



2024年8月期 第2四半期

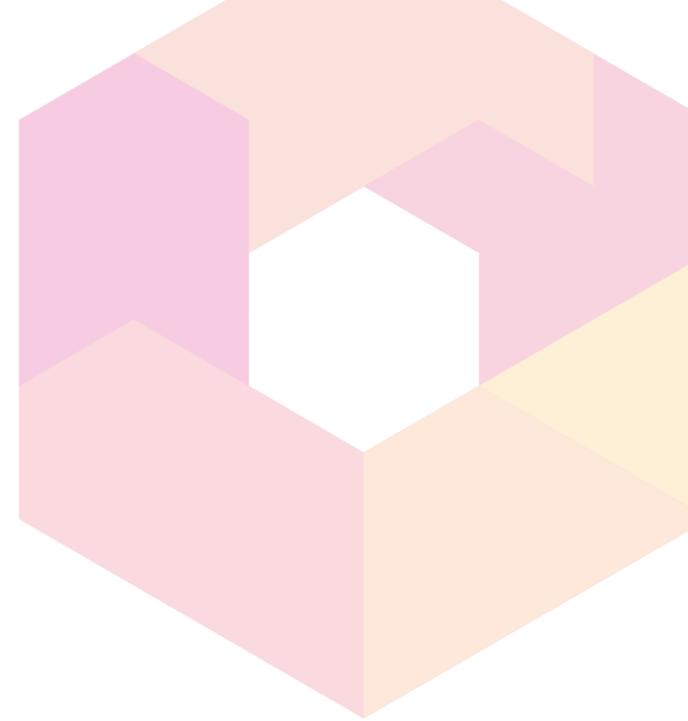
決算説明資料

2024年4月11日

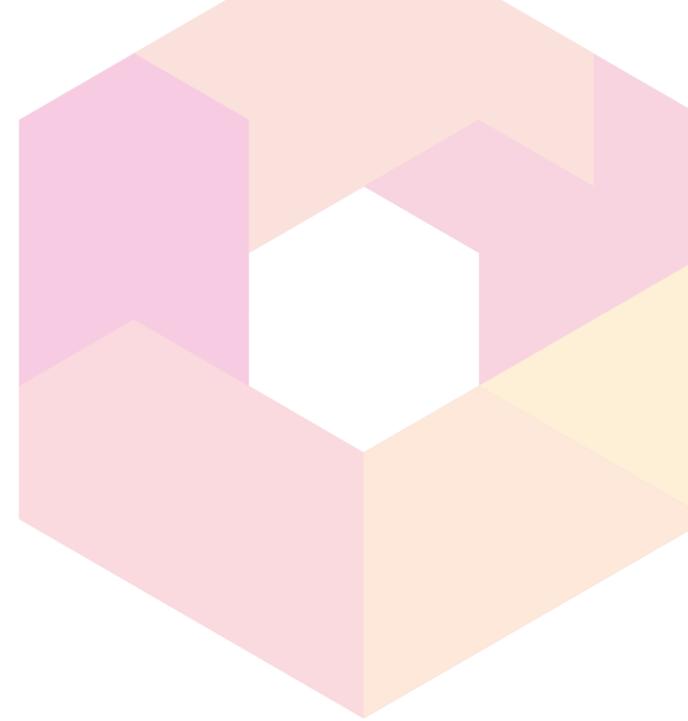
株式会社ABEJA（証券コード：5574）

1. 会社概要
2. 2024年8月期 第2四半期 業績ハイライト
3. 2024年8月期 通期業績予想の修正

Appendix



1 —— 会社概要



会社概要（2024年2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	819百万円
従業員数	118人

株主構成

SOMPO Light Vortex株式会社	18.5%
岡田 陽介	14.9%
ヒューリック株式会社	4.7%
株式会社インスパイア・インベストメント	3.6%
THE CHASE MANHATTAN BANK, N.A. LONDON SPECIAL ACCOUNT NO.1 (NVIDIA)	3.0%
外木 直樹	2.3%
TBSイノベーション・パートナーズ2号投資事業組合	1.1%
ML INTL EQUITY DERIVATIVES	1.0%
BANK JULIUS BAER AND CO. LTD. SINGAPORE CLIENTS	1.0%
立花証券株式会社	1.0%

企業理念、ミッション、ビジョン

企業理念

「ゆたかな世界を、実装する」

ミッション

「テクノロジーの力で産業構造を変革する」

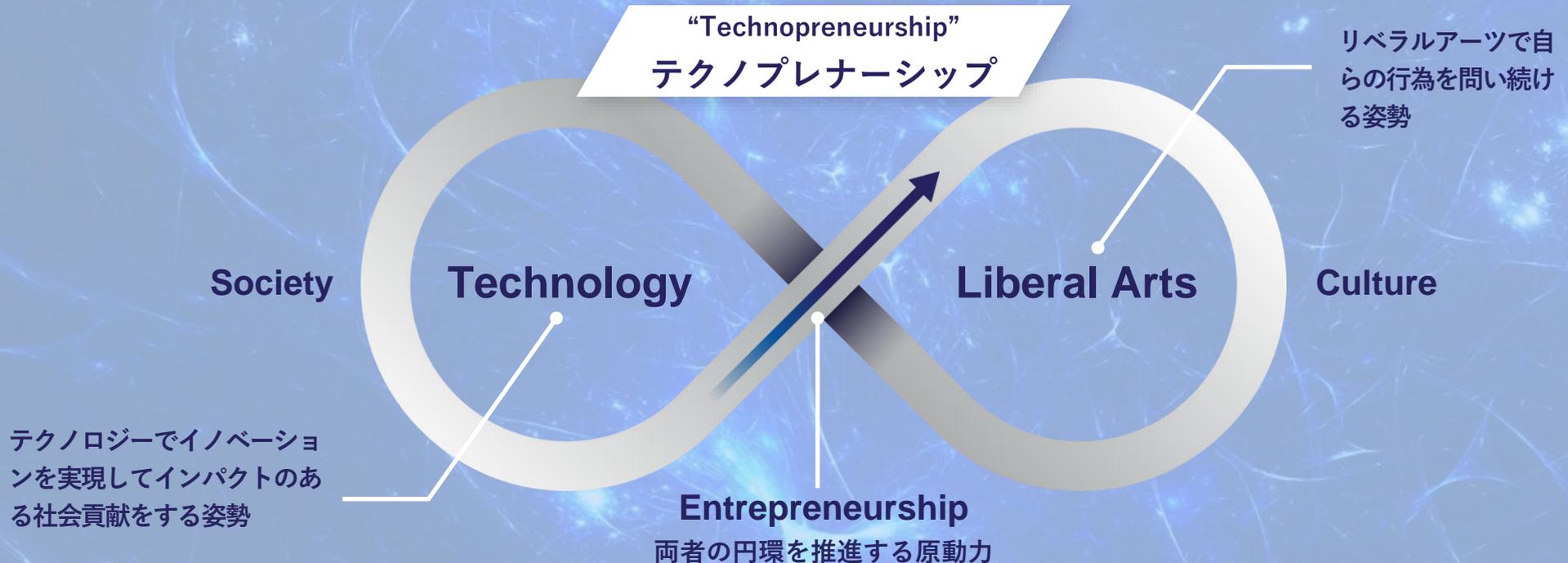
ビジョン

「イノベーションで世界を変える」

— “Technopreneurship”

当社は「テクノプレナーシップ」を行動精神としております。

テクノプレナーシップとは、進化するテクノロジーを用いて（Technology）、
どのような社会を実現していくかを問い続ける姿勢（Liberal Arts）、
そしてこの円環を推進する力（Entrepreneurship）の造語となります。



— デジタルプラットフォーム事業

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

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



ABEJA PLATFORM

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

トランスフォーメーション領域

企業のDXニーズに対応した
プロフェッショナルサービスを提供

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

フロー収益

DX推進の
仕組みづくり

2つの領域の
連携で
顧客のDXを
推進

運用

オペレーション領域

ABEJA Platformを利用して
顧客が業務推進

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

ストック収益

— ABEJAのビジネスモデル

ABEJAの事業を製造業に例えると・・・ EMS（Electronics Manufacturing Service）に近い形態

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

製造業に例えると



新たな課題への対応

当社のビジネスで実際に
行う業務



トランスフォーメーション領域

オペレーション領域



2 —— 2024年8月期 第2四半期 業績ハイライト

— エグゼクティブ・サマリー —

2024年8月期 第2四半期の業績（累計）

- 売上高1,424百万円、売上総利益940百万円、営業利益202百万円
- 売上高は前年同期比+1.2%
- 売上総利益率66.0%、営業利益率14.2%

業績・事業進捗

- 2Q単独の売上高は771百万円（前年同期比+6.4%）となり、四半期単位で過去最高
- 2Q単独の売上総利益率は67.6%とこちらも四半期単位で過去最高で着地、2Q累計も66.0%と良好な水準を継続
- 2Q単独の営業利益は145百万円（営業利益率18.9%）、2Q累計は200百万円を超える水準
- NEDO公募に、LLM及び周辺技術の研究開発が採択（※）P.23~24参照

2024年8月期 通期業績予想の修正

- 2Q末までの業績進捗率、LLMを含む生成AI関連へのリソース投下を判断したこと、を踏まえ、通期業績予想を売上高 3,067百万円、営業利益 380百万円に修正

— 2024年8月期第2四半期の業績（累計）

● 売上高

- ✓ 2Q累計の前年同期比は +1.2%
- ✓ 1Qの前年同期比は ▲4.3%、2Q単独は +6.4%と上向き

● 売上総利益率

- ✓ 売上総利益率は60%超と良好な水準を維持

● 販管費

- ✓ 人員増により増加しているものの、良好な売上総利益率が寄与し、営業利益を積上げ

	2023年8月期 2Q(累計)		2024年8月期 2Q(累計)			
	実績	対売上高	実績	対売上高	前年同期比	増減額
(単位：百万円)						
売上高	1,407	100.0%	1,424	100.0%	1.2%	17
売上総利益	892	63.4%	940	66.0%	5.4%	48
販管費	546	38.9%	738	51.8%	35.0%	191
営業利益	345	24.5%	202	14.2%	-41.5%	-143
経常利益	345	24.6%	202	14.2%	-41.5%	-143
四半期純利益	344	24.5%	170	12.0%	-50.5%	-174

2024年8月期 第2四半期の業績 (前期2Q、今期1Qとの比較)

● 売上高

- ✓ 引き続き事業環境、引き合いは良好で、2Q単独では四半期単位で過去最高
- ✓ 従業員増によるリソース拡大の効果が徐々にあらわれ始めている

● 売上総利益

- ✓ 2Q単独では売上総利益率67.6%と、こちらも四半期単位で過去最高で着地

● 販管費、営業利益

- ✓ 前期2Q比
 - 販管費は従業員数増により98百万円増加。一方で営業利益の差異は▲37百万円、増収及び原価率低減により売上総利益段階でのカバーが進んでいる状況
- ✓ 今期1Q比
 - 販管費は微増でコントロールできている状況。営業利益は+88百万円

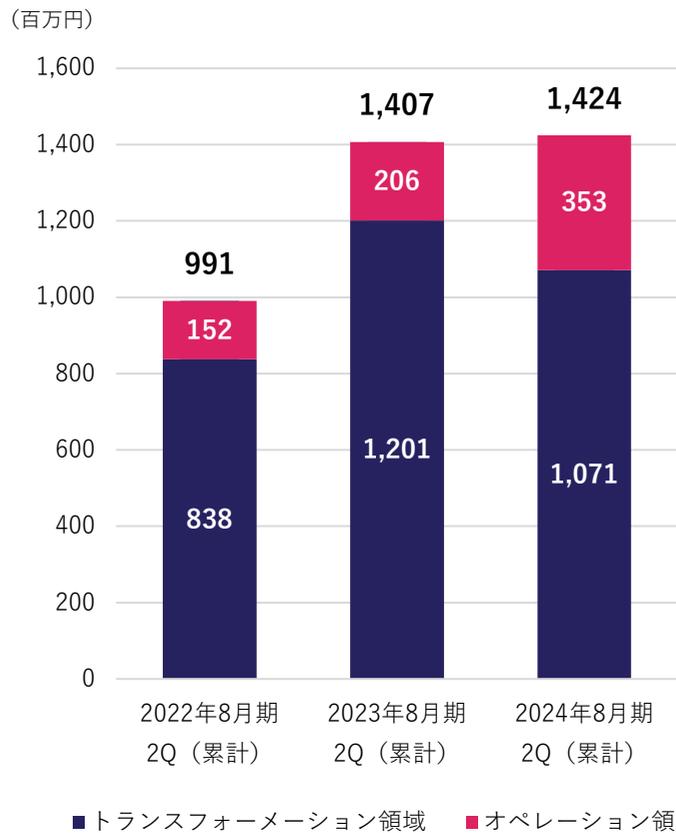
(単位：百万円)	2023年8月期 2Q	2024年8月期 1Q	2024年8月期 2Q
売上高	725	653	771
売上総利益	460	419	521
売上総利益率	63.5%	64.2%	67.6%
販管費	277	362	375
営業利益	182	56	145
営業利益率	25.2%	8.7%	18.9%
従業員数	86人	110人	118人

増減率		増減額	
前期2Q比	当期1Q比	前期2Q比	当期1Q比
6.4%	18.0%	46	117
13.2%	24.2%	60	101
-	-	4.1pt	3.3pt
35.4%	3.5%	98	12
-20.4%	156.4%	-37	88
-	-	-6.3pt	10.2pt
37.2%	7.3%	32人	8人

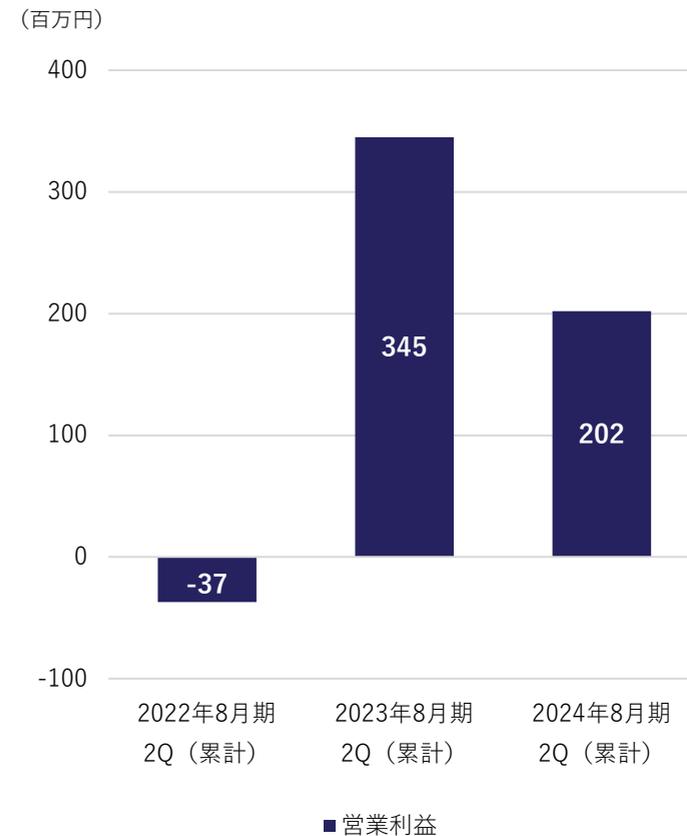
第2四半期（累計）業績推移

- 今期2Q累計の売上高は1,424百万円（前年同期比+1.2%）、営業利益は人員増・採用費増の中、202百万円で着地

売上高（第2四半期累計）



営業利益（第2四半期累計）



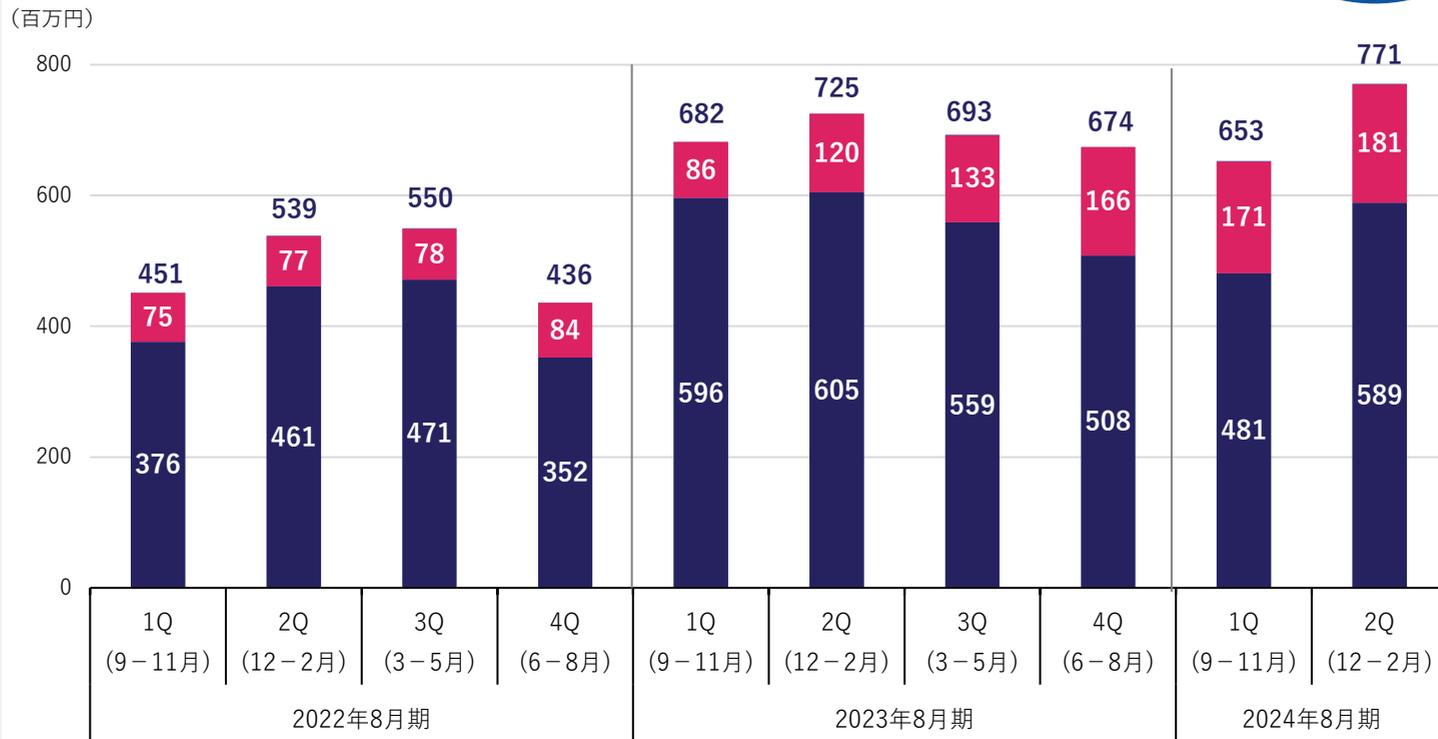
四半期業績推移：売上高

- 今期2Qの売上高は771百万円
- 直近数四半期と比較して反転し、
四半期単位では過去最高で着地

- ✓ トランスフォーメーション領域（DX推進の
仕組みづくり）
直近数四半期と比較して反転
- ✓ オペレーション領域
案件の進捗等により順調に積上げ
- ✓ 売上高構成割合
トランスフォーメーション領域76.4%、
オペレーション領域23.6%

売上高

四半期単位
過去最高



■ トランスフォーメーション領域 ■ オペレーション領域

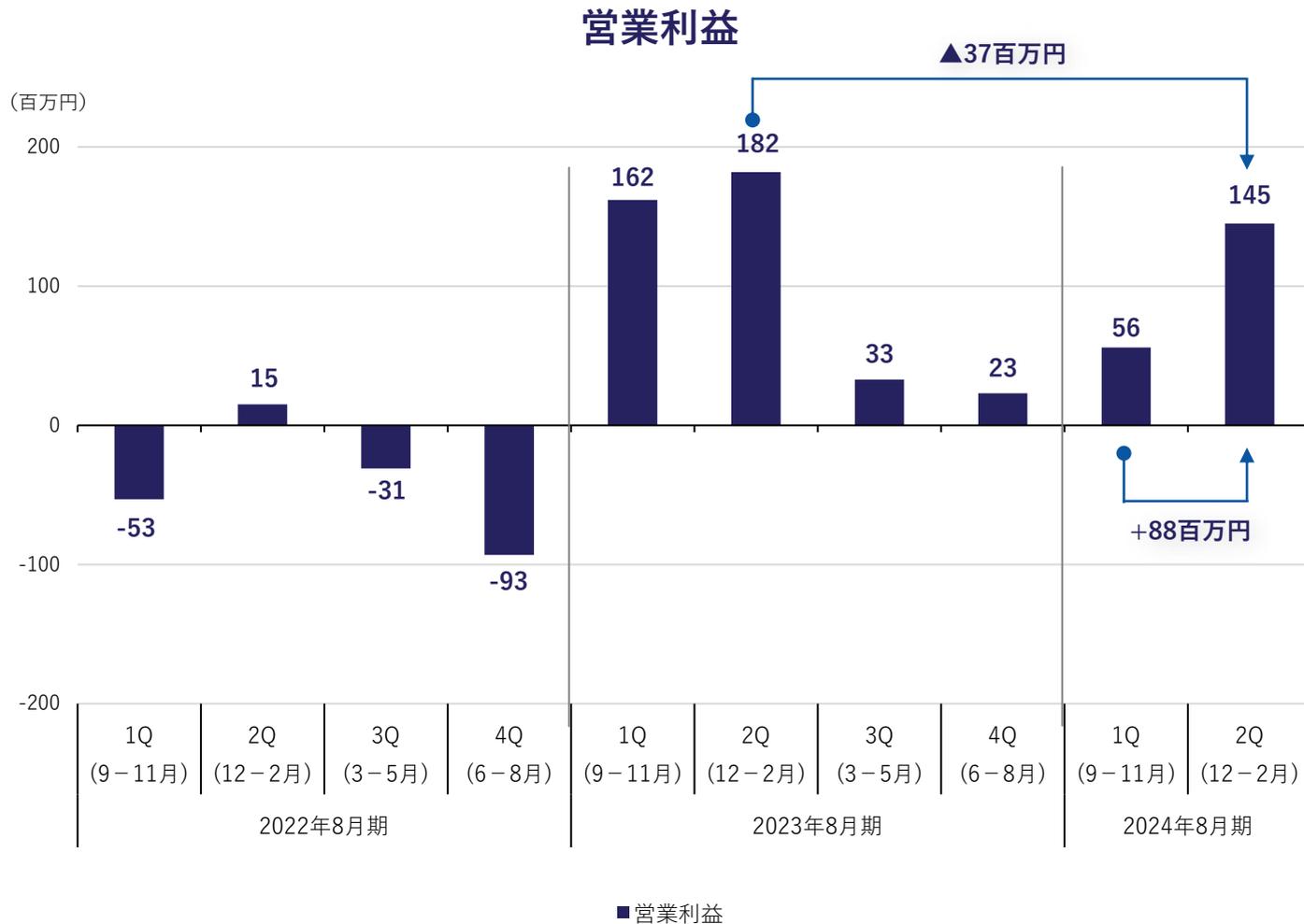
四半期業績推移：営業利益

● 継続して四半期単位の営業黒字を維持

- ✓ 前期2Q比 ▲37百万円の主な要因は、増収及び原価率低減によるプラスと、従業員数増（販管人件費、採用費）によるマイナスの両影響の結果

※ 差異内容は後述

- ✓ 今期1Q比 +88百万円の主な要因は、増収及び原価率低減によるプラスの影響



営業利益の増減要因①

● 2Q累計の比較

- ✓ 差異▲143百万円の内訳は、売上総利益までの影響+48百万円、販管費増の影響▲191百万円

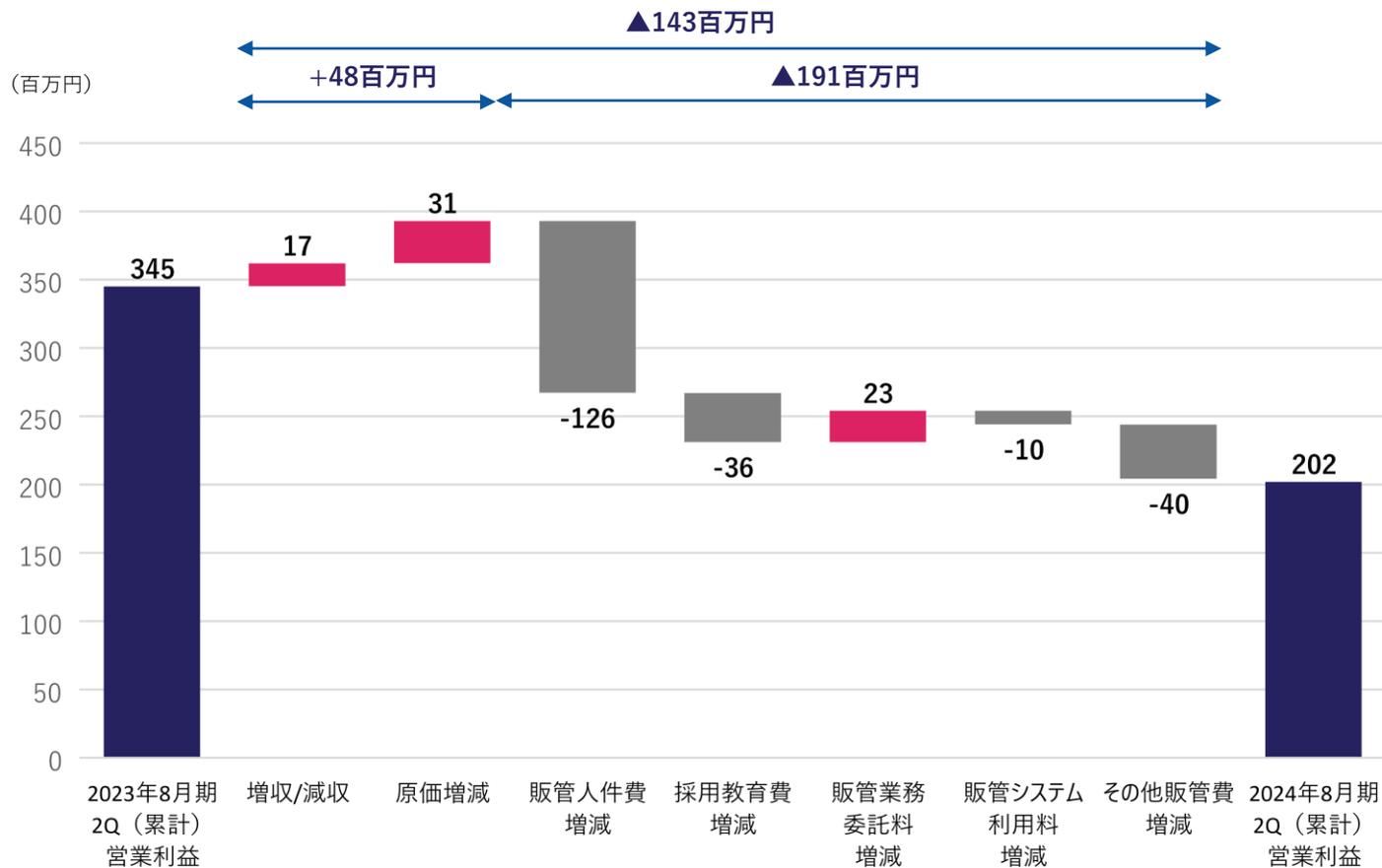
● 売上総利益まで

- ✓ 売上総利益までは、増収及び原価率低減によりプラス

● 販管費

- ✓ 従業員数増による人件費増126百万円、採用費増36百万円が主な差異要因
- ✓ 従業員数は前期2Q末86人、今期1Q末118人
- ✓ 純増人数は前期2Q累計4人、今期2Q累計15人

2Q累計の比較



営業利益の増減要因②

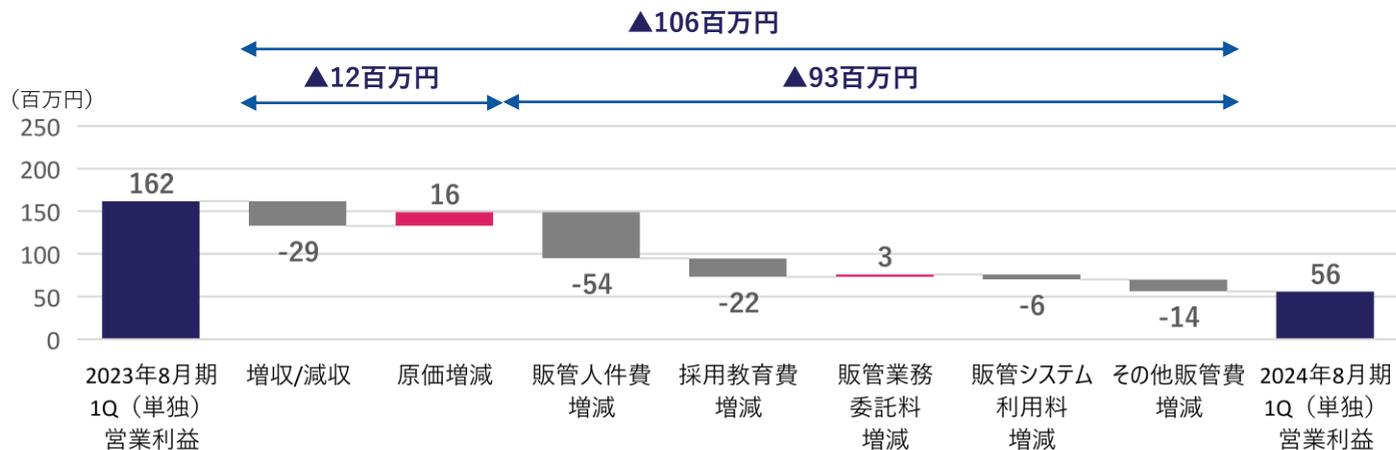
● 1Q単独の比較

- ✓ 差異▲106百万円の内訳は、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

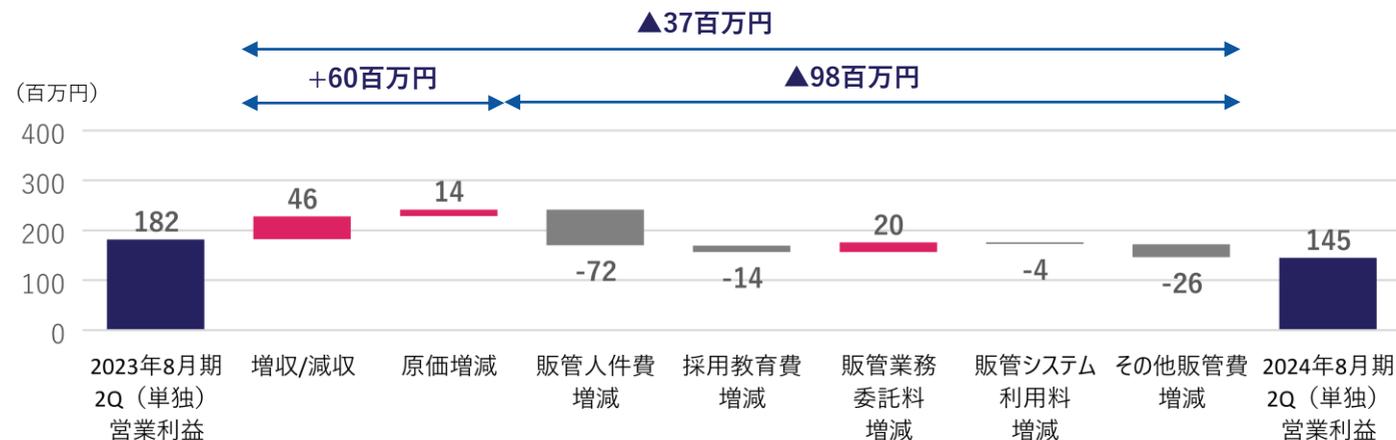
● 2Q単独の比較

- ✓ 差異▲37百万円の内訳は、売上総利益までの影響+60百万円、販管費増の影響▲98百万円
- ✓ 増収により売上総利益までの影響がプラスに転じ、人件費増のマイナス影響を一部カバー
- ✓ 1Qより2Qは上向きな状況

1Q単独の比較



2Q単独の比較



コスト構造：売上原価、販管費

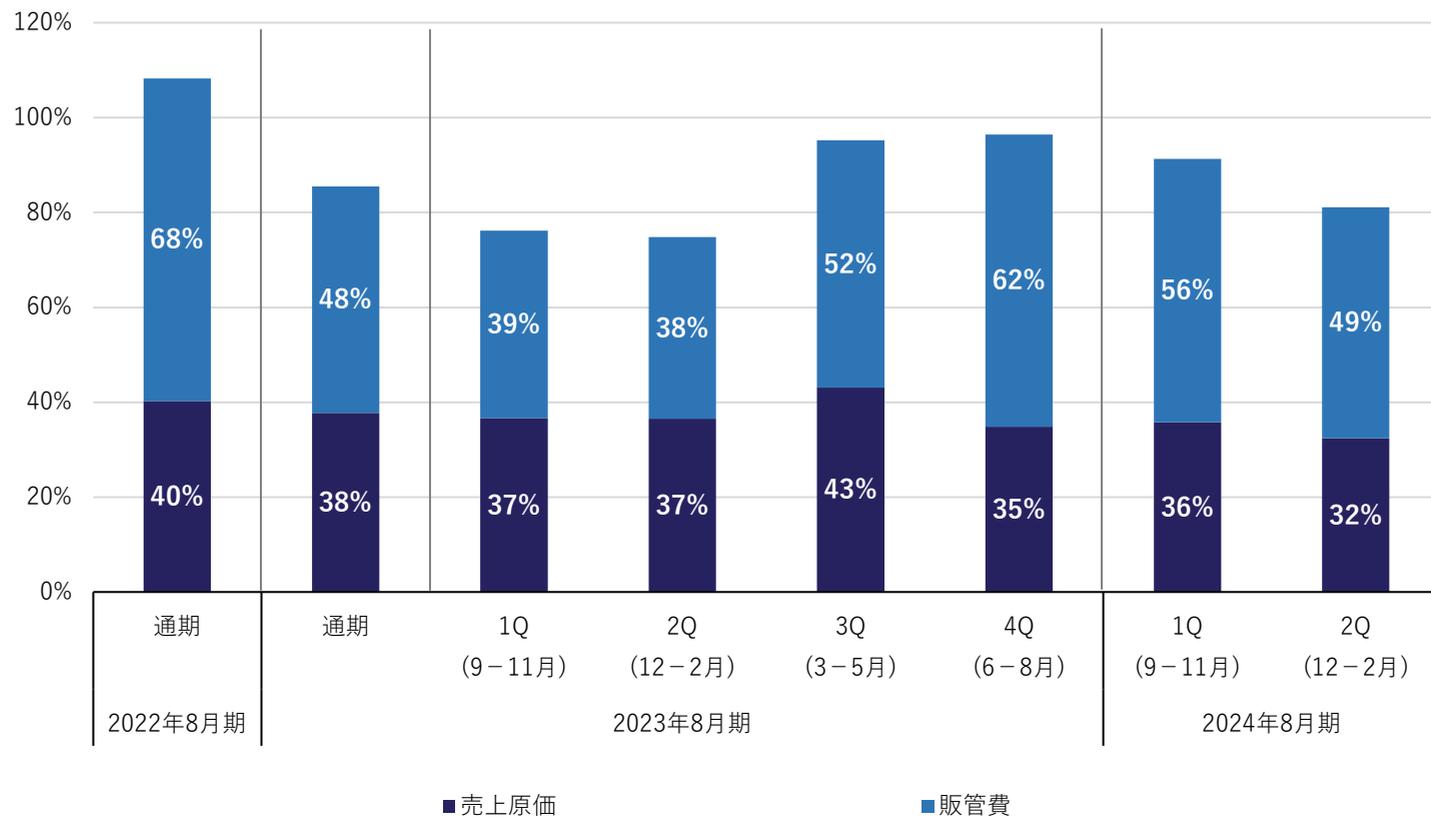
● 売上原価率

✓ 継続して40%以下の水準を維持

● 販管費率

✓ 今期2Q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2Qは+8人
- ✓ 今期1Qとの比較では微増

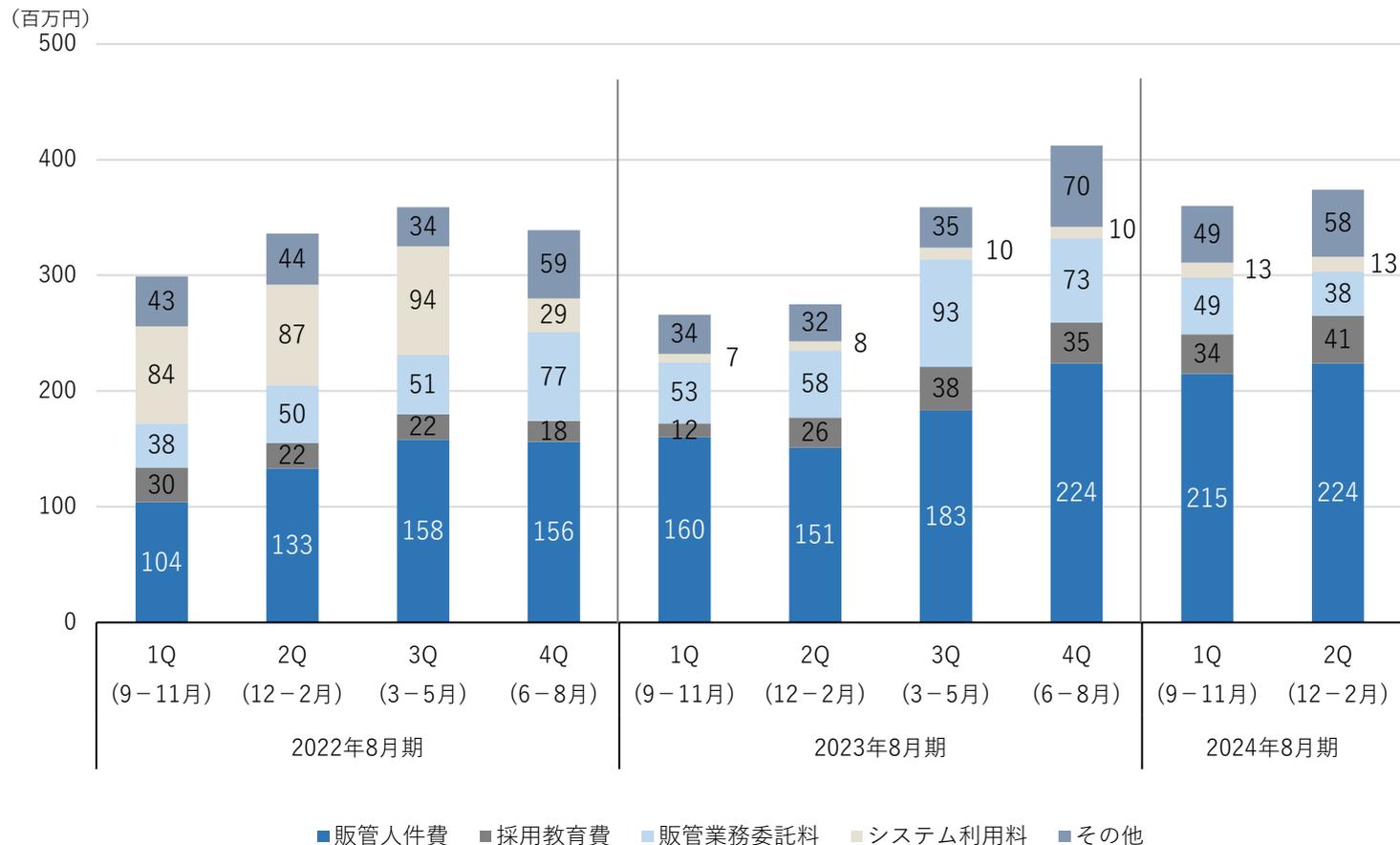
● 販管業務委託料、システム利用料

- ✓ 想定の範囲内で着地

● その他

- ✓ 今期2QよりNEDO事業に係る研究開発費計上
 - ・ NEDO事業に係る助成対象費用（主にLLM構築に必要な計算リソースに係る費用）は研究開発費として計上するとともに、助成金相当額を研究開発費のマイナスとして計上。損益に影響を及ぼさない見通し
 - ・ 助成対象外の人件費等が研究開発費の実質計上額

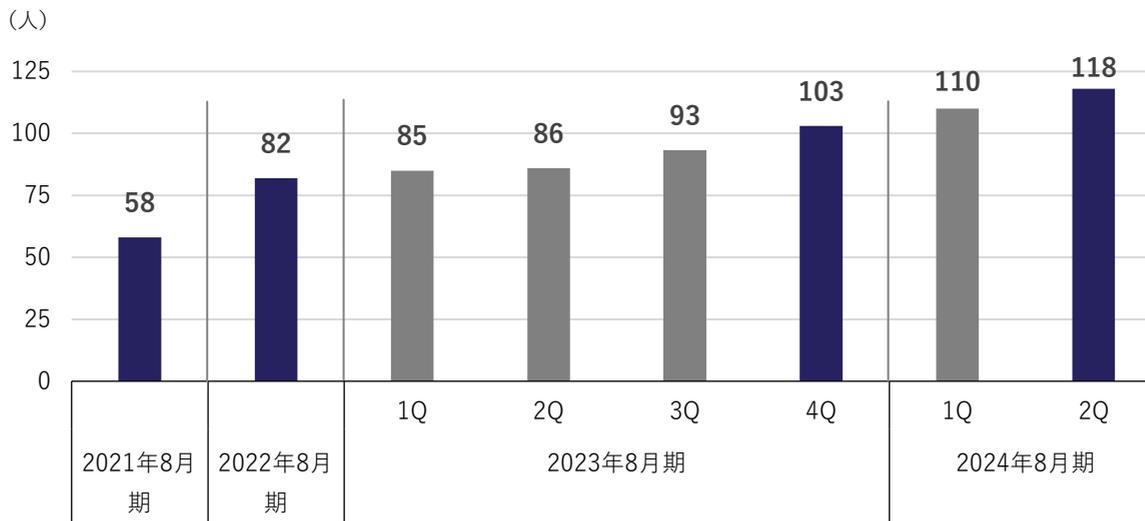
販管費の推移



従業員の推移

- 今期2Q末の従業員数は118人
(今期1Q末+8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

● NEDO事業関連

- 助成対象費用を未払計上しているため、流動負債のその他（未払金）が増加
- 対応して、助成金相当額を未収計上しているため、流動資産のその他（未収入金）が増加

● 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	2Q末実績	構成比	増減
流動資産	3,971	97%	4,305	97%	333
現金及び預金	3,540	86%	3,529	79%	-10
売掛金及び契約資産	357	9%	507	11%	149
仕掛品	5	0%	7	0%	1
その他	67	2%	260	6%	192
固定資産	138	3%	153	3%	15
繰延税金資産	130	3%	130	3%	0
その他	7	0%	23	1%	15
資産 合計	4,109	100%	4,459	100%	349
流動負債	628	15%	634	14%	6
買掛金・未払金	114	3%	295	7%	181
賞与引当金	124	3%	113	3%	-10
短期借入金	80	2%	80	2%	0
その他	310	8%	145	3%	-164
負債 合計	628	15%	634	14%	6
純資産 合計	3,480	85%	3,824	86%	343
負債及び純資産 合計	4,109	100%	4,459	100%	349

業績推移データ

	2022年8月期								2023年8月期								2024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)	
	実績	構成比																		
(百万円)																				
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%	771	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%	589	76.4%
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%	181	23.6%
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%	250	32.4%
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%	521	67.6%
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%	375	48.7%
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%	224	29.0%
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%	41	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%	38	5.0%
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%	13	1.7%
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%	58	7.6%
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%	145	18.9%
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%	145	18.8%
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%	122	15.9%

市場規模

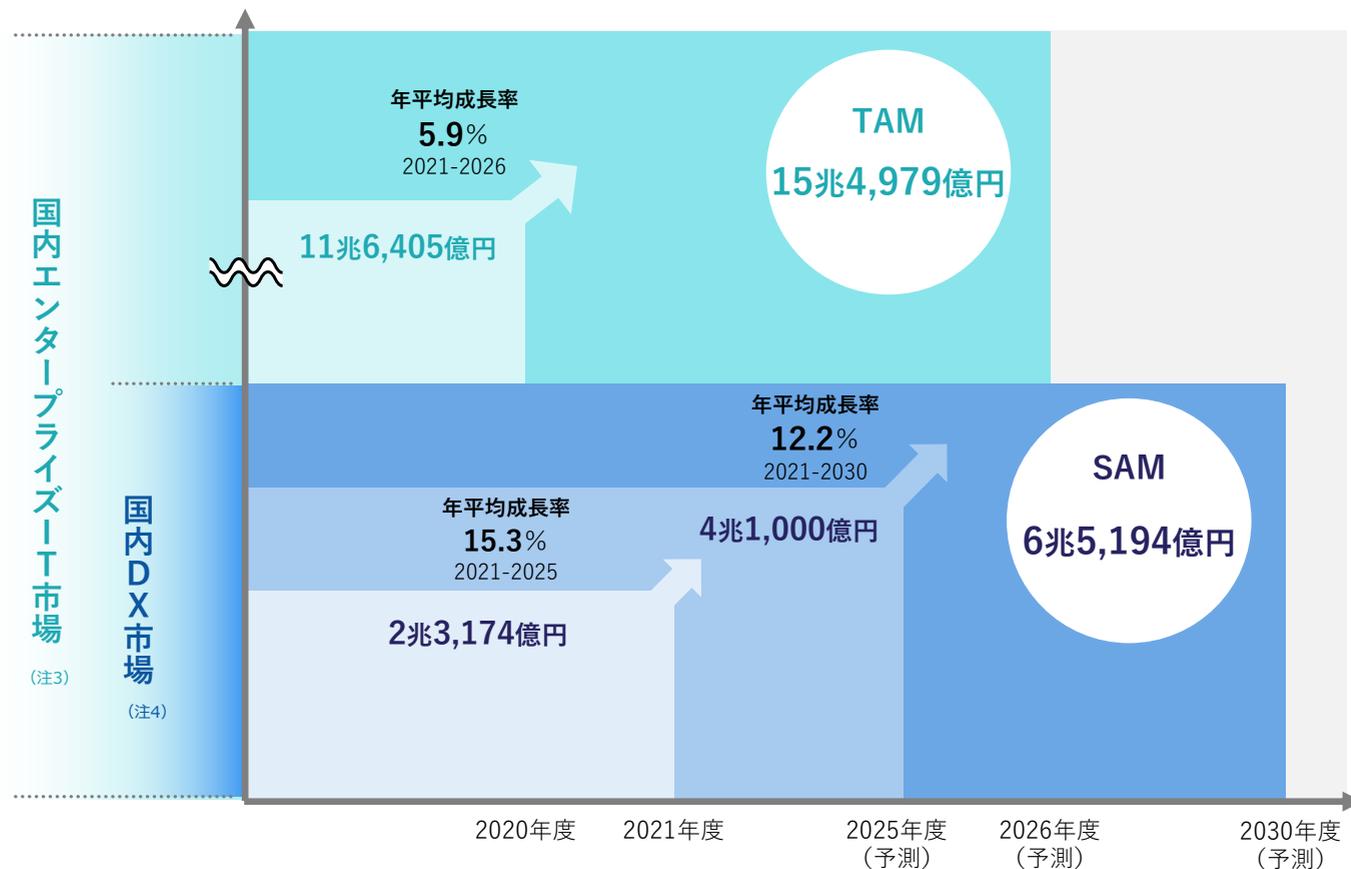
- 当社事業が属する国内DX市場（SAM^(注1)）は、2021年度から2025年度まで年平均成長率15.3%の見込み
- IT関連支出を取り込むことで、広大な国内エンタープライズIT市場（TAM^(注2)）にアクセス可能

日本での対話AIサービスの市場規模

- 2023年度の140億円から、楽観シナリオでは2027年度に6,905億円（年間平均成長率165.0%、CAGR：2023年度-2027年度）に成長すると予想（※）
- ABEJAにおいてもベースシナリオとして2,000億円規模の市場を見込む

（※）出所：株式会社シード・プランニング「2023年版対話AIビジネスの現状と将来展望」

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」

事業の状況

NEDO公募の「ポスト5G情報通信システム基盤強化研究開発事業／ポスト5G情報通信システムの開発」に、LLM開発事業案が採択

- 取組内容：日本語LLMと周辺技術（RAG、Agent機能）の研究開発
- 実施期間：2024年2月～8月
- 助成対象：主にLLM構築に必要な計算リソースに係るコスト

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

実施内容



LLMの課題 社会実装への制約要因

情報の質

- 知識のカットオフ
「既存」のデータに基づくため最新情報に未対応
- ハルシネーション
事実に基づかない誤情報を生成する可能性がある

利用コスト

- LLMの利用時に大規模な計算リソースを消費する
- 投資対効果を勘案すると、利用に制約が生じる

課題解決

RAGとAgent機能の向上

精度及び計算コストパフォーマンスの向上、利用シーンの拡がりにより、LLMの社会実装を強力に推進



- LLMと外部データを結びつけ、外部データの知見を組み込んだ回答を生成できる技術
- 外部データを入れ替えるだけで、関連する高精度な回答を行うことが可能



- 入力情報を基にLLMが自律的にアクションを計画・実行し、外部データを用いた回答が作成可能
- Agent機能の向上を行うことで、LLMの適用範囲がより一層拡大

— NEDO公募のLLM開発事業の進捗



学習・評価データセット構築

- 様々な前処理を行い430Bトークン（407B文字（10TB以上）のデータセットを構築



基盤モデル開発

- オープンソースである Mixtral 8x7B モデルをもとに学習を実施
- Mixtral 8x7Bを活用した100Bのモデルも構築中

※Mixtral 8x7B：いくつかのLLMベンチマークでは Llama 2 70BおよびGPT-3.5の双方をの精度を上回り、かつ学習速度も早いという報告もあるモデル



ベンチマークでの評価実施

- 学習途中であるものの、JasterとMT bench（LLMの日本語精度評価データ）を使った社内での精度検証において、オープンソースの日本語LLMの中でトップレベル
- 今後GENIACの性能評価を受ける予定



基本モデルの ポストトレーニングの研究開発

- よりよい精度を出すことを目的に詳細を計画中



ノウハウの公開

- GENIACのコミュニティ内での勉強会で発表済
- 今後も継続的にノウハウを公開



社外コミュニティへの貢献

- ブログで進捗を発表予定
- 日本語LLMの発展に貢献するため、ソースコードおよびモデルを公開予定

事業の状況

Google Cloudを活用した 今後の取組みについて

- 足元では、NEDO事業において、日本語LLM及び周辺技術（RAG、Agent）の研究開発に、Google Cloudを活用

日本における更なる生成AIの利活用を推進するべく、
ABEJAは、Google Cloudとともに、新たに以下の取組みを進めて参ります

取組み概要



正しい生成AI活用の普及活動

責任あるAI開発実現を目的とした普及のため、イベントやメディア掲載などの広報活動を行います。



生成AIサービスに関する検証

Google Cloudの生成AIサービスに関する検証と技術支援を行います。



生成AI開発サービスの提供

ITやAIに関する高度なナレッジを有さないメンバーであっても、短期間で構築が可能な生成AIの開発サービスを提供します。



生成AIサービスの相互連携強化

ABEJA LLM SeriesとGoogle Cloudの生成AIの相互連携可能な領域を検討していきます。
中長期的には、Google Cloud上で特定業界や用途をターゲットにしたLLMの開発及び運用を行い、Google Cloudユーザーに提供します。

事業の状況 ～生成AI～



LLM利活用戦略の策定

- LLM利活用に向けた全社的な戦略策定の支援を実施
- DX組織だけでなく、経営層、各事業部門との協議を進め、利活用方針の指針決定を技術観点だけでなく、ビジネス観点で整理
- 生成AIを含むAIポリシーの策定もあわせて実行



WEBサービスのコンテンツ追加、更新の効率化、高度化

- 利用者の分析やそれを踏まえたコンテンツ制作など、従来時間のかかっていたWEBサービスのコンテンツ追加、更新にLLMを活用し効率化、高度化を推進



顧客からの問い合わせ対応へのLLM利活用

- 顧客からの問い合わせに対して、顧客窓口となる営業担当がテクニカルサポートに確認することなく、一次回答を可能にするため、LLMを利活用
- 回答に要する工数や時間を削減し、かつ熟練度によってばらつきのある回答品質の標準化を実現



LLM企画・活用人材育成

- LLM導入後、個人の利用に留まらず、個社独自のデータなどを用いた組織的な活用に昇華させるため、LLM企画・活用人材の育成を支援
- 全社を巻き込んだアイデアソンの企画など



1to1マーケティングの支援

- ターゲットとなる顧客の特徴やその他既存情報から、最適なメール文面を作成するなど、1to1マーケティングを実行するための作業補助ツールの開発



営業力のより高い水準での標準化を支援

- 営業内容の要約や重要箇所抽出だけでなく、会話運びなどのこれまで見えなかった部分を可視化し、営業の質に関する分析等を提供

— 事業の状況

ヒューリック様と連携し、
「Bizflexアプリ」の機能向上を図り、
全棟に本格導入

- 入居者の利便性を高めるとともに、得られる多様なデータと連携させて、サービスの開発や改善に活用



— 都心好立地の中規模フレキシブルオフィス
「Bizflex by HULIC」



入退居時の負担を軽減する
“借りやすく、返しやす”い、
中規模フレキシブルオフィス。
都心の好立地に全5棟を
展開。

入居者用アプリ「Bizflexアプリ」

入居者



- 顔認証による開錠
- シェア施設予約システム
- 取次対応レスのゲスト受付システム
- 座席予約システム
- Bizflex拠点同士の相互利用を実現する機能、など

機能向上

スマートキー
デバイスを搭載
会議室やフォーン
ブースなどの
共有施設に導入



ABEJA Platformを通じた
オフィス賃貸事業DX支援

得られる
多様な
データ

各テナントの利用状況や
ニーズを分析して把握

テナントの利便性向上、
オフィス運営効率化に資するサ
ービスの開発や改善に活用

事業の状況

愛知県安城市

スマートシティの実現に向けて、
AI・データを施設運営に活用

- 図書館や広場・公園を有する、複合施設「アンフォーレ」の来館者情報を、AIによる画像認識を用いてデータ化、分析し、サービス向上に活用

ABEJAの地域へのアプローチ

同様の課題を有する自治体との連携や協業を視野に、デジタル社会の実現に伴走して参ります

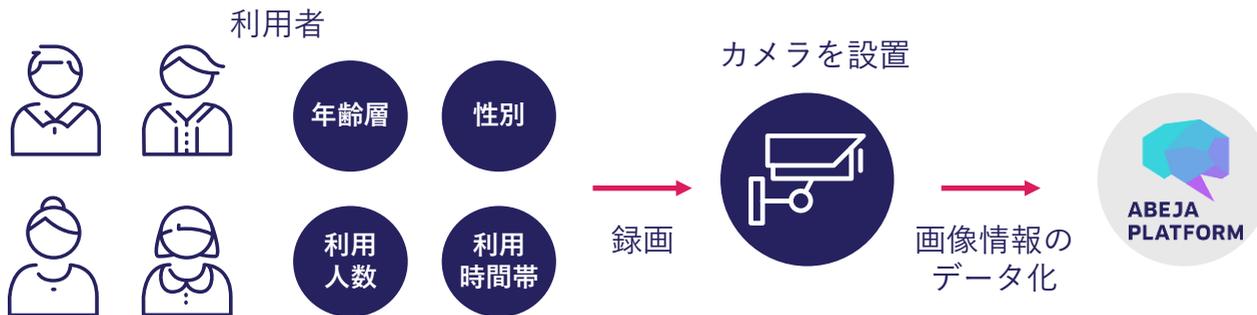


「スマートなまち」を目指し、データの利活用と分散されたシステムやデータをつないで有効活用する「データ連携基盤」の構築に向けた取組みを推進



DXやAIを用いたスマートシティの実現は多くの自治体が目指す取組みであり、本事業を通じてユースケースの創出・実証を推進

安城市複合施設「アンフォーレ」



ABEJA Platform上に搭載されたモジュールを活用し、データ取得から分析まで、一連の業務のスムーズな履行を実現

利活用

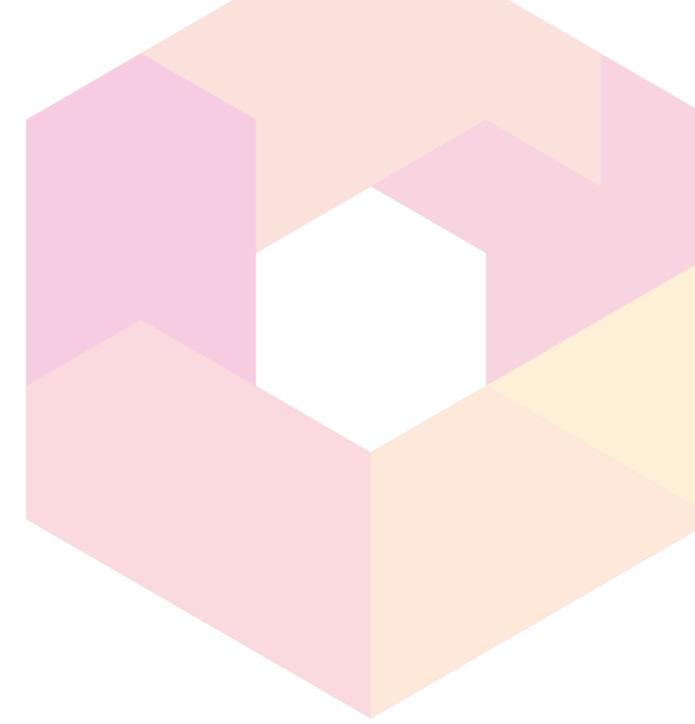
分析結果を元にして
施設のサービス向上へ活用

分析例

土日は小さな子供を
連れた家族の来訪が多い

平日の朝は、〇代と
想定される女性が多い

誘客の取組みや
イベント企画などの
施策を実施



3 —— 2024年8月期 通期業績予想の修正

通期業績予想の修正

売上高

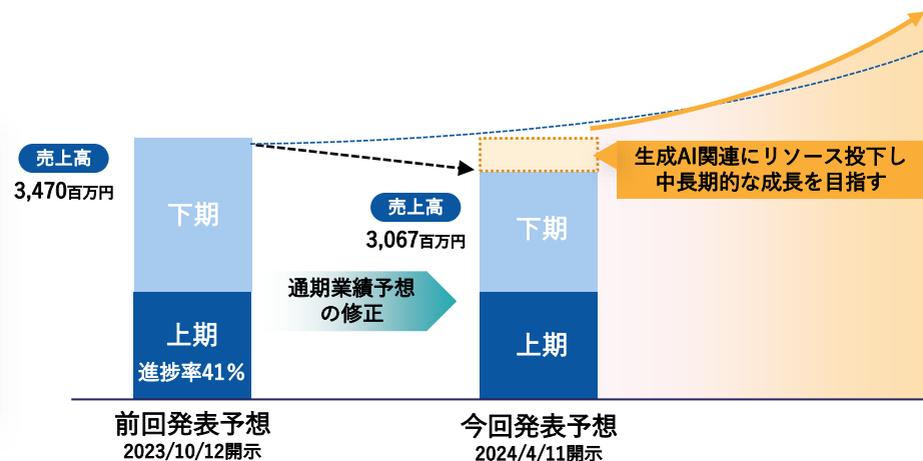
- ✓ 有望リードへのリソース配分、需要にあわせた採用計画の更新・育成進捗などにより、2Qは反転上向き
- ✓ 事業環境に変化はなく、足元、LLM関連の売上や引き合いが増加
- ✓ 業績予想の修正は、①立ち上がりの遅れにより、2Q末までの前回発表予想に対する進捗率は41%であること、②当該進捗の中、来期以降にLLMを含む生成AI関連の需要がより強まるとの見込みから、日本語LLM及び周辺技術の研究開発、生成AI関連のユースケース創出にリソースを投下したことによるもの

営業利益、経常利益、当期純利益

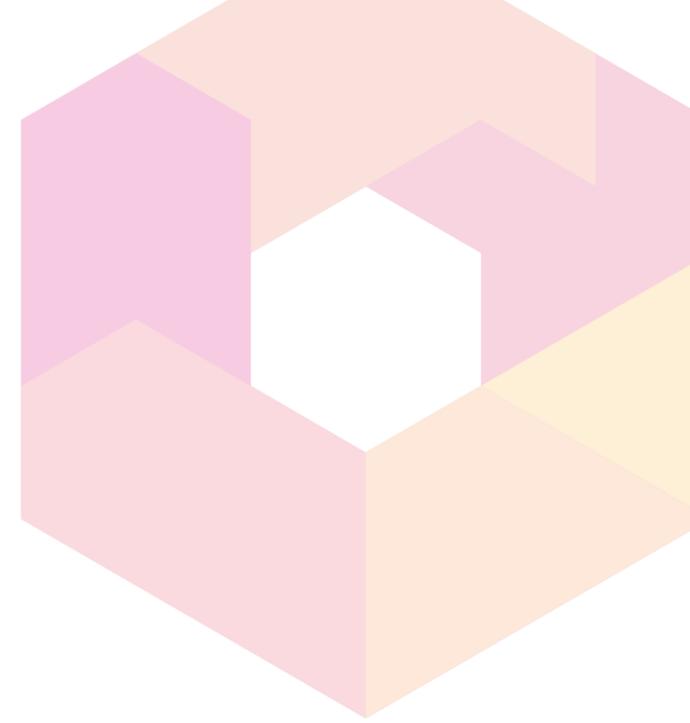
- ✓ 売上高の減少に伴う売上総利益の減少を主たる要因として、営業利益、経常利益及び当期純利益を修正

	2024年8月期 前回発表予想		2024年8月期 今回発表予想				2023年8月期	
	2023/10/12 開示	対売上高	2024/4/11 開示	対売上高	増減率	増減額	実績	対売上高
売上高	3,470	100.0%	3,067	100.0%	-11.6%	-403	2,775	100.0%
営業利益	450	13.0%	380	12.4%	-15.6%	-70	402	14.5%
経常利益	447	12.9%	379	12.4%	-15.2%	-68	379	13.7%
当期純利益	388	11.2%	319	10.4%	-17.8%	-69	421	15.2%
1株当たり当期純利益 (円)	44.33	-	35.53	-	-	-	53.41	-

- 通期の売上高成長率は、+25%から+10.5%に修正
- 内訳
 - ✓ 上期実績 + 1.2%
 - ✓ 下期見込 +20.1%



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
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**

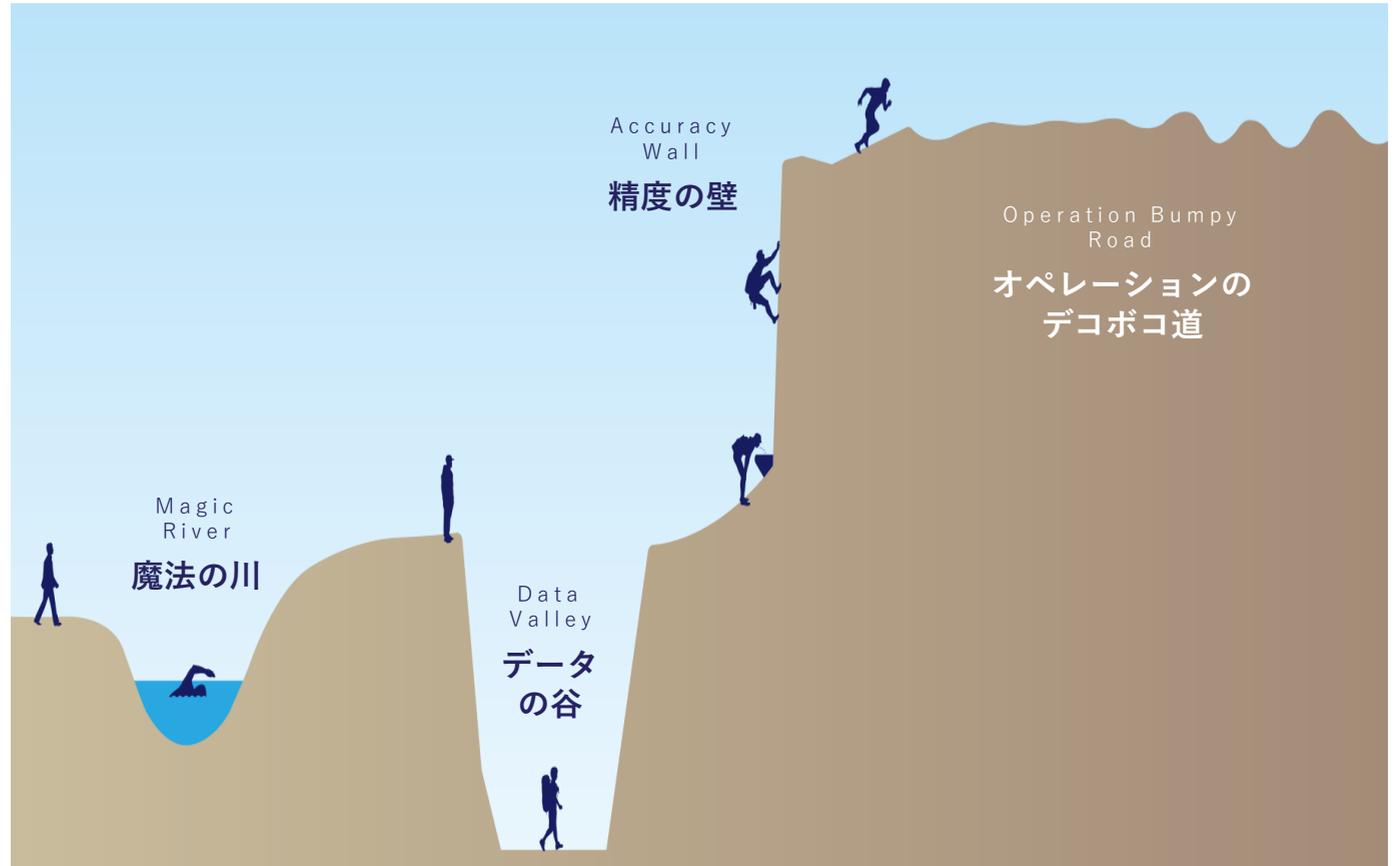
業務執行全般を管掌

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

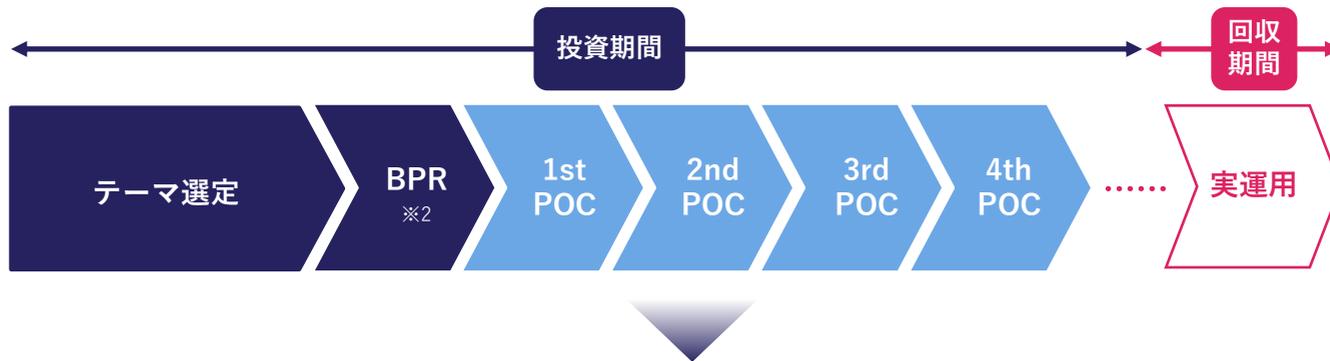
なぜ多くのAI導入企業はPoCで終わってしまうのか？

- 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>
-----------------------------------	-------------------------------------	----------------------------------

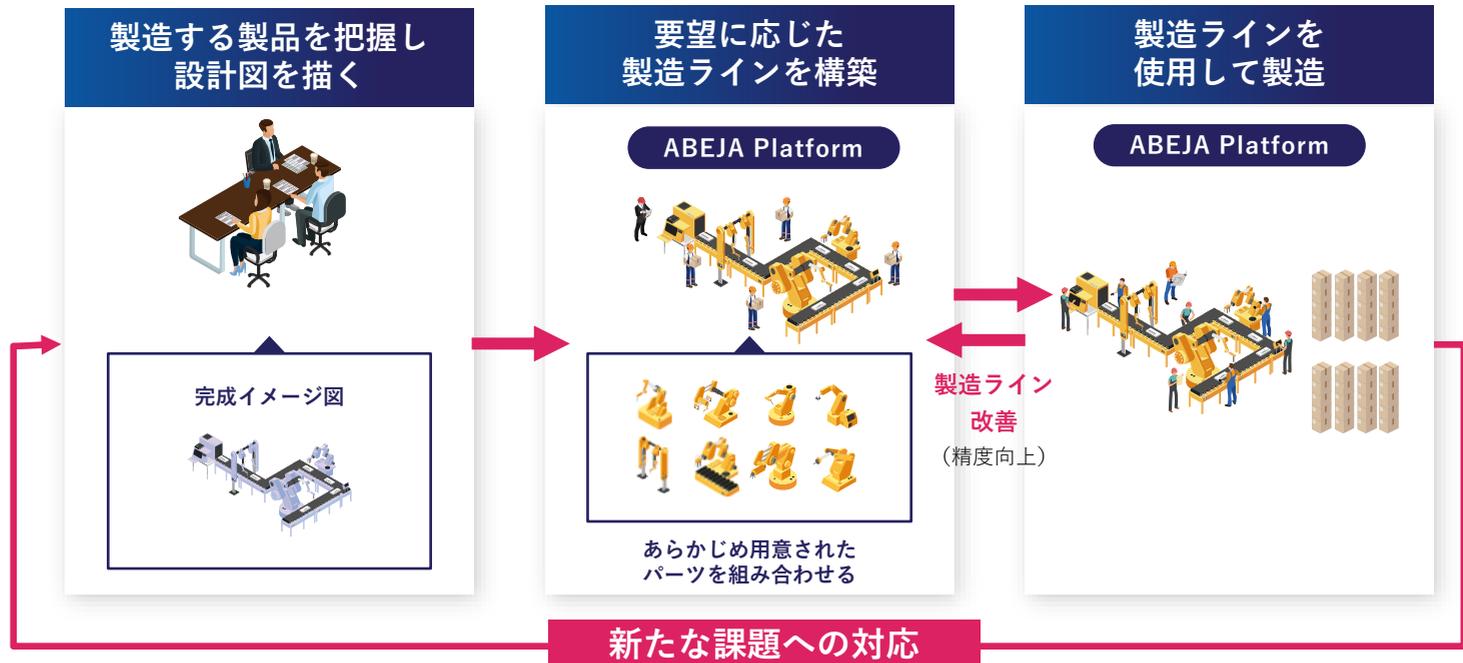
※1 PoC：Proof of Conceptの略称で、構想、企画したAIシステムが意図した結果を生み出すかを確認するために、AIの精度などの不確実性が高い部分に絞り実験的に検証すること。

※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

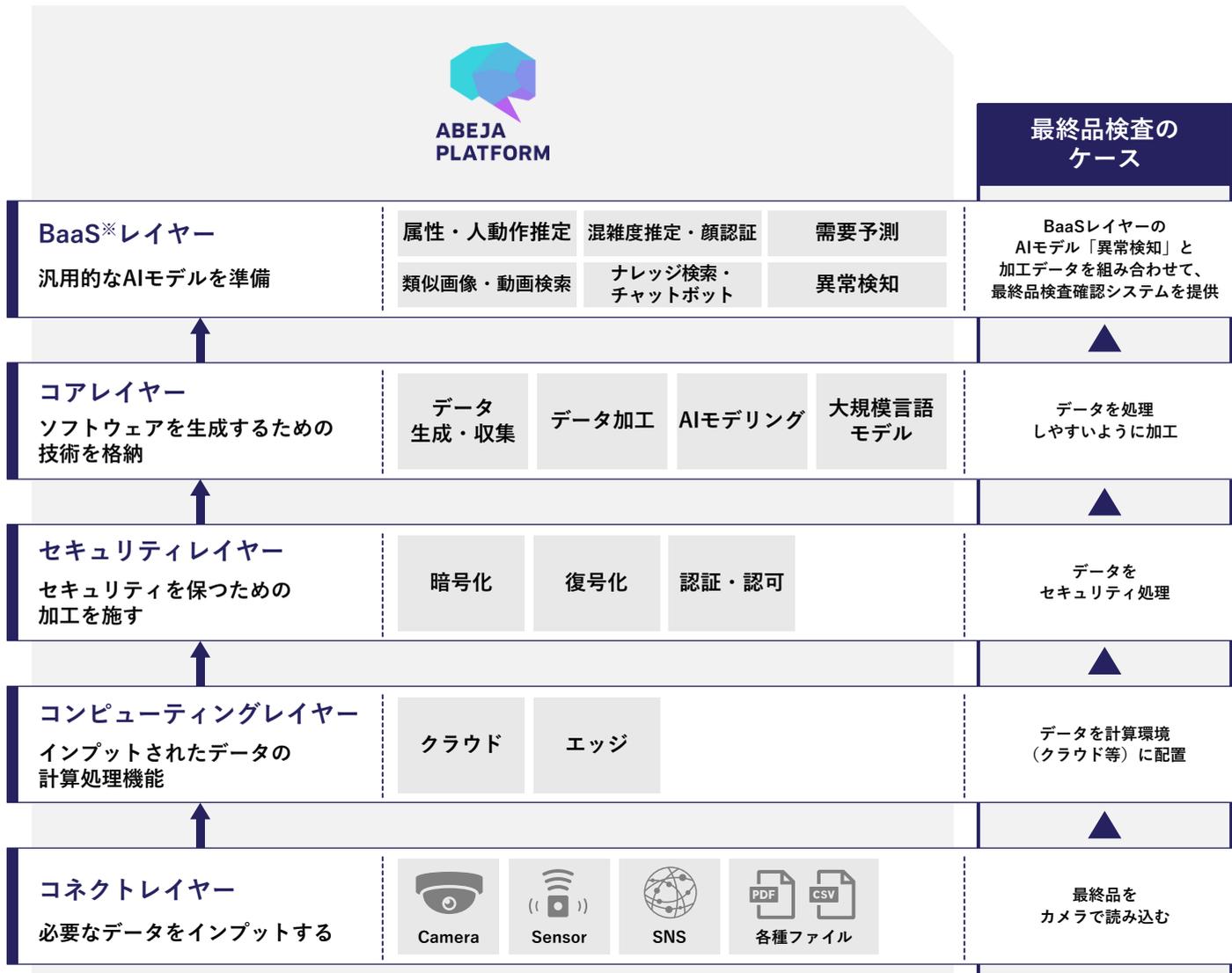
ABEJA Platform上でビジネスプロセスのオペレーション開始

- 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

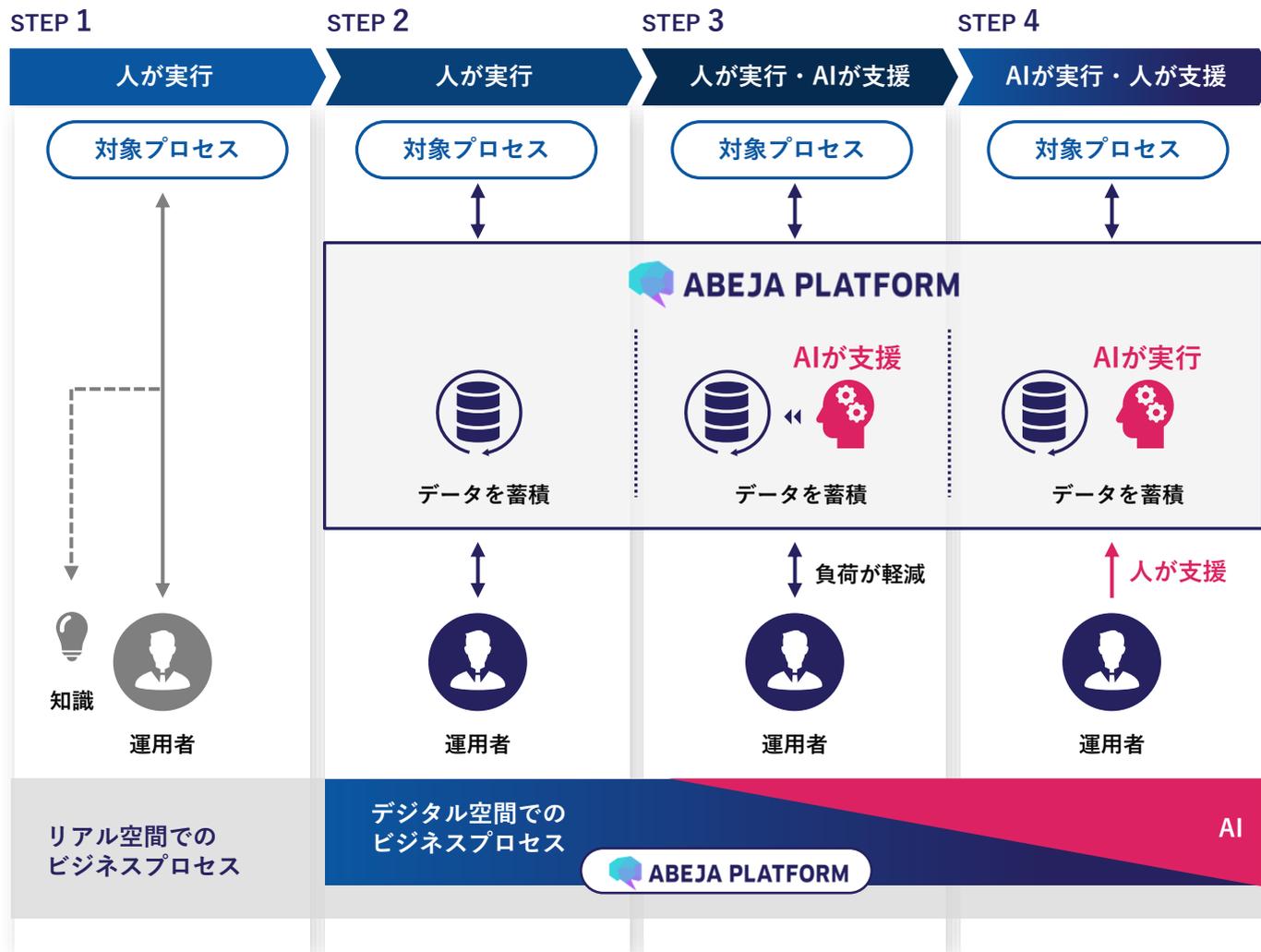


※BaaSとは、Backend as a Serviceの略称で、アプリケーションのバックエンド機能を提供するクラウドサービス。

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

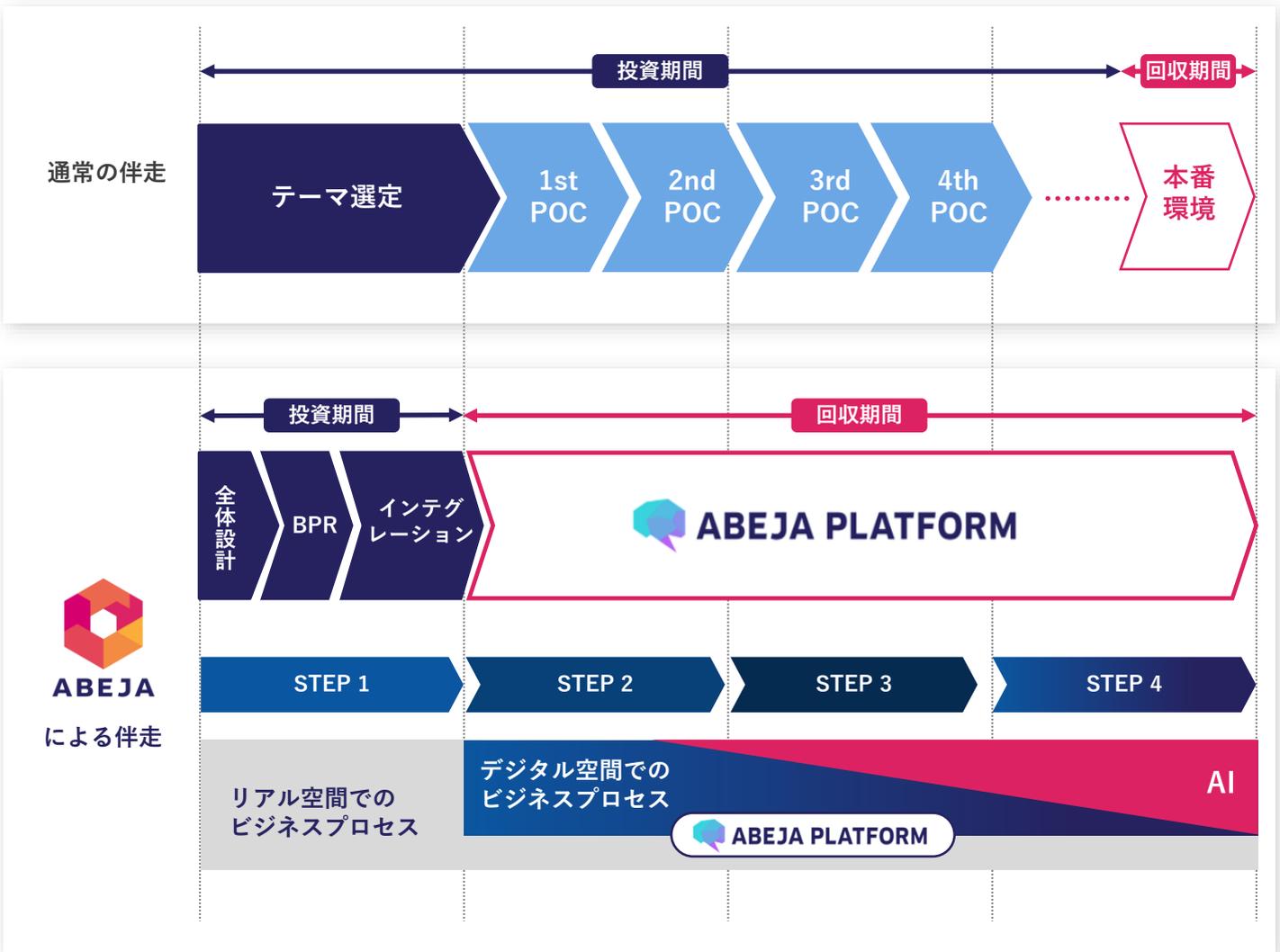


※Human in the Loopとは、AIを活用するシステムにおいて、AIの出力する結果に対して人がチェック・フィードバックをすることで、継続的に教師データを作成できる状態を作りAIの精度を高め続ける仕組み。

— ABEJAによる伴走

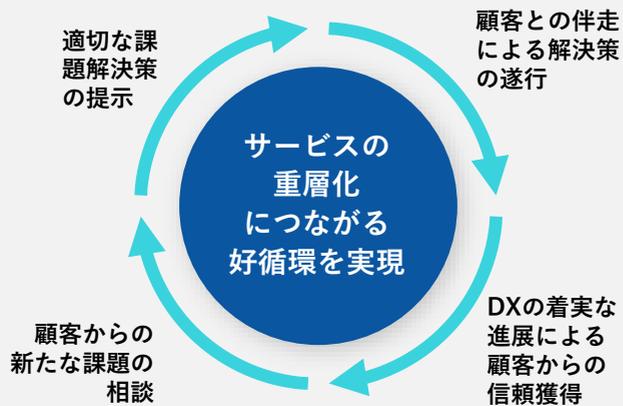
「Human in the Loop」により
実現するゼロPoC

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



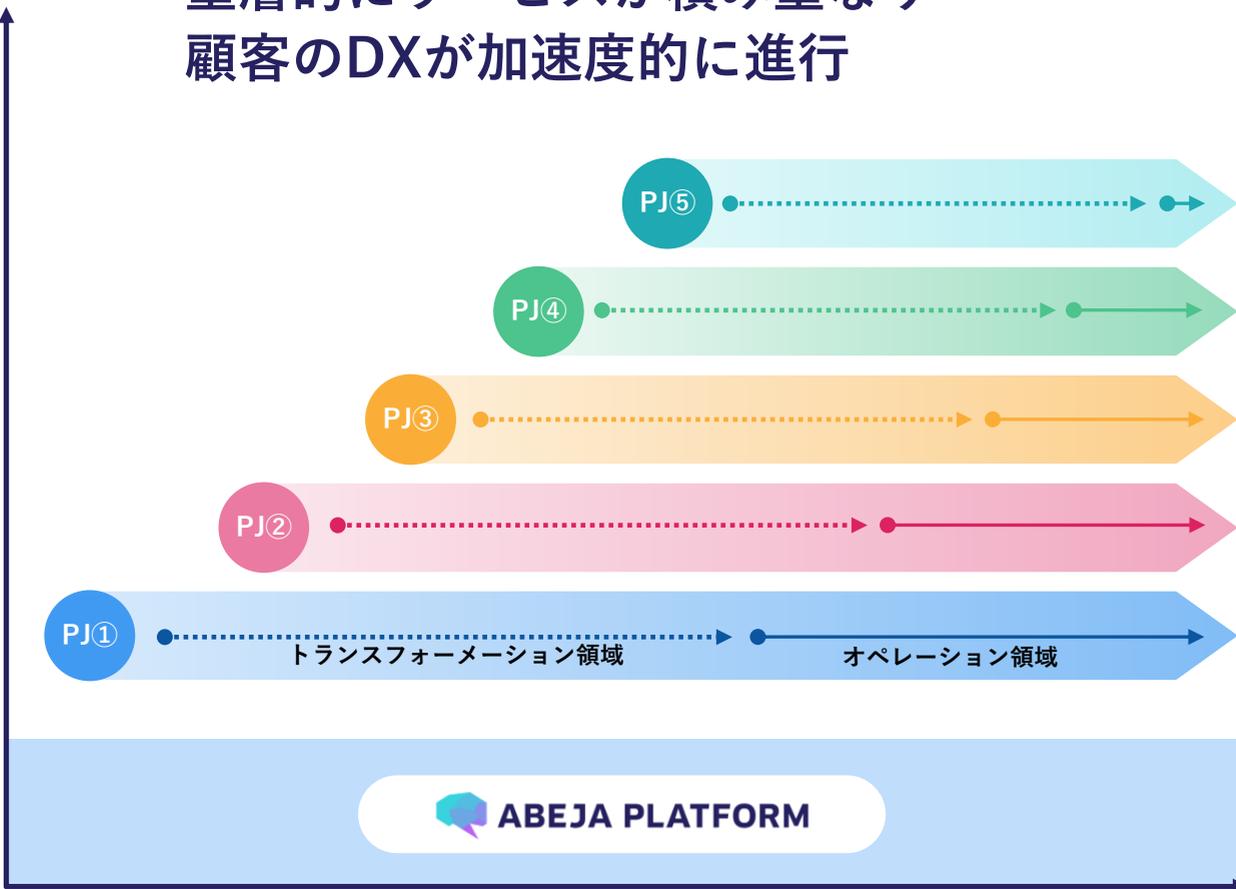
— ABEJA Platformが提供する価値

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

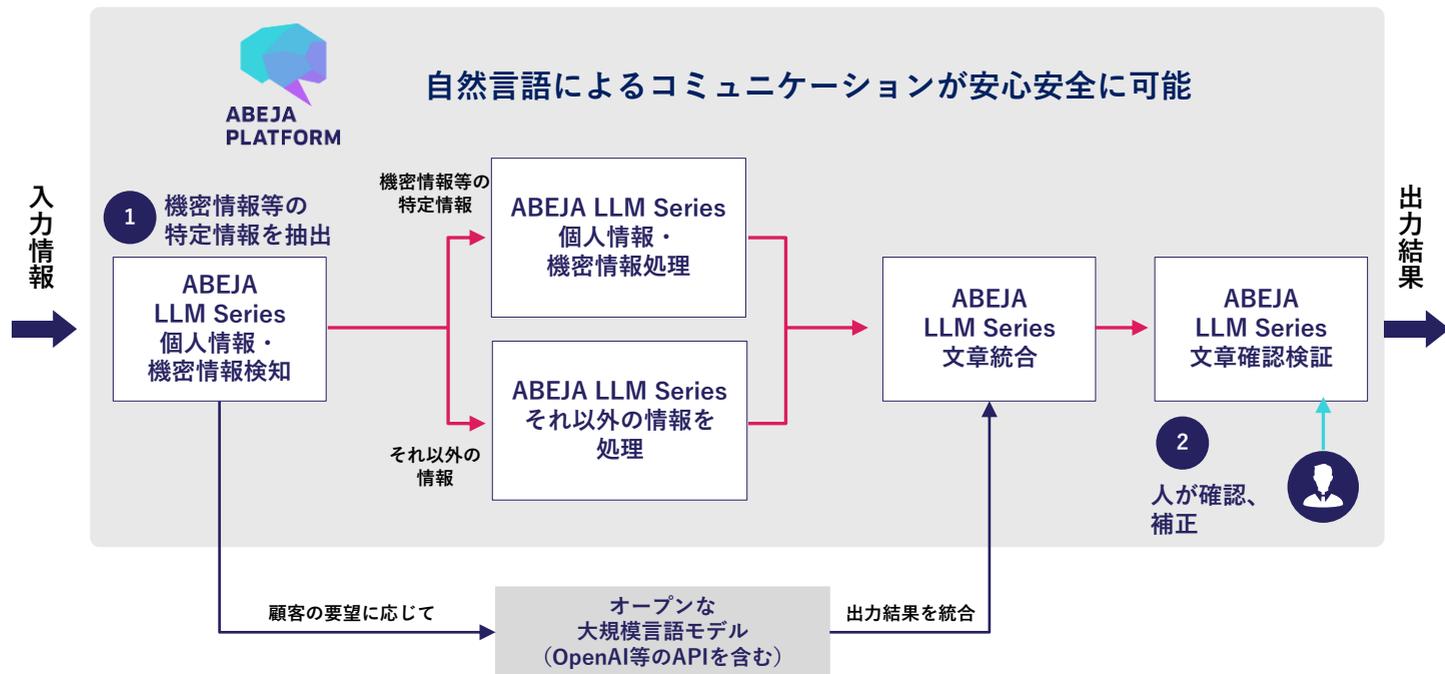
取組状況

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>

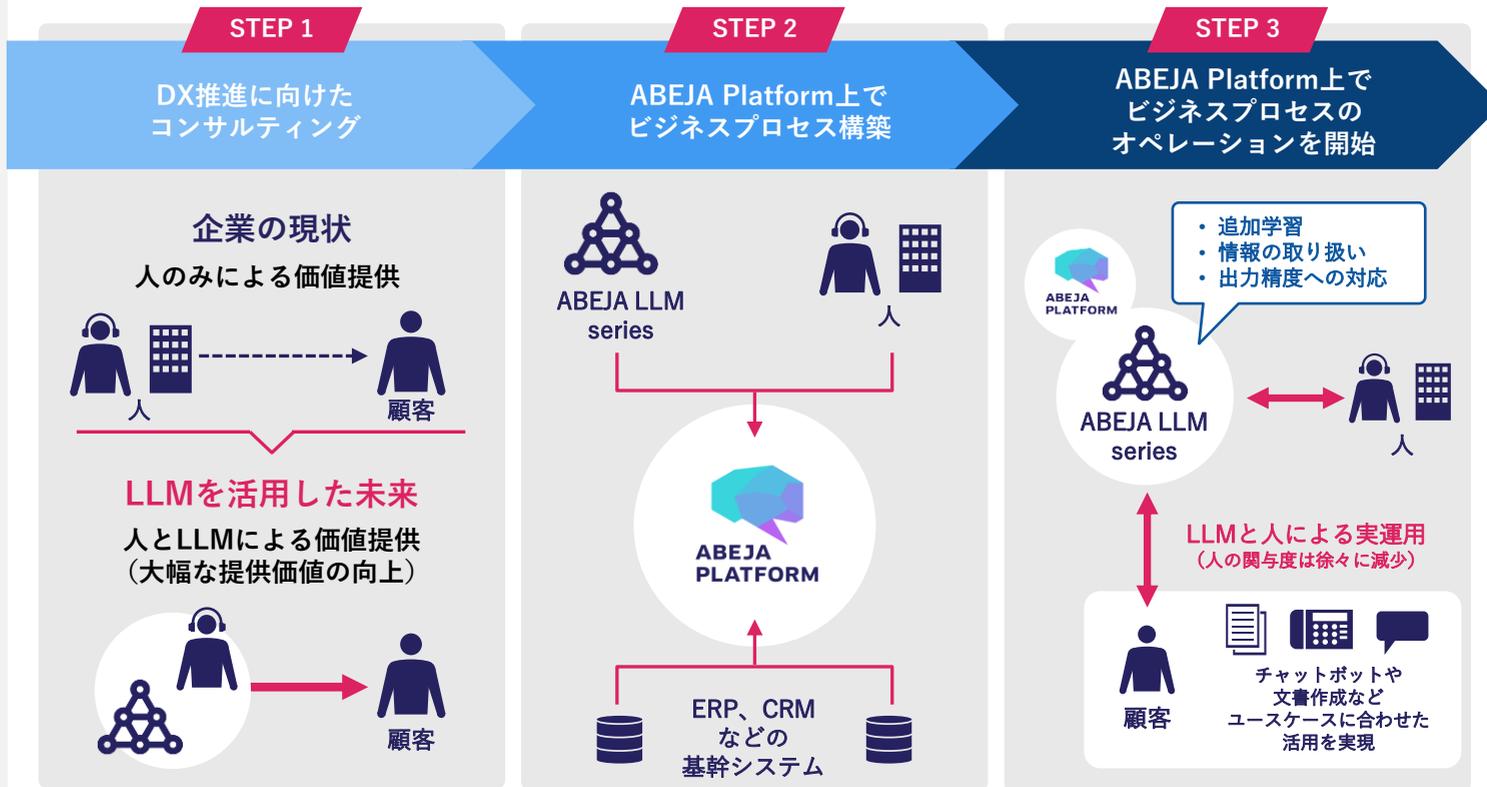


取組状況

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



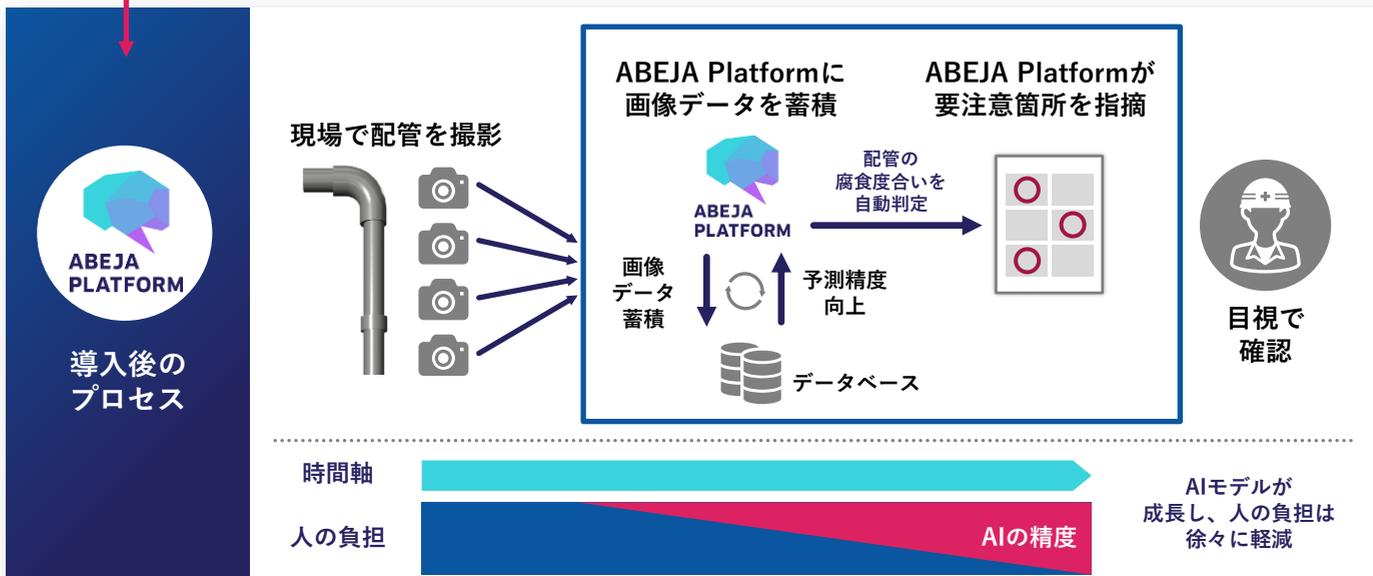
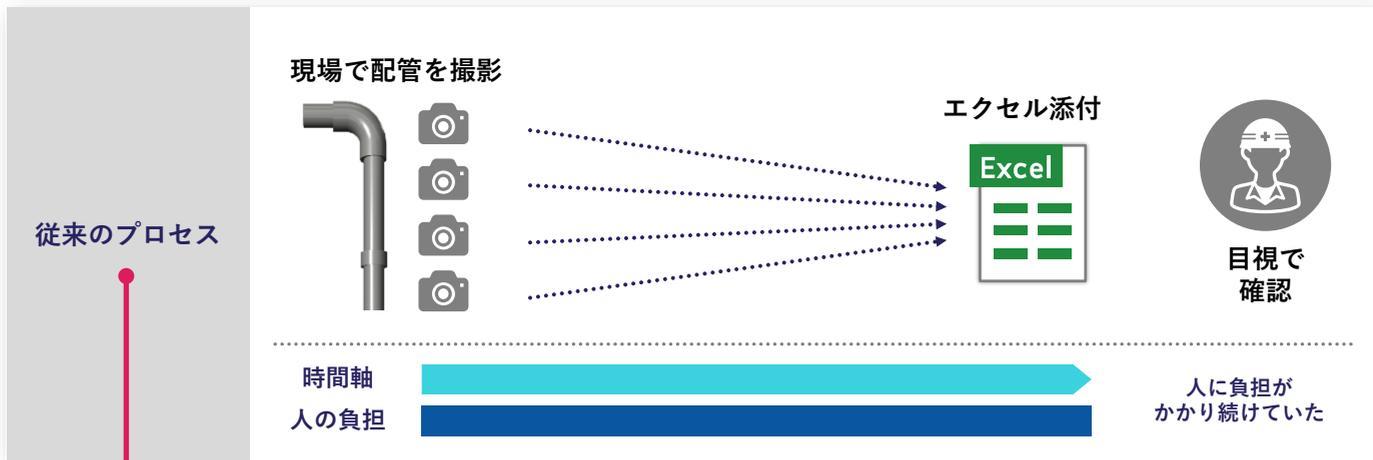
LLMの活用

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

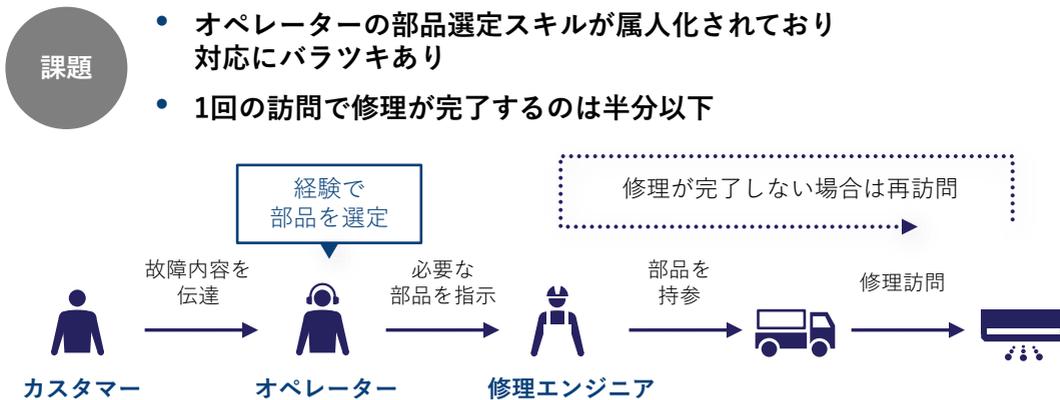


事例

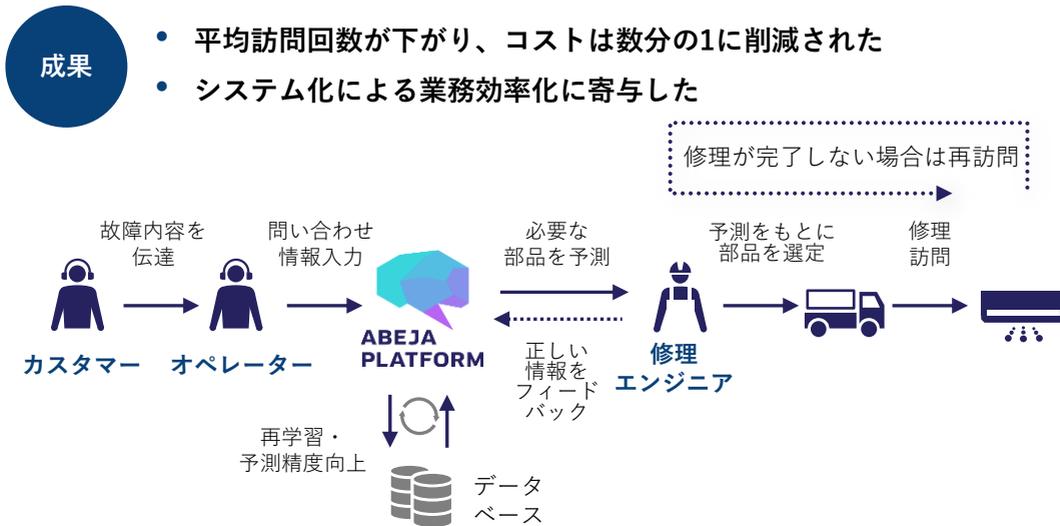
ABEJA Platformを活用した事例
(ダイキン工業様)

- 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



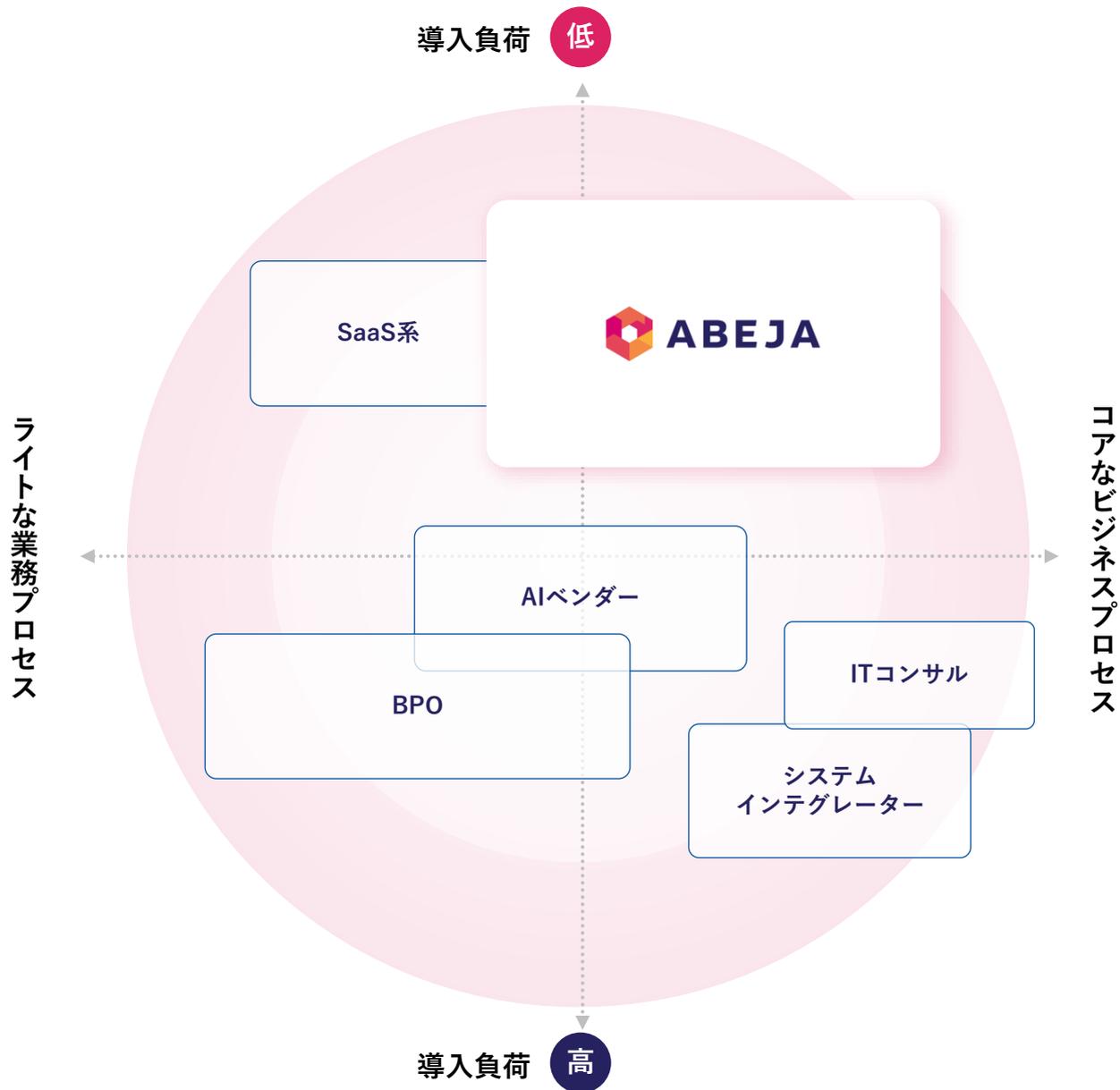
「ABEJA Platform」のパートナーシップ構築

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。