



# 2022年3月期 第1四半期 決算説明資料

2021年8月 AI inside 株式会社（東証マザーズ 4488）

## AI inside について

- ミッション・ビジョン
- 業容拡大の年表
- 製品
  - ・ Workflows  $\alpha$
  - ・ Learning Center
- 好循環サイクル

## 2022年3月期 第1四半期 業績について

- 業績概況
- 業績予想と進捗率
- 売上における大口OEM先の影響について
- Large Customerの推移
- DX Suite Lite 相当の契約数推移
- リカーリング型売上の推移
- クラウドAI利用回数の推移
- DX Suite ユーザ数の推移

## Appendix

**AI inside について**

ミッション

世界中の人・物にAIを届け  
豊かな未来社会に貢献する

ビジョン

AI inside X

「X = 様々な環境」に溶け込むAIを実装し、誰もが特別な意識をすることなくAIを使える、  
その恩恵を受けられる、といった社会を目指しています。



■ 2015.8 創業

■ 2019.12 マザーズ上場

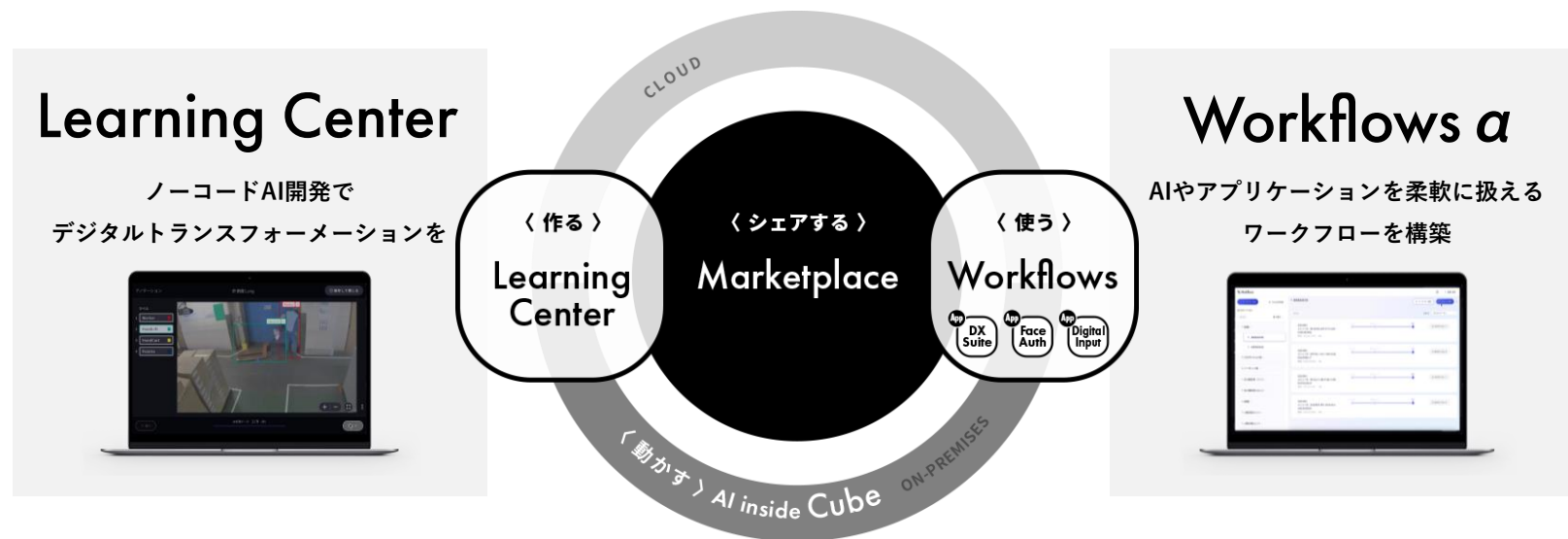
	2016年3月期~2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期
製品	<p>製品開発 / 実証実験</p>	<p>■ 2017.11リリース ・ DX Suite</p> <p>■ 2018.9 リリース ・ Elastic Sorter</p>	<p>■ 2019.5 クラウドAI 利用回数 1億回突破</p> <p>■ 2019.6 リリース ・ AI inside Cube (DX Suite Edge) ・ Multi form</p>	<p>■ 2020.9 クラウドAI 利用回数 10億回突破</p> <p>■ 2020.11 リリース ・ AI inside Cube mini</p>	<p>■ 2021.4 リリース ・ Learning Center ・ Workflows α ・ Digital Input α</p>
パートナー		<p>■ 2017.12 パートナー販売制度開始</p>	<p>■ 2019.6 パートナー 50社突破</p>		<p>■ 2021.3 パートナー 99社突破</p>
OEM		<p>■ 2019.1 NTT東日本 「AIよみと〜る」</p>	<p>■ 2019.12 NTT西日本 「おまかせAI-OCR」</p> <p>■ 2019.12 NTTデータ 「NaNatSu™ AI-OCR」 LGWAN</p>		

AIを動かすインフラとしてAI inside Cloud、AI inside Cube、ネットワークを。

誰もが簡単にAIを作れるツールとしてLearning Center を。

ユーザ自身、または他のユーザや当社が作成したAI・アプリを利用するためのWorkflows を。

AI inside のプラットフォームによって、誰もが手軽にAIを作り、使える世界を実現します。



## AI inside Cube

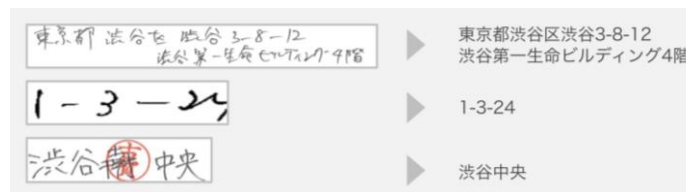
パワフルなGPUと設計され尽くしたハードウェア、AI inside 独自のAI管理OSとソフトウェアにより、あらゆるAIの運用を実現するために作られたエッジコンピュータ

ユーザ自身、または他のユーザや当社が作成したAI・アプリを利用するためのWorkflows。  
それらを柔軟に扱えるワークフローを構築します。

## DX Suite

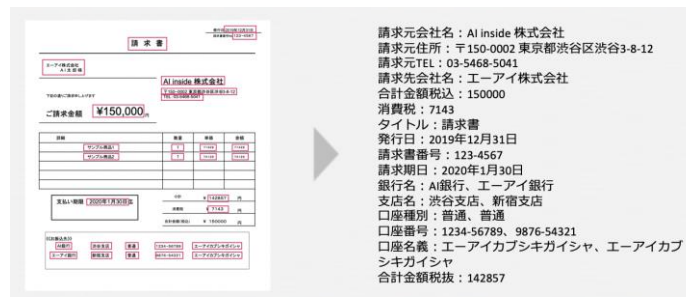
### Intelligent OCR

(定型書類向け) 手書き、活字、FAX、写真で撮った書類まで、あらゆる書類を、高精度でデジタルデータ化します。日本語、英語、タイ語、ベトナム語、繁体字に対応しています。



### Multi form

(非定型書類向け) レイアウトが無数にある帳票でも、設定することなく、AIが自動で読みたい項目を抽出し、読み取ります。請求書・領収書・レシート・注文書・給与支払報告書・自動車税納付書・住民票などの非定型書類を読み取ることができます。



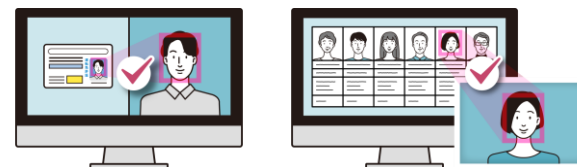
### Elastic Sorter

書類の仕分けも、AIで自動仕分けします。



## FaceAuth

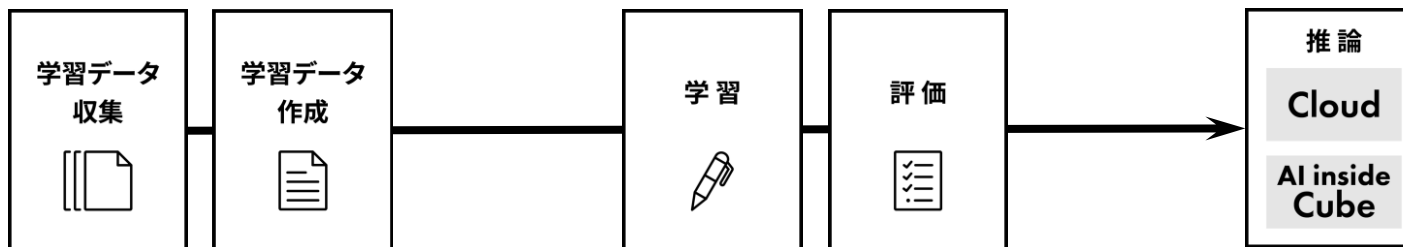
顔認証による本人確認API。オフィスの入退室確認、施設利用の会員確認、システムのログイン認証、銀行口座申し込みなどの本人確認業務や、eKYCアプリケーションへの取り込みなどにご活用いただけます。



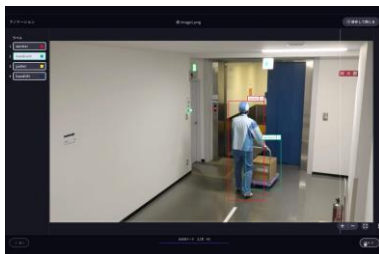
## 一般的なAI開発の流れ



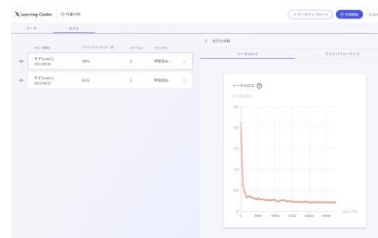
## Learning Center によるノーコードAI開発の流れ



直感的な操作で、検出したい対象にスムーズにラベル付け。AIの学習準備を行えます。



AIが自動で対象の特徴を掴み、学習を進めていきます。評価を元に改善AIモデルの精度をさらに引き上げていくことができます。

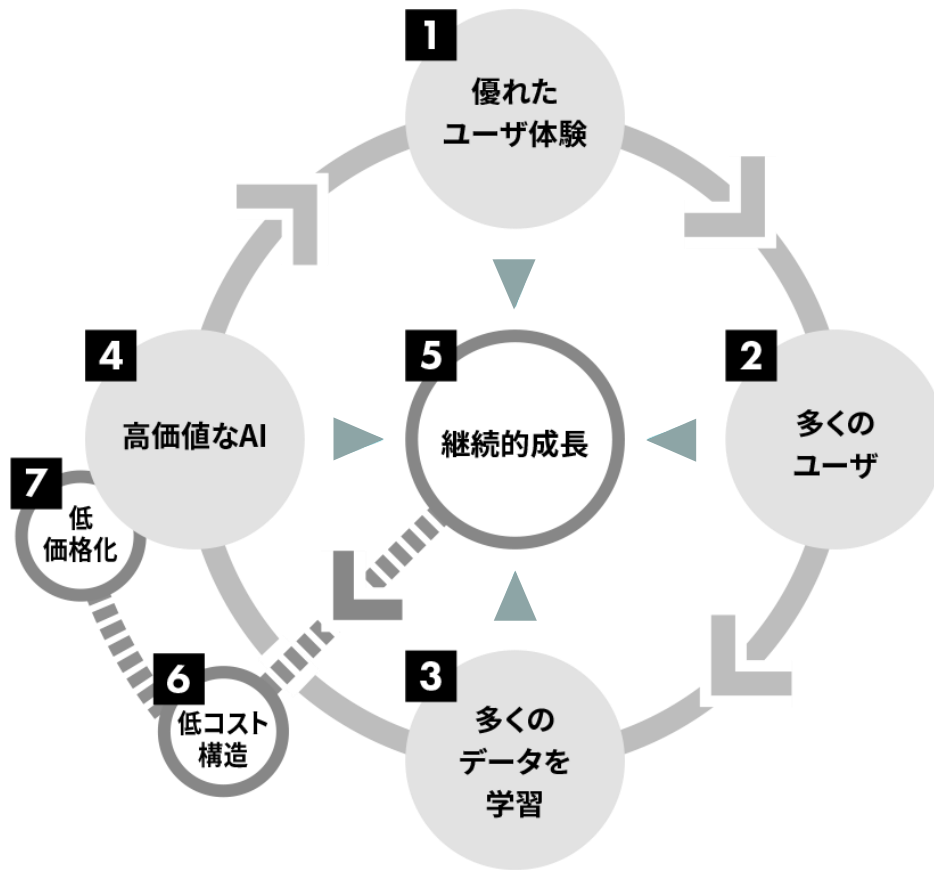


作ったAIモデルは、ワンクリックであらゆるシステムと連携可能なAPIとして指定の場所に配信されます。





高価値なAIを低価格で提供することで、多くのユーザを獲得し好循環サイクルを実現します。



- 1 優れたユーザ体験は
- 2 多くのユーザに選ばれ  
多くのユーザは多くのデータを生み出し
- 3 多くのデータを学習することで
- 4 より高価値なAIを生み出し  
より優れたユーザ体験を生み出す
- 5 そのサイクルから継続的成長が生まれ  
ビジネスが大規模化する
- 6 大規模化と共に生産の低コスト化が実現し  
低価格化に繋がる
- 7 高価値なAIを低価格で、広く提供する

2022年3月期第1四半期

業績について

(百万円)	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期 第1四半期
売上高	445	1,591	4,597	992
リカーリング	97	750	4,031	916
セリング	347	840	565	76
営業利益	△181	432	2,360	270
経常利益	△182	409	2,339	266
当期または四半期 純利益	△183	419	1,660	180

※ DX Suite とIntelligent OCRは1,697契約でした。Standard, Pro, Edge (AI inside Cube シリーズ用DX Suite) プランは1,116契約で、Liteプランは581契約でした。また、Elastic Sorter は724契約でした。

※ NTT西日本「おまかせAI-OCR」を除くチャーンレートは0.49%でした。(当社は解約案件にかかる月次のリカーリング型収益を、月次のリカーリング型収益総額で除することによって月次の売上解約率を算出し、その12カ月平均のチャーンレートを開示しております。)

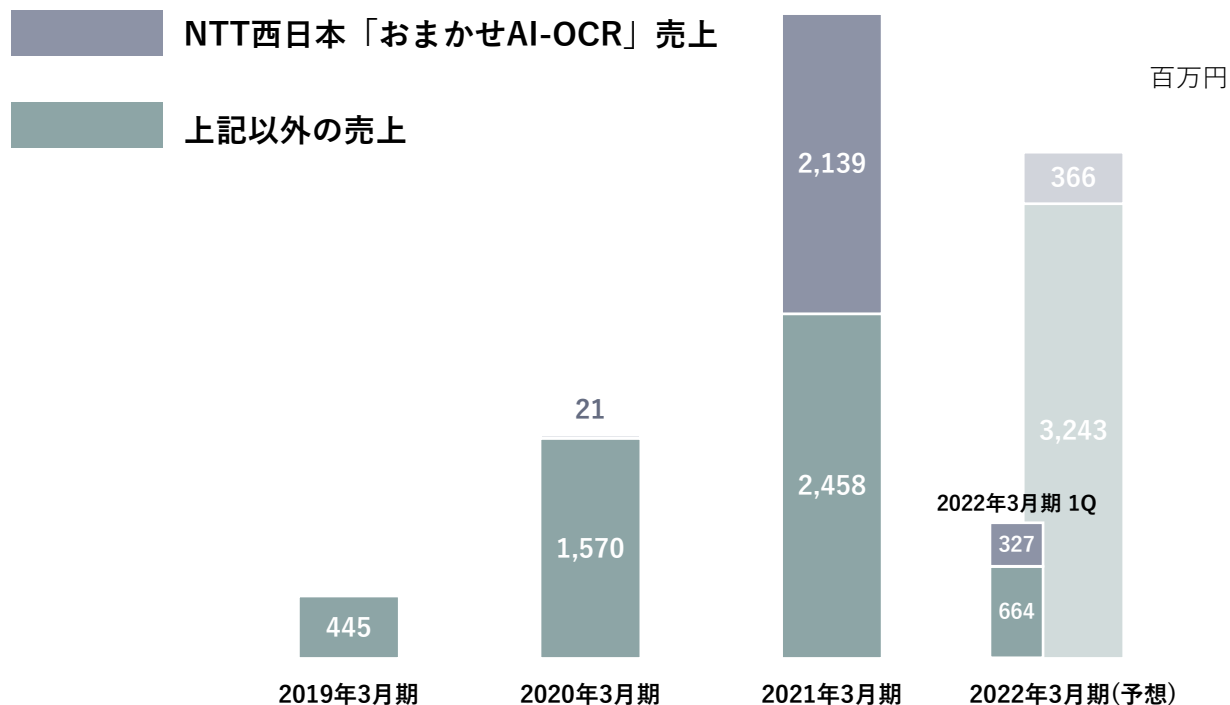
※ コスト面では、対売上高比率でR&Dが15.89%、S&Mが19.64%、G&Aが17.22%、原価率が19.94%でした。

(百万円)	2021年3月期 第1四半期 実績値	2022年3月期 業績予想 (A)	2022年3月期 第1四半期 実績値 (B)	進捗率 (B/A)
売上高	677	3,609	992	27.4%
営業利益	247	453	270	59.8%
経常利益	247	455	266	58.6%
当期または四半期 純利益	209	279	180	64.4%

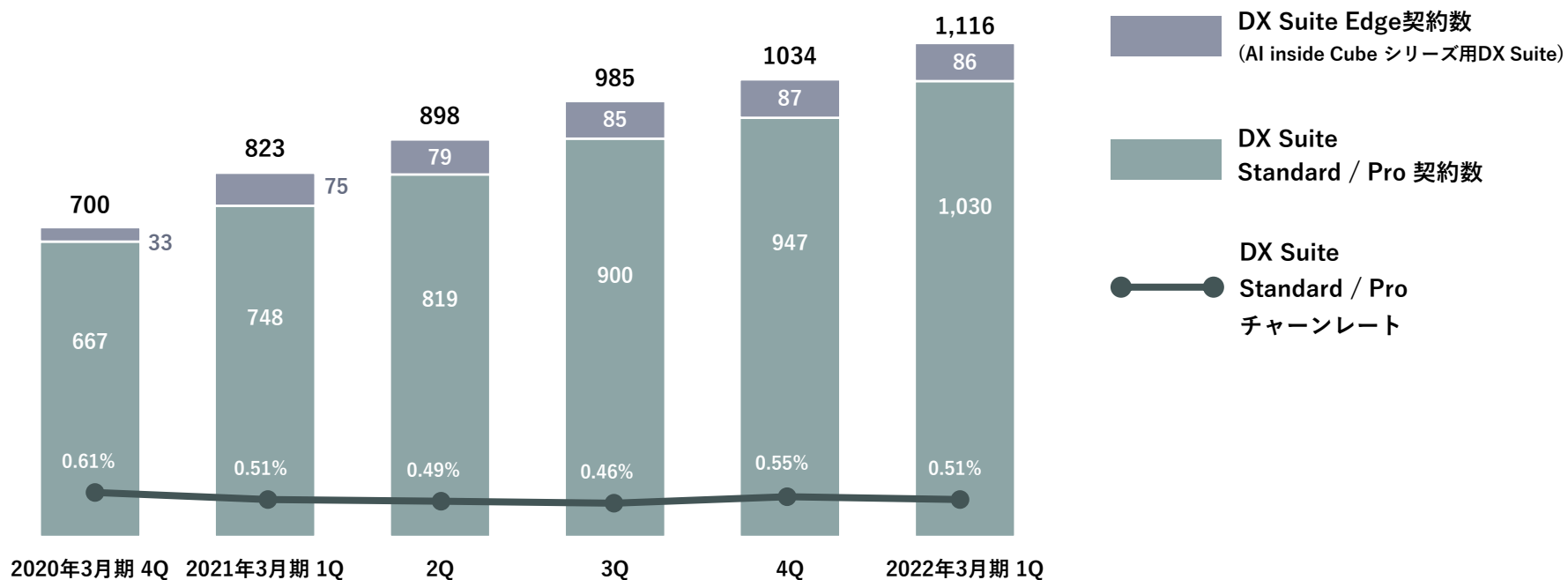
- ・ 4/28付け開示内容以外について、契約数やリクエスト数の増加により、順調に推移しました。
- ・ 各段階利益は前年同期と同水準となりました。これは前期から引き続いてプラットフォーム戦略に向けた製品開発投資を推進した結果です。
- ・ 4/28付け開示内容に係る、NTT西日本「おまかせAI-OCR」（=DX Suite Lite 相当）の不更新案件が整理されました。当四半期は当該案件の売上寄与の影響もあり、各段階利益の対予算進捗率が高水準となっております。

ベースの成長は堅調。

2021年3月期にはNTT西日本「おまかせAI-OCR」の売上が大きく上乗せされましたが、2022年3月期は減少の見込みです。



パートナーと共に、直販チャンネルはACV（Annual Contract Value=年間発注額）の  
高いエンタープライズに注力して販売活動を行っています。



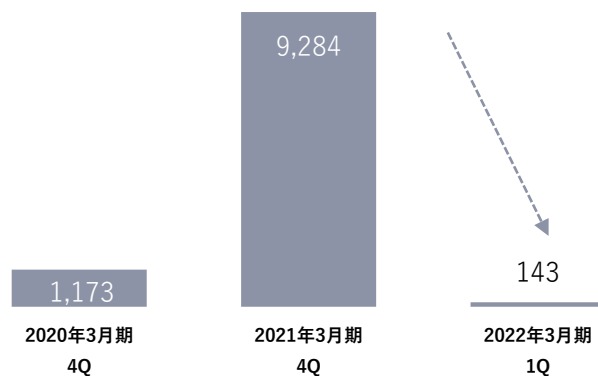
※ DX Suite Edge (AI inside Cube シリーズ用DX Suite) も含みます。

※ 当社は解約案件にかかる月次のリカーリング型収益を、月次のリカーリング型収益総額で除することによって月次の売上解約率を算出し、その12カ月平均のチャーンレートを開示しております。

NTT西日本「おまかせAI-OCR」 (=DX Suite Lite 相当)

## 契約数推移

不更新によるアカウントの整理が完了



前決算発表時は、期末時点の契約数から7,636件の不更新見込件数を除いた残契約数（1,000件以上）を記載しておりましたが、不更新ライセンスの整理が完了し、2022年第1四半期末時点で、143件となりました。

引き続き、当社の顧客及び製品サポートのノウハウをNTT西日本様に提供することで、顧客の新規・継続利用をともに推進してまいります。



DX Suite Lite（おまかせAI-OCR以外のOEM含む）

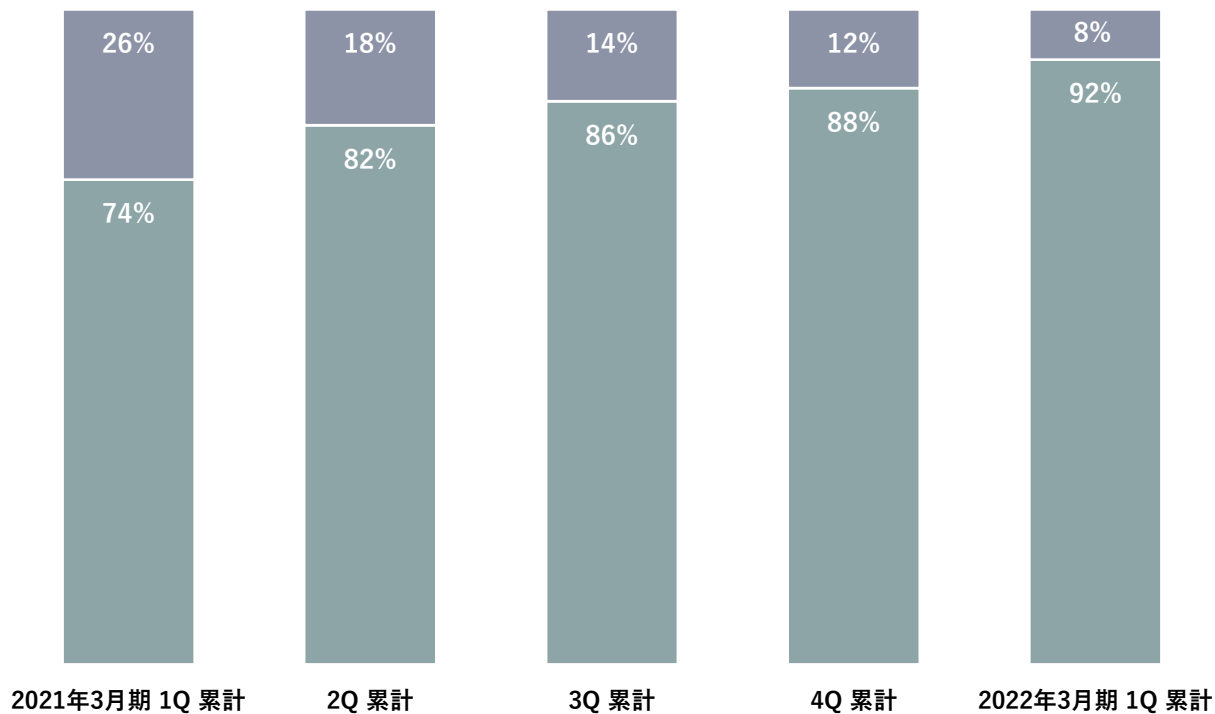
## 契約数推移

DX Suite Liteプラン相当については  
堅調に推移



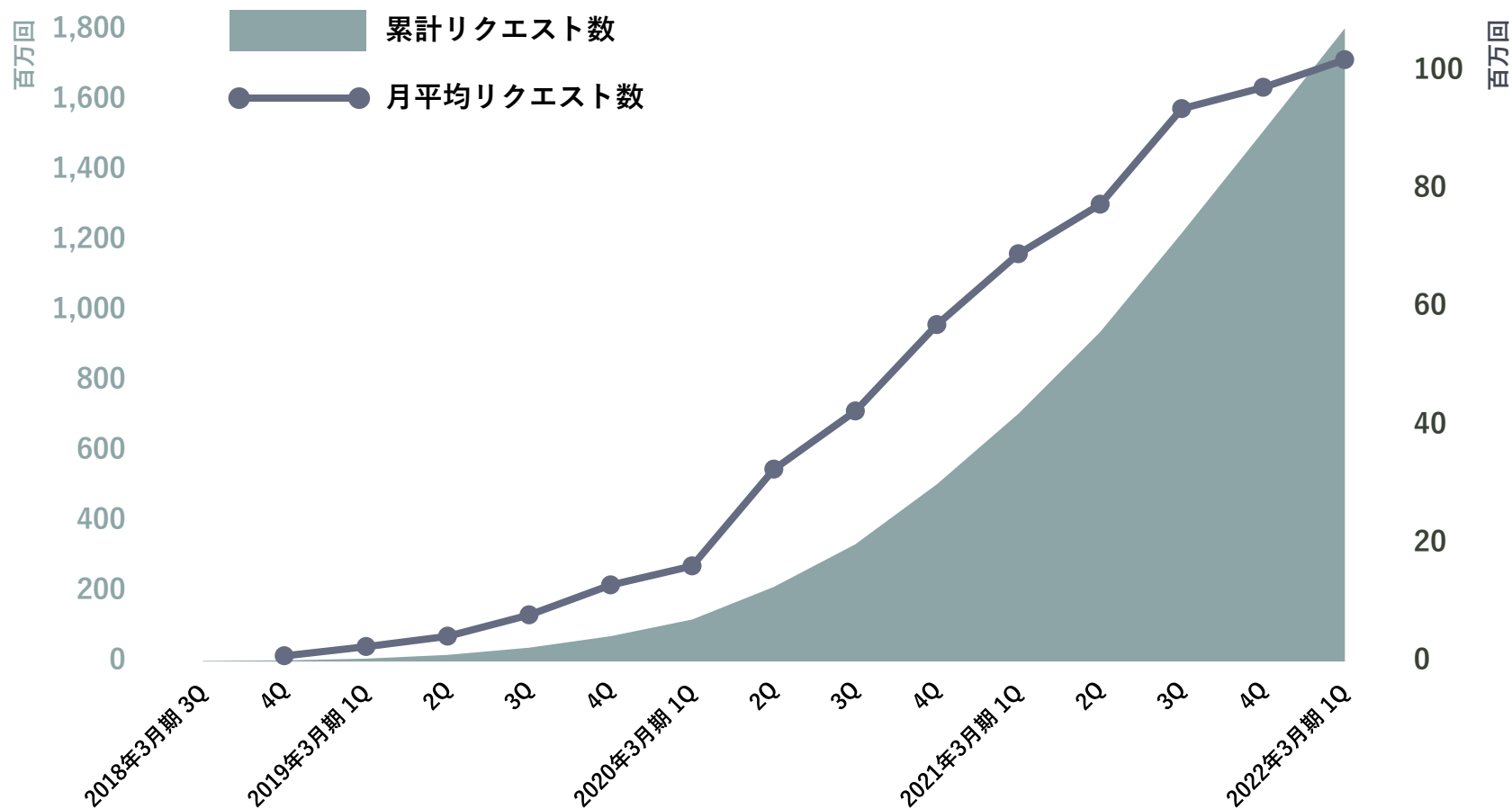
すべての販売パートナー、OEMパートナーとの関係をより強化し、DX Suite Lite プランに限らず製品アップデートや相互のノウハウの提供を含め、ともに更なる事業拡大を推進してまいります。

-  **セリング型売上**：特定の取引毎に計上される収益形態を表します。
-  **リカーリング型売上**：顧客が当社のサービスを利用する限り継続的に計上される収益形態を表します。





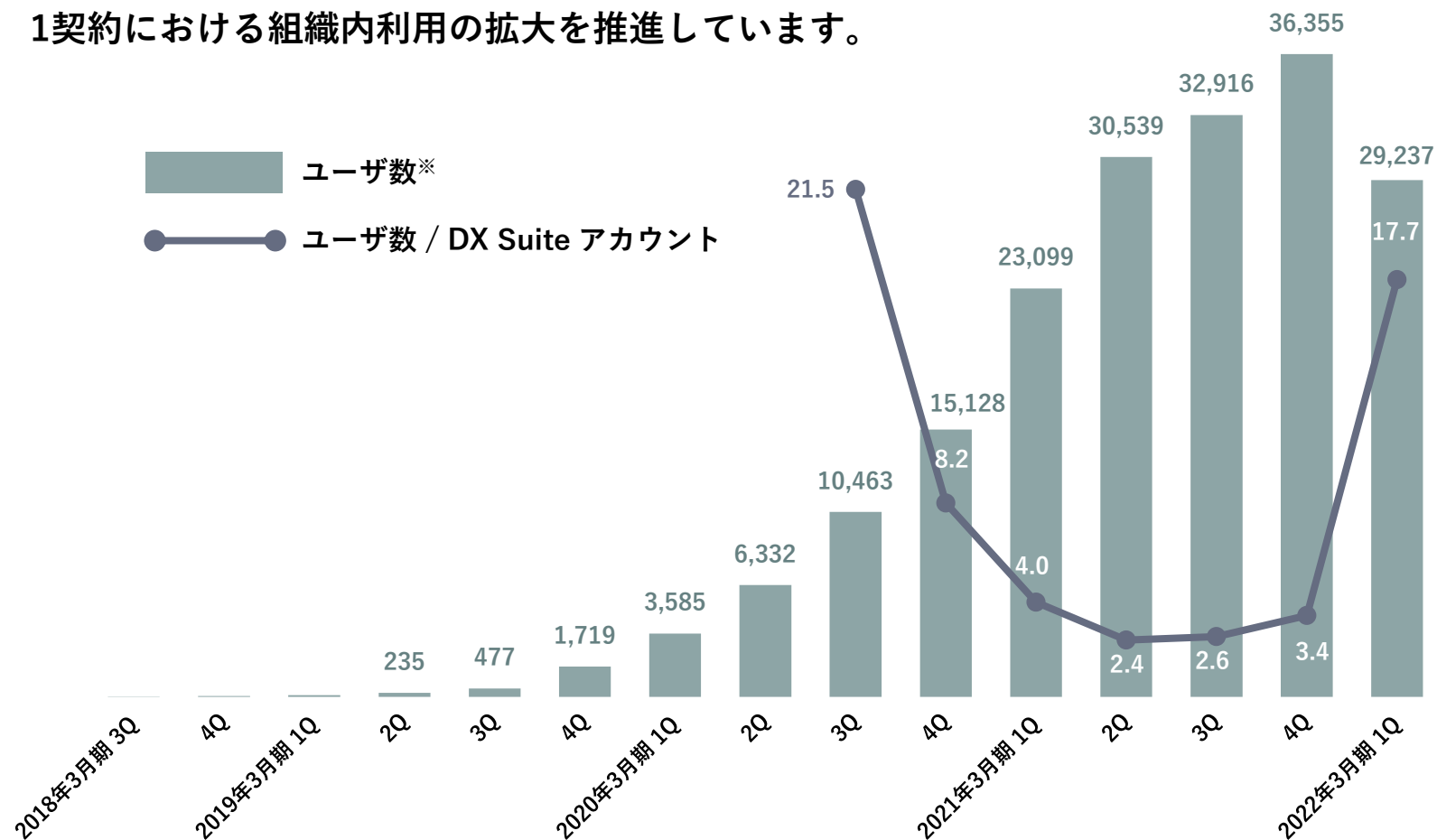
AIの利用回数は堅調に推移しています。



※クラウドでの利用回数のみを集計しています。DX Suite Edge (AI inside Cubeシリーズ用DX Suite)の利用回数は含まれておりません。

ユーザ数は堅調に推移。

1契約における組織内利用の拡大を推進しています。



※DX Suiteクラウドサービス契約中のユーザアカウント（人）の数。DX Suite Edge (AI inside Cubeシリーズ用DX Suite)のユーザ数は含まれておりません。

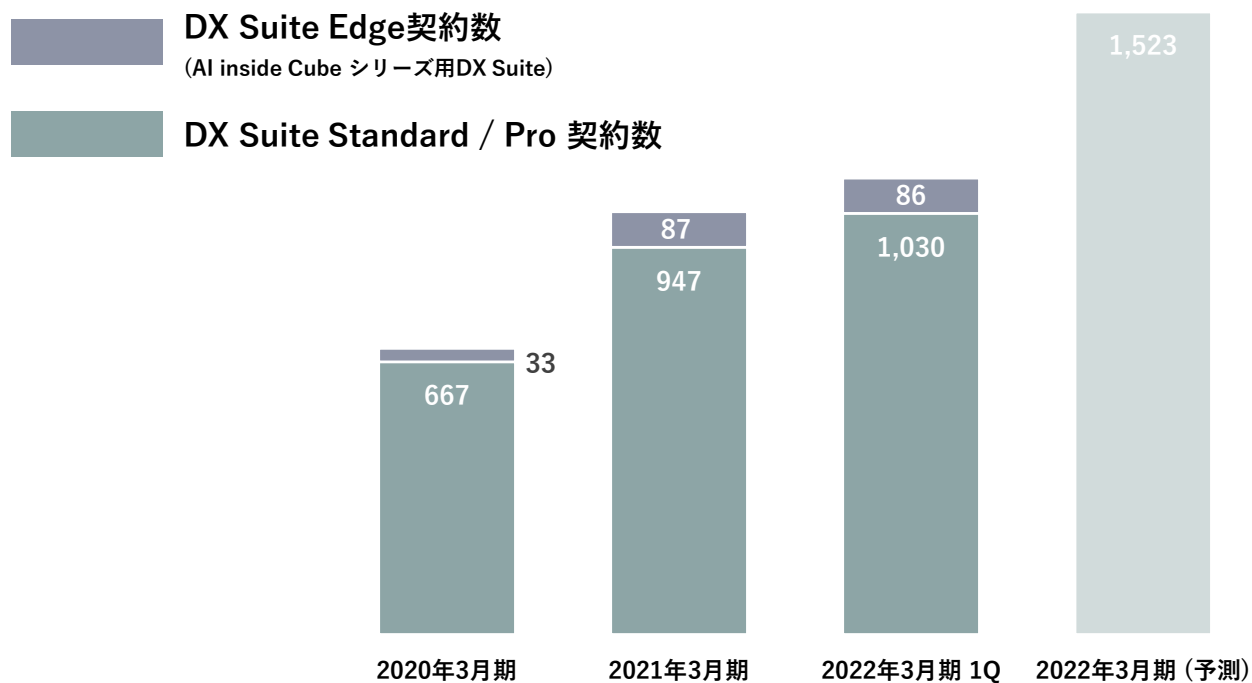
# Appendix

(百万円)	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期 業績予想
売上高	1,591	4,597	3,609
営業利益	432	2,360	453
経常利益	409	2,339	455
当期純利益	419	1,660	279

※コスト面では、予想対売上高比率でR&Dが24.80%、S&Mが23.24%、G&Aが23.48%、原価率が15.93%の予想です。

パートナーと共に、直販チャンネルは引き続き

ACV（Annual Contract Value=年間発注額）の高いエンタープライズに注力して販売活動を行います。



※ DX Suite Edge(AI inside Cube シリーズ用DX Suite) 契約数を含みます。

## AIプラットフォーム構想の実現と中長期的な企業価値向上 およびグローバルでの事業展開推進を目指します。

柔軟で機敏な意思決定体制を構築するため、領域ごとに分かれて連携するユニット型組織へと移行するとともに、これまで開発部門と営業部門が別の役割で統括されていた体制から、新しくChief Operating Officer (COO) を設置し、営業部門と研究開発部門の連携が一層強化される体制に変更。プラットフォーム構想推進のため、Chief Experience Officer (CXO) を設置し、カスタマージャーニーの改善とAIとの体験の更なる最適化を行います。

さらに経営体制をより強化するため、前刀 禎明氏が取締役役に、星 健一氏が社外取締役役に、鈴木 協一郎氏がアドバイザーとして就任しました。3名を経営陣として迎えることで、AIプラットフォーム戦略の実現を加速させ、高価値なプラットフォームの提供を目指して参ります。

### 前刀 禎明 氏

これまで、新しいサービス・カルチャーを世に生み出してきたグローバルカンパニーでのマーケティングやプラットフォーム開発において、豊富な経験と高い見識をお持ちです。アップルジャパンでは、独自のマーケティング手法で「iPod mini」を大ヒットに導き、日本市場を牽引しました。

### 星 健一 氏

グローバルカンパニーの社長を歴任し、アマゾンジャパンでは、創世記から成長期の経営メンバーとして、ビジネスをスケールさせるためのメカニズムの構築や顧客視点での事業運営を通じて、マーケットプレイスの構築・拡大に貢献されました。

### 鈴木 協一郎 氏

国内外スタートアップベンチャーとグローバルプラットフォームにおける経営参画経験と知的財産に関する専門的知見をお持ちです。マイクロソフトでは、デベロッパーコミュニティやエコシステムの構築、プラットフォーム戦略を推進されました。

今期は実際に現場で使われるAIをユーザに作成・運用いただくことに注力し、40事例をターゲットに、Learning Center 利用の推進と業務提携の推進を行います。中期的には当社のマーケットプレイスで、クオリティの高いAIを販売いただくことを目指します。

## AI-embedded productの事例

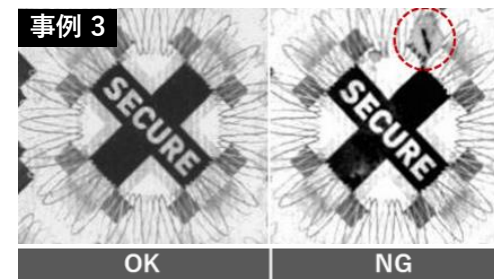


ゴミ処理場で不燃物を破砕処理する際に、危険物が混入している場合にそれを取り除く業務があり、その自動化を目的として危険物検知AIをユーザが開発しました。完成したAIは「AI inside Cube」にインストールして利用します。



提供元：大日本印刷株式会社

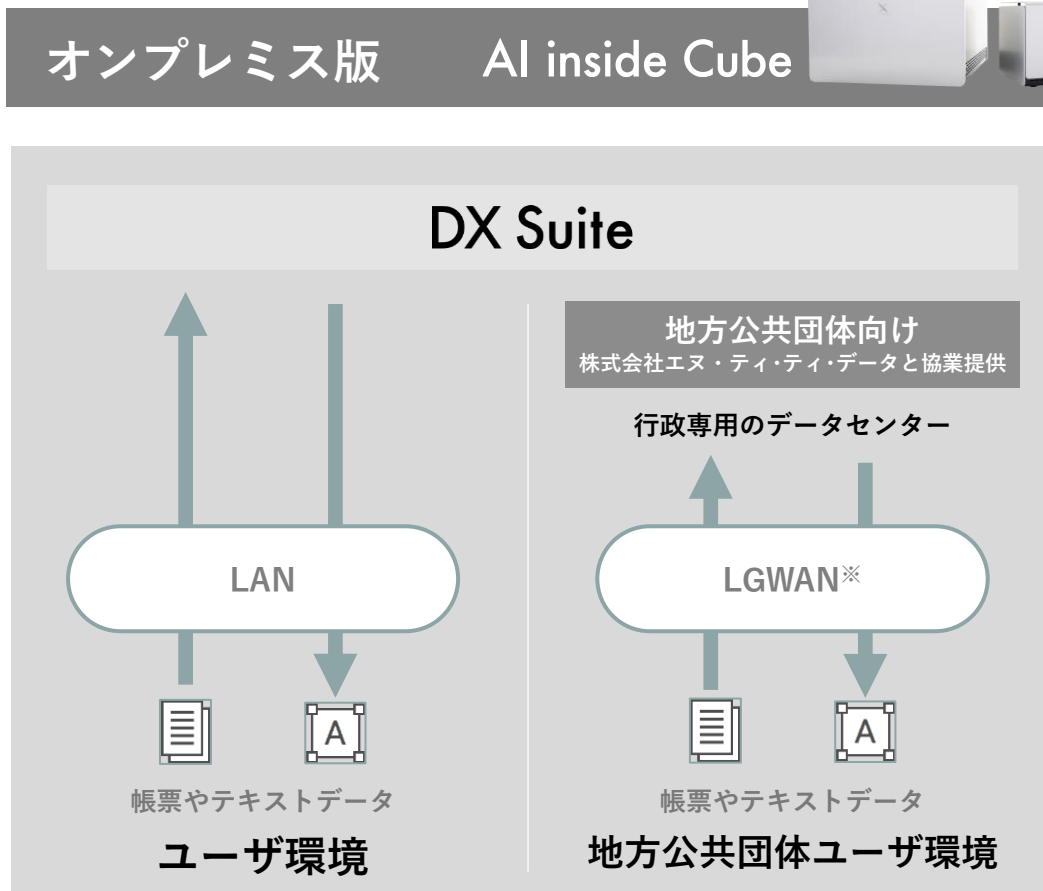
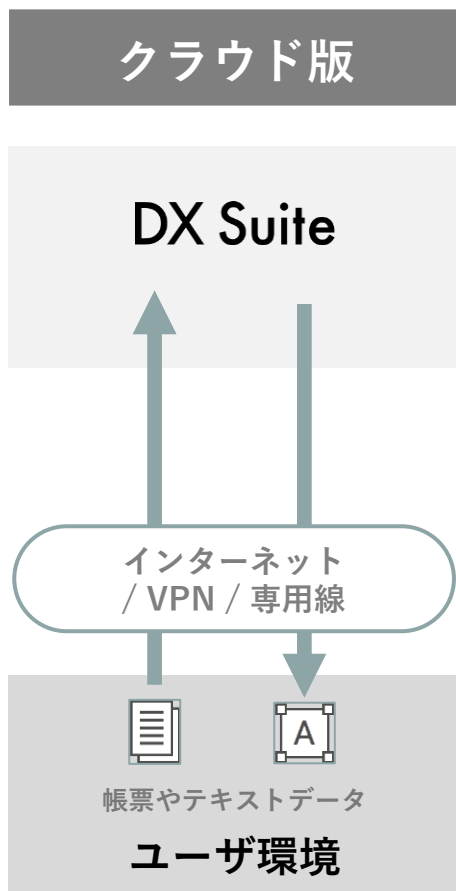
工場内のエレベータの待ち時間による物流の滞留が課題となっており、実態を把握するため「Learning Center」を利用して稼働状況分析AIをユーザが開発しました。



提供元：大日本印刷株式会社

ICカードの製造業務において、出荷時のホログラム外観検査用AIをユーザが開発しました。製造現場のスタッフが「Learning Center」を利用し、企画・学習用データセットの作成・AI開発・精度検証までを30日と短期間で行うことができました。開発に使用した画像データは約100枚と少量にもかかわらず、約90%の精度を実現し、さらに精度を向上していきます。

ユーザの環境に応じて、  
クラウド（AI inside Cloud）、オンプレミス（AI inside Cube）  
どちらでも提供が可能です。



※地方公共団体の組織内ネットワーク（庁内LAN）



ソフトウェア	DX Suite			Learning Center
	Lite	Standard	Pro	-
初期費用	-	20万円	20万円	-
月額費用	3万円	10万円	20万円	-
リクエスト単価 (Pay As You Use ; Request Charge)	@3円	@1円	@1円	10万円 AI学習・評価を行った月のみ
無料利用枠 (Free Use)	6,000 リクエスト	50,000 リクエスト	200,000 リクエスト	-

※作成したAIを動かす場合はすべてのインフラを選択利用可

インフラ	AI inside Computing Engine (AI 推論費；クラウドインスタンス費)	AI inside Cube mini (筐体レンタル費)	AI inside Cube (筐体レンタル費)
月額費用	3万円~	3万円~	10万円~

広く販売していくために、販売パートナー戦略を推進しています。  
 パートナーは102社です。

## 販売パートナー

## OEMパートナー

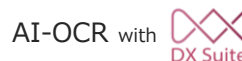
## 製品連携パートナー



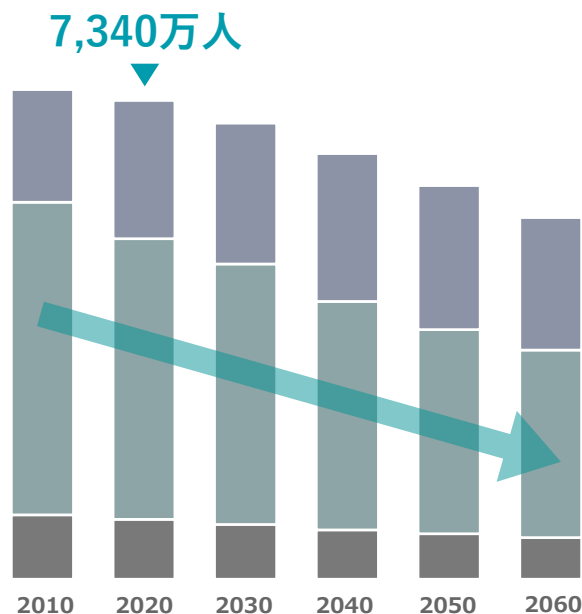
東芝テック株式会社



NECネットエスアイ

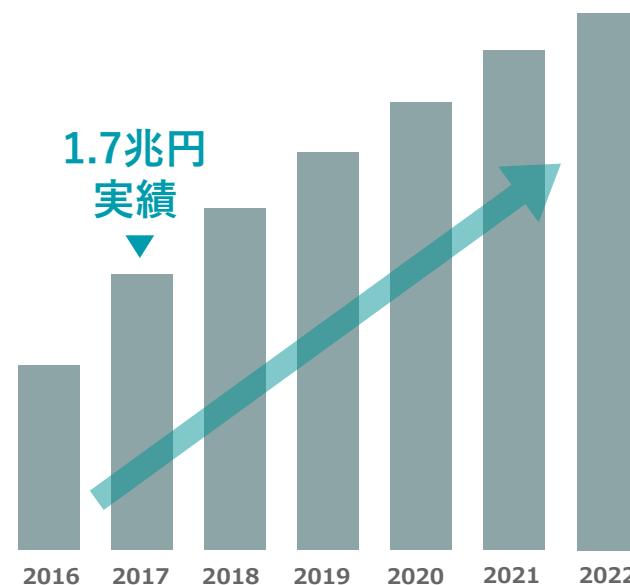


※2021年6月末時点



生産年齢人口が減少している背景の中、生産性の向上・業務の高付加価値化が求められており、働き方改革が進められている。

出所：総務省「平成29年情報通信白書」2015年までは総務省「国勢調査」（年齢不詳人口を除く）、2020年以降は国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（平成24年1月推計）」（出生中位・死亡中位推計）



データ入力などの「コア部門単純業務」は2017年度実績で5,830億円で最も大きい。

## ▶ データ入力作業のAI化から始める

出所：株式会社矢野経済研究所 BPO（ビジネスプロセスアウトソーシング）市場の実態と展望 2018-2019

貸借対照表(千円)	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期
流動資産	342,465	922,222	2,775,523	5,654,495
固定資産	50,000	44,427	232,333	1,816,409
総資産	392,465	966,649	3,007,856	7,470,904
流動負債	78,589	361,439	694,097	3,265,616
固定負債	-	-	7,971	1,851
負債合計	78,589	361,439	702,068	3,267,468
純資産	313,875	605,210	2,305,788	4,203,436

※有価証券報告書に基づく

損益計算書(千円)	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期
売上高	279,435	445,264	1,591,454	4,597,295
リカーリング売上高	-	97,423	750,891	4,031,981
セリング売上高	-	347,840	840,563	565,313
売上原価	179,534	84,145	122,187	301,401
売上総利益	99,901	361,119	1,469,267	4,295,893
販売費及び一般管理費	411,308	542,607	1,036,969	1,935,260
営業利益または営業損失	△311,407	△181,488	432,298	2,360,632
経常利益または営業損失	△311,479	△182,914	409,000	2,339,197
当期純利益または当期純損失	△340,533	△183,865	419,981	1,660,567

※有価証券報告書に基づく

	2020年3月期 第3四半期	2020年3月期 第4四半期	2021年3月期 第1四半期	2021年3月期 第2四半期	2021年3月期 第3四半期	2021年3月期 第4四半期	2022年3月期 第1四半期
DX Suite + Intelligent OCR	510	1,873	5,823	12,100	12,220	10,630	1,697
DX Suite Edge (AI inside Cube シリーズ用DX Suite)	24	33	75	79	85	87	86
DX Suite Standard + Pro	486	667	748	819	900	947	1,030
DX Suite Lite	-	1,173	5,000	11,202	11,235	9,596	581
NTT西日本「おまかせAI-OCR」 (=DX Suite Lite 相当)	-	1,173	4,987	11,117	11,048	9,284	143
DX Suite Lite (「おまかせAI-OCR」以外のOEM含む)	-	-	13	85	187	312	438

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements) を含みます。

これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。