



2026年 8 月14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2四半期決算内容に関する質疑応答

本資料は、2026年 8 月12日に発表いたしました2026年12月期第2四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. 「GENIAC」の採択等により一時的に継続顧客売上高比率は減少とありますが、「GENIAC」と継続顧客売上高の関連性を教えてください。

回答1. AI サービスの利用料を「ライセンス収入」、ライセンス収入を除く過去から継続してお取引をしているお客様からの売上を「継続顧客売上高」、それ以外の売上を「新規顧客売上高」と定義しております。「GENIAC」は新規顧客売上高に該当することから、一時的に継続顧客売上高比率が減少しておりますが、通期では概ね例年通りの比率となる見込みです。

質問2. 「GENIAC」は現在の業績予想に含まれていますか。

回答2. 当期の業績予想に含んでおります。一部翌期にまたがる部分もございますが、採択された金額の上限で計画済みであります。現状、受注残高として計上されており、その大半が当期に売上計上予定となっております。

質問 3. AI の進化によってアルゴリズムの変更や意図せず分析精度が落ちることはありますか。

回答 3. 外観検査の「メキキバイト」においては、自社で開発したアルゴリズムを使用し、高速なリアルタイム処理と高精度を両立しております。今後、画像領域において明確な技術革新等があった際には、新たなアルゴリズムを採用する可能性はありますが、生成 AI や VLM 等の進化に伴って一斉に入れ替える予定はございません。一方で、新規サービス、例えば「ラクラグ」や「リアラボ AI」においては、公開された最新モデルを順次サービスへ組み込むことで、常に最新・高精度のモデルを提供できるよう、アルゴリズムの変更・アップデートを継続的に行っております。また、分析精度につきましては、意図せず精度が低下するということは基本的にはございません。最新モデルは総合性能で従来モデルを上回ることが多いため、モデル変更は精度向上につながるものと考えております。

質問 4. 売上高にはハードウェア販売も含まれていますか。

回答 4. 含んでおります。特に「メキキバイト」ではカメラや照明、搬送機器といったハードウェアとソフトウェアを納品しております。

質問 5. 第 2 四半期でビジネスサイドの人員が大幅に増加していますが、新入社員が受注に貢献するまでのリードタイムはどの程度ですか。

回答 5. 取り扱う商材によって個人差はありますが、最初の OJT 期間を終えて概ね 3 ヶ月から半年間がリードタイムの目安となります。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。

質問 6. 展示会への出展等で広告費が前期比で大きく増加していますが、展示会経由の商談数や受注高はどの程度増加していますか。また、どの程度の費用対効果がありましたか。

回答 6. 展示会の大型化や出展数の増加等により広告費は大きく増加しております。商談数といたしましては、社内目標として前期比の 2 倍近くの目標を掲げておりますが、通期で目標達成を目指せる商談数で推移しております。受注高につきましても、受注残高は前年同期比 81% 増となっており、順調に積上げられているものと考えております。

質問 7. 受注残高が 10 億円を超えて厚い水準になってきていますが、通期の売上高 20 億円・営業利益 4.8 億円に対して、現時点での会社の評価を教えてください。

回答 7. 第 2 四半期末時点での売上高 5.60 億円、受注残高 10.39 億円を合計して 16 億円となっております。7 月、8 月前半での受注も複数件ございますが、第 3 四半期に更なる受注を積上げることで達成できる水準であると考えております。一方で、売上高が下期偏重となっていることから、期ズレを起こさないようしっかりと納品しきるところが大切になってくると考えています。

質問 8. 社員の約 6 割がエンジニアという点は当社の強みだと思いますが、営業側も採用を強化していると思います。今後、案件数が増えた際に、開発や現地導入側のキャパが追いつかず、案件をさばききれなくなるリスクはありますか。

回答 8. 第 2 四半期でビジネスメンバーが大きく増えていますが、エンジニアが 6 割という比率は変わっていないため、リソースの問題はないと考えています。しかしながら、売上高の 6 割を占めている画像認識 AI サービスでは、検査装置の設計・組立、その後検査用ソフトウェアの開発・導入というサイクルがあるため、ハードウェアの設置時期が特定の時期に集中した場合等には、エンジニアリソースが不足する可能性はございます。そういった場合には、外部リソースを活用することで納期通り仕上げるができるよう、体制を整えております。

質問 9. 第 2 四半期末時点の受注残高 10.39 億円のうち、今期中に売上計上される見込みの金額はどの程度ですか。また、「GENIAC」を除くとあまり受注が進んでいないように思うのですがどうでしょうか。

回答 9. 概ね 8 割程度は当期に納品を予定しております。受注状況といたしましては、受注残高の消化が進む中で 5.31 億円から 10.39 億円へと順調に拡大するなど、「GENIAC」以外の既存・新規案件の受注も着実に積みあがっております。

質問 10. 第 3 四半期以降に受注を見込む「複数の大型案件」の規模感・確度はどの程度ですか。

回答 10. 既存のお客様へ提案を進める中で、フェーズ 1・フェーズ 2 のような形で受注をいただくケースがほとんどです。金額の規模感としましては、5 千万円～1 億円程度となっております。

質問 11. 今後の採用計画について教えてください。

回答 11. 当期は少なくとも 100 名、多ければ 110 名を目指しております。人員の比率につきましては、現状のエンジニア 6 割、ビジネス 3 割、コーポレート 1 割の比率を大きく変えずに採用を進める予定です。

質問 12. 「GENIAC」採択により受注残高が長期化することはありませんか。また、受注から売上計上までの平均期間はどれくらいですか。

回答 12. 「GENIAC」は当期の 5 月中旬から翌期の 3 月末までのプロジェクトとなっておりますので、その間、受注残高として計上されるものとなります。今後も、このような長期プロジェクトを受注した際には、受注残高が長期化する可能性がございます。平均的な売上計上期間については、案件の規模によっても変わりますが、平均として 3 ヶ月から半年、大型の案件では半年から 1 年となっております。

質問 13. 下期偏重の見込みですが、期ズレが起こり、計画未達の可能性もありますか。下期偏重になる要因も教えてください。

回答 13. 12 月納品予定の案件が翌期にズレ込む可能性はございます。そのため、期ズレも考慮した上で計画を立てております。また、下期偏重については、成長を続けていく中でトップラインの成長も後ろにかけて大きくなっていく傾向が創業当初より続いており、期中での成長投資の効果が期末になるにつれて現れることも 1 つの要因であると考えています。

質問 14. 各サービスに関する成長の積み上げ図等を掲載される予定はありますか。それぞれのサービスがどの程度業績に影響を及ぼしているか、売上高の成長性等の理解を深めるため掲載していただきたいです。

回答 14. 当社では、株主・投資家の皆様に事業構造や各サービスの売上成長性をより深くご理解いただくことが重要であると考えております。いただきましたご要望を踏まえ、今後の決算説明資料等において各サービスの売上構成や成長推移等の開示や、より理解しやすいデザインへの刷新を検討してまいります。

質問 15. 「Hutzper Insight」や「スキルパズル」のようなライセンス収入がある一方で、「カスタム HutzperAI」や「リアラボ AI」といった買い切りのサービスが多いと思いますが、今後も買い切り案件を積み上げていくのか、それともサブスクやライセンスの比率を上げて、継続的に底堅い売上が積み上がるようなモデルになるのか、どちらの想定でしょうか。

回答 15. 会社の方針としては「ライセンス収入」を中心としたストック収益を増やしていきたいと考えております。一方で、個別のお客様の要望に応じて「サブスク」「買い切り」での提案をしておりますので、「メキキバイト」の買い切り提案や「カスタム HutzperAI」のサブスク提案もございます。そのため、お客様のニーズによって、結果的に「サブスク」「買い切り」のどちらか一方が増える場合がございます。

質問 16. 下期偏重が強い事業特性もあり、単年度の業績予想だけでは長く持つ株主として見通しが立てづらい部分があります。中期経営計画や、下期偏重を前提とした進捗の見方など、投資家が中長期で判断しやすい情報を開示する予定はありますか。

回答 16. 中期経営計画を開示できていない点につきましては、当社としても重要な課題であると認識しております。現状は、これまで通り期初に四半期ごとの業績を開示し、先々の見通しがより明確になったタイミングでは、中期経営計画の開示を考えております。

質問 17. グロース上場している同業他社と比べ、業績の成長スピードや株価の評価で差がついているように見えます。当社とし現状をどう捉えているのか、今後何が必要だと考えているのか教えてください。

回答 17. 主力サービスである「メキキバイト」は売上高の6割を占めており、同領域において競合関係にある上場会社がございます。当該会社は豊富な営業人員と「買い切り型」モデルを中心に足元の業績規模及び成長スピードを大きく伸ばしていると認識しております。一方、当社といたしましては買い切りにとどまらず、製造業向けサービス全体のラインナップ拡充に注力しております。現場における判断データやノウハウを「資産」として蓄積・活用しながら価値提供を行うことで、顧客基盤を確実に積み上げてまいります。こうしたデータの蓄積こそが、中長期的な当社の成長加速および利益率向上に資するものと考えております。

質問 18. フツパーの技術やサービスの強みが他社に比べてどの程度あるのか教えてください。比較的似たようなサービスが多い市場に思われますが、その中でフツパーが選ばれる理由についても知りたいです。

回答 18. 製造業等のリアルなモノがある現場において、ハードウェアを扱える点とこれまで扱ってきた案件数、AIの開発力を含めたトータルサービスが既存のお客様に評価いただいている点が強みだと考えております。また、導入して終わりではなく、導入後もしっかりとサポートをすることで、長く使っていただけるサービスを提供できている点もご評価いただいております。

質問 19. AIの性能、イラン情勢等、外部環境が目まぐるしく変わる昨今ですが、海外進出含め今後の大きなビジョンに何か変化はありましたか。現政権の政策から受ける恩恵などもお伺いしたいです。

回答 19. 中長期で掲げている計画に変更はございません。AIの進化につきましては、自社サービスに積極的に取り入れつつ、社内でも活用を進めているため、プラスの面が大きいと考えております。また、現政権が掲げる重要分野（17分野）の最上位に「AI・半導体」が位置づけられており、その中核プロジェクトである「GENIAC」にも採択されていることから、一定の恩恵も受けていると考えております。外部環境の変化も大きく検討すべき事項は複数ありますが、まずは目の前のお客様に向き合うことを第一に、取り組んでまいります。

質問 20. 当社のサービスは、現場全体に展開していくようなイメージと思われますが、実際に一つの会社や一つの工場で、複数のサービスが横展開されているのでしょうか。

回答 20. 製造業のお客様に対して複数のサービスを展開しておりますので、「メキキバイト」を導入していただいたお客様が「スキルパズル」も導入していただくというようなクロスセルはございます。クロスセルは、当社としても力を入れている点ですので、今後も積極的に進めたいと考えております。

質問 21. 初値から中長期目線で株を保有しておりますが、現状の株価は初値の半分付近となっております。中長期目線のホルダーに対して、何か安心できるような材料はございますでしょうか。

回答 21. 現状、自己株式保有割合を増やすことや、保有比率を変更するような計画はございません。一方で、株価の水準につきましては、初値以上の水準を目指す必要性があると考えております。そのため、当期の目標達成だけでなく、中長期の成長を続けることが一番の安心材料と考えております。これらを実現するために全力で取り組んでまいります。

お問い合わせURL：

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

以上