



2026年2月17日

各 位

会 社 名 株式会社フツパー

代表者名 代表取締役社長 大西 洋

(コード番号：478A 東証グロース市場)

問合せ先 取締役管理本部長 高木 真一郎

(TEL. 06-7777-2552)

2025年12月期 通期決算説明会 Q&A公開に関するお知らせ

本資料は、2026年2月12日に発表いたしました2025年12月期 通期決算内容に関して理解を深めて頂くことを目的として、株主・投資家の皆様から頂いた質問をもとに当社が作成したものになります。

記

質問1. 売上高1,256百万円とのことですが、それぞれのサービスごとの内訳はどうなっていますか。

回答1. サービスごとの内訳は以下のとおりです。

画像認識 AI サービス：911 百万円

分析 AI サービス：307 百万円

その他 AI サービス：36 百万円

質問2. 25/12 期のアクティブな取引社数は 147 社とのことですが、そのうち新規に獲得は何社ですか。

回答2. 新規の取引先社数は 67 社となっております。

質問3. 受注残高が前年同期を下回っていますが、どのようにお考えですか。また、来期の計画達成のためにどのような取り組みを予定していますか。

回答3. 第1 四半期において大型ハードウェアの納品があり、24/12 期の受注残高が大きく増加した結果、25/12 期の受注残高は 35 百万円減少の 355 百万円となりました。前年と比較して金額としては減少していますが、前々期と比較すると 4 倍以上の伸びとなっており、また前期比においても件数ベースでは 40%増となっており、サブスク契約の増加など収益基盤の安定化は図れていると考えています。一方で、前期比でマイナスとなっていることは問題視しており、早期に改善できるよう、展示会出展やパートナー流入等のリード獲得・営業活動に注力していく方針であります。

質問4. 26/12 期の業績予想は、目論見書に記載の資金使途（26/12 期 4 億円、27/12 期 5.5 億円）に沿った計画でしょうか。また、その他経費に占める一過性の費用の割合や、特別損益について教えてください。

回答4. 目論見書記載の資金使途に沿ったものとなっております。主に人件費への投資を予定してお

り、売上原価に含まれる労務費及び販管費の人件費は今後も増加してく傾向にあります。その他経費につきましても、採用に係る費用を大きく予定しており、支社移転等に係る一過性の費用は数百万円程度と見込んでおります。また、特別損益については見込んでおりません。

質問5. 半導体メモリやその他電子機器の価格高騰の影響はありますか。

回答5. 価格高騰により営業利益率が悪化する等の懸念はございませんが、仕入のリードタイムが長くなった場合、急激に価格が高騰した場合には、業績に影響を及ぼす可能性があります。しかしながら、当社が使用するハードウェアは顧客ごとに個別に見積もり、受注後に仕入先に発注するため価格変動の影響は原則として顧客に負担いただいていることから、価格高騰が業績に与える影響は軽微であると考えております。

質問6. 中期経営計画の開示予定はありますか。

回答6. 現時点において、中期経営計画の具体的な開示予定はございません。現在は事業基盤の強化および将来の成長に向けた投資の精査に注力している段階ですので、投資計画や成長戦略がより確かなものとなったタイミングで、株主・投資家の皆様に資する情報を適切に開示してまいりたいと考えております。

質問7. 同業他社と比べた強みや特徴について教えてください。

回答7. まずAI構築力において高い技術を有してる点が大きな強みであると考えており、その上でこれまでのAIベンダーとの違いとしましては、特定業界に特化してハードウェアの選定から設置、AI作成まで行う会社は少数であり、現場のノウハウを含めたハードウェアを伴う案件への対応力が強みであると考えております。また、クラウドサービスを経由した継続的な学習支援や、大量の現場データを保有する会社はまだなく、当社独自の強みであると考えており、これらを実現するための組織として、各分野のスペシャリストを集めたエンジニアが6割以上の体制を有している点が、特徴であると考えております。

質問8. 今後の採用計画についておしえてください。また、エンジニアについてはどのような分野のスキルを持った人材を採用したいと考えていますか。

回答8. 幅広い分野のエンジニアを必要としておりますが、AIの根幹を担うのアルゴリズム開発やデータ解析を行うエンジニアを中心として採用予定です。その他、ハードウェアに精通したエンジニアやソフトウェア開発を得意とするエンジニアなど、バランスよく採用を進める予定としております。

質問9. エンジニア、ビジネス、コーポレートの比率が同業他社と比べた場合、エンジニアが多く感じます。ビジネスサイドの増加により、結果として売上高の増加が期待できますが、現状の人員比率についてどうお考えでしょうか。

回答9. 事業の状況やサービス展開の状況を鑑みて、採用計画を常にアップデートしております。ビジネスサイドを増員することで短期的に売上増加は見込めますが、メインサービスである「メキキバイト」の導入とその後のサポートには多くの労働力が必要であると考えております。しっかりと工数をかけてお客様をサポートすることで、既存のお客様からの売上高は高い水準で維持するだけでなく、解約率も低い水準となっております。その結果、少ない営業工数で追加受注を獲得するなど好循環にもつながっております。この循環を通して市場へ浸透し、今後お客様への価値提供に最大限注力できる体制を維持したいと考えております。

質問10. 昨今フィジカルAIが話題ですが、現在取り組まれている案件等はございますか。

- 回答 10. 画像認識 AI サービスである「メキキバイト」では、カメラ等の機器だけでなく、ロボットアームを利用した排除機構など様々な案件に取り組んでおります。また、昨年ロート製薬株式会社様と共同開発した「リアラボ AI」など、積極的にフィジカル AI に関する取り組みを行っております。
- 質問 11. 今後の支社展開についてどのようにお考えでしょうか。国内や海外など、進出を検討されている地域はございますか。
- 回答 11. 国内については、全国の案件をカバーできるよう支社展開を検討しております。また、海外については、日系企業の進出先としても上位である東南アジア、特にタイへの進出を検討しております。
- 質問 12. ラクラグのようなセキュリティ対策と精度を両立しているサービスは、官公庁のような業界にも合うように感じますが、取引先としての展開はありますか？
- 回答 12. 現在、取引はございませんが、官公庁問わずクラウド環境の利用が難しいお客様に対してのニーズは大きいと考えております。今後は、製造業だけでなく、幅広い業種に向けてサービスを展開できるよう活動してまいります。
- 質問 13. 配当など、今後の株主還元についての方針等があれば教えてください。
- 回答 13. 当社は未だ成長過程にあると考えており、今回公募増資で調達した資金及び今後黒字化で獲得する資金については、積極的に成長投資を行っていきたいと考えております。当面は同じ状況が続くと見込んでおり、成長速度等が安定したタイミングで改めて配当等の株主還元について検討したいと考えております。
- 質問 14. 上場後の株価について、どのようにお考えですか。
- 回答 14. 株価について直接的なコメントはできませんが、継続的な事業拡大を通じて、企業価値を最大化したいと考えております。

お問い合わせURL：

<https://hutzper.com/ir/contact-ir/>

以上