



# 2024年3月期 第2四半期決算説明資料

2023年11月 AI inside 株式会社（東証グロース 4488）

1. ハイライト
2. 2024年3月期 第2四半期実績
3. 事業方針と進捗
4. AI inside について
5. Appendix

売上高

**20.2億円**

前年同期比 +12.8%

契約件数

**2,698**

前年同期比 +11.8%

解約率 (チャーンレート)

**0.67**

前年同期比  $\Delta$ 0.07pt

AI利用回数

2Q月平均

**1.9億回**

前年同期比 +10.3%

ユーザ数

**53,655**

前年同期比 +22.8%

AI数

**853件**

前年同期比 +125.7%

## 業績概況

- 売上高は、前年同期比 +12.8%、業績予想に対し44.9%の進捗となり、期初計画通りに推移している。DX Suiteについては堅調に増加。また、AI利用回数が高い伸長を示している。
- 生産性向上を目的とするコスト最適化を継続。また、人材獲得を中心とする成長投資の若干の遅れも影響し、営業利益は業績予想に対し104.1%の進捗となった。
- 事業成長および高付加価値の複合AIソリューションの開発・提供を目的とする投資を継続していく計画である。

## DX Suite

- カスタマーサポートの強化により解約率は0.67%となり、低水準であった前期をさらに下回る水準を達成した。
- 引き続きAI利用回数に重点をおいた取り組みを行った結果、高い伸長を示し、契約あたりのAI利用回数は引き続き増加傾向にある。累計リクエスト数についても60億回を突破しており、売上に寄与。

## Heylix / AnyData

- 生成AIエージェント「Heylix（ヘイリックス）」を2023年8月3日よりβ版として提供開始。  
(10月に正式版として公開)
- 顧客が生成・利用するAIの数は、アクティブでないものを整理する目的で集計から削除し、△367。2Qのみで+290が増加。

## その他

- 2023年9月に株式会社ショーケースとの資本業務提携を解消。関係会社株式売却に伴い、売却益96百万円を特別利益に計上。

**2024年3月期  
第2四半期実績**

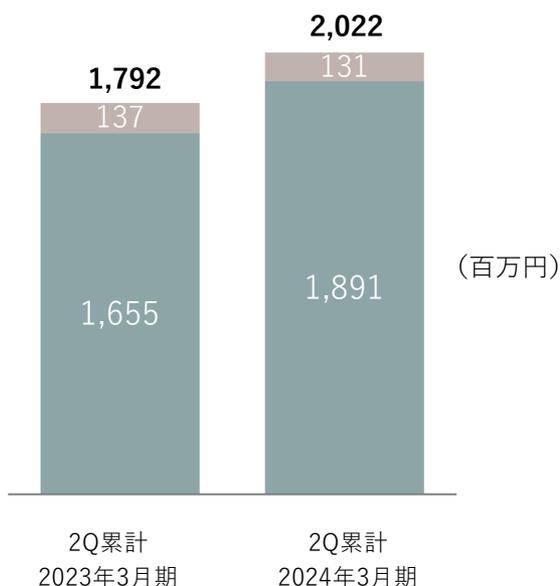
(百万円)	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期 業績予想 (A)	2024年3月期 2Q実績 (B)	対業績予想 達成率 (B/A)
売上高	3,310	3,802	4,500	2,022	44.9%
リカーリング	3,027	3,454	4,012	1,891	47.1%
セリング	282	347	488	131	26.9%
営業利益	569	283 (のれん償却前 585)	185 (のれん償却前 514)	193 (のれん償却前 357)	104.1% 69.5%
経常利益	563	279	168	183	108.8%
当期純利益または 当期純損失 (△)	411	△518	287	322	111.9%

- DX Suite と Intelligent OCR は2,698契約。Standard、Pro、Edge (AI inside Cube シリーズ用 DX Suite) プランは1,531契約、Liteプランは 1,167契約。また、Elastic Sorter は968契約。
- コスト面 (のれん償却費除く) では、対売上高比率でR&Dが15.21%、S&Mが22.54%、G&Aが23.16%、原価率は21.41%。
- 業績予想は2023年10月2日に開示の数値 (詳細は[こちら](#))

- 最重要指標であるリカーリング型売上上の拡大に取り組むことで、事業成長を実現。
- 売上高は前年同期比+12.8%の2,022百万円となった。パートナー販売と共に、当社販売の売上は堅実に伸長。

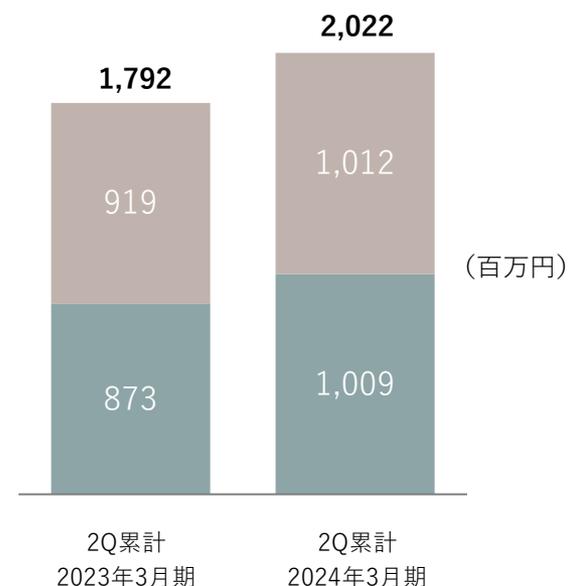
## リカーリング・セリング型売上の推移

■ リカーリング型売上※1    ■ セリング型売上※2



## 当社・パートナー販売内訳

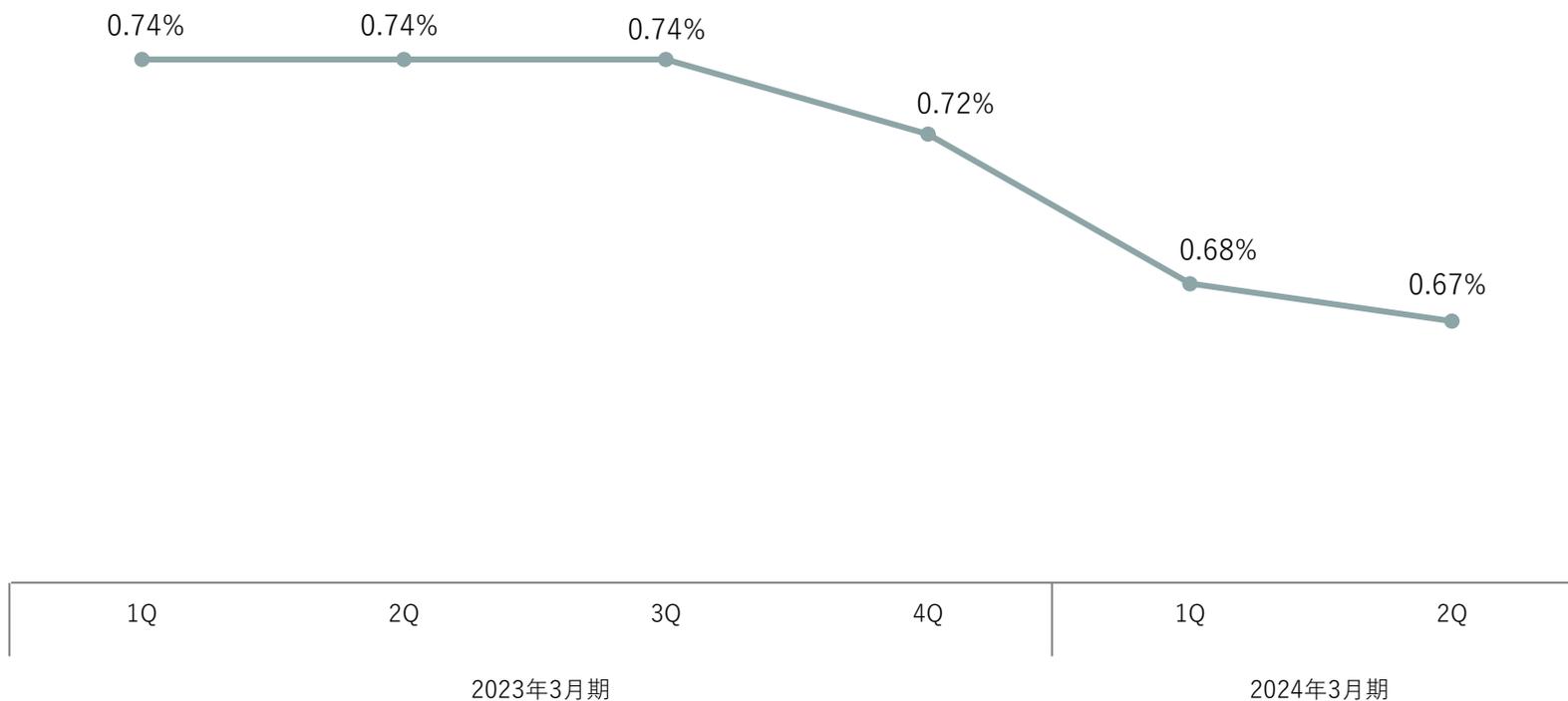
■ 当社販売    ■ パートナー販売※3



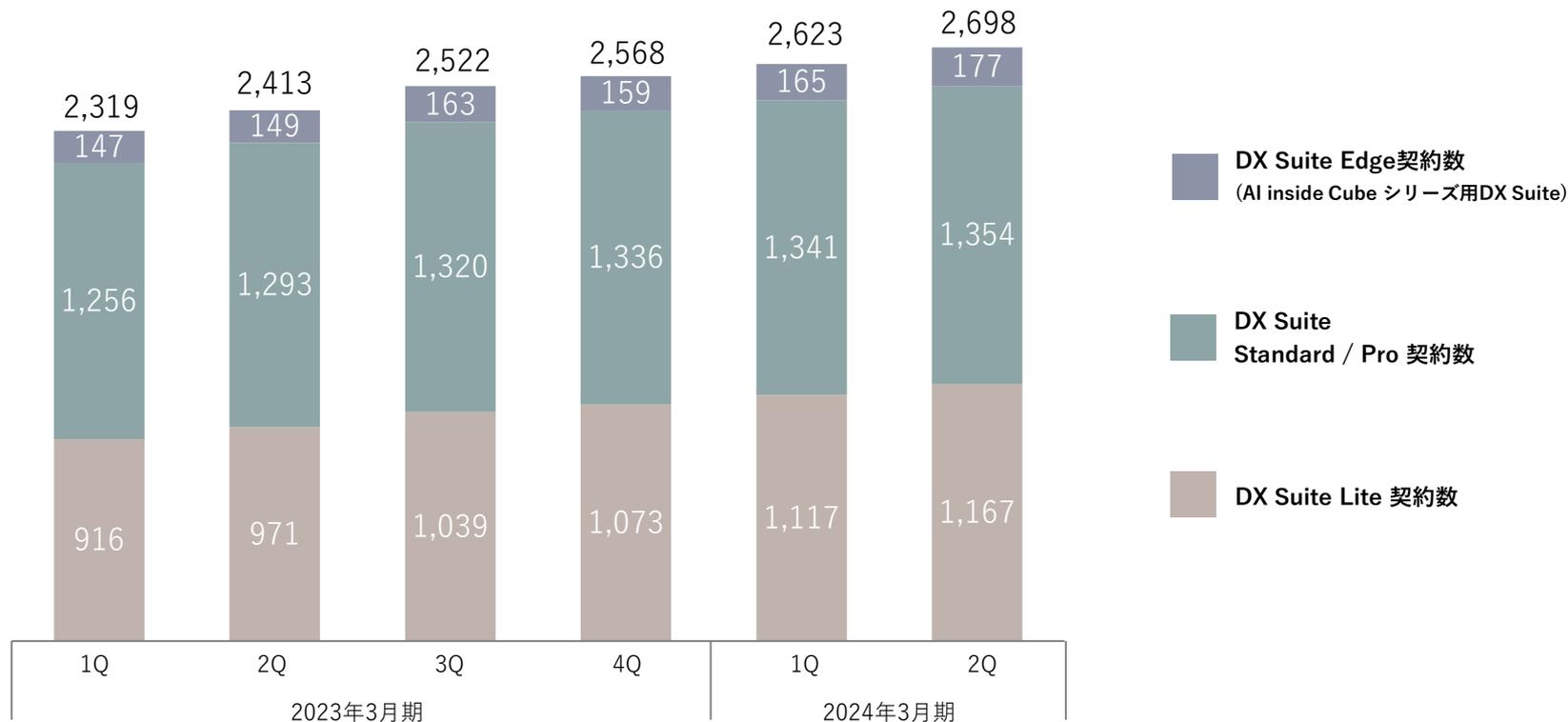
※1 特定の取引毎に計上される収益形態。    ※2 特定の取引毎に計上される収益形態。    ※3 パートナー販売はOEM売上高を含む。

カスタマーサポートの強化により、解約率は引き続き低水準で推移。

### 解約率（チャーンレート）



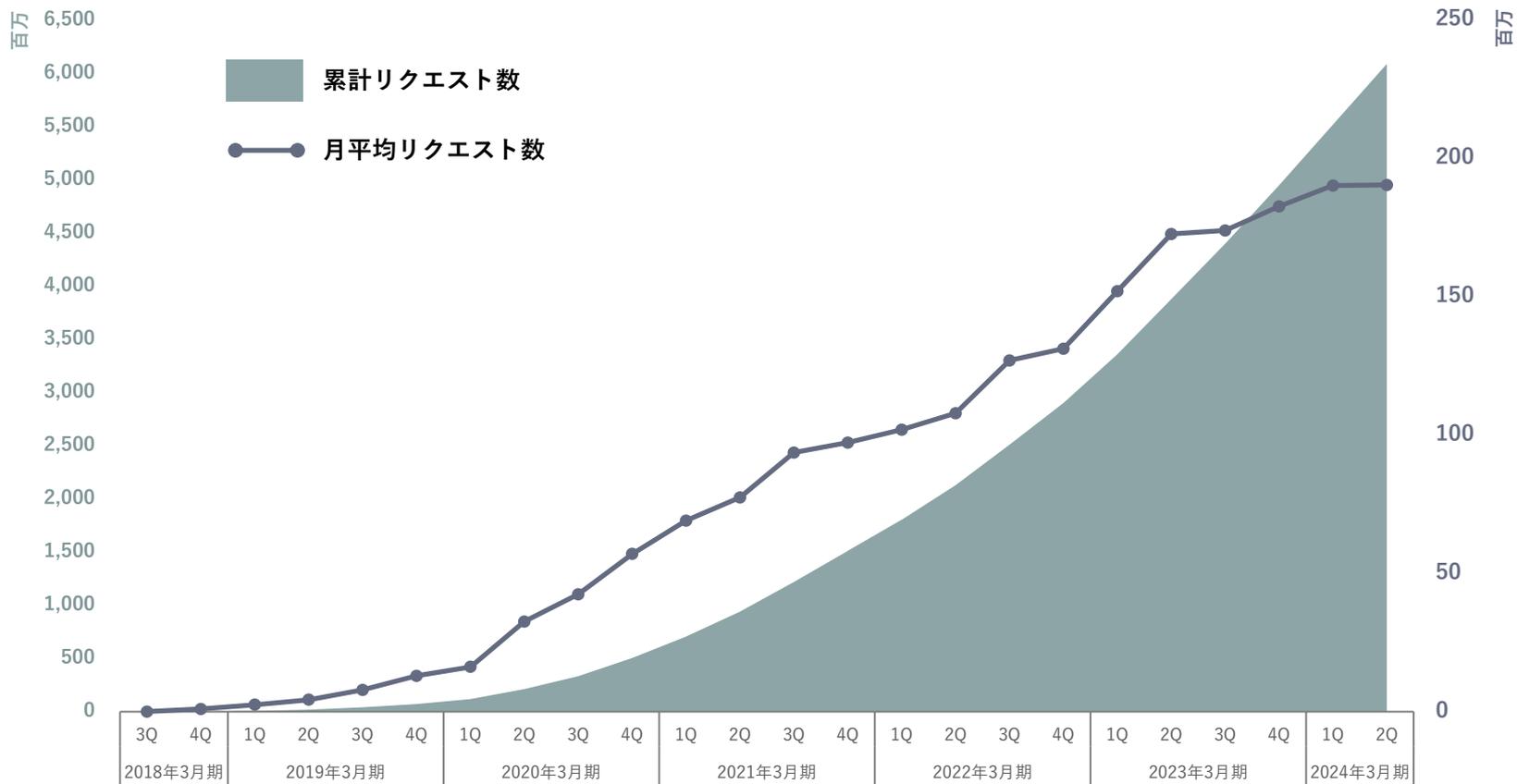
契約数は前年同期比+11.8%の2,698契約。



※ パートナーが提供しているOEM製品等のプランを含む。

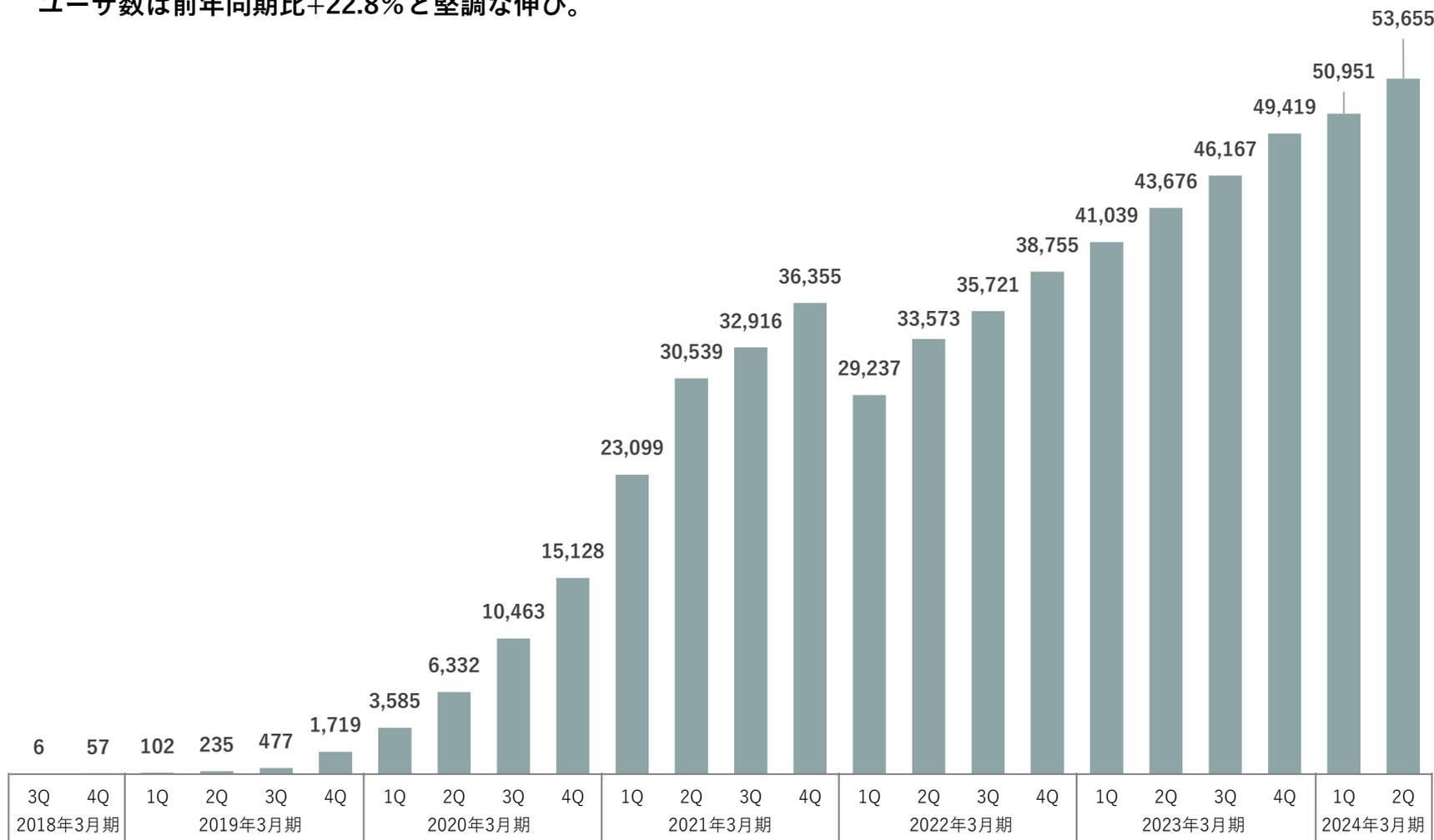
※ 2023年3月期以前の契約数推移については、Appendix. 「DX Suite 各プランの契約推移」をご参照。

- 顧客企業の利用量増加により、累計リクエスト数は60億回を突破。
- 月平均リクエスト数は高い水準を維持。



※ DX Suiteのクラウドのリクエスト数（利用回数）のみ。DX Suite Edge (AI inside Cubeシリーズ用DX Suite)の利用回数は含まず。

ユーザ数は前年同期比+22.8%と堅調な伸び。

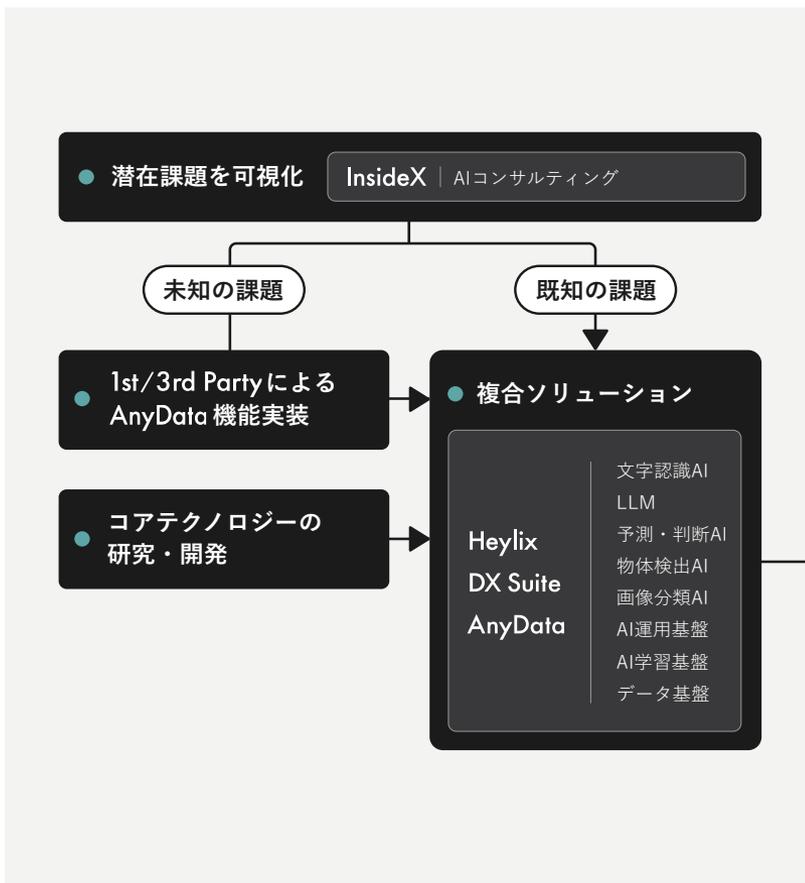


※ DX Suiteクラウドサービス契約中のユーザアカウント（人）の数。DX Suite Edge (AI inside Cubeシリーズ用DX Suite)のユーザ数は含まず。

# 事業方針と進捗

## Problem-Solution Fit

顧客や社会が持つ潜在課題をエンタープライズ企業のパートナーと見出し、高付加価値の複合AIソリューションを提供。



## Product-Market Fit

当社またはエンタープライズ企業との取り組みで産み出されたAIソリューションを、中小企業に向けて提供。



**AI inside について**

社名	AI inside 株式会社	
所在地	〒150-0002 東京都渋谷区渋谷3-8-12渋谷第一生命ビルディング4階	
設立	2015年8月3日	
従業員数	129人(2023年9月末時点)	
役員	代表取締役社長CEO 取締役CMO 取締役CRO 取締役CIO 社外取締役 社外取締役 監査等委員 社外取締役 監査等委員 社外取締役 監査等委員	渡久地 択 前刀 禎明 岡田 和敏 鈴木 協一郎 星 健一 佐藤 孝幸 加川 亘 蔵元 左近
資本金	12億34百万円	
認定取得	国際規格 ISO/IEC 27017 国際規格 ISO/IEC27001 情報セキュリティマネジメントシステム 国際規格 ISO9001 品質マネジメントシステム プライバシーマーク	
事業内容	人工知能事業	

パーパス

---

AIで、人類の進化と  
人々の幸福に貢献する

ビジョン

---

“AI” inside “X”

“X” = 「様々な環境」に、“AI” が溶け込むように実装され、  
誰もが意識することなくAIの恩恵を受けられる豊かな社会を、私たちは目指します。

ミッション

---

AIテクノロジーの妥協なき追求により  
非常識を常識に変え続ける



代表取締役社長CEO

## 渡久地 拓 Taku Toguchi

2004年より人工知能の研究開発をはじめ。以来10年以上にわたって継続的な人工知能の研究開発とビジネス化・資金力強化を行い、2015年同社を創業。代表取締役社長CEOとしてサービス開発と技術・経営戦略を指揮し、事業成長を牽引している。



取締役CMO

## 前刀 禎明 Yoshiaki Sakito

ソニー、ペイン・アンド・カンパニー、ウォルト・ディズニー、AOLを経て、ライブドアを創業。ステイプ・ジョブズ氏から日本市場を託され、アップル米国本社副社長 兼 日本法人代表取締役に就任。現在、株式会社リアルディア代表取締役社長。ラーニング・プラットフォームの開発、コンサルティングなどを手がけている。2021年6月当社取締役、2022年2月当社CMO就任。



取締役CRO

## 岡田 和敏 Kazutoshi Okada

大学卒業後、システムエンジニアとしてキャリアをスタートし、20代でシステム開発会社を起業。EDS JAPANやジャパンシステム、日本ヒューレット・パッカーなどで役員を歴任。2013年に日本アイ・ビー・エムの執行役員に就任後、保険事業・パートナー事業を担当し、金融業界及びIT会社500社以上に「IBM Watson」を普及させた。2022年12月に執行役員として当社参画、2023年6月取締役CRO就任。



取締役CIO

## 鈴木 協一郎 Kyoichiro Suzuki

1991年より13年間、シリコンバレー近郊のベンチャー及び上場企業にてソフトウェア製品開発を指揮統括。2004年に帰国し、マイクロソフト株式会社（現日本マイクロソフト株式会社）に入社。執行役 デベロッパー&プラットフォーム統括本部長、日本・アジア担当最高情報責任者(CIO)、米国本社IT部門ゼネラルマネジャーを歴任。2013年にマイクロソフトを退社し、知的財産経営コンサルティングとイノベーション支援を行うレフトライト株式会社を創業。2021年6月に当社参画。2022年10月に執行役員、2023年6月に取締役CIO就任。北海道大学工学部卒業。弁理士。



社外取締役

## 星 健一 Kenichi Hoshi

1989年、JUKI株式会社に入社し、旧ソ連・インド・シンガポールでの駐在勤務後、フランス・ルーマニアそれぞれの現地法人の社長を務めた。2005年からは株式会社ミスミのタイ法人の社長を務める。2008年にアマゾンジャパン合同会社へ入社し、経営メンバーとして小売り・マーケットプレイス・B2B部門の統括事業本部長を歴任。2020年にオイシックス・ラ・大地株式会社 COO 執行役員に就任し、現在は kenhoshi&Company 代表、株式会社メドレー社外取締役、他。2021年6月当社社外取締役就任。

2015.8 創業



製品

製品開発 & 実証実験

■ 2017.11  
DX Suite

販売

■ 2017.12  
パートナー販売制度開始

2016年3月期～  
2018年3月期

2019.12 東証マザーズ(現グロース) 上場



製品

■ 2019.6  
Multi Form  
AI inside Cube (DX Suite Edge)

販売

■ 2019.5 クラウドAI 利用回数 1億回突破  
■ 2019.6 パートナー 50社突破  
■ 2019.12 NTT西日本「おまかせAI-OCR」  
NTTデータ「NaNaTsu™ AI-OCR」 LGWAN

2020年3月期



製品

■ 2021.4  
Learning Center Vision  
■ 2021.9  
AI inside Cube Pro

販売

■ 2021.6  
パートナー 100社突破

2022年3月期



製品

■ 2023.6  
AnyData ※ Learning CenterはAnyDataに統合  
LLM「PolySphere-1」  
■ 2023.8  
Heylix

販売

■ 2023.6  
クラウドAI 利用回数 55億回突破

2024年3月期

2019年3月期

製品

■ 2018.9  
Elastic Sorter

販売

■ 2019.1  
NTT東日本「AIよみと〜る」



2021年3月期

製品

■ 2020.11  
AI inside Cube mini

販売

■ 2020.9  
クラウドAI 利用回数 10億回突破



2023年3月期

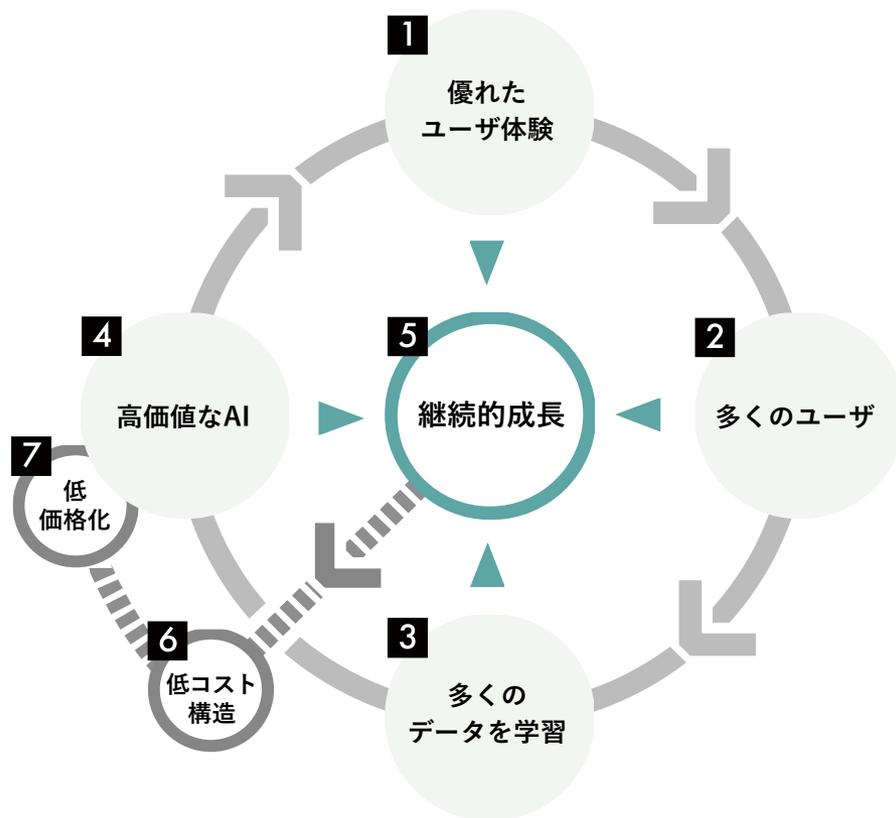
製品

■ 2022.6  
Learning Center Forecast  
Developer's API



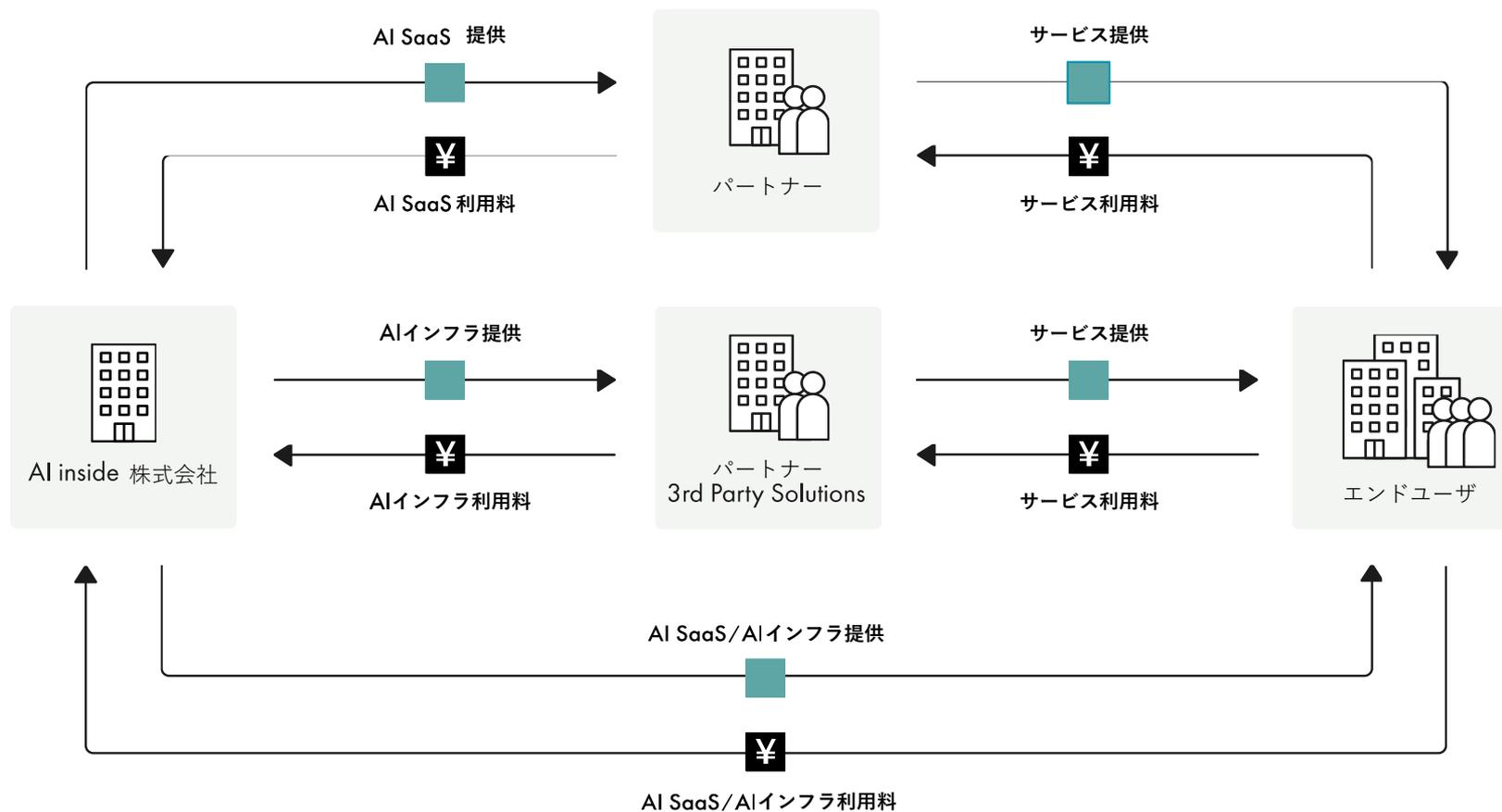
## 継続的成長をドライブする AI inside Cycle

誰もがAIの恩恵を受けられる豊かな社会を実現するため、継続的に価値がスケールし続ける好循環サイクル。



- 1 優れたユーザ体験は
- 2 多くのユーザに選ばれ  
多くのユーザは多くのデータを生み出し
- 3 多くのデータを学習することで
- 4 より高価値なAIを生み出し  
より優れたユーザ体験を生み出す
- 5 そのサイクルから継続的成長が生まれ  
ビジネスが大規模化する
- 6 大規模化と共に生産の低コスト化が  
実現し低価格化に繋がる
- 7 高価値なAIを低価格で、広く提供する

## パートナーと共にスケールするビジネスモデル



スピーディーな販路拡大と自社営業人数に依らない事業成長を実現するため、パートナー施策を展開。

## 販売パートナー

## OEMパートナー

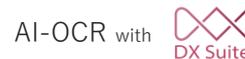
## 製品連携パートナー



東芝テック株式会社



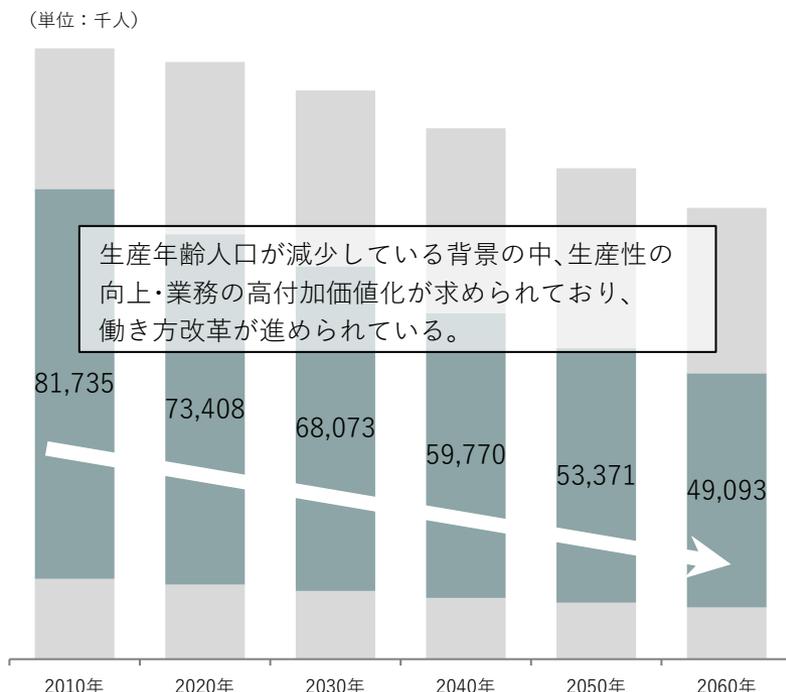
NECネットエスアイ



※ パートナー数 105社 (2023年9月末時点)

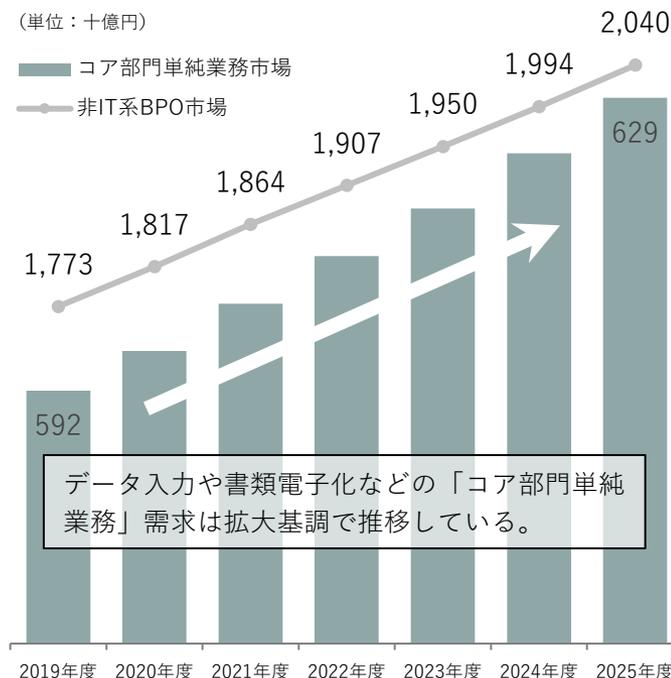
- ・ 生産年齢人口が減少している一方、データ入力等の非IT系BPO市場は拡大。
- ・ コア部門単純業務の市場についても2025年度に6,290億円まで拡大するとみられており、それらをより効率的に実施できる当社の製品でリプレイス。

### 生産年齢人口の推移



出典：総務省「平成29年情報通信白書」2015年までは総務省「国勢調査」（年齢不詳人口を除く）、2020年以降は国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(平成24年1月推計)」（出生中位・死亡中位推計）

### 非IT系BPO市場とコア部門単純業務市場の推移



注）2021年度以降予測値（2021年10月現在）  
 出典：株式会社矢野経済研究所『BPO（ビジネスプロセスアウトソーシング）市場の実態と展望 2021-2022』

# DX Suite



**アナログデータを  
高精度でデジタルデータ化**

シェアNo.1。あらゆるデータに対応。読み取り精度の高さは業界最高水準。企業の課題解決に貢献。

# Heylix



**人と共働する  
AIエージェント**

話しかけるように指示を出すだけで生成AI・予測AI・画像認識AIなどのテクノロジーを掛け合わせ、自律的にタスクをこなすAIエージェント。

# AnyData



**AI inside のサービスを  
支えるAI統合基盤**

AI開発・実装に求められるデータ基盤・学習基盤・運用基盤をすべて包含した、マルチモーダルなAI統合基盤で新たな価値を創造。

# プロフェッショナル サービス



**プロフェッショナル人材が  
ビジネスの変革をサポート**

深い知見を持つプロフェッショナル人材が結集した、コンサルティングチーム。AIドリブンなビジネス変革を実現。

AI-OCR市場において、シェアNo.1を獲得。

AI-OCR  
市場シェア  
No.1※



出典：デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社2023年4月発刊  
「OCRソリューション市場動向 2023年度版」 (<https://mic-r.co.jp/mr/02710/>)  
AI OCR | ソフトウェアライセンスのベンダー売上・シェア推移売上のシェアNo.1

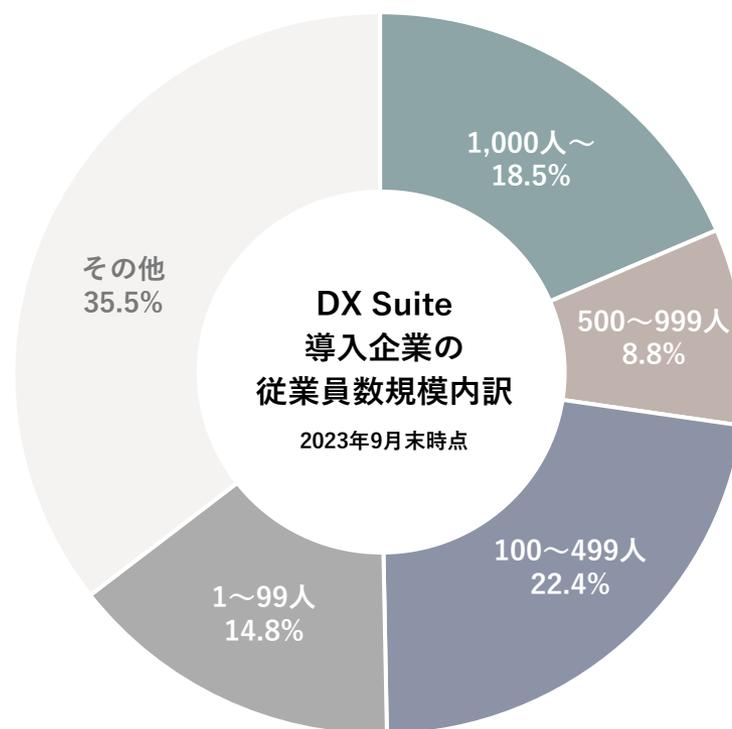
業務利用されることを想定したUIや機能により、幅広い業界・企業規模のユーザが導入。

## 幅広い業界（79業界<sup>※</sup>）のユーザが導入

■ 導入されている業界    □ 未導入

銀行・ノンバンク	総合・食品小売	船舶・航空部品製造	通信・訪問販売
証券	食品専門卸	住設・建設資材	放送・出版
金融関連サービス	家電・OA小売	建設関連サービス	教育・学習支援
保険	生活用品小売	インフラ建設	人材関連サービス
不動産サービス	医薬品小売	総合建設	パーソナルケア
不動産開発・流通	医療関連専門卸	印刷サービス	旅行・宿泊
資産運用	医療・福祉関連サービス	窯業・紙	レジャー
リース・レンタル	衣服・装飾品製造	容器・包装	農業
ITインフラサービス	バイオ・医薬品製造	プラント・空調衛生工事	畜産・水産業
通信インフラ	自動車関連小売	廃棄物・環境関連	公共インフラ
システム開発	医療・福祉関連品製造	化学	生活関連サービス
ソフトウェア開発	民生用電子機器製造	石油・ガス	業務支援サービス
飲料・たばこ製造	電子部品・デバイス製造	鉄鋼	その他生活用品製造
食品加工	情報通信機器製造	非鉄金属	その他素材加工品
弁当・宅配	半導体関連製造	空運	自治体
飲食店	重工業機械製造	陸上輸送	金属採掘
総合卸	生産用機械製造	水運	本・映像・ゲーム小売
素材専門卸	機械・電気サービス	広告・イベント	電気・空運卸
繊維・織物・皮革	輸送用機械製造	インターネットメディア	石炭
生活用品専門卸	業務用機械製造	コンテンツ制作・配信	再生可能エネルギー源
家具・インテリア・雑貨	自動車部品製造	Eコマース	非金属採掘

## 企業規模



※ FORCASによる業界分類に、「地方自治体」を加えた84分類に基づき算出（2023年9月末時点）

※ FORCASによる従業員数データを元に当社調べ  
 ※ OEM製品に関しては除外  
 ※ 「その他」は、従業員数データのない企業の割合

## DX Suite Edge

### 日本生命保険相互会社

DX Suiteをオンプレミス（AI inside Cube）で導入し、金融機関窓口販売商品の新契約受付業務を自動化。



#### 作業の効率化

##### Before

膨大な受付書類のデータ化と確認を人の手で行っていた。



##### After

自動化により約40~50%の事務コスト削減を実現。

#### 新たな価値の創出

人が目で点検していた情報の全てを、デジタル化することが可能になったため、システムによる自動点検が実現。人に依存せず、サービスレベルが引き上がった。

本事例を活かし、金融業界に向けた生成AIによる高付加価値サービスを展開する方針。

## DX Suite on LGWAN

### 長岡市役所

DX Suite を利用し、申請書類のデータ化をRPAと組み合わせて一気通貫で自動化。



#### 作業の効率化

##### Before

膨大な申請書類のデータ化と確認を、人の手で行っていた。



##### After

自動化により年間で約2,000時間の業務時間短縮に成功。

#### 新たな価値の創出

業務時間が短縮され、政策立案や市民対応の充実など、人にしかできない業務に時間を使い注力することでサービスレベルを上げる。

本事例を活かし、自治体に向けた生成AIによる高付加価値サービスを展開する方針。

※表示している事例は一部です。掲載していない事例集はこちらからお読みいただけます → <https://dx-suite.com/casestudy/>

## AnyData

### 鹿島建設株式会社

「AnyData」を利用して、「AIとドローンによる資機材管理システム」を共同開発、運用。

#### 作業の効率化

##### Before

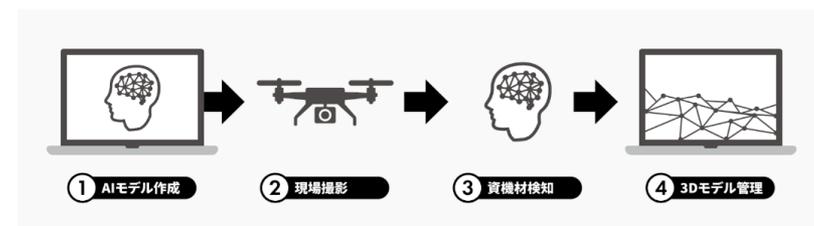
人が巡回し目視で資機材管理業務を行っていた。

##### After

デジタルツイン上で行えるようになり業務時間約75%削減。

#### 新たな価値の創出

デジタルツイン上の高度化で、より安全で高品質な事業運営を可能に。他現場へのシステム転用などを支援し効果を最大限に高める。



システムのプロフロー図

本事例を活かし、建設業界に留まらず、製造・物流業界に向けた、新たな取り組みを展開する方針。

※表示している事例は一部です。掲載していない事例集はこちらからお読みいただけます → <https://dx-suite.com/casestudy/>

## プロフェッショナルサービス AI Growth Program



### 背景

デジタルソリューションの総合商社を目指し、  
およそ5,000人の全社員をAI人材に育成する目標。

### 取り組みと成果

AIリテラシーの向上を図り、アジャイル開発・データ分析・  
AIモデル開発を行う内製エンジニア組織を構築。  
自社が保有するデータ活用により、  
新たな価値創出へ取り組む。

## プロフェッショナルサービス AI Growth Program



### 背景

AI活用を「街づくり」に取り入れ、  
ビジネスが持続的に生まれる「AI-Ready都市・仙台」  
を目指している。

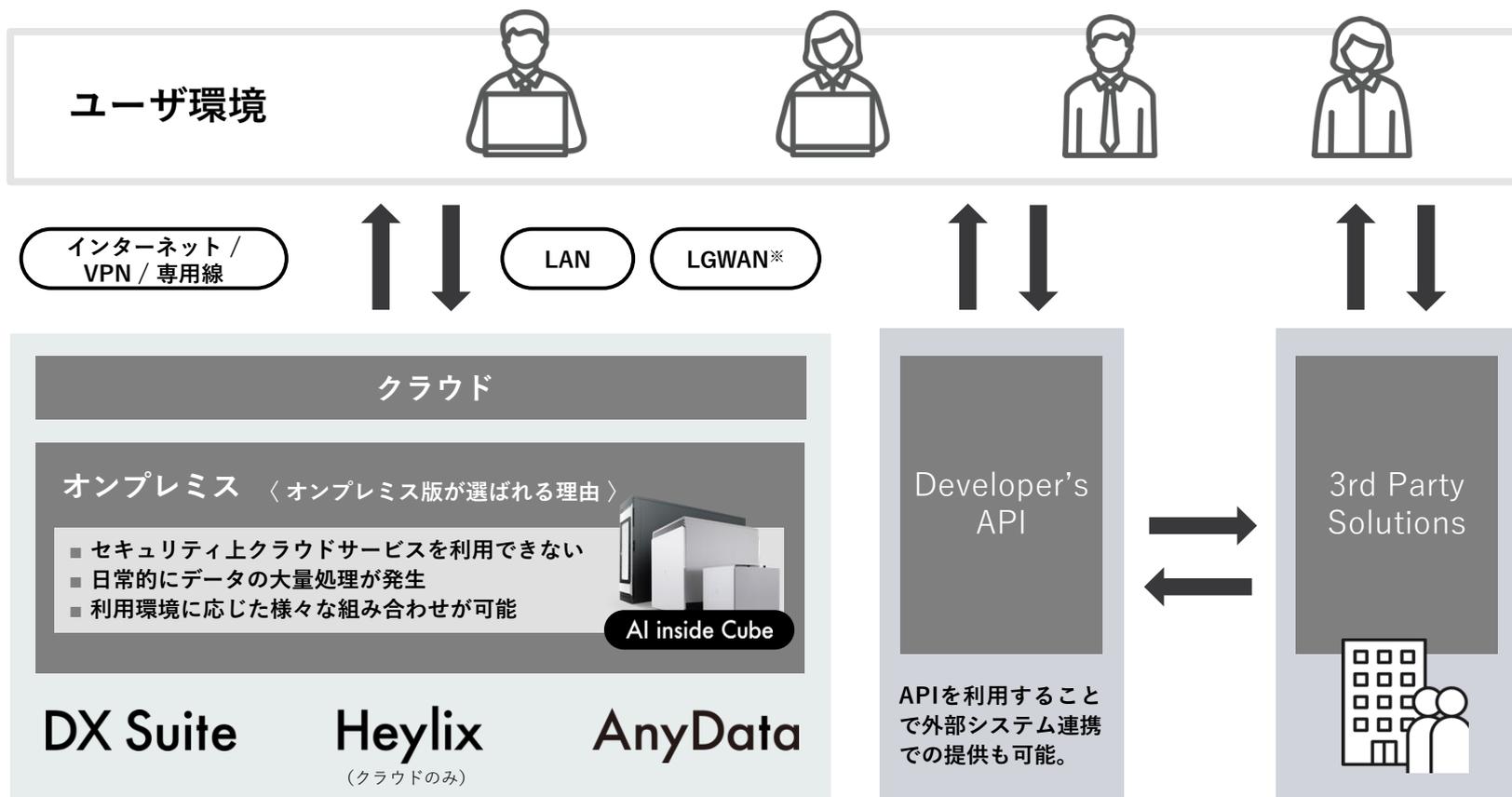
### 取り組みと成果

AI開発を体験できる人材育成プログラムを通じて、  
仙台市は多くのAI人材を輩出。  
仙台市内の企業の新事業創出や、地域産業の高度化を図る。

※AI Growth Program とは： AIリテラシー・データサイエンス教育プログラム

※表示している事例は一部です。掲載していない事例集はこちらからお読みいただけます → <https://dx-suite.com/casestudy/>

ユーザの環境に応じて、  
クラウド（AI inside Cloud）、オンプレミス（AI inside Cube）で提供が可能です。 ※Heylixはクラウドのみ提供  
APIを利用することで外部システムに連携された状態での提供も可能に。



※地方公共団体ユーザ向けにもサービスを提供しています。（株式会社エヌ・ティ・ティ・データと協業提供）

ソフトウェア	DX Suite			Heylix
利用環境	クラウド			クラウド
プラン	Lite	Standard	Pro	
初期費用	-	20万円	20万円	-
月額費用	3万円	10万円	20万円	-
単価	1リクエスト @3円	1リクエスト @1円	1リクエスト @1円	1,000 token @10円
無料利用枠	6,000 リクエスト	50,000 リクエスト	200,000 リクエスト	-

※ 当社直販価格に基づく

※ DX Suite Edgeについては、専用ソフトウェア（アプリケーション）に加え、筐体レンタル費用が必要

# Appendix

(百万円)	2023年3月期	2024年3月期 業績予想	対前年 増減率
売上高	3,802	4,500	18.3%
営業利益	283 (のれん償却前 585)	185 (のれん償却前 514)	△34.6% (△12.0%)
経常利益	279	168	△39.6%
当期純利益または 当期純損失 (△)	△518	287	-

- コスト面 (のれん償却費除く) では、対売上高比率でR&Dが15.63%、S&Mが26.16%、G&Aが23.10%、原価率が23.65%の予想。
- 業績予想は2023年10月2日に開示の数値 (詳細は[こちら](#))

貸借対照表(千円)	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
流動資産	342,465	922,222	2,775,523	5,654,495	5,074,335	4,047,749
固定資産	50,000	44,427	232,333	1,816,409	1,773,935	2,627,728
総資産	392,465	966,649	3,007,856	7,470,904	6,848,271	6,675,478
流動負債	78,589	361,439	694,097	3,265,616	2,114,206	2,252,907
固定負債	-	-	7,971	1,851	3,180	68,363
負債合計	78,589	361,439	702,068	3,267,468	2,117,386	2,321,271
純資産	313,875	605,210	2,305,788	4,203,436	4,730,885	4,354,207

※ 有価証券報告書・決算短信に基づく。

損益計算書(千円)	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
売上高	279,435	445,264	1,591,454	4,597,295	3,310,744	3,802,642
リカーリング売上高	-	97,423	750,891	4,031,981	3,027,780	3,454,920
セリング売上高	-	347,840	840,563	565,313	282,963	347,722
売上原価	179,534	84,145	122,187	301,401	821,149	837,621
売上総利益	99,901	361,119	1,469,267	4,295,893	2,489,595	2,965,020
販売費及び一般管理費	411,308	542,607	1,036,969	1,935,260	1,920,210	2,681,351
営業利益または営業損失	△311,407	△181,488	432,298	2,360,632	569,384	283,668
経常利益または経常損失	△311,479	△182,914	409,000	2,339,197	563,893	279,482
当期純利益または当期純損失	△340,533	△183,865	419,981	1,660,567	411,703	△518,524
従業員推移 (外、平均臨時雇用者数)	30 (4)	36 (9)	67 (12)	102 (18)	116 (22)	139 (28)

※ 有価証券報告書・決算短信に基づく。

	2020年3月期		2021年3月期				2022年3月期				2023年3月期				2024年3月期	
	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
DX Suite + Intelligent OCR	510	1,873	5,823	12,100	12,220	10,630	1,697	1,906	2,088	2,232	2,319	2,413	2,522	2,568	2,623	2,698
DX Suite Edge (AI inside Cube シリーズ用DX Suite)	24	33	75	79	85	87	86	122	124	141	147	149	163	159	165	177
DX Suite Pro + DX Suite Standard	486	667	748	819	900	947	1,030	1,092	1,177	1,230	1,256	1,293	1,320	1,336	1,341	1,354
DX Suite Lite	-	1,173	5,000	11,202	11,235	9,596	581	692	787	861	916	971	1,039	1,073	1,117	1,167
NTT西日本「おまかせAI-OCR」 (=DX Suite Lite 相当)	-	1,173	4,987	11,117	11,048	9,284	143	141	137	143	-	-	-	-	-	-
DX Suite Lite (「おまかせAI-OCR」以外のOEM含む)	-	-	13	85	187	312	438	551	650	718	-	-	-	-	-	-

## セリング型売上

特定の取引毎に計上される収益形態を表す。

## リカーリング型売上

顧客が当社のサービスを利用する限り継続的に計上される収益形態を表す。

## 解約率（チャーンレート）

当社は解約案件にかかる月次のリカーリング型収益を、月次のリカーリング型収益総額で除することによって月次の売上解約率を算出し、その12カ月平均のチャーンレートを開示。

## SMB (Small and Medium Business)

中小企業もしくは中堅中小企業の略。

## LGWAN

総合行政ネットワーク。行政専用インターネットから切り離された閉域ネットワークであり、日本の地方公共団体間の情報の高度利用を図ることを目的として構築されたコンピュータネットワーク。

## オンプレミス

サーバーやソフトウェアなどの情報システムを企業などの使用者が管理する設備内に設置することにより、自社運用をすることを指す。

## Multimodal AI (マルチモーダルAI)

複数の異なる種類のデータ（画像、文章、音声など）を同時に受け取り、分析できるAI。1種類のデータ（シングルモーダル）しか扱えない通常のAIよりも、より人間に近い高度なタスクを解くことが可能。

## Generative AI (ジェネレーティブAI、生成AI)

画像や文章、アイデアなどを生成することができるAI。人間の書いた文章や画像などを入力として、それに関連した新しいコンテンツを生成する。

## Data Crawling (データクロール)

社内等システムを巡回し、情報を収集・保存する技術を表す。

## Autonomous ETL

ETLはExtract（抽出）Transform（変換）Load（格納）の略。複数のデータソースからのデータを一貫性のあるデータ・ストアに組み合わせるデータ統合プロセスの事を指し、Autonomous（自律的）にそのプロセスを実行することを表す。

## Data Warehouse (データウェアハウス)

意志決定のため、目的別に編成され、統合された時系列で、削除や更新しないデータの集合体であり、基幹業務システムやデータベース内に収められていた、規則性のある構造化データを対象とし、データ分析や機械学習をサポートするシステムを表す。

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。

これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。

また、本開示に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。