

○立松 それでは、株式会社アドバンスト・メディア、2025年3月期中間期の決算説明を行いたいと思います。本日は、皆さまお忙しい中、ご覧いただきありがとうございます。私は、当社の専務取締役であります立松でございます。どうぞよろしくお願いいたします。私のほうからは、全体の業績の概況につきましてご説明をさせていただきたいと思います。

まず最初に、決算ハイライトでございます。当期におきましては、過去最高の中間期の売上営業利益となっております。売上高は31億6,500万円、営業利益7億400万円、経常利益7億6,000万円と、いずれも過去中間期におきましては最高の業績となっております。内容的には、のちほどご説明いたしますけれども、基本的に売上につきましては、当社既存事業でありますBSR1のストック売上が順調に積み上がりまして、全体をけん引しております。BSR2は、将来の成長投資ということで新規ビジネス等に取り組んでおりますけれども、こちらのほうも順調に事業を進めておりますけれども、売上はほぼ横ばいで、営業利益のほうは赤字幅を縮小ということになっております。

続きまして、損益計算書でございます。売上原価につきましては、24.5パーセントということで従来どおりの粗利を計上しております。当社はソフトウェアが主体でございます。粗利益率75.5パーセント、従前から75パーセント強の粗利をビジネス上出しております。

一方で、販管費につきましては、今期は若干前期よりも増えておりまして、売上の伸びに比べますと少しコストが重くなっております。こちらのほうは、おもに人件費が増加要因でございます。全体での報酬のレベルを少し上げたのと、外注を含めた人員の増強といったところで人件費が少し増えております。全体としては、一方で、粗利が若干改善したことと売上が伸びたということで、そのコストを吸収しておりまして、営業利益につきましても過去最高の営業利益という形になっております。

営業外のところは、配当収入が大きく増えている関係もありまして、金融収支は改善といえますか良くなっておりますので、経常利益としては、昨年の6億8,600万円に対して7億6,000万円と、こちらのほうも増益ということになっております。

各指標でございますが、例年と特に大きなところの違いはございません。数年前に比べると営業利益率が良くなっておりまして、当社はもともと25パーセント程度の営業利益率を目標にしておりますけれども、ここ1、2年は、23パーセントから22パーセントと若干横ばいではありますけれども、25パーセントに向けて、視界は良好かなと考えております。

各事業部でございます。先ほど申しましたBSR1のほうは、CTI事業部、コールセンターですけれども、それとVoXT事業部、こちらの議事録ですね。この2事業部が売上の中心となっております。

VoXT事業部につきましては、非常にコロナ以降、引き合いが堅調でございます。売上・利益ともに昨年対比で伸びております。

CTI事業部につきましては、売上のボリュームが大きいということもありますけれども、売上が伸びておりますけれども、その伸びよりかは若干利益の伸びのほう小さくなっておりま

す。これは、CTI 事業は昨年大型案件がありまして、その大型案件が今期はなかったという
ようなことで、利益率は少し若干ですけれども伸びが弱かったですけれども、とはいっても、そ
の大型案件を補うだけのストックの売上が積み上がってきて増収増益ということになって
おります。

また、改善という点におきましては、医療事業部も売上は 6.5 パーセントの増収ですけれ
ども、利益のほうは 30 パーセント増益しております。こちらは、やはり粗利の出るソフ
トウェアの販売が堅調であったということもありまして、医療事業部の利益体質がきちん
と進展しつつあるというところかと思えます。

一方で、SDX 事業、これは製造業とか一般の営業系のアプリケーションを出しておる部
署でございますけれども、こちらは、売るアプリケーションの再構築ということと、営業体
制の強化ということで、新規採用者含めて人員の刷新を少し進めております。ということも
ありまして、売上よりもコストが先行する形になっておりまして、対前年比で見ますと利益
が大きく減っております。いずれにしましても、この BSR1 が全体の数字をけん引する形
で増収増益を達成しております。

BSR2 につきましては、先ほども申しましたけれども、先々への投資ということで取り組
んでいる部署でございます。海外事業部は ACP というクラウドでのエンジン提供というビ
ジネスを中心に顧客を獲得しております。こちらが徐々に伸びてきております。昨年に比
べますと売上が 80 パーセント、約倍近く伸びて、まだ数字的には小さいですけれども、確
かにお客さんの利用が広がっているというところもあって非常に今後期待できる動きにな
っているのかなと思えます。

また、BDC 本部には、つくりました子会社のアミサポの損益も含めて考えておりますけ
ども、この辺の BDC 本部につきましては、ゼネコン中心にアプリケーションを出していて、
これまでそれ以外に受託開発みたいなものも受けておりましたけれども、今期以降、受託開発
は徐々に撤退していく方向でございます。むしろゼネコンに特化したアプリケーション
群を販売してストック構造をつくっていくというアクションを今年取っております。とい
うこともありまして、大きな塊が落ちていく中でストックをつくっていくという動きを今
期している関係もありまして売上が減収となっております。

あと、AMIVOICE THAI、つくば、こちらのほうも、タイにつきましては、なかなか現
地の責任者のハンドリングも難しく、少しビジネス構造といいますか体制を今作り直
している最中でございます。ということもあって、売上の的にはなかなか厳しい前期の結果で
ございました。つくばは、あまり大きな動きがございませんので、もともと書き起こしを中
心にビジネスをやっている会社でございますので、固定客もいるということもあって大き
な動きにはなっておりません。

以上のような数字の出入りがありまして、売上につきましては、BSR1 はけん引する形で
過去最高の売上。利益につきましても、BSR2 の赤字がそれほど大きくなかったというこ
ともあって増益ということになっております。

分野別の割合をグラフにしたものが次の資料でございますので、こちらのほうはご覧いただきまして、ご説明のほうは割愛させていただきます。

続きまして、こちらの資料につきましても、増収増益を一覧表にしたものでございます。

続きまして、貸借対照表でございます。貸借対照表で特にここ数年、利益が積み上がっているということもありまして、総資産としては徐々に増加しております。足元で 159 億 4,900 万円ということで、こちらのサイズも過去で最も大きい資産状態となっております。期中に借入金の一部返済をしたりということもありましたので、その資産と資産の出入りが少しございます。キャッシュフローのところも同じでございます、財務活動のところ少しへこんでいるところは、借入金の返済をしたということ、配当に加えてといったところで少し数字が大きくなっております。BS につきましても、非常に固い構造になっているというふうに自社では考えております。

あと、データセンターをこの期中で設置するというところで開示しております。総投資額は 50 億円ということで取締役会の決議を取っております、投資期間は、最大で約 10 年ということで考えております。

データセンターを当社がつくった背景としましては、おもに二つございます。一つは、当社設立して 27 年間、音声認識ビジネスをやってくる中で、特に最近、非常に当社が保有しているデータ量が非常に増えているとか大きくなっております。特にディープラーニング以降、いろんな音声認識の利用価値が高くなってきて、ユーザーさまが増えてくる中で、当社の保有するデータ量あるいは研究開発データ、こういったものが非常に大きな量になっておりまして、これまでのように社内でデータを安全に確保していくということよりも、やはりそういったデータセンターをつくって、セキュリティー面も含めてきちんと安全にデータを確保、運用していくという方向がコスト的にも一番メリットが出るということで、まず一つデータセンターをつくる要因となっております。加えまして、今後のことを考えたときに、昨今、生成 AI 等々でいろいろと当社のビジネスも環境が変わりつつある中で、今後さらにそういった生成 AI に絡む積極的な投資を行っていくということになります。過去、当社が積み上げてきたこういったデータと、生成 AI を含めた今後さらに積み上げていくデータあるいは処理するマシンの数、こういったものを考えたときに、やはり一つきちんとしたデータセンターをつくって運用していくことが当社のビジネスの成長に資するというような判断の下でデータセンターの設置ということに至っております。一義的には、いわゆるデータセンタービジネスをやるということではなくて、やはり当社のビジネスに資するような使い方をしていくという、そのためのデータセンターということで考えております。当社の持っている資産の中で過去のデータ、それを培ってきた人員といいますか研究開発のメンバー、これが当社が一番の大きな、他社と違う資産だと思っておりますので、ここをさらに強化していくということで考えております。そのためのデータセンターの設置ということでお考えいただけたらと思います。

以上でございます、配当につきましても、当社はこれまでも開示しておりません、配

当性向 30 パーセントという目安を出しておりますので、業績予想から配当を割り出して開示するというよりは、少し着地も流動的な面がありますので、もう少し着地が見えたところできちんと開示しようというスタンスでおります。ですので、今回も配当につきましては未定とさせていただきたいと思っております。

併せて業績の予想ですけれども、売上高 70 億、営業利益 14 億 7,000 万円、こちらにつきましても、上半期は順調に着地いたしましたけれども、下半期も状況が変わってきておりますので、これを目指してやっていくということで開示の修正は行わないということで考えております。

以上で、私のほうから、2025 年 3 月期、中間期決算の業績の概況につきましてご報告させていただきます。

続きまして、事業の展開の具体的な内容につきましては、代表の鈴木よりご説明させていただきます。どうもありがとうございました。

○鈴木 では、私のほうから、事業展開の概要をお話しさせていただきたいと思います。

おかげさまで、事業拡大への取り組みの実績ということで出していますけど、過去最高の売上高、営業利益、経常利益において過去最高を達成できました。具体的に数値はここに明記しているとおりであり、**BSR1**、**BSR2** というエンジンに分けてやってきた結果としてこうなっています。

具体的には、売上高の分析として、こちら側は対前期比です。ここは全体的に稼いだ売上高という形になっておりまして、**BSR1**、**BSR2** それぞれ4事業部を持っているわけですが、このあたりで絶対額でどれだけできたか、前年に対して、どれだけ増分したか、この図で見ていただくわけですが、**BSR1** のほうは、おかげさまで順調に売上も伸ばしておりまして、前期比についても、かなり行けてますと。**BSR2** のほうも本当に絶対量が小さくて、前期比に対しては減った部分もあるんですけど、これはビジネス開発センターですね。ボイス検索ソリューションで一つビジネスを大きくしている事業体ですけど。売上についても、当社グループ全体では、前年同期比 **9.6** パーセントの増収で過去最高の売上高となっております。

一方で、営業利益のほうですけど、そんな形で **BSR1** は堅調に営業利益を伸ばしている。ただ一つ、**SDX** が少し不調でありまして、利益面を伸ばすことができていないということですね。ただ、この後、お話ししようと思っておりますけど、非常にあることは埋め込んでいまして、その成果によって、この辺がもっと来年の、あるいは今期の後半においても見えてくるということを期待しております。ここに書いていますように、全体では前年同期比 **6.3** パーセントの増益でして、営業利益につきましても過去最高だということなんですね。これは前期比等の比較ですけど、今から7年前あたりの推移をお見せしましょう。

こんな感じで今回この部分を発表しているわけなんですね。過去7年間、そして8年目。ブルーが売上高、緑が営業利益、これらの推移をお見せしているわけですね。既に発表しておるこの第1四半期、こういう感じ。そして第2四半期、そして、これから成果が出てくる第3四半期の累計、そして通期の累計ということになるわけですが、この絵で注目いただきたいのは、増収増益を繰り返しているという、どの期においてもですよ。特にコロナのあたり、中間のあたりから4年連続で増収増益でやっている。ですから、これからいよいよ我々は、あることを達成しようとしていまして、それをやり切るだけの十分な体力というか、この辺は実はできている。これからだと。こんなふうに見ていただきたいです。

我々が求めてストック比率ですよ。医療を除けば結構いいあたりで推移しておりまして、大体第1四半期と第2四半期は少し下がるところがあったりするわけですが、会社全体の部分でいけば **BSR1** ですよ、これね。**BSR1** の全体でいけば、この黄土色のこの絵、こんなふうに少し上がっていますけど、大本の **VoXT** であつたりとか、これが **SDX** ですよ、このあたり。そして **CTI**。こんな感じの動きをしています。医療だけがこう伸ばしているわけですよ。これが今の我々が求めているストック比率の推移であります。

この絵は、我々の今までの実績といいますかビジネスの実績を表しているものでして、創

業した 27 年前は、ここの市場は全く皆無だったんですね。それをコツコツと 27 年間、私たちはもうすぐ 27 年目を迎えるんですけど、この 12 月 10 日なんですが、そこまで今、総勢 220 名ほどの皆さんが集まっておられますが、その方々とコツコツと耕してきた市場が今こんな形で出現しております。全くゼロだった市場が今、七つ。その中で当初始めたのが医療なんですよ。医療が堅実に伸びてきて、そして議事録を始め、そしてコールセンターのほうの事業を始めた。ですから、今コールセンター事業が非常に大きな伸びを示しております、このアドバンスト・メディア全体の半分ぐらいは稼いでいるという、こんなことで成長しています。

一つ重要なところは、この七つの市場というのが、全部アプリケーションやサービスという形にしてユーザー、顧客を集めていったわけですよ。その結果としてこういうものが出ている。この API 開発キットというのは、アプリサービスではなくて、我々が目指した領域特化型のエンジンですよ。ここが非常に仕事をする場合に非常にヒットしますから、精度が高いので。ですから今、音声認識をやっているメジャー、GAF A、そしてマイクロソフトとか、そういうあたりも音声認識は持っていますけど、彼らは汎用のものなので、汎用のものは何でもできるんですけど、仕事では使いようがない。ですから、我々は領域を限定して、そこでデータを集めて続けてきて、そういうところとは本当に一線を画した精度のものをつくり上げることに成功しています。がゆえに、今それが利用料というものを稼げる。

クラウド型でやるのが **AmiVoice Cloud Platform** でありまして、そして据え置き型、ネイティブエンジン、これを販売しますので、それを買っていただいてネイティブ、PC 上で、あるいはオンプレミスでやるような、こういったエンジンの利用料を稼いでいく、これが一つ定義されていまして、ここが今、本当に順調に乗っています。ですから、これ以外は製品販売みたいな世界。これはエンジン販売、利用。製品、販売、利用。そうすると、今、増収増益に乗るベースは、やはり販売パートナーさんですよ。我々が今、我々独自で売っている世界に対して、それを手伝ってくれる販売パートナーさんが非常にうまく動き始めているということの証左でもあるんですね。ちなみに、こっち側の ACP とか、この辺の販売って誰がやるかという、これは開発パートナーさんといっています。だから、開発パートナーさんは、自分自身のアプリサービスを開発される能力があり、ただ、音声を使ったインターフェースは **AmiVoice** を使いたい。ここに合体ができる。ですから、この開発パートナーさんが、あたかも我々のエンジンを広げてくれる役割をする。これが独特な形になっているわけですよ。

前期の結果ですよ、上期。先ほど申し上げたように、CTI、ここが半分ほど稼ぐ非常にいい意味でいっている。そのベースは何かというと、**AmiVoice Communication Suite** といいます。これは大手 **SIer** さんを中心とした販売パートナーと連携し、コンタクトセンターでこれの市場浸透がかなり進んできたということなんですよ。実は、前年の同期比、ここで 8.6 パーセント増と言っているんですけど、これは、前年は結構大口の案件の受注がありま

して、結構大きな売上になったんです。今回この1年、それをもしのぐ形で8.6パーセント増という、これはストック比率も向上したということもあるんですけど、それが結構大きいということがあるんですけど、こんなことを成し遂げています。

もう一つ重要なのは、今はやっている生成AIの世界ですね。生成AIって非常に能力高くてすばらしい技術であり、ただ、やっぱり過剰である場合もあったり、ハルシネーションというそをつく場合があるんですよね。企業が持っている独特なランゲージモデル、要するに、言語モデルをつくるベースになっているデータがありますよね、テキスト化した。それをローカルで利用できるように、GPTをローカル利用できるようなそういう構造であったり、必ずしもGPTじゃなくて、我々の独特な並列処理でも十分であり、アドバンスト・メディアはもともとそういう会社。つまり、今から二十何年前、LLM、音声認識で使う大規模言語モデルを開発し、そこをビジネスにしてきた先駆者なんですよ、LLMの世界でも。ですから、我々はそういう使い方であったり、どういうふうにランゲージモデル化すれば非常に精度が上がるのかを知り尽くした会社なんです。ですから、今それを自然言語処理の世界まで拡張したGPTの世界があるんですけど、そこでもっとローカルでちゃんとうやれば、もっと速く安く正確にできる技術を我々は身につけていますから、汎用型プラス、ローカル型あるいはもうちょっと安価なAI、その辺の合体技が提供できる。これがAOI LLM for AmiVoice Communication Suiteなんですよ。もう一つ、我々は生成AIのAI Avatar AOIも非常にいい素材として開発してきておりますので、このたび茨城県公認VTuber、AI茨ひよりちゃん、この子が水戸駅のいばらき地酒バー水戸で活躍するような構造になっています。

ストック比率は、こういう形で少し下がったものの前年比でかなり上がったという、そういうあれを持っています。今こういう感じで伸びてきて、前年も8.6パーセント、ストック比率も堅調に推移したわけですね。比率も向上して、こう推移した結果がこうだと。さらにここが伸びてという、こんな構造をCTIは持っています。

次に、VoXTという、ボイステキスティング、文字起こしという、これを英語化したというかボイステキスティングですね。この事業、ここをやっているのがやっぱりニーズが非常に堅調にありまして、ユーザー数が増大したと。今ここの特徴は、これなんですよ。ScribeAssistというのは、非常にセキュア、スタンドアローン型でありセキュアで非常に難しい音声認識をローカルで、ネイティブで提供できるみたいな、そこに優れ技を持っていますから、我々。独特なエンジンを非常にヘビーなエンジンも非常にちっちゃいリソースで使えるようなところも行けるようにしてきたので、セキュアな環境下で利用できるAI音声認識、文字起こし、この支援のアプリケーションであるScribeAssistという。これともう一つ、従来からずっとやってきたクラウド型の文字起こしサービスProVoXT、これを統合化したVoXT Oneというプラットフォーム化したものを今発売してまして、ここが非常に活性化されています。非常に評判高い形で動いております。

もう一つあるのが、取手市議会さんと答弁書を生成AIを使って、うまくつくれるみたい

な、この辺のものをつくり出して、今、試験導入ということで非常に期待されております。こういった VoXT One のビジネスも、前年に比べて上期でこれだけ伸びてきている。全体ではもうちょっと、ここに見えないぐらいのところを想定して動いておるわけですね。

続きまして、医療事業部です。

ここも売上の前期比、ちょっと伸びた程度で、全体的にはもうちょっと前年よりも伸びる形で今、動きをしているわけですが。そのポイントは、ここの AmiVoice Ex という、従来からずっと我々の主力製品である AI 音声入力ソフト AmiVoice Ex7 です。

もう一つ、ストック率を上げることが悲願でして、それを体現する iNote という。これはコロナの時代の中で、ベッドサイドに PC を持ち込めない現実があり、そのときには紙に書き取って、看護師さんたちが、それを後でナースステーションに戻ってから手打ちをするので、残業が結構大変だった部分を、iPhone を持ち込んで、その iPhone 上でつぶやけば、それが全部データ化されて共有できる、これが iNote だったんです。ですから、そこで非常に評価されて、今ここが伸びています。

ですから、この二つで、このあたりをやろうとしていますけれども、そこをさらに後押しする面白いものをこれからお示しします。どういうものでやるかというやつを。

次は、SDX。SDX の本質は ACP なんです。AmiVoice Cloud Platform。ここが堅調に伸びておまして、さらに、後でお示しするような SalesBoost という概念を持っておまして、後でいきましょう。

新しいあたりの発表もありまして、もう既に発表したものがあるんですけども、こんなあたりで売上は前年よりは伸びているんですけども、利益が減っているという部分がありまして。その利益が減っている理由は、人を今、採用を進めています、かなり。ですから、その人たちが、より結果を出せるような、その種ですね、この辺を多種仕込んでおまして、それによって利益が減ってきたのですけれども。ここから盛り返して、このあたりへは持っていけるようなことをやろうとしています。

次は、BDC 本部ですけども、残念ながら少し、検査ソリューションは非常に堅調なのですけれども、SIP といいますが、スーパーインスペクションプラットフォーム、SIP といいますが、これは堅調なんです、今までソリューション事業というあたりでかなり伸ばしてきた現実がありまして。このソリューション事業というのは人で動くものですから、その構造を変えるべく、アプリサービスを発明していくあたりを今、一生懸命やっておまして、その辺の成果が多分出てくるのであろうと、後半で。というふうに期待しています。

アプリサービスばかりじゃなくて、もう一つ面白いのは、プラットフォーム化なんですよ。アドバンスト・メディア全体として、そこへ行く時期にもなっておまして、後でまたお話をするんですけども、そのあたりを鋭意やっています。

あと、海外事業部は非常に伸びています。間違いなく。これは ACP なんです。ですから、AmiVoice Cloud Platform を海外の方々が、パートナーが使い、それで日本市場に入ってきている。だから、言わば、我々と競合するのがあるんですよ、アプリサービスで。た

だ、そのあたりも、両方うまくいくような形で我々はやっておりますので、ここも伸び、我々のビジネスのアプリサービスの販売、利用料を稼ぐ、そこも伸びるとい、こんな面白い世界を今、つくり上げようとしています。

THAI ですけども、こういうふうにとんとんしぼんできちゃってしまして、今ここを復活させるべく、いろいろ手を打ってやっておりまして。いろいろチャレンジ&チェンジというあたりを鋭意やっておる、こんな最中です。ですから、その成果がもうすぐ出てくるように期待していますが、非常に苦しい戦いをやっている AMIVOICE THAI です。

一方で、つくばのほうはガタガタとした感じですけども、いよいよ、後でお見せするんですけども、AISH というあたりが大分明確に見えるようになってまいりましたので、今まで人手で文字起こしをやっていた人たちに、我々は武器を提供して、AI の。その AI の★ ★カムス【00:23:04】、生産性のアップですよ。このあたりを使って業容を伸ばしていくあたりをやるような姿に今、変わろうとしています。ですから、乞うご期待という、こういうつくばの状態があります。

○鈴木 それでは次に、今後の事業展開についてお話をさせていただきます。

このパワーポイントの表示は、新たな日常を創るということでアドバンスト・メディアが目指す未来を定義しまして、そこから着実に階段を上っていくための目標なんですね。マイルストーンです。今、BSR、つまり超音声認識のあたりを目指して今まで活動してきたあたりから、この超音声認識に名称を与えて、Beyond Speech Recommendation、BSR から AISH の時代へ行く、そういう今私たちの過程、プロセスがあるんですね。重要なのは、最終ゴールではないんですけど当面のゴール、つまり AISH、サステナビリティ、社会のサステナビリティを担保するには、我々は一体何をやればいいのか。そのあたりを明確にして、それを実現する道を歩んでいきたいというふう考えています。

短信でもいろいろお伝えしてきたとおり、AISH とは、AI は人を助け、また、人が AI を使って能力を高める。そして、AI を超えた人の叡智など、お互いの優れた点を融合し、効率性や快適性を生み出すことなんですね。

私たちは、アドバンスト・メディアの AISH により世の中の AISH を連れてくる。こういう動き方をしようとしております。自らがサステナビリティをプロデュースしなければいけないと、こういうことを考えておりまして、従来、音声認識や AI を活用したさまざまなアプリケーションのサービスを提供するばかりだけでなく、それを利活用スキルをも伝授し、社会のサステナビリティをプロデュースすること。これが我々の目的なんですよ。AI は人の仕事を奪うのではなく、相棒となりお互いを高め合う存在であり、人がそのような AI により自身、あるいは属する集団、そして社会のサステナビリティをプロデュースすることでより良い社会の実現が可能であると考えています。

ここでいうキーワードのプロデュースとは、一体何でしょうか。それは、個別ユーザーあるいはユーザーの集団が、例えば企業のような、あるサクセスを売るようなトークをつくらないといけない。伝える、そして相手を動かすみたいな、このトークの制作と演出、そして

指導ですよ。こういったことのことをプロデュース・オブ・サクセスというふうに言います。ですから、アドバンスト・メディアのメンバーが自らの AISH により世の中の AISH を連れてくる、そんな時期が来たわけですよ。

そこへ行く非常に重要なこととして、そもそもアドバンスト・メディアのビジョンとして HCI を掲げています。Human Communication Integration。今や HCI、つまり、ナチュラルコミュニケーションを社会に実装するという、こういう段階に今実は来ているんですね。それと言いますのも、前にお伝えしたとおり増収増益を4年間繰り返してきて体力を蓄え、そして我々は能力も磨いてきました。ですから、いよいよ本懐を遂げるあたりに力強く踏み出す時期に来ている。その鍵は、この ADP と AMX なんですよ。でも、当然のことながら今までやってきた事業、AmiVoice コミュニケーションプラットフォームというものをより進展させることはやっていかないといけない。現業ビジネス、それをより前に進めていく。その進めるためにも、この ADP と AMX が非常に重要になってまいります。

まず、ADP、これは何か。AmiVoice DX Platform と言います。文字起こしの VoXT One もその一員になっているわけですけど、もっとおもしろい存在が AOI ですよ。AmiVoice Ontology Integrated AI Partner、AOI AI パートナーです。これは一体何か。下の AOI Automation Assist Platform を併せて簡単にお見せすると、簡潔にお見せするとこんなことなんです。AOI AI パートナー。これは、パーソナライズ音声プロンプトと言います。音声プロンプトを特徴とします。目的特化型の音声プロンプトなんですよ。

これはどういうことかという、今、生成 AI の世界って OpenAI が展開、マイクロソフトが展開している。あれは GPT-4o で自然な音声の入力までできるようになりました。反応速度 0.3 秒を超えています。でも、あれができることってパーソナライズが無理なんですよ。つまり、誰でもやれるんですけど、自分の仕事に対して特化して自分が教え込んだ AI、これが今 AOI AI パートナーなんですよ、この教え込んだこの子が自然に私がしゃべる中で不要なことを全部無視して、自然発話で必要なことをしゃべると動いてくれるように自分の仕事、今はプレゼンテーションが仕事ですよ、お伝えすること。ここに非常にうまく反応して必要なマテリアルをパッと表示をしてくれたりしますよ。ですから、自分の目的に、自分用にパーソナライズできる、そういう音声プロンプトなんていうのは、今のメジャーの企業、生成 AI のですよ。あるいは AI のベンチャー企業さんではちょっと難しい。これは、我々ならではものなんですよ。既に我々はセールスというところに支援するようなこの子、プレゼンを支援するようなこの子、そういうのを開発して既に使えるような状況に実はなっています。

これは去年の2月ぐらいにリリースした VMPPA ですよ。これはセールスのほうに使えるものとして発表しています。非常にすばらしい検出力がすごいという、これを特徴にしていまして、自然発話に対応しますみたいな。そして、1ライセンス 3,300 円です、1ユーザーあたり。極めて安い。これは既にデビューさせて、これを世の中に広げようとして体制は整っておるわけですよ。

このエントリーアシストというのは、今、世の中、AI を磨くにもデータが必要なんですよね。そのデータを必要なときにしゃべるだけでデータが取れていく世界というのは、これから時流になっていくわけなんですけど、そのエントリー、アシスト。データを取るみたいな。

そして、あとはオートメーションアシストという VMAA。こちらは VMEA ですよ。ここまでできていますと。これはこの子、これもできる、これもできるこの子が今動いてやっていますね。具体的にどう使うかはお見せできませんが、この二つというのは実は特許にもう既になっています。どういう特許かという、こっちは単数発話に対してのパーソナライズができるという特許。こっちはもうちょっと特許の過程、これは特許の部分ではなくて、これは普通の会社でやる音声認識、単数発話なんですけど、これは複数発話という世界になっていまして、これも特許のポイントになっています。ですから、このパーソナライズと複数特許の二つの部分で特許を重ねているようなものですね。これからこの世界がどんどん開拓されていく、そんな感じになっています。

ですから、この ADP の中には、こういう AOI AI パートナーとか、AOI オートメーションアシストみたいな、この辺のプラットフォーム化されたものがこれからのビジネスになっていくと、こういう流れがあります。

もう一つ、おもしろい世界がこれです。AMX、AmiVoice Media Transformation といいます。それは何か。まさに対話機能を入れるということです。対話、コミュニケーションですよ。さっきの ADP、AOI もナチュラルコミュニケーションを特徴としています。ですから、これからの時代はコミュニケーション、コミュニケーション。先ほど申し上げたように我々のビジョンは HCI の実現。ナチュラルコミュニケーションを社会環境にインテグレートする。そういう時期をもう得ているわけですよ。

ですから、いよいよこの対話機能を付加することによる営業力の強化。これは、ユーザー・プリファレンス・ビューワーというふう言います。ユーザーの選考に基づくウェブページの表示と動画の再生のことを言っているんですね。これをやると何がいいか。これは私どものサイトに来ていただければこういうのを見ることができますね。従来のウェブサイトは、ここにはまだ UPV は使ってはいないですよ。UPV サービスは使っておりません。従来型の一番進んだ見せ方、これは一体何を求めているかという、ここにあるように問い合わせとか、その目的は営業の起点となる資料請求あるいは問い合わせだったんですね、ここの絵で描いてあるようにですよ。

UPV は、今はやりの大規模テキスト。LLM、大規模ランゲージモデルで構成される大規模なテキストデータ。生成 AI の世界の向こうを張って、もうちょっと GPU みたいなあれをべらぼうに必要とせず、もっと的確に企業独特なデータを装備する。そういったちょっとした工夫のタグテキストという、こういったものを使うともっと安く精度のいい結果を提供できるみたいな、これになっています。ポイントは、このコミュニケーションウィンドウとサイネージウィンドウはどうでもいいんですけど、目的はこれです。ウェブページや動画

の表示を効率的かつ効果的に行うことで、これでやれるよりもリードの数を増大できるんです。これが新しい UPV のサービスということで、これももう既に発表しているんですけど、実際、アドバンスト・メディアのサイトでこの威力を発揮できるようなアナウンスをもうすぐしたいと思っているわけですよ。

こういった期待の星でこのあたりを快適にする、これができるのも現行ビジネスが非常にうまくいって増収増益の階段を上っているがためなんですよ。これからこの世界はこんなふうに、100 億、25 億円を達成する意味においても非常に重要な現行ビジネスがベースになっていまして、そして販売パートナーと開発パートナーの連携を強化すること。そして、目的特化プラットフォームを目的特化型にすると、プラットフォーム化していくと。新しいイノベーション。先ほど紹介した二つ以外にもまだあるわけですけど、こんなもので **AmiVoice** が当たり前となる新たな道をつくっていくという、こういう歩みを我々はしていくこととなります。

特に現行ビジネス、この中でとにかくパートナーを強化していく。これは原点ですよ、この CTI と VoXT 事業部はですね。それに新しいフィーチャーを入れていく。AOI LLM、VoXT One というプラットフォーム。医療事業部のほうは、今までの iNote Ex7 のビジネス、ここをより活性化していくのは当然あるんですけど、もう一つあるのが先ほどの AOI LLM ではなく、AOI AI パートナーですね。このあたりとか、ほかの DX 的な商品、そのあたりを一つのプラットフォームにして医療向けのアミボイス DX プラットフォームを一応定義しておりますので、ここをいよいよデビューさせながら進んでいくこととなります。

もう一つ重要なのは、こっちの SDX のほうの既にリリースをしている、**AmiVoice Sales Boost** ですよ。このあたり、これは非常にすばらしいって言っちゃなんですけどおもしろい取組で、既にこの SF-CMS とか RolePlay、これは商品として今世の中に使われているんですけど、ここに生成 AI を使ってさらに商談分析、要約ができるというあたりで一つ前に進めたものがセールスをブーストする。これは、セールス・イネーブルメントといって組織に対して営業力を強化する、そういう意味なんですよ。

こういう取組で、さらに次の提案があつて、それはいいとして、今ある新しい姿というのは、例えばセールスで、どちらかというところは壁打ちですね、AI は。壁打ちで自分の能力を高める。それを使って実際、顧客と会話をする、商談する。それを全部文字起こしして AI が提案をしてくれる。もうちょっとこうしたほうがより効果が上がりますよというのをいくつか提案してくれるような、こういう優れた対応ができるようなものになっています。まさにセールスブーストですよ。

こんなあたりを頑張ってやって、特に威力を発揮している生成 AI ですよ。この辺の取組は、CTI 事業部、そして VoXT、そして SDX。医療のほうも当然生成 AI を使っている部分があるし、AOI AI パートナーを使う部分もあつたり、ここには入れていないんですけど、生成 AI のほうはね。生成 AI を使っている部分は当然あります。服薬指導を生成 AI で自動的につくるみたいなあたりでも今試みはなされておまして。

先ほどからずっと申し上げている AOI という概念は、AmiVoice Ontology Integrated ということで、私はもともと第2次 AI の人間でありまして、知識表現というあたりを研究し尽くした 40 年前があるんですけど、その拡張形ですよ。今、第3次、第4次 AI というのはディープラーニングを使ってニューラルネットワークを使った新しい形の生成までできる AI なんですけど、そのあたりをコンバインできるという、あるいはハイブリッド型にできるというのが我々の特徴であり、そういう意味での第2次 AI の良さを入れ込んだ知識ベースを具備したという、こういうあたりを AOI という言葉で言っているわけですよ。

プラットフォーム化という形で AmiVoice Engines プラットフォームという、これは ACP も含んでいるわけですけど、これをベースに ACAP、Communication Assist Platform、つまりコムスイート、コールセンター系で非常に大きなビジネスをやってきたこのプラットフォーム、それを横展開してセールスの世界でも使えるようにしようとしたのが ASAP です。そして、さらにこれの拡大という意味では AOI のプラットフォームが存在するという、こんなつくりになっています。VoXT One がプラットフォーム化され売上を大きくしていく。そして ADP、DX プラットフォームがあり、オートメーションアシストの世界がありという。これが我々が見ている未来の姿ですよ。

これによって今掲げている 100 億、そして 25 億。これを成し遂げていく。ですから、新たな日常を創る。これは仕事にアミボイスを使うことが当たり前という、こういう世界をつくろうとして頑張っやろうとしております。

どうもご清聴ありがとうございました。