

2024年3月期 決算説明資料

2024年5月 AI inside 株式会社（東証グロース 4488）

目次

1. AI inside について	会社情報 事業概要（製品ラインナップ、他）
--------------------------	--------------------------

2. 2024年3月期について	ハイライト 通期実績
------------------------	---------------

3. 2025年3月期について	事業方針 業績予想
------------------------	--------------

4. Appendix	
--------------------	--

AI inside について

Purpose

AIで、人類の進化と人々の幸福に貢献する

Vision

“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。

Mission

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	117人(2024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CRO：岡田 和敏 取締役CIO：鈴木 協一郎	社外取締役：星 健一 社外取締役 監査等委員： 佐藤 孝幸 加川 亘 蔵元 左近
資本金	12億34百万円	
認定取得	国際規格 ISO/IEC 27017 クラウドサービスセキュリティ 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	

DX Suite



デジタルデータ化のための シェアNo.1 AI-OCR

シェアNo.1のAI-OCR。帳票などを読み取り、高精度にテキストデータ化します。クラウドでもエッジでも対応可能。様々な形式の帳票読取りを、特別なAI学習や設定作業は不要で実現しています。

Heylix

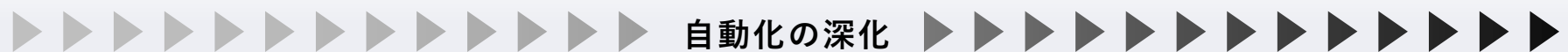


データ活用のための 生成AIエージェント

AI inside の生成AI、大規模言語モデルPolySphere1を利用できるサービス。チャットだけでなく、マルチモーダルにデータを取り扱い、データ活用と日々の業務を自律的にこなしてくれるAIエージェントです。

プロセス改善

プロセス改革



自動化の深化

Operational Excellence 1.0

AIによる
部分最適化

Operational Excellence 2.0

すべてのデジタル化
+ ワークフロー

Operational Excellence 3.0

AIを基盤にした
オペレーションの再構築
Applied AI

Operational Excellence 4.0

予測型・最適化モデルでの
オペレーションの確立

オペレーショナルエクセレンス + “AI” Inside “X” により、顧客利益を持続的に向上

取引先へのサービス向上

コストの削減

社員の働き方改革

意思決定の高度化

市場シェア



AI-OCR市場において、シェアNo.1。



出典：デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社2023年4月発刊

「OCRソリューション市場動向 2023年度版」 (<https://mic-r.co.jp/mr/02710/>) AI OCR | ソフトウェアライセンスのベンダー売上・シェア推移売上のシェアNo.1

販売パートナー



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加速するため、販売パートナーを区分し、対応施策を展開する。

販売パートナー (Consulting Partner)

NECネットエスアイ

NTT DATA
Trusted Global Innovator

startiaraise
最先端を、人間らしく。

NHC
日本情報通信株式会社

HITACHI
Inspire the Next
日立システムズ

human
ヒューマンソシア

OEMパートナー

NTT 東日本

NTT 西日本

FUJIFILM
富士フイルムホールディングス株式会社

NTT DATA
Trusted Global Innovator

販売パートナー (Sales Partner)

RPA
TECHNOLOGIES

SCSK

DNP
大日本印刷

東芝テック株式会社

BizteX

primagest+
株式会社プリマジェスト

MSYS
赤紅情報システムズ

RICOH

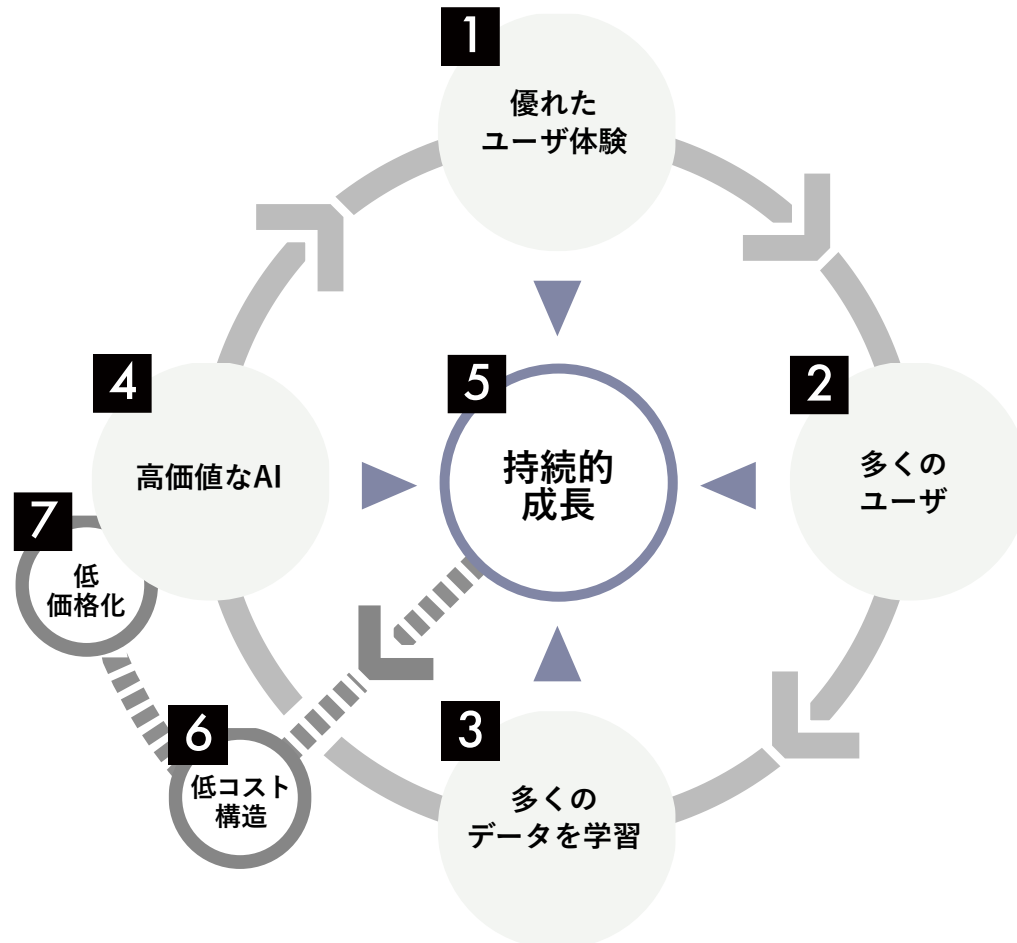
ディストリビューションパートナー

DIS
ダイワボウ情報システム株式会社

※ パートナー数 104社 (2024年3月末時点 / DIS傘下の二次店を除く)

AI inside Cycle がビジネスの根幹

ビジネス価値が持続的に拡大する好循環サイクル「AI inside Cycle」を大切にしています。



- 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

ハイライト

売上高

41.9億円

前年同期比 110.2%

契約件数

2,790

前年同期比 108.6%

解約率 (チャーンレート)

0.77

前年同期比 +0.05pt

AI利用回数

4Q月平均 **1.9億回**

前年同期比 106.6%

ユーザ数

55,954

前年同期比 113.2%

AI数

1,224件

前年同期比 214.0%

※ 顧客が生成したAI数は、アクティブなもののみを集計している。

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、契約数やリクエスト数が堅調に伸長し、前年同期比 110.2%。
- IT投資を中心とする新規投資等を行い、コストは前年同期比増。
生産性・生産効率の改善によるコスト最適化を実現し、営業利益は前年同期比 158.2%。

DX Suite

- 契約数は、前年同期比 108.6%と堅調に伸長したが、期初計画には届かず。
- 一方でユーザー数は、55,954と過去最高値を更新。解約率も0.77%と引き続き低水準を維持している。
- AIリクエスト数が前年同期比+6.6%伸長し、累計リクエスト数も72億回を突破。
- 生成AIを実装することによりDX Suite を大型アップデートし、非定型帳票市場の更なる獲得を目指す。

Heylix / AnyData

- 生成AIエージェント「Heylix（ヘイリックス）」を2023年10月23日より提供開始。
- 「Heylix」リリースにより、AIモデル数は前年同期比 214.0%となり、着実に売上に寄与し始めた。

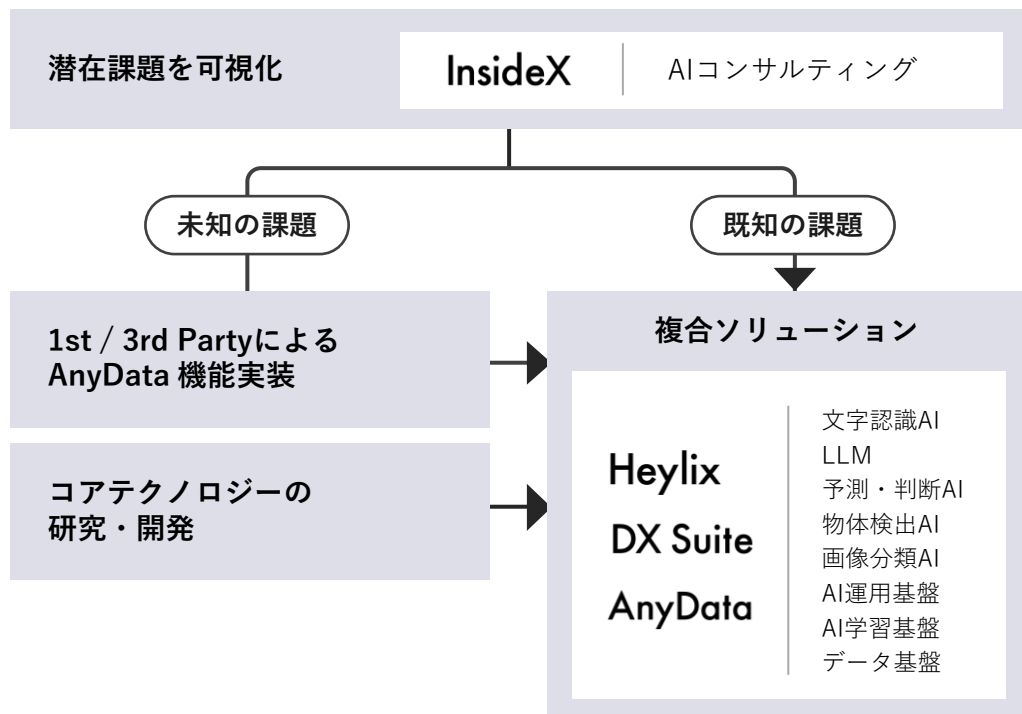
2024年3月期 通期実績

2024年3月期 事業方針

2つの戦略を軸に推進。

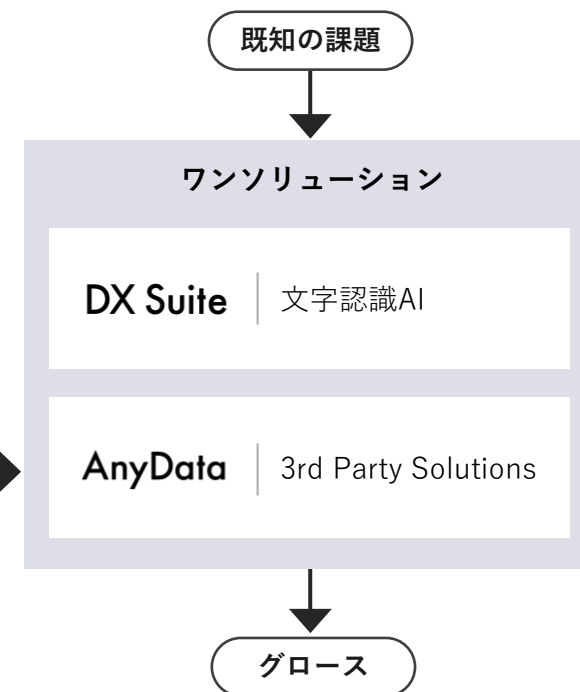
1. Problem-Solution Fit

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。



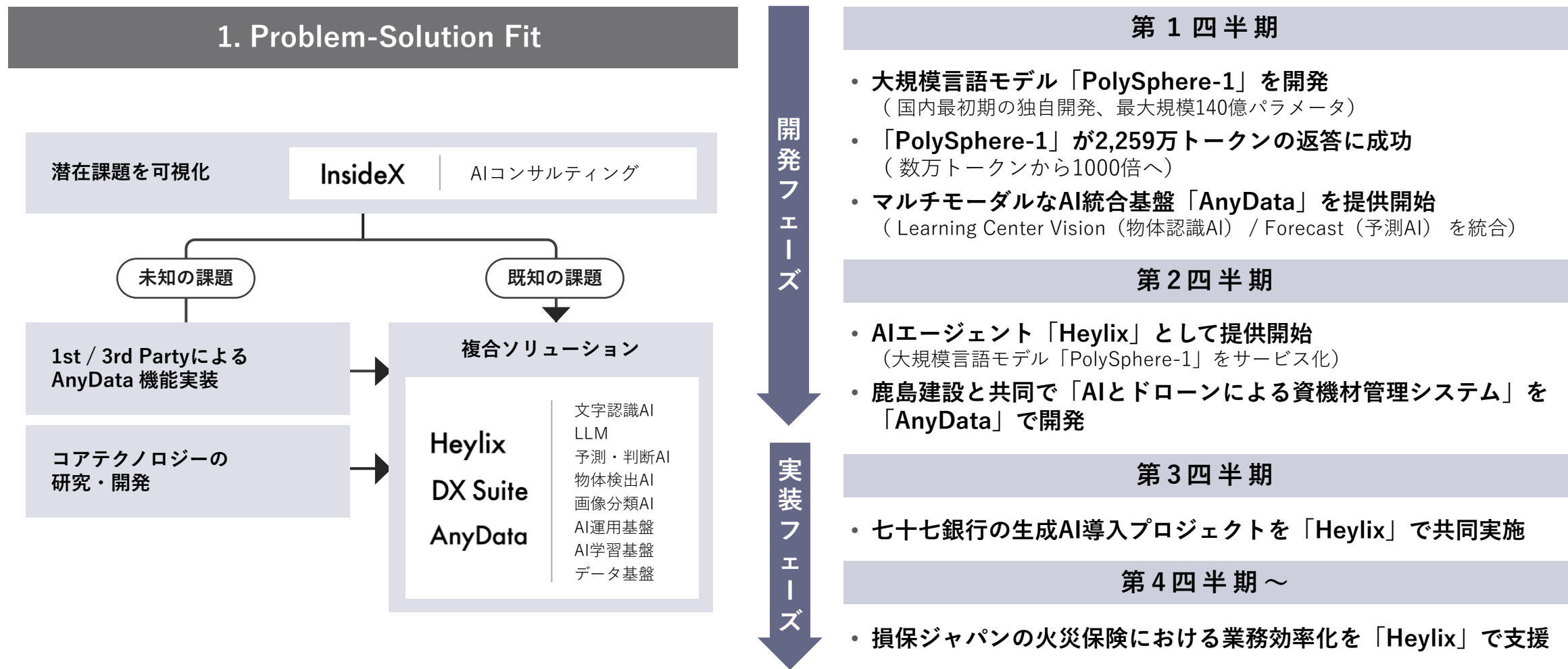
2. Product-Market Fit

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。



2024年3月期 「1. Problem-Solution Fit」 について

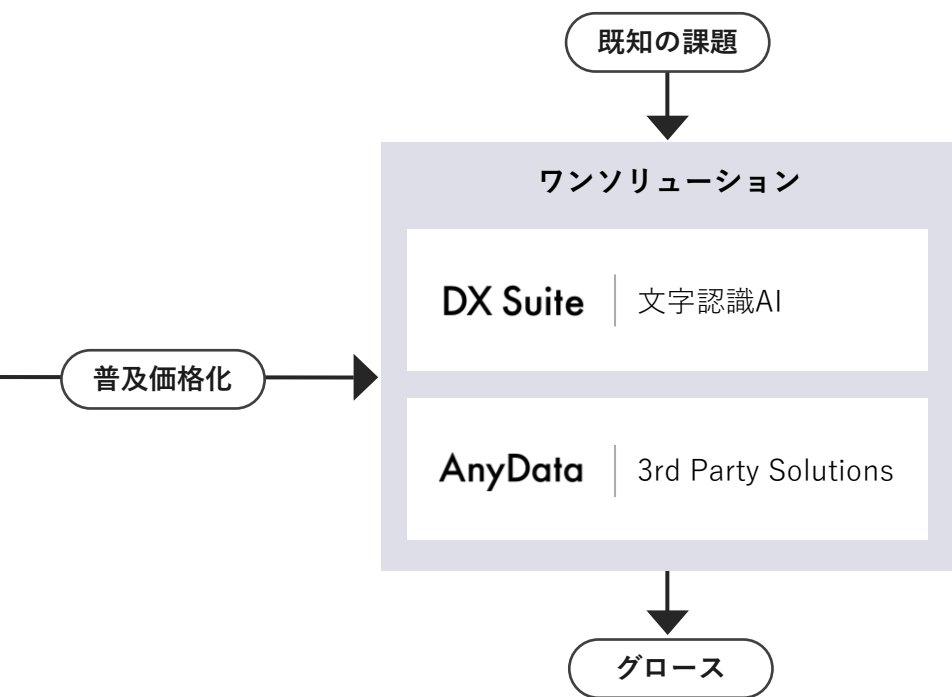
独自の生成AI開発とサービス化に早期に取組み、実装フェーズへ進むことができた。



2024年3月期 「2. Product-Market Fit」 について

第4四半期のDX Suite アップデートにより、新たにユーザの生成AI利用が拡大。
AI処理速度は60%高速になり、エッジ版に加えてプライベートクラウド版も提供開始。

2. Product-Market Fit



非定型帳票へのアプローチ[13種類→1000種類対応]

Before

記載されている内容はほぼ同じでも、レイアウトが無数に存在する帳票タイプ=非定型帳票は、事前にデータを収集し、学習を行った上で、サービス提供していた。
(請求書や注文書など、13種類)

After

当社独自の生成AI活用により、事前の学習データ収集が不要に。そのため、自動で帳票対応を増やすことができるようになり、3月には非定型帳票対応は1000種類を超えている。

データ化→データ活用へのボトルネック解消

Before

OCRによるデータ化の後、ユーザはcsvデータなどをシステムに取り込む必要がある。その際にルールベースでのデータを加工を行う必要があった。

After

当社独自の生成AI活用により、非定型帳票などの非構造化データについてもデータ加工ができるようになり、データ活用が容易になった。

2024年3月期 業績概況と業績予想達成率



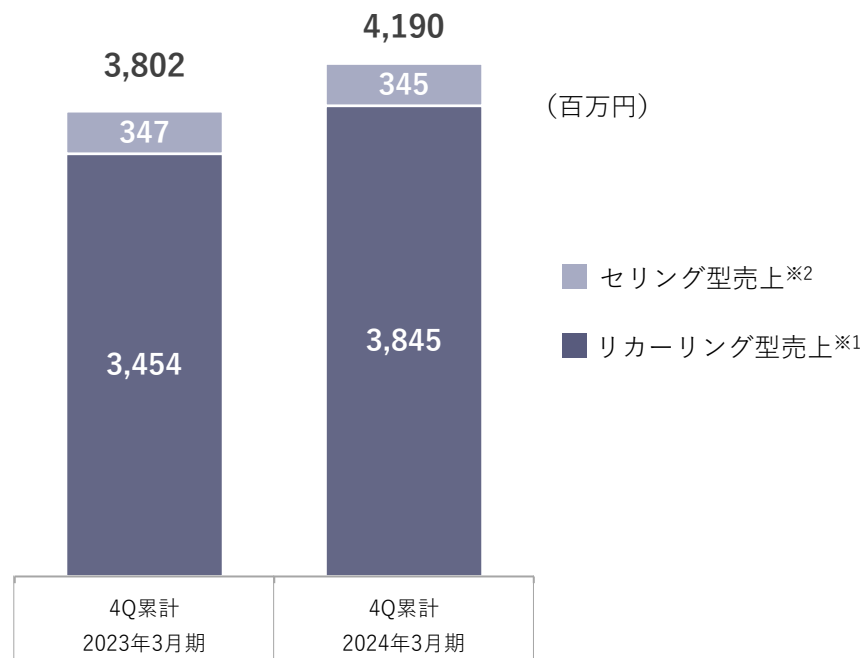
(百万円)	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期 業績予想 (A)	2024年3月期 4Q実績 (B)	対業績予想達成率 (B/A)
売上高	3,310	3,802	4,208	4,190	99.6%
リカーリング	3,027	3,454	-	3,845	-
セリング	282	347	-	345	-
営業利益	569	283 (のれん償却前 585)	479 (のれん償却前 808)	448 (のれん償却前 777)	93.6% (96.2%)
経常利益	563	279	458	427	92.8%
当期純利益または 当期純損失 (△)	411	△518	569	535	94.0%

- DX Suite とIntelligent OCR は2,790契約。Standard、Pro、Edge (AI inside Cube シリーズ用 DX Suite) プランは1,539契約、Liteプランは 1,251契約。また、Elastic Sorter は992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14.98%、S&Mが21.57%、G&Aが24.36%、原価率は20.58%。
- 業績予想は2024年2月13日に開示の数値 (詳細は[こちら](#))

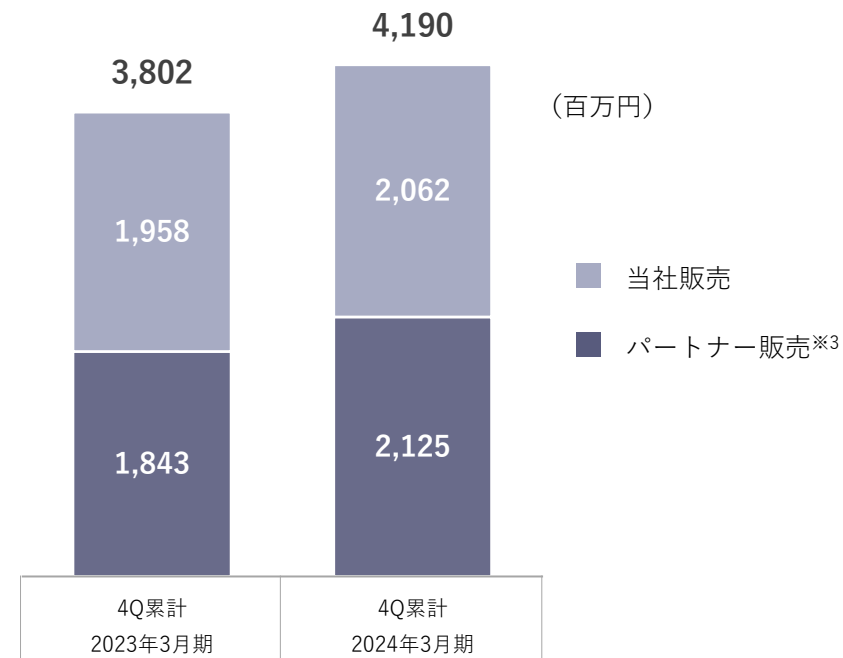
2024年3月期 売上高の推移

- リカーリング型売上が引き続き拡大し、安定収益が成長。
- パートナー戦略により売上が着実に伸長。前年同月比110.2%の4,190百万円となった。

リカーリング・セリング型売上の推移



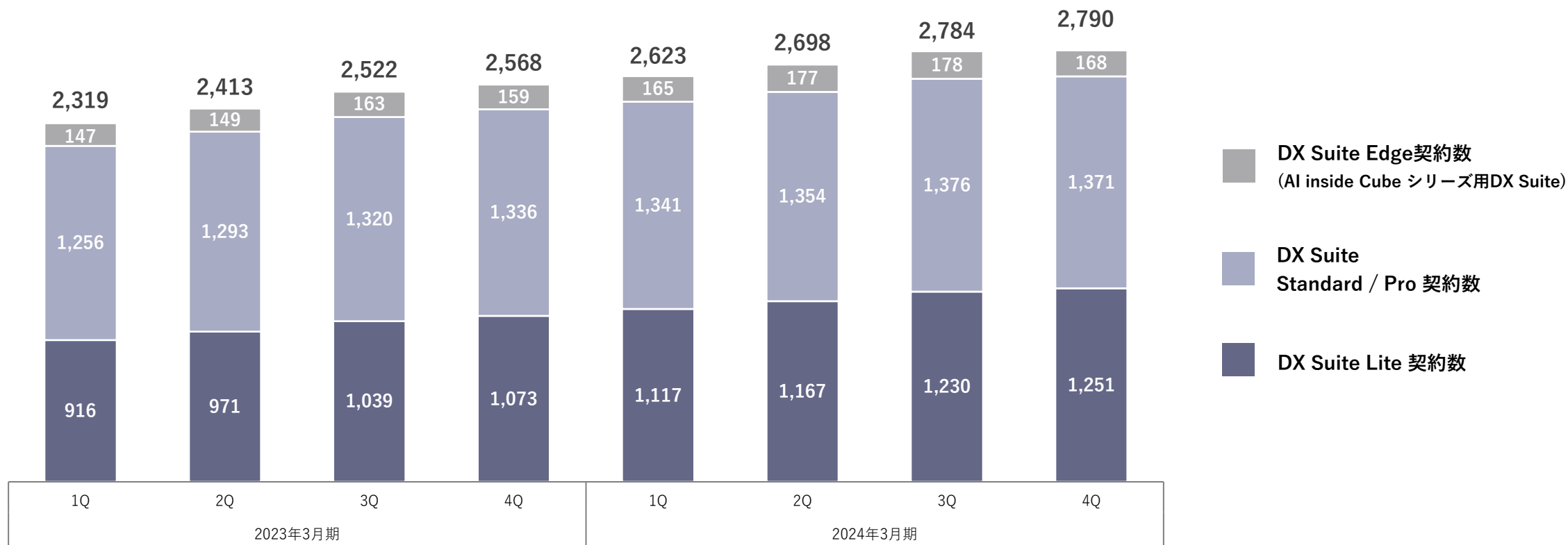
当社・パートナー販売内訳



※1 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。 ※2 特定の取引毎に計上される収益形態。 ※3 パートナー販売はOEM売上高を含む。

2024年3月期 DX Suite プラン別契約数の推移

- 契約数は前年同月比108.6%の2,790契約。
- プラン移行や、利用期間の決まったユーザのEdge終了などが契約数に影響しているが、一時的なものともみている。



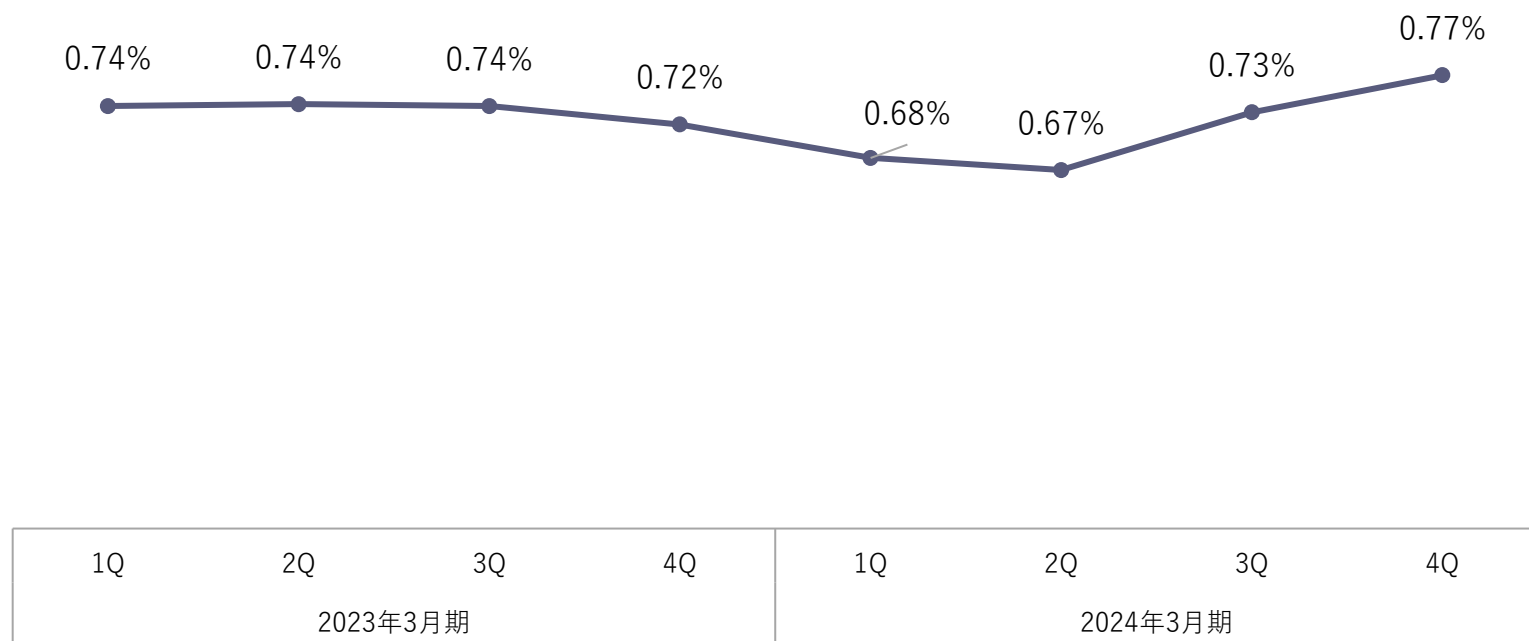
※ パートナーが提供しているOEM製品等のプランを含む。

※ 2023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」を参照。

2024年3月期 解約率

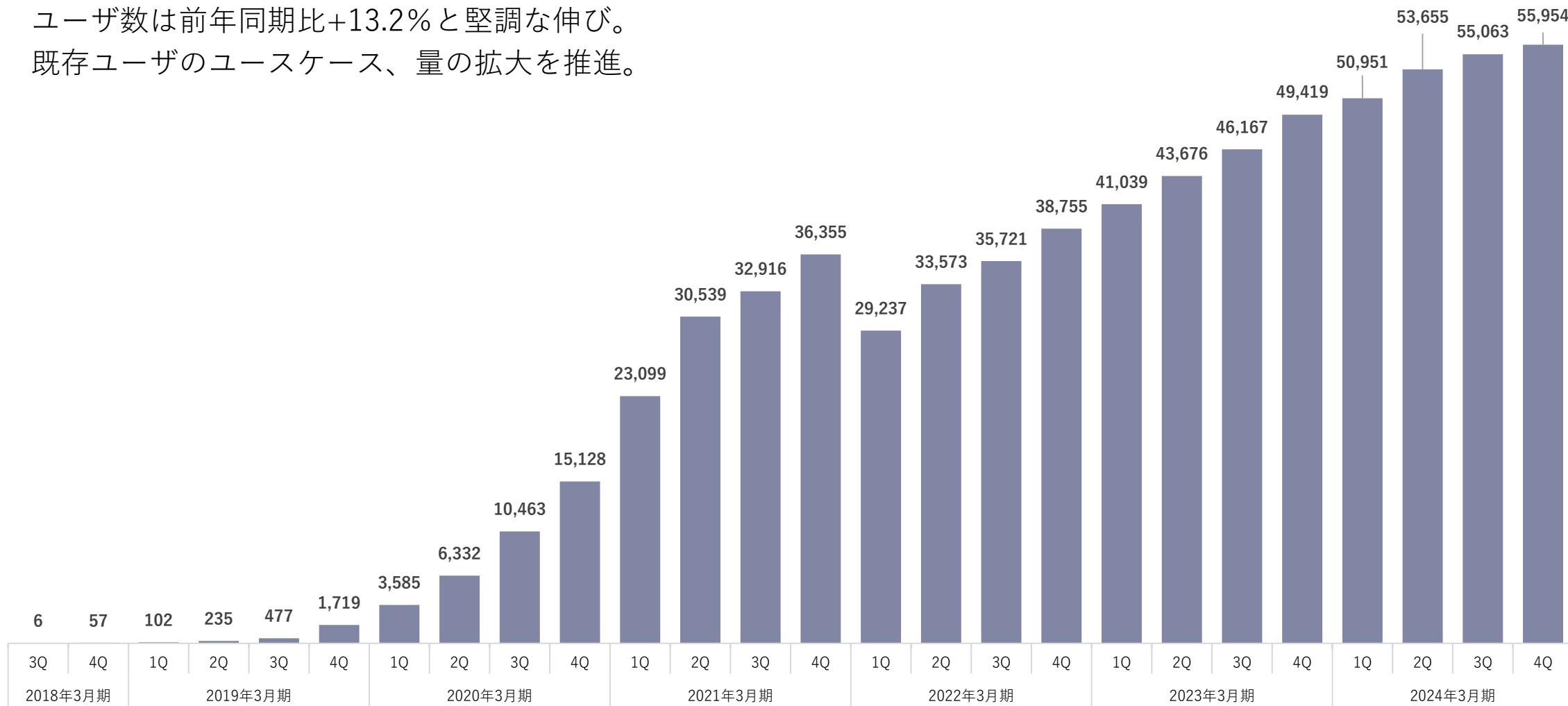
解約率は引き続き低水準で推移。

解約率 (チャーンレート)



2024年3月期 DX Suite ユーザ数の推移

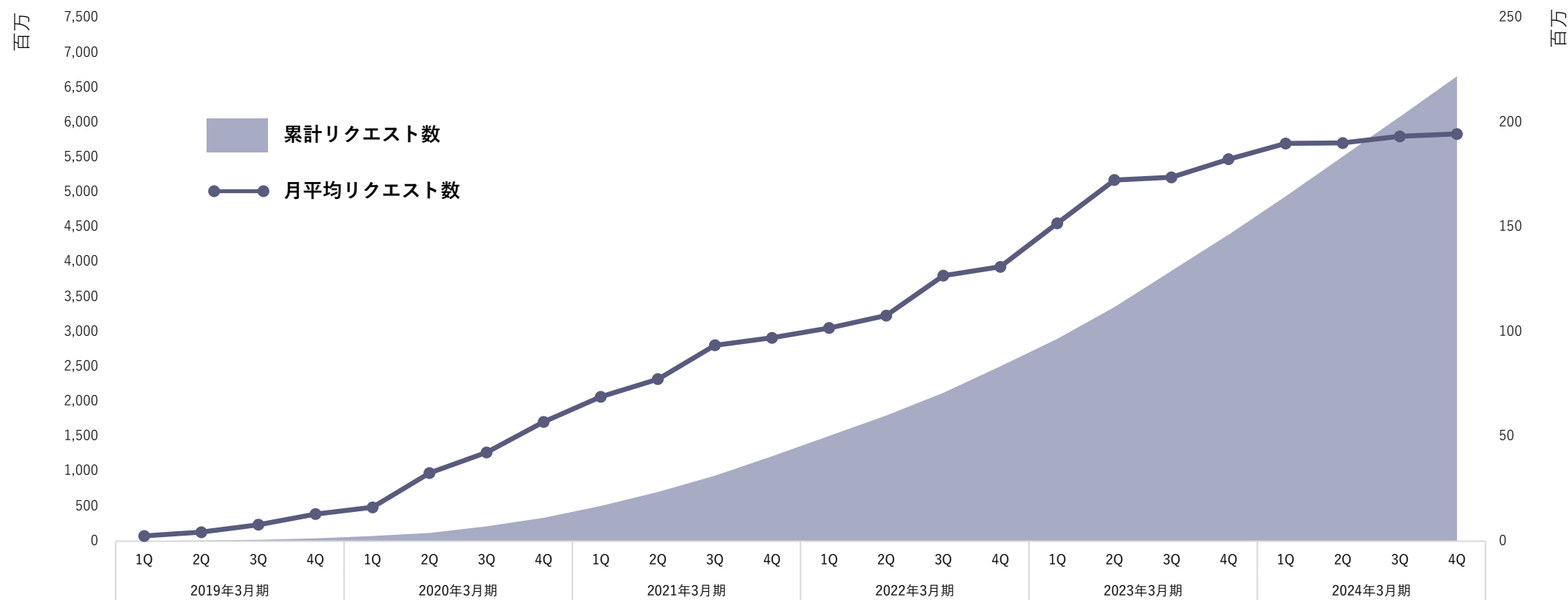
- ユーザ数は前年同期比+13.2%と堅調な伸び。
- 既存ユーザのユースケース、量の拡大を推進。



※ 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。

2024年3月期 クラウドAI 利用回数の推移

- 顧客企業の利用量増加により、累計リクエスト数は72億回を突破。
- 1月のDX Suite アップデート後に、非定型帳票の読み取りが急拡大している。 ※次ページに参考資料



※ 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。
※ 同じ1リクエストでも、項目ごとと、ページごと（1ページには最大50項目が含まれる）がある。

参考資料 1 : これまでのDX Suite は定型帳票の利用が多い

定型帳票の読み取りが大半を占めている。

下図の場合は1枚の帳票読み取りで+32リクエストと換算される。

定型帳票の 読み取りが多数

請求書

令和計器株式会社
人工知能部 田中 二郎様

請求日: 2020年6月24日
支払い期日: 2020年7月30日
請求書番号: 4483-1225
令和3年8月分

永愛精巧株式会社
〒571-0824
大阪府東大阪市大蓮東9丁目9-99
TEL: 06-6666-9999 FAX: 06-6666-9999
登録番号: T1234567890123

No.	品名	数量	単価	金額	備考
1	BOX-ZAT25-35	8	¥ 6,480	¥ 51,840	
2	BOX-ZAT28-50	6	¥ 15,000	¥ 90,000	
3	ATO-38	180	¥ 180	¥ 32,400	
4	BOX-ZAT80-25	24	¥ 3,820	¥ 91,680	特注

8%対象合計額 ¥ 263,475 消費税(8%) ¥ 21,078
10%対象合計額 ¥ 2,445 消費税(10%) ¥ 244
小計 ¥ 265,920 消費税金額 ¥ 21,322
税込合計金額 ¥ 287,242

振込先銀行	口座	名義
みずほ銀行(0001)	東大阪支店(484)	普通 11111111 永愛精巧株式会社
三井住友銀行(0009)	八尾支店(161)	普通 22222222 永愛精巧株式会社
三菱UFJ銀行(0005)	八戸ノ里支店(236)	当座 33333333 永愛精巧株式会社
ゆうちょ銀行(9900)	一六九店(169)	普通 44444444 永愛精巧株式会社
りそな銀行(0010)	長瀬支店(422)	普通 55555555 永愛精巧株式会社

高精度に読み取り

<p>二重線の読み飛ばし</p> <p>東京都港 渋谷区</p> <p>東京都渋谷区</p>	<p>訂正印の読み飛ばし</p> <p>渋谷中央</p> <p>渋谷中央</p>	<p>複数行</p> <p>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</p> <p>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</p>
<p>白抜き文字</p> <p>エアラインサイド株式会社</p> <p>エアラインサイド株式会社</p>	<p>枠からはみ出した文字</p> <p>03-5468-5043</p> <p>03-5468-5043</p>	<p>チェックボックス</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> DX Suite</p> <p>1</p>
<p>FAX</p> <p>0001-09001</p> <p>0001-09001</p>	<p>多言語</p> <p>可読取手寫體</p> <p>可讀取手寫體</p> <p>Both handwritten</p> <p>Both handwritten</p>	<p>縦書き</p> <p>東京都 渋谷区</p> <p>東京都渋谷区</p>
<p>背景に模様がある文字</p> <p>令和 1年10月 1日 登記</p> <p>令和1年10月1日登記</p>	<p>多言語</p> <p>สามารถอ่านทั้ง</p> <p>สามารถอ่านทั้ง</p>	

構造化テキスト データへ

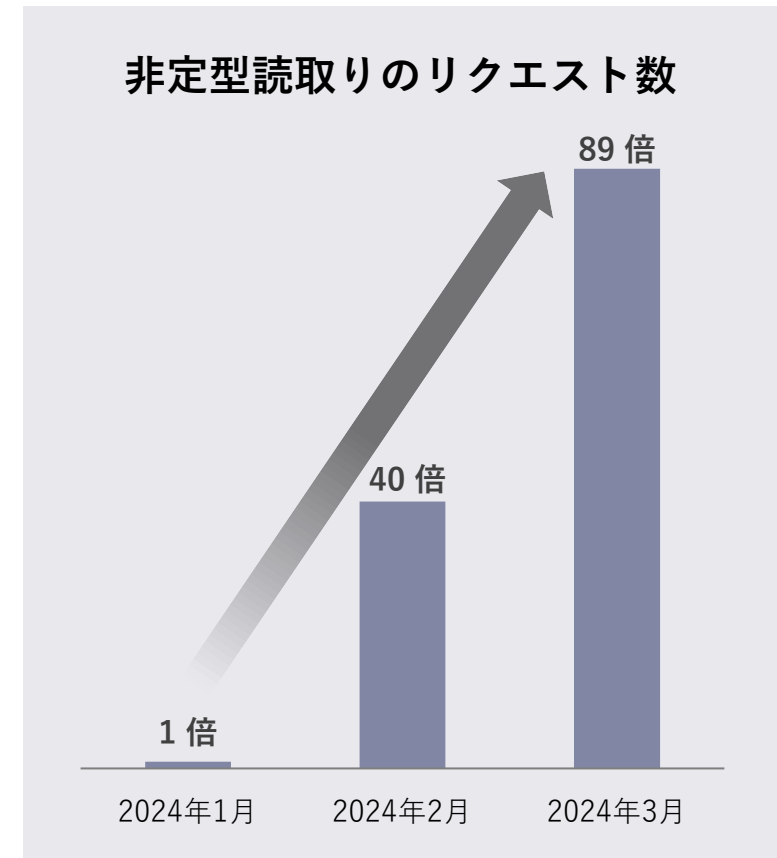
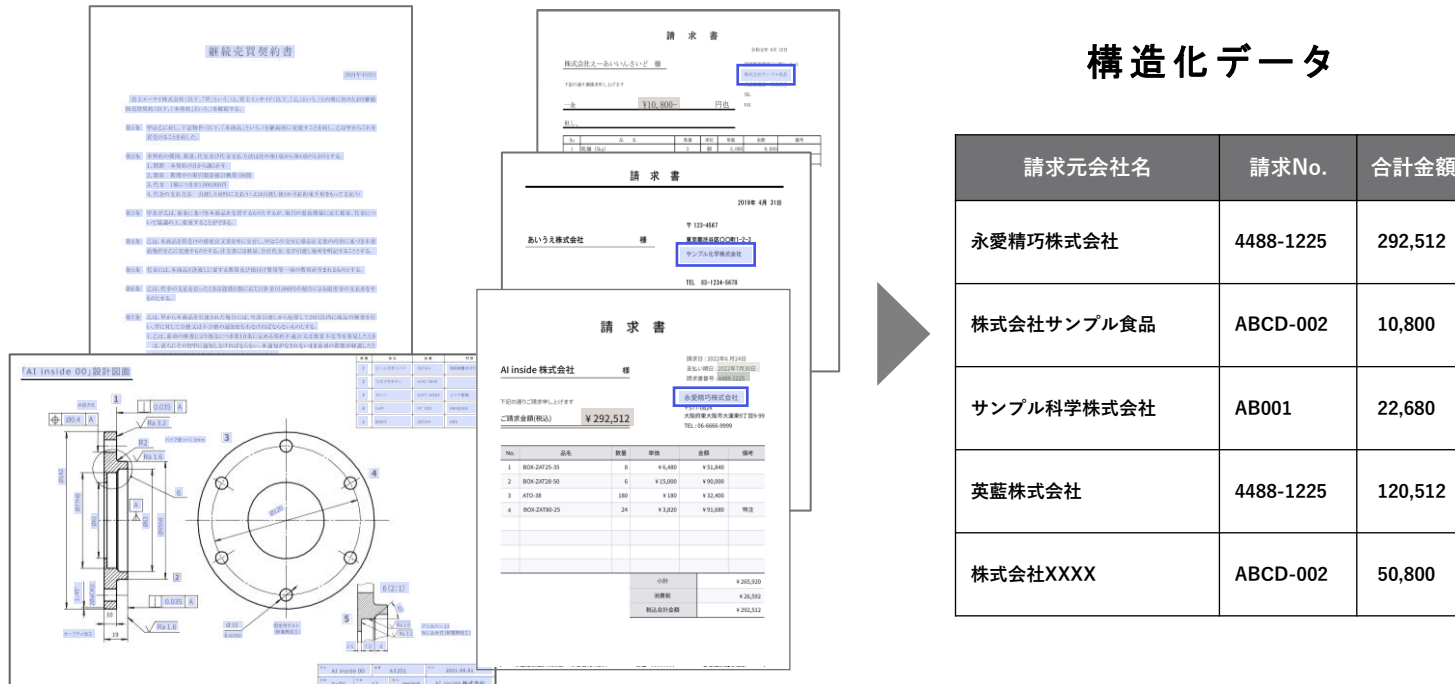
氏名	銀行名	支店名
英藍太郎	みずほ	新宿
XXXX	りそな	渋谷
XXXX	三菱東京UFJ	六本木
XXXX	三井住友	神戸
XXXX	みずほ	新宿
XXXX	りそな	渋谷
XXXX	みずほ	新宿
XXXX	りそな	渋谷

参考資料 2 : 1月アップデート後のDX Suite で非定型帳票が拡大



- 1月のDX Suite アップデート後に、非定型帳票の読み取りが急拡大している。
- 非定型帳票の場合、1枚の帳票読み取りで+1リクエストと換算。緩やかな伸びに見えるが、読み取りとデータ量は急増している。

フォーマットに関わらず高精度にテキスト化し、構造化データへ





2024年4月に京都府立医科大学眼科学教室とAI insideによるAIを用いた共同研究^{※1}の成果が専門医学雑誌「Allergy」^{※2}で公開

※1 2021年4月9日「京都府立医科大学と眼表面疾患診断を補助するAIシステムの共同研究を開始、専門性の高い診断をAIがサポートし医療の地域格差解消を目指す」
https://inside.ai/news/2021/04/09/kpum_medical/

※2 2024年4月25日 Allergy 「Clinical applicability of AI-based prognosis prediction for a rare ocular surface disease」 <https://doi.org/10.1111/all.16136>

京都府立医科大学眼科学教室のチームの「SJS/TEN眼後遺症^{※3}による失明克服に向けた戦略的研究」が日本医療研究開発機構（AMED）の難治性疾患実用化研究事業^{※4}に採択

※3 Stevens-Johnson 症候群 (SJS)/中毒性表皮壊死症(TEN)は、失明につながる眼後遺症を生じる

※4 ゲノム・データ基盤プロジェクト/診療に直結するエビデンス創出研究分野/
希少難治性疾患の診療に直結するエビデンス創出研究（エビデンス創出）

研究の内容

SJS/TEN眼後遺症は希少難病であり、治療経験の豊富な機関が限られていることが課題となっている。本共同研究は、AI inside のAI技術を用いて、眼表面重症度判定をサポートし、さらには、眼表面状態の予後予測によって当該疾患患者の治療の適正化をサポートできる可能性がある。

当社の強み

本共同研究は、AIの会社が開発を受託し提供する、という従来の形式ではなく、京都府立医科大学のチームが、自らAIモデルを作成し、共に研究する、という当社の強みを生かした新しいアプローチで取り組んだ結果である。

2025年3月期 会社計画

DX Suite / Cube の競争力・収益力の強化

DX Suite の強化

- 研究チームXResearchで応用技術の開発スピードを加速
- 生成AIを活用した DX Suite / Cube に注力し、コア領域への機能改善によって競争優位性を高める

販売パートナーの強化

- 販売パートナーの再編成から、セールスのスケーラビリティを高める
- BPO事業者へ再注力して、大型案件の成約を増やす

サステナブルな成長のための布石

AIエージェントHeylixのビジネス拡大と開発投資

- データ入力の自動化（DX Suite）の拡大に加え、業務の自動化とデータ活用（Heylix / AnyData）へ領域拡大
- マイクロソフト社との連携強化
- GCS（Governance、Compliance、Security）の強化

コンサルティング・教育サービスの強化

- Inside Xを事業部として独立させ、コンサルティング、教育サービスを強化する

人材投資・IT投資

- 研修等の人材育成強化
- IT投資による業務効率化・自動化

2025年3月期 事業方針 – 生成AI活用により、DX Suiteビジネスを拡大



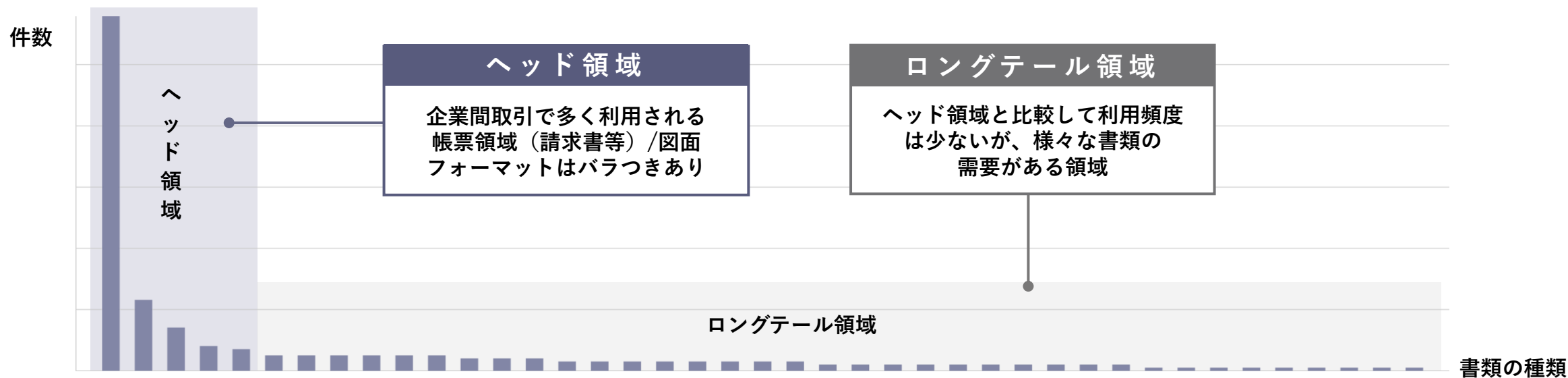
DX Suite内に非定型帳票読み取りAIを1000個用意
(1月のDX Suiteアップデート前は13個)
生成AIを活用した「項目抽出」機能で、非定型帳票
市場への対応拡大が可能に

ヘッド領域：より高精度、高速での処理を実現
ロングテール領域：様々な書類への対応を実現

ペルソナを明確にし体制を再編成

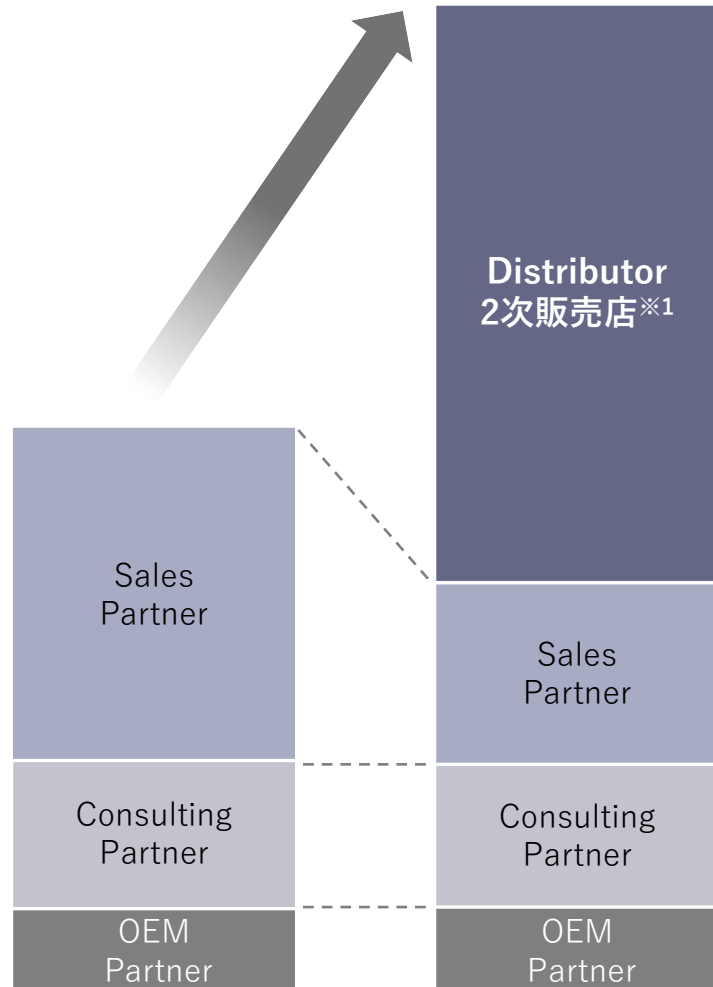
マーケティングおよびセールスの体制を再編成し、製品開発もペルソナの用途に対応

- BPO企業
- システムインテグレーター
(業務アプリケーション連携)
- 金融など大規模企業
- エンド企業
(業務アプリケーション連携、データ入力)



※ 2023年に当社が出展した2つの展示会のアンケート結果 「どのような種類の帳票をOCRで読みたいですか？」より作成

2025年3月期 事業方針 – パートナーの再編と拡大



※1 エンドユーザーに直接販売を行わない IT ディストリビューター (DISが該当) が保有する 2 次販売店を指す。OEMなど従来の販売パートナー契約において 2次商流を保有している数には含まない。

基本戦略

製品戦略と連動し、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加速するため販売パートナーを4つに区分し、対応施策を展開する。

2025年3月期 販売パートナーの再編と拡大

国内約19,000社の販売パートナーを持つ国内最大級のITディストリビューターであるダイワボウ情報システム (DIS) との協業により、Sales Partner 契約のパートナーの多くを同社に集中させ新規パートナー (二次販売店) の獲得開始。

営業リソースの再配置

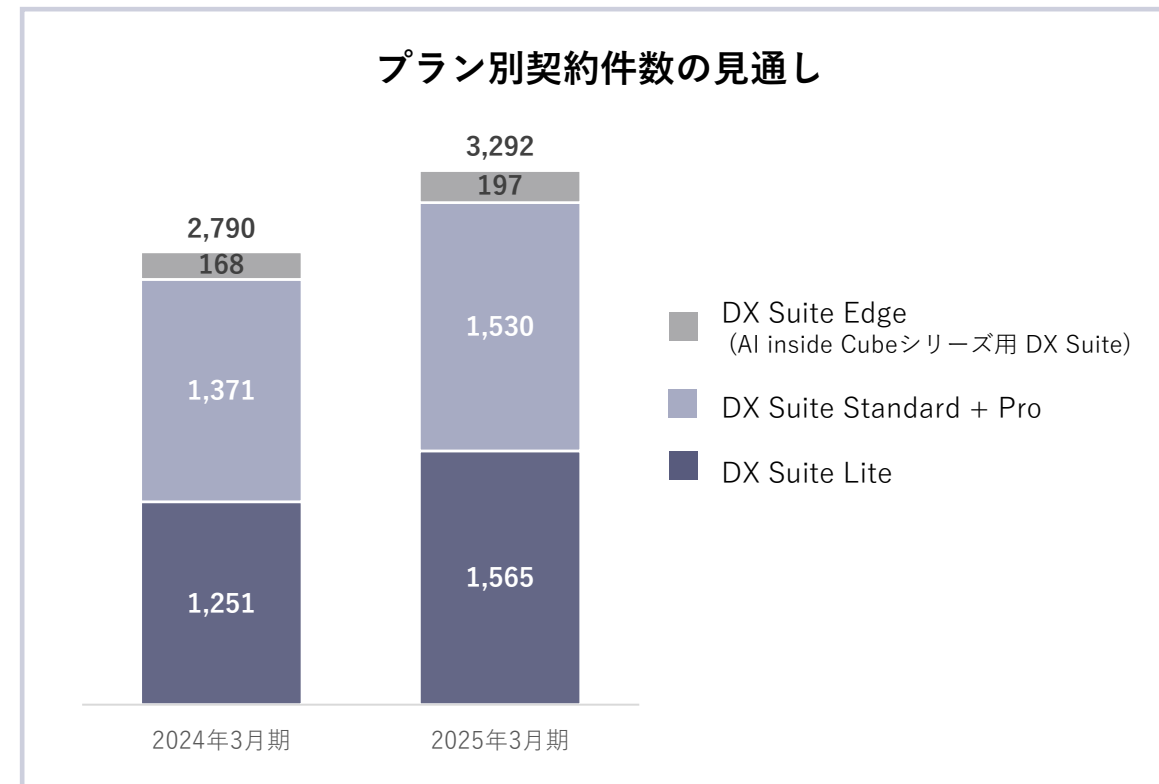
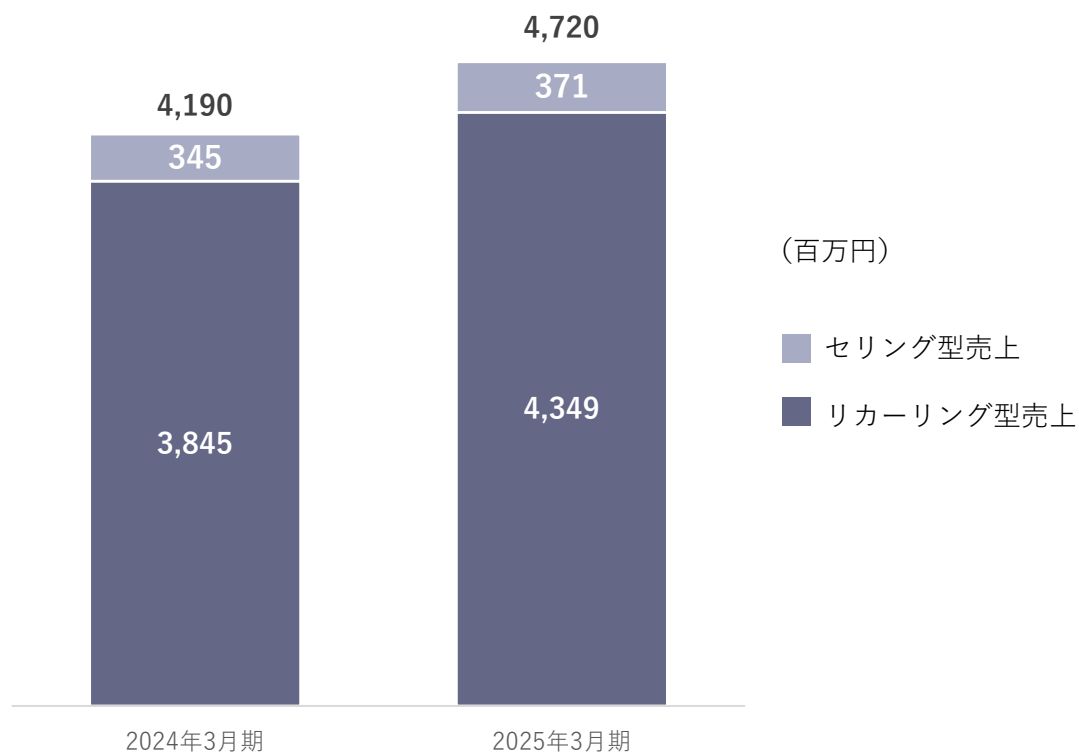
Distributor
<ul style="list-style-type: none">旧 Sales Partner 契約から移行する 2次販売店の DIS によるサポート強化新規パートナー (2次販売店) 獲得: 地域カバレッジ拡大 / SME ※2に強いローカルキング※3の獲得 / 取引頻度の低いパートナーの取り込み
Sales Partner
<ul style="list-style-type: none">再編により営業リソースを配置するパートナーを絞り込み、協業レベルの引き上げ。
OEM Partner、Consulting Partner
<ul style="list-style-type: none">協業目標を両社で再確認し、新戦略に基づくエンゲージメントを強化。

※2 「Small and Midsize Enterprises」の略。中堅中小企業。

※3 地域に根を張り、地場の企業を顧客とし、強い販売網を構築しているパートナー。

2025年3月期 業績予想（売上高）

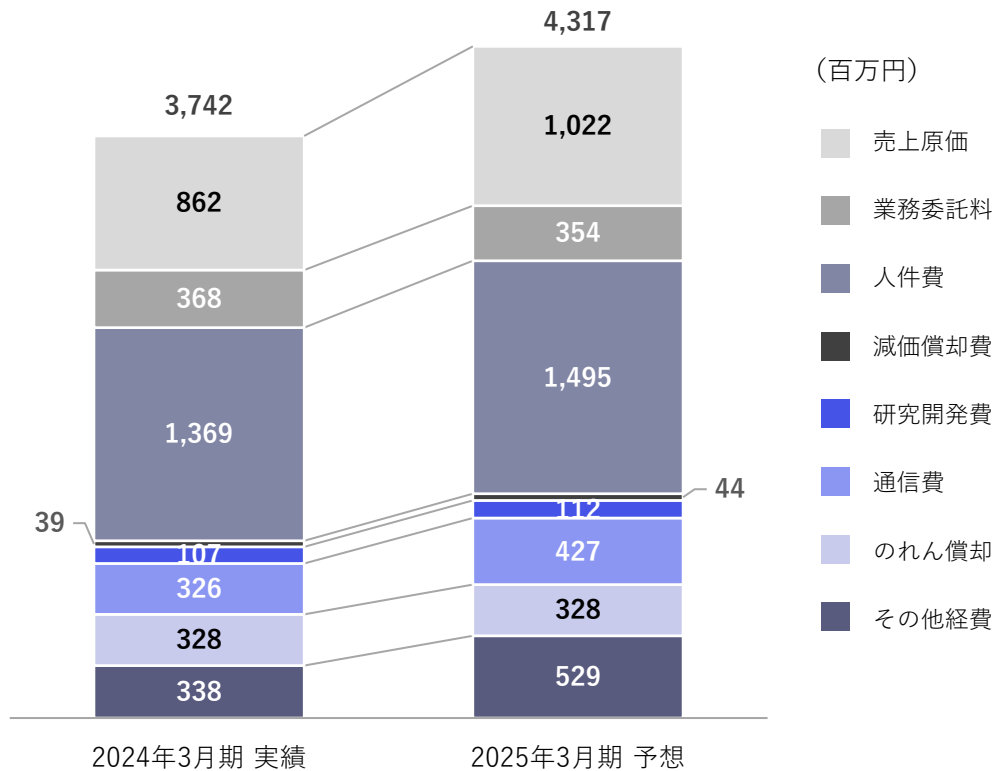
- 売上高は契約数の堅調な推移に加え、生成AI機能を活用した非定型帳票市場の更なる獲得、販売パートナー強化による事業スケラビリティの実現、AIエージェントHeylixの事業拡大等により、前年比+12.6%の成長を見込む。また、リカーリング型売上は売上高に対し92.1%と高水準を維持。
- 契約数は2,790件に対し3,292件と、前期比+18.0%（Standard / Proは前期比+11.6%）の増加を見込む。



2025年3月期 業績予想（コスト）

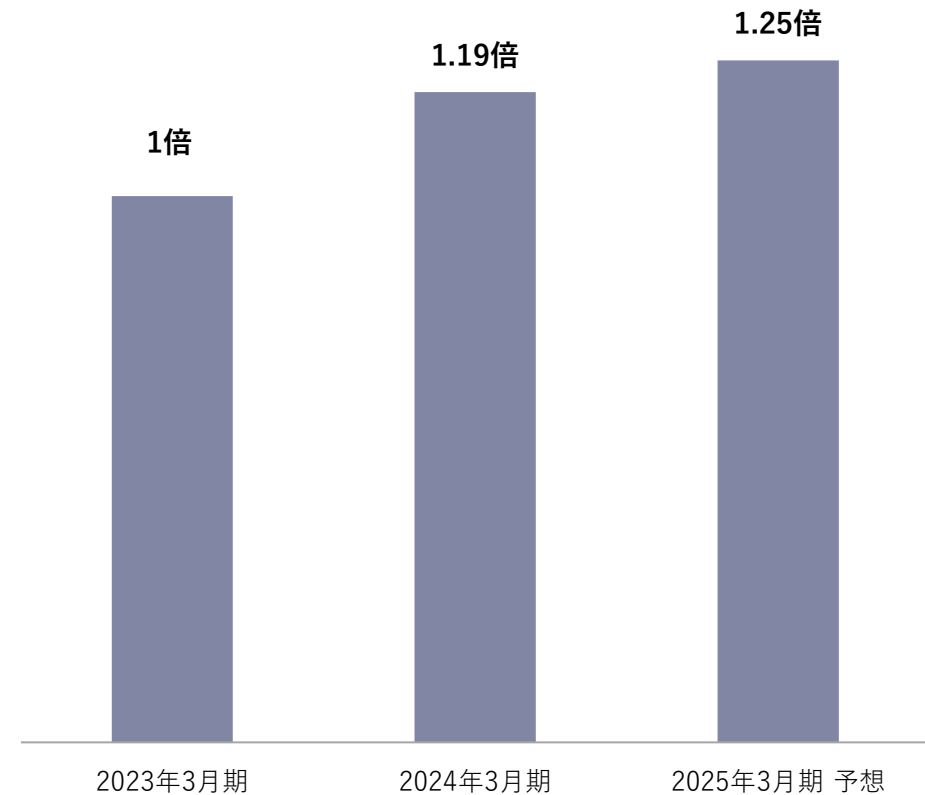
コスト

DX Suiteの事業スケラビリティや更なる社内プロセスの効率化を目的とするIT投資や人材育成投資に加え、Heylixの事業拡大のための積極的な成長投資を行う。



生産性向上の取り組み（1人当たり売上高）

成長投資後も、生産性向上の実現により、1人当たり売上の伸長（対2023年3月期+25%成長）を見込む。



2025年3月期 業績予想

- 売上高は、DX Suiteの製品力・販売力の強化に加え、サステナブルな成長に向けたAIエージェントHeylixのビジネス拡大、開発強化により前期比+12.6%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。
- 2024年3月期の当期純利益は、期中の関係会社株式の売却に伴う税務調整の影響を反映した実績値となっている。

(百万円)	2024年3月期	2025年3月期 業績予想	対前年 増減率
売上高	4,190	4,720	12.6%
営業利益	448 (のれん償却前 777)	403 (のれん償却前 731)	△10.2% (△5.9%)
経常利益	427	388	△9.3%
当期純利益または 当期純損失 (△)	535	224	△58.0%

※ 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15.30%、S&Mが19.92%、G&Aが27.60%、原価率が21.67%の予想

Appendix

Appendix 経営メンバー



代表取締役社長CEO

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、事業成長を牽引している。



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に就任。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。



取締役CRO

岡田 和敏 Kazutoshi Okada

大学卒業後、システムエンジニアとしてキャリアをスタートし、20代でシステム開発会社を起業。EDS JAPANやジャパンシステム、日本ヒューレット・パカードなどで役員を歴任。2013年に日本アイ・ピー・エムの執行役員に就任後、保険事業・パートナー事業を担当し、金融業界及びIT会社500社以上に「IBM Watson」を普及させた。2022年12月に執行役員として当社参画、2023年6月取締役CRO就任。



取締役CIO

鈴木 協一郎 Kyoichiro Suzuki

1991年より13年間、シリコンバレー近郊のベンチャー及び上場企業にてソフトウェア製品開発を指揮統括。2004年に帰国し、マイクロソフト株式会社（現日本マイクロソフト株式会社）に入社。執行役 デベロッパー&プラットフォーム統括本部長、日本・アジア担当最高情報責任者(CIO)、米国本社IT部門ゼネラルマネジャーを歴任。2013年にマイクロソフトを退社し、知的財産経営コンサルティングとイノベーション支援を行うレフトライト株式会社を創業。2021年6月に当社参画。2022年10月に執行役員、2023年6月に取締役CIO就任。北海道大学工学部卒業。弁理士。



社外取締役

星 健一 Kenichi Hoshi

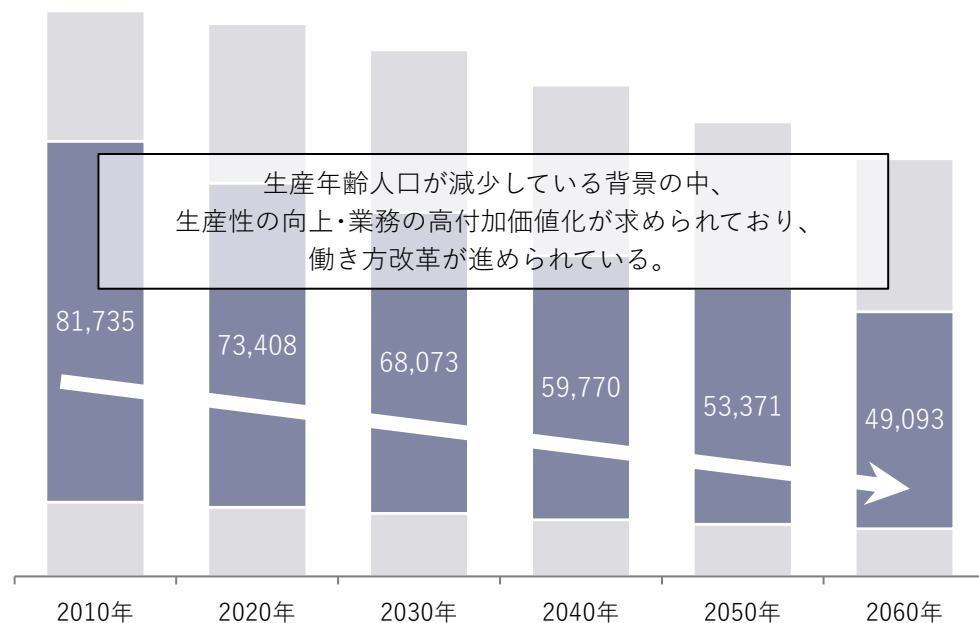
1989年、JUKI株式会社に入社し、旧ソ連・インド・シンガポールでの駐在勤務後、フランス・ルーマニアそれぞれの現地法人の社長を務めた。2005年からは株式会社ミスミのタイ法人の社長を務める。2008年にアマゾンジャパン合同会社へ入社し、経営メンバーとして小売り・マーケットプレイス・B2B部門の統括事業本部長を歴任。2020年にオイシックス・ラ・大地株式会社COO 執行役員に就任し、現在はkenhoshi&Company 代表、株式会社メドレー社外取締役、他。2021年6月当社社外取締役就任。

Appendix ターゲットとする市場

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。それらをAIにより業務実行できる当社の製品でリプレイス。

生産年齢人口の推移

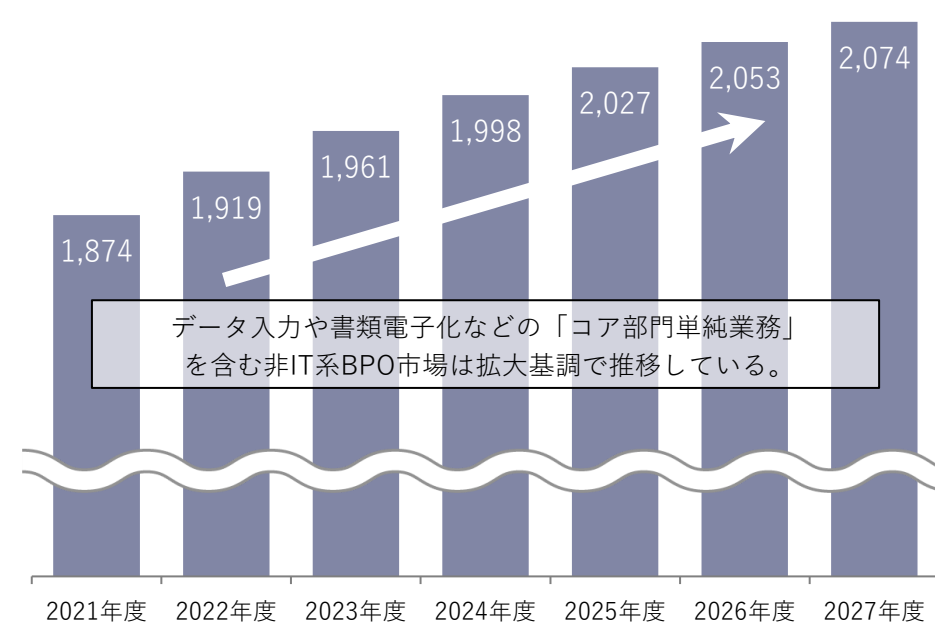
(単位：千人)



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市場の推移

(単位：十億円)



注) 2023年度以降予測値 (2023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 2023-2024』

Appendix 業容拡大の年表



製品

製品開発 & 実証実験

- 2017.11 DX Suite リリース

販売

- 2017.12 パートナー販売制度開始

2016年3月期～
2018年3月期



製品

- 2019.6 AI inside Cube、DX Suite Edge リリース

販売

- 2019.6 販売パートナー 50社突破
- 2019.12 NTT西日本「おまかせAI-OCR」
NTTデータ「NaNaTsu™ AI-OCR」
LGWAN をOEMリリース

2020年3月期



製品

- 2021.4 物体認識AI開発ツール
Learning Center Vision リリース

- 2021.9 AI inside Cube Pro

販売

- 2021.6 パートナー 100社突破

2022年3月期



製品

- 2023.6 Learning Center Vision / Forecast
をマルチモーダル AIサービス
AnyData として統合 / リリース

大規模言語モデル
「PolySphere-1」開発 / リリース

- 2023.8 生成AIサービス Heylix リリース
- 2024.1 DX Suite 大型アップデート

2024年3月期

● AI 利用回数 1億回突破

● AI 利用回数10億回突破

● AI 利用回数 72億回突破

2019年3月期

製品

- 2018.9 Elastic Sorter

販売

- 2019.1 NTT東日本「AIよみと〜る」
をOEMリリース



2021年3月期

製品

- 2020.11 AI inside Cube mini

販売

- 2020.9



2023年3月期

製品

- 2022.6
 - ・ 予測AI開発ツール
Learning Center Forecast リリース
 - ・ DX Suite 組込み開発向け
Developer's API リリース



Appendix 幅広い業界における強固な顧客基盤

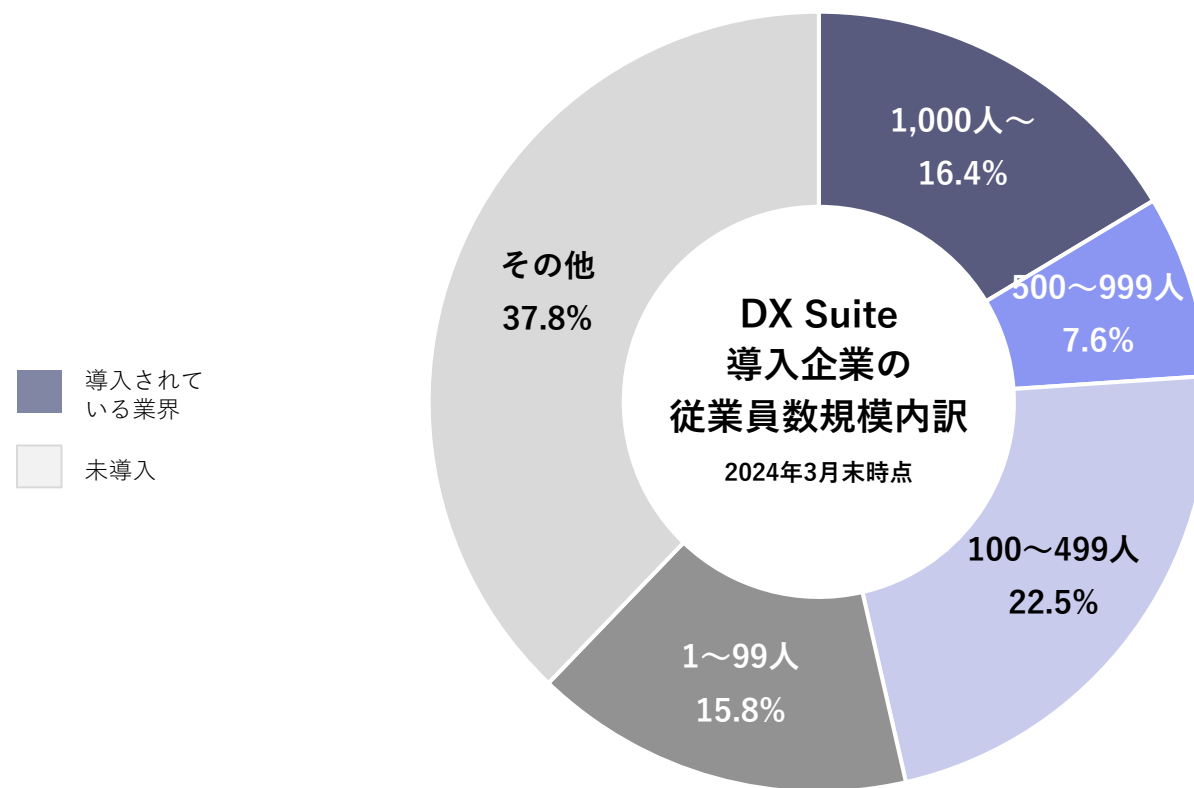
業務利用されることを想定したUIや機能により、幅広い業界・企業規模のユーザが導入。

幅広い業界（80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
電気・機械専門卸	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	金属採掘
総合卸	生産用機械製造	水運	非金属採掘
素材専門卸	機械・電気サービス	広告・イベント	ソフトウェア開発
繊維・織物・皮革	輸送用機械製造	インターネットメディア	石炭
生活用品専門卸	業務用機械製造	コンテンツ制作・配信	再生可能エネルギー源
家具・インテリア・雑貨	自動車部品製造	Eコマース	本・映像・ゲーム小売

※ FORCASによる業界分類に、「自治体」を加えた84分類に基づき算出（2024年3月末時点）

企業規模



※ 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

DX Suite Edge

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を自動化。



作業の効率化

Before

膨大な受付書類のデータ化と確認を人の手で行っていた。

After

自動化により約40~50%の事務コスト削減を実現。

新たな価値の創出

人が目で点検していた情報の全てを、デジタル化することが可能になったため、システムによる自動点検が実現。人に依存せず、サービスレベルが引き上がった。

本事例を活かし、金融業界に向けた生成AIによる高付加価値サービスを展開する方針。

DX Suite on LGWAN

長岡市役所

DX Suite を利用し、申請書類のデータ化をRPAと組み合わせて一気通貫で自動化。



作業の効率化

Before

膨大な申請書類のデータ化と確認を人の手で行っていた。

After

自動化により年間で約2,000時間の業務時間短縮に成功。

新たな価値の創出

業務時間が短縮され、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時間を使い注力することでサービスレベルを引き上げる。

本事例を活かし、自治体に向けた生成AIによる高付加価値サービスを展開する方針。

※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/>

Heylix

損保ジャパン株式会社

Heylixで、企業向け火災保険における業務効率化に向けた取り組みを支援。



作業の効率化

Before

顧客の数だけフォーマットが異なる固定資産台帳を担当者が個別に確認・転記。

After

アップロードするだけでHeylixが自律的に資料の構造を認識し情報を抽出・転記。

新たな価値の創出

ルールベースでは実現困難であった高度な自動転記を生成AIで高精度に実現し、大幅に業務を効率化。人にしかできない業務に時間を使い注力することでサービスレベルを引き上げる。

必要な項目を抽出し転記する、あらゆる作業に応用可能なため、他業界・他業務への展開も目指す。

※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/>

AnyData

鹿島建設株式会社

「AIとドローンによる資機材管理システム」を共同開発、運用。



作業の効率化

Before

人が巡回し目視で資機材管理業務を行っていた。

After

デジタルツイン上で行えるようになり業務時間約75%削減。

新たな価値の創出

人が目で点検していた情報の全てを、デジタル化することが可能になったため、システムによる自動点検が実現。人に依存せず、サービスレベルが引き上がった。

本事例を活かし、建設業界に留まらず、製造・物流業界に向けた、新たな取り組みを展開する方針。

AnyData

パナソニックIPマネジメント株式会社

プロフェッショナルサービスが支援。知的財産業務を効率化する3つのAIモデルを開発、運用。



作業の効率化

Before

人が保有権利全件の維持/放棄の判断を行う。毎年限られた評価期間での負担が大きかった。

After

権利維持放棄判断モデルで業務の一部を代替。50%~60%の案件で人による判断が不要に。

新たな価値の創出

権利維持放棄判断モデルの適用により工数を削減でき、人的リソースをより付加価値の高い業務に注力集中させる取り組みへ。

本事例を活かし、種々の知財管理業務の効率化・高度化を実現する、新たな取り組みを展開する方針。

※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/>

プロフェッショナルサービス AI Growth Program

住友商事



背景

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人材に育成する目標。

取り組みと成果

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。自社が保有するデータ活用により、新たな価値創出へ取り組む。

プロフェッショナルサービス AI Growth Program

仙台市 SENDAI CITY



背景

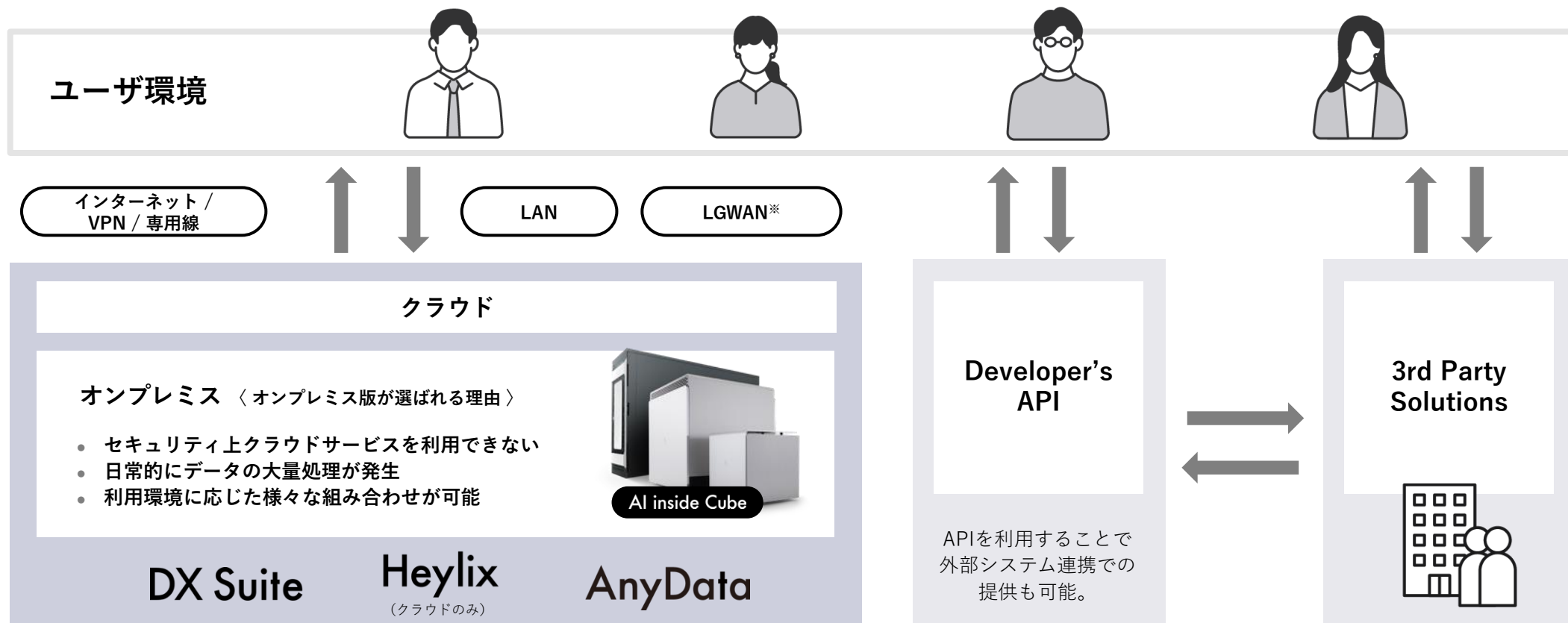
AI活用を「街づくり」に取り入れ、ビジネスが持続的に生まれる「AI-Ready都市・仙台」を目指している。

取り組みと成果

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。仙台市内の企業の新事業創出や、地域産業の高度化を図る。

Appendix 製品提供方法

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）で提供が可能です。
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。
※Heylixはクラウドのみ提供



※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）

Appendix 製品料金プラン



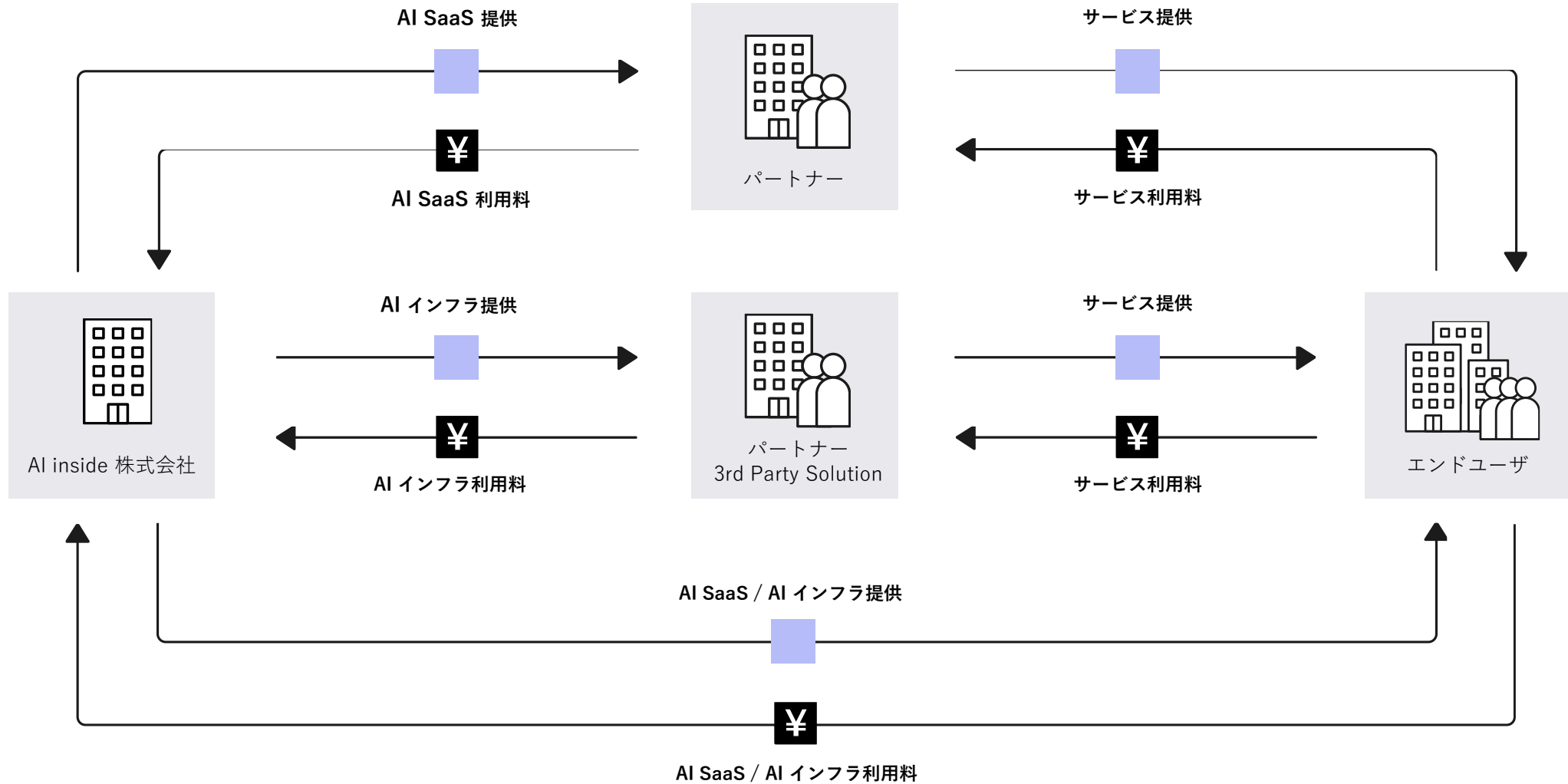
ソフトウェア	DX Suite			Heylix
利用環境	クラウド			クラウド
プラン	Lite	Standard	Pro	
初期費用	-	20万円	20万円	-
月額費用	3万円	10万円	20万円	-
単価	1リクエスト @3円	1リクエスト @1円	1リクエスト @1円	1,000 token @10円
無料利用枠	6,000 リクエスト	50,000 リクエスト	200,000 リクエスト	-

※ 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 ビジネスモデル

パートナーと共にスケールするビジネスモデル



Appendix 財務ハイライト①



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	2024年 3月期
流動資産	342,465	922,222	2,775,523	5,654,495	5,074,335	4,047,749	5,437,395
固定資産	50,000	44,427	232,333	1,816,409	1,773,935	2,627,728	1,769,490
総資産	392,465	966,649	3,007,856	7,470,904	6,848,271	6,675,478	7,206,886
流動負債	78,589	361,439	694,097	3,265,616	2,114,206	2,252,907	2,232,590
固定負債	-	-	7,971	1,851	3,180	68,363	16,337
負債合計	78,589	361,439	702,068	3,267,468	2,117,386	2,321,271	2,248,928
純資産	313,875	605,210	2,305,788	4,203,436	4,730,885	4,354,207	4,957,957

※ 有価証券報告書・決算短信に基づく。

Appendix 財務ハイライト②

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	2024年 3月期
売上高	279,435	445,264	1,591,454	4,597,295	3,310,744	3,802,642	4,190,866
リカーリング売上高	-	97,423	750,891	4,031,981	3,027,780	3,454,920	3,845,324
セリング売上高	-	347,840	840,563	565,313	282,963	347,722	345,542
売上原価	179,534	84,145	122,187	301,401	821,149	837,621	862,611
売上総利益	99,901	361,119	1,469,267	4,295,893	2,489,595	2,965,020	3,328,254
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	2,879,611
営業利益または 営業損失	△311,407	△181,488	432,298	2,360,632	569,384	283,668	448,643
経常利益または 経常損失	△311,479	△182,914	409,000	2,339,197	563,893	279,482	427,966
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	535,717
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 (28)	117

※ 有価証券報告書・決算短信に基づく。

※ 2024年3月期の従業員推移は、有価証券報告書提出前のため、2024年3月末時点の従業員数を使用

Appendix DX Suite 各プランの契約推移



	2021年3月期				2022年3月期				2023年3月期				2024年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
DX Suite + Intelligent OCR	5,823	12,100	12,220	10,630	1,697	1,906	2,088	2,232	2,319	2,413	2,522	2,568	2,623	2,698	2,784	2,790
DX Suite Edge (AI inside Cube シリーズ用 DX Suite)	75	79	85	87	86	122	124	141	147	149	163	159	165	177	178	168
DX Suite Pro + DX Suite Standard	748	819	900	947	1,030	1,092	1,177	1,230	1,256	1,293	1,320	1,336	1,341	1,354	1,376	1,371
DX Suite Lite	5,000	11,202	11,235	9,596	581	692	787	861	916	971	1,039	1,073	1,117	1,167	1,230	1,251
NTT西日本「おまかせ AI-OCR」 (=DX Suite Lite 相当)	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

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か月平均のチャーンレートを開示。

SME（Small and Midsize Enterprises）

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。

非定型帳票

帳票のフォーマットが顧客に依存し、帳票毎にフォーマットが異なる帳票のこと。定型帳票よりも市場が遥かに大きい。

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。