

事業計画及び 成長可能性に関する事項

AI inside 株式会社（東証グロース 4488） | 2026年6月



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	130人(2026年3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	

AI inside は、AIを現場で動かす会社です

企業の社内データを取り扱うAI「DX Suite」でシェアNo.1、
ここで培ったAI基盤をベースに、あらゆる日本の産業基盤をAIに換えていきます

47.4億円

年間売上（26/3期）

5年連続で増収

94.5%

継続課金の比率

毎月積み上がる安定収益が大半

3,203件

導入契約数

84業界に広がり、特定業界に依存しない

NOW・今

AI-OCR 国内シェアNo.1

社内データを整理し、使える形に



NEXT・これから

AI基盤とデータ活用を、日本のAIインフラへ

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

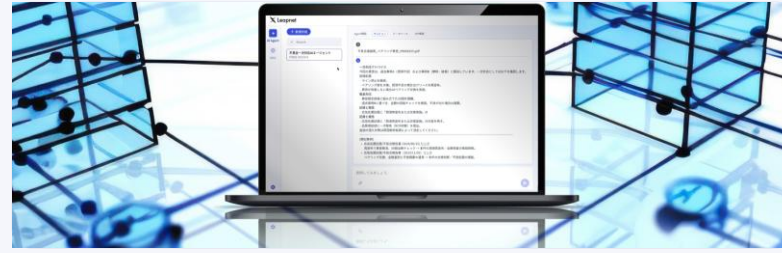
アプリケーション・AI基盤・インフラの3層を、垂直統合で開発・提供する



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

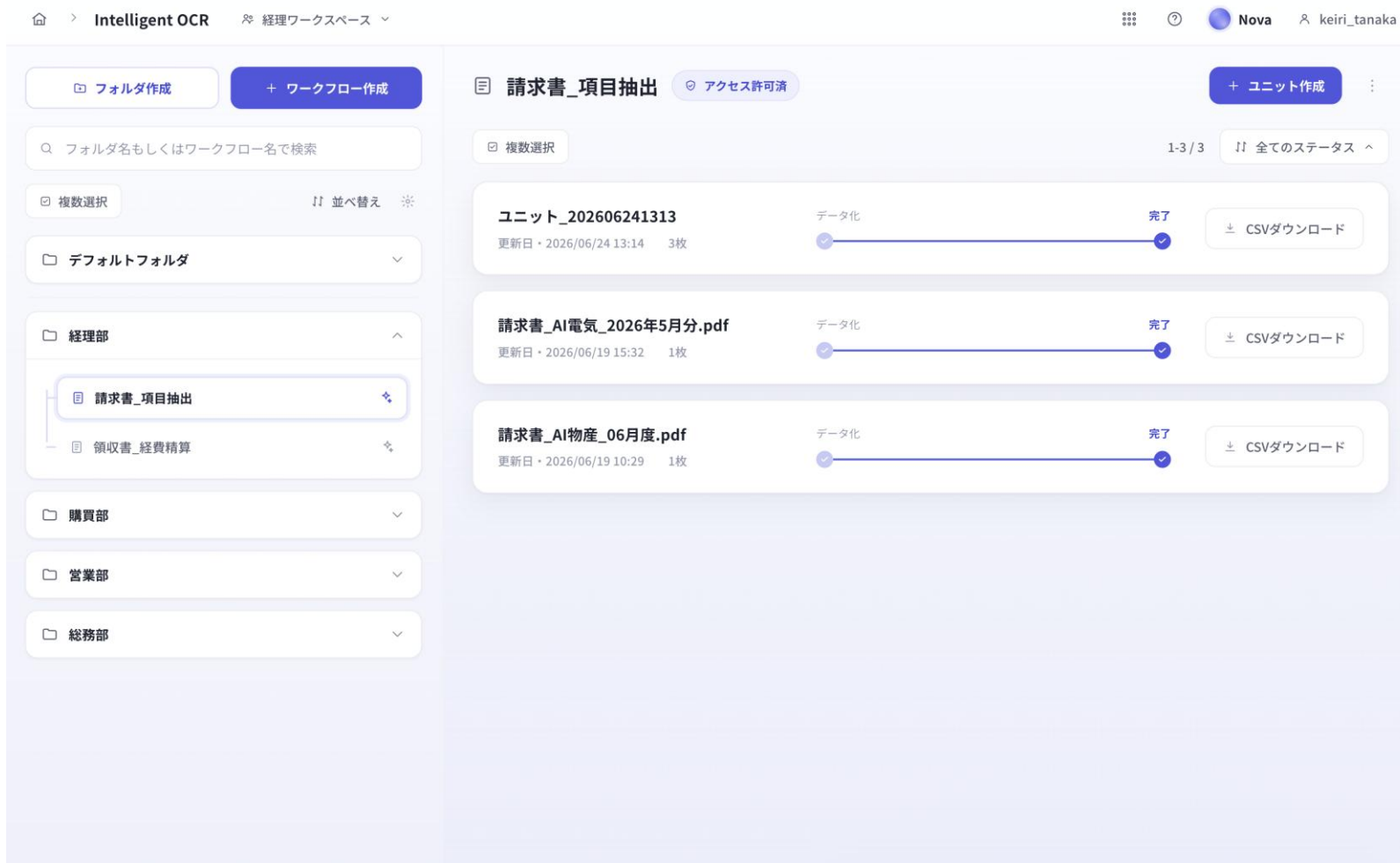
オンプレミスかつ高セキュリティにAIを動かすエッジコンピュータ。データを外部に出さず、現場でAIを即戦力にする。

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

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

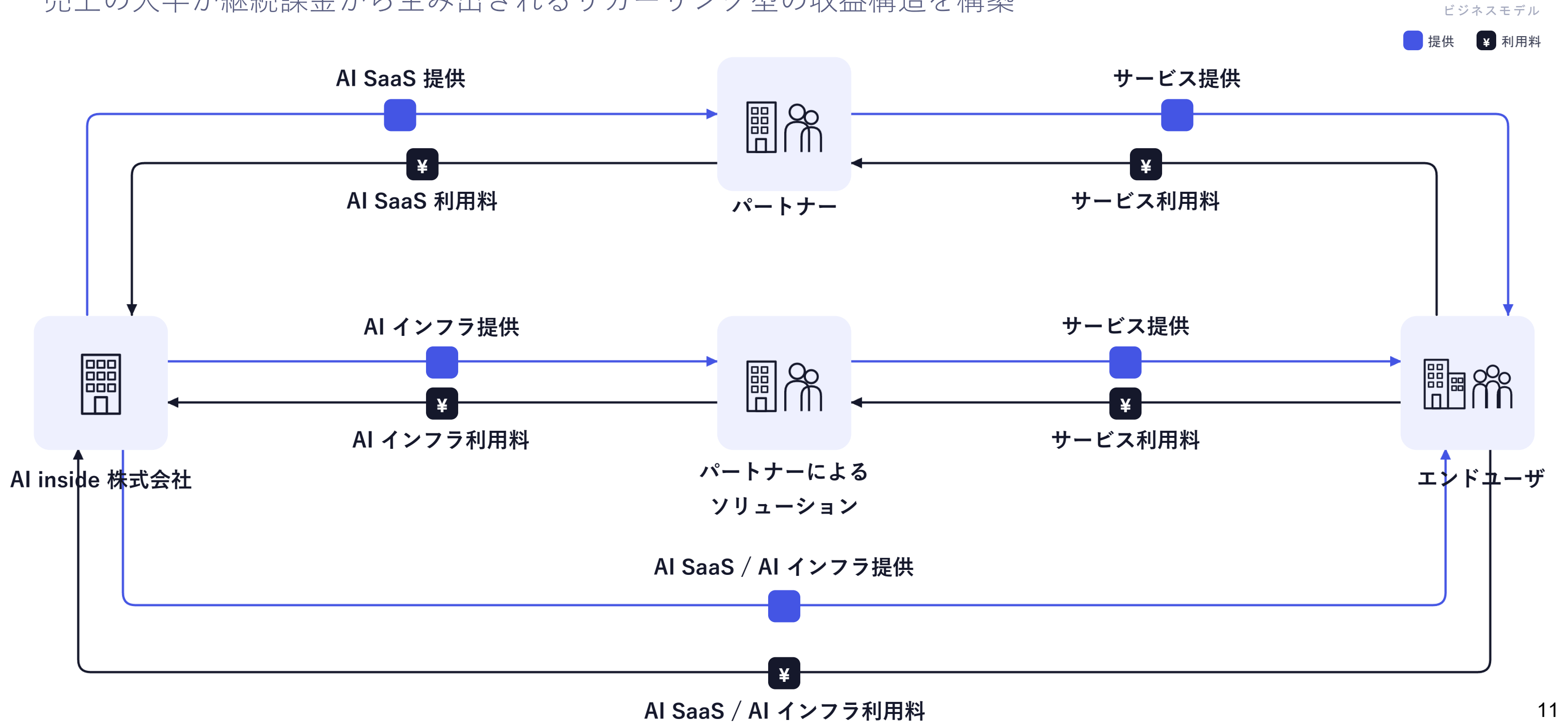
02 Cube でローカルAI処理
AI-OCR / RAG をオンプレミスで実行

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



契約は **99.34%続く** - だから収益が積み上がる

一度導入されると業務に深く根付き、解約率はわずか0.66%

続く契約が利用課金として毎月積み上がり、売上の大半がリカーリングになる

99.34%

契約継続率

業務に深く組み込まれ、一度導入されると抜けにくい。解約率はわずか **0.66%**

だから
→

94.5%

売上のリカーリング比率

続く契約が毎月積み上がるから、売上の大半が継続課金に。景気や単発案件に左右されない。

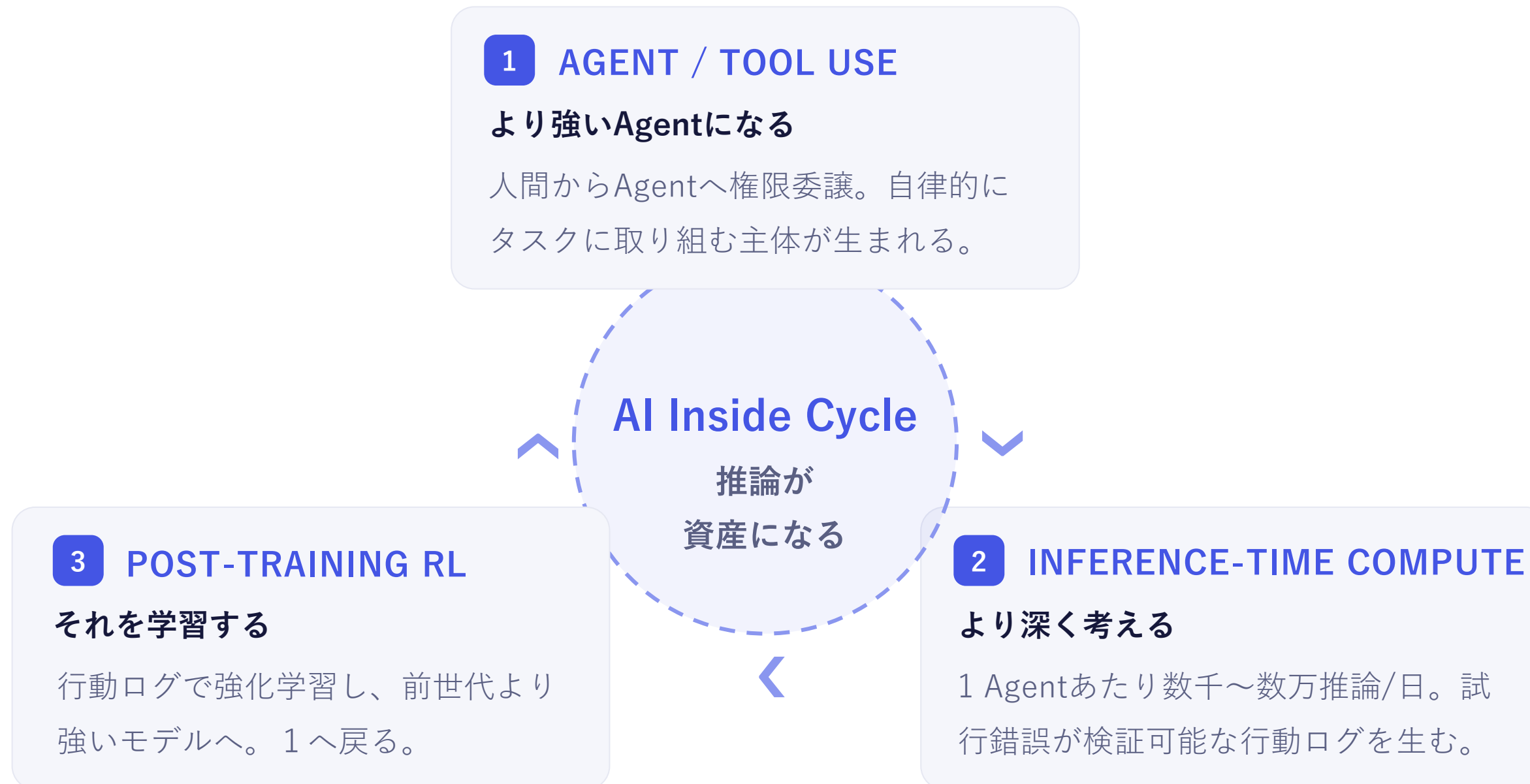
リカーリングの仕組み

AI inside (DX Suite・Leapnet・Cube) → パートナー126社 → エンドユーザーの利用料が継続的に還流。使うほどAIが進化し、さらに利用が増える好循環を、課金構造そのものが支える。

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



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月発行

「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

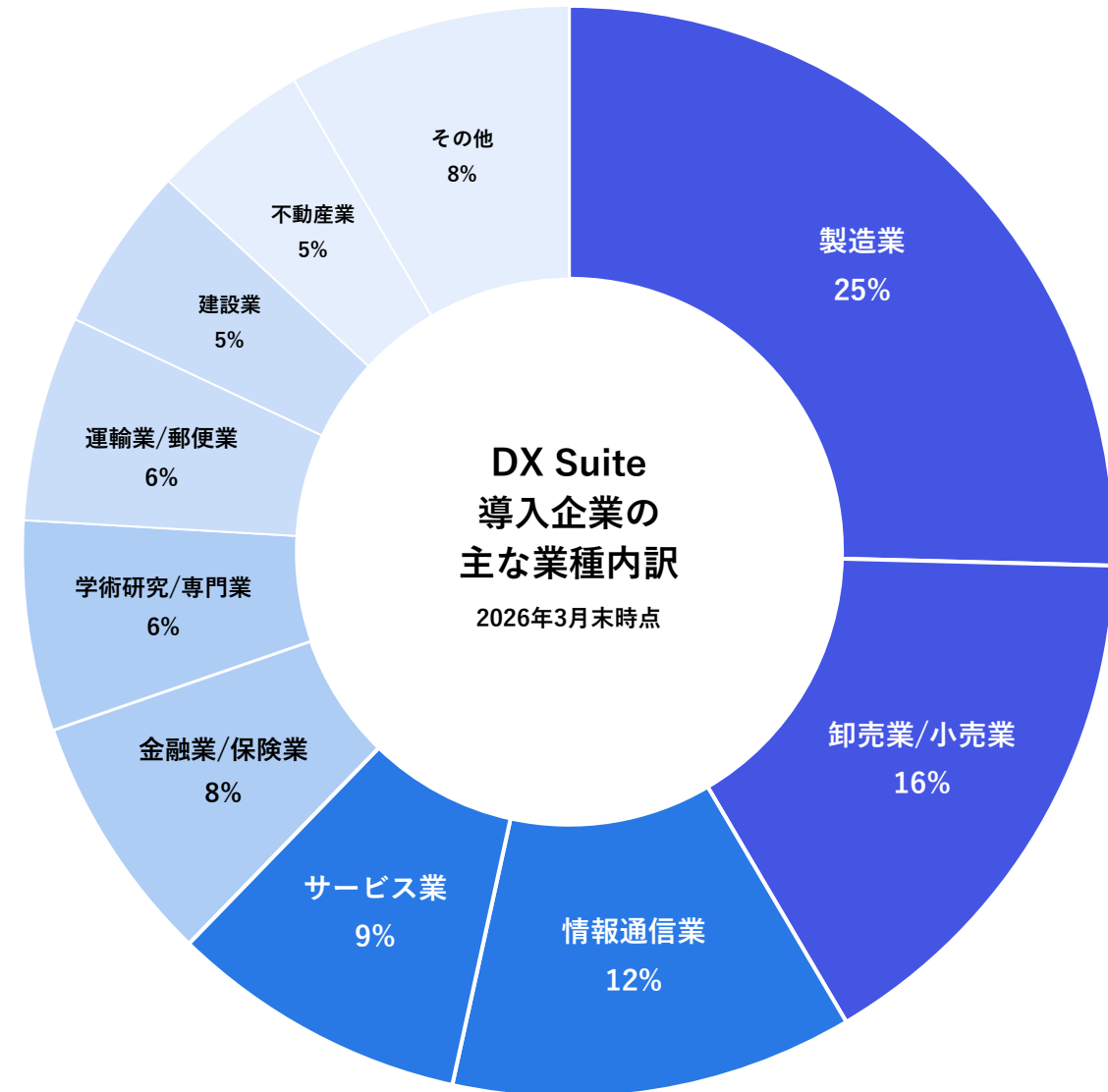


3,203件の契約先は84業界と多岐にわたり、特定企業・業界への依存がない

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

顧客業種別



※ 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)

※ 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 126社 (2026年3月末時点)

2026年3月期 実績

主要指標は、**いずれも前年を上回る**

売上・契約・ユーザー・読取項目数が揃って増加、解約率は低水準を維持している

47.4億

売上高

前年同期比 107.9%

3,203

契約件数

前年同期比 104.8%

77,975

ユーザー数

前年同期比 117.3%

3.9億

読取項目数 / 月 (4Q)

前年同期比 123.8%

0.66%

解約率

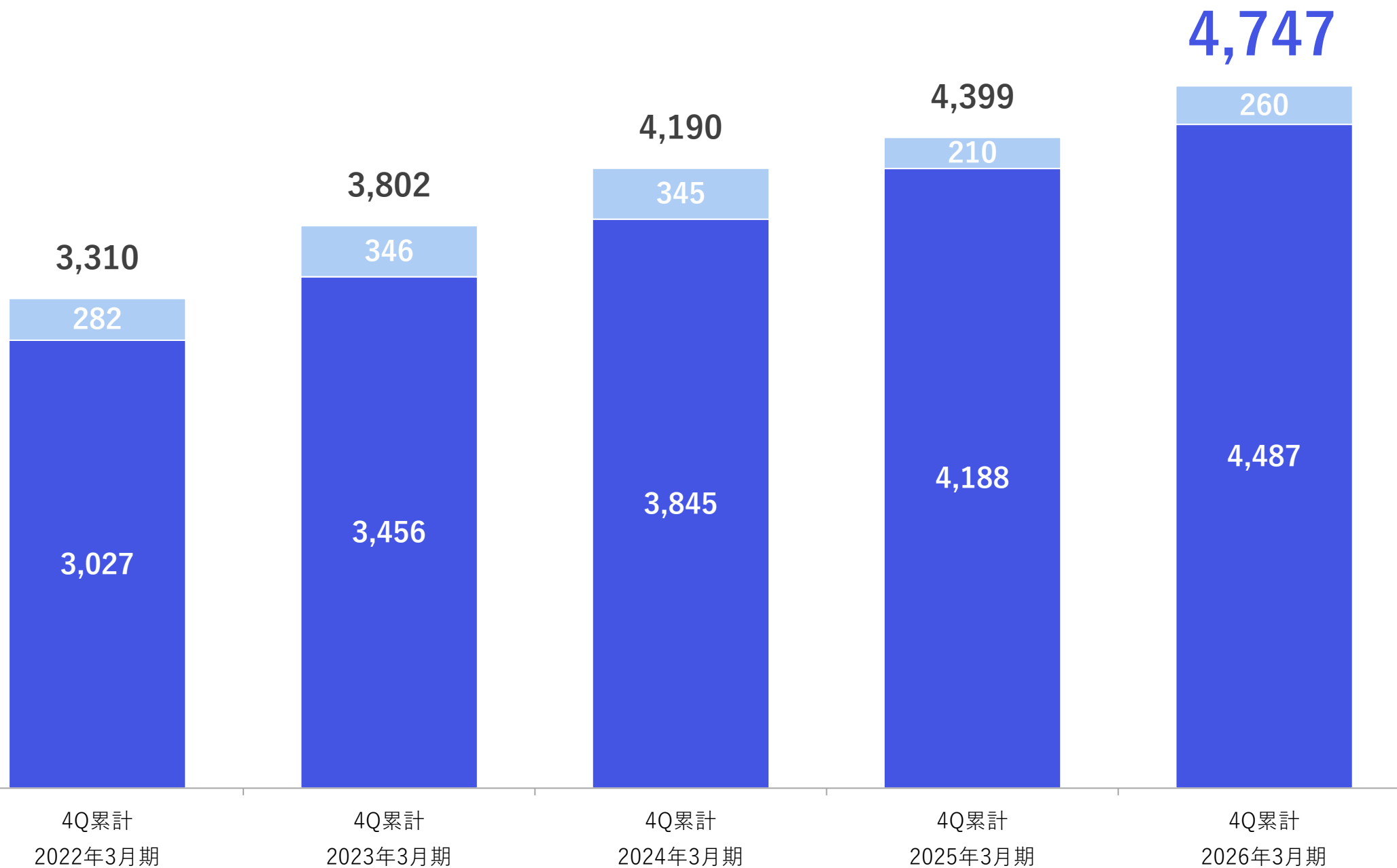
前年同期比 +0.09pt

(百万円)	2025年3月期 通期実績	2026年3月期 通期実績
売上高	4,399	4,747
リカーリング	4,188	4,487
セリング	210	260
営業利益	385	310
経常利益	405	487
当期純利益または 当期純損失 (△)	△497	351
EBITDA	871	529

- ・ DX Suite と Intelligent OCR は3,203契約。Standard、Pro、Edge (AI inside Cube シリーズ用 DX Suite) プランは1,697契約、Liteプランは1,506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17.9%。販管費はR&Dが22.6%、S&Mが28.9%、G&Aが24.0% (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

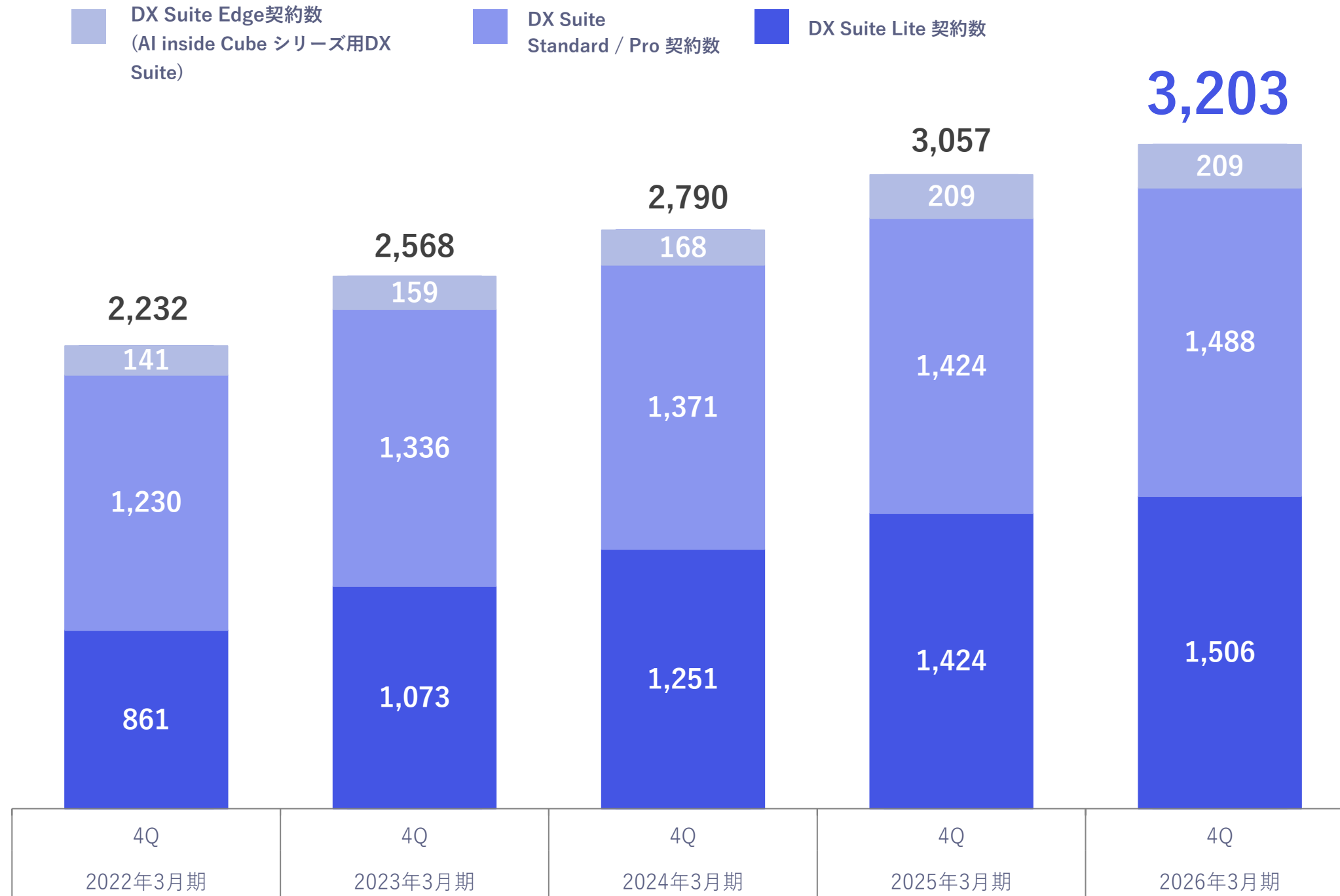
リカーリング セリング



リカーリング中心に
5年連続増収

単位：百万円

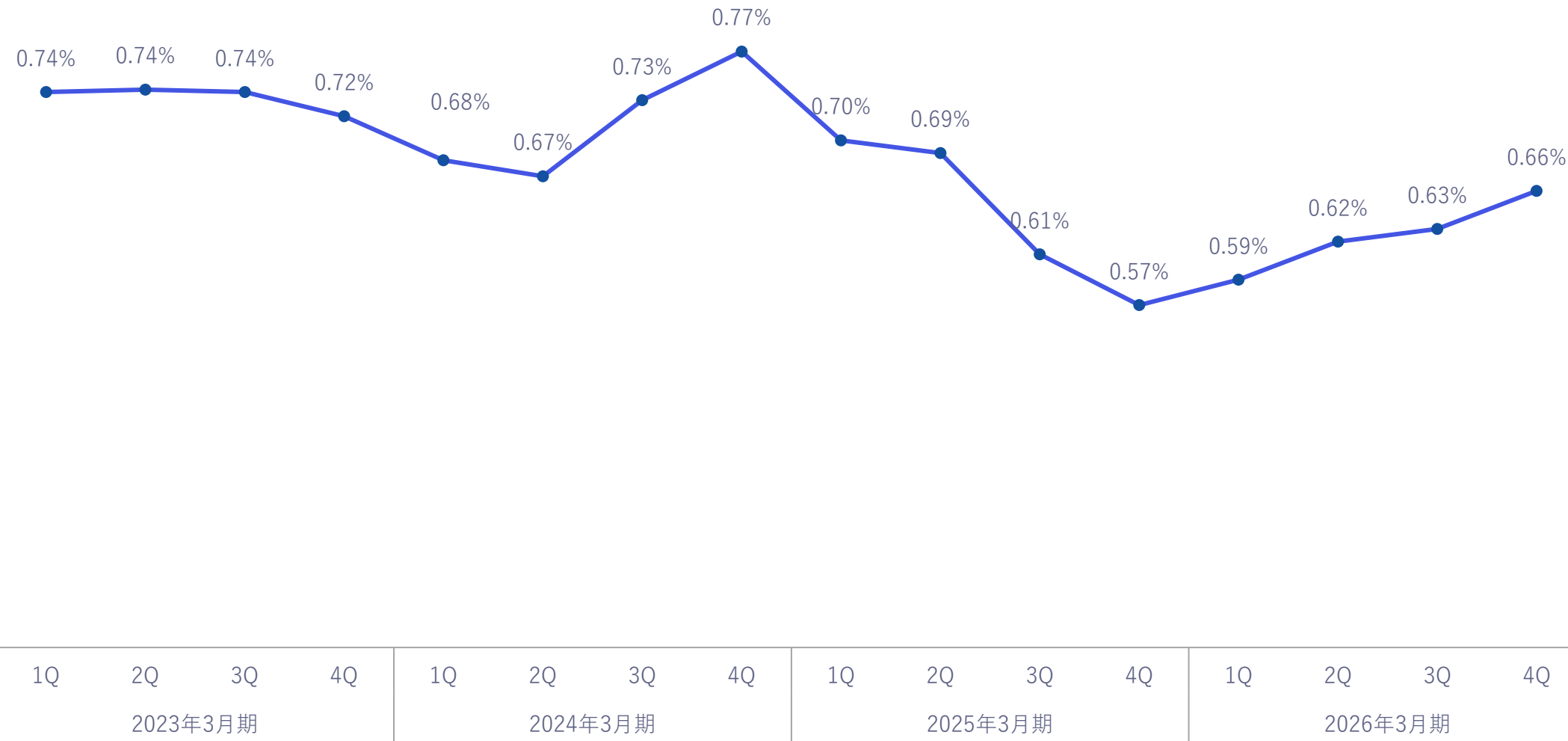
DX Suite プラン別契約数の推移



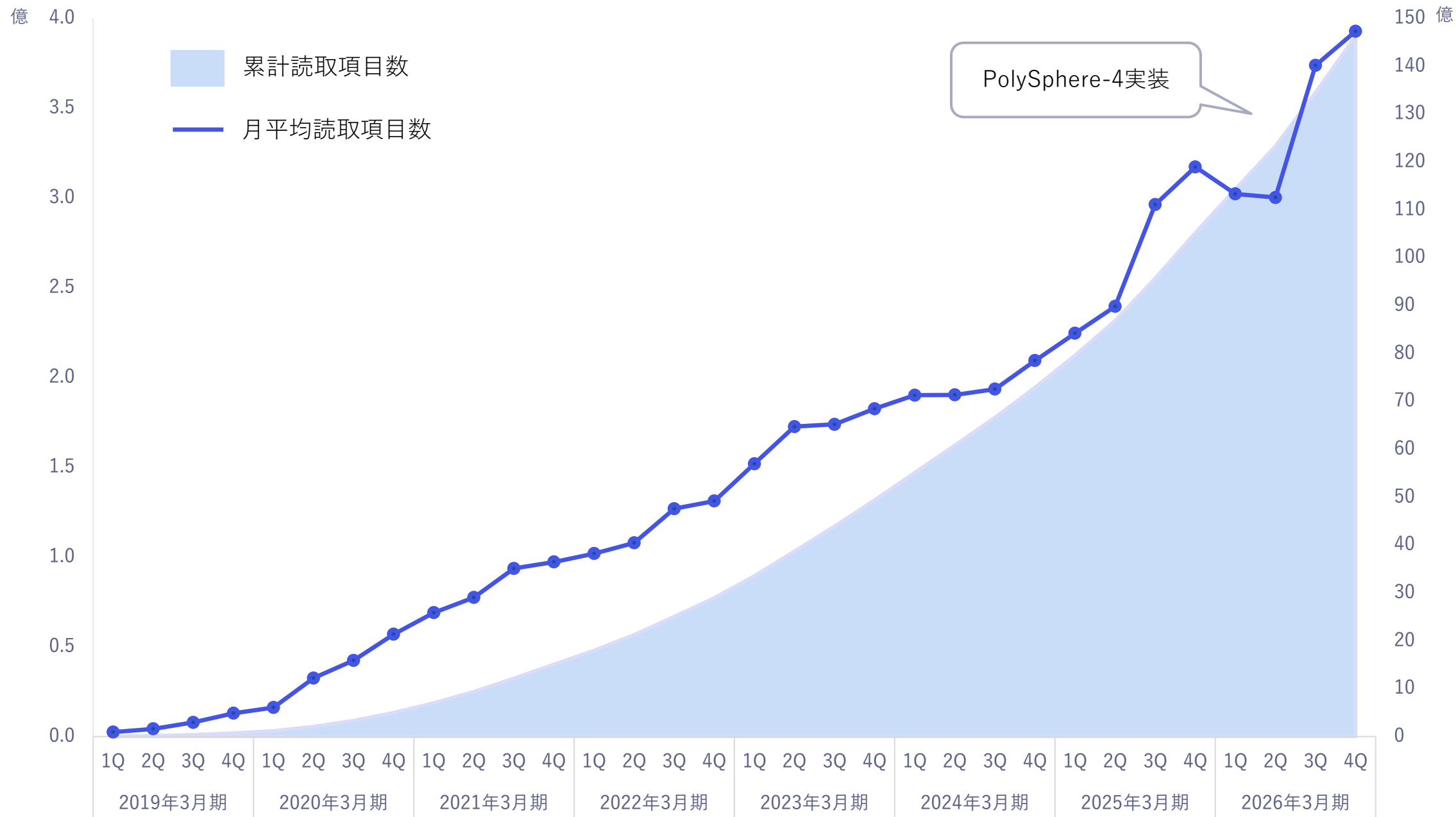
5年連続で増加
3,200超に到達

※ 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



安定的に1%未満の
低水準を維持



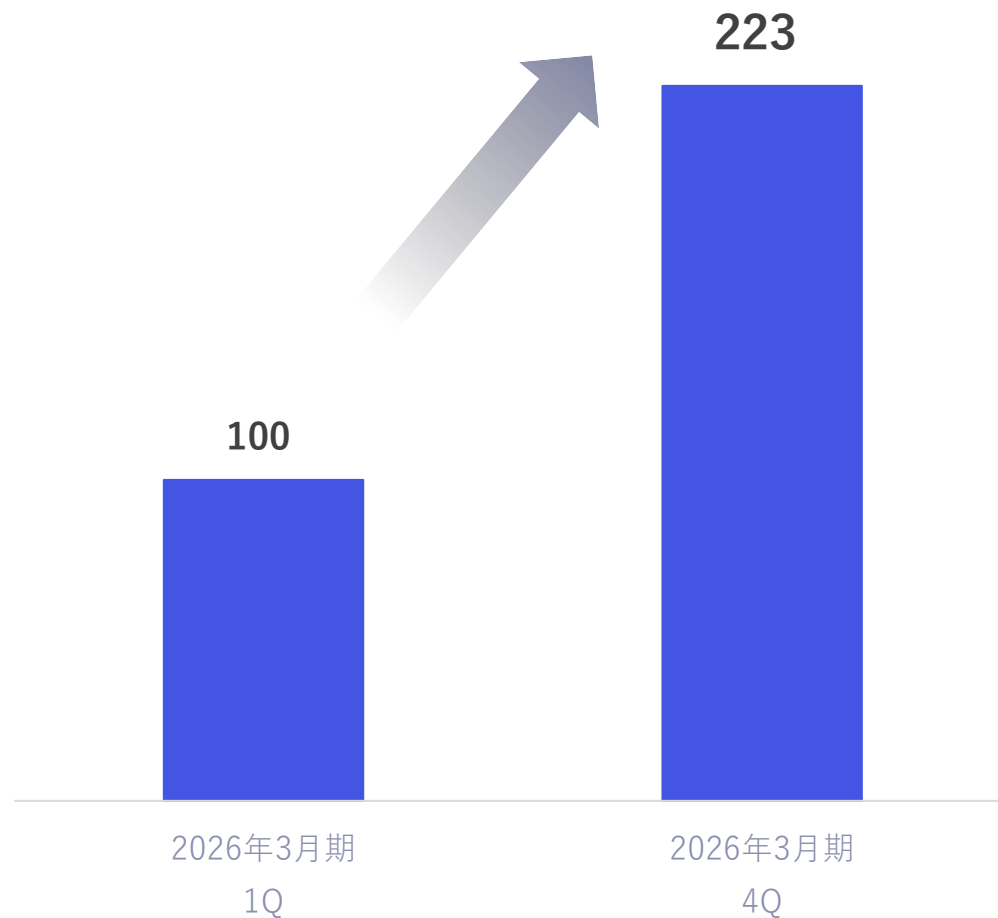
25年下期の
PolySphere-4実装
後、読取精度向上に
より再成長基調に

PolySphere-4 実装後の状況



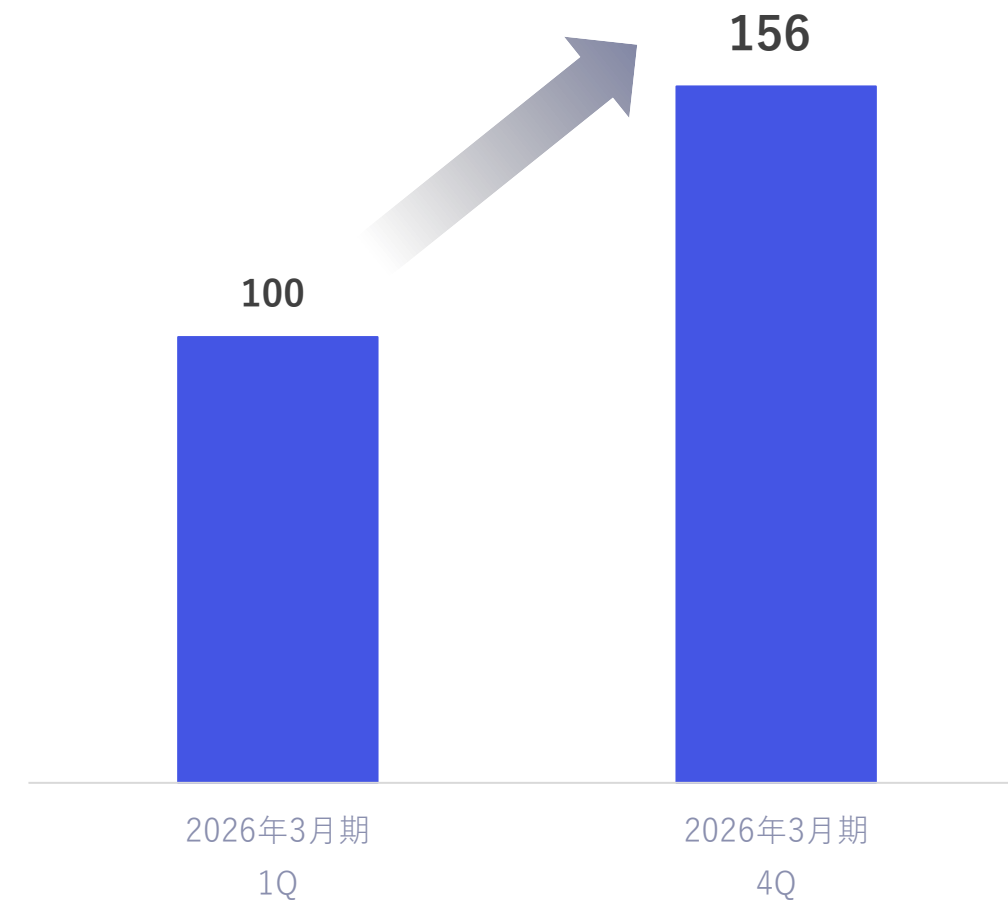
PolySphere-4実装後、月平均読取項目数／DX Suite新規受注数（当社販売分）は引き続き増加傾向
既存顧客利用拡大／新規顧客獲得双方の指標は堅調に推移

月平均読取項目数（項目抽出・全文OCR 合算）



※ 今期1Qの月平均読取項目数を100とした場合の倍率

DX Suite 新規受注数（当社販売分）



※ 今期1Qの直販DX Suite新規受注数を100とした場合の倍率

事業方針

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

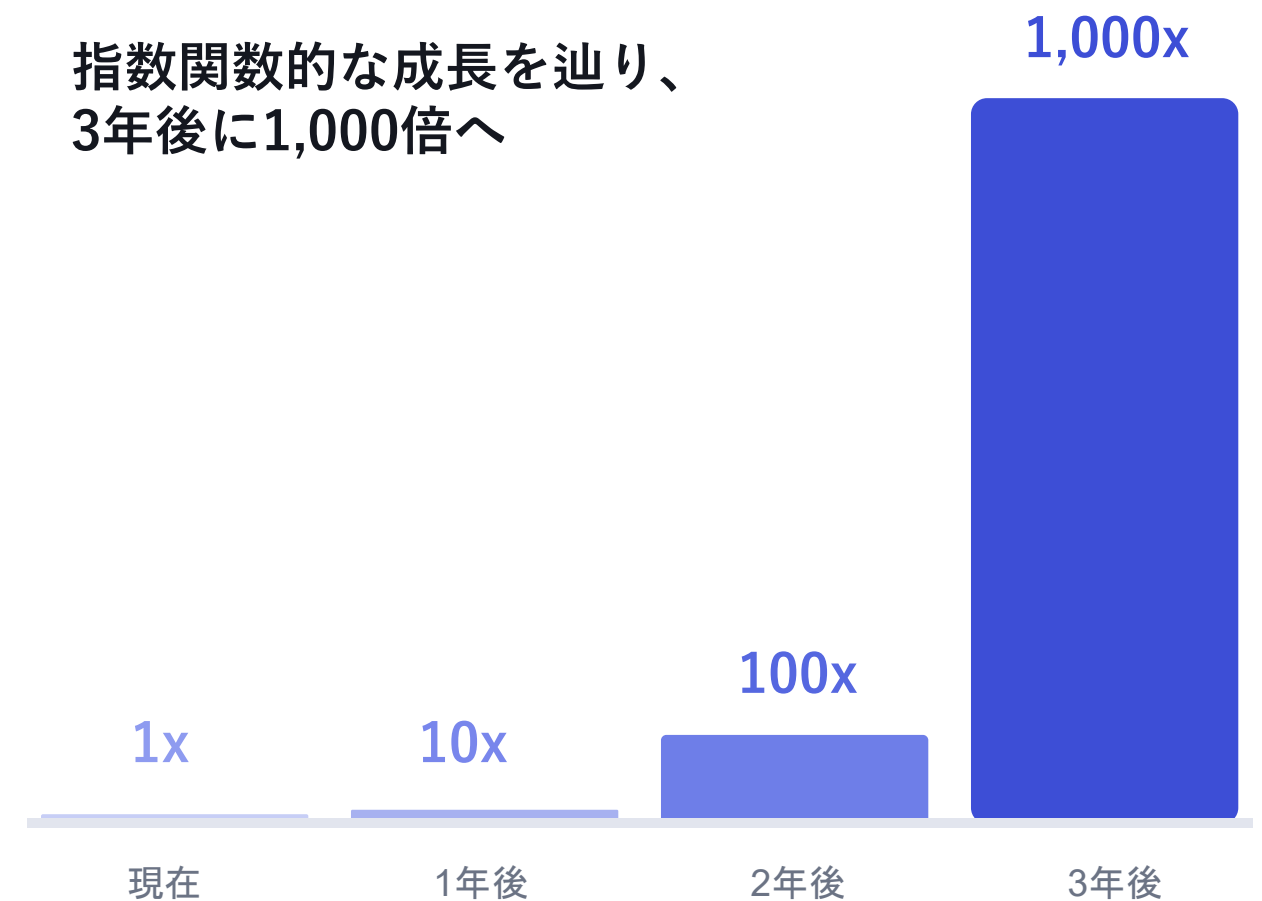
AIの成長予測

$$3.2 \times 3.2 = 10$$

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



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



※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

1. DX Suite を、AIエージェント実行基盤へ進化させる

OCRでデータ化するプロダクトから、業務全体を完全自動化し完結させる基盤へ – 3つの軸で進化する

軸 01

完全自動化へ

読取の自動化から、業務プロセス全体の自動化・証跡化へ。AI処理と人の協働ワークフローを定義し確定させる。

軸 02

データ入力対象の拡大

紙から、動画・音声等あらゆる非構造データへ。データ化と業務・職種の対象範囲を大きく広げる。

軸 03

データ活用業務への拡大

データ入力業務から、意思決定業務へ。データ化のその先、業務の実行・判断までを担う。

2. Leapnet事業の本格立ち上げ

DX Suiteで磨いた技術をAI構築基盤として外部提供、企業ごとに最適なAIを作り・動かし・収益化する
国産フルスタック基盤を、2026年5月に正式提供開始

提供価値

マルチモーダル対応

PDF・CSV・画像・音声・動画等あらゆる形式の社内データに対応し、自然言語での質問応答を実現。

提供価値

AIエージェント構築

自然言語で構築し即座に業務フローへ。基本料なし、使用量に応じた費用のみで完結。

立ち上げ施策

業務特化AIエージェント

業務課題に対応するサービスの提供を開始。自社データに置き換えるだけで利用可能。

立ち上げ施策

FDEサービス

顧客 / パートナーに対して、AI Agentを業務導入・改善するFDEサービスを提供。製品へ反映。

3. Sovereign Grid — 国産のAI推論ネットワークを始動

AIインフラ・データ主権という大きな新市場を、時代に先駆けて取りに行く

国内データセンター事業者の施設に、AIを動かす処理（推論）の専用ハードと統合基盤を一体展開、ネットワークとして接続

なぜ伸びるか

拡大する推論需要を獲得

日常にAIが浸透するほど、推論市場は一層拡大する。
行政データを含むAI処理の「データ主権」課題を克服
米国ハイパースケラーのクラウド以外の選択肢に

AI inside Cube × Leapnet の強みを束ねる

なぜ強くなるか

分散するほど高まる推論能力

拠点を分散させるほど処理能力が高まる構造。参加事業者が増えるほど、ネットワーク全体が強くなる。
顧客はモデル・基盤SW・業務アプリを一括で調達し、自社ブランド提供が可能に

参加事業者の増加 → 推論処理能力が向上

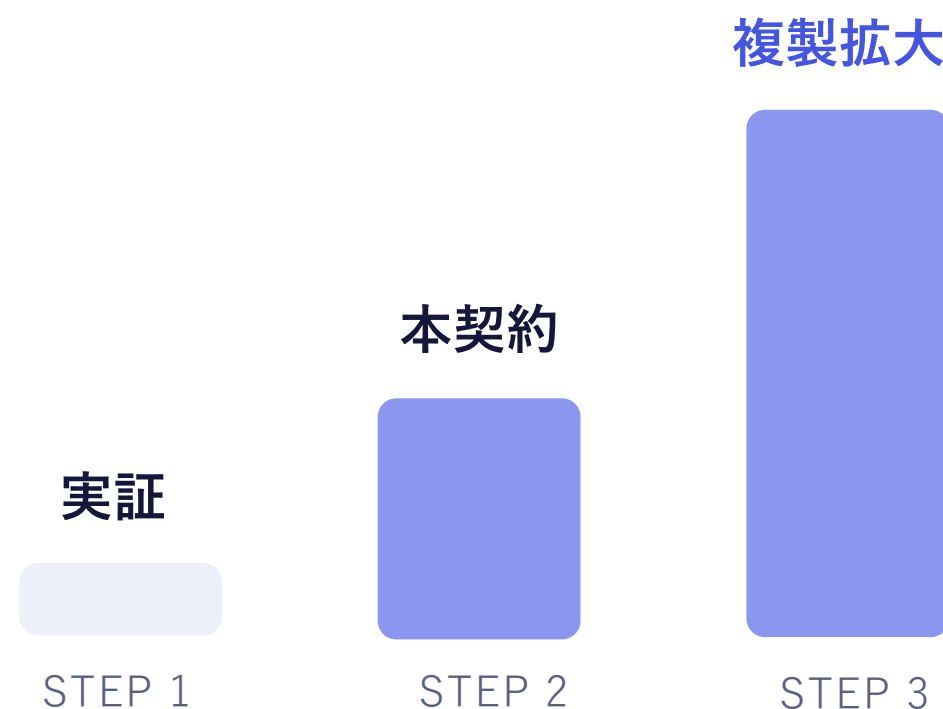
3. Sovereign Grid は、実証から複製までをこの1年で踏む

国内データセンター事業者への展開は、実証→本契約→複製の段階設計

実証と本契約は2026年中に、複製の立ち上げは2027年に始める計画



収益の積み上がり方（イメージ）



営業利益 +68.2%、売上高 +10.2% を見込む

(百万円)	26/3期 実績	27/3期 予想	前年比
売上高	4,747	5,230	110.2%
営業利益	310	523	168.2%
経常利益	487	515	105.7%
当期純利益	351	362	103.0%

5,230百万円

売上高 (27/3期予想)

3,895件

契約数 (前年比 121.6%)

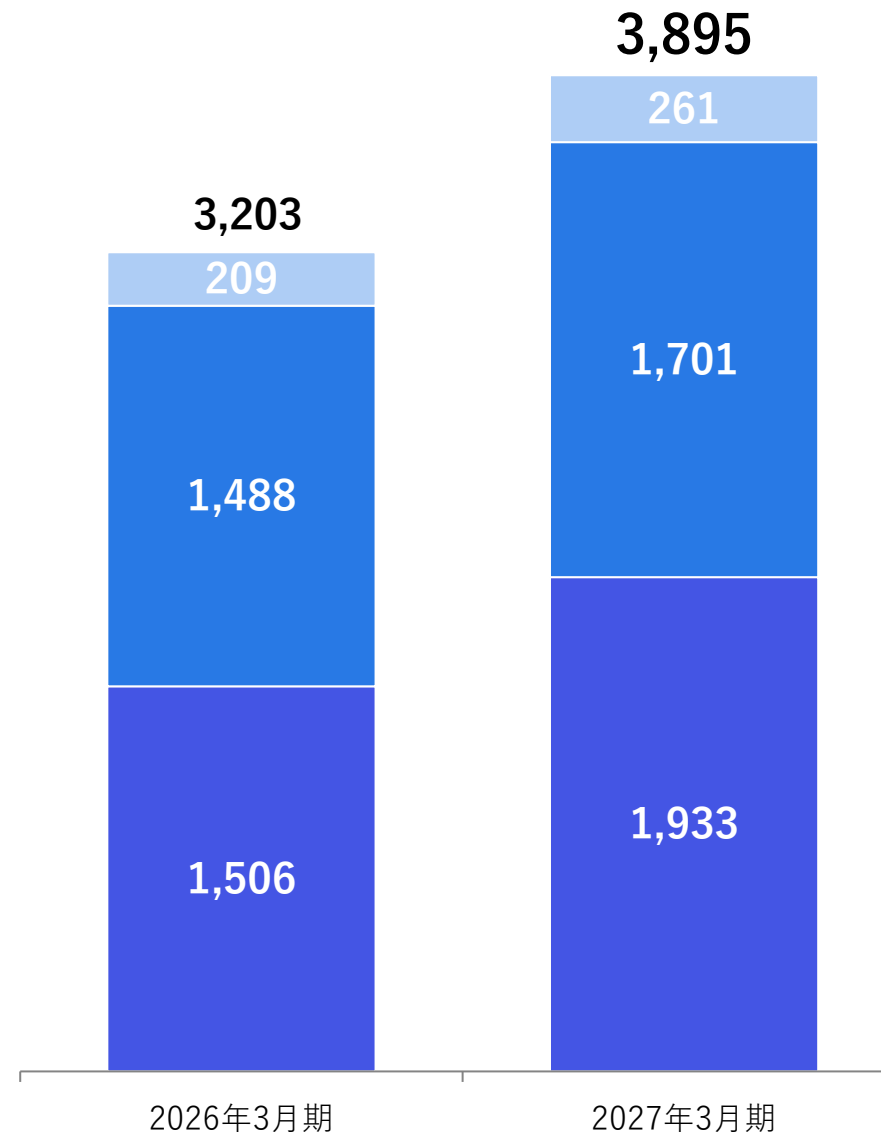
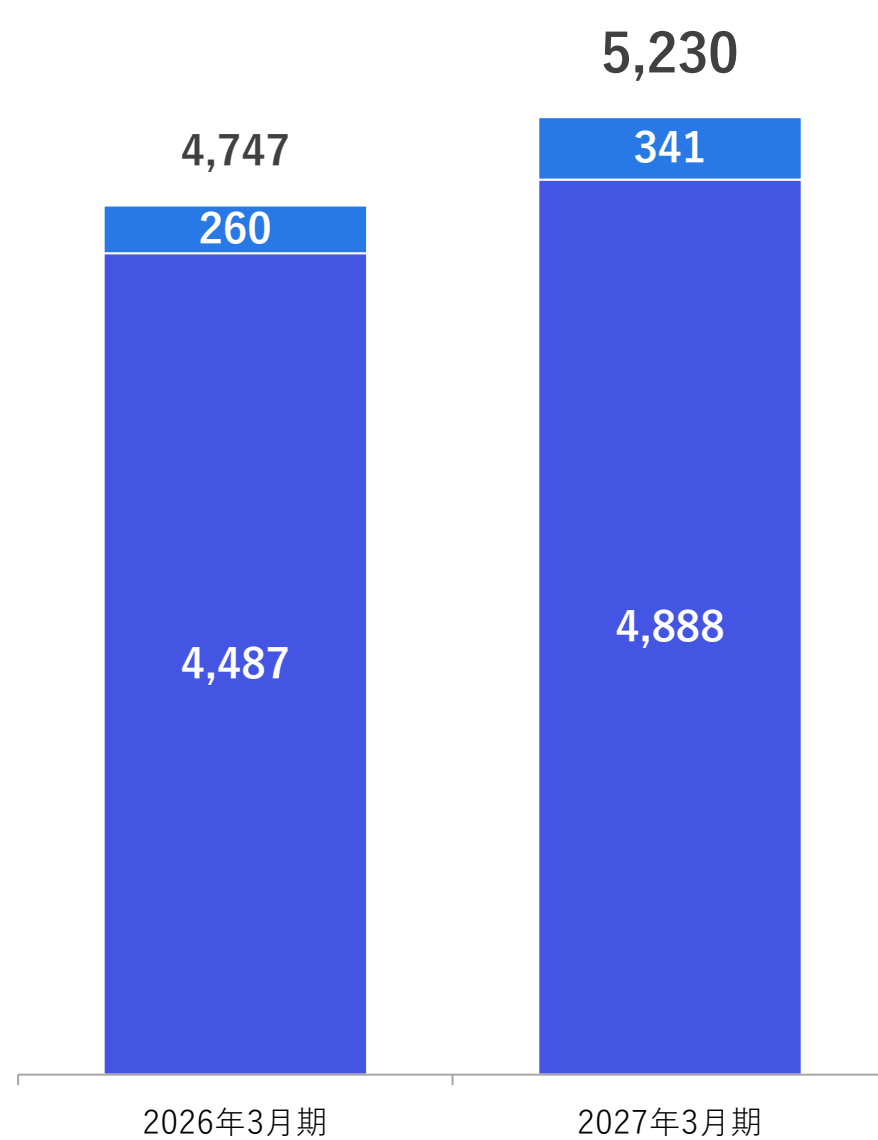
PolySphere-4.0効果と機能強化で新規獲得

2027年3月期 業績予想 (売上高)



■ セリング型売上
■ リカーリング型売上 (百万円)

■ DX Suite Edge
(AI inside Cubeシリーズ用 DX Suite)
■ DX Suite Standard + Pro
■ DX Suite Lite



売上は10%超
契約数は20%超成長
を目指す

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

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	1,854,341
固定負債	7,971	1,851	3,180	68,363	16,337	62,719	10,520
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

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

リスク情報

事業遂行上の主要なリスク - 1

主要リスク

競合について

同様のビジネスモデルを有している企業は数社あるものの、製品の特性、導入実績、保有特許、ノウハウによる技術等、様々な点から他社と比較して優位性を確保できていると認識しておりますが、将来の成長が期待される市場であり、国内外の事業者がこの分野に参入してくる可能性があります。今後において十分な差別化等が図られなかった場合や、新規参入により競争が激化した場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

顕在化の可能性：中、時期：中長期

個人情報を含むデータを学習に用いるリスクについて

サービスを提供するにあたり、顧客から取得した個人情報を含むデータを用いて、人工知能の学習を行うことがあります。また、当該学習に用いることにつき顧客の承諾を取得しておりますが、個人情報の本人など消費者から理解が得られず、当社又は顧客が批判にさらされる可能性があります。そのような場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

顕在化の可能性：中、時期：中長期

M&Aによる影響について

当社は、事業拡大を加速する有効な手段のひとつとして、当社に関連する事業のM&A戦略を検討していく方針ですが、買収後に偶発債務の発生や未認識債務の判明等、事前の調査で把握できなかった問題が生じた場合、また事業の展開等が計画通りに進まない場合、当社の経営成績及び財政に影響を与える可能性があります。事業環境の変化等の事由により、のれんの経済価値が低下し、減損処理に至った場合、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

顕在化の可能性：中、時期：中長期

対応方針

先行して事業を推進し、実績をさらに積み上げることで、市場内での地位をより強固にしていまいります。また、好循環サイクル（p.13を参照）を機能させ続けることで、優位性の向上に取り組んでまいります。

当社は、個人情報保護法を含む法令を遵守するとともに、役職員に対し情報管理の重要性を周知徹底する等の管理強化に取り組んでおります。（情報セキュリティマネジメントシステム「JIS O 27001:2014. ISO/IEC 27001:2013」ならびにプライバシーマーク取得済み）加えて、オンプレミス環境で利用できる製品の提供により、外部に情報を提供することができない顧客のニーズに応えると同時に、当社が個人情報を受領する機会を減少させています。また、個人情報を含むデータを学習に用いるかどうかを任意に設定できるようにすることで、当社及び顧客のレピュテーションリスクの低減に努めております。

M&A実施に関しては、対象企業の財務・法務・事業等について事前にデューデリジェンスを行い、十分にリスクを吟味した上で決定いたします。また取得後においては、PMIを進め、実施後の事業進捗について社内で定期的なモニタリングを行った上で都度適切な施策を実行し、損失リスク発生の回避に努めます。

事業遂行上の主要なリスク - 2



主要リスク

販売代理店への 依存リスクについて

顧客基盤を拡大するために代理店を通じた販売を重視しており、協業体制を推進していく方針です。そのため、当社の売上高に占める代理店販売の比率は高まることが予想されます。今後何らかの理由により契約の更新がなされない場合や、取引条件の変更、もしくは代理店経由の販売が落ち込んだ場合等により、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。また販売代理店の一形体であるOEM販売については、営業活動及び顧客サポートはOEM先により実施されます。OEM先の販売施策により顧客獲得の急激な増減が生じ、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

顕在化の可能性：中、時期：常時

対応方針

販売代理店をサポートする人員体制の強化、各代理店の販売力底上げの支援施策を講じることで、特定の販売代理店の売上高構成比を低減させ、仮にリスクが顕在化した場合においても、当社業績への影響を最小限に抑えられるよう努めます。また、OEM販売につきましても、2021年4月28日開示の「大口販売先ライセンスの不更新見込に関するお知らせ」にありますとおり、西日本電信電話株式会社に対する売上高が、2022年3月期は大きく減少しました。当該企業とは、当社が有する販売及び顧客サポートのノウハウを適宜共有することで、顧客獲得とその維持につながるよう努めます。

減損の可能性に ついて

時価のある有価証券については株式市場の変動などにより時価が著しく下落した場合には、評価損を計上することとしております。また当社は事業用の設備やレンタル資産等を固定資産として計上しておりますが、これら資産が期待どおりのキャッシュ・フローを生み出さない状況になる等、その収益性の低下により投資額の回収が見込めなくなることにより減損処理が必要となる場合には、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

顕在化の可能性：中、時期：常時

時価のある有価証券に関しては、当社からの人員やノウハウの提供等を通じ当該企業に適切な助言を行うことで、企業価値の維持・向上につながるよう努めてまいります。また、市場競争力を強化・維持するため、新製品の開発やソフトウェアへの投資を進めておりますが、これら資産の投資及び将来もたらす収益の蓋然性について適切な統制に基いた評価を行えるよう、より厳格な運用に取り組みます。

その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

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。

本資料は、本決算発表後である毎年6月（次回は2027年6月）を目途として開示を行う予定です。

経営指標につきましては、半期ごとの決算説明会においても進捗状況を説明します。