



2026年8月期

# 第3四半期決算説明資料

株式会社FIXER（証券コード5129）2026年7月10日

## 第3四半期（3Q）サマリー — 財務着地と事業の主要アップデート

第3四半期は、Sovereign GaiXer（ソブリンガイザー）を軸とした事業構造転換を進める四半期と位置付け。製品・販売・財務基盤を整備し、4Qの販売実行フェーズへの移行を進めた。

### ●決算ハイライト

- 売上高：793百万円（前四半期比 +20 百万円、+2.5%）
- 営業利益：△605 百万円（前四半期比 +8 百万円改善）
- 固定費を抑制しながら、Sovereign GaiXerへの成長投資を継続

### ●事業の進捗

市場環境の変化

- 生成AI・クラウドの料金体系が利用量ベースへ転換
- AI主権（データ・コスト・事業継続性）ニーズが拡大

3Qで進めた事業構造転換

- 製品：Sovereign GaiXerを共通プラットフォーム基盤へ進化
- 販売：販売チャンネルを複線化し、機器販売+プラットフォーム収益モデルを構築
- 財務：3.9億円の資金確保、固定費削減・仕入平準化を実施

### ●個別トピックス

- Sovereign GaiXer向けに、ElevenLabsのAI音声技術を活用した音声AIソリューションの開発・検証を開始
- GaiXer、ISMAL-LIUクラウドサービスリスト登録

### ●主要KPI

- 販売パートナー：契約済み6社／契約締結中20社、補助金申請数：29件、実装アプリ：10本

整備した販売基盤を活用し、394台販売計画の実行フェーズへ移行する

# GaiXerを成長ドライバーに据え、 事業構造の変革に挑む

FIXERは、生成AIプロダクト「GaiXer」を事業の中核に据え、クラウド事業で培った業務理解と高度な技術力を基盤として、オンプレミス環境にも事業を展開します。

顧客のニーズに応じた生成AIの提供と、クラウド/オンプレミスを補完関係に活用することで、機密性ゆえにAI活用が進んでこなかった現場に生成AIを届けるとともに、参入障壁の高い市場での持続的な収益基盤の構築を目指します。

# Index

業績ハイライト

事業の進捗

よくあるご質問

Appendix

# 業績ハイライト

## 業績概要

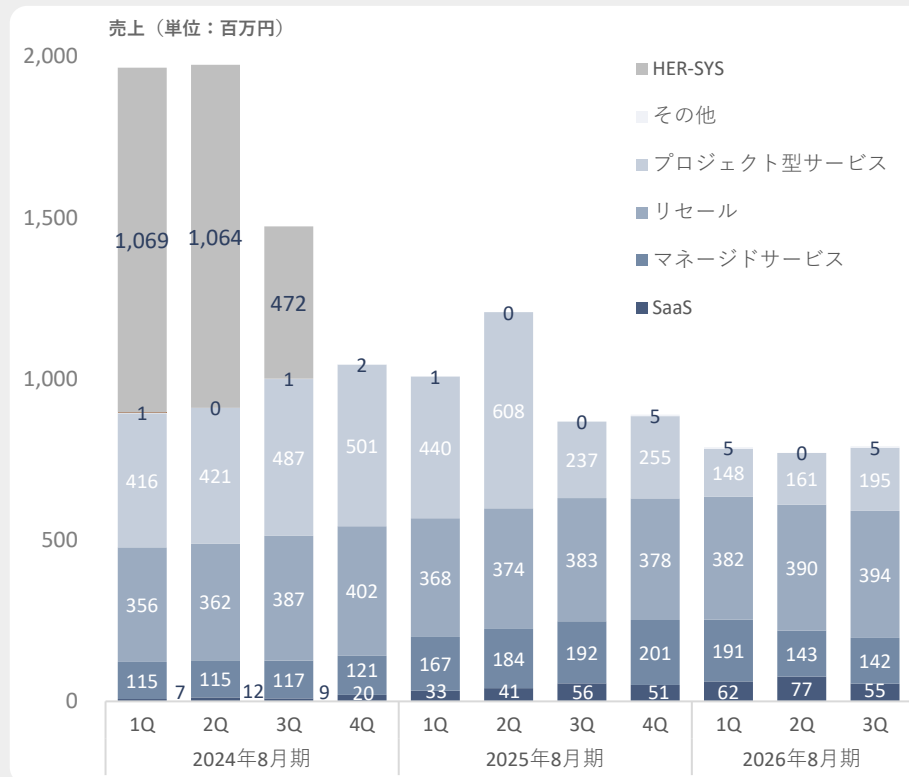
第3四半期は、Sovereign GaiXerの商用化に向けた製品開発・供給体制への投資を継続した。一方、固定費の削減等によりコストを圧縮し、営業利益は前四半期比で改善した。4Qの売上計上に向けた事業基盤の整備を着実に進めており、今後はクラウド利用料の削減等を通じて、さらなる原価の圧縮に努める。

※当四半期で費用区分の見直しを行った影響 (単位：百万円)

	2026年8月期 2Q実績 (連結)	2026年8月期 3Q実績 (連結)	対直前期 (連結)
売上高	773	793	+20
売上原価	775	833	+57*
売上総利益	△2	△39	△37
販売費および一般管理費	611	565	△45*
営業利益	△613	△605	+8
経常利益	△608	△605	+3
税金等調整前当期純利益	△608	△605	+3
法人税等合計額	1	1	△0
当期純利益	△610	△606	+3
親会社株主に帰属する当期純利益	△599	△595	+4
売上総利益率	△0.3%	△5.0%	△4.7pt
営業利益率	△79.3%	△76.3%	+3.1pt
経常利益率	△78.7%	△76.3%	+2.4pt
販管费率	79.0%	71.3%	△7.8pt

## ビジネスモデル別売上推移

既存事業は安定した売上基盤を維持している。一方、営業リソースをSovereign GaiXerへ重点配分し、事業構造転換を進めている。



### ■ 概況

- プロジェクト型サービスは官公庁等、大型案件を中心に増収
- 既存ストック型事業（リセール・マネージド）は安定推移
- SaaSは営業リソースをSovereign GaiXerへ重点配分した影響で減収

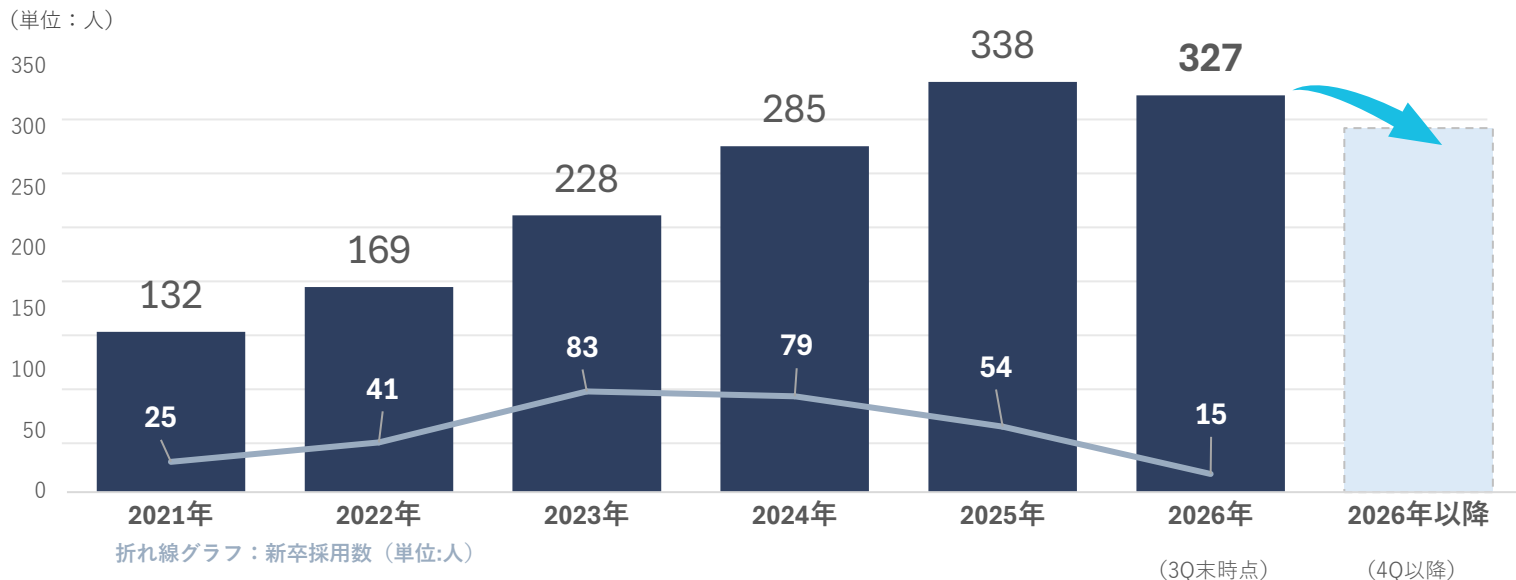
### ■ ビジネスモデル別ハイライト

プロジェクト型サービス	官公庁等、大型案件の進捗により2Q比34百万円増収
リセール	既存顧客のアップセルにより安定推移
マネージドサービス	既存顧客との継続契約により安定推移
SaaS	営業リソースをSovereign GaiXerへ重点配分したに加え、一部契約終了の影響により2Q比22百万円減収
Sovereign AI	4月8日に正式受注を開始。4Qの販売実行に向け、販売チャネル・供給体制を整備した

※JV(メディカルAIソリューションズ)の売上はSaaS売上に含む

## 従業員数の年度別推移

成果に応じた処遇のメリハリのある評価・報酬運用のもと、生産性を基準とした人員構成の最適化を進め、新卒・中途採用を抑制しながら、人員は緩やかな減少局面に入り、人件費の改善を進める。



人員規模の拡大ではなく、生産性向上によって成長を実現する体制へ移行している

## 主要費用科目の推移とコスト最適化

固定費の最適化を進める一方、外注費としてSovereign GaiXerおよびAI×映像分野など成長領域への投資は継続した。事業所の一部解約によって、次四半期以降に地代家賃は減少する。

- ・ 人件費は545→543百万円（△2百万円）
- ・ 広告宣伝費は11→7百万円（△4百万円）
- ・ 外注費は31→62百万円（+31百万円）

（単位：百万円）

	2025年8月期				2026年8月期		
	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	第1四半期	第2四半期	第3四半期
人件費	561	543	592	623	590	545	<b>543</b>
地代家賃	127	127	128	124	122	118	<b>122</b>
外注費	93	107	57	28	17	31	<b>62</b>
広告宣伝費	26	4*	23	19	31	11	<b>7</b>

※インセンティブ還元による費用調整あり

固定費を抑制しながら、将来の収益拡大につながる成長投資を継続している

## 貸借対照表

自己資本比率は78.8%、現預金比率は上期の営業損失計上に伴い低下したものの、58.4%と引き続き高水準を維持。  
ワラント行使により、現預金比率は2Q対比で+6.1%上昇。

(単位：百万円)

	2025年8月期末 (連結)	2026年8月期 第1四半期 (連結)	第2四半期 (連結)	第3四半期 (連結)	増減
流動資産	4,144	3,454	2,853	<b>2,570</b>	△283
固定資産	348	350	353	<b>371</b>	+18
資産合計	4,493	3,805	3,207	<b>2,942</b>	△265
流動負債	683	657	669	<b>610</b>	△58
固定負債	2	0	-	-	-
負債合計	685	658	669	<b>610</b>	△58
株主資本	3,760	3,113	2,513	<b>2,318</b>	△195
新株予約権	1	1	2	<b>2</b>	△0
非支配株主持分	45	31	21	<b>10</b>	△11
純資産合計	3,807	3,146	2,537	<b>2,331</b>	△206
負債純資産合計	4,493	3,805	3,207	<b>2,942</b>	△265
自己資本比率	83.7%	81.8%	78.4%	<b>78.8%</b>	+0.4pt

注：当社は2025年12月12日付で新株予約権を発行しております。本件はSovereign AI事業への投資、  
M&A・資本業務提携を資金使途としています。発行条件（行使価格・期間・割当先等）および資金使途の詳細は別途資料を参照ください

# 事業の進捗

## 事業構造転換の全体像

Sovereign GaiXer を軸に、製品・販路・財務・既存事業を同時に組み替える。

第3四半期は、短期の売上積み上げだけでなく、Sovereign GaiXer を軸とする事業構造転換の前提を整える期間と位置づける。製品・販売・導入支援・財務・既存事業の顧客分散を同時に整備し、4Q以降の受注・出荷・売上計上に向けた前提を積み上げる。

### Sovereign GaiXer を軸とする事業構造転換

#### AI主権 (AI Sovereignty) ニーズの拡大

高信頼性・セキュリティに加え、コスト予測可能性・事業継続性へ拡大

#### Sovereign GaiXer : オンプレミスAI基盤の進化

クラウドのアプリケーションをコンバートして搭載可能な基盤を実装

#### 販売の複線化

販売パートナー6社稼働/20社手続き中・対応予定アプリ10程度/  
GaiXer Store参画予定3パートナー

#### GaiXer : ISMAP-LIU クラウドサービスリスト登録

GaiXerがISMAP-LIUクラウドサービスリストに登録。行政機関等における利用を想定した要件を満たすクラウド型生成AIサービスとして提供。

#### 補助金を活用した導入支援

教育・研究機関は10機関/  
医療機関19機関が申請済み

#### 構造転換を支える 財務・費用対応

ワラント行使の一部進捗による資金確保、ThinkStation PGX 135台を対象とした仕入費用の平準化を実施

# 生成AI活用を取り巻く経済環境が変化

2026年、生成AIと開発ツールは「定額」から「利用量ベース」の課金へ、クラウドとAI計算基盤は長年続いた値下げから値上げへと、料金体系が相次いで転換。AI利用が広がるほど、利用量に応じたコスト管理がより重要になる。

## クラウド

▶ 2月23日

### 独hetzner

ハードウェア調達コストの上昇を理由に**値上げ**を発表

参考) <https://www.hetzner.com/pressroom/state-ment-price-adjustment/>

▶ 4月18日

### Alibaba Cloud

ハードウェア調達コストの上昇を理由に、AI計算基盤、AI向けストレージサービスを**5~34%の値上げ**を発表

参考) [https://www.alibabacloud.com/en/notice/notice\\_price-adjustment\\_for\\_ai\\_compute\\_and\\_storage\\_services\\_6ef](https://www.alibabacloud.com/en/notice/notice_price-adjustment_for_ai_compute_and_storage_services_6ef)

▶ 5月1日

### Google Cloud

米国、欧州、アジアでデータ転送料を**40~100%の値上げ**

参考) <https://xtech.nikkei.com/atcl/nxt/column/18/03620/052300006/>

▶ クラウド利用料は  
“値上げ”トレンドへ

## 生成AI

▶ 4月2日

### OpenAI

企業向けCodexの利用料金を**定額制→従量課金制**のプラン改定を実施

参考) <https://openai.com/ja-JP/index/codex-flexible-pricing-for-teams/>

▶ 4月27日

### GitHub

エージェント化に伴うトークン量の増大に伴い、**定額制→従量課金制**のプラン改定を実施

参考) <https://github.blog/news-insights/company-news/github-copilot-is-moving-to-usage-based-billing/>

▶ 5月14日

### Anthropic

プログラム経由でのClaude利用に対し、**従量課金制の導入**を発表

参考) <https://x.com/ClaudeDevs/status/2054610152817619388>

▶ “定額”から“従量課金”  
の課金形態へ

従量課金によるコスト管理が新たな経営課題に

## 参考：生成AIの利用トレンド～トークン消費の爆発

生成AIのエージェント化、長文化により、1リクエストあたりのトークン数は、1年間で2倍以上に増加している。  
タスクの実行を生成AIに頼る構造が強まるほど、トークンの消費はさらに激しくなる。トークンの消費量は、利用コストに直結する。



引用) <https://www.datadoghq.com/state-of-ai-engineering/>

生成AIのエージェント化により、  
1リクエストあたりのトークン※数は  
1年間で2倍以上に増加



トークンの消費量は  
利用コストに直結

※トークンとは、AIが文章を読み書きするときに使う「文字のかたまり」の単位。AIの料金はこのトークンの量で決定される

## AI活用が進むほど、ROIが重要になる

こうしたトレンドを踏まえ、FIXERは次のように捉えている。外部のAI・クラウドに依存するほど、コストは利用量と料金改定に連動し、本格的に活用するほど総額が膨らんで、事前に見通しにくくなる。問題はコストの「高さ」ではなく、「予測のしにくさ」にある。

A社

クラウド上で1日1回処理するはずが、誤って1分で160万回に



300万円のコスト  
超過

B社

コーディングのために、生成AIを際限なく利用

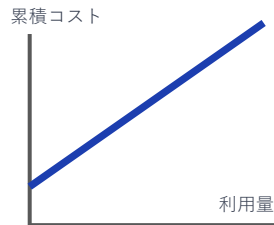


年間のAI予算を  
4ヶ月で消費

従量課金制×利用単価の上昇により、コストはさらに上昇

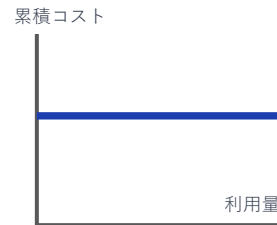
参考) <https://www.itmedia.co.jp/news/articles/2209/09/news014.html>  
<https://www.theverge.com/transportation/937116/uber-ai-investment-hard-to-justify>

クラウド型



トークン使用量に  
応じた課金

オンプレ型



トークン課金が  
掛からず定額

クラウド型AIの課題は「価格」ではなく「コスト予測が難しい」こと。一方、オンプレ型は定額

# AI主権ニーズは、セキュリティから経営課題へ

生成AI導入の論点は、高信頼性・セキュリティだけでなく、コスト予測可能性と事業継続性へと広がっている。

! AIを“使う”だけでなく、守り・統制し・止めない時代へ。

## 社外に出さない

### 高信頼性・セキュリティ

機密情報や個人情報を外部クラウドへ送信することへの懸念は引き続き強い。医療、行政、研究、金融、製造など、情報の取り扱いに厳しい業界では、「AIを使いたい、外に出せない」という制約が引き続き存在する。

## コストを読める

### コスト予測可能性

エージェント化、長文化が進むことで、従量課金型AI利用におけるコスト予測の難しさが増している。利用量が増えるほど費用が変動するため、全社利用を進める企業ほど、予算化、投資対効果の説明が重要になる。

## 止めずに動かす

### 事業継続性

業務の判断、文書作成、問い合わせ対応などを外部AIサービスに依存する場合、サービス停止、仕様変更、料金改定の影響を受ける可能性がある。

**AI主権 (AI Sovereignty) とは、データ・コスト・事業継続性を自社でコントロールすること**

# Sovereign GaiXerが選ばれる理由

AIを本格活用する企業・機関が直面する課題に対し、Sovereign GaiXerは運用面から解決策を提供する。

## 企業・機関が抱える課題

- 従量課金でコストが読めない
- 機密情報をクラウドへ出せない
- 外部攻撃リスク／ネットワーク停止リスク
- AI利用が増えるほど費用増

## Sovereign GaiXer



## 顧客価値

機密性が高く、  
AIを多く利活用する企業でも  
導入しやすい生成AI基盤

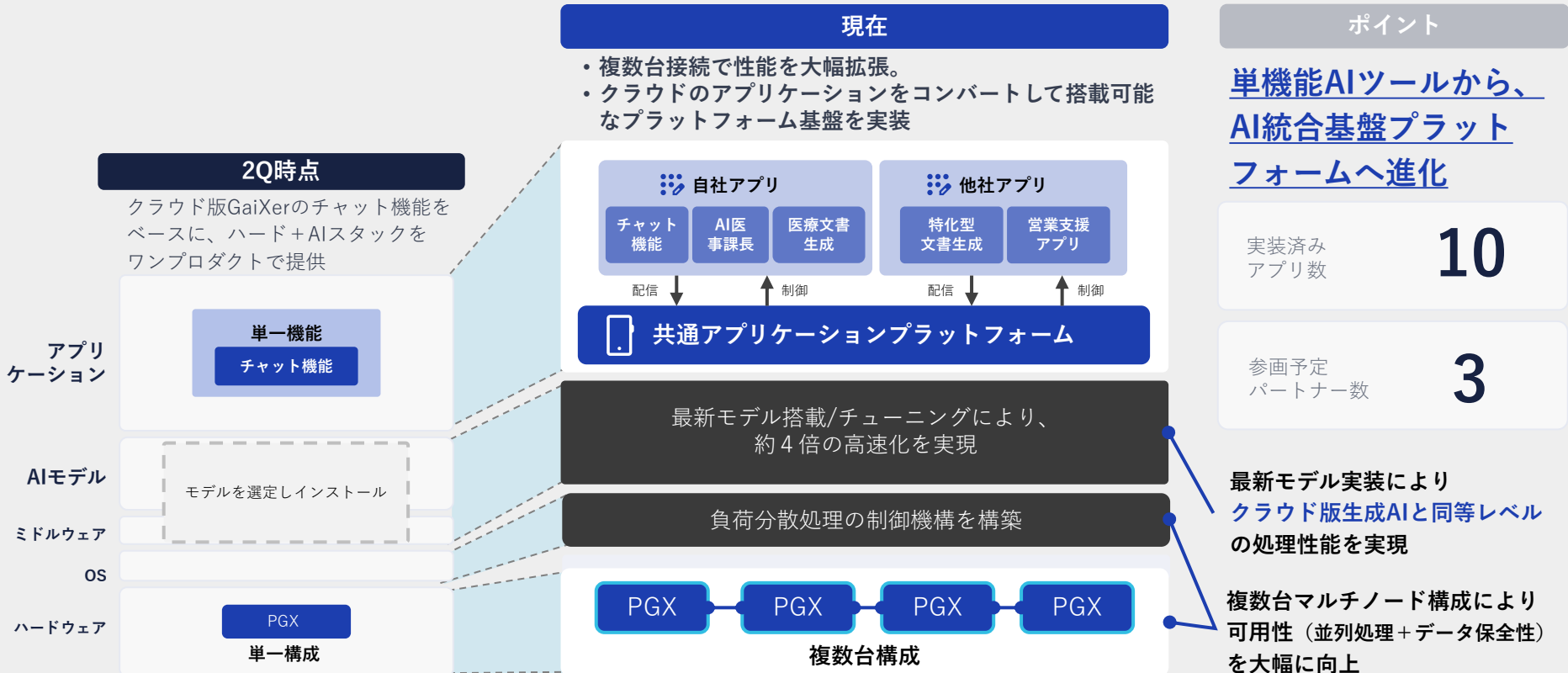
## 4つの価値

- 買い切り（ランニング費用ゼロ）
- 外部送信ゼロ（オンプレミス完結）
- オフライン運用
- トークン課金ゼロ（利用量で料金が  
増えない）

**機密性が高くAI利用量が多い企業ほどSovereign GaiXerの価値が高まる**

# 製品面の進化

複数台接続で性能の大幅拡張を実現。自社・他社アプリを搭載できる共通プラットフォーム基盤を構築した。



## 2Q時点

クラウド版GaiXerのチャット機能をベースに、ハード+AIスタックをワンプロダクトで提供

アプリケーション

単一機能  
チャット機能

AIモデル

モデルを選定しインストール

ミドルウェア

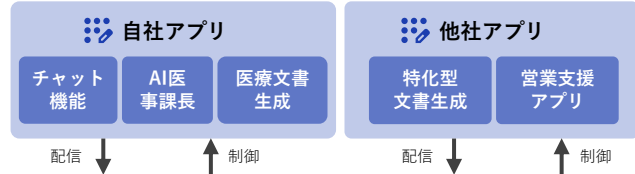
OS

ハードウェア

PGX  
単一構成

## 現在

- 複数台接続で性能を大幅拡張。
- クラウドのアプリケーションをコンバートして搭載可能なプラットフォーム基盤を実装



共通アプリケーションプラットフォーム

最新モデル搭載/チューニングにより、約4倍の高速化を実現

負荷分散処理の制御機構を構築



複数台構成

## ポイント

単機能AIツールから、AI統合基盤プラットフォームへ進化

実装済み  
アプリ数

10

参画予定  
パートナー数

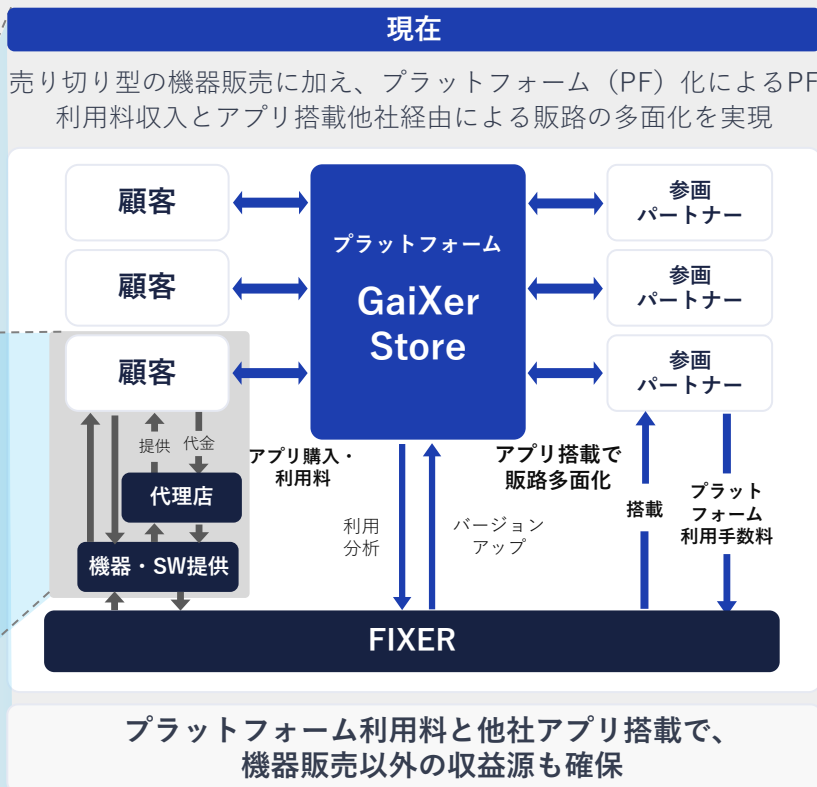
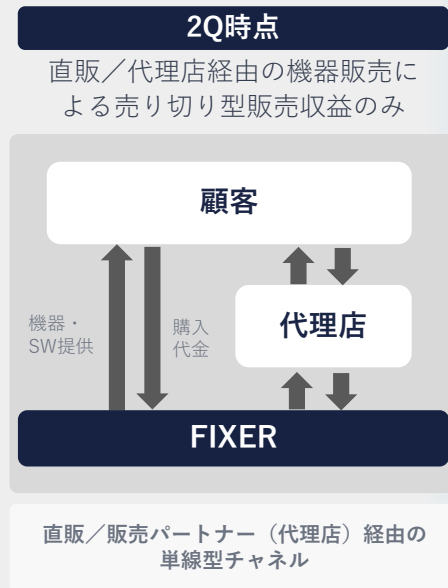
3

最新モデル実装によりクラウド版生成AIと同等レベルの処理性能を実現

複数台マルチノード構成により可用性（並列処理+データ安全性）を大幅に向上

# 販売チャネルおよび収益スキームの拡大

売り切り型の機器販売に、プラットフォーム利用料と他社アプリ・パートナー経由の販路を加え、収益源と顧客接点を同時に拡大していく。



ポイント	
<b>単線型の機器販売からプラットフォーム事業へ進化</b>	
すでに購入・導入決定いただいたお客様	8
すでに契約済みの販売パートナー	6
契約準備中の販売パートナー	20
<b>LYMO</b>	
プラットフォーム参画予定パートナー	3

掲載許可いただいた企業・団体様を一部掲載

## 市場から寄せられた声～Sovereign GaiXerへの期待と評価

営業活動、イベントでのご紹介などで寄せられた代表的な声

(※以下は6月開催の外部イベントにて獲得した755件のリードより一部反響を抜粋)

### 医療機関

「診療記録や院内文書をAIで活用したいが、**患者情報をクラウドへ送れない**。オンプレミスで利用できる点が安心できる。」

### 製造業

「**図面・仕様書・技術文書を社外へ出さずに検索・要約できる**点に魅力を感じた。」

### 自治体・公共

「**庁内資料や規程類をAIで検索したいが、クラウド利用には制約**がある。」

### 情報システム部門

「**既存ファイルサーバーと接続し、社内データをそのままAI活用できる**点に関心を持った。」

### 共通

「思ったより小さい筐体で驚いた」

「**クラウドに出せないデータを扱える**ことが魅力」

「**トークン課金を気にせず利用できる**点が安心」(PDFファイル1つ上げるにもトークンが掛かっていることを聞いて、うかつにRAGを使えなくなった)

「**既存サーバーのデータをそのまま活用したい**」

高い機密性が求められる現場ほど、Sovereign GaiXerへの期待が高まっている

# ElevenLabsのAI音声技術を活用した音声AIソリューションの開発・検証を開始

ElevenLabsの音声AI技術とSovereign GaiXerを組み合わせ、高セキュリティ領域における音声AIソリューションの提供を開始。



## ■開発・検証によって実現すること

### 音声AI × Sovereign GaiXer

ElevenLabs（イレブンラボ）の高精度な音声認識技術と、Sovereign GaiXerのセキュアな生成AI基盤を組み合わせることで、会話データを安全に業務データへ変換するAIプラットフォームの構築を進める。

### 活用領域

- ・医療（第一弾）
- ・（患者への説明・同意を前提とし）診療会話をリアルタイムで文字起こし
- ・SOAP形式などの診療記録ドラフトを生成
- ・電子カルテ等との連携を視野に開発を推進
- ・医療従事者の文書作成負荷軽減を目指す

### 将来展開

- ・公共・自治体：窓口対応記録、申請書類作成支援
- ・流通・小売：（顧客への同意を前提とした）接客記録、VOC分析、日報作成支援

Sovereign GaiXerの活用領域を、チャットAIから「音声×業務AI」へ拡張し、医療を起点に公共・流通など高セキュリティ分野への展開を進める

# GaiXerがISMAP-LIUクラウドサービスリストに登録

行政機関等での利用を想定した要件を満たすクラウドサービスとしてGaiXerが登録。



## 行政機関等での利用を想定した要件に対応

GaiXerがISMAP-LIUクラウドサービスリストに登録。行政機関等における利用を想定した要件を満たすクラウド型生成AIサービスとして提供。

## ISMAP-LIU、およびセキュリティ評価制度および行政における生成AI活用について

ISMAPは、政府が求めるセキュリティ要求を満たすクラウドサービスを評価・登録する制度。ISMAP-LIUは、リスクの小さい業務向けSaaSサービスを対象とする。行政機関がクラウドサービスを調達する際の重要な判断基準の一つとして活用されています。

今枝宗一郎衆議院議員より、ISMAPをはじめとするセキュリティ評価制度および行政における生成AI活用について、以下のコメントをいただきました。

行政分野における生成AIの活用は、業務の効率化や行政サービスの高度化を進める上で、大きな可能性を有しています。一方で、その活用に当たっては、安全性や信頼性を十分に確保し、国民の皆様が安心していただける環境を整えることが不可欠です。ISMAPをはじめとするセキュリティ評価制度は、行政機関が安心してクラウドサービスを活用するための重要な基盤であり、デジタル社会の実現を支える役割を担っています。今後も、安全・安心を前提とした生成AIの活用が一層広がり、行政DXの推進や国民サービスの向上につながることを期待しています。



# GaiXer Medical Agent導入事例

看護記録作成時間を約50%削減。削減した時間を、患者ケアへ。

藤田医科大学  
岡崎医療センター様

1患者あたりの看護記録作成時間

導入前

1時間以上



導入後

30分以内

削減した時間を  
患者ケアへ

現場の声



「立ち上げだけなら、本当に5~10分で終わる。  
その分患者さんと接する時間が多くなりました。」

岡崎医療センター様 看護師

導入効果

- ・看護計画・経過を自動生成し、記録作成の負担を軽減
- ・削減した時間を患者ケアや観察業務に充当
- ・記録品質と業務効率の両立を支援

実証済みアプリケーションをSovereign GaiXerへ

クラウド版で医療現場の業務効率化に活用されている音声入力・文書作成支援アプリケーションを、Sovereign GaiXerへ移植済み。これにより、患者情報を外部へ送信できない医療機関でも、同様のアプリケーションをオンプレミス環境で利用できる基盤を整備。

## 補助金施策の活用

### AIが届いていない現場に、導入機会を広げる

教育・研究機関、医療機関、中小企業など、AI導入が進みにくい現場に対し、補助金施策を販売活動に組み込み、初期投資負担の軽減と導入意思決定の後押しを図る。

#### 教育・研究機関

文部科学省補助金

**10機関** 採択待ち

申請済み

採択待ち

交付

売上

#### 医療機関

厚生労働省補助金

**19機関** 採択待ち

申請済み

採択待ち

交付

売上

#### 中小企業向け補助金

提案対象として

**積極活用予定**

生成AIの活用は、大企業やクラウド利用に慣れた組織から進みやすい。一方で、教育・研究、医療、中小企業の現場では、予算制約、専門人材不足、データ管理上の懸念から、導入が進みにくい状況。

当社は、こうしたAIが届いていない現場に対し、補助金施策を販売活動に組み込むことで、初期導入のハードルを下げ、導入意思決定を後押しする。Sovereign GaiXerは、外部送信ゼロ、買い切り、ネット未接続でも稼働可能という特性により、機密性と予算統制が求められる現場に適合する。

# Sovereign GaiXerの販売計画を支える5つのドライバー

今期394台の販売に向け、販売基盤の整備は着実に進展し、販売実行に向けた体制が整いつつある。

## 今期の販売目標数

3Q :  
開発・販売体制の整備を進め、Sovereign GaiXerの販売基盤が着実に強化

4Q :  
販売実行フェーズへ移行。  
394台の販売を目指す

## 計画達成に向けた強化ポイント

①AIトークン費用高騰  
ROI訴求

②パートナー連携  
販売接触面積拡大

③補助金  
初期投資低減

④GaiXer Store  
特化用途による導入拡大

## 販売計画達成の目標KPI

### 集客

5,000リード

想定CV：2%  
イベント・Webを通じリード獲得を強化

### 販売チャンネル

30稼働販売パートナー

想定販売台数：5台/社  
業界に強みを持つ販売パートナー網を拡大

### 導入促進

40補助金申請

想定台数：0.5台/申請  
補助金活用により導入判断を後押し

### 製品力向上

20アプリ

想定販売台数：3台/アプリ  
アプリを拡充し業種別ユースケースを提供

### 既存顧客基盤

20重点顧客

想定販売台数：3台/社  
クラウドからの移行およびアップセル

## 各キードライバーの現在地

実績		予定	準備中			
Aイベント 約2,000リード	Bイベント 755リード	7月大規模医療イベント見込 1,000	レノボ社 共同 マーケ	動画 CM	ウェビ ナー	Web 集客

実績	予定 (契約締結中)	協議中
販売パートナー 6社	販売パートナー 20社	約50社

申請済み		申請予定	活用対象	
医療補助金申請 19機関	教育補助金申請 10機関	2機関	中小企業 省力化 投資補助金	デジタル化・ AI補助金

開発済み		搭載予定	接触中・開発中	
実装アプリ 10	他社アプリ 2	他社アプリ 5~10	自社アプリ 5~10	

商談中			接触中		
医療 2	学校 2	生成AI既顧客 10	クラウド既顧客 10	その他 6	

## 構造転換を支える財務・費用対応

ワラント行使の一部進捗による資金確保、ThinkStation PGX 135台を対象とした仕入費用の平準化、固定費削減により、Sovereign GaiXerを軸とする構造転換を支える。販売前のThinkStation PGXを仕掛品、前渡金等に計上、販売時にPL原価計上。

資金確保

# 3.9億円

### ワラント一部行使による資金確保

昨年12月に発行したワラントの行使が一部進み、3.9億円を確保した。これにより、構造転換に必要な運転資金と成長投資の安定化を図る。

仕入費用の平準化

# PGX 135台

### 割賦販売型へ一部移管

ThinkStation PGX 135台を対象に、一部を割賦販売型へ移管済み。リース会社と連携し、仕入れに伴う一時的なキャッシュアウトの平準化を実施済み。

固定費削減

採用の大幅な抑制

賃料低減

M&A見直し

### モデル転換に合わせた固定費低減

採用の大幅な抑制、オフィス賃料等の固定費低減、攻めのM&Aの見直しを実施する。これらにより、短期の財務安定性と、中長期の成長プロダクトであるSovereign GaiXerへの投資継続を両立する。

成長投資継続力を確保

# よくあるご質問

## Q1.今後の収益回復の考え方を教えてください

A.

Sovereign GaiXerは買い切り型を基本とする製品であり、収益認識の性質上、出荷・検収のタイミングで売上を計上します。第3四半期は、短期の売上の積み上げよりも、製品・販売・導入支援・財務面の前提を整える期間と位置づけ、受注から検収に至るパイプラインを積み上げてまいりました。これらが第4四半期以降の売上計上につながることで、買い切りモデルの高い粗利率を活かした収益構造への転換を進めてまいります。

## Q2.成長投資を続けながら、財務の健全性をどのように確保しますか。

A.

第3四半期末時点で自己資本比率78.8%、現預金比率58.4%と引き続き高水準を維持しています。構造転換期にあたっては、新規採用の大幅な抑制、オフィス賃料等の固定費低減、M&Aの見直しといった費用面の対応を進めるとともに、ThinkStation PGX 135台を対象に一部を割賦販売型へ移管し、仕入れに伴う一時的なキャッシュアウトを平準化しています。これらにより、短期の財務安定性と、中長期の成長プロダクトである Sovereign GaiXerへの投資継続を両立してまいります。

### Q3. Sovereign GaiXerの販売・供給体制と、現時点での販売状況は？

A.

従来の販売パートナー（代理店）中心の単線型から、直販・代理店・アプリベンダー・GaiXer Storeを組み合わせた複線型の導入接点へと販路を広げています。第3四半期末時点で、稼働・契約済みの代理店は6社、契約手続き中が20社となっており、今期の累計稼働予定社数は30社を見込んでいます。供給面では、ThinkStation PGXを一部割賦移管によりキャッシュアウトを平準化しつつ、需要の積み上がりに応じて供給体制を拡大してまいります。

## Q4.補助金を活用した案件は、売上にどのように寄与しますか

A.

補助金施策は、教育・研究機関や医療機関など初期投資の負担が大きい現場に対し、導入意思決定を後押しするための販売支援策と位置づけています。第3四半期末時点で、文部科学省補助金で10機関、厚生労働省補助金で19機関が申請済み・採択待ちの状況です。これらは現時点での売上確定を意味するものではなく、補助金を前提としない直販・販売パートナー（代理店）経由の需要とあわせて積み上げることで、特定施策への依存を避けながら導入機会を広げてまいります。

## Q5.新株予約権の資金用途を変更した背景を教えてください。

A.

2025年12月に発行した新株予約権は、当初「Sovereign AI事業への投資」および「M&A・資本業務提携」を資金用途としておりました。その後、Sovereign GaiXerが2026年4月8日より正式受注を開始し、事業が商用化フェーズへ移行する中で、足元で最も成長確度が高い同事業へ資金を重点配分することが、企業価値の向上に最も資すると判断いたしました。

これを踏まえ、資金用途のうちM&A・資本業務提携に充てる予定であった部分を、Sovereign GaiXer事業への投資（製品開発／仕入・在庫の確保／販路拡大等）へ振り替えております。

M&A・資本業務提携につきましては、引き続き有力な選択肢と位置づけており、事業面・販売面でのシナジーが見込める案件があれば、改めて検討してまいります。

## Q6.売上総利益が第2四半期比で悪化した理由を教えてください

A.

主因は費用区分の適正化です。顧客へのサービス提供に直接紐づくクラウド利用料や業務委託人件費等について、従来販売費及び一般管理費に計上していた費用を売上原価へ振り替えました。このため売上総利益は悪化した一方で販管費は減少しており、事業実態の悪化を示すものではありません。また、販売前のThinkStation PGX仕入は棚卸資産として計上し、出荷・検収時に原価化することで、期間損益の適正な把握に努めてまいります。

## Q7.Sovereign GaiXer 394台の販売計画の達成確度を教えてください

A.

第3四半期末時点で購入・導入決定は8社ですが、稼働・契約済み販売パートナー6社に加え20社が契約手続き中、補助金申請は29機関が採択待ち、6月開催のイベントでは755件のリードを獲得するなど、パイプラインは着実に積み上がっています。第4四半期は、既存顧客基盤・集客・販売チャネル・導入促進・製品力向上の5つのドライバーにより販売実行フェーズへ移行します。進捗については適時お知らせしてまいります。

## Q8.SaaS売上が減収となった理由を教えてください

A.

営業リソースをSovereign GaiXerへ重点配分したことに加え、一部案件の契約終了の影響によるものです。現状の売上水準を維持しつつ、中期的には、Sovereign GaiXerのプラットフォーム利用料収入など、ストック型収益の再構築を進めてまいります。

## Q9.赤字が継続する中での資金余力について教えてください

A.

第3四半期末時点で自己資本比率78.8%、現預金比率58.4%と引き続き高水準を維持しています。ワラント行使により3.9億円を確保したほか、採用抑制・オフィス賃料低減等の固定費削減、ThinkStation PGX仕入の一部割賦移管によるキャッシュアウトの平準化を実施しています。第4四半期以降のSovereign GaiXerの売上計上とあわせ、財務安定性と成長投資の継続を両立してまいります。

# 補足資料

Appendix



会社名	株式会社FIXER
所在地	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
創業	2009年11月6日
資本金	1,415百万円
事業内容	情報システムの設計・構築・運用等 生成AIを活用したサービスの提供
平均年齢	28.0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

# Technology to FIX your challenges. あなたのチャレンジを テクノロジーで成就する

私たちはテクノロジーの力を信じています。

情報化社会のビジネスシーンにおいて、新たなチャレンジの基盤となるテクノロジー。

スローガンに込めた「FIX（＝成就）」とは、お客様のチャレンジを実現し、事業の価値を高めること。

そして「your challenges」は、お客さまとFIXERの社員、あらゆるステークホルダーのチャレンジを示します。

その全てをテクノロジーでFIXすることが私たちの喜びであり、みなさまへの約束です。

# Awards

## 2025



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

大阪・関西万博2025に向けて、公式モバイルアプリ「大阪・関西万博の公式アプリ」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

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



## 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<sup>※1</sup>

※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)

## 2022



日本マイクロソフト「Modernizing Applications Award」受賞  
官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以降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 Sciences 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

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あります。

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。