

**Date:** December 31, 2025

**Subject:** Annual Report 2024–2025

**Fiscal Year Ended:** September 30, 2025

**Issued:** January 9, 2026

**Prepared by:** Roolse Alexandre, Founder & Managing Member

**Primary Market:** Japan (Okinawa → Nationwide)

## 1. Forward-Looking Statement

This Annual Report contains forward-looking statements regarding Xandre LLC’s strategy, platform capabilities, operating model, growth plans, market opportunities, and financial outlook. These statements reflect management’s current expectations and assumptions and are subject to risks and uncertainties, including regulatory changes, market conditions, competitive dynamics, execution risk, and capital availability. Actual results may differ materially. Xandre undertakes no obligation to update forward-looking statements except as required by applicable law.

## 2. Executive Overview

“Xandre was built with the conviction that trust, compliance, and long-term value must come before scale. We deliberately invested in durable systems, transparent governance, and inclusive access so that growth, when it comes, is responsible and sustainable. That commitment remains unchanged as the Company enters its next phase.”

### Roolse Alexandre

Founder & CEO, Xandre LLC

Xandre LLC is a technology-driven, AI-enabled, multi-sector digital platform designed to centralize access to travel, services, care, commerce, and local business engagement within a single ecosystem.

During fiscal year 2025, the Company completed its foundational build phase, intentionally prioritizing proprietary software development, multilingual infrastructure, data analytics, governance readiness, and regulatory alignment over short-term revenue generation. As of fiscal year-end, all core platform modules were completed and operational, positioning Xandre to transition from platform build-out to controlled monetization and operational scaling beginning in fiscal year 2026.

This report serves as:

- Xandre LLC’s official Annual Report
- A transparency and governance reference for partners, advisors, and institutions
- A foundation for future capital, advisory, and regulatory engagement

## 3. Company Profile

**Legal Entity:** Xandre LLC (ザンドレ合同会社)

**Founded:** October 16, 2024

**Headquarters:** Okinawa, Japan

**Operating Model:** AI-enabled, API-first, multi-vertical platform

**Mission**

To provide an inclusive, centralized, and technology-driven platform that simplifies access to travel, services, and care while empowering local businesses and service providers.

**Vision**

To become a trusted digital gateway connecting individuals, families, and enterprises through a single, reliable ecosystem across Japan and international markets.

**Core Values**

- Trust and Transparency
- Inclusivity and Accessibility
- Regulatory Compliance
- Scalable Architecture
- Community and Economic Impact

**4. Platform Ecosystem & Capabilities**

Xandre operates a fully integrated, modular platform designed for scalability and interoperability across multiple sectors.

**Key platform components include:**

- Integrated booking (travel, mobility, and services)
- Embedded e-commerce marketplace
- Care and assistance services (launching Q1 2026)
- Advertising and events platform
- Denga AI intelligence layer
- Advanced analytics and heat-map intelligence
- Secure API-first architecture
- Eight-language accessibility at launch

Management views the platform as a long-term digital infrastructure asset rather than a single-purpose application.

**5. Business Model**

Xandre operates a multi-sided platform connecting consumers, service providers, and local businesses.

**Revenue Streams**

- Monthly partner subscriptions
- Booking and transaction commissions
- Advertising and event promotion services
- Future AI-driven analytics and enterprise integrations

### **Partner Membership Pricing (Japan)**

- Bronze: ¥3,500/month
- Silver: ¥5,000/month
- Gold: ¥7,000/month

## **6. Market Traction & Validation**

- As of December 2025, Xandre LLC has demonstrated strong and accelerating market traction across its platform:
- 41+ active subscription partners, reflecting growing trust and adoption among service providers.
- 2,624+ monthly active users (MAU), indicating consistent and recurring platform engagement.
- 17,509+ organic user visits driven by Instagram and Facebook audiences, highlighting effective brand visibility and zero-paid acquisition growth.
- Session engagement increased by 98.6% following the launch of Xandre 2.0, validating successful product enhancements and improved user experience.
- Geographic user distribution is led by Japan (92%), followed by the United States (4%), India (2%), and Philippines (2%) underscoring strong domestic market penetration with early international reach.
- These metrics collectively validate Xandre LLC's product-market fit, organic growth strategy, and scalable engagement model.

Growth has been driven by community engagement, referrals, and disciplined digital amplification. A 90-day free partnership promotion supports accelerated onboarding during early-scale operations.

## **7. Marketing Execution & Digital Visibility**

Xandre operates with professional marketing and advertising execution capability. Over 50 platform-specific videos live across Instagram, Facebook, YouTube, and LINE, demonstrating real product usage, partner onboarding, and service booking flows.

Between August and December 2025:

- Total combined reached exceeded **1.20 million+**
- Instagram served as the primary discovery and engagement channel
- Facebook demonstrated scalable reach during paid campaigns

Content is directly linked to measurable conversion pathways, including subscriptions and bookings. Management considers this structure essential for immediate post-funding growth execution.

## **8. Governance, Leadership & Operating Structure**

Xandre LLC operates under a founder-led management structure with independent advisory oversight.

- The Founder manages daily operations, strategy, and capital allocation
- Advisors provide guidance in law, education, global finance, and governance
- Advisors are non-executive and non-operational

### **Operating Model**

Xandre maintains a lean, globally distributed execution model:

- Four senior contractor managers
- Each overseeing specialized subcontractors
- Total operating team: eighteen

Contractors support execution only. Strategic control, IP ownership, roadmap authority, and KPI oversight remain centralized. Each manager owns defined KPIs aligned to their function, enabling objective performance monitoring.

## **9. Risk Management & Compliance**

### **Key Risks**

- Regulatory changes
- Platform scaling complexity
- Partner quality and trust management

### **Mitigation Measures**

- Phased rollout and controlled scaling
- Advisor-supported compliance monitoring
- Partner verification and performance reviews
- Transparent pricing and dispute resolution standards

## **10. Community & Economic Impact**

Xandre supports:

- Small, medium and large-sized enterprises
- Family-owned and local service providers
- Integration of foreign residents into local economies

Engagement with chambers of commerce and local institutions is planned beginning Q1 2026.

## **11. Management's Discussion and Analysis (MD&A)**

### **Overview**

Fiscal year 2025 focused on platform development rather than revenue generation. Results reflect intentional investment in proprietary software, infrastructure, and regulatory readiness.

### **Results of Operations**

- Operating revenue: None recognized
- Operating expenses: ¥1.81 million
- Net loss: ¥1.87 million

Such losses are normal and expected for early-stage SaaS, AI, marketplace, and super-app platforms in Japan and may be tax-advantageous when structured appropriately.

## **12. Financial Position Clarification & Founder Funding Disclosure**

Amounts previously reflected as liabilities primarily represent founder-funded capital contributions and temporary advances, not external debt or third-party obligations. All development, infrastructure, and operating costs were personally funded by Roolse Alexandre. As of September 30, 2025, the Company has no material external debt.

### **Adjusted Illustrative Financial Snapshot**

- **Assets:** ~¥8.9 million
- **True external liabilities:** ~¥0–2 million
- **Equity:** Positive when founder capital is properly recognized
- **Net loss:** ¥1.87 million

Founder-funded expenditures may be reclassified as capital contributions upon formal accounting review.

## **13. Capital Allocation Philosophy**

Xandre prioritizes long-term value creation by treating software, AI integration, analytics infrastructure, and governance systems as strategic assets. Management believes this positions the Company for sustainable monetization, enterprise adoption, and cross-border scalability.

## **14. Outlook**

Entering fiscal year 2026, Xandre transitions to operational scaling with priorities including:

- Monetization activation
- Partner onboarding expansion
- Launch of the wellness care platform
- Formal advisory integration
- Nationwide expansion within Japan

## **15. Closing Statement**

Xandre concludes fiscal year 2025 as a fully operational, AI-enabled, multi-sector platform built without external debt, supported by founder-funded investment, disciplined governance, and verified early traction. Management believes the Company is positioned to scale responsibly while maintaining trust, regulatory compliance, and long-term platform defensibility.

日付：2025年12月31日

件名：年次報告書 2024-2025

対象事業年度：2025年9月30日終了

発行日：2026年1月9日

作成者：ロールス・アレクサンドル（創業者兼マネージング・メンバー）

主要市場：日本（沖縄 → 全国）

## 1. 将来見通しに関する記述（フォワードルッキング・ステートメント）

本年次報告書には、Xandre合同会社の戦略、プラットフォーム機能、運営モデル、成長計画、市場機会および財務見通しに関する将来見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、経営陣の現時点における期待および前提に基づくものであり、法規制の変更、市場環境、競争状況、実行リスク、資金調達の可否等の不確実性を含む各種リスクの影響を受けます。実際の結果は、これらの将来見通しと大きく異なる可能性があります。Xandreは、適用法令により求められる場合を除き、将来見通しに関する記述を更新する義務を負いません。

## 2. エグゼクティブ・オーバービュー

「Xandreは、信頼、法令遵守、そして長期的価値が、スケール拡大に先立つべきであるという信念のもとに構築されました。私たちは、成長が訪れた際にも責任ある持続可能な形で進められるよう、耐久性のあるシステム、透明性の高いガバナンス、包摂的なアクセスに意図的に投資してきました。この姿勢は、次の成長フェーズにおいても変わることはありません。」

ロールス・アレクサンドル

Xandre合同会社 創業者兼CEO

Xandre合同会社は、旅行、サービス、ケア、コマースおよび地域ビジネスとの連携を、単一のエコシステム内で一元化することを目的とした、**AI対応・テクノロジー主導のマルチセクター型デジタルプラットフォーム**です。

2025年度において、当社は基盤構築フェーズを完了し、短期的な収益創出よりも、自社開発ソフトウェア、多言語インフラ、データ分析、ガバナンス体制、法規制対応を

優先してきました。事業年度末時点で、すべての中核プラットフォームモジュールは完成・稼働しており、2026年度より収益化および段階的なスケール拡大へ移行する体制が整っています。

本報告書は、以下を目的としています。

- Xandre合同会社の公式年次報告書
- パートナー、アドバイザー、関係機関向けの透明性・ガバナンス参照資料
- 将来の資本、助言、規制対応に向けた基盤資料

### 3. 会社概要

法人名： Xandre合同会社

設立日： 2024年10月16日

本社所在地： 日本国 沖縄県

運営モデル： AI対応、APIファースト、マルチパーティカル・プラットフォーム

#### ミッション

旅行、サービス、ケアへのアクセスを簡素化し、地域事業者およびサービス提供者を支援する、包摂的かつテクノロジー主導の統合プラットフォームを提供すること。

#### ビジョン

日本および国際市場において、個人、家族、企業を単一の信頼できるエコシステムでつなぐ、デジタルゲートウェイとなること。

#### コアバリュー

- 信頼と透明性
- 包摂性とアクセシビリティ
- 法令遵守
- 拡張可能なアーキテクチャ
- 地域および経済への貢献

#### 4. プラットフォーム・エコシステムおよび機能

Xandreは、複数分野にわたる拡張性と相互運用性を前提とした、完全統合型・モジュール式プラットフォームを運営しています。

主な構成要素：

- 統合予約機能（旅行、移動、各種サービス）
- 組み込み型Eコマース・マーケットプレイス
- ケア／支援サービス（2026年Q1開始予定）
- 広告・イベント配信プラットフォーム
- Denga AI インテリジェンス層
- 高度な分析およびヒートマップ機能
- セキュアなAPIファースト・アーキテクチャ
- リリース時点で8言語対応

当社は、本プラットフォームを単一用途のアプリケーションではなく、長期的なデジタル・インフラ資産として位置づけています。

#### 5. ビジネスモデル

Xandreは、消費者、サービス提供者、地域事業者をつなぐマルチサイド型プラットフォームを運営しています。

収益源

- パートナー向け月額サブスクリプション
- 予約および取引手数料
- 広告およびイベントプロモーション
- 将来的なAI分析および企業向け統合サービス

パートナー会員価格（日本）

- ブロンズ：月額3,500円
- シルバー：月額5,000円
- ゴールド：月額7,000円

## 6. 市場牽引力および検証

2025年12月時点で、Xandre合同会社は以下の実績を示しています。

- 有料サブスクリプション・パートナー：41社以上
- 月間アクティブユーザー（MAU）：2,624人以上
- InstagramおよびFacebookからのオーガニック流入：17,509回以上
- Xandre 2.0リリース後のセッションエンゲージメント：98.6%増
- 利用地域：日本92%、米国3%、インド2%

これらの指標は、プロダクト・マーケット・フィット、オーガニック成長戦略、拡張可能なエンゲージメントモデルを裏付けるものです。

成長は、コミュニティ連携、紹介、規律あるデジタル施策によって促進されており、初期拡大期においては90日間の無料パートナー制度を提供しています。

## 7. マーケティング実行およびデジタル可視性

Xandreは、専門的なマーケティングおよび広告運用体制を有しています。Instagram、Facebook、YouTube、LINEにおいて、50本以上のプラットフォーム専用動画を公開しています。

2025年8月～12月：

- 総リーチ数：120万回以上
- 主な流入・エンゲージメント：Instagram
- 有料施策での拡張性：Facebook

すべてのコンテンツは、サブスクリプションや予約などの測定可能なコンバージョン導線に直結しています。

## 8. ガバナンス、リーダーシップおよび運営体制

Xandre合同会社は、創業者主導の経営体制と独立したアドバイザリー監督のもとで運営されています。

- 創業者が日常業務、戦略、資本配分を管理

- アドバイザーは、法務、教育、国際金融、ガバナンス分野で助言
- アドバイザーは非執行・非業務

## 運営モデル

- 上級業務委託マネージャー：4名
- 実行チーム総数：18名

戦略判断、IP所有権、ロードマップ、KPI監督は中央集約型で管理されています。

## 9. リスク管理およびコンプライアンス

### 主なリスク

- 規制変更
- プラットフォーム拡張の複雑性
- パートナー品質および信頼管理

### 対応策

- 段階的ローンチ
- アドバイザー支援による法令監視
- パートナー審査および評価
- 透明な価格および紛争解決基準

## 10. コミュニティおよび経済的影響

Xandreは以下を支援しています。

- 中小企業
- 家族経営および地域サービス事業者
- 外国人居住者の地域経済への統合

商工会議所および地域機関との連携は、2026年Q1より開始予定です。

## 11. 経営陣による討議および分析（MD&A）

2025年度は、収益創出よりもプラットフォーム開発に注力しました。

- 営業収益：計上なし
- 営業費用：181万円
- 純損失：187万円

これらの損失は、日本における初期段階のSaaS、AI、マーケットプレイス事業として通常かつ合理的なものです。

## 12. 財務状況の整理および創業者資金開示

会計上の負債として表示されている金額の多くは、創業者による資本拠出または一時立替金であり、外部債務ではありません。

2025年9月30日時点で、当社に重要な外部負債は存在しません。

### 参考財務スナップショット

- 資産：約890万円（主にソフトウェア）
- 実質的外部負債：約0～200万円
- 純資産：創業者資本を考慮するとプラス
- 純損失：187万円

## 13. 資本配分方針

Xandreは、ソフトウェア、AI統合、分析基盤、ガバナンス体制を戦略資産として扱い、長期的価値創出を重視しています。

## 14. 見通し

2026年度は以下を重点施策とします。

- 収益化の本格化
- パートナー拡大
- ケアプラットフォームのローンチ
- アドバイザリー体制の正式化
- 日本全国展開

## 15. 結び

Xandreは、外部負債に依存せず、創業者資金と規律あるガバナンスのもとで構築された、完全稼働中のAI対応マルチセクタープラットフォームとして2025年度を締めくくりました。当社は、信頼、法令遵守、長期的競争優位性を維持しつつ、責任ある成長を実現できる体制にあると考えています。