



2025年8月期 第2四半期

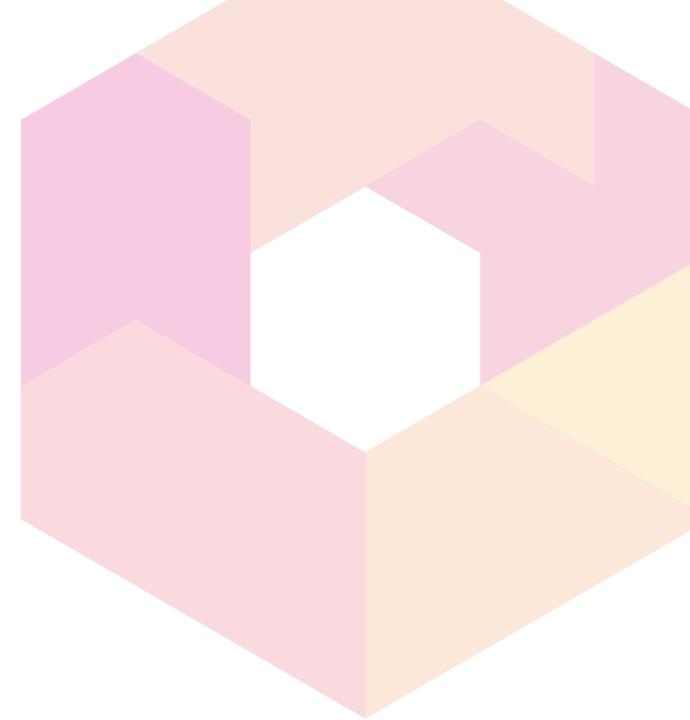
決算説明資料

2025年4月14日

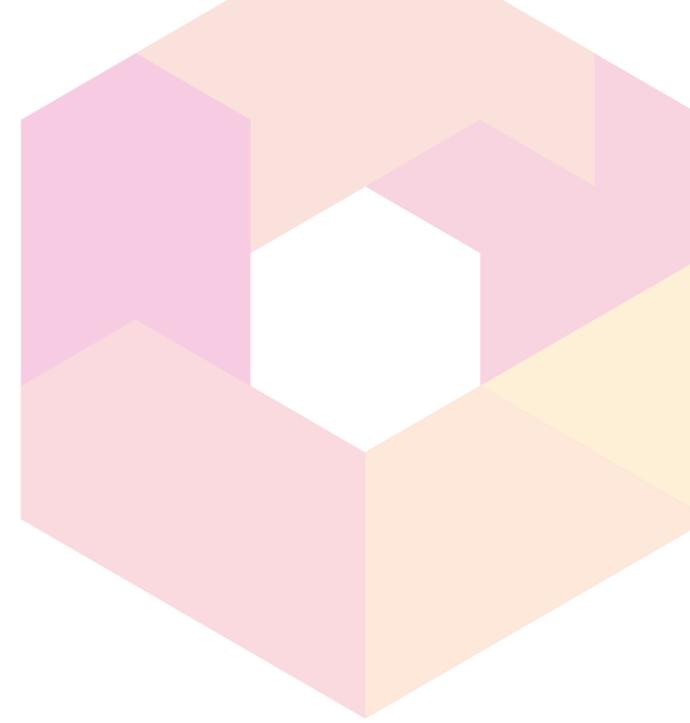
株式会社ABEJA (証券コード：5574)

1. 会社概要
2. 2025年8月期 第2四半期 業績ハイライト
3. 2025年8月期 上期の取組状況

Appendix



1 —— 会社概要



会社概要（2025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 ・ 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	844百万円
従業員数	123人

株主構成（2025年2月末現在）

SOMPO Light Vortex株式会社	18.0%
岡田 陽介	14.1%
ヒューリック株式会社	4.6%
株式会社インスパイア・インベストメント	3.5%
外木 直樹	2.6%
野村信託銀行株式会社（投信口）	1.7%
U B S 証券株式会社	1.6%
小間 基裕	1.2%
BANK JULIUS BAER AND CO. LTD. SINGAPORE CLIENTS	1.2%
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%

※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」

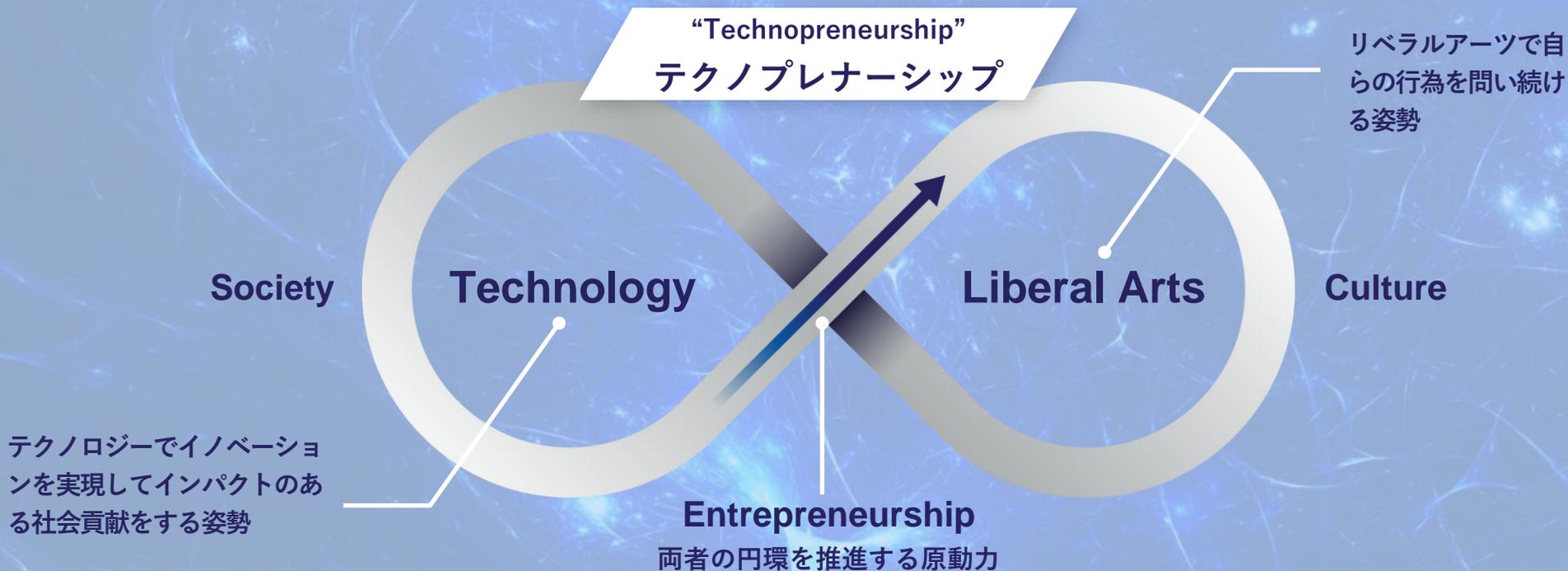
ビジョン

「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

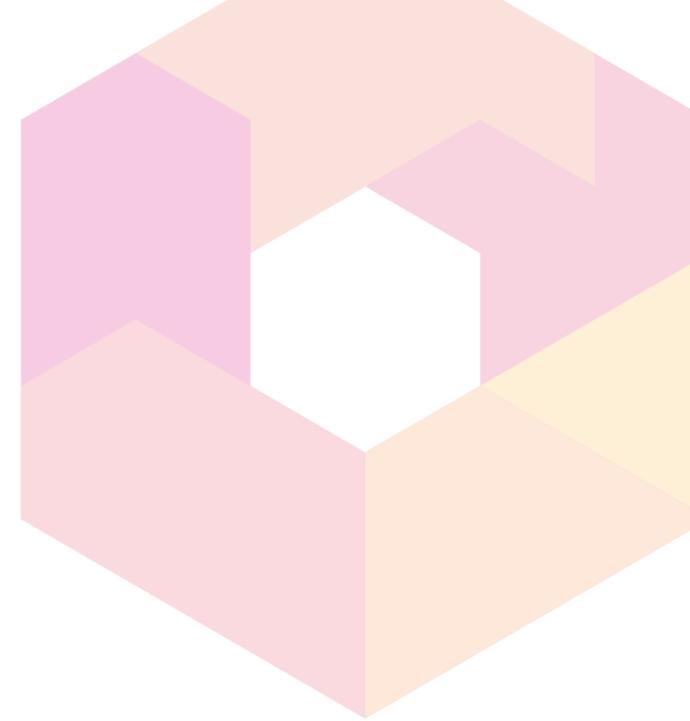
当社の
ビジネスで
実際に行う業務



新たな課題への対応



2 —— 2025年8月期 第2四半期 業績ハイライト



— エグゼクティブ・サマリー —

2025年8月期 第2四半期業績（累計）

- 売上高 1,807百万円、売上総利益 1,120百万円、営業利益 289百万円
- 売上高は前年同期比 +26.9%
- 売上総利益率 62.0%、営業利益率 16.0%

業績進捗

- 売上高、営業利益は今期1Qに引き続き、想定を上回る水準
- 売上高はLLM案件が牽引し、四半期単位で過去最高を更新
- 売上総利益率は前期2Q、今期1Qを下回る水準であるものの、LLMの社会実装に向けた戦略的
案件への取組みによるもので想定内（今期1Qと同様の要因）
- 販管費の増加率は売上高成長率を下回り、着実に成長

事業の状況

- 小型化したLLMモデルの構築により、コスト対精度のブレイクスルーを実現できた点が重要な
成果、LLMの社会実装に向けて着実に前進
- LLM関連の知見やノウハウをロボットと融合させる（AIロボティクス）など、
LLMの適用範囲の拡張が進む

2025年8月期 通期業績予想の上方修正

- 2Q末までの業績進捗を踏まえ、通期業績予想を売上高 3,450百万円、営業利益 370百万円に
上方修正

— 通期業績予想を上方修正

- 第2四半期（累計）の順調な業績を受け、
通期業績予想を上方修正

- 修正した通期業績予想の売上高成長率は
24.7%、また増益計画に変更

- 修正した通期業績予想

- ✓ 売上高 3,450百万円（+5.8%）
- ✓ 営業利益 370百万円（+68.2%）
- ✓ 経常利益 373百万円（+69.5%）
- ✓ 当期純利益 359百万円（+79.5%）

※（）内は今回修正した業績予想②と当初
開示した業績予想①の比較

(単位：百万円)	2025年8月期 2Q(累計)	
	実績	前年同期比
売上高	1,807	26.9%
営業利益	289	43.4%
営業利益率	16.0%	—
経常利益	292	44.6%
当期純利益	244	43.4%

2024年8月期 通期	2025年8月期 通期業績予想①	
実績	2024/10/10 開示	前年同期比
2,766	3,260	17.8%
290	220	-24.2%
10.5%	6.7%	—
286	220	-23.3%
218	200	-8.6%

2025年8月期 通期業績予想②	
2025/4/14 開示	前年同期比
3,450	24.7%
370	27.4%
10.7%	—
373	30.1%
359	64.1%

2025年8月期 第2四半期の業績 (前期2Q、今期1Qとの比較)

今期2Qは1Qに続き、想定を上回る水準

● 売上高

- ✓ 売上高はLLM案件が牽引し、四半期単位で過去最高を更新
- ✓ 前年同期比で、1Q単独は+17.7%、続く2Q単独も+34.7%と、四半期単位でも成長を確認

● 売上総利益

- ✓ 今期2Qの売上総利益率は61.0%となり、前期2Q、今期1Qを下回る水準であるものの、LLMの社会実装に向けた戦略的案件への取組みによるもので想定内（今期1Qと同様の要因）

● 販管費、営業利益

- ✓ 今期2Qの販管費増加率（前期2Q比+16.8%）は、売上高成長率（前期2Q比+34.7%）を下回り、今期1Q同様、着実に成長
- ✓ 営業利益は、前期2Q比+49百万円（▲0.1pt）、今期1Q比+100百万円（+6.5pt）

(単位：百万円)	2024年8月期 2Q	2025年8月期 1Q	2025年8月期 2Q
売上高	771	768	1,039
売上総利益	521	486	634
売上総利益率	67.6%	63.3%	61.0%
販管費	375	392	438
営業利益	145	94	195
営業利益率	18.9%	12.3%	18.8%
従業員数	118人	122人	123人

増減率		増減額	
前期2Q比	今期1Q比	前期2Q比	今期1Q比
34.7%	35.2%	267	270
21.7%	30.2%	112	147
—	—	-6.5pt	-2.3pt
16.8%	11.9%	63	46
34.3%	106.5%	49	100
—	—	-0.1pt	6.5pt
4.2%	0.8%	5人	1人

2025年8月期 第2四半期の業績（累計）

2025年8月期 第3・第4四半期の計画

● 今期2Q（累計）

- ✓ 売上高は前年同期比+26.9%
- ✓ 売上総利益は62.0%の水準を維持
- ✓ 販管費は前年同期比+12.5%に留まり、営業利益は43.4%増

● 今期3Q・4Q（下期）の計画

- ✓ 下期の売上高成長率+22.4%は、上期実績+26.9%をやや下回るものの、着実な計画達成を目指し、下期の売上計画は当初計画水準とする
- ✓ 成長を維持・拡大するために、採用を進める方針。そのため、販管費の採用費と人件費が増加する見込み
- ✓ 結果、営業利益は80百万円の水準

※当社は簡便法による税効果会計を適用しており、期中には繰延税金資産の計上を行っておりません。
ただし、期末決算において、今後の業績動向などを勘案し、繰延税金資産を計上する予定です。このため、下期計画では、当期純利益が経常利益を上回る見込みとなっております。

	2024年8月期 2Q(累計)	2025年8月期 2Q(累計)		
	(単位：百万円) 実績	実績	前年同期比	増減額
売上高	1,424	1,807	26.9%	383
売上総利益	940	1,120	19.2%	180
売上総利益率	66.0%	62.0%	—	-4.0pt
販管費	738	830	12.5%	92
営業利益	202	289	43.4%	87
営業利益率	14.2%	16.0%	—	1.8pt
経常利益	202	292	44.6%	90
当期純利益	170	244	43.4%	73

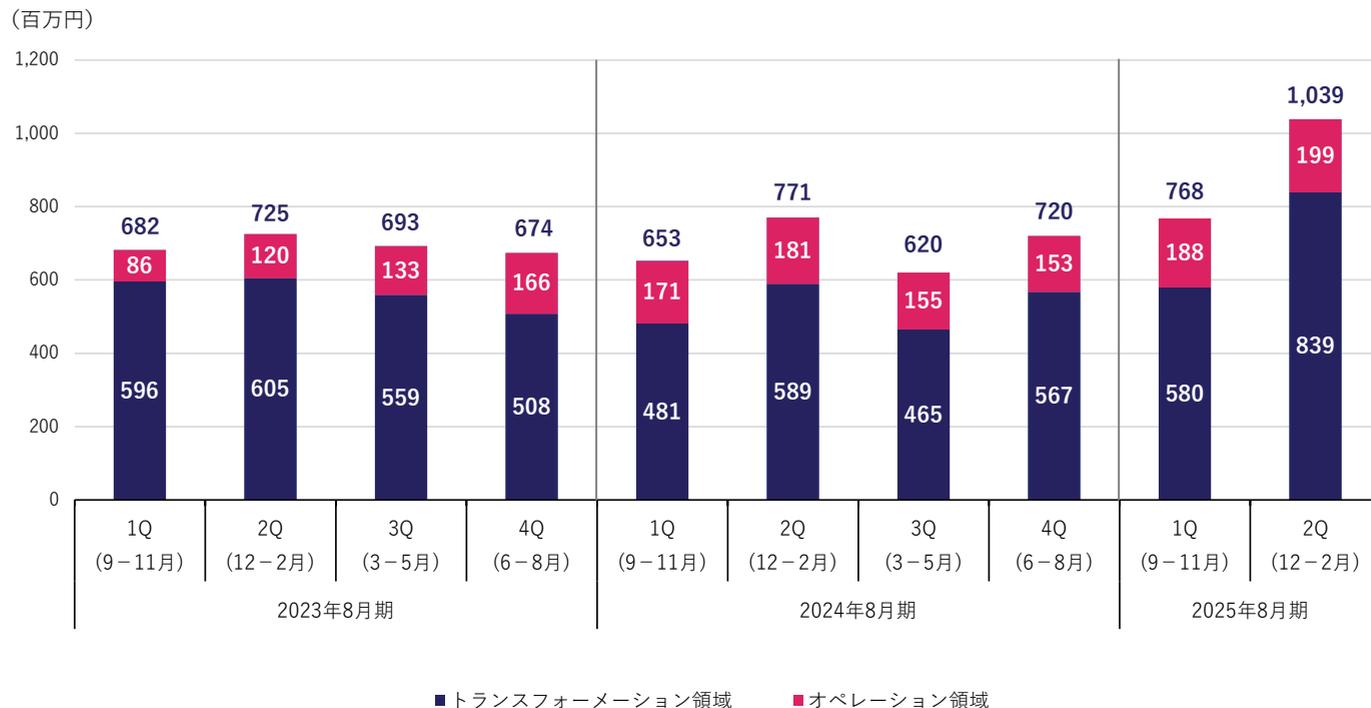
	2024年8月期 3Q+4Q	2025年8月期 3Q+4Q			2025年8月期 通期 業績予想②
	実績	計画	前年同期比	増減額	
	1,341	1,642	22.4%	300	3,450
	903	—	—	—	—
	67.4%	—	—	—	—
	815	—	—	—	—
	88	80	-9.2%	-8	370
	6.6%	4.9%	—	-1.7pt	10.7%
	84	80	-4.5%	-3	373
	48	114	137.4%	66	359

売上高の推移

● 今期2Qの売上高は、前期3Qをボトムに上向き

- ✓ 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、上向き
- ✓ 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前期2Qを上回るまで回復
- ✓ 売上高構成割合
トランスフォーメーション領域80.8%
オペレーション領域19.2%
- ✓ LLM案件
今期2Q（累計）の売上高に占める割合は約45%と、前期通期20%超に対して約25pt増加

売上高

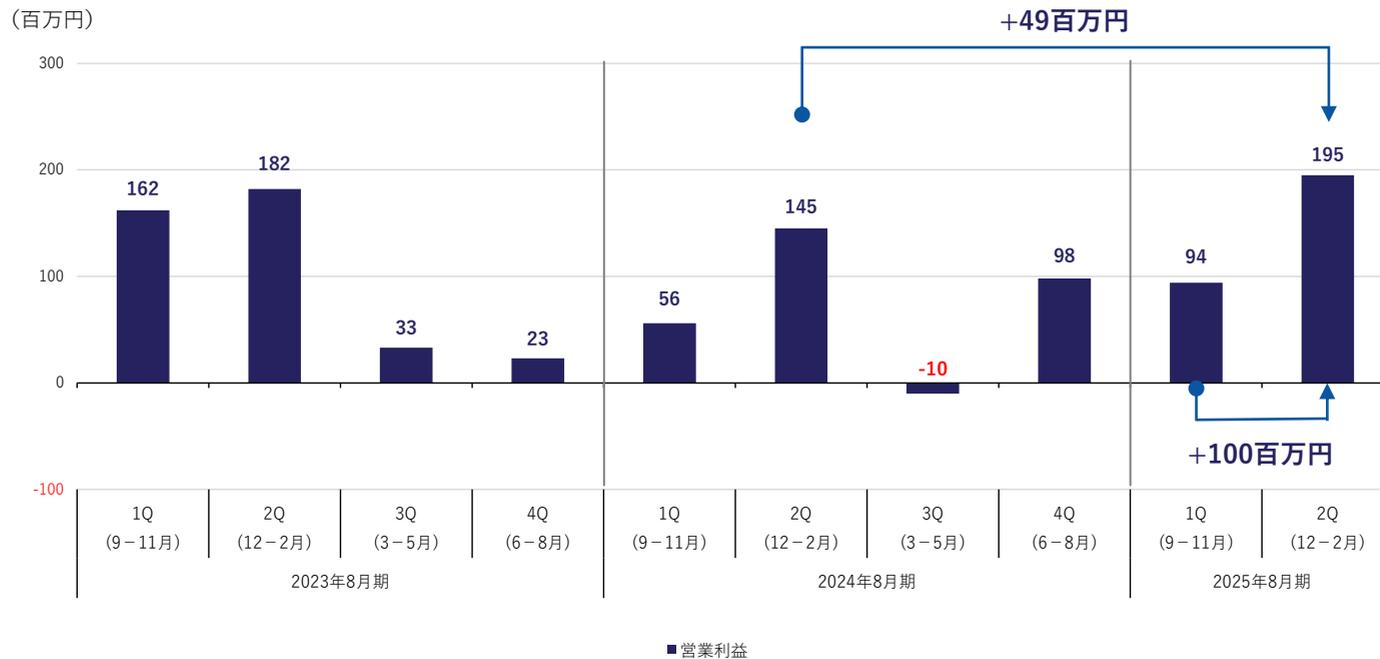


営業利益の推移

- 今期2Qは営業利益についても過去最高

- ✓ 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

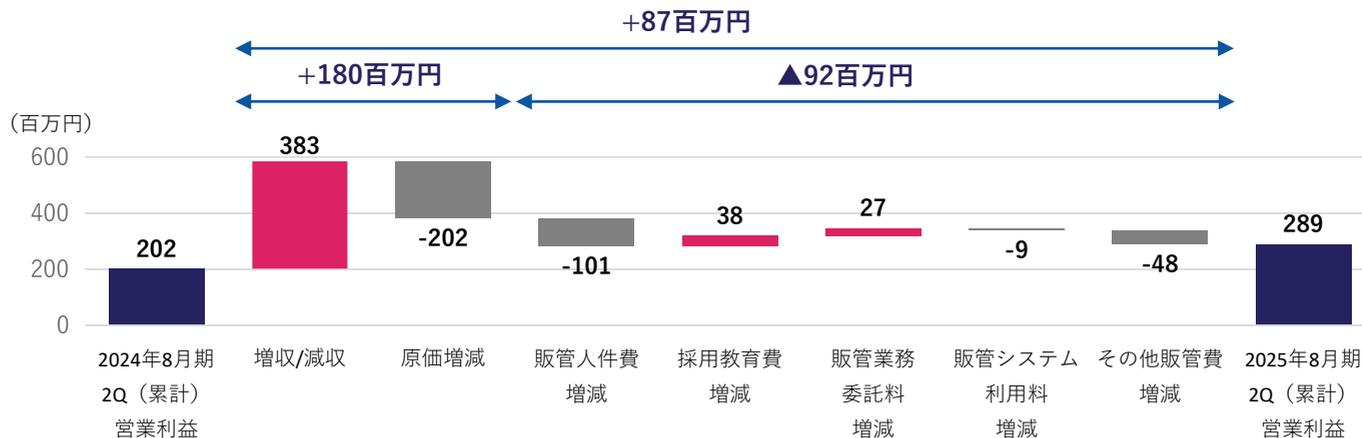
● 前期2Q（累計）の比較

- ✓ 差異+87百万円の内訳は、売上総利益までの影響+180百万円、販管費の影響▲92百万円
- ✓ 増収を要因とした売上総利益までのプラス分が、販管費増のマイナス要因をカバーできており、着実に成長

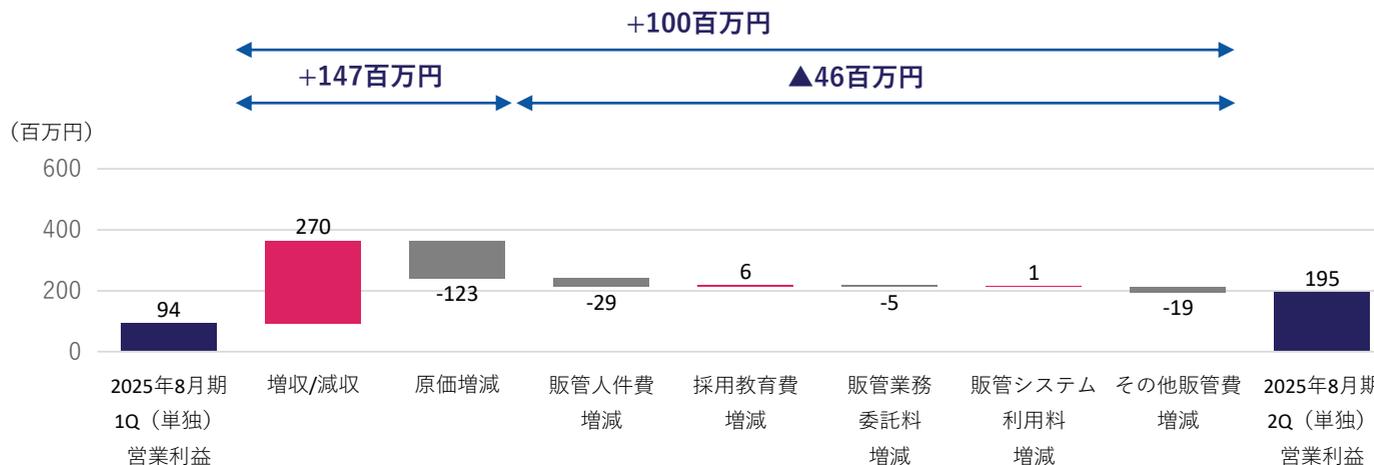
● 今期1Q（単独）の比較

- ✓ 差異+100百万円の内訳は、売上総利益までの影響+147百万円、販管費の影響▲46百万円
- ✓ 連続的な売上成長に対して、販管費の増加が抑えられたことで、利益を生み出せる状況
- ✓ 一方で、今期1Q同様に、今期2Qの原価はやや重たくなっているが、これはLLMの社会実装に向けた戦略的案件への取組みによるもの（想定内）
- ✓ 採用については、採用数を増やすことを目的に目線を下げることせず、引き続きターゲットを絞り進める

前期2Q（累計）の比較



今期1Q（単独）の比較



コスト構造：売上原価、販管費

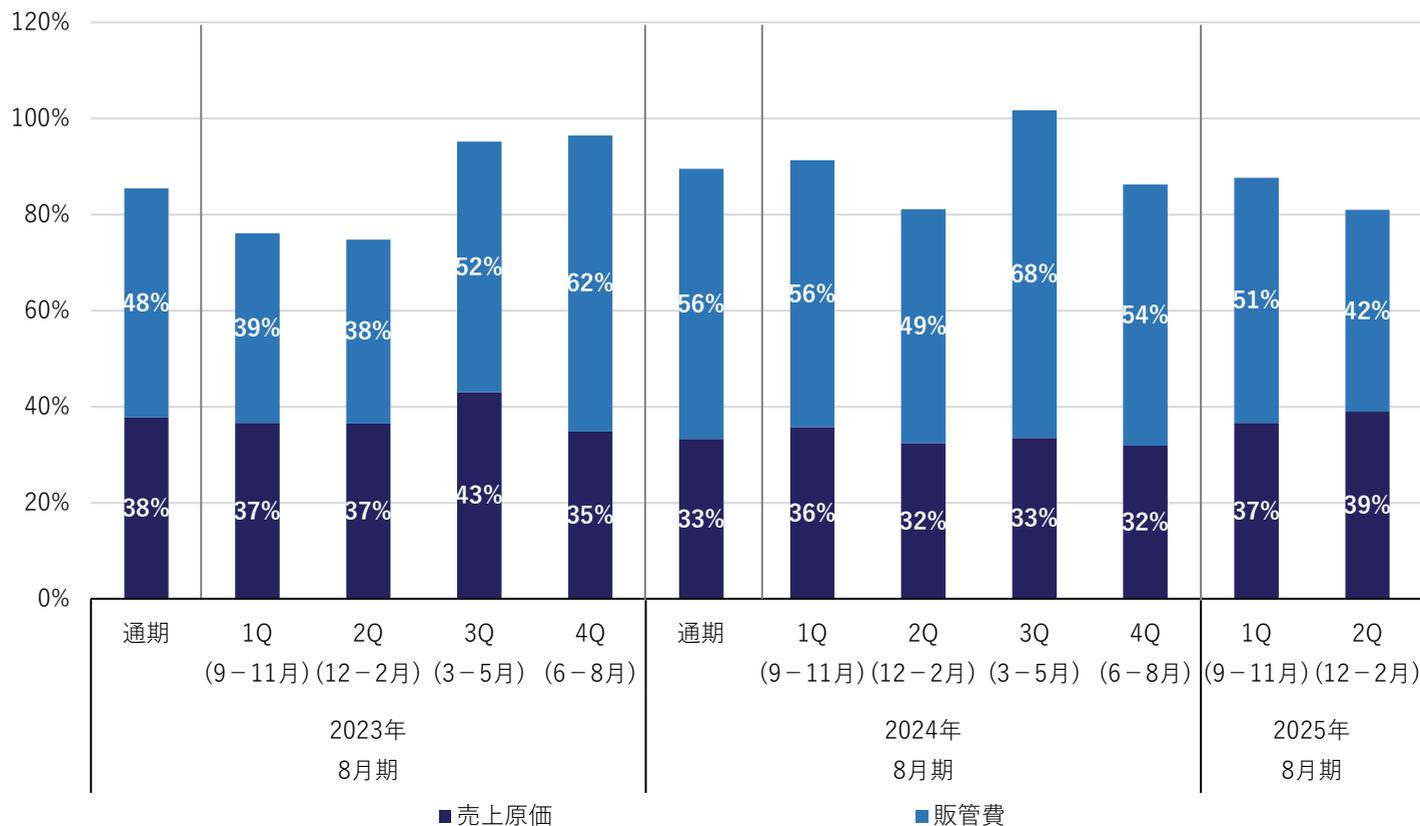
● 売上原価率

- ✓ 継続して40%以下の水準を維持
- ✓ 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する見込み

● 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

- ✓ 従業員数について、今期2Qは今期1Q比+1人
- ✓ 今期2Qの販管人件費は今期1Qとの比較では+29百万円（業績賞与の影響あり）
- ✓ 今期2Qの採用費は、入社タイミングの影響もあり、今期1Qに続き低い水準で推移
- ✓ 今期3Q以降に採用が進むことで、採用費は増加する見込み

● 販管業務委託料、システム利用料

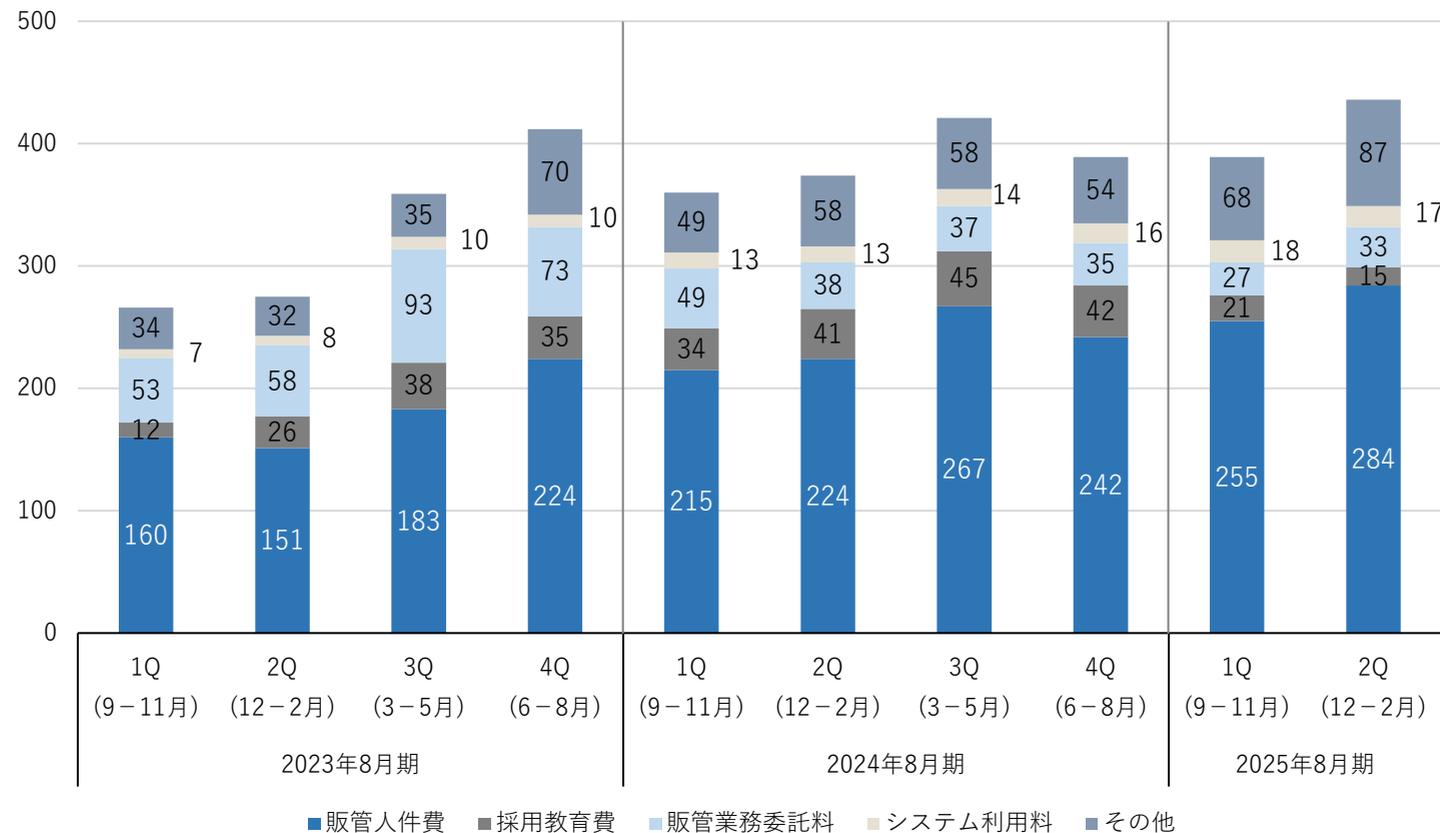
- ✓ 想定の範囲内で着地

● その他

- ✓ 今期2Qの増加は、NEDO公募のLLM開発事業（第二期）に伴う研究開発費が要因

販管費の推移

(百万円)



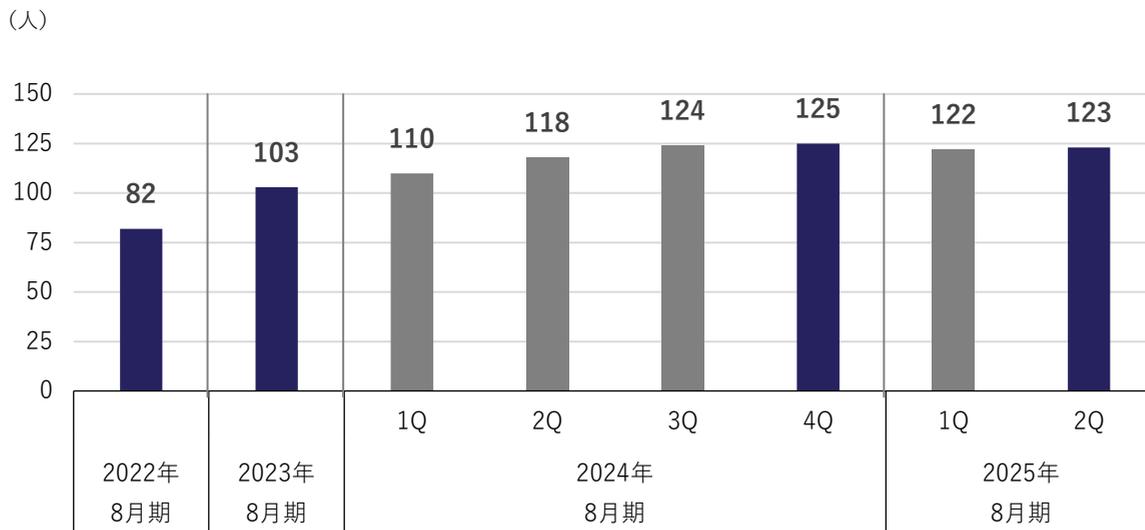
従業員の推移

- 今期2Q末の従業員数は123人
(今期1Q比+1人)
- 事業成長に向け、高い意欲を持った優秀な人材を採用
- 将来の成長に向け、採用含めたヒトへの投資は継続的に実施

(ご参考) 内訳推移

(人)	23/8期	24/8期
営業・コンサルタント	27 26%	32 26%
プロジェクトマネージャー	23 22%	32 26%
データサイエンティスト	17 17%	16 13%
エンジニア	19 18%	24 19%
バックオフィス	17 17%	21 17%
計	103 100%	125 100%

従業員の推移



貸借対照表

● NEDO事業関連

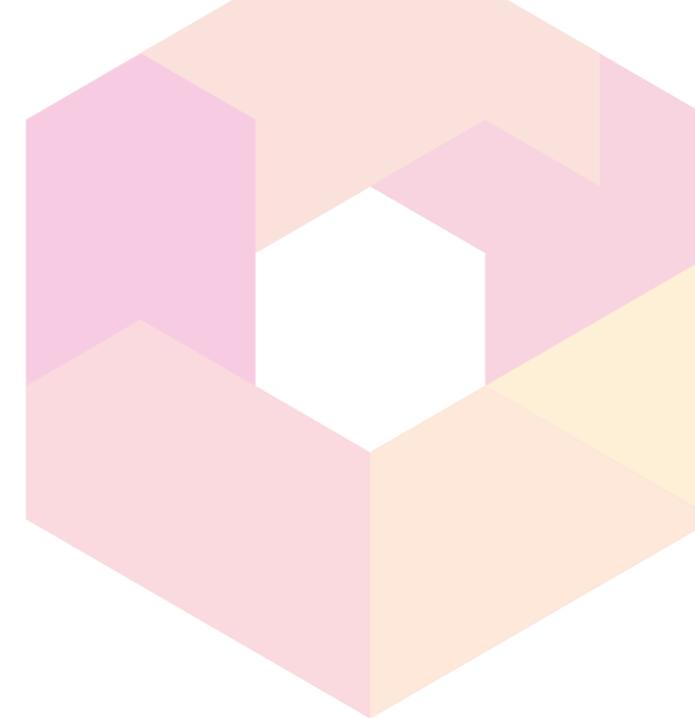
- ✓ 流動資産のその他（未収入金）として未収計上していたNEDOのLLM開発事業（第一期）に関する助成金相当額は今期2Q中に回収済み

● 簿外として、2024年8月末時点で税務上の繰越欠損金は3,985百万円

	2024年8月期		2025年8月期			
	(百万円)	期末実績	構成比	2Q末実績	構成比	増減
流動資産		4,108	97%	4,581	97%	472
現金及び預金		2,868	68%	3,650	77%	781
売掛金及び契約資産		452	11%	801	17%	348
仕掛品		5	0%	13	0%	7
その他		781	18%	116	2%	-665
固定資産		130	3%	134	3%	3
繰延税金資産		95	2%	95	2%	0
その他		35	1%	39	1%	3
資産 合計		4,239	100%	4,716	100%	476
流動負債		341	8%	550	12%	208
買掛金・未払金		87	2%	134	3%	46
賞与引当金		116	3%	188	4%	71
その他		137	3%	227	5%	90
負債 合計		341	8%	550	12%	208
純資産 合計		3,898	92%	4,166	88%	268
負債及び純資産 合計		4,239	100%	4,716	100%	476

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)		
	(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
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%
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%
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%
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%
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%
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%
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%
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%
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%
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%
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%
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%
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%
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%

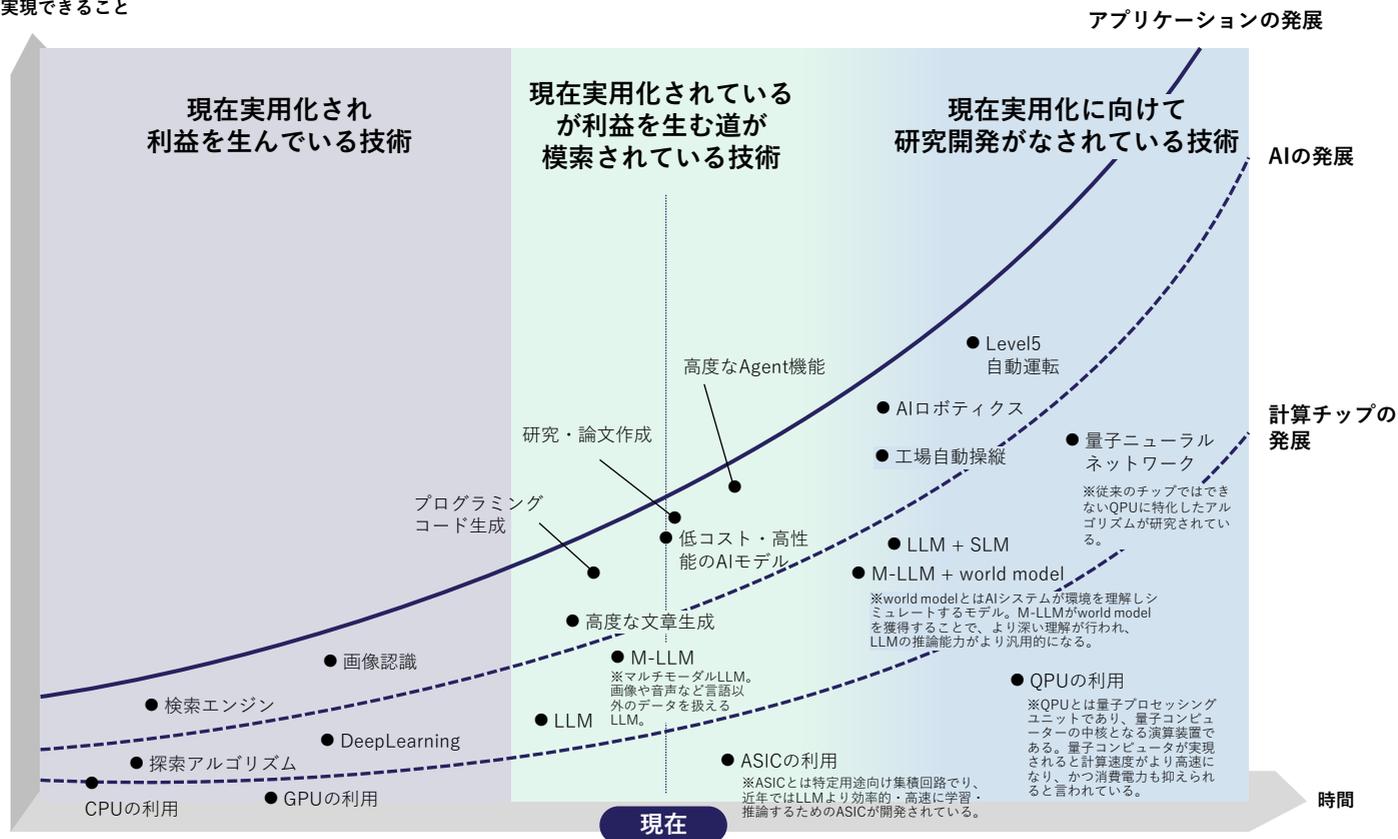


3 — 2025年8月期 上期の取組状況

ABEJAの考える技術予想（2024年10月）と上期の取組状況

- ABEJAの技術予想（2024年10月決算説明会資料）を踏まえ、今上期はLLM関連の研究開発やユースケースの創出、AIロボティクスに関する取組みを着実に推進
- LLM関連を主としたAI技術をAIロボティクス領域に拡張

実現できること



2025年8月期
上期の取組状況

LLM関連

AIロボティクス

- GENIAC NEDO第二期（LLMモデルの小型化、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
- 小型LLMモデルをエッジ環境に実装し、利便性を向上
- 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

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

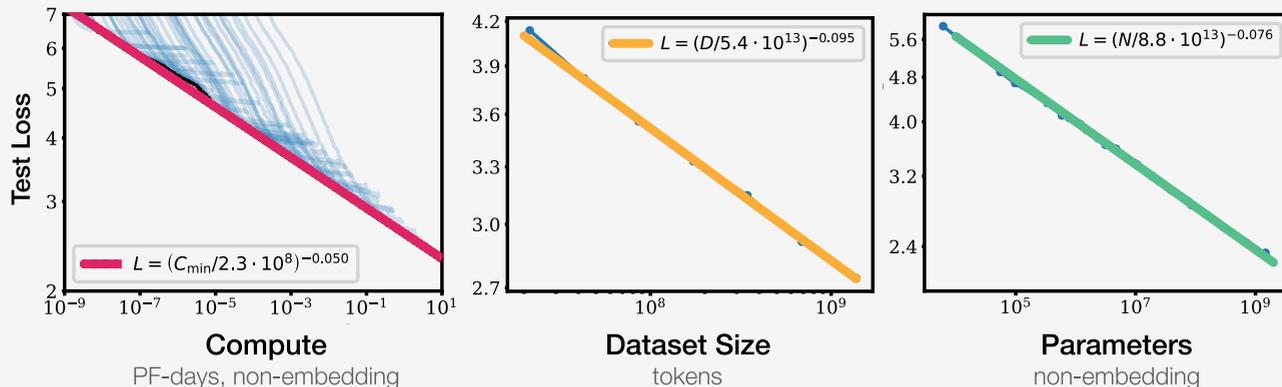
LLMの社会実装とコスト対精度

- 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

“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

— ABEJA、スケール則のブレイクスルー

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

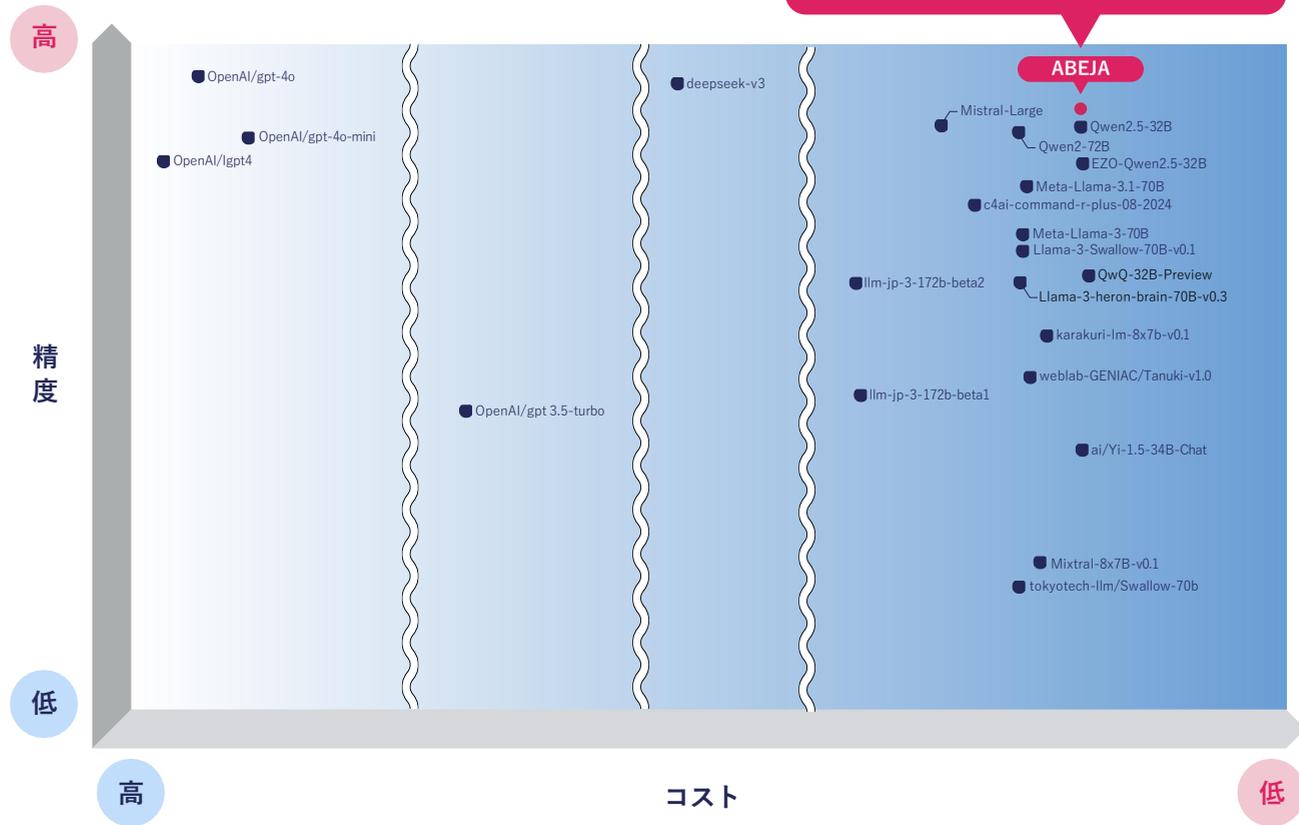
- ✓ 小型化の実現により、エッジ環境に実装し、利便性向上
 - クラウド不要となり、セキュリティの高いクローズドな環境で利用可能
 - コスト負荷が高い遠隔にあるデータセンターではなく、オフィスや工場などの環境下で利用可能

(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、大学院情報学研究科・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。

ABEJAの生成AI時代の注力領域

● 基盤モデル：大規模・中規模基盤モデル

- ✓ 当社は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、大規模・中規模基盤モデルを注力領域としています
- ✓ 経済産業省GENIACのNEDOプロジェクト第二期において、32B規模のモデルの研究開発を行い、コスト対精度のブレークスルーを実現しました
- ✓ 現状、世界的に競争が激化する1兆パラメータ以上規模の超大規模基盤モデルへは参入しない方針です

● 周辺領域

- ✓ 基盤モデル単体とは別に、社会実装には周辺技術（データベースとの連携、ユーザーとの連携、ガードレール、プライバシー保護等）が必要となります
- ✓ 当社では、この周辺技術のリリースも進めており、最注力領域としています



— NEDO公募のLLM開発事業（第二期）

「GPT-4」を上回る性能の小型化モデルを構築

- GENIAC、NEDOプロジェクト第二期において、小型化モデルを実装
- 性能およびサイズの観点からも、ビジネスにおける実用性に適合

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～8月

- ・ 特定領域やタスクに応じた特化型の小型モデルの方が、コストや利便性等の面で有用なケースが少なくない
- ・ 進化の早いLLMと社会実装に必要な周辺領域の研究を継続的に実施

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年4月

32B小型化モデルが複数の汎用言語性能指標で
「GPT-4」を上回る性能に到達

提案書作成や論理推論、情報抽出などの理系の特定タスクにおいて、実運用可能な性能と運用コストを両立する、10B以下のモデルを構築予定



研究成果を踏まえ自社独自で追加開発
32B小型化モデルをエッジ環境に実装

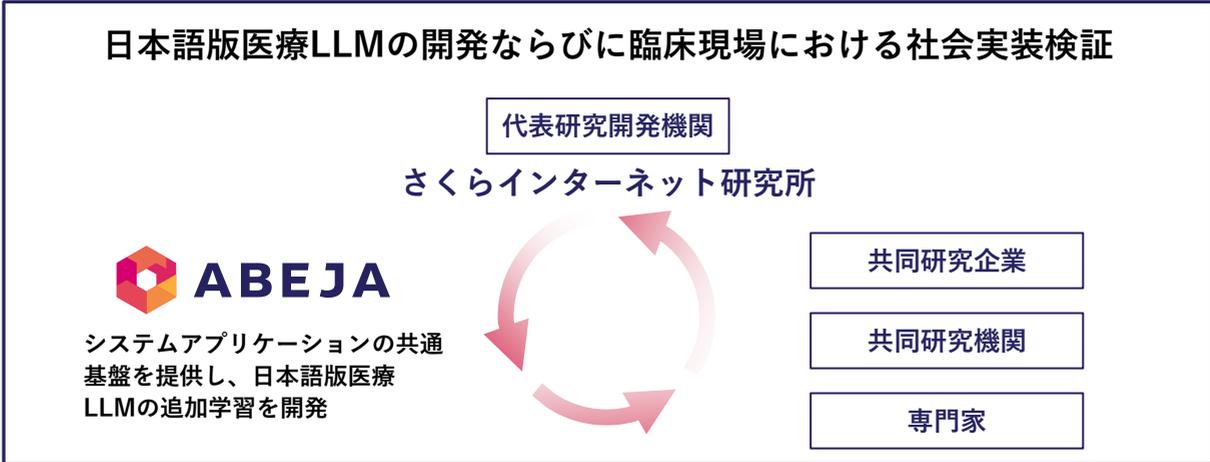
— NCGM公募の医療LLM事業

NCGM公募の「統合型ヘルスケアシステムの構築における生成AIの活用」に共同研究開発機関として参画

- 取組内容：日本語版医療LLMの開発、臨床現場における社会実装検証
- 実施期間：2025年3月まで
- 当社は各ユースケースに合わせたシステムアプリケーションの共通基盤を提供し、日本語版医療LLMの追加学習の開発を実施

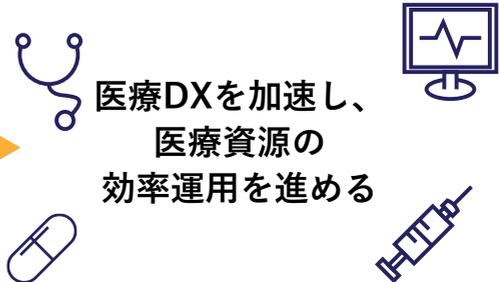
NCGM
国立研究開発法人国立国際医療研究センター

戦略的イノベーション創造プログラム（第3期）
「統合型ヘルスケアシステムの構築における生成AIの活用」



- 医療従事者の不足
- 医療従事者の過重労働
- 医療需要の増大

医療に特化した日本語版LLM



LLMに関する取組事例



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



対話型るるぶ「るるぶ+AIチャット」の実装を支援

- 「るるぶ+AIチャット」は、JTBパブリッシングが提供するLLMを用いた対話型チャットサービス
- ユーザーの要望や過去の会話に基づき、るるぶ情報版やるるぶDATAを活用してパーソナライズされた情報を提供し、効率的な旅行・お出かけ計画を立てることが可能
- 今後、機能をさらに充実させ、ライフスタイル関連や海外旅行情報の拡充、宿泊予約機能などの連携を視野に進める



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



JTBパブリッシング

旅行ガイドブックなどの出版をはじめ、
Webやリアル店舗メディアを通じて
旅行・ライフスタイル情報を提供

るるぶ+AIチャット

旅行やお出かけ計画のCXを向上させる、
LINE公式アカウントの対話型チャットサービス

実装に向けたABEJAの取り組み

1

「るるぶ情報版[国内]」
約150冊の情報を構造化して
データベースを構築

正しい情報の提供

2

ABEJA LLM Seriesを用いて
データベースを活用

自然な回答を生成

3

Human in the Loopを用いて
生成AI「るるぶくん」の
コミュニケーションを設計

円滑で楽しい対話の実現

るるぶの強みである

エリアごとにセレクトされた情報 と 楽しみながら旅行計画ができるエンタメ性を
デジタル領域で実現

Agent機能を活用した
開発手法の構築に向けた取り組みを開始

- 富士ソフトと協業し、ABEJA Platform上のAgent機能（LLMが自律的に必要なアクションを計画・実行）を活用した開発手法やツールなど、共同開発を進める
- 共同開発により得られたノウハウは、テストコードの開発やテスト自動化などの関連領域において、活用することを目指す



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



FUJISOFT

幅広いシステム開発の技術力と、
技術力に裏付けされた提案力が強い

ABEJA Platform上のAgent機能を活用した
開発手法やツールなどの研究開発を進める

The image displays two screenshots of the ABEJA ecosystem. The left screenshot shows the 'ABEJA PLATFORM' interface with several layers: UI/UX (user interface preparation), BaaS (Backend as a Service) for various AI tasks like image recognition and anomaly detection, Core (data processing and simulation), Security (data encryption and authentication), Computing (cloud and edge resources), and Connect (data input from various sources). The right screenshot shows the 'ABEJA LLM SERIES' interface, highlighting the 'Agent' component which is used for chatbot UI, business-specific UI, meeting support, task extraction, and document generation. A red box highlights the 'Agent機能' (Agent Function) with a brain icon.

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

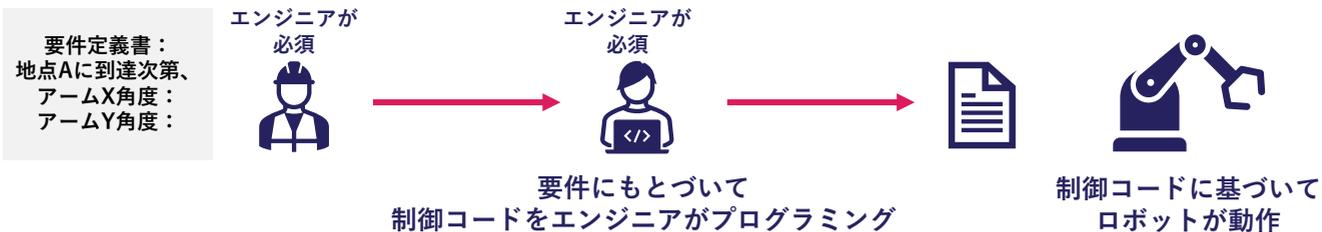
今起きていること(LLMとロボットの融合)

- 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

AIロボティクス領域におけるVLAモデルの概要

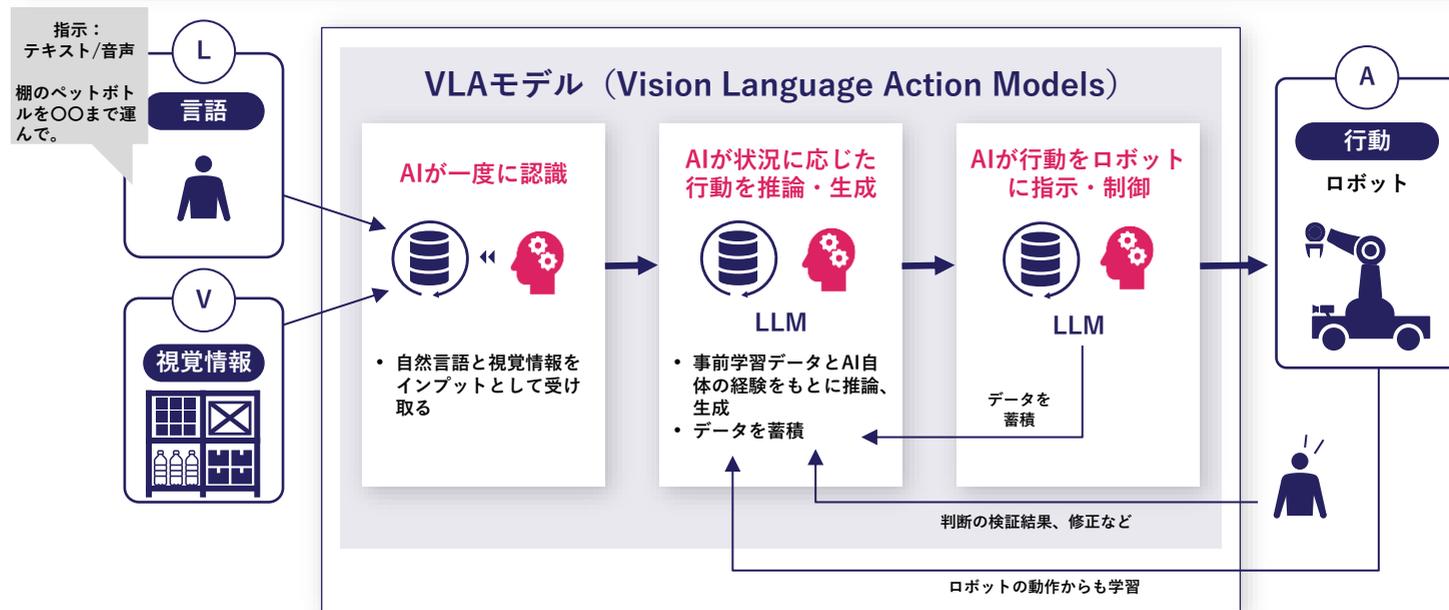
● VLAモデル (Vision Language Action Models、視覚言語行動モデル)

- 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

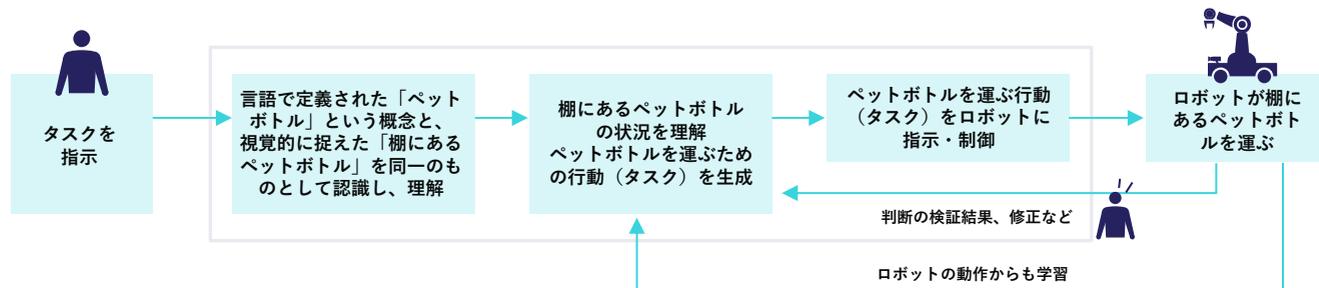
※当社はロボットのハードウェアを製造するのではなく、VLAモデルや周辺システムの構築、ロボットへのインテグレーション等を実施

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



一般社団法人AIロボット協会(AIRoA)に参画

- 正会員として参画し、基盤モデルの設計や開発の方向性など初期段階から携わり、AIロボティクス分野の最前線で、ロボット産業の技術開発と社会実装の加速を推進

AIRoAの概要

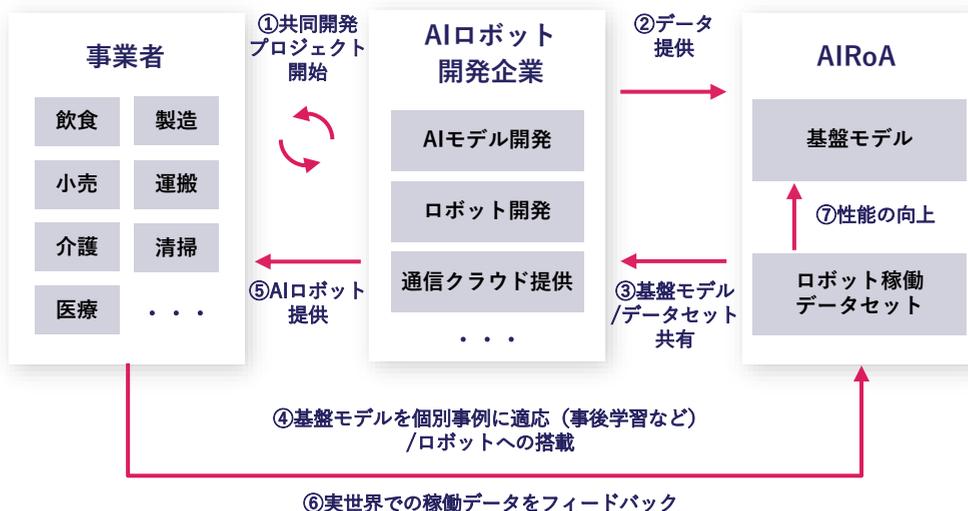
- AIとロボット技術の融合により、ロボットがより多くの分野で活躍する社会を実現することを目指す非営利団体
- 産業の垣根を超えたオープンかつ大規模なデータ収集と基盤モデルの開発・公開、ロボットデータエコシステムの構築を推進

理事長：尾形哲也 2024年12月設立

正会員企業14社：※50音順

- (株) ABEJA
- GMOインターネットグループ (株)
- KDDI (株)
- (株) PKSHA Technology
- SB Intuitions (株)
- Telexistence (株)
- 川田テクノロジーズ (株)
- さくらインターネット (株)
- トヨタ自動車 (株) 未来創生センター
- 日産自動車 (株)
- 日本電気 (株)
- 富士通 (株)
- (株) 松尾研究所
- 三菱電機 (株)

取組概要



ロボットデータエコシステムを構築

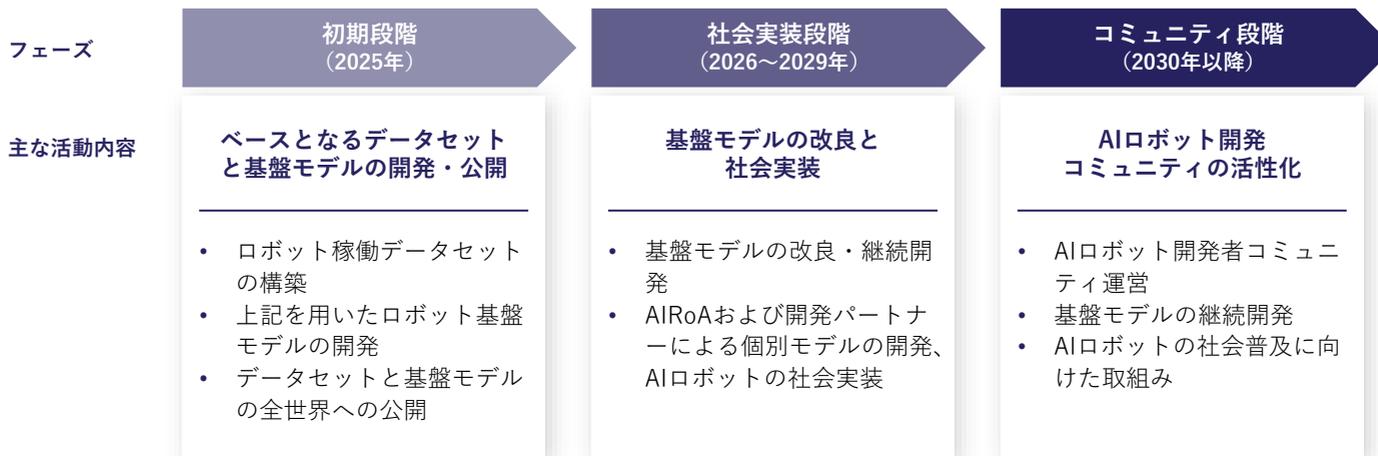
AIRoAは企業からデータを集め、AIの基盤モデルを開発

企業はAIRoAから基盤モデルの提供を受け、AIロボットを事業者者に提供

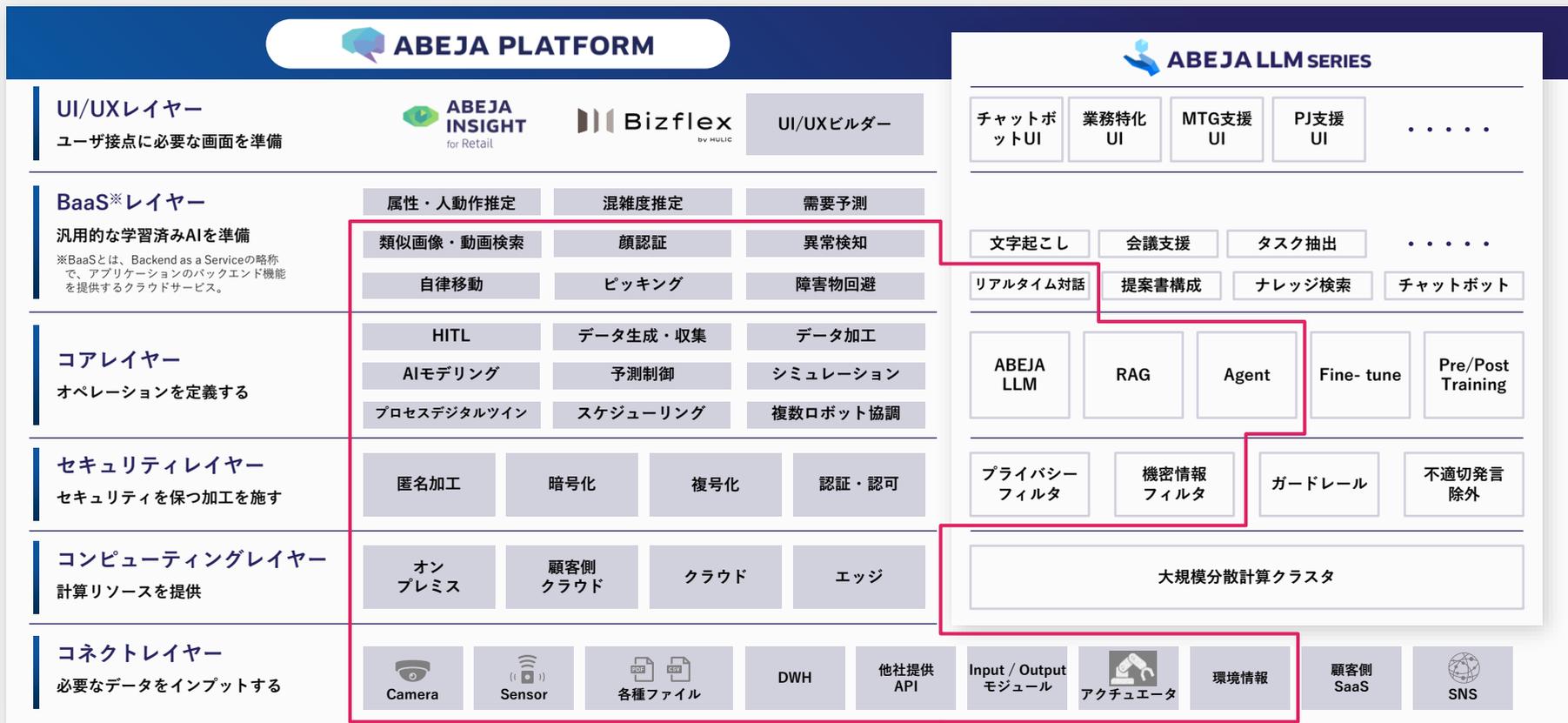
AIRoAは、事業者からロボットのデータを再収集し、AI基盤モデルを高性能化

このサイクルを通じて、AIロボットの進化を加速

活動スケジュール



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

— 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

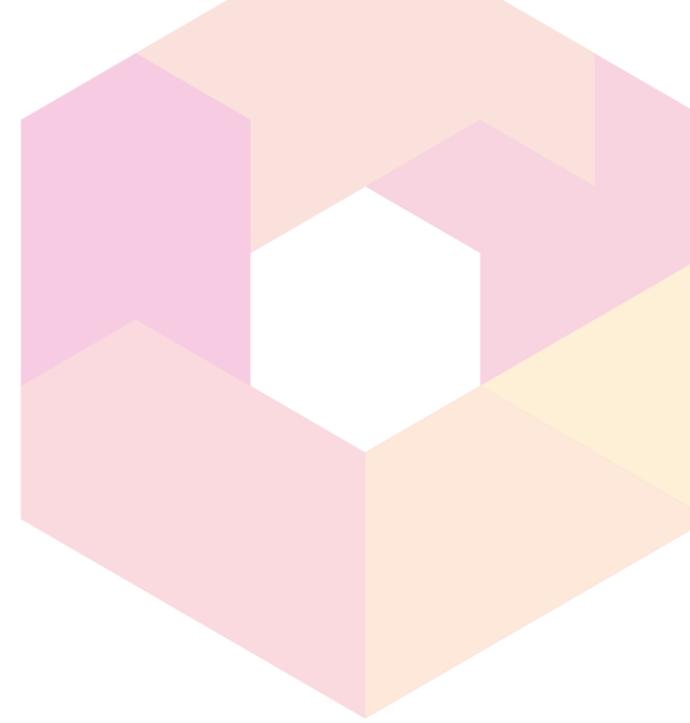
- ・化学プラントの腐食度合い特定
- ・建設現場での危険行為検知
- ・自動車の自動運転での歩行者検出
- ・医療画像の診断支援
- ・セキュリティシステムでの不審者検知
- ・災害時の被災者捜索での画像解析
- ・トンネルや橋梁の劣化検出

- ・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

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



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

GENIAC
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、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）

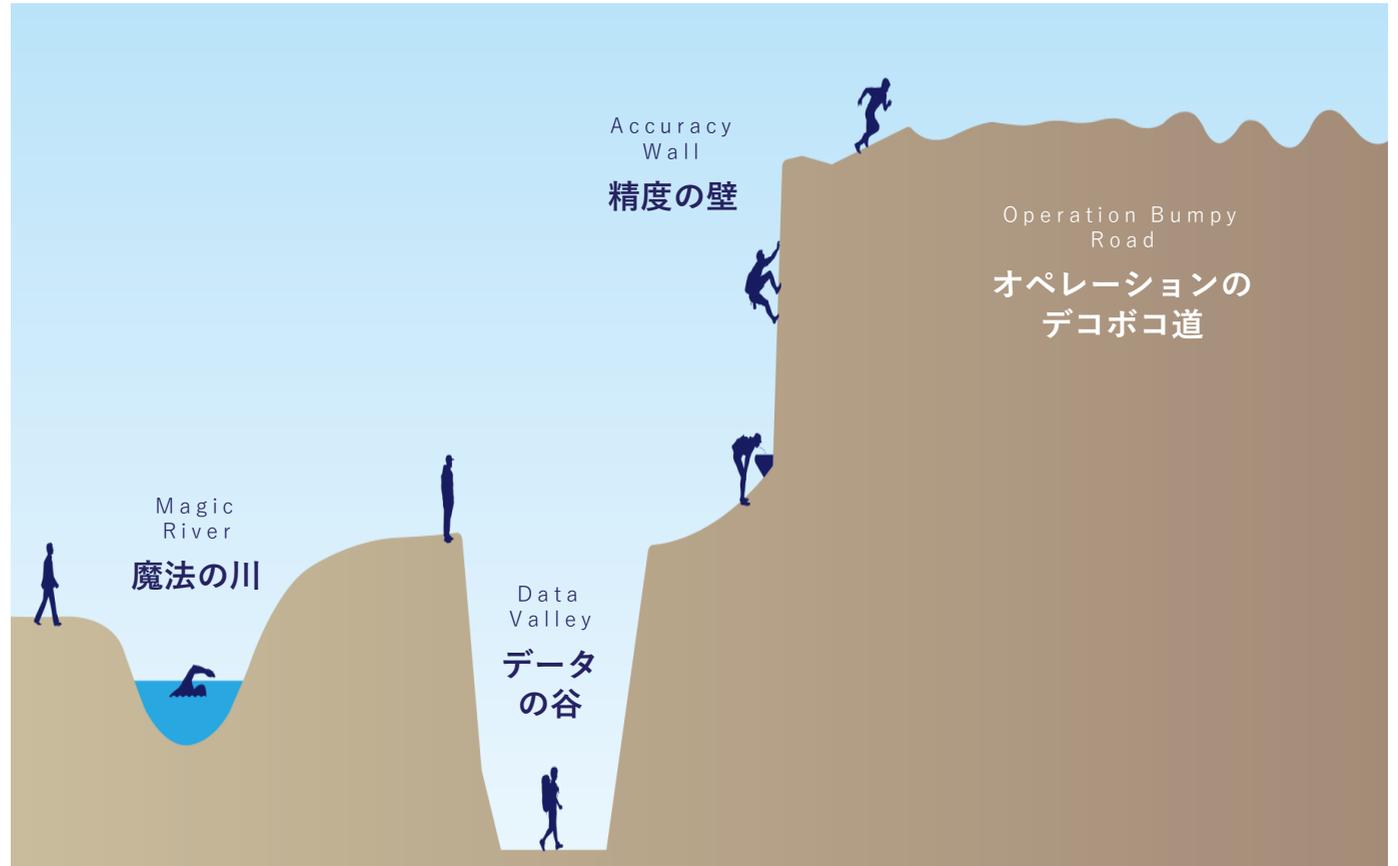
拡散モデル（Diffusion Model）

...

— 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

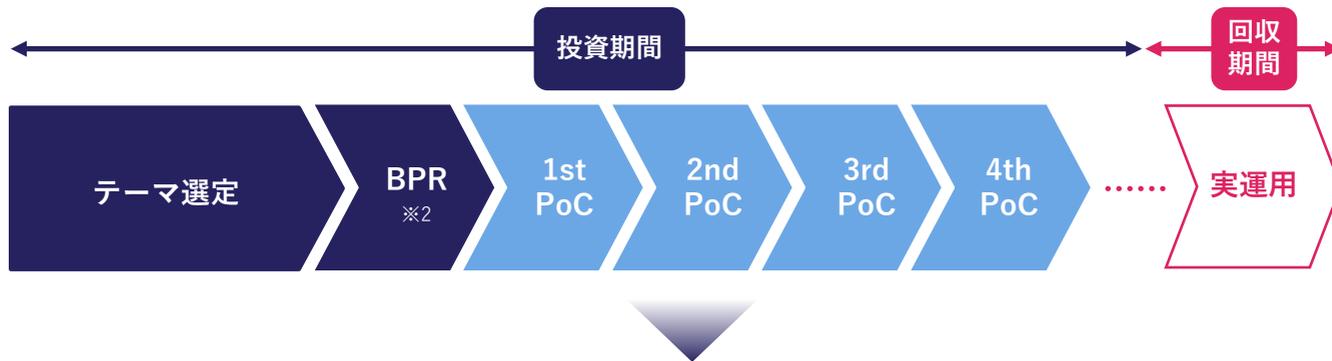
なぜ多くのAI導入企業はPoCで終わってしまうのか？

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

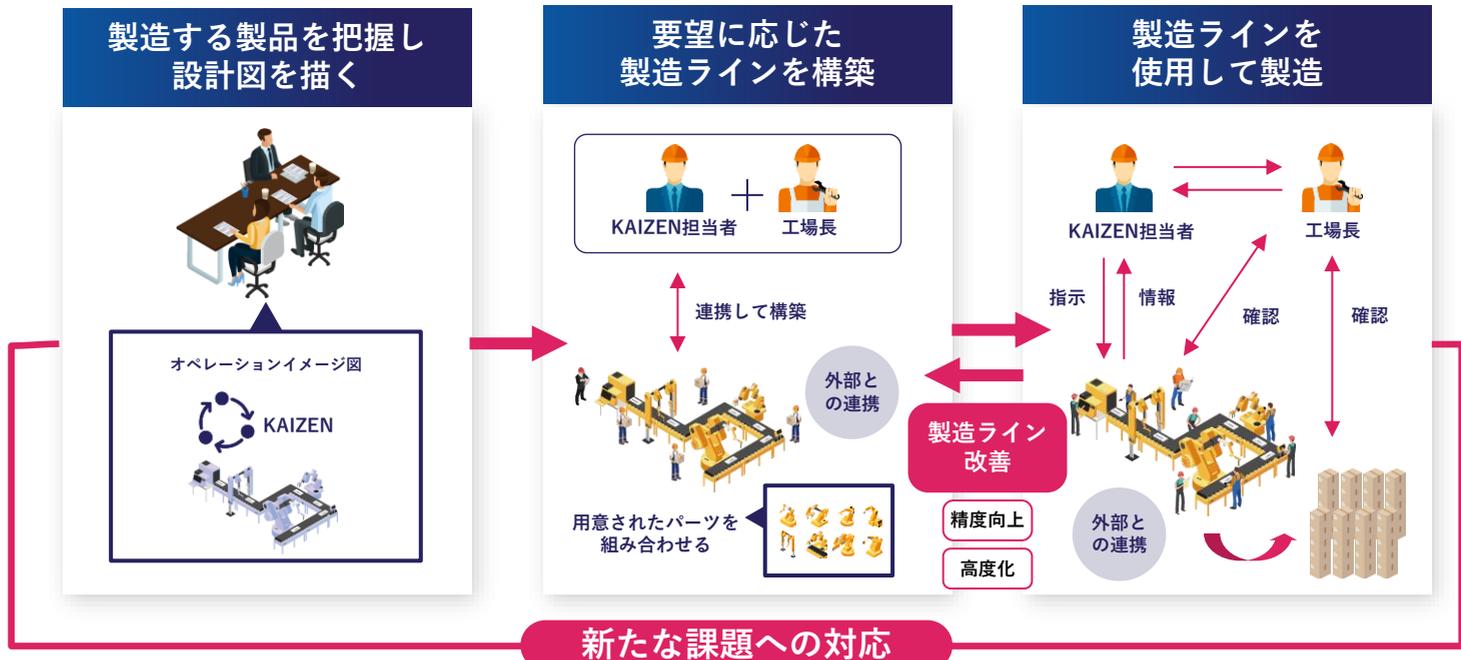
※1 PoC：Proof of Conceptの略称で、構想、企画したAIシステムが意図した結果を生み出すかを確認するために、AIの精度などの不確実性が高い部分に絞り実験的に検証すること。

※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

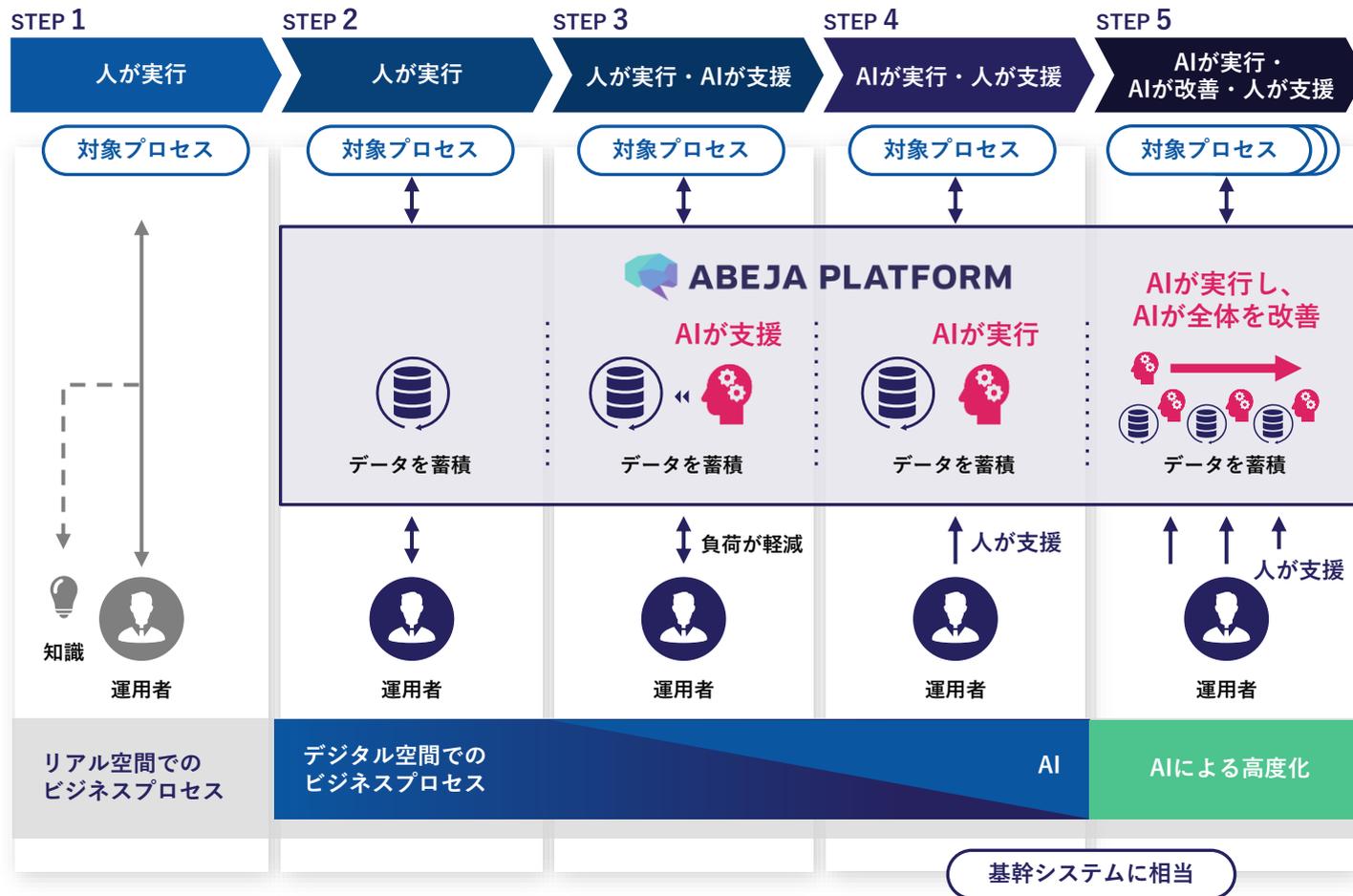
トランスフォーメーション領域

オペレーション領域

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

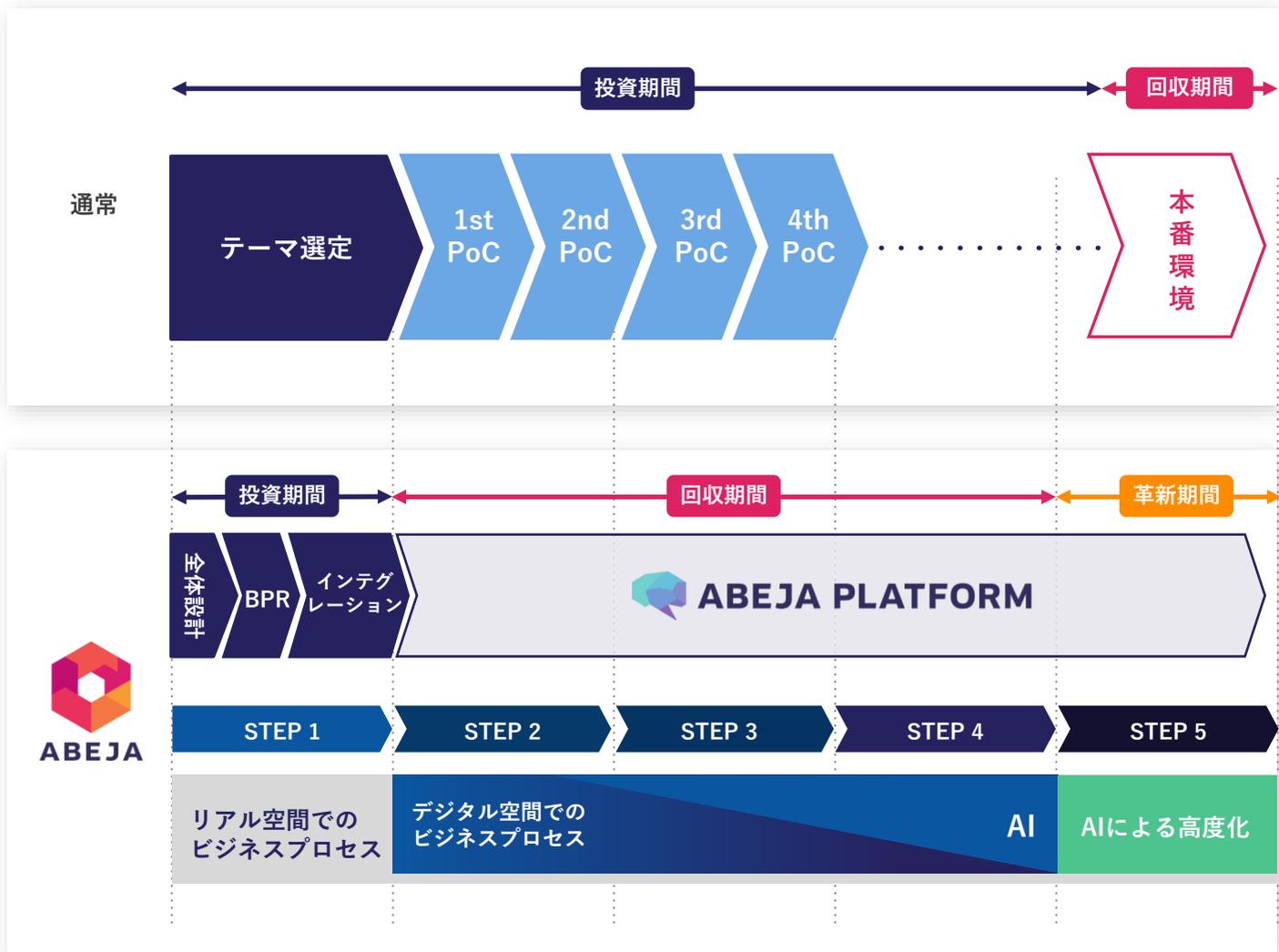


※Human in the Loopとは、AIを活用するシステムにおいて、AIの出力する結果に対して人がチェック・フィードバックをすることで、継続的に教師データを作成できる状態を作りAIの精度を高め続ける仕組み。

— 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

ミッション
クリティカル
業務

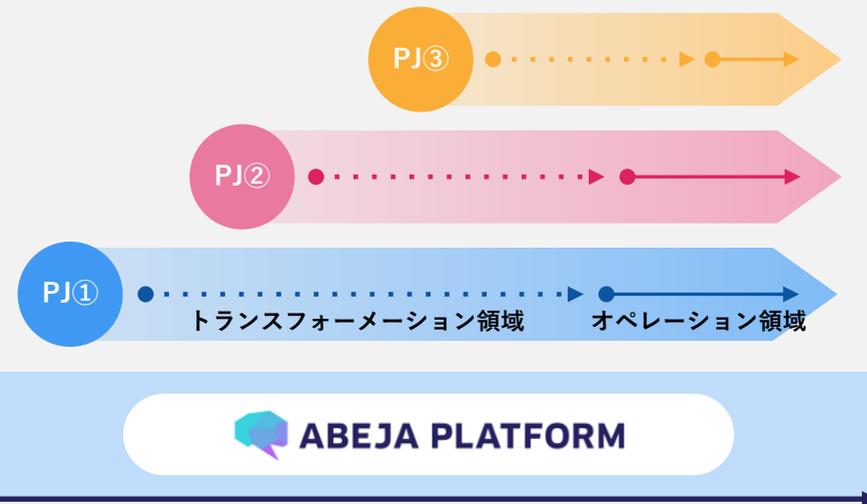
- 高いAIに関するノウハウ・知見が求められる
- 技術的難易度が高く、実用化に時間がかかる
- 顧客の戦略が変わっても他のシステムに乗り換えにくい

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

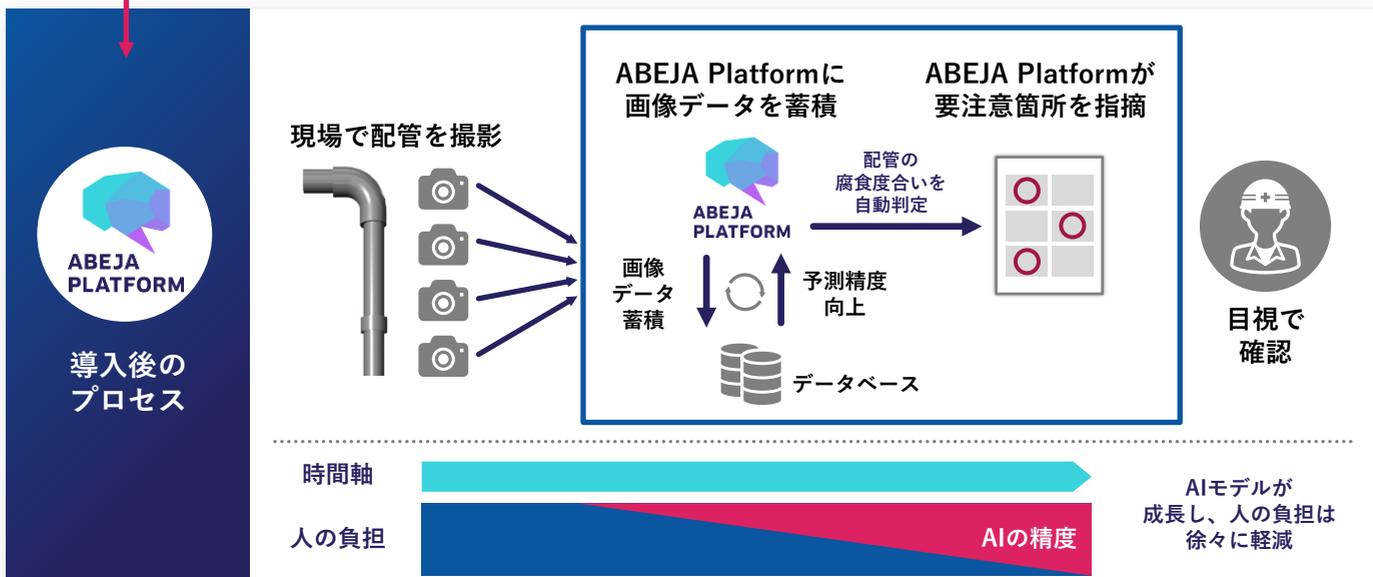
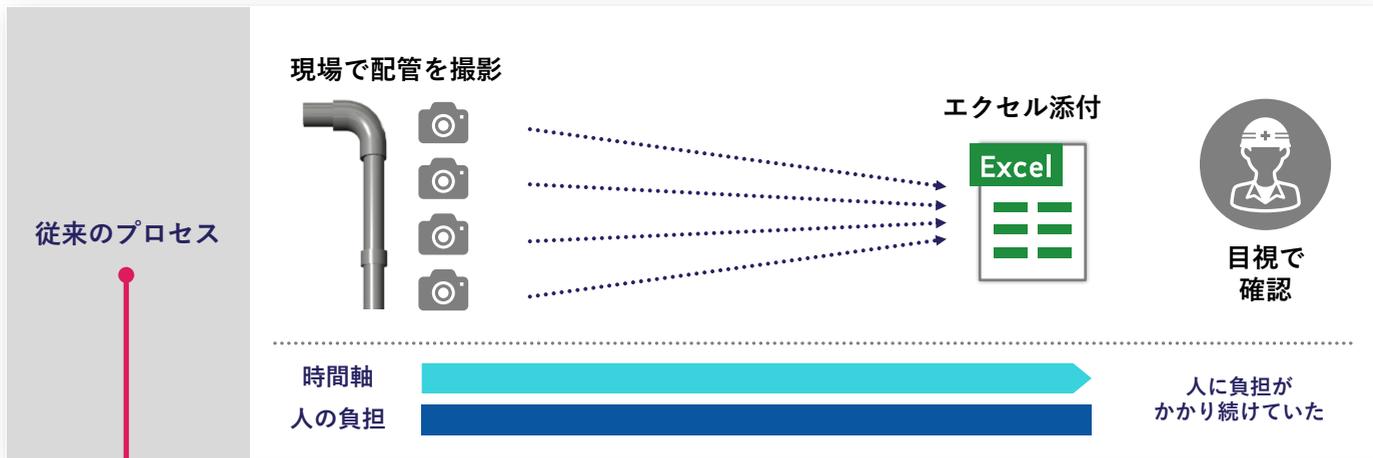


サービス提供開始

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

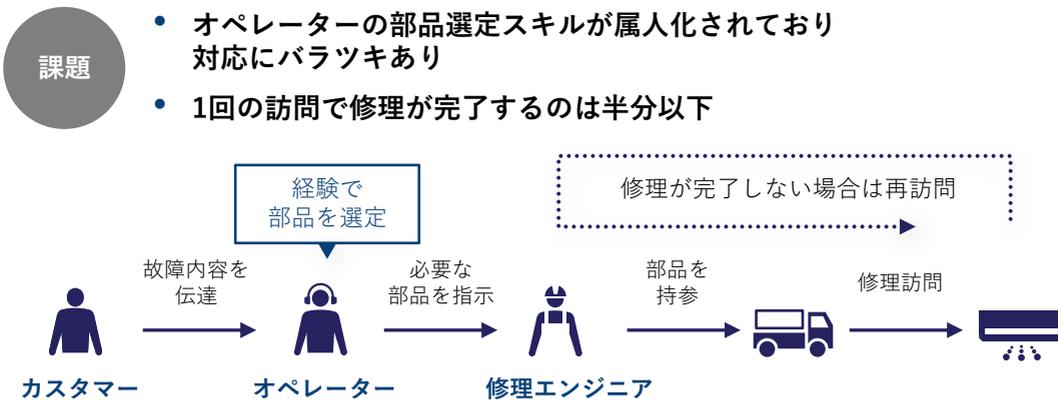


事例

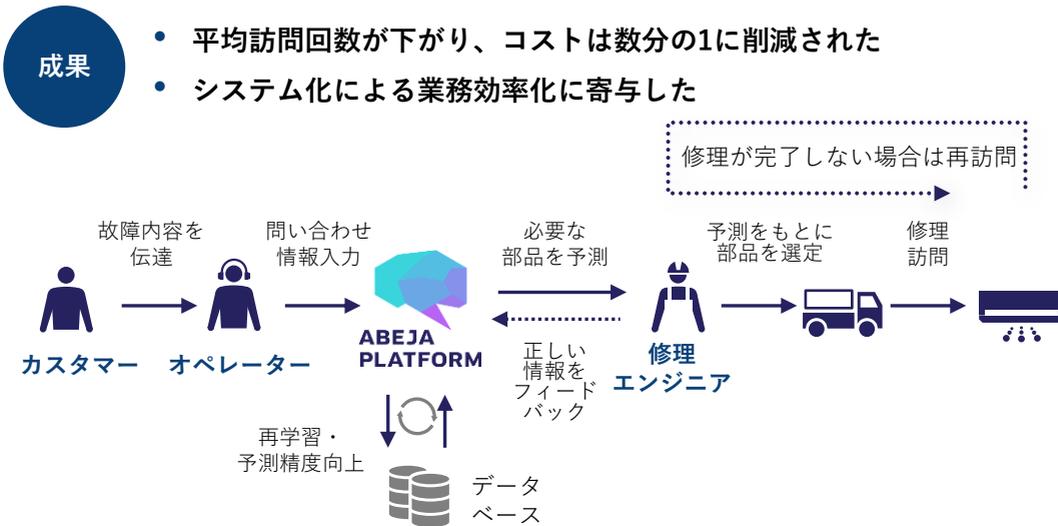
ABEJA Platformを活用した事例
(ダイキン工業様)

- 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

— 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



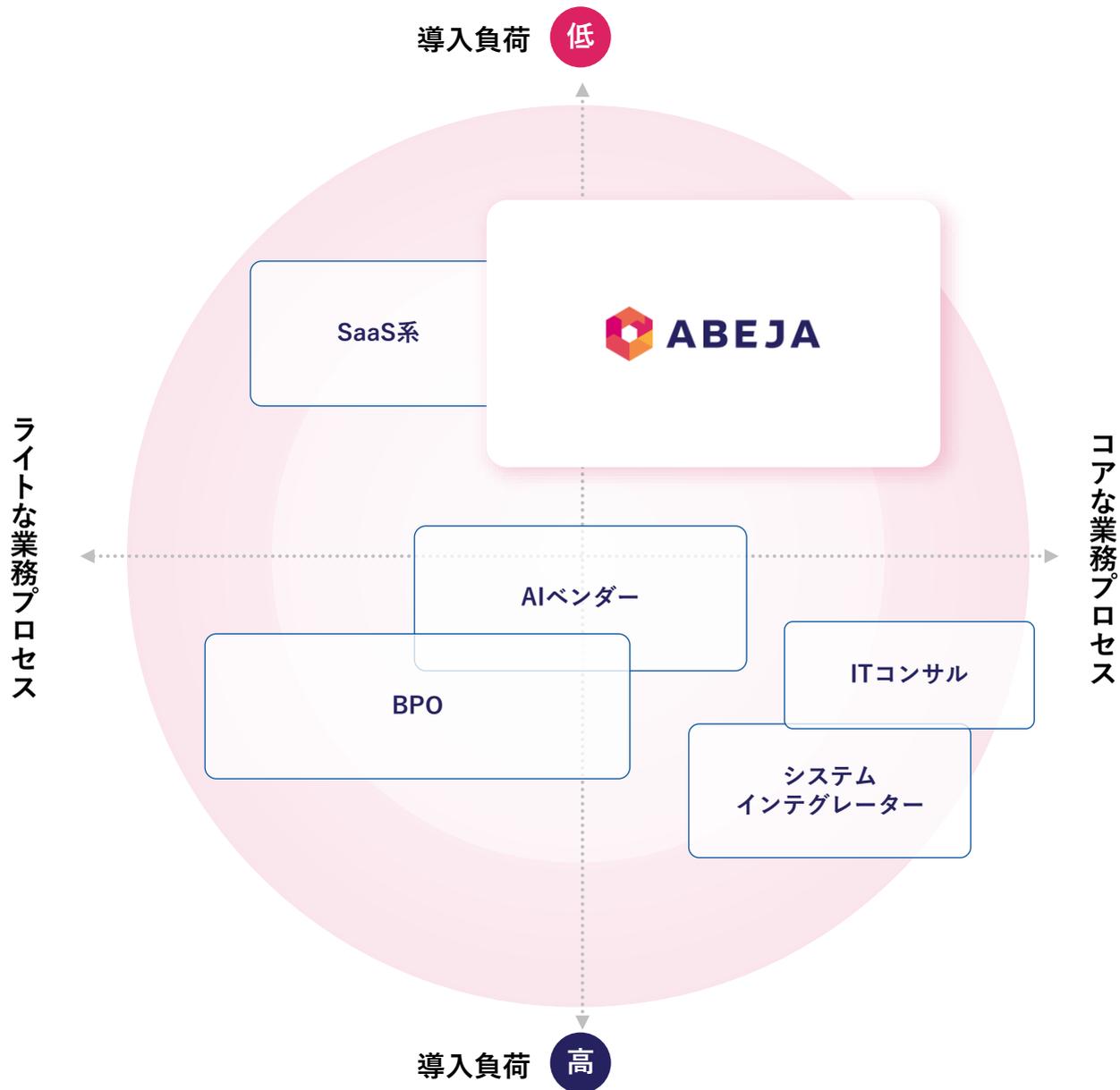
「ABEJA Platform」のパートナーシップ構築

ユニークなポジショニング

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



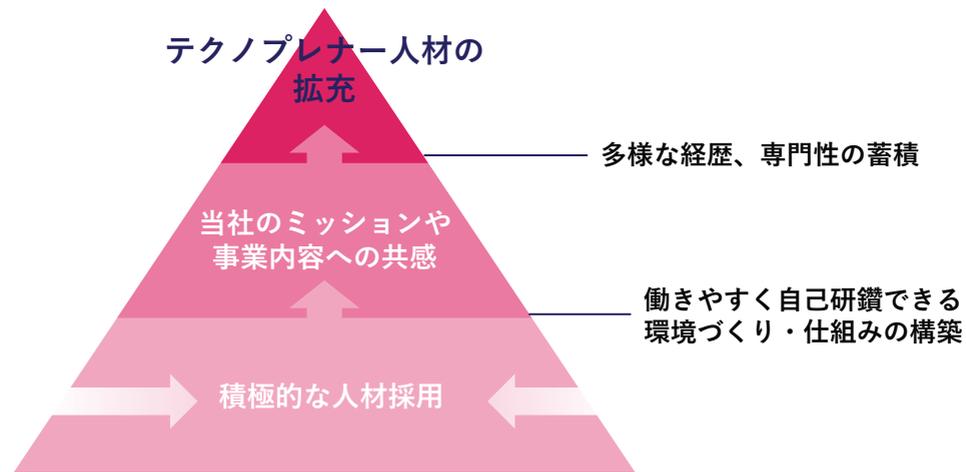
— 人材の採用、育成とカルチャーの熟成

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」

市場規模

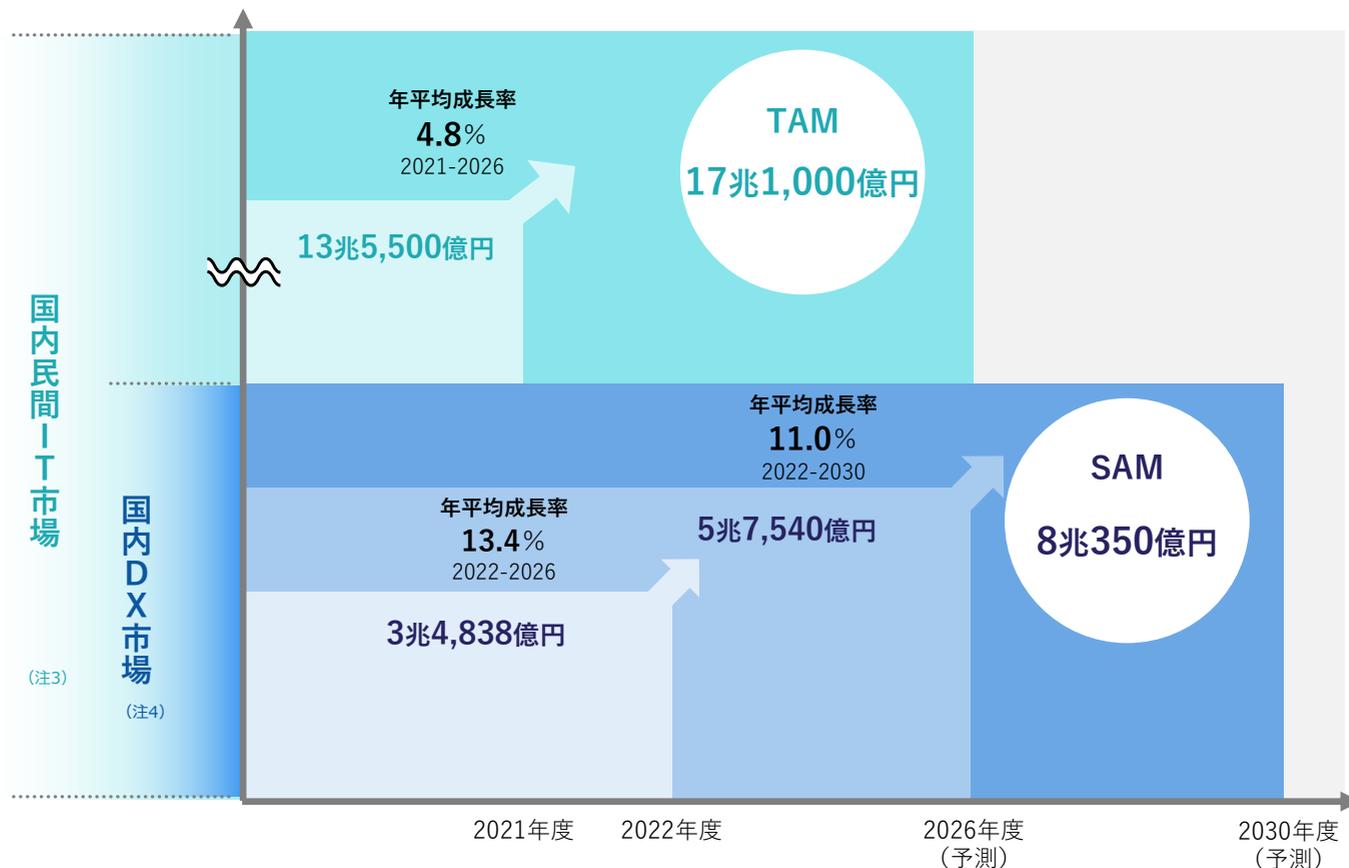
- 当社事業が属する国内DX市場（SAM^(注1)）は、2022年度から2026年度まで年平均成長率13.4%の見込み
- IT関連支出を取り込むことで、広大な国内民間IT市場（TAM^(注2)）にアクセス可能

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）国内民間IT市場（出典）：株式会社矢野経済研究所「2024 国内企業のIT投資実態と予測」（2024年10月）

（注4）国内DX市場（出典）：株式会社富士キメラ総研「2024 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」

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。