

2026年3月期 第1四半期 決算説明資料

2025年8月 AI inside 株式会社（東証グロース 4488）

目次

1. AI inside について	会社情報 事業概要（サービス紹介、他）
2. 2026年3月期 第1四半期実績	エグゼクティブサマリー 主要指標の状況 業績概況 各主要指標の推移
3. 重点事業戦略と進捗	重点事業戦略と進捗
4. 2026年3月期 業績予想の修正について	GENIAC採択について サマリー
5. Appendix	

AI inside について

Purpose

AIで、人類の進化と人々の幸福に貢献する

Vision

“AI” inside “X”

“X”=「様々な環境」に、“AI”が溶け込むように実装され、誰もが意識することなくAIの恩恵を受けられる豊かな社会を、私たちは目指します。

Mission

AIテクノロジーの妥協なき追求により
非常識を常識に変え続ける

社名	AI inside 株式会社	
所在地	〒150-0002 東京都渋谷区渋谷3-8-12 渋谷第一生命ビルディング4階	
設立	2015年8月3日	
従業員数	120人(2025年6月末時点)	
役員	代表取締役社長CEO：渡久地 択 取締役COO：岩松 秀樹 取締役CFO：烏野 裕明	社外取締役 監査等委員： 佐藤 孝幸 加川 亘 蔵元 左近
資本金	12億34百万円	
認定取得	国際規格 ISO/IEC 27017 クラウドサービスセキュリティ 国際規格 ISO/IEC27001 情報セキュリティマネジメントシステム 国際規格 ISO9001 品質マネジメントシステム プライバシーマーク	

サービス紹介

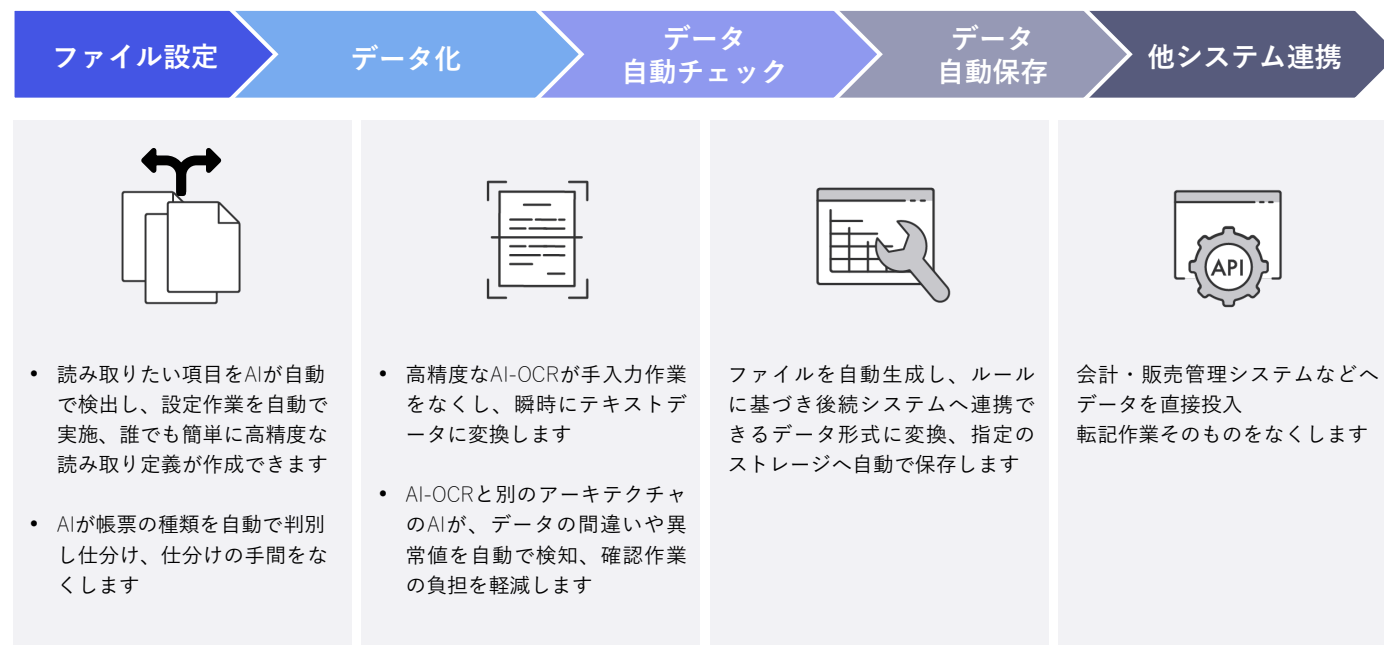


DX Suite

AIエージェント搭載 シェアNo.1 の AI-OCR

あらゆる帳票を高精度にデジタルデータ化するAI-OCRソリューション。

AIエージェントが前後の業務プロセスも一括で自動化。クラウド・オンプレミスに対応。



AnyData

企業のデータ活用を支えるAI統合基盤

企業が保有するデータを活用するためのマルチモーダルAI生成サービス。AI開発と実装に必要なAI insideの先進的なテクノロジーを用いたAI統合基盤。



DX Suite



データ活用の起点となるデジタルデータ化サービスDX Suiteは
信頼と実務での実績から市場シェアNo.1

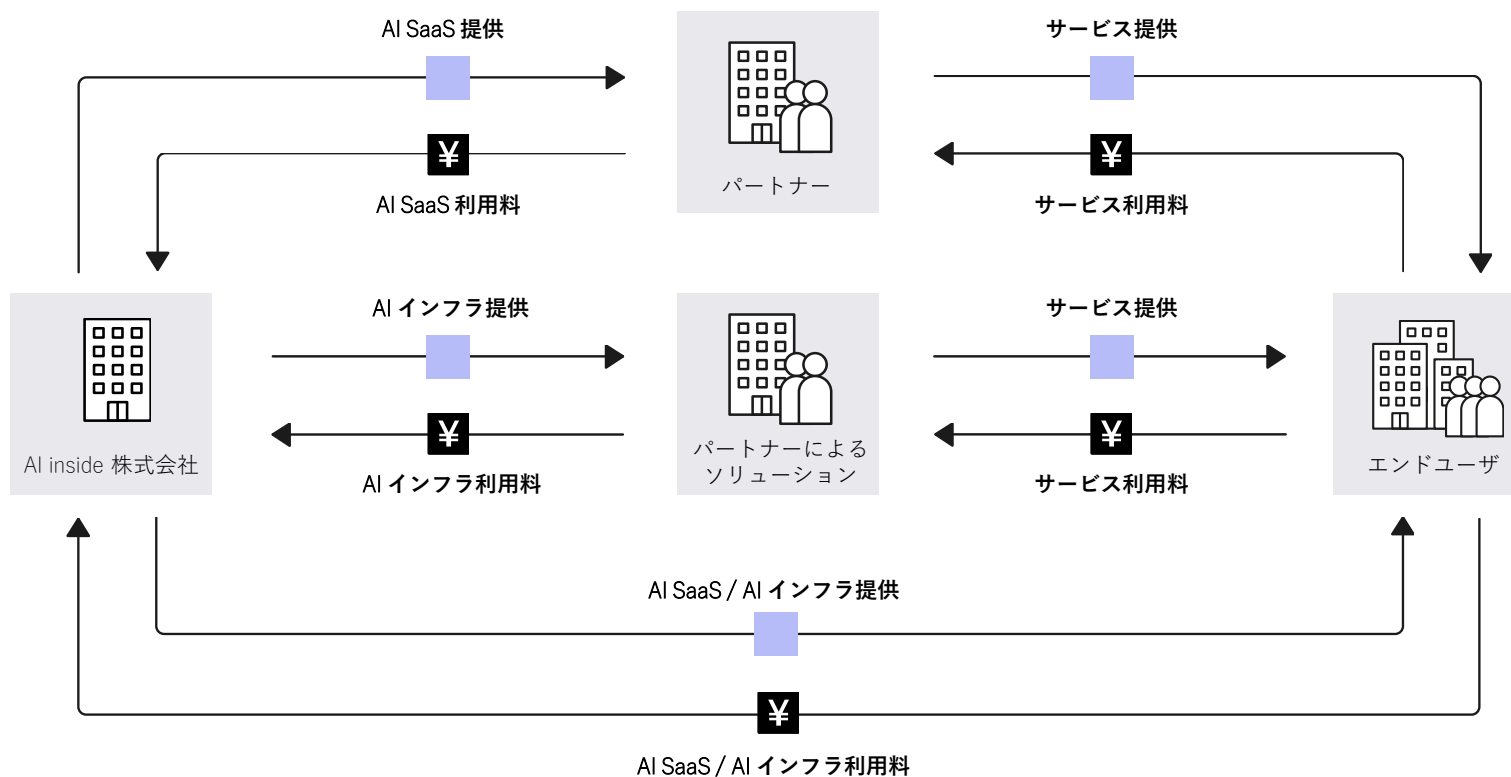


出典：デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社2024年4月発行

「OCRソリューション市場動向 2024年度版」 (<https://mic-r.co.jp/mr/03110/>) AI OCR | ソフトウェアライセンスのベンダー売上・シェア推移売上のシェアNo.1

ビジネスモデル

リカーリングを中心にしたビジネスモデルにより
安定的なキャッシュフローとAIエンジンの継続的成長が見込める



販売パートナー

スピーディーな販路拡大と自社営業人数に依らない事業成長を加速するため、
販売パートナーを区分し、対応施策を展開



※ パートナー数 115社 (2025年6月末時点)

幅広い業界における強固な顧客基盤



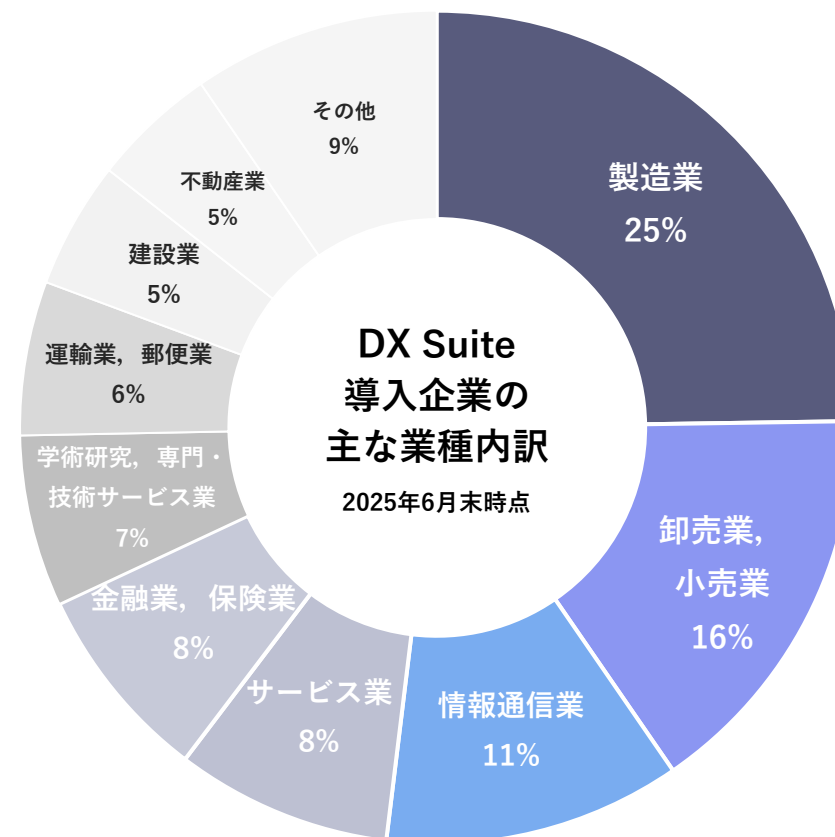
業務利用されることを想定したUIや機能により、幅広い業界・企業規模のユーザが導入

幅広い業界（84業界※）のユーザが導入

銀行・ノンバンク	総合・食品小売	船舶・航空部品製造	通信・訪問販売
証券	食品専門卸	住設・建設資材	放送・出版
金融関連サービス	家電・OA小売	建設関連サービス	教育・学習支援
保険	生活用品小売	インフラ建設	人材関連サービス
不動産サービス	医薬品小売	総合建設	パーソナルケア
不動産開発・流通	医療関連専門卸	印刷サービス	旅行・宿泊
資産運用	医療・福祉関連サービス	窯業・紙	レジャー
リース・レンタル	衣服・装飾品製造	容器・包装	農業
ITインフラサービス	バイオ・医薬品製造	プラント・空調衛生工事	畜産・水産業
通信インフラ	自動車関連小売	廃棄物・環境関連	公共インフラ
システム開発	医療・福祉関連品製造	化学	生活関連サービス
電気・機械専門卸	民生用電子機器製造	石油・ガス	業務支援サービス
飲料・たばこ製造	電子部品・デバイス製造	鉄鋼	その他生活用品製造
食品加工	情報通信機器製造	非鉄金属	その他素材加工品
弁当・宅配	半導体関連製造	空運	自治体
飲食店	重工業機械製造	陸上輸送	金属採掘
総合卸	生産用機械製造	水運	非金属採掘
素材専門卸	機械・電気サービス	広告・イベント	ソフトウェア開発
繊維・織物・皮革	輸送用機械製造	インターネットメディア	石炭
生活用品専門卸	業務用機械製造	コンテンツ制作・配信	再生可能エネルギー源
家具・インテリア・雑貨	自動車部品製造	Eコマース	本・映像・ゲーム小売

※ FORCASによる業界分類に、「自治体」を加えた84分類に基づき当社調査で導入企業を確認（2024年9月末時点）

顧客業種別

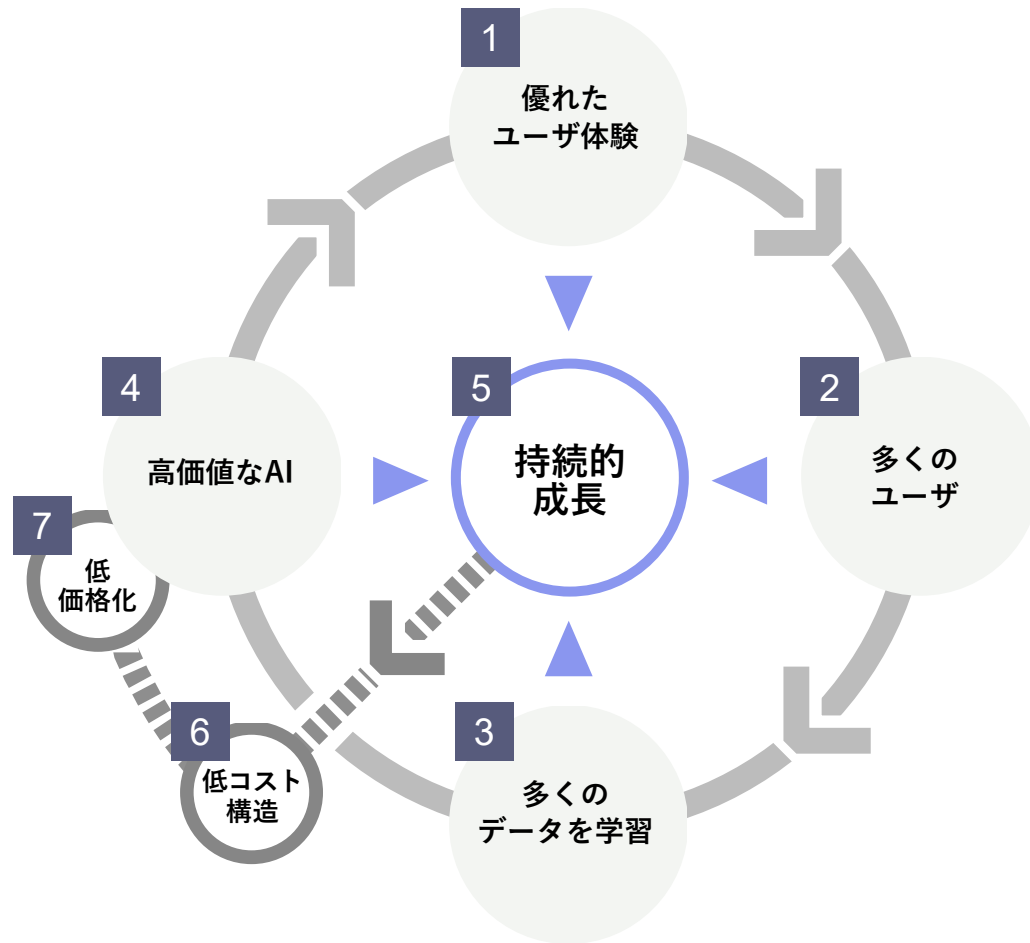


※ 契約データを元に当社調べ

※ 業種不明分を除く ※ 「その他」は2%以下の合算

AI inside Cycle がビジネスの根幹

優れたユーザ体験の提供を通じて得た多くのデータやリソースを
高価値なAIに還元する好循環Cycleにより、持続的な成長を実現



- 1 優れたユーザ体験は
- 2 多くのユーザに選ばれ
多くのユーザは多くのデータを生み出し
- 3 多くのデータを学習することで
- 4 より高価値なAIを生み出し
より優れたユーザ体験を生み出す
- 5 そのサイクルから継続的成長が生まれ
ビジネスが大規模化する
- 6 大規模化と共に生産の低コスト化が
実現し低価格化に繋がる
- 7 高価値なAIを低価格で、広く提供する

当社の競争優位性



AI inside Cycleとの連動により、AGI時代における当社の競争優位性を継続的に進化させることができる

DX SuiteのAIエージェント化を通じて、“AIエージェント×業務”市場にいち早くサービス提供が可能

アルゴリズム進化

- ・世界最高精度の自社LLM
- ・知識蒸留アプローチによる自動進化

計算資源の拡大

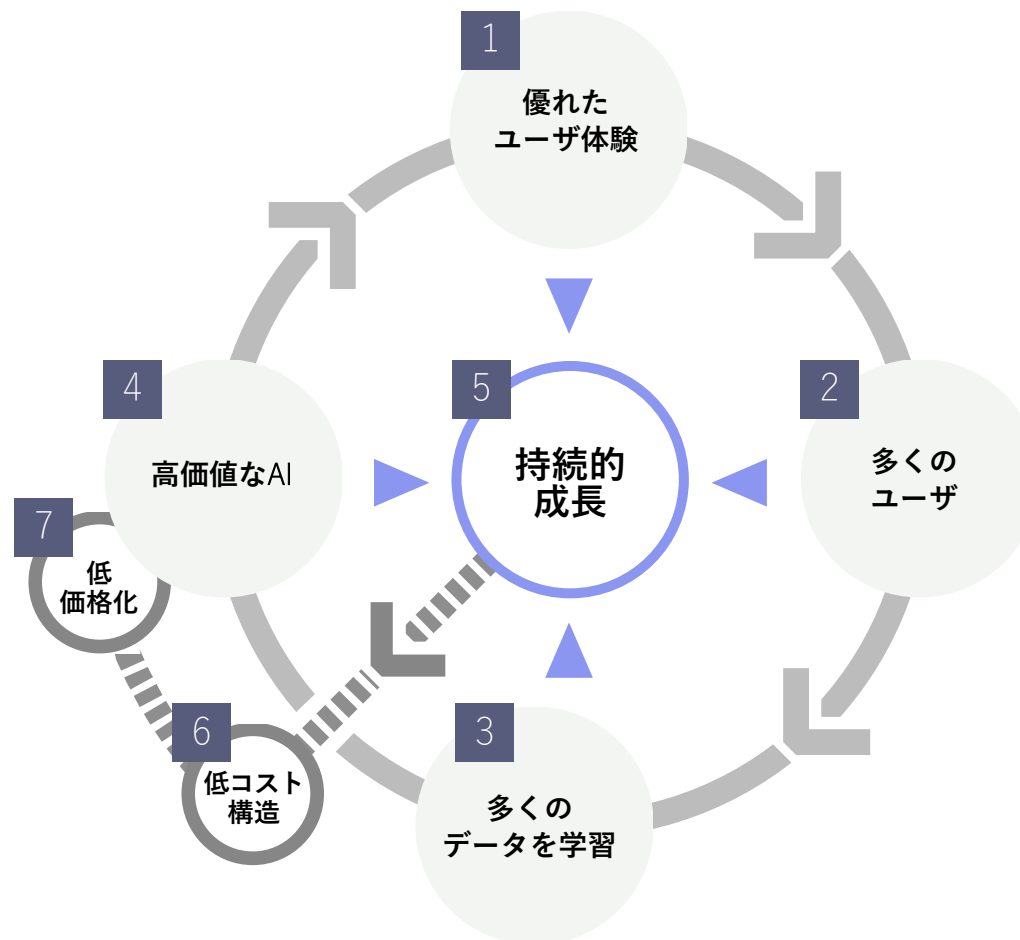
- ・自社ハードウェア「Cube」による処理効率化
- ・分散処理による低コスト化

顧客基盤/販売チャネル

- ・3,000契約超の利用実績
- ・全業種/全国をカバーする販売チャネル

データの質と量

- ・構造化に特化した技術力と高読取精度
- ・約100億回の日本語業務データ量



2026年3月期
第1四半期実績

業績概況

- 契約数／リクエスト数等の主要指標が堅調に推移し、売上高は前年同期比109.0%の11.3億で着地、成長基調回復へ
- 広告宣伝やIT投資、新オフィス移転等の成長投資によるコスト増加を売上増が吸収し、利益面は前年比増加、順調に推移
- GENIAC第3期採択により日本語認識モデル等の開発を推進、研究開発費の更なる増加により業績予想を修正（詳細はP. 25-27に記載）

事業状況

- 契約数は前年同期比107.9%の3,105件、ユーザ数も同114.8%の66,812と堅調に推移し、業績向上を牽引
- プロダクト／サービス品質への高い信頼度を反映し、解約率は0.59%と低水準を維持
- 月平均リクエスト数は前年同期比106.6%の2.2億回、累計リクエスト数は104億回を突破

重点事業戦略の進捗

- 独自開発LLMを「PolySphere-3」にアップデート、データ構造化精度における世界最高性能を達成すると共に、「DX Suite」への実装により非定型帳票の読取精度向上に貢献
- 「DX Suite」にAIエージェントを搭載、データ入力業務の前後工程自動化を推進

売上高

11.3億円

前年同期比 109.0%

※ リカーリングは前年同期 107.9%

契約件数

3,105

前年同期比 107.9%

解約率 (チャーンレート)

0.59%

前年同期比 ▲0.11pt

ユーザー数

66,812

前年同期比 114.8%

AI利用回数

1Q月平均 2.2億回

前年同期比 106.6%

業績概況



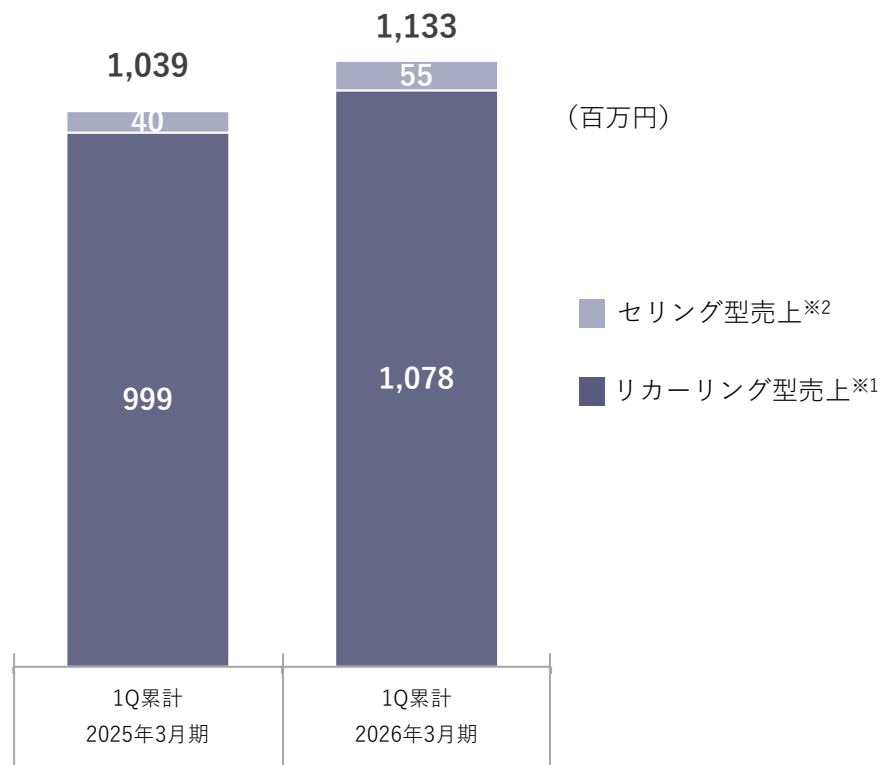
(百万円)	2026年3月期 第1四半期実績(A)	2025年3月期 第1四半期実績(B)	対前年同期比 (A-B)	対前年同期比 (A÷B)
売上高	1,133	1,039	94	109.0%
リカーリング	1,078	999	78	107.9%
セリング	55	40	15	137.1%
営業利益	99	49	50	203.6%
経常利益	96	43	53	222.8%
当期純利益または 当期純損失 (△)	75	0	74	-%
EBITDA	140	168	△27	83.5%

- DX Suite とIntelligent OCR は3,105契約。Standard、Pro、Edge (AI inside Cube シリーズ用 DX Suite) プランは1,664契約、Liteプランは1,441契約
- コスト面 (のれん償却費除く) では、対売上高比率でR&Dが13.4%、S&Mが24.6%、G&Aが34.2%、原価率は19.1%
- EBITDA=営業利益+減価償却費 (売上原価として計上している金額を含む)

売上高の推移

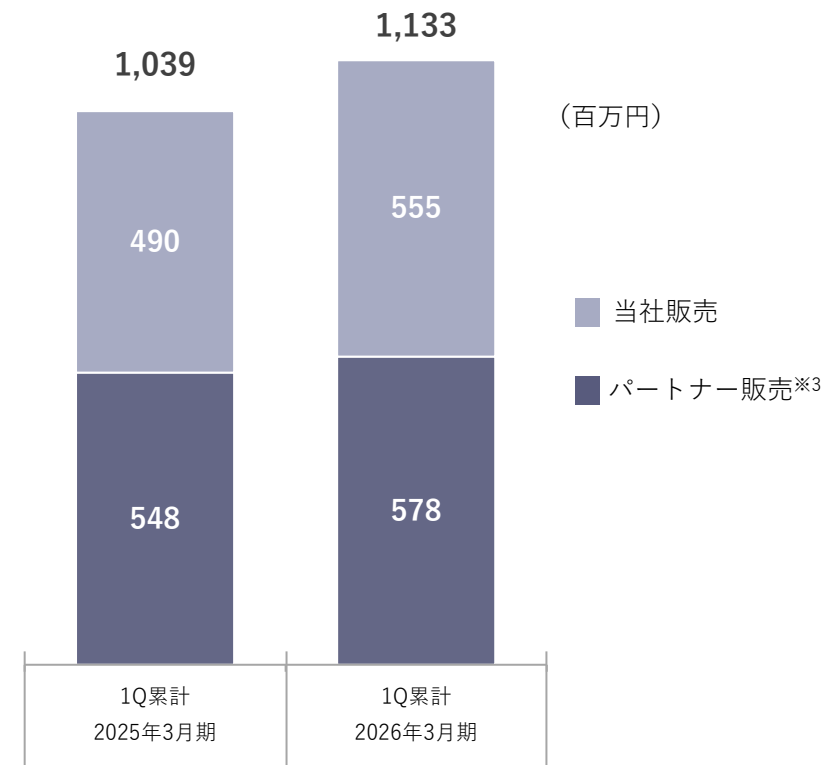
- リカーリング型売上は引き続き堅調に推移（前年同期比107.9%）
- パートナー販売は引き続き伸長、当社販売はCube／AnyDataの売上増が貢献し前年同期比113.1%に拡大

リカーリング・セリング型売上の推移



※1 顧客が当社のサービスを利用する限り継続的に計上される収益形態

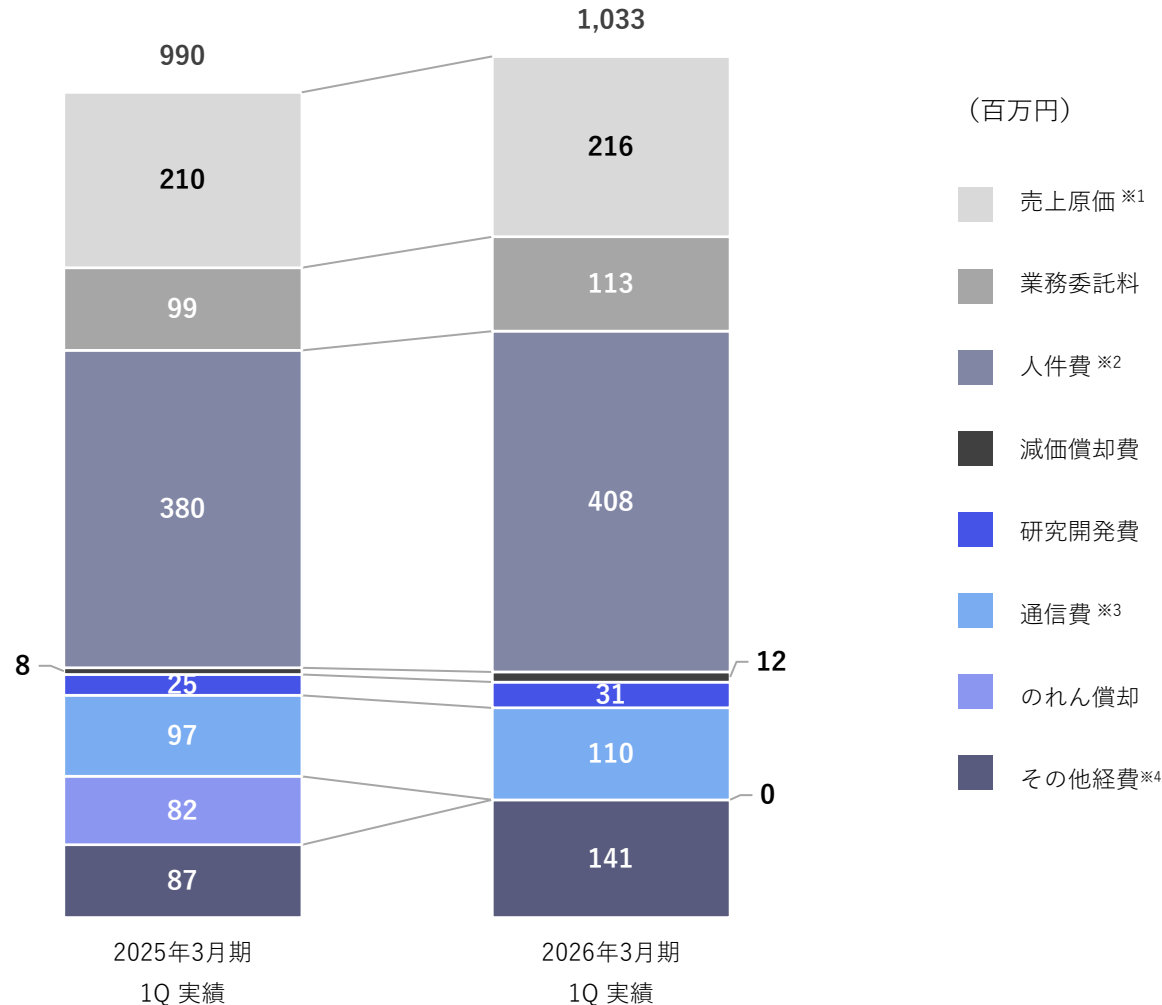
当社・パートナー販売内訳



※2 特定の取引毎に計上される収益形態。

※3 パートナー販売はOEM売上高を含む

コストの推移（売上原価および販管費）



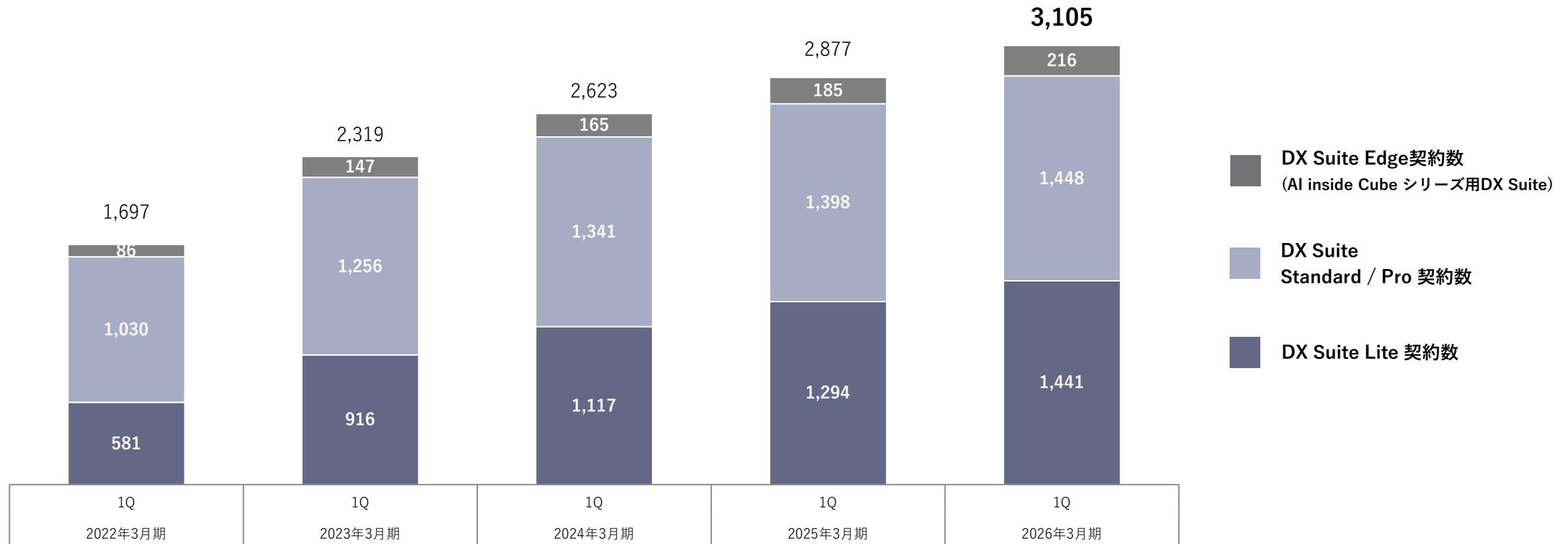
- **売上原価**
原価率は20.2%から19.1%に改善
- **業務委託料**
業務効率化のためIT投資を実行
- **人件費**
営業・開発中心に人材獲得推進
- **のれん償却**
前期末の一括処理により今期から計上なし
- **その他**
積極的な販売促進により広告宣伝費、オフィス移転により地代家賃がそれぞれ増加

※1 主にサーバー代・運用にかかる人件費 ※2 人材採用投資を含む ※3 IT投資に伴うSaaS等の利用料を含む ※4 広告宣伝費を含む

DX Suite プラン別契約数の推移



前年同月比107.9%の3,105契約と堅調に推移

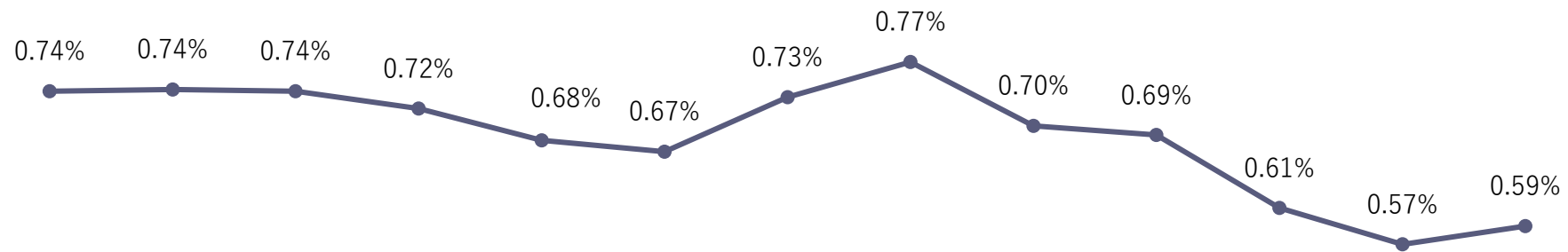


※ パートナーが提供しているOEM製品等のプランを含む

解約率

解約率は引き続き低水準で推移

解約率 (チャーンレート)



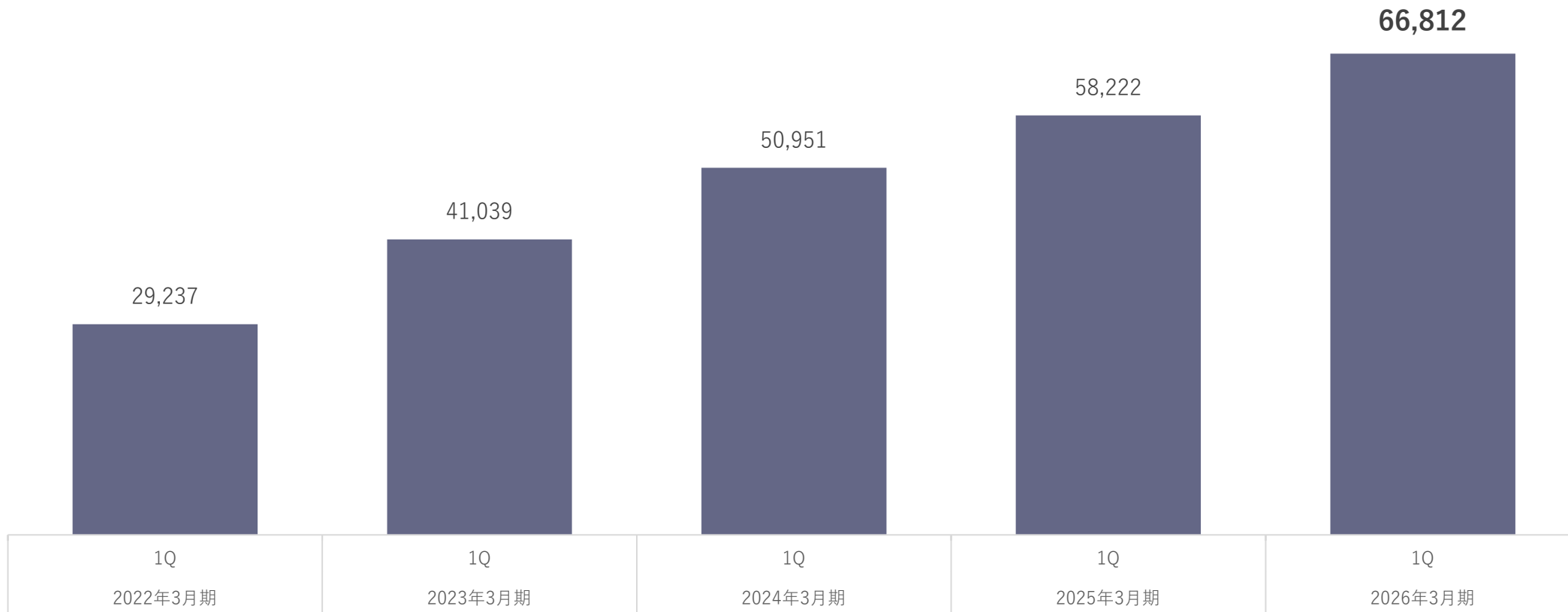
1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
2023年3月期				2024年3月期				2025年3月期				2026年3月期

DX Suite ユーザ数の推移



ユーザ数は前年同期比 114.8%と堅調に推移

契約あたりのユーザ数増加に加え、組織内の横展開もあり、引き続き新機能やユースケース等の説明を強化



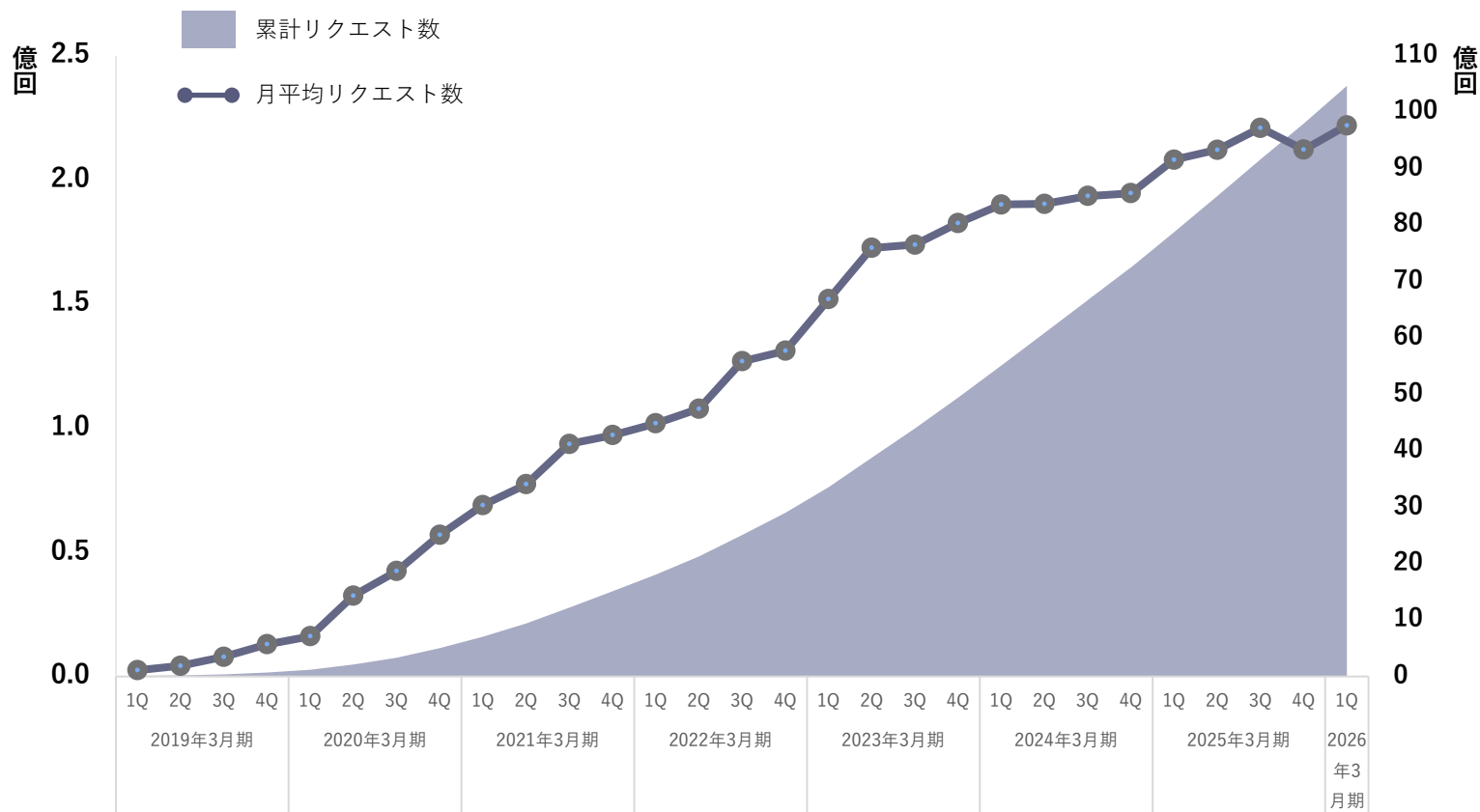
※ DX Suiteクラウドサービス契約中のユーザアカウント（人）の数であり、DX Suite Edge (AI inside Cubeシリーズ用DX Suite)のユーザ数は含まず

クラウドAI 利用回数の推移

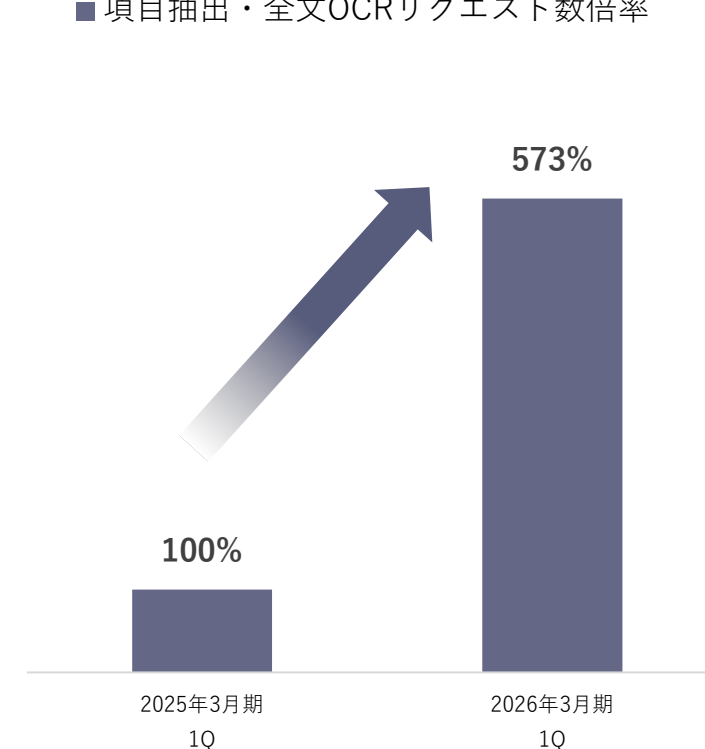


月平均リクエスト数は2.2億回超、累計リクエスト数は104億回を突破
 保険・金融・官公庁やBPO業界での利用量が堅調に推移

生成AIを活用した非定型帳票の読取
 リクエスト数は大幅に伸長



■ 項目抽出・全文OCRリクエスト数倍率



※ DX Suiteのクラウドのリクエスト数（利用回数）のみであり、DX Suite Edge (AI inside Cubeシリーズ用DX Suite)の利用回数は含まず
 ※ 同じ1リクエストでも、項目ごととページごとが存在

※ 前期1Qの項目抽出・全文OCRリクエスト数を100とした場合の倍率

2026年3月期
重点事業戦略と進捗

当社主力製品であるDX Suite、 自社LLMの 大型進化による成長加速

DX Suite のAIエージェント化

- 「DX Suite」にAIエージェントを標準搭載し全ユーザへ提供を開始
 - 読取設定作業/ストレージ連携/データチェック/フォーマット整形/後続システム連携の自動化
 - 顧客毎の個別学習を通じた独自帳票の最適化モデル提供
- 新規顧客獲得加速と既存顧客の利用拡大推進

自社LLMの継続進化

- Polysphere-3.0への進化
 - 知識蒸留アプローチによる自動進化
 - 項目抽出の読取精度 / スループットの大幅向上
- 国産LLMとしての今後の更なる進化予定
 - 日本語音声への重点対応によるUX進化
 - 日本語マルチモーダル統合、フルデュプレックス音声会話機能、 $\leq 320\text{ms}$ の最速音声返答、CoT (Chain of Thought) による一貫性やメモリ機能

DX Suite のAIエージェント化と自社LLMの継続進化に重点を置いた戦略で、利用率向上／新規顧客獲得を目指す

DX Suite のAIエージェント化

主な進捗状況

- DX Suite 全ユーザーにAIエージェントを提供開始
 - 帳票読み取り設定の自動最適化
 - ローカルストレージや共有ドライブとの自動連携

主な効果

- データ入力業務の前後処理自動化による工数削減
- 追加料金、設定なしで新機能が利用可能

リリース

AI inside、「DX Suite」にAIエージェントを標準搭載し全ユーザーへ提供を開始ー データ入力業務の常識を覆す次世代の体験へ

自社LLMの継続進化

主な進捗状況

- Polysphere-3へアップデート
 - データ構造化精度の世界最高性能を達成
 - モデル自らが学習・最適化し、継続的な精度向上を実現する自律蒸留の仕組みを構築
 - 処理速度向上を実現したPolySphere-3 Liteを構築

主な効果

- DX Suiteで世界最高性能のLLMが使用可能に
- 自律蒸留による帳票読取精度の継続的な向上

リリース

AI inside、独自開発LLM「PolySphere-3」にメジャーアップデートー データ構造化の精度において世界最高性能を達成

2026年3月期
業績予想の修正について

GENIAC事業 第3期採択について



生成AI基盤モデルの更なる研究開発を進め、成果をDX Suite へ搭載することでAIとの協働による社会課題解決に貢献

GENIAC

GENIAC (Generative AI Accelerator Challenge) は、国内の生成AIの開発力強化を目的とし、経済産業省及びNEDOが協力して実施するプロジェクトです。

主に生成AIのコア技術である基盤モデルの開発に対する計算資源の提供支援や、AIの利活用企業やデータホルダー等の関係者間の連携促進、開発される基盤モデルの性能評価等を実施しています。

事業概要

公募事業名	ポスト5G情報通信システム基盤強化研究開発事業／競争力ある生成AI基盤モデルの開発 (GENIAC)
開発テーマ	一貫性のある日本語Full-Duplex-SpeechマルチモーダルLLMの研究開発
事業期間	交付決定日から2026年2月28日まで
NEDO 公表内容	採択結果公表ページ https://www.nedo.go.jp/koubo/CD3_100397.html

日本語特化型のマルチモーダル生成AIモデルの研究開発を推進

特徴	開発目標	具体的な成果
Full-Duplex 音声対話	人間の対話の速度と同じ0.2msの発話を目指し、会話が途切れず自然に応答できる双方向同時対話の日本語商用モデルを実現	<ul style="list-style-type: none">• 自然に人間のように対話できる• マルチターンの会話での文脈を失わず、目的を達成できる
マルチモーダル対応	画像・音声・テキストを横断的に理解し対話へ反映できるマルチモーダル対応を備え、資料や図表などを参照しながら的確に応答することで、ビジネス現場でも即戦力となる高度な対話AIの実現	<ul style="list-style-type: none">• 日本独自の帳票やパンフレットを読める• 資料に頻出するチャートを読み解ける
小型モデルかつ高性能	大型モデルの精度と軽量高速モデルの応答性を同一モデル内で実現する設計方針のもと、会話の流れや相手の意図を正確に捉え、一貫した応答を続ける	<ul style="list-style-type: none">• ローカル環境でも軽快に動作する• 日常でのシームレスな活用が可能

2026年3月期 業績予想の修正について（サマリー）



研究開発費300百万円を追加で計上することにより営業利益は205百万円、助成金収入200百万円により経常利益は381百万円、当期純利益は252百万円にそれぞれ修正

(百万円)	(修正前) 2026年3月期 業績予想	(修正後) 2026年3月期 業績予想	増減額	増減率	(参考) 2025年3月期 通期業績
売上高	5,050	5,050	±0	±0%	4,399
営業利益	505	205	△300	△59.4%	385
経常利益	481	381	△100	△20.8%	405
当期純利益または 当期純損失 (△)	332	252	△79	△23.9%	△497

Appendix



代表取締役社長CEO

渡久地 択 Taku Toguchi

2004年に人工知能の研究開発を開始し、20年以上にわたり継続的な研究開発に取り組む。2015年に同社を創業し、2019年には東証マザーズ（現グロース市場）に上場。経営・技術戦略を指揮し、事業成長を牽引。

「画像認識と自然言語の組合せ機械学習による文字認識技術」や「情報を匿名暗号化して交信する技術」、「匿名情報からの仮想人格生成とレコメンド技術」、「画像処理を用いた暗号化技術」、「帳票画像の圧縮転送技術」など、その他多数の技術特許を発明。



取締役COO

岩松 秀樹 Hideki Iwamatsu

輸入自動車業界でキャリアをスタートし、マーケティング・営業戦略・人材開発向けのコンサルティングを経て、金融業界で営業企画、新規事業企画、代理店マネジメントに従事。複数の組織・支社の責任者を歴任。外資系大手IT企業ではCXビジネスの強化により組織力・企業価値向上に貢献。2023年2月に当社入社、Customer SuccessやDemand GenerationのDirectorを兼務し、CXC構想を策定。2024年にはCEO補佐を務め、2025年4月に執行役員COO、同年6月に取締役COOに就任。



取締役CFO

烏野 裕明 Hiroaki Karasuno

大学卒業後、大手自動車メーカーでキャリアをスタートし、一貫して経営企画・管理や財務関連部門における業務に従事。ニッチ領域でのベンチャー企業や国内トップクラスのSIer企業も経験。その後、業務用洗浄剤を扱う中堅企業における経営管理関連部門を管掌する執行役員、大手日用品企業における経理財務関連部門を統括する本部長を務め、経営計画策定や財務戦略策定等を主導した経験を持つ。2024年4月に当社に入社し、同年7月に執行役員CFO、2025年6月に取締役CFOに就任。

Appendix 経営メンバー



執行役員事業部長

大木 淳一 Junichi Oki

専門商社のIT技術職としてキャリアをスタート。ノベル株式会社にてネットワークソフトウェアの技術サポートやプロダクトマーケティング担当を経て、2002年にマイクロソフト株式会社（現 日本マイクロソフト株式会社）入社。パートナー戦略部門にてパートナープログラムの設計やチャネル戦略の構築、パートナー営業部門で本部長を歴任し、中堅中小企業市場でのクラウド領域の事業成長に携わる。2023年10月に当社入社、2025年4月に執行役員事業部長に就任。



執行役員CTO

井上 拓真 Takuma Inoue

社内SEやプログラミング講師としてキャリアを積んだ後、株式会社aiforce solutionsを共同創業し、CTOに就任。AutoMLソフトウェアの開発・運用、技術コンサルティングの経験を持つ。東北大学や順天堂大学にて、AI基礎とモデル構築の講義を担当。2022年5月、合併に伴い当社に参画。PolySphere-1をはじめとする生成AIに関わるテクノロジーやプロダクトの責任者を務め、2025年4月に執行役員CTOに就任。



執行役員事業部長

高橋 学 Gaku Takahashi

IT業界で25年以上、クラウドビジネスの成長戦略およびセールスオペレーションをリード。2008年に入社したマイクロソフト株式会社（現 日本マイクロソフト株式会社）ではフィールドセールスおよびデジタルセールスのマネジメントを担当し、クラウド市場の拡大に貢献。アジアSMB市場のクラウド事業開発本部長として、日本・中国・香港・台湾のAzureビジネスを統括。地域ごとの市場特性に対応したクラウド戦略を策定し、ビジネスの成長を推進。2024年10月に当社入社、2025年4月に執行役員事業部長に就任。



VPoE

三谷 辰秋 Tatsuaki Mitani

東京工業大学（現 東京科学大学）卒業後、システム開発を行うIT企業にて海外の開発拠点の責任者を務め、機械学習を活用した設備保全の自動化システムの開発に従事。2020年11月に当社へ入社後、インフラ運用・開発やQAユニットを率いる。マルチモーダルなAI統合基盤「AnyData」の企画・開発やデータセンター構築に携わる。その後、「DX Suite」および「AnyData」のプロダクトマネージャー兼開発部門の責任者を務め、2025年4月にVPoEに就任。



執行役員CIO

前田 浩二 Koji Maeda

金融系Sierのシステムエンジニアとしてキャリアをスタートし、大手ゲームメーカー・ITサービス・不動産管理等、多岐にわたる業界の事業会社においてIT/DX責任者を歴任。ECプロダクト開発・ERP導入・ITガバナンス強化・DX推進・データ基盤構築・生成AI活用まで、攻守にわたるIT戦略をリードし、ビジネス成長に貢献した経験を持つ。2025年1月に当社入社、同年4月に執行役員CIOに就任。

Appendix 当社事業の市場認識～中期方向性を踏まえたTAMの拡大



AIエージェント化戦略により、
生成AI関連市場＋ソフトウェア市場（含SaaS）へ
対象市場領域を拡大

2024年度見込

0.4兆円

生成AI関連市場

0.4兆円^{※1}

+

AIエージェント市場

0.01兆円^{※1}

2028年度予測

5.4兆円

生成AI関連市場

1.7兆円^{※2}

+

AIエージェント市場

0.1兆円^{※2}

+

ソフトウェア市場（含SaaS）

3.6兆円^{※3}

※1 出典元：株式会社富士キメラ総研 2025年 3月発刊 「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」 2024年度見込

※2 出典元：株式会社富士キメラ総研 2025年 3月発刊 「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」 2028年度予測

※3 出典元：株式会社富士キメラ総研 2024年 7月発刊 「ソフトウェアビジネス新市場 2024年版」 2028年度予測

Appendix 業容拡大の年表



製品

- 2017.11 DX Suite リリース
- 2018.9 Elastic Sorter

販売

- 2017.12 パートナー販売制度開始
- 2019.1 NTT東日本「AIよみと〜る」をOEMリリース

2016年3月期～
2019年3月期



製品

- 2020.11 AI inside Cube mini

販売

- 2020.9 クラウドAI 利用回数 10億回突破

2021年3月期



製品

- 2022.6 予測AI開発ツール Learning Center Forecast リリース
- ・ DX Suite 組込み開発向け Developer's API リリース

2023年3月期



製品

- 2024.8 大規模言語モデル「PolySphere-2」開発
- 2024.8 「カスタマイズSLM」提供開始
- 2024.10 経産省/NEDO公募事業に採択

GENIAC

2025年3月期

● AI 利用回数 1億回突破

● AI 利用回数10億回突破

● AI 利用回数 50億回突破

● AI 利用回数 100億回突破

2020年3月期



製品

- 2019.6 AI inside Cube、DX Suite Edge リリース

販売

- 2019.6 販売パートナー 50社突破
- 2019.12 NTT西日本「おまかせAI-OCR」NTTデータ「NaNatsu™ AI-OCR」LGWAN をOEMリリース

2022年3月期



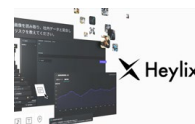
製品

- 2021.4 物体認識AI開発ツール Learning Center Vision リリース
- 2021.9 AI inside Cube Pro

販売

- 2021.6 パートナー 100社突破

2024年3月期



製品

- 2023.6 Learning Center Vision / Forecast をマルチモーダル AI サービス AnyData として統合 / リリース 大規模言語モデル「PolySphere-1」開発 / リリース
- 2023.8 生成AIサービス Heylix リリース
- 2024.1 DX Suite 大型アップデート

2026年3月期



製品

- 2025.5 AIエージェントを標準搭載
- 2025.6 大規模言語モデル「PolySphere-3」にアップデート



DX Suite

株式会社広島銀行

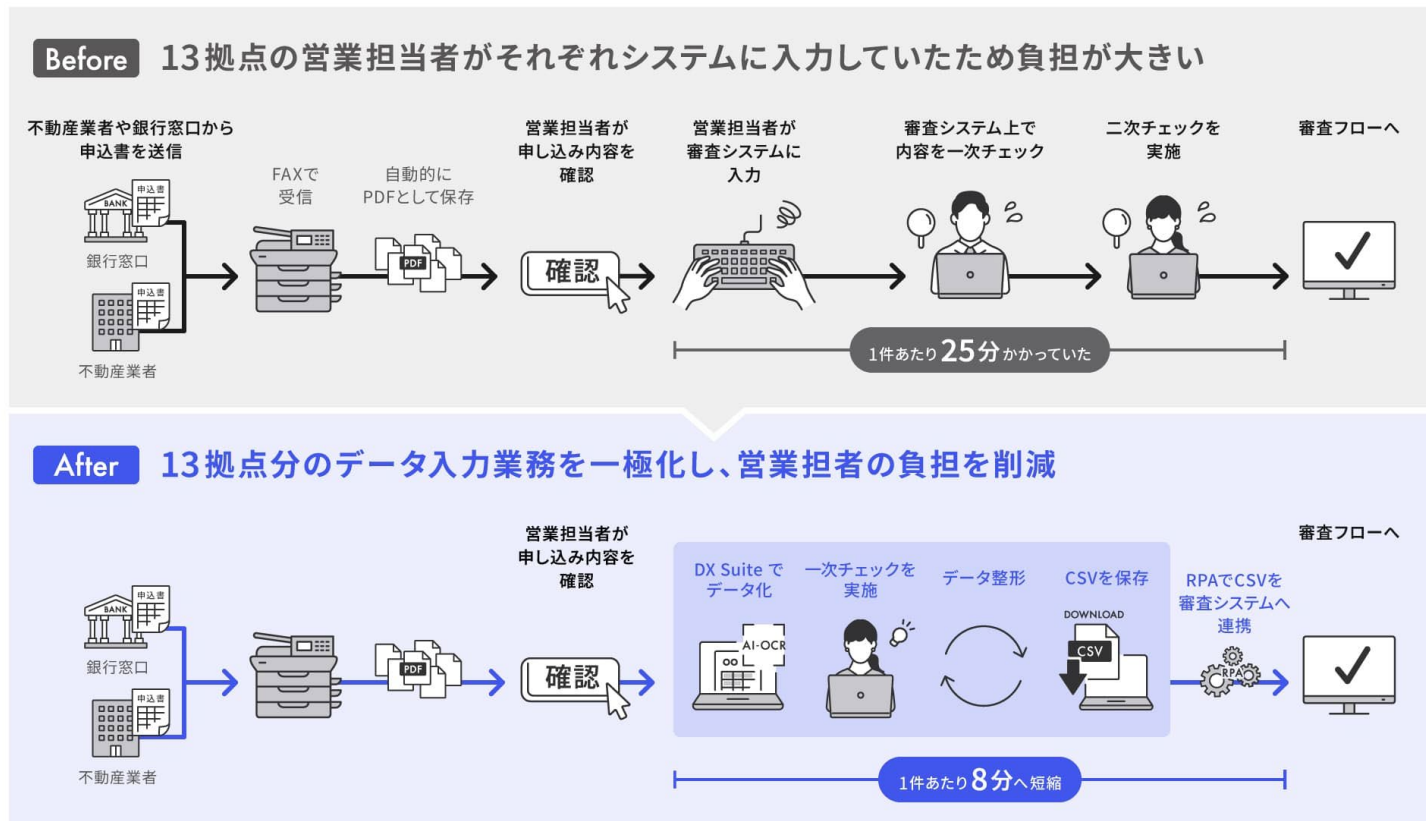
DX Suite によるデータ化とチェックの自動化により業務効率を向上させ、コア業務に注力できる環境を実現



新たな価値の創出

拠点の集約とDX Suite による自動化により、年間2,380時間の削減効果を実現。各営業担当は、よりコア業務に注力することで顧客満足度の向上へ寄与する結果となった。

本事例を活かし、金融業界に向けた生成AIによる高付加価値サービスを展開する方針。



※表示している事例は一部です。掲載していない事例集はこちらからお読みいただけます → <https://dx-suite.com/casestudy/>

DX Suite

株式会社ウィルオブ・ワーク

生成AIを活用した項目抽出により、様々なフォーマットから必要なデータを高精度に取り取り、社内のDX化を推進。



作業の効率化

Before

膨大な健康診断結果のデータ化と確認を人の手で行っていた。

After

自動化により年間で約2,500時間の業務工数削減に成功。

新たな価値の創出

複雑な非定型帳票の処理自動化により入力ミスもゼロへ。社内リソースをより付加価値の高い業務に振り分けることが可能となった。

本事例を活かし、生成AIを活用した「項目抽出」機能によりあらゆる分野での社内DXの推進を目指す。

DX Suite AnyData

MSプラスワン少額短期保険株式会社

AnyData とDX Suite を組み合わせ、独自の基幹システムと連携することで優れた顧客体験の提供に成功。



作業の効率化

Before

従来の保険金査定業務では工数が多く、新たな仕組みが必要であった。

After

査定業務自動化により保険金請求から着金まで約5分で完了。

新たな価値の創出

自動化により、顧客満足度を上げることが可能となり、安心して購買活動を喚起することができたことで新たな顧客体験の創出が可能となった。

本事例を活かし、金融業界に向けた生成AIによる高付加価値サービスを展開する方針。

DX Suite Edge

日本生命保険相互会社

DX Suiteをオンプレミス（AI inside Cube）で導入し、金融機関窓口販売商品の新契約受付業務を自動化。



作業の効率化

Before

膨大な受付書類のデータ化と確認を人の手で行っていた。

After

自動化により約40~50%の事務コスト削減を実現。

新たな価値の創出

人が目で点検していた情報の全てを、デジタル化することが可能になったため、システムによる自動点検が実現。人に依存せず、サービスレベルが引き上がった。

本事例を活かし、金融業界に向けた生成AIによる高付加価値サービスを展開する方針。

DX Suite on LGWAN

長岡市役所

DX Suite を利用し、申請書類のデータ化をRPAと組み合わせて一気通貫で自動化。



作業の効率化

Before

膨大な申請書類のデータ化と確認を人の手で行っていた。

After

自動化により年間で約2,000時間の業務時間短縮に成功。

新たな価値の創出

業務時間が短縮され、政策立案や市民対応の充実など、人にしかできない業務に時間を使い注力することでサービスレベルを上げる。

本事例を活かし、自治体に向けた生成AIによる高付加価値サービスを展開する方針。

Heylix

損保ジャパン株式会社

Heylixで、企業向け火災保険における業務効率化に向けた取り組みを支援。



作業の効率化

Before

顧客の数だけフォーマットが異なる固定資産台帳を担当者が個別に確認・転記。

After

アップロードするだけでHeylixが自律的に資料の構造を認識し情報を抽出・転記。

新たな価値の創出

ルールベースでは実現困難であった高度な自動転記を生成AIで高精度に実現し、大幅に業務を効率化。人にしかできない業務に時間を使い注力することでサービスレベルを引き上げる。

必要な項目を抽出し転記する、あらゆる作業に応用可能なため、他業界・他業務への展開も目指す。

AnyData

パナソニックIPマネジメント株式会社

プロフェッショナルサービスが支援。知的財産業務を効率化する3つのAIモデルを開発、運用。



作業の効率化

Before

人が保有権利全件の維持/放棄の判断を行う。毎年限られた評価期間での負担が大きかった。

After

権利維持放棄判断モデルで業務の一部を代替。50%~60%の案件で人による判断が不要に。

新たな価値の創出

権利維持放棄判断モデルの適用により工数を削減でき、人的リソースをより付加価値の高い業務に注力集中させる取り組みへ。

本事例を活かし、種々の知財管理業務の効率化・高度化を実現する、新たな取り組みを展開する方針。

プロフェッショナルサービス AI Growth Program

住友商事



背景

デジタルソリューションの総合商社を目指し、およそ5,000人の全社員をAI人材に育成する目標。

取り組みと成果

AIリテラシーの向上を図り、アジャイル開発・データ分析・AIモデル開発を行う内製エンジニア組織を構築。自社が保有するデータ活用により、新たな価値創出へ取り組む。

プロフェッショナルサービス AI Growth Program

仙台市 SENDAI CITY



背景

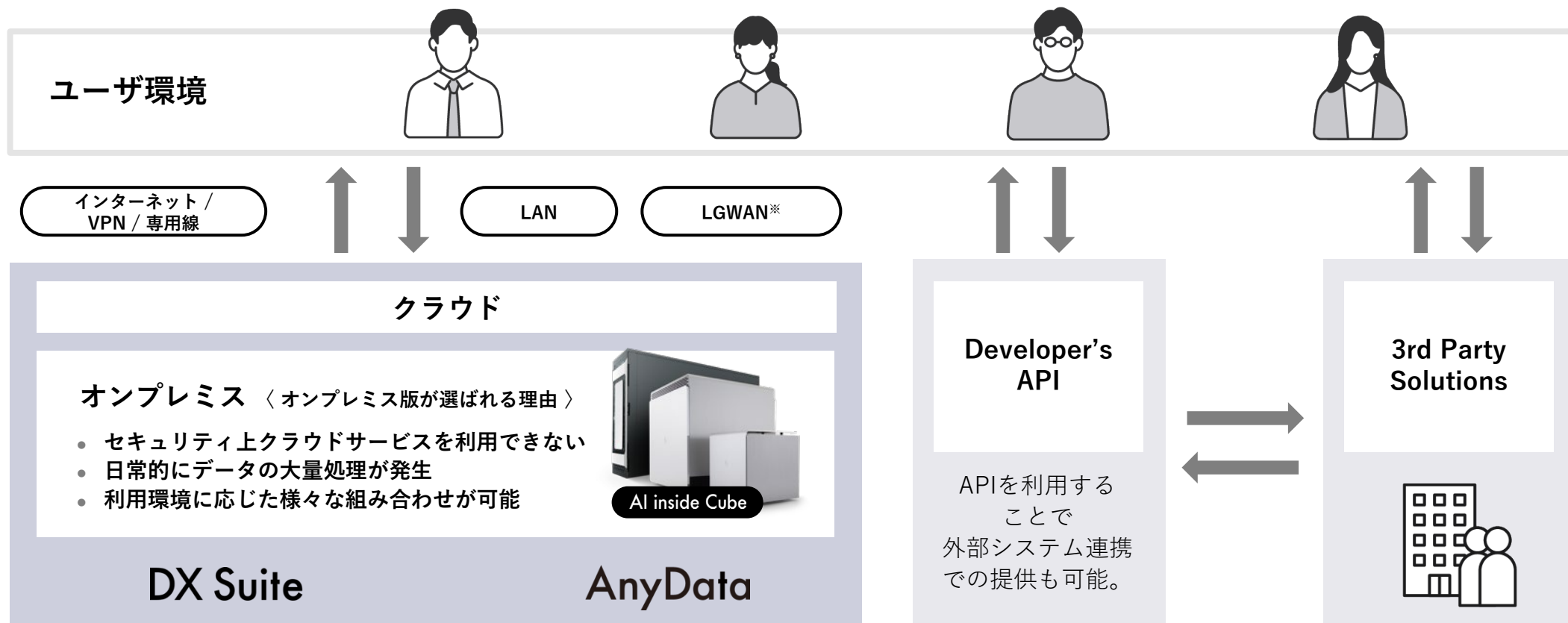
AI活用を「街づくり」に取り入れ、ビジネスが持続的に生まれる「AI-Ready都市・仙台」を目指している。

取り組みと成果

AI開発を体験できる人材育成プログラムを通じて、仙台市は多くのAI人材を輩出。仙台市内の企業の新事業創出や、地域産業の高度化を図る。

Appendix 製品提供方法

ユーザの環境に応じて、クラウド（AI inside Cloud）、オンプレミス（AI inside Cube）で提供が可能
APIを利用することで、外部システムに連携された状態での提供も可能に



※地方公共団体ユーザ向けにもサービスを提供しています。（株式会社エヌ・ティ・ティ・データと協業提供）

Appendix 製品料金プラン



ソフトウェア	DX Suite		
利用環境	クラウド		
プラン	Lite	Standard	Pro
初期費用	-	20万円	20万円
月額費用	3万円	10万円	20万円
単価	1リクエスト @3円	1リクエスト @1円	1リクエスト @1円
無料利用枠	6,000 リクエスト	50,000 リクエスト	200,000 リクエスト

※ 当社直販価格に基づく

※ DX Suite Edgeについては、専用ソフトウェア（アプリケーション）に加え、筐体レンタル費用が必要

Appendix 財務ハイライト①



貸借対照表 (千円)	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期
流動資産	922,222	2,775,523	5,654,495	5,074,335	4,047,749	5,437,395	5,978,625
固定資産	44,427	232,333	1,816,409	1,773,935	2,627,728	1,769,490	964,463
総資産	966,649	3,007,856	7,470,904	6,848,271	6,675,478	7,206,886	6,943,089
流動負債	361,439	694,097	3,265,616	2,114,206	2,252,907	2,232,590	2,356,906
固定負債	-	7,971	1,851	3,180	68,363	16,337	62,719
負債合計	361,439	702,068	3,267,468	2,117,386	2,321,271	2,248,928	2,419,626
純資産	605,210	2,305,788	4,203,436	4,730,885	4,354,207	4,957,957	4,523,463

※ 有価証券報告書・決算短信に基づく

Appendix 財務ハイライト②



損益計算書(千円)	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期
売上高	445,264	1,591,454	4,597,295	3,310,744	3,802,642	4,190,866	4,399,551
リカーリング売上高	97,423	750,891	4,031,981	3,027,780	3,454,920	3,845,324	4,188,788
セリング売上高	347,840	840,563	565,313	282,963	347,722	345,542	210,763
売上原価	84,145	122,187	301,401	821,149	837,621	862,611	822,291
売上総利益	361,119	1,469,267	4,295,893	2,489,595	2,965,020	3,328,254	3,577,260
販売費及び 一般管理費	542,607	1,036,969	1,935,260	1,920,210	2,681,351	2,879,611	3,192,167
営業利益または 営業損失 (△)	△181,488	432,298	2,360,632	569,384	283,668	448,643	385,092
経常利益または 経常損失 (△)	△182,914	409,000	2,339,197	563,893	279,482	427,966	405,456
当期純利益または 当期純損失 (△)	△183,865	419,981	1,660,567	411,703	△518,524	535,717	△497,022
従業員推移 (外、平均臨時雇用者数)	36 (9)	67 (12)	102 (18)	116 (22)	139 (28)	121 (23)	123 (23)

※ 有価証券報告書・決算短信に基づく

Appendix DX Suite 各プランの契約推移



	2022年3月期				2023年3月期				2024年3月期				2025年3月期				2026年3月期				
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
DX Suite + Intelligent OCR	1,697	1,906	2,088	2,232	2,319	2,413	2,522	2,568	2,623	2,698	2,784	2,790	2,877	2,949	3,038	3,057	3,105				
DX Suite Edge (AI inside Cube シリーズ用DX Suite)	86	122	124	141	147	149	163	159	165	177	178	168	185	190	207	209	216				
DX Suite Pro + DX Suite Standard	1,030	1,092	1,177	1,230	1,256	1,293	1,320	1,336	1,341	1,354	1,376	1,371	1,398	1,419	1,440	1,424	1,448				
DX Suite Lite	581	692	787	861	916	971	1,039	1,073	1,117	1,167	1,230	1,251	1,294	1,340	1,391	1,424	1,441				
NTT西日本「おまかせAI-OCR」 (=DX Suite Lite 相当)	143	141	137	143	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DX Suite Lite (「おまかせAI-OCR」以外のOEM含む)	438	551	650	718	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

セリング型売上

特定の取引毎に計上される収益形態を表す。

リカーリング型売上

顧客が当社のサービスを利用する限り継続的に計上される収益形態を表す。

解約率（チャーンレート）

当社は解約案件にかかる月次のリカーリング型収益を、月次のリカーリング型収益総額で除することによって月次の売上解約率を算出し、その12カ月平均のチャーンレートを開示。

SME（Small and Midsize Enterprises）

中堅中小企業の略。

LGWAN

総合行政ネットワーク。行政専用インターネットから切り離された閉域ネットワークであり、日本の地方公共団体間の情報の高度利用を図ることを目的として構築されたコンピュータネットワーク。

オンプレミス

サーバーやソフトウェアなどの情報システムを企業などの使用者が管理する設備内に設置することにより、自社運用をすることを指す。

Multimodal AI（マルチモーダルAI）

複数の異なる種類のデータ（画像、文章、音声など）を同時に受け取り、処理できるAI。1種類のデータ（シングルモーダル）しか扱えない通常のAIよりも、より人間に近い高度なタスクを解くことが可能。

Generative AI（ジェネレーティブAI、生成AI）

画像や文章、アイデアなどを生成することができるAI。人間の書いた文章や画像などを入力として、それに関連した新しいコンテンツを生成する。

非定型帳票

帳票毎にフォーマットが異なる帳票類の総称。帳票のフォーマットが顧客に依存しており、定型帳票よりも市場が遥かに大きい。

全文OCR

ページ内の全ての文字列を一括で読み取るOCR方法。読取範囲の指定を手動で行う必要はなく、ページ全体を自動的に読み取り。複雑なレイアウトや多様な形式の文書でも簡単にデジタル化が可能となる。

項目抽出OCR

全文OCRで処理後、生成AIにより項目と値を構造化して出力するOCR方法。これにより非定型帳票内の必要となる箇所のみを抽出することが可能となる。

自律蒸留

大規模なAIモデルが持つ知識を、より小規模なモデルに効率的に移す技術。これにより、軽量なモデルでも高精度な推論が可能となる。

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements) を含みます。

これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。

また、本開示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。