



2026年2月13日

各 位

会 社 名 株式会社フツパー

代表者名 代表取締役社長 大西 洋

(コード番号：478A 東証グロース市場)

問合せ先 取締役管理本部長 高木 真一郎

(TEL. 06-7777-2552)

(訂正) 「2025年12月期 通期決算説明資料」の一部訂正について

2026年2月12日に公表いたしました「2025年12月期 通期決算説明資料」について記載内容の一部に訂正すべき事項がございましたので、下記の通りお知らせいたします。なお、開示済みの「2025年12月決算短信」の数値及び業績予想等への影響はございません。

記

訂正箇所

- P.11 2025年12月期通期実績
- P.12 2025年12月期損益計算書
- P.17 営業利益の主な増減内訳
- P.22 2026年12月期損益計算書(予想)
- P.23 2026年12月期営業利益予想の主な内訳

訂正後の「2025年12月期 通期決算説明資料」は、以下にて公開しております。

<https://hutzper.com/ir/results/presentations/>

P. 11 2025 年 12 月期通期実績

※訂正箇所は黄色で囲っている枠内のタイトル及び文章となります。

(訂正前)



(訂正後)



※訂正箇所は黄色で囲っている枠内の数字となります。

(訂正前)

02 | 2025年12月期 通期実績

Hutzper

2025年12月期 損益計算書

既存顧客からの継続受注や業務提携等により、業績は堅調に推移。各段階利益の通期計画を達成。

(単位：百万円)	2024年12月期 通期実績	2025年12月期 通期計画	2025年12月期 通期実績	増減率 (前期比)	達成率 (計画比)
売上高	602	1,269	1,256	+108%	99%
売上原価	294	455	436	+48%	96%
売上総利益	308	814	819	+166%	101%
↳ 売上総利益率	51%	64%	65%	+14pt	+1pt
販売費及び一般管理費	377	455	423	+12%	93%
営業利益	▲69	358	396	—	110%
↳ 営業利益率	—	28%	32%	—	+4pt
経常利益	▲65	346	385	—	111%
当期純利益	▲23	263	304	—	116%

売上高・売上総利益

「メキキバイト」の複数ライン展開や大型案件の受注により画像認識AIサービスは大幅増収。分析AIサービス及びその他AIサービスについても着実に受注を重ね、売上高は堅調に推移(+653百万円)。

売上高の増加により売上総利益は増加(+511百万円)。

営業利益・経常利益

販売費及び一般管理費は、事業規模拡大の中で適切なコストコントロールを実施し、人件費や成長投資に関する費用を除き全体的に抑制。高い営業利益、経常利益を確保。

当期純利益

売上総利益の増加およびコスト最適化を進めた結果、当期より黒字化。

©Hutzper Inc. all rights reserved. 12

(訂正後)

02 | 2025年12月期 通期実績

Hutzper

2025年12月期 損益計算書

既存顧客からの継続受注や業務提携等により、業績は堅調に推移。各段階利益の通期計画を達成。

(単位：百万円)	2024年12月期 通期実績	2025年12月期 通期計画	2025年12月期 通期実績	増減率 (前期比)	達成率 (計画比)
売上高	602	1,269	1,256	+108%	99%
売上原価	294	455	439	+49%	97%
売上総利益	308	814	816	+165%	100%
↳ 売上総利益率	51%	64%	65%	+14pt	+1pt
販売費及び一般管理費	377	455	420	+11%	92%
営業利益	▲69	358	396	—	110%
↳ 営業利益率	—	28%	32%	—	+4pt
経常利益	▲65	346	385	—	111%
当期純利益	▲23	263	304	—	116%

売上高・売上総利益

「メキキバイト」の複数ライン展開や大型案件の受注により画像認識AIサービスは大幅増収。分析AIサービス及びその他AIサービスについても着実に受注を重ね、売上高は堅調に推移(+653百万円)。

売上高の増加により売上総利益は増加(+508百万円)。

営業利益・経常利益

販売費及び一般管理費は、事業規模拡大の中で適切なコストコントロールを実施し、人件費や成長投資に関する費用を除き全体的に抑制。高い営業利益、経常利益を確保。

当期純利益

売上総利益の増加およびコスト最適化を進めた結果、当期より黒字化。

©Hutzper Inc. all rights reserved. 12

P. 17 営業利益の主な増減内訳

※訂正箇所は黄色で囲っている枠内の数字となります。

(訂正前)

02 | 2025年12月期 通期実績

営業利益の主な増減内訳

(単位：百万円)



売上総利益

653百万円の増収に対して売上原価の増加は142百万円となり売上総利益は511百万円の増加。売上総利益率は14%改善の65%となる。

販売費及び一般管理費

中長期の成長基盤構築のため、人材を中心とした投資を継続。既存プロダクトの安定化に伴う資産計上やマーケティングチャネルの最適化により、研究開発費及び広告費は減少。一方で、新規プロダクトのリリースやリード数の増加など、投資フェーズを維持しながらの黒字化を実現。

(単位：百万円)	2024年12月期	2025年12月期	前期比	主な要因
売上原価	294	436	+142	案件数及び従業員の増加
人件費	177	237	+59	従業員の増加
研究開発費	62	33	▲28	既存プロダクトの安定稼働に伴うソフトウェア計上により減少
広告費	33	14	▲18	投資対効果の高い展示会に絞り出展
支払手数料	39	58	+19	従業員数の増加、上場準備に係る費用増加
その他経費	64	78	+14	上場準備に伴うコンサルティング費用等の増加
販売費及び一般管理費 合計	377	423	+45	

©Hutzper Inc. all rights reserved. 17

(訂正後)

02 | 2025年12月期 通期実績

営業利益の主な増減内訳

(単位：百万円)



売上総利益

653百万円の増収に対して売上原価の増加は145百万円となり売上総利益は508百万円の増加。売上総利益率は14%改善の65%となる。

販売費及び一般管理費

中長期の成長基盤構築のため、人材を中心とした投資を継続。既存プロダクトの安定化に伴う資産計上やマーケティングチャネルの最適化により、研究開発費及び広告費は減少。一方で、新規プロダクトのリリースやリード数の増加など、投資フェーズを維持しながらの黒字化を実現。

(単位：百万円)	2024年12月期	2025年12月期	前期比	主な要因
売上原価	294	439	+145	案件数及び従業員の増加
人件費	177	232	+54	従業員の増加
研究開発費	62	35	▲27	既存プロダクトの安定稼働に伴うソフトウェア計上により減少
広告費	33	14	▲18	投資対効果の高い展示会に絞り出展
支払手数料	39	58	+19	従業員数の増加、上場準備に係る費用増加
その他経費	64	78	+14	上場準備に伴うコンサルティング費用等の増加
販売費及び一般管理費 合計	377	420	+42	

©Hutzper Inc. all rights reserved. 17

※訂正箇所は黄色で囲っている枠内の数字となります。

(訂正前)

03 | 2026年12月期 業績予想

Hutzper

2026年12月期 損益計算書（予想）

公募増資で調達した資金をもとに、中長期の事業成長のための積極的な投資を見込む。
既存プロダクトの拡販等により売上高の成長を継続し、翌期は増収増益計画。

(単位：百万円)	当期実績 2025年12月期	翌期予想 2026年12月期	増減額	増減率
売上高	1,256	2,000	+744	+59%
売上原価	436	687	+250	+57%
売上総利益	819	1,313	+493	+60%
↳ 売上総利益率	65%	66%	+1pt	—
販売費及び一般管理費	423	832	+409	+97%
営業利益	396	480	+84	+21%
↳ 営業利益率	32%	24%	▲8pt	—
経常利益	385	481	+96	+25%
当期純利益	304	347	+43	+14%

売上高・売上総利益

業務提携の推進等により、新規案件の獲得に注力。また、継続顧客へのアプローチも継続することで売上高は2,000百万円を見込む。売上総利益率は同水準を維持。

営業利益・経常利益

増収の一方で、中長期の事業成長のための投資（人件費、研究開発費、その他諸経費等）による費用増加があるため、営業利益は480百万円（+84百万円）、営業利益率は24%を見込む（▲8pt）。

当期純利益

当期に繰越欠損金を解消したことにより、法人税額が増加すると想定し、当期純利益は347百万円を見込む。

©Hutzper Inc. all rights reserved. 22

(訂正後)

03 | 2026年12月期 業績予想

Hutzper

2026年12月期 損益計算書（予想）

公募増資で調達した資金をもとに、中長期の事業成長のための積極的な投資を見込む。
既存プロダクトの拡販等により売上高の成長を継続し、翌期は増収増益計画。

(単位：百万円)	当期実績 2025年12月期	翌期予想 2026年12月期	増減額	増減率
売上高	1,256	2,000	+744	+59%
売上原価	439	687	+247	+56%
売上総利益	816	1,313	+496	+61%
↳ 売上総利益率	65%	66%	+1pt	—
販売費及び一般管理費	420	832	+412	+98%
営業利益	396	480	+84	+21%
↳ 営業利益率	32%	24%	▲8pt	—
経常利益	385	481	+96	+25%
当期純利益	304	347	+43	+14%

売上高・売上総利益

業務提携の推進等により、新規案件の獲得に注力。また、継続顧客へのアプローチも継続することで売上高は2,000百万円を見込む。売上総利益率は同水準を維持。

営業利益・経常利益

増収の一方で、中長期の事業成長のための投資（人件費、研究開発費、その他諸経費等）による費用増加があるため、営業利益は480百万円（+84百万円）、営業利益率は24%を見込む（▲8pt）。

当期純利益

当期に繰越欠損金を解消したことにより、法人税額が増加すると想定し、当期純利益は347百万円を見込む。

©Hutzper Inc. all rights reserved. 22

P.23 2026年12月期営業利益予想の主な増減内訳

※訂正箇所は黄色で囲っている枠内の数字及び列タイトルとなります。

(訂正前)

03 | 2026年12月期 業績予想

2026年12月期営業利益予想の主な増減内訳

(単位：百万円)



売上総利益

744百万円の増収に対して売上原価の増加は250百万円となり売上総利益は493百万円の増加。

販売費及び一般管理費

公募増資を資金に積極的な成長投資を予定。継続的な人材採用に加え、新規プロダクトの開発や認知度向上・市場拡大のための展示会出展等を計画。その他諸経費では、支社の移転・設立等の一過性のコストを見込む。

(単位：百万円)	2024年12月期	2025年12月期	前期比	主な要因
売上原価	436	687	+250	案件数及び従業員の増加
人件費	237	402	+165	従業員の増加
研究開発費	33	91	+57	新規プロダクトの開発
広告費	14	66	+52	展示会出展
支払手数料	58	95	+36	従業員の増加
その他経費	78	177	+98	関連支社の移転、新たな支社の設立
販売費及び一般管理費 合計	423	832	+409	

©Hutzper Inc. all rights reserved. 23

(訂正後)

03 | 2026年12月期 業績予想

2026年12月期営業利益予想の主な増減内訳

(単位：百万円)



売上総利益

744百万円の増収に対して売上原価の増加は247百万円となり売上総利益は496百万円の増加。

販売費及び一般管理費

公募増資を資金に積極的な成長投資を予定。継続的な人材採用に加え、新規プロダクトの開発や認知度向上・市場拡大のための展示会出展等を計画。その他諸経費では、支社の移転・設立等の一過性のコストを見込む。

(単位：百万円)	2025年12月期	2026年12月期	前期比	主な要因
売上原価	439	687	+247	案件数及び従業員の増加
人件費	232	402	+169	従業員の増加
研究開発費	35	91	+55	新規プロダクトの開発
広告費	14	66	+52	展示会出展
支払手数料	58	95	+36	従業員の増加
その他経費	78	177	+98	関連支社の移転、新たな支社の設立
販売費及び一般管理費 合計	420	832	+412	

©Hutzper Inc. all rights reserved. 23

お問い合わせ：フツパーIR担当

Mail：ir@hutzper.com

以上