

事業計画及び 成長可能性に関する説明資料

株式会社FIXER（証券コード5129）2025年11月28日

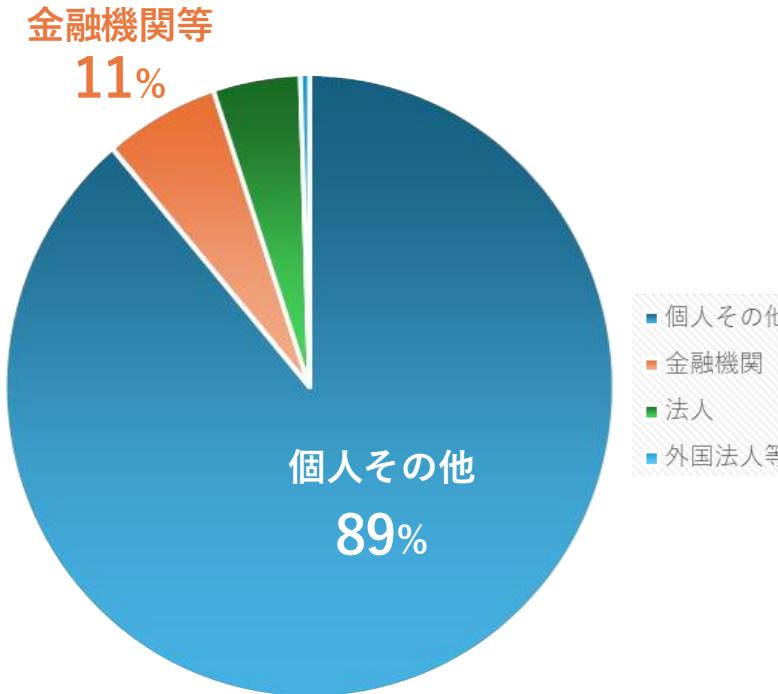
会社概要

Company Overview



会社名	株式会社FIXER
所在地	〒105-0023 東京都港区芝浦1-2-3 シーバンスS館 最上階
その他拠点	名古屋事業所・四日市事業所・津事業所
設立	2009年11月6日
資本金	1,214百万円
従業員数	357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	28.3歳
経営陣	代表取締役社長 松岡 清一 取締役 磐前 豪 取締役監査等委員 山本敬二郎 取締役監査等委員 梅本麻衣 取締役監査等委員 山口 貢

株式関連情報（2025年8月末日時点）



発行可能株式数
54,000,000株

発行済株式の総数
14,798,100株

株主総数
4,238名

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
松岡清一	8,970	60.6%
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	245	1.7%
楽天証券株式会社	175	1.2%
山下良久	156	1.1%
林充孝	113	0.8%
株式会社SBI証券	97	0.7%
Wing2号成長支援投資事業有限責任組合	65	0.4%

※持株数は千株以下は端数切捨て
※持株比率は、小数点以下第二位を四捨五入

沿革

年月	概要
2008年9月	株式会社FIXERを設立
2009年11月	パブリッククラウドの構築・運用事業を開始
2012年1月	パブリッククラウドのマネージドサービスcloud.configの提供を開始
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	三重県津市に開発拠点である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киングサービス（北國クラウドバンки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
2020年5月	三重県四日市市と「高度IT人材人材育成にかかる連携協定」を締結
2021年3月	三重県四日市市と「LINEを活用した行政サービス提供事業に関する連携協定」を締結
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4月	エンタープライズ向け生成AIサービス「GaiXer」の提供開始
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
2023年5月	三重県津市に事業所を開設
2023年7月	三重県桑名市と「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」の提供に向け、基本合意を締結
2025年4月	話せるメディカル株式会社と資本業務提携締結
2025年5月	藤田学園グループの100%子会社の株式会社フジタ・イノベーション・キャピタルと合弁契約締結

新経営陣 (2025年11月26日～)

2025年11月26日の株主総会において、監査等委員会設置会社として新経営陣でリスタート



代表取締役社長
まつおか せいいち
松岡 清一



取締役
いわさき ごう
磐前 豪



取締役監査等委員
やまもと けいじろう
山本 敬二郎



取締役監査等委員
うめもと まい
梅本 麻衣



取締役監査等委員
やまぐち みつぐ
山口 貢

Microsoftのパートナーとして多くの受賞歴

Awards



2025

日本マイクロソフト 「Inclusion Changemaker アワード」受賞

大阪・関西万博2025に向けて、公式モバイルアプリ「EXPO 2025 Visitors」を開発。公共イベント、観光施設、都市型インフラ、高齢者支援、災害対応といったさまざまな領域への応用可能性を見据えた取り組み等が評価されました。

2013



2014



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



2019



日本マイクロソフト「Financial Services Award」受賞(金融分野での実績表彰)

2019



「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
COVID-19の感染が拡大する中、感染者情報の即時かつ正確な情報収集・把握・分析を目的とした感染拡大防止デジタル基盤の開発を高く評価され受賞

2021



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

全世界のMicrosoft PartnerがエントリーするPartner of the Yearにおいて、過去5年(2018-2022)日本企業での受賞は当社のみ^{※1}

2022



日本マイクロソフト「Modernizing Applications Award」受賞
官公庁や自治体が課題とするレガシーシステムや、保守性に問題を抱えるエンタープライズシステムのクラウド環境への移行を数多く実現したことを高く評価され受賞

2024



日本マイクロソフト「Government Award」および「Healthcare and Life Science Award」をダブル受賞
生成AIプラットフォーム「GaiXer」を活用した、政府や自治体および医療分野での革新的な取り組みが高く評価され受賞

© COPYRIGHT 2025 FIXER Inc.

事業ハイライト

Business Highlight

GaiXer 「ISMAP-LIU」（政府のセキュリティ評価制度）の特別措置サービスリストに登録

政府情報システムのためのセキュリティ制度評価の要求を満たしているAI SaaSサービスとしては国内初であり、今後も政府のセキュリティ要求を満たしていくことを追求してまいります



■ ISMAPとは

政府情報システムのためのセキュリティ評価制度（Information system Security Management and Assessment Program、ISMAP※1）は、政府が求めるセキュリティ要求を満たしているクラウドサービスを予め評価・登録することにより、政府のクラウドサービス調達におけるセキュリティ水準の確保を図り、もってクラウドサービスの円滑な導入に資することを目的とした制度です。

この制度は、「政府情報システムにおけるクラウドサービスのセキュリティ評価制度の基本的枠組みについて」（令和2年1月30日サイバーセキュリティ戦略本部決定）に基づき、内閣サイバーセキュリティセンター・デジタル庁・総務省・経済産業省が運営しています。

また、本制度のうち、リスクの小さな業務・情報の処理に用いるSaaSサービスを対象とする仕組みの名称が、ISMAP for Low-Impact Use、ISMAP-LIUです。

※1：ISMAP - 政府情報システムのためのセキュリティ評価制度

https://www.ismap.go.jp/csm?id=csm_ismap_index

GaiXer 「LGWAN (Local Government Wide Area Network)」 ASPサービスに登録

地方公共団体間の情報共有と高度利用を目的とした高セキュリティの行政専用ネットワークにより、
地方公共団体間で経済的かつ標準的なシステム導入・運用を目指してまいります



■ LGWAN (Local Government Wide Area Network) とは

LGWAN (Local Government Wide Area Network) は、地方公共団体間の情報共有と高度利用を目的とした、高セキュリティの行政専用ネットワークです。LGWAN ASPサービスはこのネットワークを通じて地方公共団体職員に各種行政事務サービスを提供するもので、地方公共団体間のIT格差軽減と、経済的かつ標準的なシステム導入・運用を目指しています。

詳細はこちらのページをご覧ください。

LGWAN ASPポータルサイト：<https://lgwan-asp.j-lis.go.jp/>

話せるメディカル株式会社への出資

話せるメディカル社との資本業務提携を段階的に進め、現在、資本関係強化に向けて協議中。

AI×オンラインサービスで薬事業界の刷新を目指し共同で事業を構築してまいります

会社概要

— Company

商号	話せるメディカル株式会社	代表取締役	木下将吾
事業内容	医療従事者による相談サービス事業の企画・開発・運営・販売	設立	2023年7月19日
資本金	31,500,000円	所在地	東京都渋谷区渋谷2丁目1-11 郁文堂青山通りビル 6F
Email	info@hanaseru-medical.com	主要取引銀行	みずほ銀行、りそな銀行

薬剤師による健康相談
サービス

話せる
薬剤師

開発業務支援

AIによる患者様向けの
問い合わせ窓口

医療相談
窓口代行

管理（IPO）業務支援

オンライン服薬指導と
薬局運営

話せる
薬局



FIXER
the Cloud native Company

藤田学園グループと合弁企業を設立

医療現場の業務効率化によって、作業時間の低減を実現し、医療業務に従事する方たちの暮らしを豊かにすることをFIXERの付加価値とし、事業目的としております。合弁企業はこの事業目的のために設立されました



学校法人 藤田学園

100%出資



開発力・営業力

51%出資

医療事業の知見とノウハウ・ネットワーク

49%出資

株式会社メディカルAIソリューションズ

厚生労働省の「医療DX令和ビジョン2030」へのメガトレンドの中で、
本取組をもって国内の医療業界との関係深耕を図り、当社のサービス導入を強力に推進予定

GaiXer Medical Agentを提供開始

3ヶ月で1,000時間の業務短縮を実現するなど電子カルテからアプリを起動するだけでAIによるサマリ文章が瞬時に表示可能。
「GaiXer Medical Agent」によって医師の働き方改革と医療DXによる病院の経営改革を推進してまいります。



GaiXer - AWSのGenU版GaiXerの開発



Generative AI Use Cases (略称: GenU)

生成AIを業務上安全に活用するための、
ビジネスユースケース集を備えたアプリケーション

1. エージェント対応

- AIエージェントを作成し業務に活用可能

2. MCPサーバー対応

- MCPサーバー内のデータ資産を活用

3. オープンソース

- 柔軟性と拡張性が高く、利用用途にあわせられる

生成AIフル活用ドラマ制作

生成AI技術が映像制作の新たな可能性を切り拓き、「スピード × クオリティ × クリエイティビティ」の融合により動画制作の新たなスタンダードを提示



三重テレビ開局周年記念スペシャルドラマ「やおよろず」では、FIXERの生成AI技術が映像制作の新たな可能性を切り拓きました。本作では、生成AIを活用して撮影素材に合わせた背景や情景を自動生成し、従来はスタジオセットやロケーション撮影でしか実現できなかった多彩な映像表現を、短期間かつ低コストで実現。これにより、制作チームは限られた期間でも高品質な映像を制作し、撮影現場における負担軽減・制作効率化・コスト最適化を同時に達成しました。FIXERの生成AIがもたらす「スピード × クオリティ × クリエイティビティ」の融合が、テレビドラマ制作の新たなスタンダードを提示しています。

決算ハイライト

Financial Highlight

2025年8月期 通期業績概要（損益計算書）

修正後計画比で売上高+172百万円、営業利益+87百万円、経常利益+90百万円と計画以上の着地となりました

単位：百万円

	2025年8月期 修正計画（連結）	2025年8月期 実績（単体）	2025年8月期 実績（連結）	修正計画（連結） vs 実績（連結）
売上高	3,808	3,982	3,980	+172
売上原価	3,518	3,498	3,498	△20
売上総利益	289	484	482	+192
販売費および一般管理費	2,107	2,208	2,212	+105
営業利益	△1,817	△1,724	△1,729	+87
経常利益	△1,810	△1,712	△1,719	+90
税金等調整前当期純利益	△1,810	△2,048	△2,055	△245
法人税等合計額	△153	65	65	+219
当期純利益	△1,656	△2,114	△2,120	△464
親会社株主に帰属する当期純利益	△1,654	-	△2,117	-

2025年8月期 通期業績概要（貸借対照表）

現預金比率は68.7%、自己資本比率は83.7%と引き続き高水準を維持しました

単位：百万円

	2024年8月期末 (単体)	2025年8月期末 (連結)	増減
流動資産	5,854	4,144	△1,709
固定資産	735	348	△387
資産合計	6,590	4,493	△2,097
流動負債	703	683	△19
固定負債	10	2	△7
負債合計	713	685	△27
株主資本	5,875	3,760	△2,115
新株予約権	1	1	△0
純資産合計	5,877	3,807	△2,069
負債純資産合計	6,590	4,493	△2,097
自己資本比率	89.2%	83.7%	△5.5pt

2025年8月期 通期業績概要（キャッシュフロー計算書）

当期純損失の計上により、前期比の営業キャッシュフローは△421百万円となりました

単位：百万円

	2024年8月期	2025年8月期	増減
	通期（単体）	通期（連結）	
営業活動によるキャッシュ・フロー	△626	△1,047	△421
投資活動によるキャッシュ・フロー	△34	△65	△31
財務活動によるキャッシュ・フロー	△18	43	+62
現金及び現金同等物の期末残高	4,154	3,085	△1,069

成長戦略 – 生成AIにフォーカス

Growth Strategy

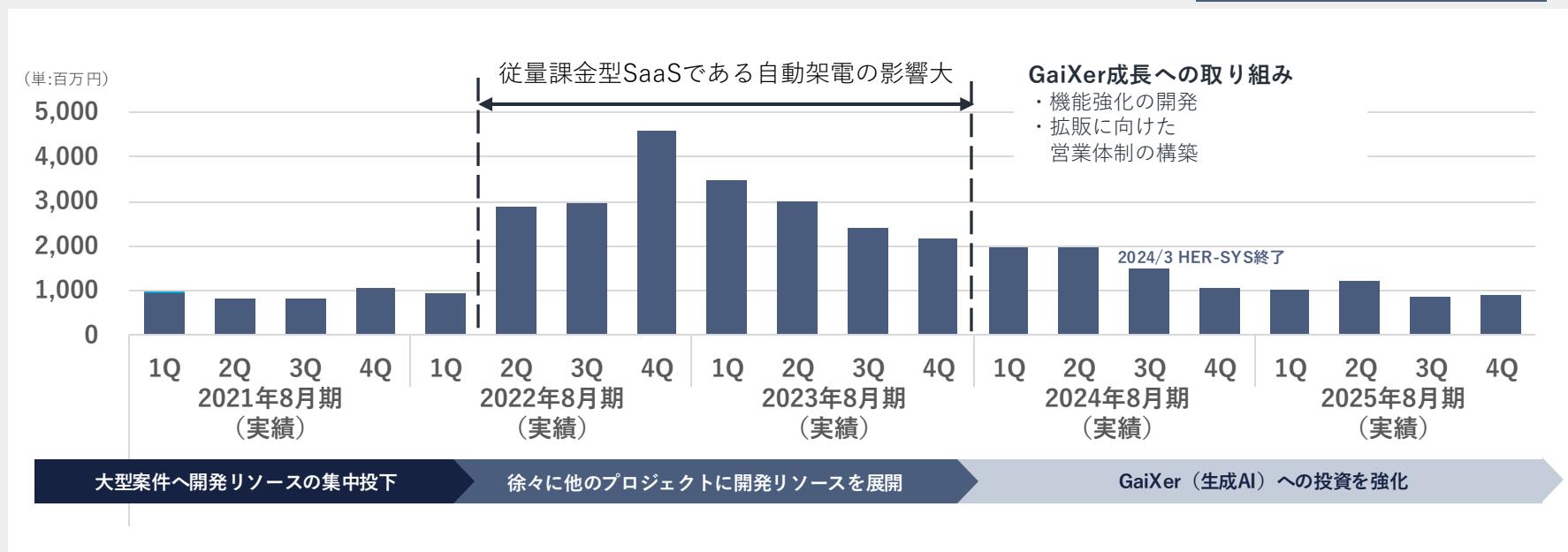
2025年8月期成長戦略振り返り

GaiXerのサービス展開が本格化し契約者数は伸びるも、業績面への貢献はこれからの状況

大型案件の終了と見込み案件の失注により3Q～4Qの売上計画が未達

4QはGaiXer Medical Agentの販売本格化し受注するも納品完了まで至らず（売上計上は次期に繰り越し）

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の進化：クラウドからエージェント連携へ

生成AI活用の変遷

■初期段階（～2024年）

クラウド型生成AIを活用し、クラウド上のデータやサービスと連携して業務支援を実現。

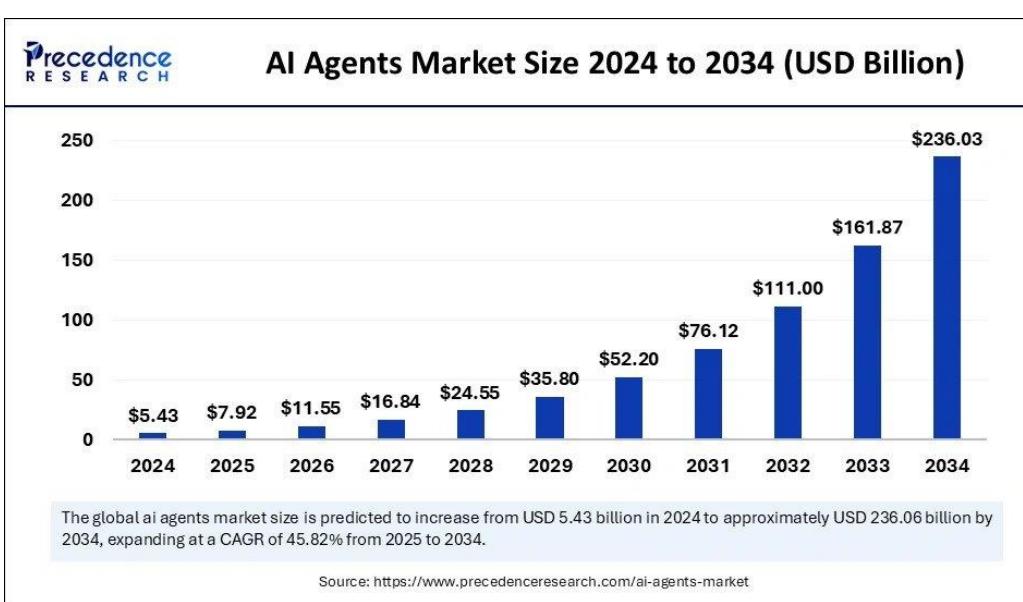
■2025年：“AIエージェント元年”

AIエージェントにより、業務を自律的に遂行。クラウド上のAIが他システムと連携可能に。

オンプレミスに残るレガシーデータとクラウドの融合が進み、分断されていた情報資産の利活用が本格化。

生成AIの進化：AIエージェント市場の成長性

様々な業種・業界においてAIエージェント化が進む中で、弊社は医療業界での成功事例を確立し、他業種・他業界への展開を図ってまいります



世界のAIエージェント市場は2025年に79.2億米ドル、2034年には2360.3億米ドルに成長する見込みで、年平均成長率（CAGR）は45.82%と予測。

市場の主要な推進要因には、オートメーションの需要増加、バーチャルアシスタントやチャットボットの活用増、AIエージェントの費用対効果が挙げられる。

生成AIの進化：2025年の“象徴的な出来事” エージェントAPIの部品化



主要プレイヤーが一斉に“AIエージェント中心”へシフト

OpenAI – Agent API & Agent Store

企業向けエージェントの標準化が本格始動。
UI操作・外部ツール連携・長期タスク実行が標準機能に。

Microsoft – Copilot (Auto Actions / Flows)

Office・Teams・Power Platformと統合し、
あらゆる業務フローがAIによる“自動実行”前提に。

AWS – Amazon Q Agents for Business

企業データ+プロセスを基にした
業務特化エージェントの運用が“当たり前”に。

Google – Gemini Agentic AI

マルチモーダル処理 × ツール実行を標準装備。
Web操作・アプリ操作まで一気通貫で実行可能。

新たな機会：基幹システム×AIを繋ぐSIニーズの発生

FIXERの事業展開

HER-SYSなどプロジェクトベースの開発

(2021年 米マイクロソフト社より「世界で最もクラウドネイティブな企業」アワード受賞)

GaiXer (AI SaaS) のライセンス販売を中心とする
プロダクト事業

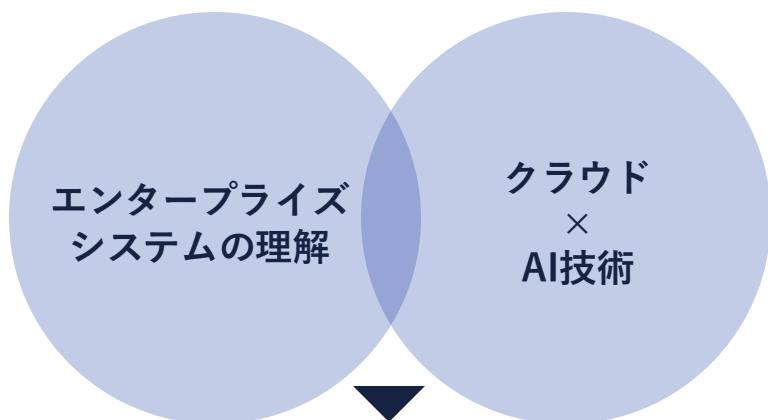
AI業界の潮流

OpenAIなど主要プレイヤーはAIエージェント化を
加速しAgent API を部品として提供

市場動向

API部品化により、基幹システムにAI エージェントを
組み込む新たなSIニーズ

エンタープライズシステムのSI、
AI SaaSの2つの事業経験が、
AIエージェントを基幹システムに
組む込む新たな市場ニーズに展開可能



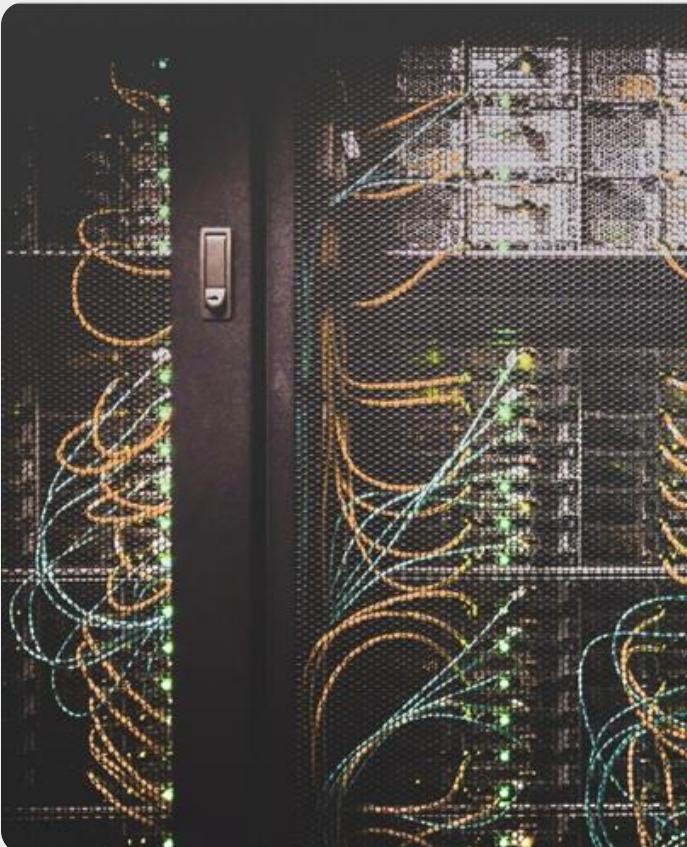
AIエージェント対応を含むSI事業を再強化

新たな機会：FIXERのSI × AIで価値を実証 — 藤田医科大学病院で成果

基幹システム（電子カルテ）との連携によるAIエージェント化の事例（GaiXer Medical Agent）



AIエージェントの進化における課題



- ・多くの企業や自治体は、セキュリティや法規制の観点からクラウドではなく、オンプレミス環境を利用している
- ・生成AIの活用は進んでいるがオンプレミス環境（レガシー資産）とのシームレスな連携が課題となっている
- ・AIエージェントを実現するためのMCP(Model Context Protocol)技術により、この課題を解決できる



解決の方向性

今後の事業展開 生成AIとレガシー資産の接続（懸念図）

レガシー資産



オンプレ資産

レガシー資産と生成AIの直接連携

想定される懸念

LLMの学習による
情報漏洩

対応の方向性

セキュアな接続が実現すれば
レガシー資産を生成AIで活かせる

生成AI

Chat GPT

Copilot

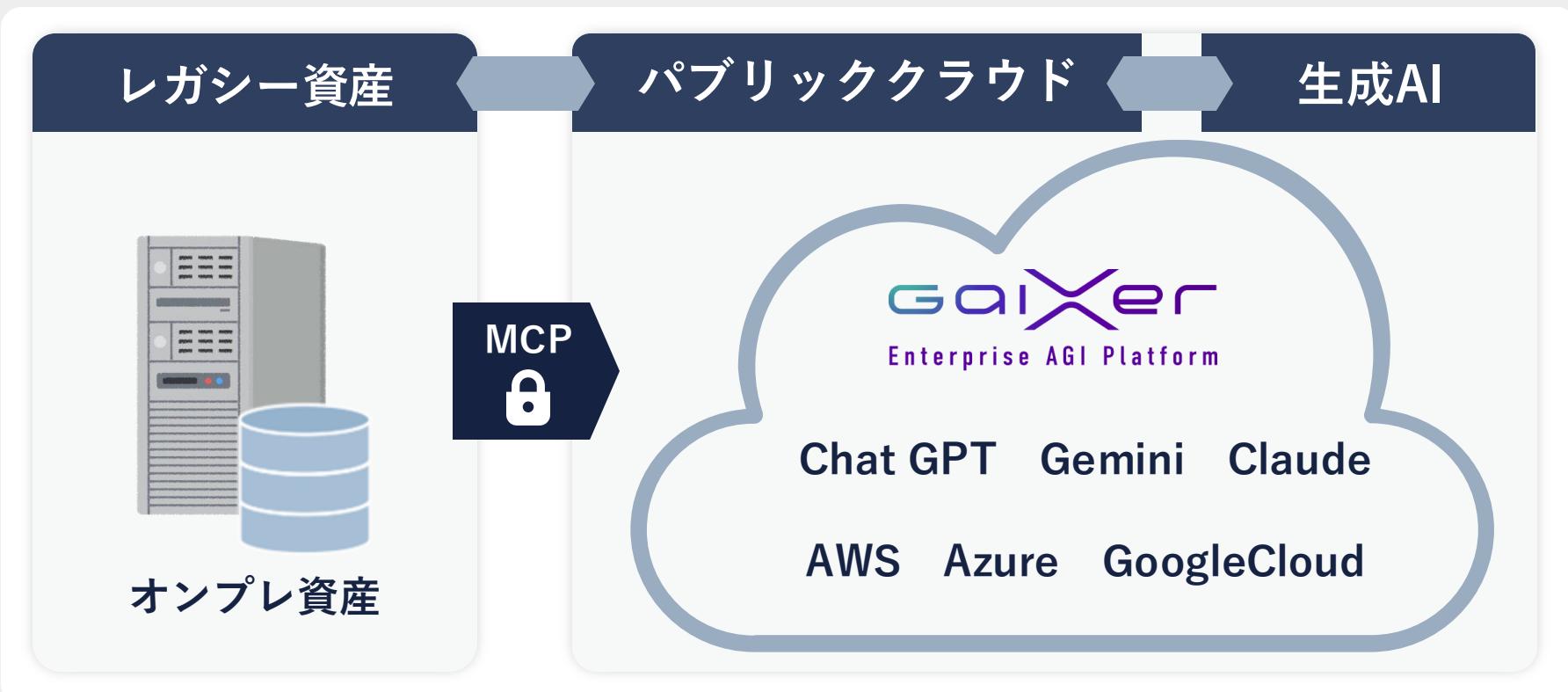
Gemini

Claude

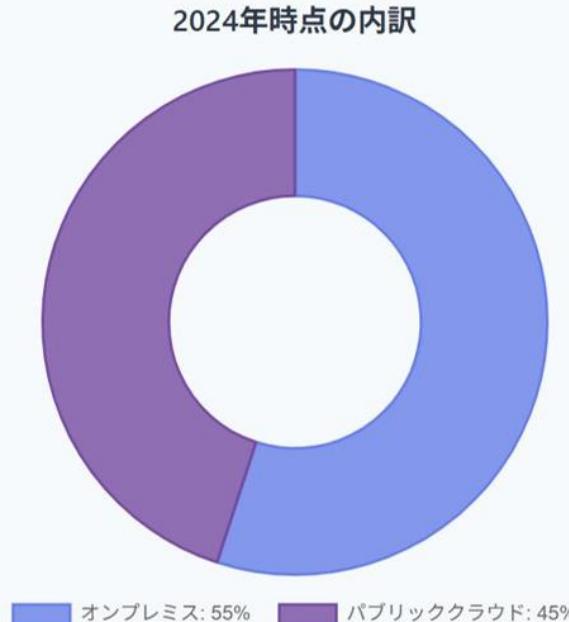
…etc

今後の事業展開 生成AIとレガシー資産の接続 (GaiXerがセキュアに接続)

GaiXerがセキュアに接続、情報漏洩懸念を解消



ITインフラ構成比～55%と依然高いオンプレ比率



2024年時点においても、いまだに多数のシステムがオンプレミスで稼働している。パブリッククラウドの利用率は徐々に向上すると思われるが、オンプレミス上でのシステム運用ニーズは引き続き根強く残っていくと想定される。



特に医療機関や士業等、コンプライアンスの制約やデータ主権の確保が求められる領域では、オンプレミス上でのシステム運用ニーズが根強い。

出典元：Veeam の Hybrid Cloud Trends of 2024 を参考に当社にてグラフ化

オンプレミス型AIエッジワークステーション～クラウド不使用でも安全運用

クラウドの利用が制限される自治体・医療機関・企業のIT部門などのお客様に向け、

クラウドに頼らずLAN環境で生成AIの導入・運用が可能となり、データセキュリティと運用効率の両立を実現

2026年1月開始予定



LLMも学習データも、
すべて自社の
サーバー内で完結。

外部通信なしで生成AIを自在に活用できる、安心と独立を両立したオンプレミス環境。ユーザー数や利用量に左右されず、固定コストで安定運用が可能です。導入したその日から、すぐに生成AIの力を發揮。必要に応じてクラウドにバックアップを取り、インターネット経由で学習データやソフトウェアを柔軟にアップデートできます。

あなたのチームに“無限に使える、完全管理型の生成AI環境”を

生成AI活用の進化：クラウドからエージェント連携、オンプレ完結型へ

生成AI活用の変遷

■初期段階（～2024年）

クラウド型生成AIを活用し、クラウド上のデータやサービスと連携して業務支援を実現。

■2025年：“AIエージェント元年”

AIエージェントにより、業務を自律的に遂行。クラウド上のAIが他システムと連携可能に。

オンプレミスに残るレガシーデータとクラウドの融合が進み、分断されていた情報資産の利活用が本格化。



■オンプレミス型生成AI活用

AIエッジワークステーションの提供を開始

生成AIプラットフォームGaiXerで各業界に革命を起こす

FIXERが想定する業界などにフォーカスし、各業界にAIプラットフォームによるAIエージェント革命を巻き起こしてまいります

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

- ・ いまだにオンプレが台頭する産業
- ・ Labor intensiveな旧来型の産業

gaiXer
Enterprise AGI Platform

金融

クラウドバンキング

gaiXer
Enterprise AGI Platform

医療

電子カルテ・レセプト

gaiXer
Enterprise AGI Platform

行政

ガバメントクラウド

gaiXer
Enterprise AGI Platform

製造業等

gaiXer
Enterprise AGI Platform

国民の生活基盤を
支える産業にフォーカス

クラウド・AIの活用による生産性向上
インパクトが大きく、付加価値の高い分野に集中

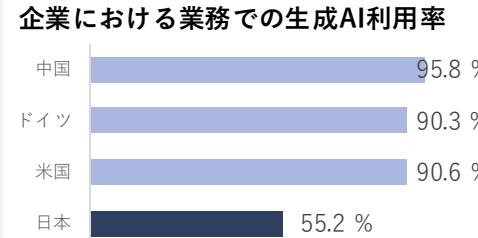
ベンチャー企業の成長と海外企業の日本進出の機会を捉えて成長

AIによる国内の医療DXやAIスタートアップ企業と連携し、国内のみならず海外企業との提携も見据える



FIXER
the Cloud native Company

話せるメディカル社に続く
新たな資本提携先と協議中



弊社は、生成AIの利用率向上と共に、
お客様の事業価値を高めていく

出典: 総務省「国内外における最新の情報通信技術の研究開発及びデジタル活用の動向に関する調査研究」
(2025)

データウェア
ハウス AI SaaS

SLM
※Small Language
Model

海外
エンジニア

FIXER
the Cloud native Company

海外企業の提携先と交渉中

2026年8月期見通し

Forecast for the year ending August 2026

グループ経営への挑戦とAIエージェント事業の拡大

2025年10月10日にIRリリースさせていただいた通り、現在、資本業務提携の交渉を行っており、本格的なグループ経営への第一歩を踏み出しているところでございます。

そのため通期の業績予想については、一旦非開示とさせていただいております。

本交渉終了次第、速やかに業績予想の開示を行う予定でございますので、ご理解賜りますよう何卒お願ひいたします。なお、今期の基本方針は次ページの通りでございます。



医療、事務作業、動画制作の現場での生成AI活用を促し、AIエージェント事業を拡大してまいります

2026年8月期基本方針

ビジネスモデル	従来	AIエージェント対応
プロジェクト型サービス (SI型開発)	クラウド基盤上に各種システムを構築するプロジェクトベースのサービス	<ul style="list-style-type: none"> AIエージェントを活用したAPI連携型プロジェクトのニーズが増加 特定業務に特化したAI導入プロジェクト（業務×エージェント）が主力領域へ
リセール (API販売ビジネス)	Azureなどクラウドサービスの再販モデル中心	<ul style="list-style-type: none"> 大規模言語モデル（LLM）のAPIそのもののリセールがビジネスに パートナー連携を通じて、エージェント基盤の普及支援もリセールに含まれる
マネージドサービス (運用型サービス)	クラウド環境の監視・運用代行が主軸	<ul style="list-style-type: none"> AIエージェントAPIが正しく稼働していることまでをカバーする新しいマネージドサービスへ進化 クラウド+AIの複合運用体制の構築支援が差別化ポイントに
SaaS	GaiXerなどSaaS型プロダクトの提供	<ul style="list-style-type: none"> GaiXerがエージェントプラットフォームへと進化 ライセンス販売の加速に加え、パートナー提携の拡大を推進
AIエッジワークステーション	N/A	 <ul style="list-style-type: none"> セキュリティやパフォーマンス要件を満たすローカルAI実行環境の提供

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。

リスク情報

Risk Information

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
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。

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	自社プロダクトであるGaiXerにおいて、システムの冗長性や不具合が直接的な顧客への影響を及ぼし、当社の事業展開、経営成績及び財政状態に影響が及ぶ	社内における品質管理体制の構築と顧客とのコミュニケーションを通して、GaiXerの品質向上への絶え間なき改善に取り組む	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

※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

主要な経営指標

	2023年8月期 (実績)	2024年8月期 (実績)	2025年8月期 (実績)
1人あたりの売上高	4,865万円	2,268万円	1,176万円
平均年齢	28.4歳	27.7歳	28.3歳
契約社数	86社	135社	201社

資金使途の進捗

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Microsoft 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、 25/8期は746百万円となり 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期は92百万円 26/8期で111百万円 (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 すでに充当済み

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AI SaaSサービスを各業界ごとに提供

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

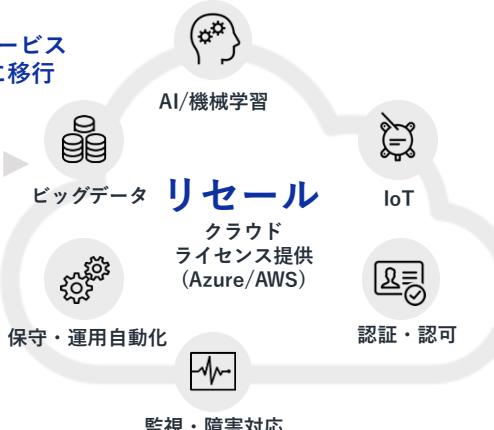


既存システムのクラウド移行



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

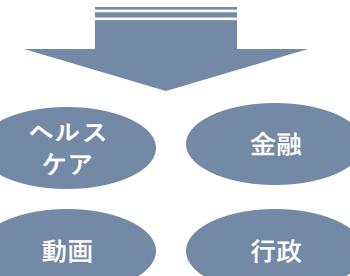


SaaS

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



Microsoft Azure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・生成を行うエンタープライズ
向けAGIプラットフォーム



プロジェクト型サービス

プロジェクト型で新規システム開発、またはクラウド移行(マイグレーション)を実施するサービスであり、システム移行は、システム基盤をクラウド化する「リフト」、移行と同時に保守・運用が容易なクラウドネイティブなシステムに作り変える「シフト」の双方に対応



リセール

Microsoft Azure 等のパブリッククラウドや、Microsoft 365 および Power Platform 等のソフトウェアライセンスを販売。
仕入れたライセンスにマネージドサービスや教育サービス等の付加価値をあわせて提供することで他社と差別化

販売する製品・サービス



パブリッククラウド
 一般のユーザや企業向けに提供される
 クラウドコンピューティング環境



WordやExcel等のOffice製品に加え、
 SharePointやTeams、セキュリティ製品を
 クラウドで提供しているサービス



初心者でも利用可能(ノーコード/ローコード)²⁾な
 クラウドアプリ開発プラットフォーム

FIXERならではの付加価値

マネージドサービスの一部である
 監視サービスを無償提供

ライセンス購入後に発生する
 利用上の課題に対して技術サポート

セキュリティ要件の厳しい
 官公庁・銀行での導入実績

テレワーク推進賞受賞¹⁾の
 リモートワーク/ペーパレス化ノウハウ

DX内製化教育プログラム

業種別・業務別に用意された
 テンプレートの提供

技術サポート体制

ヘルプデスクが専門家チームと連携して課題を解決

お客様のクラウド資産

障害
 一次対応

原因究明・
 抜本対策提案

情報資産管理

運用状況把握

運用レポート
 提供

分析・
 改善策提案

DSE³⁾

マネージャ

コンサル

ヘルプコール

エスカレーション

回避策提示

ヘルプデスク

1. 2019年に一般社団法人日本テレワーク協会が主催するテレワークの普及促進を目的とした「テレワーク推進賞」を受賞;
 2. 複雑なプログラミングを習得しなくともアプリケーションを開発できる手法

3. Dedicated Support Engineer; 専任のサポートエンジニア

マネージドサービス

24時間365日の監視を中心に、クラウドの保守・運用を一気通貫で提供

自動化技術で工数削減と運用品質向上を両立顧客ニーズ対応したエンハンス開発（改修・追加開発）も対応

パブリッククラウドだけでは実現できない
アプリケーションレイヤーを含めた監視運用

パブリッククラウド		
IaaS	PaaS	cloud.config
データ	データ	データ
アプリケーション	アプリケーション	アプリケーション
ランタイム	ランタイム	ランタイム
ミドルウェア	ミドルウェア	ミドルウェア
OS	OS	OS
仮想化	仮想化	仮想化
サーバー	サーバー	サーバー
ストレージ	ストレージ	ストレージ

- : パブリッククラウドの提供者が管理
- : クラウドを利用するユーザー企業が管理
- : FIXERのマネージドサービスが管理

24時間365日の監視サービスと共に
クラウドの運用を一気通貫で提供

設計¹⁾ 構築 監視 障害対応 技術支援



FIXERのマネージドサービス **cloud.config¹⁾** は
第三者機関による監査により、クラウド導入のベストプラクティス
Cloud Adoption Framework²⁾ に準拠したサービスと認定

クラウドデザイン
パターンに従った
インフラ設計

既存サービス・
SaaS³⁾・OSS⁴⁾等
の活用を提案

自動化技術(IaC⁵⁾)
を活用した
構築・設定

典型的な構成を
短時間で構築し
正常性確認を完了

マルチクラウド⁶⁾で
24時間365日
システムを監視

エラー発生時は
その深刻度を
自動判定して通知

影響度・緊急度
に基づく
優先度判断

一次対応として
障害要因の
切り分けを実施

技術課題に対し
エンジニアを
アサインして支援

日々進化する
クラウドの
最新情報を提供

1. 当社が提供するクラウドの保守・運用サービス; 2. 組織のクラウド導入による影響を示し、導入をサポートするフレームワーク; 3. Software as a Serviceの略。ソフトウェアを利用者(クライアント)側に導入するのではなく、提供者(サーバ)側で稼働しているソフトウェアを、インターネット等のネットワーク経由で、利用者がサービスとして利用する状況; 4. Open Source Softwareの略。利用者の目的を問わず、ソースコードを使用、調査、再利用、修正、拡張、再配布が可能であるソフトウェアの総称; 5. 当社が開発案件を通じてストックしてきた、設計における定石・ノウハウや、構築・設定を自動化するコード等; 6. 複数のクラウドを併用すること。ここではAzureをAWSから監視したり、逆にAWSをAzureから監視することを指す

AI SaaS 「GaiXer」

マルチクラウドで高い可用性と生成品質を実現

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

LLMや学習データで回答不可の場合、
Web検索を併用して生成

各事業の特徴

- ・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
- ・AI 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 <ul style="list-style-type: none"> ・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 ・案件規模が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 	8.2%
リセール (ストック型)	利用状況による従量課金 <ul style="list-style-type: none"> ・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 	8.9%
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 <ul style="list-style-type: none"> ・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 	47.7%
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 <ul style="list-style-type: none"> ・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 	▲62.3% (成長投資フェーズ)

ビジネスモデル別売上構成

(プロジェクト型サービス差異要因) 第3四半期から計上予定の医療 DX 関連案件の立ち上げの遅れ及び、3月での既存大型案件の終了や失注。医療 DX においては、医療データに基づくアプリケーションの開発を優先的に進めており、事業の立ち上げに時間を要したことが主因。
 (SaaS差異要因) プロジェクト型サービスの医療 DX 関連案件の立ち上げの遅れに伴い、医療文書生成サービスの販売額が計画を下回ったことが主な要因また、営業人員の育成や組織の整備の遅れから、既存顧客へのアップセルおよび新規顧客の開拓が計画を下回った。

	2024年8月期(実績) 合計	2024年8月期(実績) HER-SYS除く	2025年8月期 (期初計画)	2025年8月期 (実績)	2025年8月期 (差異)
プロジェクト型サービス	1,826	1,826	3,125	1,541	△1,583
リセール	3,491	1,508	1,181	1,504	+323
マネージドサービス	1,086	470	1,058	746	△311
SaaS	57	50	1,246	182	△1,063
その他	5	5	-	7	+7
合計	6,468	3,859	6,611	3,982	△2,628

生成AI市場における競合環境

- ・ISMAP-LIU特別措置サービスリストに登録、LGWAN対応等で公的機関向けの信頼性・安全性を証明
- ・医療業界・自治体など特定市場向けに最適化されたAIエージェント技術
- ・平均年齢20歳代という若いエンジニアの対応力と成長力で他社優位性を堅持

	FIXER the Cloud native Company	類似企業A	類似企業B
LGWAN	○	○	×
ISMAP-LIU 特別措置サービスリスト	◎	×	×
医療DX実績	◎	△	○
行政導入実績	○	◎	○

各社の有価証券報告書やウェブサイトを元に、当社の判断により評価。

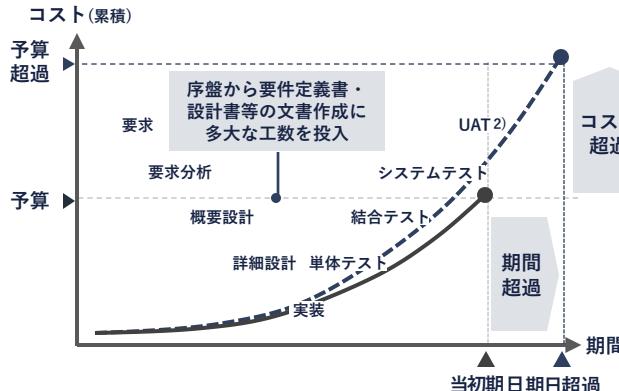
◎は豊富、○は該当、△は一部該当、×は非対応を示す。

ノウハウにおける優位性

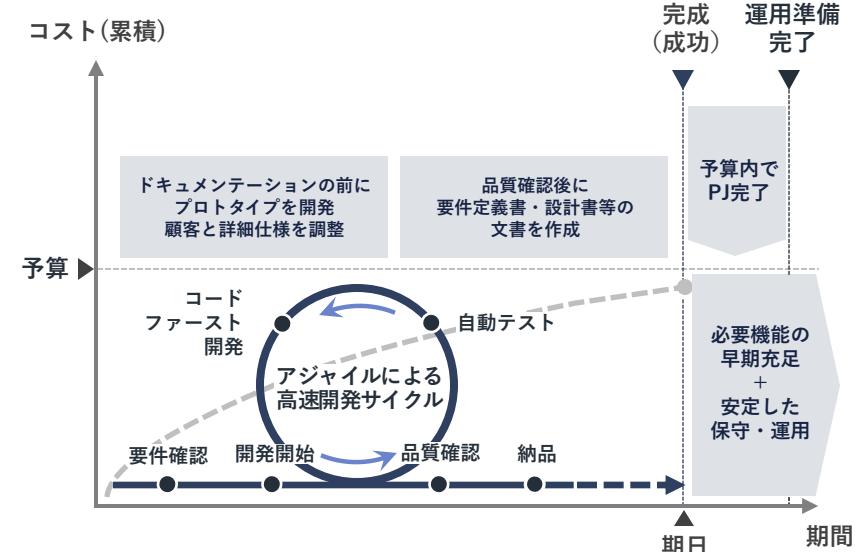
ウォーターフォールでは、技術者がExcel・Wordでの文書作成に時間を奪われ、開発着手が遅くなる。一方、当社はアジャイルで序盤から開発に着手、仕様確定後に文書作成を行うため、開発生産性が高い。

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
特徴	従来型の開発案件	共同責任モデル開発案件
	<p>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</p>	<p>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、 顧客と一緒に臨機応変に対応することを重視</p>
契約形態	<p>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</p>	<p>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</p>
収益性と 赤字リスク	<p>収益性 赤字リスク</p> 	<p>高 小</p> <p>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</p>

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、次の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は、2026年11月を予定しております。

