

2027年3月期 第1四半期 決算説明資料

2026年8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
主要KPIの推移

3. 重点事業戦略と進捗

DX Suite
Leapnet
Sovereign Grid

4. Appendix

経営体制
市場認識
事例
その他

会社概要

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	〒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	135人(2026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

3つの製品で、AIの構築から実行までを提供

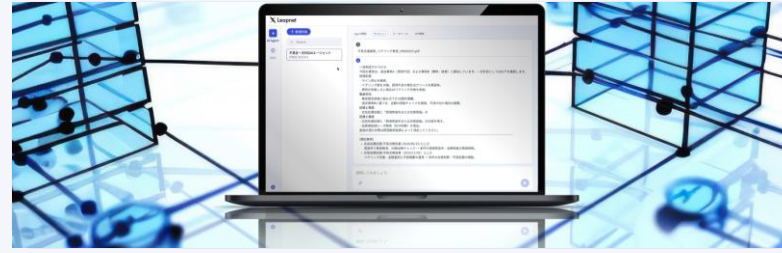
アプリケーション・AI基盤・インフラの3層を、垂直統合で開発・提供する



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

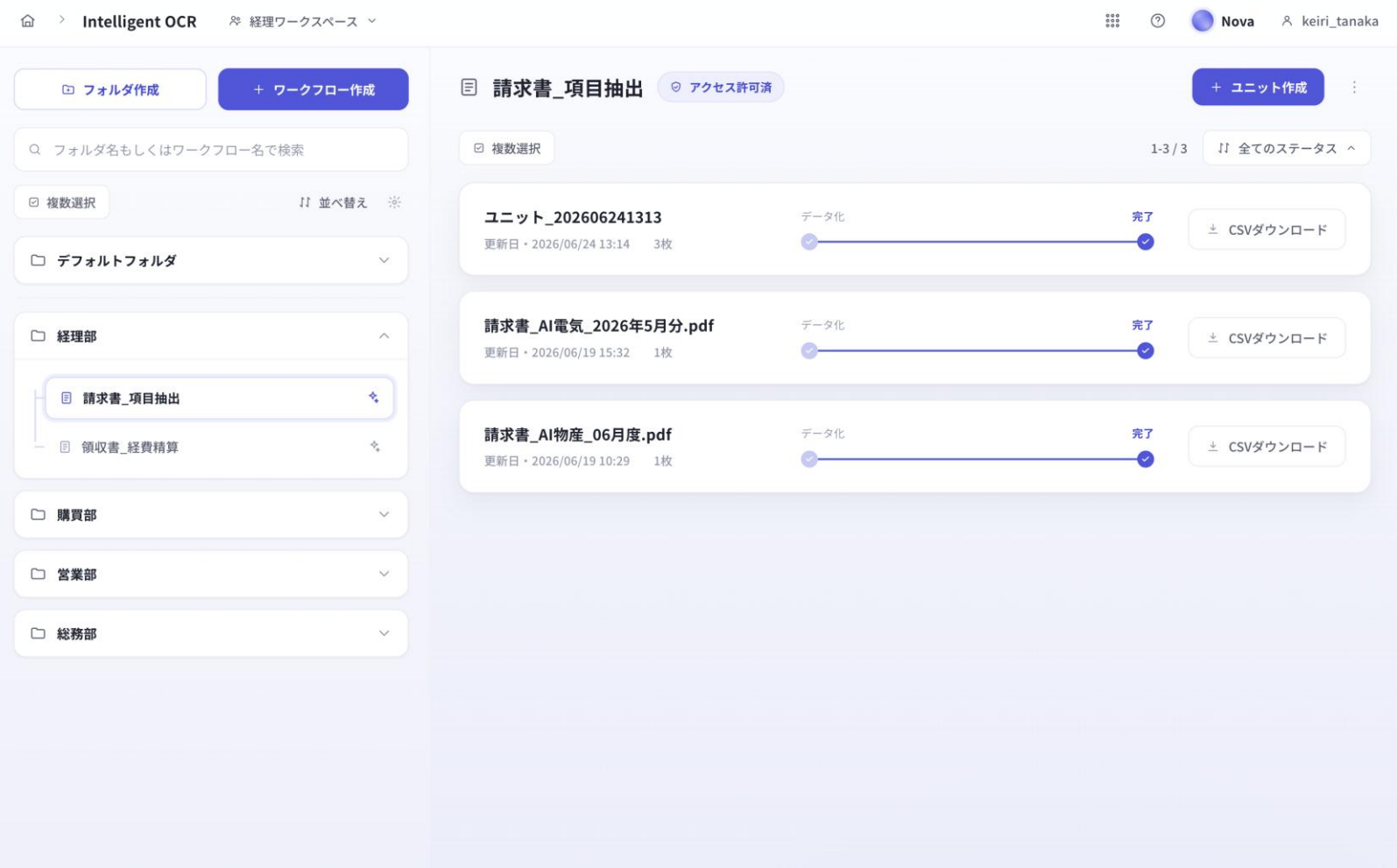
AI inside Cube

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

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

Leapnet > AI Agent

共有

+ エージェントを作成

Q エージェントを検索

損保_保険金請求書_受付一次審査_v9

更新日時 6月9日 16:08

事故受付票を投げたら、書類種別を自動判...

更新日時 5月20日 14:40

AI-OCR_自動車事故_修理見積書_項目抽出

更新日時 5月16日 16:52

損傷画像_損害程度判定（本審査）4

更新日時 4月26日 12:15

損傷画像_損害程度判定（本審査）3

更新日時 4月26日 10:26

損傷画像_損害程度判定（本審査）2

更新日時 4月25日 18:07

損傷画像_損害程度判定（本審査）

更新日時 4月25日 14:36

損保_受付一次審査〜本審査_統合エージェ...

✦ 損保_受付一次審査〜本審査_統合エージェント_v8

エージェント情報

データセット

API

プレビュー

エージェントの仕様書

ユーザーがアップロードした損害保険の請求書類および事故画像（保険金請求書・事故状況報告書・修理見積書・診断書・罹災証明書・事故車両／損傷写真など）を読み取り、

①書類受付・一次審査として、書類種別の判別・記入項目の抽出・不備（記入漏れ／必須書類の欠落）の検出を行い、

②本審査として、①で抽出した項目と添付画像から損傷部位・損傷程度を判定し、補償対象該当性・概算妥当額・支払可否を判定してください。

出力は必ず 1 個の JSON オブジェクトのみとし、余計な文章やコメントは一切出力しないこと。

共通の入力条件

- 対象書類：保険金請求書 / 事故状況報告書 / 修理見積書 / 診断書 / 罹災証明書 / 事故車両・損傷画像。
- 非同期処理は行わず、同期処理とする。

例：curl -X POST {{API_URL}}/screen-claim

-H "x-api-key: {{API_KEY_PLACEHOLDER}}" \

-F "file=@/path/to/claim_document.jpg" \

-F "images=@/path/to/damage_photo.jpg" \

-F "items=["証券番号", "事故日", "請求金額", "事故区分"]"

-F "tables=[{"headers": ["損傷部位", "作業区分", "数量", "金額"]}]"

- 重要: | null を クォート内に含めないこと。型は JSON 文字列としてではなく コードとして解釈・出力すること。

- 重要: 被保険者の個人情報（氏名・住所・連絡先）は審査結果に直接出力せず、マスキング済みの参照IDとして扱うこと。

- 重要: ファイル名やファイル内容などの取り扱う対象のすべての文字列は2バイトコードが含まれる可能性を考慮して、UTF-8を使うこと。

①書類受付・一次審査の出力条件

- 重要: ``json や `` などのマークダウンのコードブロック記法は使用しない。
- doc_type に書類種別（請求書 / 見積書 / 診断書 / 罹災証明書 等）を判別して入れる。
- items はパラメータで指定された単一の項目だけを抽出。class に項目名、text に抽出値を入れる。
- 必須項目が読み取れない場合 text:null とし、missing[] に当該項目名を列挙する。
- 不備がある場合 first_screening.status を “要確認”、不備なしは “受付” とし、reasons[] に判定理由を入れる。

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
業務に組み込み、外部提供して新たな収益源に

8

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

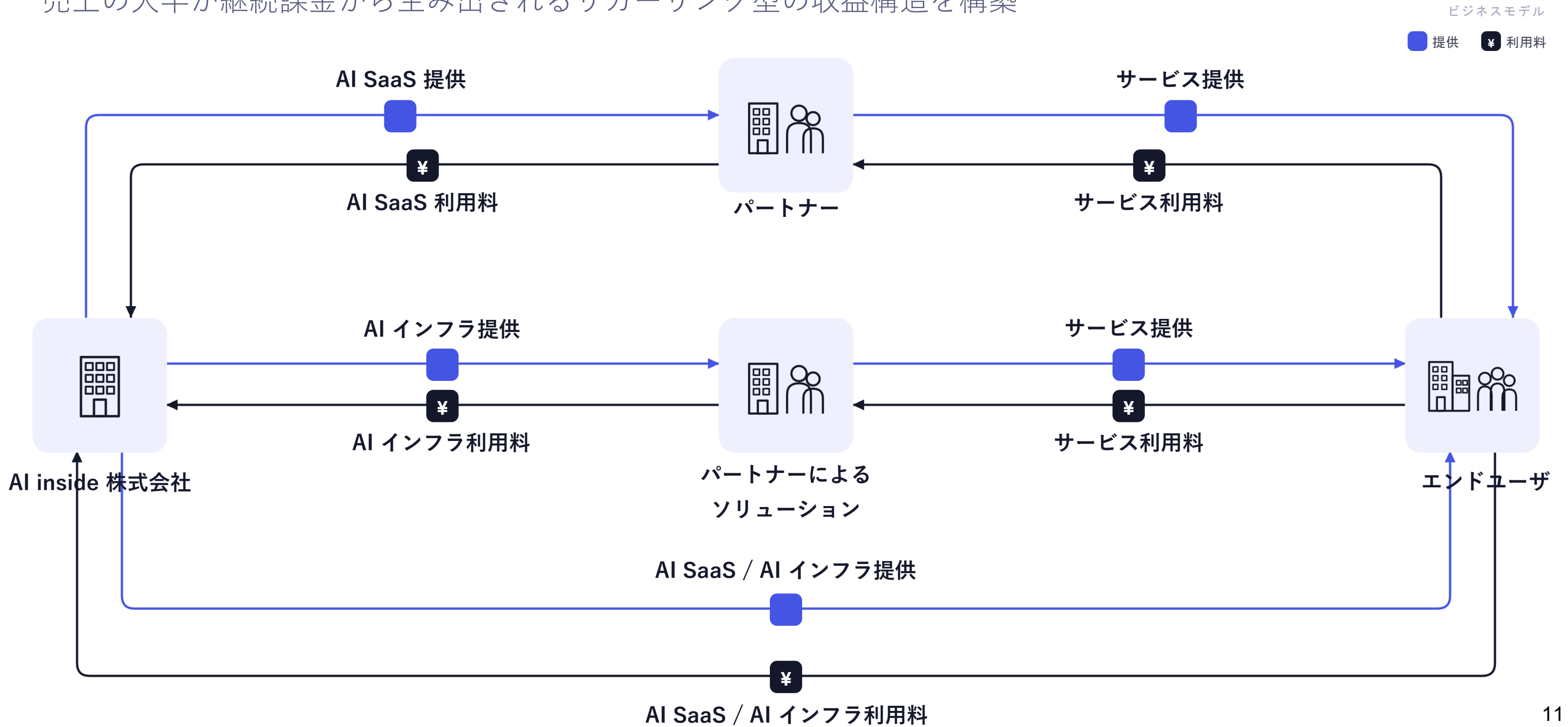
データは社外に出ない（データ主権）

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

SaaSモデルの転換

UIはAIエージェントに置換

AI Factory

知識工場の必須化

データ主権

データの国外流出への懸念

当社の垂直統合AIプロダクト

Application

DX Suite

[データの質と量]

SaaSからAI実行基盤へ

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

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



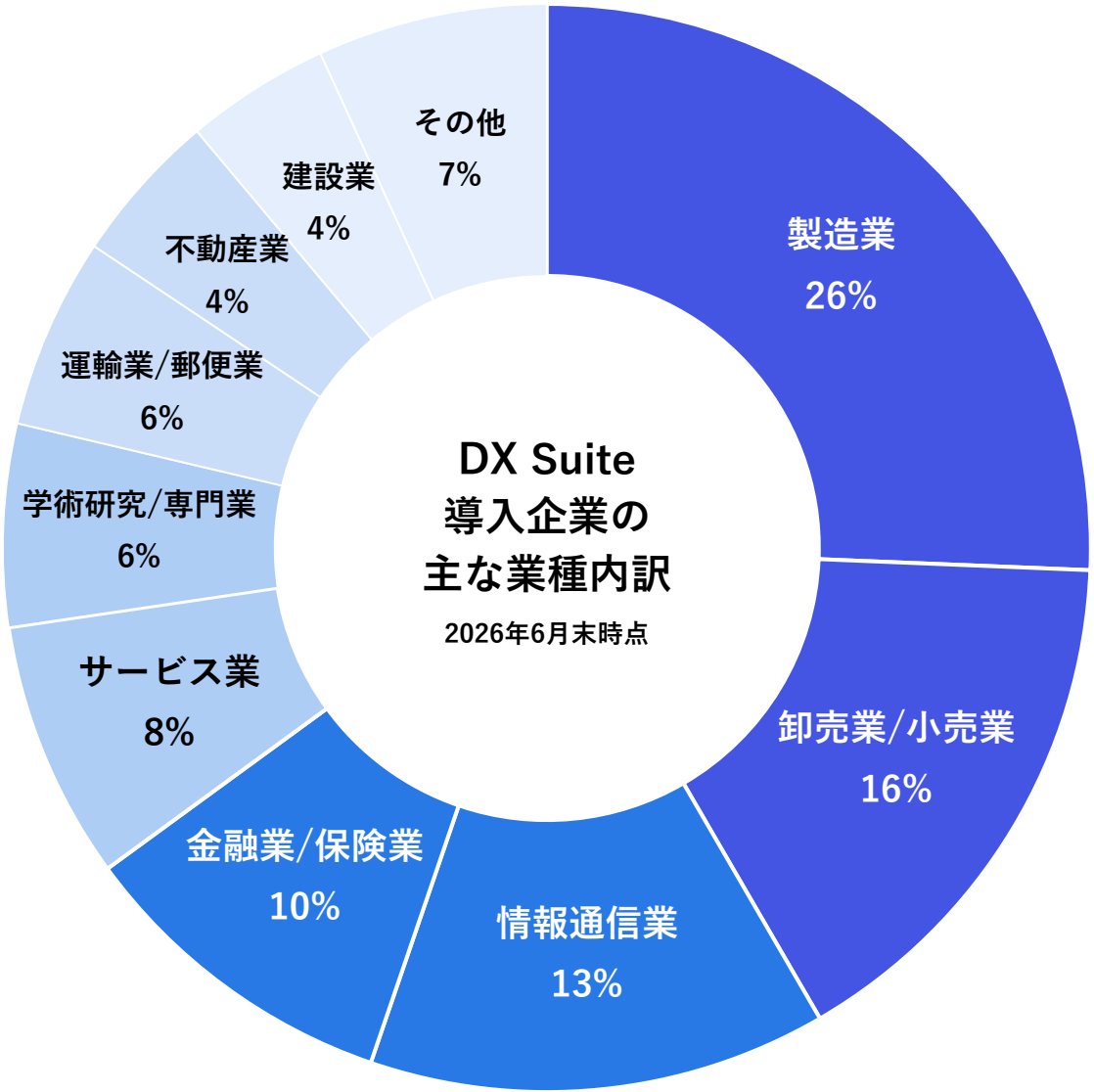
3,136件の契約先は84業界と多岐にわたり、特定企業・業界への依存がない

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



※ パートナー数 132社（2026年6月末時点）

2027年3月期
第1四半期実績

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105.1%の11.9億で着地
- AI活用による業務委託料の削減等を主要因とし、営業利益は同183.7%の1.8億で着地
- DX Suite Liteプランの基本料金引き上げによる解約が発生したものの、想定内の水準であり業績予想に織り込み済み

事業状況

- 契約数は前年同期比101.0%の3,136件、ユーザ数は同119.0%の79,517と堅調に推移し、業績成長を牽引
- DX Suite Liteプランの一時的な解約が発生するも、解約率は0.76%と低水準を維持
- 月平均読取項目数は前年同期比124.5%の3.7億個、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

- 業務プロセス自動処理機能をDX Suite 全ユーザに提供、AI-OCRからAIエージェント実行基盤化に向け機能を強化
- Leapnet の正式提供開始、国内のAI主権ニーズに応えるSovereign Gridのリリース、Leapnet機能をオンプレミスで稼働させる次世代インフラ（AI inside Cube Atlas 192x）の受注開始など、新規事業への取組を積極的に展開

主要指標は堅調に推移

売上・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している

11.9億

売上高
前年同期比 105.1%

3,136

契約件数
前年同期比 101.0%

79,517

ユーザー数
前年同期比 119.0%

3.7億

読取項目数 / 月 (1Q)
前年同期比 124.5%

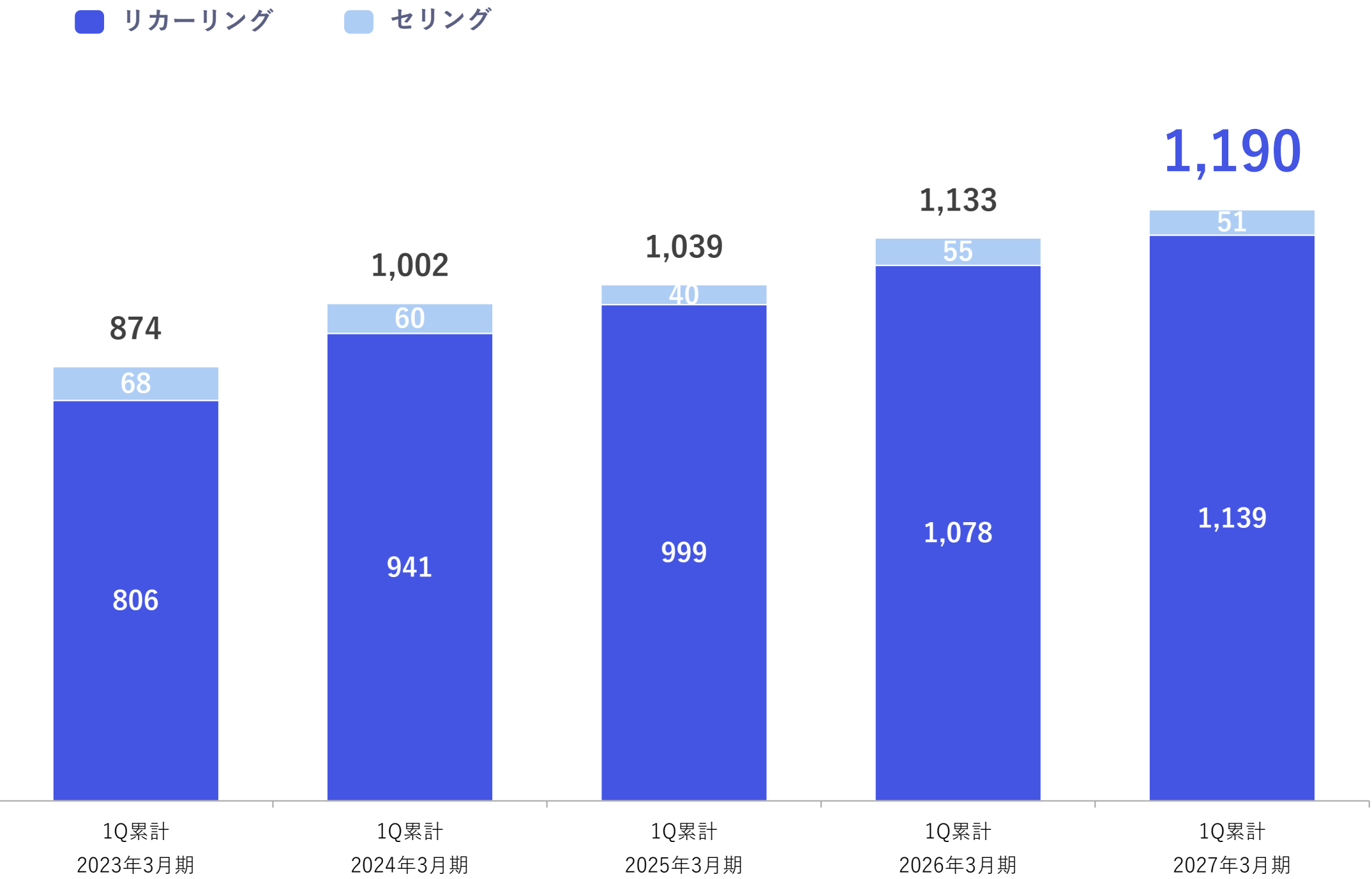
0.76%

解約率
前年同期比 +0.17pt

(百万円)	2026年3月期 第1四半期実績	2027年3月期 第1四半期実績	2027年3月期 業績予想
売上高	1,133	1,190	5,230
リカーリング	1,078	1,139	4,888
セリング	55	51	341
営業利益	99	183	523
経常利益	96	180	515
当期純利益または 当期純損失 (△)	75	120	362
EBITDA	140	231	815

・ DX Suite とIntelligent OCR は3,136契約。Standard、Pro、Edge (AI inside Cube シリーズ用 DX Suite) プランは1,693契約、Liteプランは1,443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16.0%。販管費はR&Dが17.4%、S&Mが28.7%、G&Aが22.5%（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）

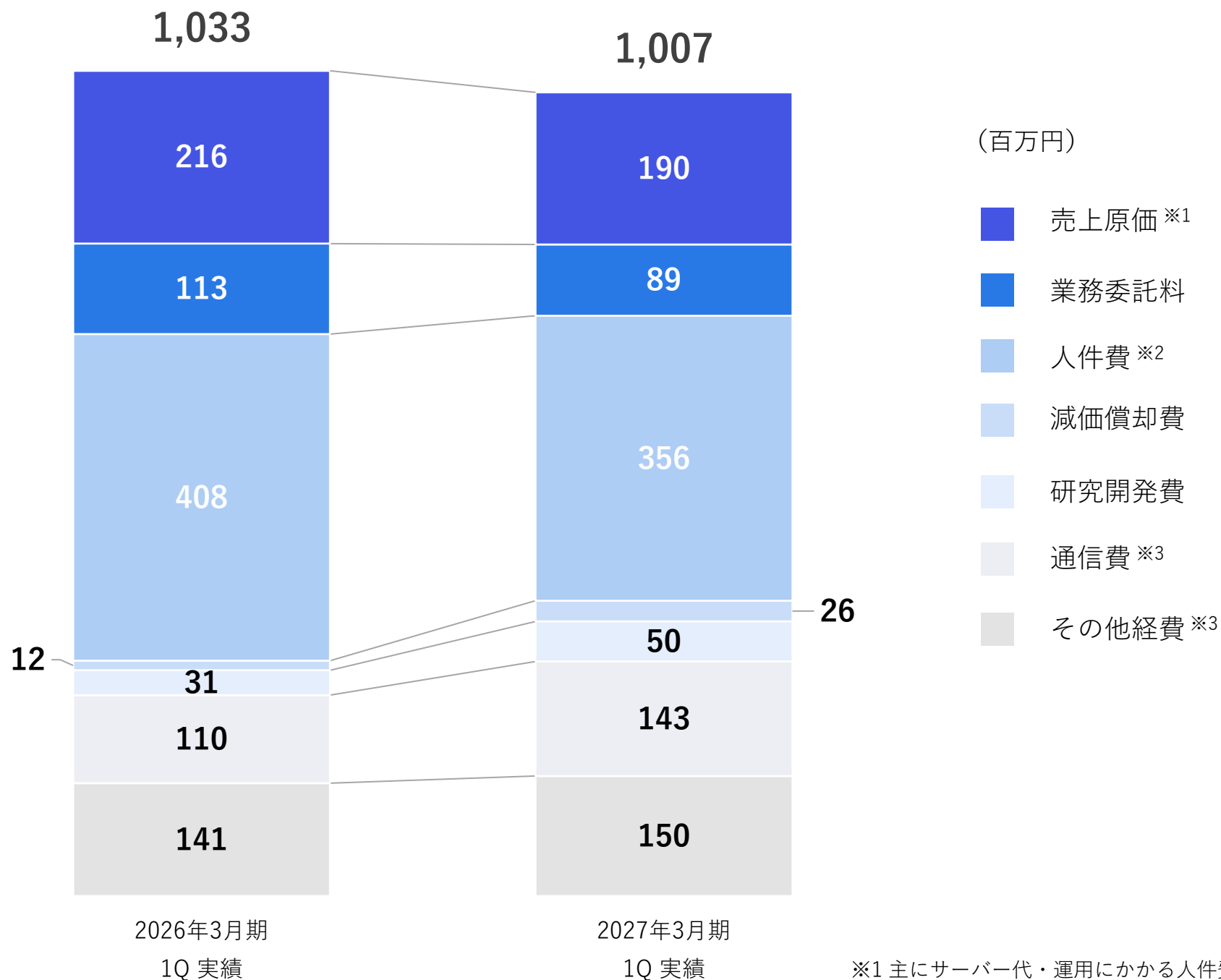
売上高の推移



リカーリング中心に
5年連続増収

単位：百万円

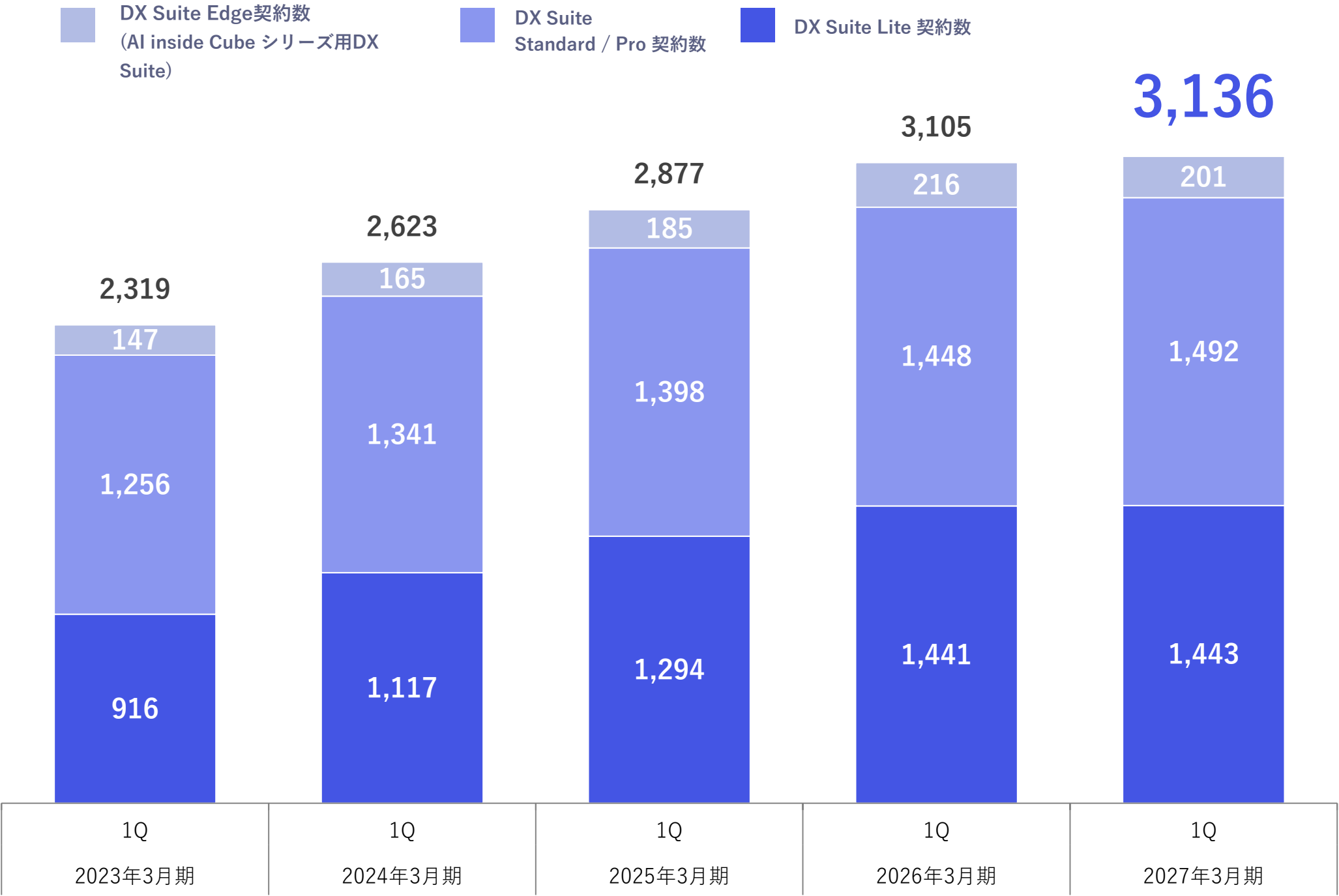
コストの推移（売上原価および販管費）



- **売上原価**
原価率は19.1%から16.0%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

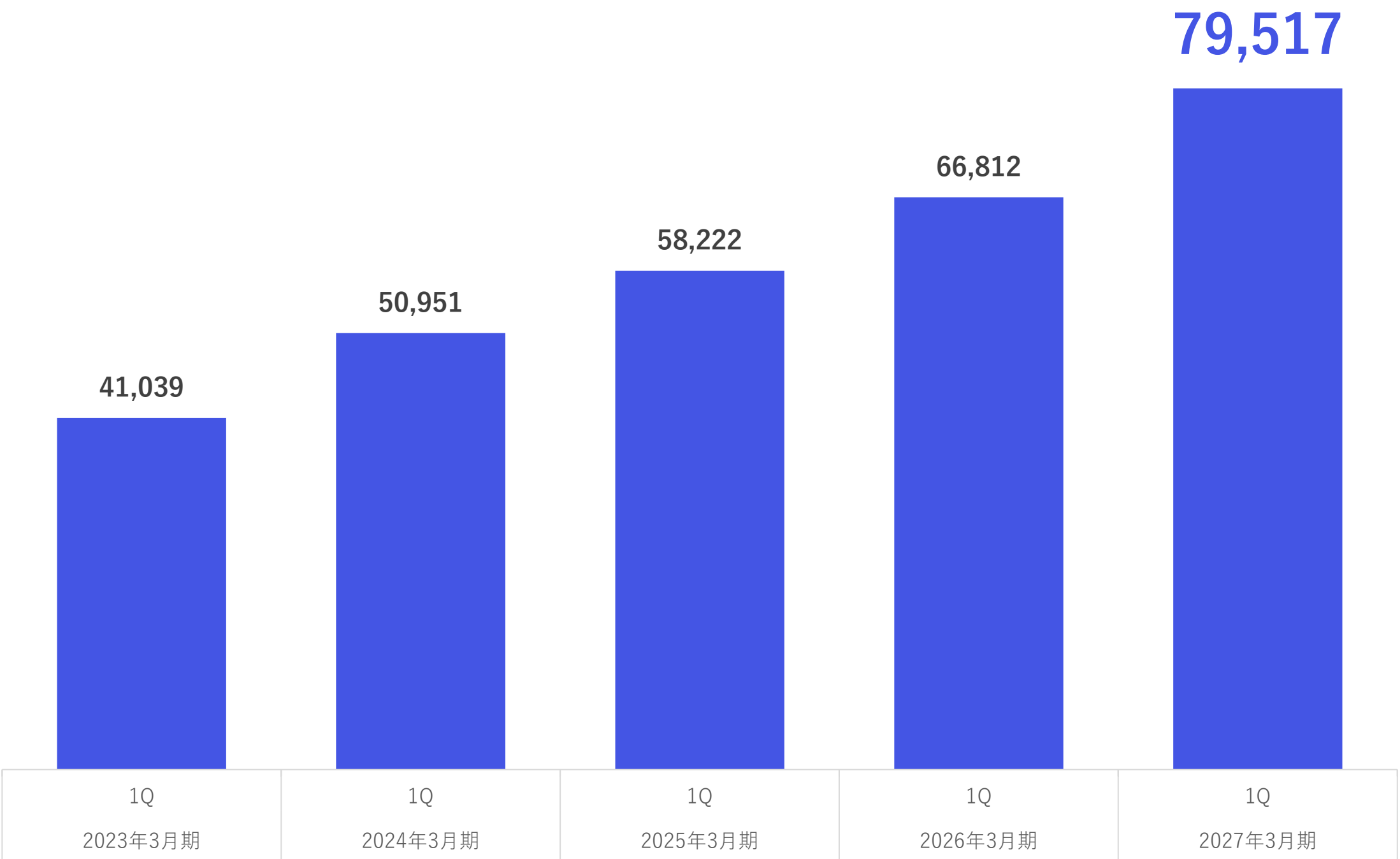


5年連続で増加

Liteプランは基本料値上げにより解約増えるも一時的な事象であり期初計画の範囲内
（今期1QのLiteプラン新規受注は前年同期比111.4%の88件と堅調に推移）

※ パートナーが提供しているOEM製品等のプランを含む

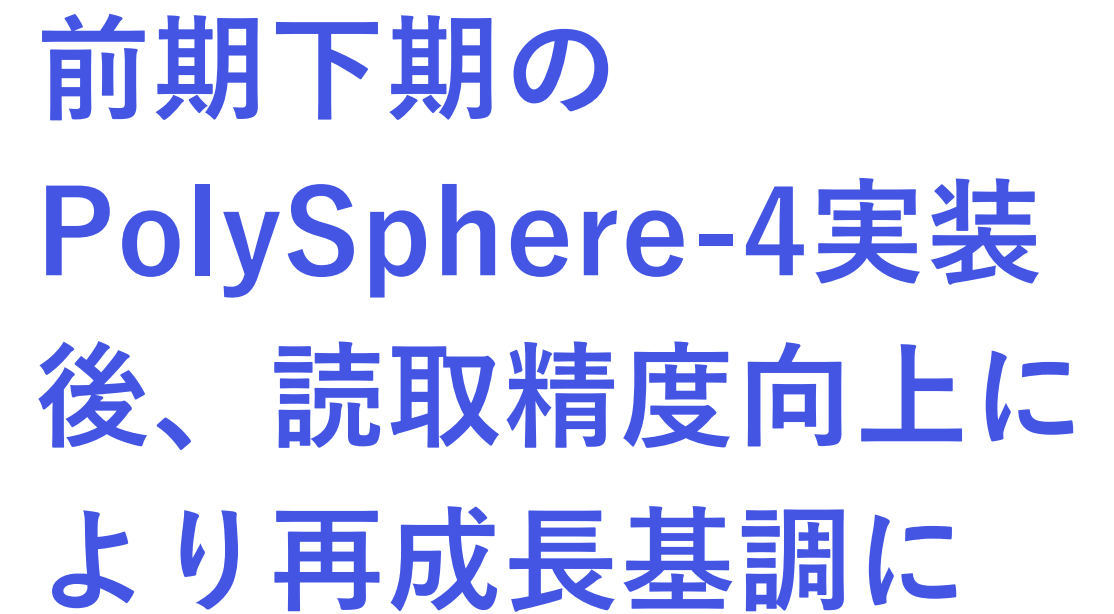
DX Suite ユーザ数の推移

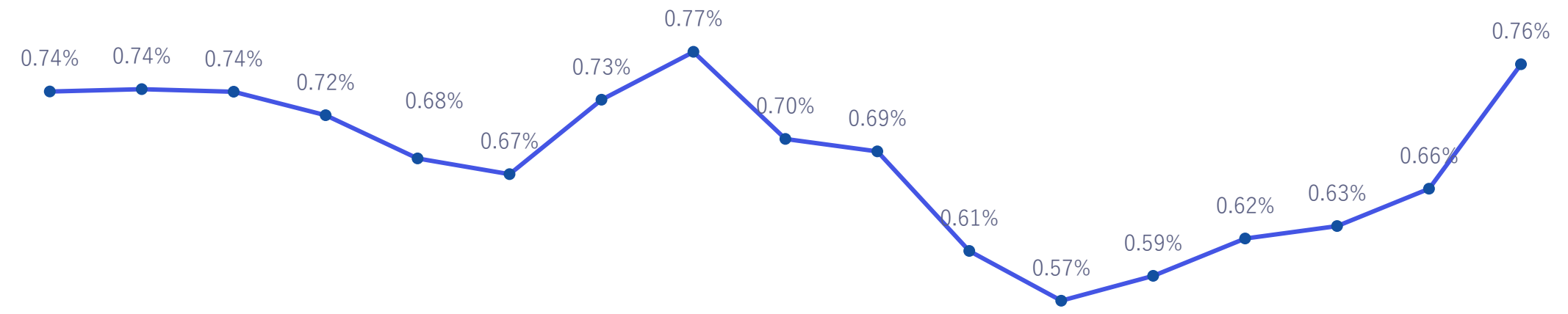


5年連続で増加

契約あたりのユーザー数増加に加え、
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ーアカウント（人）の数であり、DX Suite Edge (AI inside Cubeシリーズ用DX Suite)のユーザー数は含まず





安定的に1%未満の
低水準を維持

Liteプランは基本料値上げにより解約増えるも一時的な事象であり期初計画の範囲内

1Q	2Q	3Q	4Q	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				2027年3月期

2027年3月期 重点事業戦略と進捗

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

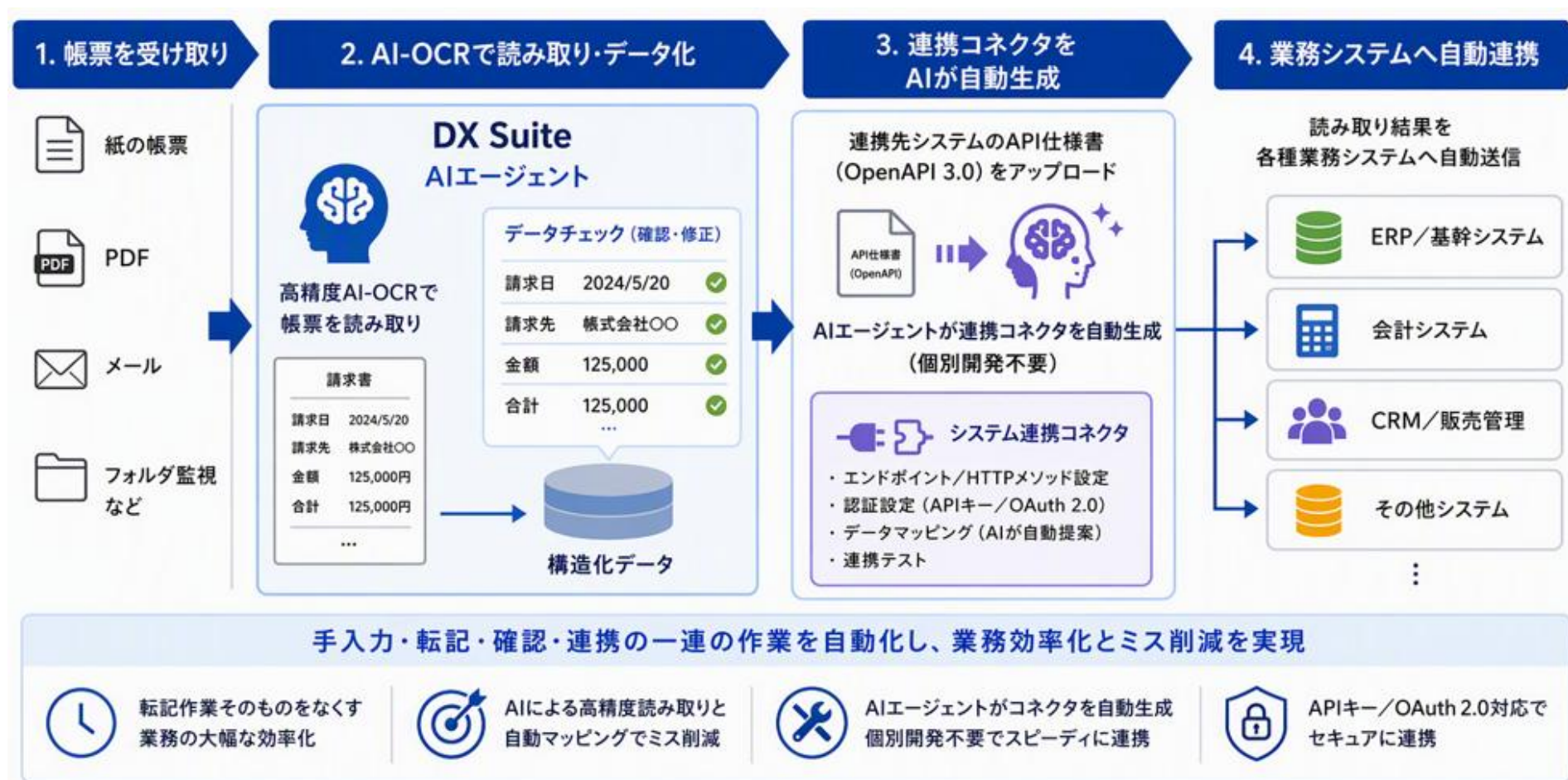
エージェント生成機能の強化

実サービス提供・運用を通じた製品進化

① DX SuiteのAIエージェント実行基盤への進化



AIエージェントによる業務プロセス自動処理機能をDX Suite 全ユーザーに提供開始



AIエージェントが下記業務を自動で実行

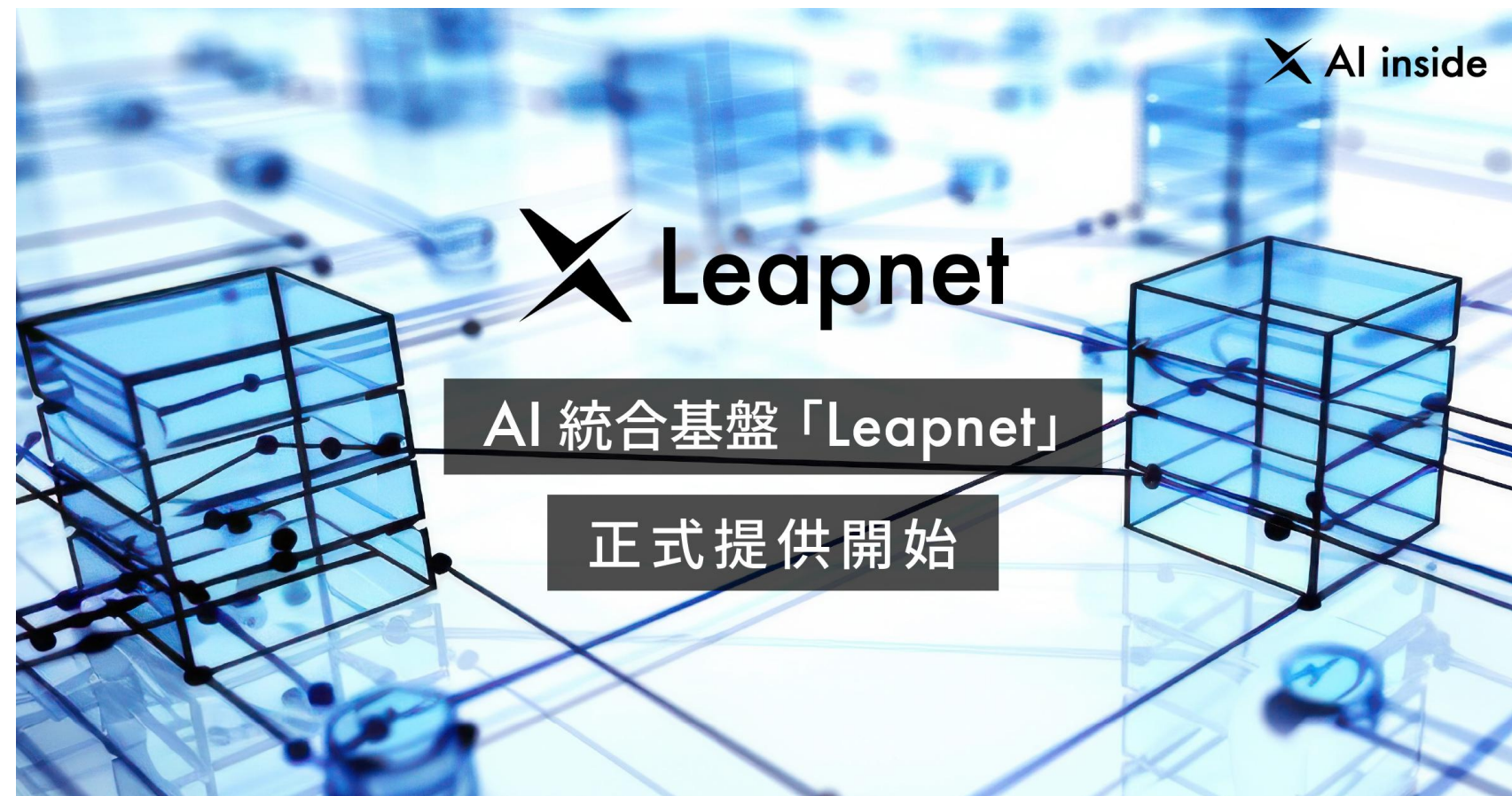
- 他システムとの連携コネクタを生成**
連携先システムが増えても、従来のようにシステムごとの個別開発を行わずに連携設定が可能
- 自動でデータ連携**
読み取り結果を連携先システムへ直接送信、人が業務システムへ入力・確認する業務を自動化
- 他システムへのログイン・認証も可能**
APIキー認証・OAuth 2.0認証に対応

• AI-OCR → 業務プロセス実行アプリケーションに向け進化

② Leapnet事業の本格立ち上げ（1 / 3）



Leapnet 正式提供を開始



AIエージェントが社内データを活用する基盤

マルチモーダルRAGにより、業務に使える“AIエージェント資産”へ転換する基盤

単一APIでAIエージェントをまとめて運用

多種多様なAIエージェントを一つのAPIで操作・運用が可能に

自然言語でAIエージェントを生成

現場担当者が自然言語でAIエージェントを構築、AI活用の現場化を推進

AIエージェントを自社利用／外部販売可能

内部業務の効率化に加え、業務ノウハウをAIサービスとして外部提供する収益化モデルにも展開可能

• AI統合基盤によるプラットフォームビジネスを推進

Sovereign Gridを始動 – 生成AI時代の中核需要である AI推論市場へ本格参入



ハードウェア／AI統合基盤を一体提供

AIモデル/基盤ソフトウェア/業務アプリケーションを一体でサービス提供する垂直統合モデル

国内データセンターを「AI Factory」へ転換

拡大するAI推論需要に対応する国内完結型AI推論基盤を構築、政策/公共/エンタープライズ需要を取り込み

参加事業者増加により推論処理規模が拡大

AI推論処理を複数拠点に分散させネットワーク全体の推論処理能力を統合、参加者増加により規模が拡大

- AI主権ニーズに対応するAIインフラビジネスを立ち上げ

AI推論時代の大規模処理を支えるハードウェアの提供を開始



- 現行AI inside Cube比192倍の計算能力**
Leapnetの全機能をオンプレミス環境で利用可能
- Sovereign Gridの分散拠点として機能**
国内データセンターをAI Factory化し、日本のAIインフラを支える分散推論ネットワークの中核へ
- データ主権・アクセス主権への対応**
クラウド上の最新モデルが提供事業者や各国規制により停止するリスクを排除、重要業務におけるAI活用の継続性を向上
- 製品ラインアップを順次拡充**
需要に応じた最適な構成を提供予定

- Leapnet／Sovereign Gridの推進をハード面で支える

橋本ホールディングスとDX・AI事業包括連携協定を締結



現場産業へのAIエージェント適用推進

AIエージェントが実務現場の非定型データを扱い、処理・判断を支援

Leapnet の業界特化型ユースケース

汎用AI基盤に加え、企業固有の業務知見をAIエージェント化する基盤として機能

地域企業・地域社会への展開可能性

AI inside Cube / Leapnet等の技術基盤が、地域産業のAI基盤作りへ貢献

Sovereign Grid連携

AIインフラ構想が、実産業・地域社会に接続

- 建設業におけるAI活用を推進、地域社会への貢献も視野

アイネットと「Leapnet」での協業に向けた基本合意書締結 「Sovereign Grid」実証検証に向け協議を開始



「Leapnet」での協業に向け基本合意書を締結
AI基盤・AI推論領域での外部パートナー連携を推進

データセンター事業者との連携によるAI推論インフラ構築を推進
単独企業ではなく、国内事業者とのエコシステム形成を推進

国内・セキュアなAI実行環境の提供可能性
データを国内の施設内で処理、セキュアなAI実行環境を求める企業に新たな選択肢

ハードウェア＋AI統合基盤の実運用検証フェーズへ進展
AI inside Cube Atlas 192x とLeapnet をアイネットの自社データセンターで稼働させる実証検証を2026年度内に共同実施予定

- Sovereign Gridへの参画に向け協議を開始

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Sler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。

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

×

3.2

=

10

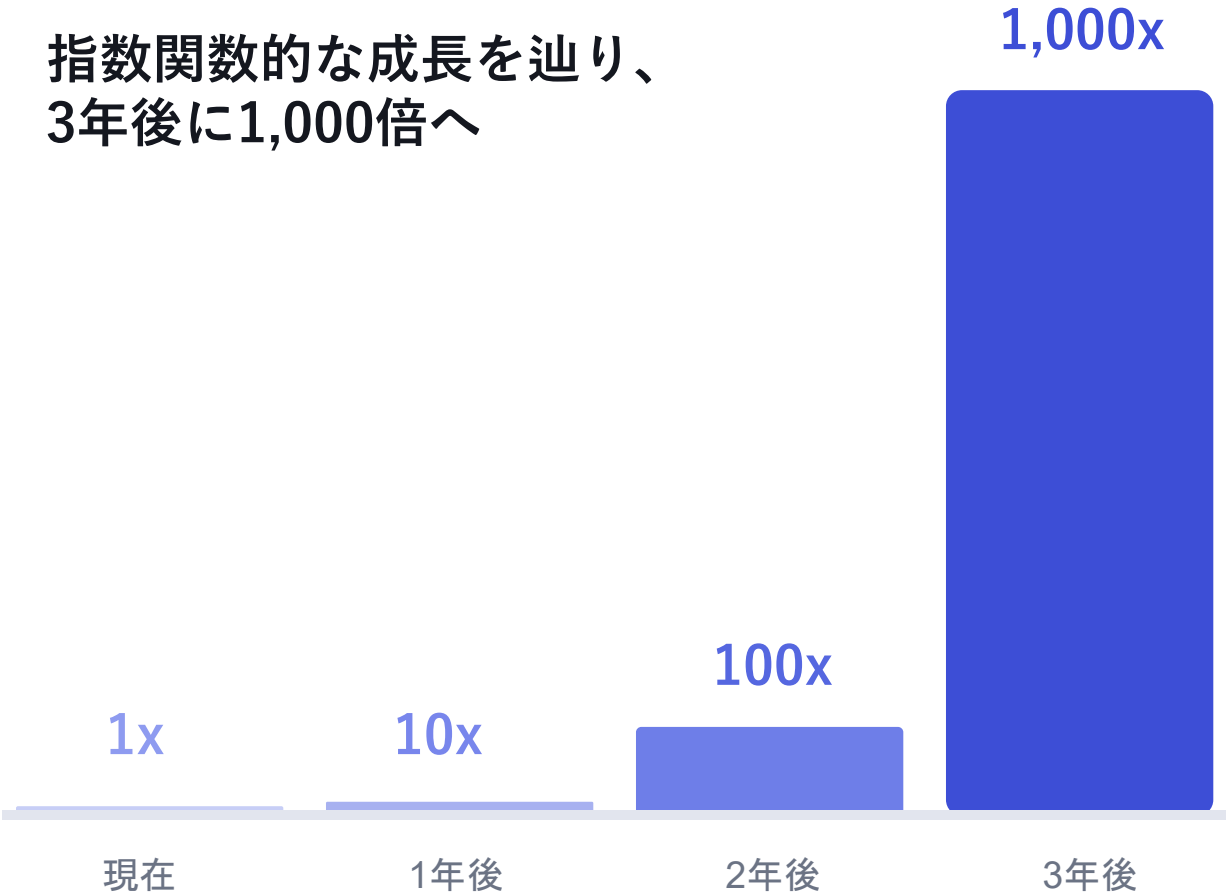
計算資源
の拡大

アルゴリズム
の進化

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





※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

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 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
- 2019.12NTT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

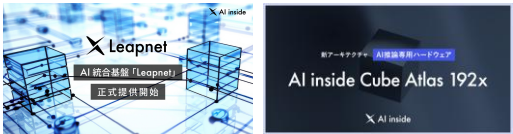


製品

- 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

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

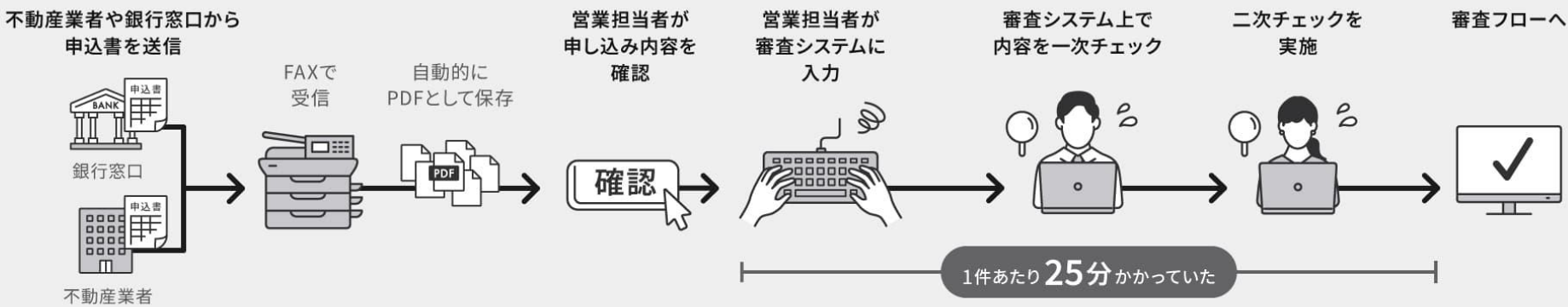


新たな価値の創出

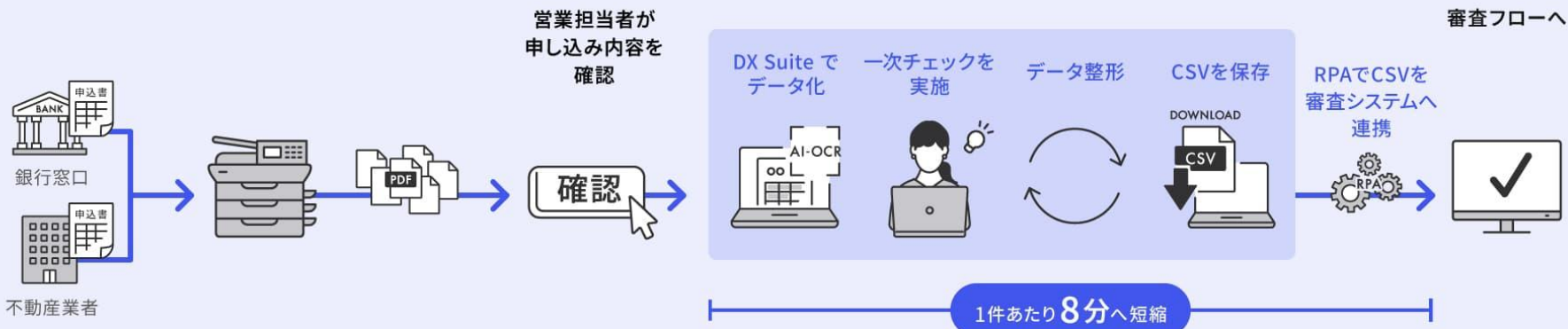
拠点の集約とDX Suite による自動化により、年間2,380時間の削減効果を実現。各営業担当は、よりコア業務に注力することで顧客満足度の向上へ寄与する結果となった。

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。

Before 13拠点の営業担当者がそれぞれシステムに入力していたため負担が大きい



After 13拠点分のデータ入力業務を一極化し、営業担者の負担を削減



※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

DX Suite AnyData

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。

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。

※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読みいただけます → <https://dx-suite.com/casestudy/>

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。

※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読みいただけます → <https://dx-suite.com/casestudy/>

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。

※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/>

プロフェッショナルサービス AI Growth Program



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



背景

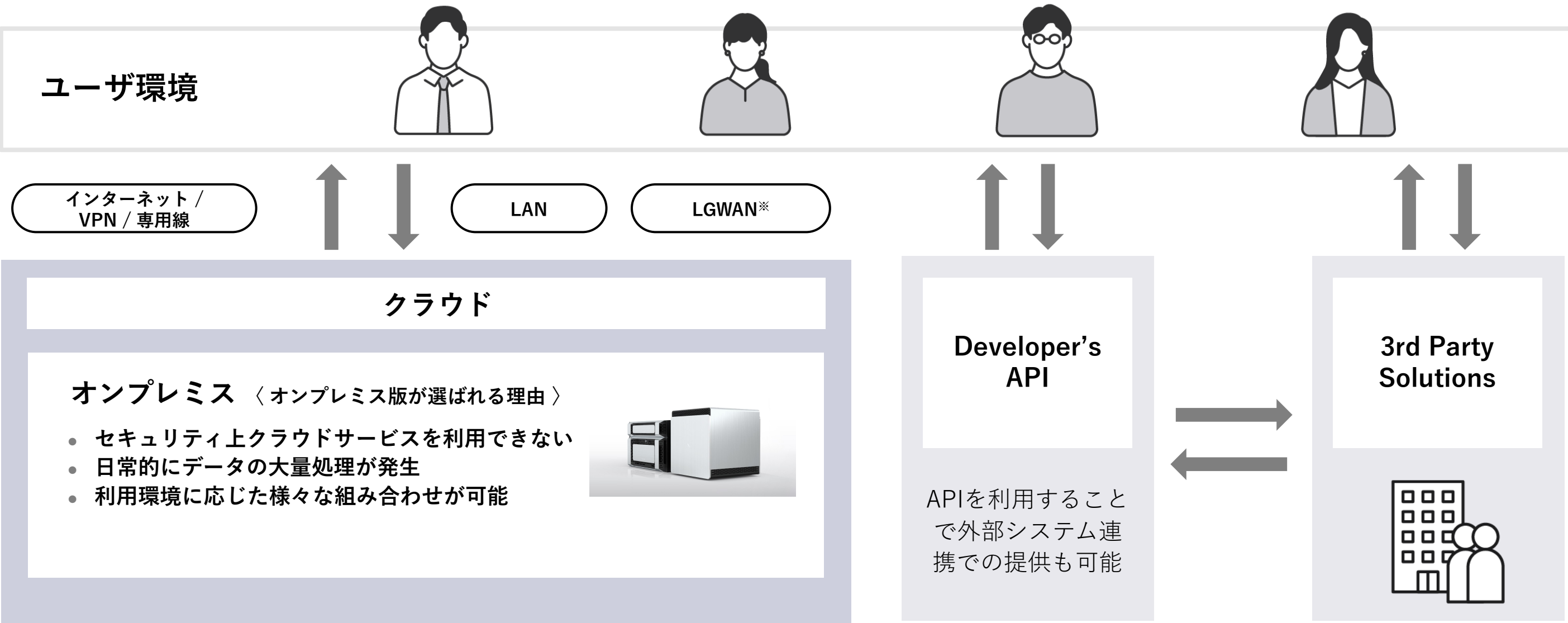
AI活用を「街づくり」に取り入れ、ビジネスが持続的に
生まれる「AI-Ready都市・仙台」を目指している。

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読みいただけます → <https://dx-suite.com/casestudy/>

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）

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	-	-	-
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	-	-	-
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	-	-	-
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	-	-	-

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、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。

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。