



2023年8月期第3四半期

決算説明資料

2023年7月13日

株式会社ABEJA（証券コード：5574）

1. 会社概要
 2. 2023年8月期第3四半期 業績ハイライト
- Appendix



1 — 会社概要



— 会社概要（2023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	デジタルプラットフォーム事業 （企業のDX推進を総合的に支援）
------	------------------------------------

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	100百万円
-----	--------

従業員数	93人
------	-----

主要な株主

SOMPO Light Vortex株式会社

ヒューリック株式会社

株式会社インスパイア・インベストメント

SBI AI&Blockchain投資事業有限責任組合

SBI Ventures Two株式会社

株式会社NTTドコモ

PNB-INSPiRE Ethical Fund 1投資事業有限責任組合

VC Worldwide, Ltd.（NVIDIA）

アーキタイプベンチャーファンド投資事業有限責任組合

Google International LLC

（注）当社は2023年6月13日に東京証券取引所グロース市場に上場いたしました。本資料の資本金及び主要な株主は上場前のものとなります。

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」

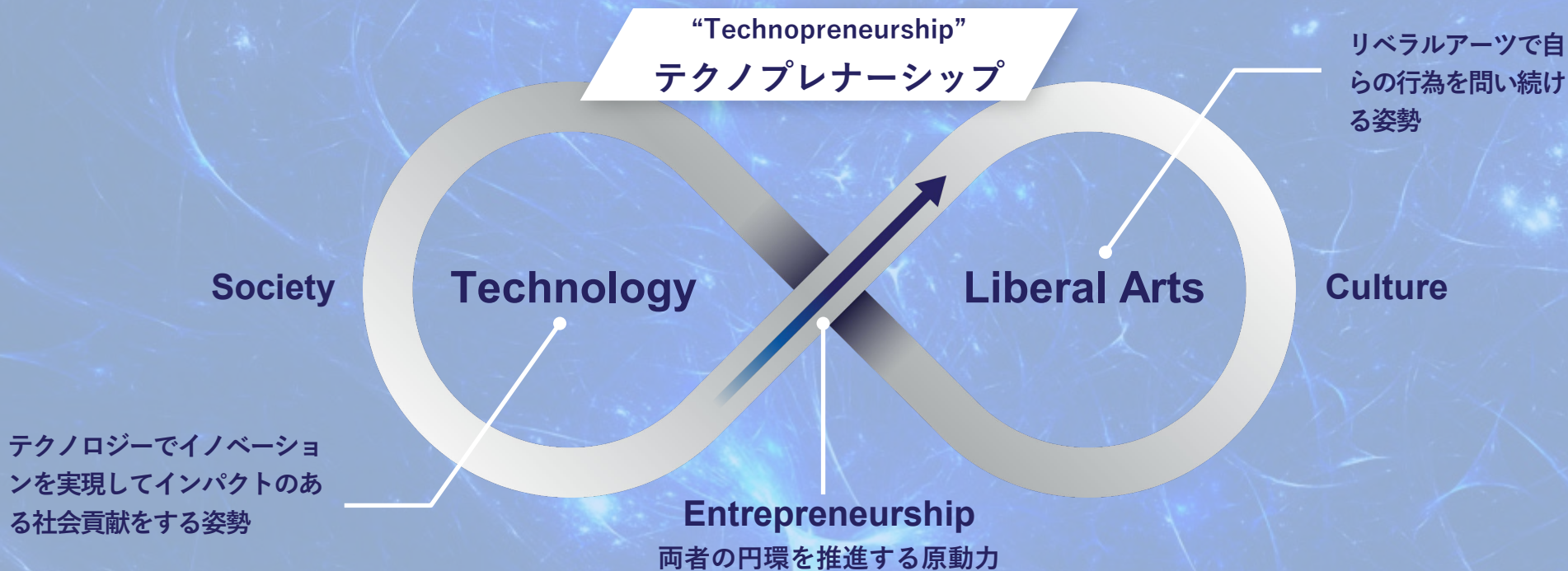
ビジョン

「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。



— デジタルプラットフォーム事業

ABEJA Platformを核に、「トランスフォーメーション領域」で顧客のDXを推進し、

「オペレーション領域」で様々なシステムを汎用的な仕組み・サービスとして提供するデジタルプラットフォーム事業を展開



ABEJA PLATFORM

DXの実行に必要な、データの生成・収集・加工・分析、AIモデリングまでのプロセスを提供し、継続的、安定的な運用を行う、ソフトウェア群

トランスフォーメーション領域

企業のDXニーズに対応した
プロフェッショナルサービスを提供

- DX推進に向けたコンサルティング
- ビジネスプロセスにABEJA Platformを導入、AIシステムの構築
- DXを推進する人材育成

フロー収益

DX推進の
仕組みづくり

2つの領域の
連携で
顧客のDXを
推進

運用

オペレーション領域

ABEJA Platformを利用して
顧客が業務推進

- 店舗の動線分析システム
- 来店者推定システム
- 画像判定システム
- 属性推定システム など

ストック収益

— 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

デジタル版EMS：顧客は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を行う

製造業に例えると



新たな課題への対応

当社のビジネスで
実際に行う業務



トランスフォーメーション領域

オペレーション領域

2 —— 2023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 —

2023年8月期 第3四半期の業績（累計）

- 売上高2,100百万円、売上総利益1,287百万円、営業利益378百万円
- 売上高は前年同期比+36.3%で引き続き高成長
- 売上総利益率は61.3%、営業利益率は18.0%

業績進捗

- 2023年8月期の通期業績予想は、売上高2,767百万円（前年同期比+39.9%）、営業利益390百万円（前期は△163百万円）
- 業績予想に対する進捗は順調

事業の状況

- 事業環境は引き続き堅調、お取引先毎の取引額も上昇。また5月9日の上場承認、6月13日の上場に伴い、新規のお問い合わせも増加
- 当社独自の大規模言語モデル「ABEJA LLM Series」及び周辺領域のサポートサービスを提供開始。LLM活用セミナー等の集客も好調で注目の高さが伺え、足元ではLLM案件やAI倫理案件等も進行中
- ミッションクリティカル領域（コア領域）へのAI導入、DX推進の取組事例として、金融機関様の個人向けサービスにおけるDX支援をご紹介

業績サマリー

- ABEJA Platformに関連する売上は、全体の80%以上を占め、他社にスイッチングされにくい状況
- 継続顧客からの売上比率は90%以上、1社あたりの取引額も大きく伸長
- 取引の大口化と高い継続率により、売上が積上げられる安定的な収益構造

会社全体

売上成長率
2023年8月期3Q累計 **36.3%**

売上総利益率
2023年8月期3Q累計 **61.3%**

営業利益率
2023年8月期3Q累計 **18.0%**

デジタルプラットフォーム事業

DX推進支援実績

2016年9月以降累計

300社以上

Platform関連売上※比率

2022年8月期金額ベース

83.6%

※ ABEJA Platformに関連する売上高

継続顧客※1からの売上比率

2022年8月期金額ベース

91.8% ※2

※1 前事業年度と当事業年度の両方で売上が発生した顧客
※2 継続顧客の当事業年度の売上高/当事業年度の売上高

大口顧客※1の平均取引価格上昇率

2022年8月期

203.1% ※2

※1 売上高300万円超の顧客
※2 当事業年度の大口顧客の「当事業年度の売上合計/前事業年度の売上合計」

2023年8月期第3四半期の業績（累計）

- 企業向けDX推進支援が成長を牽引し、高い成長率を維持
- 前年同期比で売上総利益率は向上、また販管費の削減が進んだ結果、営業利益を着実に積上げ
- 第3四半期末時点における通期業績予想に対する進捗率も順調

（注）3Q累計の経常利益、当期純利益が、通期業績予想を上回っている点について

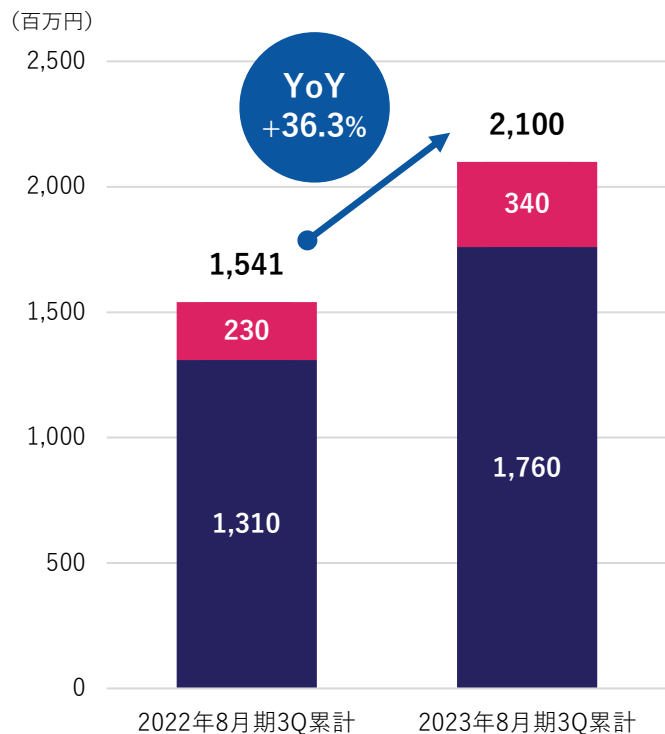
- 2023年6月13日の上場に伴う株式交付費用を第4四半期に営業外費用として計上予定
- 新規上場に伴う資金調達により、当社は中小法人等以外となり繰越欠損金の利用が50%に制限されるため、通期ではこれを踏まえた税金費用を見込む

	2022年8月期3Q（累計）		2023年8月期3Q（累計）			2023年8月期	
	実績	対売上高	実績	対売上高	前年同期比	通期業績予想	進捗率
売上高	1,541	100.0%	2,100	100.0%	36.3%	2,767	76%
売上総利益	933	60.5%	1,287	61.3%	37.9%	—	—
販管費	1,002	65.1%	908	43.2%	-9.4%	—	—
営業利益	-69	—	378	18.0%	—	390	97%
経常利益	-83	—	375	17.9%	—	366	103%
当期純利益	-84	—	374	17.8%	—	320	117%

第3四半期（累計）業績推移

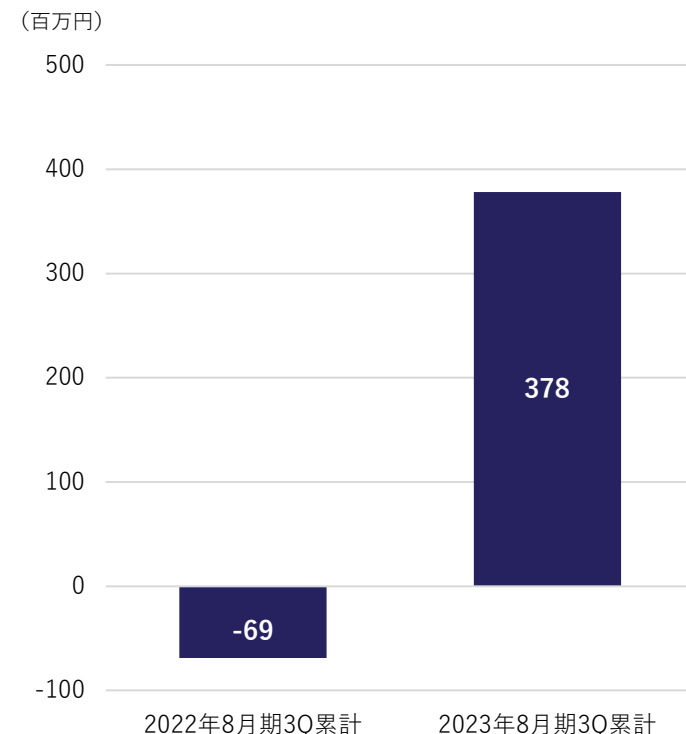
- 今期3Q累計の売上高は2,100百万円、前年同期比+36.3%の成長
- 内訳として、トランスフォーメーション領域+34.4%、オペレーション領域+47.3%と、ストック収益も順調に成長
- また、売上高構成割合は、トランスフォーメーション領域83.8%、オペレーション領域16.2%
※ 前年同期はトランスフォーメーション領域85.0%、オペレーション領域15.0%
- 営業利益は今期に入り黒字転換し、順調に積上げ

売上高（第3四半期累計）



■ トランスフォーメーション領域 ■ オペレーション領域

営業利益（第3四半期累計）

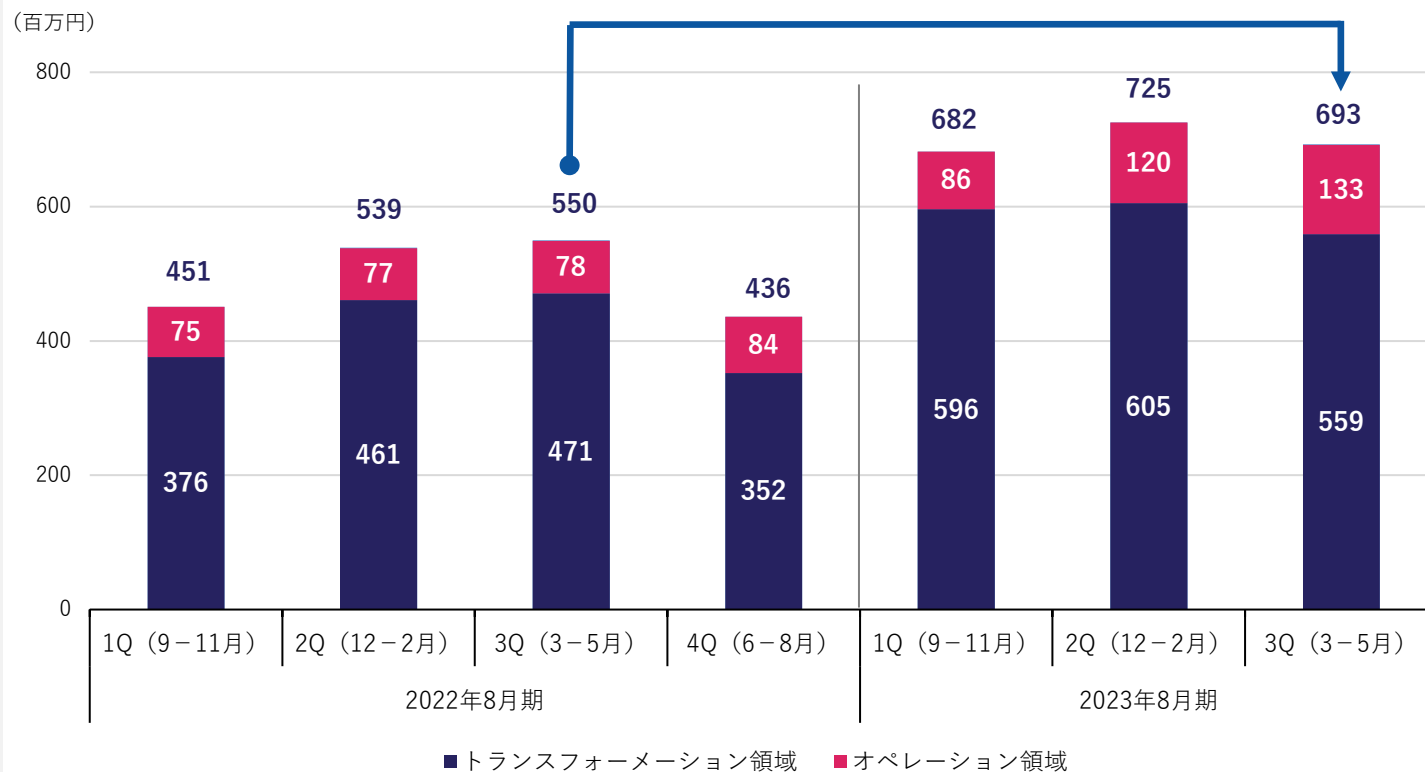


■ 営業利益

四半期業績推移：売上高

- 今期3Q単独の売上高は693百万円、前年同期比+26.0%の成長
- 内訳として、トランスフォーメーション領域+18.6%、オペレーション領域+70.4%の成長
- 今期2Q以降、案件の進捗等によりオペレーション領域の積上げが一段上昇

売上高



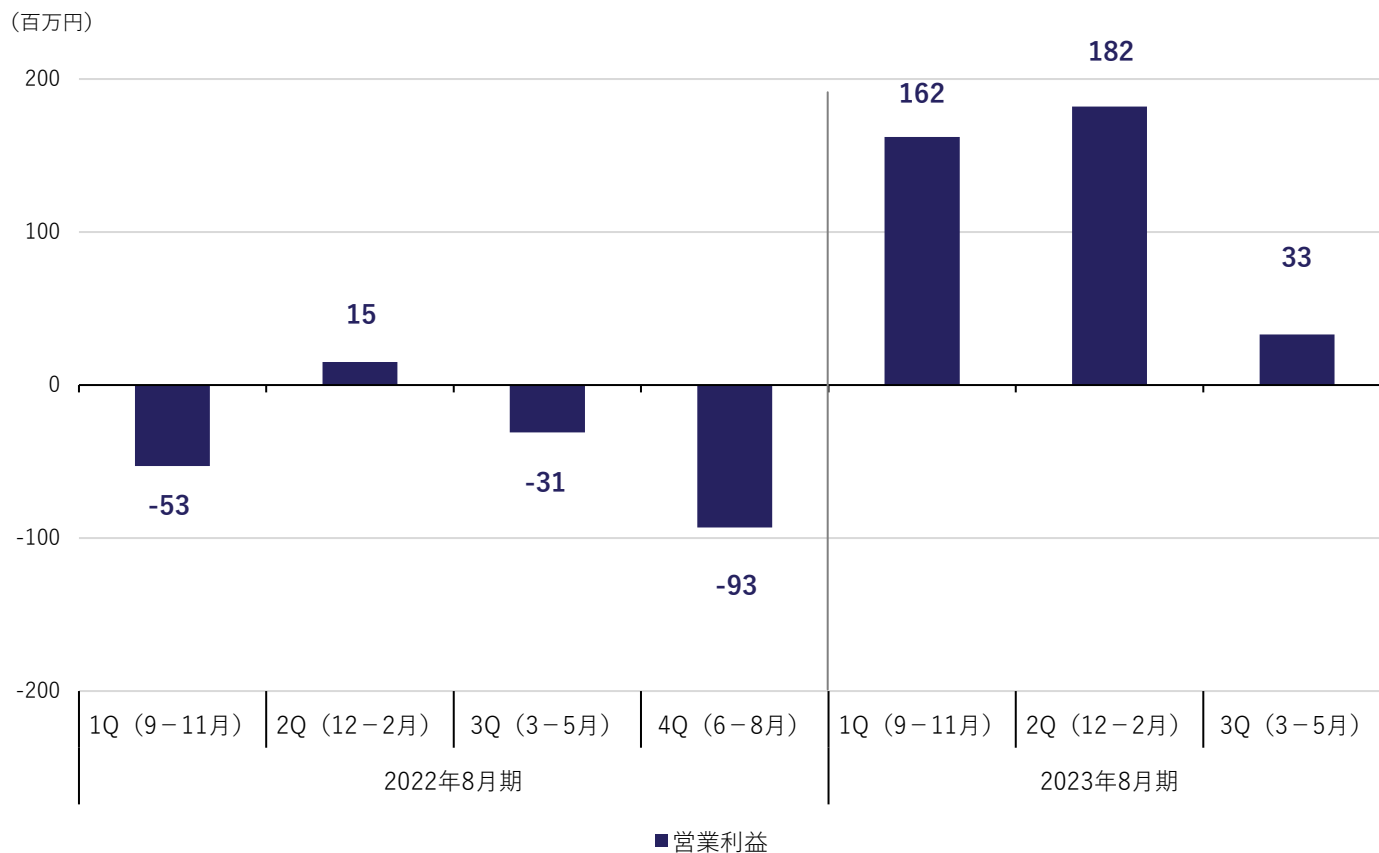
四半期業績推移：営業利益

- 今期は四半期単位でも営業黒字を維持
- 3Q単独では、営業利益積上げが減速しているが、当初計画通り

(注) 2023年6月13日リリース「東京証券取引所グロース市場への上場に伴う当社決算情報等のお知らせ」より抜粋・要約

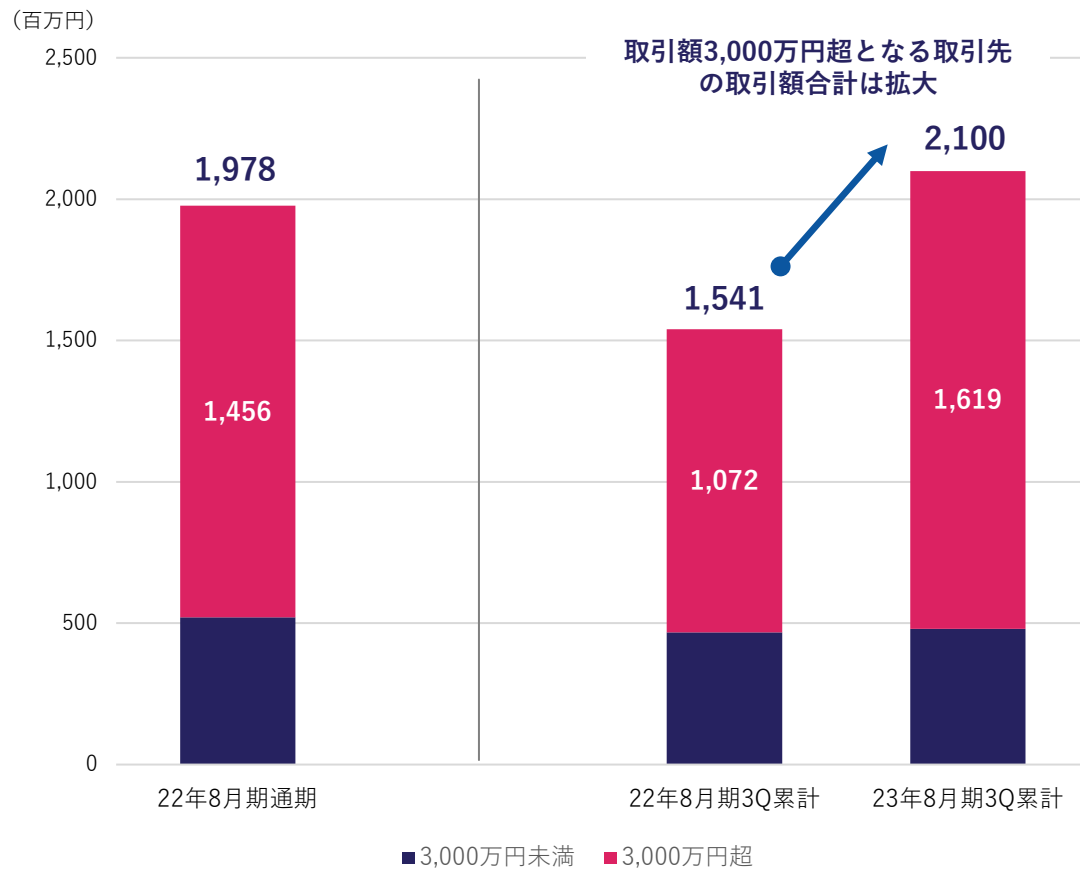
- 2月までの上期に比べ、3月以降の下期は営業利益水準が減速する計画としておりますが、事業環境の変化や成長の鈍化によるものではありません
- 今下期は来期以降の更なる事業成長、組織基盤の強化のため、戦略的にセールス強化や採用を含む人件費等の販売費及び一般管理費に投資し、来期以降の売上高、営業利益水準の更なる拡大、向上に繋げてまいります

営業利益



— 当社売上高の規模別内訳

- 取引額3,000万円超の取引先数、取引額合計は拡大
- 継続的な取引と取組範囲の拡大が寄与
- 今後も該当取引先数は増加していくとともに、取引額も拡大していく見通し



コスト構造：売上原価、販管費

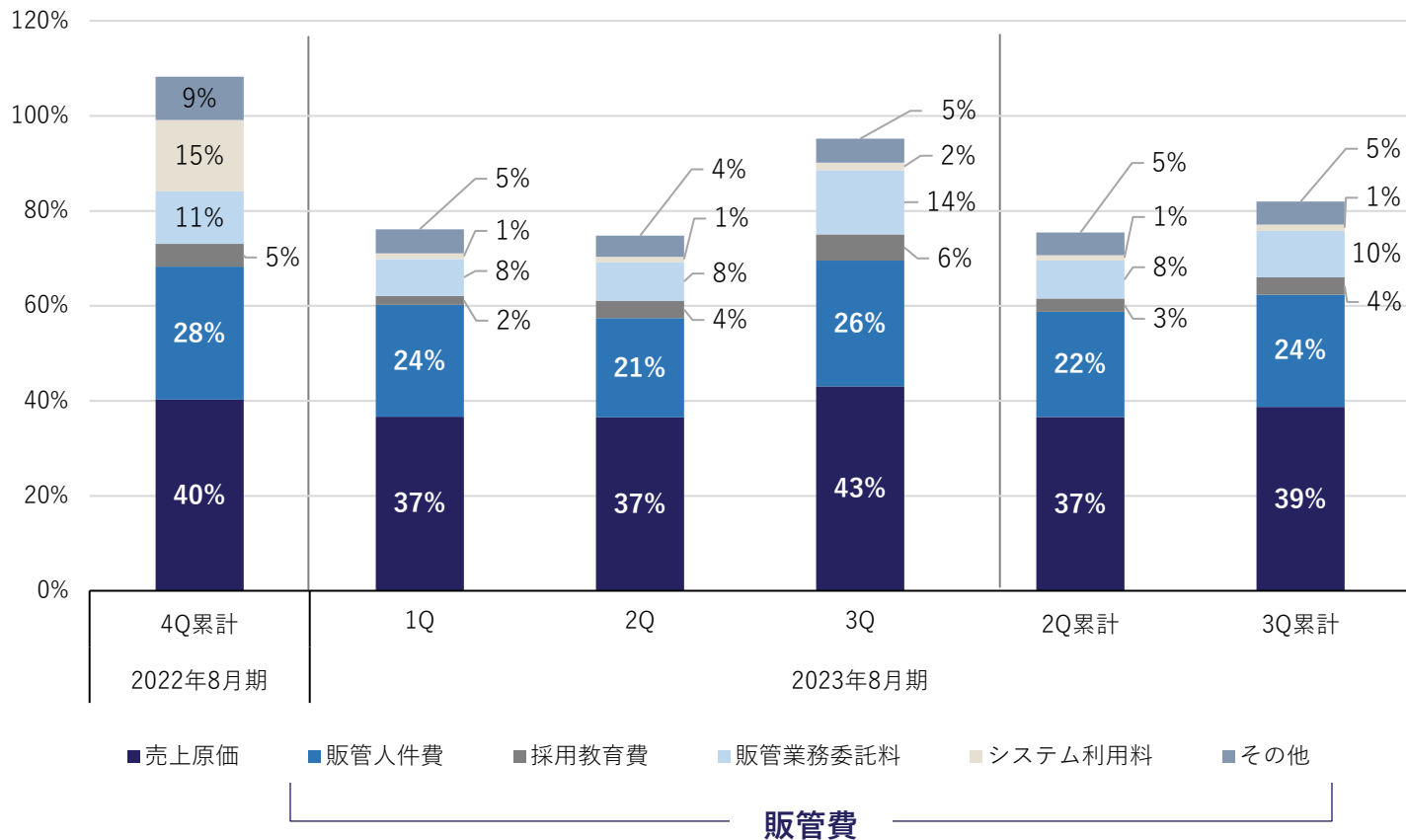
● 売上原価率

今期3Q単独は2Qまでと比べて上昇しているが、想定の範囲内でコストコントロールできている状況（個別案件の影響で計画時に織込済み）

● 販管費率

今期3Q単独の販管人件費、採用費、販管業務委託料の対売上高比率上昇については、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

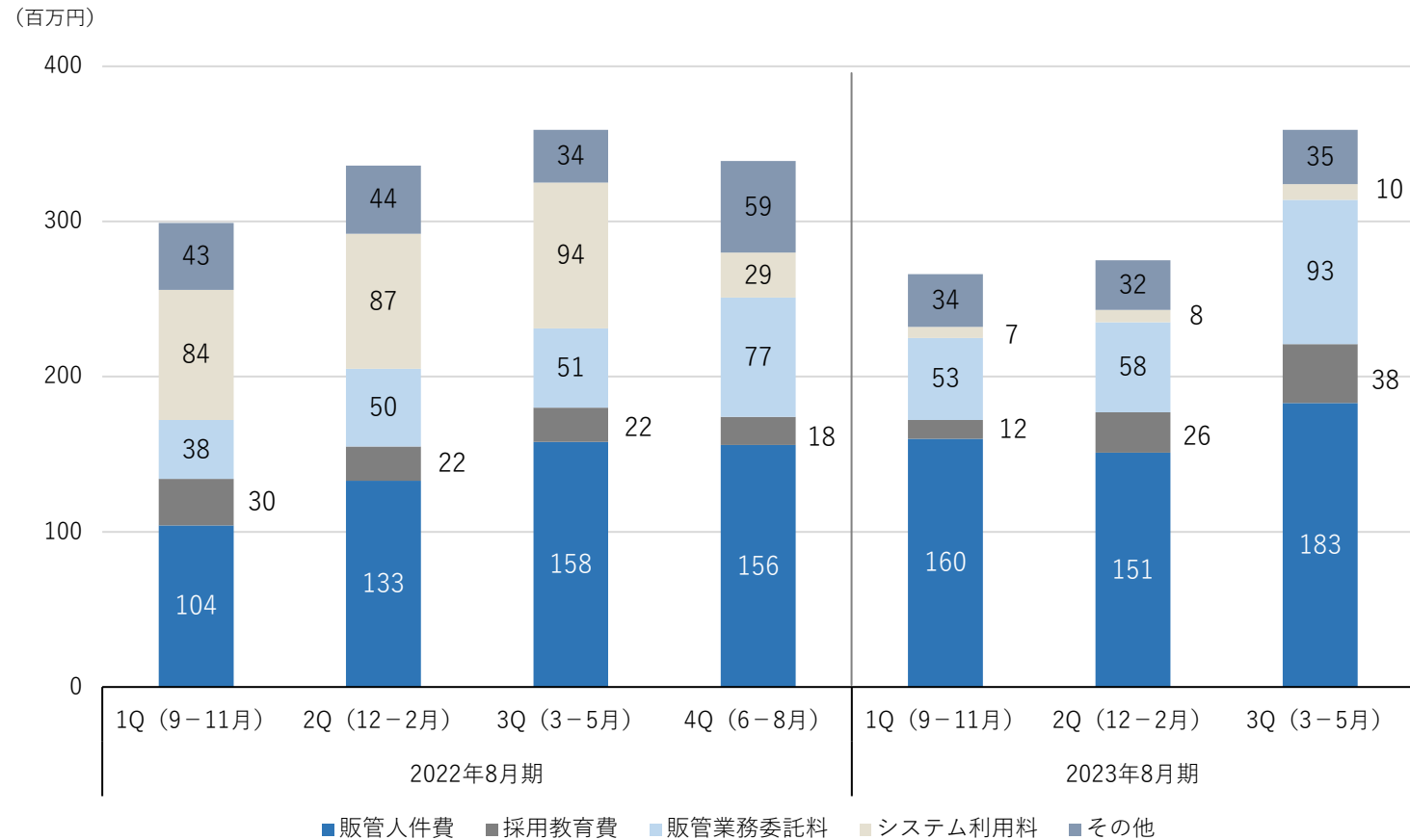
● 販管人件費・採用費

今期3Qは従業員数+7人（2Q末86人から3Q末93人）、それに伴い採用費と販管人件費が増加

● 販管業務委託料

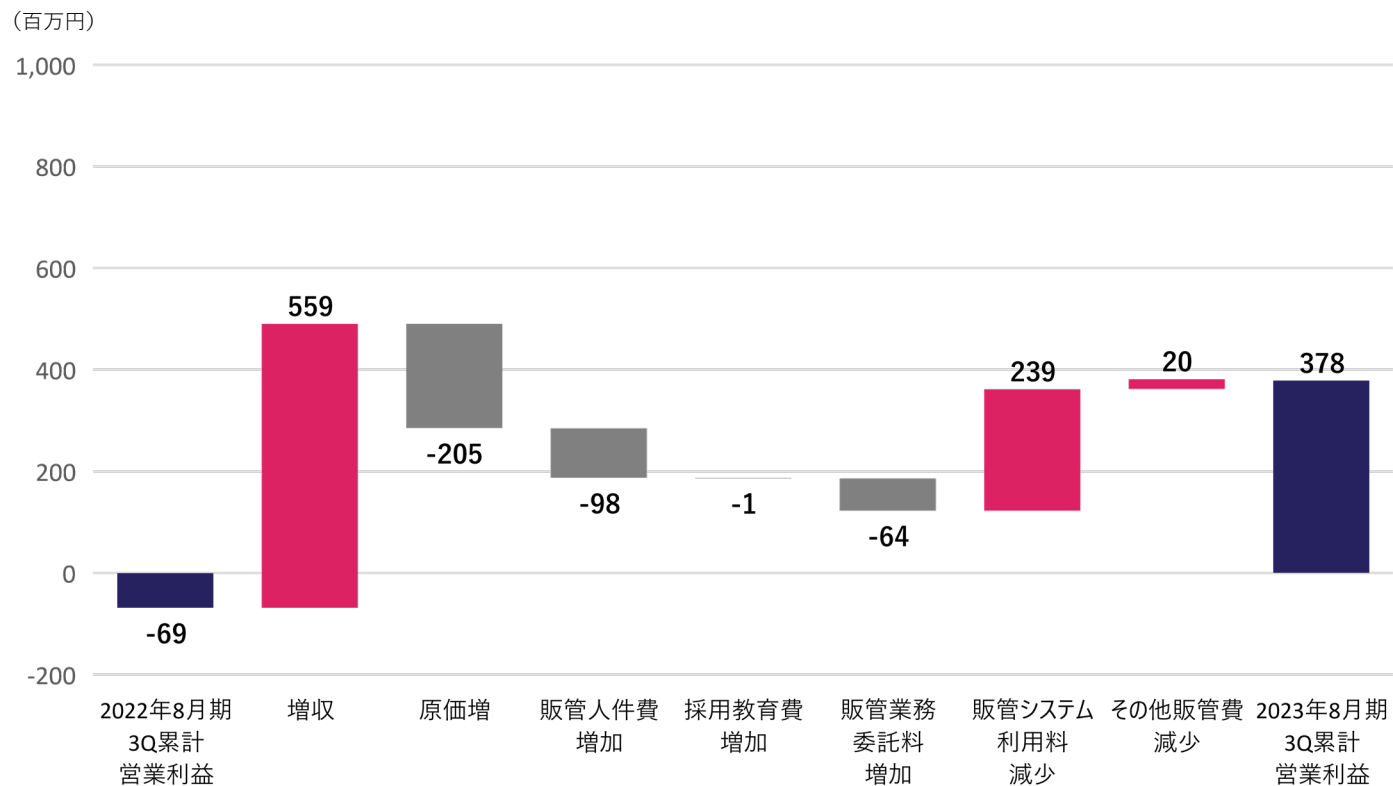
今期4Q及び来期に向けた提案活動、セミナー準備のサポート等のため一時的に増加

販管費の推移



営業利益の増減要因（前年同期比）

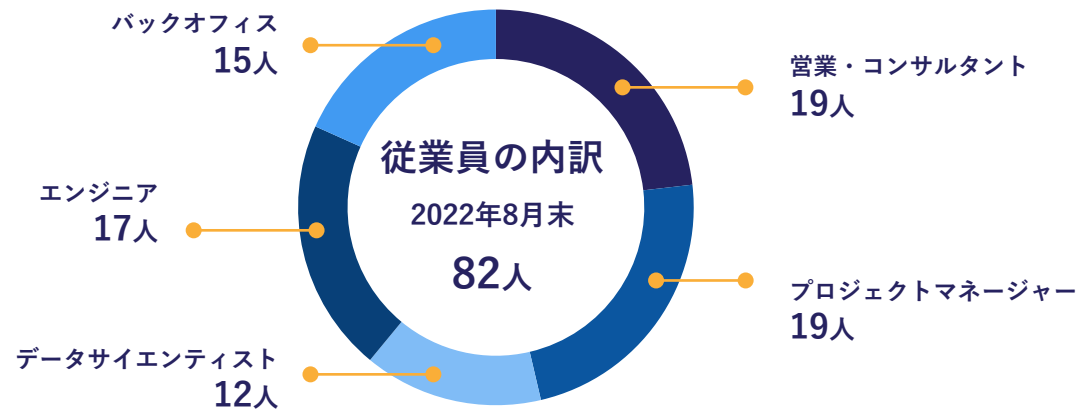
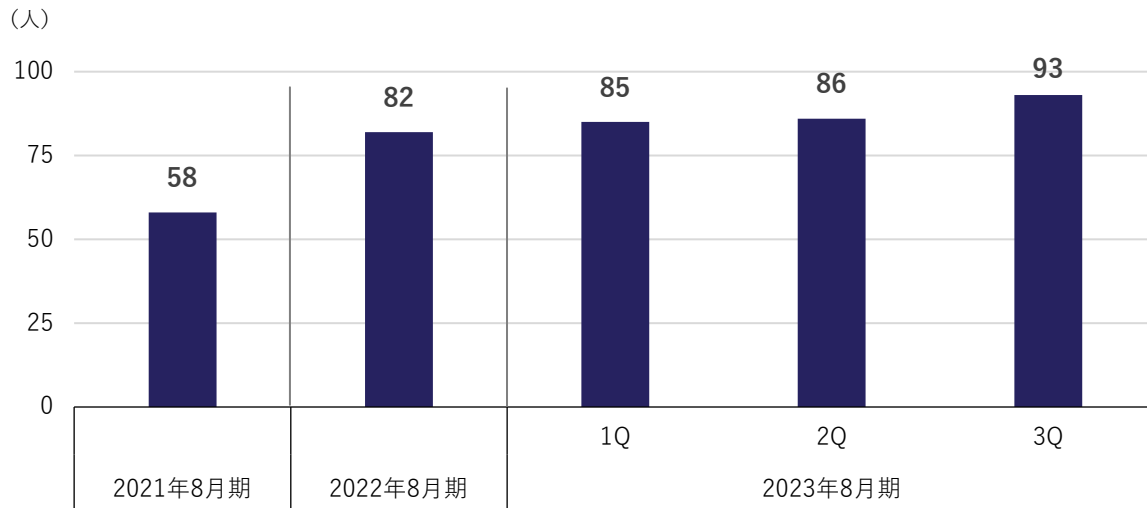
- 「増収」と「売上原価や販管人件費・業務委託料のコントロール」、「ABEJA Platform開発一巡による販管システム利用料の減少」により、黒字化へ



従業員の推移

- 今期3Q末の従業員数は93人
- 事業成長に向け、高い意欲を持った優秀な人材を採用

従業員の推移



貸借対照表

- 右表の3Q末実績は2023年5月末時点の数値となり、同年6月13日の上場に伴う資金調達等は含まれておりません
- なお、上場に伴う資金調達額（OA：オーバーアロットメントを含む）は1,265百万円、資本金増加額は632百万円
- 簿外として、2022年8月末時点で税務上の繰越欠損金が4,379百万円存在

(百万円)	2022年8月期		2023年8月期		
	期末実績	構成比	3Q末実績	構成比	増減
流動資産	2,152	100%	2,571	100%	419
現金及び預金	1,844	85%	2,306	89%	462
売掛金及び契約資産	151	7%	176	7%	25
仕掛品	70	3%	16	1%	-54
その他	86	4%	71	3%	-15
固定資産	7	0%	7	0%	0
差入保証金	7	0%	7	0%	0
その他	0	0%	0	0%	0
資産 合計	2,159	100%	2,579	100%	420
流動負債	286	13%	331	13%	45
買掛金・未払金	178	8%	123	5%	-55
賞与引当金	0	0%	52	2%	52
その他	107	5%	156	6%	49
固定負債	80	4%	80	3%	0
長期借入金	80	4%	80	3%	0
負債 合計	366	17%	411	16%	45
純資産 合計	1,793	83%	2,167	84%	374
負債及び純資産 合計	2,159	100%	2,579	100%	420

業績推移データ

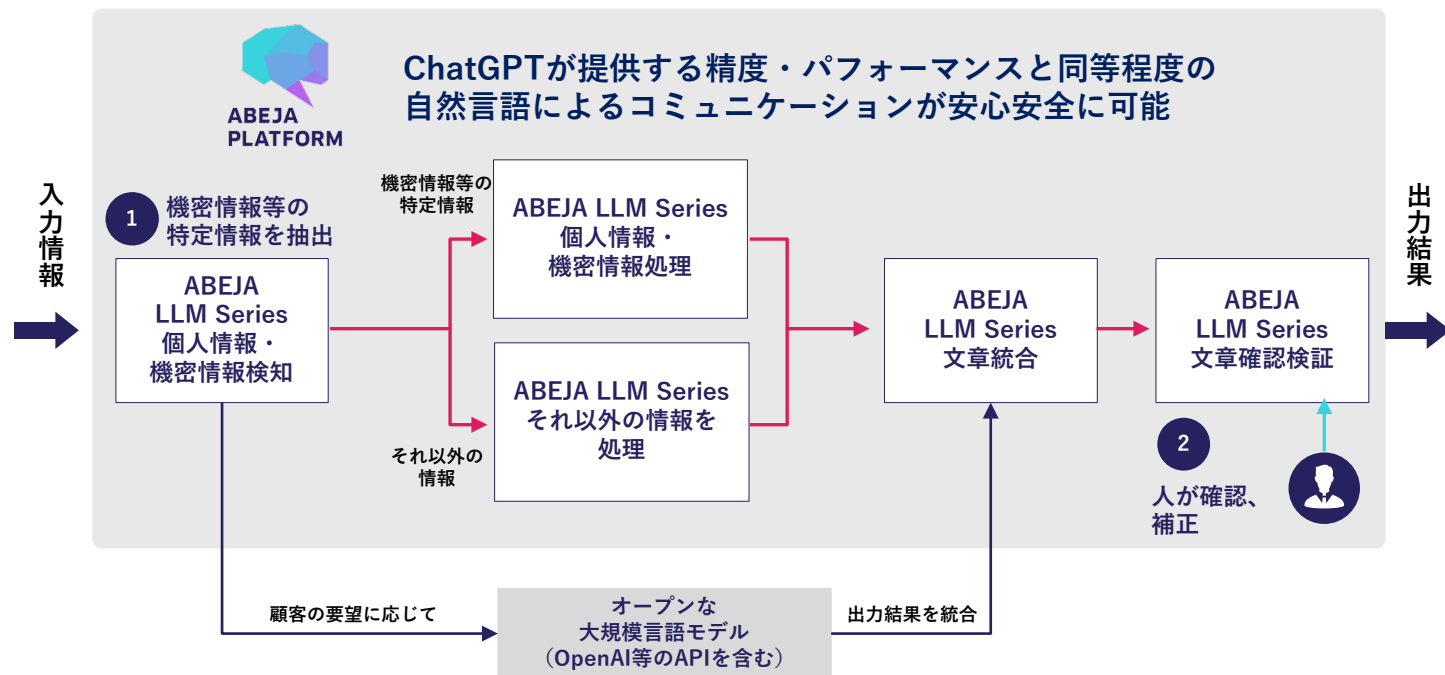
	2022年8月期								2023年8月期						
	1Q (9-11月)		2Q (12-2月)		3Q (3-5月)		4Q (6-8月)		1Q (9-11月)		2Q (12-2月)		3Q (3-5月)		
	(百万円)	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比		
売上高		451	100.0%	539	100.0%	550	100.0%	436	100.0%	682	100.0%	725	100.0%	693	100.0%
トランスフォーメーション領域		376	83.4%	461	85.7%	471	85.7%	352	80.7%	596	87.4%	605	83.4%	559	80.7%
オペレーション領域		75	16.6%	77	14.3%	78	14.3%	84	19.3%	86	12.6%	120	16.6%	133	19.3%
売上原価		202	44.9%	185	34.5%	219	39.9%	188	43.1%	250	36.7%	264	36.5%	298	43.1%
売上総利益		249	55.1%	353	65.5%	330	60.1%	248	56.9%	432	63.3%	460	63.5%	394	56.9%
販管費		302	66.9%	337	62.6%	362	65.9%	342	78.4%	269	39.5%	277	38.3%	361	52.1%
販管人件費		104	23.2%	133	24.8%	158	28.8%	156	35.9%	160	23.6%	151	20.9%	183	26.5%
採用教育費		30	6.8%	22	4.1%	22	4.1%	18	4.3%	12	1.8%	26	3.7%	38	5.5%
販管業務委託料		38	8.6%	50	9.3%	51	9.4%	77	17.8%	53	7.8%	58	8.1%	93	13.5%
システム利用料		84	18.7%	87	16.2%	94	17.2%	29	6.9%	7	1.2%	8	1.2%	10	1.6%
その他		43	9.5%	44	8.2%	34	6.3%	59	13.5%	34	5.1%	32	4.4%	35	5.1%
営業利益		-53	-11.8%	15	2.9%	-31	-5.8%	-93	-21.5%	162	23.8%	182	25.2%	33	4.8%
経常利益		-56	-12.6%	0	0.1%	-27	-5.0%	-98	-22.5%	160	23.5%	185	25.6%	30	4.3%
当期純利益		-56	-12.4%	-1	-0.2%	-26	-4.8%	-112	-25.7%	159	23.4%	184	25.5%	29	4.3%

事業の状況

独自の大規模言語モデルを ABEJA Platformに搭載

- ABEJA独自の大規模言語モデル（ABEJA LLM Series）により、企業のDXは一層進展
- 大規模言語モデルの業務上の利用課題点を解決

一般的な課題	ABEJAの対応
<p>1 情報取扱いの懸念</p> <p>① オープンなモデル（OpenAI等のAPIを含む）を利用する場合、入力データを学習データとして扱うこともあり、企業の機密情報や個人情報の取扱い等が懸念となる可能性</p>	<p>▶ ABEJA Platformは、企業の機密情報や個人情報を取扱う際に、データのマスク（匿名化）や高セキュリティ環境での取り扱いが可能</p>
<p>2 精度面等の懸念</p> <p>② 不適切な出力結果や明らかな間違い等への懸念</p>	<p>▶ ABEJA Platformの「Human-in-the-Loop（HITL）」の仕組みにより、出力結果に対し人による補正が可能</p>

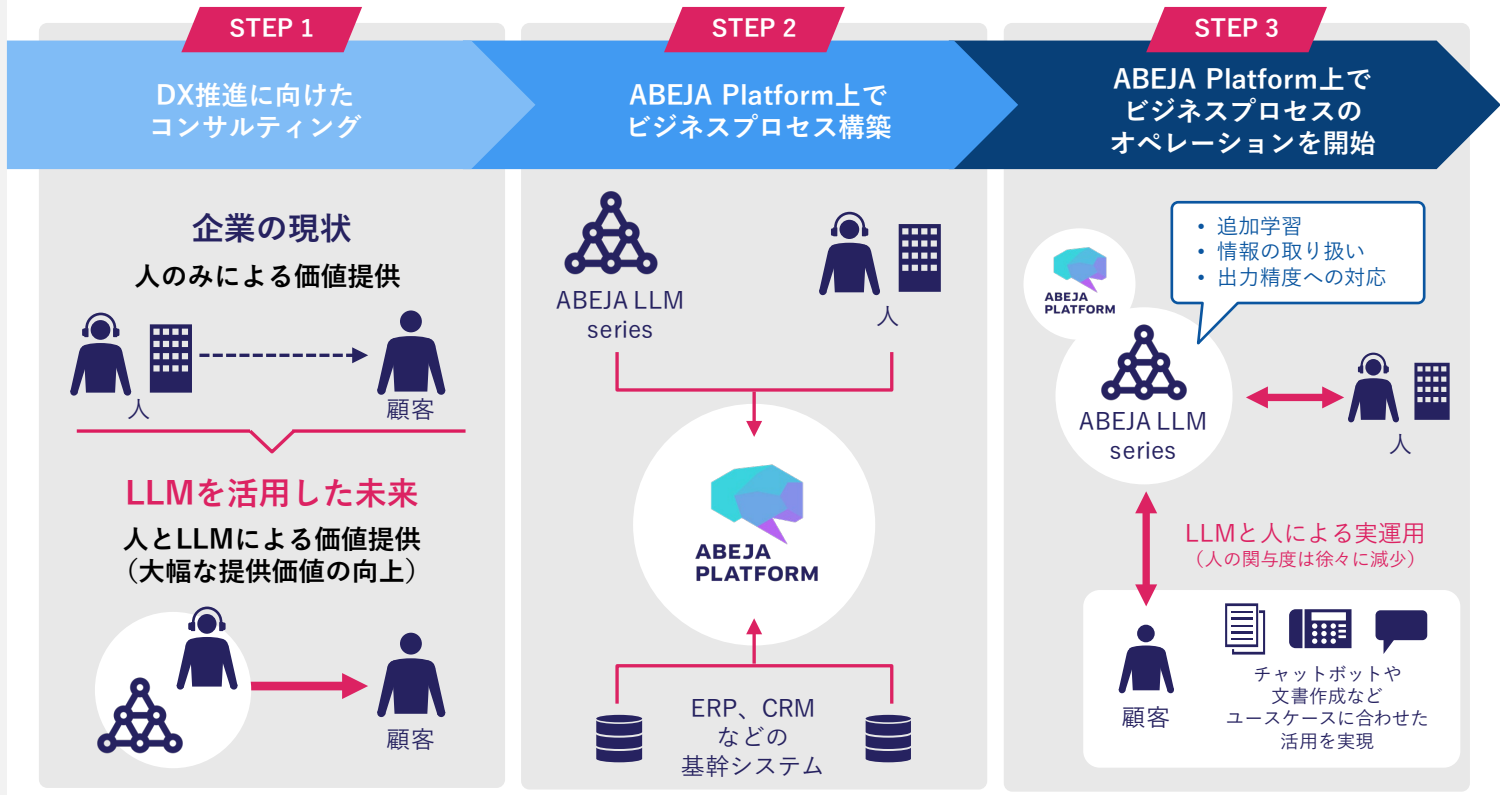


事業の状況

LLM活用を目的に「ABEJA LLM Series」の周辺領域をサポート

- LLMをビジネスで活用するためには、課題の設定に始まり、どのデータをどのように扱うのか、ビジネスや課題に合わせたフローの構築やガバナンスの整備など、多岐にわたるプロセスを複合的に構築することが必要

- LLMの活用・推進を前提とした「戦略策定・ビジネスプロセスの構築（ビジネスプランニング）」や、「AI倫理コンサルティング」、「人材開発」など、サービス単体の導入に限定されない、広範囲・実用的なサポートを提供



LLMの活用

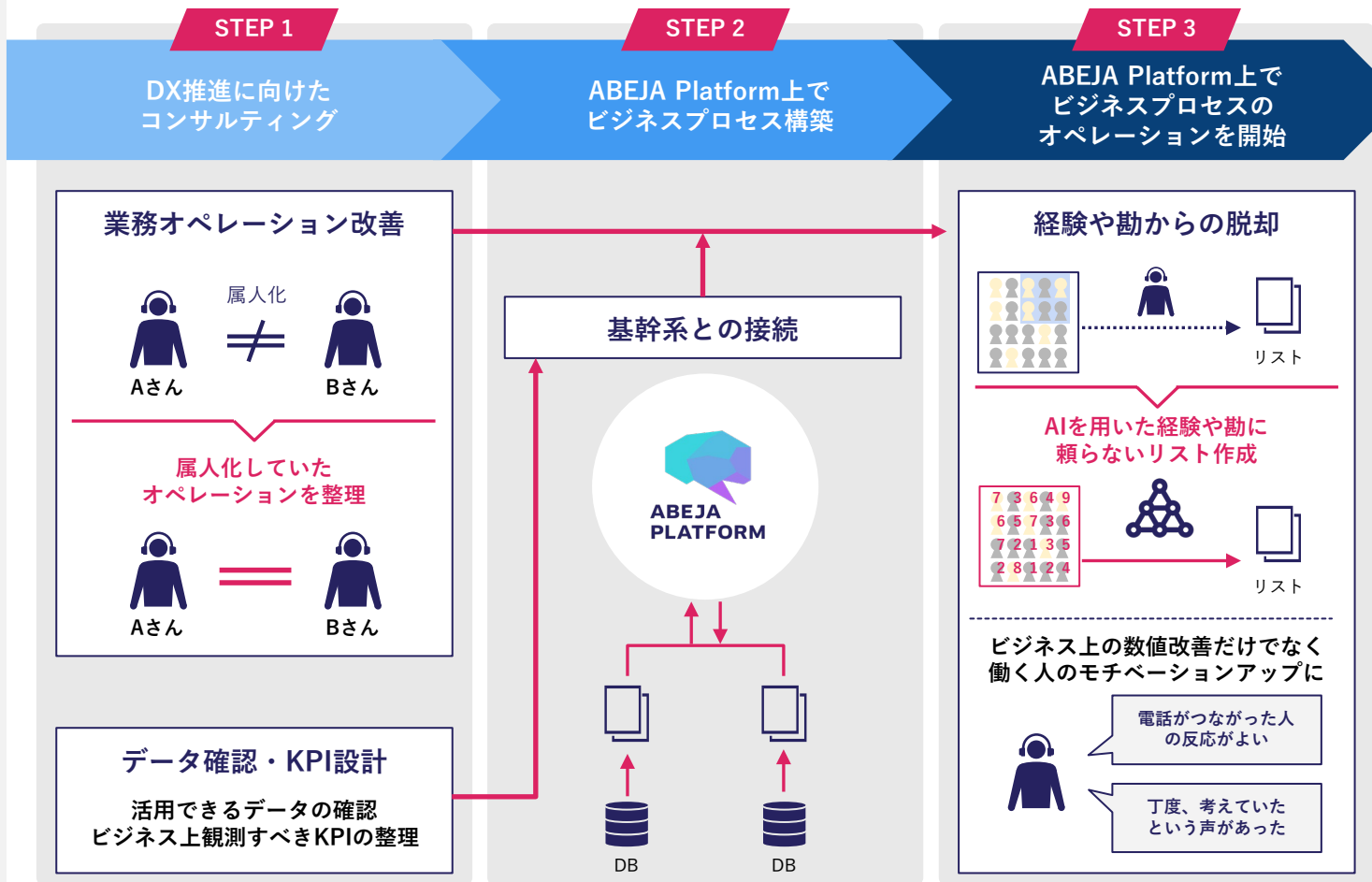
周辺領域を含めたサポート

事業の状況

栃木銀行様が展開する
個人向けサービスのDXを支援

- 勘定系データ（個人情報を除く）や交渉履歴などを、ABEJA Platform上で学習することにより、特定銀行商品と親和性の高い顧客の予測を行うための仕組みを構築

- 各担当者のナレッジやスキルに頼っていた対象顧客の選定業務が自動化・最適化
- ABEJA Platformの活用により営業活動が効率化し、銀行商品の成約率向上に貢献



Appendix



— 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

2012年9月
設立

4回の
スクラップアンド
ビルド

2012年10月
研究開発開始

MLOps基本機能
の完成

2017年12月
ABEJA Platform
アノテーション
サポート開始

2018年2月
ABEJA Platform
正式リリース

2018年11月
Googleより資金調達

2019年3月
Accelerator
AutoMLリリース

ABEJA Platformについて、デー
タパイプライン、ワークフロー、
Human in the Loopなどを含めた
大幅なアップデートを実施

2022年7月
事業の各領域を
再定義

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

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

2015

AIの画像認識精度が人間を上回る

2016

囲碁AIのAlphaGoが世界トップ
棋士に勝利する

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

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

2020

スマートスピーカーの年間出荷台数が1億台
を突破

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

— 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、全国高等学校デザイン選手権大会で文部科学大臣賞を受賞。2012年9月、当社を起業。

日本ディープラーニング協会理事、AI・データ契約ガイドライン検討会委員、政府有識者委員などを歴任。



代表取締役COO **小間 基裕**

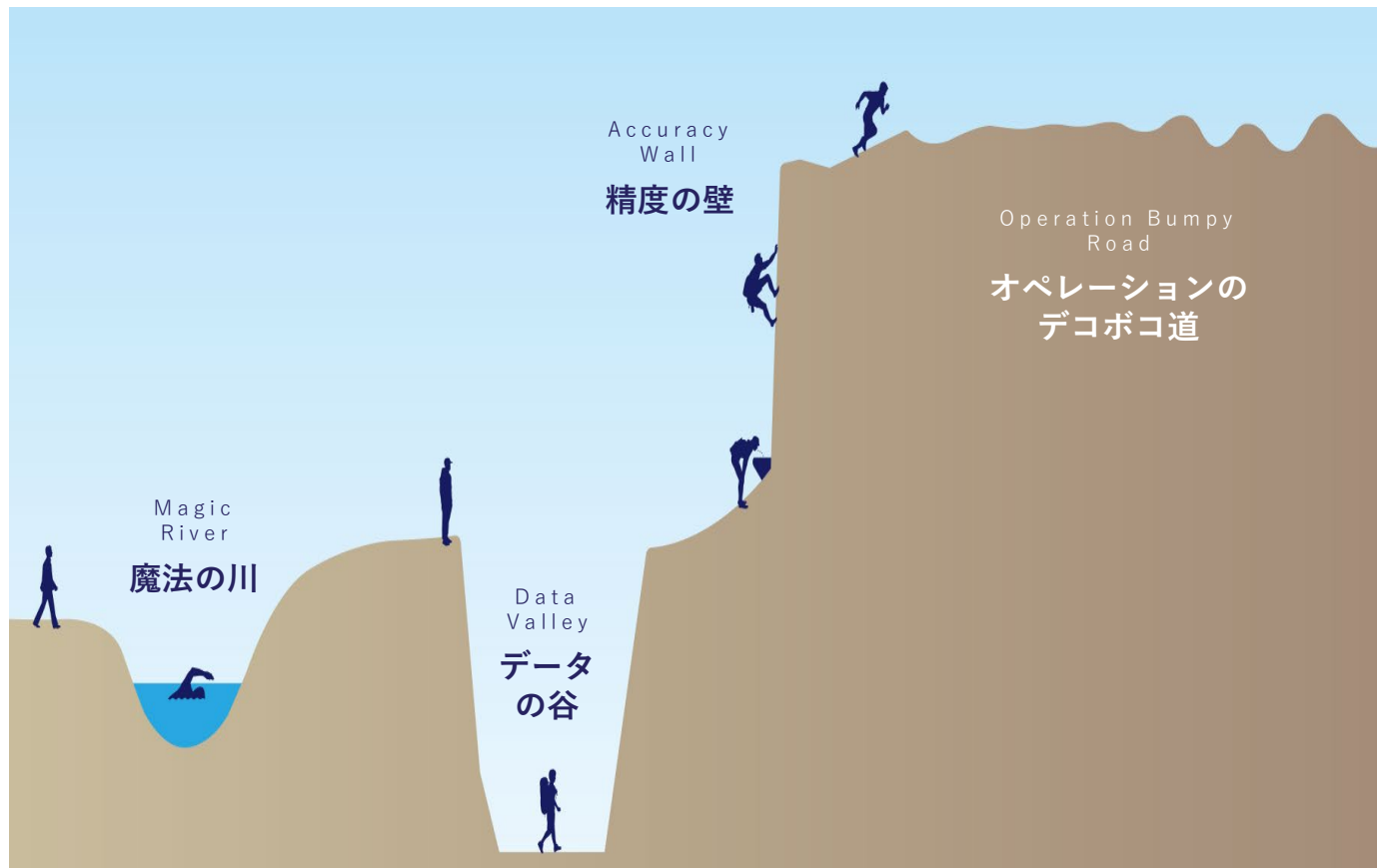
業務執行全般を管掌

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

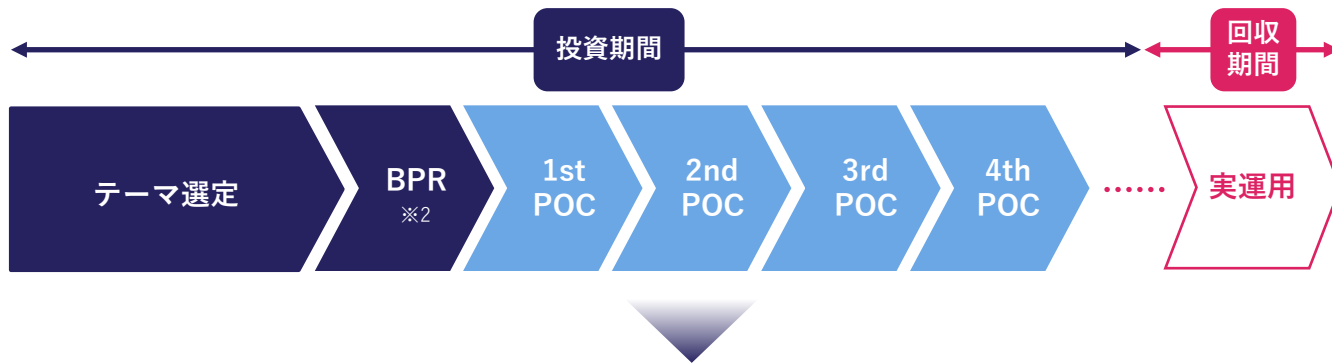
なぜ多くのAI導入企業はPoCで終わってしまうのか？

- 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
-----------------------	-------------------------	----------------------

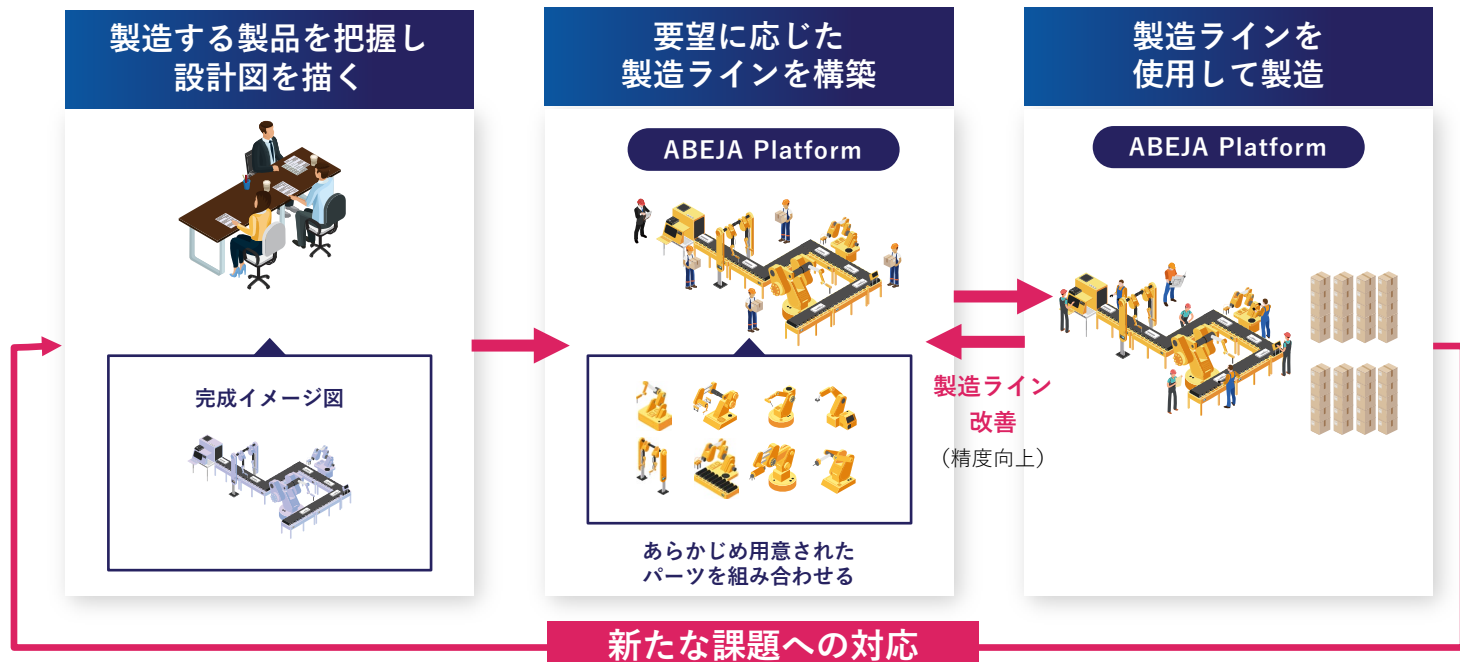
※1 PoC：Proof of Conceptの略称で、構想、企画したAIシステムが意図した結果を生み出すかを確認するために、AIの精度などの不確実性が高い部分に絞り実験的に検証すること。

※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。

デジタル版EMS

DX推進に向けたコンサルティングからABEJA Platformを活用した業務推進まで、顧客に伴走してDX推進を一貫して支援

- 顧客企業はこのデジタル版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、コストダウン等を図ることができます



当社のビジネスにおいて実際に行う業務

DX推進に向けたコンサルティング

- 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

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、AIシステムの構築
- 既存システムとのインテグレーション
- ビジネスプロセスをオペレーションする上で必要なデジタル人材育成、組織組成

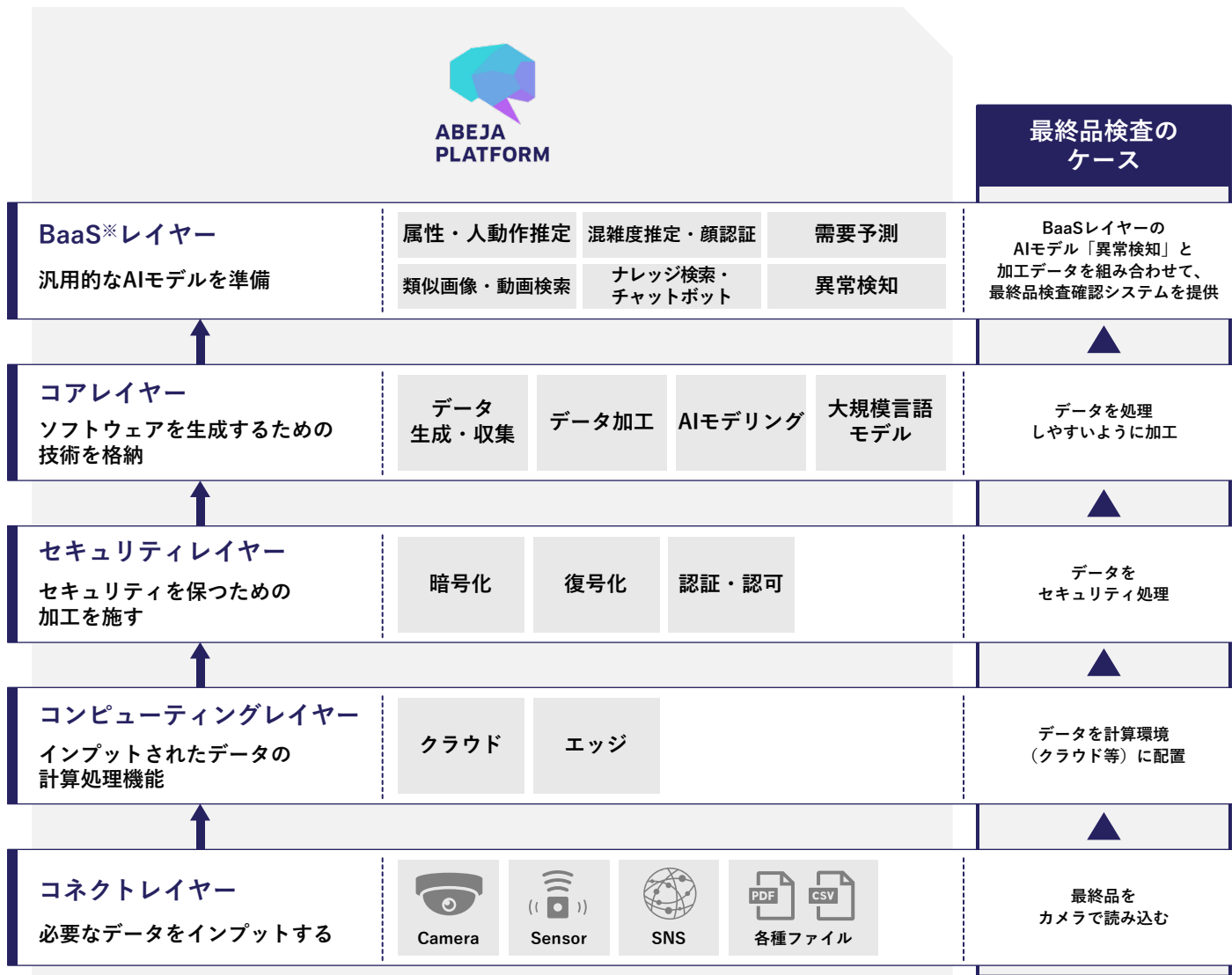
ABEJA Platform上でビジネスプロセスのオペレーション開始

- ABEJA Platform上でのビジネスプロセスのオペレーション状況を監督
- 人とAIの関与率をコントロールしながら、適宜システムを更新する

— ABEJA Platformとは

5つのモジュールレイヤーごとに、顧客の要望に応じた幅広いDXニーズに応えるソフトウェア群を有したプラットフォーム

- ABEJA Platformは、DX推進に必要な最先端の技術とノウハウをそろえたEMSの工場に位置づけられます

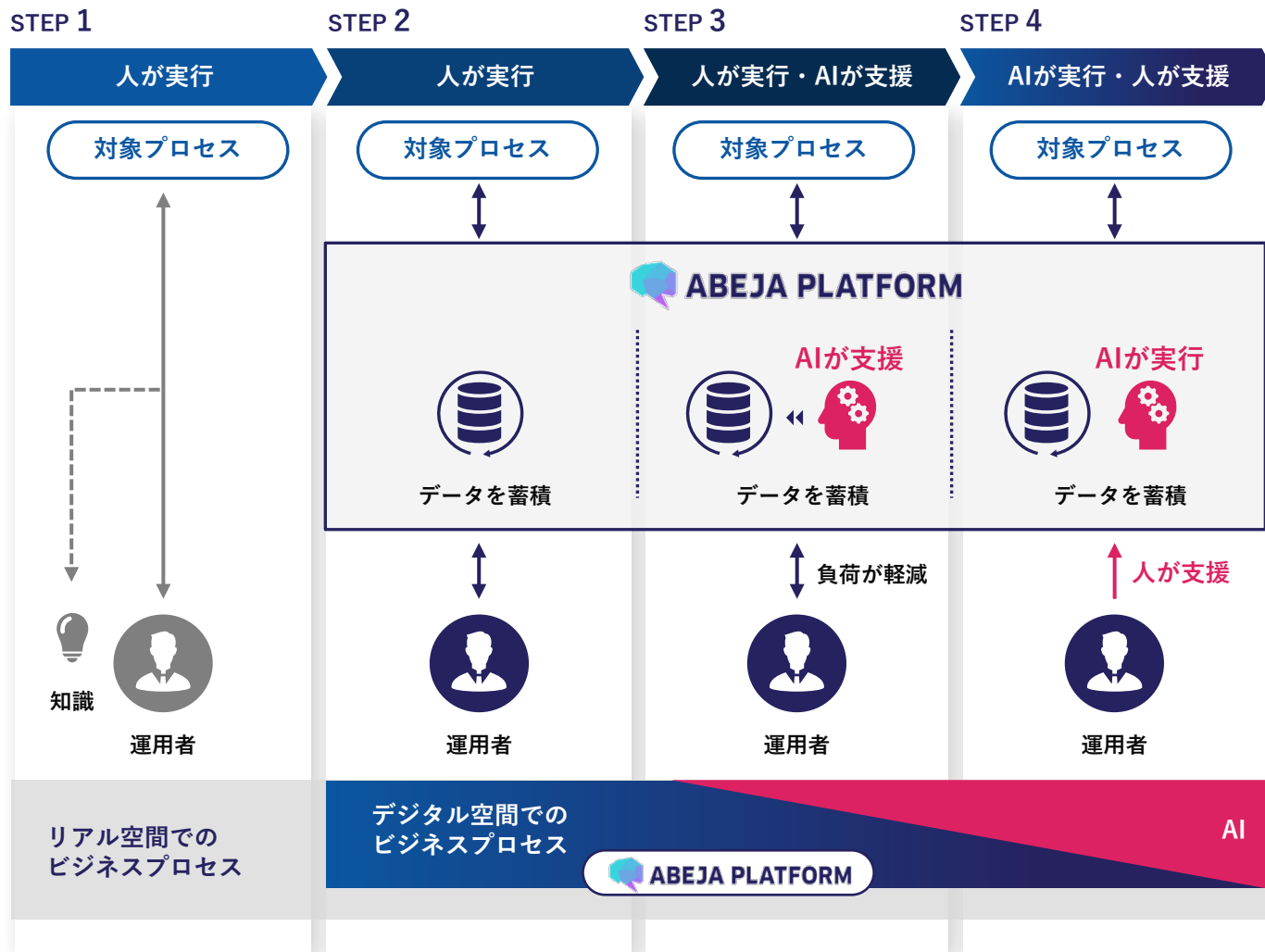


※BaaSとは、Backend as a Serviceの略称で、アプリケーションのバックエンド機能を提供するクラウドサービス。

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

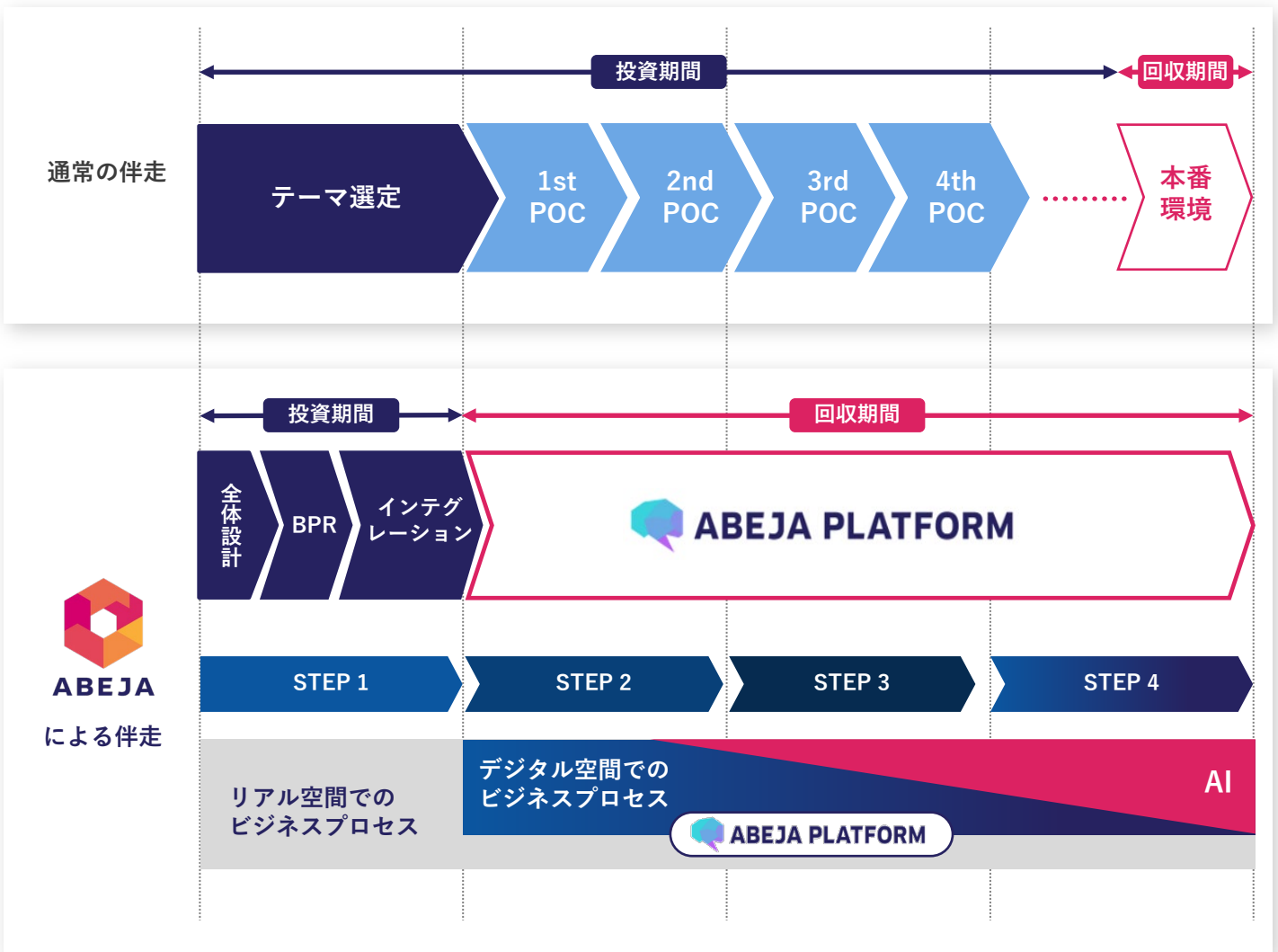


※Human in the Loopとは、AIを活用するシステムにおいて、AIの出力する結果に対して人がチェック・フィードバックをすることで、継続的に教師データを作成できる状態を作りAIの精度を高め続ける仕組み。

— 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の概念はなくなる



— ABEJA Platformが提供する価値

複数のビジネスプロセスに取り組み範囲を広げるにより、重層的に顧客企業のデジタルトランスフォーメーションを推進

DXの進展度

重層的にサービスが積み重なり
顧客のDXが加速度的に進行



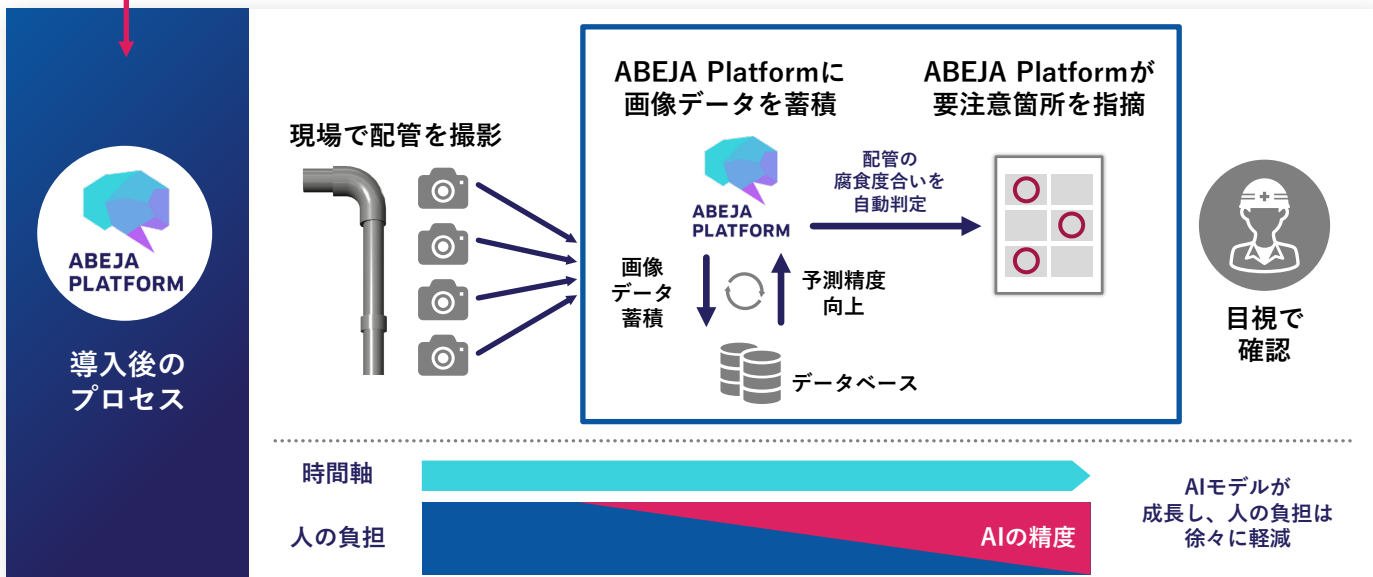
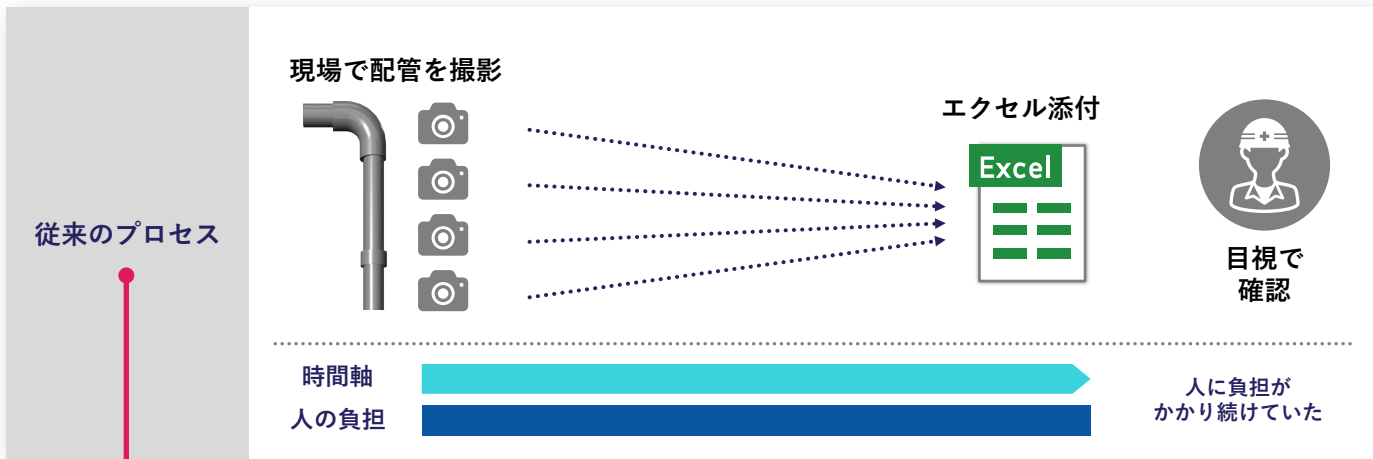
サービス提供開始

 ABEJA PLATFORM

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



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

— SDGsの取組み

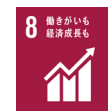
当社はテクノプレナーシップの基本精神に基づき、SDGs（持続可能な開発目標）の各目標に取り組む企業を支援しています



当社のサービスが利用されている項目と具体的な事例



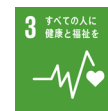
食品サプライチェーンの最適化によるロス軽減



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



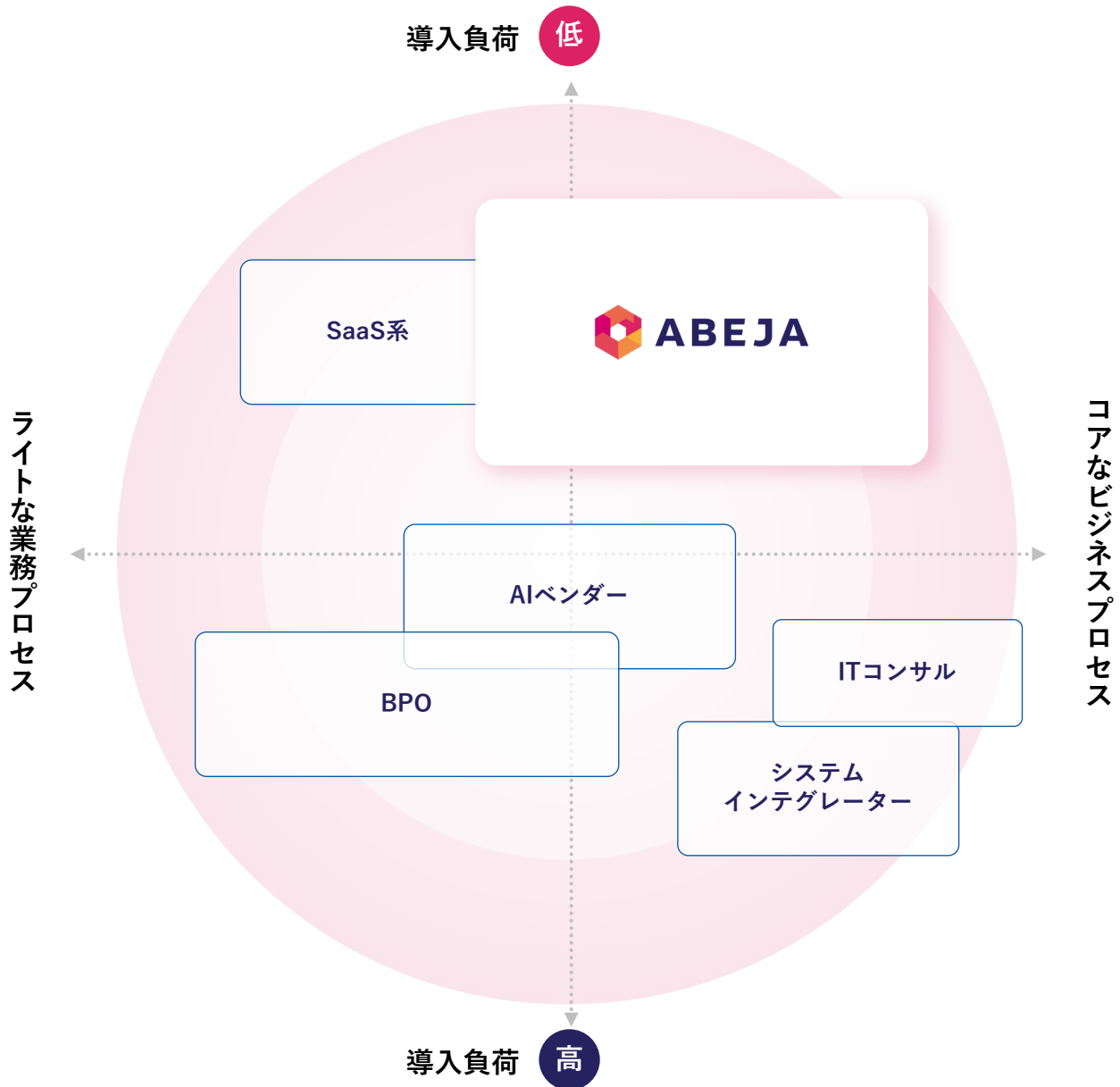
「ABEJA Platform」のパートナーシップ構築

ユニークなポジショニング

コアなビジネスプロセスのDXを、
低負荷で推進可能なユニークな存在

参入障壁

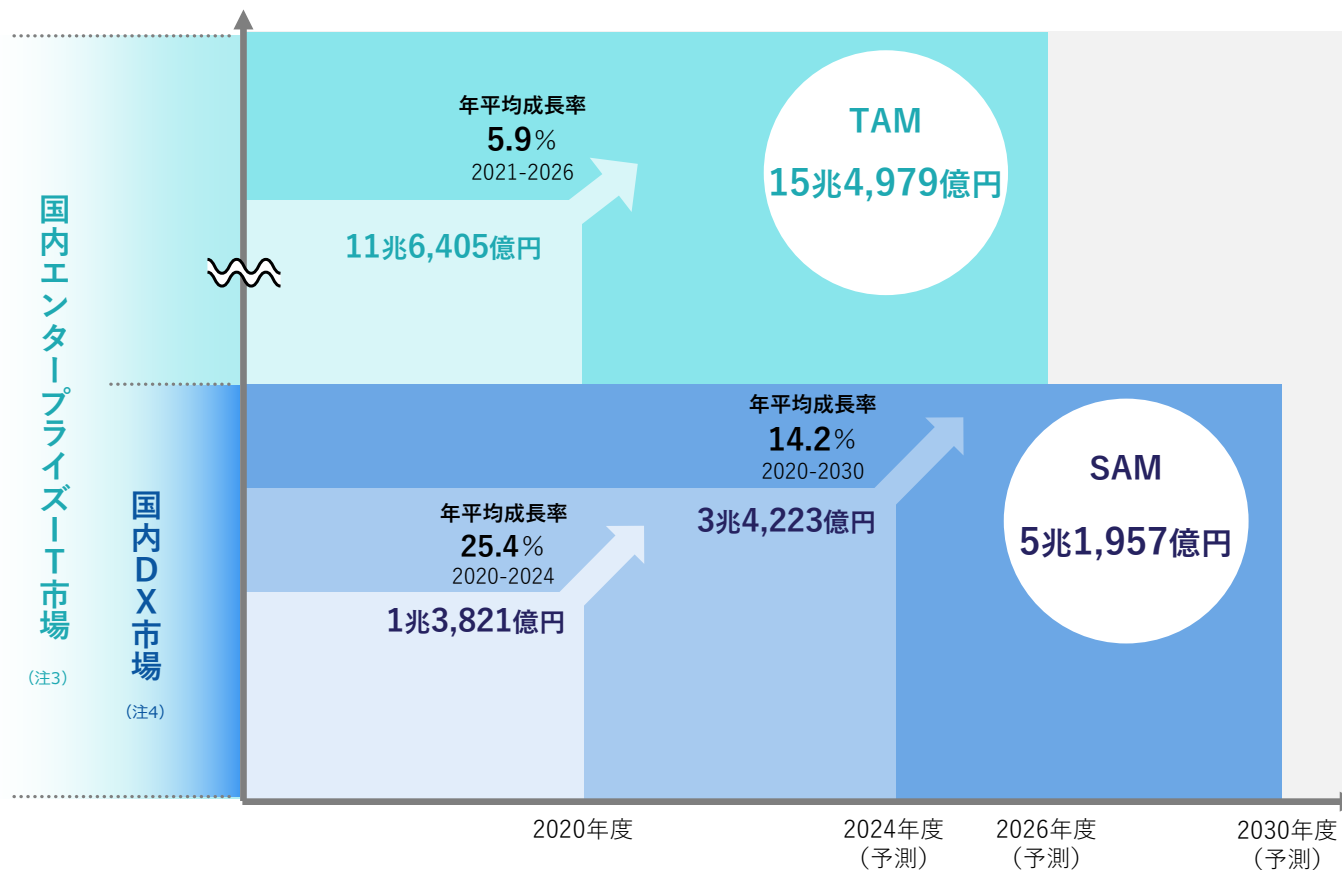
- ABEJA Platform
- Human in the Loop
- 300社以上への導入実績、ノウハウ



市場規模

- 当社事業が属する国内DX市場（SAM^(注1)）は、2020年度から2024年度まで年平均成長率25.4%の見込み
- IT関連支出を取り込むことで、広大な国内エンタープライズIT市場（TAM^(注2)）にアクセス可能

当社が関連する市場の規模



(注1) SAM : Serviceable Available Marketの略。TAMの中で当社がターゲティングした部分の市場規模。

(注2) TAM : Total Addressable Marketの略。当社が想定する最大市場規模を意味しており、当社が2023年5月現在で営む事業に係る客観的な市場規模を示す目的で算出されたものではない。

(注3) 国内エンタープライズIT市場（出典）：IDC Japan 株式会社「国内クラウド市場予測、2022年～2026年」

(注4) 国内DX市場（出典）：株式会社富士キメラ総研「2022 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」

— 今後の成長戦略

今後も拡大を続けるデジタルトランスフォーメーション市場の中で、さらなる事業成長を目指す

1

顧客基盤の拡大と深耕

2

ABEJA Platformの拡充

3

人材の採用、育成とカルチャーの醸成

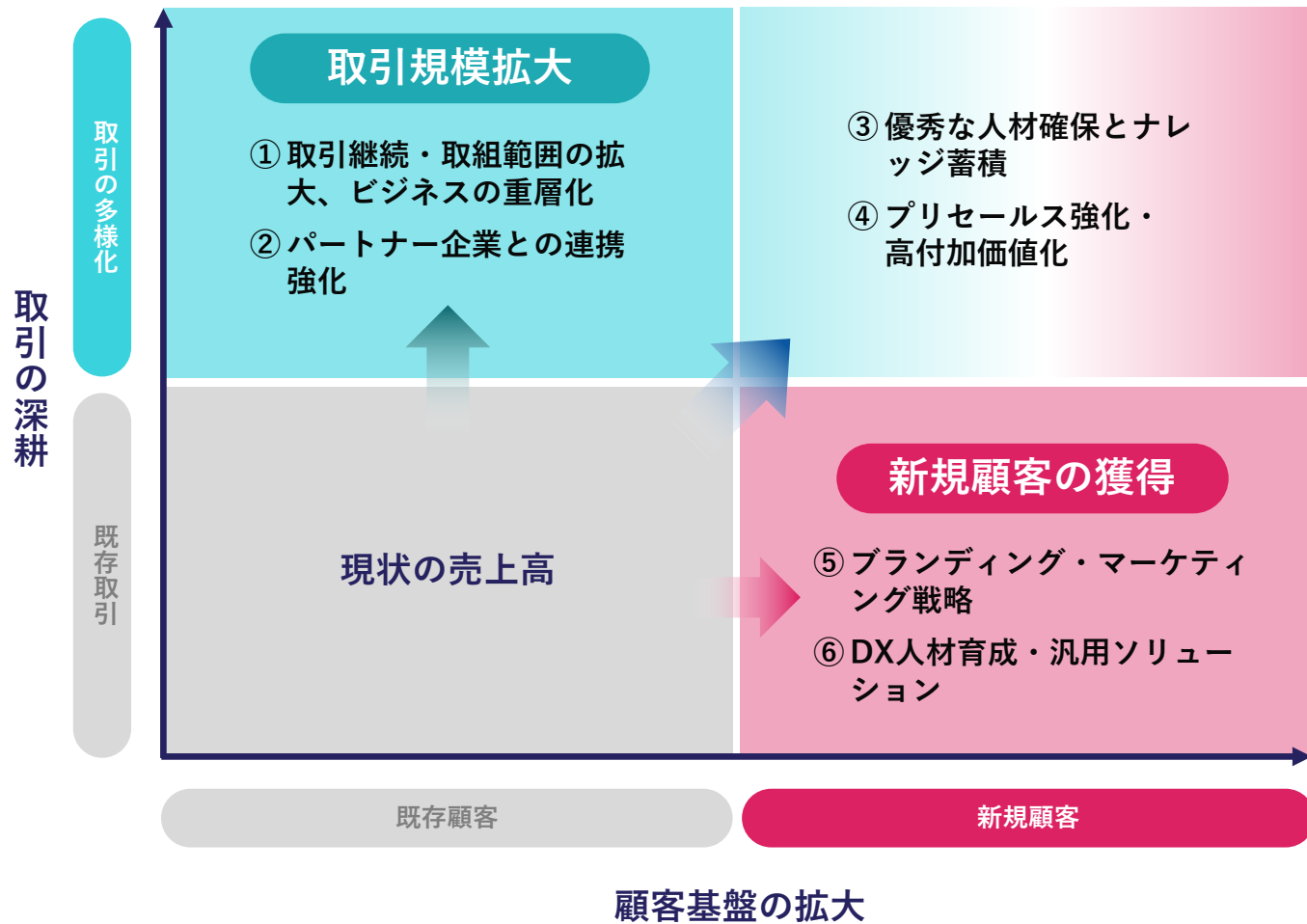
4

ミッションクリティカルな領域でのサービス提供拡大

— 今後の成長戦略

1. 顧客基盤の拡大と深耕

- 300社以上のDX推進実績から得た知見や ABEJA Platformを推進力として、収益基盤の拡大を目指す



パートナー企業との連携強化

戦略的なパートナーとの連携強化により取引規模を拡大

技術パートナー	取組概要
Nvidia	● GPUによる大規模計算の研究開発
AWS	● 2018年国内初「AWS Machine Learning Competency Partner」に認定
取引パートナー	取組概要
SOMPO ホールディングス	● 介護事業、保険事業のDX推進 ● デジタル人材の育成支援
ヒューリック	● オフィスビル事業のDX推進
三菱商事 インダストリー・ワン	● 地域のDX推進

Why ABEJA

弊社がパートナーとして選ばれる理由

豊富なDX推進実績

- 300社以上のDX推進実績
- 実務経験に基づくプランニング力
- プランを具現化する実装力、伴走力

経営視点×デジタル視点

- AI、デジタルに関する高い知見
- 経営視点とデジタル視点を掛け合わせた提案力

ミッションクリティカル領域でのサービス提供力

- 企業のミッションクリティカル領域（コア領域）におけるDX推進の経験
- ABEJAとして注力している領域

— 今後の成長戦略

2. ABEJA Platformの拡充

- ABEJA Platformを拡充し、多様化する顧客ニーズに対応して提供価値の向上を図る

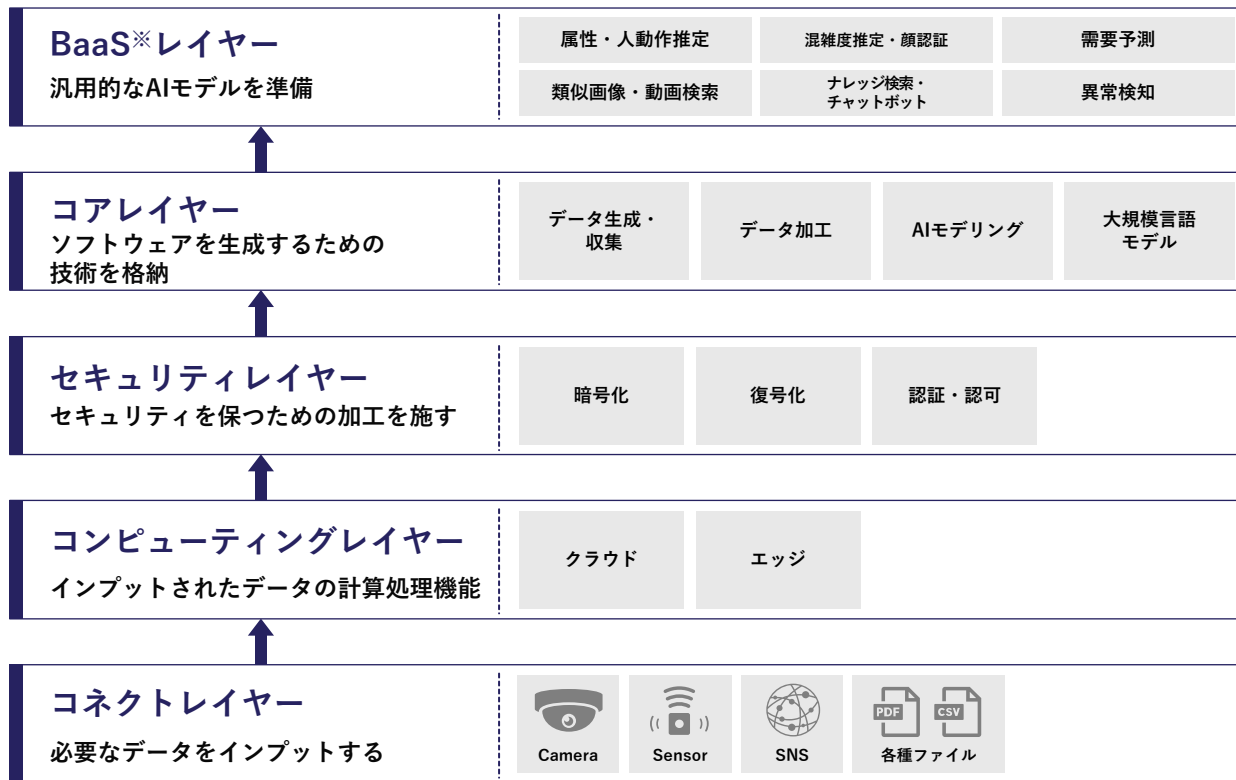
① ABEJA Platformの機能追加

- 直近では独自の大規模言語モデルのABEJA Platformへの搭載など
- BaaSレイヤーの拡充（受発注予測、在庫最適化、道路流量調査など）を進め、汎用的に利用できるAIモデルを増やす

② UI/UX等をはじめとする既存機能の改善

③ 業界横断・業界特化のソリューションとして展開

④ プリセールス人材の拡充等による提案品質、提供価値の向上



※BaaSとは、Backend as a Serviceの略称で、アプリケーションのバックエンド機能を提供するクラウドサービス。

— 今後の成長戦略

3. 人材の採用、育成とカルチャーの醸成

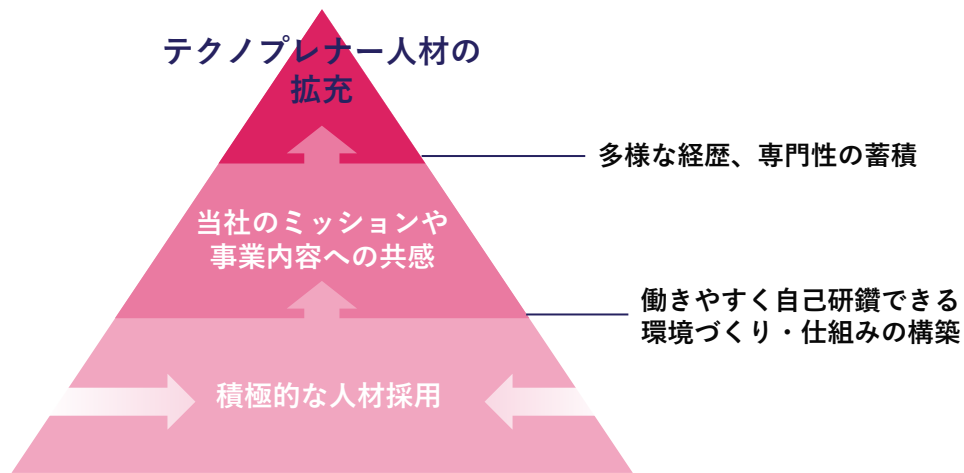
- 優秀な人材の採用と確かな育成により、テクノプレナー人材を継続的に創出

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」

— 今後の成長戦略

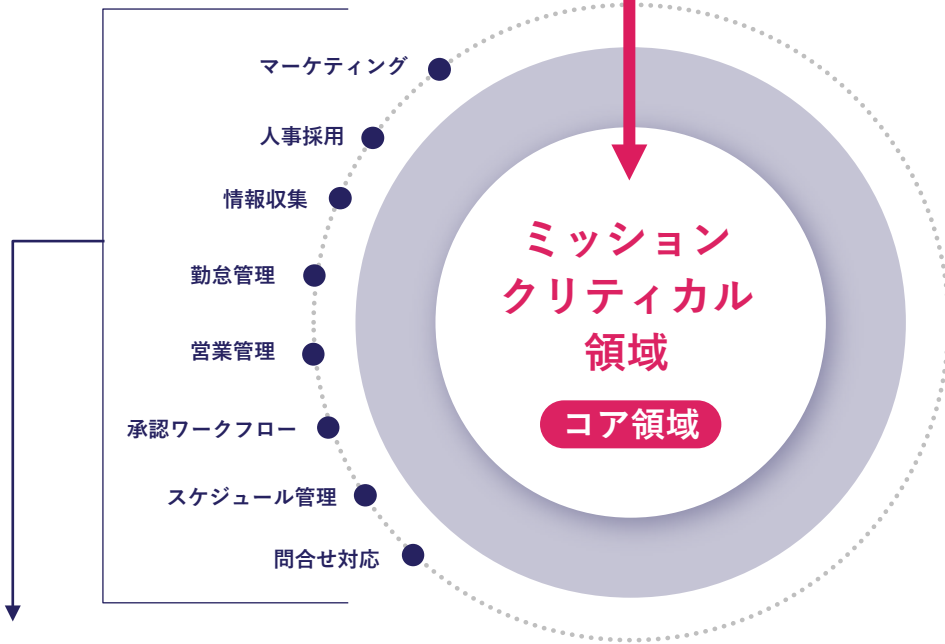
4. ミッションクリティカルな領域でのサービス提供拡大

- ABEJA Platformに運用ノウハウや知識データを蓄積し、ミッションクリティカル領域でのサービス提供力をさらに強化

ミッションクリティカル領域

- 高いAIに関するノウハウ・知見が求められる
- 技術的難易度が高く、実用化に時間がかかる
- 顧客の戦略が変わっても他のシステムに乗り換えにくい

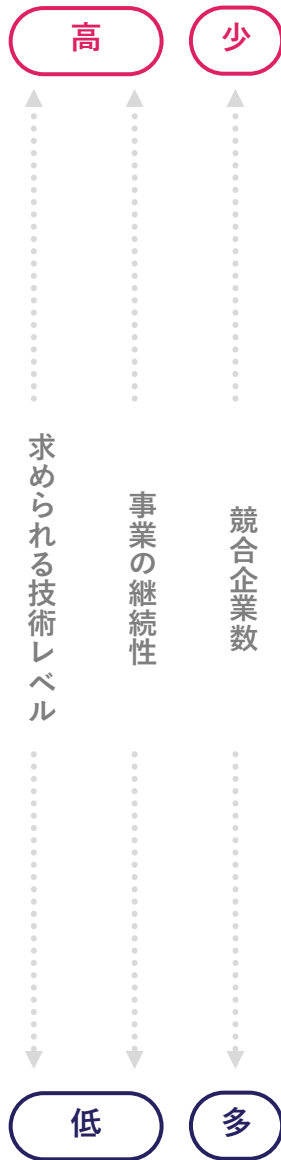
ABEJAが注力する領域



AIベンダーが注力する領域

周辺領域

- 必ずしもAIに関する高いノウハウ・知見は必要としない
- 技術的難易度が低く、容易に実用化できるものも多い
- 顧客の戦略が変わると継続使用されないことが多い



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、当社の判断及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、業界に関する情報及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、合理性及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。