



2026年8月期

# 第2四半期決算説明資料

株式会社FIXER（証券コード5129）2026年4月10日

## 第2四半期（2Q）サマリー — 財務着地と事業の主要アップデート

Sovereign GaiXer(ソブリンガイザー)\* が4月8日より正式受注を開始 —  
商用化の第一歩と固定費抑制により第2四半期は赤字幅を縮小。

### ●決算ハイライト

- 売上高：773 百万円（前四半期比  $\Delta$ 17 百万円、 $\Delta$ 2.2%）
- 営業損失： $\Delta$ 613 百万円（前四半期比改善 +46 百万円）
- **既存事業の回復とコスト抑制により赤字縮小。** GaiXer累計契約数が200社を超え引き続き成長基調
- 4QのSovereign GaiXer売上化で通期の収益回復を目指す

### ●事業ハイライト

- 1) Sovereign GaiXer（オンプレミス生成AI）：**初期開発完了→商用化へ**
  - 初期開発を完了し、2026年4月8日より**正式受注を開始**。販売は買切り**260万円/台（税抜）**を基本モデルと設定
  - PoC実績：製造業向けPoCにて帳票作成時間を約1/10に短縮。作業効率化を実証
- 2) 医療AIの進展
  - AI医事課長：2026年2月リリース（診療報酬請求の効率化）。リリース後の問合せは**約30件**と高い関心を獲得
  - GaiXer Medical Agent：音声入力機能を実装、藤田医科大等で運用開始

## 通期見通し（2026年8月期）サマリー

Sovereign商用化・医療／映像 AI の商用展開を通じ、高粗利ユニットの拡大とチャネルによるスケールで通期の収益回復を実現する計画。

### ●通期見通し（連結）

- 売上高：4,348 百万円（前年実績比 +9%（計画））
- 営業利益：△1,546 百万円（前年 △1,729 百万円→ 改善 +183 百万円）
- 経常利益：△1,541 百万円（前年 △1,719 百万円→ 改善 +177 百万円）
- 当期純利益：△1,566百万円（前年 △2,117 百万円→ 改善 +550 百万円）
- 赤字縮小フェーズに入り、4QのSovereign売上化が収益転換の分岐点

### ●経営方針・成長ドライバー

- Sovereign GaiXerの本格商用化：買切りの販売モデルで高粗利化を図る。代理店チャネルを軸に市場展開
- 医療AIの商用化加速：AI医事課長・GaiXer Medical AgentのSaaS + オンプレ両軸で導入拡大を想定  
AI医事課長は獲得した約30件のリード導入とグループ医療機関への展開により約80件の受注を**通期見通しに織り込み**
- 映像AIの事業化：放送考査やコンテンツ支援を起点にSaaS化・共同事業を推進

### ●主要KPI

- Sovereign GaiXer販売台数（今期394台を通期見通しに織り込み）、代理店稼働数（今期累計稼働予定社数：30社）  
代理店網は18社契約手続き中（契約済含む）、4Qまでに30社稼働を目指す。直販でも導入意向の高い企業・医療機関等を獲得しており、今期の受注を見込む。

# GaiXerを成長ドライバーに据え、 事業構造の変革に挑む

FIXERは、生成AIプロダクト「GaiXer」を事業の中核に据え、クラウド事業で培った業務理解と高度な技術力を基盤として、オンプレミス環境にも事業を展開します。

顧客のニーズに応じた生成AIの提供と、クラウド/オンプレミスを補完関係に活用することで、機密性ゆえにAI活用が進んでこなかった現場に生成AIを届けるとともに、参入障壁の高い市場での持続的な収益基盤の構築を目指します。

# Index

業績ハイライト

事業ハイライト

事業構造転換と今後の戦略

よくあるご質問

Appendix

# 業績ハイライト

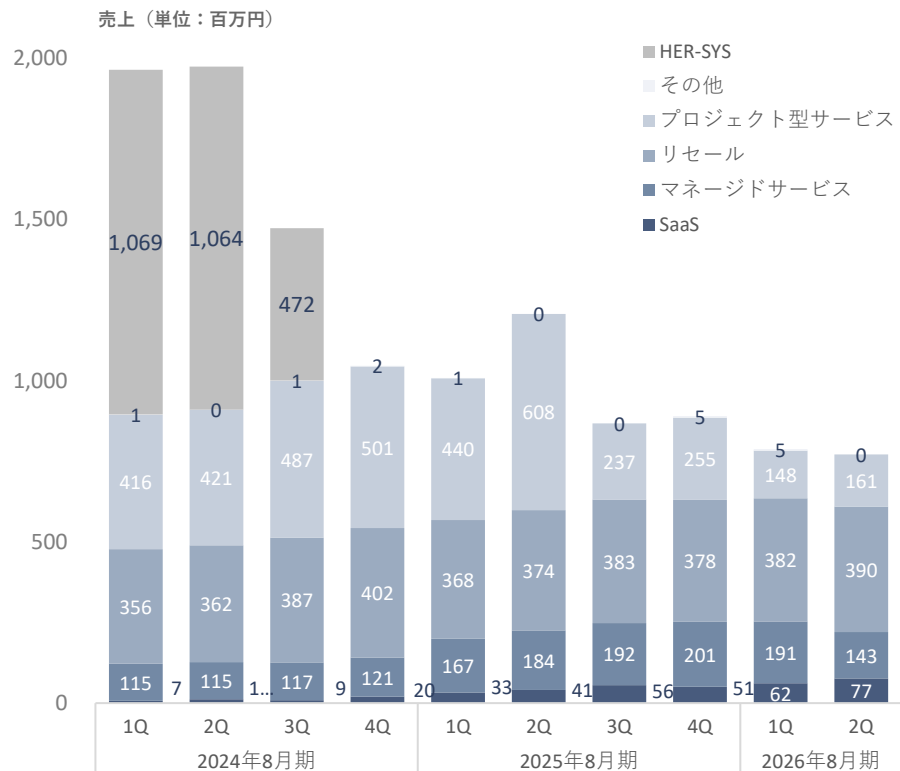
## 業績概要 - 既存事業回復と固定費抑制で赤字縮小、次の変曲点は4QのSovereign売上化

第2四半期は固定費の抑制を中心に赤字幅が縮小。Sovereign GaiXerをはじめとする製品開発投資は成長に向けて維持しており、4Qに同事業の売上計上が本格化することで、高い粗利率を活かした利益構造の転換を見込む。

(単位：百万円)

	2026年8月期 1Q実績 (連結)	2026年8月期 2Q実績 (連結)	対直前期 (連結)
売上高	790	773	△17
売上原価	760	775	+15
売上総利益	29	△2	△32
販売費および一般管理費	689	611	△78
営業利益	△659	△613	+46
経常利益	△659	△608	+51
税金等調整前当期純利益	△659	△608	+51
法人税等合計額	1	1	+0
当期純利益	△661	△610	+51
親会社株主に帰属する当期純利益	△647	△599	+47
売上総利益率	3.8%	△0.3%	△4.1pt
営業利益率	△83.5%	△79.3%	+4.2pt
経常利益率	△83.5%	△78.7%	+4.8pt
販管费率	87.3%	79.0%	△8.3pt

## 売上推移の概況



## ■ 概況

- マネージドサービスは大阪万博ポータル運用終了の影響で減少。これを上回る形で SaaSとプロジェクト型サービスが伸長し業績を下支え。
- SaaS累計契約社数200社超を活かし、今後はソブリンAI（Sovereign GaiXer）、医療AIの販売に接続する。

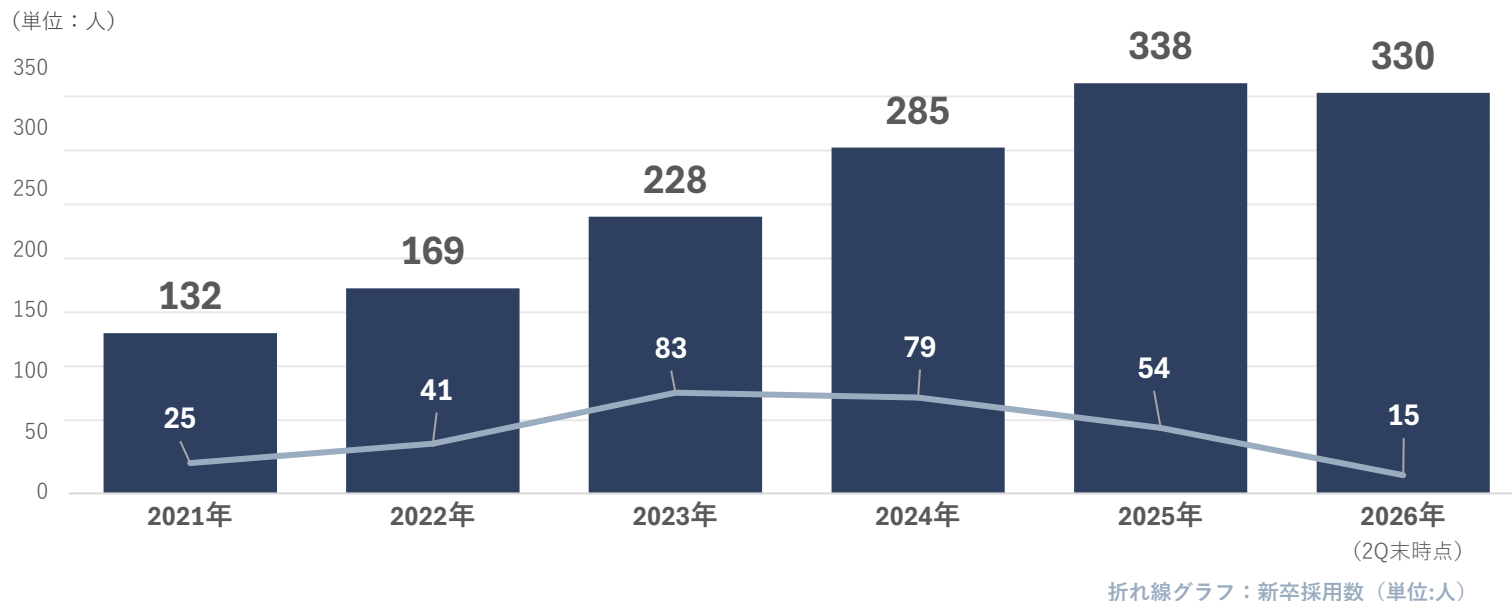
## ■ ビジネスモデル別ハイライト

プロジェクト型サービス	新規PJ受注により着実に売上を積み上げ、1Q対比で増収（+13百万円）。大型案件は堅調に推移しており、短期的な収益の底支えに。
リセール	既存取引先との安定した取引基盤により基礎的な売上を確保。
マネージドサービス	大阪万博ポータル運用終了の影響で減少。既存顧客の維持と契約更新で下期の安定化を図る。
SaaS	GaiXer累計契約数が200社を超え引き続き成長基調。医療向けのGaiXer Medical Agentにより下期の伸長を見込む。

※JV(メディカルAIソリューションズ)の売上はSaaS売上に含む

## 従業員数の年度別推移

従業員数は、2025年度の新卒採用54名から2026年度は15名へ大幅に抑制し、中途採用も縮小。固定費を抑えつつ、プロダクト投資は維持。



## 主要費用科目の四半期推移

人件費590→545百万円（△45百万円）、広告宣伝費31→11百万円（△20百万円）で1Q比圧縮。  
外注費は17→31百万円（+14百万円）と戦略的に増加。固定費を抑えつつ、プロダクト投資は維持。

（単位：百万円）

	2025年8月期				2026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
人件費	561	543	592	623	590	545
地代家賃	127	127	128	124	122	118
外注費	93	107	57	28	17	31
広告宣伝費	26	4 <sup>*</sup>	23	19	31	11

※インセンティブ還元による  
費用調整あり

## 貸借対照表

自己資本比率は78.4%、現預金比率は上期の営業損失計上に伴い低下したものの、52.3%と引き続き高水準を維持。

(単位：百万円)

	2025年8月期末 (連結)	2026年8月期2Q (連結)	増減
流動資産	4,144	2,853	△1,290
固定資産	348	353	+5
資産合計	4,493	3,207	△1,285
流動負債	683	669	△14
固定負債	2	-	△2
負債合計	685	669	△16
株主資本	3,760	2,513	△1,246
新株予約権	1	2	+0
非支配株主持分	45	21	△24
純資産合計	3,807	2,537	△1,269
負債純資産合計	4,493	3,207	△1,285
自己資本比率	83.7%	78.4%	△5.3pt

注：当社は2025年12月12日付で新株予約権を発行しております。本件はSovereign AI事業への投資、M&A・資本業務提携を資金用途としています。発行条件（行使価格・期間・割当先等）および資金用途の詳細は別途資料を参照ください

# 事業ハイライト

## 事業ポートフォリオの進展

### ● ソブリンAI事業

商用化準備フェーズが完了、  
下期に本格売上計上を見込む

#### ○現状

「Sovereign GaiXer」の初期開発を完了。  
正式受注を開始。

#### ○実績

レノボ・ジャパンと実施した各種業務帳票を自動生成する仕組みを構築するPoCでは、帳票品質を統一しつつ約10分の1の時間短縮効果があることを確認。

#### ○収益化

機器販売型モデル（買切り260万円／台、仕入粗利率約70%）。  
代理店チャネルを軸に下期から本格的に売上計上する計画

### ● 医療AI

複数のプロダクト化が進展。  
収益化フェーズへ

#### ○現状

2026年2月「AI医事課長」をリリース。  
「GaiXer Medical Agent」は音声入力機能等の追加機能を提供開始し、医療機関での導入が拡大中

#### ○実績

- 「AI医事課長」リリース後、約30件のリード獲得。  
従来3日要していた医事課の集計業務を約10秒で完了（当社計測）し、約99%相当の時間短縮効果を確認。
- GaiXer Medical Agentは約10病院へ導入（予定含む）。

#### ○収益化

SaaS型課金（初期/月額）と機器販売型の二本立てで拡大を狙う

# ソブリンAI事業の立ち上がり

## ■ 「Sovereign GaiXer」 正式受注開始



### ■ 正式受注開始（要旨）

2026年4月8日よりSovereign GaiXerの正式受注を開始しました。販売は買切り260万円／台（税抜）を基本形態として提供します。

### ■ 製品概要

Sovereign GaiXer は、機密性・データ主権ニーズの高い業務向けに、組織内の閉域環境で生成AIを安全に実行するオンプレミス型ソリューションです。Lenovo ThinkStation PGXをベースに当社のGaiXerを統合したワンパッケージで、導入後すぐに業務運用できる体制を提供します。

### ■ 提供価値・対象市場

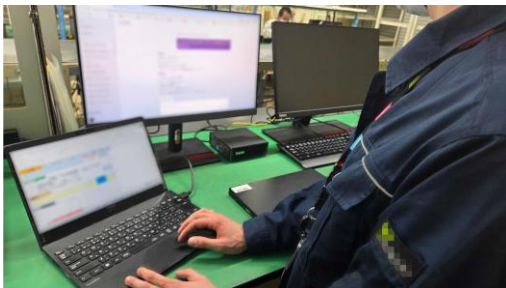
外部とのネットワーク接続を制限し、閉域環境・外部送信を制限した環境で生成AIを利用したい組織向けに、大規模言語モデルを含む生成AIを実運用で高速に動作させることを目的としたワンストップ提供を行います。医療・公共・製造・金融など特に高い機密性を要求する組織が重点対象市場です。

### ■ 商用化の位置づけ

製品は商用化準備を完了し、チャンネルを通じた販売体制を整備中です。下期（4Q）に向けてチャンネル経由での販売拡大を進め、収益寄与を目指します。

## ソブリンAI事業の立ち上がり

### ■ レノボ・ジャパンとの工場におけるPoC



工程管理データと生成AIの連携により、各種業務帳票を自動生成する仕組みを構築する検証をレノボ・ジャパン様と実施しました。

■課題：帳票作成は手作業で行う必要があり、また、個々人の業務経験や記載スキルのばらつきなどにより、帳票品質の統一という面でも課題を抱えていました。

■成果：従来作成に5~10分を要していた帳票作成が、Sovereign GaiXer使用後は30秒~45秒で完了し、作業時間を約10分の1に短縮することに成功しました。

また、工程管理に必要なデータ入力のみを人が行い、それ以外の作業をAIが担うため、帳票品質を統一できることが確認されました。

### ■ 「Lenovo Tech World Japan 2026」 出展



2026年2月17日開催のレノボ・ジャパン主催の最新技術イベントにて、特別講演および展示ブースで Sovereign GaiXerを紹介しました。また、メディア・セッションでは、レノボ・ジャパン檜山社長より、当社をご紹介いただきました。

#### ■主な成果：

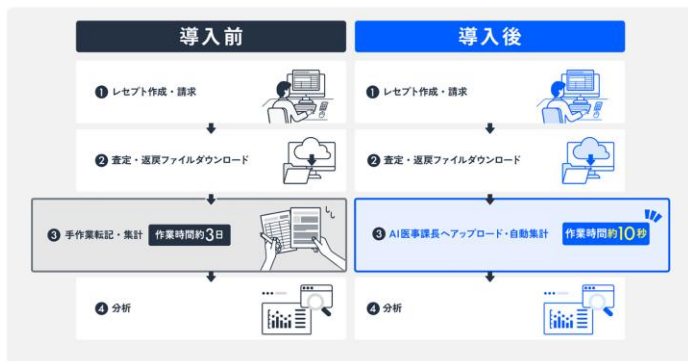
クラウド導入が難しい医療・製造・公共分野のお客様を中心に高い関心を獲得。複数の販売代理店とも代理店契約を締結しており、代理店経由での販売体制整備に手応えを得ています。

#### ■次のステップ：

獲得したリードに対してフォローアップを実施。標準化と代理店による販売活動を実稼働化することで、下期の本格販売へつなげます。

# 医療AI事業の拡大

## ■ AI医事課長のリリース



集計作業時間の変化

3日間 → AI医事課長導入後 → 10秒

## ■ 製品概要

「AI医事課長」は医療機関における医事課業務の負担軽減や経営改善を支援する新サービスです。レセプトや電算請求システムから抽出される各種データを活用し、診療報酬請求情報の管理・集計・分析を効率的に行うことを可能とします。

## ■ 主要な機能

- データ整備から集計までを自動化し、**従来3日要していた集計業務を約10秒で完了**（当社計測）し、**時間短縮効果は約99%**に相当します
- 導入後は分析/可視化機能により医事課の**業務改善・経営判断迅速化に寄与**

## ■ 収益化モデル

SaaS型を主軸とし、クラウド導入が難しい施設向けには **Sovereign GaiXer（オンプレ）** を提供する二本立てで拡大を目指します。

## ■ 目標

- 今期は、問合せを起点に獲得した約30件のリードに対する導入を進めるとともに、そこからグループ展開している医療機関へ面展開していく営業方針とし、合計で**約80件の受注**を今期見込んでいます。

## 医療AI事業の拡大

### ■ GaiXer Medical Agent音声入力機能の提供開始



#### ■今回追加した主要機能

医療文書のドラフト自動生成など生成AIを活用した医療業務支援サービス「GaiXer Medical Agent」に、**電子カルテの音声入力、退院指導書の自動生成機能**を追加しました

#### ■収益化モデル

SaaS型（クラウド）による**定期課金+オンプレ版（Sovereign GaiXer Medical Agent）による買切り/保守の二本立て**に移行予定。補助金スキームを活用した導入提案も推進しています。

#### ■実績・反響（お客様の声）

「音声入力機能は、診療中の会話を途切れさせることなく記録できるため、**医師はより診療に集中できるようになります**。また、退院時指導書の作成支援機能は、難解になりがちな医療情報を、**生成AIが患者様の目線にたった分かりやすい言葉へと翻訳**してくれます。」

（藤田医科大学病院 病院長 今泉 知良氏）

# 事業構造転換と今後の戦略

# AIがもたらす市場の二極化と当社の戦略的ピボット

## 市場① - 「誰でも使えるAI」の普及と価格競争

汎用AIの台頭で「使うだけ」のAIは差別化が難化し、  
SaaS市場は機能の同質化→激しい価格競争へ

### 背景・現象

ChatGPT等の汎用AIがクラウド経由で低コスト普及  
AI Agentが既存SaaSのUI/UX価値を吸収、差別化が困難に

### 市場特性

機能の同質化→レッドオーシャン化（激しい価格競争）  
参入障壁が低く多数のプレイヤーが乱立

**汎用機能中心のSaaSでは差別化が難化**

## 市場② - 「AI主権」市場の急拡大

機密データ／規制対応が求められる領域では、  
安全に“所有する”AIが競争の本丸に

### 背景・現象

- ・自社データをクラウドへ送信することへの懸念の高まり
- ・ランサムウェア被害などサイバーリスクの顕在化により、データの外部流出を避ける保守的な志向が加速

### 需要のドライバー

- ・データの安全確保への要請（機密データの国内管理ニーズ）
- ・各国の規制・コンプライアンス強化（法令遵守の必須化）
- ・独自ノウハウを学習させたAIによる差別化機会

**高付加価値で巨大な市場機会が急速に拡大**

**この不可逆な市場変化を踏まえ、「データ主権」と「高信頼性」を軸に、  
顧客の競争力の核心を創出する戦略的パートナーへと進化します**

## 提供形態 × 適用領域：現在の事業ポジション



### 提供形態の拡張 - ソブリンAI事業の立ち上げ

Sovereign GaiXerのユニットエコノミクスで  
高粗利を回復し、代理店による面展開でスケール

### 適用領域の拡張 - 文章から音声・映像へ

音声・映像という新フロンティアに先行進出し、  
高信頼プラットフォームで非連続的成長を実現

## 2026年8月期 業績見通し

ソブリンAI事業の本格投入と医療AIの拡大により、通期売上は前年実績比+9%、売上総利益は+115%と改善を見込む。人件費抑制や費用最適化の併用により営業損失・経常損失・当期純損失は縮小し、4Qのソブリン事業寄与で単月黒字化、通期での利益回復を目指す。

(百万円)

	2025年8月期 通期実績 (連結)	2026年8月期 通期見通し (連結)	増減	増減比
売上高	3,980	4,348	+367	+9%
売上総利益	482	1,038	+555	+115%
営業利益	△1,729	△1,546	+183	△11%
経常利益	△1,719	△1,541	+177	△10%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△2,117	△1,566	+550	△26%

## 2026年8月期 業績見通し（ビジネスモデル別・新規別売上）

## ■ 予算の考え方

既存事業は、大阪万博のポータル運用終了に伴いマネージドサービスの一部縮小はあるものの、プロジェクト型の成長で補い着実に売上を積み上げ。SaaSは、顧客の年度更新に伴う契約の入れ替わりにより3Qは一時的に伸びが鈍化するが、新規獲得の積み上げが進む4Qに向けて成長軌道に復帰する計画である。

ソブリンAI事業は上期に商用化を完了。現在、代理店の販売網を構築しており、現時点で18社契約予定（契約済みを含む）。4Qまでに30社代理店について稼働状態とする。直販についても導入意向の高い企業・医療機関等を広く獲得しており、今後受注を見込む。直販についても導入意向の高い企業・医療機関等を複数獲得済み。なお、機器調達～納品まで一定の期間を要するため、売上は4Qに集中する。

コスト面では、新卒採用の抑制をはじめ固定費を圧縮しつつ、今後の成長に向けた製品開発投資は維持する方針。

通期での収益回復は、Sovereign GaiXerの高い粗利率を活かした利益構造の転換が牽引する。

	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	(百万円)
売上高	790	773	823	1,961	4,348	
プロジェクト型サービス	148	161	213	275	798	
リセール	382	390	341	327	1,441	
マネージド	191	143	98	84	519	
SaaS	52	53	45	69	220	
ソブリンAI（新規事業）	0	0	100	851	951	
JV（メディカルAIソリューションズ）	9	24	23	352	409	

\* その他は売上高合計に直接加算

## 2026年8月期 業績見通し（ソブリンAI事業）

現在、複数の代理店と契約締結済みであり、PoC案件も進行中。受注から出荷まで一定のリードタイムを要するため売上は4Qに集中する見込み。今後は、代理店稼働数・試験導入→本導入転換・出荷可能台数を主要KPIとして進捗を開示予定。

### ■ ソブリンAI事業

#### ■ 販売モデル

売り切り型を採用し、販売価格は260万円/台（税抜）を想定。仕入粗利率約70%。製品設置/技術サポート等は有償にて対応する。

#### ■ 販売チャネル

クラウド版GaiXerは従前、自社直販を中心に拡販していたが、Sovereign GaiXerは製品の特性上、先端機器の販売取扱いニーズが高い代理店チャネルを主軸に展開する（※代理店網は18社契約手続き中（契約済含む））。

#### ■ 売上計上時期

売上は顧客への製品到着月に計上する。代理店の立ち上がりと出荷リードタイムを踏まえ、売上は特に4Qに集中する計画である。

#### ■ 主要KPI

代理店稼働数、試験導入→本導入転換、出荷可能台数

\*代理店マージンを加味した金額にて計上

販売計画	3Q	4Q	通期計
売上（百万円）	100	851	951 <sup>※</sup>
販売台数（台）	41	352	394
代理店稼働数（累計社数）	10	30	30

# よくあるご質問

## Q1. 4Q計画の確度は？

### A.

4Q計画は保守的な前提を置いた経営計画であり、（1）Sovereign GaiXerの需要想定、（2）代理店パートナーの立ち上げ加速、（3）医療AI等の商談進捗をもとに策定しています。実行上は、代理店の有効化、PoC→本導入の転換、補助金活用による販売促進といった要素が整うほど、計画の確度は高まります。

主要リスクと対応：

- ・チャネル稼働リスク：代理店向けインセンティブ・個別説明会でオンボーディングを加速し、有効化を図ります
- ・供給・物流リスク：レノボ・ジャパン等のパートナーと調整の上で機器調達を進め、在庫と出荷計画を確保します
- ・受注転換リスク：初期顧客重点対応と事例化により、試験導入→本導入の転換率を高めます。

モニタリング指標

- ・代理店契約数および「販売可能」となった稼働パートナー数（※現時点の代理店契約予定数：18社（締結済みを含む））
- ・受注件数／金額の推移（※直販でも導入意向の高い企業・医療機関等を広く獲得しており今後受注を見込む）
- ・出荷可能台数（在庫／供給見込み）

これらのKPIが計画どおりに進捗すれば4Q計画の実現確度は高まりますが、供給制約やパートナー連携の遅延など外部要因の急変は計画に影響を与え得ます。状況は四半期ごとに開示し、必要に応じて前提をご説明します。

## Q2. Sovereign GaiXerとクラウド事業の関係性は？

### A.

当社は、クラウドが持つ「スケール性・迅速なイノベーション導入」と、オンプレ（Sovereign）が提供する「高い機密性・データ主権」は対立するものではなく、相互に補完する関係だと考えています。

FIXERは顧客の業務要件・リスク要因に応じて、クラウドとSovereignの最適な組合せ（クラウドでの迅速な試行→オンプレでの本番運用、あるいはハイブリッド運用など）を設計・提供します。共通の運用基盤とガバナンスを整備することで、お客様が安全性を担保しつつ効率的にAIを活用できる環境を実現します。

#### ポイント：

- ・クラウド：迅速な機能追加・スケール・最新モデルの活用に有利
- ・Sovereign：機密データや規制対応が必要な現場での安全な運用に最適
- ・当社の提供：両者を組み合わせ、要件に適した設計・導入・運用を行い、業務ごとの最適解を実現します

### Q3. 映像事業を強化している背景は？

A.

映像・音声などの非テキスト領域は成長余地が大きい一方で、高い精度と信頼性（品質・コンプライアンス）が必須の市場です。

当社は医療分野で実証された「高信頼性の運用体制」と厳格なガバナンス、さらにSovereign（データ主権確保）によるオンプレ運用の技術を有しており、これらを映像領域に適用することで、放送やコンテンツ制作の現場で求められる信頼性と付加価値（考査の自動化、高品質な生成、社内運用での安全性）を提供できると判断し、事業拡大を進めています。

## Q4. 資金調達の方向性は？

A.

当社は今後の成長投資（Sovereign事業、医療AI、映像AI等）に必要な資本について、企業価値を最大化しつつ希薄化を最小化する観点から幅広い選択肢で検討します。なお、直近において追加の資金調達を前提としているものではありません。

具体的には、既に発行済みの新株予約権は資本政策の一つの選択肢として位置付け、行使状況を踏まえた活用を想定します。

また、将来的な成長機会に応じた戦略的な資本調達としては、戦略的投資家／事業パートナーによる資金調達を優先的に検討します。特に、新規事業開発や資本業務提携の推進に資する案件を対象に、資金面のみならず事業面、特に販売面でのシナジー創出や中長期的な企業価値向上への寄与を判断基準とし、協働する方針です。

## Q5. 話せるメディカル株式会社との現在の交渉状況は？

A.

2026年2月27日に公表したとおり、話せるメディカルの完全子会社化に向けた基本合意の有効期間が満了し、完全子会社化に関する協議は終了しました。

協議では事業シナジーの創出を目指し条件のすり合わせを行いました。子会社化後のシナジーの実現方法など主要な条件について、最終合意に至りませんでした。

今後は、当該案件に替わり得る選択肢を含めつつ、医療AI事業の拡大とグループとしての協業強化に注力してまいります。

# 補足資料

Appendix



会社名	株式会社FIXER
所在地	東京都港区芝浦1-2-3 シーバンスS館 最上階
その他拠点	名古屋事業所・四日市事業所・津事業所
設立	2009年11月6日
資本金	1,214百万円
事業内容	情報システムの設計・構築・運用等 生成AIを活用したサービスの提供
平均年齢	28.0歳
経営陣	代表取締役社長 松岡 清一 取締役 磐前 豪 取締役監査等委員 山本 敬二郎 取締役監査等委員 梅本 麻衣 取締役監査等委員 山口 貢

# Technology to FIX your challenges. あなたのチャレンジを テクノロジーで成就する

私たちはテクノロジーの力を信じています。

情報化社会のビジネスシーンにおいて、新たなチャレンジの基盤となるテクノロジー。

スローガンに込めた「FIX (=成就)」とは、お客さまのチャレンジを実現し、事業の価値を高めること。

そして「your challenges」は、お客さまとFIXERの社員、あらゆるステークホルダーのチャレンジを示します。

その全てをテクノロジーでFIXすることが私たちの喜びであり、みなさまへの約束です。

# Awards

## 2025



## 日本マイクロソフト 「Inclusion Changemaker アワード」を受賞

大阪・関西万博2025に向けて、公式モバイルアプリ「大阪・関西万博の公式アプリ」を開発。公共イベント、観光施設、都市型インフラ、高齢者支援、災害対応といったさまざまな領域への応用可能性を見据えた取り組み等が評価されました。

## 2013



## 2014

日本マイクロソフト  
「Cloud Service Vendor 最優秀賞」受賞

## 2015

パートナープログラム「Cloud Solution Provider Program」開始にあたりパートナーとして認定(世界26社の認定企業のうち日本企業としては当社のみ)

## 2017



Microsoft 米国本社「Country Partner of the Year」  
(日本最優秀パートナー)受賞

## 2018



## 2019

日本マイクロソフト「Financial Services Award」受賞  
(金融分野での実績表彰)

## 2019



「Azure Expert MSP」を日本国内の監査で初認定

## 2020



日本マイクロソフト「Social Responsibility Award」受賞  
COVID-19の感染が拡大する中、感染者情報の即時かつ正確な情報収集・把握・分析を目的とした感染拡大防止デジタル基盤の開発を高く評価され受賞

## 2021



Microsoft 米国本社「Partner of the Year Cloud Native App Development Award」受賞

全世界のMicrosoft PartnerがエントリーするPartner of the Yearにおいて、過去5年(2018-2022)日本企業での受賞は当社のみ<sup>\*1</sup>

\*1 日本マイクロソフトMicrosoft Partner of the Year (<https://partner.microsoft.com/ja-jp/connect/wp-award>) における過去受賞企業データより(Microsoft米国本社が表彰する日本パートナー最優秀賞は除く)

## 2022



日本マイクロソフト「Modernizing Applications Award」受賞  
官庁や自治体が課題とするレガシーシステムや、保守性に問題を抱えるエンタープライズシステムのクラウド環境への以降を数多く実現したことを高く評価され受賞

## 2024



日本マイクロソフト「Government Award」および「Healthcare and Life Sciences Award」をダブル受賞  
生成AIプラットフォーム「GaiXer」を活用した、政府や自治体および医療分野での革新的な取り組みが高く評価され受賞

# 新領域（映像AI）への展開

## ■ 放送局向けAI考査システム：GaiXer Review Agentの開発

### ■現状・進捗

放送局向けのAI考査システム（GaiXer Review Agent）を開発。放送局ごとの考査基準をAIに学習させることで、考査業務の省力化を実現する製品です。現在、複数の放送局との協業を通じて実用化を推進しており、放送業界向けAI SaaSとしての市場確立を目指してまいります。

# GaiXer Review Agent

### ■サービス概要

放送コンテンツをAIで解析し、放送基準に基づく修正候補箇所を自動で抽出。AIの指摘内容と根拠を確認しながら考査業務を進めることができ、考査結果はレポートとして出力・保存が可能。

### ■収益化モデル

当面はSaaS型を提供。将来的にはSovereign GaiXer提供による一括買い切り型も提供予定です

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。