

2026 年 9 月 1 日

各位

会 社 名 株式会社 F I X E R

代表者名 代表取締役社長 松岡 清一

(コード番号：5129 東京証券取引所グロース市場)

問合せ先 取締役 磐前 豪

(TEL. 03-3455-7755)

2026 年 8 月期 通期連結業績予想の修正に関するお知らせ

当社は、2026 年 4 月 10 日に公表いたしました 2026 年 8 月期（2025 年 9 月 1 日～2026 年 8 月 31 日）の通期連結業績予想につきまして、直近の業績動向を踏まえ、下記のとおり修正いたしましたのでお知らせいたします。

記

1. 2026 年 8 月期 通期連結業績予想数値の修正（2025 年 9 月 1 日～2026 年 8 月 31 日）

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属 する当期純利益	1 株当たり当期 純利益
前回発表予想（A）	4,348	△1,546	△1,541	△1,566	△105.77 円
今回修正予想（B）	3,135	△2,438	△2,432	△2,476	△158.00 円
増減額（B－A）	△1,213	△892	△891	△910	－
増減率	△27.9%	△57.7%拡大	△57.8%拡大	△58.1%拡大	－
（ご参考）前期実績（2025 年 8 月期）	3,980	△1,729	△1,719	△2,117	△143.22 円

（単位：百万円。1 株当たり当期純利益は円。△は損失または減少を示しております。）

（注）今回修正予想の 1 株当たり当期純利益は、2026 年 8 月 31 日時点の発行済み株式数（15,670,600 株）に基づき算出しております。前回発表予想および前期実績の 1 株当たり当期純利益は、それぞれの公表時点における株式数に基づき算出したものであります。

2. 修正の理由

（1）売上高について

当期の売上高は、前回予想を 1,213 百万円（27.9％）下回る 3,135 百万円となる見込みです。主な要因は以下のとおりであります。

① オンプレミス型生成 AI サービス「Sovereign GaiXer」の販売体制立ち上げ遅延（△920 百万円）

クラウド版「GaiXer」の立て直しに営業人員を含む資源を継続して充当した結果、同サービスの販売体制の立ち上げが後ろ倒しとなりました。具体的には、以下の要因が重なったことによるものです。

- **製品開発の遅延**：本番環境における安定稼働の実現が2026年4月にずれ込み、実売・納品開始時期が当初予定の2月から4月以降へ後ろ倒しとなりました
- **営業体制への移行の遅れ**：営業体制への転換が2026年4月から7月に遅れたことで、リード獲得や商談実行のための営業人員の確保が不十分となりました
- **マーケティング実行の遅延**：認知獲得およびリード獲得に向けたマーケティング施策の実行体制立ち上げが遅れ、本格的な活動開始が2026年4月から7月にずれ込みました
- **営業推進準備の遅れ**：導入事例ベースのユースケース獲得が2026年3月から8月まで大幅にずれ込んだことにより、直販および代理店開拓における営業活動が遅延しました

上記に加えて、顧客側における決裁プロセスの長期化や発注時期の後倒しといった時期ズレも発生し、当期に見込んでおりました受注および出荷・検収が計画に達しませんでした。

② メディカル AI ソリューションズ (JV) の立ち上がり遅れ (△345 百万円)

合併会社であるメディカル AI ソリューションズ（以下「JV」といいます。）における「GaiXer Medical Agent」の販売本格化が、想定よりも遅れました。JV内における営業体制や役割分担の整備が遅れたことにより、リード獲得および商談数が伸び悩んだほか、販売代理店チャネルの構築も遅延し、十分な売上に繋がられませんでした。リソース不足から直販を優先せざるを得ず、代理店開拓への対応が遅れたことも、当期中に見込んでいた収益寄与が計画を下回る結果となりました。

加えて、医療機関向け補助金の採択可否の判明が当初の想定より遅れたことにより、お客様における発注時期が後倒しとなったことも、計画未達の要因となりました。

③ プロジェクト型サービスにおける受注未達 (△113 百万円)

前回予想で想定していたプロジェクト型サービスにおいて、中央省庁、外郭団体における大型案件の一部で失注が発生したことにより、計画を下回りました。

④ SaaS (クラウド版 GaiXer) の不振 (△44 百万円)

クラウド版「GaiXer」につきましては、製品のアップデートや改修に想定以上の時間を要したことでお客様のニーズの変化に迅速に応えられず、解約の増加を招きました。また、カスタマーサポート体制が手薄になったことで運用段階の課題解決が遅れたことも、既存顧客の離脱を加速させ、売上高が計画に達しない要因となりました。

⑤ リセール、マネージドサービスの上振れ (+214 百万円)

一方で、リセール事業およびマネージドサービスにつきましては、需要の拡大や案件の好調な進展により、当初の計画を上回って推移しております。

⑥ その他・連結調整 (△5 百万円)

上記各項目のほか、いずれのセグメントにも区分されない売上高およびグループ間取引の消去等の連結調整項目により、5 百万円の減少要因がありました。

(2) 営業利益・経常利益・当期純利益について

営業損失は、前回予想を 892 百万円下回る 2,438 百万円となる見込みです。主な要因は、以下のとおりであります。

- **売上総利益の減少（△821 百万円）**：上記の売上高減少に伴う影響であります
 - **固定費の高止まり（△367 百万円）**：クラウド版「GaiXer」およびプロジェクト型サービスの売上水準に対して過大となっていた人員および組織体制を、当期中に是正しきれなかったことによるものです
 - 一方、販売費及び一般管理費が計画を下回ったこと等により、+296 百万円の改善要因がありました
- 経常損失および当期純損失につきましては、営業外損益等を反映し、上記のとおりとなる見込みであります。

3. 今後の見通し

当社は、当期の結果を踏まえ、収益構造の転換を当初の想定より明確な形で進めてまいります。クラウド版「GaiXer」につきましては、その売上水準に見合った人員および組織体制への是正に着手しており、2026 年 7 月にはクラウド版担当の人員の約半数を Sovereign GaiXer 事業へシフトさせる体制変更を完了いたしました。

そのうえで、当期における最大の経営課題であった、オンプレミス型生成 AI サービス「Sovereign GaiXer」の製品化を当期中に完了いたしました。同サービスは、機微情報を外部に出すことなく組織内で生成 AI を利用したいという官公庁・自治体および規制業種のお客様の要請に応えるものであり、当社が中期的な成長の柱と位置づけるものであります。今後は、当期に立ち上げが遅れた同サービスの販売体制に、経営資源を集中してまいります。

直近では、2026 年 8 月 27 日に公表いたしました株式会社東京メトロポリタンテレビジョン様との放送考査業務における AI 活用の共同開発、および 2026 年 8 月 28 日に公表いたしました埼玉県草加市様における「Sovereign GaiXer」の導入決定など、具体的な採用が始まっております。

また、当社が自社開発した営業管理基盤（OMS）の運用を通じて、案件の発掘から提案・受注までの進捗を全社で可視化する体制を整備しており、現時点の商談件数が 113 件、アポイント獲得件数が 233 件となるなど、その効果が現れ始めております。

2027 年 8 月期の業績予想につきましては、上記の受注動向を精査のうえ、2026 年 10 月 9 日に公表を予定しております「2026 年 8 月期 通期決算短信」において開示いたします。

4. 株主および投資家の皆様へ

株主および投資家の皆様には、当期の業績が前回公表の予想を大きく下回る結果となりましたことを、深くお詫び申し上げます。

今回の業績未達における要因分析および今後の取り組み、経営責任の対応につきまして、別紙の「2026年8月期の業績についてのお詫びと、今後の取り組みについて」に詳しく記載いたしましたので、ご参照いただけますようお願い申し上げます。

当社は、これらを経営の判断の誤りとして真摯に受け止め、収益構造の転換と、業績見通しおよび開示に関する社内体制の改善に、直ちに取り組んでまいります。

今後とも変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

<ご参考> セグメント別 通期売上高の比較

セグメント	前回発表予想 (A)	今回修正予想 (B)	増減額 (B-A)
ソブリン AI	951	31	△920
メディカル AI ソリューションズ (JV)	409	64	△345
プロジェクト型サービス	798	685	△113
SaaS	220	176	△44
リセール	1,441	1,551	+110
マネージドサービス	519	623	+104
その他・連結調整	10	5	△5
合計	4,348	3,135	△1,213

(単位：百万円。前回発表予想は 2026 年 4 月 10 日開示の数値。△は減少を示しております。)

(注) 本資料に記載されている修正後の予想数値は、本日現在において入手可能な情報に基づき当社が判断した見込値であり、確定した決算数値は 2026 年 10 月 9 日に公表を予定しております「2026 年 8 月期 通期決算短信」においてお知らせいたします。実際の業績は、今後のさまざまな要因により、記載の見込値と異なる結果となる可能性があります。

以 上

(別紙)

2026 年 9 月 1 日

株主および投資家の皆様へ

2026 年 8 月期の業績についてのお詫びと、今後の取り組みについて

本日、2026 年 8 月期（2025 年 9 月 1 日～2026 年 8 月 31 日）の通期連結業績予想の修正を開示いたしました。売上高は前回予想を 12 億 13 百万円下回る 31 億 35 百万円、営業損失は 8 億 92 百万円拡大し 24 億 38 百万円となる見込みです。

期初に株主および投資家の皆様にお示しした計画を、大きく下回る結果となりました。心よりお詫び申し上げます。

数字の内訳は開示資料に記載したとおりですが、経営者として、何が起き、何を誤り、これから何を変えるのかを、私自身の言葉でお伝えしたいと思います。

■ 未達はどこで起きたのか

まず、事実を正確に申し上げます。売上高の未達 12 億 13 百万円の主要な内訳は、次のとおりです。

・ Sovereign GaiXer（ソブリン AI）	△9 億 20 百万円
・ メディカル AI ソリューションズ（JV）	△3 億 45 百万円
・ プロジェクト型サービス	△1 億 13 百万円
・ SaaS（クラウド版 GaiXer）	△44 百万円
・ 一方、リセール・マネージドサービスは計画を上回りました	+2 億 14 百万円

未達の大半は、Sovereign GaiXer と合弁会社（JV）という、当社が新たな柱にしようとした二つの事業で生じました。

■ なぜ未達となったのか

外部環境によるものとは考えておりません。原因は当社の側に、それも私の判断にあります。三つ申し上げます。

第一に、Sovereign GaiXer の販売を、この一年で立ち上げきれなかったことです。製品は当期中に完成させました。しかし、それを売るための体制の準備が遅れ、専任の営業体制への転換は 2026 年 7 月、本格的なマーケティング活動の開始も同じく 7 月となりました。実質的に売る期間は、期の終盤のわずかな期間しか残っていませんでした。未達の大半は、ここで生じています。

第二に、その遅れを招いたのは、私の資源配分の誤りです。クラウド版「GaiXer」の受注拡大を目標に営業体制を組み替え、その立て直しに人と時間を投じ続けました。しかし新規受注は計画に届かず、既存のお客様の解約も増えました。それでも「立て直しの途上である」ことを理由に、私は損切りの判断を先送りしました。人を Sovereign GaiXer へ移す決断が7月まで遅れたのは、そのためです。

第三に、その間、売上の水準に対して明らかに過大となっていた体制を是正できませんでした。見合わない固定費を抱えたまま一年を過ごし、これが営業損失を3億67百万円押し上げました。

メディカル AI ソリューションズ（JV）につきましても、補助金の採択時期の遅れや販売代理店チャネルの構築の遅れが重なり、計画に届きませんでした。立ち上がりの見通しを楽観していた点は、同じ性質の誤りです。

これらは別々の失敗ではなく、一つの連鎖です。クラウド版の立て直しに時間と人を投じ続け、損切りの判断を遅らせ、そのぶん次の柱の立ち上げが遅れた。どこに、いつ、どれだけの資源を置くかという判断を誤ったのは私であり、その責任は私にあります。

■ 開示が本日となったことについて

当社株式は、8月28日および8月31日の2営業日にわたり大きく上昇いたしました。その最中に本日の開示となったことで、株主および投資家の皆様にご心配とご不信を抱かせる結果となりましたことを、あわせてお詫び申し上げます。

業績の見通しを把握してから開示を判断するまでの社内プロセスに、明確な期限と責任者を定め、直ちに見直します。

■ それでも、当期に前へ進んだこと

当期における最大の目標であった、オンプレミス型生成 AI サービス「Sovereign GaiXer」の製品化を完了いたしました。機微な情報を外部に出すことなく、組織の中で生成 AI を使いたい。官公庁・自治体、そして規制の厳しい業種のお客様から繰り返しいただいていた要請に、応えるための製品です。

8月には、株式会社東京メトロポリタンテレビジョン様との放送考査業務における AI 活用の共同開発、埼玉県草加市様への導入決定を公表いたしました。また、自社で開発した営業管理基盤（OMS）により、案件の発掘から受注までの状況を全社で可視化する体制が動き始めております。

ただし、これらはまだ「成果」ではなく「兆し」です。売上と利益の数字で証明するまで、私はこれを成功とは呼びません。

■ これから変えること

一つ、「Sovereign GaiXer」の販売体制に資源を集中します。製品化は完了しました。ここからは、つくる局面から売る局面へ、人の配置を切り替えます。2026 年 7 月には、クラウド版担当の人員の約半数を Sovereign GaiXer 事業へシフトさせる体制変更を完了いたしました。当期に遅れた分は、来期の受注で取り戻すほかありません。

二つ、クラウド版「GaiXer」の位置づけを見直します。伸ばす前提を置き続けるのではなく、いま現に選ばれている用途とお客様に絞り込みます。あわせて、機微な情報を扱われるお客様には、オンプレミス型の「Sovereign GaiXer」へのご移行をご提案してまいります。

三つ、売上の水準に見合う体制へ是正します。先送りにした判断を、期をまたがずに実行します。

四つ、業績の見通しと開示のあり方を変えます。月次での通期着地見通しの取締役会への報告、および公表予想との乖離が生じた場合の開示判断ルールの明文化を、直ちに実施いたします。

■ 経営責任について

今回の業績未達を経営の判断の誤りとして真摯に受け止め、役員報酬の減額等の措置につきまして、現在取締役会において検討を行っております。内容が決定次第、速やかにあらためて開示いたします。

■ 結びに

私たちは、日本の組織が自らの手で生成 AI を持つための基盤をつくるという目的のもとに、この投資を続けてまいりました。その目的は変わりません。しかし、目的が正しいことは、計画を下回ってよい理由にはなりません。

次にお示しする 2027 年 8 月期の業績予想は、根拠を伴った、達成できる数字としてお出しいたします。そのうえで、その数字を守ることでしか、失った信頼は取り戻せないと考えております。

引き続きのご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

株式会社 F I X E R
代表取締役社長 松岡 清一