

# 2025年3月期 第2四半期決算説明資料

2024年11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（サービス紹介、他）

---

## 2. ハイライト

主要指標の状況  
エグゼクティブサマリー

---

## 3. 2025年3月期第2四半期実績

業績概況  
各主要指標の推移

---

## 4. 事業方針と進捗

事業方針と進捗

---

## 5. 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	118人(2024年9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	

# サービス紹介

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。

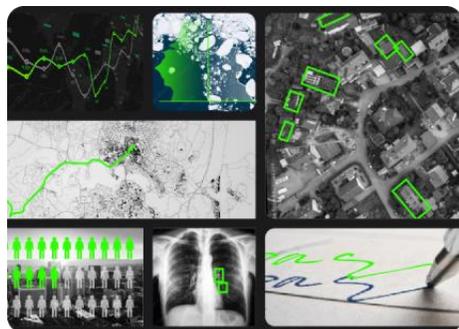
データ活用

# サービス紹介

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

## AnyData

### 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AI inside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

## Professional Services

### 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

# 市場シェア



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



出典：デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社2024年4月発行

「OCRソリューション市場動向 2024年度版」 (<https://mic-r.co.jp/mr/03110/>) 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



**Distributor Partner**  
代理店経由で販売



**Sales Partner**  
販売



**Consulting Partner**  
販売 / サポート



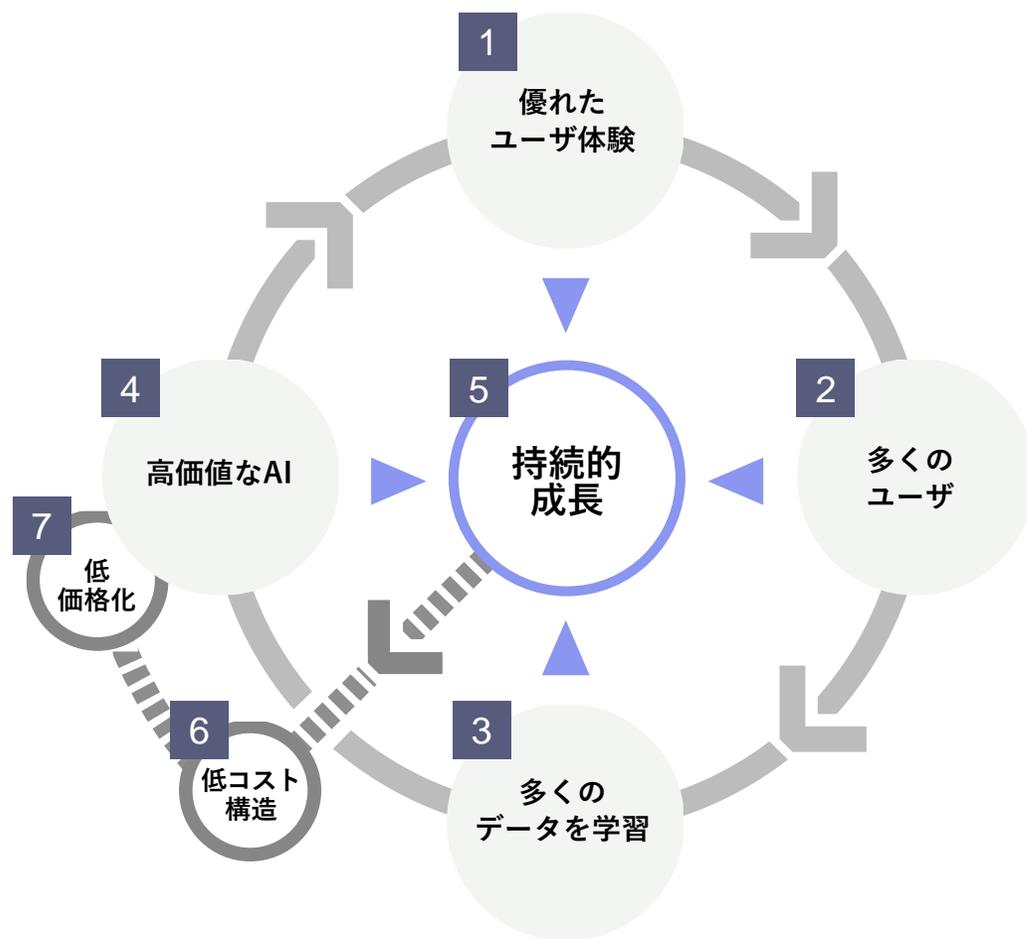
**OEM Partner**  
パートナーブランドとして販売



※ パートナー数 107社 (2024年9月末時点)

# AI inside Cycle がビジネスの根幹

優れたユーザ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Cycle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

ハイライト

## 売上高

21.2億円

前年同期比 105.1%

※ リカーリングは前年同期 107.9%

## 契約件数

2,949

前年同期比 109.3%

## 解約率 (チャーンレート)

0.69%

前年同期比 +0.02pt

## ユーザー数

62,093

前年同期比 115.7%

## AI利用回数

1Q月平均 2.1億回

前年同期比 111.5%

## AI数

1,159

前年同期比 135.9%

※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進捗となった

- 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 105.1%（内リカーリングは同107.9%）
- 事業成長に向けた広告宣伝や生産性向上に向けたIT投資等を行い、コストは前年同期比増
- カスタマイズSLM提供開始、GENIAC/NEDO公募採択により更に開発強化予定

## DX Suite

- 契約数は前年同期比 109.3%と堅調に伸長
- ユーザ数は 62,093と引き続き過去最高値を更新、解約率も0.69%と低水準を維持
- AIリクエスト数が前年同期比111.5%となり、累計リクエスト数も85億回を突破
- 非定型帳票の読み取りは引き続き増加し、2024年4Q対比2倍超の利用数まで成長

## Heylix / AnyData

- AIモデル数は前年同期比 135.9%、案件拡大も進捗

2025年3月期  
第2四半期実績

# 業績概況と業績予想進捗率



(百万円)	2024年3月期 2Q実績	2025年3月期 2Q実績 (A)	2025年3月期 業績予想 (B)	対業績予想進捗率 (A/B)
売上高	2,022	2,124	4,720	45.0%
リカーリング	1,891	2,041	4,349	46.9%
セリング	131	83	371	22.6%
営業利益	193 (のれん償却前 357)	161 (のれん償却前 325)	403 (のれん償却前 731)	40.0% (44.5%)
経常利益	183	148	388	38.4%
当期純利益	322	59	224	26.3%
EBITDA	436	402	886	45.4%

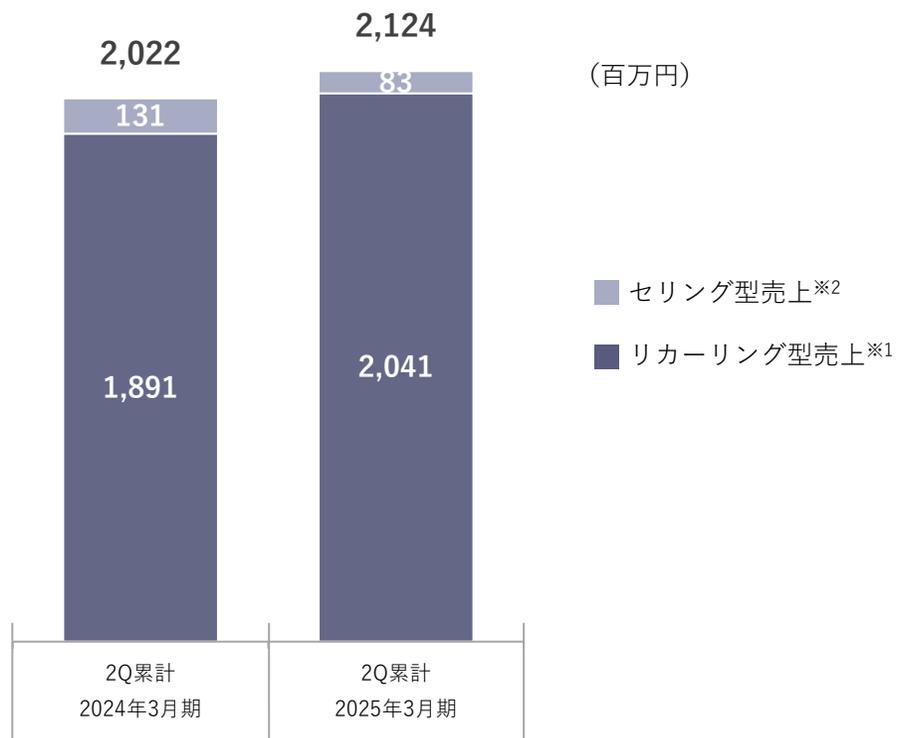
- DX Suite とIntelligent OCR は2,949契約。Standard、Pro、Edge (AI inside Cube シリーズ用 DX Suite) プランは1,609契約、Liteプランは1,340契約。
- コスト面 (のれん償却費除く) では、対売上高比率でR&Dが14.44%、S&Mが23.12%、G&Aが27.39%、原価率は19.81%。
- EBITDA=営業利益+のれん償却費+減価償却費 (売上原価として計上している金額を含む)

# 売上高の推移

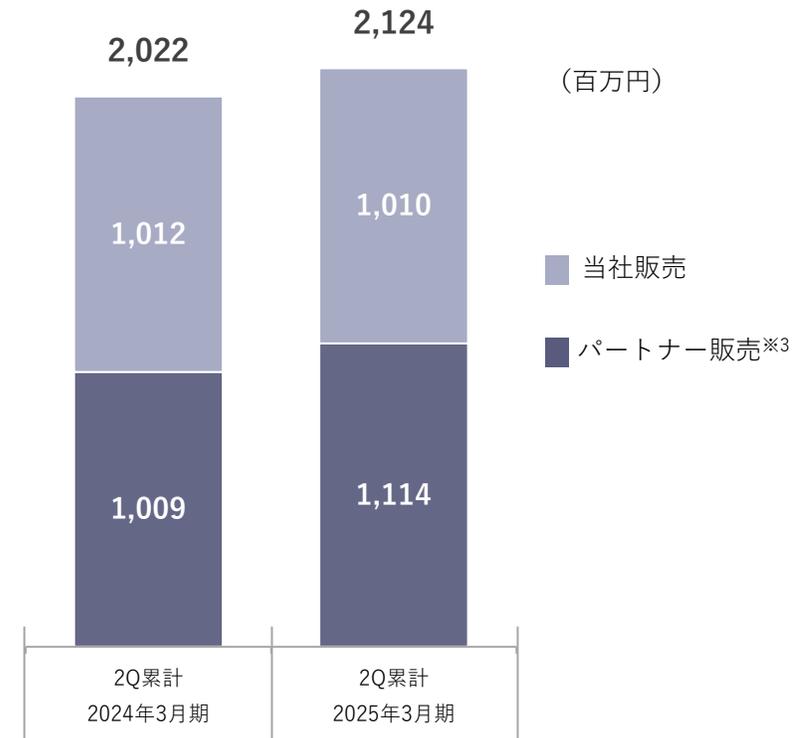
リカーリング型売上が引き続き拡大し、前年同期比107.9%（売上全体では105.1%）

パートナー戦略によりパートナー販売が伸長、前年同期比110.4%

## 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

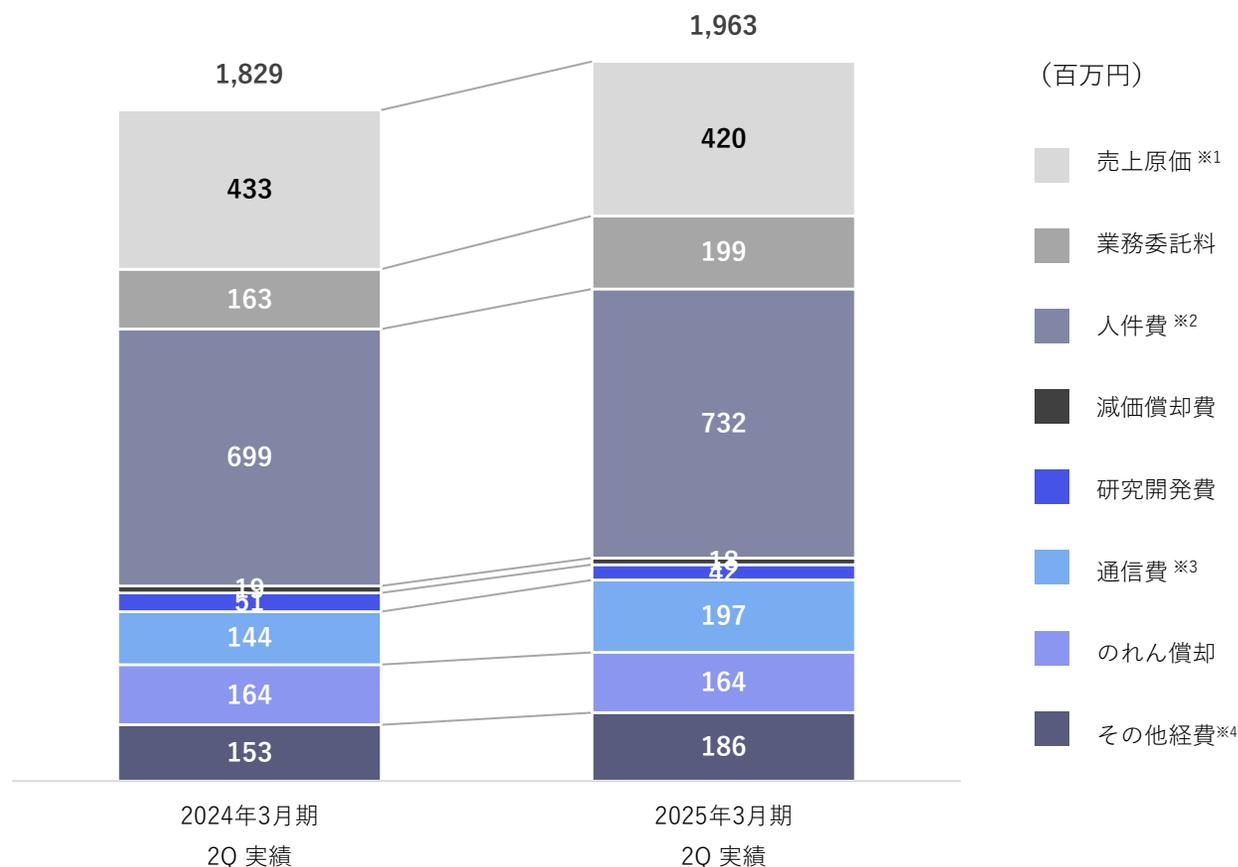


※1 顧客が当社のサービスを利用する限り継続的に計上される収益形態。 ※2 特定の取引毎に計上される収益形態。 ※3 パートナー販売はOEM売上高を含む。

# コストの推移（売上原価および販管費）

概ね想定通りの進捗、その他経費に含まれる広告宣伝費は3Q以降も引き続き使用予定

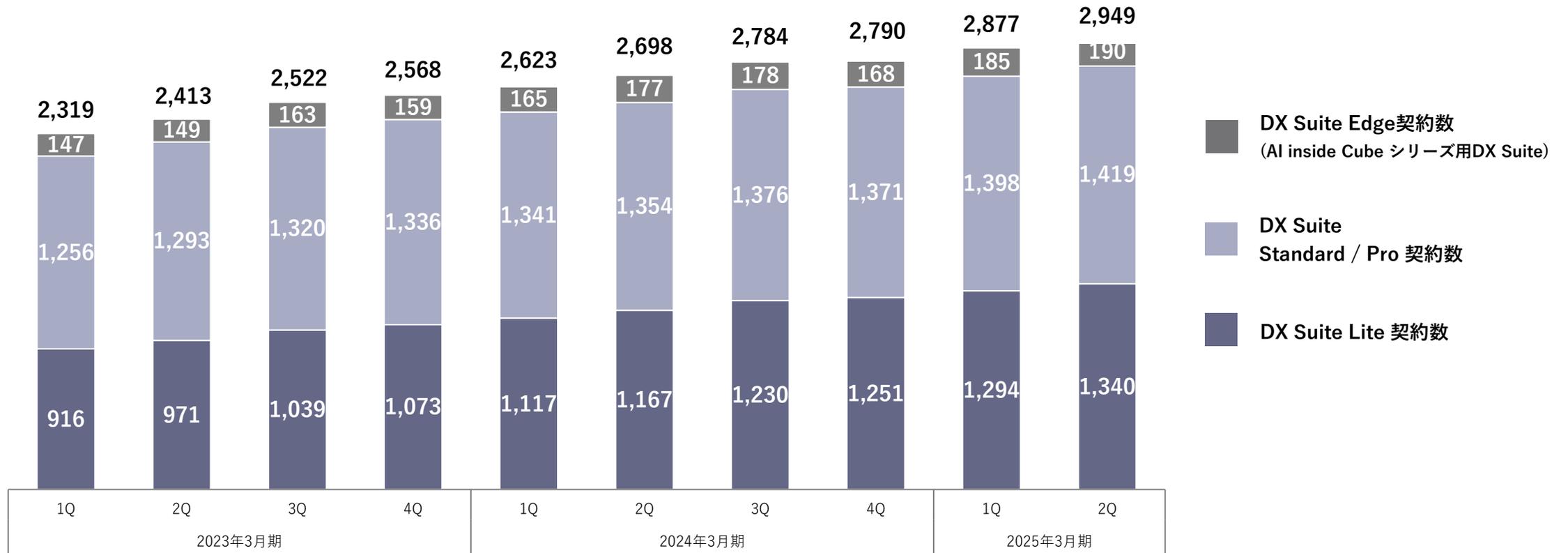
通信費に含まれるIT投資は業務効率化のために先行投入、人件費は主に人材採用投資による増加



※1 主にサーバー代・運用にかかる人件費 ※2 人材採用投資を含む ※3 IT投資に伴うSaaS等の利用料を含む ※4 広告宣伝費を含む

# DX Suite プラン別契約数の推移

契約数は前年同月比109.3%の2,949契約と堅調に推移



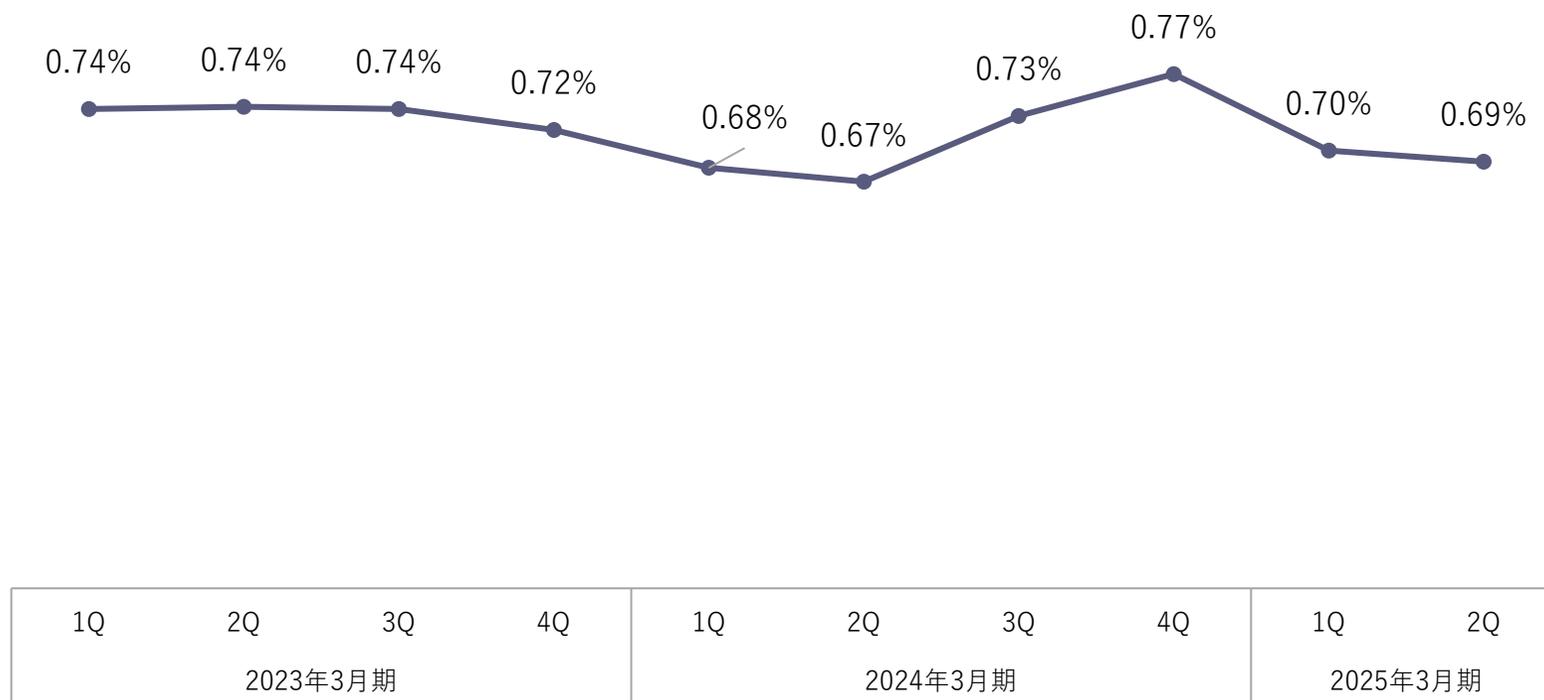
※ パートナーが提供しているOEM製品等のプランを含む

※ 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

# 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）

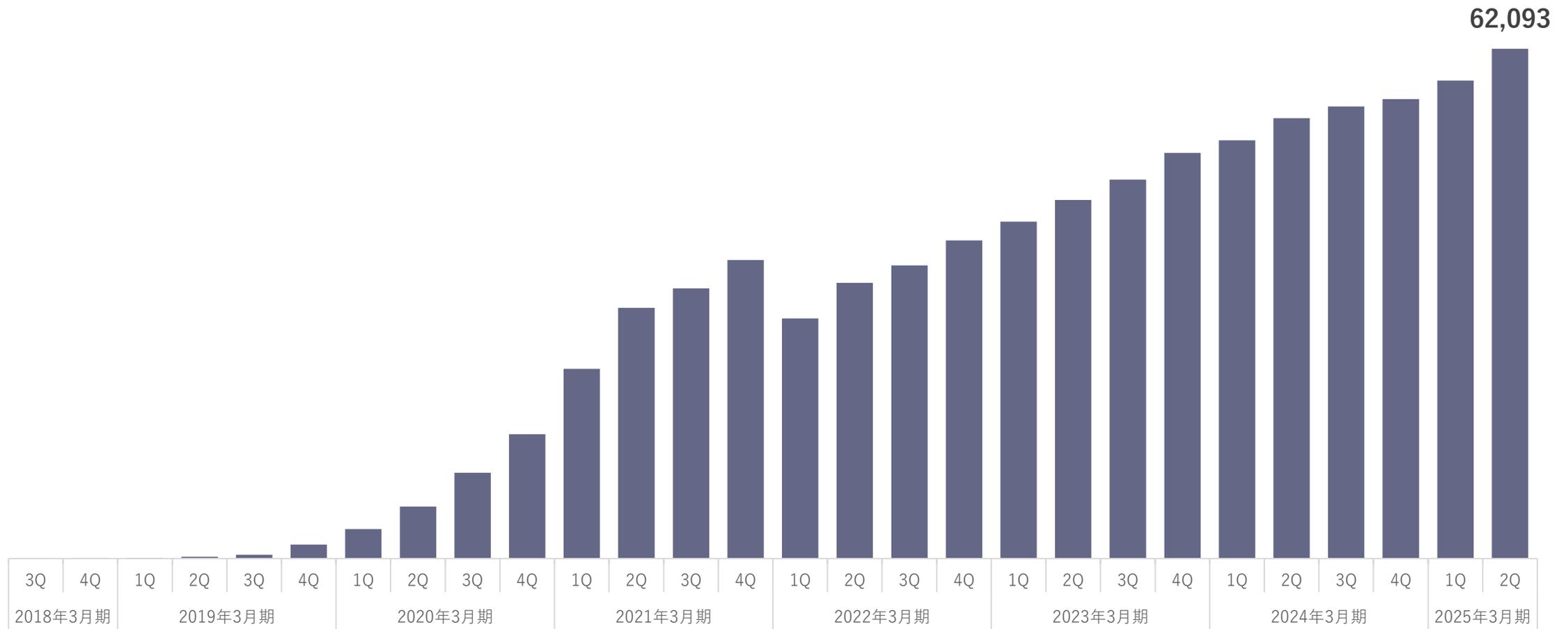


# DX Suite ユーザ数の推移



ユーザ数は前年同期比 115.7%と堅調に推移

契約当たりのユーザ数増加に加え、組織内の横展開もあり、下期も引き続き新機能やユースケース等の説明を強化

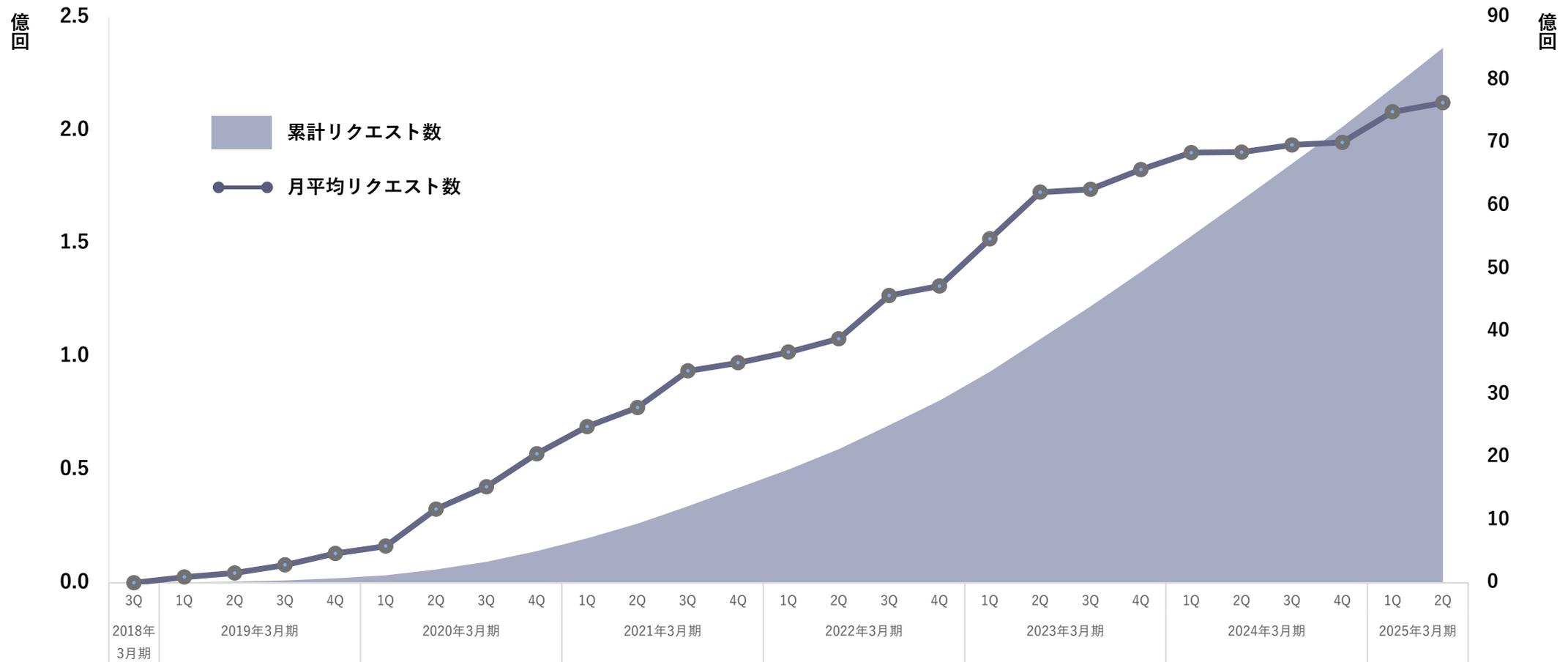


※ DX Suiteクラウドサービス契約中のユーザアカウント（人）の数であり、DX Suite Edge (AI inside Cubeシリーズ用DX Suite)のユーザ数は含まず

# クラウドAI 利用回数の推移

月平均リクエスト数は2.1億回を超え、累計リクエスト数は85億回を突破

保険・金融・官公庁やBPO業界での利用量が増加、項目抽出・全文OCRの利用も増加傾向



※ DX Suiteのクラウドのリクエスト数（利用回数）のみであり、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

# 事業方針と進捗

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

- 研究開発によるDX Suiteの読み取り精度の強化を実現、抽出精度向上を目的としたFew-shot学習も実装
- セキュアな環境で高速処理が可能な全文OCR for Cubeの提供を開始



### 具体的な取り組み

- 項目抽出、全文OCRの読み取り精度向上により、契約書や建築図面等の詳細な文字列から高精度の読み取りが可能となり、業務効率化に寄与
- Cubeによるオンプレミス運用も可能とすることで、データセキュリティの保持と高速大規模処理を実現

### リリース

- 「DX Suite」が生成AI×AI-OCRの新機能「項目抽出」を強化、ハルシネーションなど生成AI由来の課題を対策し、多様な帳票の読取精度向上

### 販売パートナーの強化

- 再編成が進み、一時的にパートナー社数は減少、一方でパートナー経由売上は計画通り増加
- 既存販売店の商流変更に伴いオペレーション整理を進め、下期は営業支援体制強化を推進



### 具体的な取り組み

- DIS社の全国約100支店と連携、地域大型イベントへの出店を加速し、販売店とのコンタクト数が増加
- パートナー社内での営業支援体勢を強化

### リリース

- 生成AIの課題を克服する新たなソリューションを発表する「AIIC2024」を10月28日に開催

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

## サステナブルな成長

### データ活用領域へのビジネス拡大と開発投資

- 生成AIエージェント（LLM、SLM）、処理インフラへの開発投資
- SLMではファインチューニングにより、企業特性や個別業務に特化したAIによるデータ活用の機会を提供



### 具体的な取り組み

- 開発投資の成果として、他社LLMを大きく上回る性能を実現
- 生成AIの最大の課題の一つであるハルシネーションを克服

### リリース

- AI inside、日本語ドキュメント処理に特化したLLM「PolySphere-2」に企業保有データを学習させる「カスタマイズSLM」を提供開始、業務に特化した高度な生成AI活用を実現

### GENIAC/NEDO公募採択による成長の加速

- GENIAC/NEDO公募採択を受けて、更なる生成AI基盤モデルの推進力へ



### 具体的な取り組み

- 低コストかつ求められるSLMを多産化する仕組みを構築するべく、LLMを絡めた完全自動化の枠組み生成を目指す
- 分散処理基盤の構築により推論スループットを10倍とし、処理能力向上と低コスト化を実現、国内の生成AIインフラを拡充

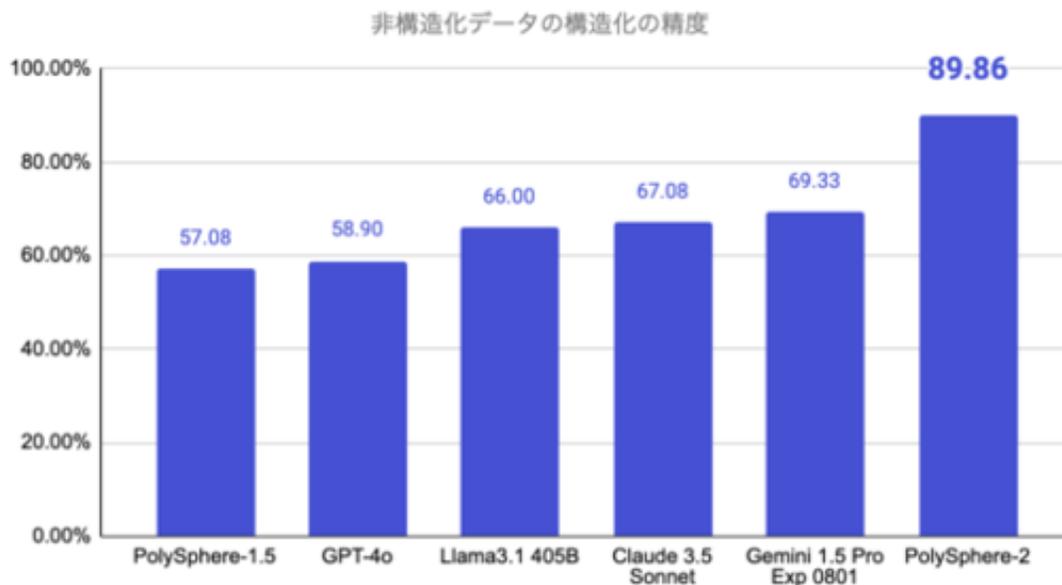
### リリース

- AI inside、経産省/NEDOが公募した「ポスト 5G 情報通信システムの開発」事業の採択を受け、生成AI基盤モデルの研究開発を加速

# カスタマイズSLMの提供を開始

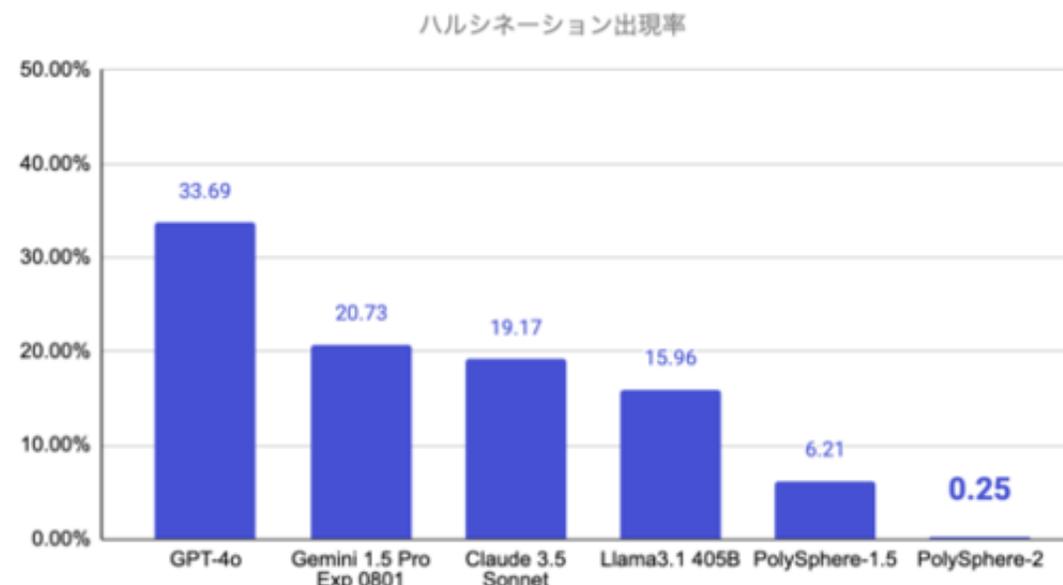
日本語ドキュメント処理に特化したLLM「PolySphere-2」に企業保有データを学習させるカスタマイズSLMを提供開始、個々の組織や業務に特化した高度な生成AI活用を実現

## 他社LLM対比で高精度の結果を実現



非構造化データを構造化する精度において、他社LLMを最大30%上回る性能 ※1

## ハルシネーションの大幅低減を実現



生成AIの課題であるハルシネーション出現率において、「PolySphere-2」は0.25%と他社LLMと比較し遥かに良いスコアでハルシネーション低減を実現 ※1

※1 当社独自の評価方法によるもの。AI-OCRサービス「DX Suite」における非定型帳票の読取機能にて比較。このスコアは性能を保証するものではありません。

生成AI基盤モデルの研究開発を加速し、日本のAIテクノロジーの更なる発展、国際競争力の強化を目指す

## GENIAC

GENIAC (Generative AI Accelerator Challenge) は、国内の生成AIの開発力強化を目的とし、経済産業省及びNEDOが協力して実施するプロジェクトです。

主に生成AIのコア技術である基盤モデルの開発に対する計算資源の提供や、AIの利活用企業やデータホルダー等の関係者間の連携促進、開発される基盤モデルの性能評価等を実施しています。

### 事業概要

公募事業名	ポスト5G情報通信システム基盤強化研究開発事業 /ポスト5G情報通信システムの開発
開発テーマ	(g3) 競争力ある生成AI基盤モデルの開発
当社起案名	生成AI基盤による非定型帳票の革新と自律促進
事業期間	交付決定日から2025年4月30日迄
NEDO 公表内容	採択結果公表ページ <a href="https://www.nedo.go.jp/koubo/IT3_100331.html">https://www.nedo.go.jp/koubo/IT3_100331.html</a>

# 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・ビー・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

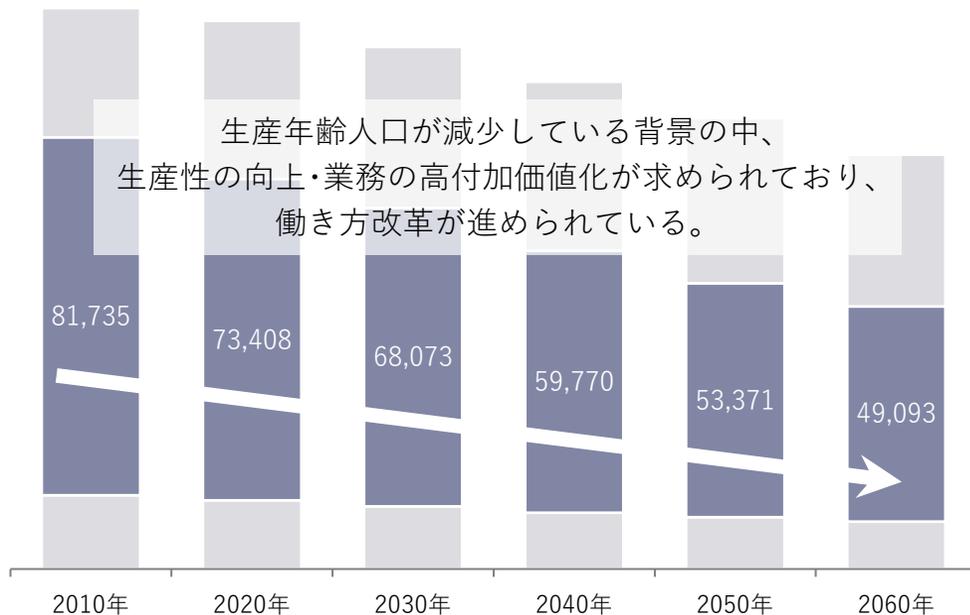
1989年、JUKI株式会社に入社し、旧ソ連・インド・シンガポールでの駐在勤務後、フランス・ルーマニアそれぞれの現地法人の社長を務めた。2005年からは株式会社ミスミのタイ法人の社長を務める。2008年にアマゾンジャパン合同会社へ入社し、経営メンバーとして小売り・マーケットプレイス・B2B部門の統括事業本部長を歴任。2020年にオイシックス・ラ・大地株式会社COO 執行役員に就任し、現在はkenhoshi&Company 代表、株式会社メドレー社外取締役、他。2021年6月当社社外取締役就任。

# 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

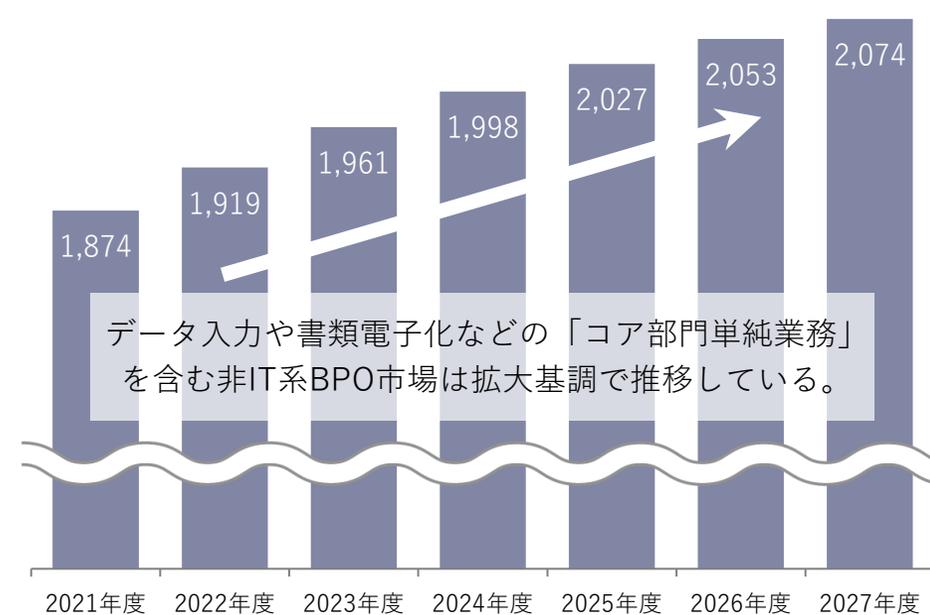
(単位：千人)



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 85億回突破

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 クラウドAI 利用回数  
10億回突破



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



2025年3月期

**製品**

- 2024.8 大規模言語モデル  
「PolySphere-2」開発
- 2024.8 「カスタマイズSLM」提供開始



- 2024.10 経産省/NEDO公募事業に採択

**GENIAC**

# Appendix 幅広い業界における強固な顧客基盤

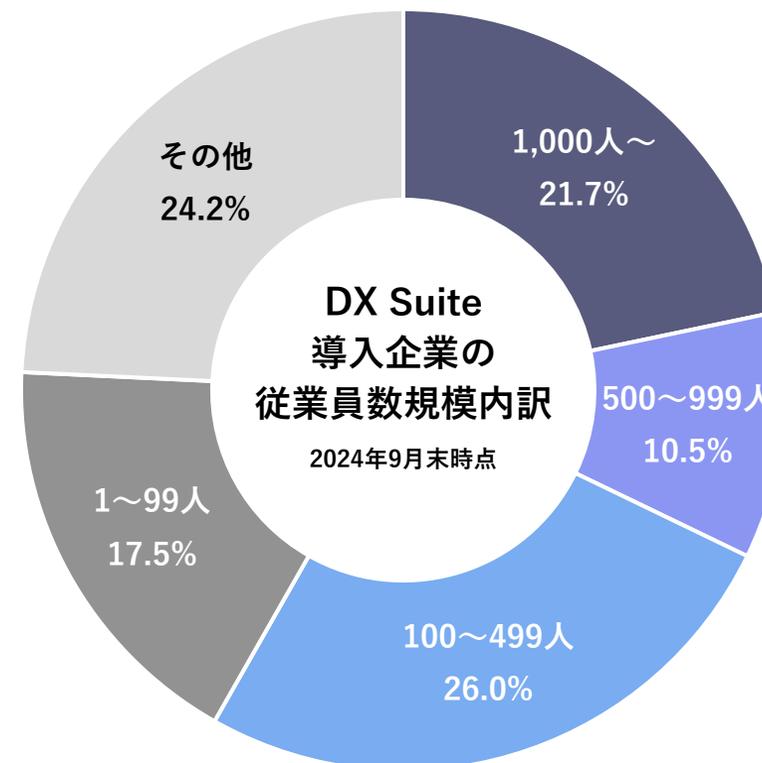
業務利用されることを想定したUIや機能により、幅広い業界・企業規模のユーザが導入

## 幅広い業界（84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分類に基づき当社調査で導入企業を確認（2024年9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、従業員数データの無い企業の割合

## 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。

## 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。

## 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。

## 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

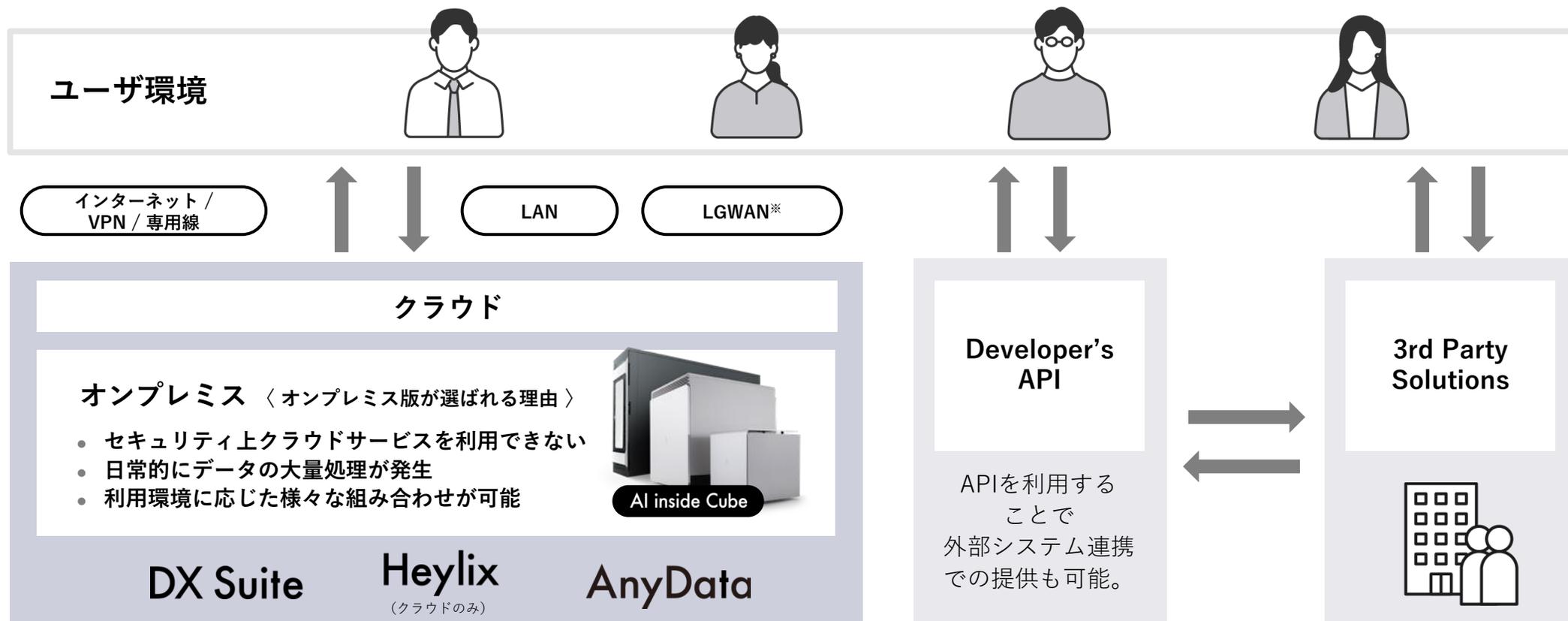
AI開発を体験できる人材育成プログラムを通じて、仙台市は多くのAI人材を輩出。仙台市内の企業の新事業創出や、地域産業の高度化を図る。

# 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

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



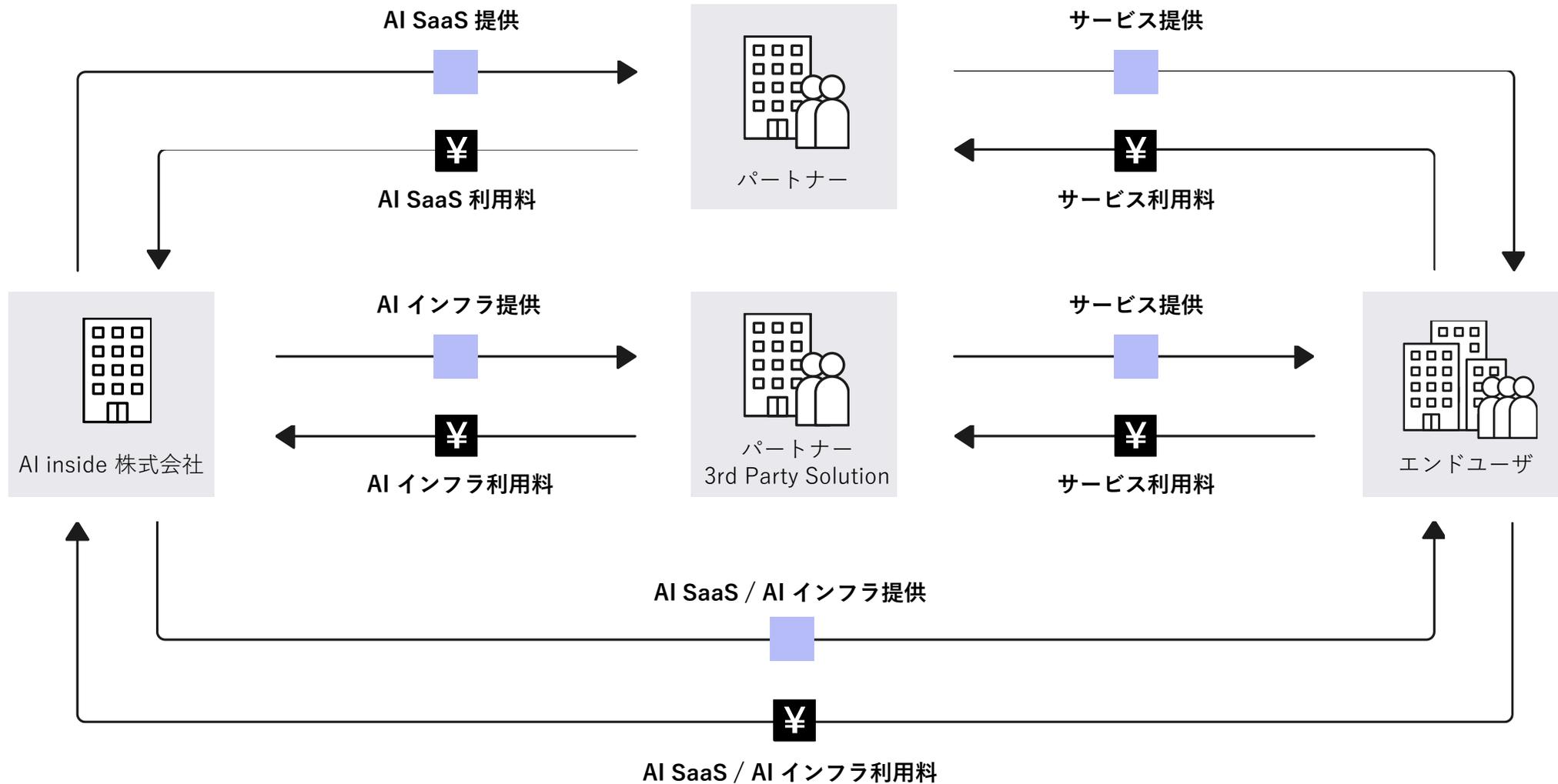
ソフトウェア	DX Suite			Heylix
利用環境	クラウド			クラウド
プラン	Lite	Standard	Pro	
初期費用	-	20万円	20万円	-
月額費用	3万円	10万円	20万円	-
単価	1リクエスト @3円	1リクエスト @1円	1リクエスト @1円	1,000 token @10円
無料利用枠	6,000 リクエスト	50,000 リクエスト	200,000 リクエスト	-

※ 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)	121 (23)

※ 有価証券報告書・決算短信に基づく。

# 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				2025年3月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
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	2,877	2,949
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	185	190
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	1,398	1,419
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	1,294	1,340
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カ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。