



# 2022年3月期 決算説明資料

2022年5月 AI inside 株式会社（東証グロース 4488）

1. ハイライト
2. 2022年3月期 通期実績
3. 2023年3月期 会社計画
4. AI inside について
5. Appendix

売上高

**33.1億円**

リカーリング型売上比率：91%

契約件数

**2,232**

前四半期比 +144  
うちLarge Customer1,371

解約率 (チャーンレート) ※

**0.61**

前四半期比  $\Delta$ 0.02pt

AI利用回数

4Q月平均 **1.3億回**

前年同期比 +34.9%

ユーザ数

**38,755**

前四半期比 +3,034

AIモデル作成数 (Learning Center)

**59件**

前四半期比 +31件

※ NTT西日本「おまかせAI-OCR」を除く

## 業績概況

- 売上高は、NTT西日本の契約不更新影響により前年同期比で減収。ただし、その影響を除いた比較では、前年同期比+20.5%と伸長
- 期初予想に対し、中期的な売上高を最大化するためのパートナー新施策を導入したことで、3Q以降の契約獲得の伸びがゆるやかになり、売上高達成率は91.7%に留まる
- 不更新案件への対応コストおよび売上進捗を見極めながら、適切なコストコントロールを行った結果、各段階利益は通期予想に対して上回って着地

## DX Suite

- パートナー売上は、前年同期比で+39.8%と伸長。ただし、3Qよりアライアンスの深化（商材連携や戦略プログラム）に取り組んでおり、通期目標に届かず。当期の計画からは遅れたものの、翌期（2023年3月期）より順次開始する予定
- ユーザ数は四半期で2,148増加。NTT西日本の契約不更新前を上回り、過去最高値を達成
- AIリクエスト数が前年同期比+34.9%（前四半期比+15.6%）と伸長。Large CustomerのAI利用回数の伸びが顕著

## Learning Center

- AIモデルを作成完了した案件が59件（前四半期+31件）と、通期目標40件を大きく達成

## その他

- 2022年3月15日に株式会社aiforce solutionsの株式の取得（子会社化）及び吸収合併（簡易合併）を発表

## 製品・機能強化

- ・ 対応帳票の拡大  
履歴書（2022年1月）  
→BPO企業や人材派遣会社での活用を促進
- ・ Learning Center の料金体系見直し  
→よりフレキシブルで使いやすい料金体系とすることで、直近のユーザ・事例の拡大と、中期的な売上の最大化を目指す方針

AI開発基盤：	Learning Center		
	学習データ 準備・作成	学習・評価 (AIを作る) ※	推論 (AIを使う) ※
利用料金	0円	0.104円/秒	0.03円/秒

※ 上記はクラウドでご利用の場合の価格

※ オンプレミス環境をご希望の場合は、AI inside Cube Proが選択可能（筐体レンタル費が別途必要）

### ユースケースと利用料の例

例1：製造工程における外観検査業務で、1日8時間を10日間（合計約288,000秒）AIを利用した場合、AIの運用費用として約10,000円

例2：マーケティング業務における画像分析業務で、1日2時間を月5回（合計約36,000秒）AIを利用した場合、AIの運用費用として約1,000円

## その他

- ・ 大企業向け業務デジタル化クラウド「SmartDB®」（株式会社ドリーム・アーツ提供）と「DX Suite」がAPI連携（2022年2月）
- ・ SBI AntWorks Asiaとパートナー契約を締結（2022年2月）
- ・ NewSoftとグローバルパートナーシップを締結（2022年2月）

## 取得及び合併の目的

- AIプラットフォームの提供を加速させることを目的に、株式会社 aiforce solutionsの株式を取得し吸収合併を実施
- AIプラットフォームになる上で、分析/予測AIは将来的に必要となる技術であり、aiforce社を取得することが、事業成長に最善であると判断

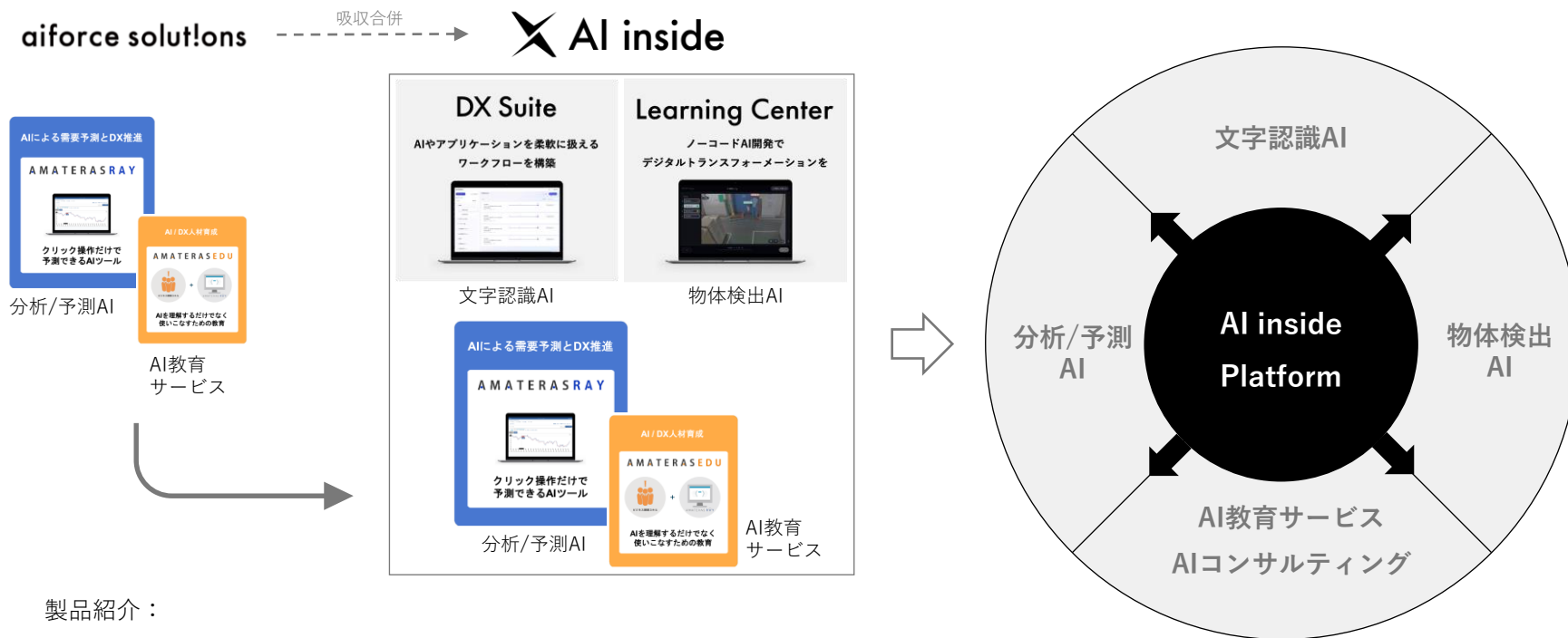
## スケジュール

- 譲渡契約締結：2022年3月15日
- 株式譲渡実行および吸収合併効力発生日：2022年5月2日

## 財務及び業績への影響

- 取得価額：16.64億円（概算）
- 2022年3月期の業績への影響は軽微。2023年3月期の影響については、後述の「2023年3月期会社計画」を参照

- 多くの機能を備えたAIプラットフォーム（AI inside Platform）を提供することで、ユーザのDXを推進。当社収益の最大化を実現するとともに、より付加価値の高いAIを提供するための開発・機能拡張に取り組む



## 製品紹介：

「AMATERAS RAY」：AI運用の内製化を推進するAIデータ分析自動化ツール

例：過去データから、レストランの販売・仕入予測を行い、売上予測の最適化や廃棄ロス削減などのコスト削減につなげる

「AMATERAS EDU」：AIリテラシー向上の為の実践型教育プログラム

例：企業内にAIツールを活かせる事業部門の各職場の若手・リーダーを対象に、AI基礎知識の習得及び実際の業務テーマからAIで解決できる課題を洗い出し、業務プロセスへ実装

**2022年3月期**

**通期実績**



(百万円)	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期
売上高	445	1,591	4,597	3,310
リカーリング	97	750	4,031	3,027
セリング	347	840	565	282
営業利益	△181	432	2,360	569
経常利益	△182	409	2,339	563
当期純利益	△183	419	1,660	411

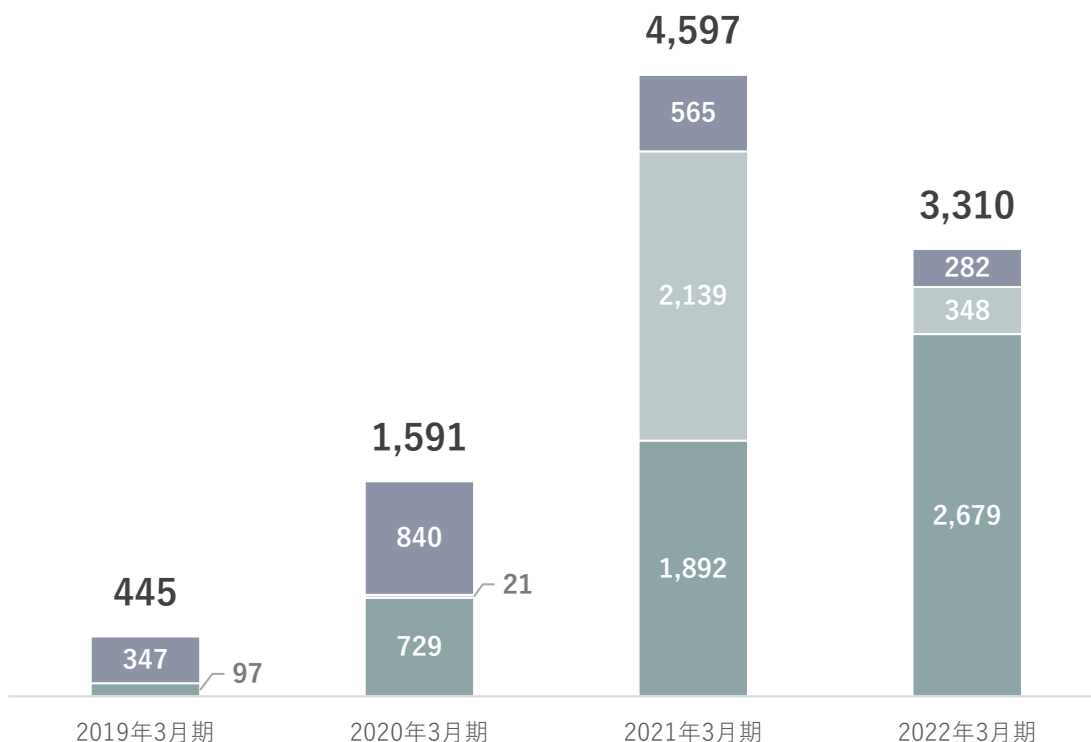
- DX Suite と Intelligent OCR は2,232契約。Standard, Pro, Edge (AI inside Cube シリーズ用 DX Suite) プランは1,371契約で、Liteプランは861契約。また、Elastic Sorter は848契約
- コスト面では、対売上高比率でR&Dが15.36%、S&Mが23.31%、G&Aが19.33%、原価率は24.80%

(百万円)	2021年3月期 実績	2022年3月期 業績予想 (A)	2022年3月期 実績 (B)	達成率 (B/A)
売上高	4,597	3,609	3,310	91.7%
営業利益	2,360	453	569	125.6%
経常利益	2,339	455	563	123.9%
当期純利益	1,660	279	411	147.4%

- 2021年4月28日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1四半期に整理完了。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
- NTT西日本経由の契約数は減少したが、その他販売チャネルの契約数は引き続き増加（契約数推移資料を参照）。しかしながら、Large Customerの契約件数増加が期初想定に届かず、売上高の通期予想は未達

- 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
- 2022年3月期は、NTT西日本「おまかせAI-OCR」の不更新案件の影響があったものの、それを除いたリカーリング売上は堅調に推移

リカーリング型・セリング売上の推移 (単位：百万円)



### セリング型売上

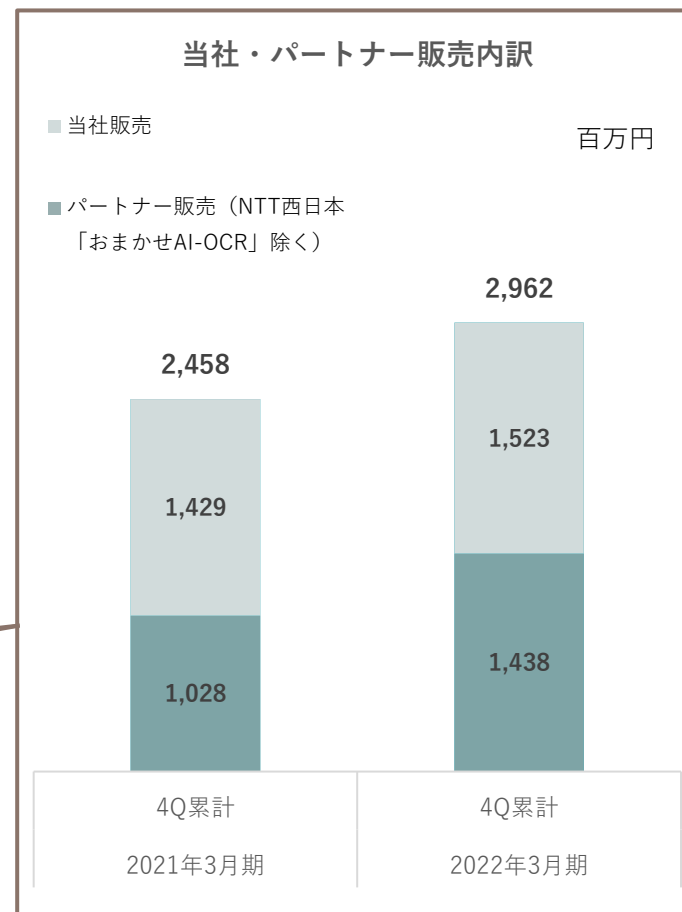
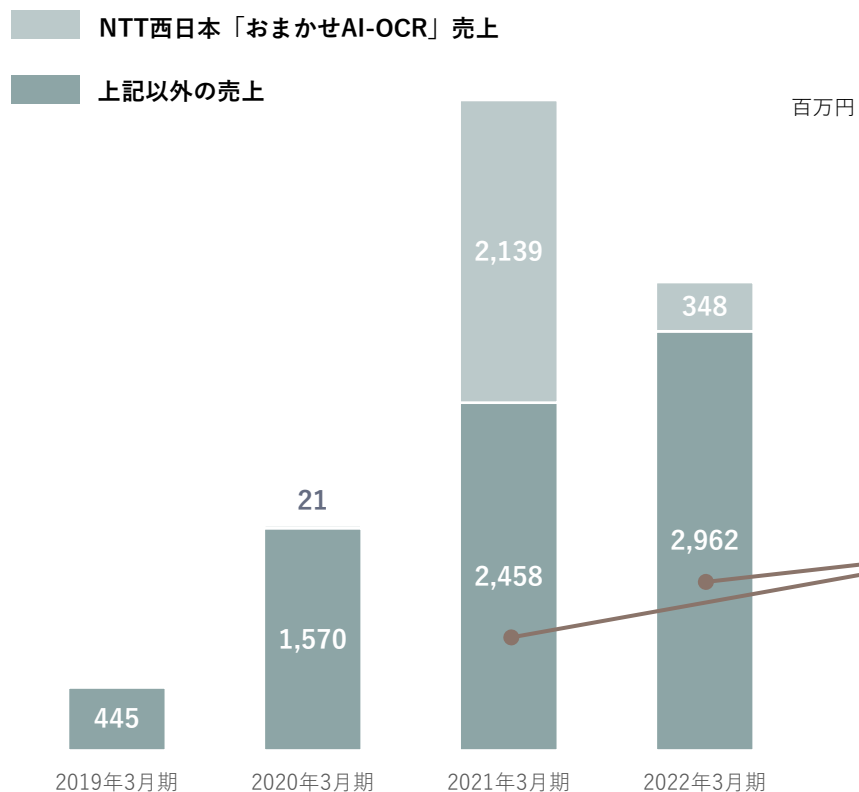
特定の取引毎に計上される収益形態を表します。

### リカーリング型売上

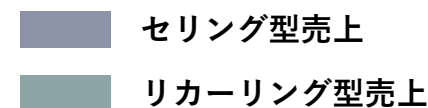
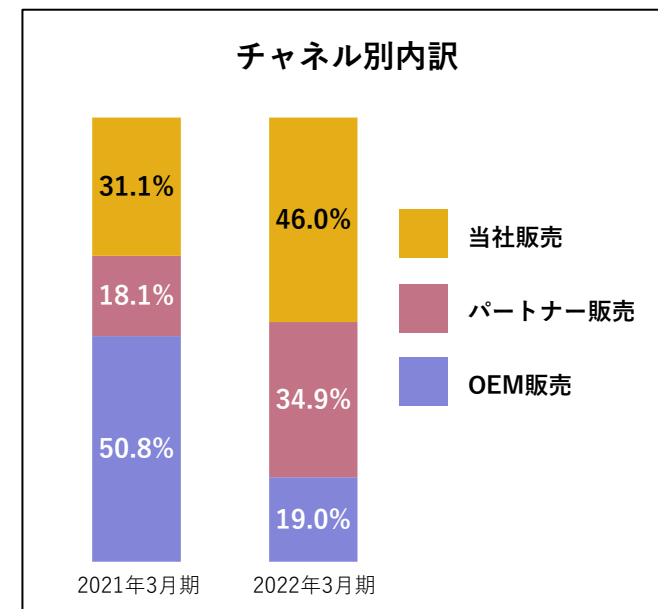
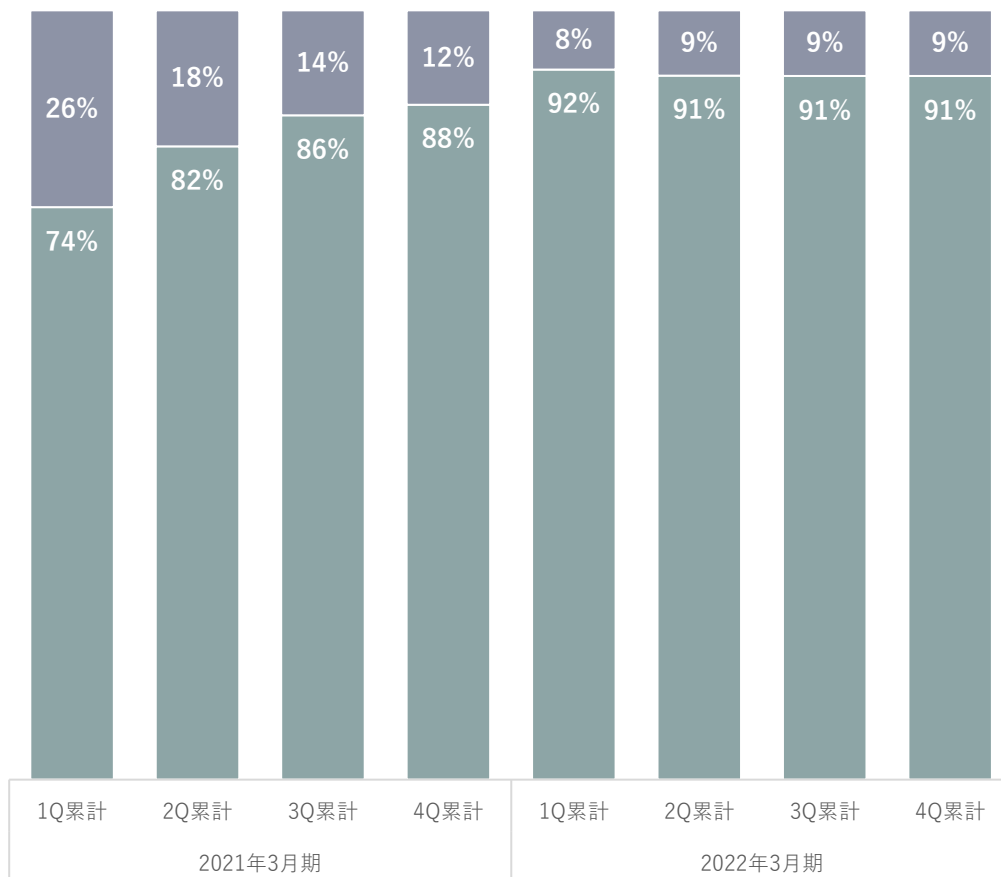
顧客が当社のサービスを利用する限り継続的に計上される収益形態

- NTT西日本「おまかせAI-OCR」売上
- 「おまかせAI-OCR」以外の売上

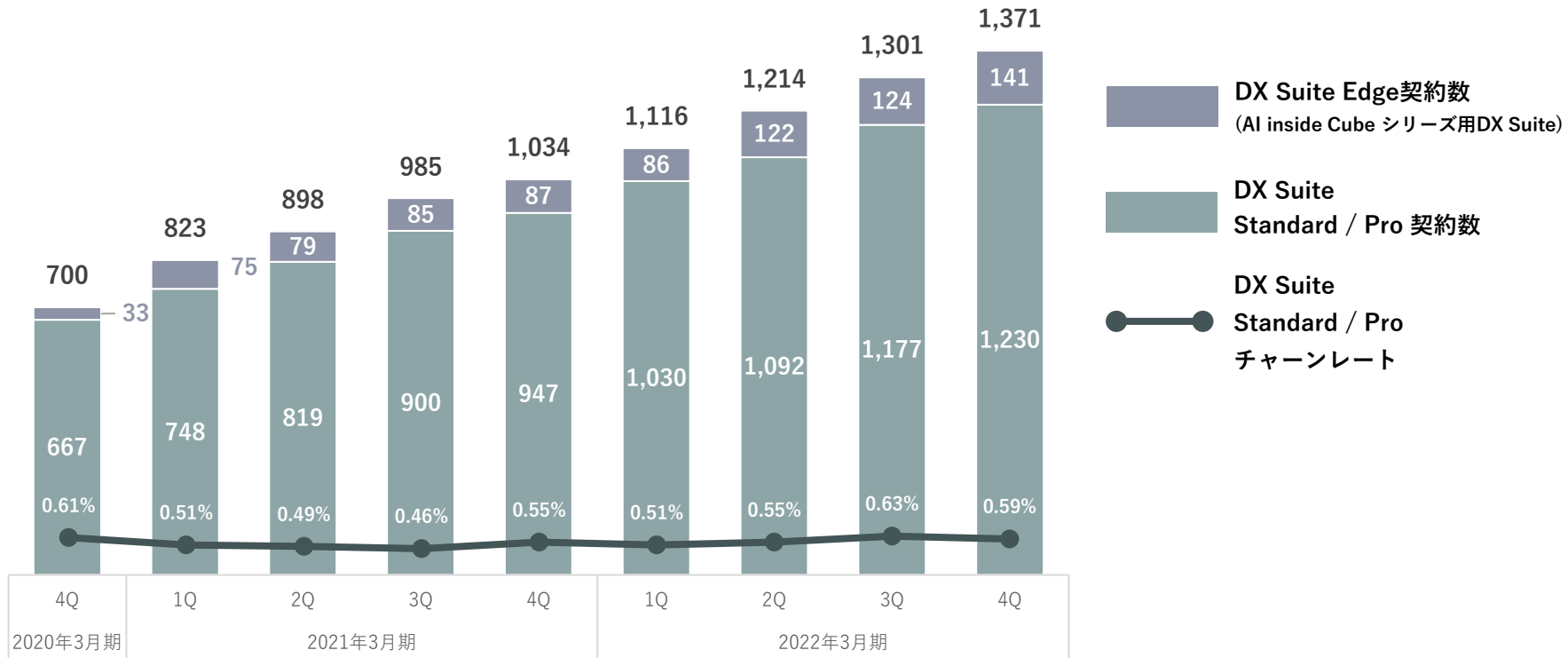
- 2021年3月期にはNTT西日本「おまかせAI-OCR」の売上が大きく上乗せされたが、2022年3月期は減少
- 上記を除いたパートナー販売は、前年同期比+39.8%の1,438百万円と伸長



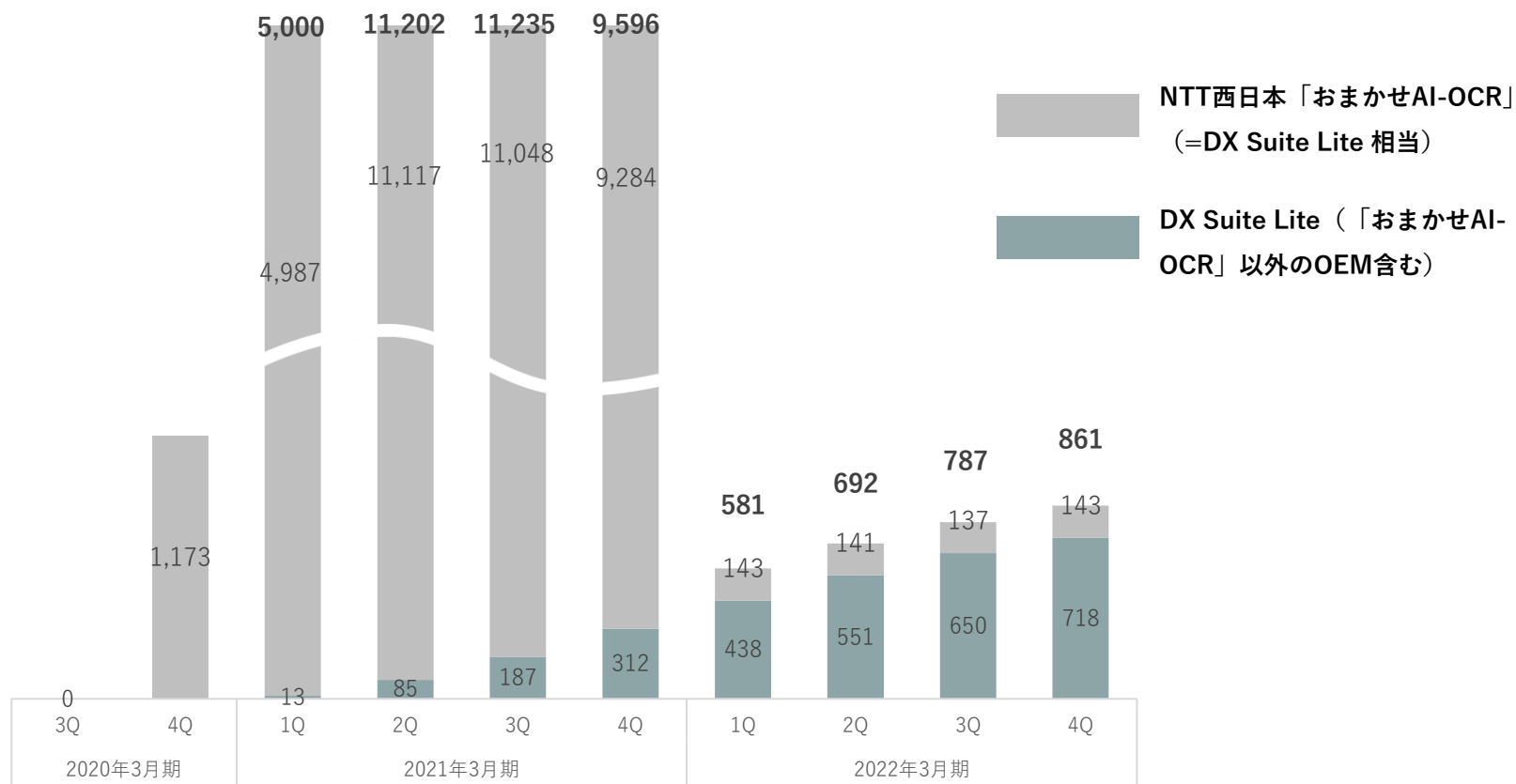
- ・ セリング、リカーリング売上の比率に大きな変動はない
- ・ 期初想定に対して、当社販売の比率が上振れたものの、バランスの取れたチャネル割合に近づいた



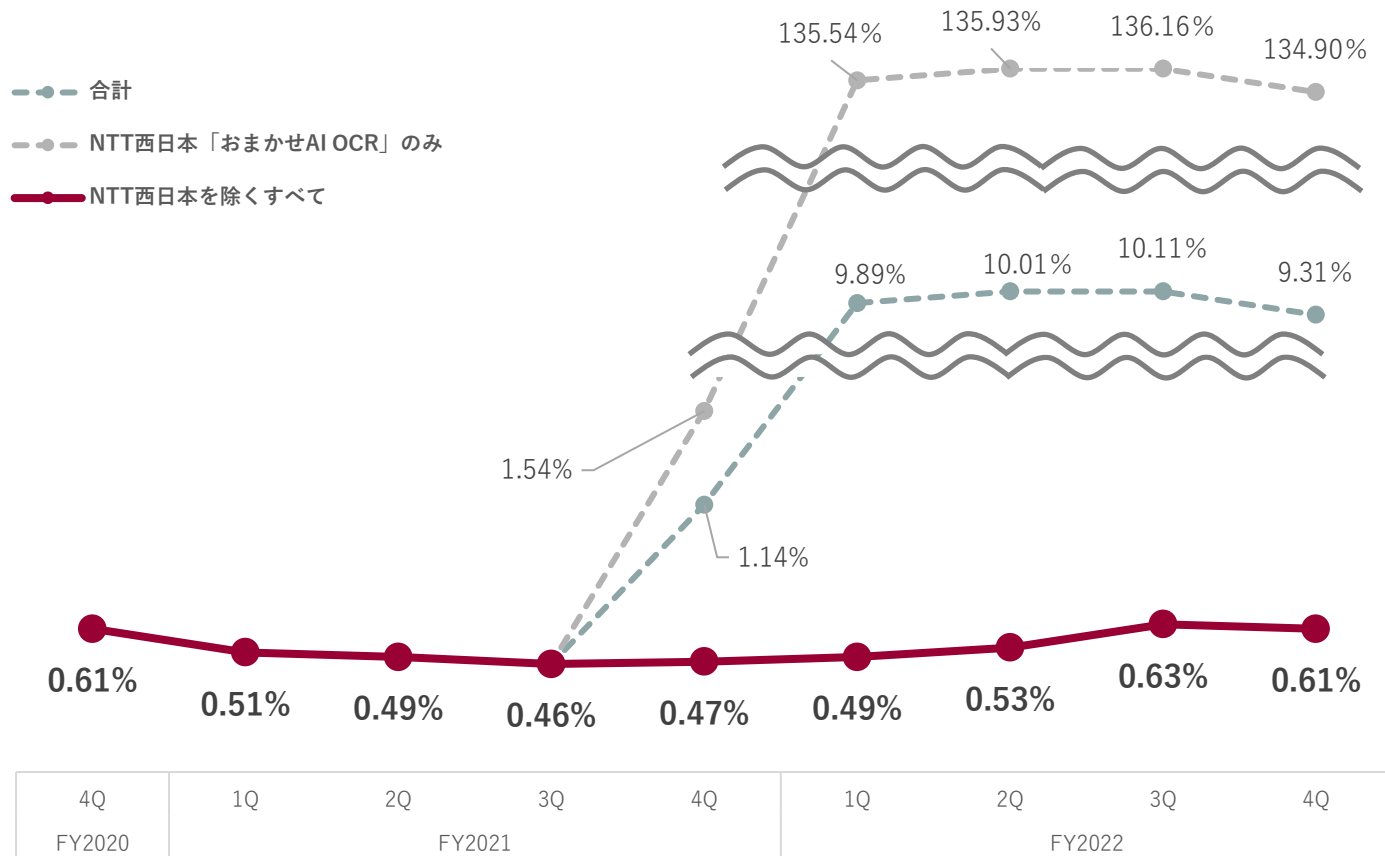
- 契約数は対前年同期比+32.5%の1,371契約
- 解約率（チャーンレート）は前年同期比+0.04ptの0.59%と微増も、低水準を維持



- 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当第1四半期で完了
- 上記を除いた契約数は、前年同期比+130.1%の718契約

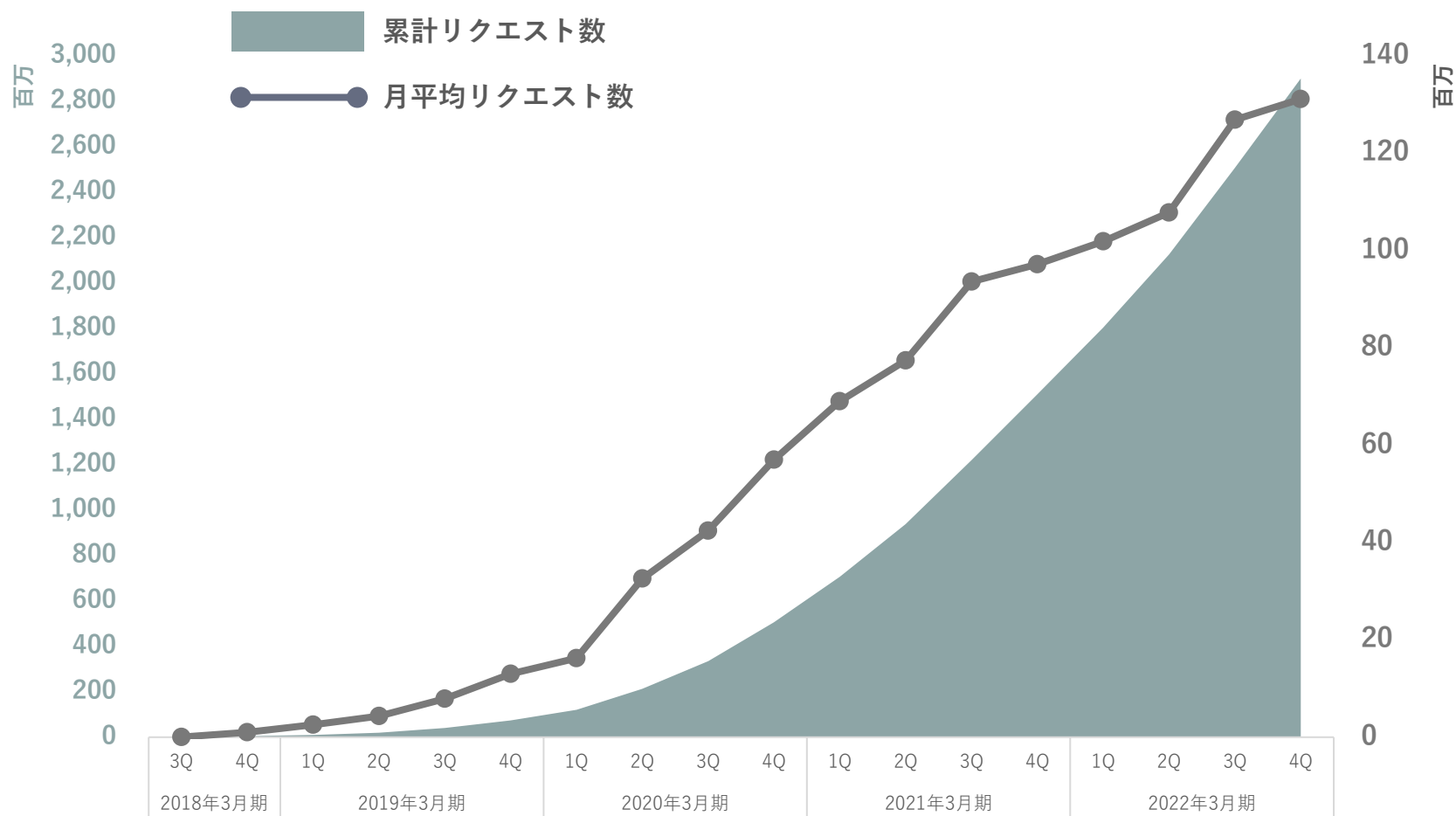


- NTT西日本「おまかせAI-OCR」の解約率が大きく増加するも、その影響を除いた解約率は低水準で推移



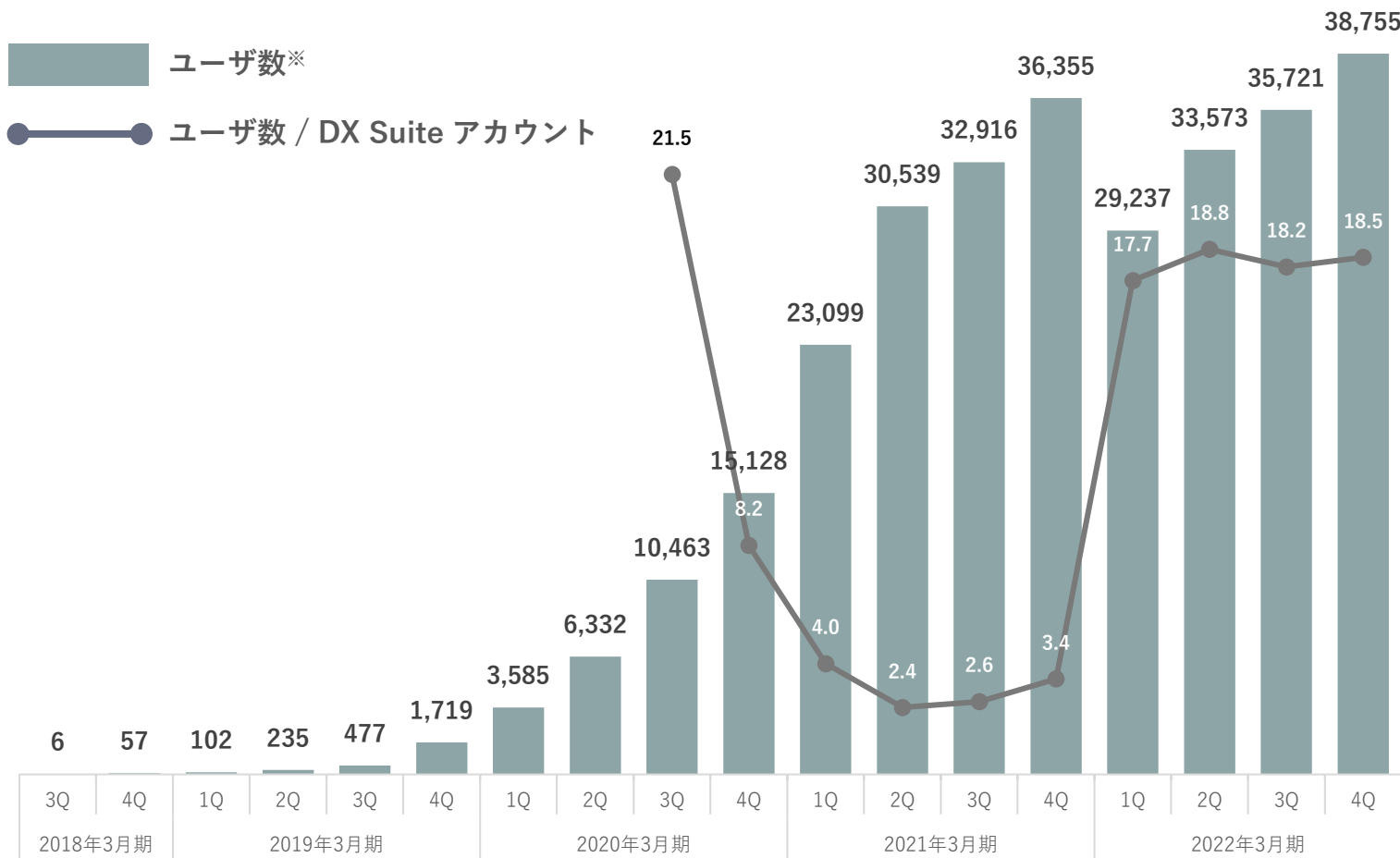


- 累計リクエスト数は29億回を突破。月平均リクエスト数は過去最高値（前四半期）を更新



※ DX Suiteのクラウドのリクエスト数（利用回数）のみ。DX Suite Edge (AI inside Cubeシリーズ用DX Suite)の利用回数は含まず

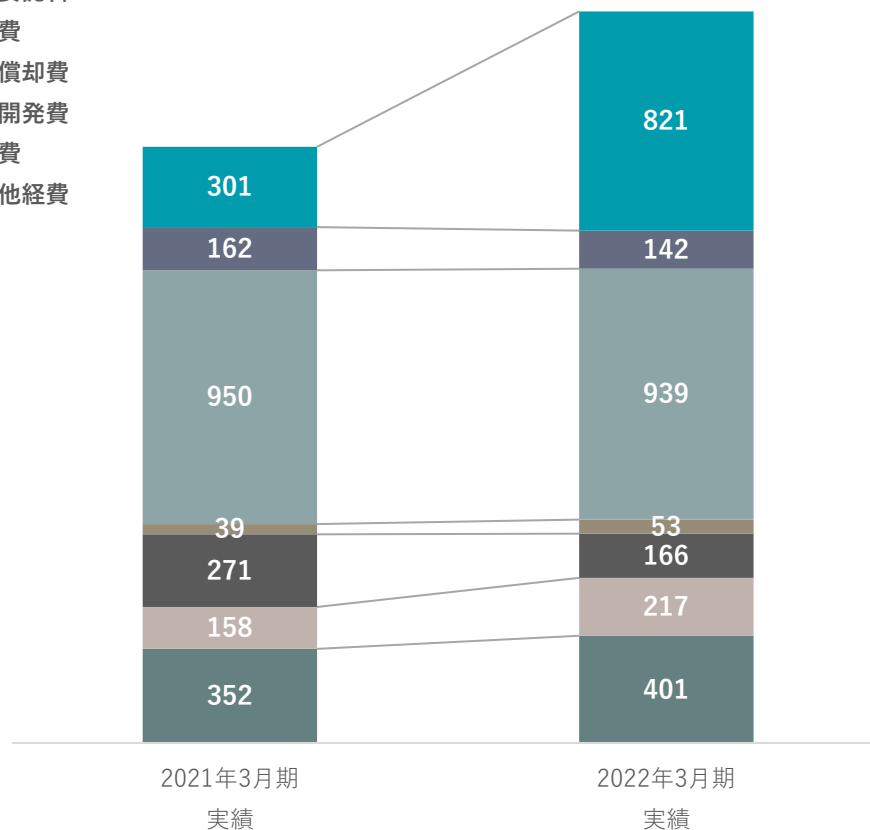
- 前四半期比+3,034増加、1アカウントあたりの平均ユーザ数は+0.3pt、過去最高値を更新



※ 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)のユーザ数は含まず

## コスト内訳 (単位：百万円)

- 売上原価
- 業務委託料
- 人件費
- 減価償却費
- 研究開発費
- 通信費
- その他経費



- コスト全般については、人材コストが高い割合を占めている
- 新製品（Learning Center・Workflows）のマスターリリースに伴い、ソフトウェア資産の計上を行ったため、マスター製品開発のための研究開発費は微減。一方で既存ソフトウェア資産の継続した機能開発やメンテナンス費の影響により、売上原価については増加
- 研究開発費については、減少しているように見えるが、これは「会計処理上の集計」を表現しているためであり、R&D費用は、8P記載の通り売上高の15.36%を投下。「DX Suite」、「Learning Center」の機能強化を実施
- 通信費は、サーバー等のインフラコスト増を要因とする増加（原価振替分含む）

- 2022年3月期はAIをユーザに作成・運用いただくことに注力。事例数は順調に増加し、59事例のAI作成が完了



ユーザが直感的にAIを作成しやすいよう、AIテンプレートを追加。Learning Centerに取り組んでいます。

## (ユースケース) 舌の自撮りで「未病」状態をAIで判断

### 利用背景

- 「なんとなく不調」や更年期症状の改善を求めて漢方が注目を集めている
- コロナ禍で求められる非対面・非接触による遠隔診断

### AI活用方法

- スマホで相談できる「あんしん漢方」、スマートフォンで撮影した舌の画像を元にAIで健康状態を判断する機能を取り入れた



### AI活用発展

- 日々の体調の変化をAIが検知することで、不調状態をセルフチェック
- 未病状態を理解し生活習慣病や不調の防止へ
- セルフメディケーションの促進と薬剤師の働き方改革にも

2023年3月期

会社計画

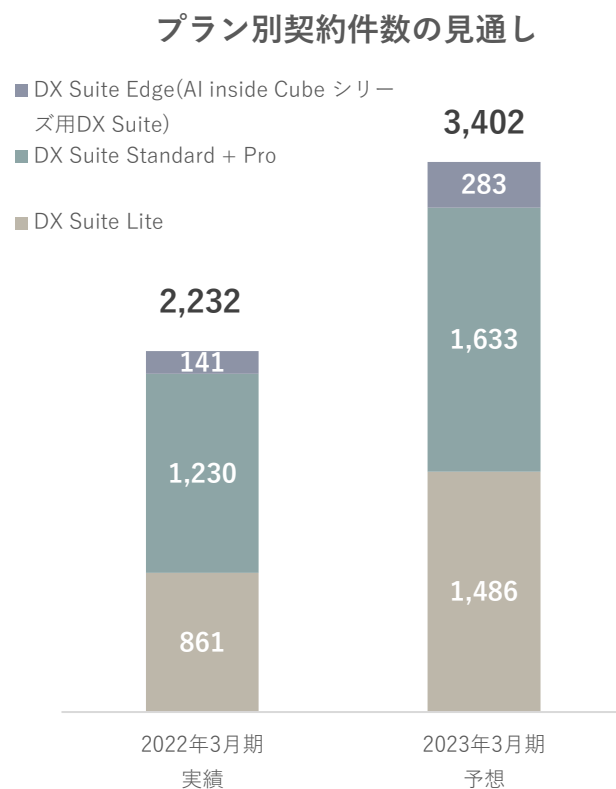
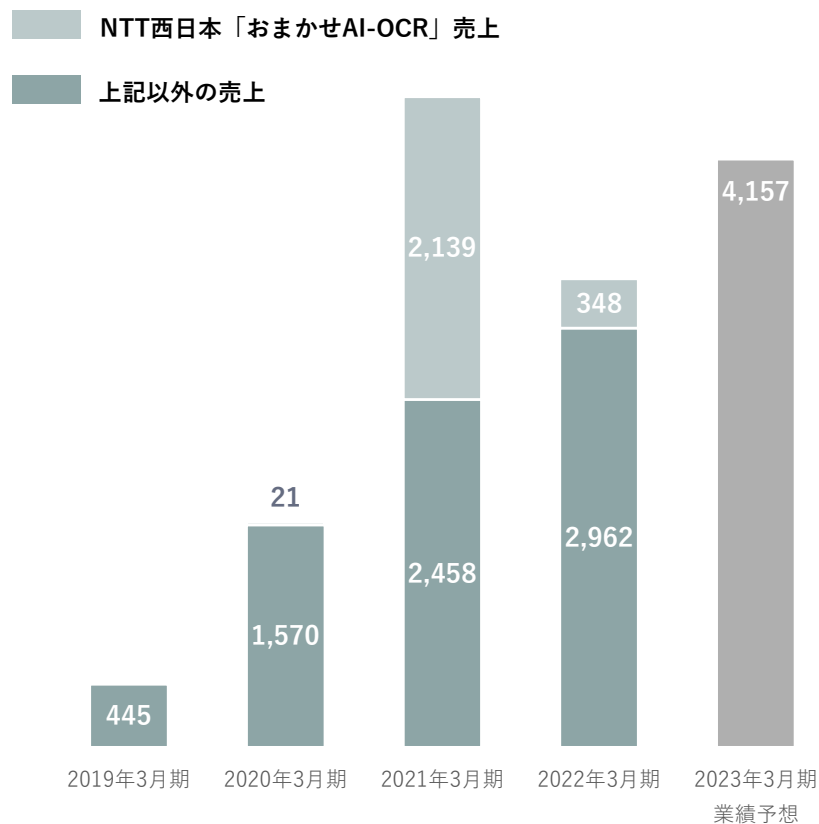
- 売上高は、DX Suiteの堅調な伸びに加え、株式会社aiforce solutionsの株式の取得及び吸収合併（以下、本合併という）による売上高増により、前年比+25.5%の増収を見込む
- 営業利益は、積極的な製品開発投資を実施しながらも、通期黒字維持を見込む

(百万円)	2022年3月期	2023年3月期 業績予想	対前年 増減率
売上高	3,310	4,157	25.5%
営業利益	569	120 (のれん償却前* 440)	△78.9% (△22.6%)
経常利益	563	102	△81.8%
当期純利益	411	74	△81.9%

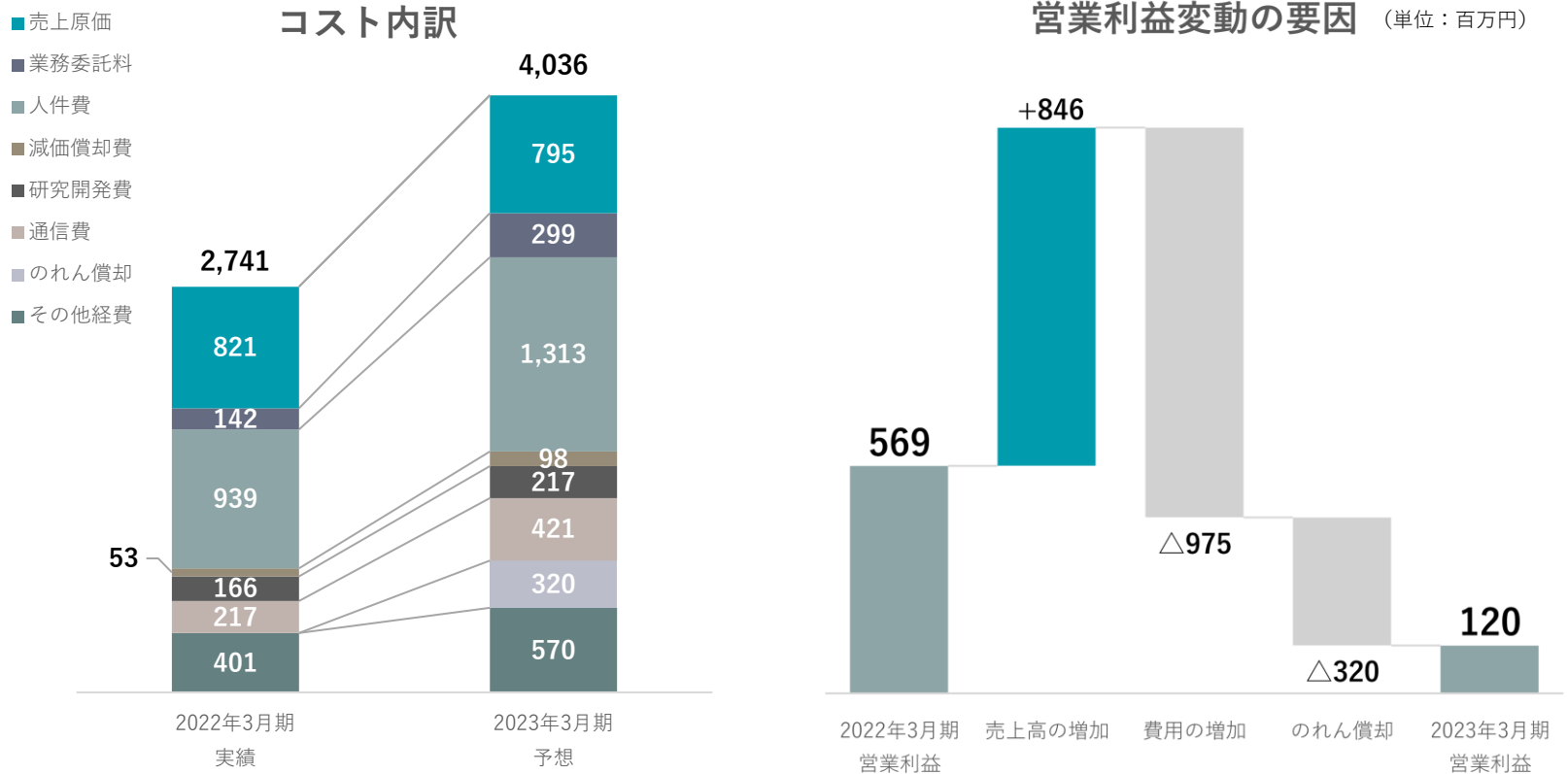
※ のれん償却費は、当社算定数値（会計監査実施前・のれん償却期間5年と想定）を使用

※ コスト面（のれん償却費除く）では、予想対売上高比率でR&Dが21.27%、S&Mが26.29%、G&Aが22.71%、原価率が19.14%の予想

- 売上高は、DX Suiteの堅調な伸びに加え、本合併に伴う売上高増により、前年比+25.5%の増収を見込む
- 契約数は前期2,232件に対し3,402件と、前年比+52.4%（Standard / Proは前期比+32.7%）の増加を見込む




- コストに関しては、本合併の影響もあり全体として増加。トップライン成長のための人材コストを中心に、引き続き積極的に投資を行う
- 本合併に伴うのれん償却費※の影響もあり減益見通し。統合効果を早め、2024年3月期以降の売上・利益成長につなげる



※ のれん償却費は、当社算定数値（会計監査実施前・のれん償却期間5年と想定）を使用



- コアテクノロジー（製品）において、ターゲット毎に以下に取り組むとともに、各テクノロジーを組み合わせ、より高度で、付加価値の高いAI開発・運用基盤の提供を実現。AI Platform 事業の成長を加速させる
- AI inside はこれら戦略を実施するための教育プログラム、AI開発ノーコードツール、AI運用クラウドインフラ/エッジコンピュータをワンストップで提供可能

ターゲット	文字認識（DX Suite）	物体認識（Learning Center） 分析/予測（AMATERAS RAY）
<p><b>Enterprise</b></p> <p>AI inside X 戦略</p> <p>単純業務を代替するAIサービスを提供。企業活動の効率化を実現すると同時に、企業内に余剰リソースを生み出す</p> <p>従来、単純業務に従事していた方へ、教育プログラムを提供し、新しいビジネスの創出や、企業活動全体の効率化を担っていただく</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 金融やBPO業界に注力</li> <li>• 商材/製品連携の推進（ハードウェア、ソフトウェア企業とのアライアンス進行中）</li> <li>• 製品・機能面強化                             <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 全文読取OCR</li> <li>➢ ソリューションビジネス（ex.電子帳票保存法）</li> </ul> </li> <li>• 教育プログラムの提供 AI活用の内製化に向けた、AI人材教育支援サービスの提供</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 製造及び不動産、銀行業界に注力</li> <li>• ISVやSIerとの組み込み展開を強化</li> <li>• 製品/機能面強化                             <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 学習テンプレート追加</li> <li>➢ 開発用APIの拡充</li> <li>➢ SDKの提供</li> </ul> </li> </ul>
<p><b>SMB</b> <b>Micro Enterprise</b></p> <p>メガワーカー戦略</p> <p>当社またはエンタープライズ企業で生み出されたAIを、マーケットプレイスを通じて提供</p> <p>巨大なAI労働力（メガワーカー）の確保を実現</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• パートナー販売の体制強化、推進</li> <li>• 新領域（マイクロエンタープライズ）へのサービス展開</li> </ul>	<p>汎用サービスとして展開</p> 

- 統合効果の早期実現（サービス統合、販売チャネル活用など）

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

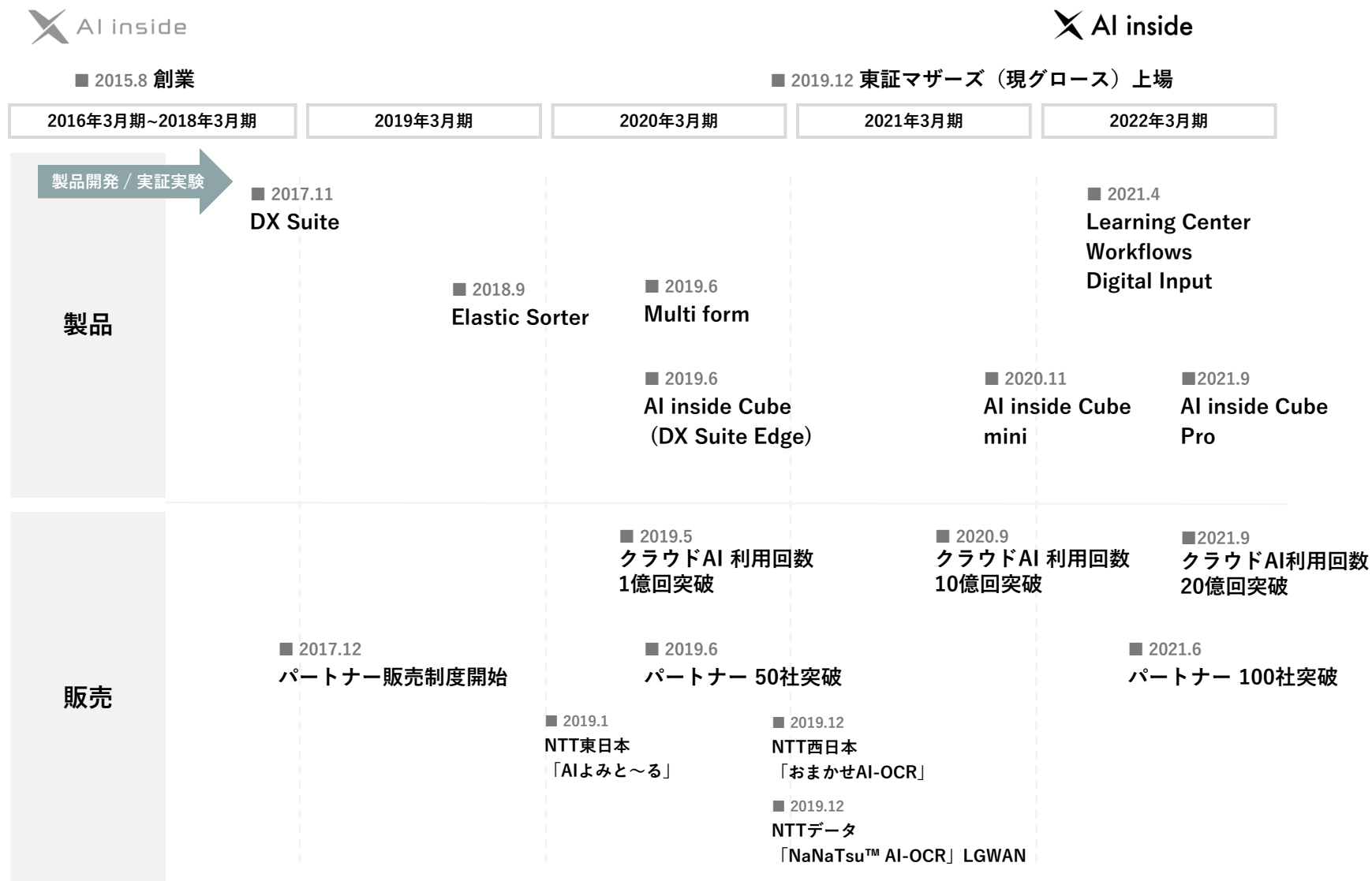
ビジョン

---

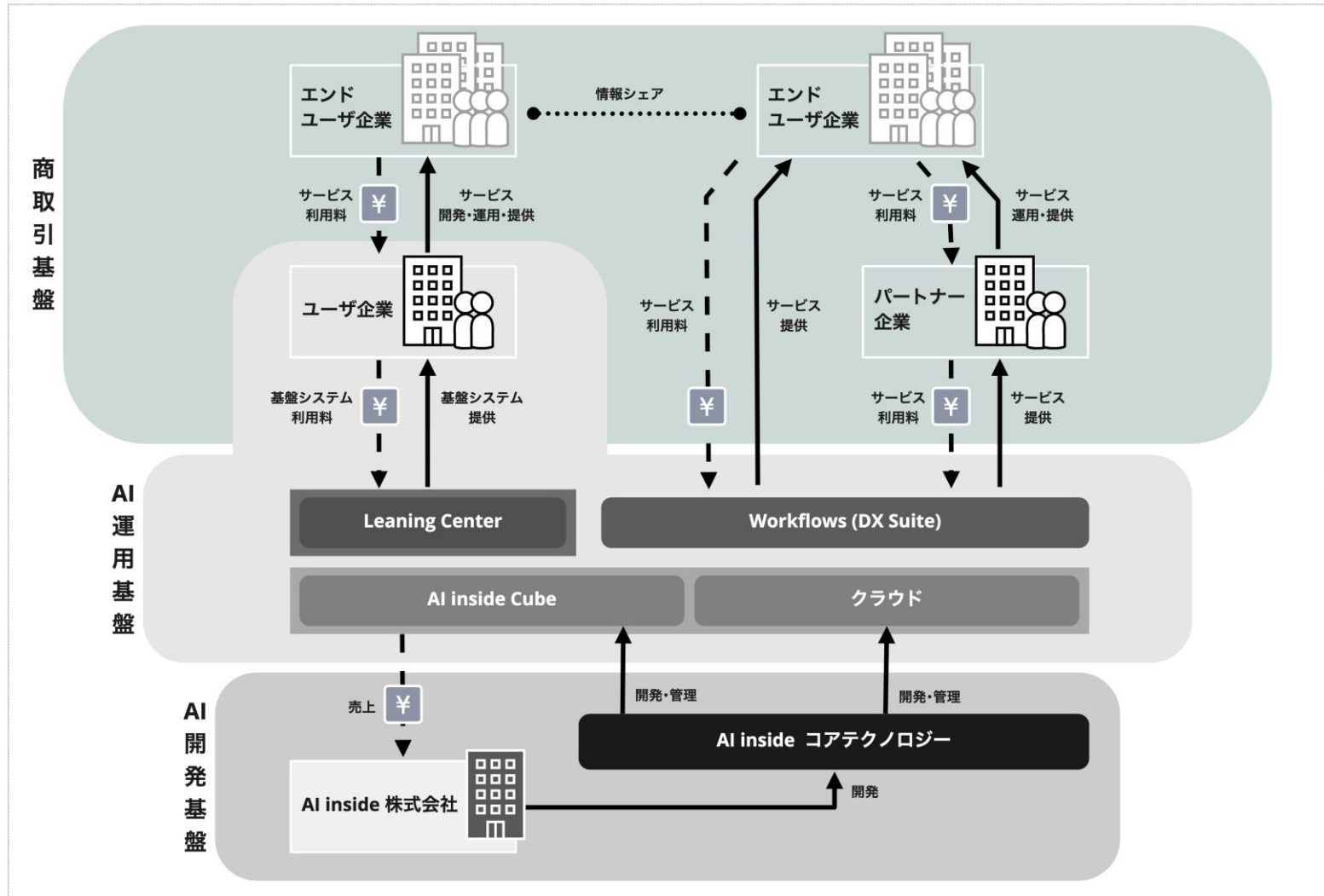
AI inside X

「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	116人(2022年3月末時点)	
役員	代表取締役社長CEO兼CPO	渡久地 択
	取締役COO	齋藤 真織
	取締役CMO	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	12億22百万円	
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	



# AI inside Platform



AI insideが提供

ソフトウェア	DX Suite		
利用環境	クラウド		
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
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

※ 当社直販価格に基づく

※ DX Suite Edgeについては、専用ソフトウェア（アプリケーション）に加え、筐体レンタル費用が必要

AI開発基盤：	Learning Center		
	学習データ準備・作成	学習・評価（AIを作る）※	推論（AIを使う）
利用料金	0円	0.104円/秒	※AI運用基盤を参照

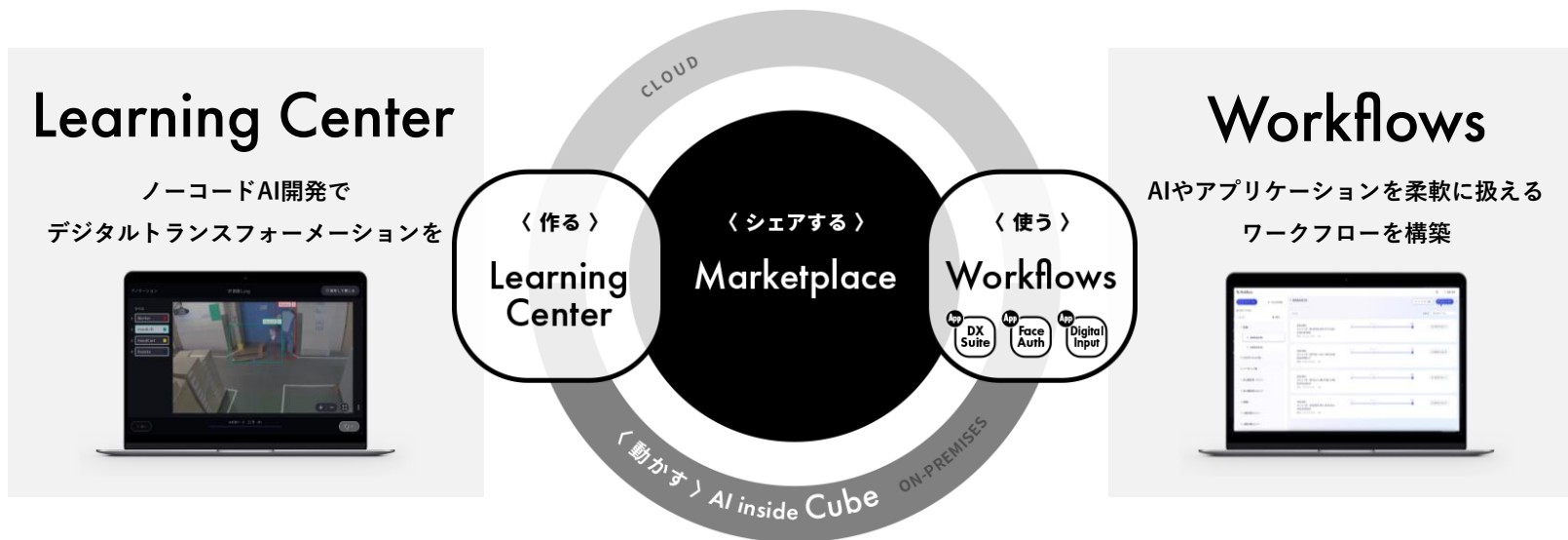
※ 上記はクラウドでご利用の場合の価格

※ オンプレミス環境をご希望の場合は、AI inside Cube Proが選択可能（筐体レンタル費が別途必要）

AI運用基盤：	AI inside Computing Engine	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)
提供方法	クラウド	オンプレミス		
利用料金	0.03円/秒	3万円~	10万円~	30万円~



- 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



## Learning Center

ノーコードAI開発で  
デジタルトランスフォーメーションを



## Workflows

AIやアプリケーションを柔軟に扱える  
ワークフローを構築



## 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



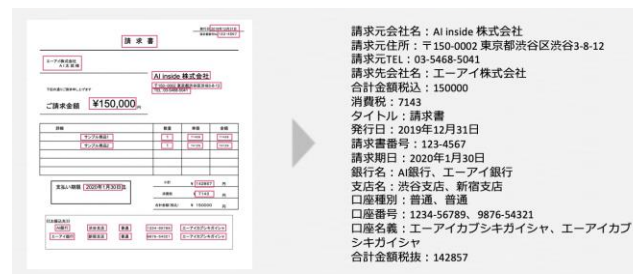
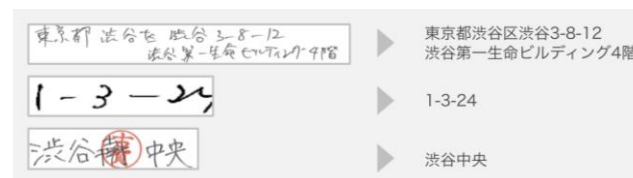
- ユーザ自身、または他のユーザや当社が作成したAI・アプリを柔軟に扱えるワークフローを構築



## Intelligent OCR

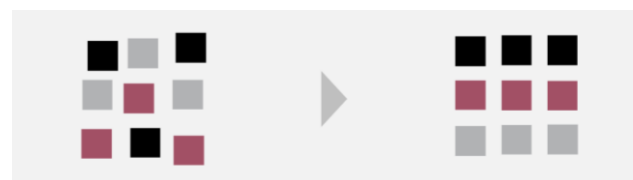
手書き、活字、FAX、写真で撮った書類まで、あらゆる書類を、高精度でデジタルデータ化します。日本語、英語、タイ語、ベトナム語、繁体字に対応しています。

※「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。



## 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「**簡単で使い勝手が良い**」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と組み合わせて一気に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。ユーザ自身で直感的にAIを作ることができる製品

## 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

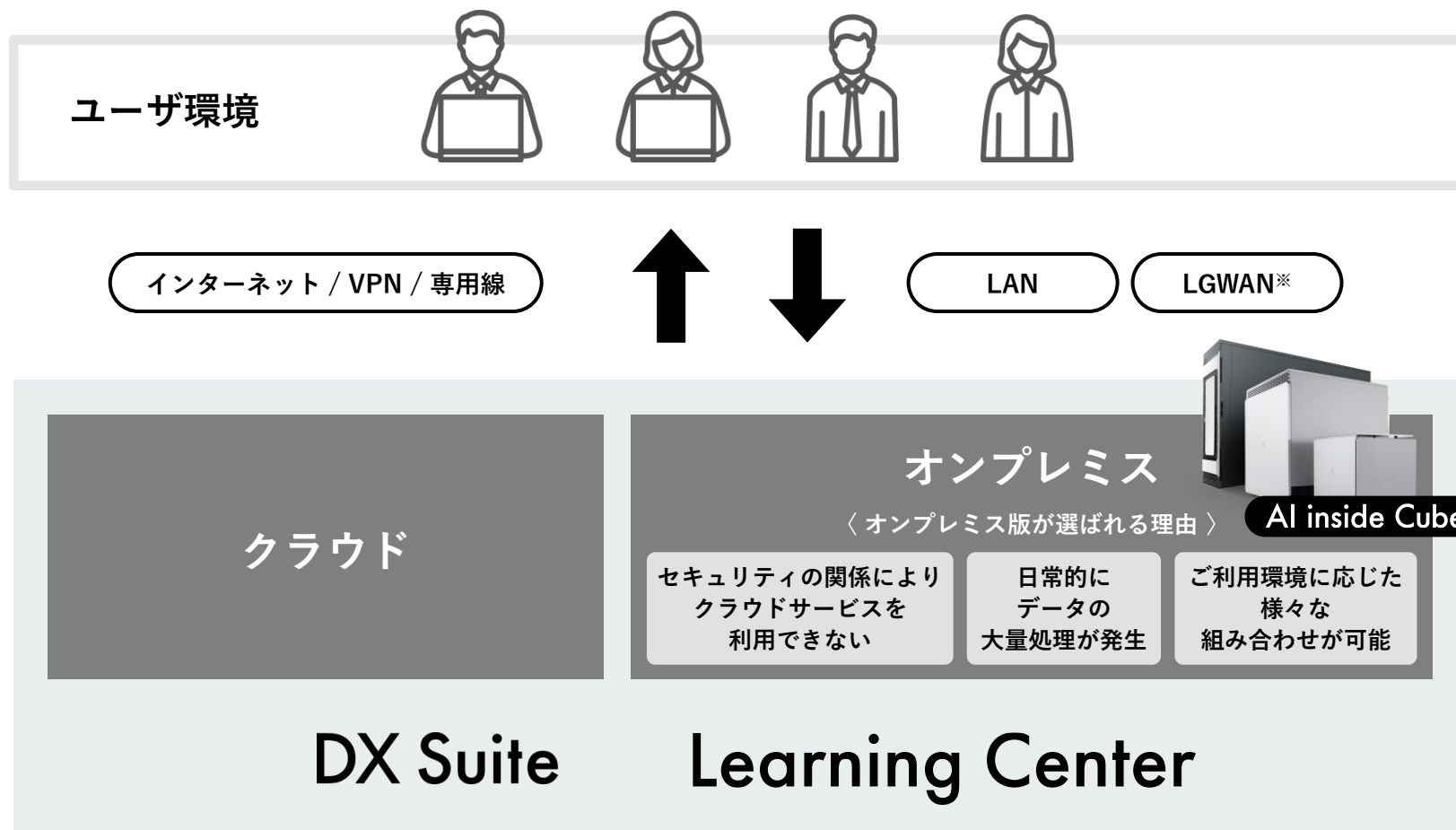


直感的な操作で、検出したい対象にスムーズにラベル付け。AIの学習準備を行えます。

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。

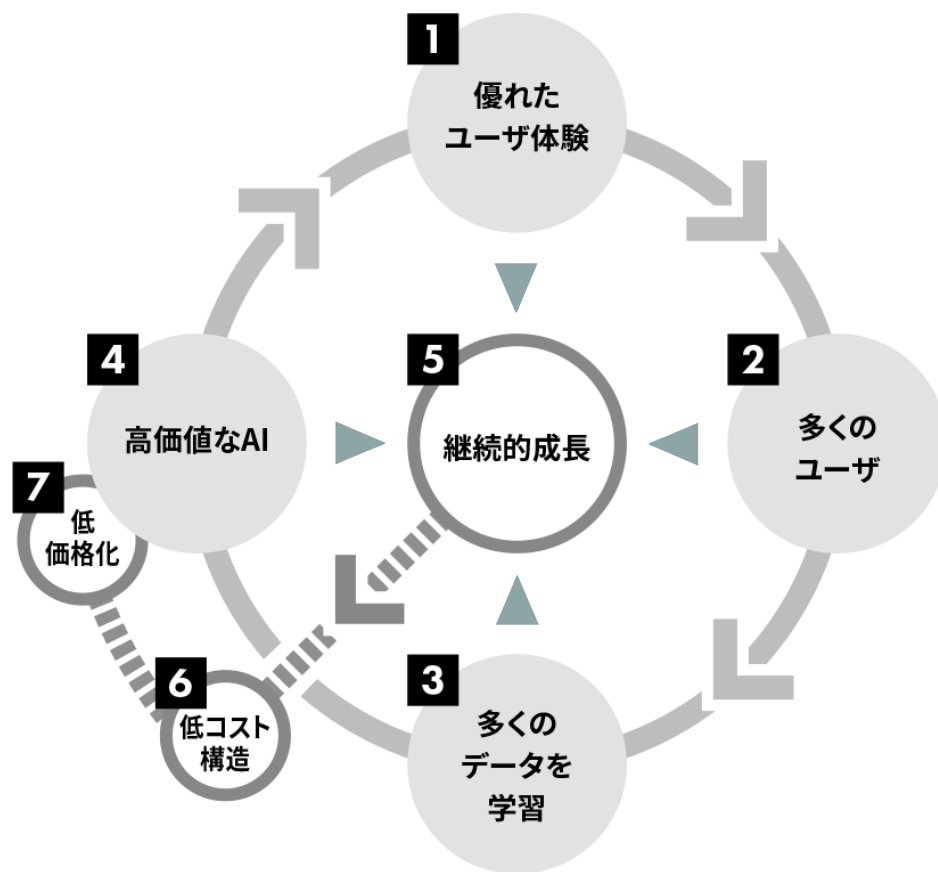
作ったAIモデルは、ワンクリックであらゆるシステムと連携可能なAPIとして指定の場所に配信されます。

- ユーザ環境に応じて、クラウド（AI inside Cloud）、オンプレミス（AI inside Cube）のどちらでも提供可能



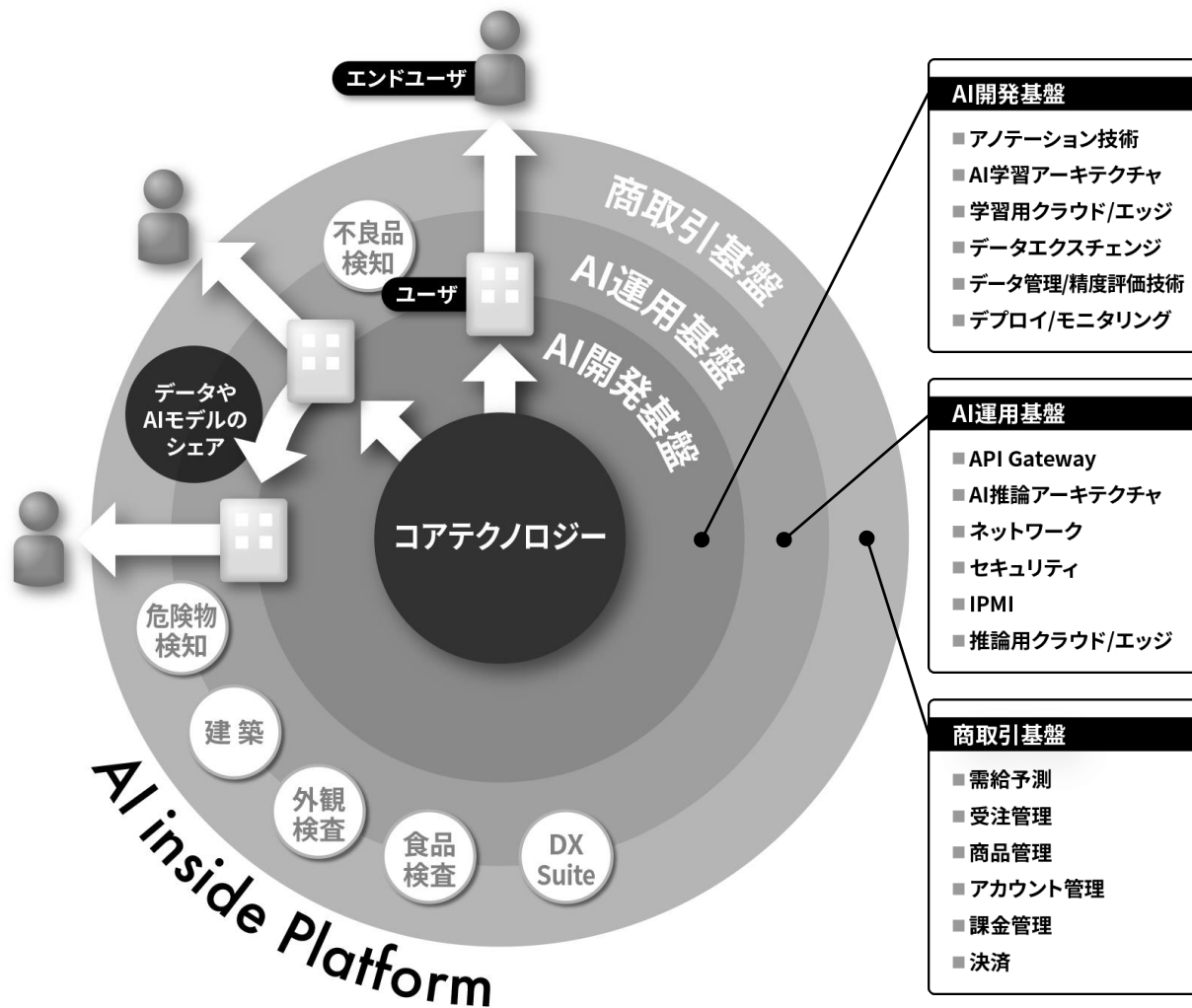
※ 地方公共団体ユーザ向けにもサービスを提供（株式会社エヌ・ティ・ティ・データと協業提供）

- 優れたユーザ体験を提供することで、多くのデータを学習し、高価値なAIを低価格で提供し続ける好循環のサイクル=AI inside Cycle。スケーラビリティがあり、社会にインパクトを与えることのできる当社の根幹のビジネスモデル



- 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

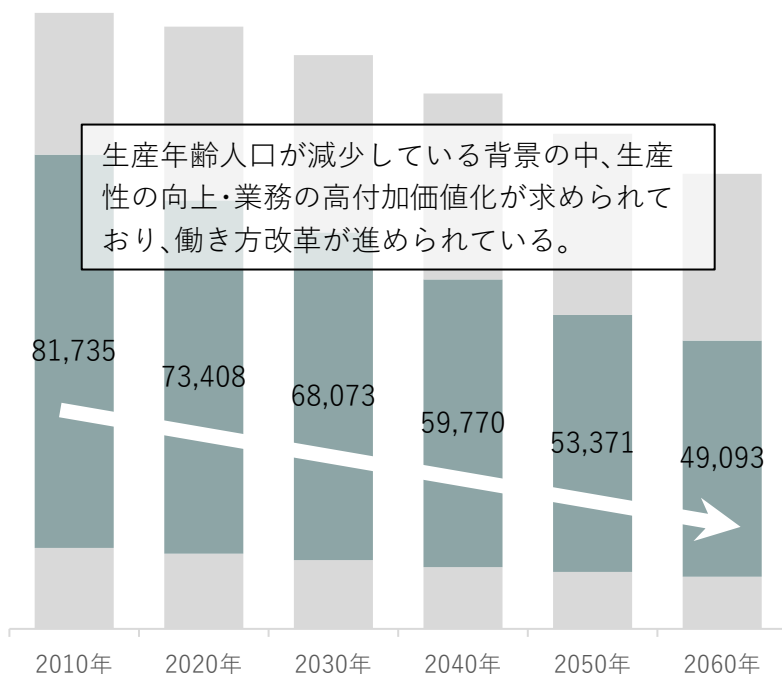
AI inside は、ユーザのサービスにAIの力を埋め込む「AI開発基盤」と、そのサービスを広くスムーズに提供するための「AI運用基盤」「商取引基盤」を提供することで、世界中の人・物にAIを届け、豊かな未来社会に貢献することを実現





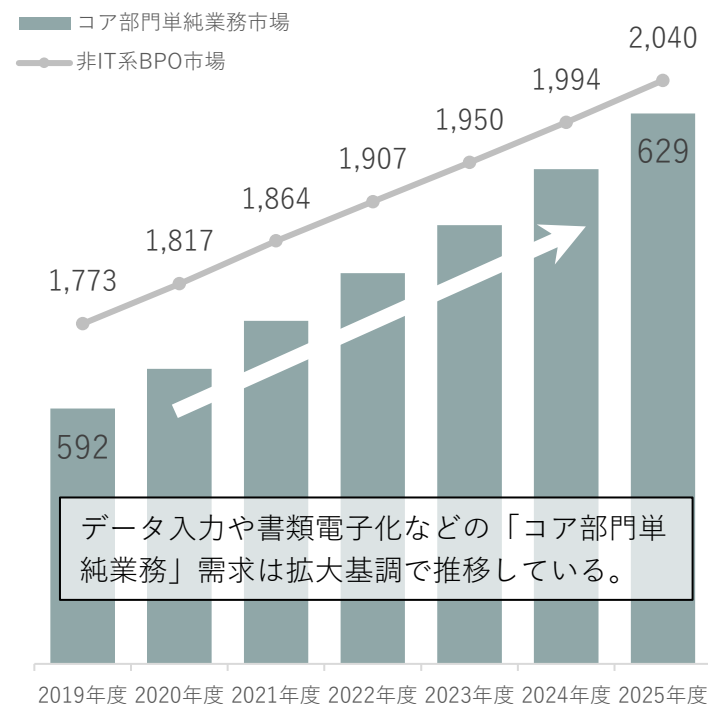
- ・ 生産年齢人口が減少している一方、データ入力等の非IT系BPO市場は拡大
- ・ コア部門単純業務の市場についても2025年度に6,290億円まで拡大するとみられており、それらをより効率的に実施できる当社の製品でリプレイス

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)

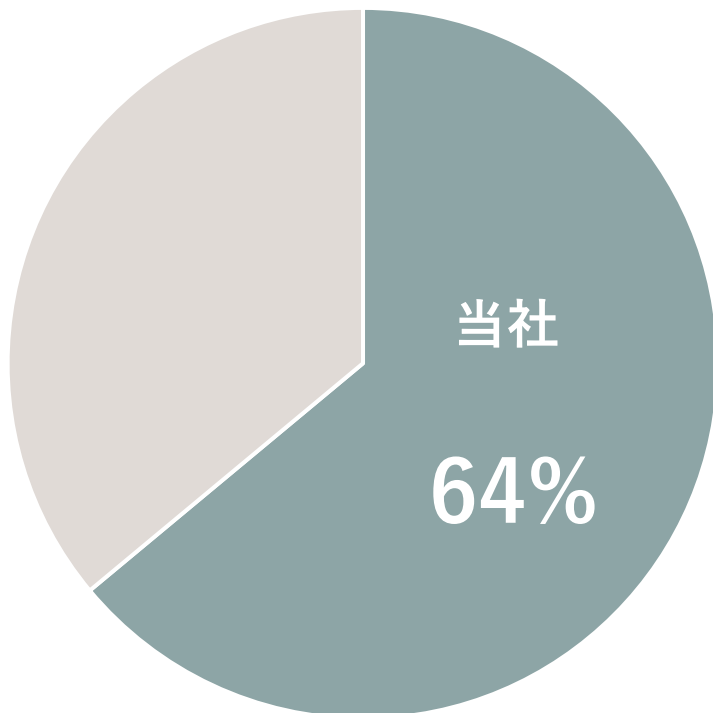
非IT系BPO市場とコア部門単純業務市場の推移 (単位：十億円)



注：2021年度以降予測値 (2021年10月現在)

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 2021-2022』

- AI-OCR市場において、当社単独で64%のシェアを実現



出典：デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社2021年3月発刊「ニューノーマル時代にAI OCRで拡大するOCRソリューション市場動向 2021年度版」AI OCRソリューションベンダーのソフトウェアライセンス売上・シェア推移 2021年度予測（クラウド）

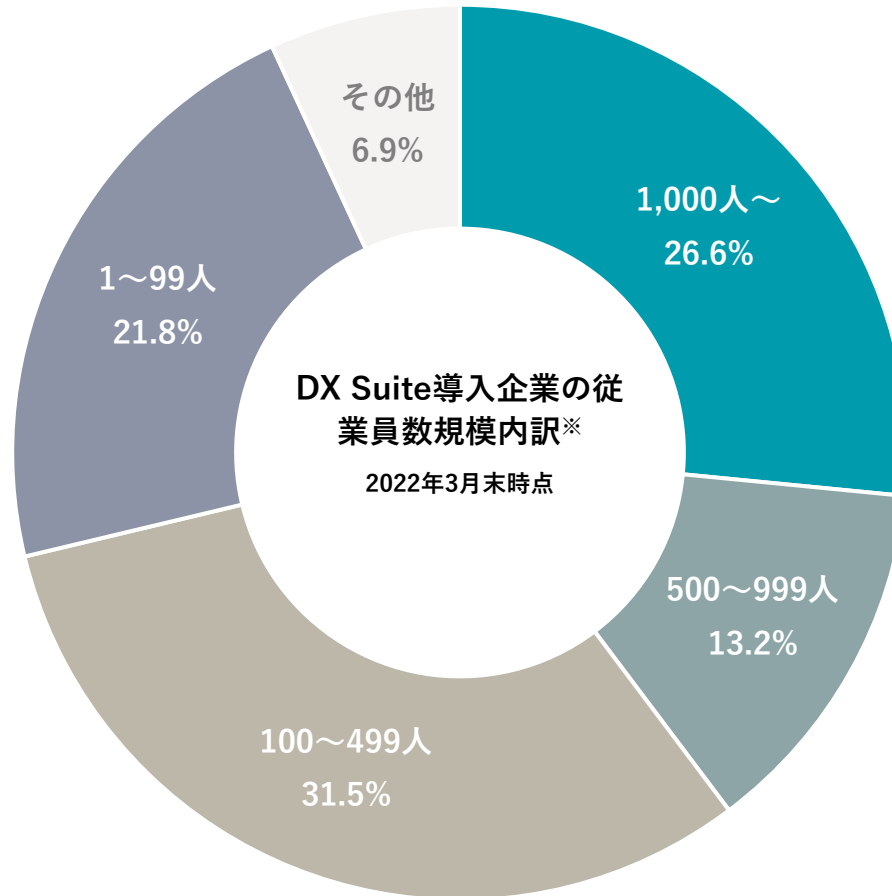
※ 当社以外の部分は、対象企業11社（当社除く）にデロイト トーマツ ミック研究所が推定した6社を加えた17社を含む

- 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（78業界※）のユーザが導入

銀行・ノンバンク	総合・食品小売	船舶・航空部品製造	通信・訪問販売
証券	食品専門卸	住設・建設資材	放送・出版
金融関連サービス	家電・OA小売	建設関連サービス	教育・学習支援
保険	生活用品小売	インフラ建設	人材関連サービス
不動産サービス	医薬品小売	総合建設	パーソナルケア
不動産開発・流通	医療関連専門卸	印刷サービス	旅行・宿泊
資産運用	医療・福祉関連サービス	窯業・紙	レジャー
リース・レンタル	衣服・装飾品製造	容器・包装	農業
ITインフラサービス	バイオ・医薬品製造	プラント・空調衛生工事	畜産・水産業
通信インフラ	自動車関連小売	廃棄物・環境関連	公共インフラ
システム開発	医療・福祉関連品製造	化学	生活関連サービス
ソフトウェア開発	民生用電子機器製造	石油・ガス	業務支援サービス
飲料・たばこ製造	電子部品・デバイス製造	鉄鋼	その他生活用品製造
食品加工	情報通信機器製造	非鉄金属	その他素材加工品
弁当・宅配	半導体関連製造	空運	自治体
飲食店	重工業機械製造	陸上輸送	本・映像・ゲーム小売
総合卸	生産用機械製造	水運	電気・空運卸
素材専門卸	機械・電気サービス	広告・イベント	石炭
繊維・織物・皮革	輸送用機械製造	インターネットメディア	再生可能エネルギー源
生活用品専門卸	業務用機械製造	コンテンツ制作・配信	金属採掘
家具・インテリア・雑貨	自動車部品製造	Eコマース	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（2022年3月末時点）

- 業務利用されることを想定したUIや機能により、幅広い企業規模のユーザが導入



※ 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

- 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

## 販売パートナー

## OEMパートナー

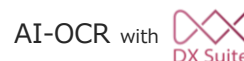
## 製品連携パートナー



東芝テック株式会社



NECネットエスアイ



※ パートナー数 104社 (2022年3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])

# 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	2022年3月期
流動資産	342,465	922,222	2,775,523	5,654,495	5,074,335
固定資産	50,000	44,427	232,333	1,816,409	1,773,935
総資産	392,465	966,649	3,007,856	7,470,904	6,848,271
流動負債	78,589	361,439	694,097	3,265,616	2,114,206
固定負債	-	-	7,971	1,851	3,180
負債合計	78,589	361,439	702,068	3,267,468	2,117,386
純資産	313,875	605,210	2,305,788	4,203,436	4,730,885

※ 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	2022年3月期
売上高	279,435	445,264	1,591,454	4,597,295	3,310,744
リカーリング売上高	-	97,423	750,891	4,031,981	3,027,780
セリング売上高	-	347,840	840,563	565,313	282,963
売上原価	179,534	84,145	122,187	301,401	821,149
売上総利益	99,901	361,119	1,469,267	4,295,893	2,489,595
販売費及び一般管理費	411,308	542,607	1,036,969	1,935,260	1,920,210
営業利益または営業損失	△311,407	△181,488	432,298	2,360,632	569,384
経常利益または経常損失	△311,479	△182,914	409,000	2,339,197	563,893
当期純利益または当期純損失	△340,533	△183,865	419,981	1,660,567	411,703
従業員推移 (外、平均臨時雇用者数)	30 (4)	36 (9)	67 (12)	102 (18)	116

※ 有価証券報告書・決算短信に基づく

※ 2022年3月期の従業員推移は、有価証券報告書提出前のため、2022年3月末時点の従業員数を使用

	2020年3月期		2021年3月期				2022年3月期			
	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
DX Suite + Intelligent OCR	510	1,873	5,823	12,100	12,220	10,630	1,697	1,906	2,088	2,232
DX Suite Edge (AI inside Cube シリーズ用 DX Suite)	24	33	75	79	85	87	86	122	124	141
DX Suite Pro + DX Suite Standard	486	667	748	819	900	947	1,030	1,092	1,177	1,230
DX Suite Lite	-	1,173	5,000	11,202	11,235	9,596	581	692	787	861
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	137	143
DX Suite Lite (「おまかせAI-OCR」 以外のOEM 含む)	-	-	13	85	187	312	438	551	650	718

### セリング型売上

当社は特定の取引毎に計上される収益形態を表す。

### 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す。

### 解約率（チャーンレート）

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。

### ISV（Independent Software Vendor）

独立系ソフトウェアベンダーの略称。ソフトウェアアプリケーションを作成し、販売している企業のことを指す。

### Sler（System Integrator）

システムインテグレーターの略称。システム開発や運用を請け負う企業のことを指す。「システムベンダー」や「ITベンダー」と呼ばれることもある。

### LGWAN

総合行政ネットワーク。行政専用インターネットから切り離された閉域ネットワークであり、日本の地方公共団体間の情報の高度利用を図ることを目的として構築されたコンピュータネットワーク。

### オンプレミス

サーバーやソフトウェアなどの情報システムを企業などの使用者が管理する設備内に設置することにより、自社運用をすることを指す。

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。