

2024年12月期 決算説明資料

2024年12月期 業績

---

事業トピックス

中期計画

(参考) 会社概要

Contents

24/12期通期業績  
及び  
25/12期予想

- **AX Products&Trading事業、AX Research&Solutions事業の両事業が堅調に成長。AX Products&Trading事業売上高は53.3億円（前年同期比+39.4%）、AX Research&Solutions事業売上高は7.2億円（前年同期比+153.3%）**
  - AX Products&Trading事業では、「AIエージェント市場」の急速な盛り上がりにより、Communication Intelligence“AI GIJIROKU”と2023年リリースのエージェントAI生成プラットフォーム“altbrain”のセット導入がより強い引き合い。Communication Intelligenceによる独自のデータレイクソリューションと、それらデータを活かしたAIエージェント生成による「AIクローンの実働」が浸透する兆し。更に、ダイレクトセールスの立上げが順調に進んだ事で、顧客層の変化が売上単価の押し上げに繋がる。
  - AX Research&Solutions事業では、パーソナルAIクローン開発案件や社員AI化ソリューション、その他AIクローン技術を活かした企業の課題解決案件が好調
- **AX Research&Solutions事業におけるクローンマッチング事業の好調**
  - M&A仲介におけるクローンマッチングが3Qで初成約、通期合計3件の成約を実現。売手と買手のクローンによる仮想対談マッチングにより成約数も増加する見込み。M&A業界平均を大きく上回る成果を記録し、大手上場M&A仲介会社ともマッチングシステム構築のPoCを開始。通期実績として、人材紹介業界、M&A仲介業界、不動産仲介業界において収益化と事業化に成功
- **生成AI、AIクローン提供の文脈で幅広いニーズを捉え、通期業績予想を超える売上高を達成。**
- 売上高60.5億円（通期予想：55.4億円）、営業利益△23.2億円（通期予想：△27.9億円）
- 25/12月期予想について  
売上高・営業利益ともに増加の見込み

24/12期4Q  
トピックス

- 不動産マッチング事業「Clone RE Matching」開始
- 子会社「株式会社オルツREキャピタル」を設立
- 株式会社わさび、株式会社Green&Digital Partnersの株式取得し子会社化

技術開発  
トピックス

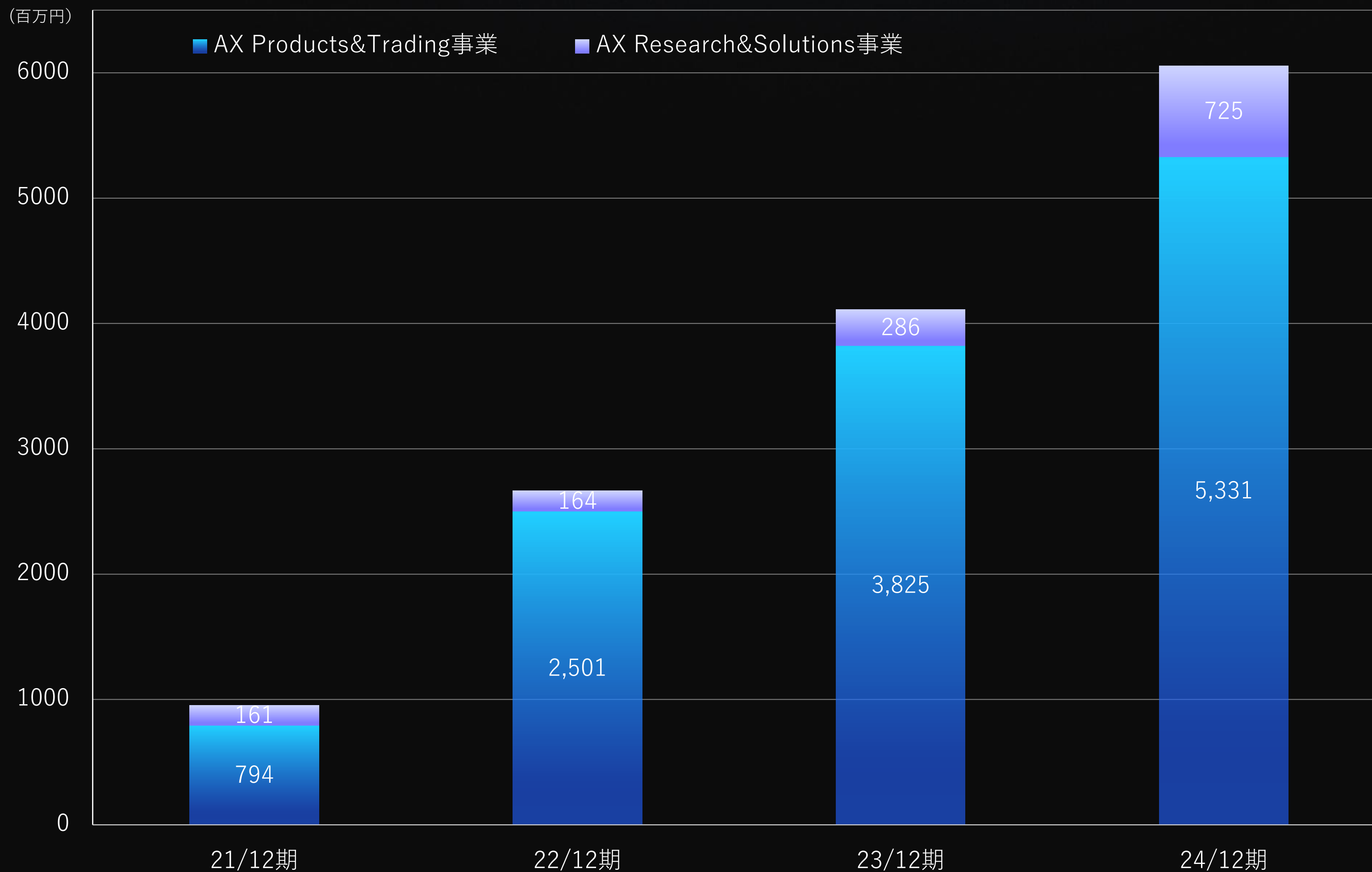
- **大規模言語モデル（LLM）を活用したGPU設計の自動化に着手**
  - 世界的なコンピュータアーキテクチャの権威である Duc-Minh Nguyen教授（Vice Dean, School of Electrical and Electronic Engineering, Hanoi University of Science and Technology）と共同研究。産業特化型GPUの設計プロセスを変革し、従来のGPU設計コストの約80%削減を目指す
- **「Alpha Path」を提供開始**
  - 2024年12月 クローンマッチング技術を活用したソーシングエージェントツール「Alpha Path」を提供開始。現在VCやCVCでのPoCを進行中
- **経済産業省およびNEDOによる国内生成AIの開発力強化プロジェクト「GENIAC」**
  - 総費用約7.9億円PJのための助成を受け、労働力の補完を目的としたLLM構築の研究開発を進行中

\*AX Products&Trading事業はAI Products事業、AX Research&Solutions事業はAI Solutions事業から2024年12月に名称変更。各事業内容については変更なし  
\*AX（AIトランスフォーメーション）：企業がAIを活用して業務プロセスやビジネスモデルを革新し、効率化と生産性向上を行うことで競争力を高める取り組み

# AX Products&Trading事業、AX Research&Solutions事業の売上推移



4年間平均CAGR85.1%



## 2024/12期 通期業績



AX Products&Trading事業、AX Research&Solutions事業ともに前年同期比を上回り、通期での売上高は前年同期比147.3%。  
 期初計画対比においてもAX Products&Trading事業、AX Research&Solutions事業ともに計画を上回り、通期での売上高は計画比109.23%。  
 当第4四半期から連結決算へ移行。

(百万円)	2023/12期 通期	2024/12期 通期	前年同期比	通期業績 予想	進捗率
<b>売上高</b>	4,111	6,057	147.3%	5,545	109.2%
<b>AX Products&amp;Trading事業</b>	3,825	5,331	139.4%	5,120	104.1%
<b>AX Research&amp;Solutions事業</b>	286	725	253.3%	425	170.5%
<b>費用（売上原価＋販管費）</b>	5,597	8,381	149.7%	8,344	100.4%
<b>営業利益</b>	△1,485	△2,324*	-	△2,798	-
<b>経常利益</b>	△1,497	△2,413	-	△2,832	-
<b>当期純利益</b>	△1,498	△2,694	-	△2,832	-

\*営業利益△2,324百万円はのれん償却費58百万円、GENIAC費用154百万円、計212百万円を含む数字

\*前年同期比の前年業績は単体にて算出

2つの事業モデルを通じて企業の真のAIトランスフォーメーション（AX） / デジタルトランスフォーメーション（DX）を促進

5,331百万円 88%

- 基礎研究に基づき、Communication Intelligenceや、エージェント生成プラットフォーム製品を創出
- 現状はCommunication Intelligence “AI GIJIROKU”と生成プラットフォーム“altbrain”で主に構成される、リカーリング型の収益モデル



AX Products & Trading事業

データの蓄積

プロダクトへ昇華

725百万円 12%

- 豊富な要素技術を活用した企業の課題解決に資するカスタマイズされたAIソリューションの提供
- クローンマッチングなどの新技術プロトタイプによる新規事業群も含まれます
- フローベースであるものの、一定のリカーリング性をもったビジネス



AX Research & Solutions事業

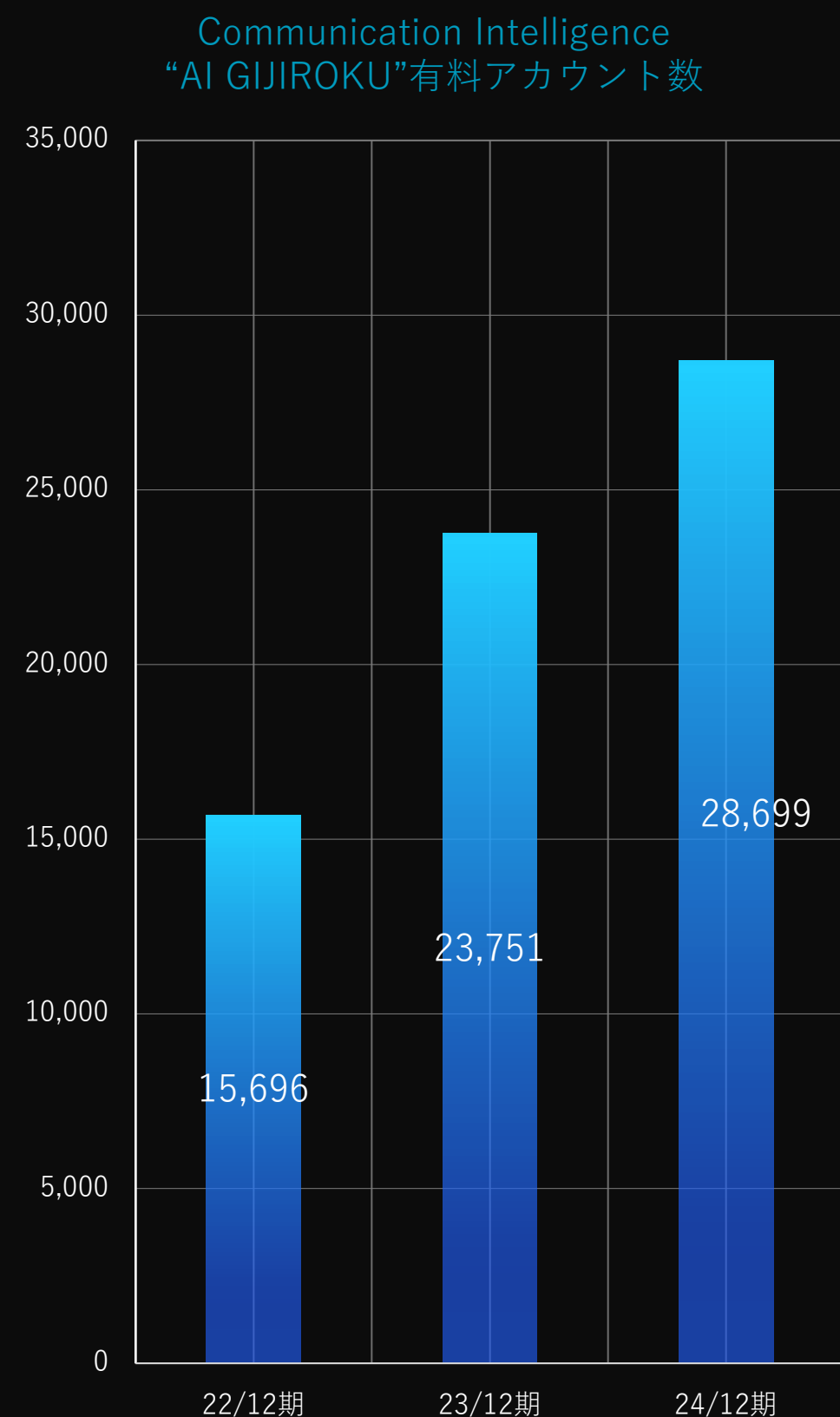
オルツが有する基礎技術

※2024年12月期実績の売上高を記載

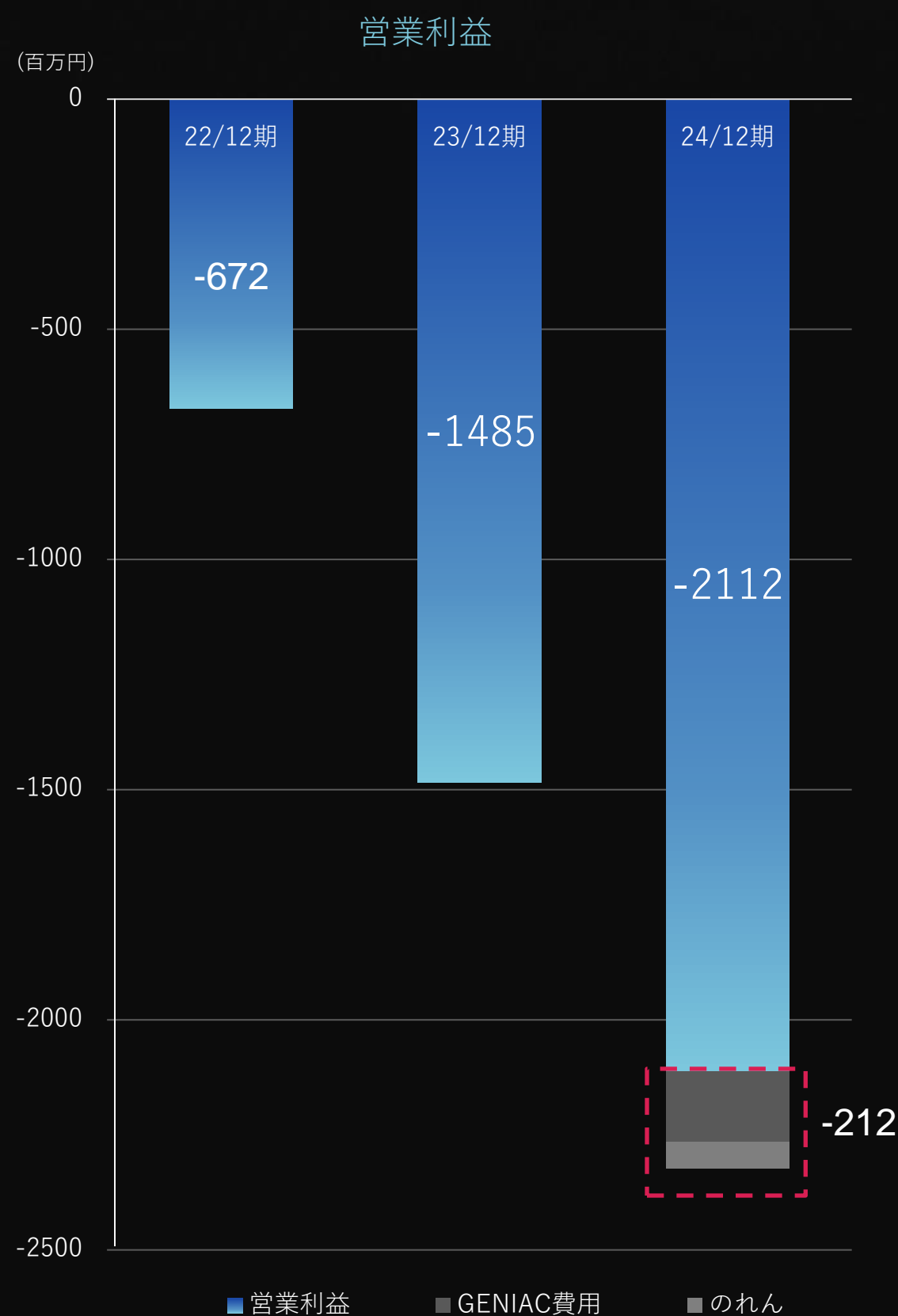
# 主なKPI



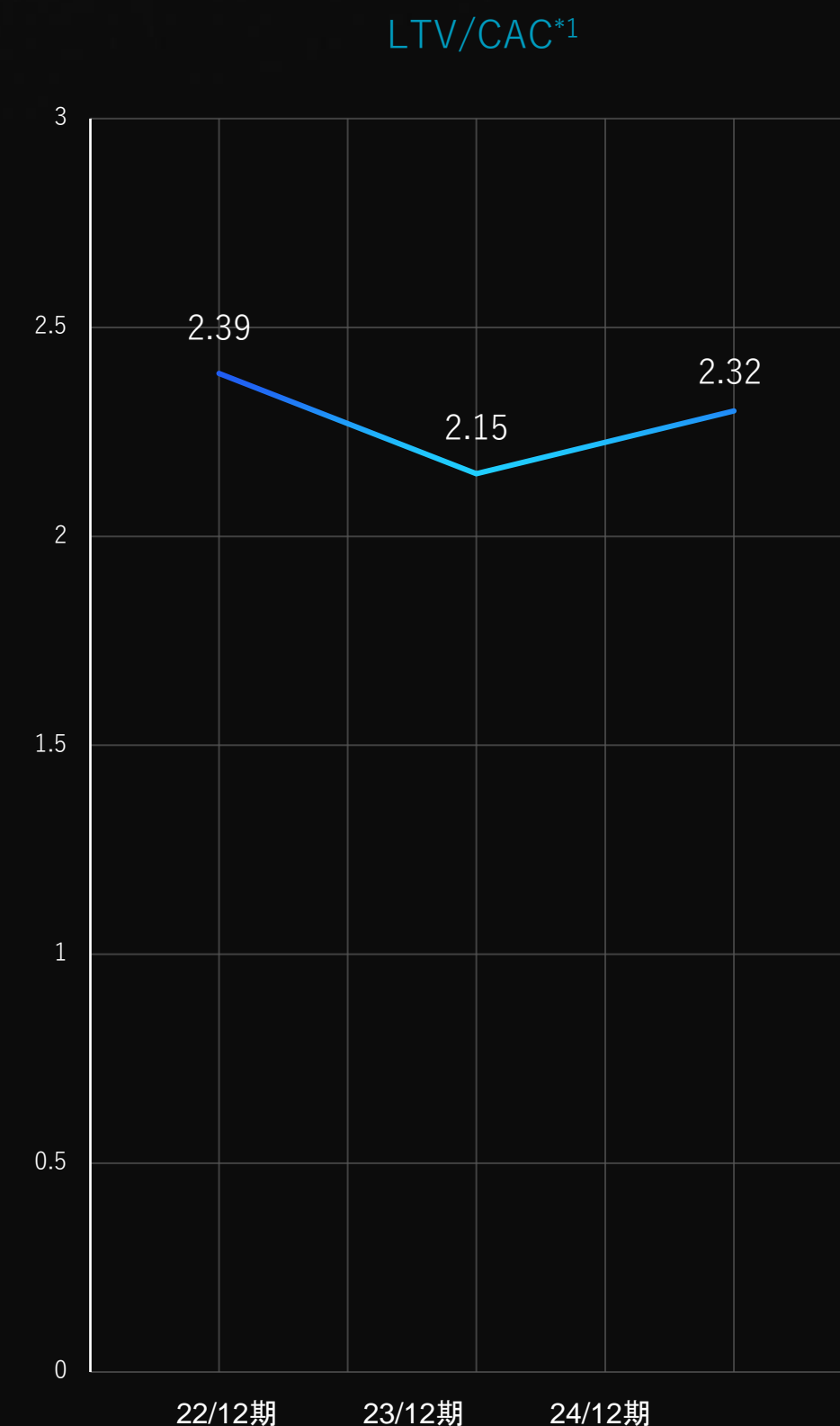
当社の主要なKPIは以下。築き上げたオルツ独自の競争優位性をベースに高成長を実現している



- 売上の構成要素として当社が重視する指標



- 高成長の一方でコスト投下後の営業利益水準を考慮するため重視する指標



- 投下したコストが適切に売上創出に寄与しているかを確認するための指標
- 2~3倍の水準で適切にコントロールする方針

\*1 Communication Intelligence “AI Products”のTeamプランのLTV/CAC。LTV：期末対象月の平均利用料を当月の解約率で除した数値。CAC：期末対象月に要した広告宣伝費

2024年12月期 業績

事業トピックス

---

中期計画

(参考) 会社概要

# Contents



## 不動産事業 – 子会社：オルツREキャピタル

オルツが培ってきたクローン生成技術を応用し、世界で最も効率的かつ革新的な不動産投資事業を展開するため、子会社として「株式会社オルツREキャピタル」を設立。AIクローンによる物件情報探索、リアルタイムでのマーケット分析等を通じ、不動産買取再販事業並びに不動産アセットマネジメント事業を推進する。

### 不動産買取再販事業



投資基準を学習したAIクローンが24時間365日、希望条件に合致する物件情報を探索し、ピックアップ

オルツREキャピタルが物件を買い取り、適宜リフォーム等を実施した上で再販

### 不動産買取再販事業の方向性

- ・ 宅建業を営むために必要な免許等について取得準備中
- ・ 現在の不動産マーケットにおいてオルツが投資対象とするアセット、エリア、価格帯、床面積、築年数等の投資基準を定め、膨大なマーケットデータの収集分析と共にAIによる学習を開始
- ・ 2025年3月以降、本格的な投資活動を開始予定

### 不動産アセットマネジメント事業



不動産アセットマネジメント（AM）に特化したAIエージェントを開発・提供し、グローバルアセットを投資対象にビジネスを展開

### 不動産アセットマネジメント事業の方向性

- ・ 今後、不動産AM事業を展開する上で必要な許認可を取得（又は必要に応じて一部業務を登録機関に外注）することを前提に、まずは日本国内のアセットを投資対象とした不動産ファンドの組成を検討
- ・ 不動産ファンドの投資運用を進めていく過程をAIに学習させ、将来的には不動産AM特化型のAIエージェントとして物件情報探索、マーケット分析、収支Model作成、運用実績管理、レポート書類作成等のAM業務をAIが人間に代わって実行することを予定

事例) 保険会社：生成AIによるお客様の声分析とアラートによる早期発見

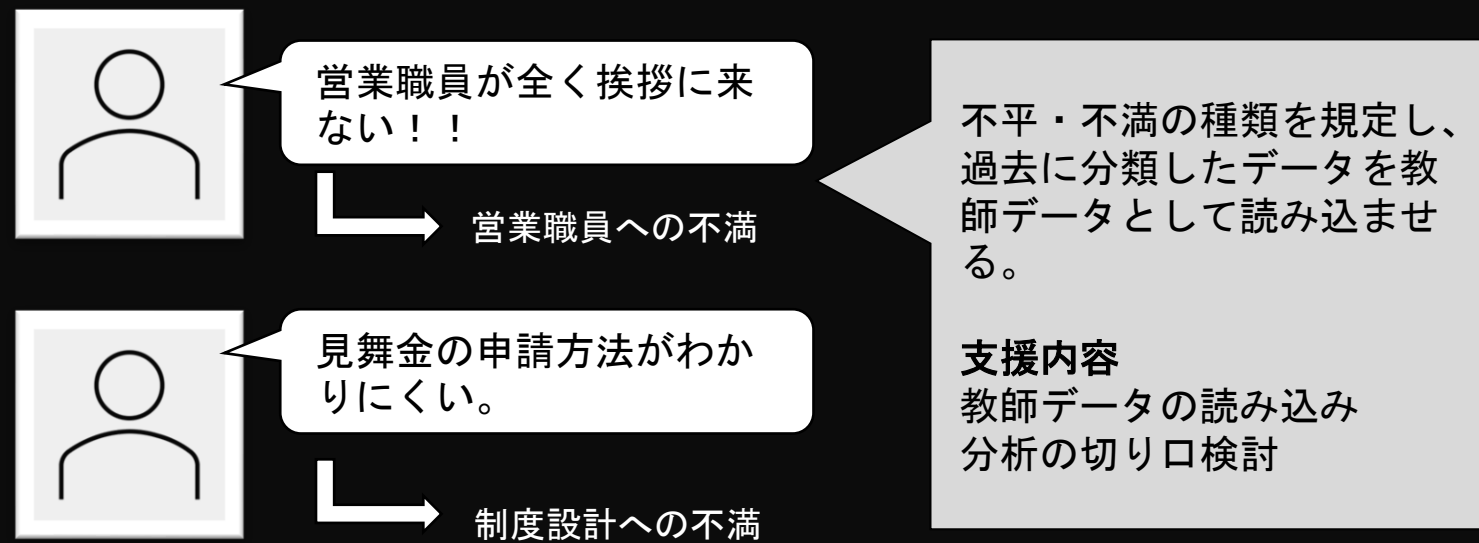
保険会社：生成AIによるお客様の声分析とアラートによる早期発見



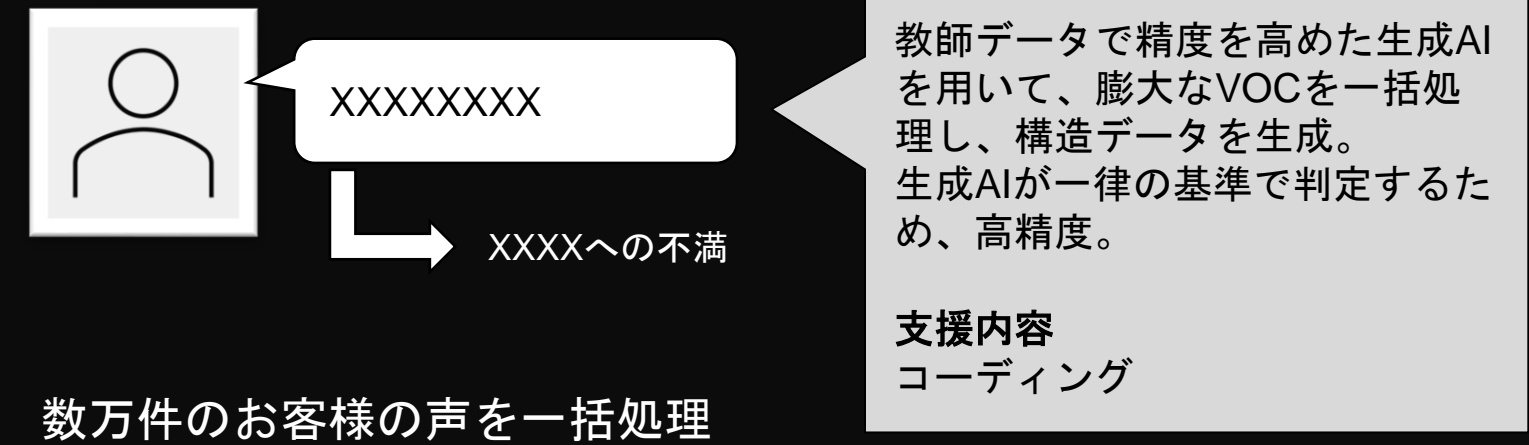
クライアントの課題

- ・ お客様の声の分析に人手と時間がかかり、さらに判定基準も人に依存
- ・ 常に苦情を見られる状況ではないため、危機への対応が遅れてしまう

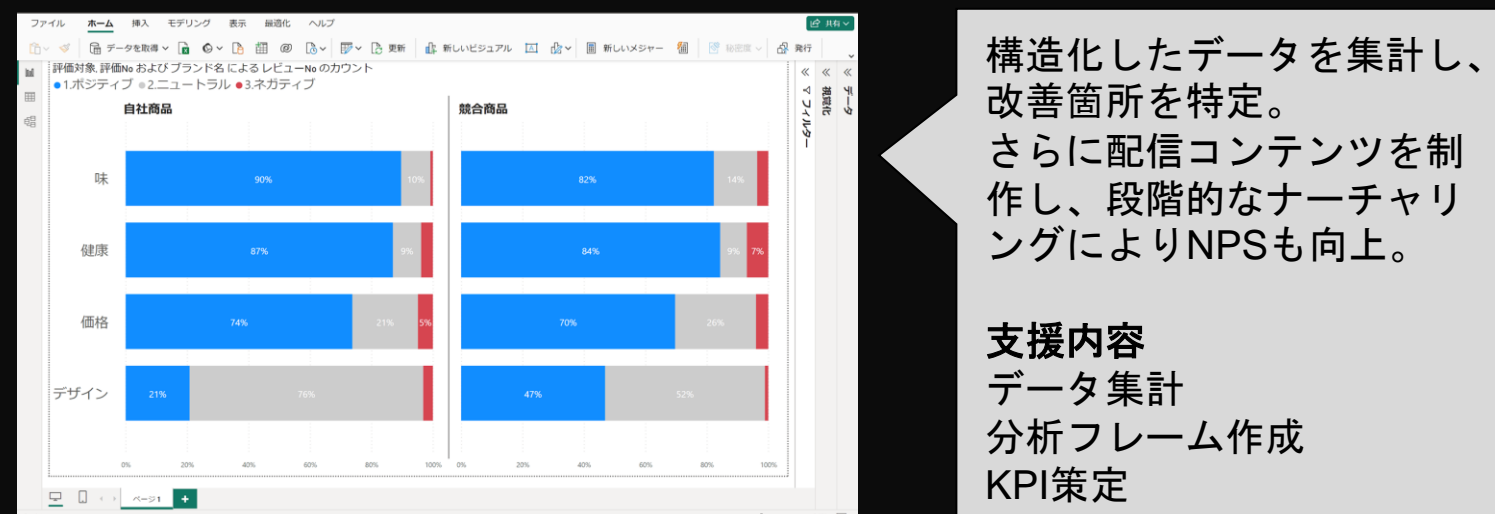
1. 教師データを読み込み生成AIの精度向上



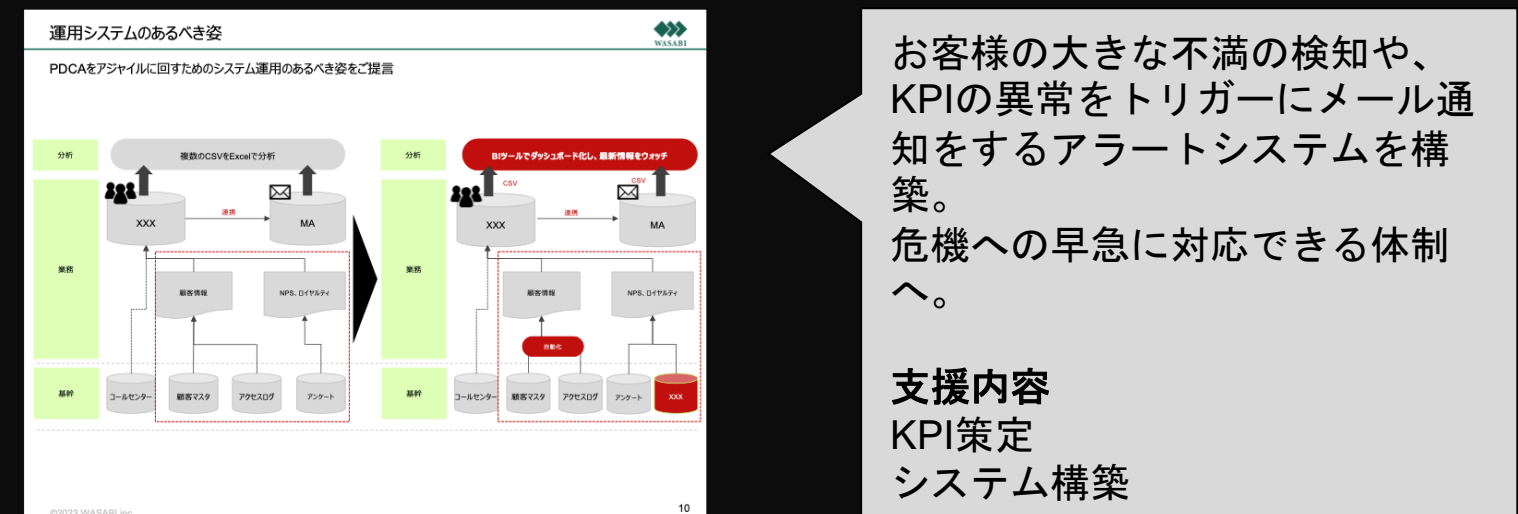
2. お客様の苦情を生成AIで自動分類



3. 分析と示唆出し



4. アラートシステムの構築





clone **M&A**

| 試験運用開始から8カ月、実質稼働1.1人/月で3件目の成約



M&A

株式会社エアトリ 様

×

株式会社ノックラーン 様

Clone Matching

LLM



株式会社エアトリ<東証プライム市場6191>と株式会社ノックラーンのM&Aを支援。

試験運用開始から8カ月、実質稼働1.1名で3件目の成約。業界平均（年間成約1件/名）を遥かに上回る記録。従来型M&Aと一線を画す、AI x M&Aマッチングの革新性と有用性を示す結果に。

M&A

株式会社日本M&Aセンター 様

Clone Matching

LLM

日本M&Aセンター

国内最大手のM&A仲介会社である株式会社日本M&Aセンターと、M&Aマッチングシステム

「CloneM&A」の実証実験を開始。日本M&Aセンターが長年培ってきた豊富な知見と、オルツの革新的なAIエージェント/AIクローン技術を融合させることで、M&A領域における新たな可能性を切り拓く。

## 新プロダクト「Alpha Path」

世界のスタートアップ情報を基にクローンを構築し、VCや大手企業のソーシング思想（クローン）とマッチングさせるクローンマッチングプロダクト。複数PoCを進行中

A large, semi-transparent world map is centered on the page. The map is rendered in a light, ethereal style with various colors like purple, blue, and green. Overlaid on the map is the text "AlphaPath" in a bold, dark blue, sans-serif font. The text is centered horizontally and vertically on the map.

# AlphaPath

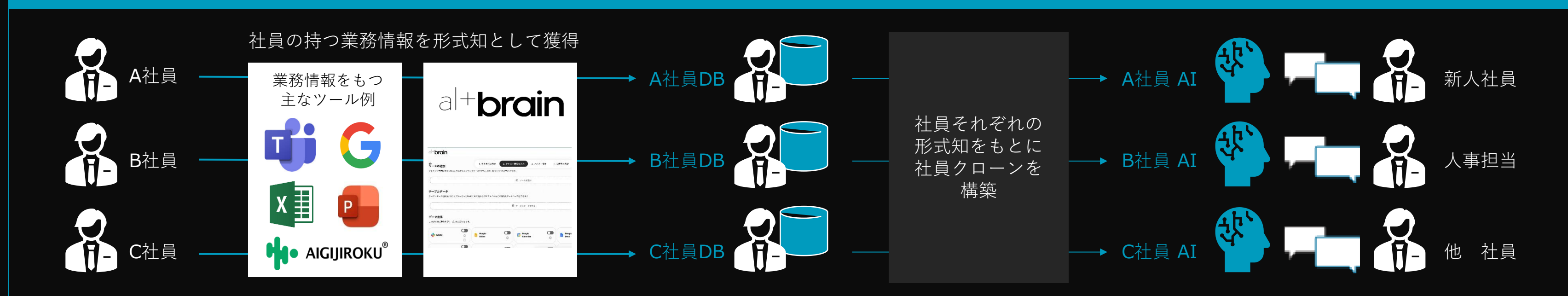
<https://youtu.be/b6JaaTvNof4>

企業で行われているあらゆるコミュニケーションに関する情報を収集・蓄積することで暗黙知を形式知化し、それらを学習したデジタルクローンが稼働することを通じて労働生産を創出する仕組み

社員AI化及び社内集合知AIの構築に関して、営業活動における価値訴求及びデリバリーの型を構築済みで、Million MRR単位の大型案件も進行中。



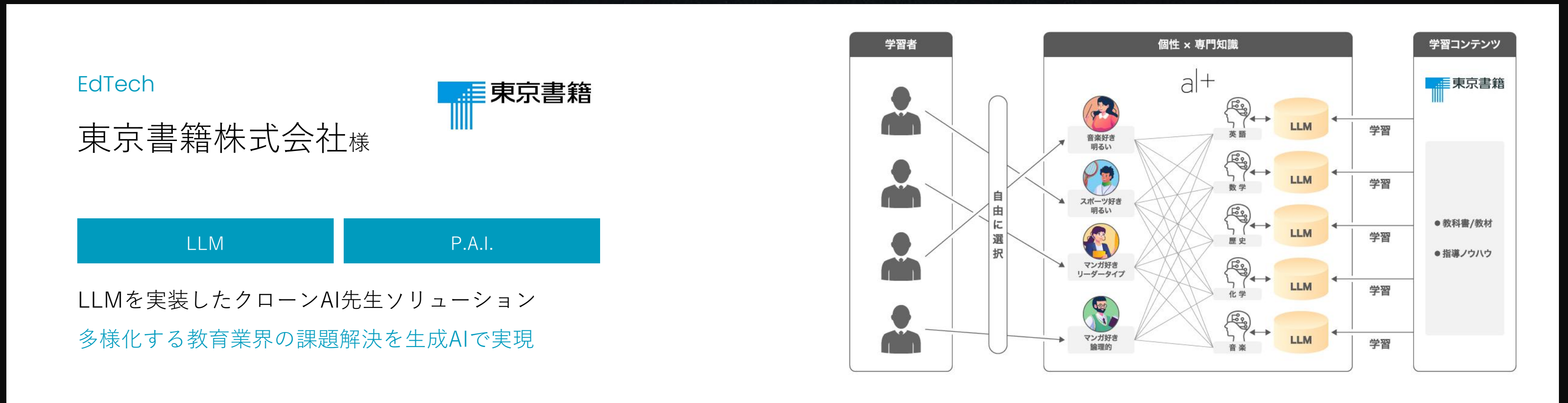
## 社員のAI化



## 社内集合知AIの構築



# AX Research&Solutions事業：学習者一人ひとりに合ったAI学習アシスタントを開発 alt+



EdTech



東京書籍株式会社様

LLM

P.A.I.

LLMを実装したクローンAI先生ソリューション  
多様化する教育業界の課題解決を生成AIで実現

## 抱えていた課題

### 1. 教員リソースと要求の不均衡

- 教員不足が深刻化する一方で、教育内容の多様化・高度化が加速
- 個々の教員に求められる知識・スキルの範囲が著しく拡大
- 業務負担の増加により、教育の質の維持が困難な状況に

### 2. 多様化する学習者ニーズへの対応

- 不登校児童の増加による従来型教室学習の限界
- 外国籍児童の増加に伴う言語・文化的な教育支援の必要性
- 個々の学習者の背景や学習進度に応じた柔軟な対応の要請

### 3. 教育パラダイムの転換への課題

- 従来の「一斉指導」型教育モデルの限界
- 「個別最適化された多様な学び」への移行の必要性
- 新しい教育モデルを実現するためのリソースと体制の不足

## 期待している成果

- 教員の知識や対応能力に限界がある中、AIが専門的知識を効果的に補完することで、教員不足の解消と教育の質の向上を実現します。さらに、AIによって教員の業務負担を軽減し、より本質的な教育活動に注力できる環境を創出
- 学習環境では、時間や場所の制約を超え、生徒一人ひとりの学習スタイル、理解度、文化的背景に合わせて最適なAIを柔軟に選択できるプラットフォームを提供
- 単なる質問回答システムを超え、学習者の思考を促し、成長をサポートする個性豊かなAIを目指します。これにより、AIの支援を受けながらも、学習者が自ら考え、問題解決能力を育める理想的な教育環境の実現

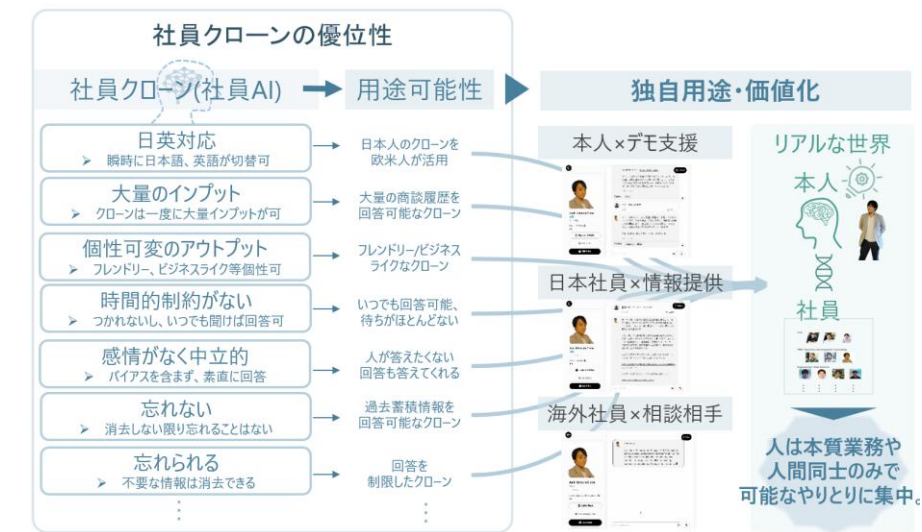
## オルツへの期待

- 教育分野における生成AIサービスの実現に向けて、オルツは独自のLLM（大規模言語モデル）開発をはじめとする卓越した技術基盤を確立している
- 特に、AIパーソナライゼーションをサービスの中核に据え、安全性と倫理性を重視した技術開発を進めることで、信頼できるパートナーとしての地位を確立している
- 先進的な技術開発アプローチと、教育現場特有のニーズに応える高度なAIパーソナライゼーション能力により、教育分野における革新的なAIサービスの実現が大いに期待

事例1) 社員個々のAIクローンを生成

事例2) 経営者のAIクローンで事業承継支援

事例3) 不動産会社のインターン生向け人事・教育クローン稼働



## 抱えていた課題

## 効果

事例1

- 社員は非付加価値業務に忙殺
  - ルーチン作業や本人への情報確認に多くを浪費
- 回答に偏重した表面的なAI・DX理解
  - 何をAIが学習し、アウトプットするかの過程への理解不足
- 差別化を生まないユースケース創出
  - 単一ツールを多くの人間が使うと同じ答え・活用に至る

社員個々のAIクローンを生成クローンと協働する  
独自用途化を推進



- ルーチン業務をクローンが代替し付加価値業務補填
- ルーチンや本人への確認業務をクローンが代替し吸収
  - 社員自身がAIに“慣れる”機会を経てリテラシー向上
  - 社員自身がクローンに個性と知識を付与し試行錯誤
  - 社員自律型で独自用途化を促進
  - 社員クローンを自らがユースケース検討し独自活用

事例2

- 経営者の考え方・ノウハウを会社に残したい
  - 事業を継続成功させる知恵を自社に還元が必要
- 気軽に質問や相談ができない
  - 社員が抱いた疑問を解決する手段が本人以外にない
- 実際の経営者に人的制約が発生
  - 面談やセミナーは本人との調整が必要

経営者のAIクローンで事業承継支援

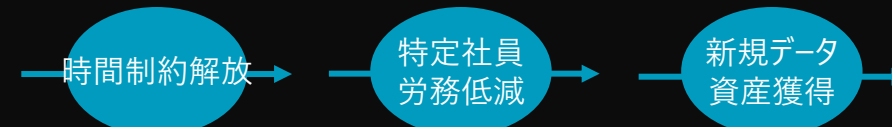


- 経営者をVisionや思想を盛り込んだクローンを生成
- 外観・音声も再現しインタラクティブなコミュニケーションが可能
  - 365D24Hクローンはいつでも質問・相談可能
  - 社員はクローンにあらゆる局面で質問・相談ができる
  - クローンは営業や面談・プレゼンの場面で活躍
  - 人間だと場所・リソース制約があるが、クローンは疲れず動く

事例3

- 本当に欲しい情報が手軽に得られない
  - 公開情報は限定的。インターン-社員との調整必須
- リアル社員の工数負荷
  - 特定社員へ質問や対応が偏り負担化
- やりとり・知識の属人化
  - インターン生と社員のやりとりは個別実施。知識が分散

人事・教育クローン社員を生成



- 365D/24H稼働するクローン社員
- 聞きにくいこともいつでもクローンが対応、AIと触れる機会提供
  - 特定リアル社員の工数減
  - クローン社員が類似質問を一括吸収し、リアル社員負担を軽減
  - インターン生とのやりとりをデータ保持
  - 様々なインターン生とのやりとりが資産として蓄積・活用可能に

2024年12月期 業績

事業トピックス

中期計画

---

(参考) 会社概要

# Contents



AI Agent\* ユースケース提供における世界的パイオニアとして、  
バーティカル特化型エージェントを実装し、  
日本及びグローバル市場における事業創出及び顧客価値提供を実現する

\*AI Agent：人間やAIとの協働を通じて生活及び業務の質を向上させ、社会全体や企業、個人の生産性向上と価値の最大化に貢献するAI

# 重要な経営指標

中計の中央地点であるFY2026年において、売上100億円超、黒字化、及び Sync rate 1%超の実現を目指す

	FY2025	FY2026	FY2027
売上	84	<b>100+</b> (億円)	
利益	-24	<b>+</b> (億円)	
時価総額	-	<b>1000+</b> (億円)	
Industries of AI agent (AI Agentが収益化している業界数)	6+	<b>10+</b> (業界)	
Users	-	<b>1+</b> (MM ID)	
Sync rate	-	<b>1+</b> (%)	

# 中期経営計画において売上成長を司るAI Agents



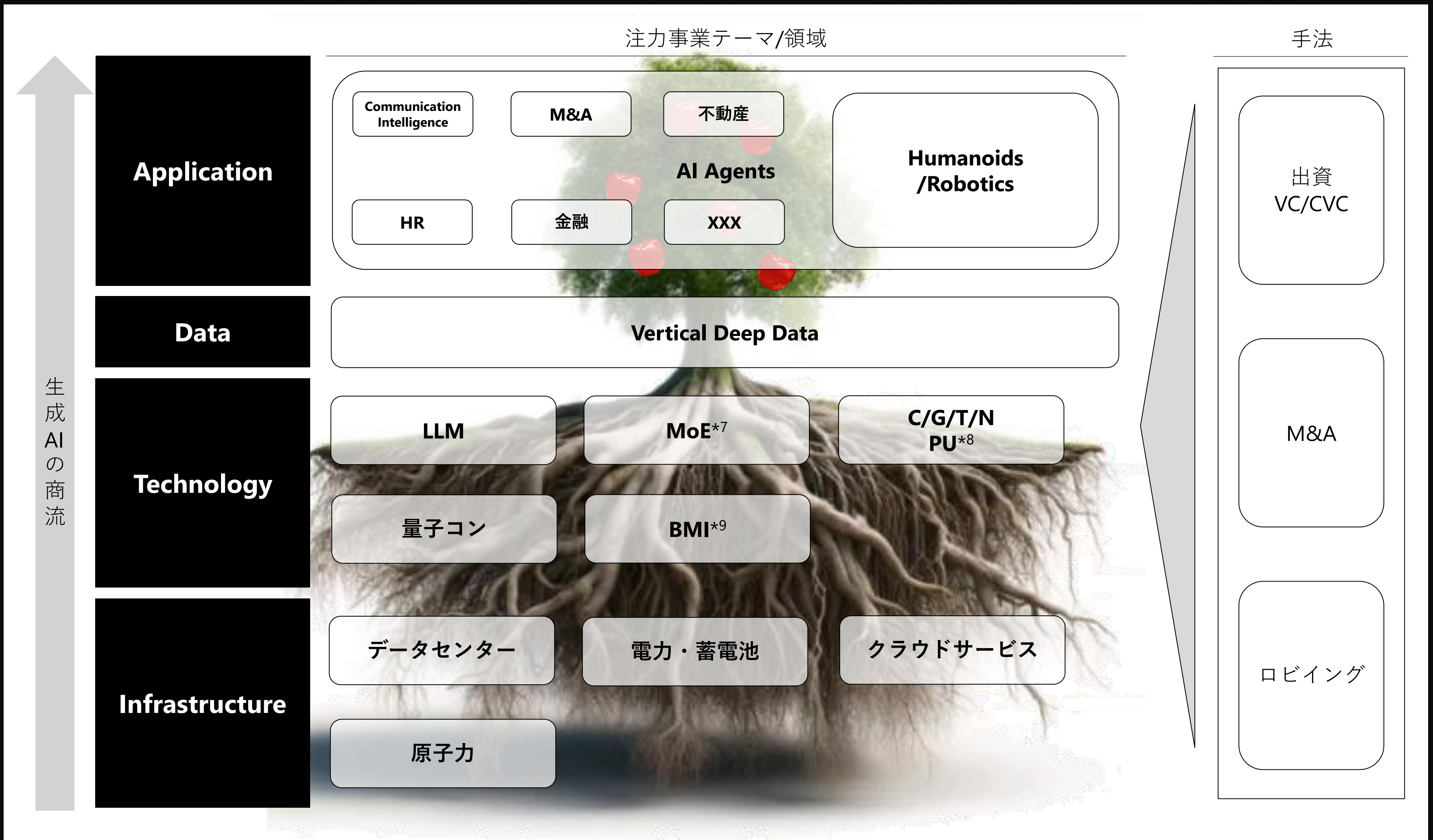
巨大な市場規模を有する各ユースケース、各業界において、AI Agentプロダクトを実装し収益化を図る

	業界	価値	オールツプロダクト	市場規模
<b>Horizontal Agent</b>	<b>All</b>	すべての会議/商談を可視化 集合知AIエージェント	Communication Intelligence 「AI GIJROKU」	26兆円*1 (2030、グローバル)
		自由な設計が可能な ノーコードAIエージェント	「altbrain」	7兆円*2 (2030、グローバル)
		音声対応AIエージェント	「alttalk」	1.5兆円*3 (2034、グローバル)
		⋮ 自律型AIエージェント、etc		
<b>Vertical Agent</b>	<b>M&amp;A</b>	M&A仲介エージェント	「Clone M&A」	13兆円*4 (2024、日本)
	<b>HR</b>	人材紹介/社内人事 エージェント	「Clone HR」	10兆円*5 (2024、日本)
	<b>不動産</b>	不動産仲介/物件ソーシング エージェント	「Clone RE」	7兆円*6 (2024、日本)
	<b>VC</b>	スタートアップソーシング エージェント	「Alpha Path」	—
	<b>金融</b>	(仮) 資産運用エージェン ト	—	—
	<b>教育</b>	(仮) パーソナル教師	—	—
	<b>医療・介護</b>	(仮) メンタルケアエー ジェント	—	—
⋮ EC、検索、広告、etc				

: マネタイズ済の既事業領域

# 中期経営計画における注力事業テーマ/領域

生成AI商流の根から果実まで一気通貫した下記注力領域を意識し、出資/M&A/ロビイングを活用し中長期的収益機会を伺う



# 出資/M&A/ロビイングの方針

出資やM&A、さらに積極的なロビイングによる政府との協働を行うことで、注力事業領域への投資を行う

## 出資 VC/CVC

## M&A

## ロビイング

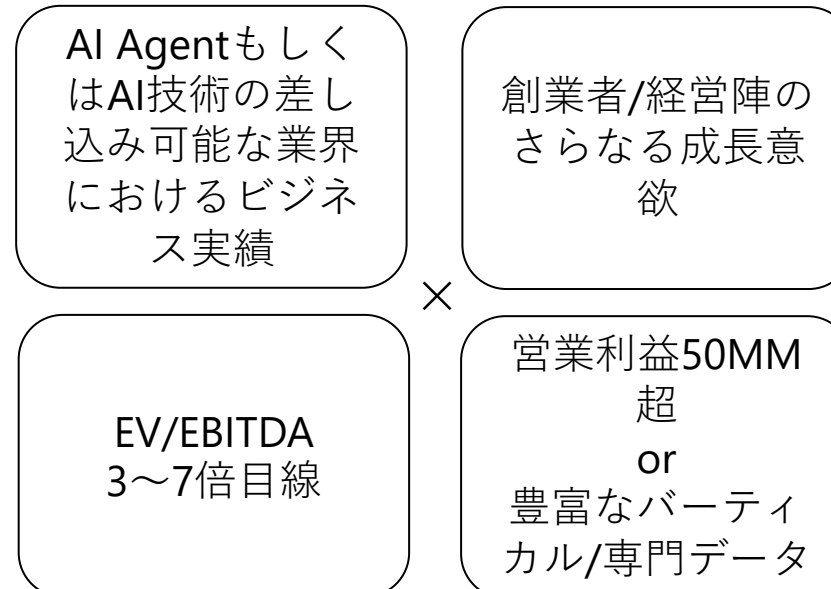
オルツ  
事業戦略上  
の価値

- 前述した注力領域をメインとするAI領域のスタートアップや基礎技術・IP保有者への投資機会
  - また、オルツのエンジニアが保有する「技術者視点」の先見の明/目利き力を活用した次世代デカコーンの発掘
- 様々なユースケースや業界におけるAI Agentの構築・提供に資する連携深化

- 前述した注力領域をメインとする各業界特化の企業とのシナジーの創出
  - 特に、貴重な業界データを保有しているにも関わらず生成AIの学習データとして活用できていない企業において、オルツとの連携によりAI企業化し、収益性及び企業価値向上を描くことも可能
- 起業家/経営者気質メンバーの採用

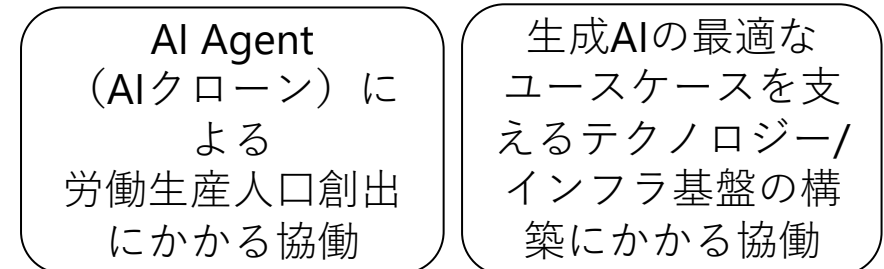
- オルツが掲げる「One P,A,I,」のビジョンやAIクローン計画（2030年までにAIクローン5000万人創出）は日本国として抱える労働生産人口減少の課題解決施策となりえ、よってそれらを実現するに資する前述注力領域について、政府プロジェクトとしての支援を受けながら（実績例「GENIAC」）、国産AIベンチャー企業として、社会課題への強いコミットメントを醸成することが可能

方針  
イメージ



(実績)

- 23年6月：人力文字起こしの老舗事業買収
- 24年12月：新進気鋭のSES/DXコンサル事業買収



(実績)

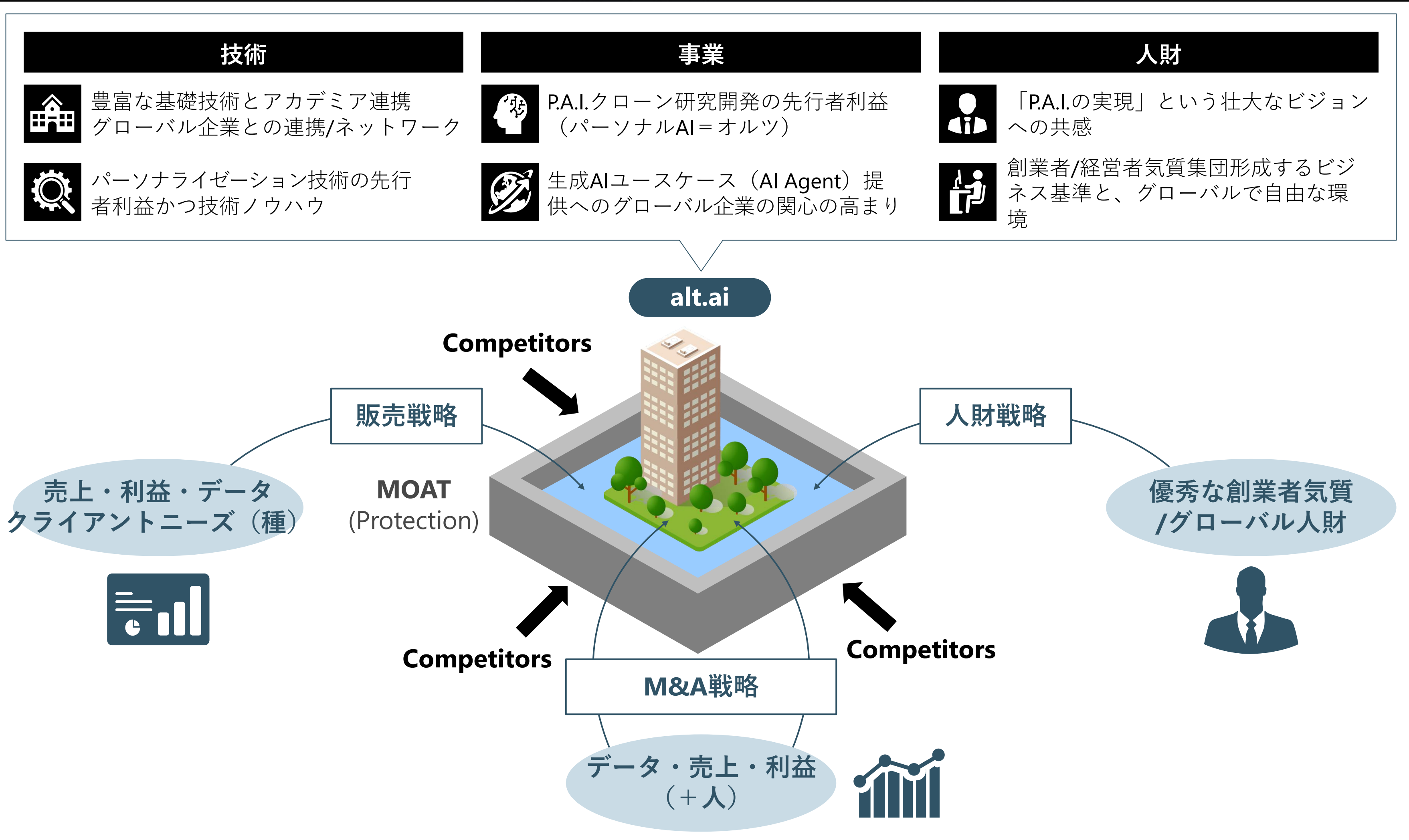
- 24年10月：経済産業省および国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構が推進する国内生成AIの開発力強化プロジェクト「GENIAC (Generative AI Accelerator Challenge)」第2期に採択

～労働力の補完とパーソナルAIの実現を目的とした、世界最高性能の日本語言語処理技術の研究を推進～

総費用約7.9億円分のGPU計算リソースの活用と、データセット構築のための助成を受け、労働力の補完を目的としたLLMの構築と、Instruction Pre-trainingのためのデータ構築の研究開発

# 中期経営計画により、より強固にするMOAT

各戦略（販売戦略・人財戦略・M&A戦略）を駆使して今後も競争優位性を保ち、継続的かつ非連続な成長を実現する



# 中期経営計画に並走する技術開発ロードマップについて

# 2024年度のR&D実績

---

言語モデルと個性化AIの進化を加速させるため、多岐にわたる技術開発と実証実験

## 1. AIの社会実装を加速する新制度・実証実験

alt BRAIN、社員BRAINの対話量に応じて給与にインセンティブをつける制度開始  
エムスリーキャリアと医療×HR領域で世界初のクローンマッチングによる実証実験を開始

## 2. LLMを活用した新たなソリューションの展開？

LLMを活用したM&Aマッチングシステム「CloneM&A」を発表  
LLMを活用した新時代のマッチングシステム「CloneHR」を発表  
クローンマッチング技術を活用した、ソーシングエージェントツール「AlphaPath」を発表  
汎用LLMを基盤とした自動オペレーションシステム「alt Polloq（オルツ ポロック）」をリリース

## 3. AI対話・音声認識技術の革新

AI GIJROKU の話者識別精度が99.62%に向上  
大規模言語モデルを活用した超高速音声対話システム「altTalk」を発表  
LLMハルシネーションの自動評価エンジンを開発

## 4. AIの運用環境の強化

GPU計算リソースをあらゆる人に解放する新サービス「EMETH GPU POOL」を発表  
altSync リリース  
LHTM-OPT2、日本語RAG（検索拡張生成）で軽量型LLMとして世界最高の精度と推論速度を実現

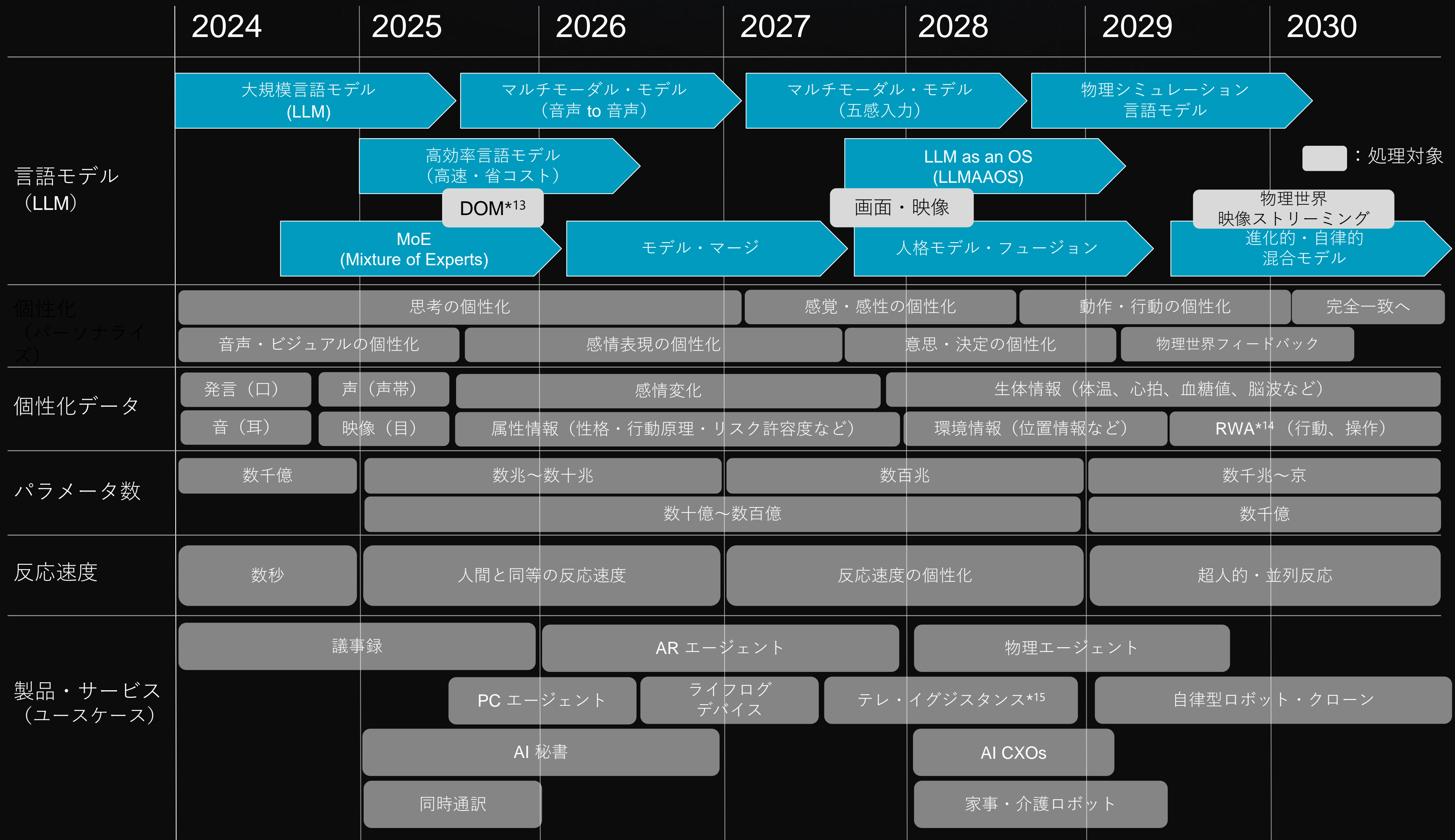
## 5. 生成AIの国家プロジェクト参画

経済産業省およびNEDOによる国内生成AIの開発力強化プロジェクト「GENIAC」に採択



# P.A.I.へのロードマップとマイルストーン

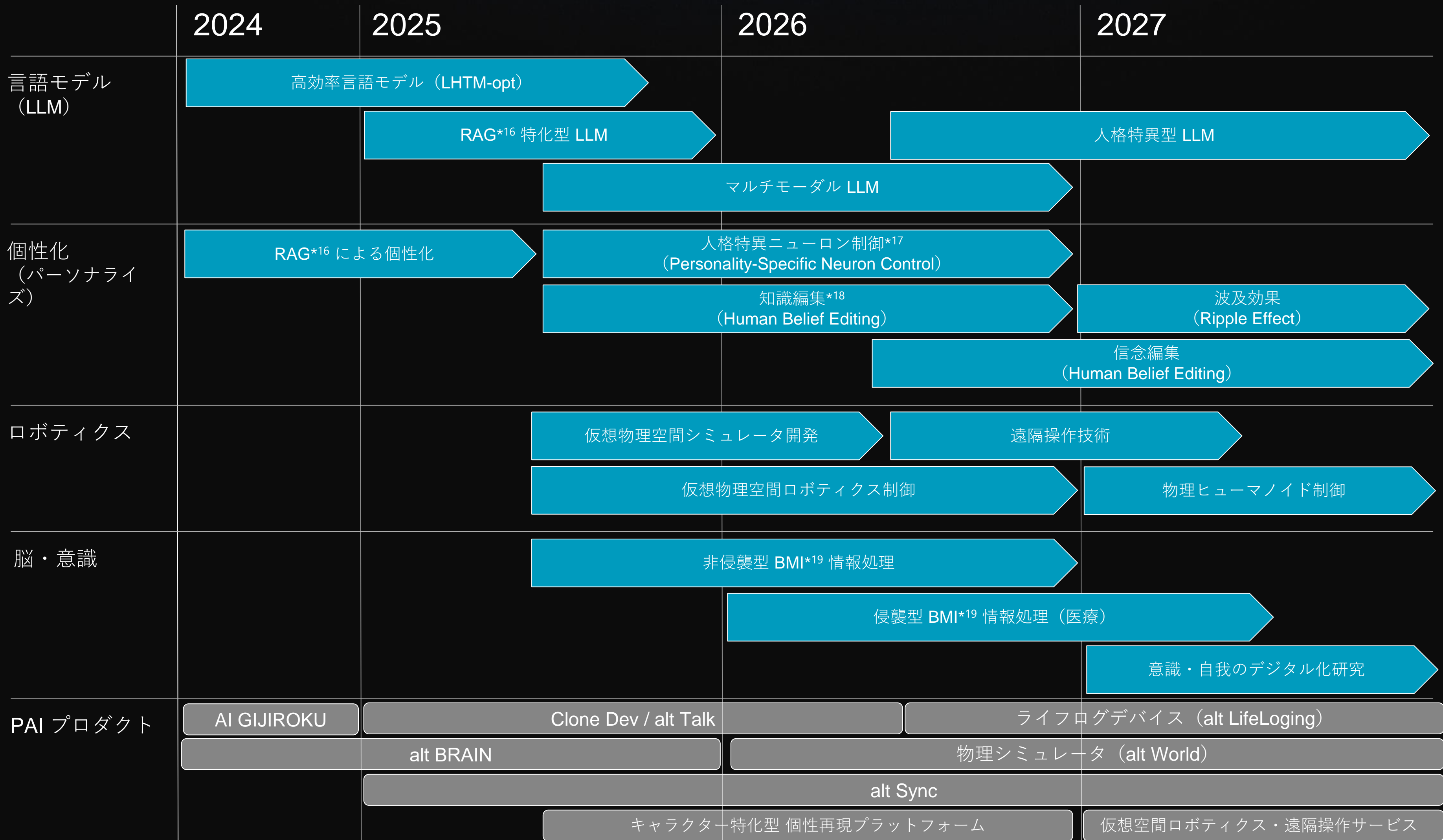
単なる大規模言語モデル（LLM）の開発にとどまらず、人間の五感や個性を取り入れたより高度なAI技術の実現を目指す



# 中期経営期間の技術開発ロードマップ



パーソナル AI 技術の根本的な限界への取り組みを主軸に、ソフトウェア・ハードウェア両面からの観点に立った戦略



## Sync rate

事業部における売上同等、技術開発においてはSync rateの向上に向け基礎研究/応用研究に邁進する

Sync Rate = 特定の人間から収集したライフログデータを使って、その人間の何%がP.A.I.として再現可能かを示す値  
従って以下の条件を満たす必要があると考えられる。

- データの無い状態では0 (0%)
- 本人のデータを与えることで上昇し、最大で1 (100%) に達する
- データの形式によって上昇に寄与する効率が異なる
- データが一般的でないほど上昇に寄与する

これらの条件は以下のように数式化することができる。

$$\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^{m_i} d_i(f_i(x_{ij}), f'_i(x_{ij})) \times w_i \times u(x_{ij}, f_i(x_{ij}))$$

$f_n$  : 本人のレスポンスモデル ( $i$  はモデル種別,  $i=1 \sim n$ )

$f'_i$  : PAI のレスポンスモデル ( $i$  はモデル種別,  $i=1 \sim n$ )

$x_{ij}$  : 評価要入力データ ( $i=1 \sim n, j=1 \sim m_i$ )

$d_i$  : モデル  $i$  におけるレスポンス類似度 (距離) 評価関数 ( $i=1 \sim n$ )

$w_i$  : モデル種別荷重 ( $i=1 \sim n$ )

$n$  : モデル種別個数

$m_i$  : モデル  $i$  における評価データ個数 ( $i=1 \sim n$ )

$u(x, f(x))$  : データ  $x$  に対するレスポンス  $f(x)$  が一般的回答からどれだけ乖離しているか (0 ~ 1)

\*Sync rateは、「特定の人間から収集したライフログデータを使って、その人間の何%がP.A.I.として再現可能かを示す値」であり、算出ロジックや計算式については今後の計算機や計算方法/手法の研究によりアップデートされることがあります

- \*1: 出所：[AI会議アシスタントの市場規模、シェア、範囲、トレンド、予測2030](#)
- \*2: 出所：[AI Agents Market Size, Share and Global Forecast to 2030 | MarketsandMarkets](#)
- \*3: 出所：[Call Center AI Market Size & Share, Growth Trends 2025-2034](#)
- \*4: 出所：[事業承継M&A、潜在需要13兆円超 35年まで増加続く - 日本経済新聞](#)
- \*5: 出所：[人材ビジネス市場に関する調査を実施（2024年） | ニュース・トピックス | 市場調査とマーケティングの矢野経済研究所](#)
- \*6: 出所：[不動産投資市場動向（2024年上半期）～外資の取得額が減少するも、全体では高水準を維持](#)
- \*7: MoE：AIのモデルを複数の「専門家モデル」に分け、入力に応じて適切な専門家モデルが判断を行う仕組み
- \*8: C/G/T/N PU：CPUは一般的な計算処理を行うチップ、G/T/N PUはAIの計算処理を高速化するための専用チップ
- \*9: 量子コンピューティング：「量子の性質」を活用して膨大な計算を並列に実行する技術
- \*10: BMI：人間の脳とコンピュータを直接つなげる技術。脳波や神経信号をAIで解析することで、障害者支援や意思伝達の手段としても期待される
- \*11: NLP：AIが人間の言葉（文章・音声）を理解し、翻訳や要約、対話を行う技術
- \*12: Instruction Pre-training：AIが事前に大量のデータを学習し、「指示」に従って適切な回答を出せるようにする技術
- \*13: DOM：Document Object Model、Webページの構造をAIが理解し、分析・操作するための技術
- \*14: RWA：不動産や貴金属、株式などの現実世界の資産を、ブロックチェーン技術を使ってデジタル化し、トークンとして取引可能にする概念
- \*15: テレ・イグジスタンス：遠隔地にいる人が、ロボットやVR技術を活用して、あたかもその場にいるかのように作業やコミュニケーションを行う技術
- \*16: RAG：AIが質問に答える際、事前学習したデータだけでなく、外部データを検索して回答を生成する技術
- \*17: 人格特異ニューロン制御：AIが個々の「人格」や「個性」を反映した応答を生成できるようにする技術
- \*18: 知識編集：
- \*19: 非侵襲/侵襲型BMI：BMIのうち、手術なしで使用するもの/手術ありで使用するもの

2024年12月期 業績

事業トピックス

中期計画

(参考) 会社概要

---

# Contents

## 基本情報

会社名	株式会社オルツ
設立	2014年11月
代表者	米倉 千貴
資本金	2,298百万円（2024年11月13日現在）
本社所在地	東京都港区六本木7-15-7 新六本木ビル （SENQ六本木 402）
拠点	日本、米国
従業員数	150名（業務委託含む・連結207名） 正社員23名・連結75名 2024年12月31日時点
事業内容	「P.A.I.」（パーソナル人工知能）の研究開発。 また、その過程から生まれた要素技術やFoundation Modelを活用したAI Products事業やAI Solutions事業の展開
グループ会社	株式会社オルツRE キャピタル 株式会社わさび 株式会社Green & Digital Partners

## 当社のグローバルネットワーク

グローバルなフルリモート体制の下で運営しているため、世界中にエンジニアが存在



# これまでの当社の歩み

創業来継続した研究開発にて技術を蓄積。2021年以降はCommunication Intelligence “AI GIJIROKU”がプロダクトとして本格的な収益貢献するフェーズに



# 経験豊富な経営陣と高い専門性を有するアカデミア



各専門領域のプロフェッショナルである経営陣と高い専門性を有するアカデミアチームで構成

コアメンバー				アカデミア			
	米倉 千貴 創業者CEO/代表取締役	<ul style="list-style-type: none"> <li>マネジメント</li> <li>Creation Expert</li> </ul>	Serial entrepreneur MEDIA DO		乾 健太郎 Head of AI	<ul style="list-style-type: none"> <li>AI Expert</li> <li>LLM Expert</li> </ul>	Tohoku Univ. RIKEN AIP.
	日置 友輔 CFO/取締役	<ul style="list-style-type: none"> <li>マネジメント</li> <li>Finance/BizDev Expert</li> </ul>	Morgan Stanley Kyoto Univ. Master of Applied Science		Danushka Bollegala CSO	<ul style="list-style-type: none"> <li>研究者</li> <li>AI Expert</li> </ul>	Univ. of Liverpool Tokyo Univ.
	西村 祥一 CTO	<ul style="list-style-type: none"> <li>アーキテクチャ</li> <li>Web3 Expert</li> </ul>	ORACLE Ethereum		松原 仁 Technical Advisor	<ul style="list-style-type: none"> <li>研究者</li> <li>AI Expert</li> </ul>	Tokyo Univ. Former President Japanese Society for AI
	保坂 文哉 CRO	<ul style="list-style-type: none"> <li>マネジメント</li> <li>Sales Expert</li> </ul>	New Relic STANDARD		橋田 浩一 Technical Advisor	<ul style="list-style-type: none"> <li>研究者</li> <li>AI Expert</li> </ul>	Tokyo Univ. Institute of Physical and Chemical Research
	小村 淳己 AI DX Consultant Partner	<ul style="list-style-type: none"> <li>コンサルティング</li> <li>BizDev/AI Expert</li> </ul>	Deloitte NRI	参考指標			
	上田 智子 AI Lead Engineer	<ul style="list-style-type: none"> <li>エンジニアリング</li> <li>AI Expert</li> </ul>	CyberAgent Applied Science	海外国内（東京以外）比率			
	Nguyen Tuan Duc AI Lead Engineer	<ul style="list-style-type: none"> <li>エンジニアリング</li> <li>AI/LLM Expert</li> </ul>	Tokyo Univ. Computer Science & Engineering	業務委託比率（2024年6月稼働状況）			
	吉村 歩 Product Dev Head	<ul style="list-style-type: none"> <li>プロダクト開発</li> <li>エンジニアリング</li> </ul>	Tokyo Univ. Math & Physics	■ 東京 ■ 国内（東京以外） ■ 海外			



## Our Philosophy

### Vision

構想

自由の価値を向上させる  
テクノロジーP.A.I.を  
世界に普及させる

### Mission

使命

ラボラトリーからオペラへ  
労役をなくし創造的な仕事のみ  
集中できる世界を実現  
  
私たちの存在を永久にする

### Value

価値

超創造的であれ  
恐れ知らずであれ  
自分の価値を最大化せよ

## P.A.I (パーソナル人工知能)



P.A.I (パーソナル人工知能) とは

私=1人称を表現する私たちにとって唯一のA.I.

私たち自身の意思をデジタル化し、それをクラウド上に配置してあらゆるデジタル作業をそのクローンにさせることを目的としたA.I.です

## パーソナルエージェント思想

「人の非生産的労働からの解放」という目標のためAI技術を活用して人間の生活をより豊かで効率的にするための重要な「ツール」としての概念で多くの既存のビジネスシーンをリプレイスできると当社では考えております。

また、約12兆円<sup>\*1</sup>と試算するビジネスシーンにおける非生産的労働をリプレイスすることで人々が真に取り組むべきアーティスティックな営みに没頭できる世界を実現することを目指しております。

<sup>\*1</sup> 次の要素を掛け合わせることで12兆円 (3,600万人×240時間×1,400円) と試算しております。

・日本のホワイトカラー労働者：約3,600万人 (出典：総務省統計局「令和4年 労働力調査年報」より、2022年における「管理的職業従事者」、「専門的・技術的職業従事者」、「事務従事者」及び「販売従事者」の就業者数の合計が3,628万人)

・1年の内、非生産的な業務にかかる時間：240時間 (1日1時間を当該労働時間と仮定し、240営業日を乗算)

・イメージされるサービス単価 (正社員の平均時給の7割)：1,400円 (出典：厚生労働省令和2年度版「厚生労働白書」より、正規雇用者(正社員)の平均時給1,976円(2019年)に、サービスとして広く浸透させるために企業にコスト削減メリットをもたらすことを前提とした場合、イメージされるサービス単価として0.7を乗じて算出)

## 分散され個性化されたP.A.I.プラットフォームとオルツの開発思想



- オルツではあらゆるライフログデータを集積し、人工意識を生み出す規模の巨大なニューラルネットワークを介してその人そのものをデジタル上に再現するP.A.I.を生成します
- スマートフォンなどのデバイスやさまざまなIoT機器から随時取得できるライフログデータとP.A.I.の生成のアウトプットの一致度をすり合わせることで、AIの推論を本人の意識とリアルタイムにあたかもシンクロナイズさせます。こうして、まさにユーザーはデジタル上に再現された自分自身の分身を持つことになるのです
- オルツでは一人一人作り上げられたP.A.I.の集合体をネットワークすることで社会全体を表すこととなるSocial AIを組織します。P.A.I.はデジタル上に再現された個人ですので、当然人間のフィジカルの限界を超え、24時間365日、またその人が死んだとしても永久に、Social AIに貢献し続けることができます
- そして真に民主的とも言えるSocial AIはそのP.A.I.の貢献に応じて評価を行い、その所有者である私たち個人に報酬を与え続けることができるようになります
- 永久に得られる報酬は、もしもP.A.I.の所有者が死んでも子孫へと継承していくことができるものとしており、この設計もオルツのSTACKという重要なプロジェクトの一部として組み込まれています
- 現代ではデータ所有者の権利は一層希薄化しております。正しくデータを管理し、個人に所有権を戻し、かつより幅広く安全に使ってもらえる環境を整える。それが本思想の重要性です

# オルツが実現したい社会的変革と個人の生命感の変革

## 社会的変革

---

### • 時間と労力のデータ化と再利用

▶オルツは、すべての人々の時間と労力の浪費をデータ化し、復元可能な状態にします。これにより、未来の社会で再び有効活用できるシステムを構築し、時間と労力の浪費を防ぎます。

### • テクノロジーによる搾取の終焉

▶人々の価値が搾取されることのない社会を目指し、テクノロジーの力で公正で持続可能な社会を創り出します。これにより、全ての人々が自分自身の価値観を追求できる環境を提供します。

### • 全知全能のテクノロジーに対する抗議

▶全知全能のAIが社会に与える影響を警戒し、真に民主的なテクノロジーを実現します。これにより、個々の思考や価値観が尊重される社会を維持します。

### • 社会的課題への取り組み

▶テクノロジーの力を活用し、貧困、飢餓、環境問題などのグローバルな課題に対処します。オルツは、これらの問題に立ち向かうための革新的なソリューションを提供します。

## 個人の生命感の変革

---

### • 知の追求と自己実現

▶古代ギリシャの哲学者ソクラテスの格言「γνῶθι σεαυτόν (己を知れ)」を基に、人間が知を愛し、探求することを推奨します。これにより、個々の喜びと自己実現を追求できる環境を整えます。

### • 時間と労力の有効活用

▶オルツは、人々の時間と労力を再利用できるようデータを収集し、それを復元可能な状態にします。これにより、人々が有意義な活動に集中できる環境を提供し、個々の充実感を高めます。

### • テクノロジーと共存する能力の向上

▶人間拡張テクノロジーP.A.I.®を通じて、個々の能力を向上させます。テクノロジーと共存することで、過去の人類とは比較にならないほどの飛躍的な進化を遂げ、幸福を追求する力を強化します。

### • 個々の価値観の尊重と実現

▶オルツは、人々が自己の価値観を追求し、自分自身の人生を全うできる環境を提供します。これにより、個々の生き方が尊重され、各自が持つ価値観が実現される社会を目指します。

オルツの使命は、テクノロジーの力で社会全体と個人の生活を根本から変革することです。私たちは、時間と労力の浪費を防ぎ、公正で持続可能な社会を創り出すことを目指します。そして、個々の知の追求と自己実現をサポートし、全ての人々が自分自身の価値観を追求できる環境を提供します。これが、オルツが目指す未来であり、私たちの使命です。

## Appendix

	2022/12期				2023/12期				2024/12期				前年 同期比
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
<b>売上高</b>	603	580	667	1,047	885	961	1,077	1,187	1,334	1,509	1,580	1,633	+37.5%
<b>営業利益</b>	-101	-138	-326	-105	-318	-394	-325	-447	-531	-579	-402	-754	-
<b>AX Products&amp;Trading 売上高</b>	536	569	654	972	821	920	1,000	1,083	1,195	1,306	1,386	1,442	+33.1%
<b>AX Research &amp; Solutions 売上高</b>	67	11	13	74	64	41	77	104	139	203	194	191	+83.6%

自社及びパートナーを通じて効率よくプロダクトとソリューションを提供

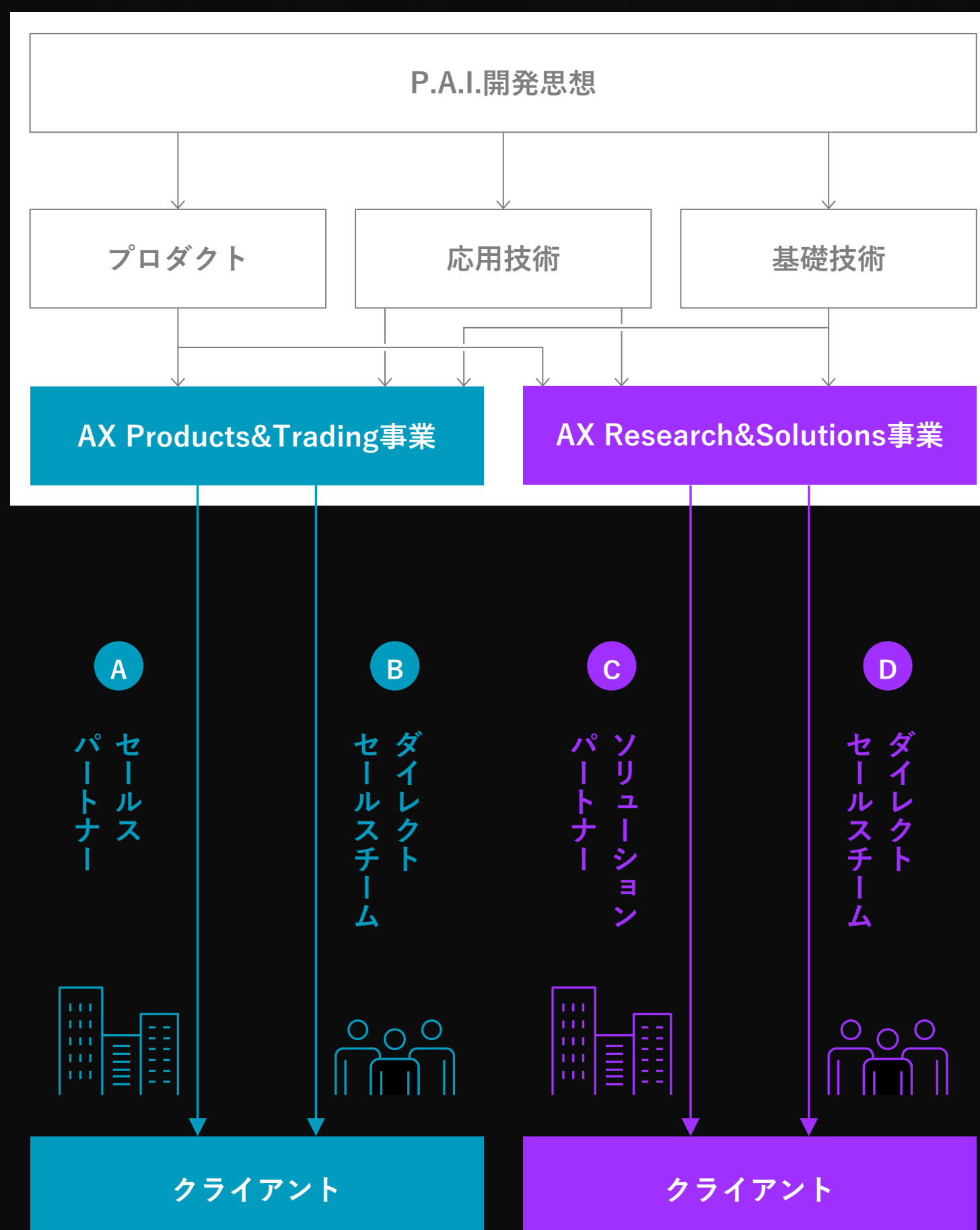
## 戦略の内容

A

プロダクトを拡販するセールspartner。現時点でも大手企業等で一部存在。今後は販売力に特化した組織で、既に販売網や販売リソースを有するパートナーを適切なインセンティブで獲得し、オルツAIプロダクトを拡販してもらう。メインプロダクトであるAI GIJIROKUについては適切な広告宣伝費を投下し、リード獲得はオルツがしつつ、それ以外は基本的に上記パートナーが担う。

B

プロダクトの直接セールsteam。既に組織構築して現在特にクライアントのCxOや上層向けのアプローチをメイン担当。2024年に立上げ、ロイヤル顧客化により順調に単価アップに繋がっている。今後はAI Solutions事業とも連携しながらプロダクトの大型展開（例えばAI GIJIROKUのカスタマイズ需要等）で企業のAI/DX化を支援する。



## 戦略の内容

C

ソリューションのパートナー。現在も一定数存在。今後は引き続き基礎技術、応用技術を理解しながら、オルツAIソリューションチームと連携しつつ、自身の販売網を活用して、オルツテクノロジーの提供を推進。

D

ソリューションの直接セールsteam。企業のAI化、効率化の戦略設計から個別開発、カスタマイズ開発などを担当。現在は受託開発、コンサル、コエラボ、Clone M&Aに分かれており、オルツのコア技術を理解し顧客課題を解決、またはオルツビジョンとの協奏を推進している。

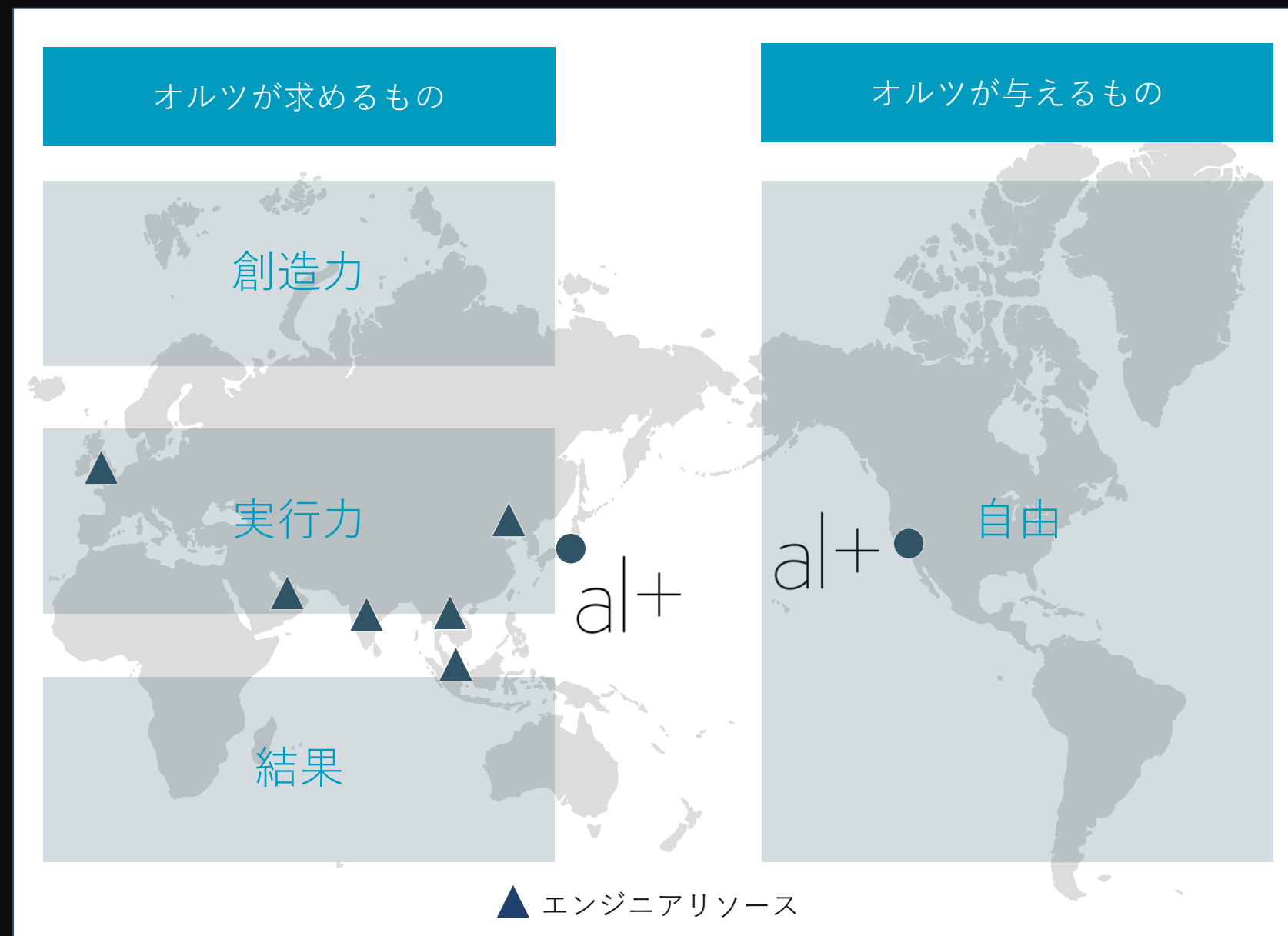
厳格な選考基準とモニタリングにより自由で価値の高い働き方の実現を提供する戦略を継続し、競争力ある人材を確保する

P.A.I.

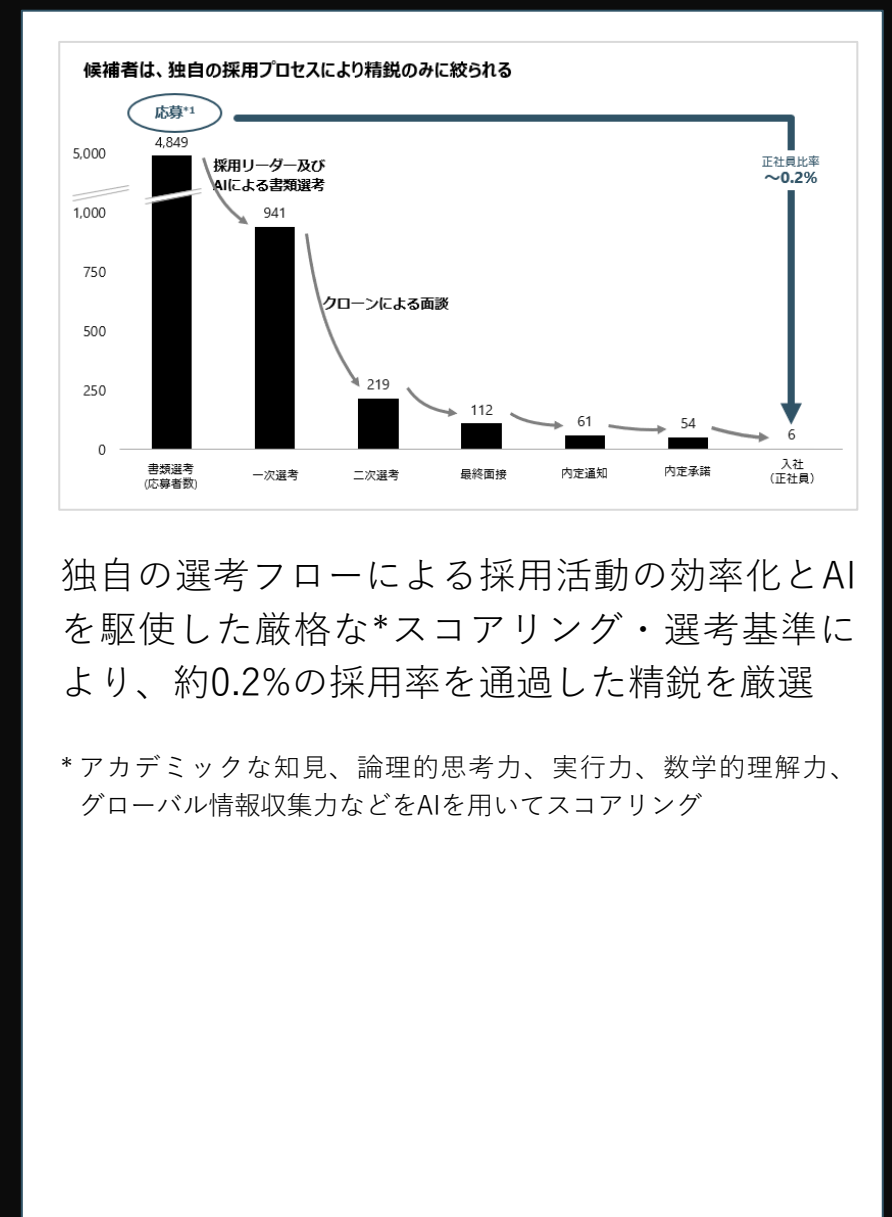
定期的なモニタリングにより優秀な人材が結果を出す環境を継続して提供

独自の採用フローによる厳選した精鋭採用

P.A.I. 実現



厳しい  
選考基準



### モニタリングサイクル

創造力・実行力・結果の定期的なモニタリングサイクル\*を行うことで、優秀な人材がプロの仕事をするしやすい環境を維持

\*創造力を推し量る独自の定量指標を構築し運用。組織のスピードに合わせた新陳代謝を本評価指標を基に実行するサイクルを実装



# (参考) M&A実績

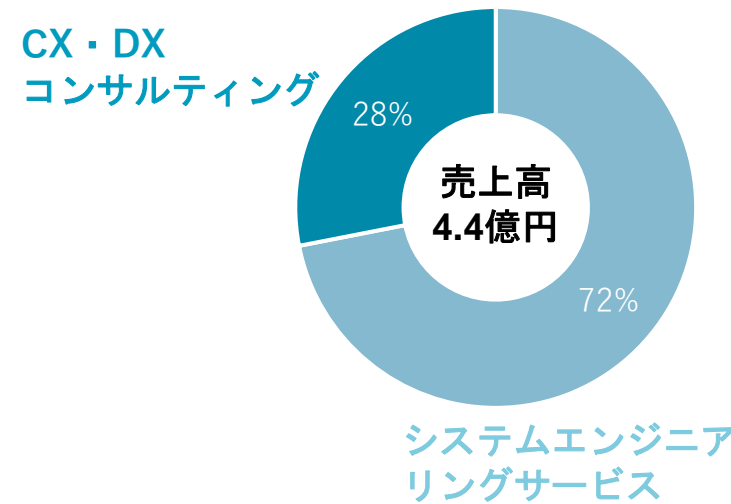
2025年のM&A事例では、当社のAX Research & Solutions事業におけるビジネス開発及びシステム開発力の強化に活かすため

## M&Aの概要



Green&Digital Partners

### 事業構成



### Feature

#### ・株式会社わさび

2020年の創業以来、SES事業とDXコンサルティング事業を展開し、クライアントのビジネス変革を支援するDX・CX\*コンサルティング及びシステム開発を強み

#### ・株式会社Green&Digital Partners

##### DX CONSULTING

デジタルトランスフォーメーションの戦略立案から、実行支援、運用改善までを一貫して行う。

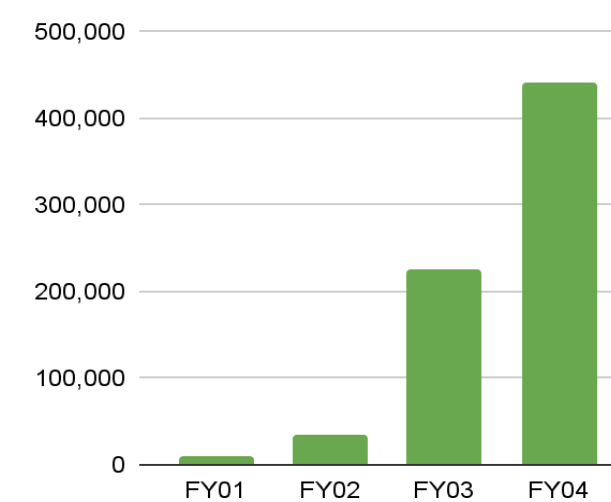
##### SYSTEM DEVELOPMENT

ユーザーの志向に合わせたシステムをアジャイル型開発手法を用いて創出

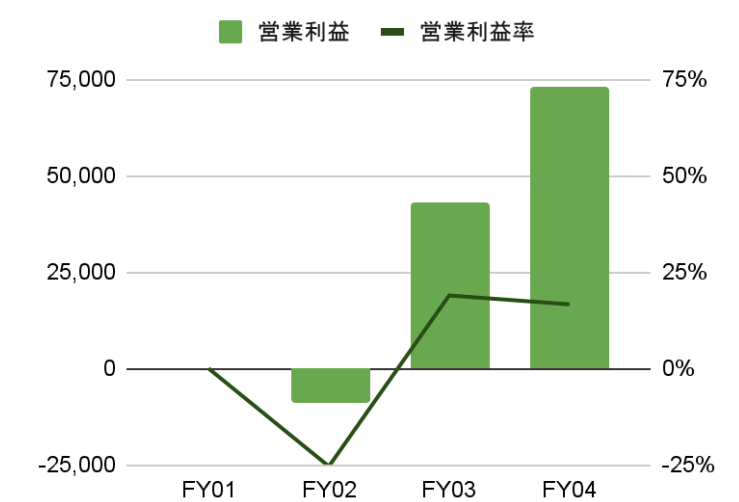
## オルツにとっての意義

当社は、AI技術を活用したプロダクトを提供するAI Products事業と、AI活用を検討するクライアントに対し、コンサルティング、PoC（概念実証）、本番開発、協業販売などのプロジェクト遂行を支援するAI Solutions事業を展開しています。近年のDXにおいてAI活用は不可欠であり、顧客向けシステムにAIを実装する際にはCXの視点が重要となります。株式会社わさびの持つ強みは、当社のAI Solutions事業におけるビジネス開発及びシステム開発力の強化に活かすことができ、当社グループの企業価値向上に資すると判断

売上高(千円)






営業利益(千円)※調整前



# AX Products&Trading事業 Communication Intelligence “AI GIJROKU” 機能・価格体系



2020年ローンチのCommunication Intelligence “AI GIJROKU”はオルツがこれまで研究開発してきた独自の技術が盛り込まれたプロダクト

 <p>特徴 1 LLMを活用したAI要約</p>	 <p>特徴 2 パーソナルエージェント</p>	 <p>特徴 3 コミュニケーションデータレイククラウド</p>
<p>自社開発の大規模言語モデル「LHTM-2」を使用して会議議事録の要約を作成</p>	<p>Communication Intelligence “AI GIJROKU”の使い方の学習から議事録の収録、利用者が開いている画面のテキストの要約、ToDoの洗い出しや整理まで多岐にわたる業務をaltパーソナルエージェントがサポート。利用者（蓄積したデータ）に応じて実務で活用可能なAIの創出も可能</p>	<p>議事録経由で取得した高精度のパーソナルデータをストックし、さらなる精度向上や新たなAI構築のためのベースとして活用することが可能。P.A.I.に向けたデータ取得にも寄与する</p>

## 料金プランと機能

	プラン	月額利用料	議事録収録時間	最小アカウント数	高精度・業種別音声認識
個人	フリー	無料	閲覧のみ	1	閲覧のみ
	パーソナル	1,500円/月	10時間/月	1	100分/月
法人	チーム	29,800円/月	100時間/月	10	1,000分/月
	ビジネス	200,000円/月	1,000時間/月	100	10,000分/月

# AX Products&Trading事業 Communication Intelligence “AI GIJROKU”の提供価値



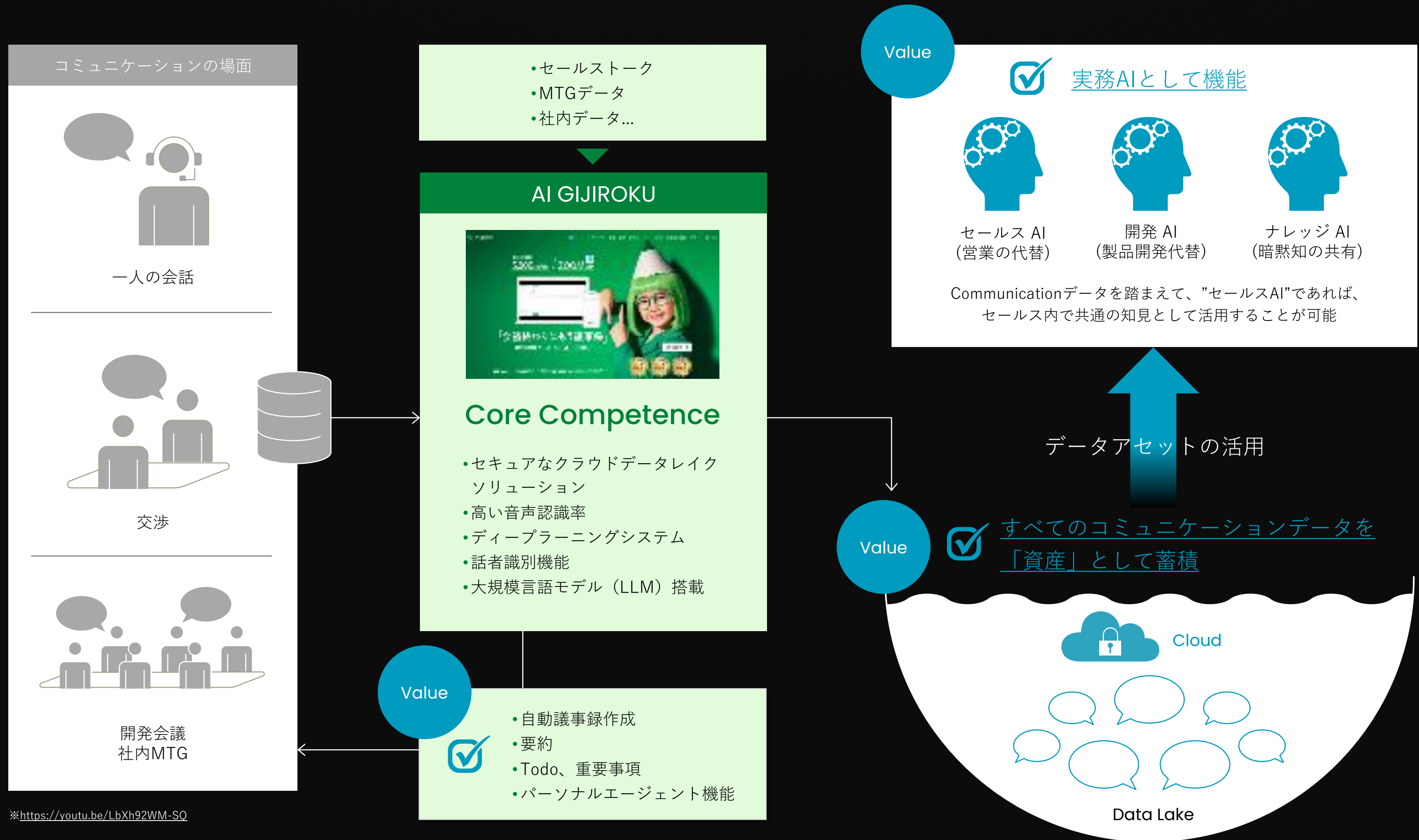
Communication Intelligence “AI GIJROKU”はデータレイククラウドの機能を有するため、パーソナライズAIエージェント生成まで提供が可能

	 Communication Intelligence “AI GIJROKU”	一般的な 音声認識ツール	一般的な AI bot	ChatGPT などの生成AI
パーソナライゼーション(個人の耳や思考(脳内辞書)に基づいた音声認識と生成AIの個性化)	○	汎用型が主で基本的には付帯されていない	—	汎用型が主で基本的には付帯されていない
高精度AI自動文字起こし	○ MTGでリアルタイムに高精度な文字起こしを実現	高精度文字起こしを売りにするプロダクトが一定存在	—	日本語の対応には専門プロダクトから一定の劣後も
多言語翻訳	○ 35言語(リアルタイムは30)に対応	機能として付帯	—	機能として付帯
完璧な精度(人力機能)	○ 99%以上の精度に加えて人力文字起こし機能有	人力サポートは備わっていない	—	人力サポートは備わっていない
LLMによる要約	○ 自社開発のLLMを活用したAI要約	一部プロダクトには付帯	—	高パラメータLLMが付帯
コミュニケーションデータの蓄積(データレイククラウド機能)	○ セールストーク等のパーソナルデータのストック機能	—	—	—
オリジナルbot機能*1	○ Web会議に話者に合わせて自動で音声認識、議事録生成を行うbotの入室が可能	—	基本機能として付帯	API連携したプロダクトは存在
パーソナルエージェント機能	○ “自社データに基づいた”パーソナルエージェント機能。蓄積したデータに基づき独自のAIとして利用可	—	一部プロダクトには付帯	汎用型には備わっていない

\*1 特定の人間の代わりに文字起こしや要約、文章生成等を自動的に行うプログラム

# AX Products&Trading事業 Communication Intelligence “AI GIJROKU”の活用フロー

Communication Intelligence “AI GIJROKU”はコミュニケーションデータを「資産」として蓄積し、企業内の実務で活用するためのAI創出に寄与



※<https://youtu.be/LbXh92WM-SQ>

# AI Solutions事業 次なるAI Product候補ラインナップ

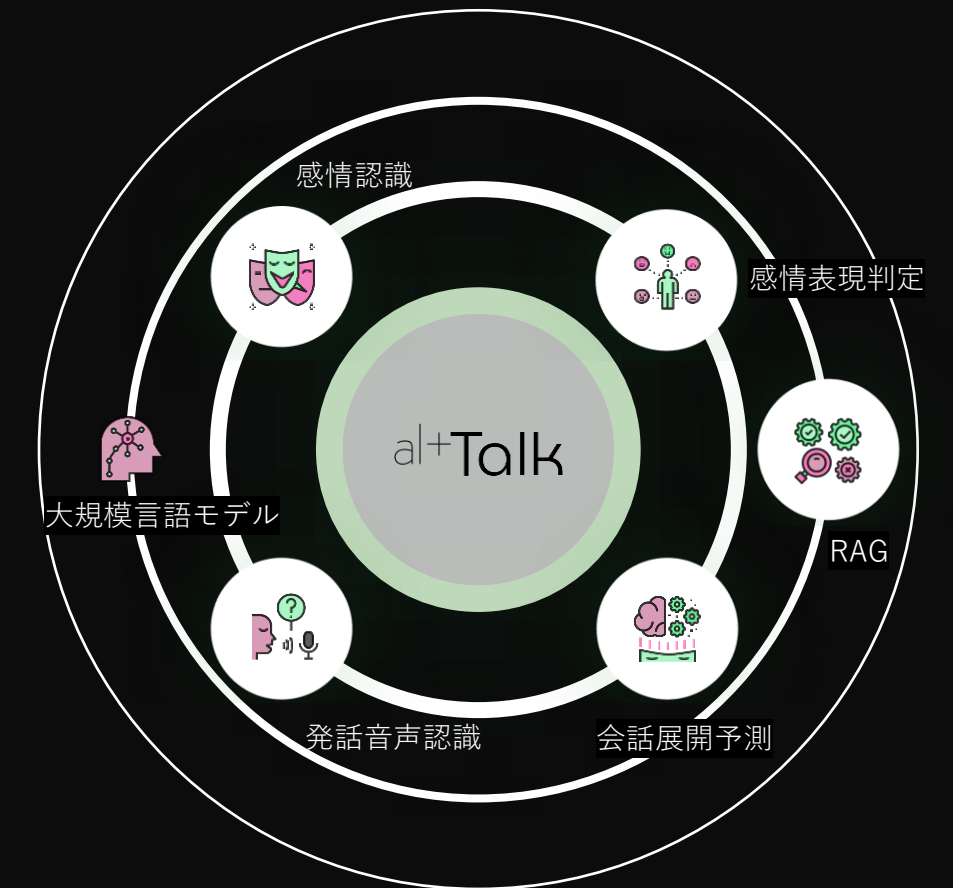
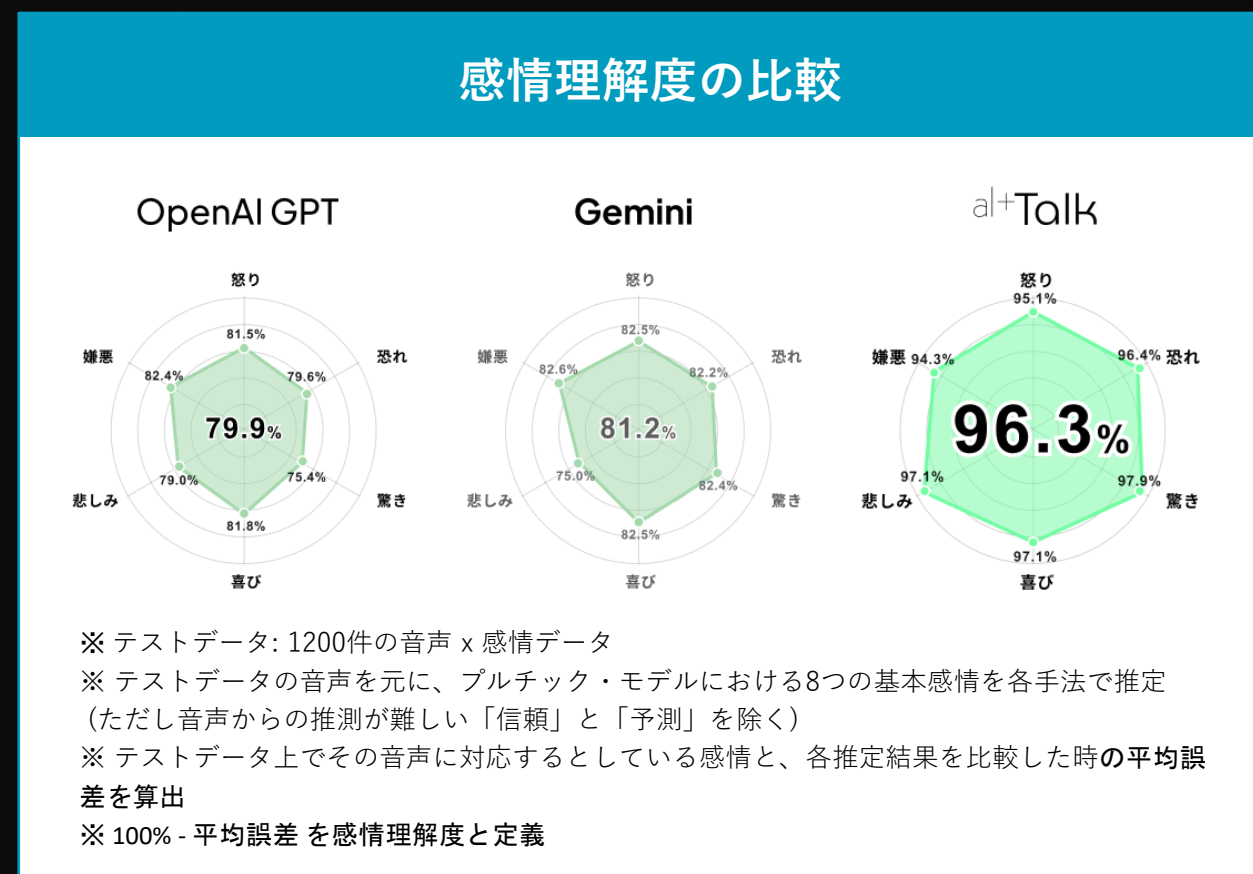
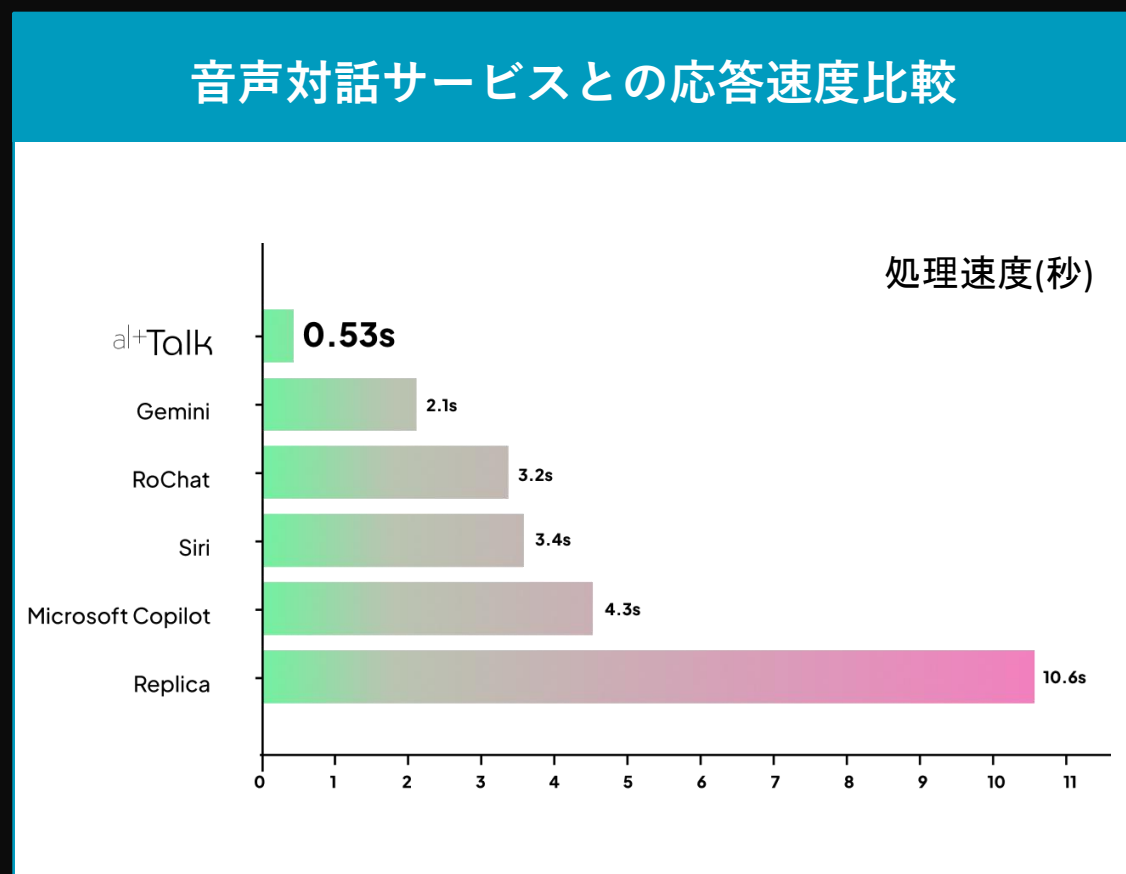


Communication Intelligence “AI GIJROKU”に次ぐ、AI Solutions事業として展開するPoC段階のプロダクトも多数存在。PMFを経て、今後は正式なプロダクトとしての展開も視野に



プロダクト名	Alt TALK <sup>※1</sup>	Clone matching <sup>※1</sup> (CloneM&A) Clone matching <sup>※1</sup> (CloneHR)	CloneDev <sup>※1</sup>	EMETH GPU POOL <sup>※1</sup>
テクノロジー	<ul style="list-style-type: none"> <li>音声認識</li> <li>感情認識</li> <li>LLM/GenAI</li> <li>感情表現判定</li> <li>会話展開予測</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>LLM/GenAI</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>音声認識</li> <li>映像合成</li> <li>音声合成</li> <li>LLM/GenAI</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>分散コンピューティング</li> </ul>
機能提供価値	<ul style="list-style-type: none"> <li>高速応答</li> <li>感情認識、感情方言判定、RAG（検索拡張生成）、会話展開予測、発話音声認識など最AI技術を組み合わせて構築</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>AIマッチング</li> <li>Clone同士によるマッチング</li> <li>LLM活用による高精度</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>デジタルクローン生成</li> <li>パーソナルエージェント</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>GPUクラウド</li> <li>GPUリソースのホスティング</li> </ul>
ローンチ時期	2024年	2024年 <sup>※2</sup>	2023年	2024年
販売モデル	セールspartner & 自社ダイレクトセールス			
クライアントターゲット市場	現状は国内フォーカス	国内中小企業メイン 国内全企業対象	グローバル全企業 足許国内にフォーカス	グローバル全企業 足許国内にフォーカス
P.A.I.構築に向けての役割	簡易版P.A.I.の位置付けとして利用市場ニーズを拾い上げるための役割	マッチング領域における心理的要因等の非財務データの収集、アルゴリズム最適化	デジタルクローンのユース確認と、連携するライフログデータで精度を高める検証	いかなる個人もP.A.I.にアクセス可能にするための環境整備

「altTalk」は、他の音声対話AIシステムよりも高速な0.53秒の応答速度と、人間の「怒り」「恐れ」「驚き」「喜び」「悲しみ」「嫌悪」などの感情を96.3%(\*)の精度で理解・表現をすることで、高度な業務にも対応が可能。また、Webシステム、電話、モバイルアプリなど様々な媒体での提供が可能であり、機能も豊富でカスタマイズ性も高いため、以下のような幅広い業界や様々な用途で、簡単に自社システムやサービス、自社大規模言語モデルへ組み込みも可能



## 概要

altTalkは、自社システムに簡単に高度な会話AIを導入できる組み込み型のAI会話エンジンです。

人間と同じ速度感での自然な会話ができ、相手の感情を理解し、自分の感情を表現し、複雑性の高い会話や業務を自由度高く遂行できる会話システムを実現できます。

業務効率化や自社サービスとしての提供など幅広い利用用途でご活用いただけます。

「altTalk」は、大規模言語モデル、感情認識、感情表現判定、RAG (検索拡張生成)、会話展開予測、発話音声認識など、当社が有するさまざまな最新AI技術を組み合わせて構築されています。

## ユースケース

### 1. 金融業界

- ・資産運用相談：市況説明と感情を考慮した投資提案
- ・コールセンター：感情認識による優先対応と解決
- ・融資審査：自然な会話による情報収集と審査

### 2. 医療・ヘルスケア

- ・医療問診：症状の詳細な聞き取りと患者ケア
- ・メンタルケア：24時間体制の傾聴と専門家連携
- ・服薬管理：副作用の早期発見と服薬指導

### 3. 小売・サービス

- ・店舗接客：興味に応じた商品説明と提案
- ・多言語対応：グローバル接客
- ・飲食案内：個人の好みを学習したメニュー提案

### 4. 人材・採用

- ・採用面接：統一基準での一次面接実施
- ・キャリア相談：適性診断とキャリアプラン支援

### 5. 教育分野

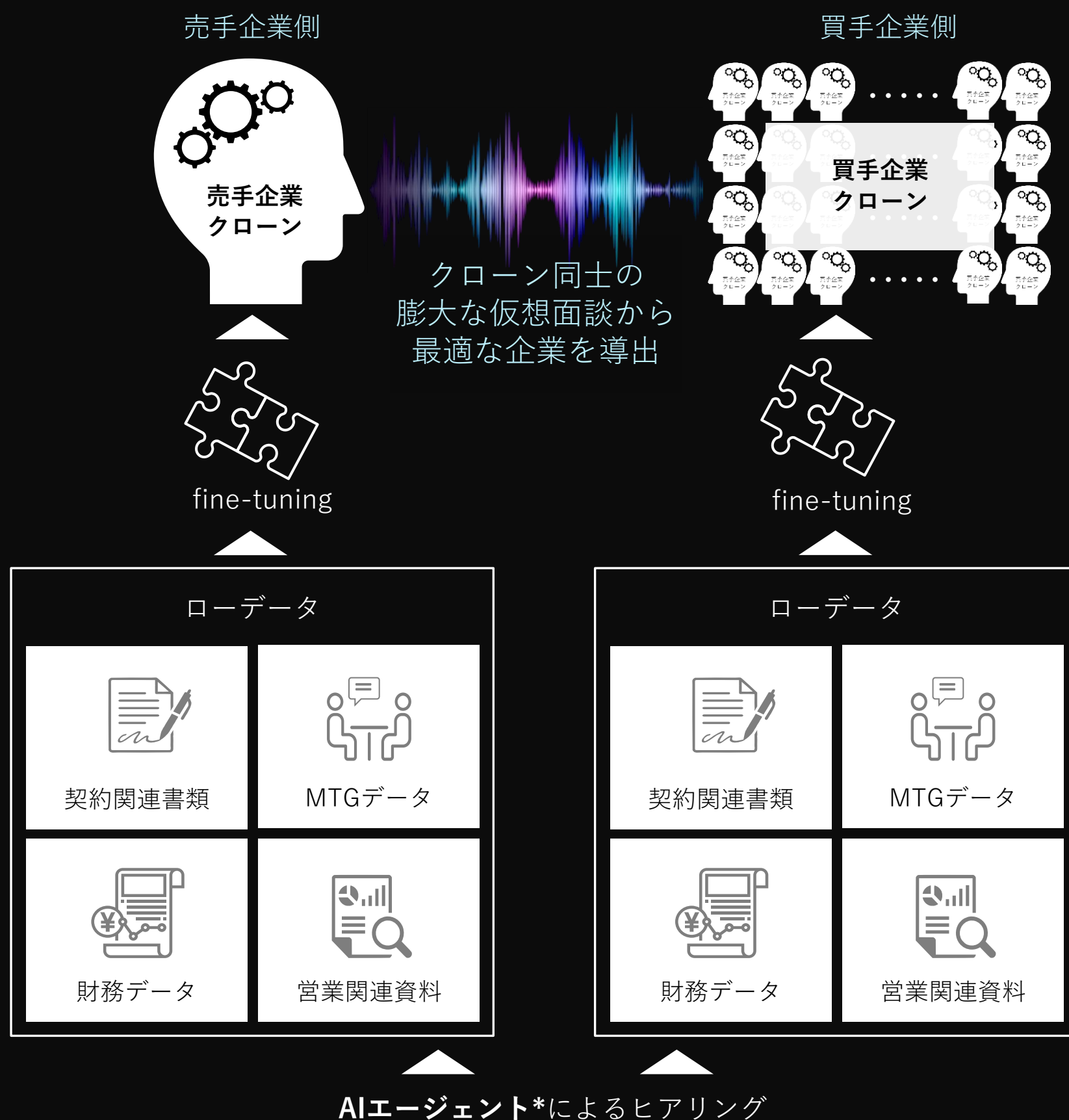
- ・個別指導：理解度に応じた学習サポート
- ・語学学習：ネイティブレベルの会話練習

### 6. 不動産

- ・物件案内：顧客反応を見ながらの物件紹介
- ・入居者対応：24時間体制の生活サポート

オルツが培ってきたクローン生成技術を応用し、売手企業クローンと数千の買手企業クローンを仮想面談させることで、最適なマッチング先を導き出す世界初の「AI×M&Aマッチング」。従来型のM&A手法と一線を画する、高精度マッチングで社会課題の解決を目指す。

## CloneM&Aの仕組み



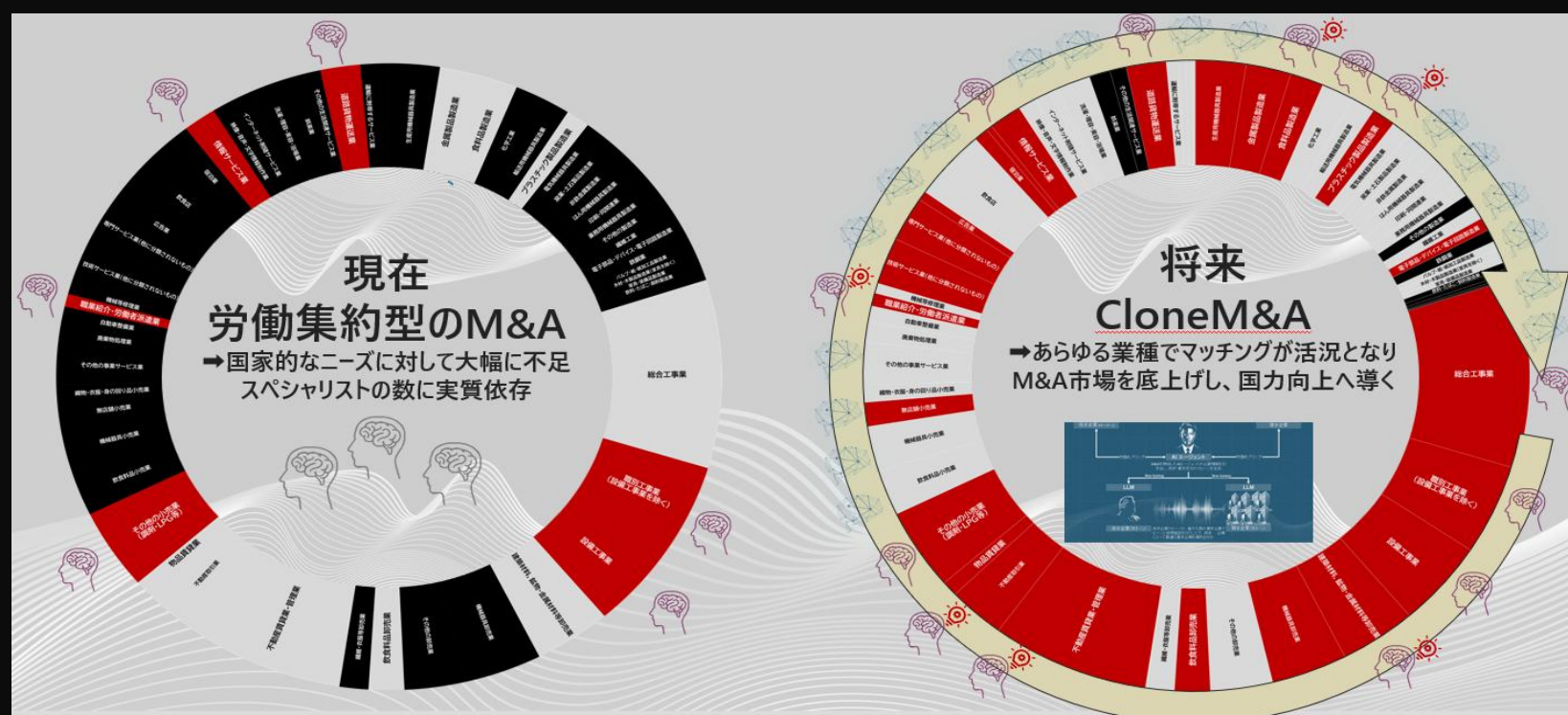
※M&Aアドバイザーとして必要なM&A知識や業界知識を学習させたAIエージェント

## CloneM&Aの革新性

透明性・公平性	従来型	アドバイザーの知見に依存した限定的な買手企業しか提案できていない
	clone M&A	数千の買手企業とのマッチングスコア・提携シナジーを全て売手企業に提示可能
高精度マッチング	従来型	キーワードマッチングに過ぎず、多くの定性情報が活用されていない
	clone M&A	MTG(音声)データも学習に含まれるため、定性情報を漏らさずマッチングに活用可能
あらゆる業界に対応可能	従来型	マッチング効率の観点から、ストロングプレイヤーが存在する特定業界にM&Aが集中
	clone M&A	あらゆる業界の専門知識を学習させることで業種を問わずマッチングが可能

## CloneM&Aの狙い・展望

Asis	Tobe
<ul style="list-style-type: none"> <li>特定業界に偏ったM&amp;A市場</li> <li>救われない業種/会社が多数発生</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>M&amp;Aが活況業界を拡張し、廃業を抑制</li> <li>あらゆる業界の専門家をクローン化する</li> </ul>



## 本資料の取り扱いについて

- 本資料は、企業情報等の提供のみを目的として当社が作成したものであり、業情報等の提供のみを目的として作成されたものであり、国内外を問わず、当社の発行する株式その他の有価証券への勧誘を構成するものではありません。
- 本資料には、当社に関連する見通し、計画、目標などの将来に関する記述がなされています。これらの記述には、「予想」、「予測」、「期待」、「意図」、「計画」、「可能性」、「見込み」やこれらの類義語が含まれることがありますが、これらに限られるものではありません。これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報をもとに、本資料の作成時点における当社の判断に基づいて記載したものであり、また、一定の前提（仮定）の下になされており、さらに、その性質上、様々なリスク、不確実性その他の要素を伴います
- 本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な社会構造の変化に関する情報等の当社以外に関する情報が含まれています。当社は、これらの情報の正確性、合理性及び適切性等について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてこれを保証するものではありません。
- なお、当資料のアップデートは今後、通期決算発表時期を目途として開示いたします。



a|+