



2022年3月期 第2四半期 決算説明資料

2021年11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
 - ・ Learning Center
- 好循環サイクル
- AI inside Platform

ビジネスハイライト

- トピックス
- Learning Center（AIを作る）の進捗

2022年3月期 第2四半期 業績について

- 業績概況
- 業績予想と進捗率
- リカーリング型売上の推移
- 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 の契約数推移
- DX Suite ユーザ数の推移
- クラウドAI利用回数の推移

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

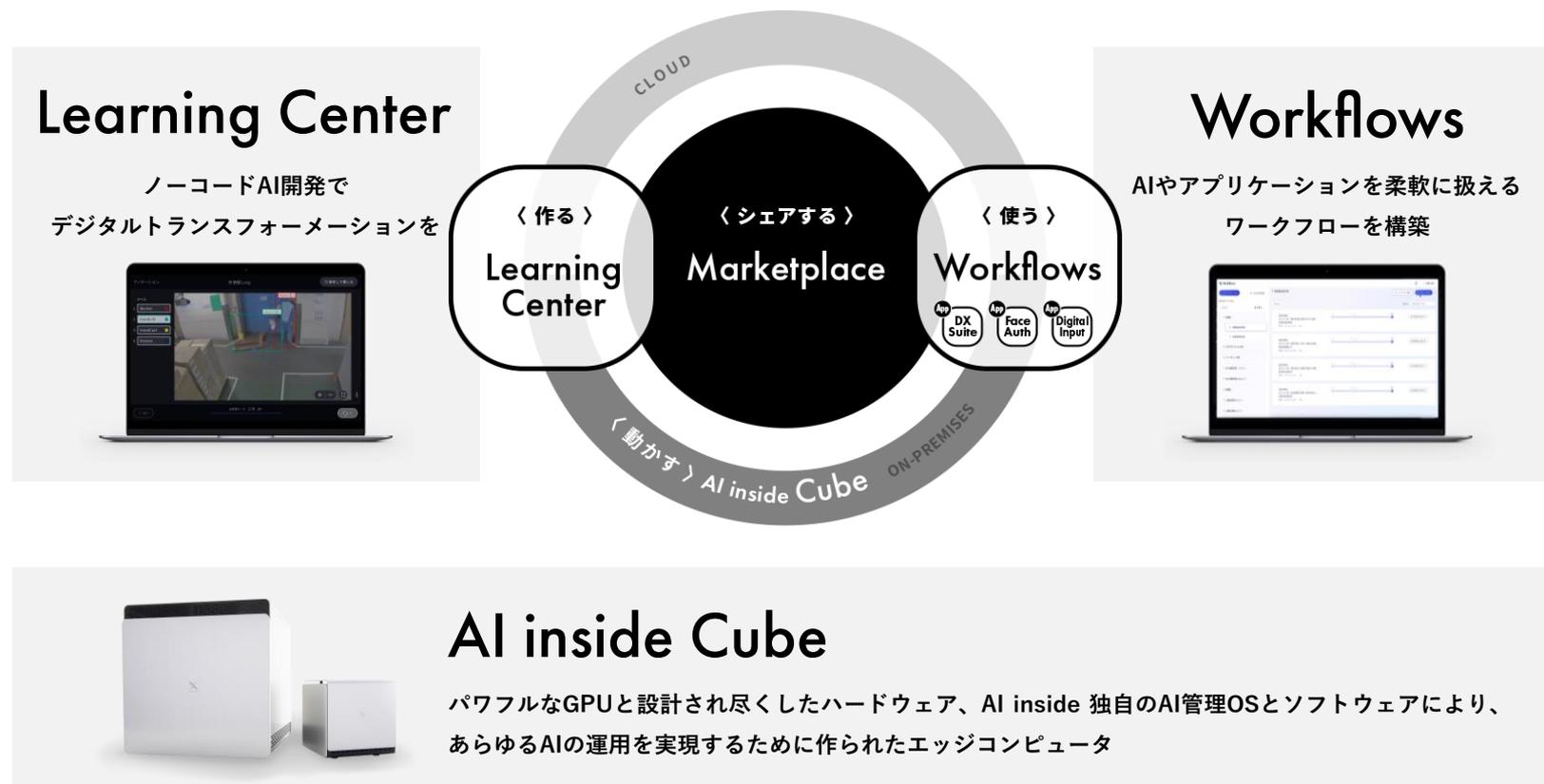
	2016年3月期~2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期
製品	<p>製品開発 / 実証実験</p>	<p>■ 2017.11リリース ・ DX Suite</p> <p>■ 2018.9 リリース ・ Elastic Sorter</p>	<p>■ 2019.5 クラウドAI 利用回数 1億回突破</p> <p>■ 2019.6 リリース ・ AI inside Cube (DX Suite Edge) ・ Multi form</p>	<p>■ 2020.9 クラウドAI 利用回数 10億回突破</p> <p>■ 2020.11 リリース ・ AI inside Cube mini</p>	<p>■ 2021.9 クラウドAI利用回数 20億回突破</p> <p>■ 2021.4 リリース ・ Learning Center ・ Workflows α ・ Digital Input α</p> <p>■ 2021.9 リリース ・ AI inside Cube Pro</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>■ 2021.6 パートナー 100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。



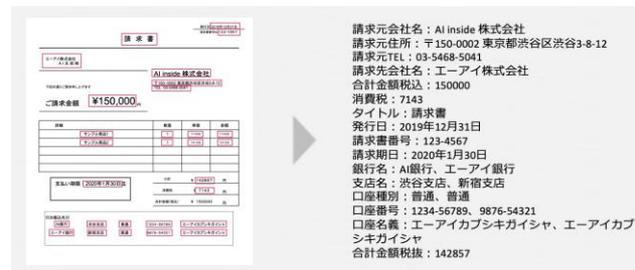
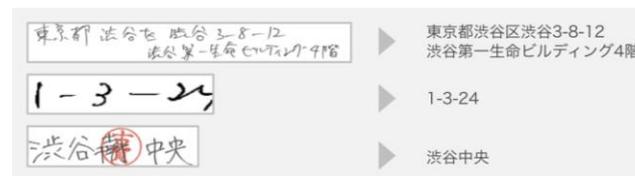
ユーザ自身、または他のユーザや当社が作成したAI・アプリを利用するためのWorkflows。
それらを柔軟に扱えるワークフローを構築します。



Intelligent OCR

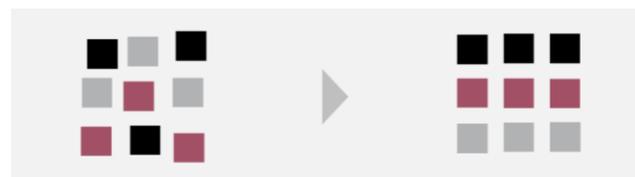
手書き、活字、FAX、写真で撮った書類まで、あらゆる書類を、高精度でデジタルデータ化します。日本語、英語、タイ語、ベトナム語、繁体字に対応しています。

※「Multi Form」オプションにつきましては、「Intelligent OCR」の標準機能として統合しました。



Elastic Sorter

書類の仕分けも、AIで自動仕分けします。



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。



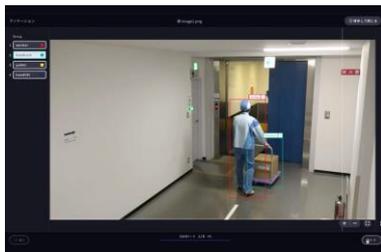
一般的なAI開発の流れ



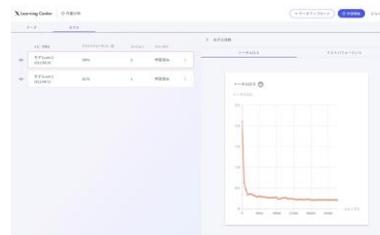
Learning Center によるノーコードAI開発の流れ



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。



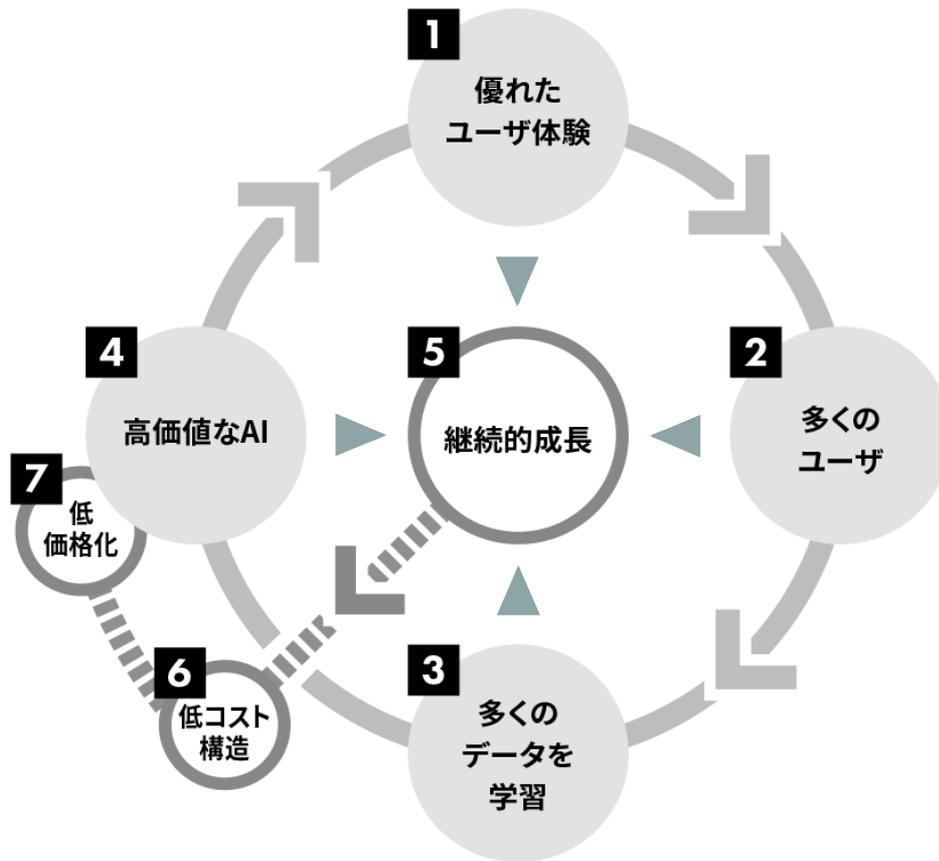
AIが自動で対象の特徴を掴み、学習を進めていきます。評価を元に改善AIモデルの精度をさらに引き上げていくことができます。



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。

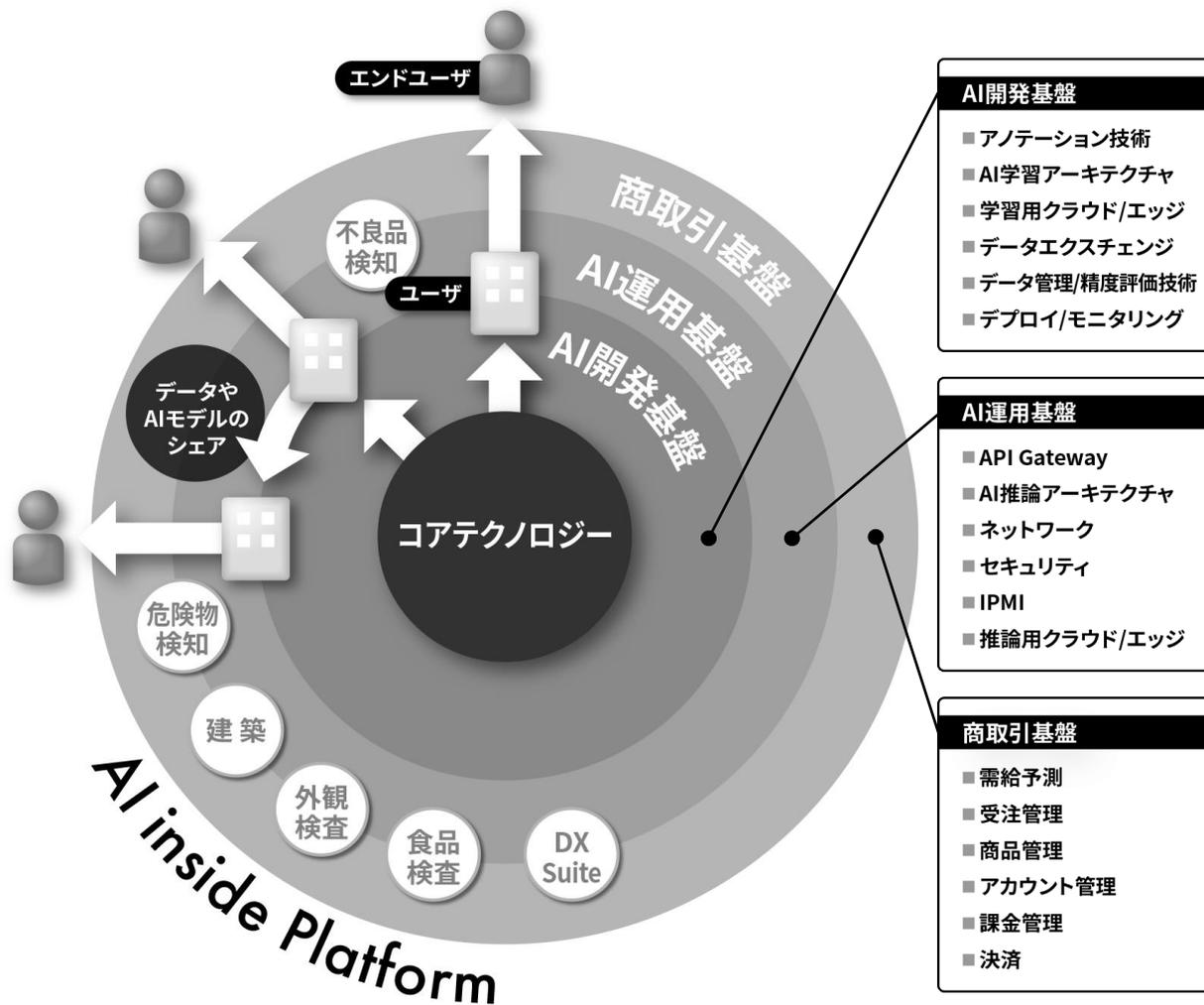


高価値なAIを低価格で提供することで、多くのユーザを獲得し
好循環サイクル（AI inside Cycle Engine）を実現します。



- 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

AI inside は、ユーザのサービスにAIの力を埋め込む「AI開発基盤」と、そのサービスを広くスムーズに提供するための「AI運用基盤」「商取引基盤」を提供することで、世界中の人・物にAIを届け、豊かな未来社会に貢献することを実現します。



ビジネスハイライト

製品・機能強化

- ・ 対応帳票の拡大
貸借借約書（7月）
健康診断書（8月）
医療費領収書（8月）
給与支払報告書（10月）

→不動産業界や保険業界、地方自治体での活用を促進

新製品・新サービス

- ・ AI inside Cube Proの提供を開始（9月）
- ・ Learning Centerのオンプレミス提供を開始（9月）

その他

- ・ 中国、東南アジア地域で導入実績あり。導入検討ユーザも徐々に増えており、国や地域ごとに代理店を通じて販売を進めていく
- ・ 富士フイルムビジネスイノベーション社へ文字認識AI技術を提供（10月）
- ・ スパイダープラス社のAI開発・運用基盤にLearning Centerが採用（11月）

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っています。4月から9月にかけて、14事例のAI作成が完了しており、事例数は順調に増加しています。

スパイダープラス社のAI開発・運用基盤に「Learning Center」が採用

SpiderPlus & Co. × AI inside

■スパイダープラス社コメント（抜粋）

- ・「Learning Center」を活用し、わずか10日間で2つのAIモデルを開発
- ・非エンジニアである現場社員が開発を担当
- ・今後もAI開発・運用の内製化を推進することで、スパイダープラス社が提供するアプリケーション「SPIDERPLUS」へのAI実装を予定

2022年3月期第2四半期

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 2Q実績
売上高	445	1,591	4,597	1,703
リカーリング	97	750	4,031	1,558
セリング	347	840	565	144
営業利益	△181	432	2,360	298
経常利益	△182	409	2,339	290
当期または四半期 純利益	△183	419	1,660	191

※ DX Suite とIntelligent OCRは1,906契約でした。Standard, Pro, Edge (AI inside Cube シリーズ用DX Suite) プランは1,214契約で、Liteプランは692契約でした。また、Elastic Sorter は776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0.53%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17.18%、S&Mが22.05%、G&Aが19.02%、原価率が24.25%でした。

(百万円)	2021年3月期 2Q実績	2022年3月期 業績予想 (A)	2022年3月期 2Q実績 (B)	進捗率 (B/A)
売上高	1,948	3,609	1,703	47.1%
営業利益	1,011	453	298	65.8%
経常利益	1,010	455	290	63.7%
当期または四半期 純利益	600	279	191	68.6%

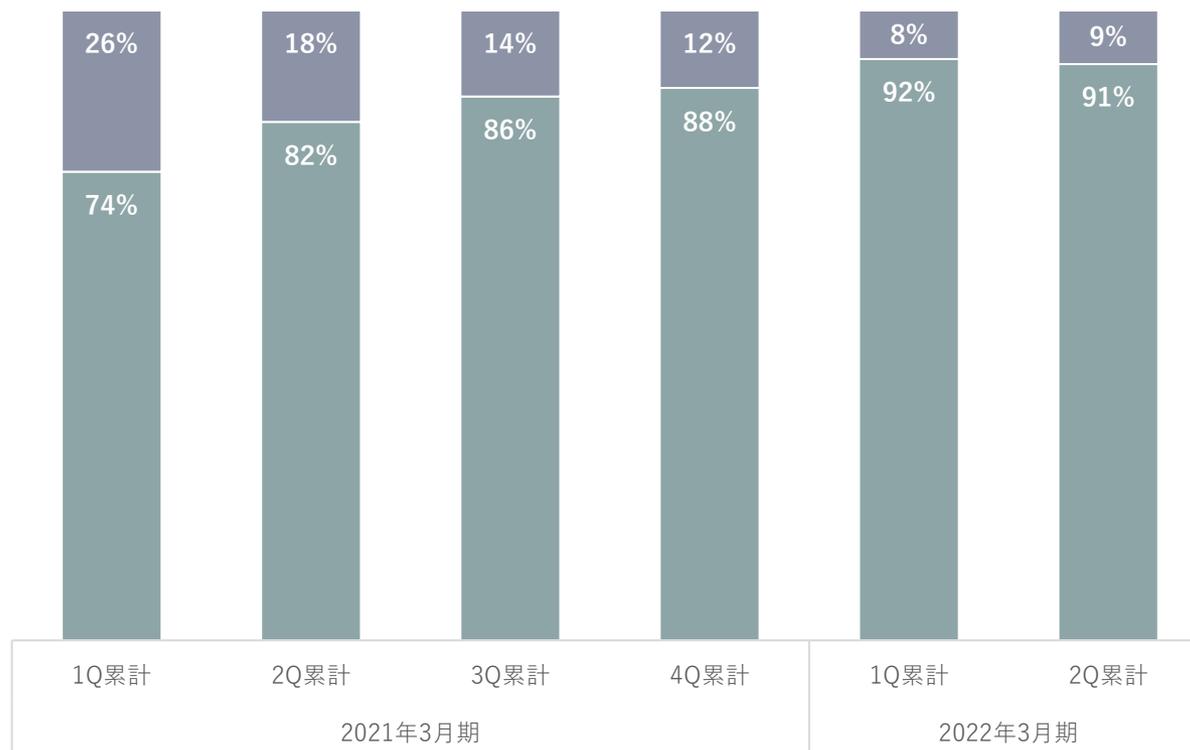
- ・ 4/28付け開示内容に係る、NTT西日本「おまかせAI-OCR」(=DX Suite Lite 相当)の不更新案件が当第1四半期に整理されました。その結果、売上高及び各段階利益は前年同期と比較して減少しました。
- ・ NTT西日本経由の契約数は減少しましたが、その他販売チャネルにおいては引き続き契約数が増加しており、業績予想に対する進捗率は順調に推移しました。
- ・ 下半期については、販売パートナー経由での取引増加施策、AI inside Cubeシリーズの販売加速を通じて通期売上予算の達成を目指します。



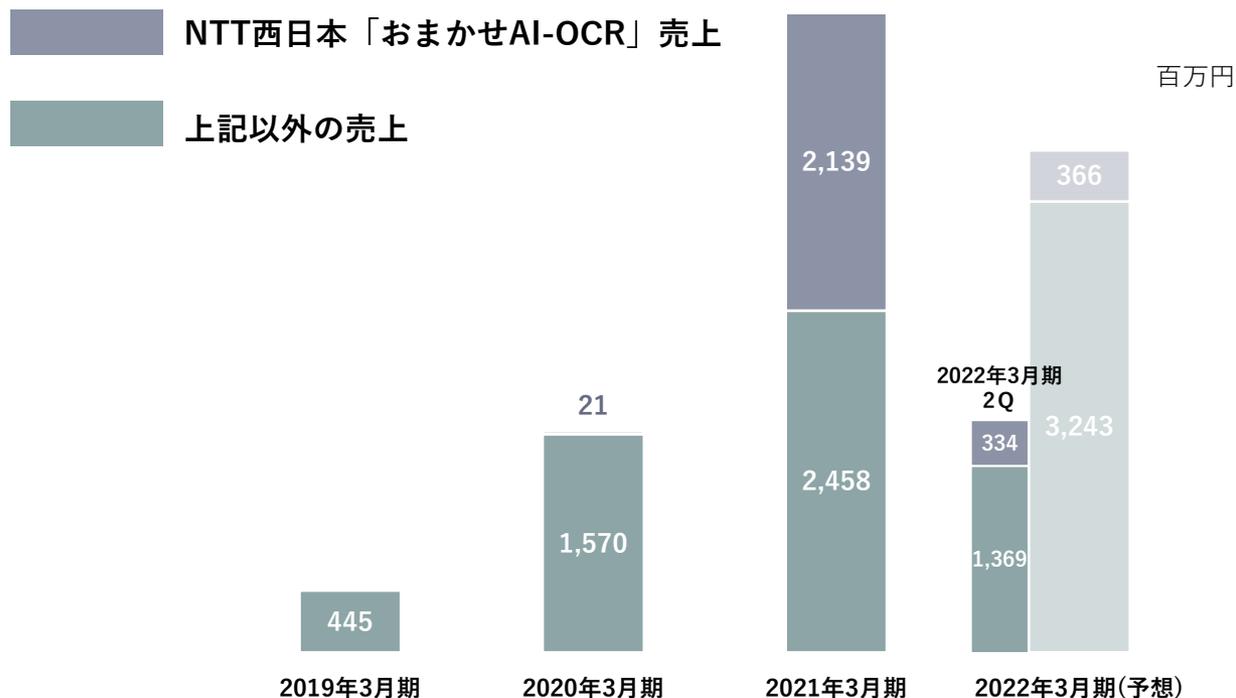
セリング型売上：特定の取引毎に計上される収益形態を表します。



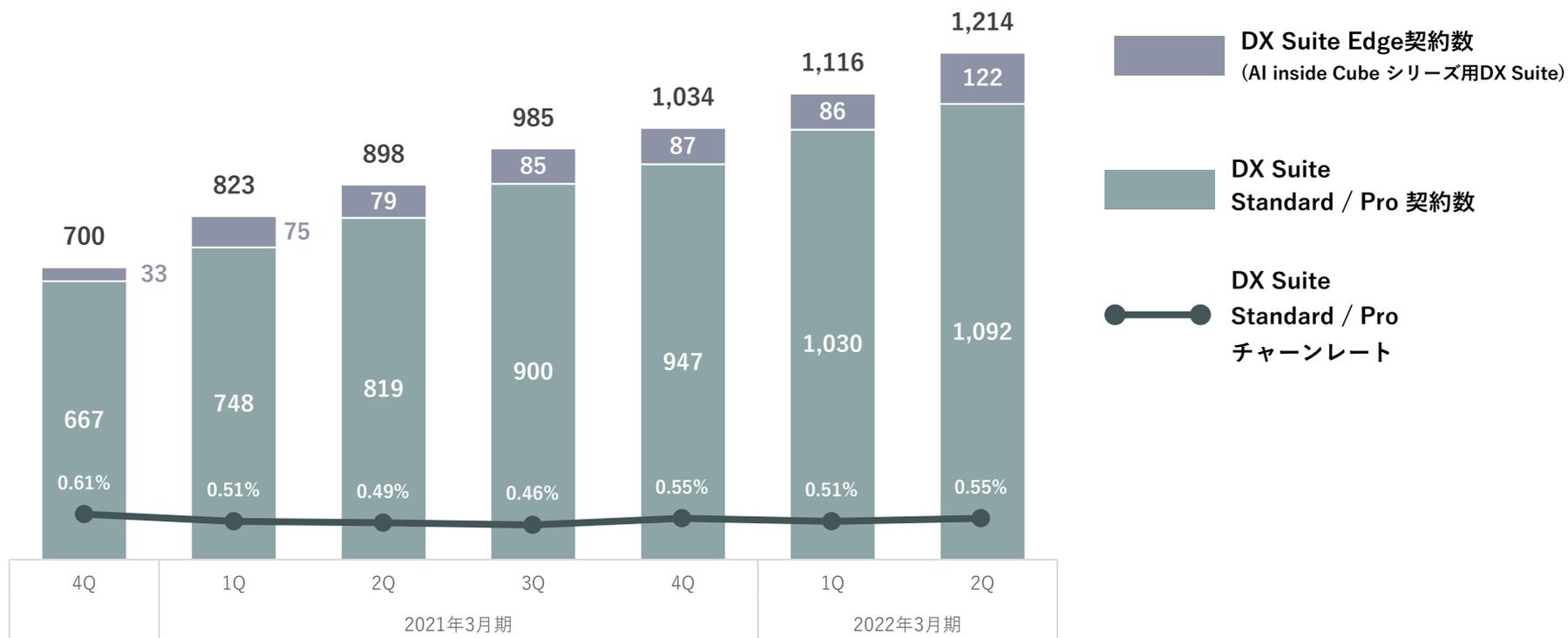
リカーリング型売上：顧客が当社のサービスを利用する限り継続的に計上される収益形態を表します。



クラウド版の各プラン、オンプレミス版ともにバランスよく契約数を獲得しました。
2021年3月期にはNTT西日本「おまかせAI-OCR」の売上が大きく上乘せされましたが、
2022年3月期は減少の見込みです。



- ・ 第2四半期は、DX Suite Edgeの大型案件獲得に注力しました。
- ・ Edgeの利用促進とパートナーエンゲージメント強化により、契約数目標の達成を目指します。

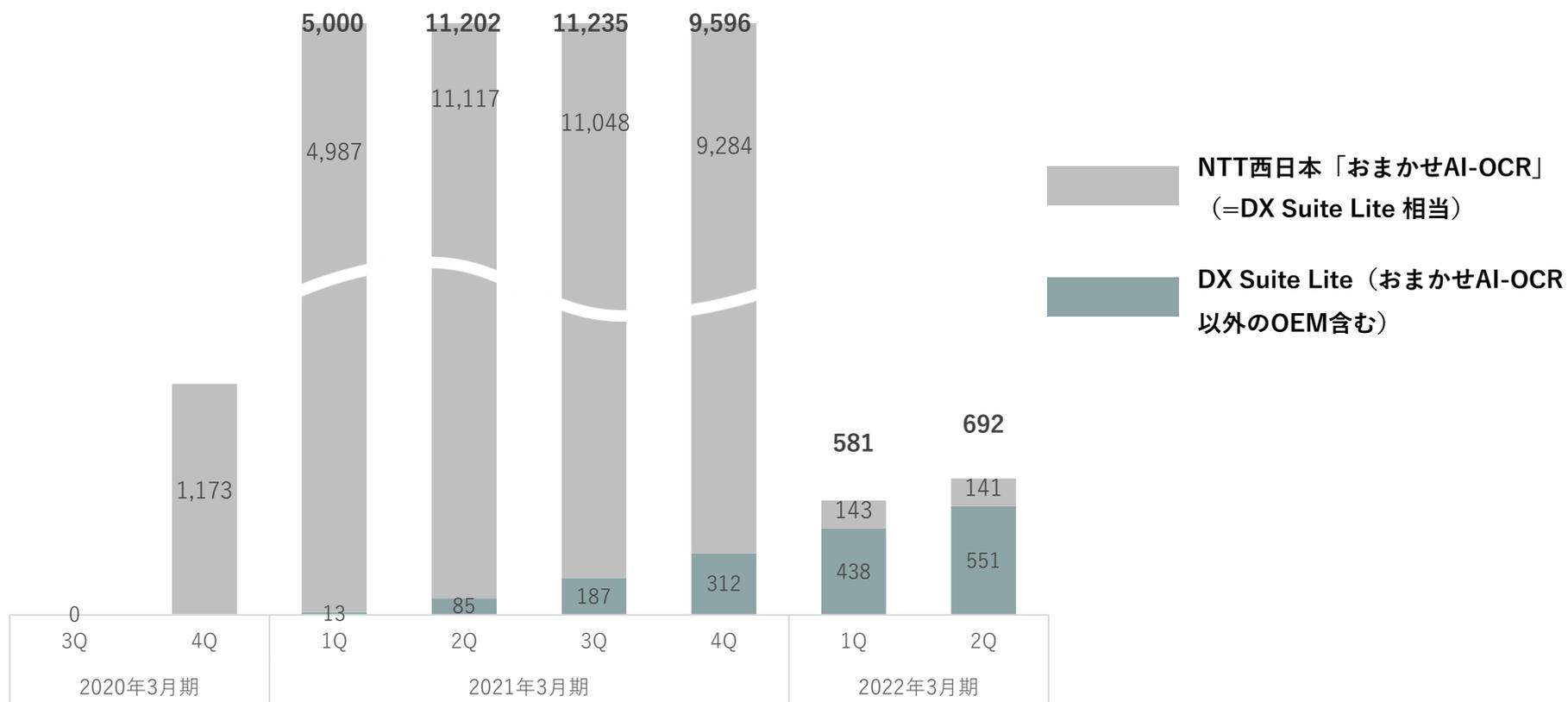


※ DX Suite Edge (AI inside Cube シリーズ用DX Suite) も含みます。

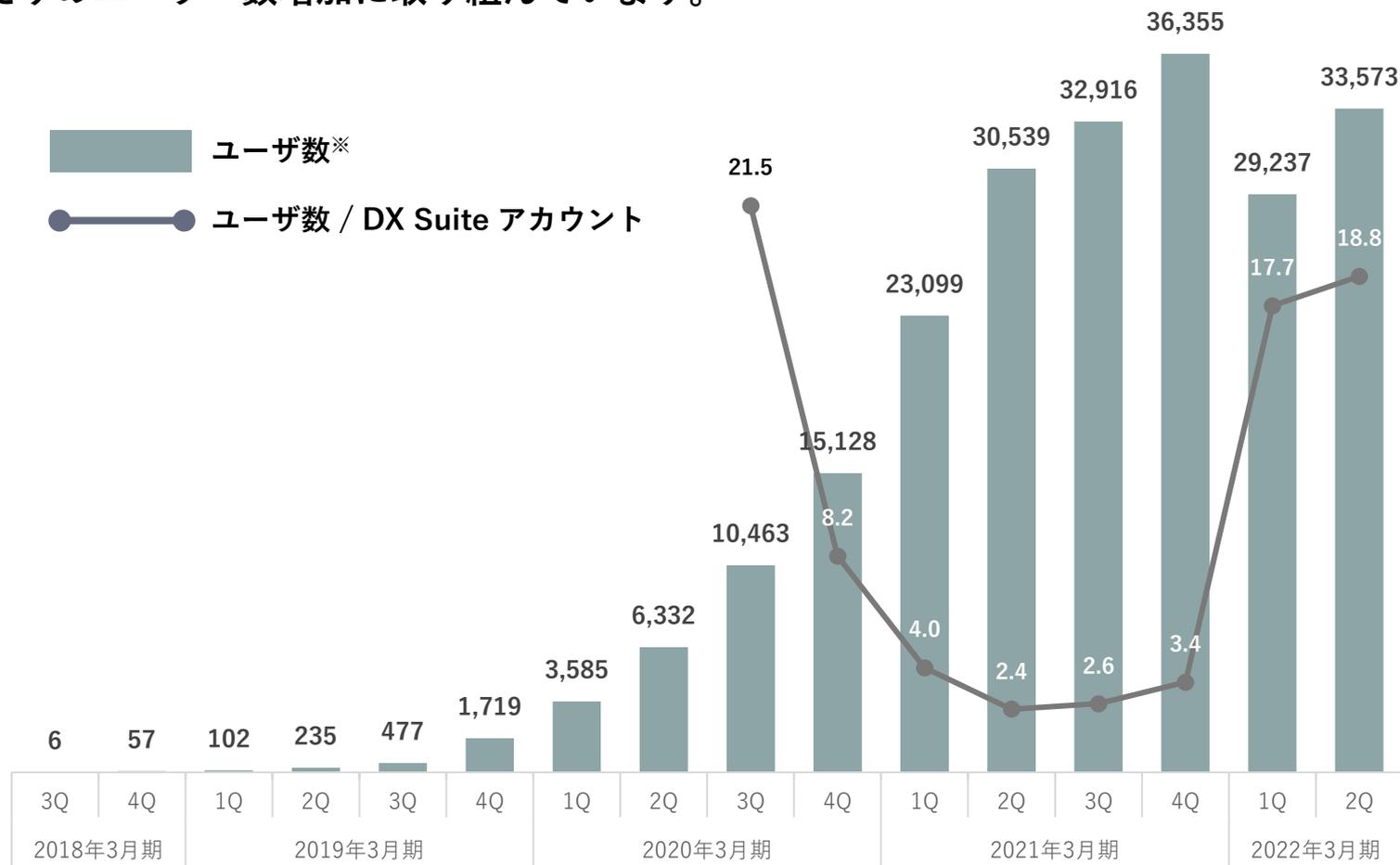
※ 当社は解約案件にかかる月次のリカーリング型収益を、月次のリカーリング型収益総額で除することによって月次の売上解約率を算出し、その12カ月平均のチャーンレートを開示しております。

DX Suite Liteの契約数は、堅調に増加しました。

NTT西日本「おまかせAI-OCR」の不更新によるアカウント整理は、前四半期で完了しています。

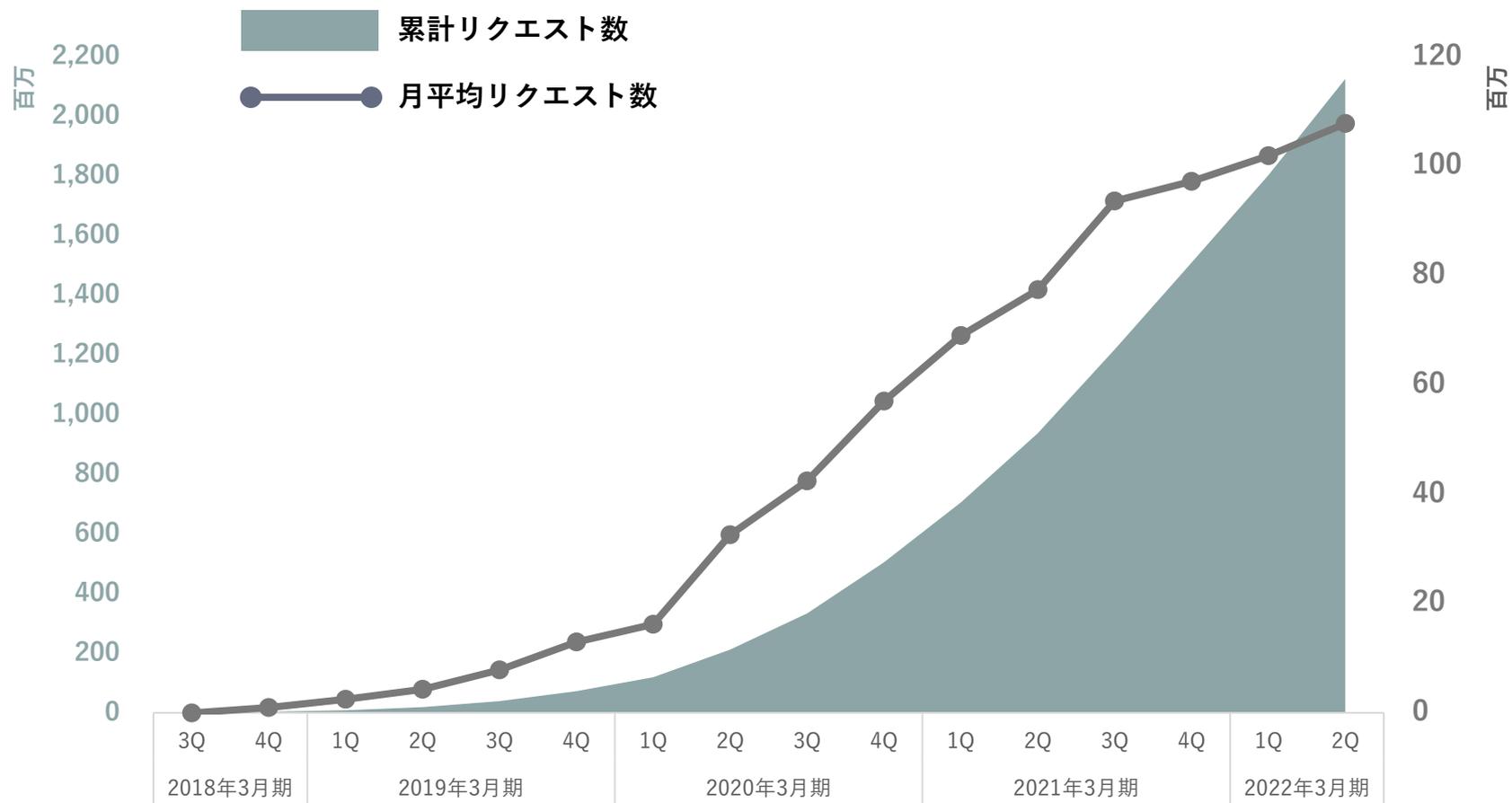


既存顧客に対するDX Suiteの利用や利用拡大をサポートすることで、1アカウントあたりのユーザー数増加に取り組んでいます。



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

累計リクエスト数が20億回を突破。AIの利用回数は堅調に推移しています。

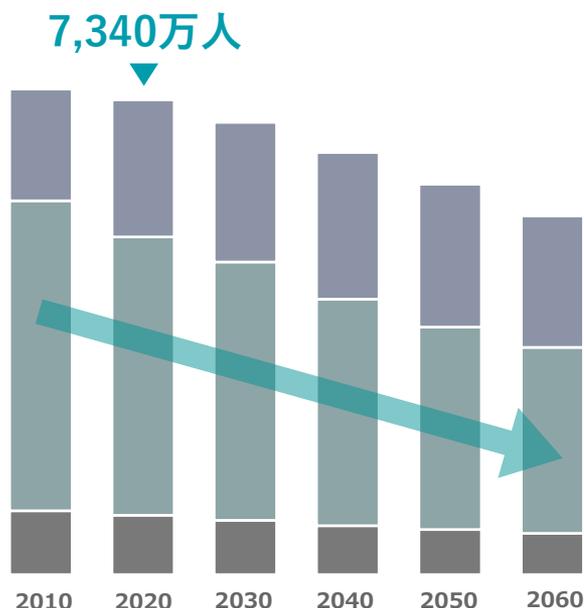


※クラウドでの利用回数のみを集計しています。DX Suite Edge (AI inside Cubeシリーズ用DX Suite)の利用回数は含まれておりません。

Appendix

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。

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。



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）



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

▶ 2015年、データ入力作業のAI化サービスで創業

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プラットフォーム構想の実現を加速させ、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

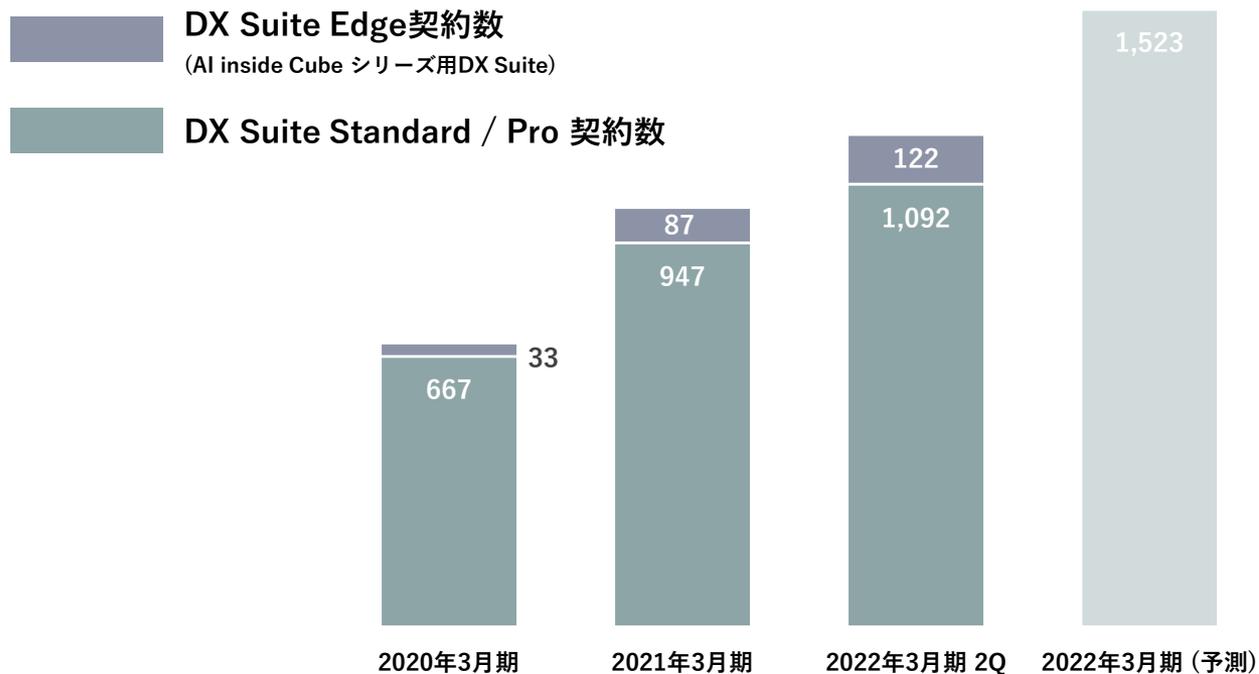
国内外スタートアップベンチャーとグローバルプラットフォームにおける経営参画経験と知的財産に関する専門的知見をお持ちです。マイクロソフトでは、デベロッパーコミュニティやエコシステムの構築、プラットフォーム戦略を推進されました。

(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。

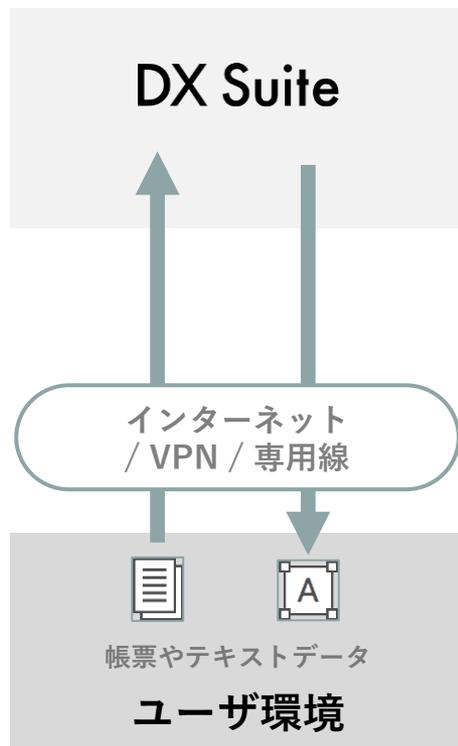


※ DX Suite Edge(AI inside Cube シリーズ用DX Suite) 契約数を含みます。

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。

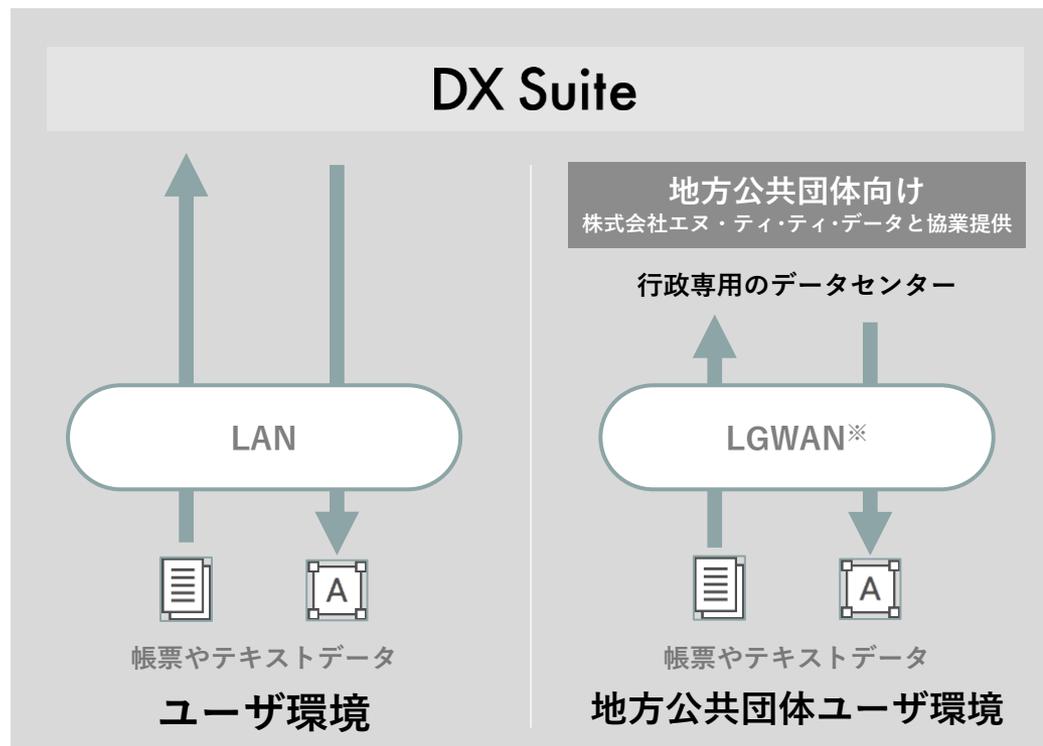


クラウド版



オンプレミス版

AI inside Cube



※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)	AI inside Cube Pro (筐体レンタル費)
月額費用	3万円~	3万円~	10万円~	30万円~

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9月末時点

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

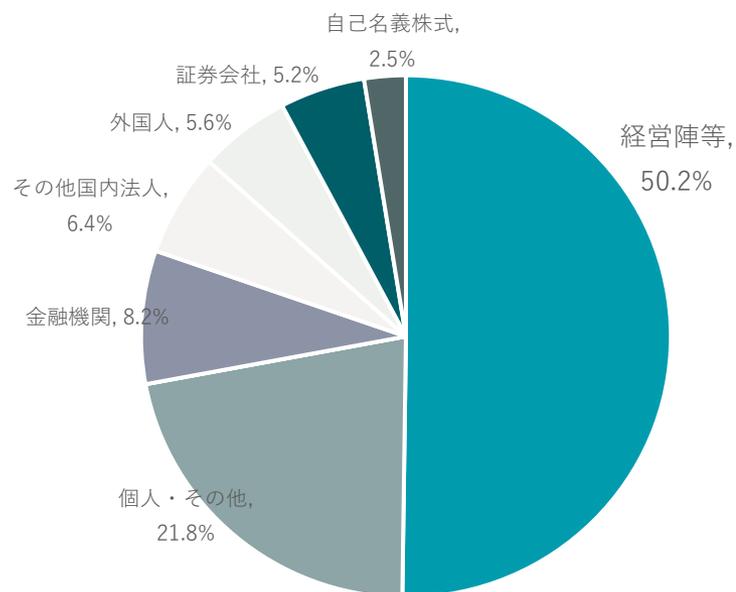
※有価証券報告書に基づく

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
経常利益または経常損失	△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
従業員推移 (外、平均臨時雇用者数)	30 (4)	36 (9)	67 (12)	102 (18)

※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	2022年3月期 第2四半期
DX Suite + Intelligent OCR	510	1,873	5,823	12,100	12,220	10,630	1,697	1,906
DX Suite Edge (AI inside Cube シリーズ用DX Suite)	24	33	75	79	85	87	86	122
DX Suite Standard + Pro	486	667	748	819	900	947	1,030	1,092
DX Suite Lite	-	1,173	5,000	11,202	11,235	9,596	581	692
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	141
DX Suite Lite (「おまかせAI-OCR」以外のOEM含む)	-	-	13	85	187	312	438	551

株主構成 (発行済株式ベース)



大株主の状況

株主名	所有株数	持株比率
渡久地 拓	1,871,668	49.0%
アクサ生命保険株式会社	176,400	4.6%
大日本印刷株式会社	100,000	2.6%
UBS AG LONDON A/C IPB SEGREGATED CLIENT ACCOUNT	88,201	2.3%
中沖勝明	75,500	1.9%
日本郵政キャピタル株式会社	73,400	1.9%
株式会社SBI証券	52,000	1.3%
第一生命保険株式会社	50,000	1.3%
青山圭秀	39,100	1.0%
松井証券株式会社	38,400	1.0%

※大株主の状況には自己名義株式は含まれておりません。

※持株比率は、発行済株式から自己株式を除き計算しております。

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。

また、本開示に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。