



福証IRフェア 登壇内容について

全文書き起こしを以下に掲載しております。ぜひご参照ください。

[福証IRフェア登壇 書き起こし](#)

また、当日時間内に回答できなかったご質問の回答を以下に掲載しておりますので、ご確認ください。

[ご質問に対するご回答](#)



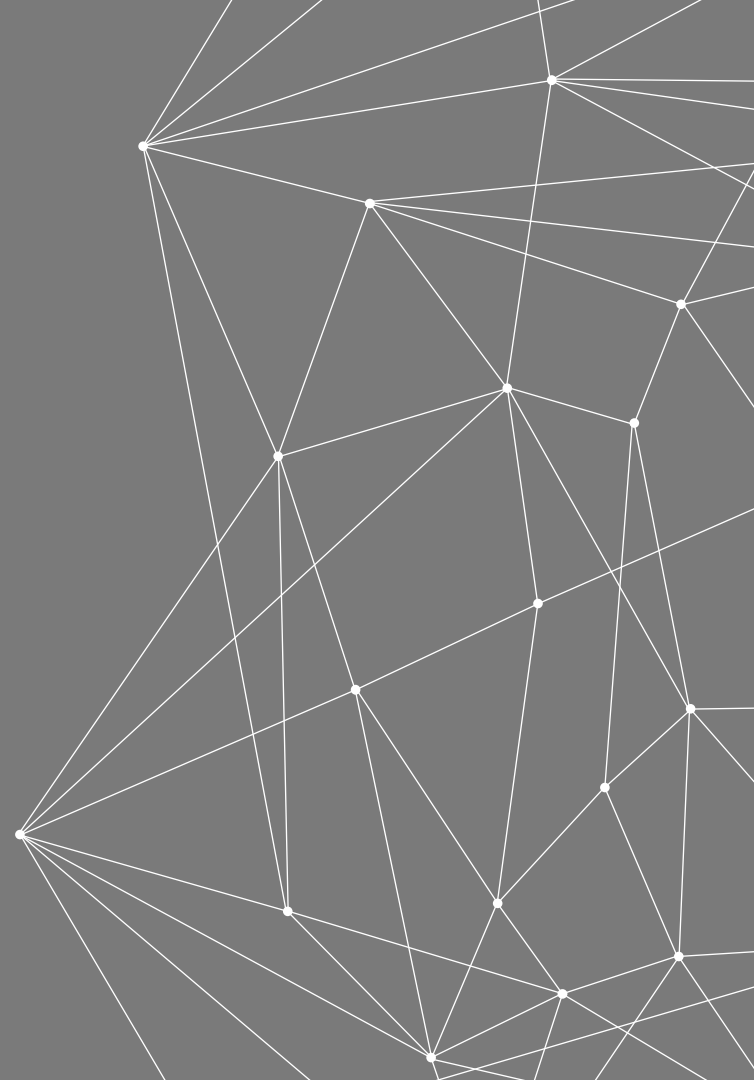
福証IRフェア

- Fusicってどんな会社？

事業紹介 & 第21期 第1四半期決算概要説明会

株式会社 Fusic

2023.11.22





Fusic Co., Ltd.

1. 事業概要
2. 2024年6月期 第1四半期決算概要
3. 2024年6月期 通期業績予想
4. 成長戦略



Fusic Co., Ltd.

1. 事業概要
2. 2024年6月期 第1四半期決算概要
3. 2024年6月期 通期業績予想
4. 成長戦略



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 / 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）

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



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

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

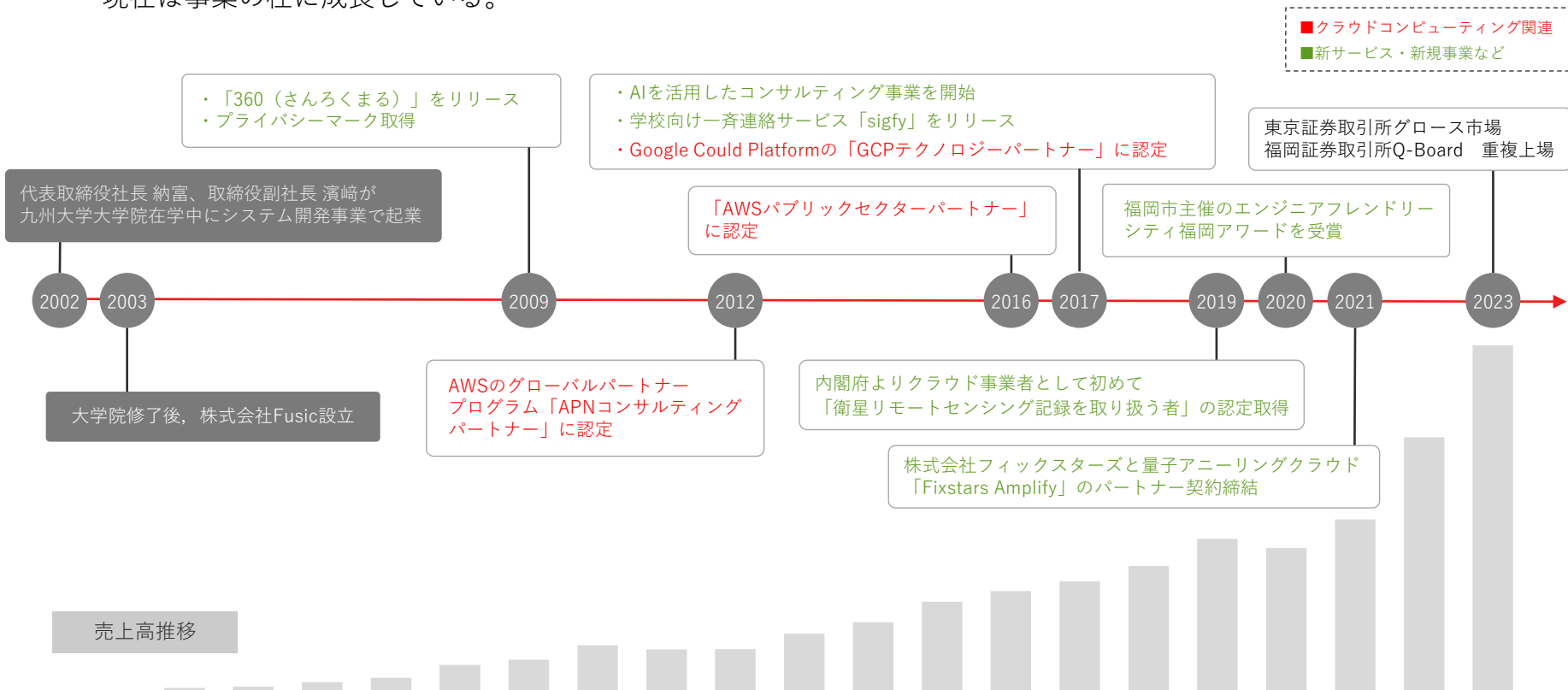
早稲田大学政治経済学部
国際政治経済学科卒業

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



沿革

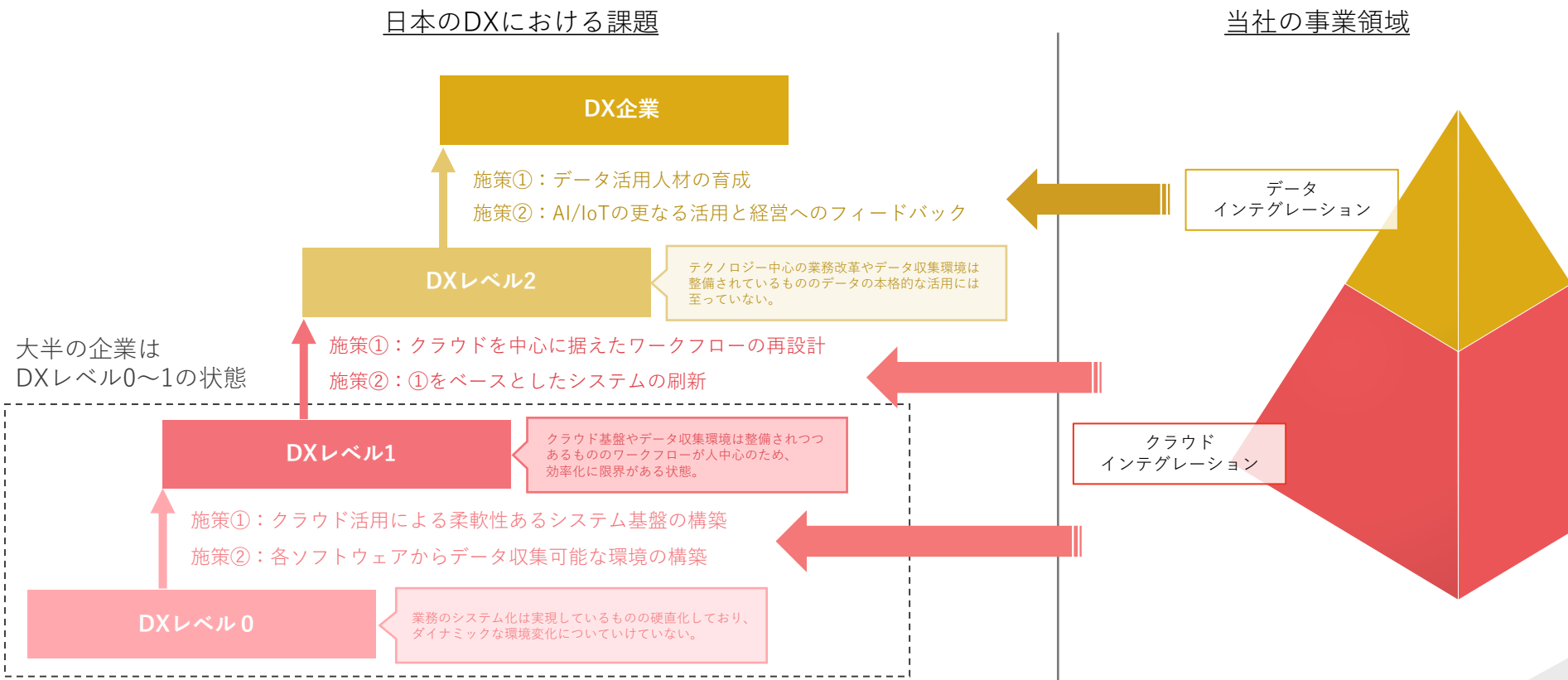
創業者である納富、濱崎が大学院の学生時代に起業。その後2003年にFusicを設立。創業当初はシステム開発を手掛け順調に事業を拡大。並行してクラウドコンピューティングやAI等、新たな技術分野にも積極的に進出し、現在は事業の柱に成長している。





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

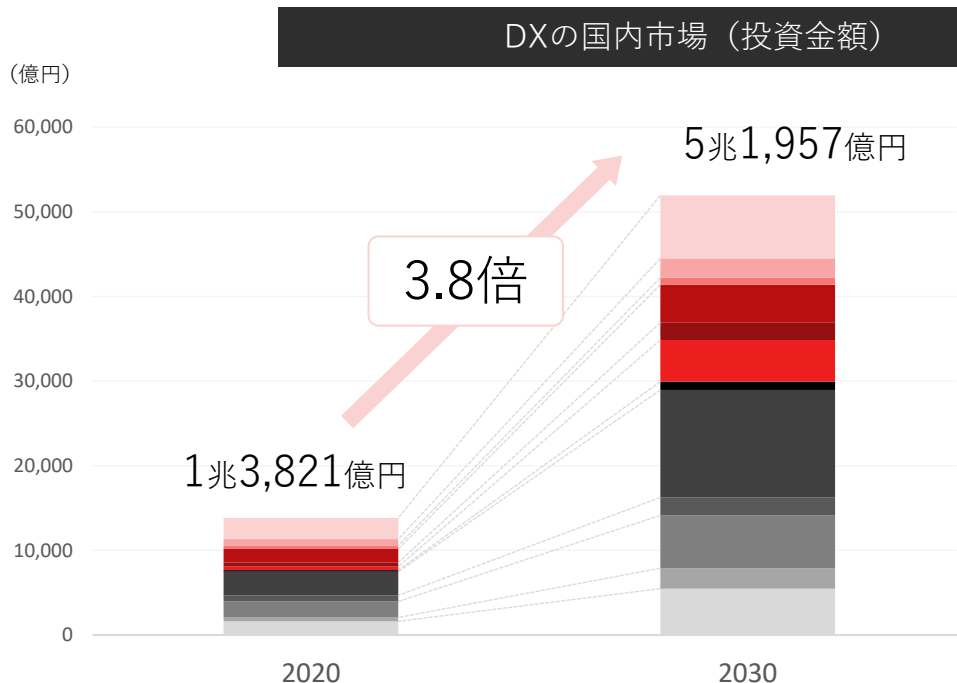
日本の競争力向上にDXは必須であるものの、未だ9割以上の企業がDXレベル0またはレベル1(※)に留まっている。当社は、クライアントのDXレベルを各段階において上位へ引き上げるサービスを展開。





市場動向：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。



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」

業界別DXの拡大見込
(2020年度実績～2030年度予測)

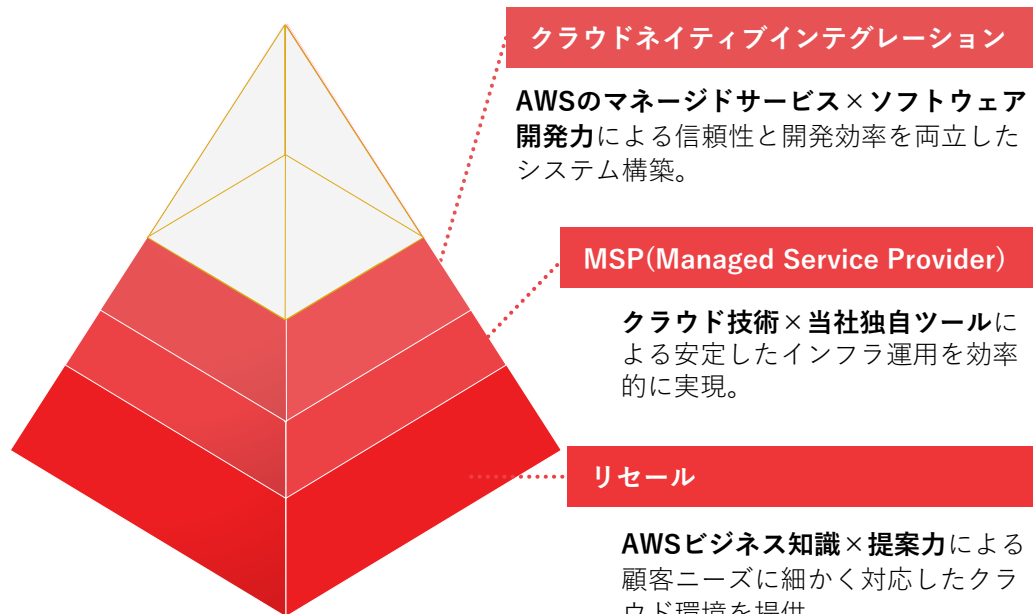
| | |
|------------|--------------|
| 戦略／基盤 | 3.0倍 |
| コミュニケーション | 3.0倍 |
| カスタマーサービス | 2.0倍 |
| 営業・マーケティング | 2.9倍 |
| 社会インフラ | 4.2倍 |
| 自治体 | 12.0倍 |
| 不動産 | 4.4倍 |
| 交通／運輸 | 4.6倍 |
| 医療／介護 | 2.9倍 |
| 金融 | 3.3倍 |
| 流通／小売 | 5.6倍 |
| 製造 | 3.4倍 |

※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



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。クラウド専業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。



パブリックセクターパートナー

日本初



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

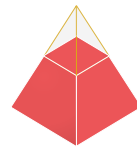
国立大学法人 京都大学

国立大学法人 九州大学

※許諾済の組織名の一部を掲載

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。**2.5万校、約840万人**(令和5年3月現在)が登録する大規模システムである。

サブシステム追加や拡張を効率的に行うため、AWSによるインフラ環境はIaC(※1)を用いて運用している。



※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

(株)まちのわ QRコード決済基盤の構築

まちのわ：SBIホールディングス、九州電力、筑邦銀行の3社により共同で設立。プレミアム付電子商品券・地域通貨等を発行・運用するサービスを展開。

基盤となるシステムの企画・設計段階よりプロジェクトに参画。現在**50超の全国自治体で導入**されている。

AWSを活用しつつも、twilio (※2) GCP (※3) 等の他サービスも取り入れることで、大規模な決済プラットフォームとしての信頼性に加え、BtoCサービスとしてニーズに柔軟に対応するフロントエンドシステムを構築。

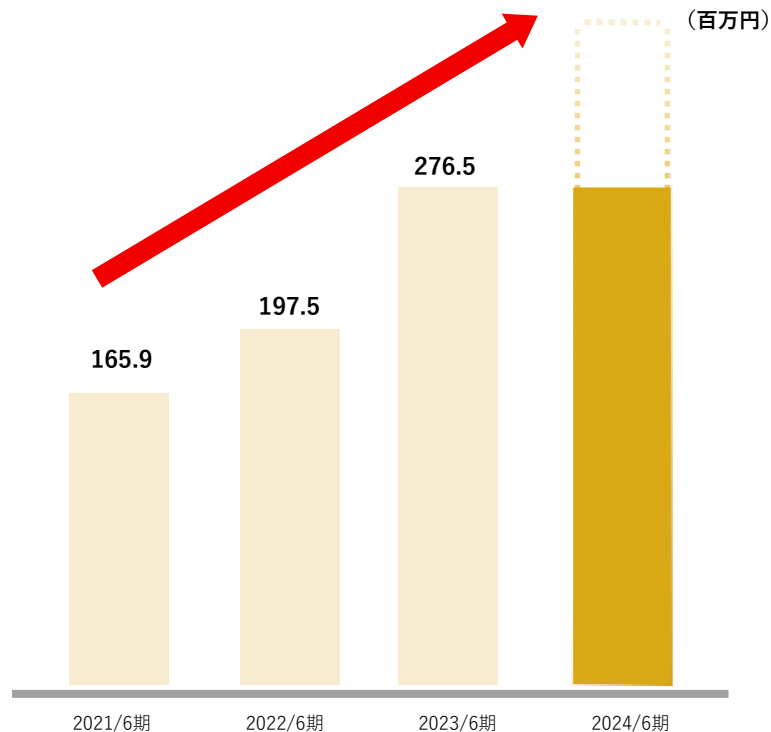
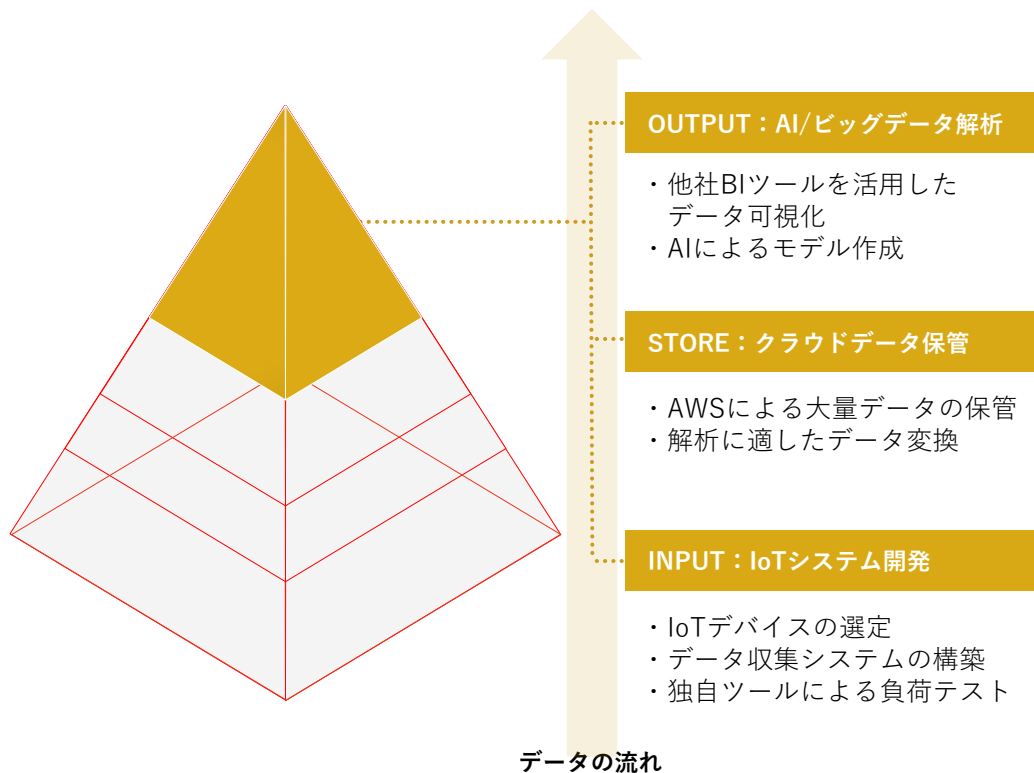


※2：VoIP (IP電話) やSMS (ショートメッセージングサービス) をAPIとして提供するサービス。

※3：Google Cloud Platformの略。AWSと同様のクラウド基盤で、機械学習等のサービスが充実している。

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。



2023年9月に実施した当社の株主総会で使用した事業報告動画

- ・当社エンジニアが、当社従業員の音声学習データを用いて作成。
- ・従業員が発する音声データをサンプリングして音声データセットを作成し、文章をAIが自動で読み上げ。

<https://www.youtube.com/watch?v=xWaV5-JobLA>

(こちらのURLからご覧になれます。)



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。

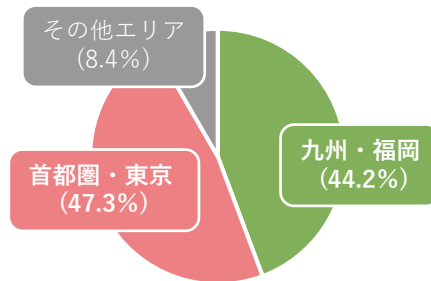
エンタープライズ・ベンチャー

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

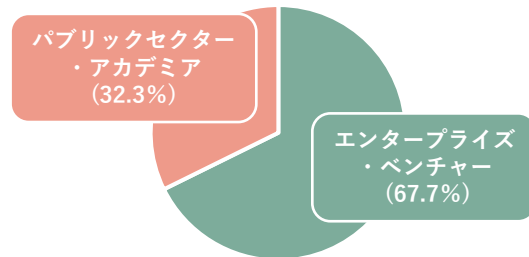
アカデミア・研究機関

- 国立研究開発法人
宇宙航空研究開発機構 (JAXA)
- 一般財団法人日本科学振興財団
- 国立研究開発法人理化学研究所
- 国立研究開発法人土木研究所
- 国立大学法人金沢大学
- 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
- 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





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

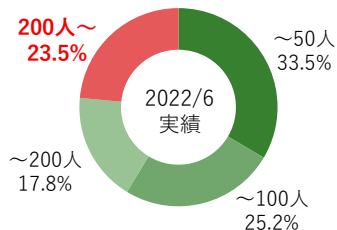
多面評価
(360度評価)
に特化した
SaaS

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

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。



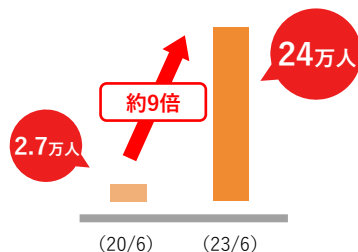
学校向け連絡サービス

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。



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携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



Fusic Co., Ltd.

1. 事業概要
2. 2024年6月期 第1四半期決算概要
3. 2024年6月期 通期業績予想
4. 成長戦略



DX需要を取り込み、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

4.39 億円

前年同期比

+15.3%

通期予想進捗率

24.2%

営業利益

0.74 億円
(営業利益率：17.1%)

前年同期比

+4.0%

通期予想進捗率

37.3%

トピックス

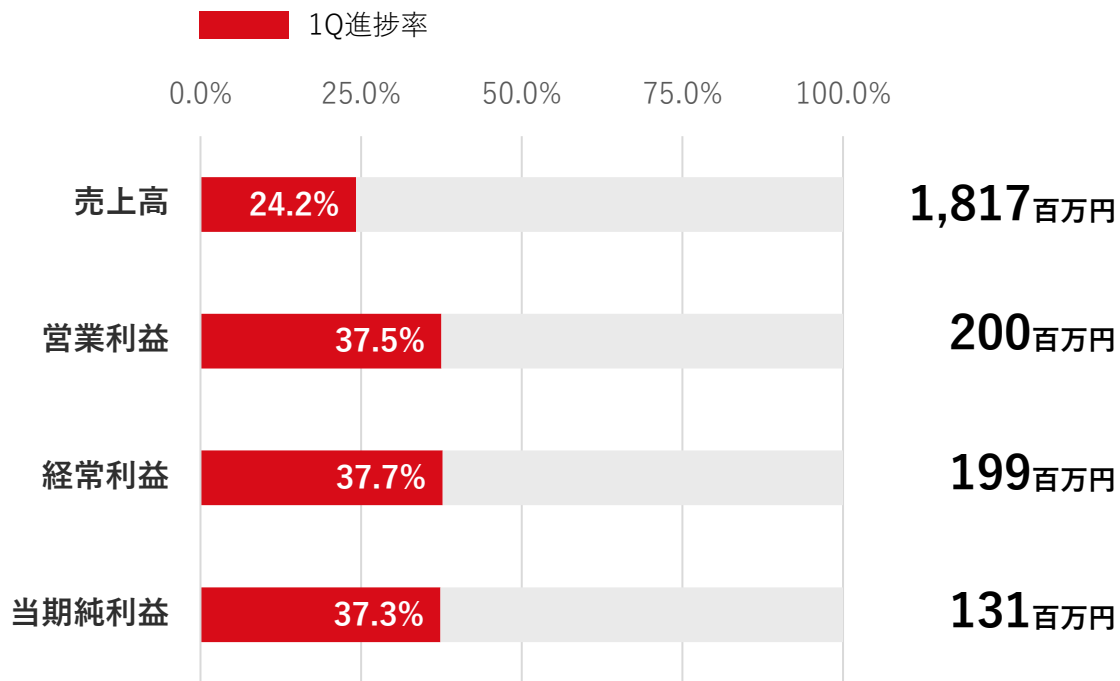
- 地域通貨アプリ案件が牽引し、クラウドインテグレーションサービス売上高が前期比+49.4%と伸長。
- リセールサービスの売上が前年比ビハインドになるも、クラウドネイティブインテグレーションサービスの売上伸長が補完し、全体の営業利益は予想進捗を大きく上回った。
- データインテグレーションサービスは前年比を下回るも概ね計画通りの進捗。



業績予想に対する進捗率

売上高は、業績予想に対し24.2%と順調に推移。

営業利益以下の各段階利益は37%超と大きく進捗。第1四半期においては、採用の時期について計画差異が発生し、採用費用は下期偏重の見込み。現時点での業績予想の修正は行わない。



売上高

クラウドネイティブインテグレーションサービスの売上が大きく拡大

1,817百万円

営業利益以下の各段階利益

以下の要因により、営業利益以下が大きく進捗。

- ・リセールサービスの売上割合減少に伴う売上原価減少
- ・内定者の入社予定時期が計画より後ろ倒しとなったことによる、販管費の減少

200百万円

199百万円

131百万円



サービス別売上高の概況

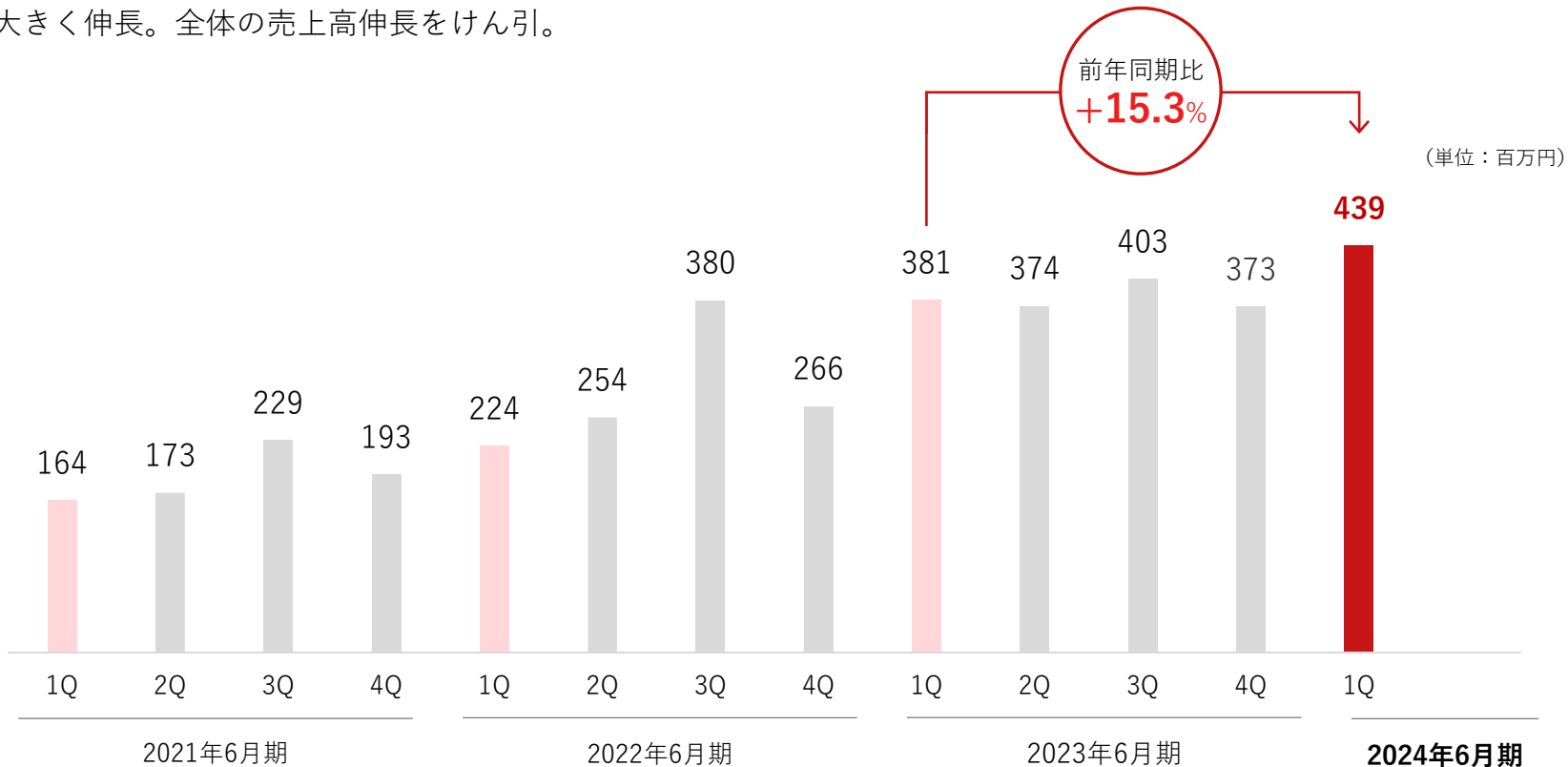
サービス別売上高の概況は以下の通り。

| サービス別売上高 | | 前期比 | 業績予想に対する進捗状況 |
|-------------------|------------------------|--------|--------------------------------------------------|
| (単位：百万円) | | | |
| 全体 | 439 | +15.3% | 全体として、概ね順調に推移。 |
| データインテグレーション | 71 | ▲9.1% | 前年同期は大型案件納品による売上拡大があり、前期比ではマイナスだが、概ね順調に推移。 |
| インテグレーション クラウド | リセール | ▲4.7% | 大型アカウントでの利用量減少が発生し、今期を通じて前期比減少の見込み。新規アカウント営業を強化。 |
| | MSP | ▲3.2% | 新規案件獲得の遅れにより前期の解約の補填が未達の状況。営業活動を強化。 |
| | クラウドネイティブ インテグレーション | +49.4% | 市場の旺盛な需要と既存案件の拡大・拡張により引き続き成長見込み。 |
| その他 | 25 | +0.5% | 自社プロダクト（360・sigfy）について売上拡大に繋がる大型案件の受注確定。 |



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において、地域通貨アプリ案件の導入自治体数が伸長したことに伴い、売上高が大きく伸長。全体の売上高伸長をけん引。

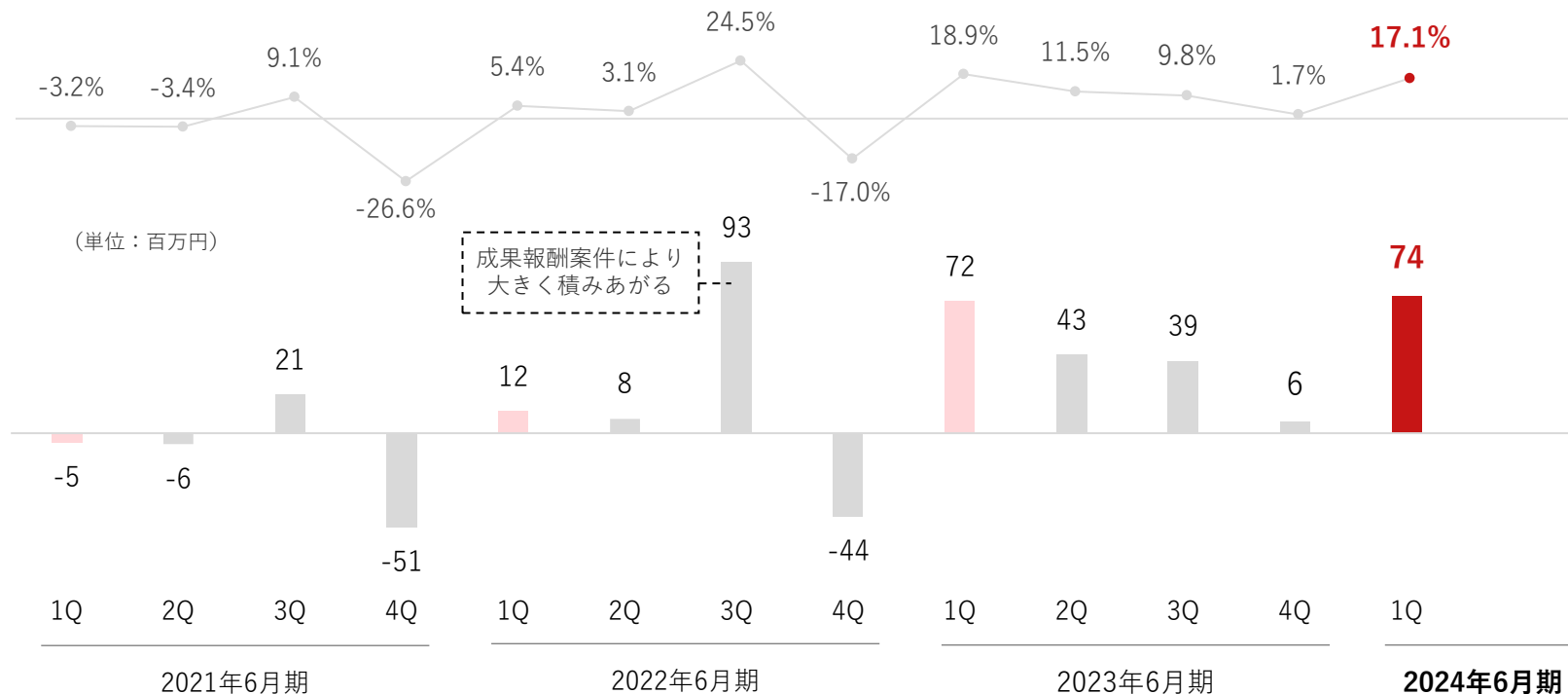


* 2022年6月期以前の実績は監査法人による監査を受けていないため参考値



営業利益・営業利益率 四半期推移

クラウドインテグレーションサービスのけん引による売上伸長、採用内定者の入社予定時期が計画より後ろ倒しとなったことによる採用費の下振れ等により、営業利益は大型案件の納品による好調な前年同期をさらに上回って着地。



* 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



2024年6月期 第1四半期決算概要

| (百万円) | 2023年6月期 1Q※ | 2024年6月期 1Q | 前年同期比 増減額 | 前年同期比 |
|------------------------|-----------------|----------------|--------------|--------|
| 売上高 | 380 | 439 | 58 | +15.3% |
| データインテグレーション事業 | 79 | 71 | ▲7 | ▲9.1% |
| クラウドインテグレーション事業 | 276 | 341 | 65 | +23.7% |
| リセール | 98 | 93 | ▲4 | ▲4.7% |
| MSP | 34 | 32 | ▲1 | ▲3.2% |
| クラウドネイティブ インテグレーション | 144 | 215 | 71 | +49.4% |
| その他事業 | 25 | 25 | 0 | +0.5% |
| 売上総利益 (売上総利益率) | 151 (39.9%) | 175 (39.9%) | 23 | +15.4% |
| 販売費・一般管理費 | 79 | 100 | 20 | +25.7% |
| 営業利益 (営業利益率) | 72 (18.9%) | 74 (17.1%) | 2 | +4.0% |
| 経常利益 | 71 | 74 | 2 | +4.1% |
| 当期純利益 | 50 | 48 | ▲1 | ▲2.4% |

※2023年6月期第1四半期実績は監査法人による監査を受けていないため参考値



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。 | + 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 |



Fusic Co., Ltd.

1. 事業概要
2. 2024年6月期 第1四半期決算概要
3. 2024年6月期 通期業績予想
4. 成長戦略



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 | 1,817 | +18.6% |
| 営業利益 | 160 | 200 | +25.0% |
| 営業利益率 | 10.5% | 11.1% | +0.6pt |
| 経常利益 | 148 | 199 | +34.5% |
| 当期純利益 | 101 | 131 | +29.4% |



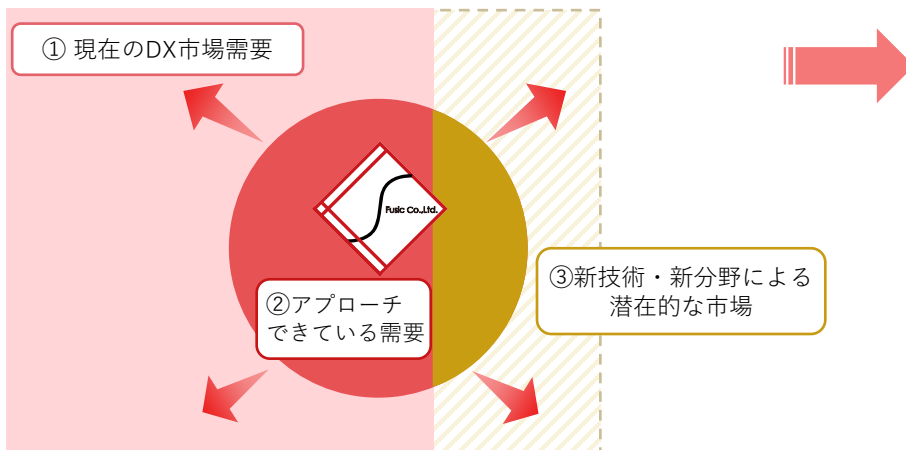
2024年6月期 業績予想の前提

旺盛なDX需要を着実に取り込むため、人員拡充・強化に向けた積極投資を通じて、営業利益25%成長を目指す。引き続き、新事業への積極投資も行う。

市場環境および当社の事業活動

DX需要は引き続き旺盛で、リソースを強化することでさらなる受注が見込まれる。(①・②)

また、新技術および新分野における事業拡大を狙った活動も注力している。(③)



重点施策

人員の拡充・強化

- 採用、育成体制を強化し、エンジニア人材の採用対象を拡大。
- より多くの業界・業種へのサービス展開を拡大するため、セールス・マーケティング人材の採用強化。
- 新卒採用強化に向け、いとLab+オフィス(※1)での学生対象イベント企画など、コミュニケーション機会を創出。

新事業への積極投資

- 宇宙ビジネスの交流拠点「X-NIHONBASHI(※2)」を活用した共催イベントの開催。
- 人工衛星データ関連分野の事業化をより推進するための研究資源の確保。

※1 九州大学の伊都(いと)キャンパスと、Lab(らぼ)は英語で研究室の略称。九州大学と連携する企業の誘致につなげて新たな産業や事業の創出を図る施設。

※2 三井不動産が運営する、宇宙ビジネスの拡大と宇宙と地上の新たなイノベーション創出を目指した東京日本橋にある施設。



Fusic Co., Ltd.

1. 事業概要
2. 2024年6月期 第1四半期決算概要
3. 2024年6月期 通期業績予想
4. 成長戦略



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。



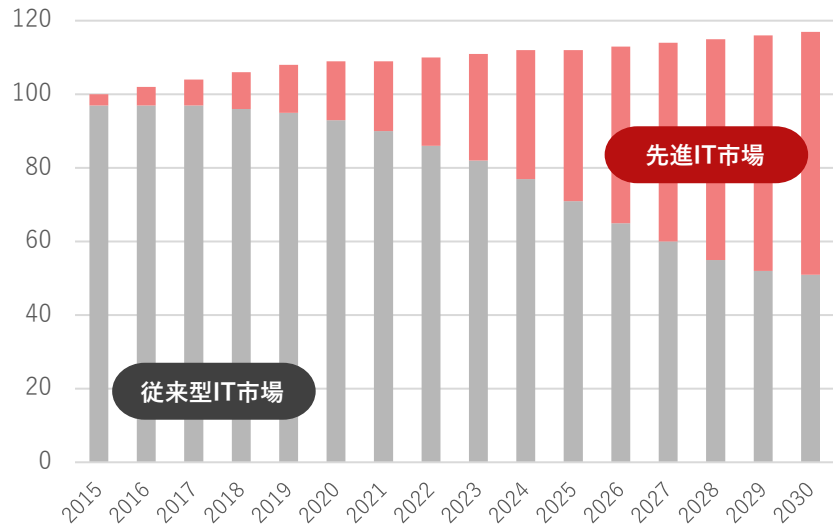


「組織」・「事業」 × 「質の向上」：データインテグレーションサービスの拡大

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)

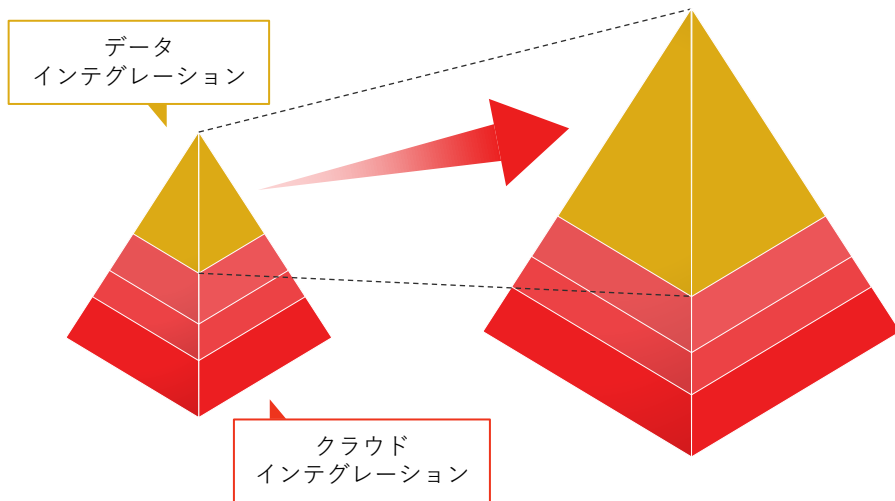


引用元：2019年4月 経済産業省 情報技術利用促進課「IT人材に関する調査」

2023/6期

1,532百万円
(276百万円)

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

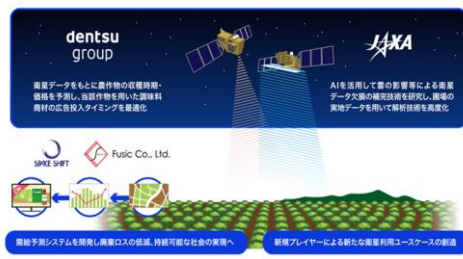
国内の量子コンピュータ分野で有数の実績を持つ株式会社フィックスターズが提供する量子コンピューティングプラットフォーム「Fixstars Amplify」とパートナー契約を締結（2021年）。今後市場の拡大が期待される量子コンピュータ分野、特に組合せ最適化問題への取り組みを加速させる。



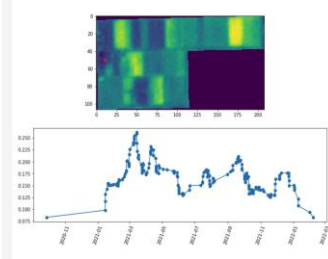
データインテグレーション注力分野

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



注力分野への取り組みについて

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

後進育成の活動やブランディング

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。



日本青年会議所 九州地区協議会が主催する九州コンファレンス 2023 in 熊本のDX教育フォーラムにおいて登壇。「**これからの九州と宇宙に必要なもの**」と題し、宇宙を通して見る九州やDX人材についての可能性や新たな価値、今後の事業や生活へのヒントについて講演。



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

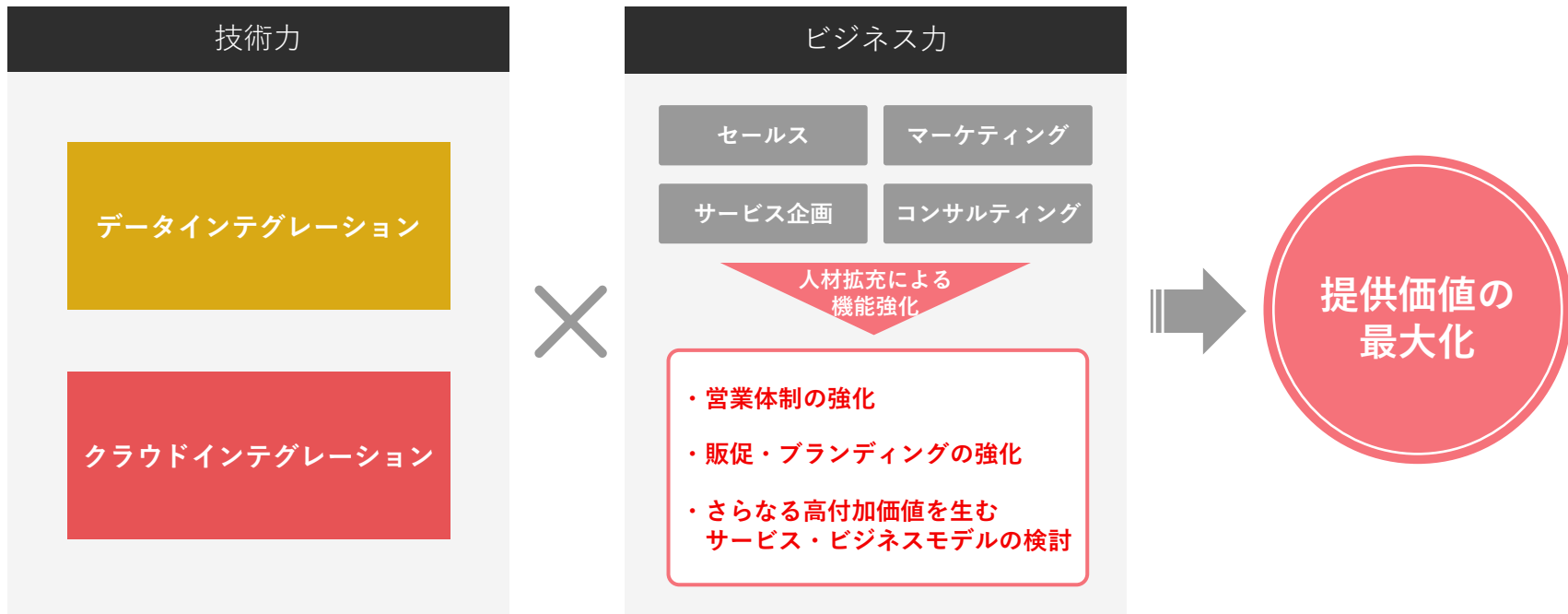
当社の「**衛星データを活用した農作物生産量予測モデルの開発**」が、2023年8月に**福岡県の助成事業に採択**。衛星データと地上のIoTデバイスのデータを活用し、農作物の生産量を予測するモデルを開発する。未来の農業における効率的な生産と持続可能性の向上に資することを旨す。





「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。



セールス・マーケティング活動について

セールス・マーケティングの機能強化を進め、当社の強みを活かした商品提案や学術機関に向けた発信を強化。展示会やカンファレンスの積極参加により、ビジネス機会を創出。

大学・学術研究機関への発信強化

教育新聞社主催「教育と研究のDXフォーラム」に登壇し、大学・学術研究機関に対し、当社の強みであるクラウド活用の事例やクラウド導入を成功させるための勤所の情報を発信。また、オープンサイエンスにおける研究データ管理を支援するパッケージを発信。



IoTや新規事業支援における発信強化

IoTプラットフォーム「SORACOM」を展開する株式会社ソラコムが主催するIoTカンファレンス（SORACOM Discovery）にブース展示をおこない、当社の強みであるIoTシステム領域のPoCや新規事業の伴走プランを発信。



人工衛星データ活用における発信強化

日本最大級の宇宙国際会議である「第34回 宇宙技術および科学の国際シンポジウム（ISTS）福岡・久留米大会」に協賛し、当社の注力分野である人工衛星データ利活用における当社の取り組みを発信。





「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

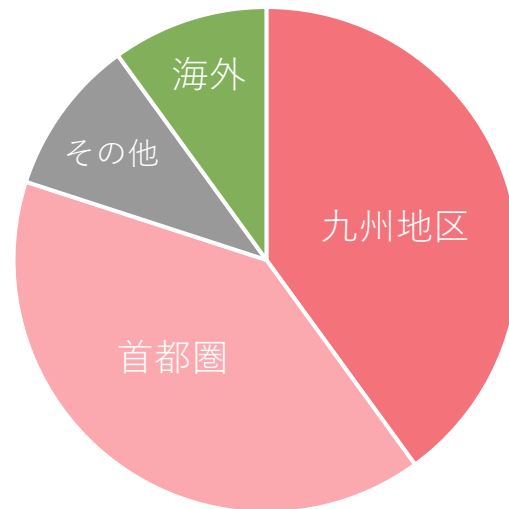
1,124百万円

九州地区 (44.5%)

首都圏 (46.9%)

その他 (8.6%)

3~5年後計画





免責事項およびご注意

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。

本資料は、投資勧誘を目的とするものではありません。

本資料に関するお問合せ先

株式会社Fusic

経営企画本部 IR <https://fusic.co.jp/ir/other/contact>



Fusic Co., Ltd.

