



2026年8月期 第3四半期

決算説明資料

2026年7月15日

株式会社ABEJA（証券コード：5574）

— 目次

1. 会社概要
2. 2026年8月期 第3四半期 業績ハイライト
3. 事業の状況

Appendix





1 — 会社概要

会社概要（2026年5月末現在）

会社名	株式会社ABEJA
本店所在地	東京都港区三田一丁目1番14号
設立	2012年 9 月10日（決算期： 8 月）
事業内容	エンタープライズプラットフォーム事業 ・顧客のAI活用を実運用として成立させ、 継続的な高度化を支援 ・中核基盤であるABEJA Platform の開発・実装・運用
代表者	代表取締役CEO 岡田 陽介 代表取締役COO 小間 基裕
資本金	933百万円
従業員数	130人

株主構成（2026年2月末現在）	
SOMPO Light Vortex株式会社	17.0%
岡田 陽介	13.9%
ヒューリック株式会社	4.4%
株式会社インスパイア・インベストメント	2.8%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	2.7%
外木 直樹	2.5%
楽天証券株式会社共有口	2.0%
株式会社SBI証券	1.9%
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE NON TREATY CLIENTS ACCOUNT	1.5%
小間 基裕	1.4%

※所有株式数の割合については小数点第二位を四捨五入

企業理念、ミッション、ビジョン

企業理念

「ゆたかな世界を、実装する」

ミッション

「テクノロジーの力で産業構造を変革する」

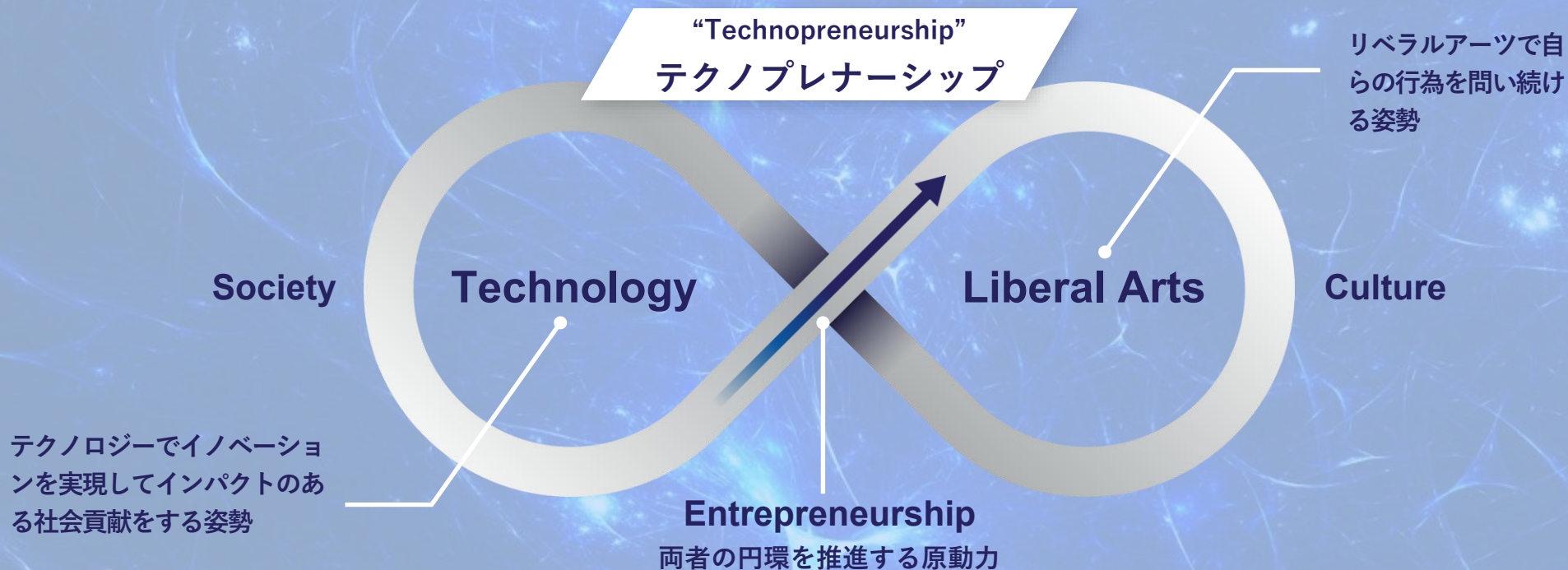
ビジョン

「イノベーションで世界を変える」

— “Technopreneurship”

当社は「テクノプレナーシップ」を行動精神としております。

テクノプレナーシップとは、進化するテクノロジーを用いて（Technology）、
どのような社会を実現していくかを問い続ける姿勢（Liberal Arts）、
そしてこの円環を推進する力（Entrepreneurship）の造語となります。



— エンタープライズプラットフォーム事業

ABEJA Platformを核に事業展開しており、導入支援と周辺サービスの提供を行う「トランスフォーメーション領域」と、その後の「人とAIの協調」による運用を行う「オペレーション領域」に分割しております。



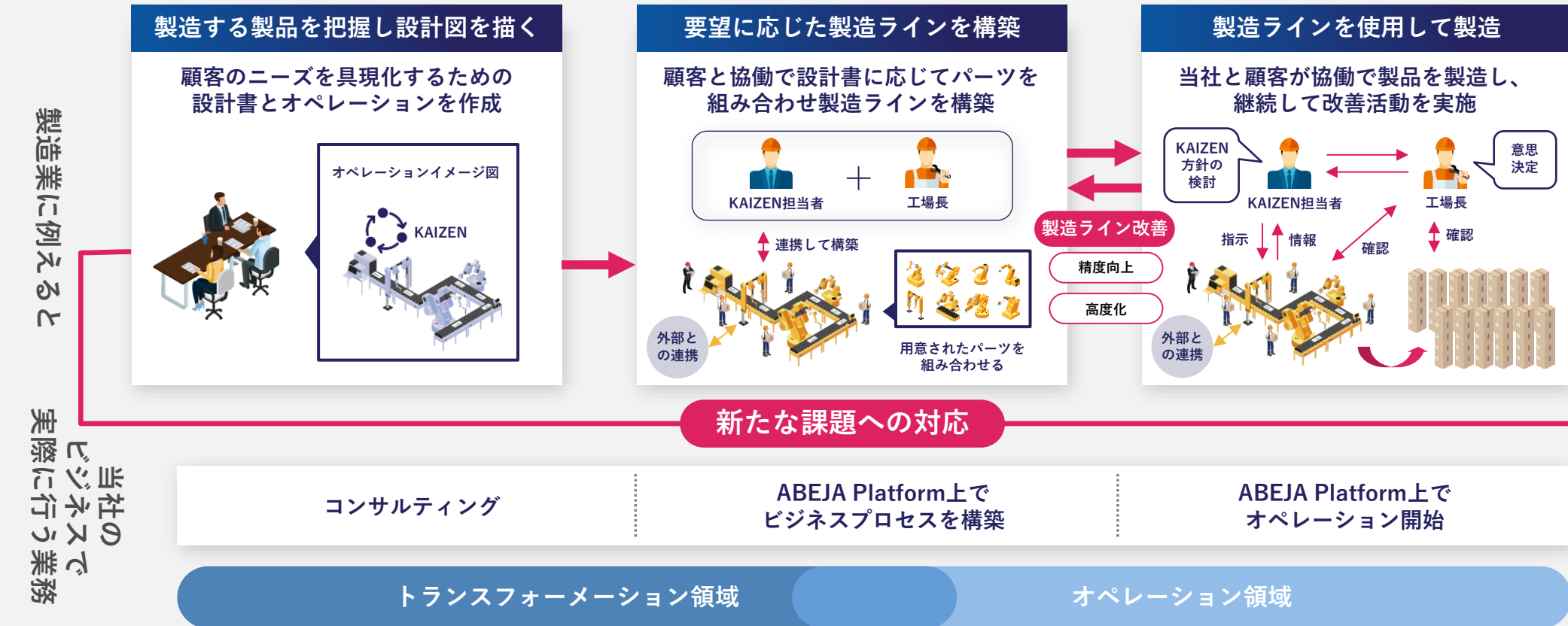
ABEJA PLATFORM

顧客の業務及び現場において、データ、意思決定及びオペレーションを一体的に扱い、リアル空間のオペレーションの高度化を支える実装基盤



ABEJAのビジネスモデル

ABEJAの事業を製造業に例えると・・・ EMS（Electronics Manufacturing Service）に近い形態
AI版EMS：ABEJA Platform上で要望に応じた製造ラインを構築し、そのラインを使って製造。継続運用・高度化まで担う



2 —— 2026年8月期 第3四半期 業績ハイライト



— エグゼクティブ・サマリー —

2026年8月期 第3四半期 業績（累計）

- 売上高 3,369百万円、売上総利益 2,022百万円、営業利益 566百万円、四半期純利益 713百万円
- 売上総利益率 60.0%、営業利益率 16.8%
- 前年同期比：売上高+25.1%、営業利益+41.9%、四半期純利益+101.8%

業績の状況

- 3Q累計の売上高・営業利益は前年同期比で増収増益
3Q中の金融機関との業務連携や、3Q後の公的プロジェクトへの参画など、事業は順調に拡大
- 3Q累計で、売上総利益率は60%台に回復、販管費コントロールもあり、営業利益は大幅に進捗
- 3Q決算にて、業績動向等を踏まえ、繰延税金資産を追加計上（法人税等(益)）、この影響もあり四半期純利益は713百万円
- 4/14修正業績予想に対する3Q累計の進捗率は、売上高 74.9%、営業利益 94.5%、当期純利益 132.1%

2026年8月期 通期業績予想の上方再修正

- 上記の業績進捗を踏まえ、通期業績予想を再度、上方修正
 - ✓ ① 当 初（2025/10/15）売上高 4,400百万円、営業利益 500百万円、当期純利益 439百万円
 - ✓ ② 修 正（2026/4/14）売上高 4,500百万円、営業利益 600百万円、当期純利益 540百万円
 - ✓ ③ 再修正（2026/7/15）売上高 4,550百万円、営業利益 710百万円、当期純利益 852百万円

通期業績予想を再度、上方修正

- 今期3Q累計
 - ✓ 売上高は前年同期比+25.1%
 - ✓ 売上総利益率は60%の水準に回復
 - ✓ 販管費は前年同期比+13.2%に留まり、営業利益は+41.9%
 - ✓ 業績動向等を踏まえ、3Qにおいて繰延税金資産を追加計上（法人税等(益) 131百万円）、この影響もあり四半期純利益は713百万円
- 7/15 再修正後の通期業績予想
 - ✓ 売上高 4,550百万円（+1.1%）
 - ✓ 営業利益 710百万円（+18.3%）
 - ✓ 当期純利益 852百万円（+57.8%）
 - ※（ ）内は②4/14業績予想との比較
- 今期4Q単独計画（差引）
 - ✓ 売上高 1,180百万円、営業利益 143百万円
 - ✓ 今期4Qは、Physical AI関連の開発投資としてロボットの購入等を進めつつ、前年同期比では増収増益を見込む

(単位：百万円)	2026年8月期 3Q（累計）		2025年8月期 通期	2026年8月期 通期業績予想				2026年8月期4Q	
	実績	前年同期比	実績	①10/15 開示	②4/14 開示	③7/15 開示	前年同期比	差引計画	前年同期比
売上高	3,369	25.1%	3,585	4,400	4,500	4,550	26.9%	1,180	32.4%
売上総利益	2,022	20.0%	2,236	—	—	—	—	—	—
売上総利益率	60.0%	—	62.4%	—	—	—	—	—	—
販管費	1,455	13.2%	1,790	—	—	—	—	—	—
営業利益	566	41.9%	445	500	600	710	59.2%	143	209.2%
営業利益率	16.8%	—	12.4%	11.4%	13.3%	15.6%	—	12.1%	—
経常利益	582	44.8%	451	498	614	725	60.4%	142	186.6%
当期純利益	713	101.8%	448	439	540	852	90.1%	138	46.3%

2026年8月期 第3四半期の業績
(前期3Q、今期2Qとの比較)

● 売上高

- ✓ LLM関連需要の取り込みとABEJA Platformを通じたAI利活用の拡大、Physical AI関連案件の進捗により、順調に推移
- ✓ 今期3Qは足元の売上計上と並行して、3Q中の新規案件獲得や7月公表の公的プロジェクト参画に向けた案件形成・準備も進展し、中長期の成長機会が拡大

● 売上総利益

- ✓ 売上構成に占めるエンタープライズ案件比率の上昇等により、今期3Q単独の売上総利益率は65%台へ改善

● 営業利益

- ✓ 売上総利益率の改善に加え、販管費を適切にコントロールしたことで、営業利益は2Q比+10.2%、前年同期比+66.3%となり、計画を大きく上回って進捗

(単位：百万円)	2025年8月期	2026年8月期	2026年8月期	増減率		増減額	
	3Q	2Q	3Q	前期3Q比	今期2Q比	前期3Q比	今期2Q比
売上高	885	1,152	1,017	15.0%	-11.7%	132	-134
売上総利益	564	653	664	17.6%	1.6%	99	10
売上総利益率	63.8%	56.7%	65.3%	—	—	1.4pt	8.6pt
販管費	455	488	482	5.9%	-1.3%	26	-6
営業利益	109	165	182	66.3%	10.2%	72	16
営業利益率	12.4%	14.3%	17.9%	—	—	5.5pt	3.6pt
従業員数	132人	127人	130人	-1.5%	2.4%	-2人	3人

各四半期の業績進捗率

進捗は順調、特に営業利益は高い進捗

売上高

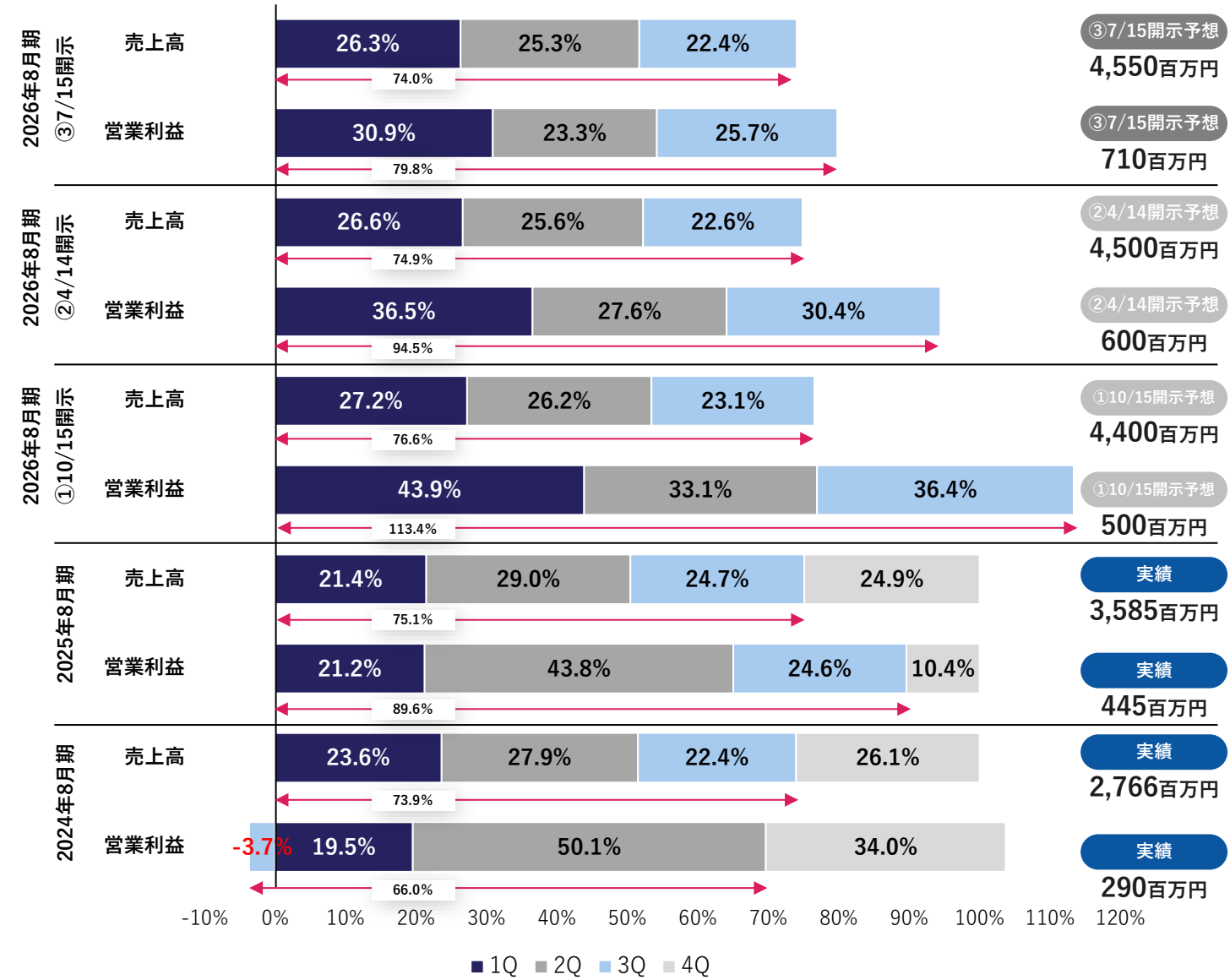
- ②4/14修正予想に対する今期3Q累計の進捗率は74.9%となり、過去2期（73.9%/75.1%）と同水準で進捗
- ③7/15再修正予想に対しても進捗率は74.0%

営業利益

- ②4/14修正予想に対する今期3Q累計の進捗率は94.5%となり、③7/15再修正予想ベースでも79.8%と高水準
- 売上成長に対して、販管費は概ねコントロールできており、利益進捗を押し上げ

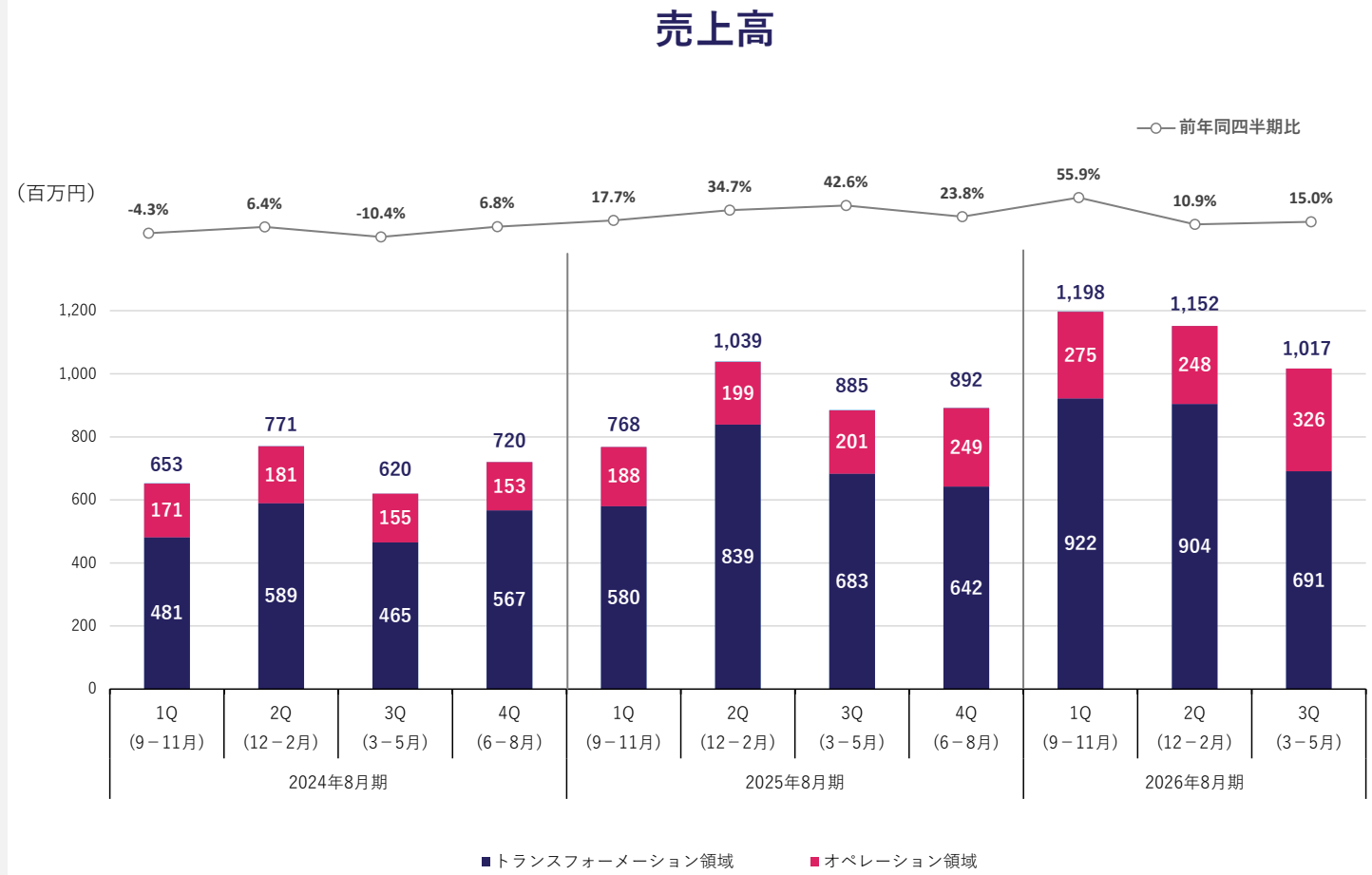
当期純利益

- ②4/14修正予想に対する今期3Q累計の進捗率は132.1%
- ③7/15再修正予想に対する進捗率は83.7%



売上高の推移

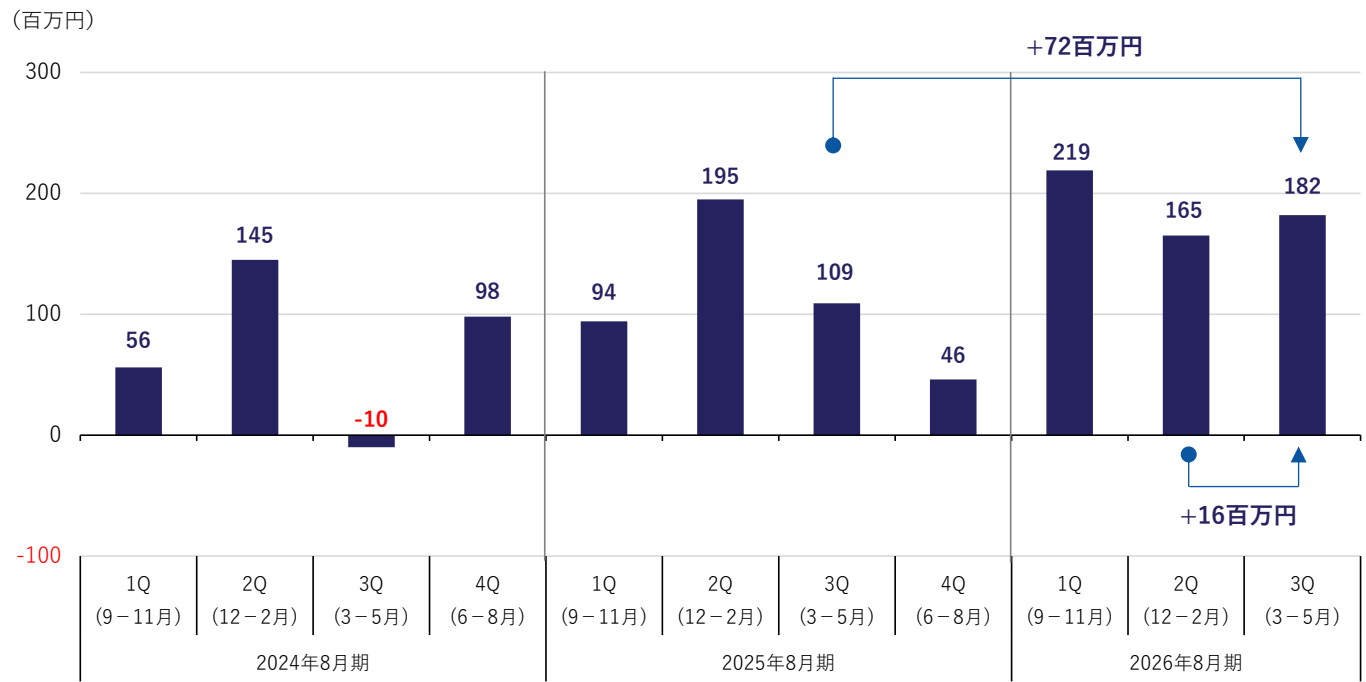
- 今期3Qは前年同期比 +15.0%
 - ✓ 売上全体の流れは、引き続き堅調に推移
- トランスフォーメーション領域
(仕組みづくり・構築フェーズ)
- オペレーション領域
(運用フェーズ、長期のAI導入・活用支援)
 - ✓ 今期2Q比では、トランスフォーメーション領域が減少した一方、オペレーション領域は大幅に拡大
 - ✓ 背景には長期のAI導入・活用支援の顧客・売上の拡大があり、継続収益の積み上がりにより収益基盤の安定性と質が向上
- 今期3Q累計の売上構成
 - ✓ トランスフォーメーション領域 74.8%、オペレーション領域 25.2%
 - ✓ LLM案件比率 約80%



営業利益の推移

- 売上総利益率の改善と販管費コントロールにより、営業利益は順調に推移
- 今期3Q単独では前期3Q・今期2Q比で増益
 - ✓ 今期3Q単独の営業利益は182百万円
 - ✓ 営業利益の増減要因は次頁参照

営業利益



営業利益の増減要因

● 前期3Q単独との比較

- ✓ 差異+72百万円の内訳は、売上総利益まで+99百万円、販管費▲26百万円
- ✓ 売上成長と販管投資をバランスよく行い、利益成長を実現

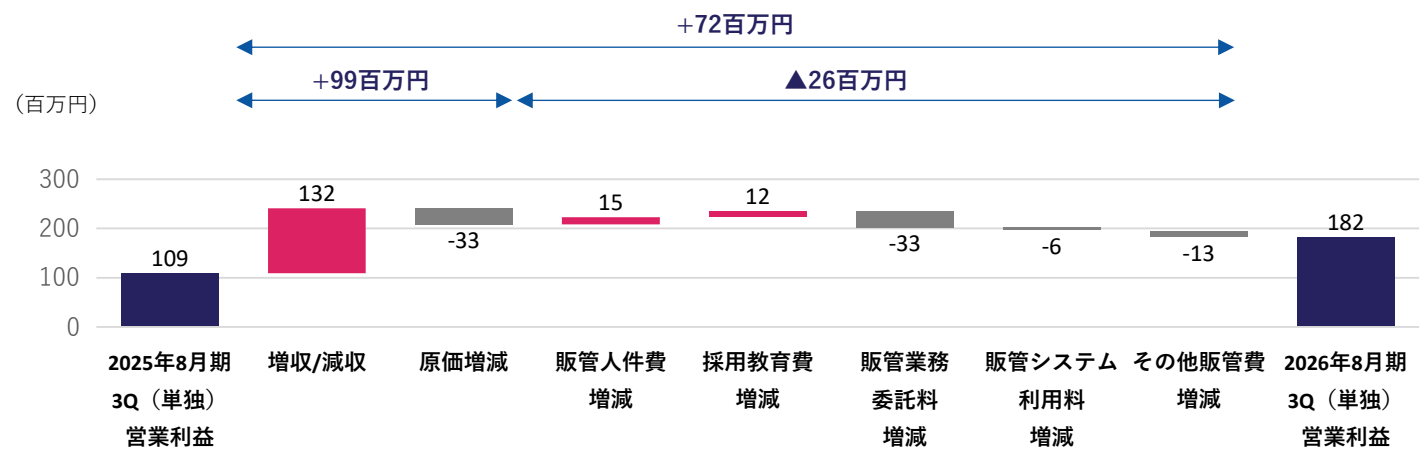
● 今期2Qとの比較

- ✓ 差異+16百万円の内訳は、売上総利益まで+10百万円、販管費+6百万円
- ✓ エンタープライズ案件比率の上昇等により、売上総利益率が改善し、売上総利益が増加
- ✓ 販管費の適切なコントロールも、利益積み上げを後押し

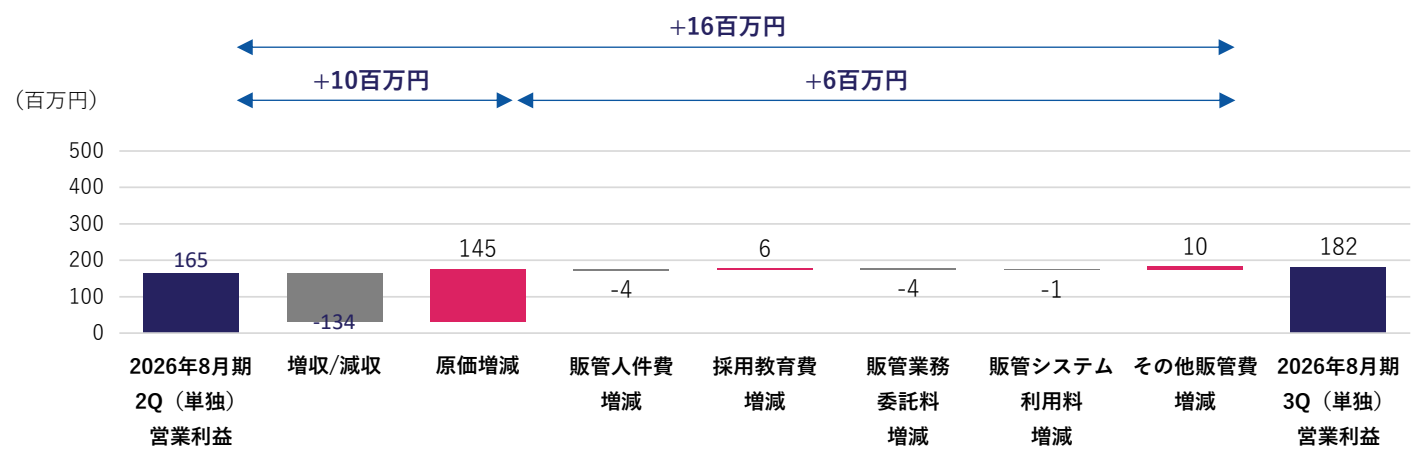
● 今期3Q単独の営業利益の捉え方

- ✓ 売上規模に応じた適切なコストコントロールにより、利益率を担保

前期3Q単独との比較



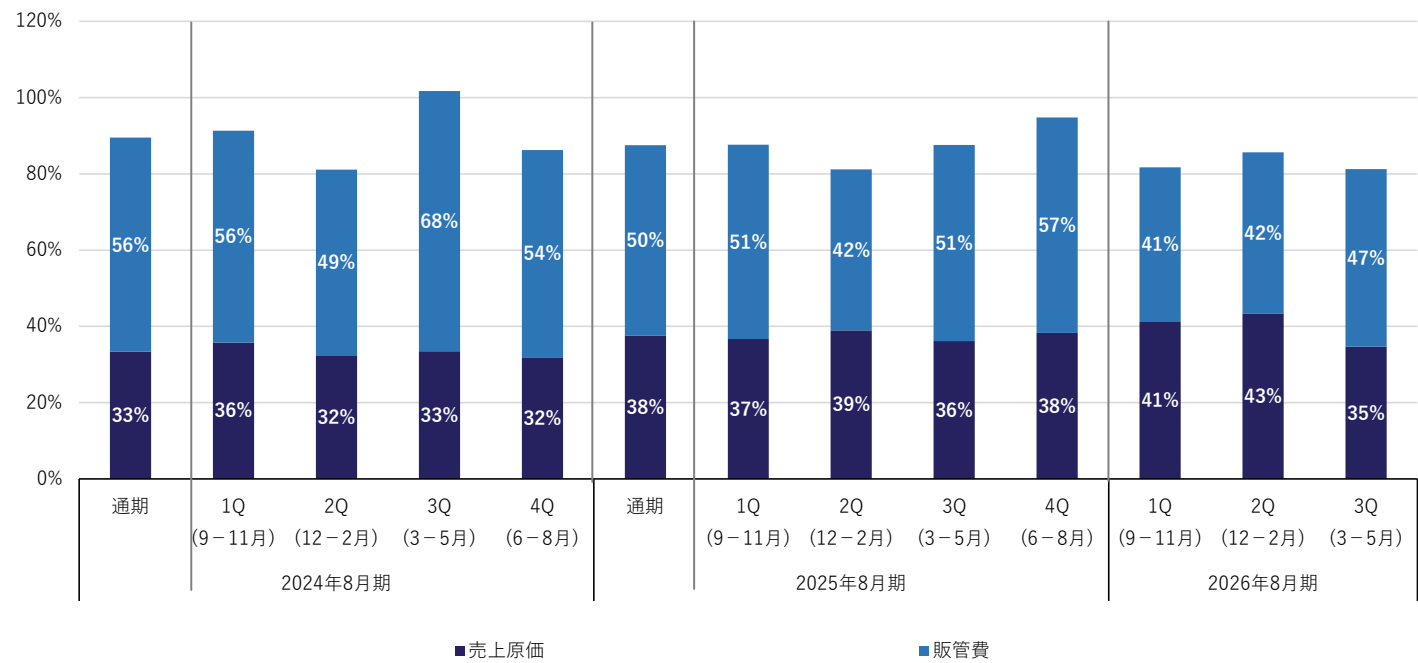
今期2Q単独との比較



コスト構造：売上原価、販管費

- 売上原価率は改善、販管費は金額ベースで概ね2Q水準を維持
- 売上原価率
 - ✓ 今期3Qは35%
 - ✓ 売上構成に占めるエンタープライズ案件比率の上昇等により、原価率が改善
- 販管費率
 - ✓ 販管費額は概ね今期2Q水準で推移
 - ✓ 売上高の四半期変動により、販管費率は約47%
 - ✓ 売上成長に対して、引き続きコントロールできている状況
 - ✓ 販管費内訳は次頁参照

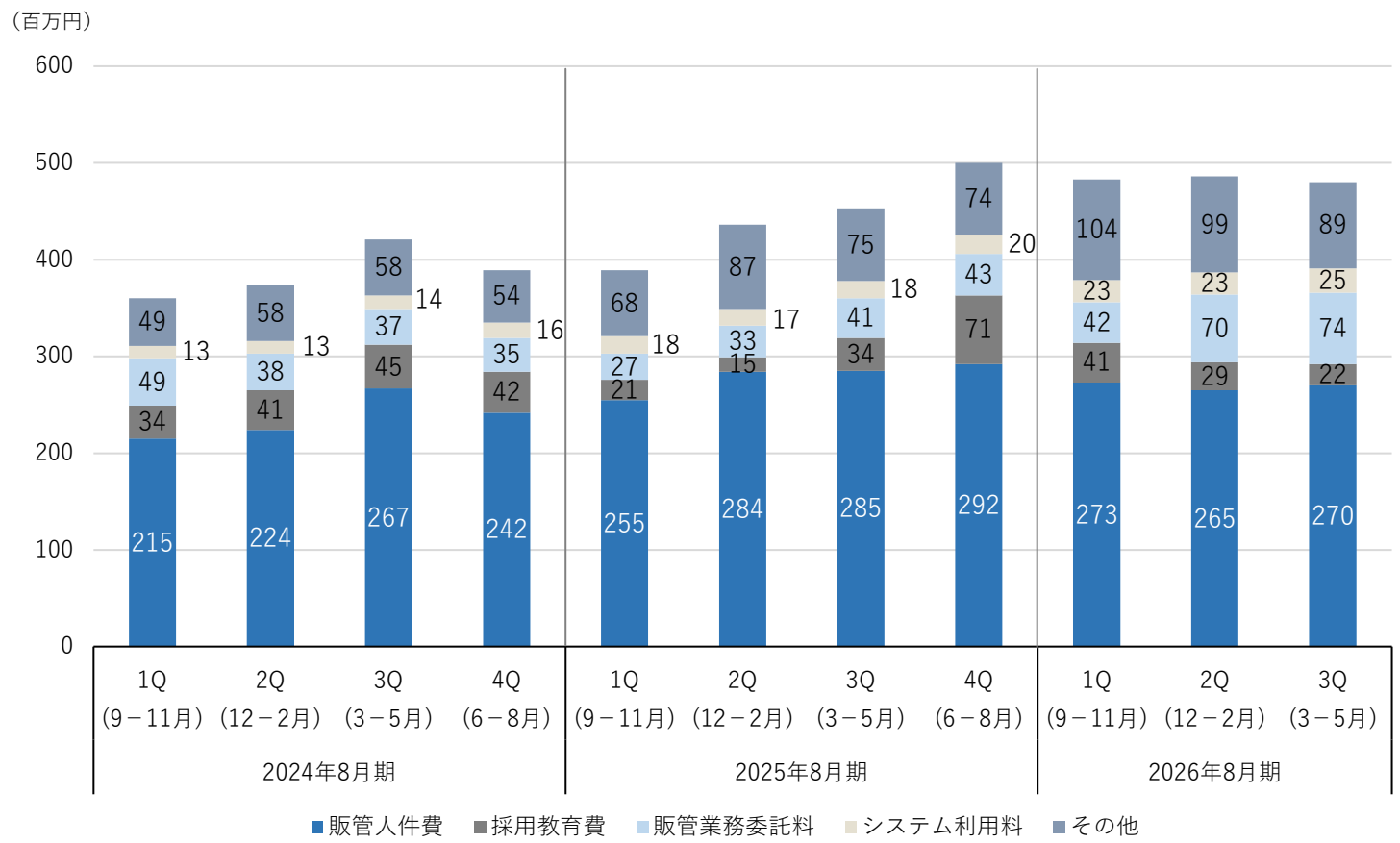
費用項目の内訳（対売上高比率）



コスト構造：販管費

- 今期3Qの販管費額は、概ね2Q水準でコントロール
- 販管人件費・採用費
 - ✓ 今期3Qの採用は計画通りで、販管人件費・採用費は想定範囲内で着地
 - ✓ 人員体制は次頁参照
- 販管業務委託料
 - ✓ 今期3Qは計画比で抑制でき、営業利益を押し上げ
- システム利用料、その他
 - ✓ 想定範囲内で着地

販管費の推移



従業員の推移

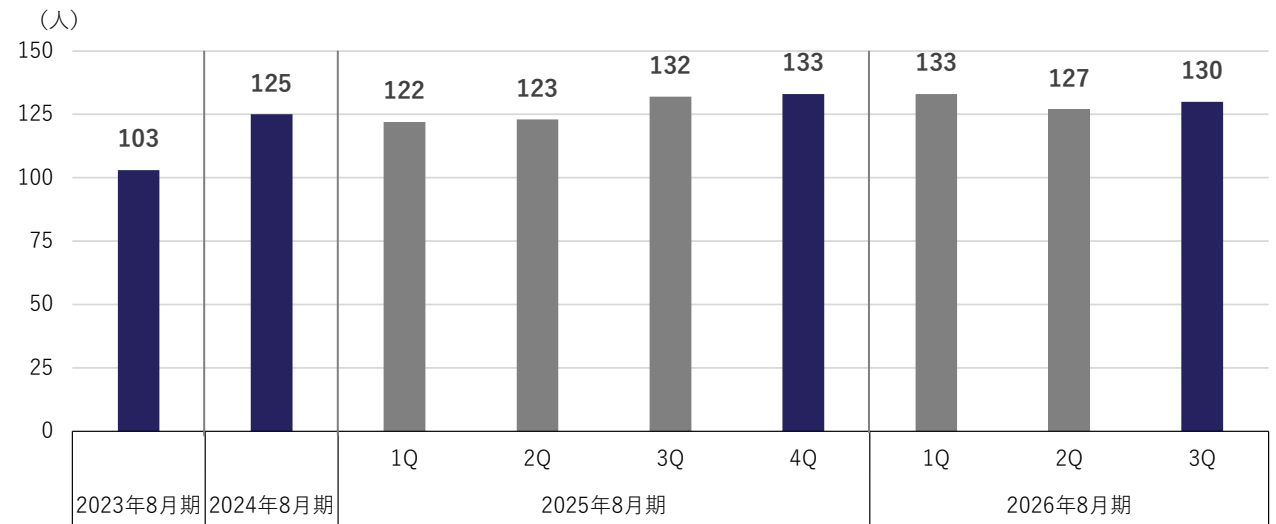
- 今期3Q末の従業員数は130人
 - ✓ 今期2Q末比+3人
 - ✓ 今期3Qの採用は計画通り進捗
 - ✓ 採用、AI活用による生産性向上、外部リソースの活用を組み合わせることで、案件体制、組織力を強化

(ご参考) 内訳推移

(人)	2023年8月期	2024年8月期	2025年8月期
営業・コンサルタント	27 26%	32 26%	39 29%
プロジェクトマネージャー	23 22%	32 26%	22 17%
データサイエンティスト	17 17%	16 13%	19 14%
エンジニア	19 18%	24 19%	27 20%
バックオフィス	17 17%	21 17%	26 20%
計	103 100%	125 100%	133 100%

※ 2025年8月期より、役割・体制見直しに伴いプロジェクトマネージャーの一部を営業・コンサルとして集計。業務実態の変更による区分見直しのため、過年度の修正はなし。

従業員の推移



貸借対照表

- 3Q決算にて、業績動向等を踏まえ、繰延税金資産を追加計上
- 簿外として、2025年8月末時点で税務上の繰越欠損金は3,697百万円

投資有価証券+375百万円は、2Qの富士山マガジンサービス社、アンリアレイジ社への出資によるもの

(百万円)	2025年8月期		2026年8月期		
	期末実績	構成比	3Q末実績	構成比	増減
流動資産	5,104	96%	5,029	85%	-74
現金及び預金	4,586	86%	4,302	73%	-283
売掛金及び契約資産	463	9%	532	9%	69
仕掛品	12	0%	30	1%	17
その他	42	1%	165	3%	122
固定資産	213	4%	886	15%	673
投資有価証券	-	-	375	6%	375
繰延税金資産	162	3%	458	8%	295
その他	50	1%	52	1%	2
資産 合計	5,318	100%	5,916	100%	598
流動負債	846	16%	621	11%	-224
買掛金・未払金	160	3%	145	2%	-15
賞与引当金	209	4%	100	2%	-108
その他	476	9%	375	6%	-101
負債 合計	846	16%	621	11%	-224
純資産 合計	4,471	84%	5,294	89%	823
負債及び純資産 合計	5,318	100%	5,916	100%	598

業績推移データ

	2024年8月期								2025年8月期								2026年8月期					
	1Q（9－11月）		2Q（12－2月）		3Q（3－5月）		4Q（6－8月）		1Q（9－11月）		2Q（12－2月）		3Q（3－5月）		4Q（6－8月）		1Q（9－11月）		2Q（12－2月）		3Q（3－5月）	
	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比
売上高	653	100.0%	771	100.0%	620	100.0%	720	100.0%	768	100.0%	1,039	100.0%	885	100.0%	892	100.0%	1,198	100.0%	1,152	100.0%	1,017	100.0%
トランスフォーメーション領域	481	73.8%	589	76.4%	465	75.0%	567	78.7%	580	75.5%	839	80.8%	683	77.2%	642	72.0%	922	77.0%	904	78.5%	691	67.9%
オペレーション領域	171	26.2%	181	23.6%	155	25.0%	153	21.3%	188	24.5%	199	19.2%	201	22.8%	249	28.0%	275	23.0%	248	21.5%	326	32.1%
売上原価	233	35.8%	250	32.4%	207	33.5%	230	31.9%	281	36.7%	405	39.0%	320	36.2%	341	38.3%	493	41.2%	499	43.3%	353	34.7%
売上総利益	419	64.2%	521	67.6%	412	66.5%	490	68.1%	486	63.3%	634	61.0%	564	63.8%	550	61.7%	704	58.8%	653	56.7%	664	65.3%
販管費	362	55.5%	375	48.7%	423	68.3%	391	54.4%	392	51.0%	438	42.2%	455	51.4%	504	56.5%	485	40.5%	488	42.4%	482	47.4%
販管人件費	215	33.0%	224	29.0%	267	43.2%	242	33.6%	255	33.2%	284	27.4%	285	32.3%	292	32.8%	273	22.8%	265	23.1%	270	26.6%
採用教育費	34	5.3%	41	5.3%	45	7.3%	42	5.9%	21	2.8%	15	1.5%	34	3.9%	71	8.0%	41	3.5%	29	2.6%	22	2.2%
販管業務委託料	49	7.6%	38	5.0%	37	6.1%	35	5.0%	27	3.6%	33	3.2%	41	4.7%	43	4.9%	42	3.6%	70	6.1%	74	7.3%
システム利用料	13	2.1%	13	1.7%	14	2.4%	16	2.3%	18	2.4%	17	1.7%	18	2.1%	20	2.3%	23	2.0%	23	2.0%	25	2.5%
その他	49	7.5%	58	7.6%	58	9.3%	54	7.6%	68	8.9%	87	8.4%	75	8.5%	74	8.4%	104	8.7%	99	8.6%	89	8.7%
営業利益	56	8.7%	145	18.9%	-10	-1.7%	98	13.7%	94	12.3%	195	18.8%	109	12.4%	46	5.2%	219	18.3%	165	14.3%	182	17.9%
経常利益	56	8.7%	145	18.8%	-14	-2.3%	98	13.7%	94	12.3%	197	19.0%	109	12.4%	49	5.6%	219	18.3%	170	14.8%	192	18.9%
当期純利益	47	7.3%	122	15.9%	-17	-2.8%	65	9.1%	85	11.1%	158	15.3%	109	12.3%	94	10.6%	182	15.2%	154	13.4%	377	37.1%

3 — 事業の状況

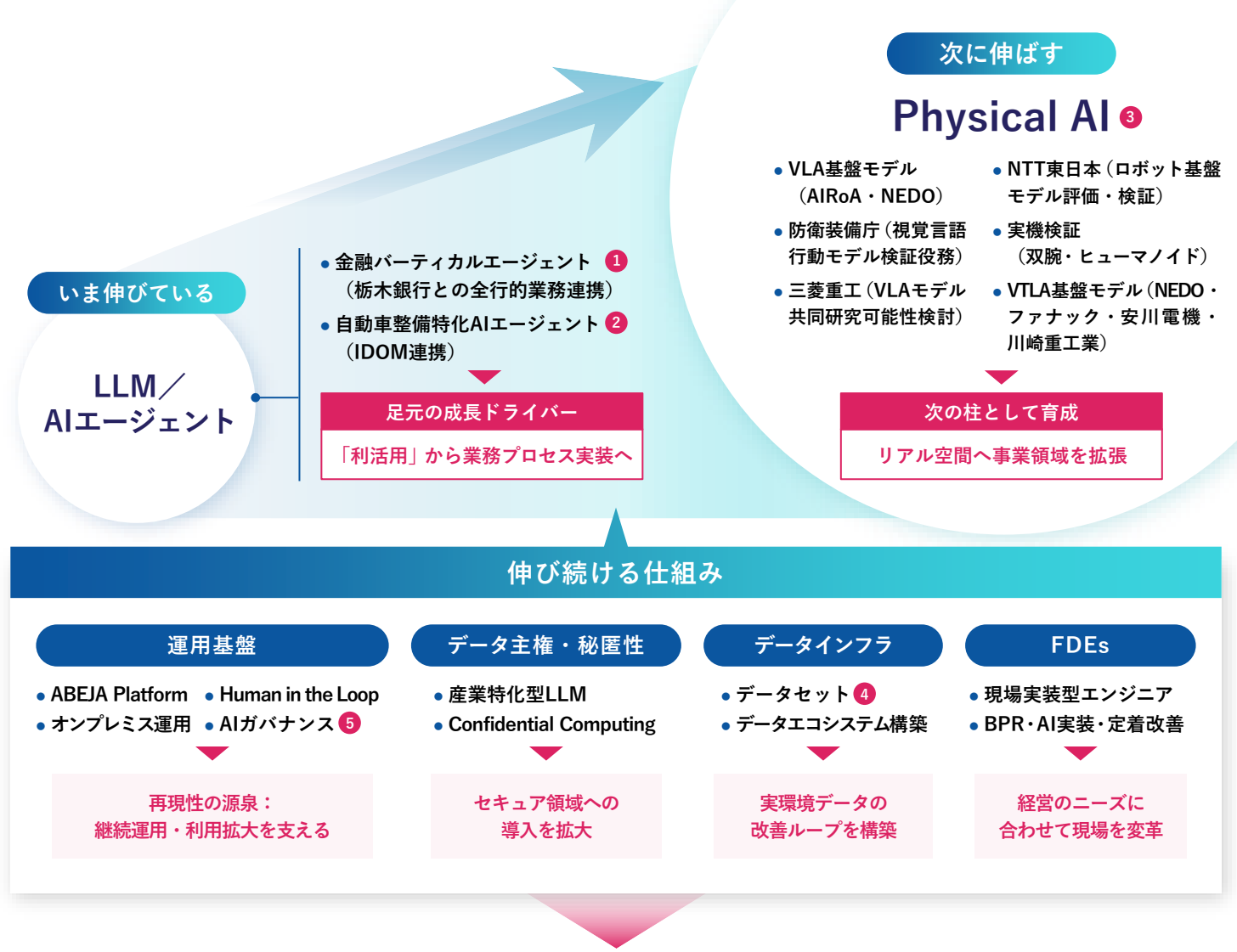


事業の状況：本章の全体像

LLM実需を起点に、
AIの実運用領域を拡張

- 足元は、LLM／AIエージェントの実装需要が成長を牽引
- ABEJA Platformによる継続運用に加え、データ主権・データインフラの整備が、収益の再現性と競争力を支える
- Physical AIは、実機検証・公的プロジェクトを通じて、次の柱として段階的に育成

※本章では、この成長ストーリーに沿って事例をご紹介します



LLMで成長を取り込み、Platformで再現性を高め、Physical AIへ拡張

① 金融への「ABEJA Platform」適用

● 生成AI：普及はすでに進行

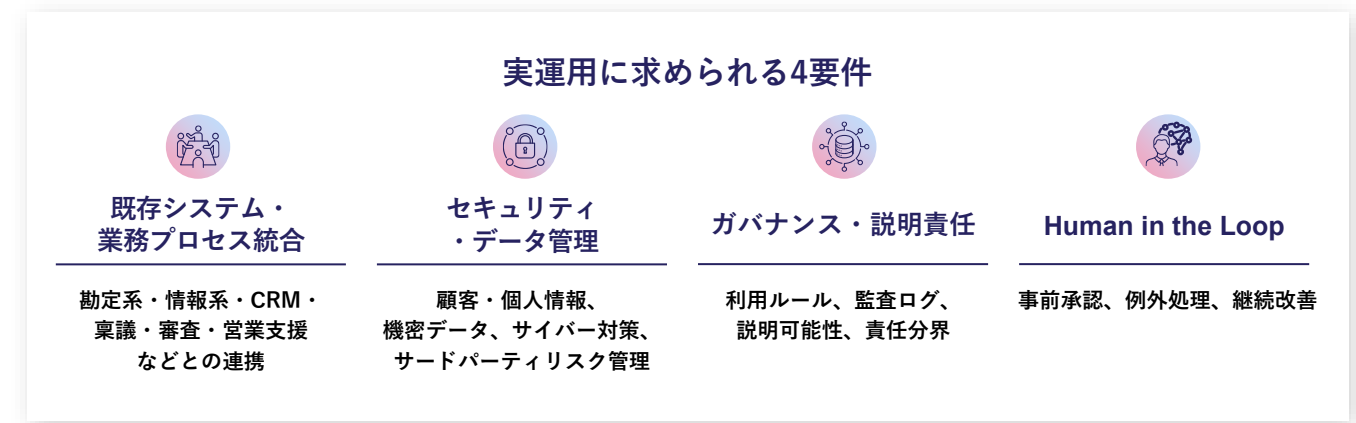
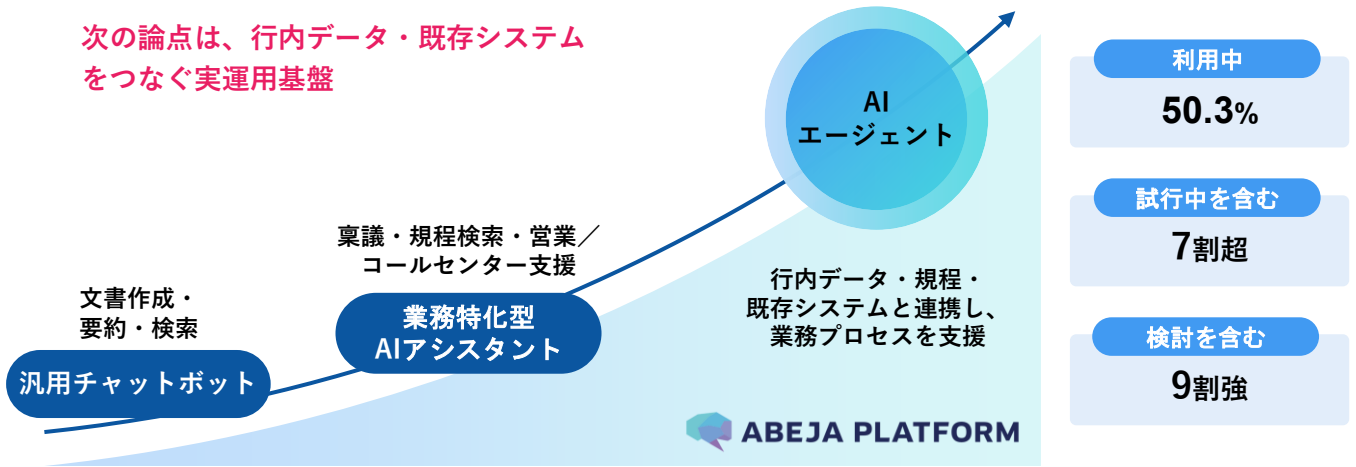
- ✓ 金融機関の生成AI利用は急拡大
- ✓ 利用中50.3%、試行中を含め7割超、将来検討を含めると9割強※

● 次の段階

- ✓ 汎用チャットボットから、行内データ・既存システムと連携するエージェント型へ
- ✓ 金融特有の複雑かつ高度なガバナンスを要する業務プロセスに、AIガバナンス・リスク管理・Human in the Loopを組み込んだアーキテクチャを構築し、継続的に高度化

● 膨大な金融オペレーションからの解放

- ✓ 「顧客との対話や地域経済への深いコミット」という最も人間らしい付加価値業務に集中



次頁：栃木銀行との全行的業務連携へ

※日本銀行金融機構局「金融機関における生成AIの利用状況とリスク管理」金融システムレポート別冊シリーズ、2025年9月30日公表

1 栃木銀行と DX/AI 領域での
全行的な業務連携を開始

次世代金融DXの実現に向けた
戦略的業務連携

● 2021年からの協業実績

- ✓ 個人向けサービスのDX推進、顧客選定の自動化など、ABEJA Platformによる業務プロセス改善・営業活動効率化を支援

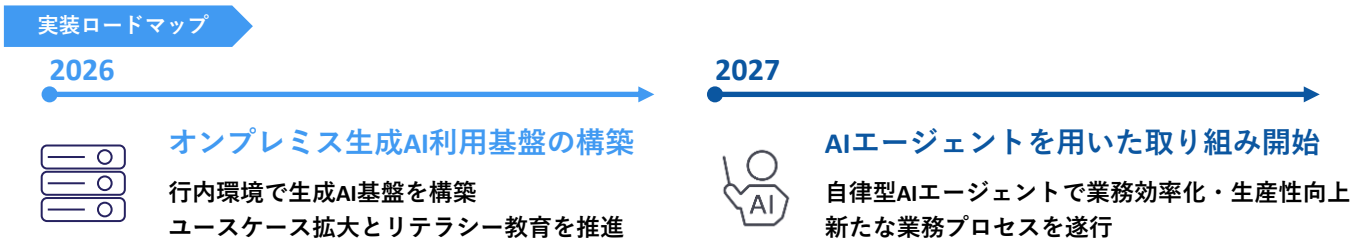
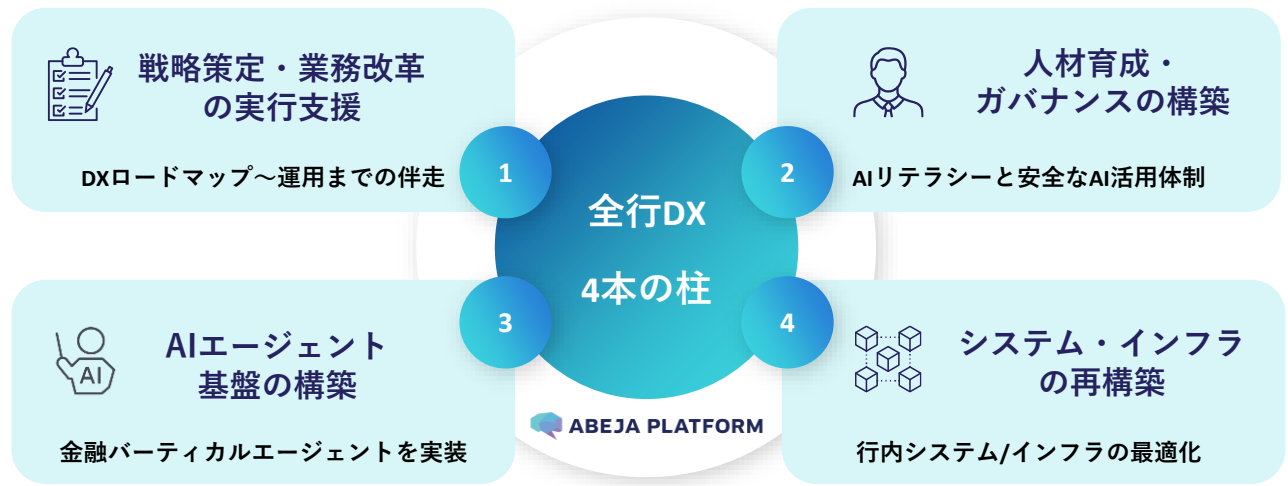
● 今回の連携で目指すこと

- ✓ Human in the Loop を前提に、生成AI・AIエージェントを金融特有の業務プロセスへ実装
- ✓ 単発の生成AI導入ではなく、基盤構築・人材育成・ガバナンスまで含む継続的な全行DX

 **ABEJA**
AI領域におけるノウハウ、
ビジネスの立ち上げやAI導入支援の実績



栃木銀行
栃木県の地域金融機関
全行を横断する DX/AI 推進を志向



2 自動車整備に特化した
AIエージェントの開発

IDOM連携：整備データを基に、
実店舗オンプレミス環境で検証

● NEDO事業の概要

- ✓ 実施期間：2026年7月～2027年1月（予定）
- ✓ テーマ：自動車整備領域特化型 AI エージェントの開発

● 本事業の位置付け

- ✓ IDOM（ガリバー）と連携し、自動車整備特化のAIエージェントを構築
- ✓ 実店舗のオンプレミス環境で、実運用を検証



AI領域におけるノウハウ、
ビジネスの立ち上げやAI導入支援の実績



IDOM

中古車流通大手「ガリバー」
全国約498店舗で蓄積した整備データを保有

IDOMの修理実績・点検基準等から専用データセットを構築
整備士の判断を支援するAIエージェントを開発し、実店舗オンプレミス環境で実運用を検証



自動車整備領域特化型AIエージェント



本事業の取り組み

高品質データセットの構築

- 修理実績・点検基準等の整備データと、LLMが生成した故障診断シナリオから専用データセットを構築

領域特化AIエージェントの開発

- Tool Useと多段推論により、整備マニュアル・過去事例等を参照し、故障原因を段階的に絞り込む

現場実装・実運用の検証

- 実店舗のオンプレミス環境で導入・評価し、Human in the Loopで回答精度を継続的に向上

「現場の暗黙知」をAIに継承し、人手不足・属人化が進む自動車整備領域での実運用を検証

3 Physical AI
進捗アップデート

基盤づくりと個別PJを並行し、
実機検証から本番適用へ

- 双腕・ヒューマノイド等の実機を拡充し、VLA／VTLAモデルの適用、実環境データの収集、安全な継続運用の評価を推進
- 競争力の源泉は、実環境データと運用知見を改善ループに回す仕組みへ

基盤づくりからの進展

AIRoA・NEDO、個別PJ、実機運用環境を組み合わせ、
VLA／VTLAモデルの適用・実データ収集・安全運用評価を推進

STEP
01

概念・市場機会の特定

対象産業・適用タスク・技術要件を整理し、市場機会を確認

STEP
02

枠組み参画・個別PJ

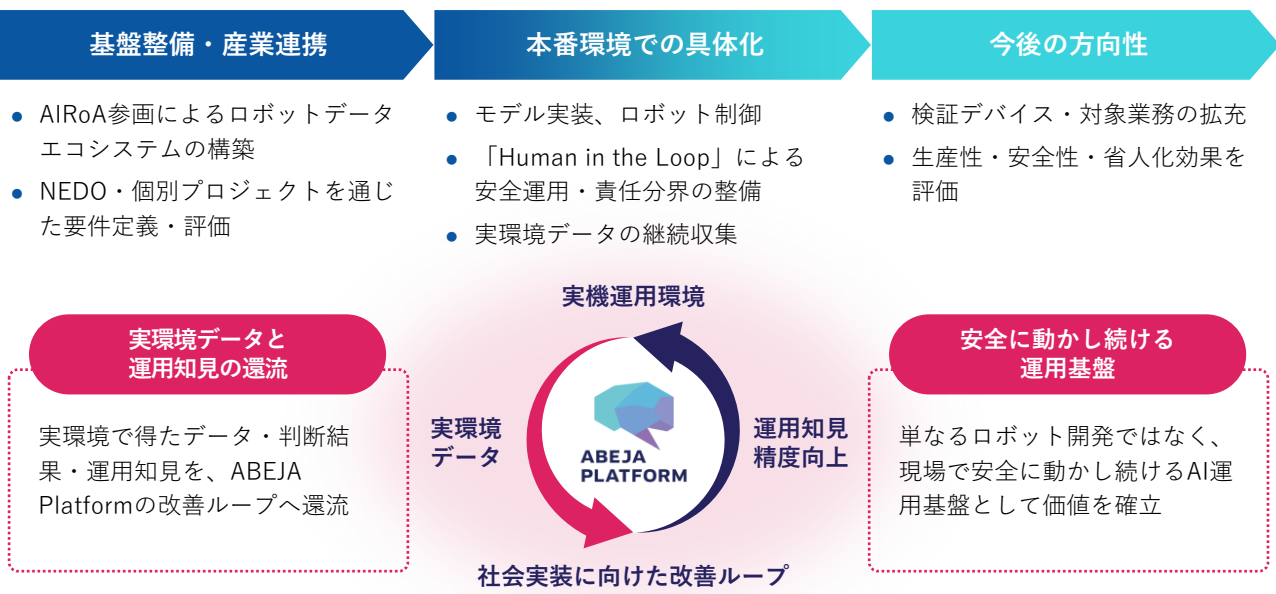
AIRoA・NEDOによる産業連携と、防衛装備庁・三菱重工業等の個別PJで検証・評価

STEP
03

現在地

実機による本番適用

双腕・ヒューマノイド等を活用し、VLA／VTLA適用・実データ収集・安全運用を評価



4 Physical AI VTLAモデル向けデータエコシステム

ロボットメーカー3社と大学・
センシング・AI企業が連携

● NEDO事業の概要

- ✓ 実施期間：2026年8月～2027年7月（予定）
- ✓ 川崎重工業、ファナック、安川電機、大阪大学、FingerVision
- ✓ テーマ：製造現場視触覚データ収集によるVTLA 基盤モデルに向けたデータセットの構築

● 当社の役割

- ✓ データセット設計、データエコシステム設計、基盤技術の高度化（ロボット本体ではなく、学習・実行を支えるデータ基盤側を担う）

※ VTLA：Vision（視覚）、Tactile（触覚）、Language（言語）、Action（動作）を統合的に扱うモデル

製造現場で収集した視覚・触覚・言語・動作データを統合的に扱うVTLAモデルを開発

取組体制

日本を代表するロボットメーカー3社+大学・センシング・AIが連携

川崎重工業・ファナック・安川電機（ロボット3社）、
大阪大学、FingerVision（触覚センシング）



当社の役割

現場データを「学習可能な資産」に変えるデータインフラの構築

- AIに高品質な現場データを連携するには、
パイプライン＝データインフラが不可欠
- 製造現場の視覚・触覚・言語・動作データは、そのままではVTLAモデルが学習できるデータにならない
- センサー／ロボットごとに異なるデータを標準化し、共通仕様のもとで収集・蓄積・品質管理した上で、モデルへ接続する基盤が必要

ABEJAは、データセット設計・データエコシステム設計を通じて、Physical AIの学習・改善を支えるデータ基盤側を担う

Application
Foundation Models
(LLM / VLA / VTLA)
Data Infrastructure
(データインフラ)
Data Centers
Semiconductors



5 AIガバナンス業務の強化

AIエージェント、Physical AIの実運用拡大に伴い、ガバナンス・品質・コンプライアンス対応を強化

- MONO BRAINの全株式取得・吸収合併を決議（2026年9月1日クロージング予定）
- MONO BRAINは、AIガバナンス、品質・コンプライアンス支援を提供する国内スタートアップ企業

MONO BRAINの概要

- 所在地：東京都渋谷区
- 設立：2023年3月
- 代表：代表取締役CEO 加藤 真規
- 事業：AIガバナンスプラットフォーム「MODEL SAFE」の開発・提供



AI領域におけるノウハウ、
ビジネスの立ち上げやAI導入支援の実績



MONO BRAIN

AIガバナンス／AIセキュリティ領域の専門性

取組背景

AIの高度化・自律化で
制御要件が複雑化

技術的安全性・説明責任・サイバーセキュリティが重要テーマに

ミッションクリティカル業務で
AIガバナンスが導入論点に

「信頼できるAI」として社会インフラへ定着させるには、AIガバナンス体制の強化が不可欠

今後の取り組み

01 AIガバナンス領域の深化・拡大

AI開発・運用のガバナンス、品質・コンプライアンス支援ノウハウを取り込み

02 エンタープライズ提供価値の最大化

ABEJA Platform上に強固なガバナンス機能を搭載し、HITLと合わせ安全性・信頼性を担保

03 専門ノウハウ・ネットワークの取込

AIガバナンス領域への対応力を強化し、ABEJAの組織能力を拡張



Appendix

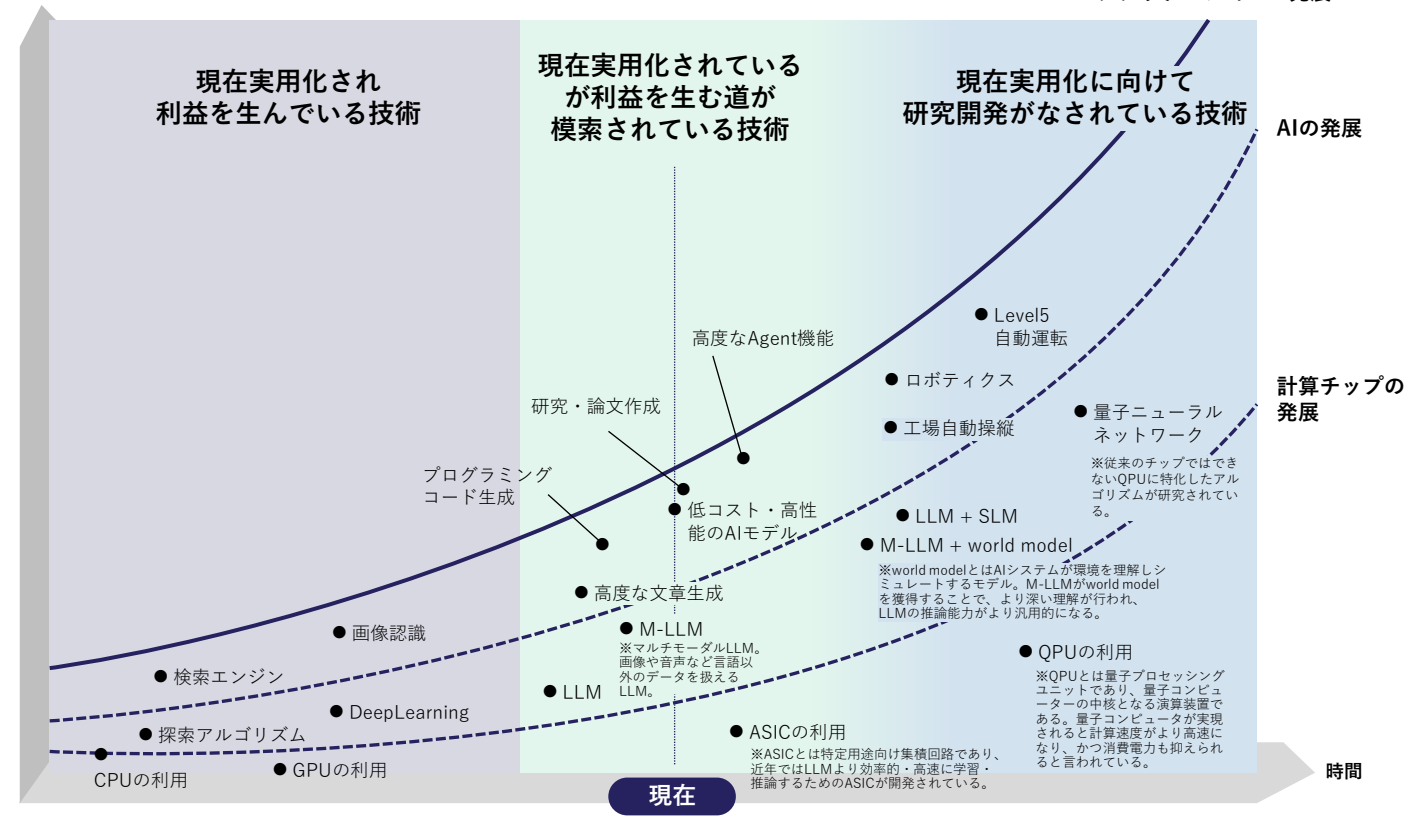
— 成長戦略 —

(2025年8月期決算説明資料より)

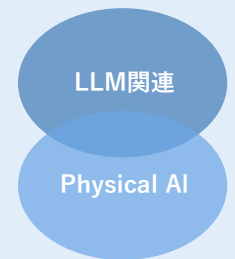
— ABEJAの考える技術予想と取組状況

- 技術予想（2024年10月決算説明会資料）について、技術進化の加速は見られるものの、全体として当社の見立てに大きな変更はない
- これを踏まえ、LLM関連の研究開発やユースケース創出、Physical AIに関する取り組みを着実に推進

実現できること



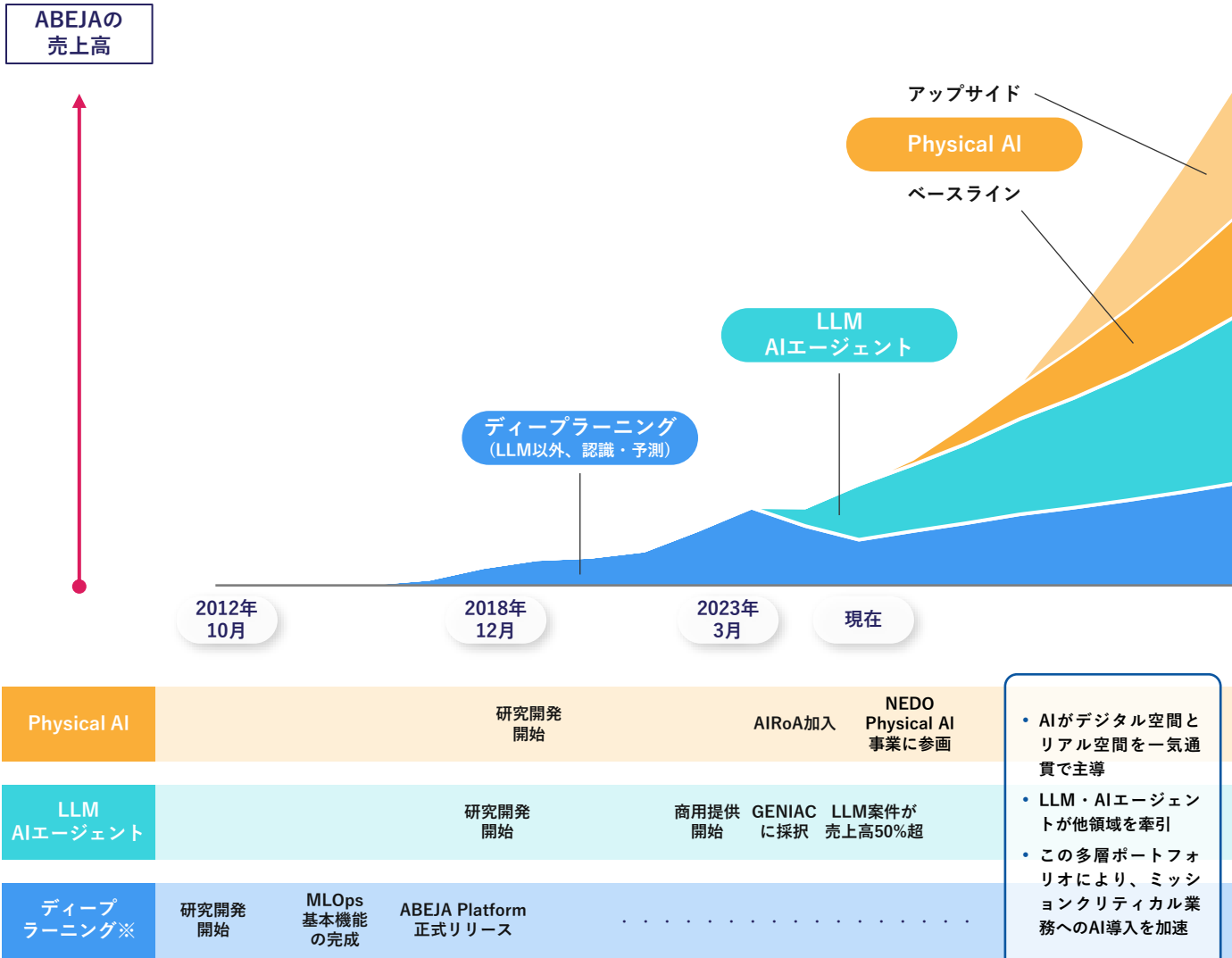
2025年8月期
取組状況



- GENIAC NEDO第二期：高精度な小型LLM構築、精度↑＋コスト↓
- 医療LLM等のプロジェクトへの参画
- エンタープライズ企業とのLLMユースケース創出
- GENIAC NEDO第三期：長文対応LLM×AIエージェント
- ABEJA Platformにロボティクスの構成技術を搭載
- 一般社団法人AIロボット協会（AIRoA）への加入
- NEDO：Physical AI関連事業に参画（2025年9月リリース）

当社の技術領域別、売上高成長イメージ

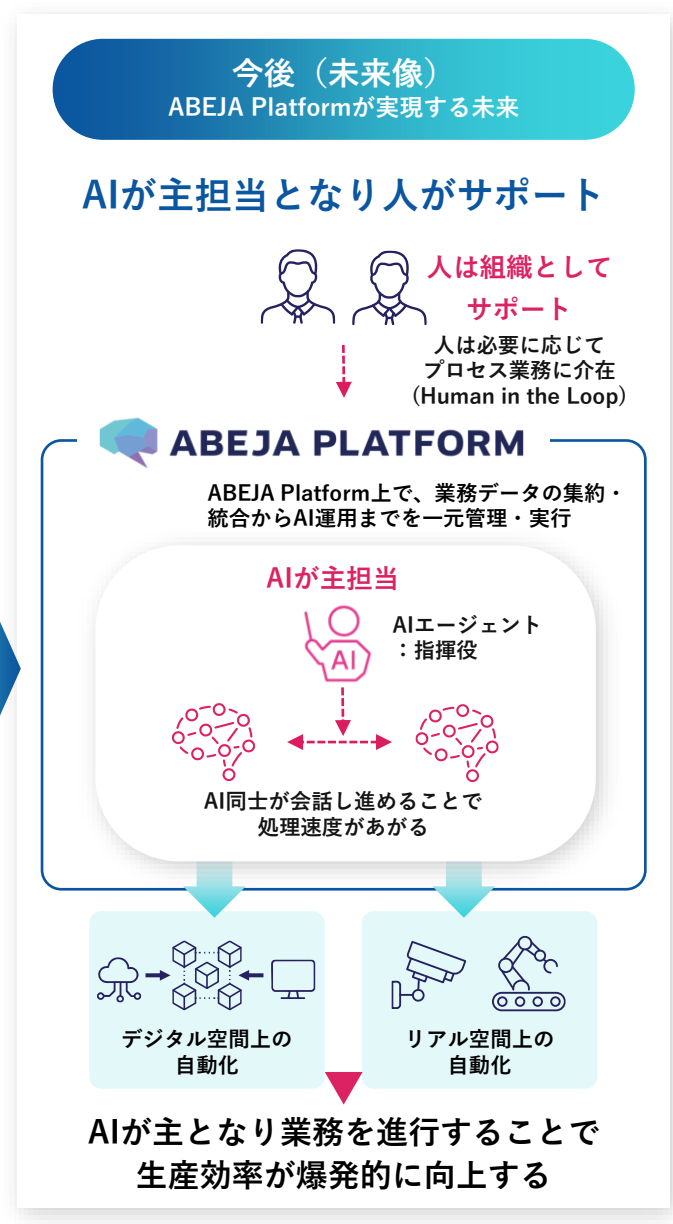
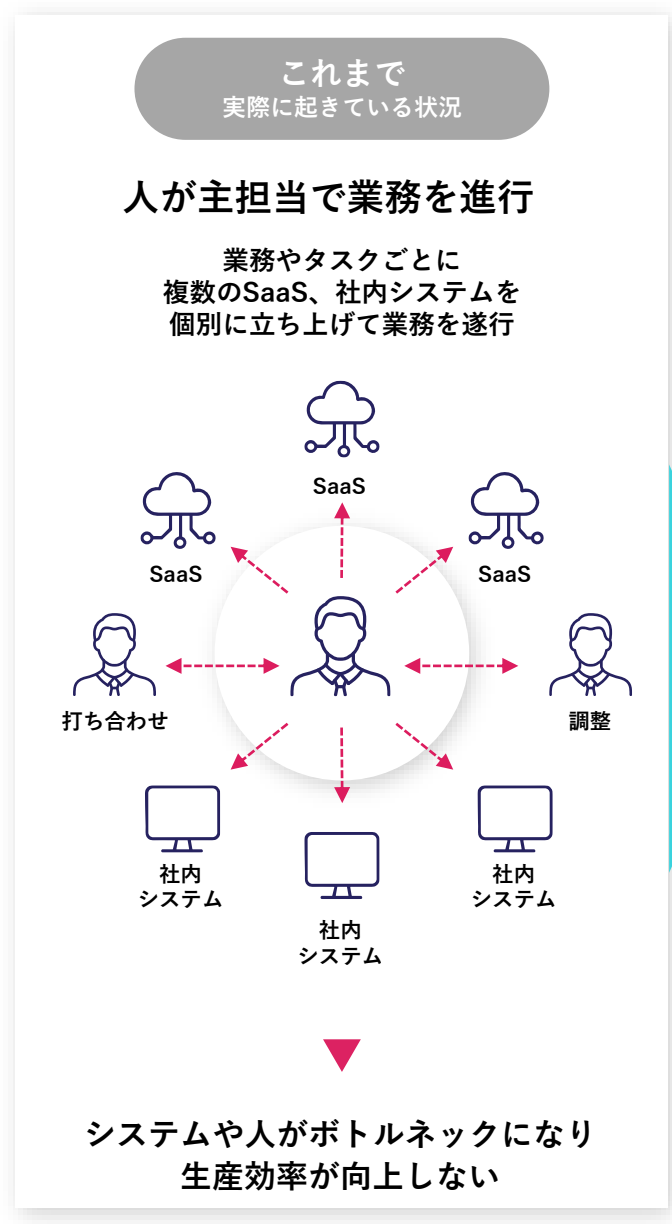
- ディープラーニング領域 (LLM以外、認識・予測)
 - 画像・音声・時系列などの大量データから高速・高精度に認識・予測を行い、物体検出・音声認識・需要予測・推奨などの中核を担う
 - 大規模AIシステムでは「目・耳」の役割
- LLM、AIエージェント領域
 - LLMは社内ナレッジやディープラーニングの推論結果を要約・説明し、意思決定を支援する「口」の役割
 - 大規模AIシステムでは、ディープラーニングと連携し、AIエージェントが人と協調して業務全体の進行を統括する「指揮役」の役割
- Physical AI領域
 - デジタル側の意思決定をリアル空間での行動として実行（デジタルとリアルの統合）



※LLM以外、認識・予測

— ABEJAが描く未来像

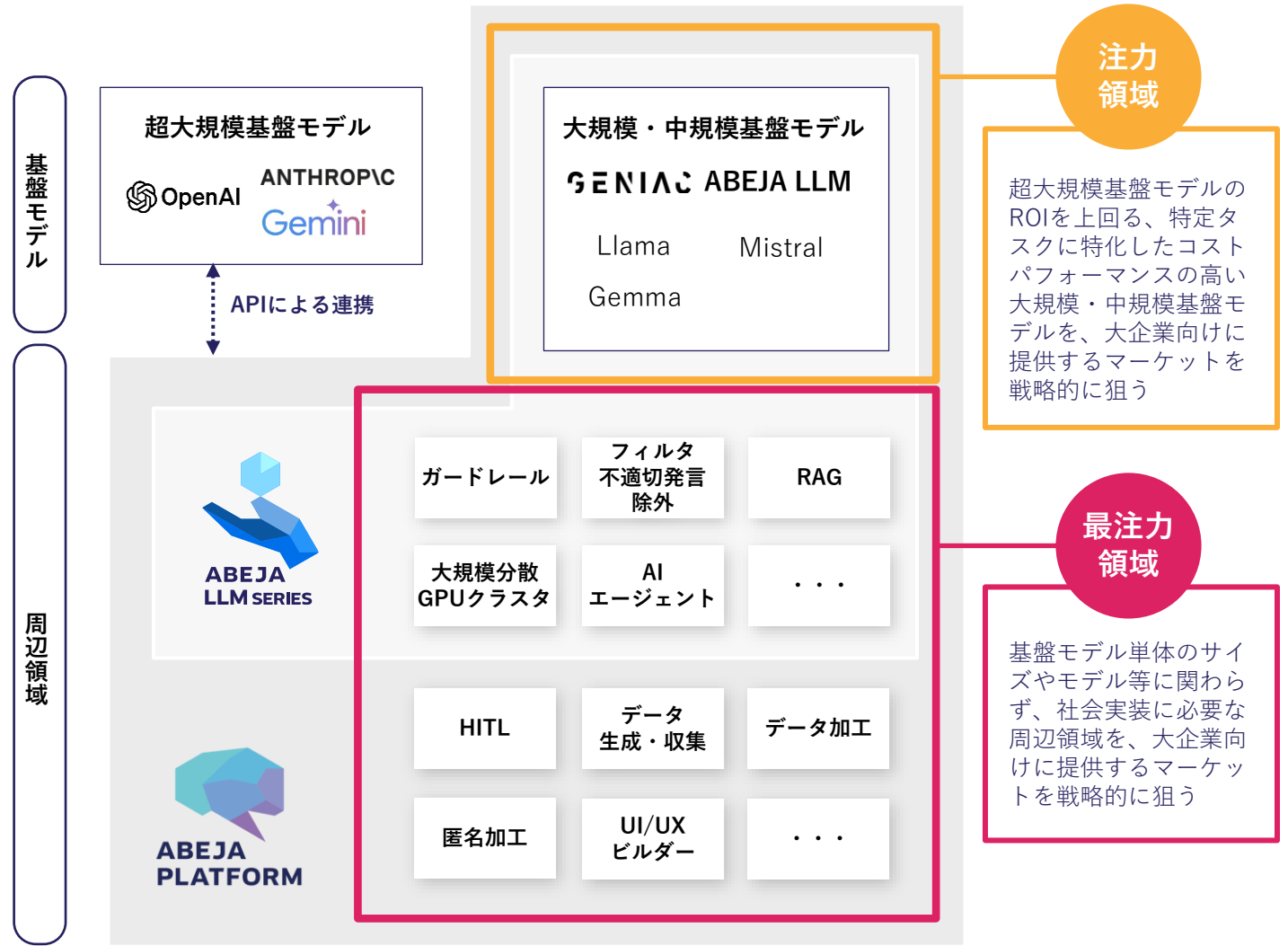
- 個別最適化の限界と全体最適化ニーズ
 - ✓ DX推進の名のもと、個別SaaS・システムが乱立し、ツールの行き来、属人化、情報サイロ化が生産性の阻害要因に
 - ✓ いま求められるのは、個別タスクの効率化を超え、全社の業務プロセスを再整備する全体最適化へのシフト
 - ✓ 「SaaS is Dead」がついに始まる
 - SaaS is Dead が加速
- AIを中核に据えたプラットフォームへ
- すべての業務が自動化する —
- ✓ ABEJA Platformを中核に、業務データの集約・統合からAI運用までを一元管理・実行
 - ✓ 業務はAI主導となり、人同士の調整から、AI同士の連携に置き換わり、生産性は大幅に向上
 - ✓ 人は必要な場面で介在、創造業務等に集中
 - ✓ AIは便利ツールから、自律的に働くパートナーへと進化



ABEJAの生成AI時代の注力領域

LLM中核化への当社の対応

- ✓ 当社は従来からミッションクリティカル業務へのAI導入を掲げており、生成AI活用の中核化が進む潮流は追い風
- ✓ ミッションクリティカル業務では、高いセキュリティや信頼性、専門的な業務知識への対応が求められ、クラウド型の汎用LLMの利用には制約が生じやすい。また、データの性質上、処理を自社環境内で完結させたいニーズも大きい
- ✓ 当社はすでに高精度・低コストの小型LLMを構築済みで、自社環境内での導入という選択肢を提供可能
- ✓ また、経済産業省GENIACのNEDOプロジェクト第三期では、これを発展させ、ロングコンテキスト処理に優れ、ローカル環境で動作可能なLLMの開発と、それに基づくAIエージェントの構築を進めている



Physical AIの景色
AIの活用範囲はリアル空間にも広がる

● ビジネスモデルの変化

- ✓ 自動車やインターネットの革新と同様に、産業構造と役割は再編され、業務の主体は人からAIに移行していく
- ✓ 2025～40年にかけて日本の労働人口は約1,100万人減少する見込み(※)。とりわけ現場では労働供給の構造的縮小が導入を後押しし、Physical AIの進展はフィジカル作業の人手不足の有力な解決策の一つになる

● Physical AIの浸透（イメージ）

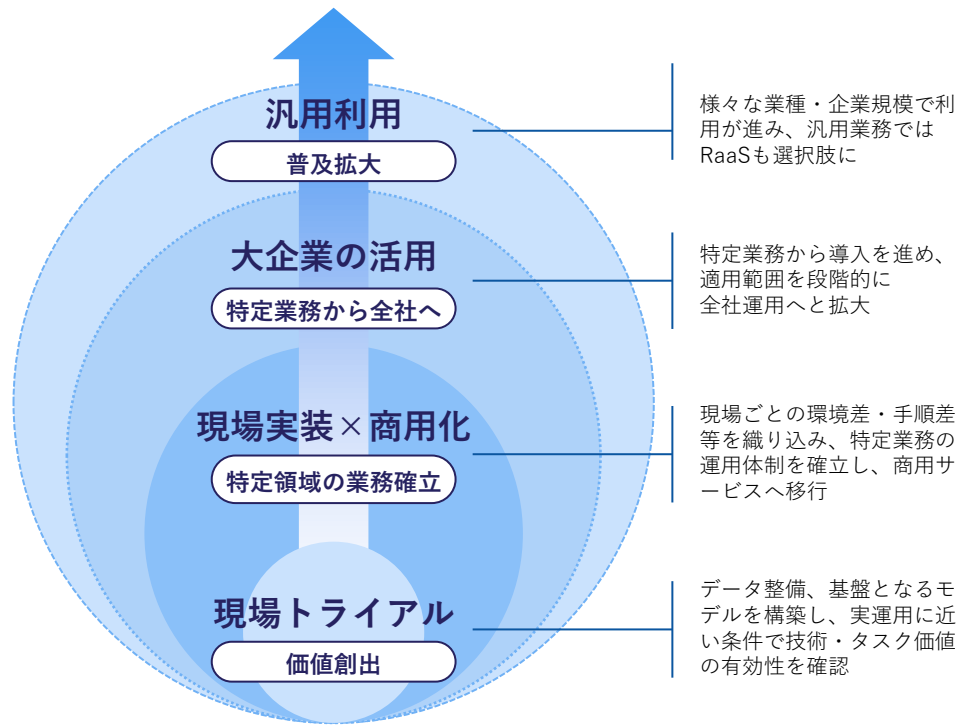
- ✓ 浸透は特定業務から大企業中心に進み、標準化・汎用化の進展とともに、様々な業種・企業規模へ広がると見込まれる
- ✓ 初期負担を抑えられる RaaS（Robotics as a Service）など多様な導入形態の普及に伴い、導入障壁は下がり、ビジネス機会も拡大

(※) 出所：国立社会保障・人口問題研究所
「日本の将来推計人口」（2023年8月31日）

ビジネスモデルの変化



Physical AIの浸透（イメージ）



Physical AI：活用例

	抱える労働力不足の問題
流通・小売	慢性的に労働力が不足
物流センター	2030年に輸送能力が9億トン不足※1
建設	2040年に建設技能工は最大87.4万人不足※2

Physical AIが支援する業務		
定型作業	複合・非定型作業	
品出し	清掃・レジ打ち	バーチャル店員
仕分け・ピッキング	梱包・自律搬送	無人倉庫
資材整理・巡回	資材搬送	重機操作・高所作業

※1 出典：国土交通省 「2024年を「物流革新元年に」」（2024年10月31日）
※2 出典：ヒューマンリソシア株式会社 「建設技術者・技能工の2040年の人材予測（2024年版）」（2024年6月21日）

デジタルの深化、リアルへの拡張

- ①、②により当社の事業領域は拡大。
LLMを成長軸に、Physical AIを育成

① デジタルの深化

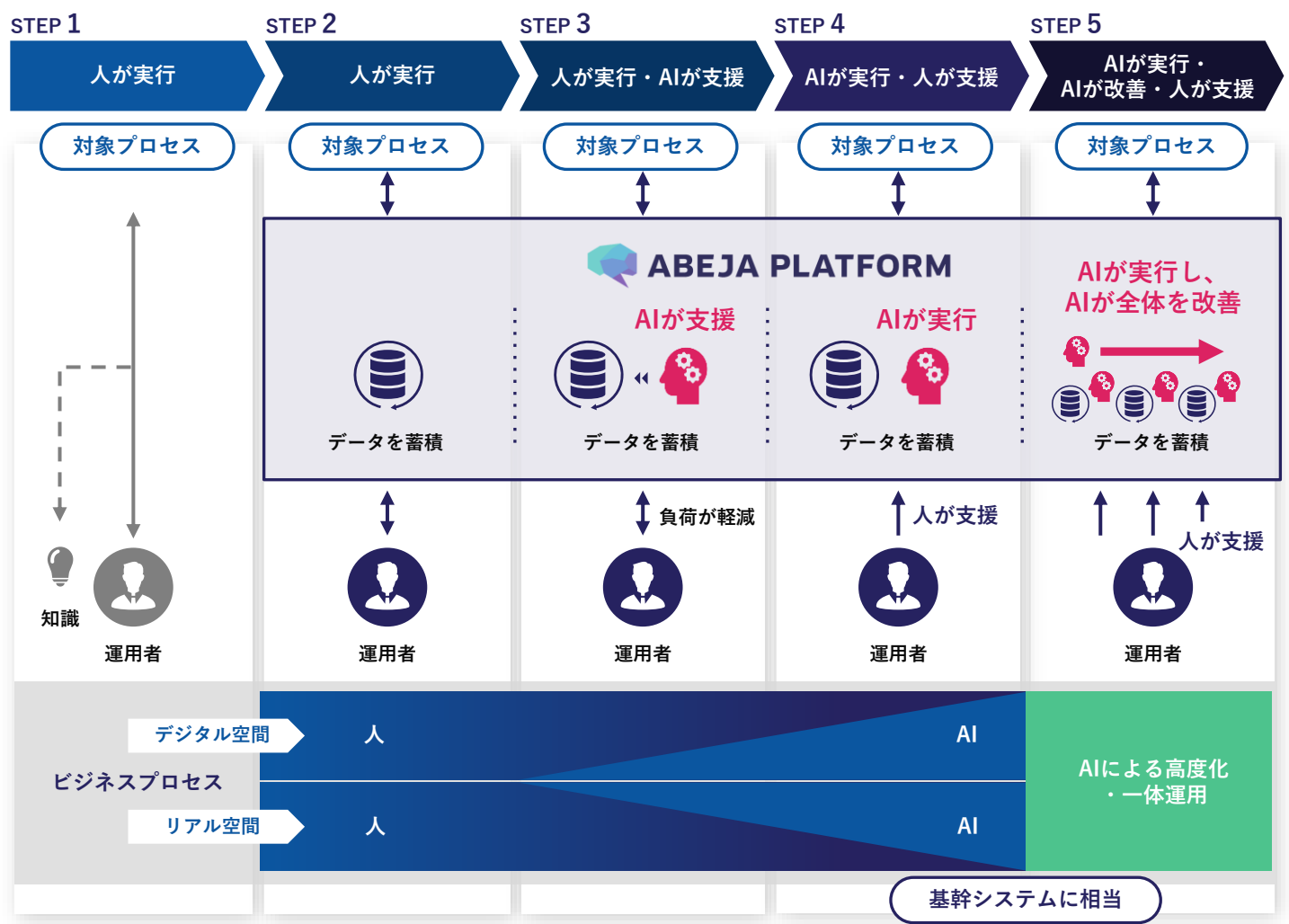
LLM活用の重心が「業務の中核」へ移行し、デジタル空間での取り組みが深化、拡大局面

② リアルへの拡張

Physical AIにより、AIの適用領域がデジタル空間からリアル空間（フィールドオペレーション）へと広がる

③ 成長ドライブ

LLMを成長ドライバーに位置づけ、Physical AI領域を育成
エンタープライズ案件と公的プロジェクトを並行して推進





Appendix

— 足元の状況 —

(2026年8月期2Q決算説明資料より)

— 足元の状況

足元の業績進捗を支える、
「再現性の源泉」と「次の柱」について

- 当社の再現性とは、AI導入後の追加提案や利用範囲の拡大を通じて、継続的な取引関係の中で案件が広がり、売上が積み上がっていく構造を指す
- 継続顧客からの売上比率は高水準
82.7%（24/8期）、88.8%（25/8期）

01

足元の進捗と LLM実需

- LLM需要を起点に、継続的な取引関係の広がりとともに、案件の拡大と収益化が進行
- 拡大するAIエージェント等の収益を、Physical AIへ再投資

02

ABEJA Platform の役割

- ABEJA Platformは、継続運用を支え、案件の拡大と売上の積み上がりを可能にする運用基盤として機能

03

Physical AIへの 拡張

- Physical AI は、運用基盤の延長線上にある拡張テーマとして、段階的に取り組みを推進

外部環境

AI市場の論点は、
「導入」から「継続運用」、
そして「Physical AIへ」

- 問われているのは、導入したかどうかではなく、継続稼働し、改善され、成果につながるかという点
- モデル単体の導入では、業務プロセスの中で実運用として成立しない課題が顕在化
- 業務の効率化やスケールには、AIを実運用として成立させるための設計・運用が必要
- 加えて、AIエージェントの進展やPhysical AIの台頭により、AIが関与する業務範囲はさらに広がっている

AI導入から継続運用・ 投資対効果重視への関心シフト

- ・ ハイパースケーラーの投資拡大を背景に、
市場の関心は継続運用へ移行



AIエージェントの進展

- ・ AIが関与する業務範囲が広がり、実運用として
成立させるための設計・運用が重要に



Physical AIの台頭

- ・ AI活用領域はデジタル空間からリアル空間へと
急速な広がりを見せている



AIバリューチェーンとABEJA

インフラへの投資が拡大する中、
AI活用の運用基盤の役割が重要に

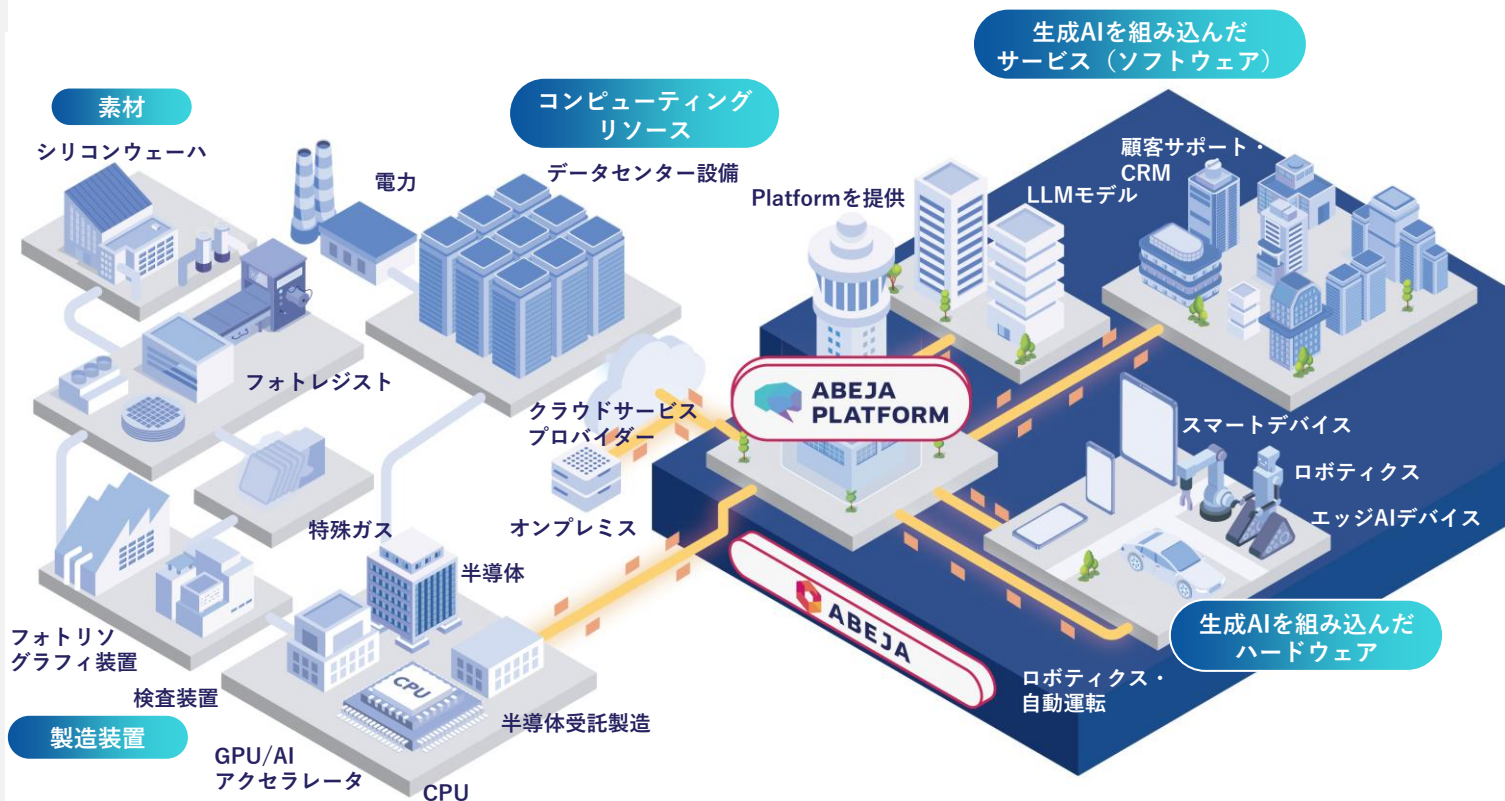
- 上流では、半導体・データセンター・クラウドなど、インフラへの投資が拡大
- 一方で、企業がAIを価値につなげるためには、データ・業務・現場を結び、継続運用を見据えた設計が不可欠
- ABEJAは、ABEJA Platformを通じて企業のAI活用を支える運用基盤を担う

半導体・データセンター・
クラウド/オンプレミス

業務・現場でのAI活用

LLM、Physical AI等

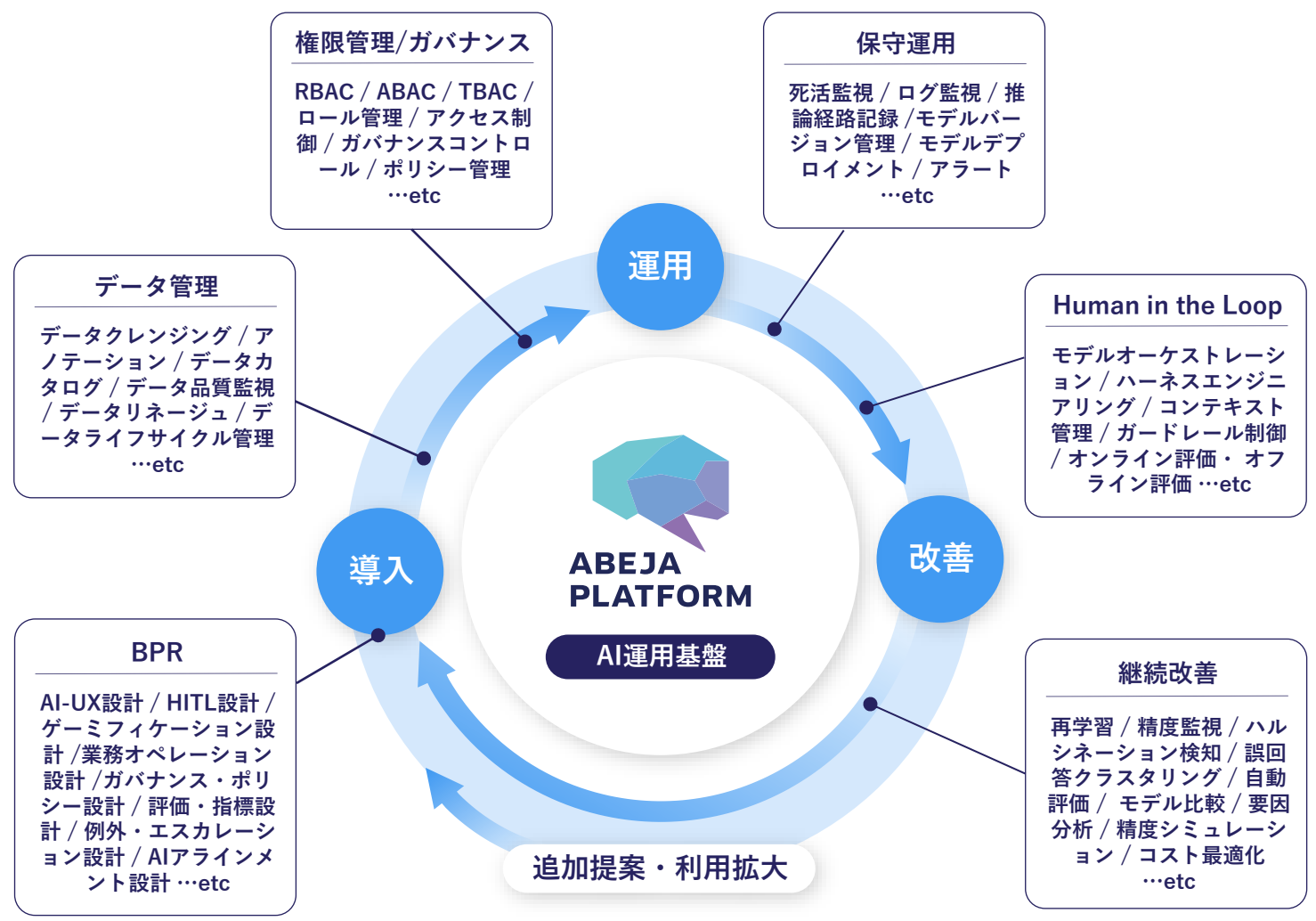
AI活用の運用基盤 = ABEJA Platform



ABEJA Platform

AIを継続活用し、
改善し続けるための運用基盤

- BPR、データ管理、権限管理・ガバナンス、保守運用、Human in the Loop、継続改善といった機能領域を備えることで、AIの安定運用と継続的な改善を支える
- 必要な場面で人が関与する設計により、効率性と精度・安全性を両立し、適切な統制のもとでAIの継続運用を可能にする
- 「AIの導入・運用・改善・利用拡大」の循環が、事業の再現性の源泉
- 当社の強みは、こうした機能を共通の仕組みとして整備し、現場実装と継続運用を支えられる点

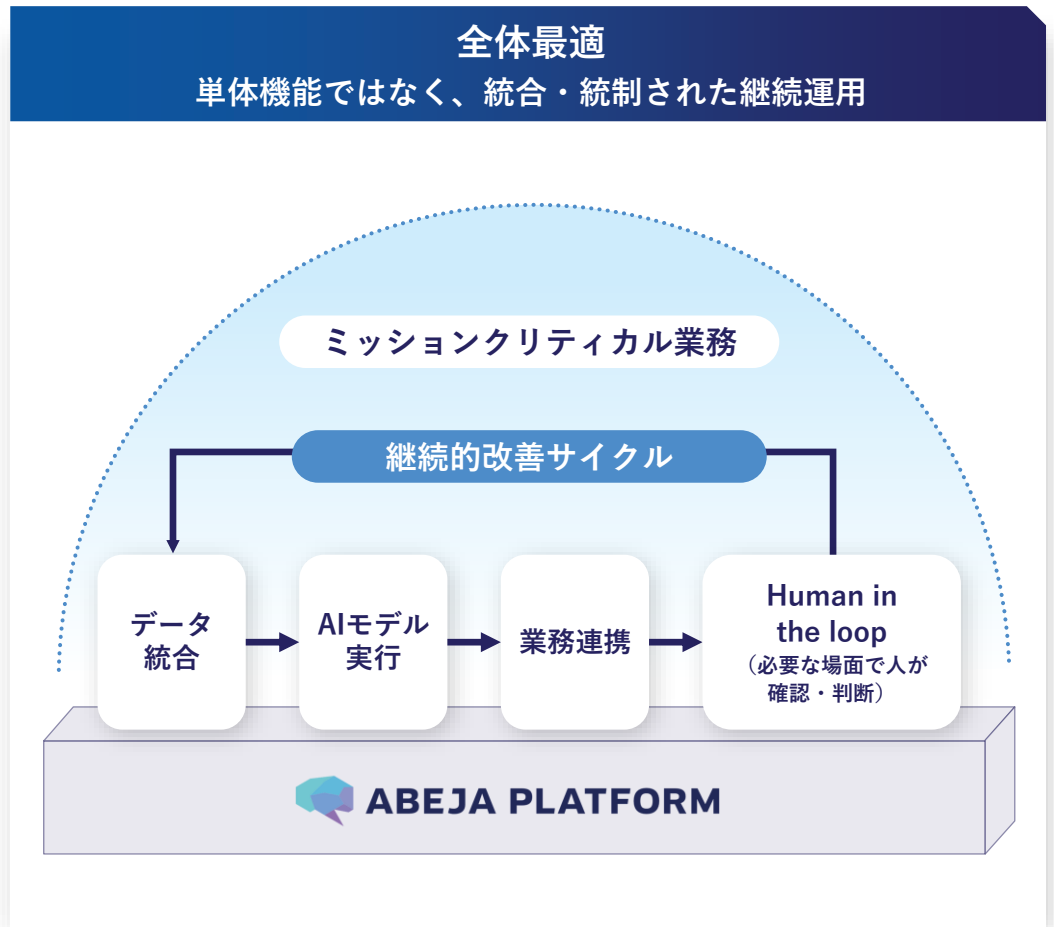
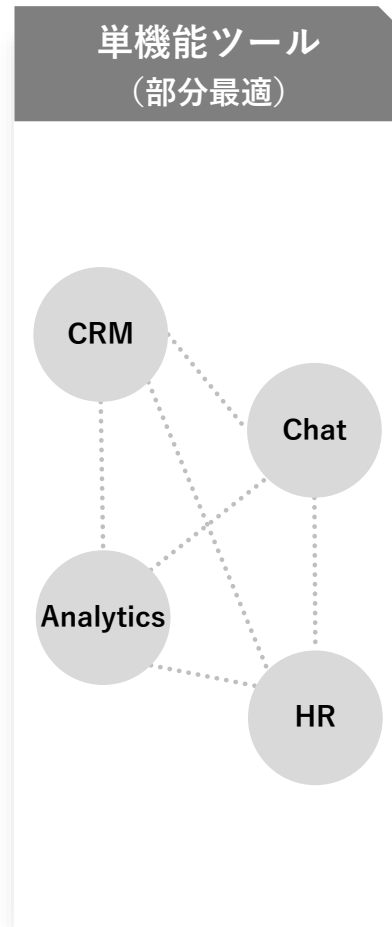


AIを業務・現場で継続運用し、改善と利用拡大につなげる基盤

AIエージェントの進展

AIエージェント時代に、
運用基盤の価値が一段と顕在化

- AIは、業務システムや外部ツールを跨ぎながら、複数の処理を実行する方向へ広がっている
- これに伴い、モデルをどう賢くするかだけではなく、どのようにコントロールするかという点で、Human in the LoopやAI Alignment（アライメント）に注目が集まっている
- 当社が従来から提供してきた運用基盤の価値が、足元の市場変化によって、一段と顕在化している



※ 特に、ミッションクリティカルな業務では、単機能ツールだけでは支えきれない。

Physical AI：拡張領域

Physical AIは、
運用基盤の延長線上にある次の柱

● 当社が担う役割

- ✓ 基盤モデルの構築・検証から、異なる機器やシステムをつなぎ、現場で安全に継続運用するための運用設計・基盤までを担う

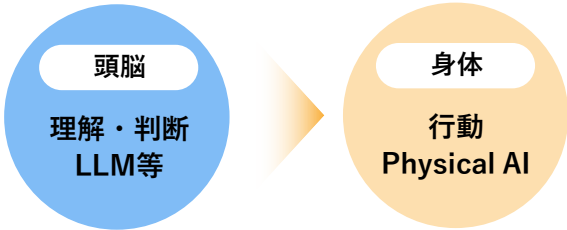
● 競争ポジション

- ✓ ロボット・ハードウェア・基盤モデル企業など様々なプレイヤーがいる中、当社はそれらをひとつの業務プロセスとして束ね、現場導入後の継続運用を支えるポジション

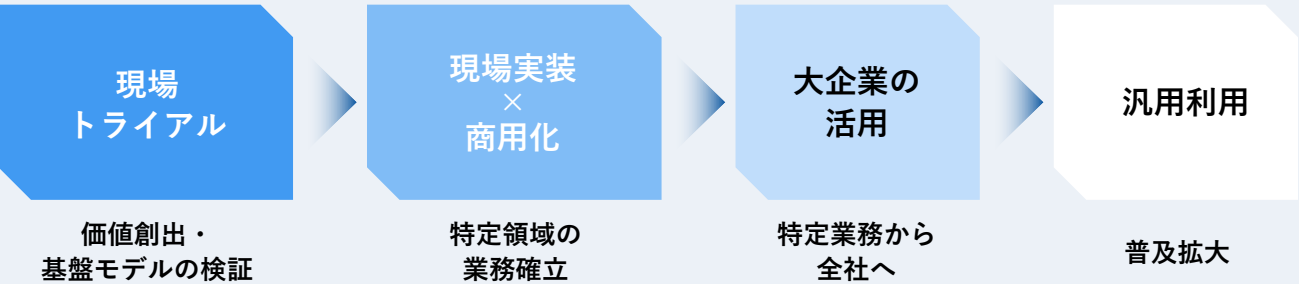
● 現在地と広がり

- ✓ 一般社団法人AIロボット協会（AIRoA）での取り組みや個別プロジェクトの受注に加え、引き合いも増加

Physical AIはLLMと親和性の高い、
運用基盤の延長線上にある次の柱



導入・普及の進み方



※ 実社会での検証・評価が進行中。

事業名称の変更（2026年8月期2Qより）

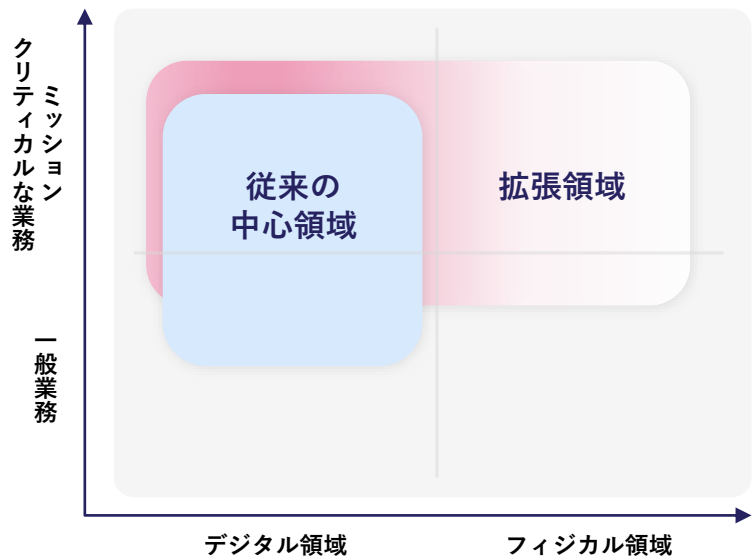
事業実態の広がりを踏まえ、
エンタープライズプラットフォーム事業
に変更

- 当社はこれまで、デジタル領域を中心にAI活用を支援してきたが、Physical AIへの取り組みに伴い、現場・リアル空間での活用へと事業領域が拡大
- こうした広がりを踏まえ、デジタル領域にとどまらない当社の提供価値をより適切に表すため、事業名称を変更



デジタル領域にとどまらない事業実態へ

※ 今回の変更は名称の変更であり、セグメント集計範囲・収益認識・主要KPI定義・数値に影響はありません。



ABEJA PLATFORM

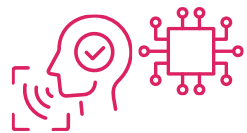
- デジタル領域からフィジカル領域まで、ミッションクリティカルな業務のAI活用を支える運用基盤
- 全体を統合・統制しながら、安全な運用、継続的な高度化を実現

Appendix

— 取組状況 —



取組事例



インタビュー記事制作に伴う
LLM利活用推進



LLMを活用した
SEO記事の制作業務支援



LLMを活用した
求人票文案の自動作成



LLMを活用した
コンテンツ制作支援

一般財団法人
橋田文化財団



照会/顧客対応/医療介護業務等
へのLLM利活用



照会業務や介護業務における
LLM利活用



旅・おでかけ相談における
LLMの活用開発



LLMを活用した対話サービス
「るるぶ+AIチャット」の構築



取組事例



データ統合基盤を活用した
業務高度化アプリの開発



損保ジャパン



LLM利活用基盤の構築



感動のそばに、いつも。



DX推進の中核基盤となる
社内LLM環境構築支援



石原産業株式会社



設計業務支援にLLMを活用

A/R DES/GN COMPANY

SINKO



LLMを活用したシステム開発

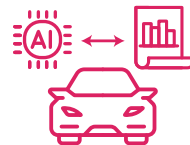


FUJISOFT



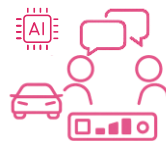
統計調査業務
におけるLLM活用

NIKKEI-R



中古車の販売価格決定業務
におけるAI活用の技術検証

IDOM Inc.



AIを活用した商談可視化
の技術検証と実装

IDOM Inc.

取組事例

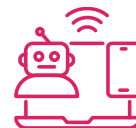


AIを活用した営業活動高度化
に向けた設計・検証

SUNTORY



MR支援Agentの
活用促進及び要件最適化

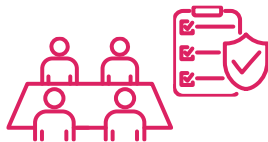


エッジAI応用研究
における共同技術検証



宇宙船内で利用可能な
音声認識システムを構築

JAXA



AIガバナンス体制構築を支援

京セラ



AIポリシー策定を支援



AI倫理に関するアドバイザリー
及び研修資料作成支援



LLM活用推進に向けた
研修の企画・実行支援

andSTHD

(ご参考)
LLMのスケール則とコスト対精度

● LLMのスケール則

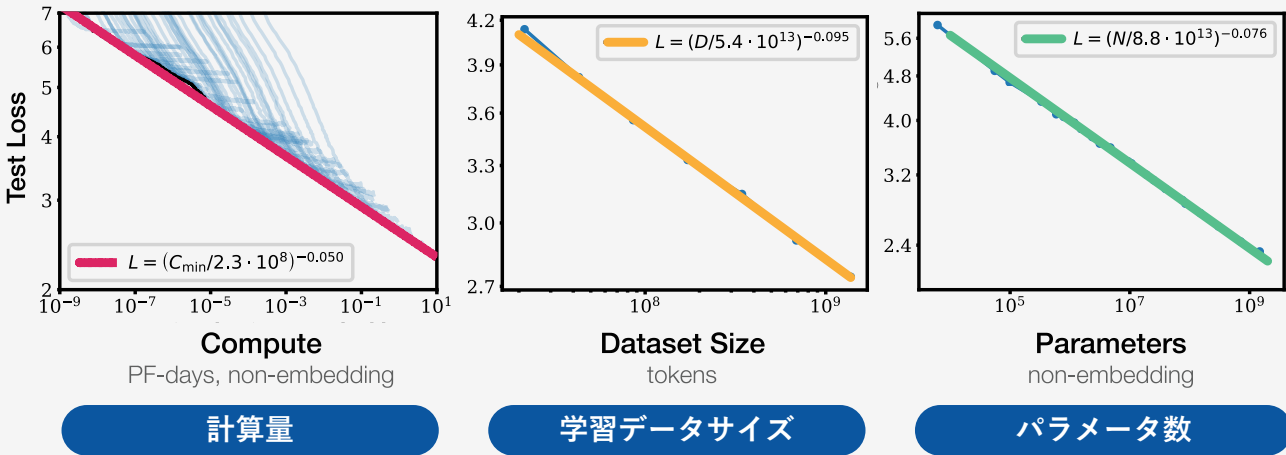
- ✓ LLMにおいて重要な法則がスケール則 (Scaling Laws) となります
- ✓ 計算量、学習データサイズ、パラメータ数が大きくなればなるほど、精度が向上することが明らかになっています
- ✓ 本法則に従う場合、“学習や推論を行う計算コスト”と“出力される精度”がトレードオフの関係性となります

● LLMの社会実装とコスト対精度

- ✓ ミッションクリティカル業務において求められる精度とコストを同時に実現するためには、本法則にブレークスルーを起こすことが必要と考えています

(参照) Scaling Laws for Neural Language Models
(※) Test lossとは、テストデータを使った精度テストの間違った数のこと。小さくなればなるほど精度が高いといえる。

スケール則 (Scaling Laws)



”計算量、学習データサイズ、パラメータ数が大きくなればなるほど、Test Loss(※)が小さくなり、精度が上がる”というLLMに関する法則。



LLMの性能にクリティカルな影響を及ぼす

—（ご参考）スケール則をブレークスルー

低コストで高い精度を有した、
利便性の高い小型化モデルを構築し、
ブレークスルー

● 低コストと高い精度

- ✓ ファインチューニング前段階で OpenAI の「GPT-4」を上回る性能を持つ32Bの小型化モデルを、低コストで構築

● 高い利便性

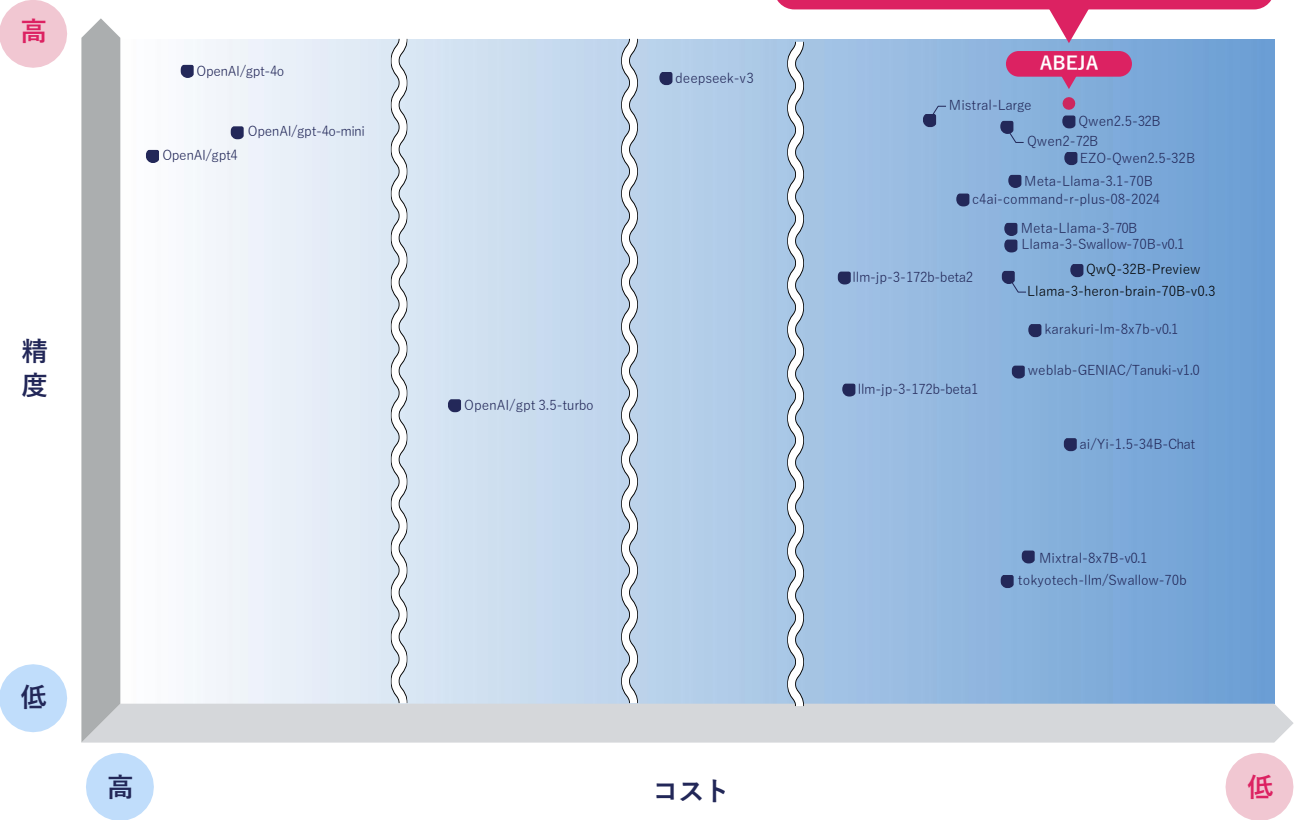
- ✓ 小型化の実現により、エッジ環境に実装し、利便性向上
 - クラウド不要となり、セキュリティの高いクローズドな環境で利用可能
 - コスト負荷が高い遠隔にあるデータセンターではなく、オフィスや工場などの環境下で利用可能

（参考）NVIDIAのエッジコンピューティングデバイスにデプロイし、エッジデバイス上でのオーケストレーションを実証済

低コストで高い精度を有した、利便性の高いモデルを構築

2025年1月時点の主なモデルより抜粋

日本経済新聞社「NIKKEI Digital Governance」
(2025年3月)公表
「AIモデルのスコア化ランキング」
日系首位、グローバル16位にランクイン



監修：松原仁 / 京都橘大学工学部情報工学科・教授、大学院情報学研究科・教授、情報学教育研究センター長
（参照）<https://wandb.ai/>
（※）上記表のうち、精度においては、参照先のTOTAL_AVGスコアより算出。実際の各モデルにはそれぞれ異なる特徴がある。
本モデルは、経済産業省とNEDOが実施する、国内の生成AIの開発力強化を目的としたプロジェクト「GENIAC（Generative AI Accelerator Challenge）」で開発されたものです。

一般社団法人AIロボット協会(AIRoA)に参画

当社は初期段階から正会員として参画

AIRoAの概要

- 理事長：尾形 哲也（2024年12月設立）
- 活動内容
 - ✓ AIとロボット技術の融合により、ロボットがより多くの分野で活躍する社会を実現することを目指す非営利団体
 - ✓ 産業の垣根を超えたオープンかつ大規模なデータ収集と基盤モデルの開発・公開、ロボットデータエコシステムの構築を推進
- 活動スケジュール
 - ✓ 初期段階（2025年）：ベースとなるデータセットと基盤モデルの開発・公開
 - ✓ 社会実装段階（2026～2029年）：基盤モデルの改良と社会実装
 - ✓ コミュニティ段階（2030年以降）：AIロボット開発、コミュニティの活性



進行中

— NEDO「Physical AI領域の事業」に参画

ロボティクス分野の生成AI基盤モデルの開発に有効なデータプラットフォームの研究開発

● AIRoAが採択

- ✓ 本事業規模
 - ・ 期 間：2025年10月～2029年8月
 - ・ 事業予算：205億円（事業全体）
- ✓ 上記事業の複数領域について、当社はAIRoAから委託を受け、関係各所と協力し推進

● 本事業の目標

1. 高品質データセットの構築
2. 基盤モデルの構築
3. 現場実装×商用化の検討



AI領域におけるノウハウ、
ビジネスの立ち上げやAI導入支援の実績



AIRoA

AIとロボット技術の融合による
ロボットデータエコシステムの構築

ロボティクス分野の生成AI基盤モデルの開発に向けたデータプラットフォームに係る開発

データ収集・基盤モデル開発・実証を通じた、ロボティクス分野の生成AI基盤モデルに不可欠なデータプラットフォームの研究開発

プロジェクトの目標

01

高品質データセットの構築

モデル開発に十分量で世界的競争力のあるデータを取得する高品質データセットの構築

02

基盤モデルの構築

複数ロボット種・ユースケースにおいて汎用的な知識転移・スキル学習が可能な性能を有する基盤モデルの構築

03

現場実装×商用化の検討

小売、製造、物流業界中心に、基盤モデルを応用した個別モデルを実環境で社会実装し、結果を基に商用展開の可能性を検証

産業における生成AIモデルを活用したロボットの社会実装の可能性を検証

— (ご参考) ロボットへのAI技術の適用

● これまで

- 倉庫や工場などの特定エリアで特定のタスクを自動化するように、事前に人手でプログラミングされたロボットが主流
- ハードウェアやセンサー、制御システムなどの高性能化により、物理的な作業能力は向上、一方で複雑な状況判断や臨機応変な対応には一定の限界

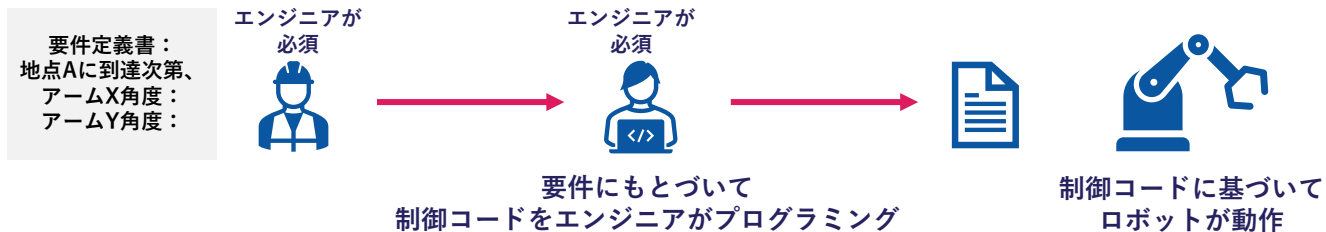
● 今起きていること(LLMとロボットの融合)

- LLMは自然言語理解、推論、意思決定支援、生成などの分野で目覚ましい進歩
- このLLMの知的能力とロボット技術を融合することで、ロボットに複雑なタスクや状況に応じた対処力を付与し、従来のロボットでは難しい柔軟な動作をリアルタイムで実現可能
- 当社は、これまでLLM関連の知見やノウハウを蓄積してきており、その適用領域の一つとして、VLAモデル構築やPhysical AI領域等に活用していきます

これまで

一点物の特化型ロボット

極めて細かい精度でのオペレーションが可能だが、他への応用には限界



今起きていること

汎用型ロボット

細かい精度でのオペレーションが難しいが、指示を変えるだけで環境に適應しながらロボットが動作する



キーテクノロジーがLLMをベースに進化しているVLAモデル

（ご参考）Physical AI領域における
VLAモデルの概要

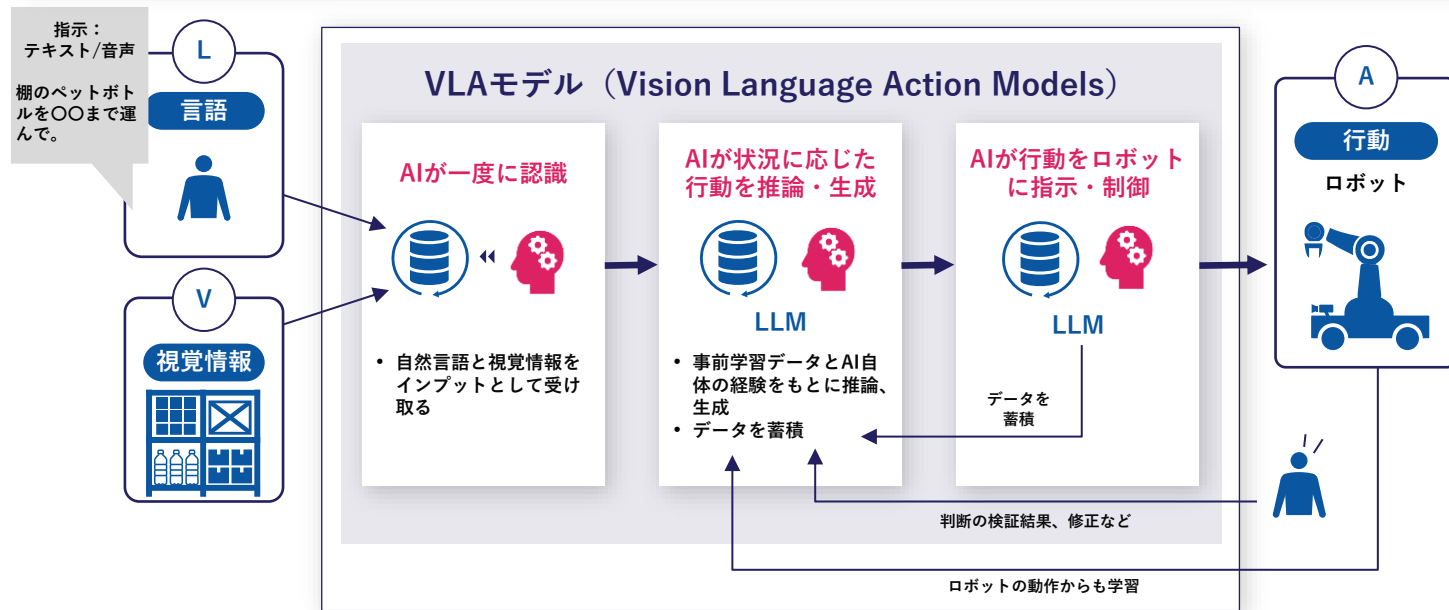
● VLAモデル（Vision Language Action Models、視覚言語行動モデル）

- 自然言語（L）と視覚情報（V）を一度に認識・統合し、適切な動作（A）を生成するAIモデル
- これにより、ロボットは言語指示と視覚情報を認識し、その情報をもとに行動を生成、実行することが可能
- VLAモデルにおいても、LLMは自然言語でのやり取りを可能にしているほか、ロボットを通じて取得した大量のデータの学習効率化、複雑なタスクや状況下における情報収集・分析、LLMの知識を基にしたモデルの精度向上や新環境への適応力強化など、多面的に活用

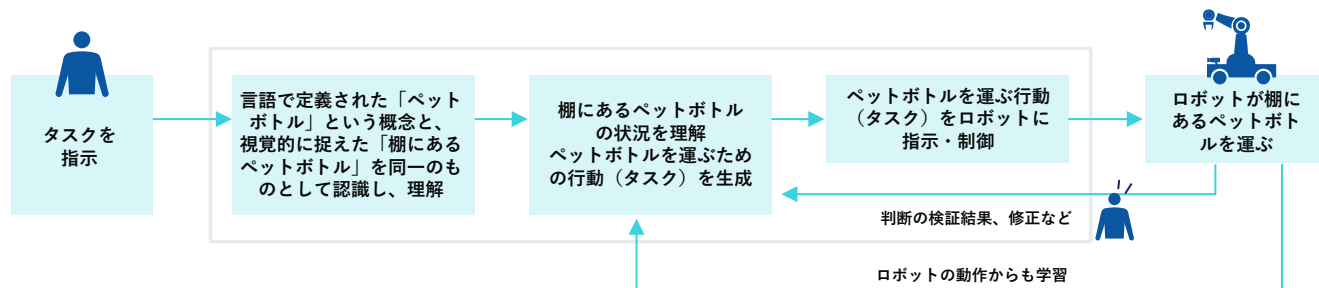
※当社はロボットのハードウェアを製造するのではなく、VLAモデルや周辺システムの構築、ロボットへのインテグレーション等を実施

人とAIが協調する「Human in the Loop」は当社の一貫した提供価値

人は指示を行うほか、一連のプロセス（ロボットが指示・状況認識し、判断を行い、実際の動作に反映）において、適切なタイミングで人が介入し、ロボットが下した判断の検証、誤りの修正などを行い、モデルを継続的に更新



例



Appendix

— ビジネスモデル —



AIの進化とABEJAの歩み

ディープラーニングという技術革新が発表された2012年に、ABEJAを設立
AIの進化とともに成長

ABEJAの歩み



AIの進化

2012	画像認識の競技会でトロント大学のグループがディープラーニングを用いて圧勝	2015	AIの画像認識精度が人間を上回る	2019	Googleが自然言語処理の革新的技術BERTを検索エンジンに導入	2022	OpenAIがChatGPTを公開 GPT-3.5、GPT-4が発表
2014	オックスフォード大学のマイケルAオズボーン准教授らが、現在人間が担っている仕事の47%は20年後になくなると発表 Amazonが世界初のスマートスピーカーを発売	2016	囲碁AIのAlphaGoが世界トップ棋士に勝利する	2020	スマートスピーカーの年間出荷台数が1億台を突破	2024	OpenAIがSoraを発表
		2017	日本ディープラーニング協会設立、岡田代表取締役CEOが理事に就任	2022	言語の理解度を図るベンチマークテストSuperGLUEのスコアでAIが人間を上回る	2024	OpenAIがo1 Previewを発表

— マネジメント体制

- 岡田CEOと小間COOの代表取締役2名体制により、機動的な事業運営が可能



代表取締役CEO 岡田 陽介

経営戦略、技術研究、外部向け 情報発信を管掌

10歳からプログラミングをスタート。高校でCGを専攻し、文部科学大臣賞を受賞。CG関連の国際会議発表多数。2012年9月、当社を起業。日本ディープラーニング協会理事、那須塩原市DXフェロー、一般社団法人AIロボット協会理事のほか、人工知能戦略専門調査会、AI・データ契約ガイドライン検討会、AI時代の知的財産権検討会などの政府有識者委員を歴任。



代表取締役COO 小間 基裕

組織、業務執行全般を管掌

ヤフー(株)で、エンジニア兼データサイエンティストとして、検索サービスや機械学習・自然言語処理を用いた製品開発に携った後に、本部長・統括ディレクターとして、全社統合データ組織の組成～戦略立案～執行を指揮。その後、(株)リクルートホールディングスでデータ・AI戦略統括部長を務めた。2020年9月に当社参画。

— AIの体系と当社認識

関連する用語がどのような前後関係にあるのか

- 人工知能（Artificial Intelligence, AI）を大枠として捉えています
- 機械学習（Machine Learning, ML）、深層学習（Deep Learning, DL）の中に、生成AI（Generative AI, GAI）が内包されると当社では取り扱っております
- 生成AIの中に、大規模言語モデル（Large Language Model, LLM）や拡散モデル（Diffusion Model）を筆頭に様々なモデルが内包されます

デジタルトランスフォーメーション（Digital Transformation, DX）

達成するために必要な技術として下記のようなものと認識しております。

人工知能（Artificial Intelligence, AI）

機械学習（Machine Learning, ML）

深層学習（Deep Learning, DL）

生成AI（Generative AI, GAI）

大規模言語モデル（Large Language Model, LLM）

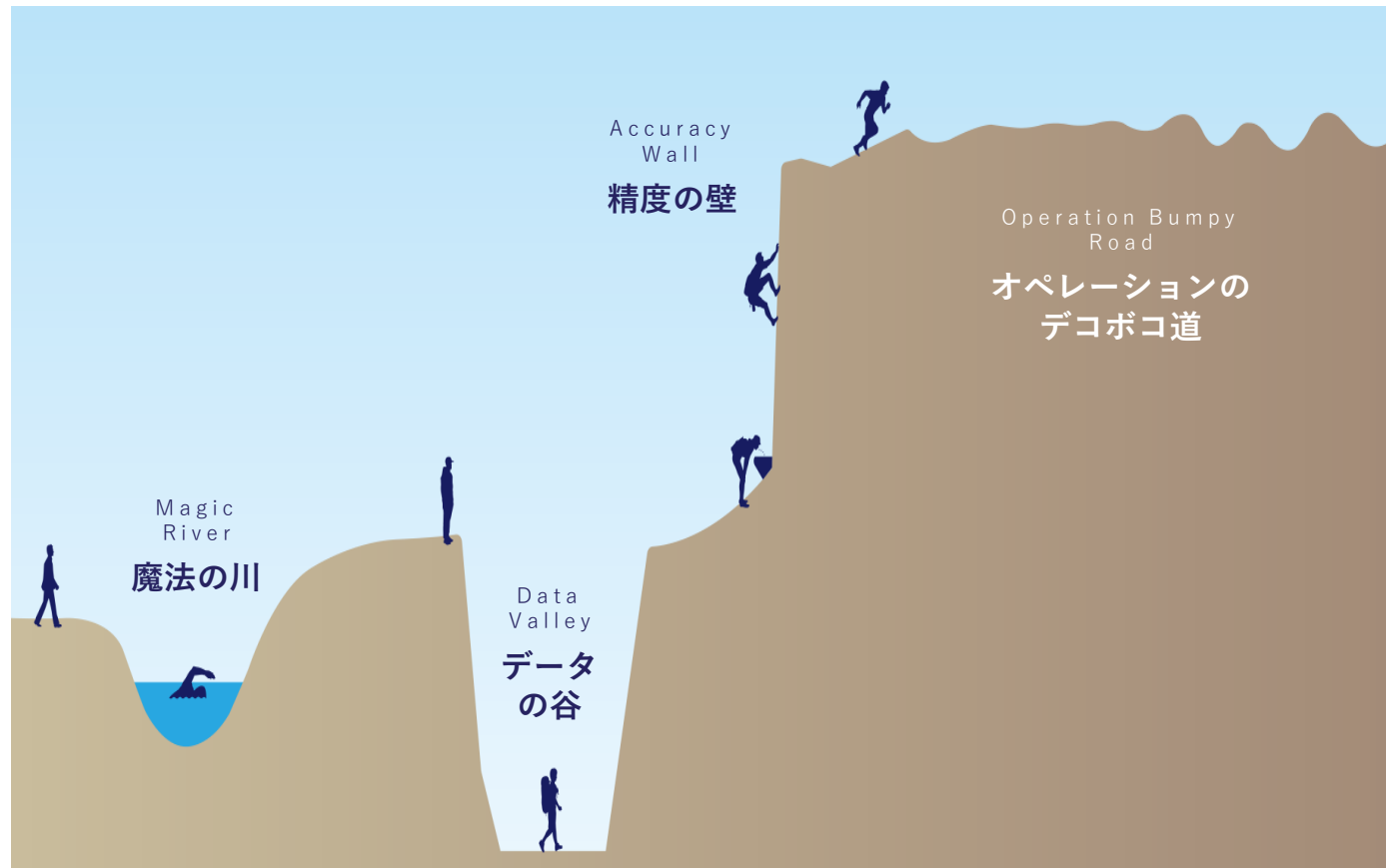
拡散モデル（Diffusion Model）

．．．

— AIの課題

AI導入の4つの課題とは

- AIの実用化には乗り越えなければならない課題が存在
 - ✓ 「魔法の川」
 - ✓ 「データの谷」
 - ✓ 「精度の壁」
 - ✓ 「オペレーションのデコボコ道」



AIの課題

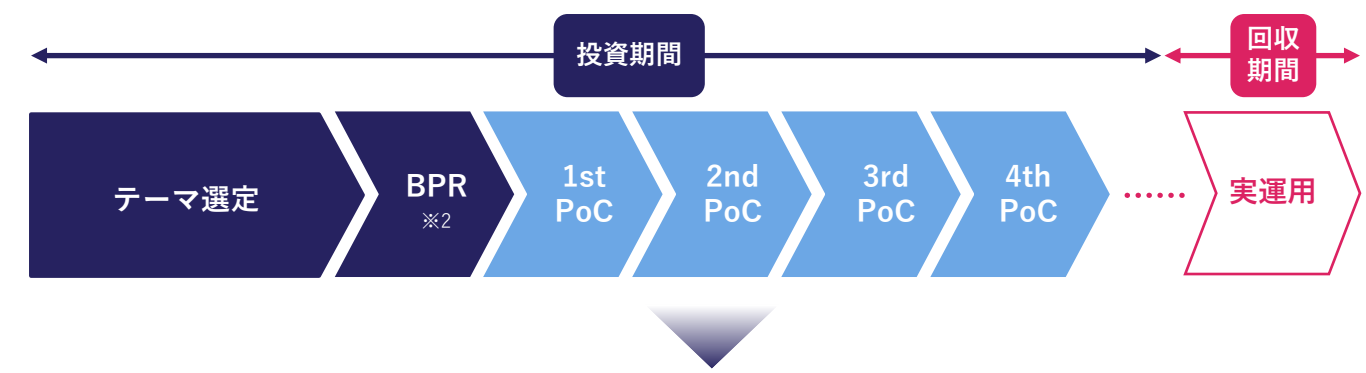
なぜ多くのAI導入企業はPoCで終わってしまうのか？

- 多くのAI導入企業のPoC※1においては、運用初期からAIを最大限に活用しようとし、思うように精度が上がらずに頓挫することが少なくない



出典：アクセンチュアニュースリリース「アクセンチュア最新調査—AI活用において、60%以上の企業が概念実証に留まる」（2022年6月23日）

通常のAI導入企業のステップ



多くのAI導入企業が抱えるPoCの課題

データ量が少なく AIが効果的に学習できない	PoCを繰り返しても 思うように精度が高まらない	失敗が許されないものは AIに任せられない
---------------------------	-----------------------------	--------------------------

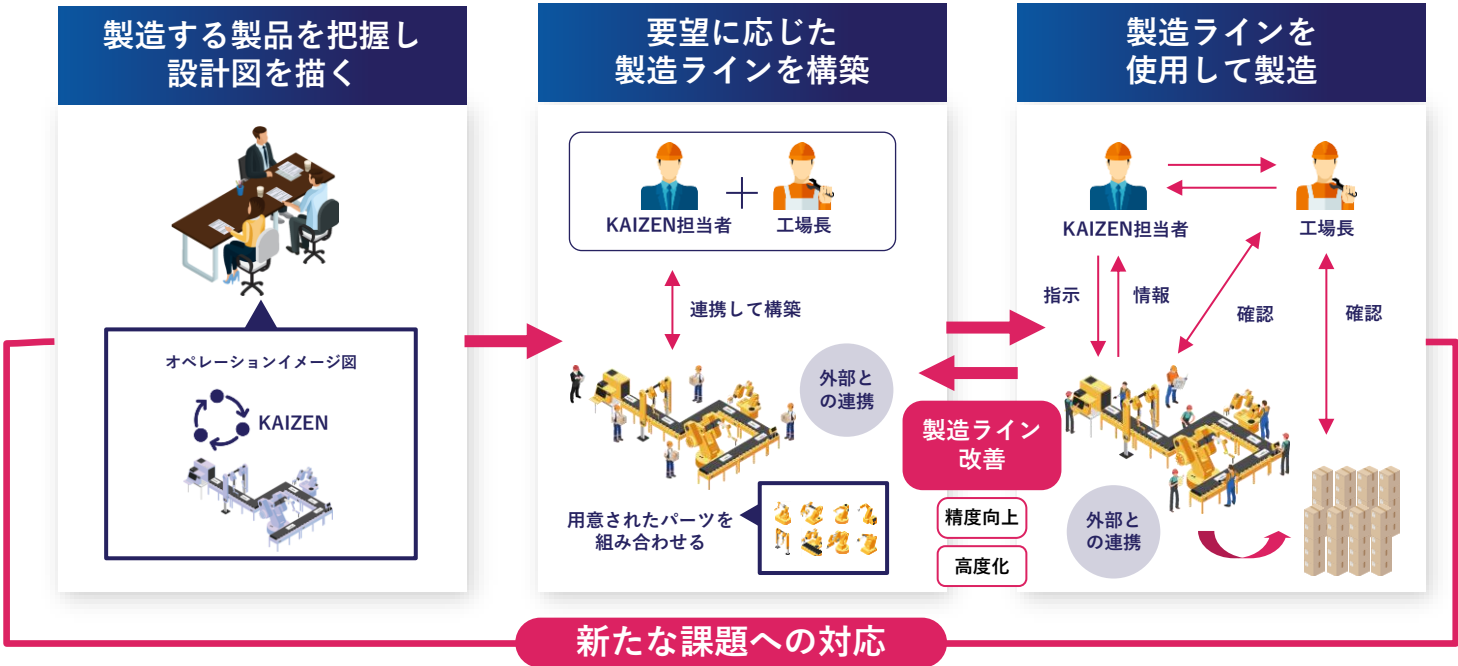
※1 PoC：Proof of Conceptの略称で、構想、企画した AI システムが意図した結果を生み出すかを確認するために、AI の精度などの不確実性が高い部分に絞って実験的に検証すること。

※2 BPR：Business Process Re-engineeringの略称で、企業活動や組織構造、業務フローを再設計すること。

AI版EMS

コンサルティングから
ABEJA Platform上でのオペレーション
までを一括支援

- 顧客企業はこのAI版EMSを採用することで、ABEJA Platform上の必要な機能をピックアップして、企業のビジネスプロセスに配置することができます
- これにより、自社で開発するよりも迅速に実装ができ、最新の技術を継続的に利用できるとともに、コストダウン等を行うことができます
- ABEJA Platform上で効率的なKAIZEN活動を行うことにより、より高度なオペレーションを実現することができます



当社のビジネスにおいて実際に行う業務

コンサルティング

- 全体戦略策定
- バリューチェーン、サプライチェーン全体を再定義
- 全体のビジネスプロセスがABEJA Platform上で機能することをシミュレーション
- 必要なAI人材育成、組織組成

ABEJA Platform上で
ビジネスプロセスを構築

- ビジネスプロセスにABEJA Platformを導入
- 既存システムとのインテグレーション
- 顧客企業が実行するためのコミュニケーションエクスペリエンスを構築

ABEJA Platform上で
オペレーション開始

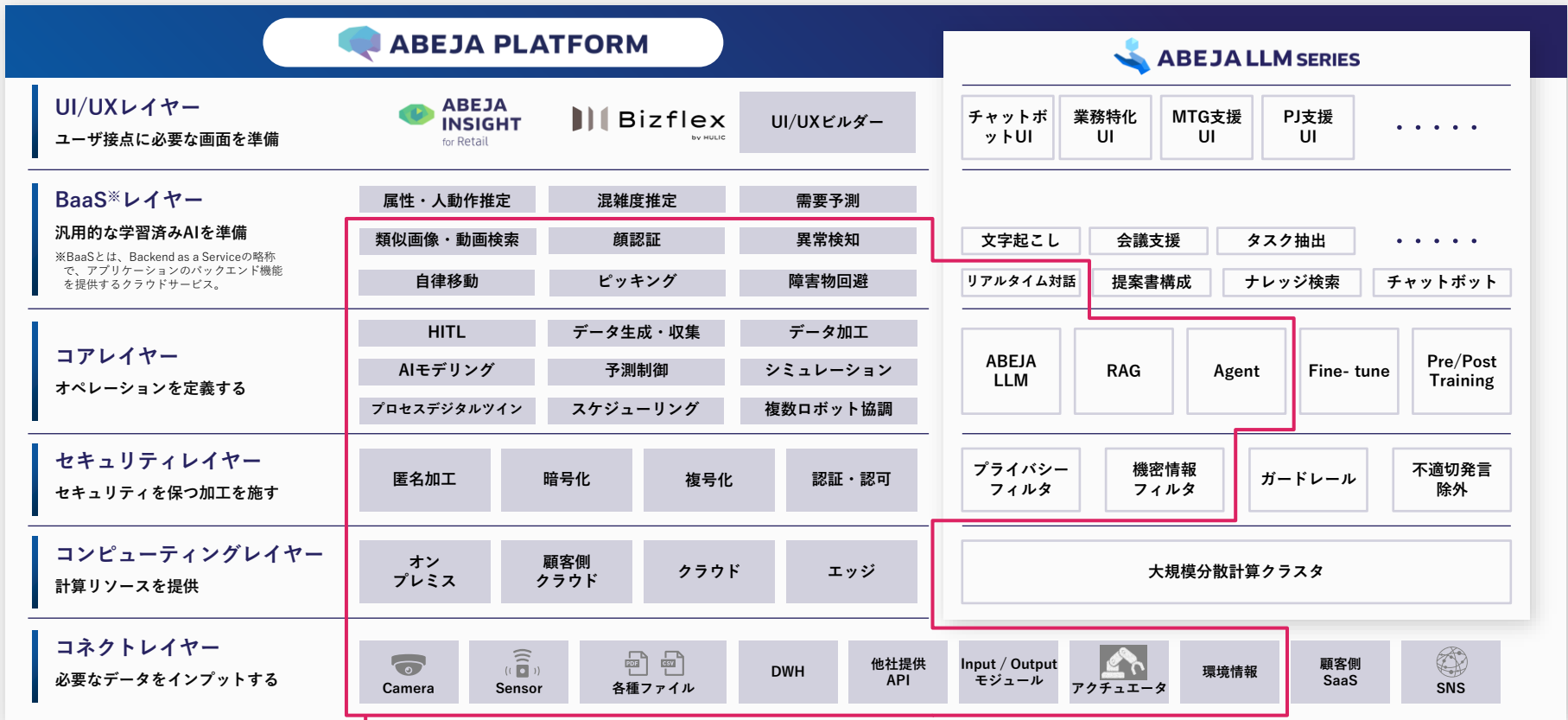
- ABEJA Platform上でのオペレーション実行
- 人とAIが協調したミスが発生しづらいオペレーションが可能
- AIの関与率をコントロールしながら、オペレーションを高度化

トランスフォーメーション領域

オペレーション領域

ABEJA Platform

Physical AIの世界を視野に捉えた生成AIをはじめとする最先端技術を人とAIの協調により運用するプラットフォームに進化



ABEJA Platformに実装されたロボティクスの構成技術
LLMの周辺技術を用いて、ロボットが自律的なタスクなども実行できる精度を実現

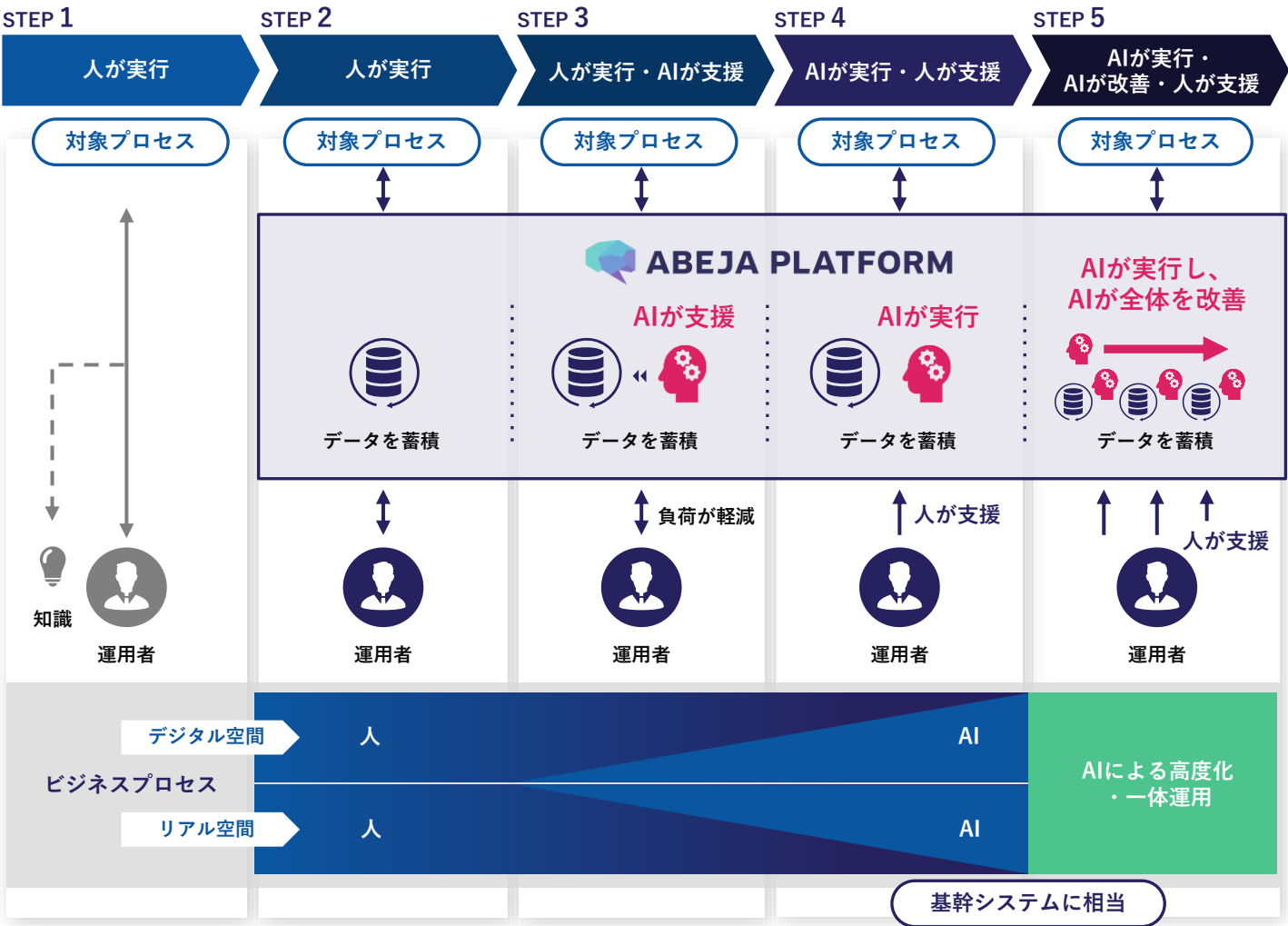
中長期的な
想定ケース

- ・ プラントなどの自動運転や商用ロボットの自動化などへの適用
- ・ ロボットの自律的なタスクの実行を支援

人とAIが協調する
「Human in the Loop」の仕組み

ABEJA Platformに運用ノウハウや知識データを蓄積し、人とAIが協調してオペレーションする環境を創出

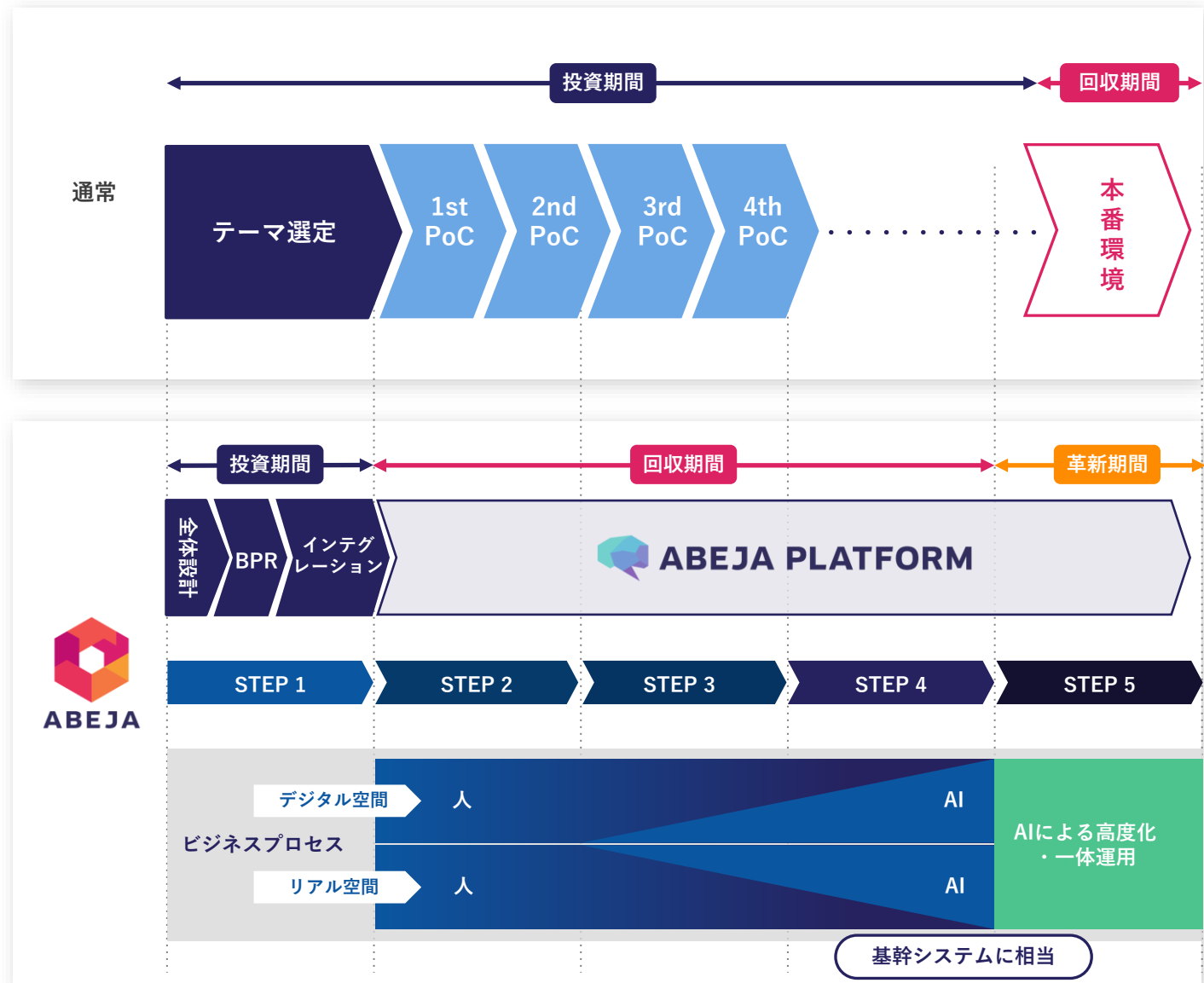
- 人がやっていたことを徐々にAIに移管
- 人とAIが協調する環境を創り出すことで、「当初より本番運用を可能」にするとともに、失敗が許されない「ミッションクリティカルな領域でのサービス提供に成功」しています
- 最終的にはAIが全体を実行することで、AI自体が改善を進めることが可能となり、オペレーションの高度化が実現されます



— ABEJAによる伴走

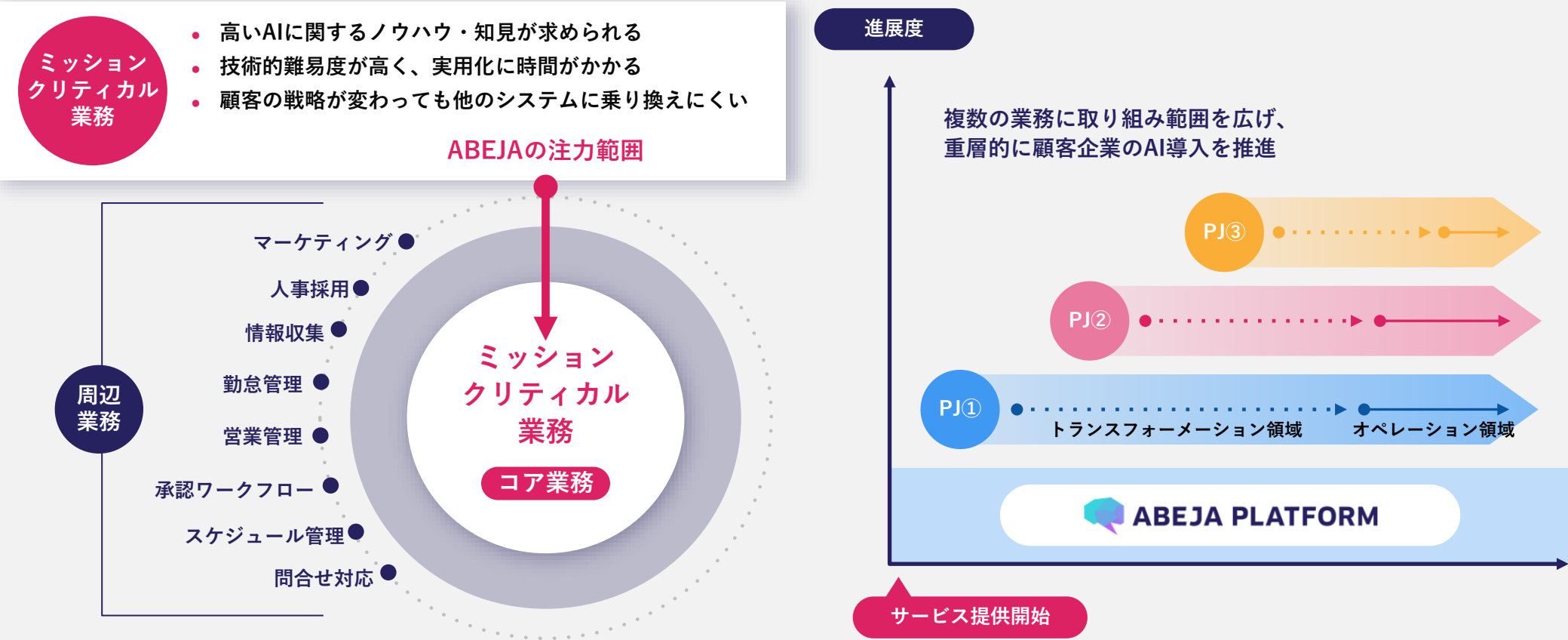
「Human in the Loop」により
実現するゼロPoC

- ABEJA PlatformとHuman in the Loopが融合することで、PoCの概念はなくなります
- 早期から投資回収が可能となり、最終的にはAIによる高度化を進めることで、革新期間を生むことができます



ミッションクリティカル業務におけるサービス提供

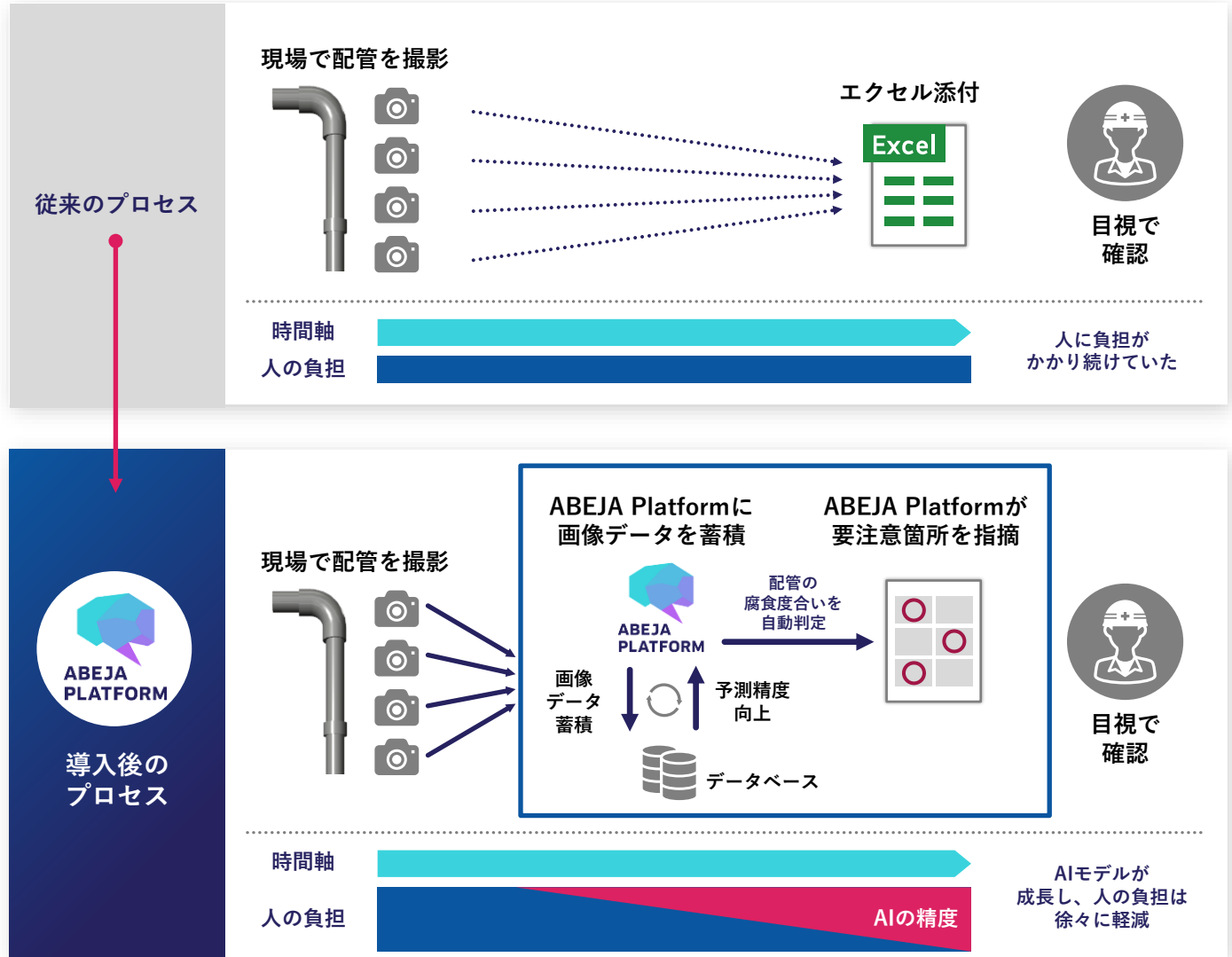
ミッションクリティカル業務におけるAI導入支援を拡大し、継続的な取引関係を構築



事例

ABEJA Platformを活用した事例
(三菱ガス化学様)

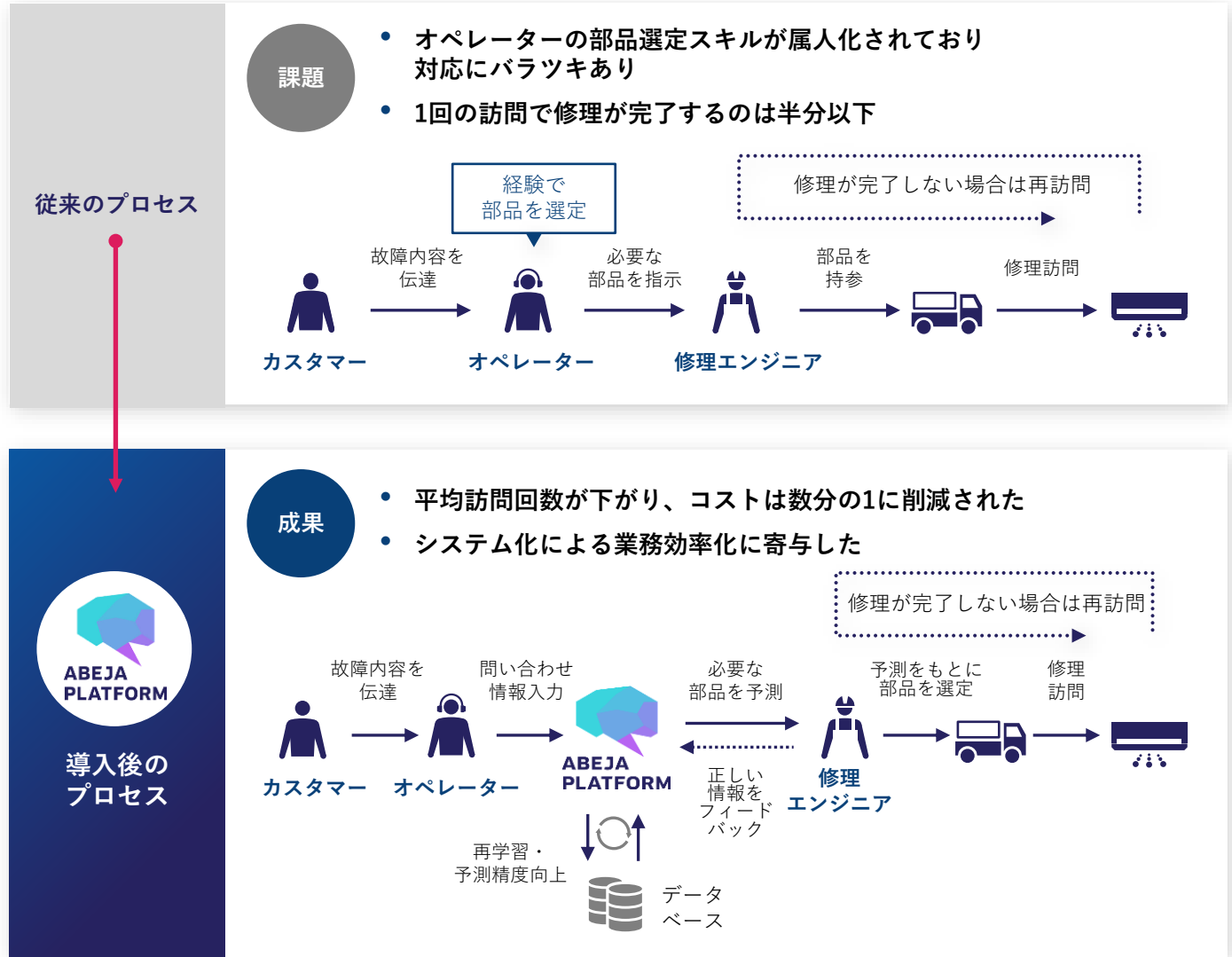
- 工場内配管の腐食度の定常的な検査・モニタリングにAIを活用し、人とAIが協調しながらAIモデルが成長する仕組みを構築



事例

ABEJA Platformを活用した事例
(ダイキン工業様)

- 空調機器の訪問修理に必要なとなる部品をAIで予測、人とAIが協調しながらAIモデルが成長する仕組みを構築



業種横断的な取組事例

顧客業種	取組内容	想定する効果
小売	販売データに基づく販売在庫の自動発注最適化システムの構築・運用	食品サプライチェーンの最適化
プラント	画像データに基づきプラントインフラの定期的検査・モニタリングを行うAIシステムの構築・運用	保守人員の削減
製造業	トラブル等のデータに基づき対処方法を選定するAIシステムの構築・運用	トラブル対応コストの削減
電力	稼働データに基づく電力需要予測システムの構築・運用	電力量の効率的コントロール
医療	画像データに基づく疾患検出AIシステムの構築・運用	予防医療と関連疾患の早期発見
介護	介護データに基づく被介護者の自立支援システムの構築・運用	介護従事者の効率性向上、サービス品質向上
金融	アンダーライティング（引受業務）の高度化を行うための支援	引受工数削減、リスクマネジメントの高度化、収益向上
情報	購入データに基づくコンテンツレコメンドAIシステムの構築・運用	利用者の利便性の向上、購入率の向上
不動産	ハイブリッドワーク（オフィス出社とリモートワーク）下における情報・コミュニケーション格差が発生しないためのオフィス環境の構築・運用	入居者ターゲットの拡充
中間流通	効率化のためにDX化すべきオペレーションを予測するシステムの構築・運用	中間工数の削減

— ABEJA Platformの今後の拡がり

- ABEJA Platform、ABEJA LLM Series を活用可能と考えている領域の例示となります
- ミッションクリティカル性の高い業務を含め、適用可能な領域は広いと捉えています
- 今後、前述の取り組みや個々の案件でユースケースを創出していく中で、ABEJA Platform、ABEJA LLM Seriesの適用領域の拡大を図ってまいります



多少の誤差は
許容され得る

事業に
大きな影響

人の生命に
影響

- 映像で人の動きを分析 - 広告業界での画像解析によるトレンド分析 - 小売店での来店客属性分析 - 製造現場での作業員動作分析 - マーケティングにおけるSNS画像の分析 - 店舗の棚割り最適化のための画像分析 - 物流業での荷物状態確認	- 認知症予防のコミュニケーション促進ロボットの開発 - 社内の営業情報を検索、その情報を要約 - 求人票の文章を自動生成 - SEO記事を自動生成 - マーケティングメールの自動作成 - 製品マニュアルのドラフト生成 - 社内ニュースレターの作成	- ECサイトでの商品レコメンド - マーケティングキャンペーンの効果予測 - パーソナライズ学習プログラムの提案 - 社内コミュニケーションの活性化支援 - 設備メンテナンスの予測 - 価格設定の最適化
- 製造業における部品の欠陥検知 - 食品業界における異物検出 - 在庫管理での商品自動分類 - 品質管理での製品外観検査 - 物流センターの荷物仕分自動化 - インフラ設備の劣化予測とメンテナンス最適化 - 鉄道の線路検査自動化 - エネルギー施設のモニタリングと異常検知	- 問い合わせ窓口のチャットボット - ソースコードを自動生成して設計開発の効率化 - 商談を分析し、営業にフィードバック - カスタマーサポートのFAQ応答 - 契約書のレビューとリスク指摘 - 法的文書の作成とコンプライアンスチェック	- 商品毎の売上予測、仕入計画の最適化 - 生産スケジューリングの最適化 - 顧客の信用スコアリング - 在庫管理と需要予測の統合 - 機械設備の故障予測 - 物流ルートの実タイム最適化 - サプライチェーンのリスク管理
- 化学プラントの腐食度合い特定 - 建設現場での危険行為検知 - 自動車の自動運転での歩行者検出 - 医療画像の診断支援 - セキュリティシステムでの不審者検知 - 災害時の被災者捜索での画像解析 - トンネルや橋梁の劣化検出	- 医療診断と治療プランの提案 - 災害時の指揮命令文の自動生成 - 緊急時の通信指令システム - 高度なセキュリティシステムでの脅威分析 - 医療電子カルテのレビュー - 製薬プロセスでの品質管理	- 化学プラントの自動運転 - 手術支援ロボットの制御 - 自動車の自動運転 - 生命維持システムの管理 - 航空機の自動管制 - サイバー攻撃の予測と防衛

ミッションクリティカル性

— SDGsの取り組み

当社はテクノプレナーシップの基本精神に基づき、SDGs（持続可能な開発目標）の各目標に取り組む企業を支援しています



当社のサービスが利用されている項目と具体的な事例



食品サプライチェーンの最適化によるロス軽減



企業内教育機関の組成による高スキル人材の育成



サプライチェーンの最適化と再利用プロセスの設計



簡易的検査手法における予防医療と早期発見



「ABEJA Platform」によるデータ分析基盤の提供



気候変動リスクが少ない化学物質の開発支援



電力利用傾向に合わせた需要予測による供給調整



リモートと連携した新しいオフィス環境の提供



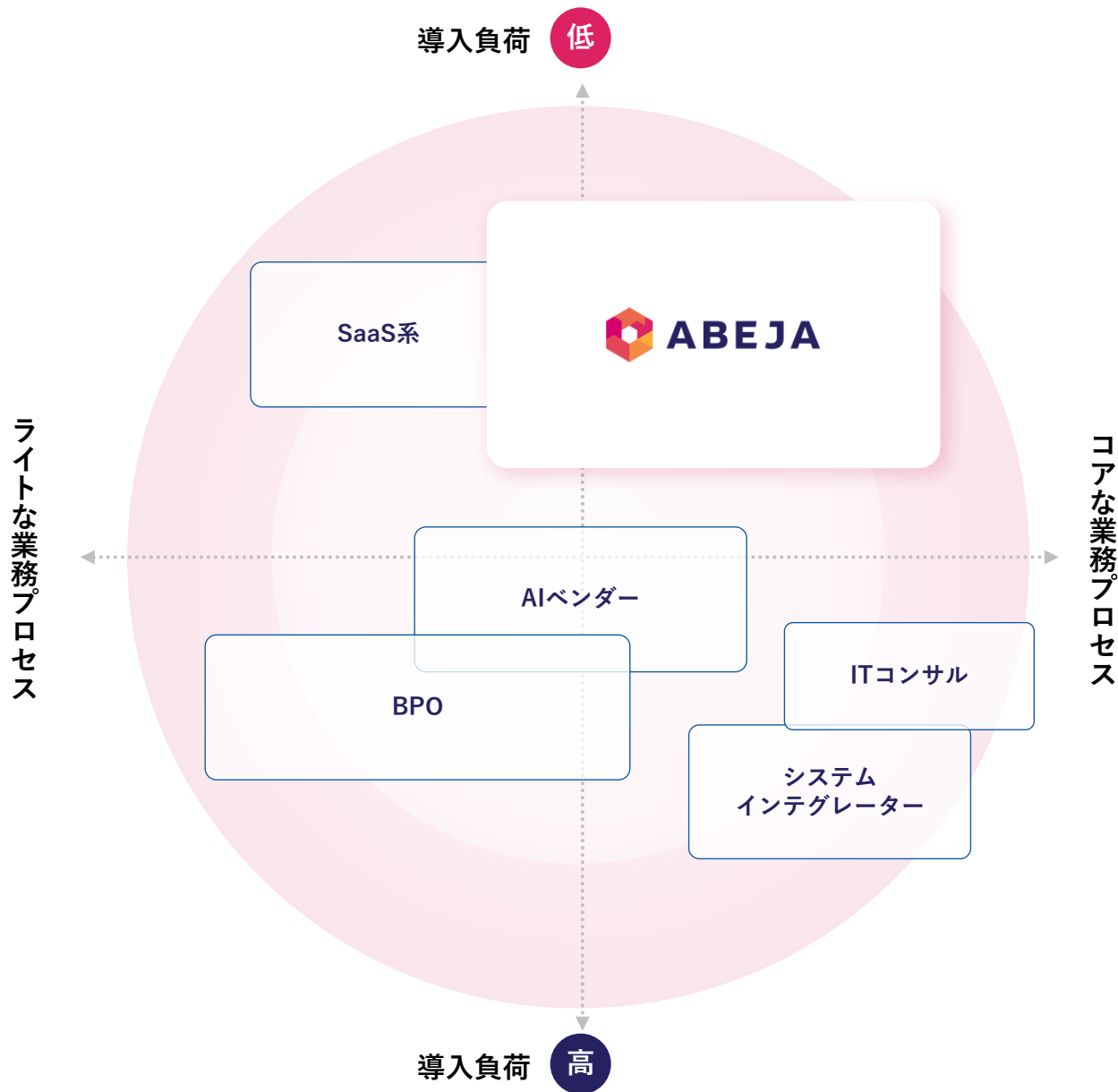
「ABEJA Platform」のパートナーシップ構築

ユニークなポジショニング

ミッションクリティカル業務への導入
を低負荷で推進可能なユニークな存在

参入障壁

- データ・意思決定・オペレーションを一体で扱う実装基盤、ABEJA Platform
- Human in the Loopを含む実運用設計と、ミッションクリティカル領域での適用
- 継続利用で価値が積み上がる改善ループ
- LLMからPhysical AIまで広がる実装範囲



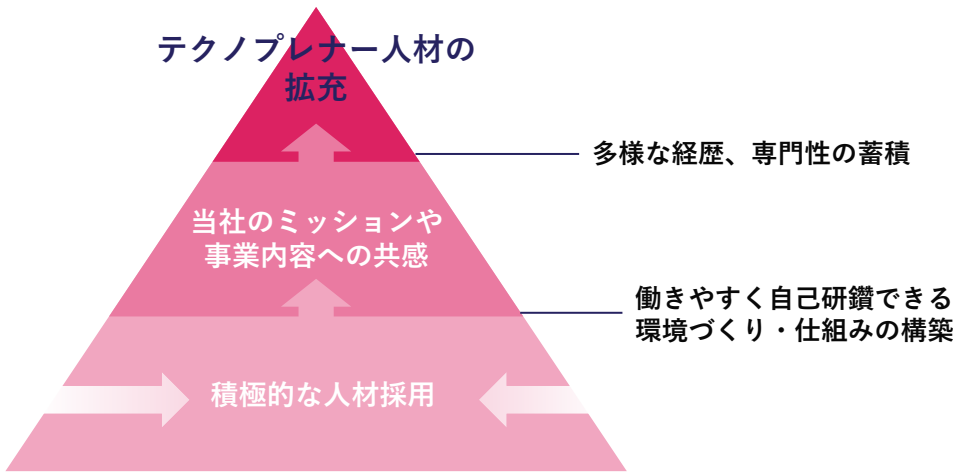
— 人材の採用、育成とカルチャーの熟成

優秀な人材の採用と確かな育成により、
テクノプレナー人材を継続的に創出

- テクノプレナー人材とは
テクノロジーを使ってビジネスにイノベーションをもたらす人材

継続的な人材採用と育成

高い意欲を持った優秀な人材を採用・育成し、顧客ニーズの多様化に迅速に対応



当社の魅力

1

最先端技術を活用した案件が多数

Deep Learning等の最先端技術が求められる案件に関与することができるため、技術レベルの高いDS、DEに最適な環境

2

実運用を目指す思想とノウハウ

世の中では PoC で止まってしまうPJが多いが、実運用から逆算する思想や、実運用まで持っていくためのノウハウは魅力的

3

技術オリエンテッドなCDO※輩出集団

社内の技術に対する意識が高く、ビジネスサイドも技術へのリスペクトがあり、セールス、コンサル、DS、DEの垣根がなく、幅広い経験を積める

※CDOとは「Chief Digital Officer」の略で、「最高デジタル責任者」

免責事項

本資料は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、当社の有価証券の買付け又は売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。

本資料に含まれる将来予想に関する記述は、当社の判断および仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予想に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報および成長余力等が含まれます。そのため、これらの将来予想に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示又は黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。したがって、将来予想に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。

本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な社会構造の変化に関する情報等の当社以外に関する情報が含まれています。当社は、これらの情報の正確性、合理性および適切性等について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてこれを保証するものではありません。