



2021年5月13日

会社名 AI inside 株式会社
(コード4488：マザーズ)
住 所 東京都渋谷区渋谷3-8-12
代表者 代表取締役社長CEO 渡久地 択
問合先 執行役員CFO 高橋 政史
電話番号 03-5468-5041

＜マザーズ＞ 投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○開催状況

開催日時 2021年5月12日 16:00～17:00
開催方法 インターネットライブ中継による開催
ライブ視聴者から文字による質問を受付、説明会内で回答を実施
開催場所 ライブ配信ページ
説明会資料名 2021年3月期_決算説明資料

【添付資料】

1. 上記説明会において使用した資料



2021年3月期 決算説明資料

2021年5月 AI inside 株式会社
(東証マザーズ 4488)

Agenda

- AI inside について
 - ミッション・ビジョン
 - 業容拡大の年表
 - 製品
 - Workflows α
 - Learning Center
 - 好循環サイクル
- 2021年3月期 業績について
 - 方針（再掲）
 - 業績
 - 業績予想との差異
 - リカーリング型売上の推移
 - クラウドAI利用回数の推移
 - ユーザ数の推移
 - Large Customerの推移
- 2022年3月期 業績予想
 - 方針
 - 業績予想
 - 売上における大口OEM先の影響について
 - DX Suite Lite 相当の契約数推移と予想について
 - Large Customerの推移予想
 - リカーリング型売上の推移予想
 - Learning Center についての方針
- Appendix

AI inside について

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。

業容拡大の年表

AI inside ■ 2015.8 創業

■ 2019.12 マザーズ上場

AI inside

2016年3月期

2017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

製品

製品開発 / 実証実験

■ 2017.11リリース
・ DX Suite

■ 2018.9 リリース
・ Elastic Sorter

■ 2019.5
クラウドAI 利用回数
1億回突破

■ 2019.6 リリース
・ AI inside Cube
・ Multiform

■ 2020.09
クラウドAI利用回数
10億達成

■ 2020.11 リリース
・ AI inside Cube mini

■ 2021.4 リリース
・ Learning Center
・ Workflow α
・ Digital Input α

パートナー

■ 2017.12
パートナー販売制度開始

■ 2019.6
パートナー 50社突破

■ 2021.3
パートナー 99社突破

OEM

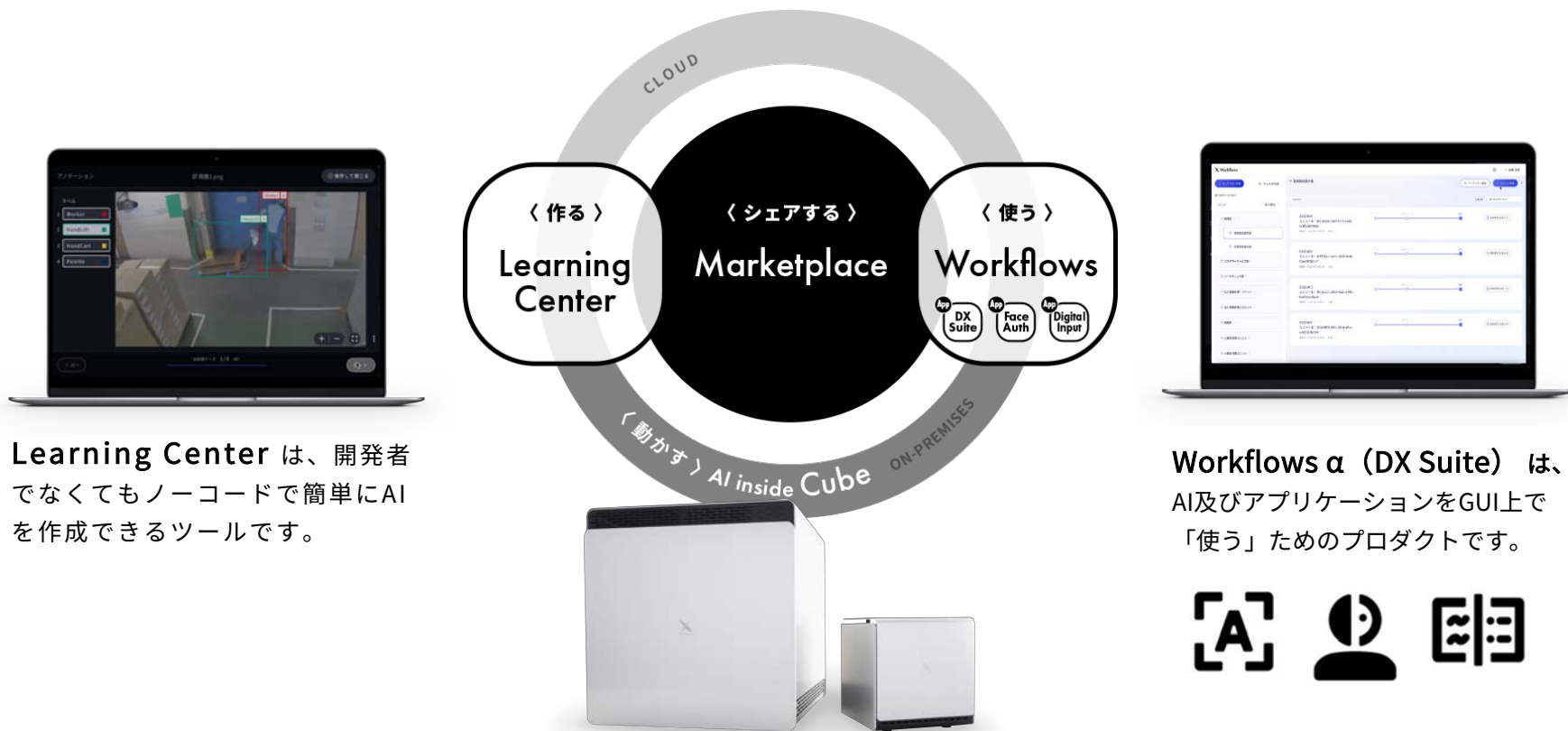
■ 2019.1
NTT東日本
「AIよみとーる」

■ 2019.12
NTT西日本
「おまかせAI-OCR」

■ 2019.12
NTTデータ
「NANATSU AI-OCR」 LGWAN

製品

AIを動かすインフラとしてAI inside Cloud、AI inside Cube、ネットワークを。
誰もが簡単にAIを作れるツールとしてLearning Center を。
ユーザ自身、または他のユーザや当社が作成したAI・アプリを利用するためのWorkflows を。
AI inside のプラットフォームによって、誰もが手軽にAIを作り、使える世界を実現します。



Learning Center は、開発者でなくてもノーコードで簡単にAIを作成できるツールです。

Workflows α (DX Suite) は、AI及びアプリケーションをGUI上で「使う」ためのプロダクトです。



AI inside Cube は、パワフルなGPUと設計され尽くしたハードウェア、AI inside 独自のAI管理OSとソフトウェアにより、あらゆるAIの運用を実現するために作られたエッジコンピュータです。

Workflows α (AIを使う)

DX Suite

Intelligent OCR (基本サービス)

手書き、活字、FAX、写真で撮った書類まで、あらゆる書類を、高精度でデジタルデータ化します。日本語、英語、タイ語、ベトナム語、繁体字に対応しています。

Examples of Intelligent OCR results:

- 日本語:** 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 → 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
- 英語:** 1-3-24 → 1-3-24
- 英語:** 渋谷中央 → 渋谷中央
- 英語:** Both handwritten and typed characters can be read. Both handwritten and typed characters can be read.
- 繁体字:** 可讀取手寫體和印刷體文字. 可讀取手寫體和印刷體文字
- タイ語:** สามารถอ่านทั้งตัวอักษรที่เขียนด้วยลายมือและตัวพิมพ์ได้. สามารถอ่านทั้งตัวอักษรที่เขียนด้วยลายมือและตัวพิมพ์ได้
- ベトナム語:** Có thể đọc cả ký tự viết tay và chữ đánh máy. Có thể đọc cả ký tự viết tay và chữ đánh máy

Multi Form (オプション)

レイアウトが無数にある帳票でも、設定することなく、AIが自動で読みたい項目を抽出し、読み取ります。請求書・領収書・レシート・注文書・給与支払報告書・自動車税納付書・住民票などの非定型書類を読み取ることができます。

Example of Multi Form processing:

項目	内容
請求元会社名	AI inside 株式会社
請求元住所	〒150-0002 東京都渋谷区渋谷3-8-12
請求元TEL	03-5468-5041
請求先会社名	エーアイ株式会社
合計金額税込	150000
消費税	7143
タイトル	請求書
発行日	2019年12月31日
請求書番号	123-4567
請求期日	2020年1月30日
銀行名	AI銀行、エーアイ銀行
支店名	渋谷支店、新宿支店
口座種別	普通、当通
口座番号	1234-56789, 9876-54321
口座名義	エーアイカブシキカイシャ、エーアイカブシキカイシャ
合計金額税抜	142857

Elastic Sorter (オプション)

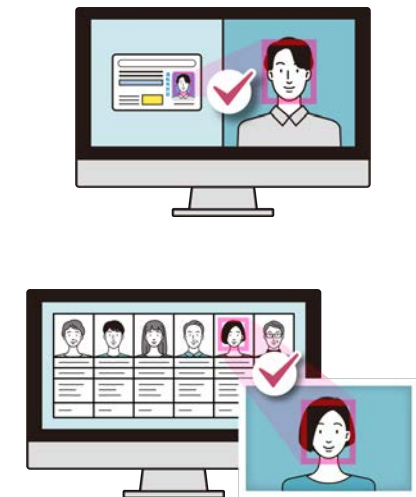
書類の仕分けも、AIで自動仕分けします。

Example of Elastic Sorter processing:

Grid of colored squares (black, gray, red) being sorted into a new grid.

FaceAuth

顔認証による本人確認API。オフィスの入退室確認、施設利用の会員確認、システムのログイン認証、銀行口座申し込みなどの本人確認業務や、eKYCアプリケーションへの取り込みなどにご活用いただけます。



Learning Center (AIを作る)

一般的なAI開発の流れ



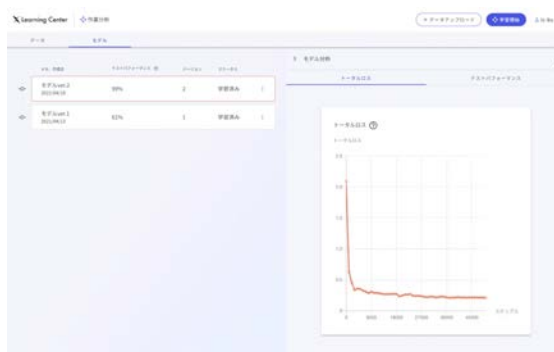
Learning Center によるノーコードAI開発の流れ



直感的な操作で、検出したい対象にスムーズにラベル付け。
AIの学習準備を行えます。

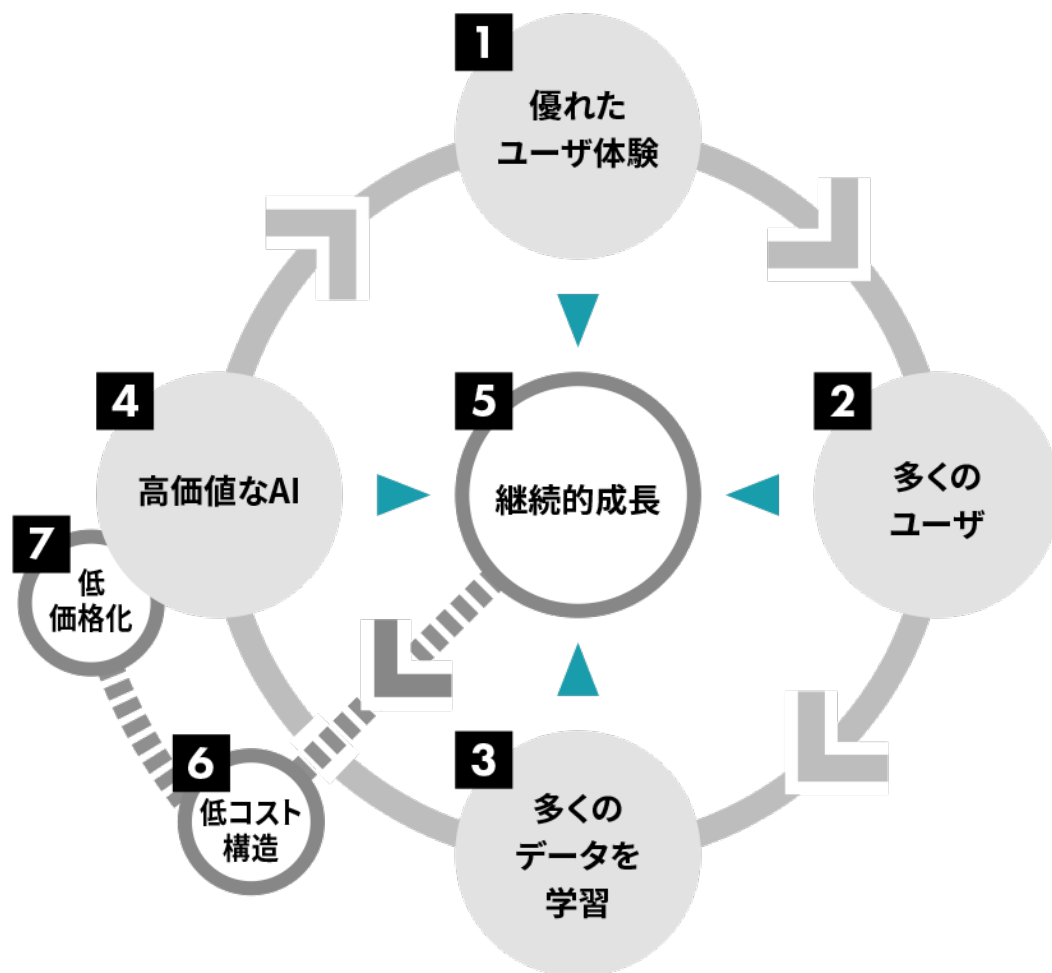
AIが自動で対象の特徴を掴み、学習を進めていきます。評価を元に改善AIモデルの精度をさらに引き上げていくことができます。

作ったAIモデルは、ワンクリックであらゆるシステムと連携可能なAPIとして指定の場所に配信されます。



ビジネスの根幹となる好循環サイクル

- ・当社はAIを高価格で提供する企業ではありません。
- ・当社は高価値なAIを低価格で、広く提供する企業です。



- 1 優れたユーザー体験は
- 2 多くのユーザーに選ばれ
多くのユーザー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
より優れたユーザー体験を生み出す
- 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

2021年3月期 業績について

2021年3月期 方針（再掲）

With Corona で急速に社会システムが変わります。2021年3月期は変化の過渡期と位置付け、確実に進展するデジタル化、省力化、非接触化の変化スピードを的確に把握し、対応してまいります。当社内のより一層のDX推進、生産性向上を実現し、体質やビジネスの強化に努めます。その上で安く、早く、広く、高価値なAIを提供する事で、企業や行政のデジタル化、AI化に貢献します。

2021年3月期は、これまで通りリカーリング型売上の成長を重視し、ビジネスをより安定的で競争優位性の高い、強固なものにします。

- 製品について
 - DX Suite の機能を強化し、より良い製品にします。
 - AI inside Cube の機能を強化し、より良い製品にします。
 - AI inside Learning Center 製品版をリリースし、ビジネスを開始します。
- 仕組みについて
 - 自社データセンターの取り組みにより、製品をより安く提供できる仕組みを構築します。
 - 社内のオペレーション最適化、自動化により、全製品をより安く早く提供できる仕組みを構築します。
- 販売について
 - 値下げ、小規模プランの発売などにより製品を安く広く提供します。
 - 多国展開で製品をより広く提供します。

※外国語対応AI-OCRについては一部開発済み。ビジネスは現状開始せず、コロナの影響に鑑み開始判断します。

その間、より良い製品とするため開発は継続します。
- その他戦略的取り組みを行います。

2021年3月期 業績

(百万円)	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	増減率 (%)
売上高	445	1,591	4,597	188.9%
リカーリング	97	750	4,031	437.0%
セリング	347	840	565	△32.7%
営業利益	-181	432	2,360	446.1%
経常利益	-182	409	2,339	471.9%
当期純利益	-183	419	1,660	295.4%

※ DX Suite とIntelligent OCRは10,630契約（Standard, Pro プランは1,034契約, Liteプランは9,596契約）でした。

※ Elastic Sorter は669契約、Multi Form は1,057契約でした。AI inside Cube は87台のレンタルでした。

※ 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カ月平均の値を開示しております。）は2020年4月から2021年3月までの月平均 1.14% です。

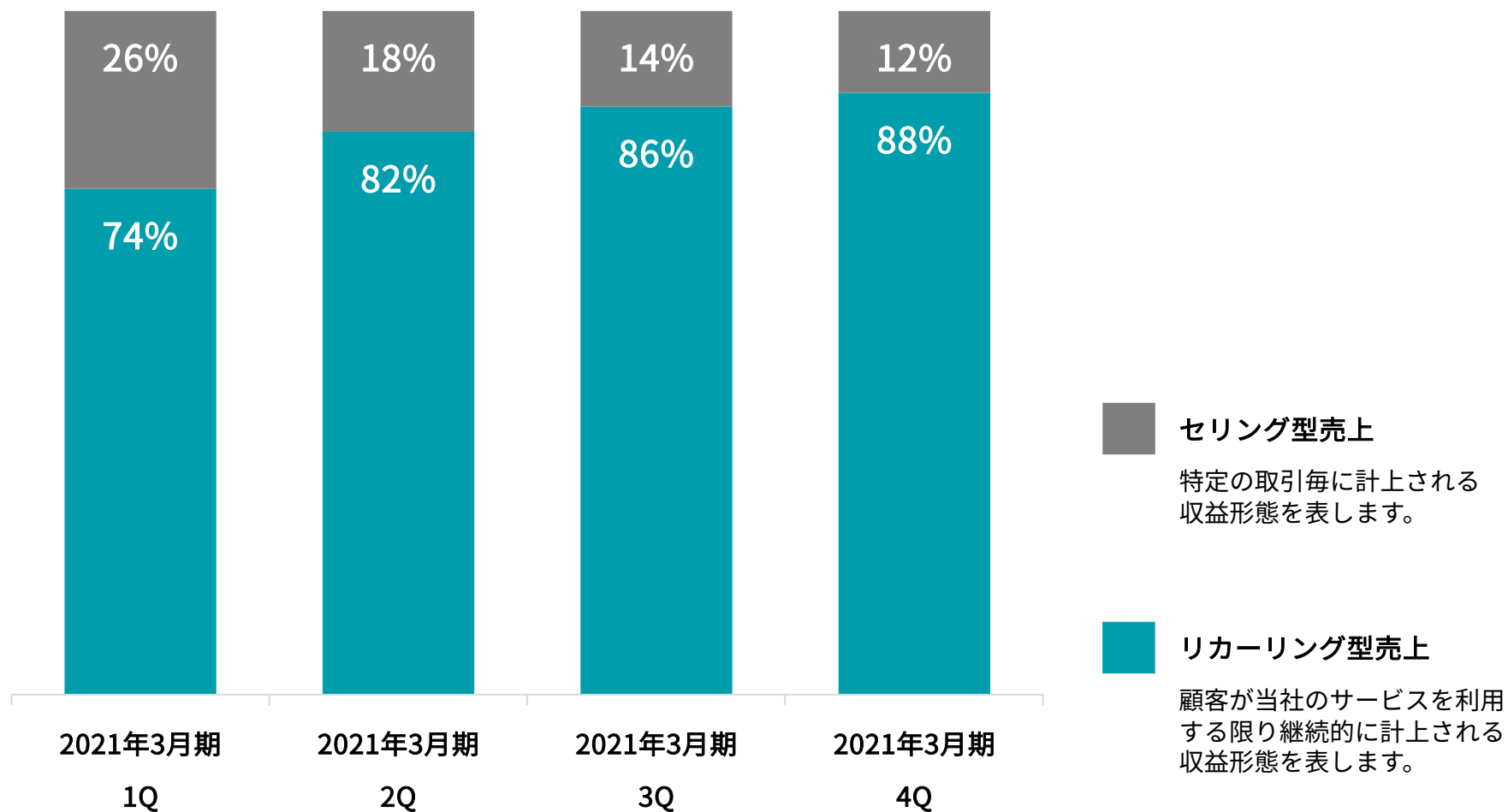
（NTT西日本「おまかせAI-OCR」除くチャーンレートは0.47%。NTT西日本「おまかせAI-OCR」チャーンレートは1.54%です。）

※ コスト面では、対売上高比率でR&Dが17.55%、S&Mが11.15%、G&Aが13.40%、原価率が6.56%でした。

2021年3月期 業績予想との差異

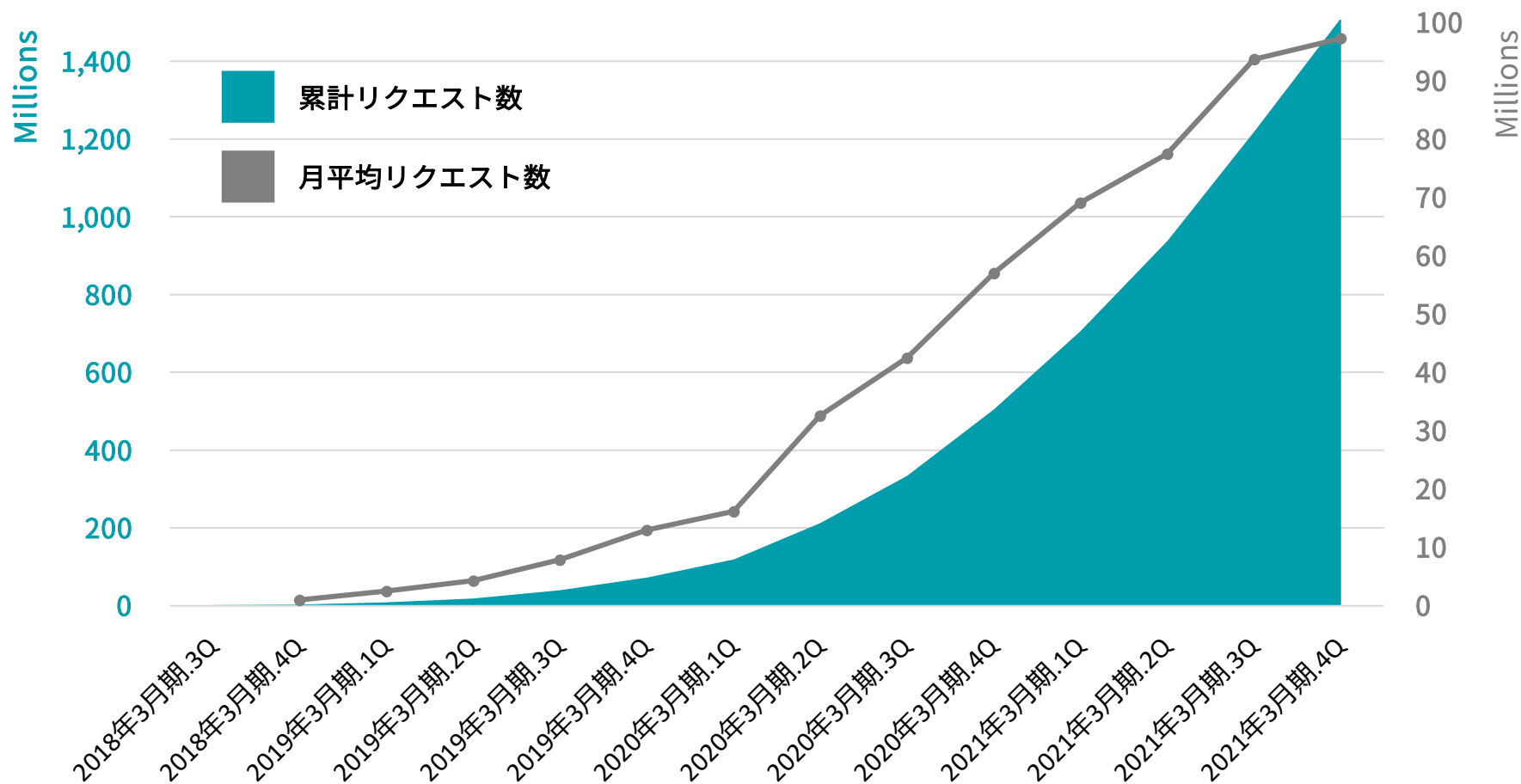
(百万円)	2021年3月期 5月公表 業績予想	2021年3月期 11月公表 修正後業績予想 (A)	2021年3月期 実績値 (B)	増減額 (B-A)	増減率 (%)
売上高	2,632	4,471	4,597	125	2.8%
営業利益	576	1,860	2,360	500	26.9%
経常利益	572	1,858	2,339	480	25.9%
当期純利益	391	1,142	1,660	518	45.4%

2021年3月期 リカーリング型売上 の推移



2021年3月期 クラウドAI 利用回数の推移

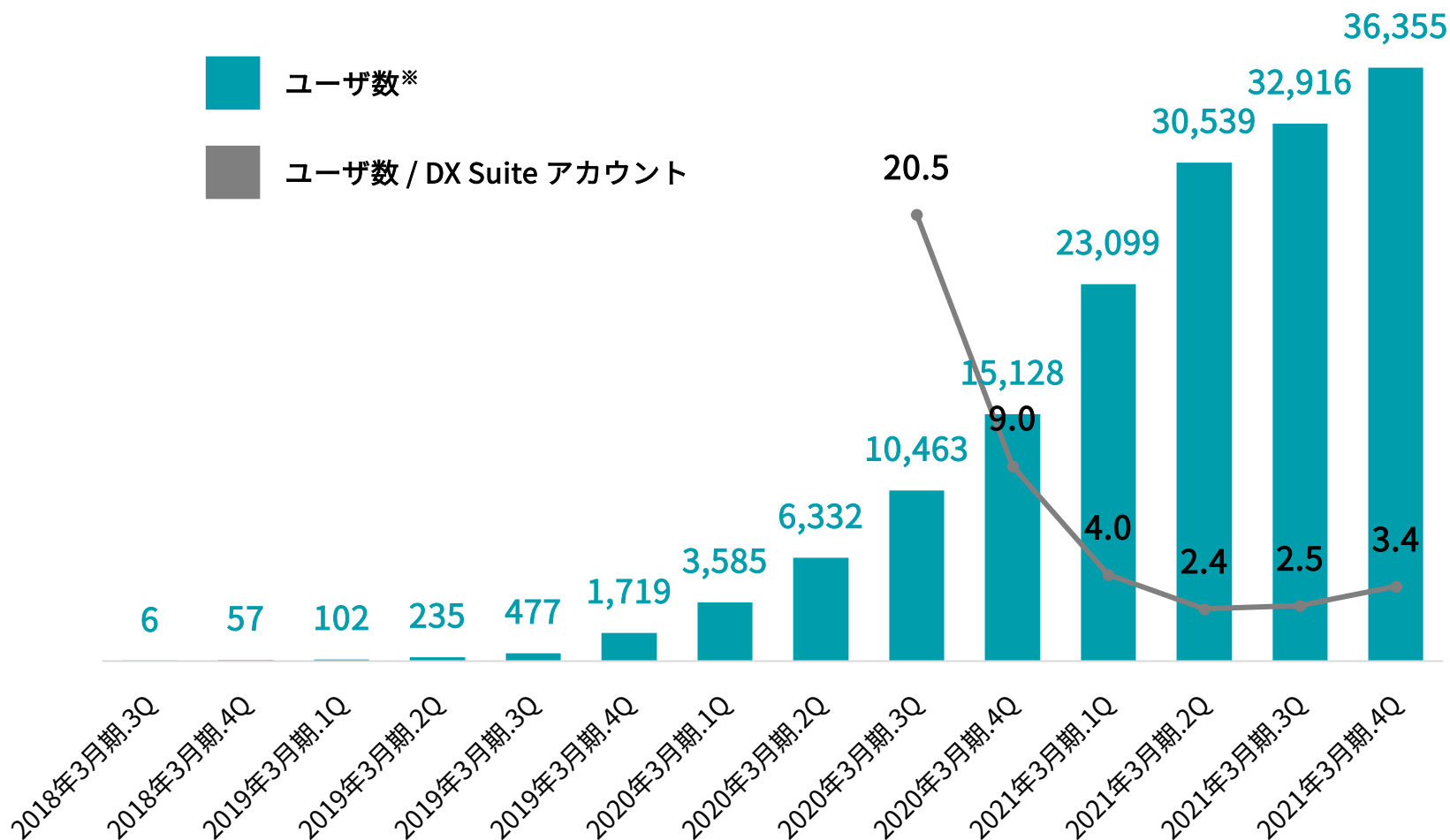
AIの利用回数は堅調に推移しています。



※ クラウドでの利用回数のみを集計しています。ここに含まれないAI inside Cube では、[328万リクエスト処理/Day]のコンピューティングリソースを提供しております。

2021年3月期 DX Suite ユーザ数※の推移

ユーザ数は堅調に推移。1契約における組織内利用の拡大を推進しています。

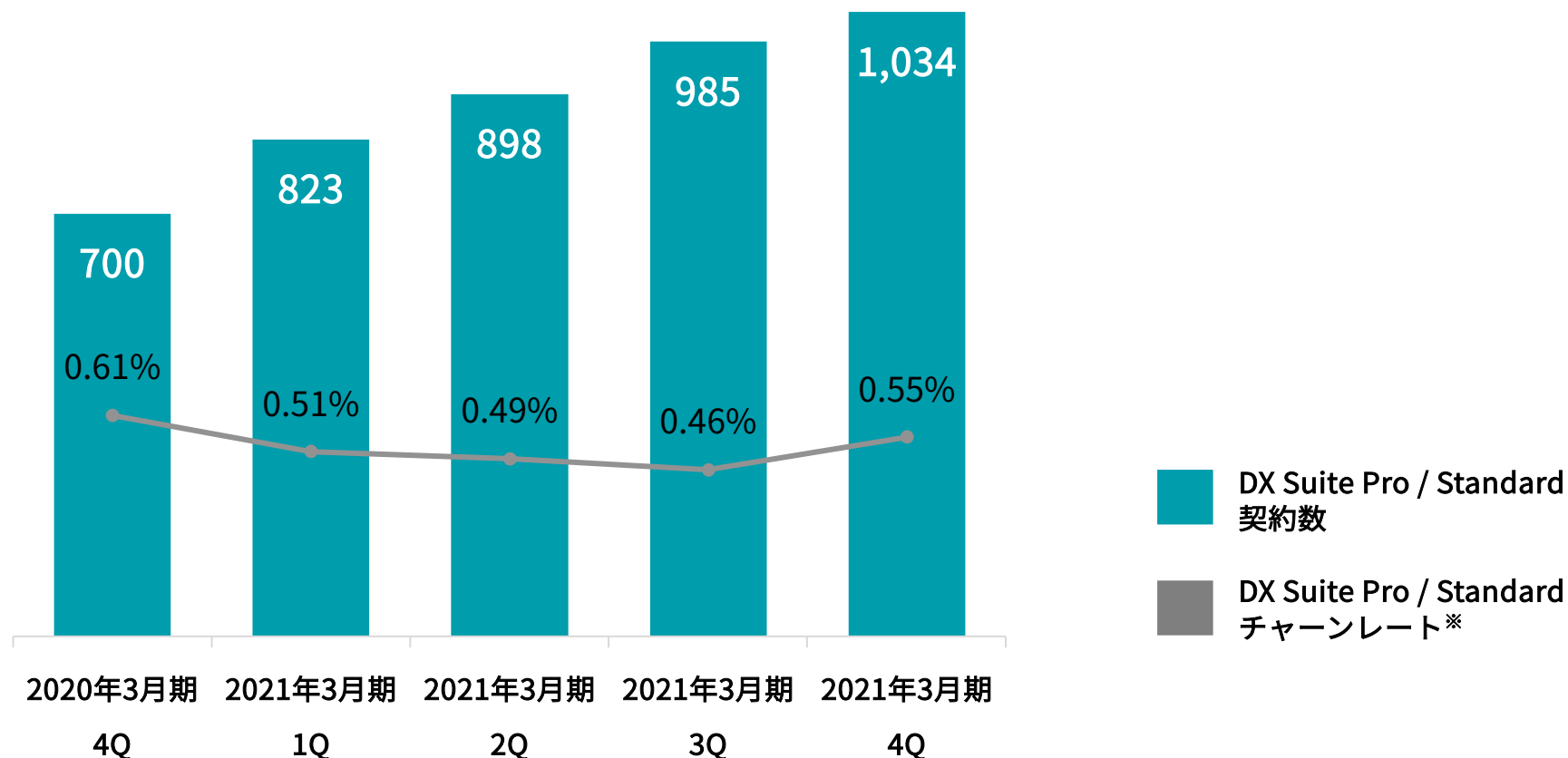


※ DX Suite 契約中の、ユーザアカウント（人）の数。

2021年3月期 Large Customer の推移

パートナーと共に、直販チャネルはACV※の高いエンタープライズに注力して販売活動を行っています。

※ Annual Contract Value = 年間発注額



※ 解約率のこと。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カ月平均の値を開示しております。

2022年3月期 業績予想

2022年3月期 方針

AIプラットフォーム構想の実現と

中長期的な企業価値向上およびグローバルでの事業展開推進を目指します。

柔軟で機敏な意思決定体制を構築するため、領域ごとに分かれて連携するユニット型組織へと移行するとともに、これまで開発部門と営業部門が別の役割で統括されていた体制から、新しくChief Operating Officer (COO)を設置し、営業部門と研究開発部門の連携が一層強化される体制に変更。プラットフォーム構想推進のため、Chief Experience Officer (CXO)を設置し、カスタマージャーニーの改善とAIとの体験の更なる最適化を行います。

さらに経営体制をより強化するため、前刀 禎明氏が取締役役に、星 健一氏が社外取締役役に、鈴木 協一郎氏がアドバイザーとして内定※しました。3名を経営陣として迎えることで、AIプラットフォーム戦略の実現を加速させ、高価値なプラットフォームの提供を目指して参ります。

※2021年6月開催予定の第6期定時株主総会において、前刀氏は新任取締役候補者、星氏は新任社外取締役候補者として上程される予定です。



前刀 禎明氏はこれまで、新しいサービス・カルチャーを世に生み出してきたグローバルカンパニーでのマーケティングやプラットフォーム開発において、豊富な経験と高い見識をお持ちです。アップルジャパンでは、独自のマーケティング手法で「iPod mini」を大ヒットに導き、日本市場を牽引しました。



星 健一氏も同じく、グローバルカンパニーの社長を歴任し、アマゾンジャパンでは、創世記から成長期の経営メンバーとして、ビジネスをスケールさせるためのメカニズムの構築や顧客視点での事業運営を通じて、マーケットプレイスの構築・拡大に貢献されました。



鈴木 協一郎氏は、国内外スタートアップベンチャーとグローバルプラットフォーマーにおける経営参画経験と知的財産に関する専門的知見をお持ちです。マイクロソフトでは、デベロッパーコミュニティやエコシステムの構築、プラットフォーム戦略を推進されました。

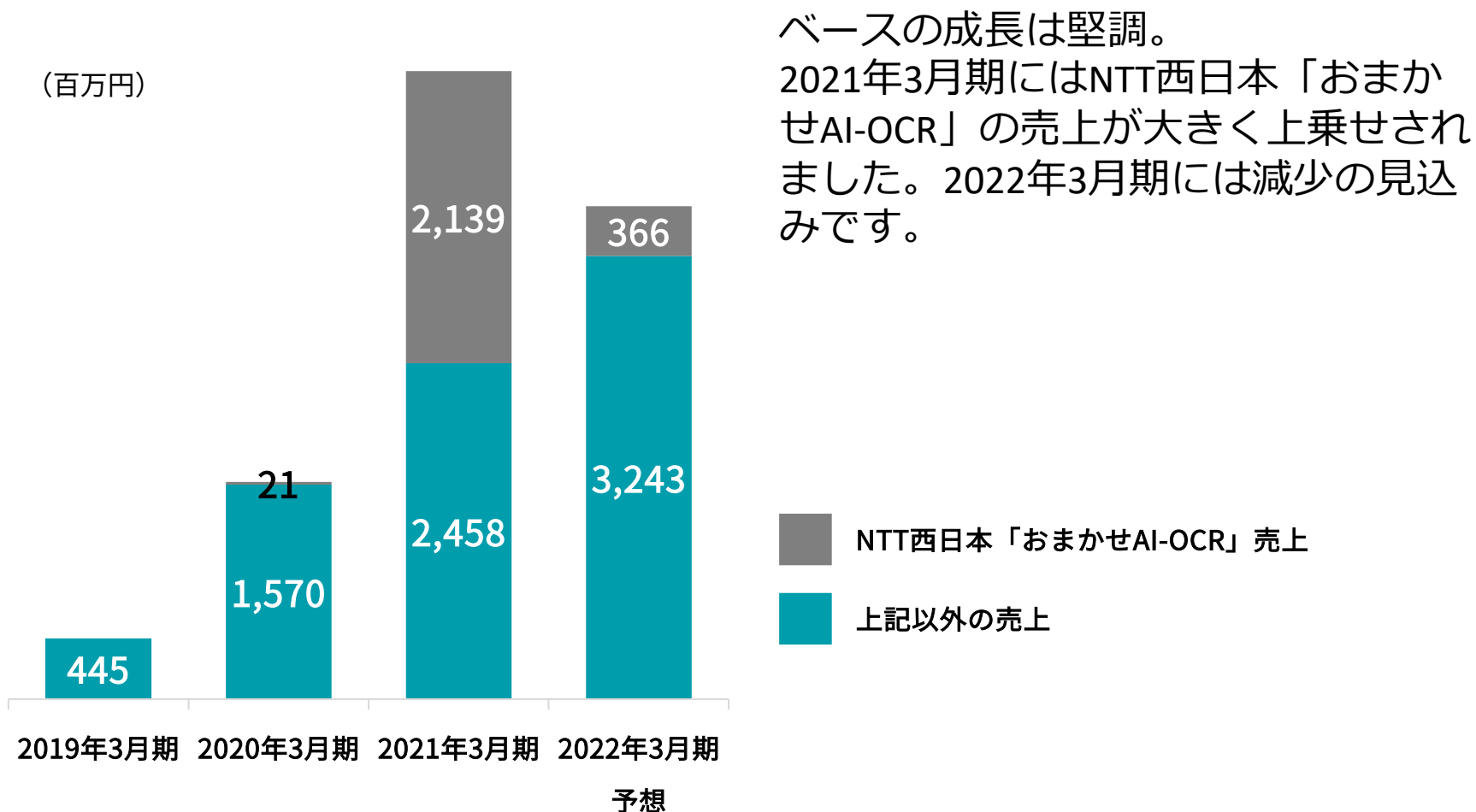
当社が目指すAIプラットフォーム戦略の実現を加速させ、高価値なプラットフォームの提供を目指すため、豊富な経営経験と高い見識を活かして頂くことを期待して、就任選任をお願いするものです。

2022年3月期 業績予想

(百万円)	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期 業績予想	増減率 (%)
売上高	1,591	4,597	3,609	△21.5%
営業利益	432	2,360	453	△80.8%
経常利益	409	2,339	455	△80.5%
当期純利益	419	1,660	279	△83.2%

※ コスト面では、対売上高比率でR&Dが24.80%、S&Mが23.24%、G&Aが23.48%、原価率が15.93%の予想です。

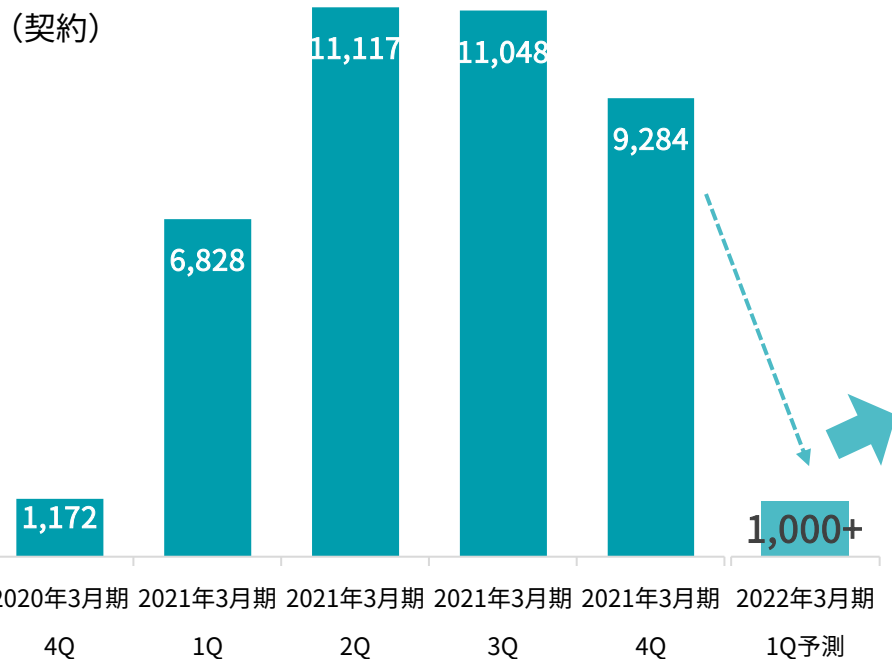
2022年3月期 売上における大口OEM先の影響について



2022年3月期 DX Suite Lite 相当の契約数推移と予想

NTT西日本「おまかせAI-OCR」 (=DX Suite Lite 相当) 契約数推移と予想

1Qまでに不更新予定のアカウントを整理完了予定
その後、堅調に推移する見込み

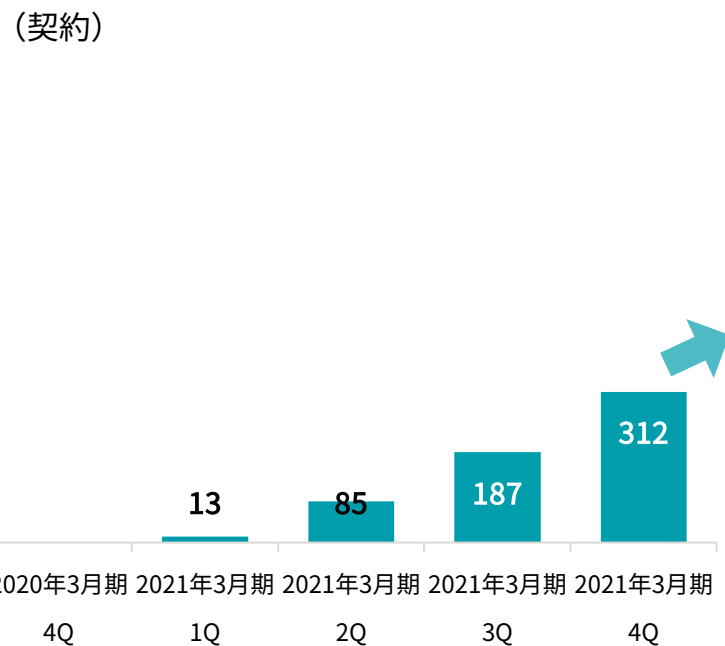


今後当社は NTT 西日本とのパートナーシップ関係をより強化し、ともに顧客の継続利用を推進することを目的として次に掲げる活動を強化してまいります。

- ・ ユーザ向けに製品の活用方法に関する支援を一層推進するためのオンボーディング体制の強化
- ・ NTT 西日本に対し、顧客及び製品サポートにつき、当社が保有するノウハウの提供

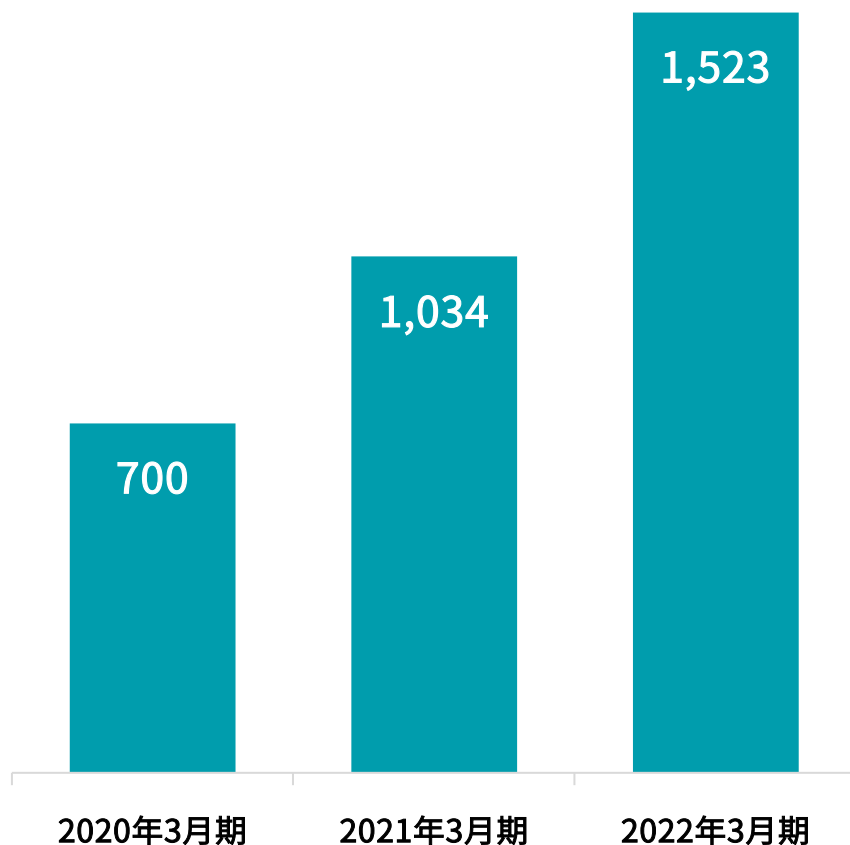
DX Suite Lite (おまかせAI-OCR以外のOEM含む) 契約数推移

DX Suite Liteプラン相当については
堅調に推移する見込み



すべての販売パートナー、OEMパートナーとの関係をより強化し、DX Suite Liteプランに限らず製品アップデートや相互のノウハウの提供を含め、ともに更なる事業拡大を推進してまいります。

2022年3月期 Large Customer の推移予想



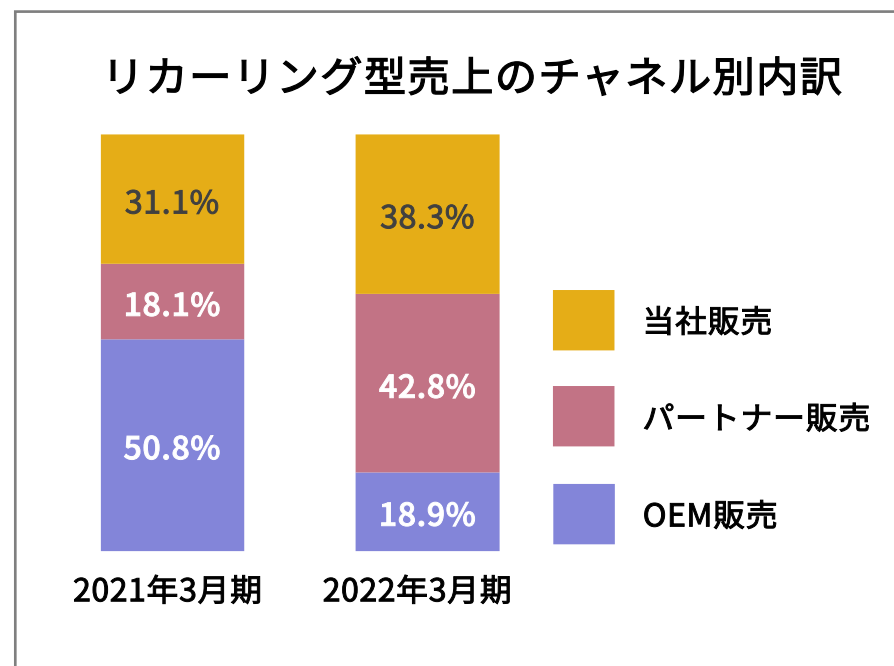
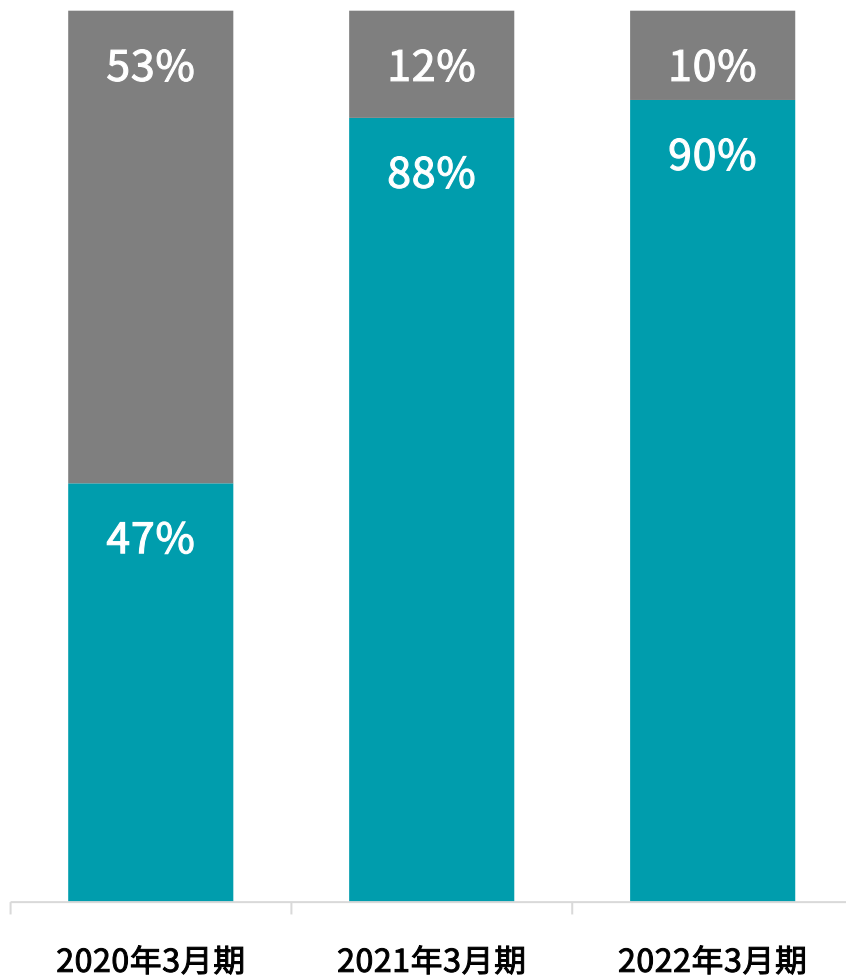
パートナーと共に、
直販チャネルは引き続き
ACV※の高いエンタープライズに
注力して販売活動を行います。

※ Annual Contract Value = 年間発注額

DX Suite Pro / Standard
契約数

2022年3月期 リカーリング型売上 の推移 予想

セクターごとにバランスの取れたリカーリング型売上を目指します。



セリング型売上
特定の取引毎に計上される
収益形態を表します。

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
収益形態を表します。

2022年3月期 Learning Center についての方針

今期は実際に現場で使われるAIをユーザに作成・運用いただくことに注力し、40事例をターゲットに、Learning Center 利用の推進と業務提携の推進を行います。中期的には当社のマーケットプレイスでクオリティの高いAIを販売いただくことを目指します。

AI-embedded productの事例

事例 1

ゴミ処理場で不燃物を破碎処理する際に、危険物が混入している場合にそれを取り除く業務があり、その自動化を目的として危険物検知AIをユーザが開発しました。完成したAIは「AI inside Cube」にインストールして利用します。



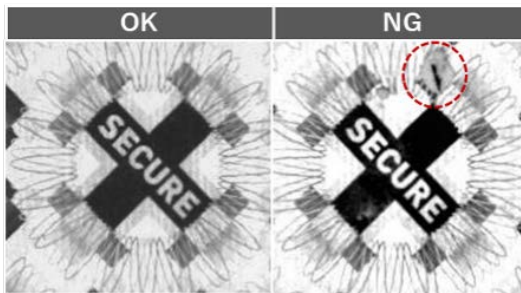
事例 2

工場内のエレベータの待ち時間による物流の滞留が課題となっており、実態を把握するため「Learning Center」を利用して稼働状況分析AIをユーザが開発しました。



事例 3

ICカードの製造業務において、出荷時のホログラム外観検査用AIをユーザが開発しました。製造現場のスタッフが「Learning Center」を利用し、企画・学習用データセットの作成・AI開発・精度検証までを30日と短期間で行うことができました。開発に使用した画像データは約100枚と少量にもかかわらず、約90%の精度を実現し、さらに精度を向上していきます。

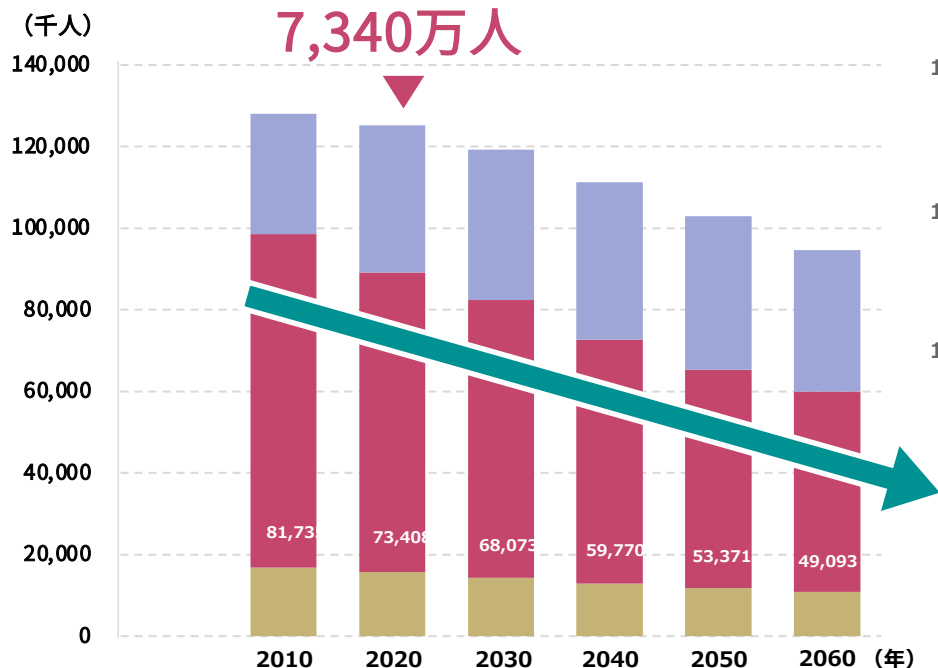


将来見通しに関する注意事項

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。今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。

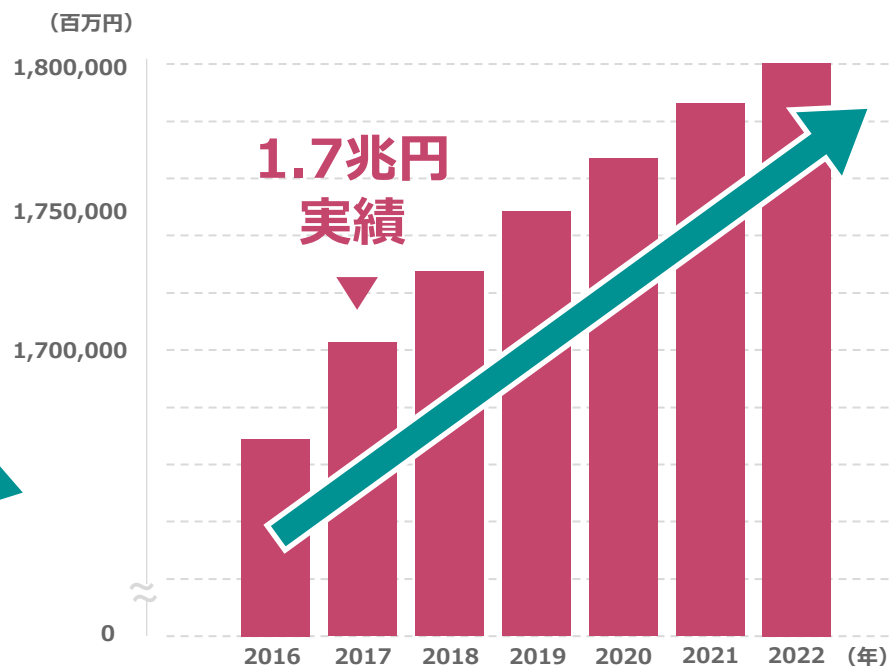
Appendix

人口減少の中、人の作業は増加している



生産年齢人口が減少している背景の中、生産性の向上・業務の高付加価値化が求められており、働き方改革が進められている。

出所：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)



データ入力などの「コア部門単純業務」は2017年度実績で5,830億円で最も大きい。

▶ データ入力作業のAI化から始める

出所：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 2018-2019

販売パートナーについて

- ・広く販売していくために、販売パートナー戦略を推進しています。

販売 パートナー 99社

OEM パートナー

製品連携 パートナー

NTT DATA
Trusted Global Innovator

HITACHI
Inspire the Next
日立システムズ

NTT 東日本

AIよみと〜る
with AI Inside

FUJI XEROX 東芝テック株式会社

DNP
大日本印刷

MSYS
丸紅情報システムズ

NTT 西日本

おまかせ**AI**
OCR
with DX Suite

primages+
株式会社プリマジェスト

NTT AT

NECネットエスアイ

SCSK

RPA
TECHNOLOGIES

UiPath™

IIJ
Engineering

RICOH

NTT DATA
Trusted Global Innovator

NaNATSU
自治体業務のお助けデジタル道具箱
AI-OCR with DX Suite

blueprism® **BizteX**

PASONA

PERSOL

製品 提供方法

1. DX Suite クラウド版

AI inside Cloud

DX Suite

インターネット
/ VPN / 専用線



帳票やテキストデータ

ユーザ環境

2. DX Suite オンプレミス版

AI inside Cube



LAN



帳票やテキストデータ

ユーザ環境

3. DX Suite 地方公共団体向け

株式会社エヌ・ティ・ティ・データと協業提供

行政専用のデータセンター

AI inside Cube



LGWAN※



帳票やテキストデータ

地方公共団体ユーザ環境

※地方公共団体の組織内ネットワーク (庁内LAN)

製品 料金プラン

DX Suite	DX Suite Lite	DX Suite Standard	DX Suite Pro
初期費用	0円	20万円	20万円
月額費用 (=Membership)	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

Learning Center	アカウント発行 学習データ準備/作成	学習・評価料金	推論料金
費用	0円	10万円 ※利用月のみ	3万円～