



※出典：合同会社 ecarlate「音声認識市場動向 2025」

株式会社アドバンスト・メディア

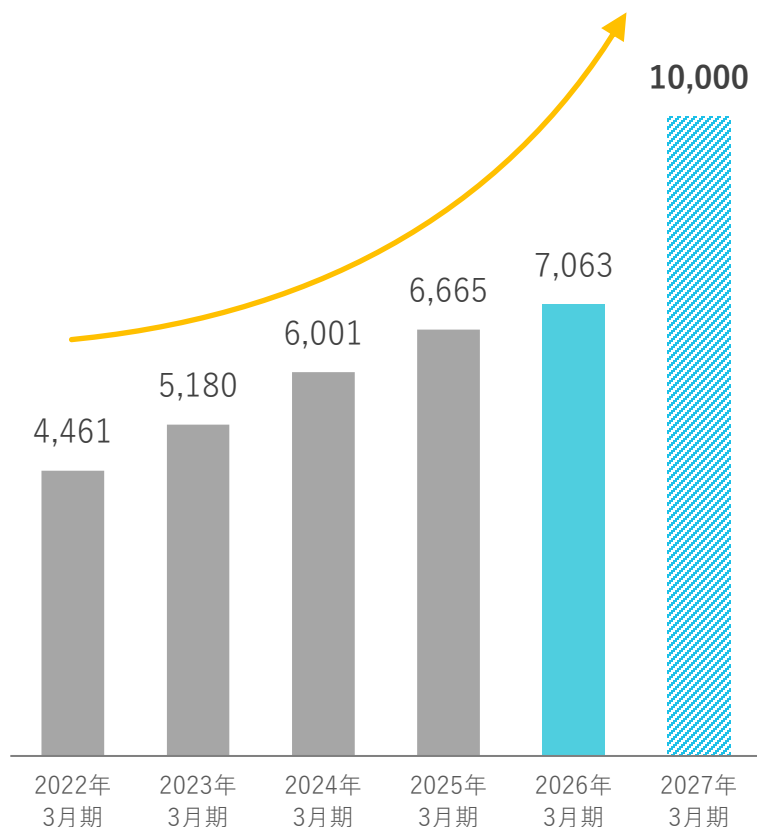
2026年3月期決算説明資料

エグゼクティブ・サマリー	3
2026年3月期の業績	4
非連続な成長へのチャレンジ	12
2027年3月期の計画	17
AIの市場開発へ	31
Appendix	38

エグゼクティブ・サマリー

- 5期連続で過去最高の売上高を達成。また投資有価証券売却益もあり、当期純利益も過去最高を達成。
- 「M-Dev」(※)戦略を積極化し、非連続な成長を目指す。

売上高の推移 (百万円)



2026年3月期の実績

- 5期連続で過去最高の売上高を達成
- ストック売上高は過去最高の54.5億円を計上
- 各事業部において生成AIを活用した事業展開の取り組みが加速

「M-Dev」戦略の積極化により非連続な成長を目指す

- M&Aの実施により、市場開発・創出を加速する
- ビジネス領域を拡大し、「AISHプラットフォーム」の普及を推進する
- 販売パートナー、開発パートナーとの連携強化を進める

2027年3月期の計画

- 中期経営計画通り売上高100億円を目標とする
- M&Aによって、当社がこれまでリーチできていない市場へ参入する
- AmiVoice®の競争優位性を活かし、生成AIを具備した強みのあるプラットフォームサービスに取り組む

※ M-Dev：Market Development with Enterprise Development for AISHの略。
M&Aを含む他社連携による販路の開拓と販売の拡大により、これまでのAI音声認識の市場開発をAIの市場開発に進化させること。

2026年3月期の業績



決算概要

(百万円)	2025年3月期		2026年3月期		前年比		期初計画比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率	計画数値	差異
売上高	6,665	100.0%	7,063	100.0%	+397	+6.0%	8,000	△936
売上総利益	4,933	74.0%	5,200	73.6%	+266	+5.4%	-	-
営業利益	1,442	21.6%	1,440	20.4%	△2	△0.2%	1,800	△359
親会社株主に帰属する当期純利益	1,408	21.1%	1,739	24.6%	+330	+23.5%	1,400	+339
1株あたり 配当金額 (円)	27.5	-	33.5	-	+6.0	-	30.0	+3.5
ROE (%)	12.0	-	13.2	-	-	-	-	-
自己資本比率 (%)	77.1	-	84.2	-	-	-	-	-

売上高

生産性向上にAI技術を活用するニーズの高まりを背景に、AI音声認識AmiVoice®の各種製品やサービスの導入・利用の継続が好調に推移し増収。しかし、CTI事業部の大型フロー案件の不足、期首見込んでいたM&A案件の契約締結遅れにより期初計画には届かず。

営業利益

前期並みの水準を確保したが、売上高の期初計画未達に加え、円安に伴うサーバー費用の増加等のコスト要因が影響。

親会社株主に帰属する当期純利益

有価証券売却益(特別利益)の計上影響が大きく、前年比増益となり、期初計画も上回る。

ROE

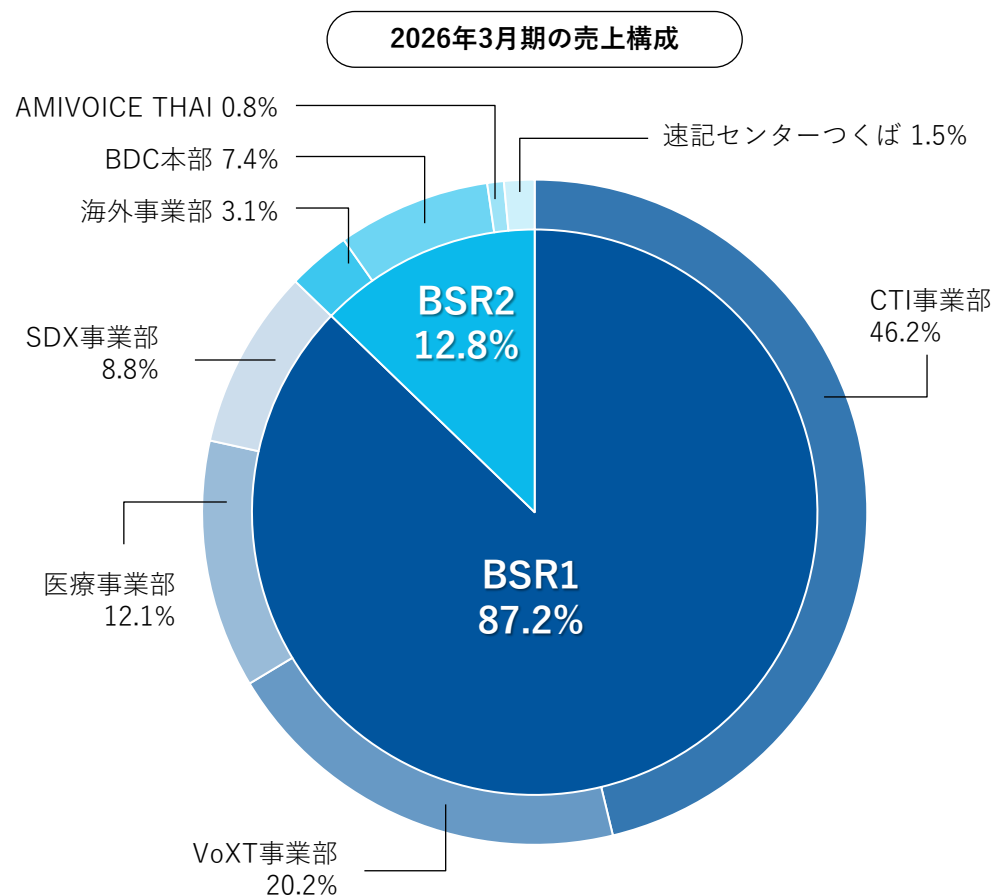
ROEは13.2%と、前期に比べ上昇。

自己資本比率

自己資本比率は84.2%へ上昇、堅固な財務体質を維持。

売上の概況

- BSR1、BSR2ともに前年比増収を達成。



BSR1（第一の成長エンジン）6,217百万円（+4.6%）

CTI事業部を中心にストック型商品の導入が進み、
前年比4.6%増収

BSR2（第二の成長エンジン）911百万円（+19.5%）

海外、BDC本部、THAI、つくばそれぞれ前年比増収。
なかでもBDC本部の寄与度が高い。

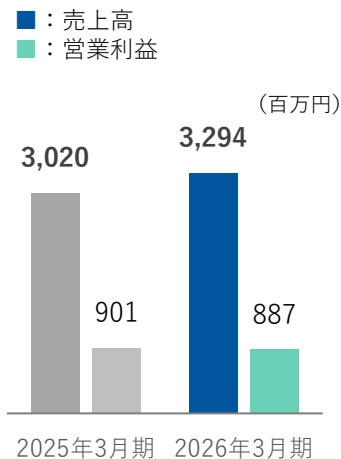
*連結調整前

事業別の売上実績：BSR1

CTI事業部

売上高 前年比
3,294百万円 **+274**百万円 (+9.1%y/y)

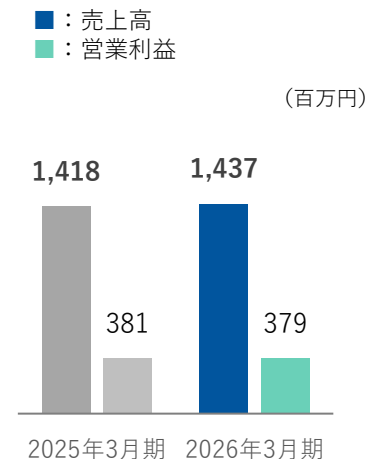
AIの高度活用を展開し、コンタクトセンターに最適な価値を訴求。大手Sler中心の販売パートナー連携により、コンタクトセンター向けAI音声認識『AmiVoice® Communication Suite』の顧客基盤拡大継続。



VoXT事業部

売上高 前年比
1,437百万円 **+19**百万円 (+1.4%y/y)

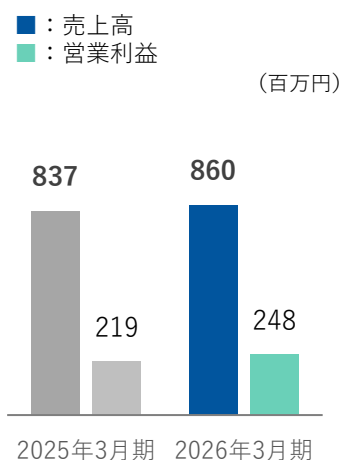
スタンドアロン型の議事録作成・文字起こし支援アプリケーション『ScribeAssist』、クラウド型のサービス『ProVoXT』の需要は着実な増加傾向にあり、増収継続。認識精度を重要視する顧客の引き合いは強い状況。



医療事業部

売上高 前年比
860百万円 **+22**百万円 (+2.7%y/y)

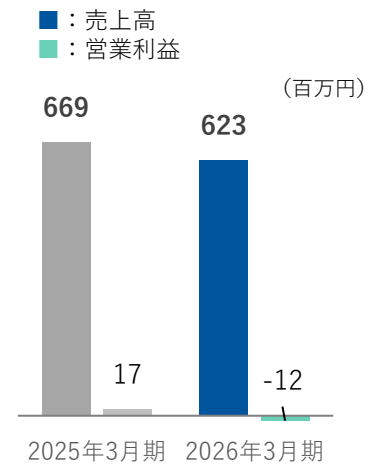
「医師の働き方改革」を背景に、医療従事者の生産性向上に貢献する当社のAI音声入力ソフト「AmiVoice® Ex7」シリーズや医療向けAI音声認識ワークシェアリングサービス「AmiVoice® iNote」の導入が進む。



SDX事業部

売上高 前年比
623百万円 **-45**百万円 (△6.8%y/y)

AI活用ニーズの拡大を背景に、クラウドサービスの利用拡大や営業支援AIの新製品開発・市場導入を推進。切り替えを図った結果、現行の製品販売やサービスの利用に影響が及んだため、一時的に減収の結果となった。



事業別の売上実績：BSR2

海外事業部

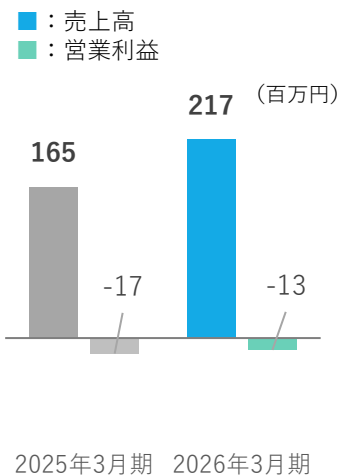
売上高

217百万円

前年比

+52百万円 (+32.0%/y)

主要顧客の寄与度が高い。日本の市場へ向けてサービスを展開する海外のアプリ提供事業者に対するサポートを通じ、APIの販売数量が増加。



BDC本部

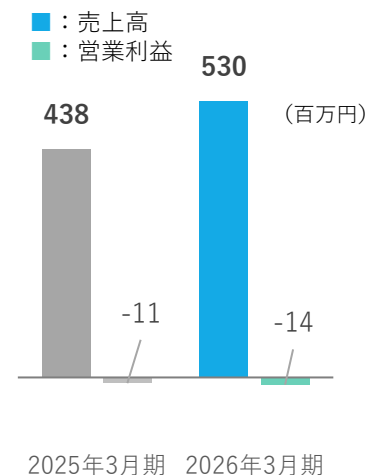
売上高

530百万円

前年比

+92百万円 (+21.1%/y)

建設・不動産業界の事業効率化に貢献し売上拡大。建設業界向け建築工程管理のプラットフォームサービス「AmiVoice® スーパーインスペクションプラットフォーム (SIP)」の導入が進み、SIPを活用した人材サービスも好調。



AMIVOICE THAI (連結子会社)

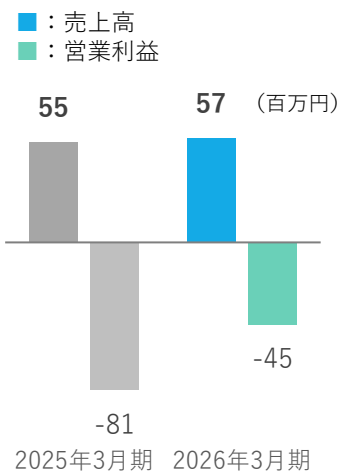
売上高

57百万円

前年比

+1百万円 (+3.4%/y)

主要顧客に対する案件の獲得ならびに、日系現地法人のサポートにより、売上増加。



速記センターつくば (連結子会社)

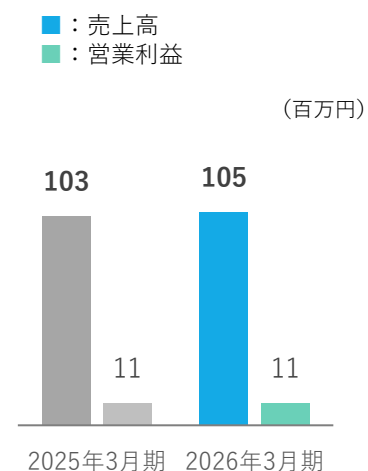
売上高

105百万円

前年比

+1百万円 (+1.6%/y)

会議録作成の効率化需要に応え、自治体や裁判所など公共機関向けの売上堅調。民間向けの案件獲得も進め、増収。



KPIの動向

KPIの概要

ストック売上高

音声認識技術に対する顧客の需要について、オンプレミス型からクラウド型へのシフトを推進。クラウド型はストック売上として積みあがるため、当社の収益の着実かつ安定的な収益基盤となる。

ACP売上高

音声認識のインターフェースとしての価値上昇を背景に、ビジネス領域でのAmiVoice®の採用が拡大し、ACPの売上は増加している。AmiVoice®の利用機会増加は、当社の競争優位性を裏付ける。

※ ACP : AmiVoice® Cloud Platformの略。音声認識技術AmiVoice®をAPIやクラウドサービスとして利用できるプラットフォーム

ストック売上高

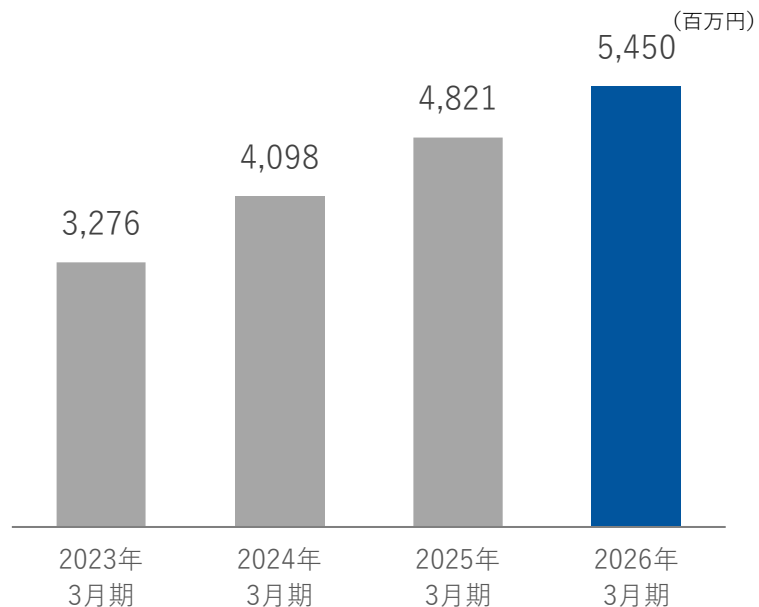
売上高

5,450百万円

前年比

+13.0%

各事業部においてストック売上が堅調に増加し積み上がる。



ACP売上高

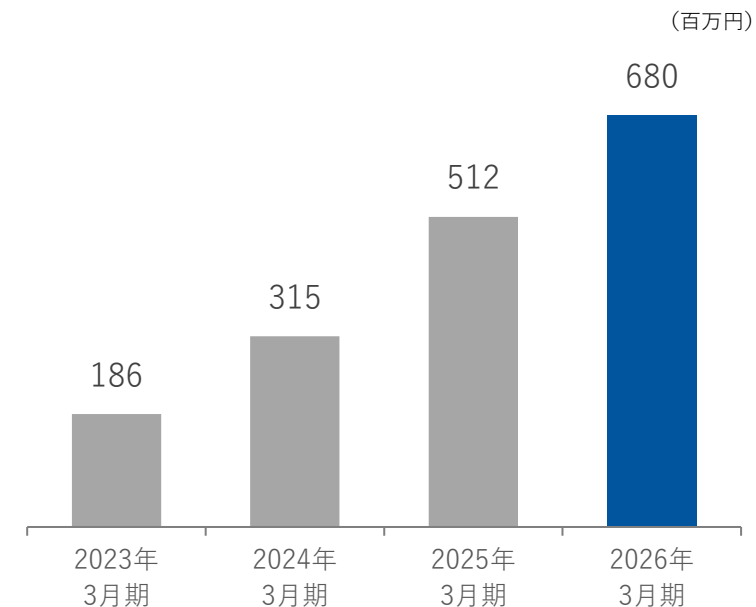
売上高

680百万円

前年比

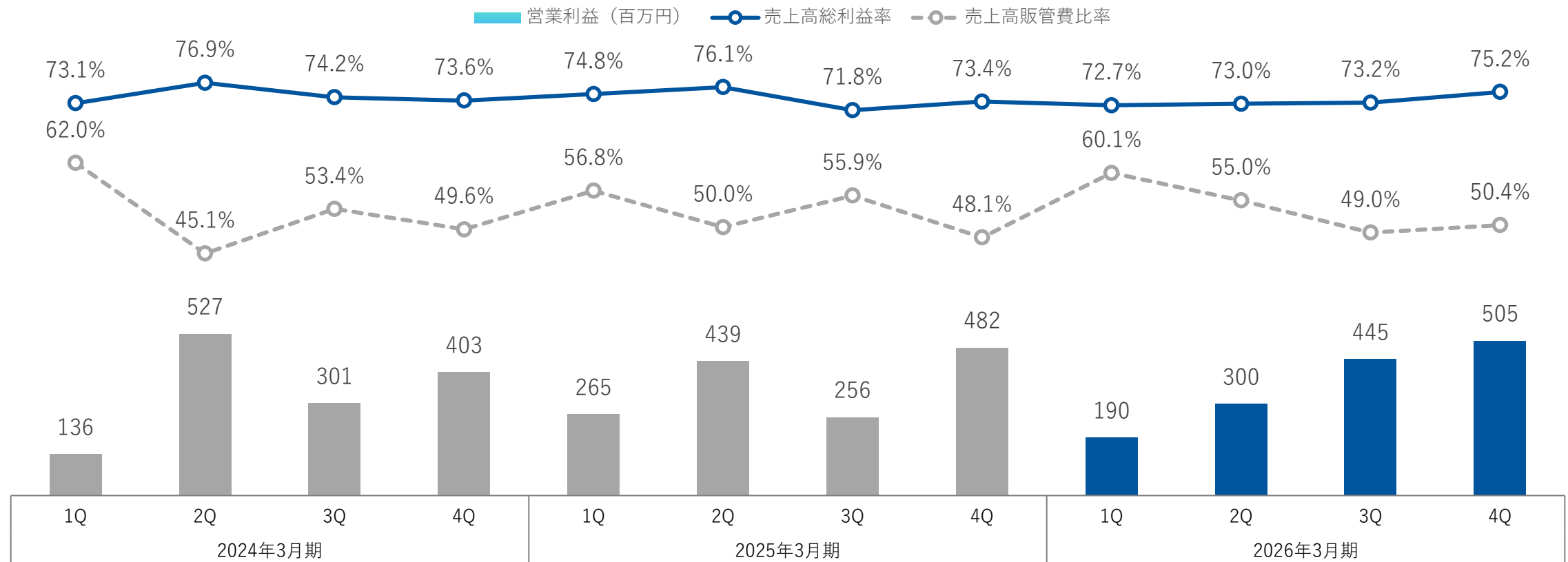
+32.8%

各企業におけるAI技術を活用する需要の高まりを背景に、引き合い増加。



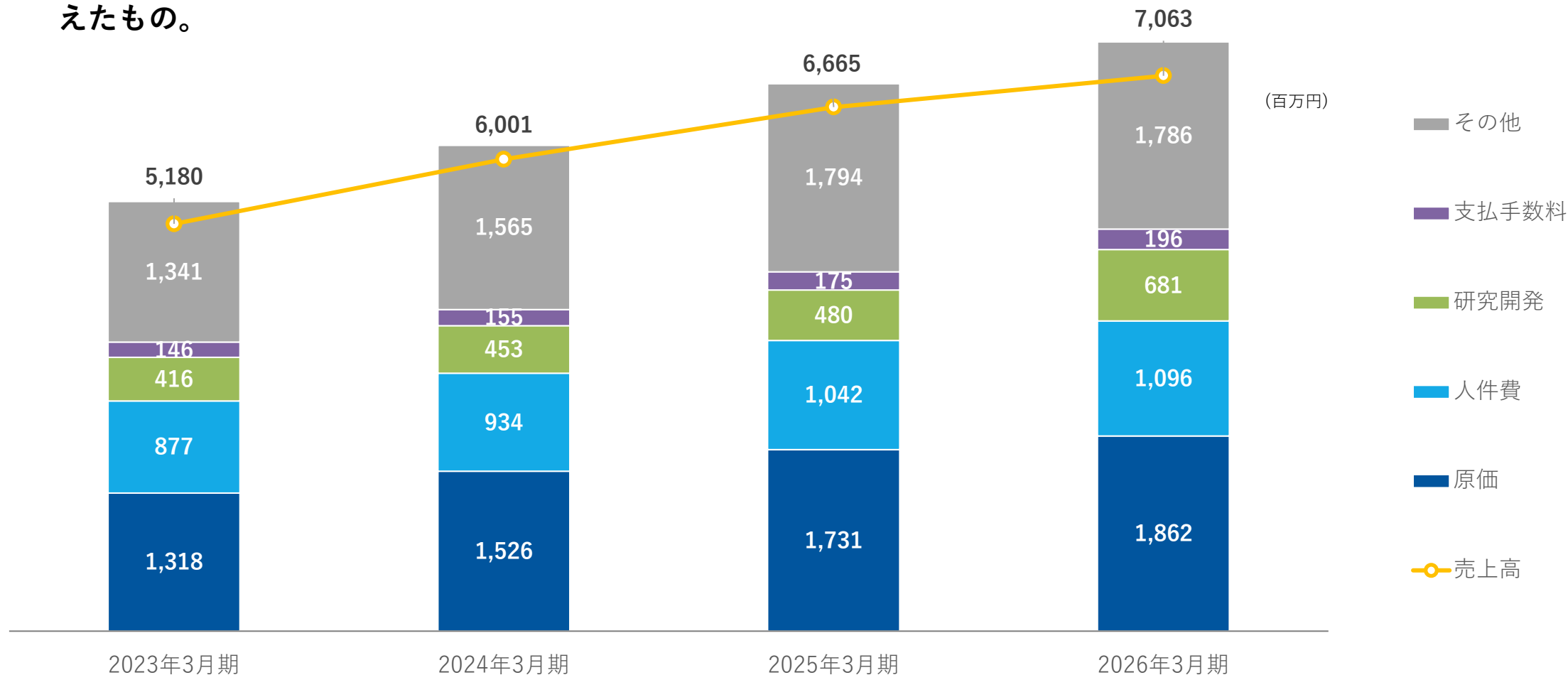
営業利益・四半期推移

- 売上高総利益率は約75%の高い水準を維持するも直近で1-2%pt低下。
理由は円安の進行により、サーバー費用が影響を受けているため。
- CTI事業部、VoXT事業部で販管費が増加したものの、売上高販管費比率は大きな変動なく推移。



コスト構造

- さらなる成長に向けて、研究開発および人材への投資に注力している。研究開発費は前年比41.8%増、人件費は前年比5.2%増。
- 研究開発費は、音声認識精度向上のためのデータ量が急激に増加するとともに、生成AIの研究に伴うデータ増加もあり、ストレージ機能を強化。加えて、生成AI研究開発のためのGPUマシン購入等、将来の競争力強化を見据えたもの。



非連続な成長へのチャレンジ



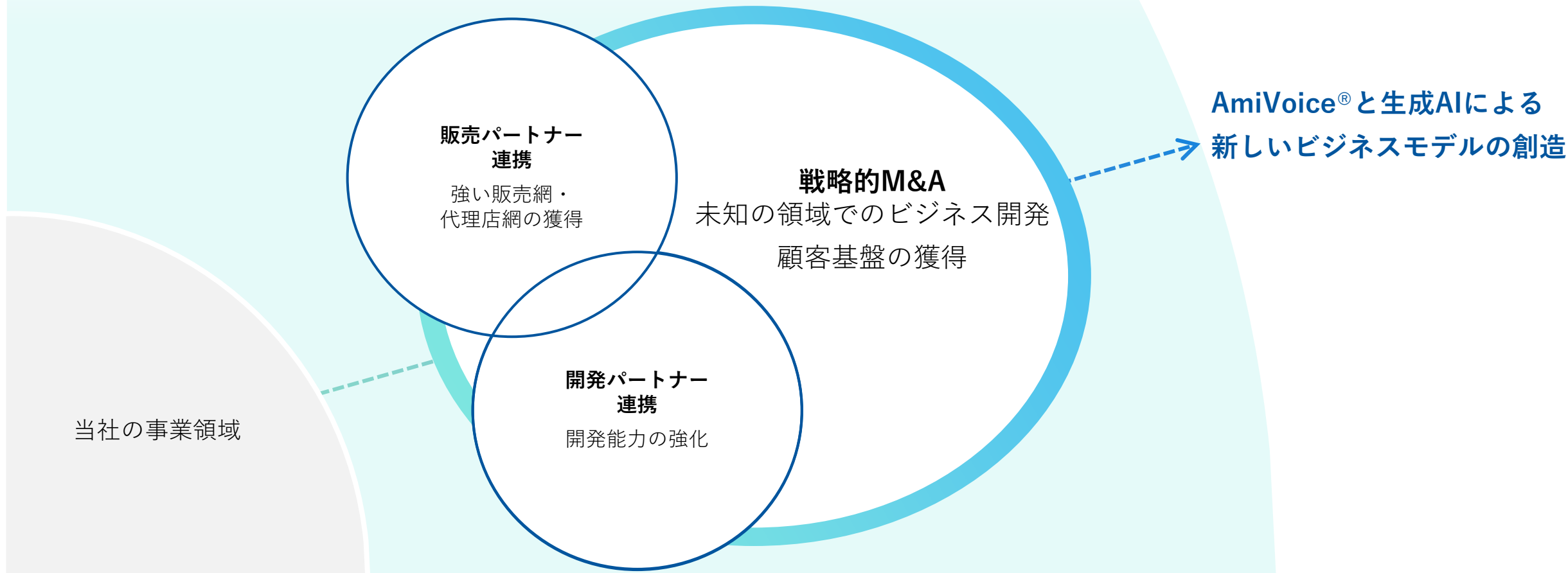
AISH戦略(AI Super Humanization)

- AISHとは、AIを利用することで仕事の効率や効果を高め、そして、AIを相棒にすること。
- AISHの実現に向けて音声AIの技術基盤を土台に、「プラットフォームの提供」と「AISHサービスの提供」を行う。



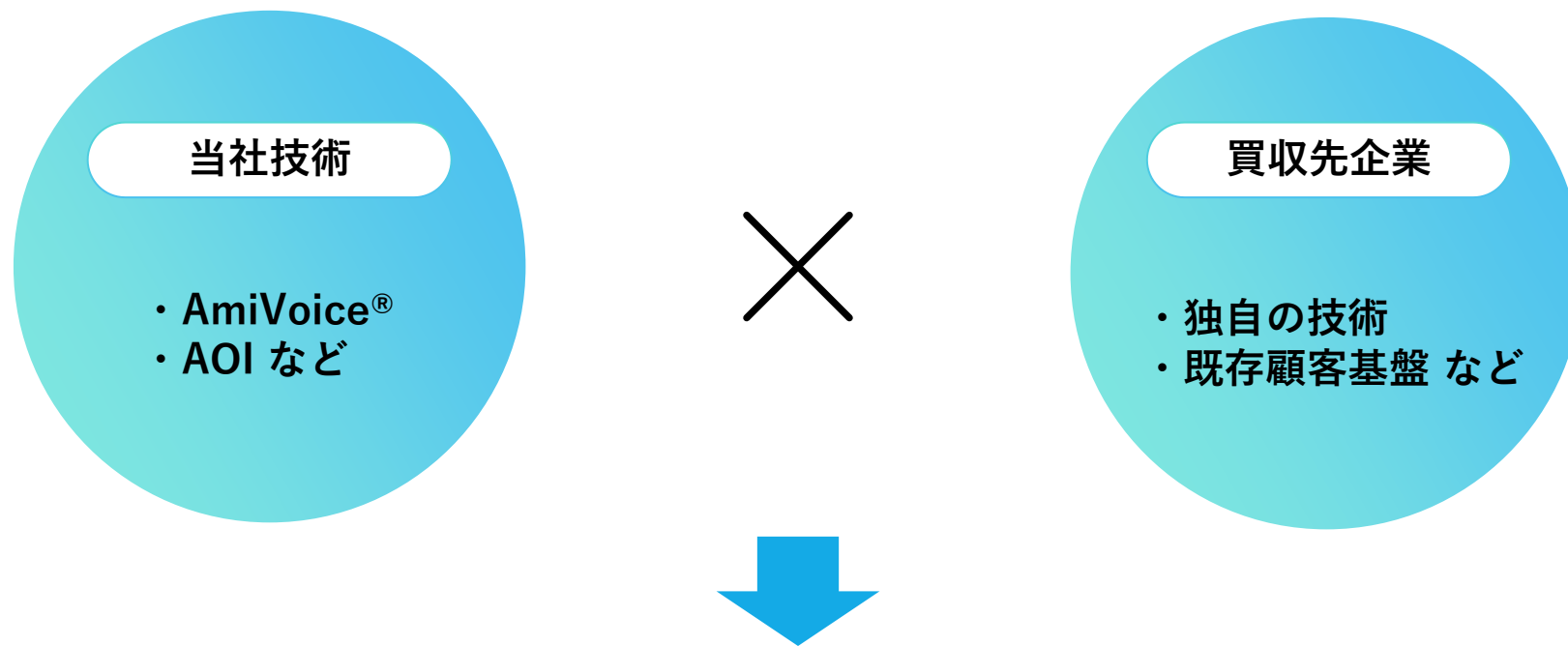
M-Dev戦略

- 顧客の顕在化した需要に対応するのではなく、顧客の潜在的な課題・ニーズを起点とした製品・ソリューションの開発と提案を強化する。
- 開発と提案の速度を上げるため、M&Aによって未知の領域でのビジネス開発や顧客基盤を獲得することも選択肢のひとつ。



当社の目指す戦略的M&Aとは

- 単なる売上の足し算ではなく、当社の音声認識技術と買収先の持つ“独自の技術”等をコラボレーションし、AmiVoice®をはじめとした当社技術を用いた新たなビジネス創造とストック構造を構築していく。



AmiVoice®をはじめとした当社技術を用いた
新たなビジネスの創造とストック構造の構築

feat社の完全子会社化

- M&Aによるビジネス領域の拡大を目的として、feat社の完全子会社化を決議。

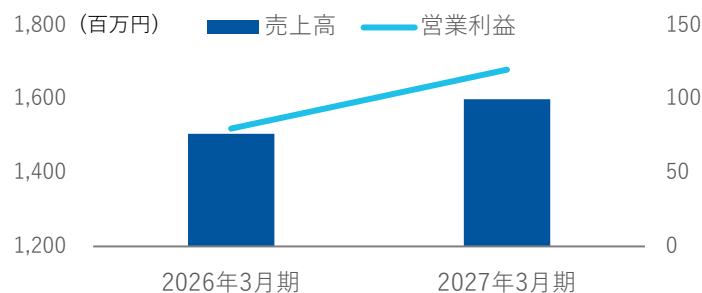
feat社概要

事業内容

- ソフトウェアテスト/第三者検証
- ソフトウェア設計/開発
- ハードウェア設計/開発
- 技術サポート

事業規模

- 2026年3月期の売上高は15億円、営業利益1億円。
- 2027年3月期は増収増益の見込み。



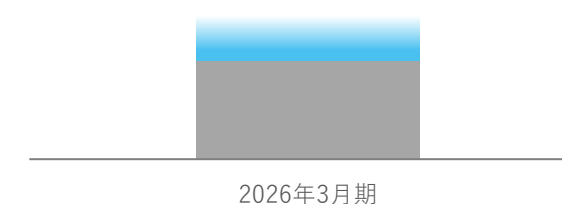
買収目的

- 当社グループは「音声AIイネイブラー」を目指し、M-Devによる市場創造の取り組みとして、M&Aを含む他社連携を推進しており、その一環として株式会社featを子会社化します。
- featは従業員195名の大半がエンジニアで、第三者検証を中心にソフトウェア・ハードウェアの設計開発から技術サポートまで幅広く対応可能な高い技術力を有します。特に独自の検証標準と人によるレビュー体制に強みがあり、AIでは代替困難な品質検証分野において豊富な実績があります。
- これらの人と技術の力を当社のAI音声認識プラットフォームに融合し、AIと人の協働を重視する“AISH“の考えのもと、高品質なAIサービス創出と事業基盤・企業価値の向上を目指します。

価値創造ストーリー

- feat社が有する継続的な契約（SES・検証業務）を組み込むことで、当社のストック売上高を積み上げ安定的な事業基盤を強化します。
- クロスセルの展開や、これまで当社が外部へ委託していた業務の内製化を進めグループ全体のコスト低減を図ることで、高品質なAIサービスの創出を待たず買収によるシナジー効果を現出し企業価値向上へ結び付けていきます。

■ 当社ストック売上高 ■ feat社ストック売上高



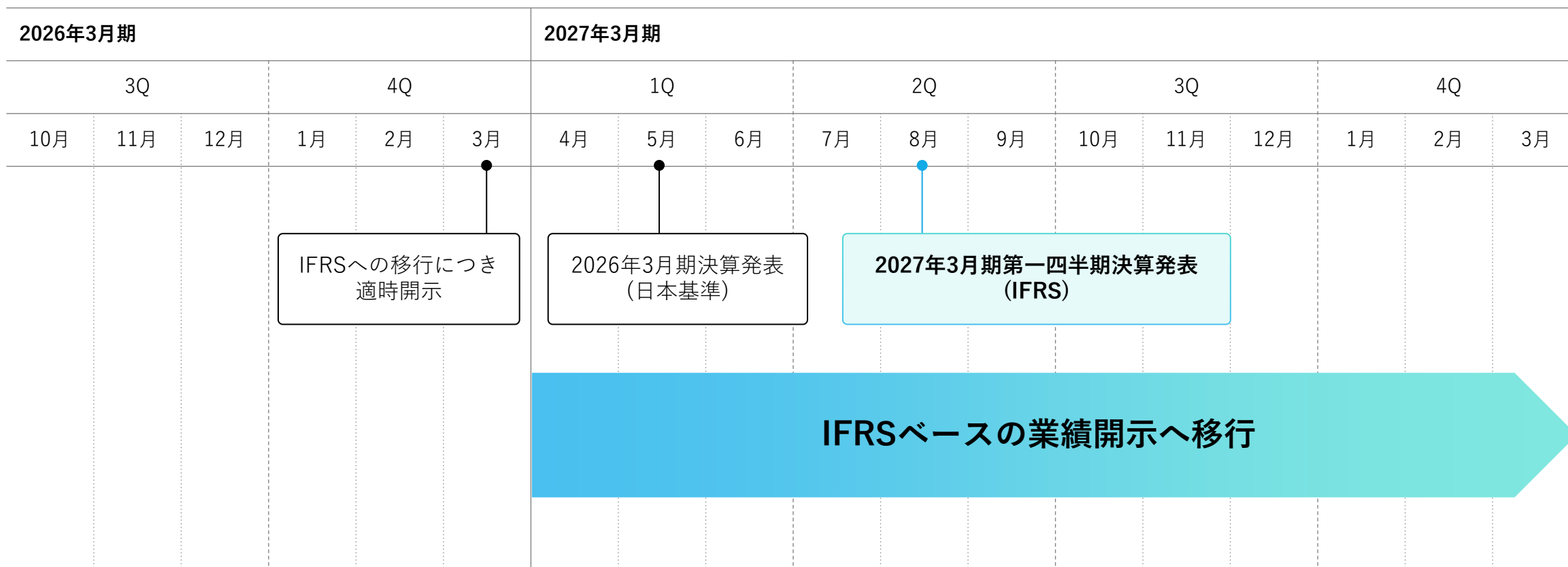
※ 監査前の数値をもとにしたイメージ図

2027年3月期の計画



IFRSへの移行目的と移行スケジュール

- 当社のビジネスの状況を投資家のみなさまへより正しくお伝えするため、IFRSへ移行する。
- 2027年3月期よりIFRSベースの業績予想を開示し、同1QよりIFRSベースで報告する見込み。



連結業績予想 (IFRS)

(百万円)	2026年3月期		2027年3月期 (予想)		前年比(※)	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上収益	7,063	100.0%	10,000	100.0%	2,937	+41.5%
売上総利益	5,200	73.6%	-	-	-	-
営業利益	1,440	20.4%	1,500	15.0%	+60	+4.2%
親会社の所有者に帰属する当期利益	1,739	24.6%	1,100	11.0%	-639	△36.7%
1株あたり配当金額 (円)	33.5	-	22.0	-	-11.5	-

売上収益

既存の音声認識技術の売上成長とM&Aを考慮し、中期経営計画で掲げた100億円の見通しを据え置く。

営業利益

企業群構成の変化、円安に伴うサーバーなどの費用増、給与改定などの理由により、中期経営計画での目標25億円から15億円へ変更。
(22ページ参照)

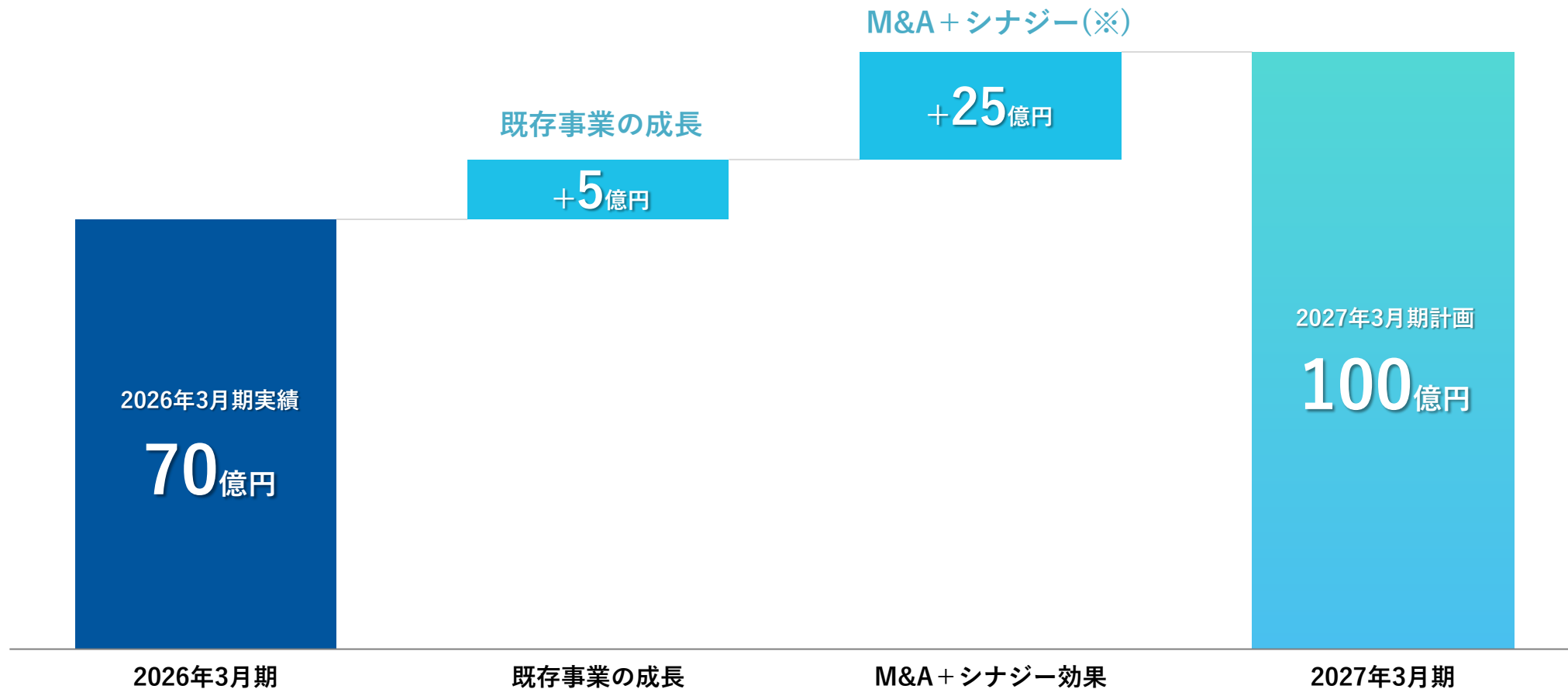
1株あたり配当金

1株あたり配当金は、配当性向31.3%となる22.0円を計画。

※ 2026年3月期の実績数値はIFRS移行前の会計基準に基づく数値であり、2027年3月期 (IFRS) との単純比較による増減率を参考として表示している。会計基準の差異を調整した厳密な前年比較ではない。

売上高100億円へのブリッジ

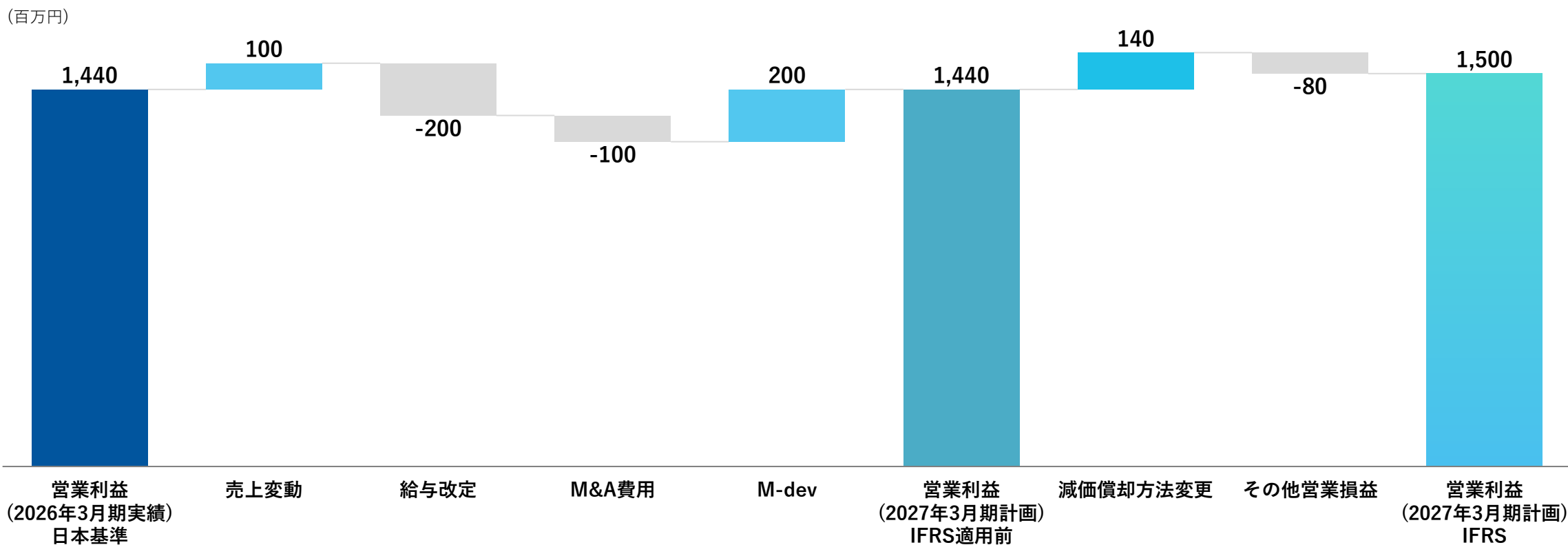
- 増収幅30億円の内訳は、既存事業の成長を5 - 10億円、M&A+シナジーにより20-25億円の想定。



※ このうち、feat社の貢献が約16億円となる見込み

営業利益の前年対比

- BSR1、BSR2ともに売上は増加するが、円安に加えサーバー費用の高騰化などから利益率は前年比で低下する見込み。
- 給与改定の実施に伴う費用増、M&A関連の費用増は、feat社を含むM&Aにより相殺する計画。
- IFRS適用に伴い、減価償却方法を定率法から定額法へ変更した影響、その他営業損益参加による変動が生じる見込み。

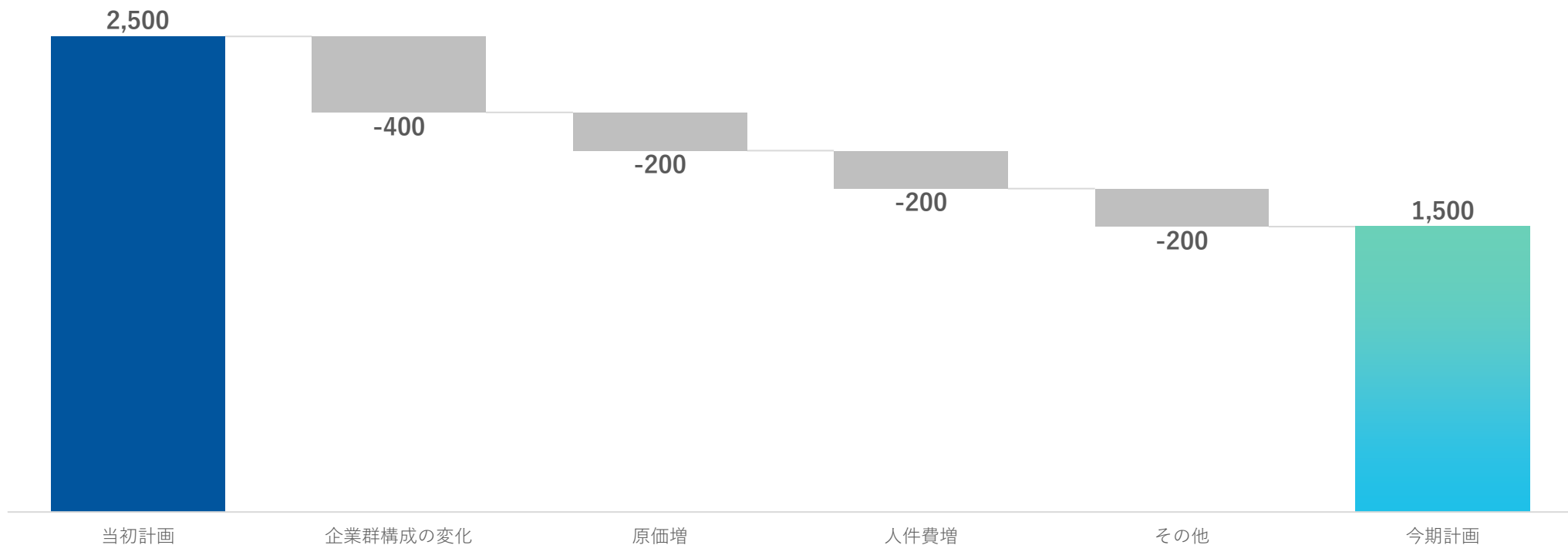


営業利益の当初計画対比

- 中期経営計画最終年度の2027年3月期に営業利益25億円を見込んでいたが、15億円へ変更する。
- 変更理由は、企業群構成の変化、円安に伴うサーバー利用料やGPUマシンの高騰など原価増、給与改定(※)に伴う人件費増、など。

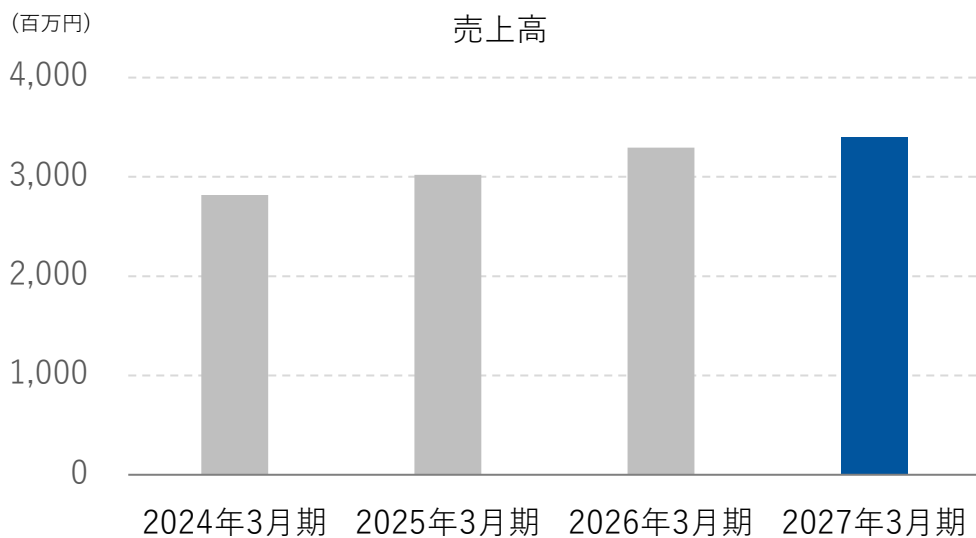
※AI事業のさらなる成長に向けた人材への投資強化を目的とする。

(百万円)



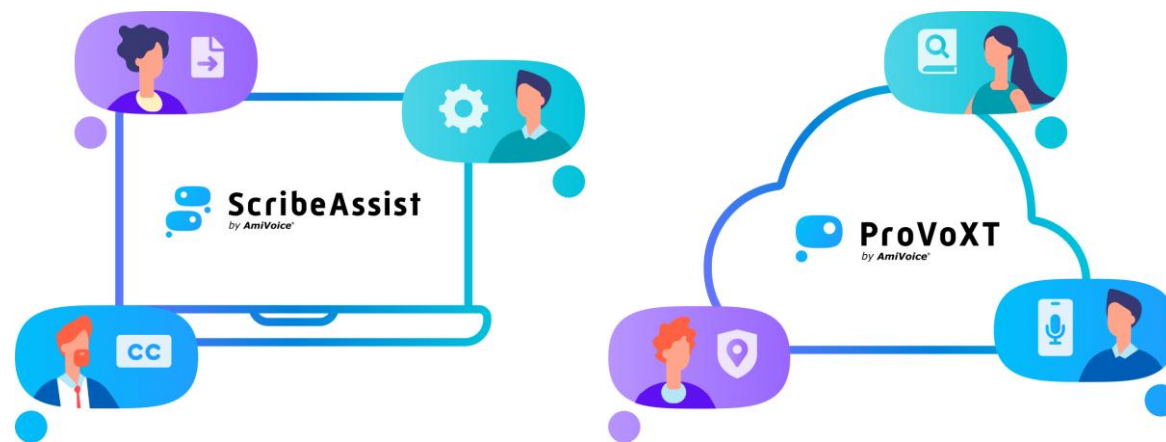
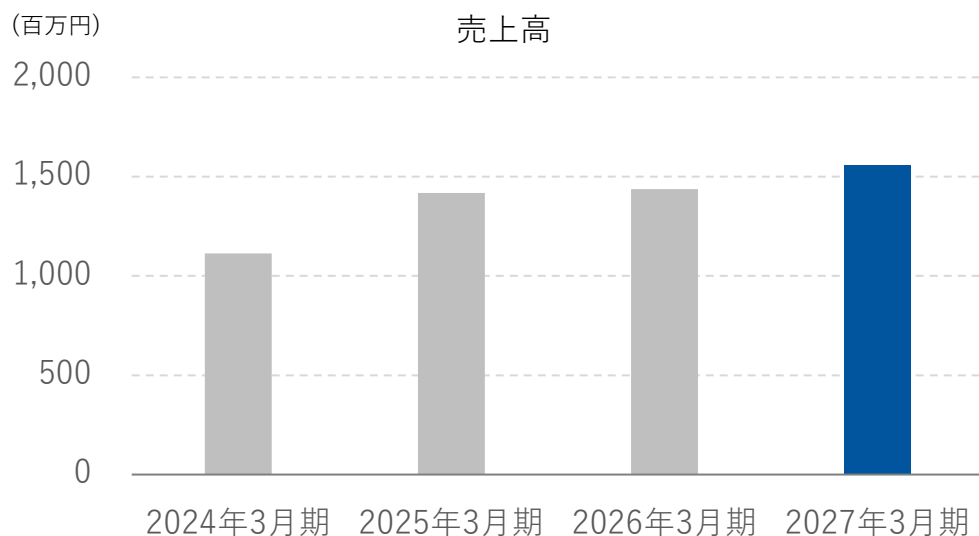
事業部別の取り組み：CTI事業部

- 2026年3月期下期にサブスクリプションタイプの契約が複数決定したこと、新たなフローの案件があることから、2027年3月期も売上は伸びると見込む。
- 計画外で見えているストックとフローの案件もあり、1Qから良好な業績の進捗を示せる公算。
- クラウドサーバーの利用料を引き下げる仕組みを開発、2027年3月期以降コスト抑制に貢献する。
- 「AmiVoice® Communication Suite」に次ぐ売上の柱を育てる。
2027年3月期は『Amivoice®ISR Studio』、『AI Avatar AOI』の販売強化を計画。
- 生成AIを組み込んだ他社サービスへの乗換リスクについては、当社サービスがコールセンター業界に最適なAIサービスを提供していることを市場に訴求し、顧客基盤の維持拡大を図っていく。



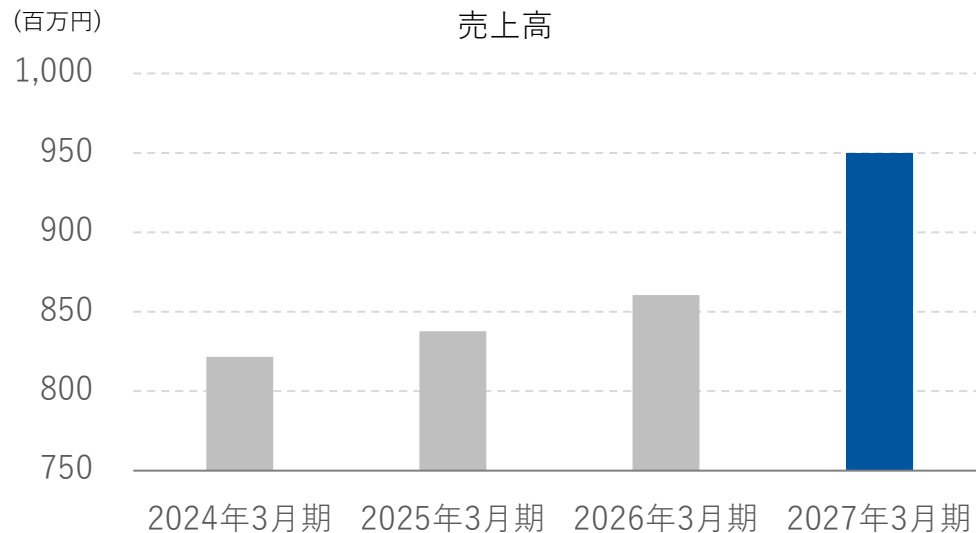
事業部別の取り組み：VoXT事業部

- 主力製品の「ScribeAssist」、「ProVoXT」とともに売上増加が続くと見込む。両製品は認識精度を重視する顧客を中心にアプローチしているため、解約率の上昇を抑制している。
- 2027年3月期の売上の伸び率が2026年3月期よりも高くなると予想する理由は、前期末にサブスクリプションサービスが積み上がっている点を反映したため。
- 2027年3月期は「ScribeAssist」、「ProVoXT」双方の機能強化を目的とする費用を投じる計画であり、営業利益率は2026年3月期に比べやや低下すると見込む。
- 機能強化のための開発費用は1Qから増加。以降、顧客数増加を通じて開発費用の回収を図る。
- 生成AIやオンライン会議システムに音声認識機能が付き、競争環境が変化するリスクについては、当社サービスの音声認識精度、スタンドアロンで使用可能な高度なセキュリティ環境、それらの追加投資による機能強化を訴求し、顧客基盤の維持拡大を図っていく。

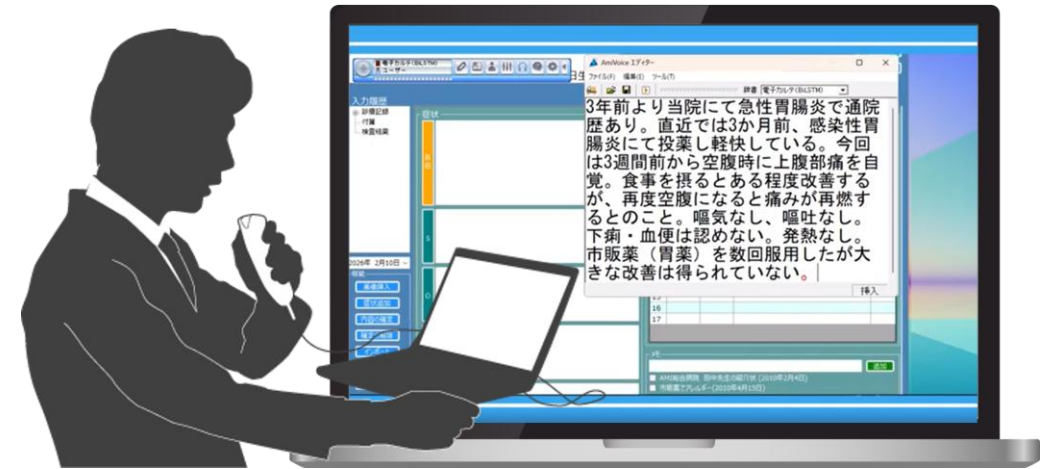


事業部別の取り組み：医療事業部

- 既存顧客におけるシステムリプレイス需要の顕在化により、増収を見込む。
- 2026年の診療報酬改定を背景とした医療DXが加速し、当社製品の導入が進むことを期待。
- 新規参入による競争環境変化を見据え、2027年3月期に先行投資を実施。提供領域の拡大に向けた新製品の開発を強化するため、利益率は低下する計画。
- 製品開発に加え、サブスクリプションモデルの訴求により対象市場を拡大し、早期の先行投資費用回収を目指す。
- 生成AIを軸とした新興企業の参入により市場は拡大局面。当社はこの潮流を成長機会と捉え、院内提供領域の拡張に向けた新製品・サービスの開発・投入を加速し、持続的な顧客基盤の拡大を図る。

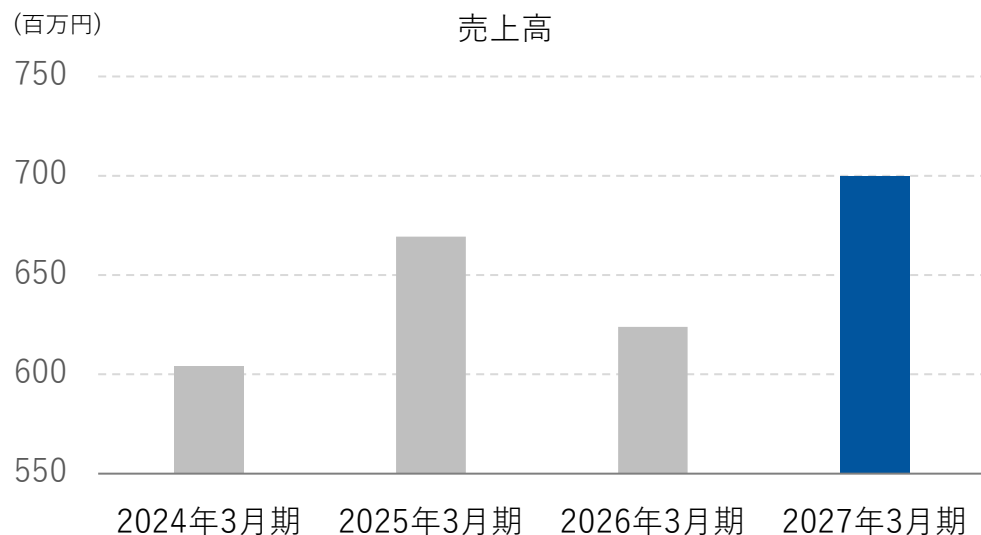


AmiVoice® Ex7



事業部別の取り組み：SDX事業部

- 業績影響の乏しい製品・サービスの整理統合は2026年3月期に一巡したため、2027年3月期以降は売上増、収益性改善へ転換する見込み。
- サブスクリプションモデルの売上比率向上を図り、売上増と開発投資のバランスを取っていく計画。
- 2027年3月期は、顧客の商談内容のテキスト化から分析、営業スキルの体系化までを一貫して支援する「AmiVoice SalesBoost」の販売を強化する。
- 商談系サービスは競合先が相応にあるが、販売パートナーとの連携のもと、当社サービスの優位性を訴求し、サービスの普及に注力していく。



AmiVoice SalesBoost とは

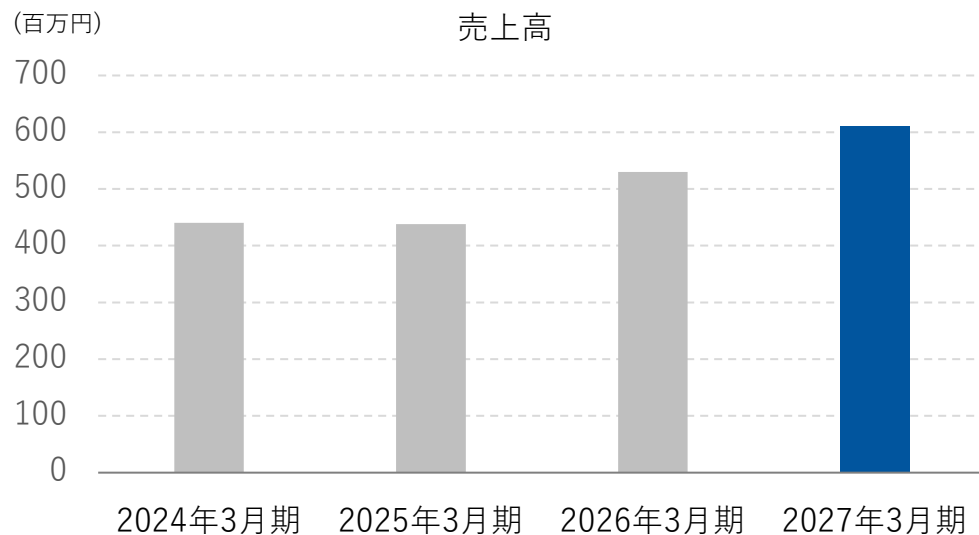
AI音声認識「AmiVoice」を活用し、営業のさまざまな課題をサポートする複数のソリューションを「AmiVoice SalesBoost」としてシリーズ化。組み合わせて活用することで、組織全体の営業力を継続的に伸ばすサイクルを生み出します。



事業部別の取り組み：BDC本部 / 海外事業部

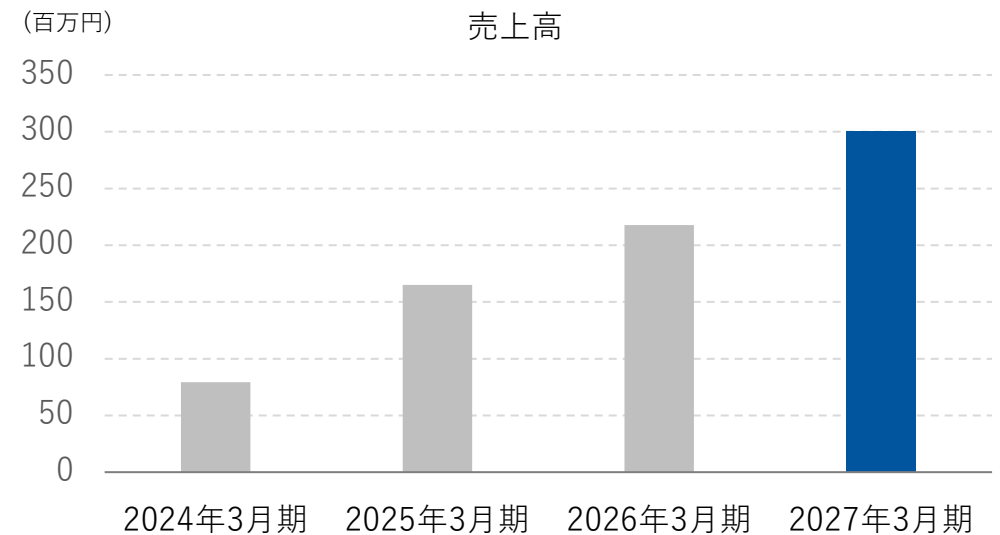
BDC本部

- 引き合いは強く、案件数は増加見込。継続してAmiVoice[®]スーパーインスペクションプラットフォームの導入数増加。人材サービスは子会社アミサポへビジネスを集約しながら顧客要望に応じていく計画。



海外事業部

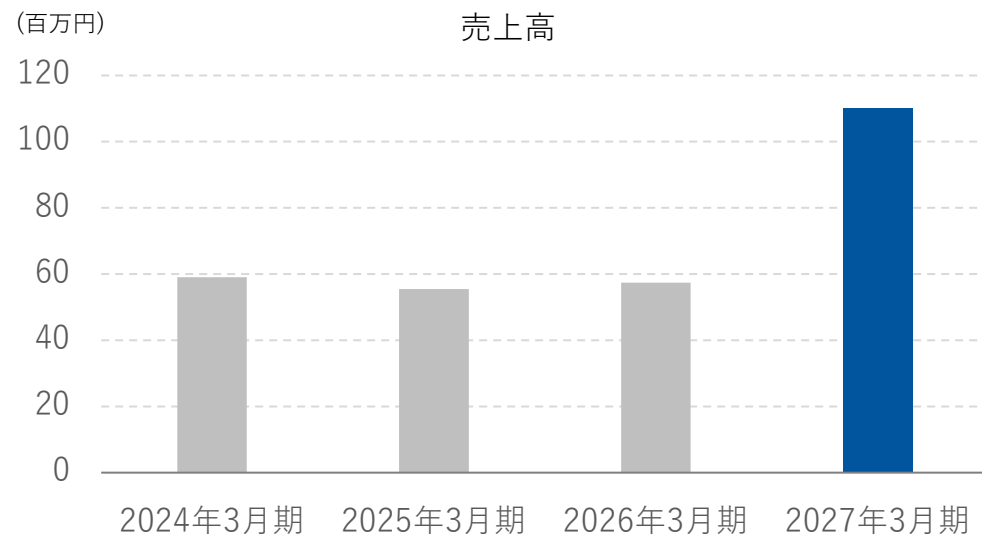
- 既存の主要顧客の売上に加え、新規協業先との売上を2027年3月期は見込む。
- 新規協業先とのビジネスについては、準備が整い次第、公表する予定。



事業部別の取り組み：AMIVOICE THAI・つくば

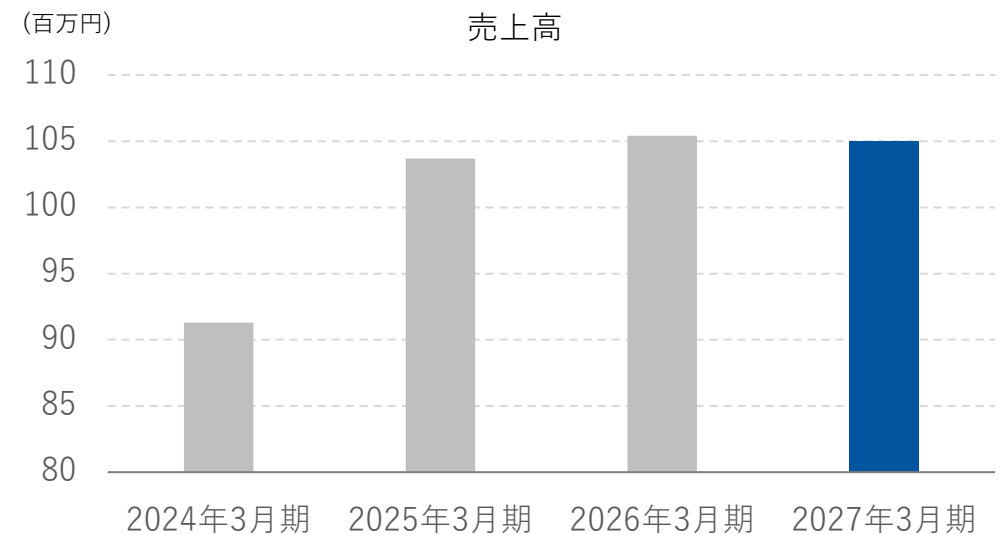
AMIVOICE THAI (連結子会社)

- 事業戦略を変更。2027年3月期には、これまでのAMIVOICE THAI単独のビジネスに加え、CRMを取り扱う他社との協業を通じた新たな取り組みによる売上が貢献する見込み。



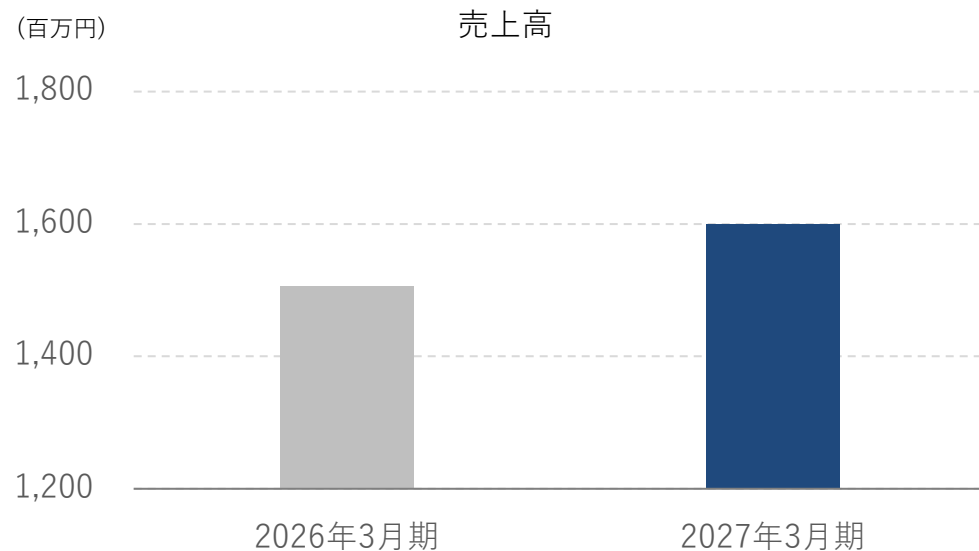
速記センターつくば (連結子会社)

- 自治体、裁判所及び民間向け案件を中心に、受注の獲得を進める。



事業部別の取り組み：株式会社feat

- 独自のテスト標準「TESTOLOGY」に基づく体系だった検証プロセス、有資格者によるレビュー体制という明確な強みのもと、第三者検証分野で15年以上にわたりノウハウを蓄積。
- 既存顧客の案件拡大に加え、当社との連携による新規受注獲得を進める。

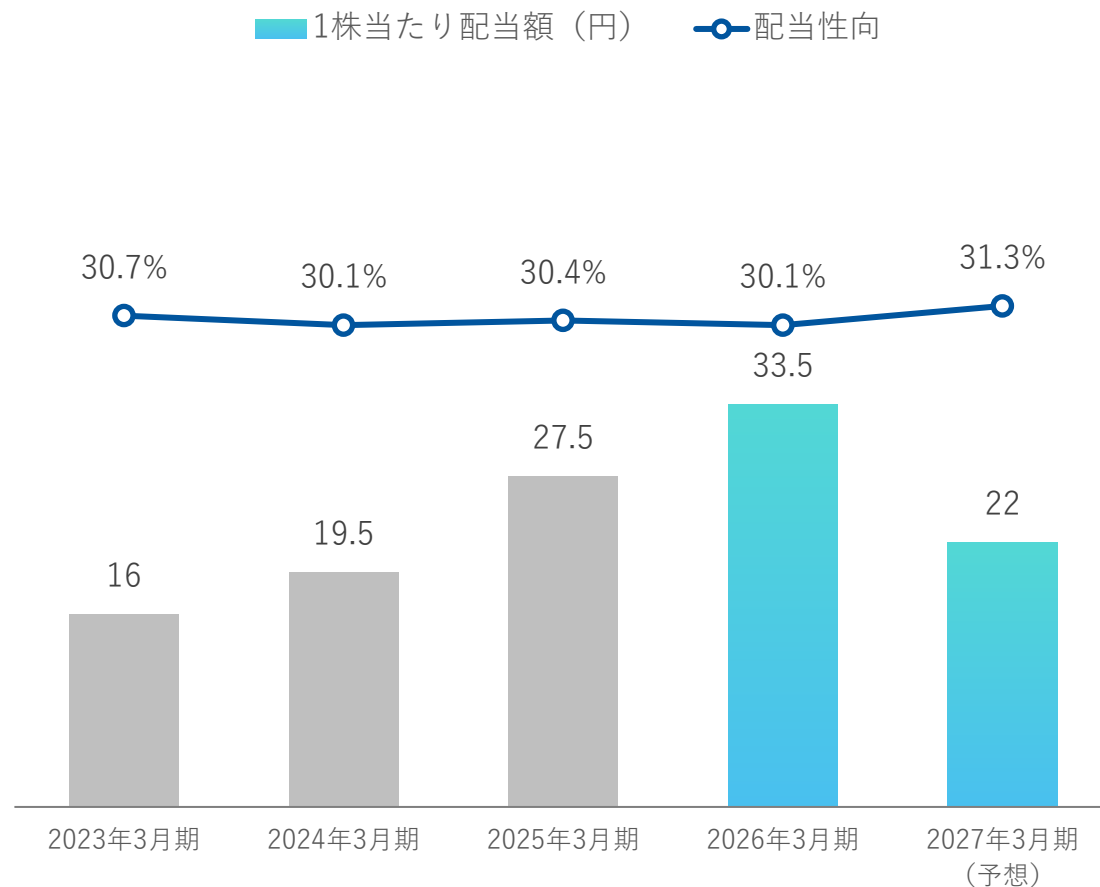


株主還元

- 株主還元基本方針に基づき、2027年3月期の1株あたり配当金額は22.0円に設定。

株主還元基本方針

- － 当社は、株主の皆様に対して利益還元を経営の重要事項のひとつと位置付け、当社の事業拡大に向けた戦略的投資や財務体質強化のために必要な内部留保を勘案し、連結配当性向30%を基準として、株主への利益還元に取り組むことを基本方針としております。
- － 自己株式の取得は、株主還元及び資本効率の向上等を目的に機動的かつ弾力的に実施する方針です。
- － 2026年3月27日開催の取締役会決議に基づき、2026年3月28日から2027年3月27日までに、株式の総数2,500,000株または株式の取得価額の総額3,000百万円を上限とした自己株式の取得を予定。



今後の事業展開

AIの市場開発へ



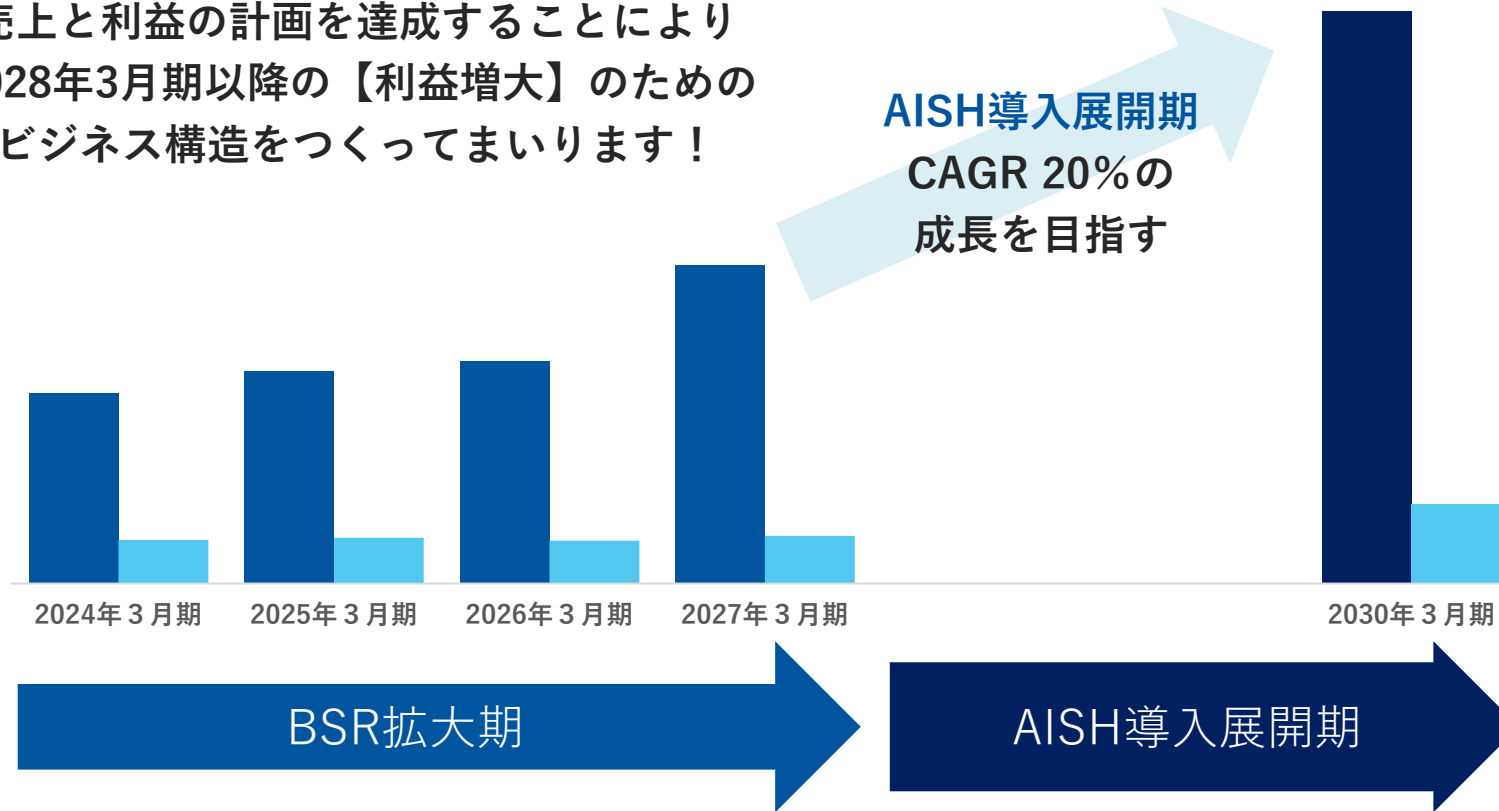
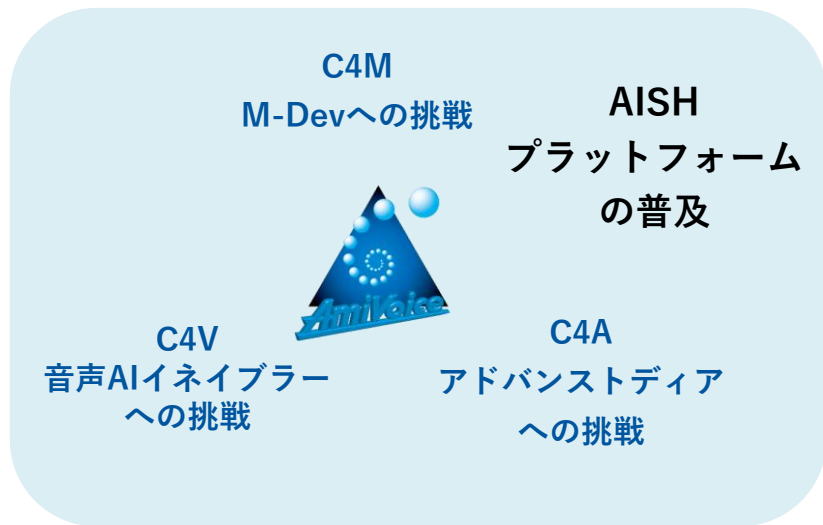
AISH導入展開期

- 「BSR拡大期」最終年度の2027年3月期を踏み台に「AISH導入展開期」へ踏み出す
- AIが仕事を奪う時代ではなくAIで仕事を“継続・進化”させる時代へ
- さまざまなAIを目的に応じて活用する仕組みづくりを目指す

※ AISH（アイッシュ）とは、AIを利用することで仕事の効率や効果を高め、そして、AIを相棒にすることで仕事を楽しくすること

2027年3月期の利益目標値を前年並みとし
売上と利益の計画を達成することにより
2028年3月期以降の【利益増大】のための
ビジネス構造をつくってまいります！

計画達成キー戦略



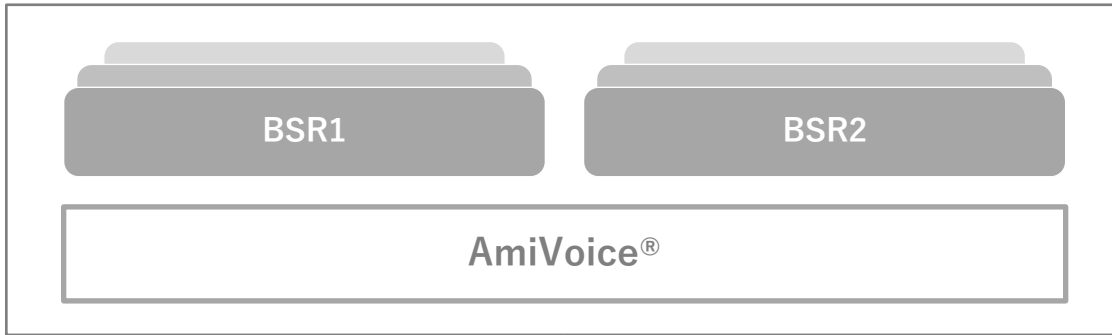
AIの市場開発へ

- これまでは、AI音声認識 AmiVoice® とBSRとにより音声認識の市場開発を行ってきた
- これからは、企業のAIイネイブル化を促進する「AISHプラットフォーム」によりAIの市場開発へ踏み出す

これまで

音声認識の市場開発

BSR 1、BSR2を基軸としたストックビジネスの
積み上げによる収益基盤を構築



<日本語 x 音声認識 x 業界特化>
の強み

顧客企業



AISHプラットフォームの普及による
非連続的な成長への挑戦

これから

AIの市場開発

AIを声で動かす“音声AI”により
仕事の効率や効果を高め
快適に働ける環境を世の中に広める

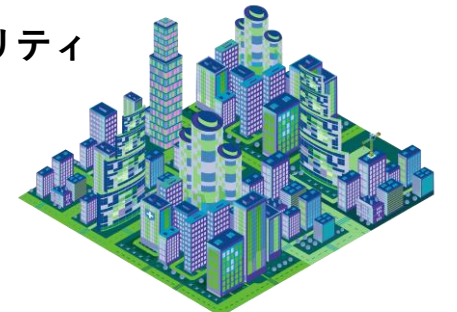
AISHプラットフォーム

音声AI

人との音声コミュニケーションで動かすAIのこと
“声で動かす”AI（音声AIイネイブル）を前提とする

サステナビリティ

社会

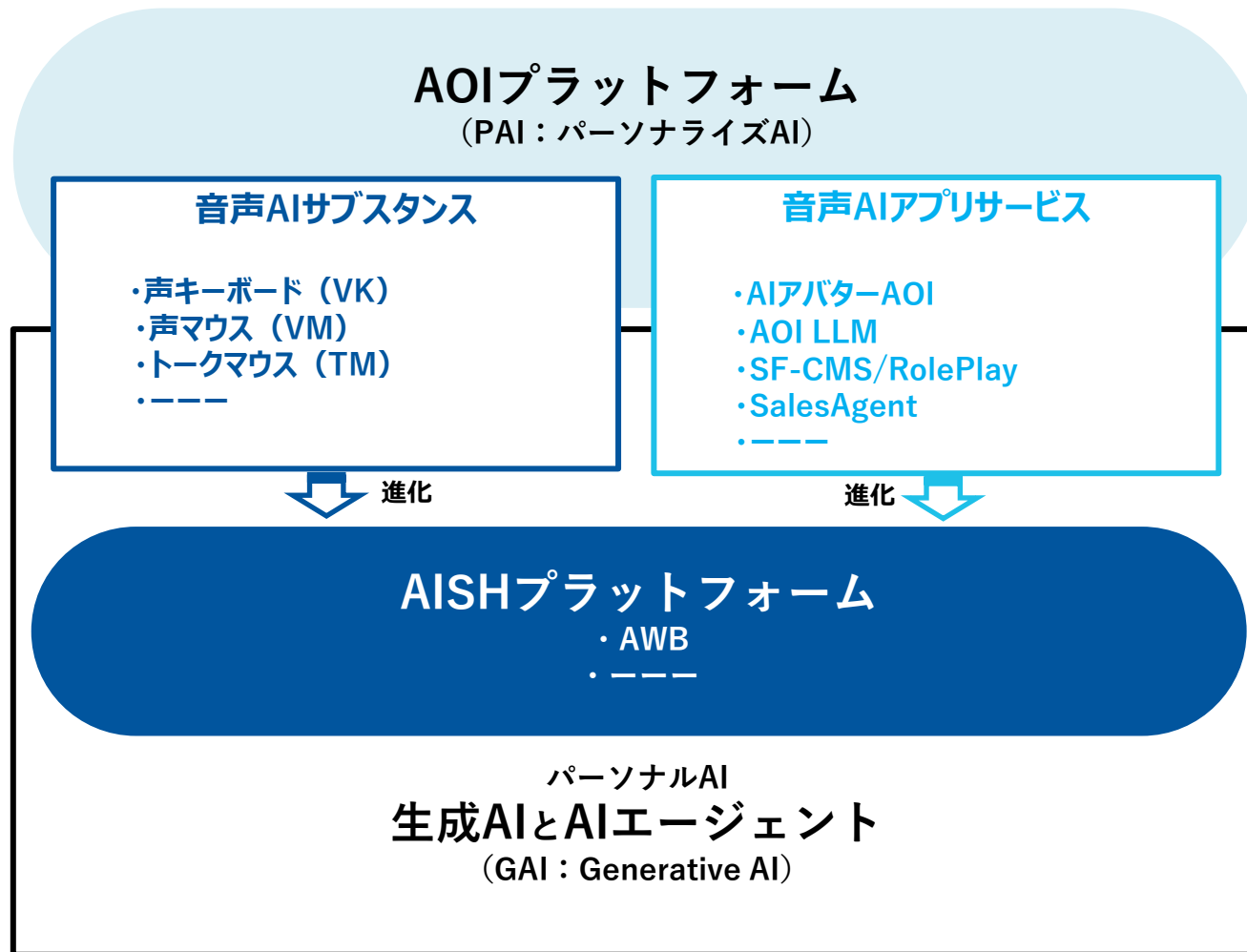


※ BSRとは、
音声認識の市場開発を
音声認識製品の販売中心から
「顧客企業の都合」に従う
やり方に変えることにより
大きな市場を開発できる
という考え方のこと
(Beyond Speech Recognition)

AISHプラットフォーム

声で動かす
音声AIサブスタンスや
音声AIアプリサービスと
生成AIやAIエージェントとの
連携により
仕事の効率や効果を高めることで
快適に働けるプラットフォーム

音声
(声で動かす)



※ AOIとは、AI音声認識と大規模言語モデル (LLM) や知識ベース (KB) との連携を可能にする音声AIのこと (AmiVoice Ontology Integrated)

※ 音声AIサブスタンスとは、人との音声コミュニケーションで動くAI (音声AI) サブスタンスのこと
サブスタンスとは、特定のタスクを実行するための入出力を有した処理ユニットのこと

※ AWBとは、GAIやPAIを集合化し、連携させることにより、仕事の効率や効果を高めることが可能なソフトウェアの基盤 (AISH Work Basis) のこと

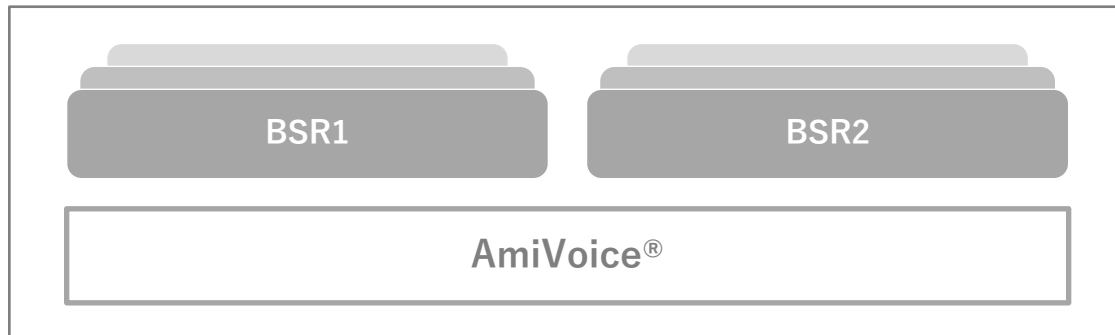
M-Devへの挑戦 (C4M)

Challenge for “Market Development
with Enterprise Deployment for AISH”

- これまでは自らで製品を開発し自らで市場開発を行ってきた
- これからはM-Dev戦略により売上を格段に増大させる

これまで

自らで市場開発



マーケットイン



顧客企業

これから

他社連携による市場開発

M-Dev (エムデブ)

AISHを目指し
M&Aを含む他社連携により
販路の開拓と販売の拡大を行う戦略

AISHプラットフォーム

音声AI

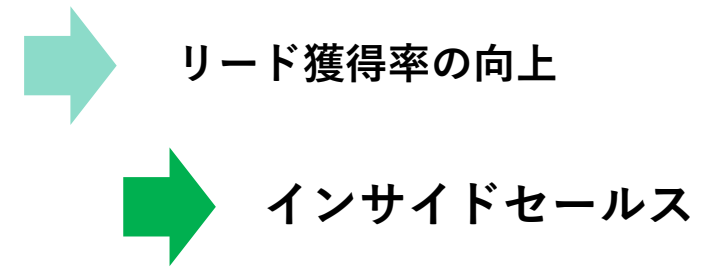
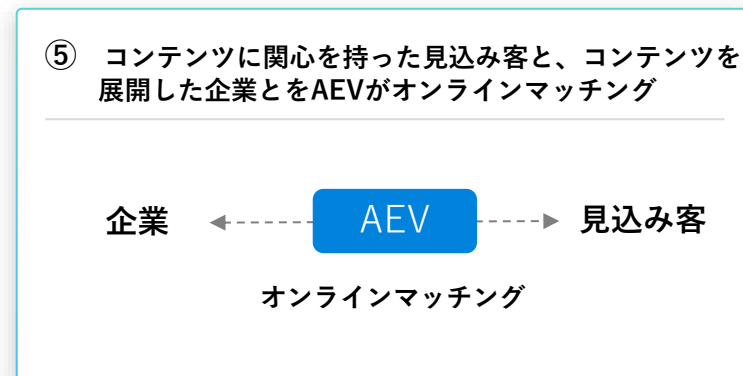
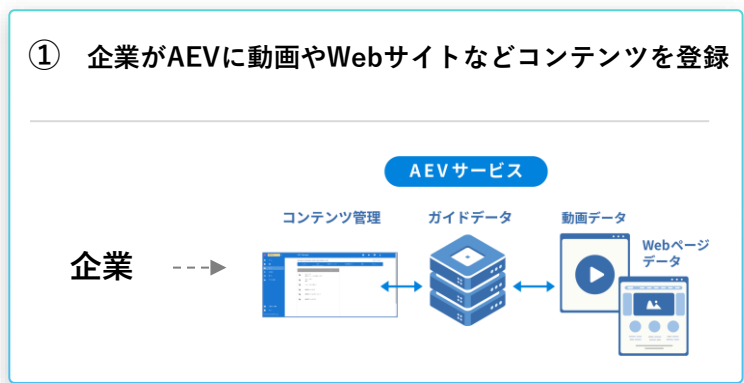
人との音声コミュニケーションで動かすAIのこと
“声で動かす”AI (音声AIイネイブル) を前提とする

売上の格段の増大

アドバンストメディアへの挑戦 (C4A)

Challenge for Advanced Media

- 企業のWebサイトをメッセージ伝達力の高い動画を使うことで先進的なメディアに変える
- Webサイト来訪者が必要とする情報を効率よく提供し
AEV活用企業の見込み客の獲得率を向上させることでインサイドセールスに繋げる

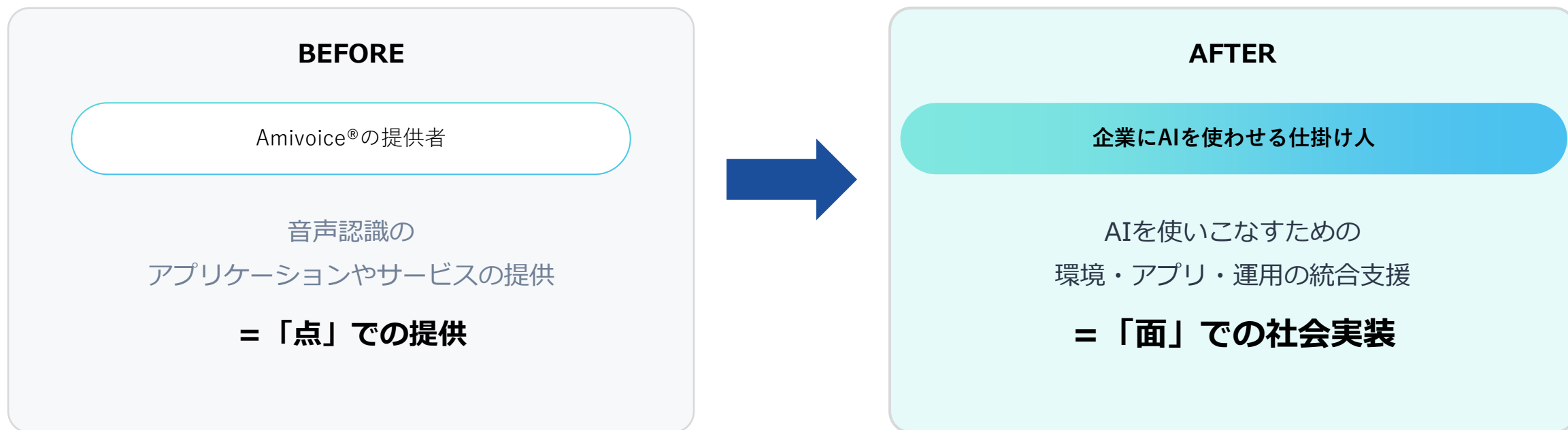


※ AEV : AmiVoice Easy Viewerの略。当社が特許を取得した、Webサイトを高度なメディア「アドバンストメディア」へ進化させるサービス。

音声AIイネイブラーへの挑戦 (C4V)

Challenge for "Voice AI Enabler"

- 当社を、これまで培った音声AIを武器に、多様なAIを組み合わせ、仕事の効率と効果を高めるAI集合化モデルを社会に定着させる音声AIイネイブラーへ進化させる
- 「音声AIを活用することが当たりマエ」を社会に広げ、自ら仕事を継続・進化させることにより、AISHの時代を支える企業集団の核となることを目指す



「音声AIイネイブラー」 = 「世の中が必要とするAIイネイブル化を“音声AI”により促進する会社」

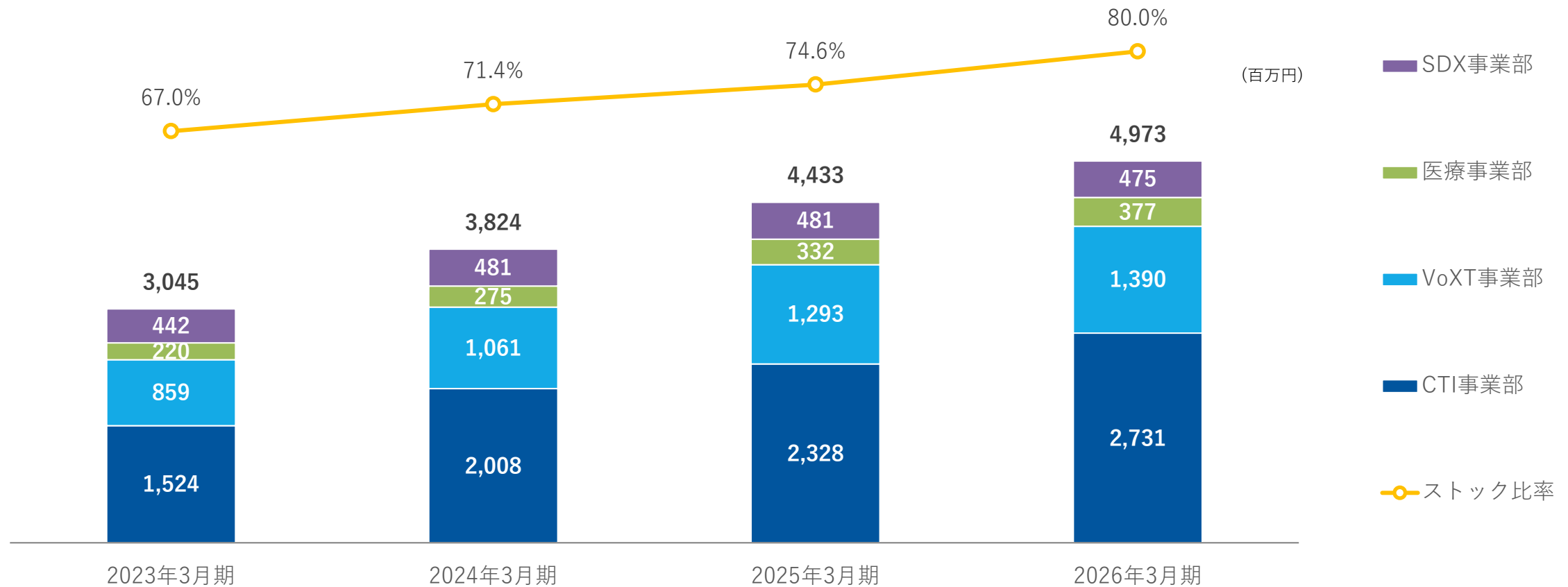
Appendix



分野別の実績

(百万円)		売上高			営業利益			
		2025年3月期	2026年3月期	対前年比	2025年3月期	2026年3月期	対前年比	
BSR1	CTI事業部	3,020	3,294	+9.1%	901	887	△1.6%	
	VoXT事業部	1,418	1,437	+1.4%	381	379	△0.5%	
	医療事業部	837	860	+2.7%	219	248	+13.3%	
	SDX事業部	669	623	△6.8%	17	-12	-	
	合計	5,945	6,217	+4.6%	1,520	1,503	△1.1%	
BSR2	海外事業部	165	217	+32.0%	-17	-13	-	
	BDC本部	438	530	+21.1%	-11	-14	-	
	連結子会社	AMIVOICE THAI	55	57	+3.4%	-81	-45	-
		速記センターつくば	103	105	+1.6%	11	11	△3.4%
	合計	762	911	+19.5%	-98	-62	-	
連結調整		-44	-65	-	21	-0	-	
合計		6,665	7,063	+6.0%	1,442	1,440	△0.2%	

■ ストック売上高、ストック比率の推移（BSR1）



用語集

用語	説明
HCI	当社のミッション。Human Communication Integrationの略。 人が機械に自然に意思を伝えられる時代を拓き、人と機会との自然なコミュニケーションを実現し、豊かな未来を創造する当社のビジョン（Vision）。
AISH	AI Super Humanizationの略。 AIを利用することで仕事の効率や効果を高め、そして、AIを相棒にすることで仕事を楽しくすること。
AmiVoice®	当社の中核ブランドであるAI音声認識ソリューション。業界特化型の高精度認識により、幅広い業種で導入実績を有する。
BSR	Beyond Speech Recognitionの略。 音声認識の市場開発を音声認識製品の販売中心から「顧客企業の都合」に従うやり方に変えることにより大きな市場を開発できるという考え方のこと
音声AIイネイブラー	生成AIと音声を基軸とした音声AIにより顧客企業やパートナー企業のAIイネイブル化を促進し、AIの市場開発を進展させる事業体のこと。
M-Dev	Market Development with Enterprise Development for AISHの略。 M&Aを含む他社連携による販路の開拓と販売の拡大とにより、これまでのAI音声認識の市場開発をAIの市場開発に進化させること。