



事業計画および成長可能性に関する事項

2021年12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
- 会社概要
- 業容拡大の年表
- ビジネスモデル

製品情報

- 製品ラインナップ
- Workflows・事例紹介
- Learning Center・事例紹介
- 製品料金プラン

競争優位性

- 市場シェア
- 幅広い業界における強固な顧客基盤
- 製品提供方法
- 販売パートナー
- プライバシーコントロール・特許

業績・KPI推移

- 業績ハイライト(売上高・利益 / コスト分析)
- 重要な経営指標
- 契約件数 (Large Customer /DX Suite Lite)
- 解約率 (チャーンレート)
- リクエスト数 (クラウドAI利用回数) の推移

事業成長への取り組み

- ビジネスの根幹となる好循環サイクル
- ターゲットとする市場
- 成長戦略
- 成長戦略 (Ai inside Platform)

経営体制

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。

社名	AI inside 株式会社	
所在地	〒150-0002 東京都渋谷区渋谷3-8-12渋谷第一生命ビルディング4階	
設立	2015年8月3日	
従業員数	117人(2021年9月末時点)	
役員	代表取締役社長CEO	渡久地 択
	取締役COO	齋藤 真織
	取締役	前刀 禎明
	社外取締役	星 健一
	社外取締役	楠瀬 丈生
	社外取締役 監査等委員	佐藤 孝幸
	社外取締役 監査等委員	阿久津 操
	社外取締役 監査等委員	加川 亘
資本金	12億6百万円	
認定取得	国際規格 ISO/IEC 27017 国際規格 ISO/IEC27001 情報セキュリティマネジメントシステム 国際規格 ISO9001 品質マネジメントシステム プライバシーマーク	
事業内容	人工知能事業	

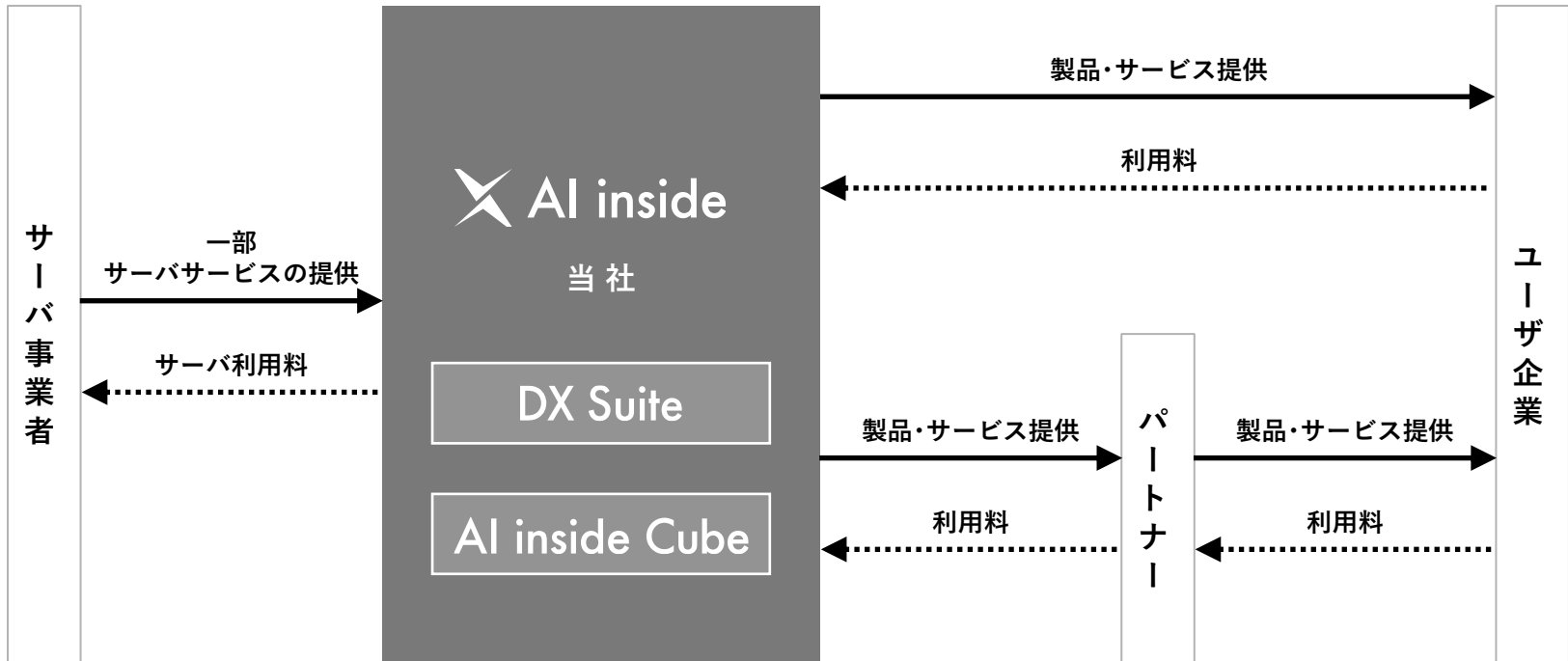


■ 2015.8 創業



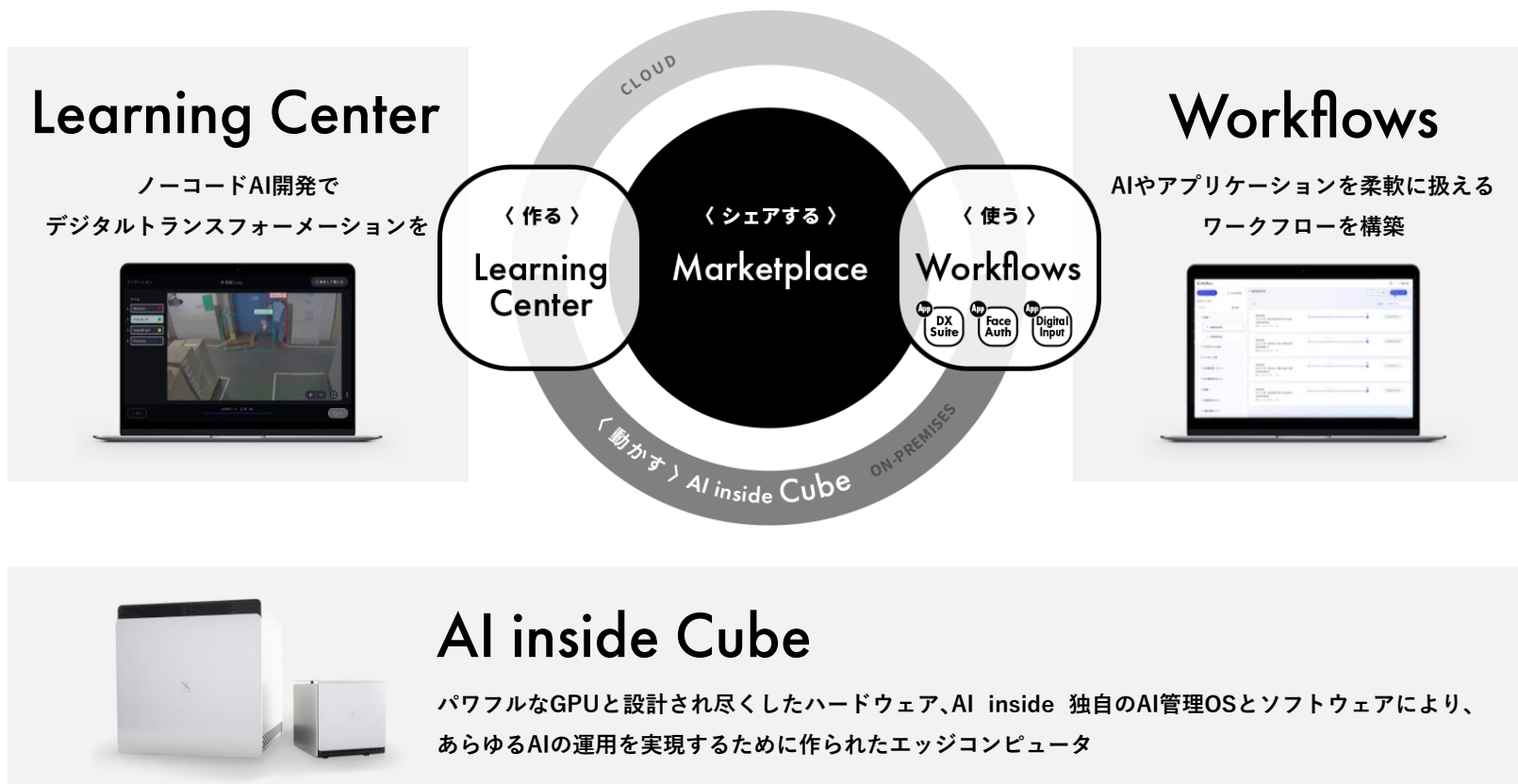
■ 2019.12 マザーズ上場

	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>	



製品情報

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。



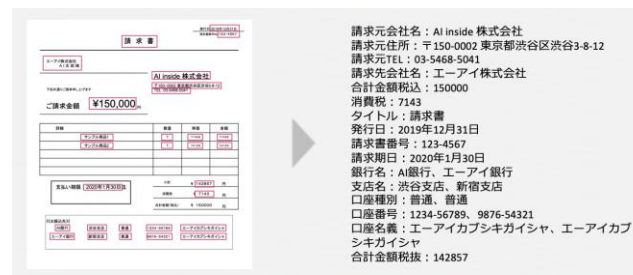
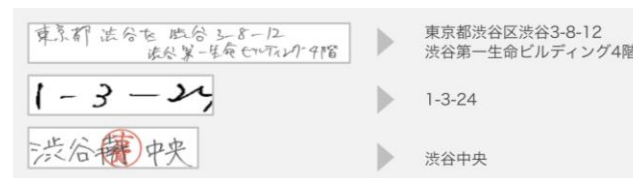
ユーザ自身、または他のユーザや当社が作成したAI・アプリを利用するためのWorkflows。
それらを柔軟に扱えるワークフローを構築します。

DX Suite

Intelligent OCR

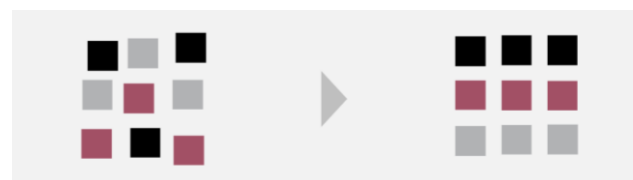
手書き、活字、FAX、写真で撮った書類まで、あらゆる書類を高精度でデジタルデータ化します。日本語、英語、タイ語、ベトナム語、繁体字に対応しています。

※「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。



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。



NECネットエスアイ株式会社



従来の処理工数が年間5,267時間かかっていたところから、新しい自動化プロセスによって3,107時間に短縮、**59%の工数削減につながりました。**

また、法律上では発注確証は7年間の保管が義務付けられています。紙の場合は段ボール箱に書類を詰めてトランクルームで保管するのですが、そのトランクルームの維持にも年間数十万ものコストがかかります。それがペーパーレス化によって、必要なコストはサーバー管理費だけになるので、文書のデータ保存のコスト削減にも繋がります。

※表示している事例は一部です。掲載していない事例集はこちらからお読みいただけます → <https://dx-suite.com/casestudy/>

BizteX株式会社



支払業務について、**これまで3人で対応していたところ、導入後は2人になりました。**

さらに活用に慣れてくれば、より工数削減につながると考えています。

また、AI-OCRとクラウドRPAの活用で自動化が実現しただけでなく、業務フローを見直すきっかけにもなりました。

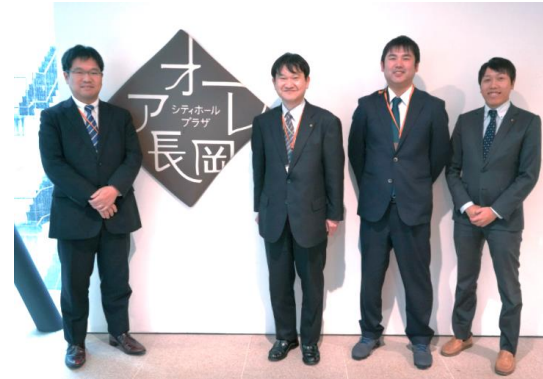
株式会社名古屋銀行



住宅ローンのチェックシート自動作成と、現在進めている別の手続き業務の自動化によって、**年間1,000時間以上の業務時間削減**を実現する見込みです。

現場では、特に若手の行員の間で浸透しているようで「**簡単に使い勝手が良い**」という反応があったと聞きました。

長岡市役所



もともと利用していたRPAと組み合わせで一気通貫で自動化することができ、**年間で約2,000時間の業務時間短縮**に成功しました。

職員が行なうのは確認だけになるため、手が空いた分を政策立案や市民対応の充実など、**人にしかできない業務により時間を使える**ようになると思います。

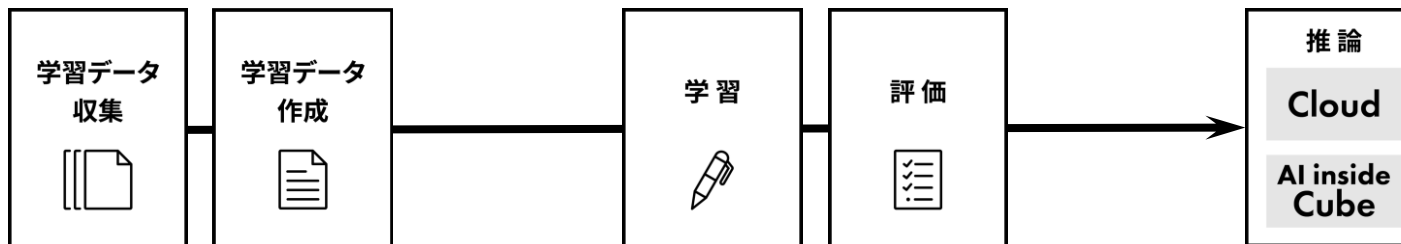
※表示している事例は一部です。掲載していない事例集はこちらからお読みいただけます → <https://dx-suite.com/casestudy/>

ノーコード、専門的な技術不要。直感的にAIを作ることができる製品です。

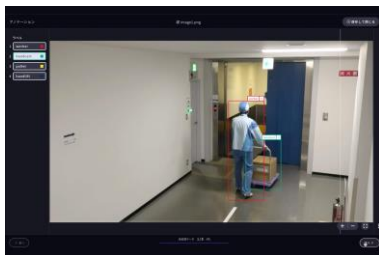
一般的なAI開発の流れ



Learning Center によるノーコードAI開発の流れ

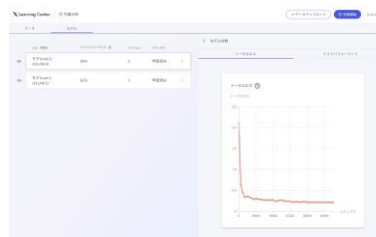


直感的な操作で、検出したい対象にスムーズにラベル付け。AIの学習準備を行えます。



提供元：大日本印刷株式会社

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。



提供元：大日本印刷株式会社

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。



提供元：大日本印刷株式会社

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に取り組んでいます。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

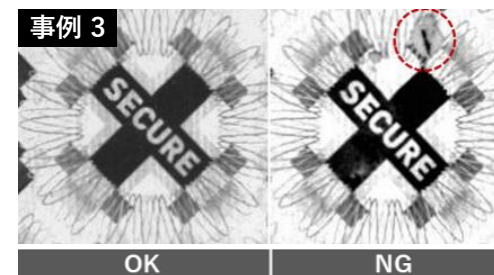


ゴミ処理場で不燃物を破砕処理する際に、危険物が混入している場合にそれを取り除く業務があり、その自動化を目的として危険物検知AIをユーザが開発しました。完成したAIは「AI inside Cube」にインストールして利用します。



提供元：大日本印刷株式会社

工場内のエレベーター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。

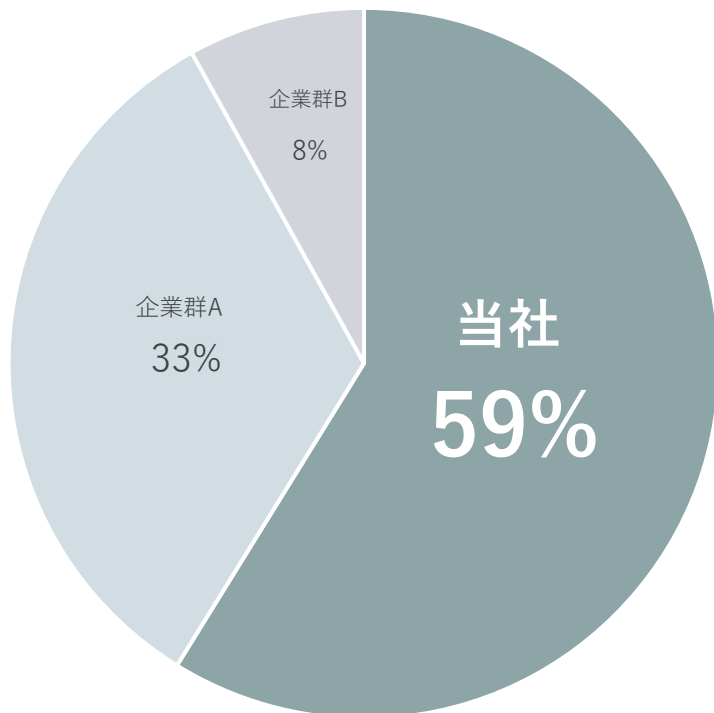
ソフトウェア	DX Suite			Learning Center
プラン	Lite	Standard	Pro	-
初期費用	-	20万円	20万円	-
月額費用	3万円	10万円	20万円	-
リクエスト単価 (Pay As You Use ; Request Charge)	@3円	@1円	@1円	10万円 AI学習・評価を行った月のみ
無料利用枠 (Free Use)	6,000 リクエスト	50,000 リクエスト	200,000 リクエスト	-

※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~

競争優位性

AI-OCR市場において、当社単独で59%のシェアを実現しています。



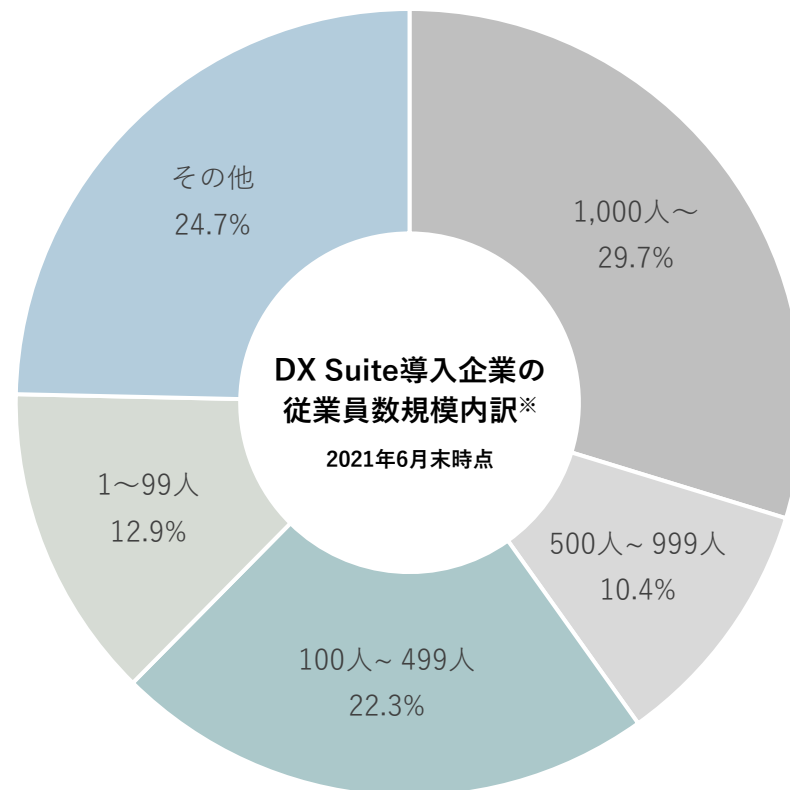
出典：株式会社ミック経済研究所2020年2月発刊「AI OCRで拡大する OCRソリューション市場動向 2020年度版」
 AI OCRソリューションベンダーの売上・シェア 2020年度見込（クラウド）

※ 競合企業群Aには、アジラ、ABBYYジャパン、インフォディオ、Cogent Labs、ユニメディア、LINEの6社が含まれています。
 ※ 競合企業群Bには、アライズイノベーション、Automagi、NTTデータNJK、日立製作所の4社が含まれています。

業務利用されることを想定したUIや機能により、幅広い業界(77業界※)、企業規模のユーザにご利用いただいています。

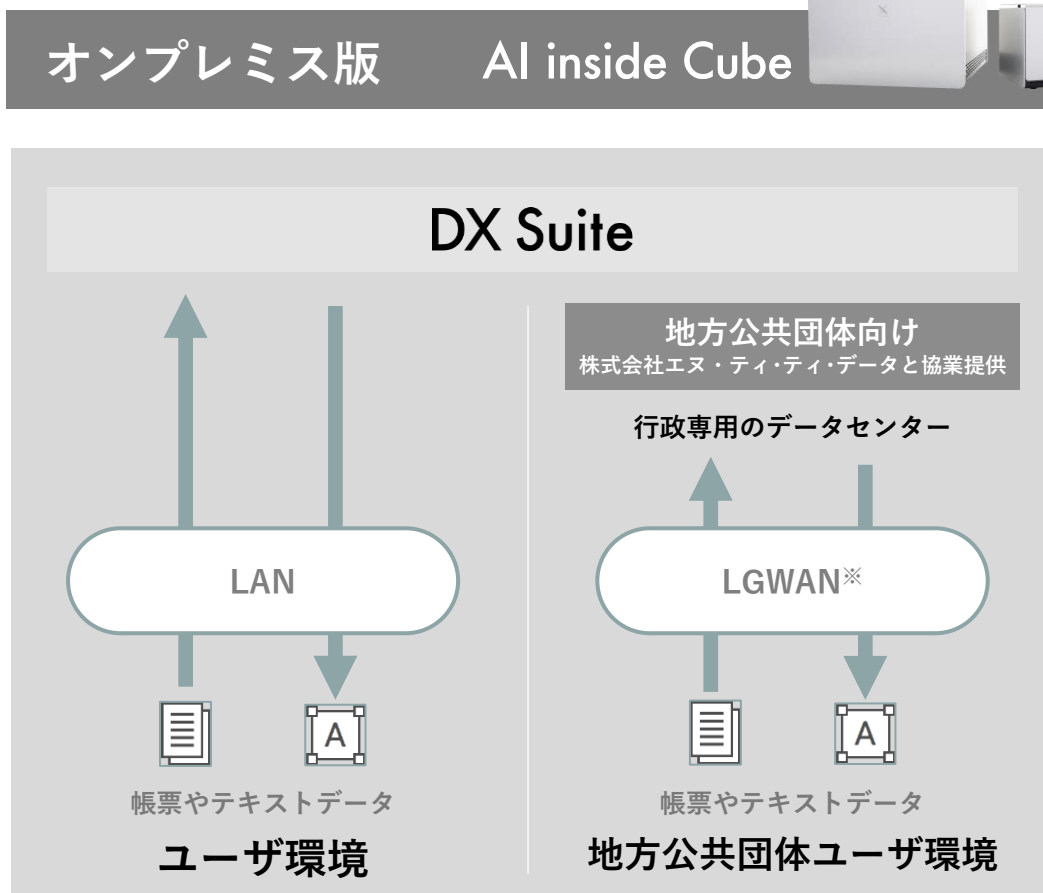
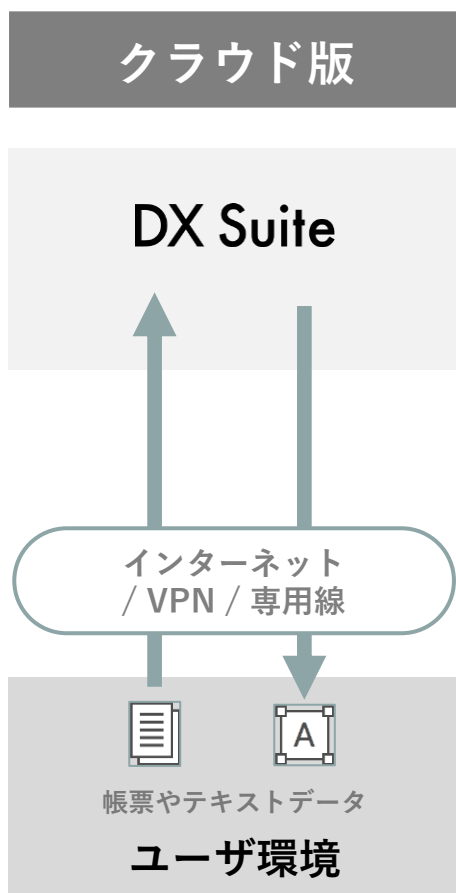
銀行・ノンバンク	衣服・装飾品製造	空運
証券	バイオ・医薬品製造	陸上輸送
金融関連サービス	自動車関連小売	水運
保険	医療・福祉関連品製造	広告・イベント
不動産サービス	民生用電子機器製造	インターネットメディア
不動産開発・流通	電子部品・デバイス製造	コンテンツ制作・配信
資産運用	情報通信機器製造	Eコマース
リース・レンタル	半導体関連製造	通信・訪問販売
ITインフラサービス	重工業機械製造	放送・出版
通信インフラ	生産用機械製造	教育・学習支援
システム開発	機械・電気サービス	人材関連サービス
ソフトウェア開発	輸送用機械製造	パーソナルケア
飲料・たばこ製造	業務用機械製造	旅行・宿泊
食品加工	自動車部品製造	レジャー
弁当・宅配	船舶・航空部品製造	農業
飲食店	住設・建設資材	畜産・水産業
総合卸	建設関連サービス	公共インフラ
素材専門卸	インフラ建設	生活関連サービス
繊維・織物・皮革	総合建設	業務支援サービス
生活用品専門卸	印刷サービス	その他生活用品製造
家具・インテリア・雑貨	窯業・紙	その他素材加工品
総合・食品小売	容器・包装	地方自治体
食品専門卸	プラント・空調衛生工事	本・映像・ゲーム小売
家電・OA小売	廃棄物・環境関連	電気・空運卸
生活用品小売	化学	石炭
医薬品小売	石油・ガス	再生可能エネルギー源
医療関連専門卸	鉄鋼	金属採掘
医療・福祉関連サービス	非鉄金属	非金属採掘

※FORCASによる業界分類に、「地方自治体」を加えた84分類に基づき算出（2021年6月末時点）



※FORCASによる従業員数データを元に当社調べ。
 ※OEM製品に関しては除外。
 ※「その他」は、従業員数データのない企業の割合。

ユーザの利用環境に応じて、
クラウド(AI inside Cloud)だけでなく、オンプレミス(AI inside Cube)
でも提供できます。



※地方公共団体の組織内ネットワーク(庁内LAN)

スピーディーな販路拡大と自社営業人数に依らない事業成長を実現するため、パートナー施策を展開しています。

販売パートナー



NEC ネットエスアイ



OEMパートナー



製品連携パートナー



東芝テック株式会社



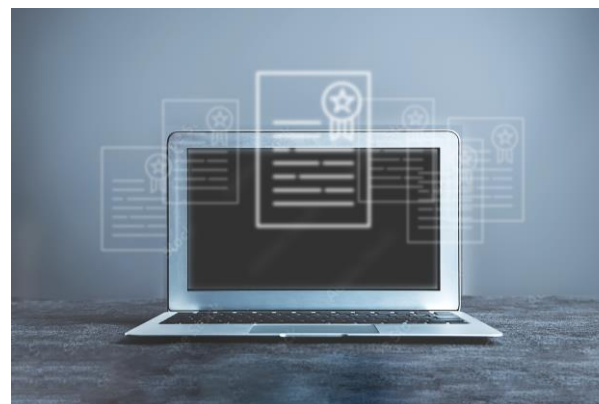
※パートナー数 102社 (2021年9月末時点)



プライバシーコントロール

アップロードした画像データについて、AI学習データ提供の許可/不許可の選択ができるようにすることで、個人情報の取り扱いに厳しい顧客への提供が可能。

(例：マイナンバー等)



特許

AI-OCRをはじめ、AIやそれらを支える技術に関する特許を複数有する。

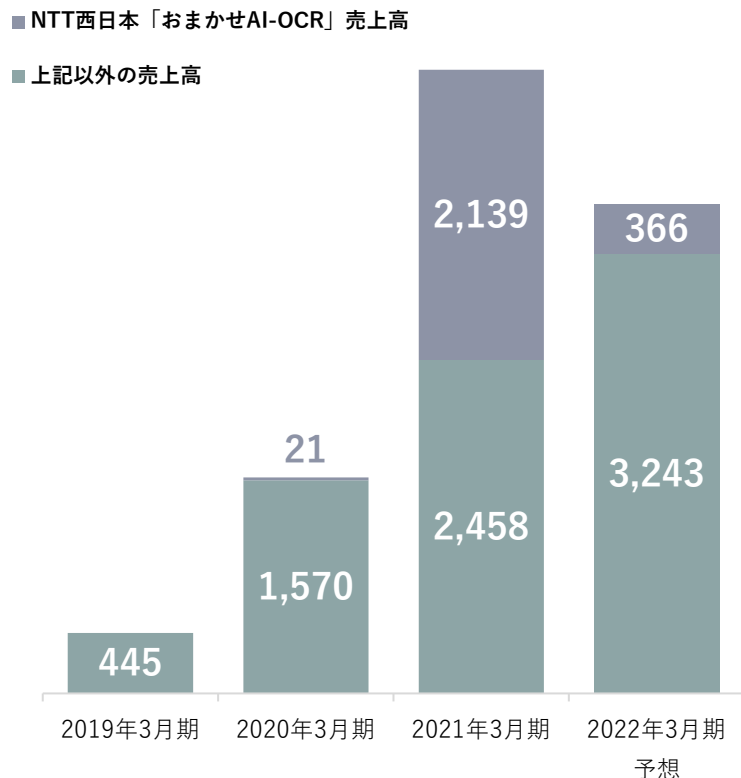
(9件の特許取得済み[2021年11月末現在])

業績・KPI推移

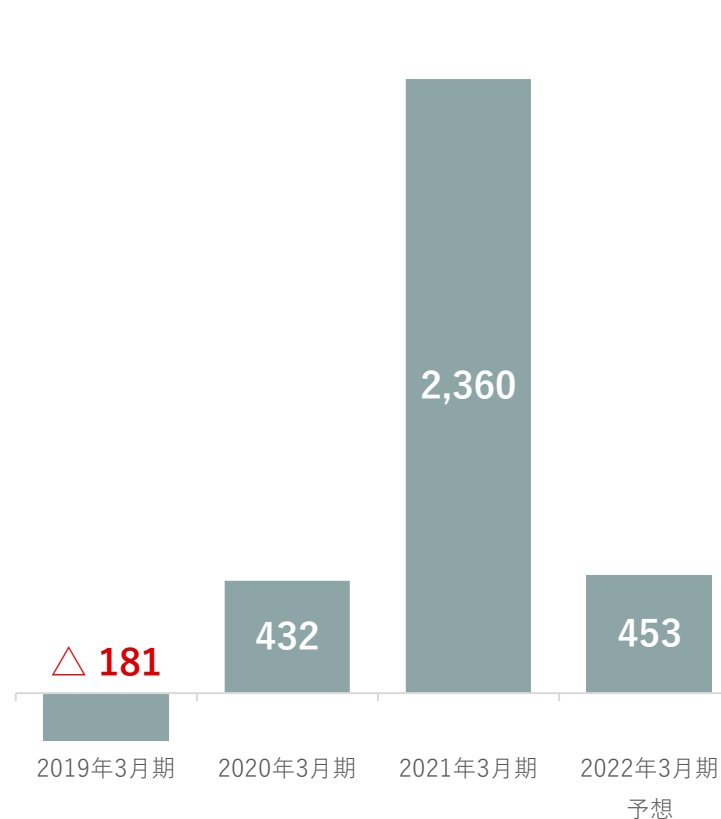
上場以降、売上高、営業利益ともに着実に伸長させてきました。

FY2022の売上高予想は、大口販売先ライセンスの不更新(2021/4/28開示)の影響により減収見通しであるものの、その影響を除いた数字では堅実に成長しています。

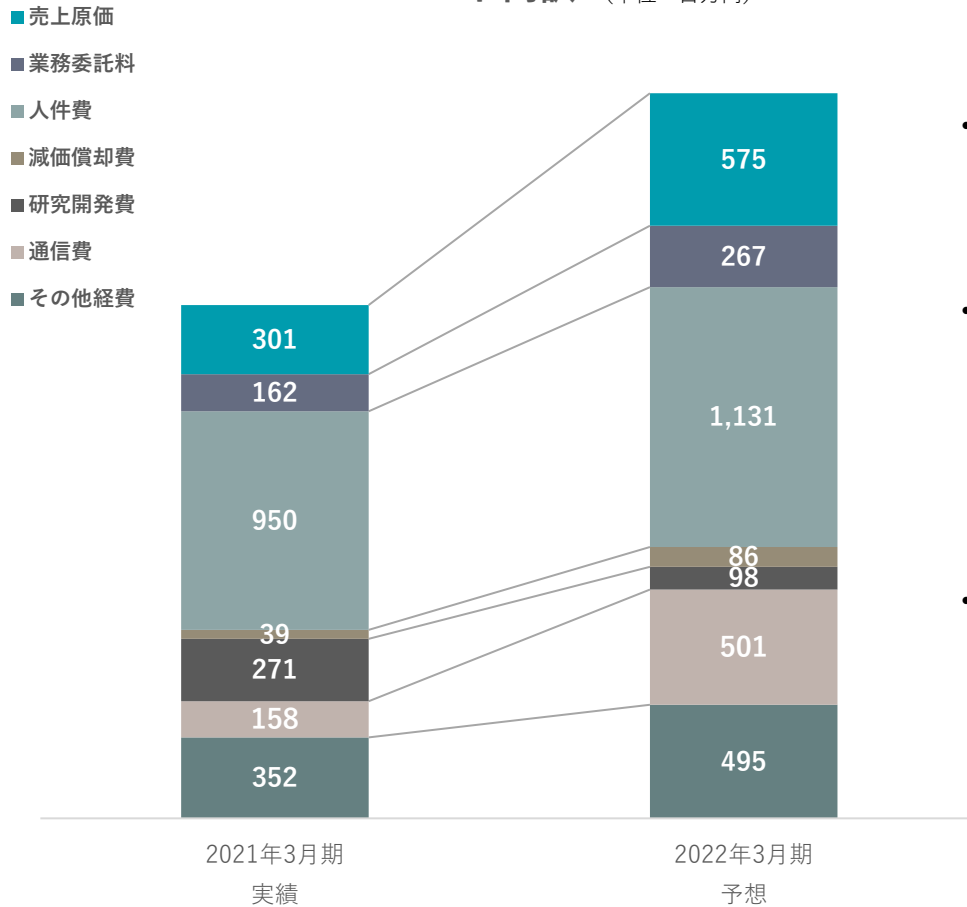
売上高の推移 (単位：百万円)



営業利益の推移 (単位：百万円)



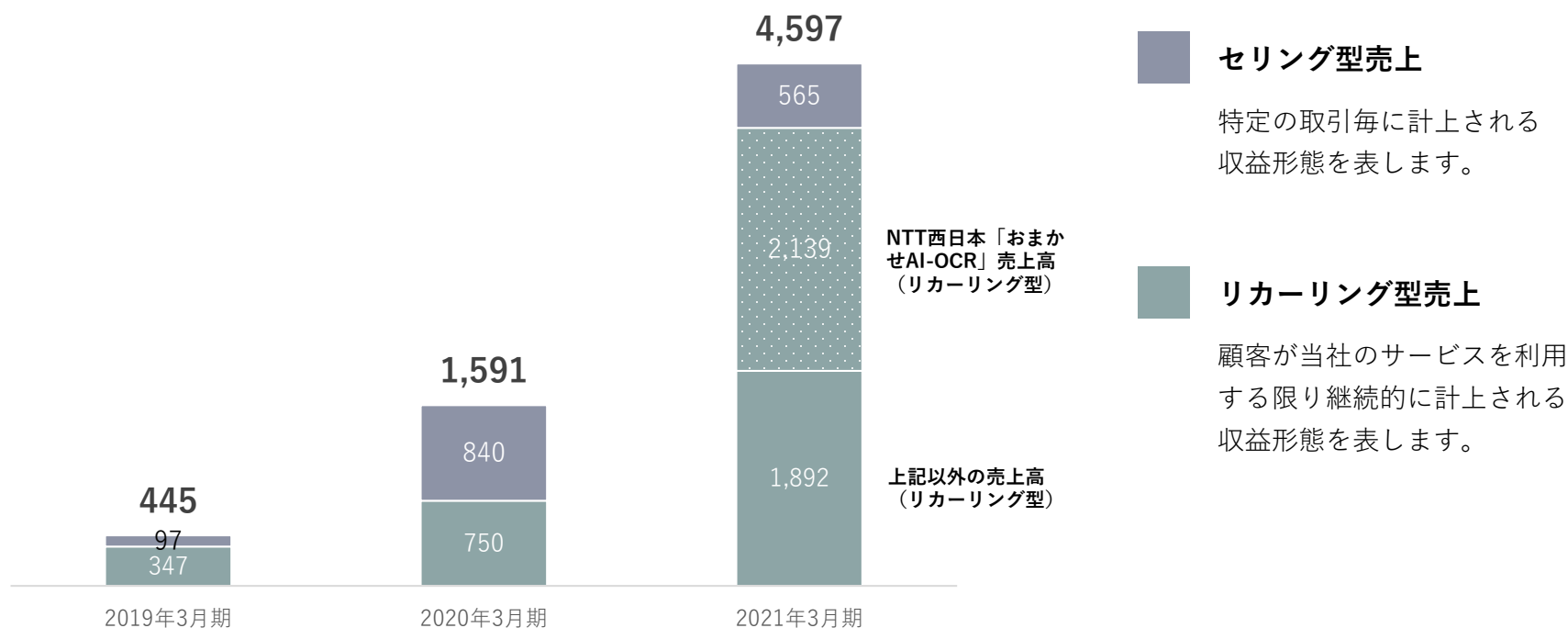
コスト内訳 (単位: 百万円)



- コスト全般については、人件費が高い割合を占めている。前期に積極的な人材採用を行ったため増加を見込む。
- 研究開発費は、新製品(Learning Center・Workflows)のリリースに伴い減少予定。一方で、新製品リリースに伴うソフトウェア資産の償却開始やメンテナンス、追加開発が始まることから、売上原価については増加を見込む。
- 通信費は、サーバー等のインフラコスト増加を見込む。(費用の性質上、予想では販売管理費として見込んでいたものが、実績において売上原価で計上される可能性がある)

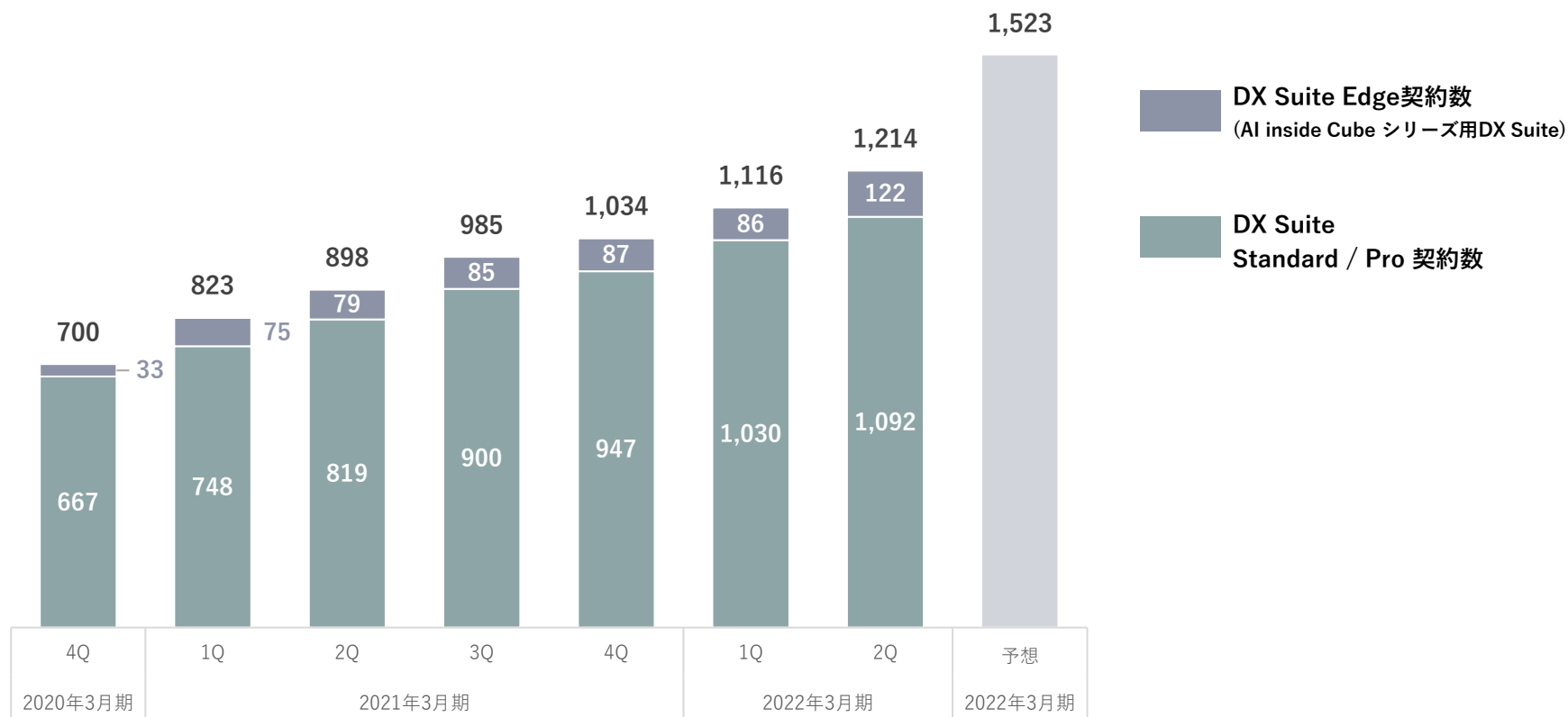
最重要指標であるリカーリング型売上の拡大に取り組むことで、事業成長を実現します。
その指標の健全性を図るものとして、契約件数、解約率、リクエスト数の動向を注視しています。

リカーリング型・セリング型売上高の推移 (単位：百万円)



契約件数(Large Customerの推移)

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。

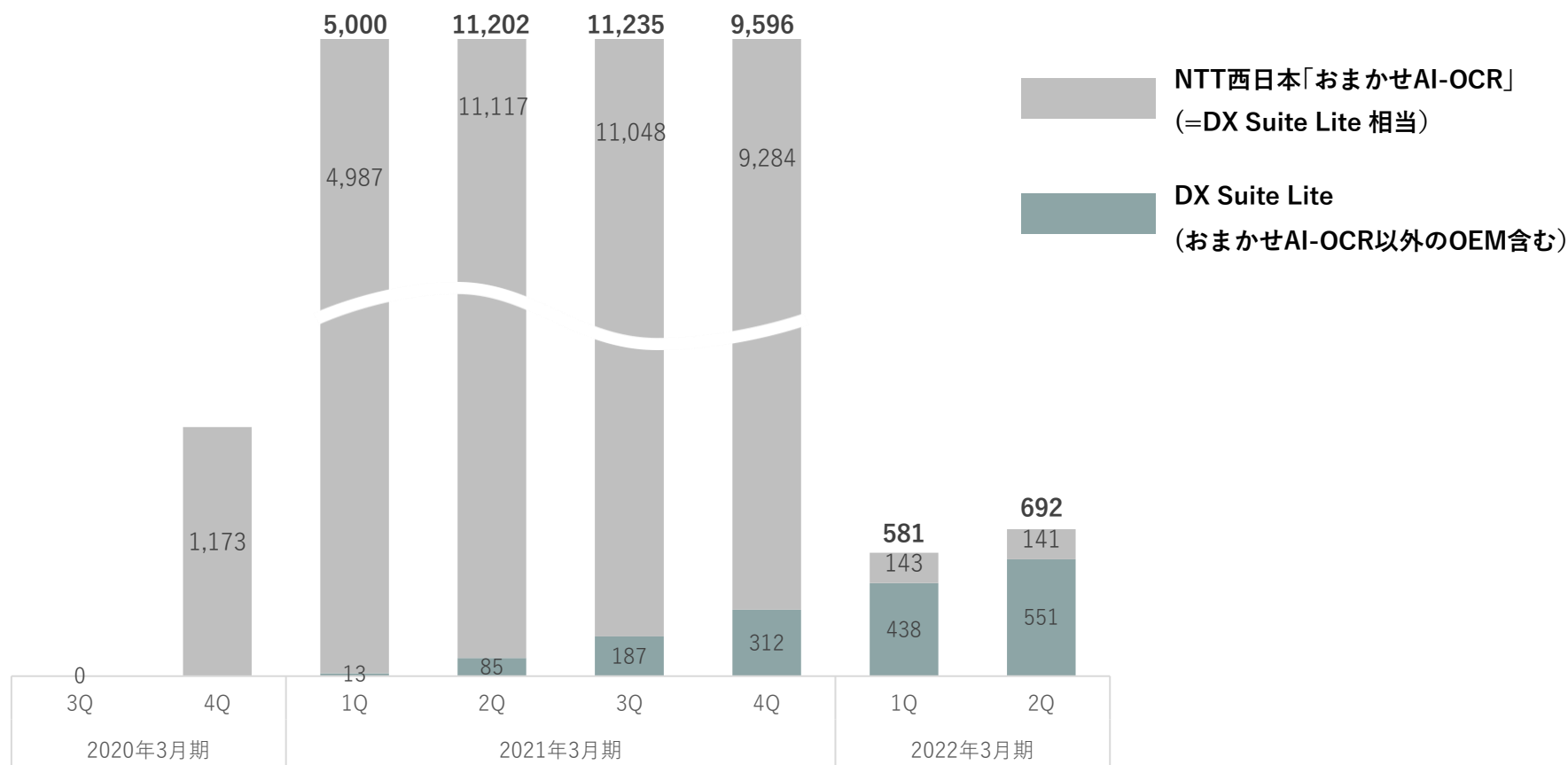


※ DX Suite Edge (AI inside Cube シリーズ用DX Suite)も含まれます。

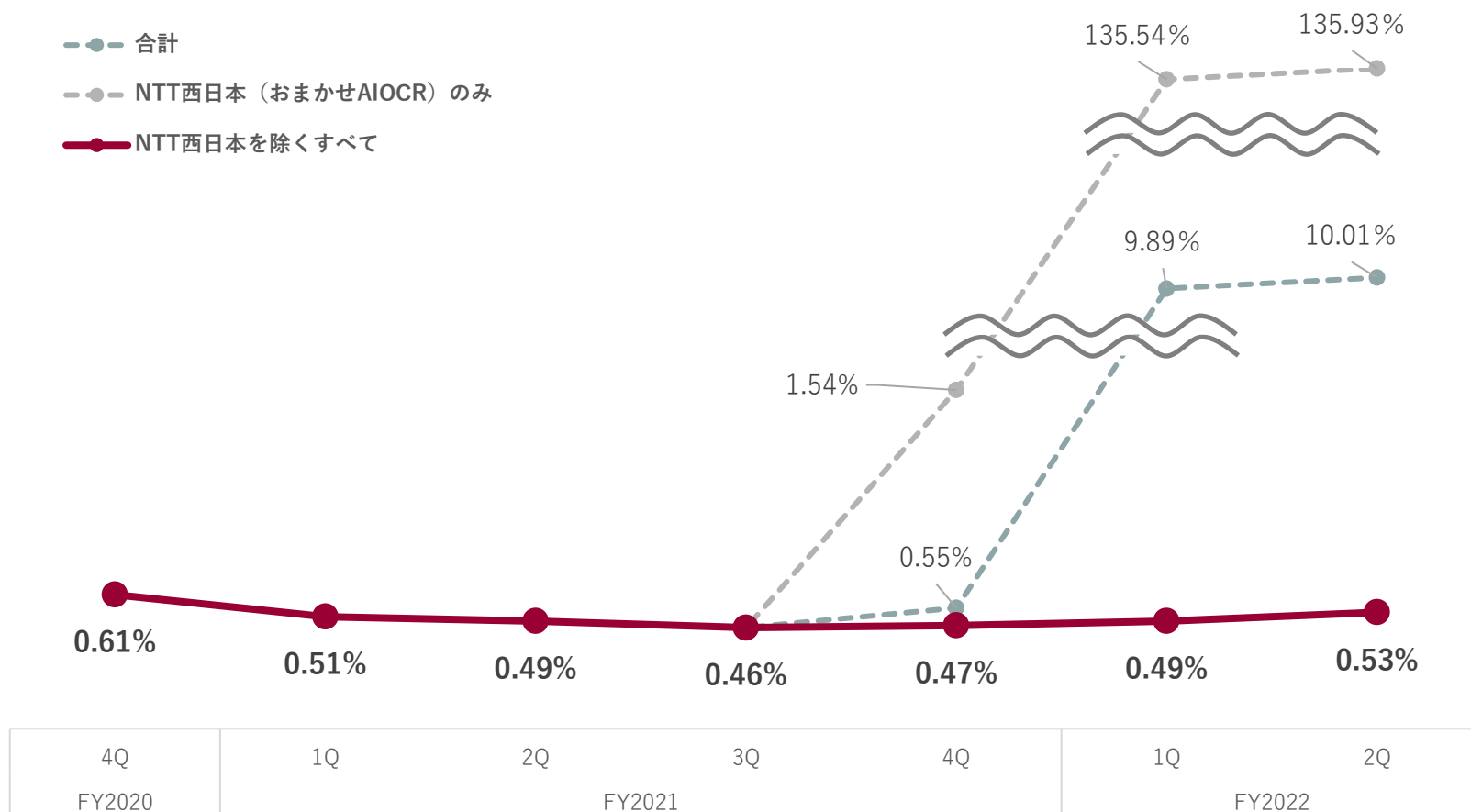
契約件数(DX Suite Liteの契約数推移)

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、
2022年第1四半期に完了しています。

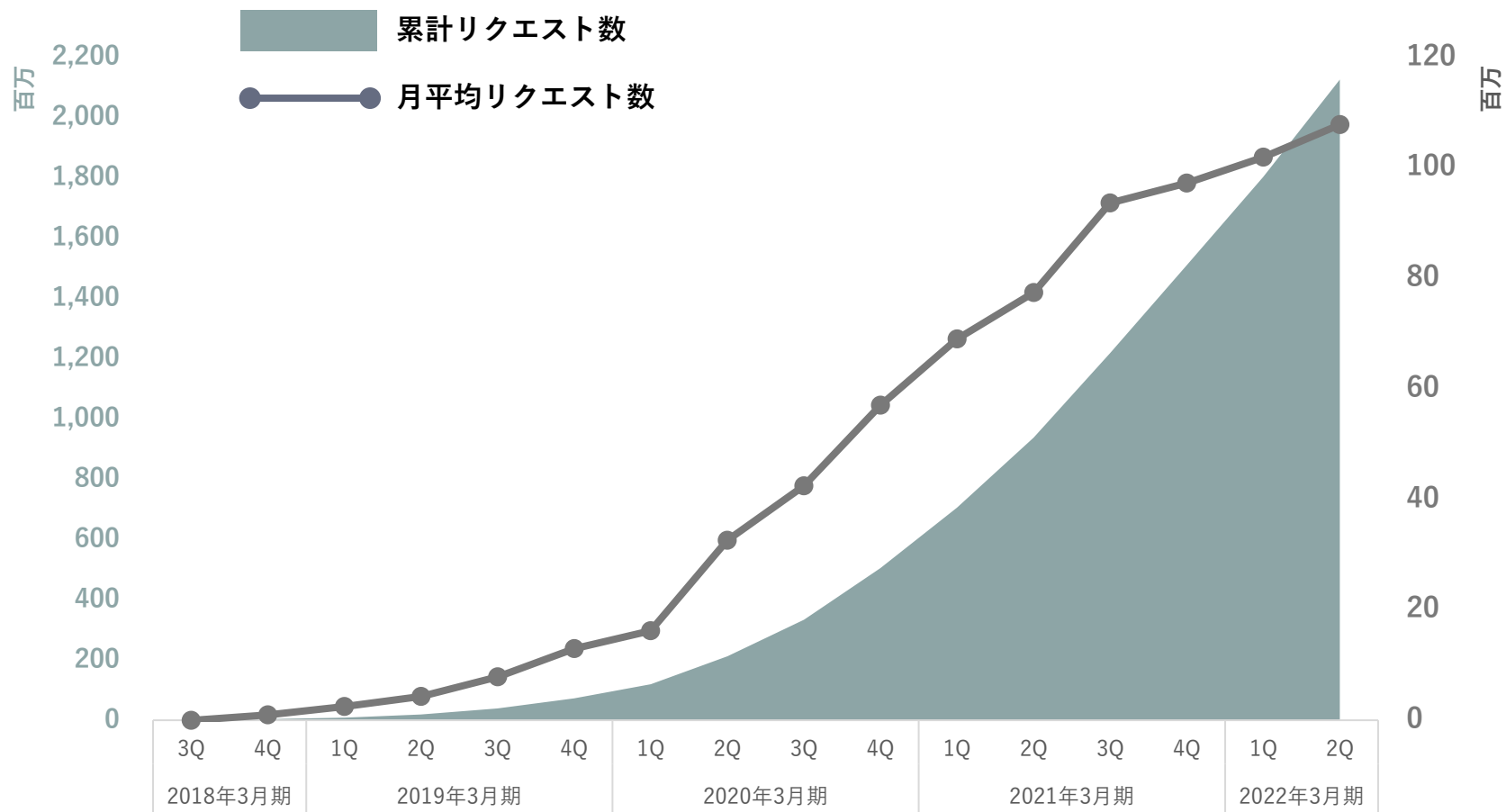
それ以外の契約数については、堅調に推移しています。



大口販売先ライセンスの不更新(2021/4/28開示)の影響により、NTT西日本「おまかせAI-OCR」の解約率が大きく増加しましたが、その影響を除いた解約率は、低水準で推移しています。



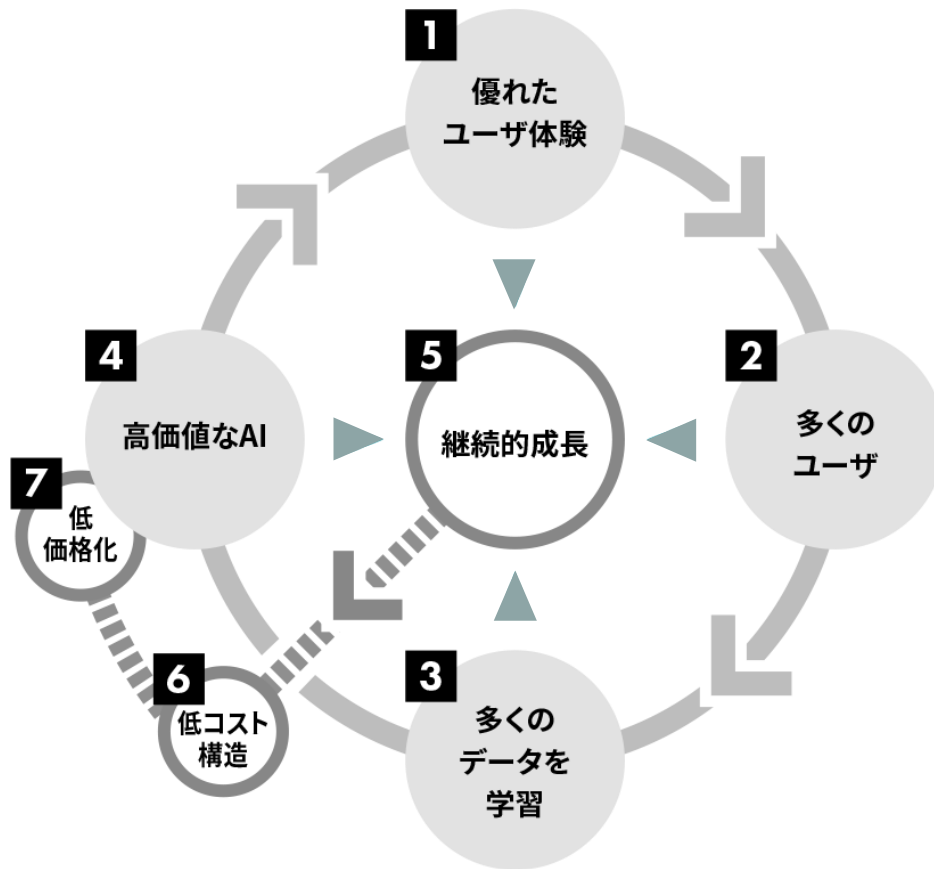
AIの利用回数は堅調に推移しています。



※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。

事業成長への取り組み

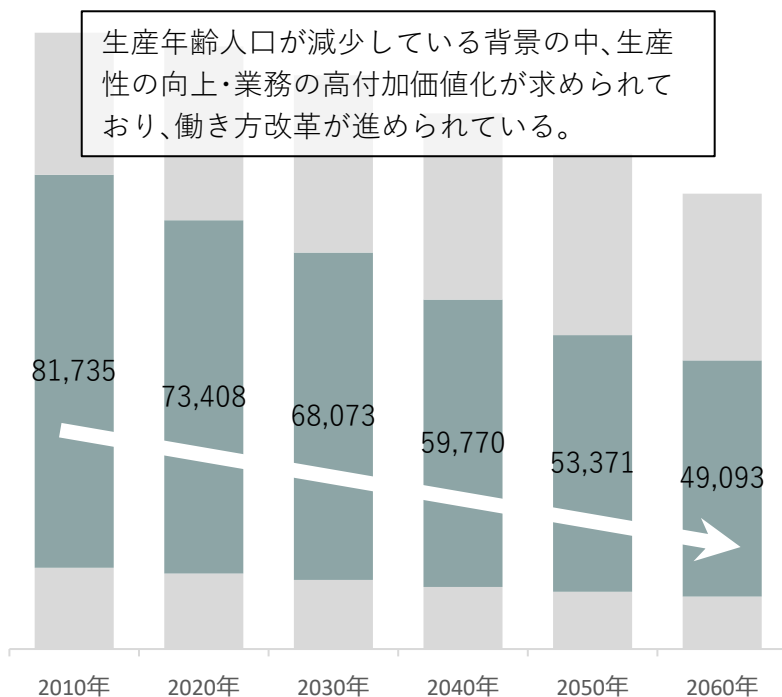
高価値なAIを低価格で提供することで、多くのユーザを獲得し好循環サイクル(AI inside Cycle Engine)を実現します。



- 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

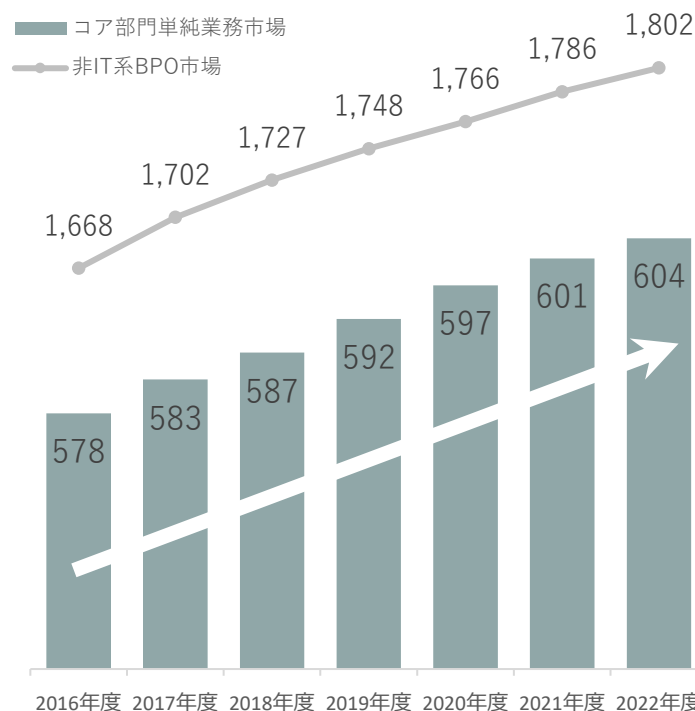
生産年齢人口が減少している一方、データ入力等の非IT系BPO市場は拡大を続けています。コア部門単純業務の市場についても2022年に6,040億円まで拡大するとみられており、それらをより効率的に実施できる当社の製品でリプレイスしていきます。

生産年齢人口の推移 (単位:千人)



出典：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)

非IT系BPO市場とコア部門単純業務市場の推移 (単位:十億円)



出典：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』より、データ入力などの「コア部門単純業務」の金額を抜粋

DX Suite 拡販による成長に加えて、誰もがAIプロダクトを作り、使い、シェアできる世界(=AI inside Platform)を実現。

プラットフォーム収益化 (AIインフラ利用料やマーケットプレイス取引手数料) により、事業成長を加速させます。

契約数 × ユーザ × 製品

パートナー施策

- ・組織再編によるサポート体制強化
- ・戦略プログラムによるパートナーサポートと育成
- ・商取引基盤強化によるパートナーエクスペリエンス向上

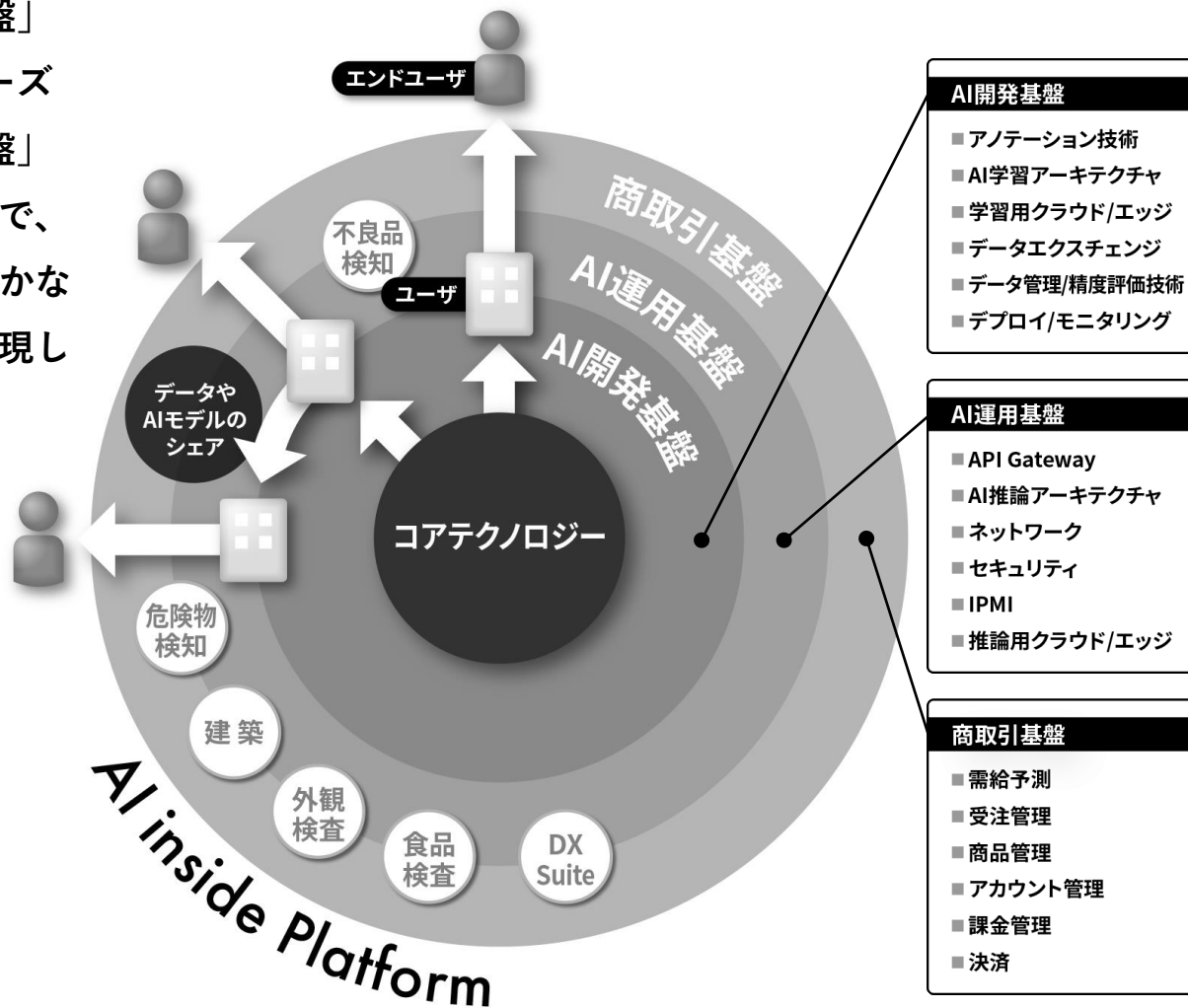
営業施策

- ・業種、業務毎の営業戦略推進
- ・ターゲティングセールス
- ・営業生産性の向上 (オペレーション高度化)

プロダクト施策

- ・当社のコアテクノロジーを使った、他社によるAIプロダクトの開発推進

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。



経営体制

Workflowsのシェア拡大、その先にあるAI inside Platformをグローバルで実現するための 実績・経験豊富な経営メンバー



代表取締役社長CEO

渡久地 択

Taku Toguchi

2004年より人工知能の研究開発をはじめ。以来10年以上にわたって継続的な人工知能の研究開発とビジネス化・資金力強化を行い、2015年同社を創業。サービス開発と技術・経営戦略を指揮し、下記多数の技術特許を発明。

画像認識と自然言語の組合せ機械学習による文字認識技術 / 情報を匿名暗号化して送信する技術 / 匿名情報からの仮想人格生成とレコメンド技術 / 画像処理を用いた暗号化技術 / 帳票画像の圧縮転送技術 / AI-OCRの結果値と人による入力データ値の突合確認システム / その他多数



取締役COO

齋藤 真織

Maori Saito

上智大学国際関係法学科卒、日本長期信用銀行（現新生銀行）入行後、本店営業第一部、札幌支店、金融商品開発部にて勤務。在行中にニューヨーク大学経営大学院にてMBA取得。メリルリンチ証券東京支店（現メリルリンチ日本証券）入社、事業法人部勤務。IT系ベンチャーに役員として入社、上場、新規事業創出等行う。同社退任後当社はじめ多くの起業スタートアップのインキュベーターとして活動。2021年4月当社COO（執行役員）、2021年6月当社取締役就任。



取締役

前刀 禎明

Yoshiaki Sakito

ソニー、ペイン・アンド・カンパニー、ウォルト・ディズニー、AOLを経て、ライブドアを創業。スティーブ・ジョブズ氏から日本市場を託され、アップル米国本社副社長 兼 日本法人代表取締役役に就任。危機的であったアップルを復活させた。現在、株式会社リアルディア代表取締役社長。ラーニング・プラットフォームの開発、コンサルティングなどを手がけている。2021年6月当社取締役就任。

Workflowsのシェア拡大、その先にあるAI inside Platformをグローバルで実現するための 実績・経験豊富な経営メンバー



社外取締役

星 健一

Kenichi Hoshi

1989年、JUKI株式会社に入社し、旧ソ連・インド・シンガポールでの駐在勤務、その後、フランス・ルーマニアそれぞれの現地法人の社長を務めた後、2005年からは株式会社ミスミのタイ法人の社長を務める。2008年にアマゾンジャパン合同会社へ入社し、小売り・マーケットプレイス・B2B部門の統括事業本部長を歴任。現在は、kenhoshi&Company代表、オイシックス・ラ・大地株式会社 COO 執行役員。2021年6月当社社外取締役就任。



社外取締役

楠瀬 丈生

Takeo Kusunose

野村證券入社後、メリルリンチ証券会社株式資本市場部責任者を経て、投資銀行本部統括責任者として本邦企業の財務・経営戦略全般に関するアドバイザー業務に従事。大型クロスボーダー及び国内M&A案件、政府民営化案件、大型IPO案件、株式・社債等による資金調達等の多数の経験を有する。元メリルリンチ日本証券株式会社取締役副会長。慶應義塾大学経済学部卒業、ペンシルベニア大学ウォートン校MBA取得。2019年6月当社社外取締役就任。

Workflowsのシェア拡大、その先にあるAI inside Platformをグローバルで実現するための 実績・経験豊富な経営メンバー



執行役員CFO

高橋 政史

Masafumi Takahashi

慶應義塾大学工学部卒業、慶應義塾大学大学院理工学研究科修了。新卒で日本アイ・ビー・エム（株）に入社し、メインフレーム用ソフトウェアの障害解析に従事。その後有限責任監査法人トーマツにて監査業務を経験し、2017年10月当社参画。当社経営企画室にて資金調達、内部統制構築等の業務を担当した後、2018年9月当社CFO(執行役員)就任。



執行役員CXO

保坂 浩紀

Hiroki Hosaka

千葉大学工学部デザイン工学科意匠系卒業。新卒で株式会社ニコンに入社し、電子機器のUIデザインに従事。その後、LEOMO, Inc.にてIoT機器のUXデザイン、Tigerspike TokyoにてUXデザインコンサルティングを経験。2017年7月より外部デザイナーとして当社をサポート後、2019年10月に正式入社。デザイン組織を立ち上げ、デザイン業務を統括。2021年4月当社CXO(執行役員)就任。

Workflowsのシェア拡大、その先にあるAI inside Platformをグローバルで実現するための実績・経験豊富な経営メンバー

社外取締役 監査等委員

佐藤 孝幸 Takayuki Satoh

外資系銀行に入行後、大手監査法人（米国）での業務経験を経て、佐藤経営法律事務所開設。株式会社ミクシィ、エース損害保険株式会社などの社外監査役を歴任し、2019年6月当社監査役就任。早稲田大学政治経済学部卒業。弁護士・米国公認会計士(USCPA)。

顧問

中沖 勝明 Katsuaki Nakaoki

メリルリンチ日本証券元副会長。債券営業部門内で地方金融機関チームの責任者をスタートに、事業法人、中央金融機関も含む営業部門全体の責任者を務める。当社においては金融機関に対する営業活動を主に行うほか、経営層としての経験を生かし、経営全般にもサポート。2021年6月取締役会会長を退任し、顧問となる。

社外取締役 監査等委員

阿久津 操 Misao Akutsu

株式会社日本リクルートセンター（現：株式会社リクルートホールディング）入社、人事10年半・不動産4年半勤務。その後株式会社エイブル、株式会社ブラザクリエイト、株式会社バックスグループ、株式会社アバマンショップネットワーク（現：APAMAN株式会社）にて、人事の責任者および上場業務を担当。2004年3月株式会社ココブリーズを設立し、ベンチャー企業を中心としたコンサルを続けている。2018年6月当社監査役就任。

アドバイザー

鈴木 協一郎 Kyoichiro Suzuki

1991年より13年間、アメリカのベンチャー及び上場企業にてソフトウェア製品開発を指揮統括。2004年に帰国し、マイクロソフト株式会社（現日本マイクロソフト株式会社）に入社。執行役 デベロッパー&プラットフォーム統括本部長、アジア・日本担当最高情報責任者(CIO)、米国本社IT部門ゼネラルマネジャーを歴任。2013年にマイクロソフトを退社し、知財経営コンサルとイノベーション支援を行うレフトライト株式会社を創業。弁理士。2021年6月当社アドバイザー就任。

社外取締役 監査等委員

加川 亘 Wataru Kagawa

日本電信電話公社（現：日本電信電話株式会社）入社。株式会社NTTドコモ取締役執行役員、同社取締役常務執行役員、東日本電信電話株式会社常勤監査役を経て、現在ベンチャー企業等数社の社外役員（非常勤）。2021年6月当社社外取締役 監査等委員に就任。東京大学経済学部卒業。

Appendix

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

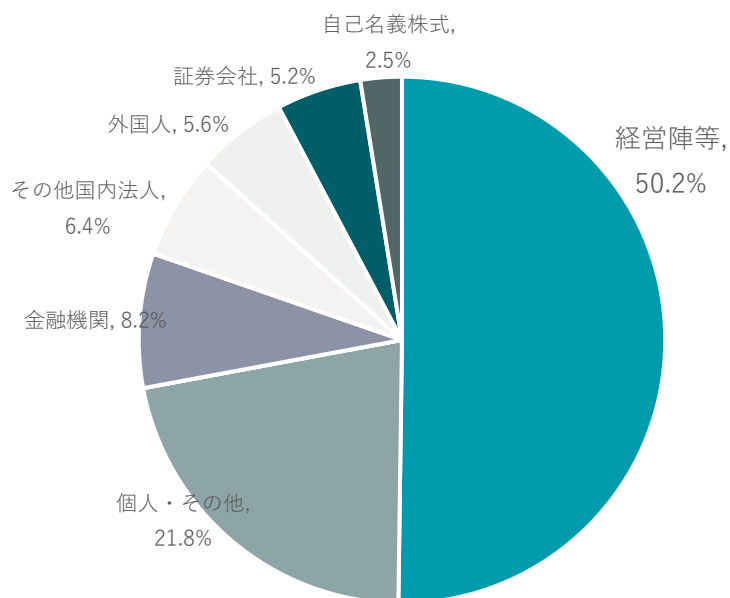
※有価証券報告書に基づく

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	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 択	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。

当社が認識する事業展開上のリスクにおいて、特に重要な影響を与える可能性があると考えるものを記載しています。

その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

(<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS82001/17f167fb/434c/4ea9/8bb3/aa746f991b4c/S100LQ48.pdf>)

主要なリスク

対応策

販売代理店への依存リスクについて

顧客基盤を拡大するために代理店を通じた販売を重視しており、協業体制を推進していく方針です。そのため、当社の売上高に占める代理店販売の比率は高まることが予想されます。今後何らかの理由により契約の更新がなされない場合や、取引条件の変更、もしくは代理店経由の販売が落ち込んだ場合等により、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

また販売代理店の一形体であるOEM販売については、営業活動及び顧客サポートはOEM先により実施されます。OEM先の販売施策により顧客獲得の急激な増減が生じ、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

顕在化の可能性：中、時期：常時

減損の可能性について

時価のある有価証券については株式市場の変動などにより時価が著しく下落した場合には、評価損を計上することとしております。

また当社は事業用の設備やレンタル資産等を固定資産として計上しておりますが、これら資産が期待どおりのキャッシュ・フローを生み出さない状況になる等、その収益性の低下により投資額の回収が見込めなくなることにより減損処理が必要となる場合には、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

顕在化の可能性：中、時期：常時

販売代理店をサポートする人員体制の強化、各代理店の販売力底上げの支援施策を講じることで、特定の販売代理店の売上高構成比を低減させ、仮にリスクが顕在化した場合においても、当社業績への影響を最小限に抑えられるよう努めます。

また、OEM販売につきましては、2021年4月28日開示の「大口販売先ライセンスの不更新見込に関するお知らせ」にありますとおり、西日本電信電話株式会社に対する売上高が、2022年3月期は大きく減少することが見込まれております。当該企業とは、当社が有する販売及び顧客サポートのノウハウを適宜共有することで、顧客獲得とその維持につながるよう努めてまいります。

時価のある有価証券に関しては、当社からの人員やノウハウの提供等を通じ当該企業に適切な助言を行うことで、企業価値の維持・向上につながるよう努めてまいります。

また、市場競争力を強化・維持するため、新製品の開発やソフトウェアへの投資を進めておりますが、これら資産の投資及び将来もたらす収益の蓋然性ついて適切な統制に基いた評価を行えるよう、より厳格な運用に取り組みます。

当社が認識する事業展開上のリスクにおいて、特に重要な影響を与える可能性があると考えるものを記載しています。

その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

(<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS82001/17f167fb/434c/4ea9/8bb3/aa746f991b4c/S100LQ48.pdf>)

主要なリスク

対応策

競合について

同様のビジネスモデルを有している企業は数社あるものの、製品の特性、導入実績、保有特許、ノウハウによる技術等、様々な点から他社と比較して優位性を確保できていると認識しておりますが、将来の成長が期待される市場であり、国内外の事業者がこの分野に参入してくる可能性があります。

しかしながら、今後において十分な差別化等が図られなかった場合や、新規参入により競争が激化した場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

顕在化の可能性：中、時期：中長期



先行して事業を推進し、実績をさらに積み上げることで、市場内での地位をより強固にしていまいります。また、好循環サイクル（p10を参照）を機能させ続けることで、優位性の向上に取り組んでまいります。

個人情報の取り扱いについて

業務上、個人情報その他機密情報を顧客より受領する場合があります。当社が取り扱う機密情報及び個人情報について、漏洩、改ざんまたは、不正使用等が生じる可能性を完全に排除されているとは言えず、何らかの要因からこれらの問題が発生した場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

また、顧客から取得した個人情報を含むデータを用いて、人工知能の学習を行うことがあります。当該学習に用いることにつき顧客の承諾を取得しておりますが、個人情報の本人など消費者から理解が得られず、当社または顧客が批判にさらされる可能性があります。そのような場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

顕在化の可能性：中、時期：中長期



当社は、個人情報保護法を含む法令を遵守するとともに、役職員に対し情報管理の重要性を周知徹底する等の管理強化に取り組んでおります。（情報セキュリティマネジメントシステム[JIS Q 27001:2014, ISO/IEC 27001:2013]ならびにプライバシーマーク取得済み）加えて、オンプレミス環境で利用できる製品の提供により、外部に情報を提供することができない顧客のニーズに応えると同時に、当社が個人情報を受領する機会を減少させています。また、個人情報を含むデータを学習に用いるかどうかを任意に設定できるようにすることで、当社及び顧客のレピュテーションリスクの低減に努めております。

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。

- ・ 本資料は、毎事業年度末後、3ヶ月以内に開示することを予定しています。
- ・ 経営指標につきましては、四半期ごとの決算説明会においても進捗状況を説明します。