2025年3月期
決算説明資料

2025年5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. ハイライト	主要指標の状況 エグゼクティブサマリー
3. 2025年3月期通期実績	事業方針 業績概況 各主要指標の推移
4. 2026年3月期事業方針	当社事業の方向性 重点事業戦略 業績予想
5. Appendix	

AI inside について

会社情報

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	123人(2025年3月末時点)
役員	代表取締役社長CEO：渡久地 択 取締役：前刀 禎明 取締役：岡田 和敏 取締役：鈴木 協一郎 社外取締役：星 健一 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

AI inside

データ化と、画像認識・予測・生成AIの複合的テクノロジーで

データ活用までをカバーするAI プラットフォーム

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。

データ化

Heylix

データ活用のための生成AIエージェント



独自の生成AIを活用したAIエージェント。チャットによる指示で、テキストや画像などマルチモーダルにデータを扱い、業務を自律的に遂行します。

データ活用

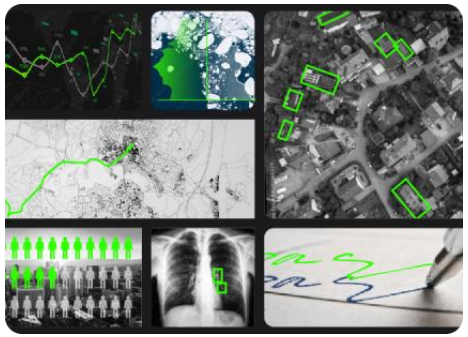
サービス紹介

セキュアな環境でAIを動かしデータを蓄積するAI統合基盤と

DX に深い知見を持つコンサルティングサービス

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。

AI統合基盤

Professional Services

プロフェッショナル人材がビジネスの変革をサポート



深い知見を持つプロフェッショナルが集結し、AIを活用してビジネス変革を推進するコンサルティングチーム。戦略立案から運用支援まで一貫サポート。

DXをサポート

市場シェア

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



三菱地所グループ　住友林業　Leopalace21　Zenhoren　JCB　NEOBANK 住信SBIネット銀行

TAKENAKA　Daiwa LifeNext　LIXIL　トヨタファイナンス　SOMPO 損保ジャパン　SAISON CARD

MUFG 三菱UFJニコス　DNP 大日本印刷　ITOCHU 伊藤忠アーバンコミュニティ　豊通物流株式会社　明治安田生命　NTT docomo

MIZUHO　pokka sapporo　KOBELCO　BRIDGESTONE　KDDI　NTT

りそなグループ　久原本家　LoFt　近鉄グループ 近鉄情報システム　NTT DATA Trusted Global Innovator　SoftBank

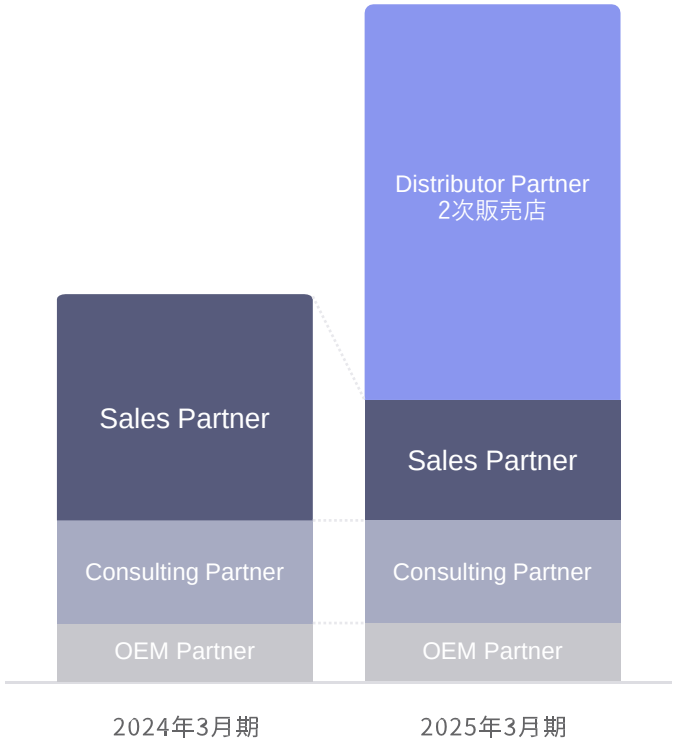
DIC株式会社　ENEOS　東芝インフォメーションシステムズ株式会社　Bell System24

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月発刊
「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

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



Distributor Partner
代理店経由で販売

Sales Partner
販売

Consulting Partner
販売 / サポート

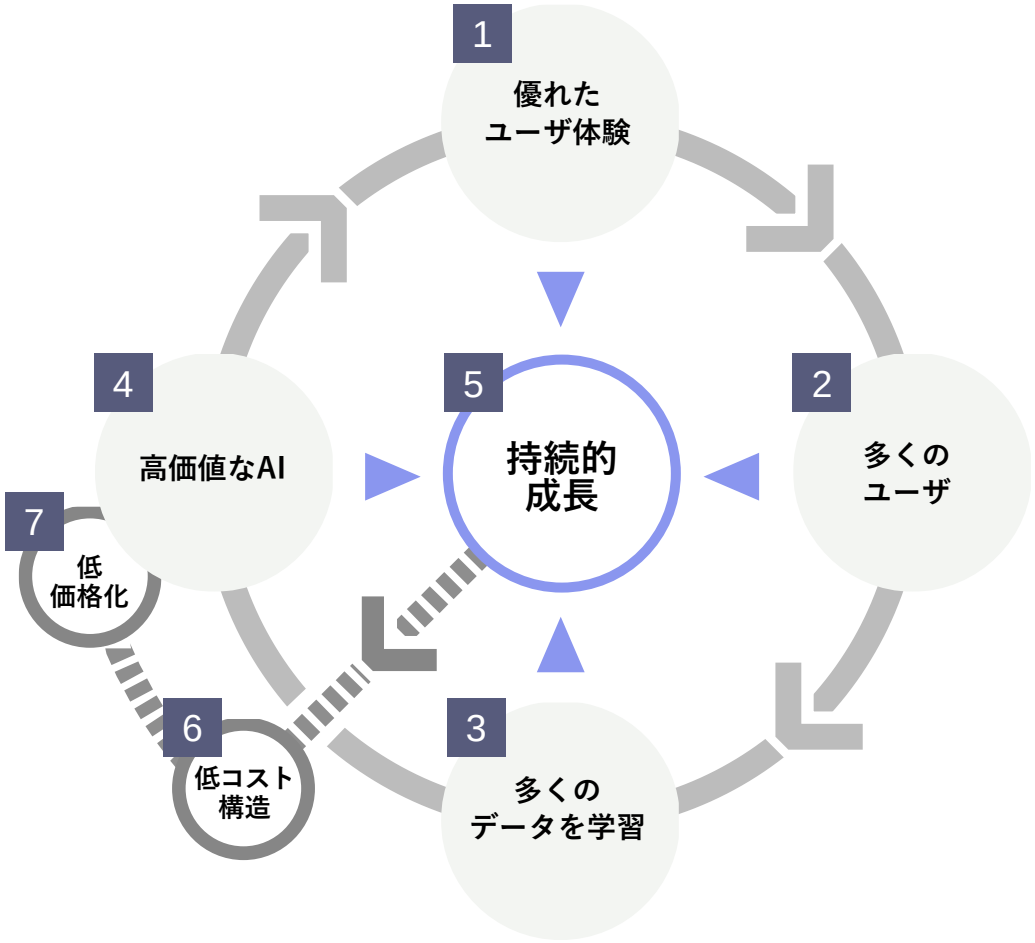
OEM Partner
パートナーブランドとして販売

※ パートナー数 114社（2025年3月末時点）

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

ハイライト

主要指標の状況

売上高

43.9億円

前年同期比 105.0%

※ リカーリングは前年同期 108.9%

契約件数

3,057

前年同期比 109.6%

解約率（チャーンレート）

0.57%

前年同期比 -0.20pt

ユーザ数

66,477

前年同期比 118.8%

AI利用回数

4Q月平均 2.1億回

前年同期比 109.0%

項目抽出・全文OCR 1Q対比690%

AI数

1,265

前年同期比 103.3%

※顧客が生成したAI数は、アクティブなもののみ集計

エグゼクティブサマリー

業績概況

- 売上高は、契約数やリクエスト数は堅調に伸長しているが、大型案件獲得の時期ずれ等があり、業績予想対比 93.2%の 43.9億円
  営業利益は、売上下振れに対して、売上原価の効率化等を進め、同 95.6%の 3.8億円
- 事業成長に向けた広告宣伝や、生産性向上に向けたIT投資等は、概ね予定通り実行
- のれんの減損損失 6.8億円、社内業務システムの一部分の償却 0.1億円により、当期純損失を計上
- オンプレミスによるセキュアな製品ニーズの高まりから、小規模運用に最適な「AI inside Cube Lite」の提供を開始

DX Suite

- 契約数は前年同期比 109.6%と堅調に伸長、累計契約数は 3,057件
- ユーザ数は 66,000を超え引き続き過去最高値を更新、解約率も 0.57%と低水準を維持
- AIリクエスト数が前年同期比 109.0%となり、累計リクエスト数は 98億回を突破
- 生成AIを活用した非定型帳票（項目抽出・全文OCR）の利用回数が増加し、今期1Q対比 690％まで成長

Heylix / AnyData

- AIモデル数は前年同期比 103.3%、AnyData on Cubeを受注見込み

2025年3月期

通期実績

2025年3月期 事業方針

２つの戦略を軸に推進

競争力・収益力の強化

DX Suiteのデータ化領域での正当進化

- 研究チームXResearchで応用技術の開発スピードを加速
- 生成AIを活用した DX Suite / Cube に注力し、
  コア領域への機能改善によって競争優位性を高める

販売パートナーの強化

- 販売パートナーの再編成から、セールスのスケーラビリティを高める
- BPO事業者へ再注力して、大型案件の成約を増やす

サステナブルな成長

データ活用領域へのビジネス拡大と開発投資

- データ入力の自動化（DX Suite）の拡大に加え、
  業務の自動化とデータ活用（Heylix / AnyData)へ領域拡大
- マイクロソフト社との連携強化
- GCS（Governance、Compliance、Security）の強化

コンサルティング・教育サービスの強化

- Inside Xを事業部として独立させ、コンサルティング、
  教育サービスを強化する

人材投資・IT投資

- 研修等の人材育成強化
- IT投資による業務効率化・自動化

2025年3月期 「競争力・収益力の強化」について

DX Suiteの機能向上、新規プロダクトの導入を行い、利用量・新規顧客の増加を実現した

DX Suiteのデータ化領域での正当進化

第１四半期

- 読み取り速度が+60%の向上。開発版では1000%に到達
- 「PolySphere-2」にアップデート。473億パラメータの大規模に

第２四半期

- 研究開発によるDX Suiteの読み取り精度の強化を実現、抽出精度向上を目的としたFew-shot学習も実装
- セキュアな環境で高速処理が可能な全文OCR for Cubeの提供を開始

第３四半期

- AIを評価するAI「Critic Intelligence」を開発
- AIエージェントを進化させることで、企業のリソース不足解消に貢献、より付加価値の高い業務に注力できる環境を創出

第４四半期

- 「AI inside Cube Lite」を追加、小規模運用を望む幅広いユーザーの取り込みを強化
- 全文OCR・項目抽出OCRの利用が大幅に拡大、ユーザーニーズに沿った正当進化により利活用が進む結果に

販売パートナーの強化

第１四半期

- 保険会社、官公庁やBPO事業者の利用量増加
- DX Suite Day 2024/1月イベントの約5倍の参加者
- カスタマーサポートの機能強化、顧客満足度を改善
- DX Suite 一部機能をAWS Marketplaceより提供開始

第２四半期

- DIS社の全国約100支店と連携、地域大型イベントへの出店を加速し、販売店とのコンタクト数が増加
- パートナー社内での営業支援体勢を強化

第３四半期

- 地域大型イベントへの出店を推進した結果、各地域の販売店は着実に増加
- パートナー社内での営業支援体勢を強化した結果、新規顧客が増加

第４四半期

- 今期、重点的に取り組んできたパートナー戦略の結果により、パートナー販売売上が順調に拡大

2025年3月期 「サステナブルな成長」について

データ活用領域へ着実に前進、GENIAC採択による研究成果を製品に実装するフェーズへと進行

データ活用領域へのビジネス拡大と開発投資

第１四半期

- Heylix新機能の実装：図面管理、対話型のサーチ、マスキング機能

第２四半期

- 開発投資の成果として、他社LLMを大きく上回る性能を実現
- 生成AIの最大の課題の一つであるハルシネーションを克服

第３四半期

- SLM on Cube、AnyData on Cube等のオンプレミスによるセキュアなデータ活用領域へ、製品の今期導入を目指す

第４四半期

- 今期開発を進めてきたAnyData on Cube を受注見込み、より先進的なデータ活用領域へ

コンサルティング・教育サービスの強化、人材・IT投資

第１四半期

- コンサルティング、教育サービスにおいて金融系の大型案件受注

第２四半期

- GENIAC/NEDO公募採択を受けて、更なる生成AI基盤モデルの推進力へ

第３四半期

- 非定型データセットを多量に学習し、構造化の精度は更に上昇
- LLMアルゴリズムの改善により、現行サービスで使用されているモデルから更に精度、速度が上昇

第４四半期

- GENIACの研究成果（PolySphere-3.0）をDXSに実装する段階へ

業績概況と業績予想進捗率

（百万円）

	2024年3月期 通期実績	2025年3月期 通期実績 (A)	2025年3月期 業績予想 (B)	対業績予想進捗率 (A/B)
売上高	4,190	4,399	4,720	93.2%
リカーリング	3,845	4,188	4,349	96.3%
セリング	345	210	371	56.8%
営業利益	448 （のれん償却前 777）	385 （のれん償却前 714）	403 （のれん償却前 731）	95.6% （97.6%）
経常利益	427	405	388	104.4%
当期純利益または 当期純損失（△）	535	△497	224	―
EBITDA	937	871	886	98.3%

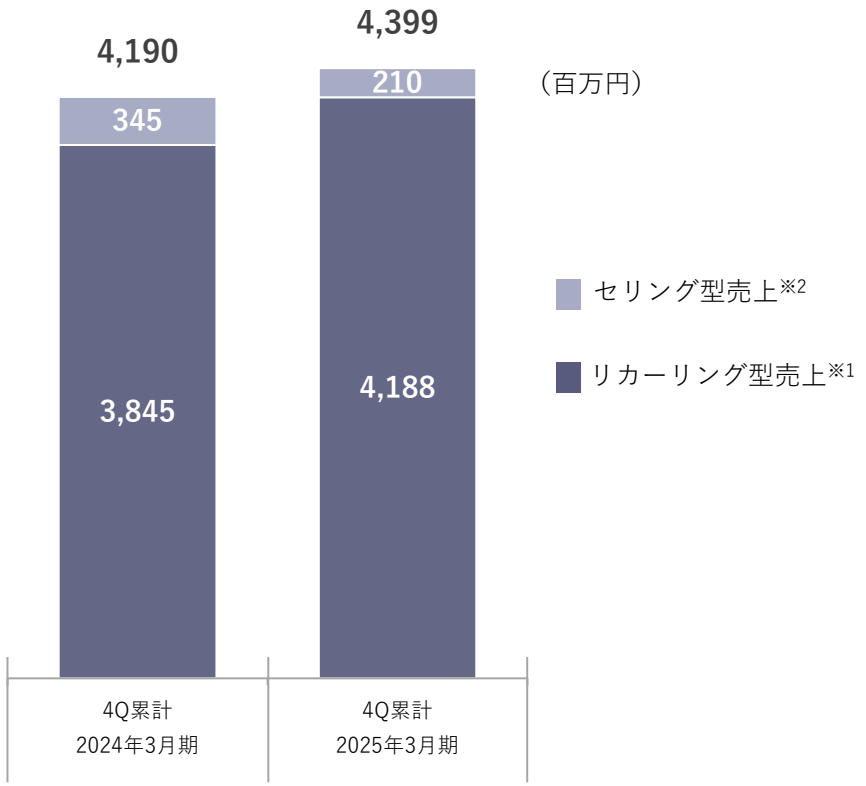
- DX Suite とIntelligent OCR は3,058契約。Standard、 Pro、 Edge (AI inside Cube シリーズ用 DX Suite) プランは1,633契約、Liteプランは1,425契約
- コスト面（のれん償却費除く）では、対売上高比率でR&Dが15.42%、S&Mが23.41% 、G&Aが26.25% 、原価率は18.69%
- EBITDA=営業利益+のれん償却費+減価償却費 (売上原価として計上している金額を含む)

売上高の推移

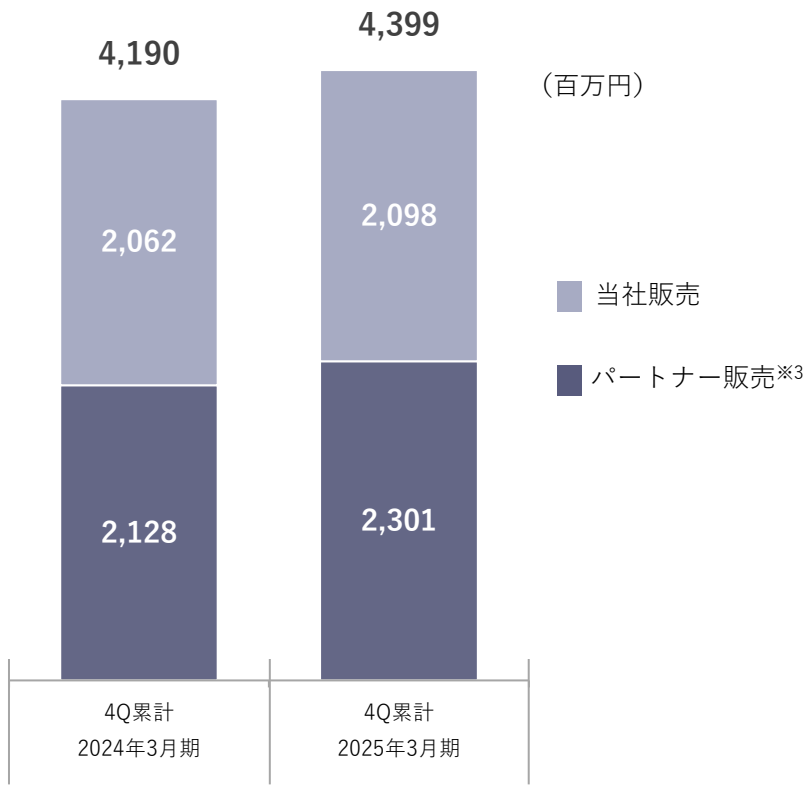
リカーリング型売上が引き続き拡大し、前年同期比108.9%（売上全体では105.0%）

パートナー戦略によりパートナー販売が伸長、前年同期比108.1%

リカーリング・セリング型売上の推移

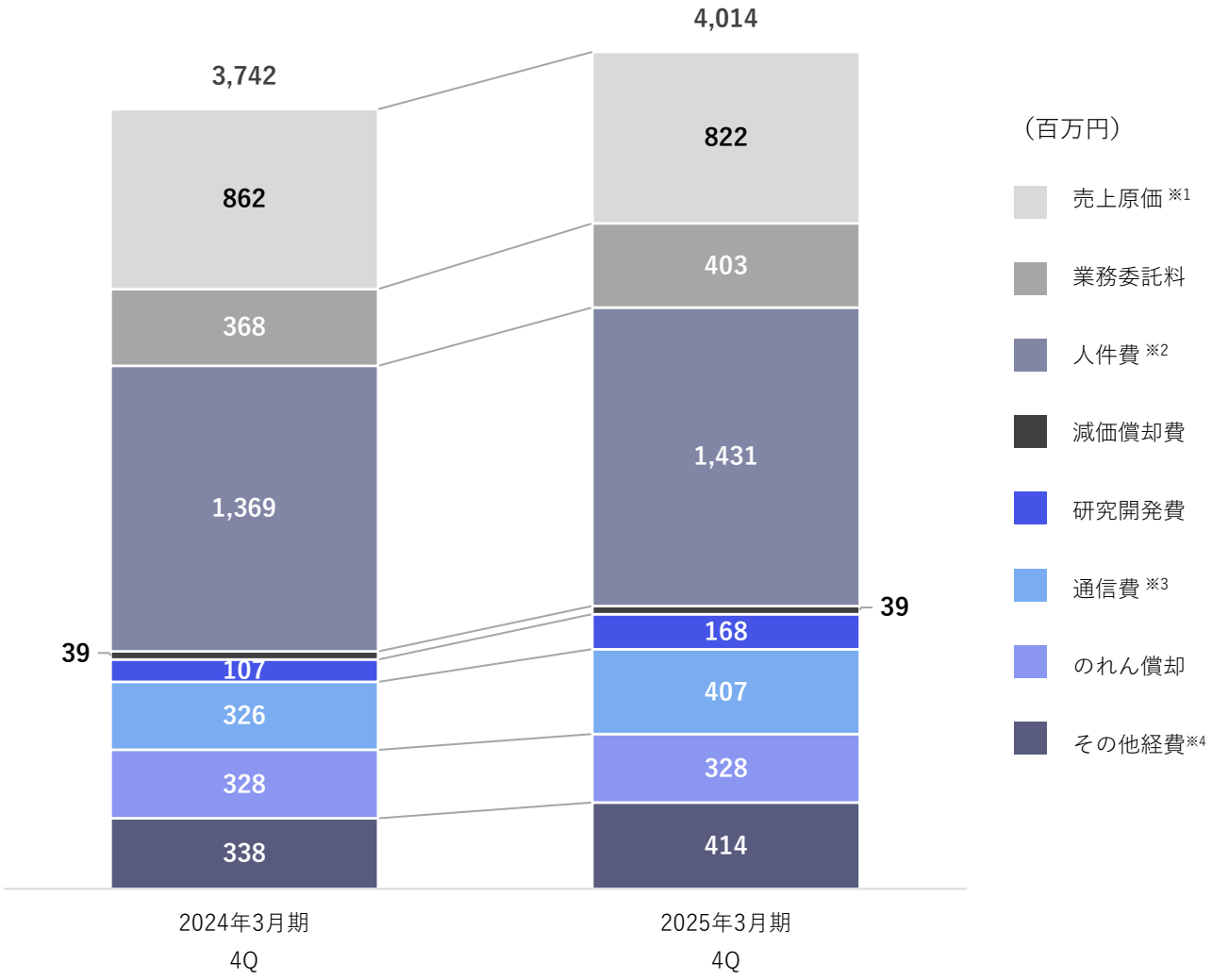


当社・パートナー販売内訳



※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　※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20.6%から18.7%に改善

- **通信費、業務委託費**

  業務効率化のためIT投資を実行

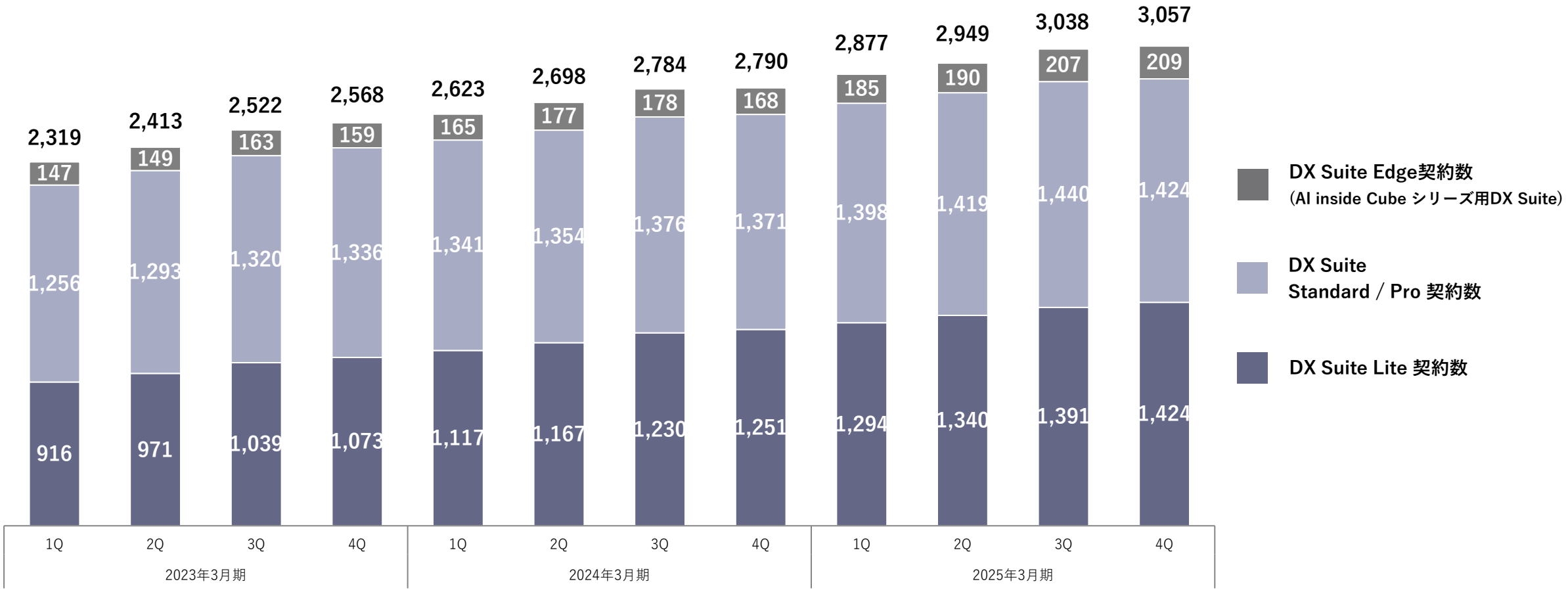
- **その他**

  広告宣伝費は前期からは増加、概ね業績予想通り

※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

契約数は前年同月比109.6%の3,057契約と堅調に推移

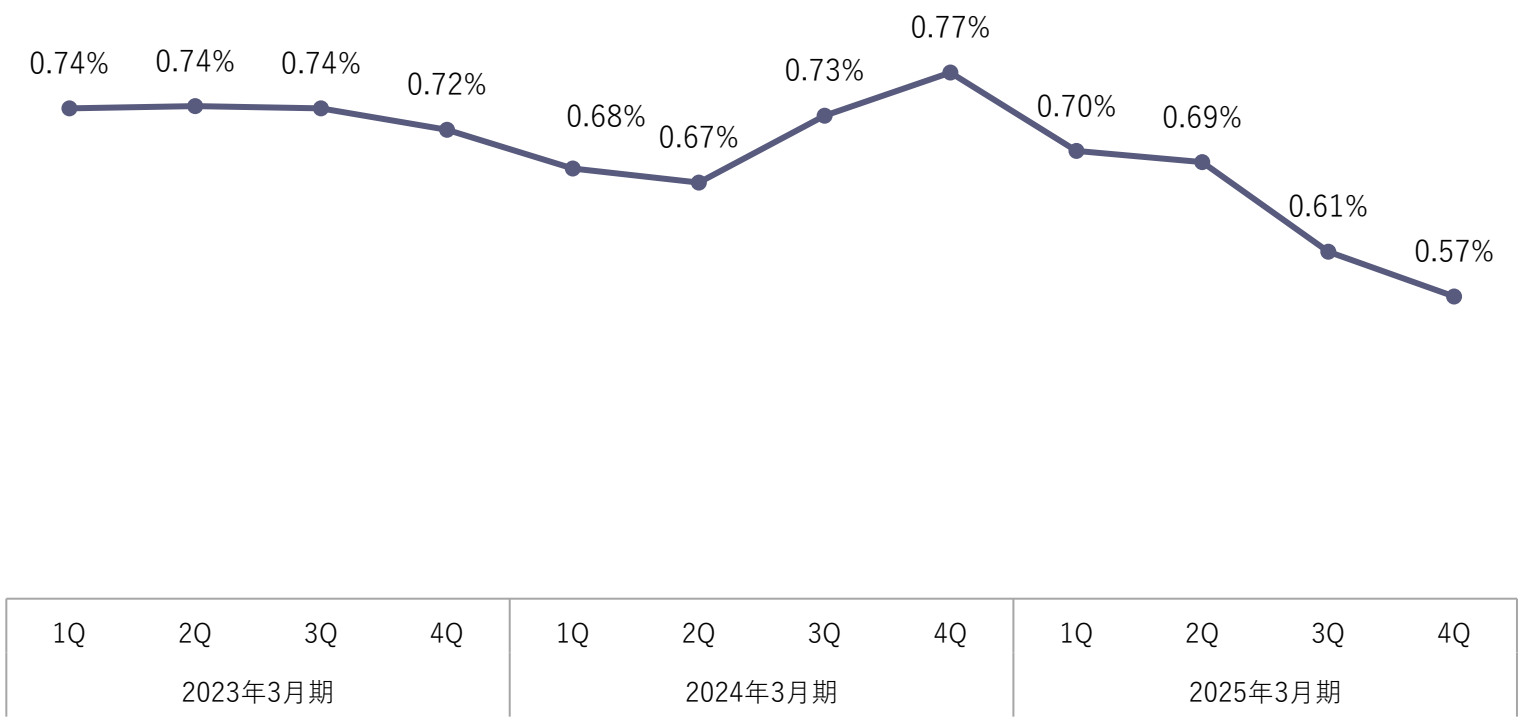


※ パートナーが提供しているOEM製品等のプランを含む
※ 2023年3月期以前の契約数推移については、Appendix.「DX Suite 各プランの契約推移」を参照

解約率

解約率は引き続き低水準で推移

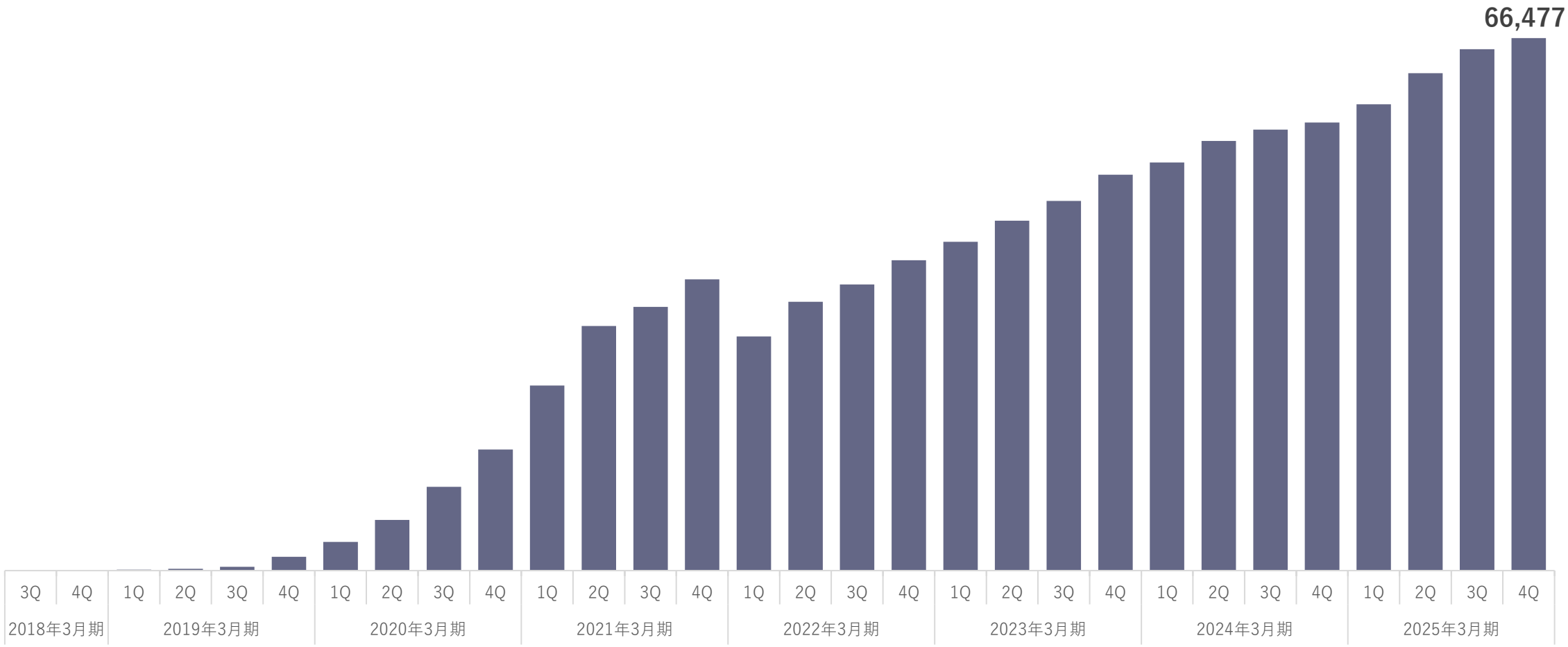
解約率（チャーンレート）



DX Suite ユーザ数の推移

ユーザ数は前年同期比 118.8%と堅調に推移

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

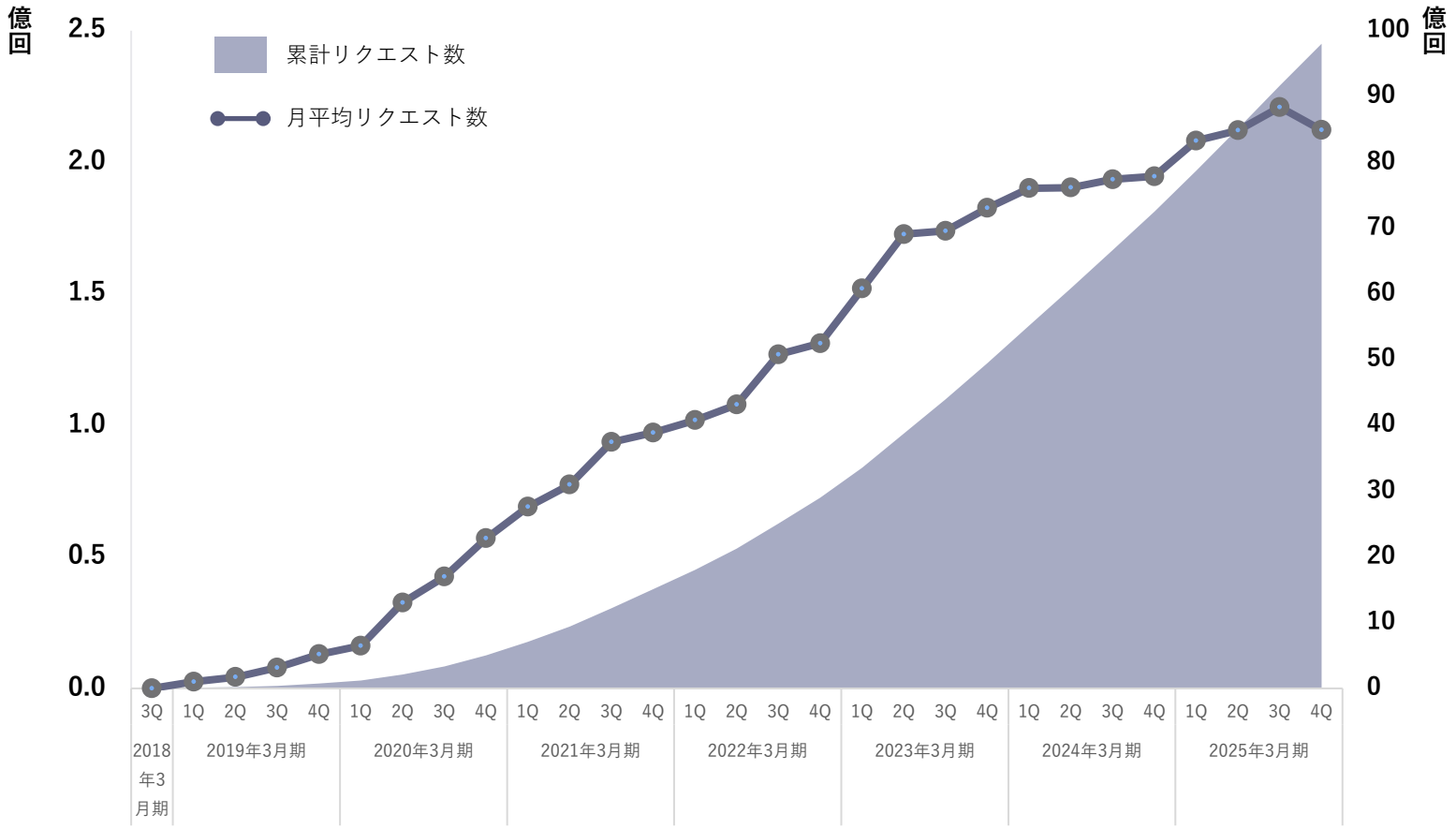


※ DX Suiteクラウドサービス契約中のユーザアカウント（人）の数であり、DX Suite Edge (AI inside Cubeシリーズ用DX Suite)のユーザ数は含まず

クラウドAI 利用回数の推移

月平均リクエスト数は2.1億回超、累計リクエスト数は98億回を突破

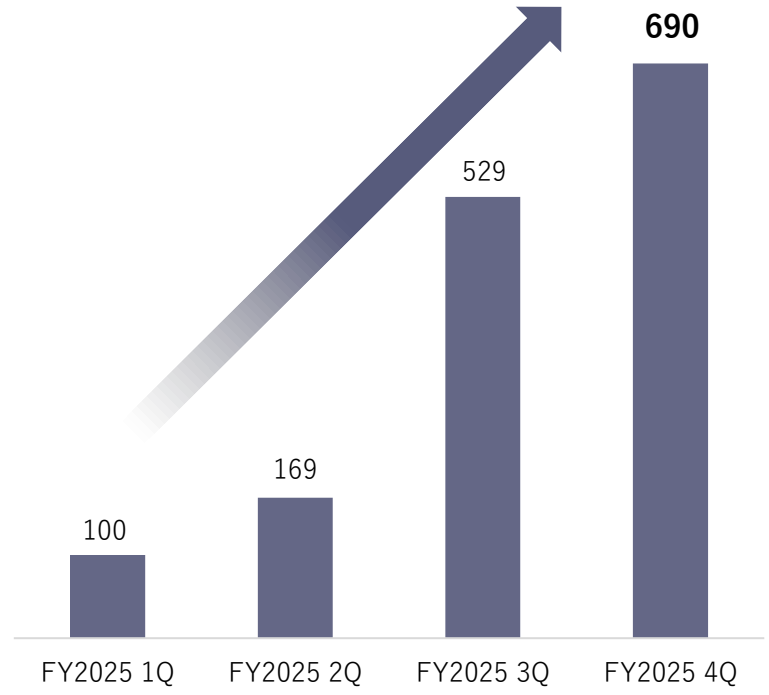
保険・金融・官公庁やBPO業界での利用量が堅調に推移



※ 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（1ページには最大50項目が含まれる）がある

生成AIを活用した非定型帳票の読取り

リクエスト数は大幅に伸長



※ 今期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　事業方針

中期事業成長ビジョン

AI inside

AGI時代を切り拓く
事業成長方向性

No More Tools,
Work with Buddy

社会背景：AGI時代の到来

- 生成AIの急速な発展を背景に、既存の業務システムやツールはAIエージェントへ置き換わっていく
- AIアーキテクチャの飛躍的進化と指数関数的に拡大する計算資源により、数年以内のAGI実現が現実味を帯びる中、人とAIの知性が融合する“共創社会”への転換期

当社のビジョン・取組み

- AIを“共に働く相棒”として位置付けるビジョン「No More Tools, Work with Buddy」を掲げ、新たなワークスタイルを提案
- 「DX Suite」のAIエージェント化を起点に、データ入力業務のみならず、より広範な業務領域へ展開し、あらゆる課題の解決へ
- 自律的に業務を遂行するAIエージェントの社会実装を推進し、AGI時代の中核インフラとなることを目指す

当社事業の市場認識～中期方向性を踏まえたTAMの拡大

AI inside

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

事業成長に向けた当社の競争優位性

AI inside

独自の優位性を確立、
“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

① 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
② 分散推論インフラ	・分散処理による低コスト化 ・セキュアなEdge環境でのAI運用
③ 自社LLM 研究開発力	・知識蒸留アプローチによる自動進化 ・ハルシネーション率 2%未満のLLM
④ 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

2026年3月期 重点事業戦略

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

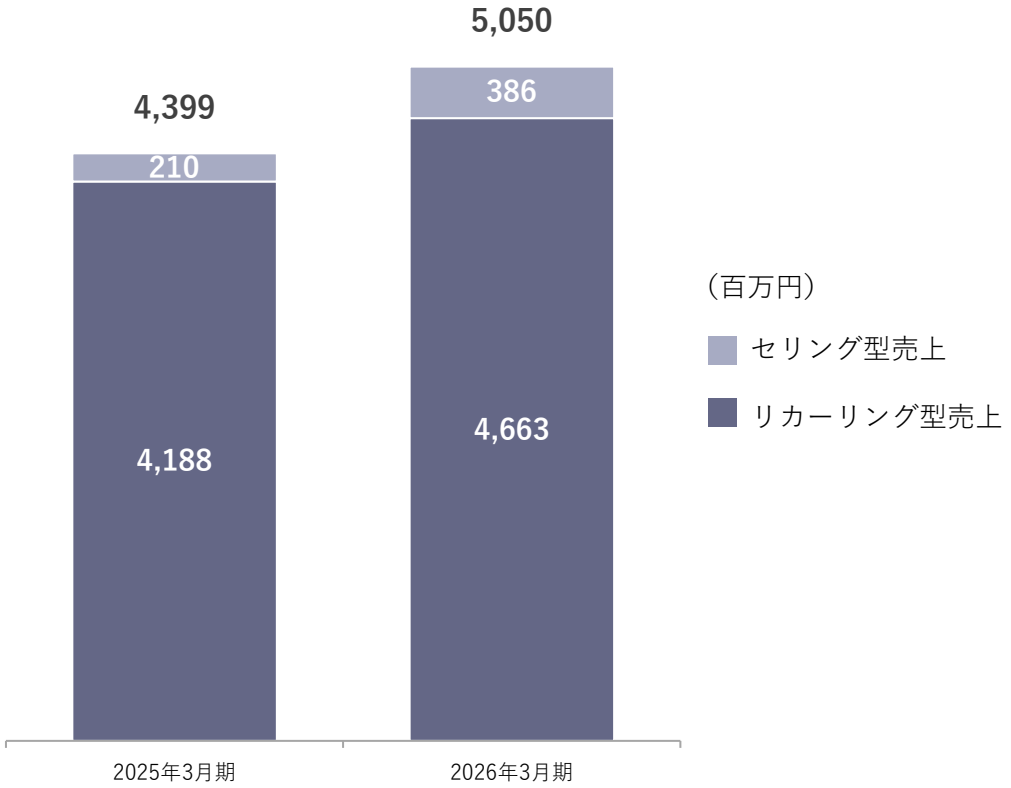
- 「DX Suite」にAIエージェントを標準搭載し全ユーザへ提供を開始
  - 読取設定作業/ストレージ連携/データチェック/フォーマット整形/後続システム連携の自動化
  - 顧客毎の個別学習を通じた独自帳票の最適化モデル提供
- 新規顧客獲得加速と既存顧客の利用拡大推進

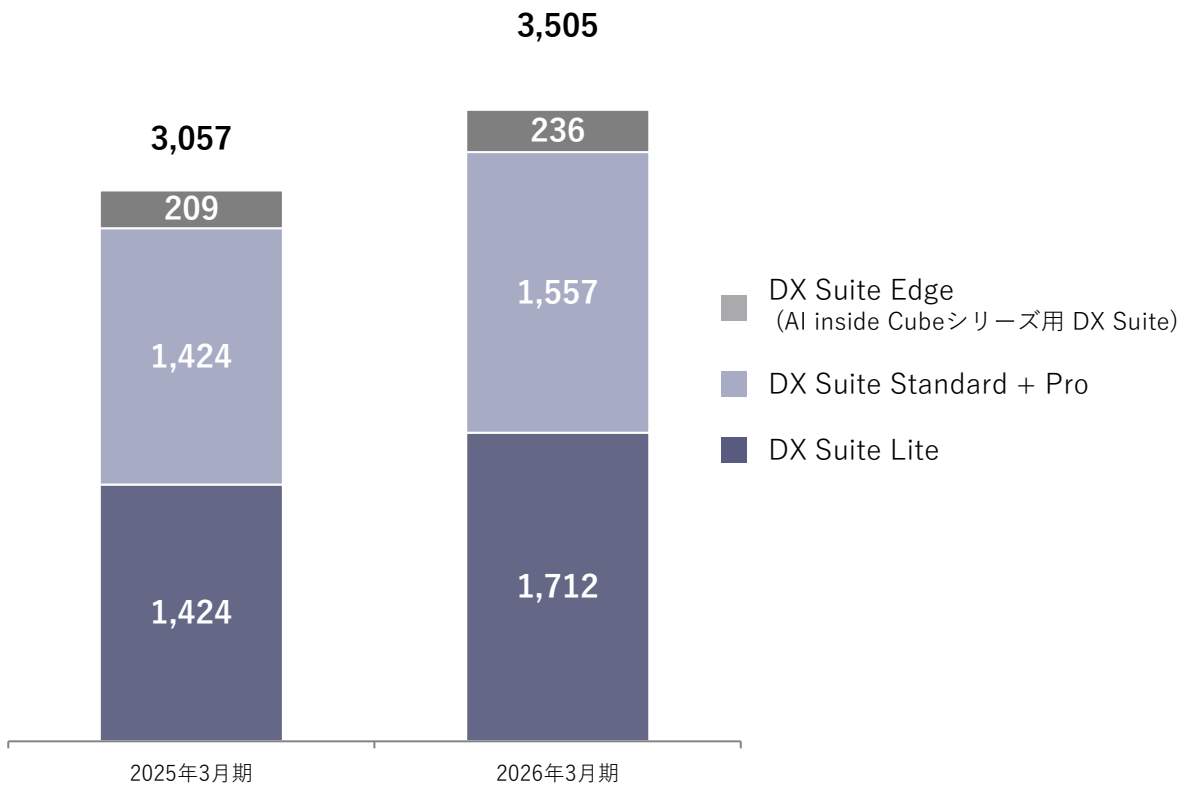
自社LLMの継続進化

- 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、≤320msの最速音声返答、CoT（Chain of Thought）による一貫性やメモリ機能

2026年3月期 業績予想（売上高）

- リカーリング型売上の堅調な推移に加え、「PolySphere-3.0」による非定型帳票の強化、DX SuiteのAIエージェント化による顧客開拓等により、前年比+14.8%の成長を見込む
- 契約数は前期末3,057件に対し3,505件と、前期比+14.7%（DX Suite Liteは前期比+20.2%）の増加を見込む

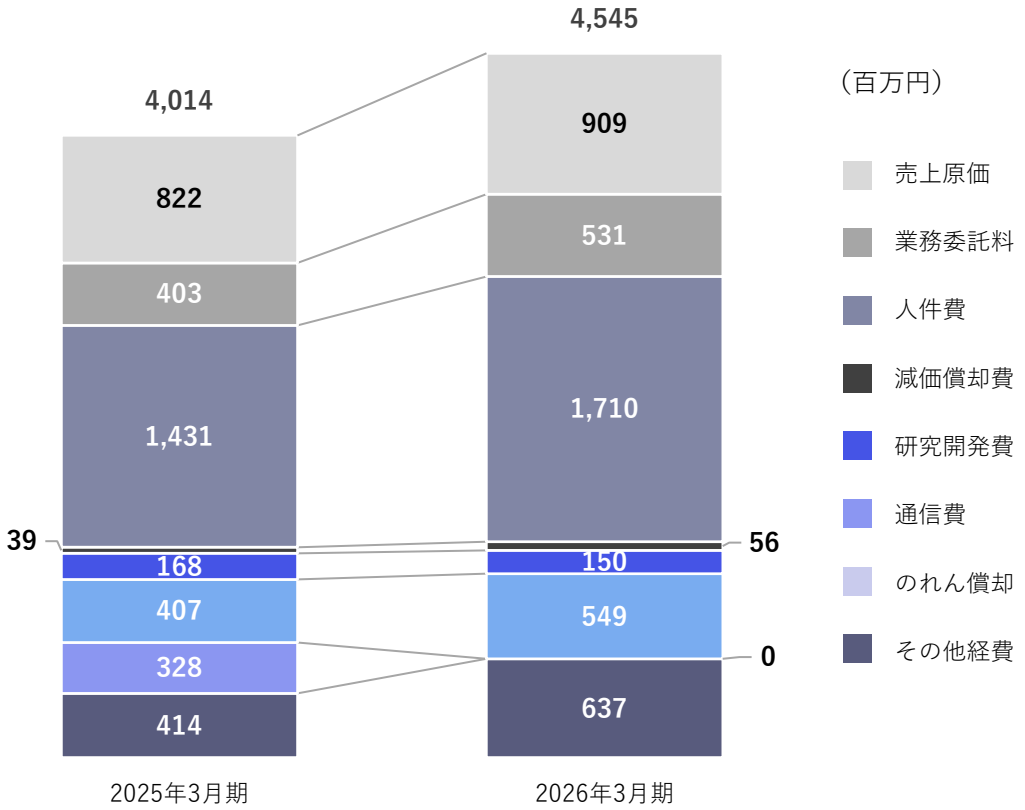




2026年3月期 業績予想（コスト/生産性）

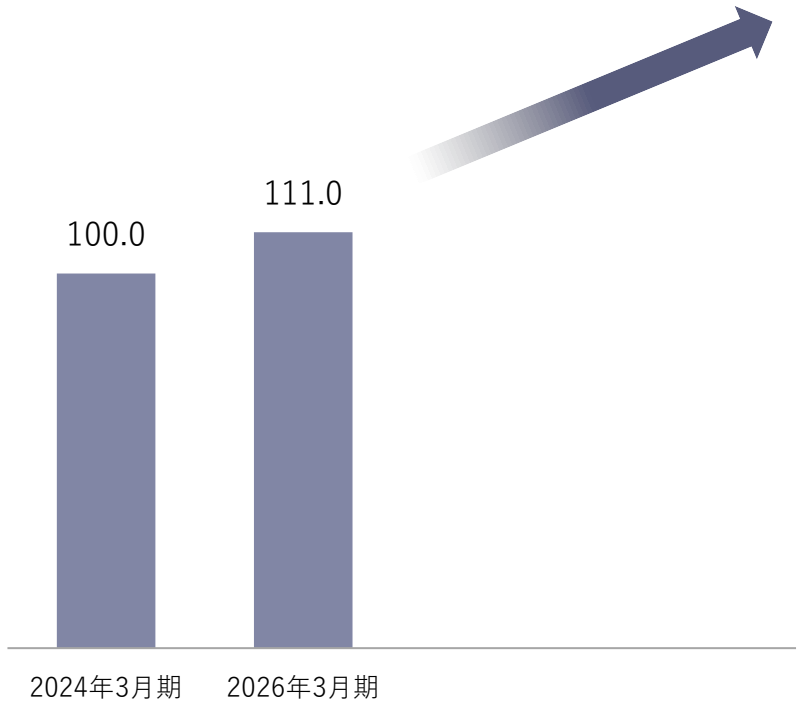
コスト

研究開発・ITインフラなどの成長投資、営業・開発を中心とした人員体制強化を重点的に推進



生産性向上の取り組み（1人当たり売上高）

人員体制強化を進めつつ、今期の1人当たり売上高は伸長を継続（対2024年3月期）、来期以降も更なる伸長を目指す



2026年3月期 業績予想

- 今期重点事業戦略を踏まえたDX Suiteの利活用増加を通じ、売上高は前期比 114.8%を見込む
- 事業成長投資/人材獲得等の分野にコストを重点配分しつつも収益性を確保、営業利益は前期比 131.1%を見込む

（百万円）	2025年3月期 実績	2026年3月期 業績予想	前年対比
売上高	4,399	5,050	114.8%
営業利益	385	505	131.1%
経常利益	405	481	118.8%
当期純利益または 当期純損失（△）	△497	332	―

※ コスト面では、予想対売上高比率でR&Dが16.4%、S&Mが29.7%、G&Aが25.9%、原価率が18.0%の予想

Appendix

Appendix 経営メンバー



代表取締役社長CEO

渡久地 択 Taku Toguchi

2004年より人工知能の研究開発をはじめる。以来10年以上にわたって
継続的な人工知能の研究開発とビジネス化・資金力強化を行い、
2015年同社を創業。代表取締役社長CEOとしてサービス開発と技術・
経営戦略を指揮し、事業成長を牽引している。



取締役

前刀 禎明 Yoshiaki Sakito

ソニー、ベイン・アンド・カンパニー、ウォルト・ディズニー、
AOLを経て、ライブドアを創業。スティーブ・ジョブズ氏から日本市場を
託され、アップル米国本社副社長 兼 日本法人代表取締役に就任。
現在、株式会社リアルディア代表取締役社長。
ラーニング・プラットフォームの開発、コンサルティングなどを手がけて
いる。2021年6月当社取締役、2022年2月当社CMO就任。



取締役

岡田 和敏 Kazutoshi Okada

大学卒業後、システムエンジニアとしてキャリアをスタートし、
20代でシステム開発会社を起業。EDS JAPANやジャパンシステム、
日本ヒューレット・パッカードなどで役員を歴任。
2013年に日本アイ・ビー・エムの執行役員に就任後、保険事業・パートナー
事業を担当し、金融業界及びIT会社500社以上に「IBM Watson」を普及させ
た。2022年12月に執行役員として当社参画、2023年6月取締役CRO就任。



取締役

鈴木 協一郎 Kyoichiro Suzuki

1991年より13年間、シリコンバレー近郊のベンチャー及び上場企業にて
ソフトウェア製品開発を指揮統括。2004年に帰国し、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）に入社。 執行役 デベロッパー＆プラット
フォーム統括本部長、日本・アジア担当最高情報責任者(CIO)、米国本社IT
部門ゼネラルマネジャーを歴任。 2013年にマイクロソフトを退社し、
知的財産経営コンサルティングとイノベーション支援を行うレフトライト
株式会社を創業。2021年6月に当社参画。2022年10月に執行役員、
2023年6月に取締役CIO就任。北海道大学工学部卒業。 弁理士。



社外取締役

星 健一 Kenichi Hoshi

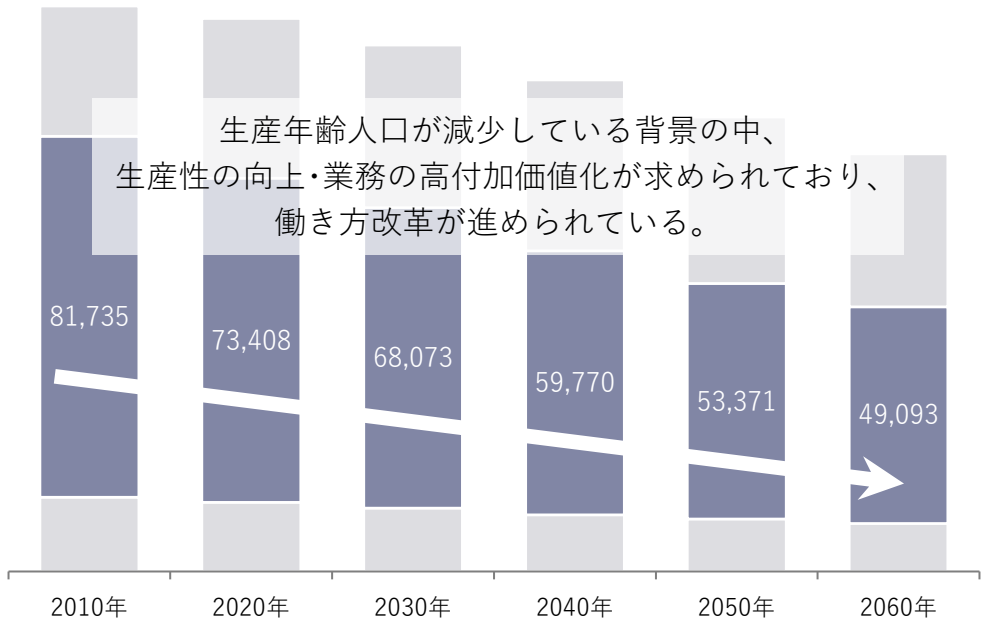
1989年、JUKI株式会社に入社し、旧ソ連・インド・シンガポールでの
駐在勤務後、フランス・ルーマニアそれぞれの現地法人の社長を務めた。
2005年からは株式会社ミスミのタイ法人の社長を務める。2008年にアマゾン
ジャパン合同会社へ入社し、経営メンバーとして小売り・マーケットプレイス・
B2B部門の統括事業本部長を歴任。2020年にオイシックス・ラ・ 大地株式会社
COO 執行役員に就任し、現在はkenhoshi&Company 代表、株式会社メドレー
社外取締役、他。2021年6月当社社外取締役就任。

Appendix ターゲットとする市場

生産年齢人口が減少している一方、データ入力等の非IT系BPO市場は拡大
それらをAIにより業務実行できる当社の製品でリプレイス

生産年齢人口の推移

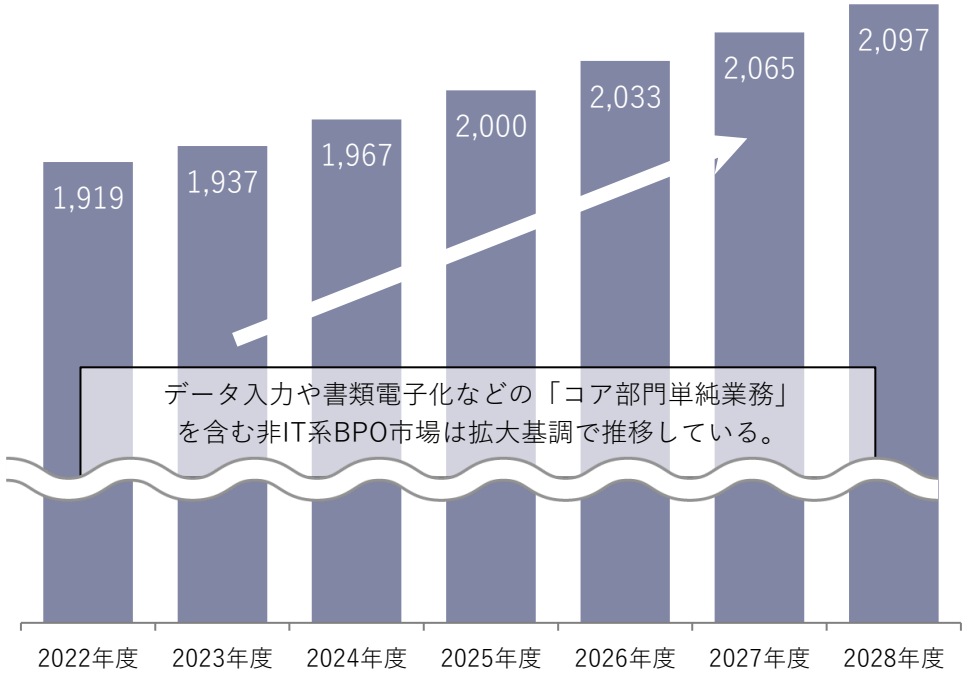
（単位：千人）



出典：総務省「平成29年情報通信白書」2015年までは総務省「国勢調査」
（年齢不詳人口を除く）、2020年以降は国立社会保障・人口問題研究所
「日本の将来推計人口(平成24年１月推計)」(出生中位・死亡中位推計)

非IT系BPO市場の推移

（単位：十億円）



注）2024年度以降予測値（2024年10月現在）
出典：株式会社矢野経済研究所 『BPO（ビジネスプロセスアウトソーシング）
市場の実態と展望 2024-2025』

Appendix 業容拡大の年表



製品

製品開発 & 実証実験

■ 2017.11 DX Suite リリース

販売

■ 2017.12 パートナー販売制度開始

2016年3月期～
2018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

2020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

● 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 91億回突破

2019年3月期

製品

■ 2018.9 Elastic Sorter

販売

■ 2019.1 NTT東日本「AIよみと～る」
をOEMリリース



2021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



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

Learning Center

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

Appendix 幅広い業界における強固な顧客基盤

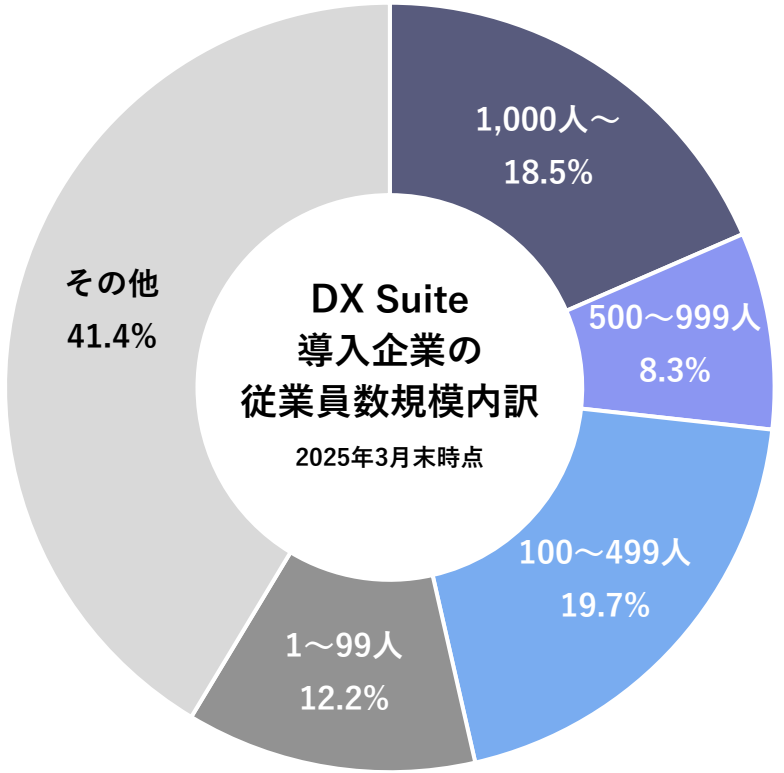
業務利用されることを想定したUIや機能により、幅広い業界・企業規模のユーザが導入

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）

企業規模



※ FORCASによる従業員数データを元に当社調べ
※ OEM製品に関しては除外　※「その他」は、従業員数データのない企業の割合

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。

作業の効率化

Before	After
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。	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	After
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。	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

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。

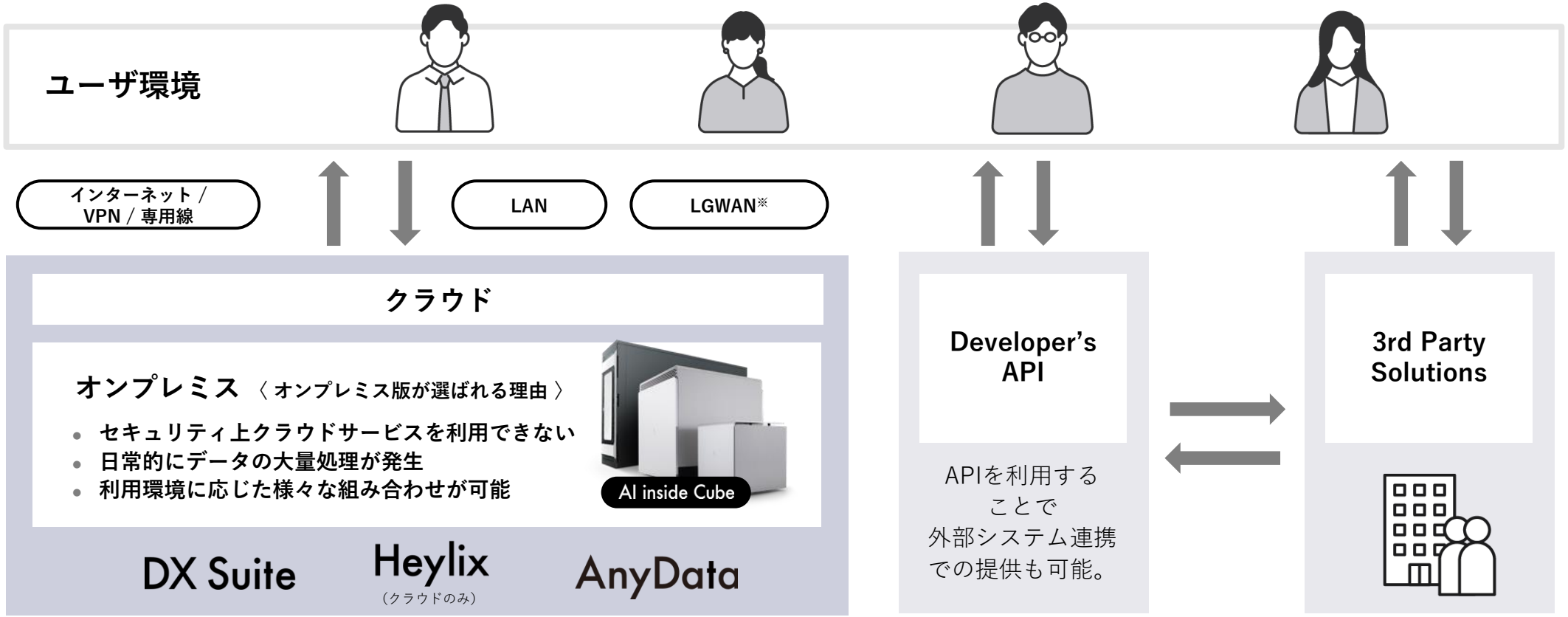
※表示している事例は一部です。掲載していない事例集はこちらからお読みいただけます → https://dx-suite.com/casestudy/

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

※Heylixはクラウドのみ提供



※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

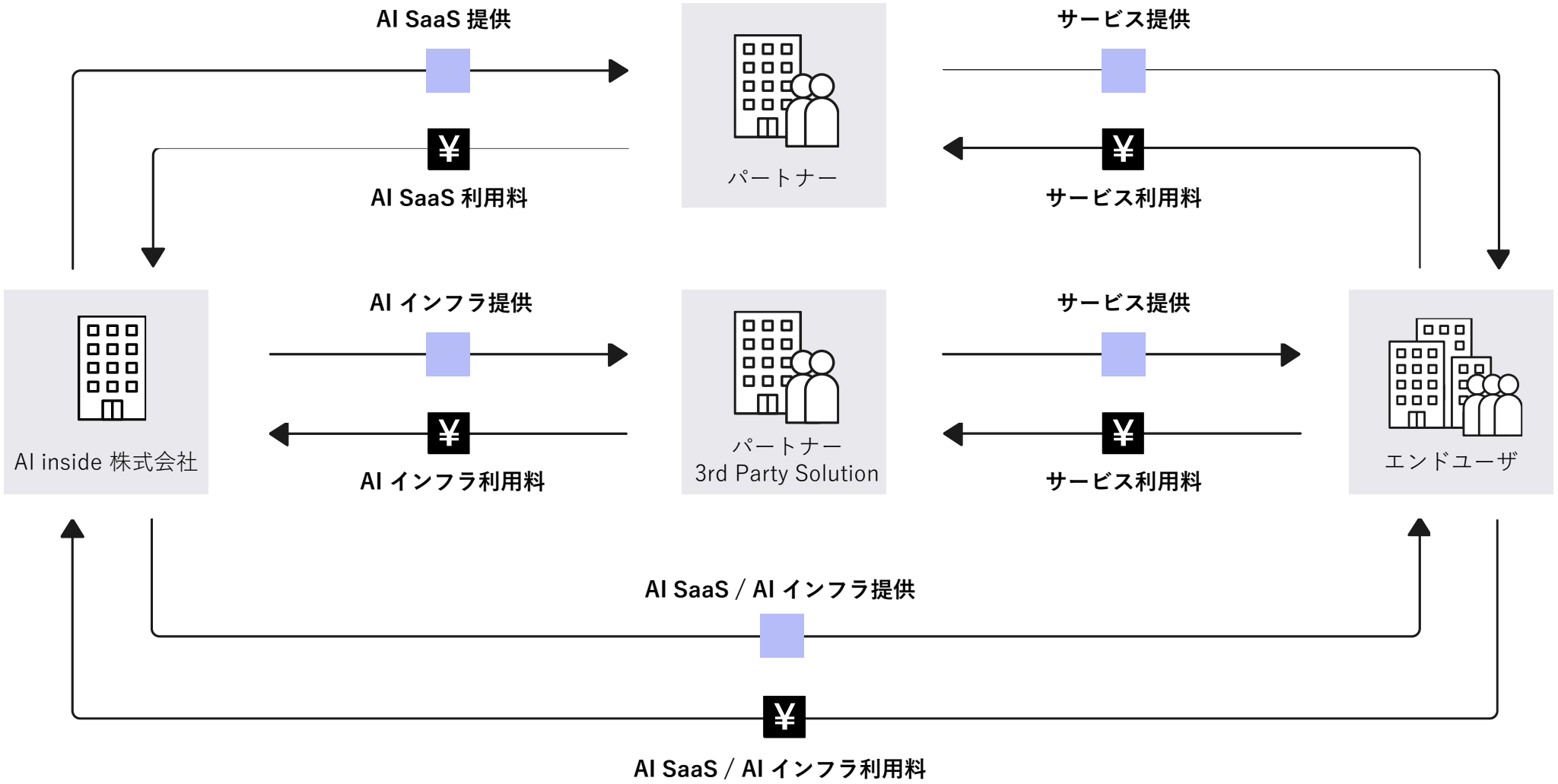
ソフトウェア	DX Suite			Heylix
利用環境	クラウド			クラウド
プラン	Lite	Standard	Pro	
初期費用	-	20万円	20万円	-
月額費用	3万円	10万円	20万円	-
単価	1リクエスト @3円	1リクエスト @1円	1リクエスト @1円	1,000 token @10円
無料利用枠	6,000 リクエスト	50,000 リクエスト	200,000 リクエスト	-

※ 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 ビジネスモデル

パートナーと共にスケールするビジネスモデル



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

※ 有価証券報告書・決算短信に基づく

※ 2025年3月期の従業員推移は、有価証券報告書提出前のため、2025年3月末時点の従業員数を使用

Appendix DX Suite 各プランの契約推移

	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			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
DX Suite + Intelligent OCR	5,823	12,100	12,220	10,630	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
DX Suite Edge（AI inside Cube シリーズ用DX Suite）	75	79	85	87	86	122	124	141	147	149	163	159	165	177	178	168	185	190	207	209
DX Suite Pro + DX Suite Standard	748	819	900	947	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
DX Suite Lite	5,000	11,202	11,235	9,596	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
NTT西日本「おまかせAI-OCR」（=DX Suite Lite 相当）	4,987	11,117	11,048	9,284	143	141	137	143	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
DX Suite Lite（「おまかせAI-OCR」以外のOEM含む）	13	85	187	312	438	551	650	718	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		

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。

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。

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。

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。