

# 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

米倉千貴



## P.A.I (パーソナル人工知能)

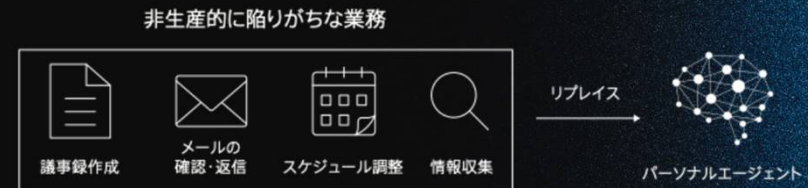


P.A.I (パーソナル人工知能) とは

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\*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。



\*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）



<https://youtu.be/EihGOq6epZA>

# 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

ラボールからオペラへ  
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

リスク情報



## 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	100百万円（2023年12月31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	113名（業務委託含む）（正社員21名） （2024年6月30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

## 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



# 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	正社員の内外比率 (2024年9月1日時点)			
	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	業務委託の稼働状況 (2024年6月)			
	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				



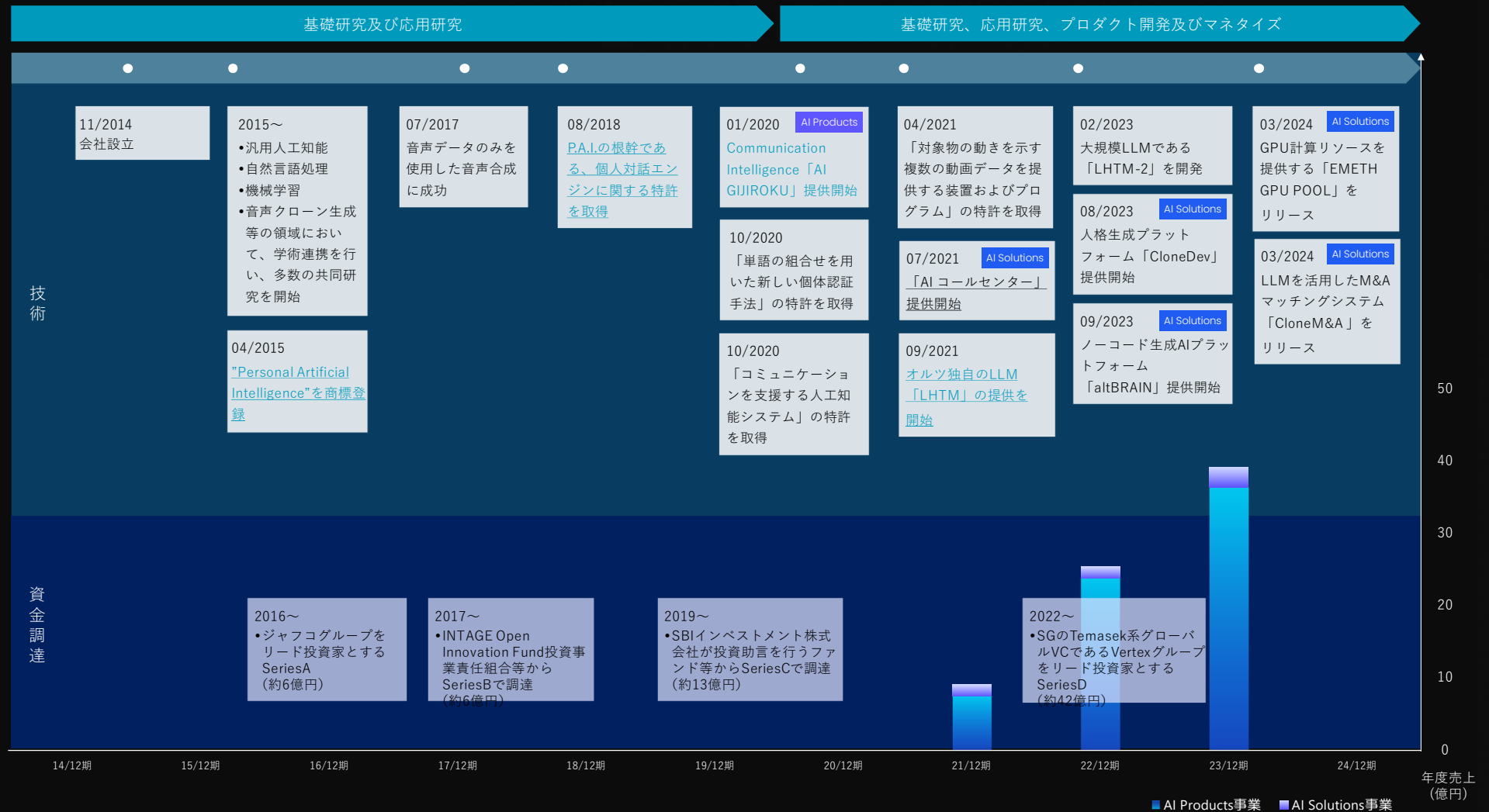
# 当社の成長を支援するグローバルの戦略的パートナー

“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>• 両社の持つ先進的な生成AI技術を活用した研究開発を加速させ、新たなコンテンツの創出や、既存のメディアコンテンツの再構築など、幅広い分野での応用を推進</li> <li>• 音声、画像、映像における生成AIの新たなユースケース確立へ</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 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



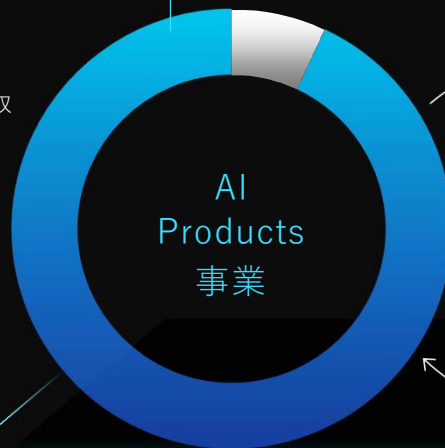


# ビジネスモデル

2つの事業セグメントを通じて企業の真のデジタルトランスフォーメーションを促進

3,825百万円\*1 93%

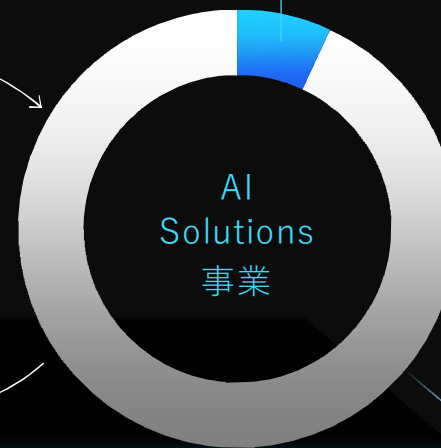
- 基礎研究に基づき、Communication Intelligence製品を創出
- 現状はCommunication Intelligence “AI GIJIROKU”のみで構成され、リカーリング型の収益モデル



データの蓄積

286百万円\*1 7%

- LLMの技術を活用したカスタマイズされたAIソリューションの提供
- 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



プロダクト  
へ昇華

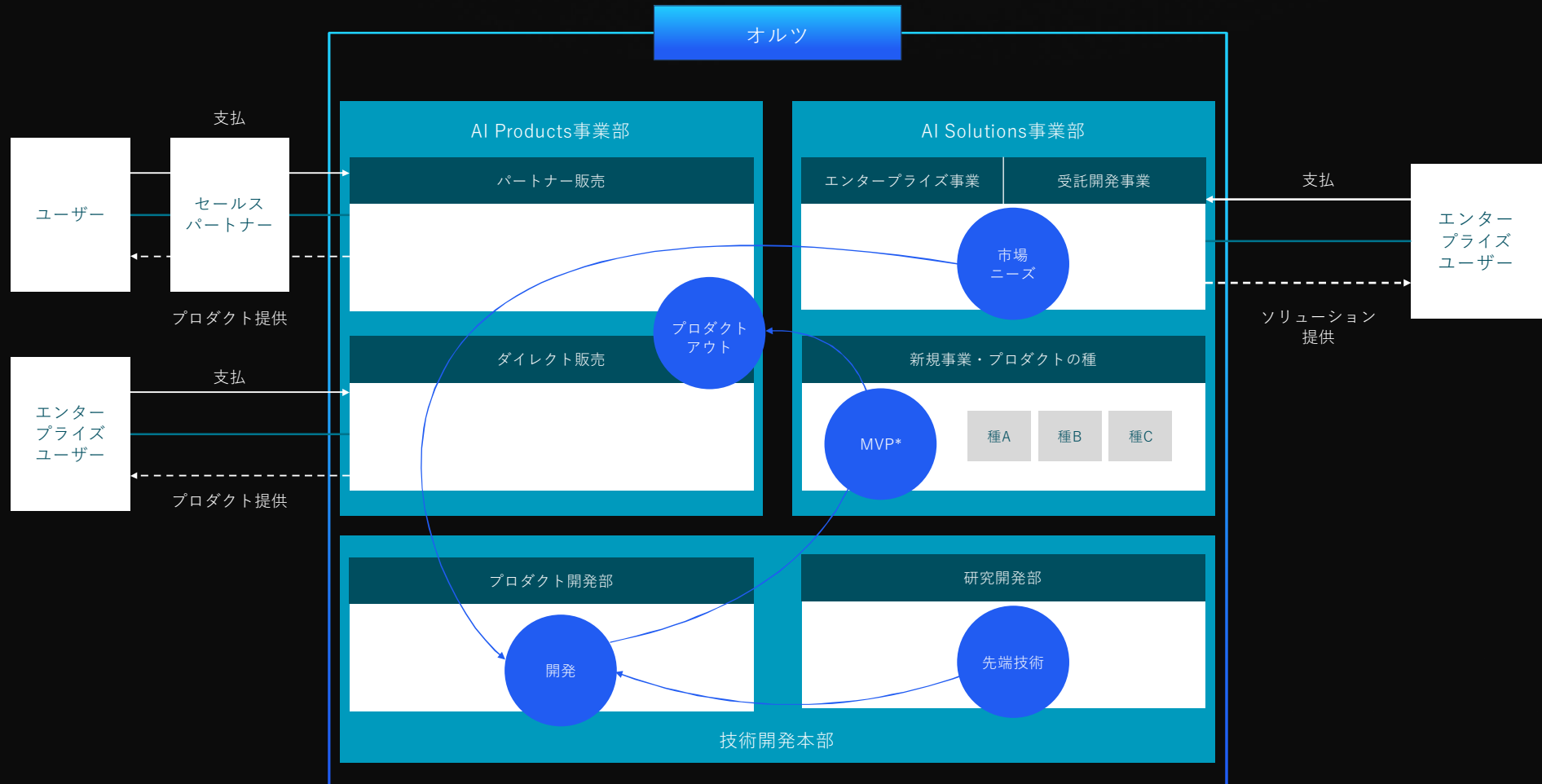
オルツが有する基礎技術

P.A.I.実現に向けたタッチポイントである Communication Intelligence “AI GIJIROKU”の法人導入が、現在の主力マネタイズツール（現在は売上の約9割を占める）

\*1 2023年12月期実績の売上高を記載

# 組織構造

AI 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

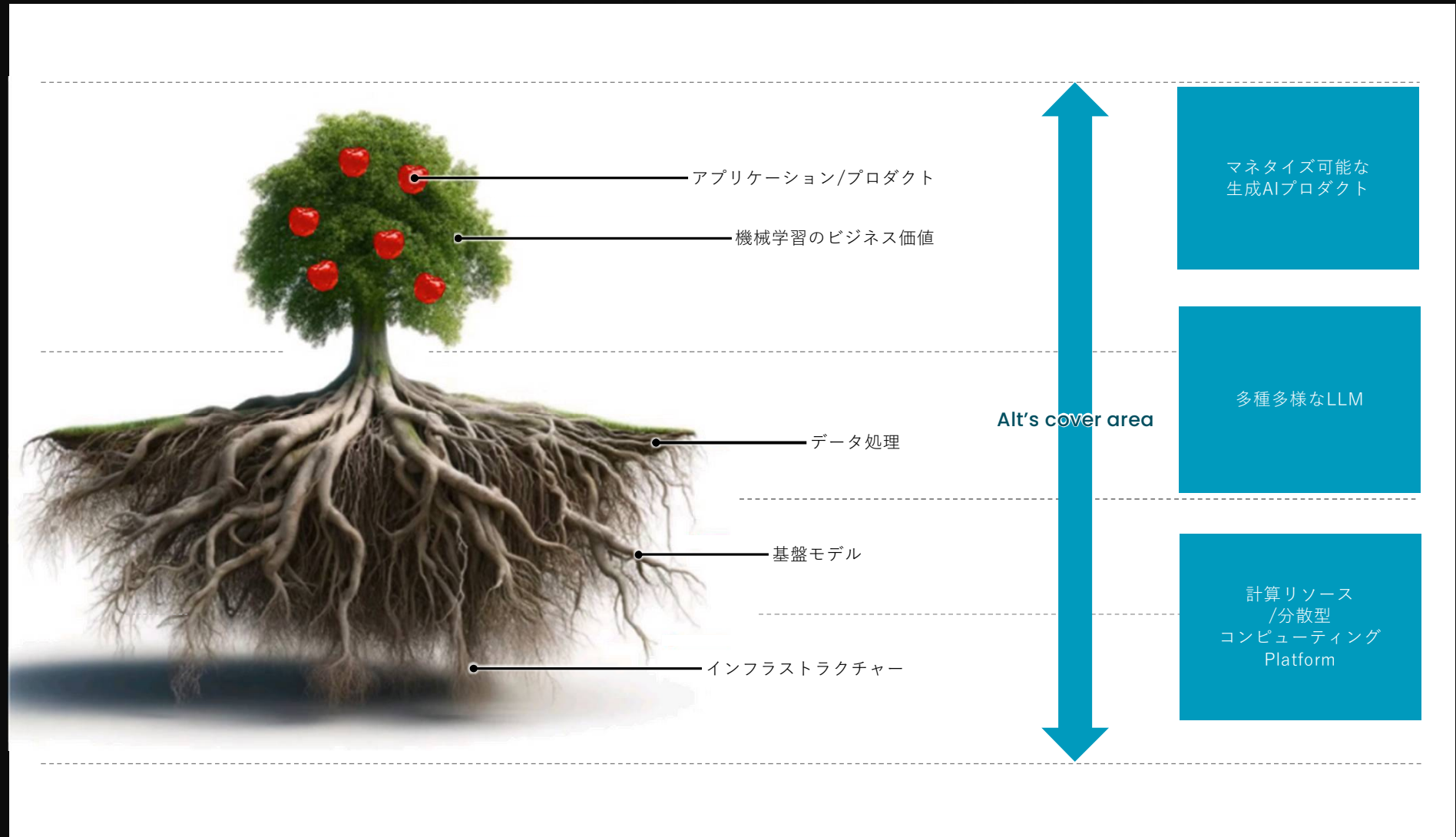
市場環境

財務数値

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

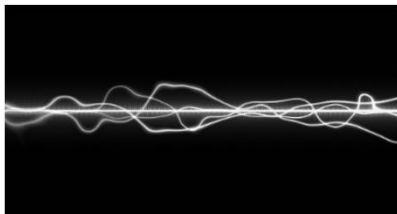
自然言語処理



深層学習



音声認識/処理/変換



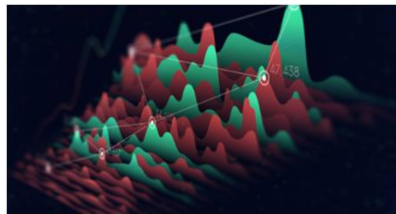
推論・探索



画像処理/認識



データマイニング



## Foundation Model

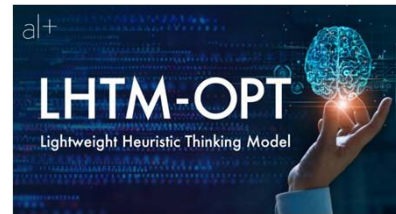
独自LLM「LHTM-2」



独自LLM「LHTM」



軽量型LLM「LHTM-OPT」



## 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」



## 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

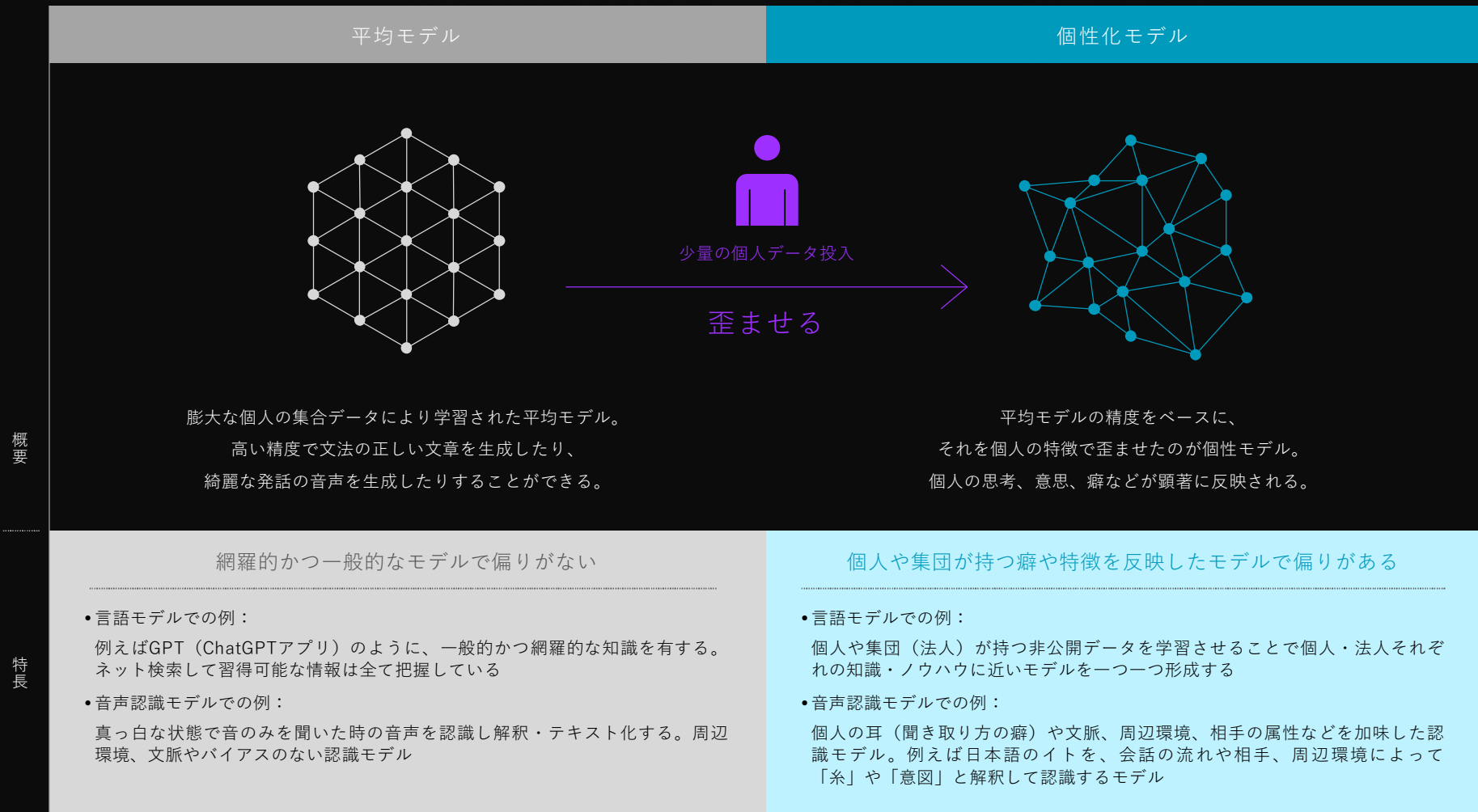
	提供開始	パラメータ数	特徴	
LLM		2019	- (closed)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・最初のプロトタイプシリーズ</li> <li>・短文の理解と応答が可能</li> <li>・P.A.I.カスタマイズに使用</li> </ul>
		2023	大規模	<ul style="list-style-type: none"> <li>・長文の理解が可能</li> <li>・少数のショット学習<sup>*1</sup>をサポート</li> <li>・当社の製品やサービス（AI GIJIROKUなど）で利用</li> </ul>
		開発中	目標値 1,000B+	<ul style="list-style-type: none"> <li>・（目標）マルチモーダル<sup>*2</sup></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>
		開発中	小規模	<ul style="list-style-type: none"> <li>・（目標）トップレベルのRAG<sup>*3</sup>ベンチマークスコア</li> <li>・（目標）実用的な高速推論（35+tps）</li> </ul>

<sup>\*1</sup> 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  
<sup>\*2</sup> 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 <sup>\*3</sup> 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て回答精度を向上させる技術



## コア技術：パーソナライゼーション

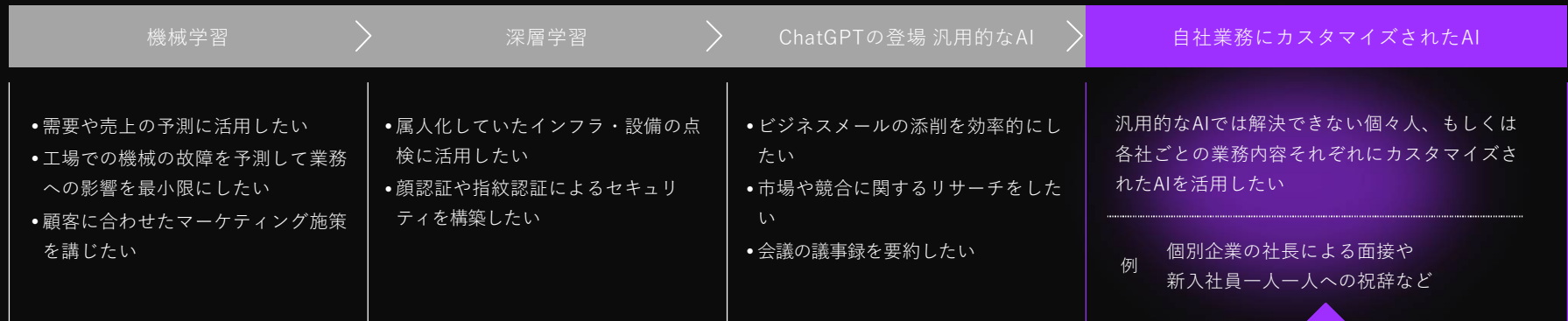
少量の“特徴”データを用いて平均モデルを歪め構築することで、個性化モデルを効率的に開発する技術を確立



# 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



オルツがヒアリングしてきた顧客ニーズ

## パーソナライズされた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



研究開発してきた内容



# AI Products事業

## Communication Intelligence “AI GIJIROKU” 機能・価格体系




2020年ローンチのCommunication Intelligence “AI GIJIROKU”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 GIJIROKU”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

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

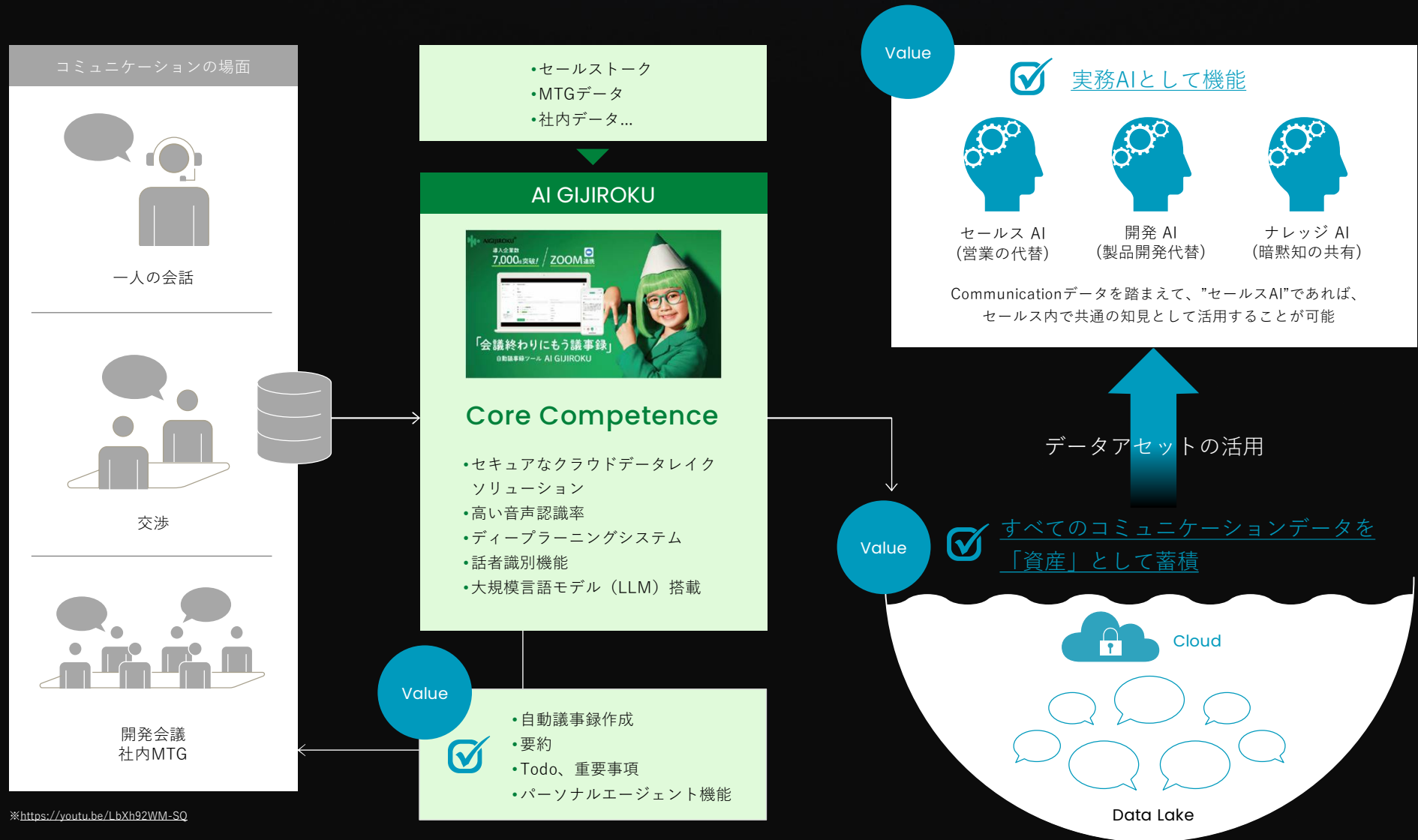
	 Communication Intelligence “AI GIJROKU”	一般的な 音声認識ツール	一般的な AI bot	ChatGPT などの生成AI
パーソナライゼーション(個人の耳や思考(脳内辞書)に基づいた音声認識と生成AIの個性化)	○	汎用型が主で基本的には付帯されていない	—	汎用型が主で基本的には付帯されていない
高精度AI自動文字起こし	○ MTGでリアルタイムに高精度な文字起こしを実現	高精度文字起こしを売りにするプロダクトが一定存在	—	日本語の対応には専門プロダクトから一定の劣後も
多言語翻訳	○ 35言語 (リアルタイムは30) に対応	機能として付帯	—	機能として付帯
完璧な精度(人力機能)	○ 非常に高い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



# AI Products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 GIJIROKU”に次ぐ、AI Solutions事業として展開するPoC段階の製品も多数存在。PMFを経て、今後は正式な製品としての展開も視野に



製品名	altBRAIN <sup>※1</sup>	Clone matching <sup>※1</sup> (CloneM&A) Clone matching <sup>※1</sup> (CloneHR)	CloneDev <sup>※1</sup>	AIコールセンター <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>音声合成</li> <li>LLM/GenAI</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>音声認識</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>AI bot作成</li> <li>ノーコードで作成可能</li> <li>パーソナルエージェント</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>クラウドコールセンター</li> <li>音声対話AIソリューション</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	2023年	2024年	2023年	2021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	国内企業	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	VOC蓄積による個人のクセに関する判別制度向上	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

※1 現段階は主にPoCとして提供され、AI Solutions事業での収益計上としている



# Contents

会社概要

技術及びプロダクト群

事業戦略

---

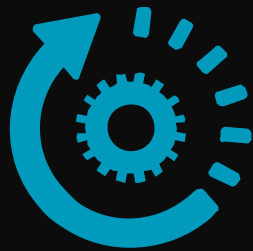
市場環境

財務数値

リスク情報

# オルツの優位性

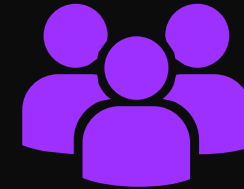
10年間、100億円を調達しながら築き上げてきた技術・事業・人財の各MOATが存在する



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2015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

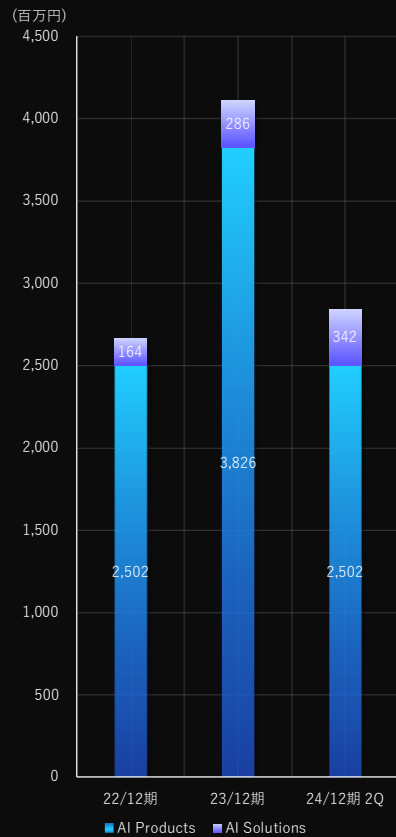
いち早くグローバルフルリモートでの働き方を開放し、価値の高い人財が自由に創造できる働き方を実現



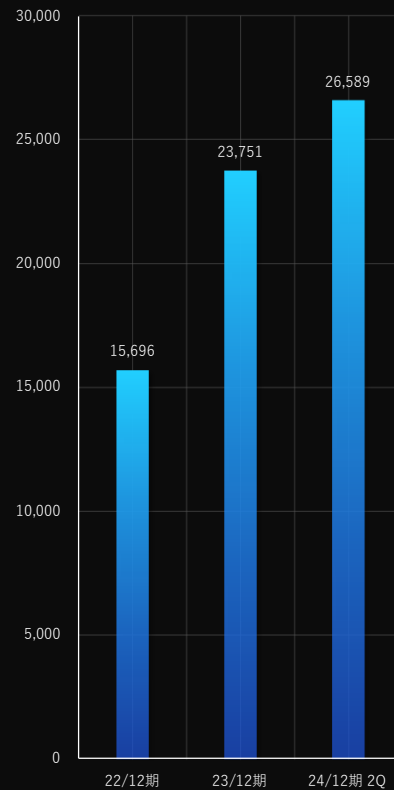
# 主なKPI

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

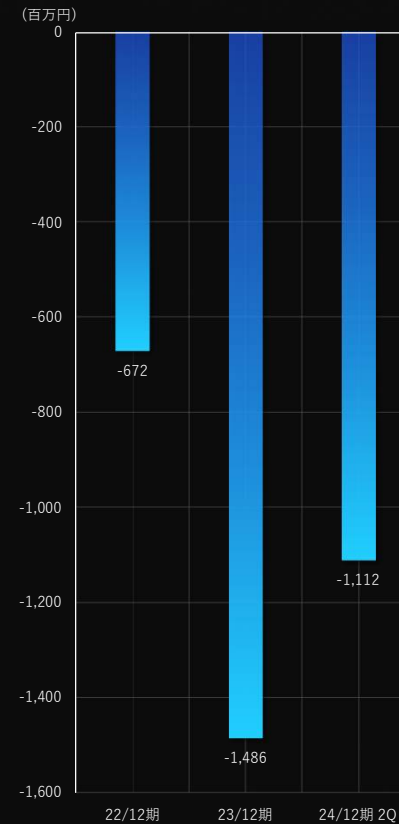
事業別売上高\*1



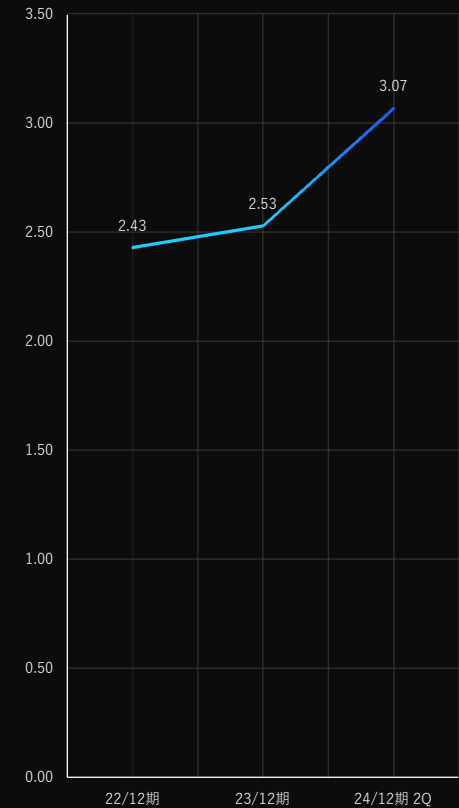
Communication Intelligence  
“AI GIJIROKU”有料アカウント数



営業利益



LTV/CAC\*2



• 売上の質を把握するため当社が重視する指標

• 売上の構成要素として当社が重視する指標

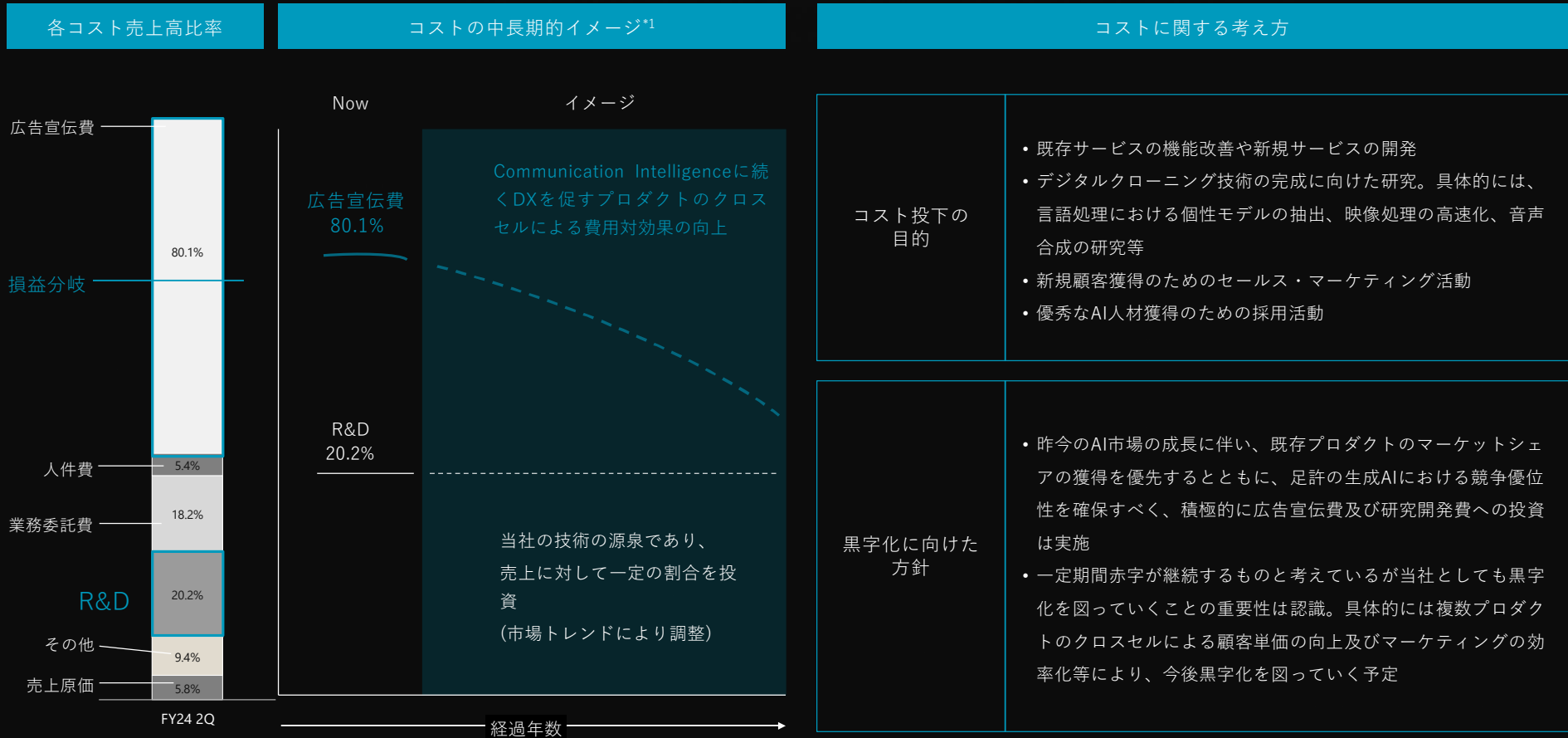
• 高成長の一方でコスト投下後の営業利益水準を考慮するため重視する指標

• 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 AI Products事業は現時点ではAI GIJIROKUのみの売上 \*2 Communication Intelligence “AI GIJIROKU”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

# 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業ではあるが、コストコントロールを意識した考えを具備

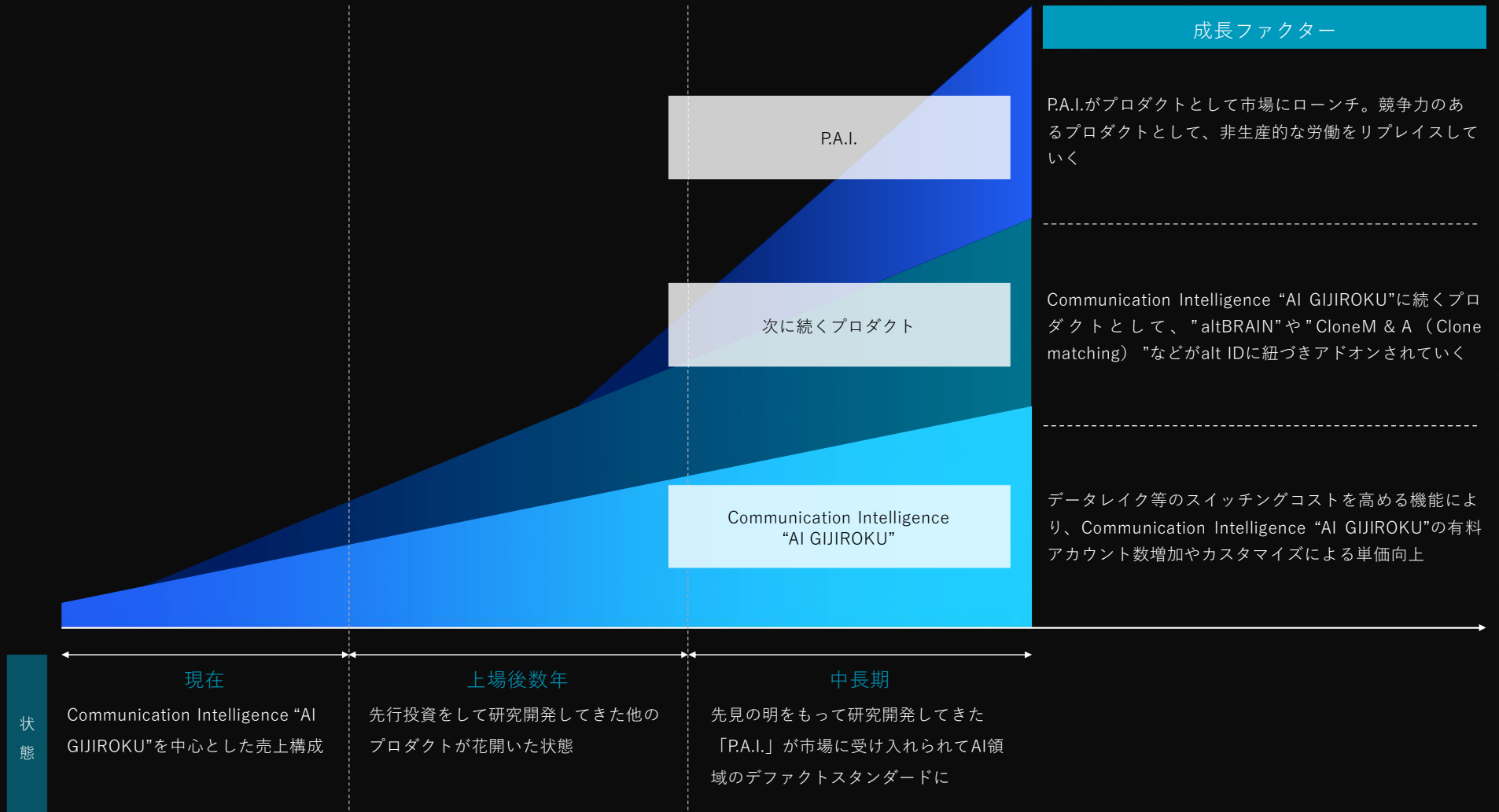


<sup>\*1</sup> 主要な費用の傾向及び方針を示すイメージ図は現時点での想定であり、状況に応じて費用については検討していく方針です



# 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



# 販売戦略

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には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

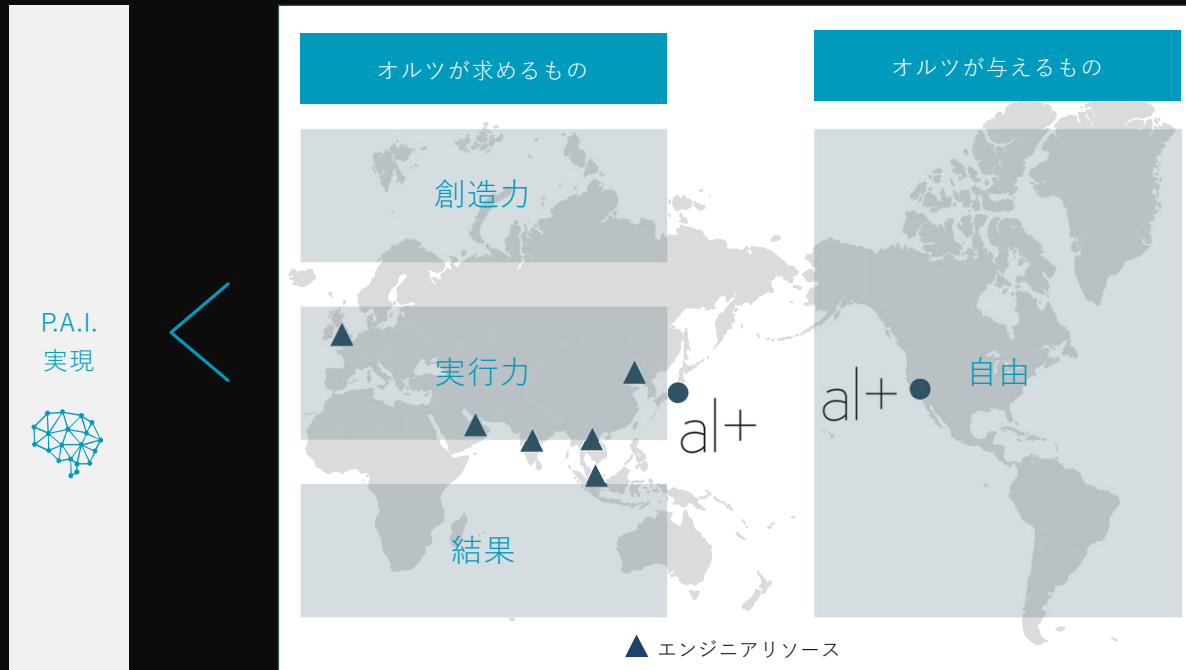
ソリューションのダイレクトセールsteam。現時点で未整備だが、企業のAI化、効率化の戦略設計から個別開発、カスタマイズ開発などを担当予定。今後チームアップし、オルツのコア技術を理解し顧客課題を解決、またはオルツビジョンとの協奏を推進する。

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

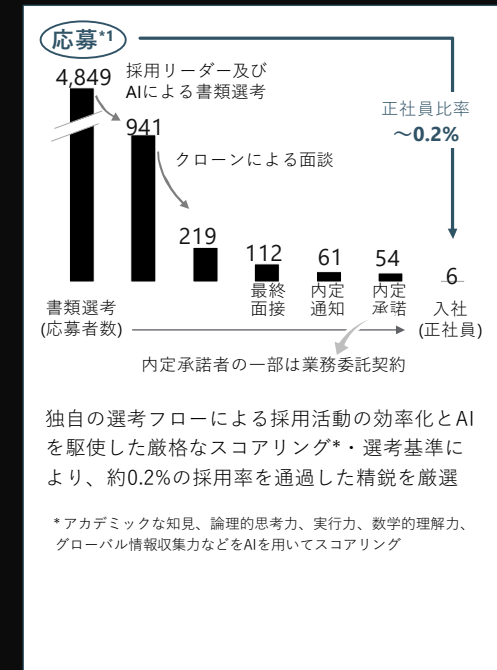
独自の採用フローによる厳選した精鋭採用



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全うしやすい環境を維持

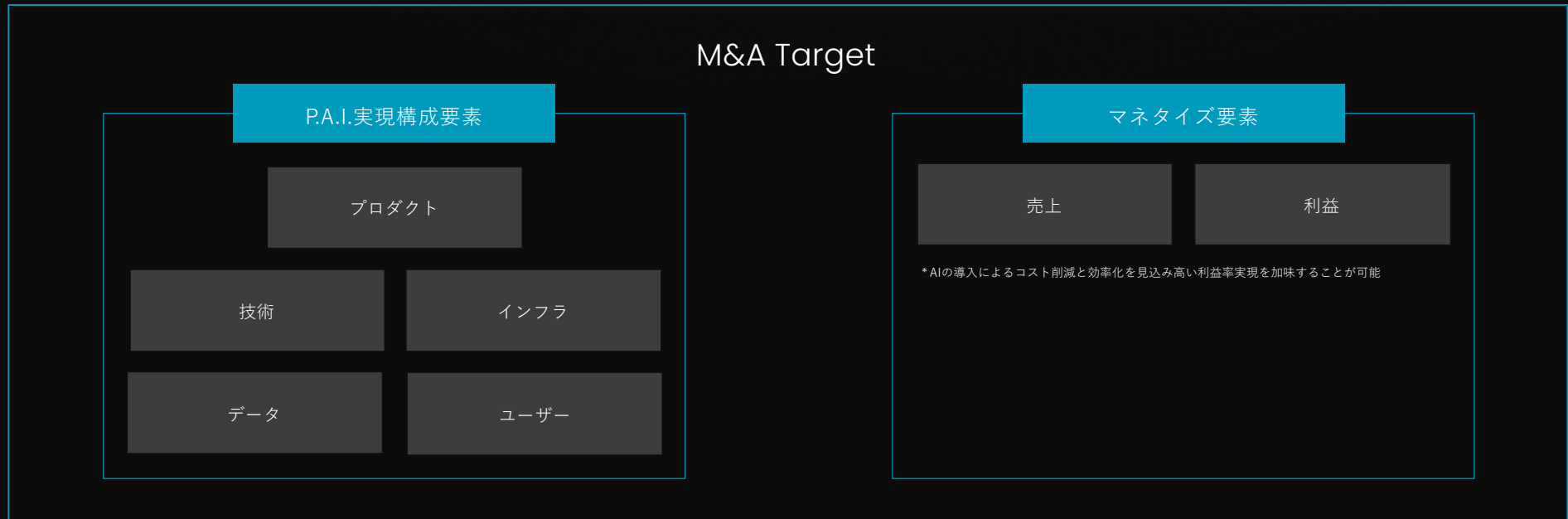
\*創造力を推し量る独自の定量指標を構築し運用。組織のスピードに合わせた新陳代謝を本評価指標を基に実行するサイクルを実装

\*1 2023年9月～2024年4月までの応募者合計

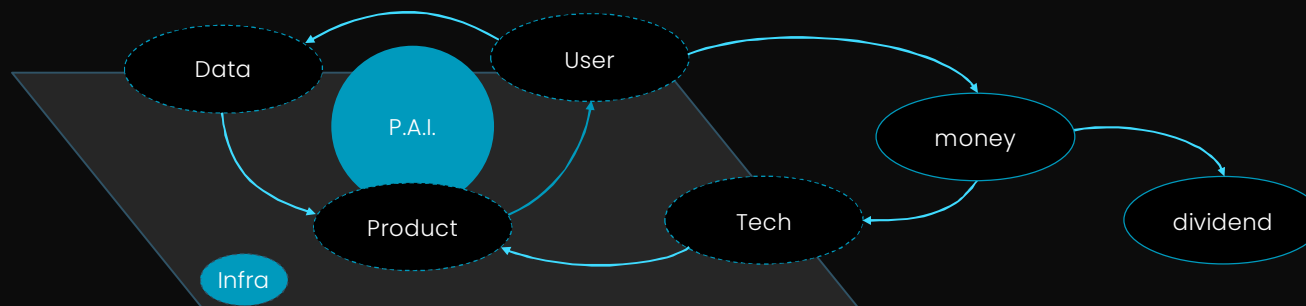


# M&A戦略

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

### M&Aの概要



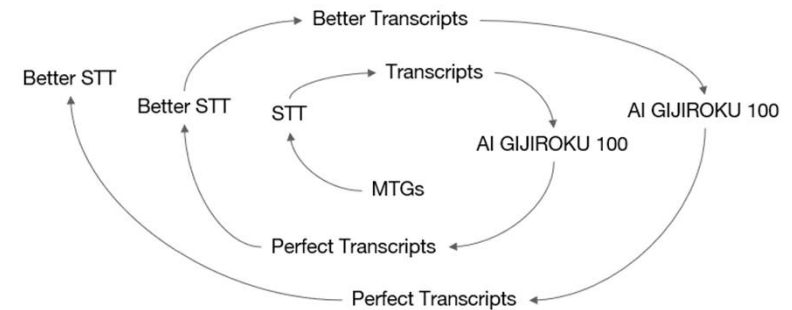
#### Product

- 人力による文字起こしサービス

#### Feature

- 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







### オルツにとっての意義

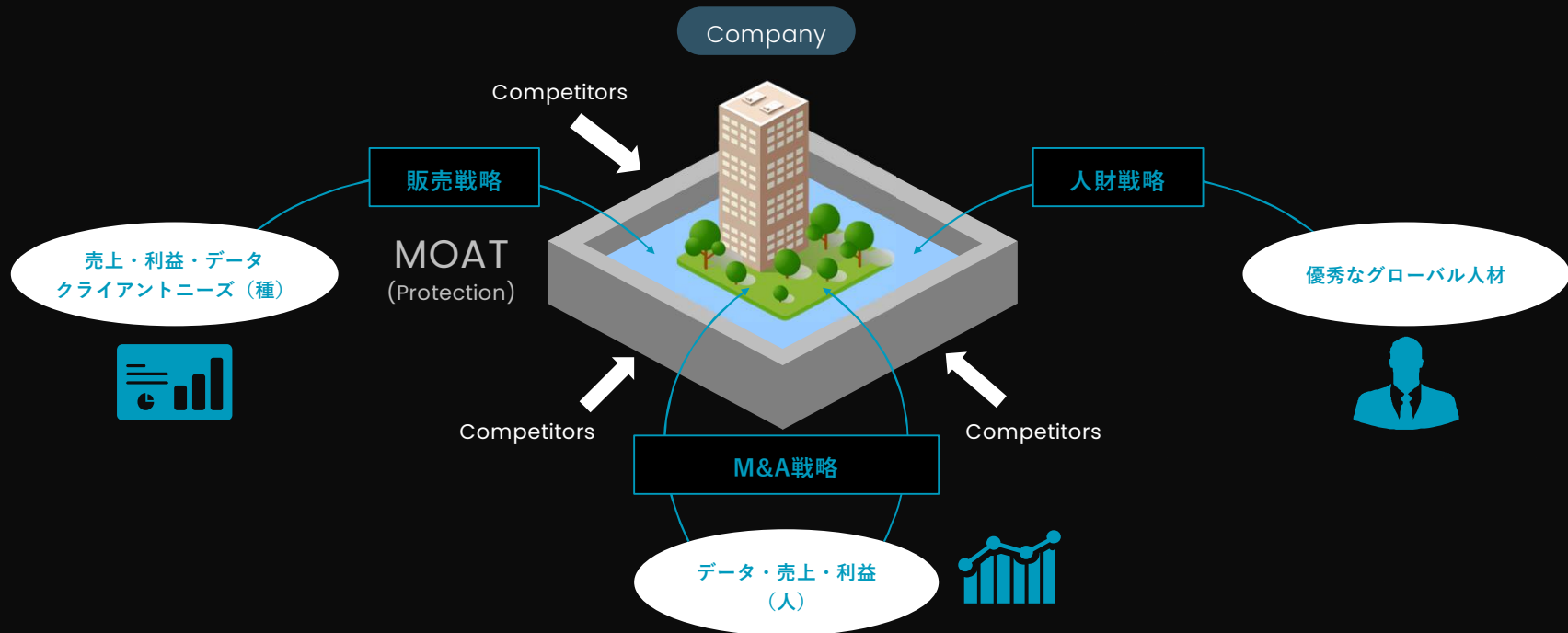


- 人間が介入することにより、オルツの音声認識システムにHuman-in-the-loopを導入することで、誤った音声認識結果が迅速に修正されるメカニズムが確立。良質な学習データとして活用することで、オルツの音声認識システムの精度向上がより効率的に進むことが期待
- さらに、Human-in-the-loopは、音声認識に限らず、オルツの他の機械学習システムにおいても効果的。人間のフィードバックが重要な大規模言語モデル（LLM）など、オルツが提供するさまざまなサービスの精度向上に貢献することが期待

# 経営戦略

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
 <p>豊富な基礎技術とアカデミア連携</p>	 <p>P.A.I.クローンの先行者利益 (パーソナルAI=オルツ)</p>	 <p>壮大なビジョンへの共感</p>
 <p>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</p>	 <p>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</p>	 <p>グローバルで、自由な環境</p>





# IPOの目的

P.A.I.の実現、紐づくプロダクト/ソリューションの拡販に向けて、IPOは重要な戦略の一つと位置付けております

## IPOの目的

### ・先行者利益の獲得

世界に先駆けて株式上場を知名行うパーソナルAI企業、生成AI企業のパイオニアとして、知名度とブランド力の強化を狙います

### ・先社会的信用力の強化

パーソナルデータを収集・管理・活用する企業としてソリューション提供、顧客開拓を図ります

### ・グローバルに優秀な人材の更なる確保

知名度とブランド、信用力の向上は優秀な人材確保に寄与し、更なる競争力向上を狙います

### ・資金調達及び資金調達力の拡大

投資家信用、銀行信用の向上により、一層強固な財務体質の向上を狙います

## 上場タイミングの背景

- ・ 弊社は、パーソナルAI・生成AI企業としてのポジショニングを確立するため、広告宣伝費及び研究開発費に積極的な先行投資を行っており、現状は赤字となっております
- ・ 茲許のAIブームの中で生成AIを活用したDXを推進する企業も勃興しており、弊社が掲げる成長戦略、その先のP.A.I.実現のためには、Communication Intelligence "AI GIJIROKU"の顧客数が拡大し次プロダクトに係るPoCの成果も積みあがってきたこのタイミングで、Communication Intelligence "AI GIJIROKU"に次ぐプロダクト創出が事業計画の柱として必須と考えております
- ・ そのためにも、上場企業としての信用力獲得や資金調達により研究開発を加速されることが必要と判断し、本タイミングでIPOをすることといたしました
- ・ 本IPOでは、当社の更なる成長のため、資金調達を重視しており、具体的な資金使途については以下の通りです
  - 認知度・信頼度の向上によるリードの獲得のための広告宣伝費及び販売促進費
  - P.A.I.の実現に向けた研究開発費
  - 事業の拡大に伴う採用関連費用

# 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

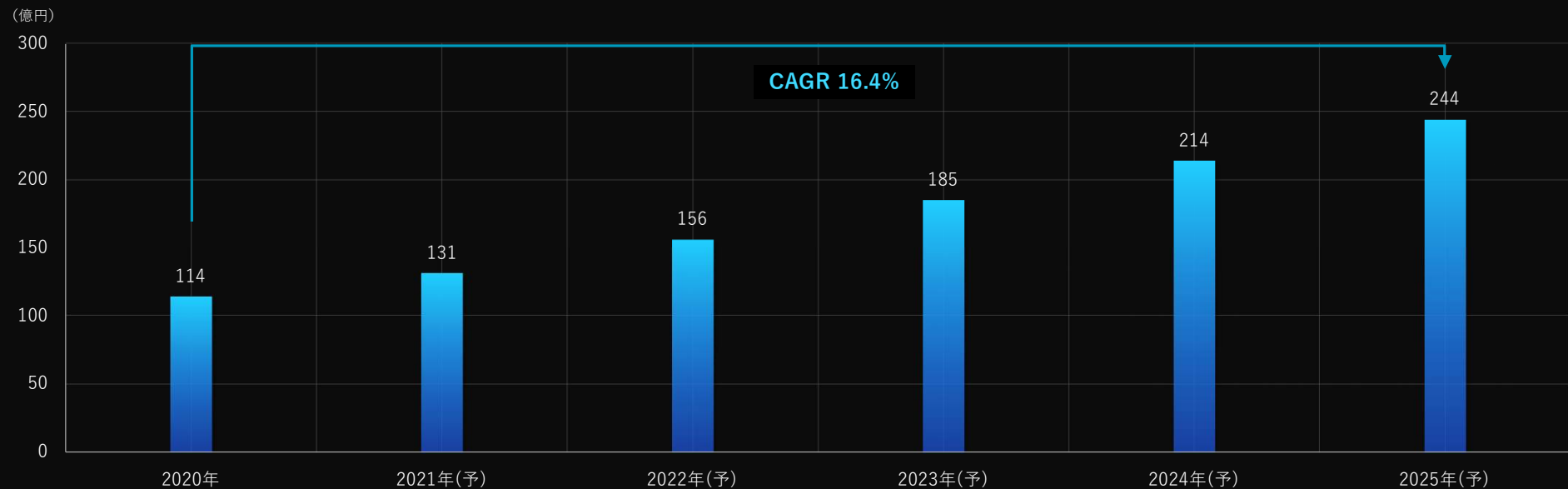
## 国内音声認識市場規模

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ーヤーと言える

### 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 GIJIROKU"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.	
2023年	CAGR	2023年	成長率	2022年	CAGR		
1.9兆円*1	23.7%	1.6兆円*1	20倍	6,000億円*1	42.8%	12兆円	
(2024年~2032年)		(2023年~2030年)		(2023年~2030年)			

- 現在の主力プロダクトCommunication Intelligence "AI GIJIROKU" が属する音声認識市場。世界では2023年に1.9兆円\*1で、日本国内では2020年時点で114億円
- 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2022年に39億3,000万米ドルと評価され、2023年から2030年まで年平均成長率(CAGR) 42.8%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\*2
- 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\*3

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

\*1 1ドル154.87円で計算（2024/7/26時点5日移動平均）

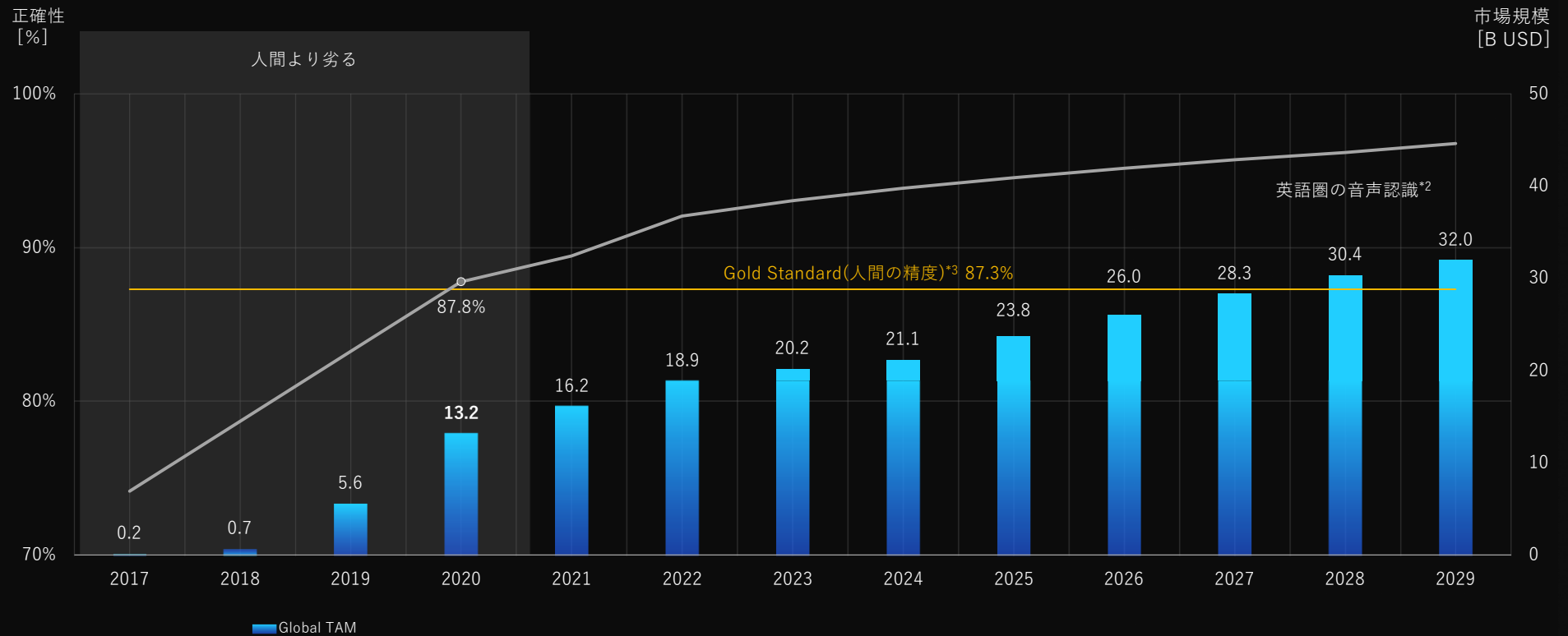
\*2 総務省統計局「令和4年 労働力調査年報」より、2022年における「管理的職業従事者」、「専門的・技術的職業従事者」、「事務従事者」及び「販売従事者」の就業者数の合計が3,628万人

\*3 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、独自技術により非常に高い精度を誇る当社は、競合に先駆けて巨大な市場に挑戦できる状況にある

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～」

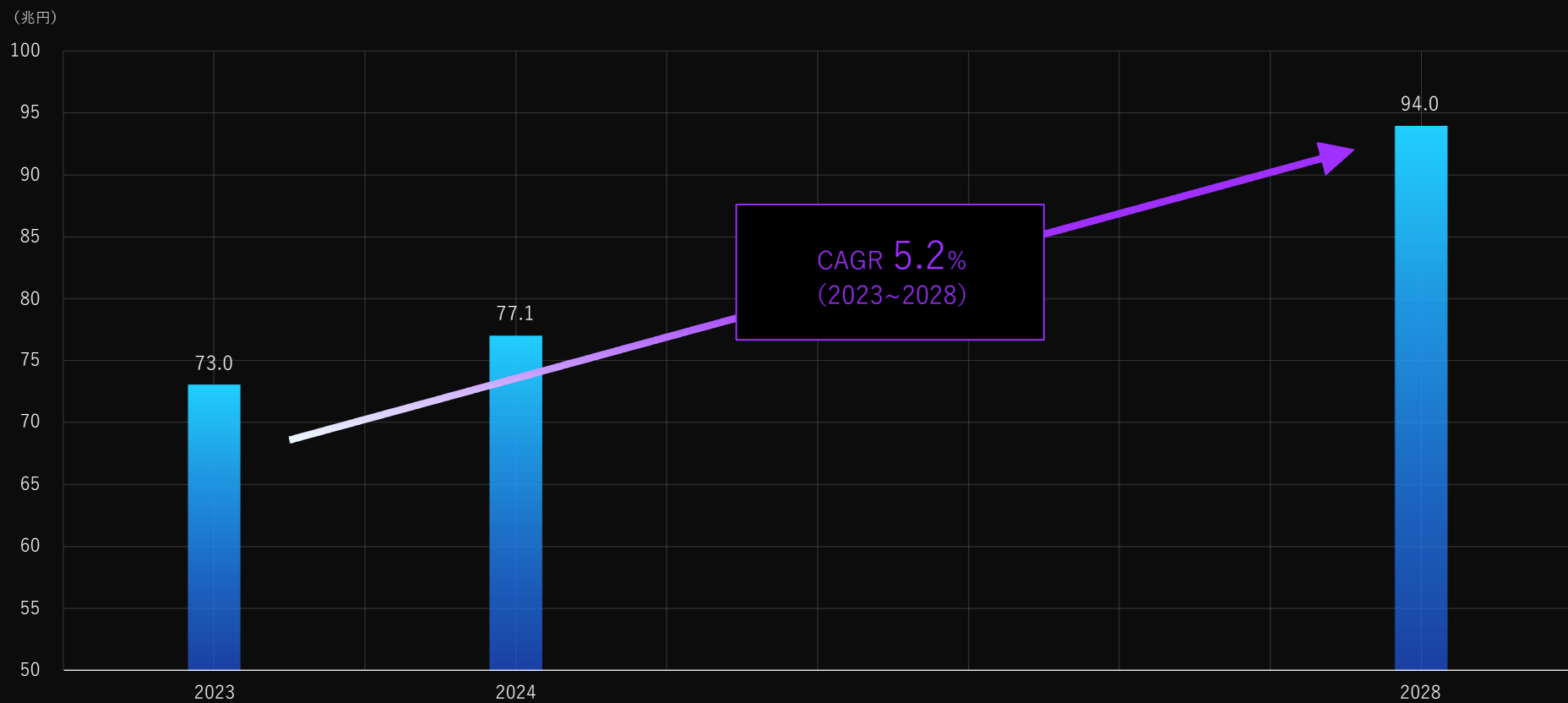
\*1 Voice-to-textは人間の音声を変換するテクノロジー。音声認識市場でも特に技術的にコアな部分と定義して抽出。Voice-to-text市場規模は国内AI市場に対する国内音声認識市場の比率を世界のAI市場に置き換えて算出

\*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



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  
\*1 1ドル154.87円で計算（2024/7/26時点5日移動平均）



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

---

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 12/22 通期	FY 12/23 通期	FY 12/24 2Q
売上高	2,666	4,112	2,844
<i>YoY Growth</i>	178.9%	54.2%	-
AI Products事業	2,502	3,826	2,502
AI Solutions事業	164	286	342
売上原価	114	176	164
売上総利益	2,552	3,936	2,680
% Margin	95.7%	95.7%	94.2%
販管費	3,224	5,422	3,791
広告宣伝費	2,679	3,771	2,278
研究開発費	100	593	574
% 売上販管費率	120.9%	131.9%	133.3%
営業損失	▲672	▲1,486	▲1,112
% Margin	▲25.2%	▲36.1%	▲39.0%
当期純損失	▲671	▲1,499	▲1,127
% Margin	▲25.2%	▲36.4%	▲39.6%



## 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	FY 12/24 2Q
現金及び預金	3,063	2,217	2,362
売掛金	406	747	837
仕掛品	-	16	11
前払費用	9	23	125
その他	42	134	79
<b>流動資産</b>	<b>3,520</b>	<b>3,137</b>	<b>3,414</b>
のれん	-	258	303
差入保証金	2	2	4
<b>固定資産</b>	<b>2</b>	<b>260</b>	<b>307</b>
<b>総資産</b>	<b>3522</b>	<b>3,397</b>	<b>3,721</b>

(百万円)	FY 12/22	FY 12/23	FY 12/24 2Q
1年以内の長期借入金	11	11	11
短期借入金	-	450	350
未払金	323	526	734
未払費用	4	6	11
前受金	7	50	92
預り金	4	6	8
その他	0	1	1
<b>流動負債</b>	<b>349</b>	<b>1,050</b>	<b>1,206</b>
長期借入金	55	44	1,339
<b>固定負債</b>	<b>55</b>	<b>44</b>	<b>1,339</b>
<b>負債合計</b>	<b>404</b>	<b>1,094</b>	<b>2,545</b>
資本	100	100	100
資本準備金	3,119	3,461	3,461
その他の資本剰余金	571	571	571
利益剰余金	▲671	▲1,828	▲2,955
<b>純資産合計</b>	<b>3,118</b>	<b>2,304</b>	<b>1,176</b>
<b>負債純資産</b>	<b>3,522</b>	<b>3,397</b>	<b>3,721</b>

# 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、有価証券届出書の「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）

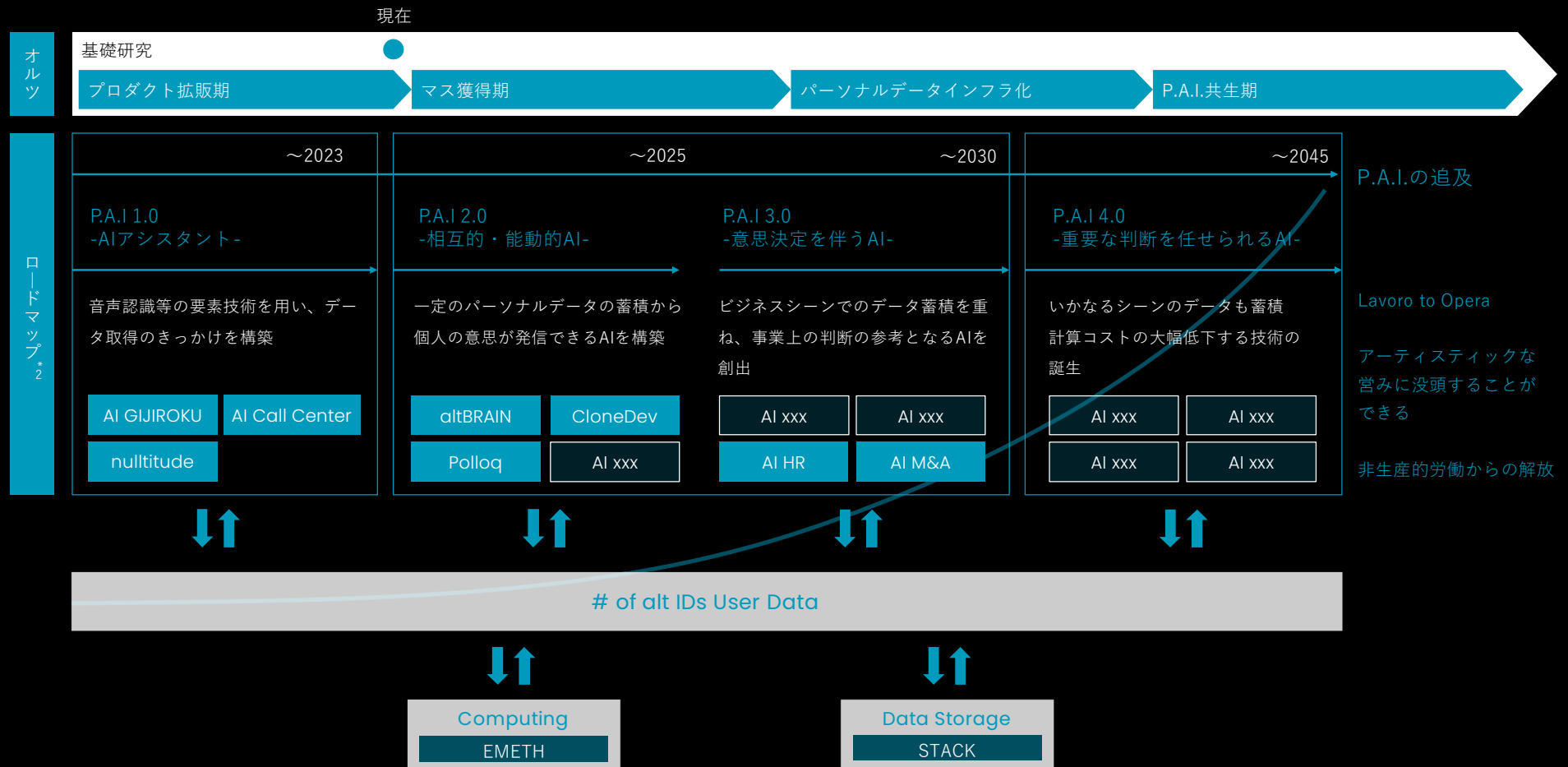
本書提出日現在において、当社における成長実現や事業計画遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスク及び対応方針は以下の通りです。その他のリスクは、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください。

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 GIJIROKU」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 GIJIROKU」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 GIJIROKU」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

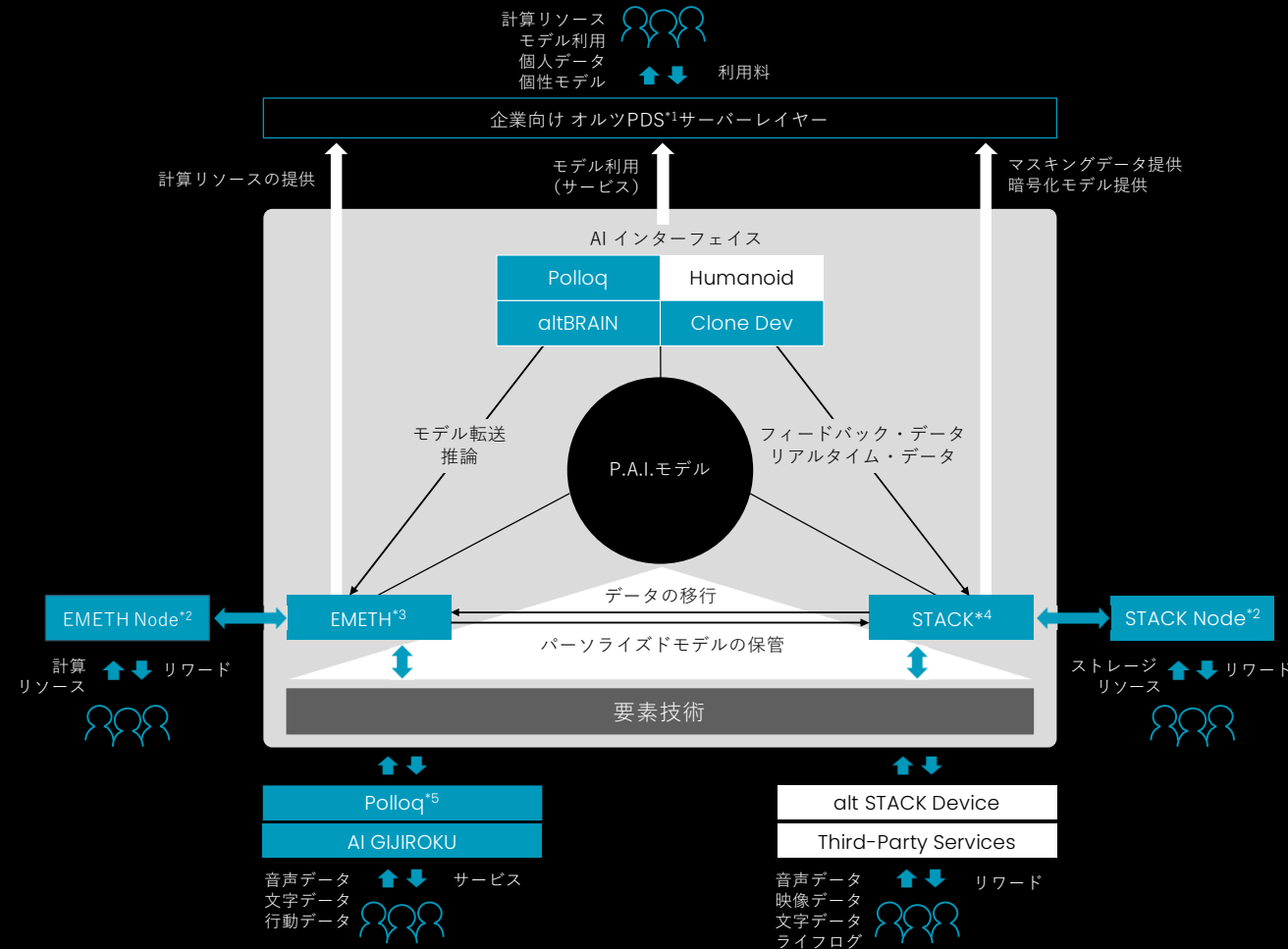


\*1 SSO：シングルサインオン。IDとパスワードを一度入力するだけで複数のサービスにログインして利用できる仕組み \*2 「AI xxx」は今後開発予定のAIプロダクトイメージ



# P.A.I. Platform

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 GIJIROKU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

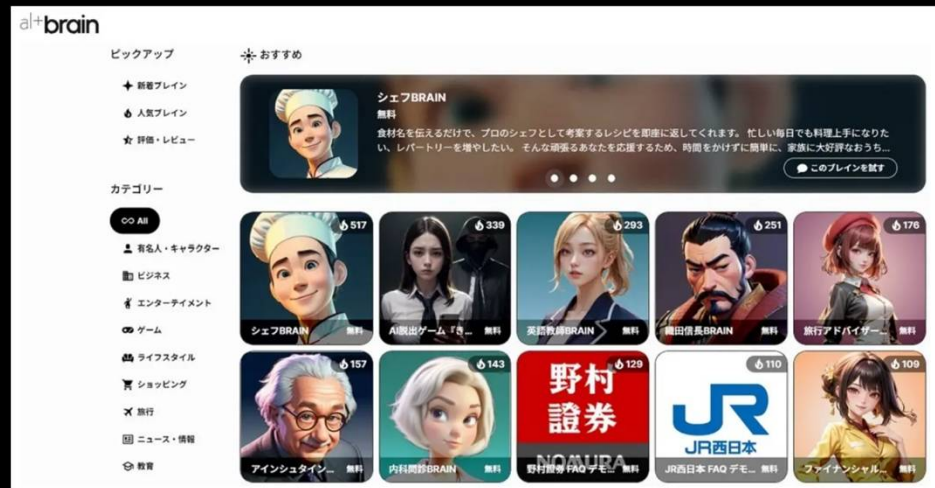
## 将来実現を目指すもの

- 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中間に位置するイメージ

## altBRAIN 概要

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

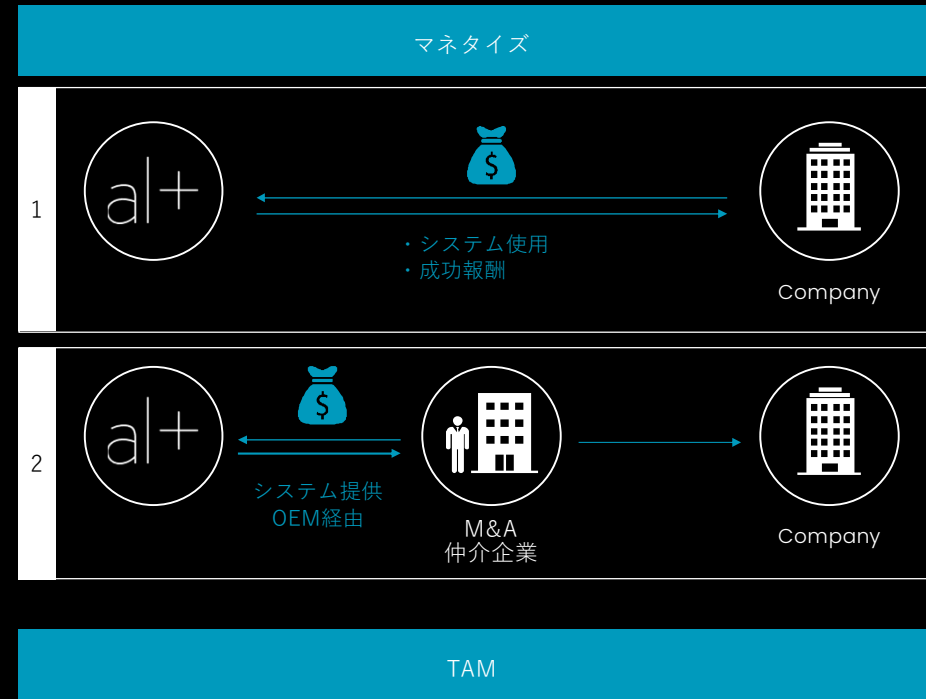
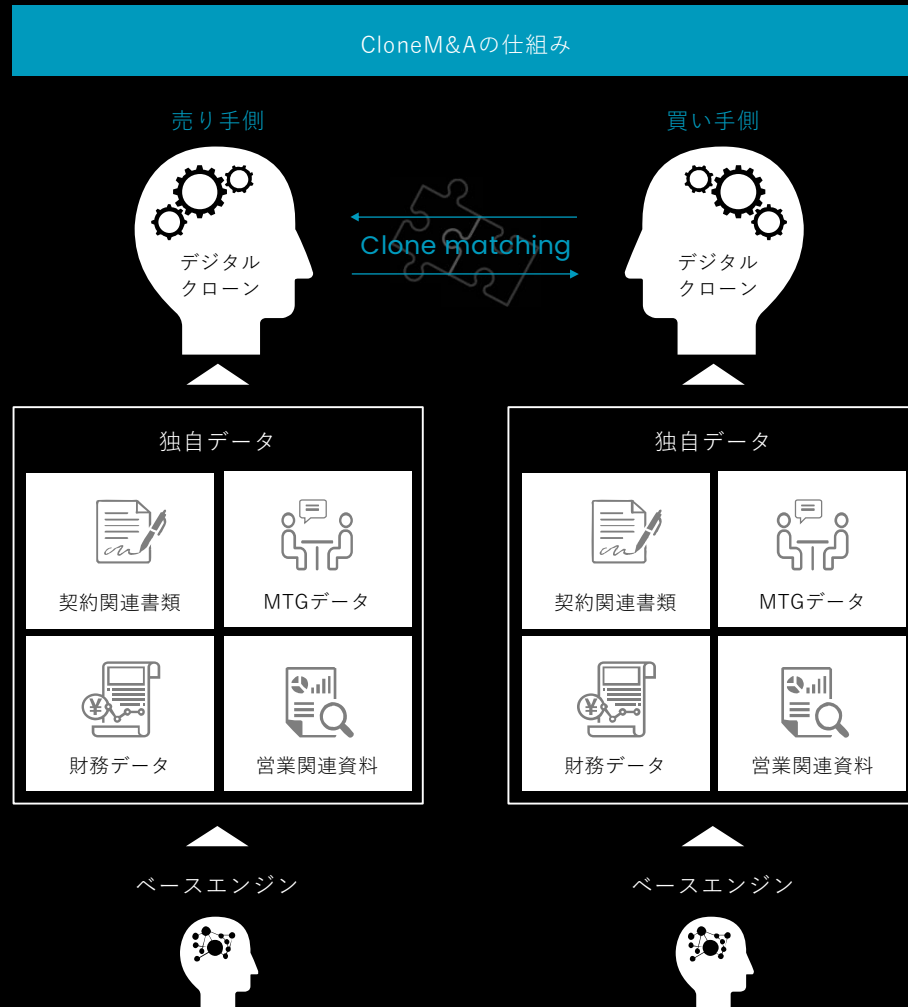
利用シーン

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



# 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

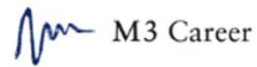
\*1 「Potential market size for domestic SME M&A」、2035年までの事業承継型国内M&A仲介市場の市場規模合計



## 医療×HR領域でのクローンマッチング実証実験

HR

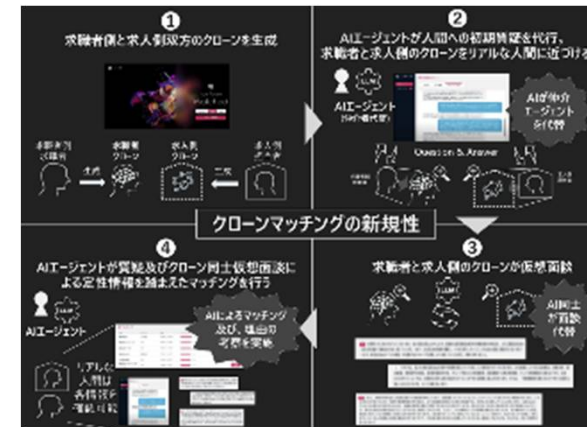
エムスリーキャリア株式会社 様



Clone Matching

LLM

オルツ独自の大規模言語モデル（LLM）を活用し、求職者と求人をつなぐ「AIエージェント」が仲介するクローンマッチング実証実験を開始！



## 抱えていた課題

- 「医師の働き方改革」が推奨される中で、これに対応した医師と仕事のマッチングプラットフォームのニーズが高まっていたが、自社での確かなソリューションがなかった
- 「イキイキと働く医療従事者を一人でも増やし、医療に貢献する」というミッションのため、テクノロジーを有効活用した医師と仕事のマッチングプラットフォームの開発が必要だった
- キャリアアドバイザーを主とした社員が業務過多になる場面が多く「働き方改革」に繋げるための業務効率化が大きな課題になっていた

## 期待している成果

- 時代の変化および市場ニーズに沿ったマッチングプラットフォームを提供でき、医師のサービス利用者増加に貢献できる
- 本取り組みが世界初の試みであり、大規模言語モデルを活用した医療×HR領域の課題解決に向けた先駆者としてのブランディング効果が期待できる
- 医療×HR領域のプロフェッショナル人材と求人情報を「AIエージェント」を介することで適切かつ効率的に結びつけることが可能に。これまで人が行っていた業務・工程を大幅に簡素化・迅速化できる。結果、人でしか行うことができない、本来集中すべき仕事に注力することが可能に

## オルツへの期待

- オルツが独自開発した大規模言語モデル（LHTM-OPT）を駆使したプラットフォーム構築を行うことで、各要望に柔軟かつスピーディーに開発を進めることができる
- オルツ独自の大規模言語モデルの活用により開発コストおよびLLM従量課金の負荷も削減することが可能に
- 本プラットフォームは、医療領域のプロフェッショナル人材と求人情報とのマッチング精度が非常に重要なポイントになるため、大規模言語モデルおよび開発の質が重要にそのため、オルツの先進性と技術力の高さに期待していた

# 鉄道DX「鉄道指令業務アシストAI」

交通・運輸（鉄道）

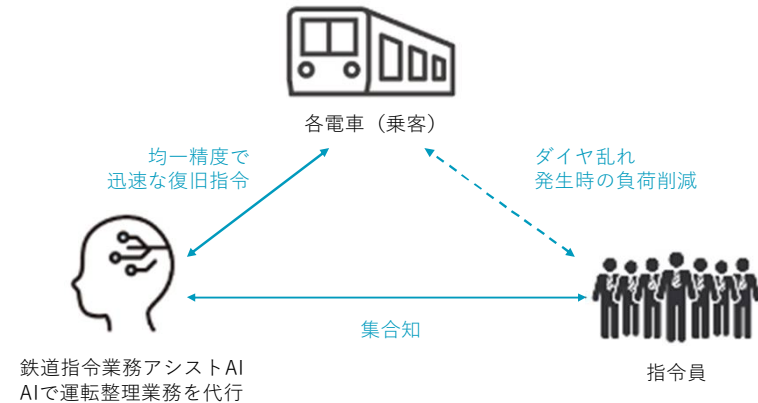
西日本旅客鉄道株式会社 様



NLP

モデルパーソナライズ化

オルツが交通インフラにおけるAI活用を推進！ダイヤ乱れ時の復旧に向けた運転指令業務を、AIにより人間と同等レベルで実現



## 抱えていた課題

- 列車の運行ダイヤが乱れた際に行う運転整理には、指令員の高度な知識・スキルが必要で、個人の能力や経験によって復旧までのスピードとクオリティに差が生じていた
- ダイヤ乱れが発生した際には、運転整理と同時に、現場からの問い合わせ・無線への対応と各所への情報共有が発生する。結果、指令員への負担が非常に大きくなってしまいうことが大きな課題になっていた
- ダイヤ乱れに対する復旧AIの開発は難易度が高く、研究を行っている企業が限られており、積極的に開発を進めることができていなかった

## 期待している成果

- 指令員の業務の中で、特に負担が大きい運転整理業務をAIで支援・代行することで、各指令員の負担軽減を実現できる
- 指令員の能力差によって生じる運転整理案のアウトプットにおける精度のばらつきを、AI活用で縮小。ダイヤ復旧における質とスピードを大幅に改善することを期待。結果として、列車遅延によるお客様への影響を最小限にとどめることを目指す

※「鉄道指令業務アシストAI」の共同開発へ

## オルツへの期待

- AI領域における先進的な技術を用いて、手つかずの「鉄道DXソリューション」の実現に向けた伴走をオルツにしてほしい
- 実際の現場での利用に耐えうる精度とUIをさまざまな追加開発を通して実現していき、現在一部区間で行っている実証検証を、さらに拡大していきたい
- 難易度の高いダイヤ乱れ復旧AIの開発の実現を通して、さまざまな交通機関に応用可能なAI技術として研究・開発していくことを期待。最終的に鉄道業界全体のAI化およびDX推進に向けた動きを、オルツと一緒に進めたい

# 専門性の高い法務領域におけるAIチャットボットPoC

Financial

日本生命保険相互会社 様

今日と未来を、つなぐ。

altBRAIN

LHTM-2 (独自LLM)

「保険会社における法務業務」という専門性が高い領域でのAIチャットボット開発で業務削減率30%を目指す！

## 抱えていた課題

- 保険会社での法務相談には専門的な知識や事例・判例などからの知見が必要で、担当者の知見や経験などといった属人的要素により精度にばらつきが生じていた
- 社内からの基本的な相談・質問に関する対応に追われ、本来実施すべき法務業務が実行できていない状況だった
- 社内からの相談・質問への回答における過去の事例・判例や根拠となる資料のURLリンクなどを、都度探し提供するため、法務部の大きな工数になっていた

## 期待している成果

- 法務部署への基本的な相談・質問に対して、AIチャットボットで対応可能にすることで、法務部および関係部署全体の業務効率化を推進できる
  - ※業務時間削減率30%
  - ※法務照会対応数140%UP
- 法務部メンバーは業務効率化により、会社として本来対応してほしい業務にリソースを割けるようになる。具体的には、新規事業や業務改業務に取り組むことが可能に
- 生成AIを利用した先進的な取り組みを積極的に行うことで、業界内外での自社のブランディングおよびプレゼンスアップが期待できる

## オルツへの期待

- セキュリティ面での制限が非常に大きく、社内イントラからアクセスできる環境での構築が必須となるため、AI開発における高い技術と専門性が必要だった
- 本プロジェクトの成功を通じて、別の専門性の高い部署への横展開を期待。全社における業務効率化の推進役として期待
  - 例) 採用面接への生成AI活用など
- 全社社員のAI化を進め、全社員を対象とした業務効率化を目指すことで、社員本人が本来対応すべき業務に取り組むことができている状態を構築したい



## 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>



P.A.I. concept from CEO made by Vertex in 2023  
<https://www.youtube.com/watch?v=j5T3NbC1oeA>



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



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

## AIプロダクト



Brand New Product 「Polloq」  
<https://www.youtube.com/watch?v=9GrHPu15iQ&feature=youtu.be>



Demo Video 「AI GIJROKU」  
<https://drive.google.com/file/d/1QIIYnNAT8MQqS5hLEqVlwVhyTUFnRaXK/view?usp=sharing>



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\\_o4rtAvPJY16CbdXxBp7Mp2f0aM/view?usp=drive\\_link](https://drive.google.com/file/d/17g6xw_o4rtAvPJY16CbdXxBp7Mp2f0aM/view?usp=drive_link)



Demo Video 「CloneDev」 (English)  
[https://drive.google.com/file/d/1qPCgdooGJLjake4tYPTcxliu27yDEq1R/view?usp=drive\\_link](https://drive.google.com/file/d/1qPCgdooGJLjake4tYPTcxliu27yDEq1R/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、当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|+