



# 2023年3月期 決算説明資料

2023年5月 AI inside 株式会社（東証グロース 4488）

1. ハイライト
2. 2023年3月期 通期実績
3. ビジネスハイライト
4. 2024年3月期 会社計画
5. AI inside について
6. Appendix

売上高

**38.0億円**

リカーリング型売上比率：91%

契約件数

**2,568**

前年同期比 +15.0%

解約率 (チャーンレート)

**0.72**

AI利用回数

4Q月平均 **1.8億回**

前年同期比 +39.2%

ユーザ数

**49,419**

前年同期比 +27.5%

AIモデル数 (Learning Center Vision / Forecast)

**572件**

※ 推論実績のあるAIの数  
※ 旧AMATERAS RAYの数を合算

## 業績概況

売上高および各段階損益は概ね業績予想どおりの着地となった

- 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前年同期比+14.8%成長
- 事業統合や成長投資によりコストは前年同期比増。一方で、AI処理効率化による運用コスト改善等により、営業利益は期初計画を上振れて着地
- 3Qの特別損失（関係会社株式評価損）の影響により、当期純損失を計上

## DX Suite

- 契約数は前年同期比+15.0%と伸長したが、期初計画には届かず
- 一方で、ユーザー数が49,419と過去最高値を更新、AIリクエスト数が前年同期比+39.2%伸長したことにより、売上高は概ね期初計画通りの着地となった

## Learning Center Vision / Forecast・AI Growth Program

- 上期における事業統合に伴う成長投資の遅れにより、売上高は期初計画を下回ったが、下期にかけて成長投資は想定通り進捗
- 事業統合と教育プログラムへの成長投資を継続し、引き続き高付加価値ソリューションの提供を目指す

**2023年3月期**

**通期実績**

(百万円)	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
売上高	1,591	4,597	3,310	3,802
リカーリング	750	4,031	3,027	3,454
セリング	840	565	282	347
営業利益	432	2,360	569	283
経常利益	409	2,339	563	279
当期純利益または 当期純損失 (△)	419	1,660	411	△518

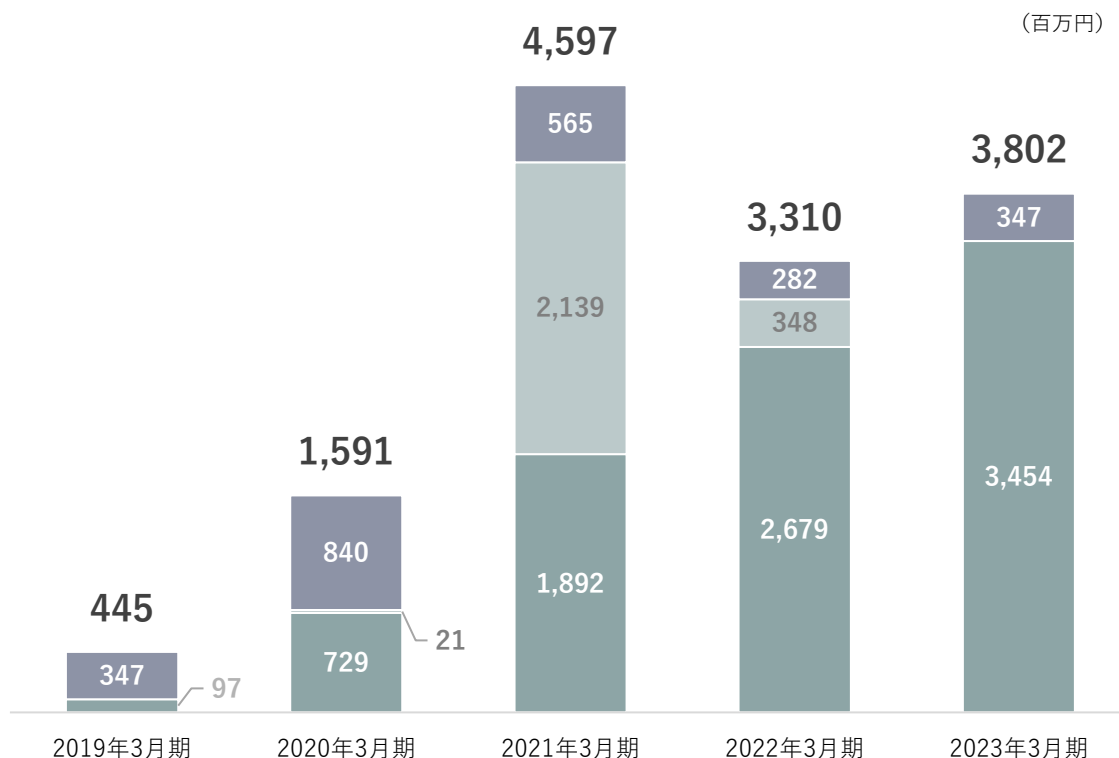
- DX Suite と Intelligent OCR は2,568契約。Standard、Pro、Edge (AI inside Cube シリーズ用 DX Suite) プランは1,495契約で、Liteプランは1,073契約。また、Elastic Sorter は942契約
- コスト面 (のれん償却費除く) では、対売上高比率でR&Dが18.82%、S&Mが23.10%、G&Aが20.66%、原価率は22.03%

(百万円)	2022年3月期	2023年3月期 業績予想	2023年3月期	達成率
売上高	3,310	3,786	3,802	100.4%
営業利益	569	250 (のれん償却前 552)	283 (のれん償却前 585)	113.1% 105.9%
経常利益	563	236	279	117.9%
当期純利益または 当期純損失 (△)	411	△550	△518	—

- 業績予想は2023年2月13日に開示の数値（詳細は[コチラ](#)）

- 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

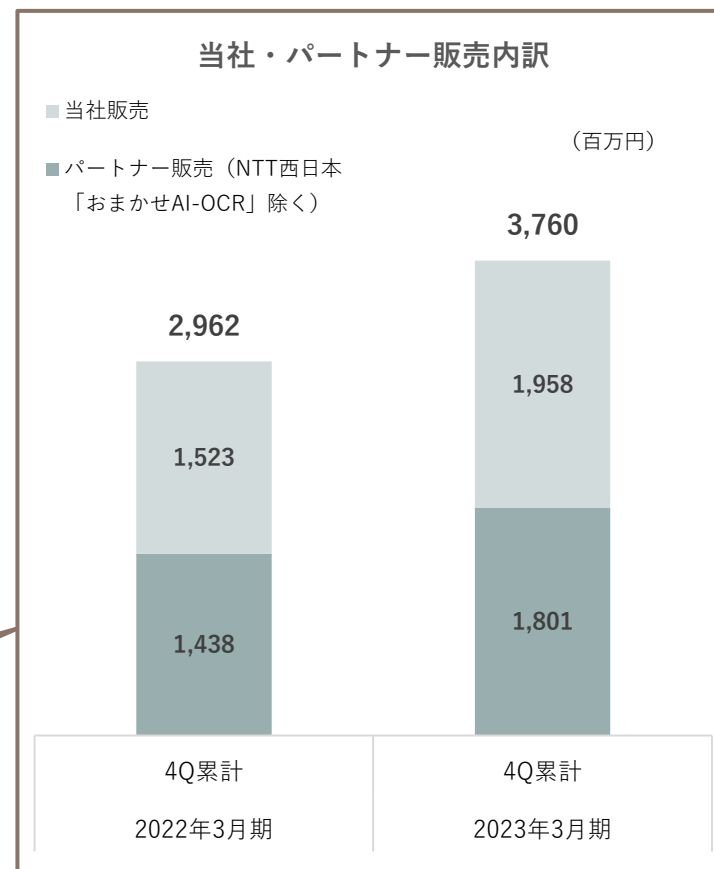
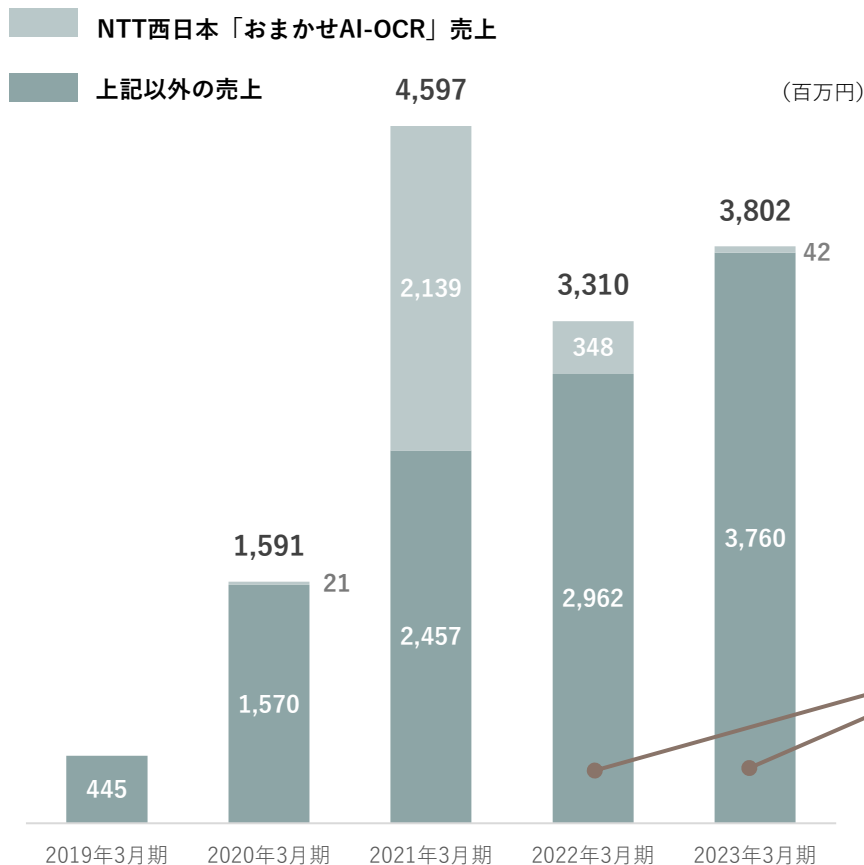
- NTT西日本「おまかせAI-OCR」売上
- 「おまかせAI-OCR」以外の売上

※ 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

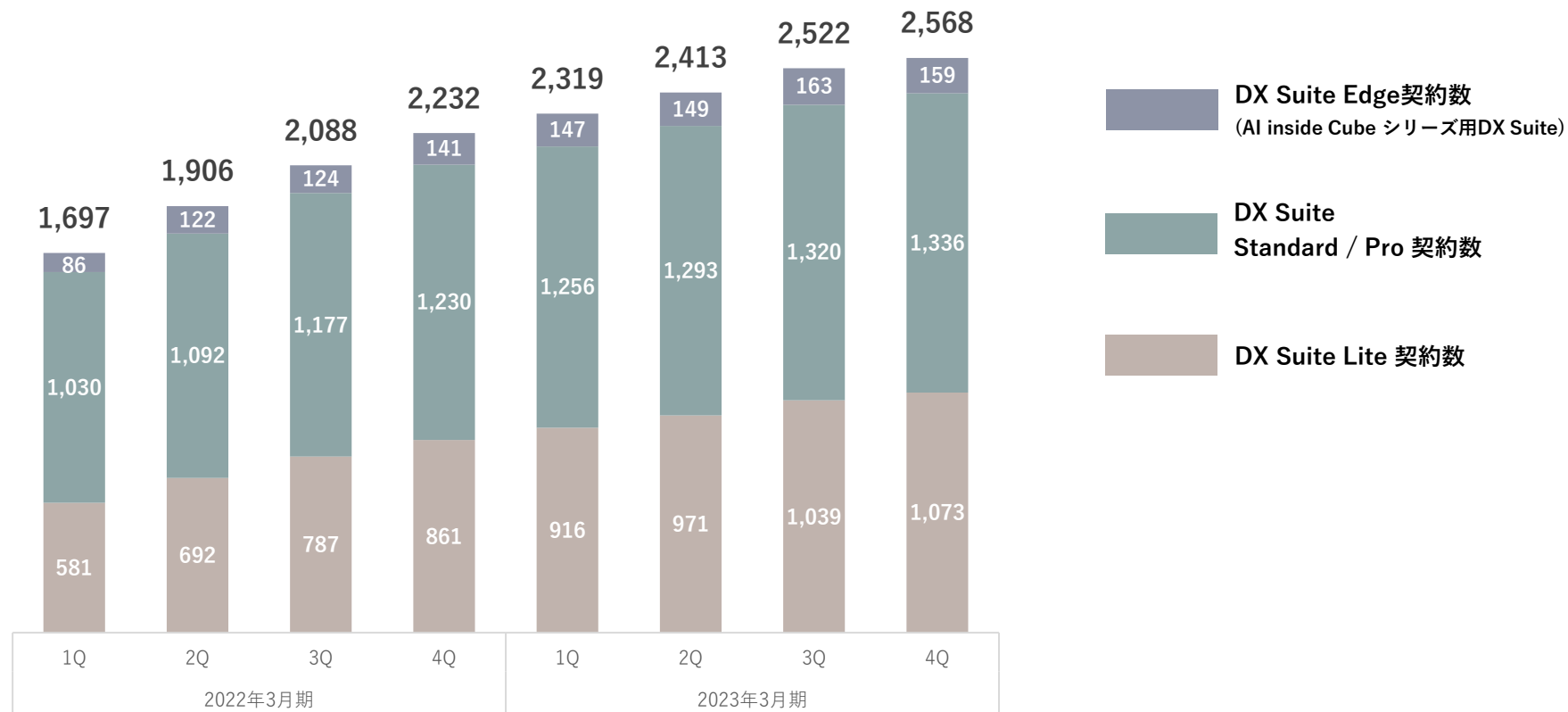


# 売上高の推移（当社・パートナー内訳）

- ・ パートナー販売売上は、前年同期比+25.2%の1,801百万円と伸長



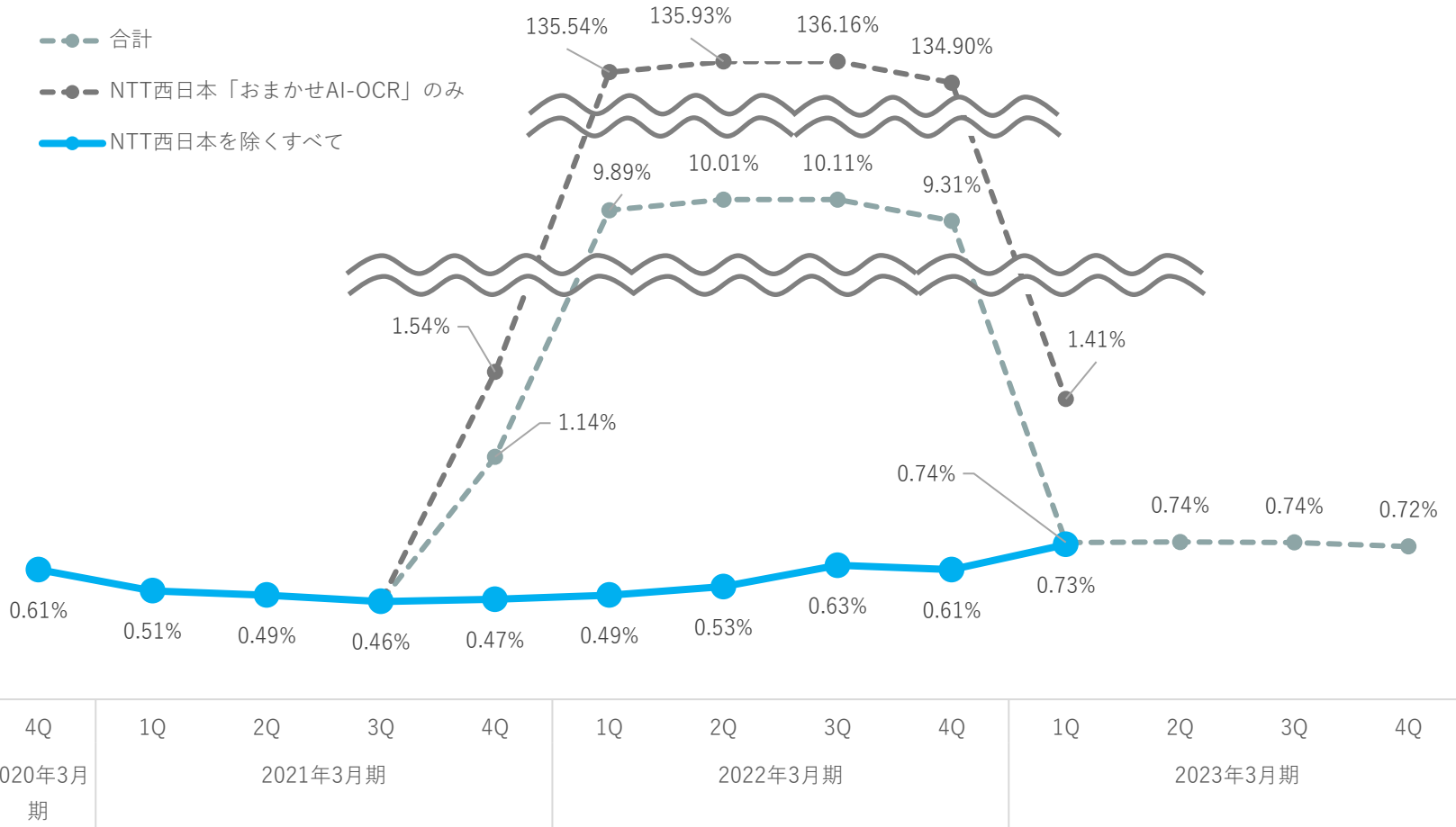
- 契約数は前年同期比+15.0%の2,568契約



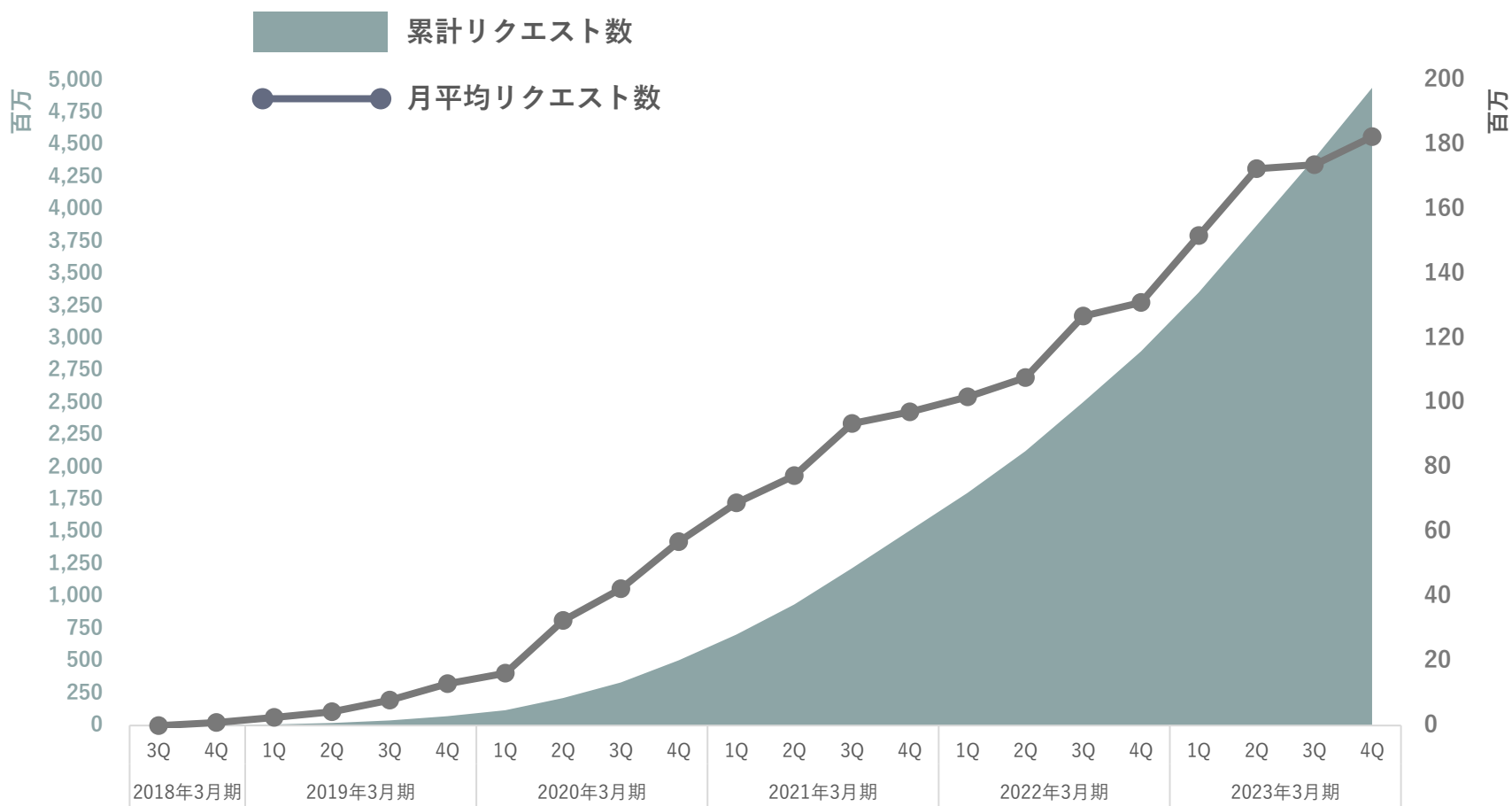
※ パートナーが提供しているOEM製品等のプランを含む

※ 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

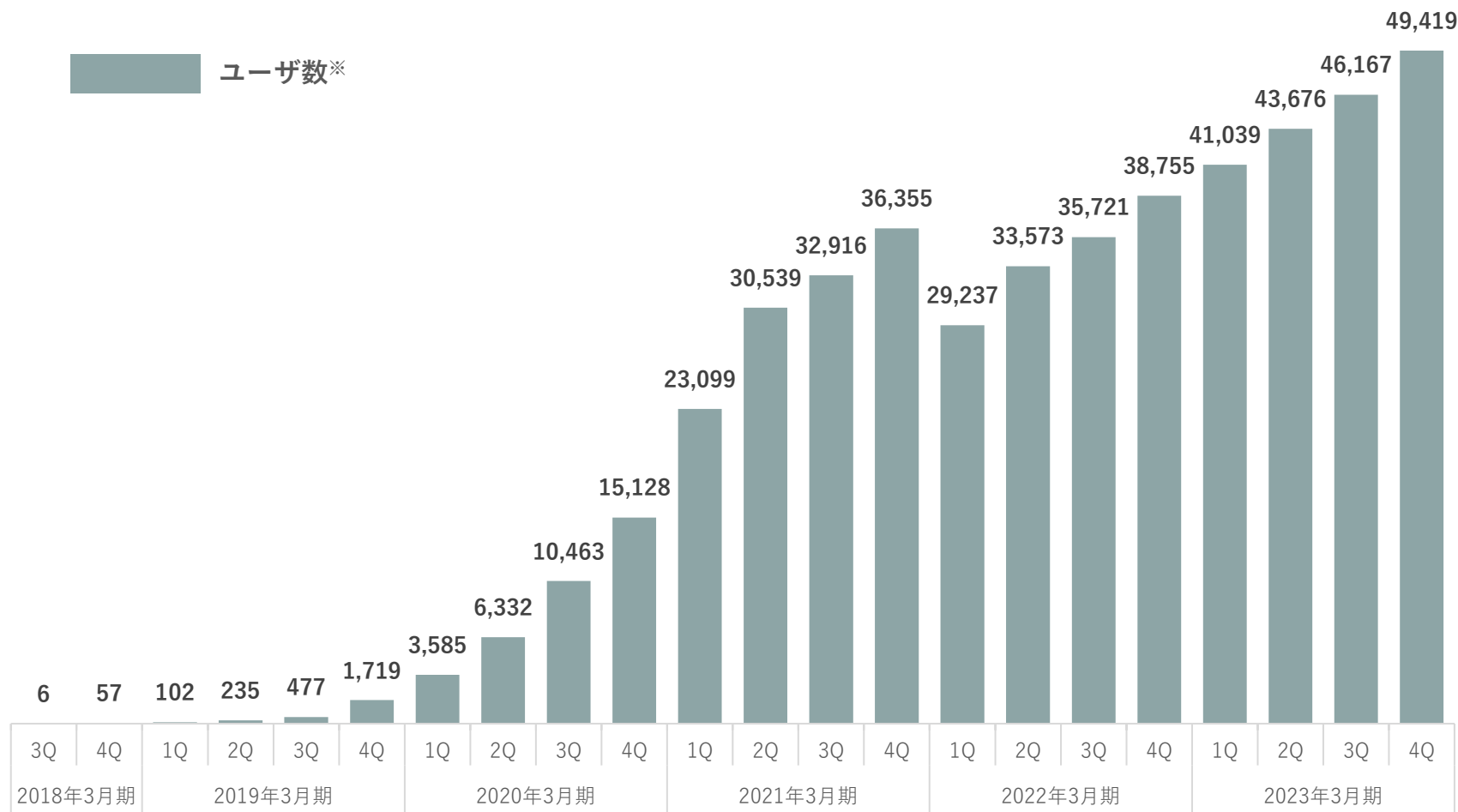


- 累計リクエスト数は49億回を突破。月平均リクエスト数は、前四半期と同様に高い水準を維持



※ 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

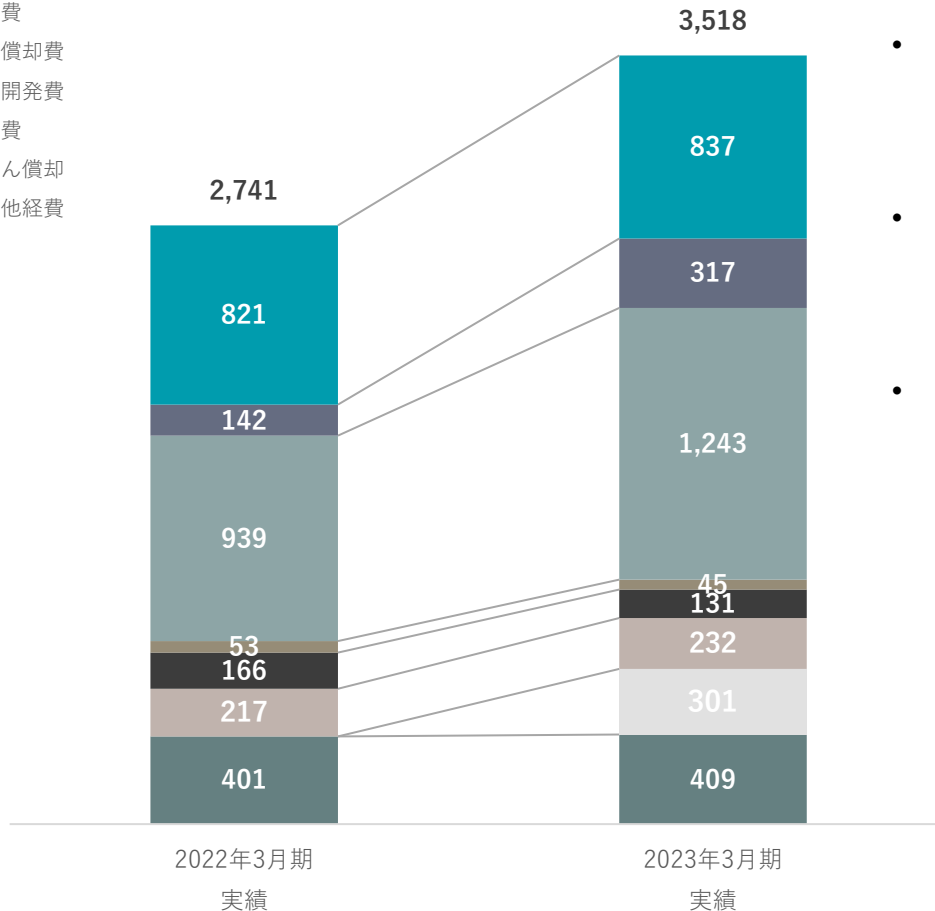
- ユーザ数は前年同期比+27.5%と堅調な伸び



※ 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

(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

# 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><b>Enterprise</b></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"> <li>• BPO業界 / 自治体を中心にAI利用回数が増加</li> <li>• 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"> <li>- オンラインストレージサービス「Dropbox」と連携</li> </ul> </li> <li>• 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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 注力業界（製造/建設/銀行等）を中心に、事例創出推進</li> <li>• ターゲット（Enterprise）においてAI Growth Programの受講が進む</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"> <li>• パートナー販売の強化（商材連携・販売・CSのノウハウ提供）</li> <li>• 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</li> <li>• 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</li> </ul>	 <p style="text-align: center; color: #0070C0;">汎用サービスとして展開</p>



2024年3月期

会社計画

## 販売戦略

	SMB 中小企業 (注力業界：全業種)	Enterprise 大企業 (注力業界：金融、生損保、製造)
概要	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	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ともに見出し、高付加価値の複合AIソリューションを用いて解決策を提供
サービス	<b>【ワンソリューション】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ DX Suite</li> <li>・ AI inside Cube</li> </ul>	<b>【複合AIソリューション】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ DX Suite</li> <li>・ AnyData※</li> <li>・ コンサルティング</li> </ul>
ポイント	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ パートナーの増加</li> <li>・ 主力製品のパッケージ提案営業</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ パートナーとの連携推進により社会への課題解決支援強化</li> <li>・ AIソリューション利用拡大</li> <li>・ 人材のリスキングプログラムの提供</li> <li>・ 成功事例を元にAI insideサービス機能強化</li> </ul>

※ Learning CenterはAnyDataに統合

## 製品開発戦略

- データとAIテクノロジーの組み合わせにより、AIの運用基盤・学習基盤・データ基盤（「AnyData」）を提供
- Multimodal AI・Autonomous AI・Generative AI（LLMを含む）の開発に取り組むことにより、高付加価値の複合AIソリューションを生み出し、利用を拡大し、効率的な事業のスケールを実現

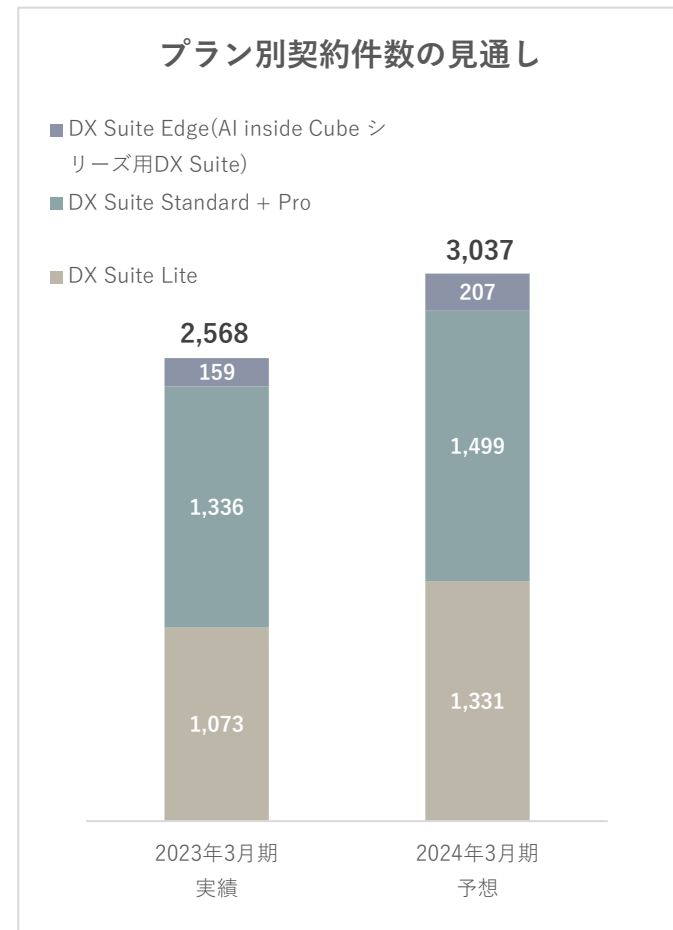
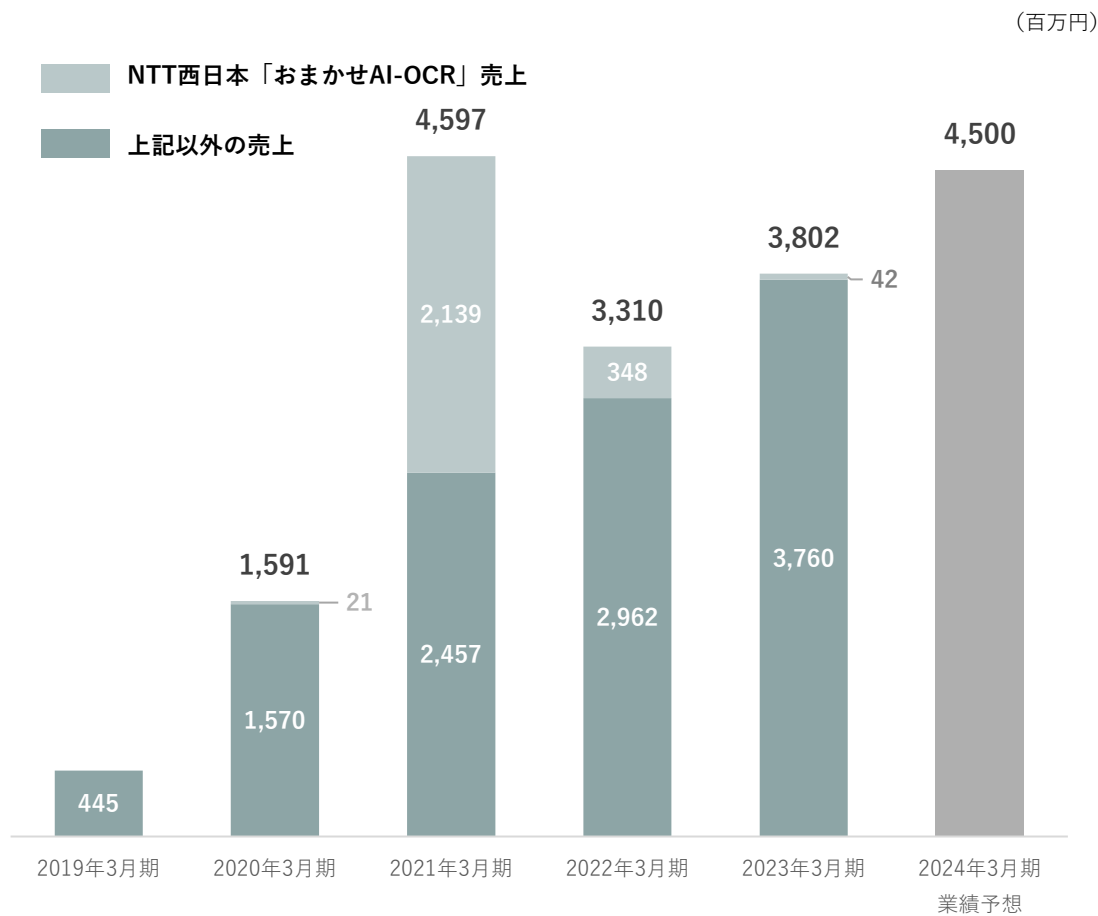


- 売上高は、DX Suiteの堅調な伸びに加え、付加価値の高い複合AIソリューション提供の進捗等により、前期比+18.3%の増収を見込む
- 営業利益は、成長投資を継続しながらも生産性向上を実現し、のれん償却後も通期黒字維持を見込む

(百万円)	2023年3月期	2023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	-

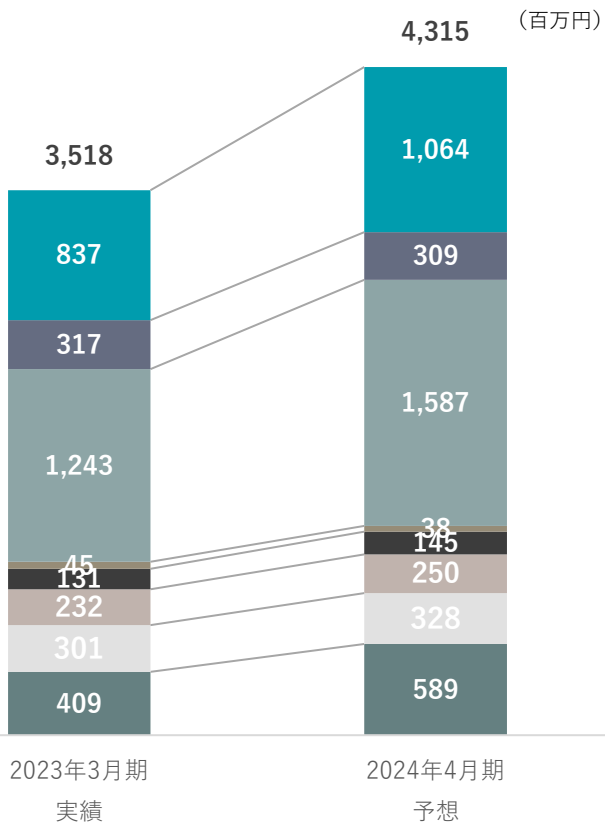
※ コスト面（のれん償却費除く）では、予想対売上高比率でR&Dが15.63%、S&Mが26.16%、G&Aが23.10%、原価率が23.65%の予想

- 売上高は契約数の成長に加え、高付加価値の複合AIソリューションの提供により、さらに効率的な事業スケールを実現
- 契約数は前期2,568件に対し3,037件と、前期比+18.2%（Standard / Proは前期比+12.2%）の増加を見込む

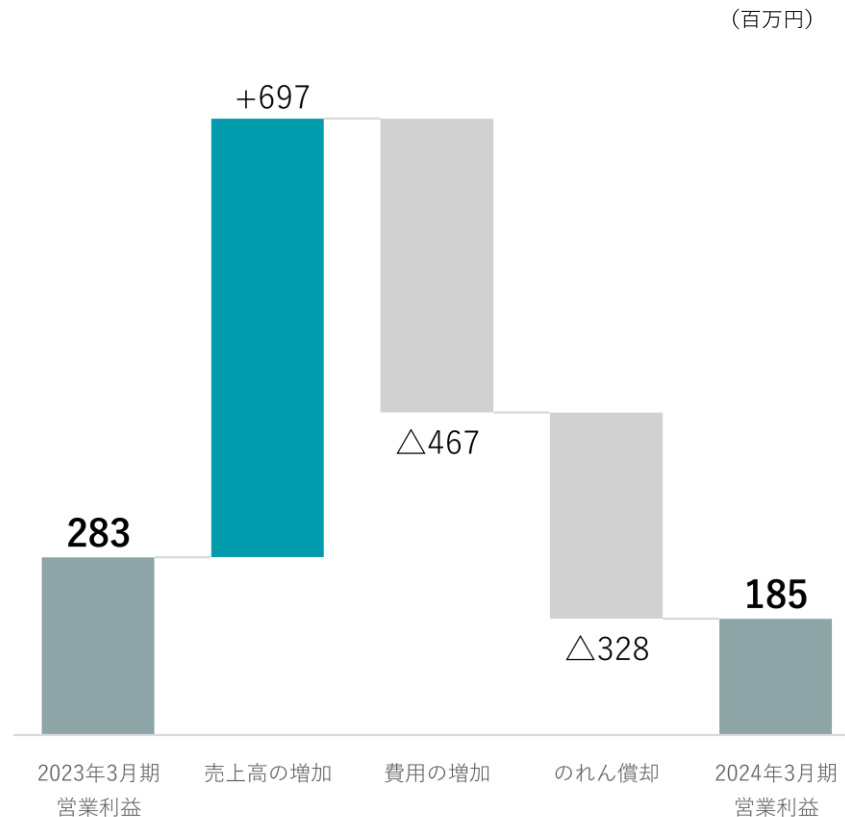


- コストに関しては、前期比+22.6%。生産性の向上および戦略の再構築等により前期コストからおよそ10%の削減を実施し、その上でDX Suiteの事業成長および高付加価値の複合AIソリューションの開発・提供を目的とする積極的な成長投資を見込む

- 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



## 営業利益変動の要因



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	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	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	





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。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、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SBI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BofA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、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

## 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

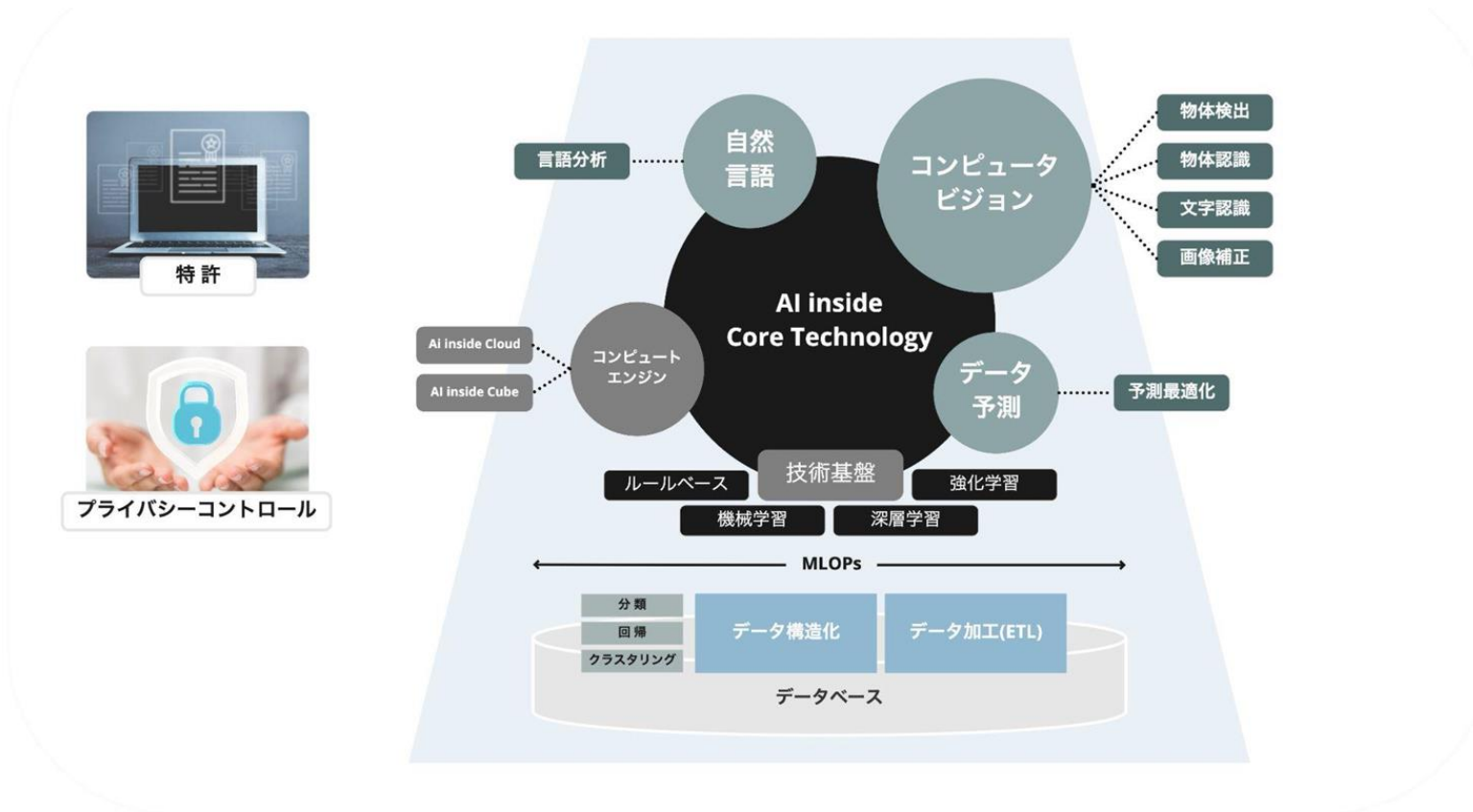
“AI” inside “X”

“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

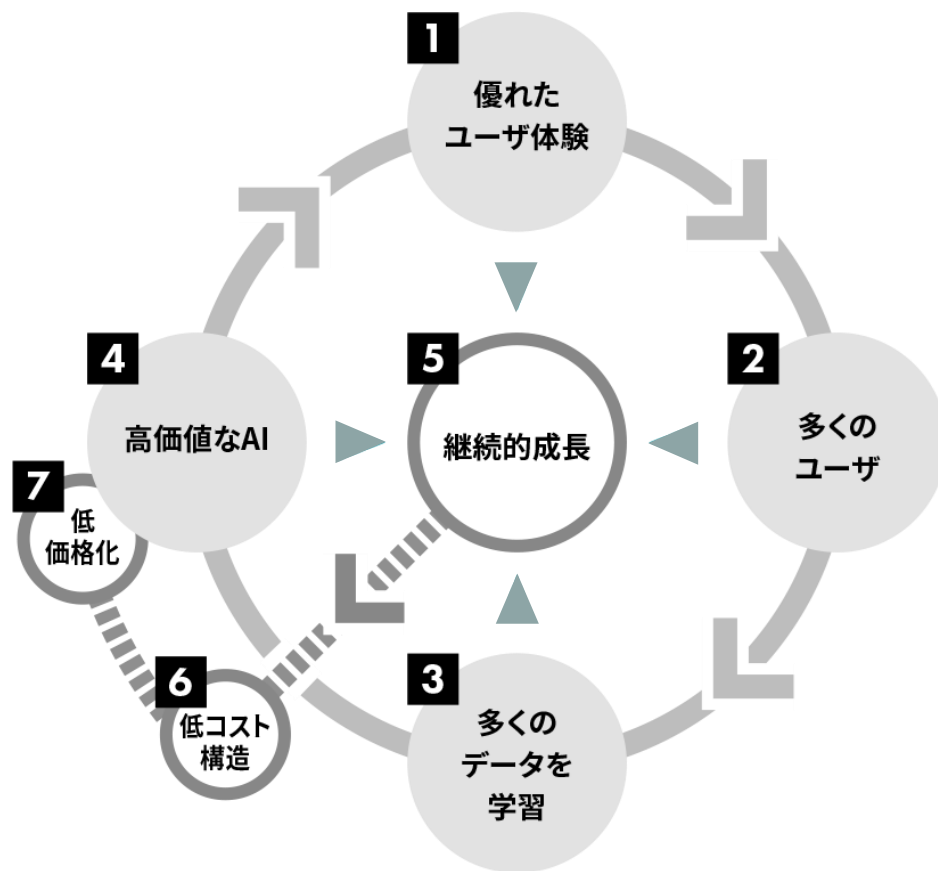
- 当社はDeep Learning による文字認識技術、AIの配信技術、匿名暗号化技術、データ圧縮転送技術、UI等に関する特許を保有し、コンピュータビジョンを初め、Intelligence製品を開発、提供しています。機械学習、深層学習、強化学習を行えるAIの技術基盤や、構造・非構造化データの取り扱いにより、AIを作る・使う・動かすテクノロジーを提供しています。



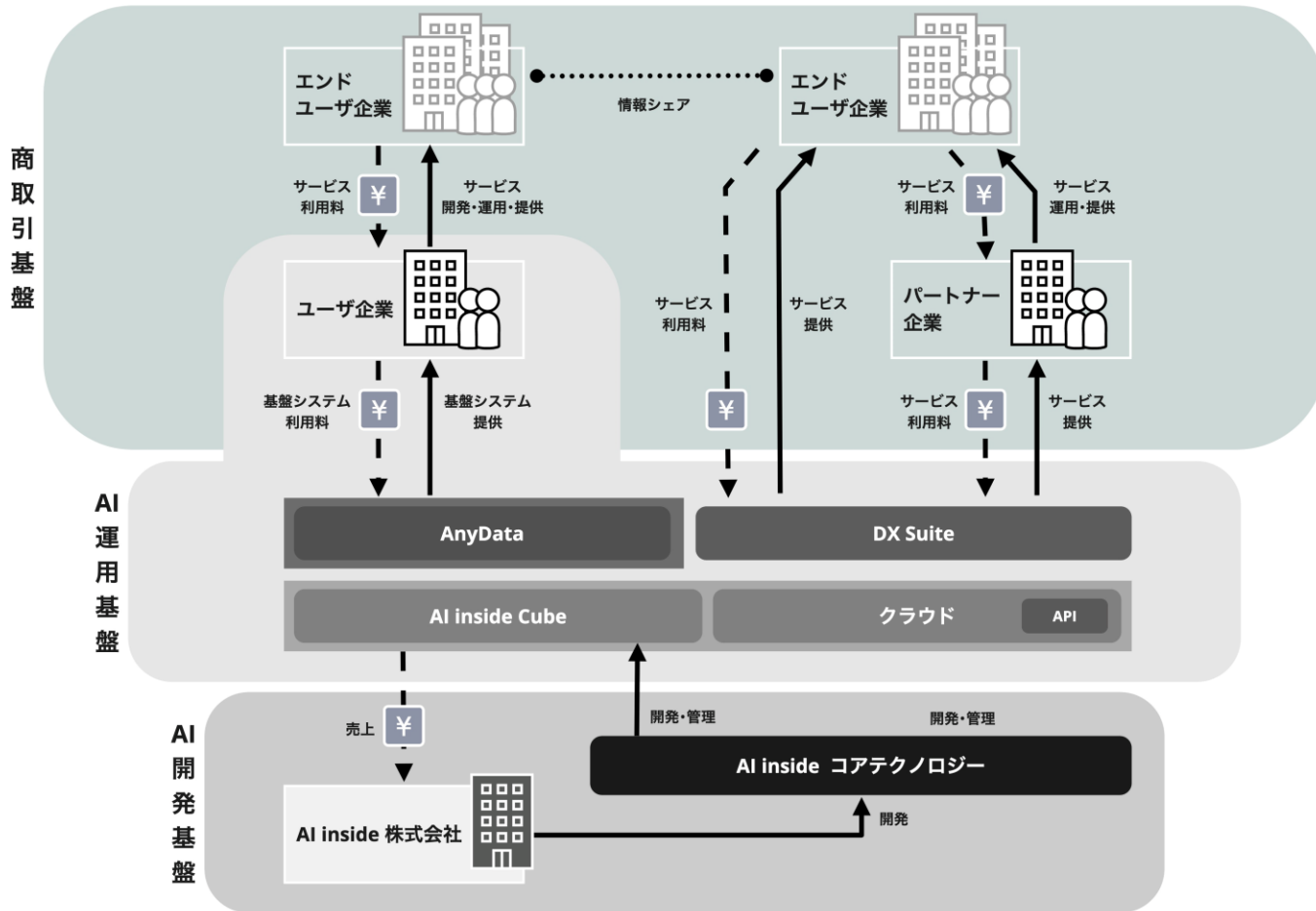
※ 2023年3月末現在、12件の特許取得済み

※ 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

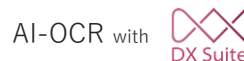
## 製品連携パートナー



東芝テック株式会社



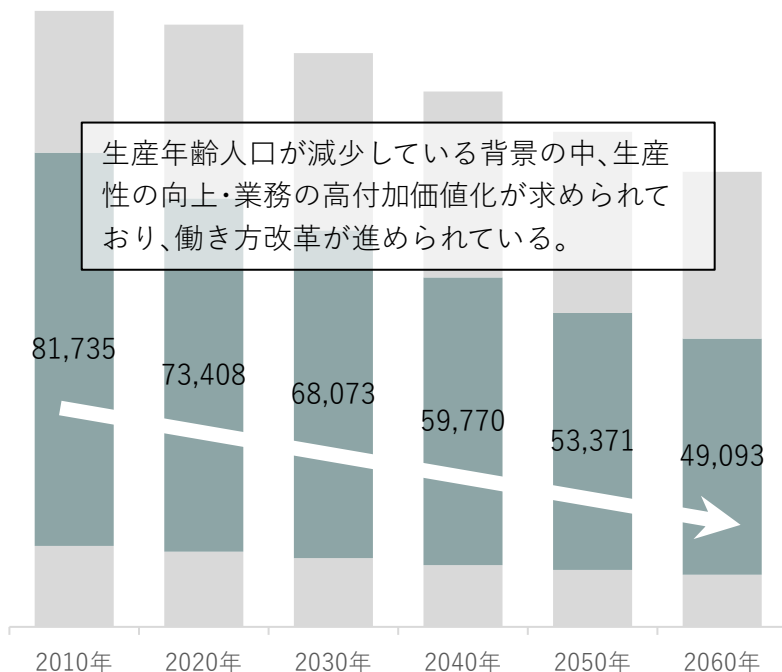
NECネットエスアイ



※ パートナー数 105社 (2023年3月末時点)

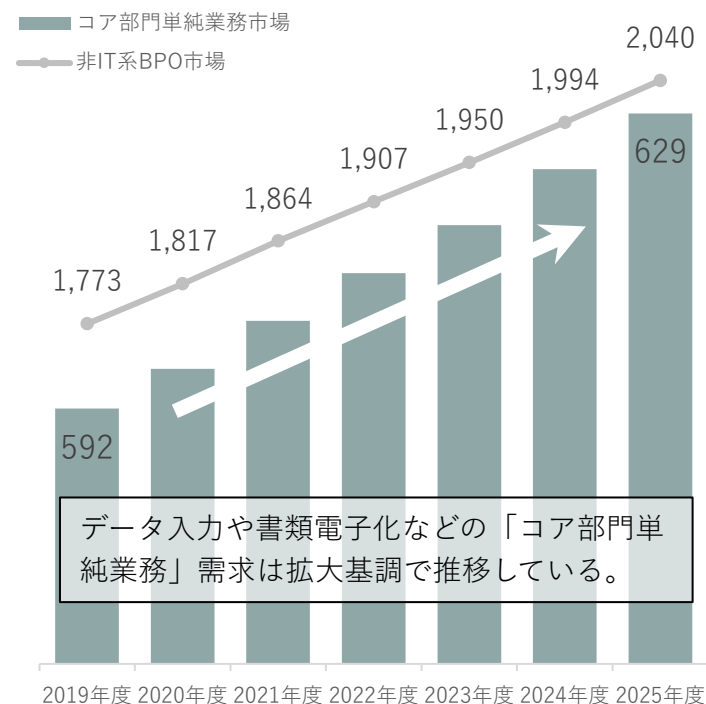
- ・ 生産年齢人口が減少している一方、データ入力等の非IT系BPO市場は拡大
- ・ コア部門単純業務の市場についても2025年度に6,290億円まで拡大するとみられており、それらをより効率的に実施できる当社の製品でリプレイス

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』



紙も、画像も、PDFも。どんな情報も価値ある資産に。

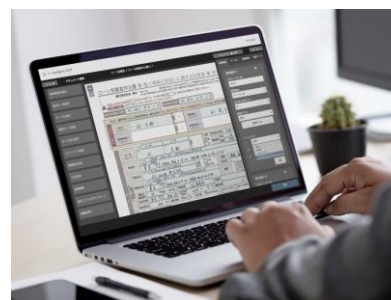
企業には申込書や領収書の管理など、アナログで行っている業務がたくさんあります。

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

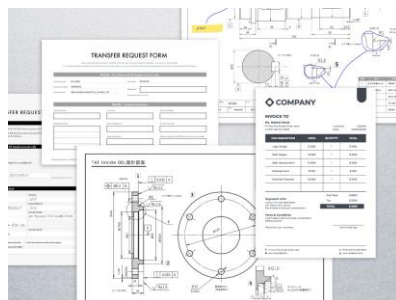
自社開発の文字認識AIはお客様の声をもとに精度向上、モデルや機能追加を行なっています。そのため手書き、活字、傾いた画像など、様々な文字を高い精度で読み取ることができます。



### 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。

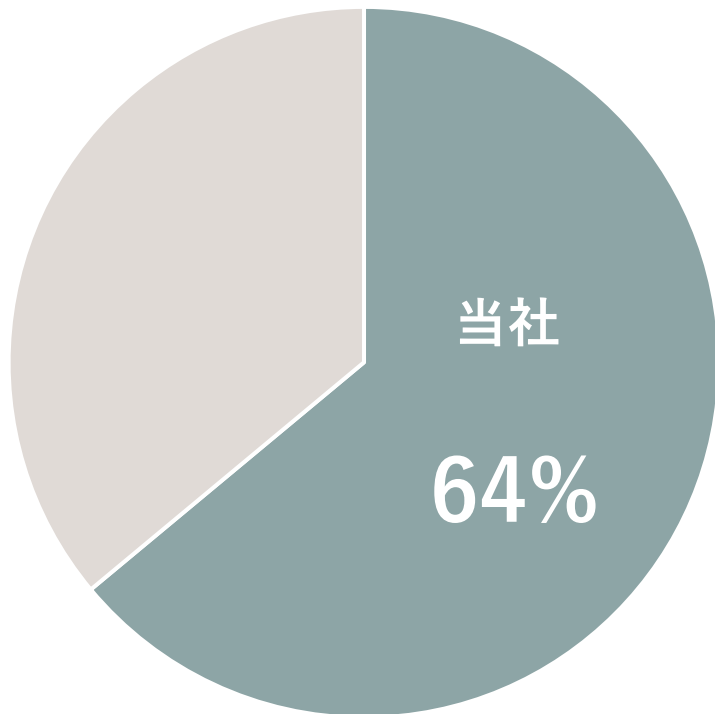
#### 全文読み取り

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）

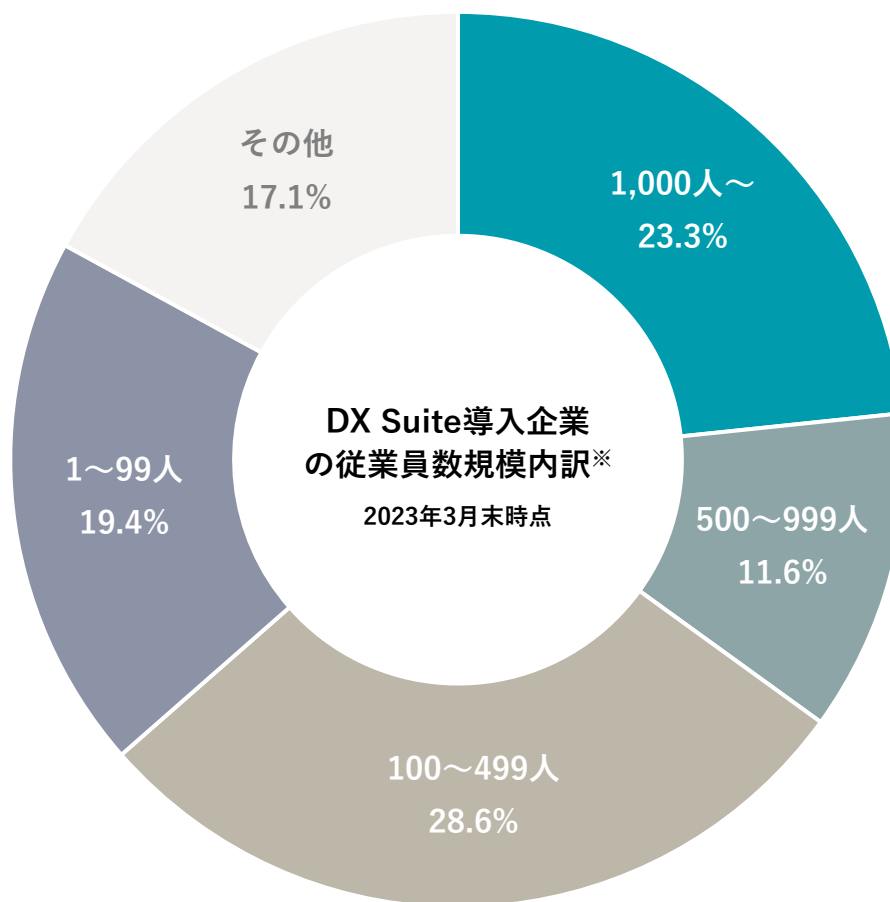
※ 当社以外の部分は、対象企業11社（当社除く）にデロイト トーマツ ミック研究所が推定した6社を加えた17社を含む

- 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	<b>本・映像・ゲーム小売</b>
総合卸	生産用機械製造	水運	<b>電気・空運卸</b>
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	<b>再生可能エネルギー</b>
生活用品専門卸	業務用機械製造	コンテンツ制作・配信	<b>金属探掘</b>
家具・インテリア・雑貨	自動車部品製造	Eコマース	<b>非金属探掘</b>

※ 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

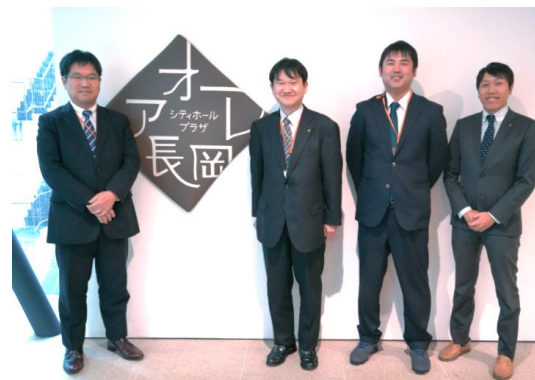
## 日本生命保険相互会社



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。

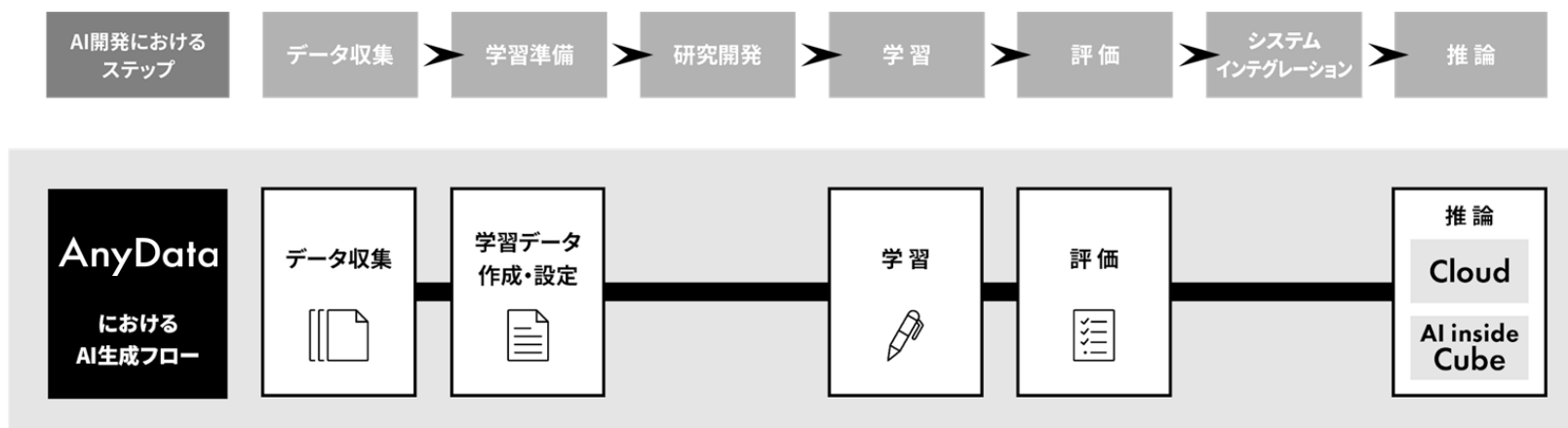
※表示している事例は一部です。掲載していない事例集はこちらからお読みいただけます → <https://dx-suite.com/casestudy/>

## 日本通運株式会社



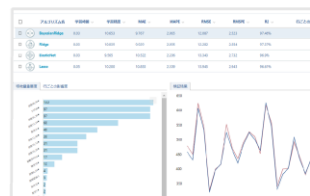
日本各地の拠点の**事務作業を効率化・自動化**を目的に**全社的**に導入しました。トラックドライバーの運転日報とアルバイト勤務日報を対象に、月平均で**450件**の帳票を事務社員が手入力していたデータ化業務を**自動化**しました。順次、各拠点に導入を進めており、既に**全国93拠点**に導入済み、**年換算で6万時間弱を削減**できている計算です。

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。



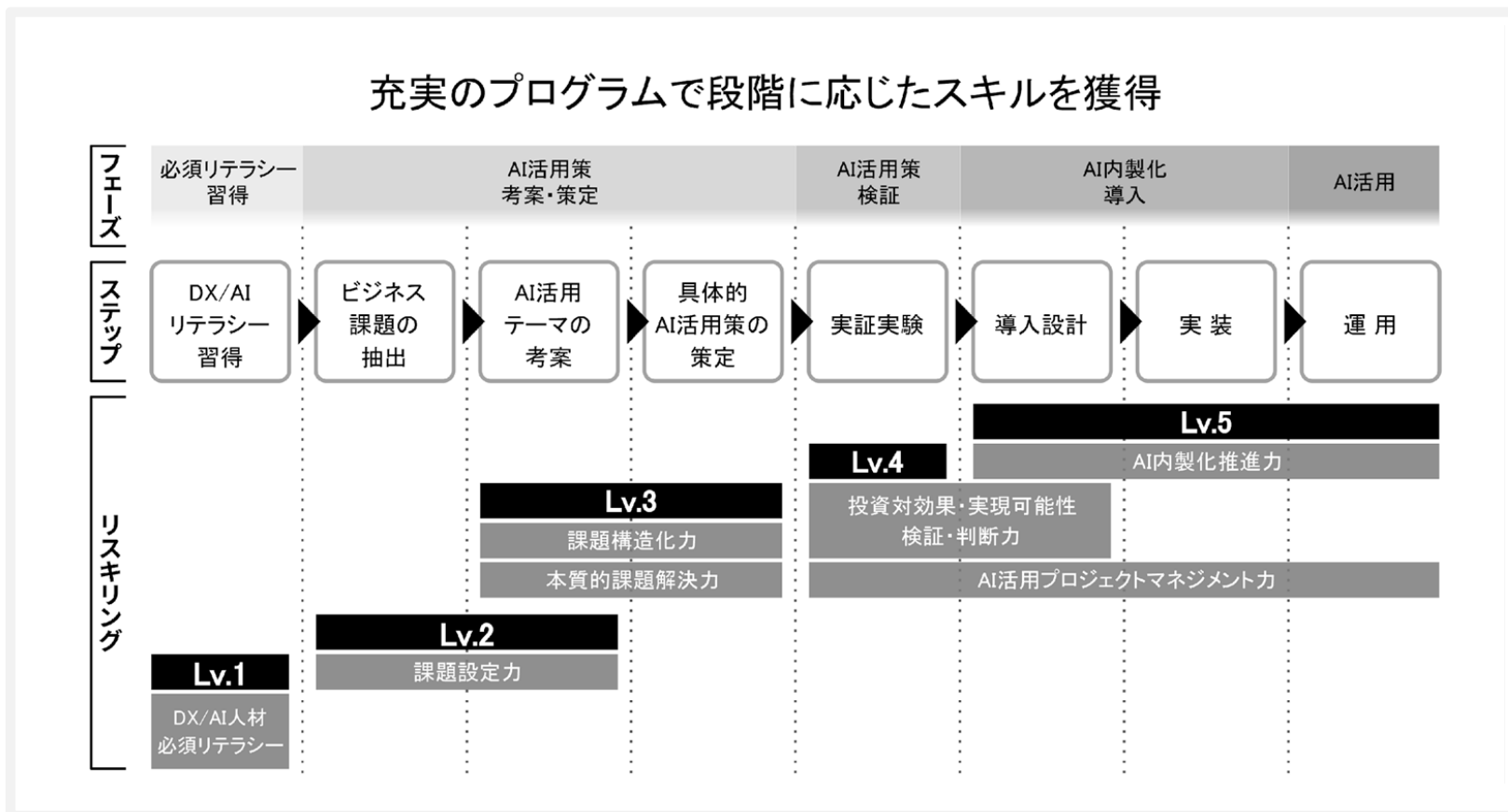
### ビジネスデータ解析

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。

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。





## 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。

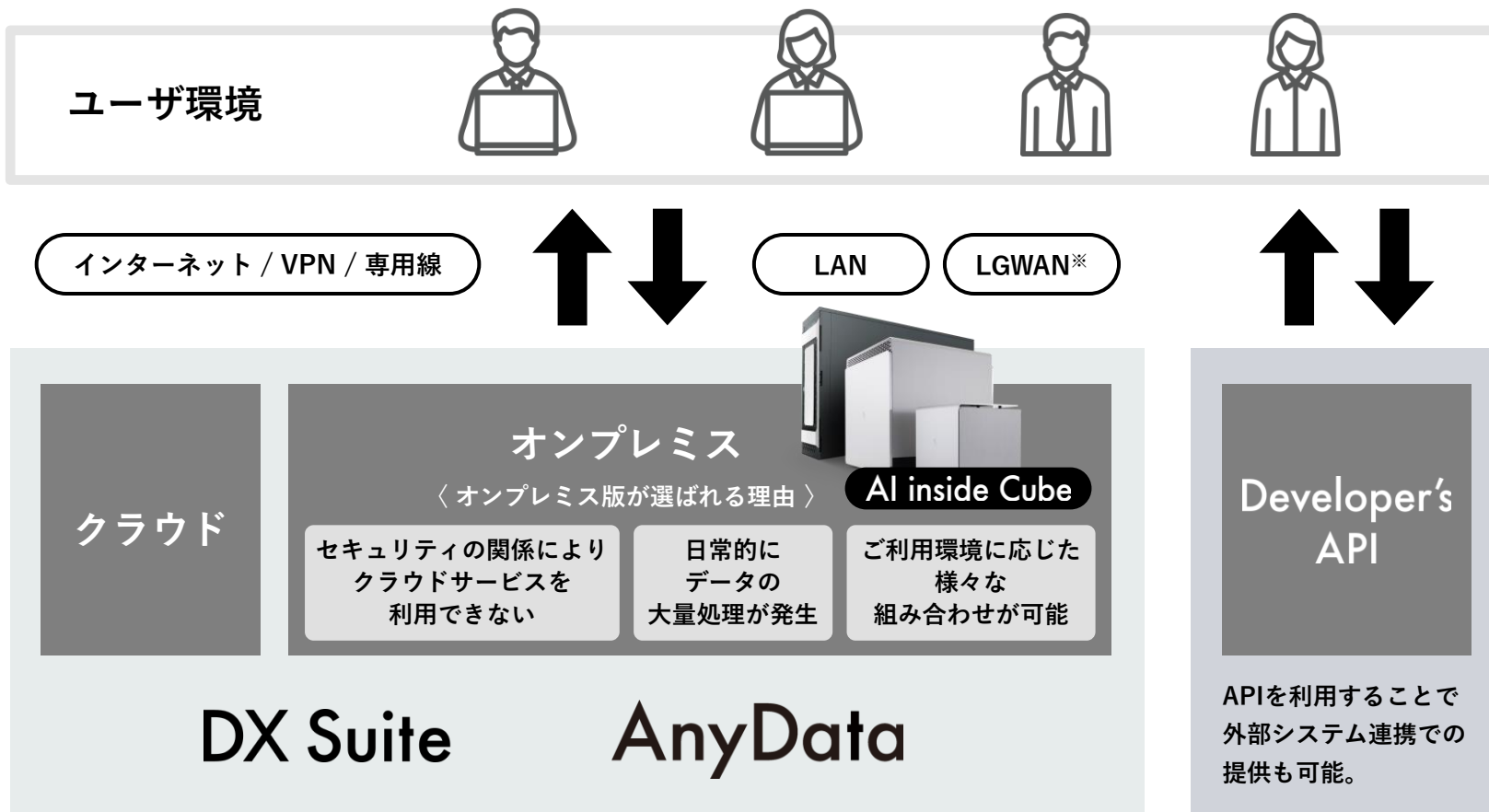
## 仙台市



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

# 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	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ため、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	-	-	-	-

**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 (データクロウリング)**

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。