



2021年2月12日

各 位

会 社 名 AI inside 株式会社
代 表 者 名 代表取締役社長 CEO 渡久地 択
(コード番号：4488 東証マザーズ)
問合わせ先 執行役員 CFO 管理本部長 高橋 政史
(TEL. 03-5468-5041)

(訂正) 「2021年3月期_第3四半期決算説明資料」の一部訂正について

2021年2月10日(水)に公表いたしました「2021年3月期_第3四半期決算説明資料」に、一部記載に誤りがございましたので、お詫び申し上げますとともに、別紙のとおり訂正させていただきます。

記

1. 訂正の箇所
P9 2021年3月期 第3四半期 業績概況 進捗率(B÷A)

(正) リカーリング 71.5% セリング 87.1%
(誤) リカーリング 87.1% セリング 71.5%
2. 訂正の内容
別紙をご参照ください。なお、訂正箇所は下線で表示しております。

以上

2021年3月期 第3四半期 業績概況

訂正前

(百万円)	2020年3月期 通期	2021年3月期 業績予想 (A)	2021年3月期 第3四半期 (B)	進捗率 (B÷A)
売上高	1,591	4,471	3,275	73.3%
リカーリング	750	3,957	2,828	87.1%
セリング	840	514	447	71.5%
営業利益	432	1,860	1,699	91.4%
経常利益	409	1,858	1,697	91.4%
当期純利益	419	1,142	1,025	89.8%

※ DX Suite とIntelligent OCRは12,942契約（Standard, Pro プランは985契約, Liteプランは11,957契約）でした。Elastic Sorter は616契約、Multi Form は793契約でした。AI inside Cube は85台のレンタルでした。政府の給付金事業等（のべ500以上の自治体を利用）による一時需要は落ち着いたものの新規受注が堅調に増加しました。チャーンレートは2020年1月から2020年12月までの月平均 0.28% です。第2四半期のStandard, Proプランの実績は898契約でした。

※ 上期には、キャンペーン施策などによってDX Suite 契約数が急増させました。下期はキャンペーン施策等で契約数を急増させる予定はありません。これまでに急増した顧客の体験をより良いものにするため、満足してご利用いただけるサポート、機能拡充、インフラ拡充を重点施策とし、AIの利用回数を増やしていくことを目指します。

※ コスト面では、対売上高比率でR&Dが18.19%、S&Mが10.72%、G&Aが12.70%、原価率が6.50%でした。

2021年3月期 第3四半期 業績概況

訂正後

(百万円)	2020年3月期 通期	2021年3月期 業績予想 (A)	2021年3月期 第3四半期 (B)	進捗率 (B÷A)
売上高	1,591	4,471	3,275	73.3%
リカーリング	750	3,957	2,828	71.5%
セリング	840	514	447	87.1%
営業利益	432	1,860	1,699	91.4%
経常利益	409	1,858	1,697	91.4%
当期純利益	419	1,142	1,025	89.8%

※ DX Suite とIntelligent OCRは12,942契約（Standard, Pro プランは985契約, Liteプランは11,957契約）でした。Elastic Sorter は616契約、Multi Form は793契約でした。AI inside Cube は85台のレンタルでした。政府の給付金事業等（のべ500以上の自治体を利用）による一時需要は落ち着いたものの新規受注が堅調に増加しました。チャーンレートは2020年1月から2020年12月までの月平均 0.28% です。第2四半期のStandard, Proプランの実績は898契約でした。

※ 上期には、キャンペーン施策などによってDX Suite 契約数が急増させました。下期はキャンペーン施策等で契約数を急増させる予定はありません。これまでに急増した顧客の体験をより良いものにするため、満足してご利用いただけるサポート、機能拡充、インフラ拡充を重点施策とし、AIの利用回数を増やしていくことを目指します。

※ コスト面では、対売上高比率でR&Dが18.19%、S&Mが10.72%、G&Aが12.70%、原価率が6.50%でした。