



2025年8月期

第3四半期決算説明資料

2025年7月11日（証券コード 5129）



クラウドネイティブなテクノロジーをさらに進化させ 世界的に広がる生成AIビジネスを成長の起爆剤として FIXERは生まれ変わります

生成AIは単なる技術革新以上の変革をもたらし、日本の職場にある閉塞感を根本から変える可能性を秘めています。

面倒な文章作業、時間を奪いつづける管理タスクを迅速に処理し、私たちが本当に重要な仕事に集中できれば、日本からたくさんの世界一が生成されると我々FIXERは信じております。

クラウドと生成AIによって日本社会が進化していくとき、まずは我々FIXER自身が生成AIによって生産革命を起こし、かつての生産性を上回っていくことがつぎの成長のための大切な一歩であると考えております。

目次

- ・ 2025年8月期第3四半期業績 P. 3
- ・ 事業ハイライト P. 13
- ・ GaiXerの進捗 P. 22
- ・ AI SaaS元年の成長戦略 P. 29
- ・ Appendix P. 35



01

2025年8月期第3四半期業績

5/28の業績予想修正開示後の今期と来期の取組みについて

■ビジネスモデル転換による新収益基盤の構築

当社は2025年8月期、第3四半期までに、厚生労働省向け大規模案件（HER-SYS）終了に伴う収益減少を乗り越えるべく、生成AIエージェントサービス「GaiXer」を新たな収益の柱と位置付け、サブスクリプション型ビジネスへの転換に挑戦してまいりました。この事業モデル変革により、収益構造の改善と持続的な成長基盤の構築を進めております。実際、「GaiXer」は2023年4月のリリース以来順調に導入企業数を伸ばし、2025年5月末時点で契約社数は123社に達しました。それに伴い、月次利用料換算の年間経常収益（ARR）も着実に積み上がっております。一方で現状では1契約あたりの売上規模がまだ小さく、更なる収益拡大には契約件数のスケール拡大とサービス付加価値向上が課題であると認識しております。今後は契約社数の拡大に加え、顧客あたり利用拡大や高付加価値機能の提供に注力し、「GaiXer」を真の収益柱へと成長させてまいります。

■業績改善に向けた取り組み

第3四半期までの業績が当初計画を下回ったことを真摯に受け止め、当社は5月28日に通期業績予想の下方修正を公表いたしました。現在、さらなる業績向上に向けた諸施策を全社で実行しております。営業管理ツールの活用や販売プロセスの簡素化などにより業務効率を高めるとともに、生成AI技術を開発プロセスに取り入れて開発スピードの向上も図りました。こうした生産性向上策によりコスト削減とサービス提供の迅速化を実現し、収益性の改善に努めております。その成果もあり、第3四半期累計の実績値は売上高・営業利益とも修正後の計画をわずかに上回る水準で着地いたしました。引き続き徹底した効率化とイノベーション追求によって競争力と業績の一層の向上を図ってまいります。

■医療DX事業の進展と成果

近時、医療業界においても生成AIエージェントへの関心が急速に高まっており、政府も「経済財政運営と改革の基本方針2025」にて医療DXを通じた効率的で質の高い医療の実現を掲げるなど追い風となっています。当社はこの好機を捉え、藤田学園グループとの協業による医療DXソリューション事業を加速させました。2025年4月30日付で藤田学園の子会社と合併会社「株式会社メディカルAIソリューションズ」を設立し、医療現場向け生成AIサービスの開発・提供を本格化しております。さらに、この合併会社を通じて国内有数の大規模私立病院である藤田医科大学病院および公立基幹病院の春日井市民病院との契約も締結し、大型医療機関への当社ソリューション導入が始まりつつあります。現在、これら医療DX事業の成果を当第4四半期に具体的な形でご報告できるよう尽力しているところです。藤田医科大学病院で導入した生成AIソリューション（退院サマリー作成支援システム）では、170名の医師を対象としたアンケートで97%が「満足」と回答し、サービス受容性の高さが実証されました。また、同実証では文章作成に要する作業時間の大幅な短縮など業務効率化効果も確認されており、こうした圧倒的なサービス優位性を武器に全国の医療機関へのサービス普及を進めてまいります。

5/28の業績予想修正開示後の今期と来期の取組みについて

■将来に向けた成長戦略

当社は来期に向け、以下の三点を柱とする成長戦略プランの展開を準備しております。

1. 「GaiXer」ライセンス販売のさらなる拡大 – 主力サービスであるGaiXerの導入社数拡大と既存顧客での活用浸透を通じ、サブスクリプション収益の一層の増大を目指します。
2. 「デジタル労働」プラットフォーム市場への参入 – 企業がAIエージェントに業務を委託できる新たな市場領域に挑戦し、当社の生成AI技術を活用した新たなサービスモデルを創出します。将来的には、AIが人に代わって定型業務を遂行する「デジタル労働」分野への事業拡大も検討してまいります。
3. 医療DX分野への生成AI展開 – 藤田医科大学病院で実績を上げた生成AIソリューションを皮切りに、医療DX領域へ本格的に展開し、全国の医療機関への導入拡大を推進します。

いずれの領域も市場ニーズが高く、当社にとって大きな成長機会であると認識しております。本期残りの期間は、これら次期成長施策のための布石に注力する計画です。また、事業KPIの積極的な開示による進捗の「見える化」を図り、株主・投資家の皆様との対話も一層強化してまいります。

私たちは直面する課題一つひとつに真摯に向き合い、強固な財務体質を背景に必要な成長投資を継続してまいります。引き続き高い透明性と開かれたコミュニケーションをもって経営に臨み、株主・投資家の皆様の信頼回復と期待醸成に全力でお応えしていく所存です。

2025年8月期 第3四半期サマリー

決算ハイライト

■ 業績予想の修正（2025年5月28日 適時開示）

通期売上高 3,808百万円

通期営業利益 ▲1,814百万円

■ 3Q業績

売上高 870百万円（5月28日開示予想比+11百万円）

営業利益 ▲630百万円（5月28日開示予想比+10百万円）

事業ハイライト

- ・ 医療 DX 推進に向けた合併会社、メディカルAIソリューションズの設立
- ・ 話せるメディカルへの出資完了
- ・ AIエージェント『GaiXer Medical Agent』を提供開始

GaiXer
Enterprise AGI Platform

REVENUE GROWTH
IN Q2

REVENUE SURGED IN Q2

AIMING TO BECOME
THE MARKET
LEADER IN AI SAAS

+ OPERATING & ORDINARY
PROFIT ABOVE PLAN

+ NET INCOME BEAT
EXPECTATIONS



5月28日開示の業績予想の修正について

4Q以降においては改善策を実施。事業進捗を適切に開示できるように、来期に向け全社的な主要KPI策定を検討中 ※なお、5/28発表の数値は、契約済の取引合計に基づくものとして開示しました

当期の単体業績予想数値の修正

(単位：百万円)

	2024年8月期 実績		2025年8月期 当初予想 (2024年10月)		2025年8月期 修正予想 (2025年5月)	
			前期比		当初予想比	前期比
売上高	6,468	6,611	+143	3,808	△2,803	△2,659
営業利益	260	393	+132	△1,814	△2,207	△2,075
営業利益率	4%	6%	+2pt	△48%	△54pt	△52pt
経常利益	266	393	+126	△1,807	△2,200	△2,073
経常利益率	4%	6%	+2pt	△47%	△53pt	△52pt
当期純利益	156	251	+95	△1,653	△1,904	△1,809

〈業績予想修正の主な要因〉

- ・ 既存大型案件の終了や新規の見込み案件失注
- ・ 医療DX事業の事業立上遅延により販売計画が未達
- ・ 営業人員の育成や組織整備が遅れによる販売への影響

〈今後の改善策〉

1. 大型案件から短納期案件に注力しリード拡大
2. 医療文書生成サービス販売のみならず、医療分野のクラウド生成AIソリューションの機能拡張、販売にも注力
3. SaaS×ビジネス/サービスの複合化への転換

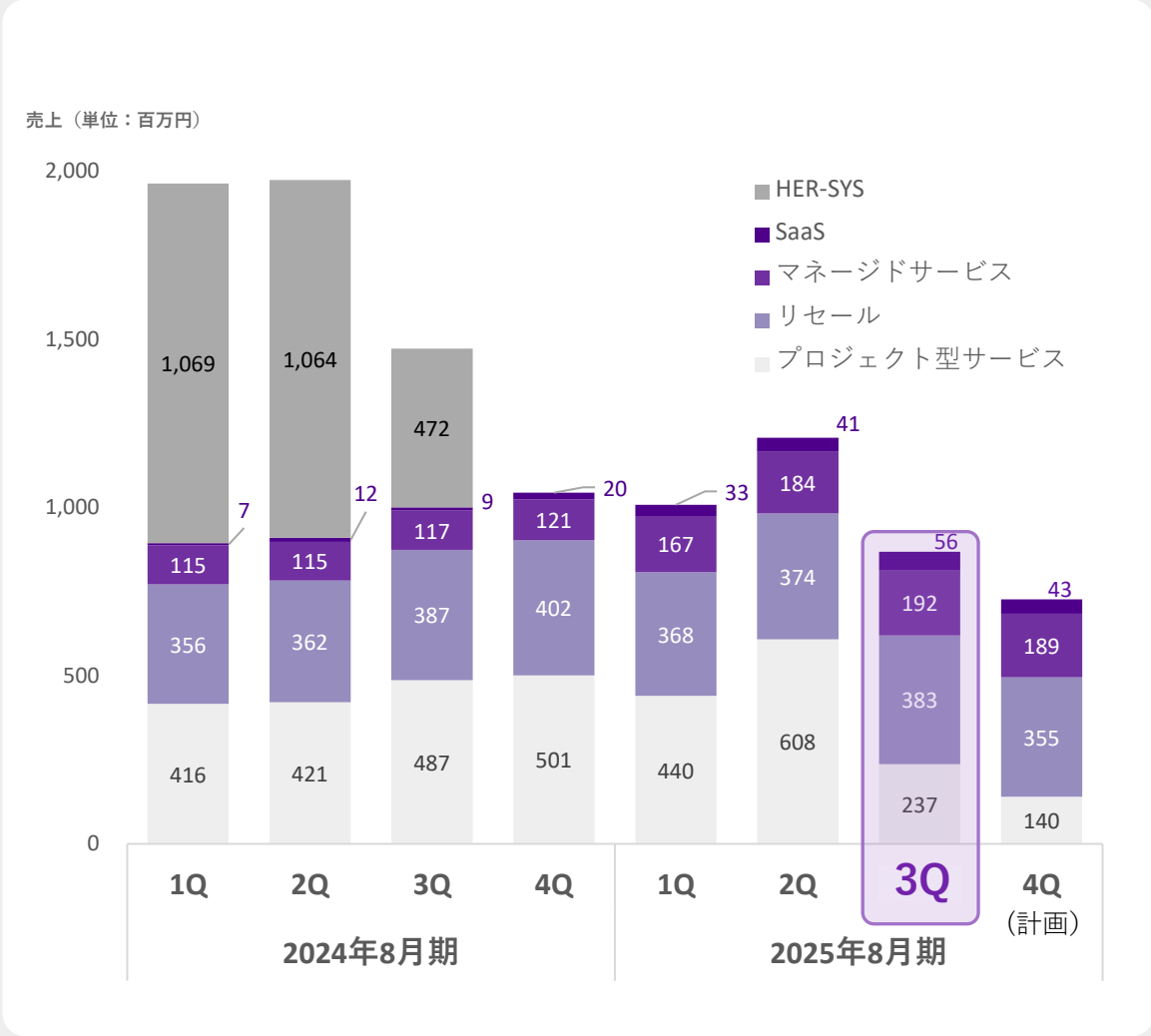
第3四半期 業績概要（2025年8月期業績予想に対する実績）

計画比で3Q累計売上高が+11百万円、営業利益が+23百万円、経常利益が+22百万円と計画以上の着地となった。純利益は、繰延税金資産の取崩しにより△192百万円となった

	(単位：百万円)		
	2025年8月期 第3四半期累計 (計画)	2025年8月期 第3四半期累計 (実績)	計画 増減
売上高	3,079	3,090	+11
売上原価	2,700	2,692	△7
売上総利益	378	397	+19
売上総利益率	12%	13%	+0.6pt
販売費および一般管理費	1,546	1,542	△3
営業利益	△1,167	△1,144	+23
営業利益率	△38%	△37%	+0.9pt
経常利益	△1,160	△1,138	+22
経常利益率	△38%	△37%	+0.9pt
法人税等合計額	△153	61	+215
当期純利益	△1,006	△1,199	△192
販管費率	50%	50%	△0.3pt

第3四半期の売上推移の概況

3月末終了案件の影響で、プロジェクト型サービスの売上高がQoQで大きく減少



〈概況〉

- 3Qは概ね5月開示の修正計画通りの着地となった
- 医療DXビジネスの勝ち筋である合併会社を設立
- 今期業績の実績作りと来期への準備に着手

〈事業目標〉

3 Q 生成AIのエージェント化
行政・金融・医療の世界に
GaiXer Agent（※1）を提供

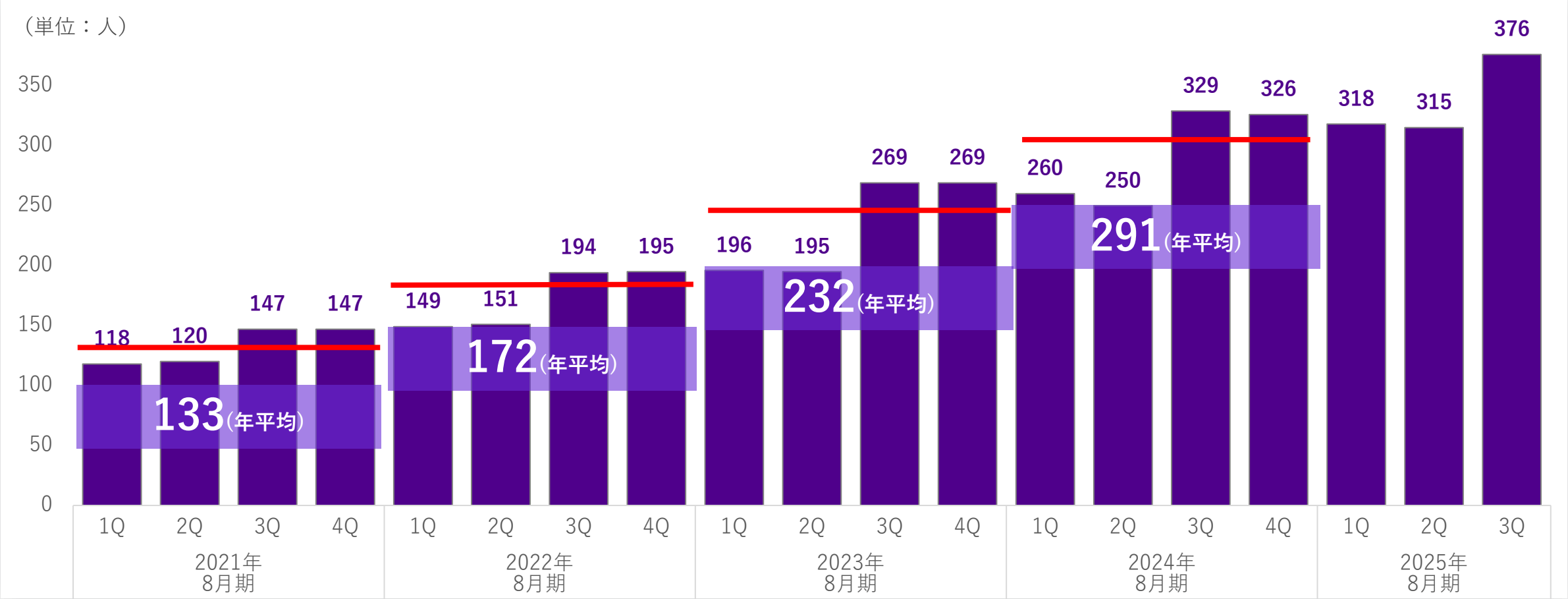
4 Q エンタープライズAGI
エンタープライズシステム向け
GaiXerによるCI（※2）の進化

〈ビジネスモデル別ハイライト〉

プロジェクト型サービス	中小型案件へのリソースシフト
リセール	既存取引先との取引が安定的に推移
マネージドサービス	大規模イベント案件等が継続
SaaS	今期中の実績作りに集中

従業員数の四半期推移

従業員数は新卒社員が入社する3Qに毎年大きく増加。年平均約60名のペースで増員を確保
4月に新卒エンジニア54名が入社。早期に生成AIを実装した人材にするべく育成を強化



主要費用科目の四半期推移

人材投資は継続的に実施しつつ外注費を削減。広告宣伝費に関しては当初の計画通り実施

(単位：百万円)

	2024年8月期				2025年8月期		
	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	第1四半期	第2四半期	第3四半期
人件費	482	456	500	561	561	543	605
地代家賃	125	125	127	127	127	127	128
外注費	164	132	97	75	93	107	57
広告宣伝費	63	20	10	3	26	4※	23

※インセンティブ還元による
費用調整あり

貸借対照表

現預金比率は66.6%、自己資本比率は87.9%と引き続き高水準を維持

(単位：百万円)

	2024年8月期 期末	2025年8月期 第3四半期末	増減
流動資産	5,854	4,577	△1,277
固定資産	735	746	+10
資産合計	6,590	5,323	△1,266
流動負債	703	640	△62
固定負債	10	4	△5
負債合計	713	644	△68
株主資本	5,875	4,676	△1,198
新株予約権	1	1	△0
純資産合計	5,877	4,678	△1,198
負債純資産合計	6,590	5,323	△1,266
自己資本比率	89.2%	87.9%	△1.3pt

02

事業ハイライト

医療業界における着実な布石

医療 DX 推進に向けた取り組みを加速

藤田学園の100%子会社である株式会社フジタ・イノベーション・キャピタルと4月30日に「株式会社メディカル AI ソリューションズ」を合併会社化

FIXER
the Cloud native Company

GaiXer
Enterprise AGI Platform

開発力・営業力

51%出資

×

学校法人 藤田学園

100%出資

 フジタ・イノベーション・キャピタル
FUJITA・INNOVATION・CAPITAL

医療事業の知見・ノウハウ・同業ネットワーク

49%出資

株式会社メディカルAIソリューションズ

厚生労働省の「医療DX令和ビジョン2030」への大きなトレンドの中で、
本取組をもって国内の医療業界との関係深耕を図り、当社のサービス導入を強力に推進予定

株式会社メディカル AI ソリューションズ（合併会社概要）

商号	株式会社メディカルAIソリューションズ
事業内容	ヘルスケア関連のアプリケーション開発・保守、 生成 AIによる医療関連情報の利活用事業
所在地	東京都港区芝浦1-2-3 シーバンスS館 24階
代表	代表取締役 松岡清一 / 代表取締役 湯澤由紀夫
資本金	1億円（株式会社FIXER 51%、株式会社フジタ・イノベーション・キャピタル 49%）
設立	2025年3月27日

市場規模、事業成長性を見据え、今後は積極的に資金・人材の投資を行う予定
成長の見込める当分野において、生成AIと医療DX市場の中の
「Potential Market」を顕在化させていくイノベーターとなる

藤田医科大学3病院に退院サマリー導入が決定

メディカルAIソリューションズから藤田医科大学病院、ばんだね病院、岡崎医療センターに導入決定
積極的な営業・広報活動によって各病院からの問い合わせも急増

藤田医科大学病院

- **病床数：1,376床**※大学病院としては国内最多の病床数
- **関連病院・診断所**
 - 藤田医科大学ばんだね病院**
藤田医科大学七栗記念病院 / 藤田医科大学中部国際空港診断所
 - 藤田医科大学岡崎医療センター**
- **愛知県内に2か所ある基幹災害医療センターのひとつに指定されており、高度救命救急センターや特定機能病院としての役割を担う**

メディカルAIソリューションズLPから

導入事例



藤田医科大学病院 様

藤田医科大学病院の全診療科において、IBM社製の電子カルテとの連携を行い「退院サマリー」及び「看護サマリー」作成支援を開始いたしました。臨床現場の医師・看護師に高い評価をいただいております。業務効率化に貢献しています。



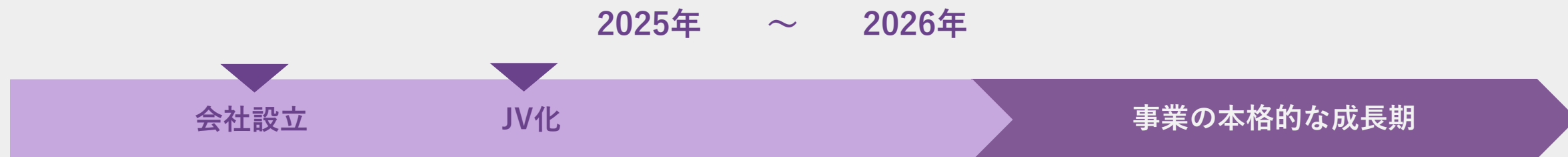
春日井市民病院 様

2025年6月より、7診療科にてGaiXer Medical Agentでの「退院サマリー」作成支援を開始。春日井市民病院様は富士通社製の電子カルテをご利用されていますが、問題なく連携し、現場の先生方に日々ご活用いただいております。

自律的で効率的なAIエージェントである「GaiXer Medical Agent」を
各病院に提供し、医療現場にイノベーションを起こします

今後のサービスラインナップ拡大の見通し

退院サマリーから順次サービスラインナップを拡大し、プラットフォーム化を目指す



退院サマリー	2025年2月から稼働し、すでに販売開始	診療情報提供書	8月中に開発完了・販売開始予定
看護サマリー	実証実験中 2025年7月から稼働し販売開始予定	各種診断書	今秋頃に開発完了

全国にサービスを展開し、マーケットリーダーに

本格的に事業・広報活動を開始

実際の現場の声を広報活動の中で展開しメディアを通じて広く認知を広げ、大きな反響があった

・ 5/28：医療テックニュース

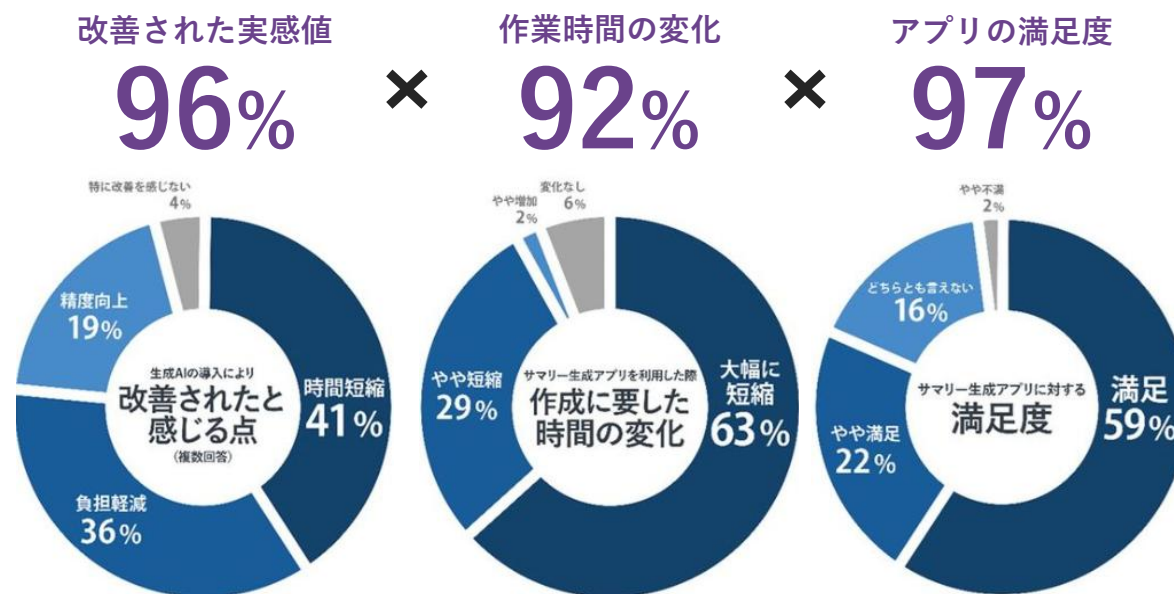
・ 6/13：中京テレビニュース

※上記他に8件のメディアに掲載

FIXERと藤田学園で生成AI（人工知能）を使った「GaiXer Medical Agent」の一機能である「退院サマリー作成支援システム」を開発し、藤田医科大学病院の6診療科で先行運用をスタート、3月からは入院機能を持つ31診療科での運用を開始した。

藤田医科大学の医師170名にアンケートを行ったところ、右図のようなアンケート結果が得られ、サービスへの受容性が高いことが実証された。

業務改善、作業時間の削減、アプリ利用の満足度の高さ
以上の圧倒的なサービス優位性を武器に、
全国の病院へのサービス普及を進める



当社の捉える医療DX市場

政府の方針と当社が取り組む医療DXの方向性はベクトルを同じくしている

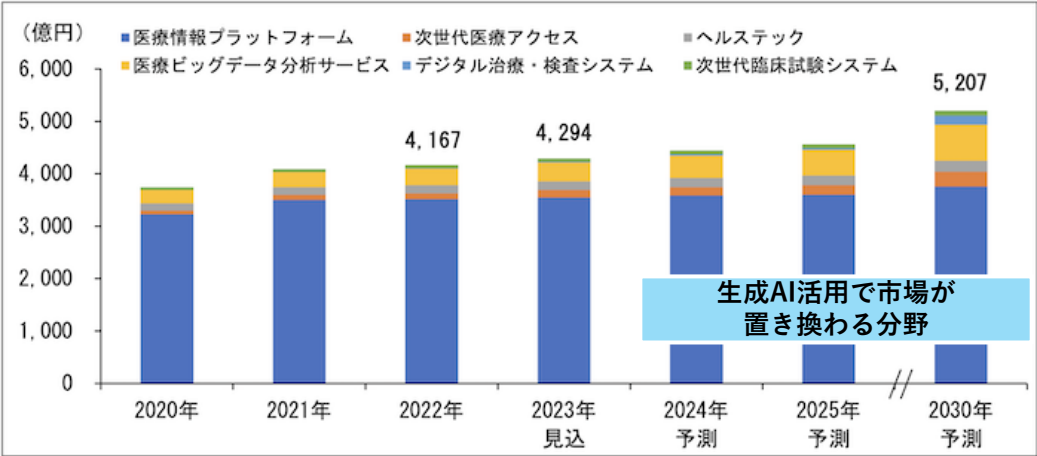
6/13に内閣府から発表された「経済財政運営と改革の基本方針2025」の中で、医療DXを通じた効率的で質の高い医療の実現が明言されたことは、当社の医療DX事業には追い風となっていく

当社の医療業界DXへの準備状況と今後の展望

	現状	2026年度（計画）
医療文書自動生成	α 版開発済	全国展開
医療情報PF領域	α 版開発済	各病院との提携
電子処方箋/ 治験情報管理	提携検討中	実用化開始



医療・ヘルスケアDX関連市場の市場規模



出典：富士経済「2023 医療・ヘルスケアDX関連市場の現状と将来展望」から抜粋（令和6年3月20日）

FIXERが貢献する医療DXのロードマップ

医師の作業負担が大きい医療文書の作成支援から着手し、将来的には病院内にある様々医療データを集約して2次利用を可能とする医療情報連携システムを構築することで医療DXに貢献していく



本市場に本格的に参入し、マーケットリーダーを目指す

GaiXerを中心とした事業展開を通じて日本社会の生産性向上に貢献

労働生産性が低く、
テクノロジーによる生産性向上余地が
大きい業界をターゲット

- いまだにオンプレが台頭する産業
- Labor intensiveな旧来型の産業



GaiXer 金融
Enterprise AGI Platform

クラウドバンキング

GaiXer 行政
Enterprise AGI Platform

ガバメントクラウド

GaiXer 医療
Enterprise AGI Platform

電子カルテ・レセプト

GaiXer
Enterprise AGI Platform

映像・製造業等

国民の生活基盤を支える産業にフォーカス

クラウド・AIの活用による生産性向上
インパクトが大きく、付加価値の高い分野に集中

03

GaiXerの進捗

事業構造転換の進展

2023年4月のGaiXerリリース以降、事業構造変革に注力し、成長への足固めを行った

■GaiXerの質的進化

RAG性能向上、マルチモーダル対応

政府のセキュリティ評価制度であるISMAP-LIU特別措置サービスリストへの登録、LGWANへの対応

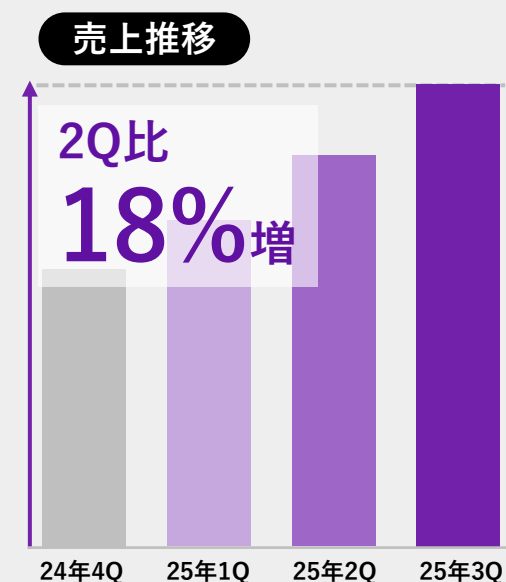
■医療DX分野のサービス開発

オンライン資格確認、電子処方箋サービス等の医療DXの中核となる標準型電子カルテα版の開発

生成AIによる医療文書の自動作成を実現

■GaiXer利用の伸長

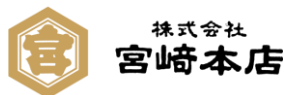
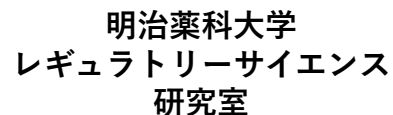
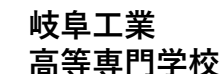
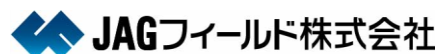
事業の成長ドライバーであるGaiXerの展開が本格化



エンタープライズAGIプラットフォーム GaiXer 導入事例

GaiXerは100社以上の企業や官公庁や自治体等にご利用いただいております、どなたでも便利に活用可能なUI/UXや、安全性とセキュリティを評価されています

※アルファベット順



GaiXer、仙台市の「仙台市生成AI導入実証等業務」案件で採用



■概要

宮城県仙台市（市長：郡 和子）の「仙台市生成AI導入実証等業務」案件において、当社が提供する生成AIサービス「GaiXer（ガイザー）」が採用されました。

本案件は、仙台市職員の業務効率化と生成AIに対する理解促進を目的としており、令和7年6月23日より開始しました。主な業務内容は以下の通りです。

1. RAG（検索拡張性）技術を活用した生成AIサービスの実証

内容：仙台市会計室会計課における会計審査業務の実証および効果検証に伴う、関連条例・規則、業務マニュアル等の文書参照と、職員の質問にAIが回答する環境の提供およびサポート

2. 庁内職員向け生成AI研修の実施

内容：生成AIの基礎知識、プロンプト作成方法等に関するハンズオン研修、e-learning教材の提供

※当社プレスリリースより抜粋

動画生成AIが進化 - 日本経済新聞でFIXERの取り組みが紹介されました



■日本経済新聞の掲載記事から

システム開発のFIXERは、三重テレビ放送（津市）が2025年4月から放送している番組「LEGEND～よみがえる三重の偉人列伝～」で、生成AIを活用した制作協力を開始した。地元ゆかりの偉人の容姿や音声を再現したアニメーション制作を受託している。

FIXERはこれに続き、生成AIを活用した本格的なドラマ制作にも着手している。背景映像やエキストラのシーンはソラで生成し、人物が演技する場面は、まず人物を含めAIで作成した後、登場人物だけを俳優がスタジオで収録した映像に差し替える手法を採用する。

松岡清一社長は「生成AIをフル活用すれば、制作コストを10分の1近くまで抑えられる可能性がある」と説明する。スタジオセットやロケハン（撮影地の下見）の費用を大幅に減らせるほか、年代物の家具など用意しにくい小道具もAIで生成できるという。「生成AIによる映像制作を2年以上研究してきたが、クオリティーが納得できるレベルになったのでビジネス化に踏み切る」（松岡氏）としている。

※出典：動画生成AIが進化 「エキストラなし」制作も始動、FIXERなど_日本経済新聞電子版_2025/6/14掲載
※ソラ（Sora）：OpenAI社が提供する動画作成に特化した生成AI



Elevate every task with GaiXer. すべてのタスクをGaiXerで格上げ

GaiXer-Ready 生成AIエキスパート派遣サービス

Instant Elevation – 即戦力投入

生成AIの業務への適用を実現できるタレントが
業務ごとのプロンプトセットを自在に活用。
配属初日から生産性を“格上げ”します。

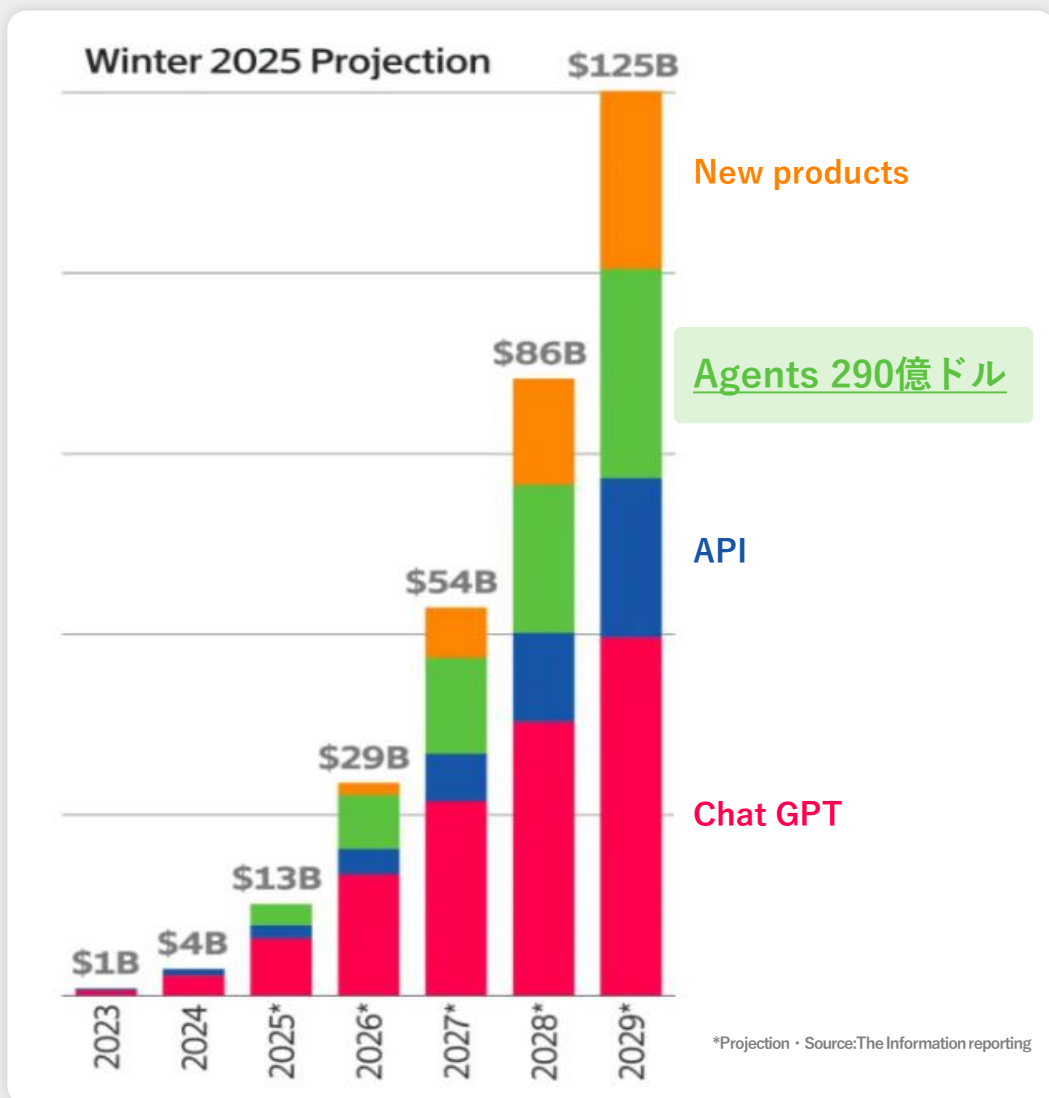
Data-Driven Premium – 価値の見える化

生成AIの寄与率・成果KPIをリアルタイムで
トラッキングし、数字で証明。
クライアントは投資対効果を明確に把握できます。

Sustainable Partnership – 継続的な価値提供

導入後もGaiXerのプロンプトライブラリを随時アップデート。
タレントとAIが成長し続けることで、
長期的な業務改善サイクルを実現します。

OpenAI社の収益化予測 - AIエージェント事業の可能性



2025年4月に発表されたOpenAI社の予測によると、AIエージェントビジネスは今後Chat GPTの収益を上回る予測が明かされた。さらに同社の発表からは、

- ・ AIエージェント事業は2029年には290億ドルの売上を生み出す
- ・ AIエージェントはOpen AI社の総予測収益の約23%を占めることになる
- ・ OpenAI社のビジネスモデルがデジタル労働プラットフォームへトランスフォーメーションする

という同社の今後の方向性を読み取ることができる。

こういった将来予測の変化から、当社はAIエージェントの提供を開始し、先行者利益を確保するために、ブランド力、顧客獲得力、技術優位性、価格決定力を確立してまいります。

04

AI SaaS元年の成長戦略

生成AIとSaaSの世界市場は、驚異的な成長が予想される



GaiXerが起爆剤となり、この驚異的な成長市場で
FIXERは生成AIビジネスのリーディングカンパニーを目指す

GaiXerの成長可能性と信頼性

現在、世界の生成AI市場の勢いを生み出しているのはOpenAIやAnthropicといった「AIパワーハウス」や「AIジャイアント」と呼ばれる巨大な資本力を背景に、驚異的なスピードで進化する企業群とMicrosoft、AWS、Googleといったパブリッククラウドのプラットフォーマーもサービスを進化させています

一方、エンタープライズシステムに信頼性が求められる日本市場では、現場での生成AI利用のためのプラットフォーム開発にグローバル基準のクラウドネイティブな技術力が求められています。
この点において、創業以来クラウドネイティブな開発にこだわってきた我々FIXERの「GaiXer」は、日本社会における生成AI活用の一翼を担うと確信しております

GaiXerの応用事例	
営業・マーケティング	文案制作、顧客分析
開発	コードの自動生成、バグの自動検出、ソフトウェア開発の効率化
教育	個別学習の支援、教材の自動生成、教育効果と質の向上
クリエイティブ	音楽、画像、動画コンテンツの自動生成、クリエイティブ力の向上

新展開

GaiXerをフラッグシッププロダクトと位置づけ、次世代のプラットフォーム事業を展開する



出典 ※1 2024年3月 2024年版 MedTech市場調査レポート
※2 2024年1月 金融DX戦略レポート2024-2028
※3 2024年11月12日 石破首相発表

「自動化適用×生成AI活用」による利益率の向上

大規模プロジェクトにGaiXerを活用することで自社のコスト削減を実行し、生産性を向上
クラウド化によって実現してきた自動化の適用範囲をさらに広げていくことで利益率を向上

自動化の範囲	手法	自動化による恩恵
インフラ構築 (Infrastructure as Code; IaC)	クラウドインフラの構築・設定から正常稼働確認までのプロセスをプログラムで記述	手作業で実施していた作業を自動化することで、提供期間短縮・工数削減と共に、安定性が向上
インフラ運用	- 障害発生時には深刻度を自動判定して通知 - AIで障害予兆を検知し、障害を未然に防止	保守・運用の工数を削減し、運用品質が向上（オンプレ時代の労働集約型からの脱却）
マイグレーション	クラウド移行（マイグレーション）案件の既存システムのアプリケーション移行において、機械学習による自動変換を実施	手作業による変換に比べて、期間・費用を大幅に抑えた上に、変換品質が向上
テスト	自動的にテストケースやテストデータを生成し、アプリケーション更新後にテストを自動実行	短いサイクルで実装・テストを繰り返すアジャイル開発における開發生産性の向上

生成AIによる更なる生産性向上

AIエージェント化の事例 GaiXer Medical Agent

①データのクラウド移管 ②アプリケーション開発 ③GaiXer生成AIプラットフォームを融合させることで、進化したAIエージェント『GaiXer Medical Agent』を提供開始



院内情報サマリーの自動生成が増加するほど生産性が上がり、AIエージェントプラットフォームを開発。医療AIアプリとプラットフォームの総称を「GaiXer Medical Agent」とし、今後の医療DXの中で大きな需要を見込むサービスとして、医療業界からも注目が集まっている。

05

Appendix

ビジネスモデル

- ▶ プロジェクト型サービスによってクラウドネイティブなシステムを構築
- ▶ クラウドやソフトウェアのライセンスをリセールし、マネージドサービス(保守・運用・エンハンス開発)を提供
- ▶ 顧客ニーズの高い機能をプラットフォーム化したSaaS事業も展開

プロジェクト型サービス

新規システムをクラウドネイティブに開発



既存システムのクラウド移行



マネージドサービス

完成したエンタープライズクラウドシステムを
マネージドサービスにより保守・運用・エンハンス開発



SaaS

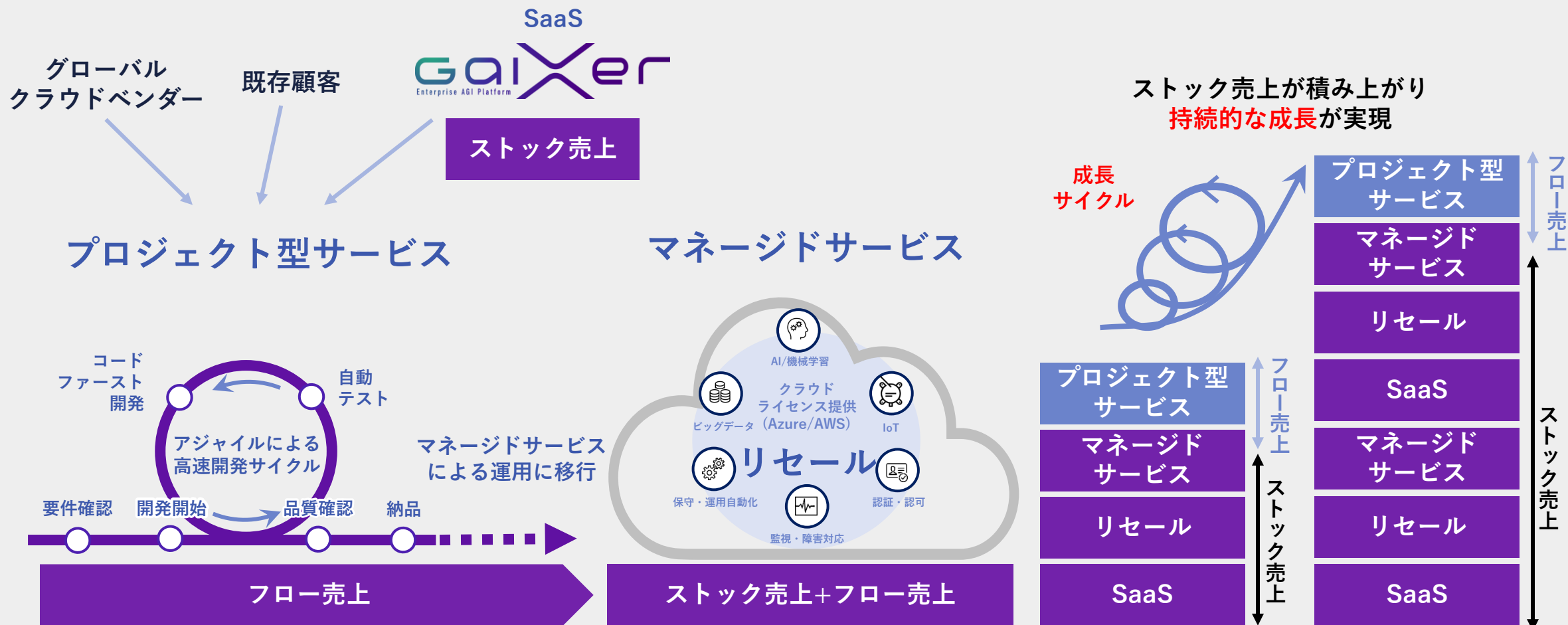
顧客ニーズの高い機能をプラットフォーム化
高付加価値のSaaSとして提供

GaiXer
Enterprise AGI Platform

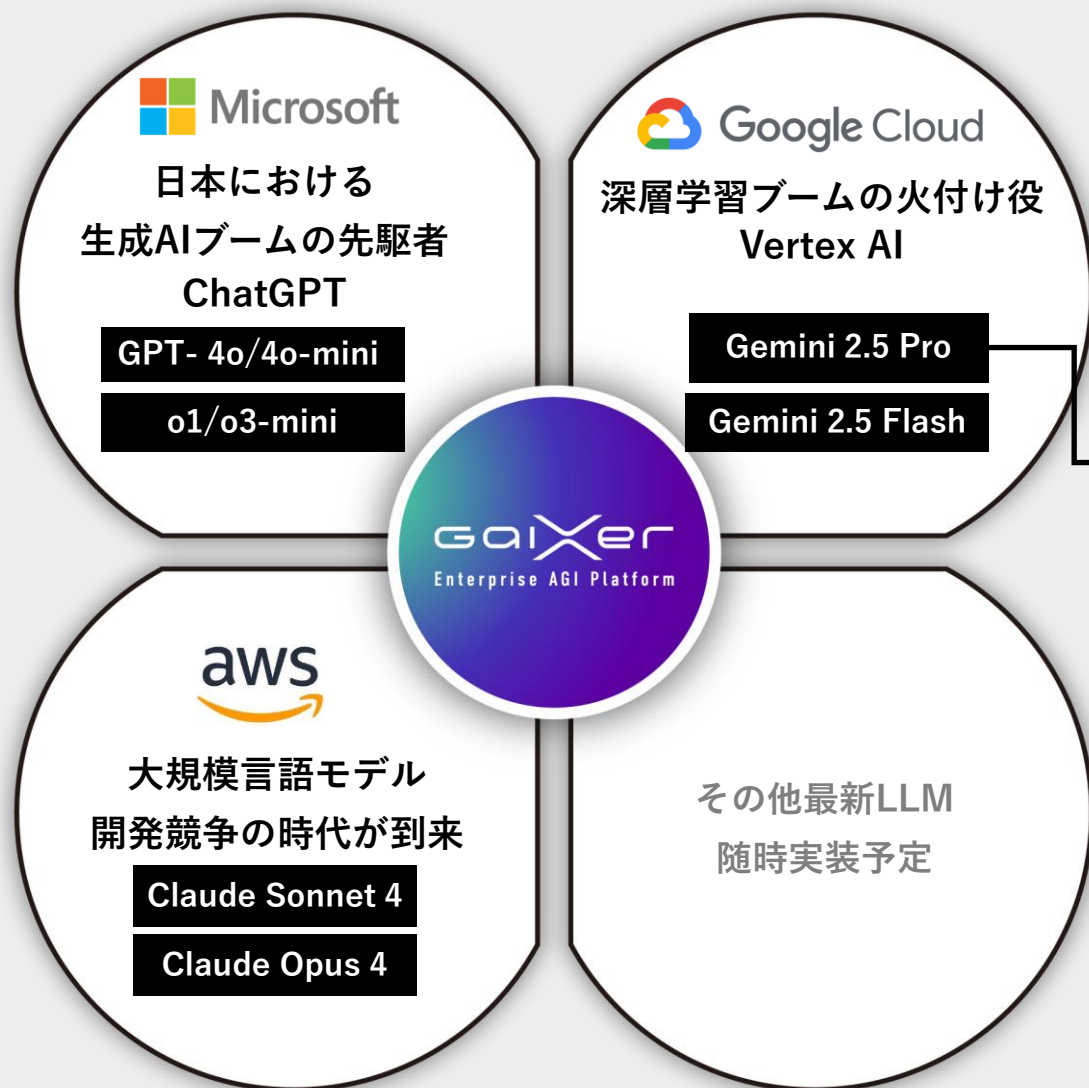
Microsoft Azure上のセキュアな
ネットワーク環境で駆動し、専用環境
で学習・生成を行うエンタープライズ
向けAGIプラットフォーム

ビジネスフロー

- ▶ グローバルクラウドベンダーや既存顧客からの紹介でプロジェクト型サービスを受注
- ▶ プロジェクト型サービスで開発したシステムはリセールとマネージドサービスに移行しストック売上へ
- ▶ マネージドサービスでは、顧客ニーズに対応したエンハンス開発（機能追加）も提供しており、一部フロー売上が発生



GaiXerの特徴



GaiXer は業務に最適なLLMを順次追加搭載
Enterprise AGI Platform

複数LLMのいいとこどり が可能

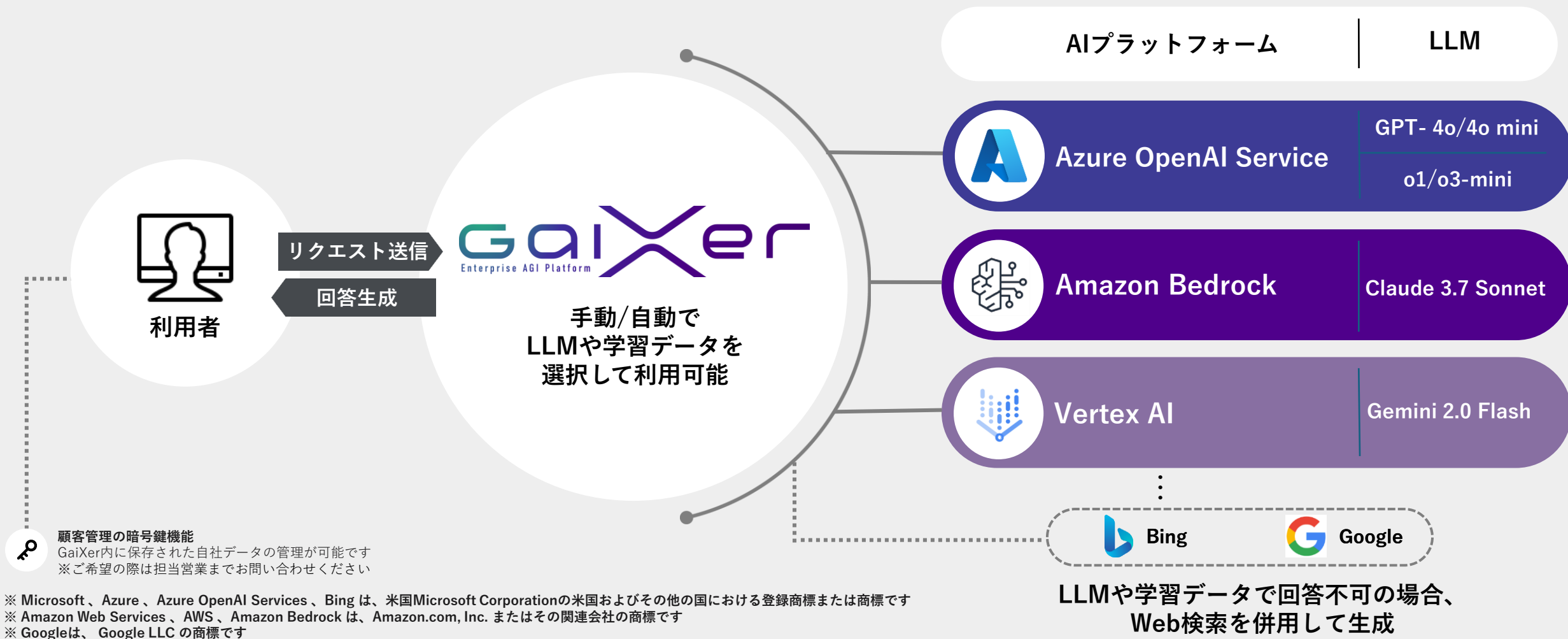
200万トークンという膨大なコンテキストフレームにより、
超長文の文章などの入出力が可能。
Googleの持つ従来のテクノロジーを駆使し、
マルチモーダル(画像、動画、音声)対応が可能に

政府のセキュリティ評価制度 ISMAP-LIU 特別措置サービスリストに登録

※Microsoft、Azureは、米国Microsoft Corporationの米国およびその他の国における登録商標または商標です。
※Amazon Web Services、AWSは、Amazon.com, Inc. またはその関連会社の商標です。
※その他記載の会社名、製品名は、各社の商標または登録商標です。

マルチクラウドで高い可用性と生成品質を実現

ベンダーロックインを防ぎ、Azure、AWS、Vertex AIの3つのプラットフォームで提供可能



本資料は、当社の業界動向及び事業内容について、
現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。

これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。
既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、
将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性があります。

従って、当社の実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。

