



2021年5月17日

各 位

会 社 名	株式会社 P K S H A T e c h n o l o g y (コード番号 3993：東証マザーズ)
住 所	東京都文京区本郷2-35-10 本郷瀬川ビル4F
代表者名	代表取締役 上野山 勝也
問合せ先	取締役経営管理本部長 中田 光哉 (03-6801-6718)

<マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○開催状況

開催日時	2021年 5月 14日 15：00～16：00
開催方法	Zoomを利用したオンライン開催
説明会資料名	2021年9月期 第2四半期 決算説明資料

【添付資料】

1. 投資説明会において使用した資料

2021年9月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社PKSHA Technology
(東証マザーズ 3993)



2021年5月

本資料に記載された予測、見通し、意見などは、2021年5月14日現在において、一般的に認識されている経済・社会等の情勢並びに当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、その情報の正確性を保証するものではありません。これらは、様々な要因の変化等の事由により、実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があります。

ハイライト

1

2021年9月期第2四半期：決算概要

2

2021年9月期第2四半期：事業拡大の取り組み

3

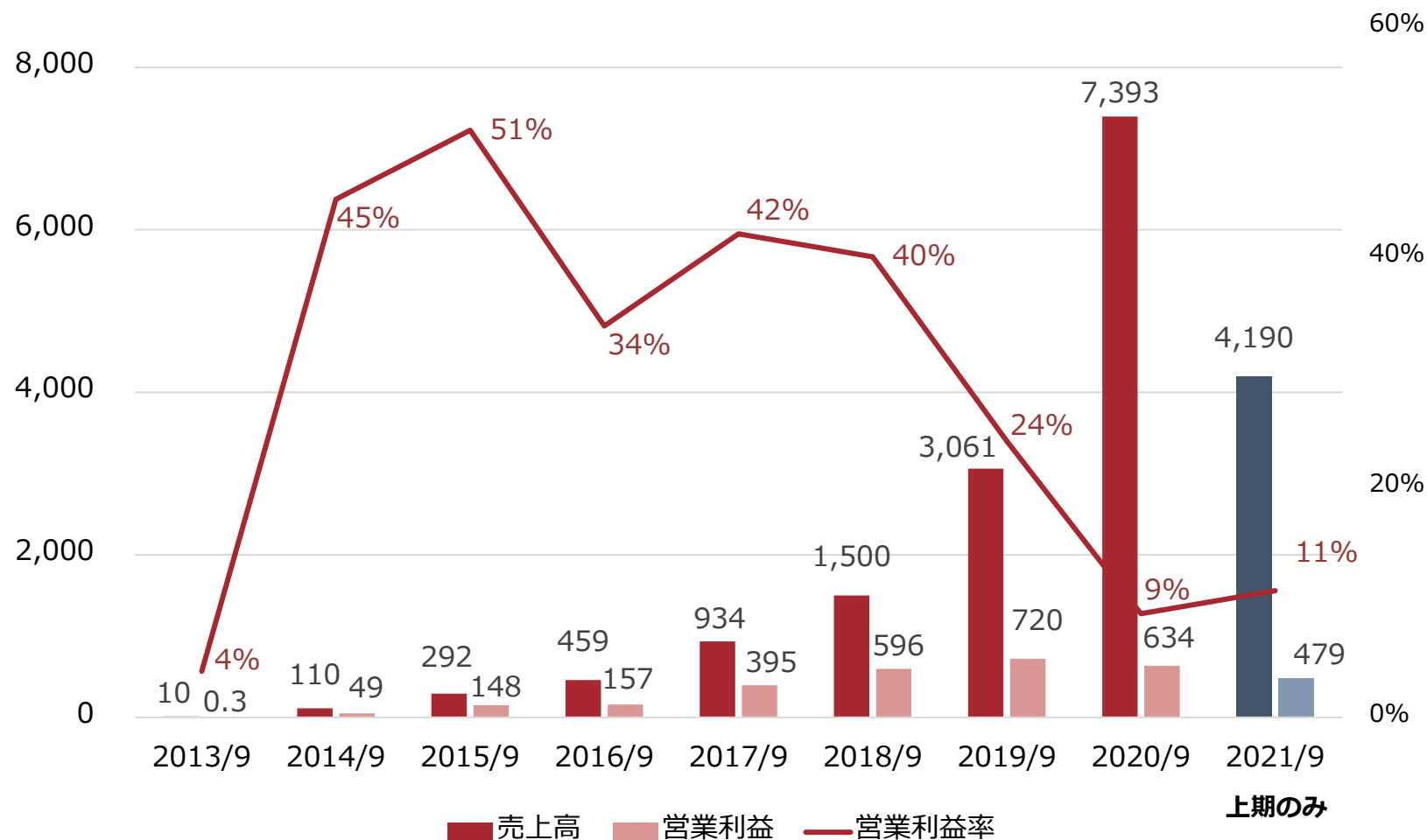
当社の事業展望

4

Appendix

2021年9月期 連結業績推移

- 売上高は前期比増収となったものの、Mobility & MaaSセグメントにおいて、新型コロナウイルス感染症の再拡大に伴う緊急事態宣言発出の影響により、顧客である駐車場運営会社の新規駐車場開設のペースが低下したため、一部成長率が鈍化しました。
- 一方で、営業利益は通期計画に対して順調に進捗しております。



2021年9月期 第2四半期 業績概要

Cloud Intelligence領域は売上24.3%成長と堅調、Mobility & MaaS領域は売上5.2%成長

- 売上高は4,190百万円（前年度比+11.2%）となり、堅調に推移しました。
- 営業利益は479百万円（前年度比+16.7%）となり、通期業績予想に対する進捗率は63.0%となりました。

（百万円）

	2020/9期 2Q (連結)	2021/9期 2Q (連結)	前年度比	2021/9期 通期 業績予想	進捗率
売上高	3,768	4,190	11.2%増	10,000 ～9,000	41.9% ～46.6%
Cloud Intelligence	1,139	1,415	24.3%増	-	-
Mobility & MaaS (注)	2,642	2,780	5.2%増	-	-
営業利益	411	479	16.7%増	760	63.0%
Cloud Intelligence	263	485	84.5%増	-	-
Mobility & MaaS (注)	202	66	67.1%減	-	-
経常利益	419	439	4.8%増	700	62.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	245	230	6.4%減	450 ～350	51.1% ～65.7%

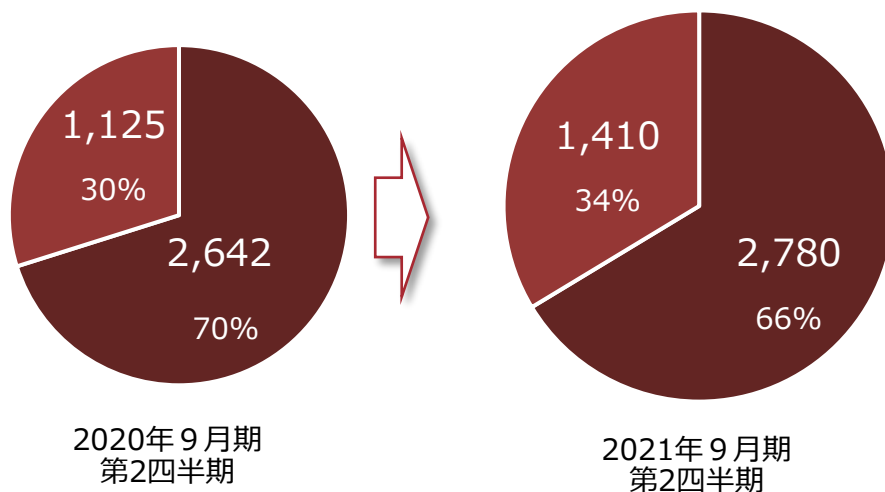
（注）アイテックが含まれます

2021年9月期 第2四半期 事業セグメント業績

- デジタル空間へのアルゴリズム導入：[Cloud Intelligence事業]
 - アルゴリズムライセンスの積み上げを図るとともに、自動応答エンジン「BEDORE」を中心としたコミュニケーション領域のアルゴリズムソフトウェアの拡販を進めました。
 - 3D姿勢分析システム「シセイカルテ」も販売堅調となり、増収となりました。
- リアル空間へのアルゴリズム導入：[Mobility & MaaS事業]
 - 画像解析アルゴリズムや駐車場運営ソリューションの販売は堅調となりました。
 - 新型コロナウイルス感染症の再拡大に伴う緊急事態宣言発出の影響により、顧客である駐車場運営会社の新規駐車場開設のペースが低下したため、増収率は鈍化しました。

売上高

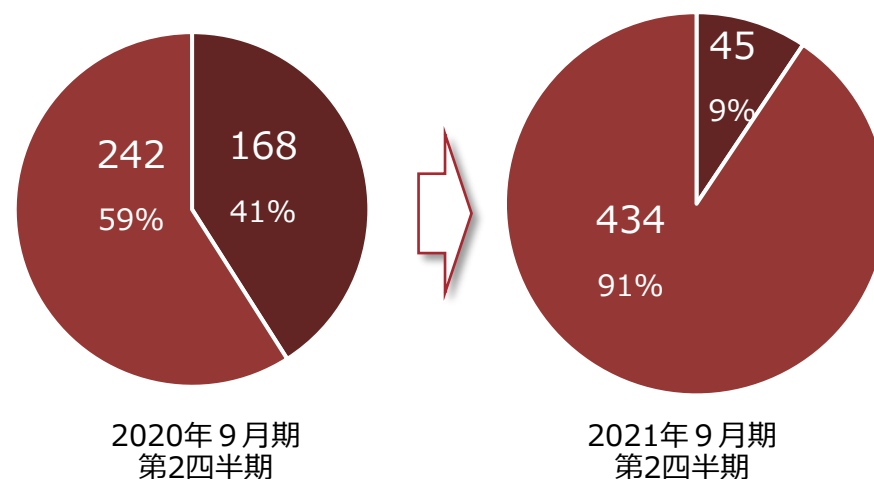
(百万円)



Mobility & MaaS
 Cloud Intelligence

営業利益

(百万円)

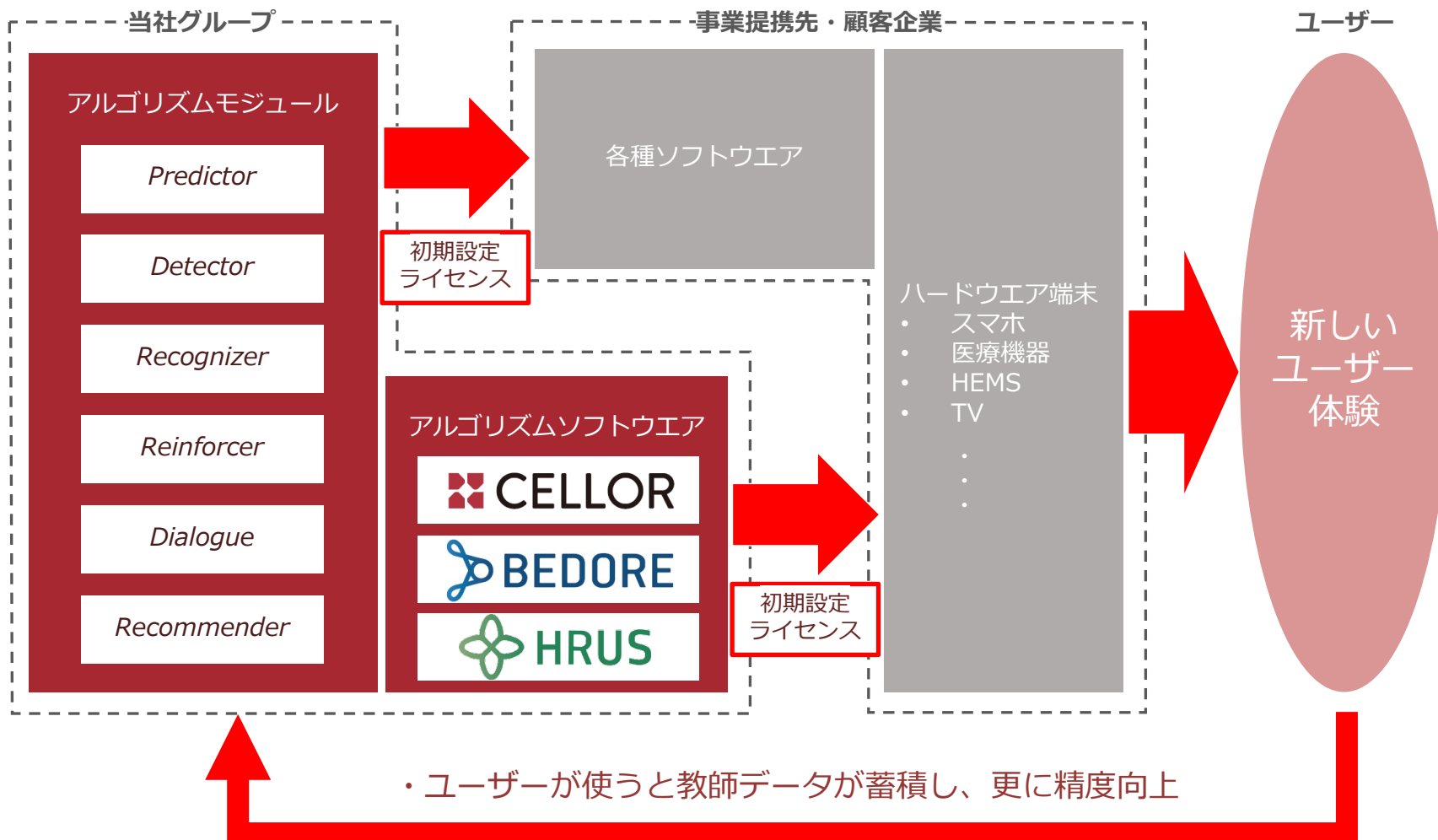


Mobility & MaaS
 Cloud Intelligence

(注) セグメント開示上の調整額（全社費用）を両セグメントに按分しております。

(参考) 当社ビジネスの特徴：データ蓄積による継続的な製品品質の向上

- ユーザーが使えば使うほどデータがフィードバックされ、アルゴリズム精度（予測や判定の精度）が自動で向上し、ユーザー側の体験が更に高品質になります。顧客利用の継続率が高い特性を持ちます。
- 本領域の先行者メリットを取るため、「アルゴリズムモジュールの開発投資」と「顧客基盤拡大」を優先的に行なっております。

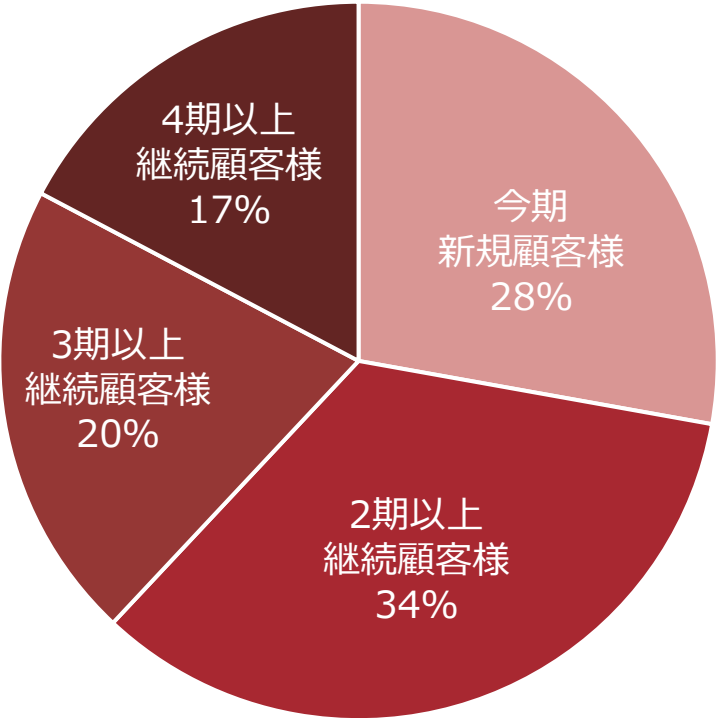


(参考) 当社ライセンス・サービス等の顧客への販売方法について

- 当社はライセンス販売及びサポートの大部分を、幅広いエンドユーザーへ直接供与しています。
- データネットワーク効果でアルゴリズムの精度が向上するため、提供済みのライセンスは引き続き高い継続率を維持しています。

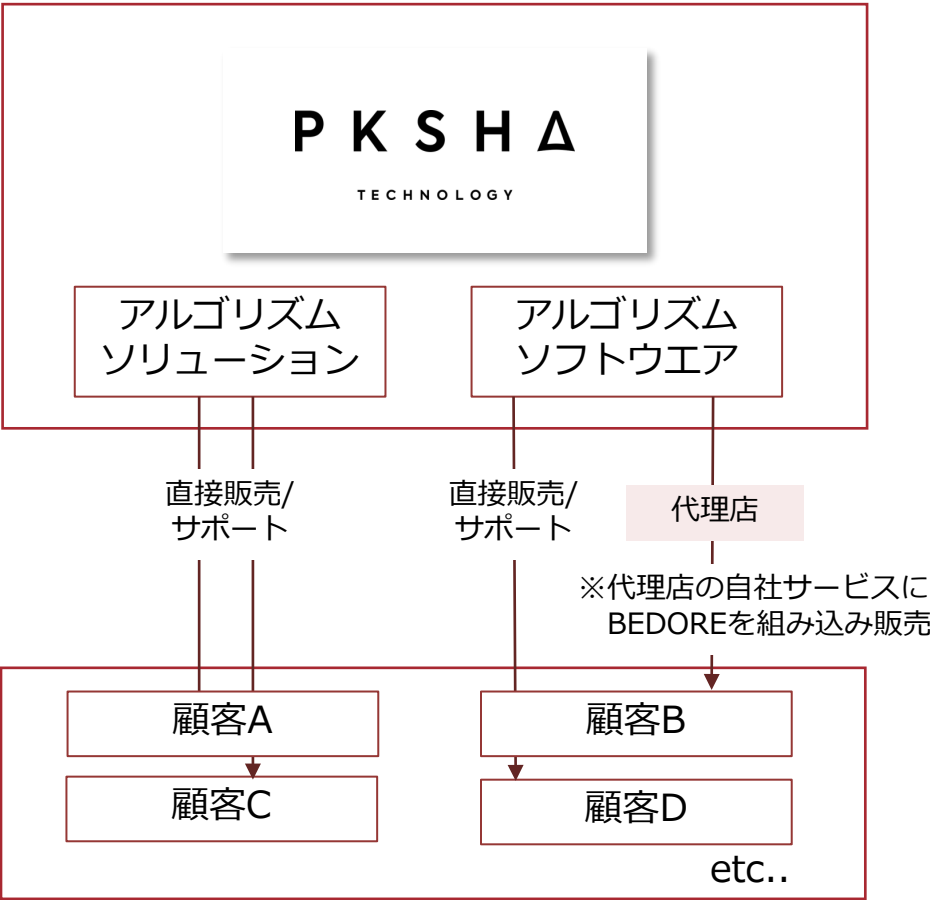
積上モデル収益構造

2020/9期 売上高内訳



(注) アイテック除く

ライセンス等の販売プロセス



ハイライト

1

2021年9月期第2四半期：決算概要

2

2021年9月期第2四半期：事業拡大の取り組み

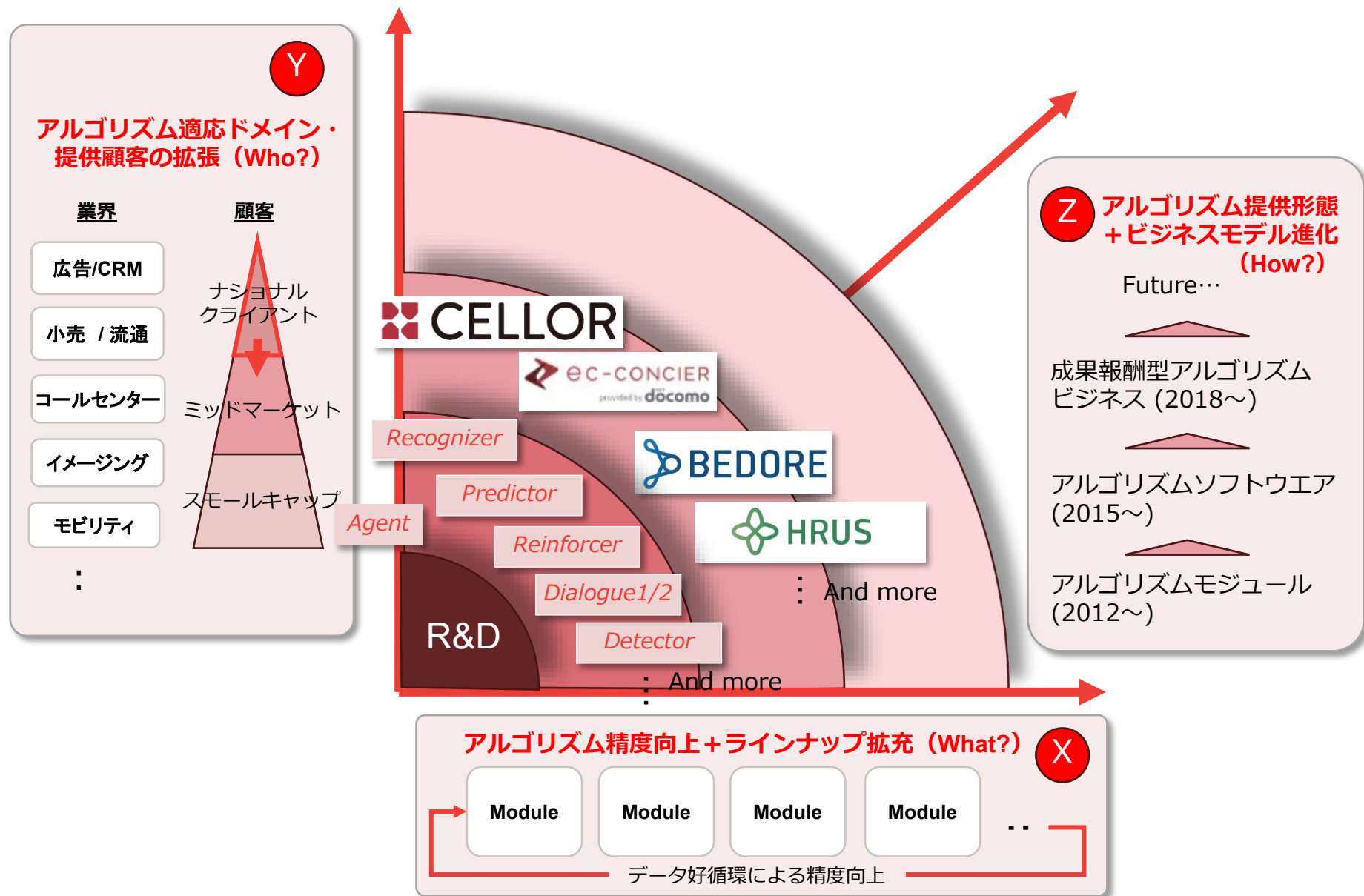
3

当社の事業展望

4

Appendix

中期成長の3軸：アルゴリズムライセンスビジネスの展開図



上期サマリ：「アルゴリズムの研究開発」と「顧客基盤の拡大」を継続

X アルゴリズム 研究開発	● アルゴリズムの研究開発を継続 → プロダクト実装のサイクルを推進
Y 顧客基盤の拡大	● 大手企業へのアルゴリズムソリューション提供先数は堅調に推移 ● Cloud Intelligenceセグメントのアルゴリズムソフトウェア（BEDORE, Sapeet, MNTSQなど）の提供顧客数が順調に拡大（前期末 計718社） ● 今後、OKBiz(約600社)・アシリレラ(約1000社超)の子会社化による顧客基盤の大幅な拡大が見込まれます
Z ビジネス モデル進化	● Mobility&MaaS セグメントでは、アルゴリズム技術を用いたアイテック製品のSaaS化を推進

✕ アルゴリズムの研究開発を継続 → プロダクト実装のサイクルを推進中

- 引き続き、研究開発への投資を継続。
- 様々な分野における機械学習・深層学習の先端研究を推進し、当社のプロダクトの智能化を一層推進。

アルゴリズム 研究開発への投資を継続



アルゴリズムを 各種ソリューション
/ソフトウェアへ組み込み

トピックス： オープンソースの運用

自然言語処理向け：
Camphr(カンファー)



音声合成技術向け：
tdmelodic
(ティディメロディック)

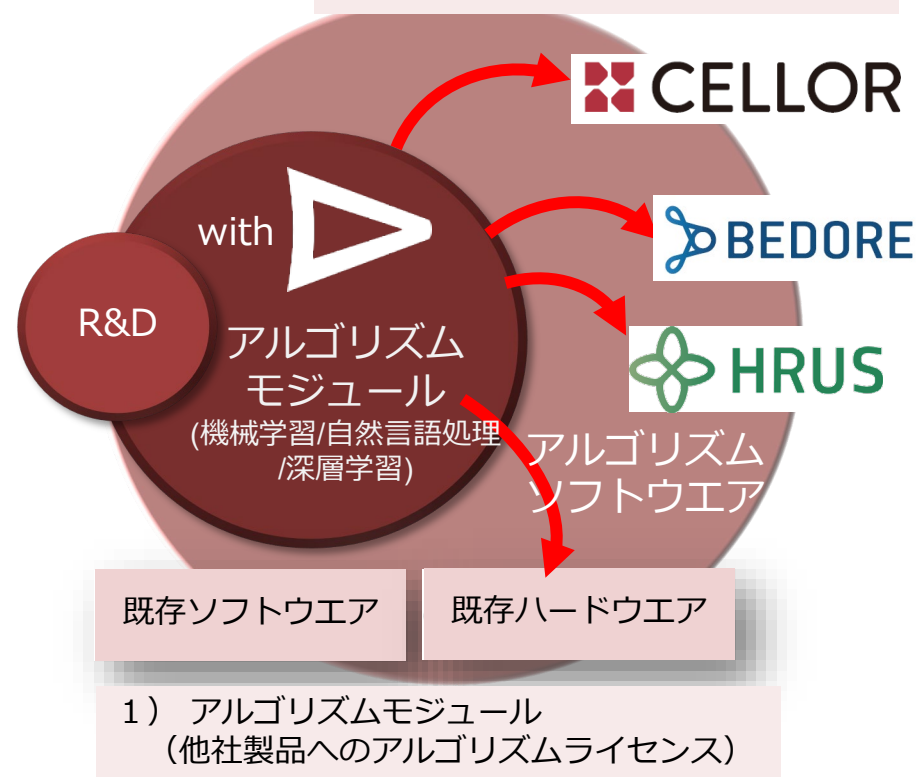


トピックス： 国際学会での論文の採択

音声分野のトップ学会である
IEEE ICASSP 2021にて、
音源分離技術の論文を発表

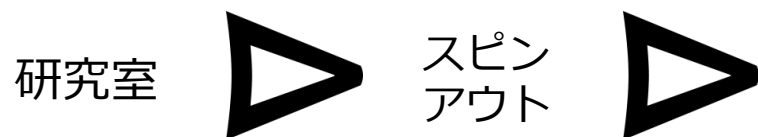
- 多人数の同時発話を聞き分けるためのアルゴリズム技術の論文を発表。従来の方法論では困難だった多音源分離技術の新たな解決策を提案
- 当社が強みとする深層学習技術を磨き上げることで技術・事業領域の拡大ポテンシャルを高めつつ、学会発表を通してオープンコミュニティへと貢献する

2) アルゴリズムソフトウェア
(自社アルゴリズム製品の展開)



Y アルゴリズム領域での先行的立ち位置を生かしたパートナー戦略

- 当社は2012年の創業以来、国内の1st Moverである立ち位置を活かし、主に日本の大企業を協業先として、アルゴリズムによる社会課題解決を行ってきました。
- 国内の労働人口減少による労働生産性向上の圧力に加え、昨今は新型コロナウイルスによる社会経済の構造変化が起こりつつある中で、多くの大企業においても、これらの変化に対応すべくアルゴリズムによる課題解決ニーズが増加すると考えています。



パートナーシップ

自動車	✓ トヨタ自動車 ✓ デンソー
通信キャリア	✓ NTTドコモ
銀行	✓ 大手メガバンク ✓ 大手地銀
教育	✓ ベネッセコーポレーション
保険	✓ 東京海上HD ✓ (その他大手)
法律・法務	✓ 長島・大野・常松法律事務所

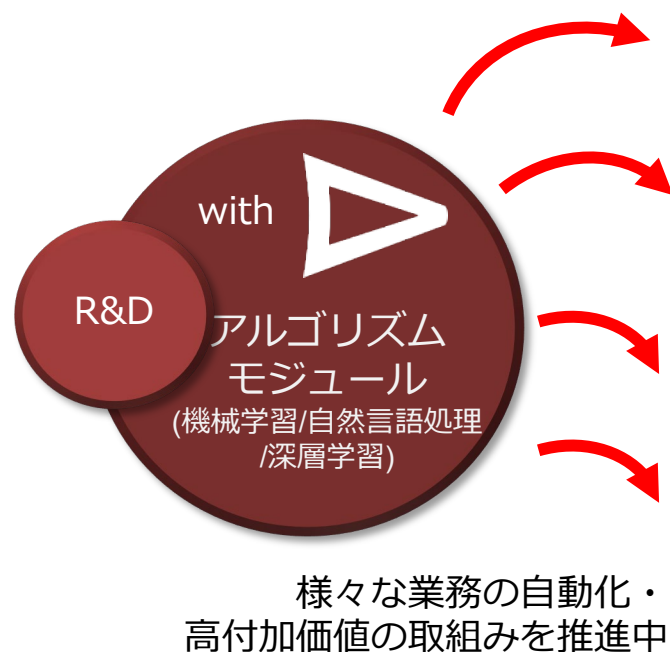
: (and more)

Y 進捗(例) - 保険営業の現場をPKSHAアルゴリズムで効率化・高度化

- ・ 生保・損保の様々な保険商品から自動的に顧客に合った補償設計を提案するアルゴリズムが東京海上日動に導入。
- ・ 顧客のニーズに応じたオーダーメイドの保険提案サービスを効率的・効果的に実現し、保険代理店の業務の高度化をサポート。



東京海上日動



プロジェクトID-XX：保険販売プロセスにおいて
「人」ならではの価値提供をアルゴリズムがサポート

顧客の
属性情報



- ・ 年齢
- ・ 性別
- ・ 職業
- ・ 年収
- ・ 自宅
- ・ 家族構成..etc.



with

生損保の契約情報

- ・ 自動車保険
- ・ 火災保険
- ・ 医療保険
- ・ 終身保険..etc.

量の向上

- ・ 生損保一体の複雑なプラン作成が自動化され、作業効率向上
- ・ 基本プラン自動化により、顧客との対話・接客頻度が増加

質の向上

- ・ アルゴが算出する客観的な指標に基づく説得力ある提案が可能
- ・ 情報提供、親身な事故対応など顧客に寄り添う接客により一層注力が可能

プロジェクトID：XX

プロジェクトID：YY

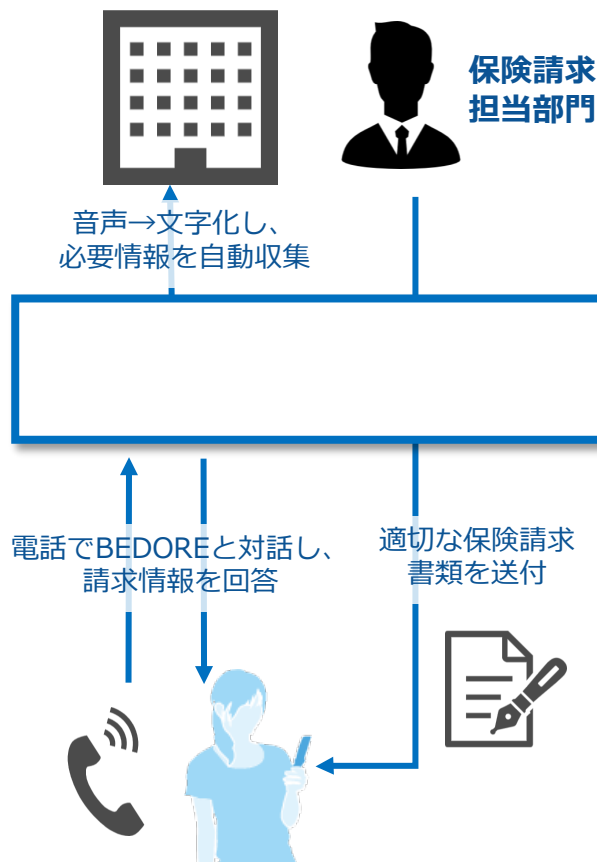
プロジェクトID：ZZ

Y Cloud Intelligence事業：自然言語処理/音声処理技術をコアとする BEDORE(ベドア) の提供先ドメインが拡大

- BEDORE WorkplaceがPMFを迎え、BEDOREとしてはBtoCコールセンターから社内ヘルプデスク機能まで事業ドメインが拡張。
- 一般企業のコールセンターのみならず、幅広くヒトのコミュニケーションのハブとなるポテンシャルが増大。

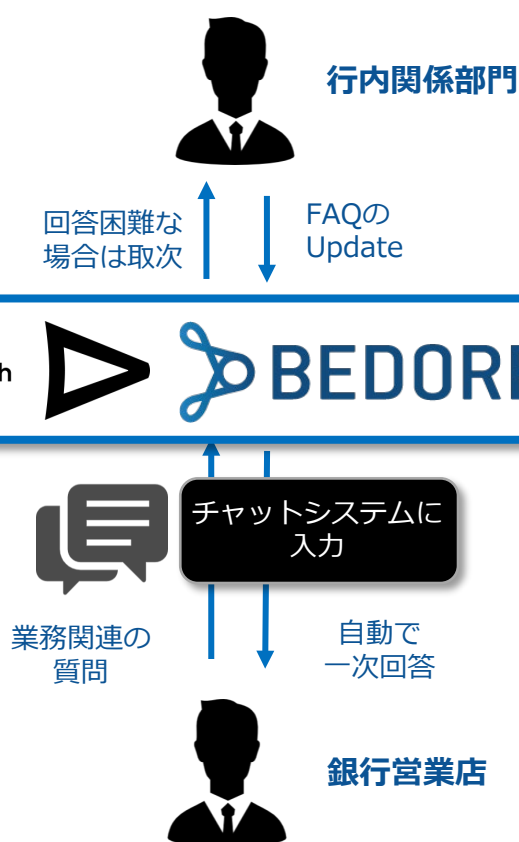
様々な業界の 音声自動応答

(保険業界の例)

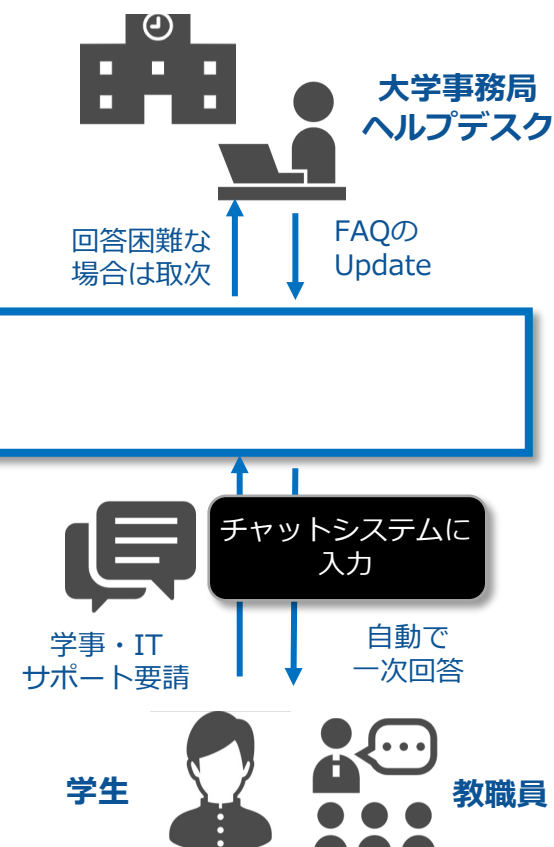


企業の社内サポート利用

(銀行の例)



教育機関での利用



Y Cloud Intelligence事業：自然言語処理技術をコアとするリーガルテック プロダクト MNTSQ(モンテスキュ) を通じて全社的な契約業務をサポート

- ・ 当社の関連会社MNTSQ（モンテスキュ）が、大企業向けの契約データベース「MNTSQ for Enterprise」を正式提供開始。
- ・ 当社・MNTSQの自然言語処理技術と、NO&Tの豊富なリーガルリソースを用いて、大企業の法務・契約業務プロセス全体の高品質化、効率化を推進。

with  MNTSQ

MNTSQ
for M&A
(法律事務所向け)

MNTSQ
for Enterprise
(大企業法務部門向け)

- ・ ナレッジマネジメント
- ・ ドキュメント管理の統一基盤
- ・ 電子契約連携/電子帳簿保存法対応



- ・ 長島・大野・常松法律事務所監修の雛形利用
- ・ 高速で自由自在な契約書検索
- ・ 法務統計でスタンダードを可視化

全社的な 契約業務に対し、効率化・高品質化、
データドリブンな意思決定を同時に実現

実証実験パートナー

- ・ トヨタ自動車
- ・ 福岡銀行 ..etc.

導入済み企業

- ・ 大阪ガス
- ・ 小松製作所 ..etc.

有償トライアル企業

(現在複数社で検証中)

Y Cloud Intelligence事業：画像認識/画像解析技術をコアとする Sapeet(サピート) のプロダクトの拡販が進展

- 販売員の接客力 をエンパワーするSaaSプロダクト：シセイカルテの 導入が進展中。
- カラダに関する画像を認識し、身体モデルをシミュレートし、接客の品質を上げる。



販売員の 接客支援機能



姿勢分析機能 & CRM



実証実験パートナー

- 大手アパレルメーカー
- 大手ヨガスタジオ
- 大手フィットネスクラブ

導入済み企業

- 大手アパレル企業
- 大手フィットネス
- 整体・整骨院
- ジム
- スポーツスクール
- リハビリ施設
- 矯正歯科

Y 顧客基盤の拡大（1/2）：国内シェアNo.1 FAQ SaaSのグループ化

- 2021年5月13日の取締役会において、オウケイウェイヴ社のソリューション事業の買収を決議しました。
- 譲受価額は70.9億円で、2021年6月30日に譲受ける予定です。

取引の概要

- 買収対象 : オウケイウェイヴ社が会社分割により設立予定の同社のソリューション事業を承継した新設会社（注1）
- 譲受価額 : 70.9億円（注2）
- 譲受資金 : 当社手元資金に加え、金融機関からノンリコース・ローンによる資金調達を行う想定
- スキーム : 当社子会社の買収SPCが主体となり、新設会社の全株式を取得予定
- スケジュール : 2021年6月30日に譲受実行予定（注3）
- 財務数値 : 2020年6月期（注4）

売上高	20.9億円
営業利益	8.4億円
総資産	6.2億円
純資産	6.2億円

買収対象事業の概要

- 国内シェアNo.1 の 法人向けFAQ SaaSプロダクト（注5）
- エンタープライズを中心とした600社以上の顧客基盤
- 主要サービス



FAQ/お問い合わせ管理システム

9年連続 国内シェアNo.1
最も利用されるFAQシステム



サポート業務特化型AIチャットボット

3,700万件超のQ&Aデータを学習済み
サポート業務特化型AIチャットボット



FAQや分類案の作成・更新業務を支援

AIが問い合わせ履歴を分析し、
FAQ作成を支援



クラウドヘルプデスクツール

FAQサイト開設から決済まで
すべてがクラウドで完結される
ソリューション

（注1）OKBIZ. for Community Support及びOKWAVE GRATICAを除きます。

（注2）取得価額は、本件買収完了時点の新設会社の現預金及び運転資本等を考慮し確定するため変動する可能性があります。

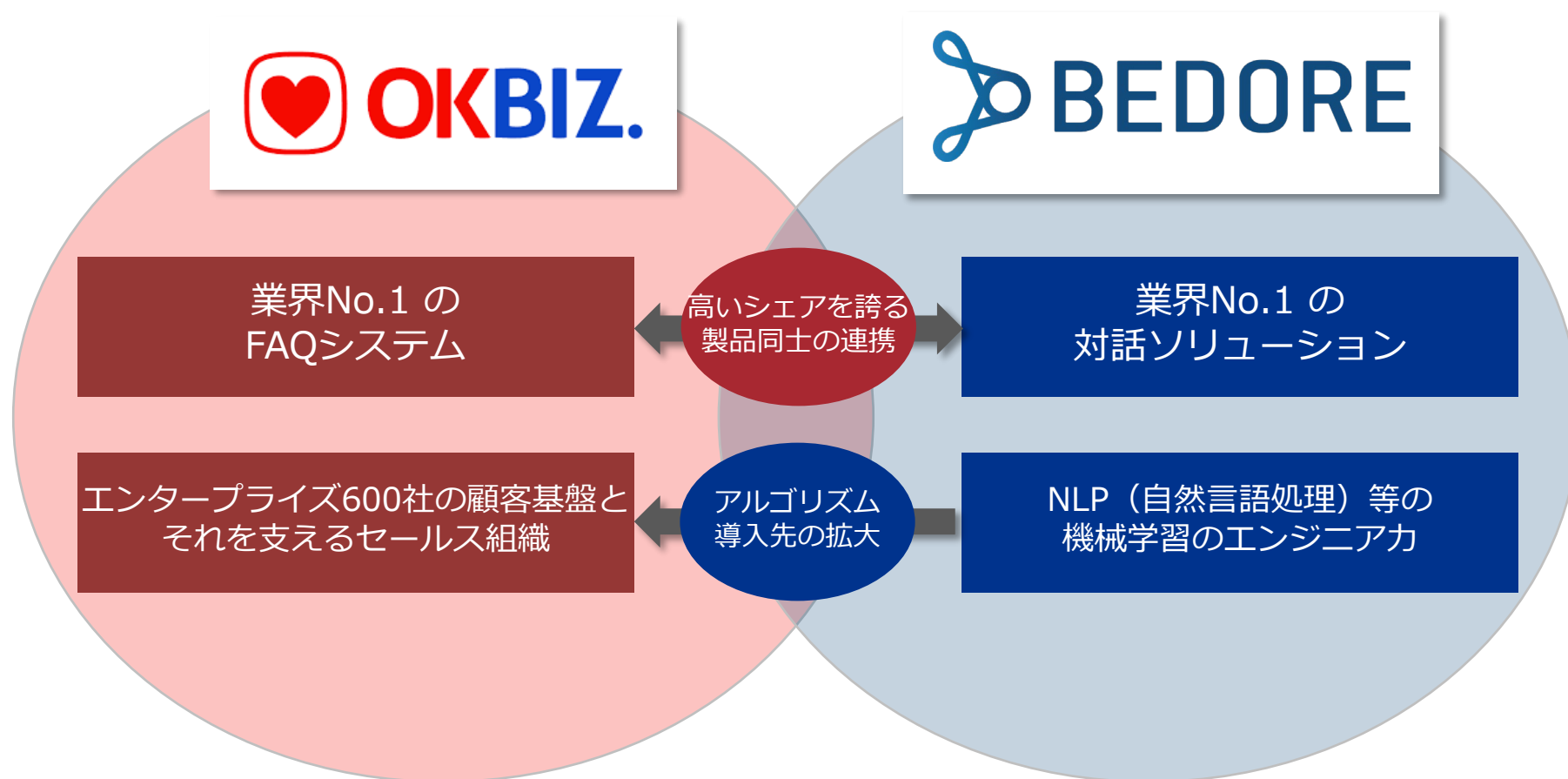
（注3）2021年6月28日に開催予定のオウケイウェイヴ社の臨時株主総会において、本件買収にかかる承認が得られることが前提

（注4）新設分割により設立する会社であるため、財務数値は未監査です。

（注5）出典：2020年 ミック経済研究所「マーテック市場の現状と展望2020 クラウド型CRM市場編」

Y OKBIZ.とBEDOREの強いシナジー実現を見込む

- カスタマーサポート等における「セルフサービス」領域において、OKBIZ.は“FAQシステム”、PKSHAグループが提供するBEDOREは“対話ソリューション”という切り口で、顧客に価値提供をしています。
- 今回、エンタープライズ業界で高いシェアを持つ2製品がグループ化することで、営業面 / 技術面の双方で両社の優れた点が活きる強いシナジーを見込んでおり、圧倒的な業界シェア構築と、新たな体験価値の提案を目指します。



Y 顧客基盤の拡大（2/2）：業務自動化ソフトウェア事業のグループ化

- 2021年5月13日の取締役会において、株式会社アシリレラの株式取得を決議しました。
- 株式取得価額は50億円で、2021年5月31日に初回取得を完了予定です。

取引の概要

- 買収対象 : 株式会社アシリレラの全株式
- 譲受価額 : 初回 45億円（90%を取得）
第2回 5億円を下限とする業績連動（残り10%を取得）
- 譲受資金 : 当社保有現預金を充当
- スケジュール : 初回 2021年5月31日
第2回 2023年5月31日（予定）
- 財務数値 : 2021年2月期

売上高	9.0億円
営業利益	5.6億円
総資産	14.0億円
（うち現預金・貸付金・保険積立金の合計額）	11.6億円
純資産	10.3億円

対象会社の概要



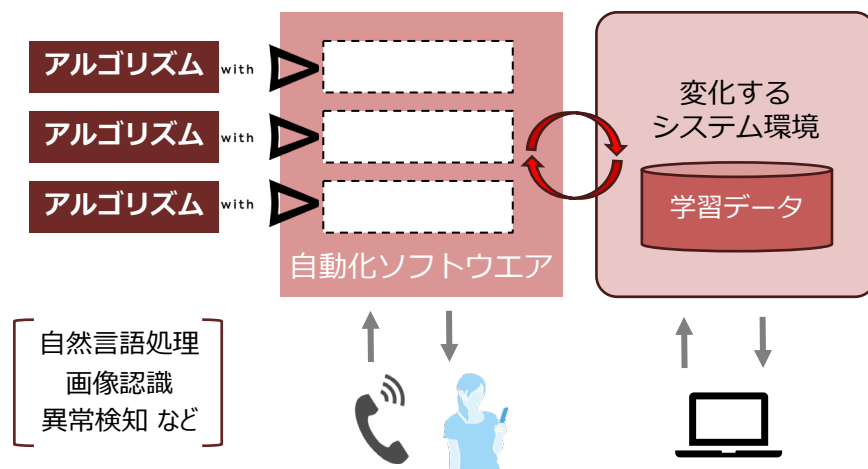
- 外資系コンサルティング企業のエグゼクティブパートナーや日系大手企業のCIOを歴任した2名により2015年創業
- エンドユーザ企業が利用して初めて課金が発生するリカーリング型の安定的ビジネスモデル
- 実際に利用しているエンドユーザ企業のライセンスは、幅広い業界で1000社以上に渡る
- IT専門家に依存せず、デジタル技術の内製化を実現する純国産ソフトウェア・プロダクトを開発
- 従来のRPAを補完するサブツールや業務スタッフによるローコード・ノーコード開発ツールとしてのユースケースが拡大

Y 対象プロダクトとアルゴリズムモジュールの強いシナジーを見込む

- 両者の強みを掛け合わせることで、成長する市場への展開を推進致します。

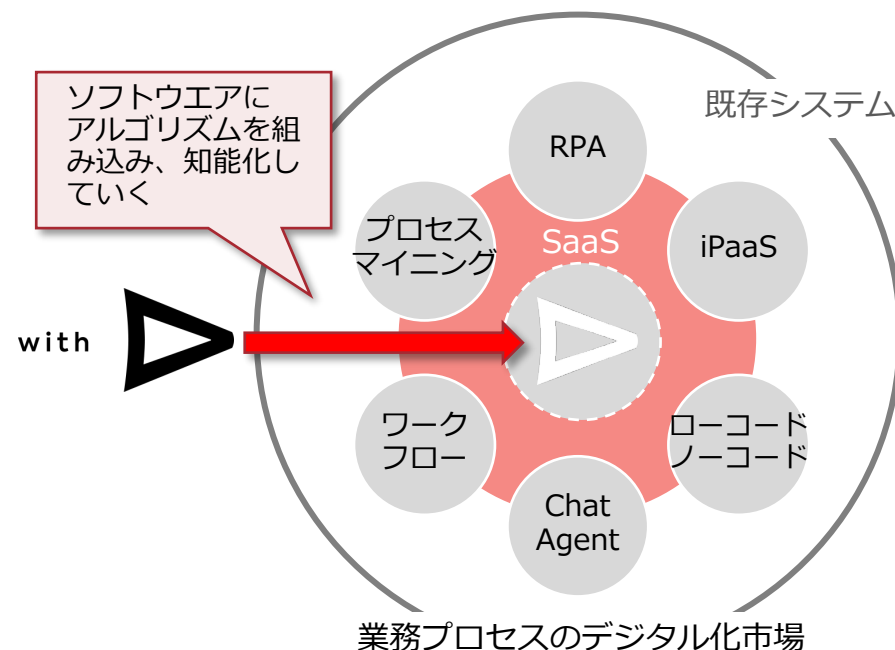
シナジー：① 顧客基盤の相互送客 +
② プロダクトへのアルゴリズムの組み込み

- 当社アルゴリズムを対象プロダクトに組み込み、環境に応じた業務プロセスの自動化を実現
- パートナーと共に、当社アルゴリズム・ソフトウェアとの相互送客を拡大していく



(参考) 狙いとする業務プロセスのデジタル化市場

- 労働人口の減少・少子高齢化と働き方改革の流れで、対象市場は、市場規模が年々拡大する成長セグメント
- 隣接のプロダクト拡張を推進し、当社のアルゴリズムによる業務プロセスのデジタル化の内製化・自動化の支援を拡大



ハイライト

1

2021年9月期第2四半期：決算概要

2

2021年9月期第2四半期：事業拡大の取り組み

3

当社の事業展望

4

Appendix

2021年9月期 連結業績予想

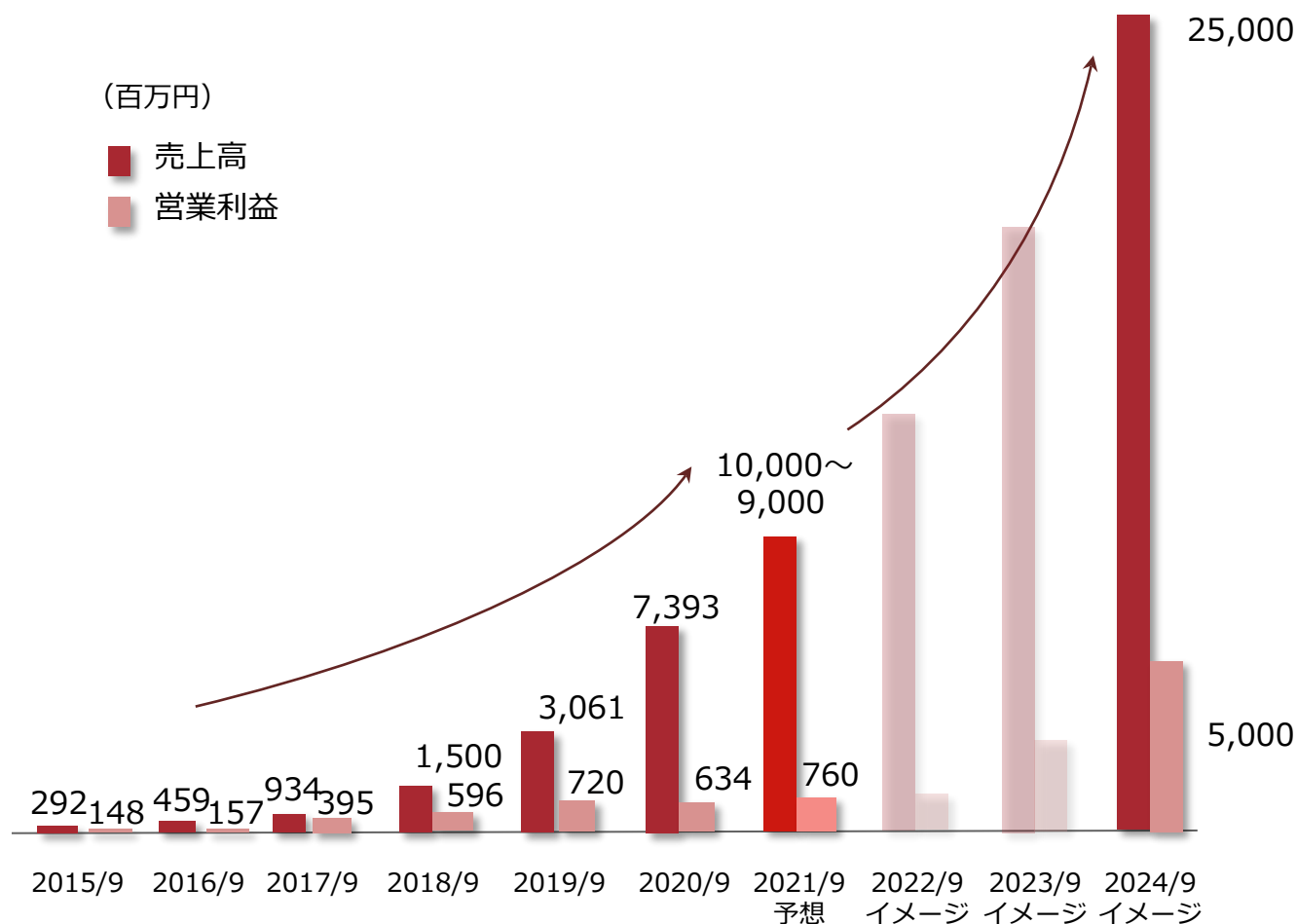
- 2021年9月期第2四半期決算時点で、通期業績予想に変更はありません。
- 2021年5月13日に「株式会社アシリレラの株式の取得（子会社化）に関するお知らせ」および「株式会社オウケイウェイヴの新設分割会社の株式取得（子会社化）に関するお知らせ」を開示しています。本件が今後の業績に与える影響は精査中であり、業績予想の修正が必要と判断した場合には速やかに開示いたします。
- 売上高：新型コロナウイルス感染症の影響が不透明であるためレンジの予想といたしました。
- 親会社株主に帰属する当期純利益：期末における繰延税金資産の回収可能性等を現時点で確定的に見積もることが困難なためレンジの予想といたしました。減益予想は、2020/9期に投資有価証券売却益2,622百万円を計上した反動減です。

(百万円)

	2020/9期 通期実績	2021/9期 通期業績予想	増減率
売上高	7,393	10,000 ～ 9,000	35.3%増 ～ 21.7%増
営業利益	634	760	19.7%増
経常利益	602	700	16.1%増
親会社に帰属する 当期純利益	1,753	450 ～ 350	74.3%減 ～ 80.0%減

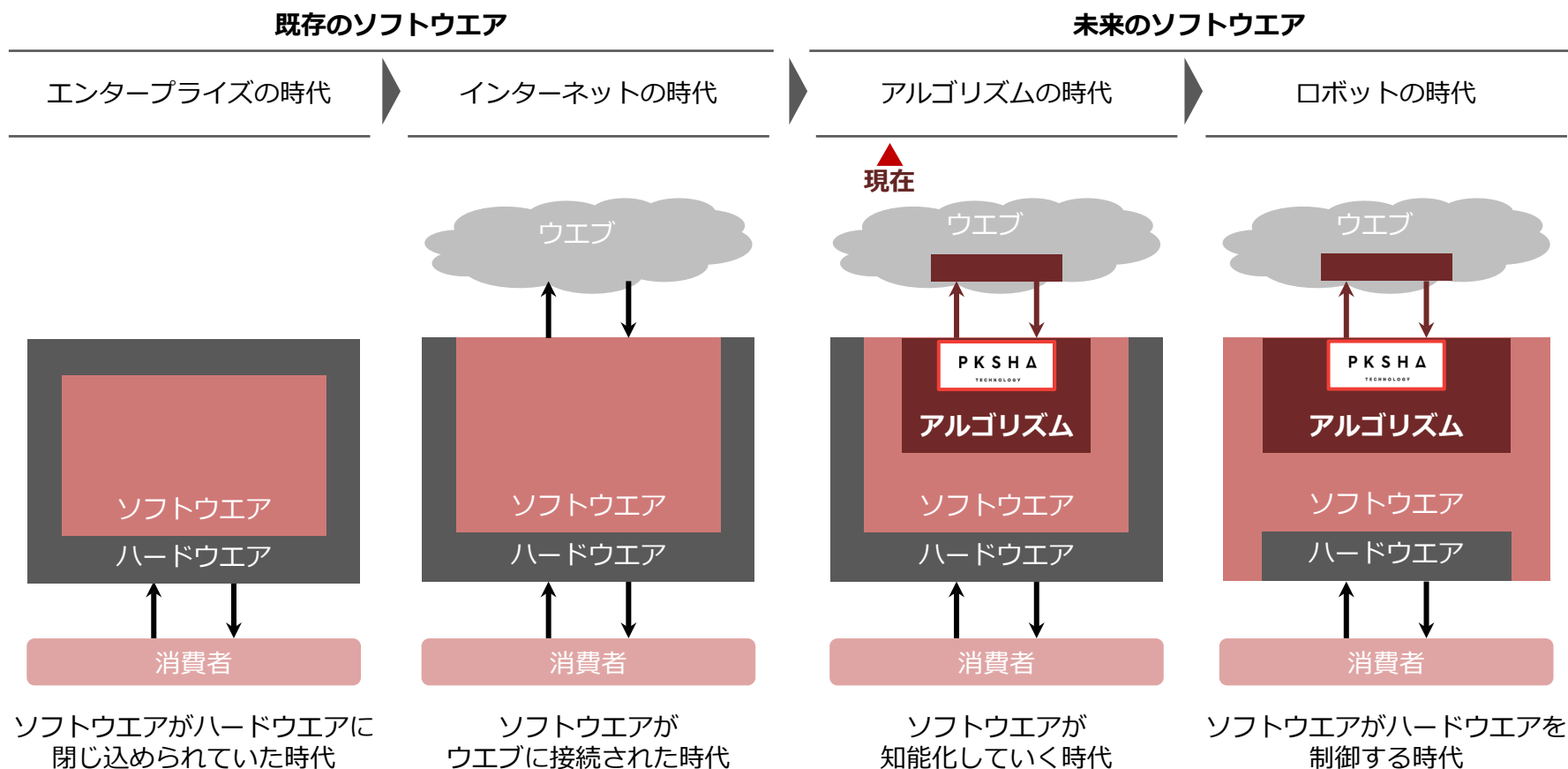
投資の加速 と 中期的成長の考え方（変更なし）

- 2024/9期には売上250億円、営業利益50億円 + α を目指します。
- ①既存事業成長、②先行投資費用増加、③先行投資の果実獲得、のバランスを取りながら収益を拡大させていきます。
- 当面は先行投資による費用増加の影響が見込まれますが、既存事業による収益拡大は続く見込みです。
- 2022年9月期までの先行投資が一巡した後は利益水準は回復し、CAGR40%前後での利益成長ラインとなる見込みです。



PKSHA Vision : 未来のソフトウェアを形にする

- 現在、様々なデバイスから収集されるデータがアルゴリズムによって学習され、ソフトウェアは智能化し始めています。
- 各種ソフトウェア・ハードウェアを智能化していく「未来のソフトウェア（＝アルゴリズムが組み込まれたソフトウェア）」を形をすることをコーポレートミッションに、事業展開を加速しております。



ハイライト

1

2021年9月期第2四半期：決算概要

2

2021年9月期第2四半期：事業拡大の取り組み

3

当社の事業展望

4

Appendix

PKSHA Technology（パークシャテクノロジー）会社概要

- 人工知能技術分野のアルゴリズム（言語解析、画像認識、深層学習 等）をライセンス販売するアルゴリズムライセンス事業を主に展開しています。
- 最先端のアルゴリズム開発から各種ハードウェア/ソフトウェアへの実装までをワンストップで行っており、情報科学分野の研究者・エンジニアにより構成されています。

資 本 金	2,920万円（2021年3月末）
設 立	2012年10月
本 社 所 在 地	東京都文京区本郷二丁目35番10号 本郷瀬川ビル4 F
従 業 員 数	236名（連結）
主 要 事 業	アルゴリズムライセンス事業
代 表 取 締 役	上野山 勝也（工学博士 元松尾研究室 特任助教）
取 締 役 経 営 管 理 本 部 長	中田 光哉
社 外 取 締 役	水谷 健彦（株式会社JAM 代表取締役）
社 外 取 締 役	吉田 行宏（元 株式会社ガリバーインターナショナル（現、IDOM）専務取締役、株式会社アイランドクリア代表取締役）
取 締 役 監 査 等 委 員	藤岡 大祐（公認会計士）
取 締 役 監 査 等 委 員	下村 将之（弁護士）
取 締 役 監 査 等 委 員	佐藤 裕介（株式会社ヘイ 代表取締役）
技 術 顧 問	松尾 豊（東京大学大学院工学系研究科 教授）

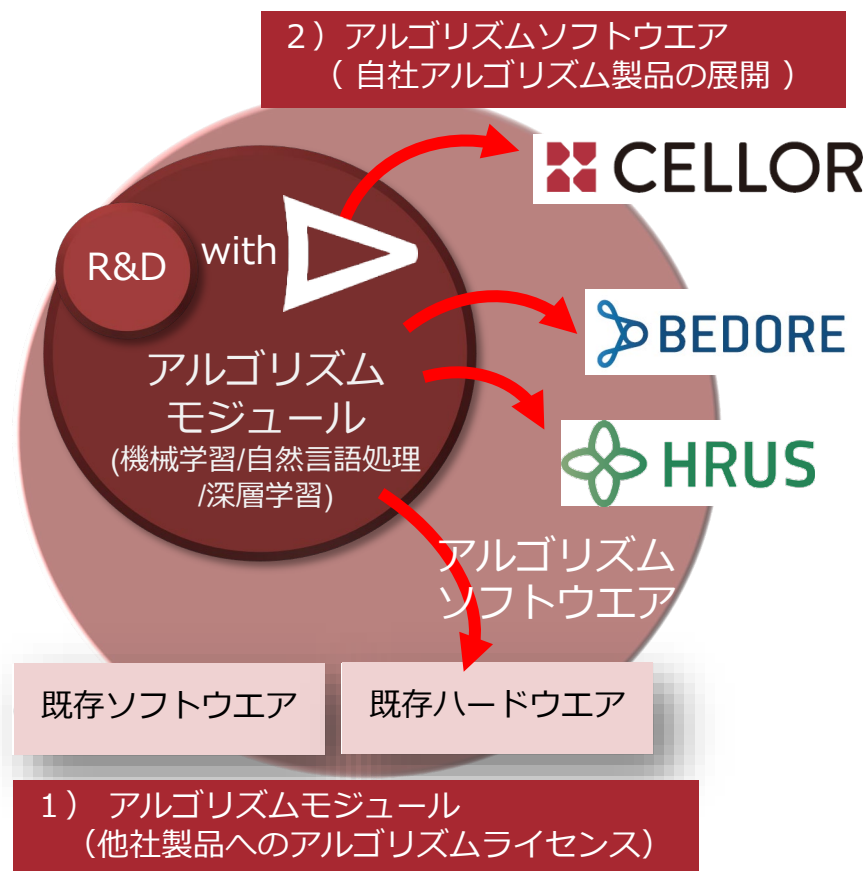
（注）特段の記載がある以外は2021年3月末時点の情報です

アルゴリズムライセンス事業の概要

- 自社で研究開発したアルゴリズムを2つの販売形態で展開しております。現在は導入社数の拡大を優先事項としております。

- 顧客企業のソフトウェア・各種ハードウェア端末向けにアルゴリズムモジュールを組み込むライセンス事業
- アルゴリズムモジュールを組み合わせることで自社ソフトウェアを構築し、販売するライセンス事業

事業モデル



自社製品例 (アルゴリズムソフトウェア)

CELLOR

- サービス名：CELLOR (セラー)
 - 顧客情報等のデータ分析を自動化 / 半自動化する事により、データ分析のコストを削減した上で、優良顧客の離反防止・新規顧客の定着を促進します

BEDORE

- サービス名：BEDORE (ベドア)
 - これまで人手で行われていた接客・コールセンター・FAQ対応の自動化 / 半自動化を実現します

HRUS

- サービス名：HRUS (ホルス) (旧PKSHA Vertical Vision)
 - 様々なイメージング機器と連携して動作し、物体検知や物体認識を実現することでイメージング機器のサービス品質を高め、サービスモデルの変革を支援します

2つのセグメントで事業を展開

セグメント： Cloud Intelligence

デジタル空間上で行われる処理を
智能化させていく領域

アルゴリズムモジュール

Predictor
Dialogue
Recommender
Reinforcer

アルゴリズムソフトウェア



セグメント： Mobility & MaaS

スマートシティ化に向けた
リアル空間のオペレーションを
智能化させていく領域

アルゴリズムモジュール

Detector
Recognizer

アルゴリズムソフトウェア



子会社

株式会社アイテック

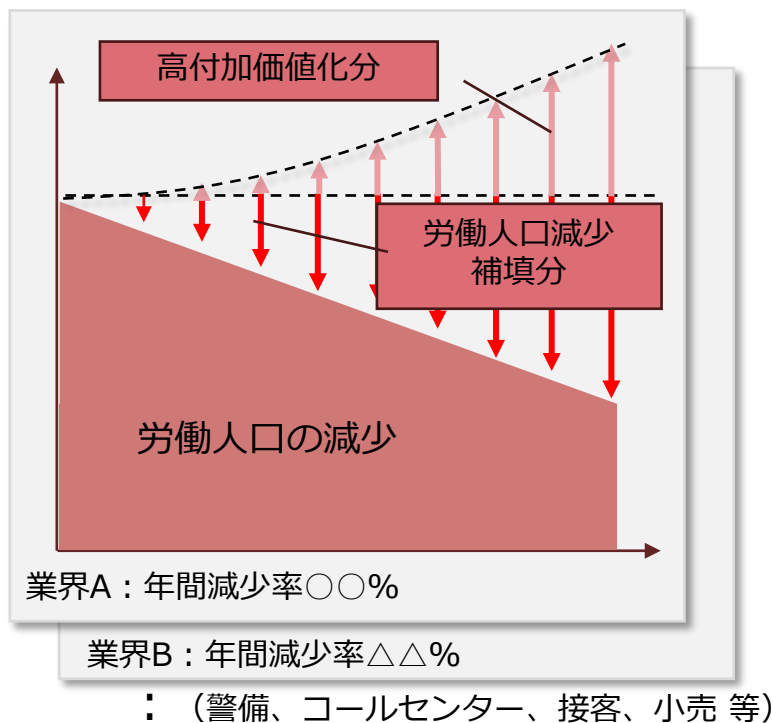
マクロ環境認識：[国内] 更に、日本特有の構造的“歪み”が成長を加速

- 成長ドライバーの因数分解 = 『A：労働人口の減少』 × 『B：ソフトウェアの質転換』

A: マクロ環境：労働人口の減少
＜不可逆な長期トレンド＞



B: ソフトウェア構築の方法論の転換
＜業界全体が持つ構造課題＞

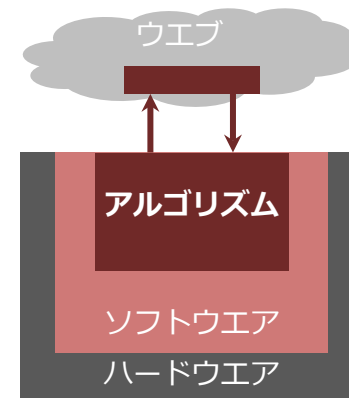


これまで



ソフトウェアがハードウェアに
閉じ込められていた時代

これから



ソフトウェアが
智能化していく時代

ソフトウェアの智能化技術の蓄積、複利的展開
＜アルゴリズムモジュール、ノウハウ、データの蓄積＞

マクロ環境認識 A：人口減 と “先進的”社会課題

- 課題先進国故、日本には社会課題(=ニーズ)による「製品を磨き上げる機会」が存在しています。
- 同時にポスト情報化社会に向け、どのようなソフトウェアを社会実装すべきなのか、という「未来に向けた意思」が試されています。

業種別 労働人口不足ランキング
(上位10位、下位5位)

労働人口不足の職業(上位10位)	有効求人倍率	不足している 人員数
警備・保安の職業	7.23	-756,728
建築・土木・測量技術者	5.07	-541,438
接客・給仕の職業	3.85	-1,129,455
介護サービスの職業	3.57	-1,859,255
飲食物調理の職業	3.16	-1,214,029
自動車運転の職業	2.72	-792,897
社会福祉の専門的職業	2.62	-796,449
保健師、助産師、看護師	2.35	-679,137
商品販売の職業	2.26	-1,284,014
清掃の職業	2.04	-547,174

労働人口過剰(≡なりたい人が多い)の職業(上位5位)	有効求人倍率	受け皿のない 人員数
美術家、デザイナー、写真家、映像撮影者	0.56	92,983
製造技術者	0.55	96,030
一般事務の職業	0.35	3,431,486
その他の運搬・清掃・包装等の職業	0.30	1,727,919
分類不能の職業	0.00	1,669,054

注：平成29年集計。
出所：厚生労働省「一般職業紹介状況」に基づき、PKSHA Technology作成。

そこから発生する 先進社会課題

特定業界で加速する、不可逆・恒久的な人手不足にどう対応していくべきか？

- 警備、コールセンター、接客、小売

特定領域で特に「高齢化」が加速する中、どのように対応していくべきなのか？

- スムーズな移動、快適な老後生活

ポスト情報化社会における Well-beingとはそもそも何か…？

マクロ環境認識 B : “Algorithm Software” is Eating the World

業務の「デジタル化」×「クラウド化」×「アルゴリズム化」が 今後、数十年は進行

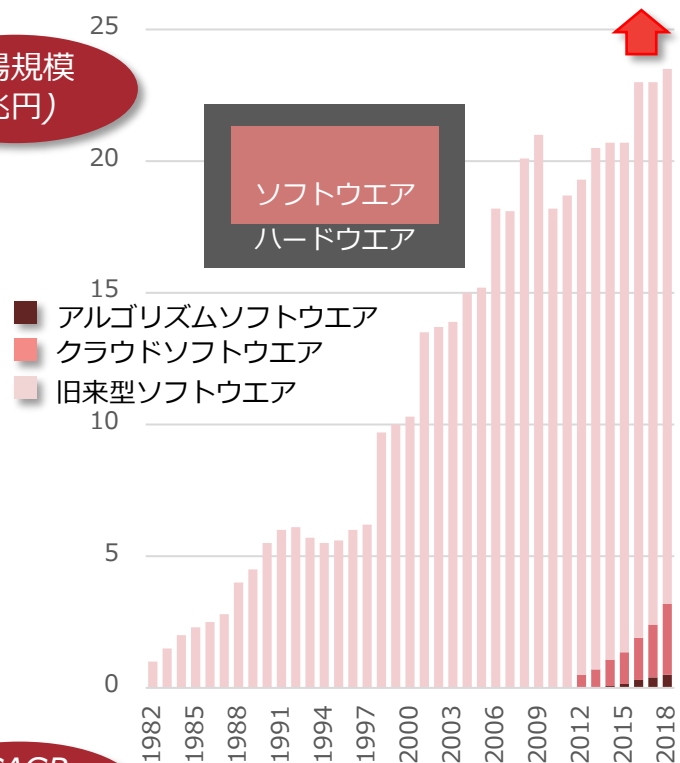
- 現在、業務のデジタル化は約 8 %、ソフトウェアのクラウド化比率は約 9 %、ソフトウェアの知能化比率は約 10%に過ぎません。
- ソフトウェアのクラウド化・アルゴリズム(知能化) 化は 一過性のトレンドではなく、不可逆なメガトレンドであり、先に変化するグローバルの状況を見てもこの変化は加速し続けるとみております。現ポジショニングを生かし投資を加速します。

成長ドライバー 1 :
オペレーションのソフトウェア化

成長ドライバー 2 :
ソフトウェアのクラウド化

成長ドライバー 3 :
クラウドソフトウェアの知能化

市場規模
(兆円)



CAGR
(年間成長率)

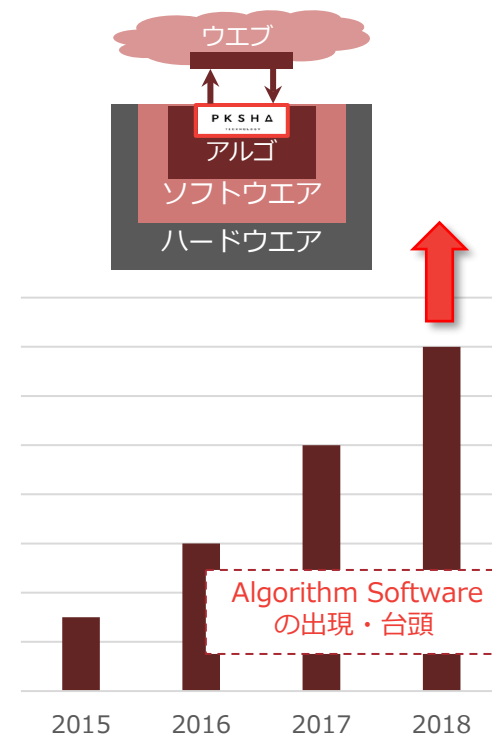
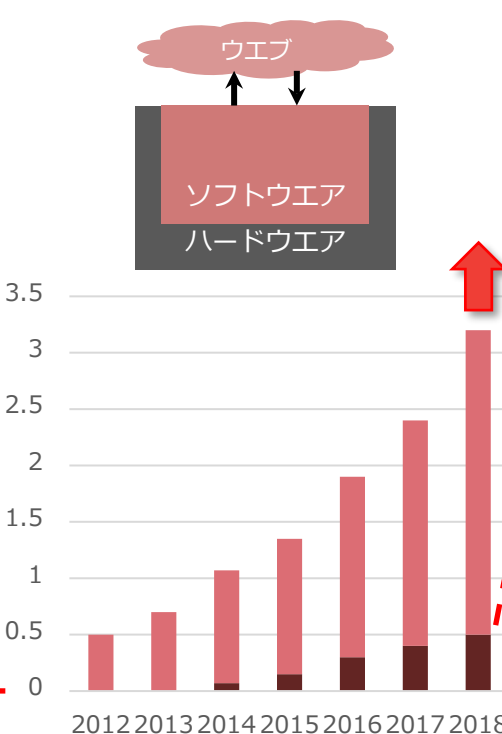
3%

×

30%

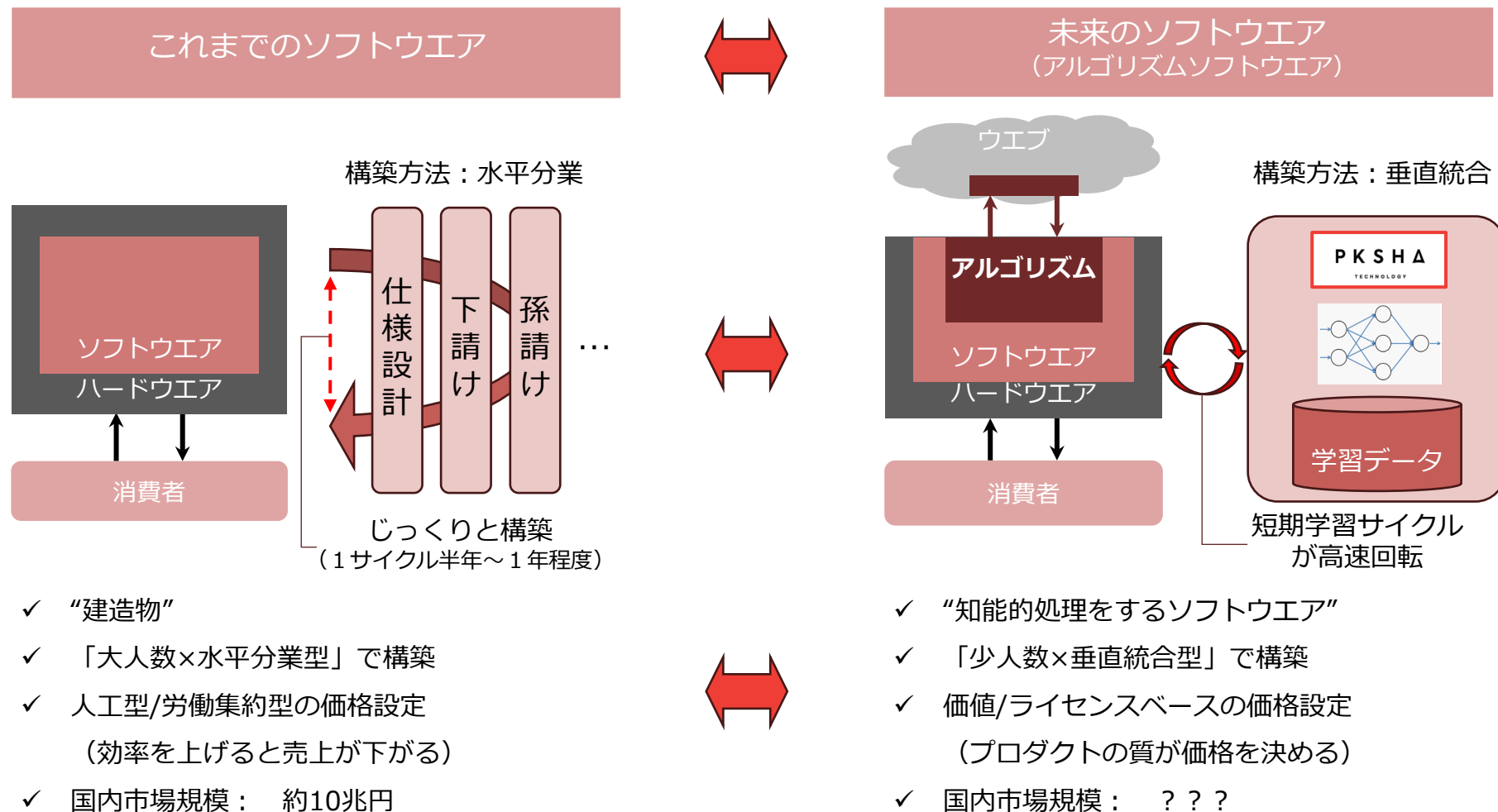
×

70%



マクロ環境認識 B：ソフトウェアの“質的転換”と構築方法の非連続変化

- 同じ「ソフトウェア」でも当社のアルゴリズム開発は構築方法が全く異なり、収益性も構造的に異なります。

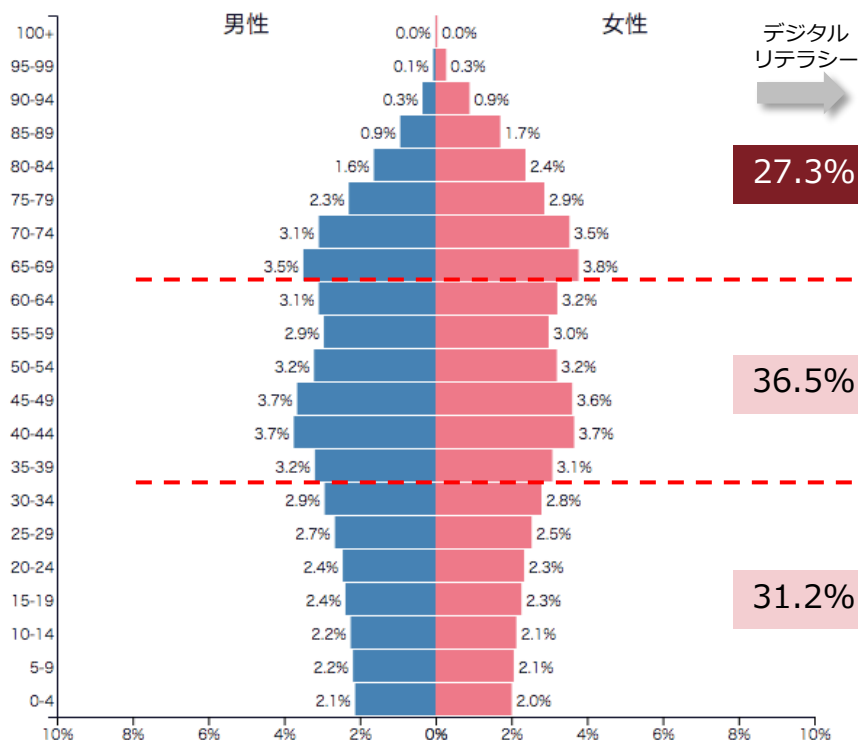


→ 中長期的には、ほぼ全てのソフトウェアにアルゴリズムが搭載されていく見立て

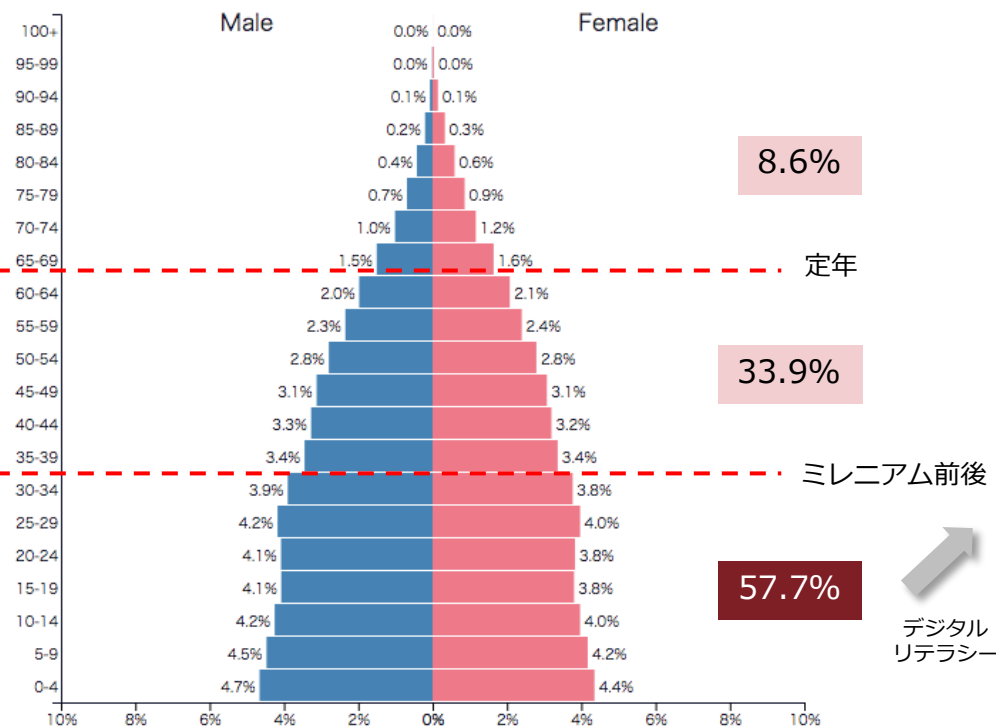
日本特有の市場環境：少子高齢化とデジタル化の遅れ

- 現在は国内外で2つの人口ピラミッドが共存しているタイミングです。
- 情報革命の本格期に突入する 2020年～2030年 において、日本は世代間連携の重要性が先進国の中でもとくに高いと考えます。

日本全体の人口ピラミッド in 2019



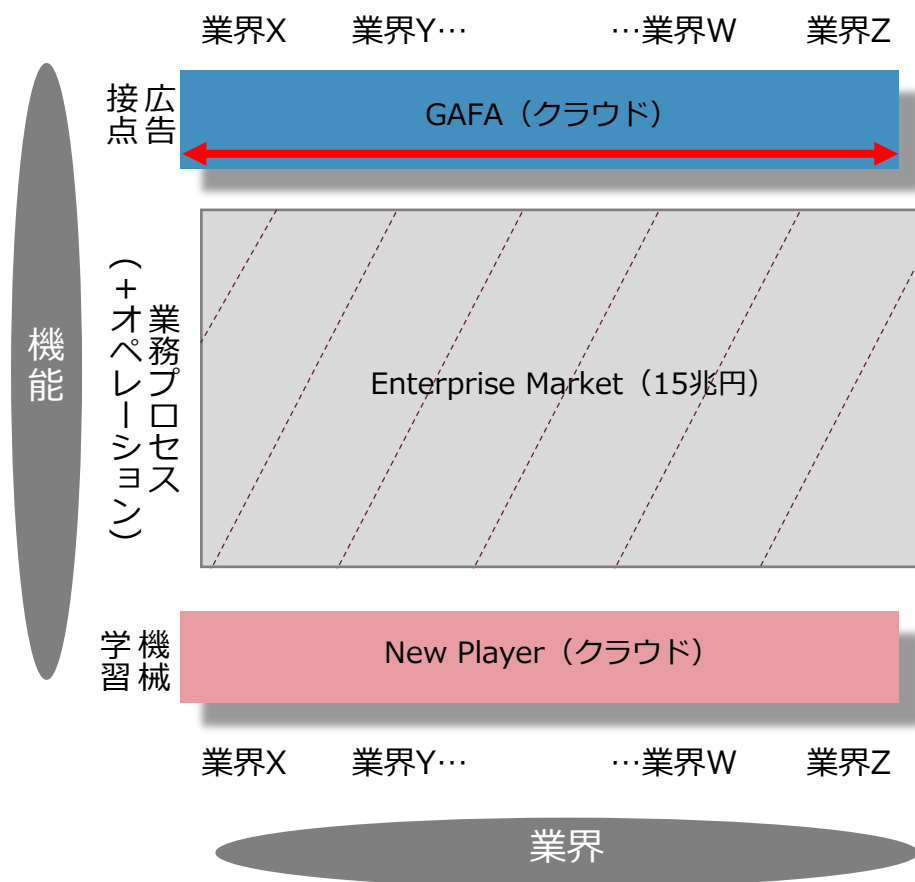
全世界の人口ピラミッド in 2019



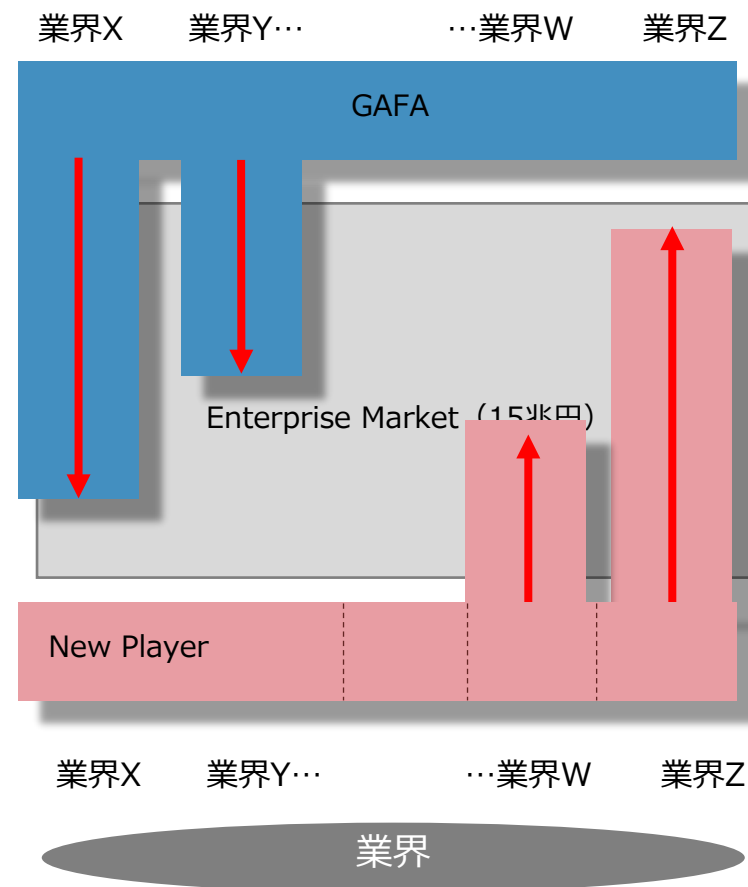
(出所) PopulationPyramid.net

未来のソフトウェアが社会実装される方向性 (PKSHA見立て)

これまで：
機能別「横」への展開



これから：
業界別「縦」への展開



将来見通しに関する注意事項

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。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。