

2024年12月2日

各 位

会社名 株式会社 FIXER

代表者名 代表取締役社長 松岡清一

(コード番号：5129 東証グロース市場)

問合わせ先 取締役 磐前 豪

(TEL.03-3455-7755)

(訂正) 事業計画及び成長可能性に関する説明資料の一部訂正について

当社は、2024年11月29日に発表の「事業計画及び成長可能性に関する事項」について、一部に訂正すべき事項がございましたので、以下の通り訂正の上、訂正後の資料を添付いたします。

1. 訂正の箇所

① 損益計算書に関する記載 (P.17)

- ・2025年8月期の「売上原価」に関する記載

(訂正前)

損益計算書

将来の成長・拡大に向けた採用は継続的に強化し、来期成長への土台を引き続き構築

単位：百万円

	2023年8月期(実績)	2024年8月期(実績)	2025年8月期(計画)	前年比増減額	前年比増減率
売上高	11,049	6,468	6,611	+143	+2.2%
売上原価	7,002	4,365	3,370	△657	△17.7%
売上総利益	4,047	2,102	2,903	+801	+27.6%
販売費および一般管理費	1,936	1,841	2,510	+668	+26.6%
営業利益	2,110	260	393	+132	+33.6%
経常利益	2,089	266	393	+126	+32.2%
法人税等合計額	706	70	141	+71	+50.5%
当期純利益	1,382	156	251	+95	+37.9%
売上総利益率	36.6%	32.5%	43.9%	-	-
営業利益率	19.1%	4.0%	5.9%	-	-
販管費率	7.5%	28.5%	38.0%	-	-

(訂正後)

損益計算書

将来の成長・拡大に向けた採用は継続的に強化し、来期成長への土台を引き続き構築

単位：百万円

	2023年8月期(実績)	2024年8月期(実績)	2025年8月期(計画)	前年比増減額	前年比増減率
売上高	11,049	6,468	6,611	+143	+2.2%
売上原価	7,002	4,365	3,707	△657	△17.7%
売上総利益	4,047	2,102	2,903	+801	+27.6%
販売費および一般管理費	1,936	1,841	2,510	+668	+26.6%
営業利益	2,110	260	393	+132	+33.6%
経常利益	2,089	266	393	+126	+32.2%
法人税等合計額	706	70	141	+71	+50.5%
当期純利益	1,382	156	251	+95	+37.9%
売上総利益率	36.6%	32.5%	43.9%	-	-
営業利益率	19.1%	4.0%	5.9%	-	-
販管費率	7.5%	28.5%	38.0%	-	-

② 主要な経営指標 (P.39)

- ・ 契約社数に関する記載

(訂正前)

主要な経営指標

平均年齢は若干低下

1人あたり売上高は減少したが、契約社数は大幅な伸びを示した

	2023年8月期 (実績)	2024年8月期 (実績)	2025年8月期 (計画)
1人あたりの売上高	6,739万円 <small>(自動架電を除くと3,242万円)</small>	4,865万円 <small>(自動架電を除くと4,087万円)</small>	2,268万円
平均年齢	28.6歳	28.4歳	27.7歳
契約者数	94社	86社	135社

(訂正後)

主要な経営指標

平均年齢は若干低下

1人あたり売上高は減少したが、契約社数は大幅な伸びを示した

	2023年8月期 (実績)	2024年8月期 (実績)	2025年8月期 (計画)
1人あたりの売上高	6,739万円 <small>(自動架電を除くと3,242万円)</small>	4,865万円 <small>(自動架電を除くと4,087万円)</small>	2,268万円
平均年齢	28.6歳	28.4歳	27.7歳
契約社数	94社	86社	135社

③ 「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」(P.43)

・システムトラブルの発生の「認識するリスク」「リスク対応策」に関する記載

・情報管理統制の「認識するリスク」「リスク対応策」に関する記載

・競合環境の「認識するリスク」「リスク対応策」に関する記載

・競合環境を統合環境と記載した部分

(訂正前)

主要なリスクと対応方針②				
リスク種別	認識するリスク	リスク対応策	影響度	発生可能性
システムトラブルの発生	2023年8月期において、厚生労働省関連案件の割合は約5割であった。一方、2024年8月期において、売上高に占める厚生労働省関連案件の割合は約4割となったが、依然として比率は高いままである	GaiXerなどの独自サービスを他業界に展開することや、他省庁の入札案件へ積極的に参画していくことにより、顧客基盤の拡大・強化を図る	大	中
情報管理統制	IT技術等の専門性に基づいて顧客に価値を提供する優秀な人材の確保・育成が想定通りに進まない場合、当社の事業展開、経営成績及び財政状態に影響が及ぶ	新卒採用の強化、短期集中型の研修による早期戦力化と継続的な技術の習得支援に取り組む	大	中
統合環境	Microsoft Azureの市場規模の縮小や 米国 Microsoft Corporation社の経営戦略の変更がある場合には、当社の事業展開、経営成績及び 財政状態に影響が及ぶ	当社がこれまで主要な商材として扱ってきた Azureに加え、AWS の取り扱いを強化し、マルチクラウド化の推進に取り組む	大	小

(訂正後)

主要なリスクと対応方針②

リスク種別	認識するリスク	リスク対応策	影響度	発生可能性
システムトラブルの発生	人為的なミスや設備・システム上の問題、または第三者によるサイバー攻撃、ハッキングその他不正アクセスなどにより、各種サービスを継続的に提供できなくなる、または各種サービスの品質が低下する	システム運用における自動化をより一層進め、人的なトラブル・セキュリティリスクを軽減する。第三者機関による監査を強化し、継続的な改善に取り組む	大	中
情報管理統制	コンピュータウイルス、不正アクセス等の理由により、機密情報の漏洩や改竄等が発生することで、顧客企業等から損害賠償請求や当社の信用失墜の事態を招き、当社の事業展開、財政状態及び業績に影響が及ぶ	情報セキュリティ管理規程を制定し、当該規程に基づいた情報セキュリティマネジメントシステムを確立・運営。ISO/IEC 27001、ISO 9001、ISO/IEC 20000、ISO/IEC 27017、プライバシーマークを取得済み	大	中
競合環境	競合他社の技術力やサービスの向上、大手資本の参入などにより競争が激化した場合には、当社の事業展開、経営成績及び財政状態に影響が及ぶ	カスタマーサポート・サクセスの機能を強化し、顧客満足度の維持・向上に継続的に取り組む。利用しているクラウドサービスが展開している資格の保有者を増やし、顧客に常に求められる以上の付加価値を提供	大	小

2. 訂正の資料

訂正後の資料を添付しております。

以上

事業計画及び 成長可能性に関する事項

株式会社FIXER（証券コード 5129）2024年11月29日

クラウドネイティブなテクノロジーをさらに進化させ 世界的に拡大する生成AIビジネスの機会を成長の 起爆剤としてFIXERは生まれ変わります

生成AIは単なる技術革新以上の変革をもたらし、日本の職場にある閉塞感を根本から変える可能性を秘めています。

面倒な文書作業、時間を奪いつづける管理タスクを迅速に処理し、私たちが本当に重要な仕事に集中できれば、日本からたくさんの世界一が生成されると我々FIXERは信じております。

クラウドと生成AIによって日本社会が進化していくとき、まずは我々FIXER自身が生成AIによって生産革命を起こし、かつての生産性を上回っていくことがつぎの成長のための大切な一歩であると考えております。

会社概要

Company Overview

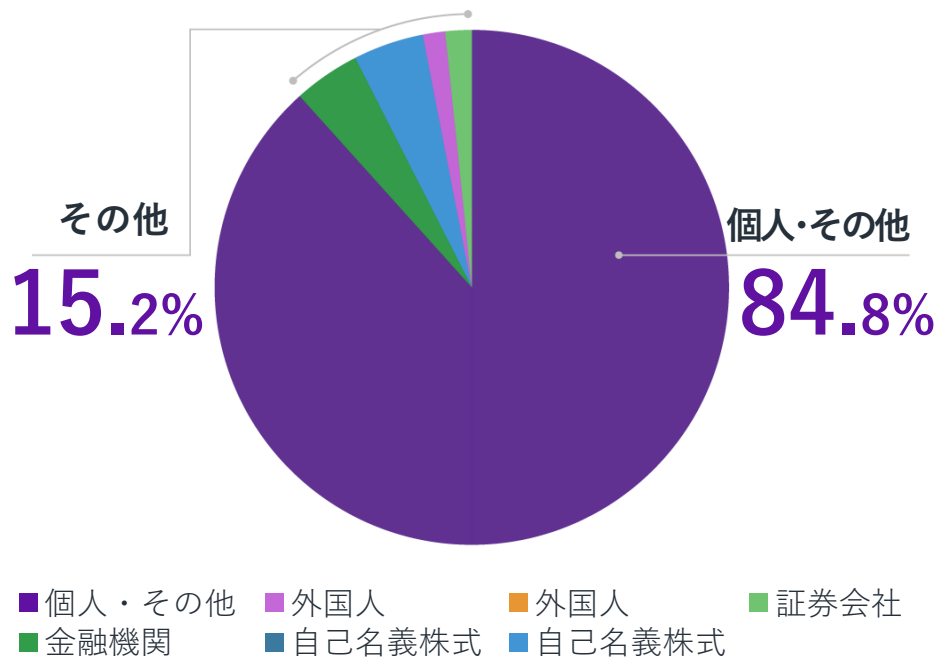
会社概要

会社名	株式会社FIXER		
本社	〒105-0023 東京都港区芝浦1-2-3 シーバンスS館 最上階		
事業所	名古屋事業所・四日市事業所・津事業所		
創業	2009年11月6日		
資本金	1,213百万円		
従業員数	326名		
事業内容	クラウドに特化した情報システムの設計・構築・運用等		
平均年齢	27.8歳		
経営陣	代表取締役社長	松岡 清一	
	取締役	磐前 豪	
	社外取締役	名古屋 聡介	常勤監査役 本田 泰章
	社外取締役	竹鶴 孝太郎	社外監査役 梅本 麻衣
	社外取締役	小宮 義則	社外監査役 山本 敬二郎



株式関連情報 (2024年8月末時点)

保有株式数比例率



発行可能株式数 54,000,000株

発行済株式の総数 14,776,200株

株主総数 4,871名

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
松岡清一	8,970	60.7%
北村健	1,400	9.5%
株式会社mam	663	4.5%
株式会社SMBC信託銀行	555	3.8%
FIXER従業員持株会	268	1.8%
山下良久	125	0.8%
GOVERNMENT OF NORWAY	110	0.7%
GMOクリック証券株式会社	98	0.7%
Wing2号成長支援投資事業有限責任組合	65	0.4%
林充孝	54	0.4%

※持株数は千株以下は端数切捨て

沿革

- | | |
|----------|---|
| 2008年 9月 | 株式会社FIXERとして登記 |
| 2009年11月 | 株式会社FIXERとして事業を開始 |
| 2015年 7月 | Microsoft米国本社よりMicrosoft Azure Cloud Solution Provider(CSP)制度設立時のパートナーとして認定 |
| 2015年11月 | 三重県津市にFIXERクラウドセンターを開設 三重県の本社機能移転促進補助金の第1号適用案件 |
| 2016年 4月 | 名古屋市中区に名古屋事業所を開設(2022年4月に名古屋中村区へ移転) |
| 2019年 6月 | FIXERクラウドセンターを三重県四日市市に移転し、四日市事務所を開設 |
| 2019年 7月 | Microsoft Azureのマネージドサービスを提供するパートナーの最高位認定「Azure Expert MSP」を取得 |
| 2019年 9月 | 当社が開発したクラウドによるインターネットバンキングサービス（北國クラウドバンキング）が稼働開始 |
| 2019年11月 | 株式会社北國銀行がシステム開発力の向上を目的として設立した株式会社デジタルバリューに共同出資 |
| 2020年 2月 | 未来創生2号ファンド、株式会社北國銀行から11億9,934万円の資金を調達 |
| 2020年 2月 | 三重県四日市市に、クラウドAIスクールを開設 クラウド・AIの実践的な教育プログラムを提供開始 |
| 2020年 5月 | 当社が構築した「新型コロナウイルス感染者情報管理・共有システム(HER-SYS)」を厚生労働省が稼働開始 |
| 2022年10月 | 東京証券取引所グロース市場に株式を上場 |
| 2023年 1月 | エンタープライズ向け生成AIサービス「GaiXer」の事業開始 |
| 2023年 4月 | 三重県伊賀市と「ChatGPTを活用したAI行政サービス実証事業に関する連携協定書」を締結 |
| 2024年 5月 | NTTの大規模言語モデル「tsuzumi」を搭載した生成AIサービス「tsuzumi on GaiXer」を提供開始 |
| 2024年 9月 | さくらのクラウド上で稼働する日本国内完結型サービス「GaiXer on さくらのクラウド」の基本合意を締結 |

新経営陣 (2024年11月28日～)

2024年11月28日の株主総会において、小宮義則氏を取締役として迎え新たなスタート



代表取締役社長
まつおか せいいち
松岡 清一



取締役
いwasaki ごう
磐前 豪



取締役
なごや そうすけ
名古屋 聡介



取締役
たけつる こうたろう
竹鶴 孝太郎



取締役
こみや よしのり
小宮 義則

受賞歴 Microsoftのパートナーとして多くの受賞歴



Awards

Microsoft Azure

パートナーとしての受賞歴

2013年以降、金融・公共分野での実績を中心に評価され数々のアワード・認証を受け、日本におけるMicrosoft Azureのトップパートナーとしてのブランドを確立。

2021年にはMicrosoft米国本社から「Cloud Native App Development Award」を受賞。



2013
日本マイクロソフト
「Cloud Service Vendor 最優秀賞」受賞

2015
パートナープログラム「Cloud Solution Provider Program」開始にあたり
パートナーとして認定
(世界26社の認定企業のうち日本企業としては当社のみ)



2017
Microsoft 米国本社「Country Partner of the Year」(日本最優秀パートナー)受賞



2018
日本マイクロソフト
「Financial Services Award」受賞

2019
Microsoft Partner | Azure Expert MSP
「Azure Expert MSP」を日本国内の監査で初認定



2020
日本マイクロソフト「Social Responsibility Award」受賞



2021
Microsoft 米国本社「Partner of the Year Cloud Native App Development Award」受賞

世界100か国、4400社のパートナーの中から世界でもっともクラウドネイティブな開発パートナーであるというAwardを受賞



2022
日本マイクロソフト「Modernizing Applications Award」受賞



2024
日本マイクロソフト
「Government Award」および
「Healthcare and Life Sciences Award」を
ダブル受賞

※1 日本マイクロソフトMicrosoft Partner of the Year (<https://partner.microsoft.com/ja-jp/connect/wp-award>) における過去受賞企業データより(Microsoft米国本社が表彰する日本パートナー最優秀賞は除く)

事業ハイライト

Business Highlights

NTTコミュニケーションズの事例

NTTコミュニケーションズ株式会社との協業

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「tsuzumi on GaiXer」の提供へ



×



■ 「tsuzumi on GaiXer」の主な機能

- ・ FIXER独自のRAG(Retrieval Augmented Generation)とtsuzumiの協調により高い日本語生成機能を実現
- ・ GaiXerのプロンプト(指示文)生成機能により、プロンプトエンジニアリングが不要となり、tsuzumiへの適切なクエリ(処理要求)の生成を自動化
- ・ GaiXerの学習データ追加機能により、独自データをもとにtsuzumiが文書を生成可能

さくらインターネットの事例

さくらインターネット株式会社との協業

さくらのクラウド上で稼働する日本国内完結型サービス

「GaiXer on さくらのクラウド」の提供に向け 基本合意を締結



×



■ 「GaiXer on さくらのクラウド」の主な狙い

安全で高品質な「GaiXer」の生成能力をお届けするため、国内で初のガバメントクラウドサービス提供事業者認定されたさくらインターネット株式会社との協業による「GaiXer on さくらのクラウド」を2024年10月に発表いたしました。

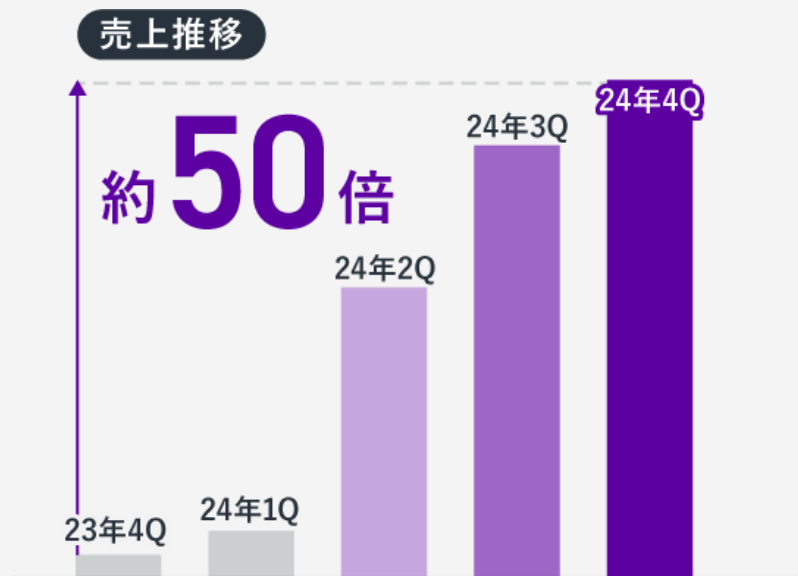
事業の成長のためのキードライバー「GaiXer」を基軸に事業構造変革に着手

「GaiXer」のサービス展開が本格化

■ 省庁・自治体への導入



■ 民間企業への導入



業務に最適な LLMを順次搭載



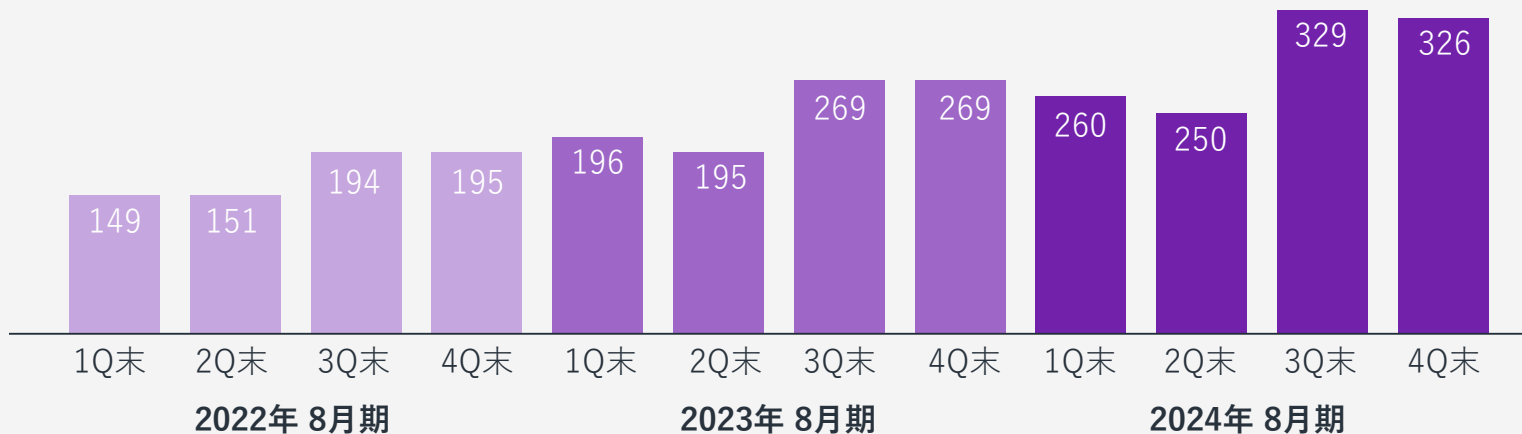
※Microsoft、Azure、Azure OpenAI Services、Bingは、米国Microsoft Corporationの米国およびその他の国における登録商標または商標です。※Amazon Web Services、AWS、Amazon Bedrockは、Amazon.com, Inc. またはその関連会社の商標です。※Google、Google Cloud、Vertex AIはGoogle LLCの商標です。※その他記載の会社名、製品名は、各社の商標または登録商標です。

優秀なエンジニアの確保に注力

今後の成長を支える人材の獲得や認知度向上を目的とした広告宣伝活動

前期末比57名増加

326名大幅な増員








決算ハイライト

Financial Highlights

損益計算書

将来の成長・拡大に向けた採用は継続的に強化し、来期成長への土台を引き続き構築

単位：百万円

	2023年8月期(実績)	2024年8月期(実績)	2025年8月期(計画)	前年比増減額	前年比増減率
売上高	11,049	6,468 	6,611	+143	+2.2%
売上原価	7,002	4,365	3,707	△657	△17.7%
売上総利益	4,047	2,102 	2,903	+801	+27.6%
販売費および一般管理費	1,936	1,841	2,510	+668	+26.6%
営業利益	2,110	260 	393	+132	+33.6%
経常利益	2,089	266 	393	+126	+32.2%
法人税等合計額	706	70	141	+71	+50.5%
当期純利益	1,382	156 	251	+95	+37.9%
売上総利益率	36.6%	32.5%	43.9%	-	-
営業利益率	19.1 %	4.0 %	5.9%	-	-
販管費率	7.5 %	28.5%	38.0%	-	-

貸借対照表

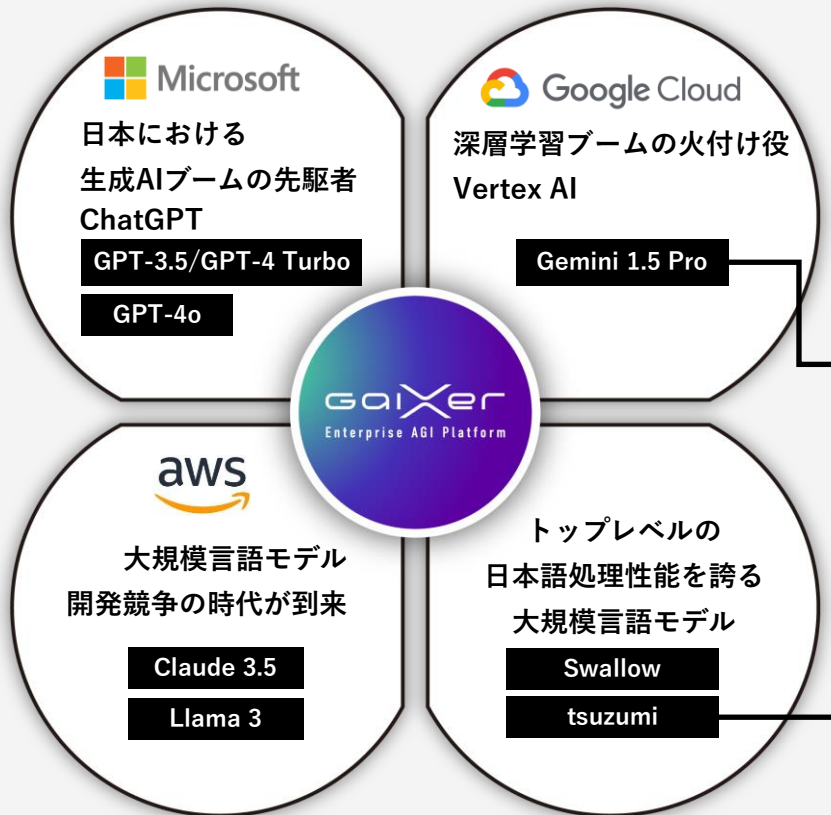
自己資本比率は89%で財務状態の健全性は確保

単位：百万円

	2023年8月期末	2024年8月期末	前年比増減額
流動資産	6,325	5,854	△471
固定資産	815	735	△79
資産合計	7,140	6,590	△550
流動負債	1,404	703	△701
固定負債	17	10	△7
負債合計	1,421	713	△708
株主資本	5,717	5,875	+158
新株予約権	1	1	△0
純資産合計	5,718	5,877	+158
負債純資産合計	7,140	6,590	△550
自己資本比率	80.1 %	89.2%	+9.1%

生成AIサービス GaiXerについて

About GaiXer, a generative AI service.



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

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、マルチモーダル(画像、動画、音声)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。

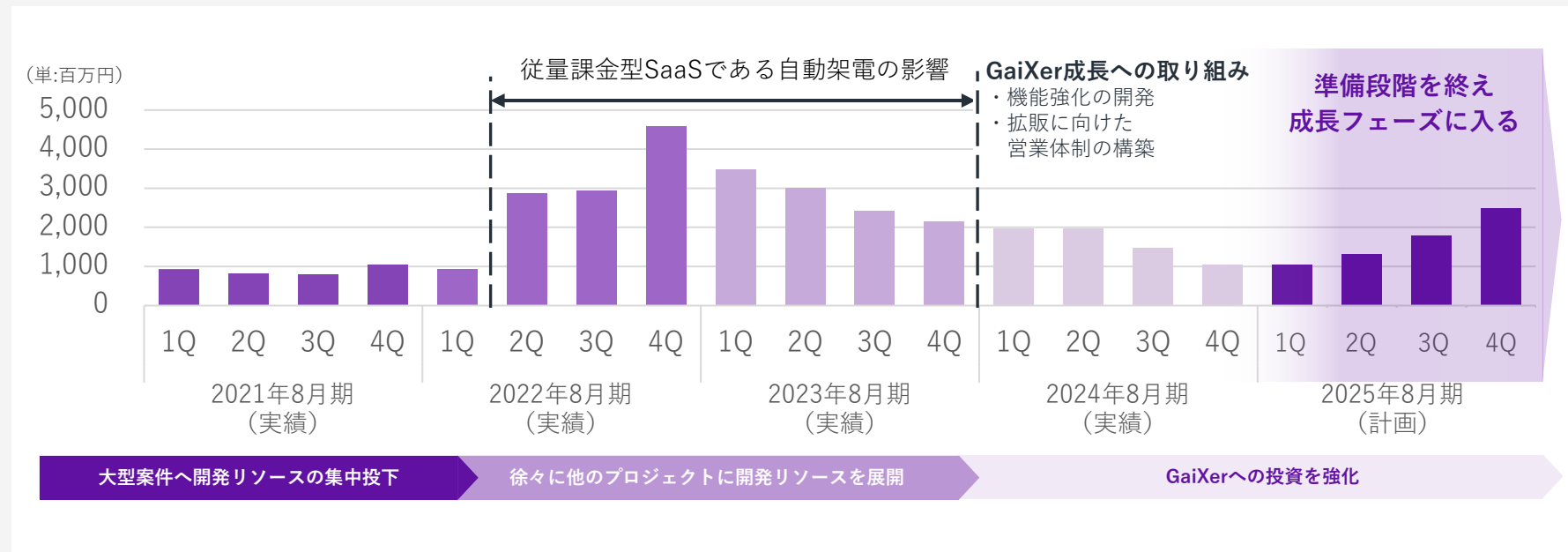
成長戦略

Growth Strategy

2024年8月期成長戦略振り返り

GaiXerのサービス展開が本格化し、事業構造の変革が進んでいる。営業体制のアライアンス、他社との協働サービスも開始し準備段階を終え、成長フェーズに入る。

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



生成AIとSaaSの世界市場は、驚異的な成長が予想される

生成AI
約1,200億ドル

出所:AI TAM research Statista

GaiXer
Enterprise AGI Platform

SaaS
約8,833億ドル

出所:Fortune Business Insights

GaiXerは次世代AI
SaaSプラットフォームへと進化

GaiXerの成長可能性と信頼性

現在、世界の生成AI市場の勢いを生み出しているのは、OpenAIやAnthropicといった「AIパワーハウス」や「AIジャイアント」と呼ばれる巨大な資本力を背景に、驚異的なスピードで進化する企業群とMicrosoft、AWS、Googleといったパブリッククラウドのプラットフォーマーもサービスを進化させています。

一方、エンタープライズシステムに信頼性が求められる日本市場では、現場での生成AI利用のためのプラットフォーム開発にグローバル基準のクラウドネイティブな技術力が求められています。この点において、創業以来クラウドネイティブな開発にこだわってきた株式会社FIXERの「GaiXer」は、日本社会における生成AI活用の一翼を担うと確信しております。

GaiXerの応用事例

営業・マーケティング	文案制作、顧客分析
開発	コードの自動生成、バグの自動検出、ソフトウェア開発の効率化
教育	個別学習の支援、教材の自動生成、教育効果と質の向上
クリエイティブ	音楽、画像、動画コンテンツの自動生成、クリエイティブ力の向上

当社はGaiXerを中心とした事業展開の中で顧客と共に産業を成長させる

今後フォーカスする社会課題領域と方向性

労働生産性が低く、
テクノロジーによる生産性向上余地が
大きい業界をターゲット

- ・ オンプレが存在する産業
- ・ 人的作業の関与度合いが大きい産業

金融
勘定系システム

医療
電子カルテ・レセプト

行政
ガバメントクラウド

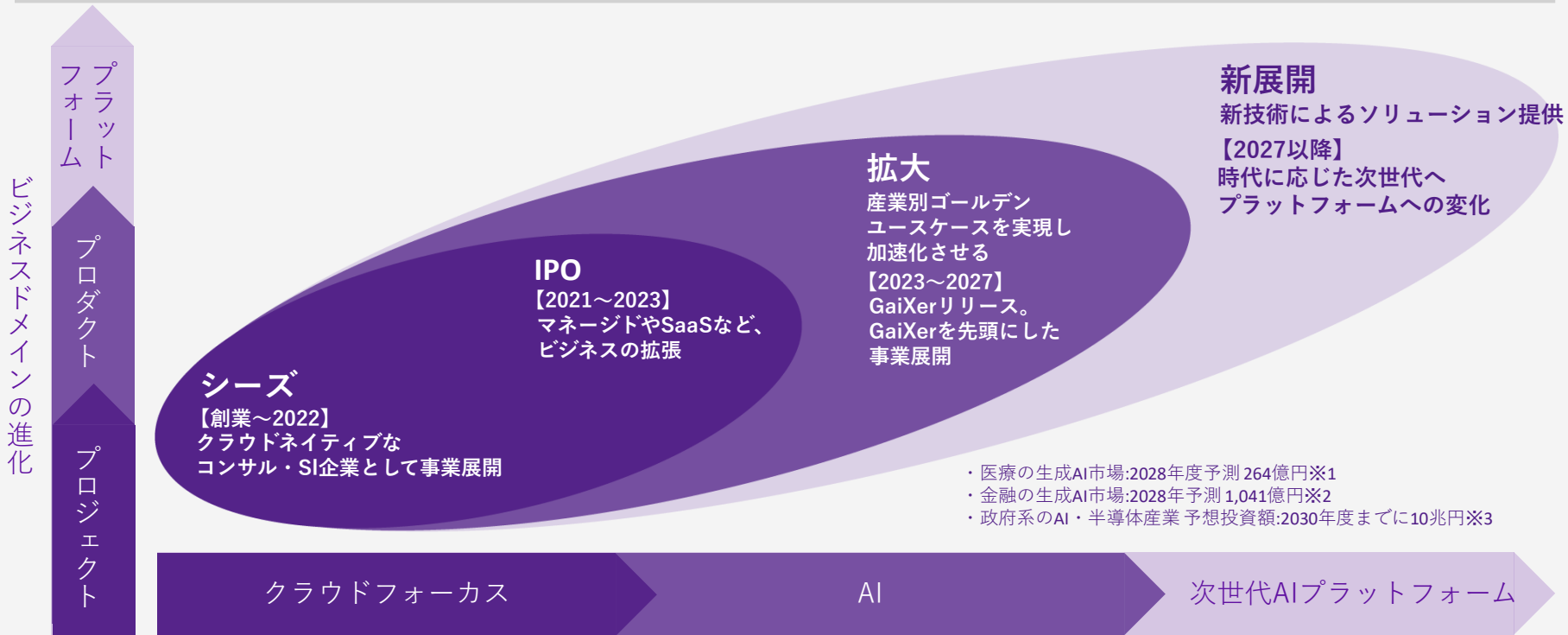
その他・製造業等

生活基盤に根差している産業にフォーカス

生産性向上によるインパクトが大きく、
より付加価値の高い業務に集中することの
ベネフィットが大きい分野



GaiXerの進化で社会へのサービス提供価値を 社会問題の解決を通して顧客の挑戦をカタチにし、AIプラットフォーマーへ



出所

※1 2024年3月 2024年版 MedTech市場調査レポート

※2 2024年1月 金融DX戦略レポート2024-2028

※3 2024年11月12日 石破首相発表

導入実績

Implementation Track Record

受託実績 - デジタル庁様 「標準型電子カルテシステム α版の設計・開発業務」

デジタル庁



FIXER
the Cloud native Company

概要

- ・標準規格に準拠したクラウドベースの電子カルテの整備を行い、電子カルテ情報の共有のために最低限必要な機能を備えた標準型電子化カルテシステム（α版）を構築する
- ・令和6年度以降に実施する予定のモデル事業において利用可能な電子カルテシステムを設計・開発し、モデル事業により洗い出した課題や改善を要する機能について検証する

位置づけ

本案件は、2030年までに概ね全ての医療機関で必要な患者の医療情報を共有するための電子カルテ導入を目指す「医療DX」推進の一環として行われるもの

今後の進め方

- ・2024年4月から2025年3月までにα版の設計・開発を実施
- ・令和6年度以降にモデル事業を実施し、システムの検証と改善を行う
- ・モデル事業での成果を踏まえ、全国的な展開と最終的なシステム導入を目指す

導入実績 - 大阪・関西万博公式アプリ「EXPO 2025 Visitors」



概要

大阪・関西万博の公式アプリ

- ・WEBサービス「EXPO 2025 Visitors」の開発・運用。大阪・関西万博の来場者に向けてパビリオンやレストラン、イベント等の情報を集約して提供し、会期前から万博の魅力を体験できる。

主な機能

- ・会場マップ
- ・パビリオン紹介
- ・イベント紹介グッズ&ショップ紹介
- ・グルメ紹介
- ・サービス&サポート情報
- ・プッシュ通知

今後の進め方

大阪・関西万博の成功に向けて滞りのない運用に務めるとともに、情報の拡充や機能の追加・改良を継続し、来場者の快適な万博体験をサポートを行う

導入実績 - 三十三銀行様 × GaiXer



2023年10月～

ユースケース

- ・ 行内業務規定の問い合わせ対応
- ・ 行内業務文書の作成

インパクト

- ・ データ保護、アクセス制御、業種別のテンプレートを活用したプロンプト作成支援、Webサイトや社内マニュアル等の学習に基づく高品質な回答の生成等

2024年12月～

ユースケース

- ・ 営業店行員が金融商品販売時等に作成する面談記録の作成

インパクト

- ・ 面談内容メモ書き作業の負担軽減
- ・ 面談記録作成時間の削減
(1件あたり約20分から約5分へ短縮)
- ・ 面談内容の正確な記録
- ・ 面談記録の品質向上や均質化、およびお客さま本位の提案力向上

導入実績 - デジタル庁様 × GaiXer



ユースケース	<ul style="list-style-type: none">・ 文書の生成・ 問い合わせ対応案の生成・ 文書校正・ 質問主意書に対する答弁案の作成
インパクト	<ul style="list-style-type: none">・ 本プロジェクトでは「GaiXer」をAWS(Amazon Web Services)・Microsoft Azureのマルチプラットフォームのクラウド基盤上で構築し、大規模障害発生時にも高い可用性を実現・ 各社が提供するLLMから利用するモデルを選択可
検証項目	<ul style="list-style-type: none">・ 複数の生成AIを安全に利用できる検証環境の技術検証・ ユースケースにおける生成AIの有効性の検証
今後の進め方	<ul style="list-style-type: none">・ 技術検証を通じて、生成AIの利用による行政運営の効率化・行政サービスの質の向上を目指す

導入実績 - 外務省様 × GaiXer

外務省



ユースケース

- ・業務効率改善と生産性向上
- ・高度な言語処理を通じた業務合理化を実現
- ・容易な容量追加が可能な柔軟な設計

インパクト

- ・省内の業務効率改善
- ・業務効率改善による生産性向上期待

検証項目

- ・省内の情報利活用の効率化検証
- ・翻訳・要約の専用機能の高いUX実現検証
- ・生成AI利用による他業務の効率化の水平展開検証

今後の進め方

- ・2024年5月からプロジェクトを開始し、2025年3月まで実施

導入実績 - 大阪市様 × GaiXer



ユースケース

- ・ 行政事務業務における専門知識を必要とする業務の効率化と業務品質の向上
- ・ 条例、規則、業務マニュアル、質疑応答集などの文書をAIが理解・参照しやすい形式に変換・整形
- ・ 職員の質問について、より精度の高い回答を得られるよう支援

インパクト

- ・ 大阪市の職員の業務効率化による業務量を軽減
- ・ 大阪府庁所への導入と成功事例で
周辺地域へのGaiXer浸透期待

検証項目

- ・ ルーティンワークなどの業務効率化の実現可能性検証
- ・ 生成AI利用による他業務の効率化の水平展開検証

今後の進め方

- ・ 大阪市の要件に沿った安全かつ高品質な生成AI環境を提供する
- ・ 大阪市のDX戦略「Re-Designおおさか」で掲げる「3つのDX」（行政DX、都市・まちDX、サービスDX）の実現に引き続き貢献する。

導入実績 - 総務省様 × GaiXer

総務省



ユースケース

- ・安全な生成AI実証環境の提供
- ・複数の大規模言語モデル(LLM)を活用した実証環境の提供
- ・利用者向けマニュアルの提供、問い合わせ対応等の実証支援

インパクト

- ・省内の業務効率改善
- ・業務効率改善による生産性向上期待

検証項目

- ・マニュアル、問い合わせ対応等の業務効率化検証
- ・実証実験後の他業務のAI活用による業務効率可能性の検証

今後の進め方

- ・次年度の本格導入を見据えた実証事業を支援

2025年8月期見通し

Forecast for the year ending August, 2025

2025年8月期の計画に対しての考え方

優秀なエンジニアの人材採用を引き続き積極的に行い、 全社として利益を出していく基本方針

2025年8月期の基本方針

プロジェクト型サービス

既存取引の継続性を維持し、政府系、民間問わず、比較的大型のクライアント案件の取引を進め、医療分野の開拓を行う。

リセール

既存クライアントとの関係を確保しながら、新規獲得にも注力

マネージドサービス

プロジェクト型サービスと連携しながら、顧客の保守・運用のクオリティ確保し、継続的な取引に繋げていく。

SaaS

GaiXerを主軸として独自のチームで広くクライアントを開拓すると同時に、大手企業との連携によって拡販。プロジェクト型サービスとの連携で相乗効果を狙う事業を盤石に作り上げていく。

売上6,611百万円(前年比+2.2%)、営業利益393百万円(前年比+50.7%)を想定

事業構造変革の結果を出す年として位置づけ、成長する

	2024年8月期通期実績		2025年8月期通期計画	24/8期-25/8期増減比
売上高	6,468百万円	UP	6,611百万円	+2.2%
売上総利益	2,102百万円	UP	2,903百万円	+38.1%
営業利益	260百万円	UP	393百万円	+50.7%
経常利益	266百万円	UP	393百万円	+47.6%
当期純利益	156百万円	UP	251百万円	+60.9%

ビジネスモデル別売上構成

SaaSは自社拡販や提携等でサービスを拡大させていく予定

単位：百万円

	2023年8月期(実績)	2024年8月期(実績)	2025年8月期(計画)
プロジェクト型サービス	2,890	1,826	3,125
リセール	4,764	3,491	1,181
マネージドサービス	1,604	1,086	1,058
SaaS	1,786	57	1,246
その他	3	5	0
合計	11,049	6,468	6,611

資金使途の進捗

新規上場により調達した資金使途について、当初の施策と成果、充当金額については以下の通り

事業、マーケティング/ブランディング、組織/人材への投資を順調に実行

成長戦略	施策	成果	充当金額等
事業の拡大	cloud.configの仕組みを活用したマネージドサービスとしてMicrodoft Azure以外のクラウドへ対応するための開発 (23/8期～24/8期で600百万円 想定)	マネージドサービスの売上が 23/8期は1,605百万円、 24/8期は1,086百万円となり 一定の成果を出した	23/8期は300百万円 24/8期は300百万円
マーケティング ブランディングの強化	「GaiXer」の拡販を目的としたマーケティング活動採用力強化やDX案件獲得に向けた認知度・ブランド向上 (24/8期～25/8期で300百万円 想定)	テレビCM・インターネット広告、ラジオ広告、プロダクトプレースメント展示会への参加等への展開を実施	24/8期は97百万円 25/8期で203百万円 (見込み)
組織規模の拡大 人材の質向上	事業拡大に向けたエンジニア及びバックオフィス人員の体制強化 (23/8期～24/8期で100百万円 想定)	安定した新卒採用を実行 23/8期は83人、24/8期は78人採用	23/8期は50百万円 24/8期は50百万円

主要な経営指標

平均年齢は若干低下

1人あたり売上高は減少したが、契約社数は大幅な伸びを示した

	2023年8月期 (実績)	2024年8月期 (実績)	2025年8月期 (計画)
1人あたりの売上高	6,739万円 (自動架電を除くと3,242万円)	4,865万円 (自動架電を除くと4,087万円)	2,268万円
平均年齢	28.6歳	28.4歳	27.7歳
契約社数	94社	86社	135社

- ・ 成長戦略や業績に連動した指標について再検討中
- ・ 業績に連動しやすく他社と比較しやすい1人あたり売上高は継続して重視
- ・ 1人あたりの売上高は、全体売上の減少の影響による

投資や株主還元の考え方について

弊社は株主還元を重要な課題の一つとして認識しております。

経営成績及び財務状態を勘案して、株主への利益還元を実現することを基本方針としております。

しかしながら、当社は成長過程にあるため、将来の事業展開と組織体制強化のために必要な内部留保の確保を優先し、創業以来無配としてまいりました。

現在におきましても内部留保の充実を優先しておりますが、将来的には、経営成績及び財政状態を勘案しながら、成長投資加速、または株主への利益の配分を目指していく方針でございます。

なお、内部留保資金は、優秀な人材の採用等の必要運転資金やサービス基盤拡充、新規サービス開発のための資金として有効に活用していく方針でございます。

08 リスク情報

Risk Information

主要なリスクと対応方針①

リスク種別	認識するリスク	リスク対応策	影響度	発生可能性
特定の取引先への依存	2024年8月期において、売上の約4割を占めていた厚生労働省関連案件は2024年3月をもって契約終了となった。計画においてその他特定の取引先への依存はなし	-	-	-
人員の確保・育成	IT技術等の専門性に基づいて顧客に価値を提供する優秀な人材の確保・育成が想定通りに進まない場合、当社の事業展開、経営成績及び財政状態に影響が及ぶ	新卒採用の強化、短期集中型の研修による早期戦力化と継続的な技術の習得支援に取り組む	大	中
Microsoft Azureへの依存	Microsoft Azureの市場規模の縮小や 米国 Microsoft Corporation社の経営戦略の変更がある場合には、当社の事業展開、経営成績及び 財政状態に影響が及ぶ	当社がこれまで主要な商材として扱ってきた Azureに加え、AWS の取り扱いを強化し、マルチクラウド化の推進に取り組む	大	小
Microsoft との契約	当社又は日本マイクロソフト株式会社のいずれかが 解除事由への抵触を理由に解除を申し出た場合のほか、理由の如何に関わらず事前に解除を申し出た 場合、当社の事業展開、経営成績及び財政状態に影響が及ぶ	マイクロソフト社とのさらなる関係強化に取り組む。有事の際を想定し、マイクロソフト社に依存しないマイクロクラウド化を推進	大	小

※当社が経営においてリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項について記載しております。その他のリスクは有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

主要なリスクと対応方針②

リスク種別	認識するリスク	リスク対応策	影響度	発生可能性
システムトラブルの発生	人為的なミスや設備・システム上の問題、または第三者によるサイバー攻撃、ハッキングその他不正アクセスなどにより、各種サービスを継続的に提供できなくなる、または各種サービスの品質が低下する	システム運用における自動化をより一層進め、人的なトラブル・セキュリティリスクを軽減する。第三者機関による監査を強化し、継続的な改善に取り組む	大	中
情報管理統制	コンピュータウィルス、不正アクセス等の理由により、機密情報の漏洩や改竄等が発生することで、顧客企業等から損害賠償請求や当社の信用失墜の事態を招き、当社の事業展開、財政状態及び業績に影響が及ぶ	情報セキュリティ管理規程を制定し、当該規程に基づいた情報セキュリティマネジメントシステムを確立・運営。ISO/IEC 27001、ISO 9001、ISO/IEC 20000、ISO/IEC 27017、プライバシーマークを取得済み	大	中
競合環境	競合他社の技術力やサービスの向上、大手資本の参入などにより競争が激化した場合には、当社の事業展開、経営成績及び財政状態に影響が及ぶ	カスタマーサポート・サクセスの機能を強化し、顧客満足度の維持・向上に継続的に取り組む。利用しているクラウドサービスが展開している資格の保有者を増やし、顧客に常に求められる以上の付加価値を提供	大	小

※当社が経営においてリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項について記載しております。その他のリスクは有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

補足資料

Appendix

ビジネスモデル

- 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

新規システムをクラウドネイティブに開発



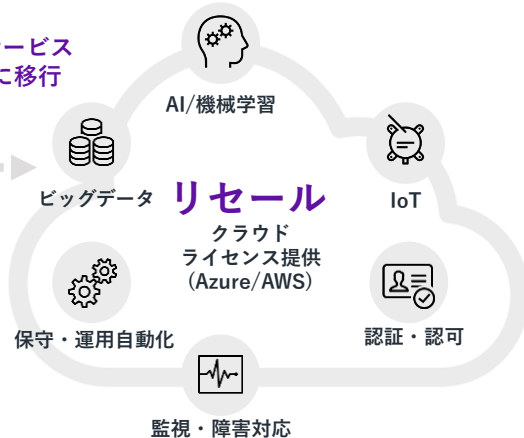
マネージドサービス
による運用に移行

既存システムのクラウド移行



マネージドサービス

完成したエンタープライズクラウドシステムを
マネージドサービスにより
保守・運用・エンハンス開発



SaaS

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

GaiXer
Enterprise AGI Platform

クラウド上のセキュアな
ネットワーク環境で駆動し、
専用環境で学習・生成を行う
生成AIプラットフォーム



自動架電

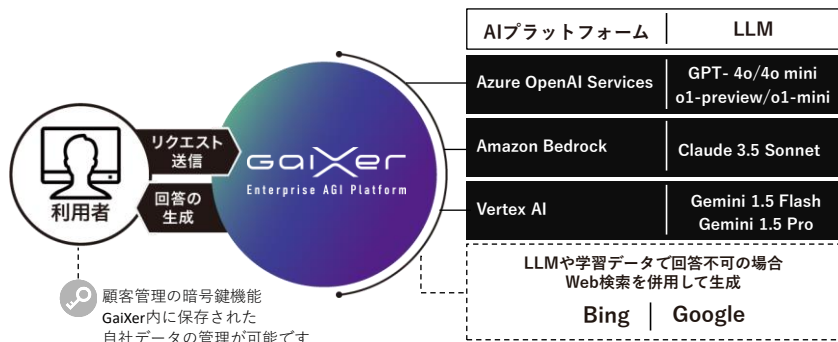
マネージドサービスで使用し
ていた障害検知後の通知サービス
を汎用型の自動架電+SMS送信
サービスとして提供

ビジネスモデル SaaS

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

GaiXer

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



- ・マルチクラウドで高い可用性と生成品質を実現
- ・業務に最適なLLM（大規模言語モデル）を順次追加搭載し、複数LLMの“いいとこどり”が可能
- ・自動でのプロンプト生成や簡単な操作での追加学習など機能も充実

※ 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。

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9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

各事業の課金体系及び費用

- ・ マネージドサービスのエンハンス開発は顧客ニーズに対応する機能追加であるため発生時期や規模に波がある
- ・ SaaSのGaiXerは当社初のサブスクリプション課金サービスとして提供

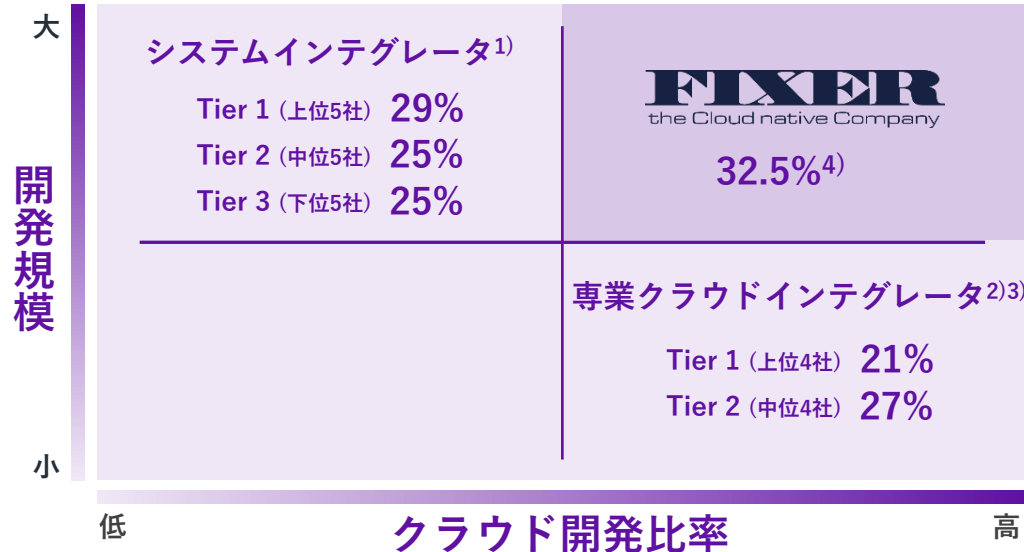
事業	課金形態	主要原価	粗利益率 (3カ年実績平均)
プロジェクト型サービス (フロー型)	個別見積 ・ 類似システムの市場価格・付加価値を踏まえて価格を想定 ・ 案件規模に近い過去案件の実績工数を元に、採算性を確認	<ul style="list-style-type: none"> ・ 開発人件費 ・ 業務委託費 ・ クラウド/ソフトウェアライセンス仕入費用 	30.9%
リセール (ストック型)	利用状況による従量課金 ・ 仕入元の提供価格に一定の手数料率を乗じて請求 ・ クラウド利用量・ライセンス数により提供価格が変動	<ul style="list-style-type: none"> ・ クラウド/ソフトウェアライセンス仕入費用 	31.7%
マネージドサービス (ストック型+フロー型)	利用状況による従量課金/個別見積 ・ 障害一次対応サービスはクラウド利用量による従量制 ・ 技術支援サービスは利用時間による従量制 ・ エンハンス開発（機能追加）は個別見積	<ul style="list-style-type: none"> ・ クラウド管理ソフトウェアライセンス費用 ・ 保守・運用人件費 ・ 業務委託費 	47.5%
SaaS (ストック型orフロー型)	利用状況による従量課金/サブスクリプション課金 ・ 自動架電サービスは利用量や情報量による従量制 ・ メタバース基盤はユーザ数や同時接続数による従量制 ・ GaiXerはユーザー数によるサブスクリプション課金	<ul style="list-style-type: none"> ・ サービス開発人件費 ・ サービス運用人件費 ・ クラウド/ソフトウェアライセンス仕入費用 	▲20.3% (成長投資フェーズ)

当社のポジショニング

当社はクラウド開発比率の高さと、開発規模の大きさの双方を兼ね備える点で独自のポジショニングを確立

ポジショニング別の粗利率

○% : 売上総利益率



当社の独自性

対システムインテグレータ

データセンター等のオンプレミス資産を持たず、大規模な設備投資が不要。クラウドネイティブな開発に特化して技術を蓄積してきているため、クラウドに高い専門性を有している

対専業クラウドインテグレータ

高度なセキュリティ要件、ドキュメンテーション等が求められる官公庁や金融業界での実績を有し、大規模なシステム開発に対応可能

1. 富士キメラ総研のレポートの「システムインテグレーター」15社に対し、上場企業は有価証券報告書、非上場企業は企業財務データベースで最新年度の財務情報を調査。売上高順に5社ずつをTierとして平均を算出; 2. クラウドに特化したシステムインテグレーター; 3. 同レポートの「クラウドインテグレーター」16社に対し同様に調査。売上・売上総利益が判明した8社に対し、売上高順に4社をTierとして平均を算出; 4. 2024年8月期

競争力の源泉

アジャイル+フロントローディング型の開発ノウハウ、日本におけるMicrosoft Azureのトップパートナー、金融・公共セクターにおける大規模案件での実績に裏打ちされたブランド力により、高い収益性を確保できる共同責任型のビジネスモデルを構築

	A.ノウハウ	B.ブランド	C.ビジネスモデル
独自性	アジャイル+ フロントローディング型 開発手法	日本における Microsoft Azureの トップパートナー	準委任 ¹⁾ のプライム契約 ²⁾ で 仕様調整に臨機応変に 対応する共同責任モデル
優位性	<ul style="list-style-type: none">プロトタイプで機能やUI/UXを確認、仕様調整を序盤から行い、後工程での手戻りを回避し、効率性を向上開発当初から継続的な保守・運用を前提に開発し、保守・運用フェーズ移行後の高い顧客満足度を達成	<ul style="list-style-type: none">2021年、Microsoft米国本社からクラウドネイティブなアプリ開発分野で受賞するなど、開発力に高い評価従前は大手システムインテグレータが手掛けてきた、金融・公共セクターにおける大規模案件での実績	<ul style="list-style-type: none">ノウハウとブランド力を武器に、顧客とプライムで準委任契約を締結し、高い収益性を確保顧客と一体になり、開発過程における仕様調整に柔軟に対応することでビジネス価値の高いソフトウェアを開発

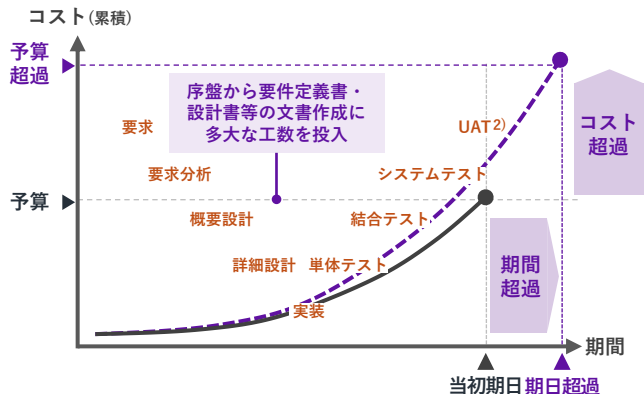
1. 特定の業務が遂行されたことに対して報酬が支払われる契約形態のこと。請負契約とは異なり、依頼された成果物の完成に対しては責任を負わない; 2. 顧客と直接契約する開発契約

ノウハウにおける優位性

ウォーターフォールでは、技術者がExcel・Wordでの文書作成に時間を奪われ、開発着手が遅くなる。一方、当社はアジャイルで序盤から開発に着手、仕様確定後に文書作成を行うため、開発生産性が高い。

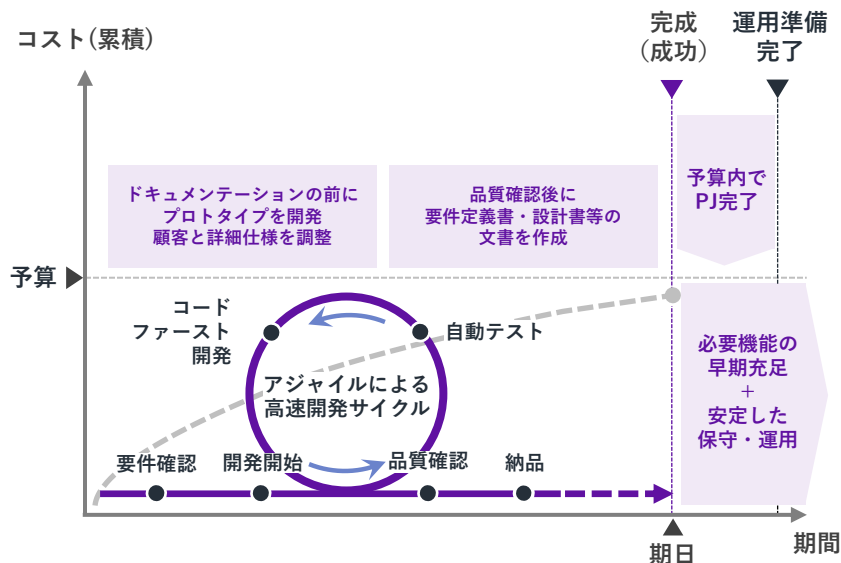
ウォーターフォール¹⁾型開発で起こりがちな失敗

DX時代において、仕様決定に費用・時間を要する旧来型の開発手法(ウォーターフォール)では要求水準到達前に予算上限・納期の限界を迎えることがある。



FIXERのアジャイル+フロントローディング型開発(イメージ)

コードファースト³⁾でアジャイルに開発。プロトタイプで機能やUI/UX⁴⁾を確認し、仕様調整を序盤から繰り返すことで、後工程での仕様追加等の手戻りを回避する。



1. 顧客要求の分析から一連のテストまで、前の段階に戻らないことを前提とした開発プロセス;
2. User Acceptance Test の略。システムの稼働前に、一部の顧客がシステムを操作しテストする工程;
3. 要件定義書や設計書完成前にコーディングを開始して、システム開発の着手を早める手法;
4. UI: User Interface の略。サービスを操作する画面等; UX: User Experience の略。サービスを通じて得られる体験

ビジネスモデルの優位性

顧客企業との契約において共同責任モデルでの開発、準委任契約で赤字リスクを抑制し、高い収益性を担保

一般的なSierのビジネス領域

当社のプロジェクト型+
マネージドサービスの提供形態

従来型の開発案件

共同責任モデル開発案件

特徴

ウォーターフォール方式をベースに
作業を洗い出した上で細分化し
作業を計画通り完了させることを重視

システムのビジネス価値を共有し、
その価値を最大化するため、
顧客と一体で臨機応変に対応することを重視

契約形態

一般的には請負契約¹⁾
期日までの成果物完成にコミット

基本は準委任契約²⁾
顧客とリスクを共有しつつ、柔軟に対応

収益性と
赤字リスク

収益性
赤字リスク

低
大

高
小

仕様調整による手戻りによる
期間・工数の増加リスクが高く
収益性が圧迫されやすい

仕様調整を織り込んで開発するため
開発期間を圧縮することができ、
赤字リスクが低く、運用に備えられる

1. 依頼された成果物の完成に対して報酬が支払われる契約形態のこと; 2. 特定の業務が遂行されたことに対して報酬が支払われる契約形態のこと。
請負契約とは異なり、依頼された成果物の完成に対しては責任を負わない

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ございます。

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。

なお、次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は、2025年11月を予定しております。

FIXER
the Cloud native Company

GaiXer
Enterprise AGI Platform