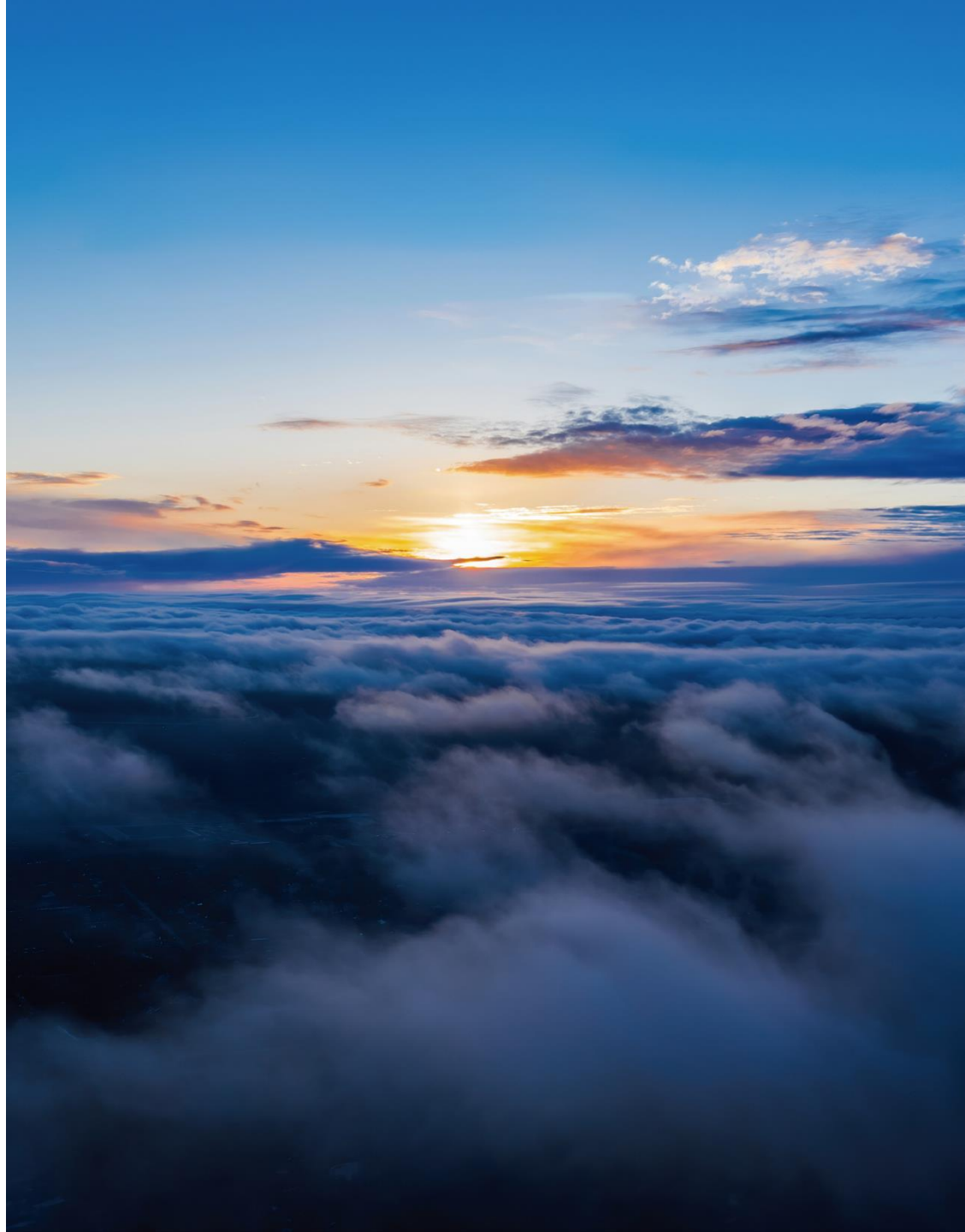


株式会社FIXER

**2024年8月期第1四半期
決算説明資料**

**2024年1月11日
(証券コード 5129)**

© COPYRIGHT 2024 FIXER Inc.



- ▶ 2024年8月期第1四半期業績 P. 2~P.9
- ▶ 2024年8月期第2四半期計画と成長戦略 P.10~P.16
- ▶ 生成AI活用による事業モデルの転換 P.17~P.27
- ▶ Appendix P.28~P.32



2024年8月期 第1四半期業績

- ▶ 大型AWS移行案件がプロジェクト後半に入った影響と自動架電の利用が減少した影響で前年同四半期比減収
- ▶ 減収の影響により、減益となっているがコストコントロールにより利益を確保

	2024年8月期 第1四半期	増減額	前年 同四半期比
売上高	1,966百万円	△1,509百万円	△43.4%
売上総利益	600百万円	△662百万円	△52.5%
営業利益	125百万円	△740百万円	△85.6%
経常利益	125百万円	△718百万円	△85.1%
四半期純利益	81百万円	△455百万円	△84.8%

- ▶ 原価のコントロールを実施し、売上総利益率は高水準を維持
- ▶ 成長投資を継続しており、販管費が増加したものの各段階利益において黒字を維持

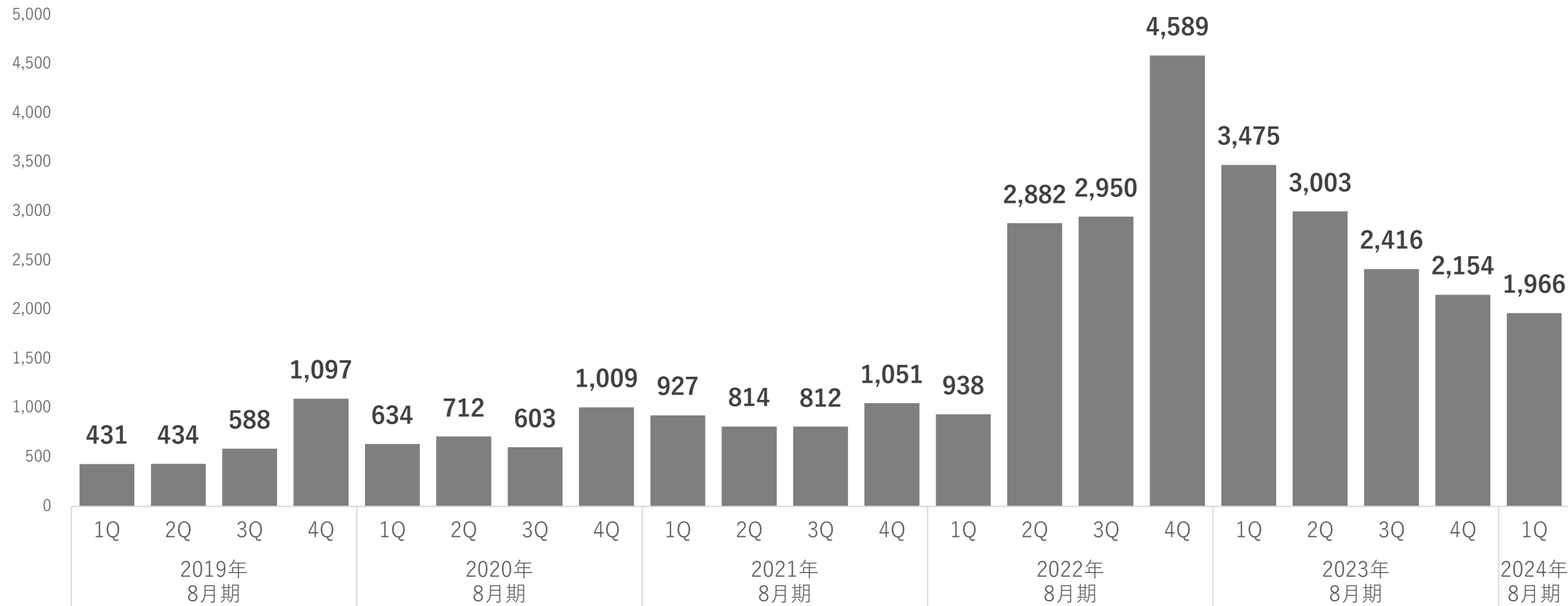
(単位：百万円)

	2023年8月期 第1四半期 (実績)	2024年8月期 第1四半期 (実績)	増減額	増減率
売上高	3,475	1,966	△1,509	△43.4%
売上原価	2,213	1,366	△846	△38.3%
売上総利益	1,262	600	△662	△52.5%
売上総利益率	36.3%	30.5%		
販売費及び一般管理費	396	474	78	19.7%
販管费率	11.4%	24.2%		
営業利益	865	125	△740	△85.6%
営業利益率	24.9%	6.4%		
経常利益	843	125	△718	△85.1%
経常利益率	24.3%	6.4%		
法人税等合計額	306	45	△260	△85.2%
四半期純利益	537	81	△455	△84.8%

四半期売上高推移

- ▶ 前年同四半期比減収となるも減収幅が縮小
- ▶ 2022年8月期1Q迄と比較すると高水準の売上高を維持

(単位：百万円)



ビジネスモデル別四半期売上高推移

- ▶ 大型AWS移行案件の開発フェーズが後半に入りプロジェクト型サービスが前四半期比減収
- ▶ 自動架電の利用減の影響でSaaSの前年同四半期比が大幅減収
- ▶ リセール、マネージドサービスは安定的に推移

(単位：百万円)

	2022年 8月期				2023年 8月期				2024年 8月期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
プロジェクト型サービス	108	301	270	41	866	705	754	563	416
リセール	410	571	744	1,085	1,198	1,156	1,177	1,230	1,206
マネージドサービス	316	555	489	438	385	445	430	343	327
SaaS	102	1,454	1,446	3,023	1,021	695	53	15	14
その他					2				1
合計	938	2,882	2,950	4,589	3,475	3,003	2,416	2,154	1,966

従業員数の四半期推移

▶ 新卒採用が中心のため3Qに大幅増員の傾向

(単位：人)

300

250

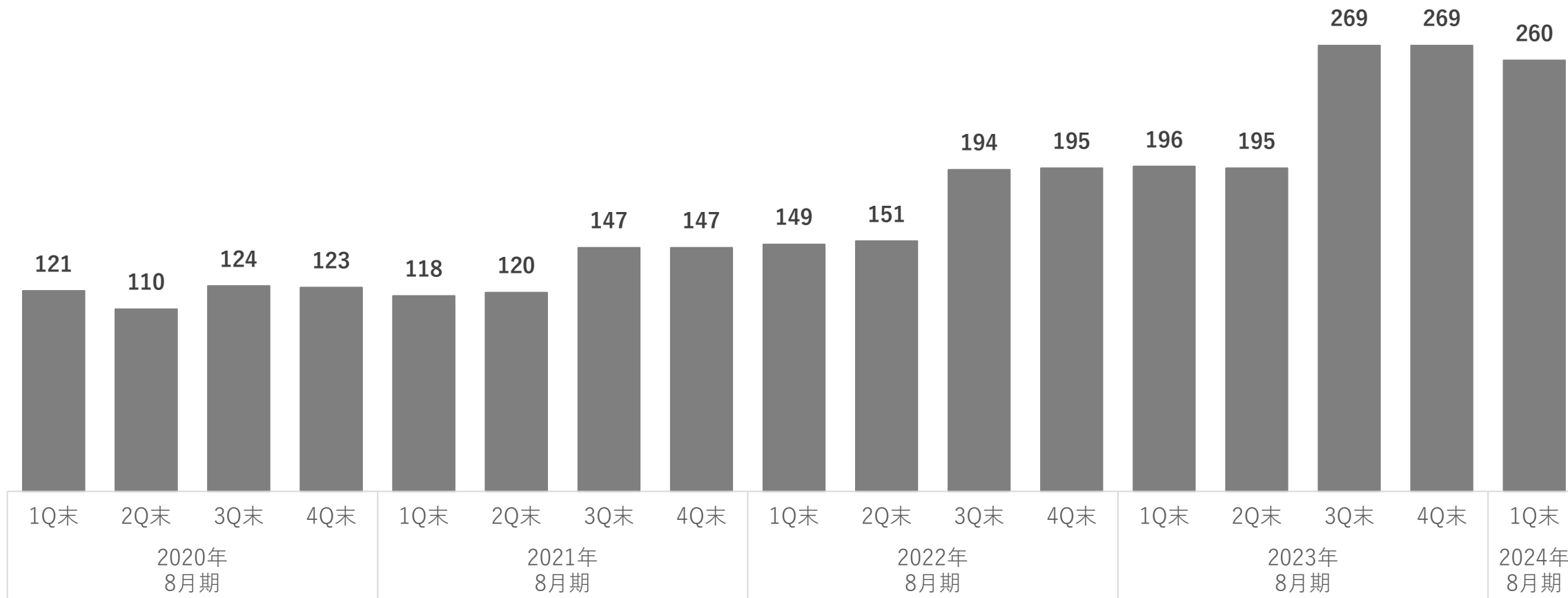
200

150

100

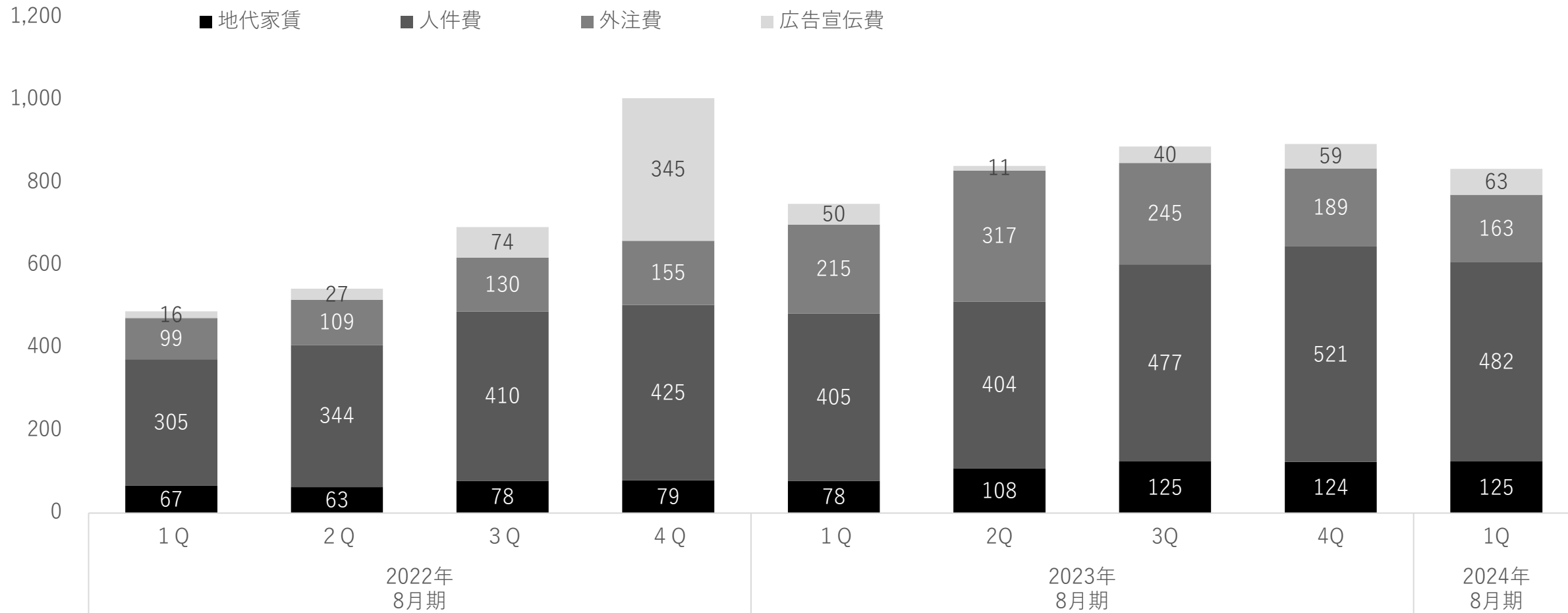
50

0



▶ 大型プロジェクトがピークを超えたため外注費の減少傾向が継続

(単位：百万円)



貸借対照表

- ▶ 流動負債その他や未払法人税等が減少し、負債合計が411百万円減少
- ▶ 利益創出により純資産が82百万円増加

(単位：百万円)

	2023年8月期末	2024年8月期 第1四半期末	増減額
流動資産	6,325	6,056	△268
固定資産	815	754	△60
資産合計	7,140	6,811	△328
流動負債	1,404	994	△409
固定負債	17	15	△1
負債合計	1,421	1,010	△411
株主資本	5,717	5,799	82
新株予約権	1	1	△0
純資産合計	5,718	5,801	82
負債純資産合計	7,140	6,811	△328
自己資本比率	80.1%	85.1%	



2024年8月期 第2四半期計画と成長戦略

- ▶ プロジェクト型サービスによってクラウドネイティブなシステムを構築
- ▶ クラウドやソフトウェアのライセンスをリセールし、マネージドサービス(保守・運用・エンハンス開発)を提供
- ▶ 顧客ニーズの高い機能をプラットフォーム化したSaaS事業も展開

プロジェクト型サービス

マネージドサービス

SaaS

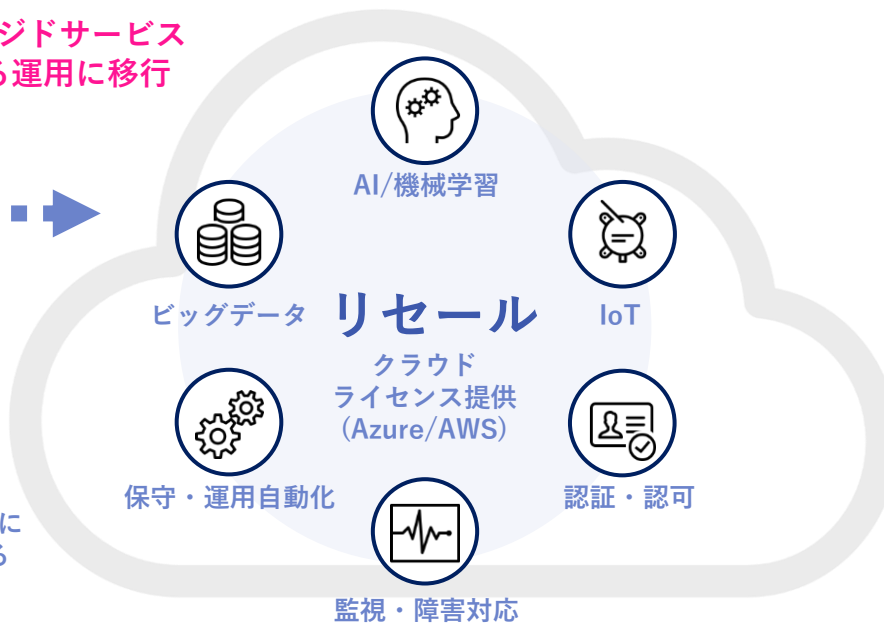
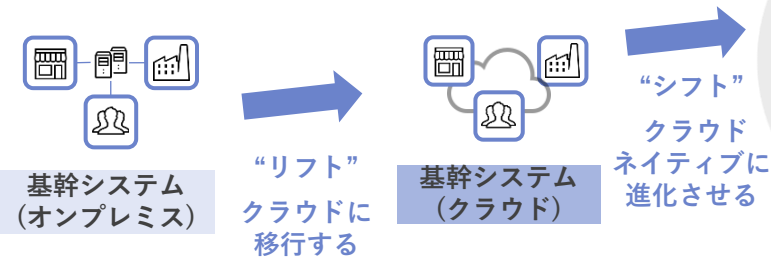
新規システムをクラウドネイティブに開発



完成したエンタープライズクラウドシステムを
マネージドサービスにより保守・運用・エンハンス開発

マネージドサービス
による運用に移行

既存システムのクラウド移行



顧客ニーズの高い機能をプラットフォーム化
高付加価値のSaaSとして提供



Microsoft Azure上のセキュアな
ネットワーク環境で駆動し、専用環境
で学習・生成を行うエンタープライズ
向けAGIプラットフォーム



自動架電

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



メタバース基盤

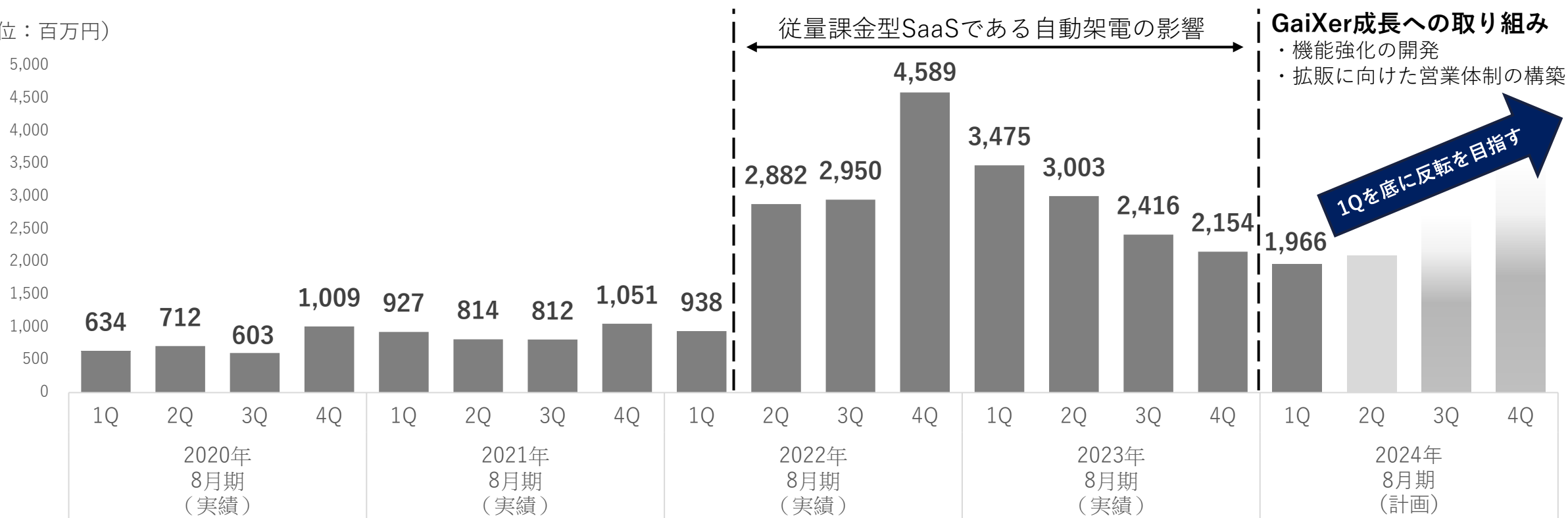
メタバースプラットフォームに
必要なクラウドシステムを
BtoBtoC向けにSaaS型で提供

2024年8月期成長戦略

- ▶ 事業構造の変革を行い、非連続な成長を再び実現する
- ▶ 開発リソースの拡大によりプロジェクト型サービスの獲得を推進し、ストック売上であるリセール・マネージドサービスに積み上げを目指す
- ▶ ストック型SaaSとして販売しているGaiXerへの投資を強化し、2024年8月期下期以降の高成長を目指す

プロジェクト型サービス（フロー）を獲得 → リセール・マネージドサービス（ストック）の積み上げ + GaiXer（ストック）の積み上げ

(単位：百万円)



HER-SYSへ開発リソースの集中投下

徐々に他のプロジェクトに開発リソースを展開

GaiXerへの投資を強化

事業領域のビジネスフロー

- ▶ グローバルクラウドベンダーや既存顧客からの紹介でプロジェクト型サービスを受注
- ▶ プロジェクト型サービスで開発したシステムはリセールとマネージドサービスに移行しストック売上へ
- ▶ マネージドサービスでは、顧客ニーズに対応したエンハンス開発（機能追加）も提供しており、一部フロー売上が発生

SaaS

グローバル
クラウドベンダー

既存顧客



ストック売上



自動架電 メタバース基盤

フロー売上

ストック売上が積み上がり
持続的な成長が実現

プロジェクト型サービス

マネージドサービス

成長
サイクル

コード
ファースト
開発

自動
テスト

アジャイルによる
高速開発サイクル

マネージドサービス
による運用に移行

要件確認

開発開始

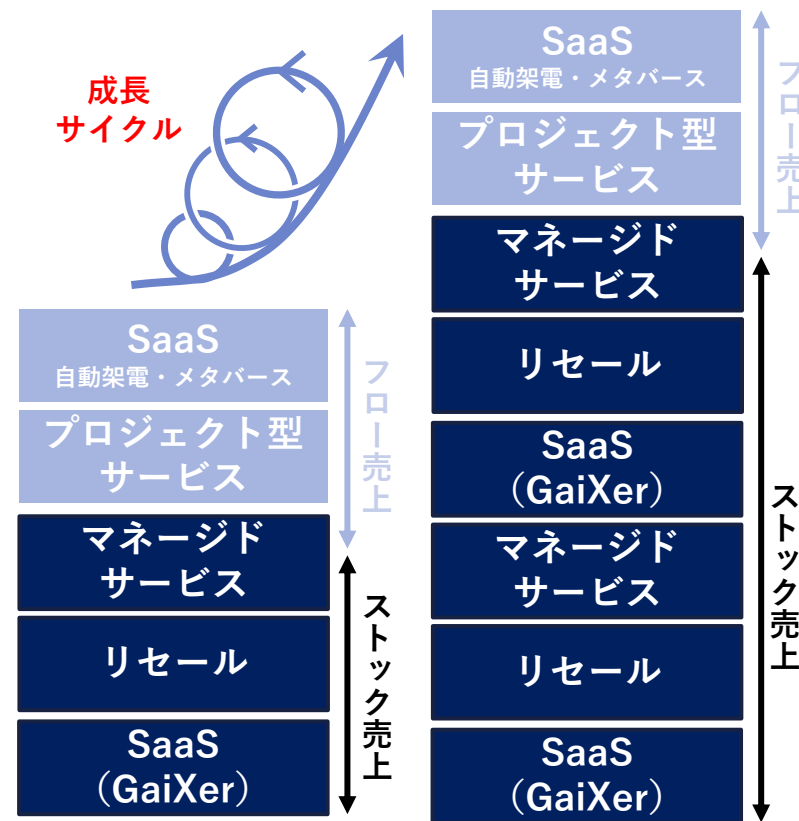
品質確認

納品

フロー売上



ストック売上+フロー売上



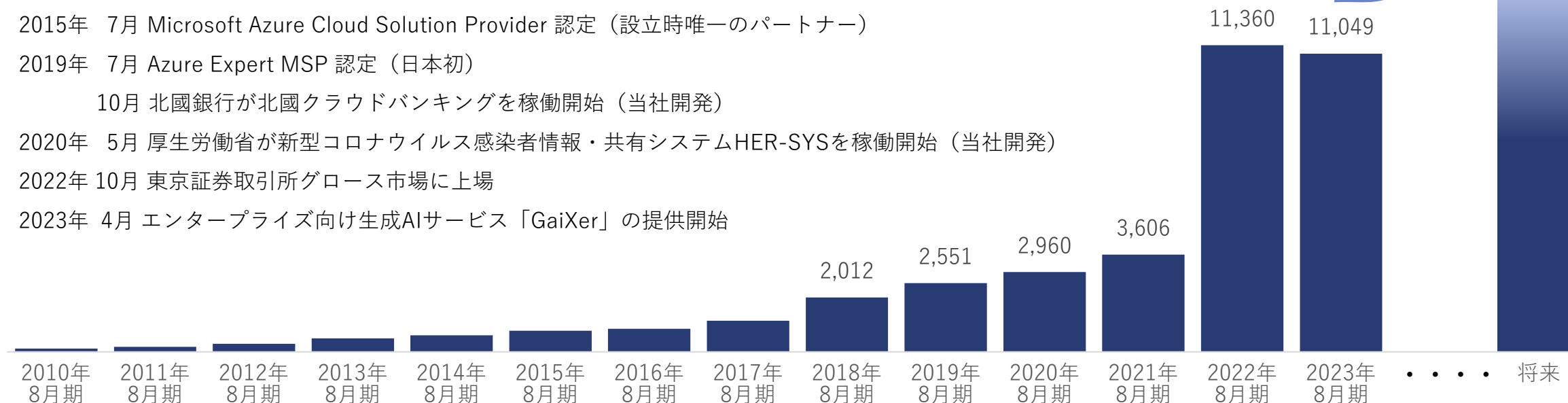
2024年8月期成長戦略

- ▶ 生成AIによるゲームチェンジにより成長戦略を見直し
- ▶ マルチクラウド化やAIによる自動化を進め非連続な成長を目指す

(単位：百万円)



- 2008年 9月 会社設立
- 2009年 11月 パブリッククラウドの構築・運用事業開始
- 2012年 12月 パブリッククラウドのマネージドサービスcloud.configの提供を開始
- 2015年 7月 Microsoft Azure Cloud Solution Provider 認定 (設立時唯一のパートナー)
- 2019年 7月 Azure Expert MSP 認定 (日本初)
- 10月 北國銀行が北國クラウドバンキングを稼働開始 (当社開発)
- 2020年 5月 厚生労働省が新型コロナウイルス感染者情報・共有システムHER-SYSを稼働開始 (当社開発)
- 2022年 10月 東京証券取引所グロース市場に上場
- 2023年 4月 エンタープライズ向け生成AIサービス「GaiXer」の提供開始



2024年8月期第2四半期業績計画及び進捗率

- ▶ 変動が大きいプロジェクト型サービスと従量課金型SaaS（自動架電）が影響し、減収の見込
- ▶ 1Qを底に売上高を反転させ、2Q以降の再成長を実現すべく投資を強化する
- ▶ 売上高は計画対比で順調に進捗、コストコントロール等の効果で各段階利益は計画対比で高進捗

(単位：百万円)

	2023年8月期 上期 (実績)	2023年 8月期下期 (実績)	2024年8月期 第2四半期 (上期計画)	2023年8月期 上期比較 増減額	2023年8月期 上期比較 増減率	2023年8月期 下期比較 増減額	2023年8月期 下期比較 増減率	2024年8月期 第1四半期 (実績)	2024年8月期 上期計画 進捗率
売上高	6,479	4,570	3,767	△2,711	△41.8%	△802	△17.6%	1,966	52.2%
売上原価	4,155	2,846	2,581	△1,574	△37.9%	△264	△9.3%	1,366	52.9%
売上総利益	2,323	1,723	1,185	△1,137	△49.0%	△537	△31.2%	600	50.6%
売上総利益率	35.9%	37.7%	31.5%					30.5%	
販売費及び一般管理費	777	1,158	1,014	237	30.5%	△144	△12.4%	474	46.8%
営業利益	1,545	564	171	△1,374	△88.9%	△393	△69.7%	125	73.1%
営業利益率	23.9%	12.4%	4.5%					6.4%	
経常利益	1,524	564	173	△1,350	△88.6%	△391	△69.3%	125	72.5%
経常利益率	23.5%	12.4%	4.6%					6.4%	
法人税等合計額	567	138	62	△505	△89.0%	△76	△55.1%	45	
四半期期純利益	956	426	110	△845	△88.4%	△315	△74.0%	81	74.4%

2024年8月期第2四半期ビジネスモデル別計画及び進捗率

- ▶ フロー売上である、プロジェクト型サービスと従量課金型SaaS（自動架電）が前年同期比で減収の見込
- ▶ スtock売上である、リセールとマネージドサービスは安定的に推移する見込
- ▶ プロジェクト型サービスは、AWS移行案件を中心に進捗率60.5%と順調に推移
- ▶ SaaSは自動架電の利用減少に加え、メタバースの利用時期が変更になった影響により進捗率が34.7%に留まっている

(単位：百万円)

	2023年8月期 上期 (実績)	2023年 8月期下期 (実績)	2024年8月期 第2四半期 (上期計画)	2023年8月期 上期比較 増減額	2023年8月期 上期比較 増減率	2023年8月期 下期比較 増減額	2023年8月期 下期比較 増減率	2024年8月期 第1四半期 (実績)	2024年8月期 上期計画 進捗率
プロジェクト型サービス	1,571	1,318	689	△882	△56.1%	△628	△47.7%	416	60.5%
リセール	2,355	2,408	2,299	△56	△2.4%	△109	△4.6%	1,206	52.5%
マネージドサービス	831	772	735	△96	△11.6%	△37	△4.9%	327	44.6%
SaaS	1,717	69	43	△1,674	△97.5%	△25	△37.2%	14	34.7%
その他	2	1	—	△2	△100.0%	△1	△100.0%	1	—
合計	6,479	4,570	3,767	△2,711	△41.8%	△802	△17.6%	1,966	52.2%

生成AI活用による 事業モデルの転換

「自動化適用×生成AI活用」による利益率の向上

- ▶ 大規模プロジェクトにGaiXerを活用し工数を削減すると同時に、サービス品質を向上
- ▶ 過去より実現してきた自動化の適用範囲をさらに広げていくことで利益率を向上

自動化の範囲	手法	自動化による恩恵
インフラ構築 (Infrastructure as Code; IaC)	<ul style="list-style-type: none">・クラウドインフラの構築・設定から正常稼働確認までのプロセスをプログラムで記述	<ul style="list-style-type: none">・手作業で実施していた作業を自動化することで、提供期間短縮・工数削減と共に、安定性が向上
インフラ運用	<ul style="list-style-type: none">・障害発生時には深刻度を自動判定して通知・AIで障害予兆を検知し、障害を未然に防止	<ul style="list-style-type: none">・保守・運用の工数を削減し、運用品質が向上 (オンプレ時代の労働集約型からの脱却)
マイグレーション	<ul style="list-style-type: none">・クラウド移行(マイグレーション)案件の既存システムのアプリケーション移行において、機械学習による自動変換を実施	<ul style="list-style-type: none">・手作業による変換に比べて、期間・費用を大幅に抑えた上に、変換品質が向上
テスト	<ul style="list-style-type: none">・自動的にテストケースやテストデータを生成し、アプリケーション更新後にテストを自動実行	<ul style="list-style-type: none">・短いサイクルで実装・テストを繰り返すアジャイル開発における開發生産性の向上

生成AIによる更なる生産性向上

デジタル庁の生成AI技術検証の環境整備プロジェクトを受託

- ▶ デジタル庁から「行政における生成 AI の適切な利活用に向けた技術検証の環境整備」を受託
- ▶ 生成 AI プラットフォーム「GaiXer (ガイザー)」をベースに LLM(大規模言語モデル)検証環境を提供、技術検証を支援

- ① 複数の生成 AI を安全に利用できる検証環境を提供し、性能や特性を評価する技術検証を 2023 年 12 月～2024 年 3 月に実施
- ② デジタル庁だけでなく、府省庁の職員や自治体の職員も参画可能なプラットフォームを提供
- ③ ユースケースとして、文書の生成、問い合わせ対応案の生成、文書校正、質問主意書に対する答弁案の作成等を想定
- ④ 技術検証を通じて、生成 AI の利用による行政運営の効率化・行政サービスの質の向上を目指す



FIXER

the Cloud native Company

世界一を生成せよ。



代表取締役社長 松岡 清一

生成AIは単なる技術革新以上の変革をもたらし、日本の職場にある閉塞感を根本から変える可能性を秘めています。面倒な文書作業、時間を奪いつづける管理タスク、これらを効率よく、迅速に処理し、私たちが本当に重要な仕事に集中できれば、日本からたくさんの世界一が生成されると我々FIXERは信じております。GaiXer to FIX your challenges. 我々は日本中の挑戦と共に成長してまいります。

日本においては
ChatGPTに注目が集まっているが……

各国/各社が大規模言語モデル
(LLM)開発でしのぎを削っている



ChatGPT / GPT-4

ANTHROP\C

CLAUDE2

Meta

Llama2

東京工業大学 産総研

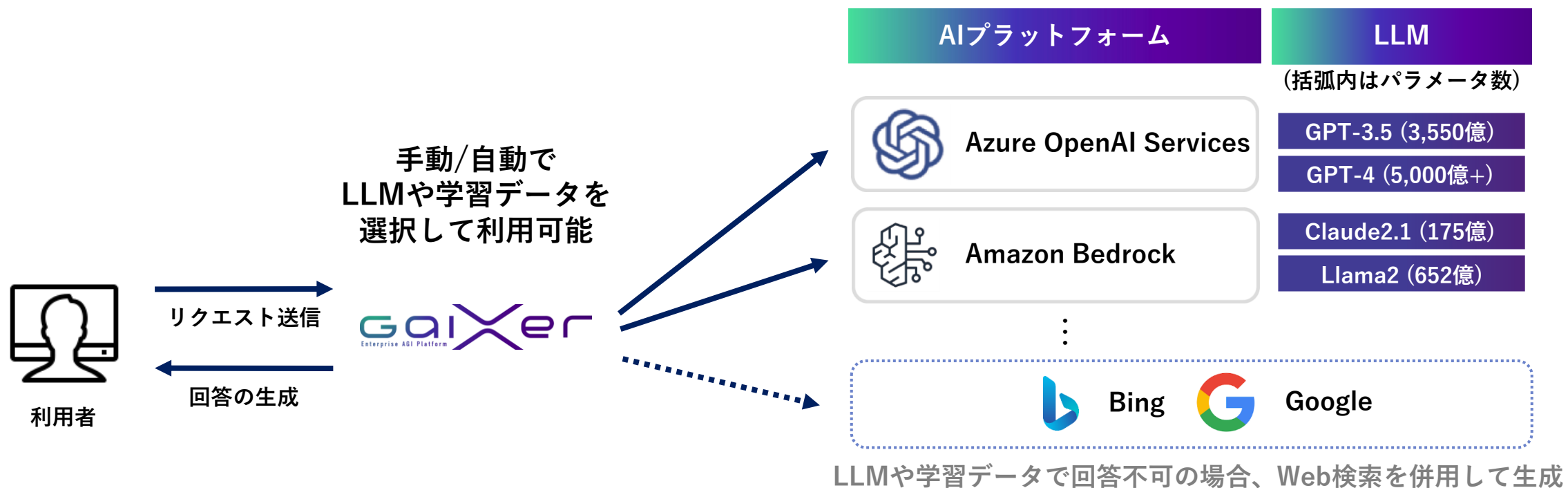
Swallow

GaiXerは生成AIを安全に活用するためのエンタープライズ向けプラットフォームです

パブリッククラウド上の**安全な専用環境**に構築して提供

対話型で複数の大規模言語モデル(LLM)を質問内容に応じて自動的に切り替えることで生成品質を最大限に高める

学習した情報では答えられない場合、**インターネット上の検索エンジン**を利用し、**必要な情報を追加取得して生成**する機能も導入している



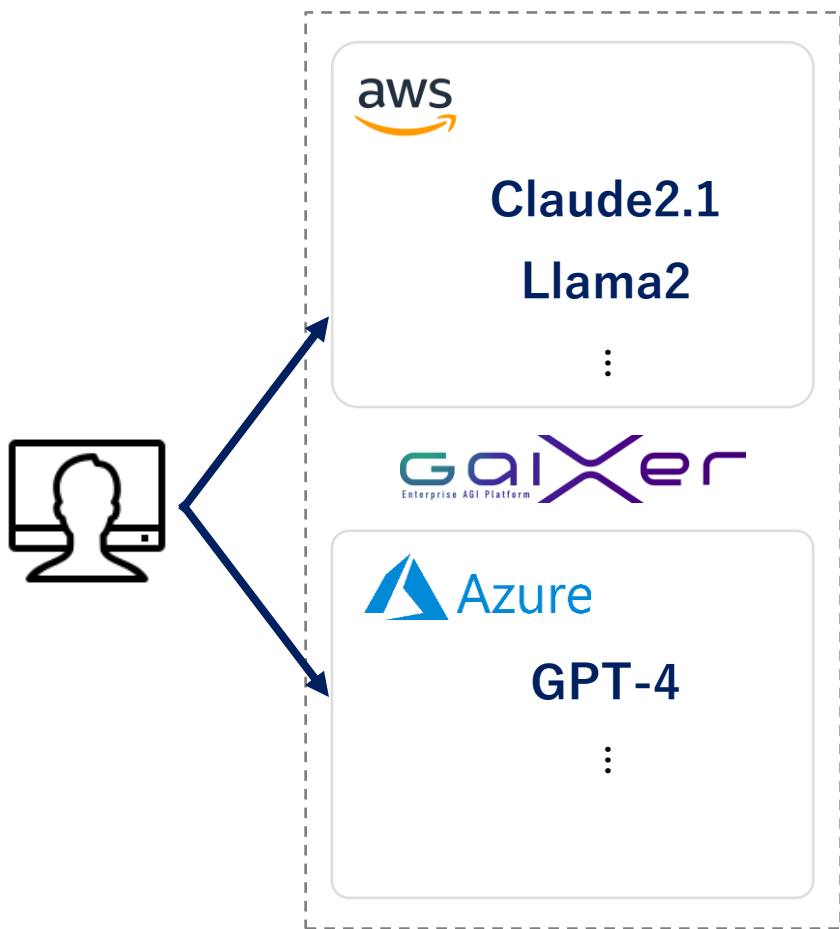
※ Microsoft、Azure、Azure OpenAI Services、Bing は、米国Microsoft Corporationの米国およびその他の国における登録商標または商標です。

※ Amazon Web Services、AWS、Amazon Bedrock は、Amazon.com, Inc. またはその関連会社の商標です。

※ Googleは、Google LLC の商標です。

可用性を高めるとともに、国産を含む多様なLLMを並行して利用可能

マルチプラットフォームのメリット



1. 単一障害点を無くすことで、高い可用性を実現

クラウドを地理的に冗長化しただけでは、ゲートウェイや認証基盤の大規模障害で停止

2. 多様なLLMを活用可能

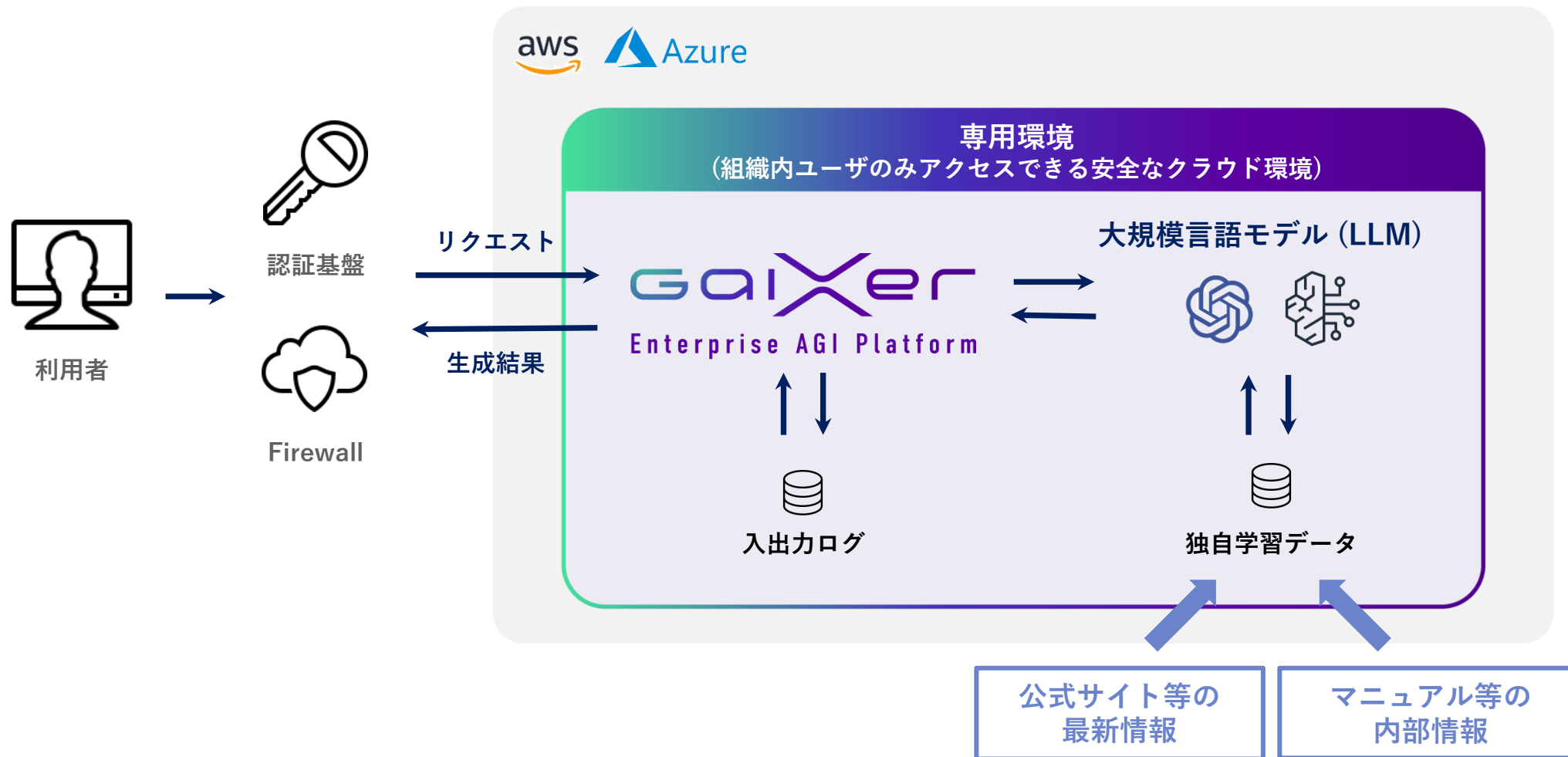
日々進化するLLMを、ベンダーによらず用途に応じて、最適なものを選択

3. ベンダーロックインの回避

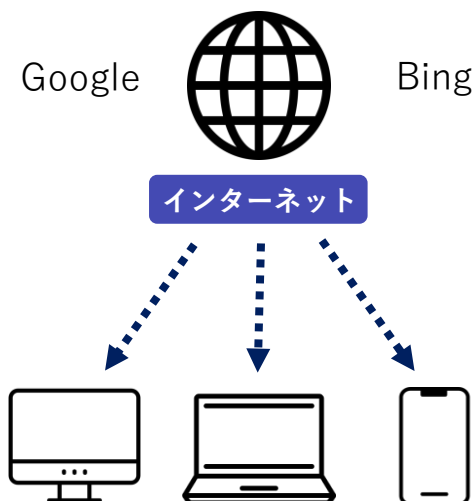
他クラウドに可搬性のあるアーキテクチャにしておくことで、クラウドを有利に調達

特徴2. 専用環境の安全性

学習データを専用環境上で取り扱うため、内部情報を取り扱い可能

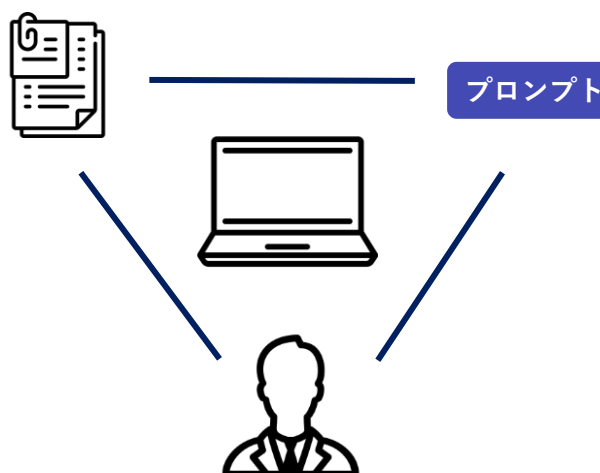


RAG (検索エンジン連携機能)



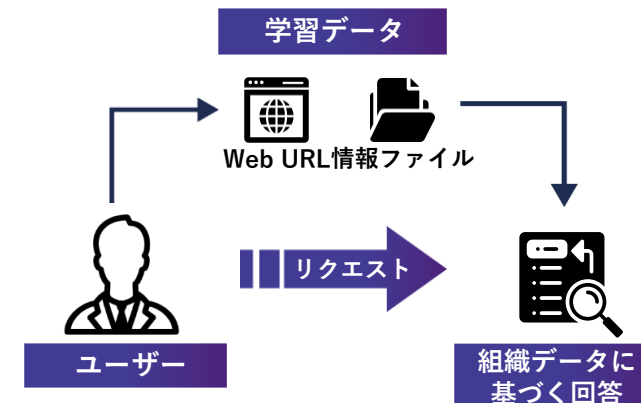
LLMだけでは回答を生成できなかった場合、GoogleやBingなどの検索エンジンに自動連携し、最新情報に基づいて回答を生成します。

プロンプトテンプレート 作成・共有機能



既存のプロンプトテンプレートを利用できます。ユーザによる追加・共有も可能です。金融・自治体等、業種別のテンプレートを提供します。

データ学習機能



Webサイト、組織のマニュアルやFAQなどを追加学習できます。テキスト・Word・PDFなどのファイル形式に対応しています。

ChatGPT

情報漏洩リスクへの対応

オプトアウト設定が個人単位のため、組織での管理に適さない。

プロンプト作成支援

プロンプトをいちから手打ち or コピー&ペーストする必要がある。

導入・活用支援サービス

独学でネット情報から情報収集し、社内展開する為の多大なローディング。

社内システムとの連携

お客様側で仕様を定義し、新規構築や運用に多額の費用、工数を要する。



独自環境にサービス構築するため、
入力内容が仕組み上、漏えいしない。

業種別のテンプレートを組織内で共有する
ことで、ボタンクリックのみで生成可能。

当社生成AIコンサルタントとプロンプトエンジニアが、
すぐに実践可能なプロンプト構築を支援。

コンサルティング・インテグレーション
を通じて容易に実現。

Appendix



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

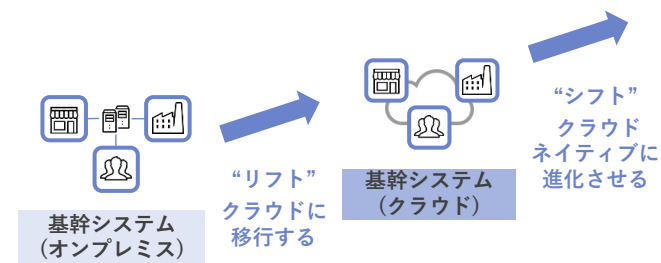


クラウドの「スマート利用¹⁾」に対応できるクラウドネイティブな基幹システムをアジャイルに開発

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

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

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。

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

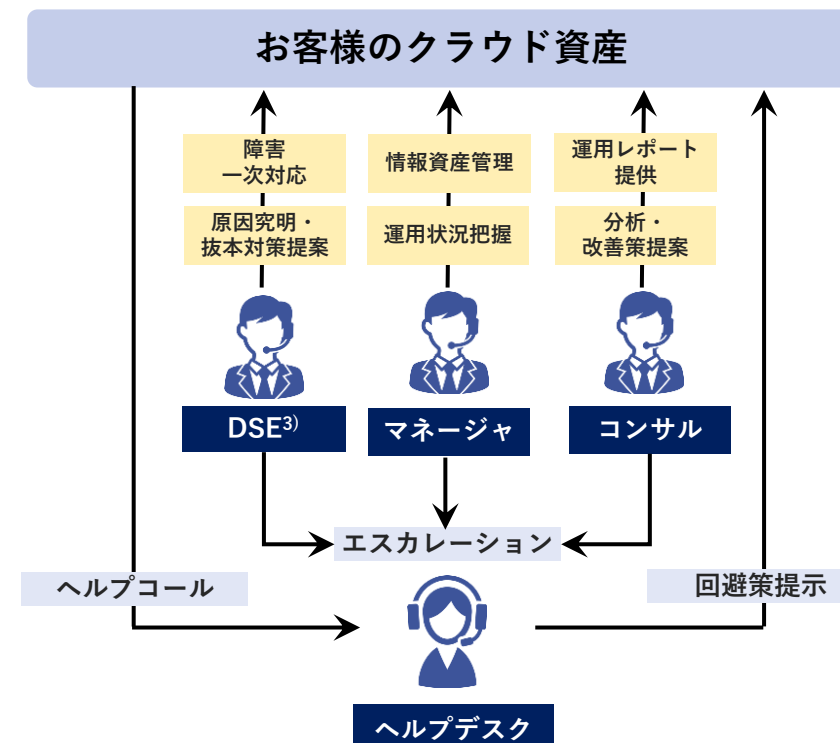
テレワーク推進賞受賞¹⁾の
リモートワーク/ペーパーレス化ノウハウ

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

ビジネスモデル マネージドサービス

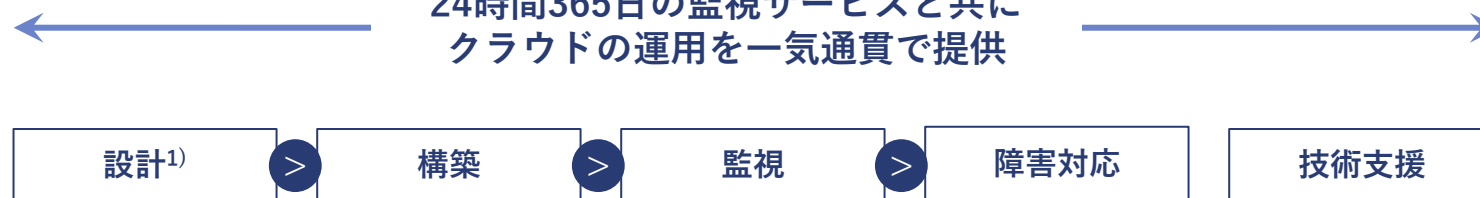
24時間365日の監視を中心に、クラウドの保守・運用を一気通貫で提供。自動化技術で工数削減と運用品質向上を両立
顧客ニーズ対応したエンハンス開発（改修・追加開発）も対応

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>
---	--	--	--	--

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

顧客ニーズの高い機能をプラットフォーム化高付加価値のSaaSとして提供

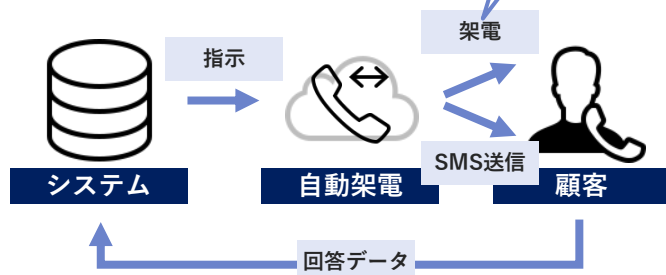
従量課金

自動架電/SMS送信

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⑨を押して下さい

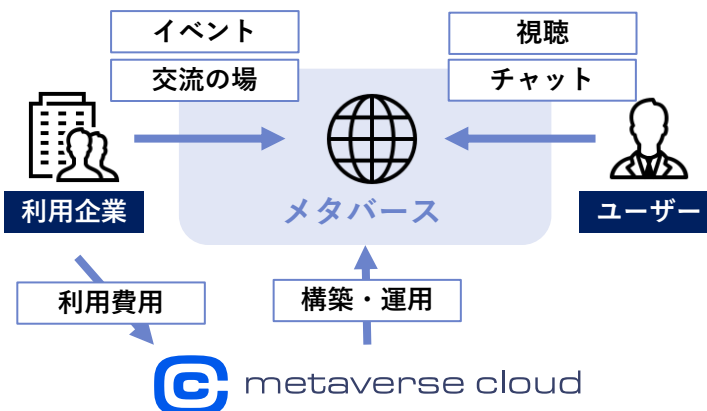


・過去の利用実績に基づき外部サービス/携帯キャリアの架電・送信利用枠を確保

従量課金

メタバース

メタバース空間・機能をサービスとして提供。

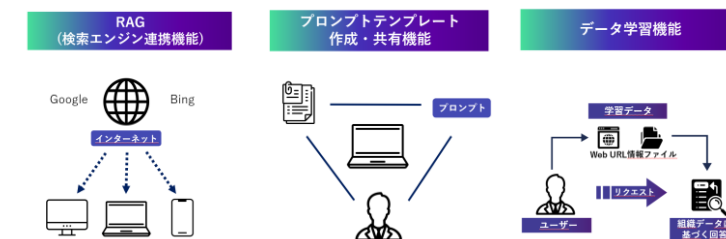
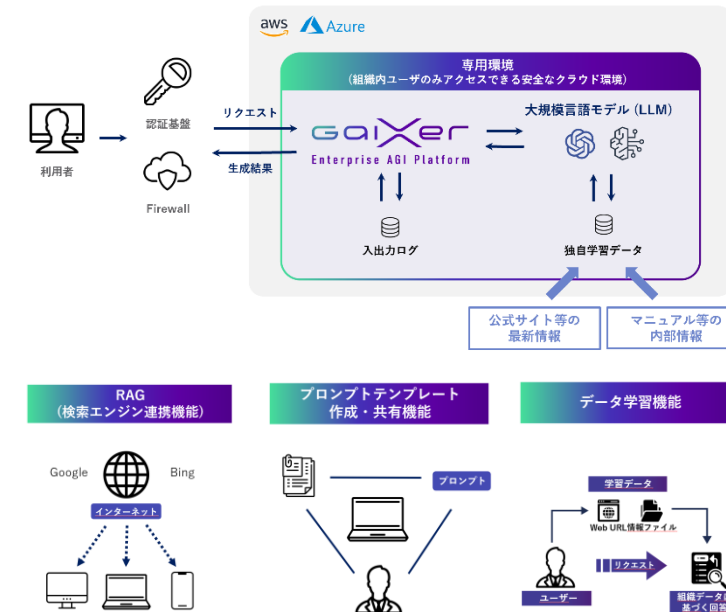


当社サービスの特徴

- 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

サブスクリプション

GaiXer



Microsoft Azure 上のセキュアなネットワーク環境で駆動し、「テナント」と呼ばれる御社専用環境で学習・生成を行うので、情報漏洩のリスクに配慮。

加えてクラウド上の様々なサービスと結合することで、ユーザー向け、カスタマーサポート、組織の業務改善など、複数用途への活用を可能に。

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。

FIXER

the Cloud native Company