



事業計画及び成長可能性に関する事項

2023年11月29日

株式会社ABEJA（証券コード：5574）

1. 会社概要・事業概要
2. 業績・主要KPI
3. 当社の強み・特徴
4. 市場環境と成長戦略
5. 2024年8月期 業績予想

Appendix





1 —— 会社概要・事業概要

会社概要（2023年8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	732百万円
従業員数	103人

株主構成

SOMPO Light Vortex株式会社	19.7%
岡田 陽介	16.4%
ヒューリック株式会社	5.0%
株式会社インスパイア・インベストメント	3.8%
株式会社NTTドコモ	3.8%
THE CHASE MANHATTAN BANK, N.A. LONDON SPECIAL ACCOUNT NO. (NVIDIA)	3.1%
GOOGLE INTERNATIONAL LLC	2.3%
外木 直樹	1.5%
富松 圭介	1.3%
TBSイノベーション・パートナーズ2号投資事業組合	1.2%
ダイキン工業株式会社	1.2%
武蔵精密工業株式会社	1.2%

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」

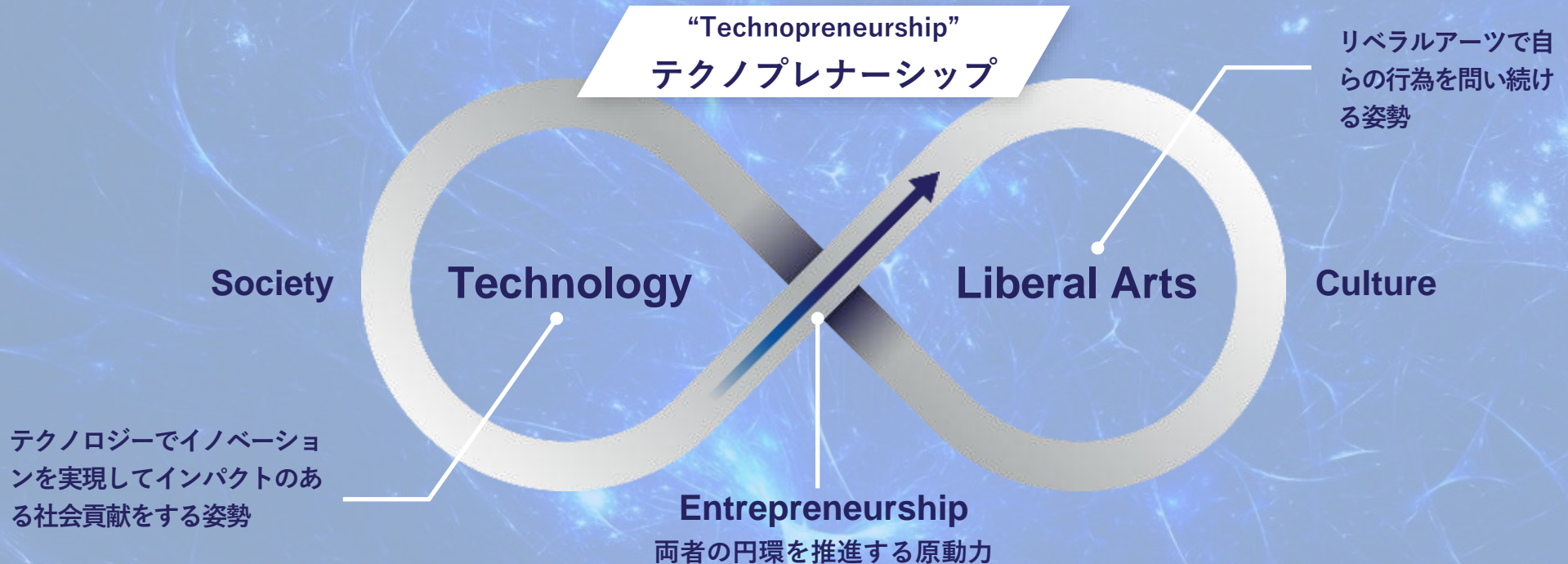
ビジョン

「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。



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

2012年10月
研究開発開始

4回の
スクラップアンド
ビルド

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

— 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 —— 業績・主要KPI



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

(注) 大口顧客の定義を年間取引額30百万円超から年間取引額50百万円以上に変更

※2023年6月付「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」にて記載しておりました「Platform利用社数」及び「Insight for Retail導入店舗数」は、以下の理由より記載を省略しております。
 ・Platform利用社数：Platform関連売上比率より利用状況を把握することができ、またDX推進実績（社数）との混同を避けるため。
 ・Insight for Retail導入店舗数：ABEJA Platform上で提供する様々なサービスの1サービスであり、ミスリードを避けるため。

会社全体

売上成長率
2023年8月期 通期 **40.3%**

売上総利益率
2023年8月期 通期 **62.2%**

営業利益率
2023年8月期 通期 **14.5%**

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

2023年8月期
金額ベース

84.9%

※ ABEJA Platformに関連する売上高

継続顧客※1からの売上比率

2023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

2023年8月期

160.3%※2

※1 年間取引額50百万円以上の顧客
 ※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 業績

- 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
- 結果、通期業績予想を上回り着地

(注) 当期純利益について

- 2023年8月期及び今後の業績動向等を勘案し、通期決算において、繰延税金資産130百万円を計上（法人税等調整額（益）130百万円を計上）
- 繰延税金資産の計上等により、当期純利益は業績予想を大きく上回る

(単位：百万円)	2022年8月期 通期		2023年8月期 通期			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	達成率
売上高	1,978	100.0%	2,775	100.0%	40.3%	2,767	100.3%
売上総利益	1,181	59.7%	1,726	62.2%	46.1%	—	—
販管費	1,345	68.0%	1,323	47.7%	-1.6%	—	—
営業利益	-163	—	402	14.5%	—	390	103.3%
経常利益	-181	—	379	13.7%	—	366	103.8%
当期純利益	-196	—	421	15.2%	—	320	131.7%

通期業績推移

- 通期売上高は2,755百万円、前年同期比+40.3%の成長

- 成長率内訳

トランスフォーメーション領域 + 36.4%、
オペレーション領域 + 60.8%

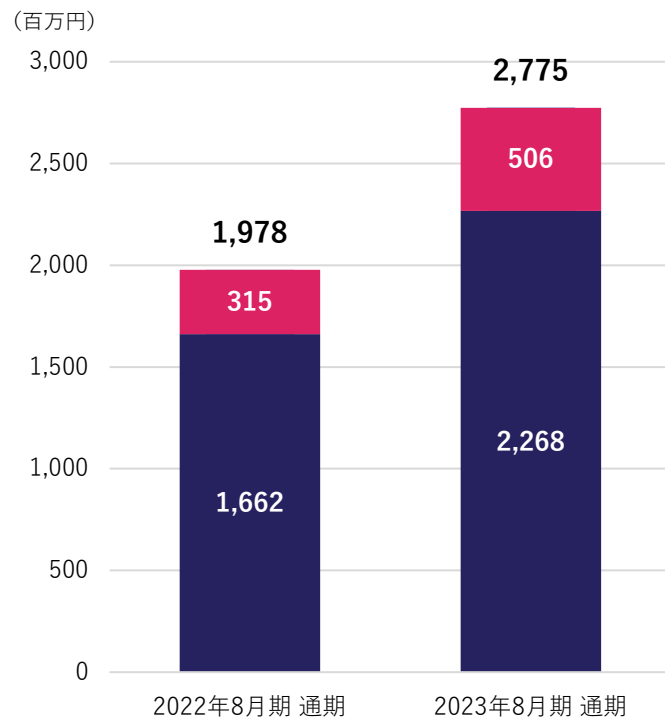
- 売上高構成割合

トランスフォーメーション領域81.7%、
オペレーション領域18.3%

※ 前年同期はトランスフォーメーション
領域84.1%、オペレーション領域15.9%

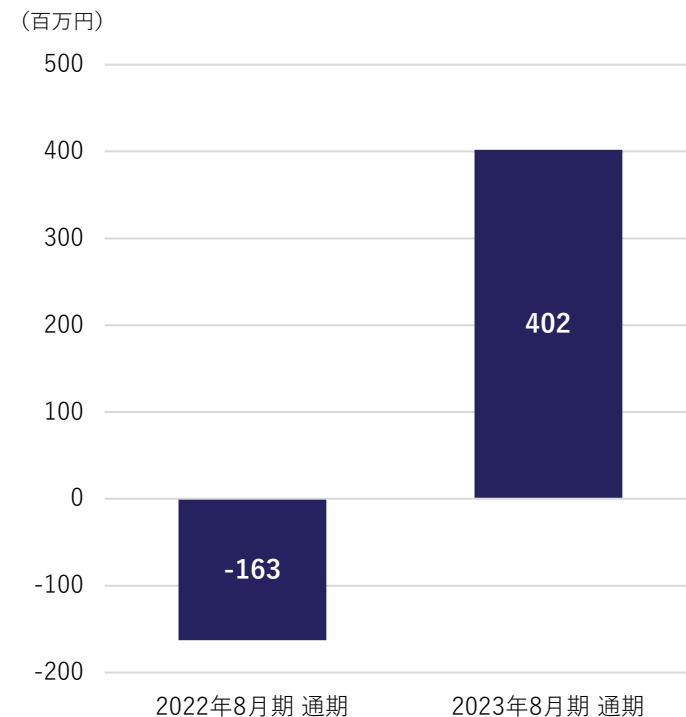
- 営業利益は今期黒字転換し、順調に積上げ

売上高 (通期)



■ 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 (通期)



■ 営業利益

四半期業績推移：売上高

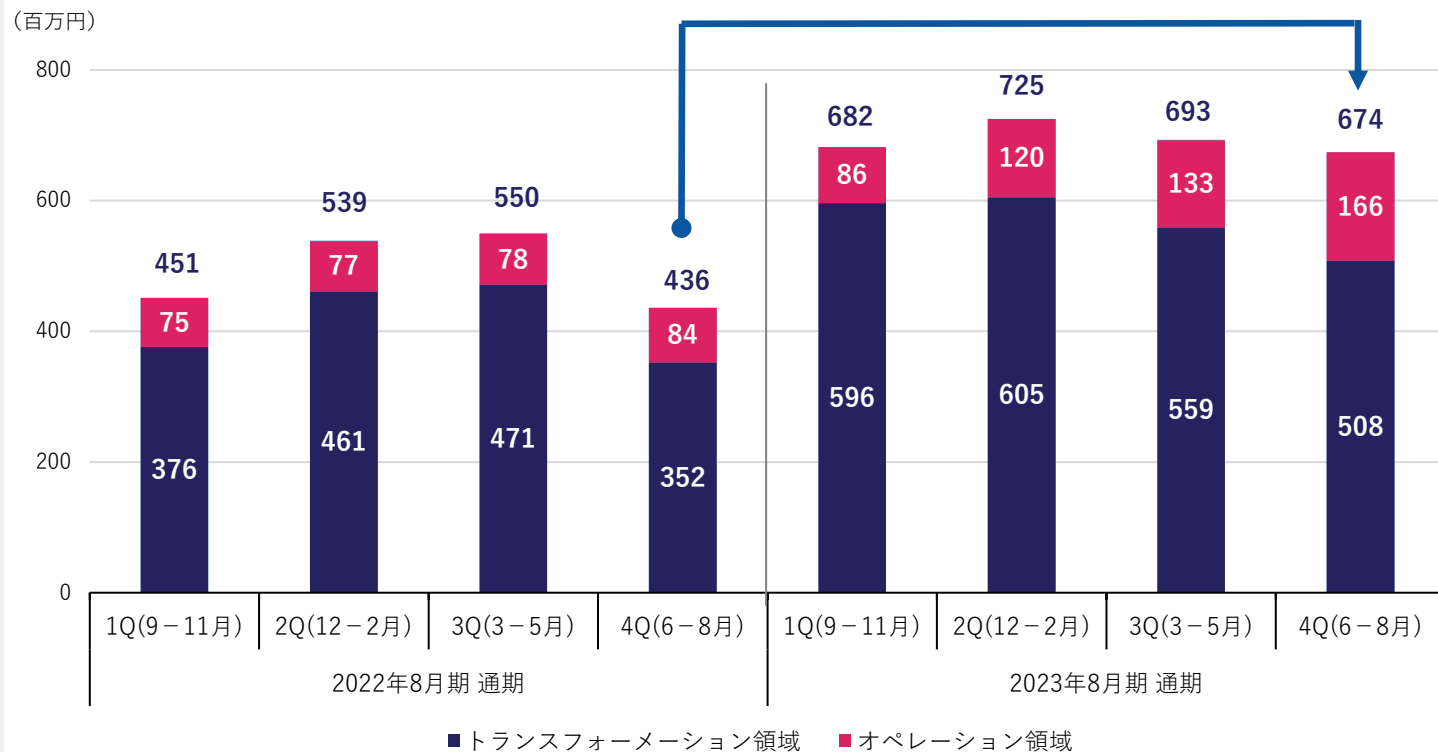
- 今期4Qの売上高は674百万円、前年同期比+54.4%の成長

- 成長率内訳

トランスフォーメーション領域+44.1%、
オペレーション領域+97.8%

- 今期4Qにおいても、案件の進捗等により順調にオペレーション領域を積上げ

売上高

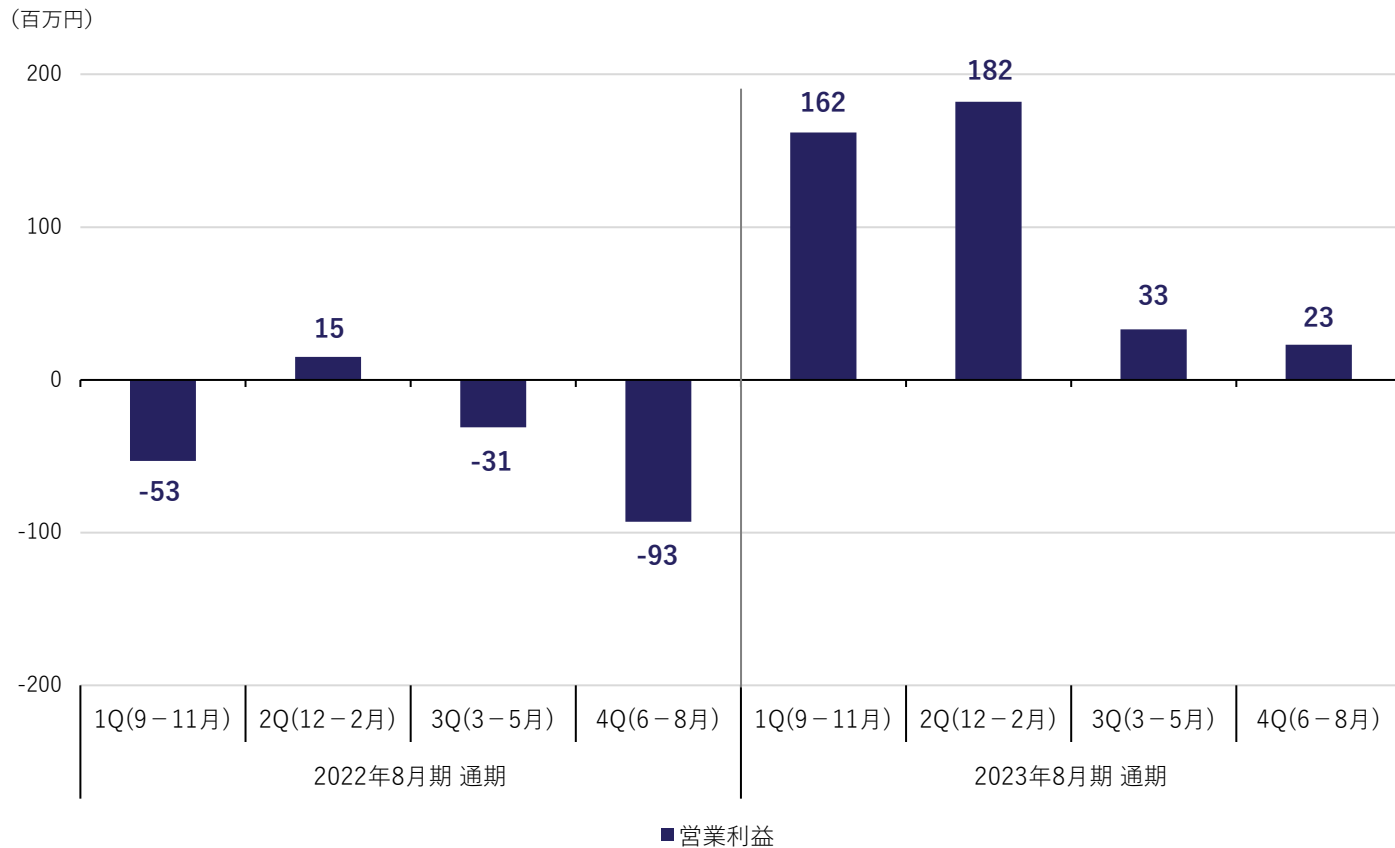


四半期業績推移：営業利益

- 今期は四半期単位でも営業黒字を維持
- 3Q、4Qは、営業利益積上げが減速しているが、当初計画通り

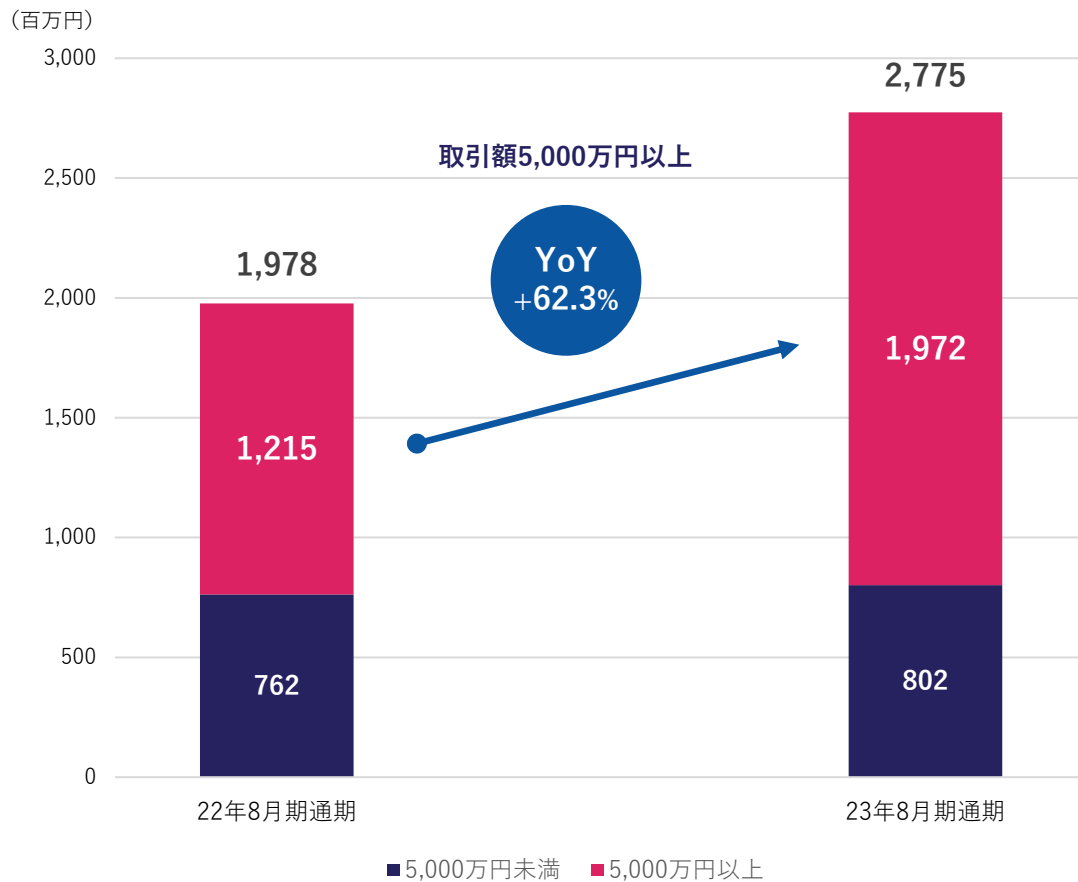
※ 更なる事業成長、組織基盤の強化のため、戦略的にセールス強化や採用を含む人件費等の販売費及び一般管理費に投資

営業利益



— 当社売上高の規模別内訳

- 取引額5,000万円以上の取引額合計、取引先数は順調に拡大
- 継続的な取引と取組範囲の拡大が寄与
- 取引額5,000万円未満の層は、5,000万円以上の取引先に育っていく中、新たな取引先の獲得等により前年と同水準
- 取引の拡大と深耕により、来期以降の取引額拡大を進める



コスト構造：売上原価、販管費

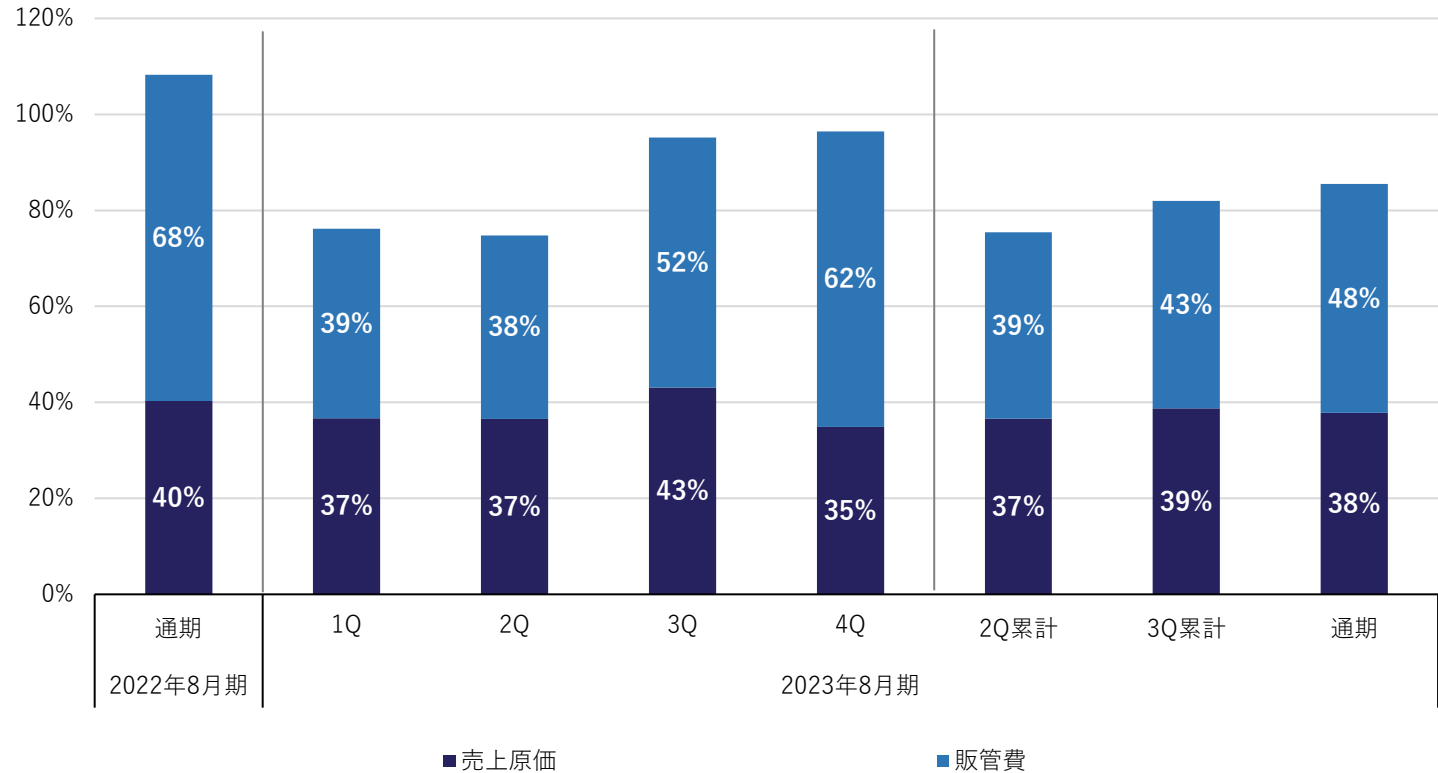
● 売上原価率

今期3Qは2Qまでと比べ上昇しているが
（想定範囲内でコストコントロールできている状況）、4Qで大きく改善。
通期では38%で着地

● 販管費率

今期3Q、4Qの販管費率上昇については、
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

従業員数について、
 今期3Qは+7人、4Qは+10人
 （2Q末86人から4Q末103人）、
 それに伴い採用費と販管人件費が増加

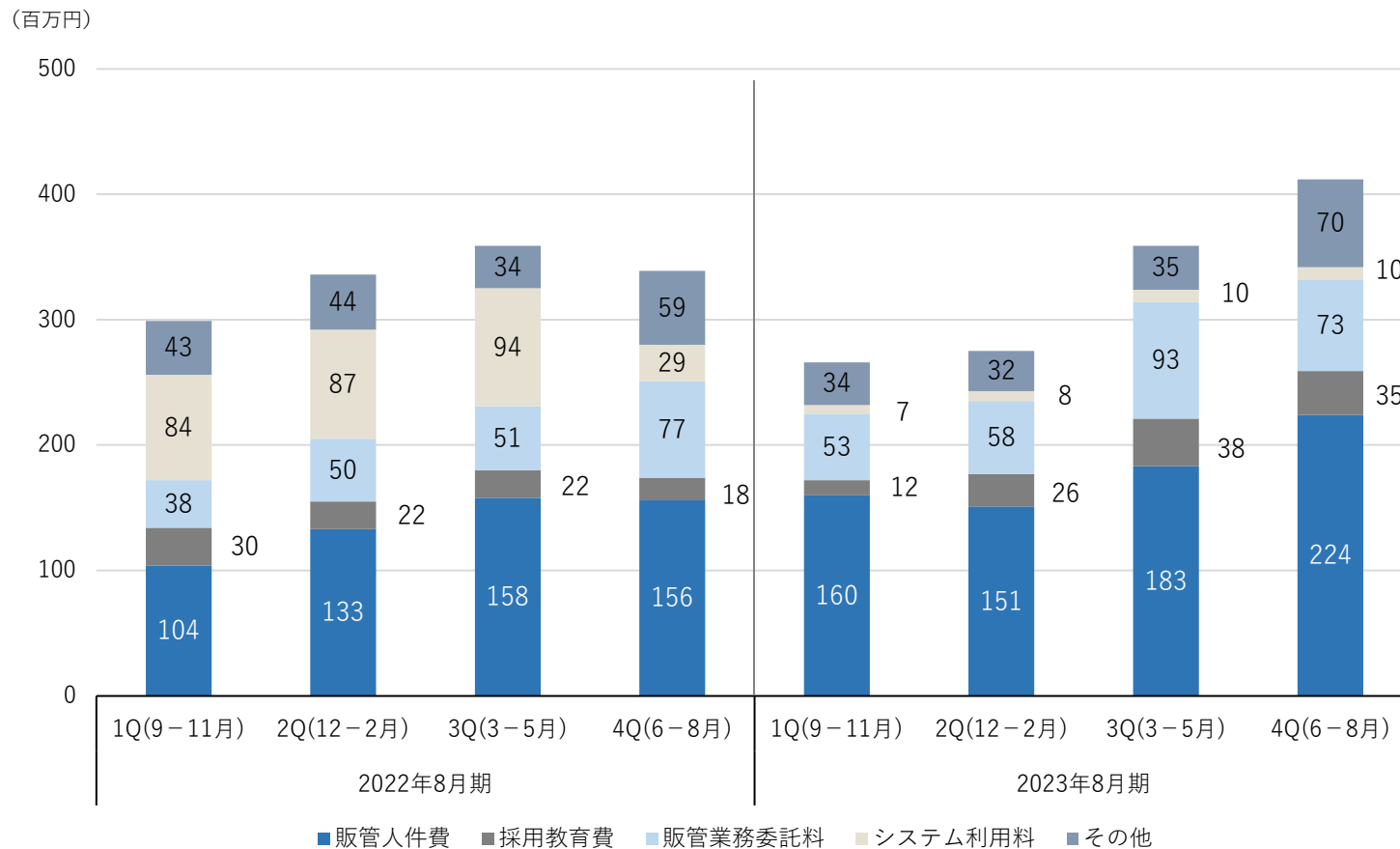
● 販管業務委託料

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

● その他

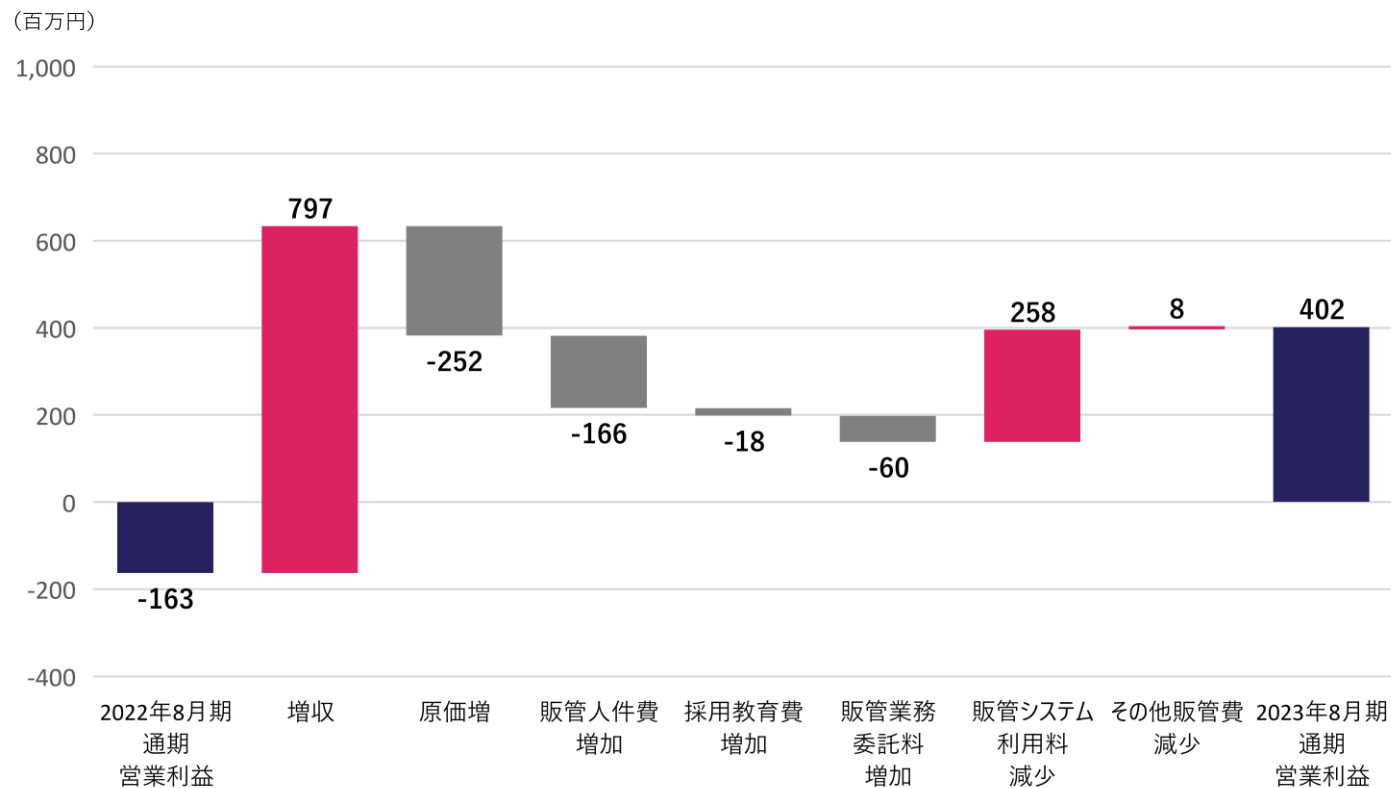
上場時（6月13日）の新株発行により資
 本金が増加し、外形標準課税の対象に
 これに伴い今期は4Qに外形標準課税を一
 括計上

販管費の推移



営業利益の増減要因（前年同期比）

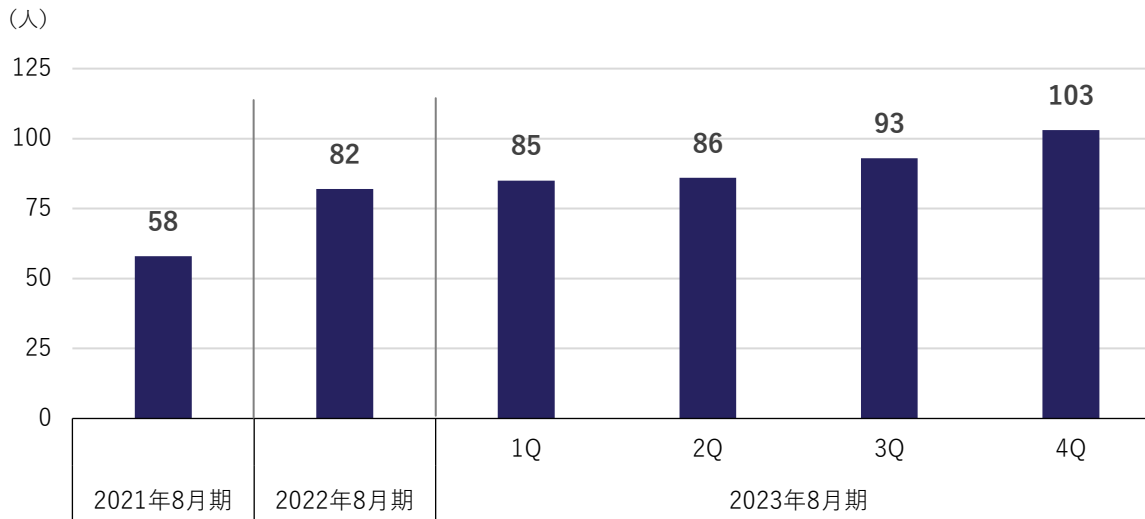
- 「増収」と「売上原価や販管人件費・業務委託料のコントロール」、「ABEJA Platform開発一巡による販管システム利用料の減少」により、黒字化へ



従業員の推移

- 今期末の従業員数は103人
(前期末+21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



※ () 内の%は構成割合

貸借対照表

- 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

- 23年8月期通期決算において、繰延税金資産を計上

- 簿外として、2023年8月末時点で税務上の繰越欠損金は4,107百万円（見込）

(百万円)	2022年8月期		2023年8月期		
	期末実績	構成比	期末実績	構成比	増減
流動資産	2,152	100%	3,971	97%	1,819
現金及び預金	1,844	85%	3,540	86%	1,696
売掛金及び契約資産	151	7%	357	9%	206
仕掛品	70	3%	5	0%	-65
その他	86	4%	67	2%	-19
固定資産	7	0%	138	3%	131
繰延税金資産	0	0%	130	3%	130
その他	7	0%	7	0%	0
資産 合計	2,159	100%	4,109	100%	1,950
流動負債	286	13%	628	15%	342
買掛金・未払金	178	8%	114	3%	-64
賞与引当金	0	0%	124	3%	124
短期借入金	0	0%	80	2%	80
その他	107	5%	310	8%	203
固定負債	80	4%	0	0%	-80
長期借入金	80	4%	0	0%	-80
負債 合計	366	17%	628	15%	262
純資産 合計	1,793	83%	3,480	85%	1,687
負債及び純資産 合計	2,159	100%	4,109	100%	1,950

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)		4Q (6-8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	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%	674	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%	508	75.3%
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%	166	24.7%
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%	235	34.9%
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%	439	65.1%
販管費		302	66.9%	337	62.6%	362	65.9%	342	78.4%	269	39.5%	277	38.3%	361	52.1%	415	61.6%
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%	224	33.3%
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%	35	5.3%
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%	73	10.9%
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%	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%	70	10.5%
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%	23	3.5%
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%	3	0.6%
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%	47	7.0%

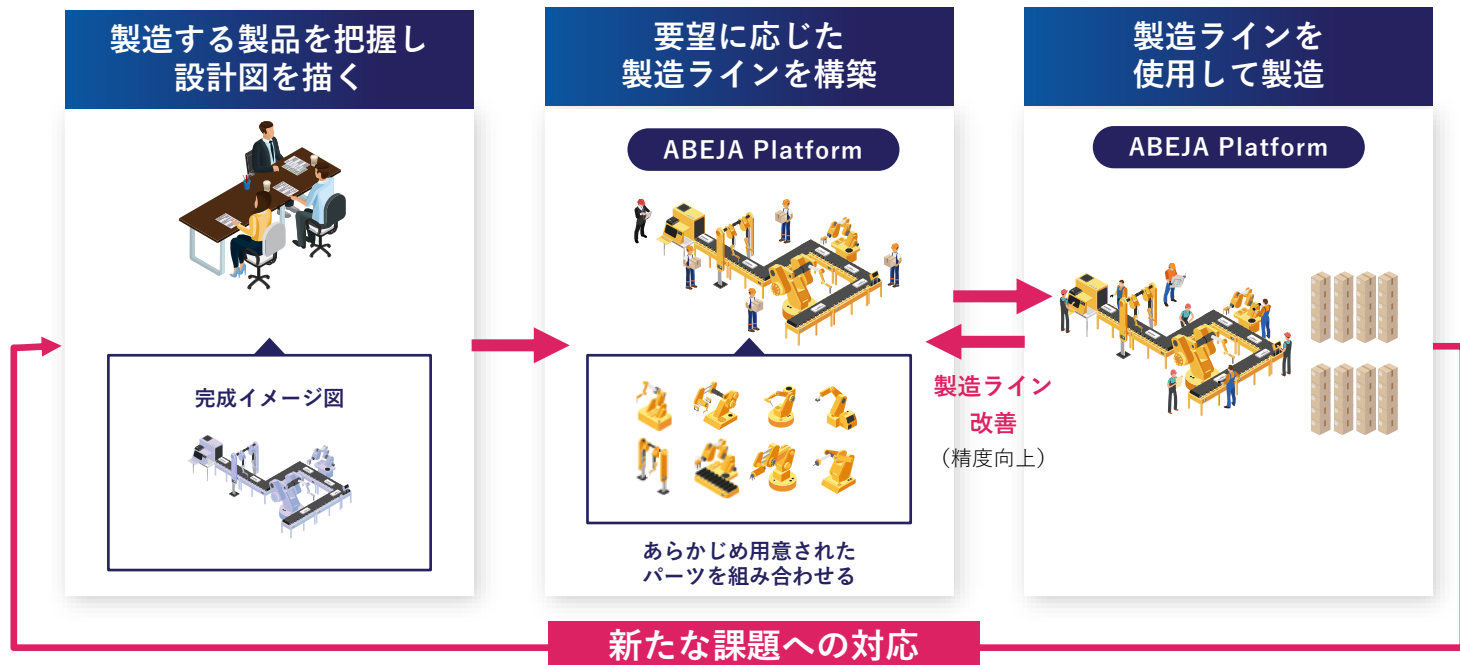
3 —— 当社の強み・特徴



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

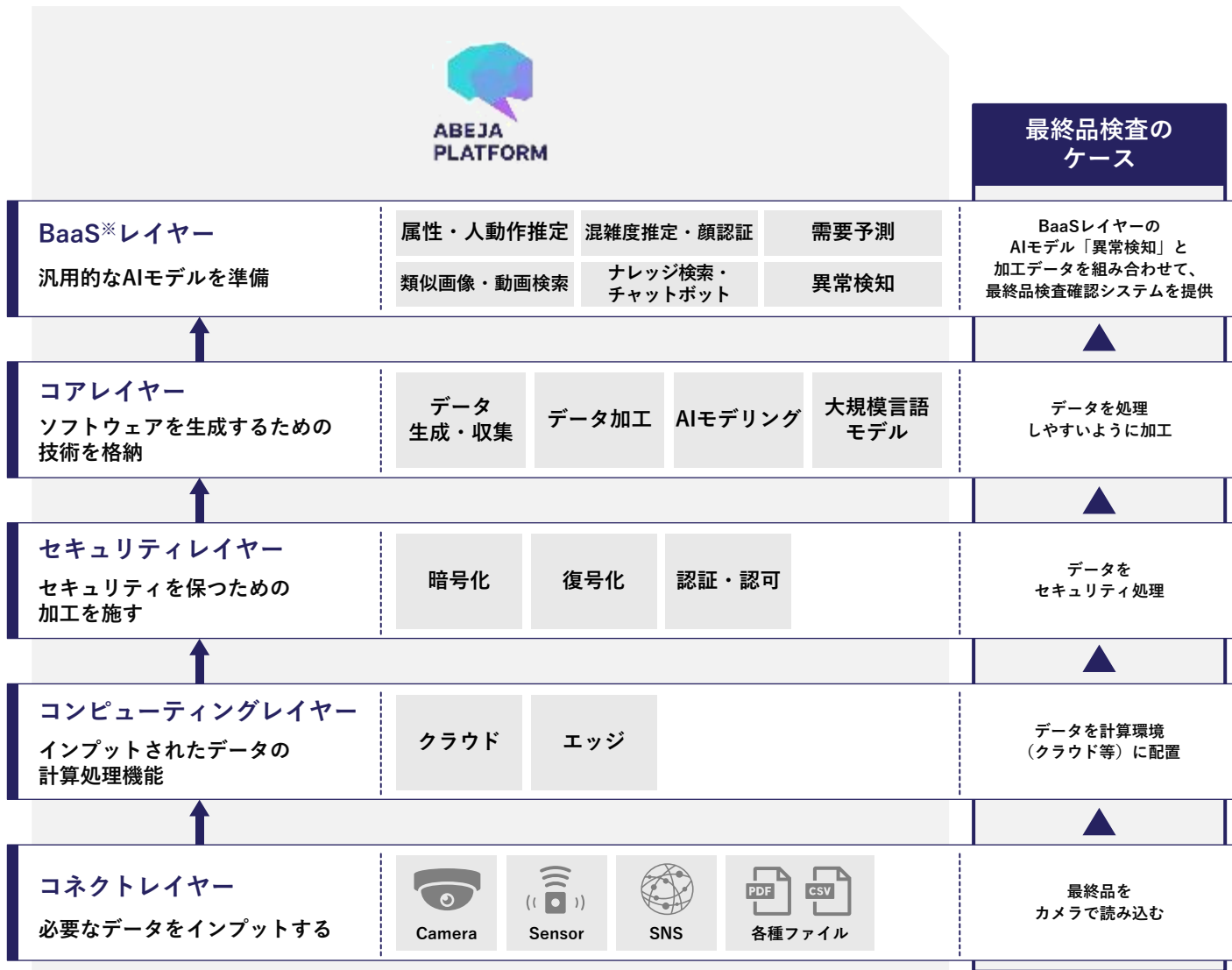
ABEJA Platform上でビジネスプロセスのオペレーション開始

- 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

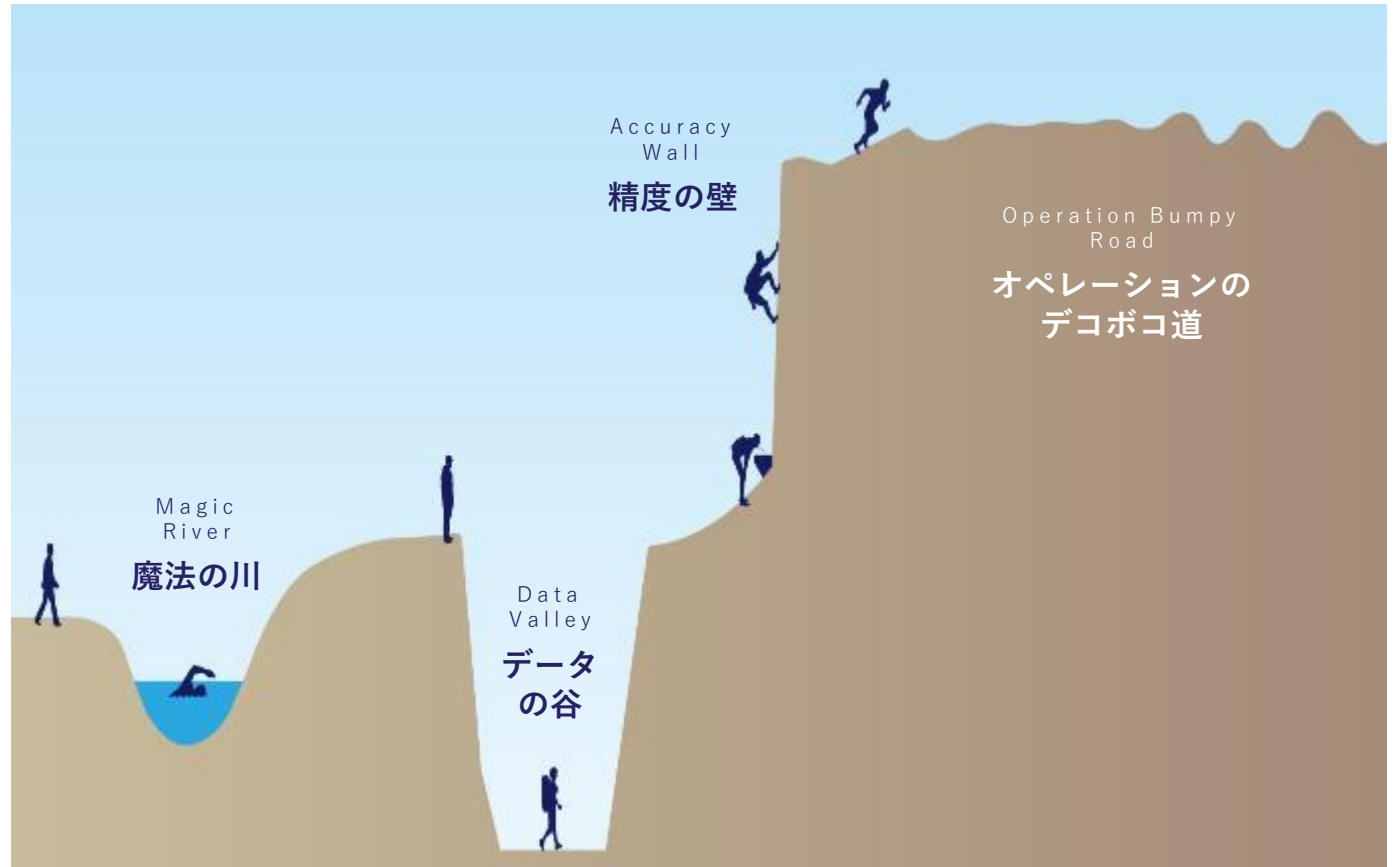


※BaaSとは、Backend as a Serviceの略称で、アプリケーションのバックエンド機能を提供するクラウドサービス。

— 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

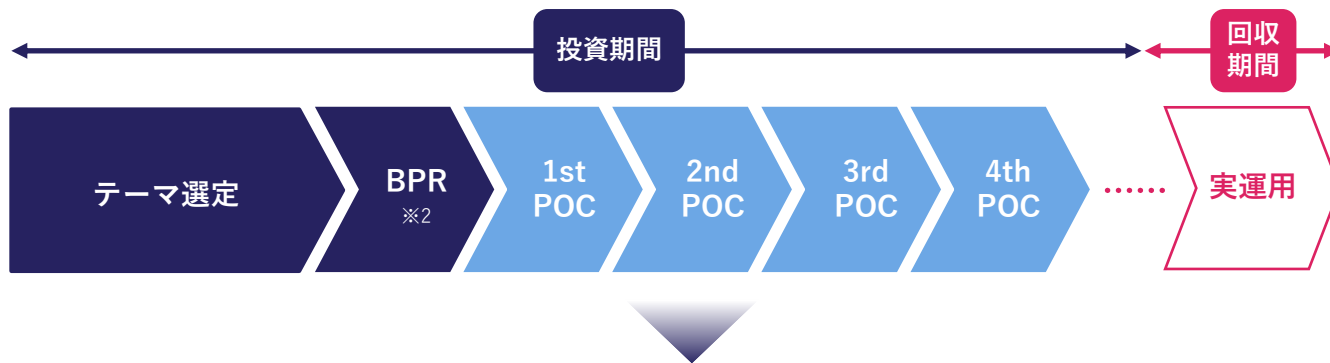
なぜ多くのAI導入企業はPoCで終わってしまうのか？

- 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

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

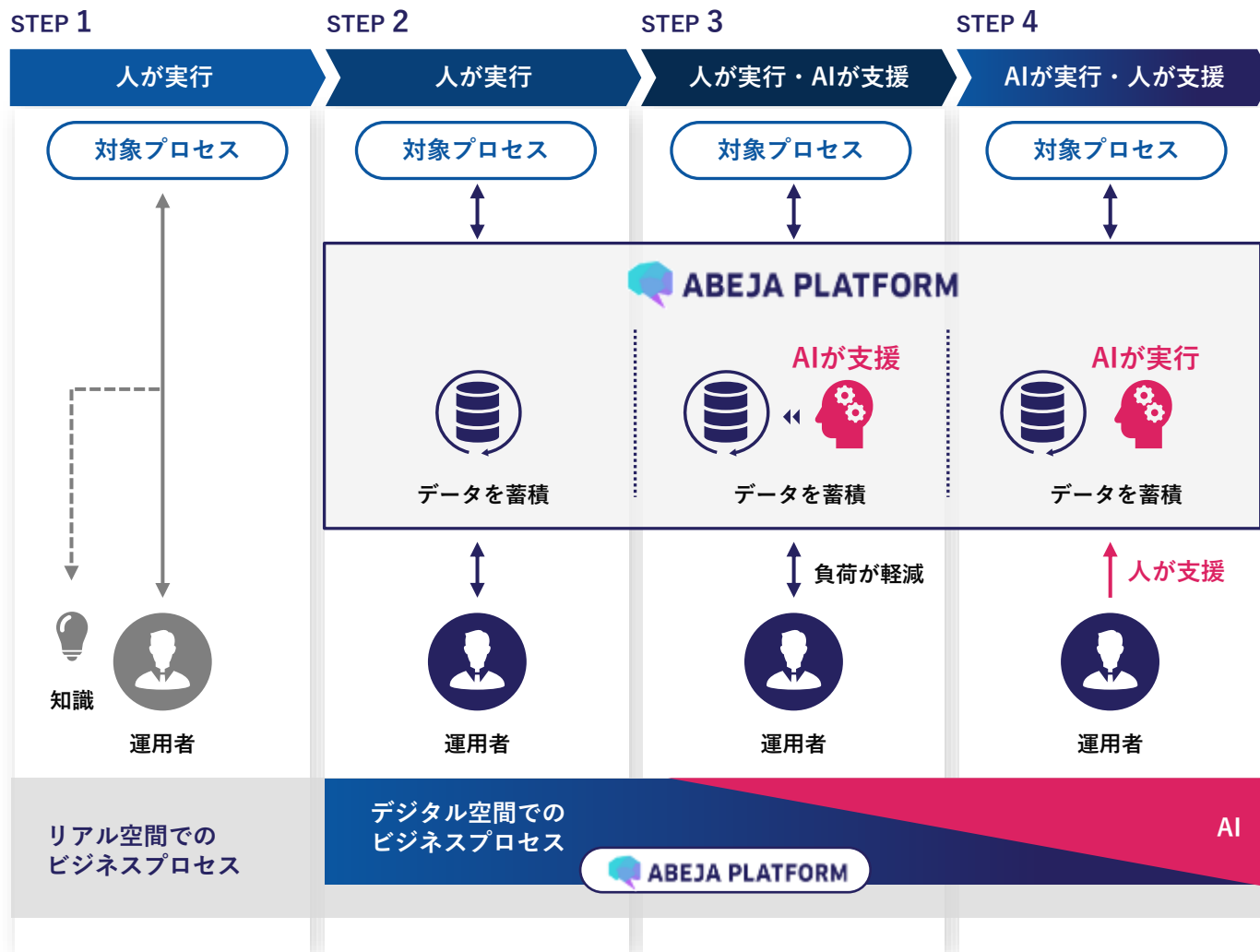
※1 PoC：Proof of Conceptの略称で、構想、企画したAIシステムが意図した結果を生み出すかを確認するために、AIの精度などの不確実性が高い部分に絞り実験的に検証すること。

※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。

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

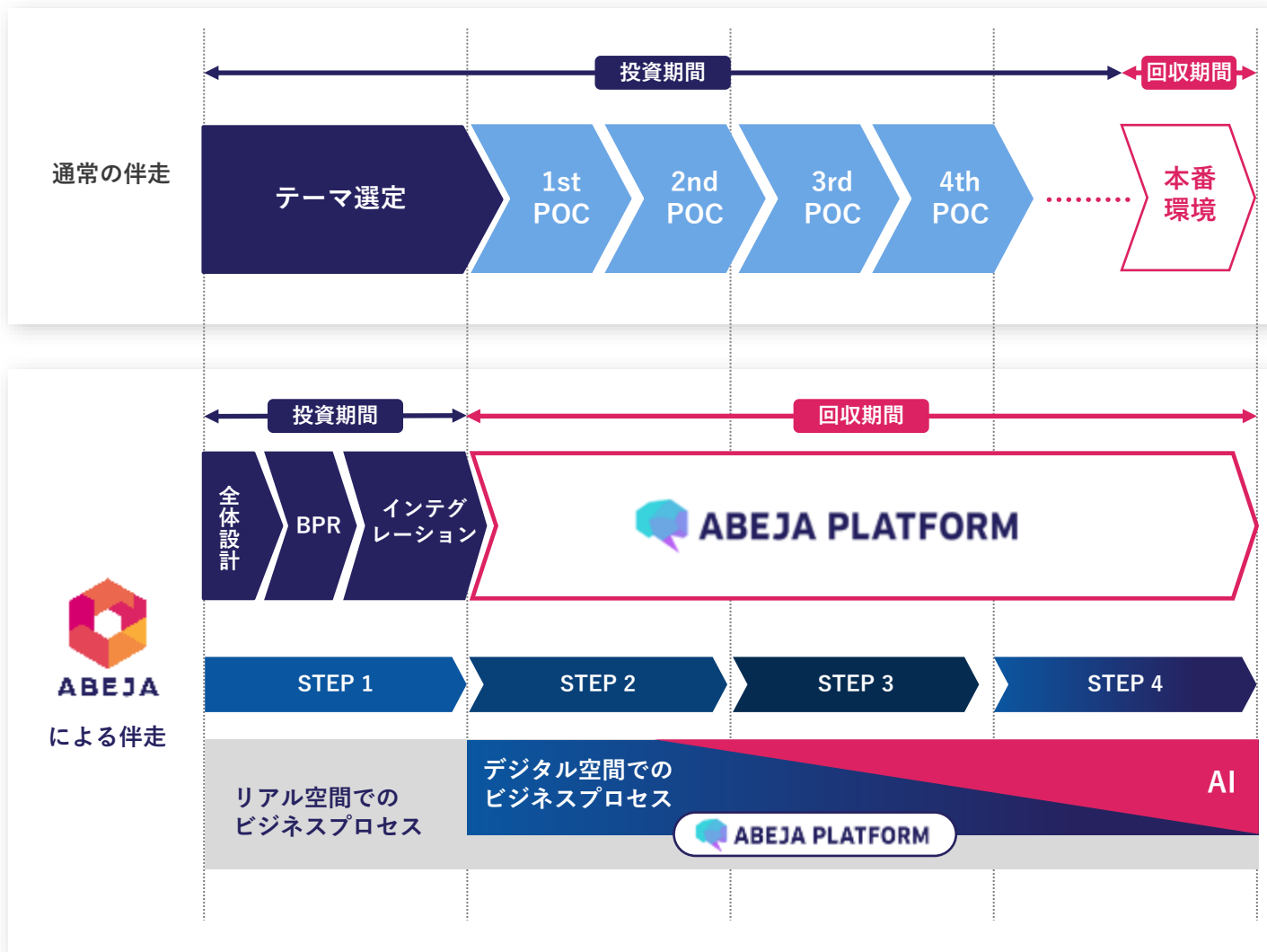


※Human in the Loopとは、AIを活用するシステムにおいて、AIの出力する結果に対して人がチェック・フィードバックをすることで、継続的に教師データを作成できる状態を作りAIの精度を高め続ける仕組み。

— ABEJAによる伴走

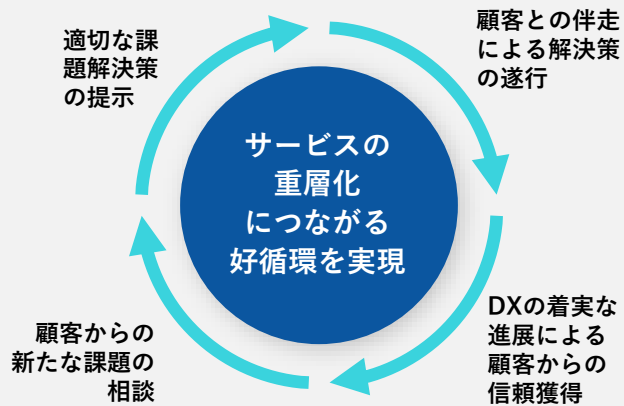
「Human in the Loop」により 実現するゼロPoC

- ABEJA PlatformとHuman in the Loopが融合することで、PoCの概念はなくなる



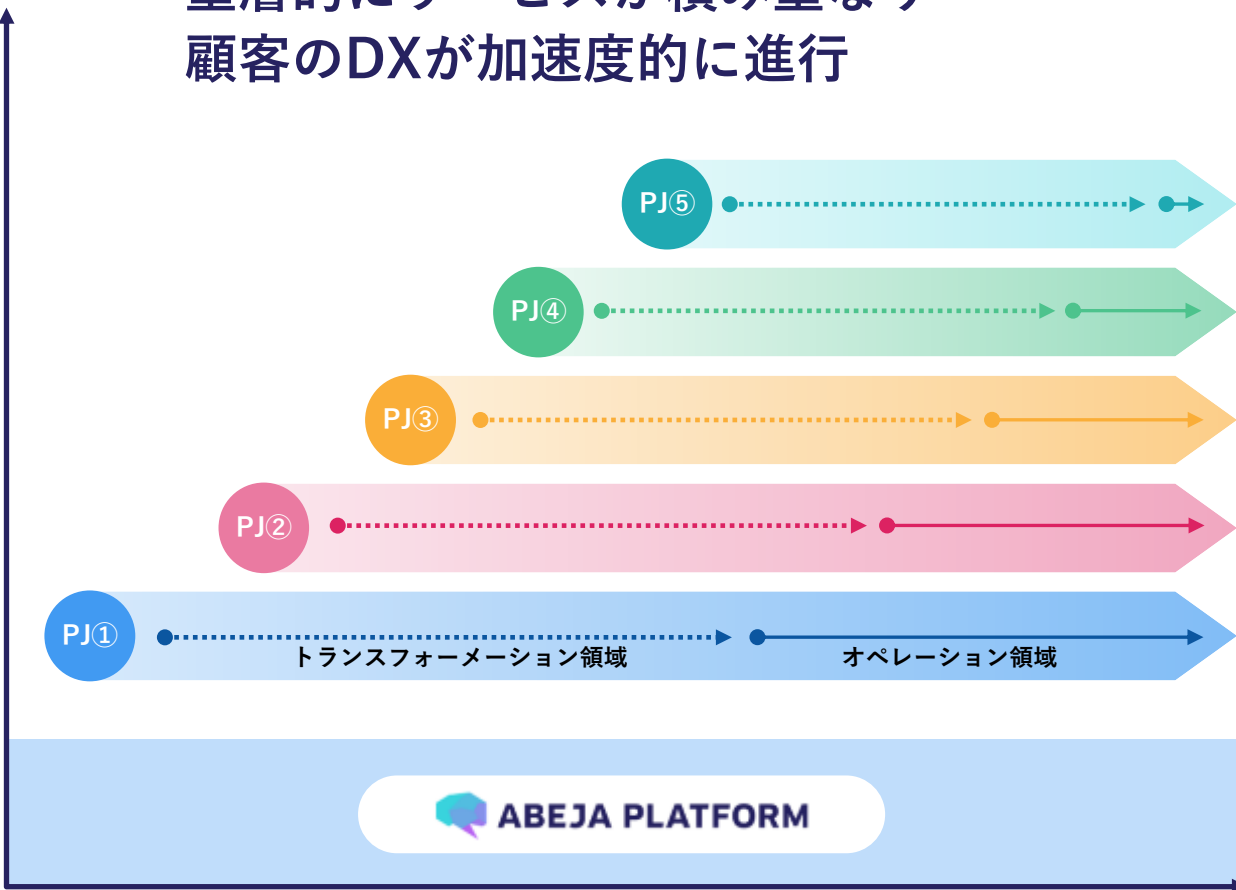
— ABEJA Platformが提供する価値

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

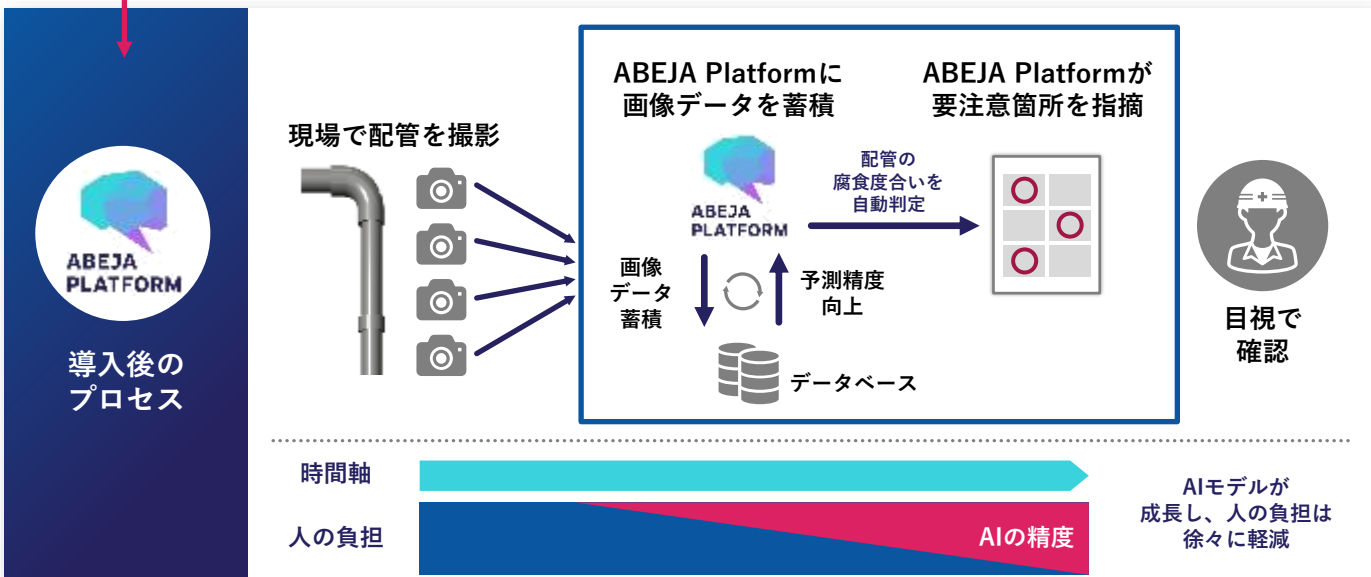
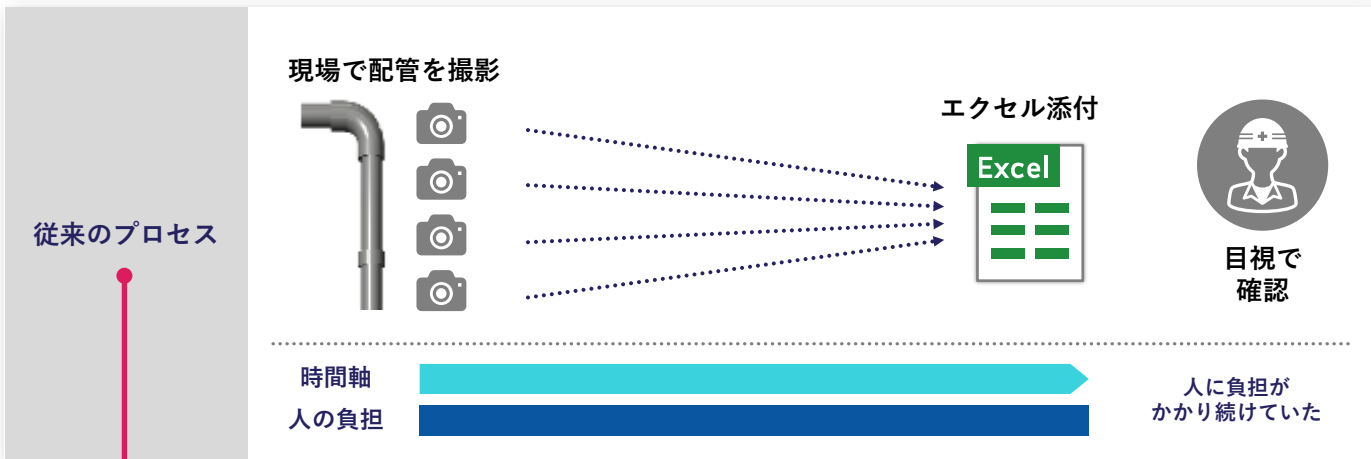


サービス提供開始

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

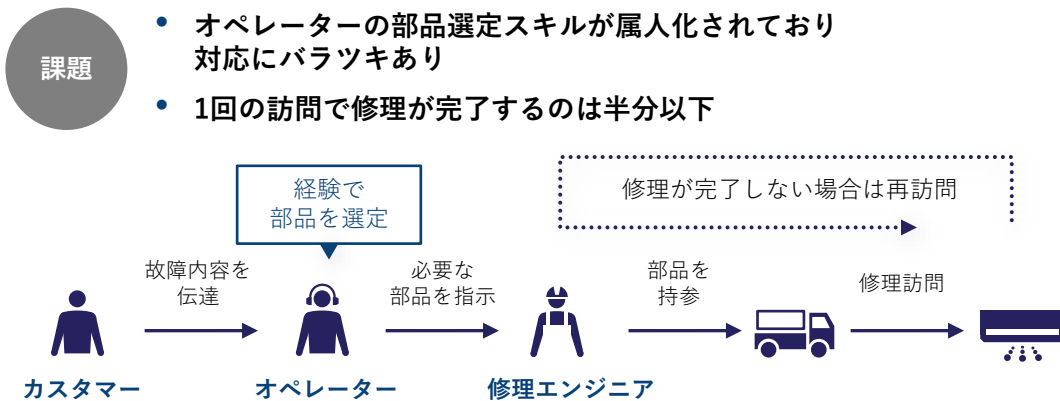


事例

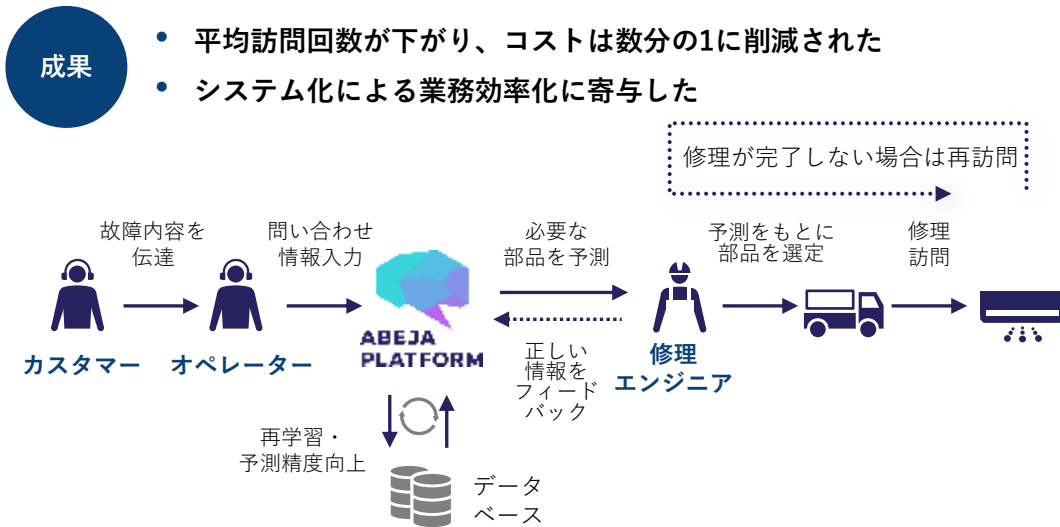
ABEJA Platformを活用した事例
(ダイキン工業様)

- 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

従来のプロセス



導入後のプロセス



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



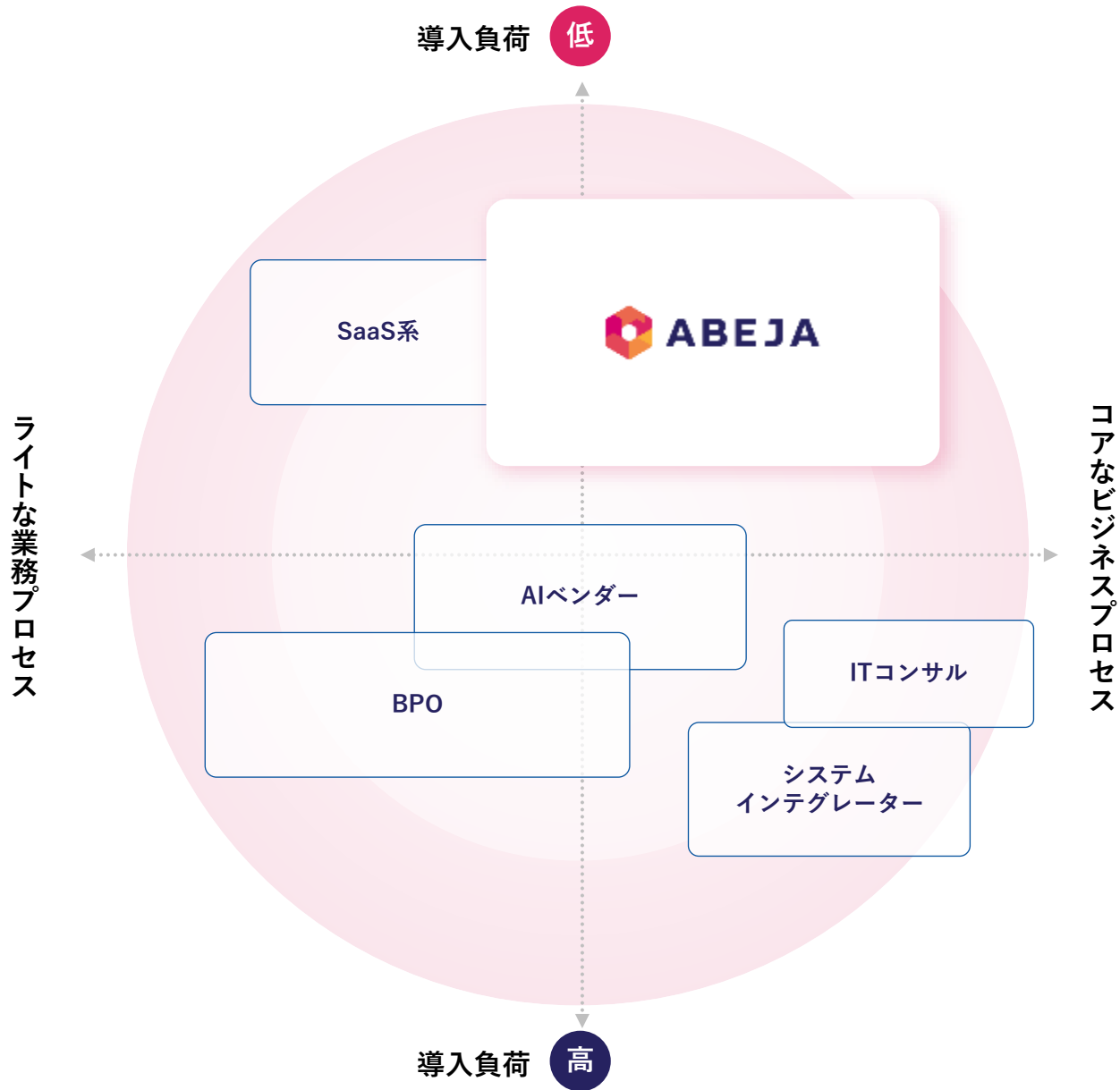
「ABEJA Platform」のパートナーシップ構築

— 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



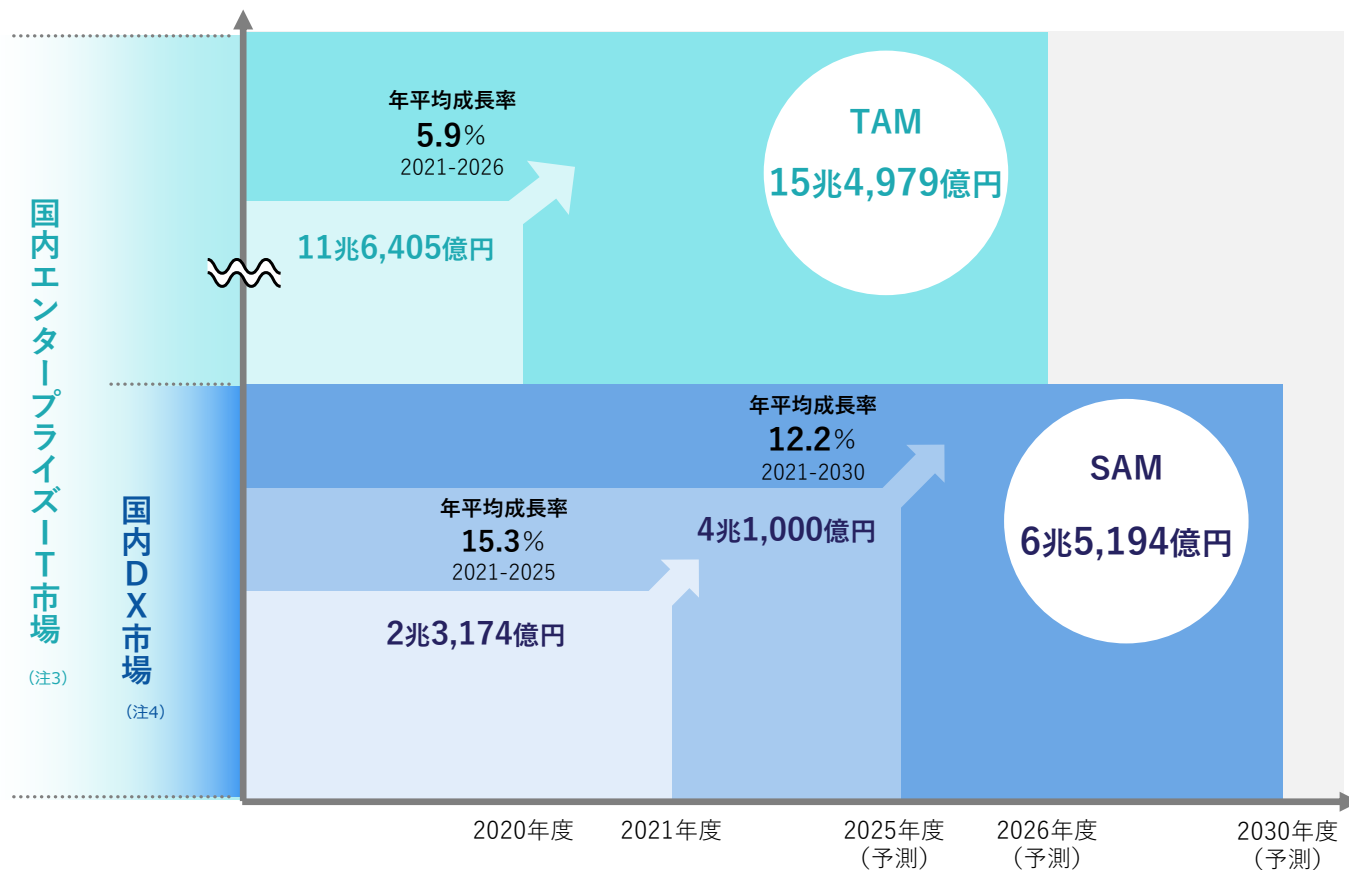
4 —— 市場環境と成長戦略



市場規模

- 当社事業が属する国内DX市場（SAM^(注1)）は、2021年度から2025年度まで年平均成長率15.3%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ありません。

(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「2023 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

	22年8月期	23年8月期
売上高	1,978百万円	2,775百万円
ABEJA Platform 関連売上比率	83.6%	84.9%
継続顧客からの売上比率	91.8%	91.8%
営業利益	▲163百万円	402百万円

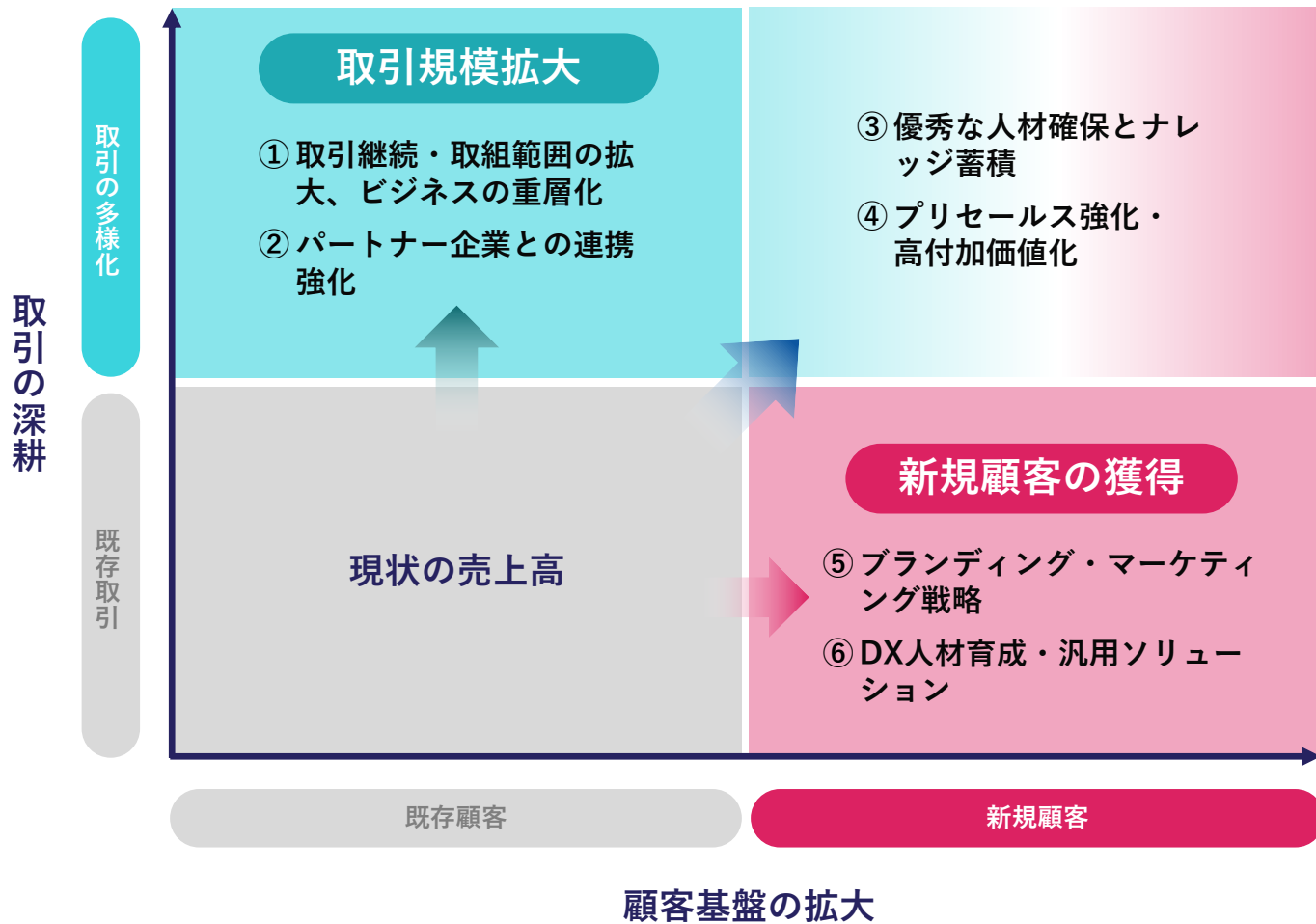
特に影響する重要な指標

	売上高	ABEJA Platform 関連売上比率	継続顧客からの売上比率	営業利益
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



— 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

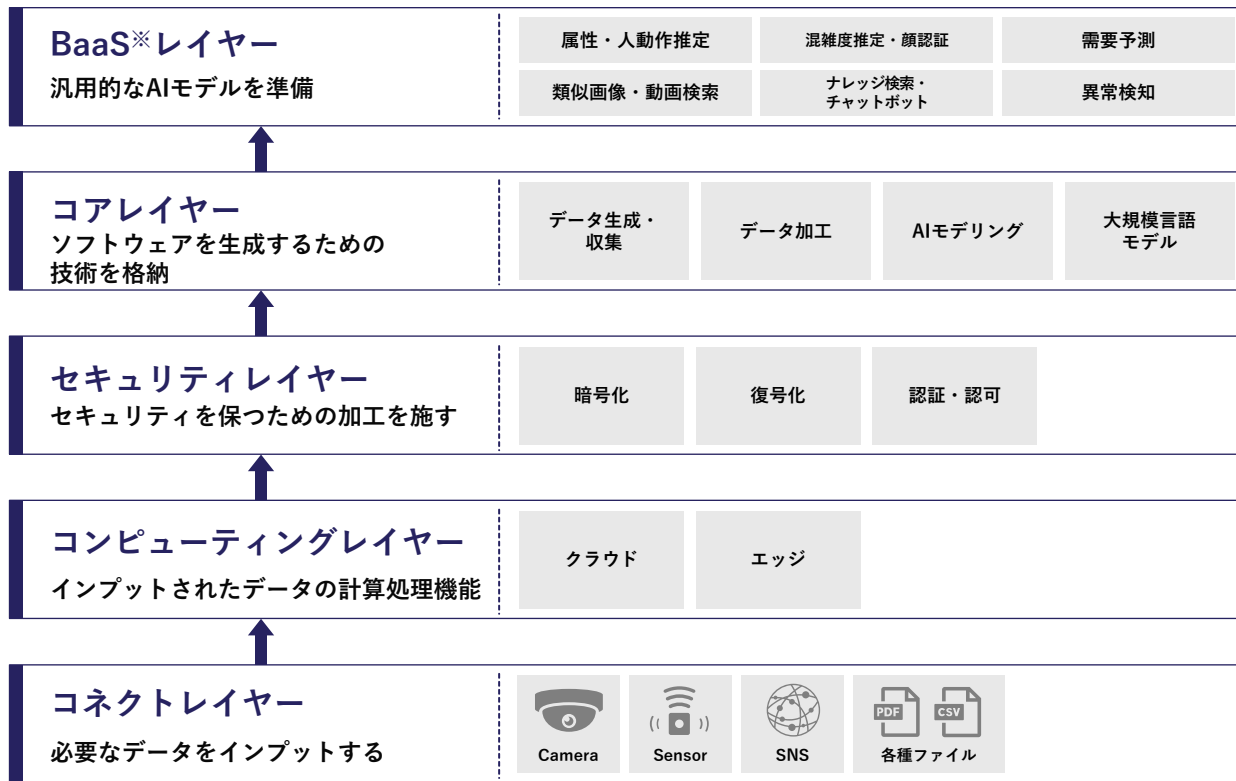
① ABEJA Platformの機能追加

- 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。

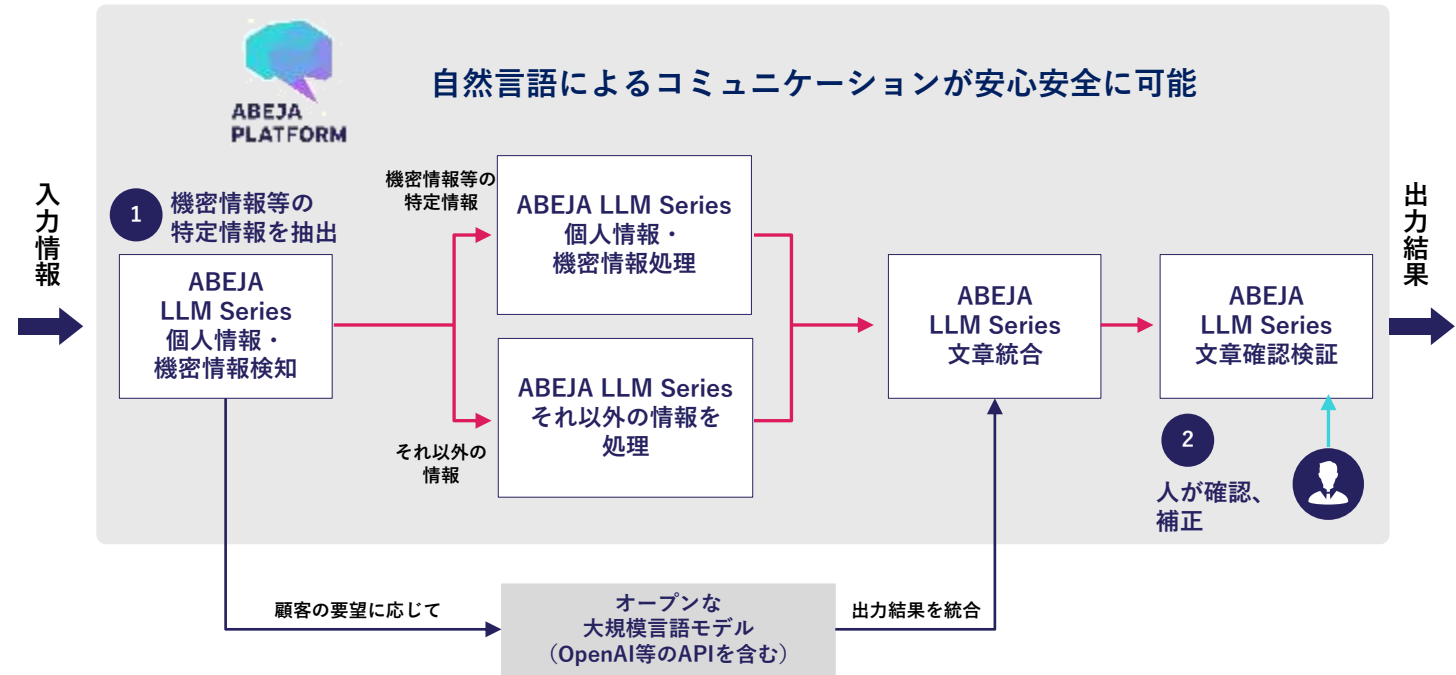
— 今後の成長戦略

2. ABEJA Platformの拡充

～ 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>

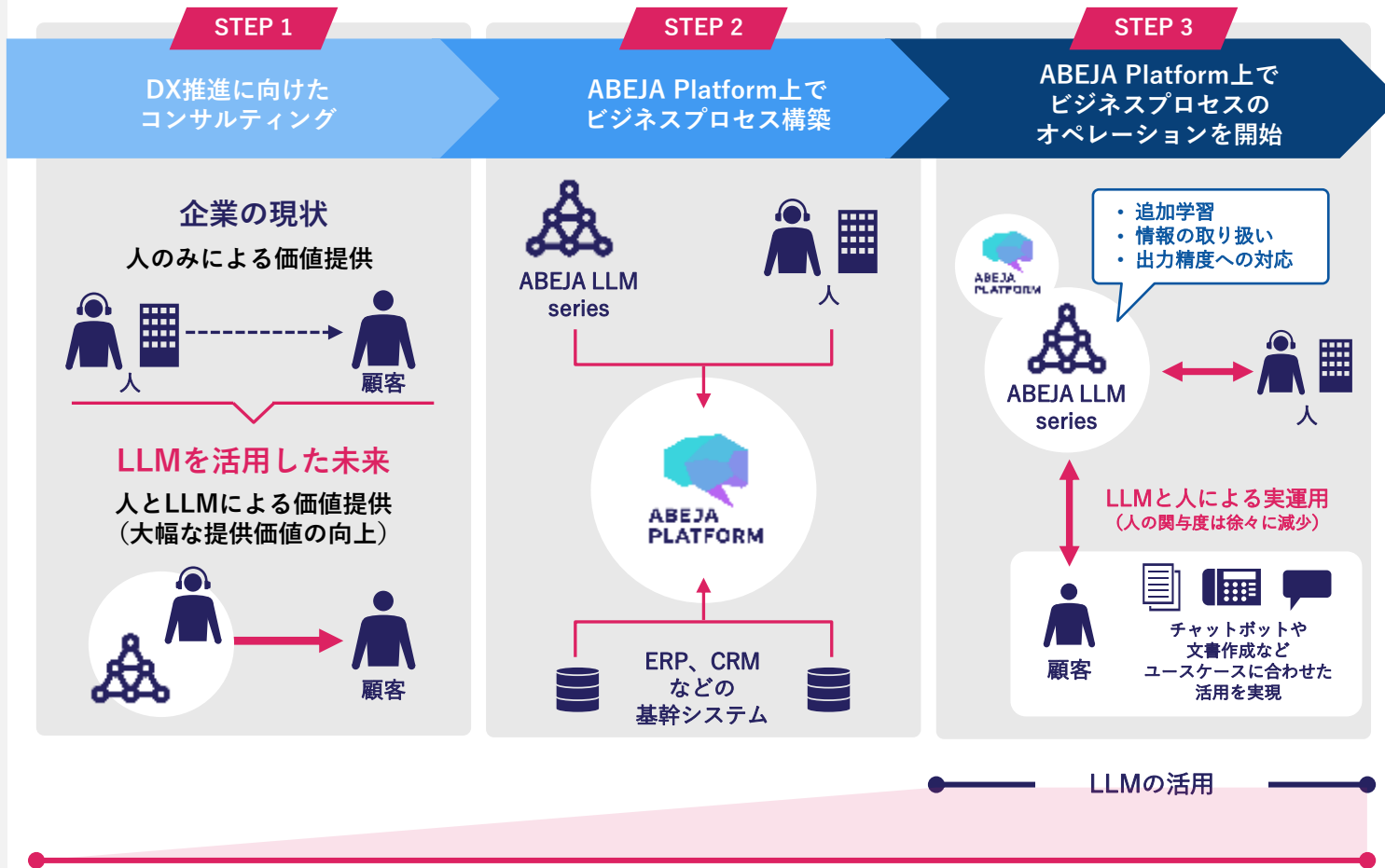


- LLMの活用・推進を前提とした「戦略策定・ビジネスプロセスの構築（ビジネスプランニング）」や、「AI倫理コンサルティング」、「人材開発」など、サービス単体の導入に限定されない、広範囲・実用的なサポートを提供

2. ABEJA Platformの拡充

～ 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



周辺領域を含めたサポート

— 今後の成長戦略

3. 人材の採用、育成と
カルチャーの醸成

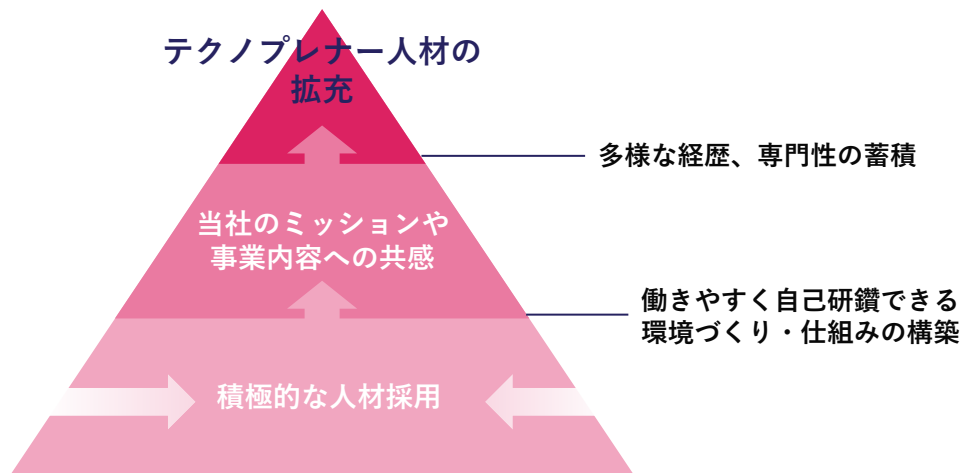
- 優秀な人材の採用と確かな育成により、テクノプレナー人材を継続的に創出

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

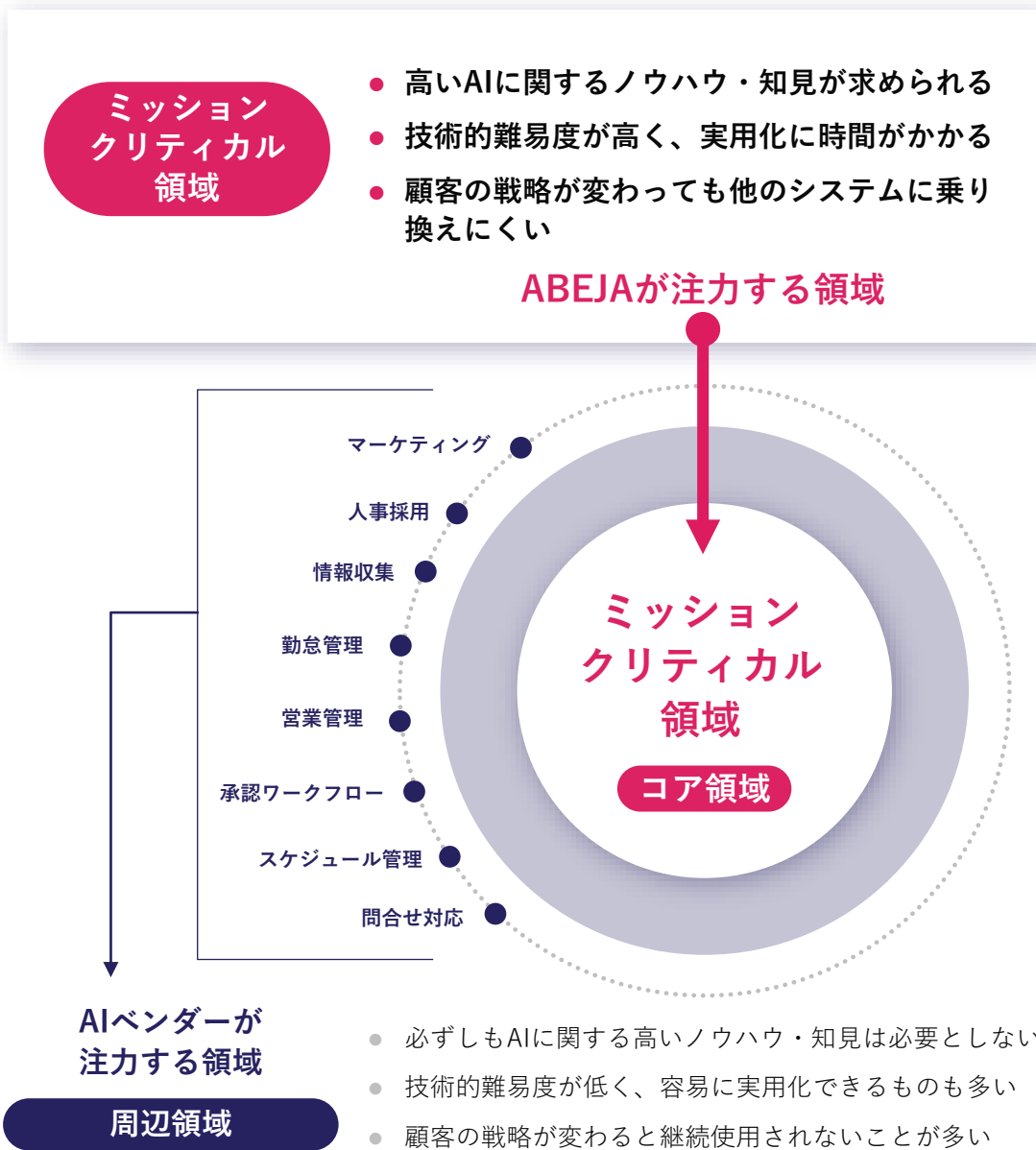
- 1 最先端技術を活用した案件が多数
 - Deep Learning等の最先端技術が求められる案件に関与することができるため、技術レベルの高いDS、DEに最適な環境
- 2 実運用を目指す思想とノウハウ
 - 世の中では PoC で止まってしまうPJが多いが、実運用から逆算する思想や、実運用まで持っていくためのノウハウは魅力的
- 3 技術オリエンテッドなCDO※輩出集団
 - 社内の技術に対する意識が高く、ビジネスサイドも技術へのリスペクトがあり、セールス、コンサル、DS、DEの垣根がなく、幅広い経験を積める

※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



5 —— 2024年8月期 業績予想



2024年8月期 業績予想

- 増収増益を維持しつつ、採用を中心に、事業成長に向けた投資を進める計画

※ 2024年8月期の当期純利益は前期を下回るが、2023年8月期決算で繰延税金資産の計上を開始したことによる一時のテクニカルな要因

- 2024年8月期1Qは売上高が前年同期比+5-10%成長の見通し
- 足元のプロジェクトの進行状況から、2Q以降に伸長の見通し

	2023年8月期 通期		2024年8月期 通期		
	実績	対売上高	業績予想	対売上高	前年同期比
売上高	2,775	100.0%	3,470	100.0%	25.0%
営業利益	402	14.5%	450	13.0%	11.7%
経常利益	379	13.7%	447	12.9%	17.7%
当期純利益	421	15.2%	388	11.2%	-8.0%

事業等のリスク

主要なリスク	時期	可能性	影響度	リスク対応策
DX関連市場の動向	企業の景気動向による影響やその他の各種新技術に対する投資を受け、市場の成長ペースが大きく鈍化した場合は、当社の業績に影響を及ぼす可能性	低～中	中～大	市場の動向を調査しその兆候を経営に反映させるとともに、顧客基盤の拡充
競合環境	新規参入により競争が激化した場合は、当社の期待通りに顧客を獲得・維持できない可能性	中	中～大	「ABEJA Platform」への戦略的な投資を実行し、デジタルトランスフォーメーション実績を他社に先駆けて積み上げ
ビジネスモデル	顧客企業に対してABEJA Platformの導入やインテグレーション（システム連携や実際の現場への施工）を行う場合、顧客企業の現行システムの状況などによってプロジェクト進捗が遅延する可能性	中	中	ABEJA Platformの導入やインテグレーションを簡易化する追加機能開発、コンサルティングフレームワークの充実
先行投資	先行的に研究開発費、広告宣伝費、人件費を投下し、研究開発と顧客企業獲得を進めることが必要なため、赤字を継続	中	中	先行して研究開発をするフェーズを終え、今後の投資額は減少していく見込み
優秀な人材の確保	高度な技術を持つ人材の獲得競争は激化、社内における人材育成、外部からの優秀な人材の採用等が計画どおりに進まない場合には、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性	中	中	優秀なエンジニアやデータサイエンティストを継続的に確保するために人材の獲得・定着・育成に積極的に取り組み
税務上の繰越欠損金	2023年8月時点で税務上の繰越欠損金は4,107百万円。現在は通常の税率に基づく法人税、住民税及び事業税が課せられていない	低	中	今後、繰越欠損金の使用、又は期限切れによる繰越欠損金の解消により、課税所得の控除が受けられなくなった場合には、通常の法人税率に基づく法人税、住民税及び事業税の負担が発生

※その他のリスクは有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照ください。

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。

なお、本資料の更新は2024年11月を予定しております。