

2023年8月期 第2四半期決算説明資料

1. 特徴と成長戦略

2. 2023年8月期第2四半期業績

3. 2023年8月期業績計画

4. Appendix

1-1. Mission / Vision / Value

1-2. ビジネスモデルと事業領域

1-3. 成長戦略

1-4. 成長戦略 (ノウハウ)

1-5. 成長戦略 (競争力の源泉)

2-1. 業績ハイライト

2-2. 業績概要

2-3. 四半期売上高推移

2-4. 事業別売上高前年同期比較

2-5. 事業別売上高前年同四半期比較

2-6. 事業別売上高の四半期推移

2-7. 従業員数の四半期推移

2-8. 費用推移

2-9. 貸借対照表

2-10. キャッシュ・フロー計算書

3-1. 2023年8月期業績計画

3-2. 事業別前期比較

3-3. 主要な経営指標

4-1. 事業概要 プロジェクト型サービス

4-2. 事業概要 プロジェクト型サービス事例

4-3. 事業概要 リセール

4-4. 事業概要 マネージドサービス

4-5. 事業概要 SaaS 自動架電サービス

4-6. 事業概要 SaaS メタバース基盤

4-7. ターゲット市場の規模・成長率

4-8. 人員数と一人あたり売上高の推移

4-9. 会社概要

4-10. 沿革

Mission / Vision / Value

Mission

日本のエンタープライズシステムに
グローバル品質のクラウドパワーを

Vision

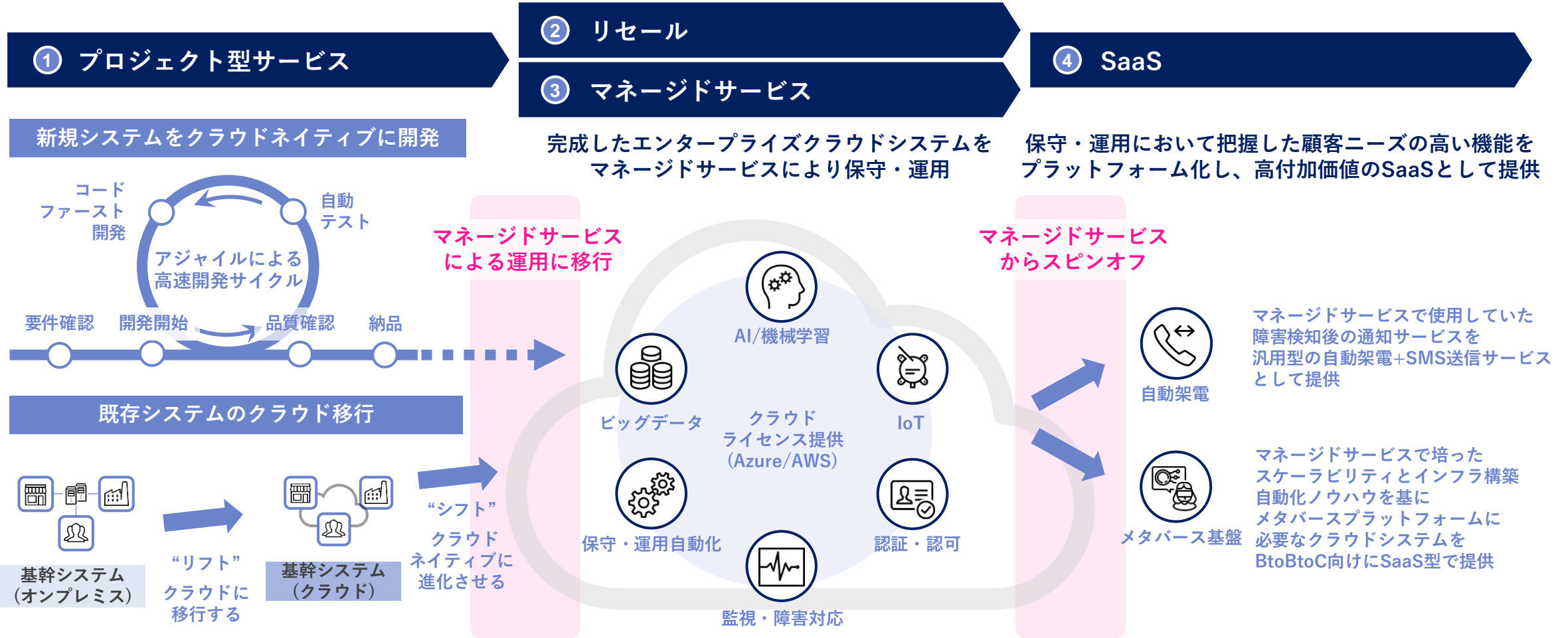
FIXERのテクノロジーで日本中のDXを成就する
Technology to FIX your challenges.

Value

世界一クラウドネイティブなシステム開発力と
最高位パートナー認定「Azure Expert MSP」の
マネージドサービス

事業領域

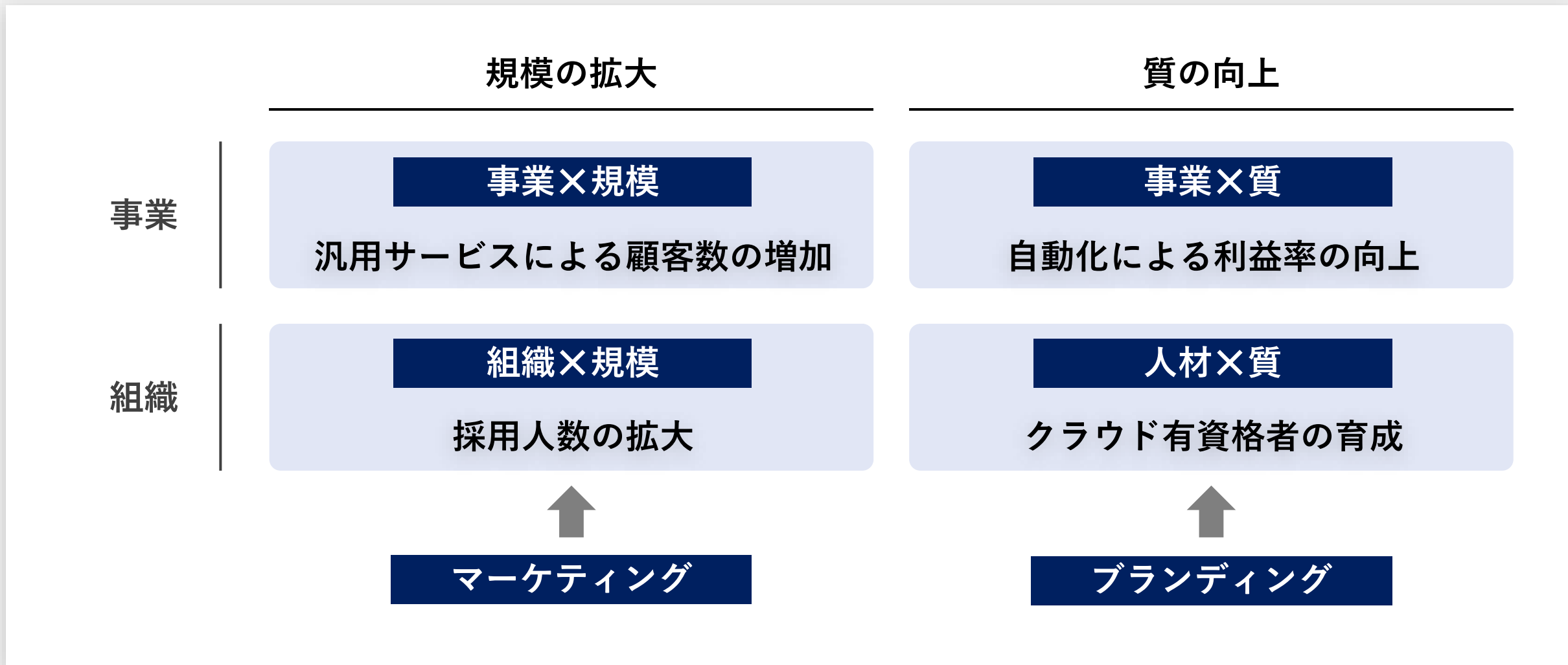
当社は① プロジェクト型サービス (新規システム開発や既存システムのクラウド移行)によってクラウドネイティブなシステムを構築し、クラウドやソフトウェアのライセンスを② リセール し、③ マネージドサービス (保守・運用)を提供。さらに、④ SaaS での事業も展開。



注: 用語解説は各事業の事業概要ページに記載

成長戦略

汎用サービスによる顧客数の増加、自動化による利益率の向上、それを支える組織の人数と質を向上させる事で成長を実現。

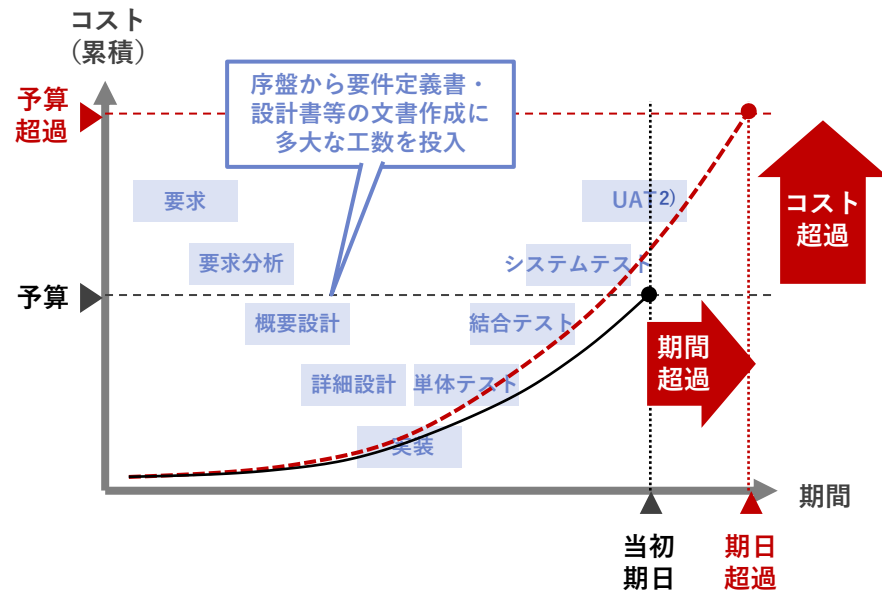


アジャイル+フロントローディング型のプロジェクト進行

ウォーターフォールでは、技術者がExcel・Wordでの文書作成に時間を奪われ、開発着手が遅くなる。一方、当社はアジャイルで序盤から開発に着手、仕様確定後に文書作成を行うため、開發生産性が高い。

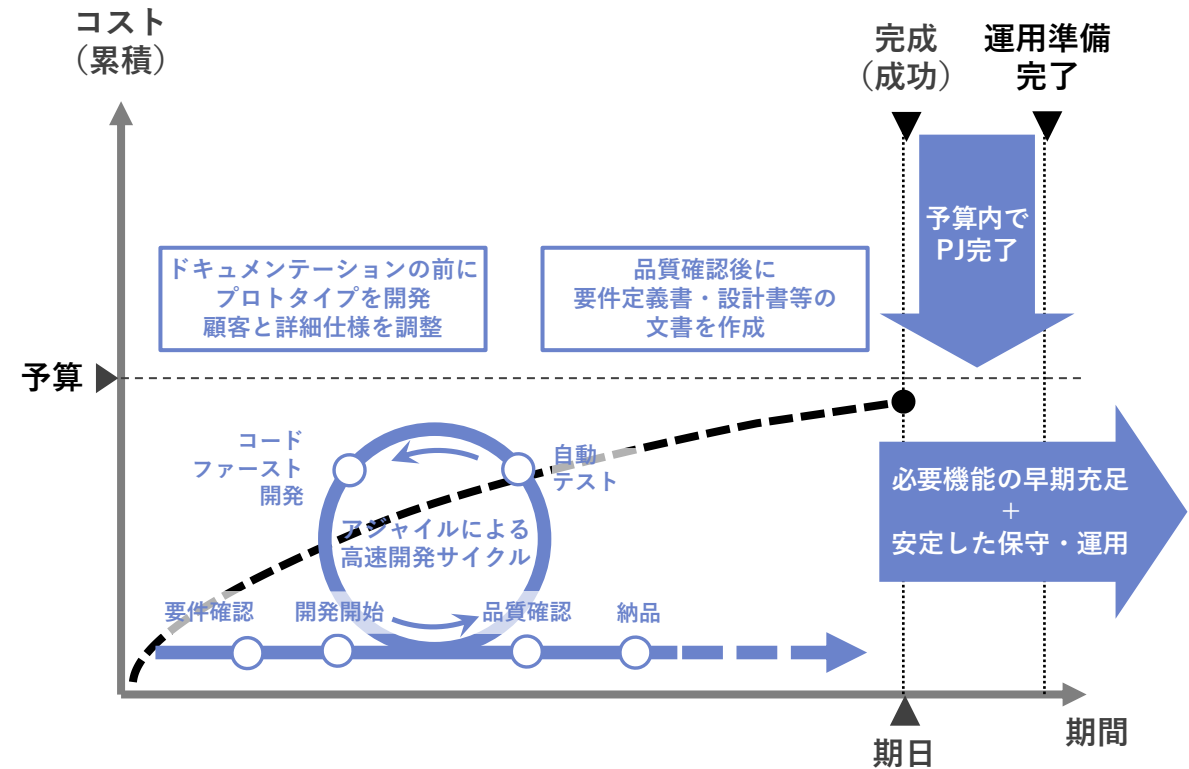
ウォーターフォール¹⁾型開発で起こりがちな失敗

DX時代において、仕様決定に費用・時間を要する旧来型の開発手法(ウォーターフォール)では要求水準到達前に予算上限・納期の限界を迎えることがある。



FIXERのアジャイル+フロントローディング型開発(イメージ)

コードファースト³⁾でアジャイルに開発。プロトタイプで機能やUI/UX⁴⁾を確認し、仕様調整を序盤から繰り返すことで、後工程での仕様追加等の手戻りを回避する。



1. 顧客要求の分析から一連のテストまで、前の段階に戻らないことを前提とした開発プロセス;
2. User Acceptance Test の略。システムの稼働前に、一部の顧客がシステムを操作しテストする工程;
3. 要件定義書や設計書完成前にコーディングを開始して、システム開発の着手を早める手法;
4. UI: User Interface の略。サービス进行操作する画面等; UX: User Experience の略。サービスを通じて得られる体験

競争力の源泉

アジャイル+フロントローディング型の開発ノウハウ、日本におけるMicrosoft Azureのトップパートナー、金融・公共セクターにおける大規模案件での実績に裏打ちされたブランド力により、高い収益性を確保できる共同責任型のビジネスモデルを構築。

A ノウハウ

B ブランド

C ビジネスモデル

独自性

アジャイル+
フロントローディング型
開発手法

日本における
Microsoft Azureの
トップパートナー

準委任¹⁾のプライム契約²⁾で
仕様調整に臨機応変に
対応する共同責任モデル

優位性

- プロトタイプで機能やUI/UXを確認、仕様調整を序盤から行い、後工程での手戻りを回避し、効率性を向上
- 開発当初から継続的な保守・運用を前提に開発し、保守・運用フェーズ移行後の高い顧客満足度を達成

- 2021年、Microsoft米国本社からクラウドネイティブなアプリ開発分野で受賞するなど、開発力に高い評価
- 従前は大手システムインテグレータが手掛けてきた、金融・公共セクターにおける大規模案件での実績

- ノウハウとブランド力を武器に、顧客とプライムで準委任契約を締結し、高い収益性を確保
- 顧客と一体になり、開発過程における仕様調整に柔軟に対応することでビジネス価値の高いソフトウェアを開発

1. 特定の業務が遂行されたことに対して報酬が支払われる契約形態のこと。請負契約とは異なり、依頼された成果物の完成に対しては責任を負わない; 2. 顧客と直接契約する開発契約

1. 特徴と成長戦略

2. 2023年8月期第2四半期業績

3. 2023年8月期業績計画

4. Appendix

- 1-1. Mission / Vision / Value
- 1-2. ビジネスモデルと事業領域
- 1-3. 成長戦略
- 1-4. 成長戦略（ノウハウ）
- 1-5. 成長戦略（競争力の源泉）

- 2-1. 業績ハイライト
- 2-2. 業績概要
- 2-3. 四半期売上高推移
- 2-4. 事業別売上高前年同期比較
- 2-5. 事業別売上高前年同四半期比較
- 2-6. 事業別売上高の四半期推移
- 2-7. 従業員数の四半期推移
- 2-8. 費用推移
- 2-9. 貸借対照表
- 2-10. キャッシュ・フロー計算書

- 3-1. 2023年8月期業績計画
- 3-2. 事業別前期比較
- 3-3. 主要な経営指標

- 4-1. 事業概要 プロジェクト型サービス
- 4-2. 事業概要 プロジェクト型サービス事例
- 4-3. 事業概要 リセール
- 4-4. 事業概要 マネージドサービス
- 4-5. 事業概要 SaaS 自動架電サービス
- 4-6. 事業概要 SaaS メタバース基盤
- 4-7. ターゲット市場の規模・成長率
- 4-8. 人員数と一人あたり売上高の推移
- 4-9. 会社概要
- 4-10. 沿革

業績ハイライト

- ・1Qの好調により、2Q累計でも大幅な増収
- ・2Qは前年同四半期比でSaaSが減少に転じており、今後は成長率が低下していく見込み
- ・成長投資を実行しているため、コストも増加しているが大幅な増収により増益

	2023年8月期 第2四半期業績	前年同期比 増減率
売上高	6,479百万円	69.6%
売上総利益	2,323百万円	52.6%
営業利益	1,545百万円	63.1%
経常利益	1,524百万円	61.0%
四半期純利益	956百万円	63.5%

業績概要

- ・ エンハンス開発が減少した影響で、マネージドサービスが前年同期比で減収となったものの、他の事業が好調に推移し大幅な増収を実現
- ・ 大型のAWS移行プロジェクトに取り組んでいるため原価が増加し、売上総利益率が低下
- ・ 持続的な成長に向けた投資を行いながらも、高水準の各段階利益率を維持

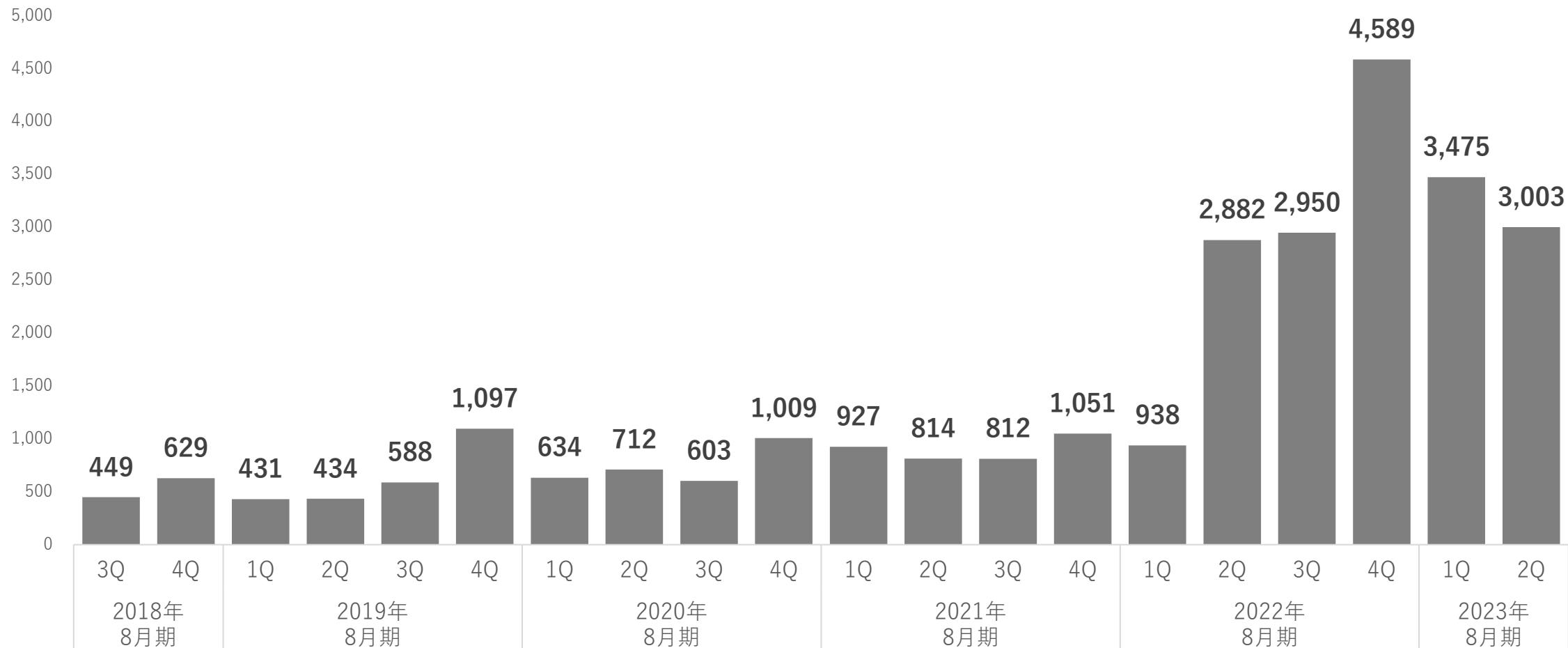
(単位：百万円)

	2022年8月期 第2四半期累計額 (実績)	2023年8月期 第2四半期累計額 (実績)	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	3,820	6,479	2,658	69.6%
売上原価	2,298	4,155	1,857	80.8%
売上総利益	1,522	2,323	800	52.6%
売上総利益率	39.9%	35.9%		
販売費及び一般管理費	574	777	202	35.3%
営業利益	947	1,545	597	63.1%
営業利益率	24.8%	23.9%		
経常利益	946	1,524	577	61.0%
経常利益率	24.8%	23.5%		
法人税等	361	567	205	56.9%
当期純利益	584	956	371	63.5%

四半期売上高推移

- ・ SaaSが1Q比で326百万円、プロジェクト型が161百万円減少したものの、高水準の売上高を維持

(単位：百万円)



事業別売上高前年同期比較

- ・プロジェクト型サービスは、大型のAWS移行プロジェクトの効果で大幅に増収
- ・リセールは、ライセンスの利用が高水準で推移しており、前年同四半期比で大幅に増収
- ・マネージドサービスは、エンハンス開発が減少している影響で減収
- ・SaaSは、22年8月期1Qに自動架電の利用が少なかった影響で増収

(単位：百万円)

	2022年8月期 第2四半期累計額 (実績)	2023年8月期 第2四半期累計額 (実績)	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
プロジェクト型サービス	410	1,571	1,161	282.9%
リセール	981	2,355	1,373	139.9%
マネージドサービス	871	831	△39	△4.5%
SaaS	1,556	1,717	160	10.3%
その他	—	2	2	—
合計	3,820	6,479	2,658	69.6%

事業別売上高前年同四半期比較

- ・プロジェクト型サービスは、大型のAWS移行プロジェクトの効果で、大幅に増収
- ・リセールは、ライセンスの利用が高水準で推移しており、大幅に増収
- ・マネージドサービスは、エンハンス開発が減少している影響で減収
- ・SaaSは、自動架電の利用基準見直しの影響で、利用が大幅に減少

(単位：百万円)

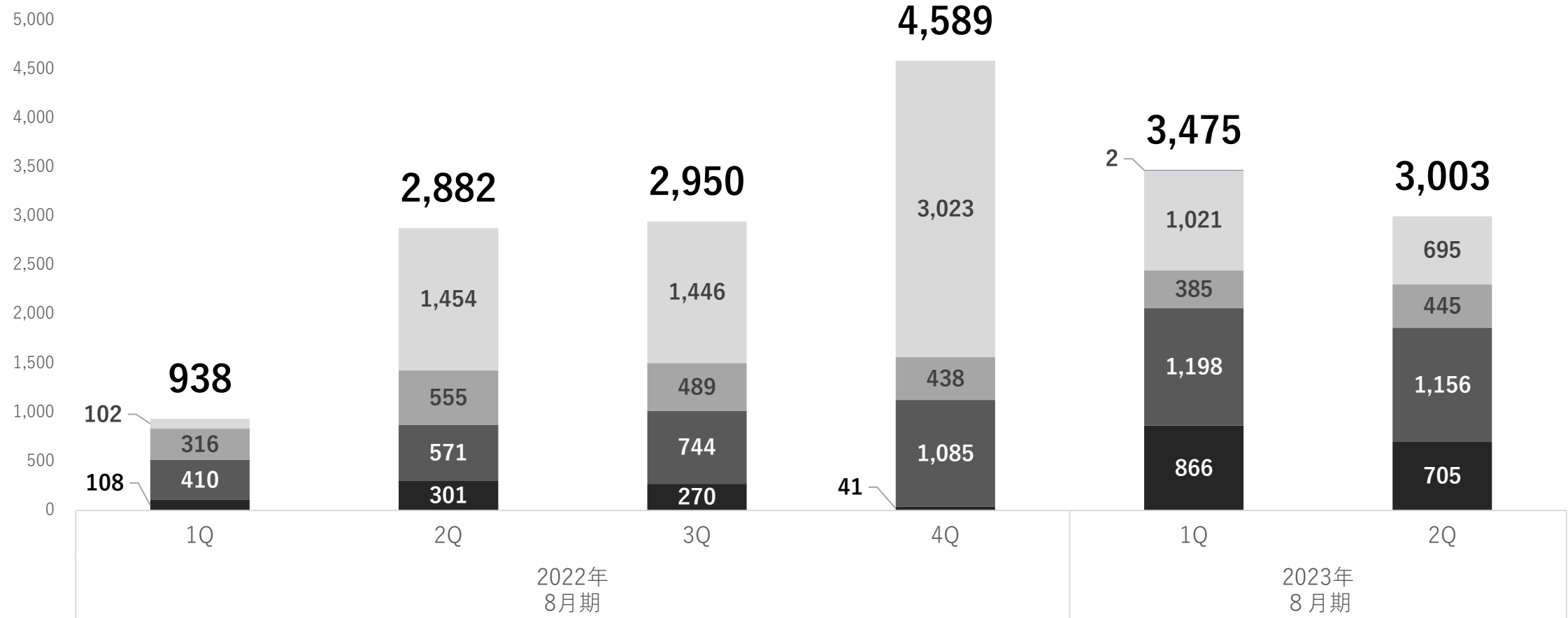
	2022年8月期 第2四半期 (実績)	2023年8月期 第2四半期 (実績)	前年同四半期比 増減額	前年同四半期比 増減率
プロジェクト型サービス	301	705	403	133.7%
リセール	571	1,156	585	102.4%
マネージドサービス	555	445	△109	△19.7%
SaaS	1,454	695	△758	△52.2%
その他	—	—	—	
合計	2,882	3,003	121	4.2%

事業別売上高の四半期推移

- ・プロジェクト型サービスは大型のAWS移行案件において、プロジェクトスケジュール見直しの影響で、2Q計上額が計画より下振れ
- ・リセールは一部の顧客で利用見直しがあった影響で減収
- ・マネージドサービスは、1Q比でエンハンス開発が増加した影響で増収
- ・SaaSは自動架電の利用基準見直しと、感染者数減少の影響で1Q比減収

(単位：百万円)

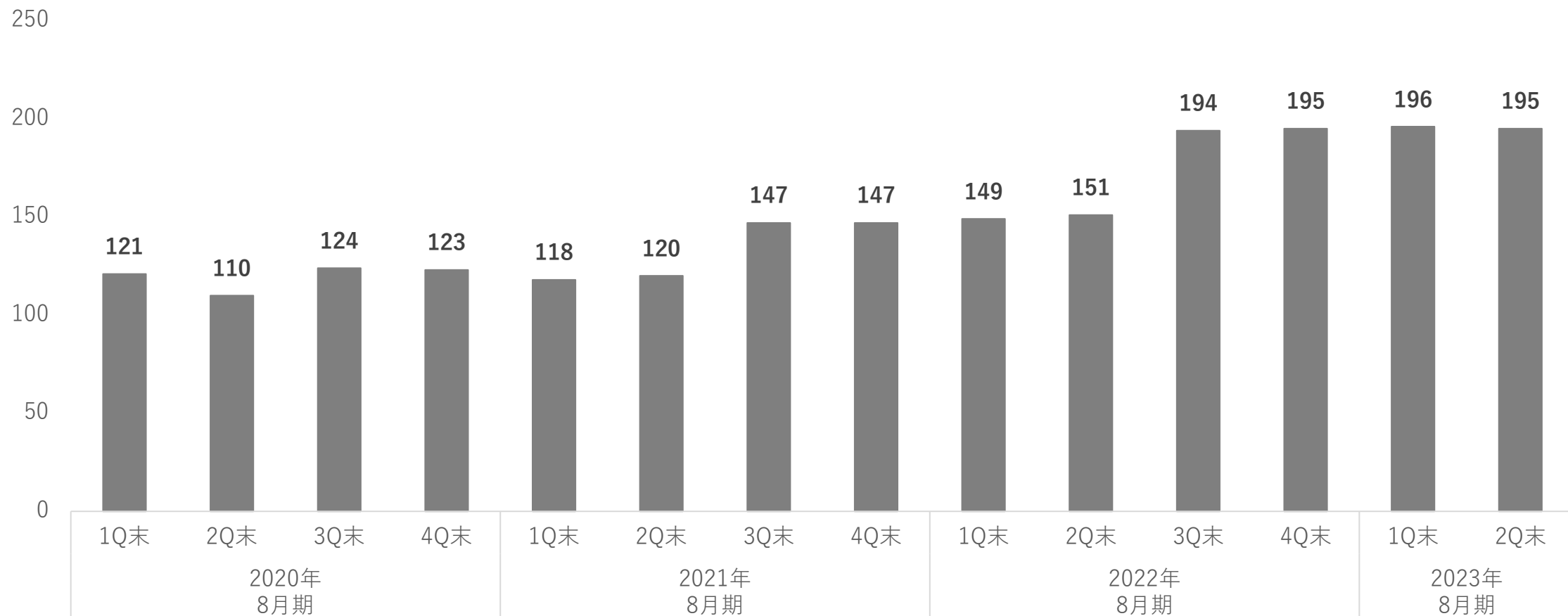
■ プロジェクト型サービス ■ リセール ■ マネージドサービス ■ SaaS ■ その他



従業員数の四半期推移

- ・ 新卒社員が4月に83名入社、4月1日時点で270名、平均年齢28.2歳

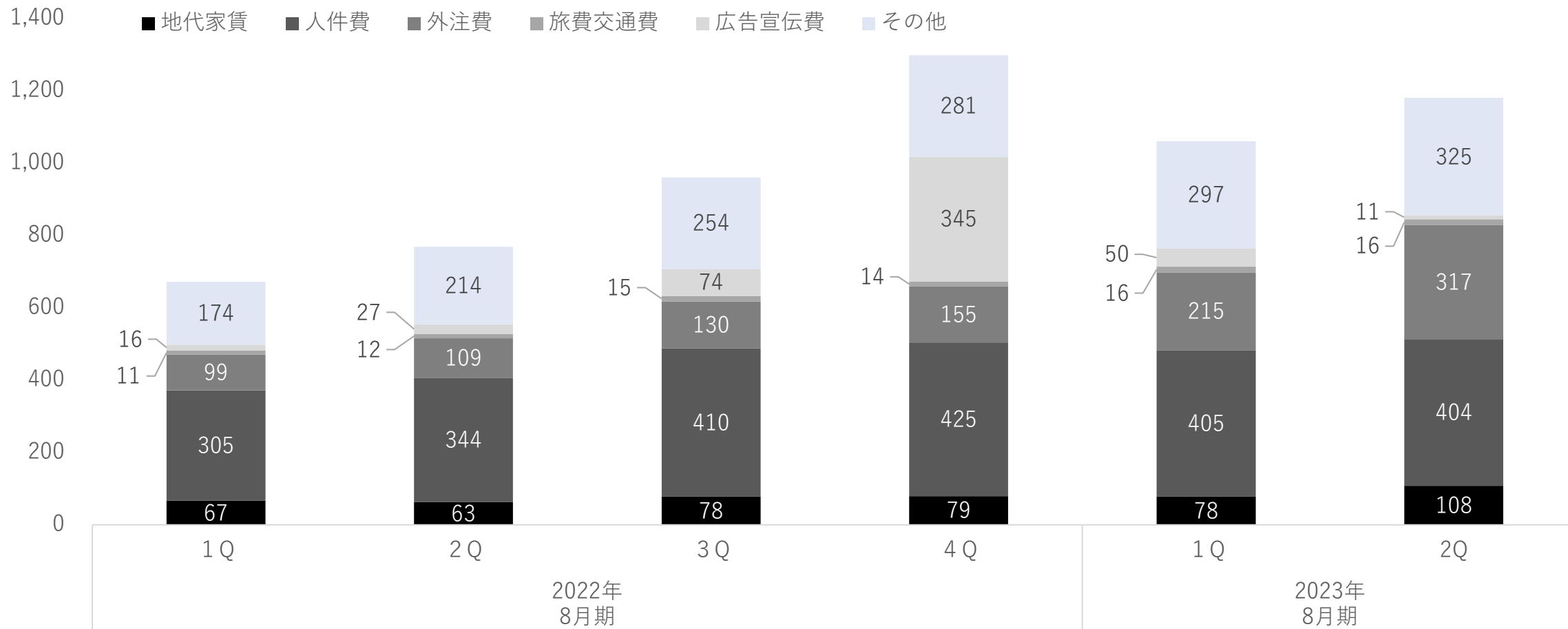
(単位：人)



費用推移

- ・ AWS移行案件において、外注費が大幅に増加
- ・ 業容の拡大に伴い増床を行っており、地代家賃が増加

(単位：百万円)



貸借対照表

- ・ 自動架電の利用が減少した影響で、買掛金が減少し、流動負債が大幅に減少
- ・ 上場に伴う増資に加え、利益剰余金の増加により株主資本が増加
- ・ 負債の減少と株主資本増加の影響で自己資本比率が大幅に上昇

(単位：百万円)

	2022年8月末	2023年2月末	増減額
流動資産	6,705	6,452	△252
固定資産	482	711	228
資産合計	7,188	7,164	△24
流動負債	3,938	1,857	△2,080
固定負債	38	21	△17
負債合計	3,976	1,878	△2,097
株主資本	3,210	5,283	2,073
新株予約権	1	1	—
純資産合計	3,211	5,285	2,073
負債純資産合計	7,188	7,164	△24
自己資本比率	44.7%	73.8%	

キャッシュ・フロー計算書

- ・買掛金の支払いを行った影響で、仕入債務が減少し、営業キャッシュ・フローが大幅な支出となった
- ・営業キャッシュ・フローが大幅な支出となった影響で、フリー・キャッシュ・フローも大幅な支出となった
- ・上場に伴う増資により財務キャッシュ・フローが大幅な収入となっており、手元資金は十分な水準を維持

(単位：百万円)

	2023年8月期 第2四半期末
減価償却費	14
営業活動によるキャッシュ・フロー	△512
投資活動によるキャッシュ・フロー	△281
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,047
フリー・キャッシュ・フロー	△794
現金及び現金同等物の期末残高	3,938

1. 特徴と成長戦略

2. 2023年8月期第1四半期業績

3. 2023年8月期業績計画

4. Appendix

1-1. Mission / Vision / Value

1-2. ビジネスモデルと事業領域

1-3. 成長戦略

1-4. 成長戦略（ノウハウ）

1-5. 成長戦略（競争力の源泉）

2-1. 業績ハイライト

2-2. 業績概要

2-3. 四半期売上高推移

2-4. 事業別売上高前年同期比較

2-5. 事業別売上高前年同四半期比較

2-6. 事業別売上高の四半期推移

2-7. 従業員数の四半期推移

2-8. 費用推移

2-9. 貸借対照表

2-10. キャッシュ・フロー計算書

3-1. 2023年8月期業績計画

3-2. 事業別前期比較

3-3. 主要な経営指標

4-1. 事業概要 プロジェクト型サービス

4-2. 事業概要 プロジェクト型サービス事例

4-3. 事業概要 リセール

4-4. 事業概要 マネージドサービス

4-5. 事業概要 SaaS 自動架電サービス

4-6. 事業概要 SaaS メタバース基盤

4-7. ターゲット市場の規模・成長率

4-8. 人員数と一人あたり売上高の推移

4-9. 会社概要

4-10. 沿革

2023年8月期業績計画

- ・ 2022年12月15日に開示した計画から現時点で変更なし
- ・ 中長期の持続的な成長の実現に向けて、積極的な成長投資を実行
- ・ 新卒社員を中心に大幅な増員に加え、外注費も大幅に増加するため、増収減益の見込み

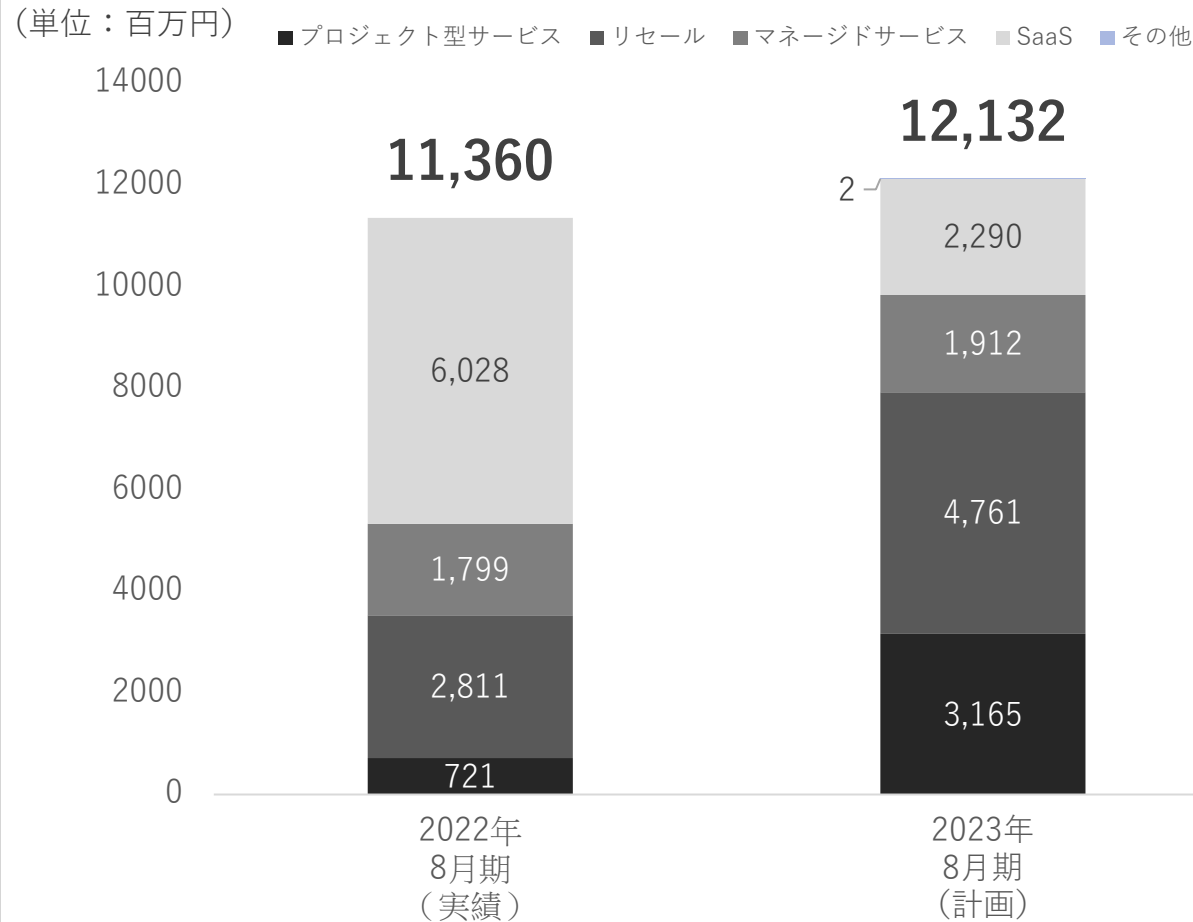
(単位：百万円)

	2022年 8月期 (実績)	2023年 8月期 (修正計画)	前期比 増減額	前期比 増減率
売上高	11,360	12,132	771	6.8%
売上原価	7,292	8,383	1,091	15.0%
売上総利益	4,068	3,749	△319	△7.9%
売上総利益率	35.8%	30.9%		
販売費及び一般管理費	1,673	1,885	211	12.6%
営業利益	2,394	1,863	△530	△22.2%
営業利益率	21.1%	15.4%		
経常利益	2,391	1,861	△530	△22.2%
経常利益率	21.1%	15.3%		
法人税等合計額	889	682	△207	△23.3%
当期純利益	1,495	1,178	△316	△21.2%

事業別前期比較

- ・ SaaS売上高は期初計画比で大幅に増加する見通しとなったものの、前期比では大幅減収の見込み
- ・ 期初に想定していなかったエンハンス開発が発生する見通しとなったため、マネージドサービスについても前期比増収の見込み

(単位：百万円)



	2022年8月期実績	2023年8月期計画	前期比増減額	前期比増減率
プロジェクト	721	3,165	2,444	339.0%
リセール	2,811	4,761	1,950	69.4%
マネージド	1,799	1,912	113	6.3%
SaaS	6,028	2,290	△3,738	△62.0%
その他	0	2	2	-
合計	11,360	12,132	772	6.8%

主要な経営指標

下記の経営指標を重視してモニタリングし、コントロールすることで経営の有効性・効率性を継続的に向上。

主要な 経営指標	2020年8月期 実績	2021年8月期 実績	2022年8月期 実績	2023年8月期 目標	設定の背景
1人あたり 売上高	2,407万円 ¹⁾	2,453万円 ¹⁾	5,826万円 ¹⁾ 自動架電を除くと 2,734万円 ¹⁾	3,200万円	フロントローディング型開発、 自動化技術等による付加価値の高い サービス提供を重視しているため
平均年齢	30.2歳 ²⁾	29.1歳 ²⁾	28.6歳 ²⁾	30歳未満 を維持	クラウドに慣れ親しんだ世代の採用を 強化し、常に最新技術の導入を競争力の 源泉としているため
契約社数	67社 ³⁾	78社 ³⁾	94社 ³⁾	200社	従前の大型案件重視から、大型案件で得た 知見・ノウハウを量に転換していく戦略を 実行するため

1. 1人あたり売上高は売上高を期末従業員数で除して算出（事業計画及び成長可能性資料に記載の1人あたり売上高は平均従業員数を使用して算出していたため差異が発生）；2. 各期末時点の正社員・出向社員の平均年齢；3. 各期に売上があった法人顧客数

1. 特徴と成長戦略

2. 2023年8月期第1四半期業績

3. 2023年8月期業績計画

4. Appendix

1-1. Mission / Vision / Value

1-2. ビジネスモデルと事業領域

1-3. 成長戦略

1-4. 成長戦略（ノウハウ）

1-5. 成長戦略（競争力の源泉）

2-1. 業績ハイライト

2-2. 業績概要

2-3. 四半期売上高推移

2-4. 事業別売上高前年同期比較

2-5. 事業別売上高前年同四半期比較

2-6. 事業別売上高の四半期推移

2-7. 従業員数の四半期推移

2-8. 費用推移

2-9. 貸借対照表

2-10. キャッシュ・フロー計算書

3-1. 2023年8月期業績計画

3-2. 事業別前期比較

3-3. 主要な経営指標

4-1. 事業概要 プロジェクト型サービス

4-2. 事業概要 プロジェクト型サービス事例

4-3. 事業概要 リセール

4-4. 事業概要 マネージドサービス

4-5. 事業概要 SaaS 自動架電サービス

4-6. 事業概要 SaaS メタバース基盤

4-7. ターゲット市場の規模・成長率

4-8. 人員数と一人あたり売上高の推移

4-9. 会社概要

4-10. 沿革

事業概要 ① プロジェクト型サービス

プロジェクト型で新規システム開発、またはクラウド移行(マイグレーション)を実施するサービス。システム移行は、システム基盤をクラウド化する「リフト」、移行と同時に保守・運用が容易なクラウドネイティブなシステムに作り変える「シフト」の双方に対応。

サービス内容

新規システム開発



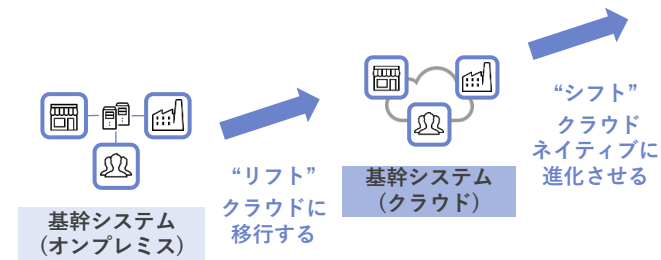
クラウドの「スマート利用¹⁾」に対応できるクラウドネイティブな基幹システムをアジャイルに開発

新規システム開発の短期化とスマート利用による継続的な運用品質の改善

提供価値

スマート利用には「アジャイルによる高速な新規システム開発・クラウド移行」と「自動化による監視・保守サービス」が重要。双方を一気通貫で実現するため、当社は開発・移行の初期段階から本番相当のインフラ環境とシステム監視サービスを提供している。

クラウド移行(マイグレーション)






オンプレミス²⁾の基幹システムをクラウドに移行(リフト)し、クラウドネイティブに進化(シフト)

既存システムをクラウドネイティブ化し保守・運用工数の軽減(スマート利用)を実現

1. クラウドベンダーによる管理サービスを利用したり、インフラ環境をコードにより自動生成することにより、サーバ構築に伴うコストや、手作業に係る工数を削減する利用方法;
2. システムを運用する上で必要となるソフトウェア・ハードウェアを自社で保有・管理する運用形態

事業概要 ① プロジェクト型サービス: 事例

パブリックセクター(官公庁・地方公共団体等)・金融機関における、主なプロジェクト型サービスの事例は下記の通り。

クライアント (一例)	プロジェクト名	プロジェクト概要
 北國銀行	北國クラウドバンキング クラウド移行(マイグレーション)	<ul style="list-style-type: none"> 個人向けインターネットバンキングである同システムをアプリケーションからインフラまですべてクラウドで構築 2019年9月に稼働し、2022年2月現在では20万人のお客様が契約¹⁾
 厚生労働省 <small>Ministry of Health, Labour and Welfare</small>	HER-SYS 新規開発	<ul style="list-style-type: none"> 新型コロナの流行拡大初期に短期間での開発が求められるなか、約3週間で初回リリース(2020年5月)を実施 以降、現在に至るまでに約70回の機能アップデートを実施
 <small>国立研究開発法人</small> 国立がん研究センター <small>National Cancer Center Japan</small>	全国がん登録 クラウド移行(マイグレーション)	<ul style="list-style-type: none"> 2021~2022年に、過去データの一元化や分析基盤としての拡張性を考慮して、クラウド化実施 クラウド移行時、従前からの課題であった約350の機能を改修 大規模システムのクラウド移行を7ヶ月で実施

1. 北國銀行プレスリリース(2022年2月25日)「個人インターネットバンキング「北國クラウドバンキング」の契約者数 20 万人突破について」(https://www.hokkokubank.co.jp/other/news/2022/pdf/20220225_a.pdf)

事業概要 2 リセール

Microsoft Azure 等のパブリッククラウドや、Microsoft 365 および Power Platform 等のソフトウェアライセンスを販売。
仕入れたライセンスにマネージドサービスや教育サービス等の付加価値をあわせて提供することで他社と差別化。

販売する製品・サービス



パブリッククラウド
 一般のユーザや企業向けに提供される
 クラウドコンピューティング環境



WordやExcel等のOffice製品に加え、
 SharePointやTeams、セキュリティ製品を
 クラウドで提供しているサービス



初心者でも利用可能(ノーコード/ローコード)²⁾な
 クラウドアプリ開発プラットフォーム

FIXERならではの付加価値

マネージドサービスの一部である
 監視サービスを無償提供

ライセンス購入後に発生する
 利用上の課題に対して技術サポート

セキュリティ要件の厳しい
 官公庁・銀行での導入実績

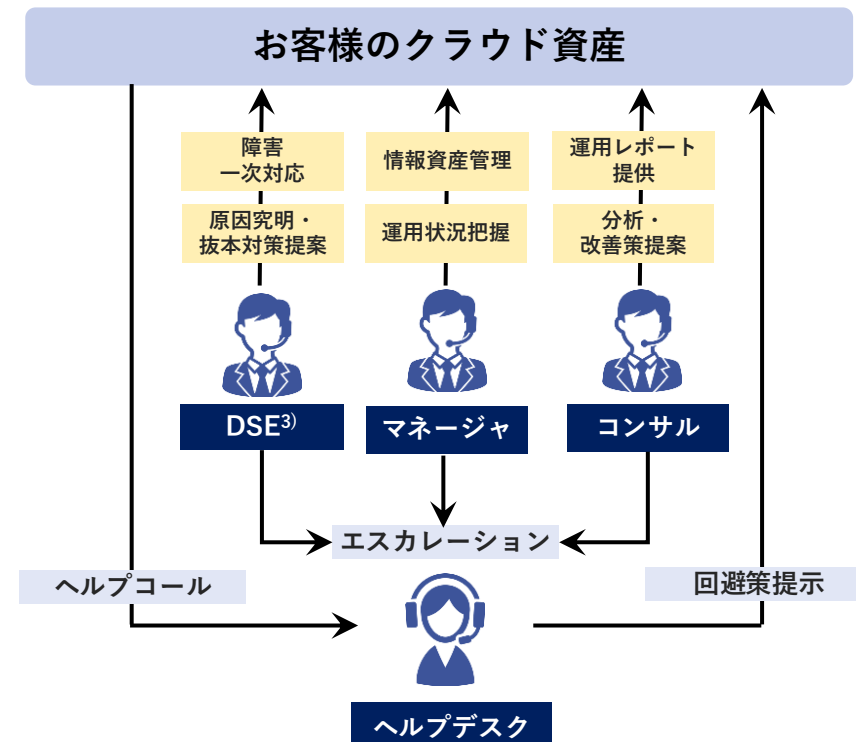
テレワーク推進賞受賞¹⁾の
 リモートワーク/ペーパーレス化ノウハウ

DX内製化教育プログラム

業種別・業務別に用意された
 テンプレートの提供

技術サポート体制

ヘルプデスクが専門家チームと連携して課題を解決



1. 2019年に一般社団法人日本テレワーク協会が主催するテレワークの普及促進を目的とした「テレワーク推進賞」を受賞;
 2. 複雑なプログラミングを習得しなくてもアプリケーションを開発できる手法

3. Dedicated Support Engineer; 専任のサポートエンジニア

事業概要 3 マネージドサービス

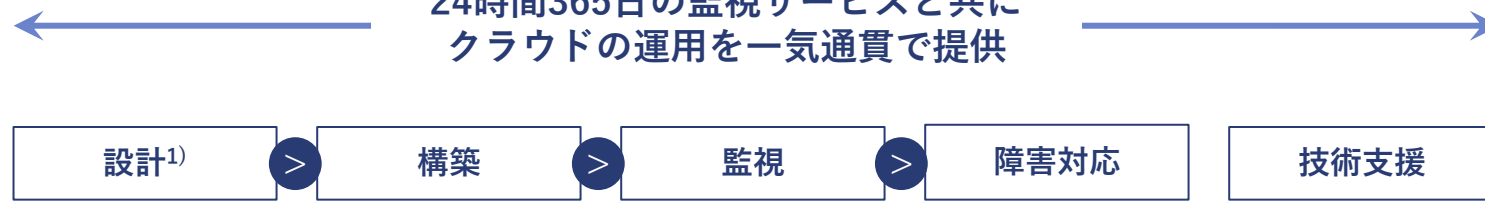
24時間365日の監視を中心に、クラウドの保守・運用を一気通貫で提供。自動化技術で工数削減と運用品質向上を両立。

パブリッククラウドだけでは実現できない
アプリケーションレイヤーを含めた監視運用

24時間365日の監視サービスと共に
クラウドの運用を一気通貫で提供

パブリッククラウド		cloud.config
IaaS	PaaS	
データ	データ	データ
アプリケーション	アプリケーション	アプリケーション
ランタイム	ランタイム	ランタイム
ミドルウェア	ミドルウェア	ミドルウェア
OS	OS	OS
仮想化	仮想化	仮想化
サーバー	サーバー	サーバー
ストレージ	ストレージ	ストレージ

- : パブリッククラウドの提供者が管理
- : クラウドを利用するユーザー企業が管理
- : FIXERのマネージドサービスが管理



FIXERのマネージドサービス cloud.config¹⁾ は
第三者機関による監査により、クラウド導入のベストプラクティス
Cloud Adoption Framework²⁾ に準拠したサービスと認定

<p>クラウドデザイン パターンに従った インフラ設計</p> <p>既存サービス・ SaaS³⁾・OSS⁴⁾等 の活用を提案</p>	<p>自動化技術(IaC⁵⁾) を活用した 構築・設定</p> <p>典型的な構成を 短時間で構築し 正常性確認を完了</p>	<p>マルチクラウド⁶⁾で 24時間365日 システムを監視</p> <p>エラー発生時は その深刻度を 自動判定して通知</p>	<p>影響度・緊急度 に基づく 優先度判断</p> <p>一次対応として 障害要因の 切り分けを実施</p>	<p>技術課題に対し エンジニアを アサインして支援</p> <p>日々進化する クラウドの 最新情報を提供</p>
---	--	--	--	--

1. 当社が提供するクラウドの保守・運用サービス; 2. 組織のクラウド導入による影響を示し、導入をサポートするフレームワーク; 3. Software as a Serviceの略。ソフトウェアを利用者(クライアント)側に導入するのではなく、提供者(サーバ)側で稼働しているソフトウェアを、インターネット等のネットワーク経由で、利用者がサービスとして利用する状況; 4. Open Source Softwareの略。利用者の目的を問わず、ソースコードを使用、調査、再利用、修正、拡張、再配布が可能であるソフトウェアの総称; 5. 当社が開発案件を通じてストックしてきた、設計における定石・ノウハウや、構築・設定を自動化するコード等; 6. 複数のクラウドを併用すること。ここではAzureをAWSから監視したり、逆にAWSをAzureから監視することを指す

事業概要 4 SaaS: 自動架電サービス

マネージドサービスで使用していた障害検知時の通知サービスを汎用型の自動架電+SMS送信サービスとして提供。

サービスのイメージ

クラウドで構築したIVR(自動応答音声)で架電したり、SMSを送信できる機能を提供。

(自動音声)
 予約の最終確認のお電話です。〇〇様、9月1日19時より2名様、予約確定でよろしければ①を、変更希望であれば②を押して下さい。

操作にご不明な点があれば、オペレーターにおつなぎしますので③を押して下さい



- 過去の利用実績に基づき外部サービス/携帯キャリアの架電・送信利用枠を確保

オペレーター

導入事例: 新型コロナウイルス感染症療養者の健康観察

法令に基づき、感染者や感染が疑われる方に健康状態の確認を実施する必要。自動架電サービスやSMS送信サービスを組み合わせることで業務を省力化。

HER-SYSを活用した健康観察方法 一覧

療養者	健康観察方法	内容	◆主なポイント
<ul style="list-style-type: none"> 陽性者 濃厚接触者 	My HER-SYS	ご自身のスマートフォン、パソコンから、 指定のアドレスにアクセス して、健康状態を入力	<ul style="list-style-type: none"> 都合が良いときに入力できる 1つのアドレスで、複数人登録できる
	自動架電	事前に登録した電話番号に、 毎日決まった時間に電話 がかり、ガイダンスに従い、番号を押して健康状態を入力	<ul style="list-style-type: none"> IDの入力不要 固定電話もOK 電話代不要
	健康コール	ご自身の電話から 指定の番号に電話 をかけて、ガイダンスに従い、番号を押して健康状態を入力	<ul style="list-style-type: none"> 都合が良いときに入力できる 固定電話もOK 複数人登録できる

HER-SYS

自動反映

入力

出力

保健所

健康観察方法*

電話対応

保健所の担当者から、電話での確認聞き取った内容は、保健所で入力

健康状態一覧

※自治体により他にも方法があります

健康状態により、個別に症状の確認

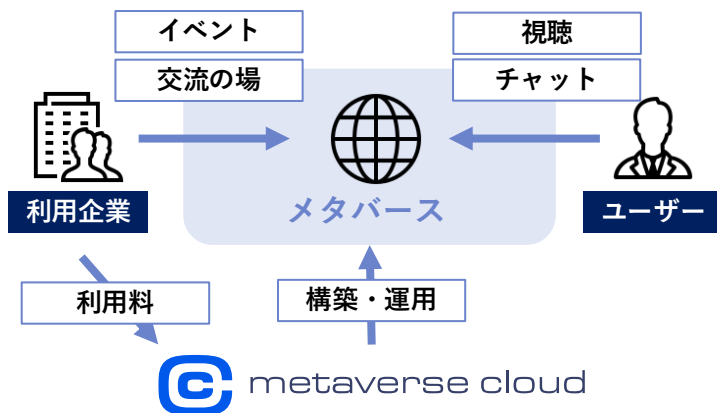
出所: 厚生労働省『HER-SYSを活用した健康観察(2021.9)』(https://www.mhlw.go.jp/content/10900000/000835138.pdf)

事業概要 4 SaaS: メタバース基盤

ユーザーがアバターを操作して仮想空間を動き回り、さまざまなコンテンツを体験できる「メタバース」の基盤を提供。当初はバーチャルイベントでの利用中心であったが、メタバースでの番組観覧や自治体のまちづくり議論まで、活用事例が拡大。

サービスのイメージ

メタバース空間・機能をサービスとして提供。



当社サービスの特徴

- クラウドネイティブ** 来場者数増加やアクセス集中に対して、可用性・安定性を確保
- ブラウザベース** 企業PCの利用時などもインストールの障害がなく、閲覧環境に広く対応
- セルフサービス** 主催者用の管理画面から、アクセスの制御やコンテンツの差し替えが可能

活用事例

展示会・ライブ・常設ショールーム等、様々な目的で活用可能。テレビ番組の一般観覧やまちづくり・地域振興での活用にも展開。

Microsoft Japan Digital Days 2021 (日本マイクロソフト)



メタバースYOKKAICHI (四日市市)



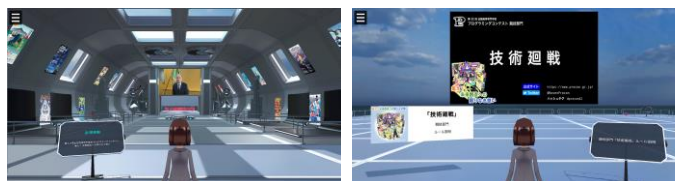
NET ZERO Leaders Summit 2021 (経済産業省・JETRO)



クラウド検定 / クラウドダンディ (TOKYO MXにて放送)



全国高等専門学校プログラミングコンテスト (国立高等専門学校機構)

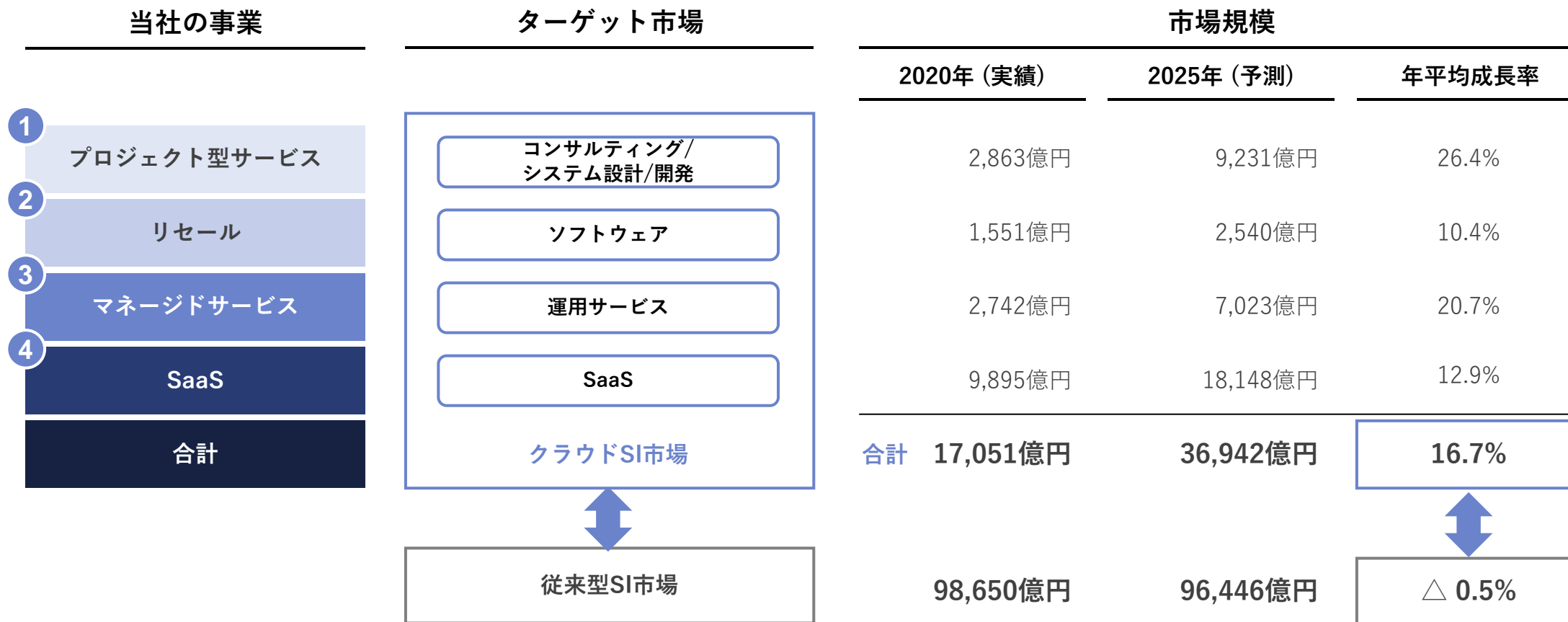


クラウド n8v STATION (NewsPicksにて放送)



ターゲット市場の規模・成長率

システムインテグレーション(SI)¹⁾市場のうち、当社がターゲットとするクラウドSI市場²⁾の2025年までの年平均成長率は16.7%。これは従来型SI市場(年平均成長率△0.5%)から大きく抜け出しており、当社は高成長な市場にフォーカス。



1. コンピュータやソフトウェア、ネットワークなどを組み合わせ、業務を自動化するためのシステムを開発すること;2. 下記出所レポートにおける「パブリッククラウドSI市場」のうち、当社事業と対応する4つのサブ市場。具体的にはパブリッククラウドSI市場のうち「アプリケーションレイヤー」に属する4市場

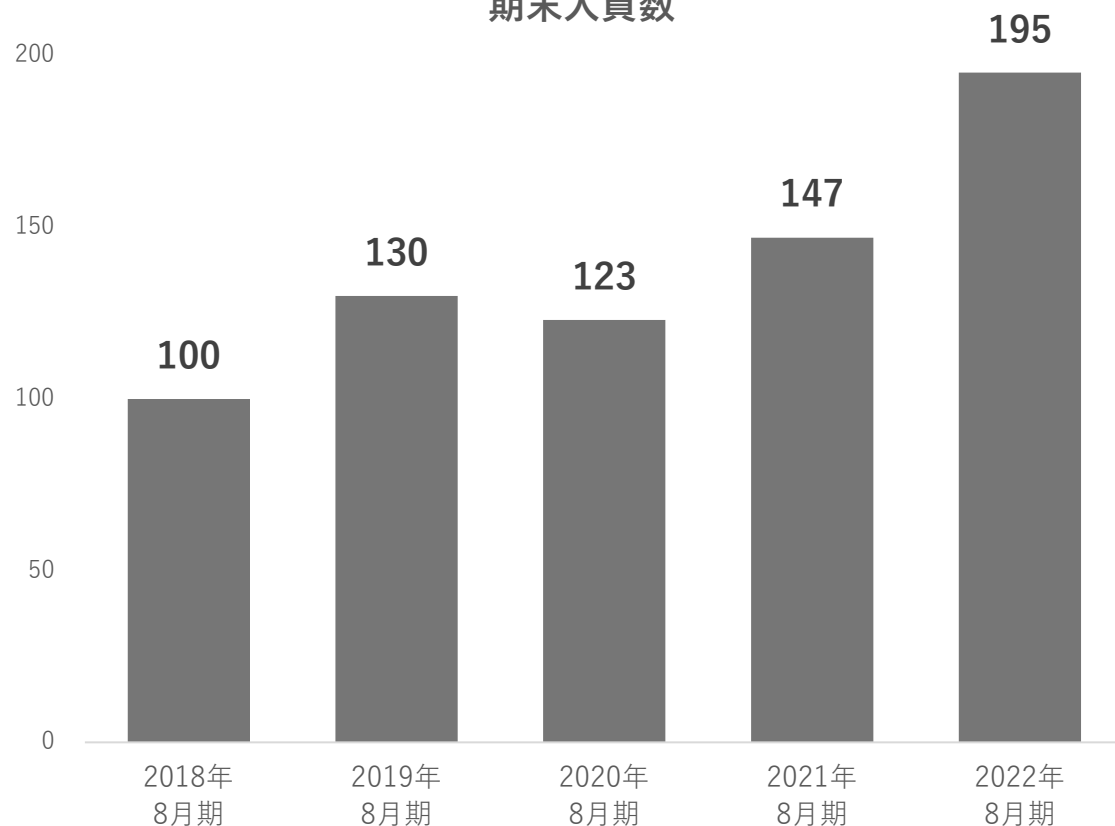
出所: 富士キメラ総研「2022 クラウドコンピューティングの現状と将来展望 市場編」

(参考) 人員数と一人あたり売上高の推移

- ・ 2021年8月期より新卒の大量採用を実施し人員数が大幅増加
- ・ 人員数が増加しているものの、高い売上成長と自動化技術により、一人あたり売上高も増加

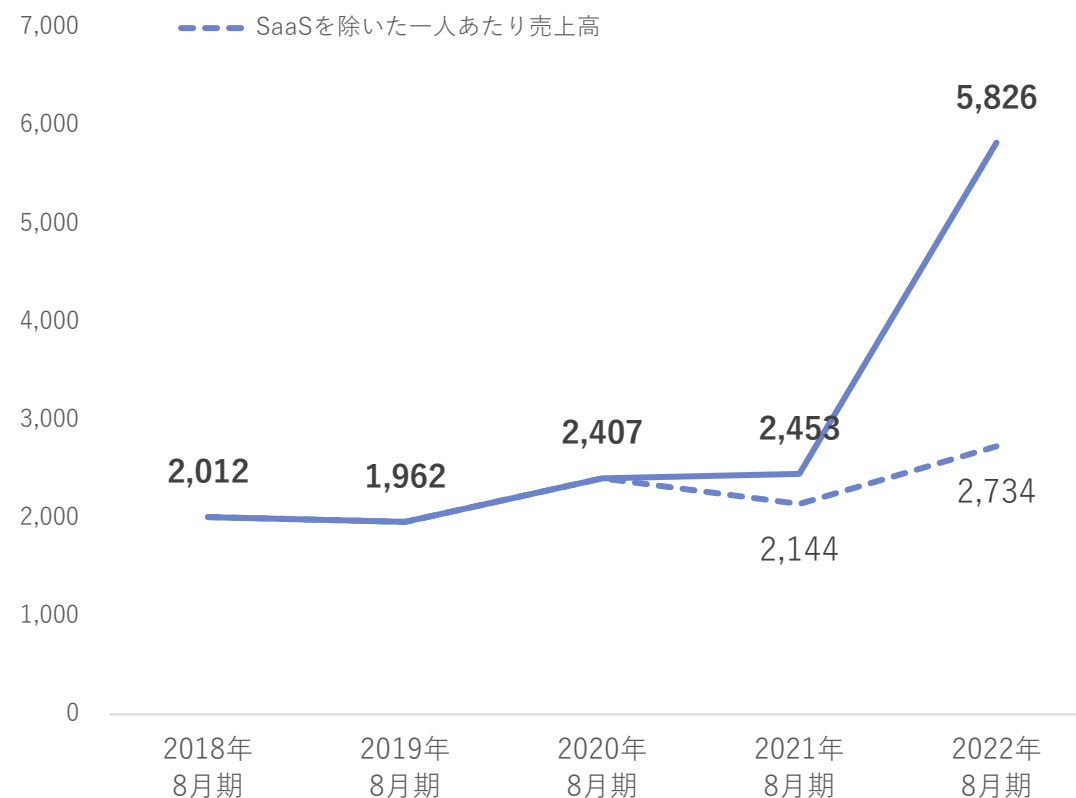
(単位：人)

期末人員数



(単位：万円)

一人あたり売上高



※一人あたり売上高は売上高を期末従業員数で除して算出（事業計画及び成長可能性資料に記載の一人当たり売上高は平均従業員数を使用して算出していたため差異が発生）

※2018年8月期から2020年8月期は監査を受けておりません

会社概要

会社名	株式会社FIXER
代表者	松岡 清一
本社	東京都港区芝浦1-2-3 シーバンスS館 最上階
創業	2009年11月6日
資本金	1,205,474千円
従業員数 ¹⁾	195名（2023年2月期末時点）
平均年齢 ¹⁾	30.1歳（2023年2月期末時点）

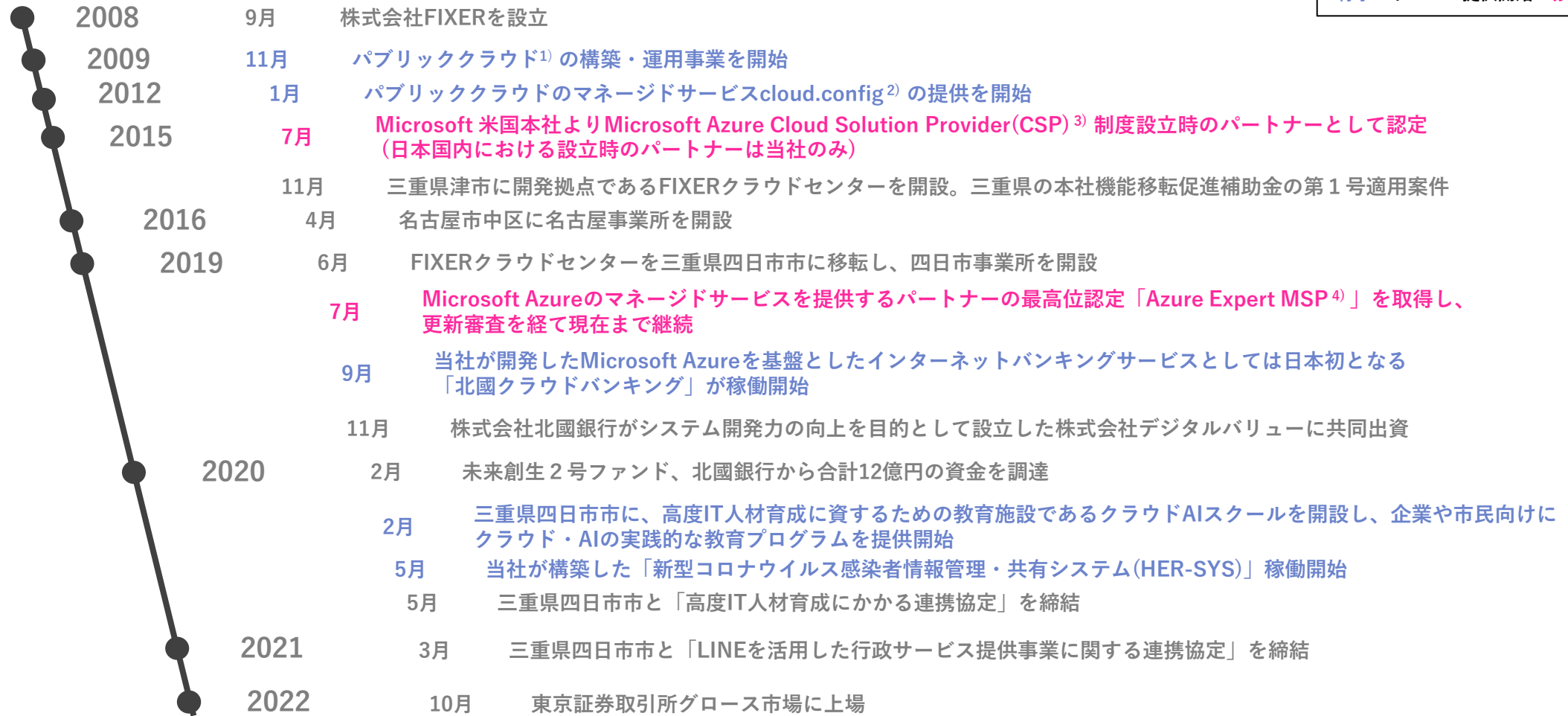
1. 正社員および他社からの出向社員

役員

代表取締役社長	松岡 清一
取締役	磐前 豪
取締役(社外)	名古屋 聡介
取締役(社外)	竹鶴 孝太郎
常勤監査役(社外)	本田 泰章
監査役(社外)	梅本 麻衣
監査役(社外)	山本 敬二郎
執行役員	近藤 哲生
執行役員	岡安 英俊
執行役員	中尾 公一
執行役員	矢ヶ部 賢善

沿革

青字：サービス提供開始 赤字：認定取得



1. 広く一般のユーザ・企業にクラウドコンピューティング環境をインターネット経由で提供するサービス; 2. 当社が提供するマネージドサービス(保守・運用サービス); 3. マイクロソフト社がシステム開発事業者向けに実施している、業務用クラウドサービスの再販売制度; 4. Microsoft Azureのマネージドサービスの提供で、高い業績を上げているパートナーをスペシャリストとしてマイクロソフト社が認定する制度

本資料の取り扱いについて

本資料は、当社の業界動向及び事業内容について、現時点における予定、推定、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あります。

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。

