2026年11月18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　髙木　真一郎
（TEL. 06－7777－2552）

2026年12月期 第３四半期決算内容に関する質疑応答

本資料は、2026年11月16日に発表いたしました2026年12月期第３四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１．9月末時点の受注残のうち今期納品分の割合は2Q時点（概ね8割）から上下しましたか。また、noteで言及された「反転攻勢」は今期からか来期からかについて教えてください。

回答１．9月末の受注残高のうち、今期中に納品する割合は8～9割が目安です。ただし、受注残高と今期の着地は一対一には対応しません。10月以降に受注して年内に納品・計上する案件は、9月末の受注残高に含まれていないためです。

「反転攻勢」が始まっているかに関しては、年初から取り組んでおり、すでに始まっています。持続的な成長率の維持に向けて、新規顧客の獲得に注力しております。

この3か月の主な進捗は以下のとおりです。

・足元の案件で手応えのある成果が得られていること
・10月に新プロダクトをリリースしたこと
・既存サービスの機能を大幅にアップデートしたこと
・10月以降の受注のため9月末の受注残高には含まれませんが、富士通様の案件のように、これまで獲得できていなかった高度な要件の案件にも採択いただいたこと

今後もより幅広いお客様へのサービス展開に注力してまいります。

質問２．4Q売上の期ずれ（ハード・ソフト導入遅れ等）の可能性と、それによる予算未達リスクについて教えてください。

回答２．期ずれのリスクが全くないとは言い切れず、一定存在すると認識しております。ただし、当社は例年4Qに通期売上高の40%以上を計上しており、4Qに売上が偏る構造は例年と同じ傾向です。今期は、大型案件や長期で取り組んできた案件の納品・検収が年内に集中するため、限られた体制で着実に対応する必要があります。期ずれのリスクは今期に限らず毎年一定存在するものと捉えており、計画どおりに完了できるよう取り組んでまいります。

質問３．今期の売上が特に 4Q に集中（通期計画の 50%以上）する理由を教えてください。

回答３．今期は 1Q の進捗が例年より低く、期初の受注残高も前期（ハードウェアを含む大型案件が多かった）を下回ったため、新規顧客からの受注を期中に積み上げる計画でした。採用や展示会出展、プロダクトリリース等の取り組みが受注につながってきた一方、新規顧客向けの納品が 4Q に集中したことで、4Q の売上比率が相対的に高くなっています。

質問４．4Q に必要な売上のうち、年内に計上見込みの金額を数字で示す機会はありますか。

回答４．4Q に計上が必要な売上高は、通期売上高予想 20 億円から第 3 四半期累計の売上高 9 億 6,800 万円を差し引いた額です。これに対し、受注残高、既存顧客からの継続受注、ライセンス収入を含めた積み上げは、現時点で確保できていると認識しております。

最後まで残るリスクは、これらの案件を年内に納品・検収まで完了できるかというオペレーション面です。会社としてやり切ることに注力してまいります。あわせて、受注残高の大半を今期中に消化する見込みのため、来期に向けた新規受注の獲得も並行して進めてまいります。

質問５．セキュリティ対応に伴う追加コストの想定はありますか。

回答５．セキュリティについては、①当社自身の対策と、②当社が提供するサービスの対策の 2 つの側面があると考えております。

①当社の社内システムや日常業務において、これまで重大なセキュリティ障害は発生しておりません。今後も厳格に管理してまいりますが、現時点で大規模な追加費用を要する状況ではないと考えております。

②当社サービスでは、クレジットカード情報や個人情報などの機微な個人データは管理しておりません。ただし、お客様の製造現場の重要なデータをお預かりしていることに変わりはないため、適切な対策を継続してまいります。SaaS プロダクトでは二段階認証の導入などにより、セキュリティ要件を強化しております。また、インターネットに接続せずに利用できるローカル型のサービスは、セキュリティへの関心が高まるなかで今後ニーズが拡大すると見込んでおり、こうしたニーズにも応えてまいります。

質問６．4Q の営業利益約 3.7 億円の達成確度と、検収・納品スケジュールにおける期ずれ等の懸念材料について教えてください。

回答６．期ずれのリスクは一定存在しますが、計画達成に必要な積み上げの水準は確保できております。通期営業利益予想の約 4 分の 3 を 4Q で計上する計画となっておりますが、4Q の売上高を計画どおり積み上げることができれば、想定する利益水準は達成可能と考えております。1Q から積み上げてきた販管費は、通期計画に対して約 7 割をすでに消化しており、残りは約 3 割です。そのため、損益分岐点を超えた後の売上総利益は、基本的に営業利益として残る構造となっております。

また、今期は売上総利益率が前期を上回る水準で推移しており、通期でも同様の傾向となる見込みです。4Q の売上総利益から残りの販管費を差し引いた額が、利益の大半となる見通しです。

質問７．来期以降の業績想定と、GENIAC の影響による大きな落ち込みの有無について教えてください。

回答７．当社は現時点で中期経営計画および来期の業績予想を開示していないため、その前提でのお答えとなります。当社はこれまでトップラインで前期比 1.5 倍以上の成長を続けてきており、今後も高水準の成長を目指してまいります。

GENIAC については、受注から約半年が経過し、すでに売上として順次計上しております。

残りの金額はそれほど大きくなく、一部は来期に計上される見込みです。来期以降の成長は GENIAC の有無に左右されるものではなく、日々の営業活動で積み上がる受注をしっかりと売上につなげていくことで実現されるものと考えております。GENIAC で得た知見を汎用化して新たなトップラインの創出に活かしつつ、既存プロダクトそれぞれの成長に注力することで、継続的な成長は十分可能と考えております。

質問８．受注残高（10 億円超）の全てが 4Q 計上ではない中、ライセンス収入を加味しても通期達成は困難ではないでしょうか。

回答８．ご指摘のとおり、9 月末時点の受注残高 10 億 1,800 万円が、全額 12 月末までに売上として計上されるわけではありません。ただし、その 8 割以上は 4Q に計上される見込みです。これに加えて、受注残高には含まれない 10 月以降に受注して年内に納品する案件と、サブスクリプション（ライセンス収入）の積み上げがあります。これらを合わせることで、通期計画は達成可能と考えております。受注残高に含まれない案件をどの程度見込むかが、見方のポイントになるものと考えております。

質問９．2Q 決算資料の 3Q 売上予想（500 百万円超）と、今回の 3Q 実績（4.07 億円）に齟齬が生じた理由を教えてください。

回答９．9 月末に納品を予定していた案件の一部が 4Q にずれ込んだことが、主な要因です。当社では、お客様のご意向を優先したうえで、四半期ではなく通期で計画に合わせられるよう納品時期を調整しながら、無理のないペースで納品を進めております。その結果生じた差が、2Q 資料のグラフとの差異となっております。

質問 10．現状の売上のボトルネックは需要（顧客の認知不足等）と供給（人材・機械の不足等）のどちらにありますか。

回答 10．需要と供給の両方が必要という前提で、今期の売上が下期、特に 4Q に偏ったことも踏まえてお答えします。重要なのは、増加する需要を獲得し、それを受注から納品までのサイクルの中で着実に売上につなげていくこと、そしてそのリードタイムをいかに短縮できるかだと考えております。需要面では、年初から展示会出展などを増やした結果、リード獲得数が大きく増加しており、市場の需要は大きく、まだ拡大の余地があると考えております。供給面では、人員を前期比約 1.5 倍に増強しており、今期の売上高予想 20 億円に対応するために十分な体制が整っております。このサイクルを最後まで回し切ることができれば、今後も成長を継続できると考えております。受注から売上計上までのリードタイムの短縮が、重要なポイントです。

質問 11．プロダクト標準化により 1 案件あたりの必要人員・工数は前年より減っていますか。

回答 11．プロダクトの標準化は、今期最も注力してきた取り組みの一つです。標準的な 1 案件あたりにかかる工数は着実に減少していると認識しております。3Q 累計の売上高を直近で増えた人員数で単純に割ると、1 人当たり売上高は前期と同水準か、やや下回って見えるかもしれません。ただし、前期は大型のハードウェア案件によって売上高が押し上げられていた面があります。一方で、今期は案件数・取引社数そのものが大きく増えており、それを現在の人員で対応できていることから、効率化は着実に進んでいると考えております。来期に向けた準備としても、十分な手応えを得ております。

質問 12．先行投資一巡後に目指す営業利益率は前期並み（30%前後）か、それより低い水準が続くのでしょうか。

回答 12．前期は当初、営業利益率を 20%台後半と見込んでいたところ、実績は 32%となり、営業利益は予想を 10%以上上回る着地となりました。前期の水準がやや高かったという点

は前提としてございます。今期の通期営業利益率24%は、採用、拠点展開、プロダクト展開などの先行投資によるものです。こうした投資は、トップラインの成長を維持するために今後も必要と考えており、投資機会等によるものの、今期の利益率を大きく下回る可能性は低いと考えております。将来的に、提供したいサービスや拠点体制が整い、事業規模が大きく拡大して成長率が落ち着く段階では、利益率を引き上げることも選択肢になると考えております。短中期的にはトップライン成長を目指し、今期に近い利益率の水準を維持しながら、投資を通じて利益の絶対額を拡大してまいります。

質問 13. 人員計画について、3Q 時点で期末目標（100 名）にほぼ到達しているが、今後の人件費は 3Q 水準から QoQ で増えないという理解で良いでしょうか。

回答 13. 4Q の人件費はすでに採用済みの人員も含め増加する見込みです。以前のご質問に対して「年内に最低 100 名」とお答えしておりましたが、もともと通期では 100〜110 名程度の着地を見込んでおります。採用のペースは現時点でも落としていないため、人件費はこれまでと同程度のペースで増加する見込みです。ペースがさらに加速するわけではなく、期末の人員数は 100〜110 名程度に収まる見通しです。

質問 14. 受注残に計上される案件の定義（納品まで 3 か月以上かかるものか等）を教えてください。

回答 14. 受注残高には、主に一定規模以上の案件が計上されております。当社では、半年から 1 年程度の期間で契約や注文書をいただき、その期間内に納品し、完了後に次の契約へ移るというサイクルで進める案件が多くあります。受注残高には、こうした契約のうち、すでに着手しているものの四半期末時点でまだ納品や検収が完了していない部分が含まれております。四半期内に受注から納品まで完了する短期の案件は、受注残高には残りません。一方、メキキバイトやスキルパズルのプロダクト利用料（ライセンス収入）は、契約上月単位で解約できるため、2 か月目以降の利用料を受注残高には含めておりません。

質問 15. 今後の配当についての考え方を教えてください。

回答 15. 当社は現在、事業の成長と、そのために必要な投資を継続することを最優先としております。中長期的に配当を実施しないと決めているわけではなく、その時々の状況に応じて検討してまいります。短期的には、引き続き成長投資を優先する方針です。

質問 16. 短期売買に利用される異常な値動きへの対策としての「中期経営計画」開示と配当開始の条件について教えてください。

回答 16. 当社は、より多くの投資家の皆様に当社を知っていただくことが、日々の売買や出来高、中長期的な株価形成につながると考え、これまで十分にできていなかった情報発信を強化してまいりました。最近は一部のニュースに想定以上の反響をいただき、短期的な売買も含めて出来高が大きく増加しており、当社の想定を超える面もございました。そのうえで、当社が最も重視しているのは、中長期で保有していただける株主の皆様への貢献であり、そのために業績の向上に最優先で取り組んでまいります。中期経営計画は現時点では開示しておりませんが、開示しない方針ではございません。次回の業績予想の公表など適切なタイミングを見て、検討してまいります。

配当については、現時点で明確な基準を設けているわけではございません。利益を確保し、成長投資を行ったうえで、なお株主還元に充てられる余地があれば検討する、という考え方です。

質問 17. 4Q 計上予定の主な案件は納品・検収日程まで確定済みのものが中心でしょうか。

回答 17. 4Q に計上を予定している案件の大半は、すでにお客様と納品・検収のタイミングを合意しているものです。年内に納品する案件が非常に多いため、日々進捗をモニタリングしております。特に金額の大きい案件や納期の厳しい案件に重点を置き、期ずれを起こさないよう管理しております。

質問 18. 直近 3 か月の引き合いやプロダクトで来期業績に最も効くと手応えを感じているものは何か教えてください。

回答 18. すべてのプロダクトに共通して言えることですが、当社の創業事業でありメイン事業である外観検査が今後も力強く成長し続けられるかどうかが、会社全体の成長につながると考えております。外観検査の成長を土台に、新規プロダクトをさらに伸ばしていくサイクルを作っていきたいと考えております。現在、外観検査のプロダクトを、より多くのお客様に汎用的にご利用いただける形へと進化させている最中であり、その進捗が来期の業績を作るうえで最も重要なポイントとして注力してまいります。

質問 19. 利益率向上に向けた具体的な施策と、その成果が来期につながってくるのかを教えてください。

回答 19. 利益率向上に向けて、プロダクトの標準化による案件あたり工数の削減とライセンス収入（ストック収益）の積み上げを進めていくことが収益の安定性と利益率の向上に寄与するものと考えております。また、事業拡大に向けた人員採用も具体的な施策の一つと位置づけております。

なお、来期への影響に関して、来期の業績予想は現時点で開示しておりませんが、当社は短中期的にはトップラインの成長を目指し、利益率については今期の水準を一つの目線としつつ、利益の絶対額の拡大を目指す方針です。上記の取り組みの成果は、来期以降、案件あたりの効率性、ライセンス収入の推移、売上総利益率といった指標を通じて、順次お示ししてまいります。来期の具体的な見通しについては、通期決算発表時に改めてご説明いたします。

お問い合わせ URL：
https://hutzper.com/ir/contact-ir/

以上