

2024年8月期決算説明資料



株式会社FIXER

2024年10月11日
(証券コード 5129)

- 2024年8月期業績 P.2
- 2025年8月期通期計画 P.15
- 成長戦略 P.20
- Appendix P.29



2024年 8 月期業績

- ✓ 大型PJ等の完成・納品などの影響により、今期は売上・利益が減少
- ✓ 将来の成長に向けた採用は継続強化

	2023年8期 通期実績	2024年8月期 通期実績	2025年8月期 通期計画	23/8期 - 24/8期 増減比	24/8期 - 25/8期 増減比
売上高	11,049百万円	6,468百万円	6,611百万円	△41.5%	+2.2%
売上総利益	4,047百万円	2,102百万円	2,903百万円	△48.0%	+38.1%
営業利益	2,110百万円	260百万円	393百万円	△87.6%	+50.7%
経常利益	2,089百万円	266百万円	393百万円	△87.2%	+47.6%
当期純利益	1,378百万円	156百万円	251百万円	△88.7%	+60.9%

- ✓ 売上が減少したものの、売上総利益率への影響は限定的
- ✓ 将来の成長への投資は一貫して継続

(単位：百万円)

	2020年8月期	2021年8月期	2022年8月期	2023年8月期	2024年8月期
売上高	2,960	3,606	11,360	11,049	6,468
売上原価	1,681	2,299	7,292	7,002	4,365
売上総利益	1,279	1,307	4,068	4,047	2,102
売上総利益率	43.2%	36.3%	35.8%	36.6%	32.5%
販売費および一般管理費	941	989	1,673	1,936	1,841
営業利益	337	317	2,394	2,110	260
営業利益率	11.4%	8.8%	21.1%	19.1%	4.0%
経常利益	328	314	2,391	2,089	266
経常利益率	11.1%	8.8%	21.1%	18.9%	4.1%
法人税等合計額	90	118	889	706	112
当期純利益	142	196	1,495	1,382	156
売上高 前年比増減率	+16.0%	+21.8%	+215.0%	△2.7%	△41.5%
営業利益 前年比増減率	+358.6%	△6.1%	+654.3%	△11.9%	△87.6%
販管費率	31.8%	27.4%	14.7%	17.5%	28.5%

✓ 案件の期ずれなどの影響があるも、8月修正対比で利益は上振れ

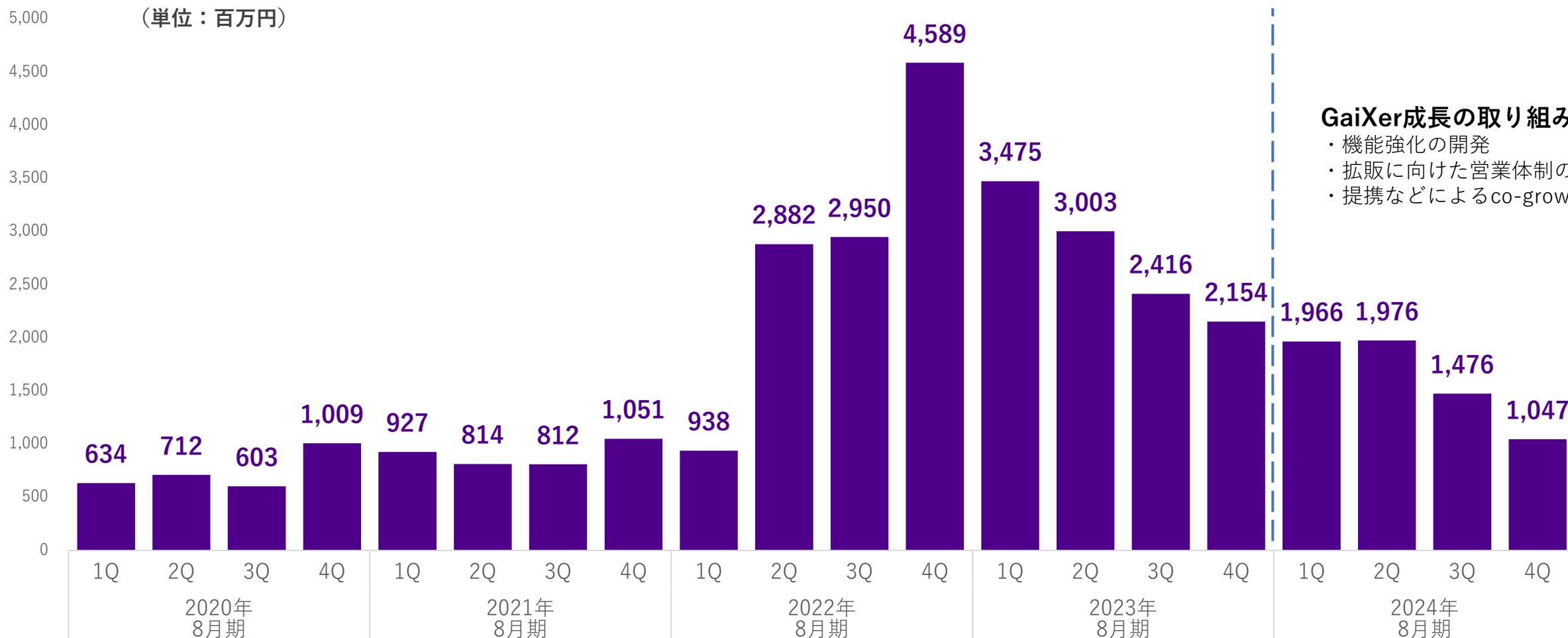
(単位：百万円)

	通期計画 (4月開示)	通期計画 (8月修正)	通期実績	4月開示計画比 増減率	8月修正計画比 増減率
売上高	7,116	6,452	6,468	△9.1%	+0.2%
プロジェクト型サービス	2,601	1,813	1,826	△29.8%	+0.7%
リセール	3,366	3,470	3,491	+3.7%	+0.6%
マネージドサービス	1,098	1,108	1,086	△1.0%	△2.0%
SaaS	49	54	57	+14.7%	+5.6%
その他	1	5	5	+374.4%	+6.1%
売上原価	4,445	-	4,365	△1.8%	-
売上総利益	2,671	-	2,102	△21.3%	-
販管費	2,069	-	1,841	△11.0%	-
営業利益	601	216	260	△56.6%	+20.4%
経常利益	602	221	266	△55.8%	+20.3%
当期純利益	386	143	157	△59.3%	+9.9%

※通期計画（8月修正）に関しては開示項目のみを記載

✓ 従量課金型SaaSである自動架電による売上増から、
生成AIプラットフォームサービスGaiXerによる成長へシフト

(単位：百万円)



GaiXer成長の取り組み

- ・機能強化の開発
- ・拡販に向けた営業体制の構築
- ・提携などによるco-growth戦略

HER-SYSへ開発リソースの集中投下

徐々に他のプロジェクトに開発リソースを展開

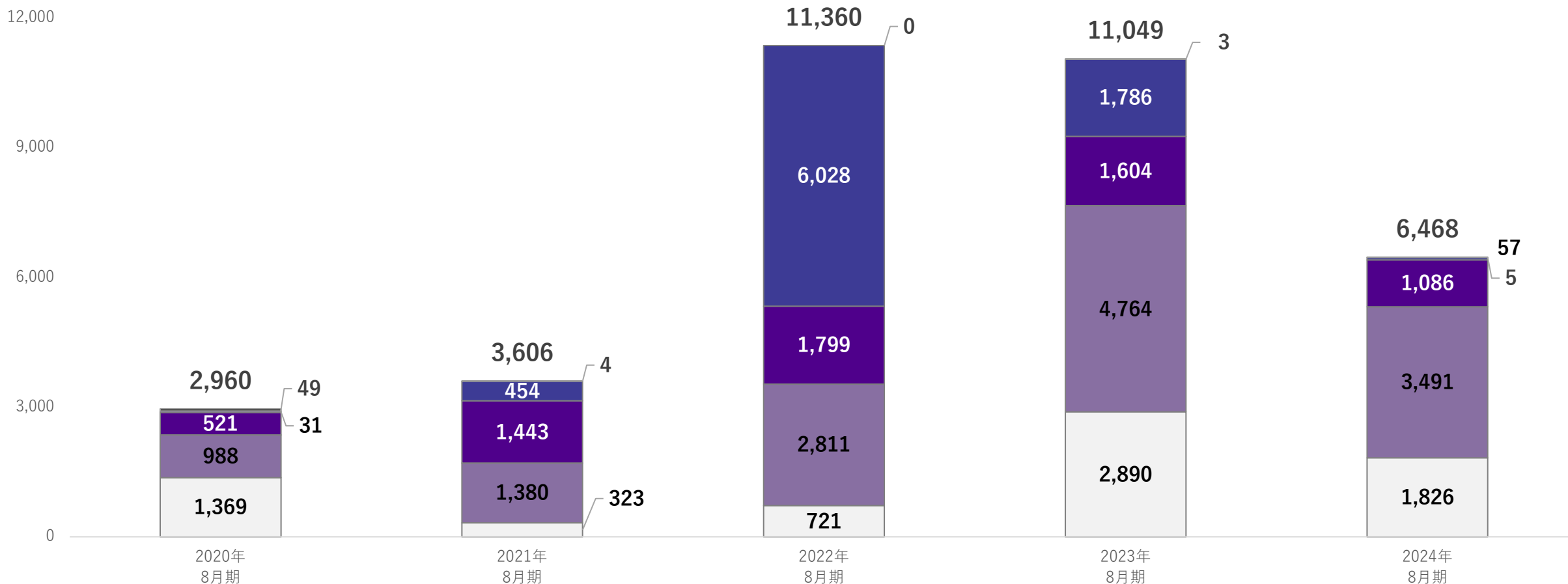
GaiXerへの投資を強化

ビジネスモデル別売上高推移

- ✓ プロジェクト型サービスとリセールが業績を底支え
- ✓ SaaSは他社との提携含めて大きな成長のための種まき期間

□ プロジェクト型サービス ■ リセール ■ マネージドサービス ■ SaaS ■ その他

(単位：百万円)



ビジネスモデル別四半期売上推移（データ）

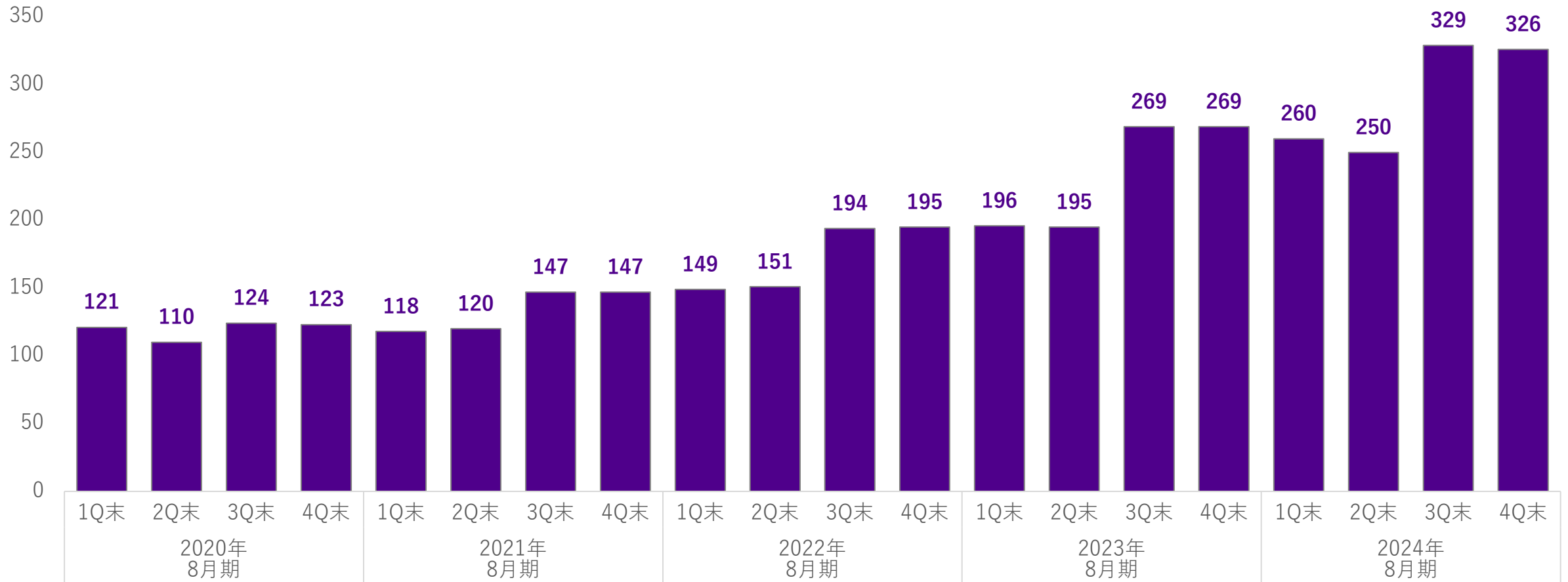
- ✓ SaaSは3Qで底打ちし、成長ドライバーとしてのGaiXerの拡販を目指す
- ✓ 来期以降の成長を目指し、新規受注に注力

（単位：百万円）

	2023年8月期				2024年8月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
プロジェクト型サービス	866	705	754	563	416	421	487	501
リセール	1,198	1,156	1,177	1,230	1,206	1,212	670	402
マネージドサービス	385	445	430	343	327	330	306	121
SaaS	1,021	695	53	15	14	12	9	20
その他	2				1		1	2
合計	3,475	3,003	2,416	2,154	1,966	1,976	1,476	1,047

✓ 優秀な新卒エンジニアの獲得が進捗し、今後の成長を担う人材成長にもテコ入れ

(単位：人)



主要費用科目の四半期推移

- ✓ 人件費は逡増、地代家賃は横ばい
- ✓ 外注費、広告宣伝費は適正化に成功

(単位：百万円)

	2023年8月期				2024年8月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
人件費	404	404	477	519	482	456	500	561
地代家賃	78	108	125	124	125	125	127	127
外注費	215	317	246	191	164	132	97	75
広告宣伝費	50	11	40	59	63	20	10	3

- ✓ 1人あたり売上高は2,268万円。今後の効率化などは課題
- ✓ 新卒エンジニアが78名入社し平均年齢は20歳代。若い世代が事業をけん引
- ✓ 新規営業が奏功し契約社数は前期比で大幅増加

	2020年8月期	2021年8月期	2022年8月期	2023年8月期	2024年8月期
1人あたり 売上高	2,471万円	2,741万円	6,739万円	4,865万円	2,268万円
平均年齢	30.2歳	29.1歳	28.6歳	28.4歳	27.7歳
契約社数	67社	78社	94社	86社	135社

- ✓ PJの完成などに伴って流動負債が減少
- ✓ 自己資本比率が89%を超える水準になり健全性維持

(単位：百万円)

	2023年8月期末	2024年8月期末	前年比増減額
流動資産	6,325	5,854	△471
固定資産	815	735	△79
資産合計	7,140	6,590	△550
流動負債	1,404	703	△701
固定負債	17	10	△7
負債合計	1,421	713	△708
株主資本	5,717	5,875	+158
新株予約権	1	1	△0
純資産合計	5,718	5,877	+158
負債純資産合計	7,140	6,590	△550
自己資本比率	80.1%	89.2%	+9.1%

キャッシュフロー計算書

- ✓ 前期利益の影響による法人税の支払い等により、営業キャッシュフローはマイナス
- ✓ 投資を抑えたため、投資キャッシュフローは適正
- ✓ 長期借入金の返済により財務キャッシュフローはマイナス

(単位：百万円)

	2023年8月期末	2024年8月期末	前年比増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	539	△626	△1,166
投資活動によるキャッシュ・フロー	△415	△34	+381
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,024	△18	△1,043
フリー・キャッシュ・フロー	124	△660	△784
現金及び現金同等物の期末残高	4,833	4,154	△679

✓ MicrosoftのAzureパートナーとしては多くの受賞歴

Awards

Microsoft Azure パートナーとしての受賞歴

2013年以降、金融・公共分野での実績を中心に評価され数々のアワード・認証を受け、日本におけるMicrosoft Azureのトップパートナーとしてのブランドを確立。2021年にはMicrosoft米国本社から「Cloud Native App Development Award」を受賞。



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^{*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移行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 Science 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

2025年 8 月期 通期計画

- ✓ 売上については前期比で増収となる見込み
- ✓ 電子カルテ分野などで生成AIサービスの浸透を見込むため、利益は前期比増を確保

(単位：百万円)

	2021年8月期 (実績)	2022年8月期 (実績)	2023年8月期 (実績)	2024年8月期 (実績)	2025年8月期 (計画)	前年比 増減額	前年比 増減率
売上高	3,606	11,360	11,049	6,468	6,611	+143	+2.2%
売上原価	2,299	7,292	7,002	4,365	3,707	△657	△17.7%
売上総利益	1,307	4,068	4,047	2,102	2,903	+801	+27.6%
販売費および一般管理費	989	1,673	1,936	1,841	2,510	+668	+26.6%
営業利益	317	2,394	2,110	260	393	+132	+33.6%
経常利益	314	2,391	2,089	266	393	+126	+32.2%
法人税等合計額	118	889	706	70	141	+71	+50.5%
当期純利益	196	1,495	1,382	156	251	+95	+37.9%
売上総利益率	36.3%	35.8%	36.6%	32.5%	43.9%	-	-
営業利益率	8.8%	21.1%	19.1%	4.0%	5.9%	-	-
販管費率	27.4%	14.7%	17.5%	28.5%	38.0%	-	-

- ✓ 政府、行政、民間などの案件に積極的に取り組む
- ✓ SaaSは自社拡販や提携等でサービス拡大時期と位置付ける

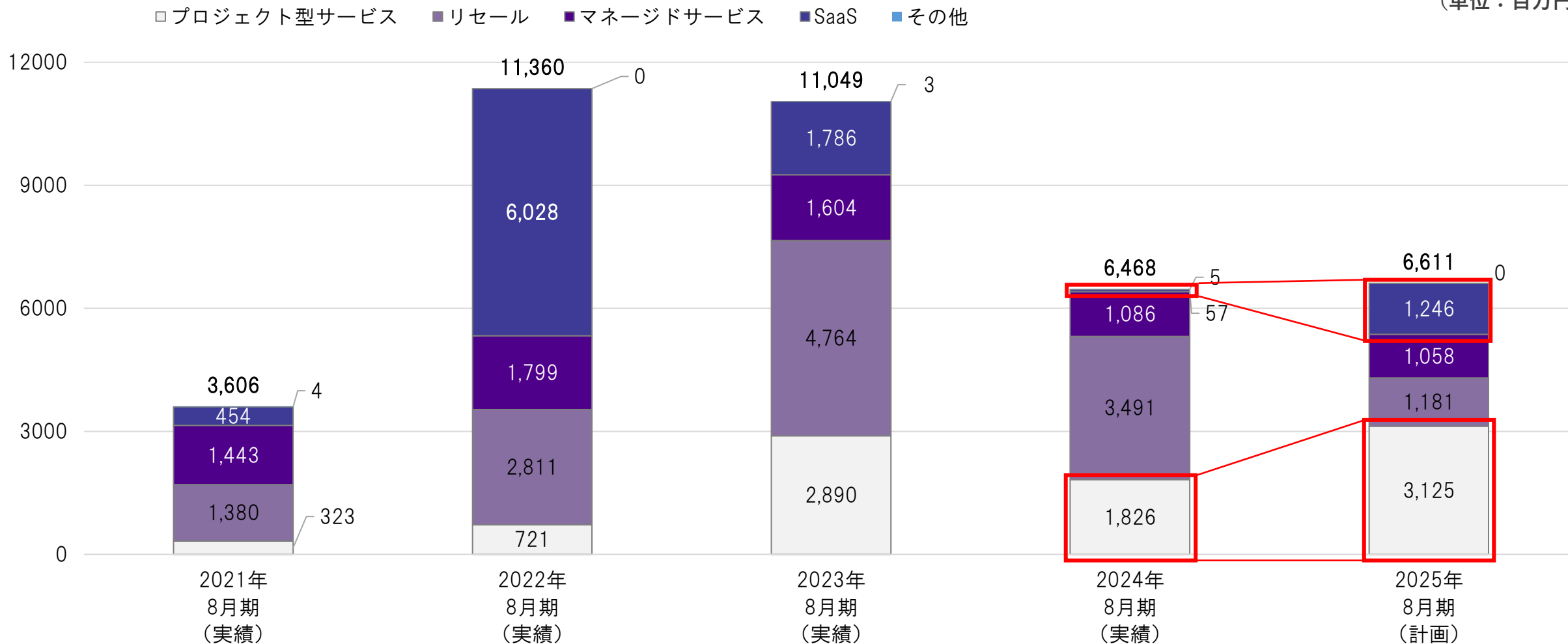
(単位：百万円)

	2021年8月期 (実績)	2022年8月期 (実績)	2023年8月期 (実績)	2024年8月期 (実績)	2025年8月期 (計画)
プロジェクト型サービス	323	721	2,890	1,826	3,125
リセール	1,380	2,811	4,764	3,491	1,181
マネージドサービス	1,443	1,799	1,604	1,086	1,058
SaaS	454	6,028	1,786	57	1,246
その他	4		3	5	0
合計	3,606	11,360	11,049	6,468	6,611

ビジネスモデル別 売上高推移

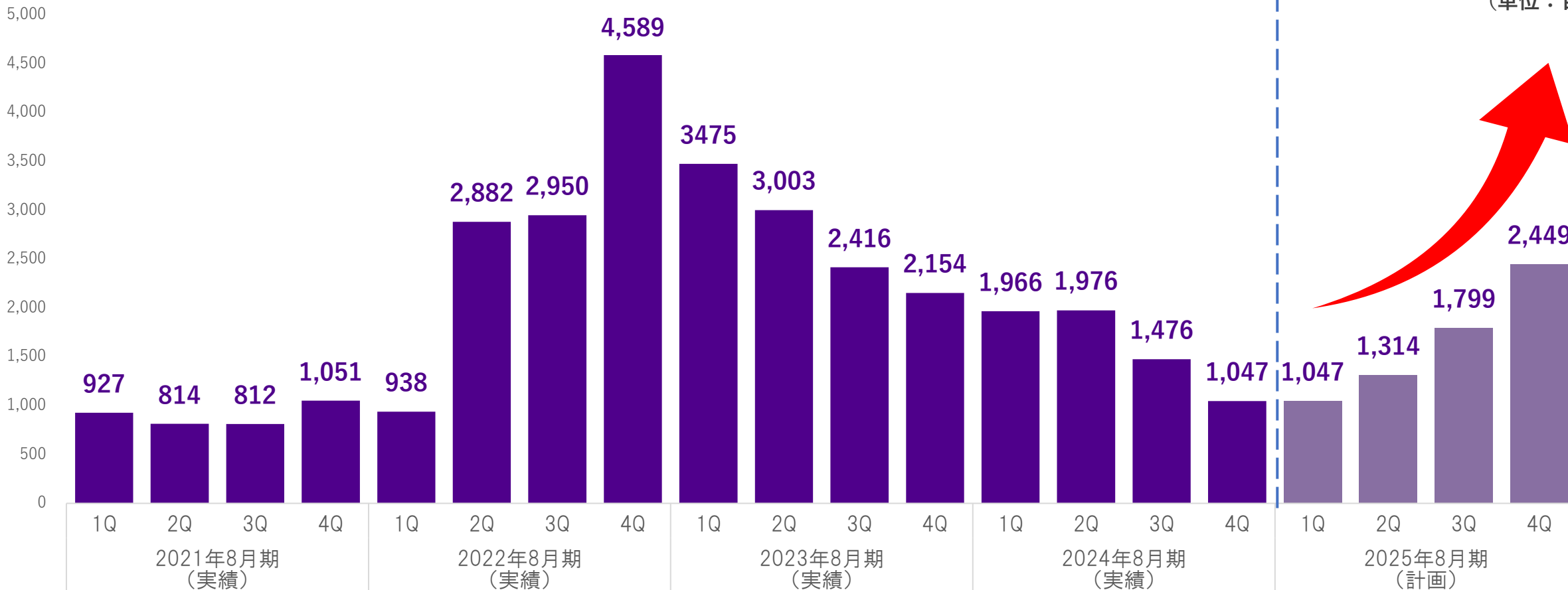
- ✓ リセールの売上が減少
- ✓ 政府、行政等の新規開発案件増に取り組み、プロジェクト型サービスの売上比率が増加
- ✓ SaaSは自社拡販や提携等でGaiXerの売上増加を見込む

(単位：百万円)



✓ 新規開発案件の増加、GaiXerの販売増により2025年8月期は売上成長を見込む

(単位：百万円)



HER-SYSの集中開発

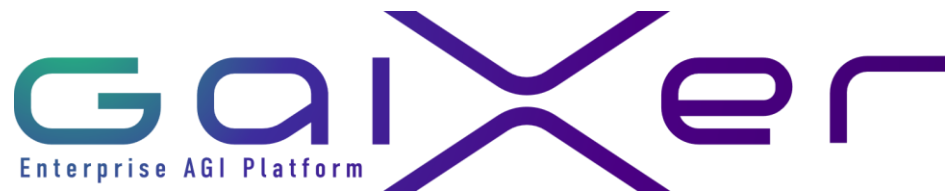
徐々に他のプロジェクトに開発リソースを展開

GaiXerへの投資を強化

新規開発案件獲得とGaiXerの国内・海外への販売・普及

成長戦略

世界一を生成せよ



サブスクリプション型SaaSとして提供

直販に加え、協業を通じた拡販によりユーザー数の増加を目指す

活用事例

- ・ 定型文書の半自動作成
- ・ 広報文作成
- ・ ホームページのAIチャットボット
- ・ 社内規程などのお問い合わせ対応
- ・ 営業支援、カスタマーヘルプデスク支援
- ・ 他のシステムとの連携による業務効率化

「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を活用し工数削減と品質向上を実現
自動化の適用範囲をさらに広げて利益率の向上を目指す

プロジェクト型サービス

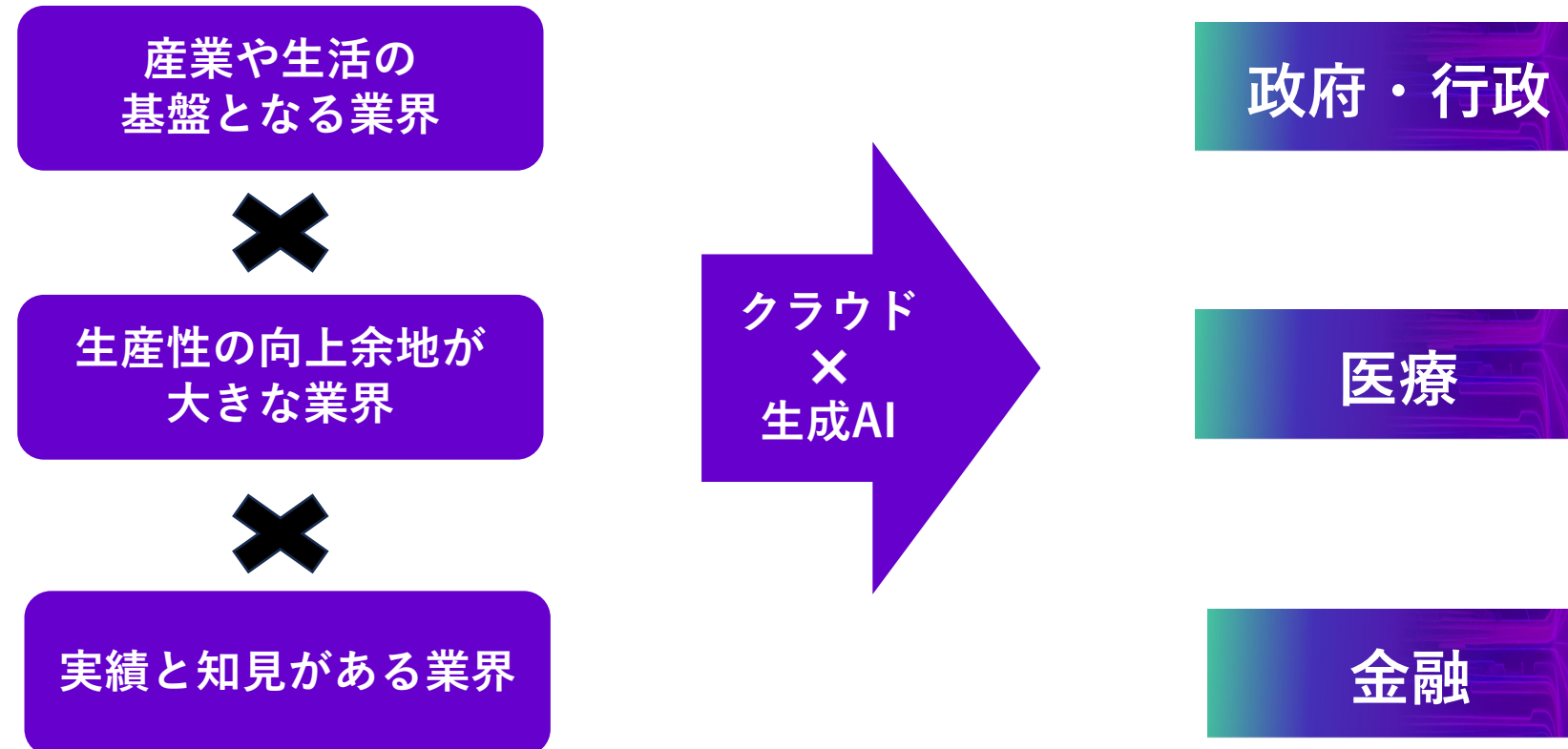
- ・ システム構築
- ・ テスト
- ・ 各種ドキュメントの作成

マネージドサービス

- ・ 監視

✓ 市場規模が大きな業界に、テクノロジーでイノベーションを起こす

北國銀行の日本初となるフルクラウドバンキング、HER-SYSや国立がん研究センターのシステム等、構築から保守・運用を行ってきた実績と知見を活かし、生成AIを活用した生産性向上で大きなイノベーションが狙える「政府・行政」、「医療」、「金融」をメインターゲットに据え、成長を目指す。



- ✓ エンタープライズ向け生成AIプラットフォーム「GaiXer」をベースに、外務省において生成AIを活用するための環境構築及び運用を行い、業務効率改善と生産性向上を目指す

従来の生成AIチャットツール

- 汎用インターフェースであることによる使い勝手の悪さ
- ハルシネーションリスク

従来の翻訳ツール

- 翻訳機能を利用した後、文章を修正・校正する作業が業務負担となっている

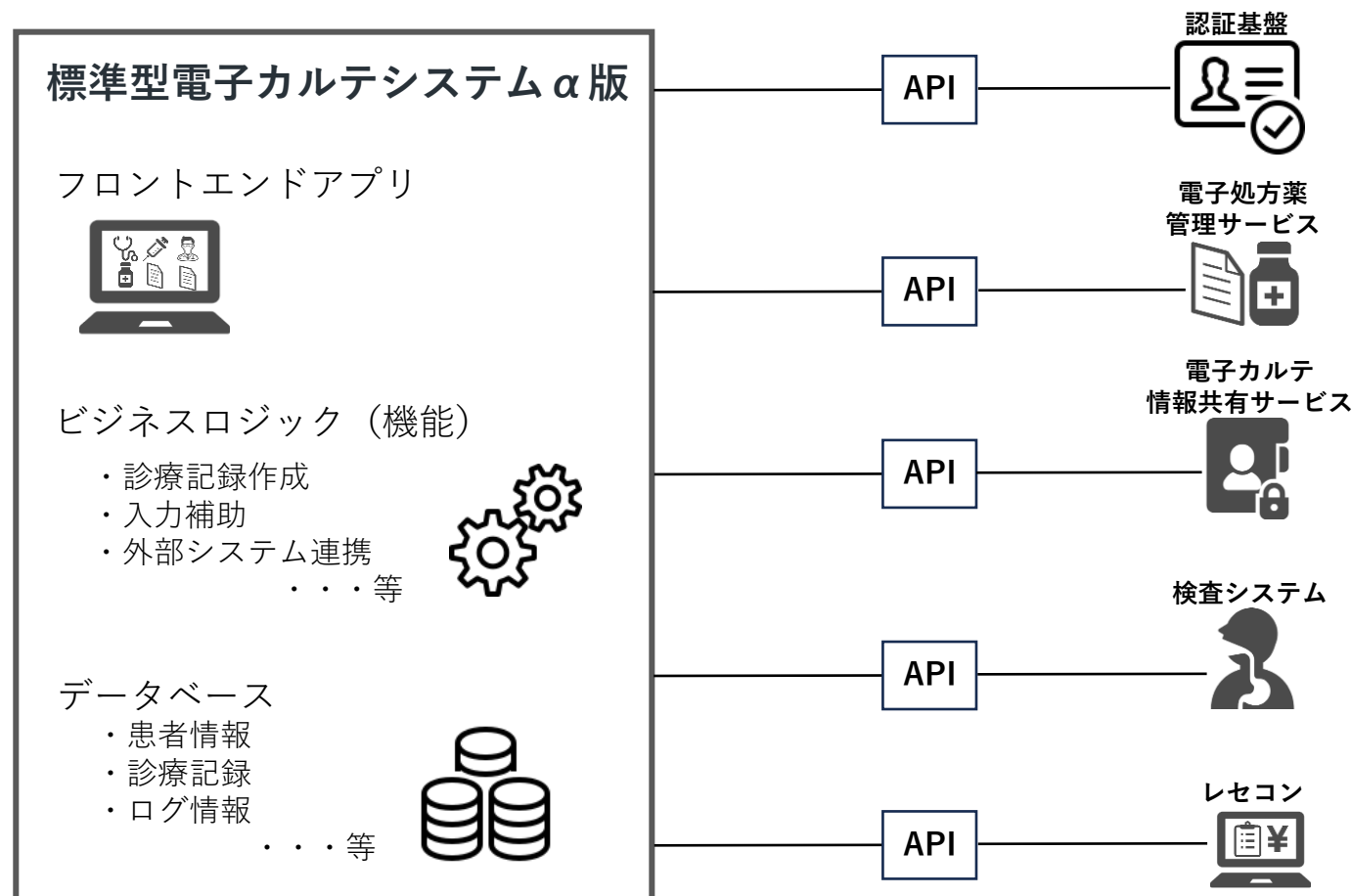
業務効率化の”障害”に

The screenshot shows the GaiXer Enterprise AGI Platform interface. The main content area displays a translation task from French to Japanese. The source text is in French, and the target text is in Japanese. The interface includes a sidebar with navigation options, a main content area with the text, and a right-hand panel with a list of steps and a summary.

**従来の生成AIと従来の翻訳ツールの課題を解消する
一連のワークフローを開発**

- ✓ デジタル庁より「標準型電子カルテシステムα版の設計・開発業務」を受託
- ✓ オープンな医療DXの基盤を構築し、「切れ目のない質の高い医療の効率的な提供」実現への貢献を目指す

- フロントエンドアプリとバックエンドアプリの分離
- ビジネスロジックのモジュール化
- ビジネスロジック/データベース間の疎決号化
- データベース標準コード使用
- 医療DX関連システムとの連携モジュール開発
- レセコンとの連携モジュール開発
- 検査システムとの連携モジュール開発
- 医療安全や業務改善ツールの組み込み
- クラウドベースのシステム



✓ 地方自治体・金融機関での採用が多く、安全性とセキュリティへの評価をいただいている

行政・地方自治体

デジタル庁
Digital Agency



長野県

千葉県がんセンター
CHIBA CANCER CENTER



四日市市

伊賀市
Iga City



呉市役所

世田谷区
SETAGAYA CITY



桑名市

三重県



八女市

一般企業



三十三銀行

明日の夢 人から人へ
宮崎銀行

NTT

すでに、約60社（自治体含む）と契約済み

✓ 国内では大阪市への導入、海外ではMicrosoft market placeのGaiXer登録

大阪市への導入では、職員の方の文書作成や情報検索を迅速且つ正確に行うことで業務改善を促し、将来的には市民の皆様へのサービス向上に活かしていくことを目的としています。海外展開においては、Microsoft Marketplaceへの登録を実施。海外展開への第一歩を開始した。



本案件は、大阪市の行政事務業務について専門知識を必要とする業務の効率化および業務品質を向上させることが目的です。当社のエンタープライズ向け生成AIプラットフォーム「GaiXer（ガイザー）」を提供し、大阪市の条例、規則、業務マニュアルや質疑応答集などの文書をAIが理解しやすく、参照しやすい形式へ変更し学習させます。その上で、大阪市の一部業務で、職員の質問についてより精度が高い回答が得られるよう支援します。

【概要】

主な内容：

- ・生成AI環境の提供
- ・生成AIへ学習させる文書（条例、規則、業務マニュアルや質疑応答集など）の変換・整形
- ・利用サポート

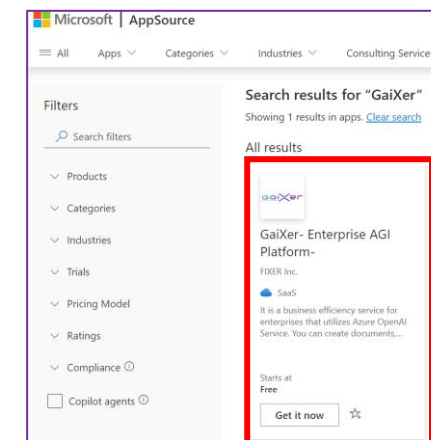
※弊社リリースより



Microsoft Marketplaceは、Azureで事項するために認定、最適化されたあらゆるソフトウェアが揃うMarketplaceのこと。このMarketplaceに登録することにより、Azure開発企業としての信頼を獲得することができ、ユーザーに対してGaiXerの製品をアピールできると同時に、パートナー企業との提携促進、機会創出が期待できる。より具体的な特典としては以下の通り。

【特典】

- ・技術支援
- ・プロモーション支援
- ・共同販売の支援



✓ 機能拡張の進展 (o1-preview/o1-miniの実装)

複数のLLMを選択することができるGaiXerは、OpenAI社が9月13日に発表した最新のAIモデルであるOpenAI o1-previewおよびOpenAI o1-miniを搭載 (2024年9月25日搭載開始)。

株式会社FIXER (本社：東京都港区、代表取締役社長：松岡 清一、以下FIXER) は、エンタープライズ向け生成AIプラットフォーム「GaiXer (ガイザー)」 (<https://www.gaixer.com/>) にOpenAI社の最新大規模言語モデル (LLM) 「OpenAI o1-preview (オーワンプレビュー)」 と「OpenAI o1-mini (オーワンミニ)」 を搭載したことをお知らせいたします。

FIXERは、常に最先端の大規模言語モデル (LLM) をGaiXerに迅速に搭載することで、サービスの機能を大幅に向上させてきました。今回のOpenAI社の最新モデル「OpenAI o1」の搭載により、GaiXerはさらに高度な機能を提供し、ユーザーエクスペリエンスを向上させることが期待されます。

【搭載された新モデルと主な特徴】

- OpenAI o1-preview
複雑なタスクを推論し、科学・コーディング・数学において、従来のモデルよりも難しい問題を解決することができるモデルです。
- OpenAI o1-mini
STEM、特に数学とコーディングを得意とするコスト効率の高い推論モデルです。

※弊社リリースより

➤ OpenAI o1-preview

複雑なタスクを推論し、化学・コーディング・数学において、従来のモデルよりも難しい問題を解決することができる

➤ OpenAI o1-mini

STEM、特に数学とコーディングを得意とするコスト効率の高い推論モデル

✓ 個人ユーザー向けにサービスを提供し、課金モデルは検討中



● **GPT-4o mini**
Gemini 1.5 Flash

無料トライアル版にGPT3.5に加え、GPT-4omini、Gemini1.5Flashを追加搭載。

マルチモーダル（画像読み込み）にも対応。個人向けのGaiXer拡販を強化。

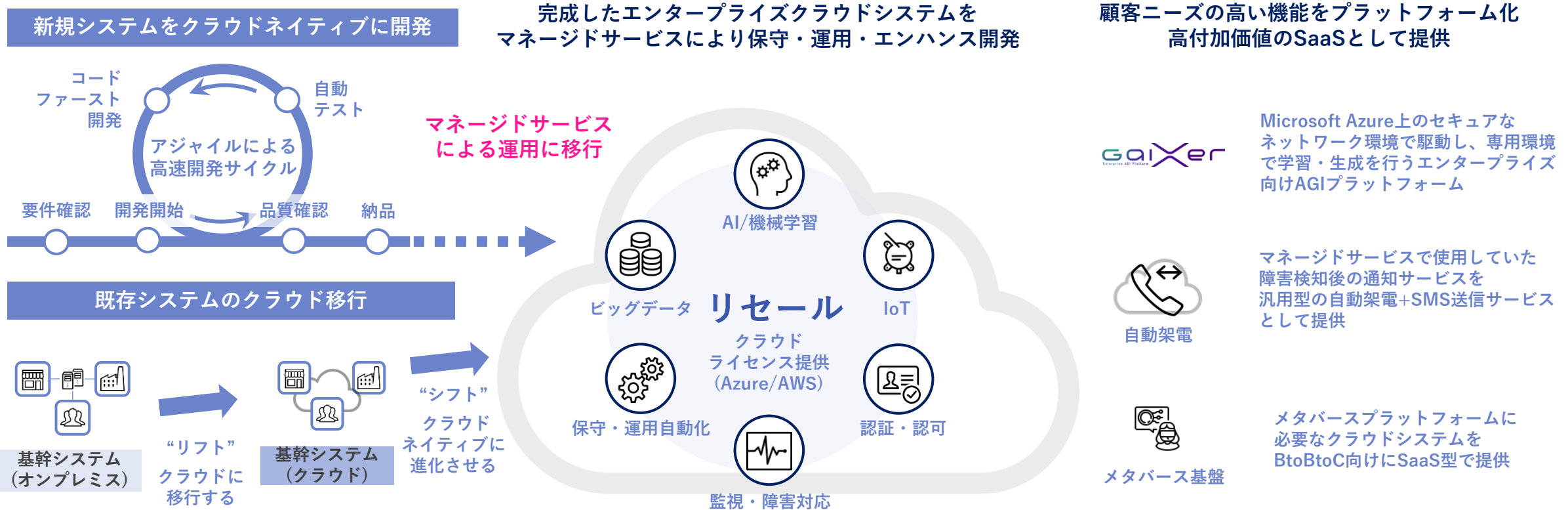
Appendix

- ▶ 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

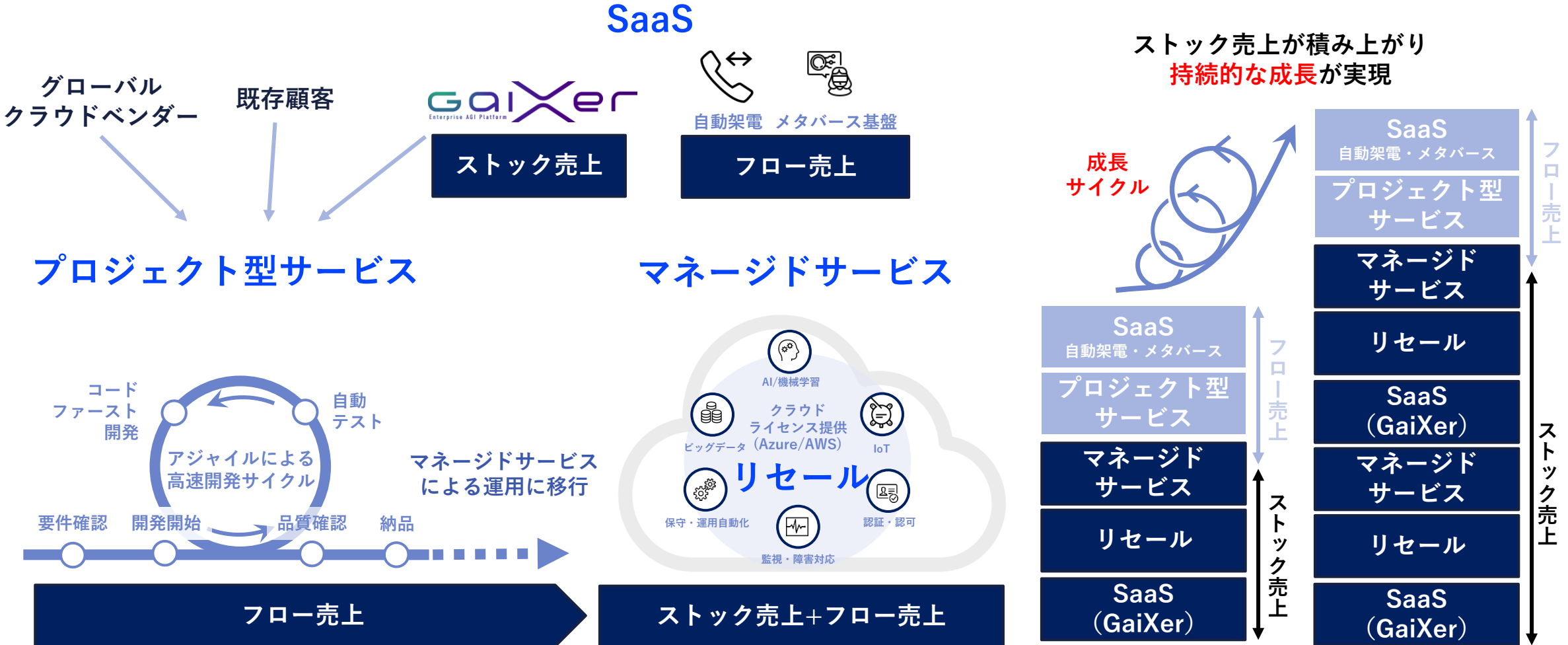
マネージドサービス

SaaS



事業領域のビジネスフロー

- ▶ 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



プロジェクト型で新規システム開発、またはクラウド移行(マイグレーション)を実施するサービス。システム移行は、システム基盤をクラウド化する「リフト」、移行と同時に保守・運用が容易なクラウドネイティブなシステムに作り変える「シフト」の双方に対応。

サービス内容

新規システム開発



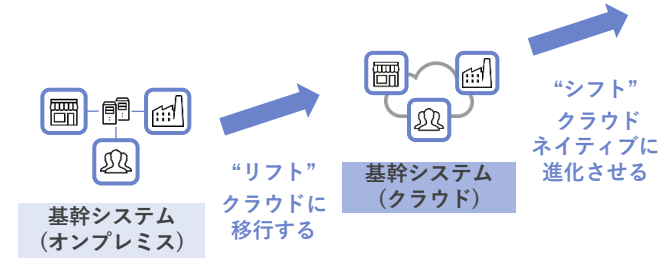
クラウドの「スマート利用¹⁾」に対応できるクラウドネイティブな基幹システムをアジャイルに開発

新規システム開発の短期化とスマート利用による継続的な運用品質の改善

提供価値

スマート利用には「アジャイルによる高速な新規システム開発・クラウド移行」と「自動化による監視・保守サービス」が重要。双方を一気通貫で実現するため、当社は開発・移行の初期段階から本番相当のインフラ環境とシステム監視サービスを提供している。

クラウド移行(マイグレーション)



オンプレミス²⁾の基幹システムをクラウドに移行(リフト)し、クラウドネイティブに進化(シフト)

既存システムをクラウドネイティブ化し保守・運用工数の軽減(スマート利用)を実現

Microsoft Azure 等のパブリッククラウドや、Microsoft 365 および Power Platform 等のソフトウェアライセンスを販売。
仕入れたライセンスにマネージドサービスや教育サービス等の付加価値をあわせて提供することで他社と差別化。

販売する製品・サービス



パブリッククラウド
一般のユーザや企業向けに提供される
クラウドコンピューティング環境



WordやExcel等のOffice製品に加え、
SharePointやTeams、セキュリティ製品を
クラウドで提供しているサービス



初心者でも利用可能(ノーコード/ローコード)²⁾な
クラウドアプリ開発プラットフォーム

FIXERならではの付加価値

マネージドサービスの一部である
監視サービスを無償提供

ライセンス購入後に発生する
利用上の課題に対して技術サポート

セキュリティ要件の厳しい
官公庁・銀行での導入実績

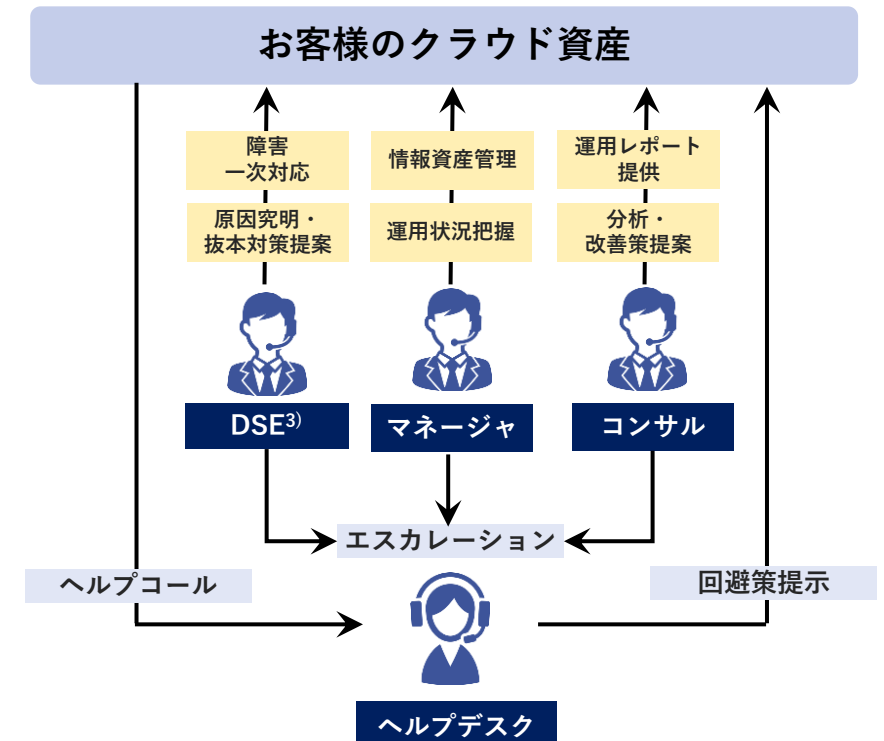
テレワーク推進賞受賞¹⁾の
リモートワーク/ペーパーレス化ノウハウ

DX内製化教育プログラム

業種別・業務別に用意された
テンプレートの提供

技術サポート体制

ヘルプデスクが専門家チームと連携して課題を解決



3. Dedicated Support Engineer; 専任のサポートエンジニア

1. 2019年に一般社団法人日本テレワーク協会が主催するテレワークの普及促進を目的とした「テレワーク推進賞」を受賞;
2. 複雑なプログラミングを習得しなくてもアプリケーションを開発できる手法

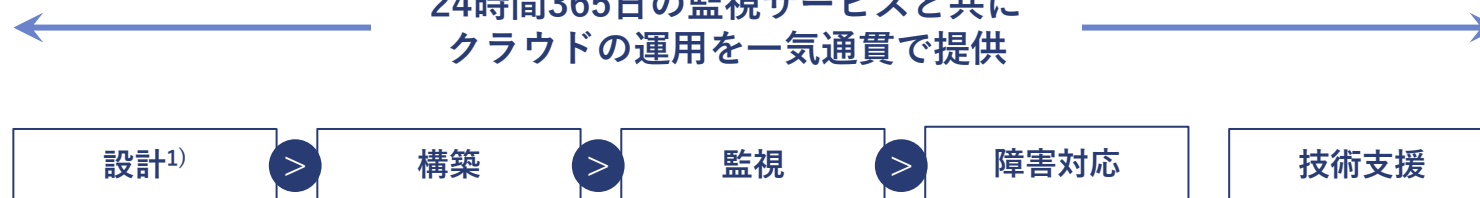
24時間365日の監視を中心に、クラウドの保守・運用を一気通貫で提供。自動化技術で工数削減と運用品質向上を両立
顧客ニーズ対応したエンハンス開発（改修・追加開発）も対応

パブリッククラウドだけでは実現できない
アプリケーションレイヤーを含めた監視運用

24時間365日の監視サービスと共に
クラウドの運用を一気通貫で提供

パブリッククラウド		cloud.config
IaaS	PaaS	
データ	データ	データ
アプリケーション	アプリケーション	アプリケーション
ランタイム	ランタイム	ランタイム
ミドルウェア	ミドルウェア	ミドルウェア
OS	OS	OS
仮想化	仮想化	仮想化
サーバー	サーバー	サーバー
ストレージ	ストレージ	ストレージ

- : パブリッククラウドの提供者が管理
- : クラウドを利用するユーザー企業が管理
- : FIXERのマネージドサービスが管理



FIXERのマネージドサービス cloud.config¹⁾ は
第三者機関による監査により、クラウド導入のベストプラクティス
Cloud Adoption Framework²⁾ に準拠したサービスと認定

クラウドデザイン
パターンに従った
インフラ設計

既存サービス・
SaaS³⁾・OSS⁴⁾等
の活用を提案

自動化技術(IaC⁵⁾)
を活用した
構築・設定

典型的な構成を
短時間で構築し
正常性確認を完了

マルチクラウド⁶⁾で
24時間365日
システムを監視

エラー発生時は
その深刻度を
自動判定して通知

影響度・緊急度
に基づく
優先度判断

一次対応として
障害要因の
切り分けを実施

技術課題に対し
エンジニアを
アサインして支援

日々進化する
クラウドの
最新情報を提供

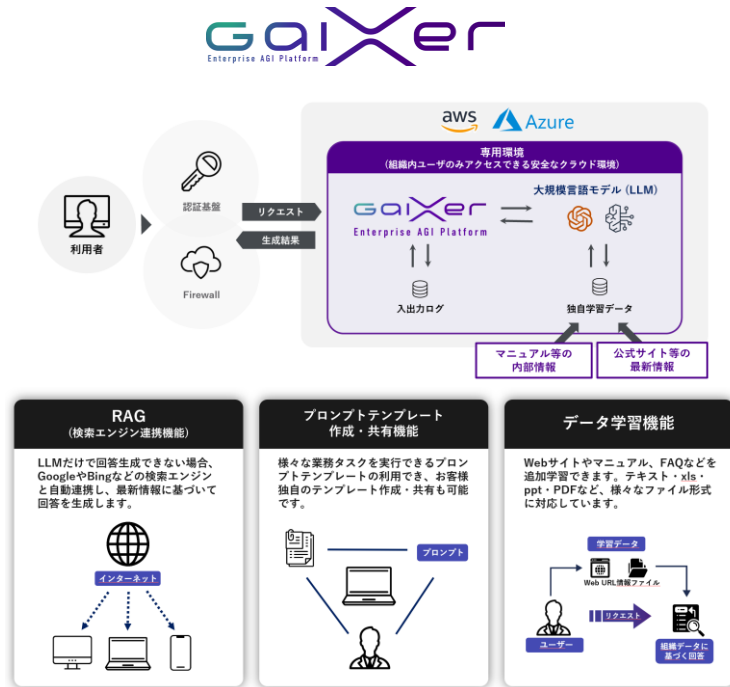
当社が提供するクラウドの保守・運用サービス; 2. 組織のクラウド導入による影響を示し、導入をサポートするフレームワーク; 3. Software as a Serviceの略。ソフトウェアを利用者(クライアント)側に導入するのではなく、提供者(サーバ)側で稼働しているソフトウェアを、インターネット等のネットワーク経由で、利用者がサービスとして利用する状況; 4. Open Source Softwareの略。利用者の目的を問わず、ソースコードを使用、調査、再利用、修正、拡張、再配布が可能であるソフトウェアの総称; 5. 当社が開発案件を通じてストックしてきた、設計における定石・ノウハウや、構築・設定を自動化するコード等; 6. 複数のクラウドを併用すること。ここではAzureをAWSから監視したり、逆にAWSをAzureから監視することを指す

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

サブスクリプション

従量課金

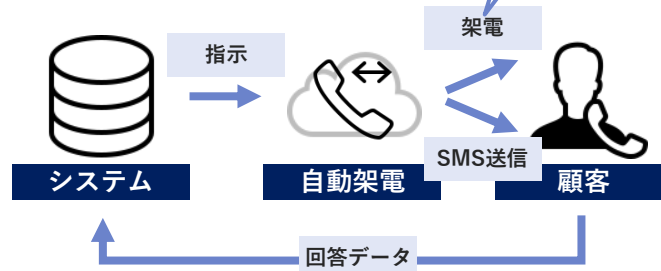
従量課金



自動架電/SMS送信

クラウドで構築したIVR(自動応答音声)で架電したり、SMSを送信できる機能を提供。

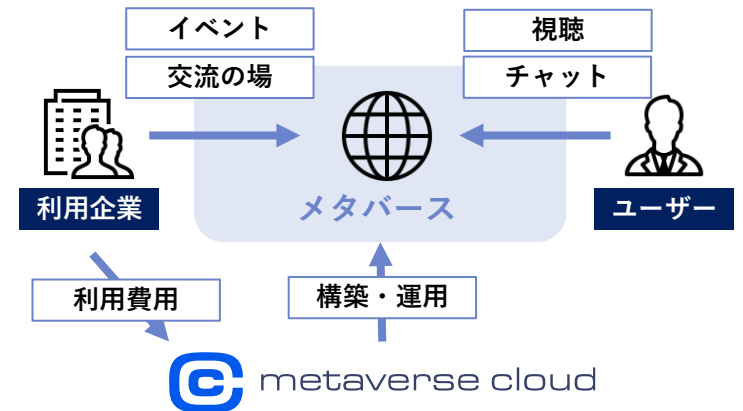
(自動音声)
 予約の最終確認のお電話です。〇〇様、9月1日19時より2名様、予約確定でよろしければ①を、変更希望であれば②を押して下さい。
 操作にご不明な点があれば、オペレーターにおつなぎしますので③を押して下さい



・過去の利用実績に基づき外部サービス/携帯キャリアの架電・送信利用枠を確保

メタバース

メタバース空間・機能をサービスとして提供。

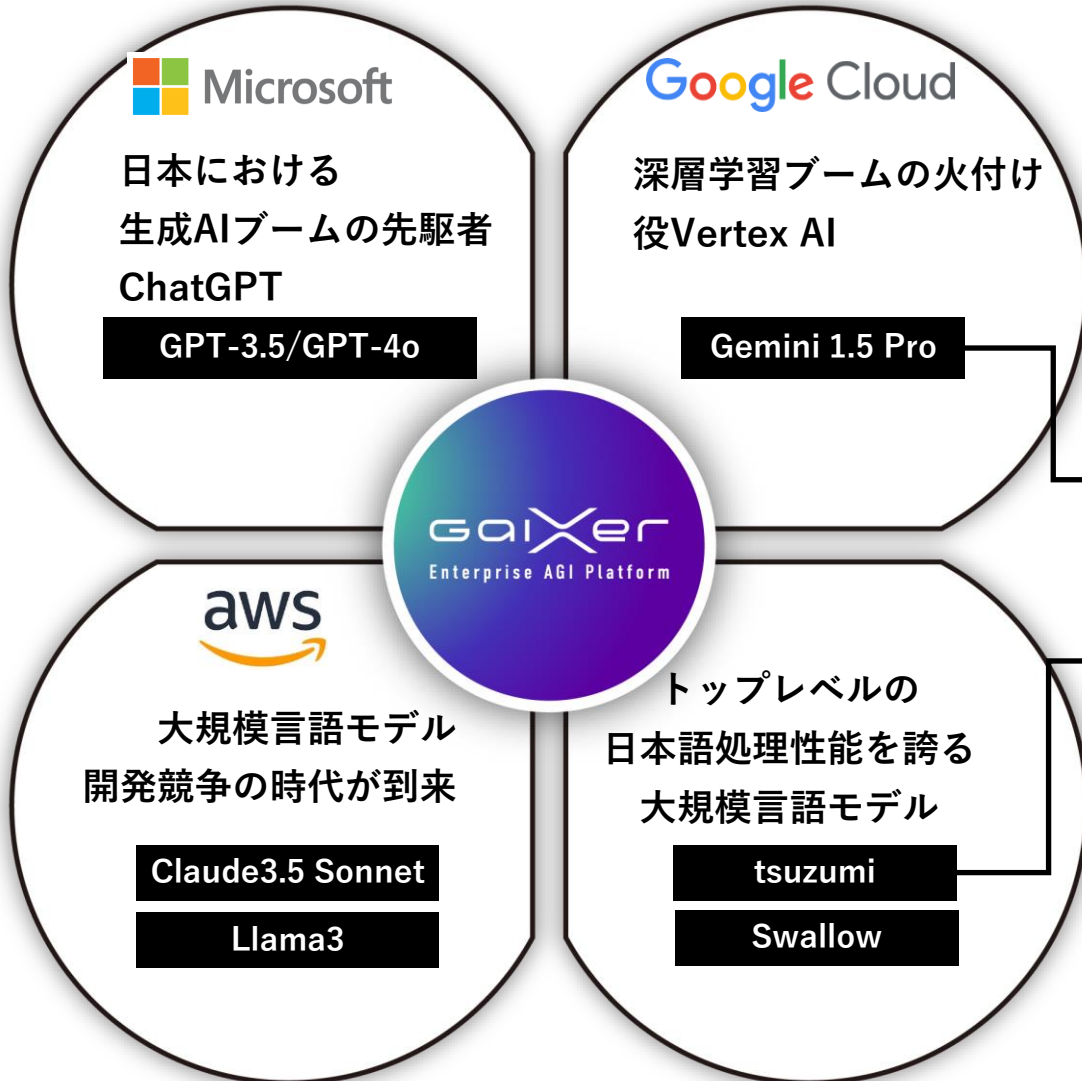


当社サービスの特徴

- クラウドネイティブ:** 来場者数増加やアクセス集中に対して、可用性・安定性を確保
- ブラウザベース:** 企業PCの利用時などもインストールの障害がなく、閲覧環境に広く対応
- セルフサービス:** 主催者用の管理画面から、アクセスの制御やコンテンツの差し替えが可能

Microsoft Azure 上のセキュアなネットワーク環境で駆動し、「テナント」と呼ばれる御社専用環境で学習・生成を行うので、情報漏洩のリスクに配慮。

加えてクラウド上の様々なサービスと結合することで、ユーザー向け、カスタマーサポート、組織の業務改善など、複数用途への活用を可能に。



GaiXer は業務に最適なLLMを順次追加搭載

複数LLMのいいとこどりが可能

100万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

NTTの長年にわたる自然言語処理技術の研究成果を基に開発されたLLMであり、高い日本語の自然言語処理能力を持ちつつ、低消費電力で動作することが特徴

※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



※ Microsoft、Azure、Azure OpenAI Services、Bing 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、Amazon Bedrock は、Amazon.com, Inc. またはその関連会社の商標です。
※ Googleは、Google LLC の商標です。

LLMや学習データで回答不可の場合、
Web検索を併用して生成

100個以上のプロンプトを標準搭載して提供
独自のカテゴリ作成や、標準プロンプト提供も支援



メール作成支援



情報分析



コミュニケーション支援



データ抽出



アイデア出し
コンサルティング



アンケート分析



文章作成



行政実務



エンジニアリング・IT



文章校正



会議要約



リテール/流通



解説・要約



情報検索(Web)

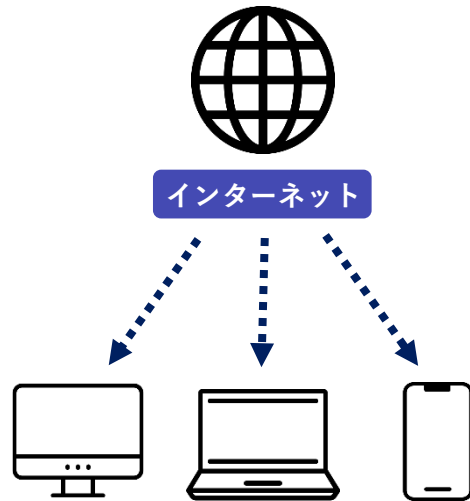


医療事務

RAG

(検索エンジン連携機能)

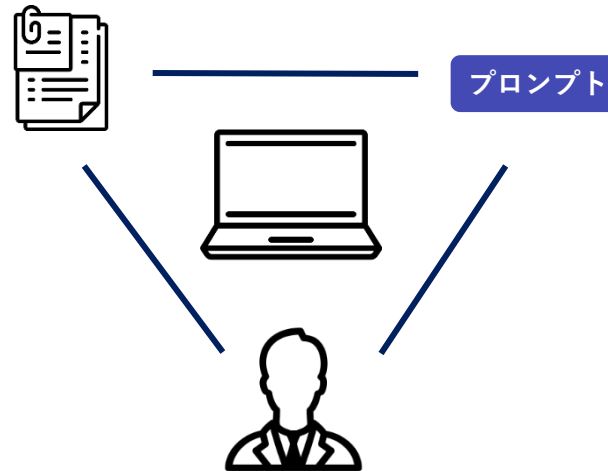
LLMだけで回答生成できない場合、GoogleやBingなどの検索エンジンと自動連携し、最新情報に基づいて回答を生成します。



プロンプトテンプレート

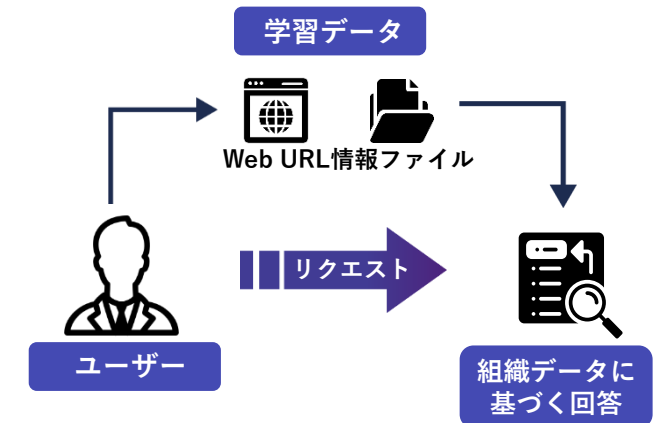
作成・共有機能

様々な業務タスクを実行できるプロンプトテンプレートの利用でき、お客様独自のテンプレート作成・共有も可能です。



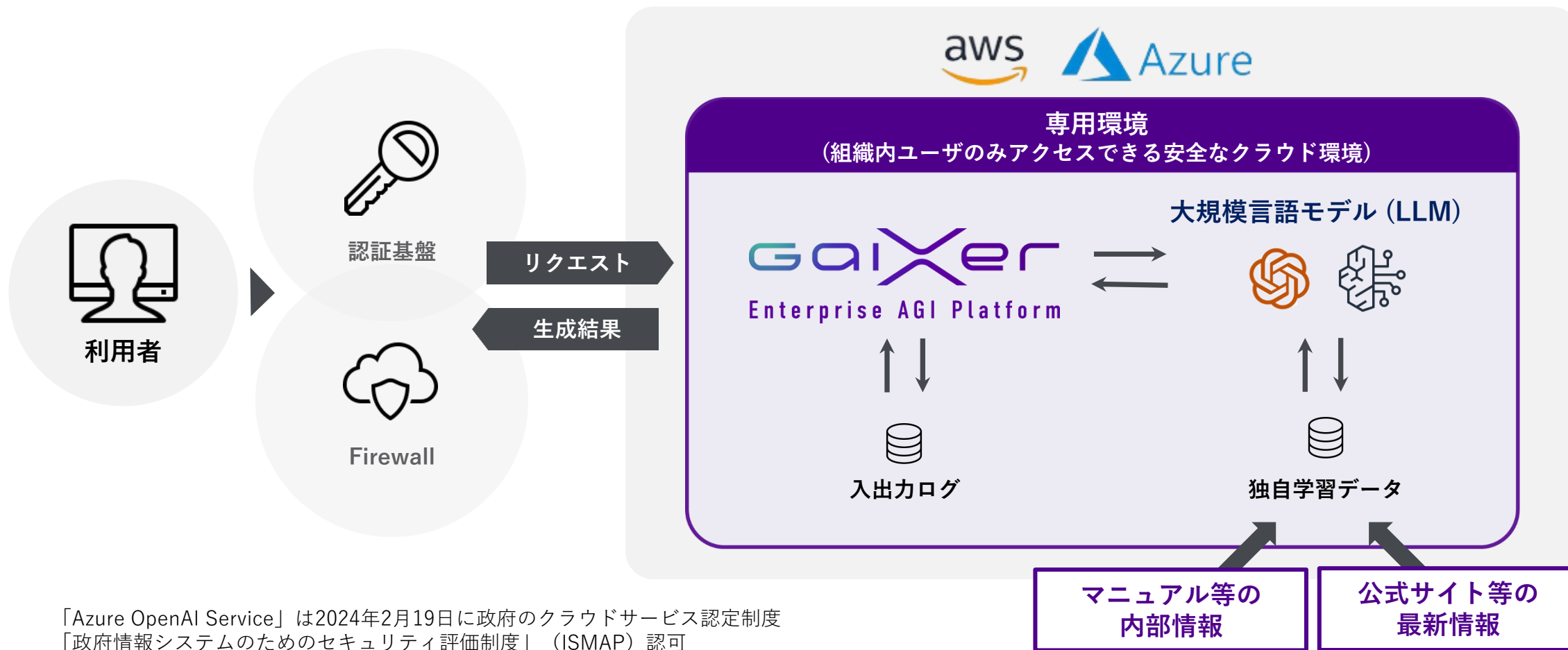
データ学習機能

Webサイトやマニュアル、FAQなどを追加学習できます。テキスト・xls・ppt・PDFなど、様々なファイル形式に対応しています。



- 注: RAG = Retrieval-Augmented Generation; 外部の知識ベースを検索し、最新の正確な情報に基づいて大規模言語モデル(LLM)に回答を生成させること

GaiXerの全てのリソースをクラウド上の専用環境でご提供するため高いセキュリティレベルを確保



「Azure OpenAI Service」は2024年2月19日に政府のクラウドサービス認定制度
「政府情報システムのためのセキュリティ評価制度」(ISMAP) 認可
※GaiXerもISMAP認可申請中

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。