



事業計画および成長可能性に関する事項

2022年6月 AI inside 株式会社（東証グロース 4488）

1. AI inside について
2. 競争優位性
3. 業績・KPI 推移
4. 事業成長への取り組み
5. Appendix

AI inside について

ミッション

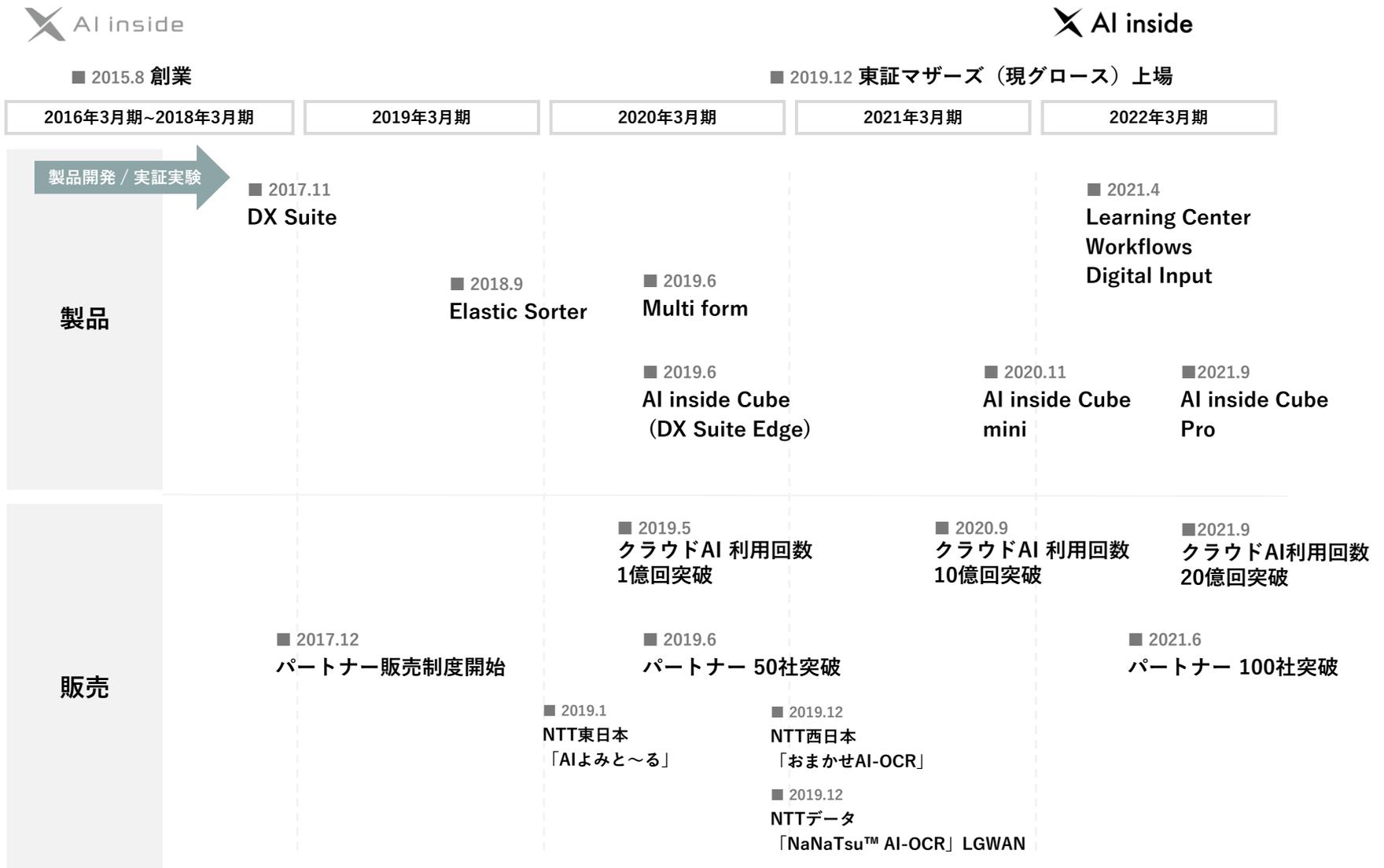
世界中の人・物にAIを届け
豊かな未来社会に貢献する

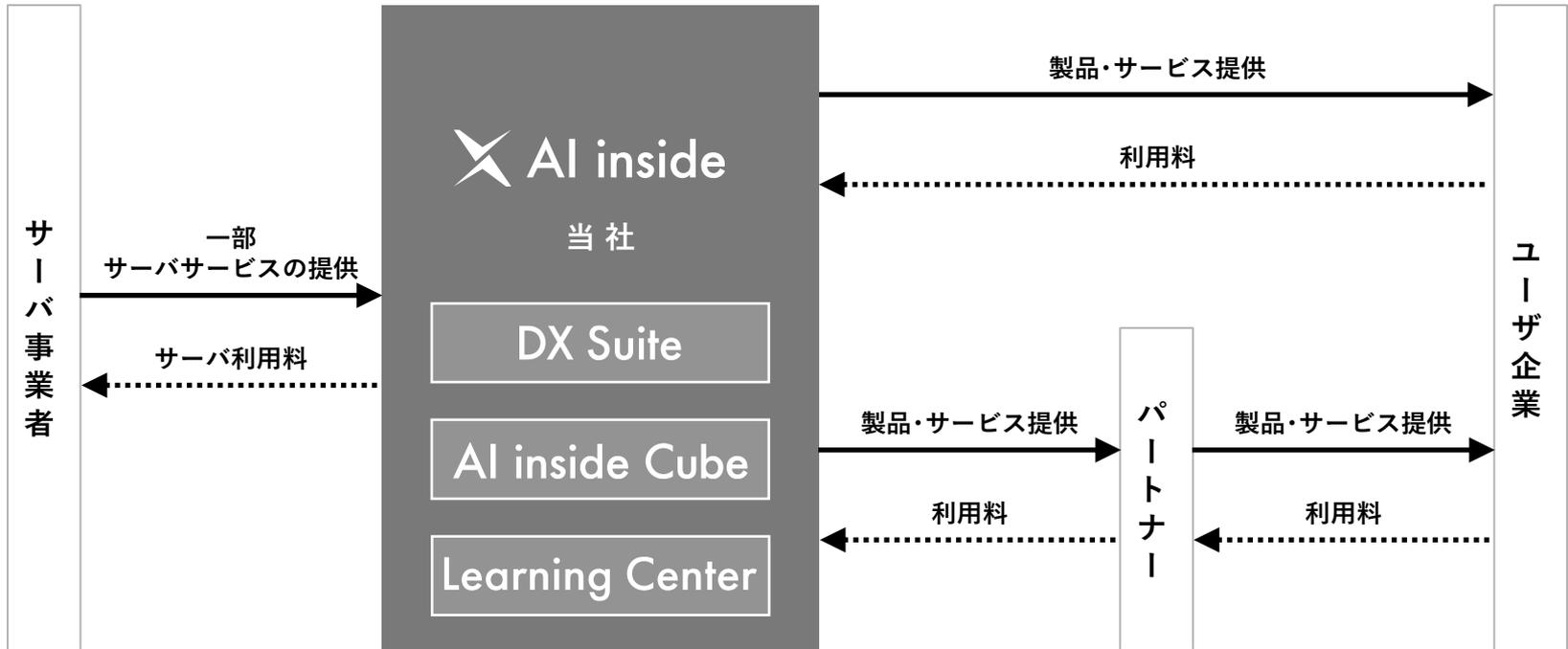
ビジョン

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。

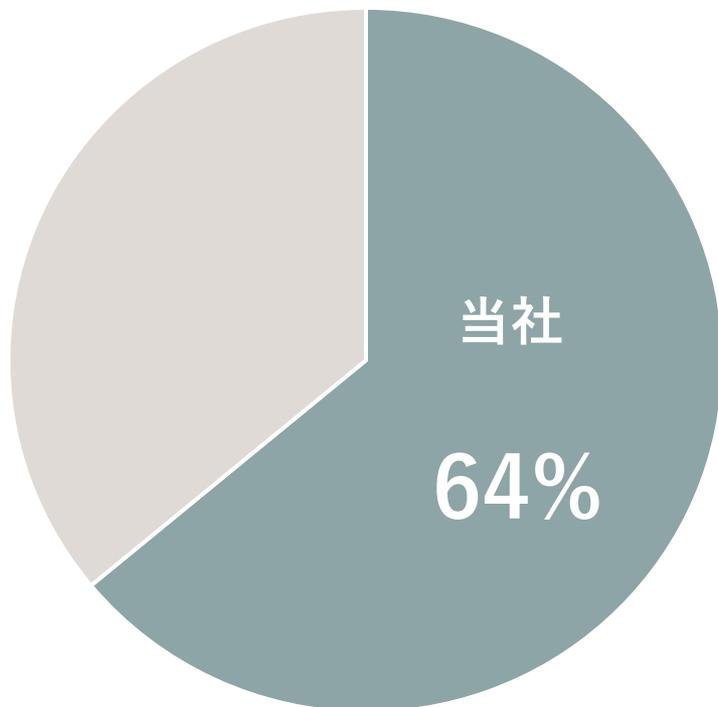
社名	AI inside 株式会社	
所在地	〒150-0002 東京都渋谷区渋谷3-8-12渋谷第一生命ビルディング4階	
設立	2015年8月3日	
従業員数	116人(2022年3月末時点)	
役員	代表取締役社長CEO兼CPO	渡久地 択
	取締役COO	齋藤 真織
	取締役CMO	前刀 禎明
	社外取締役	星 健一
	社外取締役	楠瀬 丈生
	社外取締役 監査等委員	佐藤 孝幸
	社外取締役 監査等委員	阿久津 操
	社外取締役 監査等委員	加川 亘
資本金	12億22百万円	
認定取得	国際規格 ISO/IEC 27017 国際規格 ISO/IEC27001 情報セキュリティマネジメントシステム 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	





競争優位性

- 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）

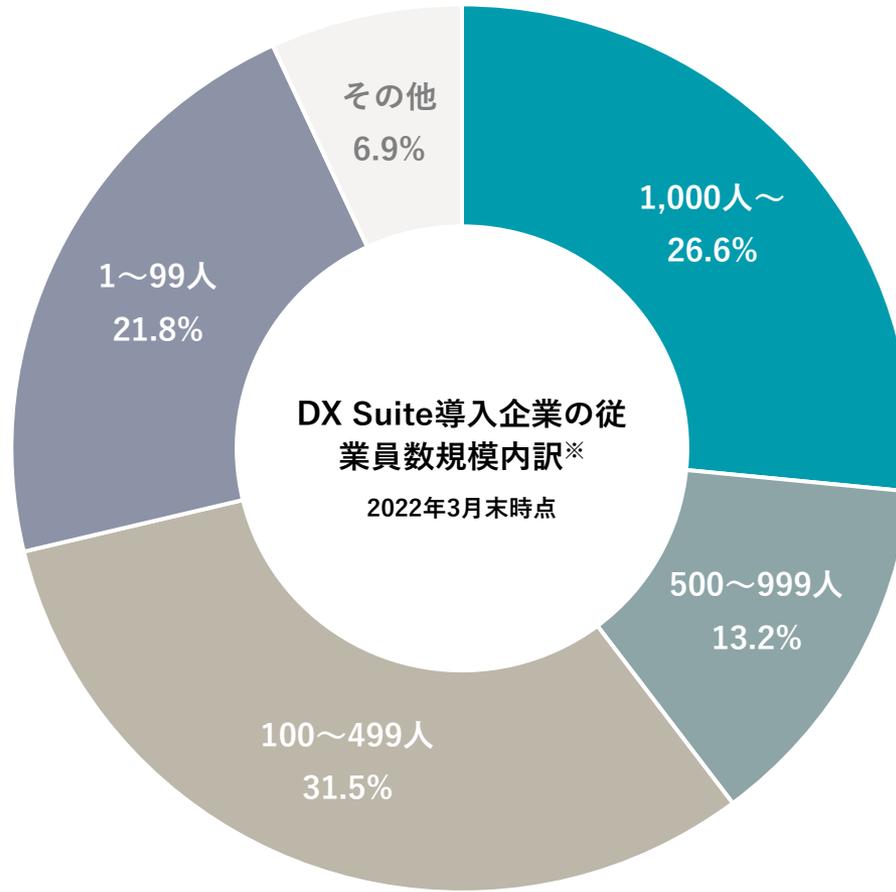
※ 当社以外の部分は、対象企業11社（当社除く）にデロイト トーマツ ミック研究所が推定した6社を加えた17社を含む

- ・ 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

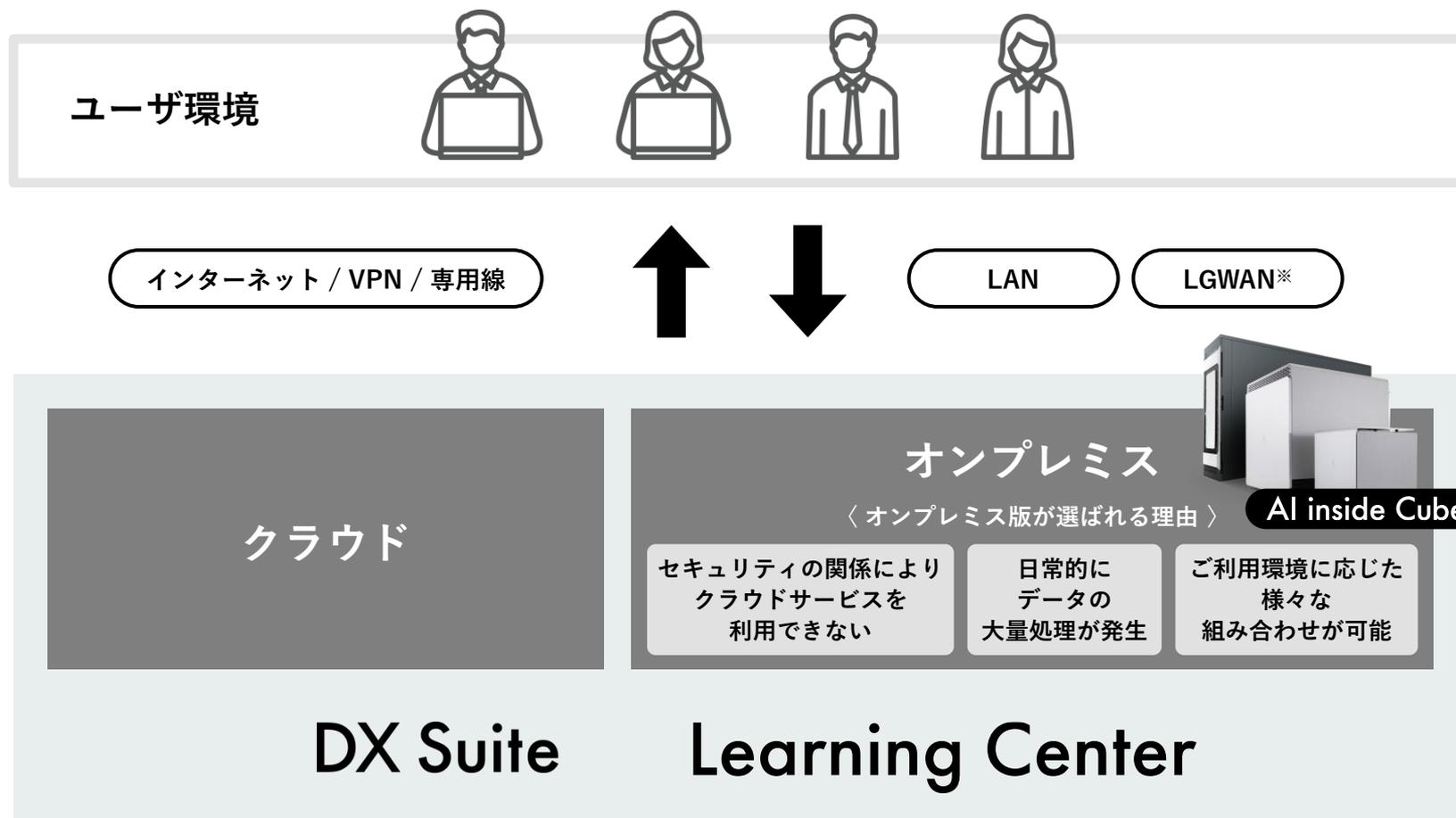
※ FORCASによる業界分類に、「地方自治体」を加えた84分類に基づき算出（2022年3月末時点）

- 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

- 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）

- 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

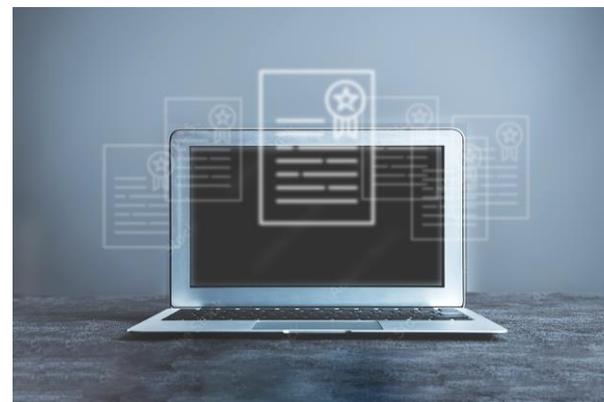


※ パートナー数 104社 (2022年3月末時点)



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)



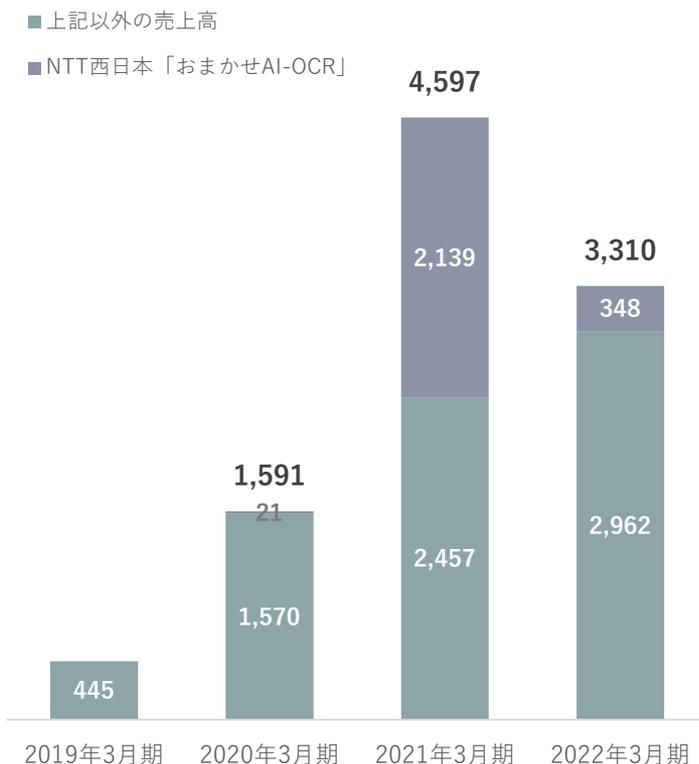
特許

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[2022年5月末現在])

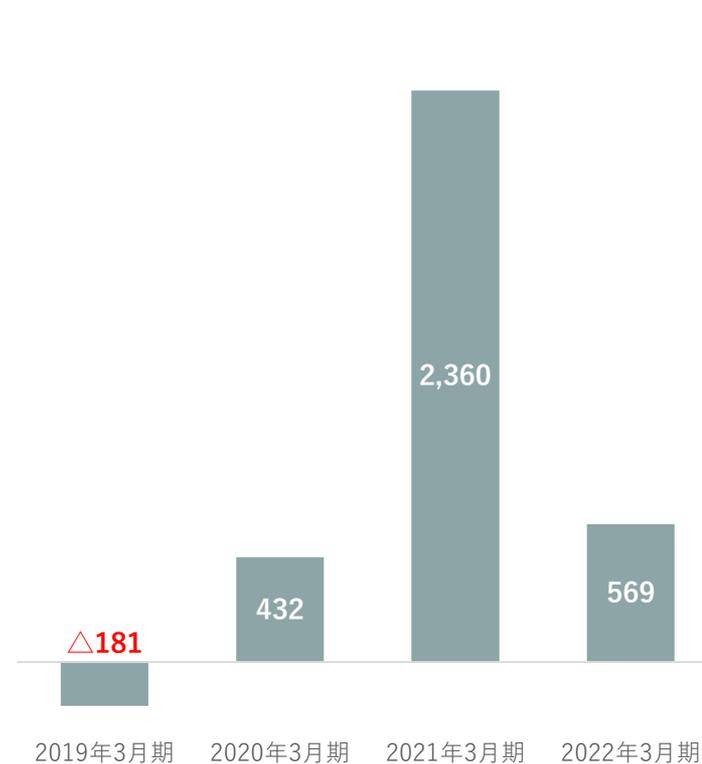
業績・KPI推移

- 上場以降、営業赤字を解消し、組織拡充及び開発投資を継続しながらも着実に営業利益を創出
- 2022年3月期の売上高は、大口販売先ライセンスの不更新(2021/4/28開示)の影響により減収となったが、その影響を除くと堅実に成長

売上高の推移 (単位：百万円)

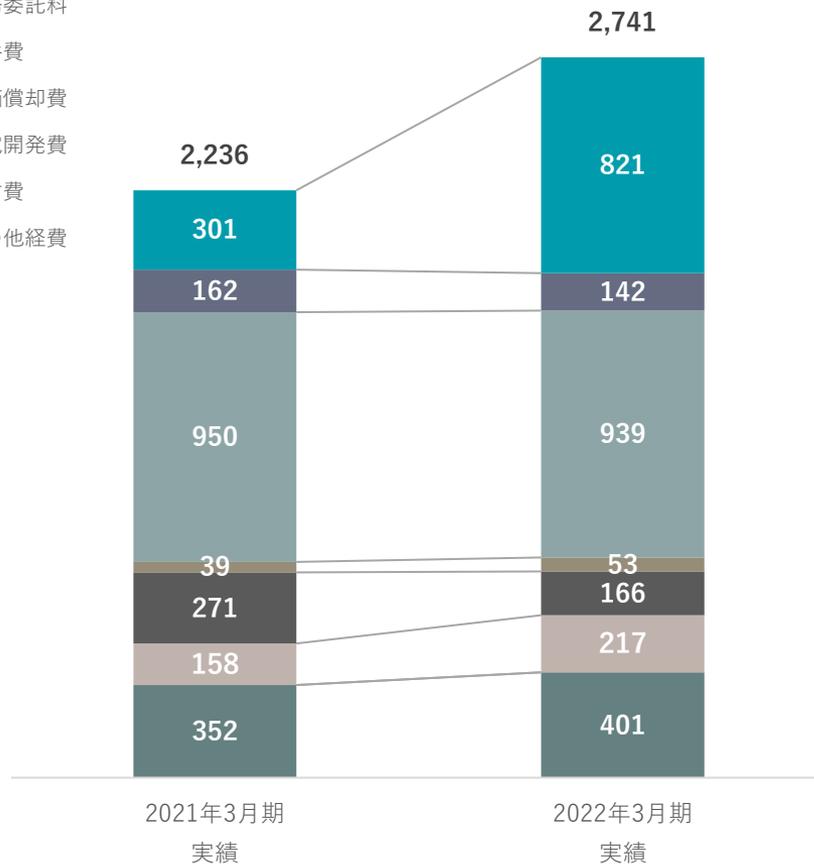


営業利益の推移 (単位：百万円)



- 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

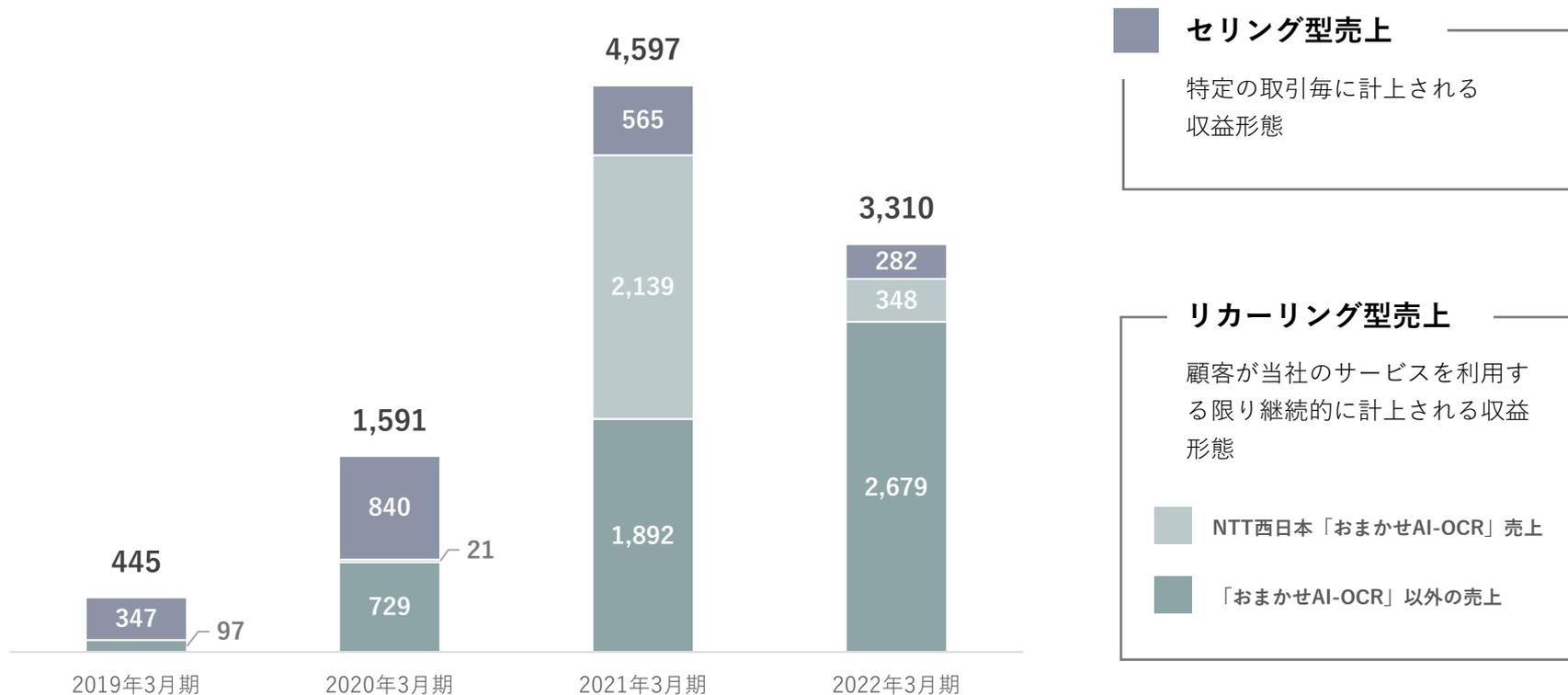
コスト内訳 (単位：百万円)



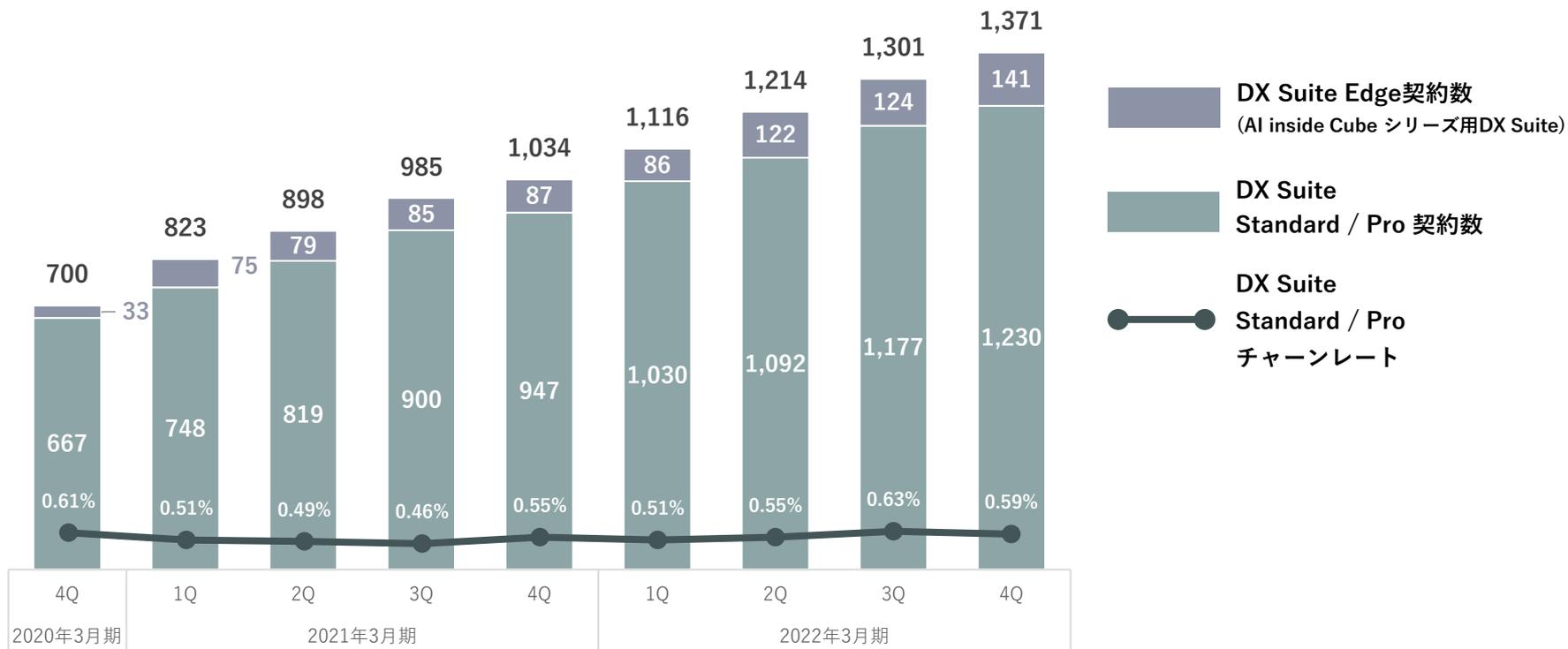
- コスト全般については、人材コストが高い割合を占める
- 新製品（Learning Center・Workflows）のマスターリリースに伴い、ソフトウェア資産の計上を行ったため、マスター製品開発のための研究開発費は微減。一方で既存ソフトウェア資産の継続した機能開発やメンテナンス費の影響により、売上原価については増加
- 研究開発費については、減少しているように見えるが、これは「会計処理上の集計」を表現しているためであり、R&D費用は売上高の15.36%（前期実績17.55%）を投下。「DX Suite」、「Learning Center」の機能強化を実施
- 通信費は、サーバー等のインフラコスト増を要因とする増加（原価振替分含む）

- 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
- 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

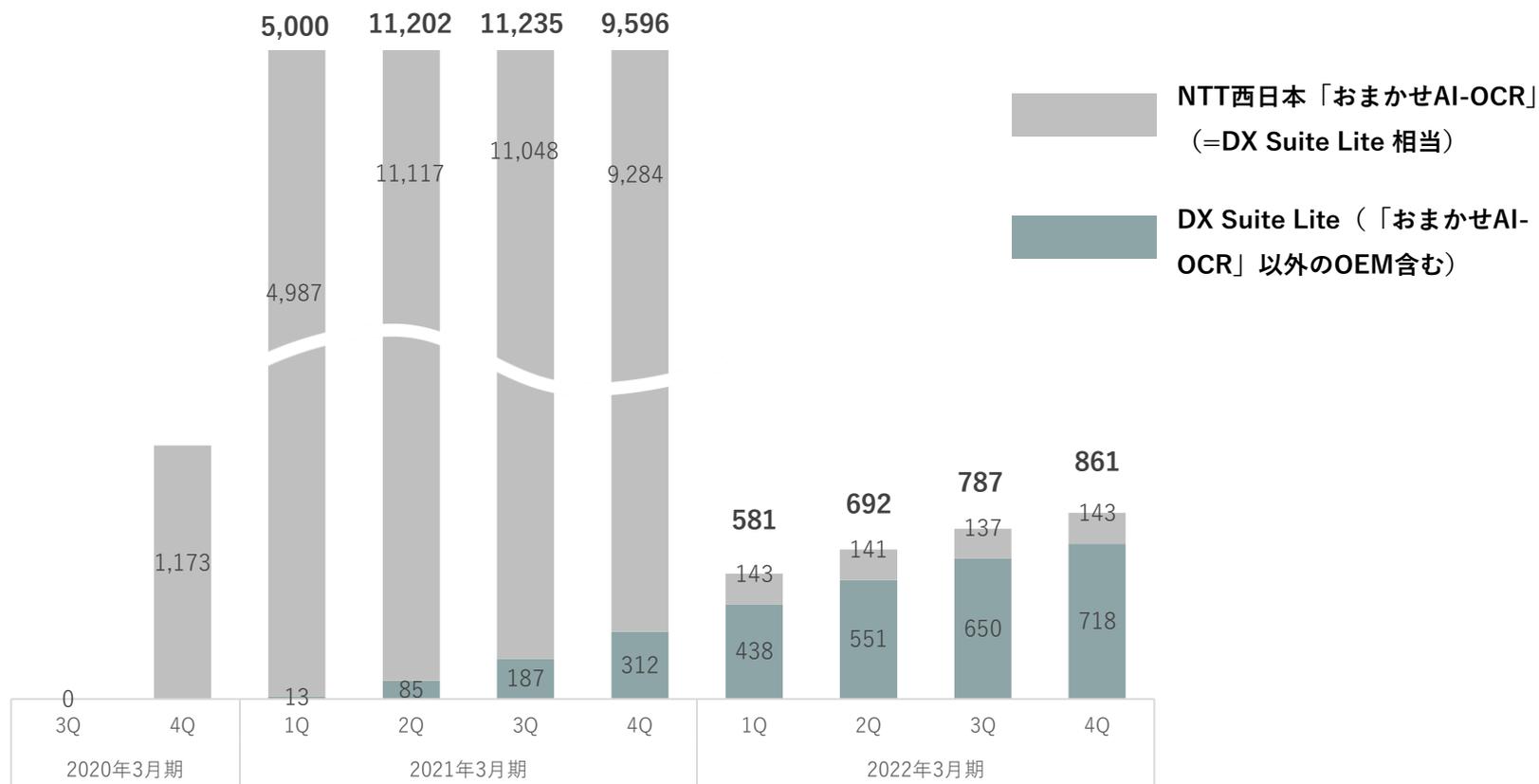
セリング型・リカーリング型売上の推移 (単位：百万円)



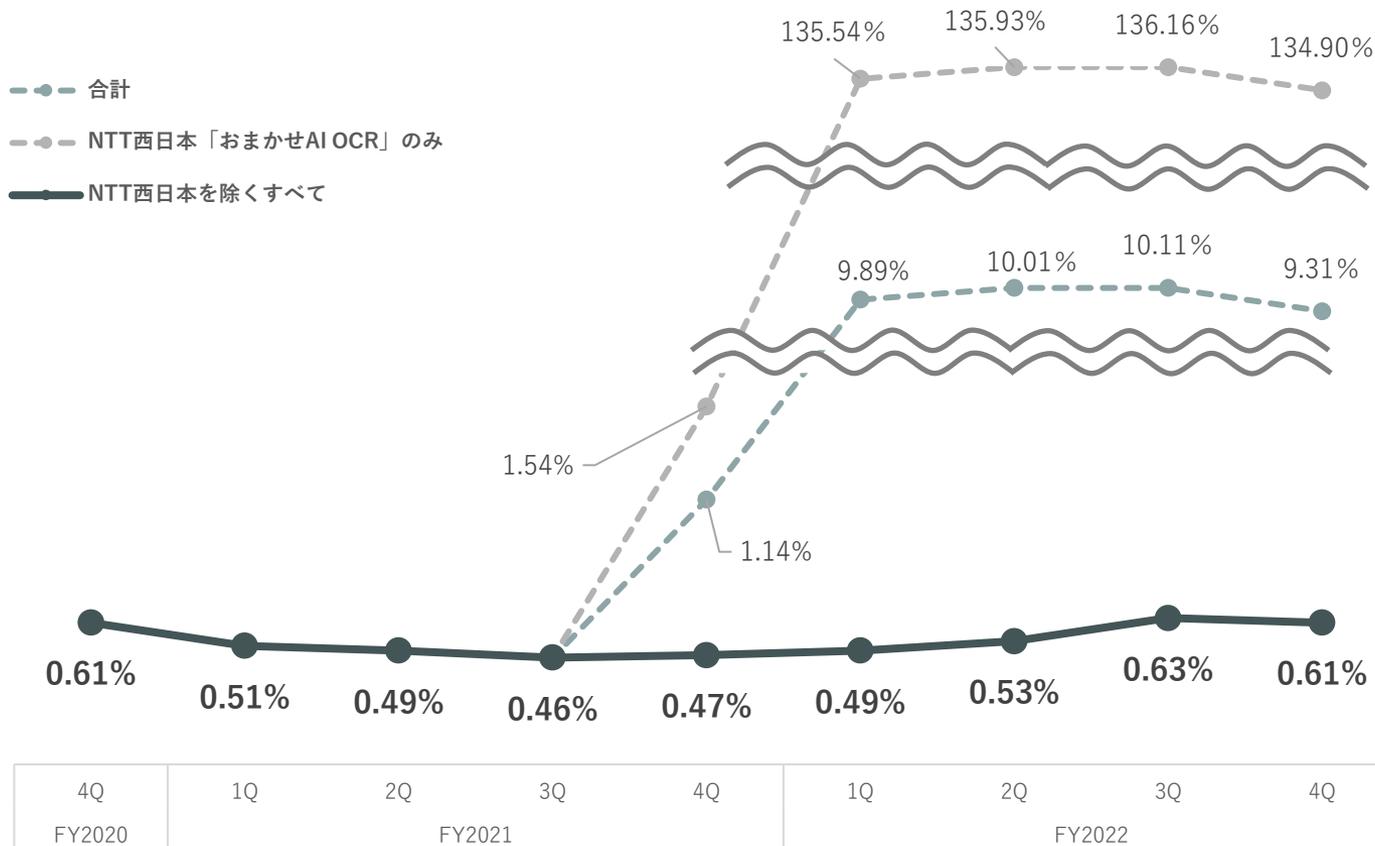
- ・ パートナーと共に、直販チャンネルはACV(Annual Contract Value=年間発注額)の高いエンタープライズに注力して販売活動を展開



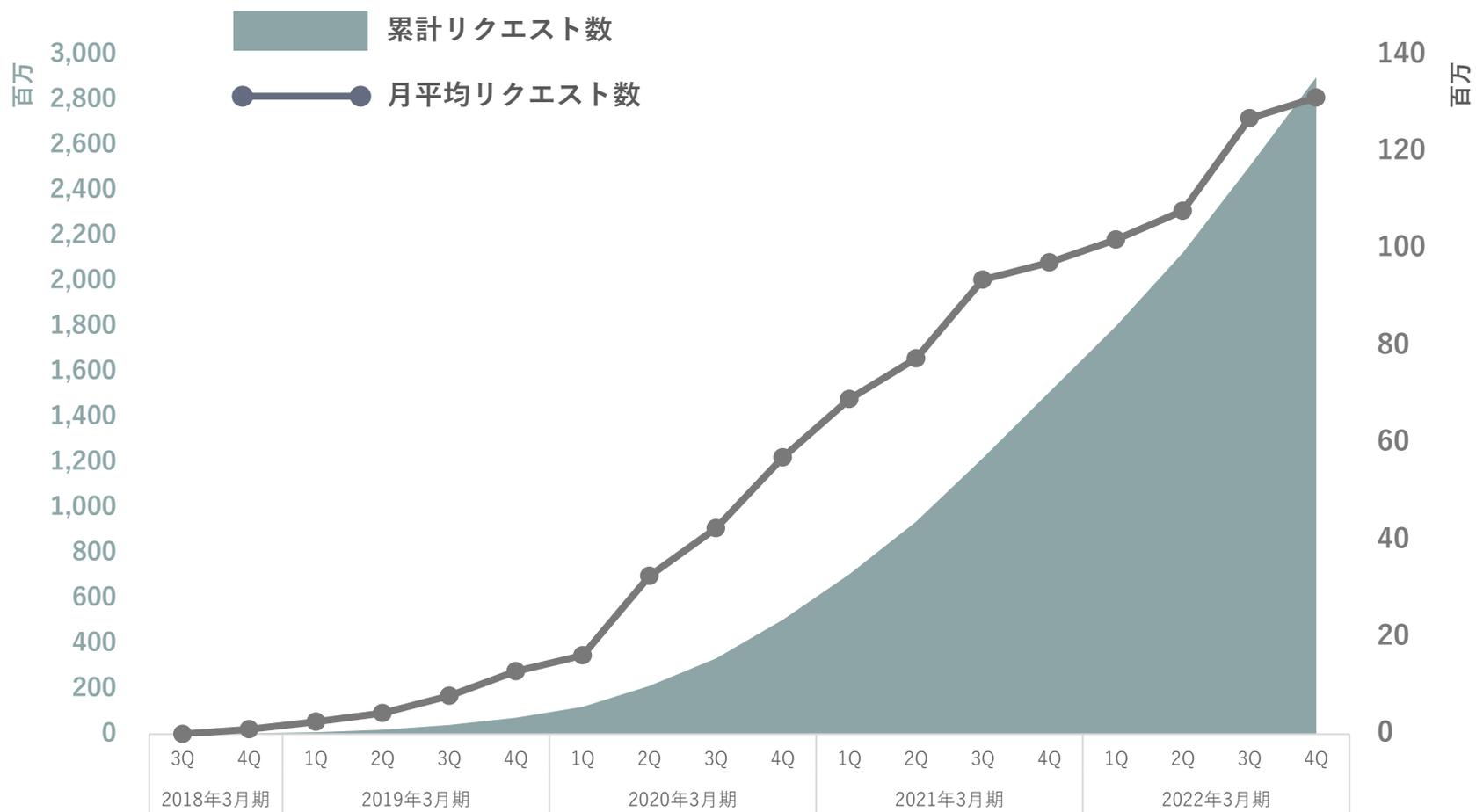
- NTT西日本「おまかせAI-OCR」の不更新によるアカウント整理は2022年3月期1Qで完了
- 上記を除いた契約数は、堅調に推移



- 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

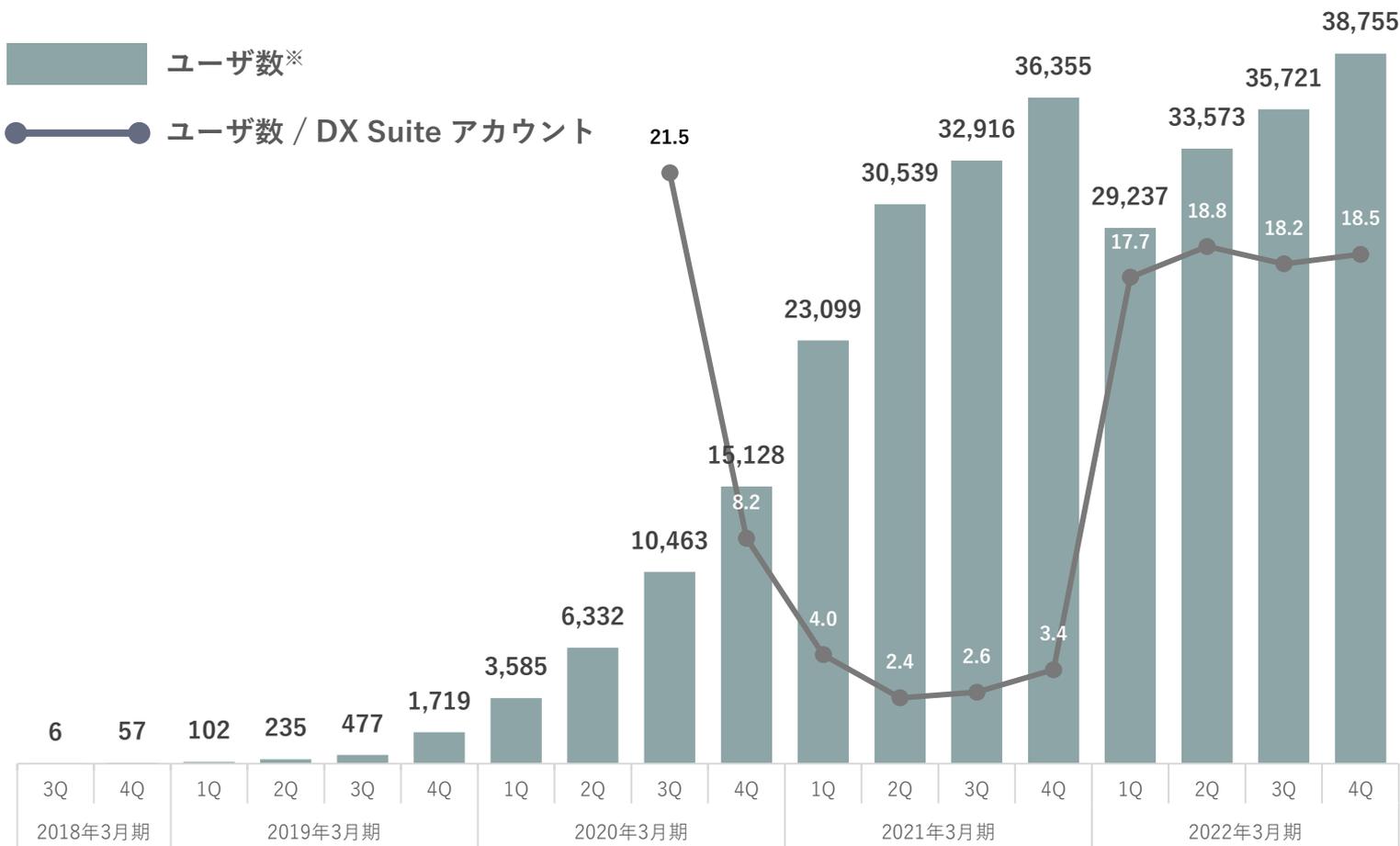


- 累計リクエスト数は29億回を突破。月平均リクエスト数は過去最高値（前四半期）を更新



※ 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

- ユーザ数は前四半期比+3,034、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

事業成長への取り組み

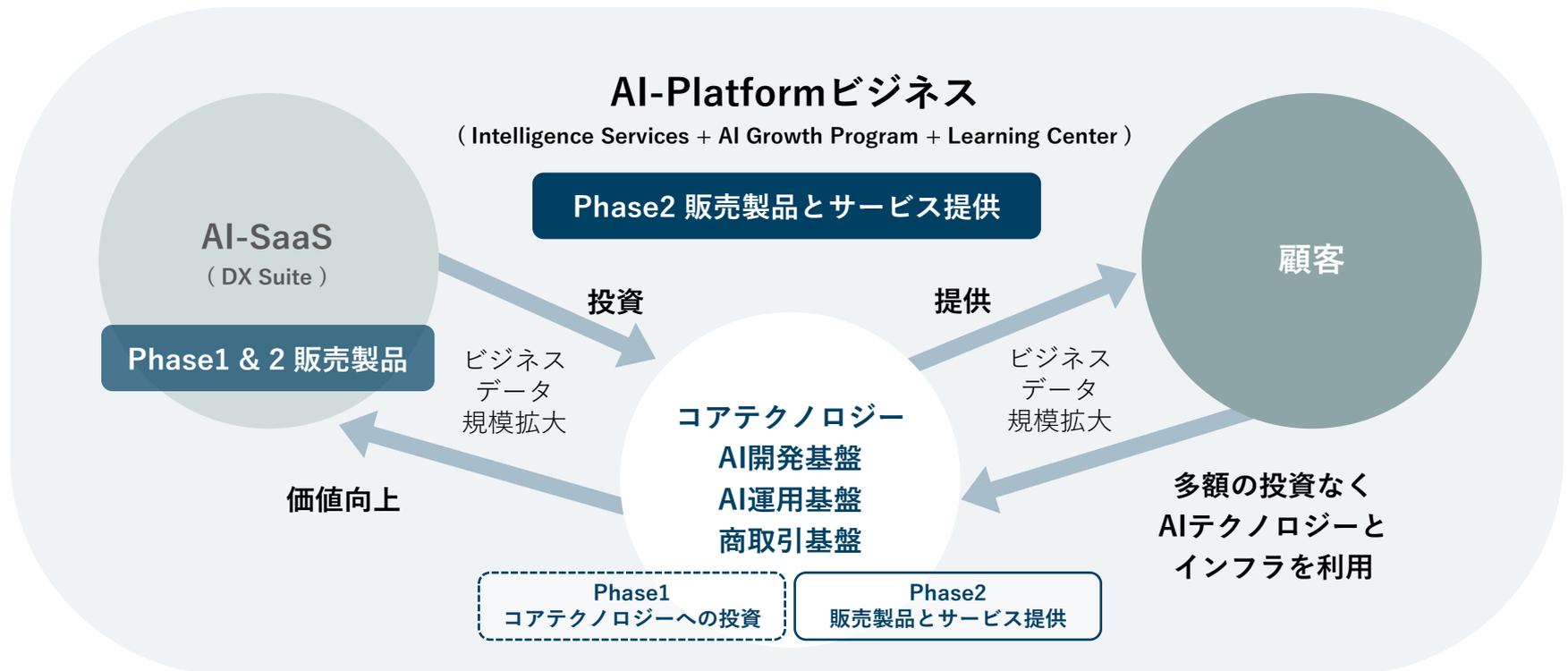
ビジネス構造の変化

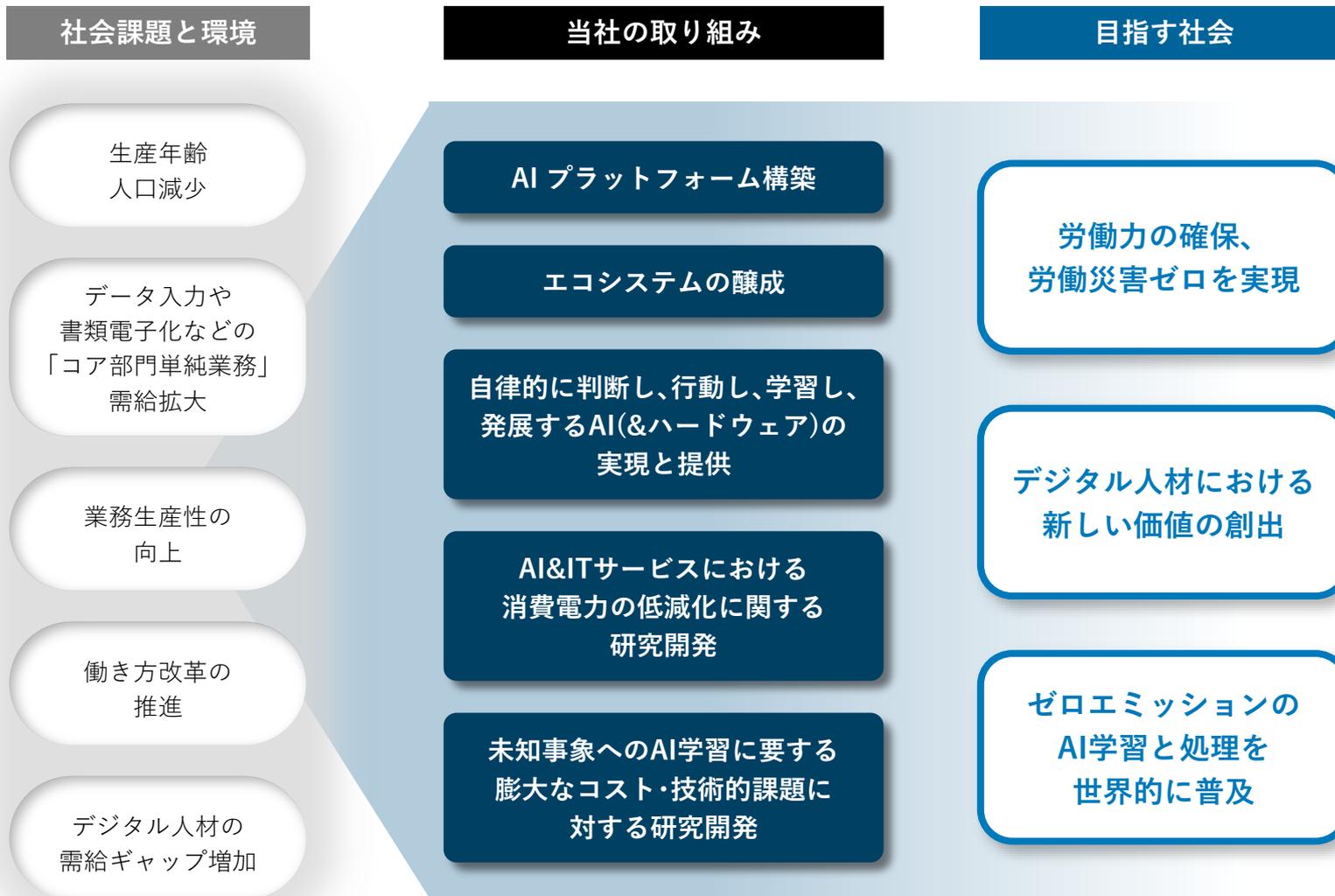
Phase1 AI-SaaS (2015年創業～)

自社開発のAI-SaaSサービスを提供し、広告費がかからない仕組みであるユニットエコノミクスとパートナー販売を戦略として、Phase2へ向けたコアテクノロジーとインフラへ投資。Phase1でも、その投資効果を「高精度化、高速化、安定化、低価格化」などのサービス利用メリットとして顧客還元し続けるAI inside Cycle (好循環のビジネスサイクル) がビジネスモデル

Phase2 AI-Platform (2021年～)

コアテクノロジーとインフラそのものをオープンに提供または販売し、積極的にAIの民主化・標準化を推進。多くのエコシステム参加者を募り、顧客企業や、その製品・サービスにAI inside Cycle を組み込み高度化すること、または新たなビジネスを生み出すことで、そのプラットフォーム利用料をいただくビジネスモデル





- 企業活動の一部のタスクを自動化するAIではなく、自律的に企業活動全体を最適化・自動化・運用する技術開発に取り組み、これらの先端技術を自律自動/ノーコード/ローコードで、誰もが簡単に利用できる形で提供し、事業拡大を推進

DX Suite	
361契約	2,232契約
57業界	78業界
55パートナー	104パートナー
AIリクエスト 3千万回超過	AIリクエスト 1.3億回超過
1.0万ユーザー	3.8万ユーザー
2019年12月 上場時点	2022年3月期 時点

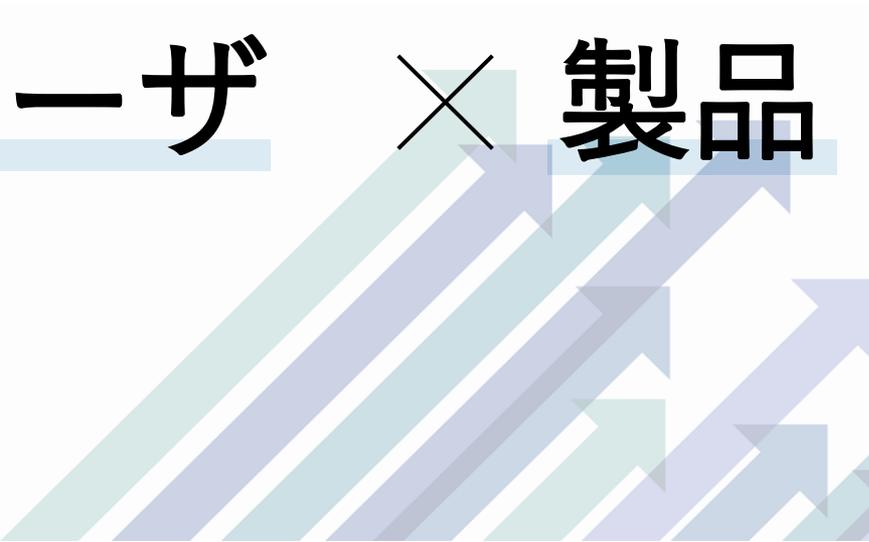
文字認識AIでビジネス成長



AI-Platformビジネスを拡大

- 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)を実現し、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等) により、事業成長を加速
 - 「契約数」・「ユーザ」= DX Suite・Learning Center の契約数やユーザ数
 - 「製品」= 現在はDX Suite・Learning Center の2製品。将来的にはLearning Center で作られたAIが組み込まれている他社製品やサービス数

契約数 × ユーザ × 製品



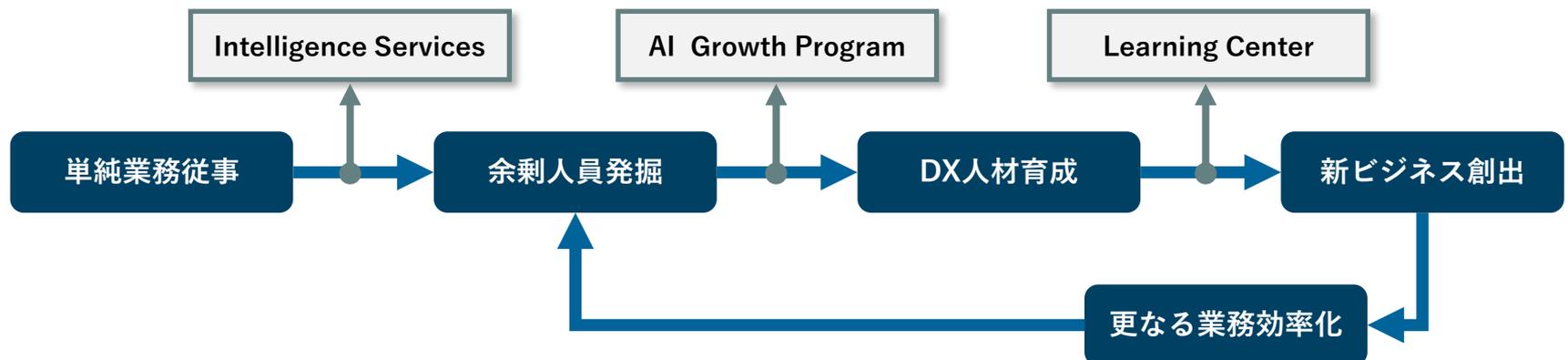
エンタープライズに対して「AI inside X 戦略」

- 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
- 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。AIの知見/新規ビジネス構築ノウハウ/AI inside ノーコードツールによるAI開発能力を取得するリスキリングを実施
- ユーザ自身で、新しいビジネスの創出や、企業活動全体の効率化を行っていただく

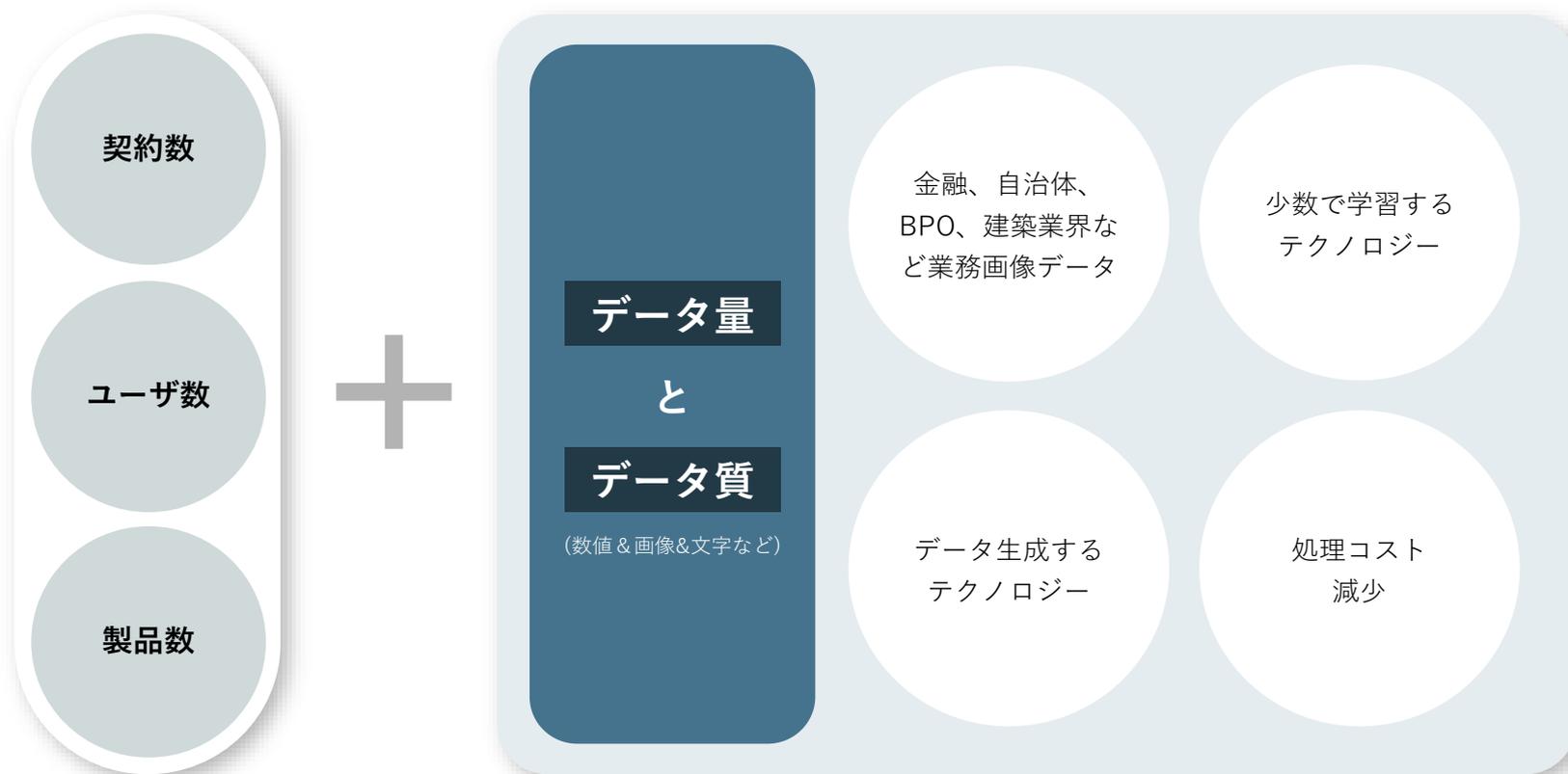
スモールビジネスに対して「メガワーカー 戦略」

- 当社 or エンタープライズで生み出されたAIを、マーケットプレイスを通じて、スモールビジネス にサービスとして提供する
- 結果として、少子高齢化社会において、巨大なAI労働力（メガワーカー）の確保を実現し、社会に貢献する

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



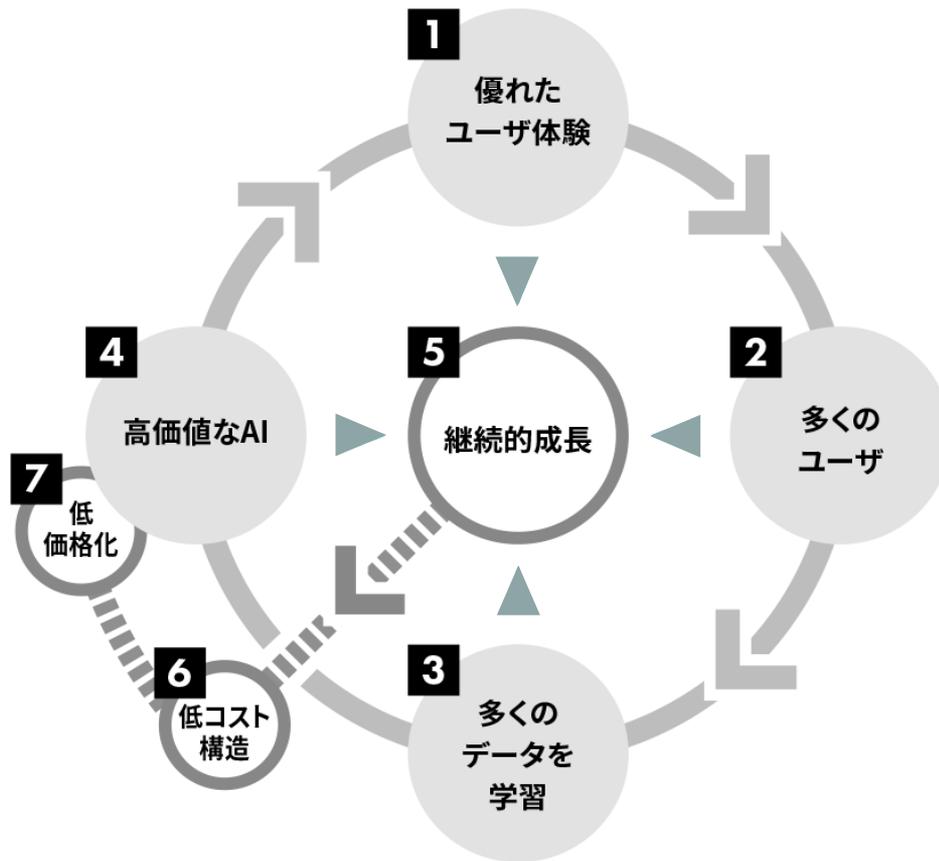
- AI-Platform として重要なやり取りであるデータの獲得と統合を積極的に推進し、大量のデータを保存し、実際の業務で流通するデータに活用することで、少ないデータ量で早くAIを学習。そのうえ、大きな課題となっている電力を大量に消費するAI処理デバイスのエネルギーや脱炭素問題を解決し、生産カーボンの削減ゼロエミッションを推進



事業成長への取り組み

Phase 1 AI-SaaS ビジネス

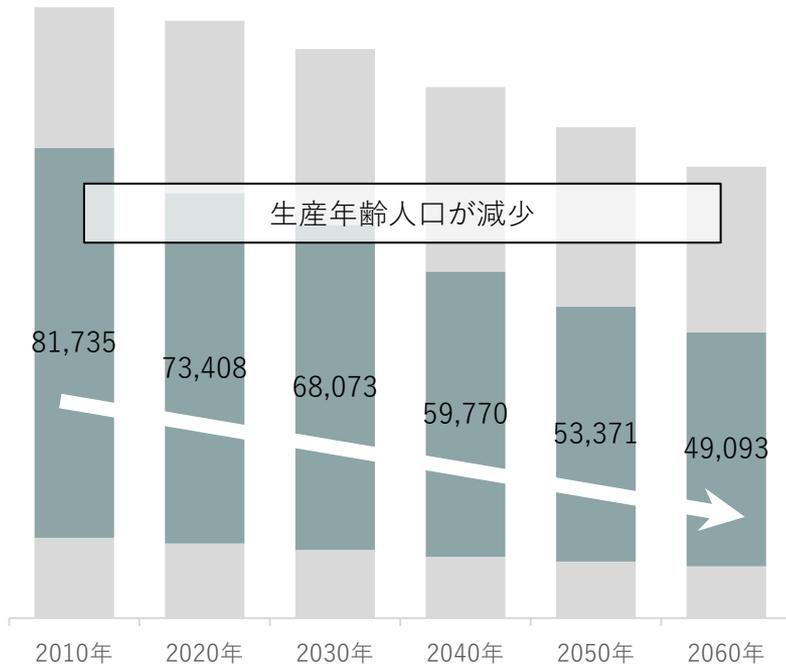
- 優れたユーザ体験を提供することで、多くのデータを学習し、高価値なAIを低価格で提供し続ける好循環のサイクル=AI inside Cycle。スケーラビリティがあり、社会にインパクトを与えることのできる当社の根幹のビジネスモデル



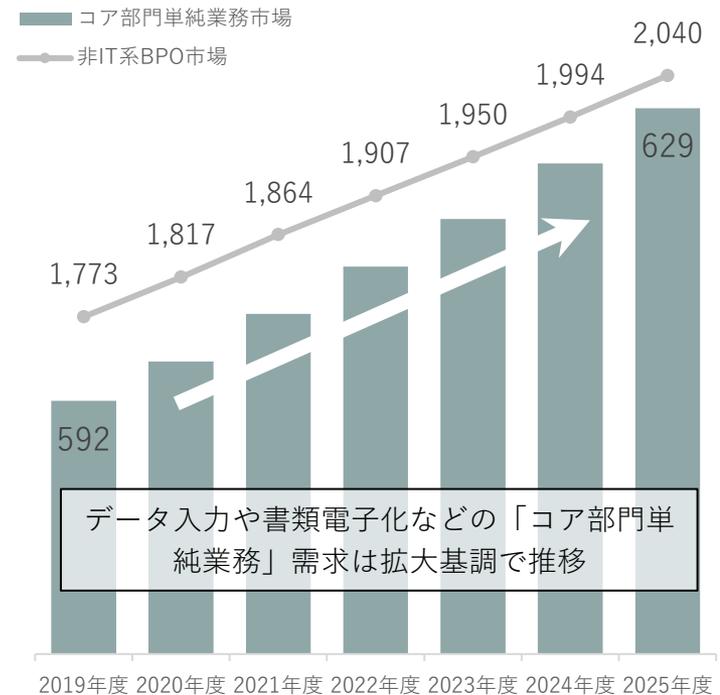
- 1 優れたユーザ体験は
- 2 多くのユーザに選ばれ
多くのユーザは多くのデータを生み出し
- 3 多くのデータを学習することで
- 4 より高価値なAIを生み出し
より優れたユーザ体験を生み出す
- 5 そのサイクルから継続的成長が生まれ
ビジネスが大規模化する
- 6 大規模化と共に生産の低コスト化が実現し
低価格化に繋がる
- 7 高価値なAIを低価格で、広く提供する

- ・ 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)



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)

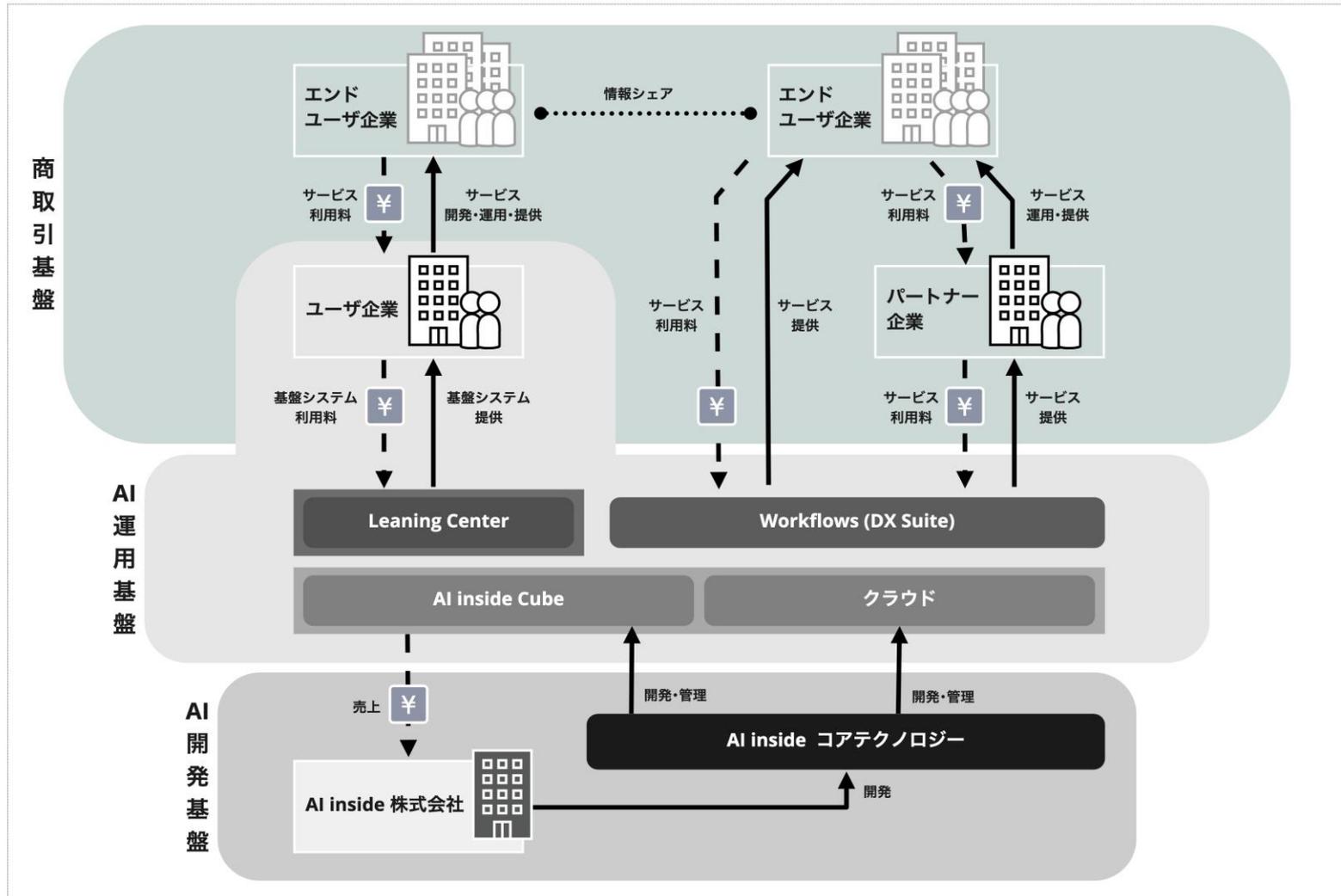


出典：総務省「平成29年情報通信白書」2015年までは総務省「国勢調査」(年齢不詳人口を除く)、2020年以降は国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(平成24年1月推計)」(出生中位・死亡中位推計)

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 inside Platform



AI insideが提供

事業成長への取り組み

Phase 2 AI-Platform ビジネス

- ・ 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

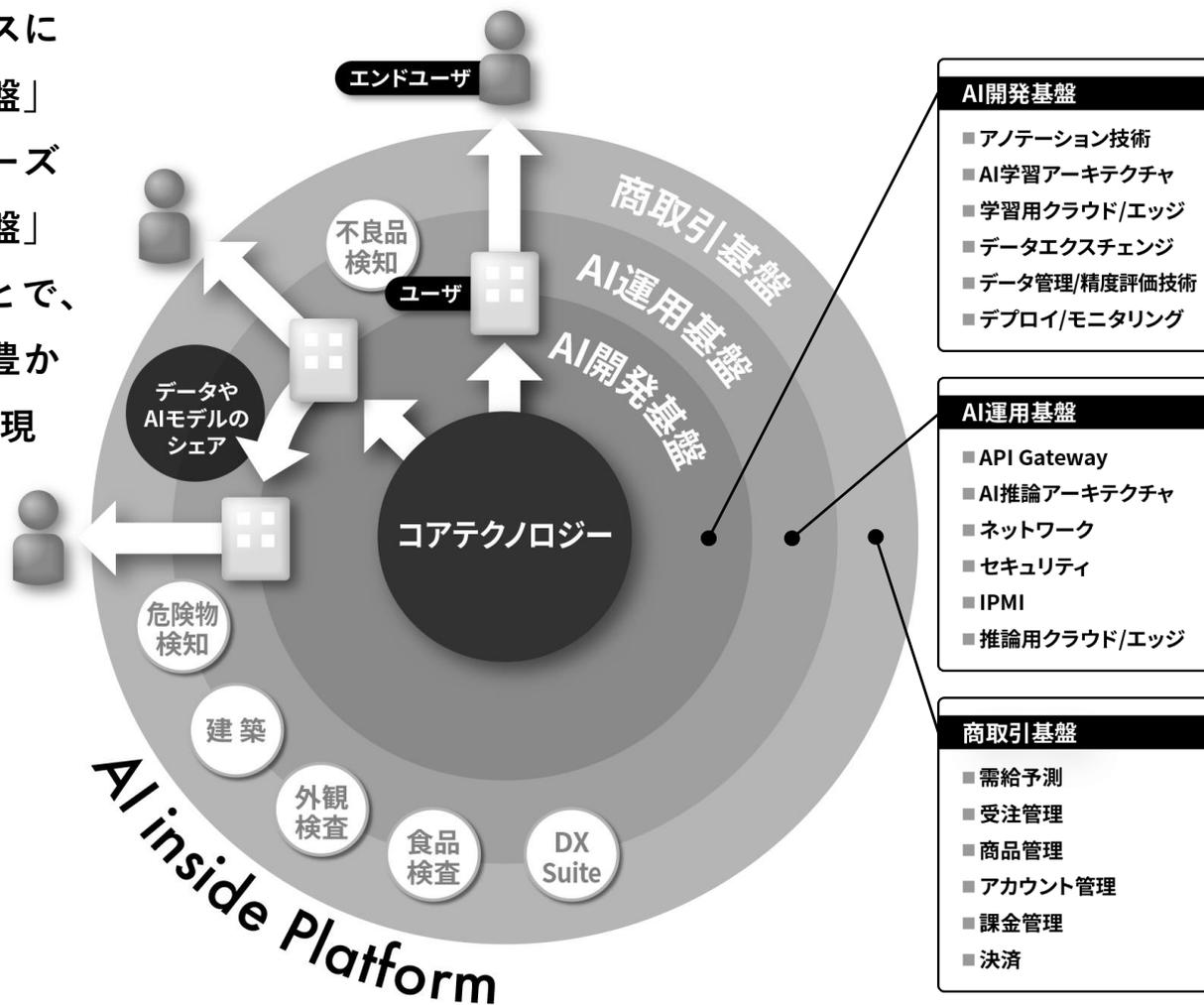


直感的な操作で、検出したい対象にスムーズにラベル付け。AIの学習準備を行えます。

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。

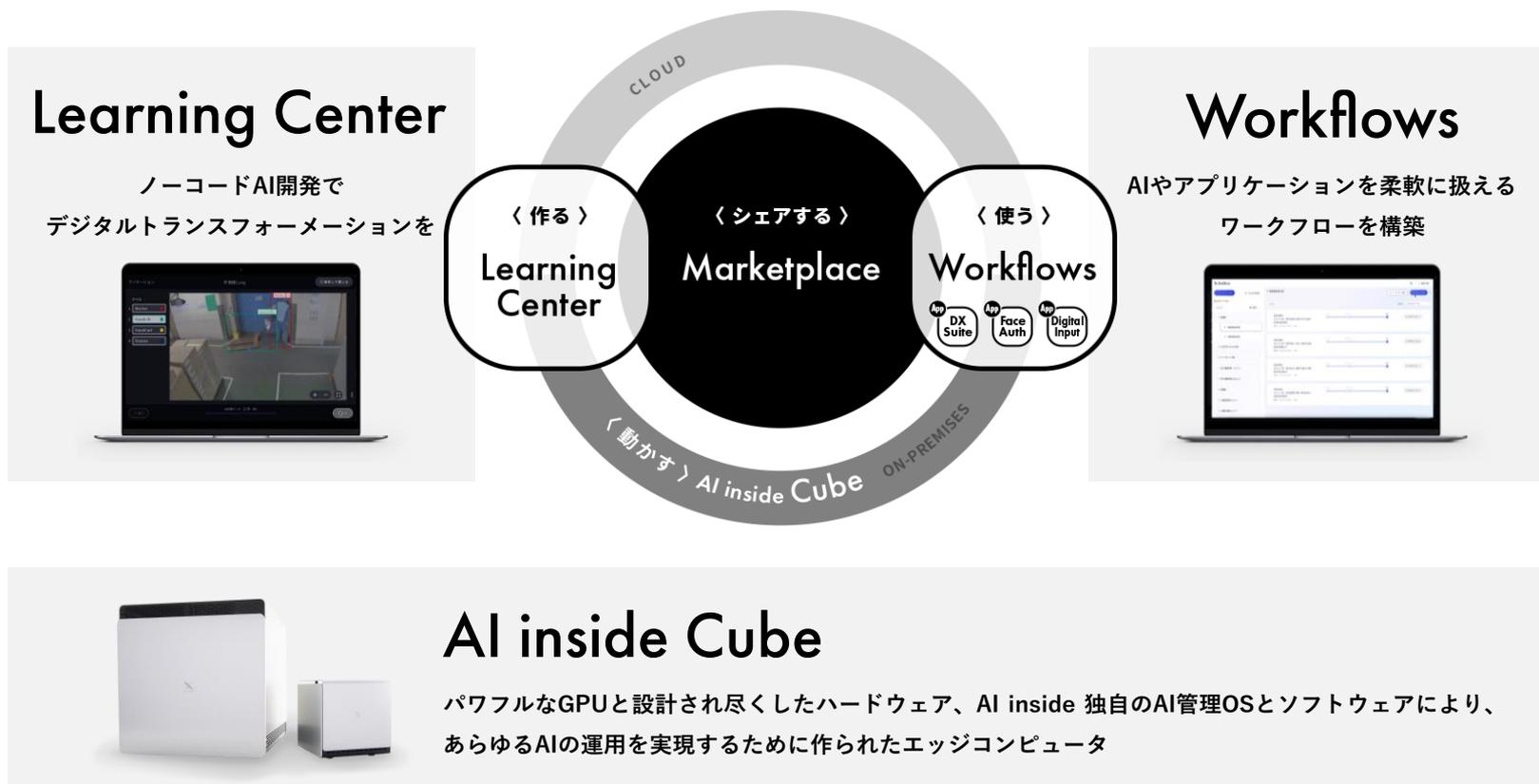
作ったAIモデルは、ワンクリックであらゆるシステムと連携可能なAPIとして指定の場所に配信されます。

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



Appendix

- 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



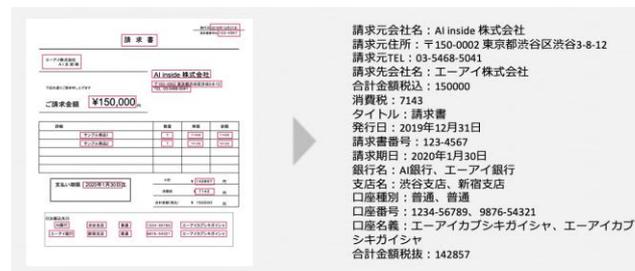
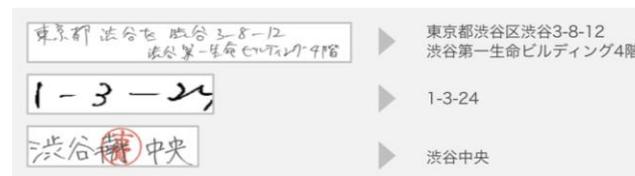
- ユーザ自身、または他のユーザや当社が作成したAI・アプリを柔軟に扱えるワークフローを構築

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。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。

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~

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 (22)

※ 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ものを使用

	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

- 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。

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月期は大きく減少しました。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に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。

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（p31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。

個人情報を含むデータを学習に用いるリスクについて

サービスを提供するにあたり、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。また、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、当社又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。

M&Aによる影響について

当社は、事業拡大を加速する有効な手段のひとつとして、当社に関連する事業のM & A戦略を検討していく方針ですが、買収後に偶発債務の発生や未認識債務の判明等、事前の調査で把握できなかった問題が生じた場合、また事業の展開等が計画通りに進まない場合、当社の経営成績及び財政に影響を与える可能性があります。加えて、直近のM & A取引の結果として、無形固定資産ののれんを計上する見込です。事業環境の変化等の事由により、のれんの経済価値が低下し、減損処理に至った場合、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：中長期



M & A実施に関しては、対象企業の財務・法務・事業等について事前にデューデリジェンスを行い、十分にリスクを吟味した上で決定いたします。また取得後においては、PMIを進め、実施後の事業進捗について社内で定期的なモニタリングを行った上で都度適切な施策を実行し、損失リスク発生回避に努めます。

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。

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。

- ・本資料は、本決算発表後である毎年6月（次回は2023年6月）を目途として開示を行う予定です。
- ・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。