



2026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）

2025.11.12

1. 会社概要

2. 2026年6月期 第1四半期決算概要

3. 2026年6月期 業績予想

4. 主要な経営指標の進捗

5. 成長戦略の進捗

6. Appendix

1

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

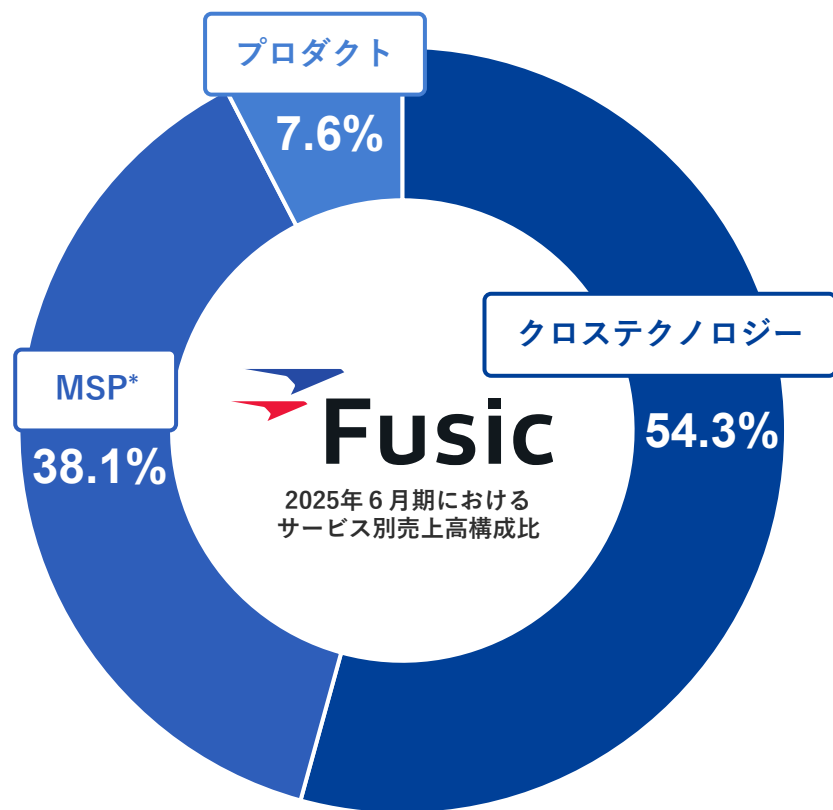
- AI・機械学習 / IoTシステム開発
- クラウドインフラ (Amazon Web Services)
- プロダクト事業

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
- オープンオフィス
〒810-0001 福岡市中央区天神4-1-1 第7明星ビル1F
TEL : 092-737-2616 FAX : 092-737-2617

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	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*	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)

* マネージドサービスプロバイダの略

2

2026年6月期 第1四半期決算概要

四半期ベースで過去最高の売上高を達成

売上高		営業利益	
第1四半期	前年同期比 +20.6%	第1四半期	前年同期比 +76.4%
5.32 億円	通期予想進捗率 22.9%	0.58 億円 (営業利益率：10.9%)	通期予想進捗率* -

全社	売上高は、主に 開発案件が成長を牽引し、前年同期比+20.6% を実現。通期予算に対しても 好調な滑り出し 。営業利益は、人件費増加や成長投資があったものの、売上高の伸長により前年同期比+76.4%を確保。
クロステクノロジー	大手インフラ案件やパブリックセクター案件等の計上により、 前年同期比+29.6% と 大幅増収 を達成。また、大口顧客に対する顧客深耕が奏功し、顧客平均単価は前年同期比+15.1%と堅調に推移。
M S P	主にAWS利用料の増加に伴うリセール売上の伸長等により、 前年同期比+15.6% の 順調な増収 で着地。
プロダクト (360、sigfy)	360は大口顧客における利用抑制の影響で減収。sigfyは自治体単位での新規導入等の効果により増収。プロダクト全体では前年同期比 ▲9.6% となった一方、新規案件の積み上げにより 次期成長への基盤を着実に構築 。

* 2026年6月期通期業績予想における営業利益は0百万円であるため、進捗率の算出は参考値として適当でないことから、“-”表示



2026年 6 月期 第 1 四半期決算概要

開発案件が売上増加を牽引し、顧客単価の上昇も寄与したことで、**売上総利益は前年同期比3.8pt改善**。
採用強化に伴う人件費増加や成長投資を吸収し、**営業利益は前年同期比 + 76.4%**を達成。

単位：百万円	2025/6期 1Q 実績	2026/6期 1Q			2026/6期	
		実績	増減額	増減率	予想	進捗率
売上高	441	532	+ 90	+ 20.6%	2,327	22.9%
売上総利益*1	156	208	+ 52	+ 33.6%	-	-
売上総利益率*1	35.4%	39.2%	+ 3.8pt	-	-	-
販売費・一般管理費*1	123	150	+ 27	+ 22.2%	-	-
営業利益	32	58	+ 25	+ 76.4%	0	-*2
営業利益率	7.5%	10.9%	+ 3.4pt	-	0.0%	-
経常利益	32	58	+ 25	+ 78.2%	0	-*2
当期純利益	22	39	+ 16	+ 73.9%	0	-*2

*1 売上総利益、売上総利益率、販売費・一般管理費の2026年 6 月期予想は、予想数値を開示していないため“-”表示

*2 2026年 6 月期通期業績予想における営業利益、経常利益及び当期純利益は 0 百万円であるため、進捗率の算出は参考値として適当でないことから、“-”表示

サービス別売上高の概況

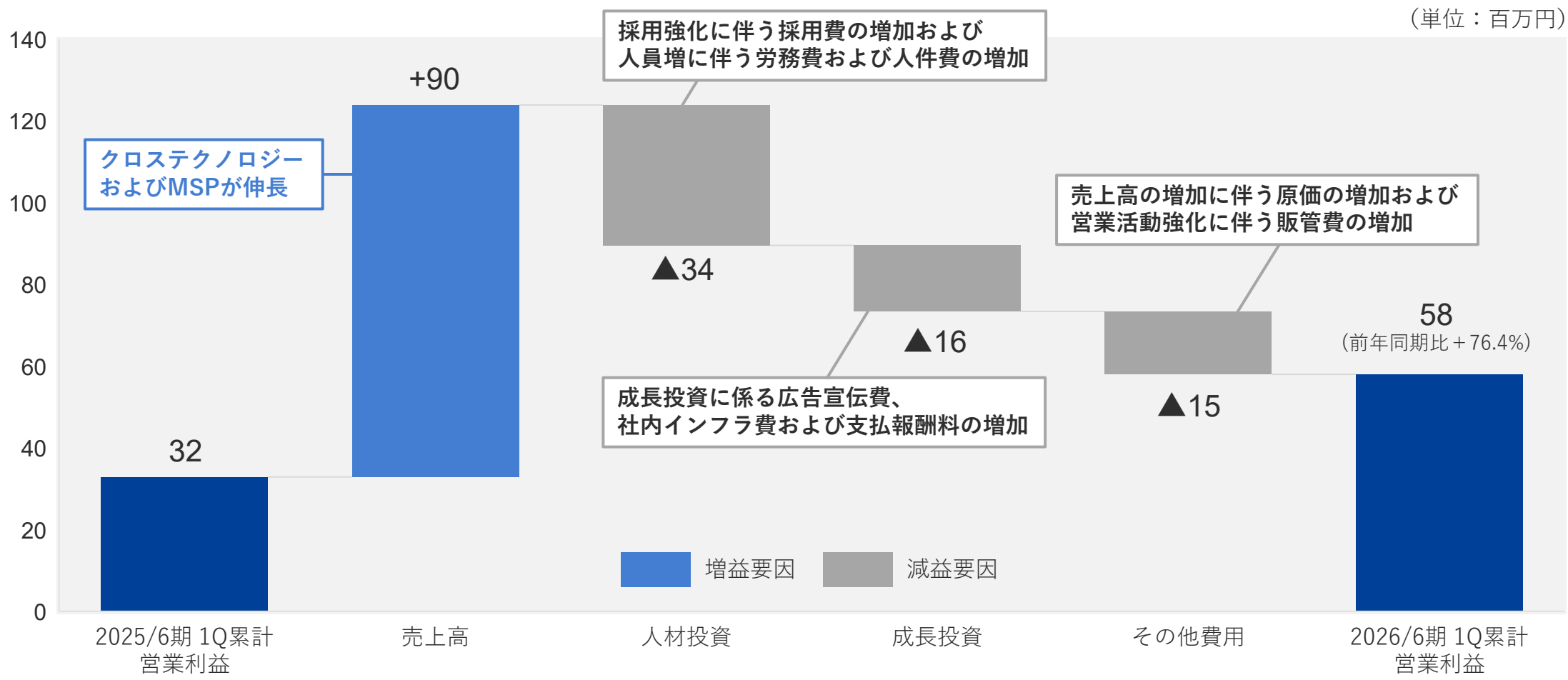
クロステクノロジー及びMSPは前年同期比で大幅に伸長し、通期予想に対しても概ねインラインの進捗。プロダクトは前年同期比▲9.6%となったものの、リード獲得の営業活動や自治体等への導入を推進し、通期予想達成を目指す。

単位：百万円	2025/6期 1Q 実績	2026/6期 1Q			2026/6期	
		実績	増減額	増減率	予想	進捗率
全社	441	532	+ 90	+ 20.6%	2,327	22.9%
クロステクノロジー	220	285	+ 65	+ 29.6%	1,265	22.6%
M S P	186	215	+ 29	+ 15.6%	891	24.1%
プロダクト (360、sigfy)	34	31	▲ 3	▲ 9.6%	170	18.3%



営業利益の増減要因分析（前年同期比較）

クロステクノロジーおよびMSPの売上高の大幅な伸長が、人材投資や成長投資等を吸収し、
営業利益は前年同期比+25百万円（+76.4%）で着地。



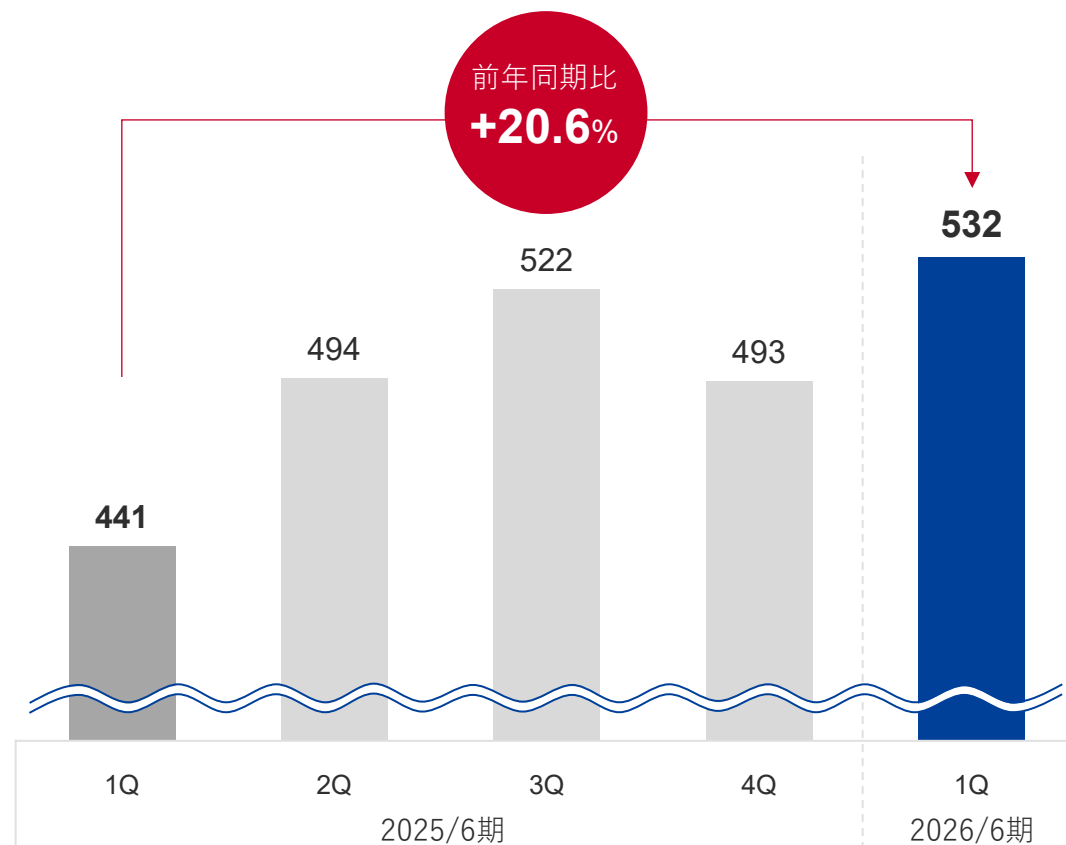
売上高および営業利益の四半期推移

売上高は、クロステクノロジーおよびMSPが成長を大きく牽引し前年同期比+20.6%で着地。

営業利益は、人材投資や成長投資を吸収したうえで前年同期比+76.4%で着地。2Q以降、投資をさらに加速させる予定。

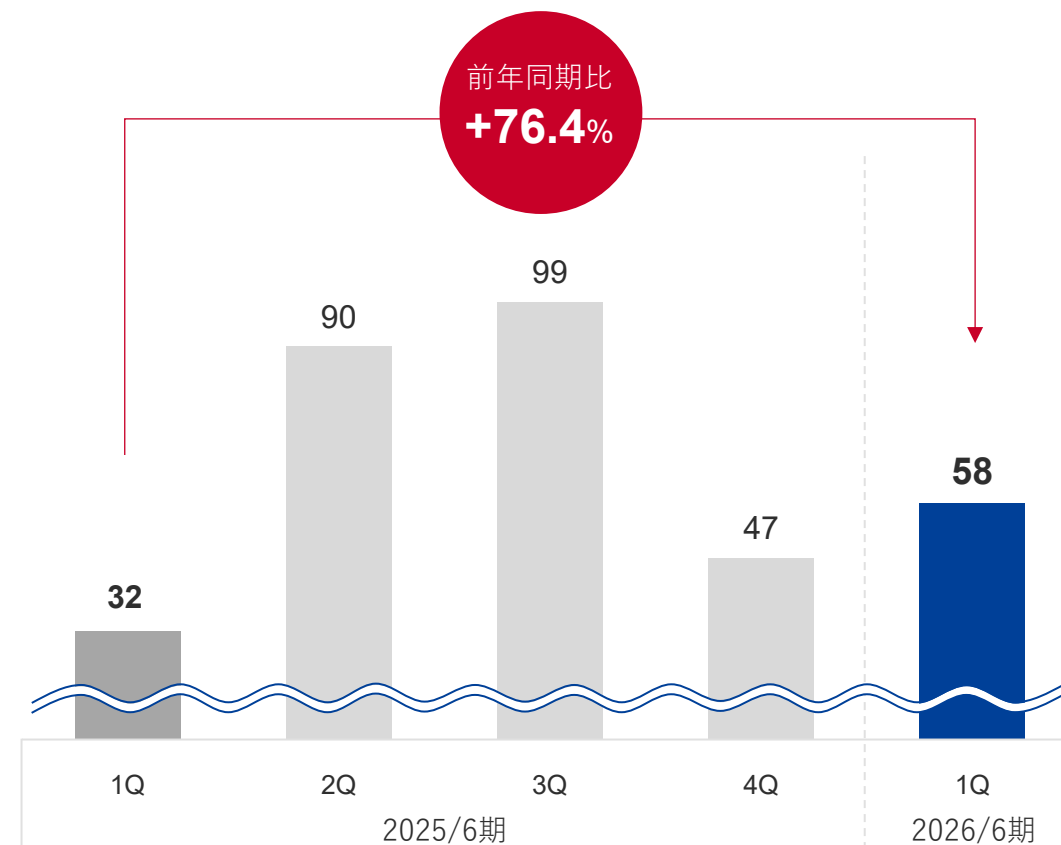
売上高

(単位：百万円)



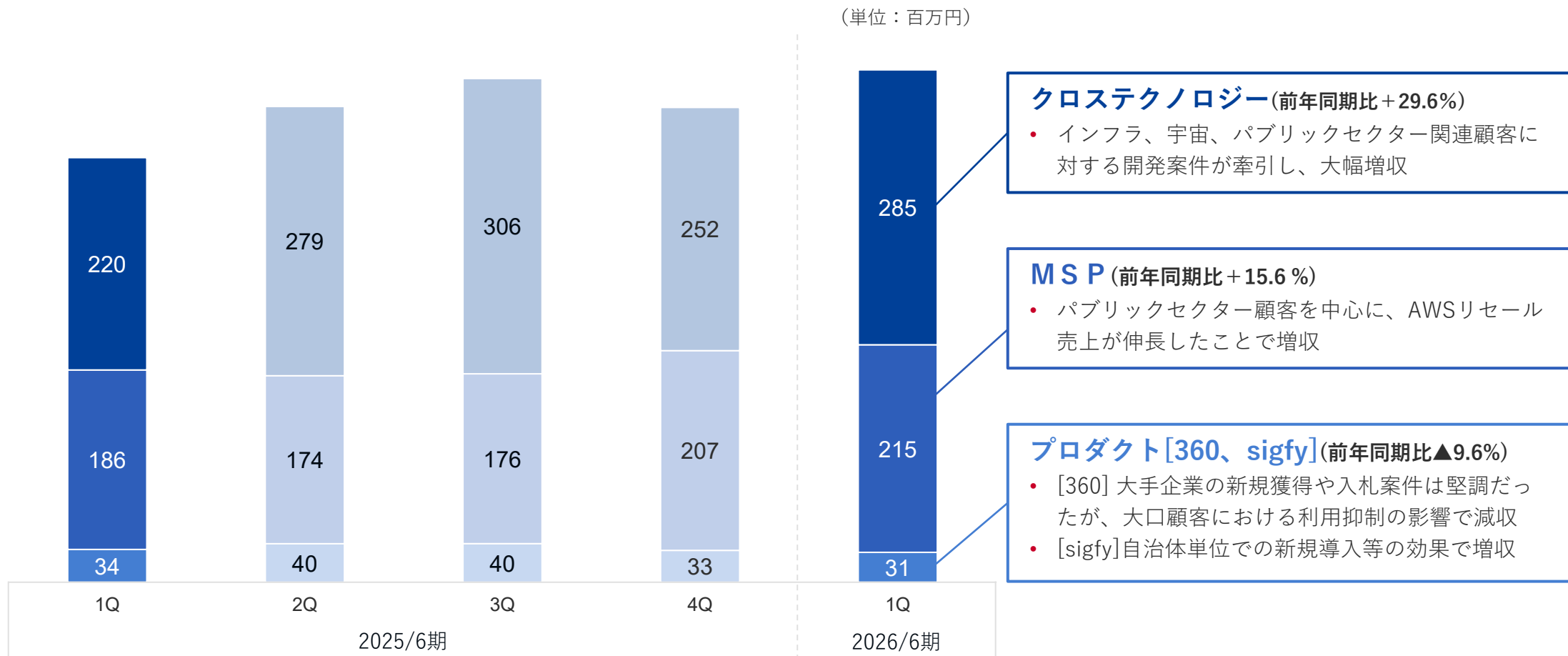
営業利益

(単位：百万円)



サービス別売上高の四半期推移

クロステクノロジーはクラウドやAIなどの旺盛な需要を取り込み、+29.6%と大幅増収。MSPは主にAWSリセールの拡大を背景に+15.6%の増収。プロダクトは大手企業や自治体等への導入が進んだ一方で、360が想定を下回り▲9.6%で着地。



3

2026年 6 月期 業績予想

2026年 6 月期 通期業績予想

1 Q売上高は概ね想定通りの進捗。各サービスの売上高伸長を図り、通期予想達成を目指す。
営業利益については、2 Q以降、成長投資を加速させる予定。

単位：百万円

	(参考) 2025/6期 実績	2026/6期			< 参考 > 2026/6期 1Q	
		通期予想	増減額	増減率	実績	通期予想進捗率
売上高	1,952	2,327	+ 375	+ 19.2%	532	22.9%
クロステクノロジー	1,059	1,265	+ 205	+ 19.4%	285	22.6%
MSP	744	891	+ 147	+ 19.8%	215	24.1%
プロダクト(360・sigfy)	148	170	+ 22	+ 14.8%	31	18.3%
営業利益	270	0	▲ 269	▲ 99.7%	58	- ^{*2}
営業利益率	13.9%	0.0%	▲ 13.8pt	-	10.9%	-
経常利益	272	0	▲ 271	▲ 99.7%	58	- ^{*2}
当期純利益 ^{*1}	193	0	▲ 193	▲ 99.7%	39	- ^{*2}

*1 2025年 6 月期実績は税額控除適用、2026年 6 月期については実効税率見込

*2 2026年 6 月期通期業績予想における営業利益、経常利益及び当期純利益は 0 百万円であるため、進捗率の算出は参考値として適当でないことから、“-”表示

4

主要な経営指標の進捗

2026年6月期における主要な経営指標：生産性と顧客基盤

既存顧客への提供価値の拡大を重視しながら、新規顧客の開拓も進め、両者を実現するエンジニアリソースの強化を力強く推進する。

	2025/6期 実績（前年同期比）	2026/6期 計画（前年同期比）	2026/6期 ポイント
エンジニア 一人当たり売上高*1	1,387万円 （+5.3%）	1,400万円 （+0.9%）	2027年6月期以降の成長を加速するためのエンジニア大幅採用による教育コスト増を考慮
顧客平均単価*2*3	1,693万円 （+24.0%）	2,000万円 （+18.1%）	既存顧客とのエンゲージメント向上を図り、付加価値向上を目指す
取引顧客数*3	154社 （+10社）	160社 （+6社）	既存顧客とのエンゲージメント向上に力点を置きつつ、新規顧客開拓も進める

*1 クロステクノロジーサービスの売上高の合計値をエンジニア数で除した概算額

*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

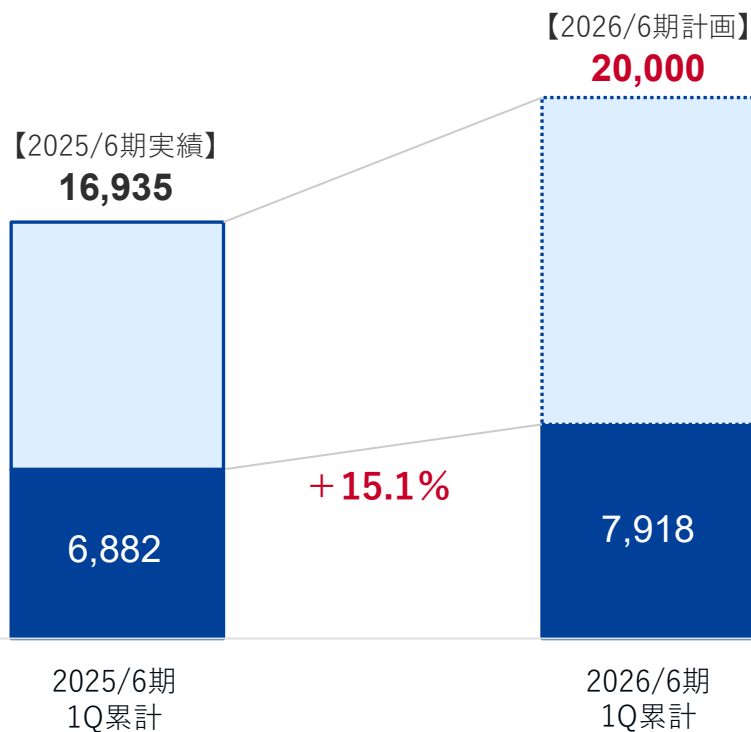
*3 年間取引金額1,000千円以上の顧客

KPI_顧客平均単価及び取引顧客数の推移

顧客平均単価は、大手企業やパブリックセクター顧客を中心に案件大型化が継続し、前年同期比+15.1%の増加。
取引顧客数は、取引実績のある顧客に加え、宇宙分野での顧客獲得も寄与し、前年同期比+7社と堅調に推移。

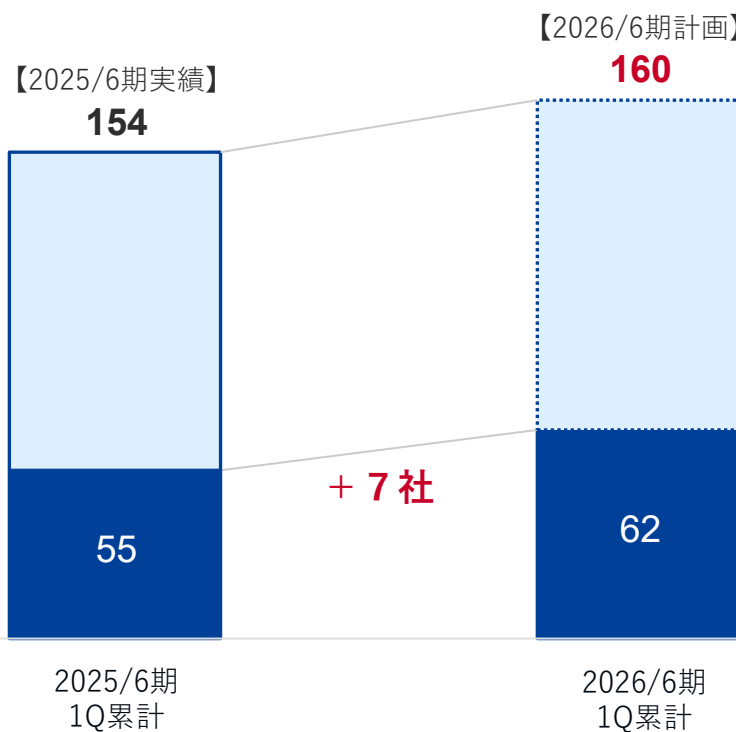
顧客平均単価*1*2

(単位：千円)



取引顧客数*2

(単位：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各期平均取引金額

*2 各期取引金額1,000千円以上の顧客

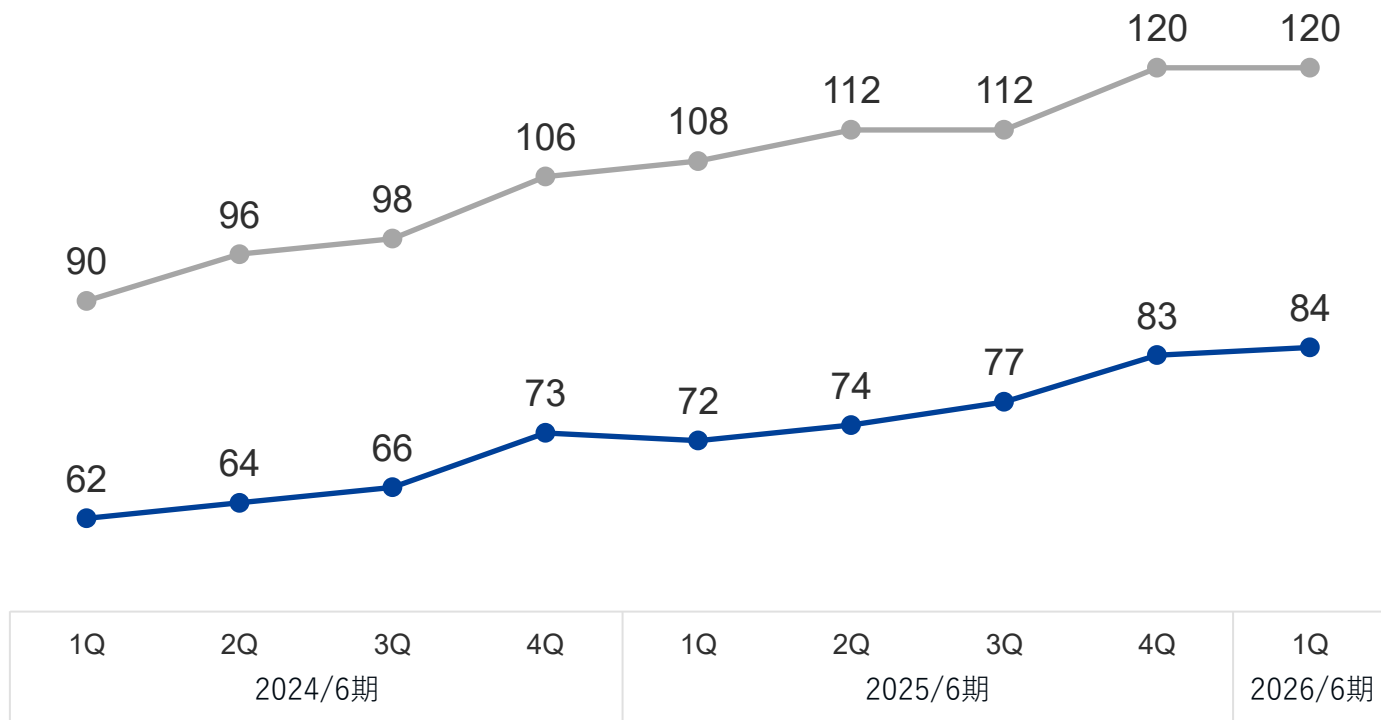
KPI_従業員数及びエンジニア数の推移

採用強化に伴い、エンジニア数は前年同期比+12名と継続的にリソースを拡大。従業員数は、入退社の均衡により前期末から横ばいで推移。エンジニア一人当たり売上高は、前年同期比+11.2%の拡大。

従業員数及びエンジニア数

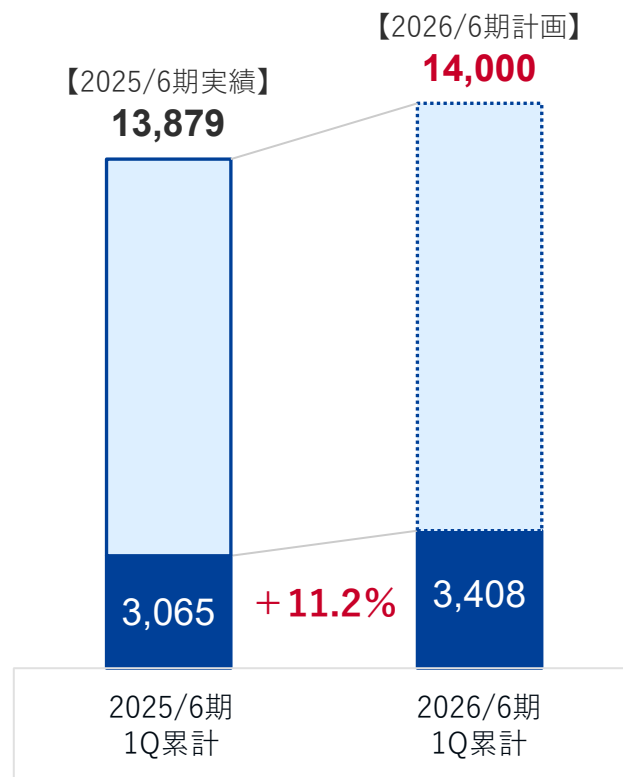
(単位：名)

● 従業員数 ● エンジニア数



エンジニア一人当たり売上高*1

(単位：千円)



*1 各期におけるクロステクノロジーサービス売上高を、各期における期中平均エンジニア数で除して計算

5

成長戦略の進捗

長期的に高い成長を実現するための中期ビジョン

2026/6期～2028/6期の中期ビジョン

テクノロジーを軸に多角的に成長する企業グループへの転換を図ると共に、
中長期的な高成長を実現するための基盤を構築する3年間

特に初年度の2026/6期は先行投資を加速させる「投資フェーズ」と位置付ける

2026/6期以降 オーガニック成長×M&Aにより多角的な成長を目指す

創業期～これまで オーガニック成長により事業を拡大

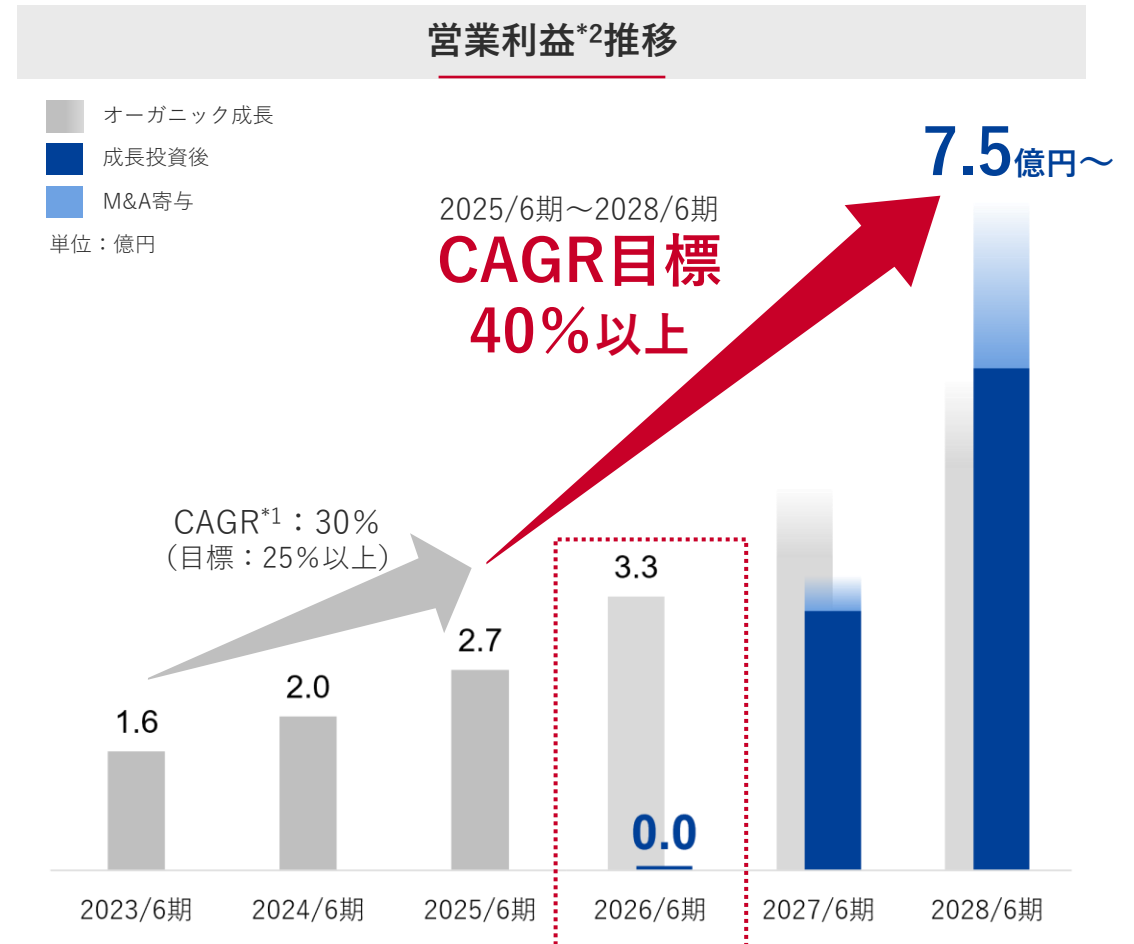
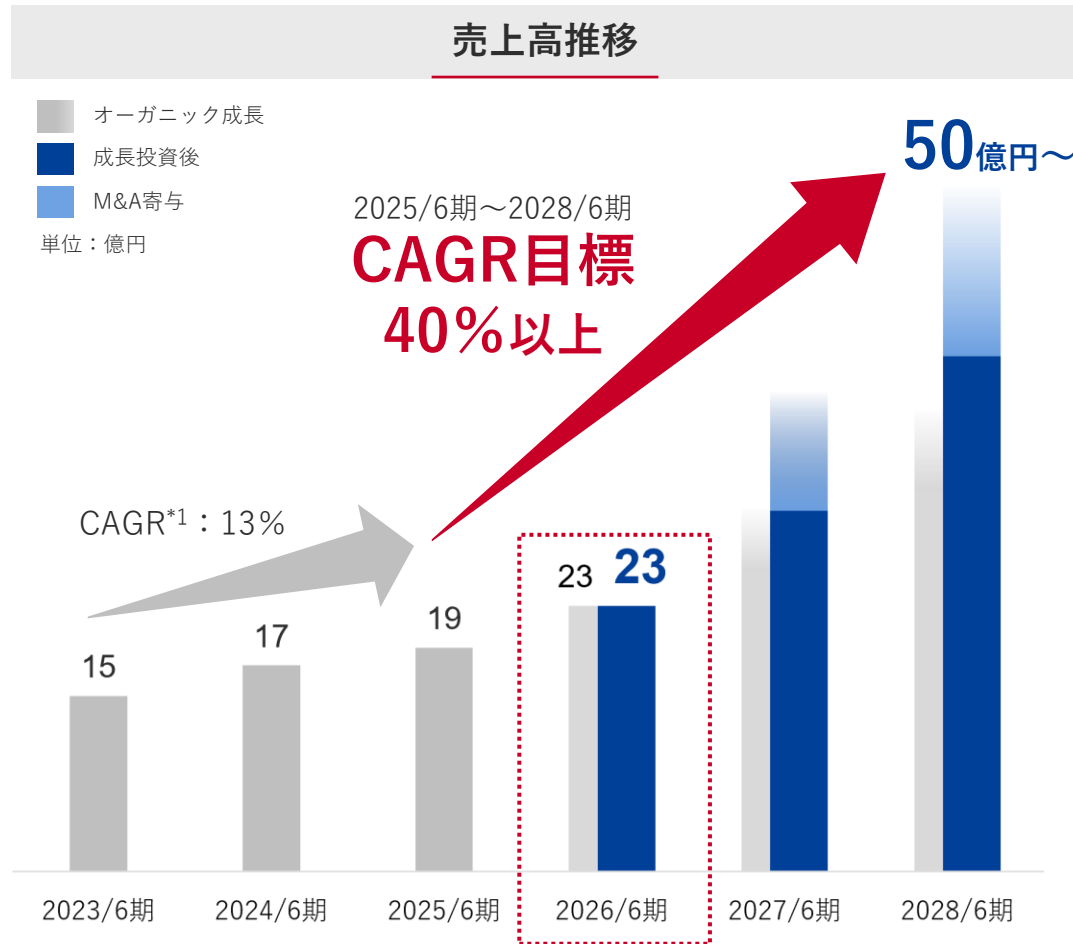
東証グロース市場・福証Q-Boardへ上場 ●

2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023 2024 2025 2026 2027 2028 2029 2030

※横軸は年代、縦軸は売上高を記載しております。なお、売上高については、2025年以前は実績値、2026年は予想値、2027年以降は拡大イメージを掲載しております。

売上高/営業利益CAGR目標

想定利益の大半を中期ビジョン達成に向けたアクションに投資、中期での売上増を図る。



*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

エグゼクティブサマリー（重点投資アクションプランの投資進捗）

生成AIツールや宇宙関連イベント等への出展・協賛、プロダクトのマーケティング活動に係る投資は進捗したものの、人材投資は採用計画の遅れによりビハインド。通期計画達成に向けて、重点投資の準備と実行を加速させる。

単位：百万円

重点投資アクションプラン	2026/6期 計画	2026/6期 1Q		
		実績	進捗率	ポイント
01 AI-Nativeな開発プロセスへの 全面移行と大幅な人員拡充	250	37.1	14.8%	- 生成AIツールへの積極的な投資を実行 - 採用計画の時期ズレにより、人材投資は ビハインド
02 宇宙産業関連ソフトウェア 市場でのプレゼンス向上	50	8.3	16.7%	宇宙関連のイベントや展示会等への積極的 な出展・協賛を実行
03 教育・人材関連プロダクトの 再構築	50	7.1	14.2%	各プロダクトでリード獲得に向けた マーケティング活動を実行
04 積極的なM&Aの実施	1,000 ^{*1}	-	-	- M&Aパイプラインは順調に拡大 - 通期KPI達成に向けて、案件の精査等を推進
合計	1,350	52.5	3.9%	04「積極的なM&Aの実施」を除いた進捗率は、 15.0%

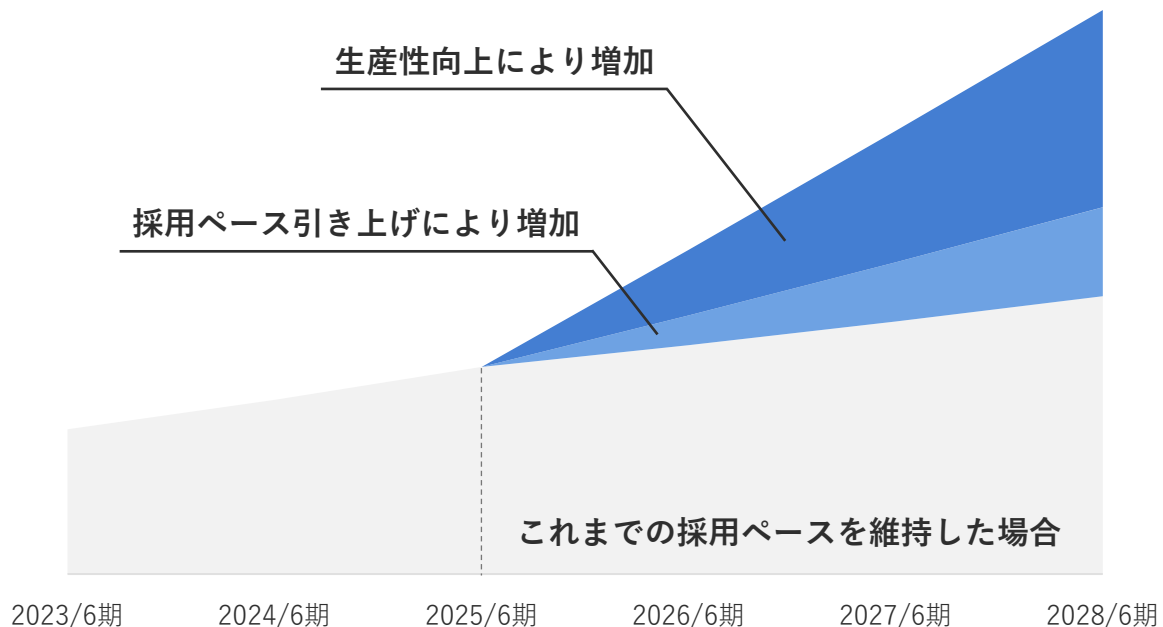
*1 投資金額には株式取得対価を含む

① AI-Nativeな開発プロセスへの全面移行と人員拡充

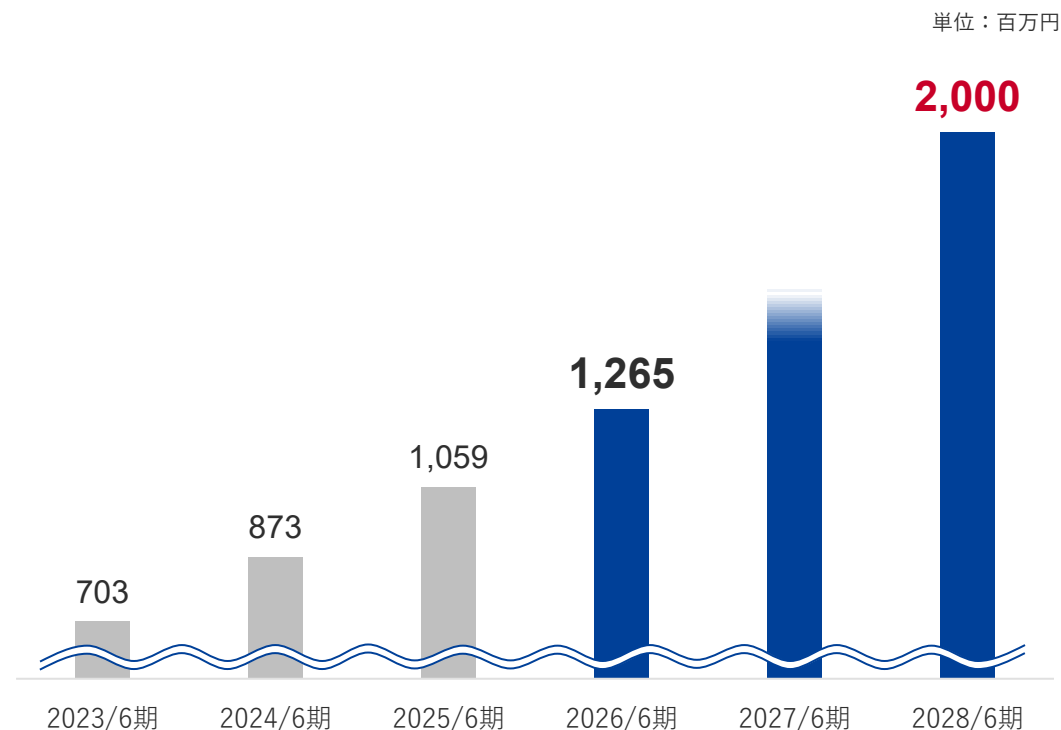
旺盛な需要に対応するため、生成AIにより開発効率を高めつつ、人員拡充を同時に進め、従来に比べて大幅に開発キャパシティを増加させる。

2026/6期 投資金額・内容	250百万円	・ AI-Nativeな開発環境の構築（AI Coding Agent等） ・ エンジニアリソースの強化
--------------------	--------	--

開発キャパシティ拡大イメージ



売上成長イメージ





【投資進捗】① AI-Nativeな開発プロセスへの全面移行と人員拡充

エンジニア人当たりのAIコーディングツール導入率は100%、エンジニア所属部門における生成AI契約数は14件。
多様な生成AIツールを開発プロセスに取り入れながら有効性を検証し、AI-Nativeな開発プロセスへの全面移行を推進。

単位：百万円

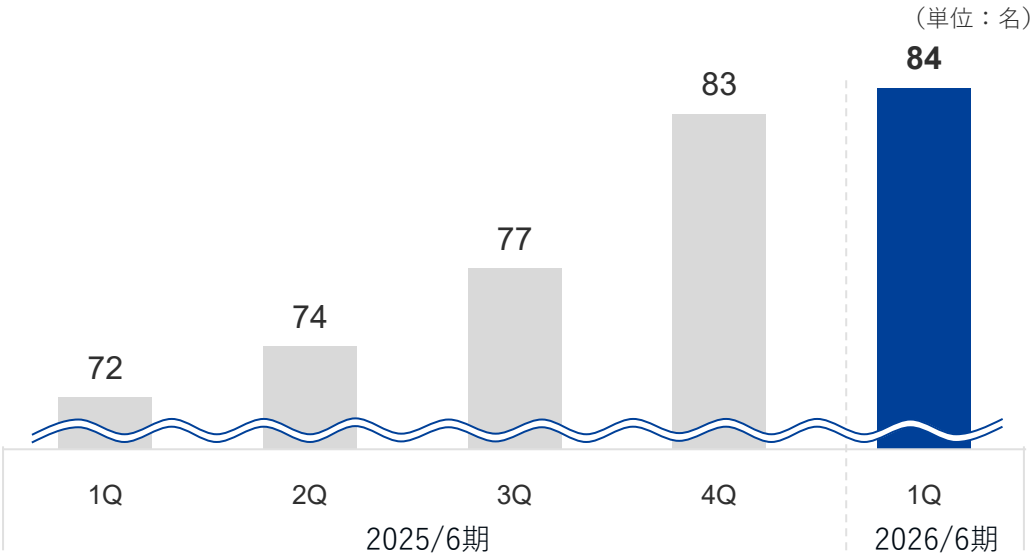
2026/6期 投資計画	2026/6期 1Q		
	投資実績	進捗率	投資内容
250	37.1	14.8%	- AIコーディングツール利用料 - エンジニアの人件費及び採用費

社内におけるAIコーディングツールの導入状況*1

エンジニアの AIコーディングツール導入率	100%
エンジニア一人当たり AIコーディングツール導入数*2	3.1
エンジニア所属部門における 生成AIツール契約種類数	14

エンジニア数の推移

(単位：名)



*1 2025年9月末時点
*2 コーディング業務を行うエンジニア及び当該エンジニアが導入しているAIコーディングツール数を基に算出

② 宇宙産業関連ソフトウェア市場でのプレゼンス向上

今後成長が期待される宇宙産業関連ソフトウェア市場へのアプローチをいち早く実施し、マーケットリーダーとしての地位確立を目指す。

2026/6期 投資金額・内容	50百万円	・展示会出展をはじめとするマーケティング活動 ・宇宙ビジネス専任の事業推進体制構築
--------------------	-------	--

宇宙事業における実績

アストロスケール社との コーポレートパートナーシップ  × 	JAXA ^{*1} による入札案件の落札 「G-Portal v3 Web and Cloud」 ^{*2} の構築・維持
「AWS Space Accelerator: APJ 2025」 ^{*3} に日本における技術支援パートナー として参画	その他3件の開発実績あり (2025年6月期、社名非公開)

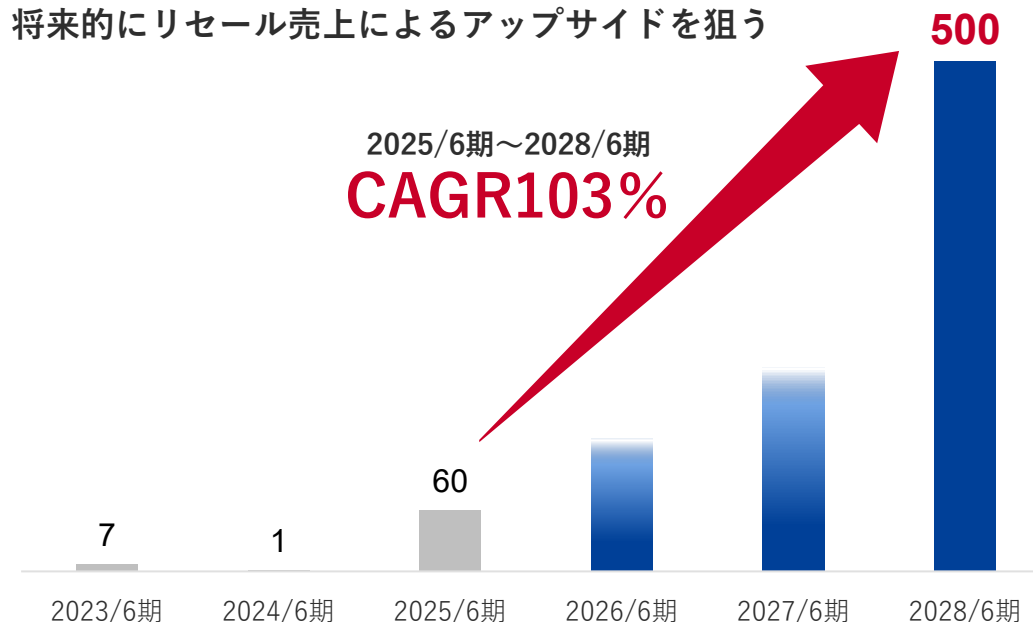
宇宙産業におけるターゲット市場

グローバル 54兆円 ^{*4} ソフトウェア 7.4兆円 ^{*6}	日本 4兆円 ^{*5} ソフトウェア 0.5兆円 ^{*6}
--	--

売上成長イメージ

開発中心の売上で5億円を目指し
将来的にリセール売上によるアップサイドを狙う

単位：百万円



出典：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」（2024年3月25日）

^{*1}：国立研究開発法人宇宙航空研究開発機構 ^{*2}：「2024年度～2029年度 地球観測衛星データ提供システムVersion 3 WebおよびCloud」の略称 ^{*3}：Amazon Web Servicesが展開する宇宙関連スタートアップ支援プログラム

^{*4}：2022年時点 ^{*5}：2020年時点 ^{*6}：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」および日本航空宇宙工業会「航空宇宙産業データベース令和6年8月」より当社にて推計



【投資進捗】② 宇宙産業関連ソフトウェア市場でのプレゼンス向上

Kick Space Technologies社との戦略的業務提携をはじめ、宇宙産業関連ソフトウェア市場におけるプレゼンス向上に向け、宇宙関連プレイヤーが集まるイベントや展示会への積極的な出展・協賛を実行。

単位：百万円

2026/6期 投資計画	2026/6期 1Q		
	投資実績	進捗率	投資内容
50	8.3	16.7%	・ イベントへの登壇/協賛に係る広告宣伝費 ・ 宇宙事業における人件費

2026/6期 1Qにおける概況



< 事業環境 >

- ・ 宇宙産業は政府の重点投資分野の一つとして位置づけられている



< 2026/6期 1Qにおける当社の状況 >

- ・ 5件の案件を構築中（新規受注案件：2件、継続案件：3件）
- ・ 宇宙ビジネスの事業推進体制を着実に強化
 - 宇宙産業領域において豊富な経験や知見、ネットワークを有する、川元健一氏の顧問就任
 - 宇宙ビジネス専任の人材を採用

Kick Space Technologies社との業務提携

事業開発における情報共有、営業・マーケティング活動での相互協力、技術リソースの共有を通じ、宇宙産業における新たな価値創造を推進中



国際宇宙会議「IAC2025」



国際宇宙連盟が主催する世界最大級の国際宇宙イベントに出展し、国際的なビジネス連携とプレゼンス向上を加速

③ 教育・人材関連プロダクトの再構築

既に1.4億円を売り上げるプロダクトを大幅にリニューアルし、市場への影響範囲を大きく広げる。
中期的に現在の3倍超の売上を目指す。

2026/6期 投資金額・内容	50百万円	・ リード獲得のためのマーケティング活動 ・ 営業体制の強化
--------------------	-------	-----------------------------------



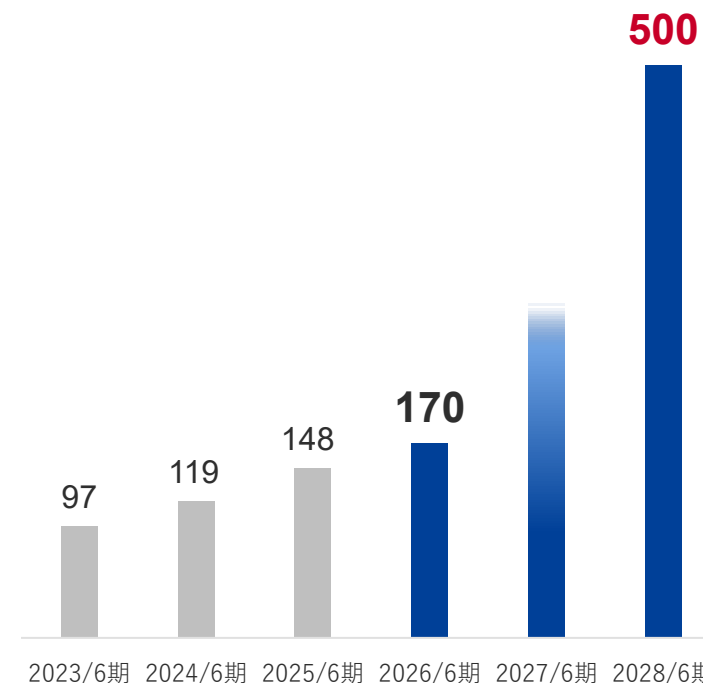
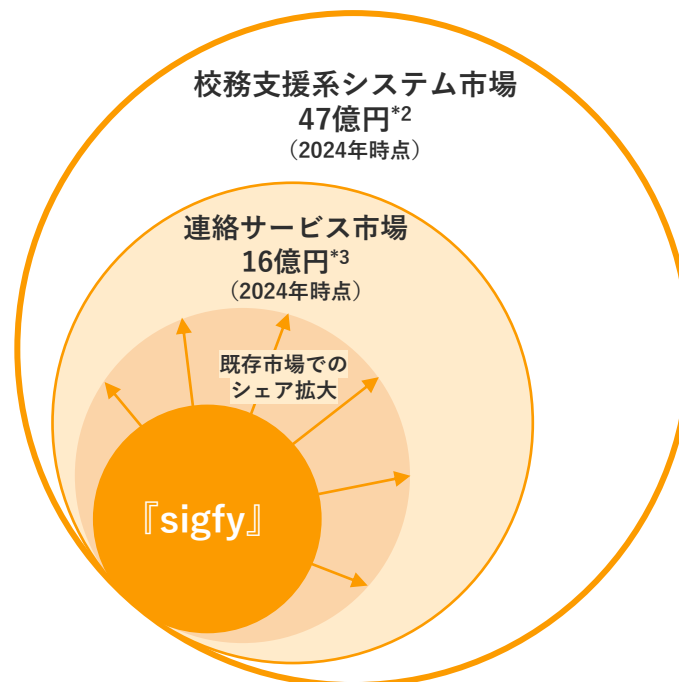
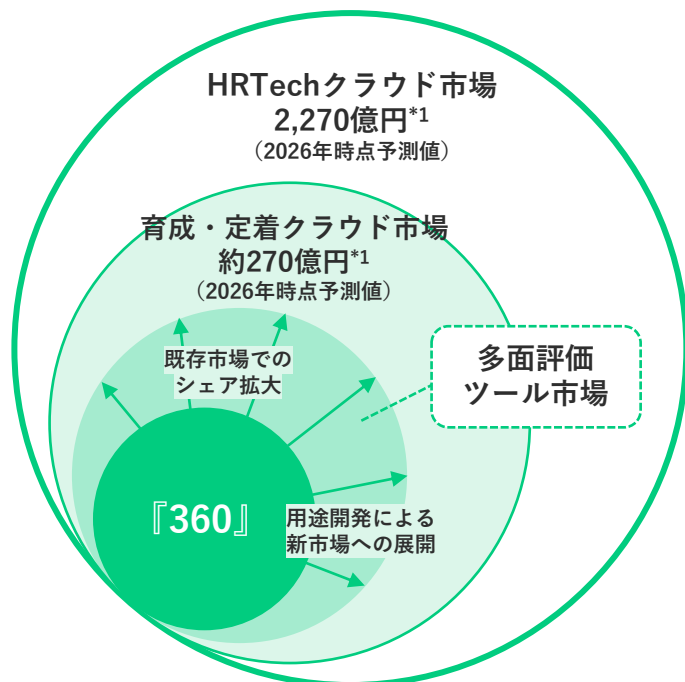
多面評価市場における
シェアUP & 同市場外への進出



連絡サービス市場における
シェアUPを狙う

売上成長イメージ*4

単位：百万円



*1 出典：デロイトトーマツミツビシ経済研究所「HRTechクラウド市場の実態と展望 2021年度版」(2022年3月8日)

*2 出典：株式会社シード・プランニング プレスリリース「2025年教育DXと教育デバイス・ソリューションの最新動向」(2024年12月12日)

*3 国公立の小中学校27,674校×1件あたりの導入単価6万円/年にて推計

*4 『360』及び『sigfy』における売上高の合算値

【投資進捗】③ 教育・人材関連プロダクトの再構築

360の新機能追加やsigfyの自治体導入推進に加え、各プロダクトでリード獲得強化に向けたマーケティング投資を実行。

単位：百万円

2026/6期 投資計画	2026/6期 1Q		
	投資実績	進捗率	投資内容
50	7.1	14.2%	・ リード獲得のためのマーケティング活動費用

新機能搭載による競争力強化と入札案件の取り組み強化

新機能「ベンチマーク機能」をリリースし、新規ユーザー獲得に向けてマーケティング活動を強化中

省庁や大規模自治体向けの入札案件への取り組みを強化し、既に大型案件の受注実績を獲得



360度フィードバックサービス

360

ベンチマーク機能

他社比較による課題の可視化を実現

新機能リリース!



2025年8月5日(火) 提供開始

東北エリア初となる自治体規模での導入

福島県南相馬市のすべての小中学校*と教育委員会に、連絡サービス『sigfy（シグフィー）』の提供を開始

九州・関東に続き、東北で初の自治体規模導入であり、今後の全国展開の加速とシェア拡大に向けた重要なステップ

 ×  南相馬市

* 全17校、想定利用者数：約3,100人



④ 積極的なM&Aの実施

同業企業に対する **ロールアップ型M&A**による **事業規模拡大**を軸に、
九州の**非テクノロジー企業**に対するM&Aを通じた**新市場への拡大**や**異業種への進出**も狙う。

中期M&A方針	
目的	中期ビジョンの売上・営業利益目標に貢献
対象会社 (イメージ)	テクノロジーによる新たな価値創造が可能な企業を対象に検討
	<u>アプローチ1</u> 同業のロールアップによる事業規模拡大 (システム受託開発、SES、法人向け内製化支援など) ・スケール>シナジー
	<u>アプローチ2</u> 本格的な新製品・新市場への拡大、異業種への進出 ・スケール<シナジー
財務規律	EBITDA倍率基準（～5倍以内）、TAM成長率、売上高成長率、営業利益率など

2026/6期M&A戦略

投資金額
・ 内容

1,000百万円*1
ソーシング/DD等の活動費用及び取得対価
※取得対価の投資原資はデット調達を想定

KPI

	2025/6期 (実績)	2026/6期 (目標)
紹介数	140件	280件
IM受領数	20件	50件
TOP面談実施数	2 件	10件
意向表明書提出数	1 件	4 件
M&A実施数	0 件	2 件

*1 投資金額には株式取得対価を含む



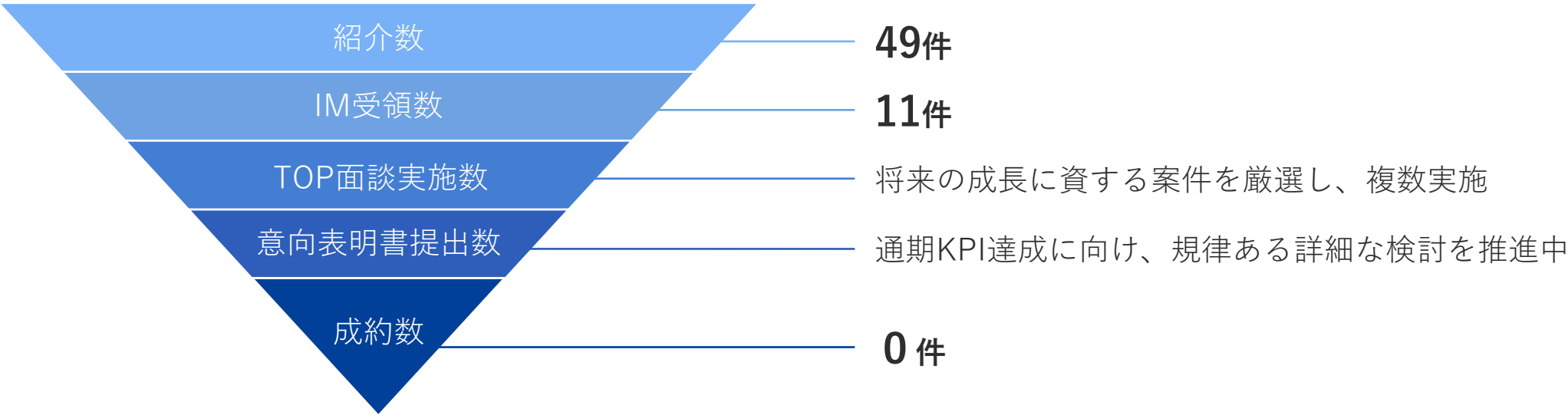
【投資進捗】④ 積極的なM&Aの実施

M&Aのソーシング活動は加速しており、IM受領数は49件と、パイプラインを順調に拡大。
通期KPIの達成に向けて、複数の案件が具体的な交渉・精査フェーズへ移行しており、早期の案件実現を目指す。

単位：百万円

2026/6期 投資計画	2026/6期 1Q		
	投資実績	進捗率	投資内容
1,000	-	-	・ ソーシング/DD等の活動時用及び取得対価

KPI（2026/6期 1Q実績）



6

Appendix

Brand Slogan (社会に与えていること)

OSEKKAI X 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。



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）



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

マッキンゼー・アンド・カンパニー・インコーポレイテッド・ジャパン
株式会社サイード 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）



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



技術顧問

藤村 直美

Fujimura Naomi

工学博士
九州大学大学院芸術工学研究院 教授
九州大学情報統括本部長
九州大学名誉教授（現任）
学校法人福岡学園 顧問（情報担当）（現任）
令和健康科学大学 顧問（現任）



顧問

近森 藤彦

Chikamori Fujihiko

早稲田大学商学部 卒業
アクセンチュア株式会社
アビームコンサルティング株式会社
ブーズ・アンド・カンパニー株式会社（現PwCコンサルティング合同会社）
日本アイ・ビー・エム株式会社
アマゾン ウェブ サービス ジャパン合同会社



技術顧問

櫻田 武嗣

Sakurada Takeshi

工学博士
郵政省 通信総合研究所（現 情報通信研究機構）
東京農工大学 専任講師
アマゾン ウェブ サービス ジャパン合同会社
一般社団法人情報通信医学研究所 理事（現任）
国立情報学研究所（NII） 特任准教授（現任）



顧問

川元 健一

Kawamoto Kenichi

一橋大学社会学部 卒業
ソニー株式会社
Space BD株式会社 取締役
Kyugem Japan 代表（現任）

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

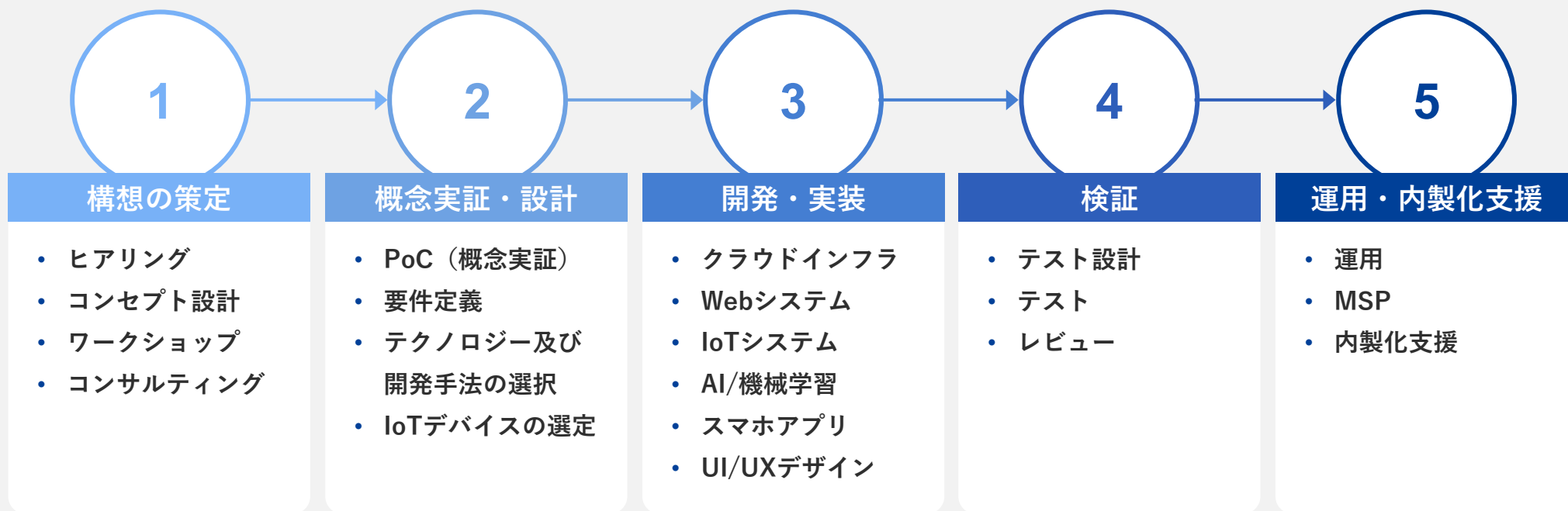
案件規模	中小型案件（数百万～数千万円）	大型案件（数億円～）
開発期間	短期（数週間～数カ月）	長期（数カ月～年単位）
契約形態	準委任契約が中心	請負契約が中心
開発体制	ワンストップ型 （開発工程をすべて内製化）	多重請負構造型 （複数の下請け企業が連鎖的に工程に関与）

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。

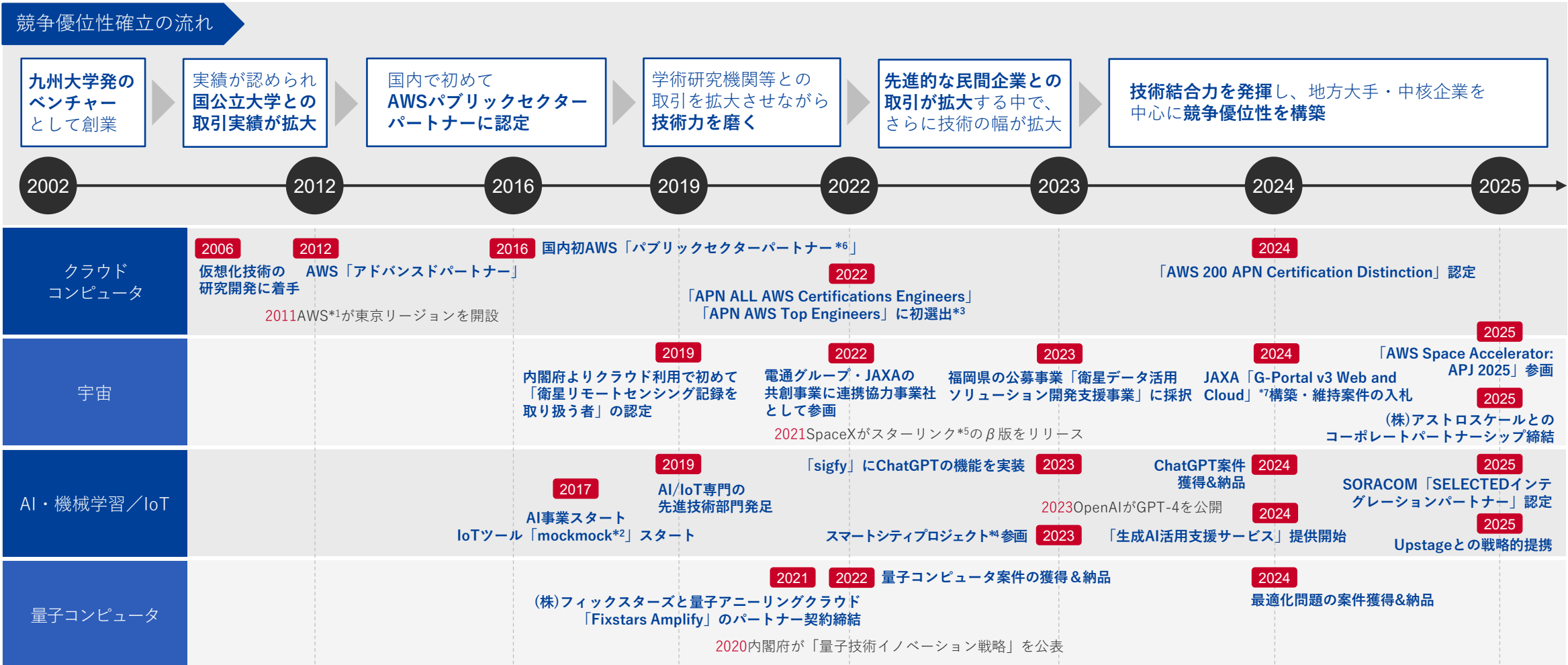
プロジェクトマネジメント



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）

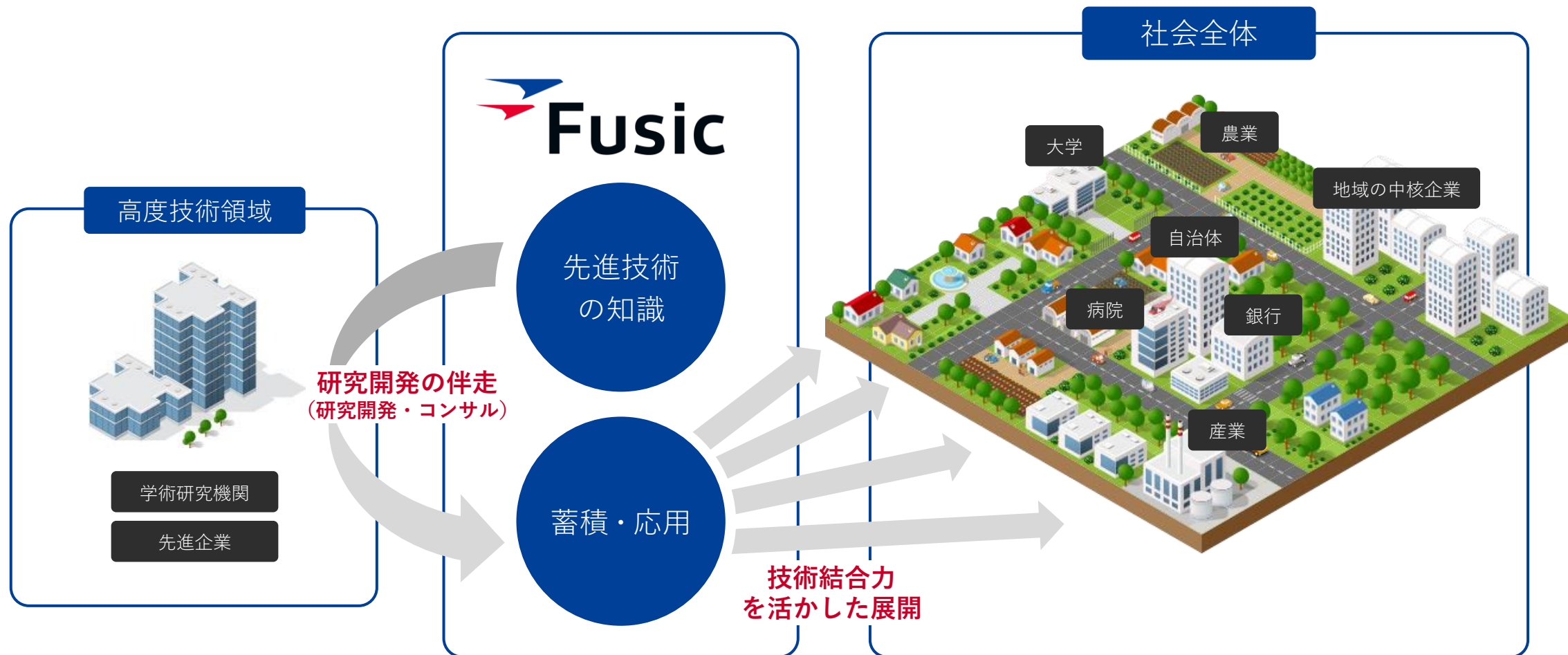
大学発ベンチャーとして創業し、学術研究機関や先進企業との取り組みを通じて技術力の習得や技術の幅を拡大を推進。
ワンストップでサービス提供してきた背景から、既存技術と新技術を柔軟につなぐ「技術結合力」という競争力の源泉を構築。



*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
*7 JAXAによる「2024年度～2029年度地球観測衛星データ提供システムVersion 3 WebおよびCloud」の略称

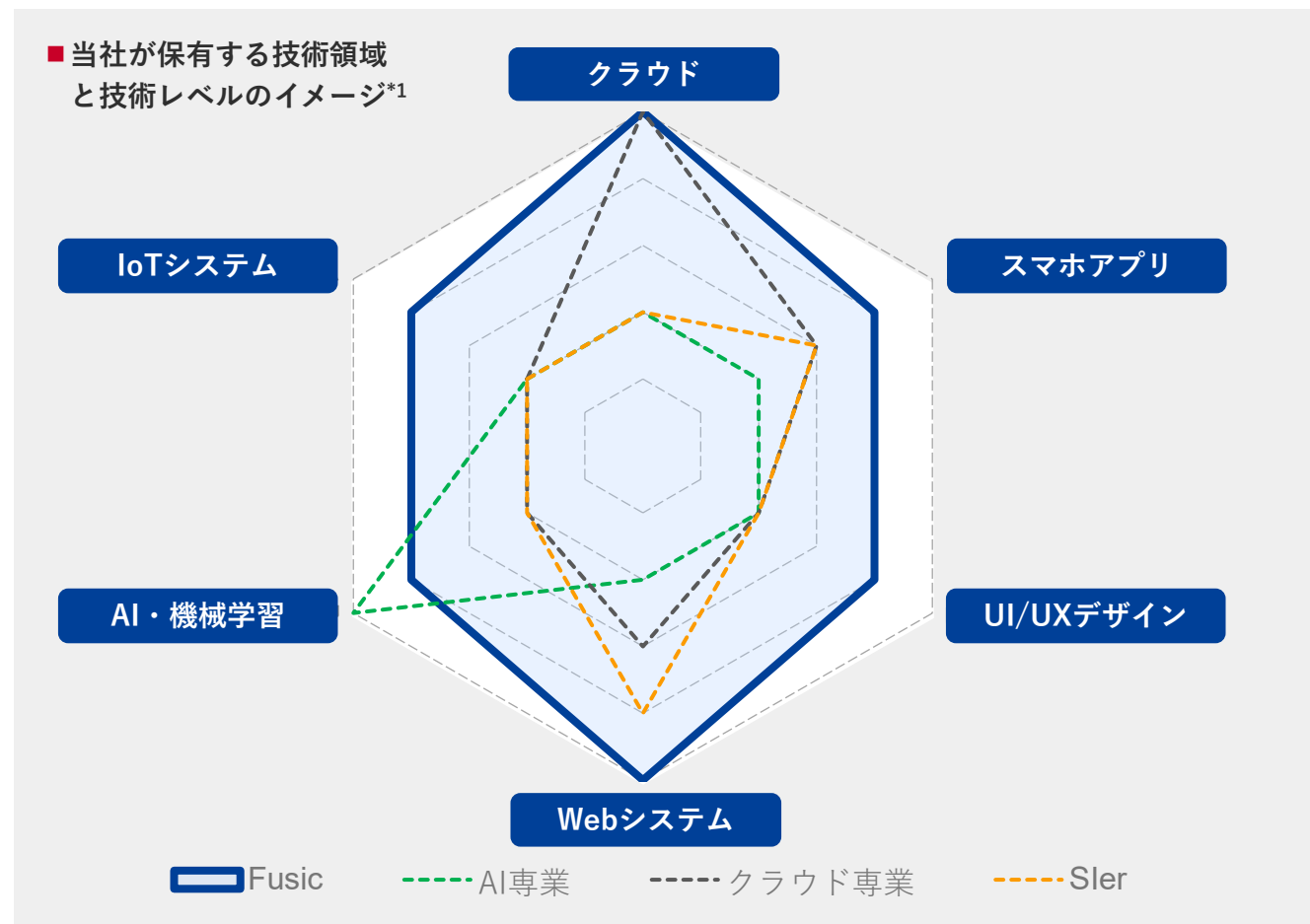
競争力（価値）発揮の流れ

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（2025年10月31日時点）

- Specialty(専門知識)：72
- Professional(プロフェッショナル)：43
- Associate(アソシエイト)：93
- Foundation(基礎レベル)：45

合計 **253**

『AWSアドバンスド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190社*3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』は数社のみ
- 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

*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 2025年3月6日認定時点。

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。