



事業計画および成長可能性に関する事項

2023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

パーパス

AIで、人類の進化と
人々の幸福に貢献する

ビジョン

“AI” inside “X”

“X” = 「様々な環境」に、“AI” が溶け込むように実装され、
誰もが意識することなくAIの恩恵を受けられる豊かな社会を、私たちは目指します。

ミッション

AIテクノロジーの妥協なき追求により
非常識を常識に変え続ける

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	139人(2023年3月末時点)	
役員	代表取締役社長CEO	渡久地 択
	取締役CMO	前刀 禎明
	取締役CIO	鈴木 協一郎
	取締役CRO	岡田 和敏
	社外取締役	星 健一
	社外取締役 監査等委員	佐藤 孝幸
	社外取締役 監査等委員	加川 亘
	社外取締役 監査等委員	蔵元 左近
資本金	12億33百万円	
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	

※ 役員については本年6月23日開催予定の株主総会に付議予定

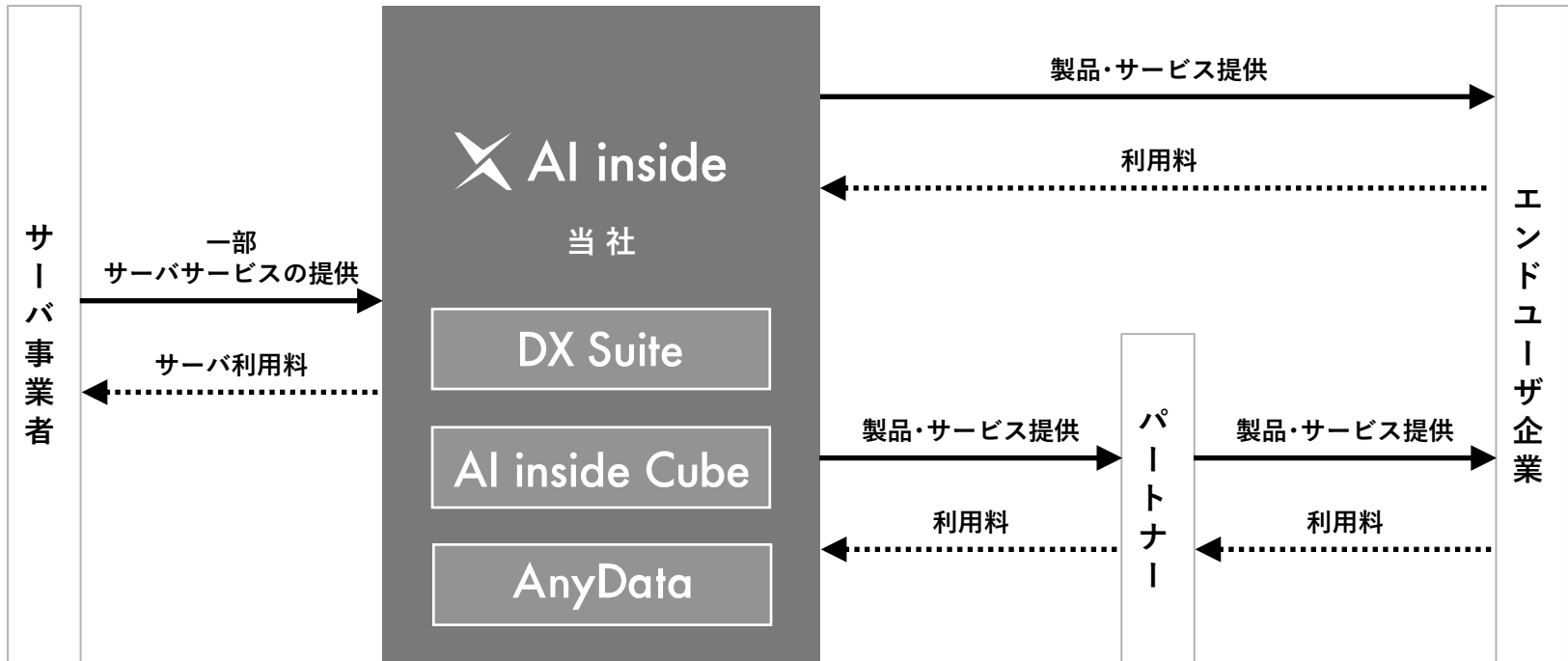


■ 2015.8 創業

■ 2019.12 東証マザーズ（現グロース）上場



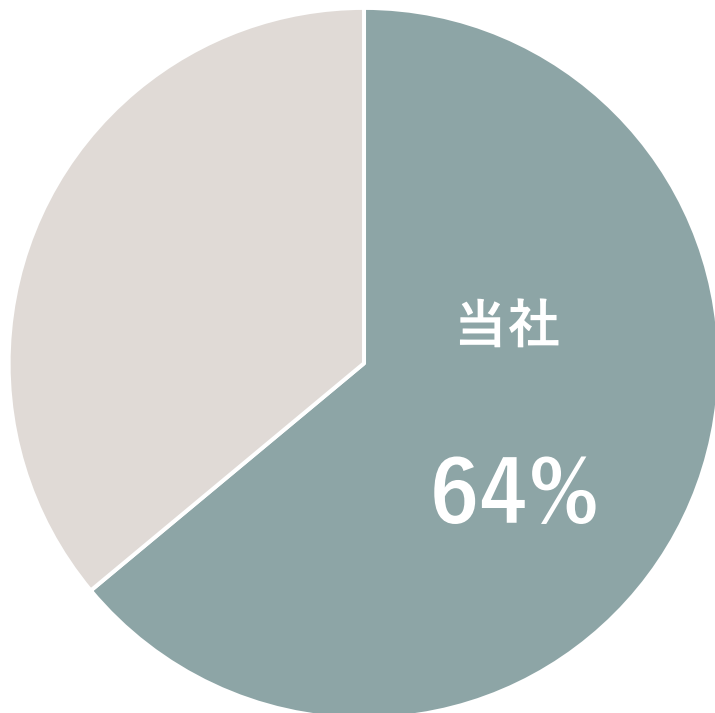
※ Learning CenterはAnyDataに統合



※ Learning CenterはAnyDataに統合

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）

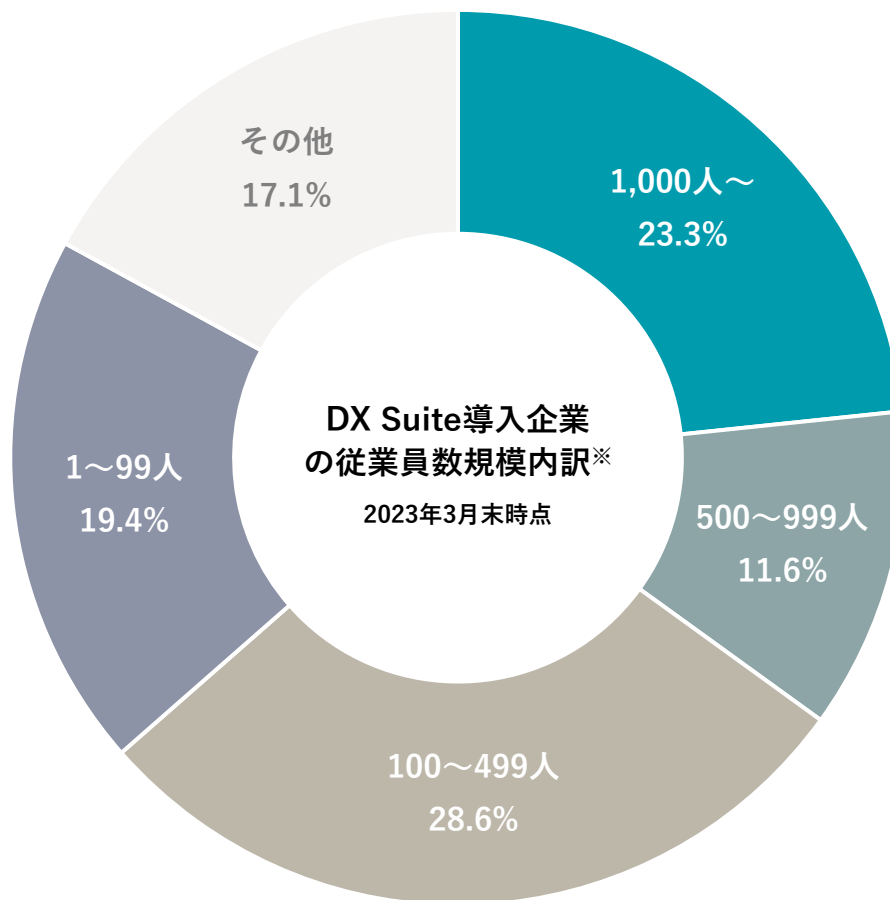
※ 当社以外の部分は、対象企業11社（当社除く）にデロイト トーマツ ミック研究所が推定した6社を加えた17社を含む

- 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
生活用品専門卸	業務用機械製造	コンテンツ制作・配信	金属探掘
家具・インテリア・雑貨	自動車部品製造	Eコマース	非金属探掘

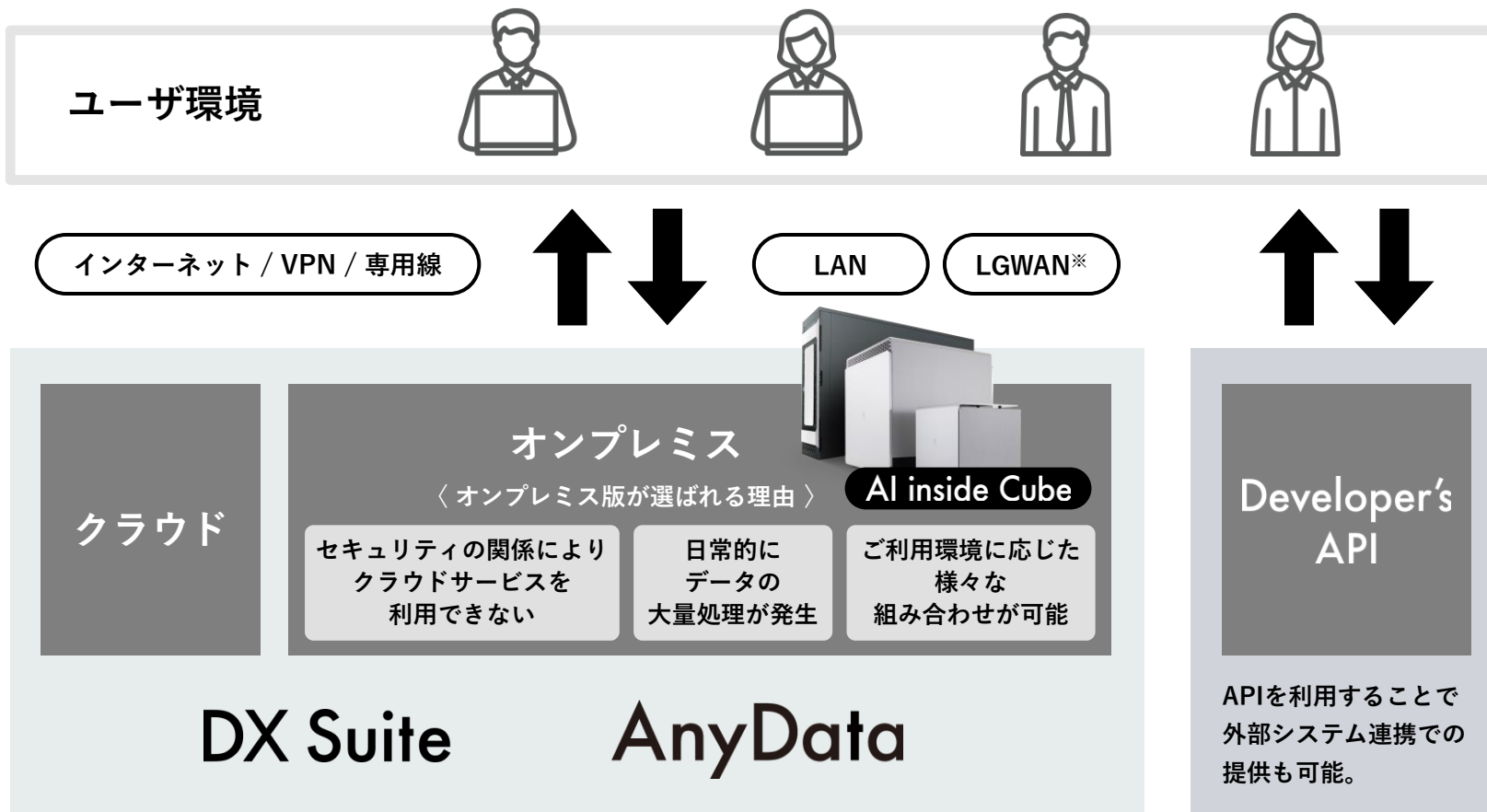
※ FORCASによる業界分類に、「地方自治体」を加えた84分類に基づき算出（2023年3月末時点）

- 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）どちらも提供が可能です。
APIを利用することで外部システムに連携された状態での提供も可能に。



※地方公共団体ユーザ向けにもサービスを提供しています。（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

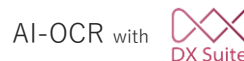
製品連携パートナー



東芝テック株式会社



NECネットエスアイ

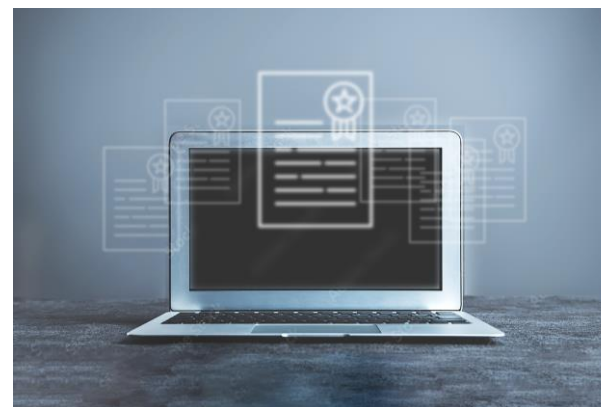


※ パートナー数 105社 (2023年3月末時点)



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
(12件の特許取得済み[2023年3月末現在])

業績・KPI推移

- コアテクノロジー（製品）において、ターゲット毎の重点施策に取り組むと同時に、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・運用基盤を提供
- AI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のワンストップ提供を通じて、AI Platform 事業の成長を加速

ターゲット	文字認識（DX Suite）	物体認識（Learning Center Vision） 分析/予測（Learning Center Forecast） AI Growth Program
<p>Enterprise</p> <p>AI inside X 戦略</p> <p>企業業務そのものを代替するAIパッケージサービス提供を目指す。企業活動の効率化を実現すると同時に、企業内人材リスクリングにも貢献</p> <p>生産性向上とともに、付加価値事業への転換を促進を意図</p>	<ul style="list-style-type: none"> • BPO業界 / 自治体を中心にAI利用回数が増加 • 販売連携・推進により顧客へAIソリューション提供と課題解決支援強化 <ul style="list-style-type: none"> - オンラインストレージサービス「Dropbox」と連携 • 取得したOmniscience社の技術を活用し、生命保険業界向けOCRソリューションの提供を開始 	<ul style="list-style-type: none"> • 注力業界（製造/建設/銀行等）を中心に、事例創出推進 • ターゲット（Enterprise）においてAI Growth Programの受講が進む
<p>SMB Micro Enterprise</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等を通じて提供</p> <p>巨大なAI労働力（メガワーカー）の確保と相互利用を実現</p>	<ul style="list-style-type: none"> • パートナー販売の強化（商材連携・販売・CSのノウハウ提供） • さらなるシェア拡大に向け、請求業務に関連する新製品を開発 • 新製品「AnyData」を申込受付開始。第一弾は、電子帳簿保存法に対応した機能を提供。順次機能追加を実施 	<div style="text-align: center;">  <p>汎用サービスとして展開</p> </div>

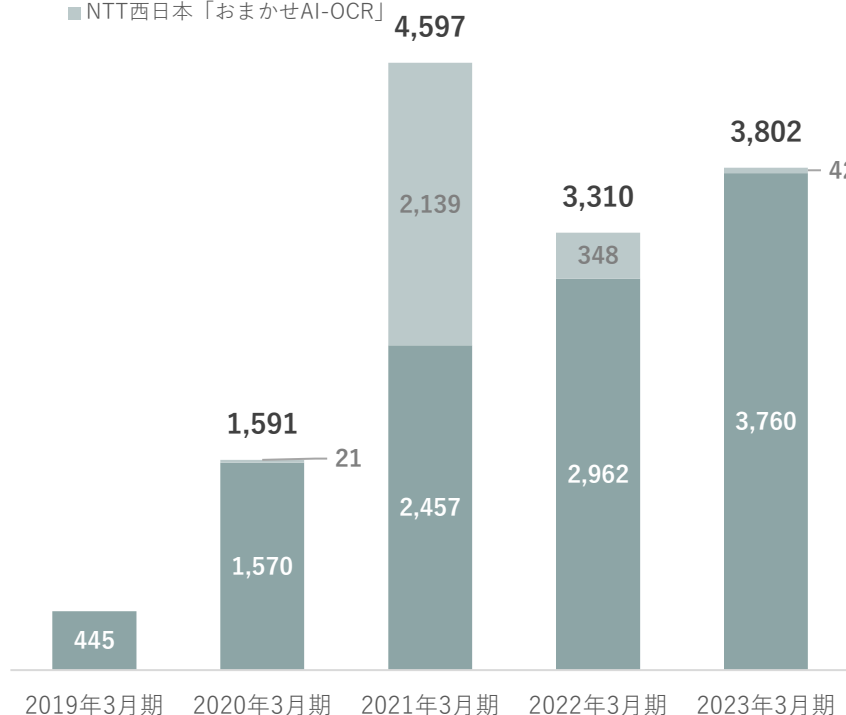
- 上場以降、営業赤字を解消し、組織拡充及び開発投資を継続しながらも着実に営業利益を創出
- 売上高は、契約数の堅調な伸びやリクエスト数の高い伸長に加え、aiforce社の事業統合により増加
- 営業利益は事業統合や成長投資によるコスト増により前年同期比では減少。ただし、期初計画からは上振れて着地

売上高の推移 (百万円)

営業利益の推移 (百万円)

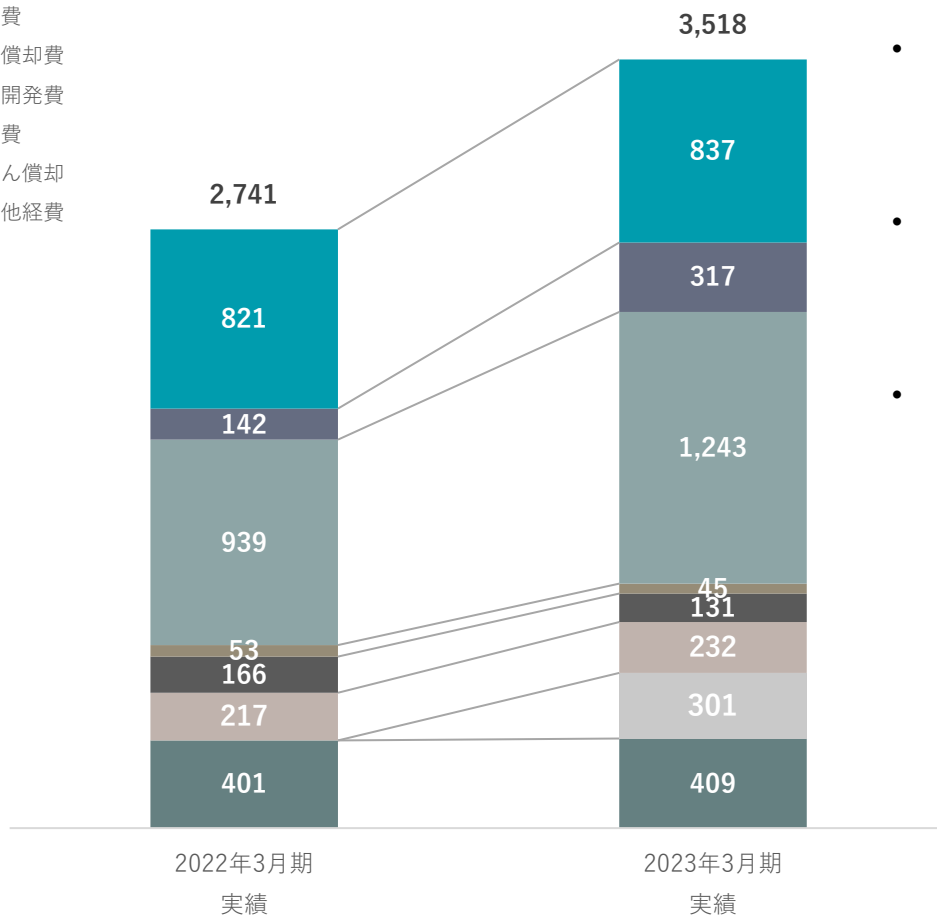
■ 上記以外の売上高

■ NTT西日本「おまかせAI-OCR」



(百万円)

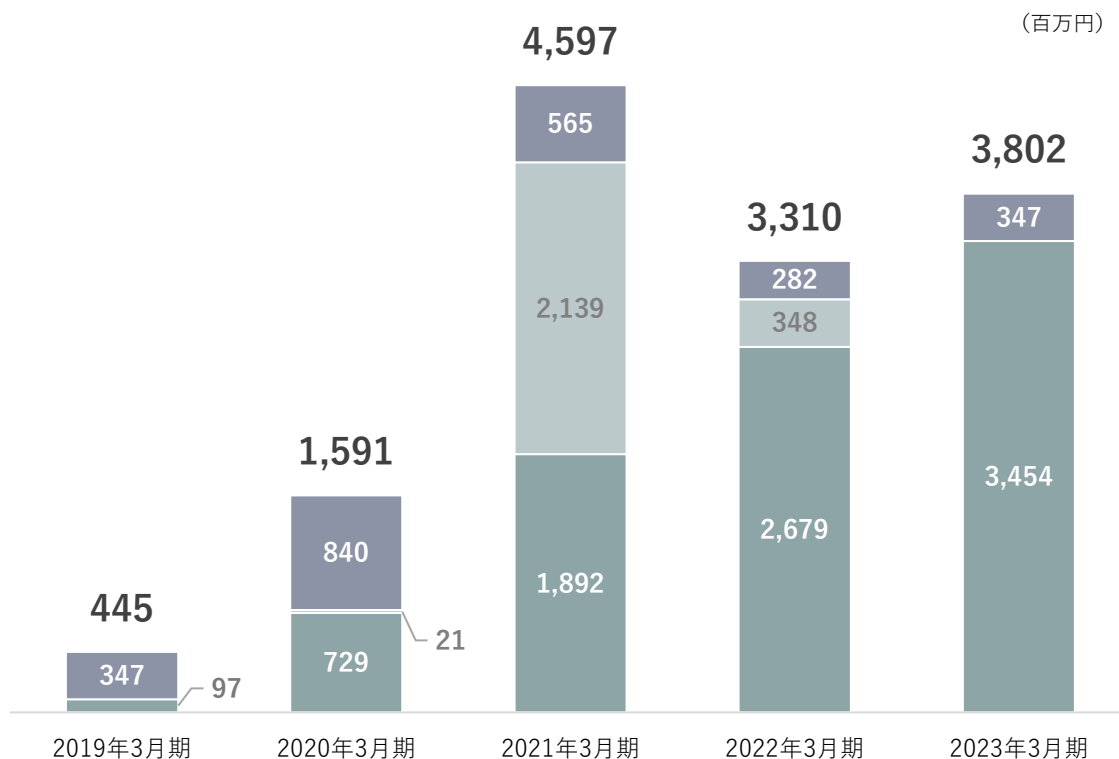
- 売上原価
- 業務委託料
- 人件費
- 減価償却費
- 研究開発費
- 通信費
- のれん償却
- その他経費



- 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
- AI処理効率化による運用コスト改善等により、売上原価率は前年同期比で減少
- aiforce社との事業統合、Omniscience社の技術取得、および成長投資により、人件費・業務委託料・のれん償却が増加

- 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

リカーリング・セリング型売上の推移



セリング型売上

特定の取引毎に計上される
収益形態

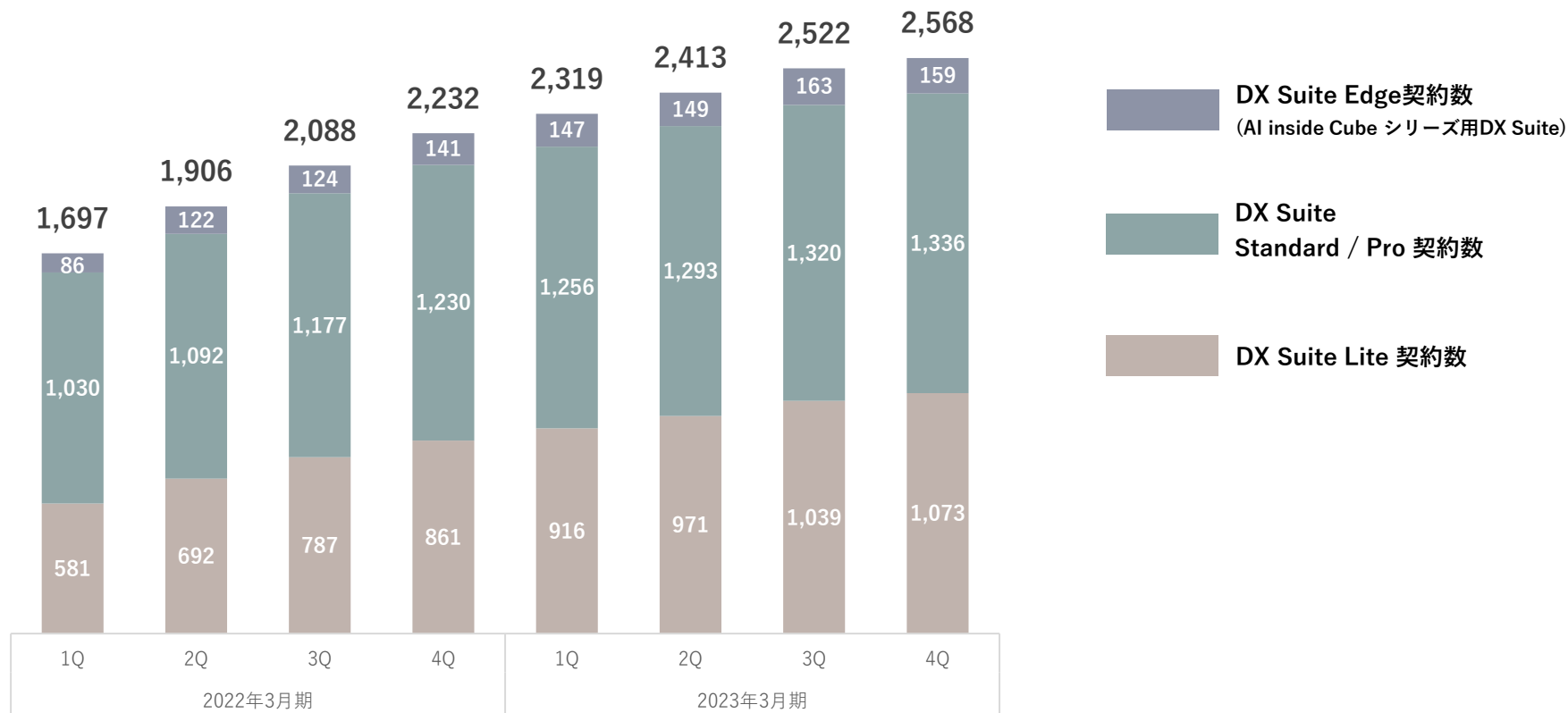
リカーリング型売上

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

※ 2023年3月期よりリカーリング売上高は合算したものを表示

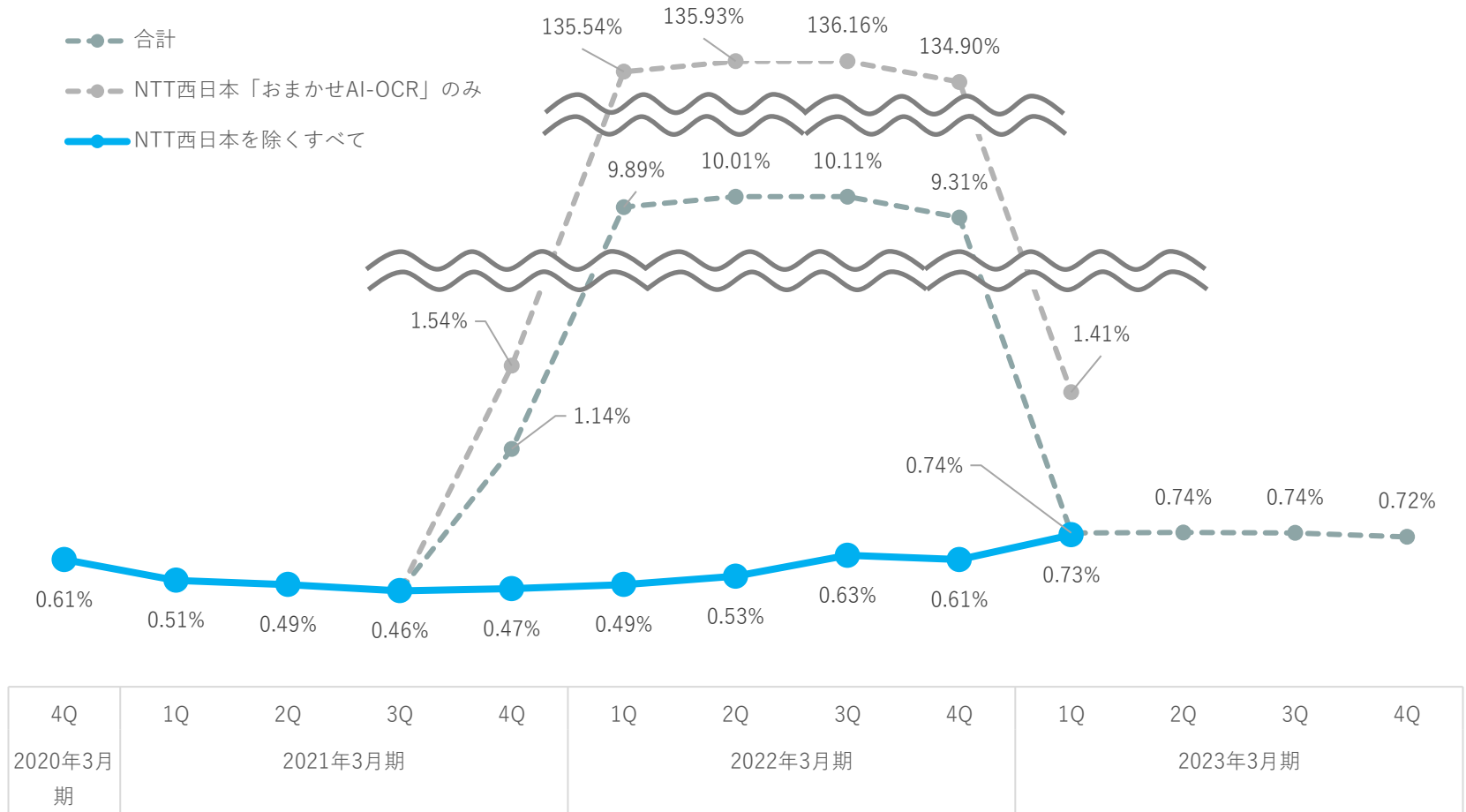
- 契約数は前年同期比+15.0%の2,568契約



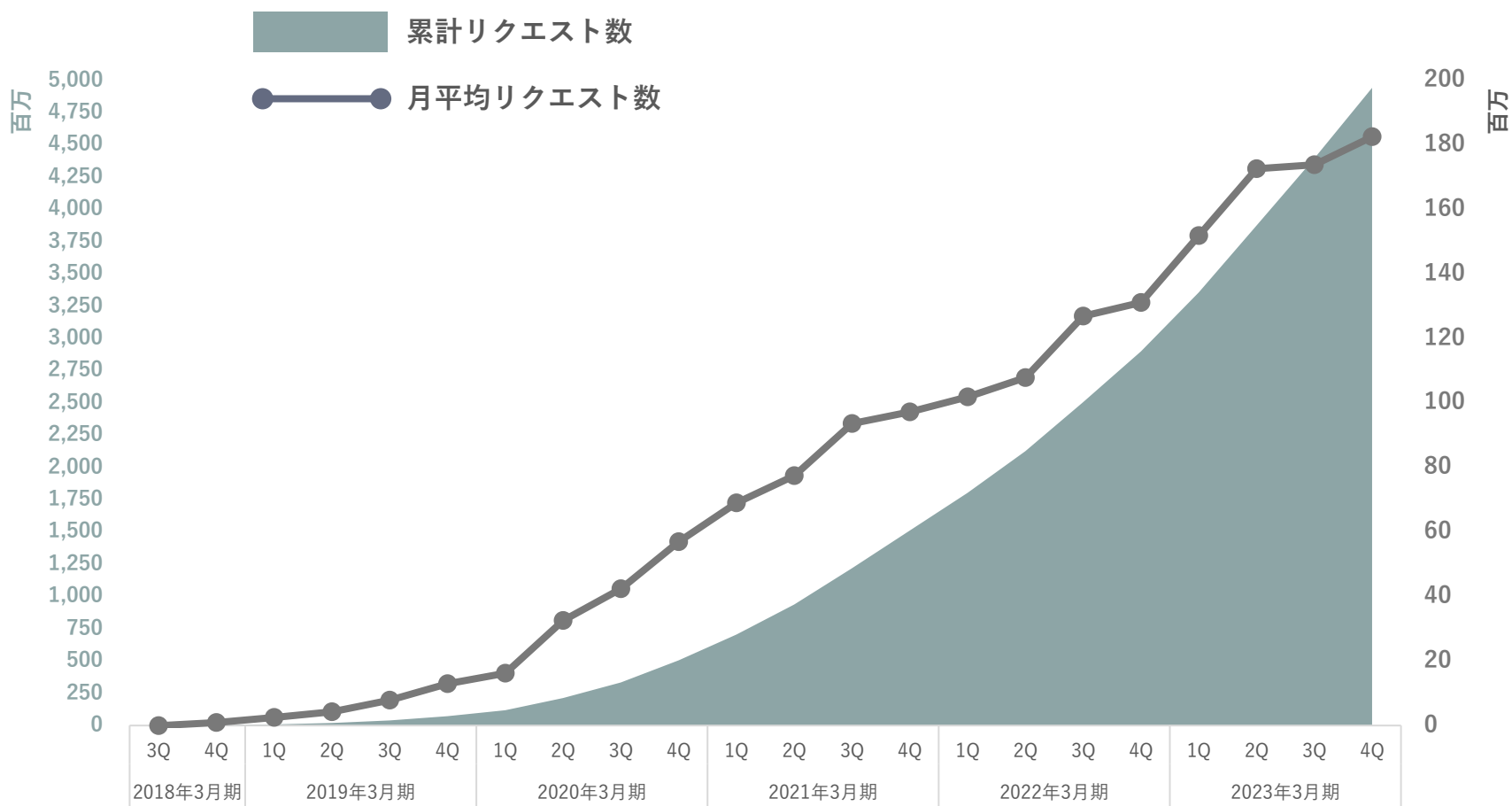
※ パートナーが提供しているOEM製品等のプランを含む

※ 2022年3月期以前の契約数推移については、appendix.「DX Suite 各プランの契約推移」をご参照

- NTT西日本「おまかせAI-OCR」の影響を除いた解約率は低水準で推移

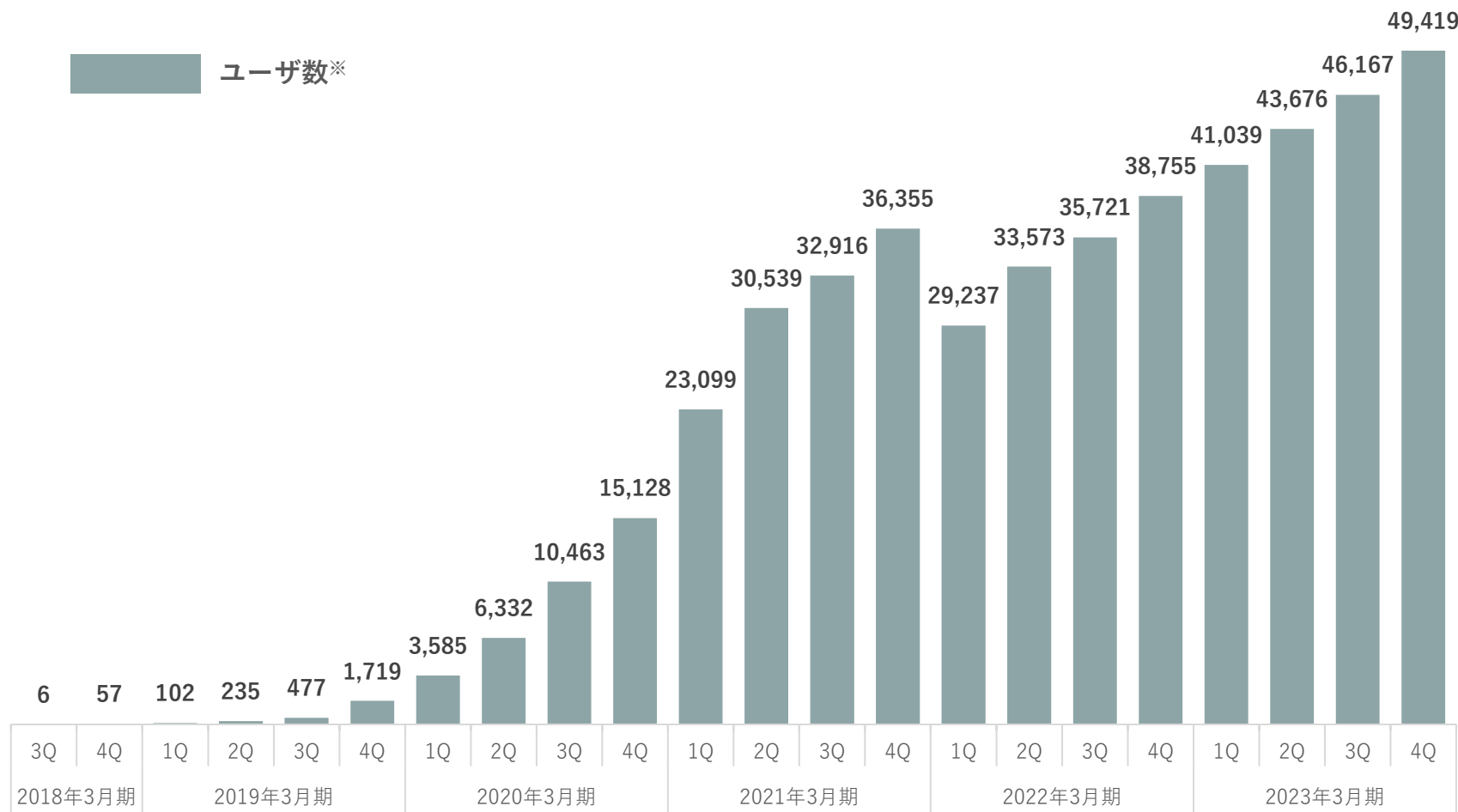


- 累計リクエスト数は49億回を突破。月平均リクエスト数は、前四半期と同様に高い水準を維持



※ 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

- ユーザ数は前年同期比+27.5%と堅調な伸び



※ 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ず

事業成長への取り組み

企業の質の変化

Phase1. 2015-

AI SaaS 企業として

ワンソリューション・サービス提供

AI-SaaSサービスを開発・提供し、パートナー戦略を中心に販売。製品の体験価値を高めるアップデートのため、コアテクノロジーへの投資を続ける。

Phase2. 2021-

AI Platform 企業として

複合ソリューション・インフラ提供

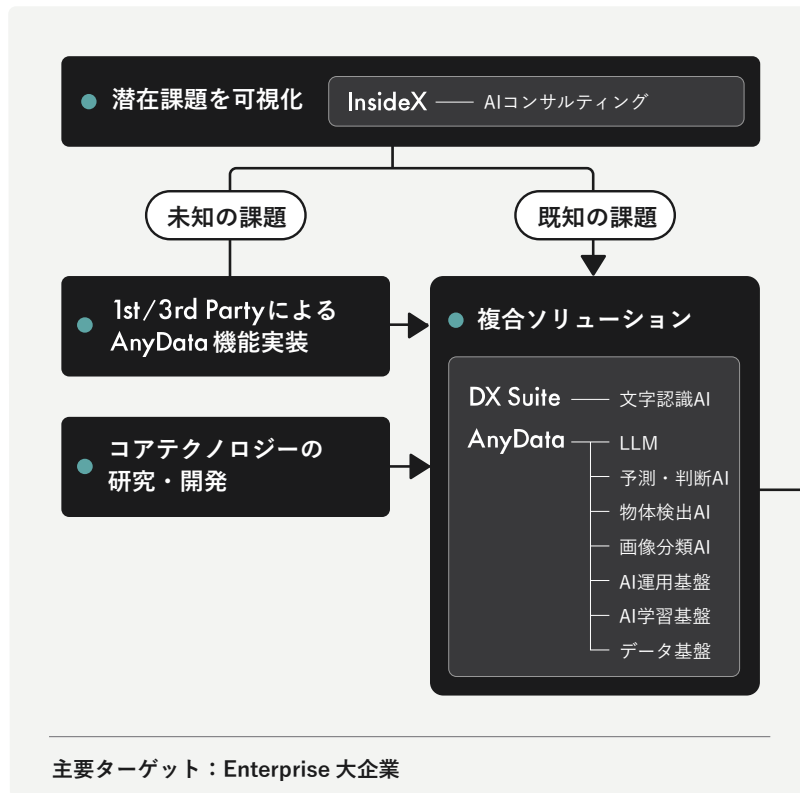
コアテクノロジーをパブリッククラウドとして解放。パートナーと共にサービスを創出し、あらゆる社会課題をAIで解決する世界を目指す。



経営戦略

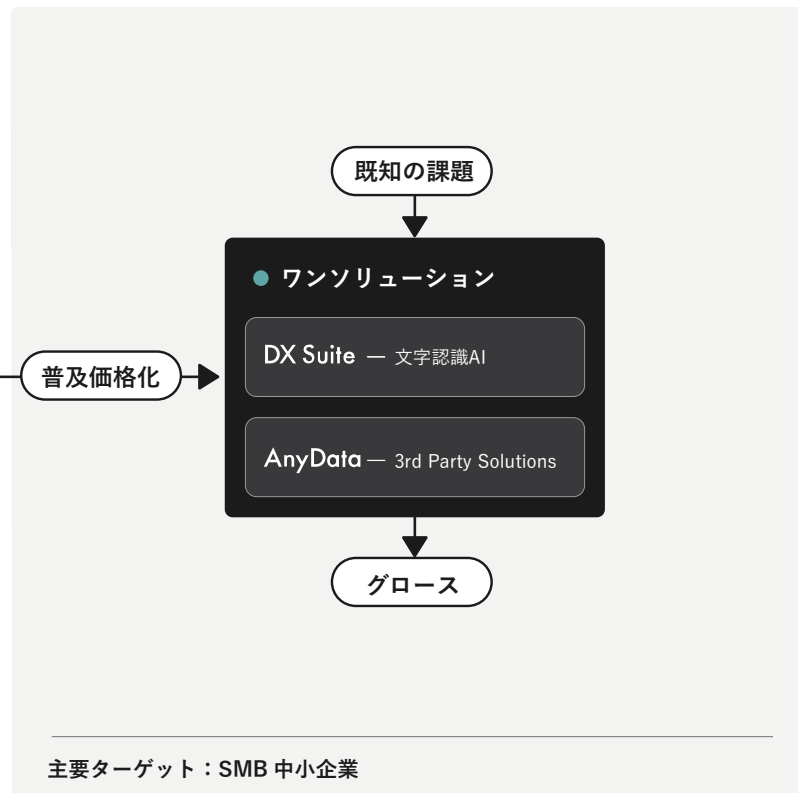
Problem-Solution Fit

顧客や社会が持つ潜在課題をエンタープライズ企業のパートナーと見出し、高付加価値の複合AIソリューションを提供。



Product-Market Fit

当社またはエンタープライズ企業との取り組みで産み出されたAIソリューションを、中小企業に向けて提供。

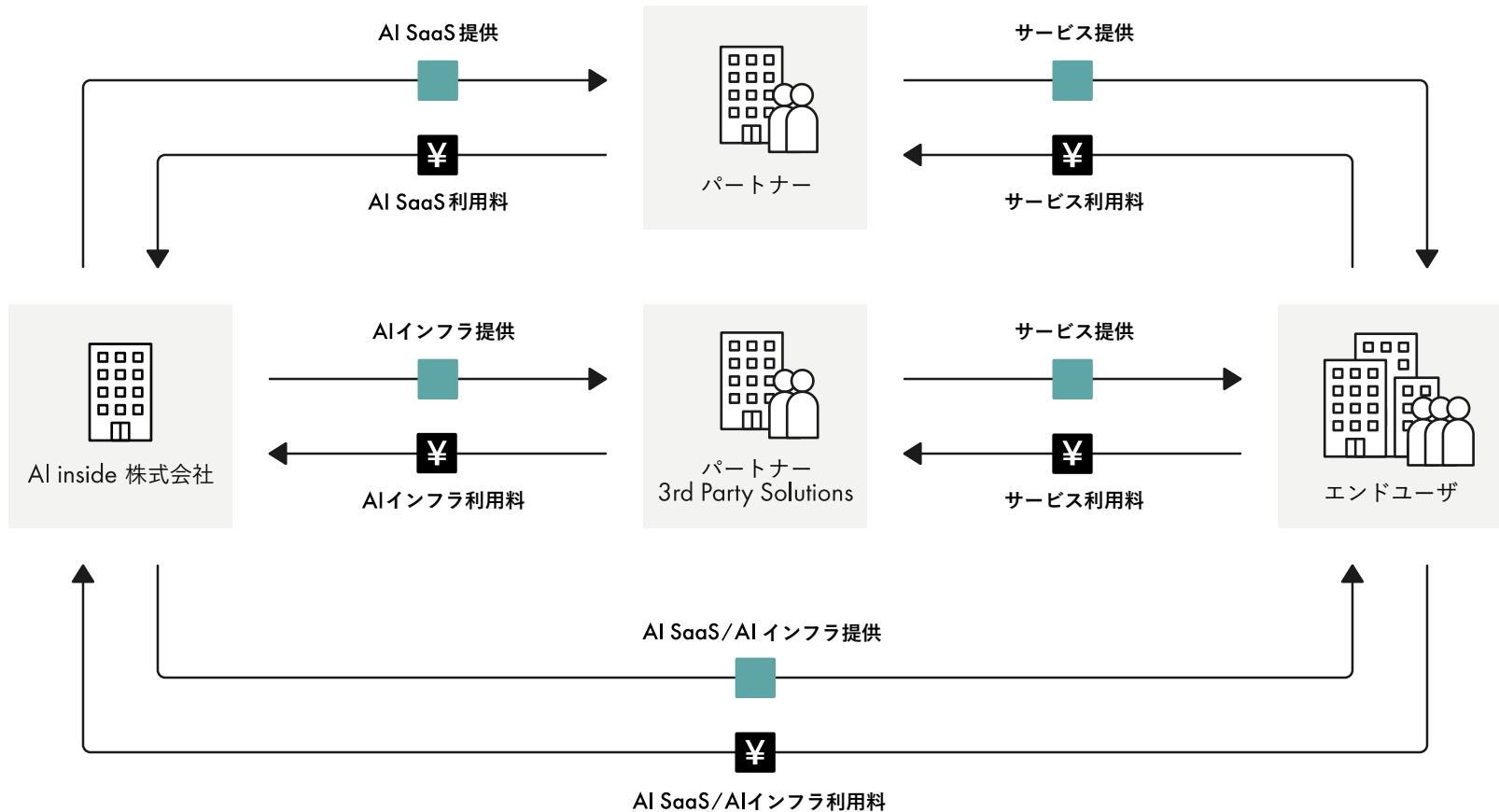


製品開発

- ・ Multimodal AI ・ Autonomous AI ・ Generative AI ・ LLM（大規模言語モデル）の開発に取り組み、高付加価値のAIインフラ=データ基盤・学習基盤・運用基盤（AnyData）を提供
- ・ パートナー・顧客のインフラ利用を拡大し、効率的な事業のスケールを実現

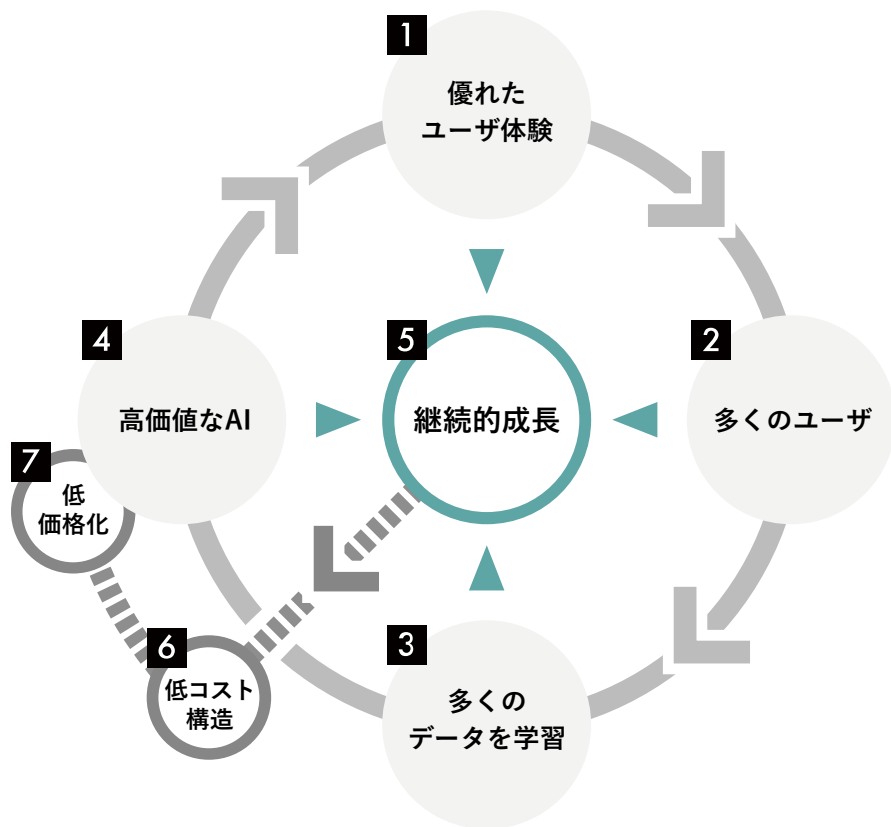


パートナーと共にスケールするビジネスモデル



継続的成長をドライブするAI inside Cycle

・誰もがAIの恩恵を受けられる豊かな社会を実現するため、継続的に価値がスケールし続ける好循環サイクル



- 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



契約数

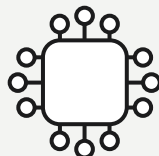
製品の契約数



製品数

1st Party : DX Suite ・ AnyData の 2 製品

※将来的には当社AIインフラを組み込んだ3rd Partyを含む

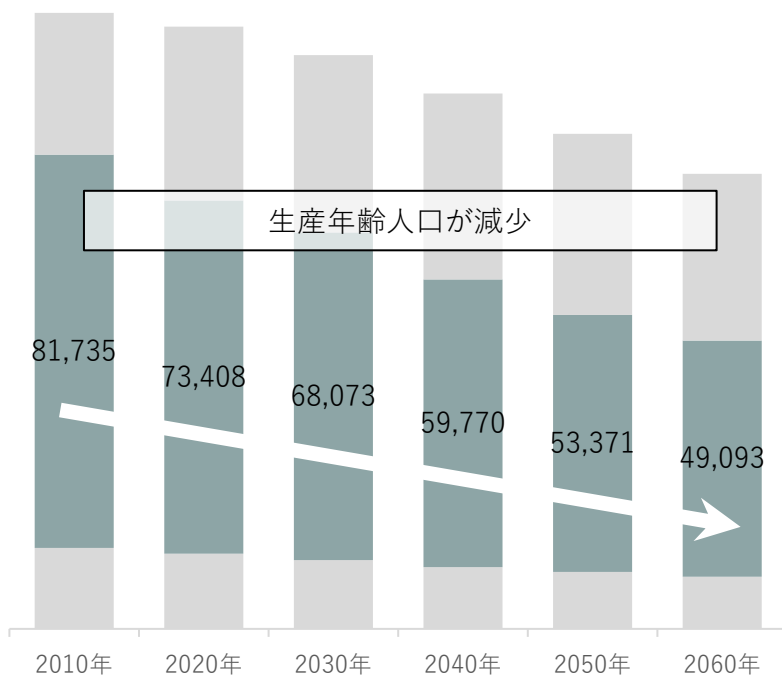


AI利用回数

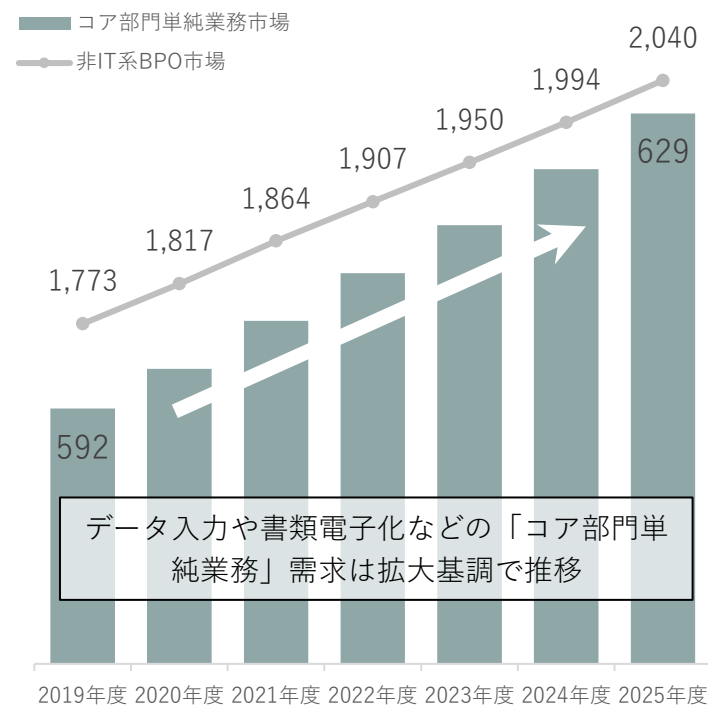
1st / 3rd Party 製品から発生するAIの利用回数

- ・ 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』

- 売上高は、DX Suiteの堅調な伸びに加え、付加価値の高い複合AIソリューション提供の進捗等により、前期比+18.3%の増収を見込む
- 営業利益は、成長投資を継続しながらも生産性向上を実現し、のれん償却後も通期黒字維持を見込む

(百万円)	2023年3月期	2024年3月期 業績予想	対前年 増減率
売上高	3,802	4,500	18.3%
営業利益	283 (のれん償却前 585)	185 (のれん償却前 514)	△34.6% (△12.0%)
経常利益	279	168	△39.6%
当期純利益または 当期純損失 (△)	△518	10	-

※ 業績予想の詳細な内容は[コチラ](#)をご参照ください。

Appendix

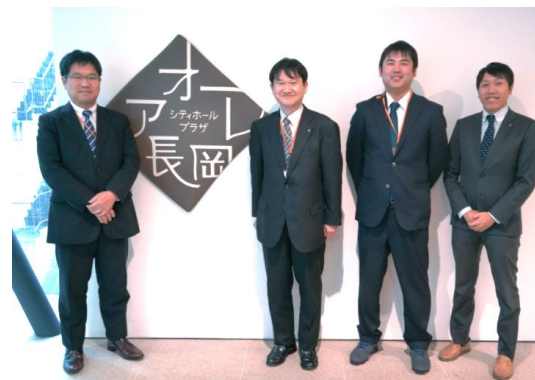
日本生命保険相互会社



DX Suiteをオンプレミス (AI inside Cube) で導入し、金融機関窓口販売商品の新契約受付業務において、**約40～50%の事務コスト削減**を実現しました。

申込書をはじめとした、受付書類の情報を全て**デジタル化**することが可能になったため、ヒトが目目で点検していた項目をシステムによって**自動点検**することが出来るようになり、効率的な事務処理体制を構築できました。

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/>

SCSKサービスウェア株式会社



新型コロナワクチン接種時に発生する**手書きの予診票**をデータ化するBPO事業において、一日あたり**1万3,000件**を超え、月間で最大で**40万枚**の帳票を読み取る、非常に大規模なデータ化業務に導入しました。手書き文字をより正確に読み取れることと、セキュアな運用を求めており、その両方が実現できたことが決め手です。人的リソースコストは**約40%削減**、全体的なコストは8~9%ほど削減できました。

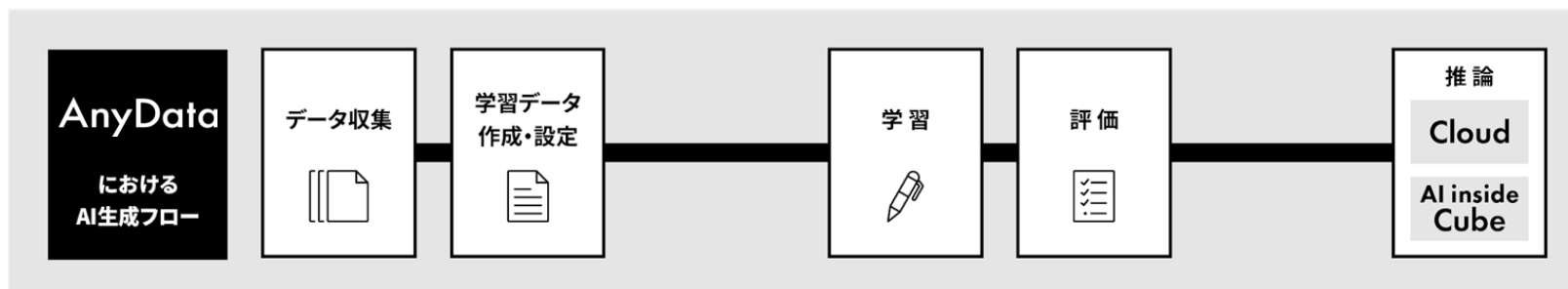
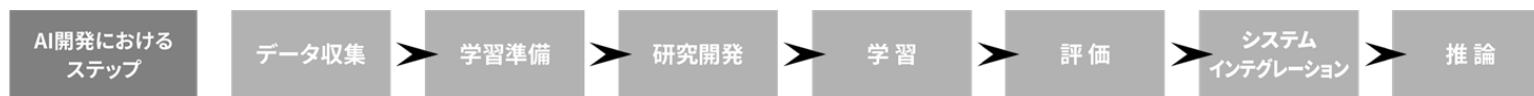
※表示している事例は一部です。掲載していない事例集はこちらからお読みいただけます → <https://dx-suite.com/casestudy/>

日本通運株式会社



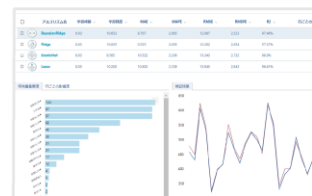
日本各地の拠点の**事務作業を効率化・自動化**を目的に**全社的**に導入しました。トラックドライバーの運転日報とアルバイト勤務日報を対象に、月平均で**450件**の帳票を事務社員が手入力していたデータ化業務を**自動化**しました。順次、各拠点に導入を進めており、既に**全国93拠点**に導入済み、**年換算で6万時間弱を削減**できている計算です。

あらゆる企業・団体のAIの内製化を低コスト・短期間で実現し、
 ビジネス変革を支援するノーコードAI開発・運用プラットフォーム。
 非エンジニアでも簡単に操作できるUIにより、高精度なAIモデルが自動生成されます。



画像認識・物体検知

自社のビジネスにフィットした高精度な画像認識・物体検知のAIモデルを簡単に自動生成。



ビジネスデータ解析

専門家でもなくとも、ブラウザのクリック操作だけでAIで予測や判断を行なえるビジネスAIツール。

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

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	2023年3月期
流動資産	342,465	922,222	2,775,523	5,654,495	5,074,335	4,047,749
固定資産	50,000	44,427	232,333	1,816,409	1,773,935	2,627,728
総資産	392,465	966,649	3,007,856	7,470,904	6,848,271	6,675,478
流動負債	78,589	361,439	694,097	3,265,616	2,114,206	2,252,907
固定負債	-	-	7,971	1,851	3,180	68,363
負債合計	78,589	361,439	702,068	3,267,468	2,117,386	2,321,271
純資産	313,875	605,210	2,305,788	4,203,436	4,730,885	4,354,207

※ 有価証券報告書・決算短信に基づく

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	2023年3月期
売上高	279,435	445,264	1,591,454	4,597,295	3,310,744	3,802,642
リカーリング売上高	-	97,423	750,891	4,031,981	3,027,780	3,454,920
セリング売上高	-	347,840	840,563	565,313	282,963	347,722
売上原価	179,534	84,145	122,187	301,401	821,149	837,621
売上総利益	99,901	361,119	1,469,267	4,295,893	2,489,595	2,965,020
販売費及び一般管理費	411,308	542,607	1,036,969	1,935,260	1,920,210	2,681,351
営業利益または営業損失	△311,407	△181,488	432,298	2,360,632	569,384	283,668
経常利益または経常損失	△311,479	△182,914	409,000	2,339,197	563,893	279,482
当期純利益または当期純損失	△340,533	△183,865	419,981	1,660,567	411,703	△518,524
従業員推移 (外、平均臨時雇用者数)	30 (4)	36 (9)	67 (12)	102 (18)	116 (22)	139

※ 有価証券報告書・決算短信に基づく

※ 2023年3月期の従業員推移は、有価証券報告書提出前の2023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				2023年3月期			
	3Q	4Q	1Q	2Q	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	2,319	2,413	2,522	2,568
DX Suite Edge (AI inside Cube シリーズ用 DX Suite)	24	33	75	79	85	87	86	122	124	141	147	149	163	159
DX Suite Pro + DX Suite Standard	486	667	748	819	900	947	1,030	1,092	1,177	1,230	1,256	1,293	1,320	1,336
DX Suite Lite	-	1,173	5,000	11,202	11,235	9,596	581	692	787	861	916	971	1,039	1,073
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

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

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

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（p. 28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。

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。

aiforce社

2022年5月2日に吸収合併した、株式会社 aiforce solutionsの略称。
(詳細は[コチラ](#)をご参照ください)

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。

Omniscience社

2022年9月29日に発表した、米国Omniscience Corporationの略称。
(詳細は[コチラ](#)をご参照ください)

SMB (Small and Medium Business)

中小企業もしくは中堅中小企業の略。

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。

Multimodal AI (マルチモーダルAI)

複数の異なる種類のデータ (画像、文章、音声など) を同時に受け取り、分析できるAI。1種類のデータ (シングルモーダル) しか扱えない通常のAIよりも、より人間に近い高度なタスクを解くことが可能。

Generative AI (ジェネレーティブAI、生成AI)

画像や文章、アイデアなどを生成することができるAI。人間の書いた文章や画像などを入力として、それに関連した新しいコンテンツを生成する。

Data Crawling (データクロール)

社内等システムを巡回し、情報を収集・保存する技術を表す。

Autonomous ETL

ETLはExtract (抽出) Transform (変換) Load (格納) の略。複数のデータソースからのデータを一貫性のあるデータ・ストアに組み合わせるデータ統合プロセスの事を指し、Autonomous (自律的) にそのプロセスを実行することを表す。

Data Warehouse (データウェアハウス)

意志決定のため、目的別に編成され、統合された時系列で、削除や更新しないデータの集合体であり、基幹業務システムやデータベース内に収められていた、規則性のある構造化データを対象とし、データ分析や機械学習をサポートするシステムを表す。

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2024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。