

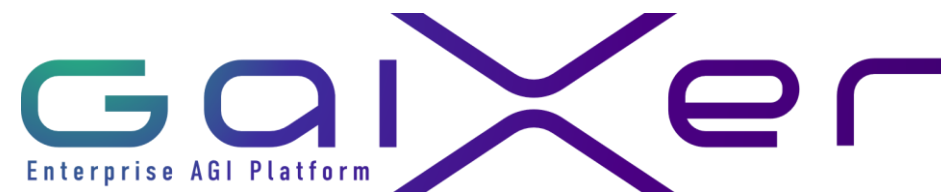
2024年8月期第2四半期 決算説明資料



株式会社FIXER

2024年4月11日
(証券コード 5129)

- 2024年8月期第2四半期業績 P. 2～10
- 成長戦略 P.11～21
- 2024年8月期通期計画 P.22～25
- Appendix P.26～33



2024年8月期 第2四半期業績

- ✓ プロジェクト型サービスが端境期に入った影響と、HER-SYS自動架電の減少により前年同期比減収減益
- ✓ デジタル庁の生成AI実証実験を上期受注したことに加え、費用対効果重視の予算執行により計画比で増収増益

	2023年8月期 第2四半期（実績）	2024年8月期 第2四半期（計画）	2024年8月期 第2四半期（実績）	前年同期比 増減率	計画比 増減率
売上高	6,479百万円	3,767百万円	3,943百万円	39.1%減	4.7%増
売上総利益	2,323百万円	1,185百万円	1,408百万円	39.4%減	18.8%増
営業利益	1,545百万円	171百万円	498百万円	67.8%減	190.7%増
純利益	956百万円	110百万円	314百万円	67.1%減	183.7%増

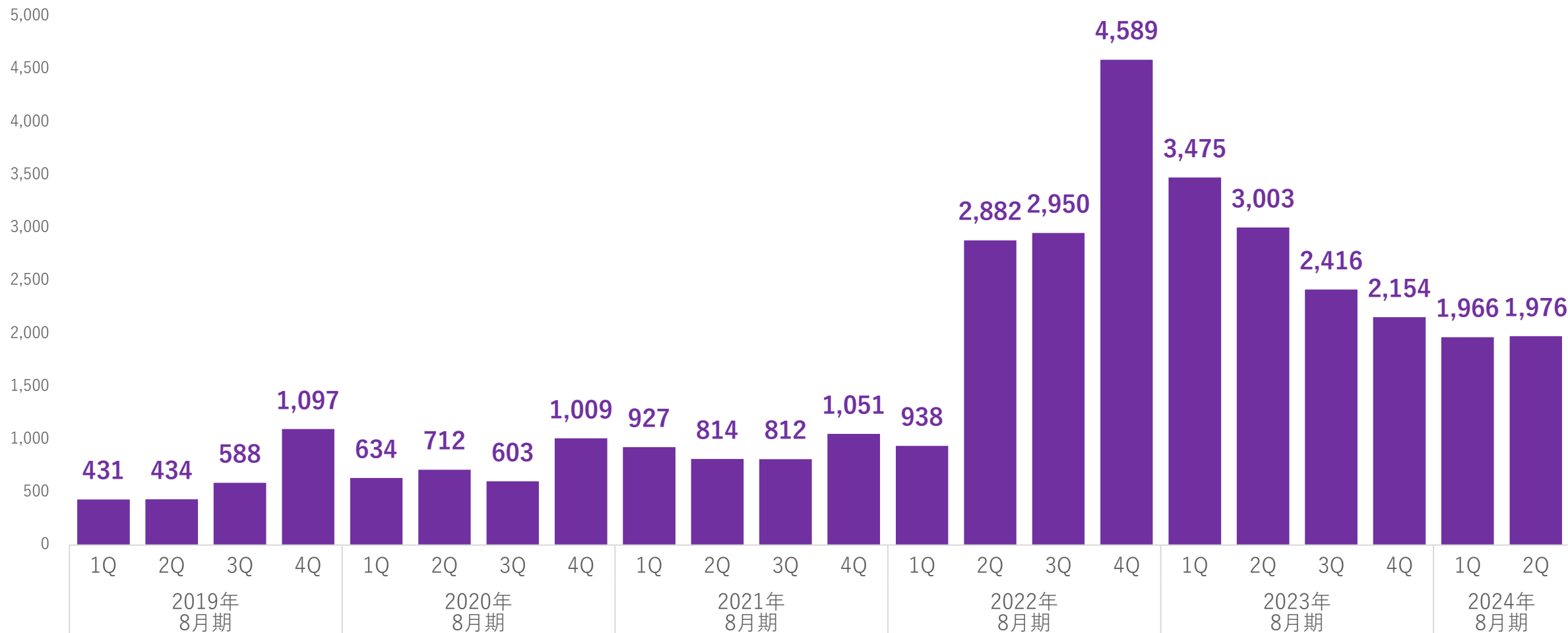
第2四半期業績概要

- ✓ 売上の減少に対して、原価コントロールを行い売上高総利益率は高水準を維持
- ✓ 今後の成長に向けた投資を実施している影響で販管費率が上昇し、営業利益率は低下

(単位：百万円)	2023年8月期 第2四半期 (実績)	2024年8月期 第2四半期 (計画)	2024年8月期 第2四半期 (実績)	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率	計画比 増減額	計画比 増減率
売上高	6,479	3,767	3,943	△2,535	△39.1%	176	4.7%
売上原価	4,155	2,581	2,534	△1,621	△39.0%	△47	△1.8%
売上総利益	2,323	1,185	1,408	△914	△39.4%	223	18.9%
売上総利益率	35.9%	31.5%	35.7%				
販売費及び一般管理費	777	1,014	910	133	17.1%	△103	△10.2%
販管費率	12.0%	26.9%	23.1%				
営業利益	1,545	171	498	△1,047	△67.8%	327	191.3%
営業利益率	23.9%	4.5%	12.6%				
経常利益	1,524	173	498	△1,025	△67.3%	325	188.4%
経常利益率	23.5%	4.6%	12.7%				
法人税等	567	62	186	△381	△67.2%	124	200.7%
四半期純利益	956	110	314	△641	△67.1%	204	185.9%

✓ 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)



ビジネスモデル別売上推移

- ✓ プロジェクト型サービスとリセールは計画比増収
- ✓ マネージドサービスは複数の案件でエンハンス開発の時期変更があり、計画比減収
- ✓ SaaSはメタバースイベントの開催時期変更があり計画比減収

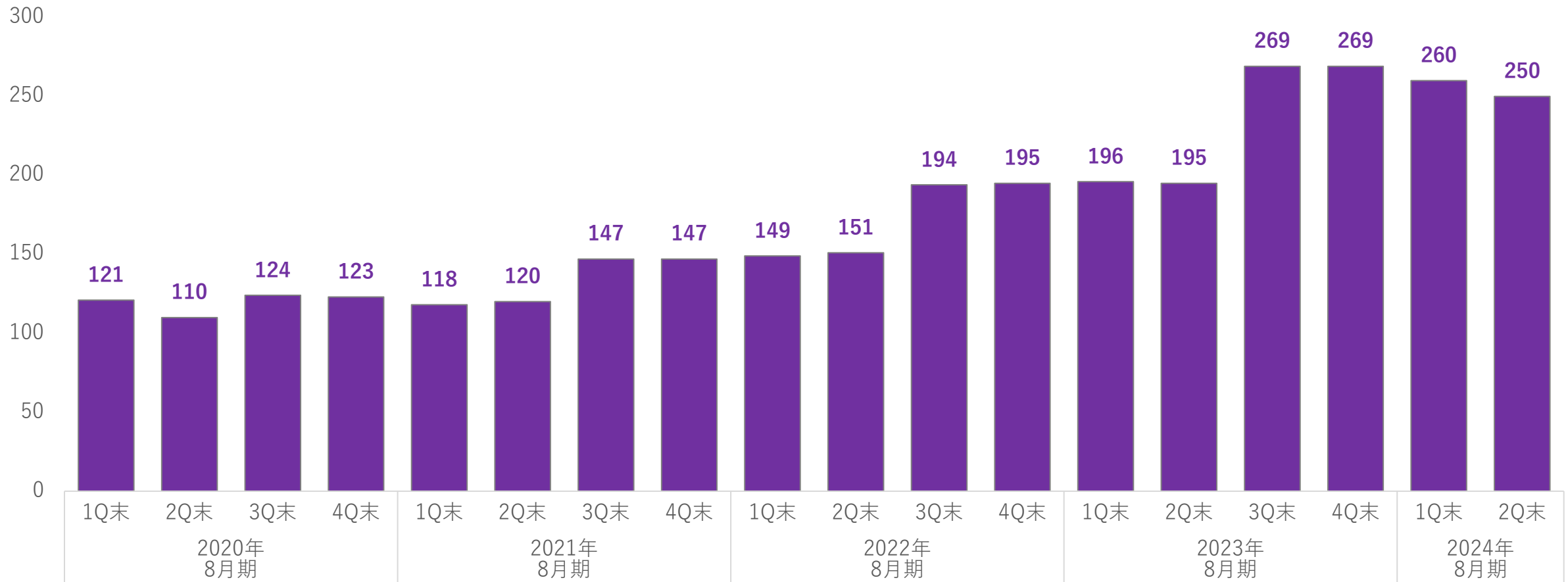
(単位：百万円)

	2022年8月期				2023年8月期				2024年8月期				計画比 増減額	計画比 増減率
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	上期 実績	上期 計画		
プロジェクト型サービス	108	301	270	41	866	705	754	563	416	421	837	689	148	21.5%
リセール	410	571	744	1,085	1,198	1,156	1,177	1,230	1,206	1,212	2,418	2,299	119	5.2%
マネージドサービス	316	555	489	438	385	445	430	343	327	330	658	735	△76	△10.4%
SaaS	102	1,454	1,446	3,023	1,021	695	53	15	14	12	27	43	△15	△35.3%
その他					2				1		1		1	-
合計	938	2,882	2,950	4,589	3,475	3,003	2,416	2,154	1,966	1,976	3,943	3,767	176	4.7%

従業員数の四半期推移

- ✓ 新卒エンジニア79名が入社
- ✓ 4月1日時点の社員数は327名

(単位：人)



- ✓ プロジェクト型サービスが端境期に入った影響で外注費が引き続き減少
- ✓ 費用対効果を重視したことに加え、メディア戦略の強化の影響で露出を増やしながらも広告宣伝費を抑制

(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	2Q
広告宣伝費	16	27	74	345	50	11	40	59	63	20
外注費	99	109	130	155	215	317	245	189	163	132
人件費	305	344	410	425	405	404	477	521	482	465
地代家賃	67	63	78	79	78	108	125	124	125	125

✓ 四半期純利益が314百万円増加したことから、純資産が増加

(単位：百万円)	2023年8月期末	2024年8月期 第2四半期末	増減額
流動資産	6,325	6,264	△60
固定資産	815	759	△55
資産合計	7,140	7,024	△116
流動負債	1,404	976	△427
固定負債	17	13	△3
負債合計	1,421	990	△431
株主資本	5,717	6,032	315
新株予約権	1	1	△0
純資産合計	5,718	6,034	315
負債純資産合計	7,140	7,024	△116
自己資本比率	80.1%	85.9%	

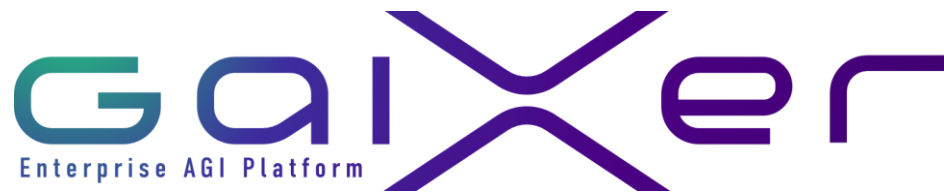
キャッシュ・フロー計算書

- ✓ 売上債権が595百万円増加し、営業キャッシュ・フローが△620百万円
- ✓ 前期上場に伴う資金調達の影響で財務活動△1,031百万円

(単位：百万円)	2023年8月期 第2四半期末	2024年8月期 第2四半期末	増減額
減価償却費	14	28	13
営業活動によるキャッシュ・フロー	△512	△620	△107
投資活動によるキャッシュ・フロー	△281	2	283
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,047	△16	△1,063
フリー・キャッシュ・フロー	△794	△618	176
現金及び現金同等物の期末残高	3,938	4,200	262

成長戦略

世界一を生成せよ



サブスクリプション型SaaSとして提供

直販に加え、協業を通じた拡販によりユーザー数の増加を目指す

活用事例

- ・ 定型文書の半自動作成
- ・ 広報文作成
- ・ ホームページのAIチャットボット
- ・ 社内規程などのお問い合わせ対応
- ・ 営業支援、カスタマーヘルプデスク支援
- ・ 他のシステムとの連携による業務効率化

「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を活用し工数削減と品質向上を実現
自動化の適用範囲をさらに広げて利益率の向上を目指す

プロジェクト型サービス

- ・ システム構築
- ・ テスト
- ・ 各種ドキュメントの作成

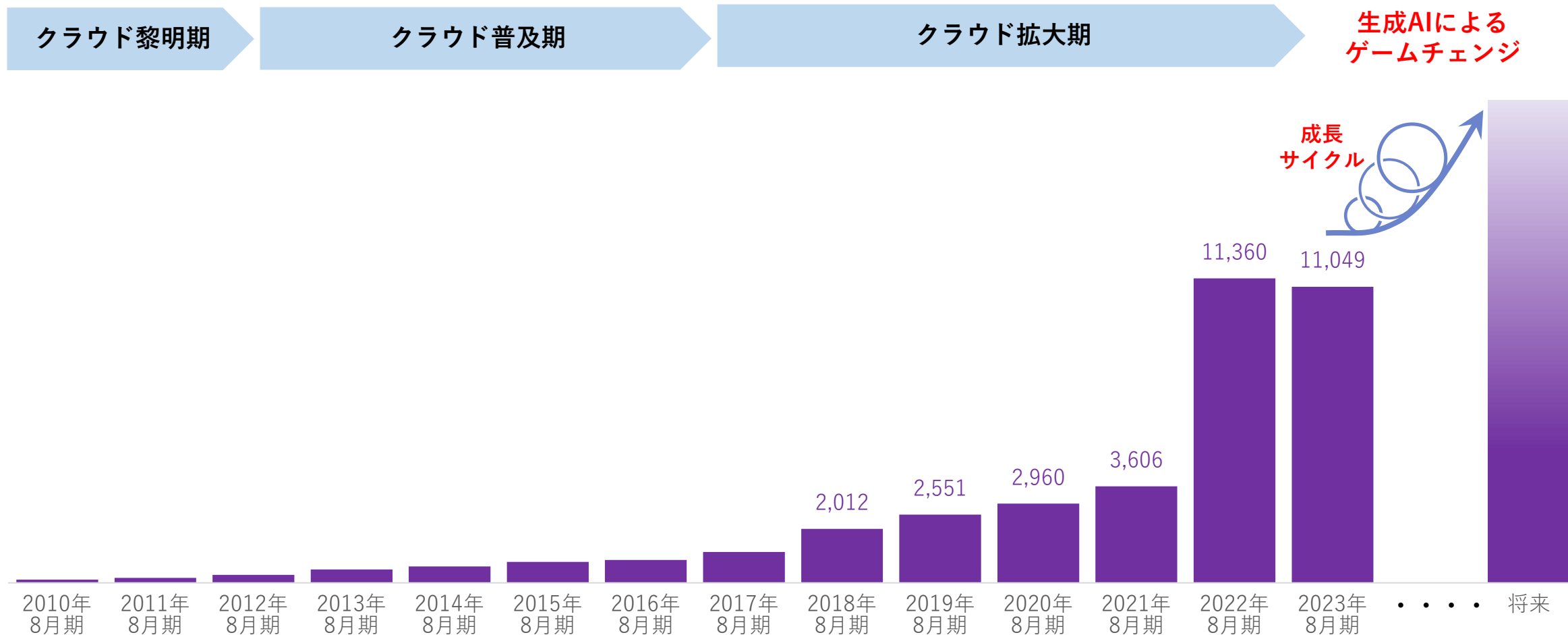
マネージドサービス

- ・ 監視

生成AIによるゲームチェンジで、再び非連続な成長へ

- ✓ 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)



Press release Mar 25, 2024

「tsuzumi on GaiXer」提供開始のお知らせ ～NTTの大規模言語モデル「tsuzumi」を搭載した エンタープライズ向け生成AIサービス～

■エンタープライズ向け生成型AIサービス「GaiXer (ガイザー)」について

GaiXerはChatGPT等に代表される生成AI技術を活用した行政・企業向けサービスです。日々進化する大規模言語モデル(LLM)をメニューから選択して実行、結果を比較することで最適なモデルを選択できることが特徴で、Azure OpenAI Servicesを軸に開発し、データ保護機能、アクセス制御機能を通じ安全にご利用いただけるセキュリティを備えています。

業種別のテンプレートを活用したプロンプト作成支援や、ファイル、Webサイト、社内マニュアルの学習に基づく高品質な回答生成が可能で、対話形式でプロンプトが生成できるテンプレート機能もあり、利用初日から高い生成品質を得ることが可能です。加えて、クラウド上の様々なサービスと結合することで、カスタマーサポート支援や文書作成業務の効率化など、さまざまな分野での活用を可能としています。



■NTT版LLM「tsuzumi」について

「tsuzumi」は日本電信電話株式会社が研究開発を行っている大規模言語モデルである。英語と日本語に対応し、1GPUやCPUでの推論動作を実現。更に、視覚や聴覚といったモーダルに対応し、特定の業界や企業組織に特化したチューニングが可能。

NTTグループでは「tsuzumi」を用いた商用サービスを2024年3月に開始。



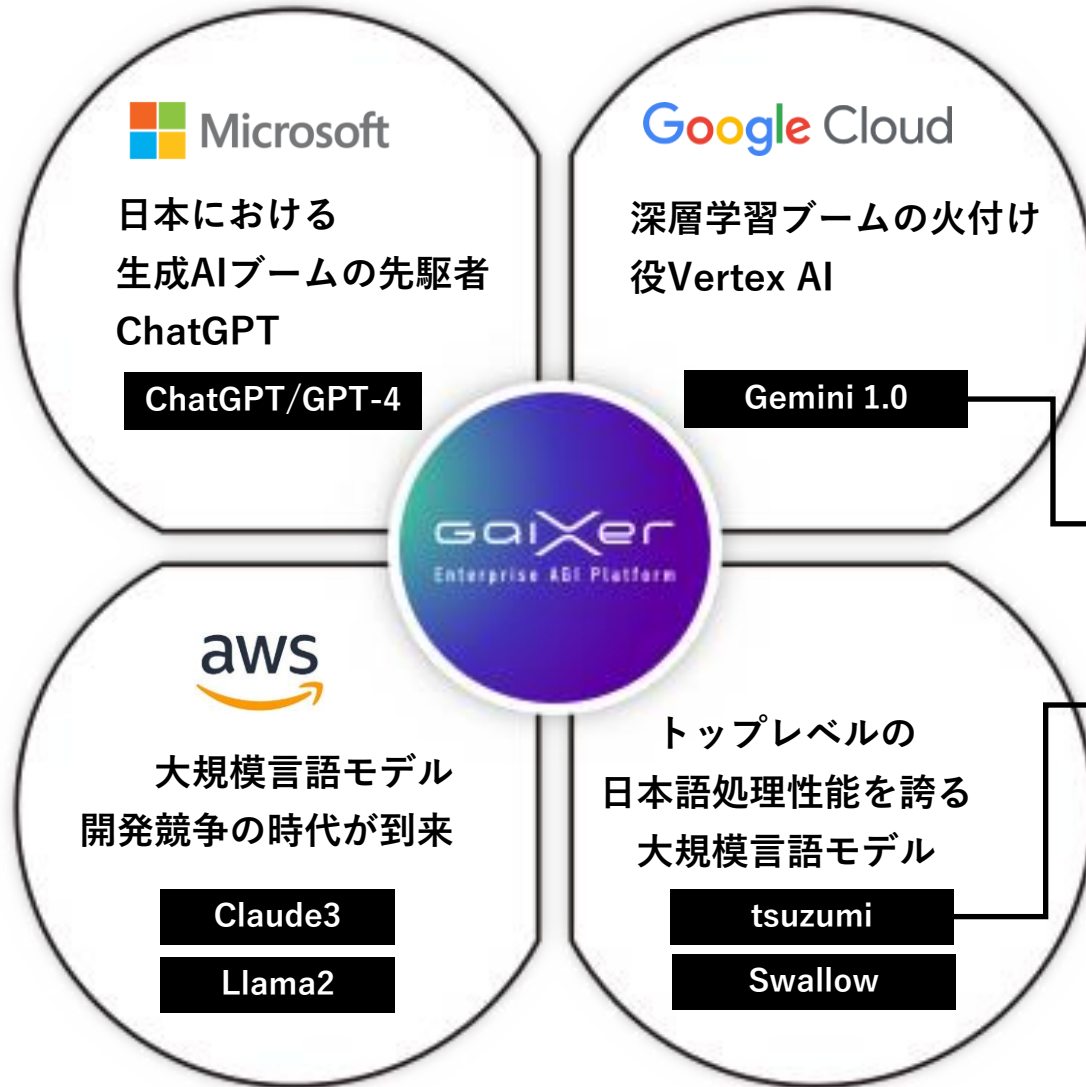
tsuzumiを搭載したソリューションサービスとして提供開始

概要

「tsuzumi on GaiXer」は、株式会社FIXERによって提供されるエンタープライズ向け生成AIサービスであり、NTTが開発した大規模言語モデル「tsuzumi」を搭載しています。この新サービスは、2024年4月からNTTコミュニケーションズ株式会社のソリューションサービスとして提供される予定です。「tsuzumi」は、高い日本語の自然言語処理能力を持ち、軽量かつ低消費電力で動作する特徴があります。

提供機能

1. FIXER独自のRAG（Retrieval Augmented Generation）による検索エンジンとの連携機能。これにより、インターネット上の最新情報に基づく文書生成が可能となります。
2. プロンプトエンジニアリングが不要となるプロンプト生成機能。GaiXerにより、tsuzumiへの適切なクエリ生成を自動化します。
3. 学習データ追加機能。独自データに基づいてtsuzumiが文書を生成することが可能です。
4. 高いセキュリティ基準。Azure Expert MSPとしてのFIXERの運用により、政府情報システムのためのセキュリティ評価制度（ISMAP）や新たなクラウドセキュリティ制度への対応を含む、高いセキュリティ基準を確保しています。



GaiXer Enterprise AGI Platform は業務に最適なLLMを順次追加搭載

複数LLMのいいとこどりが可能

100万トークンという膨大なコンテキストフレームにより、超長文の文章などの入出力が可能。Googleの持つ従来のテクノロジーを駆使し、対応が可能に

NTTの長年にわたる自然言語処理技術の研究成果を基に開発されたLLMであり、高い日本語の自然言語処理能力を持ちつつ、低消費電力で動作することが特徴

※Microsoft、Azure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。

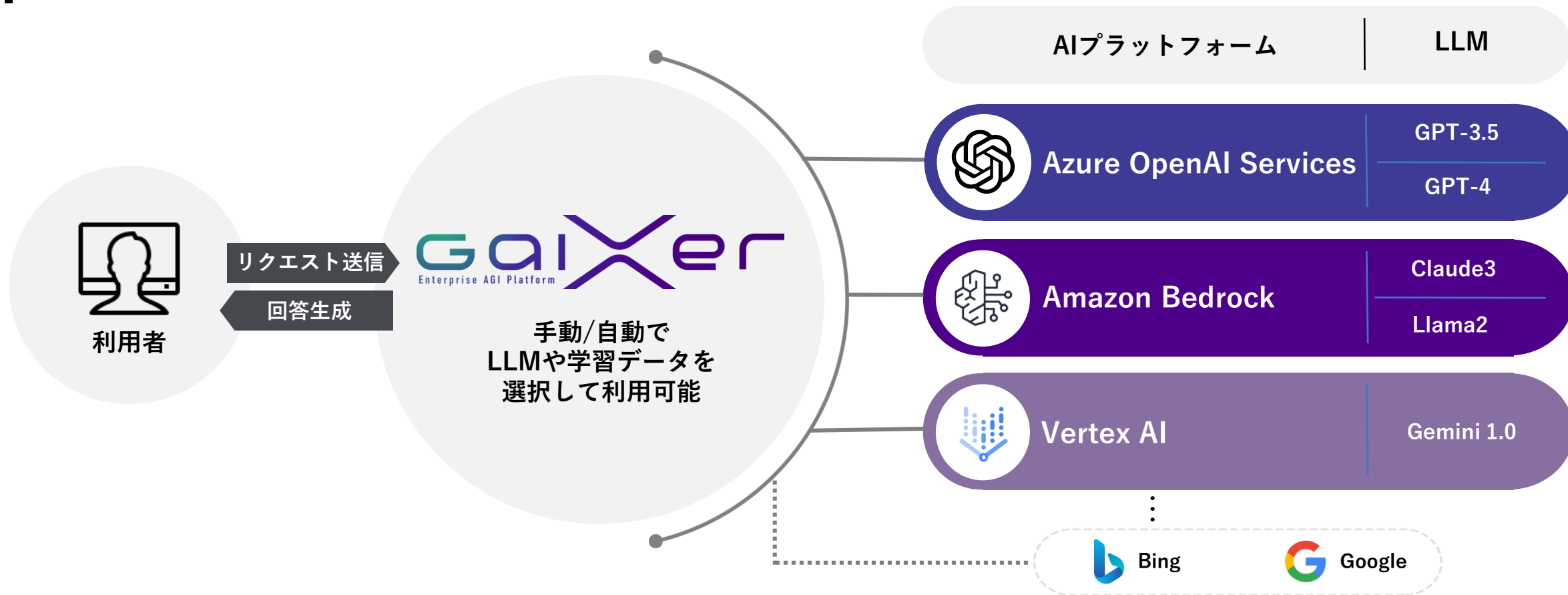
※Amazon Web Services、AWSは、Amazon.com, Inc. またはその関連会社の商標です。

※その他記載の会社名、製品名は、各社の商標または登録商標です。

※

マルチクラウドで高い可用性と生成品質を実現

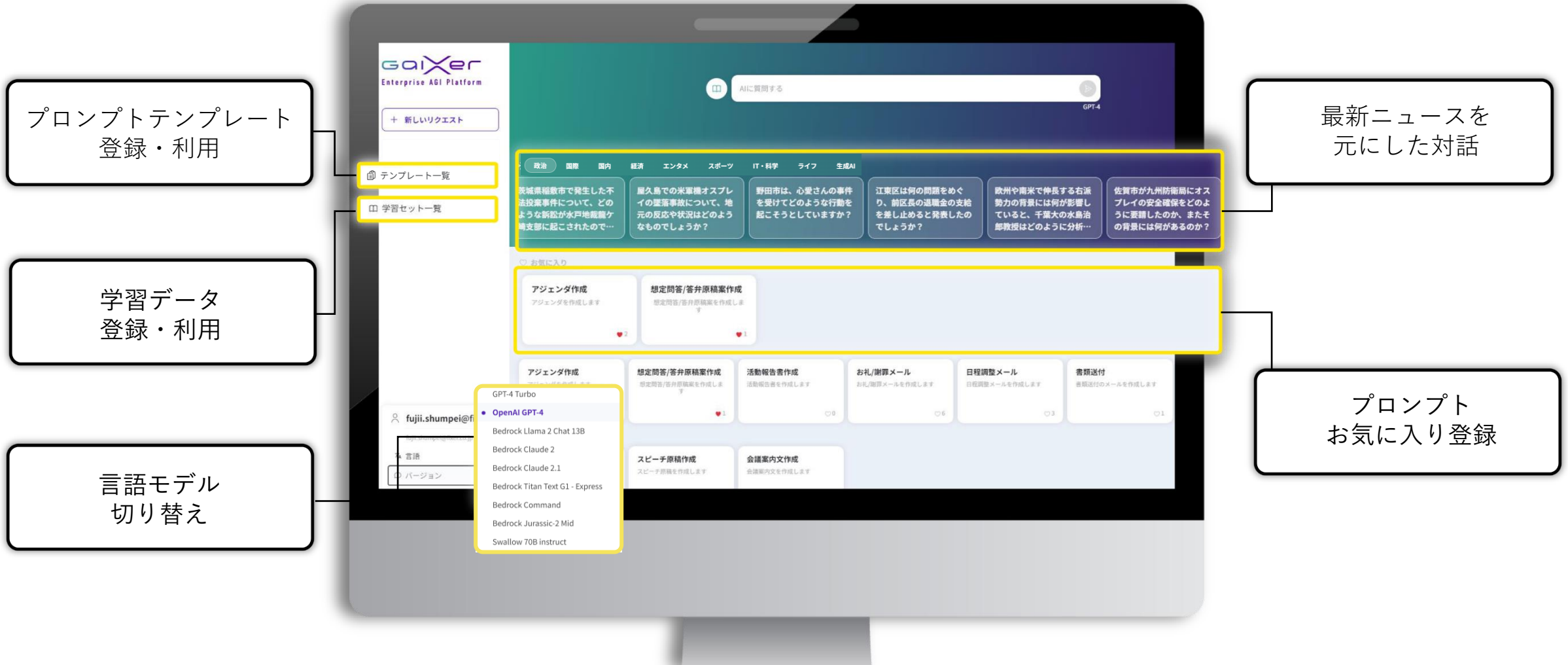
ベンダーロックインを防ぎ、Azure、AWS、Vertex AIの3つのプラットフォームで提供可能



LLMや学習データで回答不可の場合、
Web検索を併用して生成

※ 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。

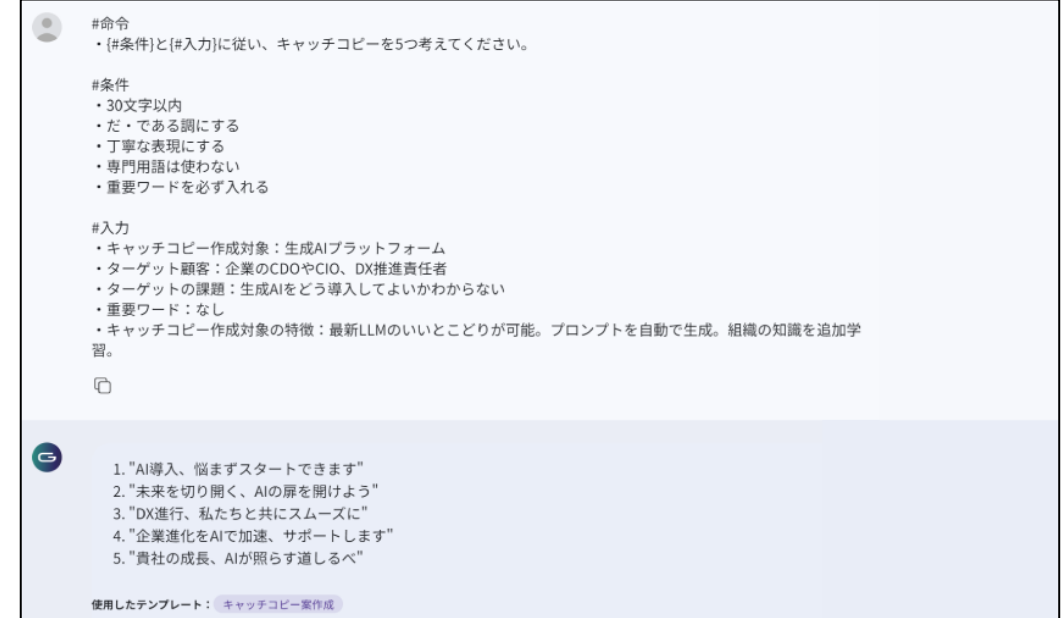
生成AIに不慣れなユーザーにも配慮したUI/UXで提供



プロンプトを生成することによりプロンプトエンジニアリングの習得の必要がありません

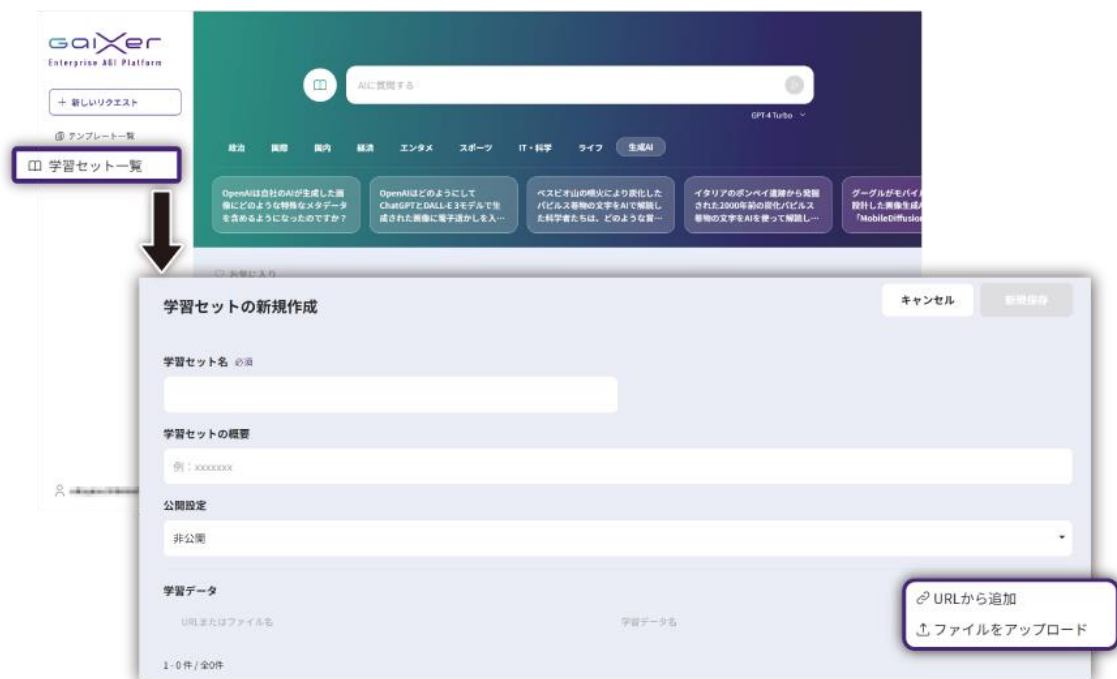
多数のプロンプトテンプレートが利用可能、独自のテンプレートを組織で共有できます。

プロンプトを自動生成し初心者でもすぐに利用可能です。

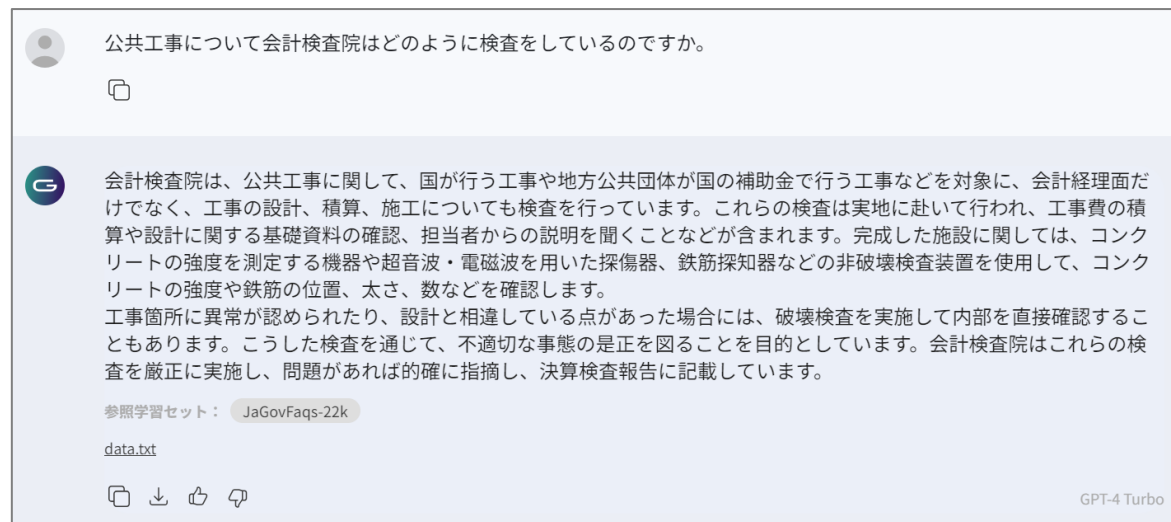


LLMの基盤モデルに対する変更なしに簡単に独自データを追加学習可能

Webサイトやファイルを学習させ、
生成AIを強化していくことができます。



LLMだけでは回答できない内容も
学習内容を元に回答、出所も明示します。

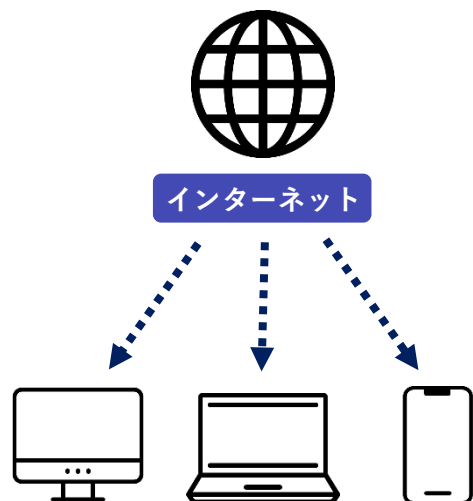


※ オープンソースの政府機関FAQを学習させた例

RAG

(検索エンジン連携機能)

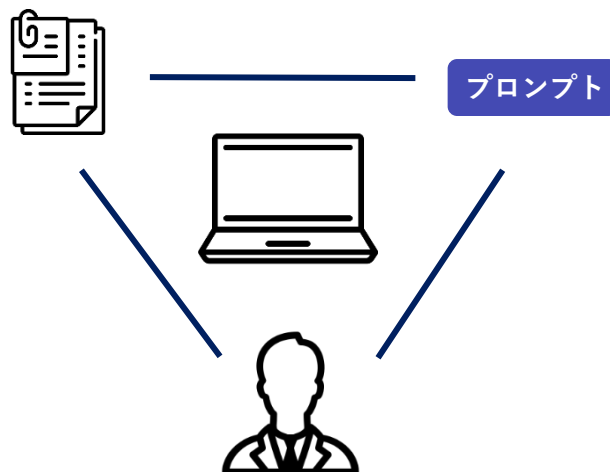
LLMだけで回答生成できない場合、GoogleやBingなどの検索エンジンと自動連携し、最新情報に基づいて回答を生成します。



プロンプトテンプレート

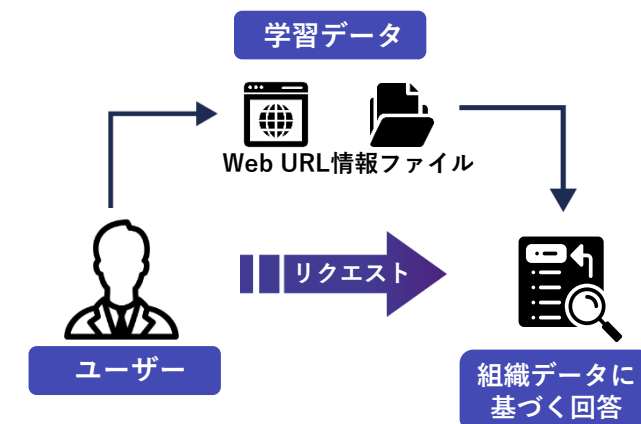
作成・共有機能

様々な業務タスクを実行できるプロンプトテンプレートの利用でき、お客様独自のテンプレート作成・共有も可能です。



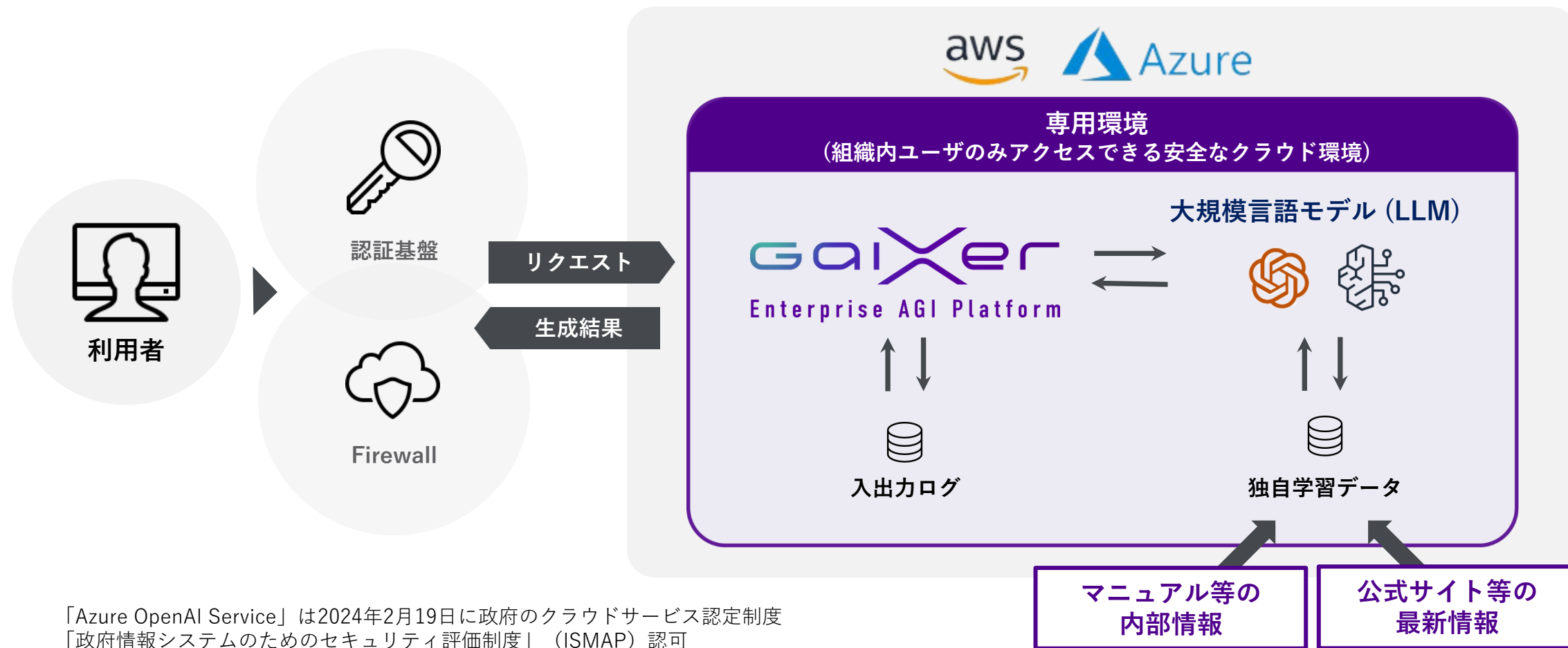
データ学習機能

Webサイトやマニュアル、FAQなどを追加学習できます。テキスト・xls・ppt・PDFなど、様々なファイル形式に対応しています。



- 注: RAG = Retrieval-Augmented Generation; 外部の知識ベースを検索し、最新の正確な情報に基づいて大規模言語モデル(LLM)に回答を生成させること

GaiXerの全てのリソースをクラウド上の専用環境でご提供するため高いセキュリティレベルを確保



「Azure OpenAI Service」は2024年2月19日に政府のクラウドサービス認定制度
「政府情報システムのためのセキュリティ評価制度」(ISMAP) 認可
※GaiXerもISMAP認可申請中

2024年8月期 通期計画

- ✓ 前期売上高の56%を構成していたHER-SYSが契約終了した影響で減収減益
- ✓ 新規受注もあり4Qから反転する見込み
- ✓ 来期以降の非連続な成長を目指して、引き続き必要な投資を着実に実行

(単位：百万円)	2019年8月期 (実績)	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 (実績)	2024年8月期 (計画)	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	2,551	2,960	3,606	11,360	11,049	7,116	△3,933	△35.6%
売上原価	1,432	1,681	2,299	7,292	7,002	4,445	△2,557	△36.5%
売上総利益	1,118	1,279	1,307	4,068	4,047	2,671	△1,376	△34.0%
売上総利益率	43.8%	43.2%	36.3%	35.8%	36.6%	37.5%		
販売費及び一般管理費	1,044	941	989	1,673	1,936	2,069	132	6.9%
販管費率	41.0%	31.8%	27.4%	14.7%	17.5%	29.1%		
営業利益	73	337	317	2,394	2,110	601	△1,509	△71.5%
営業利益率	2.9%	11.4%	8.8%	21.1%	19.1%	8.4%		
経常利益	58	328	314	2,391	2,089	602	△1,487	△71.2%
経常利益率	2.3%	11.1%	8.8%	21.1%	18.9%	8.5%		
法人税等	27	90	118	889	706	217	△489	△69.3%
当期純利益	31	142	196	1,495	1,382	386	△996	△72.1%

ビジネスモデル別売上推移

- ✓ HER-SYS契約終了の影響でリセールとマネージドサービス、SaaSは大幅な減収を見込む
- ✓ 新規受注によりプロジェクト型サービスは高水準の維持を見込む

(単位：百万円)

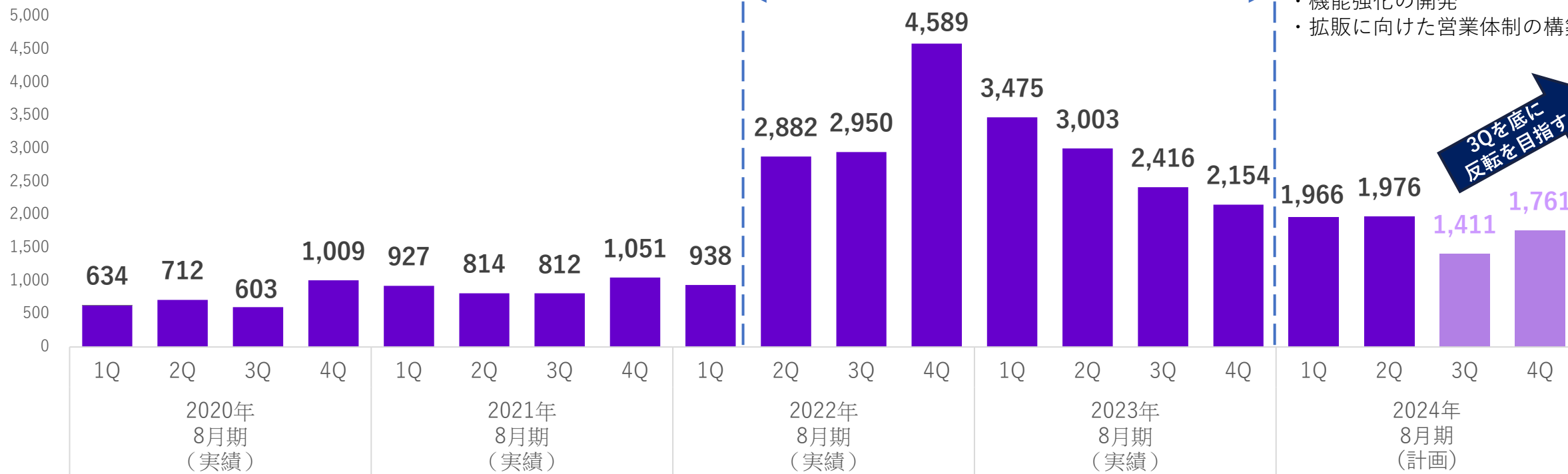
	2019年8月期 (実績)	2020年8月期 (実績)	2021年8月期 (実績)	2022年8月期 (実績)	2023年8月期 (実績)	2024年8月期 (計画)
プロジェクト型サービス	1,942	1,369	323	721	2,890	2,601
リセール	405	988	1,380	2,811	4,764	3,366
マネージドサービス	180	521	1,443	1,799	1,604	1,098
SaaS		31	454	6,028	1,786	49
その他	22	49	4		3	1
合計	2,551	2,960	3,606	11,360	11,049	7,116

事業変革を推進し、3Qを底に売上高の反転を目指す

✓ HER - SYSの契約終了により売上が大きく減少する見込みだが、事業変革を推進し売上の反転を目指す。

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

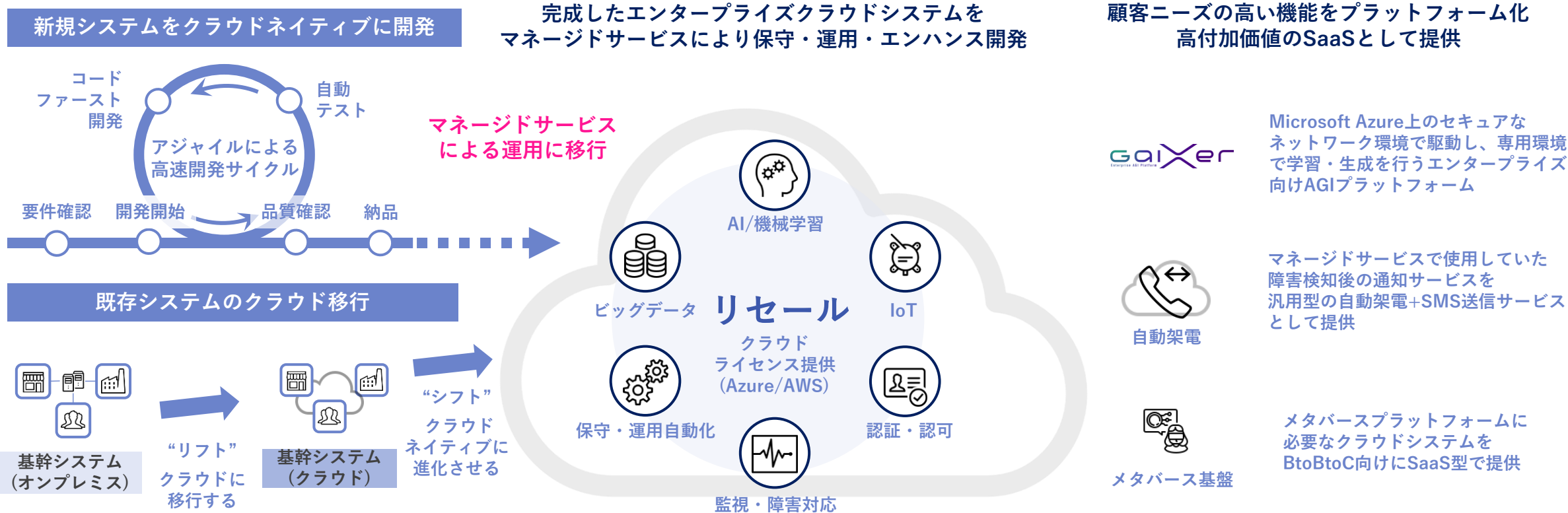
Appendix

- ▶ 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

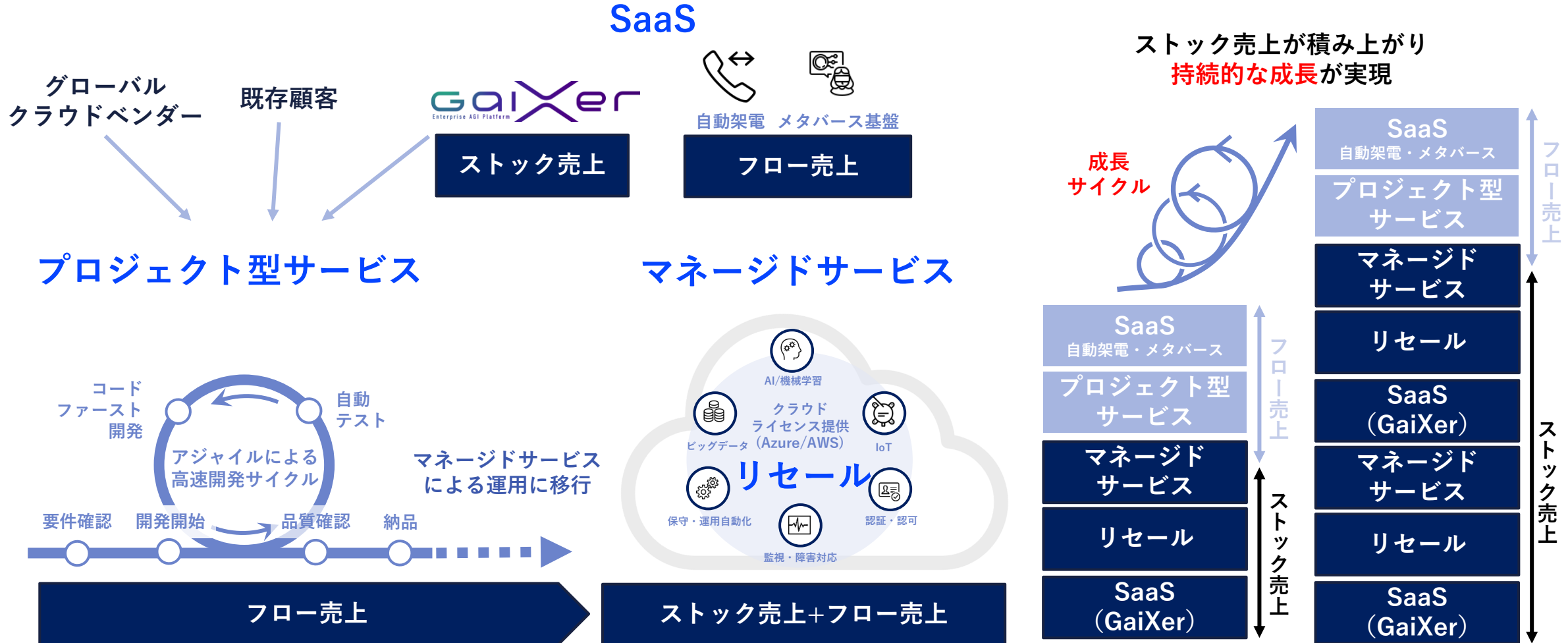
マネージドサービス

SaaS



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



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

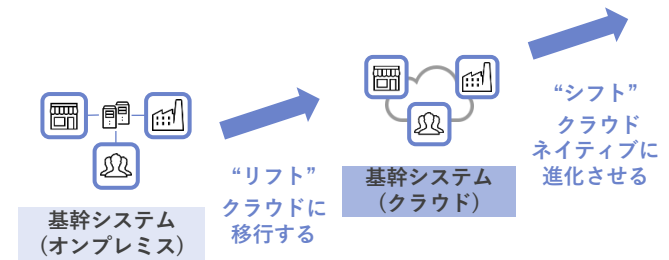


クラウドの「スマート利用¹⁾」に対応できるクラウドネイティブな基幹システムをアジャイルに開発

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

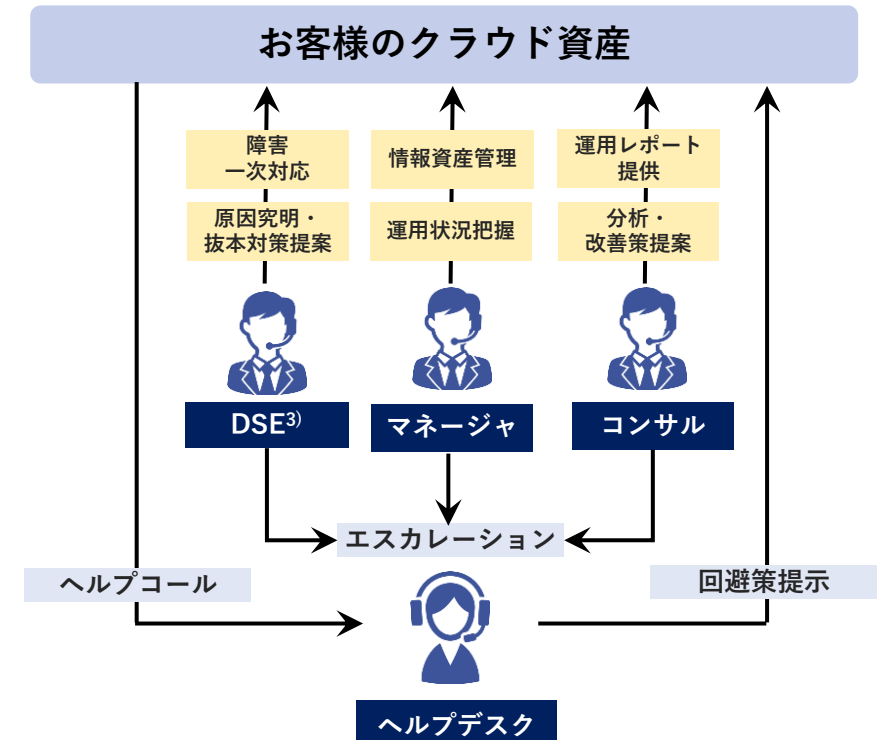
テレワーク推進賞受賞¹⁾の
リモートワーク/ペーパーレス化ノウハウ

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



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

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

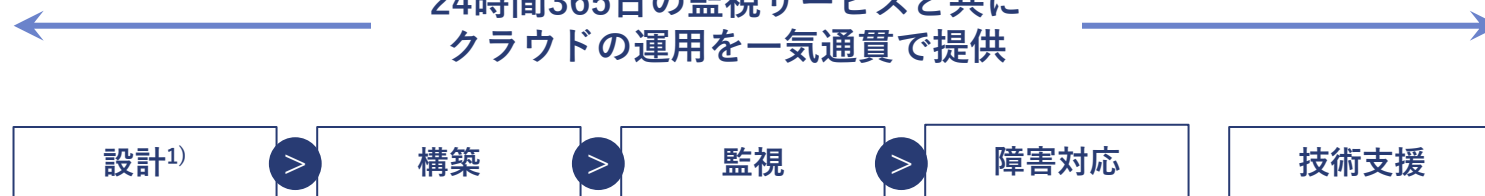
24時間365日の監視を中心に、クラウドの保守・運用を一気通貫で提供。自動化技術で工数削減と運用品質向上を両立
顧客ニーズ対応したエンハンス開発（改修・追加開発）も対応

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

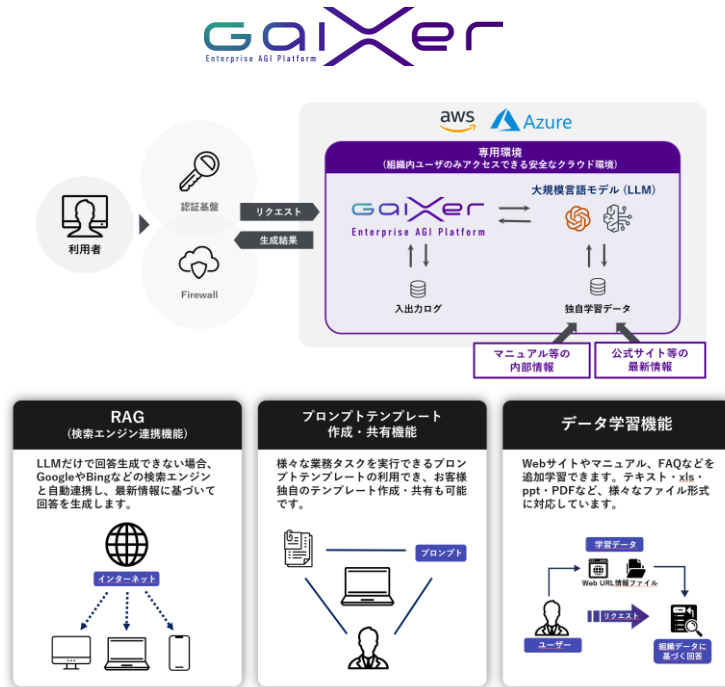
当社が提供するクラウドの保守・運用サービス; 2. 組織のクラウド導入による影響を示し、導入をサポートするフレームワーク; 3. Software as a Serviceの略。ソフトウェアを利用者(クライアント)側に導入するのではなく、提供者(サーバ)側で稼働しているソフトウェアを、インターネット等のネットワーク経由で、利用者がサービスとして利用する状況; 4. Open Source Softwareの略。利用者の目的を問わず、ソースコードを使用、調査、再利用、修正、拡張、再配布が可能であるソフトウェアの総称; 5. 当社が開発案件を通じてストックしてきた、設計における定石・ノウハウや、構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

サブスクリプション

従量課金

従量課金



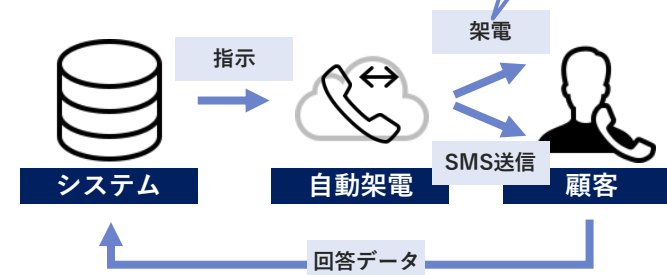
Microsoft Azure 上のセキュアなネットワーク環境で駆動し、「テナント」と呼ばれる御社専用環境で学習・生成を行うので、情報漏洩のリスクに配慮。

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。

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。

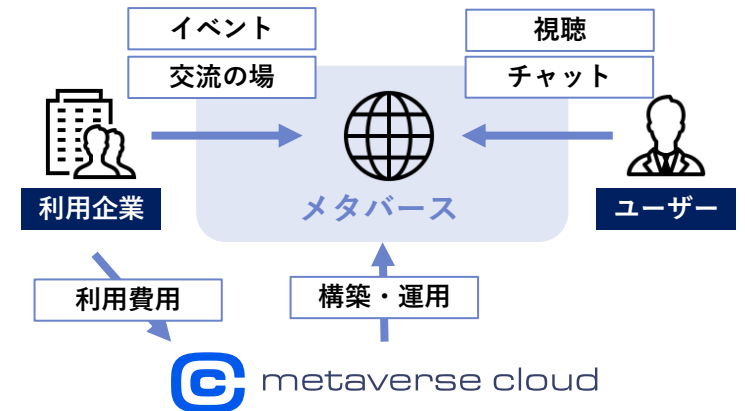
(自動音声)
 予約の最終確認のお電話です。〇〇様、9月1日19時より2名様、予約確定でよろしければ①を、変更希望であれば②を押して下さい。
 操作にご不明な点があれば、オペレーターにおつなぎしますので③を押して下さい



・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

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

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。

FIXER
the Cloud native Company