

ホリスティック企業レポート フツパー

478A 東証グロース

新規上場会社紹介レポート
2025年12月26日発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター
審査委員会審査済 20251225

フツパー(478A東証グロス)

発行日:2025/12/26

AI 技術で日本の製造業の課題を解決

課題発見/分析/AI モデル構築/実装/運用・改善を一気通貫で提供

アナリスト:高木 伸行 +81(0)3-6858-3216
レポートについてのお問い合わせはこちら info@stock-r.org

【478A フツパー 業種:情報・通信業】

決算期	売上高 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)
2023/12	309	2.8×	-112	-	-111	-	-134	-	-16.2	-28.6	0.0
2024/12	602	94.8	-69	-	-65	-	-23	-	-2.8	-31.3	0.0
2025/12 予	1,269	2.1×	358	-	346	-	263	-	30.0	-	0.0

(注) 1.単独ベース
2.2025年10月1日付で1：500の株式分割を実施。一株当たり指標は遡って修正
3.2025/12期は会社予想。2025/12期のEPSは公募株式数（1,250千株）を含めた予定期中平均株式数により算出

【 株式情報 】	【 会社基本情報 】	【 その他 】
株価 1,257円（2025年12月25日）	本店所在地 大阪市淀川区	【主幹事証券会社】
発行済株式総数 10,040,000株	設立年月日 2020年4月1日	S M B C日興証券
時価総額 12,620百万円	代表者 大西 洋	【監査人】
上場初値 1,344円（2025年12月24日）	従業員数 67人（2025年10月）	仰星監査法人
公募・売出価格 1,020円	事業年度 1月1日～12月31日	
1単元の株式数 100株	定時株主総会 毎事業年度の終了後3ヵ月以内	

> 事業内容

◆ AI 技術で製造業の課題を解決

フツパー（以下、同社）は、外観検査自動化 AI「メキキバイト」をはじめとする『画像認識 AI サービス』、顧客のビッグデータの AI 分析サービスである「カスタム HutzperAI」などの『分析 AI サービス』などを提供している。24/12 期の売上構成比は画像認識 AI サービスが 61.0%、分析 AI サービスが 37.4%、残りは AI による人材配置最適化システム「スキルパズル」及び、インターネット接続不要の生成 AI ソリューション「ラクラグ」を提供する『その他 AI サービス』である（図表 1）。

【 図表 1 】 売上構成

事業	提供サービス	23/12期	24/12期	25/12期3Q累計
		(百万円) (%)	(百万円) (%)	(百万円) (%)
画像認識AIサービス	メキキバイト、Hutzper Insight	264 85.4	367 61.0	543 72.4
分析AIサービス	カスタムHutzperAI	40 12.9	225 37.4	183 24.4
その他AIサービス	スキルパズル、ラクラグ	5 1.6	9 1.5	23 3.1
合計		309 100.0	602 100.0	750 100.0

(注) 端数処理の関係で各数値の和が合計と一致しない場合がある
(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

同社は、広島大学出身の大西社長が製造業の最大の課題である人手不足をテクノロジーで解決したいという想いから、同じく広島大学出身の弓場取締役、黒瀬取締役とともに 20 年に創業した。社名のフツパー (Hutzper) は「大胆さや図太さ」を表すヘブライ語の chutzpah に由来し、起業を夢見て滞在していたイスラエルで出会った、その言葉の精神をいつまでも忘れずにいたいという大西氏の想いが込められている。

◆ 画像認識 AI サービス

画像認識 AI サービスの主力プロダクトであるメキキバイトは、顧客企業の製造ラインや検査対象に適した照明・カメラなどの選定から設置までの光学設計をはじめ、検査対象の不良検出のための最適な AI モデル構築並びに不良品の排除機構連携までを一気通貫で提供している。

(注1) ネットワークの端末機器(エッジデバイス)に直接搭載した AI

AI 判定は現場にある PC に搭載したエッジ AI^{注1}として提供し、高速処理を可能にしている。また、システムの継続的な運用に向けてはクラウドシステムである Hutzper Insight を管理アプリケーションとして提供し、顧客自身による AI モデルの精度の向上、品質管理を支援している。

ハードウェアのスポット販売に加えて、初年度は AI 構築を 20 万円/月で、クラウド管理機能である Hutzper Insight のライセンスを 98,000 円/月で提供している。2 年目以降は Hutzper Insight のライセンス収入をサブスクリプションで得ている(一部、Hutzper Insight を伴わないソフトウェアだけの販売もある)。

メキキバイトは、「目利き能力を備えたアルバイト」として、気軽に利用してもらいたいという想いがサービス名に込められているように、利用者にとっては初期投資リスクを最小化でき、負担の少ない月額制での利用が可能となっている。従来の AI 検査システムを自前で構築すると、設備投資やモデル構築費などで 3 千万円から 1 億円といった費用が必要となるケースと比較すると、同社のシステムは利用に向けてのハードルが極めて低い。

(注2) 平均単価＝ハードウェアの平均単価＋初年度の AI 構築及びライセンス利用料の平均単価＋2 年目以降のライセンス利用料

(注3) 2 年目以降のライセンス利用料＝ライセンス利用料の年間平均単価÷(解約率×12)－ライセンス利用料の年間平均単価

24/12 期は 72 社に利用され、売上高は 367 百万円(前期比 39.0%増)であった。また、メキキバイトのサブスクリプション契約における 1 ライン当たりの平均単価^{注2}は 20,356 千円となった。内訳は、ハードウェア 5,932 千円、初年度の AI 構築及びライセンス利用料 3,819 千円、2 年目以降のライセンス利用料^{注3}10,604 千円である。

◆ 分析 AI サービス

顧客が保有するビッグデータを活用し、高度な分析力を活かして顧客の AI 構築を支援するカスタム HutzperAI などの分析 AI サービスを提供している。24/12 期は 22 社が利用し、売上高は 225 百万円(前期比 5.6 倍)であった。

現場データをもとにした在庫予測や故障予測等の分析サービスをスポット販売している。同社にとっては分析サービスを入口に次のビジネスにつながる可能性をもたらしけるとともに、ノウハウの蓄積にもつながる事業となっている。

◆ その他 AI サービス

その他 AI サービスとしては、製造工程における各人のスキルに応じた AI による人材配置最適化システムであるスキルパズル及び、蓄積された社内ナレッジをインターネット接続不要で活用できるローカル生成 AI ソリューションであるラクラグを提供している。ラクラグは 25 年 6 月にリリースされた新サービスである。24/12 期において、その他 AI サービスは 27 社が利用し、売上高は 9 百万円であった。

スキルパズルは、生産計画に基づき、社員の能力や出退勤情報等から最適なシフト配置を瞬時に提案し、顧客企業の業務負担を軽減し、多能工化やスキルアップを促進できるサービスである。利用人数に応じた従量課金によるサブスクリプション型で提供されている。

ラクラグは、人手不足や世代交代に伴う経験値の希薄化という製造業共通の課題に対し、情報管理されたオンプレミス環境で安全にナレッジを循環させる仕組みをつくり、ベテランの知見を組織全体で活用できる形に変換し、生産性と品質の向上を支援している。

◆ 顧客の流入経路と主要販売先

顧客の流入経路については、凡その内訳としては展示会経由が 4 割、金融機関や商社といったパートナー経由が 3 割、残りが Web サイト経由を始めとしたインバウンド問合せなどである。

導入時の投資金額が相対的には大きくなるため、主要販売先は每期異なるが、サブスクリプション型の事業モデルであるため、安定して取引がある先が多い(図表 2)。

【図表 2】主要販売先

	23/12期		24/12期		25/12期			
					中間		第3四半期累計	
	金額	割合	金額	割合	金額	割合	金額	割合
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
山陽製紙	31	10.3	-	-	-	-	-	-
三菱総合研究所	-	-	77	12.9	-	-	-	-
本田技術研究所	-	-	-	-	70	15.2	80	10.7
ロート製薬	-	-	-	-	50	10.7	-	-

(注) 1.割合は総売上高に対する比率
2.各社の売上高の総売上高に対する割合が 10%未満の期間は記載を省略
(出所)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

なお、製造業向けのサービスを提供しているにもかかわらず、24/12 期の主要販売先に三菱総合研究所(3636 東証プライム)が挙がっているのは、デ

デジタル庁が三菱総合研究所に委託した「テクノロジーマップの整備に向けた調査研究」の実証事業者の 1 社となり、「センサー、AI 解析などを活用した設備の状態の定期点検の実証」を担当したためである。

> 特色・強み

◆ 製造領域に特化したプロダクト展開と AI 現場実装力

製造現場を中心に多数の AI 分析案件を手掛けてきており、知見が蓄積されていることから、同社は「課題発見→分析設計→AI モデル構築→業務フローへの実装→運用・改善」を一気通貫で提供することが可能となっている。

AI ソリューションプロバイダーのなかには概念実証(Proof of Concept)までは得意だが、テスト環境と本番環境での違いから、現場での実装に苦勞する先が少なくない。同社は製造領域に特化してきたことで蓄積してきたデータとノウハウに裏打ちされた現場実装力にも強みを持っている。実際に同社の本社内には製造ラインでの分析に使用するシステムを構築する区画があり、他の AI ソリューションベンダーとは異なるオフィスレイアウトとなっている。

◆ 現場の課題解決に必要な技術(エンジニア)を揃えている

エンジニアが同社正社員の 6 割以上を占めており、保有しているスキルは品質管理、生産管理、プログラミング、ハードウェア設計、光学設計、データサイエンスなど多岐に亘っている。

> 事業環境

◆ 増加が見込まれる製造業の DX 関連投資

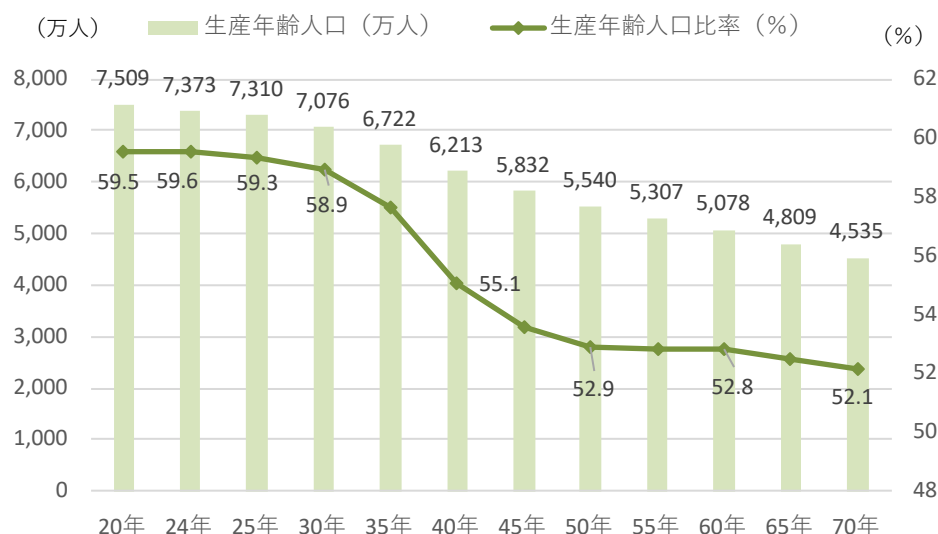
富士キメラ総研「2025 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編」(25 年 4 月)によれば、24 年度は、製造業や金融業、交通・運輸・物流業における DX 関連投資が増加しており、特に、データドリブンによる生産性向上やリードタイム短縮を目的に同社が対象としている製造業の DX 投資の伸び(前年度比 22.2%増)が大きいとしている。

◆ 深刻化する人手不足

25 年 10 月の有効求人倍率は 1.18 倍であったが、同社が主な対象としている生産工程従事者の有効求人倍率は 1.52 倍と、建設業や運輸業ほどではないものの、足元の労働力は不足している。

また、内閣府が公表する「令和 7 年版高齢社会白書(全体版)」によれば、生産活動を中心となって支える生産年齢(15 歳～64 歳)の人口は、24 年の 7,373 万人から 25 年には 7,310 万人、30 年には 7,076 万人となり、70 年には 4,535 万人へと減少してゆくことが見込まれている(図表 3)。深刻な人手不足が予想されており、DX 投資による生産性向上が喫緊の課題となっている。

【図表 3】生産年齢人口



(注)生産人口は15歳～64歳の人口。生産人口比率は生産人口が全人口に占める比率
(出所)「令和7年版高齢社会白書(全体版)」を基に証券リサーチセンター作成

◆ 競争優位性

同社は製造業のような現場を持つ産業に対してAIソリューションを提供しており、ハードウェアの選定や設置から、現場の機器にAIを直接組み込み(エッジAI)、生産設備やロボット、制御用コントローラーとリアルタイムに連携させる技術を持つことで、クラウドSaaSなどを中心とする企業とは異なっている。また、導入後もデータが蓄積されるシステムをセットで提供しており、AIモデルを導入して終わりではなく、継続的にAIが再学習を行う環境も提供している。

さらに、多くのAIベンチャーは、現場経験が乏しいため、導入まで長期化することが多いが、同社の場合は企業の現場向けにAIソリューションを提供してきた豊富な経験を持つため、相対的に短期間での生産ラインへの実装や稼働を可能としている。

> 業績

◆ 費用構造

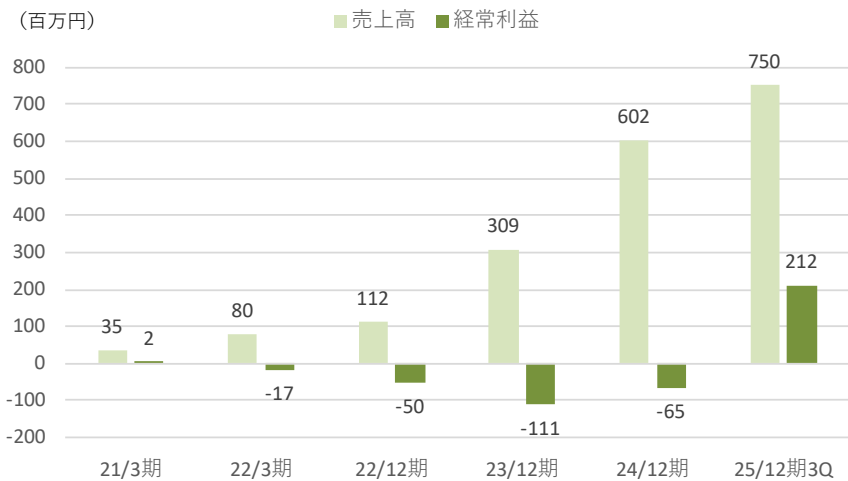
売上原価の主な項目としては、画像認識AIサービスでは現場に設置するハードウェアやエッジデバイスに関する材料費、及びエンジニアの人件費などが挙げられる。分析AIサービスではエンジニアの人件費などが、その他AIサービスのスキルパズルについてはサーバー等などのインフラ維持費、ラクラグに関しては、ローカル環境に設置するサーバー代などの材料費が主要な売上原価となる。

販売費及び一般管理費については、人件費が中心である。

◆ 過去の業績

同社は 20 年 4 月の創業以降の 5 期分の単体決算を開示しているが、22/12 期は決算期を 3 月から 12 月に変更したため、9 カ月決算となっている。22/3 期から 24/12 期までは研究開発費や広告宣伝費、成長に向けた人材拡充に伴う給与手当の増加により損失を計上した(図表 4)。

【図表 4】業績推移



(注)25/12 期 3Q は第 3 四半期累計期間
(出所)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

売上高、営業利益に加えて、受注残高、取引社数、継続顧客売上高及びライセンス収入を事業の拡大状況を計るための重要な経営指標と位置付けている(図表 5)。24/12 期末の受注残高は案件数の増加や大型化に伴い大幅に増加した。取引社数、継続顧客売上高及びライセンス収入についても、新規顧客の開拓や既存顧客との継続取引の結果、右肩上がりとなっている。

【図表 5】重視する経営指標

	23/12期	24/12期	前期比	25/12期3Q	前年同期比
受注残高 (百万円)	68	391	5.8×	562	72.9%
取引社数 (社)	80	114	42.5%	125	43.7%
うち新規社数 (社)	58	65	12.1%	50	22.0%
継続顧客売上高 (百万円)	90	267	3.0×	552	3.5×
ライセンス収入 (百万円)	31	67	2.2×	62	29.2%

(注)25/12 期 3Q は第 3 四半期累計期間
(出所)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 25 年 12 月期第 3 四半期累計期間の業績

25/12 期第 3 四半期累計期間の売上高は 750 百万円(前年同期比 2.1 倍)、営業利益は 203 百万円(前年同期は 71 百万円の損失)と好調であった。新規顧客の開拓及び既存顧客の深掘りが進み、重視している各経営指標が

高い水準で推移している効果が表れている。後述する 25/12 期の同社計画に対する進捗率が、売上高 59.1%。営業利益 56.7%と低いのは、第 4 四半期に売上高が偏る傾向があるためである。

◆ 25 年 12 月期会社計画

25/12 期についての同社の計画は、売上高 1,269 百万円(前期比 2.1 倍)、営業利益 358 百万円(前期は 69 百万円の損失)、経常利益 346 百万円(同 65 百万円の損失)、当期純利益 263 百万円(同 23 百万円の損失)である。(図表 6)。8 月までの実績に 9 月以降の予測を合算したものである。

【 図表 6 】 25 年 12 月期会社計画

	23/12期		24/12期		25/12期 会社計画	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	309	100.0	602	100.0	1,269	100.0
画像認識AIサービス	264	85.4	367	61.0	917	72.3
分析AIサービス	40	12.9	225	37.4	308	24.3
その他AIサービス	5	1.6	9	1.5	43	3.4
売上原価	138	44.7	294	48.8	455	35.9
売上総利益	171	55.3	308	51.2	814	64.1
販売費及び一般管理費	284	91.9	377	62.6	455	35.9
営業利益	-112	-	-69	-	358	28.2
営業外収支	1	-	3	-	-12	-
経常利益	-111	-	-65	-	346	27.3
税引前当期純利益	-133	-	-65	-	346	27.3
当期純利益	-134	-	-23	-	263	20.7

(注) 端数処理の関係で各数値の和が合計と一致しない場合がある
(出所)「東京証券取引所グロス市場への上場に伴う当社決算情報等のお知らせ」を基に証券リサーチセンター作成

◆ 成長戦略

中長期的には一部工程の自動化だけではなく、製造工程や生産計画といった工場全体の最適化に取り組み、最終的にはサプライチェーン全体の最適化・持続化に貢献できるサービスを提供できる企業となることを目指している。

多くの日系企業が工場を展開している東南アジアなどへの展開や物流や建設といった業界にも応用可能なソリューションを提供もすることも選択肢としている。

> 経営課題/リスク

◆ 人材の採用・確保・育成について

同社は事業拡大を進めていくには、優秀な人材の確保・育成が重要な課題と認識しているが、計画通りに人材の確保や育成ができない場合や、他社に人材が流出するような場合には、同社の業績に影響を与える可能性がある。

◆ 技術革新について

同社が事業を展開する AI 関連市場は、技術革新が急速に進んでいる。想定外の技術革新や非連続的な代替技術の出現により、同社が十分な技術的優位性を維持できない場合、同社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性がある点には留意が必要である。

◆ 業績の偏重について

同社の業績は、顧客の予算消化サイクルに加えて、同社が成長段階にあり時間経過とともに売上が増加していく傾向にあることから、事業年度においては第 4 四半期(10 月～12 月)に売上が偏る傾向がある。また、決算月となる 12 月に売上を予定している案件について何らかの要因により延期や失注した場合には、同社の業績に影響を及ぼす可能性がある。

◆ 訴訟について

同社において、同一案件に対する損害賠償請求と売買代金請求反訴について現在係争中である。前者は、同社が本番開発を実行する能力がないにもかかわらず事前検証の対価を受領したとして、債務不履行を理由に取引先より損害賠償請求を提起されている。後者は、事前検証後、仕様について合意した上で実施した作業について当該取引先から支払を拒否されたことを理由に、同社が原告として売買代金請求反訴を提起しているものである。同社は当該訴訟の影響額は少額としているが、今後大きな訴訟が発生した場合には、同社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性がある。

◆ 新株予約権行使による株式価値の希薄化について

同社は役職員に対して新株予約権を付与しており、潜在株式数は発行済株式総数の 10.7%に相当している。これらの新株予約権が行使される場合には、既存株主が保有する株式の価値及び議決権割合が希薄化する可能性がある。

◆ ベンチャーキャピタルの株式所有について

発行済株式総数に対するベンチャーキャピタルが組成した投資事業組合の新規上場時点における同社株式の所有割合は 16.9%である。投資事業組合が所有する株式の全部又は一部を売却する場合、株式市場における当社株式の需給バランスが短期的に損なわれ、同社の株価に悪影響を及ぼす可能性がある。

◆ 配当政策について

同社は、現時点では、成長過程にあるとの認識から、内部留保を事業の拡充や組織体制整備の投資に充当し、継続的な事業成長と事業価値向上に取り組むとしている。現時点では、配当実施の可能性及びその実施時期については未定としている。

【 図表 7 】財務諸表

損益計算書	2023/12		2024/12		2025/12 3Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	309	100.0	602	100.0	750	100.0
売上原価	138	44.7	294	48.8	259	34.5
売上総利益	171	55.3	308	51.2	490	65.3
販売費及び一般管理費	284	91.9	377	62.6	286	38.1
営業利益	-112	-	-69	-	203	27.1
営業外収益	3	-	4	-	11	-
営業外費用	1	-	0	-	3	-
経常利益	-111	-	-65	-	212	28.3
税引前当期（四半期）純利益	-133	-	-65	-	212	28.3
当期（四半期）純利益	-134	-	-23	-	170	22.7

貸借対照表	2023/12		2024/12		2025/12 3Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	390	97.5	418	87.6	945	93.2
現金及び預金	265	66.3	277	58.1	628	61.9
売上債権	89	22.3	103	21.6	213	21.0
棚卸資産	27	6.8	21	4.4	91	9.0
固定資産	9	2.3	58	12.2	68	6.7
有形固定資産	0	0.0	3	0.6	5	0.5
無形固定資産	-	-	1	0.2	7	0.7
投資その他の資産	9	2.3	53	11.1	55	5.4
総資産	400	100.0	477	100.0	1,014	100.0
流動負債	53	13.3	94	19.7	188	18.5
買入債務	16	4.0	44	9.2	44	4.3
1年内返済予定の長期借入金	-	-	-	-	6	0.6
固定負債	10	2.5	68	14.3	62	6.1
長期借入金	-	-	58	12.2	51	5.0
純資産	336	84.0	313	65.6	763	75.2
自己資本	336	84.0	313	65.6	763	75.2

キャッシュ・フロー計算書	2023/12	2024/12	2025/12中間
	(百万円)	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	-159	-39	131
減価償却費	4	1	1
投資キャッシュ・フロー	-17	-5	-8
財務キャッシュ・フロー	-1	58	278
配当金の支払額	-	-	-
現金及び現金同等物の増減額	-178	12	401
現金及び現金同等物の期末残高	265	277	679

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成