

事業計画及び 成長可能性に関する事項

AI inside 株式会社(東証グロース4488) | 2024年6月



会社概要

Company Profile

会社概要

基本情報

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	121人(2024年3月末時点)	
役員	代表取締役社長CEO 取締役CMO 取締役CIO 取締役CRO 社外取締役 社外取締役 監査等委員 社外取締役 監査等委員 社外取締役 監査等委員	渡久地 択 前刀 禎明 鈴木 協一郎 岡田 和敏 星 健一 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 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	



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

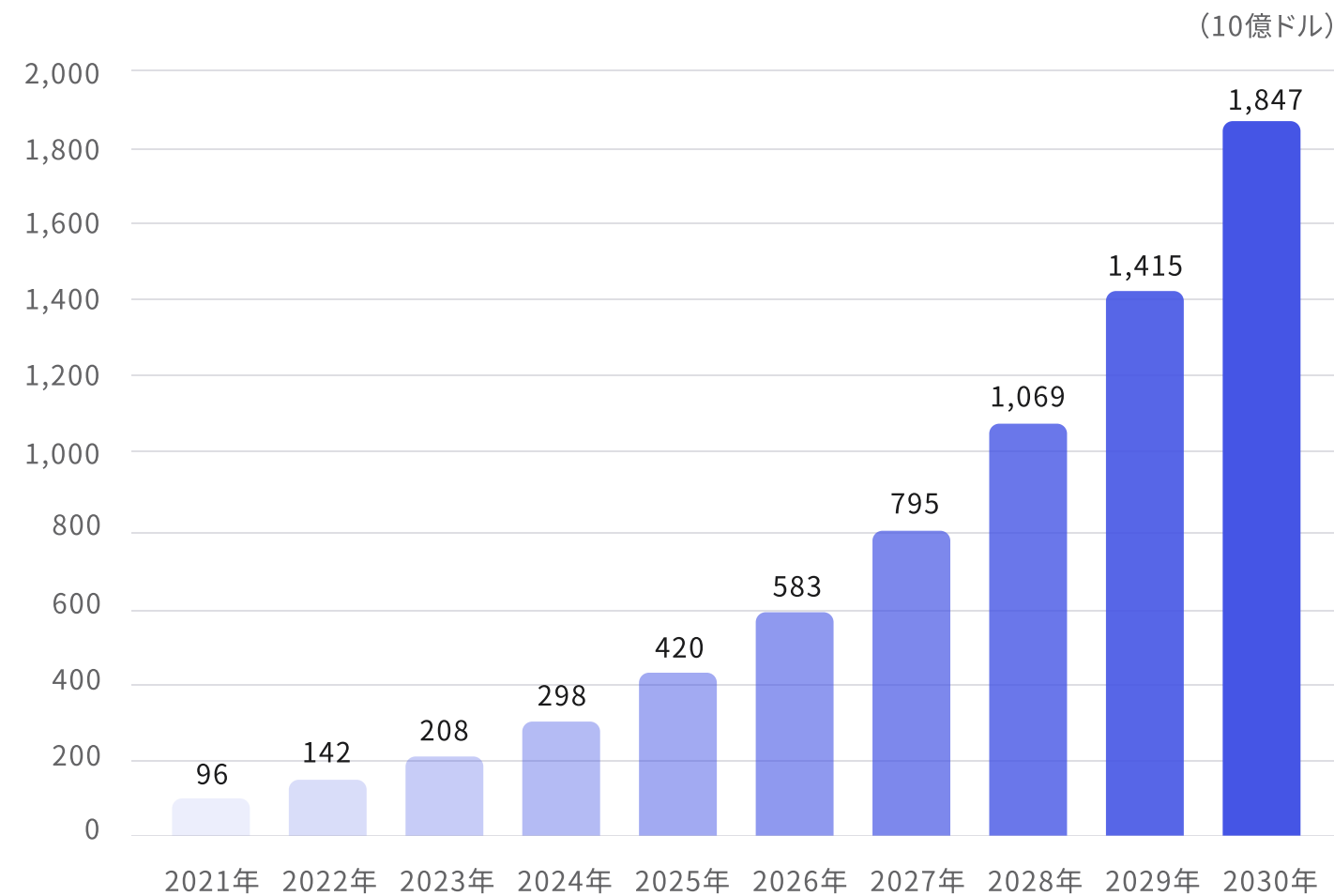
**AIテクノロジーの妥協なき追求により
非常識を常識に変え続ける**



なぜAIが必要か？

Why do we need AI?

AIは世界経済のゲームチェンジャーとなりえる存在であり、その影響力はビジネスの競争力にとって極めて重要になると予測されている



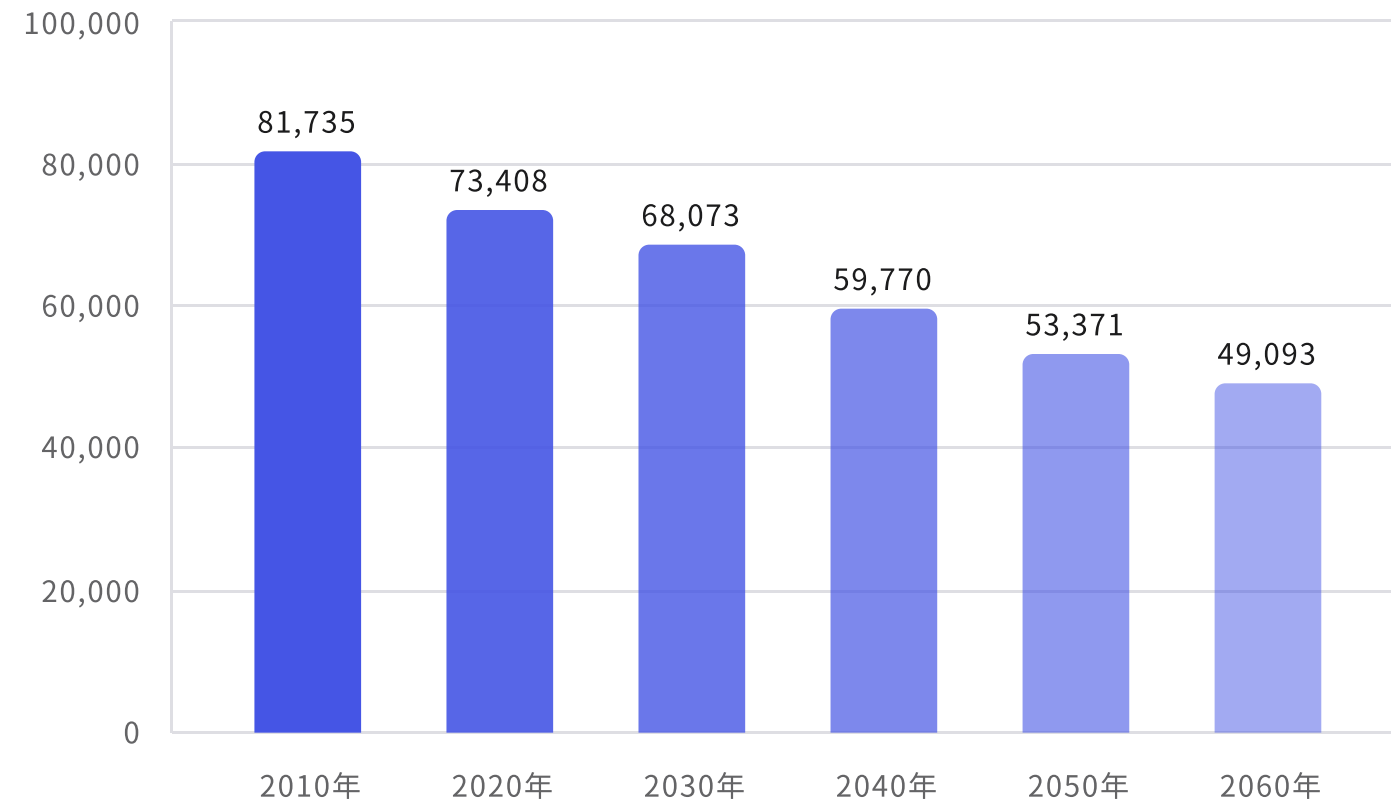
2030年のAI市場規模(売上高)予測

1兆8,470億ドル

一方、日本では労働人口の減少により業務のアウトソーシングが増加
このような背景から、AI活用による業務の代替が重要視されている

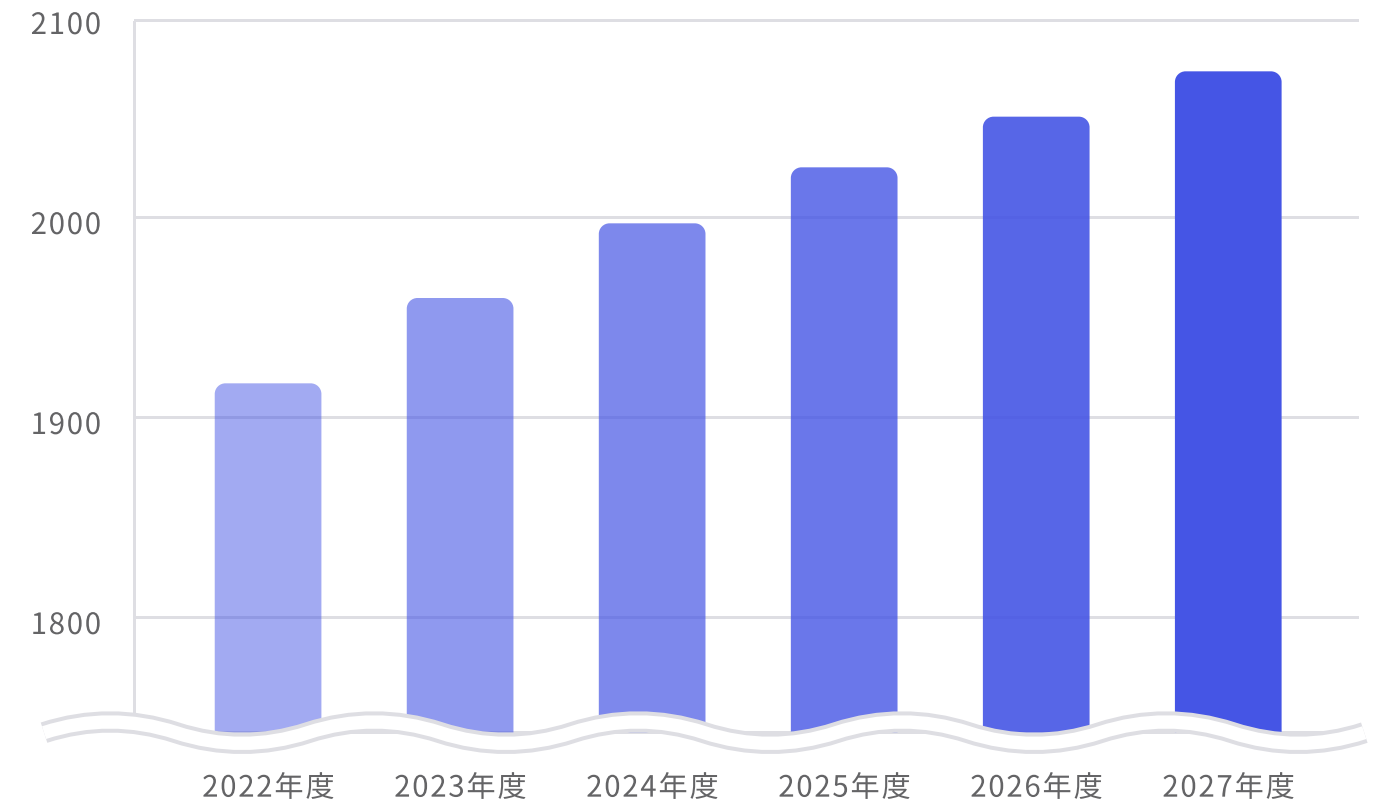
生産年齢人口の推移

(単位:千人)



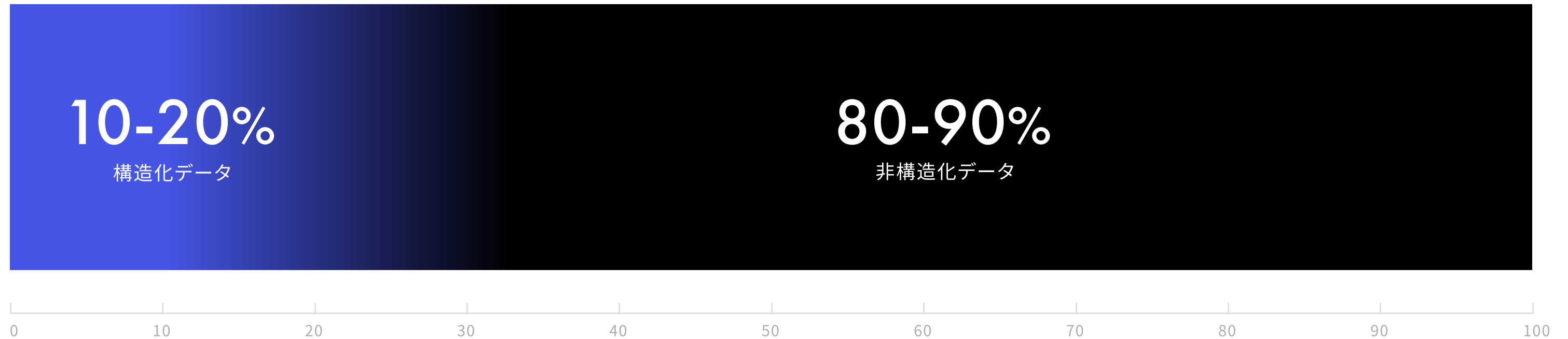
非IT系BPO市場の推移

(単位:十億円)



出典(左):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)
出典(右):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』

しかし、AI活用の起点になるデータ化において、企業や組織のデータのうち構造が定義されず活用されていないデータは80-90%



非構造化データは、そのままでは分析や処理が難しく、データがうまく活用されないことがあります。構造化データに変換することで検索や分析が容易になり、ビジネスに大きな価値をもたらします。

事業内容

Business details

データ化と、画像認識、予測、生成AIの複合的テクノロジーで データ活用までをカバーするAI プラットフォーム

✦ DX Suite

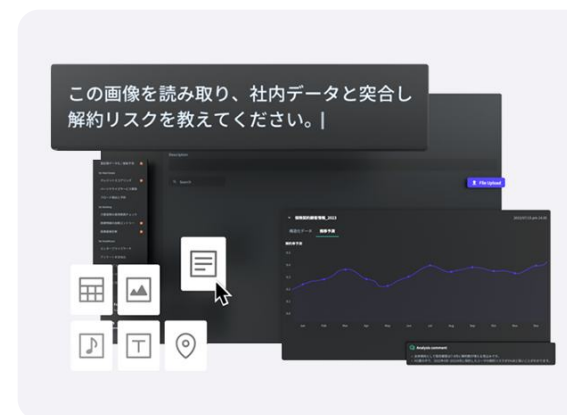


デジタルデータ化のための シェアNo.1 AI-OCR

特別な設定なしで帳票を高精度にデータ化する、シェアNo.1のAI-OCRソリューション。クラウドとエッジ環境の両方に対応し、多様な帳票形式に対応。

データ化

✦ Heylix



データ活用のための 生成AIエージェント

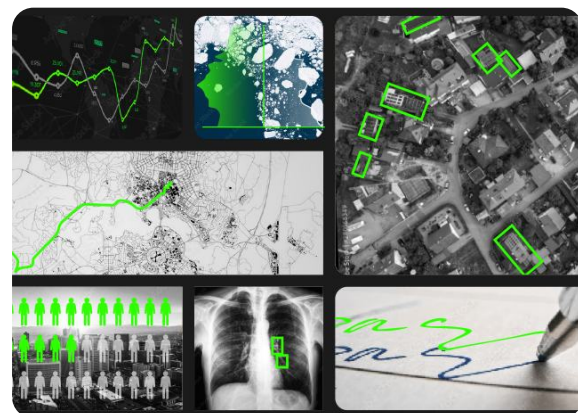
独自の生成AI、「PolySphere-1」を活用したAIエージェントサービス。チャットで指示することでマルチモーダルにデータを扱い、業務を自律的にこなします。

データ活用

セキュアな環境でAIを動かしデータを蓄積するAI統合基盤とDXに深い知見を持つコンサルティングサービス



Professional Services



企業のデータ活用を支えるAI統合基盤

企業が保有するデータを活用するためのマルチモーダルAI生成サービス。AI開発と実装に必要なAlinsideの先進的なテクノロジーを用いたAI統合基盤。

AI統合基盤



プロフェッショナル人材がビジネスの変革をサポート

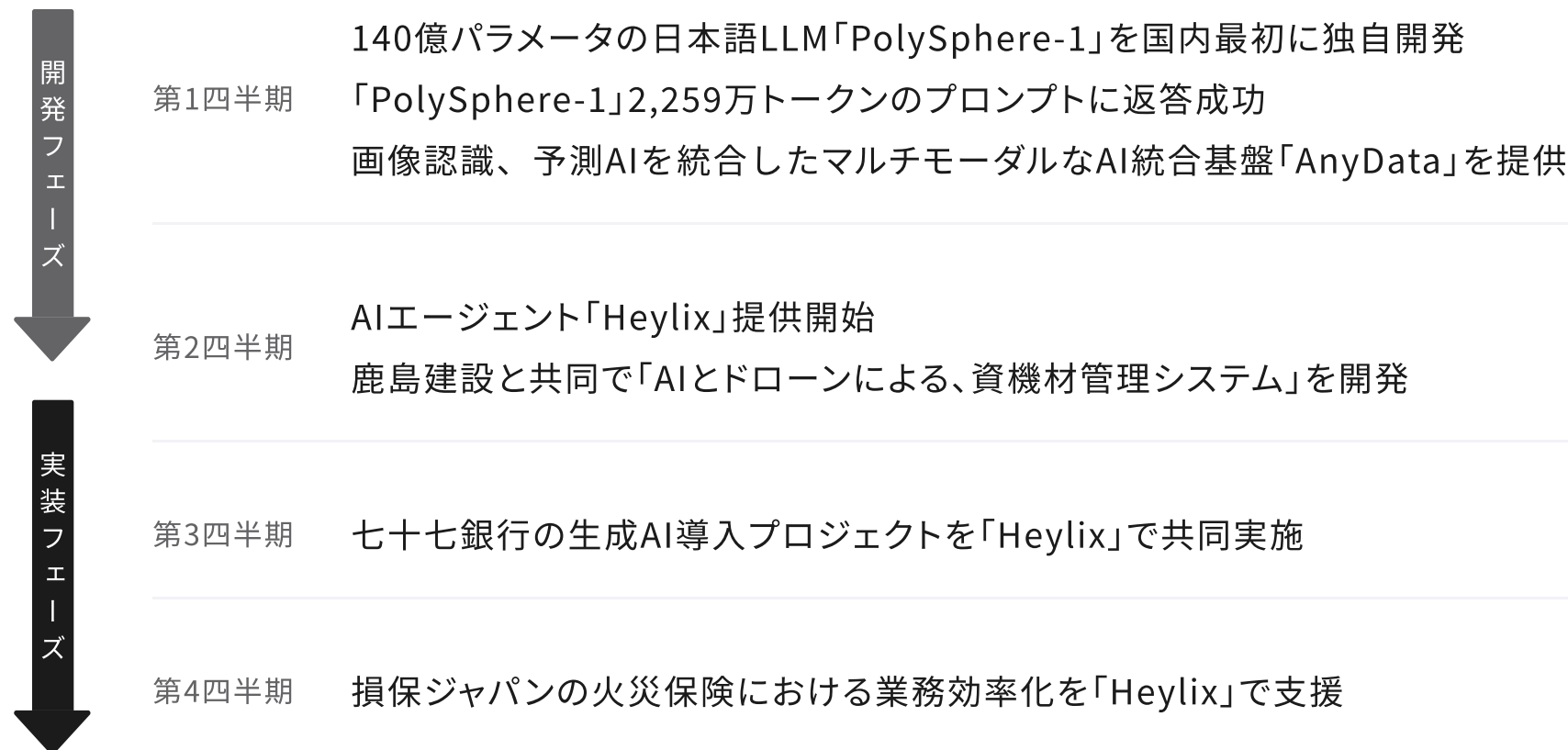
深い知見を持つプロフェッショナルが集結し、AIを活用してビジネス変革を推進するコンサルティングチーム。戦略立案から運用支援まで一貫サポート。

DXをサポート

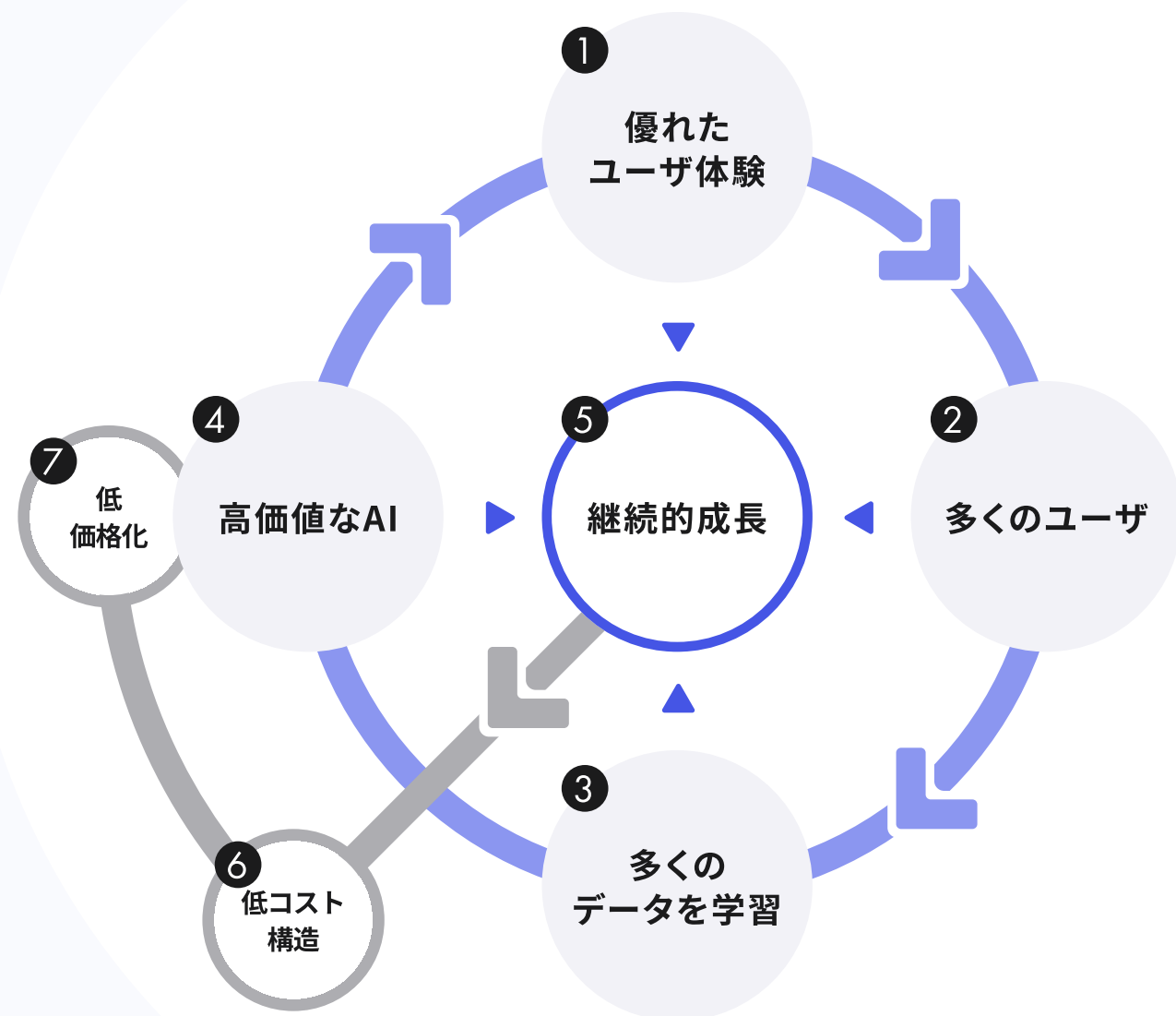
140億パラメータの日本語LLM「PolySphere-1」の開発を皮切りに 創設1年でAIの社会実装フェーズに入った研究開発チーム「XResearch」



特許技術: Deep Learning による文字認識技術 / AIの配信技術 / 匿名暗号化技術 / データ圧縮転移技術 / UI等に関する特許 / コンテナ仮想化技術 / 分散処理システム技術 / ワークフロー技術



優れたユーザー体験の提供を通じて得た多くのデータやリソースを高価値なAIに還元する好循環サイクルにより、持続的な成長を実現



- 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

DX Suite

データ化

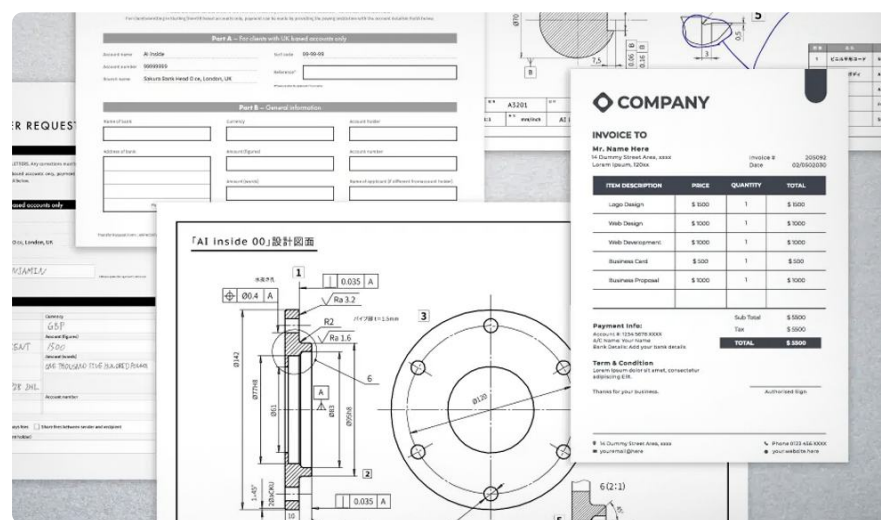
 AI inside

データ活用の起点となるデジタルデータ化サービスDX Suiteは信頼と実務での実績から市場シェアNo.1を獲得



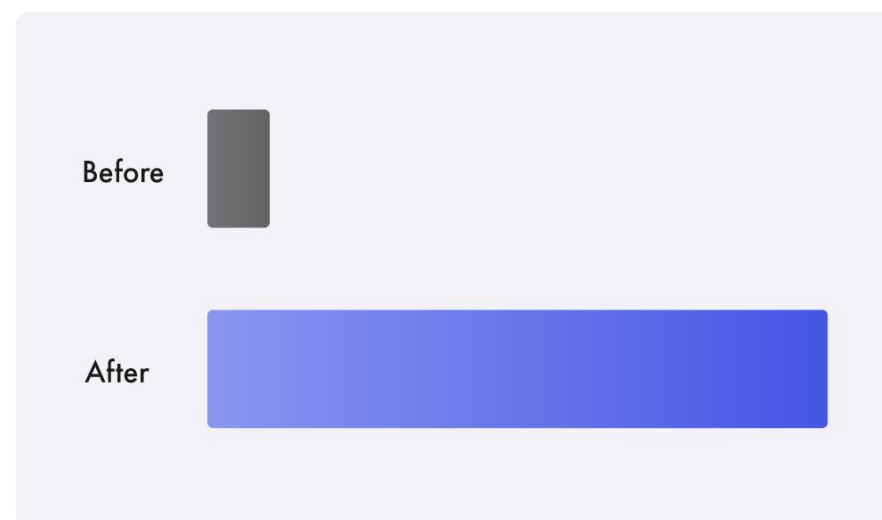
生成AI×AI-OCR の掛け合わせた大型アップデートを実施 データ化において対応帳票の幅、速度や精度の両面で進化を続けている

非定型帳票が1000種類以上に増加



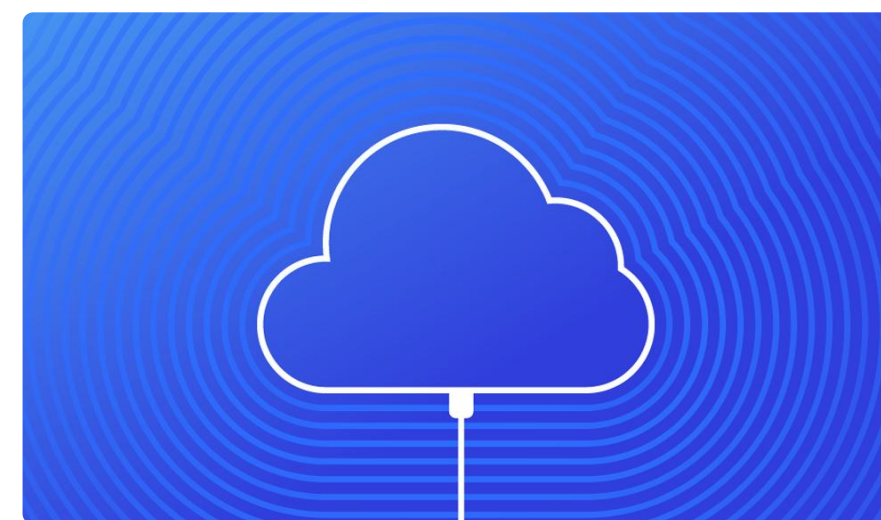
生成AIの技術により、AIによる帳票の事前学習が不要となり、1000種類以上の帳票に対応可能に。図面の読み取りの開発も進行中。

読み取り速度が1000%※に向上



AI統合基盤のアップデートにより、速度と精度の進化が進んだ。リアルタイムAI-OCRという対応可能な業務が大きく広がるAPIも開発。

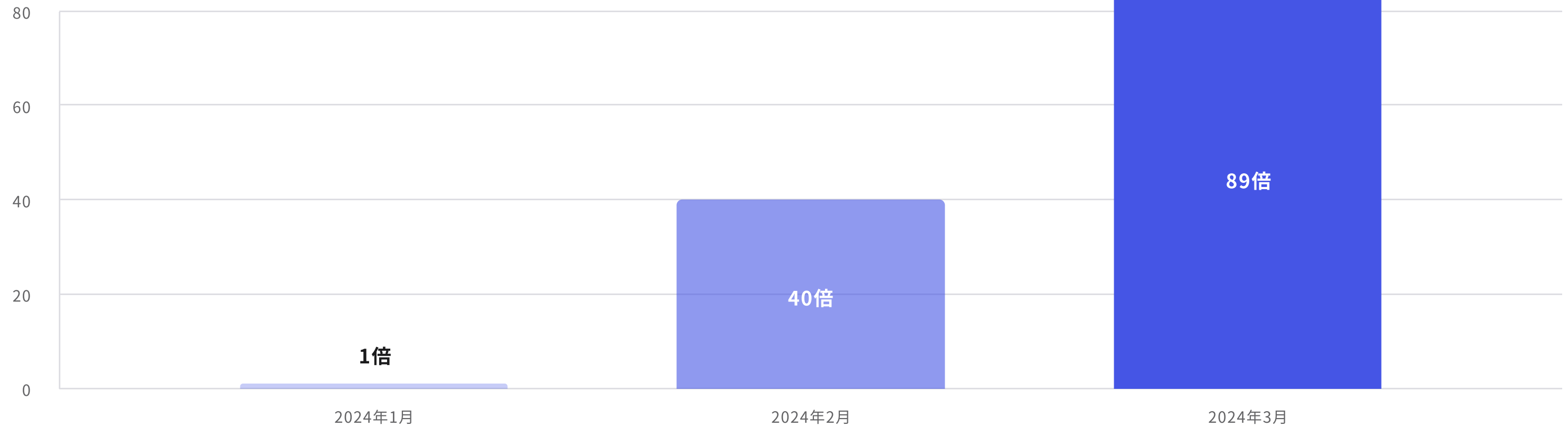
ユーザ専用のクラウド環境



ユーザ専用のスケーラブルなクラウド環境を即座に提供可能に、処理スピードなど、ご利用状況に最適化した運用が可能となる。


DX Suiteの大型アップデート後 3ヶ月で非定型の読み取りリクエスト数は89倍まで急拡大

非定型読取りの増加率



Heylix

データ活用

 AI inside

AIエージェントHeylixはAI統合基盤を用いて ワーカーレベルまでのAIソリューションの提供しているフェーズ



データ処理レベル

役割：データを処理し活用できる形にする。

機能：データの検索、比較、抽出、変換をノーコードで実行。



ワーカーレベル

役割：AIと人が協働して業務を効率化する。

機能：紙、テキスト、音声、動画、Web、ナレッジ情報を集約・加工し、業務を自動化。



マネジメントレベル

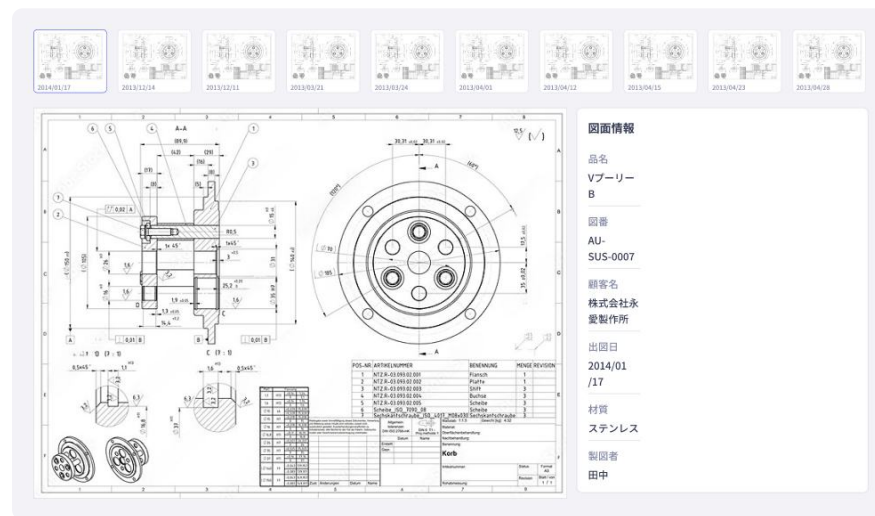
役割：経営をサポートするAI。

機能：複数のAIエージェントを監視し、経営判断を支援し、経営資源を最適化。

実装フェーズ

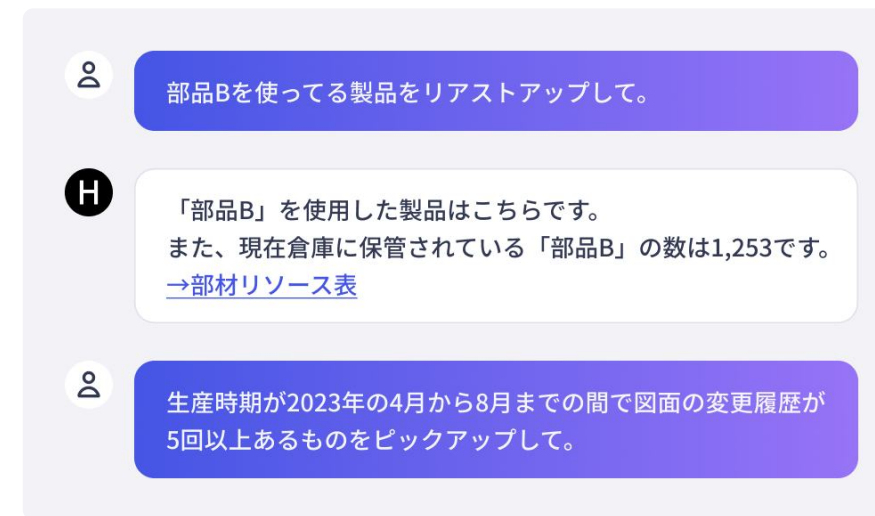
顧客の潜在的なニーズを発掘し、社会実装に向けたデモンストレーションを行うことで、ソリューションの研究開発と社会実装が進められている

迅速なアクセスを可能にする図面管理



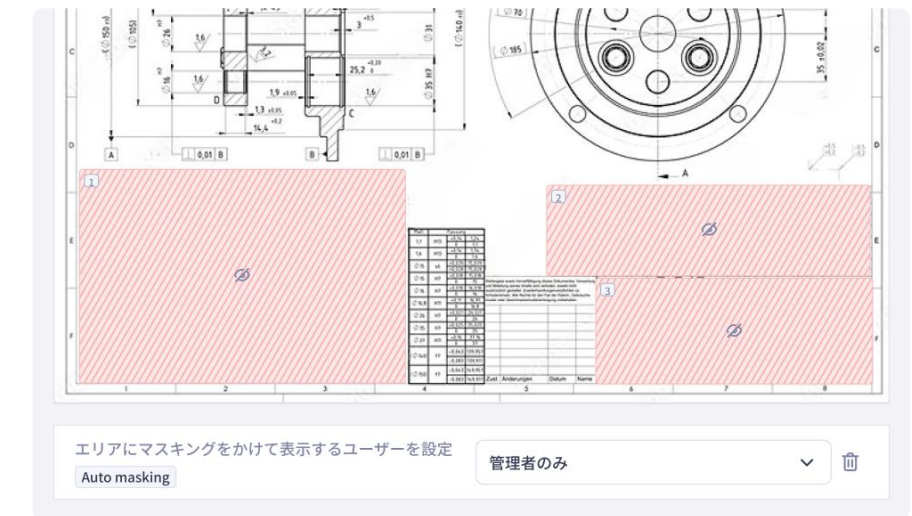
AIによる図面管理と内容検索により、設計や製造の効率向上、エラー削減、過去の設計の再利用、迅速な情報共有、意思決定の支援、コスト削減を実現。

目的から情報を探せる対話型のサーチ



対話型のサーチにより、精度の高い検索結果、ユーザーの意図を理解した結果の提供、リアルタイムでのインタラクションが可能。

情報のリスク管理を担うマスキング



機密情報や個人情報を自動で検出し、保護する技術。セキュリティとプライバシーの確保、規制遵守の向上、データ漏洩の防止に貢献。



京都府立医科大学
KYOTO PREFECTURAL UNIVERSITY OF MEDICINE

AI inside、京都府立医科大学と共同研究で 指定難病の「眼表面希少疾患」の予後予測AIを開発

課題

眼表面希少疾患であるStevens-Johnson症候群および中毒性表皮壊死融解症は、人口100万人当たり2.5人ほどの希少疾患のため、知見豊富な医師が限られ、十分な医療サービスを提供することが難しかった。

ソリューション

患者の前眼部写真から進行を予測するAIを開発。今回検証に参加した医師グループでは、知見の深い医師と同程度の予測パフォーマンスを発揮することを実証できた。

専門医学雑誌「Allergy」^{※1}で公開

「AMED」の難治性疾患実用化研究事業^{※2}に採択

※1 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>

※2 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)

パナソニック IPマネジメント

パナソニックIPマネジメント AIとの共創による知財管理業務の高度化

課題

外部環境変化や労働人口減少が加速するなかでも、事業競争力強化につながる知財業務の提供が求められており、より付加価値の高い業務への工数配分が課題となっていた。また、個別最適化による非効率や、属人化が生じているところもあり、業務の標準化が必要とされていた。

ソリューション

パナソニックIPマネジメントは、AIを用いて権利維持放棄の判断、中間処理費用の予測、活用特許候補の抽出について、AI insideの専門コンサルティングのもと機械学習モデルを構築した。これらのAIモデルを業務に適用し費用予測の精度向上や権利維持放棄の業務負担軽減を進めている。

保有権利の50～60%の維持放棄判断をAIで置き換えるなど、知財業務へのAI活用の幅を広げる取り組みに注力している。

成長戦略とポテンシャル

Growth Strategy and Potential

マルチモーダルAIの成長と多様な価値を産み出すため 開発ツールをオープン化し、AIソリューション開発を支援

異なるデータを統合的に理解し
自律的にソリューションを生成する AI

Data

テキストデータ
画像・映像データ
グラフデータ
音声データ
アプリデータ
ベクトルデータ※
外部データ連携

AI Function

文字認識
データ前後処理
画像分類
物体検出
予測・分析
LLM
情報マスキング

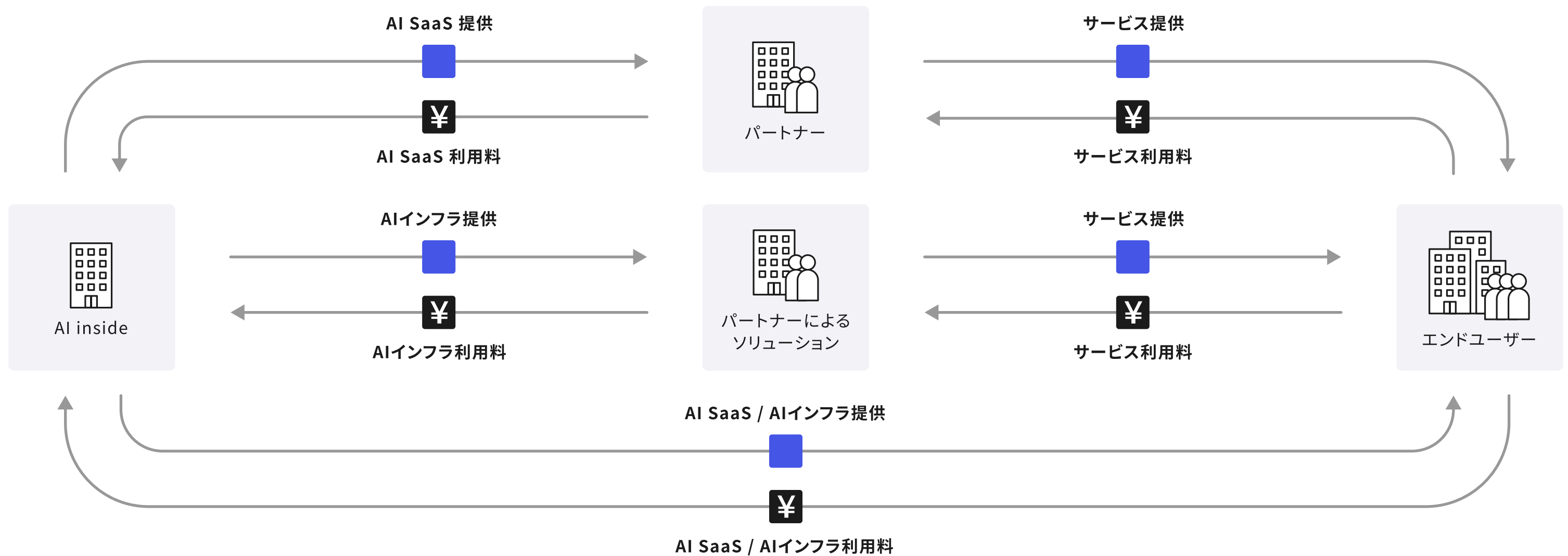
SDK / API

開発を支援するツール群や
機能を個別に利用できるインターフェース

パートナー企業による多様な課題を
解決するAIソリューション



リカーリングを中心にしたビジネスモデルにより 安定的なキャッシュフローとAIエンジンの継続的成長が見込める



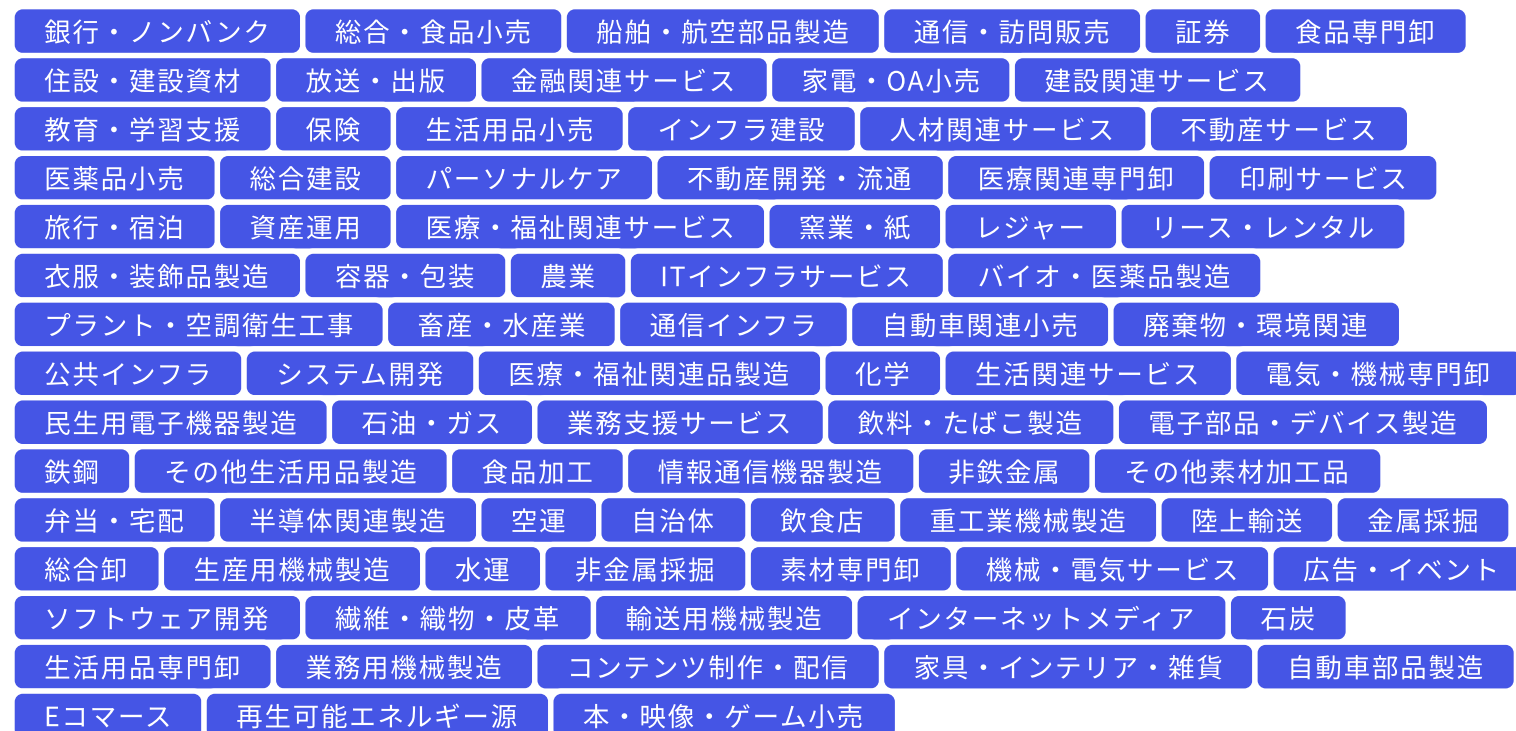
パートナー対応リソースを減らしながら販路拡大を実現するため 約19,000社のパートナー網を持つディストリビューターと契約を締結



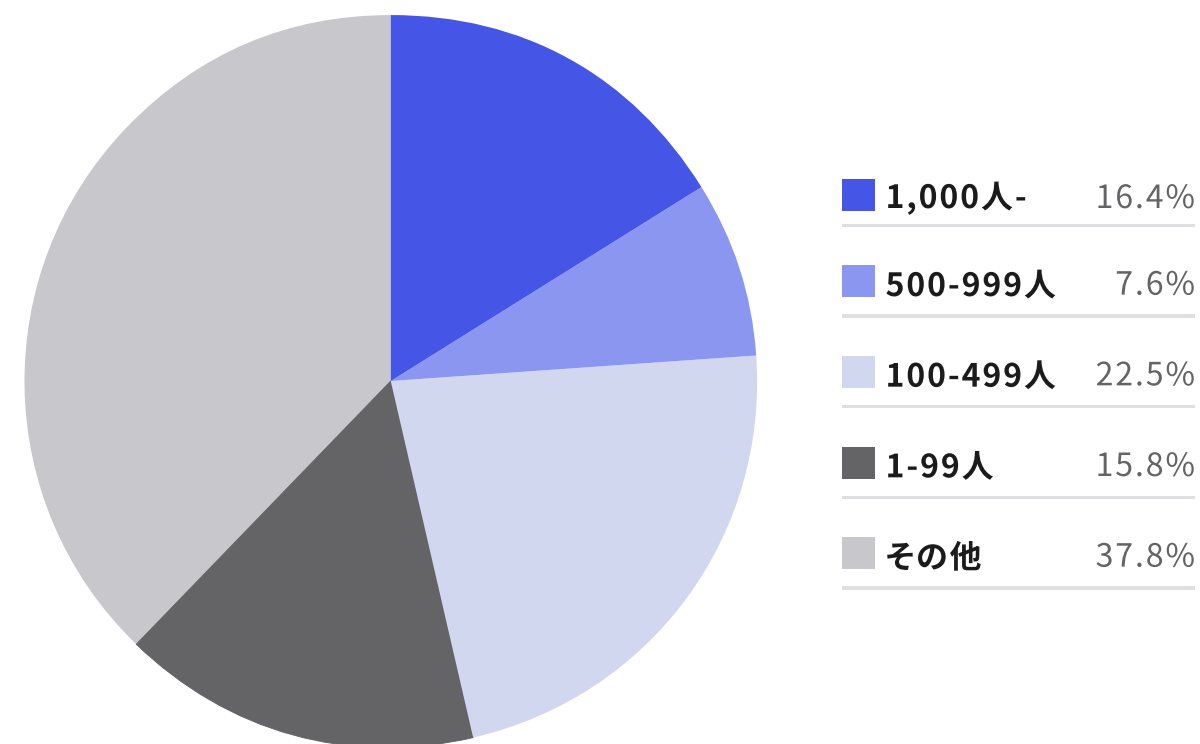
パートナーの幅により業種、企業規模に関わらず幅広い顧客基盤を持つため データ化からデータ活用までの提案が可能

DX Suiteを導入した業界

■ 導入 ■ 未導入



DX Suite 導入会社の従業員規模



※左図：FORCASによる業界分類に、「自治体」を加えた84分類に基づき当社調査で導入企業を確認

※右図：2024年3月末時点、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

今期は競争力・収益力の強化とサステナブルな成長に重点を置いた戦略でさらなるスケール拡大を目指す

競争力・収益力の強化

DX Suite のデータ化領域での正当進化

- 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とエッジコンピュータCubeに注力し、コア領域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。専任の営業グループを設置し大型案件の成約を増やす

サステナブルな成長

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

2024年3月期 Problem Solution FitとProduct Market Fit 2つの成長戦略に対しての具体的な成果

| Problem Solution Fit

潜在的な社会課題を発掘し、AIによる複合ソリューションでの解決が有効か検証、またAIテクノロジーの研究開発。

AIテクノロジー 開発から社会実装へ

- 国内最初期に140億パラメータLLM「PolySphere-1」を開発
- 「PolySphere-1」2,259万トークンの返答に成功
- マルチモーダルなAI統合基盤「AnyData」を提供開始
- 潜在的な課題に、研究開発したAIテクノロジーを社会実装

社会実装時のニュースタイトル

AI inside、七十七銀行の生成AI導入プロジェクトを共同実施 / AI inside、損保ジャパンの火災保険における業務効率化をAIエージェント「Heylix」で支援 / 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

| Product-Market Fit

Problem Solution Fitで実現した高度なソリューションを汎用的かつ普及価格化し、マーケットに投下。

生成AI × DX Suiteでデータ化をデータ活用につなげる

- 対応可能な非定型帳票の数が13種類から1000種類に増加
- DX Suiteのプログラム構造を再設計し新機能の追加を容易に
- データ化から活用につなげるための加工処理を生成AIで実現
- データ化が60%スピードの向上、開発版では1000%の速度に到達

DX Suite 開発版速度テスト

	DX Suite 80万画像／時間	開発版 1500万画像／時間
1ページ（70項目）	10秒	0.8秒
1ページ（400項目）	40秒	5秒

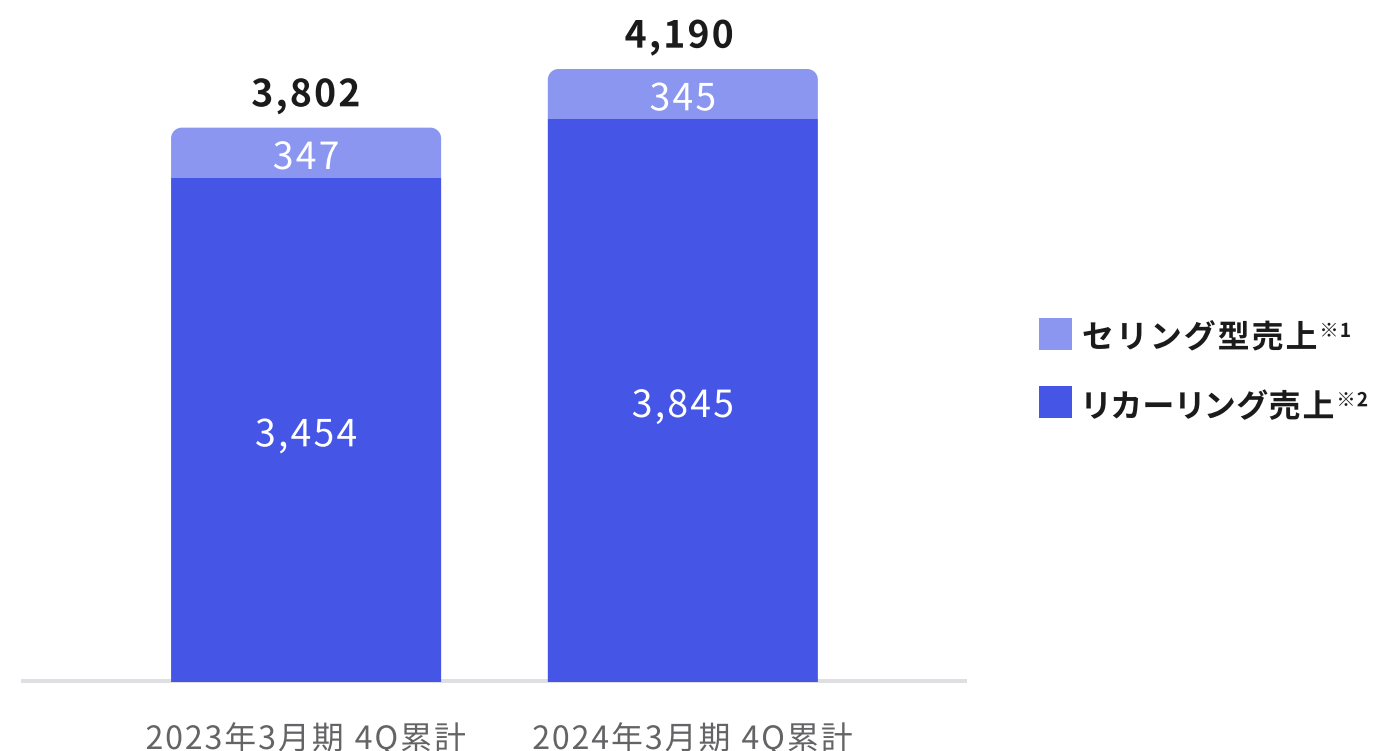
財務情報

Financial Information

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

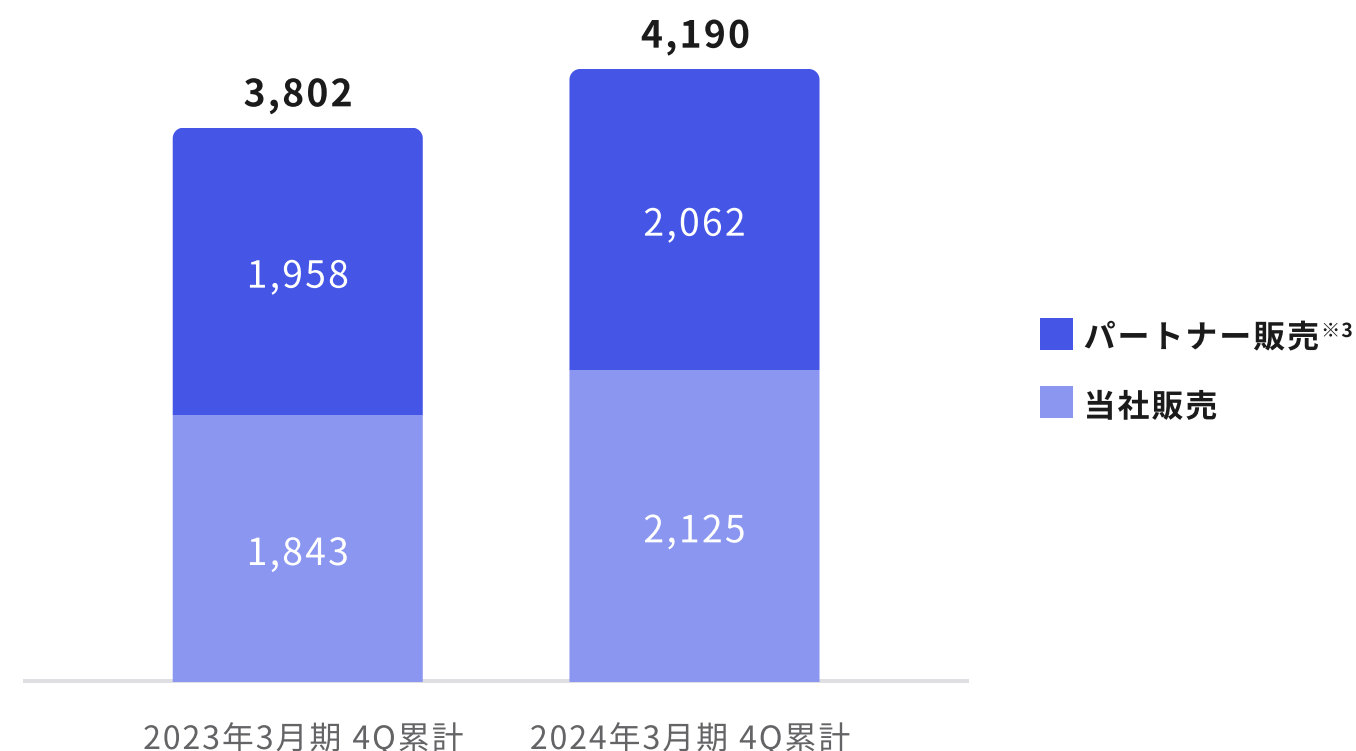
リカーリング・セリング型売上の推移

(百万円)



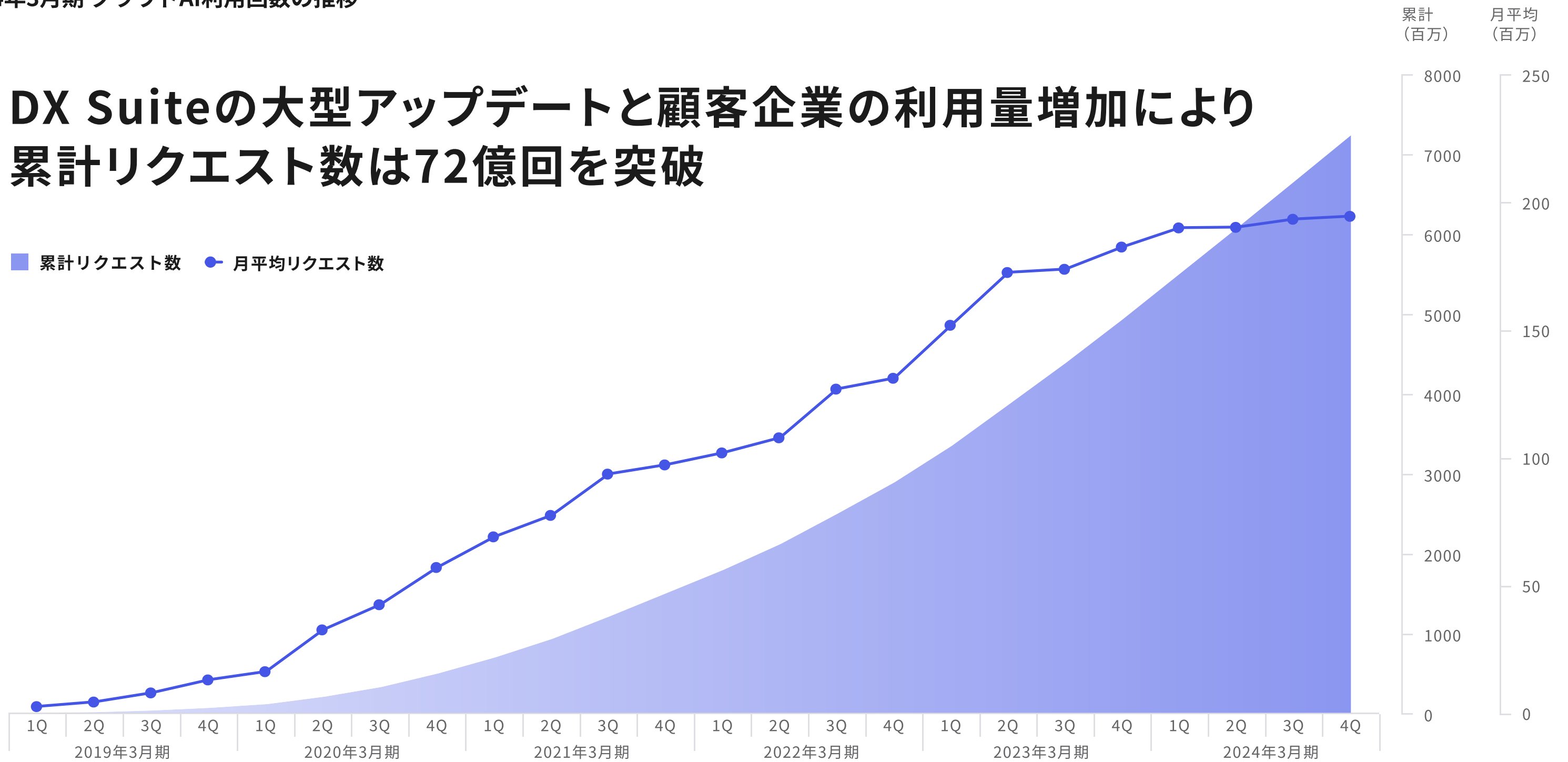
当社・パートナー販売内訳

(百万円)



2024年3月期 クラウドAI利用回数の推移

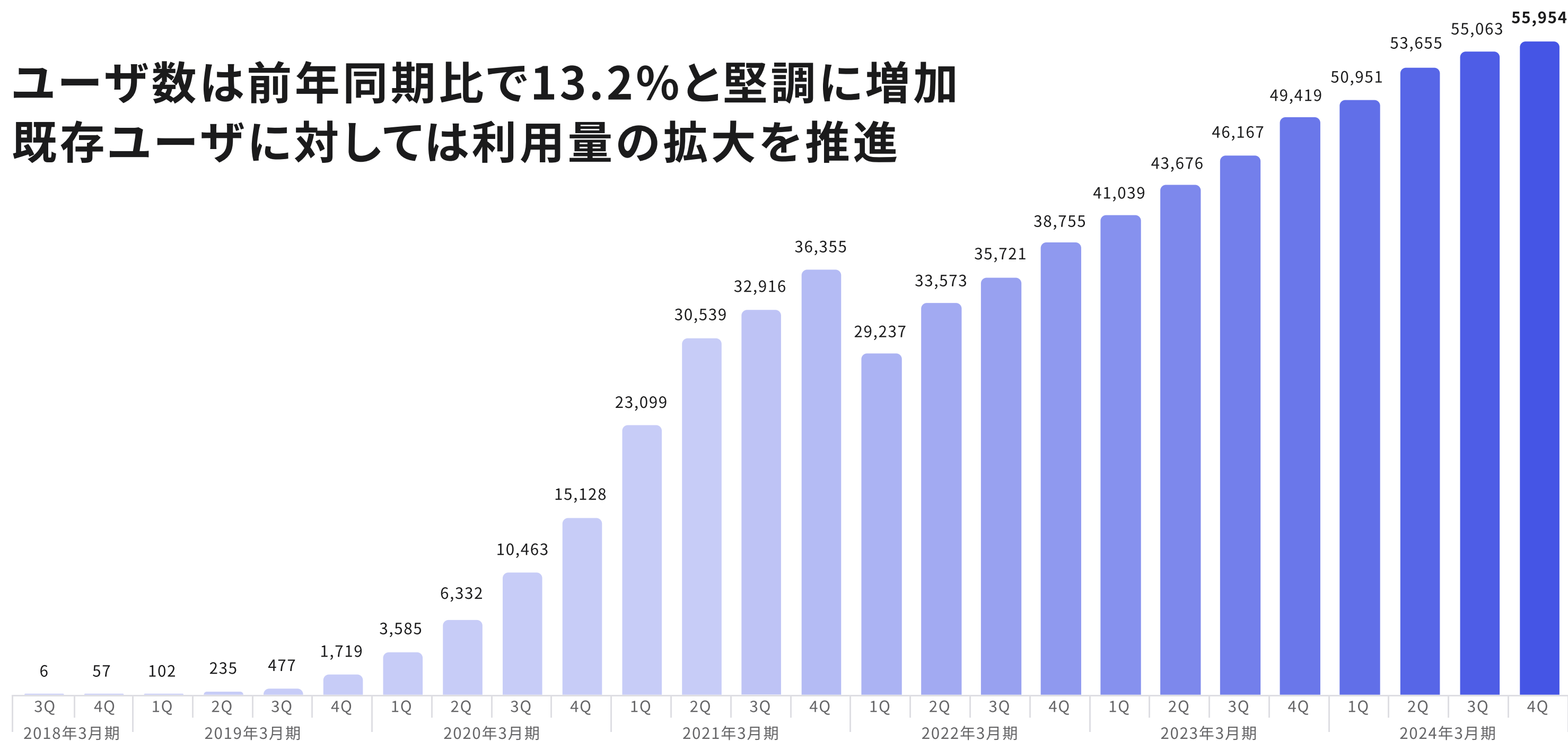
DX Suiteの大型アップデートと顧客企業の利用量増加により 累計リクエスト数は72億回を突破



※ 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)の利用回数は含みません。
※ 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) があります。

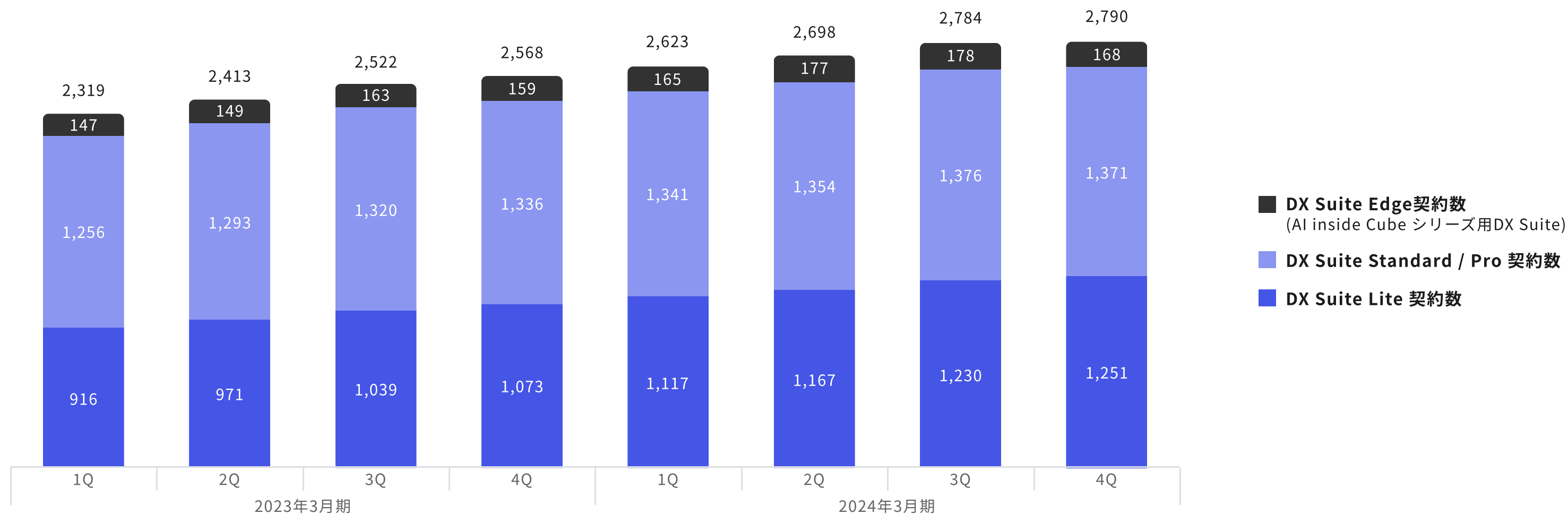
2024年3月期 DX Suite ユーザ数の推移

**ユーザ数は前年同期比で13.2%と堅調に増加
既存ユーザに対しては利用量の拡大を推進**



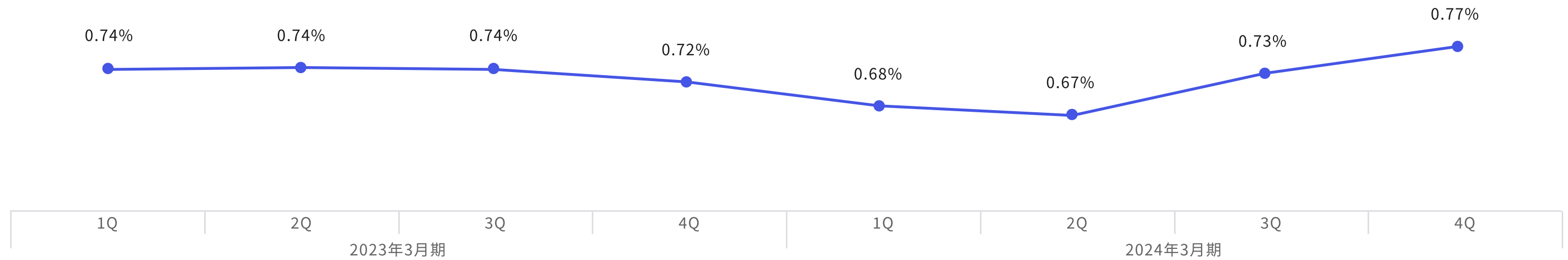
2024年3月期 DX Suite 契約数の推移

契約数は前年同月比108.6%の2,790契約
 利用状況に応じた多様なプランの提供により、各顧客層の契約が拡大



解約率は引き続き低水準で推移しており 持続的な収益増加が見込まれる

解約率の推移



DX Suiteの収益力とAIエージェントHeylixによるビジネス拡大により 売上+12.6%の増収を見込む

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

2025年3月期業績予想 (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%

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

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)	121

リスク情報

Risk information

事業遂行上の主要なリスク - 1

主要リスク

対応方針

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（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。

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 O 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、2022年5月のM&A取引の結果として、無形固定資産ののれんを計上しております。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の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、損失リスク発生の回避に努めます。

事業遂行上の主要なリスク - 2

主要リスク

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

対応方針

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めます。

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。

将来見通しに関する注意事項

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2025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。