



フラー株式会社

証券コード 387A

2026年6月期 中間期 決算説明資料

2026.02.12

01 2026年6月期中間期 業績

02 2026年6月期通期 業績予想の修正

03 直近のトピック

04 Appendix (会社概要)

05 Appendix (成長戦略)

(注) 「04」及び「05」は、2025年9月26日公表の「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」を再構成して作成しています。

売上高が前年同期比微減。労務費増加により営業利益は低水準。中間純利益はほぼ前年同期並み。
今後は事業提携の推進により人材増加に見合う売上の伸長を目指す。



指標に記載の矢印のアイコンは、前年同期からの増減を示しています（「クリエイティブ人材の割合」のみ前期末からの増減）。



(注) 1. クリエイティブ人材は、当社従業員のうちディレクター、デザイナー、エンジニアの総称です。なお、エンジニアには、iOS、Android、フロントエンド、サーバーサイド、データサイエンス、品質保証の各分野における技術者を含んでいます。

2. 常勤従業員に占めるクリエイティブ人材の割合です。

3. クリエイティブ人材1人当たり月間売上高=(月あたり売上高÷((クリエイティブ人材 期首在籍数+クリエイティブ人材 期末在籍数)÷2)

2026年6月期中間期 損益計算書サマリー

売上高微減と労務費増加により売上総利益が低下。販管費を抑制したが営業利益は大幅減益。
補助金収入と税効果会計により中間純利益は112百万円を確保。

単位：百万円

	2025年6月期 中間期	2026年6月期 中間期	前年同期比 増減率	2026年6月期 通期業績予想 (2025年8月 12日公表)	進捗率
売上高	975	949	△2.7%	2,232	42.5%
クライアントワーク	925	898	△2.9%		
アプリ分析サービス	50	50	+1.5%		
売上原価	568	634	+11.6%		
売上総利益	407	314	△22.7%		
販売費及び一般管理費	282	293	+3.9%		
営業利益	125	21	△82.8%	200	10.5%
経常利益	125	95	△23.9%	187	50.8%
中間純利益	119	112	△6.1%	160	70.0%

売上高

売上高は949百万円（前年同期比△2.7%）と微減。
大型開発案件が一段落した影響のほか、新規受注の開始時期が遅くなつたことなどが影響。
(株)ヤプリ及び電通グループ各社との販売提携（顧客紹介、共同受注等）が収益貢献を開始し、今後の売上成長に向けた取り組みが進展。

売上総利益

労務費増加やAIツール費用増加等により、売上原価634百万円（11.6%増）に増加。
低採算案件の影響もあり、売上総利益は314百万円（△22.7%）に減少。

営業利益

上場に伴う諸経費増加（広告費、IR関連費用等）はあったが、人件費抑制や経費節減に努めたことで、販売費及び一般管理費は+3.9%の微増に留まる。
売上総利益の減少の影響が大きく、営業利益は21百万円（前年同期比△82.8%）。

経常利益/ 中間純利益

補助金収入57百万円があり経常利益は95百万円（△23.9%）。さらに法人税等調整額△17百万円（△は益）により中間純利益は95百万円（△6.1%）。

2026年6月期中間期 貸借対照表サマリー

**増資と中間純利益により純資産は154百万円増加。
自己資本比率は64.1%となり高い財務健全性を維持。**

単位：百万円

	2025年6月期 期末	2026年6月期 中間期末	前期末比
流動資産			
現金及び預金	1,653	1,584	△69
受取手形、売掛金及び契約資産	1,355	1,157	△197
その他	251	342	+90
	46	83	+37
固定資産			
資産合計	181	201	+19
流動負債			
1年内返済予定の長期借入金	456	359	△96
未払費用	100	100	-
その他	251	176	△74
	105	82	△22
固定負債			
長期借入金	388	281	△106
その他	331	281	△50
	56	-	△56
負債合計			
負債・純資産合計	845	641	△203
純資産合計			
自己資本比率	989	1,143	+154
	1,834	1,785	△49
自己資本比率	53.9%	64.1%	+10.1pt

資産

現金及び預金1,584百万円と減少したが、事業規模に対して十分な水準を確保。特定案件の売掛金が積み上がり（1月末に入金済み）売上債権が増加（+90百万円）。ITツール手数料年払い等による前払費用増加により、その他流動資産が増加（+32百万円）。繰延税金資産の増加により固定資産が増加（+19百万円）。

負債

賞与減少（前期末は上場記念賞与があった）により未払費用が減少（△74百万円）。約定返済が進み長期借入金が減少（△50百万円）。補助金を収益認識したことにより、その他流動負債が減少（△56百万円）。

純資産

公募増資と新株予約権行使により、資本金及び資本準備金が増加（+68百万円）。中間純利益の計上により利益剰余金が増加（+112百万円）。

自己資本比率

公募増資と中間純利益計上により自己資本比率は64.1%に増加。

2026年6月期中間期 キャッシュ・フロー計算書サマリー

営業CFが一時的な要因で減少（上場記念賞与、特定の売上債権）。
キャッシュ残高は1,157百万円と十分な水準。

単位：百万円

	2025年6月期 中間期	2026年6月期 中間期	前年同期比
営業活動によるキャッシュ・フロー			
税引前中間純利益	60	△193	△253
売上債権の増減額（△は増加）	124	68	△56
未払費用の増減額（△は減少）	△72	△90	△18
補助金収入	22	△72	△95
未払消費税等の増減額（△は減少）	-	△57	△57
その他	△35	△12	+22
投資活動によるキャッシュ・フロー			
有形固定資産の取得による支出	△5	△11	△6
その他	△4	△8	△3
財務活動によるキャッシュ・フロー			
増資による収入	△0	△1	△2
新株予約権行使による収入	△20	7	+28
長期借入金の返済による支出	64	+64	
その他	9	4	△4
現金及び現金同等額の増減額（△は減少）	△30	△50	△19
現金及び現金同等額の期末残高	34	△10	△10
	920	1,157	+237

営業活動によるキャッシュ・フロー

中間純利益計上の方で、支払サイトの長い特定の売上債権の増加（現在は入金済み）、上場記念賞与の支払い等により、営業CFは△193百万円。

投資活動によるキャッシュ・フロー

投資CFは、PC購入等により△11百万円。

財務活動によるキャッシュ・フロー

財務CFは、IPO時の増資（64百万円）、新株予約権行使（4百万円）、長期借入金約定弁済（△50百万円）により+7百万円。

現金及び現金同等額の期末残高

キャッシュ残高（現金及び預金）は、営業CFのマイナスにより減少したが、1,157百万円と十分な水準。

2026年6月期中間期 業績に関する経営指標

クリエイティブ人材増加に見合う売上の伸長がなく、一人当たり売上高と利益率は減少。
業務提携により顧客基盤の拡大に努め顧客数は増加。

	2025年6月期 中間期	2026年6月期 中間期	前年同期比	【参考】 2025年6月期 通期
売上総利益率	41.8%	33.2%	△8.6pt	42.5%
クリエイティブ人材 1人当たり月間売上高	1,209千円	1,041千円	△13.9%	1,162千円
営業利益率	12.8%	2.3%	△8.5pt	9.4%
クライアントワーク 月平均顧客数	32.5社	42.5社	+30.8%	34.1社
クライアントワーク 月平均顧客単価	4,737千円	3,544千円	△25.2%	4,642千円

クリエイティブ人材1人当たり月間売上高

稼働率低下によりクリエイティブ人材 1人当たり月間売上高は1,041千円に低下 (△13.9%)。

売上総利益率 / 営業利益率

売上微減と労務費増加により売上総利益率は33.2%に低下 (△8.6pt)
売上総利益減少の影響が大きく、営業利益率は2.3%となり目安の10%から乖離 (△8.5pt)。

クライアントワーク月平均顧客数

提携先からの紹介が貢献し、月平均顧客数は増加 (+ 30.8%)。

クライアントワーク月平均顧客単価

大型開発案件が一段落し、月平均顧客単価は減少 (△25.2%)。

2026年6月期中間期 人材に関する経営指標

中長期の事業成長のため、積極的な採用投資は継続。
従業員の8割以上をクリエイティブ人材が占める収益ポテンシャルの高い人員構成。

単位：百万円

	2025年6月期 中間期	2026年6月期 中間期	【参考】 2025年6月期 通期
採用投資額 (注)	99	86	201
調整後営業利益 (営業利益+採用投資額)	224	107	390

(注) 採用投資額=採用費(人材紹介手数料、採用広告費、インターン経費等)+新卒人件費(入社から1年間)+採用部門人件費

採用投資額

将来の事業成長のため積極的な採用投資を継続。

2025年4月に新卒社員21名（うちエンジニア18名）が入社。2026年4月は19名（うちエンジニア16名）が入社予定。即戦力の中途採用も隨時実施。

採用業務の効率化等により採用投資額86百万円（前年同期比△13.1%）とやや減少。

調整後営業利益

採用投資がなかったとした場合の調整後の営業利益。

調整後営業利益は107百万円（前年同期比△52.2%）となり事業採算は確保。

	2025年6月期 中間期末	2026年6月期 中間期末	【参考】 2025年6月期 期末
従業員数	169人	187人	190人
うちクリエイティブ人材数	133人	152人	152人
クリエイティブ人材の割合	78.7%	81.3%	80.0%

従業員数 / クリエイティブ人材数

前年同期末との比較（前年12月から1年間の変動）では、新卒採用等により従業員数が増加(+18名)。これはほぼクリエイティブ人材の増加分(+19名)。

前期末との比較（当中間期の変動）では、退職等により3名減少。年間の採用は4月に集中するため、大きな変動がなかった。

クリエイティブ人材の割合

クリエイティブ人材（ディレクター、デザイナー、エンジニア）の割合は収益性に影響。従業員に占めるクリエイティブ人材の割合は81.3%に増加し、目安の「8割」を上回る。

01 2026年6月期中間期 業績

02 2026年6月期通期 業績予想の修正

03 直近のトピック

04 Appendix (会社概要)

05 Appendix (成長戦略)

(注) 「04」及び「05」は、2025年9月26日公表の「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」を再構成して作成しています。

2026年6月期通期 業績予想の修正（2026年2月12日公表）

大型案件の開発計画変更の影響が見込まれる売上高を下方修正。費用抑制図るが各段階利益も減少。
下期から来期にかけて、余剰リソースを活用した新規受注を強化。

単位：百万円	2026年6月期 通期 当初予想	2026年6月期 通期 修正予想	増減額	増減率	2025年6月期 通期実績
売上高	2,232	2,056	△176	△7.9%	2,008
営業利益	200	55	△145	△72.5%	189
経常利益	187	100	△87	△46.5%	185
当期純利益	160	113	△47	△29.4%	197
売上高営業利益率	9.0%	2.7%	△6.3pt		9.4%
クリエイティブ人材 1人当たり売上高	13.9	12.4	△1.5	△10.7%	14.0
採用投資額	186	184	△2	△1.1%	201

売上高

中間期実績が当初予想時から下振れ（影響額△87百万円）。
現在取組中の案件の進捗状況と足元の新規受注見込みを踏まえ、下期売上計画を下方修正（影響額△89百万円）。
これらにより、売上高は、当初予想から176百万円減（△7.9%）の2,056百万円となる見通し。

営業利益

外注費（製造原価）、人件費、諸経費の抑制を図るが、売上減が大きく、営業利益は、当初予想から145百万円減（△72.5%）の55百万円となる見通し。

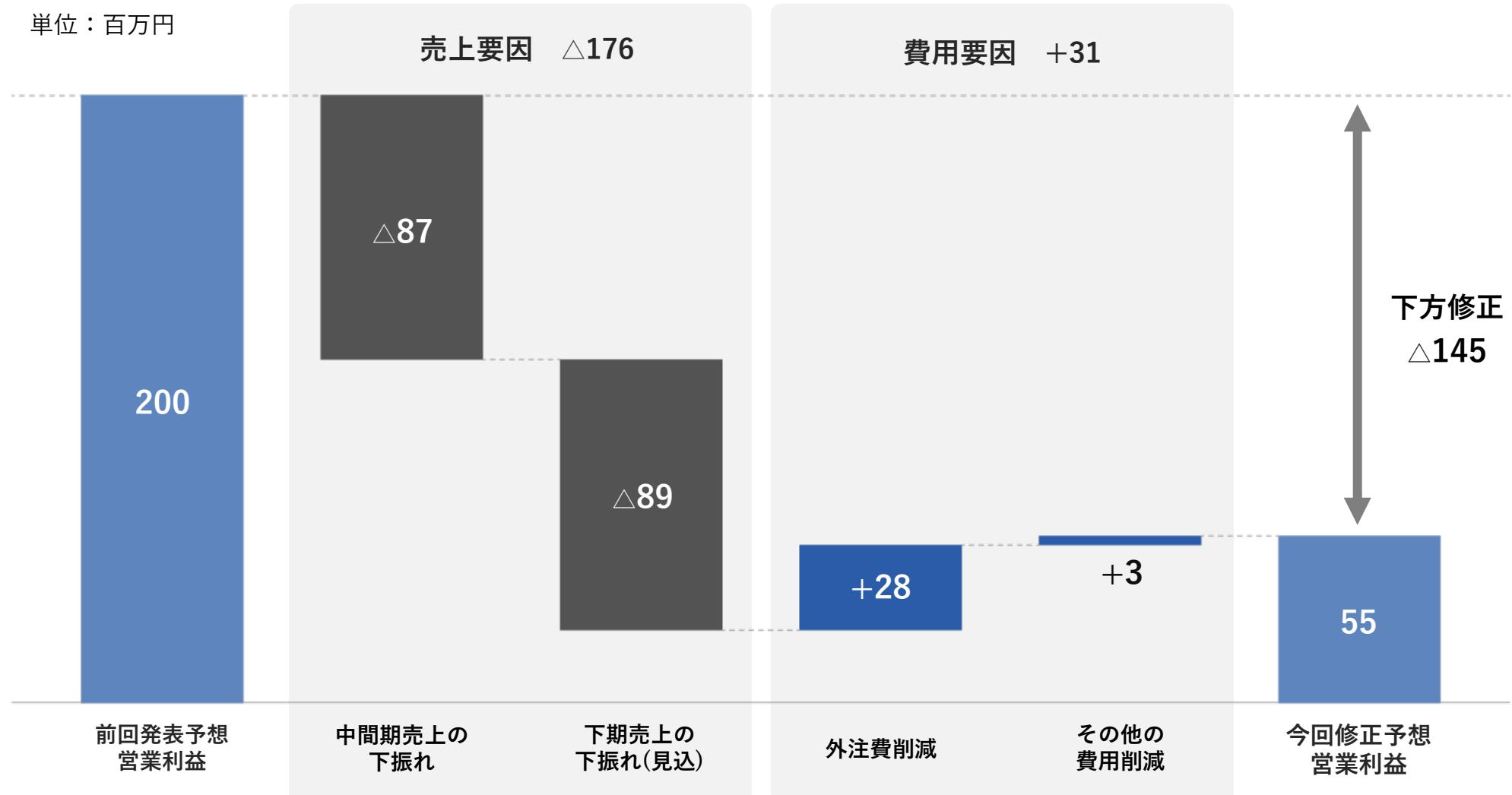
経常利益

補助金収入57百万円の中間期計上で当初予想との乖離幅が縮まり、経常利益は、当初予想から87百万円減（△46.5%）の100百万円となる見通し。

当期純利益

直近状況踏まえ法人税等調整額の見込み額を調整し、当期純利益は、当初予想から47百万円減（△29.4%）の113百万円となる見通し。

営業利益の修正の内訳



01 2026年6月期中間期 業績

02 2026年6月期通期 業績予想の修正

03 直近のトピック

04 Appendix (会社概要)

05 Appendix (成長戦略)

(注) 「04」及び「05」は、2025年9月26日公表の「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」を再構成して作成しています。

制作事例のご紹介

ORBIS

オルビス株式会社さま 「ORBIS公式アプリ」

事業開発 デザイン システム開発



ビューティーブランド「ORBIS」の
アプリリニューアルを支援しました。

アプリ全体のUI/UXを見直し、オルビスが提供するブランド体験を大切にしながら、より直感的で分かりやすく、ストレスフリーな使い心地を実現できるよう取り組みました。

当社ニュースリリース

2025年10月15日
フラー、ORBIS公式アプリのリニューアルを支援

<https://www.fuller-inc.com/news/202510-orbis-app-renewal>



花王株式会社さま 「Kaoコレモ！」

事業開発 デザイン



花王が提供するポイントプログラムアプリ「Kaoコレモ！」のリリースにあたり、企画・デザインを支援しました。

幅広い属性や年代のユーザーによる利用が想定されるため「誰もが楽しみながら使える」という点を重視し、本アプリならではのリッチでスマーズな体験を実現しました。

当社ニュースリリース

2025年12月24日
「Kaoコレモ！」のアプリデザインを
フラーが支援

<https://www.fuller-inc.com/news/202512-kao-koremo>

フラーのアプリ調査レポートほか



2025年10月16日
[「ファッションアプリ市場調査レポート2025」](#)



2025年11月17日
[「ドラッグストア・調剤薬局アプリ市場調査レポート2025」](#)



2025年12月9日
[「年代別アプリ利用動向レポート2025 後期高齢者編」](#)



2025年12月22日
[「都道府県別アプリ利用動向レポート2025 東北編」](#)

2026年2月
「App Ape Award 2025」を発表
<https://award.appape.com/>

2025年に多くのユーザーに愛されたアプリを
「App Ape」のデータを基に選定。「App Ape
Award 2025 大賞」は「ChatGPT」となりました。



フラーのアプリ分析チームは、
市場調査レポートを定期的に発信しています。
<https://ja.appape.com/reports>

業務提携先との取り組み

ヤプリ・電通グループ各社との業務提携が進捗し、それぞれ収益貢献を開始。
次期以降の事業成長のドライブとするため、さらに取り組みを継続。

ヤプリとの取り組み

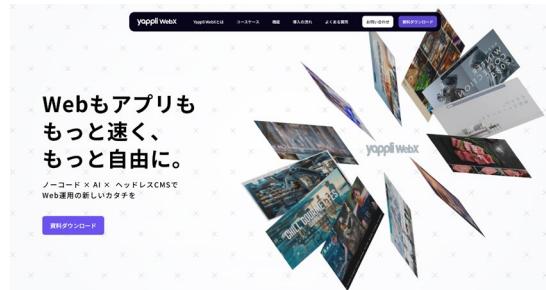


相互送客

アプリ開発プラットフォーム「Yappli」と当社のフルスクラッチ開発によりアプリ開発市場をフルカバー。

「Yappli」活用提案

「Yappli」と当社のソリューションを組み合わせた効率性と機能性を兼ね備えたアプリ開発を提案。



「Yappli WebX」デザイン業務

同社のウェブ構築プラットフォーム「Yappli WebX」を活用したウェブサイト制作を開始。

電通グループとの取り組み



共同プロジェクトの受注

今期より電通デジタルと複数の共同プロジェクトが収益貢献を開始。同社グループのクライアント企業に向けて継続的に共同提案を実施中。

電通グループ各社のネットワークを活用した情報発信

取り組みの一部

- ・電通デジタルとの共同セミナーの開催
- ・電通デジタルのオウンドメディア「KNOWLEDGE CHARGE」への掲載
- ・電通総研のソリューションウェブサイト上への取り組み掲載

電通デジタル公式メディア

2025年10月16日

“驚き”が信頼を生む——AI時代のUX設計とアプリ体験のこれから

<https://www.dentsudigital.co.jp/knowledge-charge/articles/2025-1016-fuller>

新卒採用の状況

2026年4月新卒は19人（エンジニア16人・デザイナー3人）が入社予定。うち13人が高専出身（過去最高）。
2027年4月新卒も積極採用を継続し、20人前後を採用予定。



※写真はすべて2025年10月1日開催の内定式の様子

新卒採用予定者数

	2026年4月入社 (内定者)	2027年4月入社 (計画)
予定人数	19人	20人前後
エンジニア	16人	15~20人
デザイナー	3人	若干数
総合職	0人	若干数

当社ニュースリリース

2026年1月28日
フラーが2027年新卒採用を開始

<https://www.fuller-inc.com/news/202601-recruit-2027>

「高専キャラバン2025」を開催

フラー主催の現役高専生向けキャリアイベント「高専キャラバン2025」を開催。
全国各地の高専を訪問し、高専出身者によるキャリア講演や座談会等を実施。



2025年度は12高専を訪問
約700人の現役高専生が参加

2025年度に訪問した高専

長岡高専	苫小牧高専
小山高専	沖縄高専
奈良高専	仙台高専 名取キャンパス
群馬高専	津山高専
茨城高専	八戸高専 (予定)
熊本高専 熊本キャンパス	

当社ニュースリリース

2025年5月21日
現役高専生向けキャリアイベント「高専キャラバン2025」開幕

<https://www.fuller-inc.com/news/202505-kosencaravan-2025>

01 2026年6月期中間期 業績

02 2026年6月期通期 業績予想の修正

03 直近のトピック

04 Appendix（会社概要）

05 Appendix（成長戦略）

（注）「04」及び「05」は、2025年9月26日公表の「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」を再構成して作成しています。

会社概要



証券コード 387A

AWS Partner

IS 762756 / ISO 27001
認証拠点: 柏の葉本社・新潟本社

会社名 フラー株式会社

設立日 2011年11月15日

資本金 84百万円 (2025年12月31日現在)

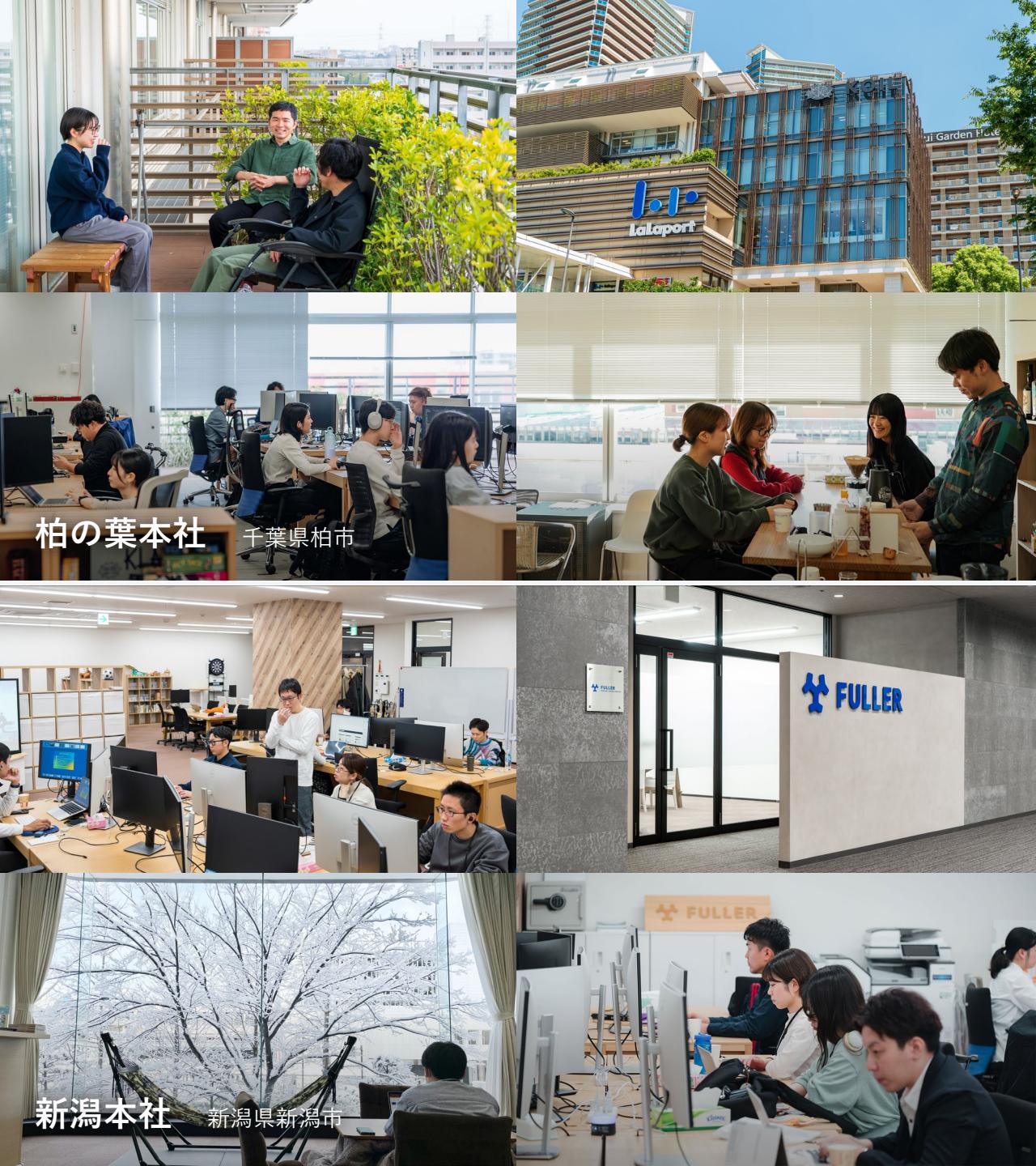
従業員数 187人 (2025年12月31日現在)

事業内容 デジタルパートナー事業

主要株主
(注)1 (株)ヤプリ (東証グロース4168、持分比率21.76%)
(株)電通グループ (東証プライム4324、持分比率20.38%)

役員	代表取締役社長	山崎 将司
	取締役会長	渋谷 修太
	取締役CDO(注)2	櫻井 裕基
	取締役CFO(注)3	宮毛 忠相
	社外取締役	長屋 洋介
	社外取締役	庵原 保文
	社外取締役	安田 裕美子
	社外監査役 (常勤)	富川 八峰
	社外監査役	塙本 幹夫
	社外監査役	三木 孝則 (公認会計士)
	社外監査役	田中 慶乃 (弁護士)

(注) 1. 持分比率は2025年12月31日現在。なお、(株)ヤプリ及び(株)電通グループは当社を持分法適用関連会社としています。
2. Chief Design Officerの略。最高デザイン責任者。
3. Chief Financial Officerの略。最高財務責任者。



経営理念

ユメ

世界一、ヒトを惹きつける会社を創る。

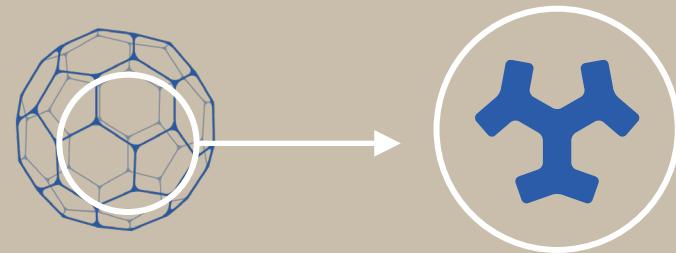
ミッション

ヒトに寄り添うデジタルを、みんなの手元に。

価値観

頼られる存在になろう。

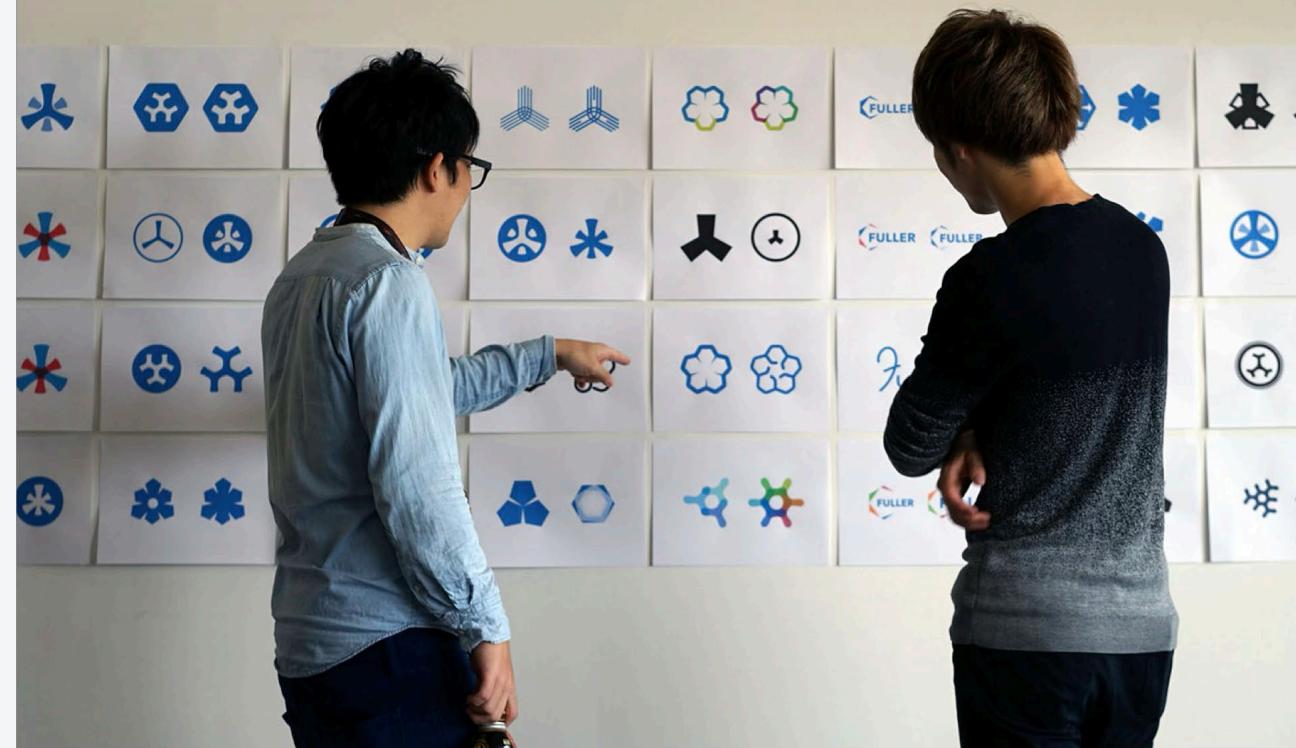
社名・ロゴの由来



フラーレンの構造イメージ

社名であるフラーは、炭素原子のみで構成する分子「フラーレン（ Fullerene ）」に由来しています。フラーレンは分子としての安定性がある一方で、応用性・柔軟性にも富む物質です。そのような安定性と柔軟性を併せ持った会社を目指し、フラーと名付けました。

フラーレンの構造イメージの一部をかたどって当社のロゴマークとしています。



すべての企業のデジタルパートナーを目指して
スマートフォンアプリのデザイン・開発を中心に
ビジネスのDXを総合的に支援しています。

フラーは、デジタル領域全般（事業開発、デザイン、システム開発・運用、データ分析）で「頼られる存在」として顧客に寄り添い、新しい価値を共創する関係を構築していくことを目指しています。

顧客にとって最高のデジタルパートナーとして高い当事者意識を持って、「より良いモノを創りたい」「ともに価値創造をしたい」といったメンバーの想いを結集していくことで、本当に求められるモノを提供する企業でありたいと考えています。

右写真は2017年にリリースした「長岡花火公式アプリ」です。2023年度のグッドデザイン賞を受賞しました。

クライアントワークの第1号案件であり、デジタルパートナー事業の原点となっています。



GOOD DESIGN
AWARD 2023

経営陣プロフィール

山崎 将司

代表取締役社長

新潟

1988年生。新潟県出身。千葉大学工学部デザイン学科卒業。富士通株式会社でBtoBプロジェクトのUIデザイナーを担当。2015年当社入社。執行役員CDO、執行役員COOを歴任。クライアントワーク事業を立ち上げた実績により2020年に代表取締役社長就任。デザイナーとして「2014 iF DESIGN AWARD」「2023年度 グッドデザイン賞」を受賞。ユメは世界のデザインに対する価値基準を底上げすること。

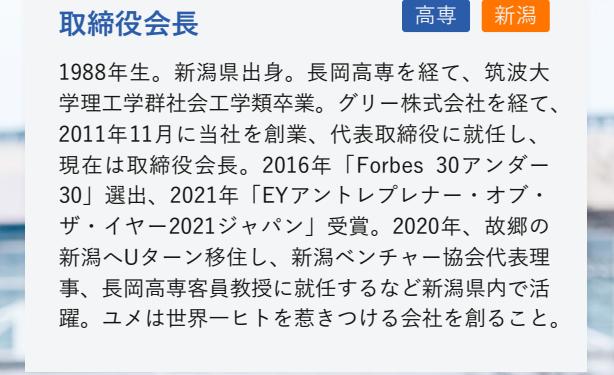


渋谷 修太

取締役会長

高専 新潟

1988年生。新潟県出身。長岡高専を経て、筑波大学理工学群社会工学類卒業。グリー株式会社を経て、2011年11月に当社を創業、代表取締役に就任し、現在は取締役会長。2016年「Forbes 30アンダー30」選出、2021年「EYアントレプレナー・オブ・ザ・イヤー2021ジャパン」受賞。2020年、故郷の新潟へUターン移住し、新潟ベンチャー協会代表理事、長岡高専客員教授に就任するなど新潟県内で活躍。ユメは世界一ヒトを惹きつける会社を創ること。



櫻井 裕基

取締役CDO

1989年生。新潟県出身。長岡高専を経て、千葉大学工学部デザイン学科卒業。2012年に共同創業者として当社に参画し、2014年取締役。創業期から当社の成長を牽引。現在は取締役CDOとして、当社競争力の源泉であるデザイン部門を指揮している。「2024年度 グッドデザイン賞」受賞。ユメは世界一働きやすい会社を創ること。

宮毛 忠相

取締役CFO兼経営管理グループ長

1975年生。奈良県出身。京都大学経済学部卒業後、大手銀行を経て、上場企業の管理部門を歴任した後、2017年当社入社。管理部門全般の業務構築を担当。現在は取締役CFOとして、当社の企業成長にあわせた内部統制システムの構築を主導。ユメは企業文化・テクノロジーの進歩に適合した効率的な内部管理体制を創ること。

林 浩之

執行役員デジタルパートナーグループ長

1991年生。愛知県出身。同志社大学経済学部卒業。2018年当社入社。ディレクターとして主要案件を担当後、現在はデジタルパートナー事業全般を統括。当社の事業成長を推進している。ユメは世の中のあたりまえを変えること。

伊津 慎

執行役員CTO

1989年生。新潟県出身。長岡高専電子機械システム工学専攻修了。2017年当社入社。iOSエンジニアとして長岡花火公式アプリなどを担当後、現在はCTOとして当社のエンジニア組織を支えている。ユメは世界を変えるプロダクトを創ること。

伊藤 弘樹

執行役員CISO兼人事室長

1986年生。北海道出身。苫小牧高専電子・生産システム工学専攻修了。2012年当社入社。創業当時からエンジニアの中心としてApp Apeサービスの構築・運用などを担当。現在はフラーの情報セキュリティと人事を担当。ISMS認証の取得に尽力。ユメはヒトとシステムが健全であり続けること。

下田 純平

執行役員採用広報グループ長

1988年生。群馬県出身。群馬高専を経て、筑波大学システム情報工学研究科修士課程修了。2019年当社入社。App Ape事業の戦略立案等を担当後、現在は執行役員として経営企画・採用・広報などを統括。ユメはフラーがフーラーらしく成長し続けること。

高専 新潟

高専 高等専門学校（高専）出身者

新潟 新潟県出身者

「自動車だったらトヨタ、家電だったらソニーといった、日本発で世界一といえる会社をITの世界でも創りたい」という想いから、高専出身メンバーが集まりフラーを創業。

創業期

2011年11月、高専出身メンバーが茨城県つくば市で創業。
2014年にアプリ分析ツール「App Ape」をリリース。

成長期

2017年の「長岡花火公式アプリ」を契機とし、アプリ開発とデザインを軸とするクライアントワークを開始。

拡大期

黒字化を達成。事業戦略・デザイン・開発・データ分析などの総合ソリューション「デジタルパートナー事業」を拡大。

売上推移イメージと
主な沿革

四半期ごとの売上高推移

堅実な事業成長を遂げており、今後本格的な成長局面へ。
2025年6月期は、売上高・営業利益・経常利益いずれも過去最高。

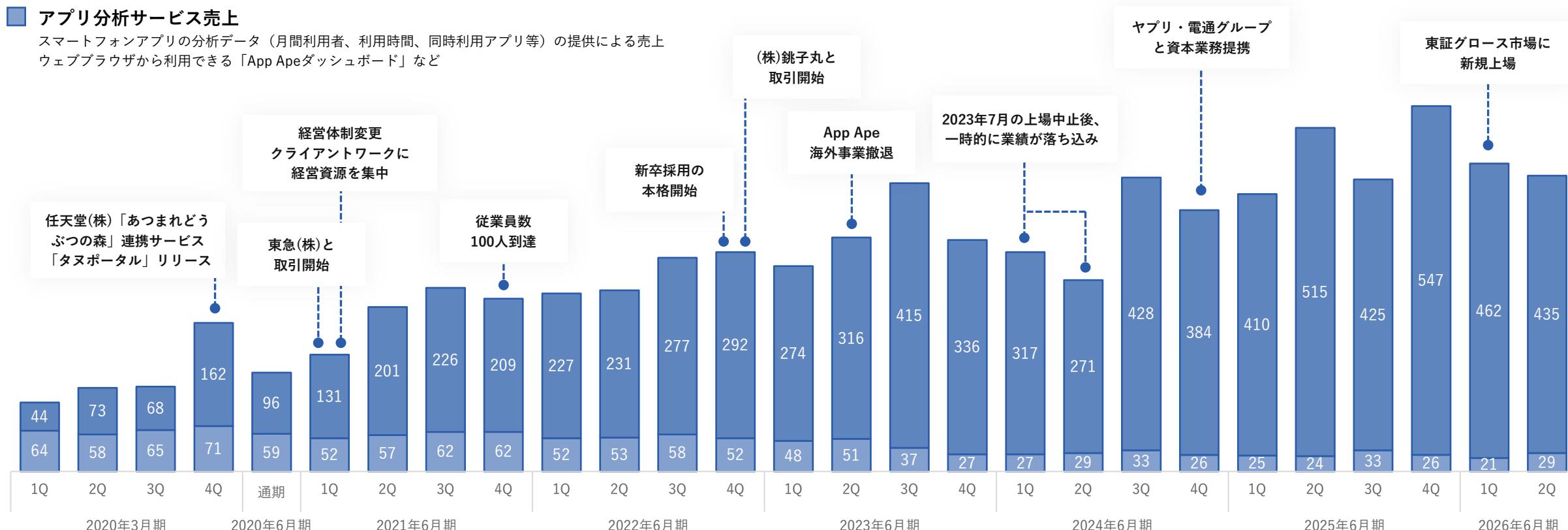
単位：百万円

■ クライアントワーク売上

事業開発、デザイン、システム開発・運用等の業務受託による売上
スマートフォンアプリの企画・開発・デザインなど

■ アプリ分析サービス売上

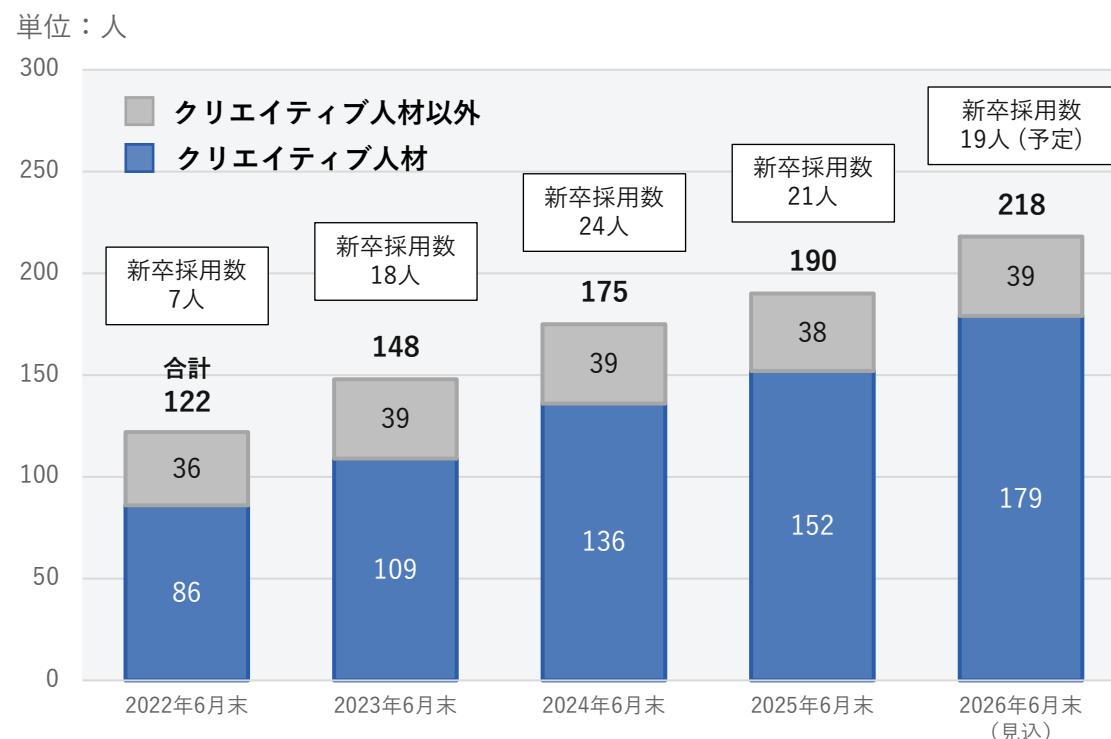
スマートフォンアプリの分析データ（月間利用者、利用時間、同時利用アプリ等）の提供による売上
ウェブブラウザから利用できる「App Apeダッシュボード」など



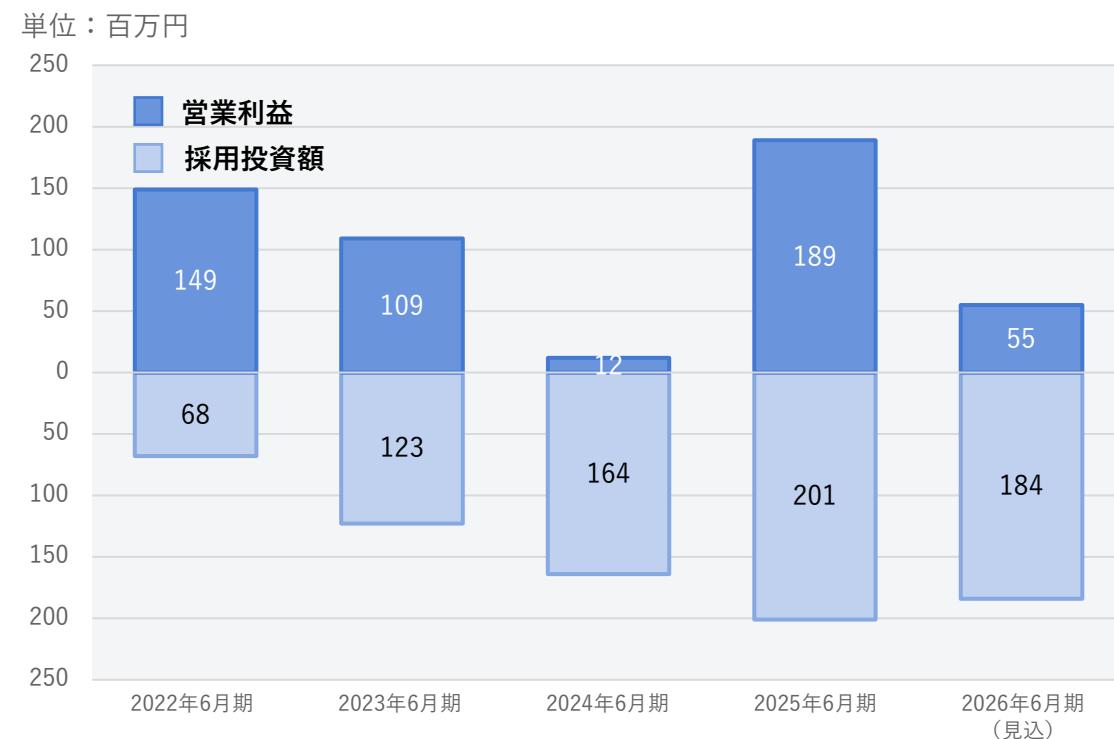
クリエイティブ人材・採用投資の状況

事業の基盤となるクリエイティブ人材は直近の積極的な新卒採用に支えられ順調に増加。
採用投資額を吸収した上で営業利益は過去最高となり「利益確保」と「将来への人材投資」を両立。

従業員数・クリエイティブ人材数・新卒採用数の推移



営業利益・採用投資額(注)の推移



(注) 採用投資額=採用費(人材紹介手数料、採用広告費、インターン経費等)+新卒人件費(入社から1年間)+採用部門人件費

主なソリューションと特長

事業開発

- 市場調査
- コンサルティング
- サービス戦略企画
- グロース支援

デザイン

- UIデザイン
- ユーザービュー設計
- コンセプト設計
- プランディング

システム開発・運用

- アプリケーション開発
(iOSアプリ、Androidアプリ、Webアプリ)
- インフラ構築・運用

データ分析・App Ape

- データ活用支援
- 分析基盤構築



ダッシュボード
オーダーメイド分析

顧客と並走する事業開発



顧客と同じ目線で事業の立上げから成長まで並走。
デジタル戦略の成功を目指す。
(写真：東急の方々とフラーのプロジェクトメンバー)

デザインに対する高い評価



顧客企業やユーザーから信頼されるデザイン能力。
複数のデザイン賞を受賞するなど高い外部評価。

ユーザービューを重視した プロダクト開発



顧客企業のプロダクトやサービスを実際に体験。
開発メンバー自らの体験をモノ創りに反映。
(写真：スノーピークの製品を用いてキャンプをするフラーのプロジェクトメンバー)

App Apeを用いた 独自の分析・企画提案



アプリ市場の情報とノウハウを提供。
「アプリのフラー」を支える当社独自のサービス。

「良いデザインを、あたりまえに。」



代表取締役社長（山崎・写真左）・取締役CDO（櫻井・写真右）が
現役デザイナーとしてデザイン経営をリード

最高のユーザー体験を実現する組織

プロジェクトの提案段階からデザイナーが参加。
「よいデザインを、あたりまえに。」をモットーに、はじめから終わりまで一貫したデザイン思考を実践。
経営陣にデザイナーがいてデザイナー組織が充実したフラーだからこそ実践できるデザインとエンジニアリングの融合は、従来型のITベンダーとの大きな差別化要因に。

グッドデザイン賞の実績



2023年度グッドデザイン賞 (一財)長岡花火財団「長岡花火公式アプリ」
フラー担当デザイナー：一野瀬麻里奈、櫻井裕基、山崎将司



2024年度グッドデザイン賞 日鉄ソリューションズ(株)「なやさぽ」
フラー担当デザイナー：櫻井裕基、原智美、吉原龍佑

「フラーのデジタルノート」による情報発信

あらゆるステークホルダーに向けて、オウンドメディア「フラーのデジタルノート」を発信。フラーらしい「ヒト」「アプリ」「リレーション」に焦点をあてた高品質のコンテンツにより、営業活動、人材採用、社員のロイヤリティ向上、ブランドイメージ向上など事業全般に活用。

「フラーのデジタルノート」
<https://note.fuller-inc.com/>



The screenshot shows the homepage of the 'Fuller's Digital Note' website. The header features the company logo and the title 'フラーのデジタルノート'. Below the header, there is a main banner with the text 'ドラッグストアアプリ 市場調査レポート 2024' and a small image of people working at a computer. To the left, there is a sidebar with links for 'ホーム', '記事', 'フラーのデザイン', 'フラーのエンジニアリング', 'フラーの事業開発', 'フラーのデータサイエンス', and 'App Ape Lab'. The main content area has several sections: 'ドラッグストアアプリ 市場調査レポート 2024' with a summary and a link to download it; '内定式からグッドデザイン賞まで。2024年10月のフラーのできごとをまとめました。'; 'アプリ市場調査サービス『App Ape (ドップ・エイプ)』で収集するデータをもとに、ドラッグストアアプリの動向や特徴をまとめた『ドラッグストアアプリ市場調査レポート 2024』を公開'; 'キャリア採用 - UI/UXデザイナー 正社員'; and 'ファッショナブルアプリ 市場レポート 2024'.

メンバーの紹介



住み慣れた新潟で見つけたやりたい仕事。フラーで見つけた、仕事や地元の新たな魅力【新潟ではたらく】

クライアントワーク事例紹介



「あなたのまち」を手の中に 中日新聞社の生活圏情報アプリ「Lorcle」開発秘話

アプリデータにまつわる発信



お客様を「儲けさせる」松屋フーズ公式アプリに込める思いとは App Ape Award 2023 リテール賞アプリインタビュー

インターンの紹介



プロからの実践的な知識を求めて挑戦 サマーイン턴体験記

アプリ市場調査レポートの紹介



検索から対話へ。生成AIアプリ利用時間は1年半で56倍。スマホ時間の主戦場はどこへ向かう？

総記事数は **406** 本 (2025年12月31日現在)

現在も月6~8本程度の記事を
コンスタントに提供



トップ対談：2026年のフラーとデジタルの向き合い方

「高専のフラー」のブランディング

創業以来、長期的な視野で高専各校と連携し「高専のフラー」のブランディングを推進。
各界から注目を浴びる高専との関係性を人材採用に活用。

高専とのつながりが採用に貢献

新卒採用数のうち高専出身者

2022年4月	2023年4月	2024年4月	2025年4月	2026年4月 (予定)
3人 /7人	5人 /18人	9人 /24人	3人 /21人	13人 /19人

採用実績のある高専
(2025年6月30日現在)

26校

多数の高専出身者が活躍

幹部社員※のうち高専出身者
(2025年6月30日現在)
※常勤取締役・執行役員・部門管理者

9人 /13人

従業員の高専出身者割合
(2025年6月30日現在)

21.1%

共同創業者4名はいずれも高専出身



会長渋谷が代表理事を務める
高専の同窓会支援組織「高専人会」



高専生向けキャリアイベント「高専キャラバン」
創業間もない2012年以降継続的に開催



- 01 2026年6月期中間期 業績
- 02 2026年6月期通期 業績予想の修正
- 03 直近のトピック
- 04 Appendix (会社概要)
- 05 Appendix (成長戦略)**

(注) 「04」及び「05」は、2025年9月26日公表の「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」を再構成して作成しています。

① リソースの拡充

チームメンバーの**輪**を広げる

② ソリューション能力の向上

“ものづくり”を**究める**

③ 販路の拡大

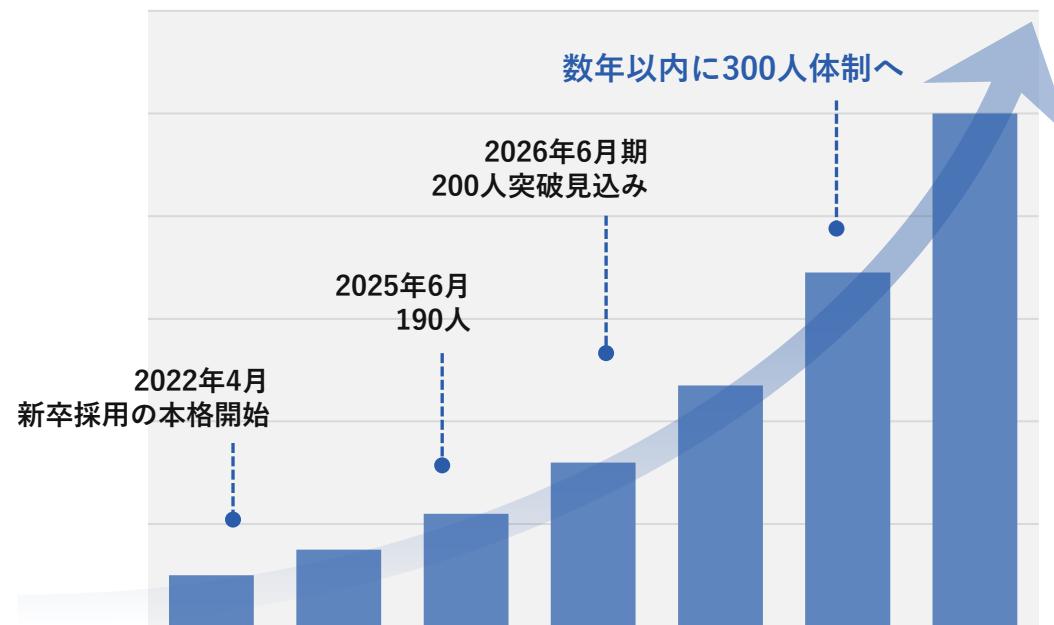
多くのヒトへ**価値**を届ける

従業員数、とりわけクリエイティブ人材の確保は、事業成長のため必要不可欠。
上場後のブランド力向上を契機として、さらに人材採用を積極的に推進。

順調な新卒採用と高い定着率

成長の基盤となるクリエイティブ人材の増加を図る

従業員数推移イメージ

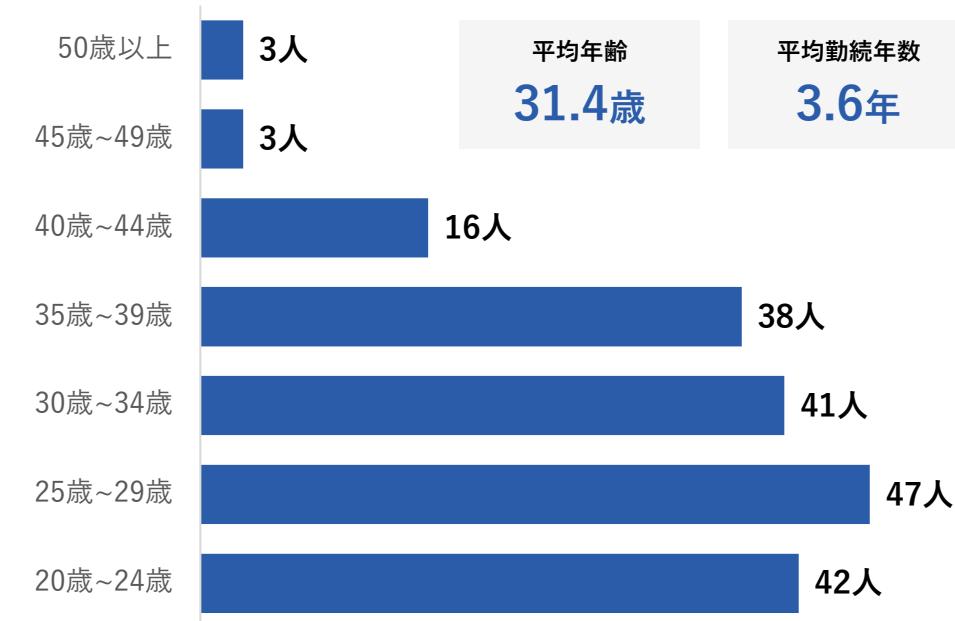


若手中心の年齢構成

「ヒト」の育成により中長期の成長を実現

年齢別従業員数

2025年6月30日現在



ソリューション能力の向上のため、開発パートナー（外注先）の活用によるリソースの柔軟な調達は不可欠。
フラーにない技術、能力を結集して、大規模プロジェクトの受注に対応。

フラーのプロジェクトを支える主な開発パートナー企業

エンジニアリングリソースの提供・技術協力



(株)アドグローブ



(株)YAZ

デバッグ・検証・脆弱性診断



(株)IMAGICA GEEQ

会員基盤・ポイント等



(株)クレアンスマード



レバテック(株)



(同)コベリン



キヤノンイメージングシステムズ(株)



日本システム開発(株)



フラーの強みを活かしながら売上成長を続けていくため、今後とも開発パートナーを積極的に開拓

フラーの得意分野に特化するため、自社プロダクト・内製にこだわらず、優れたサービスを柔軟に活用。
グローバルスタンダードの機能・利便性を享受しつつ、工期・トータルコスト・研究開発負担を低減。

企画・デザイン・開発・分析の専門チームによる「最良のモノづくり」

+

売上優先の自前主義ではなく、顧客利益のため「最良の外部サービス」を活用

ノーコードツール



データ分析ツール



サーバー・保守



EC・決済



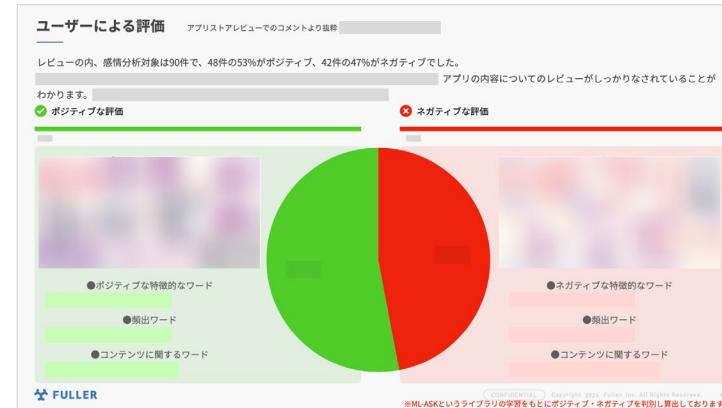
メンバー全員が“ものづくり”と日々向き合う。
ボトムアップでソリューション能力の向上を実現していく。

メンバー全員が主役 「ものづくり勉強会」



「ものづくり勉強会」を毎月開催。メンバー全員が主役となり、ノウハウを共有するだけでなく、“ものづくり”に対する「想い」を参加者全員に共有。

現場のメンバー主体で AIを“ものづくり”に活用



図：アプリレビューのAI解析資料

よりよい“ものづくり”的ため、現場メンバーが主体となってAIの活用を推進。業務効率化からアプリデータ分析やソリューションへの活用まで、フラーの“ものづくり”力を強化。

コミュニケーションの良さが 高品質な“ものづくり”を実現



“ものづくり”に参加するメンバー間のコミュニケーションの良さがフラーの特長。顧客を含めチームが一致団結し、より高品質な“ものづくり”を追求。

→ “ものづくり”に向き合うカルチャーはフラーのコアコンピタンス。今後の規模拡大の中でもさらに発展させていく。

2024年6月にヤプリ・電通グループと資本業務提携を実現（両社とも持分比率20%程度）。
「アプリのことならフラーにおまかせ」を実現するため最良の2社と提携。

社外役員として経営へ参画



写真は右から順に、
(株)ヤプリ庵原保文社長（当社社外取締役）、
渋谷修太（当社会長）、山崎将司（当社社長）、
(株)電通デジタル安田裕美子執行役員（当社社外取締役）

共同セミナー・イベントの開催



2024年11月1日にヤプリ本社で開催した
共同セミナーに、当社がアプリ制作の
プロフェッショナルとして登壇。

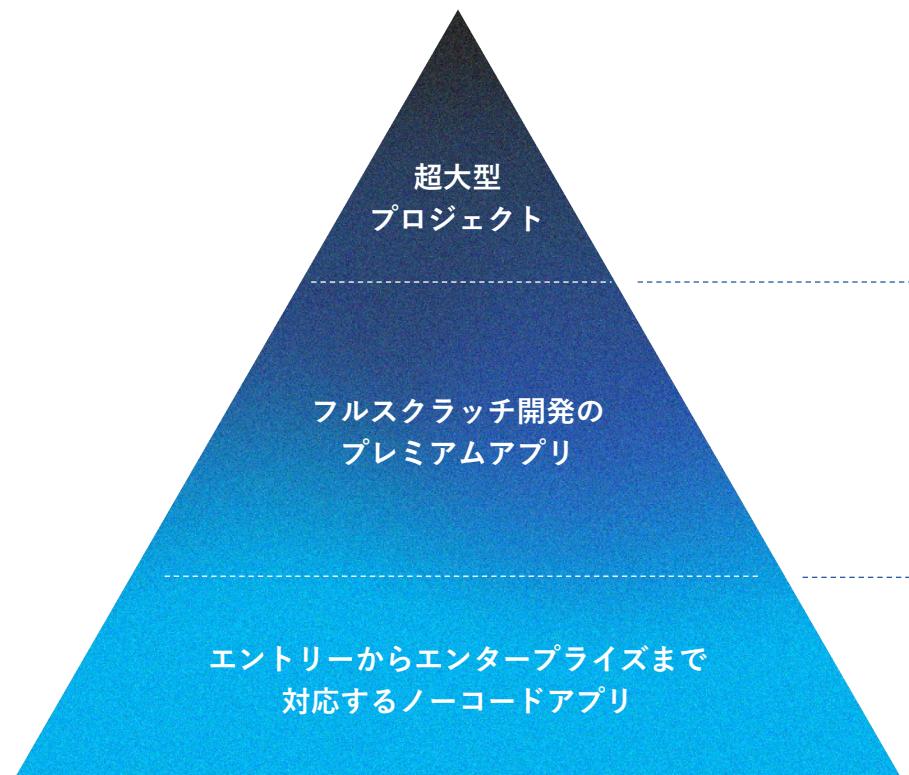
共同提案・相互送客の実施



電通グループとの提携ブランド
「D-FULLER」を立ち上げ。
電通グループとのソリューション提携を推進。

提携を通して安定した販路を確保し、継続的な新規受注により持続的な事業成長を実現。
日本のアプリ市場のリーディングカンパニーへ。

共同提案・相互送客を積極的に展開、国内アプリ市場をフルカバー



dentsu

DENTSU
DIGITAL

X 電通総研

(株)電通グループ及びそのグループ企業

圧倒的なビジネス推進力をもつ、国内有数の大企業
向けDXソリューションカンパニー

FULLER

フラー(株)

フルスクラッチ開発を強みとする企画・デザイン・
開発・分析の専門チーム、ユーザー体験を重視した
最良のアプリづくりを目指す

yappli

(株)ヤプリ

896のアプリ導入実績を誇るノーコードアプリの
プラットフォームのトッププレイヤー

販売提携先は
さらに拡大を図る

/Studio.inc

Studio(株)

第四北越銀行

(株)第四北越銀行

その他、大手ITベンダー、
コンサルティング会社等



フラー株式会社

<https://www.fuller-inc.com/>

本資料の取り扱いについて

本資料における将来の見通しに関する記述は、現在当社が入手している情報に基づいて行った判断・評価・事実認識・方針の策定等に基づいて記載もしくは算定しています。こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は、今後の事業運営や内外の経済、その他状況の変化等により、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。