



2024年8月期 第1四半期

決算説明資料

2024年1月11日

株式会社ABEJA（証券コード：5574）

1. 会社概要
 2. 2024年8月期 第1四半期 業績ハイライト
- Appendix



1 —— 会社概要



会社概要（2023年11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	775百万円
従業員数	110人

株主構成（2023年8月末現在）

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」

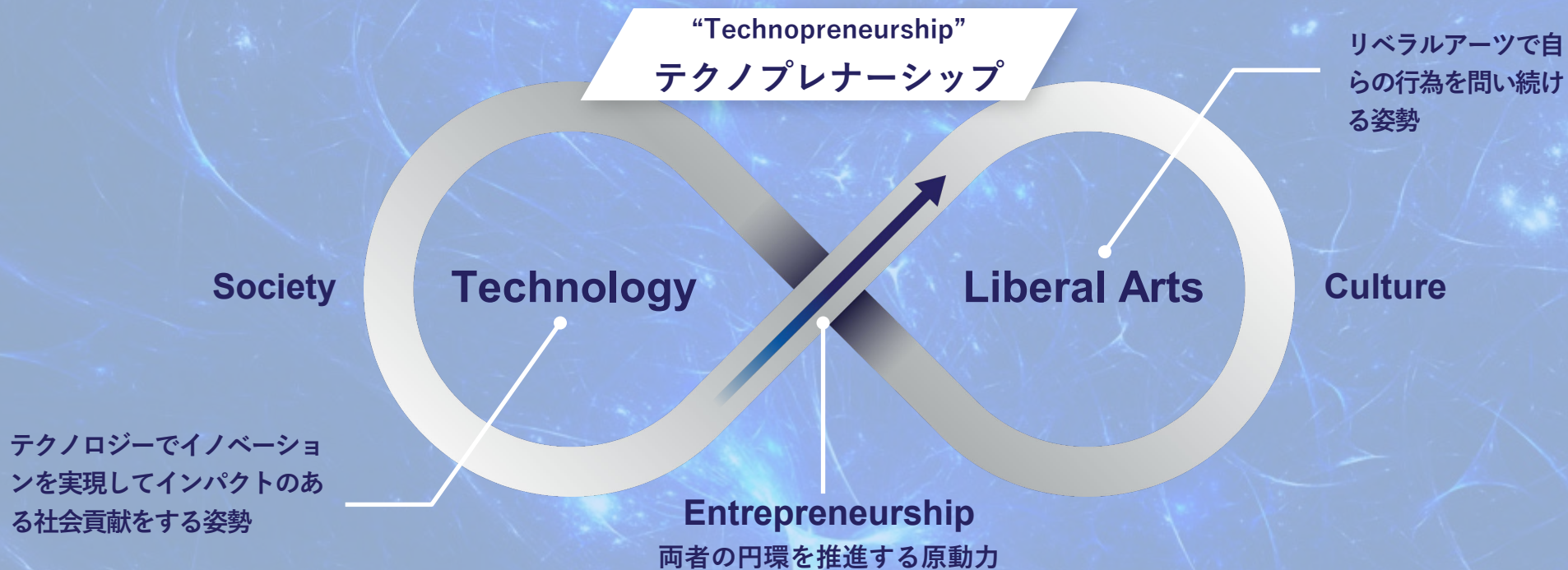
ビジョン

「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。



— 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

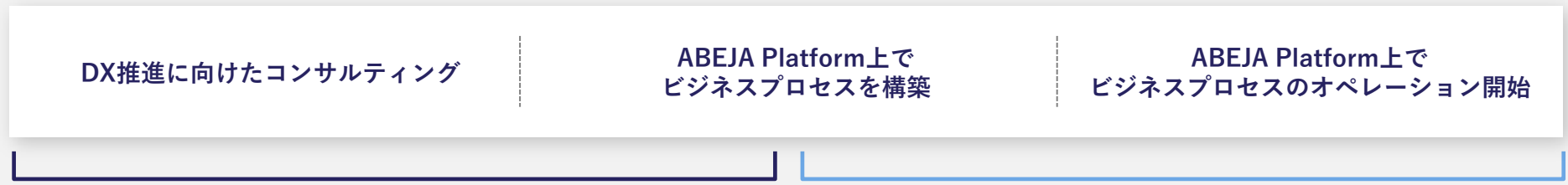
デジタル版EMS：顧客はABEJA Platform上で要望に応じた製造ラインを構築し、そのラインを使って製造を行う

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を行う業務



トランスフォーメーション領域

オペレーション領域



2 —— 2024年8月期 第1四半期 業績ハイライト

— エグゼクティブ・サマリー —

2024年8月期 第1四半期の業績

- 売上高653百万円、売上総利益419百万円、営業利益56百万円
- 売上高は前年同期比▲4.3%
- 売上総利益率64.2%、営業利益率8.7%

業績進捗

- 1Q売上高は前年同期比▲4.3%と想定を若干下回ったものの、見込んでいたPJ開始の遅れが主な要因で2Q以降に売上計上予定
- 売上総利益率は64.2%と想定を上回る良好な水準、営業利益は四半期単位での黒字を継続
- 1Qのリード数は前年同期比 1.5倍水準にあり、引き続き事業環境、引き合いは良好
- コストコントロールはできており、2Q以降、リード数の増加と従業員数増によるリソース拡大を売上伸長に繋げていく

事業の状況

- 取組事例として、「輸出入通関手続き業務の効率化支援」、「感情推定モデルの提供」をご紹介します

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
(前年同期比)
2024年8月期 1Q **▲4.3%**

売上総利益率
2024年8月期 1Q **64.2%**

営業利益率
2024年8月期 1Q **8.7%**

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500万円以上の顧客
※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」

2024年8月期 第1四半期の業績① (前期1Q、前期4Qとの比較)

● 売上高

- ✓ 前期1Q・4Q比でマイナスの主な要因は、見込んでいたPJ開始が遅れたことで、2Q以降に売上計上予定
- ✓ 今期1Qのリード数は前期1Q比 1.5倍水準にあり、引き続き事業環境、引き合いは良好

● 売上総利益

- ✓ 売上総利益率は60%超と良好な水準を維持

● 販管費

- ✓ 前期1Q比では従業員数増により増加しているものの、前期4Q比では外形標準課税の一括計上等の一時要因がなくなり▲52百万円とコントロールできている状況

● 営業利益

- ✓ 前期1Q比▲106百万円の主な差異要因は人員増・採用増による販管費増
- ✓ 前4Q比では+32百万円

- 1Q売上高は想定を若干下回ったものの、見込んでいたPJ開始の遅れが主な要因
2Q以降に売上計上予定
- コストコントロールはできており、2Q以降、リード数の増加と従業員数増によるリソース拡大を売上伸長に繋げていく

(単位：百万円)	2023年8月期		2024年8月期	増減率		増減額	
	1Q	4Q	1Q	前期1Q比	前期4Q比	前期1Q比	前期4Q比
売上高	682	674	653	-4.3%	-3.2%	-29	-21
売上総利益	432	439	419	-2.9%	-4.5%	-12	-19
売上総利益率	63.3%	65.1%	64.2%	-	-	0.9pt	-0.9pt
販管費	269	415	362	34.6%	-12.7%	93	-52
営業利益	162	23	56	-65.1%	137.0%	-106	32
営業利益率	23.8%	3.5%	8.7%	-	-	-15.2pt	5.1pt
従業員数	85人	103人	110人	29.4%	6.8%	25人	7人

2024年8月期 第1四半期の業績② (業績予想進捗)

- 1Q末時点の通期業績予想に対する進捗率は25%未満（=3ヶ月÷12ヶ月）であるものの、2Q以降の売上伸長見込より、通期業績予想に変更なし

● 外部環境

- ✓ リード数は増加しており、引き続き良好

● 内部環境

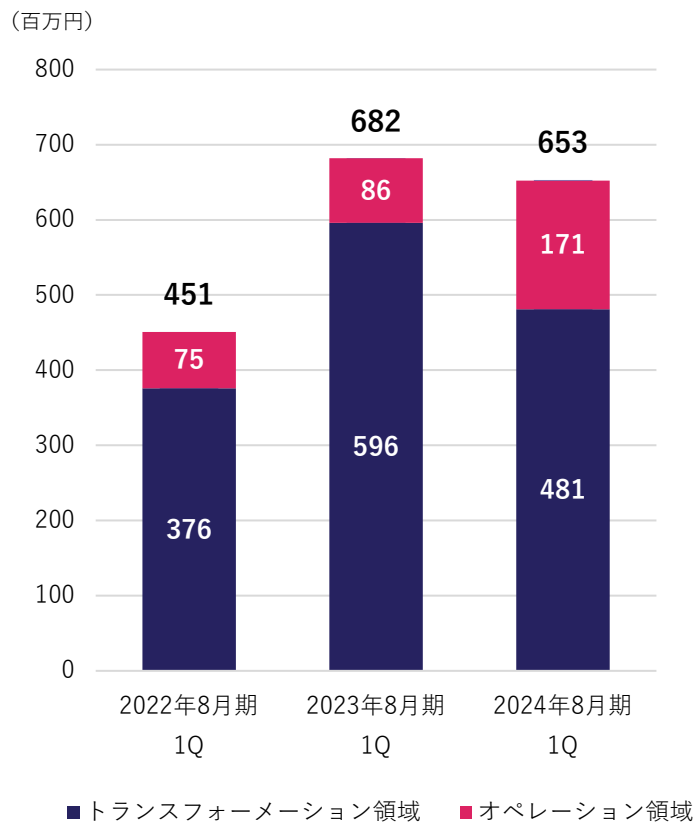
- ✓ コストコントロールはできている状況
- ✓ 提案前のリードやリードタイムの増加
- ✓ 従業員数増（前期1Q末85人→今期1Q末110人：約1.3倍）によるリソース拡大を売上伸長に繋げていくため、以下を推進
 - ・ 大型リードへのリソース配分（+活動量の更なる可視化、モニタリングの強化等）
 - ・ 需要にあわせた採用計画の更新、育成等

	2024年8月期 1Q			2024年8月期		
	(単位：百万円)	実績	対売上高	前年同期比	通期業績予想	進捗率
売上高		653	100.0%	-4.3%	3,470	18.8%
売上総利益		419	64.2%	-2.9%	-	-
販管費		362	55.5%	34.6%	-	-
営業利益		56	8.7%	-65.1%	450	12.6%
経常利益		56	8.7%	-64.5%	447	12.7%
当期純利益		47	7.3%	-70.1%	388	12.3%

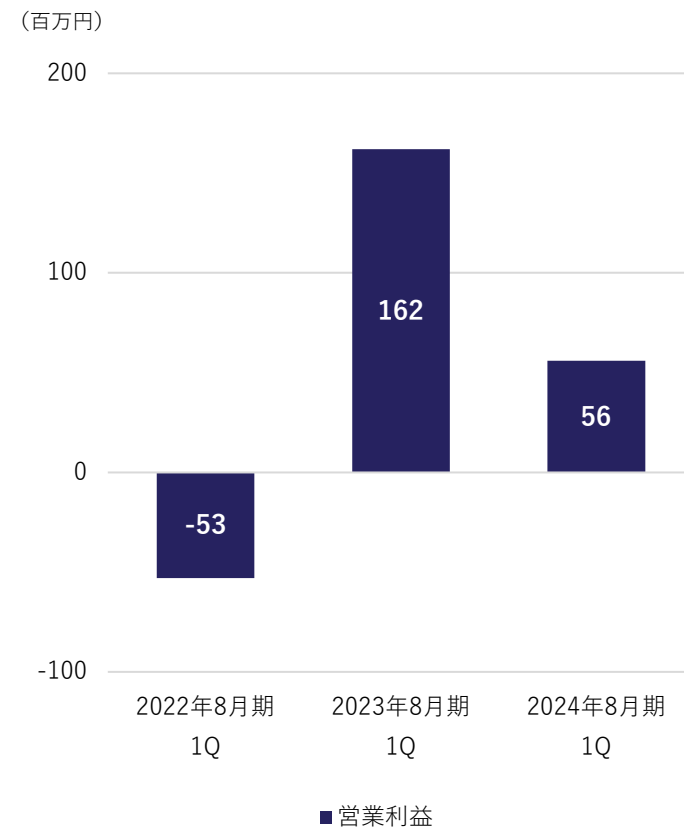
第1四半期業績推移

- 今期1Q売上高は653百万円（前年同期比▲4.3%）、営業利益は人員増・採用増により56百万円

売上高（第1四半期）



営業利益（第1四半期）



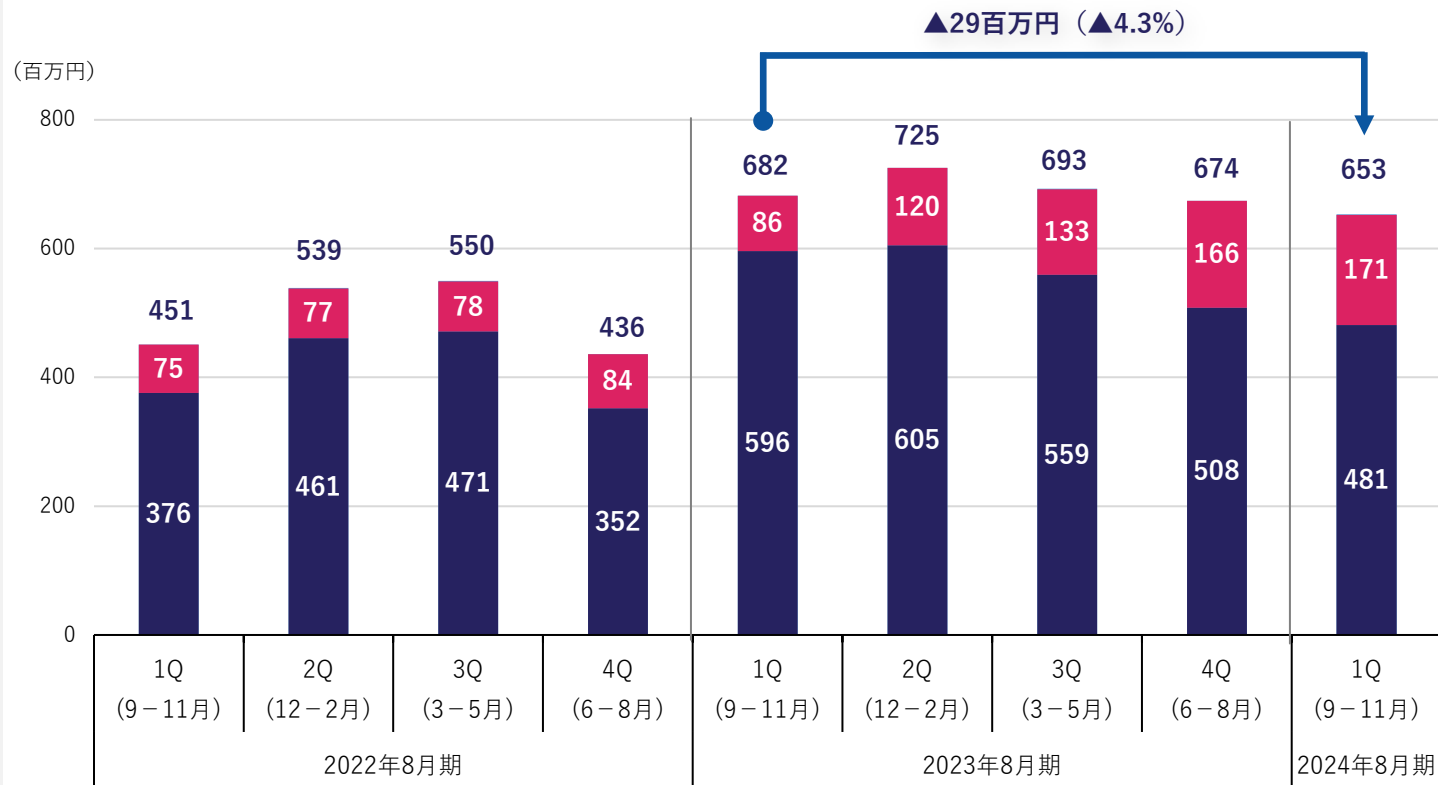
四半期業績推移：売上高

- 今期1Qの売上高は653百万円、前年同期比▲4.3%

- ✓ 前述のPJ開始の遅れを主な要因として、トランスフォーメーション領域（DX推進の仕組みづくり）は減少
 - ✓ 領域別売上高 前年同期比
トランスフォーメーション領域▲19.2%、オペレーション領域+99.0%
 - ✓ 売上高構成割合
トランスフォーメーション領域73.8%、オペレーション領域26.2%
- ※ 前年同期はトランスフォーメーション領域87.4%、オペレーション領域12.6%

- 今期1Q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



■ トランスフォーメーション領域 ■ オペレーション領域

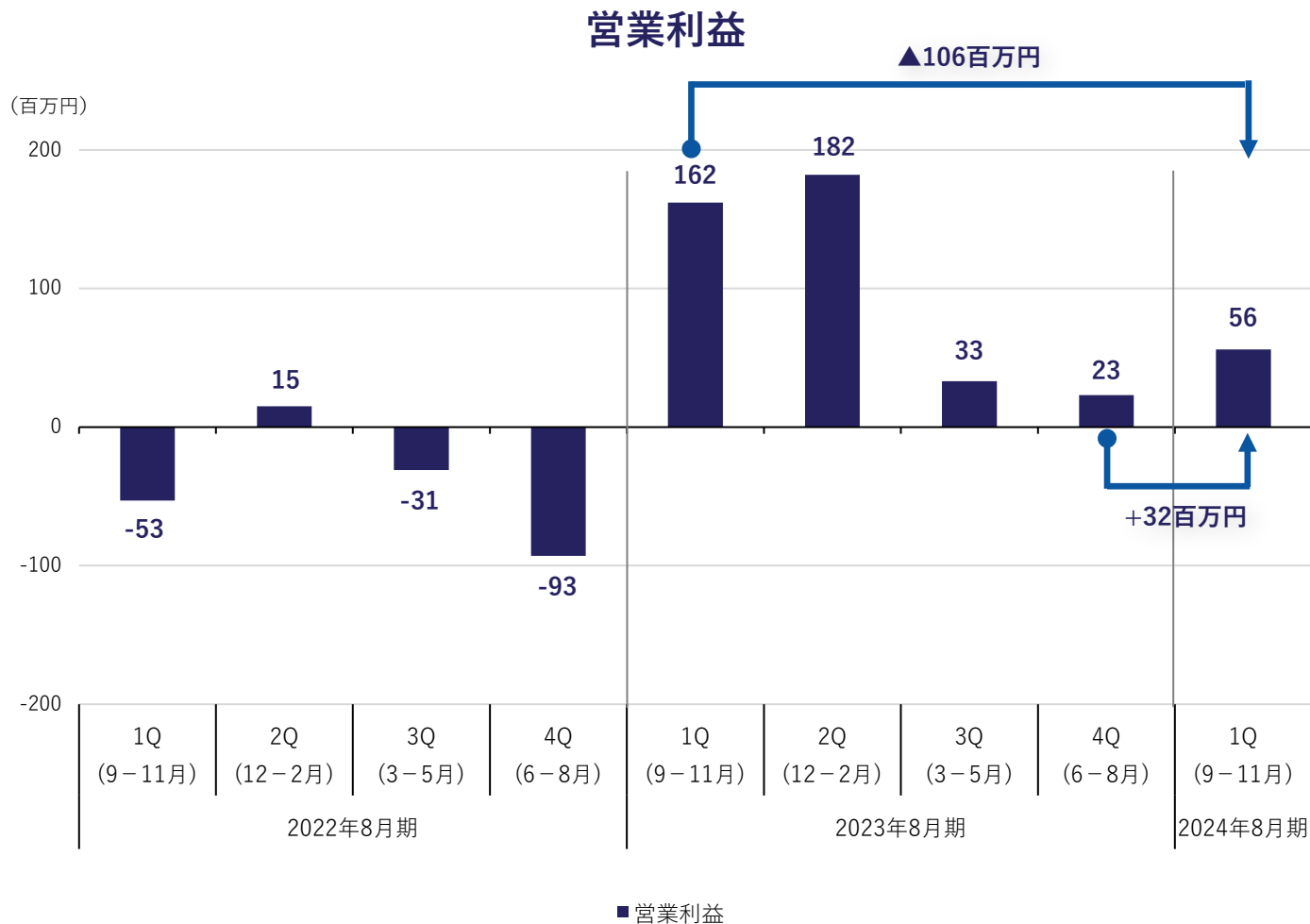
四半期業績推移：営業利益

● 継続して四半期単位の営業黒字を維持

- ✓ 前期1Q比 ▲106百万円の主な要因は、従業員数増（販管人件費、採用費）

※ 差異内容は次頁参照

- ✓ 前期4Q比 +32百万円の主な要因は、外形標準課税の一括計上等の一時要因がなくなったこと



営業利益の増減要因（前年同期比）

● 前期1Q比の営業利益の差異は▲106百万円

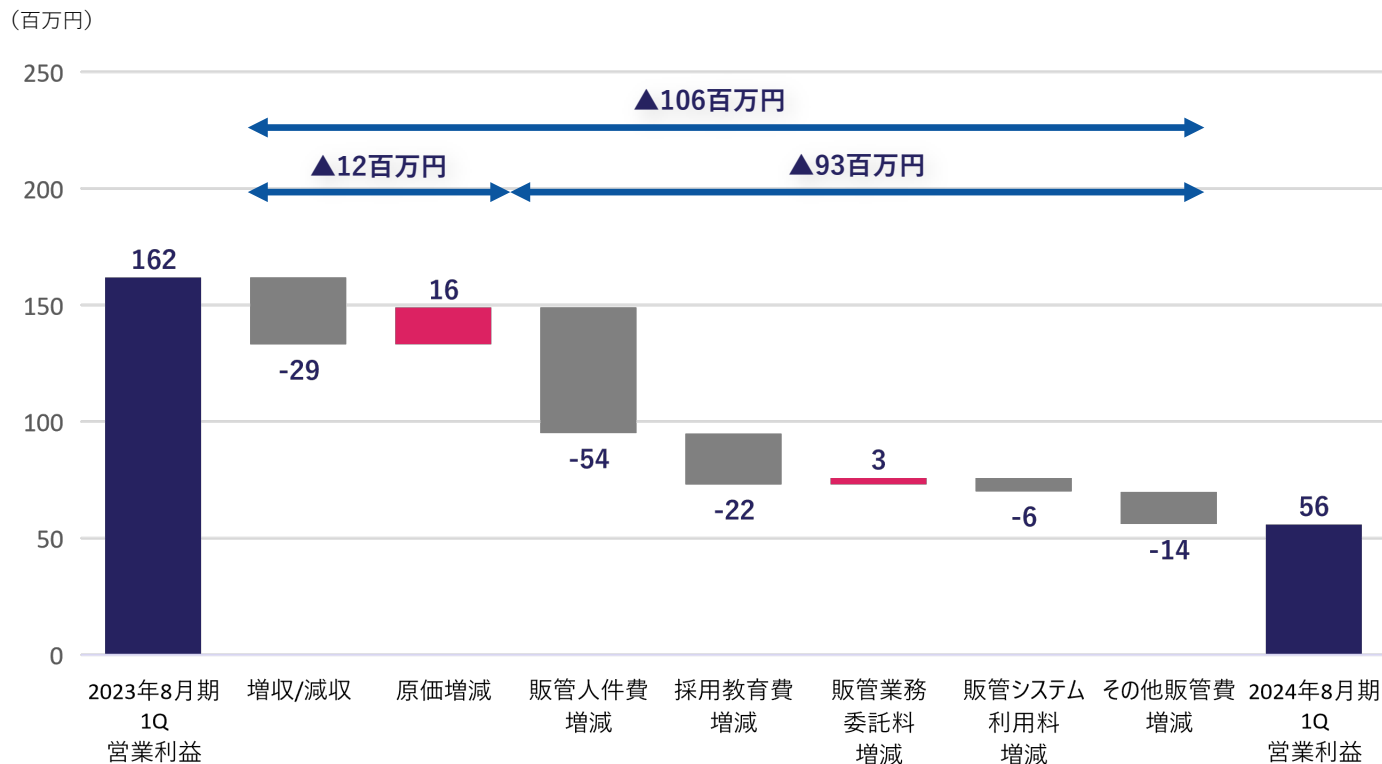
- ✓ 内訳は、売上総利益までの影響▲12百万円、販管費増の影響▲93百万円

● 売上総利益まで

- ✓ 減収▲29百万円を原価率低減（▲0.9pt）によりカバーし、売上総利益までの影響は▲12百万円

● 販管費

- ✓ 従業員数増による人件費増54百万円、採用費増22百万円が主な差異要因
- ✓ 従業員数は前期1Q末85人、今期1Q末110人
- ✓ 純増人数は前期1Q 3人、今期1Q 7人



— コスト構造：売上原価、販管費

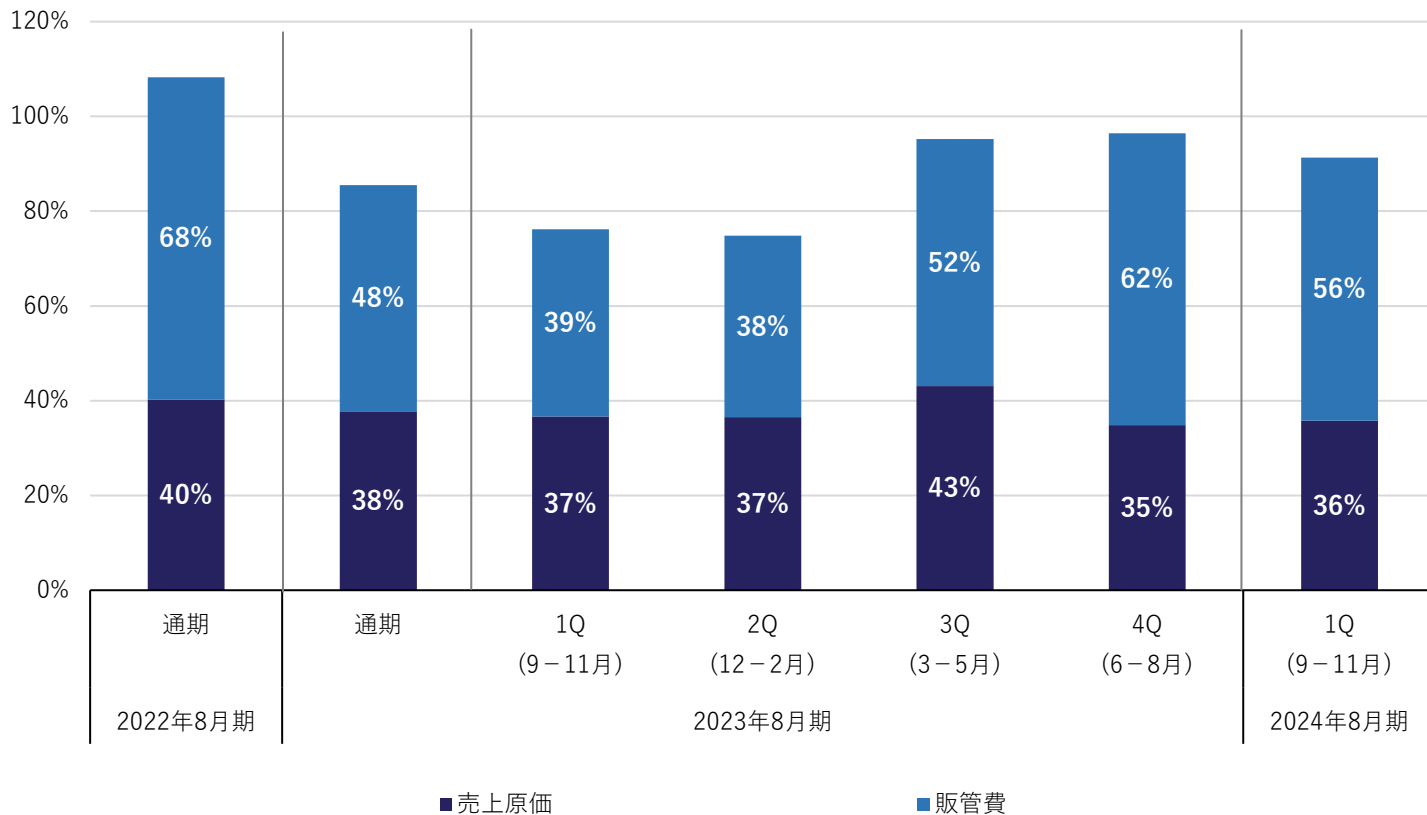
● 売上原価率

✓ 継続して40%以下の水準を維持

● 販管費率

✓ 今期1Q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

- ✓ 従業員数について、今期1Qは+7人
- ✓ 前期4Qに決算賞与を計上しているため、今期1Qは減少

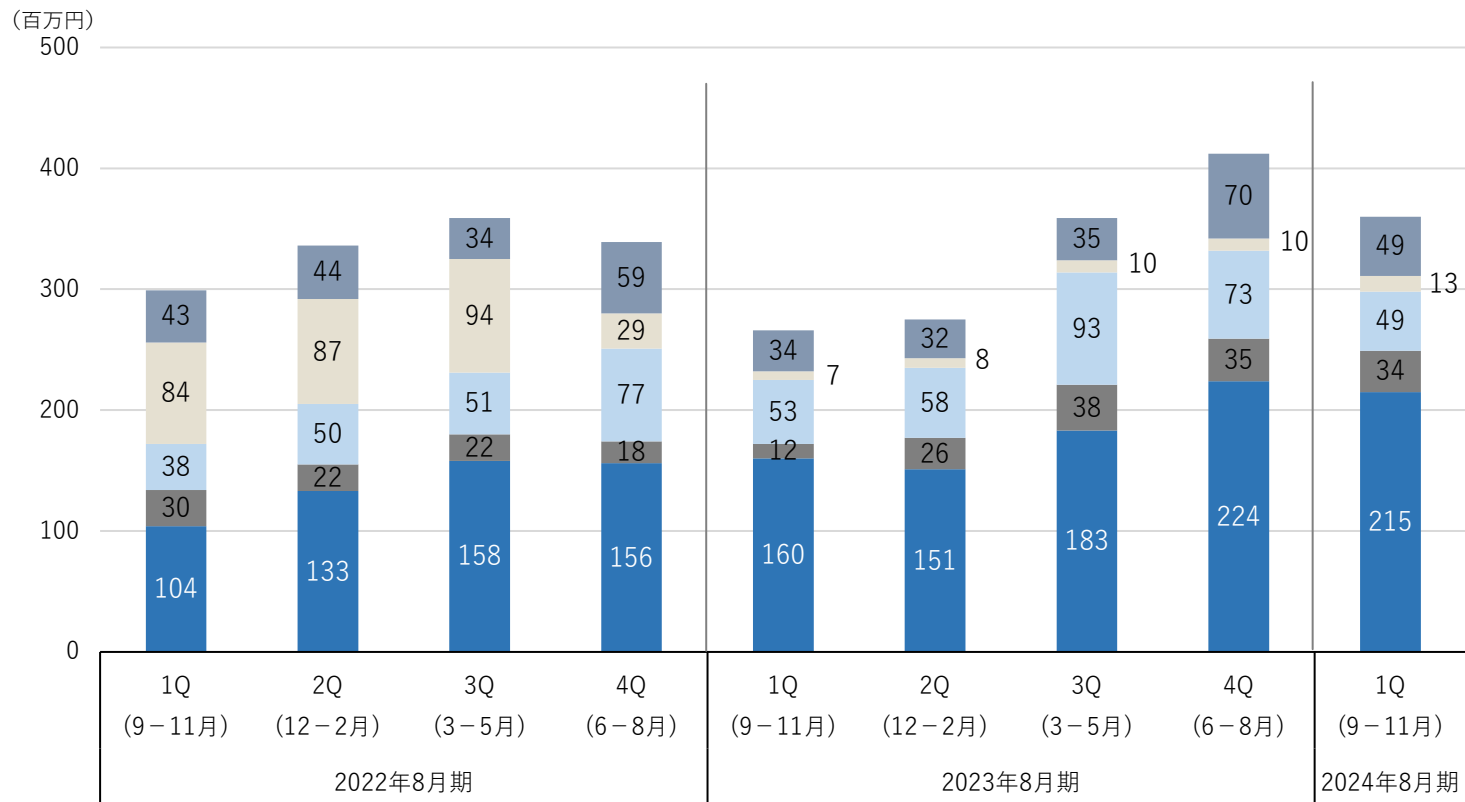
● 販管業務委託料

- ✓ 前期3Q、4Qに、提案活動やセミナー準備のサポート等のため一時的に増加させていたコストを今期1Qからは削減（予定通り）

● その他

- ✓ 前期4Qに一括計上した外形標準課税を今期1Qからは均等計上

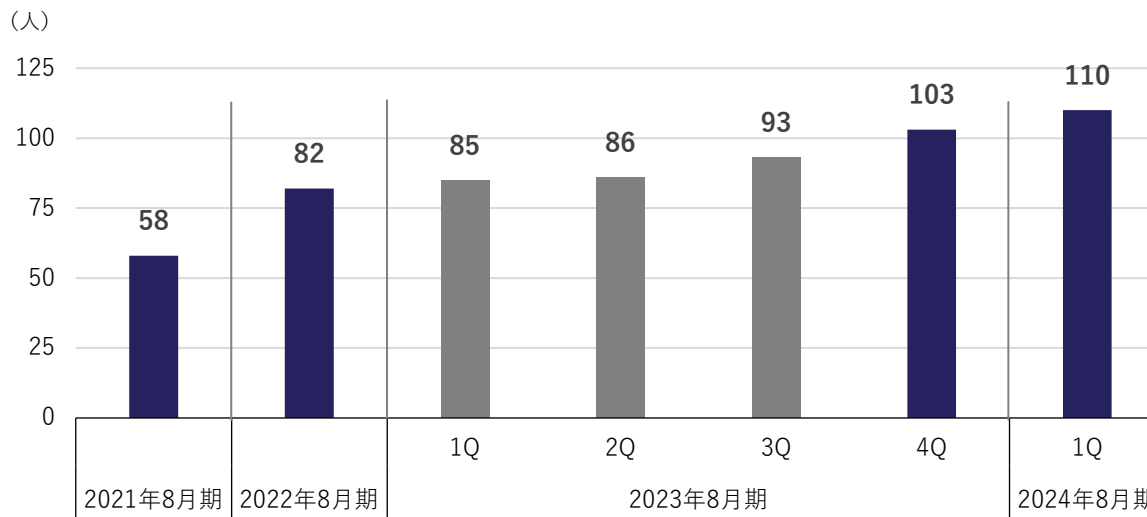
販管費の推移



従業員の推移

- 今期1Q末の従業員数は110人
(前期末+7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

- 法人税・消費税の支払、賞与の支給等により、現金及び預金▲191百万円
- 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

(百万円)	2023年8月期		2024年8月期		
	期末実績	構成比	1Q末実績	構成比	増減
流動資産	3,971	97%	3,857	96%	-113
現金及び預金	3,540	86%	3,349	84%	-191
売掛金及び契約資産	357	9%	420	11%	62
仕掛品	5	0%	10	0%	4
その他	67	2%	77	2%	9
固定資産	138	3%	142	4%	4
繰延税金資産	130	3%	130	3%	0
その他	7	0%	12	0%	4
資産 合計	4,109	100%	4,000	100%	-108
流動負債	628	15%	386	10%	-241
買掛金・未払金	114	3%	119	3%	5
賞与引当金	124	3%	56	1%	-67
短期借入金	80	2%	80	2%	0
その他	310	8%	130	3%	-179
固定負債	0	0%	0	0%	0
長期借入金	0	0%	0	0%	0
負債 合計	628	15%	386	10%	-241
純資産 合計	3,480	85%	3,613	90%	132
負債及び純資産 合計	4,109	100%	4,000	100%	-108

業績推移データ

	2022年8月期								2023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)		1Q (9-11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
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%	653	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%	481	73.8%
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%	171	26.2%
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%	233	35.8%
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%	419	64.2%
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%	362	55.5%
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%	215	33.0%
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%	34	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%	49	7.6%
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%	13	2.1%
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%	49	7.5%
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%	56	8.7%
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%	56	8.7%
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%	47	7.3%

事業の状況

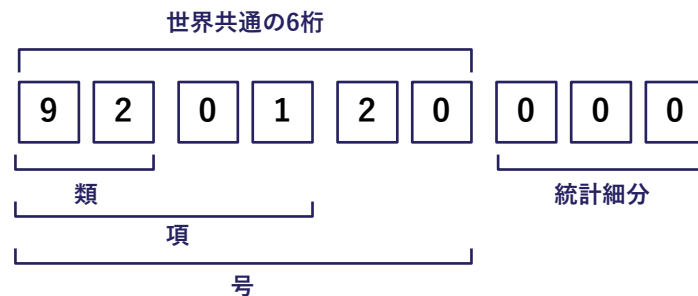
輸出入通関手続き業務 の効率化を支援（山九様）

- 輸出入通関手続きに必要となるHSコード採番業務に、ABEJA Platformを導入し、業務効率を向上
- 属人的に手入力で行われていて、リスクの高い新規採番業務を効率化

HSコード

- HSコードとは輸出入の際に商品等を分類する番号
- 世界共通の6桁と各国で異なる3桁で構成され、その番号に基づき、関税額を計算

(例)
グランドピアノ
の場合



HSコード
採番業務の
課題



属人化

新規商品の採番は、多岐にわたる項目を正確に把握した上で行う必要があり、ベテランスタッフが手入力で実施

リスク

判断ミスは、誤った関税や税金の発生につながり、罰金、罰則や商品の差し押さえ、破棄などのリスクがある

ABEJA Platformを活用し、HSコード予測モデルを構築



- ABEJA Platformに過去のデータを蓄積、学習
- 新規採番業務においては、商品情報を入力するだけで、新規HSコードの候補が提示され最適なHSコードを確定可能
- 同一商品名、型番等が存在した場合、該当番号が表示され選定可能
- データをABEJA Platformに集約し、AIに再学習させることで精度を継続的に向上

事業の状況

ABEJA Platform上で開発・運用が行われている「感情推定モデル」を提供（大林組様）

- 2023年10月に公開されたスマートフォンアプリ「みんなまち」において、実証実験の一環として「感情推定モデル」の検証を、2023年12月末までの期間で実施



ABEJA Platform

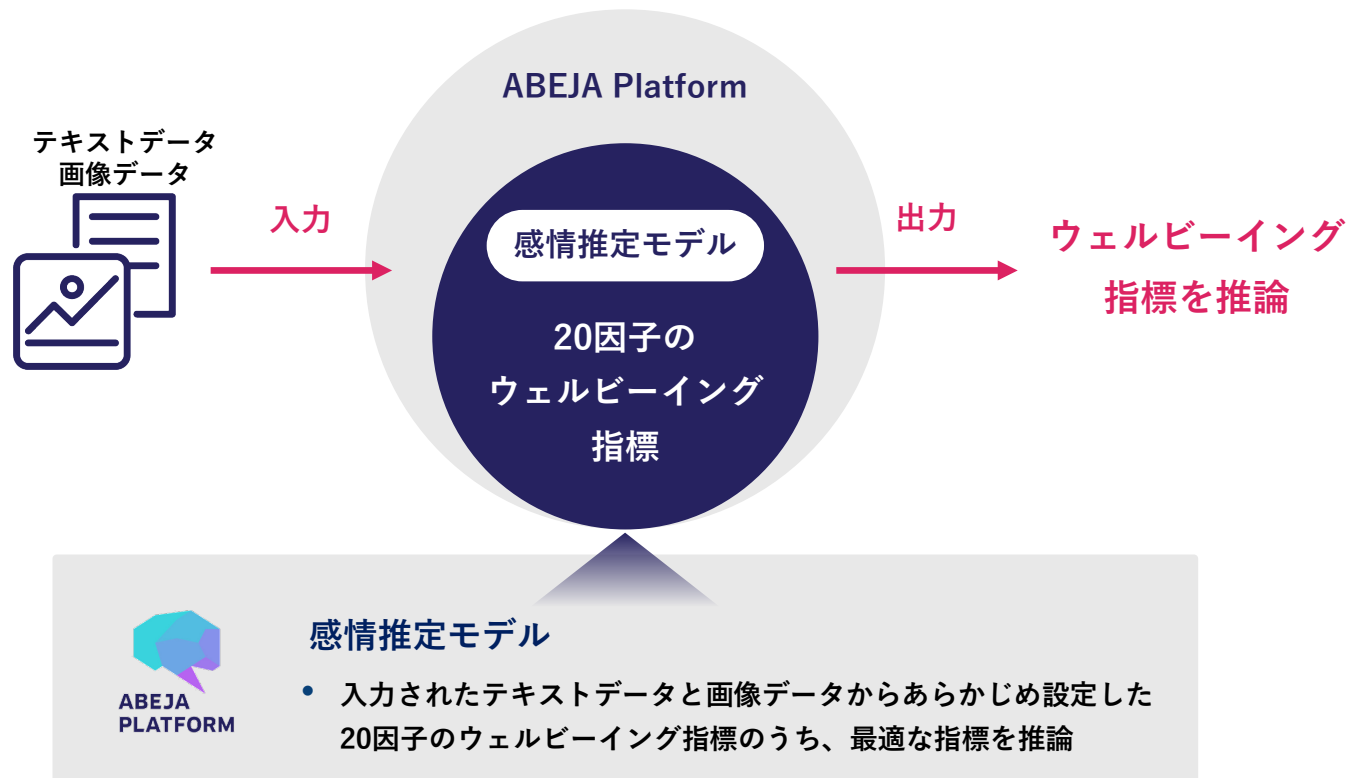
AI領域におけるノウハウ、
デジタルビジネスの立ち上げや
DX推進支援の実績



大林組

「みんなまち」による実証実験

想いやニーズなどをデータ化し
活用することでまちに関わる人々の
ウェルビーイングを目指す



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**

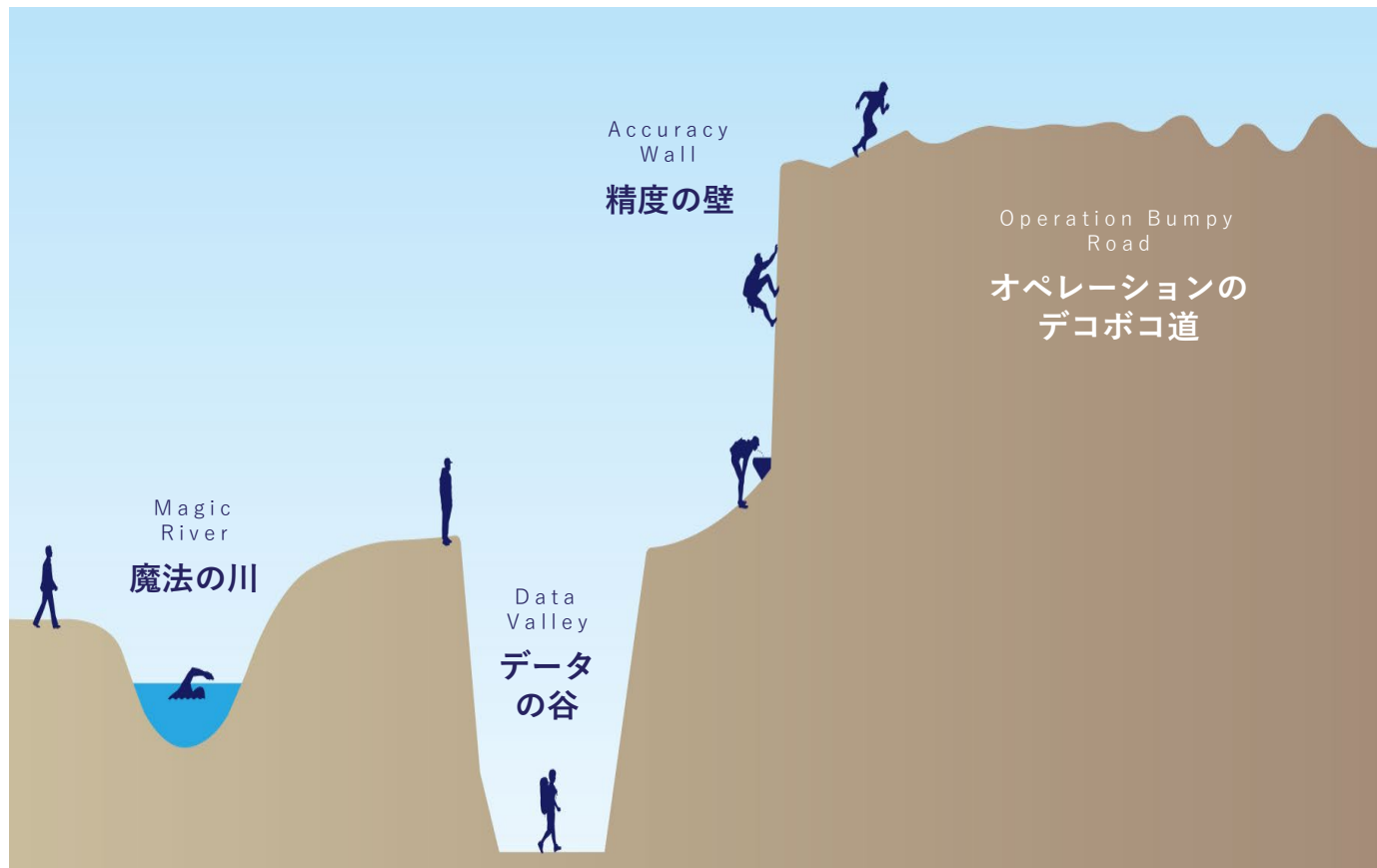
業務執行全般を管掌

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

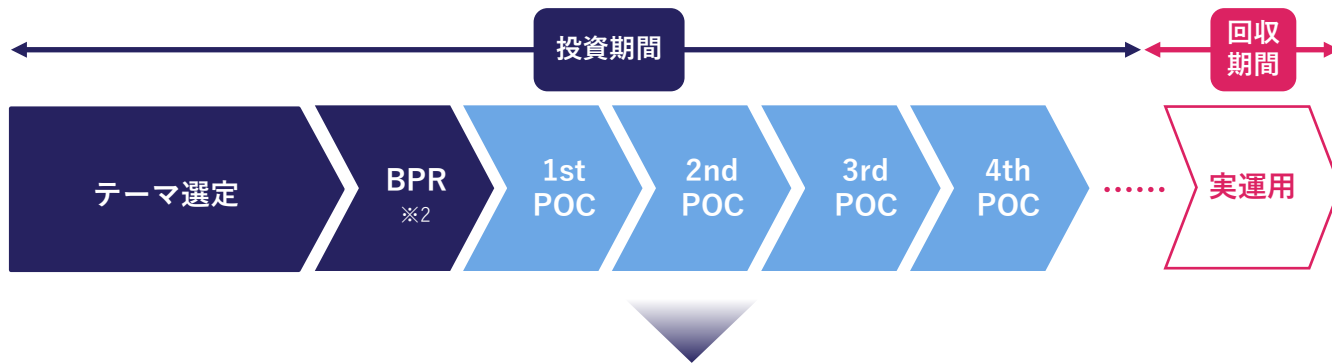
なぜ多くのAI導入企業はPoCで終わってしまうのか？

- 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

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

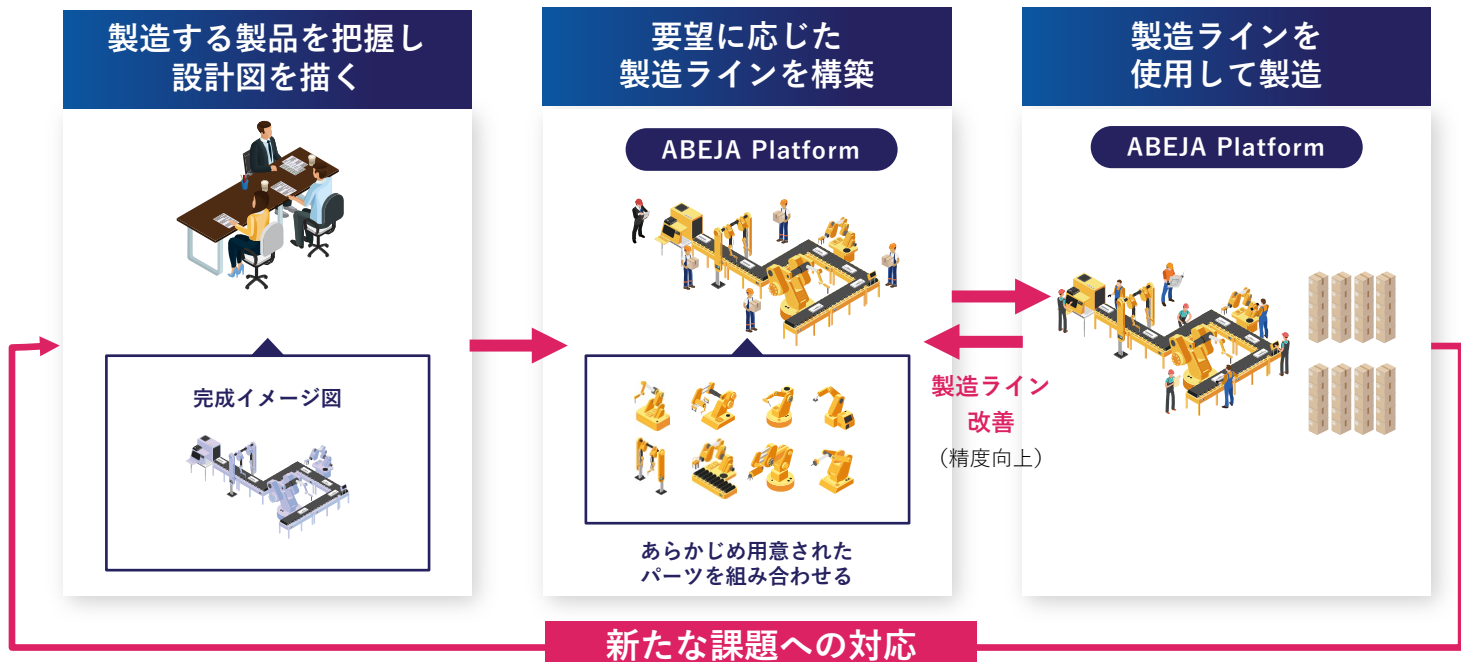
※1 PoC：Proof of Conceptの略称で、構想、企画したAIシステムが意図した結果を生み出すかを確認するために、AIの精度などの不確実性が高い部分に絞り実験的に検証すること。

※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

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

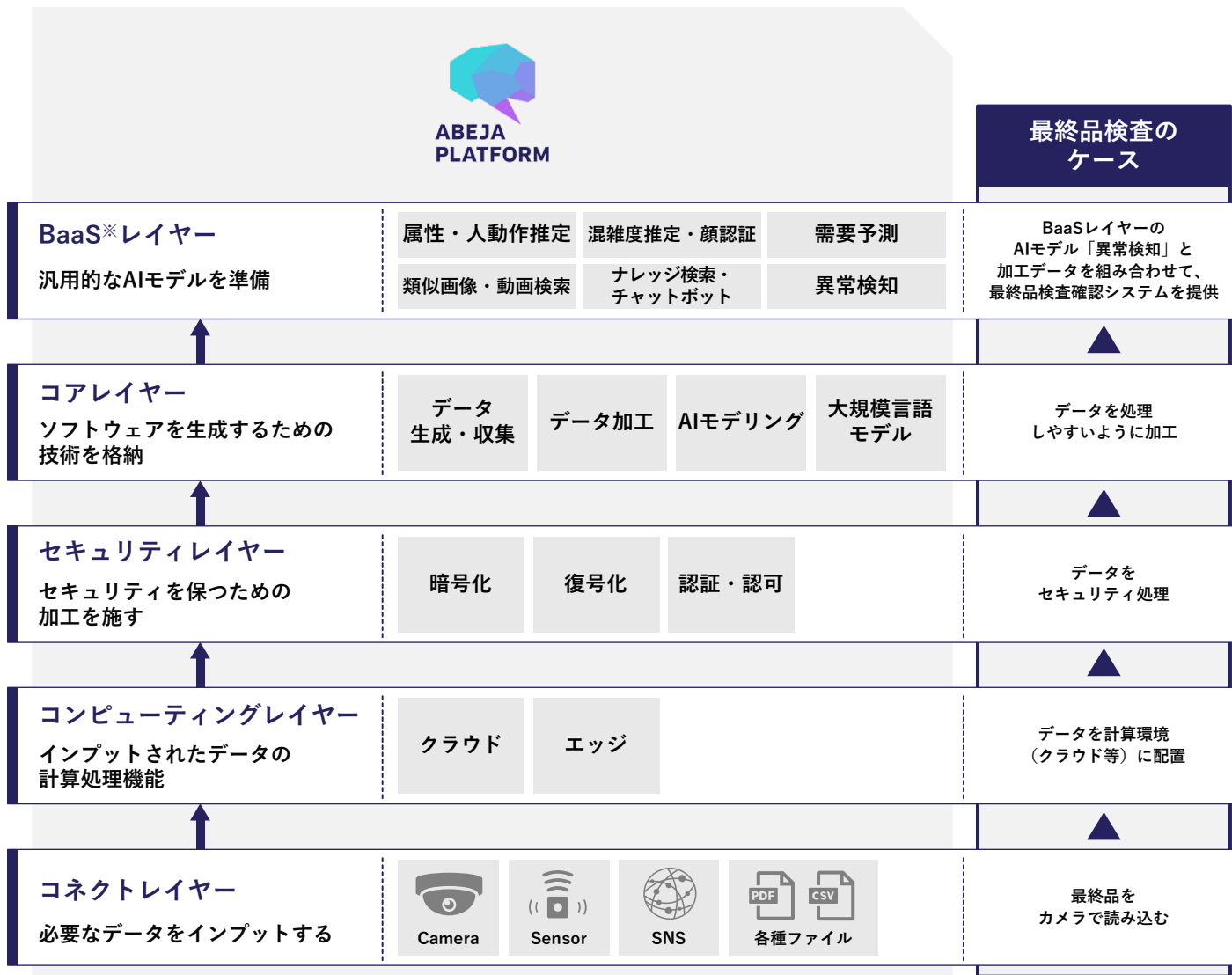
ABEJA Platform上でビジネスプロセスのオペレーション開始

- 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

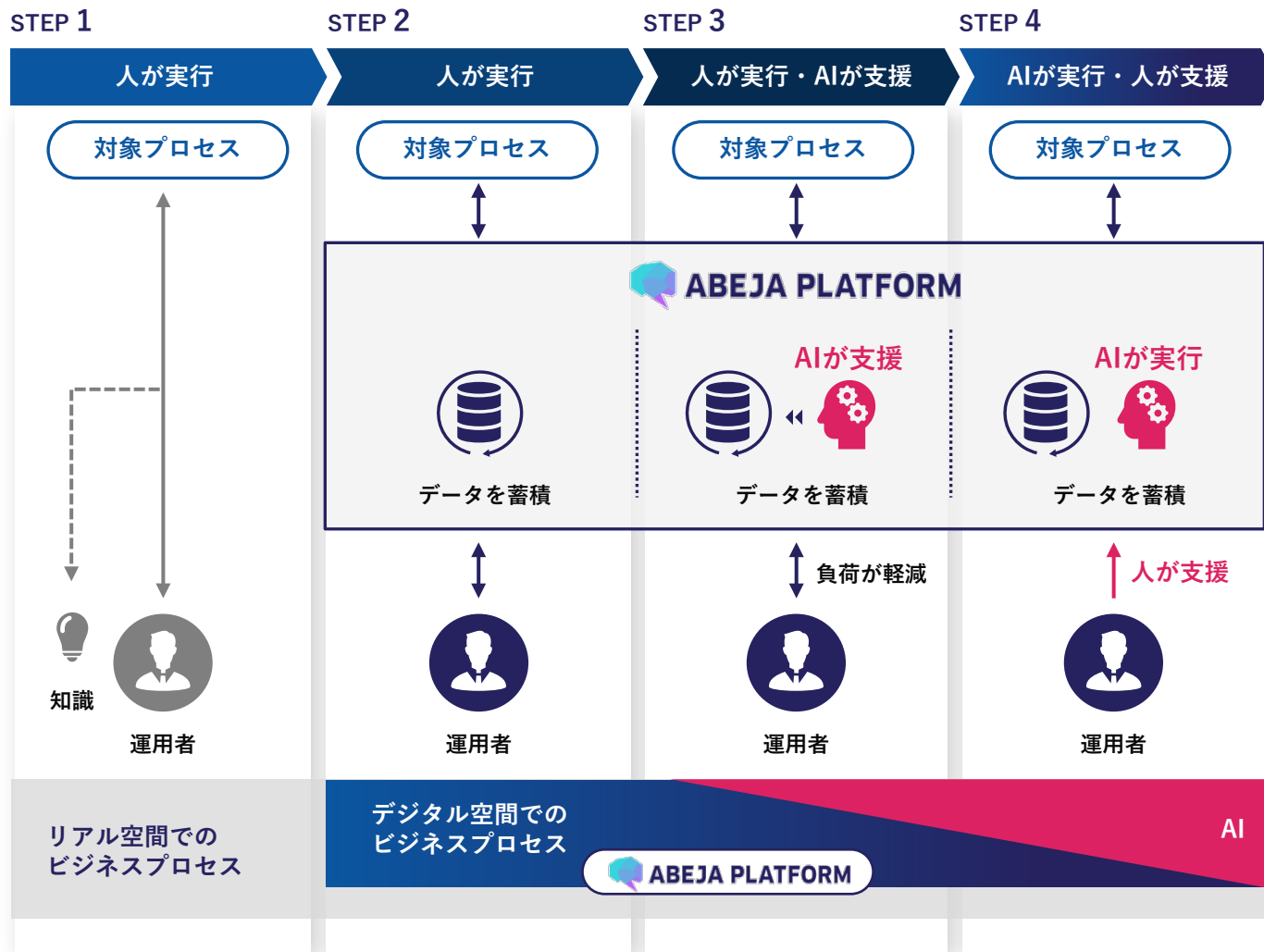


※BaaSとは、Backend as a Serviceの略称で、アプリケーションのバックエンド機能を提供するクラウドサービス。

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

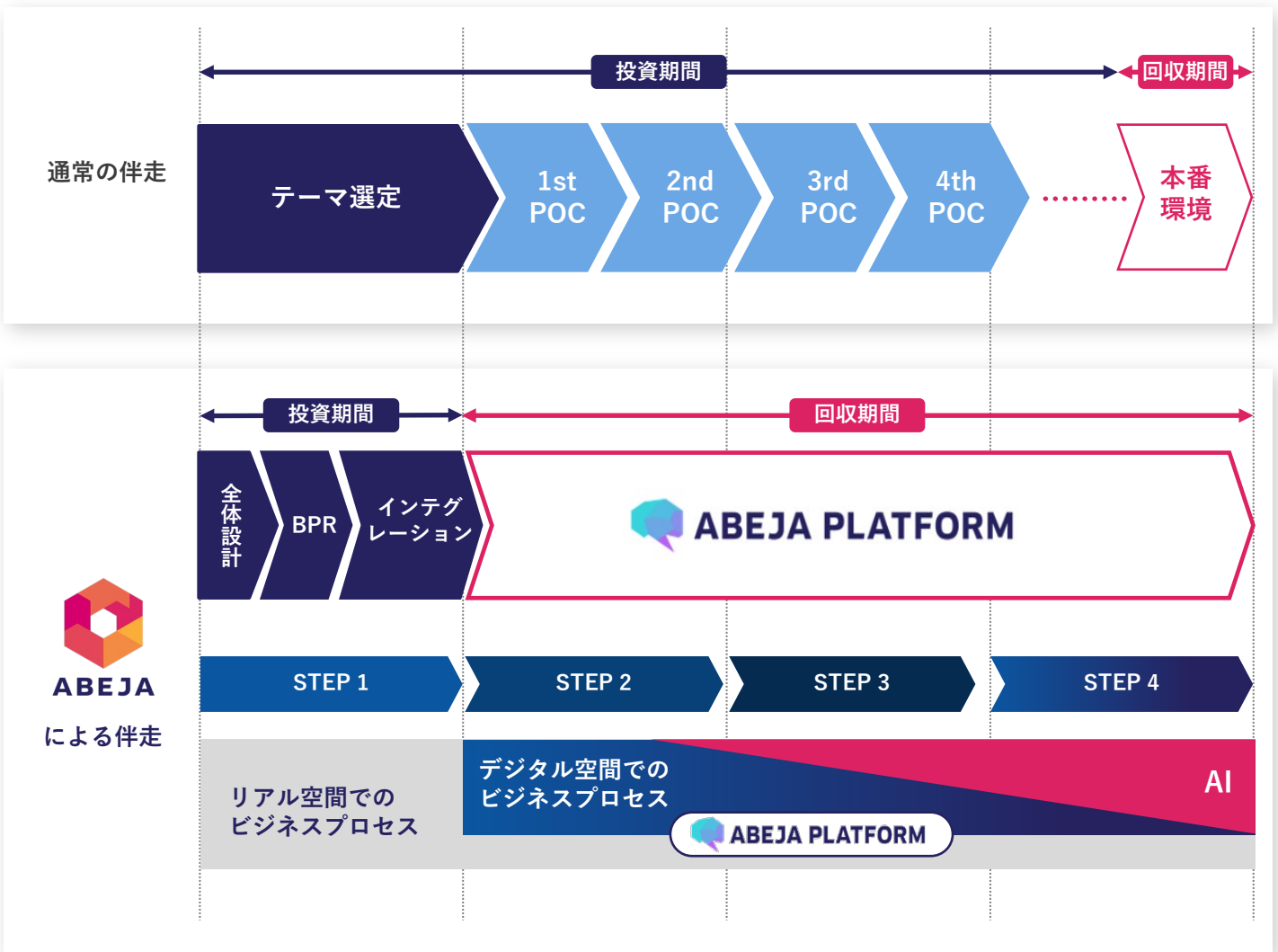


※Human in the Loopとは、AIを活用するシステムにおいて、AIの出力する結果に対して人がチェック・フィードバックをすることで、継続的に教師データを作成できる状態を作りAIの精度を高め続ける仕組み。

— ABEJAによる伴走

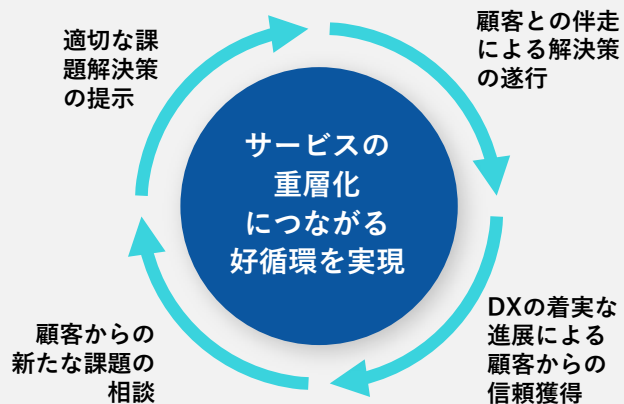
「Human in the Loop」により
実現するゼロPoC

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



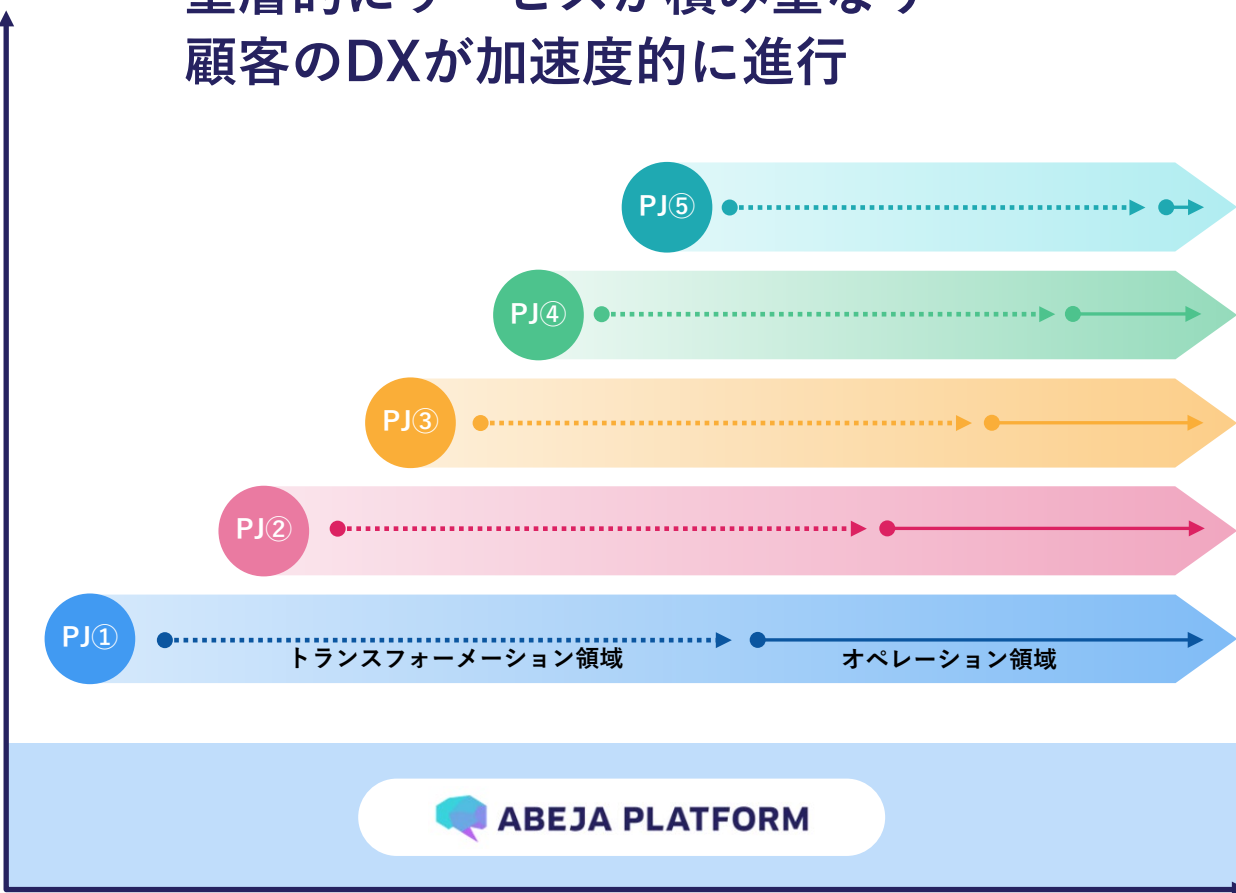
— ABEJA Platformが提供する価値

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

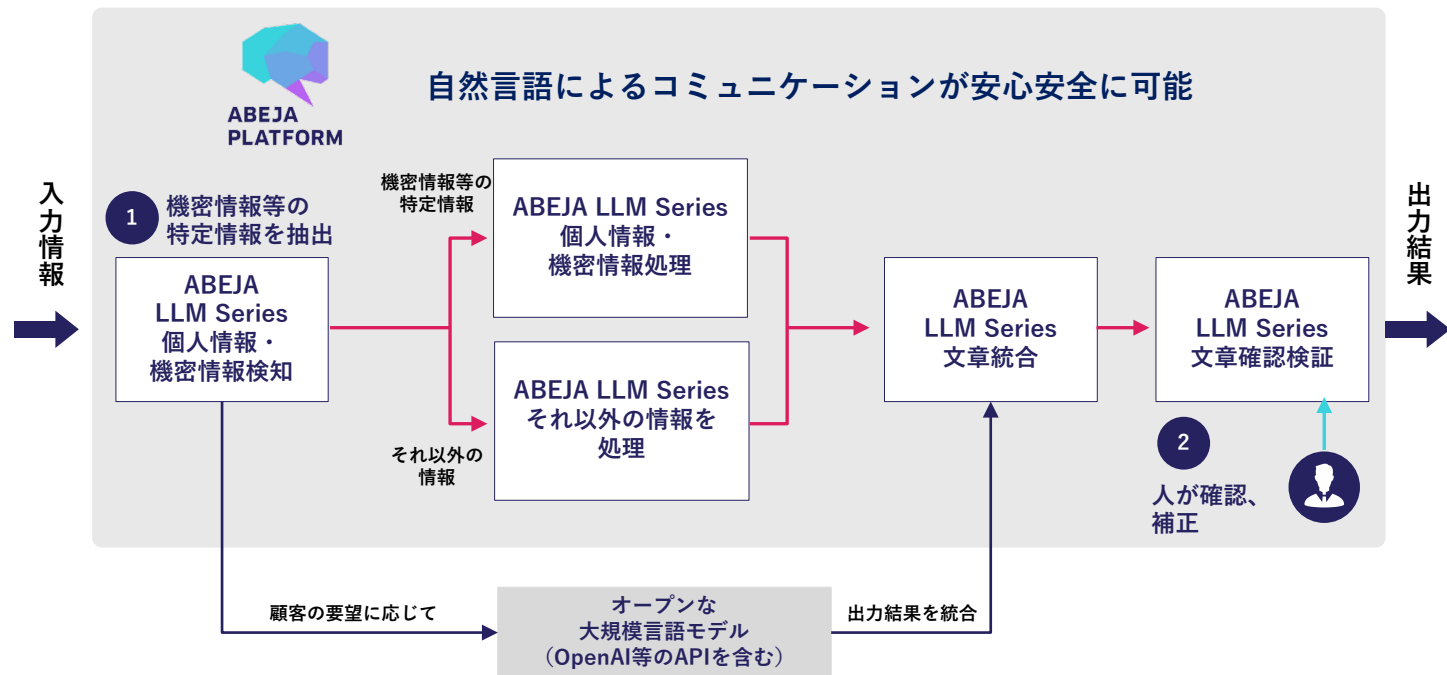
取組状況

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>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>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>

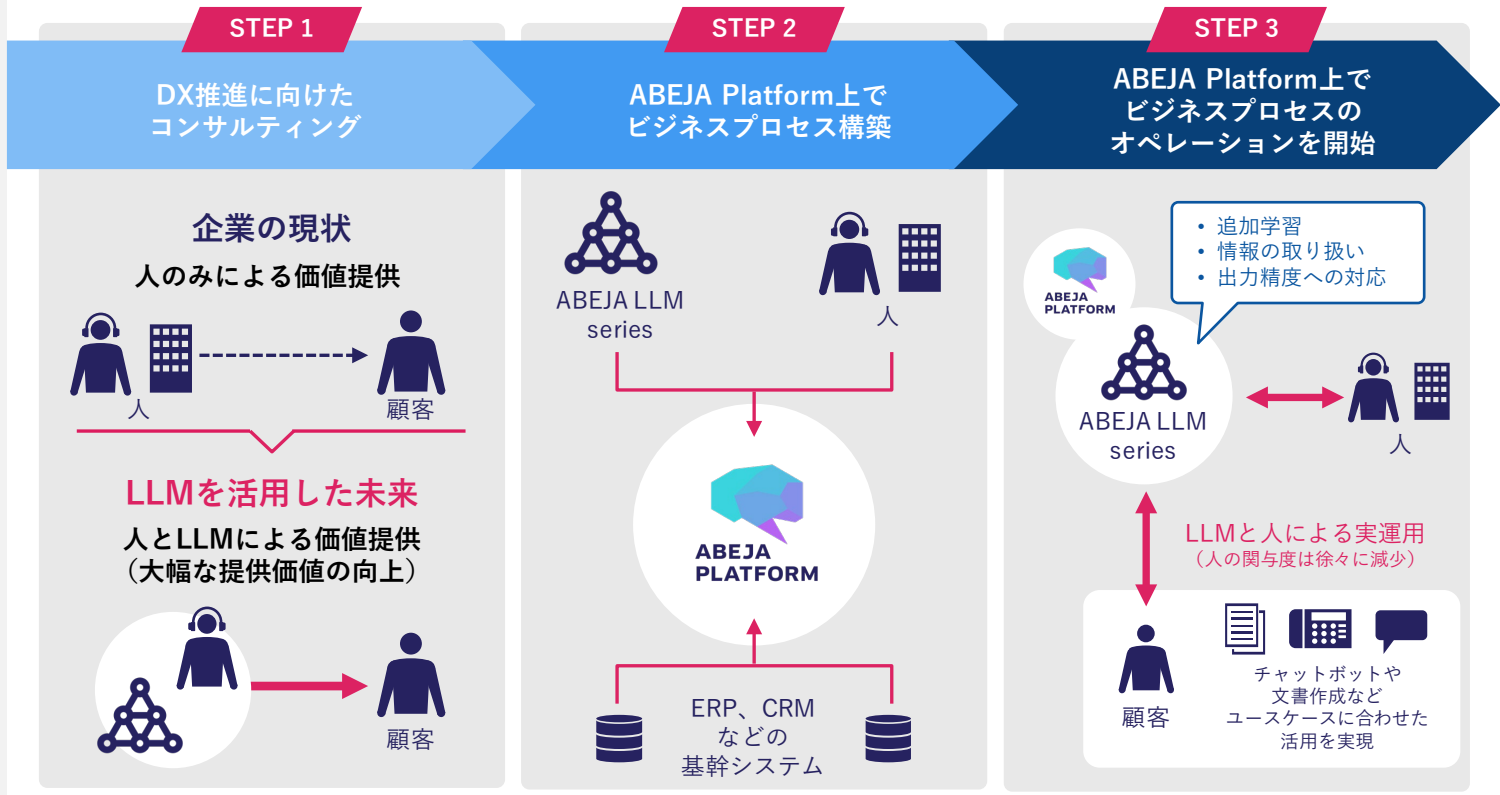


取組状況

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



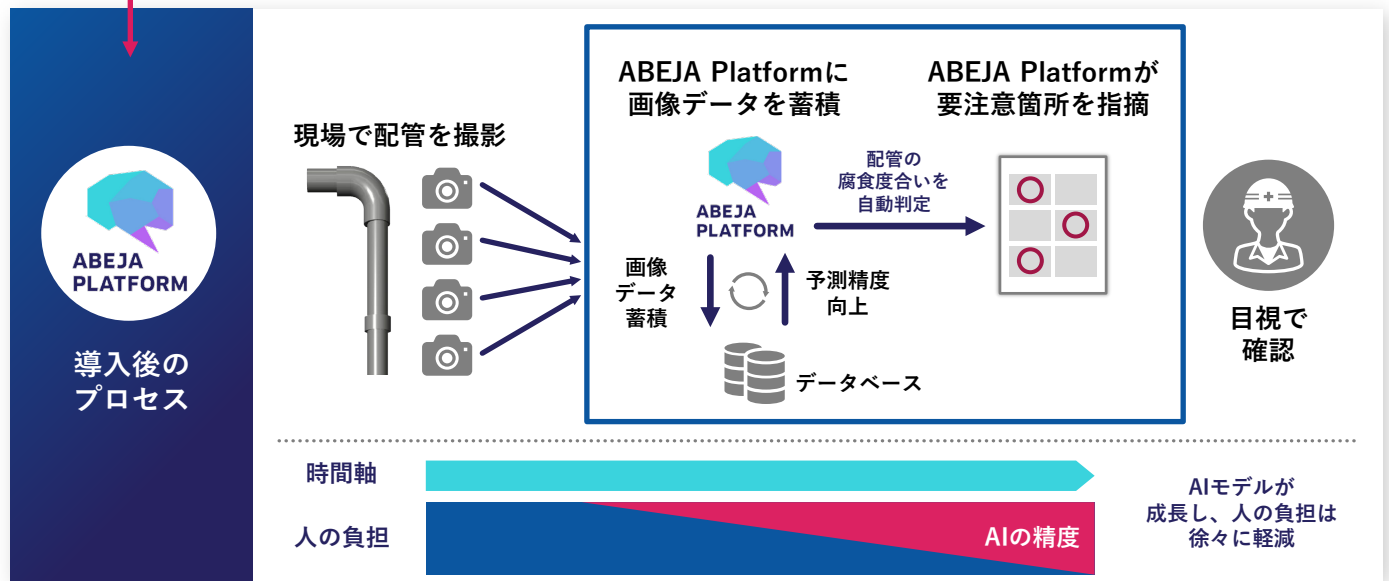
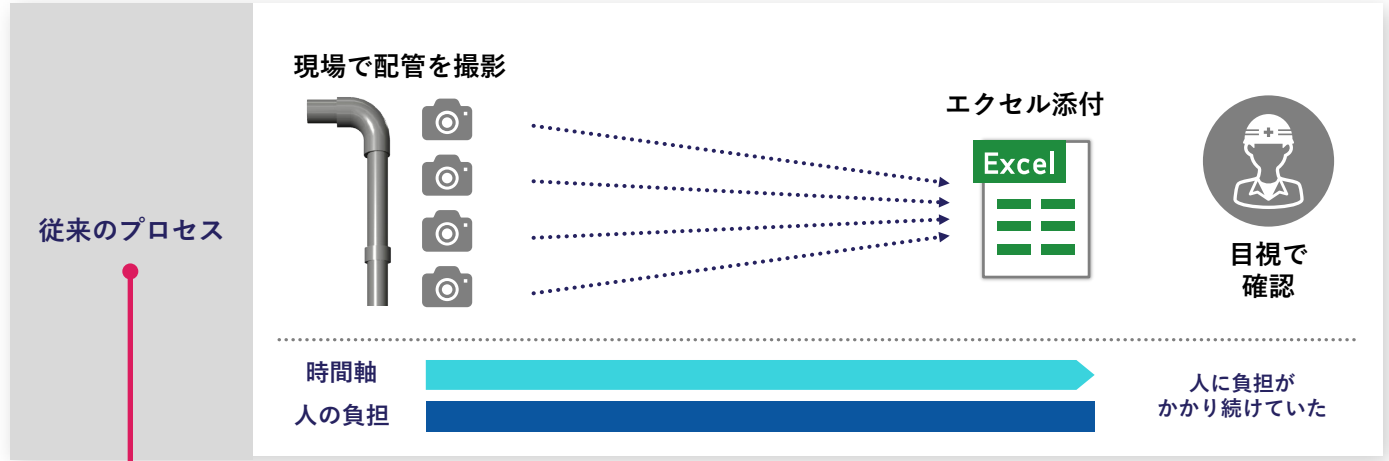
LLMの活用

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

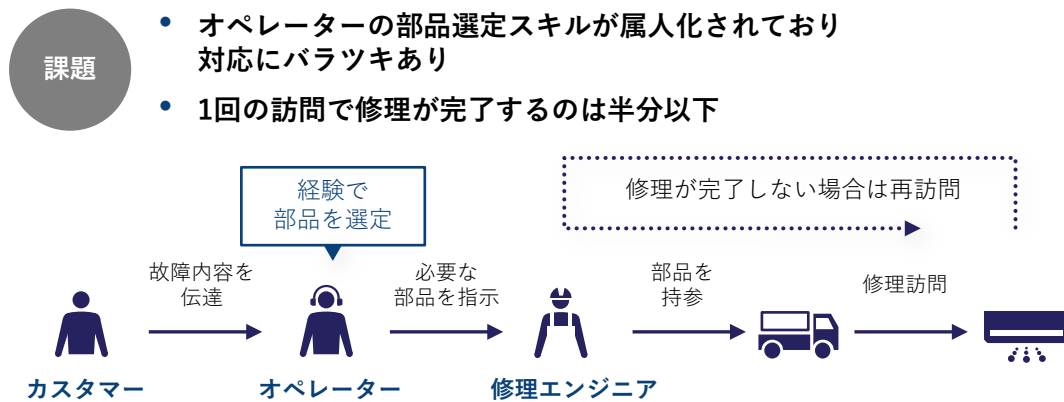


事例

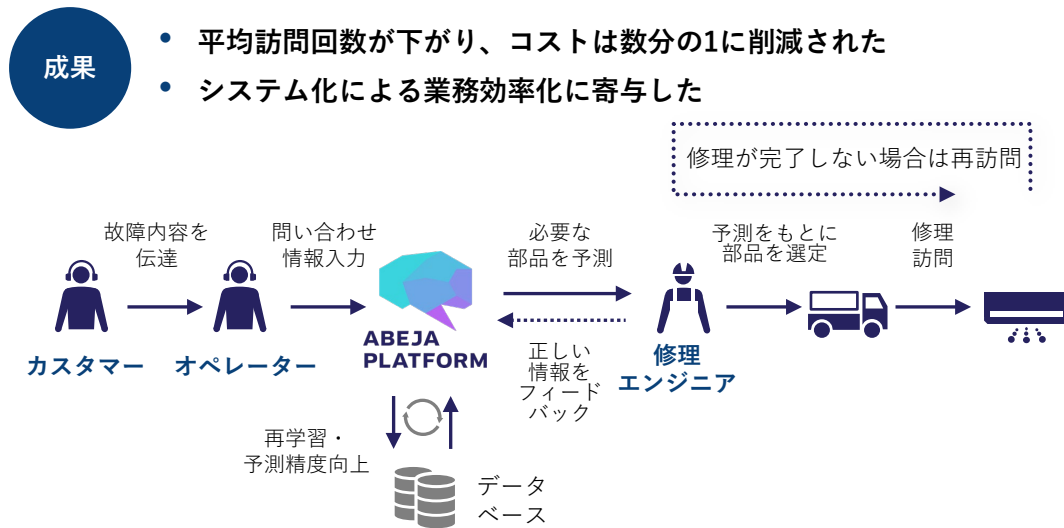
ABEJA Platformを活用した事例
(ダイキン工業様)

- 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



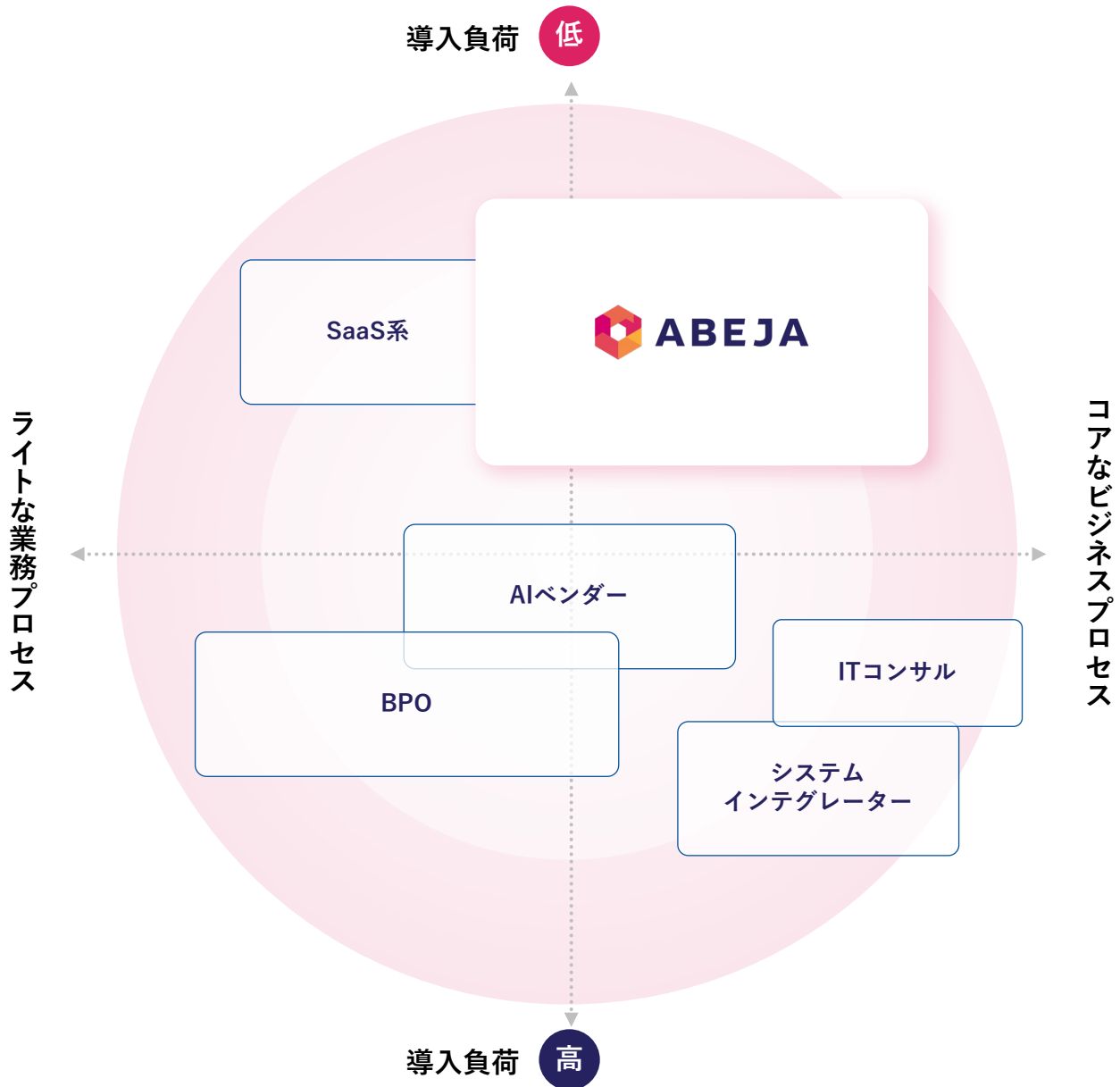
「ABEJA Platform」のパートナーシップ構築

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



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。