

2025年12月12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: 5129、グロース市場)  
問合せ先 取締役 磐前 豪  
(TEL. 03-3455-7755)

**新たな事業 (GaiXer ThinkStation事業) の開始に関するお知らせ**  
～クラウド関連事業と生成AI関連事業のアセットを活用し、現場で使える生成AIを提供～

当社は、2025年12月12日開催の取締役会において、以下のとおり、新たな事業を開始することについて決議いたしましたので、お知らせいたします。

### 1. FIXERとは

FIXERは創業以来、高度なエンジニアリング力を基盤に、クラウド開発・システム開発・システム実装を通じて顧客企業の労働生産性を高めてきました。当社の強みは、個別案件に依存しない“技術資産の蓄積と再利用”により、収益の再現性を高めている点にあります。

### 2. 事業開始の趣旨

これまで当社では、クラウド関連事業と生成AI関連事業の拡大を進めておりましたが、クラウドサービスのユーザーとしては、機密性、秘匿性のある情報、未公開、未完成の芸術作品、公共機関のセンシティブな個人情報、機密情報などについては、クラウド上にデータを保管することへの一定の心理的バリアーが存在するものと認識しております。とくに弁護士や医療などの専門職領域では、機密性の高い情報を扱う特性から、未公開・未完成技術の運用やセンシティブな個人情報の管理に慎重さが求められます。その結果、市場規模が拡大する一方で、デジタル化・標準化が十分に進まず、業務効率化の余地が構造的に残されています。こうした中、当社は今後、データのクラウド化を実現せずとも、予め生成AI環境をインストールしたAIエッジワークステーションをユーザーの横に置くことで、オフライン上で安全に生成AIを用いることができる製品をご提供することを目指しております。多様な業務領域で問題解決に取り組んできた実績を踏まえ、構築した仕組を複数の顧客・用途へ横展開できる段階に達したと判断しました。こうした再現性と拡張性を活かせると確信し、当事業の開始を決定いたしました。

現在、鋭意製品の稼働テストを行い、テストユーザーからの利用感などのフィードバックを聴取しており、トータルに動作確認が取れ次第次のフェーズに移行し、事業拡大に進む予定でございます。これらの施策を進めるため、約13億円をGaiXer ThinkStation (ガイザーシンクステーション) 事業への投資へ充当する予定です。

### 3. 新たな事業の概要

#### (1) 新たな事業の内容

GaiXer ThinkStation

1. Enterprise 向けサービス (汎用文書生成)

既存のGaiXerの提供

2. Legal 向けサービス (法務・弁護士事務所向け)

弁護士事務所との共同開発

3. Medical 向けサービス (医療業務支援)

医療領域で実証済みサービスを検証後に製品化  
4. Creator 向けサービス（クリエイター向け動画生成）  
実績ある LLM パートナーとの新規開発

（2）当該事業を担当する部門

事業企画部門

（3）当該事業の開始のために特別に支出する金額及び内容

当社は、当該事業に対して、製品の仕入費用に5億円、開発費用としての既存社員の人事費等に5億円、広告宣伝費に1.25億円を想定しておりますが、今後の進捗を踏まえて、再配分、追加投資等を行っていくことを計画しております。

4. 日 程

（1）取締役会決議日	2025年12月12日
（2）事業開始期日	2026年1月5日（予定）

5. 相手先の概要（製品仕入先）

会社名：レノボ・ジャパン合同会社

設立：2005年4月28日

本社所在地：東京都千代田区外神田四丁目14番1号秋葉原UDX

代表者：代表社員 Lenovo NEC Holdings B.V.

職務執行者 檜山太郎

事業内容：

- ・PC、タブレットなどのハードウェア製品の研究、開発、販売
  - ・法人向け IT インフラ構築・運用サービス
  - ・AI、エッジコンピューティング、クラウドなどの分野におけるソリューション提供
- 上場会社と当該会社との関係：資本関係、人的関係、取引関係、関連当事者への該当状況共に該当事項はございません。

注記：「資本金」、「大株主及び持株比率」及び「当該企業の最近3年間の経営成績及び財政状態」については、先方の意向もあり非開示とさせていただきます。

6. 本事業における FIXER の競争優位性

本事業は、“ゼロからの挑戦”ではなく、当社が既存事業で蓄積してきたクラウド設計力、業務理解、プロジェクト運営ノウハウといった技術資産を横展開できる領域です。これらのアセットは本新規事業との親和性が高く、当社がこれまでに培ってきた事業化のノウハウを活かせる点が、競争優位性をより高めていくと思います。

7. 今後の見通し

本件が当期業績に与える影響については精査中であり、当期連結業績予想について合理的な算定が可能となった時点で速やかに開示する予定です。

以 上