

2026年8月期（2025年9月1日～2026年8月31日）

決算説明資料

株式会社FIXER（証券コード5129）2026年10月14日

Index

2026年8月期 業績ハイライト

2027年8月期 通期業績見通し

Appendix

2026年8月期 業績ハイライト

2026年8月期 通期業績サマリー

計画を大きく下回り、営業損失は2,316百万円に拡大。

売上高（百万円）

3,122

前期比△21.6%。
当初予想4,348百万円に
対し△1,225百万円

営業損失（百万円）

△2,316

前期△1,729百万円から
586百万円拡大。
売上総損失△29百万円

期末現預金（百万円）

1,205

前期末3,088百万円から
△1,882百万円。
純資産1,862百万円

主因はSovereign GaiXerの販売体制の立ち上げ遅れ。
売上水準に対して過大な体制を是正できず、固定費が高止まりした

2026年8月期 通期業績（業績予想との乖離）

実績は9月1日の修正予想とほぼ同水準で着地

	2026年8月期 当初予想（連結） [2026/4/10]	2026年8月期 修正予想（連結） [2026/9/1]	2026年8月期 実績（連結）	当初予想比
売上高	4,348	3,135	3,122	△1,225
売上原価	3,309	3,224	3,152	△157
売上総利益	1,038	△88	△29	△1,067
販売費および一般管理費	2,584	2,349	2,286	△297
営業利益	△1,546	△2,438	△2,316	△770
経常利益	△1,541	△2,432	△2,310	△768
親会社株主に帰属する当期純利益	△1,566	△2,476	△2,302	△735

※ 単位：百万円。修正予想は2026年9月1日開示「通期連結業績予想の修正に関するお知らせ」の値

2026年8月期 通期業績（対前期比）

売上総利益がマイナスに。販管費は74百万円増

	2025年8月期 実績（連結）	2026年8月期 実績（連結）	増減	増減率
売上高	3,980	3,122	△858	△21.6%
売上原価	3,498	3,152	△346	△9.9%
売上総利益	482	△29	△512	-
販売費および一般管理費	2,212	2,286	+74	+ 3.4%
営業利益	△1,729	△2,316	△586	-
経常利益	△1,719	△2,310	△590	-
親会社株主に帰属する当期純利益	△2,117	△2,302	△184	-

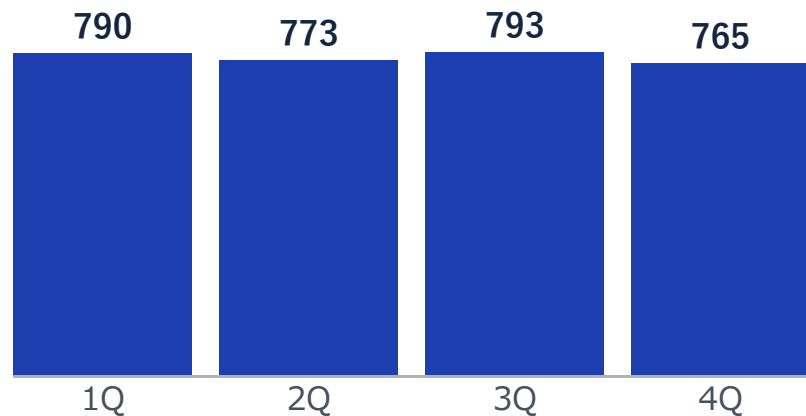
※ 単位：百万円。第3四半期より、顧客へのサービス提供に直接関連するクラウド利用料・業務委託費等の一部を売上原価に計上する区分の見直しを行っている。

2026年8月期 通期業績（四半期推移）

売上は四半期約8億円で推移。4Qは営業損失が縮小

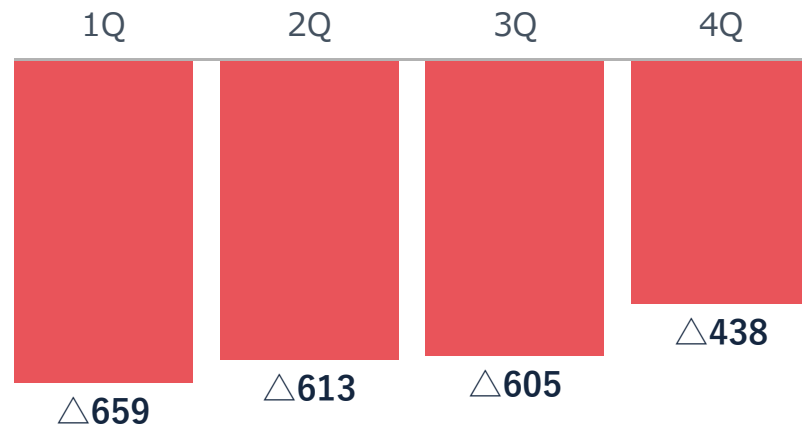
売上高（連結）

（百万円）



営業損失（連結）

（百万円）



※ 単位：百万円。4Qは通期実績から1Q～3Qの開示値を差し引いた値。4Qの損失縮小は人件費・業務委託費の減少による。

2026年8月期 通期業績（売上未達要因）

公表予想比△1,225百万円のうち、GaiXer部門の未達が約 7 割

要因	影響額	内容
① Sovereign GaiXer（GaiXer部門）	△845	計画862→実績16百万円。代理店チャネルの構築と直販体制の立ち上げが遅れ、4Qに集中させた計画が実現しなかった
② 医療AI（JV・医療部門）	△414	JV計画409→64百万円、医療部門201→131百万円。 補助金採択の遅れで病院の決裁が後ろ倒しに
③ BID部門（プロジェクト型）	△136	大型公共案件の失注と、Sovereign GaiXer販売の活動量不足
④ 事業企画部門（映像・技術開発）	△4	ほぼ計画どおり
⑤ サービスデリバリー部門	+172	リセール・マネージドサービスが既存顧客のアップセル・継続契約で計画を上回った
合計（公表予想4,348→実績3,122）	△1,225	※部門別は社内管理数値（単体）。連結消去等により合計は一致しない

2026年8月期 通期業績（損失拡大の理由）

売上総利益△512に加え、販管費は74百万円増加

売上総利益の減少

△512

482→△29百万円。

売上減少に対し、人員とクラウド費用が残った

販管費の増加

+74

2,212→2,286百万円。

支払報酬+191、給料+50、支払手数料+21

人件費（原価＋販管費）

2,095

前期2,320百万円から△224。

売上△858に対して削減が追いつかなかった

「クラウド版の立て直し中」を理由に体制是正を先送りしたことが、損失拡大の直接の原因

主要費用科目の四半期推移

人件費は4Qに416百万円へ。削減は4Qから数字に反映

	2026年8月期				通期	前期通期
	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期		
人件費	590	545	543	416	2,095	2,320
地代家賃・共益費	122	118	122	121	486	507
業務委託人件費（販管費）	98	110	101	51	363	204
外注費（原価）	17	31	62	31	137	288
広告宣伝費	31	11	7	10	61	74

※ 単位：百万円。1Q～3Qは各四半期の決算説明資料の値、4Qは通期実績との差。人件費・家賃は原価と販管費の合計。

従業員数

採用抑制と体制見直しにより、期末従業員数は前期末比△69名

従業員数（期末）

288名

2025年8月末357名から
2026年8月末288名に減少。
3Q末322名から△34名

新卒採用

15名

2025年度54名から
大幅に抑制。
中途採用も縮小

配置転換

約半数

2026年7月、クラウド版
GaiXer担当の約半数を
Sovereign GaiXerへ

貸借対照表

純資産は損失計上により1,862百万円へ減少。借入金はほぼゼロ

	2025年8月期末 (連結)	2026年8月期末 (連結)	増減
流動資産	4,144	2,026	△2,117
うち現金及び預金	3,088	1,205	△1,882
固定資産	348	354	+6
資産合計	4,493	2,381	△2,111
負債合計	685	519	△166
純資産合計	3,807	1,862	△1,945

自己資本比率	83.7%	78.1%	△5.6pt
--------	-------	-------	--------

※ 単位：百万円。資本金・資本剰余金は新株予約権の行使により各201百万円増加。仕掛品192百万円はSovereign GaiXer向け機器。

キャッシュ・フロー計算書

営業活動で2,239百万円流出。新株予約権行使で402百万円調達

	2025年8月期末 (連結)	2026年8月期末 (連結)	主な内容
営業活動によるキャッシュ・フロー	△1,047	△2,239	税引前損失△2,341、 棚卸資産増△192
投資活動によるキャッシュ・フロー	△65	△40	有形固定資産の取得△39
財務活動によるキャッシュ・フロー	43	398	新株予約権の行使に よる株式発行+402
フリー・キャッシュ・フロー	△1,112	△2,280	前期末比△1,167
現金及び現金同等物の期末残高	3,085	1,202	前期末比△1,882

期末現金及び現金同等物は1,202百万円。来期計画の損益計算上の費用は月平均約324百万円。
資金確保に向けた協議を継続中

継続企業の前提に関する注記

注記を記載。対応策は実施途上で不確実性が残る

継続企業の前提に重要な疑義を生じさせる事象が存在し、重要な不確実性が認められる

2期連続の営業損失、営業キャッシュ・フローのマイナス、純資産の大幅な減少

1

固定費の削減

人員・拠点・委託の見直しで
損益分岐点を下げる

2

経営資源の重点配分

Sovereign GaiXerへ人員を移し、
既存事業は選別

3

事業計画・資金繰りの管理

受注確度等を評価した予算で
着地と資金繰りを管理

4

資金確保

借入れやリースの活用等について
金融機関その他の関係先との協議

対応策の進捗

費用見直しにより前期比1,547百万円を削減する計画

施策	内容	状況	前期比削減額
人員体制の適正化	採用抑制・配置転換・体制見直し。人件費 2,095→1,273百万円	実施中	△822
拠点の集約	四日市・名古屋拠点、東京本社 of 賃借面積を見直し	一部実施済	△127
業務委託の見直し	業務委託人件費500→232百万円	実施中	△268
その他費用の見直し	クラウド・仕入、採用、報酬・手数料等（広告費増 加を控除）	実施中	△329
資金確保	金融機関との協議、一部在庫のリース化等の検討	協議中	—
費用合計（売上原価＋販管費）	5,439→3,891百万円		△1,547

事業の進捗 Sovereign GaiXer

製品化を完了し、自治体・医療機関で導入が始まった

1 製品化の完了

複数台接続・共通プラットフォーム化
「デジタル化・AI導入補助金2026」
対象ITツールに登録

2 導入事例

埼玉県草加市（全国の自治体で初）、
医療機関、民間企業。
当期売上31百万円

3 販売体制の再編

7月にクラウド版担当の約半数を
配置転換。9月に営業・事業企画を
統合し19名体制へ

4 共同開発

TOKYO MXとAI考査システムを共同開発。
ElevenLabsの音声AIとの
組み合わせを検証

事業の進捗 既存事業・医療AI

ストック型は堅調。「AI医事課長」は7月時点で10機関に導入・活用

リセール・マネージドサービス

既存顧客のアップセルと継続契約で計画を上回った。上位10社で売上の87%を構成

クラウド版 GaiXer

ISMAP-LIUクラウドサービスリストに登録。
契約社数は107→80社。機微情報を扱う顧客は
Sovereign GaiXerへの移行を提案

医療AI

「AI医事課長」は7月時点で10機関に導入・活用。
Medical Agentは採択待ちの案件が遅延

映像AI

TOKYO MXと「GaiXer Review Agent」を共同開発し、外部提供を開始

9月1日公表事項への対応

公表事項に対する対応状況を整理

項目	内容	状況
経営責任の措置	役員報酬の減額等	公表予定
来期予想の開示	根拠に基づく2027年8月期業績予想	本日公表（決算短信）
社内体制の改善	月次の通期着地見通しの取締役会報告、乖離時の開示判断ルール、受注確度の全社共通管理	10月開始予定
新株予約権の取得・消却	第3～5回新株予約権27,620個（潜在株式2,762,000株）	9月30日実施

対応状況を確認し、必要な決定事項を適時に開示する

今後のKPI開示方針（検討中）

指標の定義と報告方法を整理し、今後の開示を検討

領域	指標	定義	頻度(案)
Sovereign GaiXer	受注台数／検収台数	受注＝契約締結、検収＝顧客検収月に計上	四半期
Sovereign GaiXer	販売パートナー契約社数	契約締結済みで販売可能な社数	四半期
Sovereign GaiXer	商談件数	営業管理基盤上の集計定義を整理	四半期
クラウド版 GaiXer	契約社数・解約社数	有償契約の期末社数と期中解約	四半期
費用	人件費・従業員数	原価＋販管費の人件費、期末従業員数	四半期
資金	現預金残高	期末残高と月間支出	四半期

Q1. 継続企業の前提に関する注記が付いたことは、何を意味しますか

A. 2期連続の営業損失と営業キャッシュ・フローのマイナス等により、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせる事象が存在しています。固定費削減、販売強化及び資金確保の対応策は実施途上であり、受注・検収、費用削減の進捗及び資金調達の時期・条件には不確実性があります。このため、継続企業の前提に関する重要な不確実性が認められると判断しています。

Q2. 資金は足りますか

A. 期末の現預金は1,205百万円です。費用削減に加え、仕入代金の支払条件の調整や金融機関との協議を進め、必要資金の確保に取り組んでいます。

2027年8月期の計画は、契約・受注、見積提出状況及び過去実績等を踏まえ、受注確度と納品・検収時期を評価して策定しています。計画に基づく資金繰りを継続的に確認し、必要となる資金の額及び時期を精査しています。調達の実現時期及び条件には不確実性があります。

Q3. Sovereign GaiXerは、なぜ計画を大きく下回ったのですか

A. 計画951百万円に対し実績は31百万円でした。販売代理店チャネルの構築と直販体制の立ち上げが当初の想定より遅れ、4Qに集中させた販売計画が実現しませんでした。

7月以降、クラウド版担当の約半数を配置転換し、9月には営業体制を19名に統合しました。

Q4. クラウド版GaiXerの解約が増えた理由と対策は

A. 契約社数は107社から80社へ減少しました。製品改修およびカスタマーサポート体制の整備の遅れ等が、解約増加の要因となりました。

今後は利用実績のある用途と顧客に注力し、機微な情報を扱う顧客には Sovereign GaiXerへの移行を提案します。クラウド利用料の削減を進め、利用コストの適正化に取り組んでいます。契約社数と解約社数の定義を整理し、今後の開示方法を検討します。

Q5. 仕入れたSovereign GaiXer用機器の在庫はどうなっていますか

A. 期末の仕掛品192百万円は、販売前のSovereign GaiXer用機器です。

棚卸資産は取得原価で計上し、正味売却価額が取得原価を下回る場合は、正味売却価額まで帳簿価額を切り下げます。

Q6. 新株予約権を消却した理由と、今後の資本政策は

A. 2025年12月に発行した新株予約権の調達実績は399百万円です。投資を受注・案件の進捗に応じて段階的に実施する方針へ見直し、未調達額の全額を一括調達する必要性が低下したため、9月30日に残存分を取得・消却しました。残存潜在株式2,762,000株は期末発行済株式数の約17.6%に相当していました。

安定的な事業運営及び必要な投資に係る資金については、借入れやリース等の活用等を検討しています。必要な決定事項は適時に開示します。

2027年8月期 通期業績見通し

2027年8月期 通期業績見通し（サマリー）

費用△1,547百万円で、営業損失を510百万円へ縮小

売上高（百万円）

3,381

前期比+8.3%。

契約・受注・見積提出済みの案件を中心に織り込む

営業損失（百万円）

△510

前期△2,316百万円から
1,806百万円改善。
売上総利益774百万円

親会社株主帰属純損失（百万円）

△542

経常損失△505百万円。
税金・非支配株主損益を
反映して△542百万円

費用削減を主軸に、営業損失を前期の4分の1以下へ縮小する計画

2027年8月期 業績見通し（連結）

売上原価△545、販管費△1,001。粗利率22.9%へ

	2026年8月期 実績	2027年8月期 予想	増減	増減率
売上高	3,122	3,381	+258	+8.3%
売上原価	3,152	2,606	△545	△17.3%
売上総利益（△は損失）	△29	774	+804	—
販売費及び一般管理費	2,286	1,285	△1,001	△43.8%
営業損失	△2,316	△510	+1,806	—
経常損失	△2,310	△505	+1,804	—
法人税等	6	19	+13	—
親会社株主に帰属する 当期純損失	△2,302	△542	+1,759	—

2027年8月期 通期業績見通し（計画策定の考え方）

案件ごとの受注確度と納品・検収時期を評価して業績予想を策定

2026年8月期の予想（反省）

- ✕ sGXR 394台・951百万円を織り込んだ
- ✕ 代理店30社の稼働を前提に4Qへ集中
- ✕ 商用化前の需要想定に依拠した
- ✕ 期の終盤まで着地が見えなかった

2027年8月期の予想

- ✓ 契約・受注・見積・過去実績を評価
- ✓ 新規施策等の上積みは社内目標に
- ✓ 商談・受注状況を踏まえ月次で策定
- ✓ 着地を管理し、必要に応じて開示

※新規施策等による売上の上積みは、社内の目標として業績予想とは区分して管理

2027年8月期 業績見通し（ビジネスモデル別）

単体の売上計画と連結調整を区分して表示

区分	2027年 8 月期計画	計画の範囲	主な前提
プロジェクト型サービス	476	単体	案件ごとの受注確度等を評価
リセール	1,217	単体	契約・見積・過去実績等を評価
マネージド	560	単体	契約・過去実績等を評価
SaaS	310	単体	契約状況等を評価
ソブリンAI	724	単体	部門別の案件・販売計画
その他	36	単体	その他売上計画
単体合計	3,325	上記 6 区分	百万円未満切捨て
JV売上	126	連結加算	案件計画等を評価
内部取引消去	△71	連結調整	単体・JV間の内部取引
連結売上高	3,381	連結	単体 + JV - 内部取引消去

※ 単位：百万円。各項目を百万円未満切捨てで表示。内訳・差分と合計は一致しない場合があります。

Sovereign GaiXerの計画（詳細）

2027年8月期のソブリンAI売上計画は724百万円

計上部門	2027年8月期計画	内容
GaiXer部門	486	直販・パートナー経由。月次の案件計画
医療部門	83	医療機関向けの案件計画
技術開発領域	111	通信・防衛分野のPoC等
三重事業領域	35	自治体・地域企業向け
映像領域	7	映像関連の案件計画
合計	724	単位：百万円。各項目は百万円未満切捨て

部門・領域別の営業予算を月次で積み上げた計画

費用計画

費用5,439→3,891百万円（△28.5%）。人件費を822百万円削減

費目	2026年8月期	2027年8月期	増減	施策
人件費（原価＋販管費）	2,095	1,273	△822	採用抑制・配置転換・体制見直し
業務委託人件費	500	232	△268	委託契約の見直し・内製化
地代家賃・共益費等	486	358	△127	拠点の集約
クラウド利用料・仕入等	1,565	1,496	△69	利用・仕入計画の見直し
採用費	32	11	△21	新卒・中途採用の抑制
広告宣伝費・販売促進費	64	66	+2	ソブリンAIの集客施策
その他経費	693	453	△240	報酬・手数料・社内SW等の見直し
合計（売上原価＋販管費）	5,439	3,891	△1,547	

※ 単位：百万円（百万円未満切捨て）。クラウド利用料・仕入等は棚卸資産等の増減を調整後。内訳の合計と総額は一致しない場合があります。

人員と拠点の計画

人件費は前期比39.2%減。拠点は3か所を集約する

1

人員体制

採用抑制・配置転換・体制見直し。
有償稼働を優先し、収益性に応じて配置を適正化

2

人件費

2,095→1,273百万円。
四半期ごとに400→326→287→258
百万円へ低減

3

拠点

四日市・名古屋拠点の集約。
東京本社は賃借面積を段階的に縮小

4

業務委託

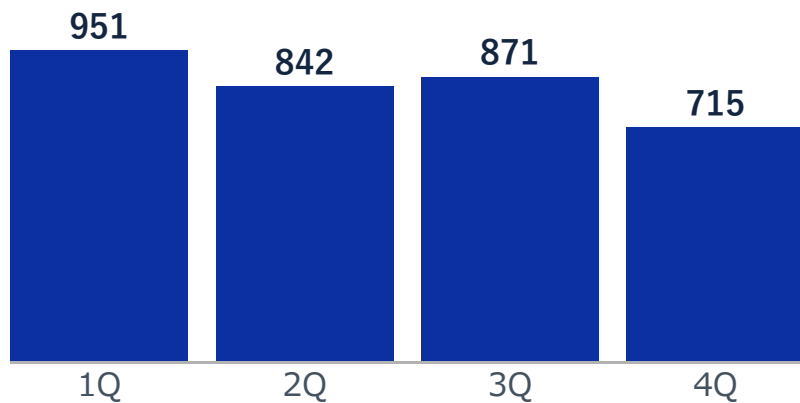
業務委託500→232百万円。
販管費のその他SW・クラウド利用料
116→51百万円

四半期の見通し

費用削減が進む下期に損失が縮小。3月は連結で単月営業黒字を見込む

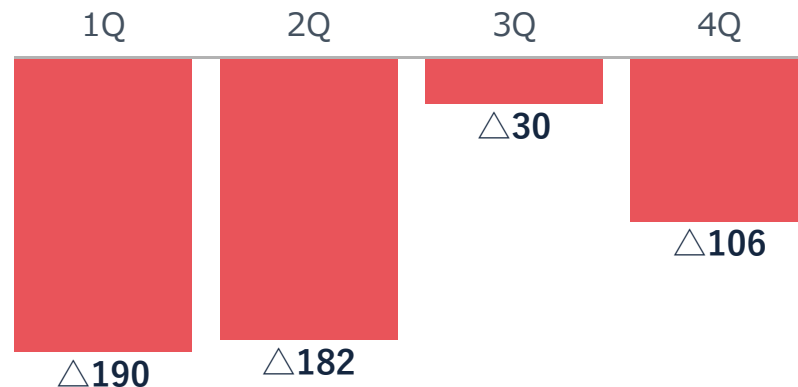
売上高（連結・計画）

（百万円）



営業損失（連結・計画）

（百万円）



※ 単位：百万円（百万円未満切捨て）。契約期間や案件進捗等を踏まえて月次で計画を積み上げ、予算に含めない上積みは社内目標として管理。

資金計画

期首現金及び現金同等物1,202百万円。必要資金の確保に向けて協議

費用削減による流出抑制

月平均の売上原価・販管費は約324百万円を計画。
人件費の低減等により支出を抑制

仕入代金の支払条件

資金需要と支払時期を踏まえ、仕入代金の支払条件
の調整を検討中

金融機関との協議

必要資金の確保に向けて協議中。
資金需要と調達条件を精査

その他関係先との協議

リースの活用等多様な資金負担平準化手段を検討。
中

進捗管理・開示の方針

進捗指標を整理し、状況に応じて開示を検討する

領域	指標	今期の前提	頻度(案)	開示判断
Sovereign GaiXer	受注台数／検収台数	売上724百万円	四半期	状況で判断
Sovereign GaiXer	販売パートナー契約社数	契約済み社数を起点	四半期	－
クラウド版 GaiXer	契約社数・解約社数	期首80社	四半期	－
費用	人件費・従業員数	人件費1,273百万円	四半期	状況で判断
資金	現金同等物残高	期首1,202百万円	四半期	－
全社	売上高・営業損益の着地見通し	月次で着地を管理	四半期	開示を判断

主なリスクと対応

下振れ要因を把握し、必要な対応策を検討する

- | | |
|--------------|---|
| 1 受注・検収の遅れ | 決裁・リース審査・補助金待ち等による期ずれに注意し、案件ごとの納品・検収見込みを確認する |
| 2 人員削減の遅れ | 人件費の実績と計画の差を確認し、進捗に応じて追加施策を検討 |
| 3 既存案件の失注・縮小 | 上位10社で売上の87%を構成。主要顧客の契約更新時期を月次で確認する |
| 4 資金調達の条件 | 協議の実現時期及び条件には不確実性がある。資金需要と手元資金を確認し、必要な調達手段を検討する |

Q1. 3期連続で予想を下回る心配はありませんか

A. 今回の業績予想は、契約・受注の状況、見積提出状況及び過去実績等を踏まえ、案件ごとの受注確度と納品・検収時期を評価して策定しています。Sovereign GaiXerも、商談・受注の進捗を踏まえて月次で販売計画を積み上げています。新規施策等による売上の上積みは、社内目標として業績予想と区分して管理しています。実際の業績は受注・検収や費用削減の進捗等により変動するため、着地見通しを継続的に確認し、業績予想修正の可否を判断します。

Q2. Sovereign GaiXerの月次売上計画の根拠は

A. GaiXer部門の計画は年間486百万円、月平均約41百万円です。定価3,806,400円で換算すると月平均約11台に相当し、販売経路や販売価格に応じて必要台数は変動します。

口頭合意は契約締結済みの受注台数と区別して管理します。受注・検収台数の定義を整理し、今後の開示方法を検討します。

Q3. 人員を減らして既存事業は維持できますか

A. 既存事業の売上は、継続契約と受注済み案件を中心に保守的に見積もっています。

人員は有償稼働を優先して配置し、案件への要員配置で収益の確保が見込める場合は削減より稼働を優先します。

主要顧客との契約更新時期と稼働率を月次で確認し、必要な体制は維持します。

Q4. 黒字化はいつ見込めますか

A. 今期の連結計画では営業損失510百万円を見込んでおり、通期の黒字化は見込んでいません。現行計画では3月に単月の営業黒字を見込んでいますが、検収時期や費用削減の進捗により変動します。

通期の黒字化に向け、販売計画の実現と費用削減を進めます。着地見通しを継続的に確認し、業績予想修正の要否を判断します。

補足資料

Appendix

【業界初の本格開発・長尺番組も可能に】テレビ番組・CMの考査を支援するAI考査システム「GaiXer Review Agent」をTOKYO MXとFIXERが共同開発

30分以上の長尺番組に対応し、TOKYO MXの考査業務で確認時間の短縮を実現。他局へも展開を計画中

業界初の本格開発・長尺番組（30分以上）も可能に

テレビ番組・テレビCMを考査基準に基づき自動判定
AI考査システム「GaiXer Review Agent」を
TOKYO MXとFIXERが共同開発

業務効率化と判断の標準化を一挙解決する革新的システム すでに複数テレビ局で導入検討スタート

FIXER × **TOKYO MX**

■製品概要

「GaiXer Review Agent」は、映像・音声・台本・絵コンテ等を解析し、放送基準や関係法令に照らした確認結果を提示して、考査担当者の判断を支援するシステムです。

■主要な機能

- ・放送局ごとにカスタマイズ可能なAI判定
- ・多様な素材に対応したマルチ解析
- ・タイムライン連動とPDF回答書の自動生成 など

■導入効果

- ・30分通販番組の考査時間：約5時間→約2時間。アニメの絵コンテ・シナリオ（10～12話分）の確認：約2～3日→数時間。

■現状

- ・複数のテレビ局が導入を検討

■目標

- ・他局への導入拡大を目指す

「Sovereign GaiXer」を埼玉県草加市が導入、全国自治体としては初

機微情報を扱う自治体業務に、オンプレミス型生成AI「Sovereign GaiXer」の導入が進展



■課題と背景

- ・草加市では、AI-OCRやAI翻訳、各種生成AIサービスを導入するなど、積極的にAI活用を進めてきました。
- ・一方で、パブリッククラウド環境を利用する一般的な生成AIでは情報漏洩のリスクが伴うため、「個人情報等の入力禁止」というルールを設けていました。
- ・その結果、「セキュリティを最優先すると、個人情報を扱う多くのコア業務で生成AIが使えない」というジレンマを抱えていました。

■期待される効果

- ・会議録の作成（個人情報を含む会議の文字起こし・要約）
- ・計画策定・資料作成（機密データを含む内部資料を基にした素案づくり）
- ・内部規程の検討（各種規程や文書のドラフト作成）



これまで生成AIを利用できなかった領域でも安全な活用が可能に

伊賀市と共同開発した「黒塗りアプリ」を「Sovereign GaiXer」に標準搭載

情報公開文書のマスキング作業をSovereign GaiXerが支援。9月25日より無料トライアルでも同アプリの提供を開始



■ アプリ概要

- ・ 行政文書を読み込み、条例や運用基準に基づいた「黒塗り候補」をAIが提示
- ・ 最終判断は職員が行う「Human in the Loop」
- ・ 画像出力により、黒い図形の背後に元の文字データが残るリスクを低減

■ 課題と背景

- ・ 膨大な文書から個人情報等を特定し黒塗りする作業は、嚴重なダブルチェックが必要なため職員の負担が非常に大きい。
- ・ 機密性の高さからクラウド型生成AIを利用できない業務では、AIによる効率化に制約があります。PDF上に黒い図形を重ねるだけの処理では、元の文字データが残る場合があります、慎重な対応が求められます。

■ 伊賀市との共同開発

- ・ 組織の閉域ネットワーク内で生成AI活用が完結するSovereign GaiXerを基盤に、伊賀市職員の方と黒塗りの判断基準や業務ルールを整理。
- ・ 生成AIが文書から黒塗り候補を自動で探索・提示し、最終判断を職員が行う「Human in the Loop」の業務アプリを、わずか1ヶ月で構築。

フォーティエンスコンサルティング様（旧クニエ様）にて「Sovereign GaiXer」を検証

「クラウド利用の限界」を突破する 手のひらサイズのオンプレミス生成AI「Sovereign GaiXer」をコンサルタントが徹底検証



■実機を用いて初期検証を実施

電源を入れてネットワーク設定をするだけでセットアップが完了するため、AIに対する苦手意識がある方や、IT部門のリソースが限られている組織でも、導入の障壁が極めて低い点を高評価いただきました。

■機密情報を扱う業種における活用可能性

クラウドに出せない機密情報を用いる業務において、「Sovereign GaiXer」は本体を社内に設置し、外部へのデータ送信に伴うリスクを抑えられるという強みがあります。

そのため、製造・金融・法務・人事・自治体・官公庁など、あらゆる業界業種で需要があると、様々な業界をコンサルティング支援されているフォーティエンス様の目線から評価いただきました。

■追加のトークン課金がない「一括買い切り」という強み

クラウド型AIの場合「誰がどの程度トークンを使ったか」を管理し、制限をかける手間が発生します。「Sovereign GaiXer」は一括買い切り型で追加のトークン課金が発生しないため、導入後の運用負荷が低く、企業におけるAI活用の第一歩として取り組みやすい製品であるをご紹介します。

*レノボ・ジャパン提供のPR記事に基づく紹介です

製品面の進化：AI-OS（業務アプリを増やせるAI基盤）

スマートフォンが「筐体+OS+アプリストア+アプリ」で構成されるように、Sovereign GaiXerは「PGX（筐体）+ Sovereign GaiXer（AI-OS）+ GaiXerアプリストア+業務アプリ」の4層構造です。機器の設定後に標準のチャット機能を利用でき、業務に応じたアプリの追加・活用を支援します。

■Sovereign GaiXerの中身



狭義の Sovereign GaiXer = AIスタック

FIXERがクラウド版GaiXerでの実績をもとに、国内で開発したソフトウェアプロダクト

AI-OSがvLLM／Ollama等の推論基盤を介してLLMを実行・管理し、安全対策を支援します。チャット機能を標準搭載しており、初期設定後に利用できます。

ハードウェアは NVIDIA DGX Spark 相当の規格をメーカーが製造

ハードウェア + AIスタックをワンプロダクトとして提供するのが、Sovereign GaiXer

製品面の進化：「GaiXer アプリストア」

■ GaiXerアプリストアの概要

- AIアプリを開発し、共有・実行するためのプラットフォーム
- チャット機能だけではなく、業務に特化した多彩なアプリケーションを拡張・運用できる環境を提供

■ アプリの展開と拡張

- 自社開発に加え、パートナー（業務ソフトメーカー等）が開発した多様なアプリを、ストアを通じて簡単に入手・配布、実行できる構造

作る

業務に合わせたアプリ開発を支援

【下層が引き受けるもの】
LLMの実行管理、安全対策、ユーザー管理をAI-OS側で支援

【作り手が考えること】
業務要件に合わせて設計。
業務の要件をアプリに反映

配る

現場は「選んで使うだけ」

【ユーザー】
必要な業務アプリを、スマホでアプリを入れるのと同じ感覚で手に入れられる

【IT部門（情シス）】
誰が・どれだけ使ったかがグラフとCSVで確認可能（監査ログとして記録）

動かす

ローカル処理は本体の中で完結

【アプリが動く場所】
ローカル処理型のアプリはPGX本体内で動作し、処理対象の社内データを外部の生成AIサービスに送信しません。

【ストアの先にある協業】
業務ソフトメーカーとの協業で、アプリ拡充を目指します。

業務アプリの展開例

チャット

情報公開文書
マスキング支援
（自治体向け）

議事録作成支援

プレゼン資料作成

SOAPアシスト
（医療向け）

医療サマリ作成
（医療向け）

GaiXer Review
Agent(放送局向け)

その他
（業務特化アプリ）

順次拡充予定

業務に沿ったアプリ開発と協業により、継続的な市場拡大を目指します



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（2026年8月31日現在）	
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、お客さま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



日本マイクロソフト
「Cloud Service Vendor 最優秀賞」受賞

2014

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



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

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^{※1}

※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、保守性に課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。