

事業計画及び成長可能性に関する事項

Business plan & Growth potential



## 経営哲学

当社は、「P.A.I.」（パーソナル人工知能）の開発と普及を通じて、現在・未来における人々の可能性と価値を最大化することを目指します。

「P.A.I.」（パーソナル人工知能）は、人々が自己の知識・価値を探求し、理想の人生を全うするための時間を確保するための技術です。その根底には人々の自由と尊厳の確保があります。現代社会では、多くの人々が労働に多くの時間とエネルギーを費やしていると考えています。

当社は独自の技術を用いて、人々の行動や言動が記録された多様なライフログデータを安全に保管し、学習させることで、デジタルクローンとして個々の意識を再現し、デジタル社会における労働として利用することを目指しております。これにより、既存の労働という概念は変わり、非創造的で非生産的だった労働は「P.A.I.」（パーソナル人工知能）に任せ、個人はより価値ある活動に集中できると考えております。

現代は様々な企業・国家などが、人々の知識や思考を凌駕するAIの開発に取り組んでいます。そのようなAIが身近となった社会においては、人々は思考すること、発想すること自体を投げ出すことがあるかもしれません。しかし、古代ギリシャの哲学者ソクラテスが尊重した「γνῶθι σεαυτόν（汝自身を知れ）」（古代ギリシャ語を日本語訳）という古代ギリシャの格言に象徴されるように、知を愛し探求することは人間の基本的な権利だと考えております。

「P.A.I.」（パーソナル人工知能）はその名のとおり、個々人の意識を再現することを目指したAIであり、あくまで非生産的な労働をAIに代替することを目的としております。そのため、当社はAIと人々が互いに共存し、人々の知の追求を尊重した世界の実現を目指してまいります。

これらの経営哲学を基に、当社は、「ラボーロからオペラへ」と「私たちの存在を永遠にする」の2つをミッションに掲げ、全ての人々が自分のAIである「P.A.I.」（パーソナル人工知能）を持つことによって、労働（Lavoro）から解放され、アーティスティックな営み（Opera）に没頭することができる世界の実現を目指して研究開発及びサービスの提供を行っていくことを、経営の基本方針としております。

オルツ創業者

米倉千景



## 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ースできると当社では考えております。また、約12兆円\*1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ー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。

### 非生産的に陥りがちな業務



\*1 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)



# 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。



## 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



オルツ概要とビジョンについて (CEO米倉クローンより)

alt+



alt.ai concept "P.A.I." will influence the world



# 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

# Contents

会社概要

---

技術及びプロダクト群

事業戦略

市場環境

財務数値

中期経営計画

リスク情報



## 会社概要

## 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	2000万円（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AX Products&Trading事業やAX Research&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



▲ エンジニアリソース



# 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 執行役員/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 執行役員/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 R&D /Solution development Dev Head	<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 CRO/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 執行役員/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			



# 当社の成長を支援するグローバルの戦略的パートナー



“P.A.I.”という思想、その実現に向けた技術やプロダクトに対する評価により、グローバルに事業展開する企業と戦略的パートナーシップによるネットワークを構築

資本業務連携 (生成AI領域全般)	業務連携 (GPU領域)	業務連携 (生成AI領域)	業務連携 (生成AI領域)	業務連携 (生成AI領域)
 <ul style="list-style-type: none"> <li>• オルツの有するLLM（大規模言語モデル）や音声認識・音声合成を含む幅広いAI技術と、キーエンスが培ってきた生産性向上のためのノウハウやデータに基づく合理的な企業運営の知見を合わせ、新たなソリューションを提供することを旨としたパートナーシップを開始</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>• NVIDIAが展開するAIスタートアップ支援プログラム「NVIDIA Inception Program」のパートナー企業に認定</li> <li>• 世界的GPUプロバイダーであるNVIDIAとの連携を強化することで、自社で運用する大規模言語モデル（LLM）の開発やそれを基盤とするプロダクト開発に加え、すでにサービス化している分散演算基盤「EMETH」やGPUのホスティングサービスである「EMETH GPU POOL」などのソリューション強化する</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>• オルツのAIプロダクト群とデータブリックスが持つデータ構造化のノウハウおよびデータ・インテリジェンス・プラットフォームという双方の強みを活用しAI/DXソリューションを日本企業へ提供</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 生成AIの活用を促進し、クライアントの課題を解決</li> <li>• 初期段階では国内の金融機関を対象とし、以下の3つの主要テーマに基づいてソリューションを提供：             <ol style="list-style-type: none"> <li>1. AIクローンの利用を通じて従業員の生成AIリテラシーを向上させること</li> <li>2. 各企業における生成AIの実装を促進するために個別の大規模言語モデル（LLM）を開発すること</li> <li>3. 生成AIを活用した新しい顧客体験を創造すること</li> </ol> </li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 世界有数の半導体メーカーであるSambaNovaと連携することで、AIの学習能力と推論能力を磨き上げ、速度、精度、コストパフォーマンスなどがさらに向上した製品やサービス開発・提供に取り組む</li> <li>• Communication Intelligence「AI GIJROKU」ならびにノーコード生成AIプラットフォーム「altBRAIN」の機能を強化するとともに、両社のグローバルマーケティング活動を強化</li> </ul>



# 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 GIJROKU”がプロダクトとして本格的な収益貢献するフェーズに





## ビジネスモデル

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

オルツが有する基礎技術

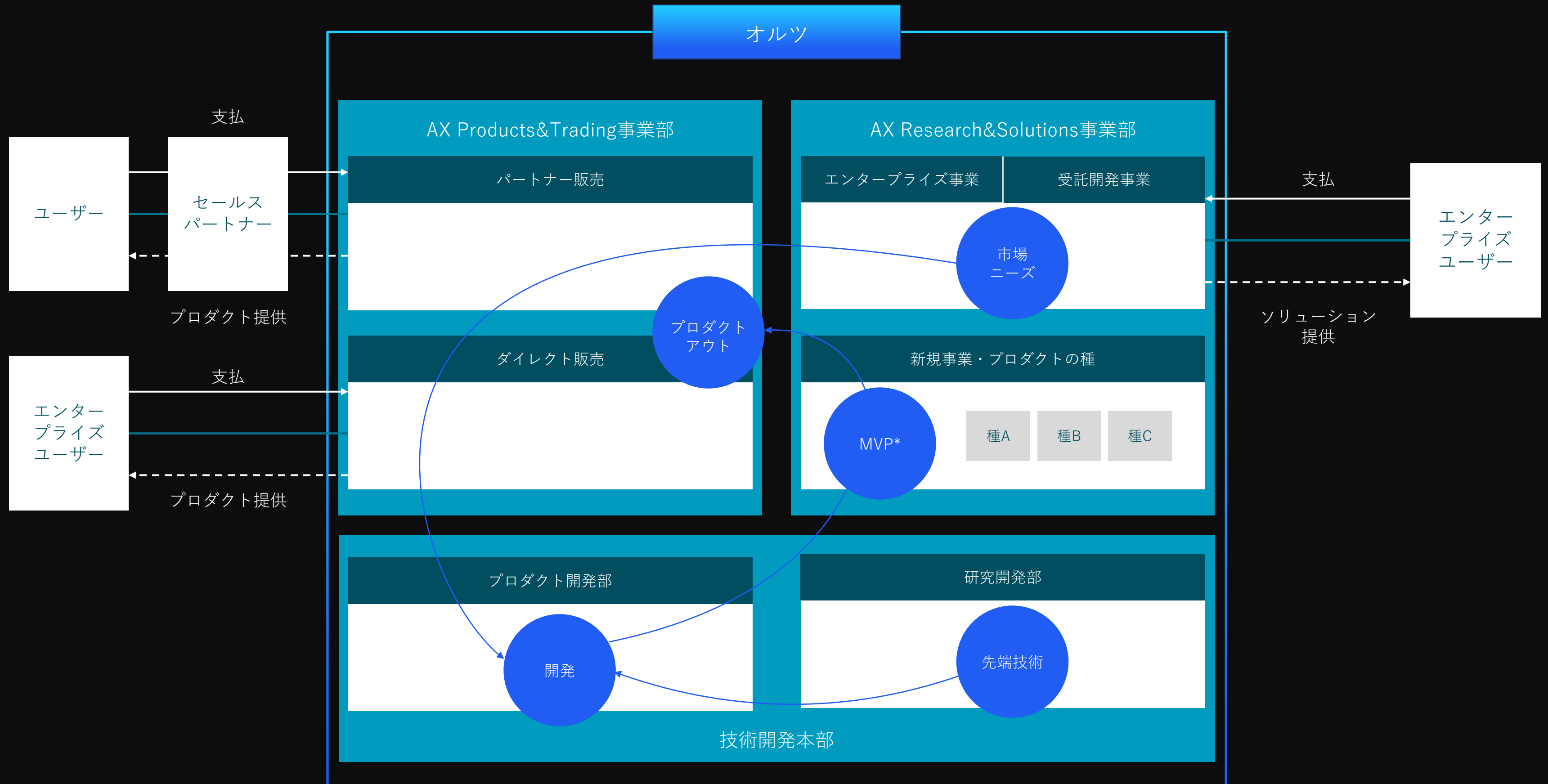
725百万円 12%

- 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



AX Research&Solutions事業部にて市場からニーズを拾い上げAIプロダクトで開発を実施。相互に事業部が作用する組織構造



※minimum viable product : 実用上、最小限の機能のみを実装した製品。顧客に試用してもらい、反応や要望に応じて新機能の追加や見直しを図り、より完成度を高めていく実用最小限の製品



# Contents

会社概要

技術及びプロダクト群

---

事業戦略

市場環境

財務数値

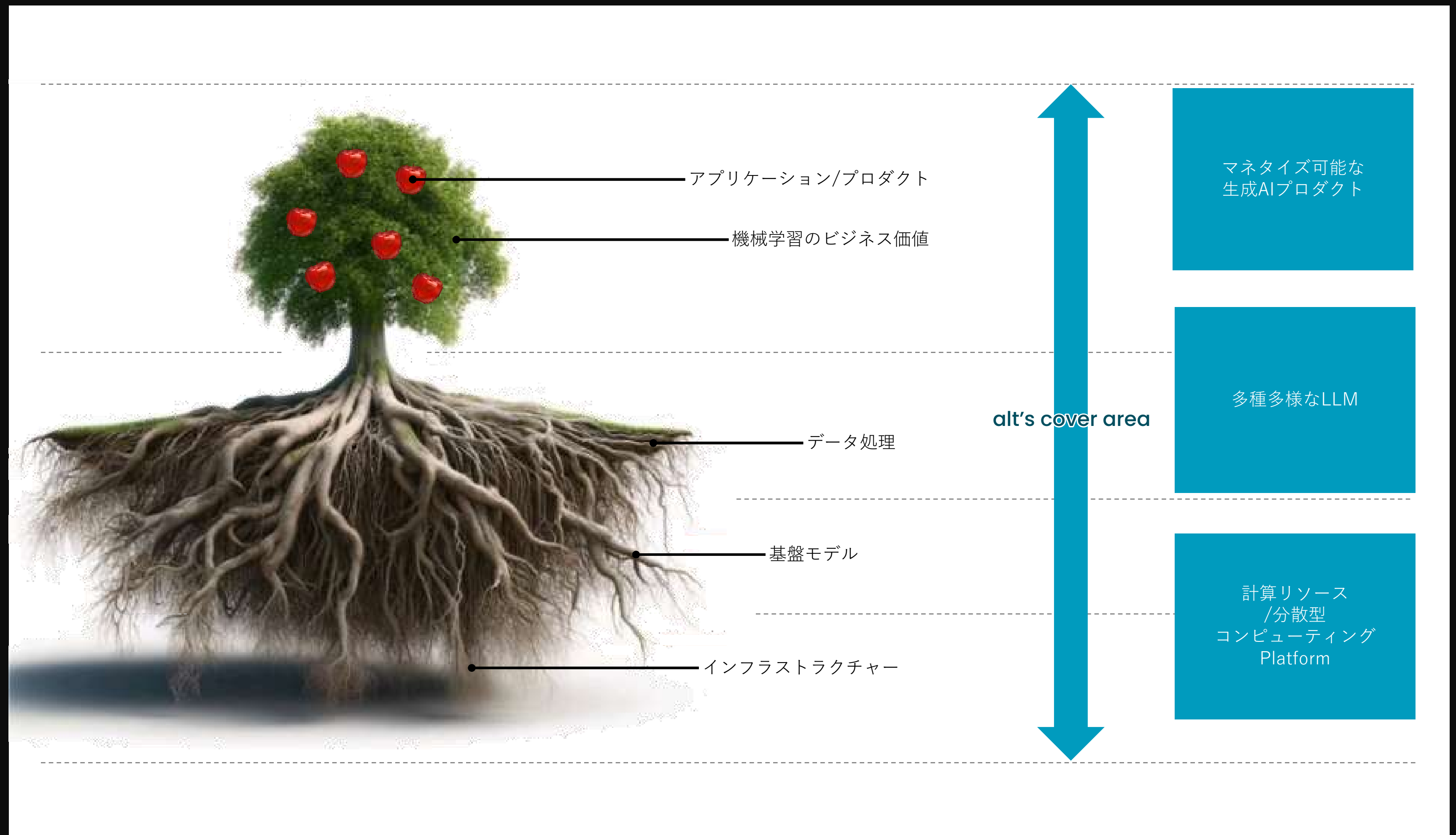
中期経営計画

リスク情報



# 生成AIのバリューチェーンにおける当社のカバー

生成AIの一種であるP.A.I.のバリューチェーンにおいて、当社は必要な技術要素を一気通貫で自社開発し保有している





# 自社開発のコア技術

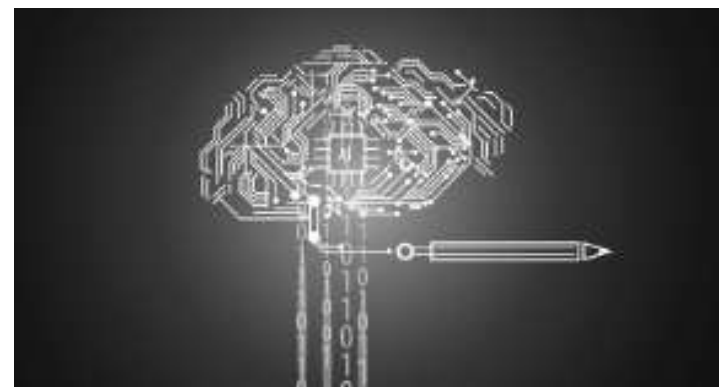
多岐に渡るAIの要素技術、基盤モデル、インフラを設計し自社技術として保有している

## 要素技術

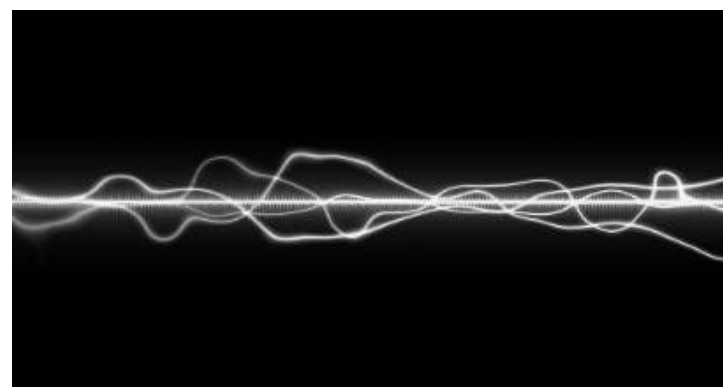
自然言語処理



深層学習



音声認識/処理/変換



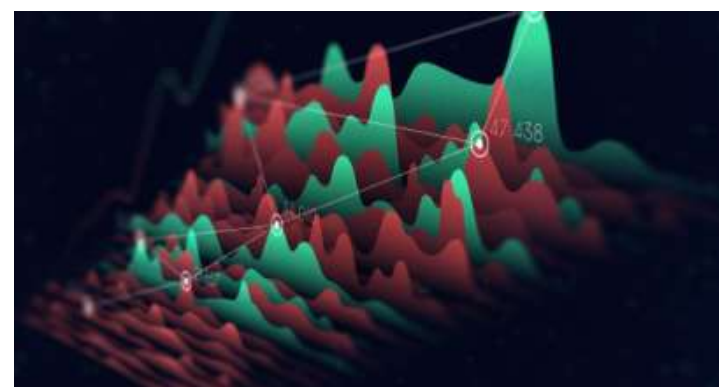
推論・探索



画像処理/認識



データマイニング



## Foundation Model

独自LLM「LHTM-2」



独自LLM「LHTM」



軽量型LLM「LHTM-OPT」



軽量型LLM「LHTM-OPT2」



## インフラストラクチャー

分散コンピューティングプロジェクト「EMETH」



分散型個人データストレージ・プラットフォーム「al+ stack」



クラウドGPUサービス「alt GPU Cloud」





# LLMのラインナップ

個別設計に特化し、個々のマインドや思考の再現を強化

		提供開始	パラメータ数	特徴
LLM		2019	- (closed)	<ul style="list-style-type: none"> <li>最初のプロトタイプシリーズ</li> <li>短文の理解と応答が可能</li> <li>P.A.I.カスタマイズに使用</li> </ul>
		2023	大規模	<ul style="list-style-type: none"> <li>長文の理解が可能</li> <li>少数のショット学習*1をサポート</li> <li>当社の製品やサービス (AI GIJIROKUなど) で利用</li> </ul>
		開発中	目標値 1,000B+	<ul style="list-style-type: none"> <li>(目標) マルチモーダル*2</li> <li>(目標) より強固で複雑な理解</li> <li>(目標) 長時間の会話の一貫性</li> </ul>
LLM (軽量版)		2023	小規模	<ul style="list-style-type: none"> <li>トップレベルのLLM評価のベンチマークスコア (JGLUE、Rakuda)</li> <li>小メモリ環境での実行</li> <li>P.A.I.カスタマイズに適している</li> </ul>
		2024	小規模	<ul style="list-style-type: none"> <li>日本語RAG*3精度、軽量型LLM世界最高精度*4</li> <li>日本語LLM推論速度最高記録*5</li> </ul>

\*1 新しいクラス (分類) やタスクを訓練データから事前に学習していなくても、推論時にその未知のクラスやタスクについての何らかの補助情報 (説明テキストや属性情報、クラス間の類似性など) を訓練済みAIモデルに与えることで、柔軟に適切な分類や予測を行うための学習方法

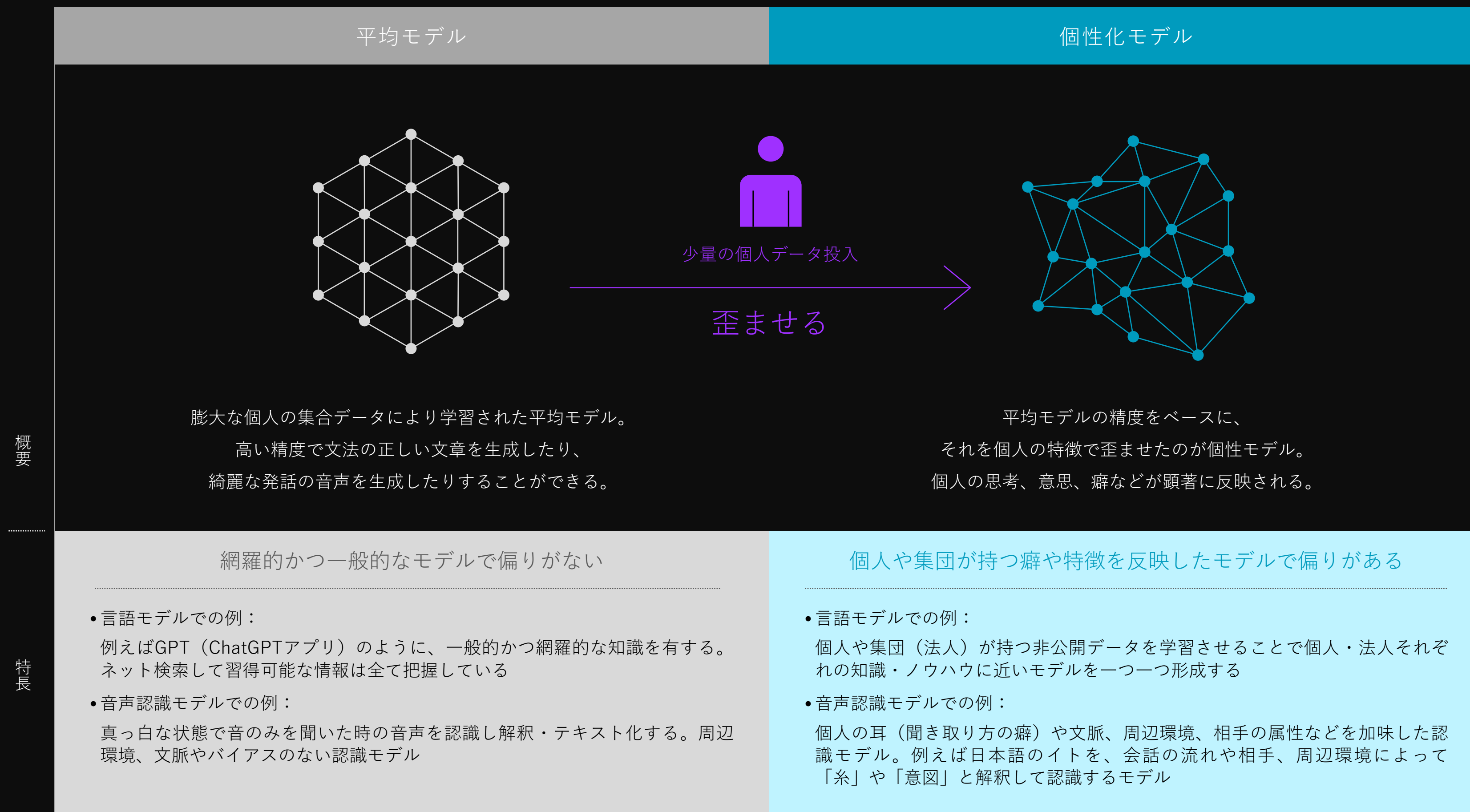
\*2 音声、画像、動画、センサ情報など複数の異なる情報源から情報を収集し、統合して処理する性能 \*3 Retrieval-Augmented Generation: LLMによるテキスト生成に、外部情報の検索を組み合わせることで回答精度を向上させる技術

\*4 世界最高精度・最高スコア: 「弊社が独自に開発した日本語WikipediaデータによるRAGデータセット」というLLM・RAGベンチマークによる評価で、軽量型LLMとして、パラメータ数が10B以下のモデルの中での比較として国内トップスコアを達成。

\*5 ArtificialAnalysis.aiによると、既存のLLMでは、Cerebrasが最速の2148 TPSで、SambaNovaが2番の速度 (462 TPS)。ただし、日本語専用のLLM超高速推論は、オルツとSambaNova社が初めて実現。



少量の“特徴”データを用いて平均モデルを歪め構築することで、個性化モデルを効率的に開発する技術を確立

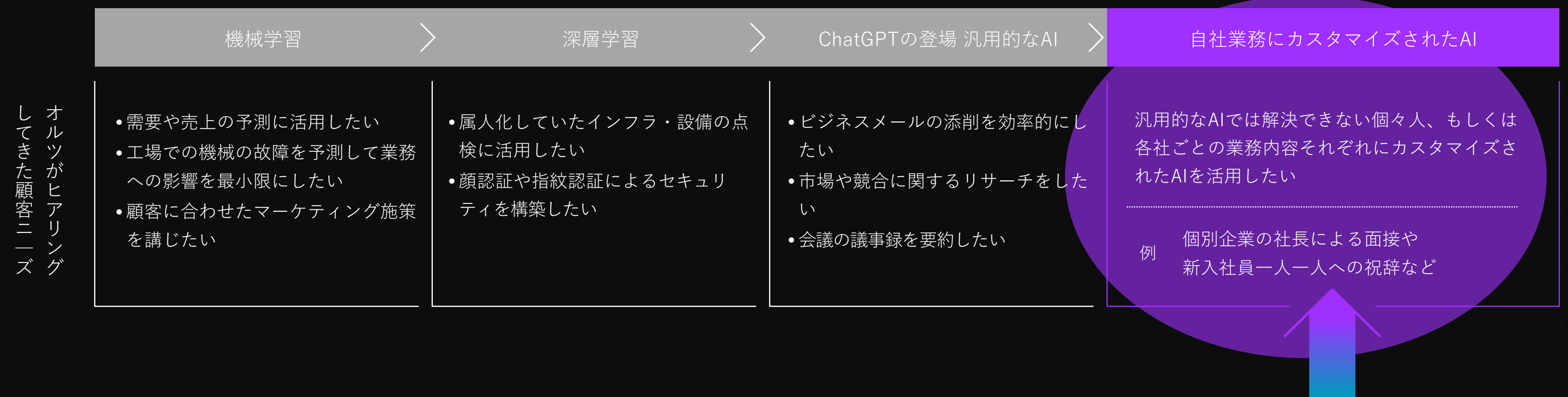




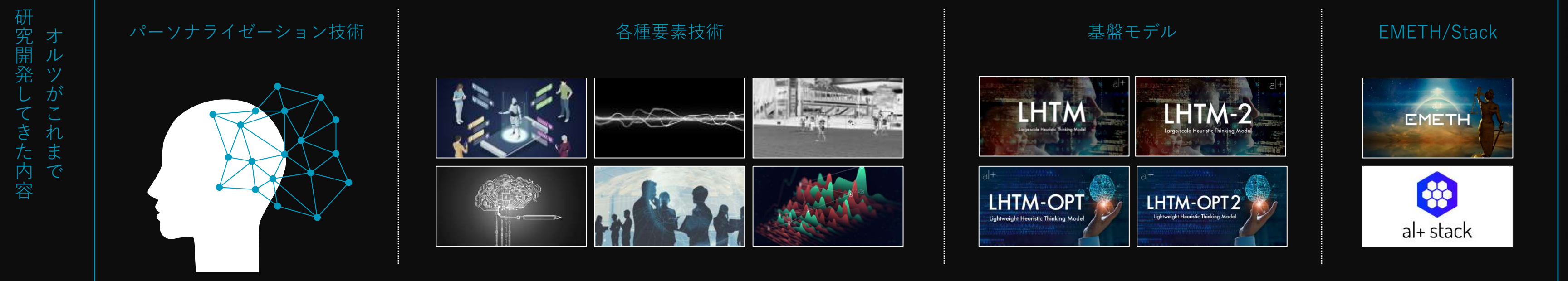
# 顧客ニーズの変遷における当社技術の応用

顧客ニーズを丹念に拾い上げ、将来を見据えて当社が設立以来蓄積させてきたパーソナライゼーション技術は、今まさに企業が直面しているAIの活用ニーズにマッチし、一部企業とはPoCの契約を締結

## 顧客ニーズのトレンド



## パーソナライズ化されたAI実現のための様々な要素技術・基盤モデル・プロダクトの開発








# 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

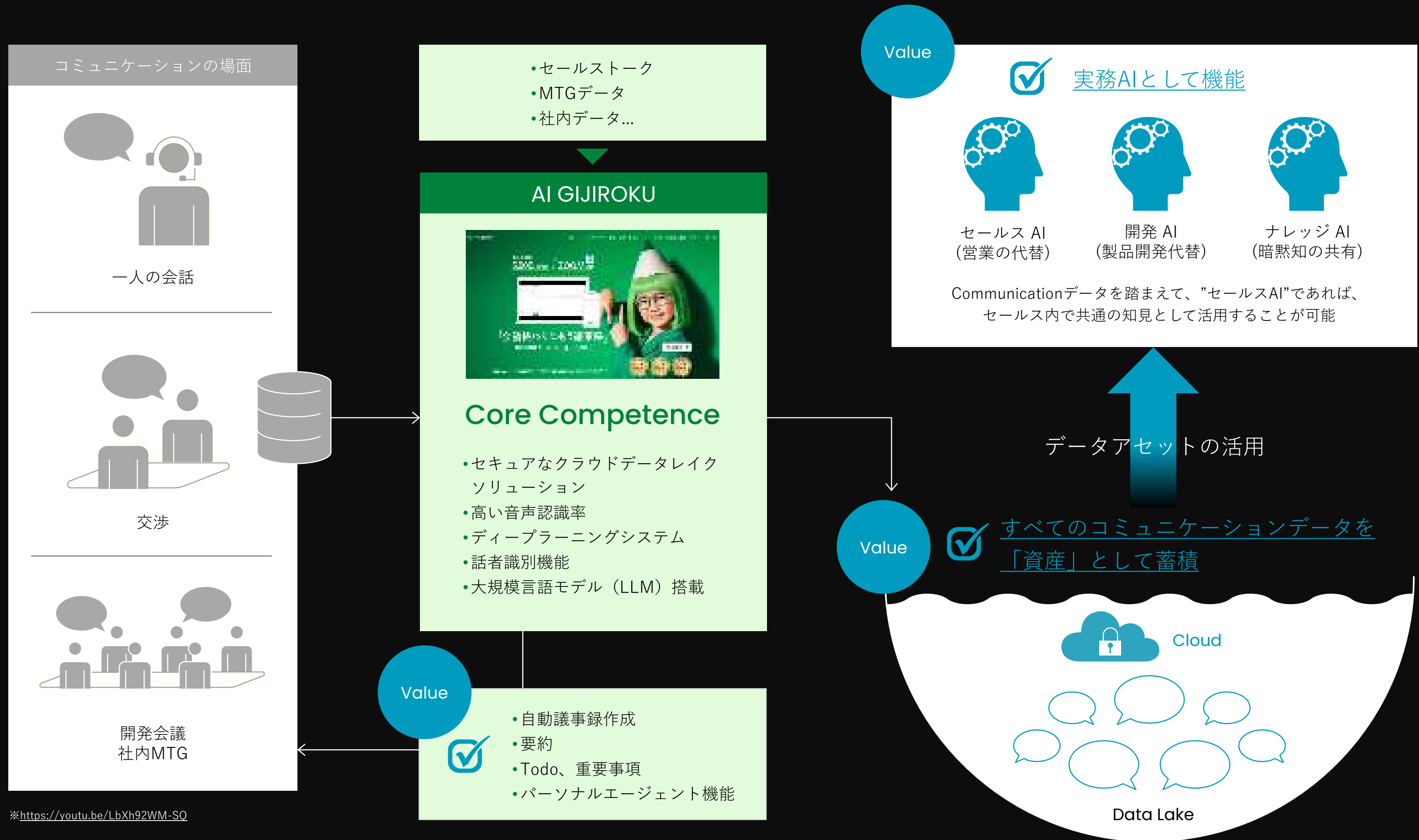
\*1 特定の人間の代わりに文字起こしや要約、文章生成等を自動的に行うプログラム



# 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>



# Communication Intelligence & デジタルクローン生成

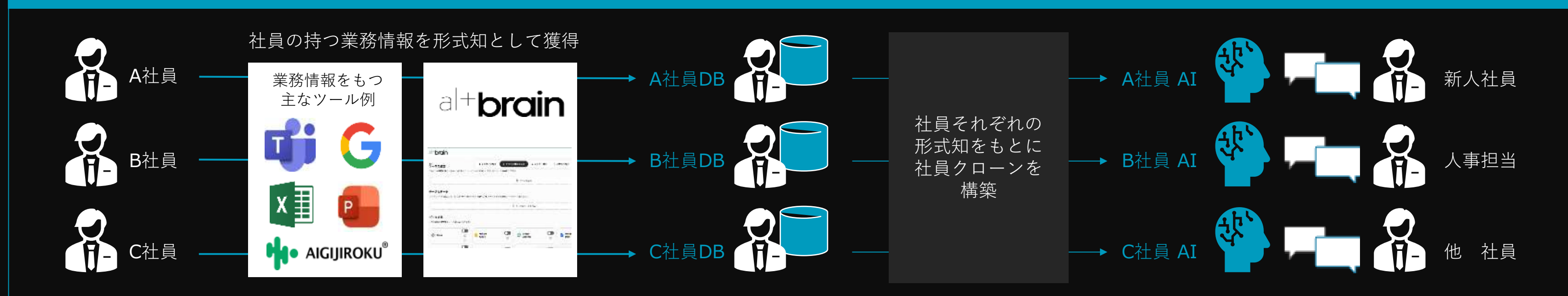


企業で行われているあらゆるコミュニケーションに関する情報を収集・蓄積することで暗黙知を形式知化し、それらを学習したデジタルクローンが稼働することを通じて労働生産を創出する仕組み

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&amp;Solutions事業 次なるAI Product候補ラインナップ

Communication Intelligence “AI GIJROKU”に次ぐ、AX Research & Solutions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> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <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> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <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		



# Contents

会社概要

技術及びプロダクト群

事業戦略

---

市場環境

財務数値

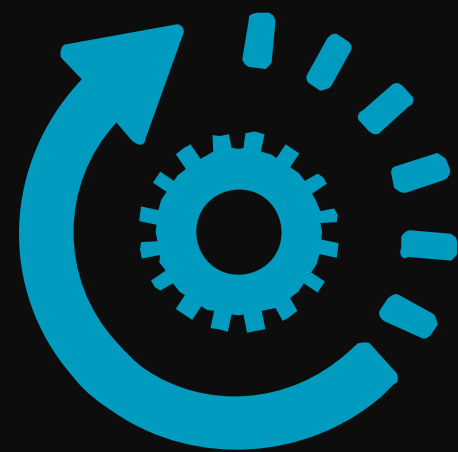
中期経営計画

リスク情報

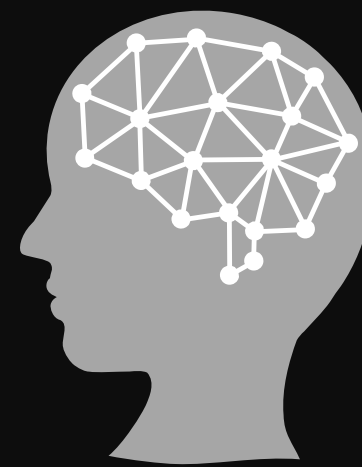


# オルツの優位性

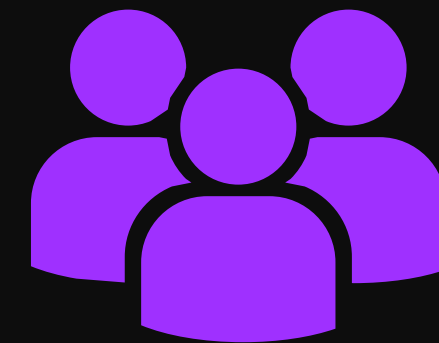
10年間、100億円を調達しながら築き上げてきた技術・事業・人財の各MOATが存在する



技術



事業



人財



## 豊富な基礎技術とアカデミア連携

国内外の卓越した研究者・大学研究機関とのネットワークによる最先端基礎技術・応用技術の蓄積実績



## P.A.I.クローンの先行者利益 (パーソナルAI=オルツ)

P.A.I.の商標は当社が2014年に取得しており、そこからプロダクトとしての提供をいち早く実現し、市場におけるP.A.I.クローン提供実績を有するパイオニアとしてのポジションの確立



## 壮大なビジョンへの共感

P.A.I.の実現というビジョン、及びGAFAMのようなビッグテックの掲げる絶対的なAIとは異なるアプローチ（個人に寄り添うAI）への共感（このビジョンに共感する優秀な人材を総取りできる）



## パーソナライゼーション技術の 先行者利益かつ技術ノウハウ

パーソナライゼーション技術のプロダクト応用、フィードバック、改善のフローを長年研究開発してきたノウハウ



## 生成AIユースケース提供への グローバル企業の関心の高まり

生成AIを実装し、マネタイズしている希少なAIベンチャーとしての、グローバルプレイヤーからの注目



## グローバルで自由な環境

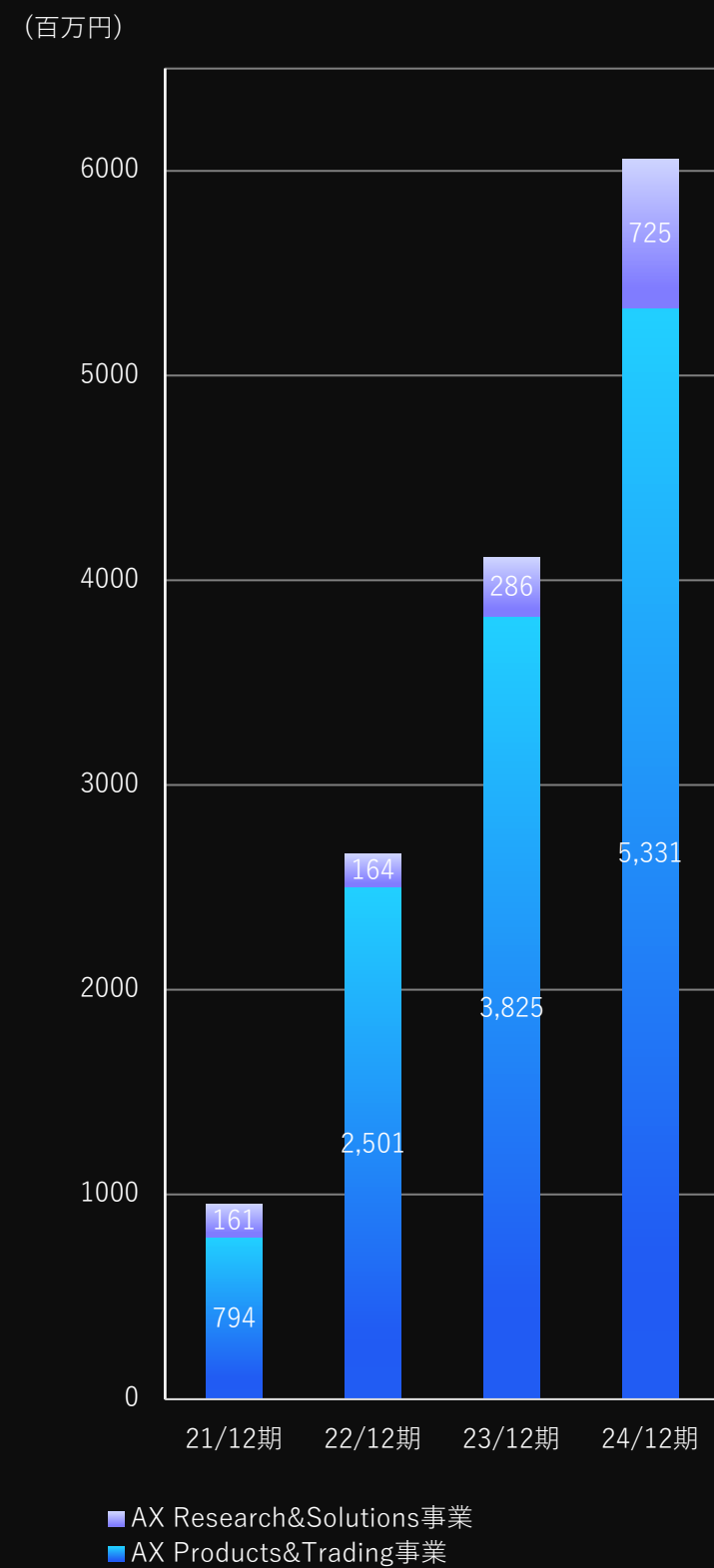
いち早くグローバルフルリモートでの働き方を開放し、価値の高い人財が自由に創造できる働き方を実現



# 主なKPI

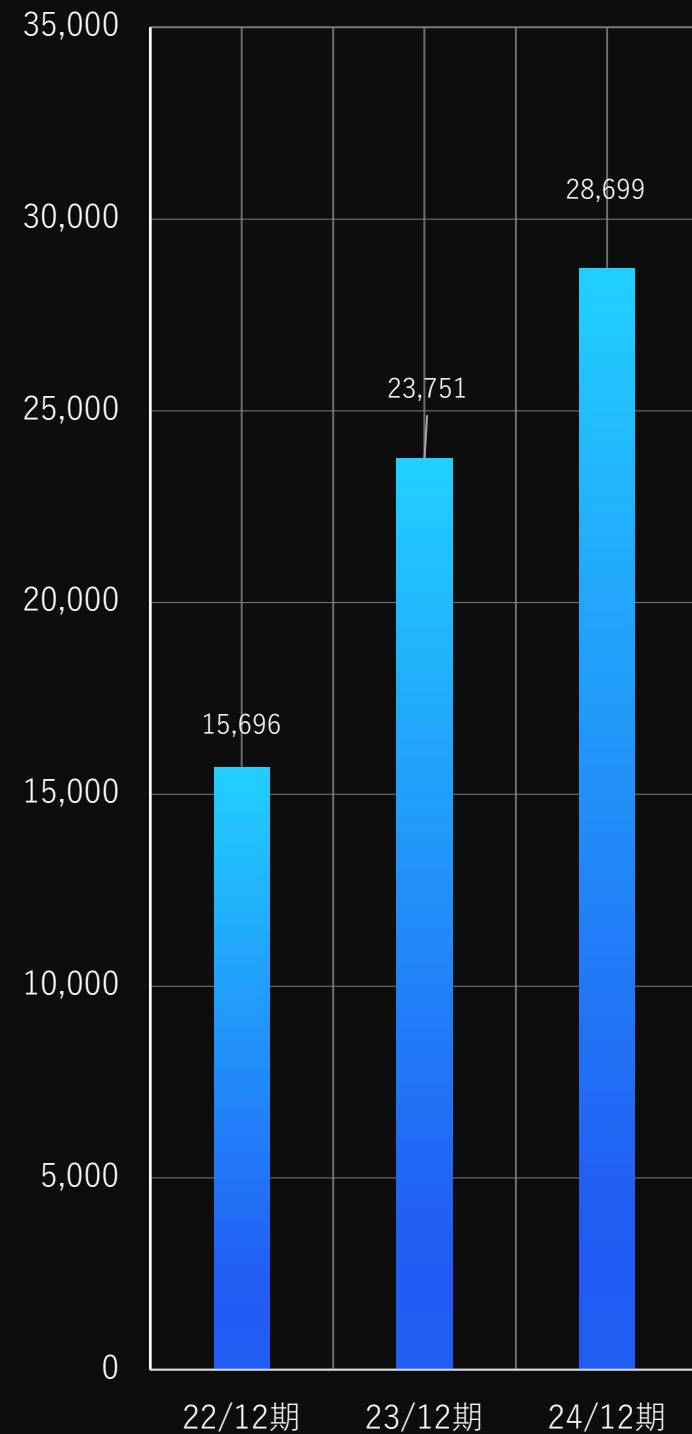
当社の主要なKPIは以下。築き上げたオルツ独自の競争優位性をベースに高成長を実現している

事業別売上高\*1



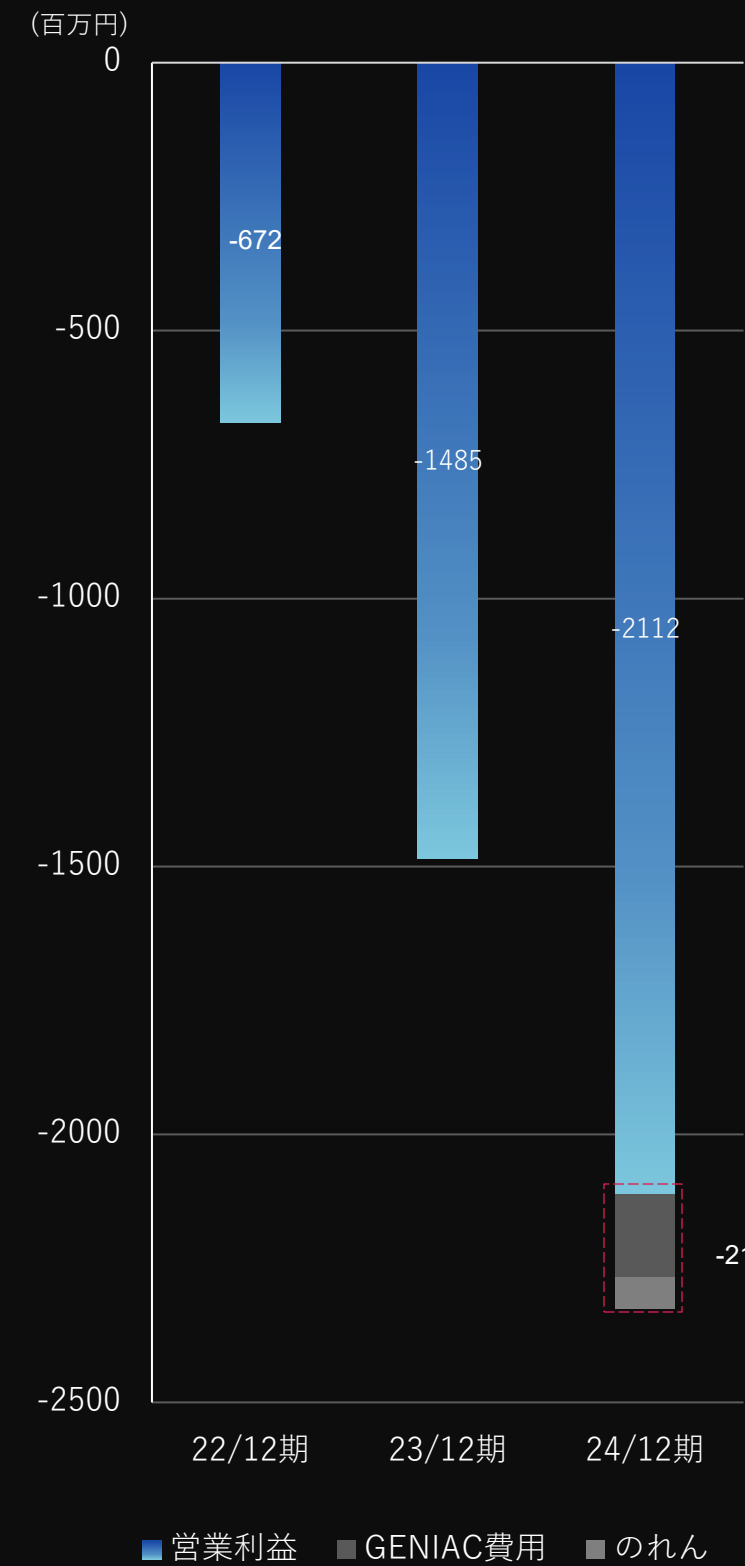
- 売上の質を把握するため当社が重視する指標

Communication Intelligence “AI GIJIROKU”有料アカウント数



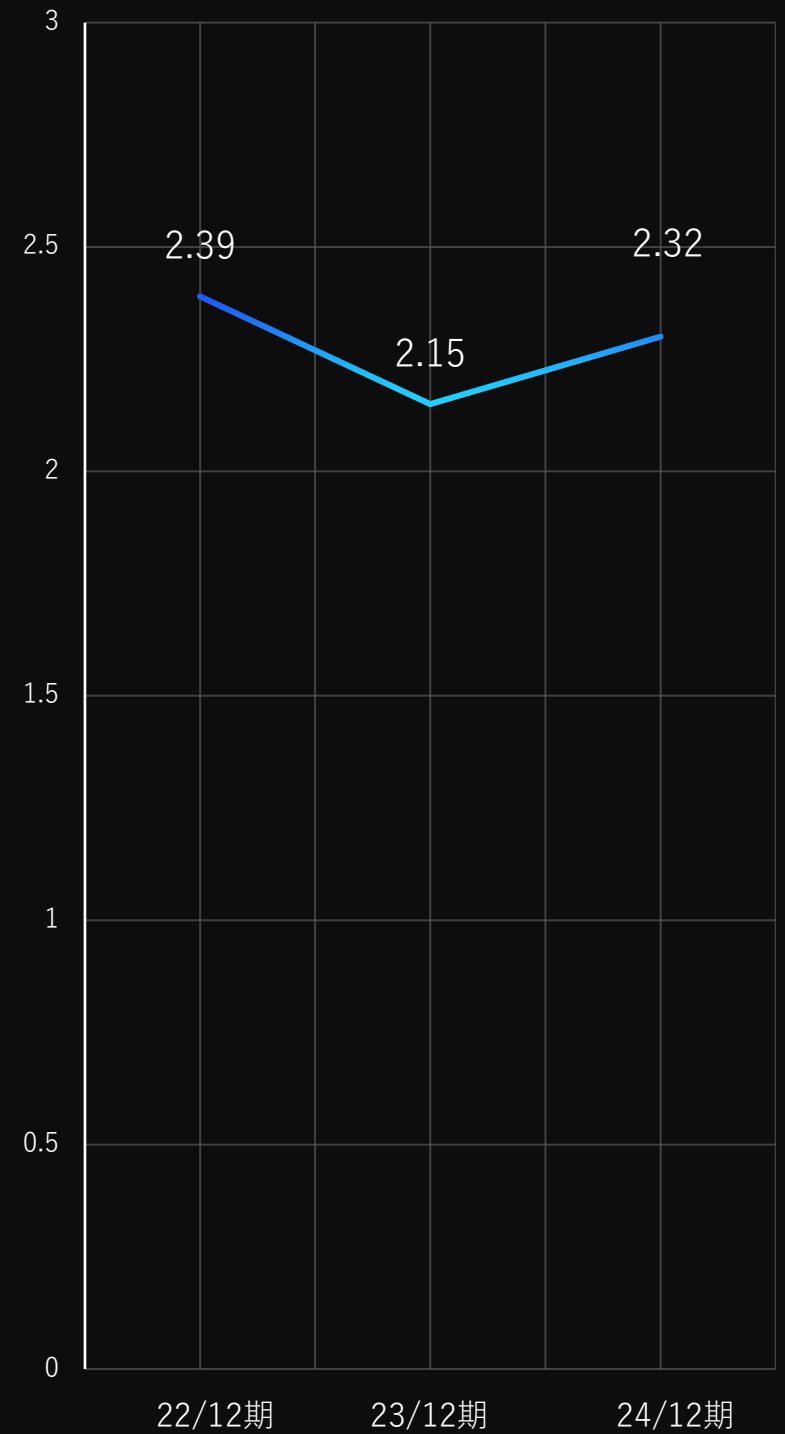
- 売上の構成要素として当社が重視する指標

営業利益



- 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

LTV/CAC\*2



- 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

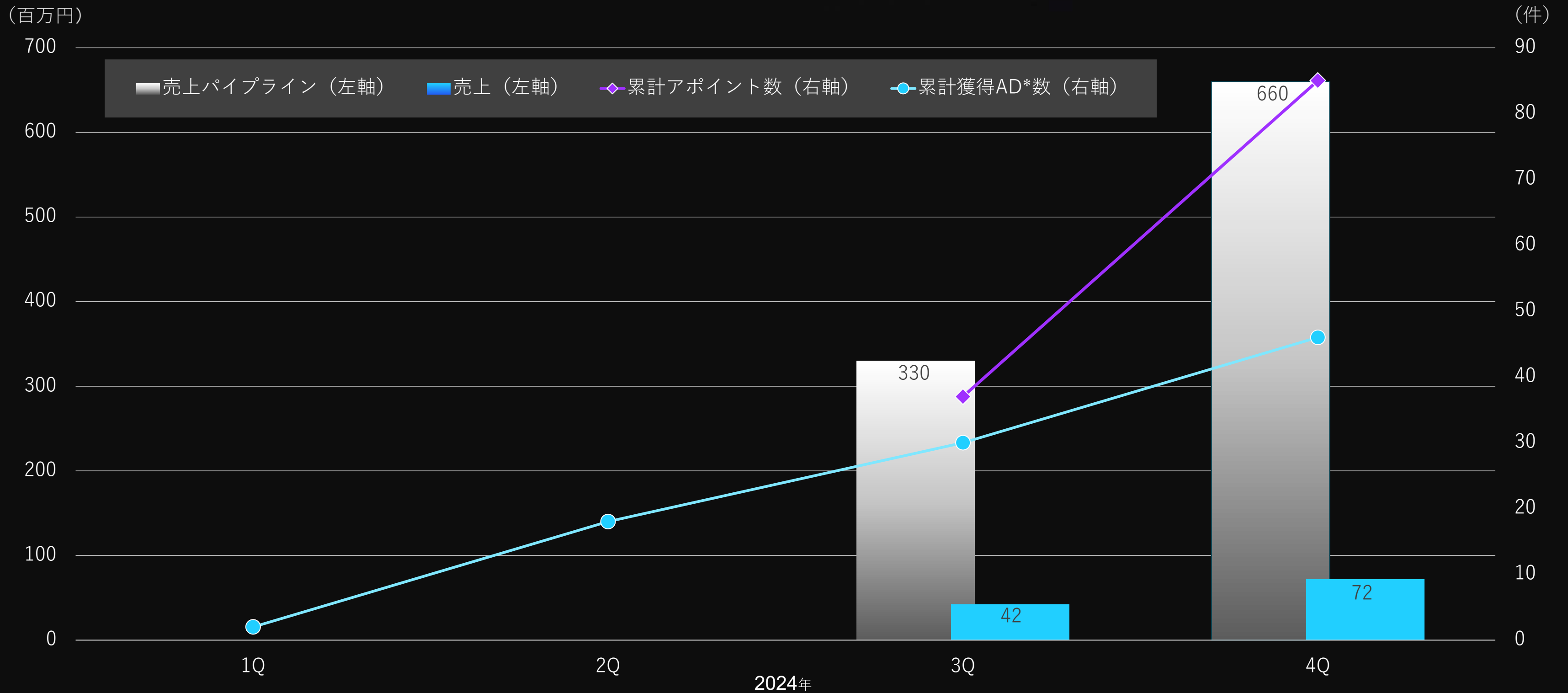
\*1 AX Products&Trading事業は現時点ではAI GIJIROKUのみの売上 \*2 Communication Intelligence “AX Products&Trading”のTeamプランのLTV/CAC。LTV：期末対象月の平均利用料を当月の解約率で除した数値。CAC：期末対象月に要した広告宣伝費



# (参考) AX Research&Solutions事業内新規事業「CloneM&A」のトラックレコード



2024年1月の本格開発着手以降、M&A仲介における高度AIエージェントの精度向上を継続。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、高い質のM&A戦略アドバイザリーを提供可能にすることで、各指標において効率化と高成長を実現



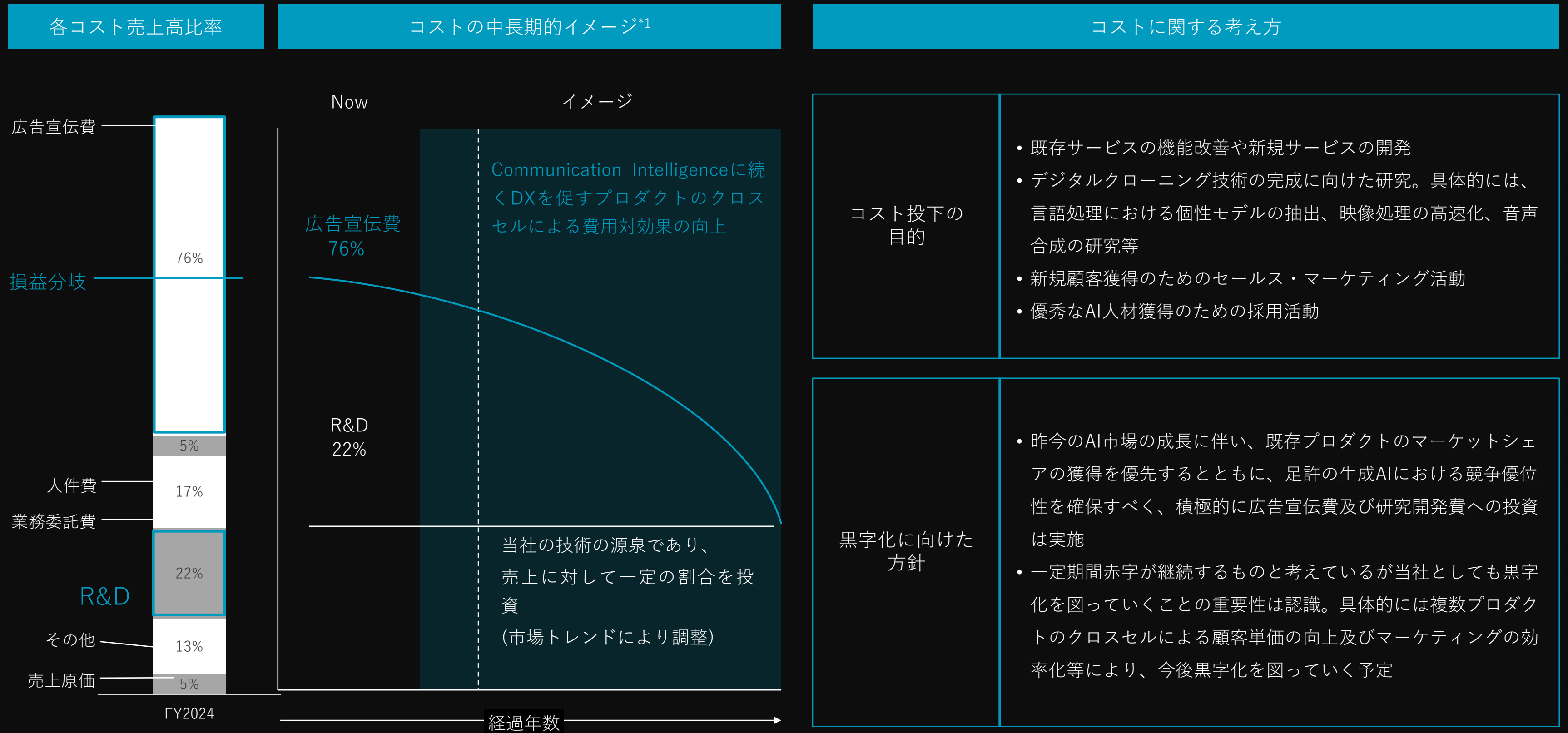
(人)	1Q	2Q	3Q	4Q
正社員数	0	2	2	2
業務委託者数	0	0	3	3

\*獲得AD：獲得したM&Aアドバイザリー契約数（売手側、買手側含む）



# コスト構造と費用の投下方針

AI市場のマーケットシェア確保に向けた競争力先行投資型企业ではあるが、コストコントロールを意識した考えを具備

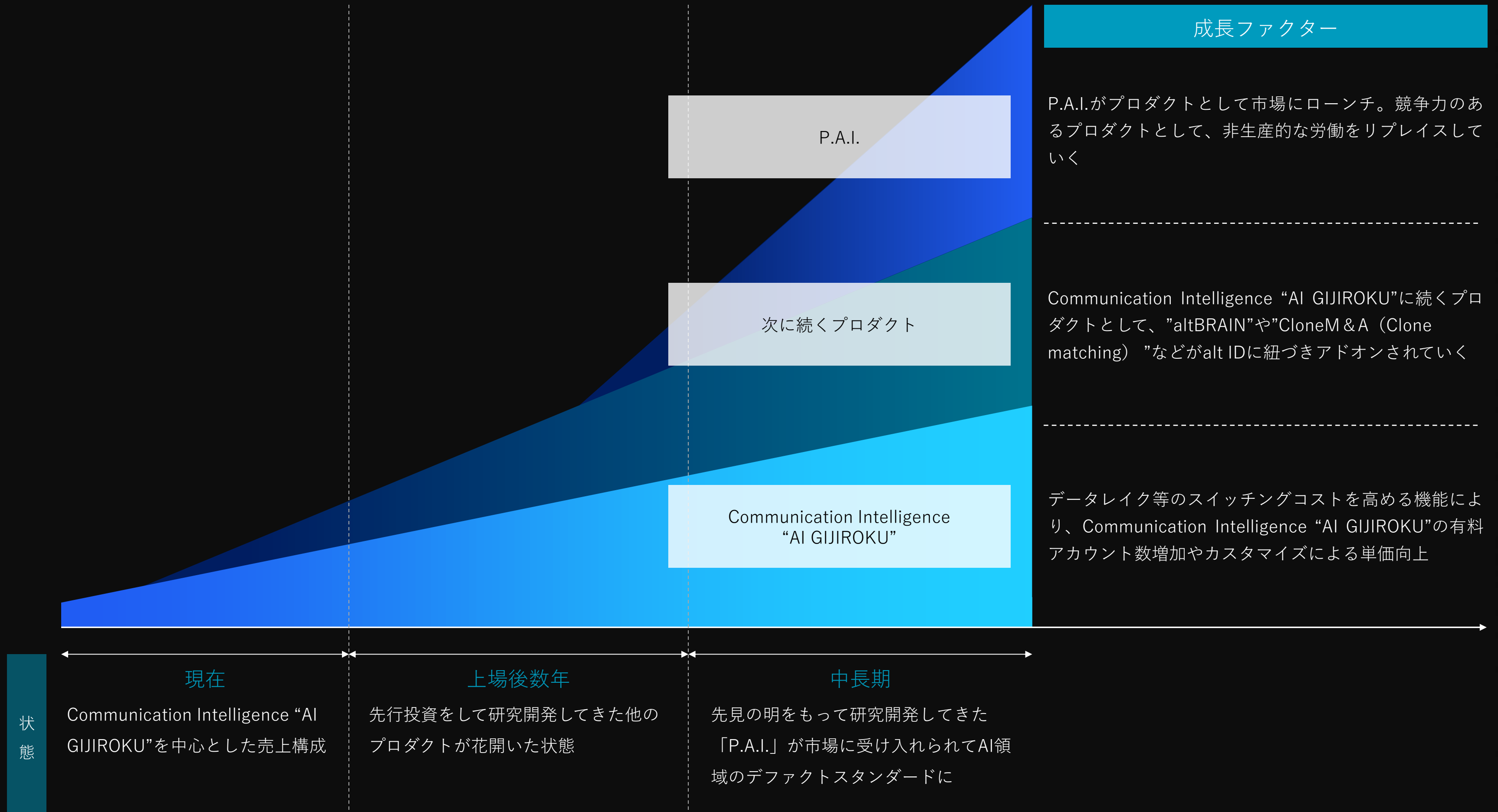


\*1 主要な費用の傾向及び方針を示すイメージ図であり、当社の将来の費用トレンドを保証するものではありません



# 中長期の成長イメージ

先行投資フェーズを経て中長期的には競争力のあるプロダクトで市場をリプレイスしていく





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

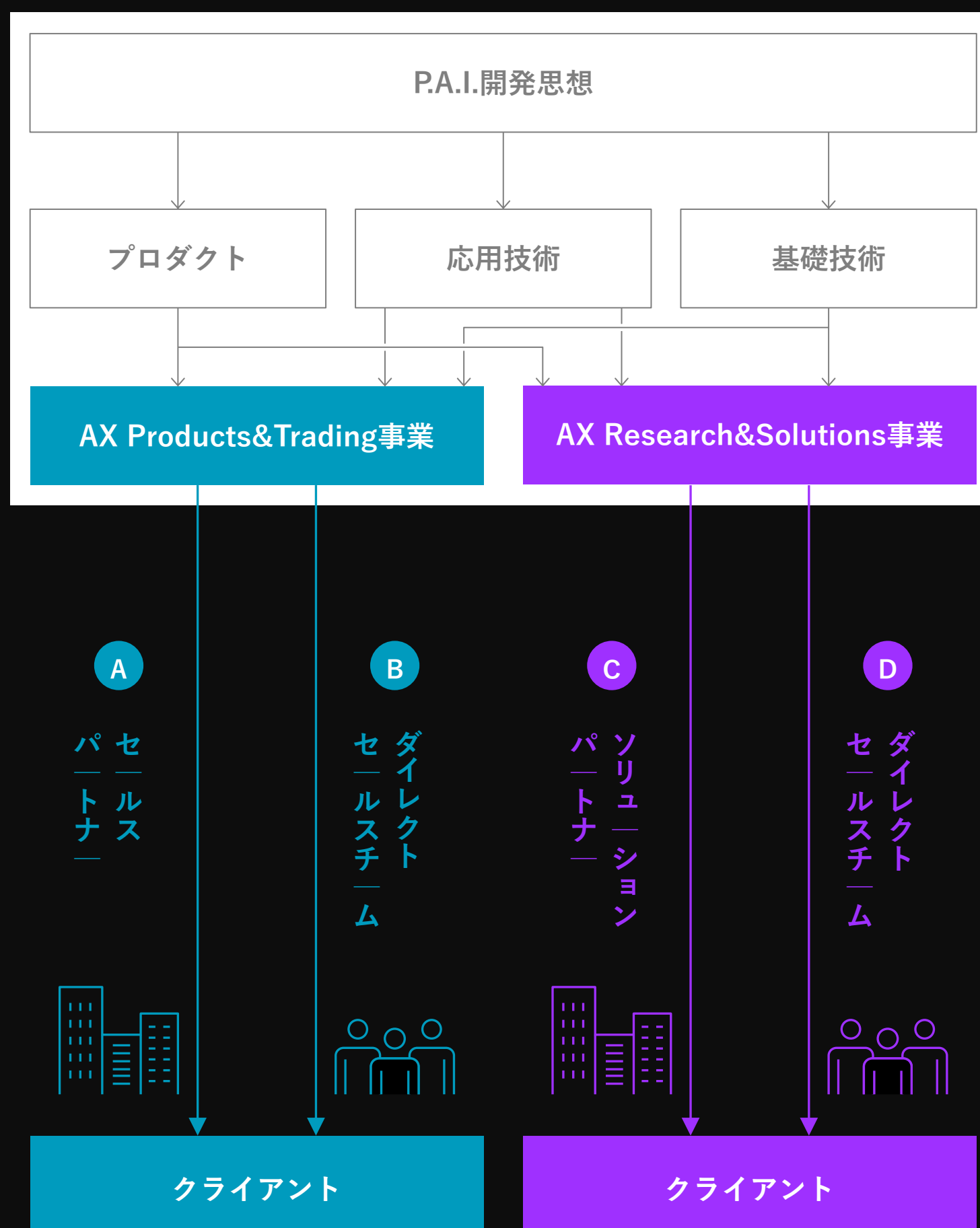
## 戦略の内容

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

プロダクトのダイレクトセール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。今後はAX Research&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

ソリューションのダイレクトセールsteam。現時点で未整備だが、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予定。今後はチームアップし、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する。



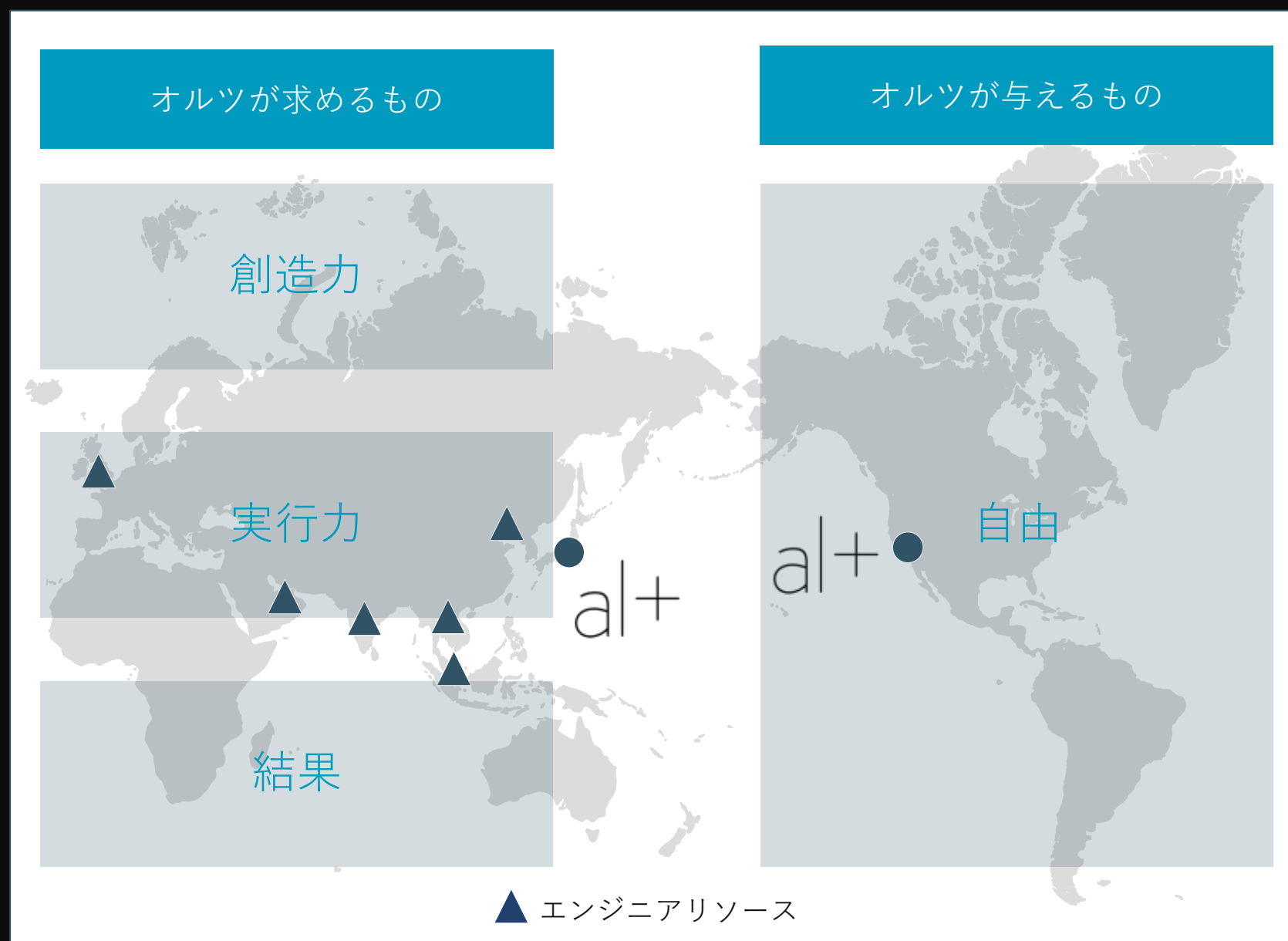
厳格な選考基準とモニタリングにより自由で価値の高い働き方の実現を提供する戦略を継続し、競争力ある人材を確保する

P.A.I.

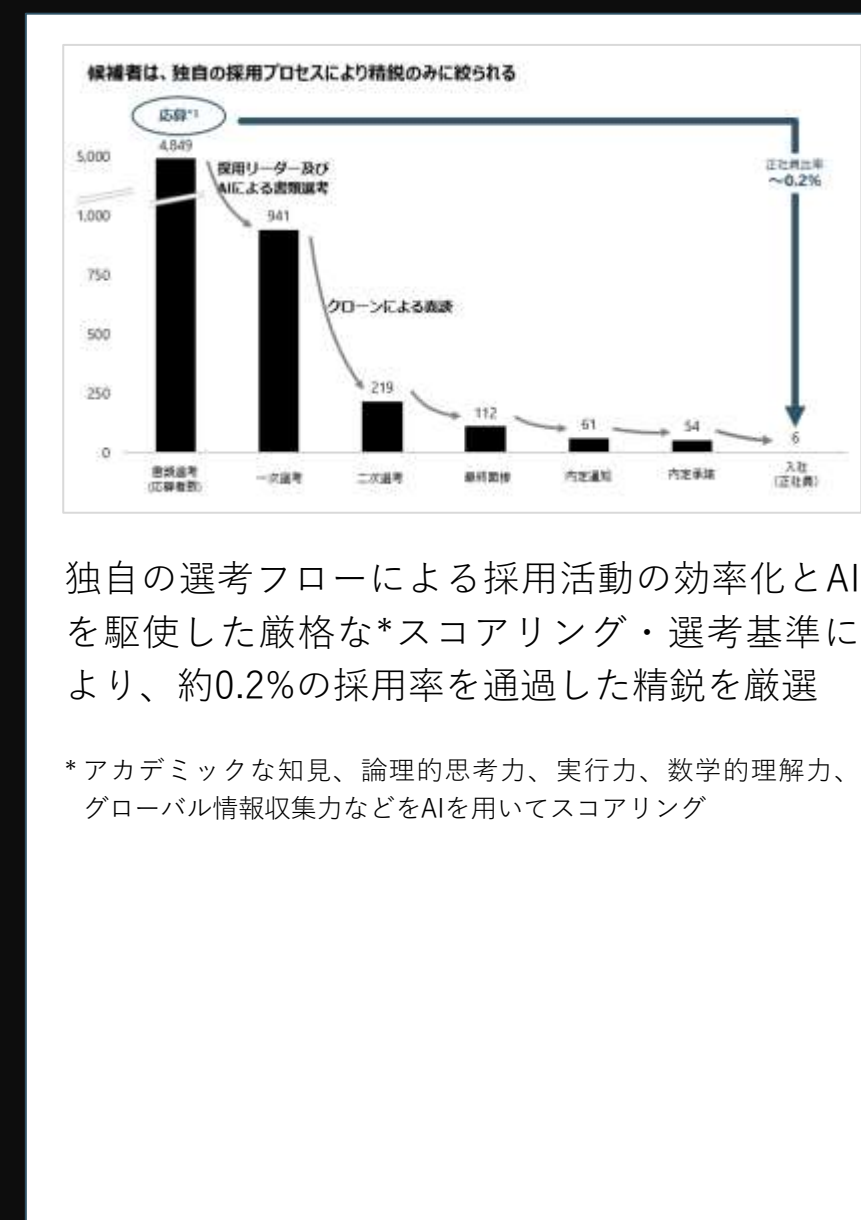
定期的なモニタリングにより優秀な人材が結果を出す環境を継続して提供

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



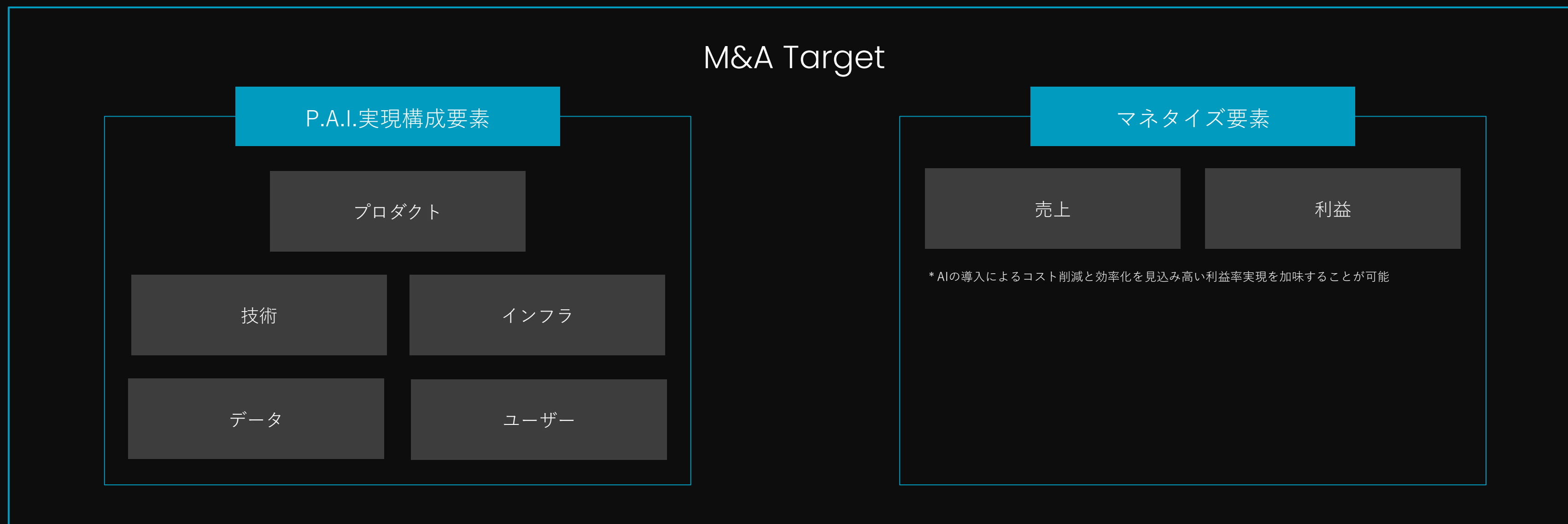
### モニタリングサイクル

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

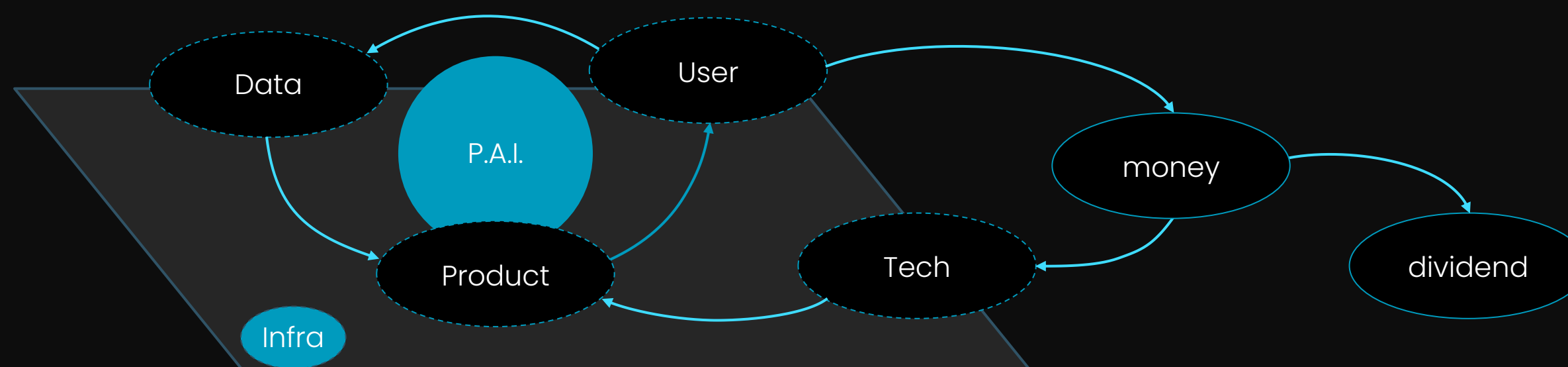
\*創造力を推し量る独自の定量指標を構築し運用。組織のスピードに合わせた新陳代謝を本評価指標を基に実行するサイクルを実装



P.A.I.開発を加速させるために、独自データや企業や幅広い顧客層を有する企業ターゲットを定め今後検討していく



各要素をM&Aにより補強することでP.A.I.の早期実現を目指す





## (参考) M&A実績

2023年のM&A事例では、売上・利益・データの観点で人力文字起こし事業を買収しHuman-in-loopを実現

2024年のM&A事例では、システム受託開発及びDXコンサルティング事業を手がけるSES事業会社2社を買収し開発内製化の強化を実現

### 2023年M&A

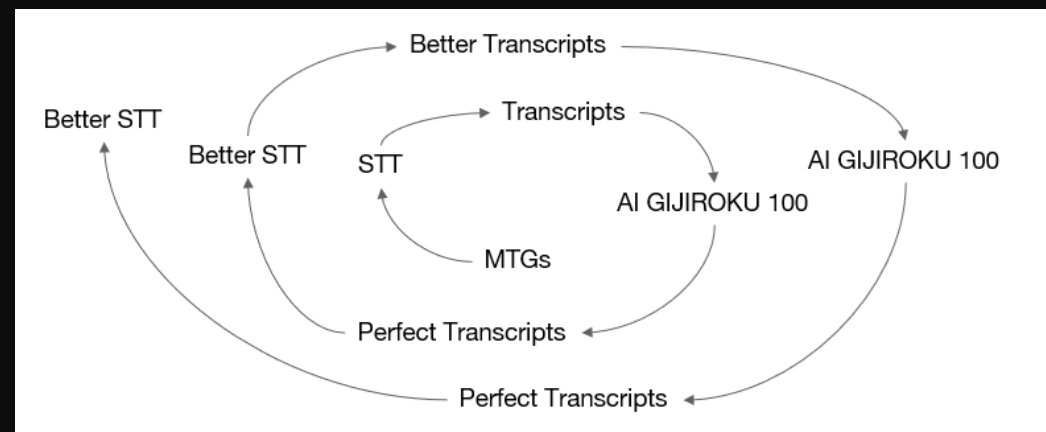


#### Product

- 人力による文字起こしサービス

#### Feature

- 人間が介入することにより、オルツの音声認識システムにHuman-in-the-loopを導入することで、誤った音声認識結果が迅速に修正されるメカニズムが確立。良質な学習データとして活用することで、オルツの音声認識システムの精度向上がより効率的に進むことが期待
- さらに、Human-in-the-loopは、音声認識に限らず、オルツの他の機械学習システムにおいても効果的。人間のフィードバックが重要な大規模言語モデル（LLM）など、オルツが提供するさまざまなサービスの精度向上に貢献することを期待



- 会議、講義、インタビュー、その他のイベントの音声やビデオ録音を人力でテキスト形式に文字起こしするサービスを提供
- 日本語の文字起こしに加えて、英語の録音、バイリンガル（英日）の録音、法廷提出書類、医療関連のコンテンツの文字起こしサービスも提供

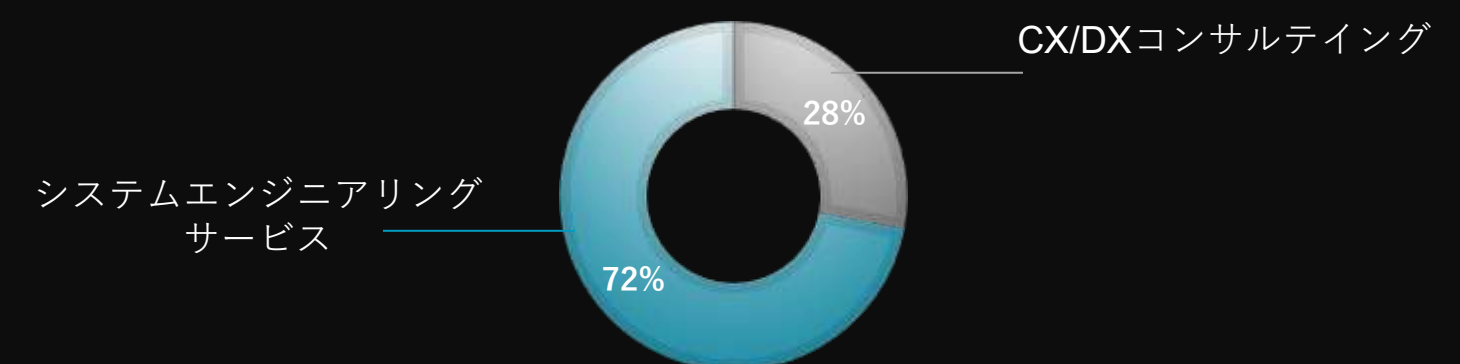
### 2024年M&A



株式会社  
Green&Digital Partners

#### Feature

- IT人材確保が困難な時代でも、積み上げた採用ノウハウで安定して人材を確保
- 事業成長の悩みを徹底的顧客視点で解決
- CX・DX領域で成果を出す、PDCA並走パートナー
- フルパッケージからメニュー単体まで、課題に最適な体制・費用感で事業推進に貢献
- CX、DXの2領域において、企画立案から実装運用の伴走支援まで、一貫したサービスをワンストップで提供

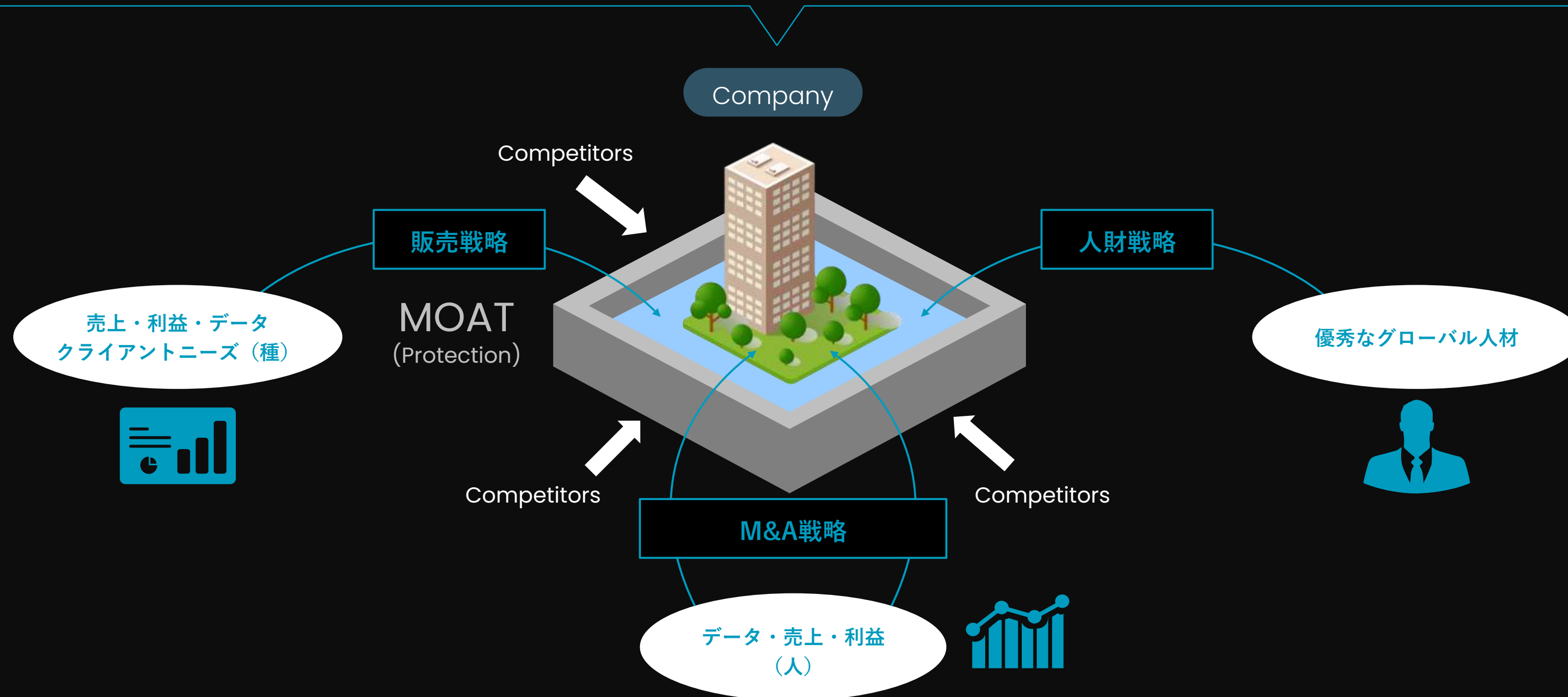


- AX Research&Solutions事業の強化: 株式会社わさびの持つDX・CXコンサルティング及びシステム開発の強みは、オルツのAIソリューション事業の開発内製化強化に直結
- 事業シナジーの創出: 両社の買収により、オルツのAI技術とコンサルティング力を融合させ、クライアントに対する包括的なDX支援が可能となります。
- 市場競争力の向上: デジタルエクスペリエンス領域における2社の実績とオルツのAI技術を組み合わせることで、競争優位性を高め、新規市場の開拓や既存市場でのシェア拡大を期待



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していく

技術	事業	人財
豊富な基礎技術とアカデミア連携	P.A.I.クロンの先行者利益 (パーソナルAI=オルツ)	壮大なビジョンへの共感
パーソナライゼーション技術の先行者利益 かつ技術ノウハウ	生成AIユースケース提供への グローバル企業の関心の高まり	グローバルで、自由な環境





# Contents

会社概要

技術及びプロダクト群

事業戦略

市場環境

---

財務数値

中期経営計画

リスク情報



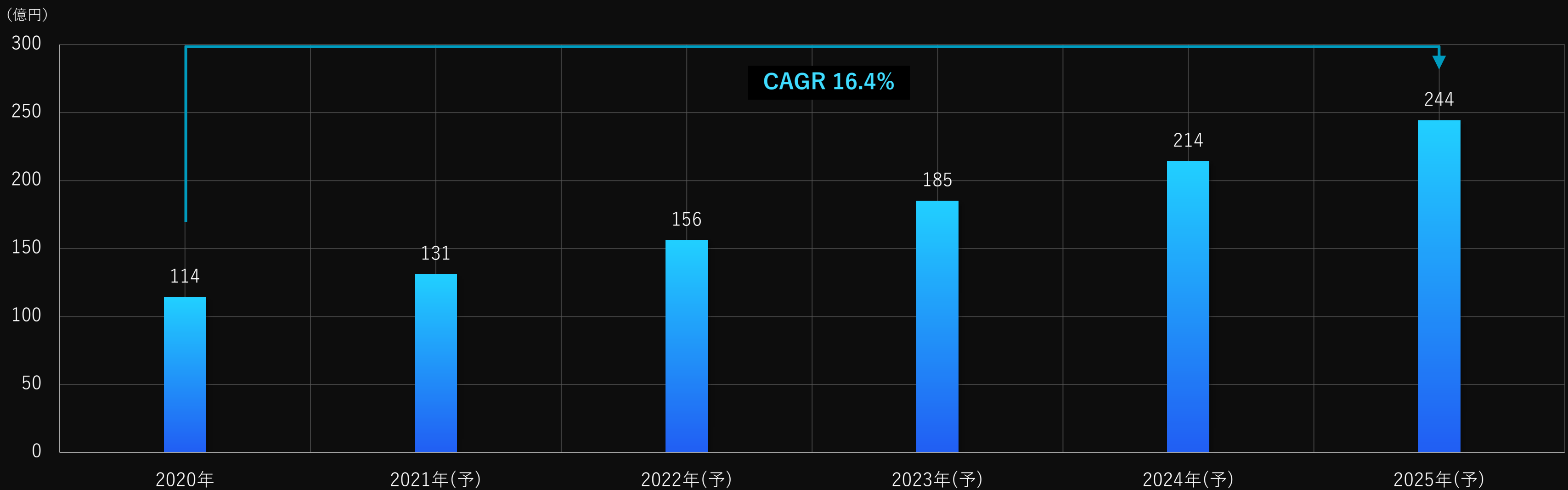
# 国内音声認識市場規模

当社の主力プロダクトであるCommunication Intelligence“AI GIJROKU”が属する国内音声認識市場は2025年時点でも244億円の見込みだが、Communication Intelligenceとして、音声認識だけではない市場のポテンシャルを当社は想定

## 市場の概況

- 国内音声認識市場は2020年時点であるが、114億円と算出され、2025年においては244億円と想定される
- 活用シーンはコールセンターやインサイドセールス等の会話の記録と分析で、LLMによる要約やパーソナルエージェント等の機能は含まれていない
- オルツは優位性のある技術をベースに、既に2023年時点でCommunication Intelligence “AI GIJROKU”の売上が40億円弱計上。導入している有料アカウント数から推察するに、レポート上の音声認識市場規模に収まらず、市場を拡張しているプレイヤーと言える

## 市場推移



出所：矢野経済研究所「2022 音声認識技術の活用実態と展望 ～AI技術調査シリーズ～」



## 当社技術・プロダクト領域の市場環境

当社の主力プロダクトであるCommunication Intelligence“AI GIJROKU”が属する音声認識、また生成AIや今後獲得していく自律型AI・P.A.I.の市場環境については以下の通り

現在属する市場		(現在PoCも進行しているが) 今後獲得していく市場	
音声認識	生成AI	自律型AI	P.A.I.
2024年 <b>2.3</b> 兆円	2024年 <b>41.9</b> 兆円	2024年 <b>1.2</b> 兆円	
CAGR <b>23.7</b> % (2024年~2030年)	CAGR <b>35.9</b> 倍 (2024年~2030年)	CAGR <b>30.3</b> % (2025年~2034年)	<b>12</b> 兆円

- 現在の主力プロダクトCommunication Intelligence“AI GIJROKU”が属する音声認識市場。世界では2024年に2.3兆円で、日本国内では2020年時点で114億円で、
- 昨今ではWeb会議ツールが業界で人気を集めている。音声を一連の単語に変換する音声認識テクノロジーは、通話のリアルタイムのキャプションを通じて通話後のトランスクリプトを提供することで、Web会議のさらなる改善を可能にしている

- ハイテク大手による継続的な研究と革新が、自動車、ヘルスケア、小売、金融、製造などの産業分野での先端技術の採用を促進している
- 2023年10月に行った「生成AI利用に関する就労者調査」によると、日本では生成AIに期待している肯定派の割合は41.8%で、否定派の22.8%を大きく上回った。仕事を奪われるという危機感は、日本では低く生成AIに対する期待は強いと考えられる

- 自律型AIと自律型エージェントの世界市場規模は2024年に68億万米ドルと評価され、2025年から2034年まで年平均成長率(CAGR) 30.3%で拡大すると予想されている
- 「自律型」または「自動運転」という用語は、人間の介入を必要とせず、独立して動作し、意思決定を行うことができる人工知能システムを表すために使用される

- ボトムアップによる日本における「P.A.I.」(パーソナル人工知能)のTAM(Total Addressable Market、獲得しうる最大の市場規模)について、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
- 日本のホワイトカラー労働者：約3,600万人<sup>\*1</sup>
- 1年の内、非生産的な業務にかける時間：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<sup>\*2</sup>

出所：音声認識市場の成長分析、2032年 (fortunebusinessinsights.com)  
 矢野経済研究所「2022 音声認識技術の活用実態と展望 ~AI技術調査シリーズ~」  
 Artificial Intelligence Market Size, Share, Growth Report 2030 (grandviewresearch.com)  
 一般社団法人電子情報技術産業協会「注目分野に関する動向調査2023」  
 24 Top AI Statistics & Trends In 2024 – Forbes Advisor  
 自律型AI・自律型エージェントの市場機会、成長促進要因、産業動向分析、2025年~2034年予測  
 ※1ドル150.304円で計算(2025/3/27時点5日移動平均)

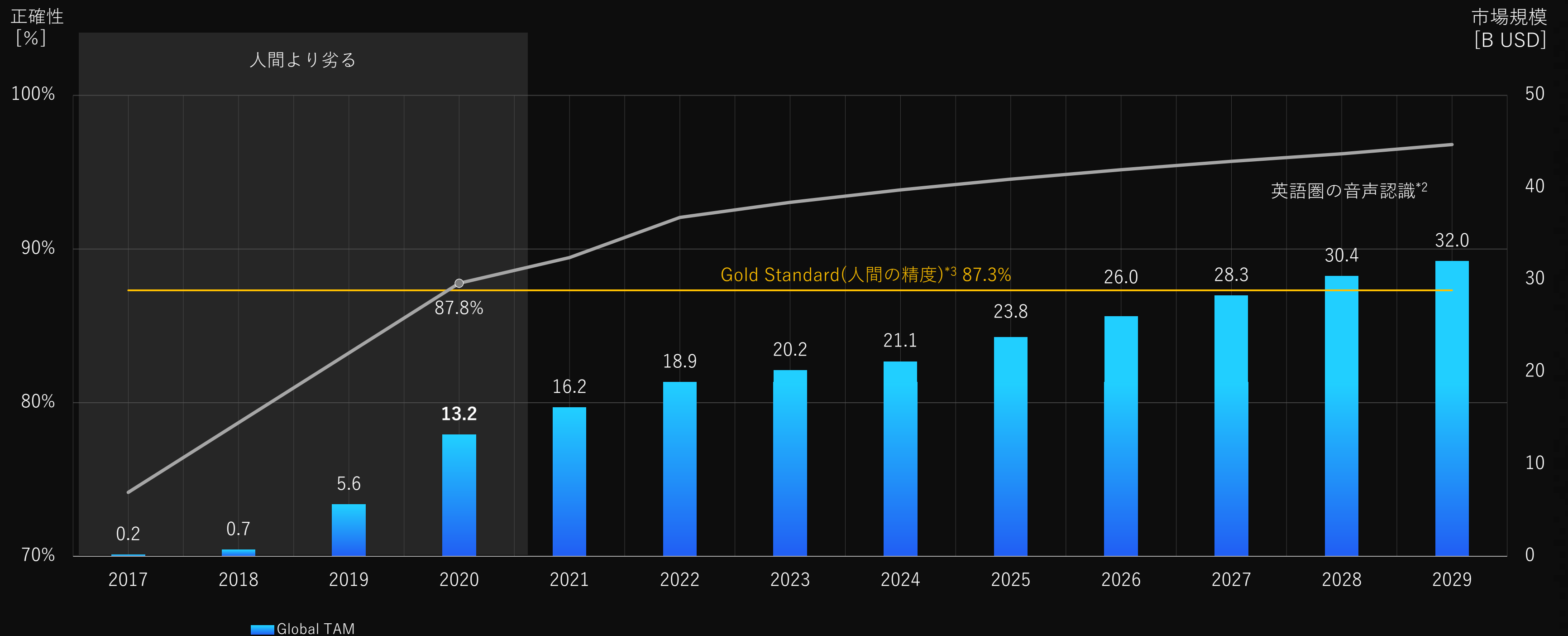
\*1 総務省統計局「令和4年 労働力調査年報」より、2022年における「管理的職業従事者」、「専門的・技術的職業従事者」、「事務従事者」及び「販売従事者」の就業者数の合計が3,628万人 \*2厚生労働省令和2年度版「厚生労働白書」より、正規雇用者(正社員)の平均時給1,976円(2019年)に、サービスとして広く浸透させるために企業にコスト削減メリットをもたらすことを前提とした場合、イメージされるサービス単価として0.7を乗じて算出



# Voice-to-Text市場規模予測

過去音声認識の精度が向上と共に市場規模が拡大してきた。Gold Standardを超えた2020年以降は1%向上毎に約20億USD拡大する想定であり、独自技術により最高精度で99.8%を誇る当社は、競合に先駆けて巨大な市場に挑戦できる権利を有する

音声認識精度から推測するVoice-to-text市場\*1



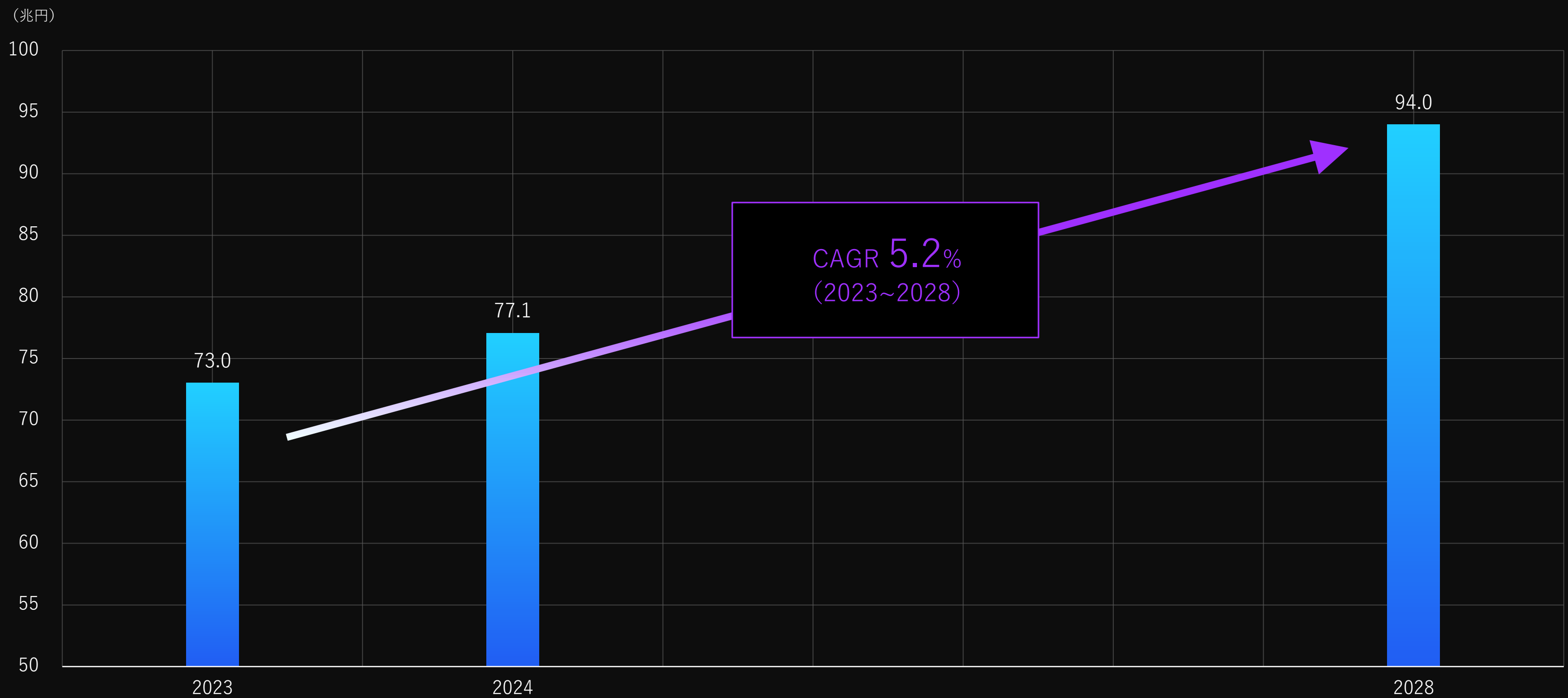
出所：IDC Japan「国内AIシステム市場予測」  
 IDC Forecasts Improved Growth for Global AI Market  
 矢野経済研究所「2022 音声認識技術の活用実態と展望 ～AI技術調査シリーズ～」  
 \*1 Voice-to-textは人間の音声を変換するテクノロジー。音声認識市場でも特に技術的にコアな部分と定義して抽出。Voice-to-text市場規模は国内AI市場に対する国内音声認識市場の比率を世界のAI市場に置き換えて算出  
 \*2 LibriSpeechをベンチマークとする実験環境上のWord Error Rateデータ。LibriSpeech WER test-other各年の平均を掲載 \*3 LibriSpeechをベンチマークとする実験環境上のWord Error Rateデータから引用



# (参考) パーソナライゼーション市場規模予測

トップダウンでの世界のパーソナライゼーション市場は既に70兆円以上の規模である巨大な市場、かつ今後も安定的な成長が期待される

世界のパーソナライゼーション市場規模\*1推移



※1 1ドル154.87円で計算 (2024/7/26時点5日移動平均)  
 出所: GII 人工知能 (AI) ベースのパーソナライゼーションの世界市場レポート 2024年を基にオルツ試算



個人に属するパーソナルAIエージェント（PAIA）が本人に合った商品やサービスの選択を支援し購買を仲介するというのがAIの最強のユースケース（データが生み出す価値がGDPの20%なのでとてつもなく儲かる）です。

人間は怠惰なのでわれわれはほとんどの場合において自分のPAIAによる選択に従うことになるでしょう。

橋田浩一

東京大学大学院教授 理学博士



# Contents

会社概要

技術及びプロダクト群

事業戦略

市場環境

財務数値

---

中期経営計画

リスク情報



## 損益計算書

マーケティングコストを中心とした成長投資にて営業損失は拡大。一方でCommunication Intelligence “AI GJIROKU”が貢献し、2年CAGR100%+の成長を実現

(百万円)	FY 12/21	通期	FY 12/22	通期	FY 12/23	通期	FY 12/24	通期
売上高		955	2,666	4,111	6,057			
YoY Growth		-	178.9%	54.2%	47.3%			
AX Products&Trading事業		794	2,501	3,825	5,331			
AX Research&Solutions事業		161	164	286	725			
売上原価		82	114	176	330			
売上総利益		873	2,551	3,935	5,727			
% Margin		91.3%	95.7%	95.7%	94.6%			
販管費		1,258	3,224	5,421	8,051			
広告宣伝費		875	2,678	3,771	4,580			
研究開発費		92	99	593	1,360			
% 売上販管費率		131.6%	120.9%	131.9%	132.9%			
営業利益		▲385	▲670	▲1,458	▲2,324			
% Margin		▲40.4%	▲25.2%	▲36.1%	▲38.4%			
当期純利益		▲384	▲671	▲1,498	▲2,694			
% Margin		▲40.3%	▲25.2%	▲36.4%	▲44.5%			

※2024年12期第四四半期から連結決算へ移行



## 貸借対照表

現金及び預金は減少しているものの、機動的に借入等資金調達を行い事業を展開。また、上場時の新株発行による資金調達にて事業運営に係る十分な財務的余力を確保

(百万円)	FY 12/22	FY 12/23	FY12/24	(百万円)	FY 12/22	FY 12/23	FY12/24
現金及び預金	3,062	2,217	4,617	1年以内の長期借入金	10	10	6
売掛金	406	747	1,315	短期借入金	-	449	249
仕掛品	-	15	13	未払金	323	526	920
前払費用	8	22	82	未払費用	3	5	59
その他	42	134	152	前受金	6	50	75
<b>流動資産</b>	<b>3,520</b>	<b>3,136</b>	<b>6,181</b>	その他	3	6	130
のれん	-	258	578	<b>流動負債</b>	<b>349</b>	<b>1,049</b>	<b>1,443</b>
差入保証金	2	2	4	長期借入金	54	44	1,315
その他	-	-	1	<b>固定負債</b>	<b>54</b>	<b>44</b>	<b>1,315</b>
<b>固定資産</b>	<b>2</b>	<b>260</b>	<b>583</b>	資本	100	100	2,298
<b>総資産</b>	<b>3522</b>	<b>3,397</b>	<b>6,765</b>	資本剰余金	3,689	4,030	6,229
				利益剰余金	▲671	▲1,827	▲4,522
				新株予約権	0	0	0
				<b>純資産</b>	<b>3,118</b>	<b>2,303</b>	<b>4,006</b>
				<b>負債純資産合計</b>	<b>3,522</b>	<b>3,397</b>	<b>6,765</b>

※2024年12期第四四半期から連結決算へ移行



# Contents

会社概要

技術及びプロダクト群

事業戦略

市場環境

財務数値

中期経営計画

---

リスク情報



## 中期経営計画テーマ

---

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				

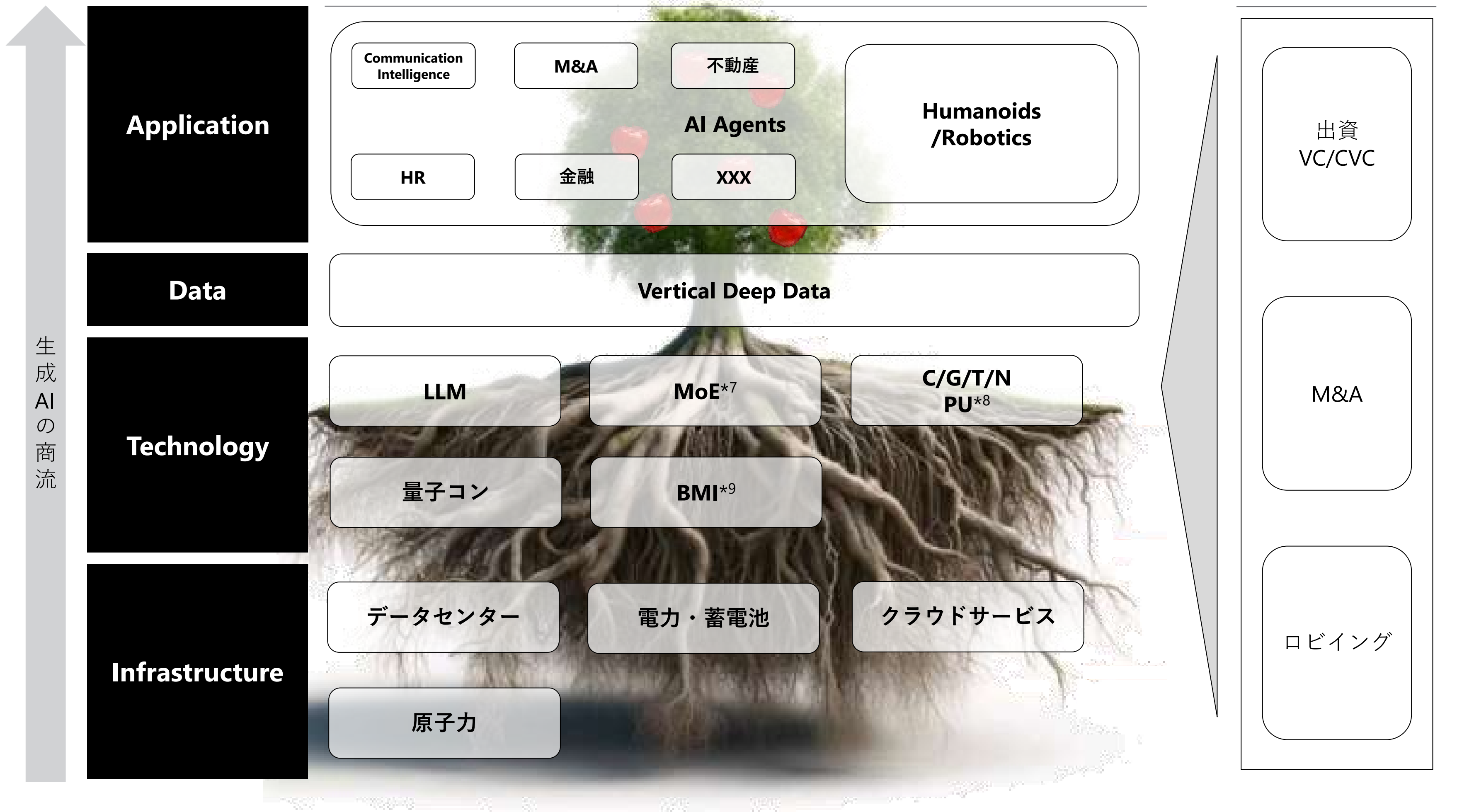
: マネタイズ済の既事業領域

# 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

## 注力事業テーマ/領域

## 手法





## 2025年3月 次世代データセンター事業「alt GPU Cloud」を始動

## alt GPU Cloud

LLM

EMETH GPU POOL

LLM構築で培った技術ノウハウを活かした次世代データセンター事業  
AI特化型データセンターの運用と構築を目指す



## 概要

「alt GPU Cloud」は、当社がこれまでLLM開発・運用で蓄積した技術的知見と最適化ノウハウを基盤としたクラウドGPUサービスです。

AI開発に特化した高性能コンピューティング環境を提供し、企業のAI導入と活用を加速させます。

日本国内では、AI特化型データセンターの深刻な供給不足が課題となっています。

当社は、この状況に対応するため、企業規模や企業それぞれのニーズに合わせた、カスタマイズ可能で柔軟なGPUリソースプールを構築します。また、これまでのLLM開発・運用で培った経験を活かし、AI処理に特化した高効率アーキテクチャ設計によるAIワークロード最適化インフラを提供します。

## オルツの専門性

当社はLLM開発・運用で培ったGPUクラスター最適化ノウハウを直接活用するを有しており、経済産業省およびNEDO（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）」に採択されています。

高性能な日本語LLM構築技術をデータセンター事業にも応用し、国内最大規模となるGPUコアを備える超大規模AI計算インフラの構築を目指す様々なAI向け演算ユニットを取り扱う事業者として、最適なAIユースケースの提供という目的から逆算したハードウェア選定、データセンター運営、環境に配慮した電力供給によるサービス提供を行います。

また、国内AI計算基盤の強化という国家戦略に沿いながら、民間主導による持続可能なデータセンター事業のモデルケースを目指します。

## サービスの特徴

LLM（大規模言語モデル）の開発・提供

開発に特化した最先端GPU環境（NVIDIA H100/H200搭載）で、金融・製造・自治体など幅広い業界のDXをサポートします。

重要なデータを国内で保存できる、日本語特化のAI環境

日本国内にデータを保存できる環境を提供し、日本企業や研究機関が国内で安心して大規模GPUリソースを利用できるインフラを提供します。

プロジェクトの成長に応じてスケールアップ可能な柔軟なリソース提供

事業規模や資金の制約を受けることなく、研究機関やスタートアップが大規模なGPU計算を利用できるようになります。本格的なLLM開発などもコストパフォーマンス高く実行が可能です。



# 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

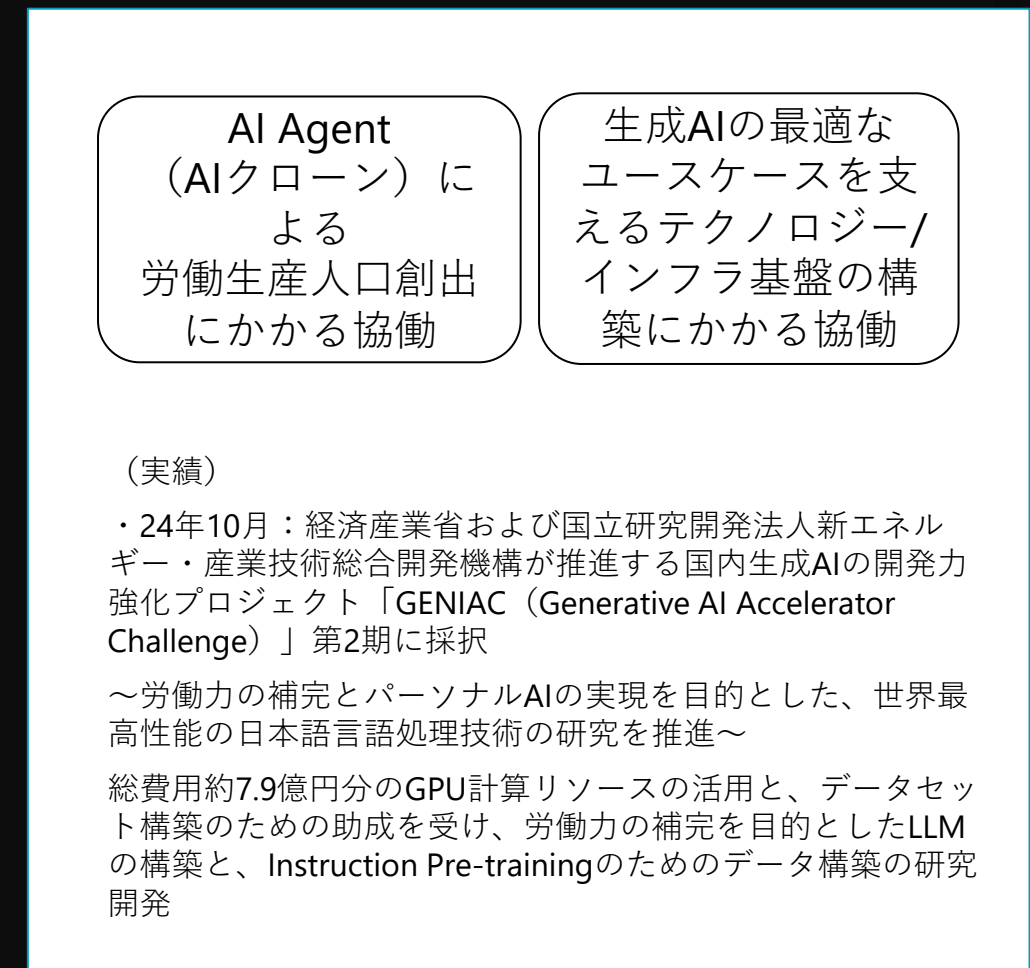
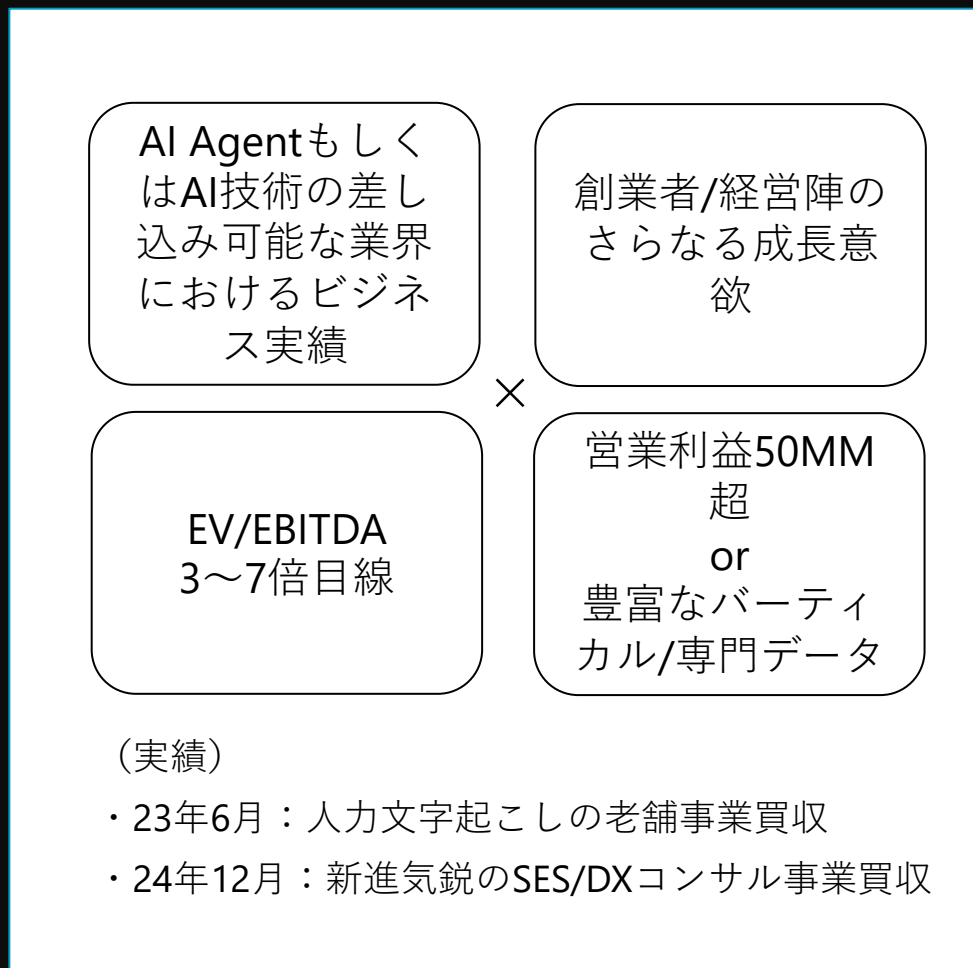
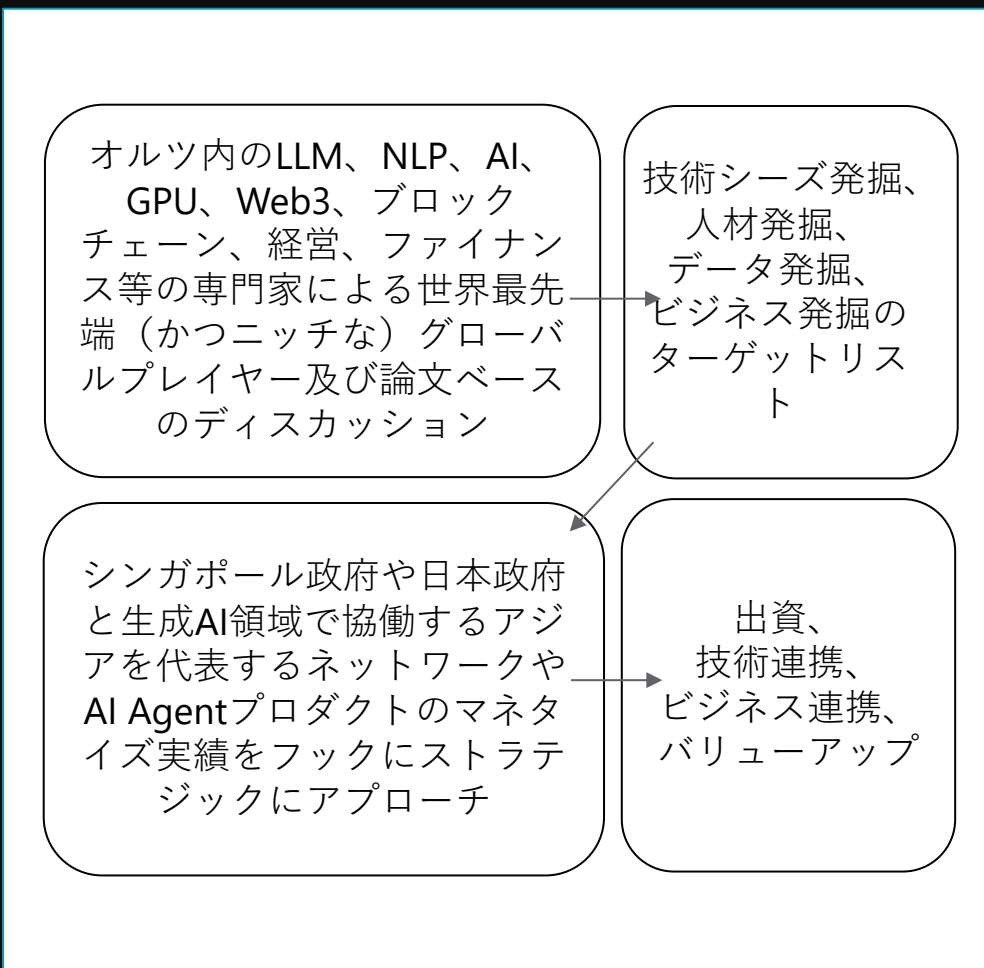
オルツ  
事業戦略上  
の価値

- 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



\* M&Aにつきまして、現時点では具体的に決定した案件はございません。



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

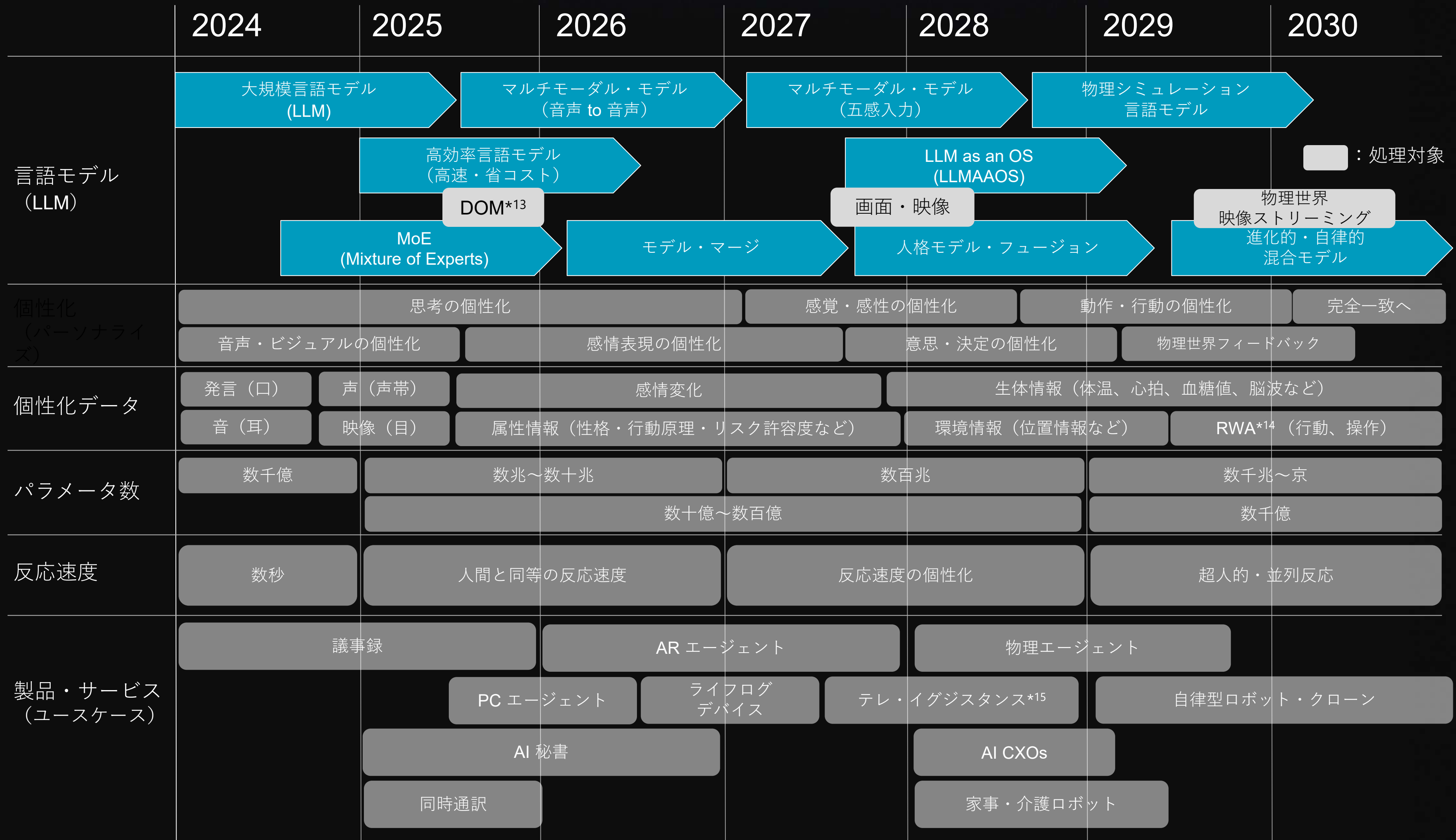
### 5. 生成AIの国家プロジェクト参画

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

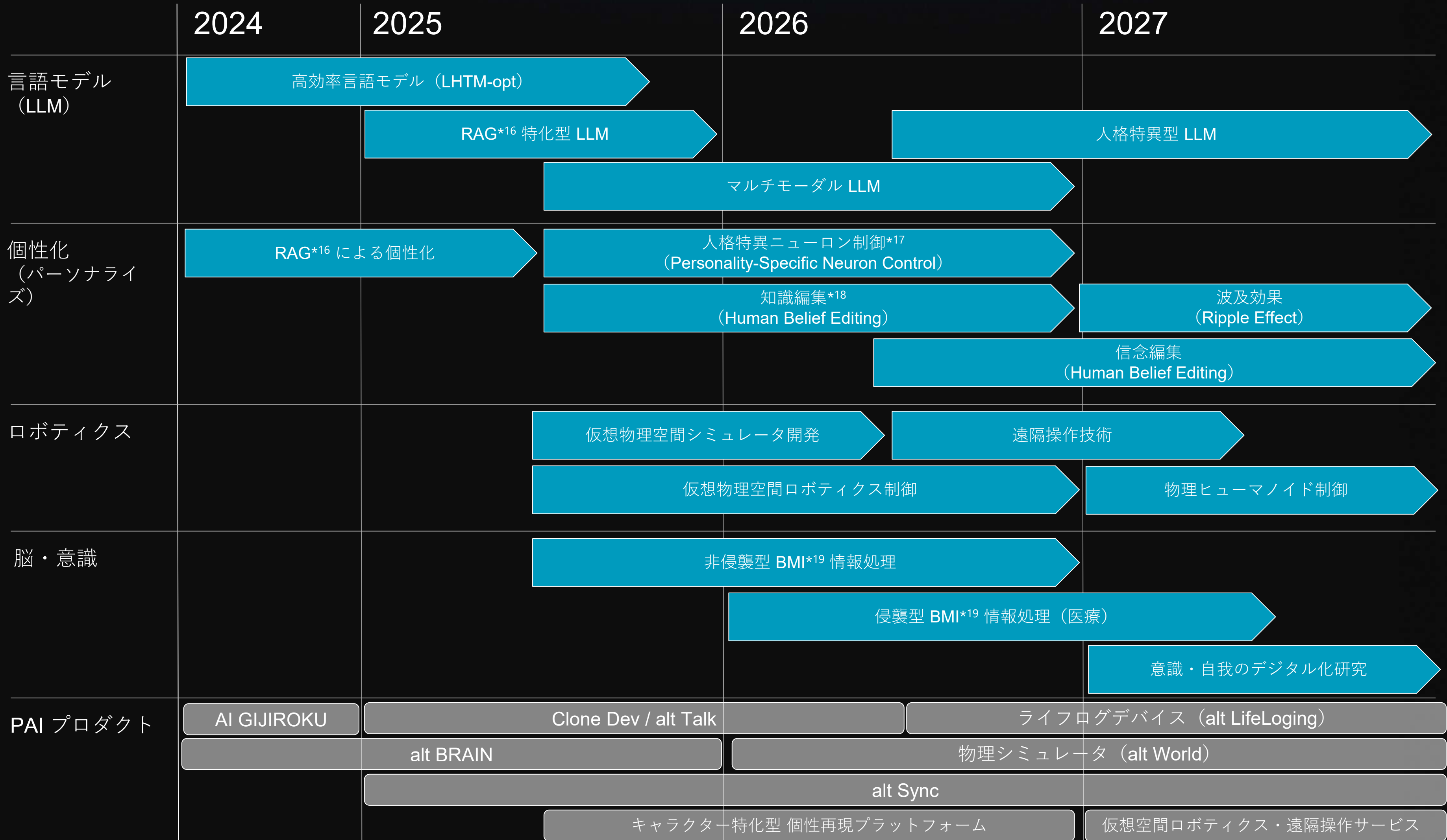


■ : 処理対象



# 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



## 注記

- \*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



# Contents

会社概要

技術及びプロダクト群

事業戦略

市場環境

財務数値

リスク情報

---



## 経営において認識される主要なリスクと対応方針（1/2）

本書提出日現在において、当社における成長実現や事業計画遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスク及び対応方針は以下の通りです。その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

項目	主要なリスク	リスク対応策
AIビジネス市場	AIビジネス市場は今後も拡大していくと考えられる一方、法規制、政策、景気動向、技術革新、関連市場の動向等の影響を受ける。同市場の成長ペースが大きく鈍化した場合や、AI技術に係る法規制が強化された場合や当該規制に基づき罰則等を受けた場合は、当社の事業、財政状態及び経営成績に影響を与える可能性がある。	同市場の動向が経営戦略の根幹をなすものと位置づけて日々注視しながら適宜経営戦略に織り込む。
研究開発の不確実性	AIの開発には相当程度の時間と投資を要するが、市場環境の変化や規制当局からの要望・指導、関連する法的規制の変更等によって計画に不確実性が生じ、サービスの開発方針の変更、開発の延期もしくは中止などを招いた場合には、当社の事業、財政状態及び経営成績に影響を与える可能性がある。	同市場の動向が経営戦略の根幹をなすものと位置づけて日々注視しながら適宜経営戦略に織り込むとともに、当該動向に柔軟に対応できる体制構築に努める。
情報管理	当社が提供するサービス上、ユーザー側で保有している機密情報や個人情報に触れる場合がある。不正アクセスやハッキング等の第三者からのサイバー攻撃によるシステム障害、人的オペレーションのミスによる情報漏洩等、その他予期せぬ要因等が生じ当社の信頼性が低下した場合や、競合他社による第三者からのサイバー攻撃によるシステム障害や情報漏洩等が発生しAIビジネス市場へのレピュテーションが低下した場合、当社サービスの解約等に繋がることで、当社の事業、財政状態及び経営成績に影響を与える可能性がある。	情報の取扱いについては規程及びルールの整備と的確な運用を義務づけるとともに、情報セキュリティについて適切な保護体制を構築するため、ISMS（情報セキュリティマネジメントシステム）認証を取得している。



## 経営において認識される主要なリスクと対応方針 (2/2)

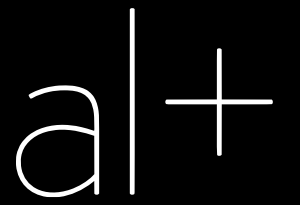
本書提出日現在において、当社における成長実現や事業計画遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスク及び対応方針は以下の通りです。その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

項目	主要なリスク	リスク対応策
特定のサービスへの依存	当社の売上高に占める「AI GIJROKU」の売上高の割合は約9割である。景気低迷等による顧客ニーズの低下や有力な競合の出現による当社サービスの優位性の低下等により売上高が減少した場合あるいは新たな収益の柱となるサービスが想定どおりに成長しない場合には、当社の経営成績等に影響を与える可能性がある。	「AI GIJROKU」はあくまで当社が開発してきた要素技術を製品として発現させた一形態に過ぎず、当社が有する各要素技術を用いて今後も様々な製品・サービスの提供が可能となると考えており、このようなリスクに対して、今後も同サービスの取引の安定的な拡大に努めると同時に、他サービスの取引の拡大を図る。
特定の販売パートナーへの依存	「AI GIJROKU」の販売については、国内外ともに、販売パートナーの拡充が必要である。今後販売先の構成比の分散ができず、上位販売先との取引が中止、縮小した場合、当社の経営成績に影響を与える可能性がある。	販売先が固定化されないよう取引先の分散を図る。
特定の外注先への依存	AI開発に強みを持つ重要なパートナーとして特定の外注先への依存度が高くなっている。各社の事業方針の変更または事業動向によっては、当社の事業に影響を与える可能性がある。	継続的に外注先を開拓し、外注先の分散に努める。
継続的な投資について	継続的な成長のために、認知度及び信頼度の向上によるリード（見込み顧客）獲得が必要であると考え、積極的に先行投資として広告宣伝費等を投下してきており、創業以来赤字を継続している。今後も、収益性の向上に努めながらも、継続して先行的に広告宣伝等を行っていく方針であり、一定期間においては赤字が継続することを想定している。経営環境の急激な変化等何らかの理由により広告宣伝費の費用対効果が悪化し、先行投資が想定どおりの成果に繋がらなかった場合、当社の事業及び経営成績に影響を与える可能性がある。	広告宣伝費の支出にあたり、費用対効果（LTV/CAC）を検証し、最適化に努める。

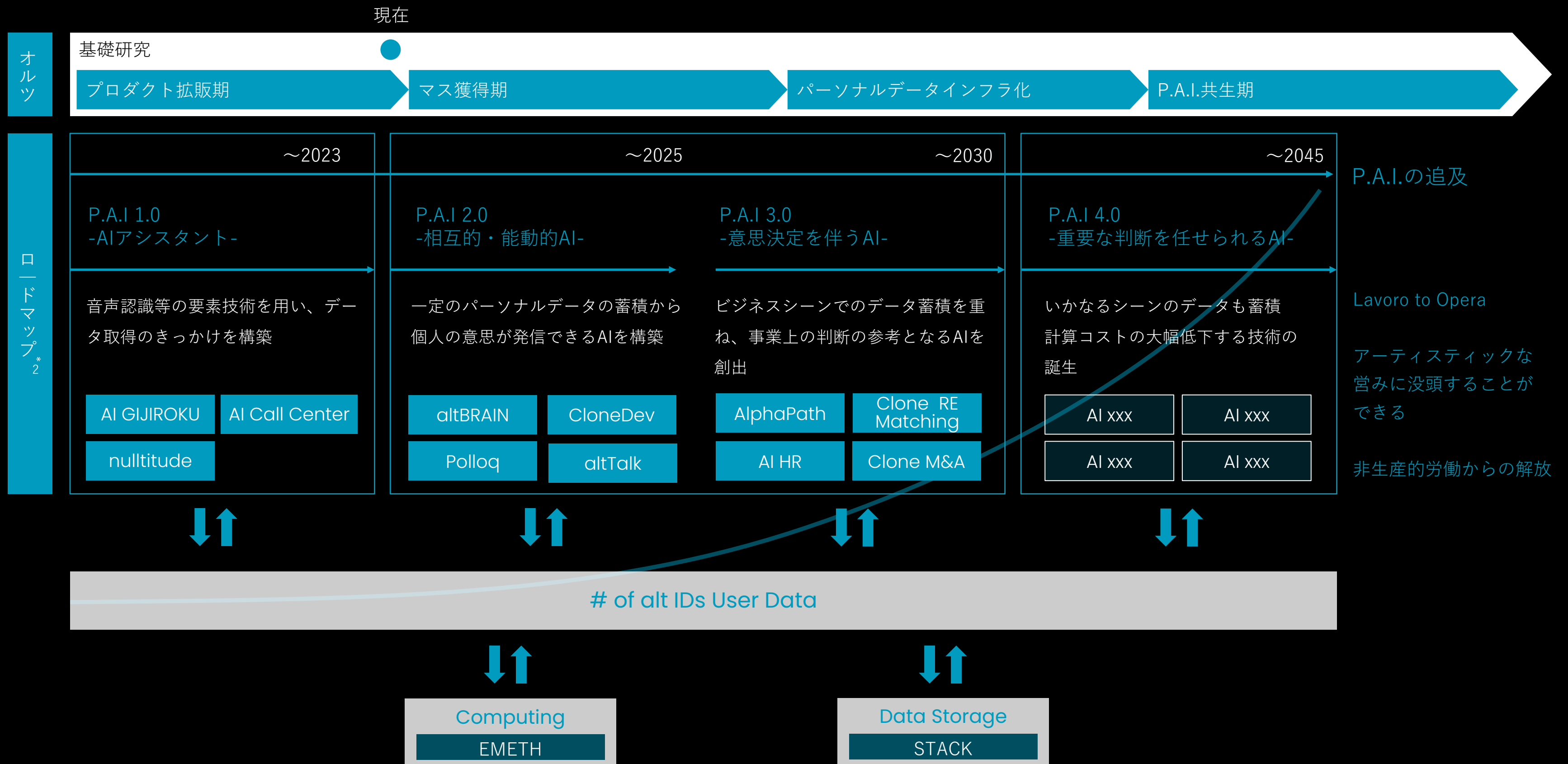


参考情報 & 事例紹介

# P.A.I. Roadmap



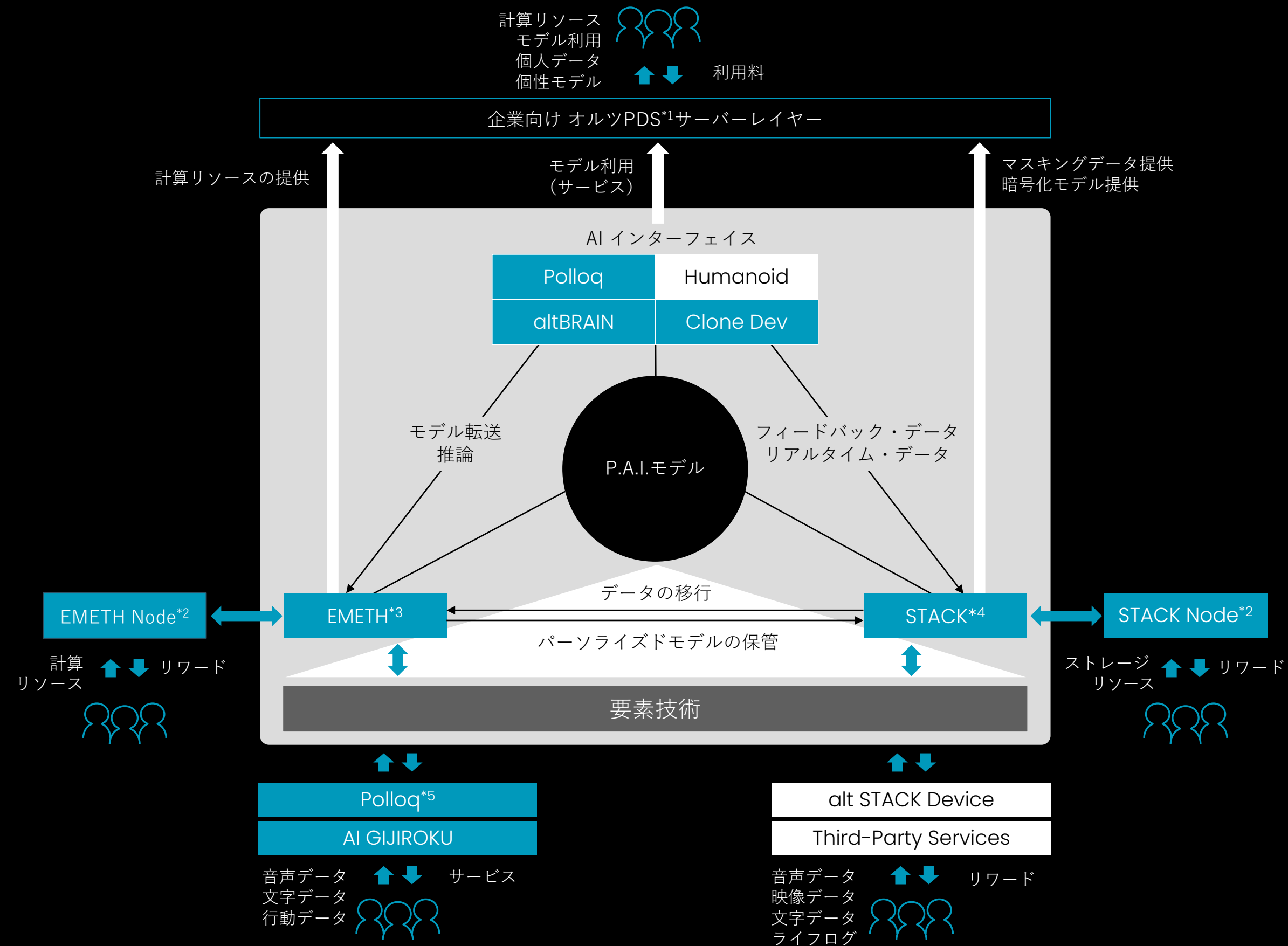
データの蓄積と技術進化を経て、P.A.I.実現に向かうロードマップ。キーとなるのが横断的なデータ取得を可能にするSSO\*1のalt IDであり、これを基盤としたデータ収集・研究開発・ユーザー獲得・パーソナライズ技術を強化していく



\*1 SSO：シングルサインオン。IDとパスワードを一度入力するだけで複数のサービスにログインして利用できる仕組み \*2 「AI xxx」は今後開発予定のAIプロダクトイメージ



以下に示すように、個人個人のP.A.I.を管理する次世代のプラットフォームビジネスの実現を目指す



## 現時点で実現できていること

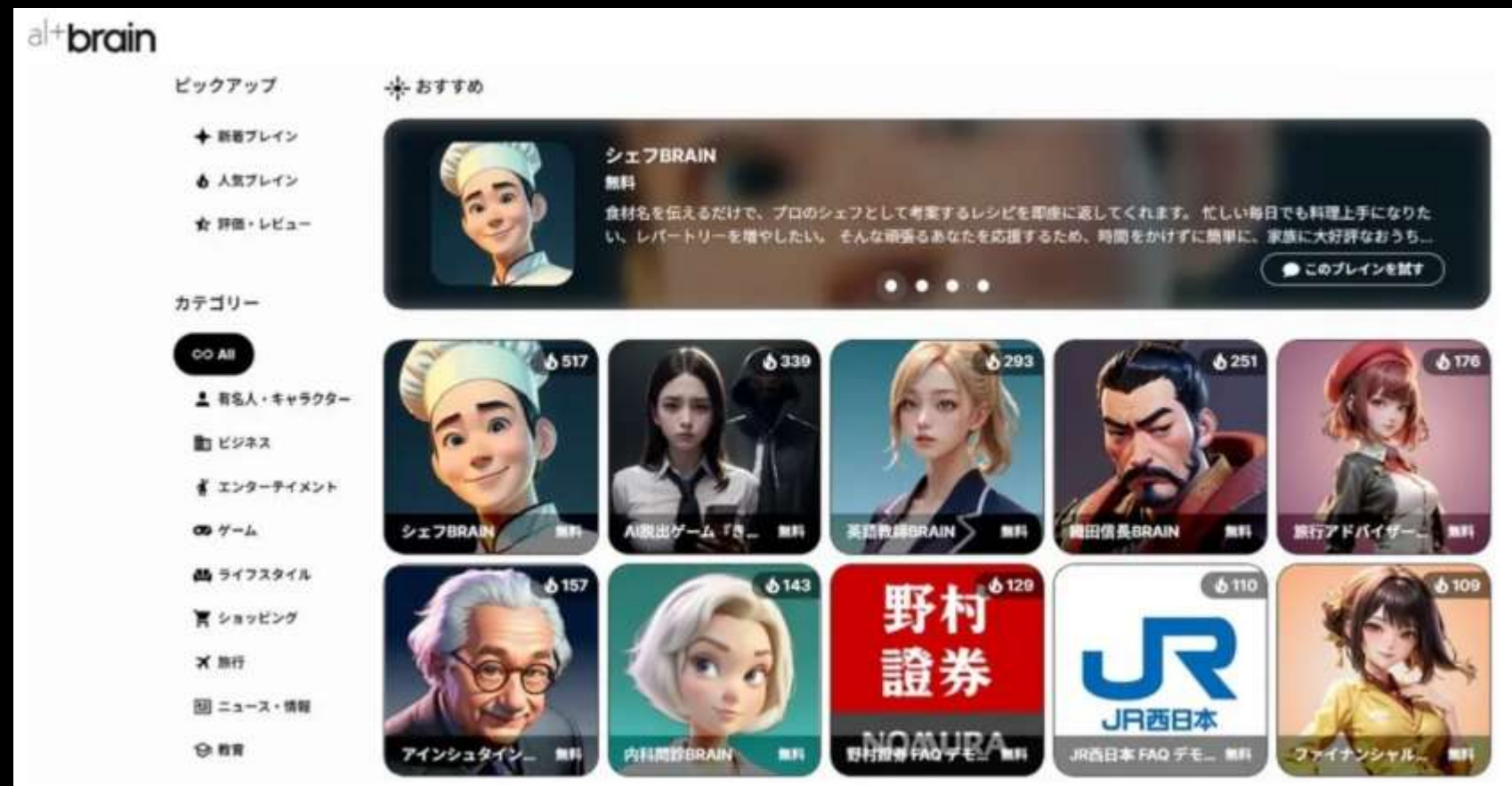
- 中心にあるP.A.I.モデル。AI GIJROKUや Polloq を初めとするサービス群から個人を構成する元となるデータを蓄積
- この蓄積された個人データを用い、各ユーザーごと・人格ごとの P.A.I. モデルを構築
- モデル構築やデータ蓄積に係る計算リソース (EMETH Node) の提供

## 将来実現を目指すもの

- 個人データを取得するサービスの拡張として Alt STACK Device (仮) や、他社サービスとの連携(Third-Party Services)
- 元データの提供ユーザーの許可を元に各P.A.I.モデルの利用が許可。 P.A.I. モデルの利用には課金を伴うことも可能なので、利用実績に応じて P.A.I. モデルの所有者 (つまり、元データの提供者) への利益還元

\*1 Personal Data Store : 個人が自らのパーソナルデータを保存・管理する仕組み \*2 Node : 計算力提供者を表す \*3 EMETH : 分散コンピューティングに係る独自のインフラストラクチャー技術 \*4 STACK : 分散ストレージに係る独自のインフラストラクチャー技術 \*5 Polloq : 汎用LLMを基盤とした自動オペレーションシステム。オペレーションシステムとアプリケーションの間に位置するイメージ

エンターテインメント領域からFAQの領域までをカバーするAIプロダクト



## 概要

日付

2023/9/6 ローンチ

機能

「altBRAIN」は、「LHTM-2」を活用した生成型AIプラットフォームであり、コーディングの必要なく、大名や著名人（例：織田信長）、ゲーム戦略のBRAIN、内科や小児科の医学研究のBRAINなど、さまざまなBRAINの簡単な作成が可能

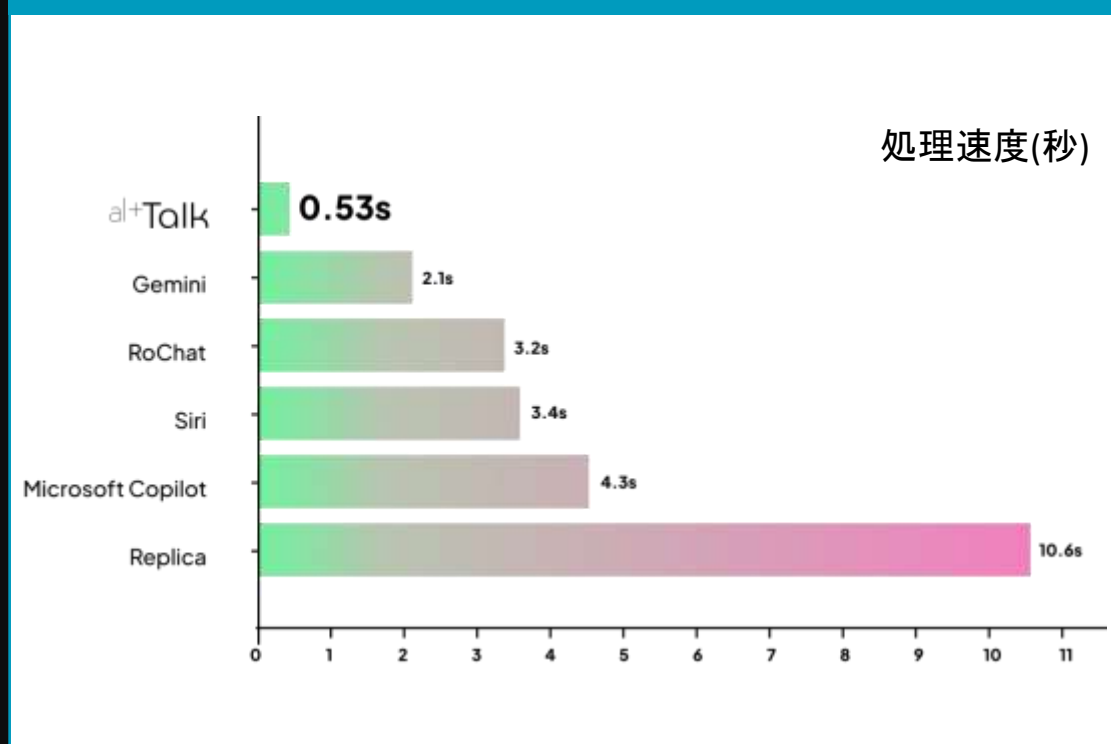
利用シーン

エンターテインメント業界から企業内専門システムやFAQシステムまで、さまざまなアプリケーションに合わせたBRAINを迅速に構築し、生産性向上等に使用

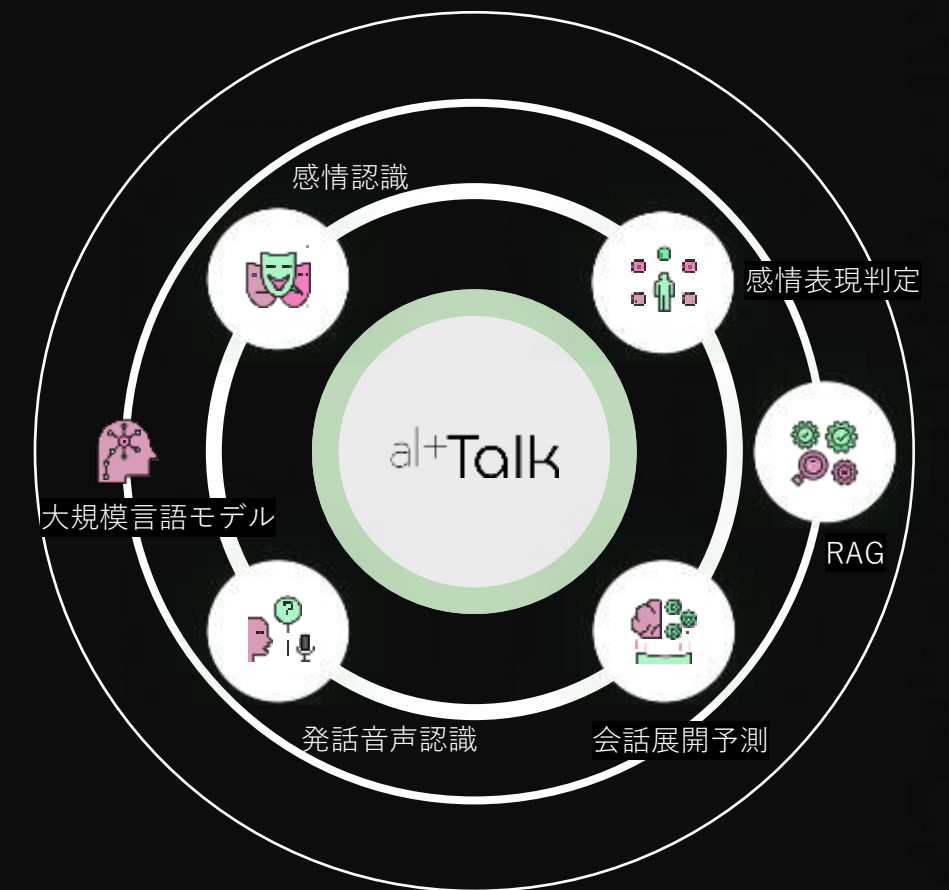
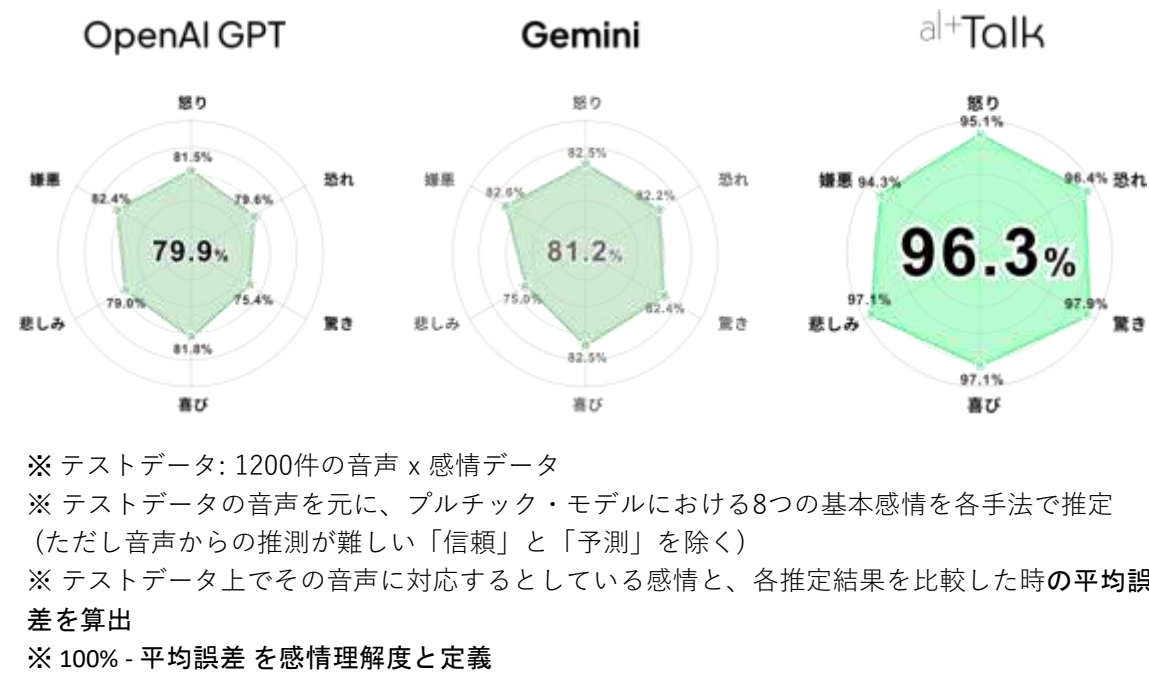


「al+Talk」は、他の音声対話AIシステムよりも高速な0.53秒の応答速度と、人間の「怒り」「恐れ」「驚き」「喜び」「悲しみ」「嫌悪」などの感情を96.3%(\*)の精度で理解・表現をすることで、高度な業務にも対応が可能。また、Webシステム、電話、モバイルアプリなど様々な媒体での提供が可能であり、機能も豊富でカスタマイズ性も高いため、以下のような幅広い業界や様々な用途で、簡単に自社システムやサービス、自社大規模言語モデルへ組み込みも可能

### 音声対話サービスとの応答速度比較



### 感情理解度の比較



## 概要

al+Talk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。

「al+Talk」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

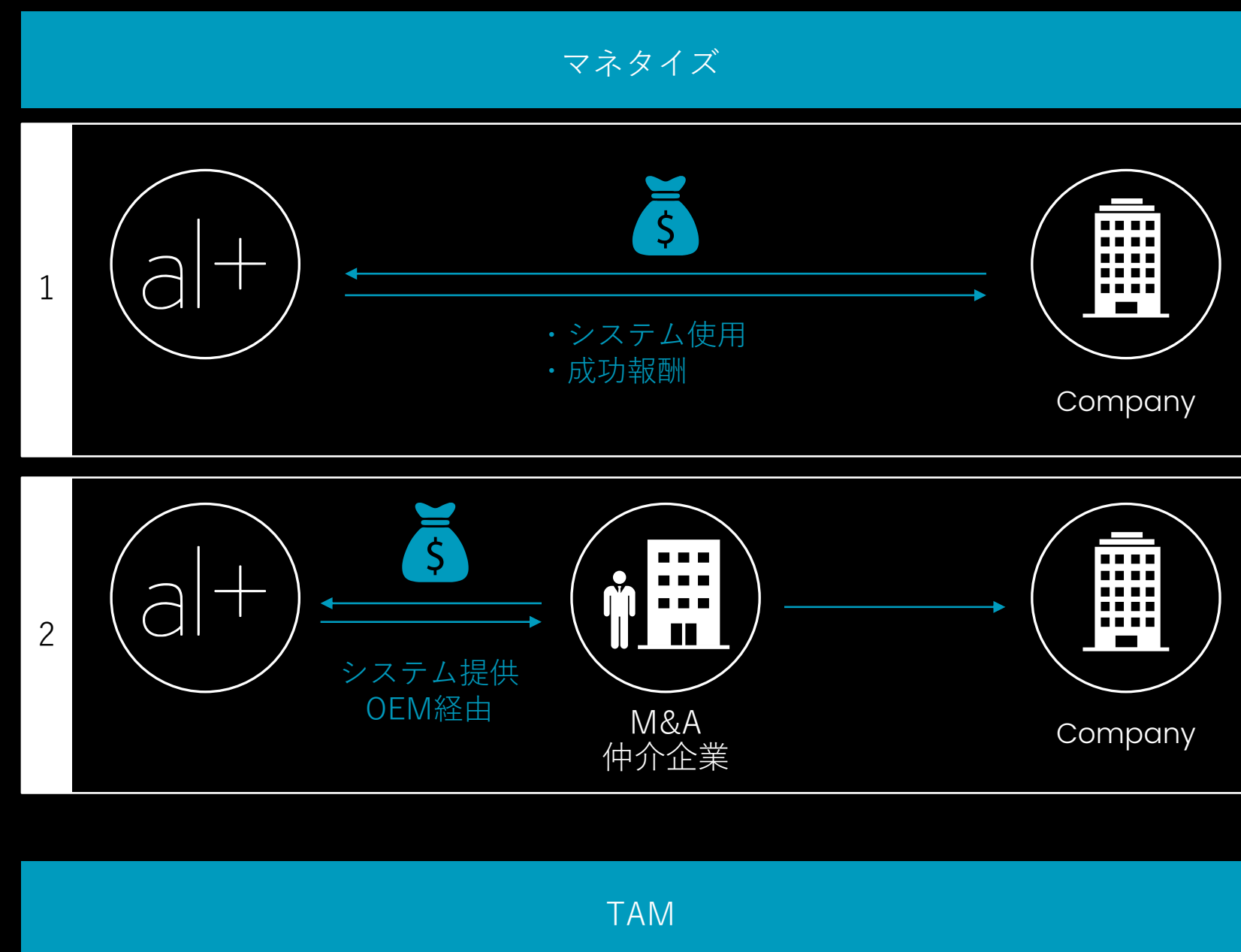
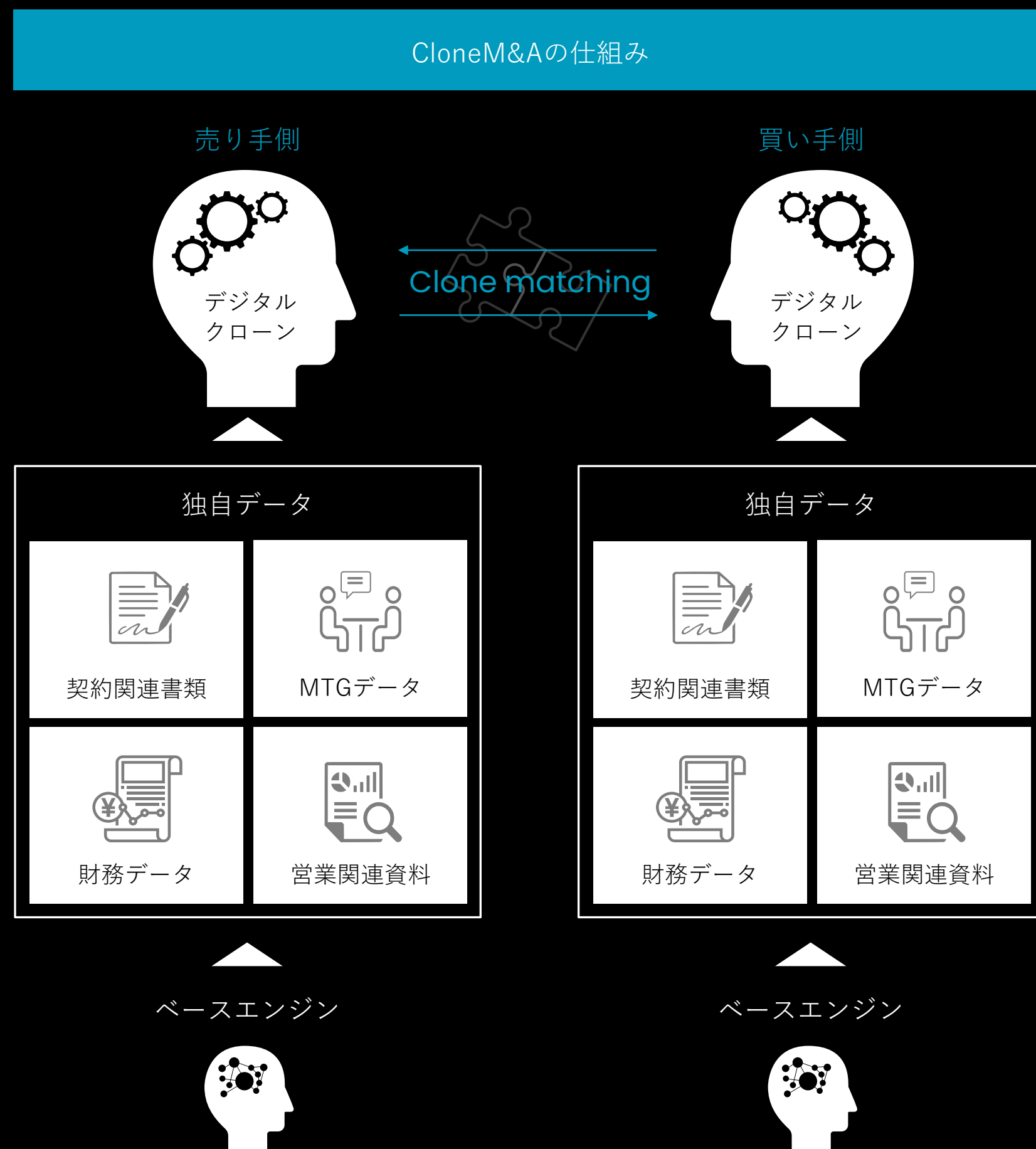
### 6. 不動産

- ・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

# CloneM&A 概要



独自の企業データから学習したクローンをマッチングさせる仕組み



TAM

6.3tn JPY\*1

\*1 「Potential market size for domestic SME M&A」、2035年までの事業承継型国内M&A仲介市場の市場規模合計





clone M&amp;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

al+

M&amp;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&amp;A

株式会社日本M&amp;Aセンター 様

Clone Matching

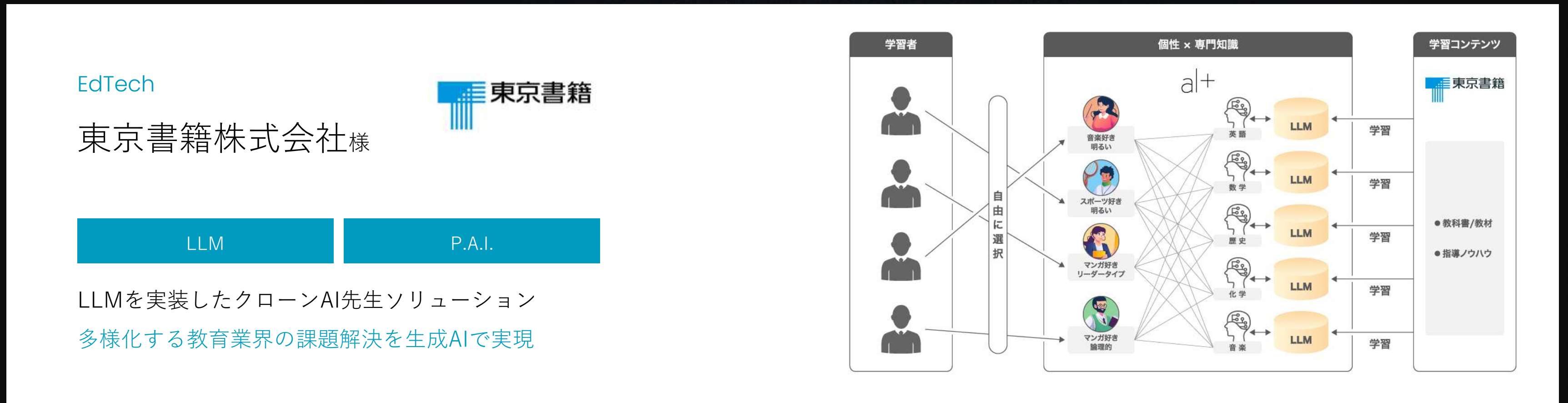
LLM

日本M&amp;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。





## 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

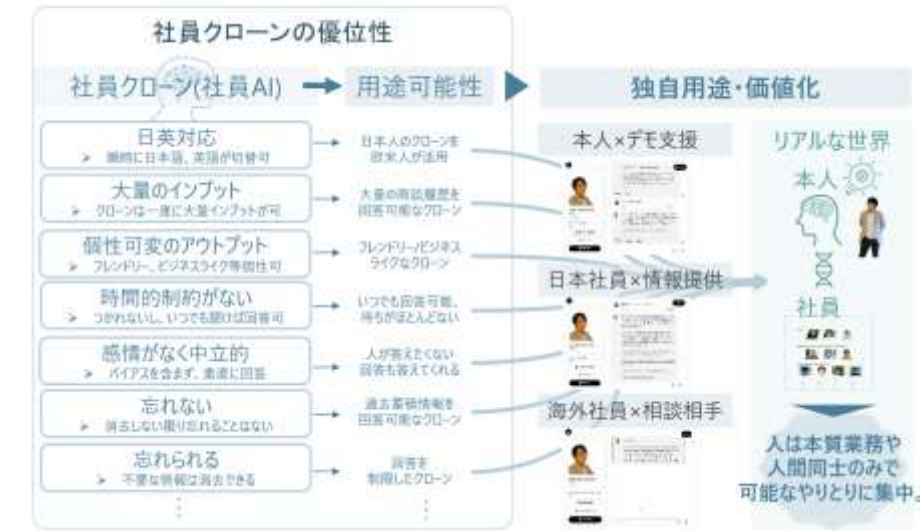


# AX Research&Solutions事業：AIクローン生成で課題解決

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

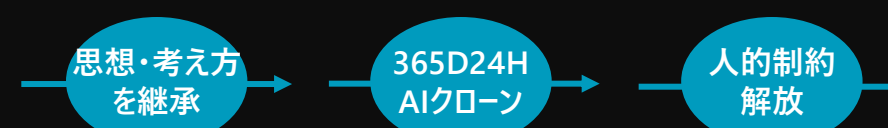


- ルーチン業務をクローンが代替し付加価値業務補填
- ルーチンや本人への確認業務をクローンが代替し吸収
  - 社員自身がAIに“慣れる”機会を経てリテラシー向上
  - 社員自身がクローンに個性と知識を付与し試行錯誤
  - 社員自律型で独自用途化を促進
  - 社員クローンを自らがユースケース検討し独自活用

### 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

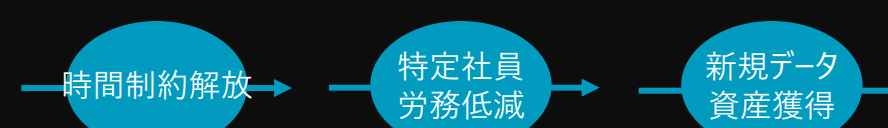


- 経営者をVisionや思想を盛り込んだクローンを生成
- 外観・音声も再現しインタラクティブなコミュニケーションが可能
  - 365D24Hクローンはいつでも質問・相談可能
  - 社員はクローンにあらゆる局面で質問・相談ができる
  - クローンは営業や面談・プレゼンの場面で活躍
  - 人間だと場所・リソース制約があるが、クローンは疲れず動く

### 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疑を一括吸収し、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



## 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

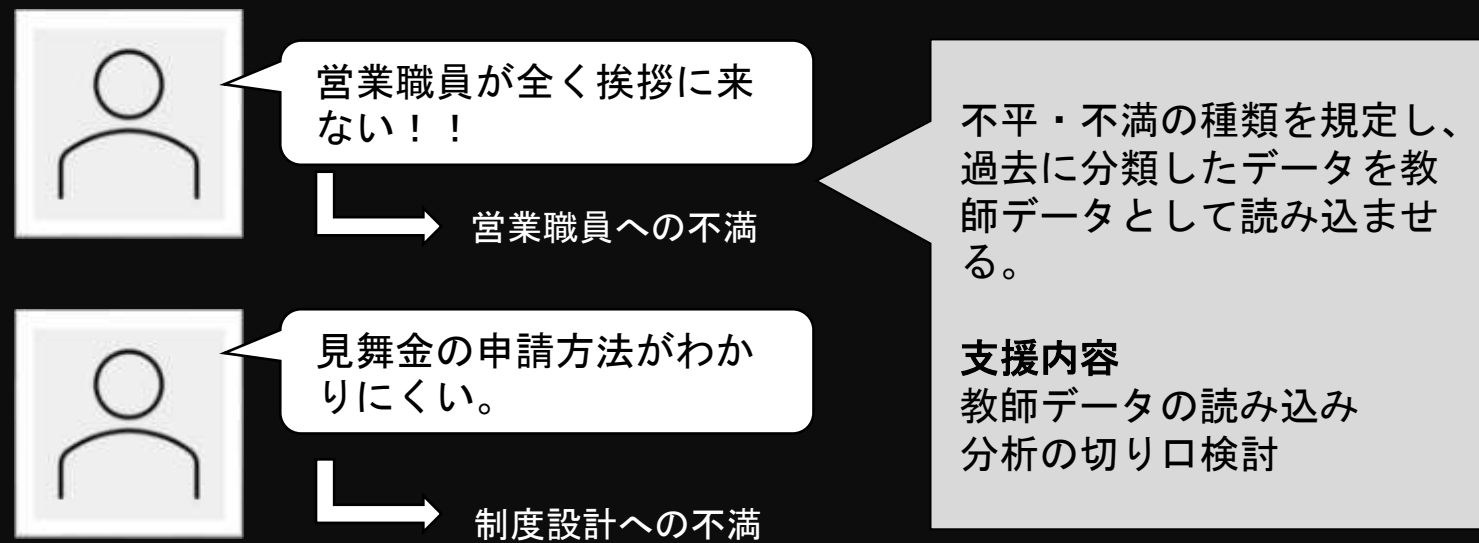
保険会社：生成AIによるお客様の声分析とアラートによる早期発見



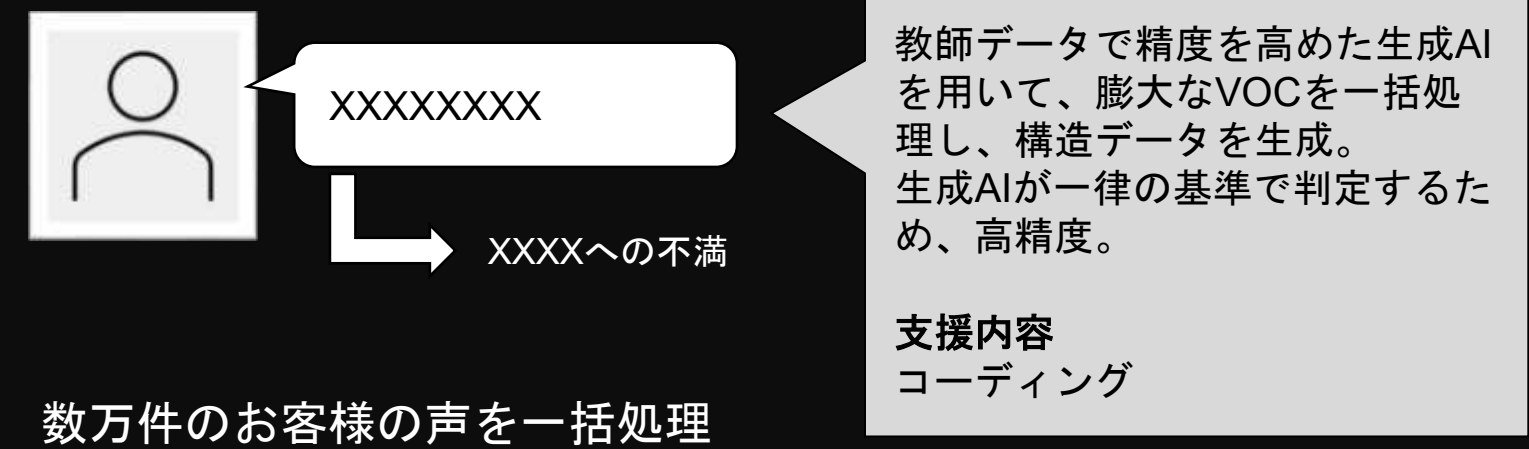
クライアントの課題

- ・ 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

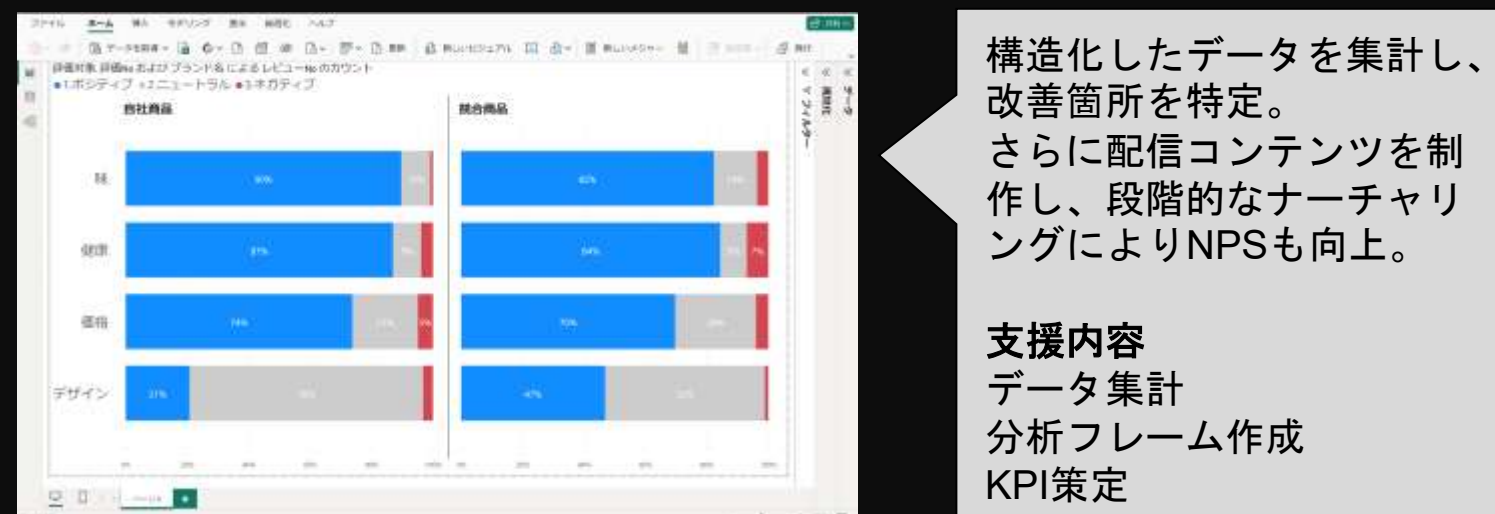
1. 教師データを読み込み生成AIの精度向上



2. お客様の苦情を生成AIで自動分類



3. 分析と示唆出し

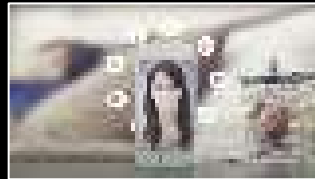


4. アラートシステムの構築



## ビデオリンク

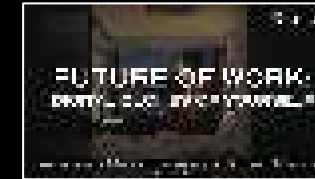
## P.A.I.



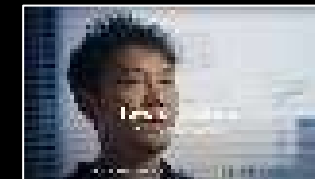
alt.ai P.A.I. movie made in 2016  
<https://www.youtube.com/watch?v=AqTDorosHwY>



Our Vision Personal A.I.  
[https://youtu.be/ZFPg\\_RJeqw8?feature=shared](https://youtu.be/ZFPg_RJeqw8?feature=shared)



P.A.I. concept from CEO made by Vertex in 2023  
<https://www.youtube.com/watch?v=j5T3NbCloeA>



Our DX Solutions Video in 2023  
<https://www.youtube.com/watch?v=cMvKYvIUlmo>

## AIプロダクト



Brand New Product 「Polloq」  
<https://youtu.be/9GrshPuI5iQ?feature=shared>



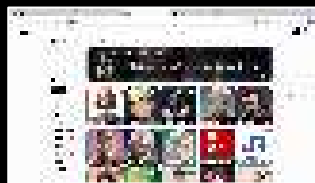
Communication Intelligence Explanation  
<https://www.youtube.com/watch?v=LbXh92WM-SQ>



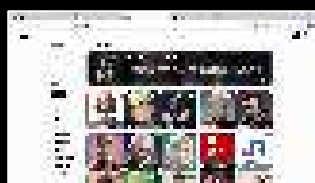
Overview Video 「AlphaPath」  
<https://youtu.be/b6JaaTvNof4?feature=shared>



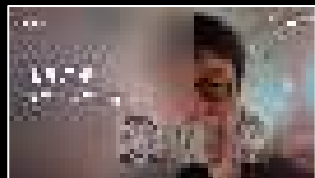
Demo Video 「CloneM&A」  
<https://youtu.be/I2NpDu02EjY?feature=shared>



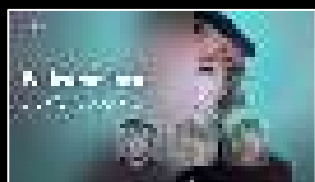
Demo Video 「altBRAIN」 (Japanese)  
[https://drive.google.com/file/d/1HVIQ\\_S8ayo7OWcAb3pQ05IMIG-m6zYR7/view?usp=drive\\_link](https://drive.google.com/file/d/1HVIQ_S8ayo7OWcAb3pQ05IMIG-m6zYR7/view?usp=drive_link)



Demo Video 「altBRAIN」 (English)  
[https://drive.google.com/file/d/128bJ4zAvJgUGI-CtOieYorgvcBfXqIVO/view?usp=drive\\_link](https://drive.google.com/file/d/128bJ4zAvJgUGI-CtOieYorgvcBfXqIVO/view?usp=drive_link)



Demo Video 「CloneDev」 (Japanese)  
[https://drive.google.com/file/d/17g6xw\\_o4rtAvPjYI6CbdXxBp7Mp2f0aM/view?usp=drive\\_link](https://drive.google.com/file/d/17g6xw_o4rtAvPjYI6CbdXxBp7Mp2f0aM/view?usp=drive_link)



Demo Video 「CloneDev」 (English)  
[https://drive.google.com/file/d/1qPCgdooGJLjake4tYPtcxliu27yDEqIR/view?usp=drive\\_link](https://drive.google.com/file/d/1qPCgdooGJLjake4tYPtcxliu27yDEqIR/view?usp=drive_link)



## 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、本資料のアップデートは今後、通期決算発表時期(3月)を目途として開示いたします。

a|+