



2025年8月期

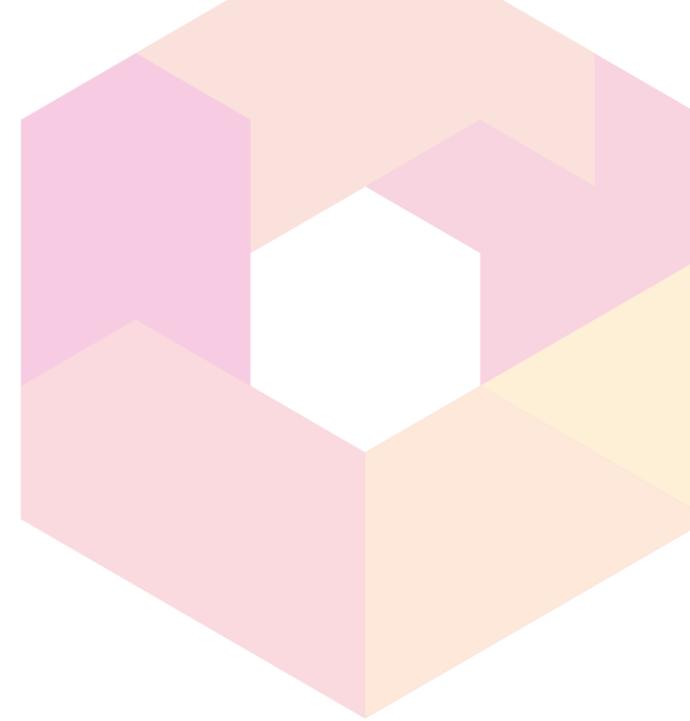
決算説明資料

2025年10月15日

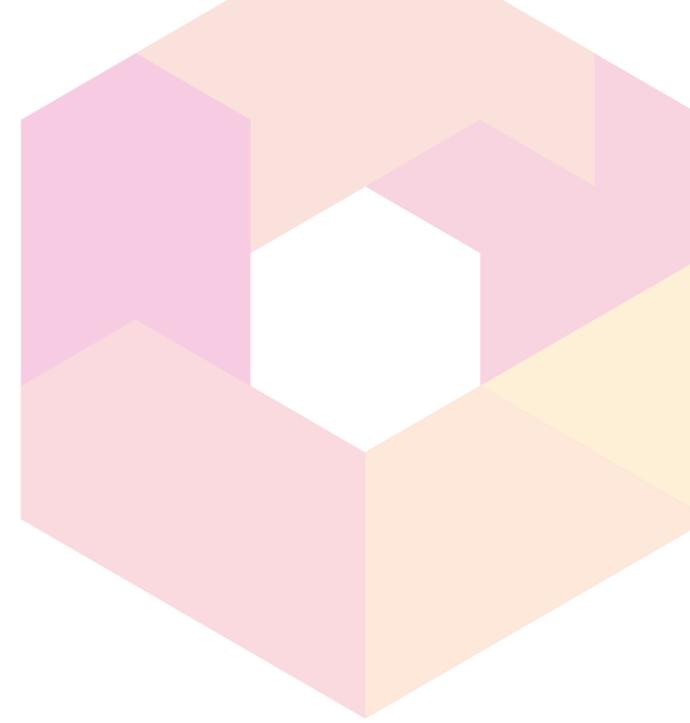
株式会社ABEJA (証券コード：5574)

1. 会社概要
2. 2025年8月期 業績ハイライト
3. 今後の成長戦略
4. 2026年8月期 業績予想

Appendix



1 —— 会社概要



会社概要（2025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 ・ミッションクリティカル業務へのAI導入支援 ・基盤システムとなるABEJA Platformの開発・導入・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	895百万円
従業員数	133人

株主構成（2025年8月末現在）

SOMPO Light Vortex株式会社	17.3%
岡田 陽介	13.1%
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	2.9%
外木 直樹	2.5%
小間 基裕	1.5%
BANK JULIUS BAER AND CO. LTD. SINGAPORE CLIENTS	1.1%
T B S イノベーション・パートナーズ 2号投資事業組合	1.1%
藤井 衛	1.0%
杉山 央	1.0%

※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」

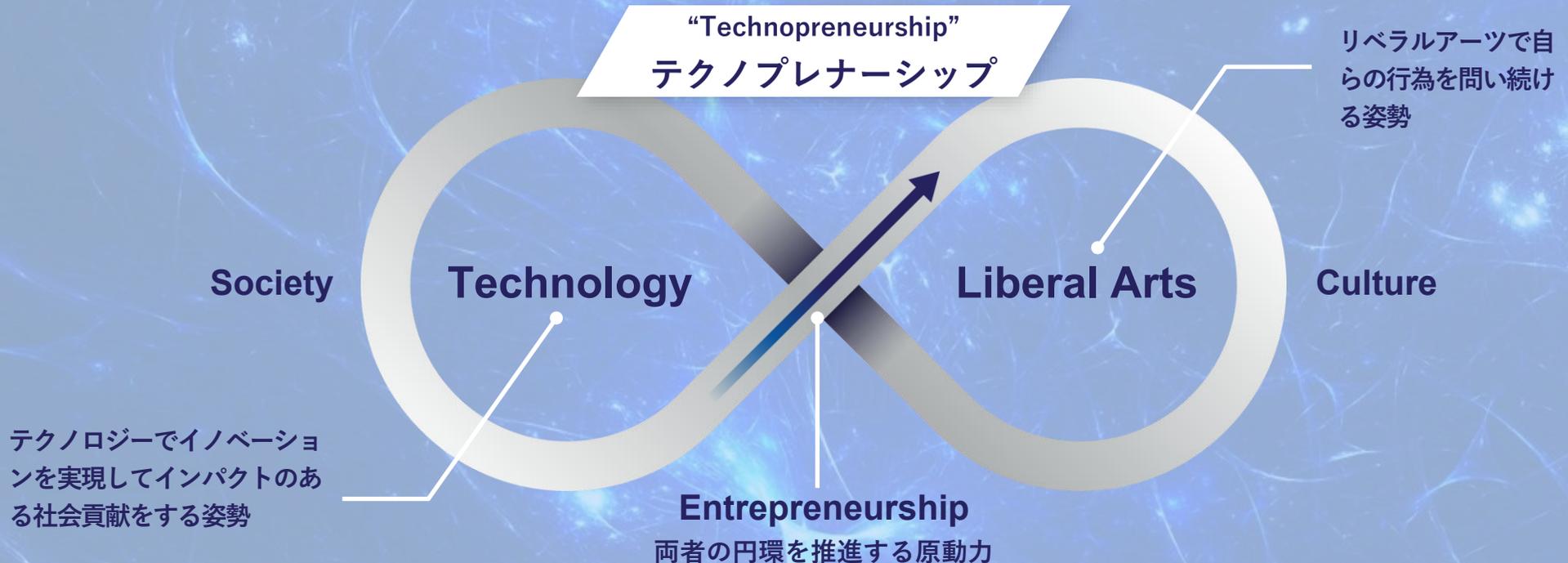
ビジョン

「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。



— デジタル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

ミッションクリティカル業務における堅牢で安定した基盤システムとアプリケーション群
生成AIをはじめとする最先端技術による運用を人とAIの協調により実装可能

トランスフォーメーション領域

個別顧客のニーズに対応した
ABEJA Platform導入支援と
その周辺サービス提供

- コンサルティング
- ビジネスプロセスにABEJA Platformを導入
- 人材育成支援 など

フロー収益

仕組みづくり
構築

2つの領域の
連携で
実装を推進

運用

オペレーション領域

個別顧客のニーズに対応した
ABEJA Platform上で
人とAIの協調による運用

- プラント設備の腐食検知
- 損害保険のアンダーライティング
- オフィスの施錠管理
- 医療・介護システム 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

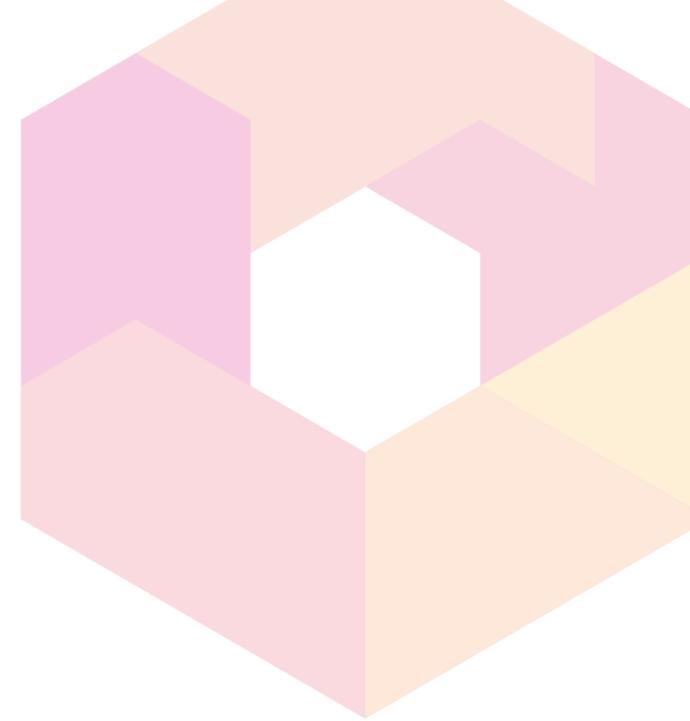
当社の
ビジネスで
実際に行う業務



新たな課題への対応



2 —— 2025年8月期 業績ハイライト



— エグゼクティブ・サマリー —

2025年8月期 業績

- 売上高 3,585百万円、売上総利益 2,236百万円、営業利益 445百万円
- 売上総利益率 62.4%、営業利益率 12.4%
- 前年同期比 売上高+29.6%、営業利益+53.6%

業績の状況

- 売上高は各四半期とも前年同期比で増収、主にLLM案件が牽引し成長基調を継続
- 売上総利益率は前期を下回るものの、戦略的案件への取り組みによるもので想定内
- 販管費の伸びは売上高の伸びを下回り、営業利益も増加

事業の状況

- 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し、社会実装を加速
- 研究開発では高精度な小型LLMを構築し、コスト対精度でブレークスルーを確認
- LLMの知見をAIロボティクスへ展開する取り組みを強化し、事業領域をデジタル空間（デジタル業務）からリアル空間（フィールドオペレーション）へ拡張

2026年8月期 通期業績予想

- 2026年8月期の通期業績予想は、売上高 4,400百万円（前年同期比+22.7%）、営業利益 500百万円（営業利益率11.4%、前年同期比+12.1%）
- LLM活用は「業務の中核」へ移行しつつあり、深化・拡大局面。エンタープライズ案件と公的プロジェクトを並行推進し、LLMを核に成長継続。AIロボティクスは次の柱として取り組みを強化

2025年8月期 業績

通期で増収増益を達成 修正後の通期業績予想も上回る水準で着地

● 概要

- ✓ 売上高は前年同期比+29.6%
- ✓ 売上総利益率は62.4%で着地
- ✓ 売上高成長率29.6%に対して販管費は前年同期比+15.2%に留まり、営業利益は同+53.6%
- ✓ 通期で③7/15業績予想を上回り着地

● 足元の状況

- ✓ 事業環境は引き続き良好で、LLMが成長のドライバー。企業のLLM活用の段階にはトライアル～業務内の個人利用～業務組込みまで幅はあるものの、需要は堅調
- ✓ 当社はユースケースを積み上げ、研究開発で技術・ノウハウを蓄積していることが強み
- ✓ 課題としていた「リソース拡大（人件費）と売上拡大のバランス」は改善傾向にあり、次段として需要増に先行してスケールできる組織力・体制の一層の強化に取り組む

(単位：百万円)	2024年8月期 通期	2025年8月期 通期	
	実績	実績	前年同期比
売上高	2,766	3,585	29.6%
売上総利益	1,844	2,236	21.3%
売上総利益率	66.7%	62.4%	—
販管費	1,553	1,790	15.2%
営業利益	290	445	53.6%
営業利益率	10.5%	12.4%	—
経常利益	286	451	57.7%
当期純利益	218	448	105.0%

2025年8月期 通期業績予想			
①2024/10/10 開示	②2025/4/14 開示	③2025/7/15 開示	達成率
3,260	3,450	3,580	100.2%
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
220	370	440	101.3%
6.7%	10.7%	12.3%	—
220	373	442	102.3%
200	359	391	114.6%

2025年8月期 第4四半期の業績 (前期4Q、今期3Qとの比較)

今期4Qは、全体として想定通りに推移

● 売上高

- ✓ 今期4Qの売上高は今期3Q比で微増
- ✓ 前年同期比で、1Q単独+17.7%、2Q単独+34.7%、3Q単独+42.6%、4Q単独+23.8%と、通期を通して四半期単位でも成長

● 売上総利益

- ✓ 今期4Qの売上総利益率は61.7%。戦略的案件への取り組みによるもので想定内

● 販管費、営業利益

- ✓ 今期4Qは増収ながら、営業利益は前期4Q、今期3Qを下回る水準
- ✓ 要因は売上総利益率の想定内の変動と、採用教育費の増加
- ✓ これらを織り込み、営業利益は業績予想の水準で着地

(単位：百万円)	2024年8月期	2025年8月期	2025年8月期	増減率		増減額	
	4Q	3Q	4Q	前期4Q比	今期3Q比	前期4Q比	今期3Q比
売上高	720	885	892	23.8%	0.8%	171	7
売上総利益	490	564	550	12.2%	-2.6%	59	-14
売上総利益率	68.1%	63.8%	61.7%	—	—	-6.4pt	-2.1pt
販管費	391	455	504	28.7%	10.7%	112	48
営業利益	98	109	46	-53.2%	-57.8%	-52	-63
営業利益率	13.7%	12.4%	5.2%	—	—	-8.5pt	-7.2pt
従業員数	125人	132人	133人	6.4%	0.8%	8人	1人

売上高の推移①

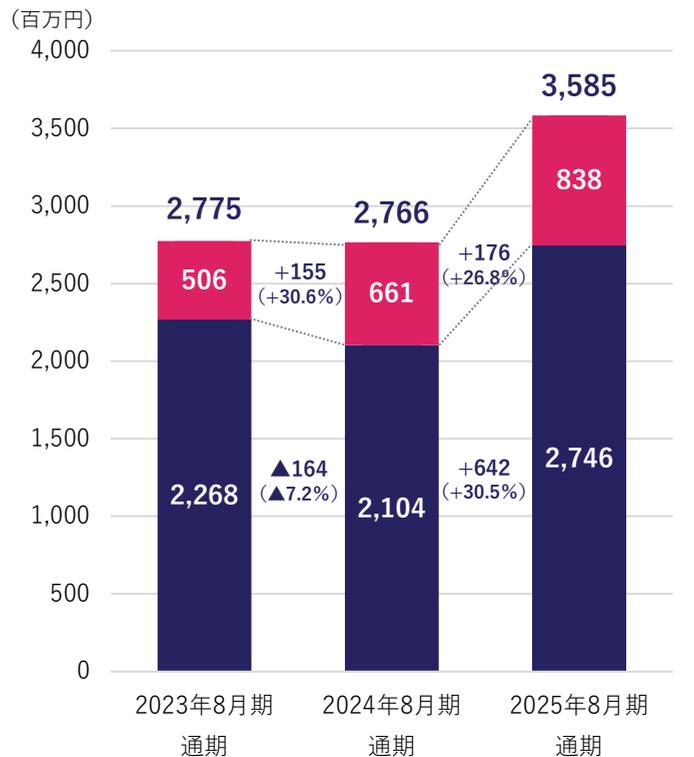
● 3つの拡大：取引規模／継続／新規

- LLMが牽引し取引基盤を強化 -

- ✓ 既存・新規の取引先ともにボリュームが増加、また規模別内訳5,000万円以上も増加
- ✓ 新規取引の売上構成
前期約 20% → 今期約 25% (+約5pt)
- ✓ LLM案件の売上構成
前期 20%超 → 今期 50%超 (大幅上昇)
- ✓ ABEJA Platformに関連する売上比率
前期 92.2% → 今期 91.8% (ほぼ横ばい)
- ✓ 継続顧客からの売上比率 (エンタープライズ企業)
前期 82.7% → 今期 88.8% (+6.1pt)

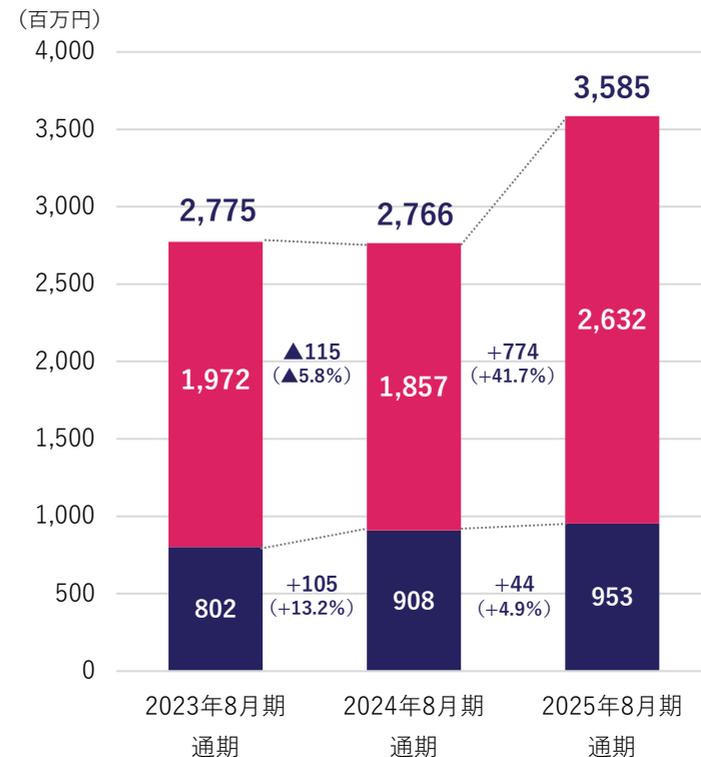
※継続顧客からの売上比率 (エンタープライズ企業) :
前期から継続しているエンタープライズの当期売上高 / エンタープライズの当期総売上高

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

当社売上高の規模別内訳 (通期)



■ 5,000万円未満 ■ 5,000万円以上

売上高の推移②

● 各四半期とも前年同期比で増収、成長基調の継続を確認

✓ 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）

案件スケジュールの影響で四半期単位では変動があるものの、前年同四半期では成長基調

✓ オペレーション領域

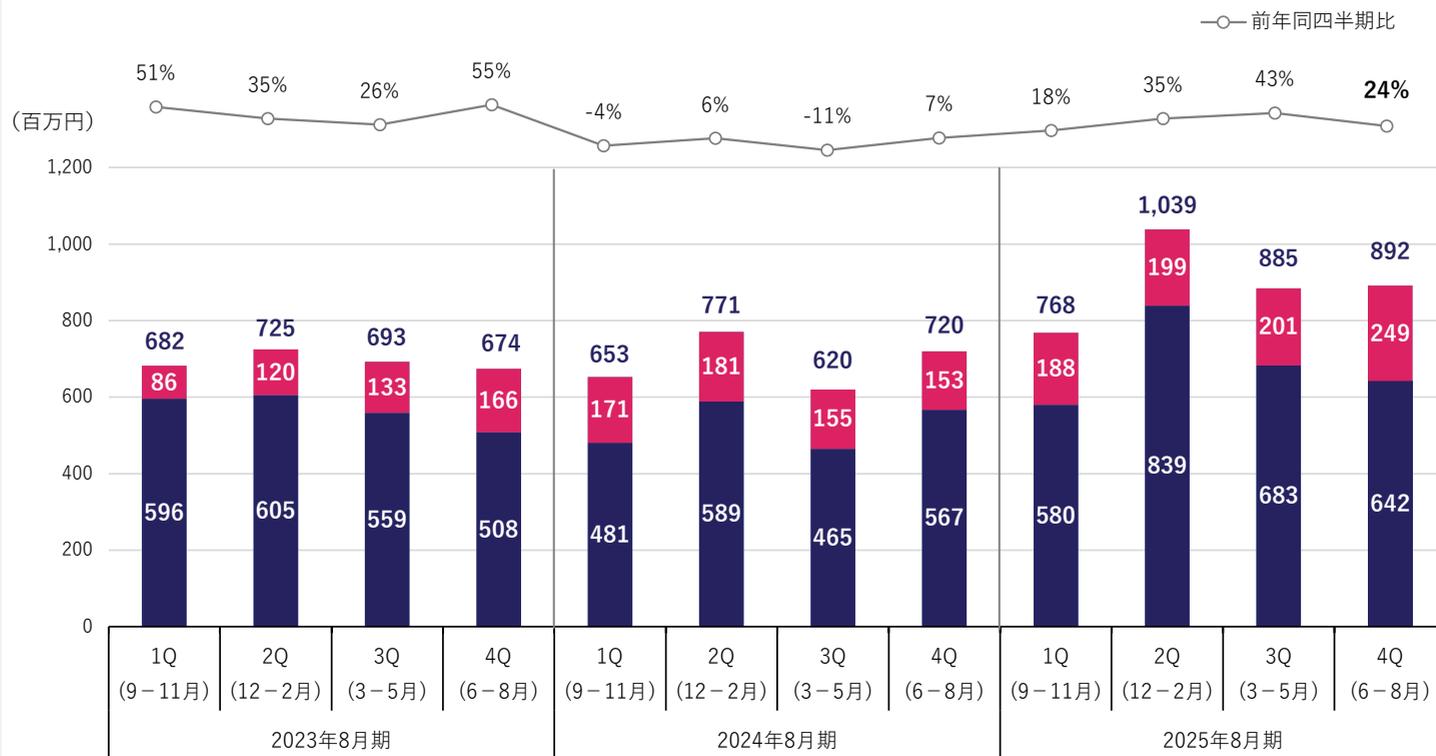
運用・保守の他、長期のAI導入支援案件の積み上げにより増加基調

✓ 売上高構成割合（今期4Q）

トランスフォーメーション領域 72.0%

オペレーション領域 28.0%

売上高



■ トランスフォーメーション領域

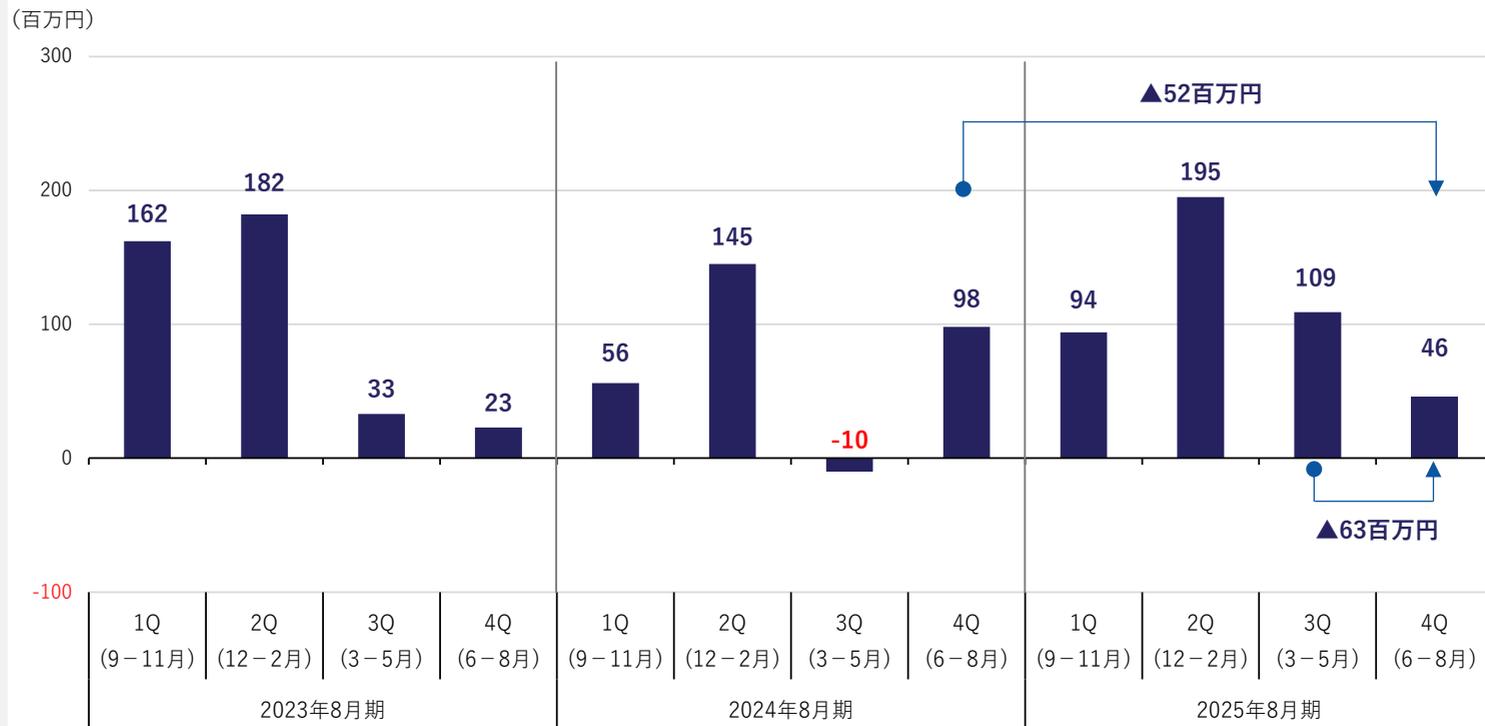
■ オペレーション領域

営業利益の推移

- 今期、各四半期とも営業黒字

- ✓ 営業利益の増減要因については、次頁を参照

営業利益



営業利益の増減要因

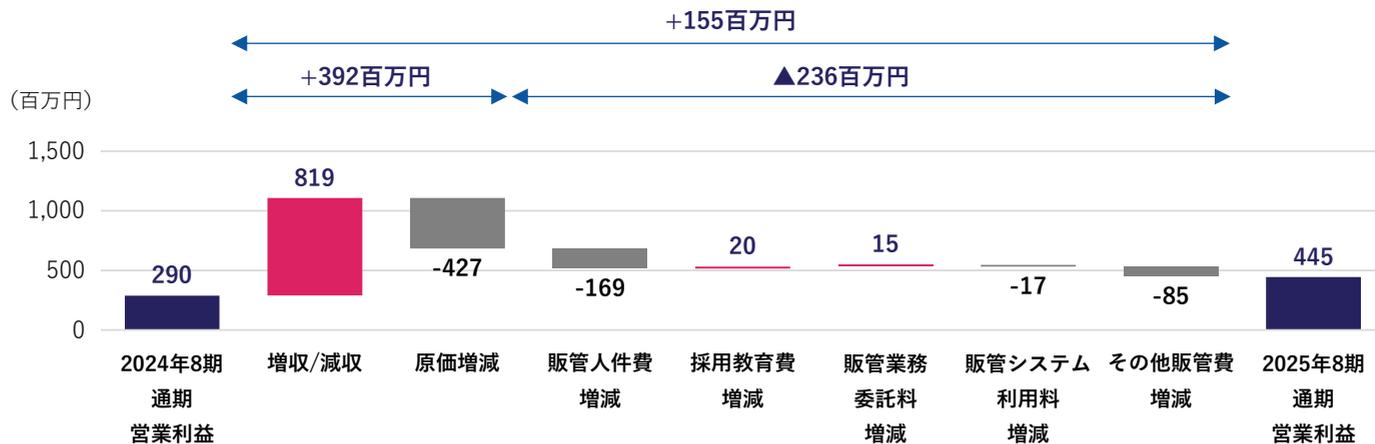
● 通期の比較

- ✓ 差異+155百万円の内訳は、売上総利益まで+392百万円、販管費▲236百万円
- ✓ 売上総利益増が販管費増を吸収し順調

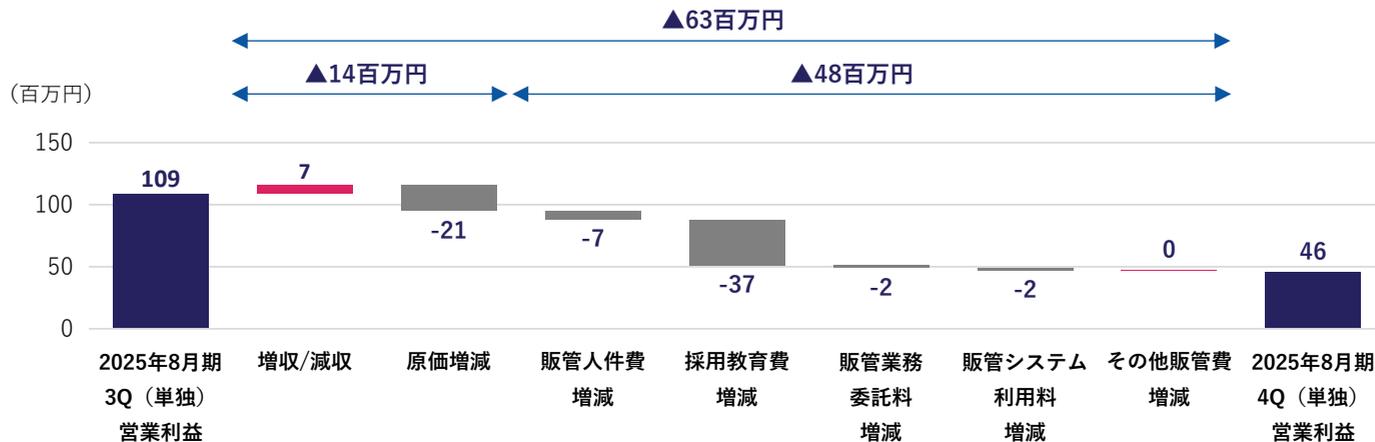
● 今期3Q（単独）との比較

- ✓ 差異▲63百万円の内訳は、売上総利益まで▲14百万円、販管費▲48百万円
- ✓ 売上総利益までの差異▲14百万円は、戦略的案件的の売上構成割合が高まったことが主因。売上総利益率は60%台を確保（今期4Q 61.7%）しており想定内
- ✓ 販管費は採用教育費の増加が主因
- ✓ 営業利益は減少しているものの、コントロール下であり、特段の懸念はない

通期の比較



今期3Q（単独）との比較



コスト構造：売上原価、販管費

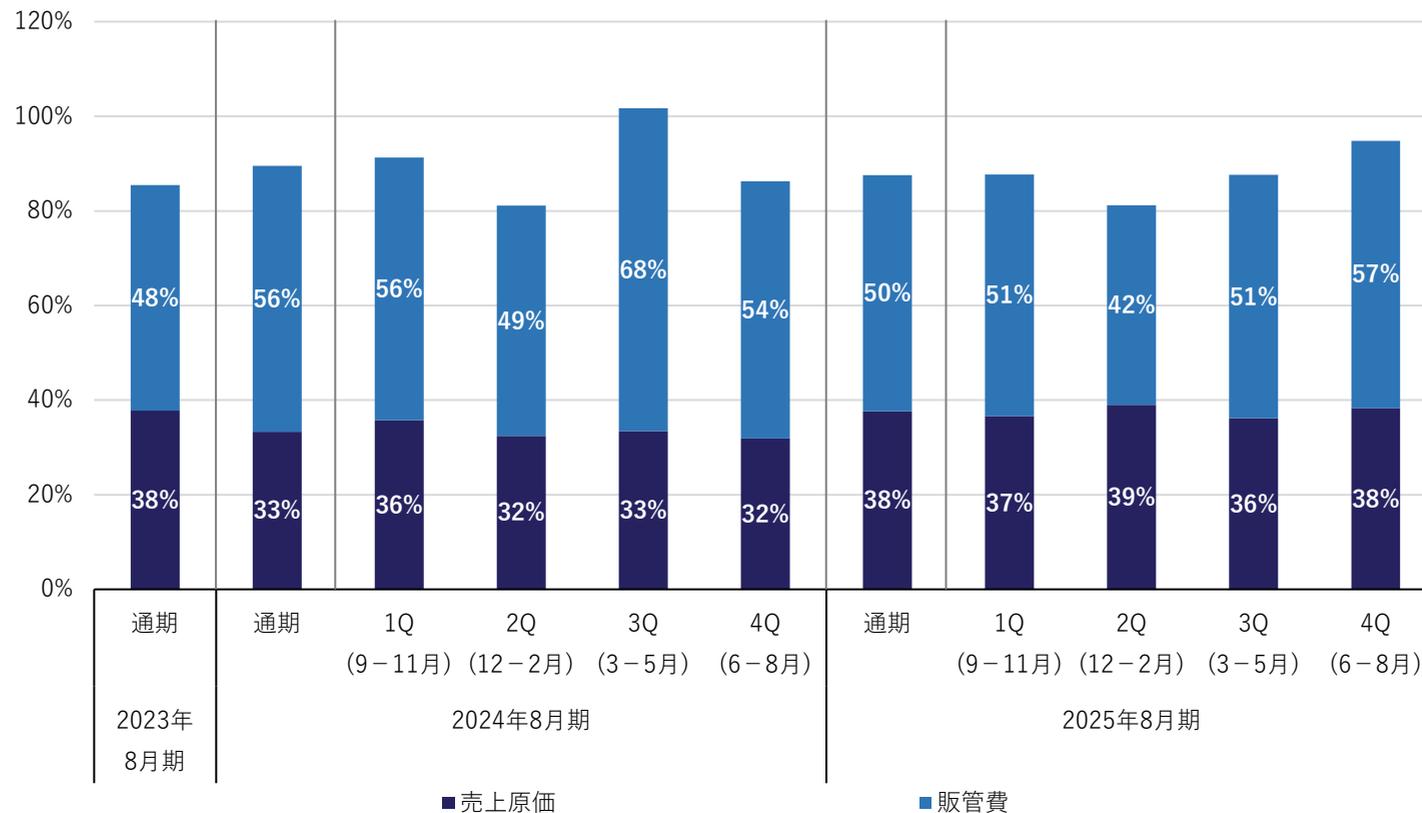
● 売上原価率

- ✓ 継続して40%以下の水準を維持
- ✓ 売上構成や案件のフェーズに起因して四半期単位では変動するものの、通期ベースの原価率は一定の水準で推移

● 販管費率

- ✓ 今期の販管費内訳については、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

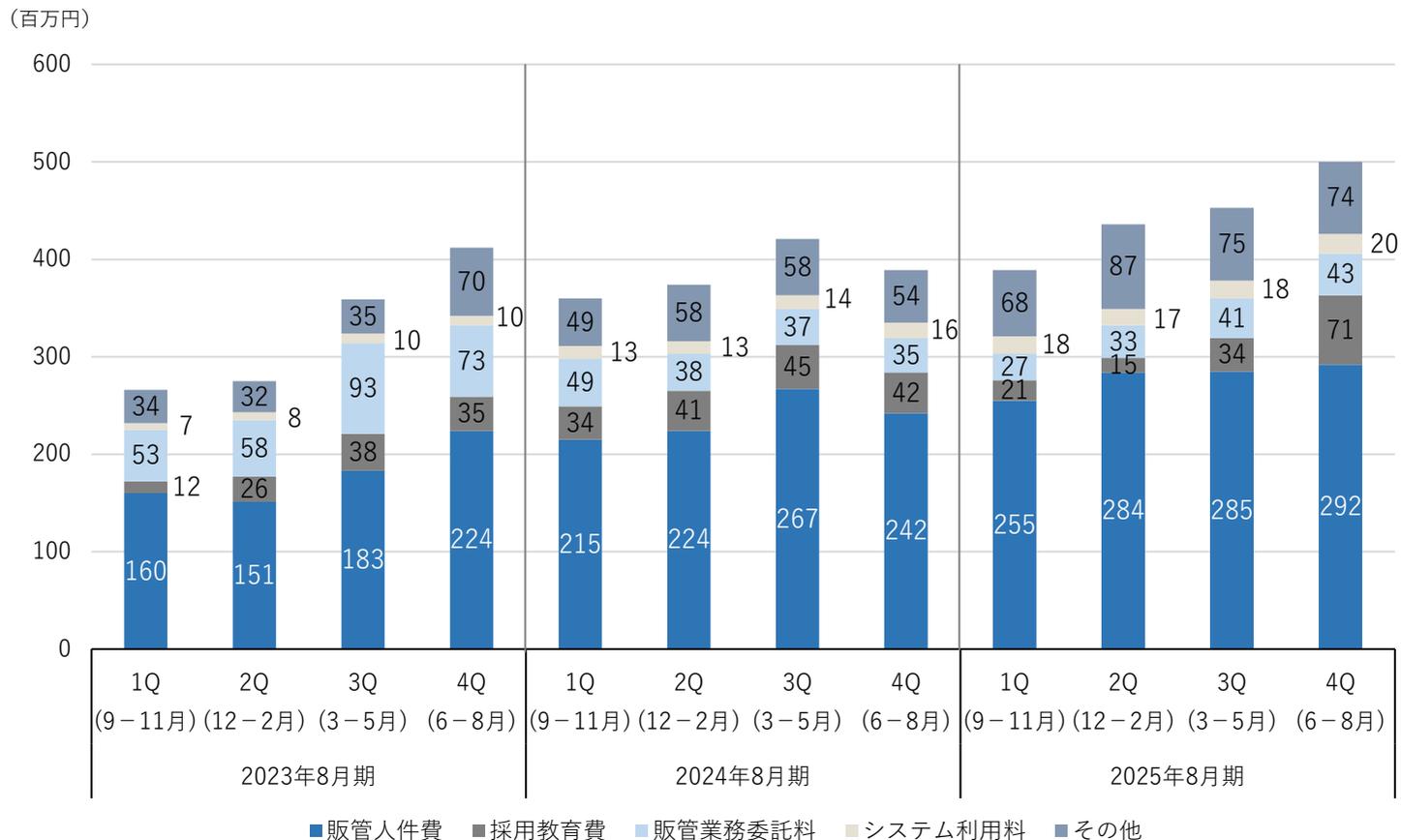
● 販管人件費・採用費

- ✓ 今期4Q末の従業員数は、133人
前期4Q末比+8人、今期3Q末比+1人
- ✓ 今期4Qの販管人件費は、従業員数の増加によるものと、一部業績賞与を計上した影響により、今期3Q比で増加
- ✓ 今期4Qの採用費は、計画通りの採用に伴い増加、組織拡大に必要な人材基盤を整備
- ✓ 一方、会計年度末の退職増の影響で純増は+1人となったが、定着に向けた施策を進めており、採用と活躍の両面から持続的な成長を目指す

● 販管業務委託料、システム利用料、その他

- ✓ 想定の範囲内で着地

販管費の推移



従業員の推移

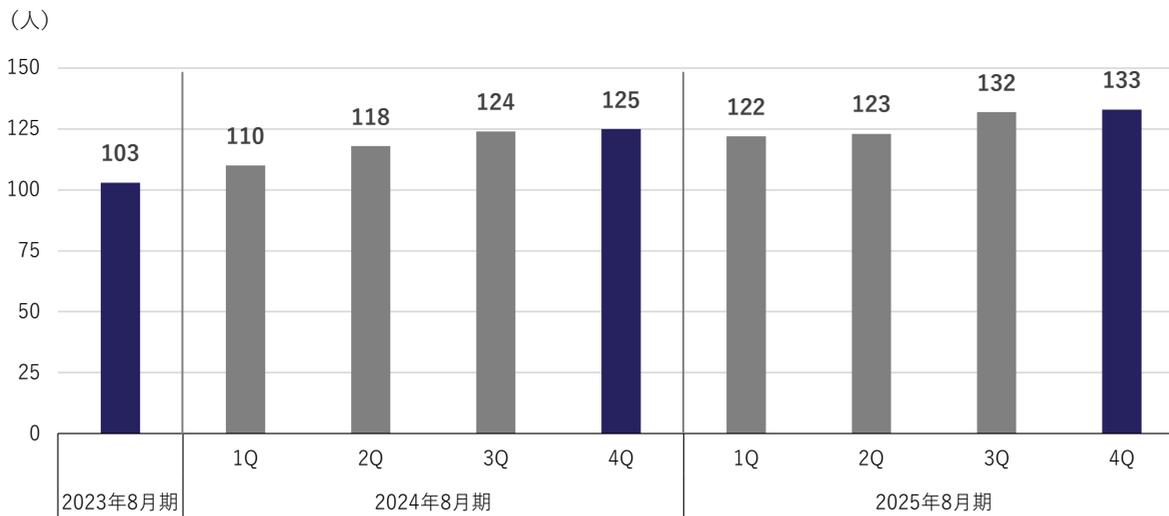
- 今期末の従業員数は133人
(前期末比+8人)
- 今期の採用は概ね計画線上で推移し、人材体制を拡充。期中の退職動向には一定の変動があったものの、売上高の成長基調は維持

(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

- 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

(ご参考) その他流動資産の増減

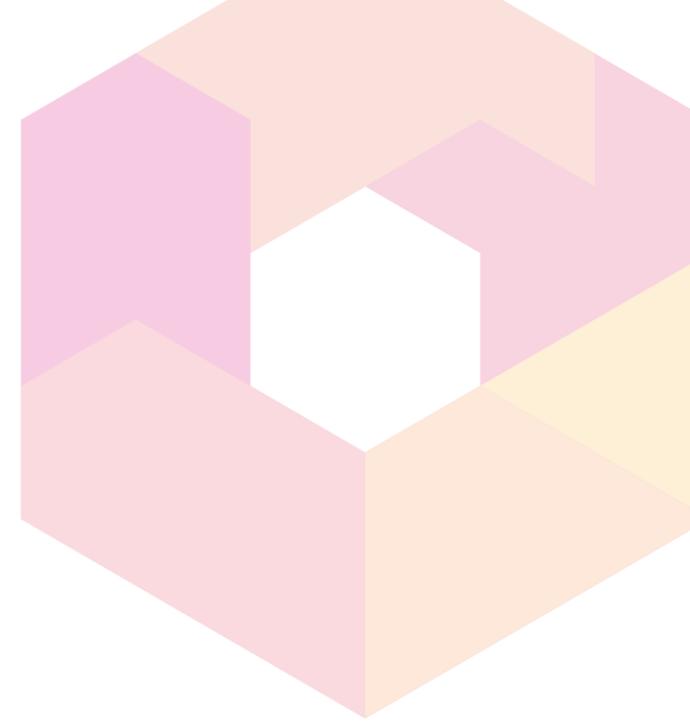
- ✓ 前期末に流動資産その他(未収入金)に計上していたNEDO事業に係る助成金相当額を今期2Qに回収

(百万円)	2024年8月期		2025年8月期		
	期末実績	構成比	4Q末実績	構成比	増減
流動資産	4,108	97%	5,104	96%	995
現金及び預金	2,868	68%	4,586	86%	1,717
売掛金及び契約資産	452	11%	463	9%	10
仕掛品	5	0%	12	0%	7
その他	781	18%	42	1%	-739
固定資産	130	3%	213	4%	82
繰延税金資産	95	2%	162	3%	67
その他	35	1%	50	1%	15
資産 合計	4,239	100%	5,318	100%	1,078
流動負債	341	8%	846	16%	504
買掛金・未払金	87	2%	160	3%	72
賞与引当金	116	3%	209	4%	92
その他	137	3%	476	9%	339
負債 合計	341	8%	846	16%	504
純資産 合計	3,898	92%	4,471	84%	573
負債及び純資産 合計	4,239	100%	5,318	100%	1,078

業績推移データ

	2023年8月期								2024年8月期								2025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)		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	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		682	100.0%	725	100.0%	693	100.0%	674	100.0%	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%
トランスフォーメーション領域		596	87.4%	605	83.4%	559	80.7%	508	75.3%	481	73.8%	589	76.4%	465	75.0%	567	78.7%	580	75.5%	839	80.8%	683	77.2%	642	72.0%
オペレーション領域		86	12.6%	120	16.6%	133	19.3%	166	24.7%	171	26.2%	181	23.6%	155	25.0%	153	21.3%	188	24.5%	199	19.2%	201	22.8%	249	28.0%
売上原価		250	36.7%	264	36.5%	298	43.1%	235	34.9%	233	35.8%	250	32.4%	207	33.5%	230	31.9%	281	36.7%	405	39.0%	320	36.2%	341	38.3%
売上総利益		432	63.3%	460	63.5%	394	56.9%	439	65.1%	419	64.2%	521	67.6%	412	66.5%	490	68.1%	486	63.3%	634	61.0%	564	63.8%	550	61.7%
販管費		269	39.5%	277	38.3%	361	52.1%	415	61.6%	362	55.5%	375	48.7%	423	68.3%	391	54.4%	392	51.0%	438	42.2%	455	51.4%	504	56.5%
販管人件費		160	23.6%	151	20.9%	183	26.5%	224	33.3%	215	33.0%	224	29.0%	267	43.2%	242	33.6%	255	33.2%	284	27.4%	285	32.3%	292	32.8%
採用教育費		12	1.8%	26	3.7%	38	5.5%	35	5.3%	34	5.3%	41	5.3%	45	7.3%	42	5.9%	21	2.8%	15	1.5%	34	3.9%	71	8.0%
販管業務委託料		53	7.8%	58	8.1%	93	13.5%	73	10.9%	49	7.6%	38	5.0%	37	6.1%	35	5.0%	27	3.6%	33	3.2%	41	4.7%	43	4.9%
システム利用料		7	1.2%	8	1.2%	10	1.6%	10	1.6%	13	2.1%	13	1.7%	14	2.4%	16	2.3%	18	2.4%	17	1.7%	18	2.1%	20	2.3%
その他		34	5.1%	32	4.4%	35	5.1%	70	10.5%	49	7.5%	58	7.6%	58	9.3%	54	7.6%	68	8.9%	87	8.4%	75	8.5%	74	8.4%
営業利益		162	23.8%	182	25.2%	33	4.8%	23	3.5%	56	8.7%	145	18.9%	-10	-1.7%	98	13.7%	94	12.3%	195	18.8%	109	12.4%	46	5.2%
経常利益		160	23.5%	185	25.6%	30	4.3%	3	0.6%	56	8.7%	145	18.8%	-14	-2.3%	98	13.7%	94	12.3%	197	19.0%	109	12.4%	49	5.6%
当期純利益		159	23.4%	184	25.5%	29	4.3%	47	7.0%	47	7.3%	122	15.9%	-17	-2.8%	65	9.1%	85	11.1%	158	15.3%	109	12.3%	94	10.6%

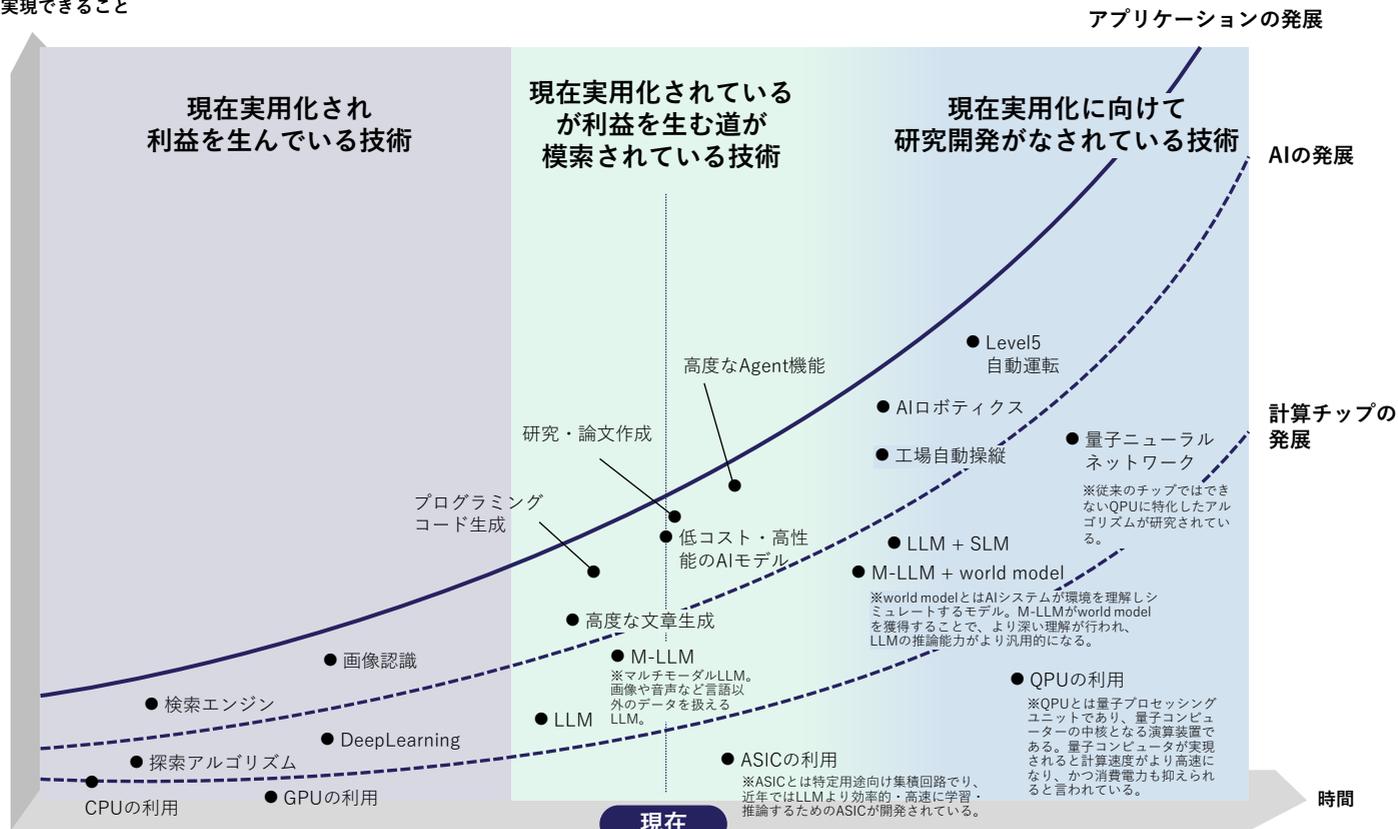
3 —— 今後の成長戦略



— 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、AIロボティクス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

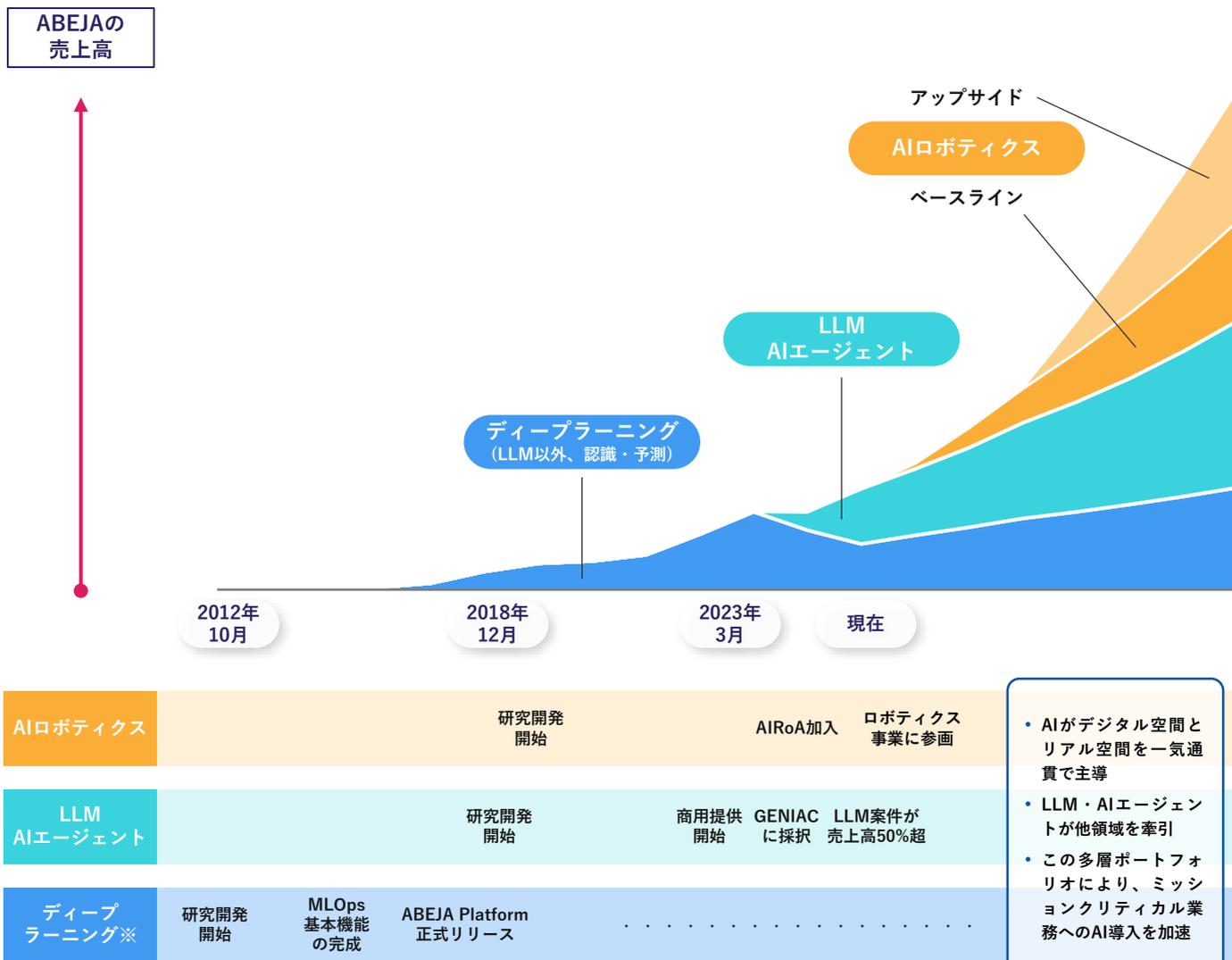
LLM関連

AIロボティクス

- 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：AIロボティクス事業に参画（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
- AIロボティクス領域**
 - ✓ 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

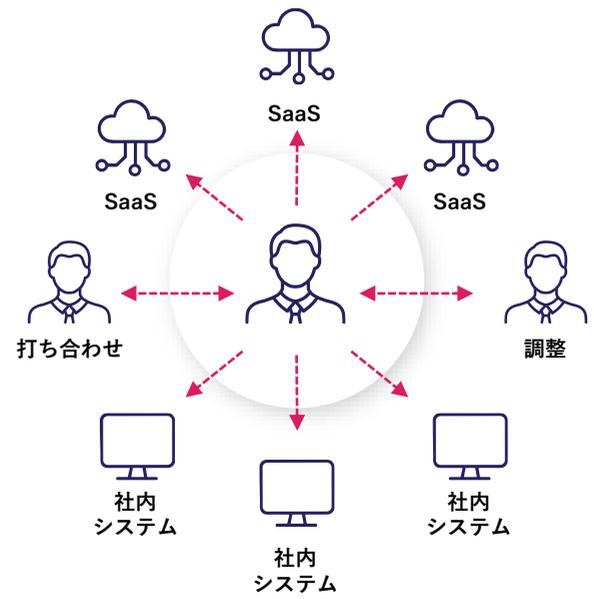
— ABEJAが描く未来像

- **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

これまで
実際に起きている状況

人が主担当で業務を進行

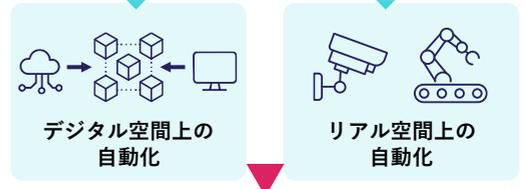
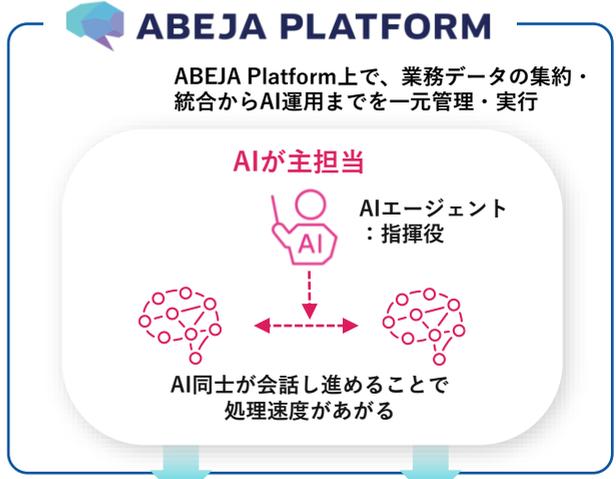
業務やタスクごとに
複数のSaaS、社内システムを
個別に立ち上げて業務を遂行



システムや人がボトルネックになり
生産効率が向上しない

今後（未来像）
ABEJA Platformが実現する未来

AIが主担当となり人がサポート



AIが主となり業務を進行することで
生産効率が爆発的に向上する

生成AIの活用状況（現在地）

- 生成AI活用の重心が「業務の中核」へ移行
- 海外
 - ✓ 主要国では、方針整備のもとで生成AI（特にLLM）の活用が、「単発業務や個人利用」から、「業務の中核」へと移行し始めている
- 日本
 - ✓ 日本は相対的に遅れているものの、「中核業務でのLLM活用」という声が増えている
 - ✓ 環境整備が進むことで、拡大余地は大きい

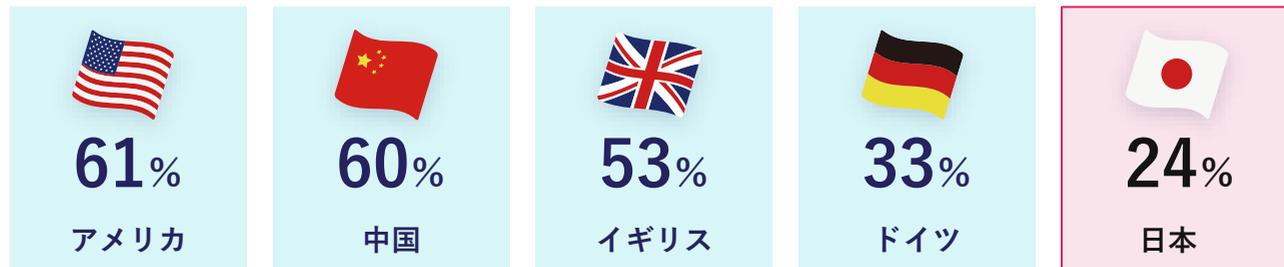
生成AIの活用方針が定まっている割合※



出典：総務省 令和6年情報通信白書

※「積極的に活用する方針である」、「活用する領域を限定して利用する方針である」の合計割合

生成AIが、業務プロセスの一部として正式に組み込まれている割合



出典：PwC Japanグループ 調査/レポート

生成AIに関する実態調査2025 春 5カ国比較-進まない変革 グローバル比較から読み解く日本企業の活路（2025年6月23日）

- 日本市場の今後の拡大余地は大きい
- 当社はミッションクリティカル業務に対し、業務構造を単位としてAI導入を推進
- 中核業務でのLLM活用が進む拡大局面では、これまでの蓄積が一層の競争優位に

— 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



AIロボティクスの景色 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、AIロボティクス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

● AIロボティクスの浸透（イメージ）

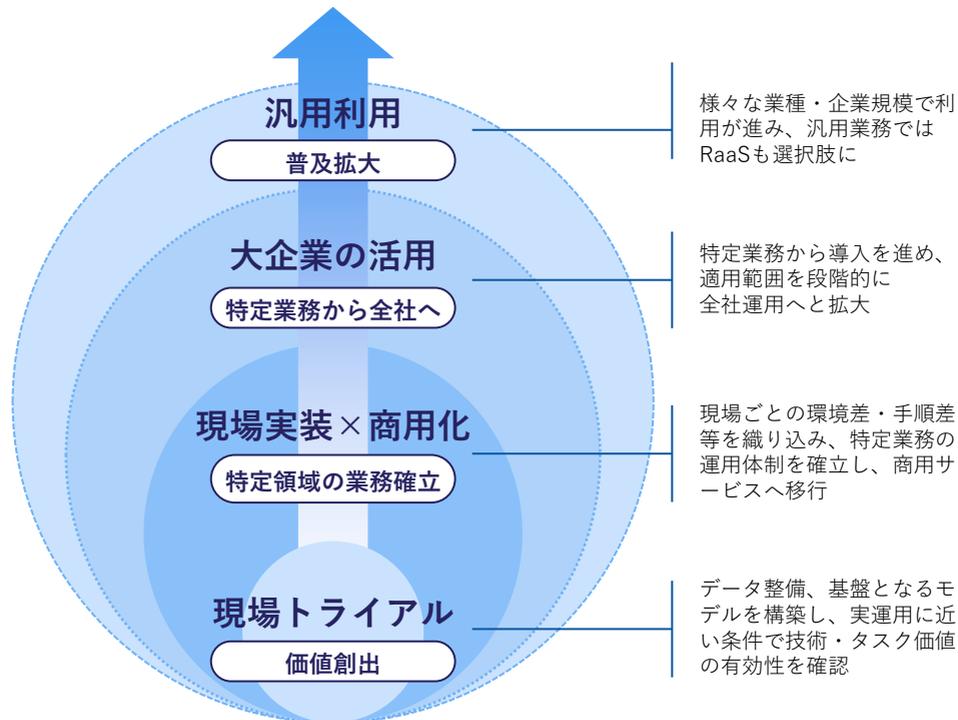
- ✓ 浸透は特定業務から大企業中心に進み、標準化・汎用化の進展とともに、様々な業種・企業規模へ広がると見込まれる
- ✓ 初期負担を抑えられる RaaS（Robotics as a Service）など多様な導入形態の普及に伴い、導入障壁は下がり、ビジネス機会も拡大

(※) 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



AIロボティクスの浸透（イメージ）



AIロボティクスの活用例

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}



※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、AIロボティクスを育成

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

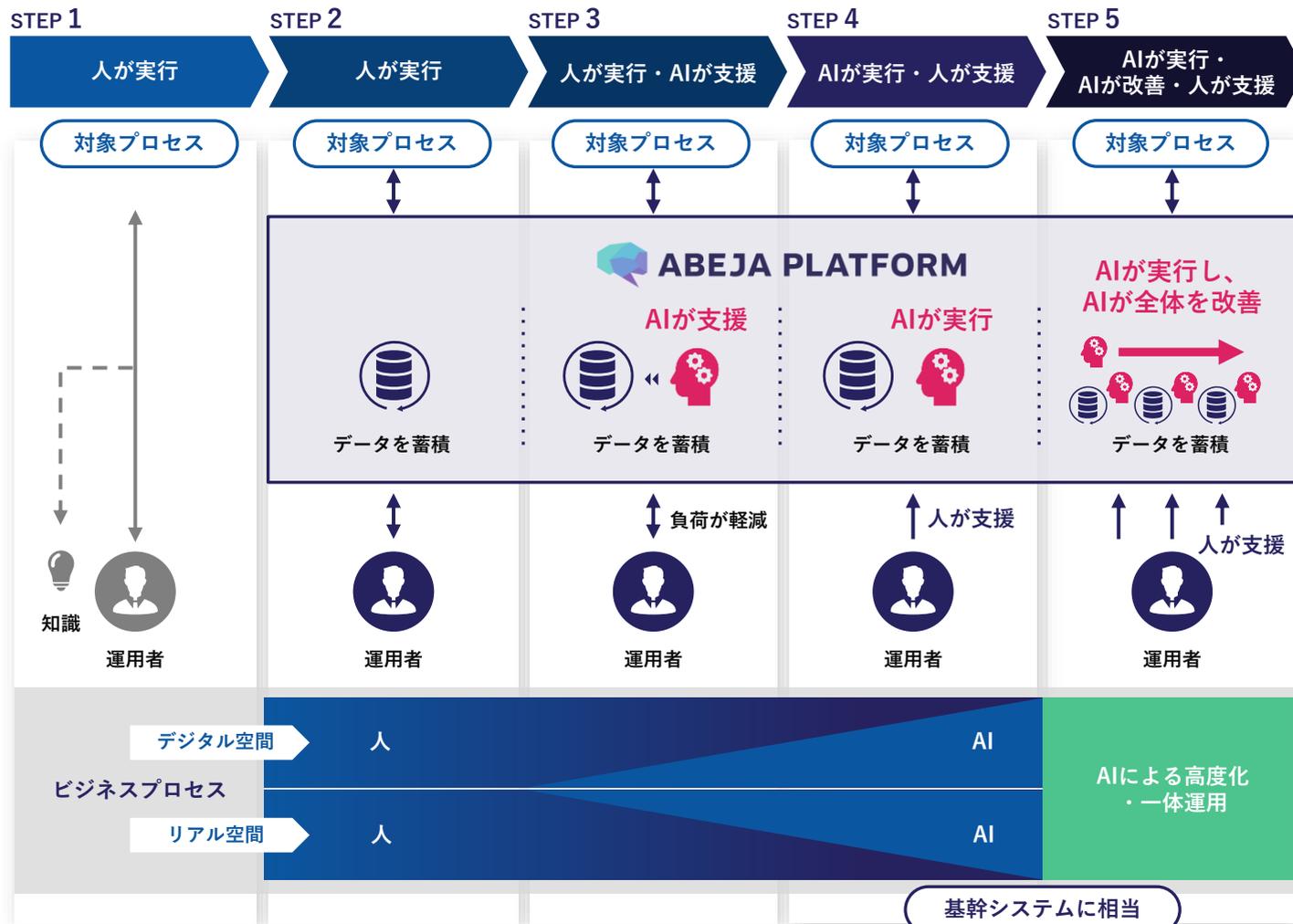
② リアルへの拡張

AIロボティクスにより、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

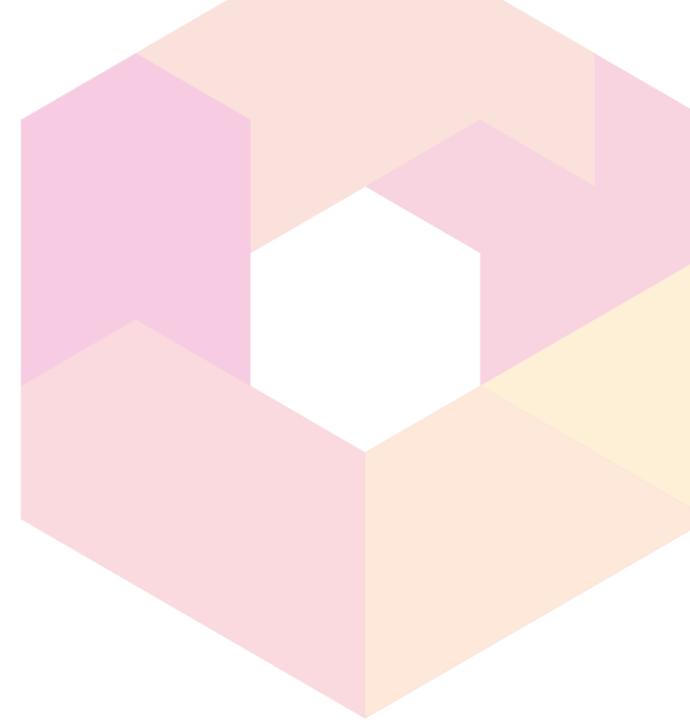
LLMを成長ドライバーに位置づけ、AIロボティクス領域を育成

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（取組事例は後述）



※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。

3 — 今後の成長戦略 — 取組状況 —



取組事例

損保ジャパンの業務支援ツールを実装

- 2022年、ABEJAは損保ジャパンが推進する「災害対応プロジェクト」に参画し、大規模自然災害時の業務オペレーション改善に取り組む
- 今回は当該ノウハウを利活用し、社内の業務支援ツールを構築
- 両プロジェクトとも、関連データを収集・統合し、業務プロセスに合わせて開発を実施



AI領域におけるノウハウ、
デジタルビジネスの立ち上げやAI導入支援の実績



損保ジャパン

グループの中核、国内損害保険市場で
トップクラスのマーケットシェア

2022年：災害対応プロジェクト

今回：社内の業務支援ツールを構築

背景

大規模自然災害発生時の損害調査に必要な情報が、複数のシステムに分散、また差配業務等に多くの時間を浪費

引受や保険金支払いなどのプロセスにおいて、必要書類の仕分け、対象事案の進捗管理などに多くのリソースを投下

対応

- 損保ジャパンが使用しているPalantir Technologies Japanが提供するFoundryを用いて、関連データを収集・統合
- そのうえで業務プロセスにあわせてアプリケーション、ツールを構築

効果

約2か月で全体事務の約21%を効率化し、
保険金受け取りを迅速化

事務作業の大幅な効率化、人による作業ミスや事務処理の誤りを削減、業務全体の精度とスピードの向上

ノウハウを利活用

取組事例

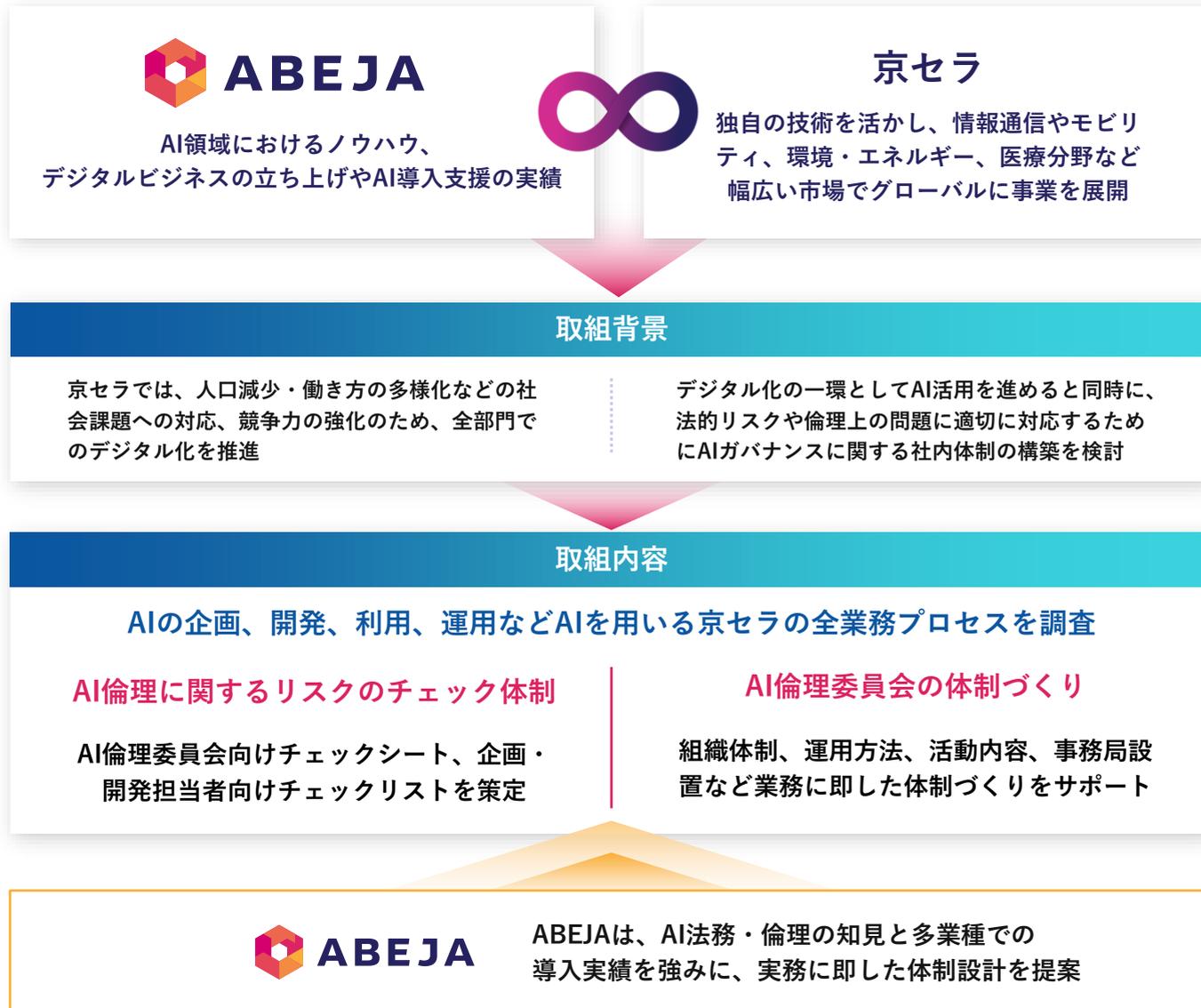
京セラのAIガバナンス体制構築を支援

● 支援概要

- ✓ AI倫理に関するリスクのチェック体制構築
- ✓ AI倫理委員会の設立など

AI倫理・ガバナンスの重要性

- AIの浸透に伴い、規制対応に加え、信頼性・安全性、権利・データ保護、透明性等が求められ、AI倫理・ガバナンスの重要性が高まっている
- 取り組みは先進企業から徐々に広がり、今後、本領域におけるABEJAのビジネス機会も拡大していく見込み



取組事例

ディップのAIポリシー策定を支援

- AI外部査問委員会の設立に続き、AIポリシーの策定を支援



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



労働市場における諸課題を解決し、誰もが働く喜びと幸せを感じられる社会の実現を目指す“Labor force solution company”をビジョンに掲げ、人材サービス事業とDX事業を運営

取組背景

- ディップは2024年8月「AI外部査問委員会」を設立
- AIの開発・運用および活用を進める中で、倫理的観点や社会的影響を考慮しAIを適切に活用するためには、社内外に公開することを前提としたAIポリシーの策定が必要不可欠

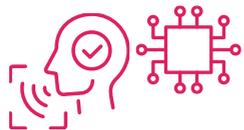
取組内容

ディップの事業特性、グループ各社の業務内容、
AI利活用の状況に合わせAIポリシーを具体的かつ詳細に策定



ABEJAは、AI法務・倫理の知見と多業種での導入実績を強みに、実務に即した体制設計を提案

取組事例



インタビュー記事制作に伴う
LLM利活用推進

SUNTORY



MR支援Agentの
活用促進及び要件最適化



LLM活用推進に向けた
研修の企画・実行支援

andSTHD



DX推進の中核基盤となる
社内LLM環境構築支援

ISK 石原産業株式会社



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



照会/顧客対応/医療介護業務等
へのLLM利活用

SOMPO Sompo Light Vortex, Inc.
ホールディングス SOMPOダイレクト



エッジAI応用研究
における共同技術検証

KYOCERA

京セラドキュメントソリューションズ



統計調査業務
におけるLLM活用

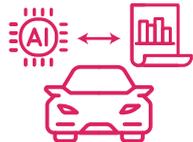
NIKKEI-R

取組事例



LLMを活用した対話サービス
「るるぶ+AIチャット」の構築

JTB JTB Publishing, Inc.



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.



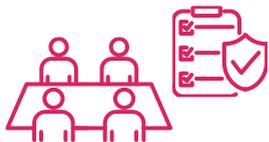
宇宙船内で利用可能な
音声認識システムを構築

JAXA



Bizflexアプリの継続改善による
オフィス利便性向上

HULIC



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

dip
Labor force solution company



AI倫理に関するアドバイザリー
及び研修資料作成支援

大和総研
Daiwa Institute of Research

— (再掲) 取組事例



LLM利活用基盤の構築



感動のそばに、いつも。



旅・おでかけ相談における
LLMの活用開発



設計業務支援にLLMを利活用



LLMを活用した
求人票文案の自動作成



照会業務や介護業務における
LLM利活用



SOMPO



SOMPO
ひまわり生命



SOMPOケア



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



LLMを活用したシステム開発



LLMを活用した
SEO記事の制作業務支援



— 公的プロジェクトの取組状況

- 公的プロジェクトには、継続して参画しており、足元でも関係機関と連携のうえ推進中

- ✓ LLMの研究開発は、公的プロジェクトにおける当初の目的を達成するとともに、その過程で社内におけるモデルの理解や技術的な蓄積も着実に進んでおります
- ✓ これにより、公的プロジェクトに限らず、当社が手がける各種案件においても、顧客ごとの高度な業務要件への対応力が高まり、ミッションクリティカル業務への適用・展開力の強化に繋がっています

1 LLM構築・周辺技術関連

1-1	2024年2月～ 2024年8月	日本語LLMの構築と周辺技術 (RAG、Agent機能)の研究開発
1-2	2024年10月～ 2025年4月	特化型モデル開発のためのモデルの小型化の研究開発
1-3 進行中	2025年8月～ 2026年2月(予定)	ロングコンテキスト対応基盤モデルと AIエージェント構築に関する研究開発

2 医療LLM関連

2-1	2025年3月まで	日本語版医療LLMの開発、臨床現場における社会実装検証
2-2 進行中	2026年3月まで (予定)	電子カルテデータの標準化とレジストリの構築を目的に、 医療LLMを開発

3 AIロボティクス関連

3-1 進行中	2029年8月まで (予定)	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
------------	-------------------	------------------------------------

進行中

NEDO公募のLLM開発事業（第三期）

GENIACに、第一期、第二期に続き、第三期も参画

- 取組内容：ロングコンテキスト対応基盤モデルとAIエージェント構築に関する研究開発
- 実施期間：2025年8月～2026年2月(予定)

GENIAC：日本の生成AIの開発力強化を目的としたプロジェクト

NEDO：国立研究開発法人
新エネルギー・産業技術総合開発機構

- ・ 持続可能な社会の実現に必要な研究開発の推進を通じて、イノベーションを創出する、国立研究開発法人

第一期

日本語LLMの構築と周辺技術（RAG、Agent機能）の研究開発

実施期間 2024年2月～2024年8月

第二期

特化型モデル開発のためのモデルの小型化の研究開発

実施期間 2024年10月～2025月4月

精度の高い3つの小型モデルを構築し、エッジ環境に実装

- 32Bリーズニングモデル、7Bモデルは同規模モデルで世界最高水準の日本語性能を達成
- LLMの社会実装における課題「コストと精度のトレードオフ」を克服

第三期

進行中

ロングコンテキスト対応基盤モデルとAIエージェント構築に関する研究開発

実施期間 2025年8月～2026月2月(予定)

- ミッションクリティカル業務におけるLLMの利活用加速を目指し、以下の取り組みを実施
 - セキュリティの高いローカル環境で動作可能な、ロングコンテキスト処理に優れたLLMの開発
 - 基盤モデルに基づく業務特化AIエージェントの構築

(ご参考)
LLMのスケール則とコスト対精度

● LLMのスケール則

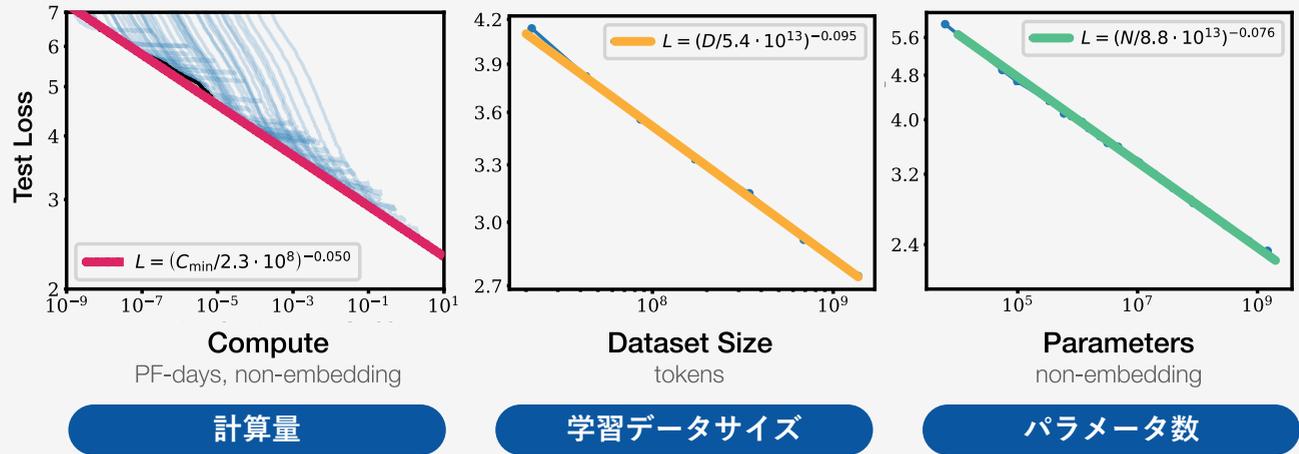
- ✓ LLMにおいて重要な法則がスケール則 (Scaling Laws) となります
- ✓ 計算量、学習データサイズ、パラメータ数が大きくなればなるほど、精度が向上することが明らかになっています
- ✓ 本法則に従う場合、“学習や推論を行う計算コスト”と“出力される精度”がトレードオフの関係性となります

● LLMの社会実装とコスト対精度

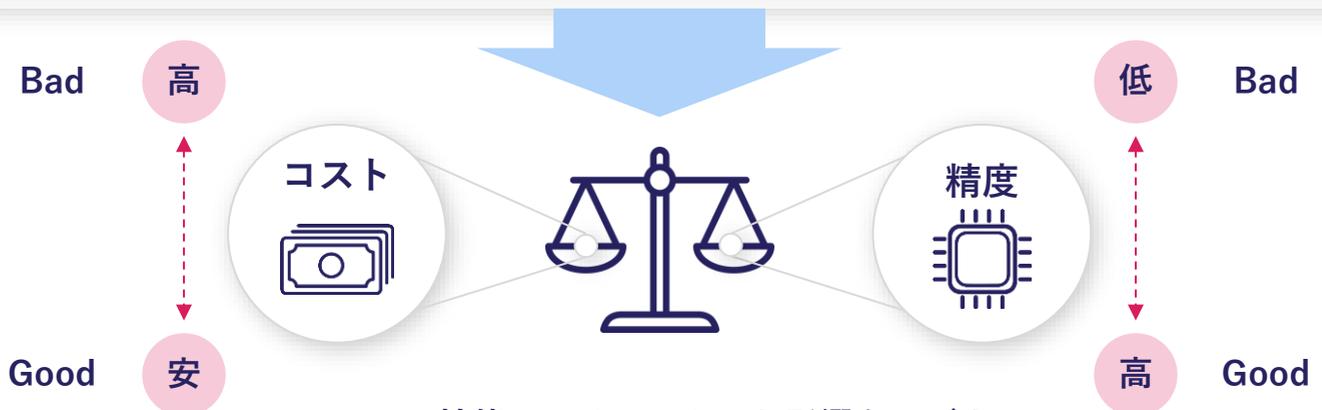
- ✓ ミッションクリティカル業務において求められる精度とコストを同時に実現するためには、本法則にブレークスルーを起こすことが必要と考えています

(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えた数のこと。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) スケール則をブレイクスルー

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、
ブレイクスルー

● 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

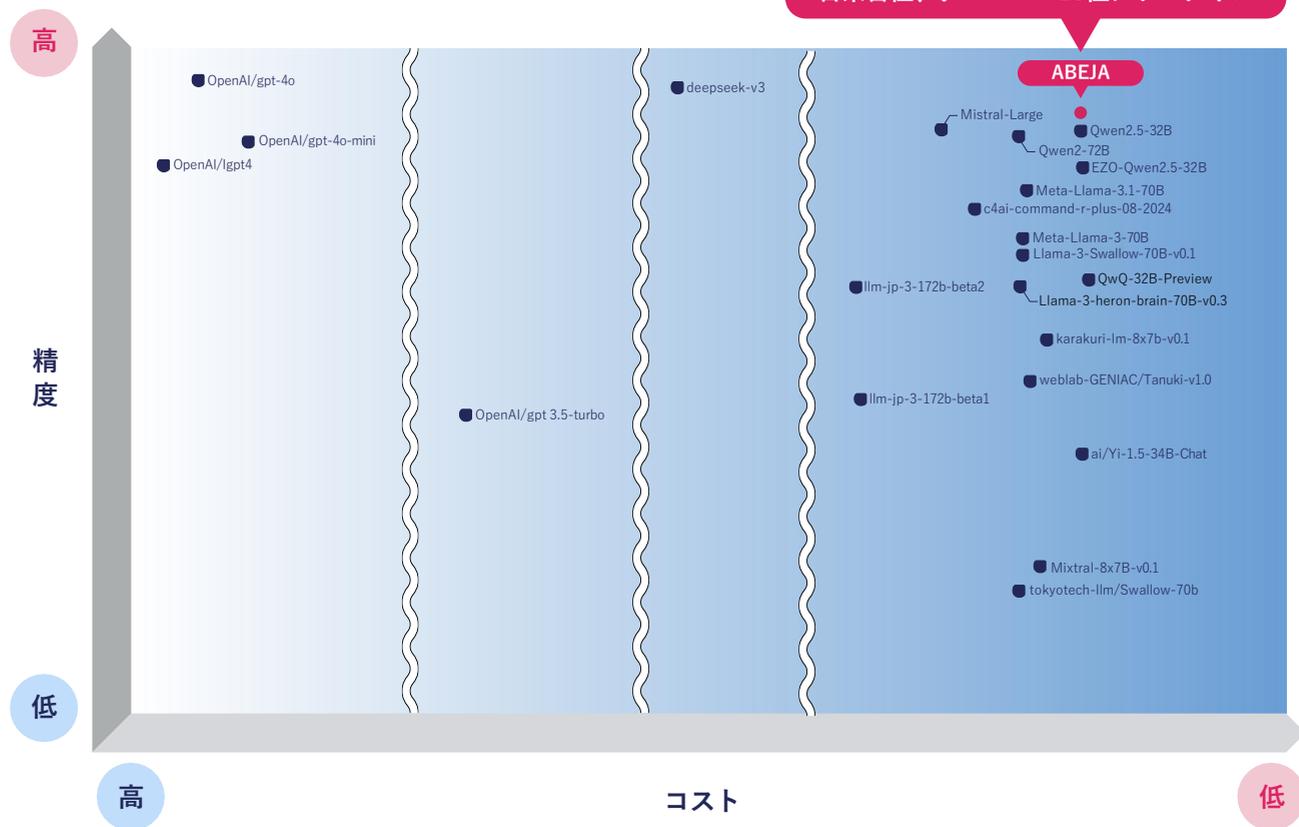
- ✓ 小型化の実現により、エッジ環境に実装し、利便性向上
 - クラウド不要となり、セキュリティの高いクローズドな環境で利用可能
 - コスト負担が高い遠隔にあるデータセンターではなく、オフィスや工場などの環境下で利用可能

(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、大学院情報学研究所・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。

NEDO公募の医療LLM事業

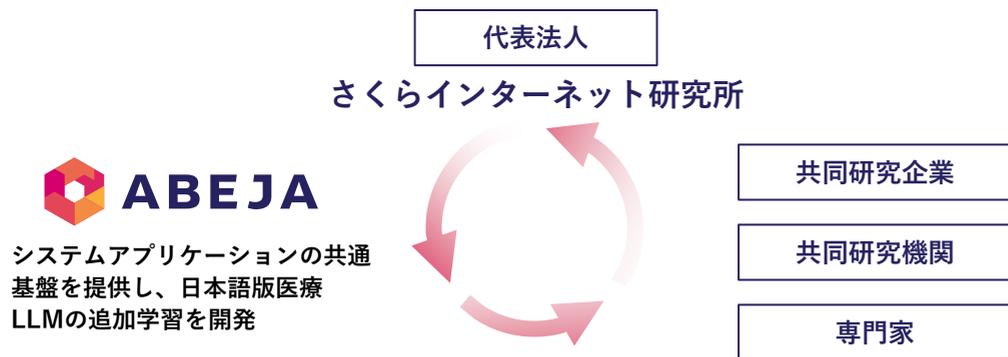
「日本語版医療特化型LLMの社会実装に向けた安全性検証・実証」の研究開発を開始

- 取組内容：医療DX
電子カルテデータの標準化とレジストリの構築を目的に、医療LLMを開発
- 実施期間：2026年3月まで(予定)
- 当社はLLMシステムの開発を担う
具体的には、関係各所と連携し、異なるフォーマットの電子カルテデータの標準化や、レジストリ構築・データ変換といったプロセスの自動化等に取り組む

レジストリ：特定の疾患や治療に関する情報を収集・管理するためのデータベース

取組体制

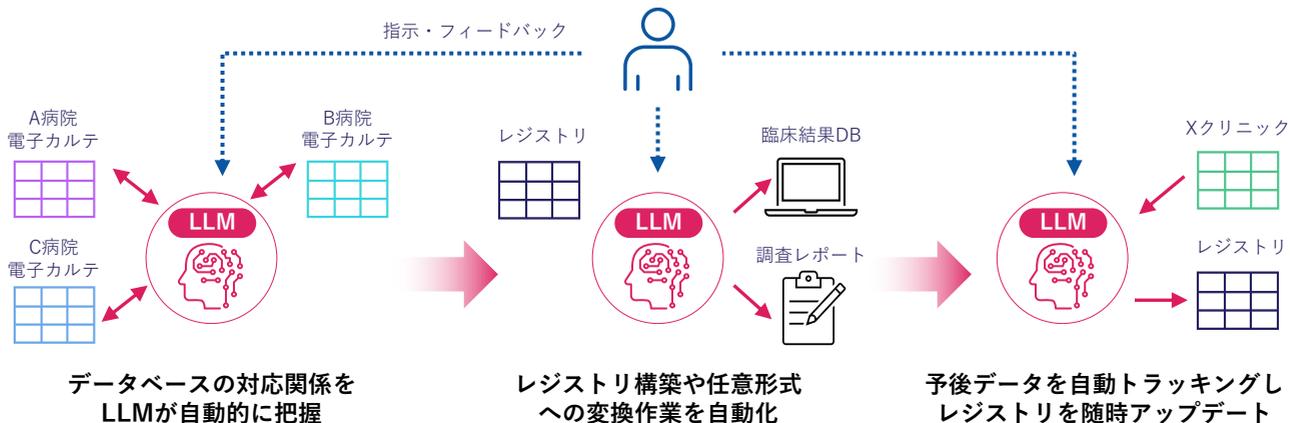
日本語版医療LLMの開発ならびに臨床現場における社会実装検証



我々が目指す姿

LLMによって異なるデータを繋ぎ、電子カルテデータの標準化とレジストリ構築を実現

データの収集や変換の自動化を進めることで、利活用が圧倒的に加速



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

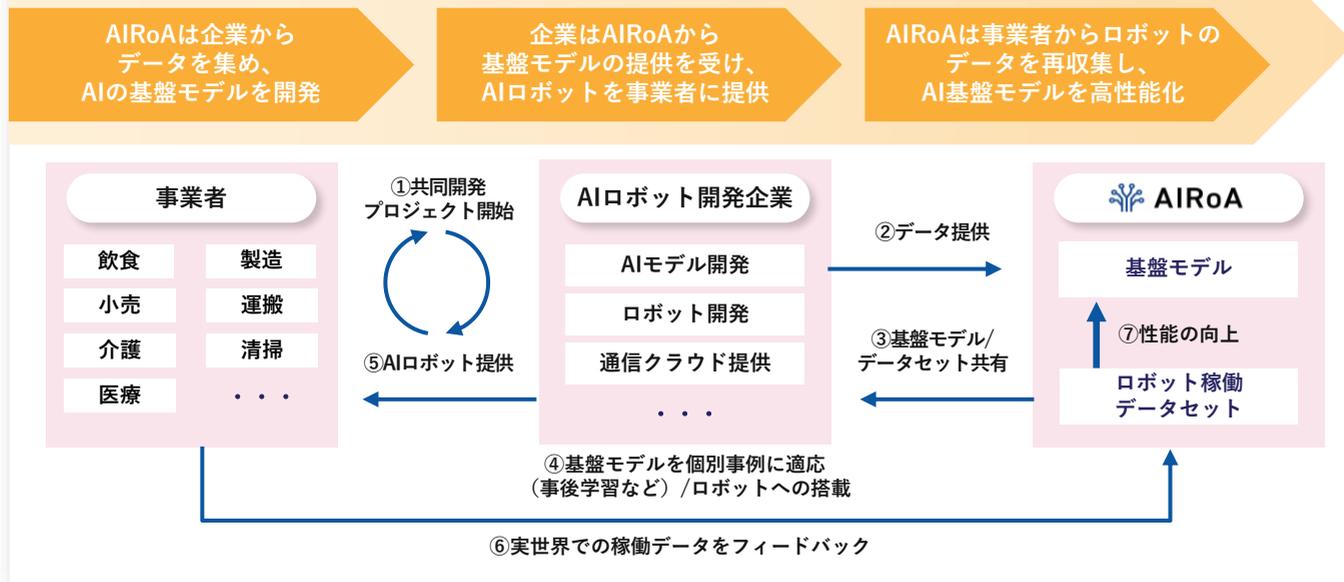
● 活動スケジュール

- ✓ 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

取組概要

ロボットデータエコシステムを構築

このサイクルを通じてAIロボットの進化を加速



正会員企業

ABEJA	さくらインターネット	トヨタ自動車 未来創生センター	PKSHA Technology	松尾研究所
SB Intuitions	GMOインターネットグループ	日産自動車	日立製作所	三菱電機
川田テクノロジーズ	Telexistence	日本電気	PwC コンサルティング	
KDDI	デンソー	ハイレゾ	富士通	(50音順)

— NEDO「AIロボティクス事業」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、
デジタル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

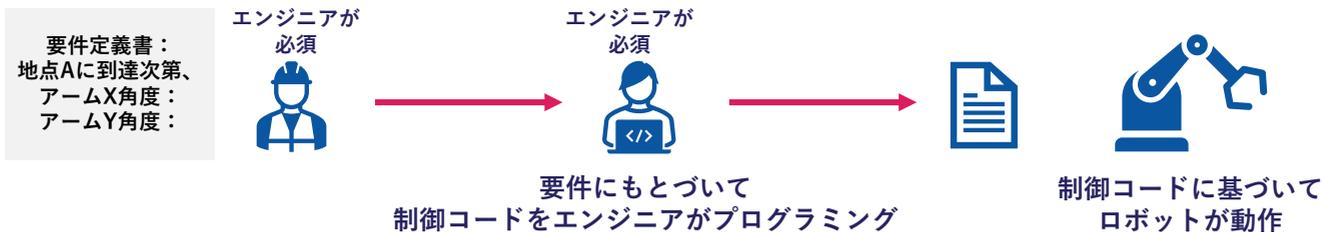
● 今起きていること(LLMとロボットの融合)

- 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、AIロボティクス領域、VLAモデル構築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

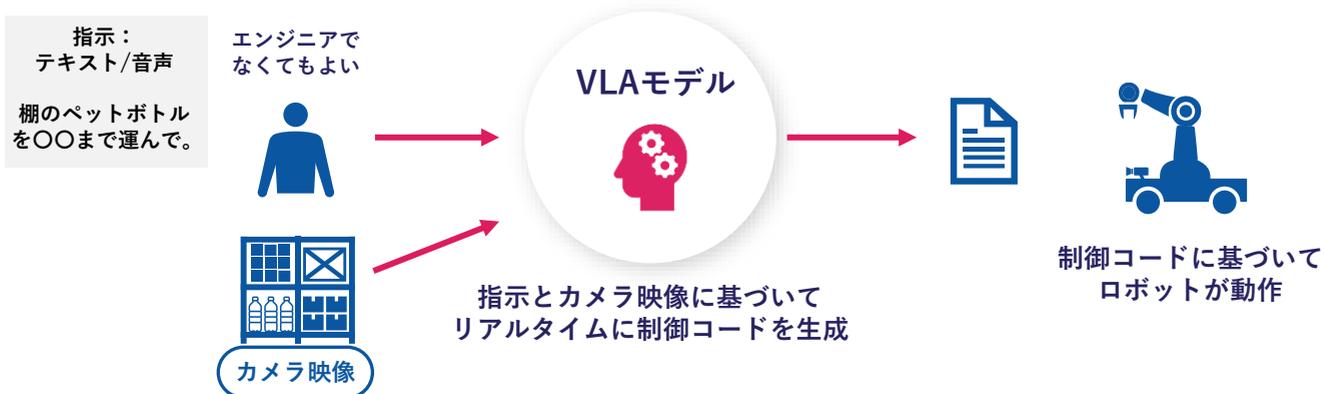
極めて細かい精度でのオペレーションが可能だが、他への応用には限界



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応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）AIロボティクス領域におけるVLAモデルの概要

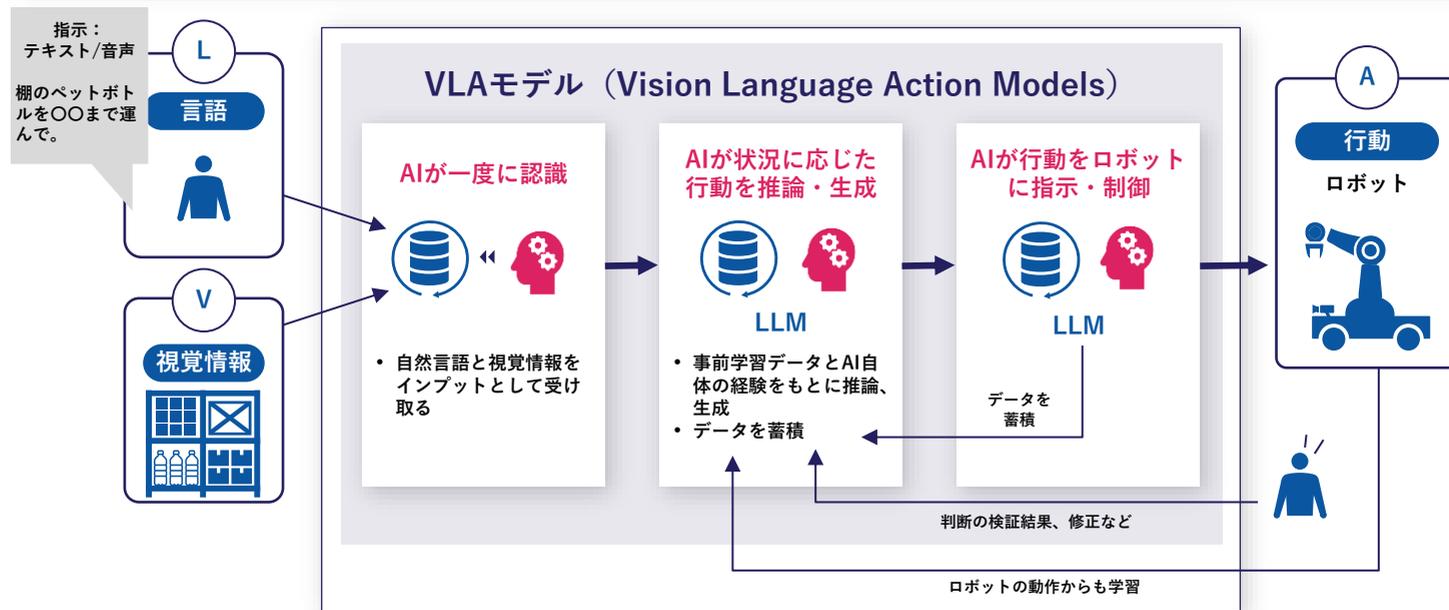
● VLAモデル（Vision Language Action Models、視覚言語行動モデル）

- 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

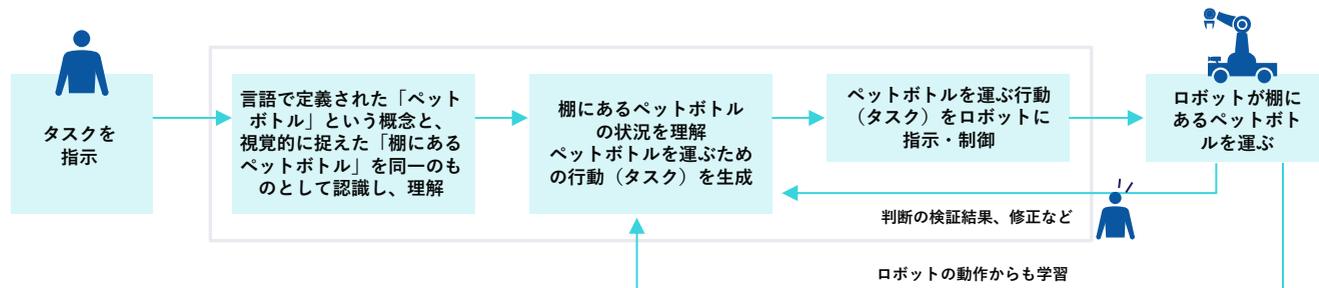
※当社はロボットのハードウェアを製造するのではなく、VLAモデルや周辺システムの構築、ロボットへのインテグレーション等を実施

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

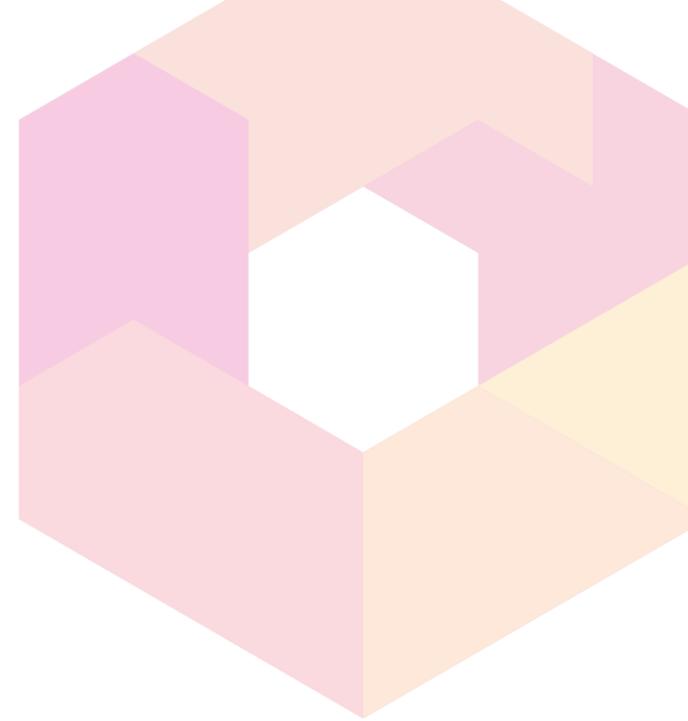
人は指示を行うほか、一連のプロセス（ロボットが指示・状況を認識し、判断を行い、実際の動作に反映）において、適切なタイミングで人が介入し、ロボットが下した判断の検証、誤りの修正などを行い、モデルを継続的に更新



例



4 —— 2026年8月期 業績予想



2026年8月期 業績予想

● 成長×育成×投資の好循環へ

- ✓ 良好な事業環境のもと、エンタープライズ案件と戦略的案件を並行推進
- ✓ LLMを成長ドライバーに中核業務での実装を深化し（成長）、AIロボティクスで実世界への適用領域を拡張（育成）。あわせて人材・研究開発への継続投資で競争力を強化（投資）

● 売上高

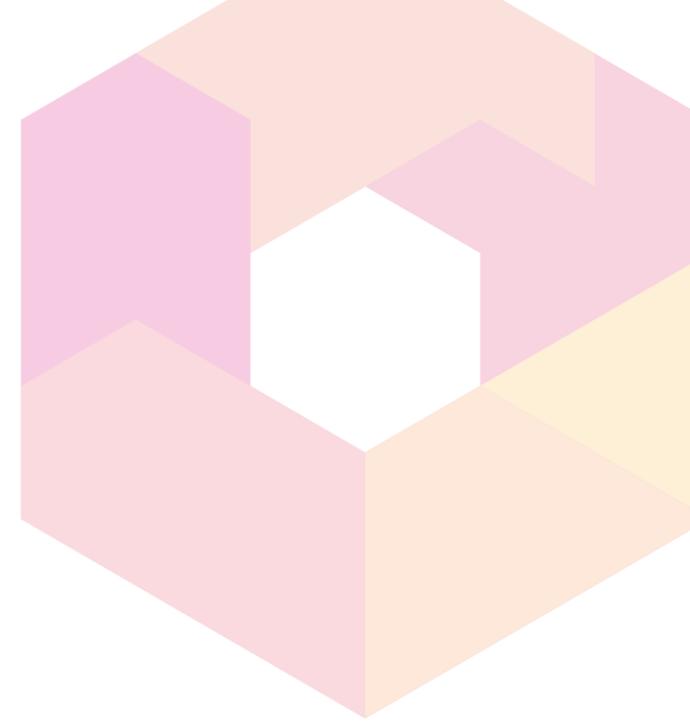
- ✓ 売上高成長率+22.7%
- ✓ まずは2期連続のトップライン成長を実現する前提

● 営業利益

- ✓ LLMやAIロボティクス関連の研究開発、採用を継続して進める
- ✓ 期初業績予想の営業利益率は11.4%を起点

(単位：百万円)	2025年8月期 通期		2026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	3,585	100.0%	4,400	100.0%	22.7%
営業利益	445	12.4%	500	11.4%	12.1%
経常利益	451	12.6%	498	11.3%	10.2%
当期純利益	448	12.5%	439	10.0%	-2.1%

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
Deep Learning
研究開発開始

MLOps基本機
能の完成

2017年5月
NVIDIAと資本業務提携

2017年12月
アノテーション
サービス開始


**ABEJA
PLATFORM**
2018年2月
ABEJA Platform
正式リリース

2018年12月
大規模言語モデル
研究開発
開始

2018年12月
Googleから資金調達

2019年3月
Accelerator
AutoMLリリース
(現：ABEJA Platform
に統合)

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

2023年3月
LLMの商用提供
を開始

2023年6月
東京証券取引所
グロース市場に上場


2024年2月
経済産業省
GENIACに採択



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

2022

OpenAIがChatGPTを公開
GPT-3.5、GPT-4が発表

2024

OpenAIがSoraを発表

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、人工知能戦略専門調査会委員、AI・データ契約ガイドライン検討会委員、AI社会実装推進委員会、AI時代の知的財産権検討会など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）

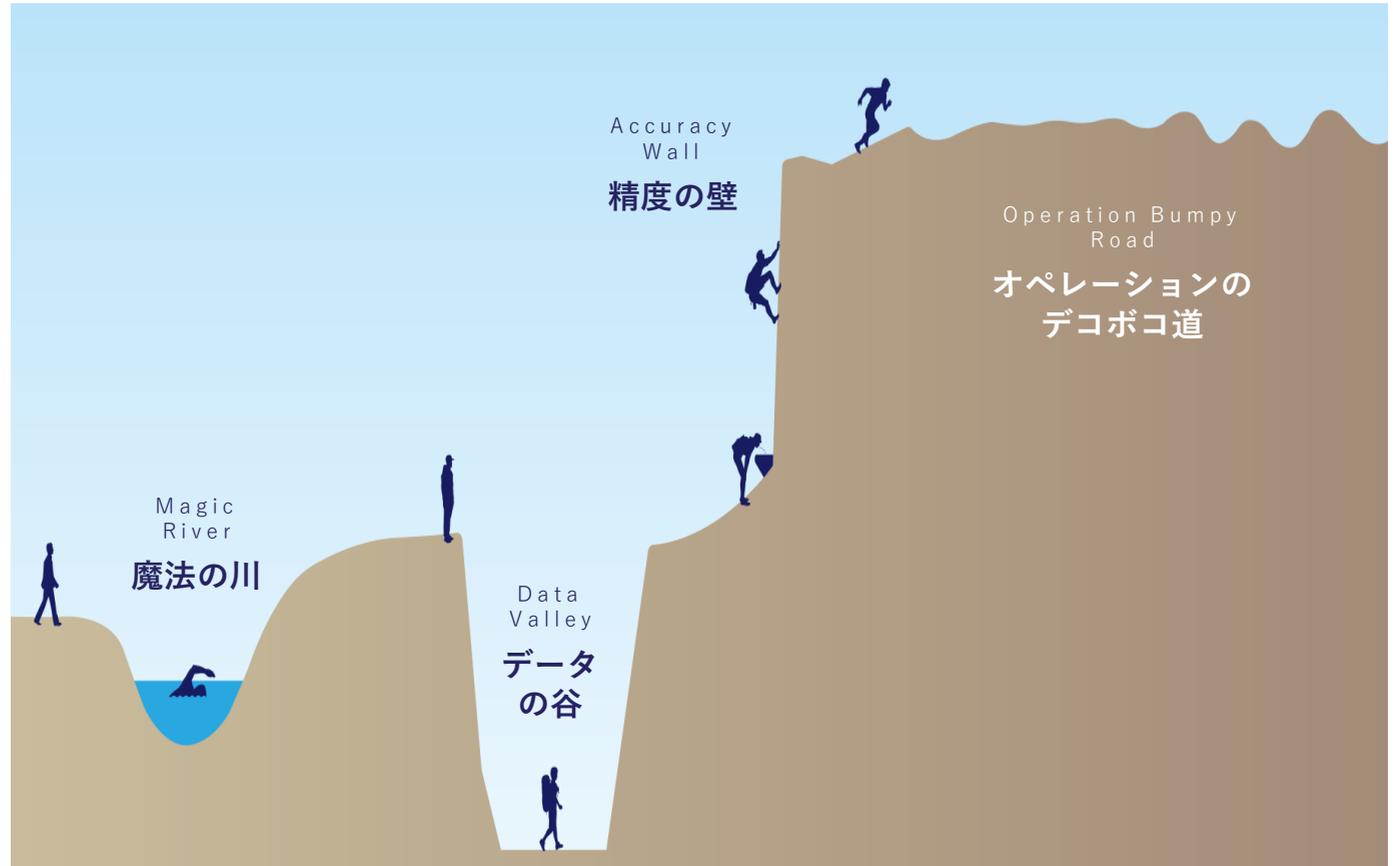
拡散モデル（Diffusion Model）

...

— 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

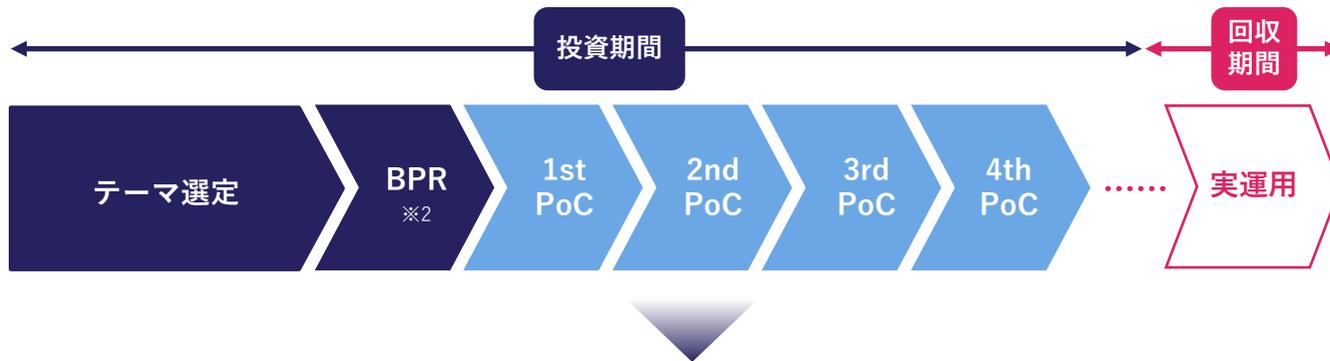
なぜ多くのAI導入企業はPoCで終わってしまうのか？

- 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

<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>
-----------------------------------	-------------------------------------	----------------------------------

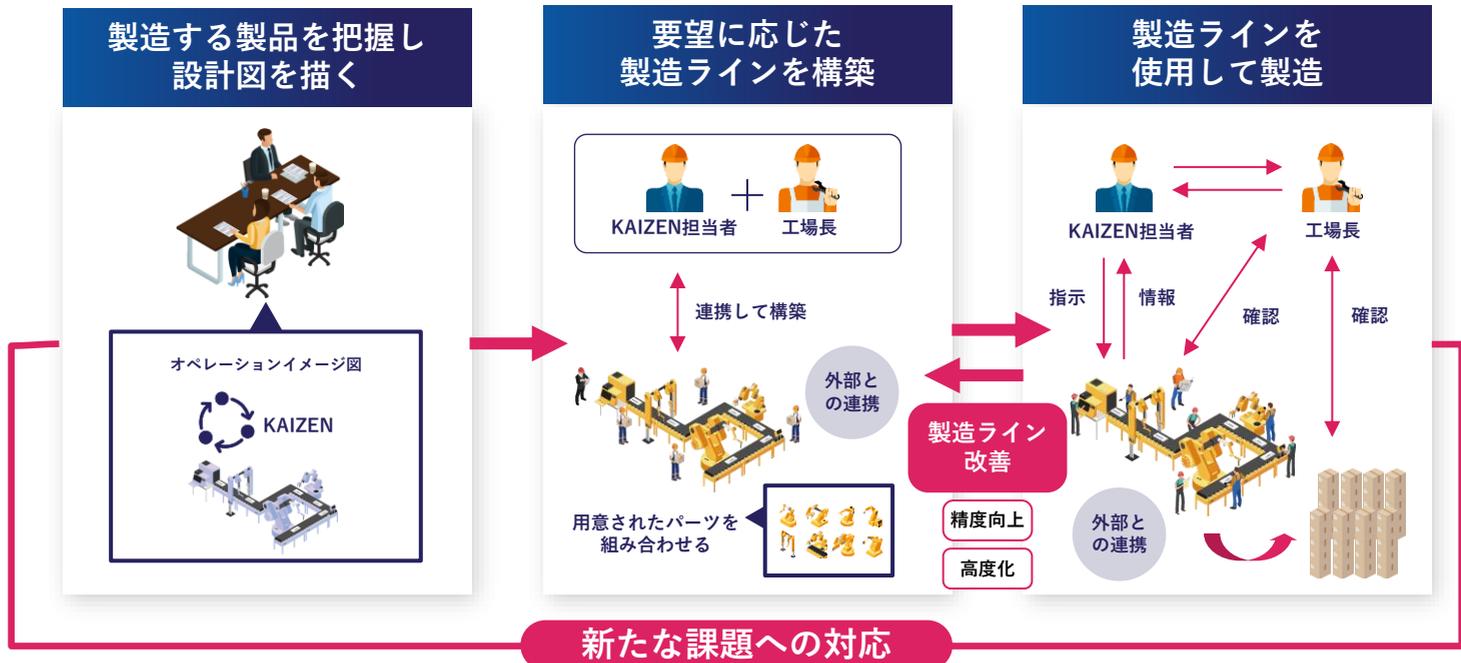
※1 PoC：Proof of Conceptの略称で、構想、企画したAIシステムが意図した結果を生み出すかを確認するために、AIの精度などの不確実性が高い部分に絞り実験的に検証すること。

※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。

デジタル版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
- 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
- 必要なデジタル人材育成、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

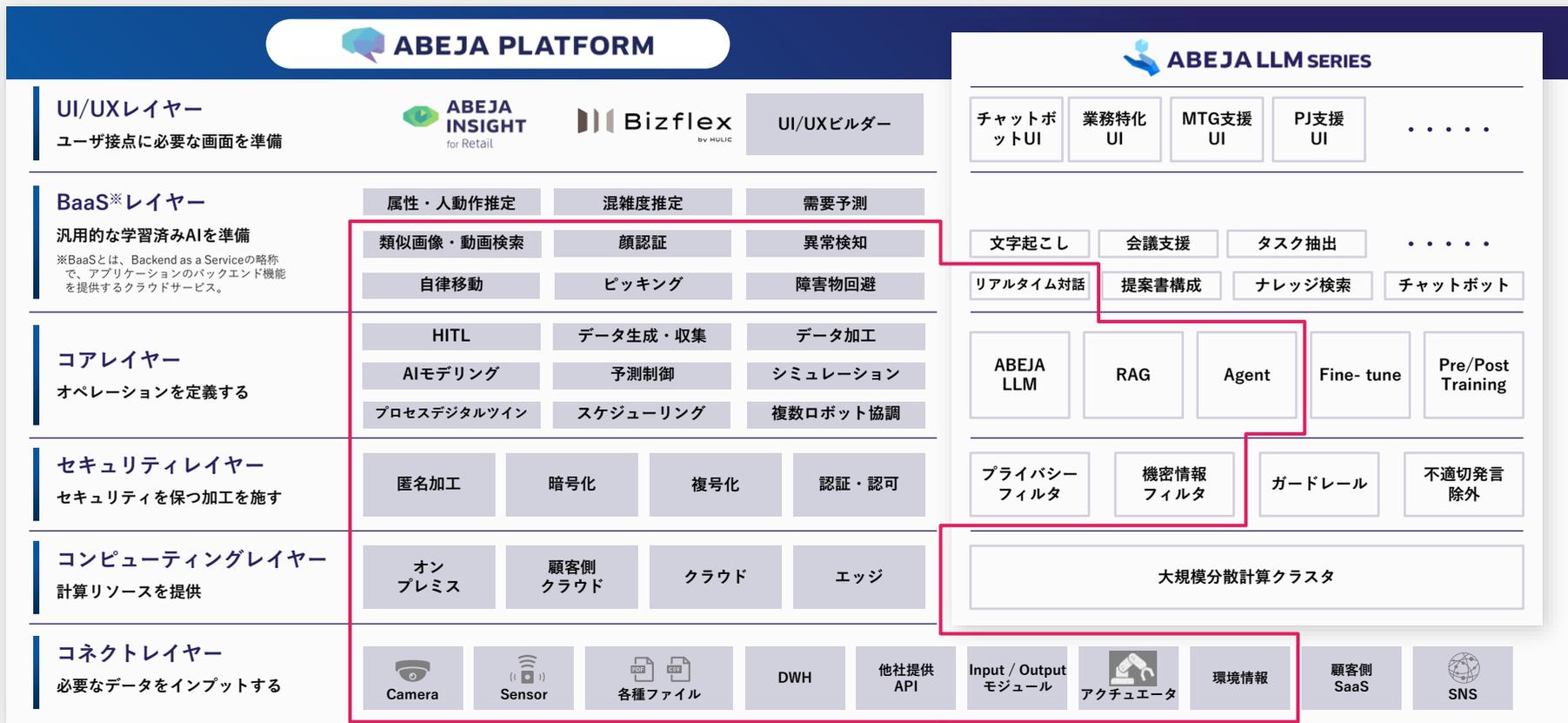
- ABEJA Platform上でのオペレーション実行
- 人とAIが協調したミスが発生しづらいオペレーションが可能
- AIの関与率をコントロールしながら、オペレーションを高度化

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

ロボティクス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

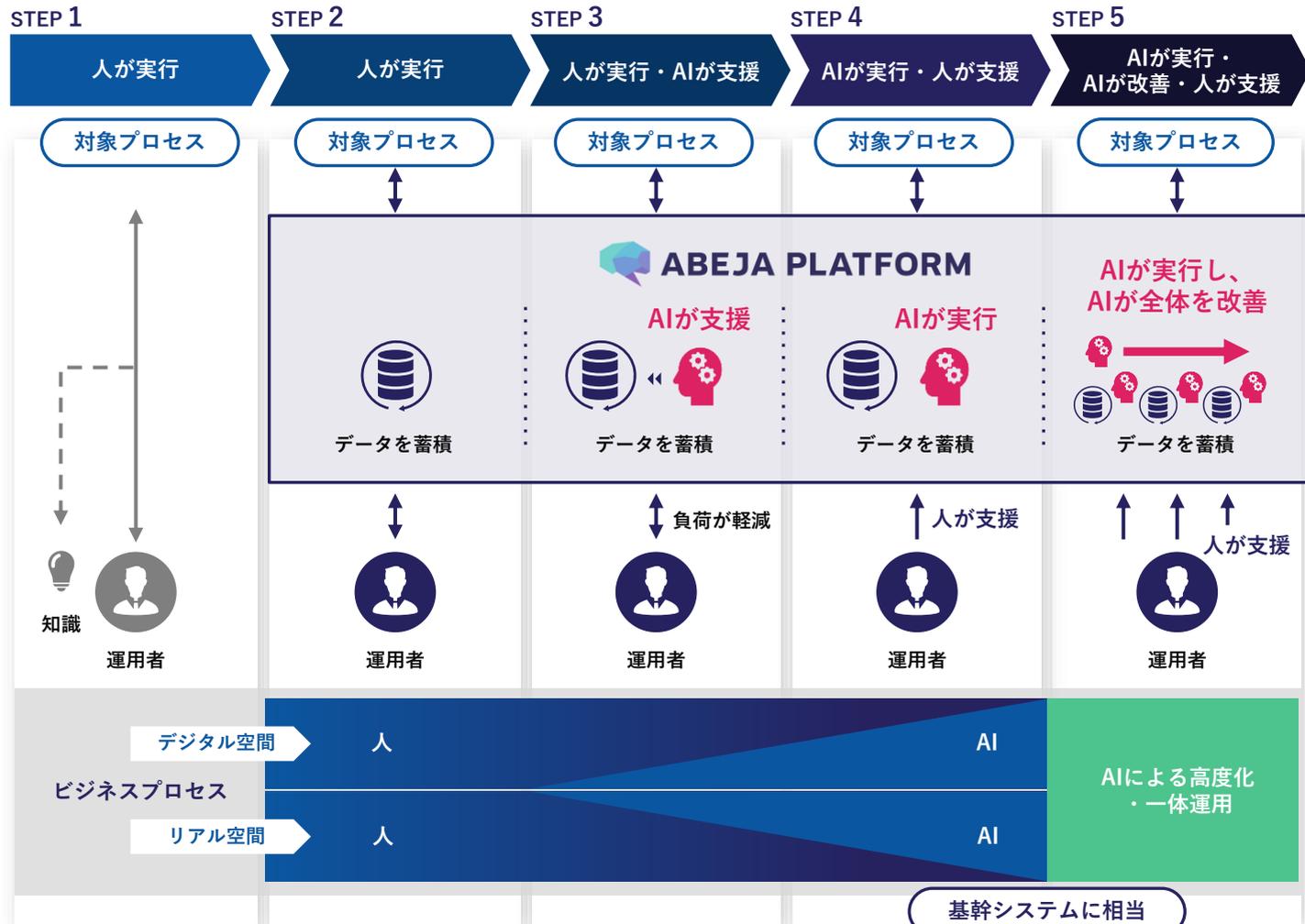
中長期的な
想定ケース

- ・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

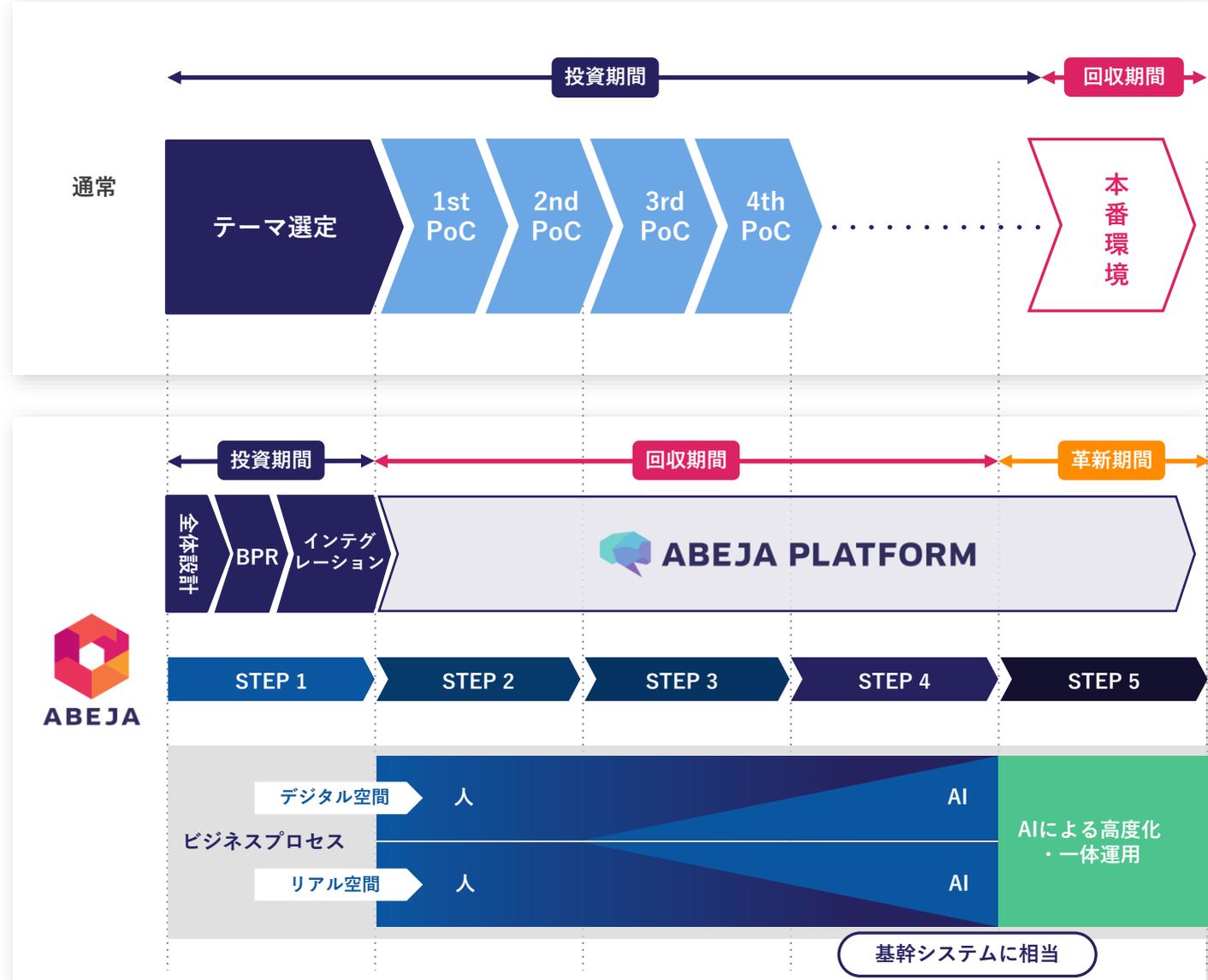


※Human in the Loopとは、AIを活用するシステムにおいて、AIの出力する結果に対して人がチェック・フィードバックをすることで、継続的に教師データを作成できる状態を作りAIの精度を高め続ける仕組み。

— 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

ミ
ス
シ
ョ
ン
ク
リ
テ
ィ
カ
ル
業
務

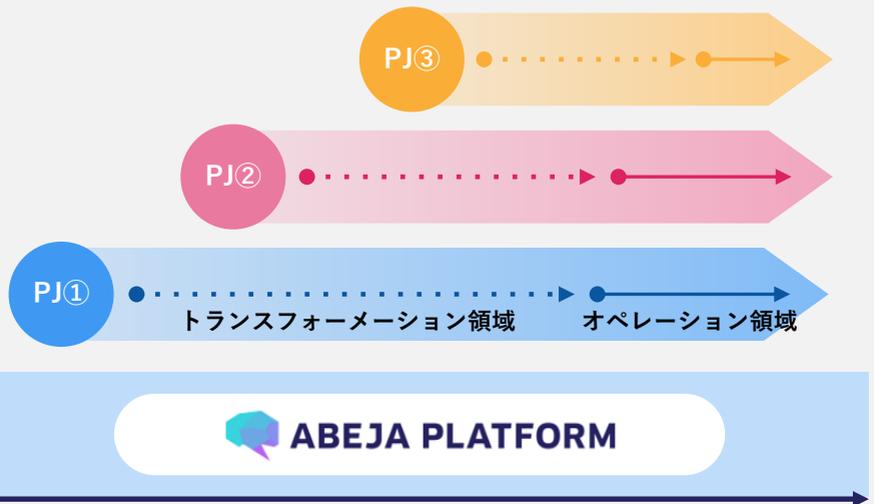
- 高いAIに関するノウハウ・知見が求められる
- 技術的難易度が高く、実用化に時間がかかる
- 顧客の戦略が変わっても他のシステムに乗り換えにくい

ABEJAの注力範囲

進展度



複数の業務に取り組み範囲を広げ、
重層的に顧客企業のAI導入を推進

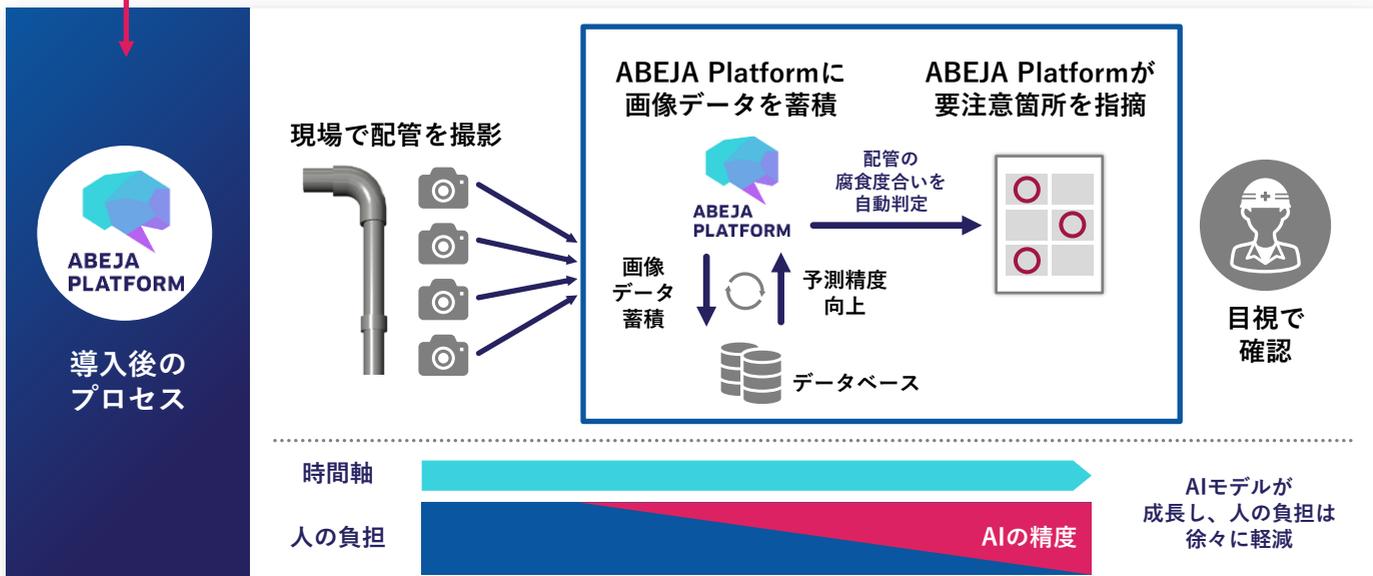
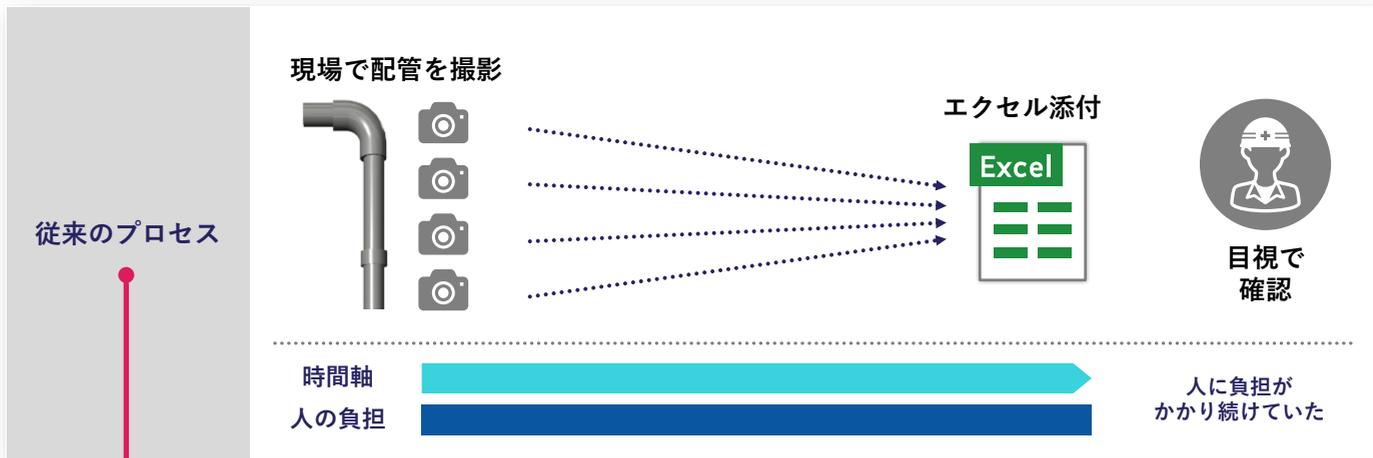


サービス提供開始

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

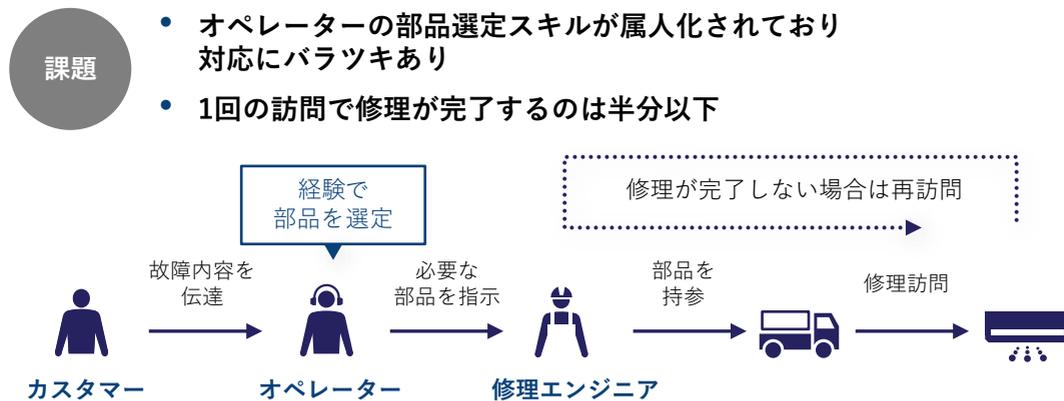


事例

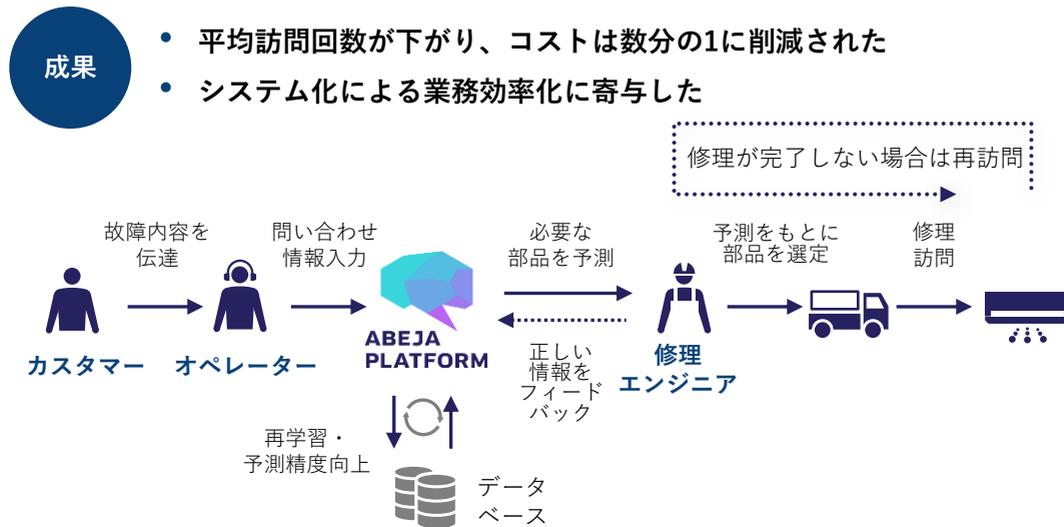
ABEJA Platformを活用した事例 (ダイキン工業様)

- 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

— 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

- ・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

事業に大きな影響

- ・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

人の生命に影響

- ・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



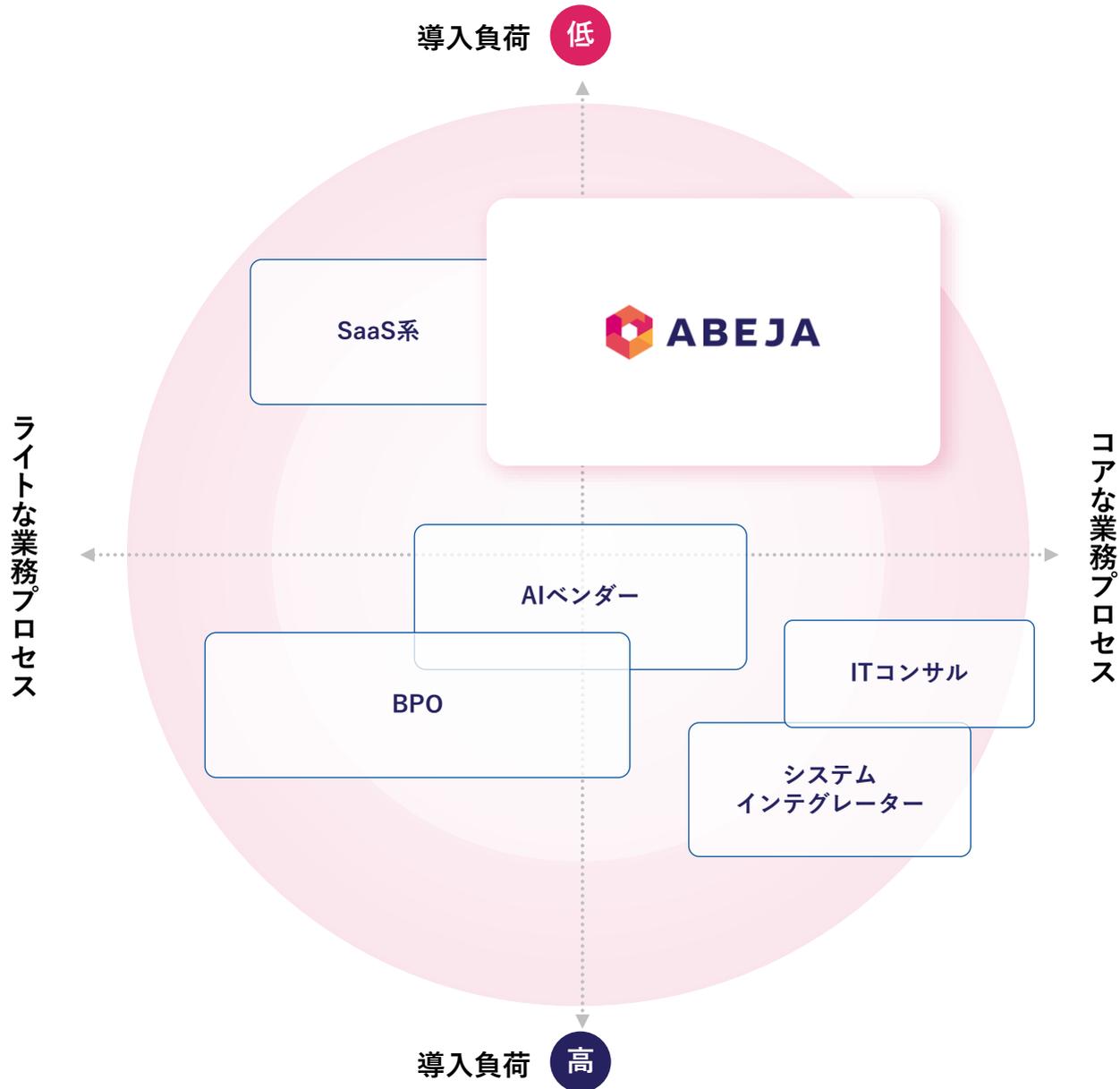
「ABEJA Platform」のパートナーシップ構築

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

- 堅牢で安定的な基盤であるABEJA Platform
- Human in the Loopによるミッションクリティカルな領域での適用
- ABEJA LLM Seriesによる改善オペレーションへの適用
- 300社以上への導入実績、ノウハウ



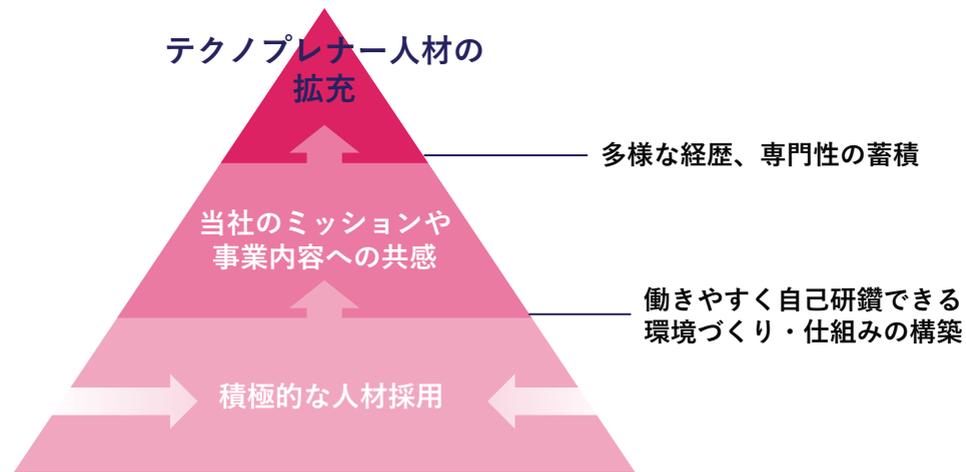
— 人材の採用、育成とカルチャーの熟成

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与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。

なお、「事業計画及び成長可能性に関する事項」についての更新は、2025年11月を予定しております。