



フラー株式会社

証券コード 387A

事業計画及び成長可能性に関する説明資料

2025.09.26



- 01 会社概要
- 02 事業概要
- 03 市場環境
- 04 競合優位性
- 05 成長戦略
- 06 その他

会社概要



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	50百万円（2025年6月30日現在）
従業員数	190人（2025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)ヤプリー（東証グロース4168、持分比率21.79%） (株)電通グループ（東証プライム4324、持分比率20.41%）

役員	代表取締役社長	山崎 将司
	取締役会長	渋谷 修太
	取締役CDO(注)2	櫻井 裕基
	取締役CFO(注)3	宮毛 忠相
	社外取締役	長屋 洋介
	社外取締役	庵原 保文
	社外取締役	安田 裕美子
	社外監査役（常勤）	富川 八峰
	社外監査役	塚本 幹夫
	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2025年7月24日現在の情報です。なお、(株)ヤプリー及び(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 Design Officerの略。最高デザイン責任者。
3. Chief Financial Officerの略。最高財務責任者。



柏の葉本社 千葉県柏市

新潟本社 新潟県新潟市

経営理念

ユメ

世界一、ヒトを惹きつける会社を創る。

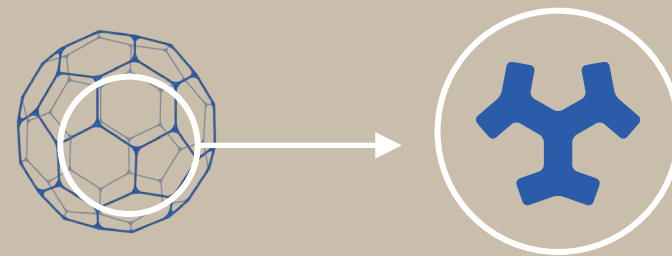
ミッション

ヒトに寄り添うデジタルを、みんなの手元に。

価値観

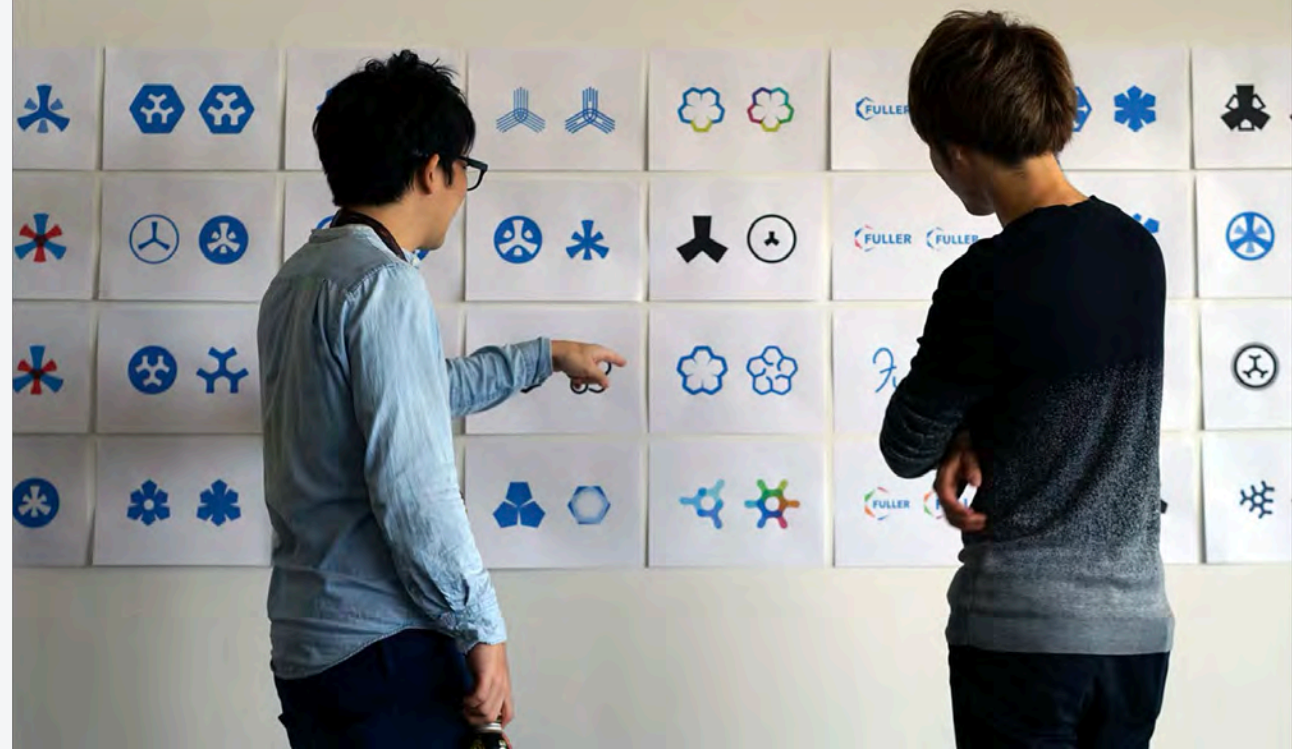
頼られる存在になろう。

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。



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。

フルーは、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。



経営陣プロフィール

山崎 将司

代表取締役社長

新潟

1988年生。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BtoBプロジェクトのUIデザイナーを担当。2015年当社入社。執行役員CDO、執行役員COOを歴任。クライアントワーク事業を立ち上げた実績により2020年に代表取締役社長就任。デザイナーとして「2014 iF DESIGN AWARD」「2023年度 グッドデザイン賞」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。

渋谷 修太

取締役会長

高専

新潟

1988年生。新潟県出身。長岡高専を経て、筑波大学理工学群社会工学類卒業。グリー株式会社を経て、2011年11月に当社を創業、代表取締役に就任し、現在は取締役会長。2016年「Forbes 30アンダー30」選出、2021年「EYアントレプレナー・オブ・ザ・イヤー2021ジャパン」受賞。2020年、故郷の新潟へUターン移住し、新潟ベンチャー協会代表理事、長岡高専客員教授に就任するなど新潟県内で活躍。ユメは世界一ヒトを惹きつける会社を創ること。



桜井 裕基

取締役CDO兼デザイングループ長

高専

新潟

1989年生。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。現在は取締役CDOとして、当社競争力の源泉であるデザイン部門を指揮している。「2024年度 グッドデザイン賞」受賞。ユメは世界一働きやすい会社を創ること。



宮毛 忠相

取締役CFO兼経営管理グループ長

1975年生。奈良県出身。京都大学経済学部卒業後、大手銀行を経て、上場企業の管理部門を歴任した後、2017年当社入社。管理部門全般の業務構築を担当。現在は取締役CFOとして、当社の企業成長にあわせた内部統制システムの構築を主導。ユメは企業文化・テクノロジーの進歩に適合した効率的な内部管理体制を創ること。



林 浩之

執行役員デジタルパートナーグループ長

1991年生。愛知県出身。同志社大学経済学部卒業。2018年当社入社。ディレクターとして主要案件を担当後、現在はデジタルパートナー事業全般を統括。当社の事業成長を推進している。ユメは世の中のあたりまえを変えること。



伊津 惇

執行役員CTO兼エンジニアリンググループ長

高専

新潟

1989年生。新潟県出身。長岡高専電子機械システム工学専攻修了。2017年当社入社。iOSエンジニアとして長岡花火公式アプリなどを担当後、現在はCTOとして当社のエンジニア組織を支えている。ユメは世界を変えるプロダクトを創ること。



伊藤 弘樹

執行役員CISO兼人事室長

高専

1986年生。北海道出身。苫小牧高専電子・生産システム工学専攻修了。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。ISMS認証の取得に尽力。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

執行役員経営企画グループ長

高専

1988年生。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。2019年当社入社。App Ape事業の戦略立案を担当後、現在は経営企画グループ長として予算管理・法務・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。

CDO : Chief Design Officerの略。最高デザイン責任者。
COO : Chief Operating Officerの略。最高執行責任者。
CFO : Chief Financial Officerの略。最高財務責任者。
CTO : Chief Technology Officerの略。最高技術責任者。
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



Copyright Fuller, Inc. All Rights Reserved.

「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」という思いから、高専出身メンバーが集まりフルーを創業。

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。

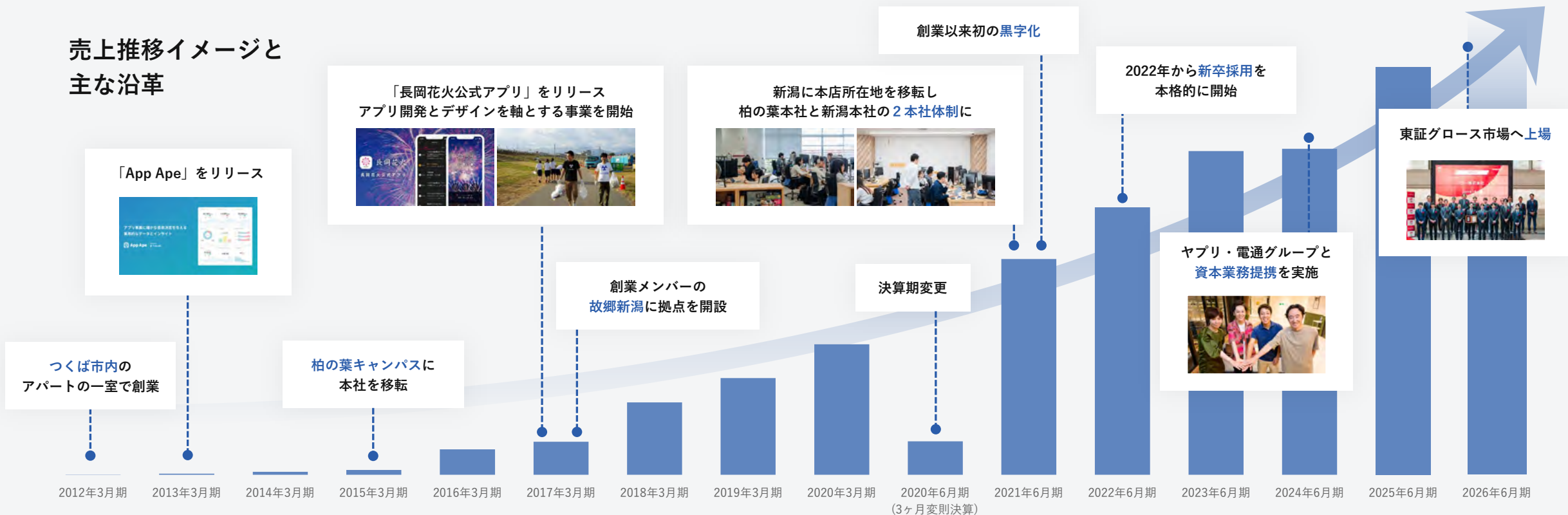
成長期

2017年の「長岡花火公式アプリ」を契機とし、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



「ヒトへの投資」を重視した経営戦略で、
持続的な成長に向けた「人材基盤」と「顧客基盤」を構築。

直近 業績	売上高 20.0億円 2025年6月期 通期	営業利益 1.8億円 2025年6月期 通期	売上高営業利益率 9.4% 2025年6月期 通期
	2024年6月期 通期 15.1億円 2023年6月期 通期 15.0億円	2024年6月期 通期 0.1億円 2023年6月期 通期 1.0億円	2024年6月期 通期 0.9% 2023年6月期 通期 7.2%
人材	クリエイティブ人材の割合(注)1 80.0% 2025年6月30日現在	平均年齢 31.4歳 2025年6月30日現在	高専出身割合 21.1% 2025年6月30日現在
顧客	新規顧客との取引割合(注)2 25.9% 2025年6月期 通期	大手企業との取引割合(注)3 88.0% 2025年6月期 通期	直接取引割合(注)4 96.6% 2025年6月期 通期

(注) 1. 従業員のうち、当社に所属するディレクター、デザイナー、エンジニア、データサイエンティストの割合。
2. 2025年6月期の売上高のうち、2025年6月期に取引を開始した顧客への売上高の割合。
3. 2025年6月期の売上高のうち、上場企業またはグループ売上高1,000億円以上の企業（グループ企業、特殊法人を含む）を取引先とする売上高の割合。
4. 2025年6月期の売上高のうち、エンドユーザーとの直接取引（エンドユーザーの親会社との取引を含む）による売上高の割合。

四半期ごとの売上推移

堅実な事業成長を遂げており、今後本格的な成長局面へ。
2025年6月期は、売上高・営業利益・経常利益いずれも過去最高。

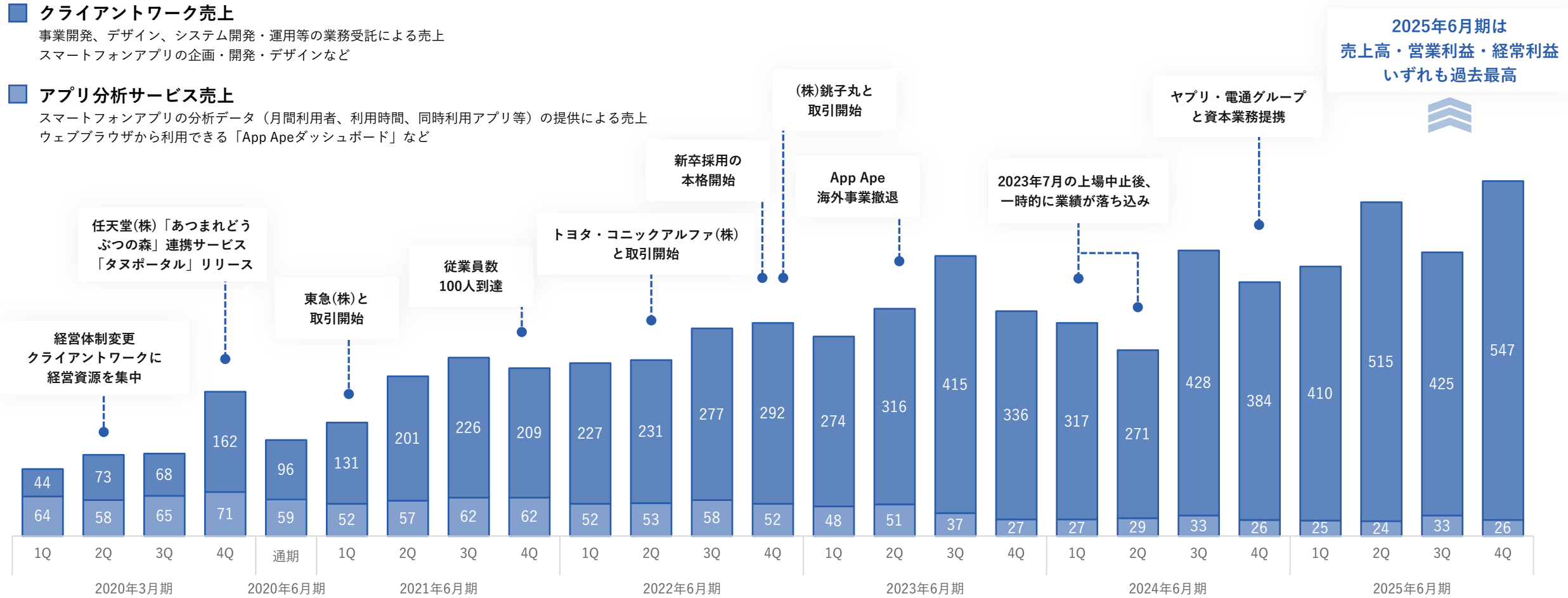
単位：百万円

クライアントワーク売上

事業開発、デザイン、システム開発・運用等の業務受託による売上
スマートフォンアプリの企画・開発・デザインなど

アプリ分析サービス売上

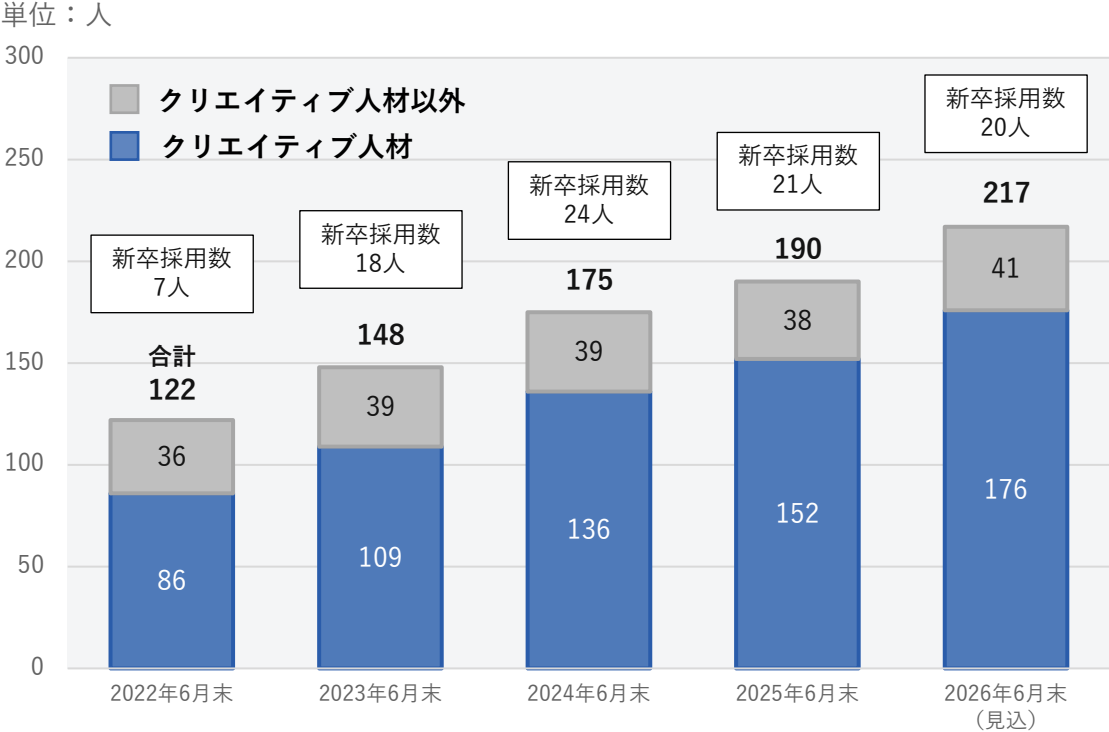
スマートフォンアプリの分析データ（月間利用者、利用時間、同時利用アプリ等）の提供による売上
ウェブブラウザから利用できる「App Apeダッシュボード」など



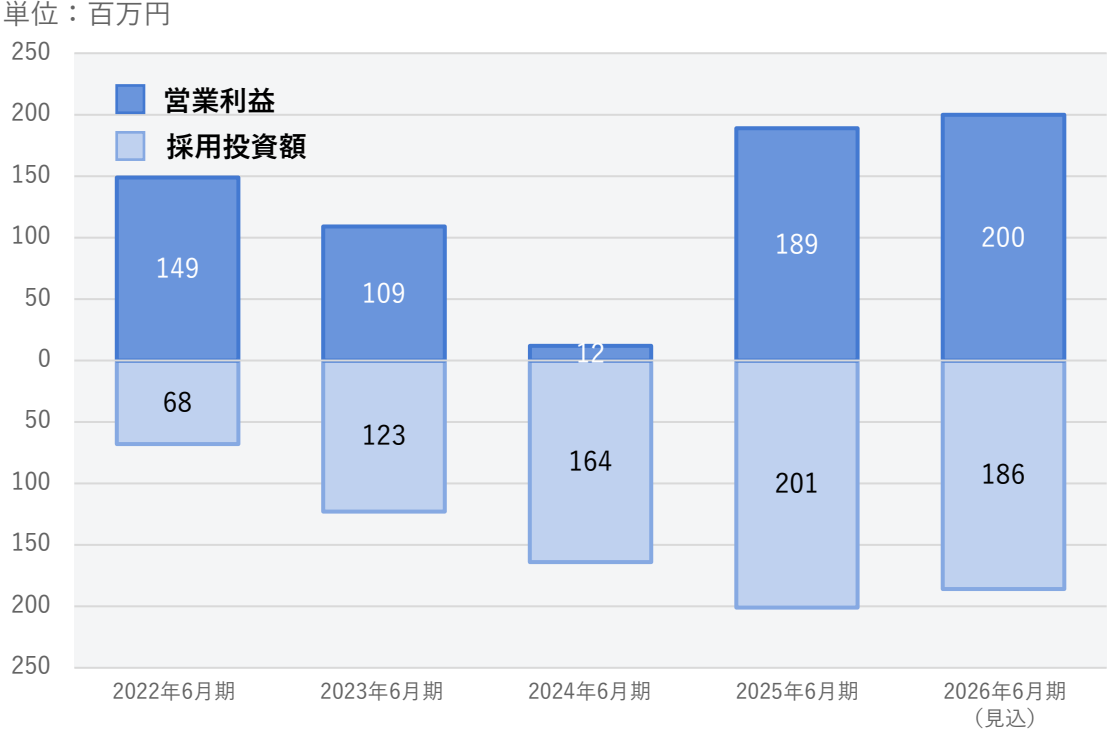
クリエイティブ人材・採用投資の状況

事業の基盤となるクリエイティブ人材は直近の積極的な新卒採用に支えられ順調に増加。
採用投資額を吸収した上で営業利益は過去最高となり「利益確保」と「将来への人材投資」を両立。

従業員数・クリエイティブ人材数・新卒採用数の推移



営業利益・採用投資額(注)の推移



(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

損益計算書（P/L）

単位：百万円	2024年6月期 通期	前期比	2025年6月期 通期	前期比
売上高	1,517	+10	2,008	+491
クライアントワーク	1,402	+60	1,898	+496
アプリ分析サービス	115	▲49	110	▲5
売上総利益	627	▲60	853	+225
販売費及び一般管理費	614	+35	664	+49
営業利益	12	▲96	189	+176
経常利益	18	▲89	185	+167
当期純利益	28	▲93	197	+168

2025年6月期 通期

- クライアントワークは前期の新規受注に加えて、新規の大口取引があり、前年同期比496百万円増収。
- アプリ分析サービスは、ほぼ横ばいで推移。
- トータルの売上高は、過去最高となる2,008百万円。
- 採用投資を継続しつつ、事業収益によりこれを吸収し、売上総利益・営業利益・経常利益は過去最高となった。

2024年6月期 通期

- クライアントワークは期首の上場中止（2023年7月）以降、予定していた大口取引の失注等により一時的に業績が大きく落ち込み、上半期売上高588百万円に留まる。その後新規顧客獲得により下半期売上高は813百万円と回復。通期では前期から漸増。
- アプリ分析サービスは、前期に韓国データから撤退し、国内営業に特化したことにより大幅減収。
- トータルの売上高が前期比横ばいの中で、積極的な新卒採用による採用投資がかさみ、各段階利益は減益となる。

2026年6月期は、売上高、利益水準とも堅実な成長を継続する計画。
中長期の事業成長のための積極的な採用投資は継続。

単位：百万円	当期実績 2025年6月期	翌期予想 2026年6月期	当期比 増減額	当期比 増減率
売上高	2,008	2,232	+223	+11.1%
営業利益	189	200	+10	+5.4%
経常利益	185	187	+1	+0.7%
当期純利益	197	160	△37	△18.8%
売上高営業利益率	9.4%	9.0%	△0.4pt	-
クリエイティブ人材 1人当たり売上高	14.0	13.9	△0.1	△0.7%
採用投資額	201	186	△15	△7.5%

売上高

当期の大型案件がリリースを迎える一方で、業務提携の推進等により新規案件の獲得に注力し、売上高は2,232百万円を見込む。
ここ数年の新卒社員増加の影響により、クリエイティブ人材1人当たり売上高はほぼ横ばい。

営業利益・経常利益

増収の一方で、人件費、外注費、その他諸経費、並びに上場の影響による費用増加があるため、営業利益は当期比やや増加の200百万円、売上高営業利益率は9.0%を見込む。
積極的な採用投資を継続し、採用投資額は186百万円の想定。
上場関連費用などを加味し、経常利益は187百万円を見込む。

当期純利益

繰越欠損金の利用が進み繰延税金資産の取り崩しがあると想定とし、当期純利益は160百万円を見込む。

上記の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。

01 会社概要

02 事業概要

03 市場環境

04 競合優位性

05 成長戦略

06 その他

社内の豊富なクリエイティブ人材を活用し、
主に国内大手企業向けにアプリを中心としたDX支援ソリューションを提供。



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

アプリケーション開発
(iOSアプリ、Androidアプリ、Webアプリ)

インフラ構築・運用

データ分析・App Ape

データ活用支援

分析基盤構築

 **App Ape**

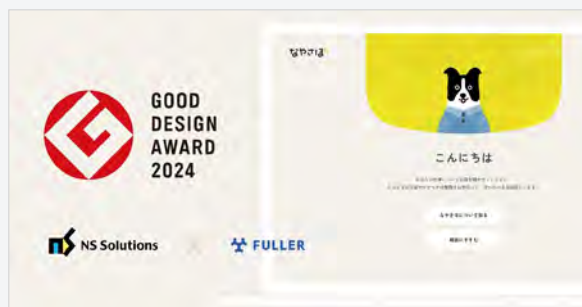
ダッシュボード
オーダーメイド分析

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：東急の方々とフル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モノ創りに反映。
(写真：スノーピークの製品を用いてキャンプをするフル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



アプリ事業に確かな意思決定を与える
実用的なデータとインサイト

 **App Ape** 

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。

アプリ分析サービス「App Ape」

競合アプリや市場トレンドの分析により、顧客のアプリ戦略策定を支援するサービス。
2014年のリリース以来、アプリ市場の情報と分析ノウハウを蓄積して「**アプリのフラー**」のポジションを築く。

導入顧客（一部）



App Apeダッシュボード

全ストアアプリの最新利用状況を直感的なUIで把握できるSaaS型サービス。
有料利用社数51社（2025年6月30日現在）。



App Apeオーダーメイド分析

ビッグデータをもとに顧客ごとのニーズに応じてカスタマイズした分析レポートを提供。

「No.1」調査結果を活用した広告



調査事例

スニーカーダンク

スニーカー・トレカ・アパレルが
買えるフリマアプリ

分析調査レポート（サンプル）



App Apeデータの提供元

App Apeでは、アプリ運営企業と連携し、ユーザーの許諾を得た上でアプリの利用情報（個人情報は含まない）を取得し、直感的な分析が可能な状態に集計・加工して提供しています。



事例紹介：一般財団法人長岡花火財団さま

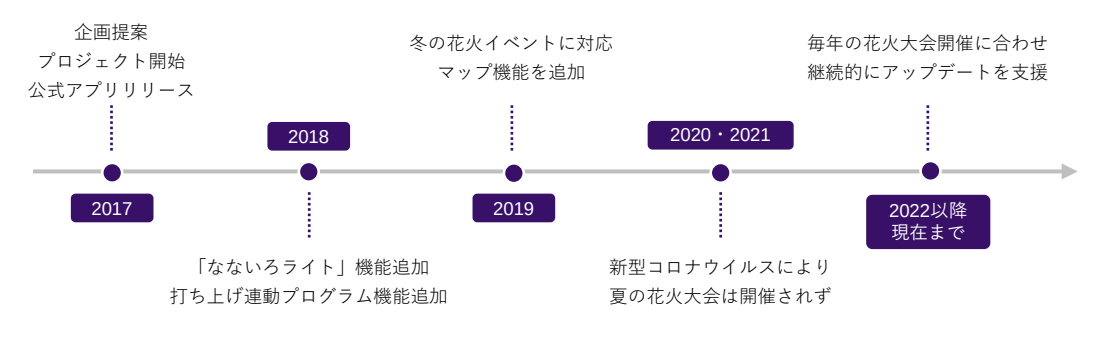
“たった4時間を最高にする”アプリ

- 事業開発
- デザイン
- システム開発・運用
- データ分析

アプリのコンセプトは“たった4時間を最高にする”。2017年に、デジタルパートナー事業の端緒となる「長岡花火公式アプリ」をリリース。現在に至るまで8年以上、ユーザーのフィードバックを丁寧に集め、毎年機能改善を行い、長岡花火を愛するみなさんにお届けしています。



これまでのあゆみ



支援事例



長岡花火 公式アプリ

iOS Android



HARD・OFF®

お売り下さい

事例紹介：株式会社ハードオフコーポレーションさま
唯一無二の「デジタルパートナー」として
全社的なデジタル戦略を推進

事業開発

デザイン

システム開発・運用

データ分析

2018年に、リユース業界最大手であるハードオフコーポレーションのDX全般を支援する取り組みを開始しました。

「オファー買取」「ハドフめぐり」など独自のサービスを二人三脚で実現。
デジタルパートナー事業のモデルケースとなっています。



これまでのあゆみ



支援事例



ハードオフ

売ったり、買ったり、めぐりでポイント

iOS

Android

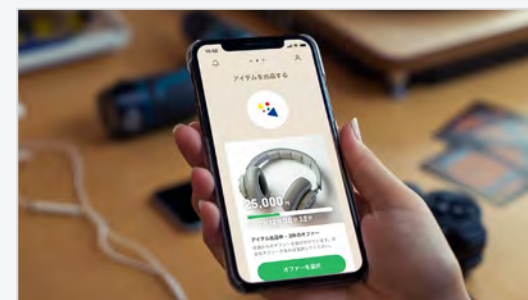


オファー買取

送料・手数料無料で店舗から買取オファーが来る！

iOS

Android



ECサイト「OFFモール」

Web



店舗システム

Android



企業Webサイト

Web





事例紹介：東急株式会社さま

“この街をもっと好きになる” みんなが集まる「街のアプリ」

事業開発

デザイン

システム開発・運用

データ分析

「common」は、地域共助が目的のコミュニケーションプラットフォームアプリです。首都圏を中心にエリア拡大を進めています。
住民みんながアプリを通して助け合うことで、「この街をもっと好きになる」ことを実現します。



これまでのあゆみ



支援事例



「common」アプリ

iOS

Android

販促プロモーション

販促





事例紹介：株式会社中日新聞社さま

「あなたのまち」を手の中に、生活圈情報アプリ

事業開発

デザイン

システム開発・運用

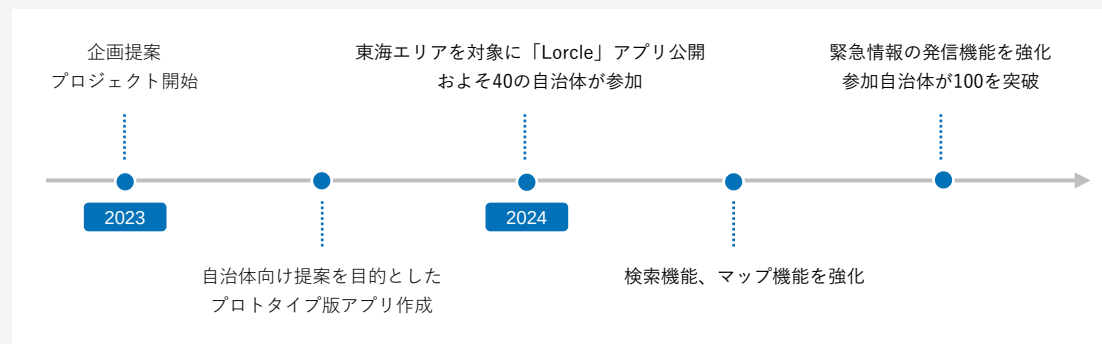
データ分析

中日新聞社は、生活圈に寄り添ったきめ細かな「まちの情報」を地域の方々に提供するため「Lorcle」（ロークル）を発案。

東海地方を中心とした110以上（2025年9月時点）の自治体をはじめ、多くの事業者が参加し、地域オンリーワンの情報発信プラットフォームとなっています。



これまでのあゆみ



支援事例



Lorcle

iOS

Android

「あなたのまち」を手の中に 生活圈情報アプリ

サービス紹介サイト

Web



新聞広告

販促





事例紹介：株式会社銚子丸さま

アプリで店舗体験や顧客満足度のさらなる向上へ

事業開発

デザイン

システム開発・運用

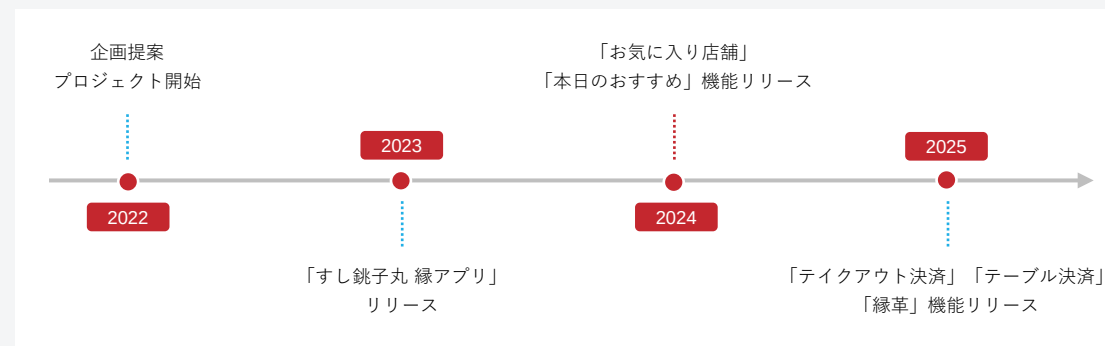
データ分析

『いつでも、どこでも 銚子丸と、もっとつながる』をコンセプトに、公式アプリの大幅リニューアルを実施。

アプリに最適化したブランドデザインや新ポイント制度の導入から、アプリ紹介サイト・ポスター等の販促物作成まで、一貫して支援しています。



これまでのあゆみ



支援事例



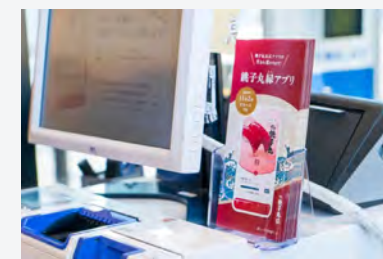
銚子丸 縁アプリ

iOS

Android

店内で使われている
販促プロモーション

販促





事例紹介：藤田金属株式会社さま

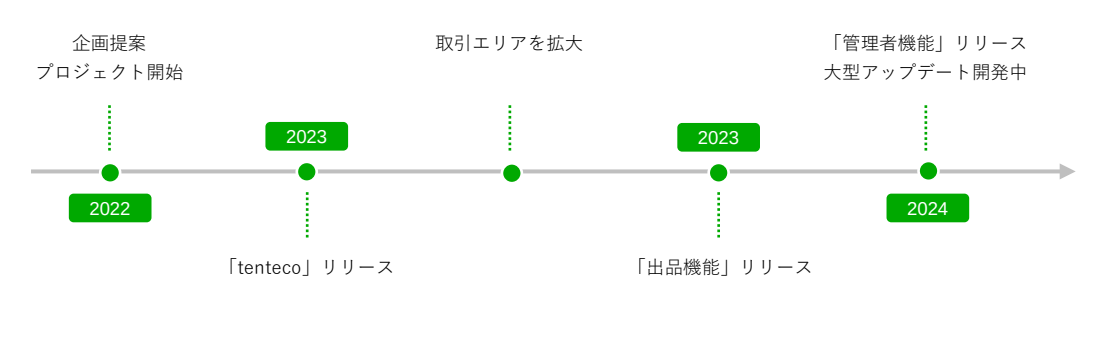
鋼材の不要在庫解消マッチングプラットフォーム

- 事業開発
- デザイン
- システム開発・運用

鉄鋼流通業界では鋼材の不要在庫の扱いに大きな課題意識がありました。新潟で鉄の流通・加工を営む藤田金属がこの課題を解決するBtoBプラットフォーム「tenteco」をリリースし、課題解決の実現に向けて同じく新潟のIT企業であるフラーが開発・支援しながら普及を進めています。



これまでのあゆみ



支援事例

鋼材のBtoBマッチングサービス「tenteco（テンテコ）」

Web

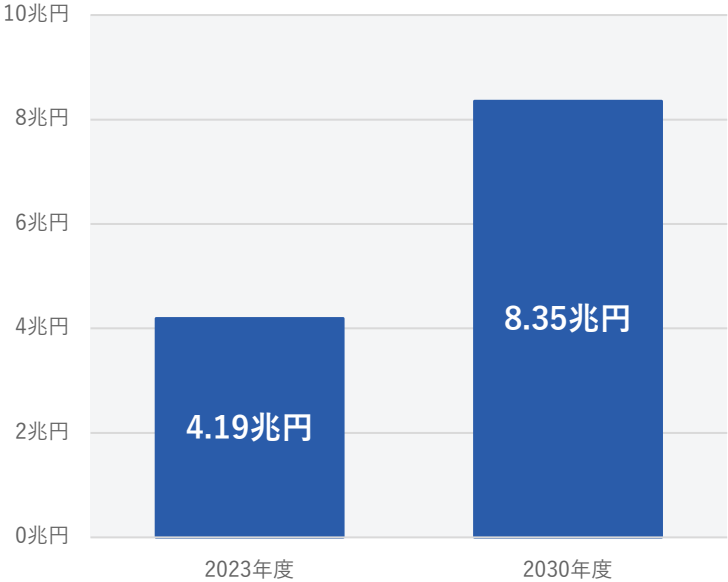


- 01 会社概要
- 02 事業概要
- 03 市場環境**
- 04 競合優位性
- 05 成長戦略
- 06 その他

長期的な需要が期待できる国内DX市場

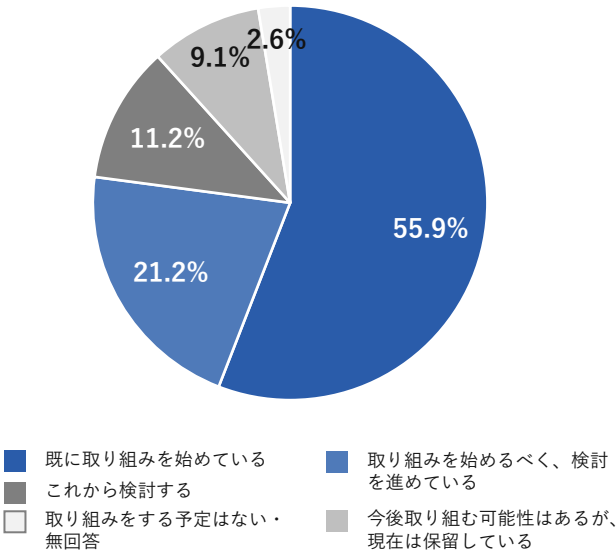
国内企業の間でDXの必要性について理解が進みDX市場が確立。今後とも市場は拡大見通し。
多種多様な課題を解決するために、長期にわたりパートナーとなるソリューション企業が求められている。

国内DX市場の投資金額は
8兆円規模へ



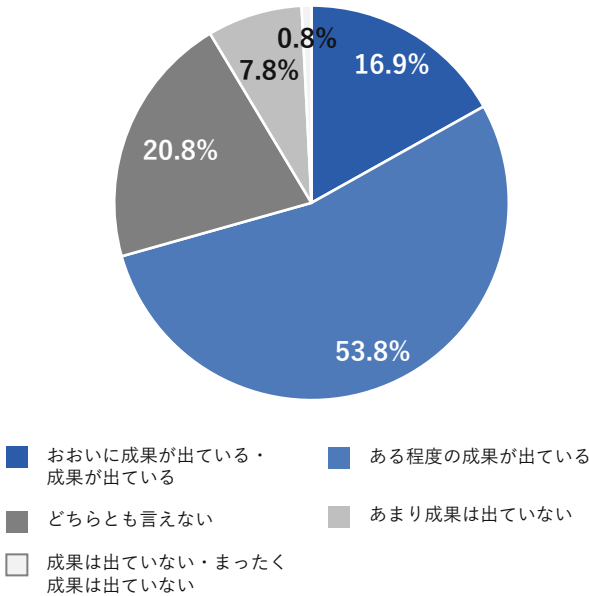
出典：株式会社富士キメラ総研「2024 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編」

77.1%
の国内企業がDXの取り組みを開始・検討



出典：一般財団法人日本能率協会「『日本企業の経営課題 2022』 調査結果速報【第1弾】 半数以上の企業がDXの取り組みに着手。大企業では8割超に「抜本的な事業構造の変革」を重視する企業が昨年から大きく増加」

70.7%
の国内企業がDXの成果を実感



出典：一般財団法人日本能率協会「『日本企業の経営課題 2022』 調査結果速報【第1弾】 半数以上の企業がDXの取り組みに着手。大企業では8割超に「抜本的な事業構造の変革」を重視する企業が昨年から大きく増加」

DX市場における技術標準の変化と世代交代

ITソリューションの変化は激しく、顧客の期待に応えるには最新技術へのキャッチアップが必須に。
既存の技術・ベンダーの優位性が低下し、新時代のソリューション企業が求められている。

変化し続ける技術標準

スマートフォン・Webを取り巻く技術標準はいずれも比較的新しい（＝業歴や経験年数がハンディキャップとならない）。

スマートフォン・Webに関連する
主な技術・言語とその開始年

	Go (プログラミング言語) 2009年～
	Amazon Web Services (クラウドサービス) 2009年～
	Google Cloud (クラウドサービス) 2011年～
	Kotlin (プログラミング言語) 2011年～
	React (JavaScriptライブラリ) 2013年～
	Swift (プログラミング言語) 2014年～

ソリューションへのAI活用

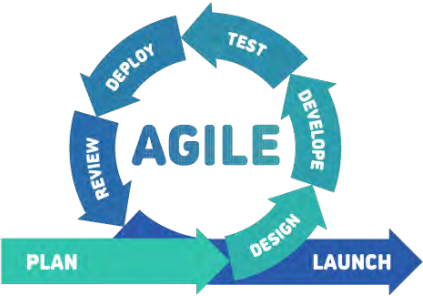
ソリューションの現場でAIを活用したサービスが急速に普及している。従来の常識によらず、最新情報にキャッチアップし上手に活用していく柔軟さが求められる。

ソリューションに活用できる
AIサービスの一例とその開始年

	GitHub Copilot (コーディング支援) 2021年～
	Chat GPT (チャットボット) 2022年～
	Gemini (チャットボット) 2023年～
	Figma AI (デザイン制作支援) 2024年～
	Devin (コーディング支援) 2024年～
	Claude Code (コーディング支援) 2025年～

開発手法の変化

旧来型のウォーターフォールからアジャイルの開発推進が主流に。委託・受託の関係から、「対等なパートナー」の関係へ。



“受託型から、AI、アジャイル、マイクロサービス等の最先端技術を駆使したクラウドベースのアプリケーション提供型ビジネス・モデルに転換。ユーザーにおける開発サポートにおいては、プロフィットシェアできるパートナーの関係に”

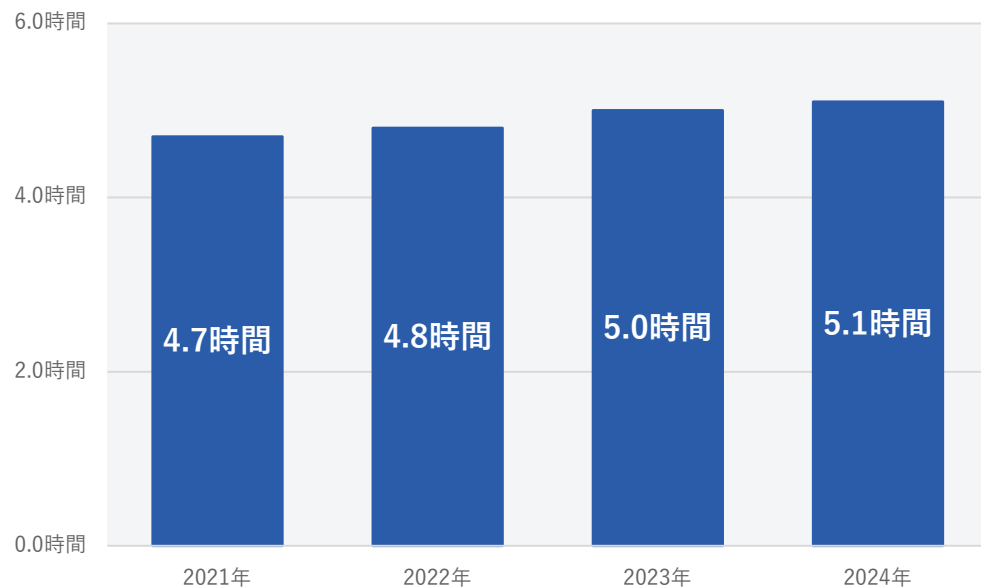
出典：経済産業省 DXレポート ～ITシステム「2025年の崖」克服とDXの本格的な展開～

DX市場におけるスマートフォンの重要性の高まり

新型コロナウイルスのまん延を経て、スマートフォンのプレゼンスがさらに伸長。
スマートフォンがDXの「主役」に。

スマホアプリに費やしている時間は年々増加し
1日あたり **5時間** を突破

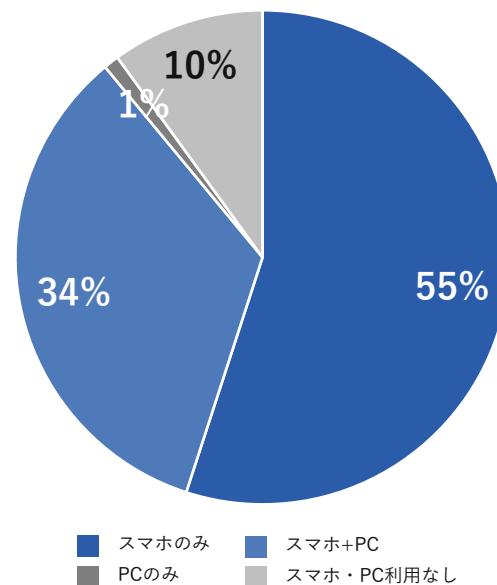
1日あたりの日間平均アプリ利用時間



出典：当社「アプリ市場白書2024」「アプリ市場白書2023」「アプリ市場白書2022」

インターネット利用者における
スマートフォン利用率は **9割** に迫る

スマホ・PC アクティブなネット利用者の実態

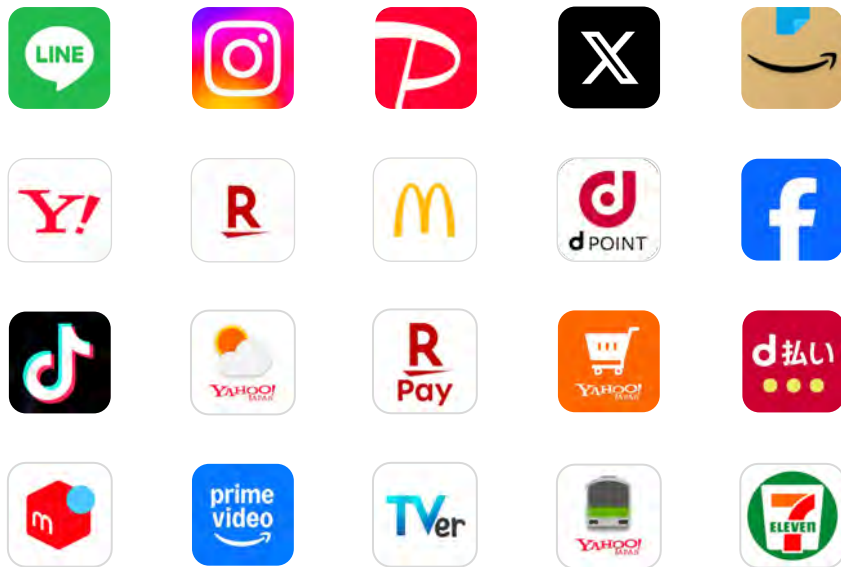


出典：LINEヤフー株式会社「【LINEヤフー】〈調査報告〉インターネットの利用環境 定点調査（2024年上期）」

現代の消費者から評価されるアプリ市場の特徴

スマートフォンアプリはすでに飽和状態。一方で、消費者が日常で利用するアプリの数は限りがある。
よく使われているアプリは、最高の消費者体験を実現するため、丁寧に作り込まれている。

ユーザーから選ばれるメジャーアプリは
いずれも独自性がありUI/UXに優れている



出典：月間利用者数（MAU）上位のアプリ（Google提供アプリ、Apple提供アプリ及び通信キャリア特有のアプリを除く）。当社「App Ape」による2025年6月におけるAndroid・iOS合算の推計データ。アイコン画像はGoogle Playストアより引用。

ユーザーに選ばれるアプリになるためのハードルは高い

1ユーザーあたり
日間平均アプリ起動回数

130 回

※1日におけるアプリ起動回数の年間平均

1ユーザーあたり
月間平均利用アプリ数

51 個

※月1回以上起動されたアプリの年間平均

MAU10万以上の
Androidアプリの数

1,897 個

※年間で1度以上MAU10万を計測したアプリ

起動計測された
Androidアプリの数

70,159 個

※MAU500以上を計測したアプリの総数

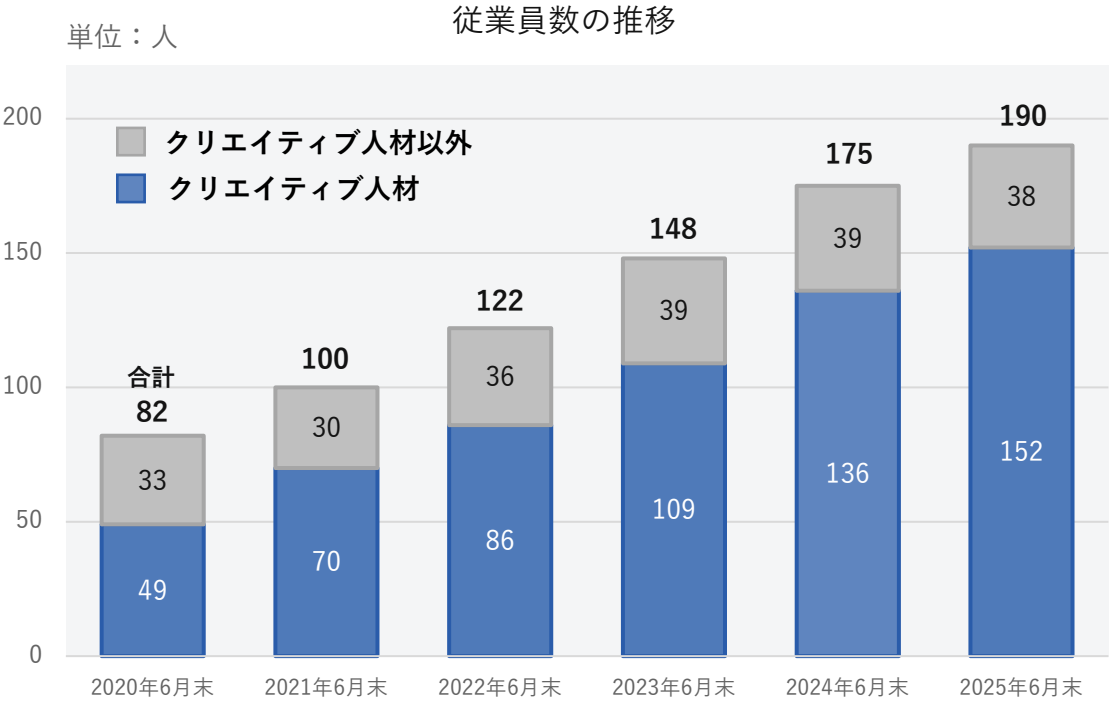
出典：当社「アプリ市場白書2024」

- 01 会社概要
- 02 事業概要
- 03 市場環境
- 04 競合優位性**
- 05 成長戦略
- 06 その他

収益性を支える高いクリエイティブ人材比率

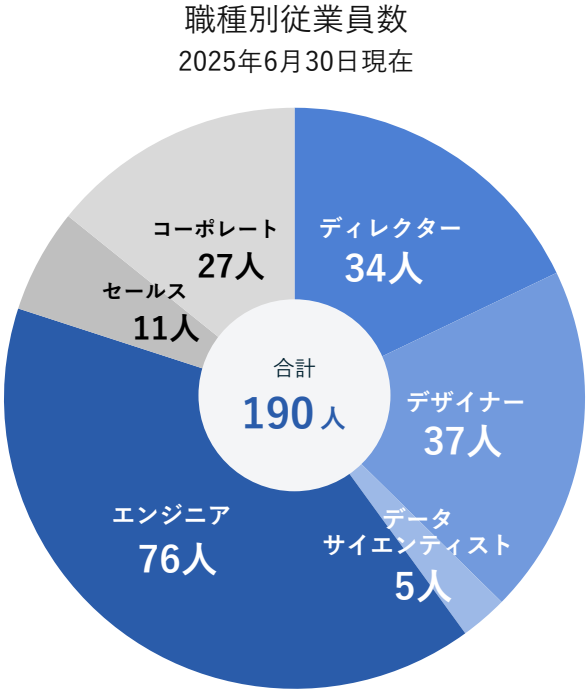
顧客価値を実現するクリエイティブ人材は事業推進の要。
全従業員の約8割をクリエイティブ人材が占め、高い収益性を支える。

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
80.0%

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



新卒採用の本格開始

2022年4月以降、本格的に新卒採用をスタートし、独自の強みを生かした採用活動が順調に進捗。
採用から育成・定着までの流れを早くも確立。

エンジニア中心の新卒採用が順調に進捗

単位：人		2022年 4月入社	2023年 4月入社	2024年 4月入社	2025年 4月入社
新卒採用者数		7	18	24	21
エンジニア		2	12	15	17
データサイエンティスト		0	0	0	1
デザイナー		2	6	7	0
総合職		3	0	2	3

フラーの採用の強み

候補者体験を重視した丁寧な採用活動

新卒者の内定者入社率
(2022年4月入社以降)

76.1 %

子育てがしやすい職場づくり

従業員の
育児休業取得状況
(直近2年間)

対象者 **全員**

面倒見の良さにより高い定着率を実現

離職率の推移

2022年6月期	2023年6月期	2024年6月期	2025年6月期
6.9 %	8.9 %	6.8 %	9.2 %

首都圏郊外（柏の葉）、地方都市（新潟）の 立地を活かした社員コミュニティの構築

オフィス近隣居住者の割合
(2025年6月30日現在)

67.4 %

新卒者のうち退職者数
(2022年4月入社以降)

2 人/ 70人

新潟に本社を置くIT企業という希少性

新潟出身者の割合
(2025年6月30日現在)

25.3 %

「高専のフラー」のブランディング

創業以来、長期的な視野で高専各校と連携し「高専のフラー」のブランディングを推進。
各界から注目を浴びる高専との関係性を人材採用に活用。

高専とのつながりが採用に貢献

新卒採用数のうち高専出身者

2022年4月	2023年4月	2024年4月	2025年4月
3人 /7人	5人 /18人	9人 /24人	3人 /21人

採用実績のある高専
(2025年6月30日現在)

26校

多数の高専出身者が活躍

幹部社員※のうち高専出身者

(2025年6月30日現在)

※常勤取締役・執行役員・部門管理者

9人 / 13人

従業員の高専出身者割合

(2025年6月30日現在)

21.1%

共同創業者4名はいずれも高専出身



会長渋谷が代表理事を務める
高専の同窓会支援組織「高専人会」



卒業生が多数在籍する
長岡高専・函館高専・苫小牧高専との包括的連携協定



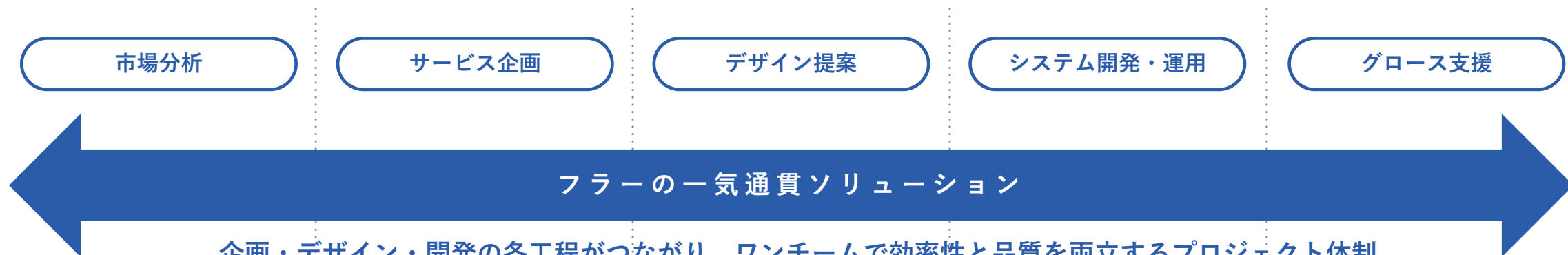
高専生向けキャリアイベント「高専キャラバン」
(直近3年間で19回開催)



一気通貫のソリューション

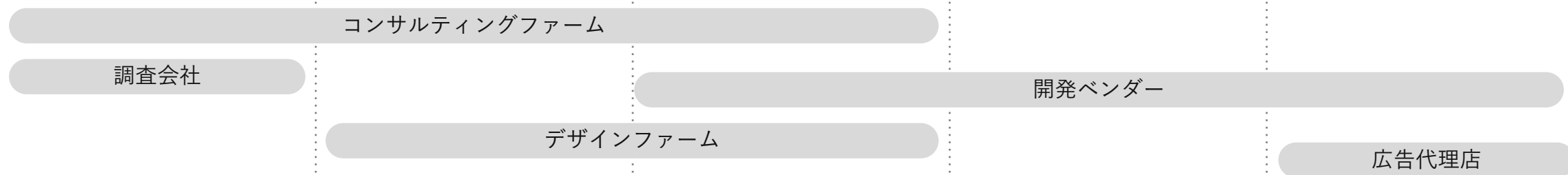
スマートフォンアプリなどのデジタルプロダクトの制作をワンストップで提供。
一気通貫のソリューションにより、顧客のビジネスの成功を支援。

デジタルプロダクトの制作工程



企画・デザイン・開発の各工程がつながり、ワンチームで効率性と品質を両立するプロジェクト体制

他のソリューション企業の担当領域



「良いデザインを、あたりまえに。」

代表取締役社長（山崎・写真左）・取締役CDO（櫻井・写真右）が
現役デザイナーとしてデザイン経営をリード

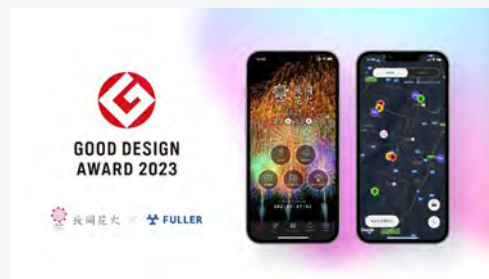
最高のユーザー体験を実現する組織

プロジェクトの提案段階からデザイナーが参加。

「よいデザインを、あたりまえに。」をモットーに、はじめてからおわりまで一貫したデザイン思考を実践。

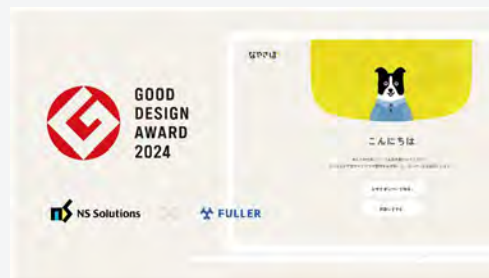
経営陣にデザイナーがいてデザイナー組織が充実したフラードからこそ実践できるデザインとエンジニアリングの融合は、従来型のITベンダーとの大きな差別化要因に。

グッドデザイン賞の実績



2023年度グッドデザイン賞（一財）長岡花火財団「長岡花火公式アプリ」

フラード担当デザイナー：一野瀬麻里奈、櫻井裕基、山崎将司

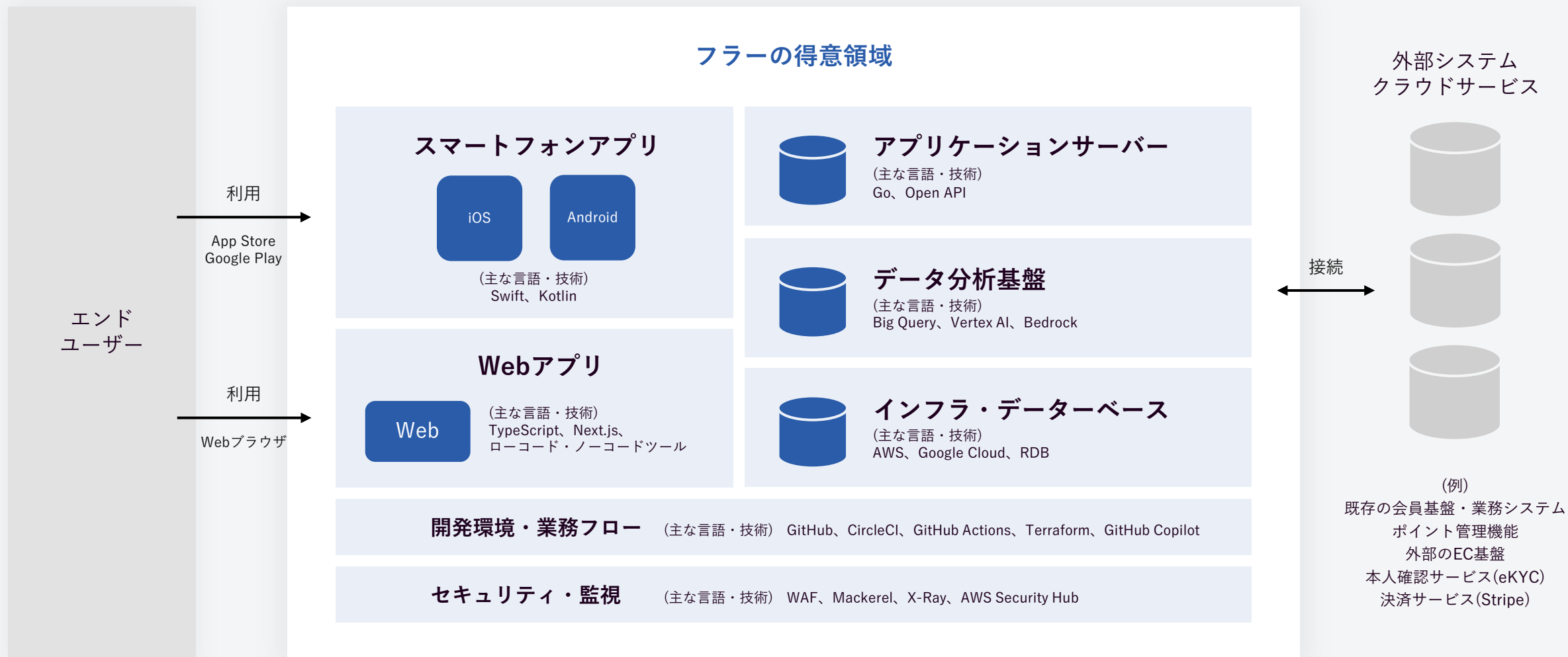


2024年度グッドデザイン賞 日鉄ソリューションズ(株)「なやさぽ」

フラード担当デザイナー：櫻井裕基、原智美、吉原龍佑



アプリ開発を軸とした幅広いエンジニアリング能力。
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。



アプリ分析サービス「App Ape」によるアプリビジネスの知見、データ運用ノウハウの蓄積により、他のソリューション企業にないフラー独自の価値を顧客に提供。

App Apeを用いたアプリ市場分析



App Apeで取得可能な主な指標

- 性別・年代別利用比率
- アクティブユーザー数（月間・週間・日間・時間帯別）
- 利用率（頻度・起動回数・利用時間）
- 新規ユーザー数
- 所持ユーザー数
- 同時利用アプリ
- リテンション（継続利用動向）

データサイエンティストが顧客のデータ分析基盤の構築を支援



顧客向け分析ダッシュボードの例

アプリに関する市場調査レポートを発信



アプリ市場に関する様々な切り口のレポートを提供。

2025年6月期の掲載本数 **17** 本。

国内大手企業との直接取引が中心

「ものづくり」への姿勢を評価いただき、デジタルパートナー事業の顧客層は主に国内大手企業。
顧客と一体となって価値創造を行う直接取引が中心で、当社と顧客の双方が効率性やコストメリットを享受。

DX投資に積極的な国内大手企業との直接取引が中心

売上高のうち
大手企業の割合
(注)1

88.0 %
(2025年6月期)

売上高のうち
直接取引の割合
(注)2

96.6 %
(2025年6月期)



JTBパブリッシング



中日新聞社



TRUST BANK



(注) 1.上場企業またはグループ売上高1,000億円以上の企業（グループ企業、特殊法人を含む）が取引先とする売上高の割合。
2.エンドユーザーとの直接取引（エンドユーザーの親会社との取引を含む）による売上高の割合。

顧客基盤は年々強化

毎年一定数の新規顧客を獲得し、着実な事業成長を続けている。
直近に取引を開始した顧客は大口顧客中心で、顧客基盤の強化を実現。

ブランド力向上とともに直近は順調に新規を積み上げ

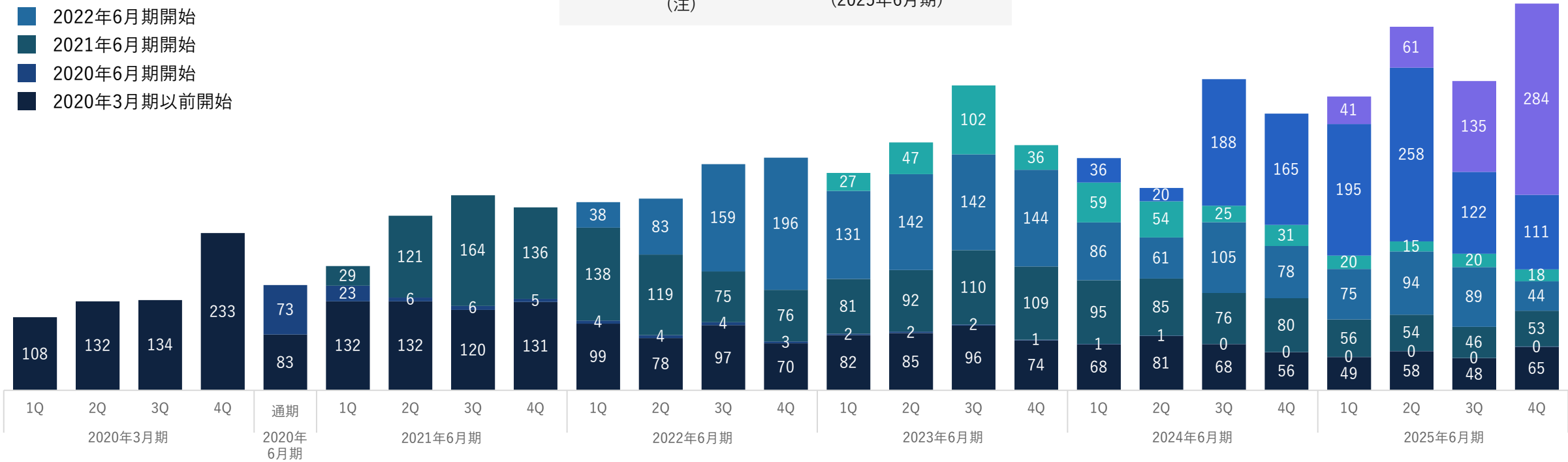
取引開始年度別四半期売上推移

- 2025年6月期開始
- 2024年6月期開始
- 2023年6月期開始
- 2022年6月期開始
- 2021年6月期開始
- 2020年6月期開始
- 2020年3月期以前開始

新規顧客との
取引割合
(注)

25.9 %
(2025年6月期)

単位：百万円



「フラーのデジタルノート」による情報発信

あらゆるステークホルダーに向けて、オウンドメディア「フラーのデジタルノート」を発信。
フラーらしい「ヒト」「アプリ」「リレーション」に焦点をあてた高品質のコンテンツにより、
営業活動、人材採用、社員のロイヤリティ向上、ブランドイメージ向上など事業全般に活用。

「フラーのデジタルノート」
<https://note.fuller-inc.com/>

フラーの デジタルノート

メンバーの紹介



住み慣れた新潟で見つけたやりたい仕事。フラーで見つけた、仕事や地元の新たな魅力【新潟ではたらく】

クライアントワーク事例紹介



「あなたのまち」を手に中に 中日新聞社の生活圏情報アプリ「Lorcle」開発秘話

アプリデータにまつわる発信



お客様を「儲けさせる」 松屋フーズ公式アプリに込める思いとは App Ape Award 2023 リテール賞 アプリインタビュー

インターンの紹介



プロからの実践的な知識を求めて挑戦 サマーインターン体験記

内定式レポート



【フラー内定式レポート】
2025年新卒の内定式を開きました

総記事数は **385** 本 (2025年9月25日現在)

現在も月6~8本程度の記事を
コンスタントに提供

アプリ市場調査レポートの紹介



マンガ・電子書籍アプリの1日における利用時間は9.7分 フラーが「マンガ・電子書籍アプリ市場調査レポート2024」を公開

- 01 会社概要
- 02 事業概要
- 03 市場環境
- 04 競合優位性
- 05 成長戦略**
- 06 その他

① リソースの拡充

チームメンバーの輪を拡げる

② ソリューション能力の向上

“ものづくり”を究める

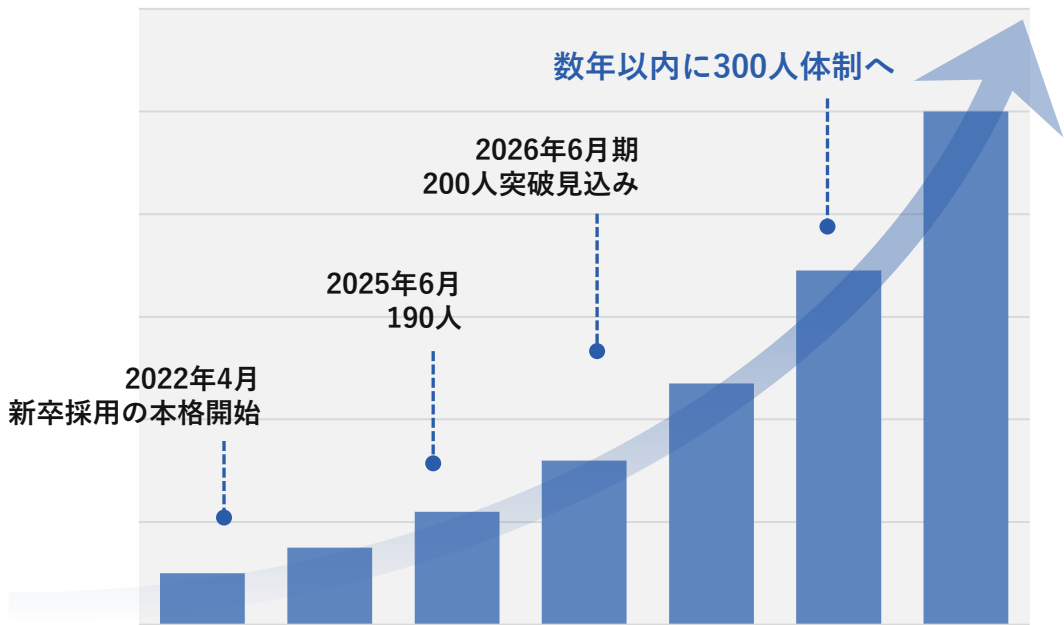
③ 販路の拡大

多くのヒトへ価値を届ける

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。
上場後のブランド力向上を契機として、さらに人材採用を積極的に推進。

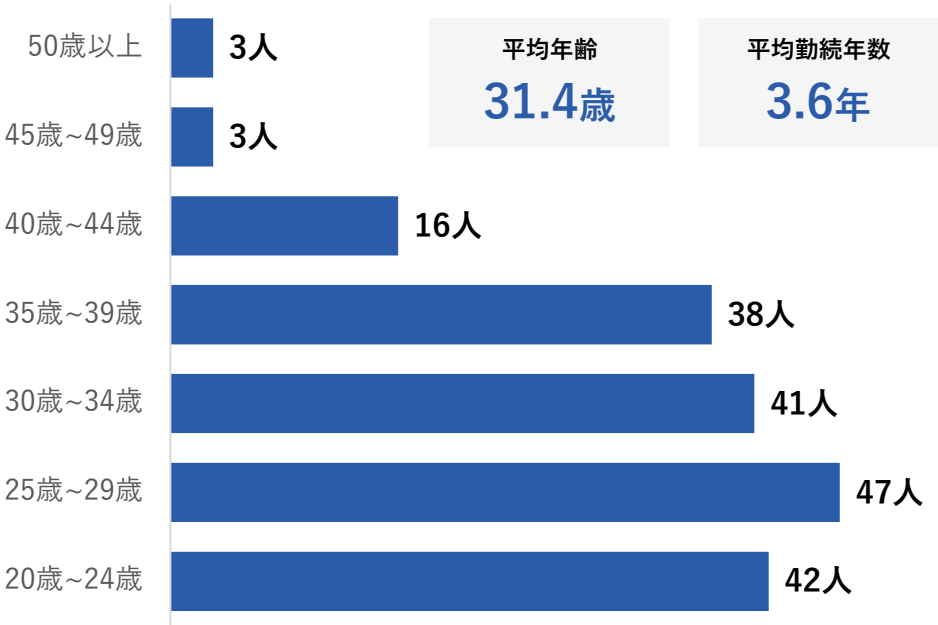
順調な新卒採用と高い定着率
成長の基盤となるクリエイティブ人材の増加を図る

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実現

年齢別従業員数
2025年6月30日現在



ソリューション能力の向上のため、開発パートナー（外注先）の活用によるリソースの柔軟な調達は不可欠。
フラーにない技術、能力を結集して、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

ADGLOBE

(株)アドグローブ

YAZ

(株)YAZ

レバテック

レバテック(株)

コベリン

(同)コベリン

デバッグ・検証・脆弱性診断

**IMAGICA
GEEQ**
Global Gaming Service Company

(株)IMAGICA GEEQ

Canon

キヤノンイメージングシステムズ(株)

会員基盤・ポイント等

CREANS MAERD

(株)クレアンスメアード

NSK

日本システム開発(株)

➡ 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

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「最良のモノづくり」

+

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

ノーコードツール

Studio

yappli

Retool

データ分析ツール

Google Analytics

Looker Studio

Google Big Query

KARTE

QuickSight

サーバー・保守

aws

Google Cloud

mackerel

EC・決済

shopify

stripe

AI

GitHub Copilot

Figma

ChatGPT

Devin

Gemini

Claude

メンバー全員が“ものづくり”と日々向き合う。
ボトムアップでソリューション能力の向上を実現していく。

メンバー全員が主役 「ものづくり勉強会」



「ものづくり勉強会」を毎月開催。メンバー全員が主役となり、ノウハウを共有するだけでなく、“ものづくり”に対する「想い」を参加者全員に共有。

現場のメンバー主体で AIを“ものづくり”に活用



図：アプリレビューのAI解析資料

よりよい“ものづくり”のため、現場メンバーが主体となってAIの活用を推進。業務効率化からアプリデータ分析やソリューションへの活用まで、フルーの“ものづくり”力を強化。

コミュニケーションの良さが 高品質な“ものづくり”を実現



“ものづくり”に参加するメンバー間のコミュニケーションの良さがフルーの特長。顧客を含めチームが一致団結し、より高品質な“ものづくり”を追求。

➡ “ものづくり”に向き合うカルチャーはフルーのコアコンピタンス。今後の規模拡大の中でもさらに発展させていく。

2024年6月にヤプリ・電通グループと資本業務提携を実現（両社とも持分比率20%程度）。
「アプリのことならフルーにおまかせ」を実現するため最良の2社と提携。

社外役員として経営へ参画



写真は右から順に、
(株)ヤプリ庵原保文社長（当社社外取締役）、
渋谷修太（当社会長）、山崎将司（当社社長）、
(株)電通デジタル安田裕美子執行役員（当社社外取締役）

共同セミナー・イベントの開催



2024年11月1日にヤプリ本社で開催した
共同セミナーに、当社がアプリ制作の
プロフェッショナルとして登壇。

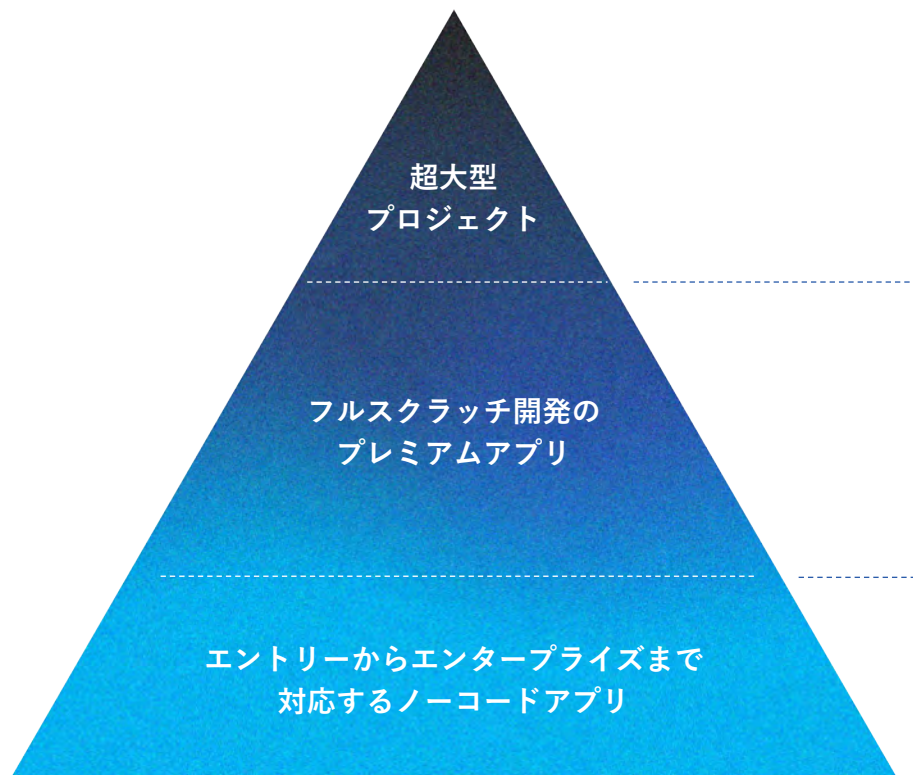
共同提案・相互送客の実施



電通グループとの提携ブランド
「D-FULLER」を立ち上げ。
電通グループとのソリューション提携を推進。

提携を通して安定した販路を確保し、継続的な新規受注により持続的な事業成長を実現。
日本のアプリ市場のリーディングカンパニーへ。

共同提案・相互送客を積極的に展開、国内アプリ市場をフルカバー



dentsu DENTSU DIGITAL **X** 電通総研

(株)電通グループ及びそのグループ企業
圧倒的なビジネス推進力をもつ、国内有数の大企業
向けDXソリューションカンパニー

FULLER

フラー(株)
フルスクラッチ開発を強みとする企画・デザイン・
開発・分析の専門チーム、ユーザー体験を重視した
最良のアプリづくりを目指す

yappli

(株)ヤプリ
896のアプリ導入実績を誇るノーコードアプリの
プラットフォームのトッププレイヤー



販売提携先は
さらに拡大を図る

/Studio.inc
Studio(株)

 **第四北越銀行**
(株)第四北越銀行

その他、大手ITベンダー、
コンサルティング会社等

クリエイティブ人材数

クリエイティブ人材
1人当たり売上高

売上高営業利益率



（中期の成長計画）

フラーの魅力を活かした積極的な採用により、年間20～30人程度、将来的にはそれ以上のクリエイティブ人材純増を実現し、事業成長の基盤となる人材確保を目指す。

（実績及び見通し）

2025年6月期は、新卒エンジニアと中途ディレクターを中心に採用が進んだ一方で、退職・休職（育児休業等）の影響があり16人増に留まった。2026年6月期は、上場を機に新卒・中途採用を推進し、併せて退職者の抑制に努めることで純増24人の確保を予定。

（中期の成長計画）

直近新卒採用の影響により漸減したが、外部リソースの活用や、付加価値とブランド力の向上により、中期的にクリエイティブ人材一人当たり売上高1,500万円/人の水準を目指す。

（実績及び見通し）

2025年6月期は、売上が好調で通期に渡って高い稼働を維持したことから、大幅に増加。2026年6月期は、第1四半期に大型案件が一段落し一時的に稼働が下がる影響があるが、第2四半期以降に新規の大型案件の開始を見込んでおり、2025年6月期とほぼ同水準となる見込み。

（中期の成長計画）

直近に売上高営業利益率は急回復。利益水準を重視する経営により、売上高営業利益率10%前後の継続確保を目指す。

（実績及び見通し）

2025年6月期は、売上及び利益水準が急回復したことにより、目標値に近い9.4%を達成。2026年6月期は、9.0%程度の見込みだが、これは上場に伴う一時的な費用（広告費、祝賀会等）による影響を除けばほぼ横ばいの水準。

上記の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。

- 01 会社概要
- 02 事業概要
- 03 市場環境
- 04 競合優位性
- 05 成長戦略
- 06 その他**

事業遂行上の主要なリスク

本記載は、有価証券届出書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、主なリスクを要約したものです。その他のリスクについては、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください。

項目	リスクの内容と対応方針	顕在化の可能性	顕在化の時期	影響度
スマートフォン 関連市場	当社はスマートフォン関連事業を主要な事業分野としています。スマートフォン関連市場は今なお伸長を続けていますが、新たな規制の導入、プラットフォームの方針転換、その他予期せぬ要因により今後の利用状況に大きな変化が生じた場合、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	低	長期	大
人材の確保	当社のデジタルパートナー事業は、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などの分野における最新の知見及び技術的専門性を有した多くの人材により支えられています。今後さらに当社が成長を続けていくためには、専門人材の育成及び獲得を進めていく必要があります。一方で、少子化による若年層の減少、DX(デジタルトランスフォーメーション)人材の需要増加などの要因により、人材市場が逼迫し、当社における人材の確保が困難になる可能性があります。当社は優秀な人材から「選ばれる」企業となるために、ワークライフバランスの重視、リモートワークなどの新しい働き方の推進、チームワークを重視する社内風土づくり、成長機会の提供に取り組むとともに、当社の魅力を広く伝えるための広報活動を積極的に行っています。	中	中期	大
大規模プロジェクトの 推進	当社が受託するプロジェクト、特に大規模プロジェクトについては、長期にわたり、当社の役職員・業務委託先のほか、顧客とその関係企業など多数の人員が参加します。当社はその中で顧客の「デジタルパートナー」としてプロジェクト進捗のための主要な役割を担っています。プロジェクト推進にあたっては、顧客の方針変更・意思決定の遅延、コミュニケーション不全、人的ミスの発生、成果物の不具合など、様々な不確実性が存在し、結果として売上の減少、製造原価（労務費、外注費等）の増大、取引の中断・長期化などが発生し、当社の事業及び業績等に影響を与える可能性があります。また、納品・検収が予定していた会計期間内に完了せず、いわゆる「期ずれ」が生じた場合には、公表している業績予想の修正を行う可能性があります。当社ではこうした事態を防止するため、取引の審査、計画書の策定、ドキュメンテーション、議事録等の記録、モニタリング、成果物レビュー、品質管理などの体制を整備しリスクの低減に努めています。	中	中期	大
システム障害	当社は、事業活動全般において、インターネットを利用したシステム基盤に全面的に依存しています。自然災害、紛争、人的災害、当社が利用する主要なサービス(通信インフラ、Google、Slack、freee会計等)の中断などが生じた場合、当社の業務遂行が大きく阻害され、当社の事業及び業績等に影響を与える可能性があります。	中	短期	大
情報セキュリティ	当社は、当社役職員、顧客などに関する、個人情報、取引情報その他重要な情報を、主に当社が管理するクラウド型サービスを利用して管理・運用しています。万が一、当社の責により重要情報が漏洩した場合、当事者からの損害賠償、風評被害、商取引の中断、営業活動への悪影響など、当社の事業及び業績等に多大な影響を与える可能性があります。当社はこれを踏まえ、情報セキュリティ責任者の監督の下、適切な情報セキュリティ体制の構築に努めており、情報セキュリティ基本方針、プライバシーポリシーを定めるほか、各種セキュリティツール（シングルサインオン、ウイルス対策、情報端末管理、パスワード管理等）の活用や定期的な研修の実施により、日常の業務におけるセキュリティ水準確保を図っています。当社では、これらの体系的な取組みをもとに、2022年5月にISMS認証(ISO27001)を取得しています。	低	長期	大
(株)ヤプリー及び (株)電通グループとの 関係	(株)ヤプリー及び(株)電通グループは共に当社の主要株主であり、当社は両社の持分法適用関連会社です。両社の経営方針・投資方針の変更や経営状況の変化が当社の財政状態及び経営成績に影響を与える可能性があります。	低	中期	大
業績予想の修正	当社は、業績予想を発表するにあたって、進行中のプロジェクトの進捗状況や将来の受注見込み等を確認した上で作成していますが、大口取引の失注、不採算プロジェクトの発生、プロジェクト進行上のトラブル、その他不測の要因が生じた場合、当該事業年度の売上及び利益に大きな影響を与える可能性があり、結果として業績予想を修正する可能性があります。	大	短期	低
重大な訴訟等の発生	当社または当社関係者による法令違反または事業活動の中で生じたトラブル等により訴追・訴訟等を提起され、当社の事業及び業績等に影響を与える可能性があります。当社は、かかる事態を未然に防止するため、コンプライアンス管理及びリスク管理の体制を整備し運用しています。なお、本書提出日現在、当社が関係する重大な訴訟が生じている事実はありません。	低	中期	大
上場維持基準	当社の時価総額は、東京証券取引所が定めるグロース市場の上場維持基準を下回って推移する可能性があります。さらに、将来的に、同市場の上場維持基準が見直された場合、当社株式の上場維持に影響を及ぼす可能性があります。当社は、売上高及び利益の成長を通じて企業価値を継続的に向上させることで、時価総額規模を拡大することを基本的な方針とします。一方で、株価は、経営成績のほか市況等の様々な要因により変動するものであり、当社としては、あらゆる状況の中でも、当社株式の流動性を損なうことを回避するため、当社株式の市場における評価を注視し、企業再編や市場変更等の検討を含めた幅広い選択肢をもって、上場維持に努めていく方針です。	中	中期	大

本資料の取り扱いについて / 出典一覧

本資料の取り扱いについて

本資料は、情報提供のみを目的とするものであり、当社の有価証券の買付けまたは売付け申し込みの勧誘を目的に作成されたものではありません。

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。

本資料の進捗状況を反映した最新の内容は、次回2026年9月頃に開示する予定です。

出典一覧

27ページに記載したアプリアイコンは下記より引用しています（参照日：2025年9月25日）。

アプリ名	URL
LINE（ライン） - 通話・メールアプリ	https://play.google.com/store/apps/details?id=jp.naver.line.android
Instagram	https://play.google.com/store/apps/details?id=com.instagram.android
PayPay-ペイペイ	https://play.google.com/store/apps/details?id=jp.ne.paypay.android.app
X（旧Twitter）	https://play.google.com/store/apps/details?id=com.twitter.android
Amazon ショッピングアプリ	https://play.google.com/store/apps/details?id=com.amazon.mShop.android.shopping
Yahoo! JAPAN	https://play.google.com/store/apps/details?id=jp.co.yahoo.android.yjtop
楽天市場 - 楽天ポイントが貯まる日本最大級の通販アプリ	https://play.google.com/store/apps/details?id=jp.co.rakuten.android
マクドナルド	https://play.google.com/store/apps/details?id=jp.co.mcdonalds.android
dポイントクラブ：お得情報盛り沢山のドコモ公式ポイントクラブ	https://play.google.com/store/apps/details?id=com.nttdocomo.android.dpoint
Facebook	https://play.google.com/store/apps/details?id=com.facebook.katana

アプリ名	URL
TikTok - 動画、LIVE配信、フィルター、動画編集	https://play.google.com/store/apps/details?id=com.ss.android.ugc.trill
Yahoo!天気 - 雨雲や台風の接近がわかる天気予報アプリ	https://play.google.com/store/apps/details?id=jp.co.yahoo.android.weather.type1
楽天ペイ - 楽天ポイントカードも利用できるスマホ決済アプリ	https://play.google.com/store/apps/details?id=jp.co.rakuten.pay
Yahoo!ショッピング-アプリでおトクで便利にお買い物	https://play.google.com/store/apps/details?id=jp.co.yahoo.android.yshopping
d払いースマホ決済アプリ、キャッシュレスでお支払い	https://play.google.com/store/apps/details?id=com.nttdocomo.keitai.payment
フリマアプリはメルカリ - メルペイのスマホ決済でもっとお得	https://play.google.com/store/apps/details?id=com.kouzoh.mercari
Prime Video	https://play.google.com/store/apps/details?id=com.amazon.avod.thirdpartyclient
TVer(ティーバー) 民放公式テレビ配信サービス	https://play.google.com/store/apps/details?id=jp.hamitv.hamiand1&hl=ja
Yahoo!乗換案内 時刻表、運行情報、乗り換え検索	https://play.google.com/store/apps/details?id=jp.co.yahoo.android.apps.transit&hl=ja
セブン-イレブンアプリ	https://play.google.com/store/apps/details?id=jp.co.sej.app



© 1997 ALBIREX NIIGATA INC.

フラー株式会社は
アルビレックス新潟を応援しています。

フラー株式会社
<https://www.fuller-inc.com/>