

株式会社ABEJA（証券コード：5574）

事業計画及び成長可能性に 関する説明資料

2023年6月



ABEJA



ABEJA

Introduction

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	87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) 株数順、個人を除く

企業理念

「ゆたかな世界を、実装する」

ミッション

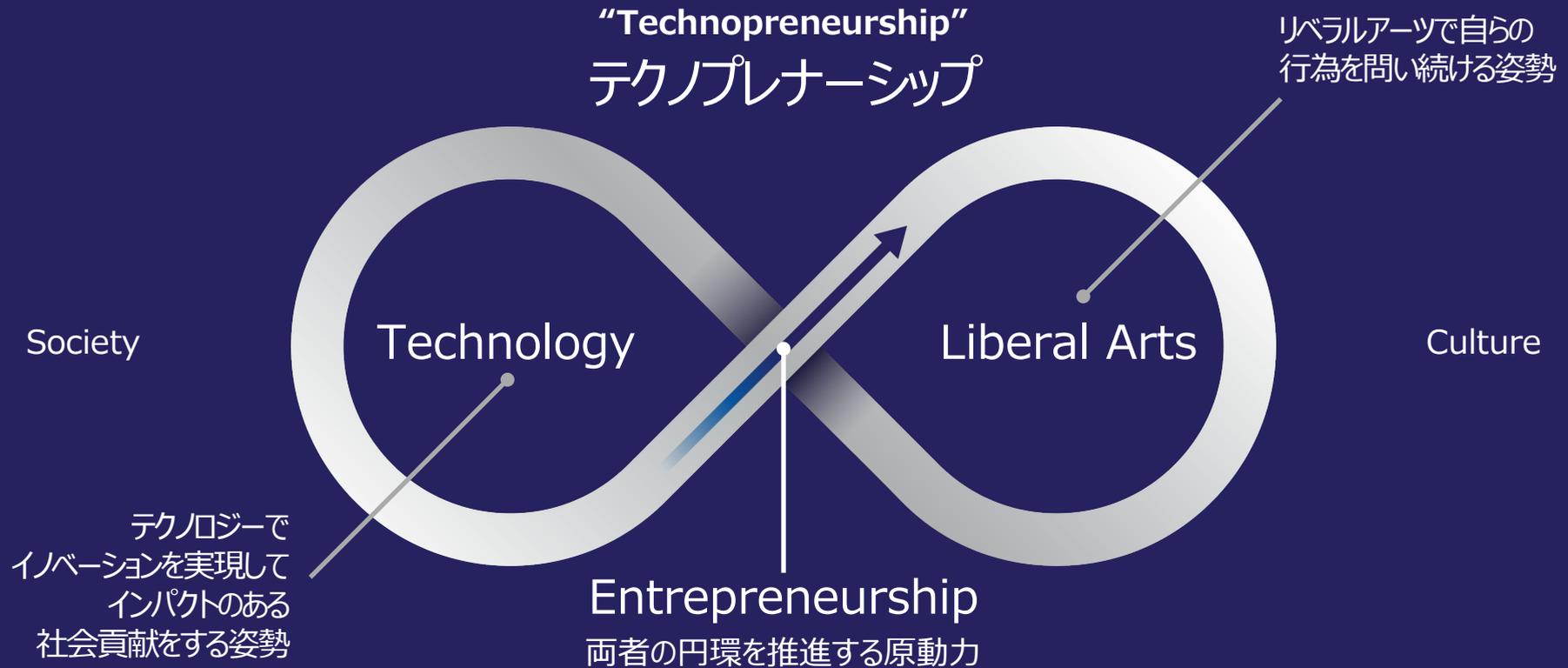
「テクノロジーの力で産業構造を変革する」

ビジョン

「イノベーションで世界を変える」

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。



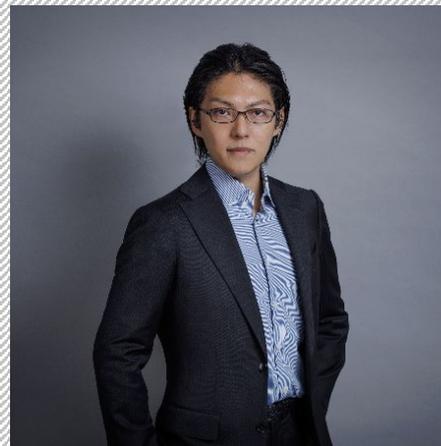
岡田CEOと小間COOの代表取締役2名体制により、機動的な事業運営を可能とします。



岡田 陽介 代表取締役CEO

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。



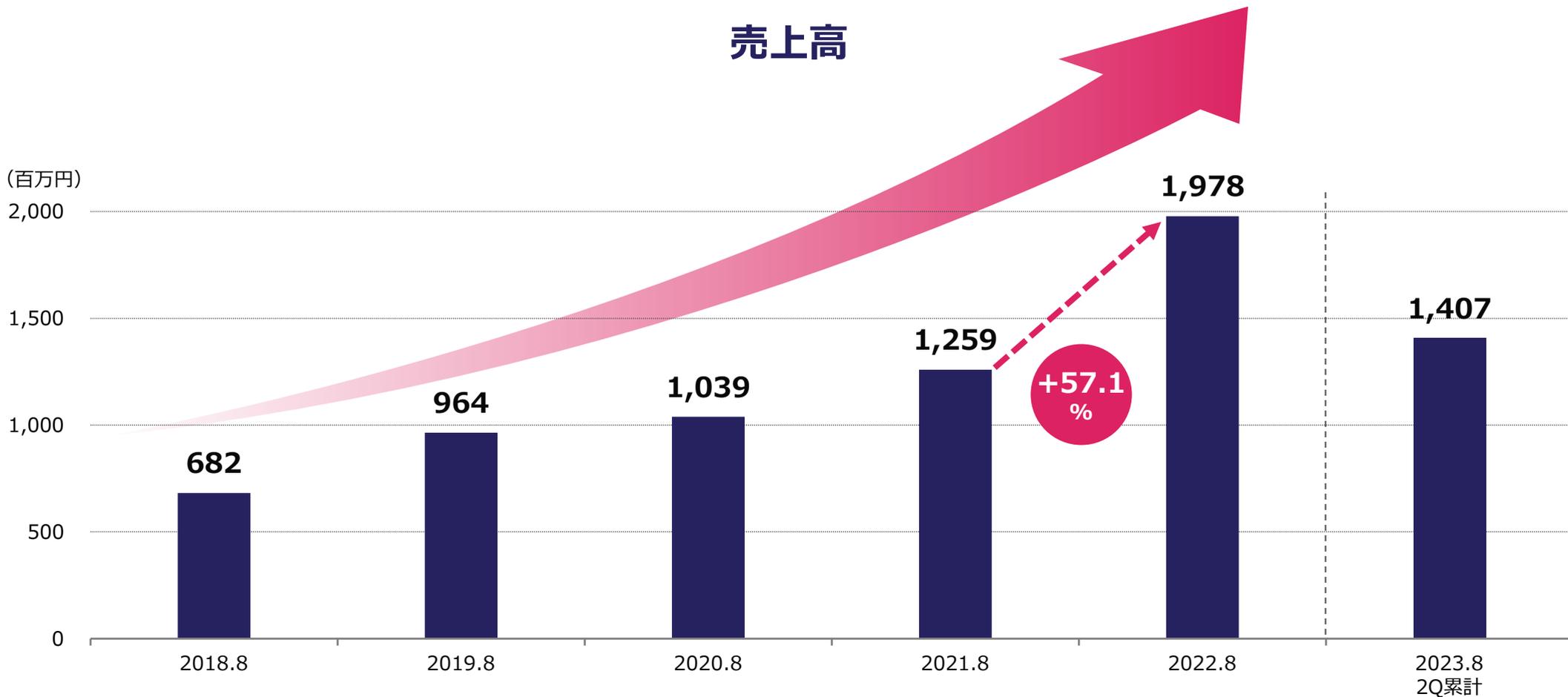
小間 基裕 代表取締役COO

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。

ABEJA Platformを基盤として、企業のデジタルトランスフォーメーション推進を支援することで成長を実現

売上高



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



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

ストック収益

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

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



会社全体

売上成長率

57.1%

2021年8月期～
2022年8月期

売上総利益率

63.4%

2023年8月期2Q累計

営業利益率

24.5%

2023年8月期2Q累計

DX推進支援実績

300社

以上
2016年9月以降累計

 継続顧客^{※1}からの
売上比率

91.8%

2022年8月期
金額ベース

※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

デジタルプラットフォーム事業

Platform利用社数

266社

2019年8月期～
2023年2月（累計）

 大口顧客^{※1}の
平均単価上昇率

203.1%

2022年8月期

※1 売上高30百万円超の顧客
※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」

 Platform
関連売上[※]比率

83.6%

2022年8月期
金額ベース

※ABEJA Platformに関連する売上高

 Insight for Retail
導入店舗数

553店

2023年2月末時点



Company Highlights

1 AIの進化とABEJA、AI導入企業の課題

2 企業のDXのための広範な機能を実装したABEJA Platform

3 「HIとAIの協調」でたどり着いたゼロPoC革命

4 ABEJAの2つの事業領域

5 日本のDXを牽引するDX Platform企業へ

1 AIの進化とABEJA、AI導入企業の課題

2 企業のDXのための広範な機能を実装したABEJA Platform

3 「HIとAIの協調」でたどり着いたゼロPoC革命

4 ABEJAの2つの事業領域

5 日本のDXを牽引するDX Platform企業へ

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

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

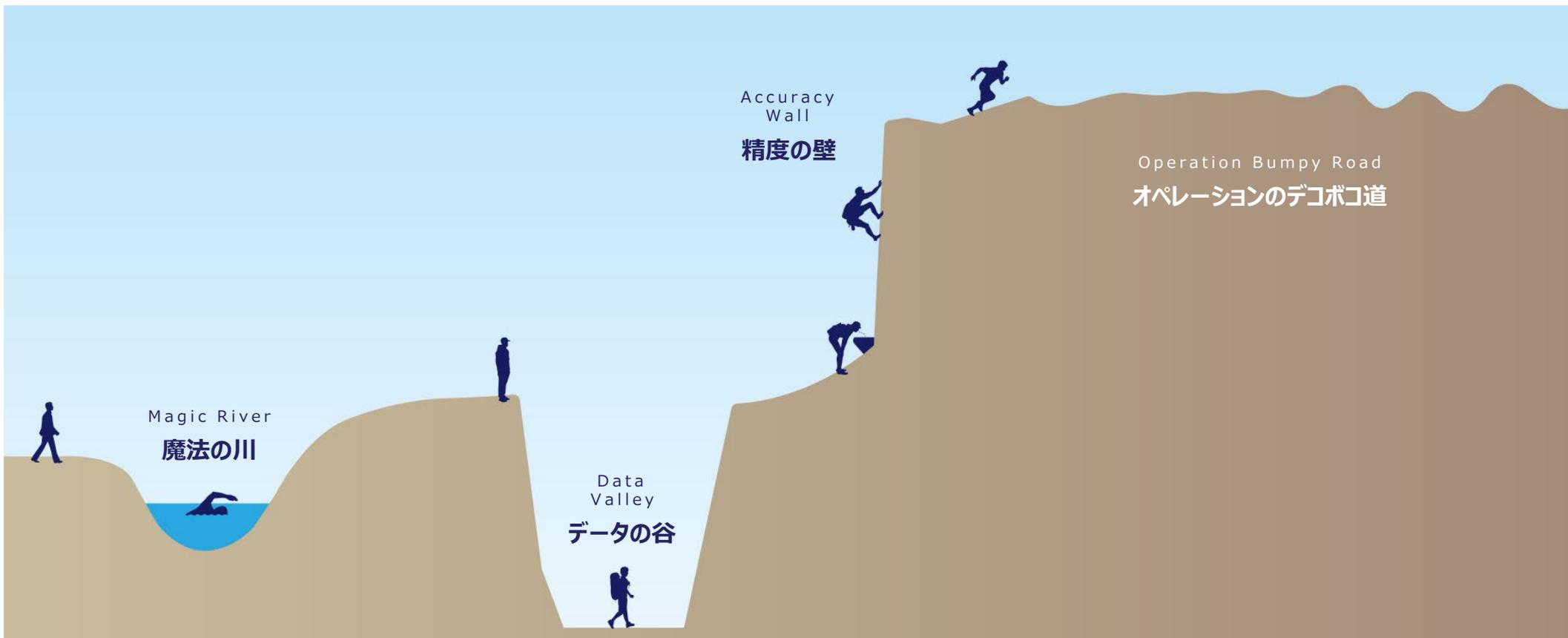
2020

スマートスピーカーの年間出荷台数が1億台を突破

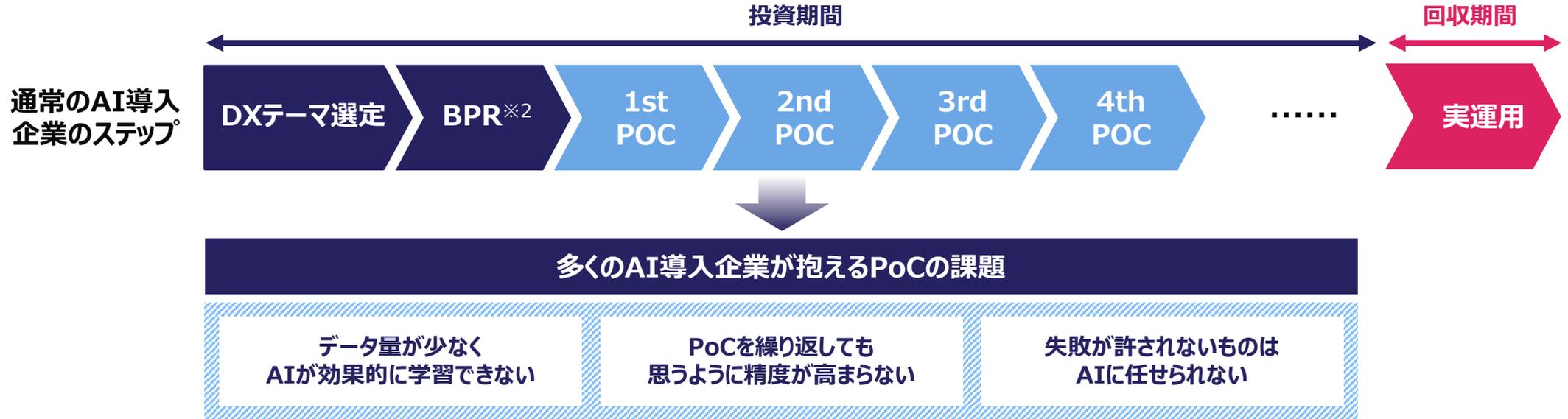
2022

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

AIの実用化には乗り越えなければならない「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」が存在



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



AI活用において
PoCに留まっている
企業の割合
63%

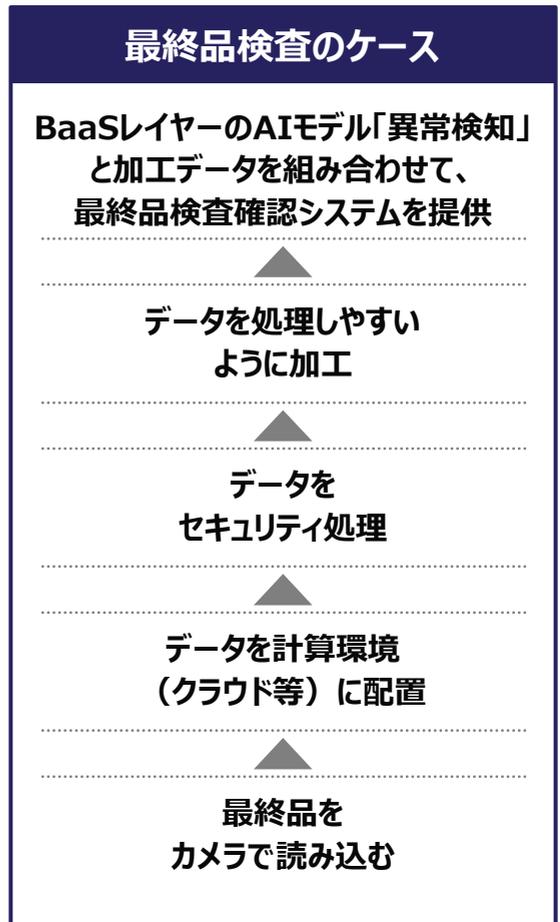
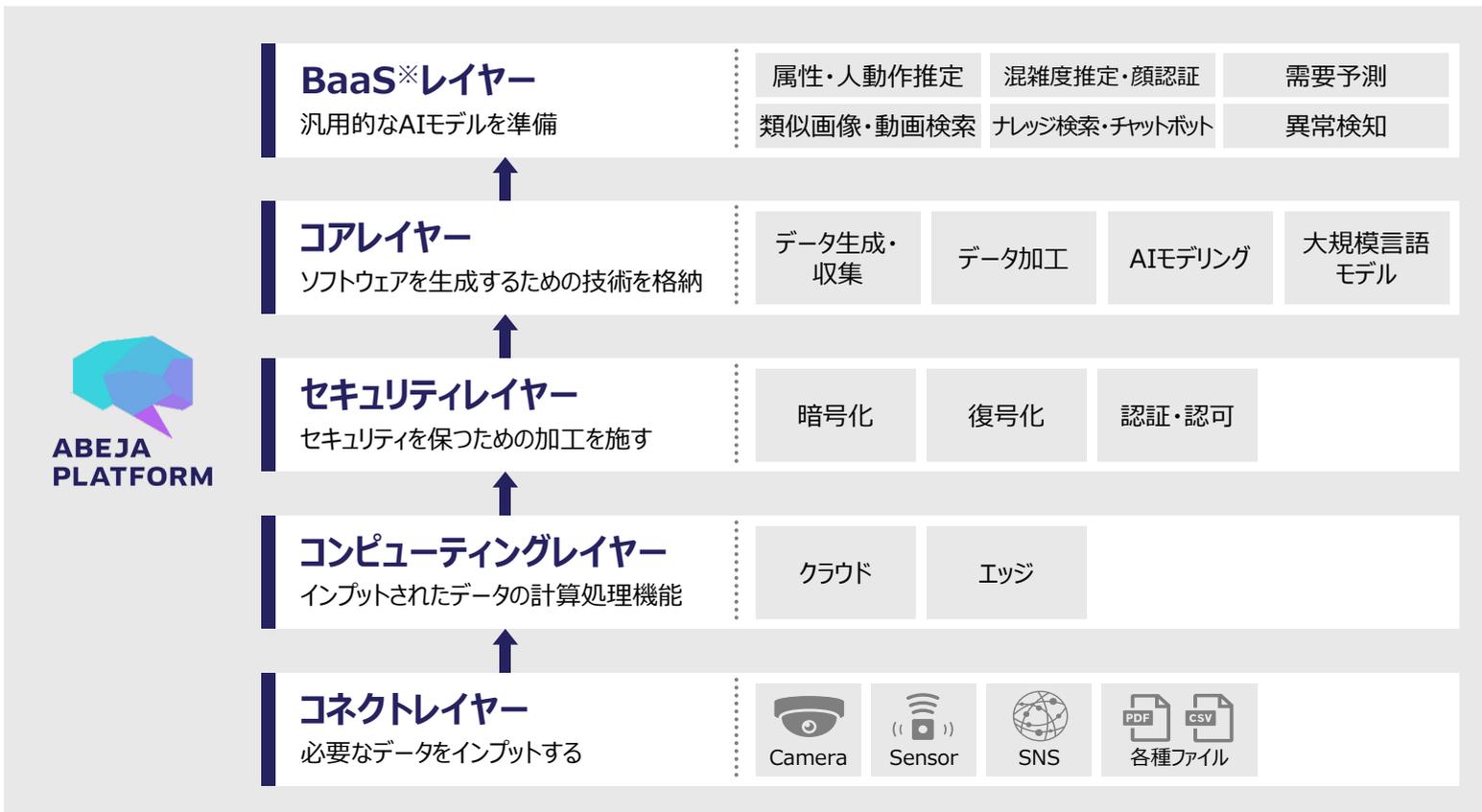
※1 PoC：Proof of Conceptの略称で、構想、企画した AI システムが意図した結果を生み出すかを確認するために、AI の精度などの不確実性が高い部分に絞り 実験的に検証すること。

※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。

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)

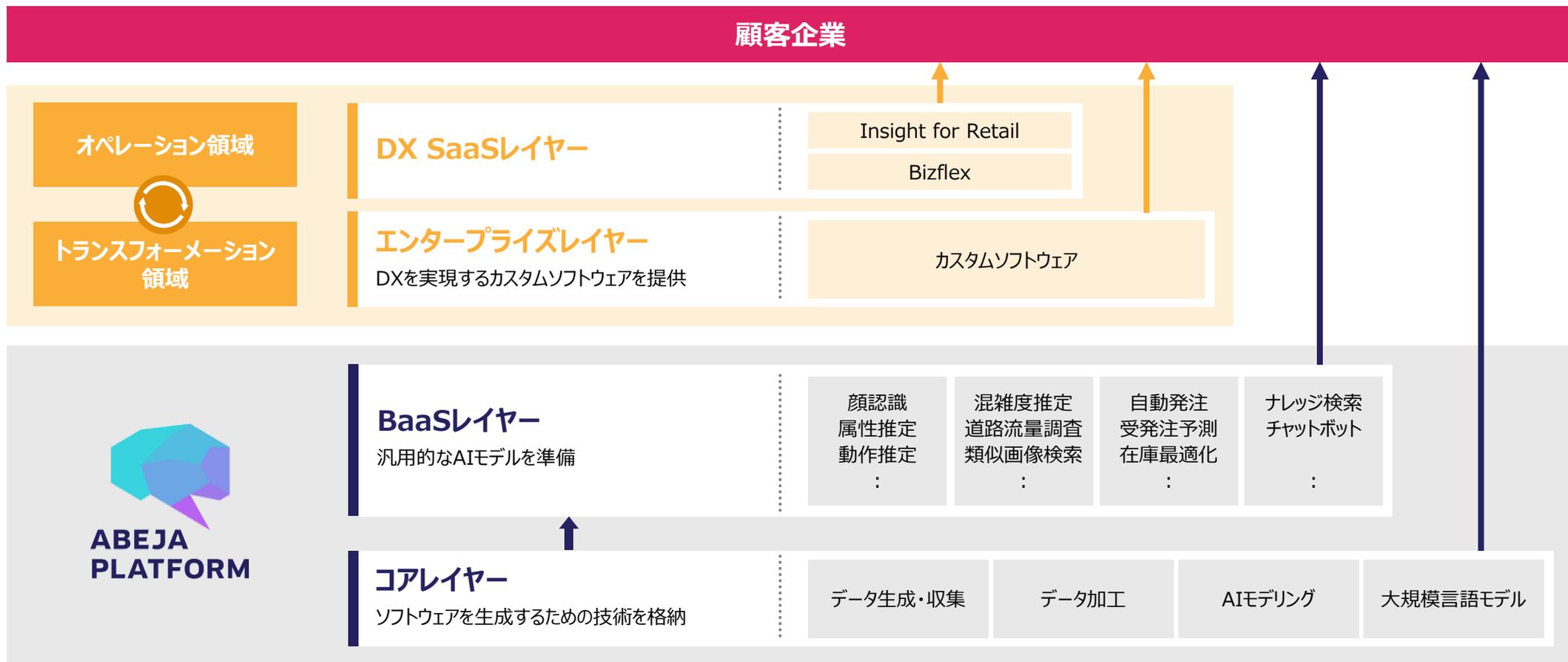
- 1 AIの進化とABEJA、AI導入企業の課題
- 2 企業のDXのための広範な機能を実装したABEJA Platform
- 3 「HIとAIの協調」でたどり着いたゼロPoC革命
- 4 ABEJAの2つの事業領域
- 5 日本のDXを牽引するDX Platform企業へ

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



※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。

顧客はプリセットされたモジュール群から、自社の課題に合わせてそれらを利用することが可能



1 AIの進化とABEJA、AI導入企業の課題

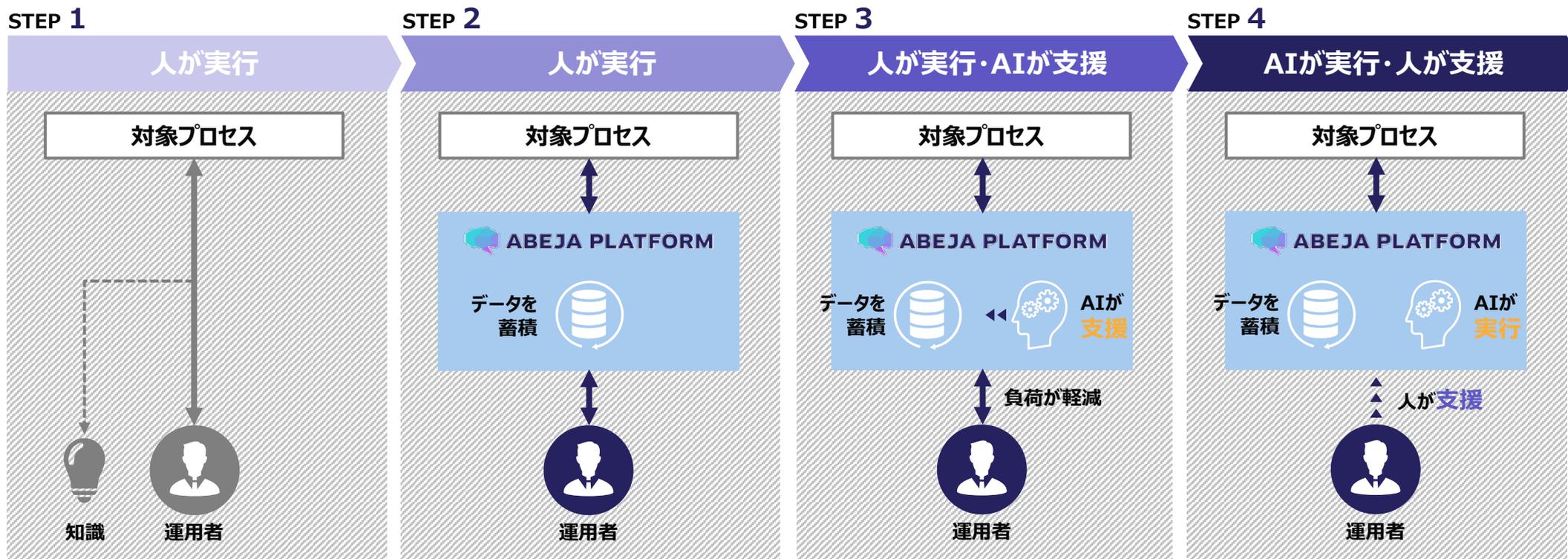
2 企業のDXのための広範な機能を実装したABEJA Platform

3 「HIとAIの協調」でたどり着いたゼロPoC革命

4 ABEJAの2つの事業領域

5 日本のDXを牽引するDX Platform企業へ

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が創出される



リアル空間での
ビジネスプロセス

デジタル空間でのビジネスプロセス

ABEJA PLATFORM

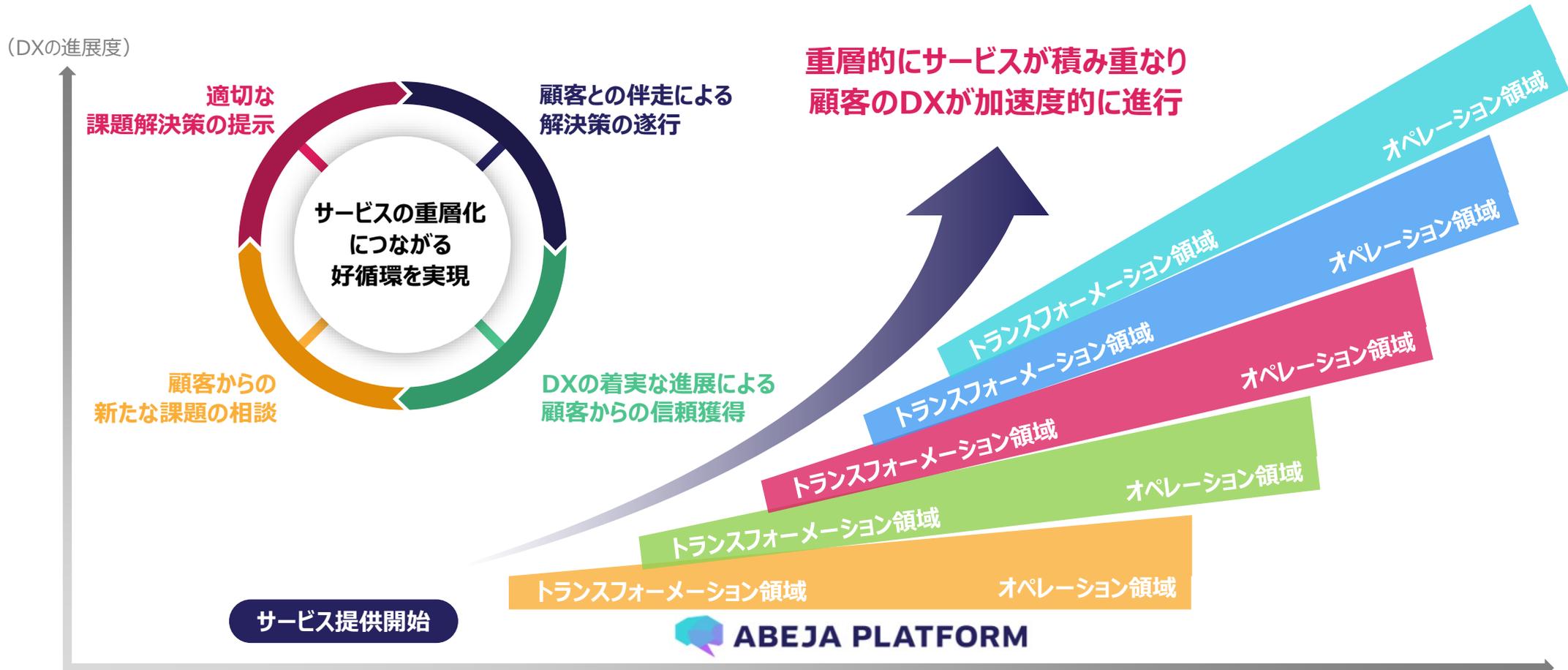
AI

※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。

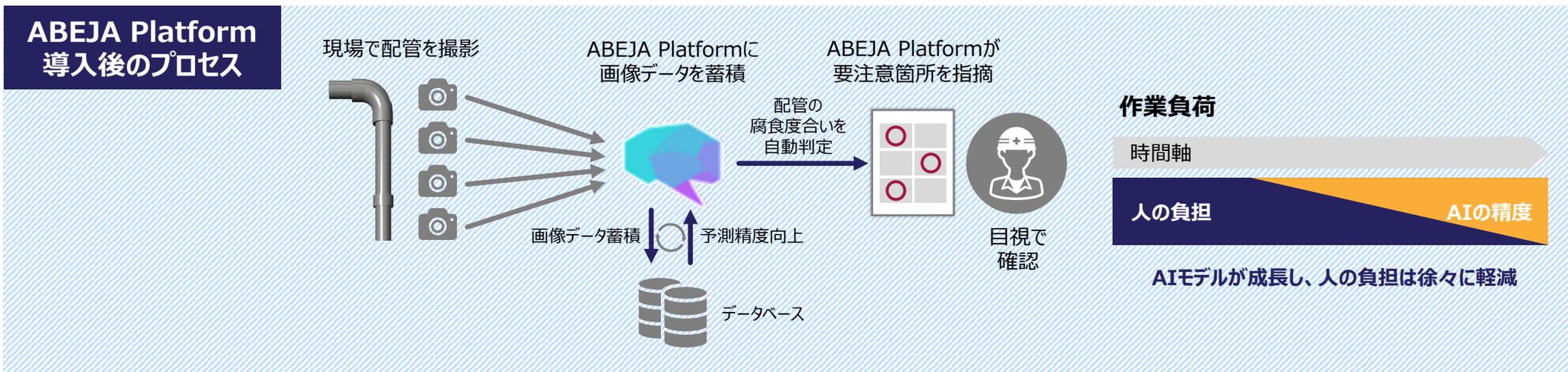
ABEJA PlatformとHuman in the Loopが融合することで、PoCの概念はなくなる



複数のビジネスプロセスに取り組み範囲を広げることで、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

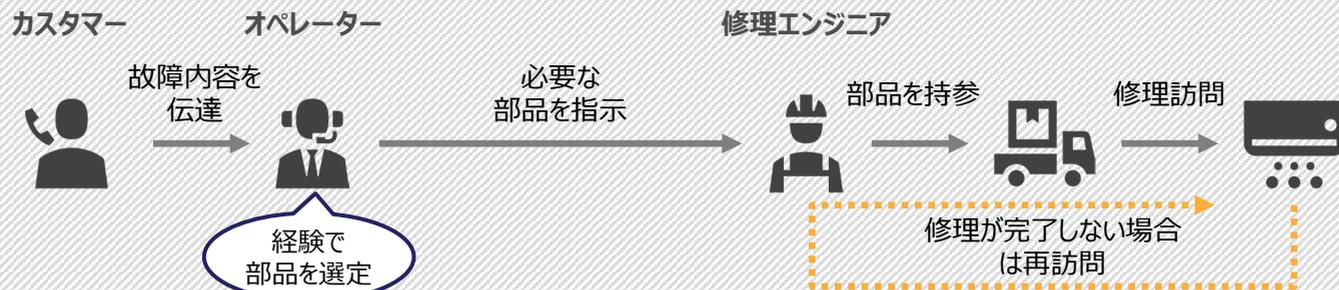


工場内配管の腐食度の定常的な検査・モニタリングにAIを活用し、
人とAIが協調しながらAIモデルが成長する仕組みを構築



空調機器の訪問修理に必要な部品をAIで予測、人とAIが共存しながらAIモデルが成長する仕組みを構築

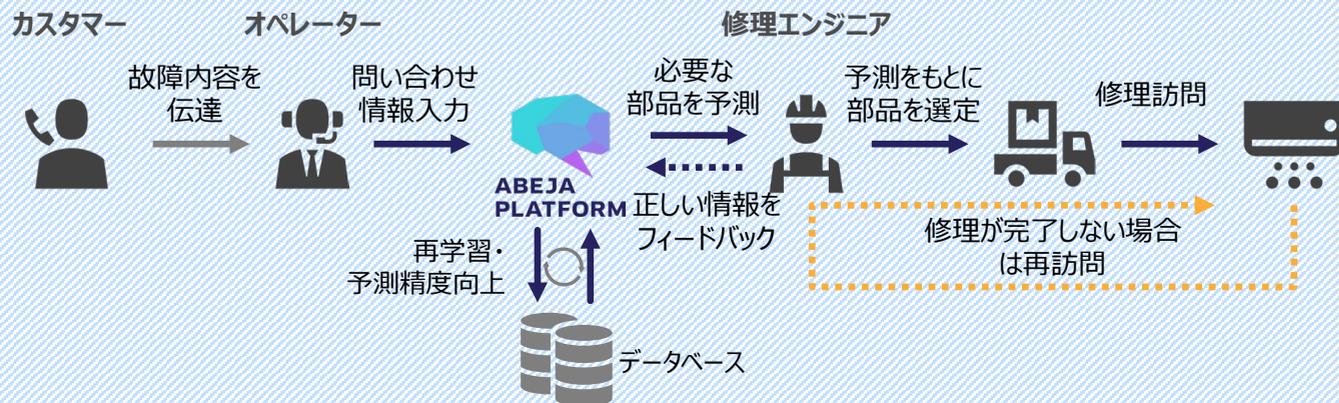
従来のプロセス



課題

- ✓ オペレーターの部品選定スキルが属人化されており対応にバラツキあり
- ✓ 1回の訪問で修理が完了するのは半分以下

ABEJA Platform導入後のプロセス



成果

- ✓ 平均訪問回数が下がり、コストは数分の1に削減された
- ✓ システム化による業務効率化に寄与した

ABEJA Insight for Retail

AIをはじめとする最新のテクノロジーを用いて、勘と経験から脱却し、小売経営を科学する

① 入店～購買の顧客行動を可視化

店舗に設置したカメラなどデバイスを通して、消費者の動きを可視化・数値化



② データに基づき、店舗課題を発見

店舗に設置したカメラなどデバイスを通して、消費者の動きを可視化・数値化



Bizflex by HULIC

デジタルサービスによりテナント利便性やビル運営効率化を実現し、オフィスビルの競争力維持・向上を目指す



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一気に通貫で解決

一般的な課題

1 情報取扱いの懸念

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

2 精度面等の懸念

不適切な出力結果や明らかな間違い等への懸念

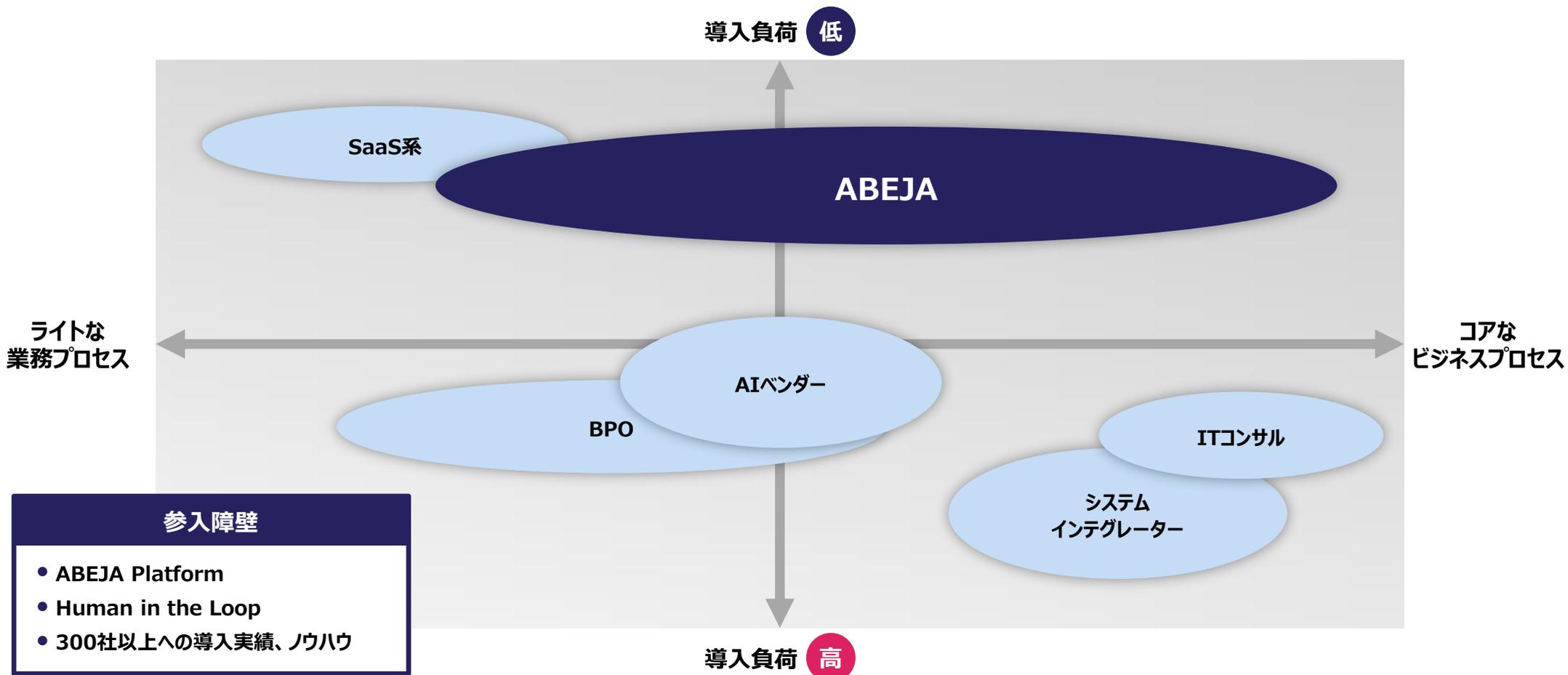
ABEJAの対応

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

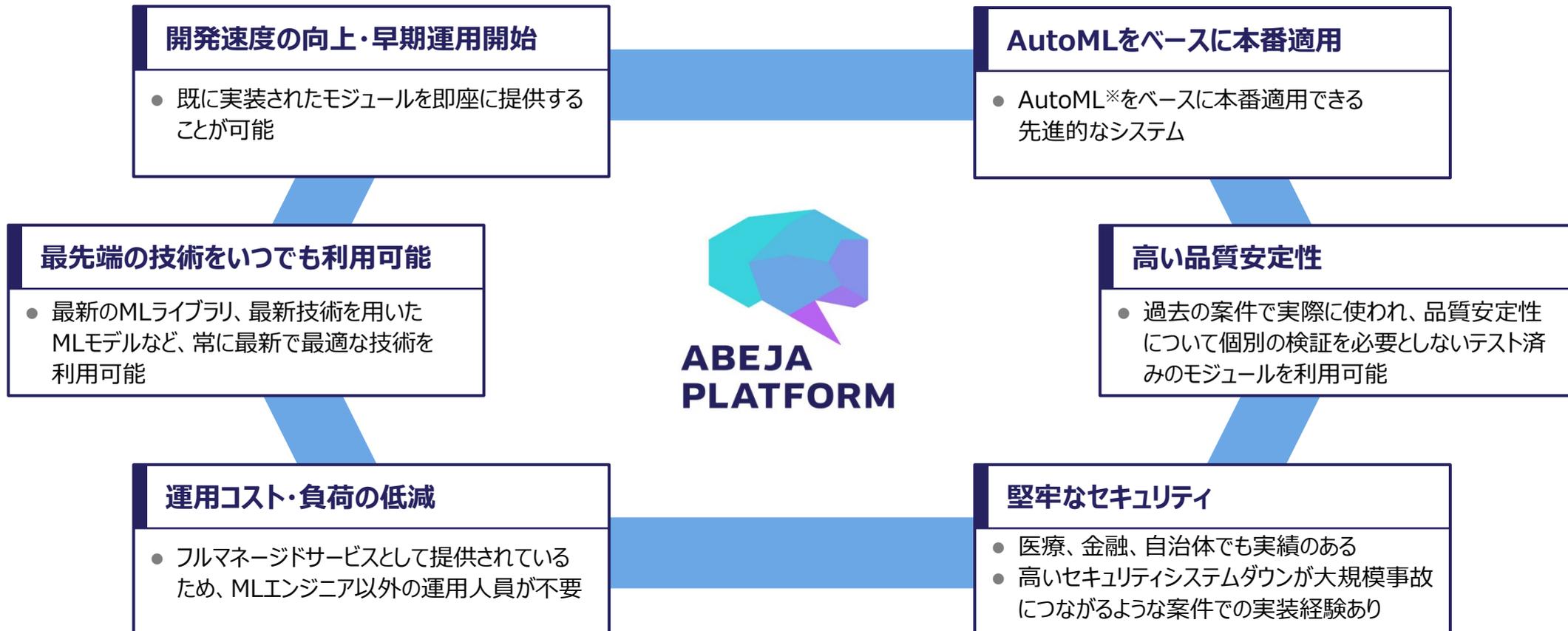
ABEJA Platformの「Human-in-the-Loop (HITL)」の仕組みにより、出力結果に対し人による補正が可能



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



300社以上に対するサービス提供実績と、その際に開発されたモジュール群が備わっているため、個別の検証を必要とせず安定した品質のソリューションを素早く提供できる点などが挙げられます。



※Automated Machine Learning の略称で、データ収集、データの加工、モデルの生成などの機械学習のプロセスを自動化する技術や手法、概念のこと。

1 AIの進化とABEJA、AI導入企業の課題

2 企業のDXのための広範な機能を実装したABEJA Platform

3 「HIとAIの協調」でたどり着いたゼロPoC革命

4 ABEJAの2つの事業領域

5 日本のDXを牽引するDX Platform企業へ



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

ストック収益

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

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



新たな課題への対応

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

トランスフォーメーション領域

オペレーション領域

デジタルプラットフォーム事業の具体的な取組事例

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

2つの事業領域で開発したモジュール、サービスフローはABEJA Platformに蓄積され、プラットフォームの価値をさらに高める



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

1 AIの進化とABEJA、AI導入企業の課題

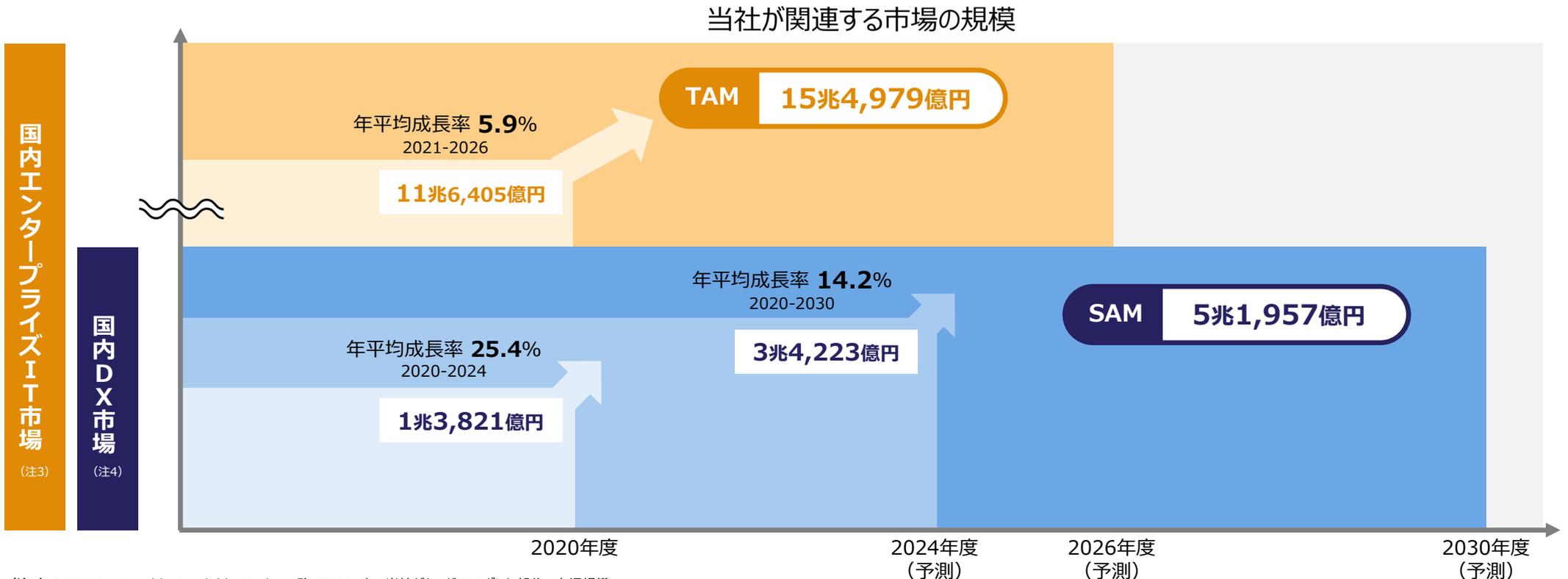
2 企業のDXのための広範な機能を実装したABEJA Platform

3 「HIとAIの協調」でたどり着いたゼロPoC革命

4 ABEJAの2つの事業領域

5 日本のDXを牽引するDX Platform企業へ

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



(注1) SAM : Serviceable Available Marketの略。TAMの中で当社がターゲットに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。

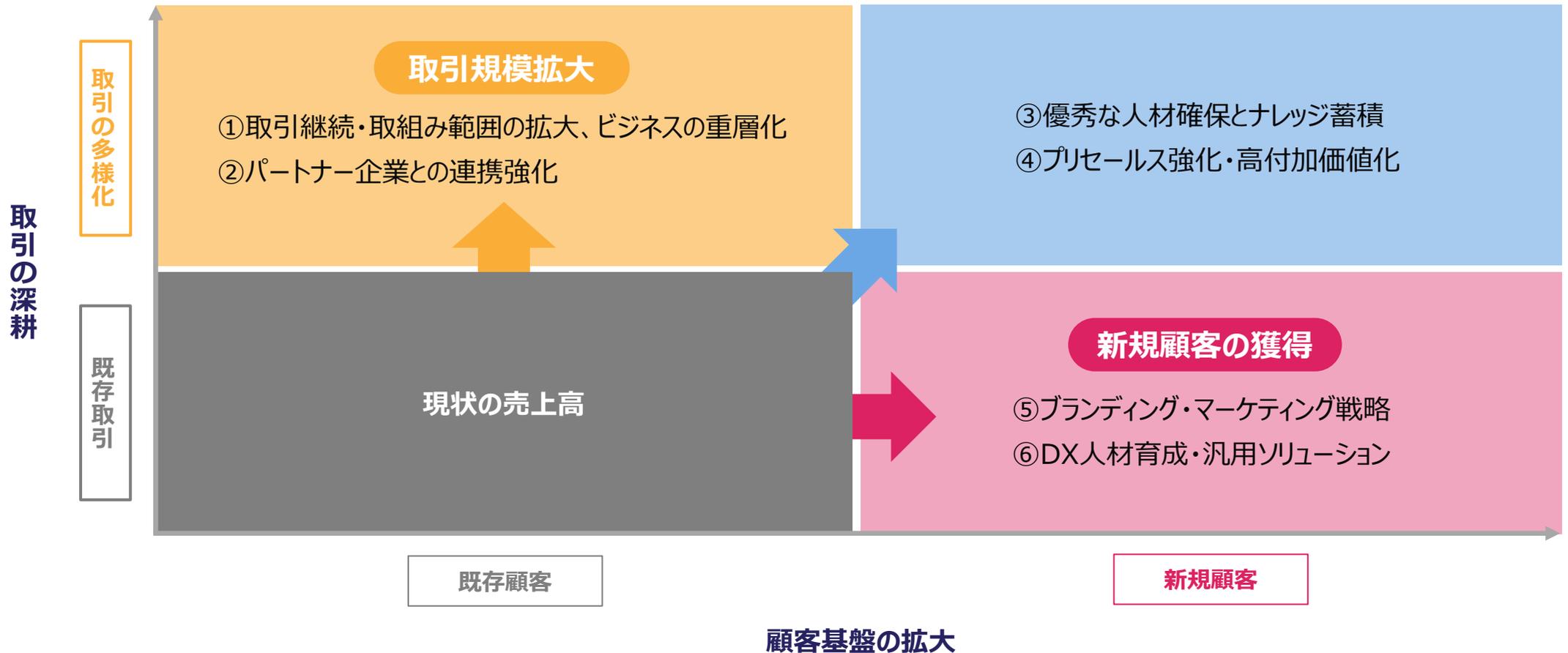
(注3) 国内エンタープライズIT市場（出典）：IDC Japan 株式会社「国内クラウド市場予測、2022年～2026年」

(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

	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		✓	✓	

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



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

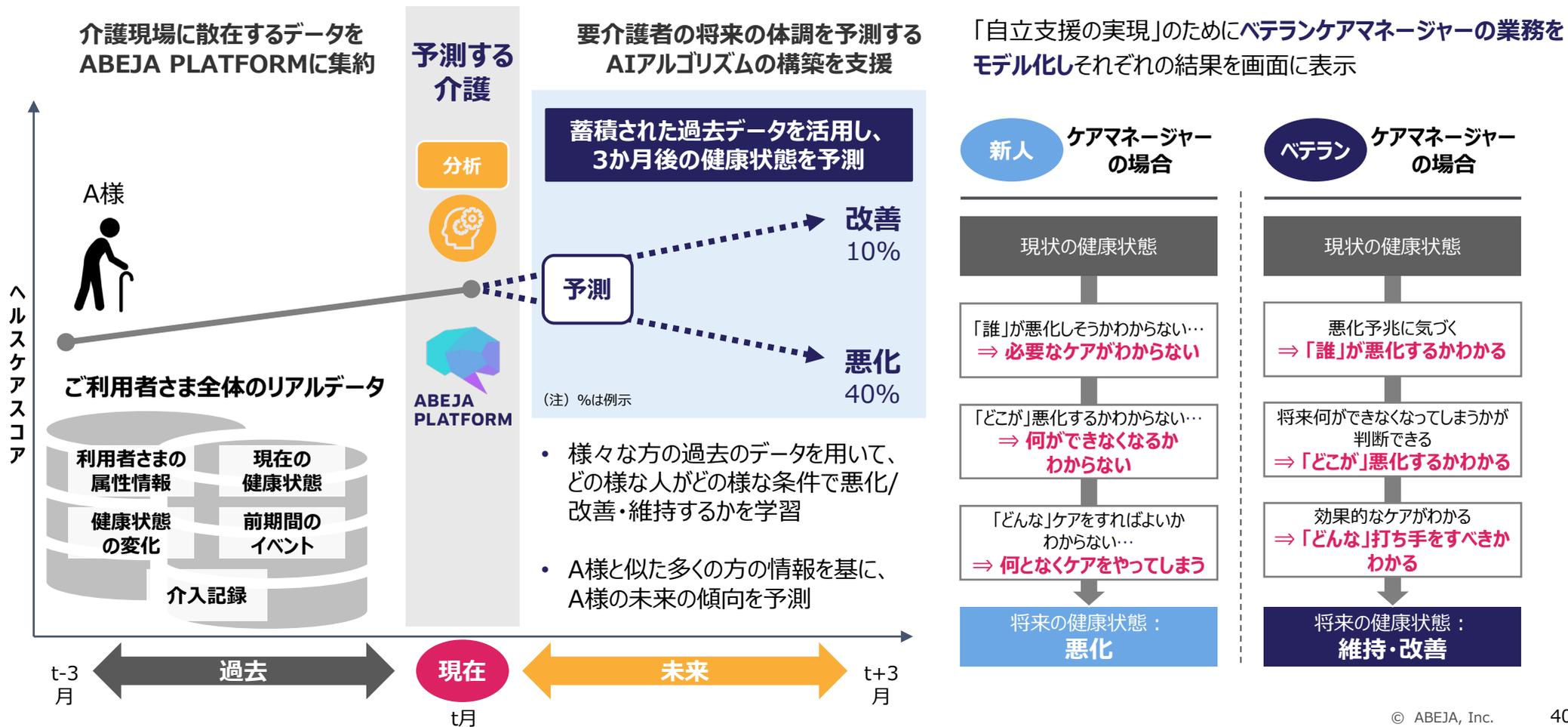
経営視点×デジタル視点

- 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

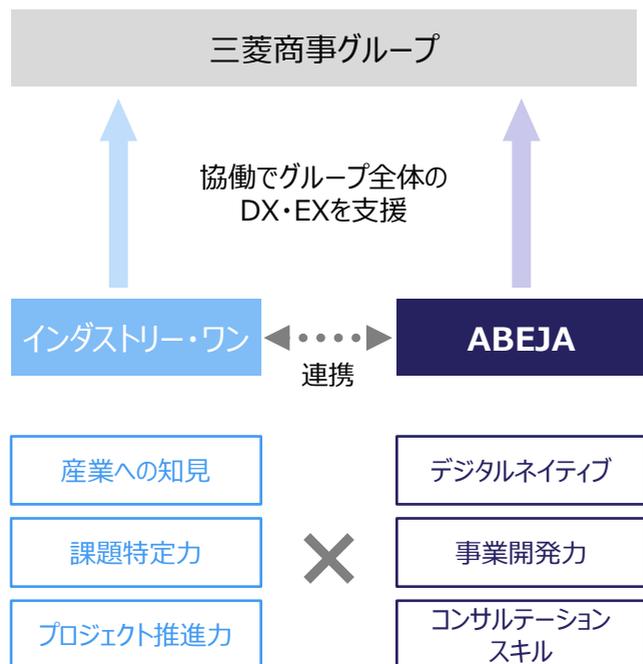
介護領域にイノベーションをもたらすソフトウェア開発し、実装から実運用・浸透を支援



三菱商事グループ全体のDX・EX推進を支援

プロジェクトの推進体制

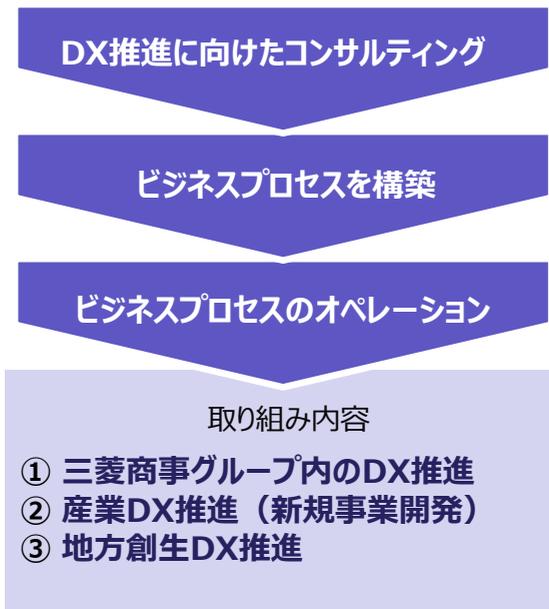
三菱商事と共に産業DXを推進するインダストリー・ワンと当社の強みを融合



プロジェクトの概要

当社コンサルタントが参画の上、DX・EXに向けた課題を特定し、三菱商事グループ全体への浸透に向けたプロジェクトを推進

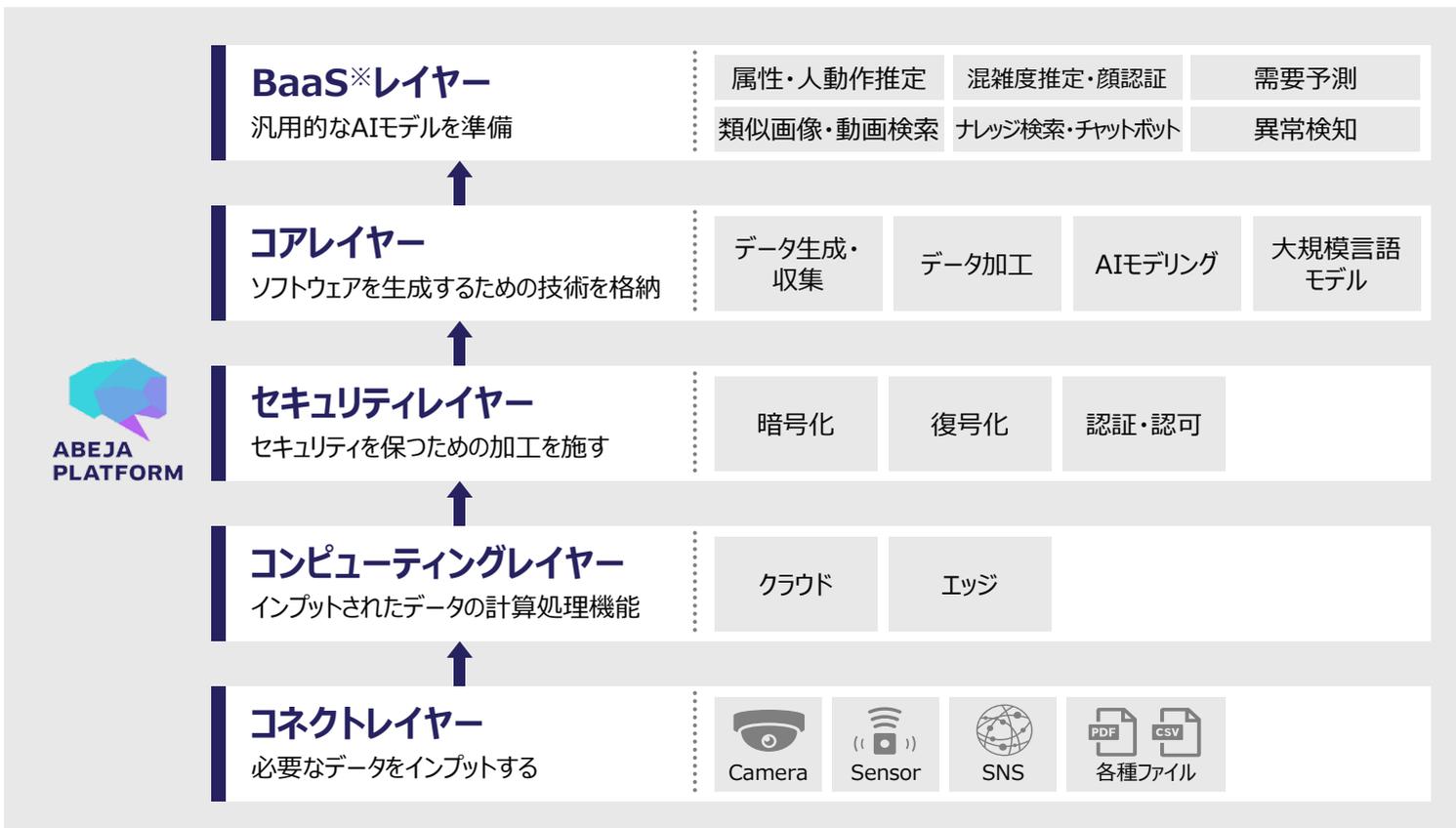
具体的なプロセス



取り組みテーマ（一部）

リアル ニーズ	需要予測の高度化による食品生産・加工・販売の最適化
	食品流通バリューチェーン上のデータ連携による販売機会ロス・廃棄ロス削減
	...
X	
DX 機能	生産計画最適化
	在庫最適化
	供給・需要予測
...	

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



※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。

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

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

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

テクノプレナー人材の
拡充

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

多様な経歴、専門性の蓄積

当社のミッションや
事業内容への共感

働きやすく自己研鑽できる
環境づくり・仕組みの構築

積極的な人材採用

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

当社の魅力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

当社の魅力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」

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

周辺領域

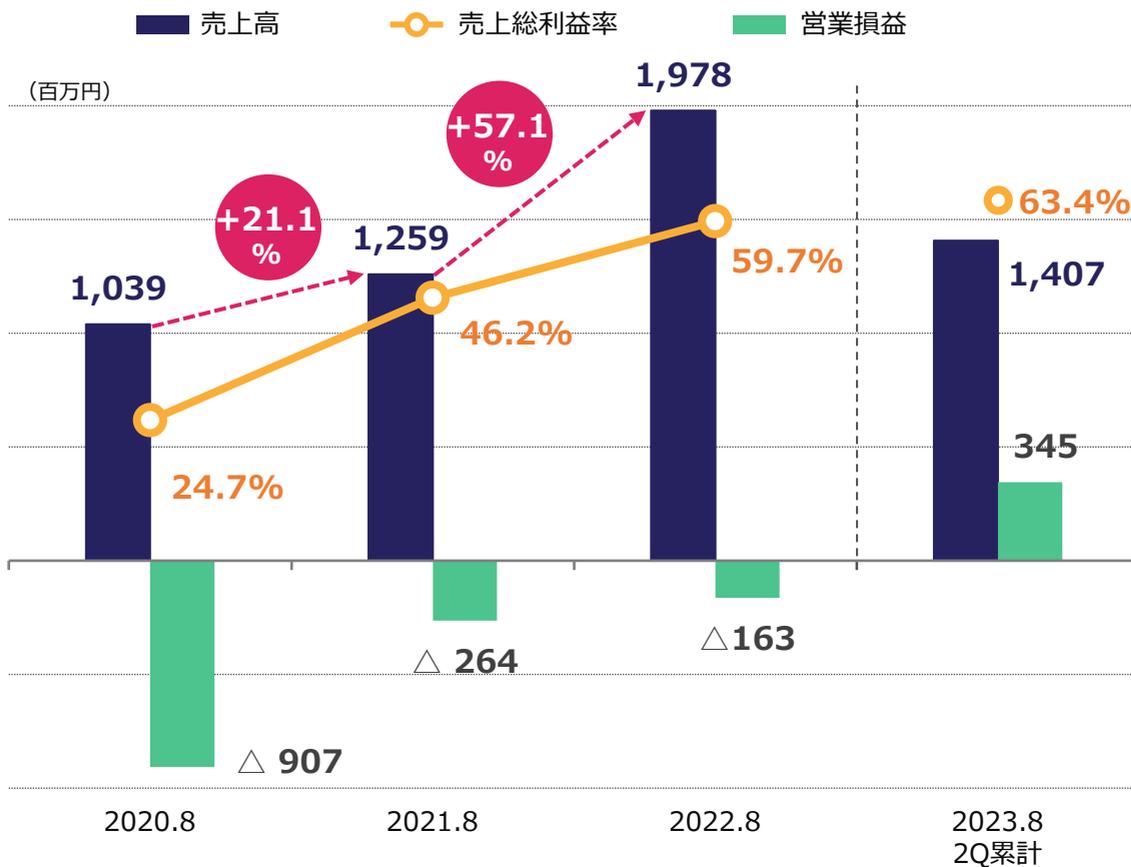
- 必ずしもAIに関する高いノウハウ・知見は必要としない
- 技術的難易度が低く、容易に実用化できるものも多い
- 顧客の戦略が変わると継続使用されないことが多い





財務状況

- 顧客支援の総量である「売上高」、当社事業の基盤となるABEJA Platformの活用を示す「ABEJA Platform関連売上比率」、安定的な収益獲得を示す「継続顧客からの売上比率」、当社の収益力を示す「営業利益」を重要な指標として位置付け



売上高

- 企業のDXへの取組み拡大を背景に、組織体制の強化も進み、売上高は順調に成長
- 前期比では57.1%の成長

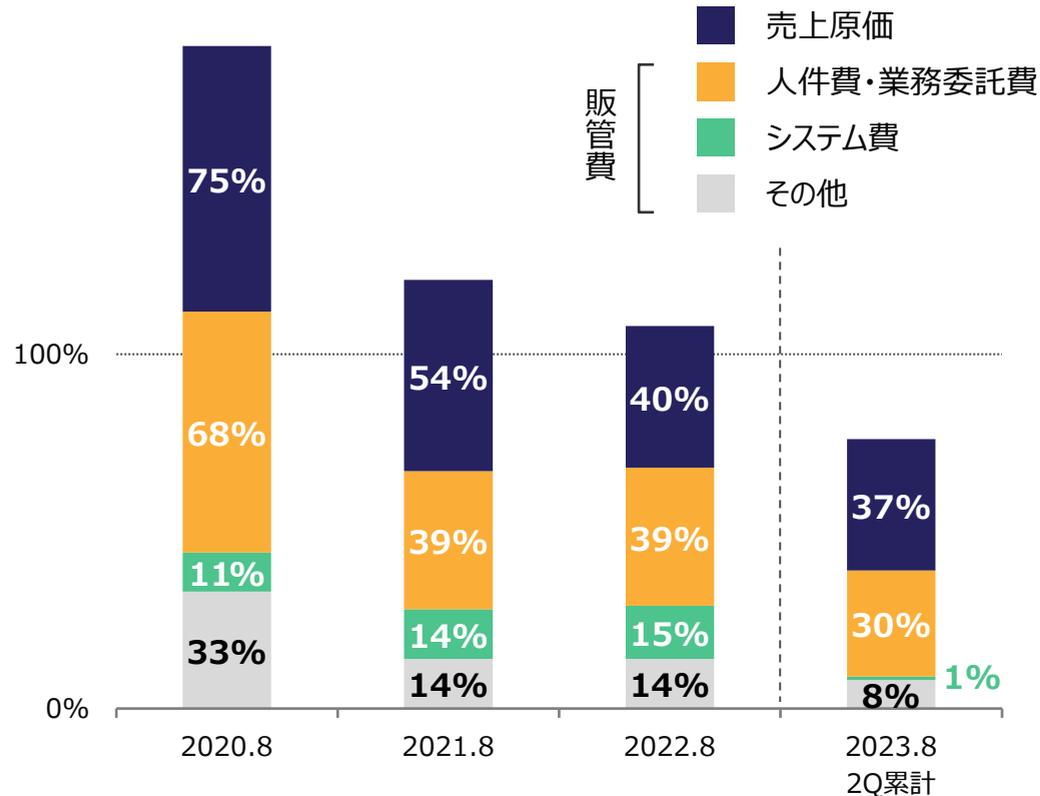
売上総利益

- ABEJA Platformの活用や案件稼働管理の強化による生産性向上により、売上総利益率が劇的に改善

営業損益

- 人件費と業務委託の削減が進む
- 2023年8月期2Q累計では黒字転換

費用項目の内訳（対売上高）



売上原価

- ABEJA Platformの活用や稼働管理の強化により、大幅に改善

人件費・業務委託費

- 営業体制の組織化により、低減傾向

システム費

- 2022年8月期はABEJA Platformの追加開発、整備等を強化し、一巡

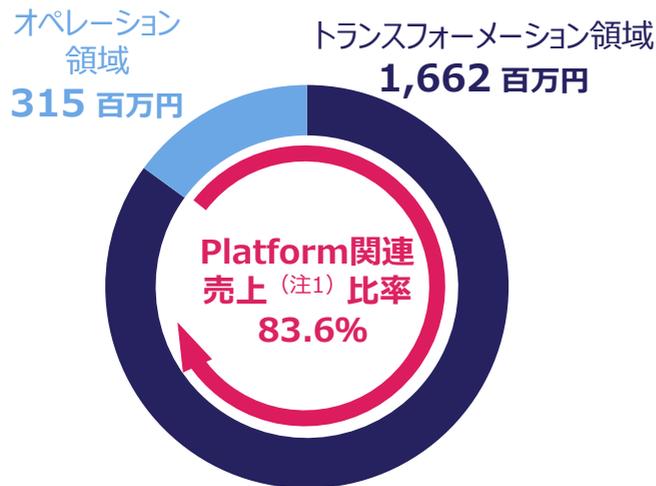
その他

- 専門家への支払報酬、地代家賃等。2022年8月末に2拠点から1拠点に一元化
- ソフトウェアの償却負担なし

- 顧客企業のDX推進のための各種支援に伴う収入（トランスフォーメーション領域）が売上の80%程度を占める
- 継続率は高く、大口顧客は数年間の取引実績を経て、高いアップセル率を実現

領域別売上高

2022年8月期

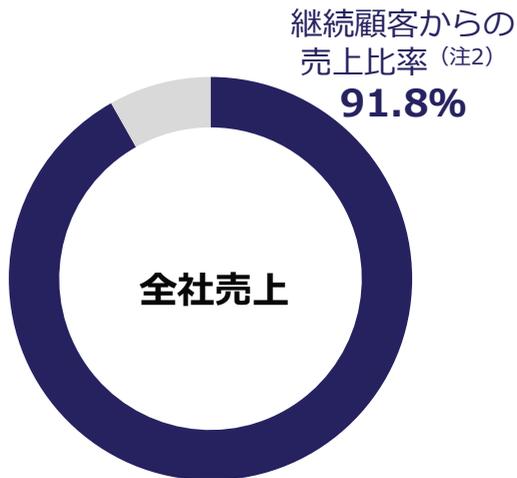


※2023年8月期 2Q累計
トランスフォーメーション領域 1,201百万円
オペレーション領域 206百万円

(注1) ABEJA Platformに関連する売上高

継続顧客からの売上比率

2022年8月期



(注2) 継続顧客（前事業年度に売上が発生した顧客）の
当事業年度の売上高/当事業年度の売上高

大口顧客（売上高30百万円超）のアップセルの状況

2022年8月期



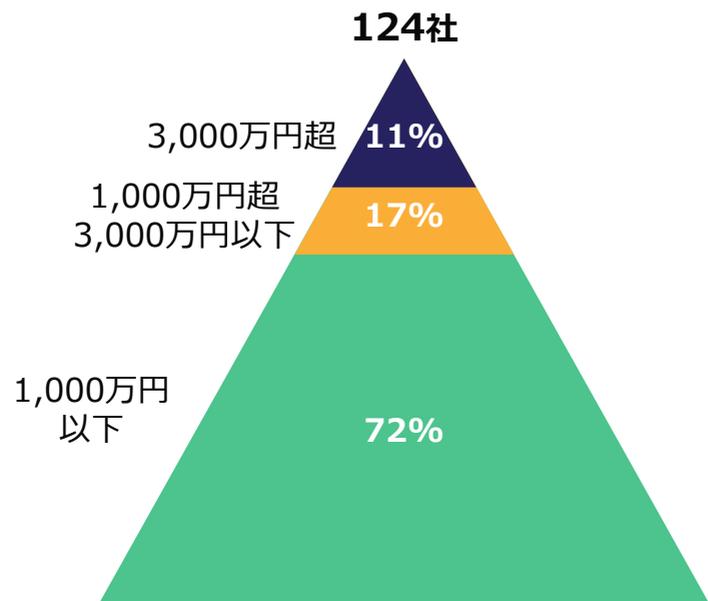
(注3) 前事業年度から売上が増加した当事業年度の大口顧客数/当事業年度の大口顧客数

(注4) 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」

- 大口な優良顧客との継続的な取引により売上高が構成される安定的な収益構造
- 中規模顧客の大口化や新規大口顧客の拡大により売上成長を実現

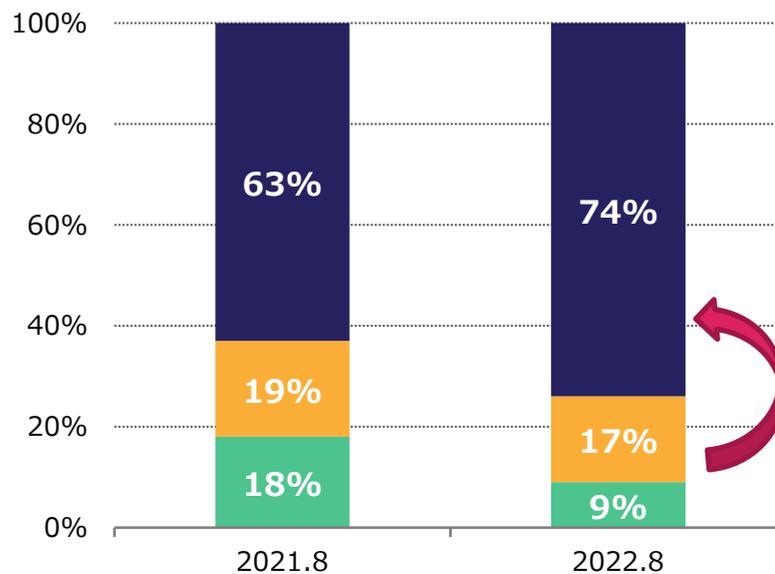
当社売上高の規模別内訳（社数シェア）

2022年8月期



当社売上高の規模別内訳推移（金額シェア）

■ 1,000万円以下 ■ 1,000万円超 3,000万円以下 ■ 3,000万円超



年間取引額



平均単価上昇率
(注2)
203.1%



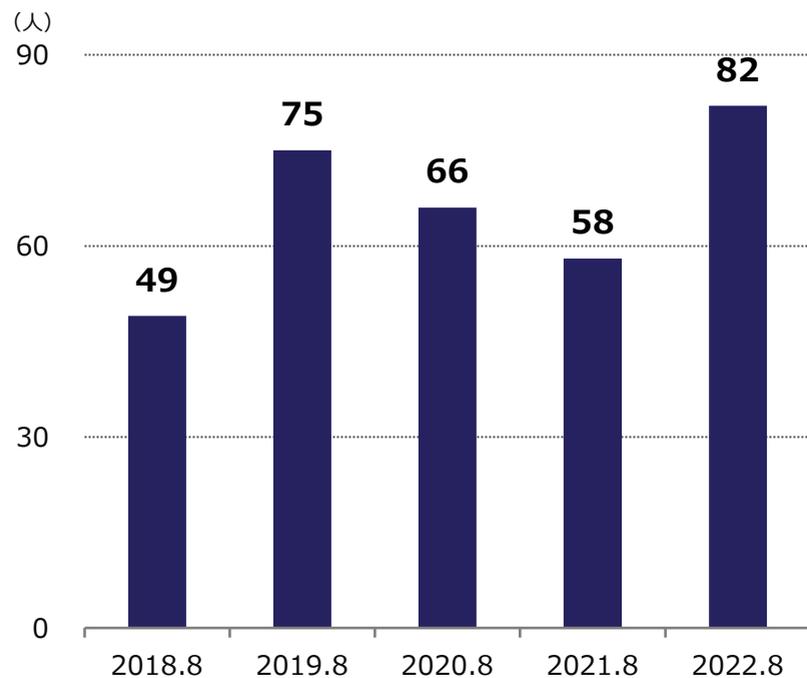
大口顧客数
(注1)



中小規模からの
大口化

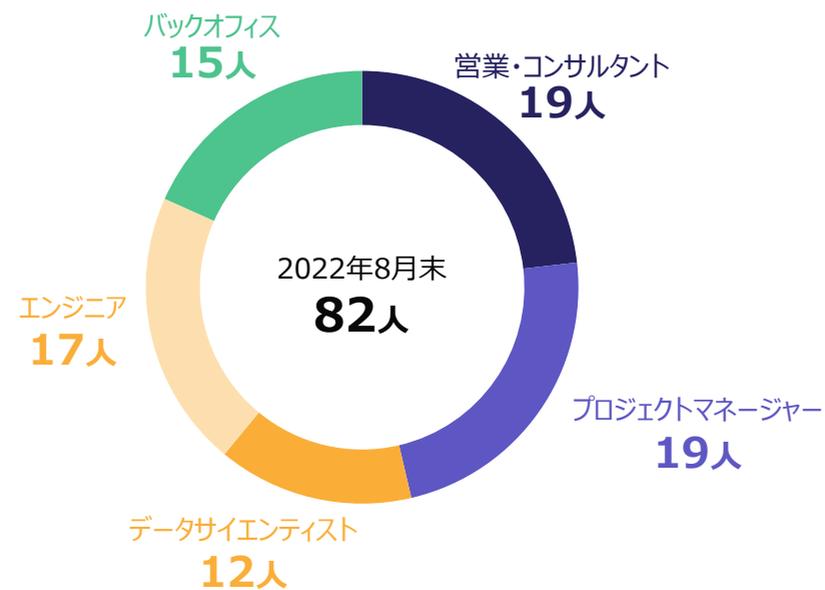
(注1) 売上高30百万円超の顧客
(注2) 当事業年度の大口顧客の「当事業年度の売上合計/前事業年度の売上合計」

従業員数の推移



※2023年8月期 2Q末 86人

人員構成



P/Lのサマリー：2020.8～2023.8 2Q累計

(単位：百万円)

	2020.8	2021.8	2022.8	2023.8 2Q累計
売上高	1,039	1,259	1,978	1,407
売上総利益	256	581	1,181	892
販管費	1,164	846	1,345	546
営業損益	▲907	▲264	▲163	345
経常損失	▲886	▲259	▲181	345
当期純損益	▲1,031	▲350	▲196	344

B/Sのサマリー：2020.8～2023.8 2Q

(単位：百万円)

	2020.8	2021.8	2022.8	2023.8 2Q
現預金	1,892	2,108	1,844	1,967
総資産	2,553	2,378	2,159	2,472
有利子負債	80	80	80	80
純資産	2,338	1,985	1,793	2,138

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	2022年8月時点で税務上の繰越欠損金が4,379,014千円存在。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届出書の「事業等のリスク」を参照ください。

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2023年8月期決算発表時（10月）を予定しております。



ABEJA