



2026年8月期
第1四半期決算説明資料

株式会社FIXER（証券コード 5129）2026年1月9日



会社名	株式会社FIXER
所在地	〒105-0023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	28.3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

Our Vision 企業理念

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、お客様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、お客様と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歓びであり、みなさまへの約束です。

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」を中心とした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、AIエッジワーカステーション事業へ進出。クラウドからエッジまでを一気通貫で担うAI社会実装企業へと進化します。従来の案件型を起点とした事業構造から脱却し、再現性・拡張性を備えたプロダクト・プラットフォーム型モデルへ転換。クラウド／オンプレミス／エッジという多様な実行環境に対応する生成AI・AI Agentを現場レベルで実装し、「使われ、成果が出るAI」を社会に届けていきます。

さらに、GaiXerおよびAIエッジワーカステーション事業を通じて蓄積される業務データ・運用知見・モデル最適化技術をSaaSとして横展開することで、顧客の業務変革を起点とした持続的な価値創出と、FIXER自身の事業成長・企業価値の飛躍的向上を実現していきます。

Index

会社概要

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

ヘルスケア領域におけるシナジー

よくあるご質問

Appendix

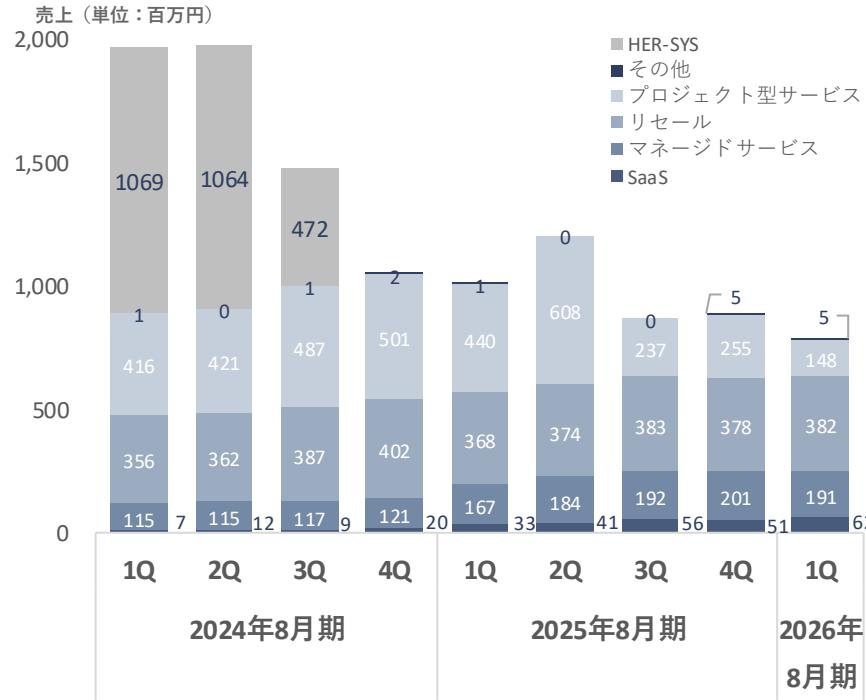
業績ハイライト

業績概要

第1四半期は事業構造転換に向けGaiXer ThinkStation事業の先行投資時期となったこともあり
 連結売上高790百万円、営業利益△659百万円、当期純利益△661百万円に着地した。直前四半期比較では
 売上高△100百万円、営業利益△74百万円、当期純利益は前四半期での減損損失計上の反動により+259百万円となった。

	2025年8月期 4Q実績（連結）	2026年8月期 1Q実績（連結）	対直前期（連結） (単位：百万円)
売上高	890	790	△100
売上原価	805	760	△45
売上総利益	85	29	△55
販売費および一般管理費	670	689	+19
営業利益	△584	△659	△74
経常利益	△580	△659	△79
税金等調整前当期純利益	△916	△659	+256
法人税等合計額	4	1	△2
当期純利益	△920	△661	+259
親会社株主に帰属する当期純利益	△923	△647	-
売上総利益率	9.6%	3.8%	△5.8pt
営業利益率	△65.7%	△83.5%	△17.8pt
経常利益率	△65.2%	△83.5%	△18.3pt
販管費率	75.2%	87.3%	+12.1pt

売上推移の概況



〈概況〉

- 大阪万博閉幕の影響もありプロジェクト型サービスの売上は直前四半期比較で減少。リセール、マネージドサービスの安定基盤売上に加え、SaaSも着実に売上を積み上げ
- GaiXer Medical Agent(※)については令和7年度の補正予算（医療DX）での補助金活用での受注積み上げに向けたプロダクト追加開発にリソースを投下

〈トピックス〉

2026年1月からGaiXer ThinkStation事業開始

生成AIニーズをデスクトップ環境でも活用いただくための事業展開
(文書生成、法務・弁護士事務所、医療、クリエイター)

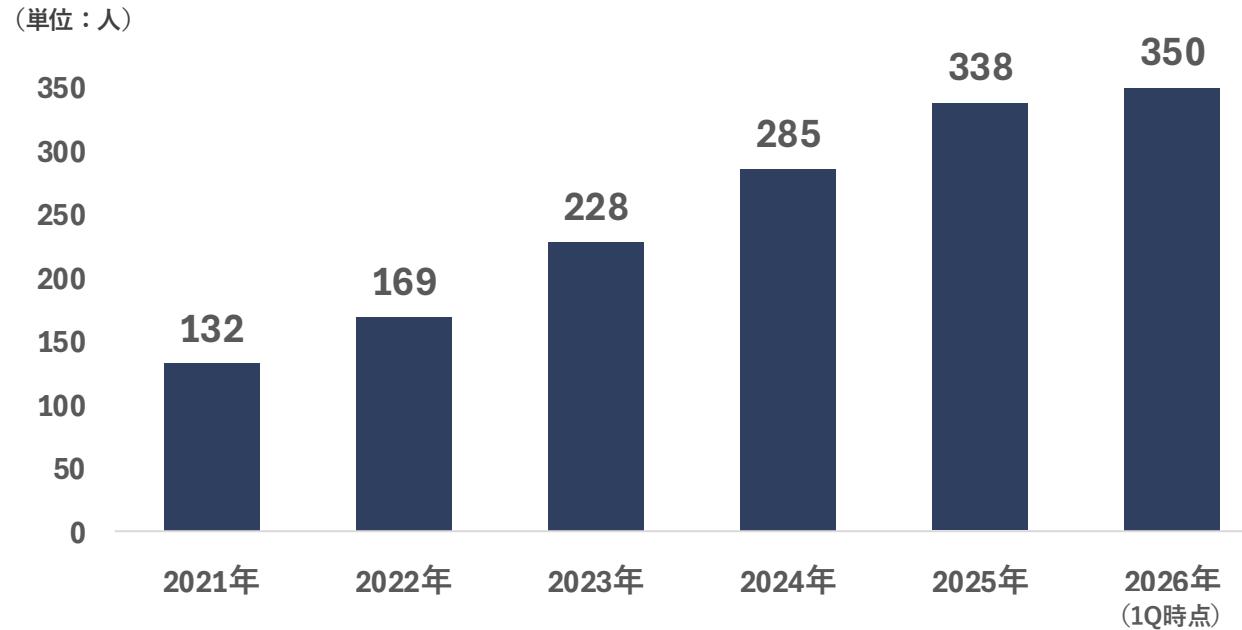
〈ビジネスモデル別ハイライト〉

プロジェクト型サービス	GaiXer ThinkStation事業へのリソース傾斜が重なり新規開拓が不足
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	既存取引先との取引が安定的に推移
SaaS	着実に実績を積み上げ

※GaiXer Medical Agentは生成AIを活用した医療業務支援サービス

従業員数の年度別推移

2026年8月期は新卒採用を前年比で抑制し、ミドル層含めた人材育成に注力



主要費用科目の四半期推移

人材投資を継続的に実施しつつ外注費を抑制し、広告宣伝費をコントロール

(単位：百万円)

	2025年8月期 第1四半期	2025年8月期 第2四半期	2025年8月期 第3四半期	2025年8月期 第4四半期	2026年8月期 第1四半期
人件費	561	543	592	623	590
地代家賃	127	127	128	124	122
外注費	93	107	57	28	17
広告宣伝費	26	4*	23	19	31

※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64.0%、自己資本比率は81.8%と引き続き高水準を維持

事業拡大及び成長投資に備え、12月12日に行使価額固定型新株予約権を発行

(単位：百万円)

	2025年8月期末（連結）	2026年8月期1Q（連結）	増減
流動資産	4,144	3,454	△689
固定資産	348	350	+1
資産合計	4,493	3,805	△687
流動負債	683	657	△25
固定負債	2	0	△1
負債合計	685	658	△27
株主資本	3,760	3,113	△646
新株予約権	1	1	△0
純資産合計	3,807	3,146	△660
負債純資産合計	4,493	3,805	△687
自己資本比率	83.7%	81.8%	△1.9pt

事業ハイライト

「大阪府行政AIエージェントコンソーシアム」に参画

■大阪府行政AIエージェントコンソーシアムについて

全国をけん引する大阪モデルのスマートシティの実現に向けた取り組みを推進してきた大阪府がAIエージェント分野の現状を調査・分析し、今後の展開可能性について具体化を図るための取り組みとして新たに設立するのが「大阪府行政AIエージェントコンソーシアム」です。

■FIXER参画の背景

FIXERは生成AI黎明期から公共分野のDXを支援してきました。2023年にリリースした生成AIサービス「GaiXer（ガイザー）」はこれまでに約170以上の企業、官公庁、地方自治体等にご利用いただいており、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や、地方公共団体向けの閉域ネットワークを通じて各種行政事務サービスを提供する「LGWAN ASPサービス」に登録されるなど、**地方公共団体における安全な生成AI活用を実現してきました**。こうした省庁や自治体における生成AI活用の豊富な実績と高度なセキュリティ知識を評価され、大阪府行政AIエージェントコンソーシアムに参画いたします。

※当社プレスリリースより抜粋

「大阪府行政AIエージェントコンソーシアム」に参画

■参加団体（五十音順）

アマゾンウェブサービスジャパン合同会社、NTTドコモビジネス株式会社、NTT西日本株式会社、エヌビディア合同会社、大阪公立大学、グーグル・クラウド・ジャパン合同会社、KDDI株式会社、株式会社SHIFT、Sky株式会社、Sparticle株式会社、株式会社セールスフォース・ジャパン、ソフトバンク株式会社、TIS株式会社、デル・テクノロジーズ株式会社、株式会社FIXER、PwCコンサルティング合同会社、日本ヒューレット・パッカード合同会社、日本マイクロソフト株式会社、株式会社りそな銀行



■FIXERとしての狙い

FIXERが本コンソーシアムに参画させていただいているのは、AIエージェントを行政業務に実装し、継続的に利用される形で社会実装するSI事業を本格的に拡大する狙いがあります。このような機会をきっかけに実務に即した要件整理、既存基幹システムとの連携、運用・ガバナンス設計までを見据えた議論に関与することで、自治体向けAIエージェントSIの標準モデルを確立し、将来的な横展開・再現性のある事業成長につなげていきます。

※当社プレスリリースより一部抜粋・改変

国立研究開発法人 物質・材料研究機構で「GaiXer」活用開始



■概要

国立研究開発法人（NIMS）は、2024年度よりISMAP（政府情報システムのためのセキュリティ評価制度）に登録された生成AI基盤クラウドサービスを用いて、チャット型生成AIサービスの検証環境を構築し、検証を進めてきました。しかしながら、インターネット検索機能や、プロンプトを含むナレッジ共有機能が不足している点が課題となっていました。こうした課題を解決し、研究開発および事務作業のさらなる効率化を図るため、政府基準の高いセキュリティ要件を満たし、かつ、より高機能でユーザー間のナレッジ共有が容易に行える「GaiXer」の導入が決定されました。今後は、一定数のユーザーによる継続的な利用を通して、ニーズに応じたさらなる利用拡大につなげていくことを検討しています。

※当社プレスリリースより抜粋

環境省で「GaiXer」活用開始



■概要

環境省では、膨大な情報の整理や資料作成など、業務全般の効率化が課題となっていました。これらの課題に対し、これまでの官公庁におけるGaiXerの導入実績などが決め手となり、最新の生成AI技術を活用して業務効率化およびそれに伴うより本質的な業務への時間創出を目的として、この度の導入へ至りました。

■具体的な活用イメージ方法

1. 情報収集と整理 海外の文献、ガイドライン、科学論文など、膨大な情報の収集と整理にかかる工数を削減
2. 資料作成の効率化・PRTR制度^(注1)関連業務における、企業からの届出内容の集計と公表用データ・資料の作成・化学物質アドバイザーが市民向けに情報発信する際のリスクコミュニケーション資料作成の補助
3. 技術分野での活用・古いホームページのHTMLコードと現行法を比較することによる修正箇所の洗い出し・地理情報システム(ArcGIS)で管理している大量のメッシュデータ^(注2)の分析／活用

(注1) 化学物質排出把握管理促進法に基づき事業者が第一種指定化学物質等の排出量や移動量を把握・届け出て、国が集計／公表する制度。集計結果は、化学物質管理行政等活用されます。

(注2) 地図上の情報を格子状に区切ったデータ。

※当社プレスリリースより抜粋

話せるメディカル株式会社の株式を子会社化

※詳細は補足説明資料をご参照ください

同社のMission 「人々と医療従事者の距離をなくす」

■FIXERの開発力と話せるメディカル社の現場力で医療DXをさらに加速

話せるメディカル社の急速な事業拡大により、システム基盤が成長の制約要因となりつつある。この課題に対応するため、FIXERのエンジニアを増員し、話せるメディカル社と一緒に事業拡大を支えるシステム開発を推進することが必要。両社の成長を医療業界に向けて連動させることで、開発力と現場力を融合した最適なサービス提供が可能となる。

■医療・薬局業界でサービス提供が可能になり、顧客資産の共有でFIXER内のグループシナジーも創出

医療保険約44兆円、保険調剤約8兆円の市場をオンラインで補完することで、リソース不足と地域偏在という社会的な課題の解決に向き合い、医療ケアが必要な方たちに強固な医療を届け続けることを目指す。

機動的なファイナンスで次の成長投資を確保

成長戦略の加速に向け、M&A・資本業務提携および「GaiXer ThinkStation」事業投資を目的として約20.3億円を調達予定。戦略的大規模投資を通じて、FIXERの事業構造を抜本的に転換。

- 生成AIプラットフォーム「GaiXer」の社会実装を加速。セキュリティ要件の高い顧客向けに、オンプレミス型AIソリューション「GaiXer ThinkStation」を本格展開
- 新規事業領域の拡大および技術・顧客基盤の強化を目的とした戦略的M&A・資本業務提携を推進
- 中長期的な収益基盤の多角化と企業価値向上を図る

第3回乃至第5回新株予約権の概要

取引内容	新株予約権（第三者割当）
割当先	EVO FUND
潜在株式数合計	3,600,000株（希薄化率24.3%）
想定調達総額	約20.3億円
発行決議日	2025年12月12日
発行・払込日	2025年12月29日
行使請求期間	2025年12月30日（当日を含む）から2029年1月4日まで

具体的な資金使途

M&A・資本業務提携	900百万円
新規事業 （GaiXer ThinkStation 事業）	1,300百万円

2025年 マイクロソフト「Inclusion Changemakerアワード」を受賞



マイクロソフト ジャパン パートナー オブ ザ イヤー2025「Inclusion Changemakerアワード」を受賞
 大阪・関西万博2025に向けて、FIXERは、世界中から訪れる数千万人規模の来場者に向けた公式モバイルアプリ「EXPO 2025 Visitors」を開発。企画段階から徹底したユーザー中心設計とアクセシビリティへの配慮を貫き、多様な人々が直面する課題を解決。この取り組みを通じて得た知見や技術基盤を、他の公共イベント、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。



2021
Microsoft
Partner
Cloud Native App Development Award

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^{※1}

※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

官公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

※当社プレスリリース2021年以降より抜粋

事業構造転換と今後の戦略

事業構造転換に向けた2つの取り組み

2026年以降の成長加速に向けて、FIXERは①持続型成長を可能にする「グループ経営の推進」と、②AIの社会実装と収益化を飛躍的に拡張する「GaiXer ThinkStation事業」という二つの取り組みを同時に進めています。

GaiXer ThinkStationは、クラウドに加えてエッジ領域までAIの実装範囲を拡張し、現場・業務のみならず、産業単位でAIを“使われ続ける基盤”として定着させる事業です。これにより、FIXERは**再現性・拡張性・継続収益性を備えたAIプラットフォーム企業**へと進化する中でプロジェクト型とストック型収益のバランスを重視します。これら二つの施策は独立したものではなく、事業構造転換を実際の売上成長・利益成長へと結びつけるための経営と事業の両輪として設計されています。GaiXerを中心とし、ThinkStationによってAIの提供形態と市場を拡張することで、FIXERは日本を代表するAI社会実装企業としてのポジションを確立したいと思っております。

①グループ経営の推進



②GaiXer ThinkStation事業開始



① 「グループ経営への挑戦」

話せるメディカル社と完全子会社化に向けた基本合意を締結

当案件の経過および狙い

■投資概要

- ・2025年10月10日： 資本提携強化に向けた協議開始を公表
- ・2026年1月9日： 完全子会社化に向けた基本合意を締結

■投資の狙い

医療AI事業を「スケール前提の事業構造」へ転換

- ・同社サービスを、「スタートアップ水準」から「社会インフラ水準」へ引き上げ
- ・医療・薬局業務の効率化需要を背景に、高い成長余地を持つ医療AI領域での売上拡大を狙う
- ・FIXERグループの中長期的な成長ドライバーを強化

背景（課題および解決策）

■課題認識

成長に必要な基盤整備が、売上急拡大の制約に

- ・医療領域特有の
 - 品質管理
 - 法令・ガイドライン対応
 - 財務・ガバナンス体制
- ・スタートアップ単独での短期構築は困難

■FIXERによる解決策

上場企業の基盤をグループ内に取り込み、成長制約を解消

- ・FIXERの
 - 上場企業水準の管理・統制体制
 - 技術・セキュリティ・運用ノウハウ
 - 財務・組織基盤

を提供。医療AIサービスの社会実装と事業拡大を同時に加速

② 「GaiXer ThinkStation事業」生成AIを進化させてきたFIXER



議事録作成、分析、資料作成といった、汎用的なユースケースへの対応。

最適なLLMの選択と、プロンプトテンプレート機能によるユースケースの切り出し、利用シーンの具体化によって、積極的な生成AIの活用を推進してきた。

2023年4月のリリース以降累計 170社 に導入

(2025年11月末現在)



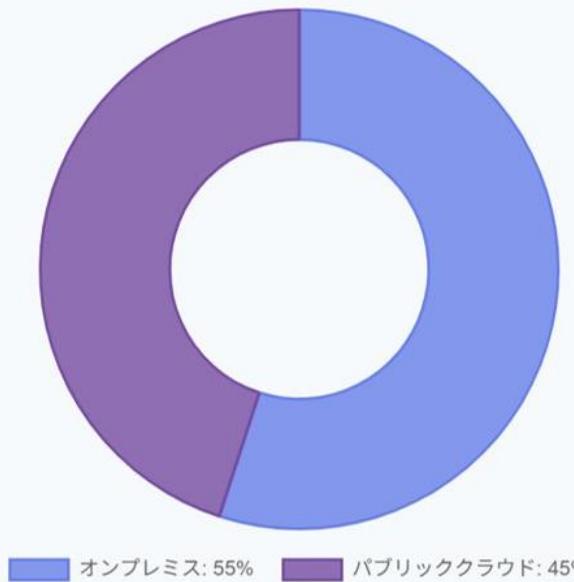
AIによる医療文書生成サービスのみならず、音声入力など8種のオプションサービスも拡充。退院サマリーや看護サマリーなど、医師や医療従事者の業務負荷となっていた文書作成をサポートし、これまで時間を要していた作業をAIが短時間かつ高品質に仕上げることで、医師や医療従事者が患者様へのケアなど、より本質的なタスクに集中できる時間を創出できるようになった。

2025年5月のリリース後 11施設 に導入合意済

(2025年12月末現在)

② 「GaiXer ThinkStation事業」世界の市場動向

2024年時点の内訳



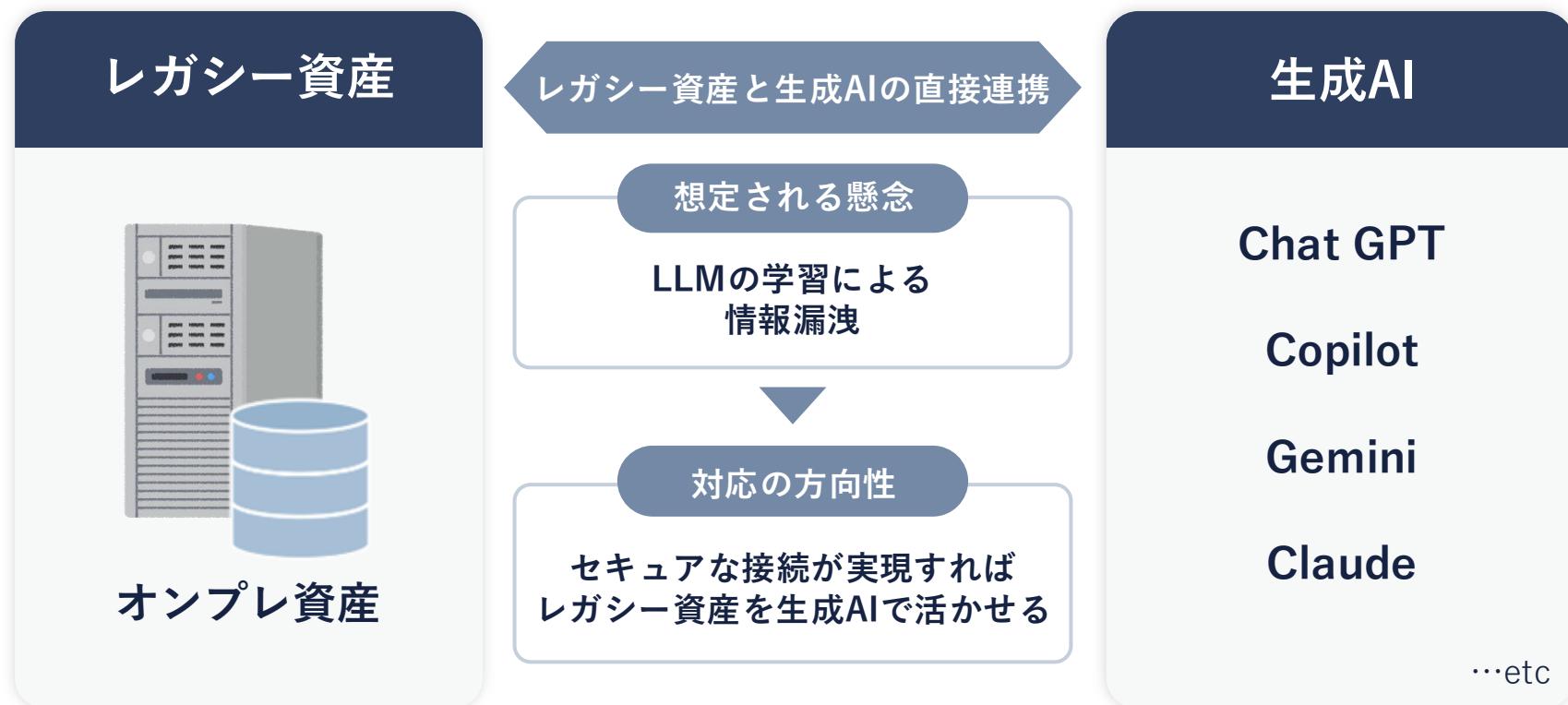
オンプレミス上でのシステム運用ニーズも依然として健在

2024年時点で、オンプレミスとクラウドの構成比は拮抗している。従前よりクラウド化は進んだものの、依然としてオンプレミス上でのシステム運用ニーズが強いと言える

特に医療機関や士業、または機密情報を扱う部署などでは、コンプライアンス上の制約、セキュリティ上の懸念から、クラウドに対する心理的な抵抗感が存在していると考えられる。

出典元：Veeam の Hybrid Cloud Trends of 2024 を参考に当社にてグラフ化

② 「GaiXer ThinkStation事業」生成AIとレガシー資産の接続（懸念図）



② 「GaiXer ThinkStation事業」生成AIとレガシー資産の接続 (GaiXerがセキュアに接続)



② 「GaiXer ThinkStation事業」 - Precious one

Lenovo ThinkStation PGX × GaiXer プリインストール

➤ Precious Product

NVIDIA GB10 Grace Blackwellスーパーチップが搭載され、さらに初期設定を済ませたGaiXerがインストールされた製品であり、世界でも稀な「Precious」な製品

➤ Precious Service

セキュリティやコンプライアンス上の制約から解き放たれた環境を作り、職場、または自宅での「Precious」なサービス



レノボ・ジャパン合同会社より100台の製品入荷を予定であり、初期開発については1月中の完了を予定しています。

既に導入調整に入っているパイロット顧客での試験導入を経て、2月以降の各用途別のサービスの拡大展開を準備中。

クラウド事業でのFIXERの実行力を熟知するレノボ・ジャパン経営陣との信頼関係から生まれた事業。

② 「GaiXer ThinkStation事業」 - Birth Story

創業以来の顧客視点が導いた必然的なプロダクト

FIXERは創業以来、テクノロジーオリエンティッドな視点から、顧客のためのクラウド環境開発を進めてきましたが、クラウド環境のみでは完結しない日本特有のシステム環境に気づきました。クラウド開発、生成AIへの取組があったからこそ、顧客の置かれているシステム上の制約を理解することができ、さらには顧客課題解決、未来協創のための議論の中からGaiXer ThinkStationは誕生しました。

生成AIの「導入が進まない現場」に届けるための最適解

生成AIの価値が広く認識される一方で、セキュリティの懸念やコンプライアンス、予算の制約などにより、導入が進まない現場が依然として存在していると考えております。GaiXer ThinkStationは、こうしたギャップを埋めるために開発された、生成AIの社会実装を裾野が広いユーザー目線で進めていける取り組みです。

② 「GaiXer ThinkStation事業」 - Advantages

箱を開ければどこでもAI環境が整う

GaiXer ThinkStationは、LenovoのThinkStation PGXにGaiXerを搭載したエッジAIワークステーションです。

希少価値のあるNVIDIA GB10 Grace Blackwellスーパーチップが搭載されながらも、環境構築やAI運用の専門知識を必要とせず、箱を開ければすぐにAIが利用できる使いやすさを備えています。

クラウドのノウハウが支える最適な生成AI

クラウドで培った業務理解や運用ノウハウがあるからこそ成立。GaiXer ThinkStationは、AIに慣れていない現場でも業務に活用できる生成AIサービスとして、他社には提供できない独自の製品とポジションを確立しています。

GaiXer ThinkStationは、FIXERの中長期の成長を支え、
生成AIが普及するための戦略的なプロダクト・サービスとなります

② 「GaiXer ThinkStation事業」 - Lineup

まずはEnterprise向け、Legal向け、Medical向け、Creator向けのAI Agentを展開。

お客様のニーズと要望に応じて、順次AI Agentを開発・展開していく。



業務に特化した AI Agent のラインナップ

Enterprise向けサービス

Legal向けサービス

Medical向けサービス

Creator向けサービス

⋮

今後、AI Agentのラインナップを爆増させる

ヘルスケア領域におけるシナジー

【背景】

2025年4月の資本業務提携以降、両社における今後の提携について検討を進めてまいりました。

話せるメディカル社の取り組む保険調剤市場は、国家の重要インフラであり、それをスピード感を持って強固にしていくため、「医療×ITにおける経験と技術」「電子カルテ・電子処方箋の実装力」「事業を実現する人材リソース」を持つFIXERとの協業によって、医療現場を支えるソリューションを、より迅速かつ堅実に構築することが必要であると両社間で合意し、話せるメディカル株式会社の株式の追加取得をもって、取り組みを実現させることになりました。

【目的】

- ・医療現場を補完し、支えるインフラを構築する
- ・既存の医療を支えるためのDXを志向し、医療リソース不足に備える
- ・FIXERのエンジニアの力と話せるメディカル社の現場力で医療DXを加速させる

【子会社化の際の重要ポイント】

(1) 品質管理体制の強化

当社のガバナンス・品質保証プロセスを活用し、医療サービスの安全性および品質レベル向上を推進します。

(2) 法令・ガイドライン・統制対応の徹底

医療関連法規制およびAIガイドラインへの対応をグループとして統合的に実現します。

(3) 医療機関・自治体から見た信頼性の向上

社会インフラとしての信頼性を担保する体制整備を進め、長期的な導入・運用ニーズに対応します。

ポイント

1.FIXERのエンジニアと話せるメディカルの現場力で医療DXに取り組む体制を構築

2.医療・薬局業界への幅広いサービス提供が可能になり、顧客のクロスセルも可能になる

3.重要インフラである医療の現場を守り、補完するオンラインサービスを提供する

4.元薬剤師、元看護士、医療業界出身者などの人材による現場目線のコミュニケーション・提案・開発が可能になる

スケジュール

子会社化の基本合意

2026年1月9日

株式譲渡契約書締結日

2026年1月30日 予定

株式譲渡実行日

2026年1月30日 予定

医療現場を支えるサービスを提供し、医療従事者の皆さまにとっての業務改善を実現し、医療ケアを必要とする皆さまの身近なところまで医療サービスをお届けし、さらに未来の新しい医療サービスのインフラ構築・提供までも見据えていくことについて、両社で合意となりました。

さらにこの未来志向の合意について、若い世代による事業および開発を推進していくこととし、
FIXERグループとして医療分野への取組みを更に力強く進めてまいります。

医療・薬局業界





薬剤師

木下 将吾

Kinoshita Shogo

略歴

日本イーライリリー

→HRスタートアップ

→スタートアップ

アクセラレーターを経て

話せるメディカル株式会社を創業

• Mission

「人々と医療従事者の距離をなくす」

・事業内容

はなせる薬局の運営等（含オンライン服薬指導）

・成長性

オンライン対応件数：3万件突破(UUは1.5万人超)

※2025年10月末時点

商号 話せるメディカル株式会社

代表取締役 木下将吾

事業内容 医療従事者による相談サービス事業の企画・開発・運営・販売

設立 2023年7月19日

資本金 31,500,000円

所在地 東京都渋谷区渋谷2丁目1-11 郁文堂青山通りビル 6F

Email info@hanaseru-medical.com

主要取引銀行 みずほ銀行、りそな銀行

FIXERグループ

【ビジネスモデル】

PJ型/マネージド/リセール/SaaS/GaiXer ThinkStation

	MEDICAL AI SOLUTIONS	話せるメディカルinc.	A社	B社
会社名	株式会社メディカルAI ソリューションズ	話せるメディカル 株式会社		
設立	2025年3月	2023年7月		
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	医療従事者による相談 サービス事業の 企画・開発・運用・販売	<p>M&Aのみならず、 社内新規事業の会社設立なども視野に入れて、 今後も積極的に事業開発を行う予定です。</p>	
株式保有 比率	51.0%	100.0%（予定）		

To be developed

よくあるご質問

Q1. 事業として、クラウドとオンプレミスは、 どのような位置付けて推進していきますか？

A.

私たちは「クラウドか、オンプレミスか」という二者択一にはこだわっていません。

なぜなら、お客様が本当に求めているのは

「自社の課題が最適な形で解決されるか」という一点だと考えているからです。

この姿勢こそが、クラウドとオンプレミス双方のビジネスチャンスを漏らさず捉え、

あらゆる顧客ニーズを成長の機会へと変えることを可能にしています。

この強みを最大限に活かし、顧客価値と企業価値の最大化を追求してまいります。

Q2. 今後の事業構造は、どのように変わっていくのでしょうか。

A.

具体的な時期や数値目標は開示していませんが、方向性は明確です。

まず、「生成AIの社会実装」を全ての事業の核に据えるという方針は揺らぎません。

その上で今後は、

お客様のビジネスの根幹である「基幹システム」と生成AIを連携させる領域に注力します。

そして、そこで得た知見から、汎用的なプロダクトを開発・提供します。

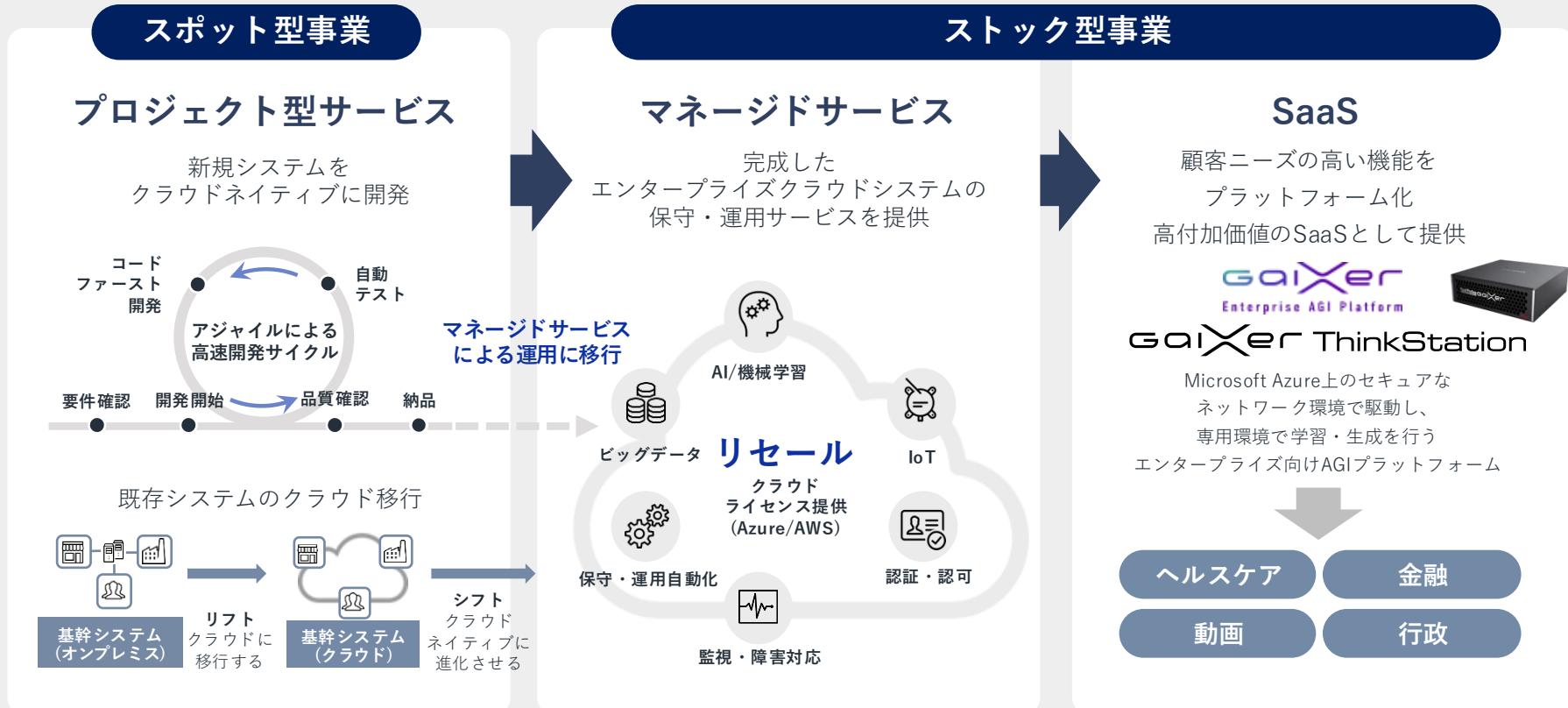
この流れを通じて、

売上の成長に対して費用増加が相対的に緩やかになる事業構造を目指しています。

補足資料

Appendix

スポット型依存からストック型を含めた安定収益モデルへの転換



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ございます。

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。

FIXER

gaiXer

Enterprise AGI Platform