



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

2026.09.29

- 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



表紙デザインについて

表紙デザインは、AIを用いて描画した幾何学図形に、デザイナーが手描きした鉛筆の筆跡を掛け合わせて制作しました。
AIの得意分野にヒトの温かみを加えたデザインとなっており、ヒトにしかできないことに注力していくフラーの姿勢を表しています。

会社概要



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)ヤプリー（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	山崎 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）	富川 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 Technology Officerの略。最高技術責任者。



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。

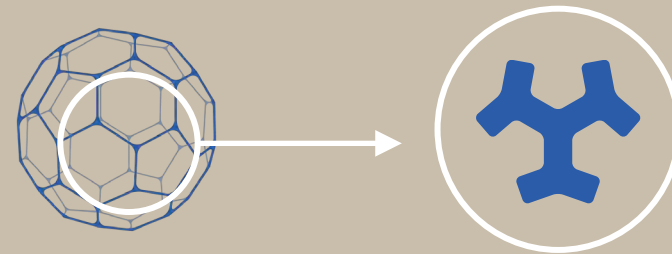
ミッション

ヒトに寄り添うデジタルを、みんなの手元に。

価値観

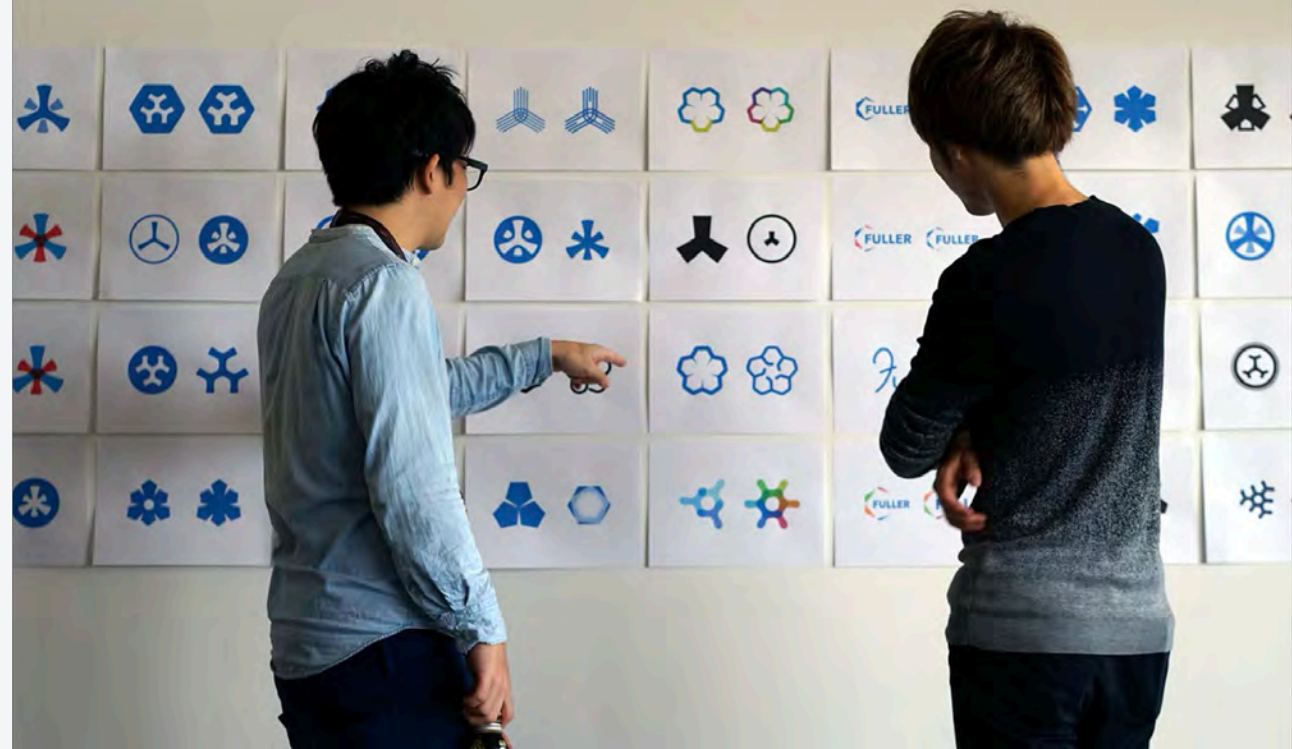
頼られる存在になろう。

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。



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。

山崎 将司 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 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 執行役員CDO

高専 新潟

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 執行役員CISO兼人事グループ長

高専

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 執行役員採用広報グループ長

高専

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 執行役員経営管理グループ長

高専

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

「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。

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



「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 2026年6月期 通期	営業利益 0.5億円 2026年6月期 通期	営業利益率 2.8% 2026年6月期 通期
	2025年6月期 通期 20.0億円 2024年6月期 通期 15.1億円	2025年6月期 通期 1.8億円 2024年6月期 通期 0.1億円	2025年6月期 通期 9.4% 2024年6月期 通期 0.9%
人材	クリエイティブ人材の割合(注)1 81.6% 2026年6月30日現在	平均年齢 31.5歳 2026年6月30日現在	高専出身割合 23.7% 2026年6月30日現在
顧客	新規顧客との取引割合(注)2 18.7% 2026年6月期 通期	大手企業との取引割合(注)3 89.6% 2026年6月期 通期	直接取引割合(注)4 81.9% 2026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、品質保証の割合。
2. 2026年6月期の売上高のうち、2026年6月期に取引を開始した顧客への売上高の割合。
3. 2026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. 2026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。

2025年6月期は増収増益で過去最高水準の業績を達成。
2026年6月期は案件の端境期により一時的に減益となったが、下期以降は稼働が回復基調。

損益計算書（P/L）

単位：百万円	2025年6月期 通期	前期比	2026年6月期 通期	前期比
売上高	2,008	+491	2,009	+0
クライアントワーク	1,898	+496	1,907	+8
アプリ分析サービス	110	△5	101	△8
売上総利益	853	+225	726	△127
販売費及び一般管理費	664	+49	669	+5
営業利益	189	+176	57	△132
経常利益	185	+167	102	△82
当期純利益	197	+168	132	△64

2026年6月期 通期

- 上期にクライアントワークの大型開発案件が一段落し稼働率が低下したが、下期は複数の新規開発案件に着手し稼働状況が持ち直し。売上高は前期並みの2,009百万円。
- 人員増による労務費増加と外注費増加等により売上原価は増加。販管費は前期並み。営業利益は57百万円。
- 補助金収入57百万円により、経常利益は102百万円。繰延税金資産の積み増し（法人税等調整額△31百万円、△は益）により、当期純利益は132百万円。

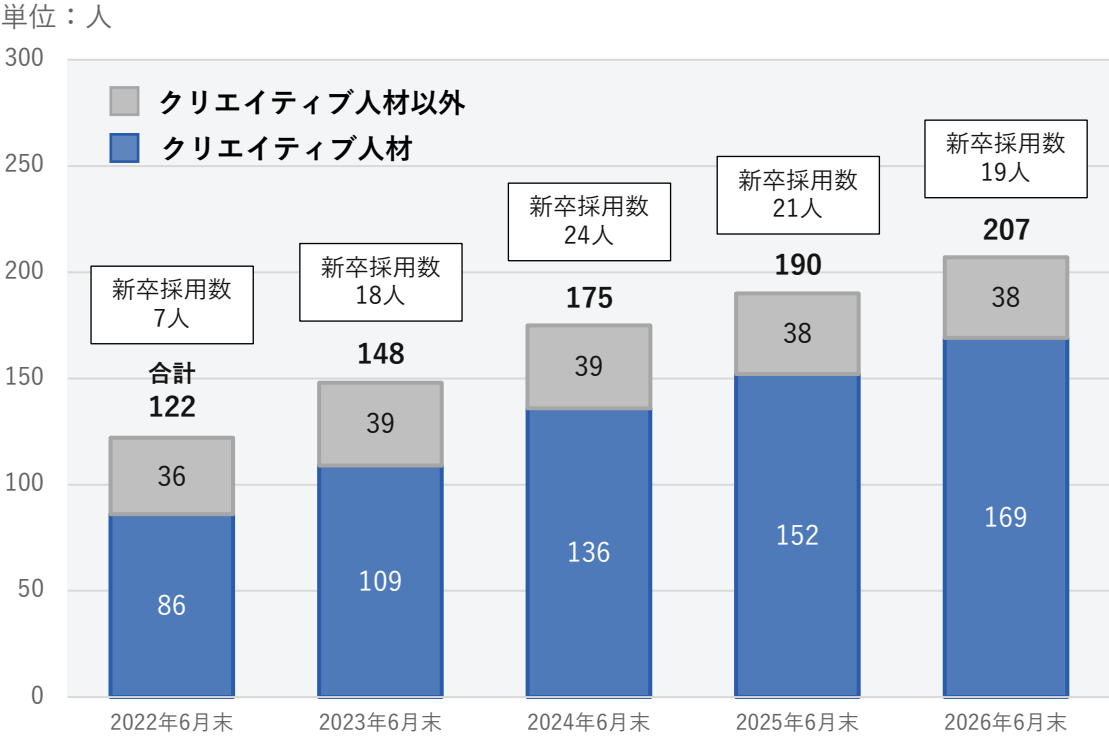
2025年6月期 通期

- 前期着手のクライアントワークの大型開発が収益化したほか、新規の大口取引により増収。売上高は2,008百万円。
- 売上原価・販管費は増えたが増収効果が上回り、営業利益は189百万円。
- 経常利益は185百万円。繰延税金資産の積み増し（法人税等調整額△12百万円、△は益）により、当期純利益は197百万円。

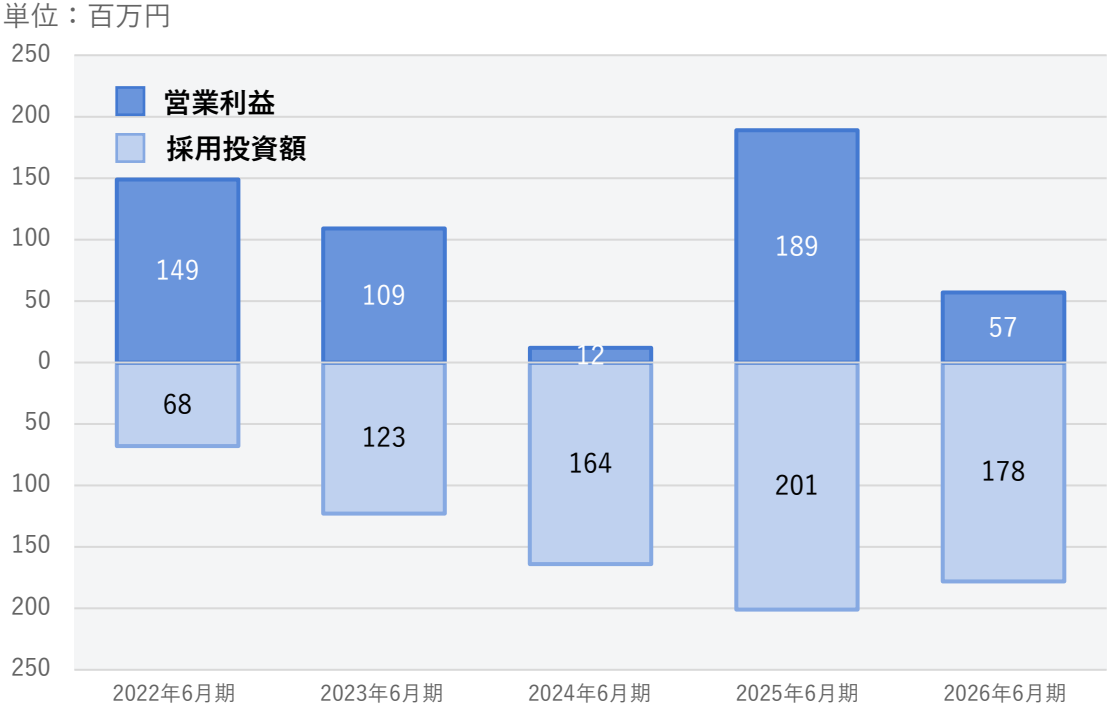
クリエイティブ人材・採用投資の状況

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。
「利益確保」と「将来への人材投資」の両立を目指す。

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

2027年6月期業績予想

資本業務提携の本格化と営業体制の拡充により、前期比+29.4%～+35.4%の高い売上成長を見込む。
人件費・外注費・AIサービス利用料等の増加を吸収し、営業利益・経常利益は増益となる見通し。

単位：百万円	2026年6月期 通期実績	2027年6月期 通期予想	増減額	増減率
売上高	2,009	2,600 ～2,720	+590 ～+710	+29.4% ～+35.4%
営業利益	57	180 ～260	+122 ～+202	+215.1% ～+355.2%
経常利益	102	180 ～260	+77 ～+157	+74.9% ～+152.6%
当期純利益	132	130 ～190	△2 ～+57	△2.2% ～+43.0%
営業利益率	2.8%	6.9% ～9.5%	+4.1pt ～+6.7pt	-
クリエイティブ人材 1人当たり月間売上高	1,075千円	1,240千円 ～1,297千円	+165千円 ～+222千円	+15.4% ～+20.7%
採用投資額	178	174	△3	△1.9%

※受注時期・規模等の不確実性を考慮し、2027年6月期の売上高・各段階利益の予想数値はレンジ形式としています。

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。

売上高

足元の大型受注に加えて、ヤプリー及び電通グループ各社との資本業務提携が軌道に乗り始めたこと、営業体制を拡充してきたことから、売上高は2,600～2,720百万円（+29.4%～+35.4%）と高い成長を見込む。クリエイティブ人材1人当たり月間売上高も大幅に改善する見込み。

営業利益・経常利益

増収の一方で、人員増に伴う人件費、受注増に伴う外注費、AIサービスの利用料等の費用増を見込むが、増収効果がこれを上回り、営業利益180～260百万円（+215.1%～+355.2%）、経常利益180～260百万円（+74.9%～+152.6%）と、前期の落ち込みからの利益回復を見込む。なお、2027年4月入社の新卒採用をやや抑制したため、採用投資額は微減の見通し。

当期純利益

繰越欠損金の利用が進み、繰延税金資産を取り崩す想定のもと、当期純利益は130～190百万円（△2.2%～+43.0%）を見込む。

(注) 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、本通期決算より算出式を一部変更しており、本資料内の2025年6月期（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掲載しています。

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。

FULLER デジタルパートナー事業

事業開発

デザイン

システム開発・運用

データ分析・App Ape

ソリューションを支える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/データサイエンティスト/品質保証)

外注先 外部サービス

エンジニアリソース
クラウドサービス
パッケージソフト
アプリ利用データ提供元

— 支援 —→

← 選定
活用 —

ソリューション
提供

顧客

国内大手企業
国内アプリ事業者

← 対価 —

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



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。



アプリ分析サービス「App Ape（アップエイプ）」

日本のアプリ市場を「見える化」し、競合・ユーザー動向を一目で把握。豊富なデータで、戦略の意思決定をサポート。

ダッシュボード

全国のパネルユーザーのアプリ利用データを基に、アプリの最新利用状況を把握できるSaaS型サービス。



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たオーダーメイドの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

Yahoo!天気

雨雲や台風の接近がわかる
天気予報アプリ

分析調査レポート



市場調査

市場調査レポートの公開と、優れたアプリを表彰する「App Ape Award」で、認知拡大と市場の活性化を図る。

App Ape Award



アプリ市場調査レポート



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（個人情報には含まない）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 | 長岡花火公式アプリ

“たった4時間を最高にする”アプリ

期間：2017年～継続中

事業開発

デザイン

システム開発・運用

データ分析

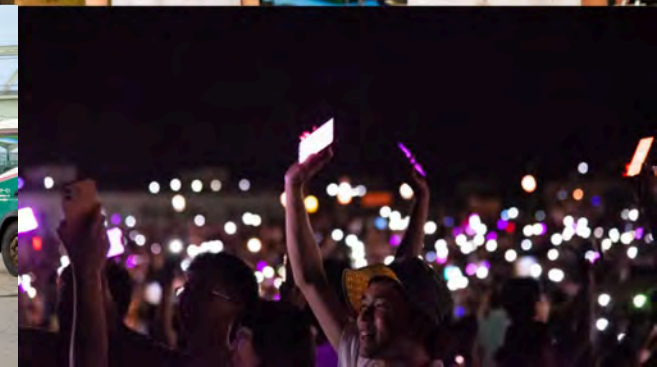
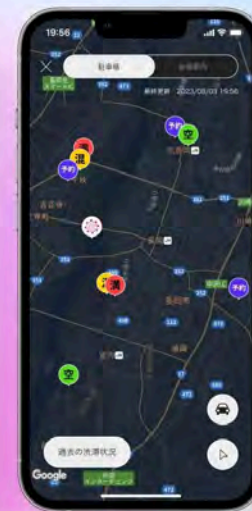
「たった4時間を最高にする」をコンセプトに、フラーのクライアントワーク事業第1号案件として取り組み、2017年にリリースしました。以降、9年以上アプリの周辺領域を含めて支援を続けており、2026年には公式ウェブサイトへAI機能を導入。イベント運営の負荷を軽減しました。



GOOD DESIGN
AWARD 2023



長岡花火 × FULLER



事例紹介：オルビス株式会社さま | ORBIS公式アプリ こちよいブランド体験を実現する 公式アプリのリニューアル

期間：2025年～継続中

事業開発

デザイン

システム開発・運用

データ分析

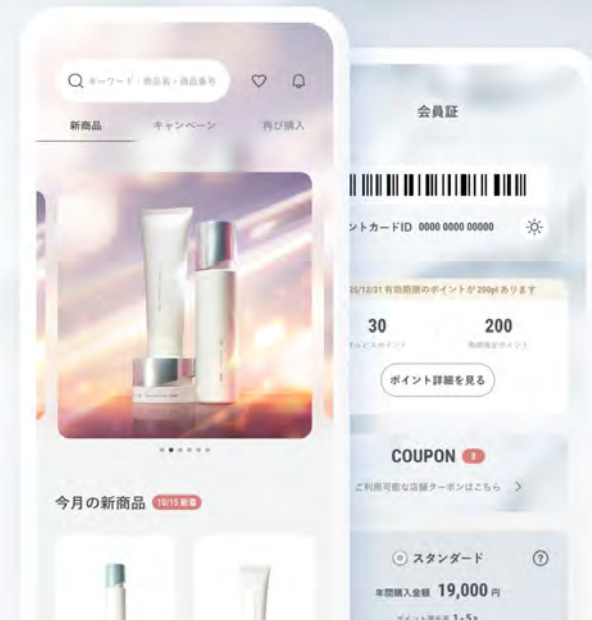
「お買い物をもっと便利にこちよく」をコンセプトに、ORBIS公式アプリのリニューアルを支援しました。商品の購入や美容に関する情報の提供など、これまでのアプリが持つ優れた点はそのままに、利用者がこちよいブランド体験を得られるアプリを目指しています。



お買い物を
もっと便利にこちよく

ORBIS

公式アプリ





事例紹介：東急株式会社さま | 「common」アプリ

“この街をもっと好きになる” みんなが集まる「街のアプリ」

期間：2020年～継続中

- 事業開発
- デザイン
- システム開発・運用
- データ分析

地域共助を目的とするコミュニケーションプラットフォームアプリ「common」を、企画の立ち上げからデザイン、開発、データ分析、プロモーション施策・販促物の制作まで幅広く支援。
5年以上にわたり改善・運用を続けています。



みんなではじめる街づくり





事例紹介：株式会社銚子丸さま | 銚子丸 縁アプリ

アプリで店舗体験や顧客満足度のさらなる向上へ

期間：2022年～継続中

- 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行いました。
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。



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 | オファー買取アプリなど
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

期間：2018年～2026年

事業開発

デザイン

システム開発・運用

データ分析

2018年に、リユース事業を営む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。全社的なデジタル戦略から内製化支援まで行い、デジタルパートナー事業のモデルケースとなりました。





事例紹介：株式会社中日新聞社さま | Lorcleアプリ

「あなたのまち」を手の中に、生活圈情報アプリ

期間：2023年～継続中

事業開発

デザイン

システム開発・運用

データ分析

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アプリ「Lorcle」（ロークル）の開発・運用を支援しています。東海地方を中心に20都府県・700以上の自治体を対象に、自治体や事業者が情報を発信する地域密着の情報基盤となっています。



「あなたのまち」を手の中に
生活圈情報アプリ



※本リリースで使用している写真や記事はイメージです。





事例紹介：藤田金属株式会社さま | tenteco

鋼材の不要在庫解消マッチングプラットフォーム

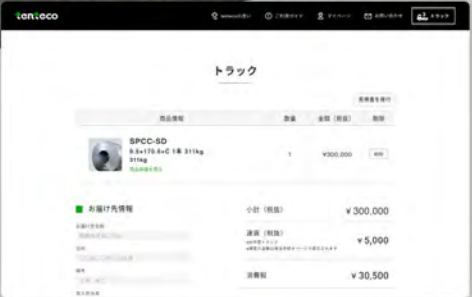
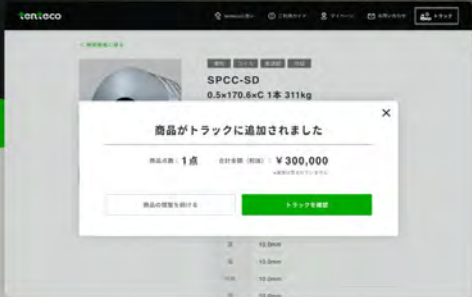
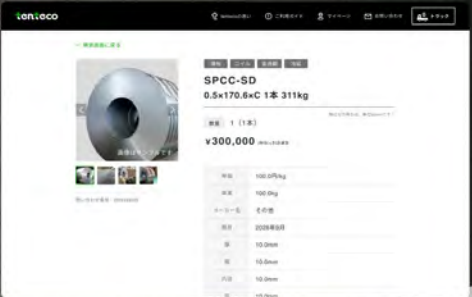
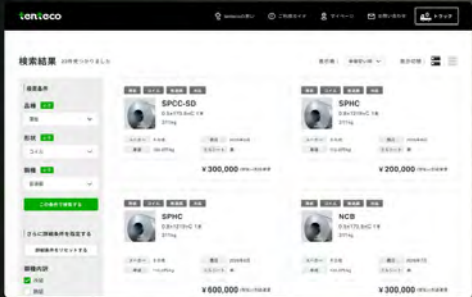
期間：2023年～継続中

- 事業開発
- デザイン
- システム開発・運用

鉄鋼流通業界で長年の課題となってきた鋼材の不要在庫を、デジタルの力で解消するBtoBマッチングサービス「tenteco」の立ち上げに伴走しました。新潟県三条市の加工工場に何度も足を運び、現場の実情を理解しながら、コンセプト策定からサービス名・ロゴの制作、サイト設計・構築まで一貫して支援しています。



鋼材のBtoBマッチングサービス



01 会社概要

02 事業概要

03 市場環境

04 競合優位性

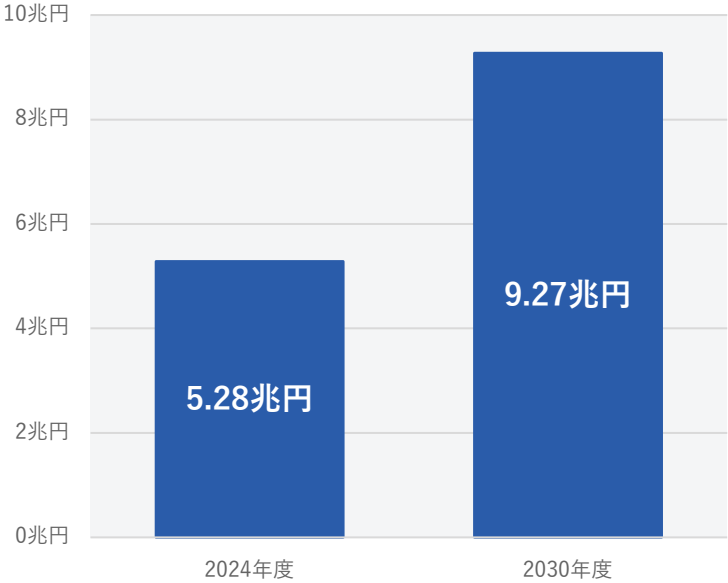
05 成長戦略

06 その他

長期的な需要が期待できる国内DX市場

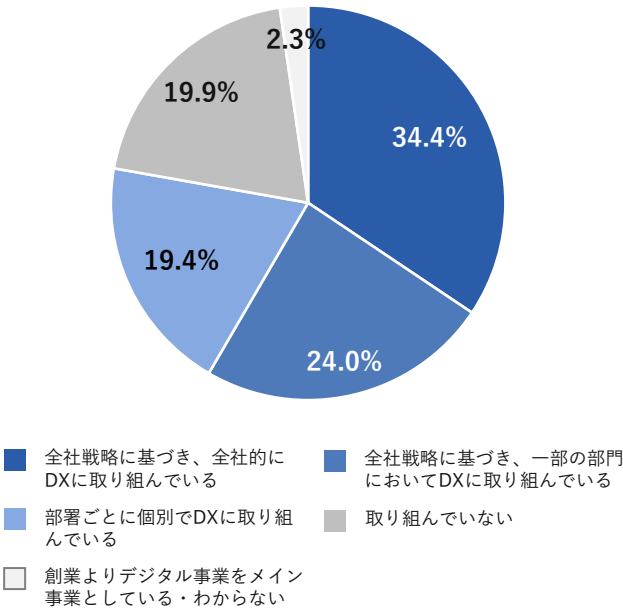
国内企業の間でDXの必要性への理解が進み市場が確立。直近はAIの普及が市場拡大を後押ししている。
多種多様な課題を解決するために、長期にわたりパートナーとなるソリューション企業が求められている。

国内DX市場の投資金額は今後
9兆円規模へ



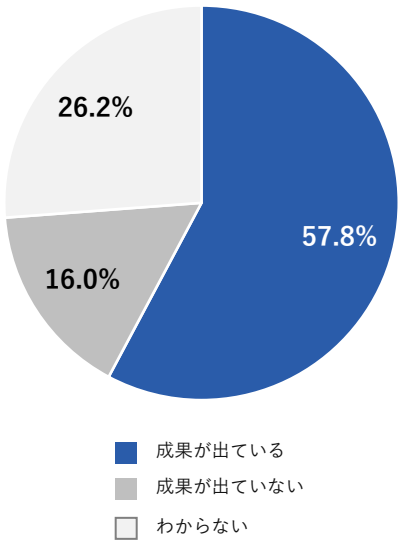
出典：株式会社富士キメラ総研「2025 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編」

77.8%
の国内企業がDXに取り組んでいる



出典：独立行政法人情報処理推進機構「DX動向2025」

57.8%
の国内企業がDXの成果を実感



出典：独立行政法人情報処理推進機構「DX動向2025」

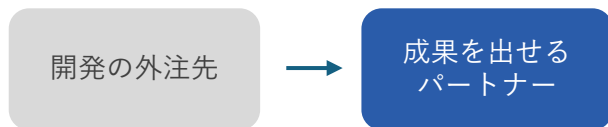
開発ベンダーに求められる役割の変化

AIの本格活用により、開発の前提が大きく変化。

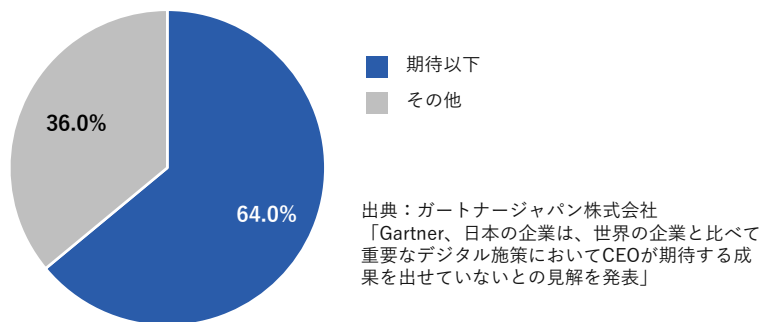
既存の技術・ベンダーの優位性が低下し、変化を先取りするソリューション企業が求められる。

「成果を出せる」パートナーへの需要

DX投資が拡大し、成果を実感している企業がいる一方、取組の成果が経営層の期待を下回る企業も少なくない。開発ベンダーに求められるのは開発力だけではなく、事業の成果まで並走するパートナーとしての役割に変化。



重要なデジタル施策に対して、CEOが期待する成果を下回ったと回答したCIOとIT幹部の割合

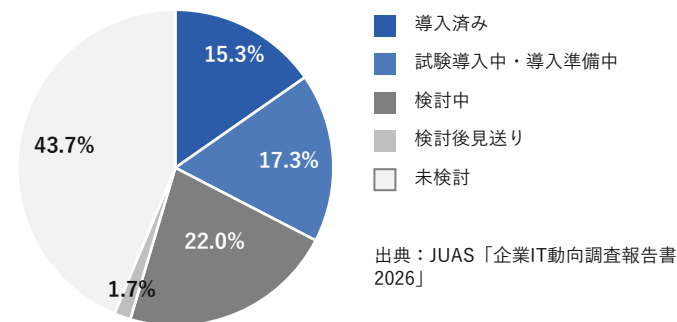


AI前提の開発への移行

発注側がAIの導入を始めており、開発ベンダーにもAI前提の開発力が求められる。業務プロセスはAIエージェントを、技術スタックはAIの組み込みを前提としたものへ変化。



コード系生成AIの導入割合

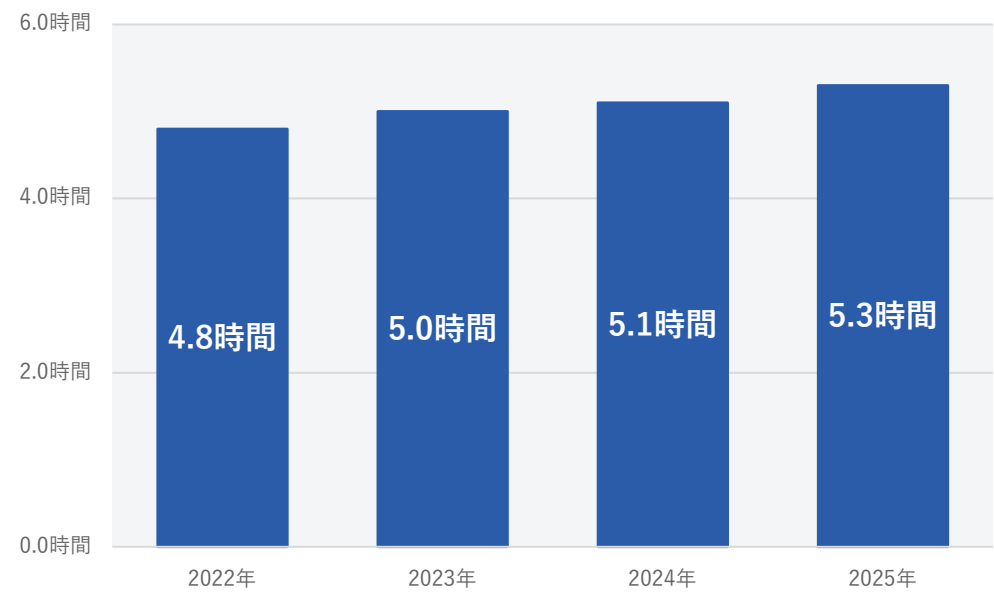


DX市場におけるスマートフォンの重要性の高まり

スマートフォンは生活時間の中心を占める、生活者との最大の接点に。
AI時代においても、サービスの価値を届ける主要なインターフェースとして利用されている。

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

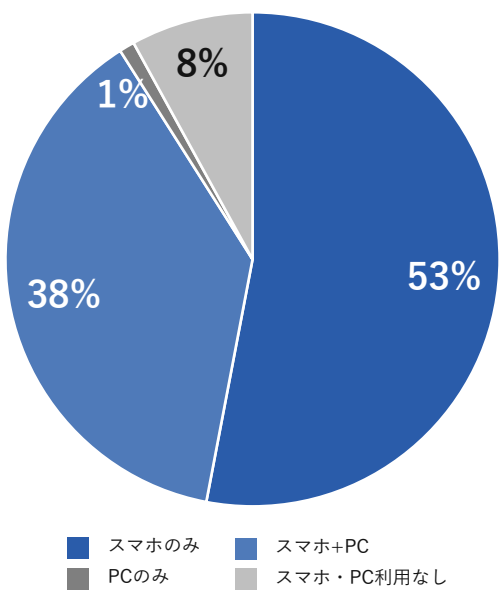
1日あたりの平均アプリ利用時間



出典：当社「アプリ市場白書2025」「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**

スマホ・PC アクティブなネット利用者の実態

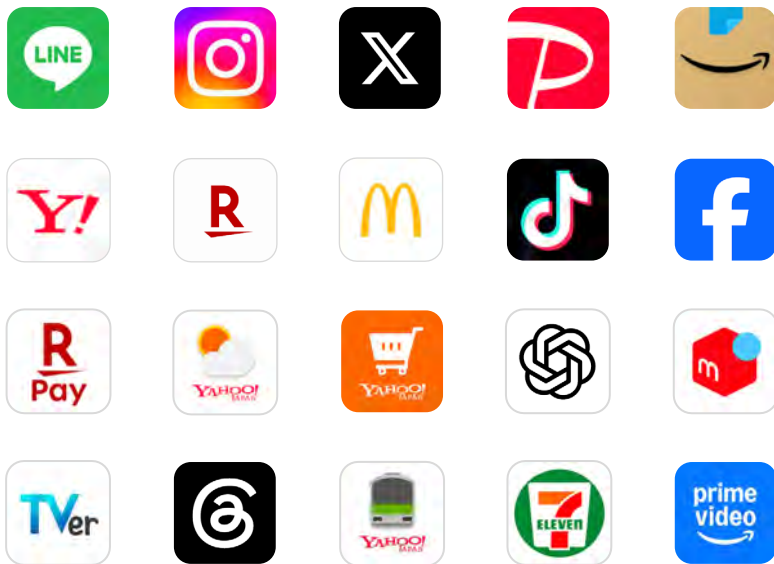


出典：LINEヤフー株式会社「【LINEリサーチ】〈調査報告〉インターネットの利用環境 定点調査（2025年上期）」

現代の消費者から評価されるアプリ市場の特徴

消費者が日常で使うアプリはごく一握りであり、選ばれるアプリには優れた体験の作り込みが不可欠。
AIの普及により、既存アプリへのAI導入という新たな開発需要が生まれている。

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2026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
月間平均利用アプリ数

47.6 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

1,725 個

※年間で1度以上MAU10万を計測したアプリ

出典：当社「アプリ市場白書2025」

AIを機能として組み込んだアプリは
増加傾向

AI機能が組み込まれたアプリの一例



Yahoo! JAPAN

出典：
<https://play.google.com/store/apps/details?id=jp.co.yahoo.android.yjtop&hl=ja>



Simeji AI音声入力
日本語キーボード
| 顔文字・絵文字

出典：
<https://play.google.com/store/apps/details?id=com.adamrockers.android.input.simeji&hl=ja>

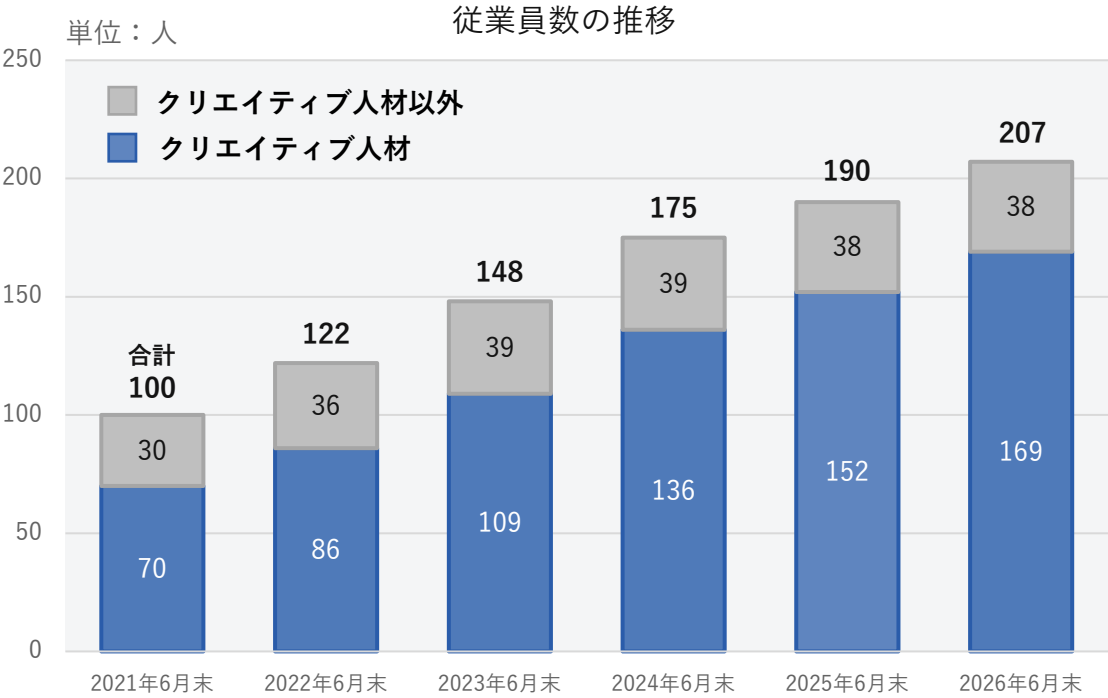


- 01 会社概要
- 02 事業概要
- 03 市場環境
- 04 競合優位性**
- 05 成長戦略
- 06 その他

収益性を支える高いクリエイティブ人材比率

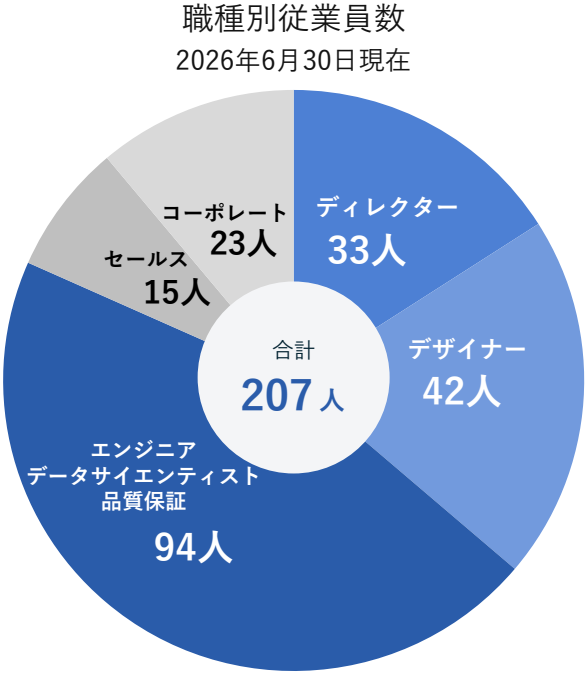
顧客価値を実現するクリエイティブ人材は事業推進の要。
全従業員の約8割をクリエイティブ人材が占め、収益性を支えている。

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



順調な新卒採用と高い定着率

2022年4月以降、毎年新卒採用を継続。
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採用に活用。

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	2026年 4月入社
新卒採用者数	7	18	24	21	19
エンジニア	2	12	15	18	16
デザイナー	2	6	7	0	3
総合職	3	0	2	3	0

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)

68.5 %

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 2026年6月期

6.9 % 8.9 % 6.8 % 9.2 % 5.8 %

専門性の高い人材が多く在籍

全従業員に占める高専出身者割合
(2026年6月時点)

23.7 %

高専生を対象とした
アプリ開発のインターンシップを開催



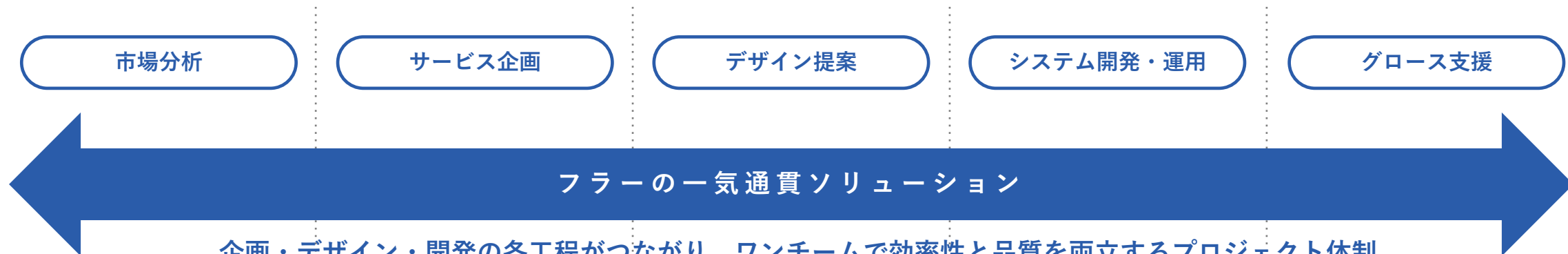
高専生向けキャリアイベント「高専キャラバン」
(直近3年間で24回開催)



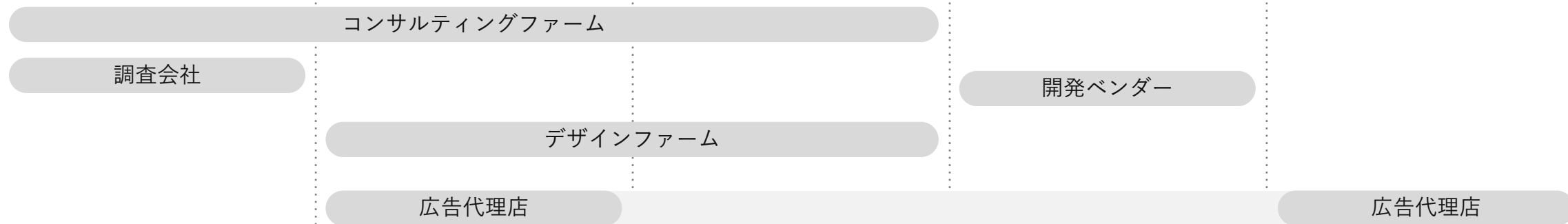
一気通貫のソリューション

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



他のソリューション企業の担当領域



「よいデザインを、あたりまえに。」

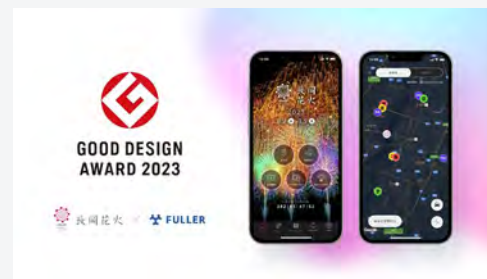
最高のユーザー体験を設計するデザイン組織

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」



2024年度グッドデザイン賞 日鉄ソリューションズ(株)「なやさぼ」



写真左は山崎 将司（代表取締役社長）、写真右は櫻井 裕基（執行役員CDO）

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。

フローの得意領域

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

国内大手企業との直接取引が中心

「ものづくり」への姿勢をご評価いただき、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。

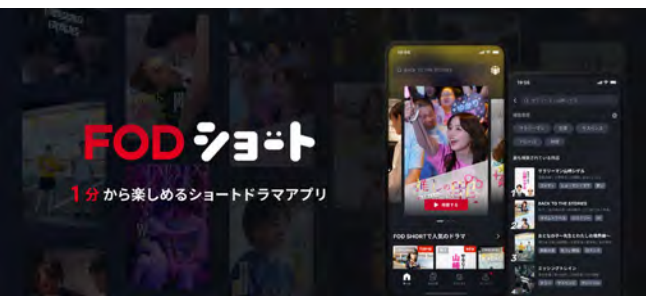
DX投資に積極的な国内大手企業との 直接取引が中心

売上高のうち
大手企業の割合
(注)1

89.6 %
(2026年6月期)

売上高のうち
直接取引の割合
(注)2

81.9 %
(2026年6月期)



(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）を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。
3. 顧客事例画像は、公表済みの当社取組事例（<https://www.fuller-inc.com/works>）より引用。

顧客基盤は年々強化

毎年一定数の新規顧客を獲得し、着実な事業成長を目指す。
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。

新規顧客の積み上げで顧客基盤は年々厚みを増す

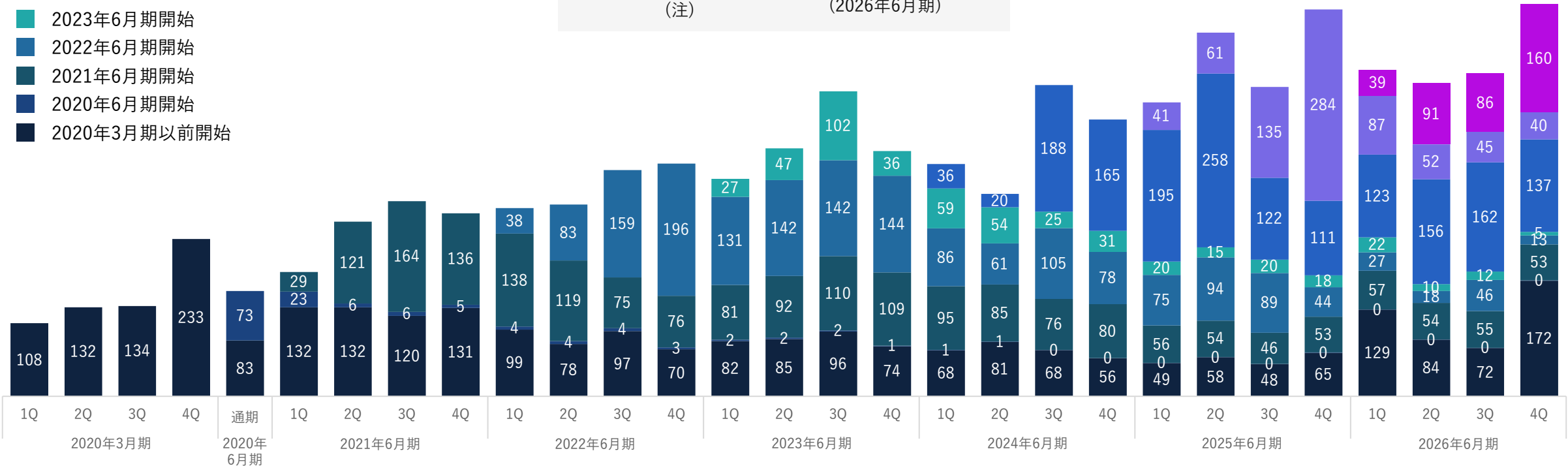
取引開始年度別四半期売上推移

- 2026年6月期開始
- 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)

18.7 %
(2026年6月期)

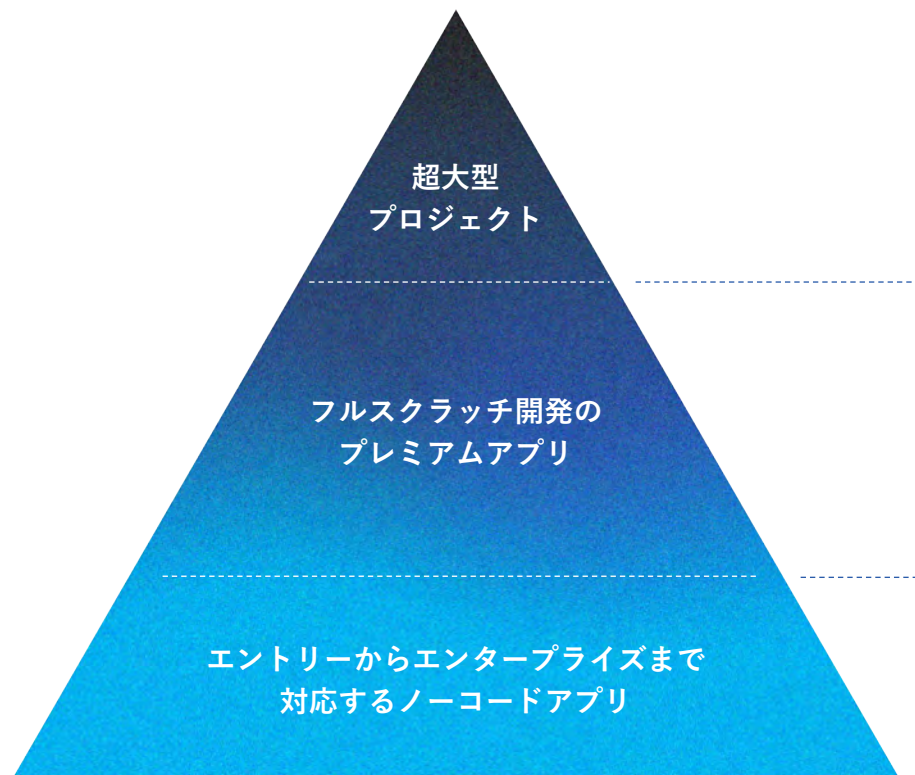
単位：百万円



資本業務提携による販路の拡大

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つなげる。
日本のアプリ市場のリーディングカンパニーを目指す。

共同提案・相互送客を積極的に展開し、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
960件の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

「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、社員のロイヤルティ向上、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



クライアントワーク事例紹介



アプリが生み出すアウトカム 長岡火火公式アプリ 7年目の景色

クライアントワーク事例紹介



顧客に、使う人に、寄り添い続けるDXを。三菱地所ハウスネットの営業支援ツール・MirCA開発秘話

クライアントワーク事例紹介



街と人を繋ぐ架け橋へ。「みなとみらいポイントアプリ」デザイン秘話

カルチャーの発信



女性エンジニアと考える、自分らしい"働き方やキャリア"との向き合い方

新卒研修レポート



25新卒エンジニアリンググループ研修レポート 3ヶ月間に渡るエンジニア新卒研修の様子をお届けします

総記事数は **461** 本 (2026年6月30日現在)

現在も月6~8本程度の記事を
継続的に提供

アプリ市場調査レポートの紹介



生成AIアプリ市場の最新動向を分析！利用時間は約40倍に拡大 フラーが「生成AIアプリ市場調査レポート2025年12月版」を公開

本当に必要なものを届けるためのユーザー体験

AIにできることはAIに任せ、人にしかできないことに注力。
使う人の気持ちを理解する「ユーザー体験」の設計は、AI
時代に価値を増すフラーの強み。
顧客のサービスや現場を、メンバー自身が実際に体験。
一人ひとりが当事者となり、プロジェクトに活かしていく。



- 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・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

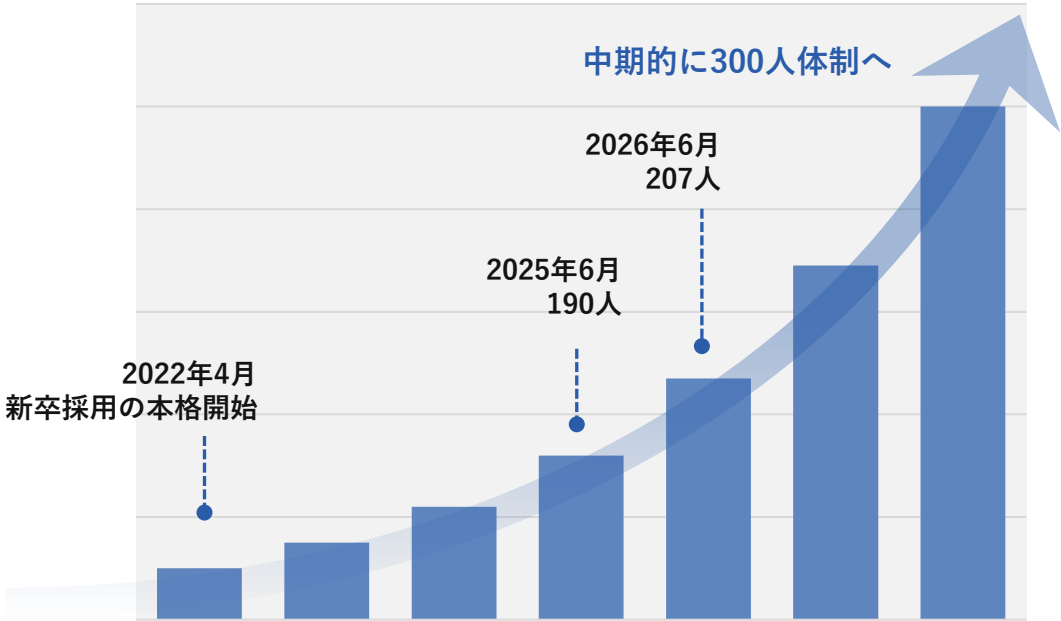
③ 販路の拡大・活用

価値を届ける相手を増やす

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。

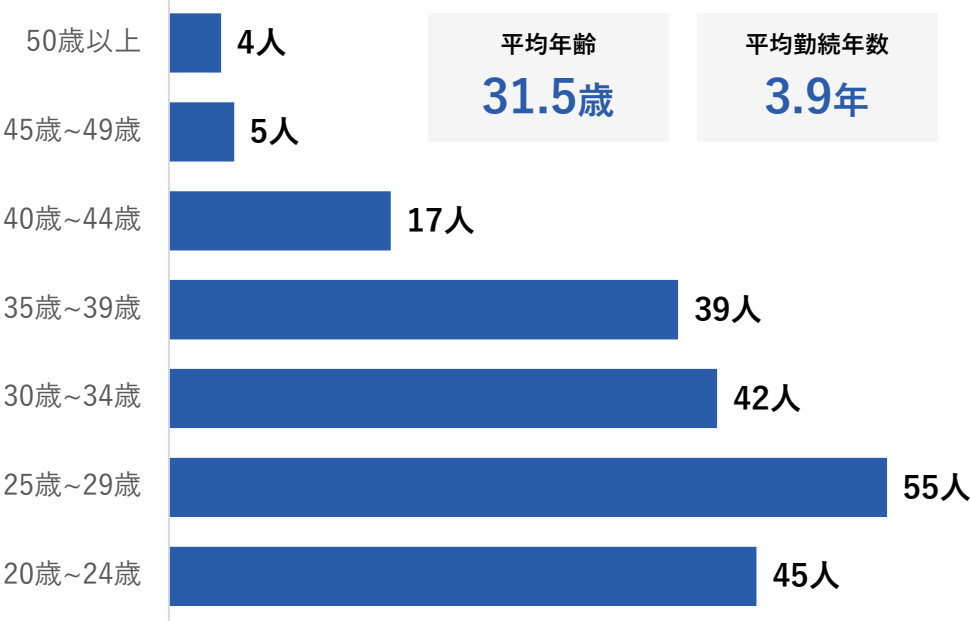
順調な新卒採用と高い定着率
成長の基盤となるクリエイティブ人材の増加を図る

従業員数推移イメージ



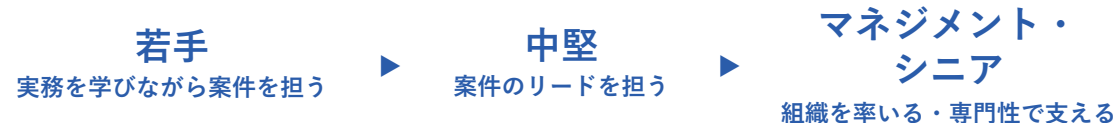
若手中心の年齢構成
「ヒト」の育成により中長期の成長を目指す

年齢別従業員数
2026年6月30日現在



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

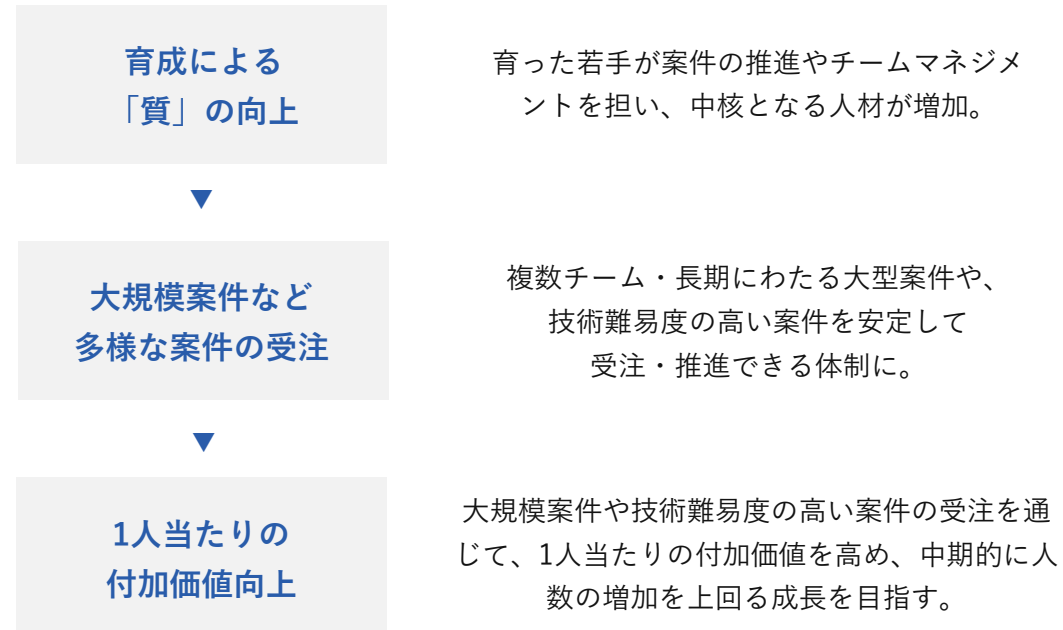


- 約3ヶ月の充実した新卒研修プログラム。開発の基礎やAI活用手法を学び、即戦力人材へ。
- メンター制度を用いたOJT。丁寧なサポートのもと実務経験を積む。
- 若手を積極的にリーダーに登用。案件リードの経験により成長を加速。

- 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。

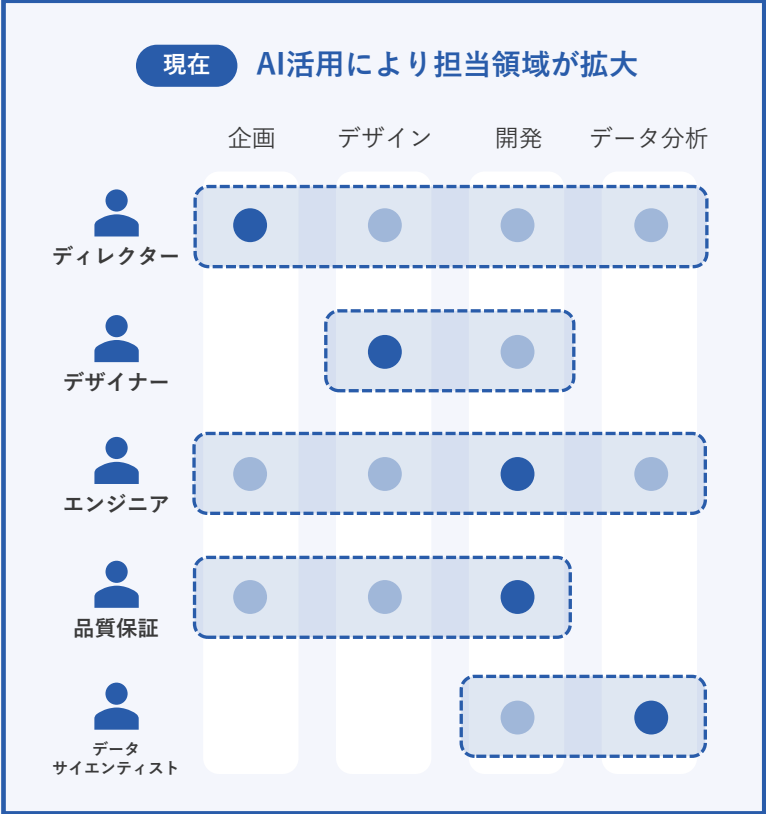
(注) 会社が指定した資格（IPA・AWS等）の受験者や資格取得者に対し、受験料や合格祝い金を支給。

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



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。



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

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

Canon

キヤノンイメージングシステムズ(株)

その常識、変えてみせる。

SHIFT

(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



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



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。

AI機能導入事例

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。



「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。

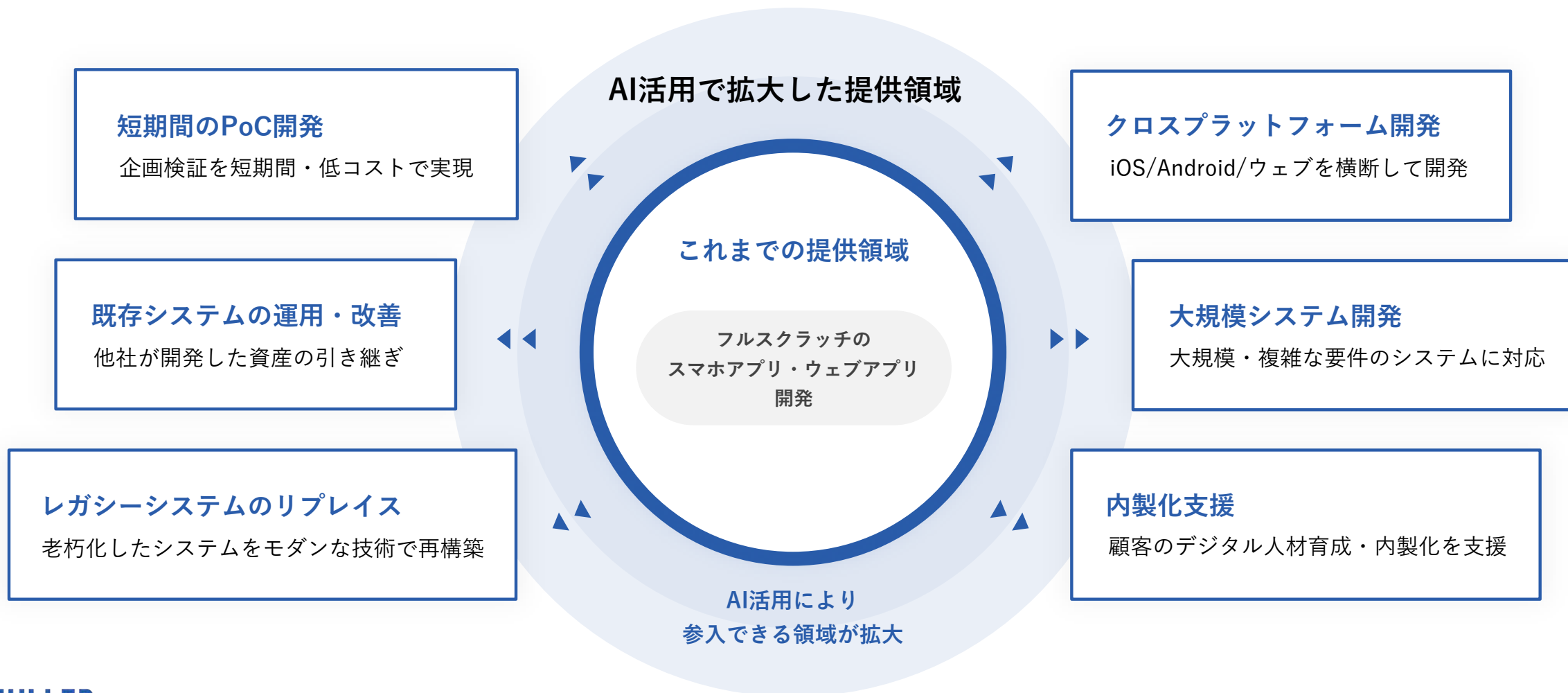
当社ニュースリリース

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>

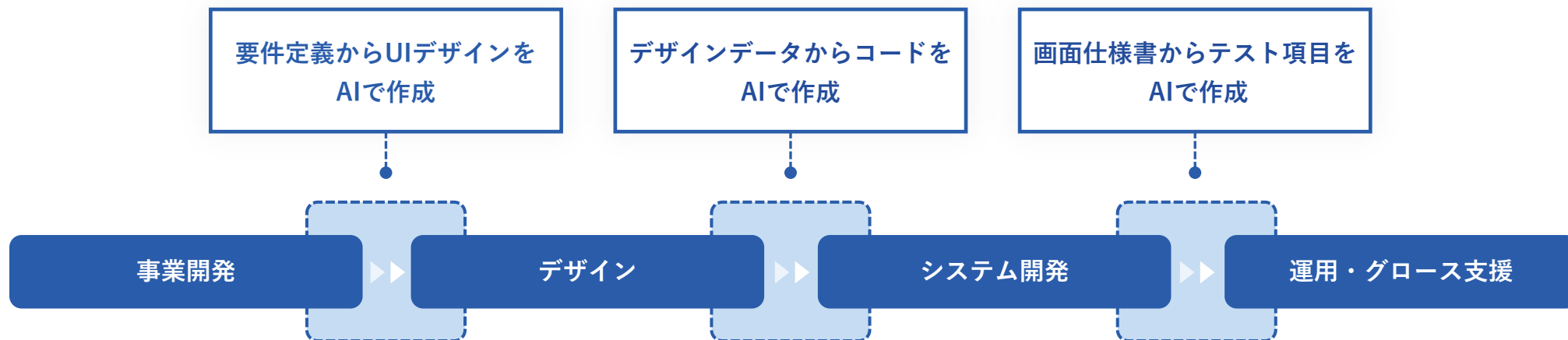
スマホアプリ・ウェブアプリのフルスクラッチ開発を中心に、AIの活用によって事業領域を拡大。
顧客が抱える周辺課題にも、フローが幅広く対応。



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ローは、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

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

Studio

yappli

shopify

システム基盤

Firebase

Kuroco

PLAss

分析・運用

ImageFlux
Powered by pixiv

KARTE

mackerel

AI

Claude

Figma

Gemini

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

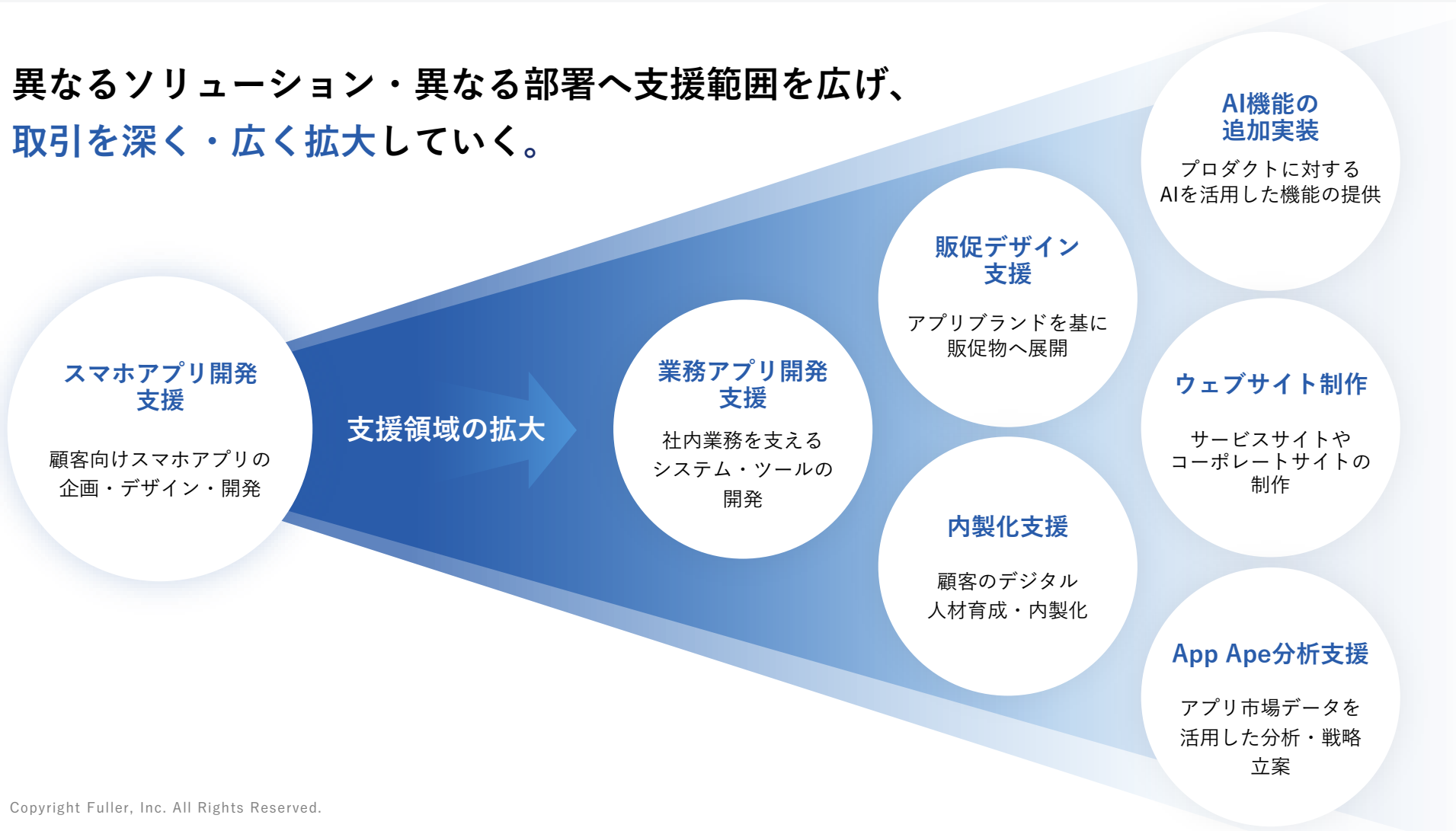
パートナーシップを最大限に活用し、案件を創出。

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

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。



ヤプリー・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)

ヤプリー × フラー

「Yappli」を用いたアプリ開発工程の全体をヤプリーが、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。

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

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。

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

➡ 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

クリエイティブ人材数

クリエイティブ人材
1人当たり月間売上高

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、**中期的に20～30人程度のクリエイティブ人材の純増を続け**、事業成長の基盤となる人材を確保する。

（実績及び見通し）

2026年6月期は、純増24人の確保を目指していたが、退職・休職（育児休業等）の影響により17人増に留まった。
2027年6月期は、人員拡大のペースを一時的に緩めて純増9人に留め、1人当たりの売上高・売上総利益の向上に注力する。中期的に純増を続ける方針は維持する。

（中期の成長計画）

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1人当たり月間売上高1,300千円**以上の水準を目指す。

（実績及び見通し）

2026年6月期は、人材の確保が先行する中で売上高が伸びず、前期比10.6%の減少となった。
2027年6月期は、足元の大型受注に加え、ヤプリー及び電通グループ各社との提携拡大を図ることで、前期比15.4%から20.7%の増加を目指す。

（注）2026年6月期より算出式を一部変更しており、上記の2025年6月期の数値は、変更後の算出式により算出した数値を掲載しています。

（中期の成長計画）

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）

2026年6月期は、売上高が横ばいにとどまる中で人件費等の費用が増加し、前期比6.6pt低下した。
2027年6月期は、売上成長により前期比4.1ptから6.7ptの改善を目指す。

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、有価証券報告書の「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、有価証券報告書の「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	東京証券取引所は、グロース市場の時価総額に係る上場維持基準について、2030年3月1日以後、上場から10年経過後40億円以上とする現行の基準から、上場から5年経過後100億円以上とする基準に見直すことを公表しており、当社は2031年6月期以降、当該新基準の適用を受けることとなります。当社の時価総額が同基準を下回って推移し、改善期間内に基準に適合できない場合には、当社株式が上場廃止となる可能性があります。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、時価総額100億円以上の水準に到達することを重要な経営課題と位置付け、これを目指すことを基本方針とします。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、上場廃止の可能性を払拭することも重要な課題と位置付け、特定の選択肢にとらわれることなく必要な調査及び情報収集を行いながら、重複上場や市場変更、企業再編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2027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：2026年9月1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
X	https://play.google.com/store/apps/details?id=com.twitter.android
PayPay-ペイペイ	https://play.google.com/store/apps/details?id=jp.ne.paypay.android.app
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
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
Facebook	https://play.google.com/store/apps/details?id=com.facebook.katana

アプリ名	URL
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!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
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
ChatGPT	https://play.google.com/store/apps/details?id=com.openai.chatgpt&hl=ja
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
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
Threads	https://play.google.com/store/apps/details?id=com.instagram.barcelona&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
Prime Video	https://play.google.com/store/apps/details?id=com.amazon.avod.thirdpartyclient



© 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/>