2027年3月期

第2四半期 決算説明資料

2026年11月　AI inside 株式会社 （ 東証グロース 4488 ）

目次

1. 会社概要	会社情報 事業概要（サービス紹介） ビジネスモデル、競争優位性
2. 2027年3月期 第2四半期実績	エグゼクティブサマリー 主要指標の状況、業績概況 主要KPIの推移
3. 重点事業戦略と進捗	DX Suite Leapnet M&Aによる事業領域の拡大
4. 2027年3月期 業績予想	2027年3月期 通期連結業績予想
5. Appendix	経営体制 市場認識 事例 その他

会社概要

会社情報

Purpose

知性を、人類の先へ

Vision

自ら進化しつづける社会

産業のすみずみに広がったAIが、互いにつながり、学び、進化する。
その連鎖が、経済を拡大し、人の豊かさと幸福を増幅する。
社会そのものが、これまでにない速度で進化しつづける
――それが私たちの目指す世界である。

Mission

**産業のインフラすべてを
AIに換える**

社名	AI inside 株式会社
所在地	〒106-0041 東京都港区麻布台一丁目3番1号 麻布台ヒルズ 森JPタワー 48階
設立	2015年8月3日
正社員数	138人(2026年9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

3つの製品で、AIの構築から実行までを提供

アプリケーション・AI基盤・インフラの3層を、垂直統合で開発・提供する



APPLICATION

DX Suite

シェアNo.1のAI-OCR。あらゆる帳票を高精度にデータ化し、AIエージェントが前後の業務プロセスまで自動化する業務アプリケーション。



PLATFORM

Leapnet

社内データをRAGで知識化し、業務直結のAIエージェントを誰でも構築・収益化できる、LLMネイティブなAI統合基盤。



INFRASTRUCTURE

AI inside Cube

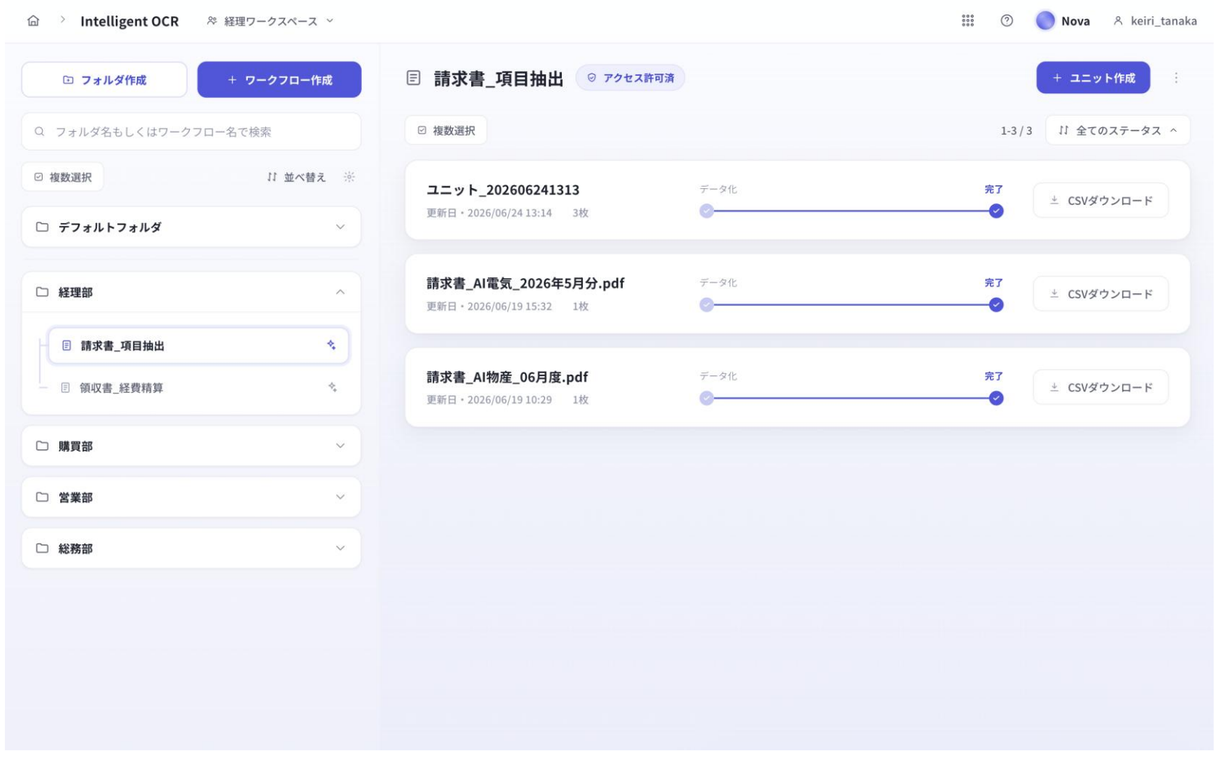
オンプレミスかつ高セキュリティにAIを動かすエッジコンピュータ。データを外部に出さず、現場でAIを即戦力にする。

独自AI統合基盤が3製品すべてを下支え

DX Suite - シェアNo.1の AI-OCR データ入力業務から解放

AIエージェント（人に代わって作業を進めるAI）がデータ入力の前後工程をまとめて自動化

定型・非定型問わず、あらゆる帳票を業界最高水準の精度でデータ化する



No.1 AI-OCR市場シェア
クラウド／オンプレ／LGWANに対応

01 帳票を投入
紙・PDF・FAX・写真をアップロード

02 AI-OCRでデータ化
高精度に読み取り、種類を自動仕分け

03 AIが自動チェック
別アーキテクチャのAIが誤り・異常値を検知

04 基幹システムへ連携
転記作業そのものをなくす

出典：デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社2025年8月発刊
「OCRソリューション市場動向 2025年度版」（https://mic-r.co.jp/mr/03520/） 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

Leapnet - 社内に眠るデータを、AIの知識に変える

RAG（社内資料をAIに読み込ませ、根拠付きで答えさせる技術）で社内データを知識化、
業務に直結するAIを誰でも構築できる基盤。2026年5月より正式提供開始



01 社内データを集約
PDF・CSV・画像・音声・動画など多様な形式に対応

02 RAGで知識化
独自AI-OCR＋RAG基盤が複雑な社内データを正確に構造化

03 AIエージェントを構築
自然言語の指示だけでノーコード構築（PolySphere-4）

04 活用・API連携・収益化
業務に組込み、外部提供して新たな収益源に

AI inside Cube - データを外に出さず社内でAIを動かす専用機

高セキュリティ環境向けの専用コンピュータ（オンプレミス／エッジ型）

ハード選定やシステム構築の手間を省き、スピーディーに導入できる



01 帳票・社内データを投入

社内ネットワーク内で受け取る

02 Cube でローカルAI処理

AI-OCR / RAG をオンプレミスで実行

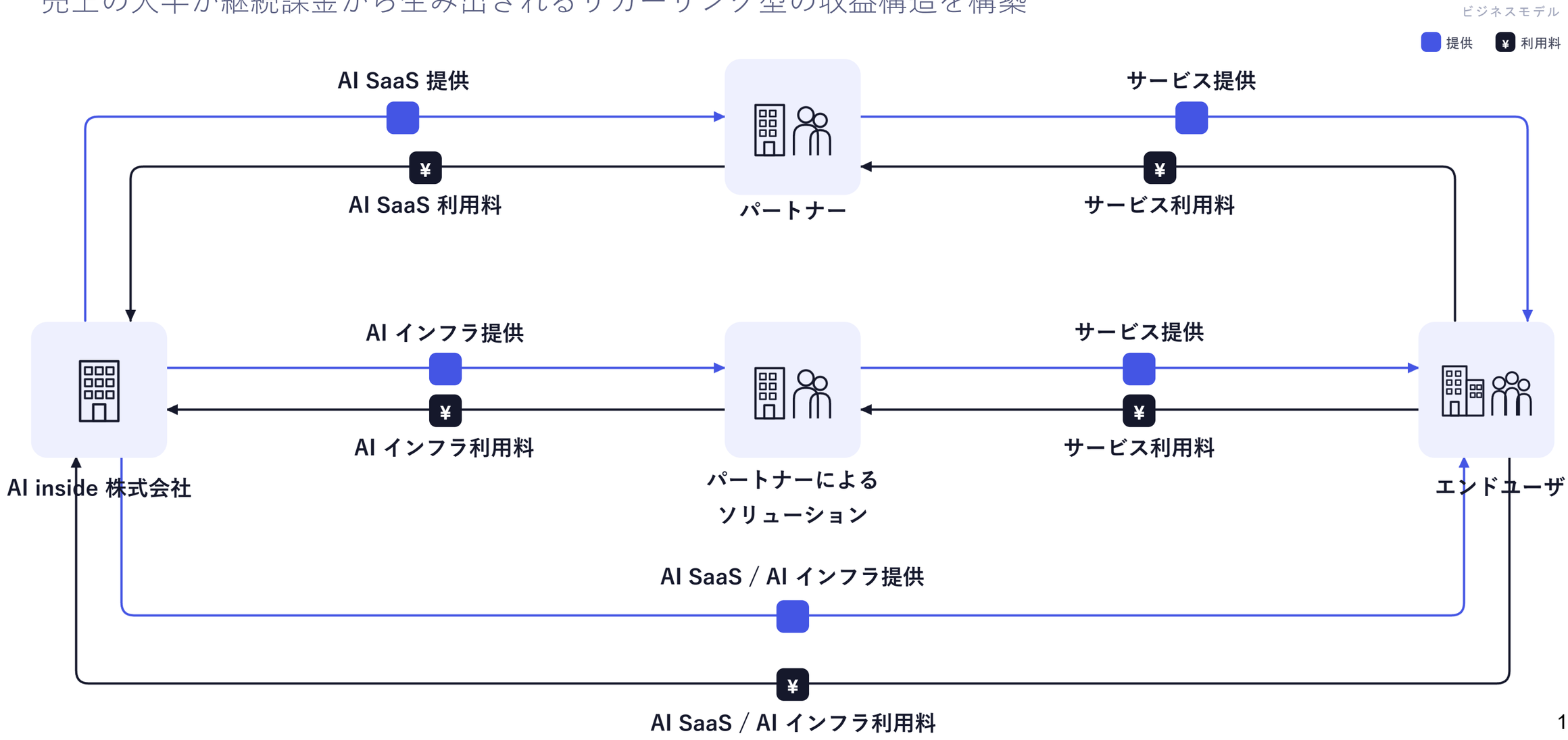
03 構造化データを社内で活用

データは社外に出ない（データ主権）

ビジネスモデル

3つの経路でAI SaaS／AIインフラを提供

顧客業務に深く根付くAIインフラの提供を中心にしたビジネスモデルにより
売上の大半が継続課金から生み出されるリカーリング型の収益構造を構築



使われるほど賢くなる仕組みが、成長を生む

好循環が回り続ける源泉となる、「AI Agent = アルゴリズムの進化」「インフラ = 計算資源の拡大」「現場データの学習 = データの質と量」を保持



垂直統合されたAIプロダクト群による戦略

AIエージェントの進化によりSaaS企業のビジネスモデルが転換点を迎えるなか、AIインフラの整備、
AIを開発・運用・管理するAI主権の課題等が予見される。当社は3製品を自社で一体提供

想定される課題		当社の垂直統合AIプロダクト	
SaaSモデルの転換 UIはAIエージェントに置換	>	Application **DX Suite**	**[データの質と量]** SaaSからAI実行基盤へ
AI Factory 知識工場の必須化	>	Platform **Leapnet**	**[アルゴリズムの進化]** AIエージェント プラットフォーム
データ主権 データの国外流出への懸念	>	Infrastructure **AI inside Cube**	**[計算資源の拡大]** オンプレミス AIハードウェア

シェアNo.1 のデジタルデータ化サービス

企業内のデータを使える形にデジタル化、整理



出典：デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社2025年8月発刊
「OCRソリューション市場動向 2025年度版」（https://mic-r.co.jp/mr/03520/） 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

幅広い業界における強固な顧客基盤

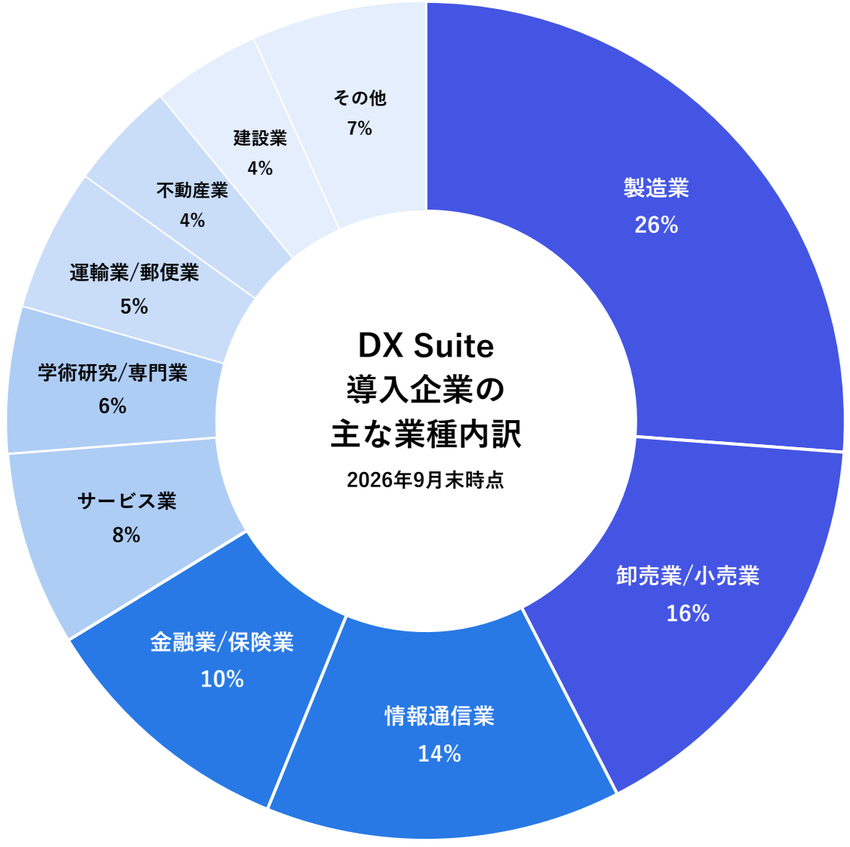
3,186件の契約先は84業界と多岐にわたり、特定企業・業界への依存がない

業種一覧 ※

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

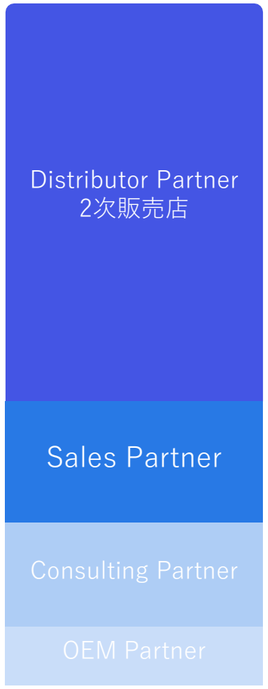


※ 契約データを元に当社調べ
※ 業種不明分を除く　※「その他」は2%以下の合算

販売パートナー

全国展開の大手プレーヤーを中心に、事業優位性の高いパートナー網を形成

多彩な営業活動を可能に



Distributor Partner
代理店経由で販売

DIS ダイワボウ情報システム株式会社

Sales Partner
販売

SCSK / OPEN / DNP 大日本印刷 / 東芝テック株式会社 / primages+ 株式会社プリマジェスト / MSYS 丸紅情報システムズ / RICOH

Consulting Partner
販売 / サポート

NTT DATA / NTT西日本 / startiatechnos / NRI 野村総合研究所 Nomura Research Institute / HITACHI Inspire the Next 日立システムズ / Human ヒューマンリソシア

OEM Partner
パートナーブランドとして販売

NANATSU 自治体業務のお助けデジタル道具箱 / AIよみと~る / ApeosPlus desola Technology by AI inside

※ パートナー数 133社（2026年9月末時点）

2027年3月期

第2四半期実績

エグゼクティブサマリー

業績概況

- 契約数／読取項目数等の主要指標が堅調に推移し、売上高は前年同期比103.7％の24.0億円で着地
- AI活用による業務委託料の削減、地代家賃の減少等により、営業利益は同152.0％の3.4億円で着地
- 株式給付信託の終了に伴い特別損失が発生するも、最終利益は同124.9%の2.0億円で着地

事業状況

- 契約数は前年同期比101.2%の3,186件、ユーザ数は同110.9%の81,137と堅調に推移
- DX Suite Liteプランの値上げによる一時的な解約は収束、解約率は0.77%と低水準を維持
- 月平均読取項目数は前年同期比131.6％の3.9億個、引き続き非定型帳票への利用が増加傾向

重点事業戦略の進捗

- DX SuiteはControl Planeにより「読む製品」から「業務を任せる基盤」へ、AI-OCRからAIエージェント実行基盤への進化を加速
- 橋本ホールディングスとAI Factory事業化に向けた基本合意書を締結、新たなAIインフラ事業の創出へ
- 株式会社Wanderlustを2026年10月に連結子会社化、AI戦略の立案からAI基盤の提供・実装・定着まで一貫して支援する体制を構築

主要指標は堅調に推移

売上・営業利益・契約・ユーザー・読取項目数が揃って増加、引き続き解約率は低水準を維持

売上高	営業利益	営業利益率
24.0億円	3.4億円	14.2%
前年同期比 103.7%	前年同期比 152.0%	

契約数	ユーザー数	読取項目数 / 月	解約率
3,186	81,137	3.9億	0.77%
前年同期比 101.2%	前年同期比 110.9%	前年同期比 131.6%	1%未満の低水準

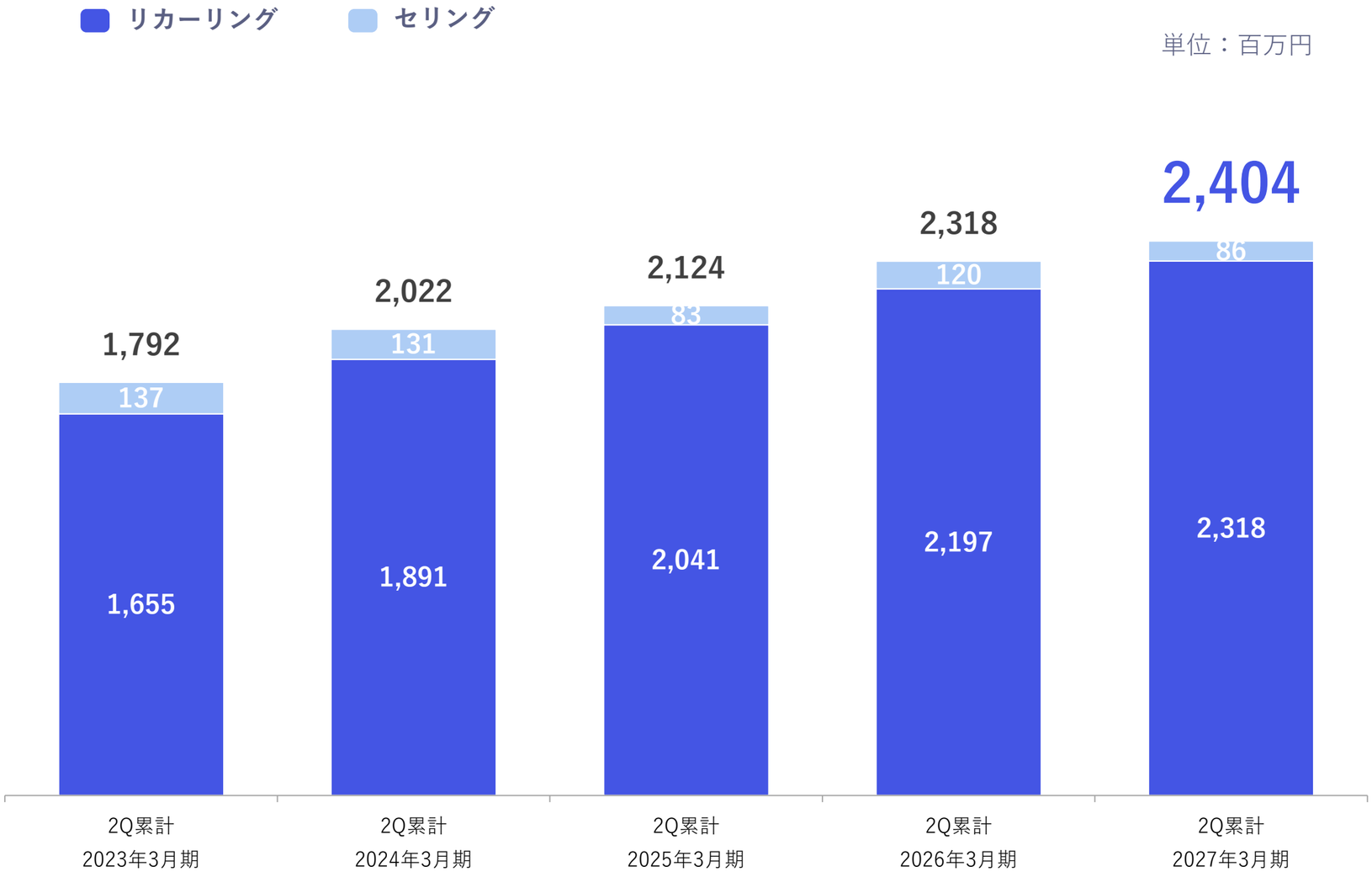
業績概況（実績）

（百万円）

	2026年3月期 第2四半期実績	2027年3月期 第2四半期実績
売上高	2,318	2,404
リカーリング	2,197	2,318
セリング	120	86
EBITDA	314	437
営業利益	224	341
経常利益	227	343
中間純利益	161	201

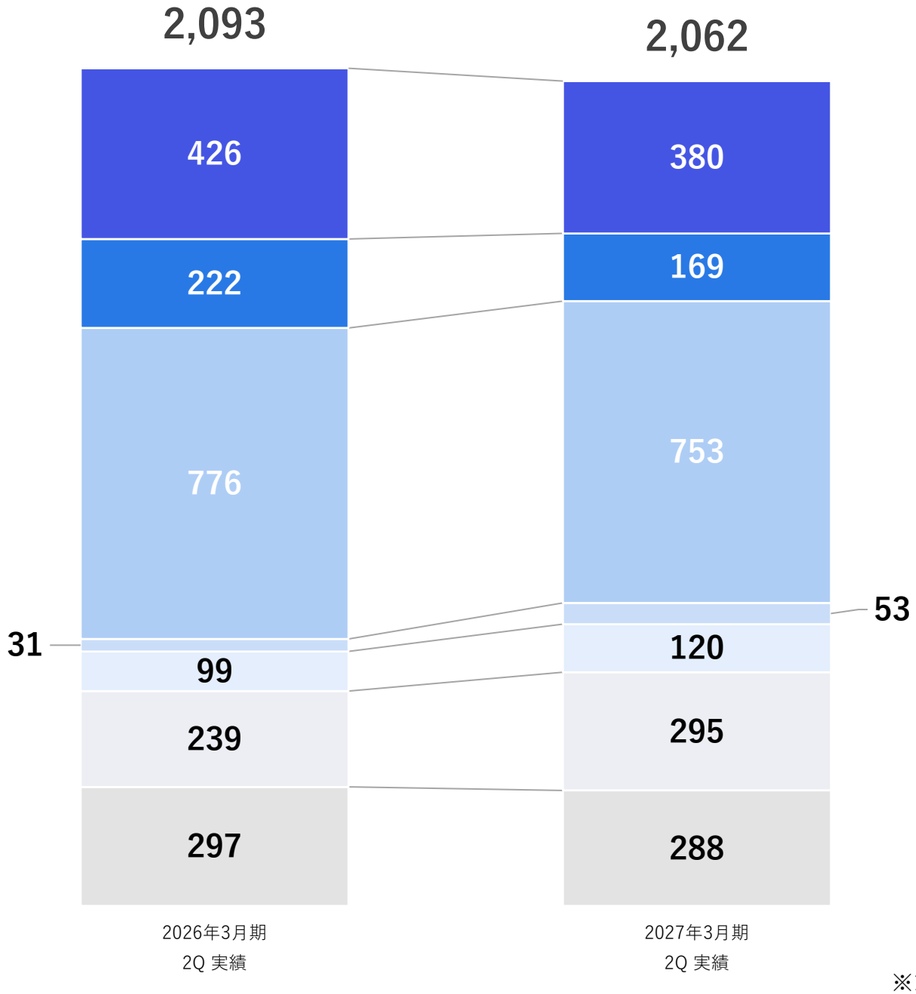
- DX Suite とIntelligent OCR は3,186契約。Standard、 Pro、 Edge（AI inside Cube シリーズ用 DX Suite）プランは1,724契約、Liteプランは1,462契約
- コスト面（のれん償却費除く）では、対売上高比率で原価率は15.8%。販管費はR&Dが18.1%、S&Mが29.2% 、G&Aが22.6%（各比率には共通費を含む）
- EBITDA=営業利益+減価償却費（売上原価として計上している金額を含む）

売上高の推移



リカーリング中心に
5年連続増収

コストの推移（売上原価および販管費）



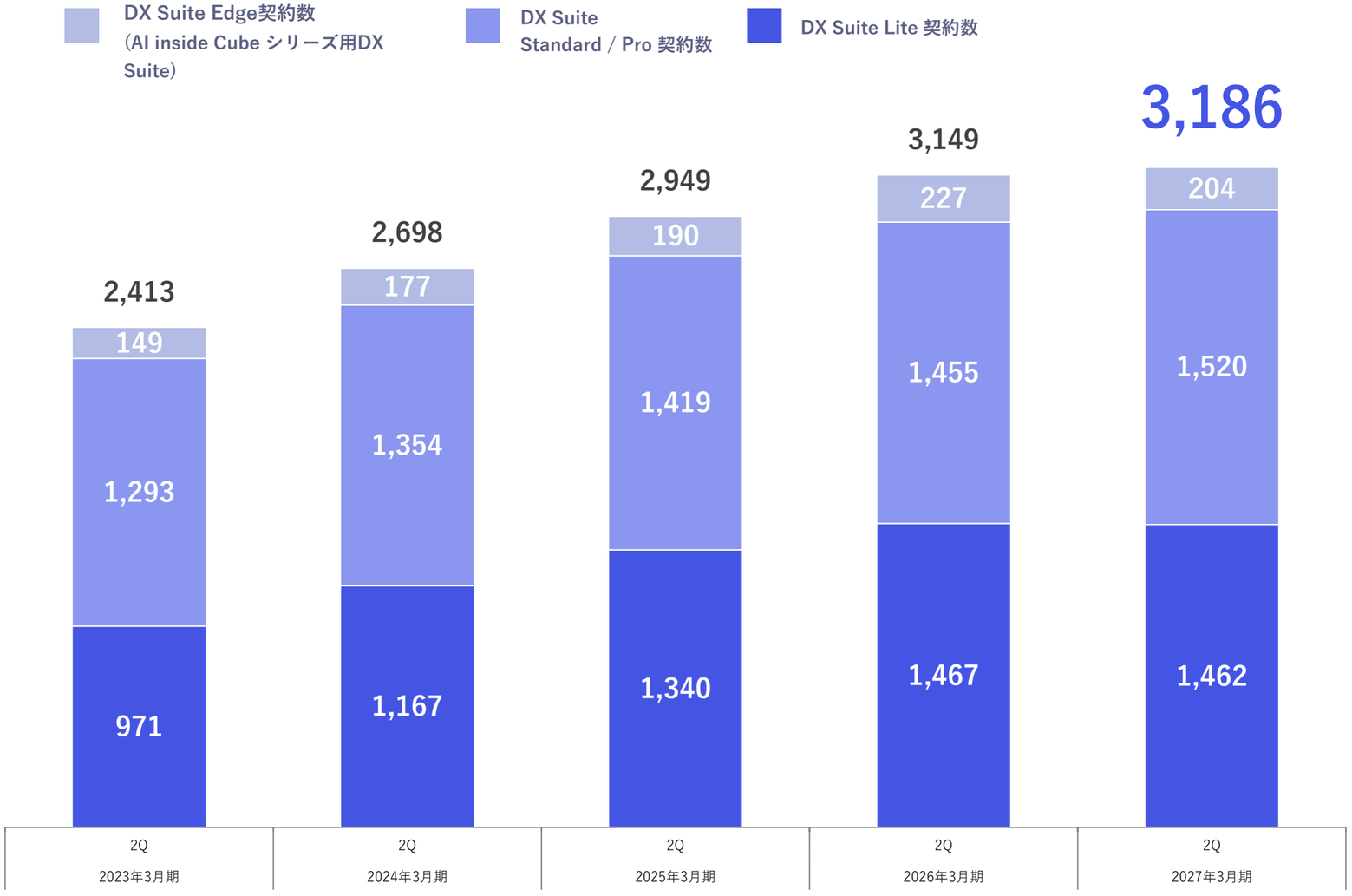
（百万円）

- 売上原価 ※1
- 業務委託料
- 人件費 ※2
- 減価償却費
- 研究開発費
- 通信費 ※3
- その他経費 ※4

- **売上原価**
  原価率は18.4％から15.8％に改善
- **人件費**
  前年は一時的要因が発生
- **研究開発費**
  概ね想定どおりに推移
- **通信費**
  継続的なシステム投資による
- **その他**
  概ね想定どおりに推移

※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

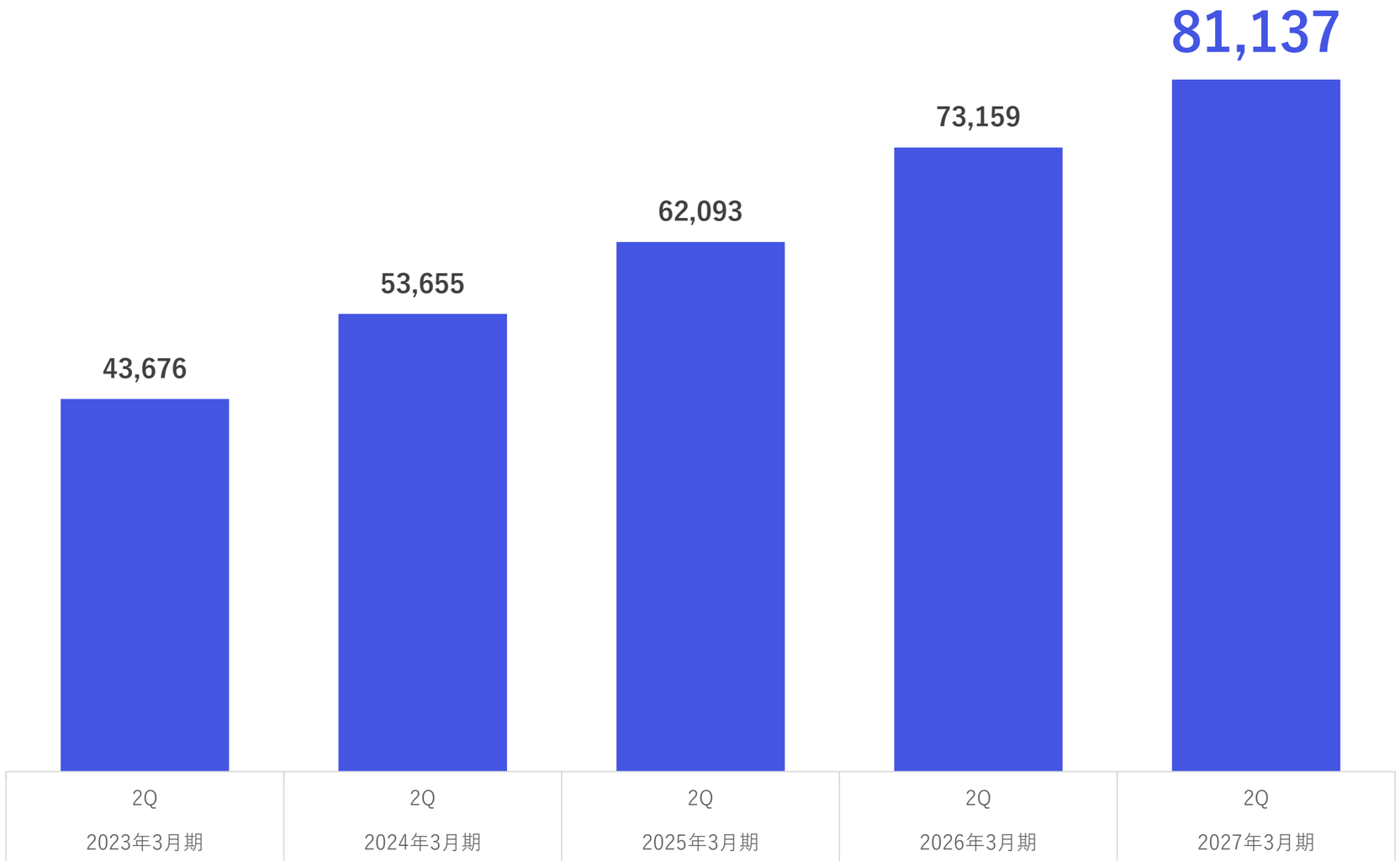


5年連続で増加

Liteプランは基本料値上げによる一時的な解約は収束、期初計画の範囲内

※ パートナーが提供しているOEM製品等のプランを含む

DX Suite ユーザ数の推移

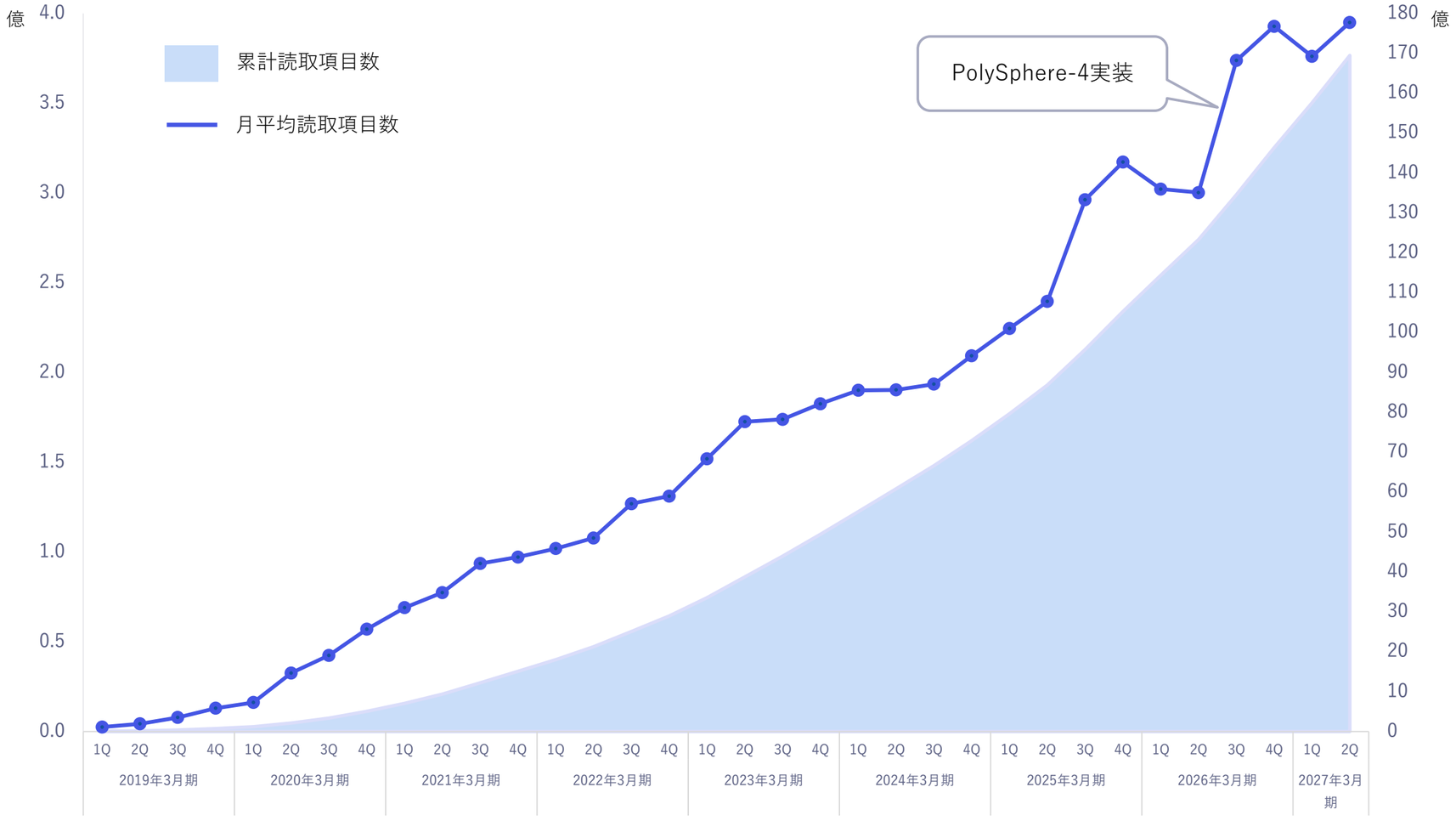


5年連続で増加

契約あたりのユーザ数増加に加え、
組織内の横展開も寄与

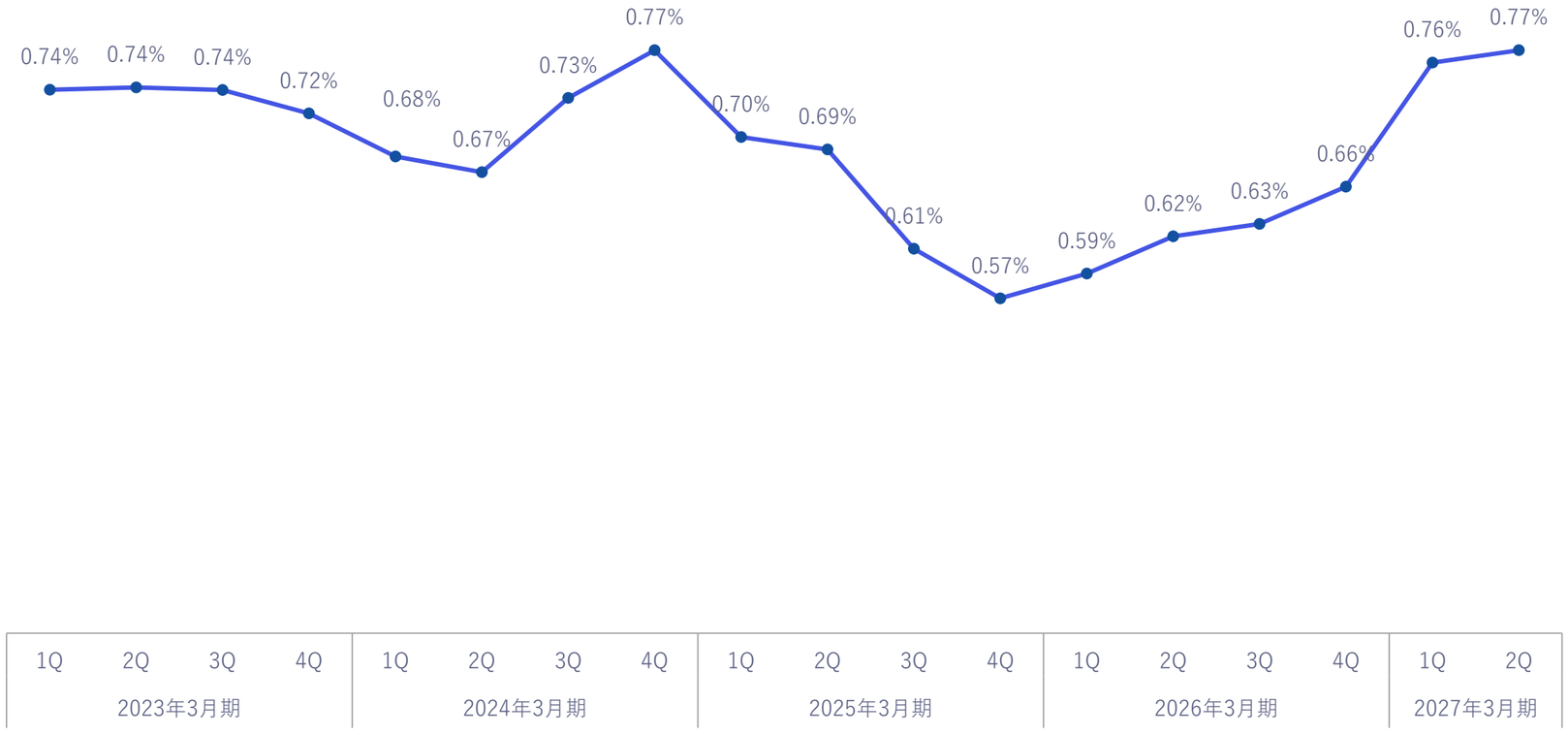
※ DX Suiteクラウドサービス契約中のユーザアカウント（人）の数であり、DX Suite Edge (AI inside Cubeシリーズ用DX Suite)のユーザ数は含まず

利用実績



前期下期のPolySphere-4実装後、読取精度向上により再成長基調に

解約率



安定的に1%未満の低水準を維持

Liteプランの基本料値上げによる解約増は一時的な事象であり、期初計画の範囲内

2027年3月期
重点事業戦略と進捗

2027年3月期 重点事業戦略

DX Suiteの製品進化とLeapnet事業で成長基盤を構築

1 DX SuiteのAIエージェント実行基盤への進化

- **PolySphere-4効果と機能の強化／拡大による新規顧客獲得と既存顧客の利用促進**
- **AI-OCRから業務自動化のためのAIエージェント実行基盤へと進化**
  - データ入力対象拡大
  - データ活用業務への拡大
  - 完全自動化に向けた機能・サービスの拡充

2 Leapnet事業の本格立ち上げ

- **事業立ち上げの推進**
  - アライアンス企業中心のAIエージェント開発/販売
  - 業種・業務向けエージェントの拡充
- **機能面の拡充**
  - エージェント生成機能の強化
  - 実サービス提供・運用を通じた製品進化

AIの競争軸は「導入」から「業務実行」へ

市場の変化

AIは「回答・提案」から「業務を実行」する存在へ

AIは複数の工程を判断、外部システムと連携し、業務の完了まで担う段階へ

AI Chat
回答・提案

AI Agent
判断・実行

企業の課題

AI活用を妨げる「実装・運用の壁」

個別のAI Chat 導入だけでは全社の生産性・収益性に波及しにくい

企業がAIに「業務」を任せる条件

- 企業固有の業務 — 企業固有の業務処理を反映できる
- ルール — 権限・制約・コストを統制
- 説明責任 — 承認・判断・実行を追跡可能に

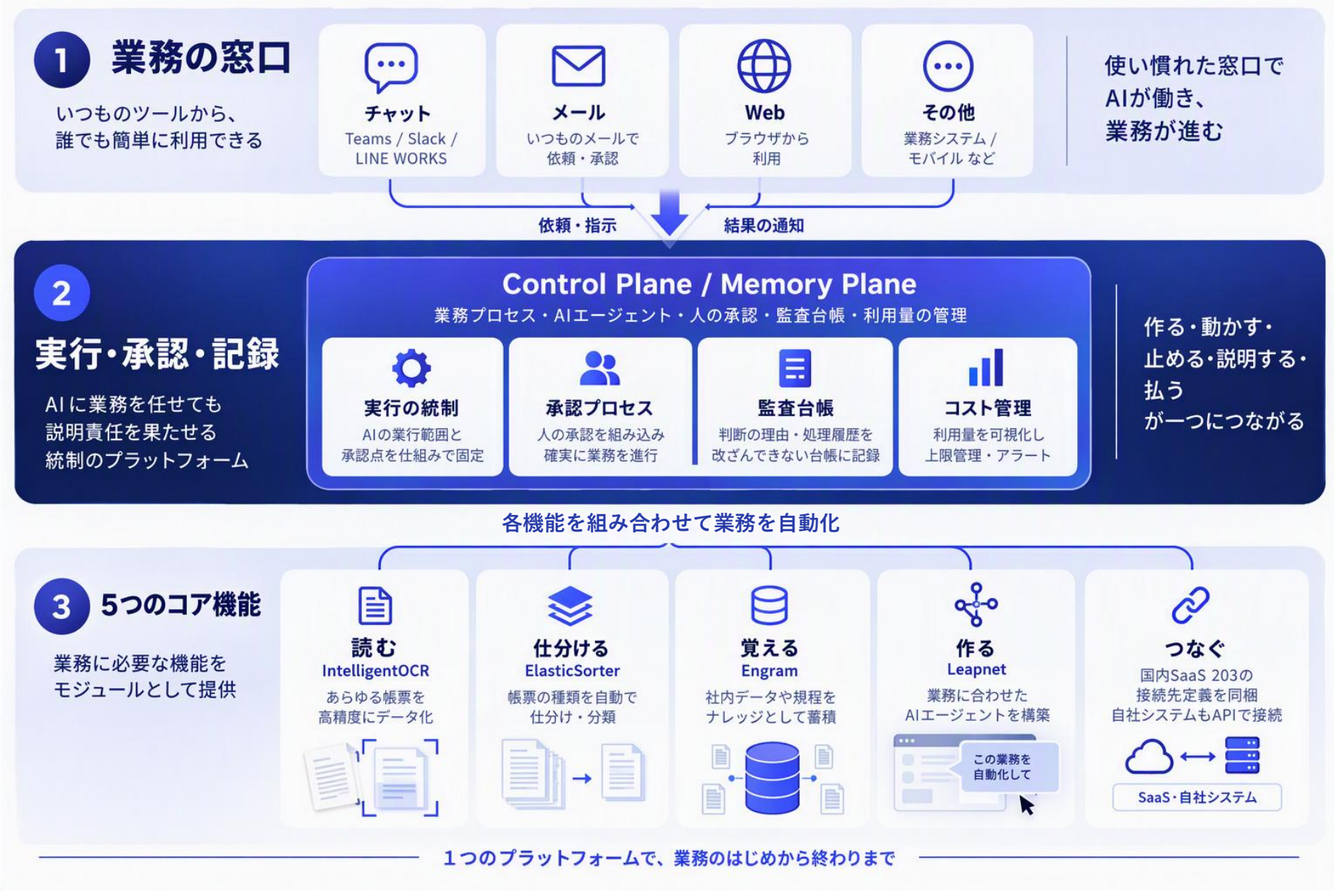
解決策

AIが企業の業務を理解し統制された環境下で業務実行する基盤が必要

AIによる自律的業務実行・記録・学習で継続改善し高ROIへ

- 業務理解と実行統制を備えた「業務を任せる基盤」が必要とされている

DX Suiteは「読む製品」から「業務を任せる基盤」へ



複数のAI機能を業務に組み込む
各種業務に携わるAIエージェントの機能を統合して運用

社内データやルールを効率的に利用
規程類や各種ルールを蓄積することで、自社の状況を反映した業務運営が可能

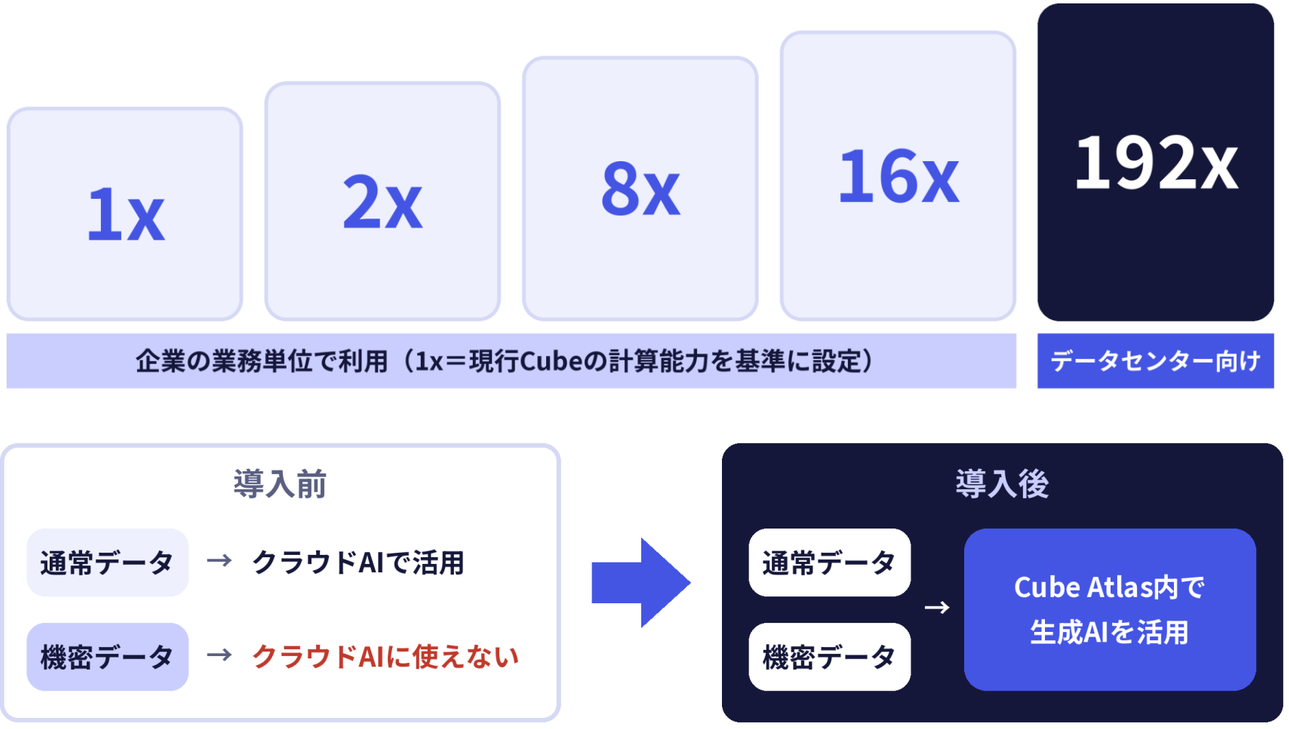
多彩な外部システムとの連携
200以上の業務システムと連携、照合・判断・承認・登録までを接続

統制と利用管理を共通化
認証・契約・承認・監査台帳・利用量を一元管理、コストコントロールを容易に

- データ化からAIエージェントへと対象市場を拡大

AI inside

「AI inside Cube Atlas」シリーズの提供を開始



処理規模に応じて選べるラインナップ
部門単位の小規模利用からデータセンターまで顧客ニーズに応じた構成を用意

オンプレミス環境で生成AIを活用
推論を自社環境内で完結し、情報を外部に出さず安全に利用可能

AIエージェントで業務を自動化・高度化
複数のAIエージェントを組み合わせ、報告書生成・集計・分析等に対応

- 顧客ニーズに応じた推論基盤をよりセキュアな環境で提供

橋本ホールディングスとAI Factory事業化に向けた基本合意書を締結



包括連携を事業化へ具体化
2026年6月の包括連携協定に基づく検討を踏まえ、基本合意書を締結

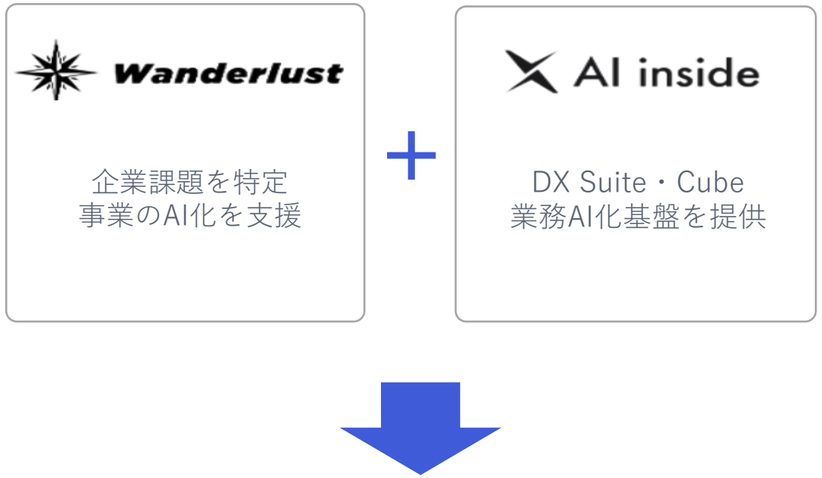
Sovereign Gridに参加
推論専用ハードウェアを含むAI基盤を活用

継続収益につながる事業へ
実案件で顧客価値と事業性を検証し、事業会社・公共機関へ展開

- 建設力×AI基盤で、新たなAIインフラ事業の創出へ

AI insideのプロダクトとWanderlustのコンサルティングの融合により事業拡大を加速

両社の役割と統合後の提供価値



拡大するAI需要への対応
大型化・高度化するAI活用案件に迅速かつ確実に対応するための戦略提案力の強化

AI戦略の立案から実装・定着まで一貫して提供
AI戦略の立案からAI基盤提供、実装・定着までを一貫して支援できる体制の構築を加速

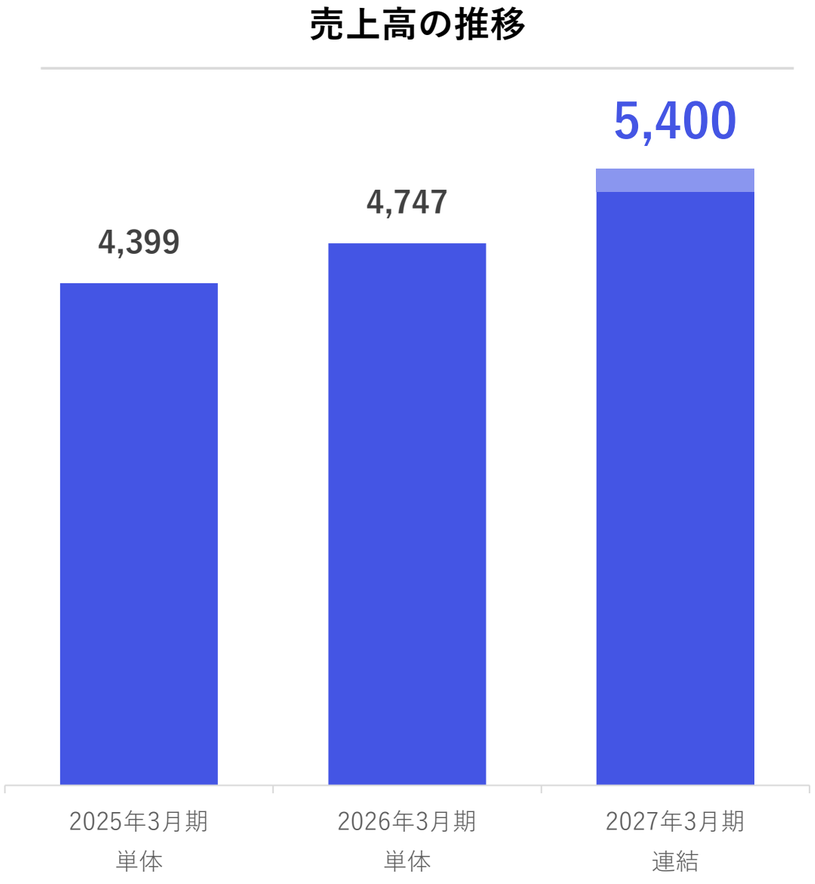
シナジー創出による競争優位性の更なる強化
AI実装ユースケースの獲得により導入後のAI活用領域拡大を支援、契約規模拡大に繋げる

- 両社の強みを掛け合わせ、大型案件創出と事業成長を推進

2027年3月期
連結業績予想

2027年3月期 通期連結業績予想

第３四半期よりAI inside及びWanderlustの連結決算に移行
それに伴い連結ベースの通期業績予想を新たに策定



（百万円）	2027年3月期 業績予想 （連結）	備考
売上高	5,400	子会社の業績見通し6ヶ月分を計上 のれん償却費は暫定数値を計上
EBITDA	875	
営業利益	600	
経常利益	605	
親会社株主に 帰属する 当期純利益	380	

Appendix

Appendix 経営メンバー



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。



執行役員事業部長

髙橋 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。



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。



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。



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。

AIインフラへのニーズはこれから本格化する

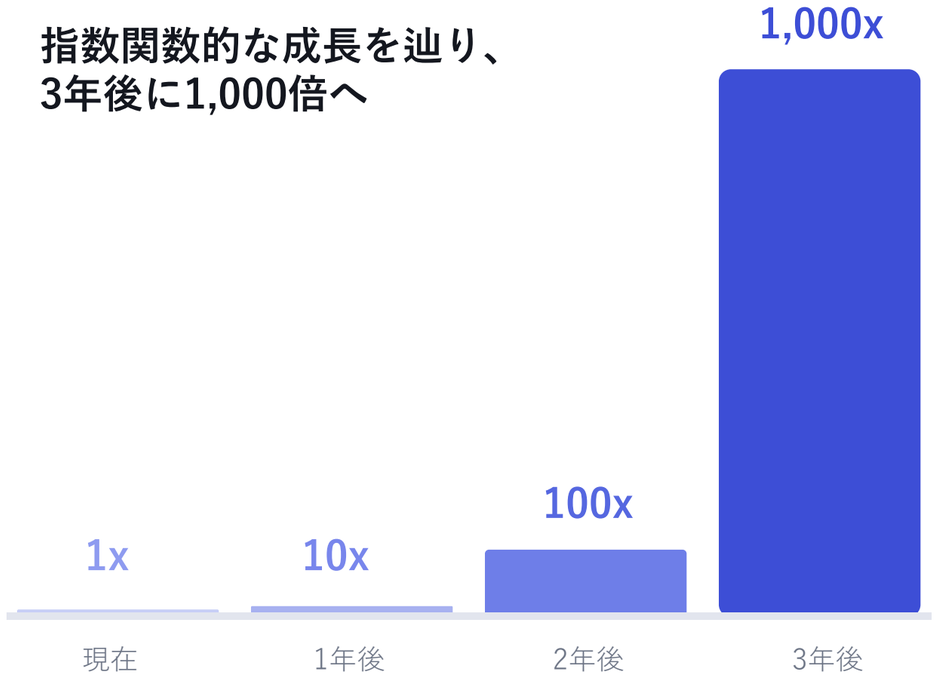
当社はAI進化の三大要素「計算資源の拡大」「アルゴリズム進化」「データの質と量」に対応した進化を続け
AIインフラを構築、既存の業務システムをAIエージェントへ置き換えていく戦略

AIの成長予測

3.2 計算資源の拡大 × **3.2** アルゴリズムの進化 = **10** 倍の成長

この掛け算が毎年続き、3年で約1,000倍へ
前年の10倍と考えられるAIが、毎年出てくる計算になる

指数関数的な成長を辿り、
3年後に1,000倍へ



Appendix 当社事業の市場認識 中期方向性を踏まえたTAM

AI inside

2029年度予測

6.7兆円

生成AI関連市場
1.9兆円※1
＋
AIエージェント市場
0.7兆円※2
＋
ソフトウェア市場（含SaaS）
4.1兆円※3

2024年度実績

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
0.03兆円※2

※1 出典元：株式会社富士キメラ総研　2026年 1月発刊 「2026 生成AI/AIエージェントで飛躍するAI市場総調査 市場編」
※2 出典元：株式会社富士キメラ総研　2026年 2月発刊 「業種別IT投資動向／DX市場の将来展望 2026年版 DX投資編」
※3 出典元：株式会社富士キメラ総研　2025年 7月発刊 「ソフトウェアビジネス新市場 2025年版」

垂直統合によるAIエージェント戦略を実現させる

これまでの事業展開で培ってきた競争優位性を梃子に、「DX SuiteのAIエージェント実行基盤化」
「Leapnetプラットフォームの確立」「 AIインフラ」の三軸でTAM / 事業領域を拡大することにより
中期事業成長を実現

Leapnet事業の推進
- AIエージェント生成プラットフォームの提供
- 生成されたAIエージェントをマーケットプレイスで販売
- データセンター事業者との協業：AI推論ネットワーク構築（Sovereign Grid）

DX SuiteのAI実行基盤への進化
- 「AI-OCRプロダクト」から「業務全体をAIで自動化する基盤」に進化
- 「文字処理」に加え「音声認識」市場へも拡大：新規顧客層獲得

AI-OCR事業の展開
- DX SuiteによりAI-OCR市場シェアNo.1獲得 / 高読取精度を背景に大量の日本語データを蓄積

2025 2026 2027 2028 2029 2030

Appendix 業容拡大の年表

AI inside



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



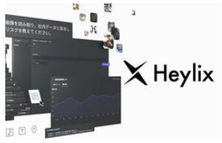
製品

- 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

2022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

2024年3月期



製品

- 2025.5 AIエージェントを標準搭載
- 2025.6 「PolySphere-3」にアップデート
- 2025.7 Leapnet EA版提供開始
- 2025.9 Critic Intelligence実装
- 2025.10 「PolySphere-4」にアップデート

2026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～2021年3月期



製品

- 2019.6 AI inside Cube 、DX Suite Edge リリース
- 2020.11 AI inside Cube mini

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

2023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

2025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

2027年3月期



製品

- 2026.5 AI統合基盤「Leapnet」正式提供を開始
- 2026.6 「AI inside Cube Atlas」を発表

Appendix 事例紹介

DX Suite

株式会社広島銀行

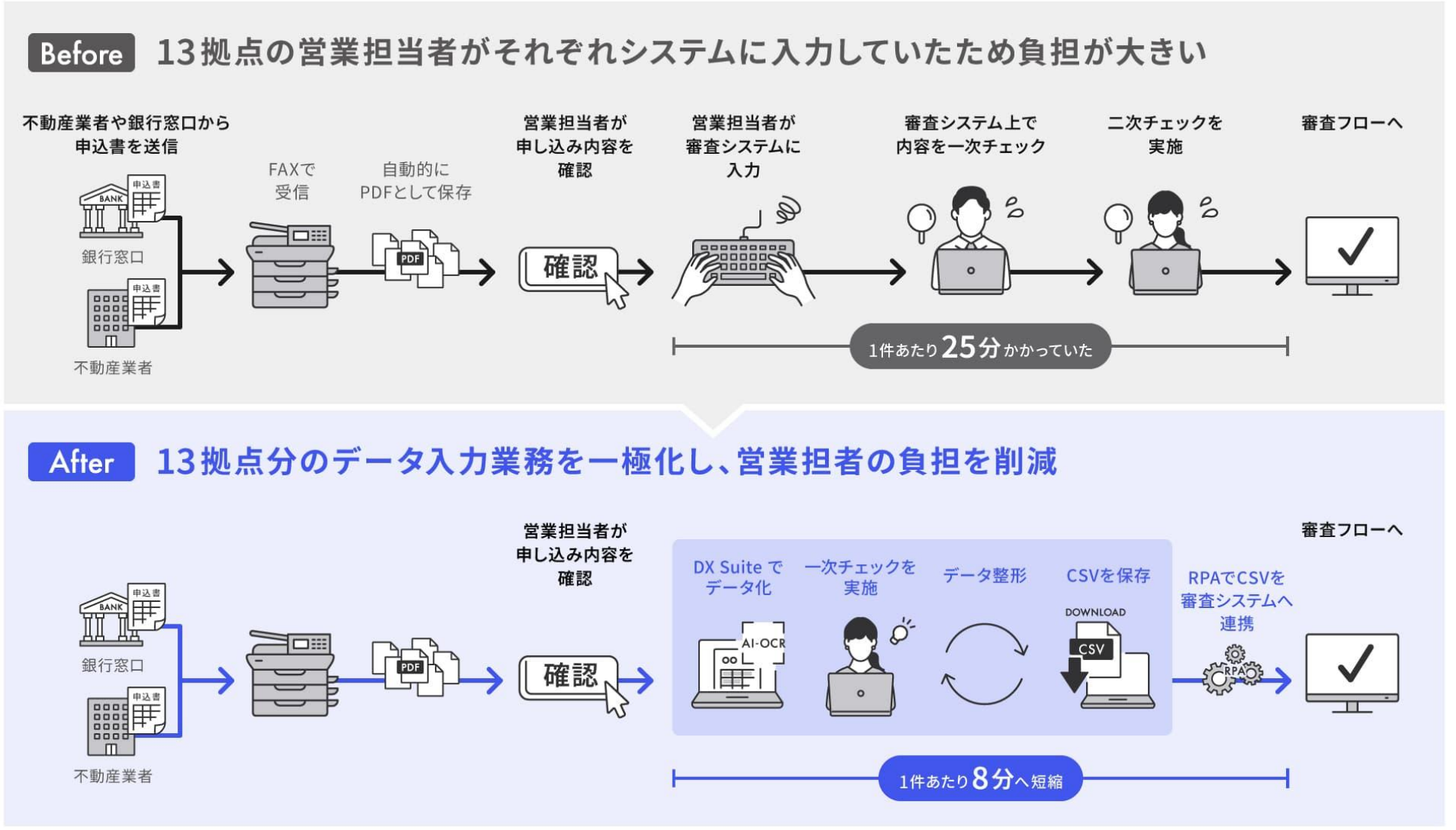


DX Suite によるデータ化とチェックの自動化により業務効率を向上させ、コア業務に注力できる環境を実現

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/

Appendix 事例紹介

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読み取り、社内のDX化を推進。

WILLOF
ウィルオブ・ワーク

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、安心した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。**

※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/

Appendix 事例紹介

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	After
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。	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	After
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。	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引き上げる。

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。

※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/

Appendix 事例紹介

AI inside

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。

SOMPO 損保ジャパン

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。

※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/

Appendix 事例紹介

AI inside

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

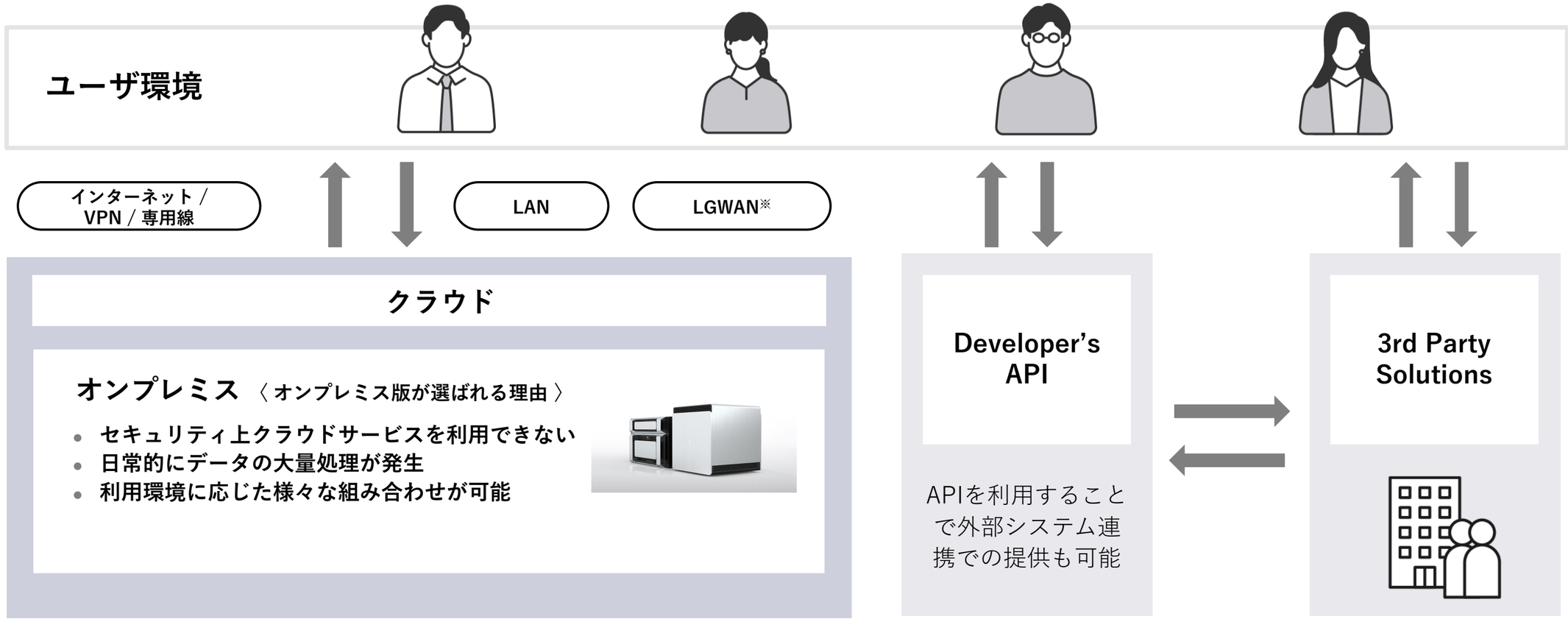
AI開発を体験できる人材育成プログラムを通じて、
仙台市は多くのAI人材を輩出。仙台市内の企業の
新事業創出や、地域産業の高度化を図る。

※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/

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	-	200,000円	200,000円
月額費用	40,000円	100,000円	200,000円
単価（1読取範囲）	3円/範囲	1円/範囲	1円/範囲
無料利用枠	18,000円分	50,000円分	200,000円分

※ 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）	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	2026年 3月期
流動資産	2,775,523	5,654,495	5,074,335	4,047,749	5,437,395	5,978,625	5,667,915
固定資産	232,333	1,816,409	1,773,935	2,627,728	1,769,490	964,463	1,140,356
総資産	3,007,856	7,470,904	6,848,271	6,675,478	7,206,886	6,943,089	6,808,272
流動負債	694,097	3,265,616	2,114,206	2,252,907	2,232,590	2,356,906	1,864,861
固定負債	7,971	1,851	3,180	68,363	16,337	62,719	—
負債合計	702,068	3,267,468	2,117,386	2,321,271	2,248,928	2,419,626	1,864,861
純資産	2,305,788	4,203,436	4,730,885	4,354,207	4,957,957	4,523,463	4,943,410

※ 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)	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	2026年 3月期
売上高	1,591,454	4,597,295	3,310,744	3,802,642	4,190,866	4,399,551	4,747,946
リカーリング売上高	750,891	4,031,981	3,027,780	3,454,920	3,845,324	4,188,788	4,487,817
セリング売上高	840,563	565,313	282,963	347,722	345,542	210,763	260,129
売上原価	122,187	301,401	821,149	837,621	862,611	822,291	849,517
売上総利益	1,469,267	4,295,893	2,489,595	2,965,020	3,328,254	3,577,260	3,898,428
販売費及び一般管理費	1,036,969	1,935,260	1,920,210	2,681,351	2,879,611	3,192,167	3,587,452
営業利益または営業損失（△）	432,298	2,360,632	569,384	283,668	448,643	385,092	310,976
経常利益または経常損失（△）	409,000	2,339,197	563,893	279,482	427,966	405,456	487,008
当期純利益または当期純損失（△）	419,981	1,660,567	411,703	△518,524	535,717	△497,022	351,417

従業員推移 （外、平均臨時雇用者数）	67 (12)	102 (18)	116 (22)	139 (28)	121 (23)	123 (23)	130 (25)

※ 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

	2023年3月期				2024年3月期				2025年3月期				2026年3月期				2027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	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	3,149	3,168	3,203	3,136	3,186	-	-
DX Suite Edge (AI inside Cube シリーズ用DX Suite)	147	149	163	159	165	177	178	168	185	190	207	209	216	227	224	209	201	204	-	-
DX Suite Pro + DX Suite Standard	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	1,455	1,474	1,488	1,492	1,520	-	-
DX Suite Lite	916	971	1,039	1,073	1,117	1,167	1,230	1,251	1,294	1,340	1,391	1,424	1,441	1,467	1,470	1,506	1,443	1,462	-	-

Appendix 用語・定義集

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。

LGWAN

総合行政ネットワーク。行政専用に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。

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。

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。

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。

RAG（Retrieval Augmented Generation）

検索拡張生成。検索（Retrieval）と生成（Generation）を組み合わせて、より正確で情報豊富な回答を生成する自然言語処理手法。

将来見通しに関する注意事項

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。