



2023年3月期 第3四半期 決算説明資料

2023年2月 AI inside 株式会社（東証グロース 4488）

1. 2023年3月期 第3四半期実績
2. ビジネスハイライト
3. 2023年3月期 業績予想の修正について
4. AI inside について
5. Appendix

売上高

27.7億円

リカーリング型売上比率：91%

契約件数

2,522

前年同期比 +20.7%

解約率 (チャーンレート)

0.74

AI利用回数

3Q月平均

1.7億回

前年同期比 +37.0%

ユーザ数

46,167

前年同期比 +29.2%

AIモデル数 (Learning Center Vision / Forecast)

394件

※ 推論実績のあるAIの数
※ 旧AMATERAS RAYの数を合算

業績概況

- 売上高は、業績予想に対し66.6%の進捗となった。DX Suiteは、Edgeを中心に契約数が伸長した。加えて、成長投資により、AI Growth Programが好調に推移した。しかし、期初からの遅れを取り戻すには至らず、販売計画は想定を下回った。
- 前四半期に引き続き、成長投資を実施。累計の営業利益率が示す通り、コスト投下はさらに進捗している。一方で、AI処理効率化による運用コスト改善や投資項目の再考により、利益額は想定より上振れている。
- 特別損失（関係者株式評価損）の計上により、当期純損失を計上。

DX Suite

- 商材・販売連携は増えており、引き続きリクエスト数の増加に重点を置いた取り組みを増やす。
- 4Qに新製品「AnyData」を発表。申込受付開始。

Learning Center Vision / Forecast・AI Growth Program

- 事業統合と教育プログラムへの成長投資を継続し、高付加価値化を目指す。

その他

- 2023年3月期 業績予想の修正を発表。（詳細はp15以降をご参照）

**2023年3月期
第3四半期実績**

(百万円)	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期 3Q実績
売上高	1,591	4,597	3,310	2,771
リカーリング	750	4,031	3,027	2,533
セリング	840	565	282	237
営業利益	432	2,360	569	186
経常利益	409	2,339	563	174
当期純利益	419	1,660	411	△559

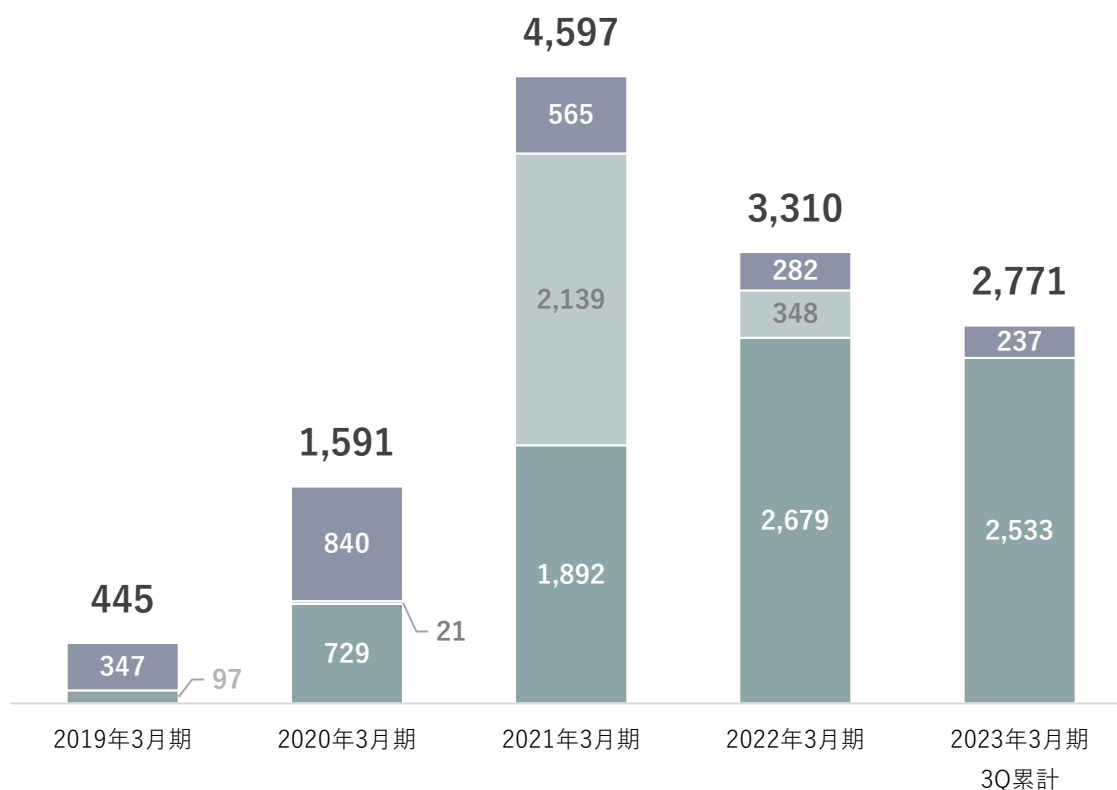
- DX Suite と Intelligent OCR は2,522契約。Standard, Pro, Edge (AI inside Cube シリーズ用 DX Suite) プランは1,483契約で、Liteプランは1,039契約。また、Elastic Sorter は932契約
- コスト面（のれん償却費除く）では、対売上高比率でR&Dが18.44%、S&Mが23.61%、G&Aが20.73%、原価率は22.57%

(百万円)	2022年3月期 3Q実績	2023年3月期 業績予想	2023年3月期 実績	進捗率
売上高	2,481	4,157	2,771	66.6%
営業利益	413	120 (のれん償却前※ 440)	186 (のれん償却前※ 405)	154.8% 92.1%
経常利益	401	102	174	170.3%
当期純利益	267	74	△559	—

- aiforce社の吸収合併（2022年5月2日）に伴うのれん償却期間は当初計画通り5年で確定

- 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
- NTT西日本「おまかせAI-OCR」を除いたリカーリング売上は堅調な伸び

リカーリング・セリング型売上の推移 (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

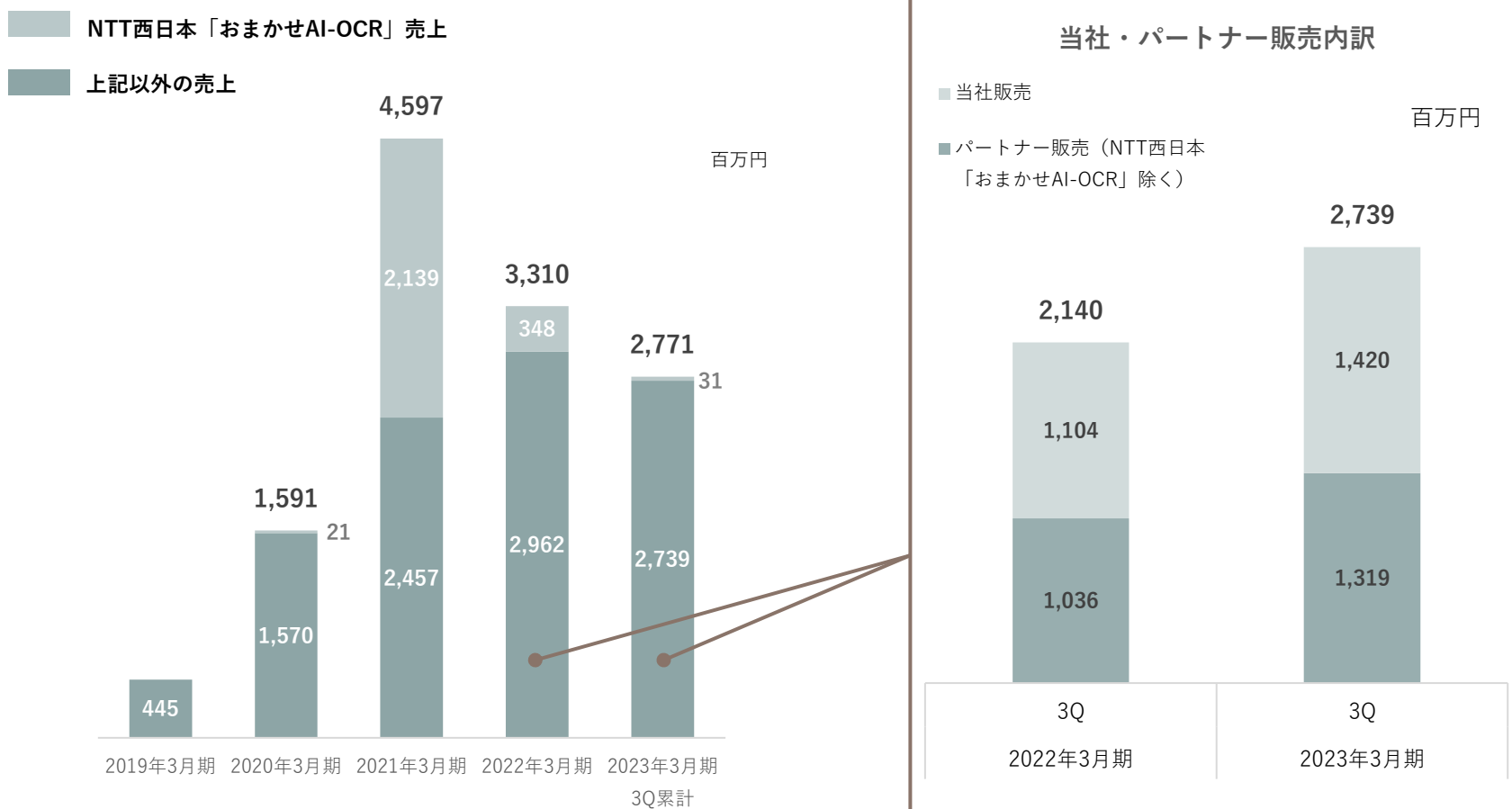
リカーリング型売上

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

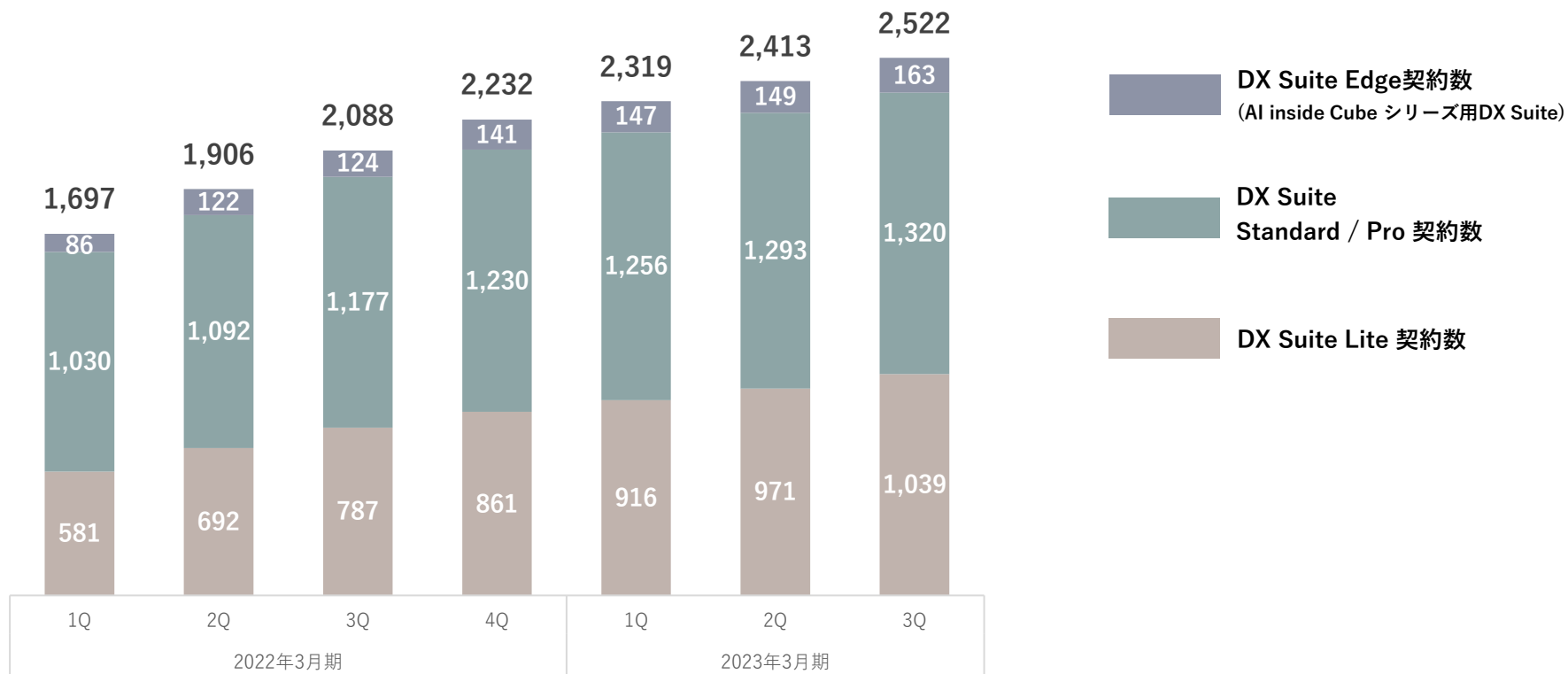
- NTT西日本「おまかせAI-OCR」売上
- 「おまかせAI-OCR」以外の売上

※ 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

- ・ パートナー販売（NTT西日本「おまかせAI-OCR」除く）は、前年同期比+27.3%の1,319百万円と伸長



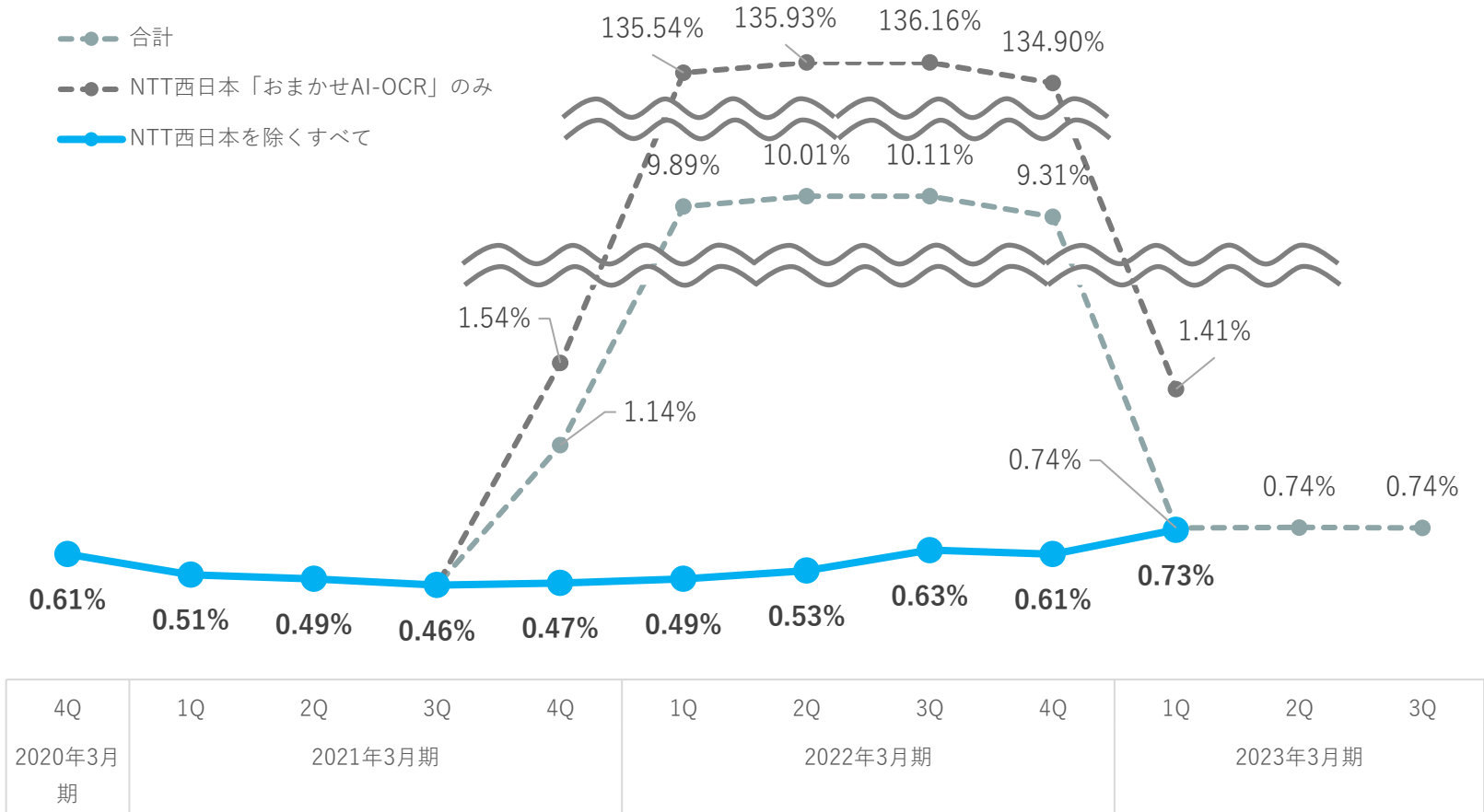
- 契約数は対前年同期比+20.7%の2,522契約



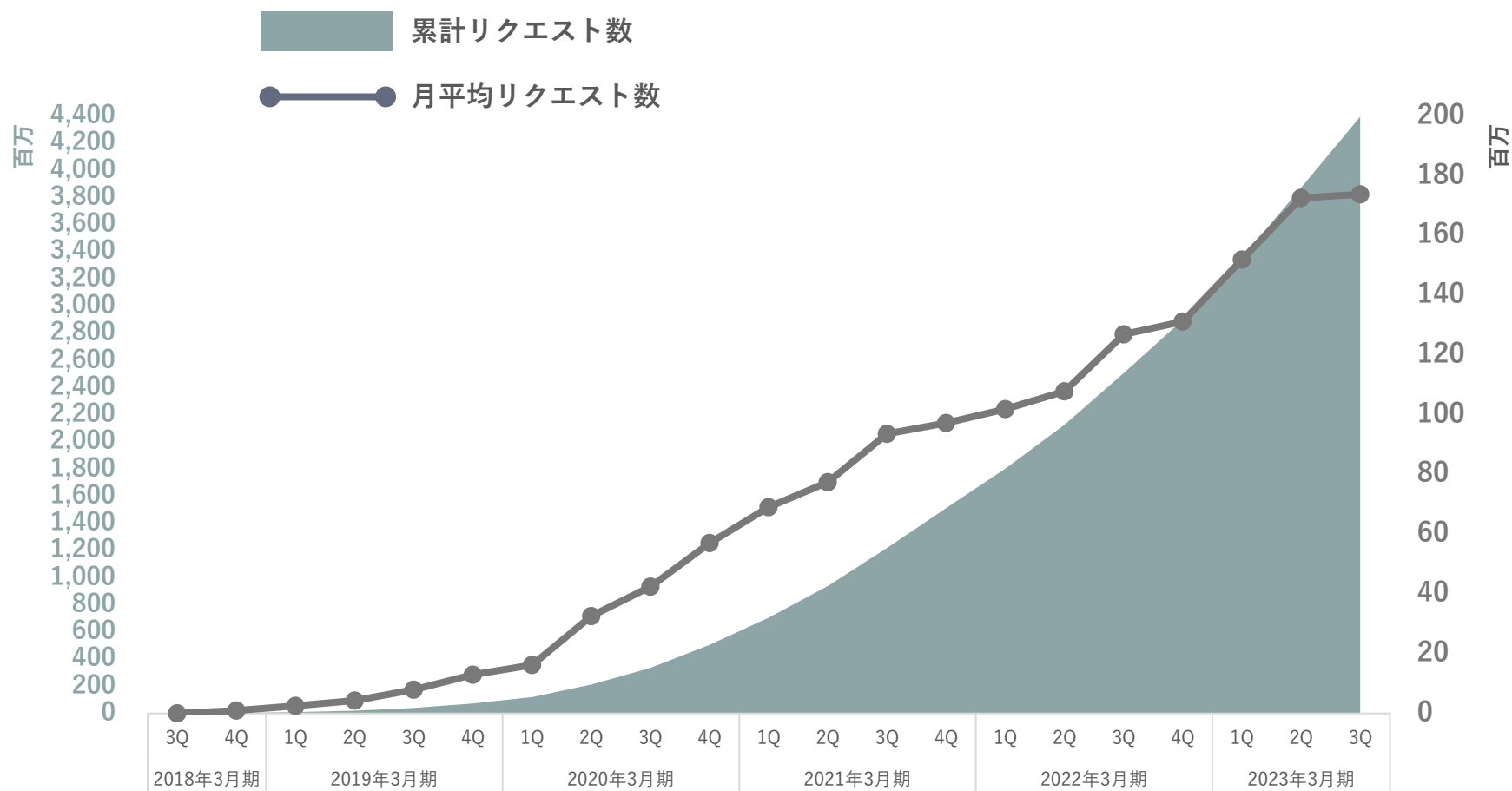
※ パートナーが提供しているOEM製品等のプランを含む

※ 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

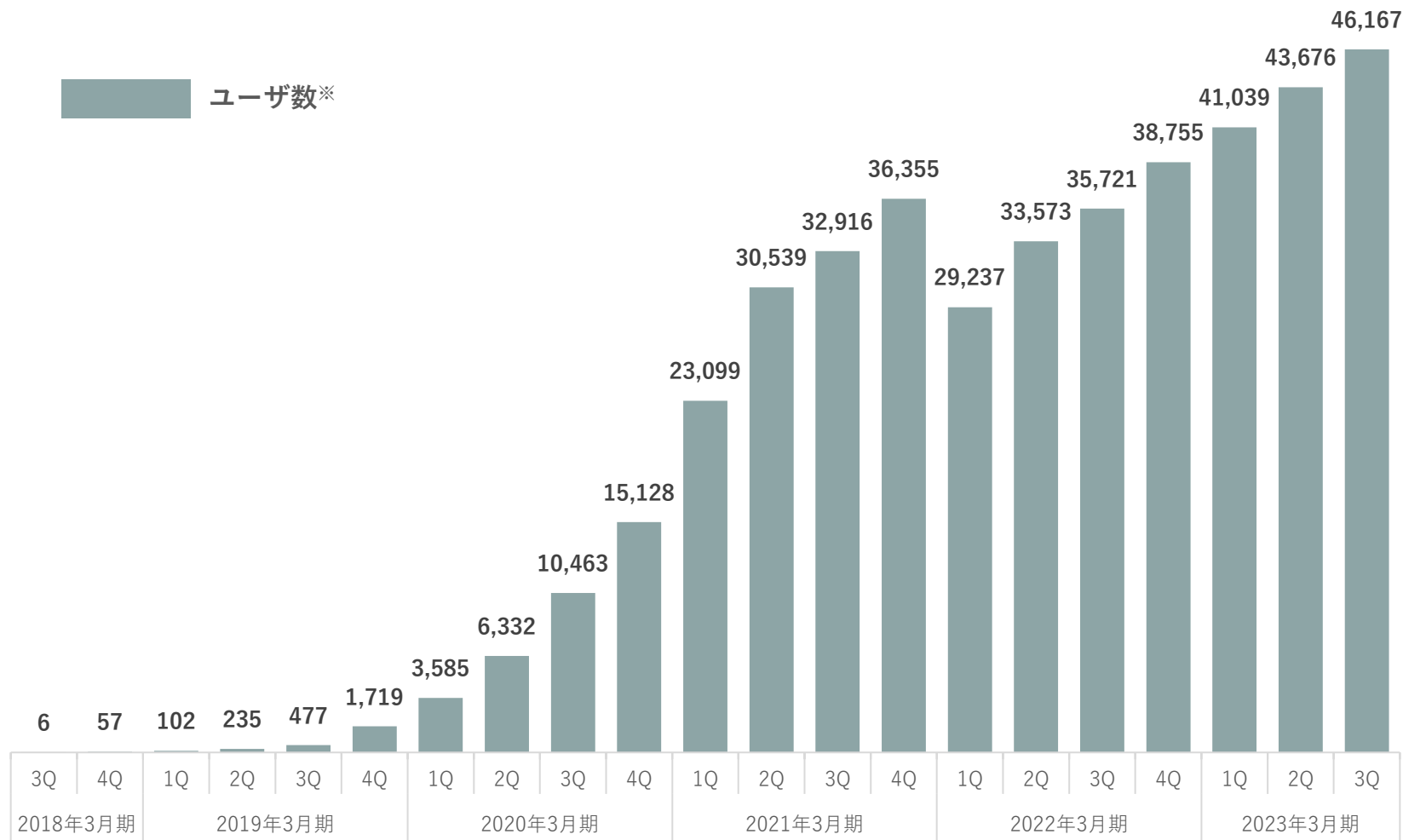


- 累計リクエスト数は43億回を突破。月平均リクエスト数は、前四半期と同様に高い水準を維持



※ 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


- ユーザ数は対前年同期比+29.2%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

ビジネスハイライト

- 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DX Suite Edge の契約数が増加 • 商材/販売連携強化、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"> - TIS社の経費精算クラウド「Spendia」に文字認識APIが採用 - ウェルネス・コミュニケーションズ社の健康診断報告書デジタルデータ化と活用支援 • 取得したOmni社の技術を活用し、生命保険業界向けDX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 <ul style="list-style-type: none"> - i-PRO社のモジュールカメラと機能連携 - そのほか、医療品・飲料・日用品メーカーへの導入を実現 • ターゲット（Enterprise）においてAIGP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 <ul style="list-style-type: none"> - 4Qに新製品「AnyData」を発表。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>

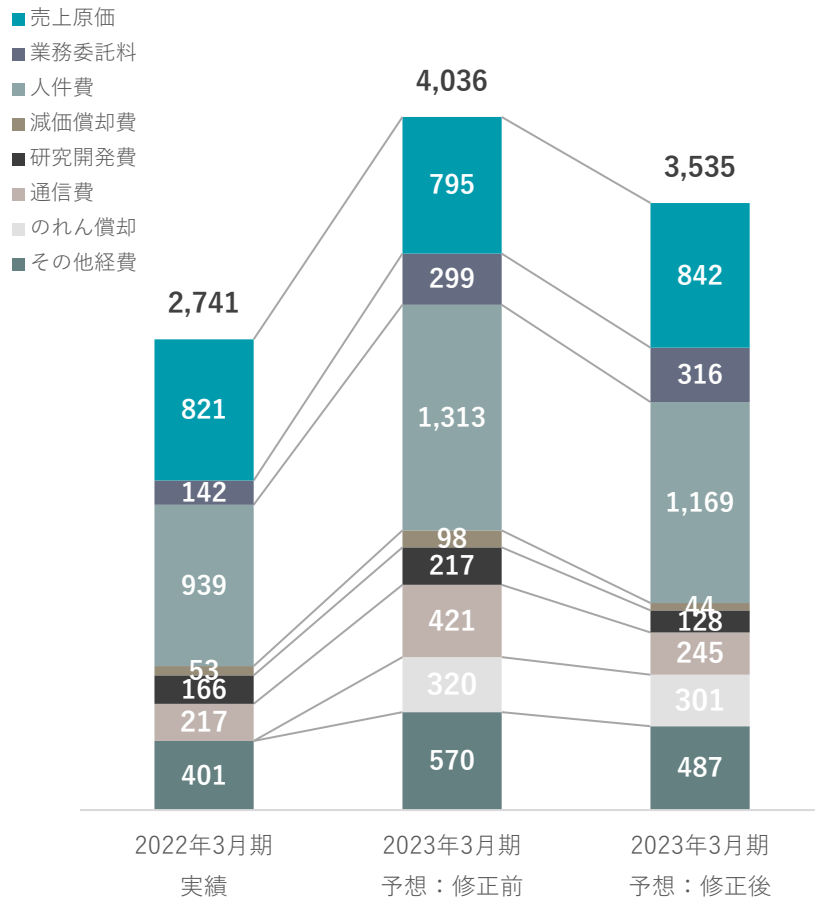
2023年3月期 業績予想の修正について

- 売上高は、主に、Learning Center/AI Growth Programが、成長投資の遅れによって想定を下回っていることから修正。
- 営業利益・経常利益は上回る一方、当期利益は1月20日開示の[関係会社株式評価減（特別損失）の計上](#)により通期赤字の見込み。

(百万円)	2023年3月期 業績予想：修正前	2023年3月期 業績予想：修正後	増減額	増減率
売上高	4,157	3,786	△370	△8.9
営業利益	120 (のれん償却前※ 440)	250 (のれん償却前※ 552)	130 111	108.0 25.3
経常利益	102	236	134	131.2
当期純利益	74	△550	△625	—

※ aiforce社の吸収合併（2022年5月2日）に伴うのれん償却期間は当初計画通り5年で確定

※ 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18.87%、S&Mが23.51%、G&Aが20.78%、原価率が22.26%の予想



- 投資項目について再考。aiforce社PMIの遅れやOmni社技術取得など、計画していた成長投資に様々な変更が生じたため、人件費やマーケティング費用（その他経費）を中心に減少。
- インフラ費用の事前購入活用やAI処理効率化による運用コストの低下が奏功し、通信費が減少。

AI inside について

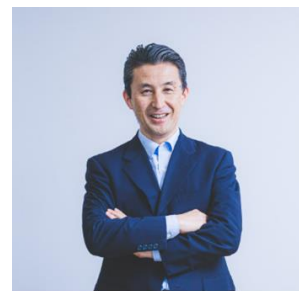
社名	AI inside 株式会社	
所在地	〒150-0002 東京都渋谷区渋谷3-8-12渋谷第一生命ビルディング4階	
設立	2015年8月3日	
従業員数	148人(2022年12月末時点)	
役員	代表取締役社長CEO兼CPO	渡久地 択
	取締役COO	齋藤 真織
	取締役CMO	前刀 禎明
	社外取締役	星 健一
	社外取締役 監査等委員	佐藤 孝幸
	社外取締役 監査等委員	阿久津 操
	社外取締役 監査等委員	加川 亘
資本金	12億33百万円	
認定取得	国際規格 ISO/IEC 27017 国際規格 ISO/IEC27001 情報セキュリティマネジメントシステム 国際規格 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	



代表取締役社長CEO兼CPO

渡久地 拓 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。代表取締役社長CEOとして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。2022年2月当社CPO就任、現在はCEOとCPOを兼任し事業成長を牽引している。



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CMO

前刀 禎明 Yoshiaki Sakito

ソニー、ベイン・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、2022年2月当社CMO就任。



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。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、経営メンバーとして小売り・マーケットプレイス・B2B部門の統括事業本部長を歴任。2020年にオイシックス・ラ・大地株式会社 COO 執行役員に就任し、現在はkenhoshi&Company 代表、株式会社メドレー 社外取締役、他。2021年6月当社社外取締役就任。



■ 2015.8 創業

■ 2019.12 東証マザーズ（現グロース）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	2023年3月期
-------------------	----------	----------	----------	----------	----------

製品開発 & 実証実験

製品

■ 2017.11
DX Suite

■ 2018.9
Elastic Sorter

■ 2019.6
Multi form

■ 2019.6
AI inside Cube
(DX Suite Edge)

■ 2020.11
AI inside Cube
mini

■ 2021.4
Learning Center Vision

■ 2021.9
AI inside Cube
Pro

■ 2022.6
Learning Center Forecast
Developer's API
AI Growth Program

販売

■ 2017.12
パートナー販売制度開始

■ 2019.1
NTT東日本
「AIよみと〜る」

■ 2019.6
パートナー 50社突破

■ 2019.12
NTT西日本
「おまかせAI-OCR」

■ 2019.12
NTTデータ
「NaNatsu™ AI-OCR」 LGWAN

■ 2020.9
クラウドAI 利用回数
10億回突破

■ 2021.6
パートナー 100社突破

■ 2022.6
クラウドAI 利用回数
30億回突破

■ 2022.12
クラウドAI 利用回数
40億回突破

ミッション

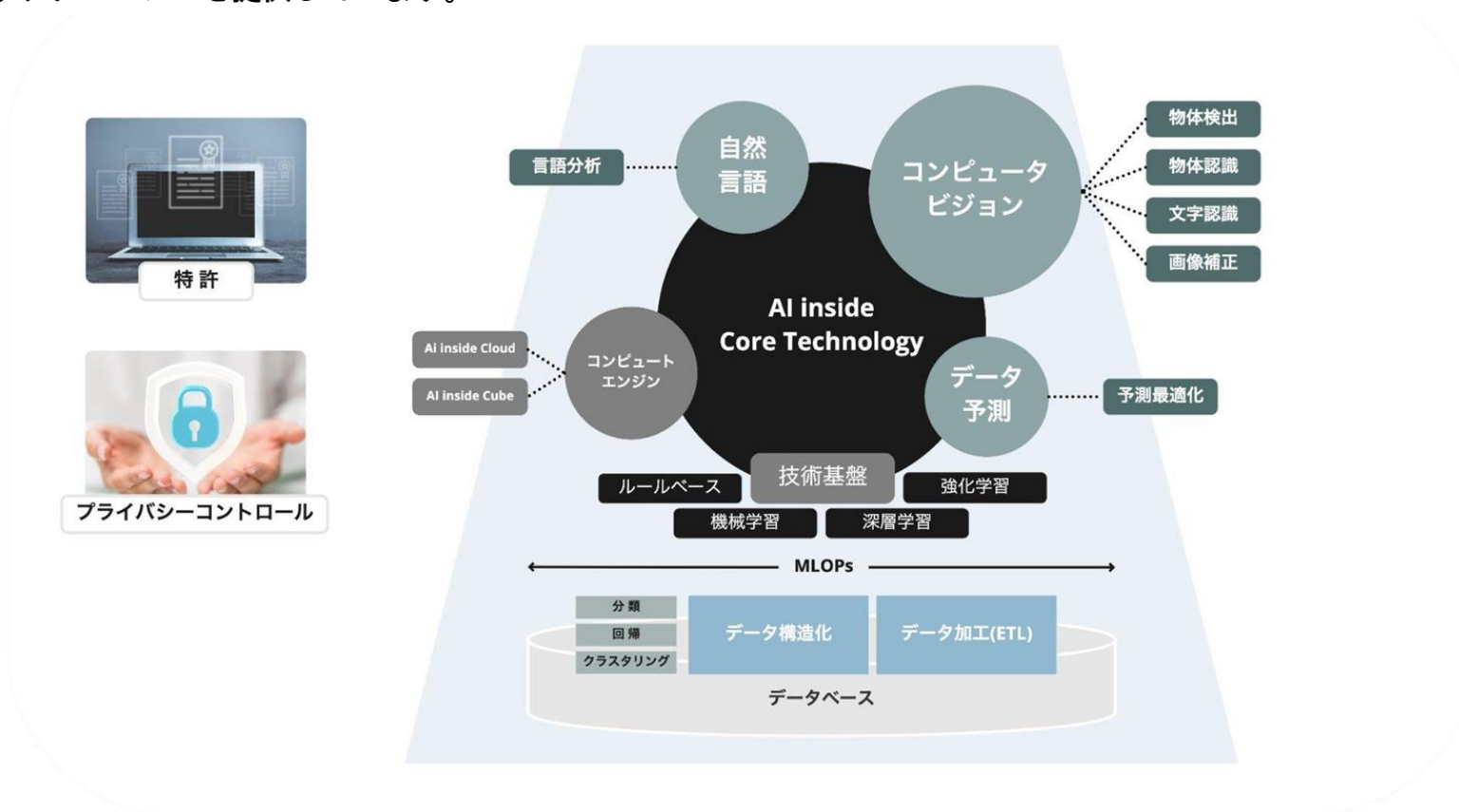
世界中の人・物にAIを届け
豊かな未来社会に貢献する

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。

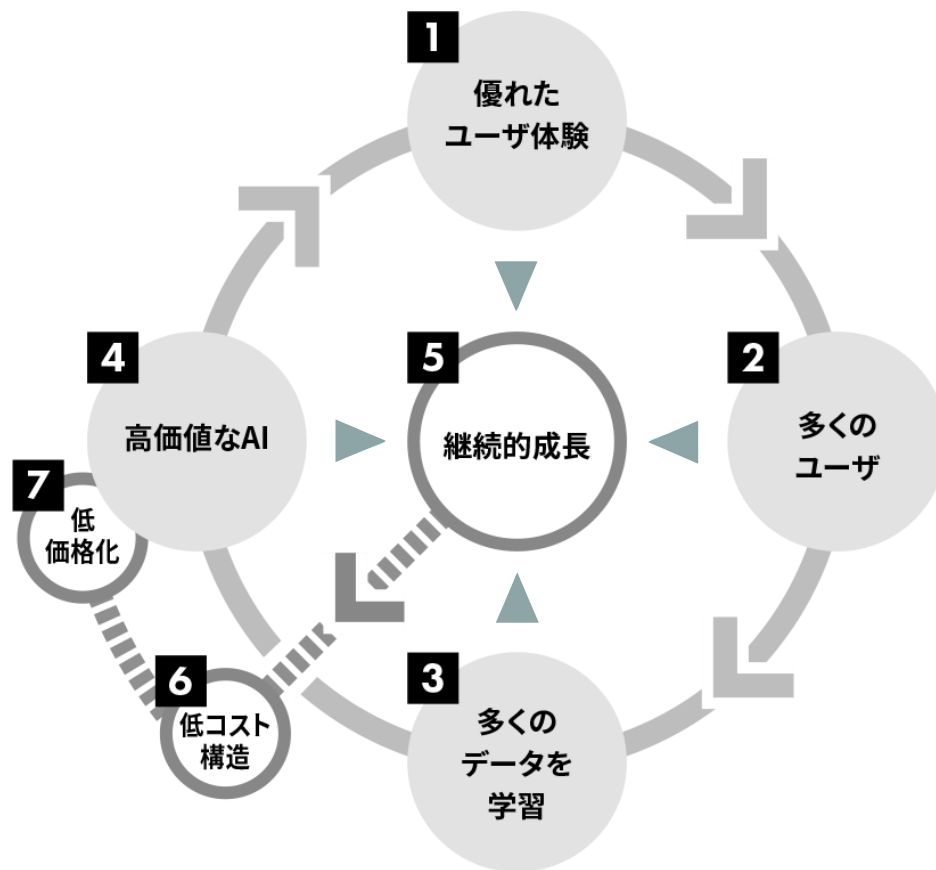
- 当社はDeep Learning による文字認識技術、AIの配信技術、匿名暗号化技術、データ圧縮転送技術、UI等に関する特許を保有し、コンピュータビジョンを初め、Intelligence製品を開発、提供しています。機械学習、深層学習、強化学習を行えるAIの技術基盤や、構造・非構造化データの取り扱いにより、AIを作る・使う・動かすテクノロジーを提供しています。



※ 2022年12月末現在、11件の特許取得済み

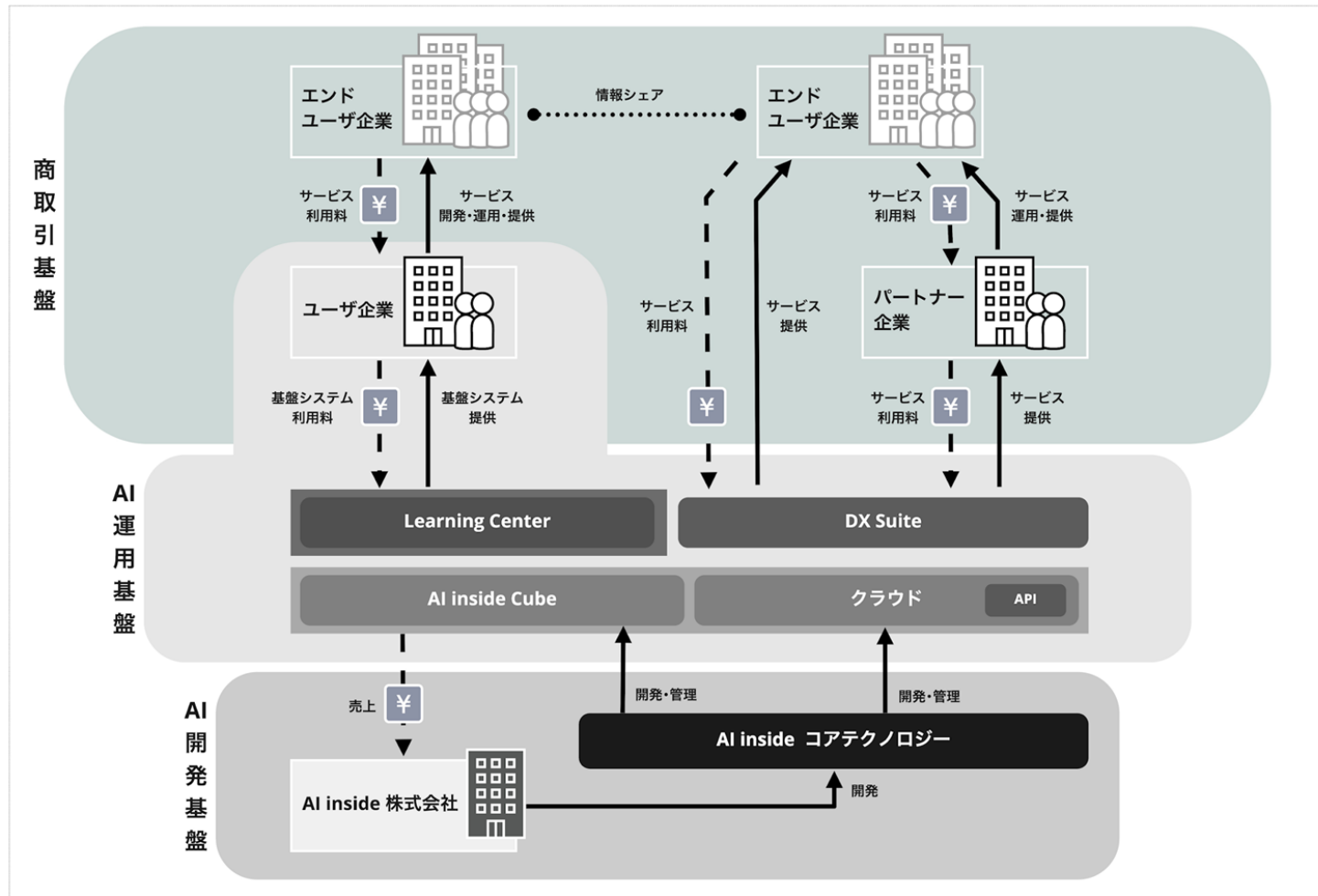
※ プライバシーコントロールについて、アップロードしたデータにAI学習データ提供の許可/不許可の選択ができるようにする機能

- 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 Platform



AI insideが提供

- 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

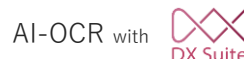
製品連携パートナー



東芝テック株式会社



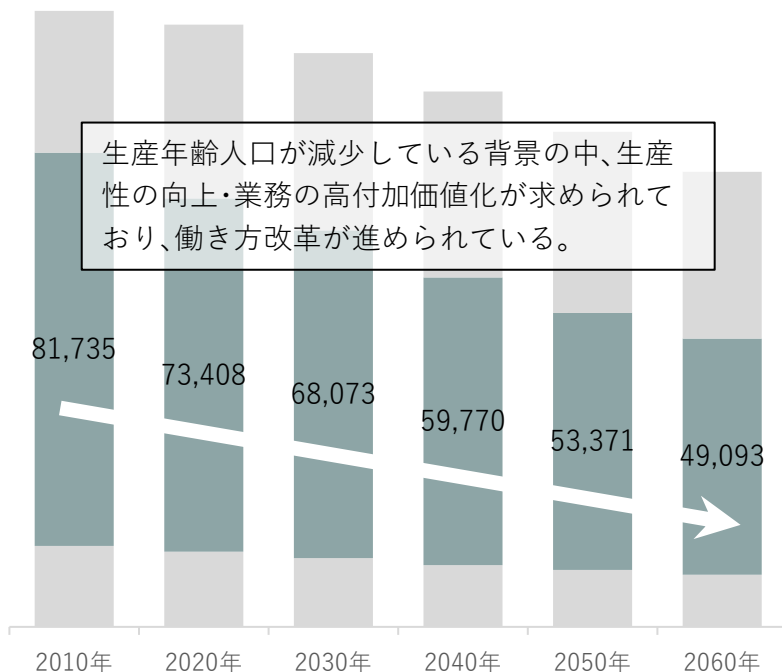
NECネットエスアイ



※ パートナー数 105社 (2022年12月末時点)

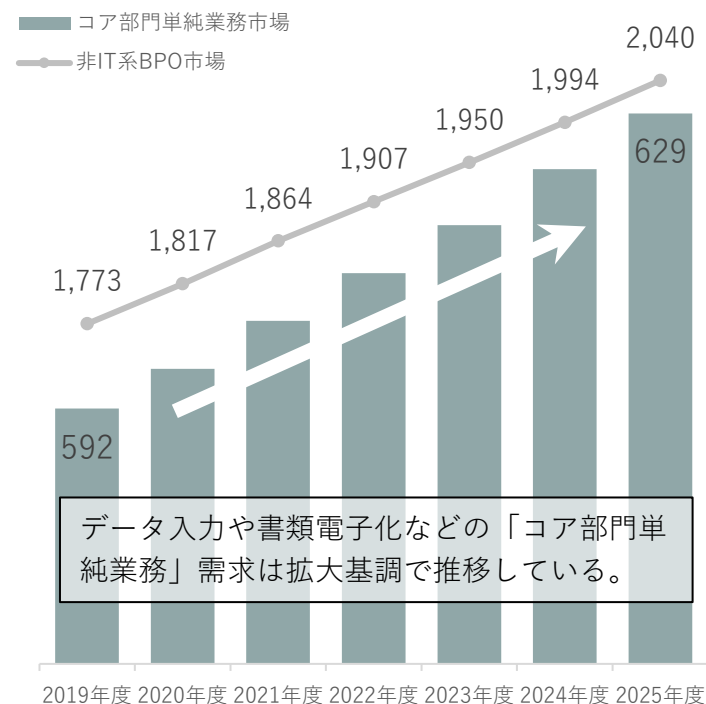
- ・ 生産年齢人口が減少している一方、データ入力等の非IT系BPO市場は拡大
- ・ コア部門単純業務の市場についても2025年度に6,290億円まで拡大するとみられており、それらをより効率的に実施できる当社の製品でリプレース

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』

アナログデータを高精度でデジタルデータ化、DX Suite。

誰もが簡単にAIを作れるツールとしてLearning Center Vision、Learning Center Forecast。

ビジネス領域でAIを活用できる実践型AI教育プログラム、AI Growth Program。

基本のクラウドに加えて、セキュアな業務要件などにオンプレミスで対応するAI inside Cube。

AI inside は未来を創る一人ひとりに、プラットフォームを通じてAIの力を届けます。



紙も、画像も、PDFも。どんな情報も価値ある資産に。

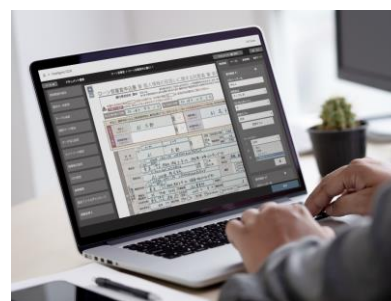
企業には申込書や領収書の管理など、アナログで行っている業務がたくさんあります。

DX Suite は、これまで手入力で行っていた帳票のデジタル化を効率的に実現し、企業の課題解決に貢献します。



業界最高水準の精度の高さ

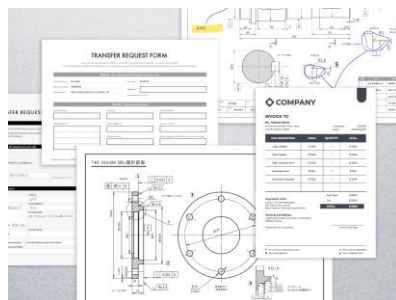
自社開発の文字認識AIはお客様の声をもとに精度向上、モデルや機能追加を行なっています。そのため手書き、活字、傾いた画像など、様々な文字を高い精度で読み取ることができます。



簡単に操作が可能

使いやすいインターフェース

誰でも使えるように、簡単でわかりやすいユーザーインターフェースで提供しています。複雑になりがちな読み取り箇所の設定も、DX Suite ならマウスクリックで行えます。



あらゆる非定型帳票への対応

DX Suite では定型の帳票のみならず、請求書、図面、契約書といったフォーマットが異なる帳票でも読み取りを行うことが可能です。



各種システムとの連携

DX Suite はRPA製品をはじめとした様々なシステムとのAPI連携を可能としています。それによりさらなる業務の自動化を推進します。

〈主な機能〉 Intelligent OCR

非定型読み取り

読み取り項目の設定を行わずに利用できます。特定の非定型帳票をデータ化におすすめです。

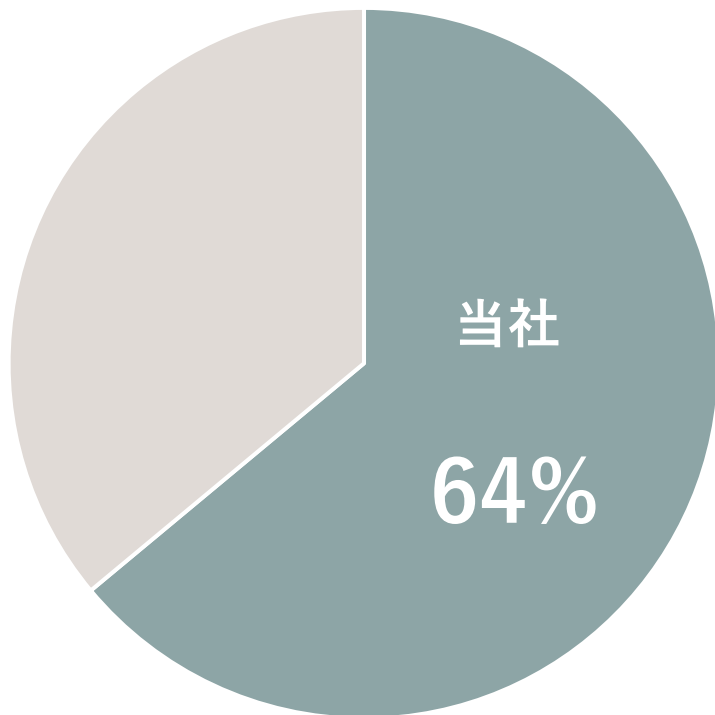
全文読み取り

縦書きの文字や画像データ内の文字を丸ごとデータ化したいときにおすすめです。

〈主な機能〉 Elastic Sorter

まとめてアップロードした書類は、種類毎に自動仕分け。Intelligent OCRと組み合わせることで、さらに業務をかんたんに。

- 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）

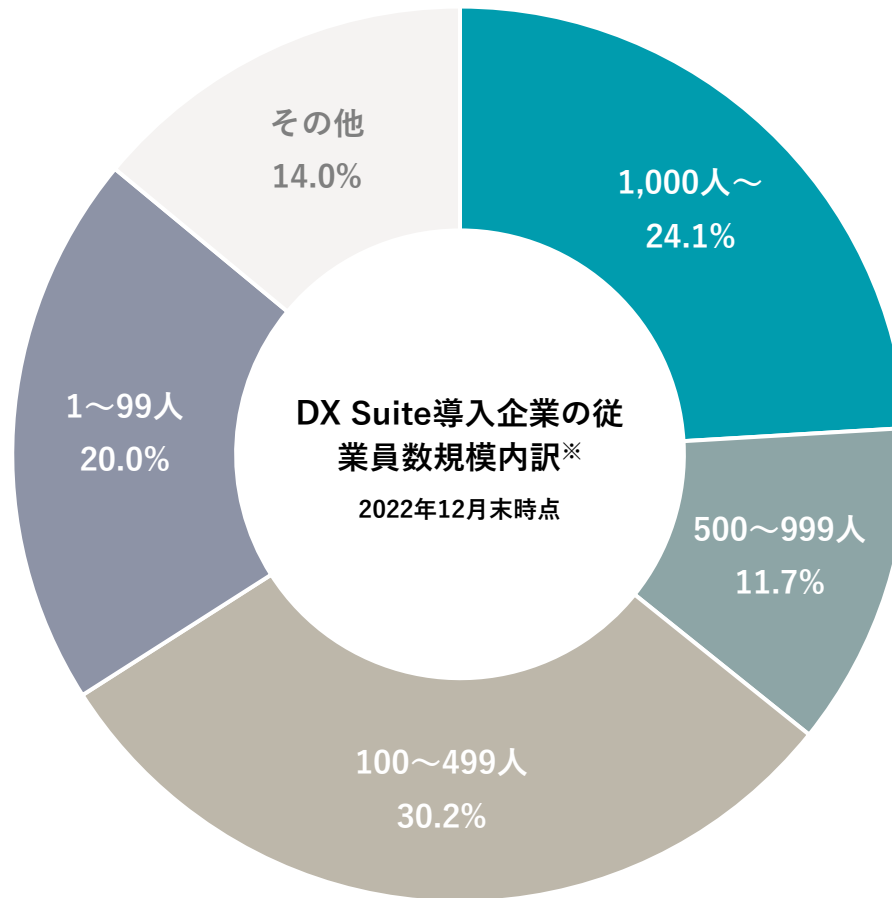
※ 当社以外の部分は、対象企業11社（当社除く）にデロイト トーマツ ミック研究所が推定した6社を加えた17社を含む

- 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12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

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。

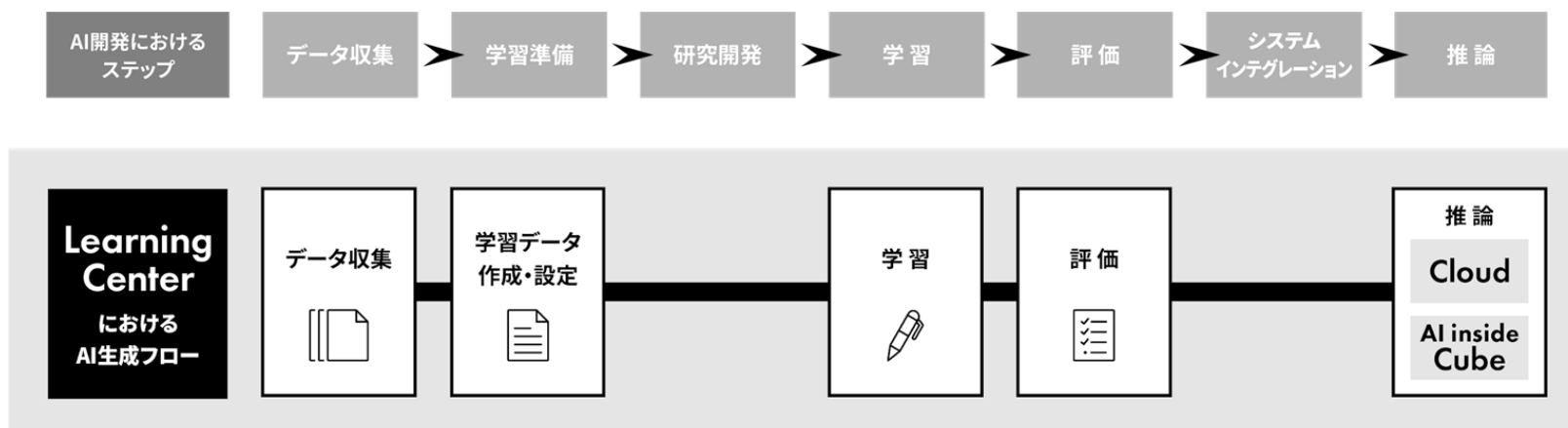
※表示している事例は一部です。掲載していない事例集はこちらからお読みいただけます → <https://dx-suite.com/casestudy/>

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。



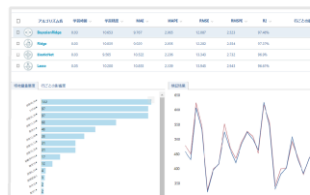
Learning Center Vision



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。

Learning Center Forecast



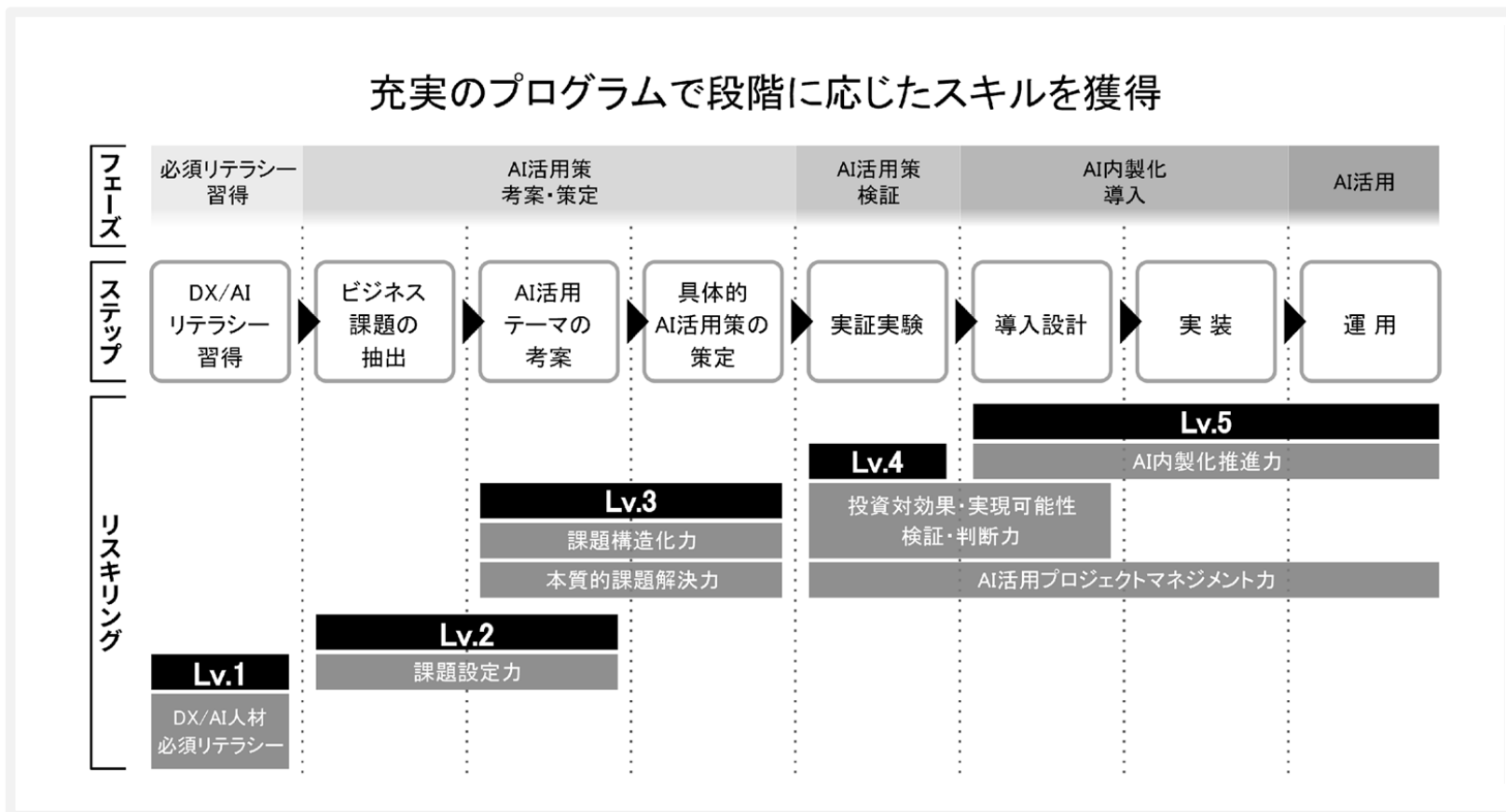
ビジネスデータ解析

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。

組織のAIリテラシーを向上させ、ビジネス領域でAIを活用できる人材を育成する

「実践型のAI教育プログラム」。

従業員をAI領域でリスクリングすることで事業変革と利益を生み出す「AI活用の内製化」を実現させます。



京都府公立大学法人 京都府立医科大学



画像認識AIを用いて、難病のStevens-Johnson症候群の**重症度判定**をサポートする診断補助AIシステムの構築を共同研究により進めています。

眼後遺症の検出や、重症度の判定を補助する信頼性の高いAIを作成し、医療におけるAI活用の可能性を検証しています。現在、一定の有用性が確認できており、今後さらに共同研究を推進し、**専門医の不足・医療の地域格差の解消**につなげていきます。

スパイダープラス株式会社



SpiderPlus & Co.



スパイダープラスの非エンジニアである現場社員が、**わずか10日間で2つ**のAIモデルを作成しました。

作成したAIモデルは、スパイダープラスが提供する建設現場の生産性向上を支援するBPOサービスに活用されています。

AI活用により、BPOサービスの**付加価値向上**を実現するだけでなく、アプリケーション「SPIDERPLUS」のAI実装に向けてAI開発・運用の内製化を推進し、**建設DX**を牽引しています。

株式会社七十七銀行



七十七銀行が保有する取引履歴などのデータをもとに、AIによるデータ分析・予測を行い、**銀行業務の高度化**を図ることを目的に本格導入を決定。

AIの専門家では無い銀行員が、AIモデルを短期間で自ら構築し、広範囲の銀行業務におけるAI活用を実現しました。

管理業務の効率化だけでなく、お客さまのニーズを分析することによる**最適なサービス提案**等を推進しています。

B-Rサーティワンアイスクリーム株式会社



アイスクリームの商品毎・旬毎の出荷割合予測を行うAIを内製開発しました。外部ベンダーへの開発委託やデータサイエンティストの採用をせずに、実務担当者がAIモデルを作成。

データ分析にかかる**コスト削減**と、**高精度な予測**を実現すると同時に、出荷量予測の結果を実務担当者が随時確認できるようになり、**フードロスの削減**にも繋がっています。

住友商事株式会社



住友商事様では、**デジタルソリューションの総合商社**を目指し、およそ5,000人の**全社員**をAI人材に育成することを掲げています。

AIリテラシーの向上を図り、アジャイル開発・データ分析・AIモデル開発を行う**内製エンジニア組織**を構築しています。自社が保有するデータ活用により、**新たな価値創出**に取り組まれています。

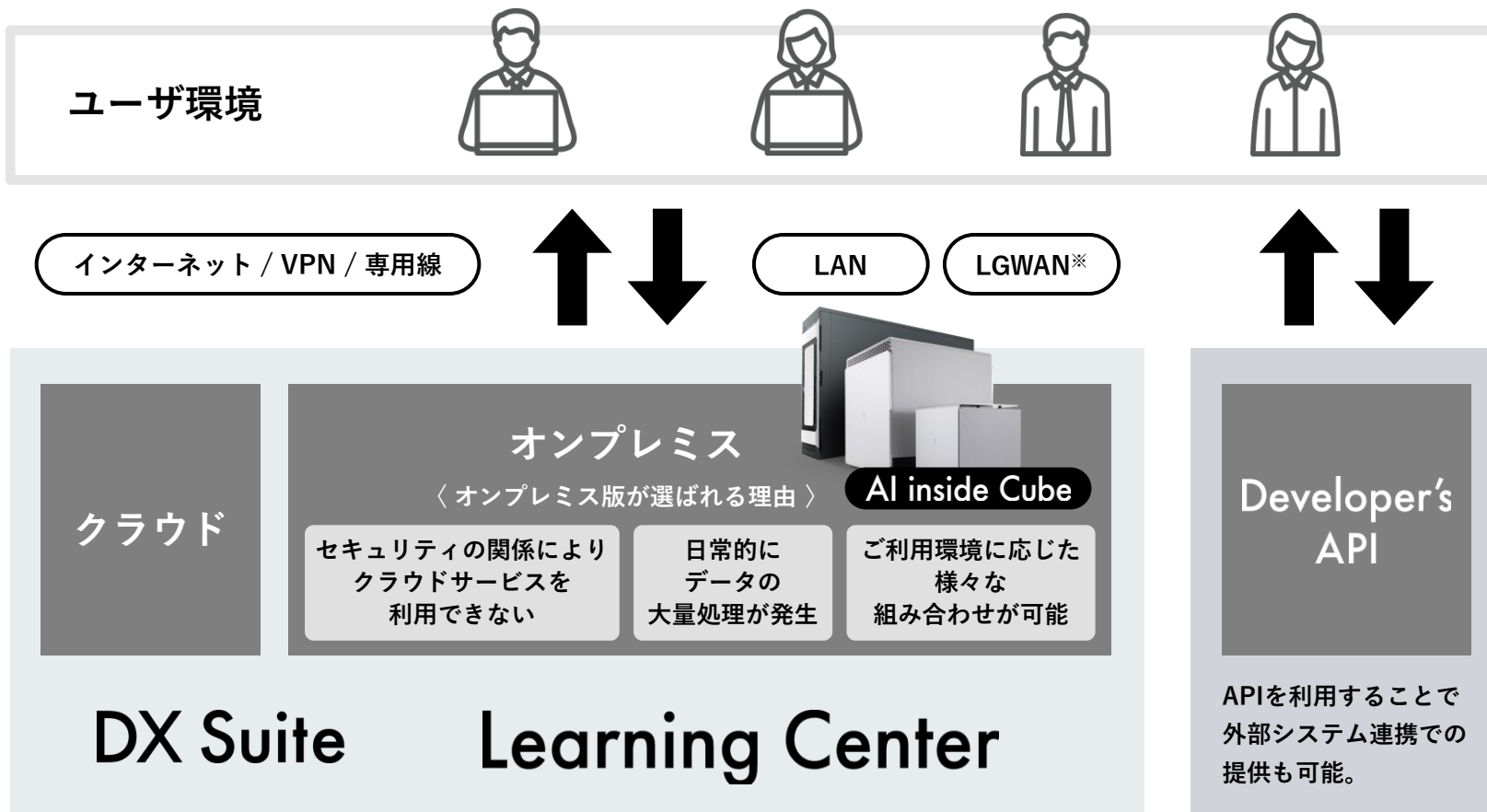
仙台市



仙台市は、AI活用を「街づくり」に取り入れ、ビジネスが持続的に生まれる「**AI-Ready都市・仙台**」を目指しています。

AI開発を体験できる人材育成プログラムを通じて、仙台市は多くの**AI人材を輩出し**、仙台市内の企業の**新事業創出**や**地域産業の高度化**を図っています。

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。
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）

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 Vision		
	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~

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 (22)

※ 有価証券報告書に基づく

	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
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
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
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
DX Suite Lite	-	1,173	5,000	11,202	11,235	9,596	581	692	787	861	916	971	1,039
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	-	-	-

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）

PMI

Post Merger Integrationの略。M&A（合併や買収）後の統合プロセスのことを指す。

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。

Omni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。

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。