FULLER

フラー株式会社　証券コード 387A

2027年6月期第1四半期 決算説明資料

2026.11.12

01 **2027年6月期第1四半期 業績**

02 2027年6月期第1四半期 トピック

03 Appendix（会社概要）

04 Appendix（成長戦略）

FULLER Copyright Fuller, Inc. All Rights Reserved.

決算ハイライト

大型案件と提携先経由の案件の拡大により、売上高は第1四半期として過去最高。
通期予想は下期に利益が偏る計画であり、引き続き受注の積み上げにより達成を目指す。

矢印のアイコンは、各数値の下に記載した比較対象からの増減を表しています。

四半期業績

売上高
5.39億円 ↗
前年同期比 +11.3%

営業損失
△0.61億円 ↘
前年同期比 ― (注)1

四半期純損失
△0.87億円 ↘
前年同期比 ― (注)1

主な経営指標

クリエイティブ人材の割合 (注)2
81.0% ↘
前年同期比 △0.5pt

クリエイティブ人材 1人当たり月間売上高 (注)2、3
1,043千円 ↘
前年同期比 △2.2%

売上高営業利益率
△11.5% ↘
前年同期比 △12.4pt

(注) 1. 営業利益及び四半期純利益は、当期が損失のため、前年同期比を「―」と表示しています。
2. クリエイティブ人材は、当社従業員のうちディレクター、デザイナー、エンジニアの総称です。なお、エンジニアには、iOS、Android、フロントエンド、サーバーサイド、データサイエンス、品質保証の各分野における技術者を含んでいます。
3. クリエイティブ人材1人当たり月間売上高=月間平均売上高÷月間平均クリエイティブ人材数。なお、2026年６月期通期決算より算出式を一部変更しており、本資料内の2026年6月期第1四半期（前年同期）の数値は、変更後の算出式により算出した数値を利用しています。

FULLER Copyright Fuller, Inc. All Rights Reserved.

損益計算書サマリー

大型案件と提携先経由の案件の拡大により増収。
外注費と人件費の増加により売上総利益は前年同期をやや下回り、販管費の増加により営業損失。

単位：百万円	2026年6月期 1Q	2027年6月期 1Q	前年同期比増減率(注)1	2027年6月期 業績予想(注)2	業績予想進捗率(注)1、2
売上高	484	539	+11.3%	2,600 ～2,720	19.8% ～20.7%
クライアントワーク	462	516	+11.5%		
アプリ分析サービス	21	23	+7.2%		
売上原価	320	383	+19.5%		
売上総利益	163	156	△4.5%		
販売費及び一般管理費	159	218	+36.9%		
営業利益又は営業損失	4	△61	—	180 ～260	—
経常利益又は経常損失	△4	△60	—	180 ～260	—
四半期(当期)純利益又は四半期純損失	10	△87	—	130 ～190	—

(注) 1. 前年同期又は当期が損失の項目は、前年同期比及び業績予想進捗率を「—」と表示しています。
2. 2027年6月期の業績予想は、2026年8月12日にレンジ形式で公表しています。業績予想進捗率は、上限値及び下限値に対する割合を記載しています。

売上高

売上高は539百万円（前年同期比+11.3%）。大型の開発案件の受注と、資本業務提携先経由の案件の拡大が寄与し、顧客単価が上昇。

売上総利益

品質保証（QA）・テスト工程の外部委託や開発パートナーの活用により外注費が増加。また、2026年4月入社の新卒社員などにより労務費が増加し、売上原価は383百万円（+19.5%）。売上総利益は156百万円（△4.5%）。

営業損失

営業体制の強化に伴う人件費の増加と、中途採用に伴う採用費の増加により、販管費は218百万円（+36.9%）。営業損失61百万円。

経常損失 / 四半期純損失

経常損失60百万円。法人税等調整額26百万円を計上し、四半期純損失は87百万円。

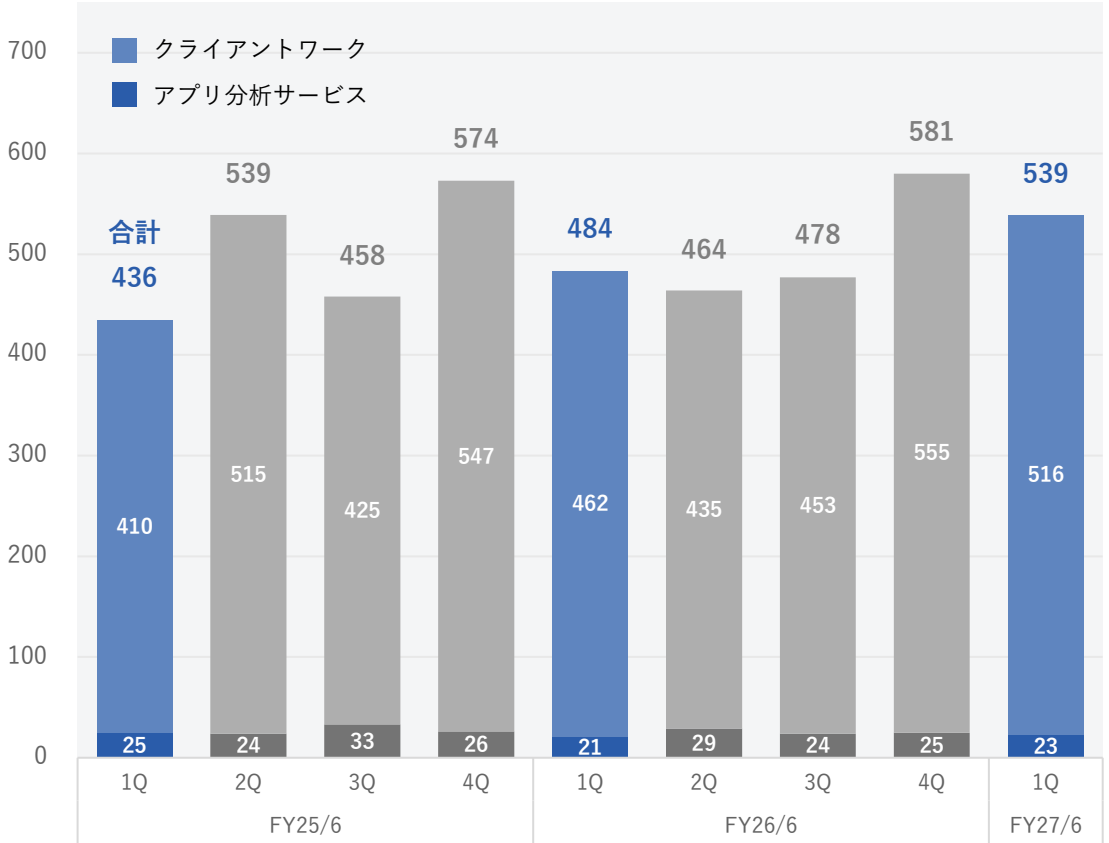
FULLER Copyright Fuller, Inc. All Rights Reserved.

四半期ごとの業績推移

第1四半期として過去最高の売上高。
外注費・人件費の増加により営業損失。通期業績予想は据え置き、下期での利益確保を見込む。

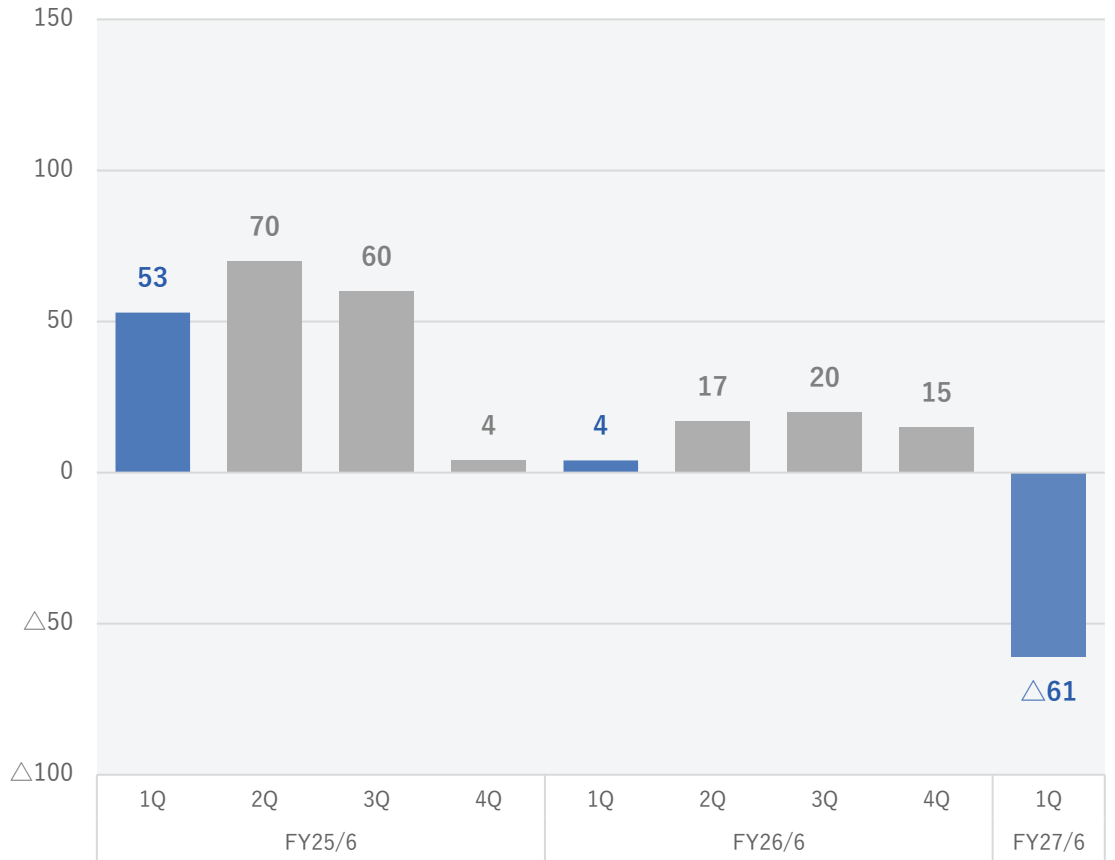
単位：百万円

売上高の四半期別推移



単位：百万円

営業利益の四半期別推移



FULLER
Copyright Fuller, Inc. All Rights Reserved.

貸借対照表サマリー

現金及び預金は1,061百万円に減少したが、事業規模に対して十分な水準を確保。
自己資本比率は64.5%と、引き続き高い財務健全性を維持。

単位：百万円	2026年6月期 期末	2027年6月期 1Q末	前期末比
流動資産	1,610	1,568	△42
現金及び預金	1,289	1,061	△228
売掛金及び契約資産	258	389	+131
仕掛品	21	57	+36
その他	41	59	+18
固定資産	215	189	△26
資産合計	1,825	1,757	△68
流動負債	373	416	+43
未払費用	203	138	△64
その他	170	277	+107
固定負債	231	206	△25
負債合計	604	623	+18
純資産合計	1,220	1,133	△87
負債・純資産合計	1,825	1,757	△68
自己資本比率	66.9%	64.5%	△2.4pt

資産

流動資産は1,568百万円（△42百万円）。前期末に計上した賞与の支払い、仕掛品の増加、長期借入金の約定返済などにより現金及び預金は1,061百万円（△228百万円）。
第1四半期の売上計上により売上債権が増加し売掛金及び契約資産は389百万円（+131百万円）。大型の請負案件の進行に伴い仕掛品は57百万円（+36百万円）。固定資産は189百万円（△26百万円）で、主に繰延税金資産の取崩し（△26百万円）による。

負債

流動負債は416百万円（+43百万円）。前期末に計上した賞与の支払いにより未払費用は138百万円（△64百万円）。一方、賞与引当金43百万円を計上したほか、外注費の増加に伴い買掛金は77百万円（+42百万円）、未払消費税等は30百万円（+24百万円）に増加。
固定負債は206百万円（△25百万円）で、長期借入金の約定返済による。

純資産

純資産は1,133百万円（△87百万円）。四半期純損失（△87百万円）の計上による。

自己資本比率

自己資本比率は64.5%となり前期末から2.4pt低下。四半期純損失の計上による純資産の減少（△87百万円）が主因。

FULLER Copyright Fuller, Inc. All Rights Reserved.

業績に関する経営指標

外注費と人件費の増加により、1人当たり月間粗利と各利益率は低下。
大型案件の受注などにより、クライアントワークの月平均顧客単価は4,609千円に上昇。

	2026年6月期 1Q	2027年6月期 1Q	前年同期比	【参考】2026年6月期 通期
クリエイティブ人材 1人当たり月間売上高(注)1	1,067千円	1,043千円	△2.2%	1,075千円
クリエイティブ人材 1人当たり月間粗利(注)2	360千円	302千円	△16.2%	388千円
売上総利益率	33.8%	29.0%	△4.8pt	36.2%
営業利益率	0.9%	△11.5%	△12.4pt	2.8%
クライアントワーク 月平均顧客数	40.3社	37.3社	△7.4%	41.6社
クライアントワーク 月平均顧客単価	3,825千円	4,609千円	+20.5%	3,823千円

クリエイティブ人材1人当たり月間売上高 / 月間粗利

人材の増員が売上高の伸びを上回り、1人当たり月間売上高は1,043千円（△2.2%）。
外注費の増加も重なり、月間粗利は302千円（△16.2%）と低下。

売上総利益率 / 営業利益率

外注費と労務費の増加により、売上総利益率は29.0%（△4.8pt）。
人件費や採用費などにより販管費も増加し、営業利益率は△11.5%（△12.4pt）。

クライアントワーク月平均顧客数 / 月平均顧客単価

前期に取引のあった小～中規模の案件の終了が新規顧客の獲得を上回り、月平均顧客数は37.3社（△7.4%）。
一方、大型の開発案件の受注や資本業務提携先経由の案件の拡大により、月平均顧客単価は4,609千円（+20.5%）に上昇。

(注) 1.クリエイティブ人材1人当たり月間売上高=月間平均売上高÷月間平均クリエイティブ人材数。なお、2026年６月期通期決算より算出式を一部変更しており、本資料内の2026年6月期第1四半期（前年同期）の数値は、変更後の算出式により算出した数値を利用しています。
2.クリエイティブ人材1人当たり月間粗利=月間平均売上総利益÷月間平均クリエイティブ人材数。

FULLER Copyright Fuller, Inc. All Rights Reserved.

人材に関する経営指標

中途採用の強化により、採用投資額は54百万円に増加。
従業員数は211人、クリエイティブ人材の割合は81.0%と8割超を維持。

単位：百万円	2026年6月期 1Q	2027年6月期 1Q（前年同期比）	【参考】2026年6月期 通期
採用投資額 （注）	43	54 (+24.1%)	178
調整後営業利益（営業利益+採用投資額）	48	△7 (—)	235

（注）採用投資額=採用費(人材紹介手数料、採用広告費、インターン経費等)＋新卒人件費(入社から1年間)＋採用部門人件費

採用投資額

開発・営業の両面で中途採用を進め、人材紹介の成功報酬などが増加。

採用投資額は54百万円（+24.1%）。

調整後営業利益

採用投資がなかったとした場合の調整後の営業利益。

外注費と人件費の増加により営業利益が減少し、調整後営業利益は△7百万円（前年同期48百万円）。

	2026年6月期 1Q末	2027年6月期 1Q末（前年同期比）	【参考】2026年6月期 期末
従業員数	184人	211人 (+14.7%)	207人
うちクリエイティブ人材数	150人	171人 (+14.0%)	169人
クリエイティブ人材の割合	81.5%	81.0% (△0.5pt)	81.6%

従業員数 / クリエイティブ人材数

新卒・中途の採用により、従業員数は211人（+14.7%）、うちクリエイティブ人材は171人（+14.0%）。

クリエイティブ人材の割合

クリエイティブ人材（ディレクター、デザイナー、エンジニア）の割合は、収益性を左右する指標。

従業員に占める割合は81.0%（△0.5pt）となり、目安の「8割」を上回る。

FULLER Copyright Fuller, Inc. All Rights Reserved.

01 2027年6月期第1四半期 業績

02 2027年6月期第1四半期 トピック

03 Appendix（会社概要）

04 Appendix（成長戦略）

FULLER Copyright Fuller, Inc. All Rights Reserved.

営業に関する取り組み状況

成長可能性資料で示した主要施策「既存顧客の取引拡大」「主要販路からの案件受注」がともに進展。
既存顧客からの初めての開発案件や、主要販路を通じた大型の開発案件を受注。

営業戦略①：既存顧客の取引拡大

1社当たりの提供価値を高め、取引を深く・広く拡大していく

- プロダクトの継続的な改善活動による既存取引のアップセル
- AIをはじめとした周辺ソリューションの拡大によるクロスセル
- 既存顧客の他部門・他プロダクトへの取引の拡大 など

状況：企画・デザインの顧客との取引が開発へ拡大

- 企画・デザインで継続的に取引してきた顧客から開発案件を受注するなど、取引拡大が進展
- 過去の取引先・提案先への再アプローチを強化し、新たな商談が発生

営業戦略②：主要販路からの案件受注

パートナーシップを最大限に活用し、案件を創出
また、継続的な案件販路を獲得し、安定した受注基盤を確立していく

- 資本業務提携先を中心に共同提案・相互送客の推進
- 互いのソリューションを重ね合わせた新たな顧客価値の創出 など

状況：大型の開発案件を受注、営業体制を強化

- 主要販路のパートナー企業と共同で提案し大型の開発案件を受注、第2四半期から稼働を開始
- 営業部門を「提案」「アカウントマネジメント」「新規開拓」「営業管理」の機能別に再編し提案力の強化に向けて体制を整備

FULLER Copyright Fuller, Inc. All Rights Reserved.

AIに関する取り組み状況

2026年9月に全社横断組織「FULLER AI STUDIO」を設置し、成長可能性資料で示した3つの取り組みを推進。
自社開発のAI機能を顧客のサイトに導入したほか、AIを前提とした開発体制への移行が進展。

取り組み①：プロダクトへのAI機能導入

- これまで培ってきたものづくりの知見とデザイン力にAIを掛け合わせ、顧客プロダクトへのAI機能導入を推進
- 機能が出そろったアプリにもAIで新しい体験を備える

状況：AIエージェントを組み込んだアプリを開発・提案

- AIエージェントとアプリを組み合わせたソリューションを自社で開発し、提案を開始
- 既存案件においてアプリ・サービスへのAI機能実装が進展



自社開発のAIエージェントアプリ
（旅行プランの提案、ウェブサイトのデザイン診断）

取り組み②：事業領域の拡大

- スマホアプリ・ウェブアプリのフルスクラッチ開発を中心に、AI活用によって事業領域を拡大
- 顧客が抱える周辺課題に対応する

状況：AIを活かした新しい開発メニューを提案

- 「NIIGATA AI EXPO 2026」（2026年10月開催）に出展し、短期間で試作・検証を行うPoC開発、既存システムの改善、内製化支援などの開発メニューを提案



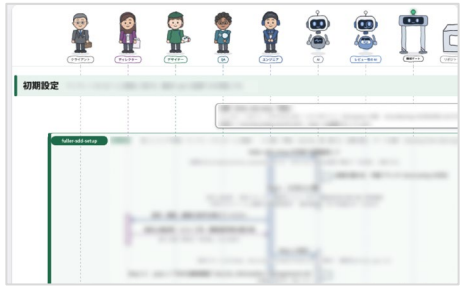
「NIIGATA AI EXPO 2026」の出展ブース
AIの導入事例と開発メニューを紹介

取り組み③：開発工程のAI最適化

- 各工程内だけでなく工程間の引き継ぎもAIで効率化
- 仕様の一貫性とプロダクトの品質を担保

状況：開発工程のAI最適化

- AIスキル・エージェントの運用体制を整備、職種をまたいだ共有を開始
- AIを前提とした仕様駆動開発(注)を開始



仕様駆動開発に関する社内ドキュメント

FULLER Copyright Fuller, Inc. All Rights Reserved.

(注)何を作るかを仕様書として先に定め、その仕様書をもとにAIが実装・テストを進める開発手法。

情報セキュリティに関する取り組み状況

国内事業者でアプリやウェブサービスからの情報漏えいが相次ぎ、情報セキュリティの重要性はこれまで以上に高まる。
セキュリティに関する総点検を順次実施し、対策を強化。

クライアントワーク

- 開発・運用中の案件を対象に、ソースコードを順次点検
- 公的機関の基準や国内の事故事例をもとにチェックリストを作成し、点検を実施
- 対策が必要な事項は顧客に報告し、改善を提案

アプリ分析サービス（App Ape）

- アクセスログの調査、本番環境・データベースの権限の洗い出し、ソースコードの診断を実施
- 現時点で、情報の流出・改ざん等は確認されていない
- 引き続き点検を進めるとともに、今後の対策を検討

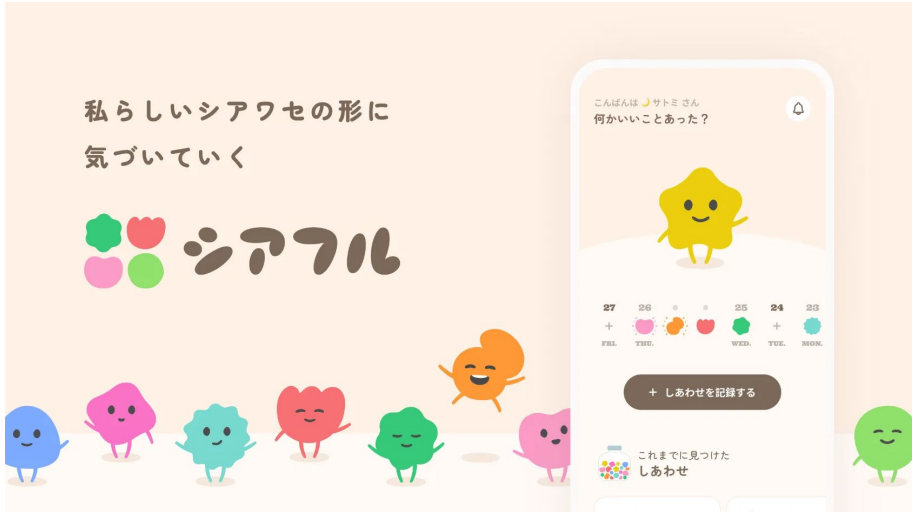
当社の情報セキュリティ管理体制

ISMS認証（ISO/IEC 27001）を取得し、CISOの指揮のもと運用。
情報セキュリティ基本方針の整備、セキュリティツールの活用、定期的な研修により、日常業務のセキュリティ水準を確保。

IS 762756 / ISO 27001
認証拠点：柏の葉本社・新潟本社

FULLER Copyright Fuller, Inc. All Rights Reserved.

制作事例のご紹介





住友生命保険相互会社

「シアフル」アプリ

事業開発　デザイン　システム開発

目に見えない"しあわせ"を、記録して育む体験に

住友生命が提供するウェルビーイングアプリ「シアフル」の全面リニューアルを支援しました。日々のできごとやそのときの気持ちを記録し、振り返ることで、自分らしいしあわせへの気づきを支えるアプリへと刷新しました。体験設計からデザイン・開発まで伴走し、メンバー自身が日々感じたしあわせを記録・共有する取り組みを通じてユーザーの気持ちへの理解を深め、楽しく負担なく記録を続けられる画面設計を実現しました。

当社ニュースリリース

2026年10月30日　住友生命のウェルビーイングアプリ「シアフル」の全面リニューアルを支援

https://www.fuller-inc.com/news/202610-sumitomolife-wellbeing-app-renewal

FULLER Copyright Fuller, Inc. All Rights Reserved.

グッドデザイン賞受賞





東急株式会社「common」が2026年度のグッドデザイン賞を受賞

当社がデジタルパートナーとして東急と共創する地域コミュニティアプリ「common」が、2026年度グッドデザイン賞を受賞しました。
当社は2021年3月のサービス開始前の構想段階から東急を支援し、アプリの企画・デザイン・開発・運営・グロースまで一貫して伴走しています。
職種を問わずメンバーが実際に街を歩き、住民の声を集めながら、東急とともにサービスの方向性を形づくってきました。
審査では、東急沿線という行動範囲とアプリの設計を連動させた点や、自治体と連動した目安箱、不用品の譲渡機能など、まちづくりや地域の課題解決につながる機能が評価されました。

当社ニュースリリース

2026年10月15日　東急株式会社「common」が2026年度のグッドデザイン賞を受賞
https://www.fuller-inc.com/news/202610-tokyu-common-good-design-award-2026

Copyright Fuller, Inc. All Rights Reserved.

01 2027年6月期第1四半期 業績

02 2027年6月期第1四半期 トピック

03 Appendix（会社概要）

04 Appendix（成長戦略）

FULLER Copyright Fuller, Inc. All Rights Reserved.

会社概要

FULLER

証券コード 387A

AWS Partner

IS 762756 / ISO 27001
認証拠点：柏の葉本社・新潟本社

会社名	フラー株式会社
設立日	2011年11月15日
資本金	99百万円（2026年6月30日現在）
従業員数	207人（2026年6月30日現在）
事業内容	デジタルパートナー事業
主要株主 (注)1	(株)ヤプリ（東証グロース4168、持分比率21.25%） (株)電通グループ（東証プライム4324、持分比率19.91%）
役員	代表取締役社長　山﨑 将司 取締役副社長　林 浩之 取締役CTO(注)2　伊津 惇 社外取締役　長屋 洋介 社外取締役　庵原 保文 社外取締役　吉岡 真 社外監査役（常勤）　冨川 八峰 社外監査役　三木 孝則（公認会計士） 社外監査役　田中 慈乃（弁護士）

(注) 1. 持分比率は2026年6月30日現在の情報。なお、(株)ヤプリ及び(株)電通グループは当社を持分法適用関連会社としています。
2. Chief Technology Officerの略。最高技術責任者。

















FULLER Copyright Fuller, Inc. All Rights Reserved.

経営理念

ユメ

世界一、ヒトを惹きつける会社を創る。

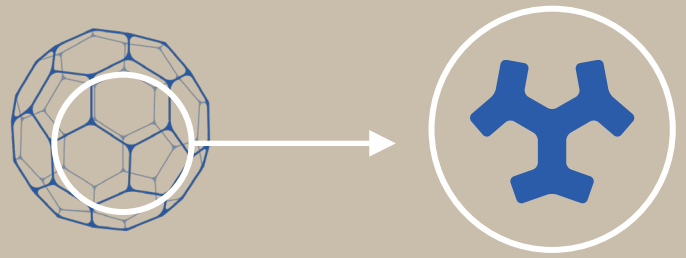
ミッション

ヒトに寄り添うデジタルを、みんなの手元に。

価値観

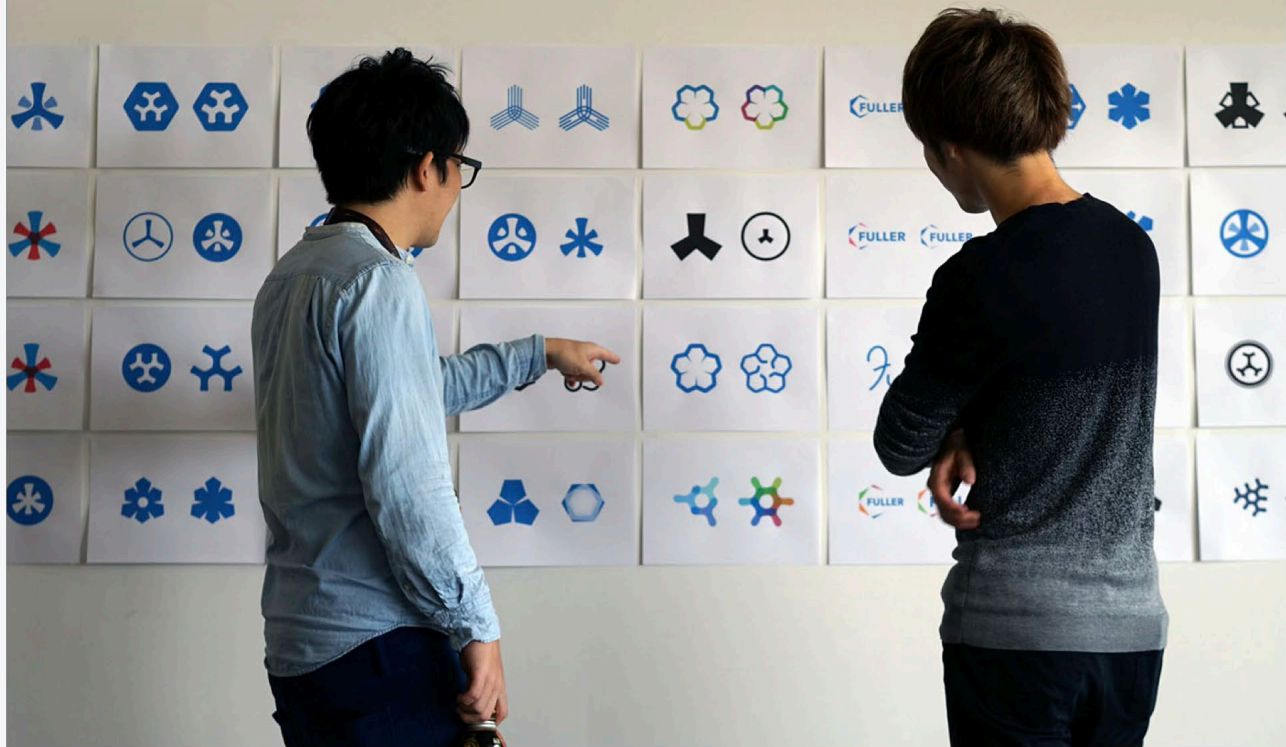
頼られる存在になろう。

社名・ロゴの由来



フラーレンの構造イメージ

社名であるフラーは、炭素原子のみで構成する分子「フラーレン（Fullerene）」に由来しています。フラーレンは分子としての安定性がある一方で、応用性・柔軟性にも富む物質です。そのような安定性と柔軟性を併せ持った会社を目指し、フラーと名付けました。
フラーレンの構造イメージの一部をかたどって当社のロゴマークとしています。



FULLER Copyright Fuller, Inc. All Rights Reserved.

デジタルパートナー事業

すべての企業のデジタルパートナーを目指して

スマートフォンアプリのデザイン・開発を中心に
ビジネスのDXを総合的に支援しています。

フラーは、デジタル領域全般（事業開発、デザイン、システム開発・運用、データ分析）で「頼られる存在」として顧客に寄り添い、新しい価値を共創する関係を構築していくことを目指しています。

顧客にとって最高のデジタルパートナーとして高い当事者意識を持って、
「より良いモノを創りたい」「ともに価値創造をしたい」といったメンバーの想いを
結集していくことで、本当に求められるモノを提供する企業でありたいと考えています。



右写真は2017年にリリースした「長岡花火公式アプリ」です。2023年度のグッドデザイン賞を受賞しました。
クライアントワークの第１号案件であり、デジタルパートナー事業の原点となっています。

GOOD DESIGN AWARD 2023

FULLER Copyright Fuller, Inc. All Rights Reserved.

経営陣プロフィール



林 浩之
取締役副社長

愛知県出身。同志社大学経済学部卒業。ITベンチャーの経営、株式会社ドワンゴでのコミュニティ事業リーダーを経て、2018年当社入社。プロジェクトマネージャー部門を立ち上げ、数多くの企業の戦略立案を支援。事業拡大を牽引し上場を実現。2026年9月に取締役副社長就任。ユメは世の中のあたりまえを変えること。

山﨑 将司
新潟

代表取締役社長

新潟県出身。千葉大学工学部デザイン学科卒業。富士通株式会社でソフトウェアのUIデザインを担当。2015年当社入社。クライアントワーク事業の立ち上げを担う。2020年に代表取締役社長就任。デザイナーとして「iF DESIGN AWARD」などのデザイン賞を受賞。ユメは世界のデザインに対する価値基準を底上げすること。

伊津 惇
高専 新潟

取締役CTO

新潟県出身。長岡高専電子機械システム工学専攻修了。日本精機株式会社で組み込みプログラム開発に従事。2017年当社入社。ソフトウェアエンジニアとして長岡花火公式アプリなどを担当。現在はCTOとして当社の技術領域を統括。2026年9月に取締役就任。ユメは世界を変えるプロダクトを創ること。



櫻井 裕基
高専 新潟

執行役員CDO

新潟県出身。長岡高専を経て、千葉大学工学部デザイン学科卒業。2012年に共同創業者として当社に参画し、2014年取締役。創業期から当社の成長を牽引。現在は執行役員CDOとして、デザイン部門を指揮している。「2024年度 グッドデザイン賞」を受賞。ユメは世界一働きやすい会社を創ること。



伊藤 弘樹
高専

執行役員CISO兼人事グループ長

北海道出身。苫小牧高専電子・生産システム工学専攻修了。富士通株式会社でシステムエンジニアとして勤務。2012年当社入社。創業当時からエンジニアの中心としてApp Apeサービスの構築・運用などを担当。現在はフラーの情報セキュリティと人事を担当。ユメはヒトとシステムが健全であり続けること。



下田 純平
高専

執行役員採用広報グループ長

群馬県出身。群馬高専を経て、筑波大学システム情報工学研究科修士課程修了。株式会社リクルートで自社メディアのマーケティングに従事。2019年当社入社。App Apeサービスのマーケティングや戦略立案、経営企画などを担当。現在は採用広報グループ長として採用・広報などを統括。ユメはフラーがフラーらしく成長し続けること。



齋藤 駿
高専

執行役員経営管理グループ長

青森県出身。函館高専生産システム工学科卒業。2022年当社入社。上場準備を担当し、上場後は経営企画・法務などを担当。現在は経営管理グループ長として経理・法務・経営企画などを統括。ユメは規模と局面を問わず盤石な経営基盤を保ち続けること。

CTO：Chief Technology Officerの略。最高技術責任者。
CDO：Chief Design Officerの略。最高デザイン責任者。
CISO：Chief Information Security Officerの略。
最高情報セキュリティ責任者。

高専 高等専門学校（高専）出身者
新潟 新潟県出身者

FULLER Copyright Fuller, Inc. All Rights Reserved.

沿革

「自動車だったらトヨタ、家電だったらソニーといった、日本発で世界一といえる会社をITの世界でも創りたい」という想いから、高専出身メンバーが集まりフラーを創業。
堅実な事業成長を遂げ、2025年7月に東証グロース市場上場。今後本格的な成長局面へ。

創業期

2011年11月、高専出身メンバーが茨城県つくば市で創業。
2014年にアプリ分析ツール「App Ape」をリリース。

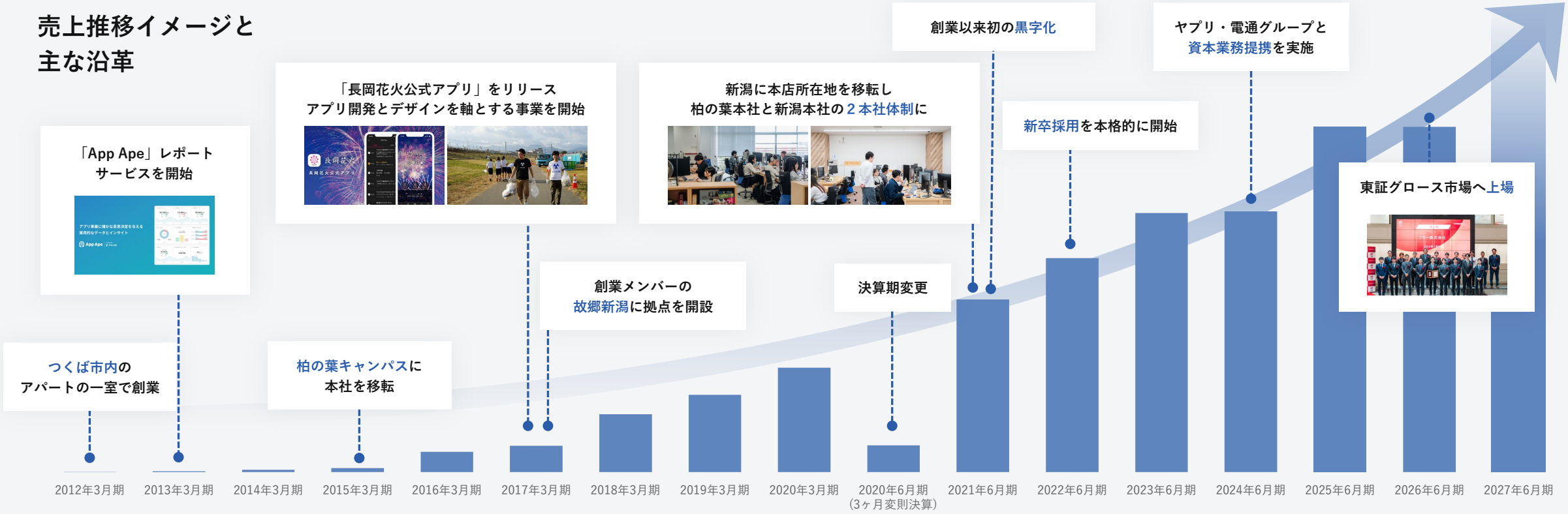
成長期

2017年の「長岡花火公式アプリ」を契機に、アプリ開発とデザインを軸とするクライアントワークを開始。

拡大期

黒字化を達成。事業戦略・デザイン・開発・データ分析などの総合ソリューション「デジタルパートナー事業」を拡大。

売上推移イメージと主な沿革



FULLER Copyright Fuller, Inc. All Rights Reserved.

主なソリューションと特長

事業開発

- 市場調査
- コンサルティング
- サービス戦略企画
- グロース支援

デザイン

- UIデザイン
- ユーザー体験設計
- コンセプト設計
- ブランディング

システム開発・運用

- スマホアプリ開発
- ウェブアプリ開発
- インフラ構築・運用
- 品質保証

データ分析・App Ape

- データ活用支援
- 分析基盤構築

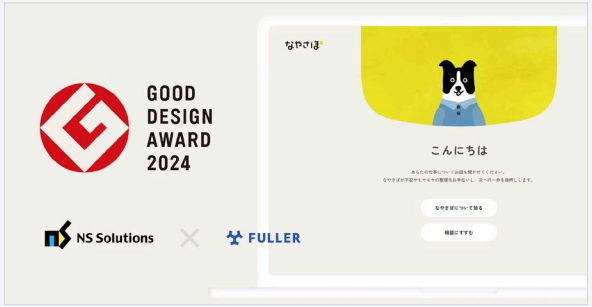
App Ape
ダッシュボード
オーダーメイド分析

顧客と並走する事業開発



顧客と同じ目線で事業の立ち上げから成長まで並走。
デジタル戦略の成功を目指す。
（写真：東急の方々とフラーのプロジェクトメンバー）

デザインに対する高い評価



顧客企業やユーザーから信頼されるデザイン能力。
複数のデザイン賞を受賞するなど高い外部評価。

ユーザー体験を重視した プロダクト開発



顧客企業のプロダクトやサービスを実際に体験。
開発メンバー自らの体験をものづくりに反映。
（写真：スノーピークの製品を用いてキャンプを するフラーのプロジェクトメンバー）

App Apeを用いた 独自の分析・企画提案



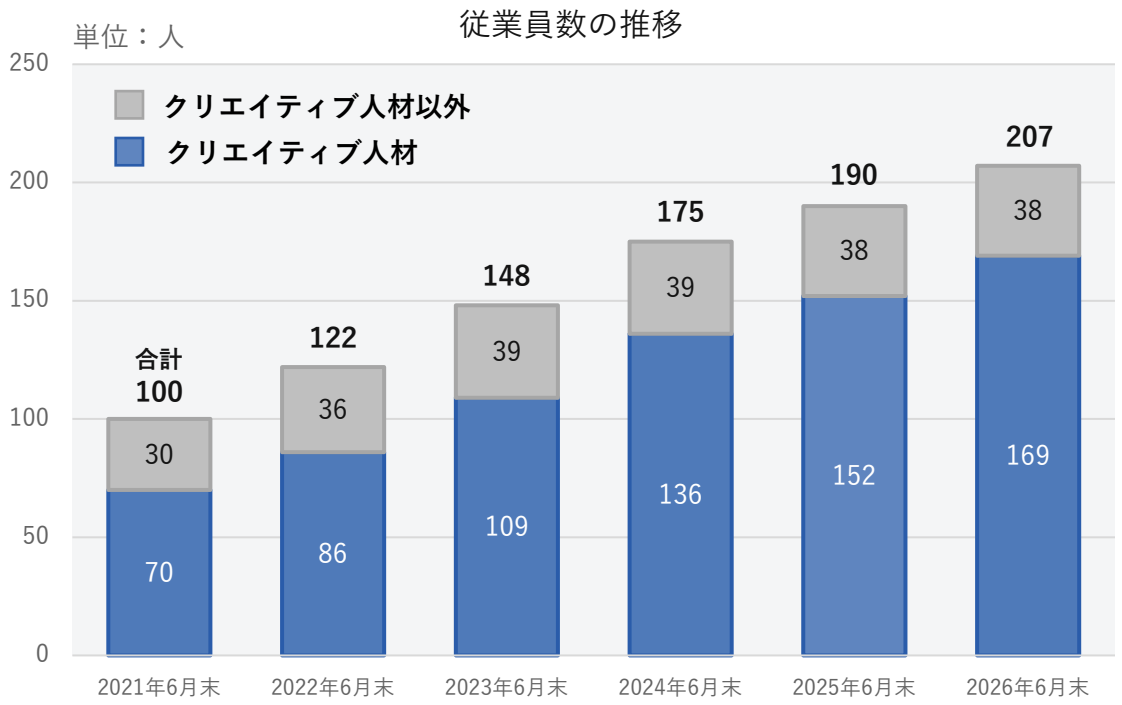
アプリ市場の情報とノウハウを提供。
「アプリのフラー」を支える当社独自のサービス。

Copyright Fuller, Inc. All Rights Reserved.

収益性を支える高いクリエイティブ人材比率

顧客価値を実現するクリエイティブ人材は事業推進の要。
全従業員の約8割をクリエイティブ人材が占め、収益性を支えている。

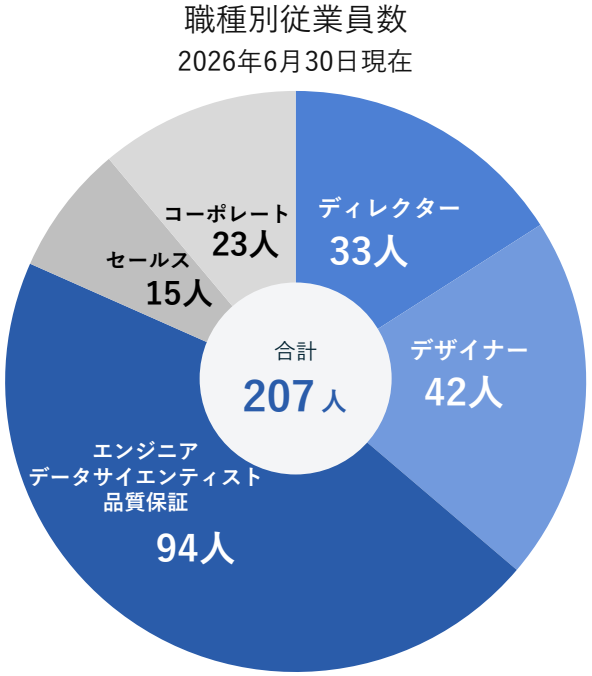
積極的な採用によりクリエイティブ人材は年々増加
事業成長を支えている



クリエイティブ人材比率

81.6%

※従業員のうちディレクター、デザイナー、エンジニア、データサイエンティスト、品質保証の割合

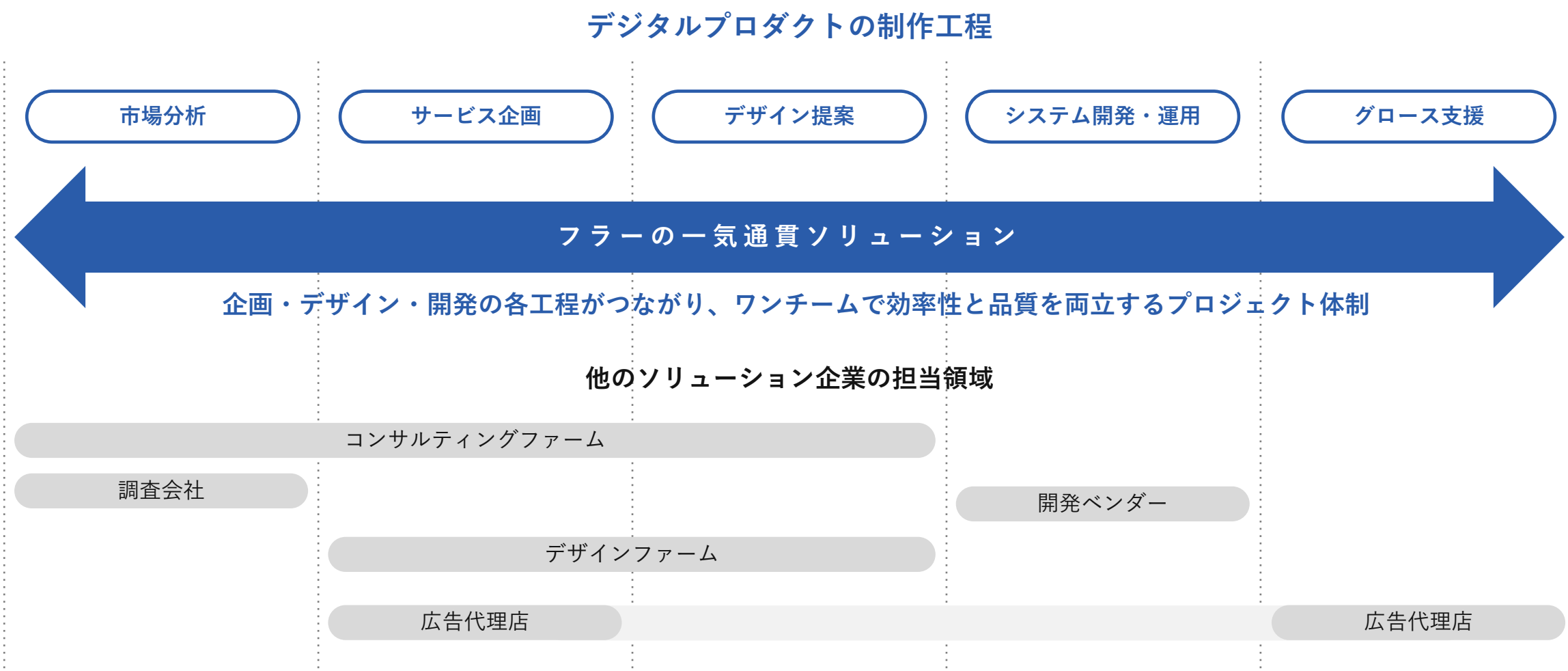


FULLER
Copyright Fuller, Inc. All Rights Reserved.

一気通貫のソリューション

スマートフォンアプリなどのデジタルプロダクトの制作をワンストップで提供。
一気通貫のソリューションにより、顧客のビジネスの成功を支援。

デジタルプロダクトの制作工程



FULLER Copyright Fuller, Inc. All Rights Reserved.

得意とするシステム開発・運用の領域

アプリ・ウェブ開発を軸とした幅広いエンジニアリング能力。
AIを活用し、設計・開発・インフラ構築からリリース後の運用・機能改善・データ分析までワンストップで提供。

フラーの得意領域

フロント

- iOSアプリ開発
- Androidアプリ開発
- ウェブサイト制作
- ウェブアプリ開発
- ECサイト構築

システム基盤

- クラウドインフラ構築
- サーバーアプリケーション開発
- 管理画面開発
- 外部サービス連携
- CMS構築

分析・運用

- クラウドインフラ保守・運用
- データ分析基盤構築
- セキュリティ対策
- サービス監視
- グロース支援

AI活用

- AI機能の組み込み
- PoC・技術検証
- AI内製化支援

FULLER Copyright Fuller, Inc. All Rights Reserved.

01 2027年6月期第1四半期 業績

02 2027年6月期第1四半期 トピック

03 Appendix（会社概要）

04 Appendix（成長戦略）

FULLER Copyright Fuller, Inc. All Rights Reserved.

1 リソースの拡充・育成

頼られる人材の層を厚くする

2 ソリューション能力の向上

AI時代に適した“ものづくり”を究める

3 販路の拡大・活用

価値を届ける相手を増やす

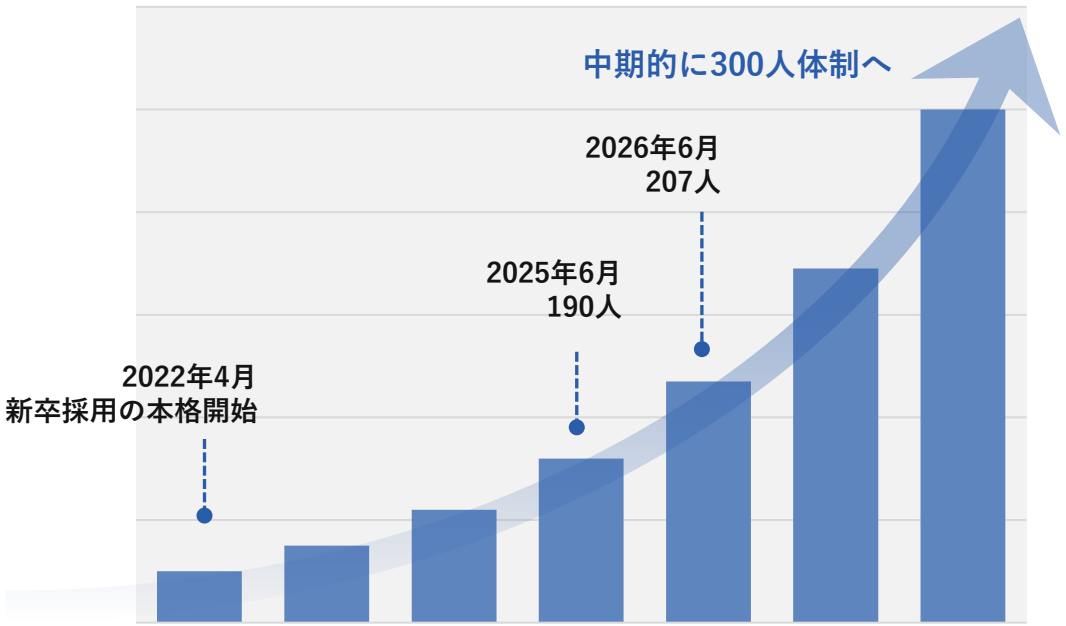
FULLER Copyright Fuller, Inc. All Rights Reserved.

成長の基盤となる「ヒト」の確保

従業員数、とりわけクリエイティブ人材の確保は、事業成長のため必要不可欠。
採用による人員の拡大と、育成による1人当たりの付加価値向上により、中長期的な成長を目指す。

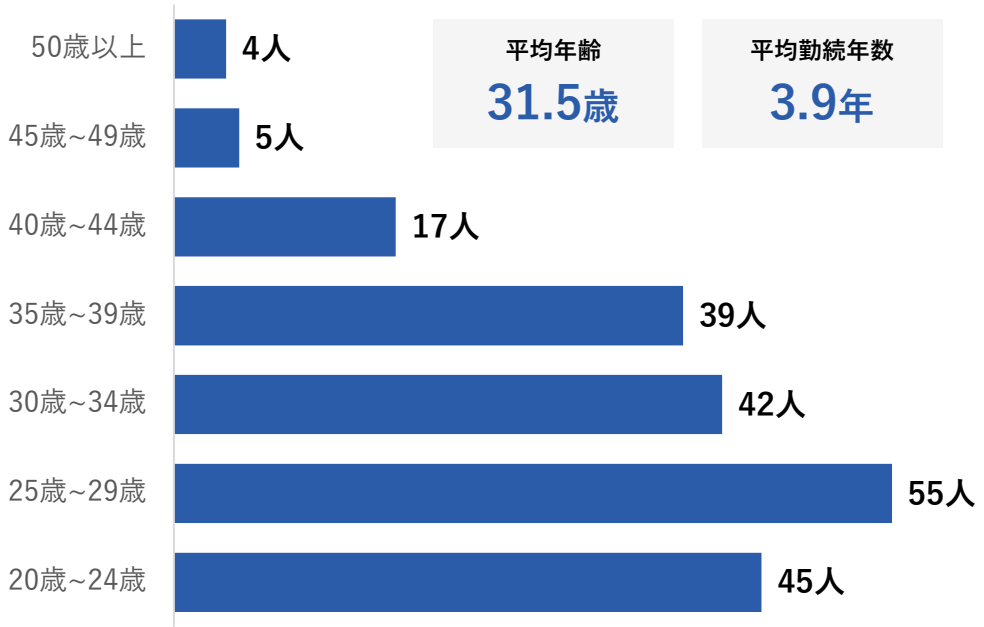
順調な新卒採用と高い定着率
成長の基盤となるクリエイティブ人材の増加を図る

従業員数推移イメージ



若手中心の年齢構成
「ヒト」の育成により中長期の成長を目指す

年齢別従業員数
2026年6月30日現在



FULLER Copyright Fuller, Inc. All Rights Reserved.

成長を加速する「ヒト」の育成

若手を中堅、さらにマネジメント・シニア層へと育てる仕組みを整備。
難易度の高い大規模案件を担える人材を増やす。

若手→中堅→マネジメント・シニアへの育成
育った人材が「教える側」に立ち、育成のサイクルを回す

若手
実務を学びながら案件を担う

▶

中堅
案件のリードを担う

▶

マネジメント・シニア
組織を率いる・専門性で支える

- 約3ヶ月の充実した新卒研修プログラム。開発の基礎やAI活用手法を学び、即戦力人材へ。
- メンター制度を用いたOJT。丁寧なサポートのもと実務経験を積む。
- 若手を積極的にリーダーに登用。案件リードの経験により成長を加速。

- マネジメント研修により、未経験者もマネージャーとして成長できる機会を提供。
- 資格取得支援制度(注)により、技術研鑽を奨励。
- 中堅以上が積極的に若手の育成に参画。「教える側」として次世代の人材を育てる。

(注) 会社が指定した資格（IPA・AWS等）の受験者や資格取得者に対し、受験料や合格祝い金を支給。

育成の成果を事業成長へとつなげる
大規模案件の受注と1人当たりの付加価値の向上を狙う

育成による「質」の向上
育った若手が案件の推進やチームマネジメントを担い、中核となる人材が増加。

▼

大規模案件など多様な案件の受注
複数チーム・長期にわたる大型案件や、技術難易度の高い案件を安定して受注・推進できる体制に。

▼

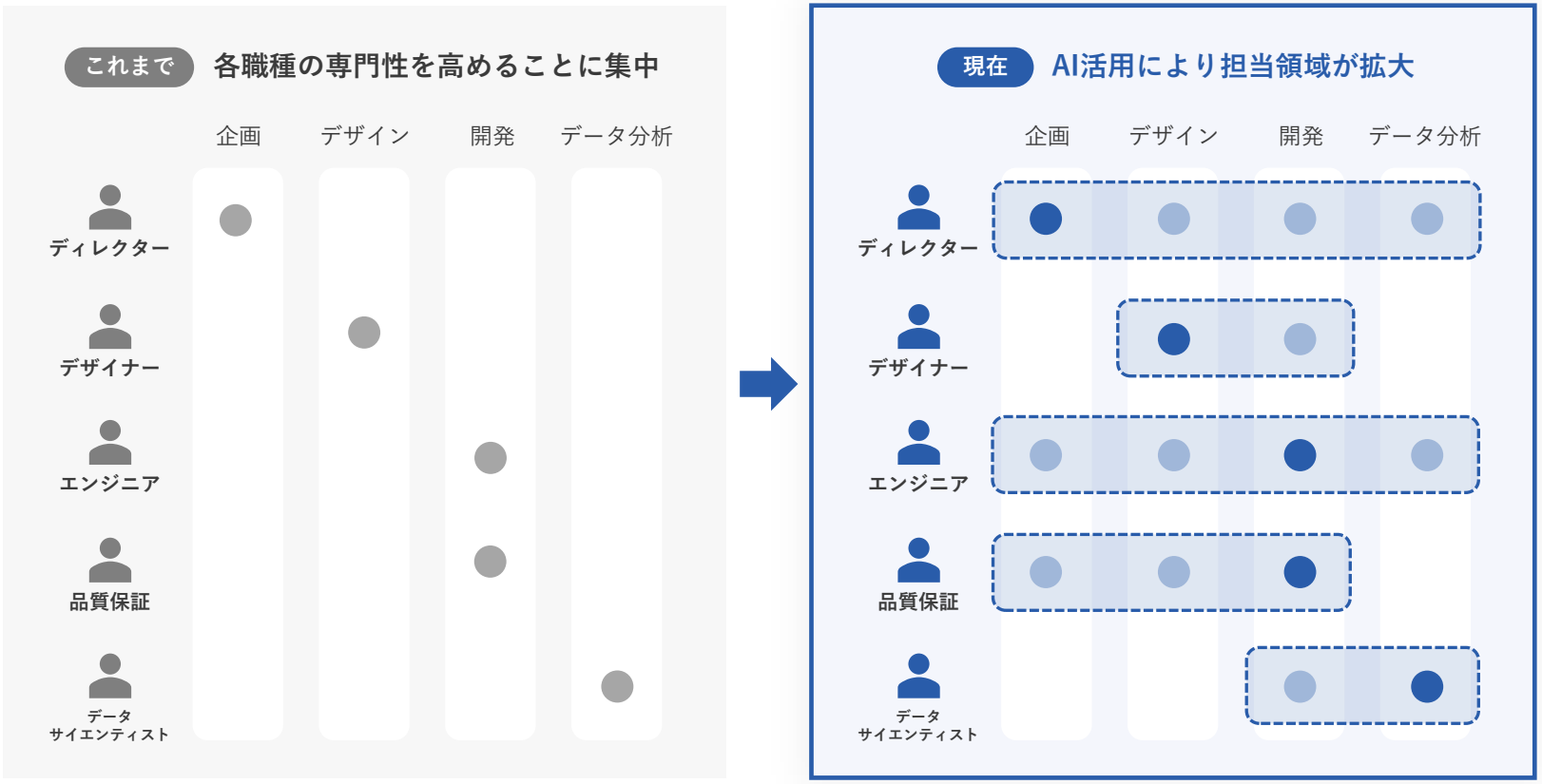
1人当たりの付加価値向上
大規模案件や技術難易度の高い案件の受注を通じて、1人当たりの付加価値を高め、中期的に人数の増加を上回る成長を目指す。

FULLER Copyright Fuller, Inc. All Rights Reserved.

専門性の拡張

専門性を磨いてきた各職種が、AI活用を前提に担当領域を拡張。
提案から実装・検証までの速度と品質を高める。

AI活用で専門性を軸に担当領域が拡張



職種をまたぐノウハウ移転

AIを追い風にノウハウやスキルの共有が加速。
各領域の専門家が集まるフラーは、単なる「AI頼りの職能の拡張」ではなく、専門性を兼ね備えた「AI時代のものづくり人材」が育つ土壌が整っている。

クリエイティブ人材

169人
（2026年6月30日現在）

ディレクター	33人
デザイナー	42人
エンジニア・品質保証・データサイエンティスト	94人

FULLER Copyright Fuller, Inc. All Rights Reserved.

開発パートナーの活用

リソースを柔軟に調達するため、開発パートナー（外注先）の活用は不可欠。
フラーにない技術・能力を結集し、大規模プロジェクトの受注に対応。

フラーのプロジェクトを支える主な開発パートナー企業

エンジニアリングリソースの提供・技術協力

- (株)アドグローブ
- (株)YAZ
- レバテック(株)
- (同)コベリン

デバッグ・検証・脆弱性診断

- キヤノンイメージングシステムズ(株)
- (株)SHIFT

リソースの柔軟な調達

社員のリソースは安定稼働を前提に計画し、大規模案件などのピーク時にはパートナー企業と連携して対応。

並走する開発体制

パートナーはフラーのプロジェクト体制と並走して開発を推進。成果物の品質はフラーが一元管理。

継続的な協業による高い習熟度

主要パートナーとは複数年にわたり協業しており、フラーの開発手法や品質基準を熟知。

フラーの強みを活かしながら売上成長を続けていくため、今後とも開発パートナーを積極的に開拓

FULLER Copyright Fuller, Inc. All Rights Reserved.



AI活用によるデジタルパートナー事業の成長

AI活用は、デジタルパートナー事業の対応領域を広げ、生産性を高める鍵。
全社横断組織「FULLER AI STUDIO」を設置し、AI活用を推進。

FULLER AI STUDIOが推進する3つの取り組み

プロダクトへのAI機能導入

FULLER AI STUDIO

事業領域の拡大

開発工程のAI最適化

培ってきたものづくりの知見とデザイン力にAIを掛け合わせ、顧客プロダクトへのAI機能導入を推進。
AI時代にふさわしいユーザー体験を提供する。

1 **黎明期**　アプリを持つこと自体が目的だった時代

2 **成熟期**　品質・機能の差別化で競い合う時代

3 **AI活用期**

独自のAI機能をアプリに備える時代

機能が出そろったアプリにも、AIで新しい体験が生まれる。既存アプリへの再投資を促す流れに。

AI機能導入事例





「common」アプリ

東急株式会社さま

街ごとのニュースをAIが記事コンテンツに加工し、アプリ内で配信する機能を追加。運用中のアプリにAIで新しい体験を加えた事例。

当社ニュースリリース

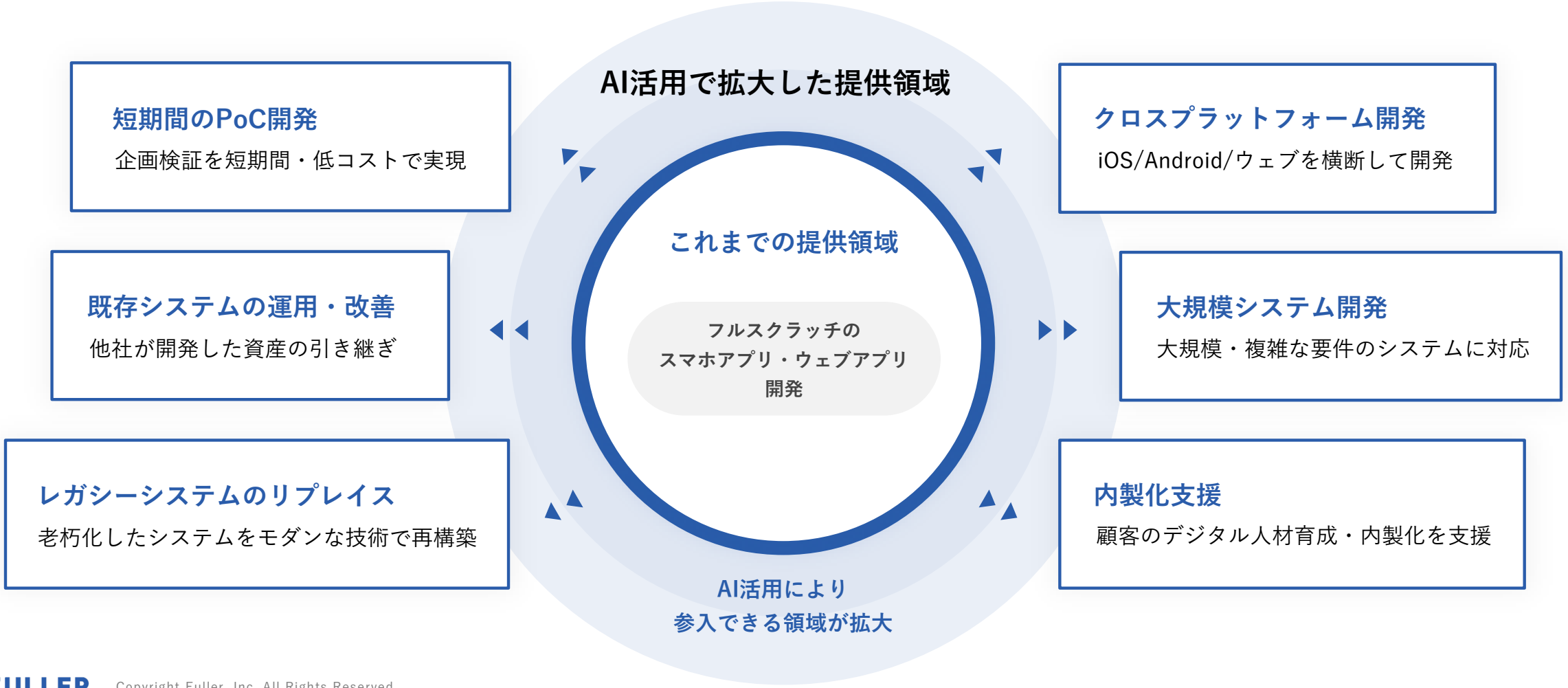
2026年6月25日
東急の地域コミュニティアプリ「common」、AIを活用したニュース配信機能を追加

https://www.fuller-inc.com/news/202606-common-ai-news

Copyright Fuller, Inc. All Rights Reserved.

事業領域の拡大

スマホアプリ・ウェブアプリのフルスクラッチ開発を中心に、AIの活用によって事業領域を拡大。
顧客が抱える周辺課題にも、フラーが幅広く対応。



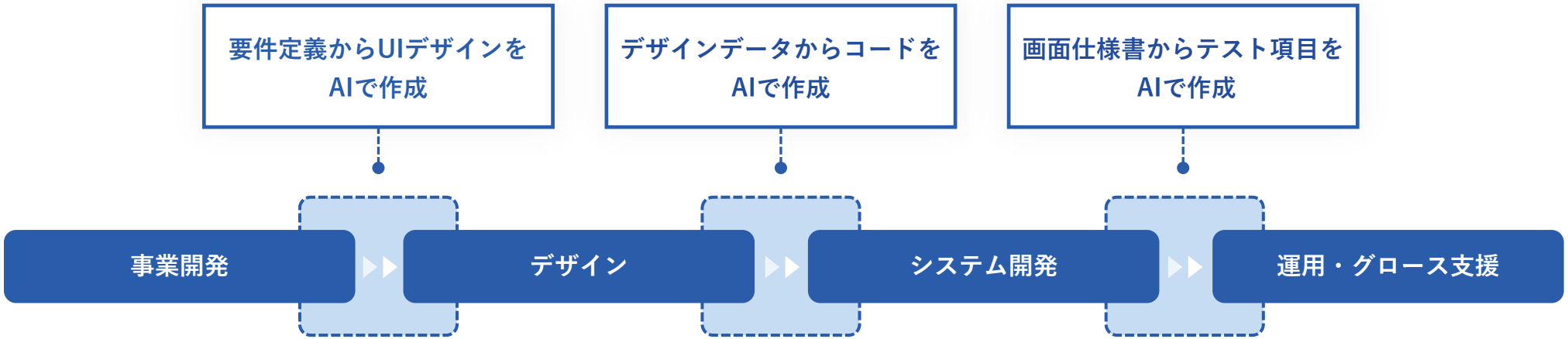
FULLER Copyright Fuller, Inc. All Rights Reserved.

開発工程のAI最適化

各工程内だけでなく、工程間の引き継ぎもAIで効率化。
事業開発から運用まで自社で担うフラーは、AIの力を最大限に引き出せる。

前工程から次工程への成果物の受け渡しにAIを活用し、仕様の一貫性とプロダクトの品質を担保。
引き継ぎ工数や手戻りが減り、企画から公開までのリードタイムを短縮できる。

AI最適化した開発工程の例



工程全体をAIに最適化する開発手法を確立し、品質・コスト・納期のすべての水準を改善していく

FULLER Copyright Fuller, Inc. All Rights Reserved.

外部のサービスを積極的に活用

フラーの得意分野に特化するため、自社プロダクト・内製にこだわらず、優れたサービスを柔軟に活用。
グローバルスタンダードの機能・利便性を享受しつつ、工期・トータルコスト・研究開発負担を低減。

企画・デザイン・開発・分析の専門チームによる「最良のものづくり」
＋
売上優先の自前主義ではなく、顧客利益のため「最良の外部サービス」を活用

アプリケーション	システム基盤	分析・運用	AI
/Studio	Firebase	ImageFlux Powered by pixiv	Claude
yappli	Kuroco	KARTE	Figma
shopify	PLAss	mackerel	Gemini

FULLER Copyright Fuller, Inc. All Rights Reserved.

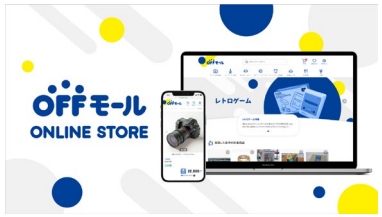
3 販路の拡大・活用

既存顧客との取引拡大、主要販路からの案件創出の両面で新規受注を拡大。
AIをソリューションに組み込んだことで、新規顧客だけでなく既存顧客にも提案の機会が広がる。

既存顧客の取引拡大



東急さま
広告デザイン事例



ハードオフコーポレーションさま
ECサイト構築事例



日鉄ソリューションズさま
ノベルティ制作事例

1社当たりの提供価値を高め、取引を深く・広く拡大していく。

- プロダクトの継続的な改善活動による既存取引のアップセル
- AIをはじめとした周辺ソリューションの拡大によるクロスセル
- 既存顧客の他部門・他プロダクトへの取引の拡大　など

主要販路からの案件受注

yappli　dentsu　DENTSU DIGITAL　電通総研
Studio.inc　第四北越銀行　Infcurion

パートナーシップを最大限に活用し、案件を創出。
また、継続的な案件販路を獲得し、安定した受注基盤を確立していく。

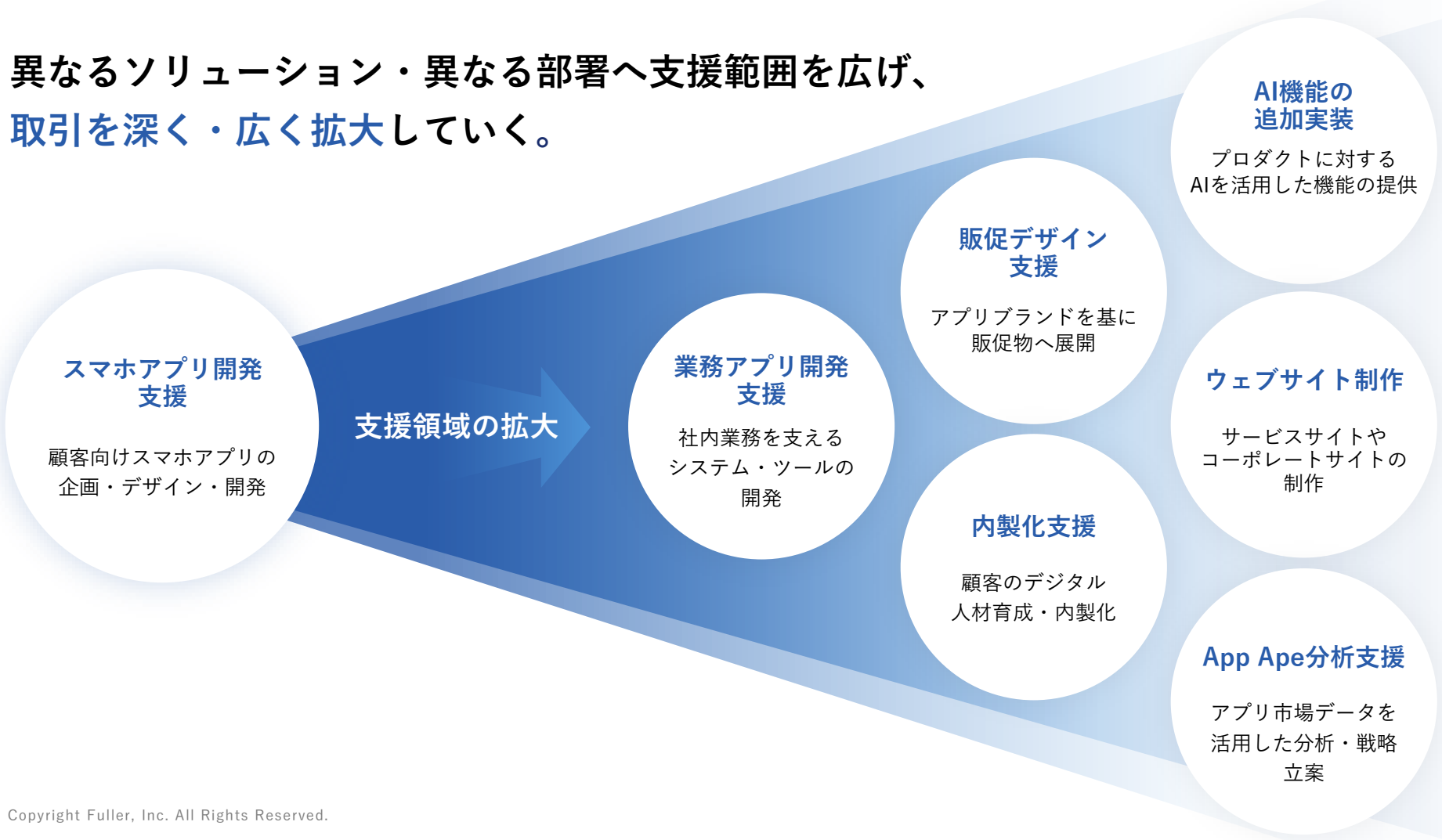
- 資本業務提携先を中心に共同提案・相互送客の推進
- 互いのソリューションを重ね合わせた新たな顧客価値の創出　など

Copyright Fuller, Inc. All Rights Reserved.

既存顧客の取引拡大

アプリで始まった取引を起点に、周辺のソリューションへと支援を拡大。
1社当たりの提供価値を高め、顧客のデジタル戦略全体を支えるパートナーへ。

異なるソリューション・異なる部署へ支援範囲を広げ、取引を深く・広く拡大していく。



FULLER Copyright Fuller, Inc. All Rights Reserved.

主要販路からの案件受注

ヤプリ・電通グループは、多くの開発案件を有するフラーの主要販路。
両社の強みにフラーのソリューション能力を掛け合わせ、顧客のニーズに応える。

■ フラーの担当　■ 提携先の担当　（白セル＝担当外）

ヤプリ×フラー

「Yappli」を用いたアプリ開発工程の全体をヤプリが、標準機能の範囲をこえるオーダーメイド機能の開発をフラーが担当。

	戦略立案	要件定義	デザイン	開発	運用	プロモーション
ヤプリ						
フラー				開発 オーダーメイド部分		

電通グループ×フラー

アプリ案件の戦略立案からデザインとプロモーションを電通グループが、サービスの要件定義から運用までをフラーが担当。

	戦略立案	要件定義	デザイン	開発	運用	プロモーション
電通グループ						
フラー		■	■	■	■	

両社との取り組みをモデルケースに、新たな企業とのパートナーシップを構築していく

FULLER Copyright Fuller, Inc. All Rights Reserved.

フラー株式会社

https://www.fuller-inc.com/

本資料の取り扱いについて

本資料における将来の見通しに関する記述は、現在当社が入手している情報に基づいて行った判断・評価・事実認識・方針の策定等に基づいて記載もしくは算定しています。こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は、今後の事業運営や内外の経済、その他状況の変化等により、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。