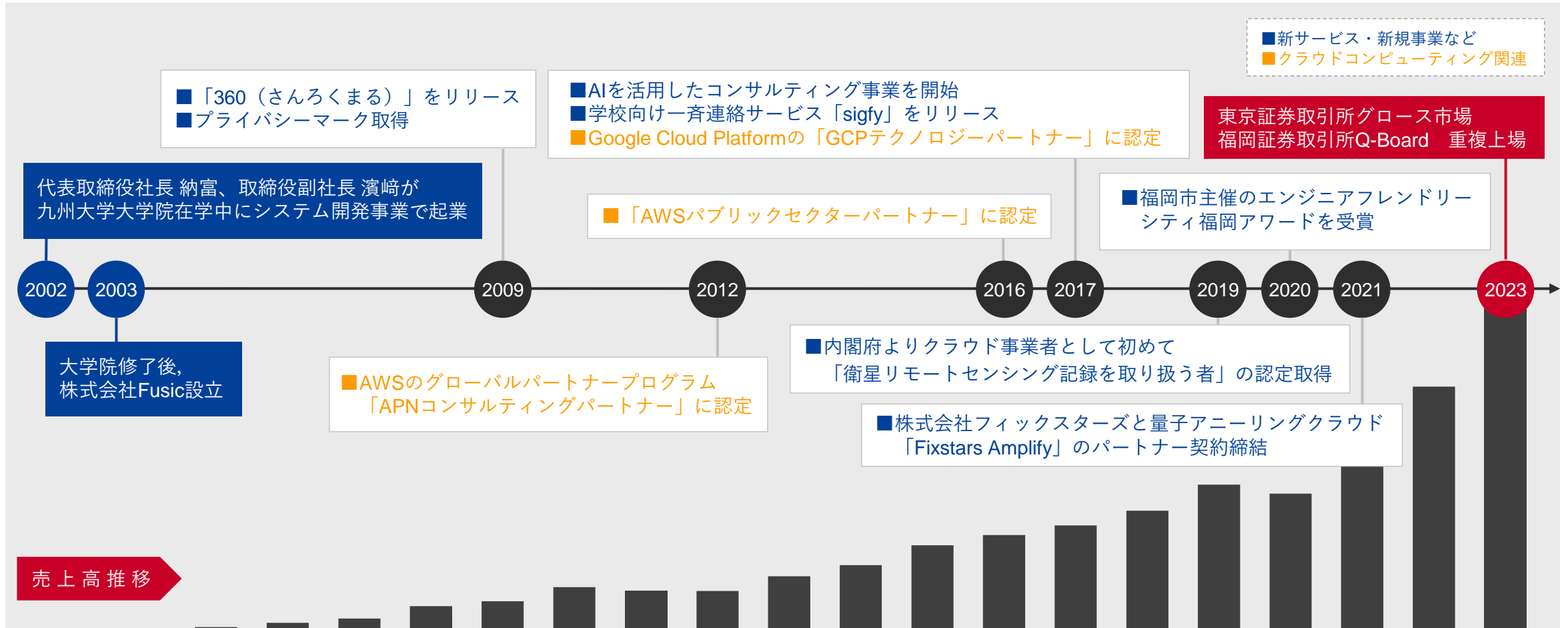
小田 晃司

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

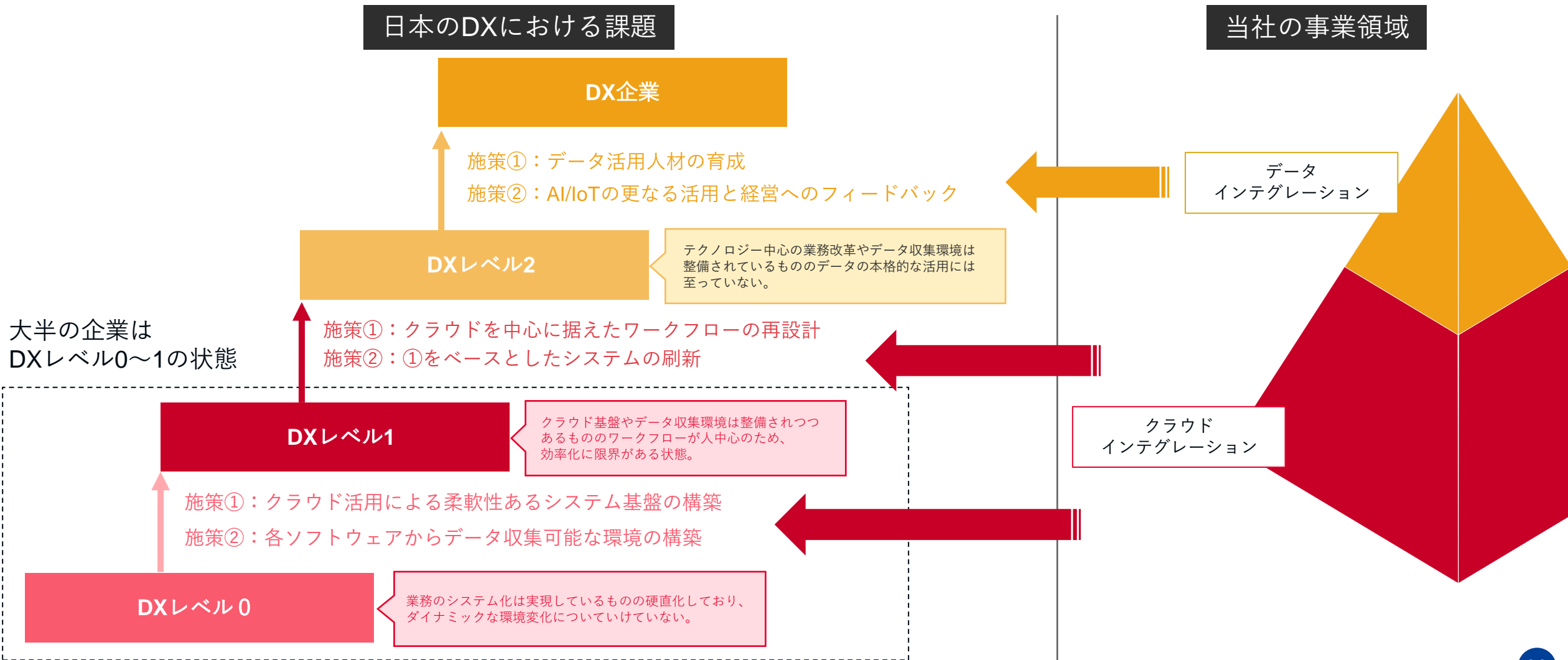
創業者である納富、濱崎が大学院の学生時代に起業。その後2003年にFusicを設立。創業当初はシステム開発を手掛け順調に事業を拡大。並行してクラウドコンピューティングやAI等、新たな技術分野にも積極的に進出し、現在は事業の柱に成長している。



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

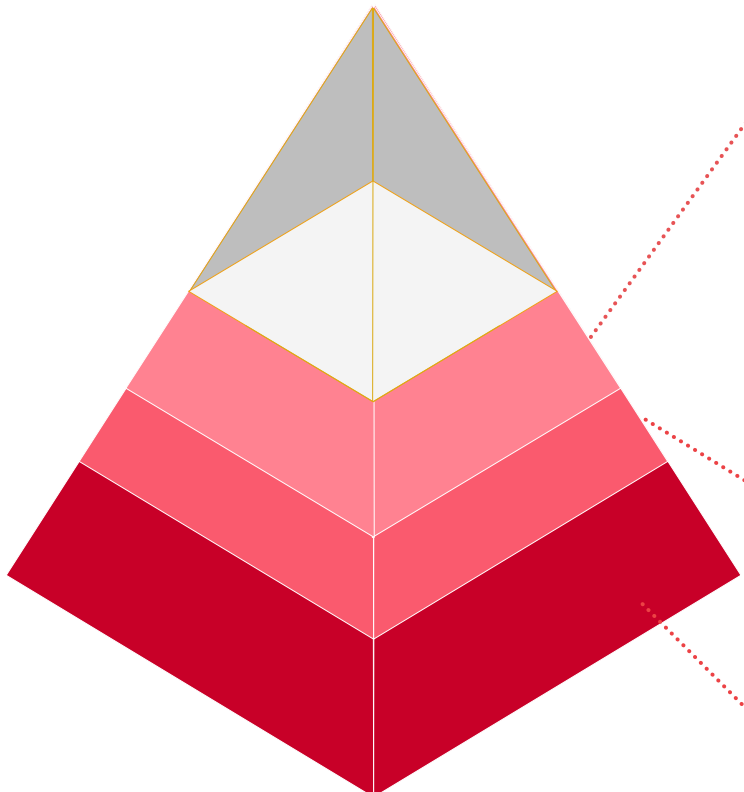
再掲

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。



※DXレベル: 「DXレポート2」(経済産業省) (<https://www.meti.go.jp/press/2020/12/20201228004/20201228004.html>) を元に当社で定義したもの

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

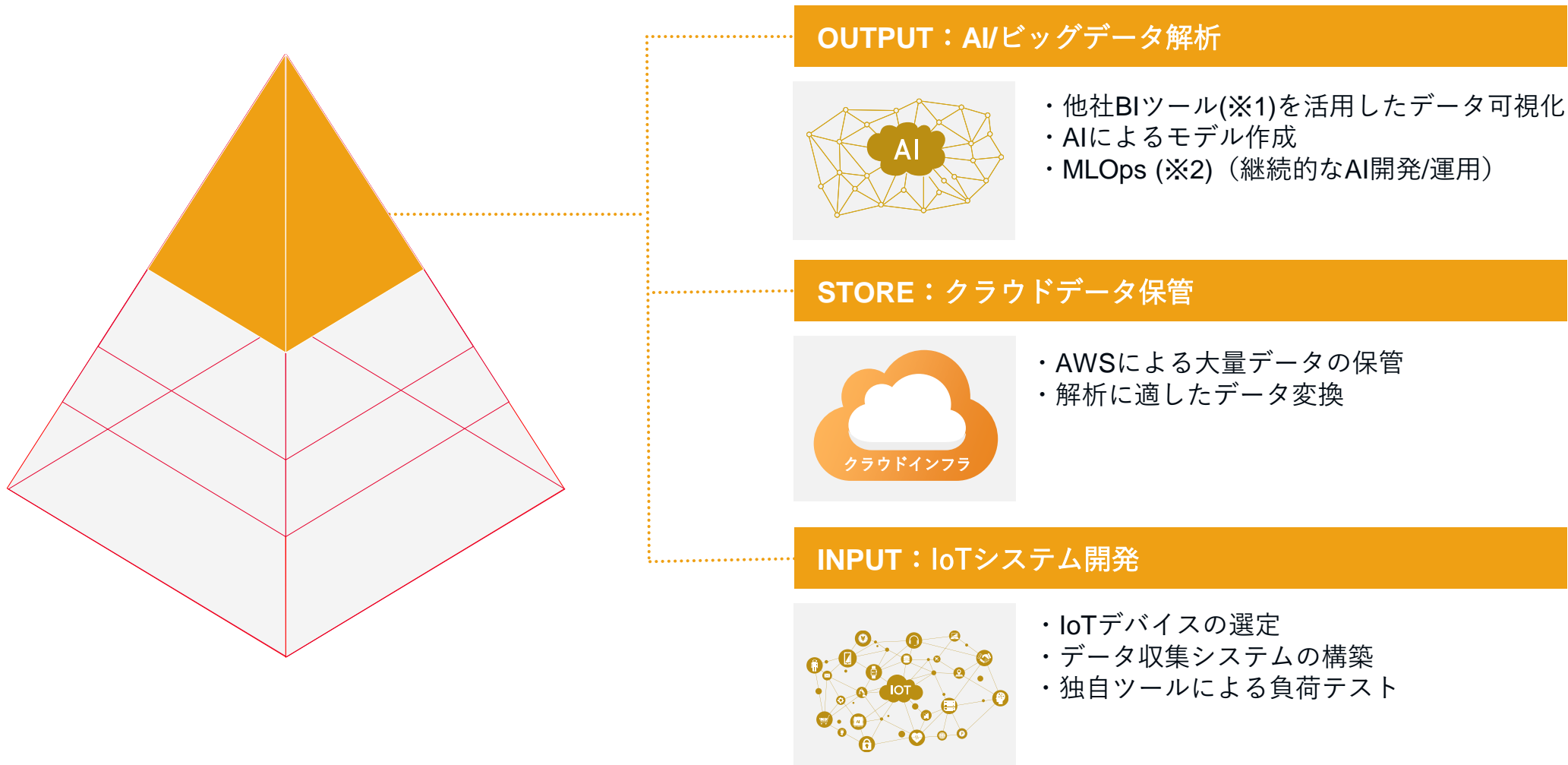
3. リセール

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。

データインテグレーションサービス概要

再掲

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。



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

／ その他：自社プロダクト

再掲

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。



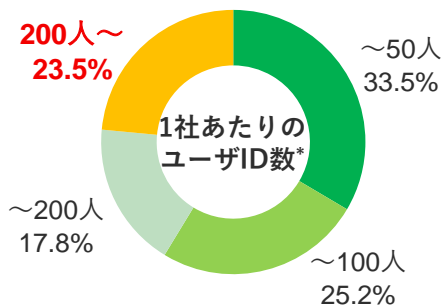
360度評価特化型人事評価サービス

多面評価
(360度評価)
に特化した
SaaS

評価項目や
尺度は独自に
設定可能

個別の
カスタマイズも
柔軟に対応

業種・規模に依らない導入実績



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。

* 2022/6 実績

学校向け連絡サービス

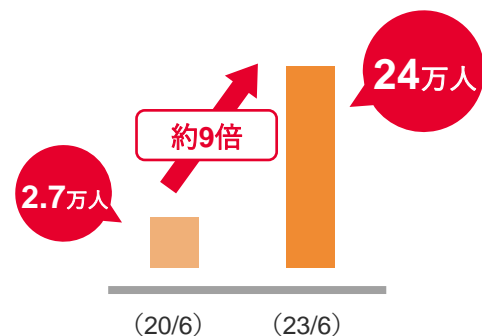


コンセプト
「学校連絡をもっ
と楽にシンプル
に」

学校と保護者を
つなぐ連絡ツール

LINE連携・
集金機能を完備
学校生活の様々な
シーンに対応

圧倒的なユーザ伸長率

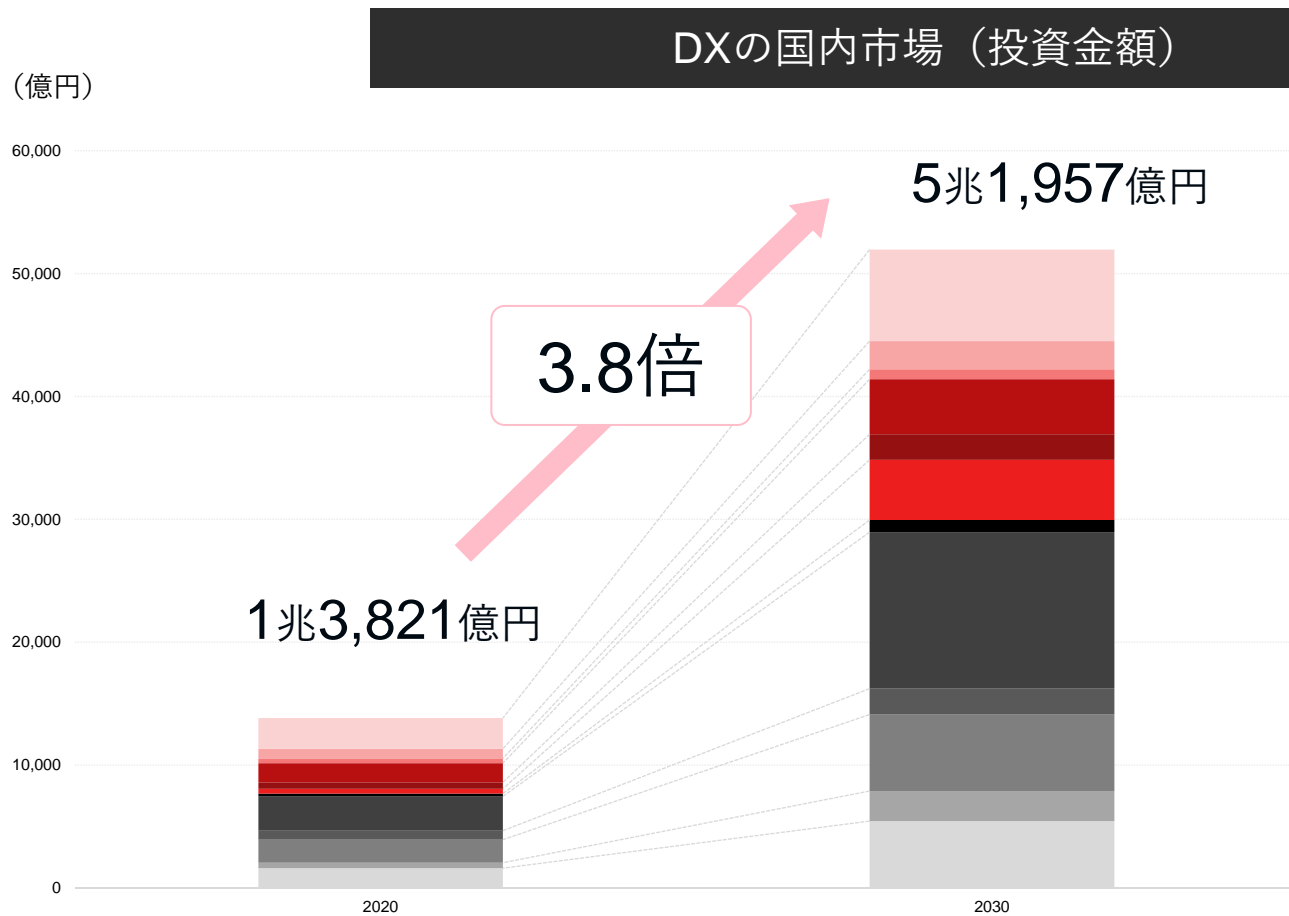


教育DXを追い風に3年で
アクティブユーザが
約9倍に。

市場動向1：日本のDX市場は5.2兆円に（2030年度予測）

再掲

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」

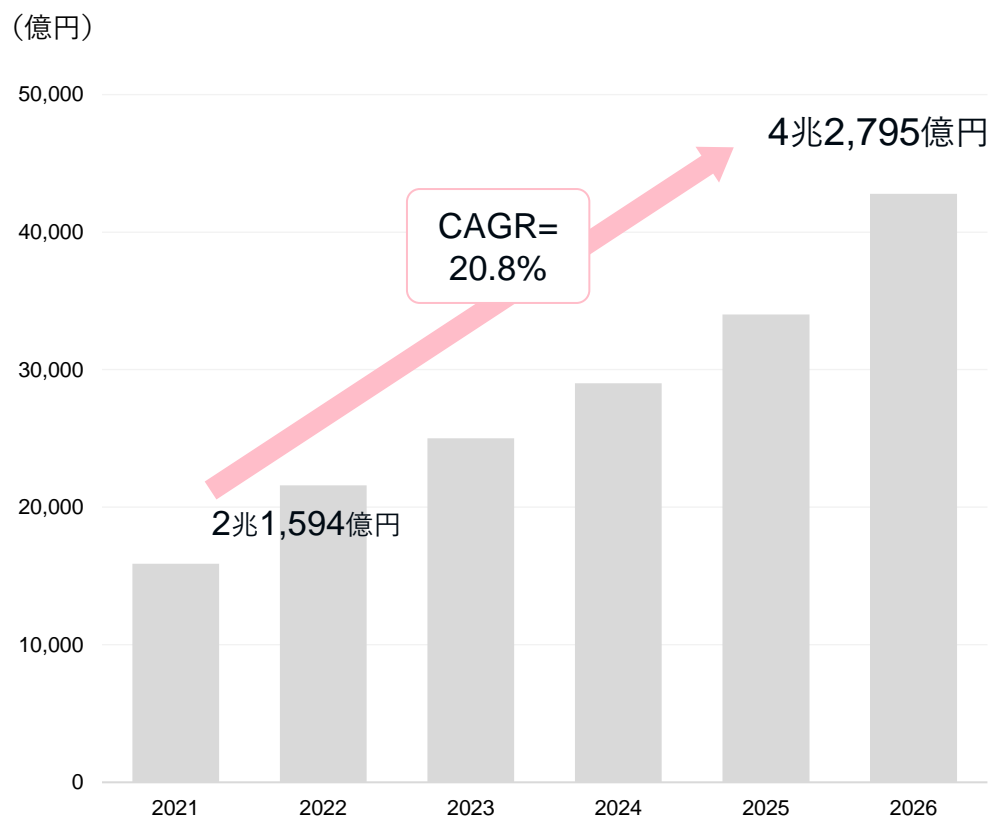
※DX（デジタルトランスフォーメーション）：デジタル技術で新しいビジネスの仕組みを構築して競争力を高めること

市場動向2：パブリッククラウド市場

再掲

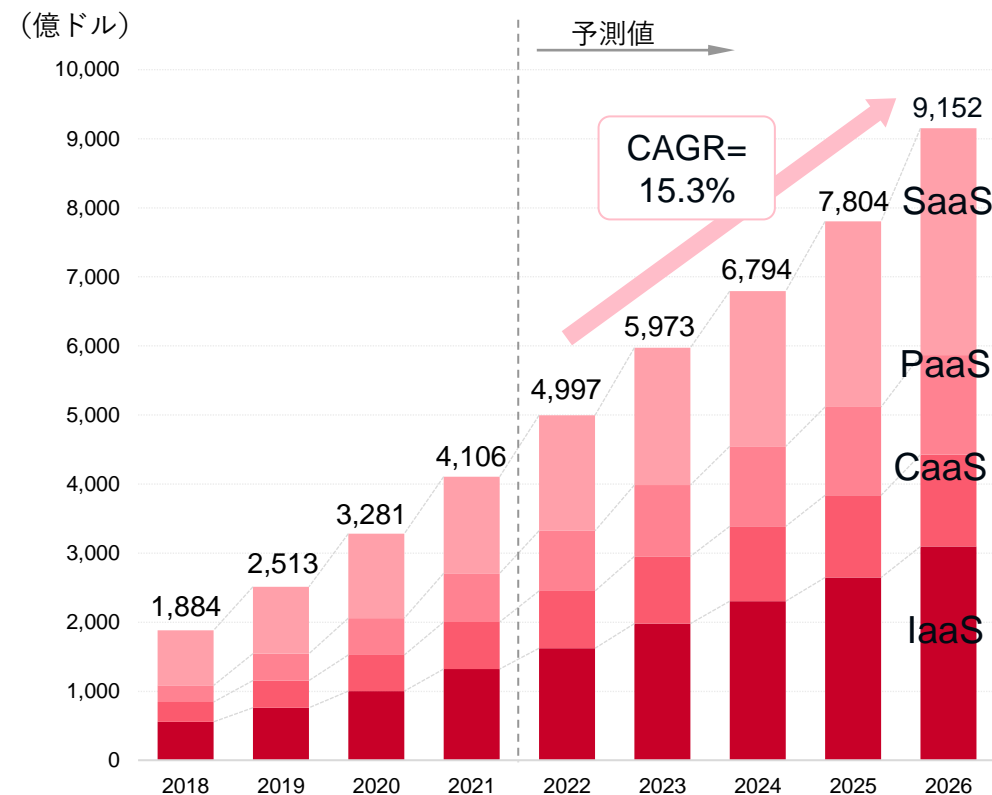
DX実現に向けてクラウド活用は重要な要素に位置付けられている。国内のパブリッククラウド市場は、CAGR=20.8%で成長し、**2026年には4兆2,795億円**に達すると予想されている。

国内パブリッククラウドサービス市場 売上高予測



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（売上高）の推移及び予測



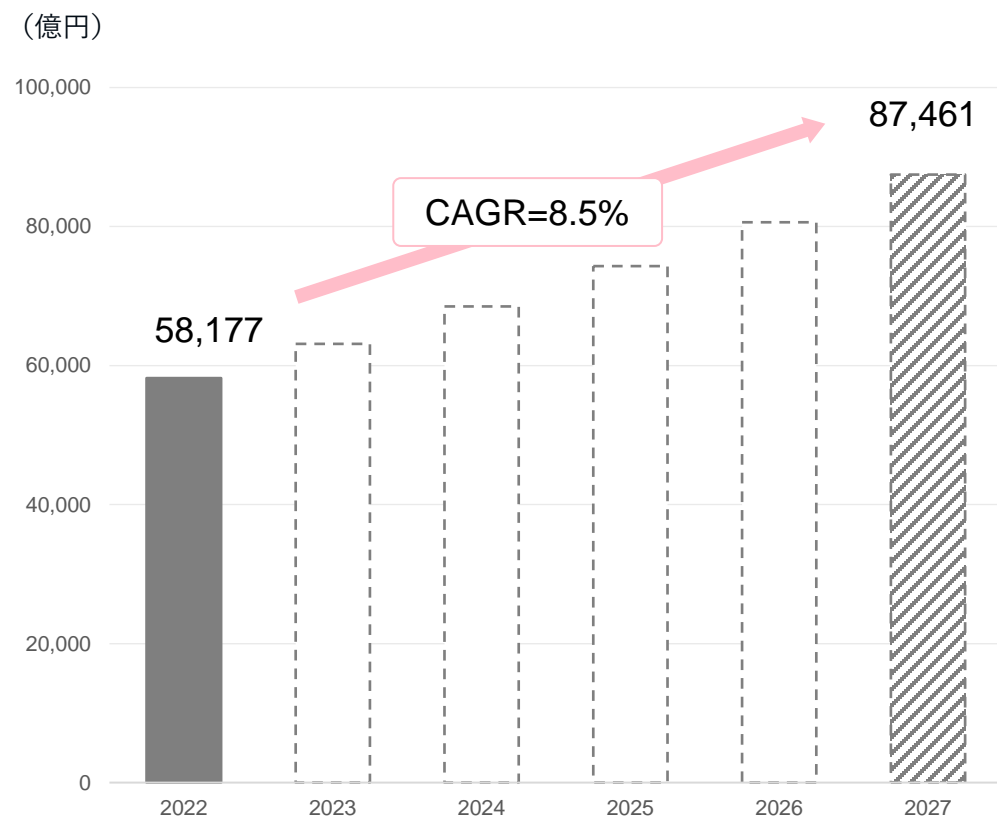
出典：総務省「令和5年版 情報通信白書 ICT白書」

市場動向 3 : IoT、AIビジネス市場

再掲

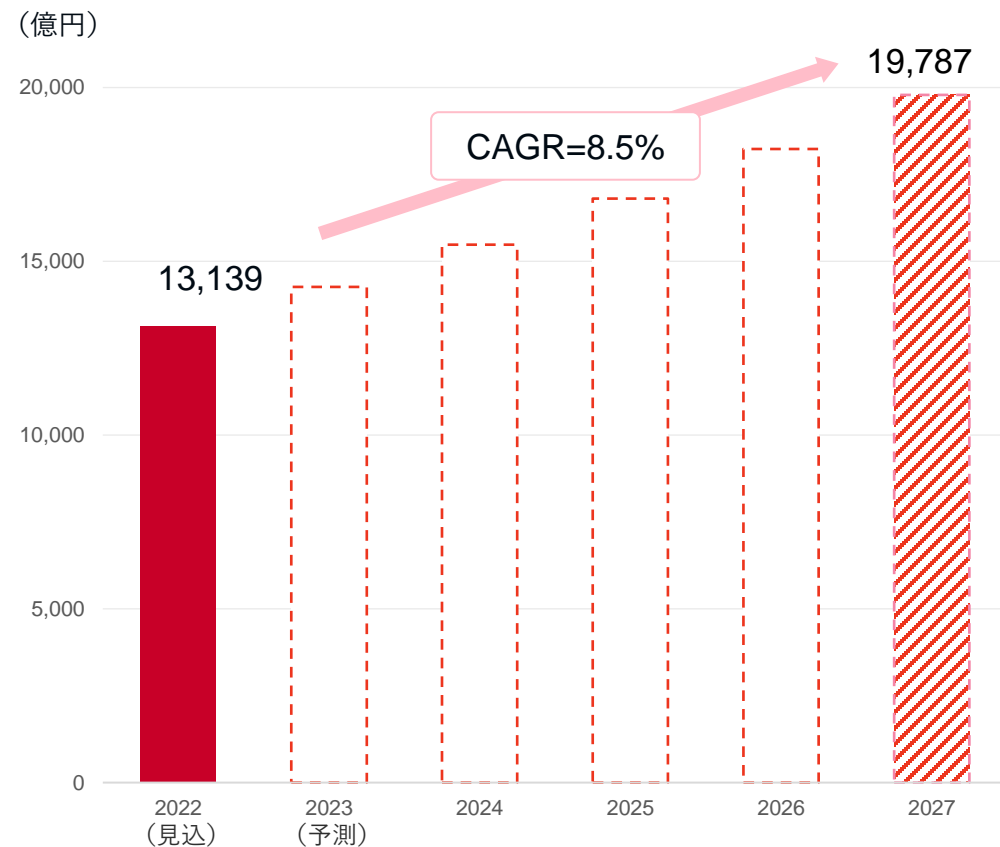
日本のIoT市場は2022年に5兆8,177億円であったが、その後CAGR=8.5%で成長し、2027年には8兆7,461億円に達するとされている。また、国内AIビジネス市場は2022年に1兆3,139億円から、CAGR=8.5%で成長し2027年には1兆9,787億円に達するとされ、当社のデータインテグレーション事業市場は十分な拡大余地がある。

国内IoTビジネス市場予測

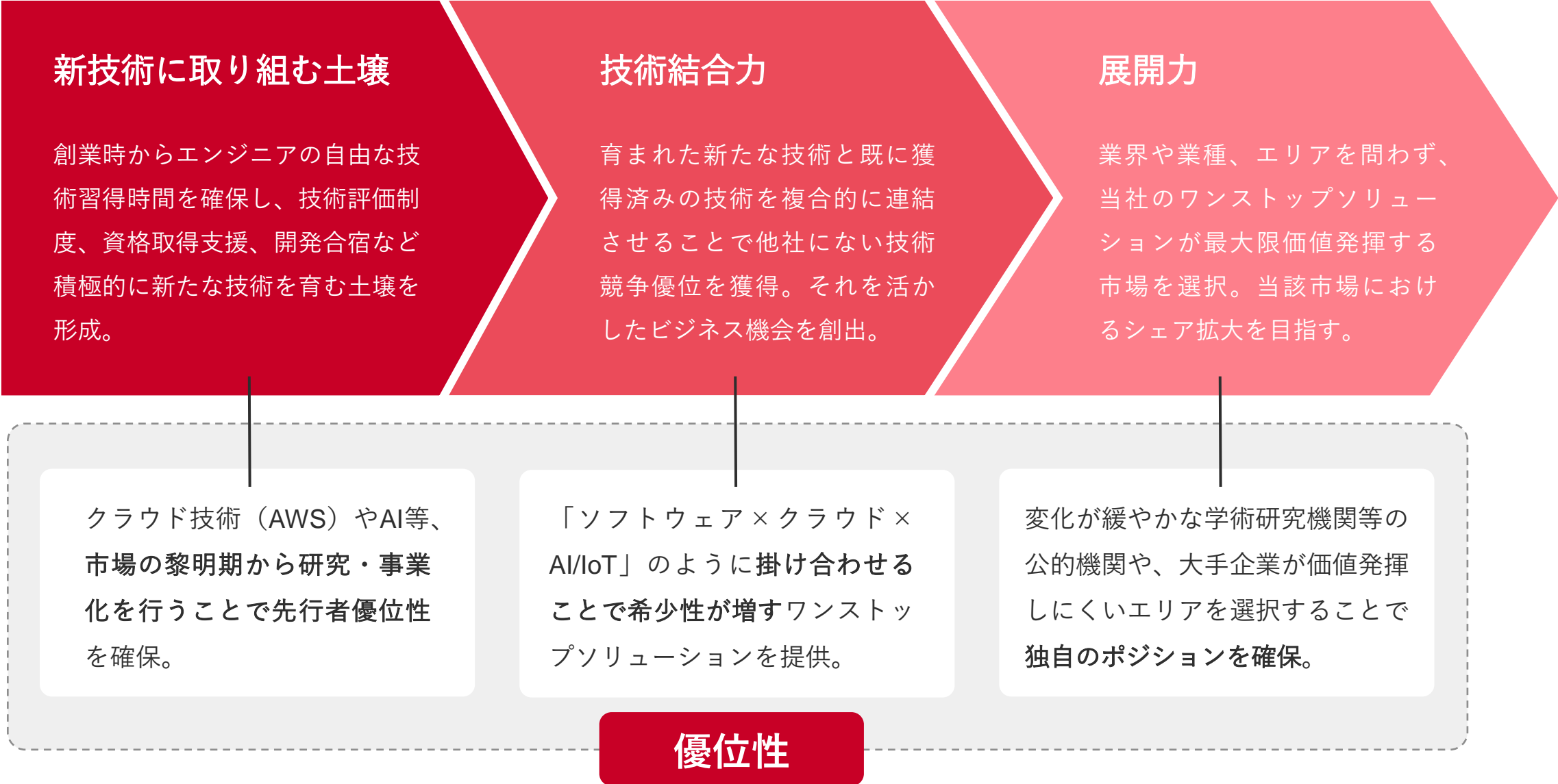


出典：IDC Japan プレスリリース「国内IoT市場の産業分野別/テクノロジー別市場予測」(2023年6月7日)

国内AIビジネス市場予測



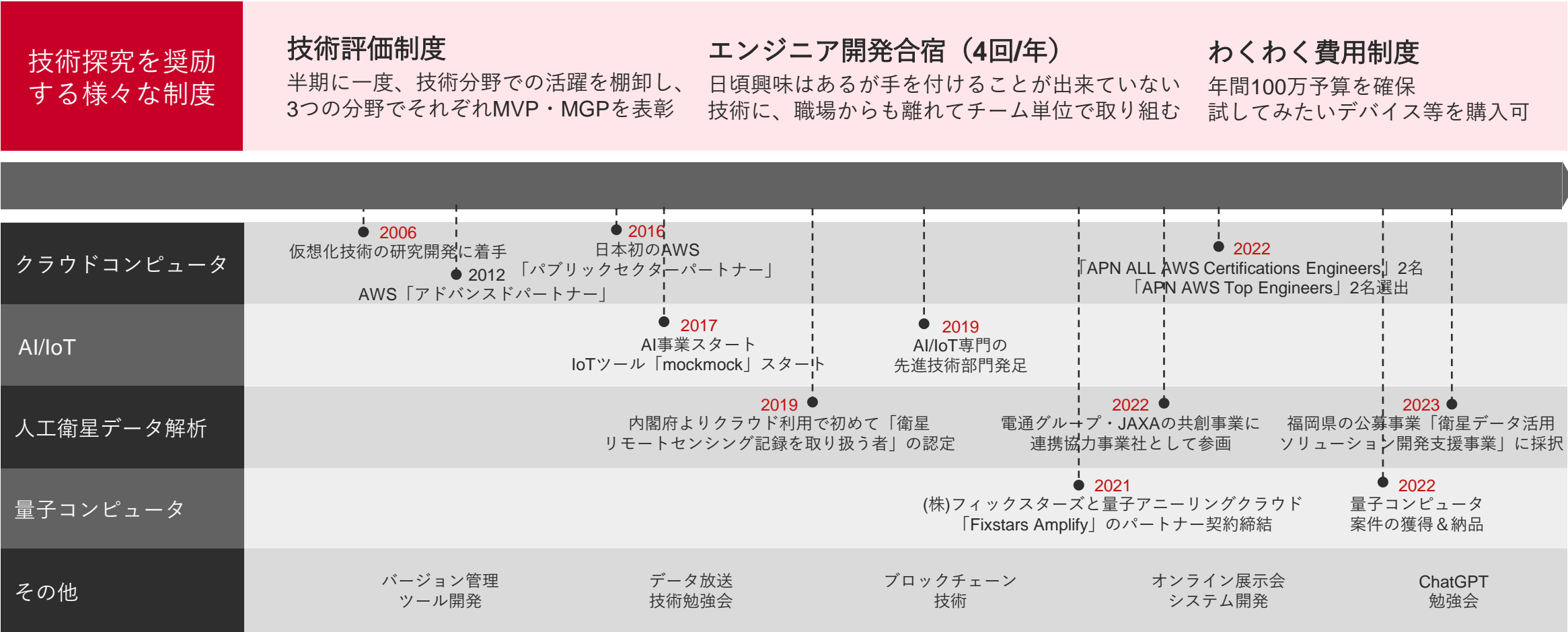
出典：富士キメラ総研「2022 人工知能ビジネス総調査」ビジネスカテゴリー別市場動向



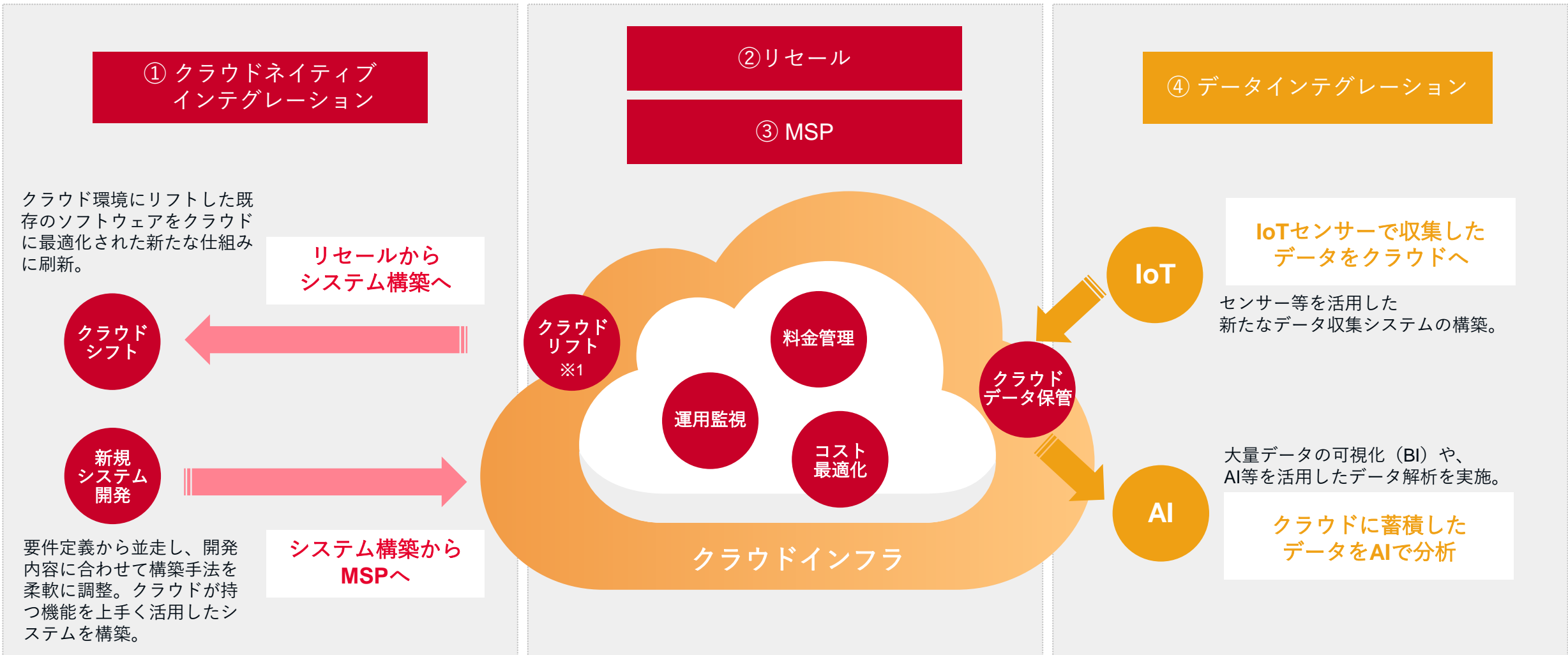
新技術に取り組む土壌

再掲

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。



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。

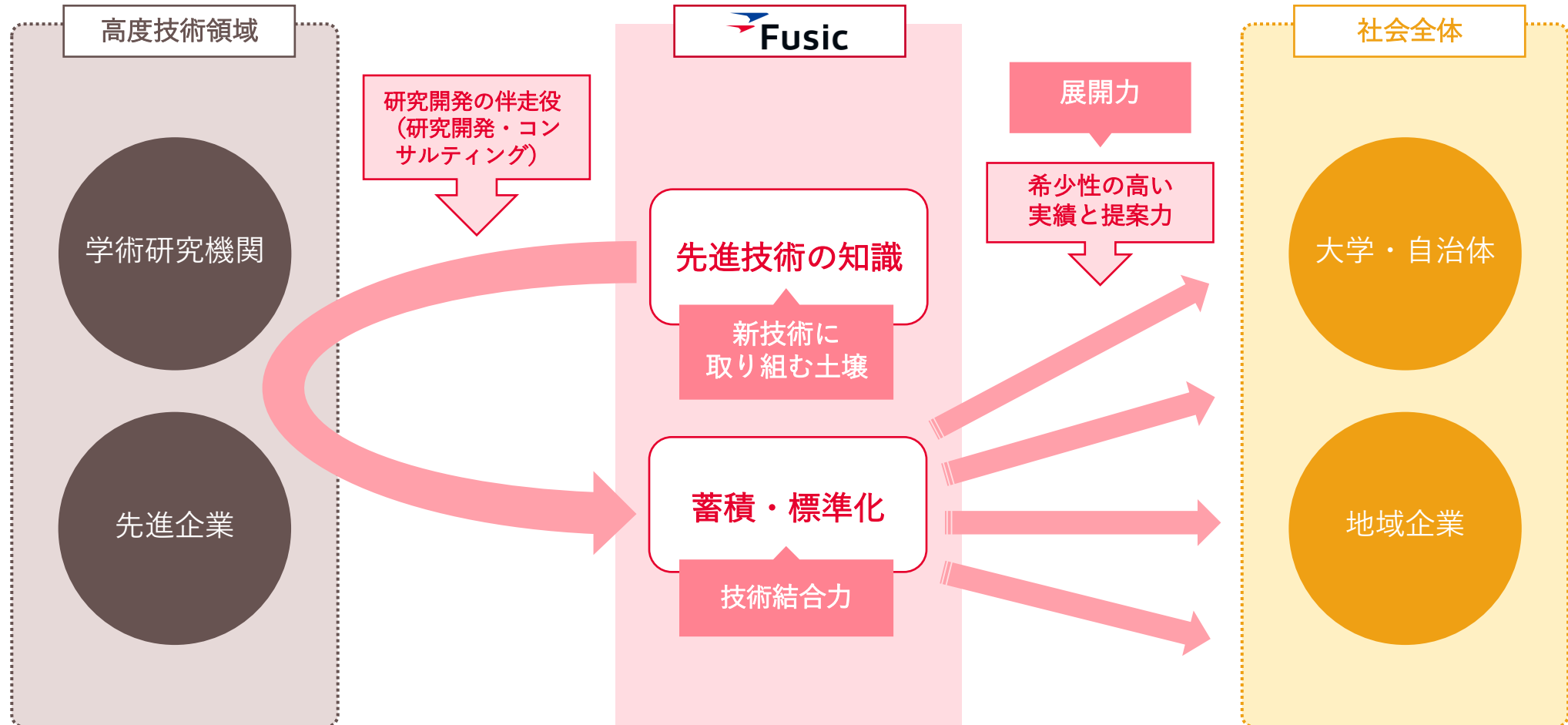


※1：既存システムはそのままにオンプレミス（※2）の環境からクラウド上にシステムを移行すること

※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

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。





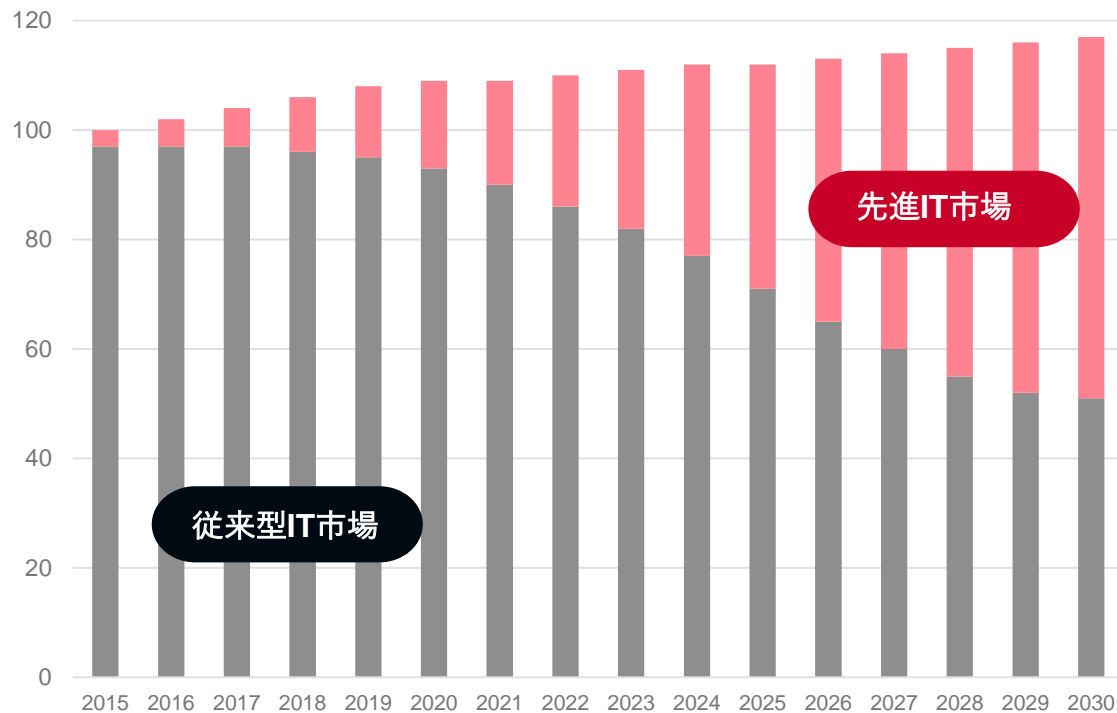
「組織」・「事業」×「質の向上」：データインテグレーションサービスの拡大

再掲

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)



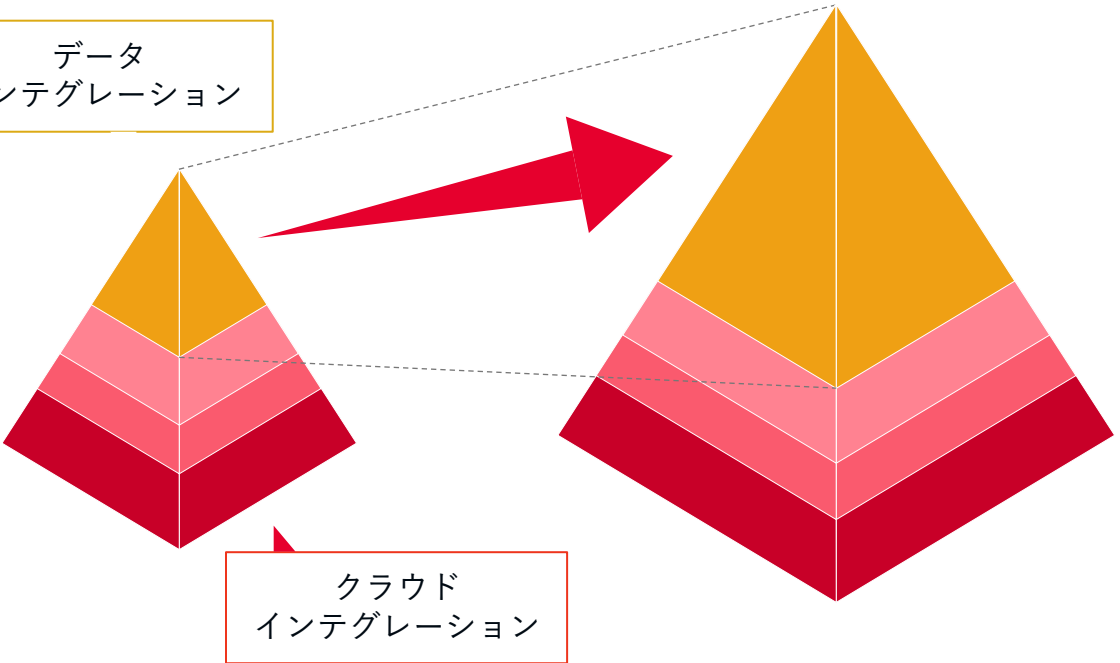
引用元：2019年4月 経済産業省 情報技術利用促進課「IT人材に関する調査」

2023/6期

1,532百万円
(276百万円)

3~5年後計画

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

「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。サイバーセキュリティ対策を備えたクラウド環境構築や、衛星データやIoTデータ収集と統合環境の構築、データ解析、解析フローを自動化するサービスの提供を開始。

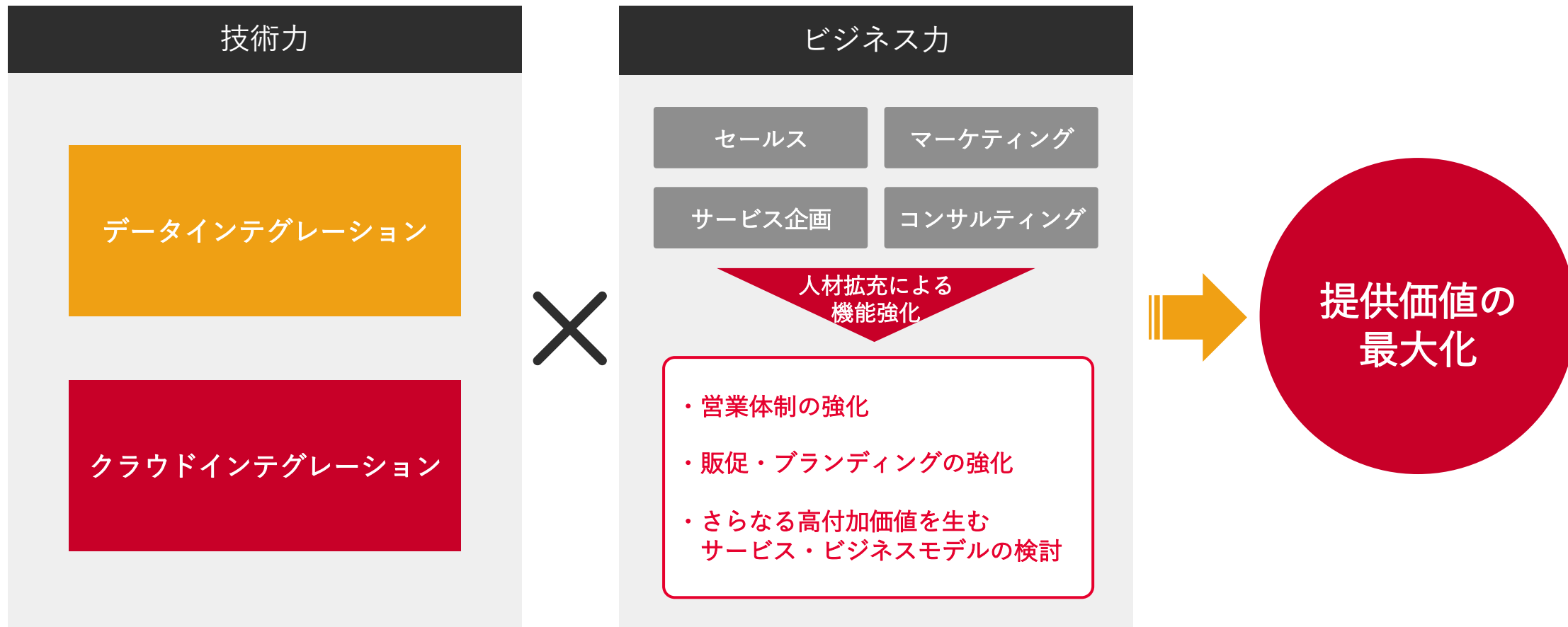




「組織」 × 「規模の拡大」：セールス・マーケティング人材の拡充

再掲

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。



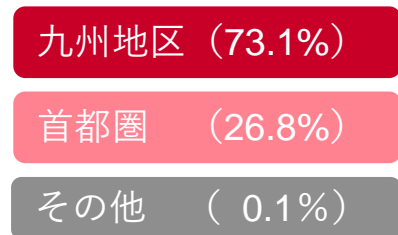
「事業」 × 「規模の拡大」：新たなエリアへの進出

再掲

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。

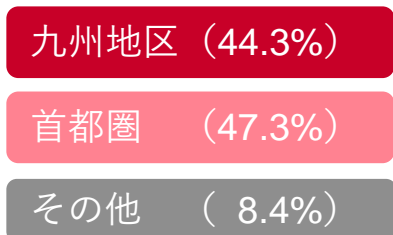
2011/7期

181百万円

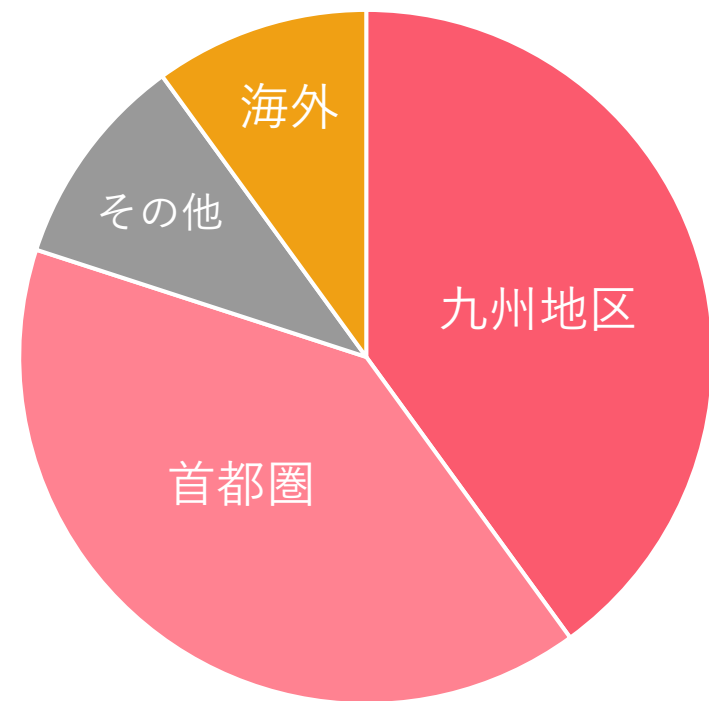


2023/6期

1,532百万円



3~5年後計画



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。

