



2026年 5月21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CEO 大西 洋
(コード番号：478A 東証グロース市場)
問合せ先 取締役CFO兼管理本部長 高木 真一郎
(TEL. 06-7777-2552)

2026年12月期 第1四半期決算内容に関する質疑応答

本資料は、2026年5月14日に発表いたしました2026年12月期第1四半期の決算内容に関して理解を深めていただくことを目的として、株主・投資家の皆様からいただいた質問をもとに当社が作成したものであります。

記

質問1. 売上高と受注残高を同時に成長させることは可能でしょうか。また、第1四半期から第3四半期にかけての受注残高は同一年内に納品されるものと考えていいでしょうか。

回答1. 売上高と受注残高の同時成長は、十分に可能であり、現在の目標でもあります。受注を積み上げつつ、着実に開発・納品を進めるサイクルが機能しているためです。受注残高の消化については、小規模案件は翌四半期内、中・大規模案件についても原則として当会計年度内に納品される傾向にあります。そのため、受注残高は当期の着地、および翌期の成長を把握するための重要な先行指標であると考えております。

質問2. NEDO の大型案件を獲得されたとのことですが、業績予想の修正は予定されていますか。また、今後どのように活用される想定ですか。

回答2. 採択金額の範囲内で今期と来期にわたって計上していくもので、今期の計画にはある程度折り込んでいた数値でございます。従ってすぐに業績予想の修正は考えておりませんが、第1四半期の受注残高に加えてさらに受注額が積み上がった形となりますので、より今期見通しに対しての解像度は上がったと考えております。

今後は、設計・製造・品質等の製造現場に分散する各種データを MCP ベースで安全に接続し、生成 AI が共通インターフェース上から横断的に参照・探索可能な AI-Ready 環境を構築することで、不良要因分析や改善提案を自律的に実行可能な基盤として活用を予定しております。

質問 3. 採用計画の進捗状況について教えてください。また、採用費は想定どおりでしょうか。

回答 3. 前年比で 8 名増加、4 月以降の入社も一定数決まっているなど、採用は計画通り進んでおります。また、SNS やリファラルでの採用が進んだ結果、採用費は大きく抑制されました。退職者が出なかったことにより、従業員数が純増していることも大きな要因であると考えております。

質問 4. 名古屋・タイと順調に拠点を増やしていますが、年内さらに拠点を増やす計画はありますか。

回答 4. お客様のニーズや潜在的な市場ニーズを踏まえ、拠点開設に向けて前向きに検討を進める方針です。まずは、名古屋支社のようにシェアオフィスからのスモールスタートになると考えております。

質問 5. タイ駐在員事務所での受注獲得について、いつ頃を期待していますか。

回答 5. 5 月から 6 月にかけて現地で計 3 回の展示会に出展するなど、積極的に活動を行っております。受注はすでに獲得しており、中長期での業績にプラスとなる見込みです。

質問 6. 第 1 四半期の販管費の増加が 5,000 万円程度にとどまっており、通期の会社想定ほどは販管費が増加しないように見えます。今後どのような費用発生を見込んでいますか。

回答 6. 採用費は SNS 等の活用により一部予算が未消化となっておりますが、今後の人員増加に伴い予算消化が進むと考えております。また、研究開発費や広告費についても、第 2 四半期以降に複数の物品購入や展示会出展を予定しております。しかしながら、結果として一部費用の未消化となり営業利益の上振れ要因となる可能性もあります。

質問 7. 市場環境と競争状況について、現状は競合とのシェア争いより、各社が拡大余地の大きいフェーズにあると考えて良いでしょうか。競合の状況についても教えてください。

回答 7. 売上高の約 7 割を占める外観検査の領域は、AI 実装はまだまだ進んでおらず、各社が売上を伸ばしていけるフェーズだと理解しております。一方で、製造業や外観検査に特化した会社は少なく、競合は数社程度に限定されると見ており、弊社のニーズもまだまだあると考えております。

質問 8. リアラボ AI のような API が存在しない既製品の遠隔制御は、実験機以外でも実現可能ですか。

回答 8. 今後の展開可能性としては十分ございます。特に API が存在しないシステムと AI エージェントの連携を今回実現できたため、既存の他ラボオートメーションツールはもちろんですが、既存のあらゆる設備に対して展開可能な技術であると認識しております。

質問 9. 他社のようにカスタマーサポート部門の設立の予定はありますか。

回答 9. これまでは、エンジニアがサポート対応をすることで高い専門性を維持してまいりました。今後は、さらなる顧客満足度の向上と業務効率化を目指し、4月よりCS部門を設立し、専属メンバーを配置しております。一次窓口をCSに集約してレスポンスを迅速化する一方で、高度な技術判断や現地対応が必要なケースには、従来通りエンジニアが深く関与するハイブリッドな体制を構築していく方針です。

質問 10. 昨今の生成 AI の急激な進化が会社の事業に与える影響について、どのように捉えているか教えてください。

回答 10. ソフトウェア開発等において生成 AI を活用した開発業務の効率化が進む一方で、実際の現場でのハードウェア実装など、現状、生成 AI では難しい領域も存在すると考えております。当社では、「デジタルのスピード」と「リアルな現場対応力」を両立させることで、競合他社には真似できない独自の競争力を築いていく方針です。

質問 11. その他 AI サービスの構成比が大きく上昇していますが、スキルパズルの機能強化による影響が大きいのでしょうか。

回答 11. スキルパズルは現在、多くのお客様からお引き合いをいただいております。3月末にリリースした新機能は、第2四半期以降の売上高に寄与するものと考えております。

質問 12. ラクラグ AI に搭載されている生成 AI はバージョンアップされるのでしょうか。

回答 12. 製品提供時点で最新のモデルを搭載しております。また、保守プランをご契約のお客様については、当社がアップデート対応を行っております。

質問 13. 特許第 7335658 号は国際特許を取得していますか。

回答 13. 日本とアメリカで特許を取得しております。

質問 14. 新規採用者が売上に貢献するまでにどの程度の期間が必要でしょうか。また、教育体制についても教えてください。

回答 14. 取り扱う商材によって個人差はありますが、概ね3ヵ月から半年間かけてOJTにより教育を実施しております。一人の営業が全ての商材を担当するのではなく、特定の商材に特化して教育を進めることで、より短い期間で業績に貢献できる体制が整備できていると考えております。

お問い合わせURL :

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

以上