



株式会社AVILEN 個人投資家様向け会社説明

株式会社AVILEN（証券コード：5591）
2025年8月31日

1. 会社紹介
2. AIの現状と実現される未来
3. AVILENの強み
4. 国内AI市場でのポジショニング
5. 現在の業績と中長期の成長戦略
6. 株主還元の考え方

会社紹介

会社名	株式会社AVILEN(アヴィレン)
設立	2018年8月
資本金	6,260万円(2025年6月末時点)
上場市場	東京証券取引所グロース市場(証券コード:5591) 2023/9/27に新規上場
所在地	東京都中央区日本橋馬喰町2-3-3 秋葉原ファーストスクエア9階
代表取締役	高橋 光太郎
従業員数	単体:64名、連結:67名(2025年6月末時点)
事業内容	<ul style="list-style-type: none">・生成AI等をはじめとした技術コアモジュール「AVILEN AI」を活用した、AIソフトウェアの開発および実装・AI-Readyな企業に対してAIドリブんなビルドアップパッケージを提供・AITランスフォーメーション推進のための戦略策定および実行支援
加盟団体	人工知能学会 / 日本ディープラーニング協会 / データサイエンティスト協会 / 金融データ活用推進協会 / AIガバナンス協会
認定資格	プライバシーマーク 第21004891(01)号 情報セキュリティマネジメントシステム (ISO/IEC 27001 / JIS Q 27001)
会社HP	https://avilen.co.jp/

Purpose

パーパス

データとアルゴリズムで、 人類を豊かにする

来るAIデファクトな時代、
「高度化・複雑化し続ける技術の掌握」と
「少子高齢化による労働人口の減少」という壁が、
日本の企業・人の前に立ちはだかっています。

私たちはTech×Bizの力で、
「ビジネスモデルの再構築とプロセスの根本的な変革」
「データとアルゴリズムによる超効率化とイノベーション」
「技術活用の内製化」を支援し、
人類の豊かな明日を切り開いていきます。

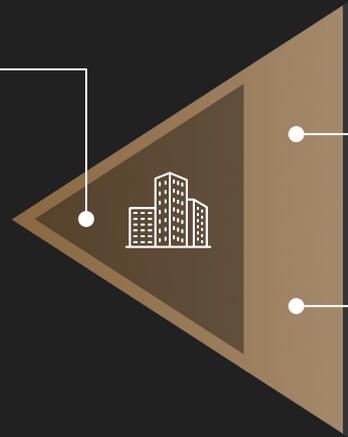
「データ × AI」による 経営インパクトの創出と “真の内製化”全面支援

AI戦略

 **データドリブン経営**
AI戦略支援 / AIガバナンス構築
支援 / ダッシュボード構築

 **新規事業の創出**
眠っているビジネス資産の掘り起
こし / 新たな顧客体験の創出

 **コーポレート / 業務の改善**
AIによるリーンな体制づくり /
データ×AIによる精度・速度向上



AIソリューション

 **AIエージェント導入**
既存AIエージェント導入
カスタムエージェント開発

 **生成AI活用**
全社基盤開発
業務アプリケーション開発

 **データアナリティクス**
ビジネスインサイトの創出 /
データ分析チーム構築支援

 **AI開発・導入**
AIモデル構築 / 業務アプリ
ケーション開発 / 業務プロセス
導入支援

組織開発/AI人材育成

 **組織開発**
ロードマップ策定
人材育成

 **内製化の伴走支援**

創業8年
約950社

※2025年6月末時点

これまで支援させていただいた企業様（一部掲載 / 五十音順）



出典 | AVILEN HP 導入企業一覧(<https://avilen.co.jp/>)

AVILENメンバー | 各領域の尖った人材が集結した少人数精鋭のAI企業



Takahashi Kotaro 代表取締役/データサイエンティスト
Matsukura Ryo 執行役員 CEO/コンサルタント
Ota Taku 執行役員 CRO/コンサルタント
Nishiki Takuo 取締役 CSO
Yun Jaeseon Web・クラウドエンジニア/データサイエンティスト
Kurusu Yugo コンサルタント/データサイエンティスト
Cho Hangkwon デザイナー
Tamiya Aoi Web・クラウドエンジニア
Araida Tomonari 経営管理部長/経理財務
Ogura Sho 人事部長/人事
Aoki Kazuya コンサルタント



Takada Hiroaki 執行役員 CFO/公認会計士
Yoshikawa Takefumi 取締役執行役員/データサイエンティスト
Yokobori Masafumi 執行役員 ビルドアップ戦略統括/セールス
Hsiao Shengfu 執行役員 CTO
Shimura Satoru PM
Noguchi Daiki データサイエンティスト
Hasegawa Kei データサイエンティスト
Kato Yuki データサイエンティスト



Mitsuno Kakeru 執行役員 DBA/ソリューション担当/データサイエンティスト
Ono Taneki 社外取締役 外資法事務弁護士
Kodama Yasuko 高級監査役/公認会計士
Yaji Hiroyuki 監査役/公認会計士
Oyama Takahiro データサイエンティスト
Oguri Keita インサイドセールス
Iwauchi Nao ビルドアップチーム/カスタマーサクセス
Saito Hiromichi セールス

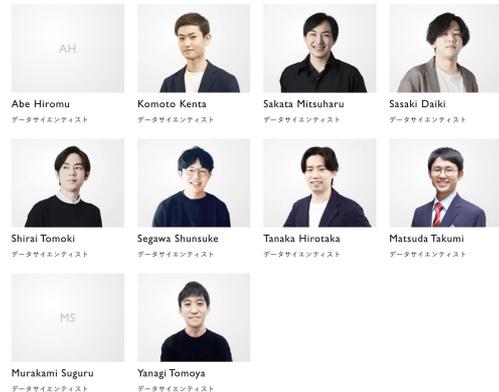


Yamamoto Tsubasa 監査役/弁護士
Kato Takahiro コンサルタント
Mehata Tomoki ビルドアップチームマネージャー/コンサルタント
Watanabe Masaya コンサルタント/データサイエンティスト
Nakahara Kan データサイエンティスト
Ajioke Naosato セールス
Nakaoji Yusuke コンサルタント
Takahashi Ryota データサイエンティスト



Nishimura Masaru 人事ユニットマネージャー/人事
Shiratori Mika 経営管理チームマネージャー/総務法務
Otsugawa Hiroshi カスタマーサクセス
Soyama Syori Web・クラウドエンジニア
Kobayashi Kota データサイエンティスト
Sonohara Akinori コンサルタント
Fujisawa Shotaro Web・クラウドエンジニア
Jiang Canyu DBA/ソリューションチームマネージャー/コンサルタント

DS-HUB





代表取締役

高橋 光太郎

東京大学大学院 修了

創業メンバーとしてAVILENに参画し、2021年から代表取締役。
2023年にAVILENを東証グロースに上場。東京大学大学院を修了し、機械学習による即時的な津波高予測の研究に従事。金融データ活用推進協会標準化委員。



取締役 CEO

松倉 怜

東京大学、ペンシルベニア大学経営大学院 (Wharton) Statistics/Finance専攻修了
大学院でデータドリブン経営やデータ分析を学ぶ。経済産業省、外資系戦略コンサルファーム等を経て、大企業やスタートアップの戦略策定・新規事業創出、自治体のDX等を支援。自民党デジタル社会推進本部web3PT WGメンバーとして「web3ホワイトペーパー」のドラフトに従事。
京都府DXアドバイザー、弁護士



技術執行役員

吉川 武文

東京大学 卒業

日本生物学オリンピック金賞・本選一位、合成生物学の世界大会iGEM金賞等の受賞歴を持つ。
画像認識・時系列データ解析・言語処理等幅広い開発案件に携わるとともに、その豊富な実務経験を活かしE資格講座等の講座監修・講師を担当。



執行役員 CFO / 公認会計士

高田 拓明

立教大学法学部 卒業

大学卒業後、事業会社でのセールス経験を経て、有限責任監査法人トーマツに入社。FinTechをはじめ成長市場に属するクライアントの監査業務及びIPO準備支援に約5年間従事し、AVILENに入社。管理部長として、東証グロース市場へのIPOを牽引するなど経理財務を中心に強固な内部管理体制の構築に従事。2024年7月より執行役員に就任。



取締役 CSO

錦 拓男

早稲田大学大学院 修了

10年近い投資銀行のキャリアを有し、M&Aや財務戦略全般に精通。直近では上場企業の経営企画部の責任者として、資本業務提携やIR等の業務を経験する。財務、経理、総務、人事の責任者、大手企業とのアライアンス業務も担当し、上場企業7社との資本業務提携等を執行。



執行役員 CRO

太田 拓

東京大学大学院 修了

BCGプロジェクトリーダー、unilabo(現PRONI)執行役員を経てAVILENに入社。BCGでは製造業・通信・金融・小売・製薬等の業界でトランスフォーメーション、ターンアラウンド等々のテーマで戦略策定から実行支援に従事。unilaboでは基幹事業の責任者として5部署を統括し、事業グロースに従事。AVILEN入社後はビルドアップ事業の責任者や自らも担当をもちながら大企業向けアカウントをリード。



執行役員 CTO

蕭 勝夫

台湾国立聯合大学卒業、オーストラリアCurtin University修了

2008年に来日し、SaaS・ECサイト・ゲーム・SI等の様々な業態でエンジニアとして開発に従事。その後、約8年間ほどCTOやゼネラルマネージャーとして、IT戦略策定・開発組織構築・QA統括などを牽引。



執行役員 D&Aソリューション担当

満野 翔

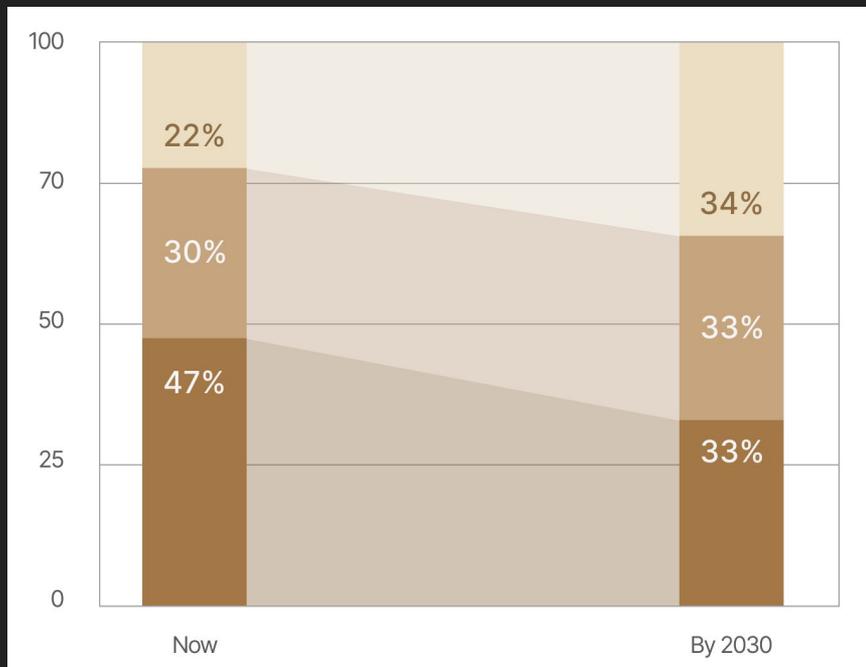
広島大学大学院 修了

コンピュータビジョン、機械学習、ディープラーニング領域を専門とするデータサイエンティスト。複数の国際学会へ査読付き論文の採択実績を持つ。2021年、AVILENに参画。AIソリューション事業の最年少マネージャーとしてIPOをはじめとする事業拡大、SaaS事業の立ち上げからグロースを牽引。データ・AI・デジタルを軸としたビジネスモデルの再構築とビジネスプロセスの根本的な変革を、広範な業界の企業に対して支援を行う。

AIの現状と実現される未来

数年のうちに、仕事の3分の2にテクノロジーが入り込み、 その半数がテクノロジーで自動化され、もう半数はテクノロジーとの協業が求められる

2025~2030年の人間とテクノロジーの仕事



5年後の労働者の3分の1は、
AIを含むテクノロジーとの協業が求められる人材

インターネットの台頭・発展と同様に、AIによってこれまでない顧客体験が生まれる

即時・柔軟な対応

コールセンターの待ち時間削減
・24時間対応
製造の積算スピード向上による
リードタイム短縮

パーソナライズされた情報提供

求人票や広告が、
個人の特性やニーズに合わせて
最適化されて届く

...

依頼のインターフェース

AIエージェントをUIとした
多様な業務依頼
例) メール作成、人事オペレーション

未来の予測

データに基づく予測で意思決定を支援し、新たな知見発見によって付加価値を増大。

パーソナライズ

個々のユーザーの好みやニーズに応じた製品・サービス・情報提供で満足度を向上。

自動化

業務プロセスを自動化し、効率化・コスト削減を実現。
AIやロボティクスによる複雑な判断や作業も自動化

組織知化

AIで組織内の知識やデータを収集・分析・共有し、意思決定や業務効率を向上。リアルタイムでの課題解決も支援。

Fortune500の約8割が生成AIを使う一方、同割合が「収益インパクトは不十分」 ChatGPTサービスの導入を超える、AIを前提としたプロセス変革は高難度

組織 人材 課題

現場の抵抗

従来のやり方で成果を上げてきたミドルマネジメントやベテラン社員からの**心理的抵抗**。プロセス変更後～定着するまでの期間は、一時的に効率が低下する期間があり、**抵抗側が正しい期間があるのが難しい**

サイロ化したAI CoE組織

AIをカバーする、プロセスを変革するなど、真の変革を実行する場合には**実際のプロセスのオーナーの変える意思が重要**。
AI CoE組織のみがリードし、事業部変革まで至らないケースが多い

事業化 投資 課題

断片化したボトムアップ施策

実用化を見据えられていないPoC設計で**技術的検証にとどまる**。実際のビジネスで活用し、フィードバックを得て改善のサイクルを回していかなければ実践で活用する意識も質も生まれない

短期的ROIの壁、投資継続の意思決定

100%成功するという保証がないなか、ツール導入やシステムの開発に、継続的に費用がかかる。四半期ごとの業績で評価される経営体制では、**成果が出るまで時間がかかる長期的な投資は極めて判断が難しい**

技術 データ 課題

LLMの限界(幻覚、受動性、短期記憶など)

基本性能は時間とともに圧倒的なスピードで向上運用してフィードバックしない限り成長が高止まり
人のミスを手がカバーするように、AIと人のオペレーションを作る必要

データ品質・アクセス課題

そもそも**データがない**事も多い、入っているようで雑で本当に重要な情報がない。例えばCRMに商談情報が部分的にしか入っていないなど
また、各業務システムに**分断され、APIがなくアクセスが難しい**

AVILENの強み

【事例1】グローバルメーカー商社を支えるシェアNo.1プラットフォーム開発

- 有名アメリカ大学(世界ランク25位以内)と産学連携で解けていなかった課題を62%以上凌駕する精度で本番化

【事例2】次世代AI-OCRを搭載した帳票処理AIエージェント

- 市場シェアNo1.OCRサービスの性能を69%以上凌駕する精度で次世代AI-OCRを開発

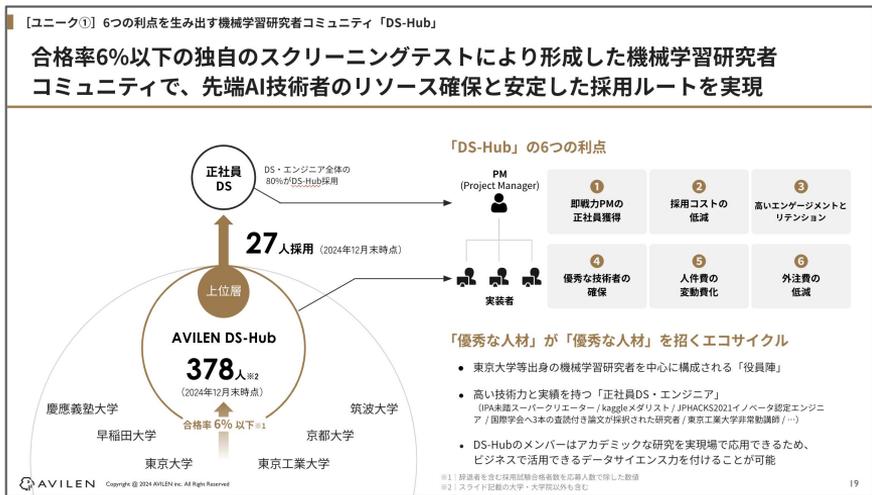
【事例3】コンペで選ばれる高い提案力と企業変革力

- 生命保険会社でコールセンターAIエージェントの提案で12社コンペ、最終2社に残りPKSHA Technology様と役員提案し、AVILENにご縁が

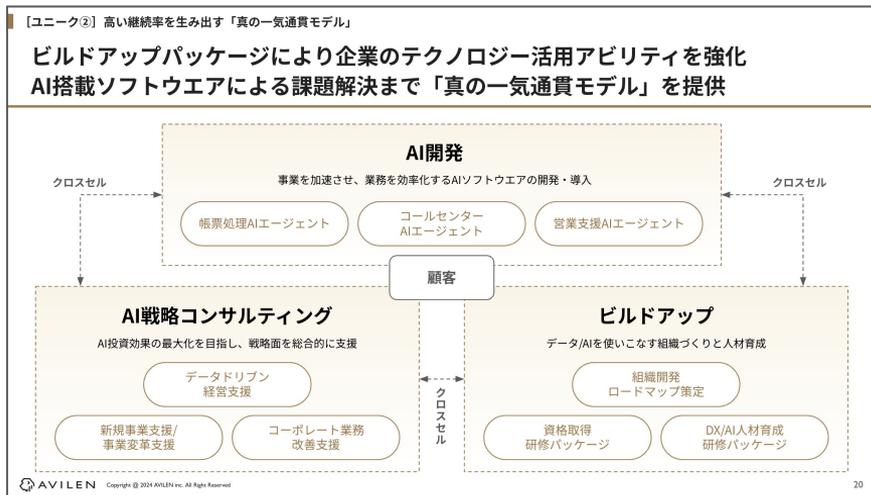
【事例4】内製化まで実現する一気通貫の支援

- 大手商社、大手メーカー、大手インフラ、大手運輸企業など様々な企業にAI開発から内製化まで支援
大塚商会様では全社員の生成AI人材育成、キリンホールディングス様では600名に対してAI人材を育成

業界No.1技術者の人材コミュニティによって優れた人材と本質的な課題解決を実現 真の一气通貫で作りっぱなしにならない内製化までの支援を実現



創業時から存在する業界No.1の人材プール、DS-Hub
研究生の業務委託及びそこからの新卒採用のエコシステムが存在。
優秀な技術者と働くことができ、最高のアウトプットを届けられる



真の一气通貫を実現する事業の3本柱
AIで変革を行うことを目的として、開発・コンサル・内製化の全てを自前で所持。優れた技術者エコシステムによる技術力に加え、松尾教授が率いるJDLAが主催するE資格などの人材育成においても業界No.1を保持

業界唯一のロールアップM&A戦略による技術獲得 資本を活用した強固なパートナーシップ

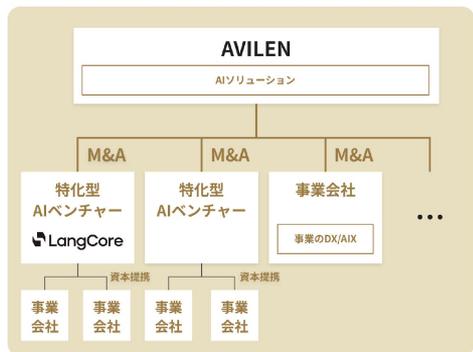
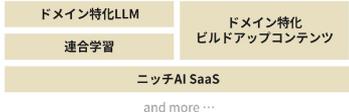
中長期的な戦略 | M&A/パートナーリングによる、さらなる拡販・普及・M&A戦略概要

2025年12月期以降も引き続き、Tier戦略で得たナレッジと事業基盤を活用し、「M&Aによるケイパビリティの獲得」や「プロダクトの深化」に取り組む

ロールアップ戦略により小型のAIベンチャーを複数M&Aし「特化型のAIベンチャー」群を創り出す

業界・顧客を持つ「真の課題」を大量に解く

プロダクトを深化させる

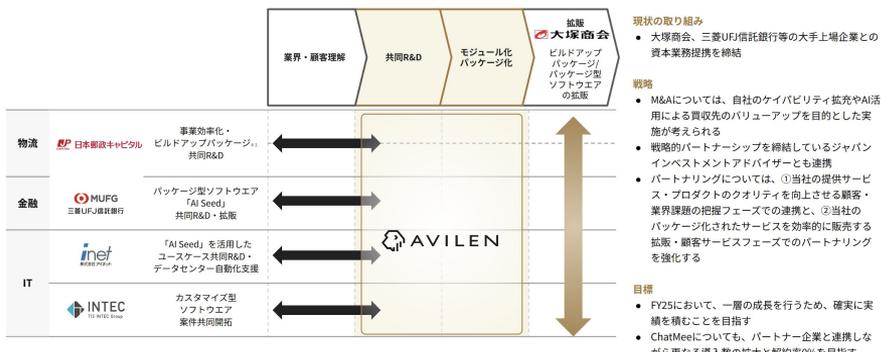


業界唯一のAIロールアップ戦略

“生成AI最前線”を丸ごと取りこむことが可能。新しい技術・新しい
パートナー・新しい顧客課題を共に解くことが可能

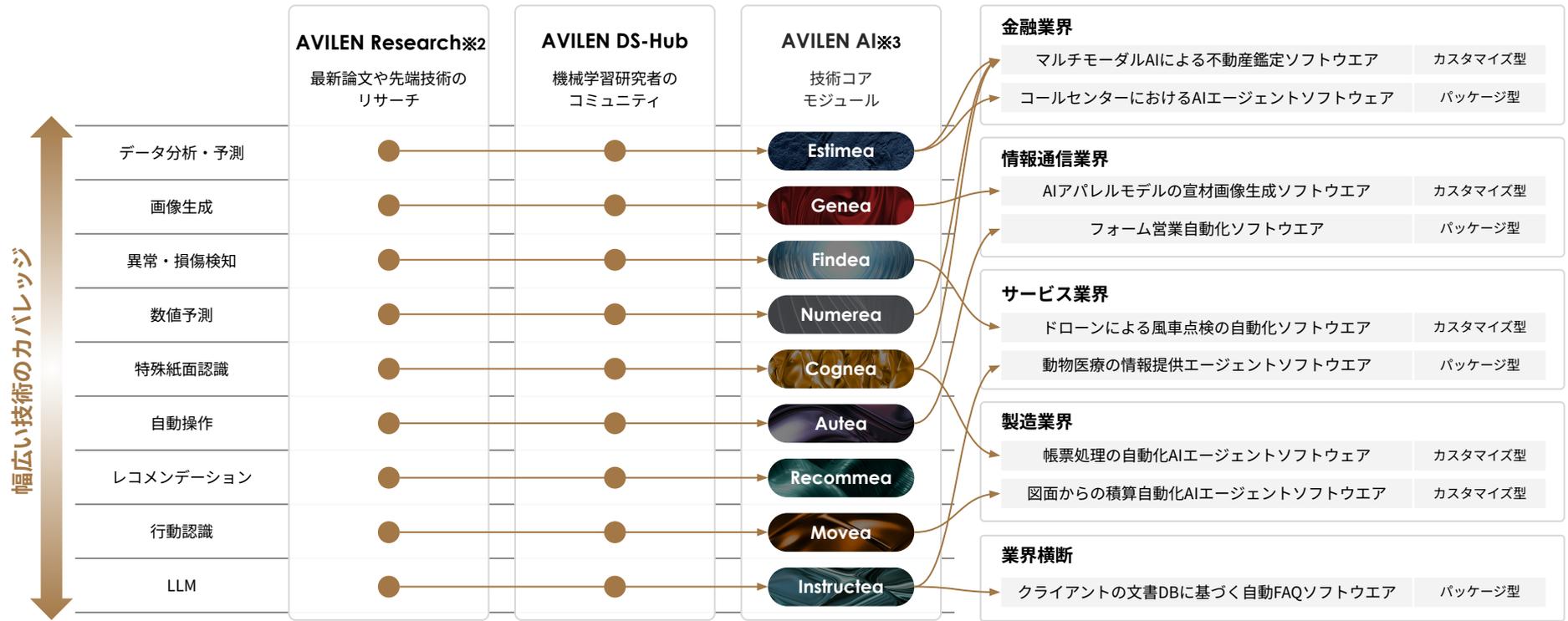
中長期的な戦略 | M&A/パートナーリングによる、さらなる拡販・普及・資本提携先との連携

非連続的な成長を行うための戦略的資本関係等を構築し、実績の積み上げを目指す



大塚商会様や日本郵政グループ様と資本を絡めた大規模な変革を実現。大手企業と共に×AIの事業構想を資本を絡めて実際に策定した経験

幅広い技術コアモジュールを活用し、 金融～製造、画像認識～言語処理、コンサルティング～内製化まで幅広く課題を解決



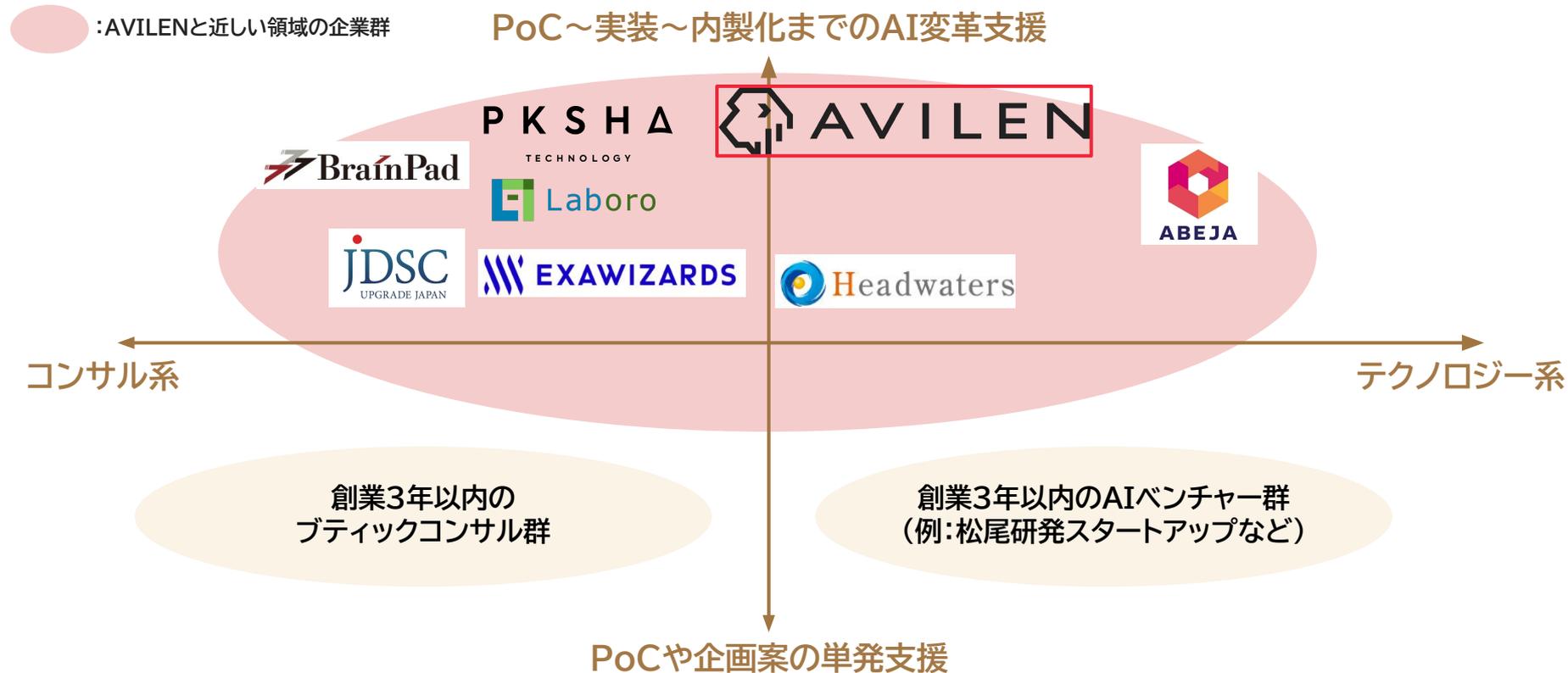
幅広い技術のカバレッジ

技術の最新性を担保

※1 | テキストや時系列データ等複数のコアモジュールを組み合わせて開発するAIソフトウェア
 ※2 | 最新論文や先端技術のリサーチし、AVILEN AIをアップデートする社内の仕組み
 ※3 | AIソフトウェアを開発する際の基盤となる技術コアモジュール。AVILEN AIを活用することで効率的なAIソフトウェアの開発が可能となる

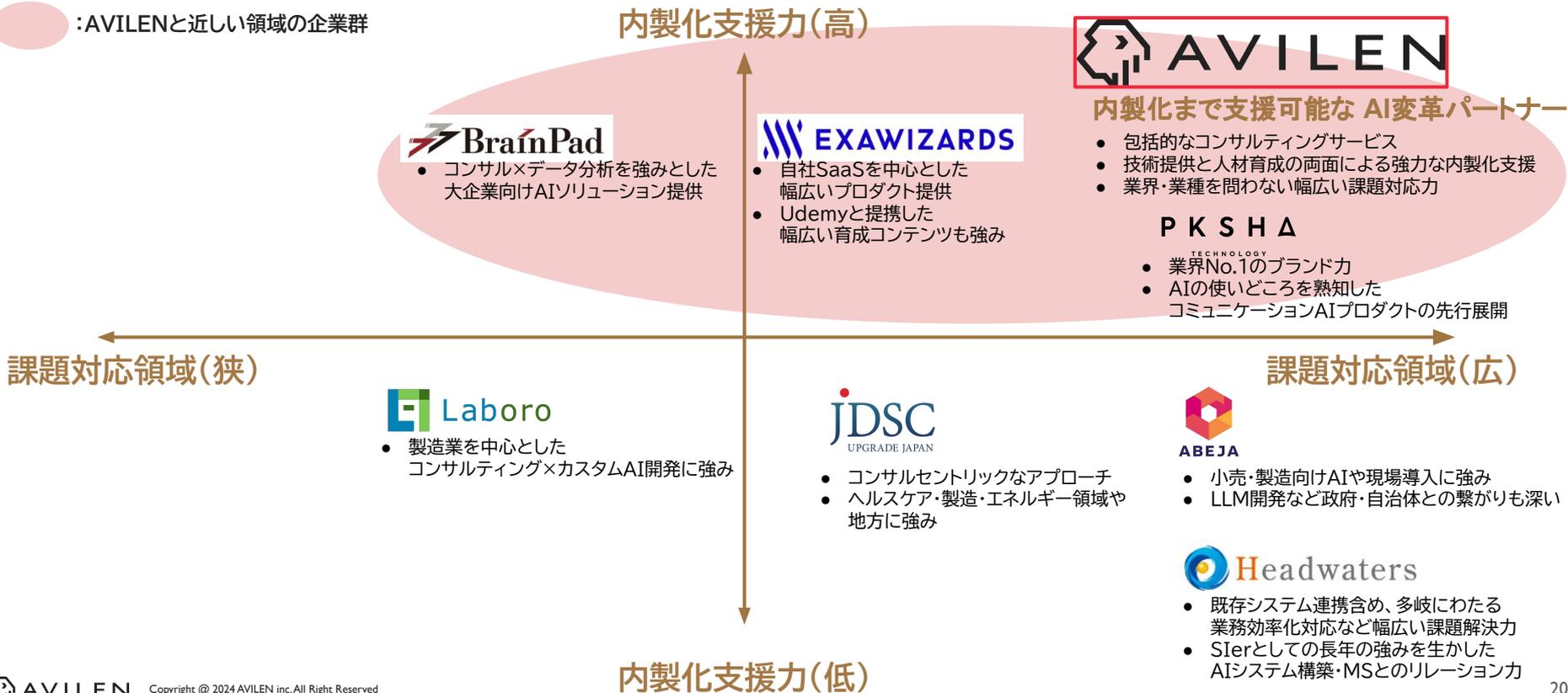
国内AI市場でのポジショニング (弊社理解)

AVILENのポジショニングは「変革内製化の伴走力」と「ソリューション適応範囲」 “AIで会社そのものを作り替える”フェーズを先導できる数少ないプレイヤー



AVILENのポジショニングは「変革内製化の伴走力」と「ソリューション適応範囲」 “AIで会社そのものを作り替える”フェーズを先導できる数少ないプレイヤー

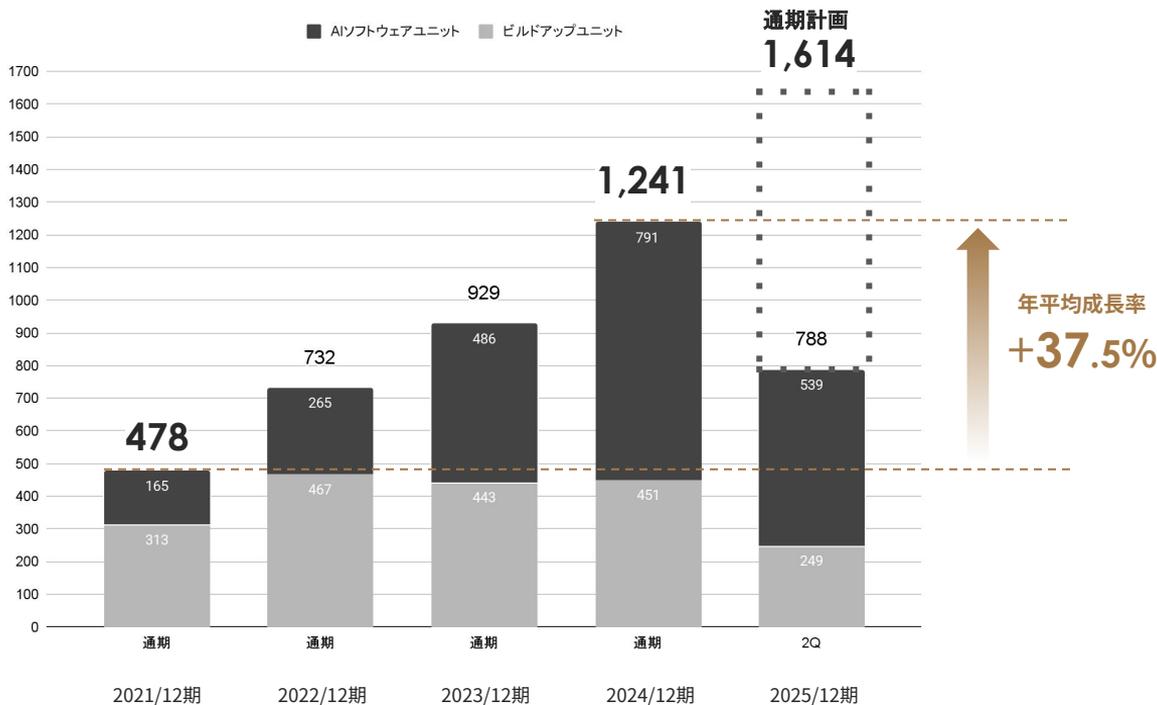
○ : AVILENと近い領域の企業群



現在の業績と 中長期の成長戦略

直近3年の売上高成長率は37%と高水準キープ、通期計画達成に向けて堅調に推移

連結売上高推移 [百万円]



売上高の概況

AIソフトウェア

- 活況なAI市場を背景に、新規での生成AI関連プロジェクトの獲得、大手企業・大口顧客との継続プロジェクトの積み上げによる大幅増収が継続（2024年12月期の継続率は70%超※1）

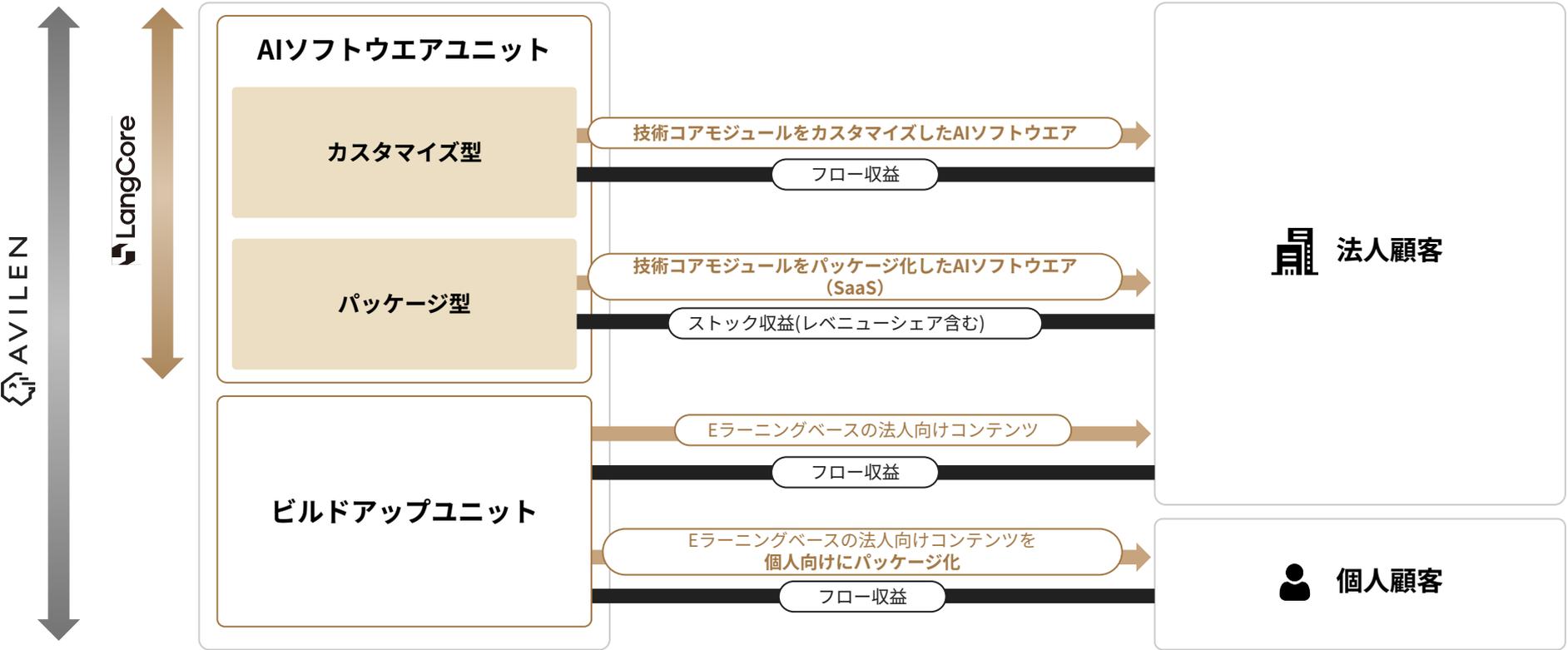
ビルドアップ

- 大手企業向けのカスタマイズ型コンテンツ等のコンサルティング案件の受注高が伸長
- E資格やG検定等のE-Learningコンテンツの受注も底堅く推移し、生成AI関連のE-Learningコンテンツも続々とリリースし売上高の着実な積み上げ

補足 | 2024年12月期通期以降は、グループインした株式会社LangCoreの業績を含めた数値。

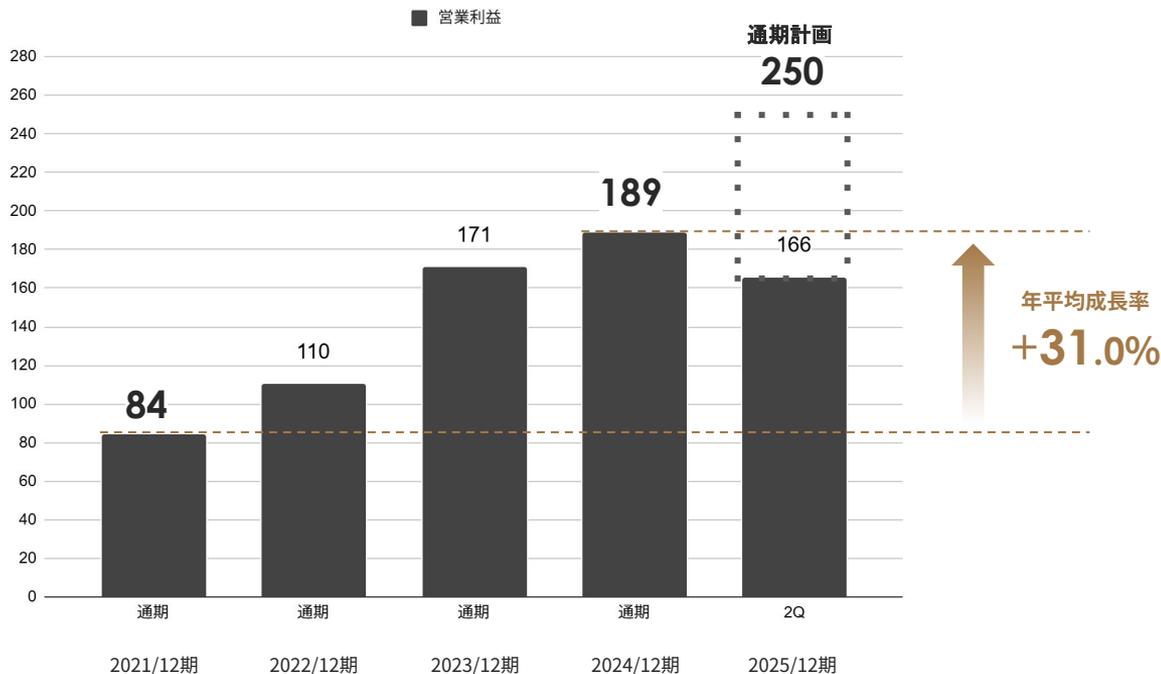
※1 | 2023年12月期に100万円以上の取引を行った法人顧客のうち、2024年12月期も取引を行った法人顧客の割合

AIソフトウェア及びビルドアップパッケージを提供するAIソリューション事業の単一セグメントで事業を展開、LangCore社のグループインにより成長加速へ



直近3年の営業利益成長率は31%と高水準キープ、通期計画達成に向けて堅調に推移

連結営業利益推移 [百万円]

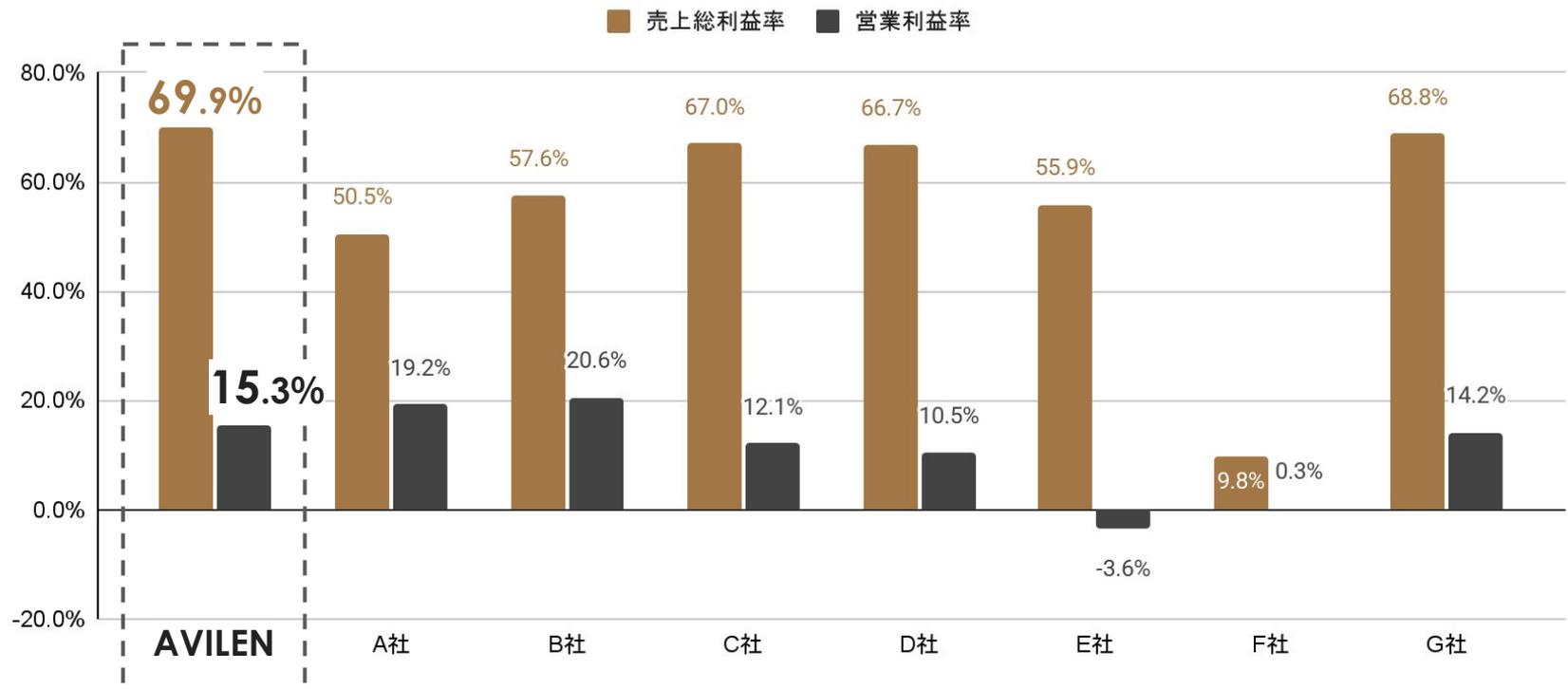


営業利益の概況

- 創業以来営業黒字キープかつ連続増益
- AIソフトウェア売上の高成長継続、ビルドアップ売上の成長回復に伴う利益貢献により、大幅増益を見込む
- 高い収益構造のLangCore社の連結決算による利益貢献（当期より通期ベースで損益取り込み）
- 中長期的な事業成長に向け、積極的な人材投資を実施中。当期採用計画に対して、中途採用中心に社員採用は堅調に進捗し、前期末対比でコンサルタント、エンジニア人材は7名採用。

他のAI領域企業と一線を画す、高い経営効率をキープ 売上総利益率はリードも、営業利益率は生産性向上・コスト改善による伸びしろの余地あり

AI領域企業との比較 ※1



※1 | 当社の2025年3月28日の開示資料「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」より抜粋。決算短信等の公表済みデータを基に当社作成。

昨年末発表した大塚商会とのAIエージェントの取り組みは着実に進めており、 将来の外販に向けた大塚商会内での先端ユースケースを複数創出中

2024.12.25配信のプレスリリース (<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000228.000043360.html>)

AVILENと大塚商会、人間の自然な会話に対応したAIエージェントのビジネス実装を共同で検証開始

～大塚商会社内の各種コールセンターを中心に、人間の自然な会話に対応可能な生成AIボイスボットの自社導入と販売のための検証を開始～

株式会社AVILEN 2024年12月25日 11時15分



株式会社AVILEN（本社：東京都中央区、代表取締役：高橋 光太郎、以下「AVILEN」）は株式会社大塚商会（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：大塚 裕司、以下「大塚商会」）と組み、生成AIを活用した最先端のAIエージェントを共同開発し、ビジネス実装のあり方を共同で検証を開始します。本取り組みでは、主に大塚商会内の各種コールセンターにおいて音声による自然な対話型AIエージェントを開発し、人手不足が深刻な電話対応業務に革新をもたらすことを目指します。

ユースケースの検討・創出中



営業支援
AIエージェント



社内問い合わせ
音声AIエージェント



自社AIエージェント
構築環境



（今後）外販に向けた取り組み

- 各ユースケースの製品化
- 拡販に向けた営業連携

株式会社KieiとAIエージェントを中心とした開発領域で業務提携契約を締結

2025.6.18配信のプレスリリース (<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000247.000043360.html>)

株式会社KieiとAIエージェントを中心とした開発領域で業務提携契約を締結

AIエージェントサービス領域の更なる強化と拡大

株式会社AVILEN 2025年6月18日 15時30分



当社は、本日開催の取締役会において、以下のとおり、生成AI関連の開発実績を有しAIトランスフォーメーションのコンサルティングに特化した株式会社Kiei（以下「Kiei」）と業務提携契約を締結することについて決議いたしましたので、お知らせいたします。

2. 想定されるシナジー

- 1 当社におけるAIエージェント開発力の更なる向上と開発案件の拡大
当社は既にAIエージェントのリリース実績がありますが、Kieiの生成AI関連開発領域の技術力及びノウハウ、開発リソースを活用することで、当社の技術力の更なる向上と開発領域の拡大が見込まれます。
- 2 当社の900社を超える顧客基盤を活用することによりAIエージェントのユースケース発掘を加速
当社はエンタープライズ企業を中心に900社以上の顧客基盤を有しております。当社の顧客基盤を活用し、「Kiei AI Agent Lab」とも連携することで、AIエージェント関連のユースケース発掘が一層加速することが見込まれます。
- 3 AIエージェントの新規開発
2に記載の通り、AIエージェント関連のユースケースを発掘し、更には当社だけでなく、生成AIアプリケーション開発実績のあるLangCoreと連携することで、AIエージェントの新規開発及びプロダクトの深化が見込まれます。また、開発後は、当社の資本業務提携先と連携しサービスの拡販を考えております。
- 4 当社のDS-Hubを活用することによるKieiの開発体制強化
Kieiが当社のDS-Hub（2024年12月末時点で378名の先端AI技術者コミュニティ）を活用することで、Kieiの開発体制の強化が可能になると考えております。

3. 業務提携する会社の概要

(1) 名称	株式会社Kiei
(2) 所在地	東京都千代田区飯田橋1丁目12-16 福岡ビル4F
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役 佐久間 耀大
(4) 事業内容	AI開発、システム開発、アプリケーション開発等

顧客とともに、顧客自身をAIファーストカンパニー化 それを実現するパートナーを増やし、真のAI実装を加速

M&A

買収のみならず、
資本提携を含む業務提携や
大手企業とのJV設立など、
最適なストラクチャーを幅広く模索

LangCore

開発パートナーとの連携

Sier企業との連携による
システム開発力の増強

Kiei

内製化

優秀な人材確保のため
積極的な人材投資を行う



顧客企業のAIファーストカンパニー化

AIソフトウェア ビルドアップ

AIソフトウェアと
ビルドアップの両輪で
顧客企業のAIファースト
カンパニー化を目指す

顧客企業

顧客企業

顧客企業

顧客企業

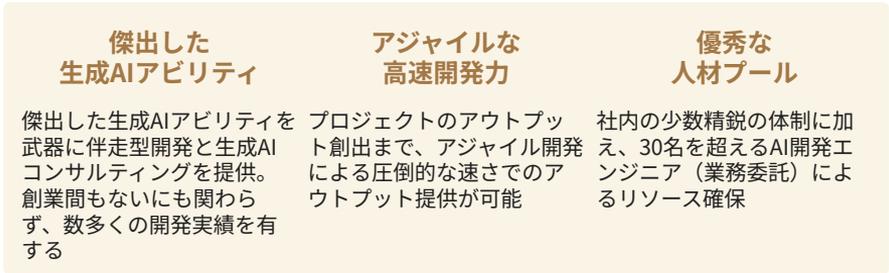
早期にシナジーを創出し、 AVILEN・LangCoreの短期的な収益向上と中長期的な事業拡大を目指す

環境 | 生成AIが新たな市場を創出し、AIソフトウェアの需要拡大に伴い「真に価値のある生成AI活用のニーズ」が顕在化

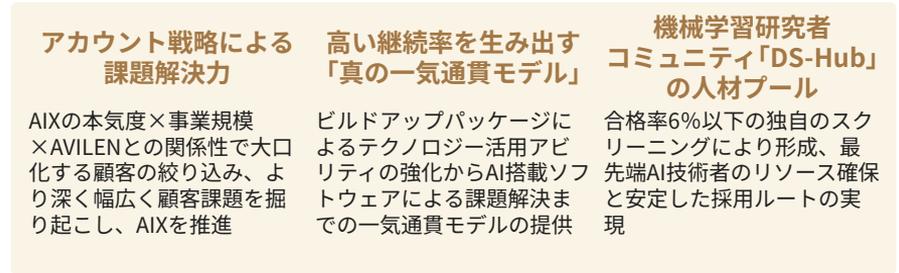
想定シナジー



LangCoreの強み



AVILENの強み



高品質なAIオペレーター導入による コールセンター対応の自動化

自然な対話ができるAIオペレーターが、月約3000件の問い合わせを自動対応

金融

生成AI

課題

コールセンターでは、電話による膨大な問い合わせにオペレーター(人)が対応していたが、年々問い合わせ数が増加。一方で人員増加は難しく、呼損率の上昇や待ち時間(最大30分)が発生し、顧客満足度も低下していた。

ソリューション

生成AIを活用したAIオペレーターを導入し、以下の仕組みを構築

- FAQと株価照会の問い合わせにAIオペレーターが自動対応
- 外部システムと連携し、リアルタイムで最新の情報を取得して回答
- LangCore独自開発のボイスボット技術を活用し、自然でスムーズな対話が可能に

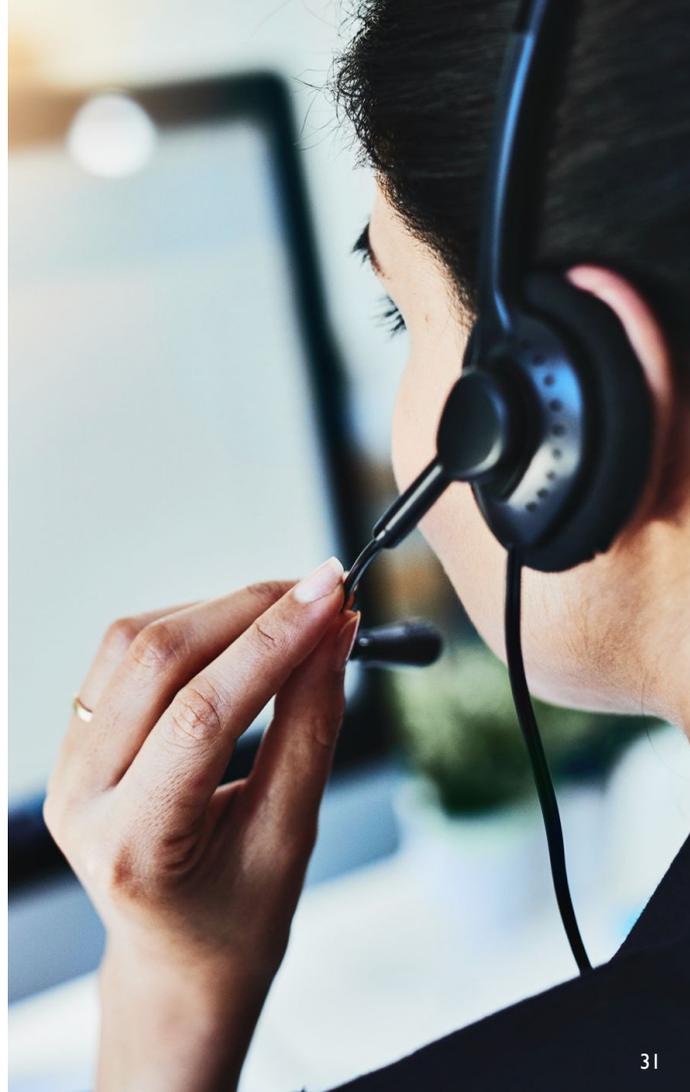
成果

約3,000件/月

AIによる自動処理を実現

オペレーター(人)
による対応時間削減
約250時間/月

待ち時間の短縮による
顧客満足度向上



保険の引受可否についての 問い合わせ対応の自動化

AIオペレーターがインタラクティブに会話し、迅速かつ正確に回答

金融

生成AI

課題

代理店から保険の引受可否に関する問い合わせが日々発生。傷病状況の詳細なヒアリングと大量のマニュアル確認を手作業で行っていたため、業務負荷が高く、対応に時間がかかっていた。

ソリューション

生成AIを活用したAIオペレーターを導入し、以下の仕組みを構築

- AIオペレーターが代理店とインタラクティブに对话し、傷病状況を適切にヒアリング
- 大量のマニュアルから最適な情報を検索・解釈し、リアルタイムで保険の引受可否を回答

成果

対応品質の均一化
& 判断の精度向上

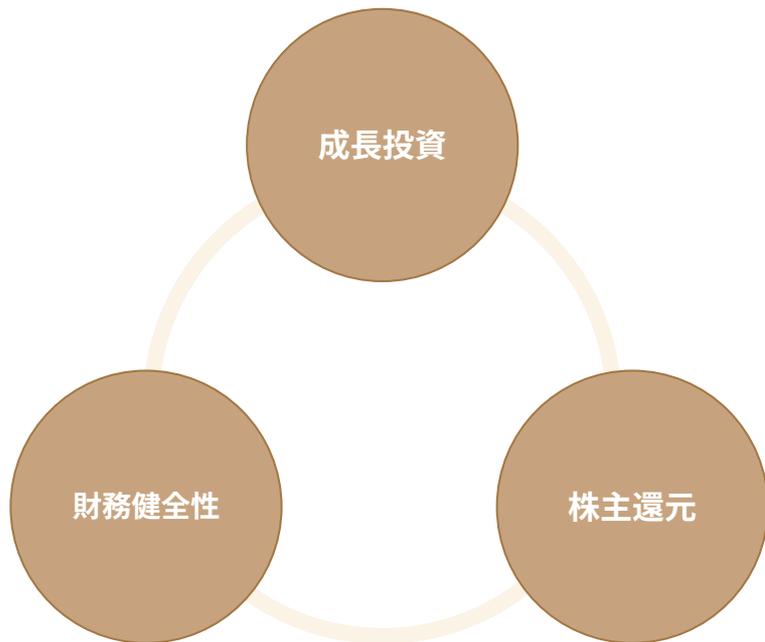
オペレーション
コストの削減

代理店側の
対応スピード・業務負
荷も軽減



株主還元の考え方

中長期的な企業価値拡大に向け、財務健全性を意識しながら成長投資を最優先



成長投資

- ・中長期的な事業成長に向けた既存事業への継続投資（主にコンサルタント、エンジニア人材の確保、プロダクト開発）
- ・M&Aやアライアンスを通じた企業体力の増強

財務健全性

- ・一定の運転資金、自己資本の確保
- ・将来的な借入余力の確保

株主還元

- ・財務健全性とのバランスを見ながら、余剰資本や経営環境を勘案し検討

免責事項及び将来見通しに関する注意事項

本説明において提供される情報は、いわゆる「見通し情報」を含みます。

これらは、現在における見込み、予測及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、一般的な業界並びに市場の状況、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、本説明に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。



データとアルゴリズムで、人類を豊かにする