



2025年8月期 第3四半期

決算説明資料

2025年7月15日

株式会社ABEJA (証券コード：5574)

1. 会社概要
 2. 2025年8月期 第3四半期 業績ハイライト
- Appendix



1 —— 会社概要



会社概要（2025年5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	887百万円
従業員数	132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」

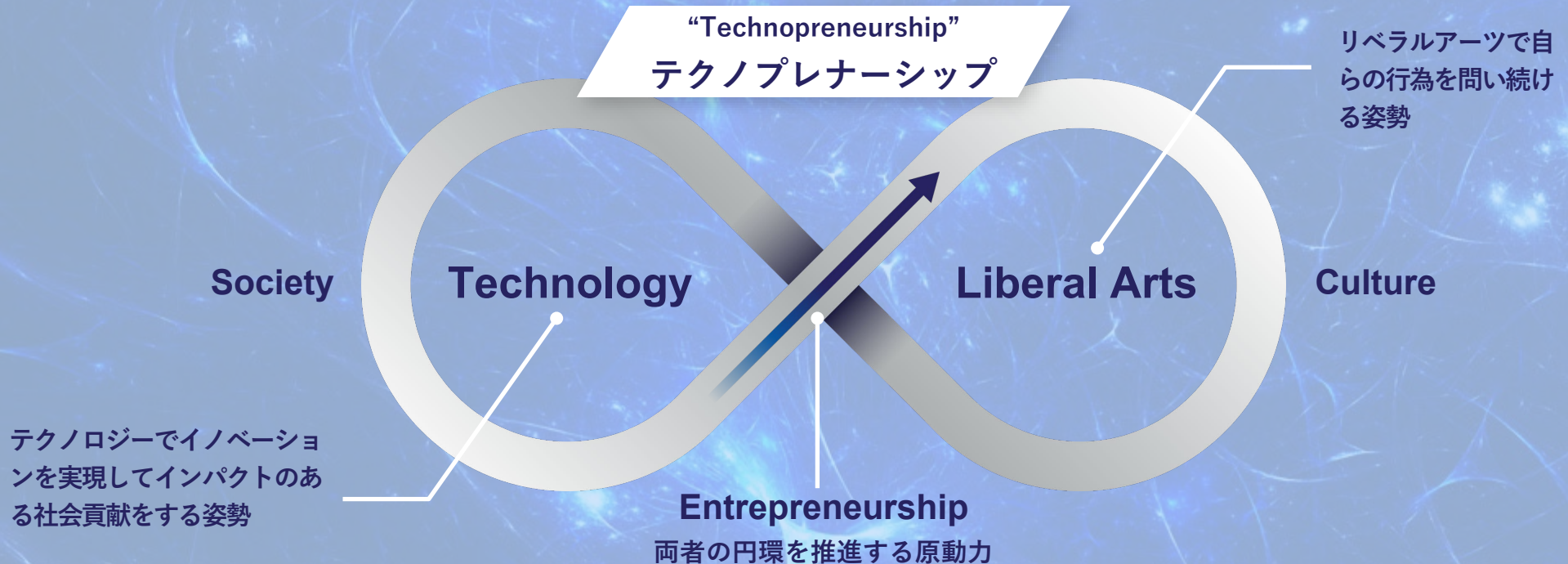
ビジョン

「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





2 —— 2025年8月期 第3四半期 業績ハイライト

— エグゼクティブ・サマリー —

2025年8月期 第3四半期業績（累計）

- 売上高 2,693百万円、売上総利益 1,685百万円、営業利益 399百万円
- 売上高は前年同期比 +31.7%
- 売上総利益率 62.6%、営業利益率 14.8%

業績進捗

- 3Qは、全体として1Q・2Qに続き順調に推移し、成長基調を継続
- 3Qの売上高は前年同期比+42.6%と大きく伸長
主にLLM案件が売上を牽引し、売上総利益率の改善および販管費の適切な管理が寄与
これにより、売上高・営業利益ともに想定を上回る水準で着地

事業の状況

- 公的プロジェクトとエンタープライズ領域の案件を並行して推進
- 研究開発では、精度の高い3つの小型モデルを構築し、エッジ環境に実装。うち2モデルは、同規模モデルにおいて世界最高水準の日本語性能を達成し、軽量かつ高精度なモデルを構築
- 4Q以降も公的プロジェクトに継続して参画

2025年8月期 通期業績予想の上方修正

- 3Q（累計）実績が、②4/14業績予想の営業利益を上回ったことを踏まえ、再度、上方修正
 - ✓ ① 当初の業績予想（2024/10/10） 売上高 3,260百万円、営業利益 220百万円
 - ✓ ② 業績予想修正（2025/4/14） 売上高 3,450百万円、営業利益 370百万円
 - ✓ ③ 業績予想再修正（2025/7/15） 売上高 3,580百万円、営業利益 440百万円

— 通期業績予想を上方修正

第3四半期（累計）の順調な業績を受け、再度、通期業績予想を上方修正

● 今期3Q（累計）

- ✓ 売上高は前年同期比+31.7%
- ✓ 売上総利益は62.6%の水準を維持
- ✓ 販管費は前年同期比+10.7%に留まり、営業利益は+108.7%
- ✓ 3Q累計で②4/14業績予想の営業利益を上回る

● 修正した通期業績予想

- ✓ 売上高は3Qに続き4Qも上振れを見込み、営業利益は3Q実績を反映した計画
- ✓ 売上高は前年同期比+29.4%、通期では②4/14業績予想に対して約+1.3億円
- ✓ 通期営業利益は①当初予想の2倍水準
- ✓ 4Q見通し
 - 売上高は3Q水準を見込む
 - 戦略的案件を一定見込んでいることもあり、利益面は②4/14業績予想と同水準に据置き

	2024年8月期 3Q(累計)	2025年8月期 3Q(累計)	
	実績	実績	前年同期比
(単位：百万円)			
売上高	2,045	2,693	31.7%
売上総利益	1,353	1,685	24.5%
売上総利益率	66.2%	62.6%	—
販管費	1,162	1,286	10.7%
営業利益	191	399	108.7%
営業利益率	9.4%	14.8%	—
経常利益	187	402	114.1%
当期純利益	153	353	130.8%

2024年8月期 通期	2025年8月期 通期業績予想				
	実績	①2024/10/10 開示	②2025/4/14 開示	③2025/7/15 開示	前年同期比
売上高	2,766	3,260	3,450	3,580	29.4%
売上総利益	1,844	—	—	—	—
売上総利益率	66.7%	—	—	—	—
販管費	1,553	—	—	—	—
営業利益	290	220	370	440	51.5%
営業利益率	10.5%	6.7%	10.7%	12.3%	—
経常利益	286	220	373	442	54.2%
当期純利益	218	200	359	391	78.8%

2025年8月期 第3四半期の業績 (前期3Q、今期2Qとの比較)

今期3Qは、1Q・2Qに続き順調に推移

● 売上高

- ✓ 今期3Qの売上高は今期2Qを下回るものの、前年同期比+42.6%と大きく伸長、引き続きLLM案件が牽引
- ✓ 前年同期比で、1Q単独は+17.7%、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3Qの売上総利益率は63.8%。LLMの社会実装に向けた戦略的案件が3月・4月に一旦完了したことにより、これまでの水準に回復
- ✓ 4Q以降、戦略的案件が一定程度見込まれる

● 販管費、営業利益

- ✓ 今期3Qの販管費増加率（前期3Q比+7.5%）は、売上高成長率（前期3Q比+42.6%）を下回り、今期1Q・2Q同様、着実に成長
- ✓ 営業利益は前期3Q比+120百万円

(単位：百万円)	2024年8月期	2025年8月期	2025年8月期	増減率		増減額	
	3Q	2Q	3Q	前期3Q比	今期2Q比	前期3Q比	今期2Q比
売上高	620	1,039	885	42.6%	-14.8%	264	-154
売上総利益	412	634	564	36.8%	-10.9%	151	-69
売上総利益率	66.5%	61.0%	63.8%	—	—	-2.7pt	2.8pt
販管費	423	438	455	7.5%	3.8%	31	16
営業利益	-10	195	109	—	-43.9%	120	-85
営業利益率	—	18.8%	12.4%	—	—	—	-6.4pt
従業員数	124人	123人	132人	6.5%	7.3%	8人	9人

売上高の推移

● 今期3Qの売上高は前年同期比+42.6%と大きく伸長し、成長基調を継続

- ✓ トランスフォーメーション領域（仕組みづくり・構築フェーズ）

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

- ✓ オペレーション領域

運用・保守の他、長期のAI導入支援案件の積み上げにより増加基調

- ✓ 売上高構成割合（今期3Q）

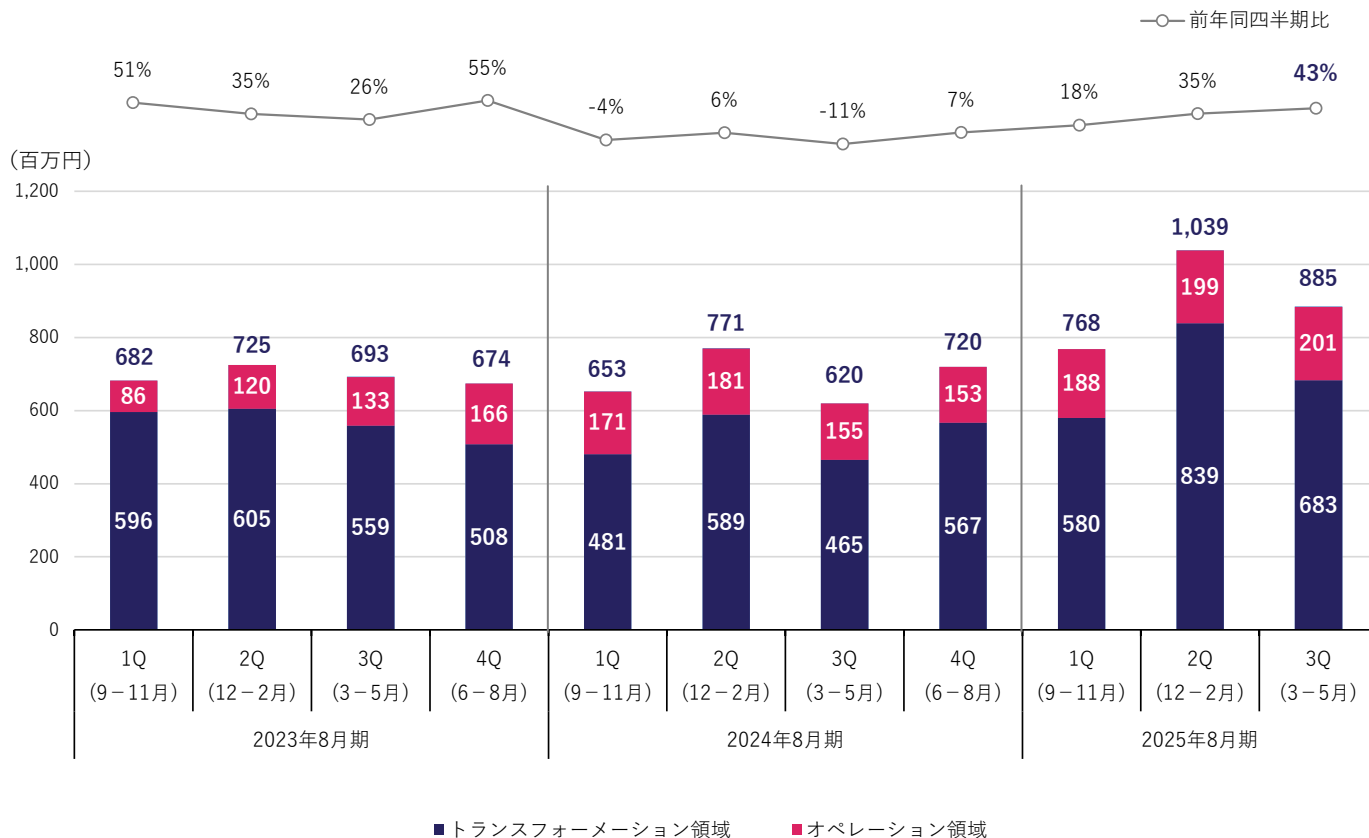
トランスフォーメーション領域77.2%

オペレーション領域22.8%

- ✓ LLM案件

売上高に占める割合は、前期通期20%超、今期2Q（累計）約45%、今期3Q（累計）約50%と増加

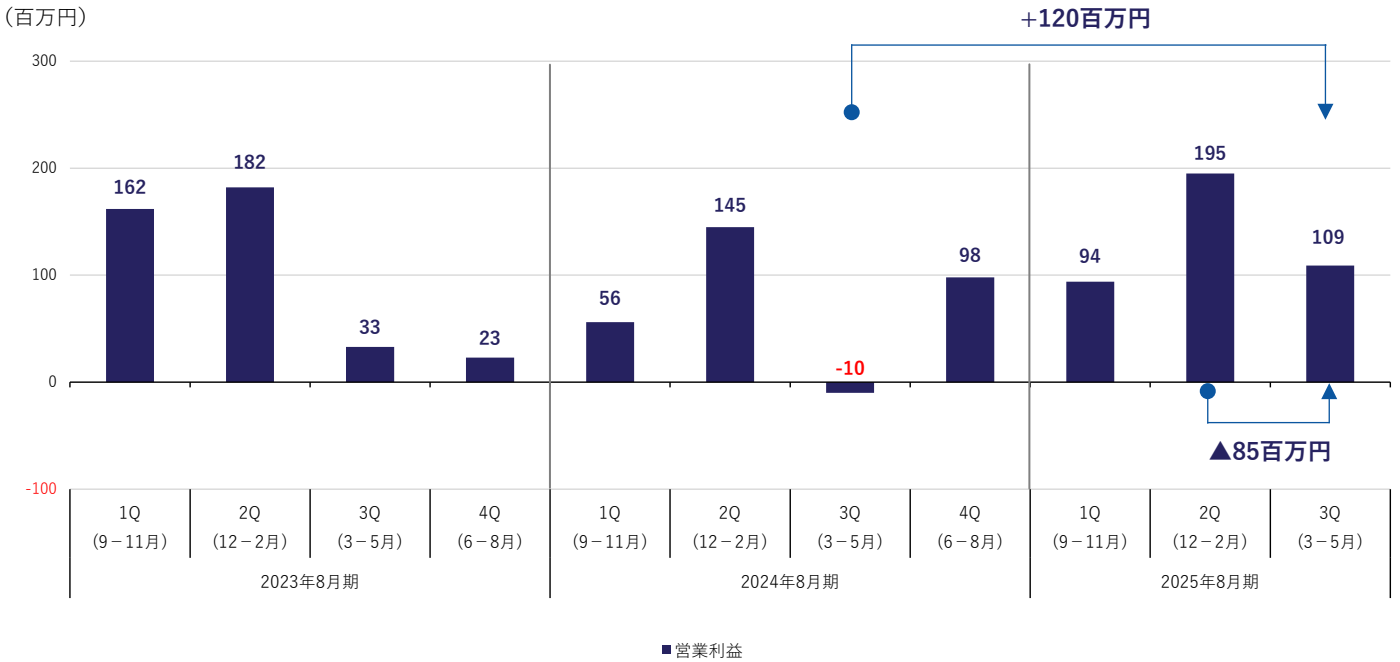
売上高



営業利益の推移

- 今期3Qも営業利益は安定的に推移
 - ✓ 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

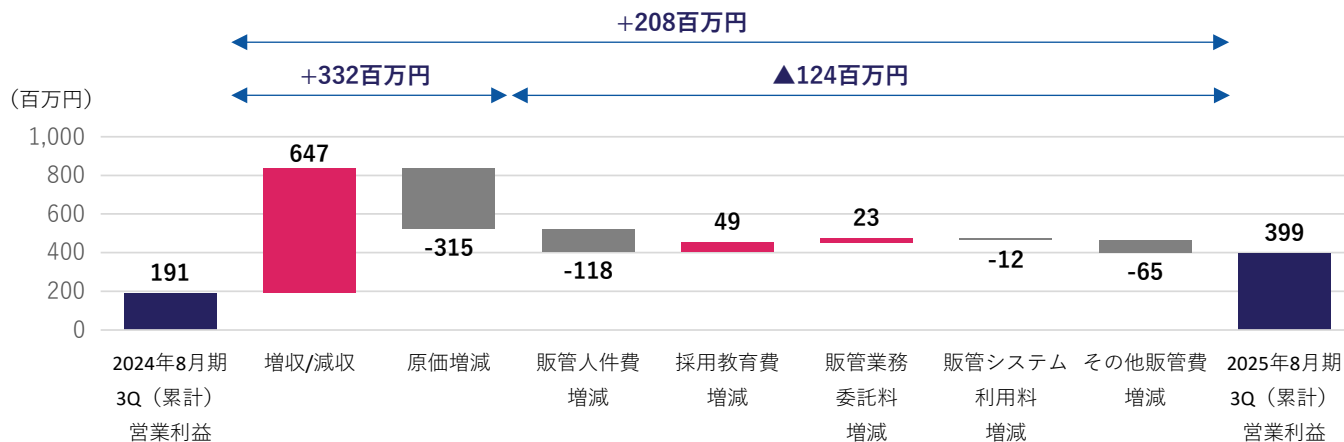
● 前期3Q（累計）の比較

- ✓ 差異+208百万円の内訳は、売上総利益までの影響+332百万円、販管費の影響▲124百万円
- ✓ 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

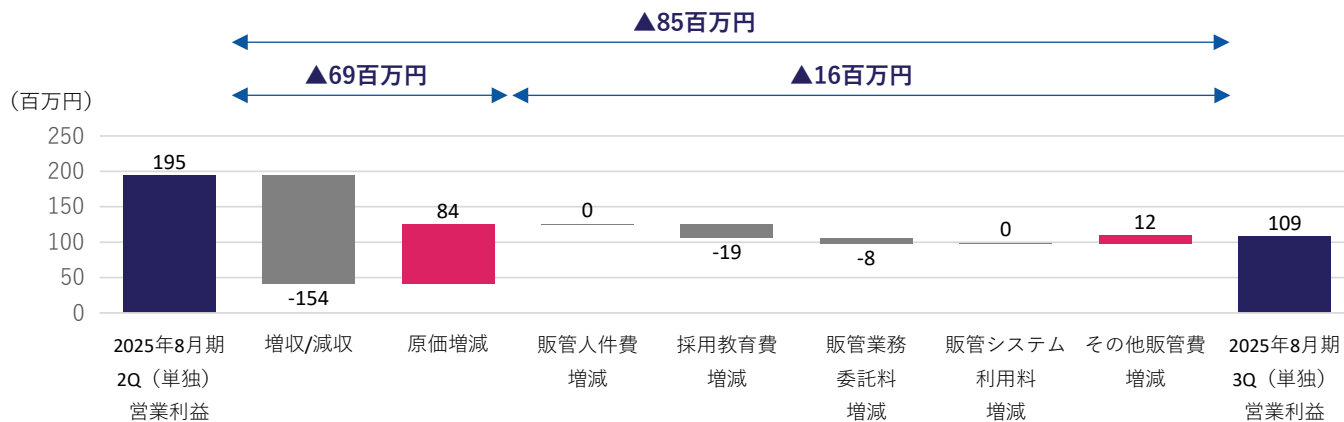
● 今期2Q（単独）の比較

- ✓ 差異▲85百万円の内訳は、売上総利益までの影響▲69百万円、販管費の影響▲16百万円
- ✓ 差異▲85百万円の主要因は、売上高の規模感によるものであり、3Qの売上高自体は前年同期比42.6%増と大きく伸ばしていることから、特段、懸念していない
- ✓ また、販管費も微増でコントロールできている状況
- ✓ このため、連続的な成長の障害要因は認識していない

前期3Q（累計）の比較



今期2Q（単独）の比較



コスト構造：売上原価、販管費

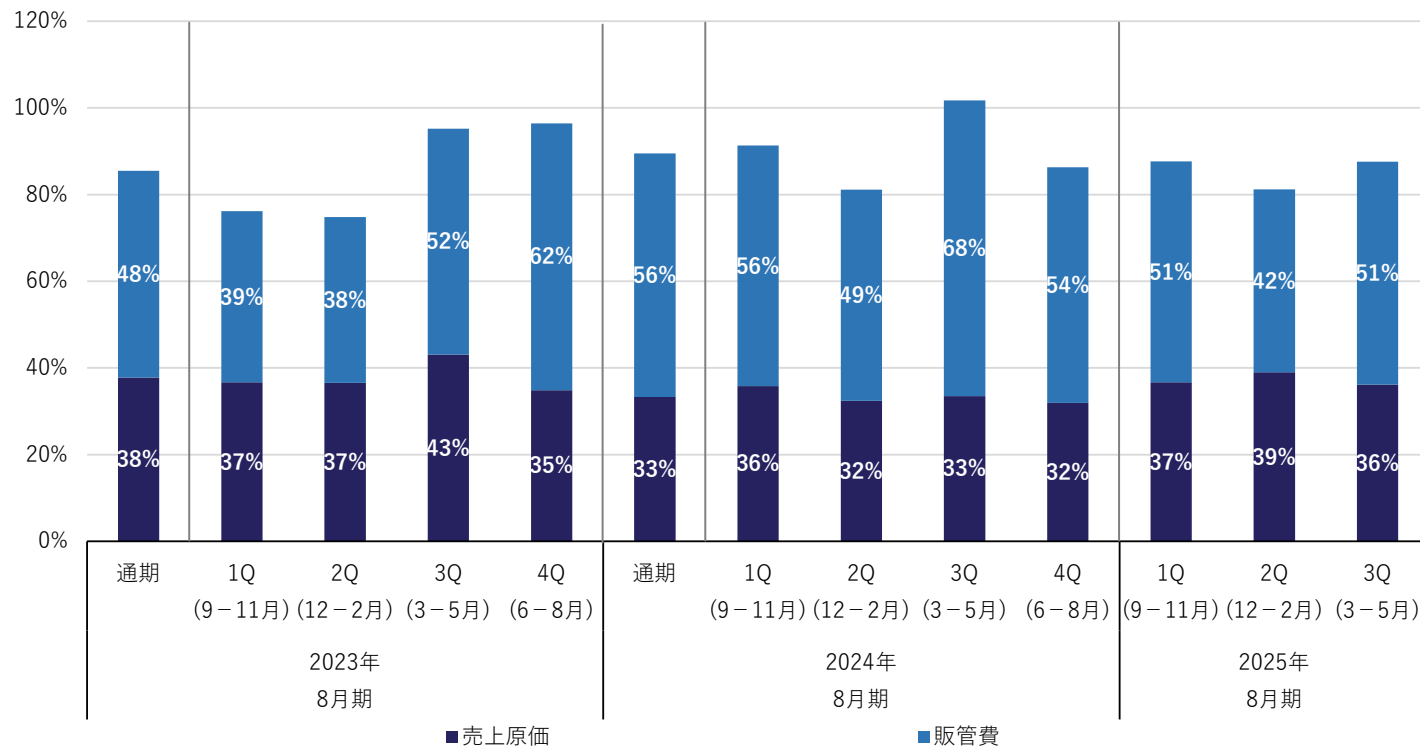
● 売上原価率

- ✓ 継続して40%以下の水準を維持
- ✓ 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

- ✓ 今期3Q末の従業員数は、今期2Q末比+9人
- ✓ 今期3Qの販管人件費は、従業員数の増加があったものの、今期2Qに業績賞与を計上していた影響により、2Q比でおおむね横ばい
- ✓ 今期3Qの採用費は、採用の進展に伴い増加

● 販管業務委託料、システム利用料

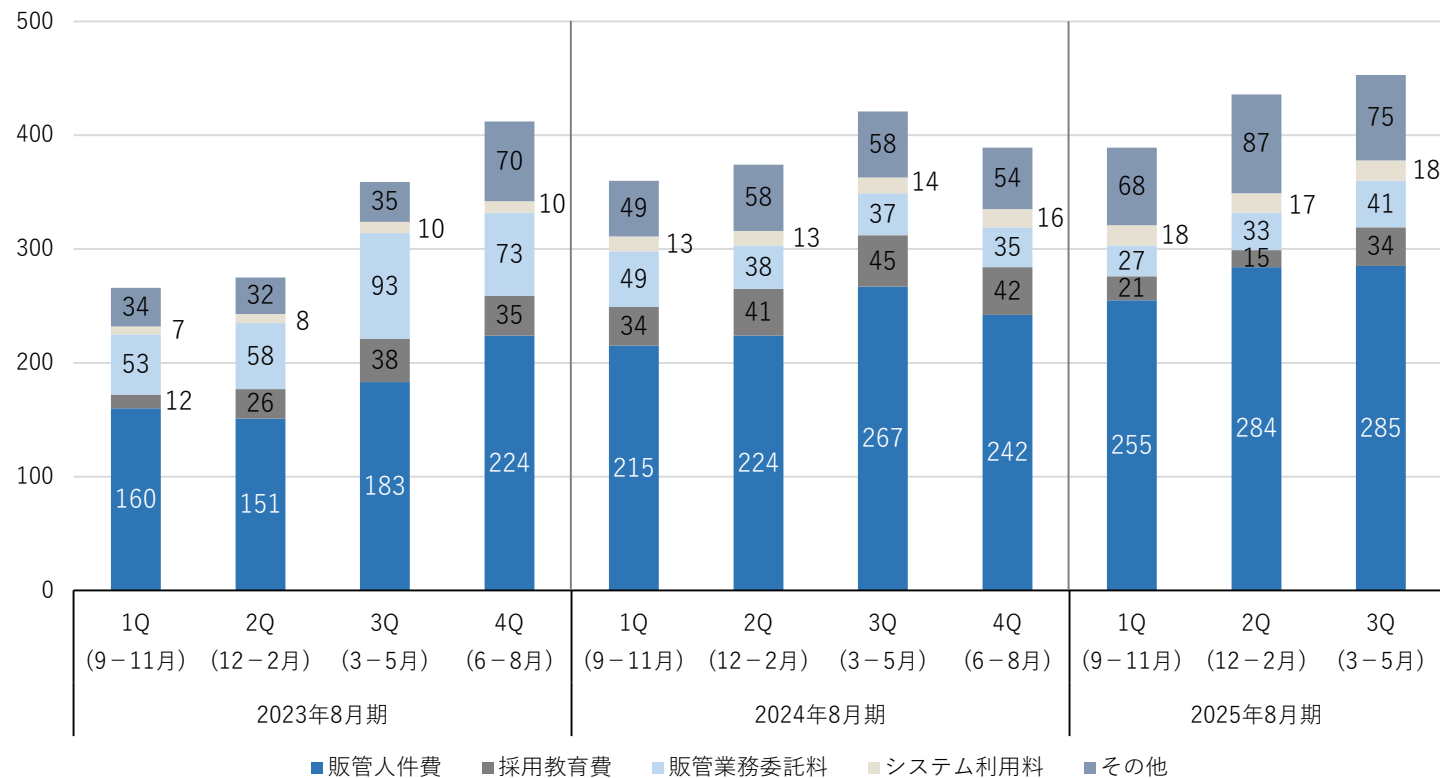
- ✓ 想定の範囲内で着地

● その他

- ✓ 今期3Qは、今期2Qに続き、NEDO公募のLLM開発事業（第二期）に伴う研究開発費を計上

販管費の推移

(百万円)



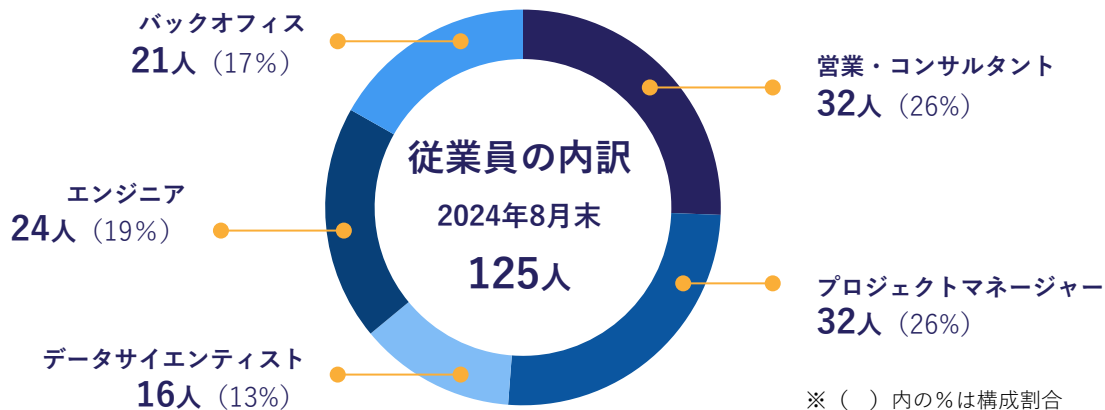
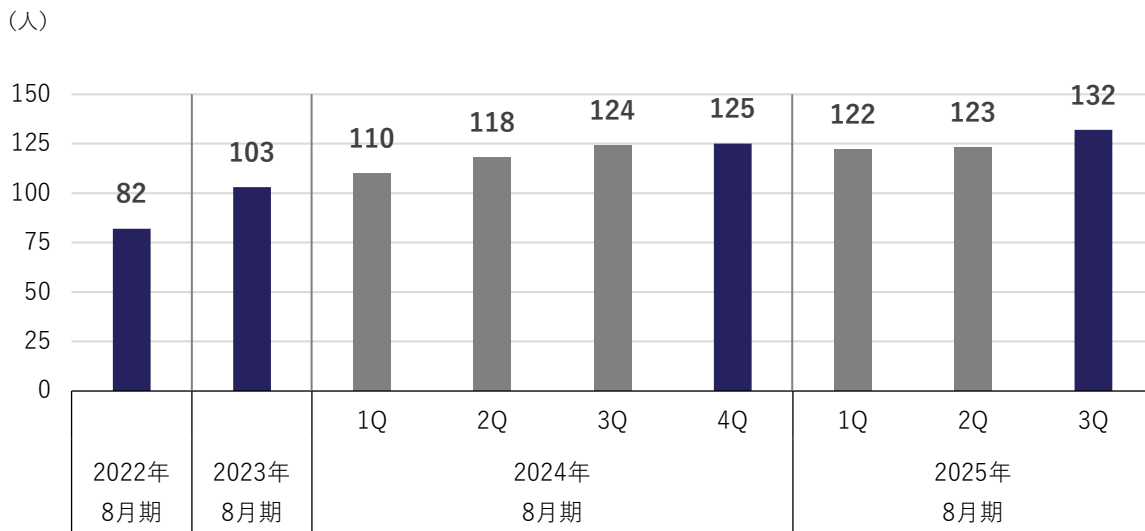
従業員の推移

- 今期3Q末の従業員数は132人
(今期2Q末比+9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

- 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	3Q末実績	構成比	増減
流動資産		4,108	97%	4,761	97%	652
現金及び預金		2,868	68%	4,243	87%	1,374
売掛金及び契約資産		452	11%	359	7%	-93
仕掛品		5	0%	3	0%	-2
その他		781	18%	155	3%	-626
固定資産		130	3%	134	3%	3
繰延税金資産		95	2%	95	2%	—
その他		35	1%	38	1%	3
資産 合計		4,239	100%	4,896	100%	656
流動負債		341	8%	536	11%	194
買掛金・未払金		87	2%	87	2%	0
賞与引当金		116	3%	69	1%	-47
その他		137	3%	379	8%	242
負債 合計		341	8%	536	11%	194
純資産 合計		3,898	92%	4,359	89%	461
負債及び純資産 合計		4,239	100%	4,896	100%	656

業績推移データ

	2023年8月期								2024年8月期								2025年8月期						
	1Q (9-11月)		2Q (12-2月)		3Q (3-5月)		4Q (6-8月)		1Q (9-11月)		2Q (12-2月)		3Q (3-5月)		4Q (6-8月)		1Q (9-11月)		2Q (12-2月)		3Q (3-5月)		
	(百万円)	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比
売上高		682	100.0%	725	100.0%	693	100.0%	674	100.0%	653	100.0%	771	100.0%	620	100.0%	720	100.0%	768	100.0%	1,039	100.0%	885	100.0%
トランスフォーメーション領域		596	87.4%	605	83.4%	559	80.7%	508	75.3%	481	73.8%	589	76.4%	465	75.0%	567	78.7%	580	75.5%	839	80.8%	683	77.2%
オペレーション領域		86	12.6%	120	16.6%	133	19.3%	166	24.7%	171	26.2%	181	23.6%	155	25.0%	153	21.3%	188	24.5%	199	19.2%	201	22.8%
売上原価		250	36.7%	264	36.5%	298	43.1%	235	34.9%	233	35.8%	250	32.4%	207	33.5%	230	31.9%	281	36.7%	405	39.0%	320	36.2%
売上総利益		432	63.3%	460	63.5%	394	56.9%	439	65.1%	419	64.2%	521	67.6%	412	66.5%	490	68.1%	486	63.3%	634	61.0%	564	63.8%
販管費		269	39.5%	277	38.3%	361	52.1%	415	61.6%	362	55.5%	375	48.7%	423	68.3%	391	54.4%	392	51.0%	438	42.2%	455	51.4%
販管人件費		160	23.6%	151	20.9%	183	26.5%	224	33.3%	215	33.0%	224	29.0%	267	43.2%	242	33.6%	255	33.2%	284	27.4%	285	32.3%
採用教育費		12	1.8%	26	3.7%	38	5.5%	35	5.3%	34	5.3%	41	5.3%	45	7.3%	42	5.9%	21	2.8%	15	1.5%	34	3.9%
販管業務委託料		53	7.8%	58	8.1%	93	13.5%	73	10.9%	49	7.6%	38	5.0%	37	6.1%	35	5.0%	27	3.6%	33	3.2%	41	4.7%
システム利用料		7	1.2%	8	1.2%	10	1.6%	10	1.6%	13	2.1%	13	1.7%	14	2.4%	16	2.3%	18	2.4%	17	1.7%	18	2.1%
その他		34	5.1%	32	4.4%	35	5.1%	70	10.5%	49	7.5%	58	7.6%	58	9.3%	54	7.6%	68	8.9%	87	8.4%	75	8.5%
営業利益		162	23.8%	182	25.2%	33	4.8%	23	3.5%	56	8.7%	145	18.9%	-10	-1.7%	98	13.7%	94	12.3%	195	18.8%	109	12.4%
経常利益		160	23.5%	185	25.6%	30	4.3%	3	0.6%	56	8.7%	145	18.8%	-14	-2.3%	98	13.7%	94	12.3%	197	19.0%	109	12.4%
当期純利益		159	23.4%	184	25.5%	29	4.3%	47	7.0%	47	7.3%	122	15.9%	-17	-2.8%	65	9.1%	85	11.1%	158	15.3%	109	12.3%

取組状況

- 公的プロジェクトについては、継続的に参画しており、足元においても関係機関と連携のもと推進中

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

- エンタープライズ領域での取組状況については後述

- また、AIロボティクス関連についても水面下での取組みを推進中

公的プロジェクトの取組状況

1 LLM構築・周辺技術関連

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

2 医療LLM関連

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

— NEDO公募のLLM開発事業（第三期）

GENIACに、第一期、第二期に続き、第三期も参画

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

GENIAC：日本の生成AIの開発力強化を目的としたプロジェクト

NEDO：国立研究開発法人
新エネルギー・産業技術総合開発機構

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

第一期

日本語LLMの構築と周辺技術（RAG、Agent機能）の研究開発

実施期間 2024年2月～2024年8月

第二期

特化型モデル開発のためのモデルの小型化の研究開発

実施期間 2024年10月～2025月4月

精度の高い3つの小型モデルを構築し、エッジ環境に実装

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

第三期

採択

ロングコンテキスト対応基盤モデルとAIエージェント構築に関する研究開発

実施期間 2025年8月～2026月2月(予定)

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

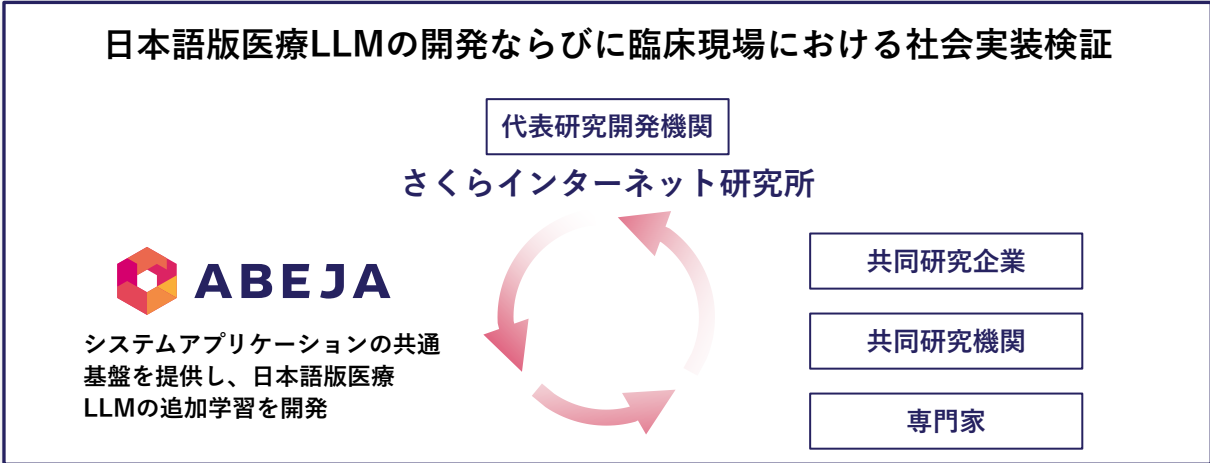
NCGM公募の医療LLM事業
(2025年3月に本フェーズ終了)

「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

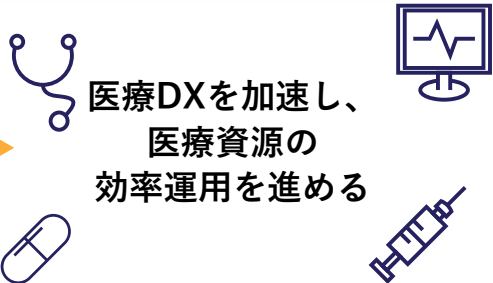
NCGM
国立研究開発法人国立国際医療研究センター

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



NEDO公募の医療LLM事業

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

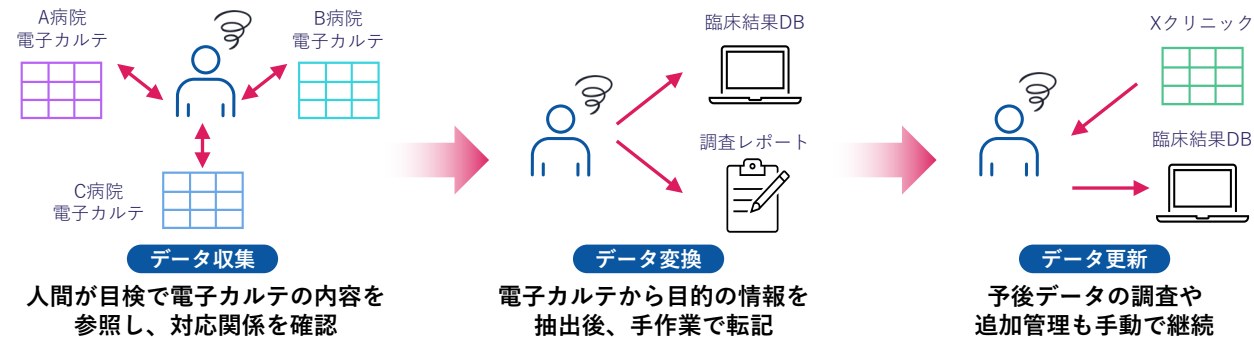
- 取組内容：医療DX
電子カルテデータの標準化とレジストリの構築を目的に、医療LLMを開発
- 実施期間：2026年3月まで(予定)
- 当社はLLMシステムの開発を担う
具体的には、関係各所と連携し、異なるフォーマットの電子カルテデータの標準化や、レジストリ構築・データ変換といったプロセスの自動化等に取り組む

レジストリ：特定の疾患や治療に関する情報を収集・管理するためのデータベース

従来の課題

異なる構造や表記を持った電子カルテの連携に労力を要する

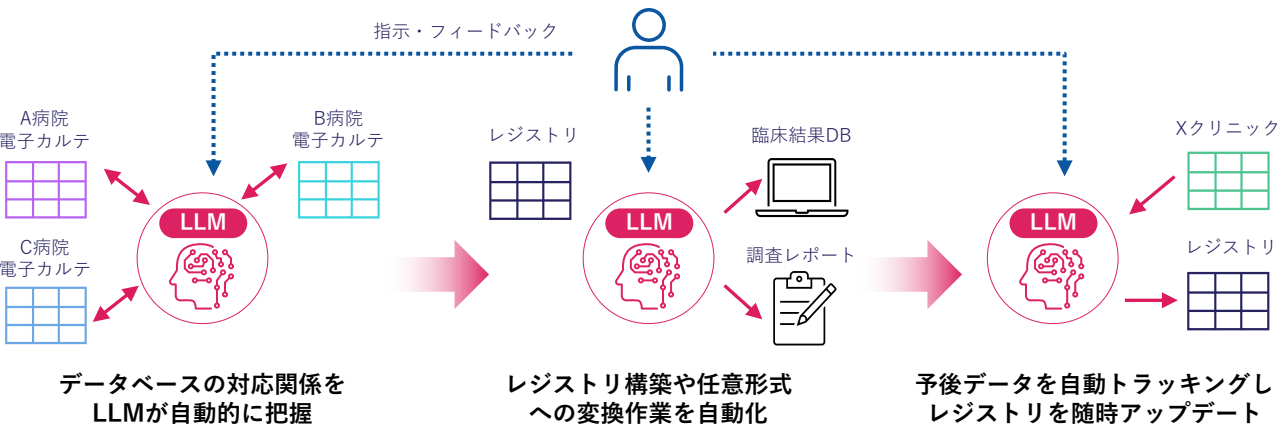
データの収集や加工に多大な労力を必要とするため、利活用がなかなか進まない



我々が目指す姿

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

データの収集や変換の自動化を進めることで、利活用が圧倒的に加速



LLMに関する取組事例（一例）



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



JAXAに宇宙船内で 利用可能な音声認識システムを提供

- JAXAから委託を受け、宇宙飛行士の作業効率向上を目的に、ISS「きぼう」内の自律飛行型カメラロボット「Int-Ball2」に音声認識システムを構築し、基幹技術の実現可能性を実証

Int-Ball2とは

- Int-Ball2は宇宙飛行士の撮影作業を支援する船内ドローン
- カメラ機能に加え、「きぼう」内で各種プログラムを実行するプラットフォーム機能も備える

JAXA

国立研究開発法人宇宙航空研究開発機構

取組背景

現状、Int-Ball2は地上からの遠隔操作を想定して設計

JAXAは通信の途絶や遅延の影響を避け、宇宙飛行士がハンズフリーで操作できるシステムの構築を検討

取組内容

Int-Ball2をハンズフリーで即時操作できる音声認識システム



ABEJA
PLATFORM

文字起こし

リアル対話

タスク抽出

ABEJAは、ABEJA Platform上の文字起こし、リアル対話、タスク抽出などの技術を組み合わせ、宇宙船内のシミュレーション環境において、宇宙飛行士がInt-Ball2をハンズフリーで即時操作できる音声認識システムを構築

システム構築にHuman in the Loop（人とAIの協調）を用い、精度向上・高速化・軽量化を実現。従来比1/10と軽量の音声認識システムであるため、Int-Ball2に実装可能

※ NVIDIAのエッジデバイスを用いて動作確認を実証

ABEJAは、先端領域を含む多様な産業で、
ミッションクリティカル業務の変革と最適化に取り組んでまいります

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



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	2015	AIの画像認識精度が人間を上回る	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	2022	OpenAIがChatGPTを公開 GPT-3.5、GPT-4が発表
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	2016	囲碁AIのAlphaGoが世界トップ棋士に勝利する	2020	スマートスピーカーの年間出荷台数が1億台を突破	2024	OpenAIがSoraを発表
		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	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	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）

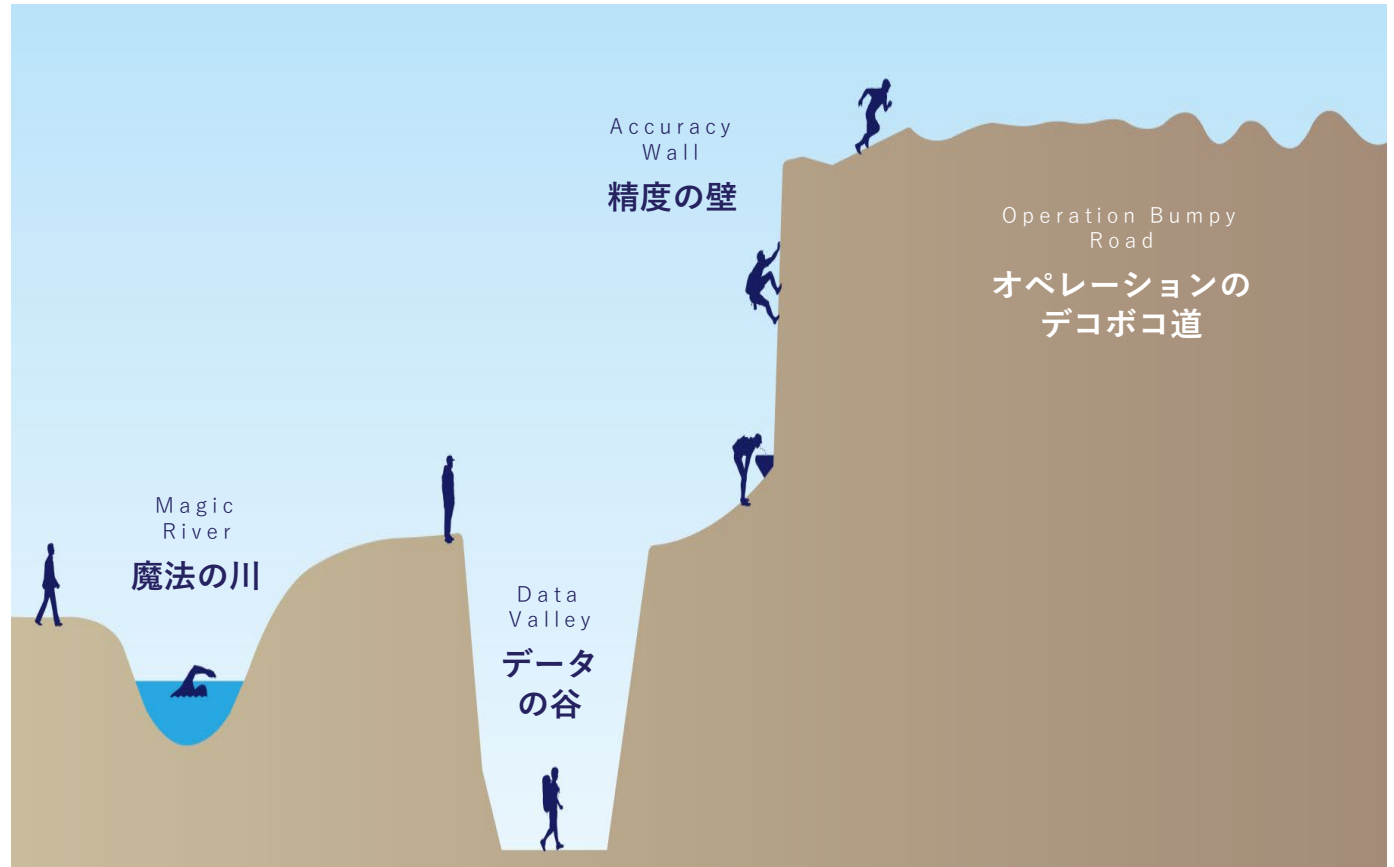
拡散モデル（Diffusion Model）

...

— 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

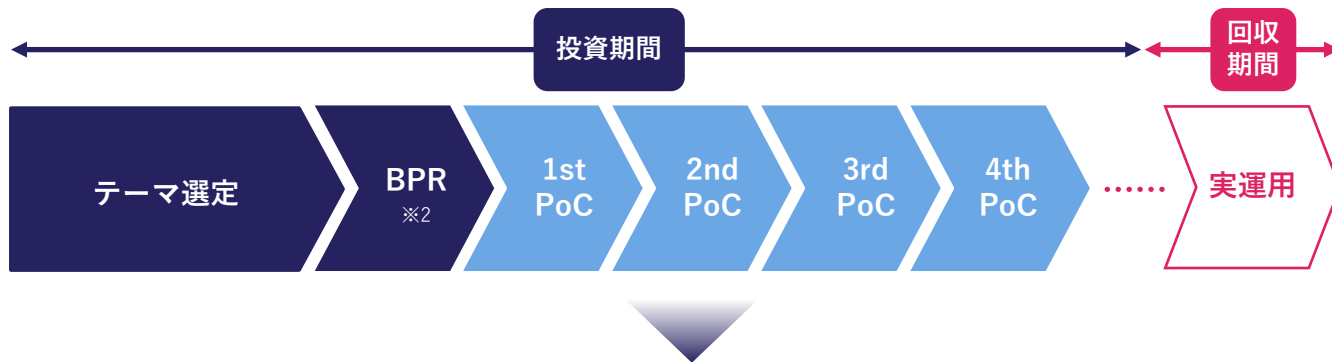
なぜ多くのAI導入企業はPoCで終わってしまうのか？

- 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

データ量が少なくAIが効果的に学習できない	PoCを繰り返しても思うように精度が高まらない	失敗が許されないものはAIに任せられない
-----------------------	-------------------------	----------------------

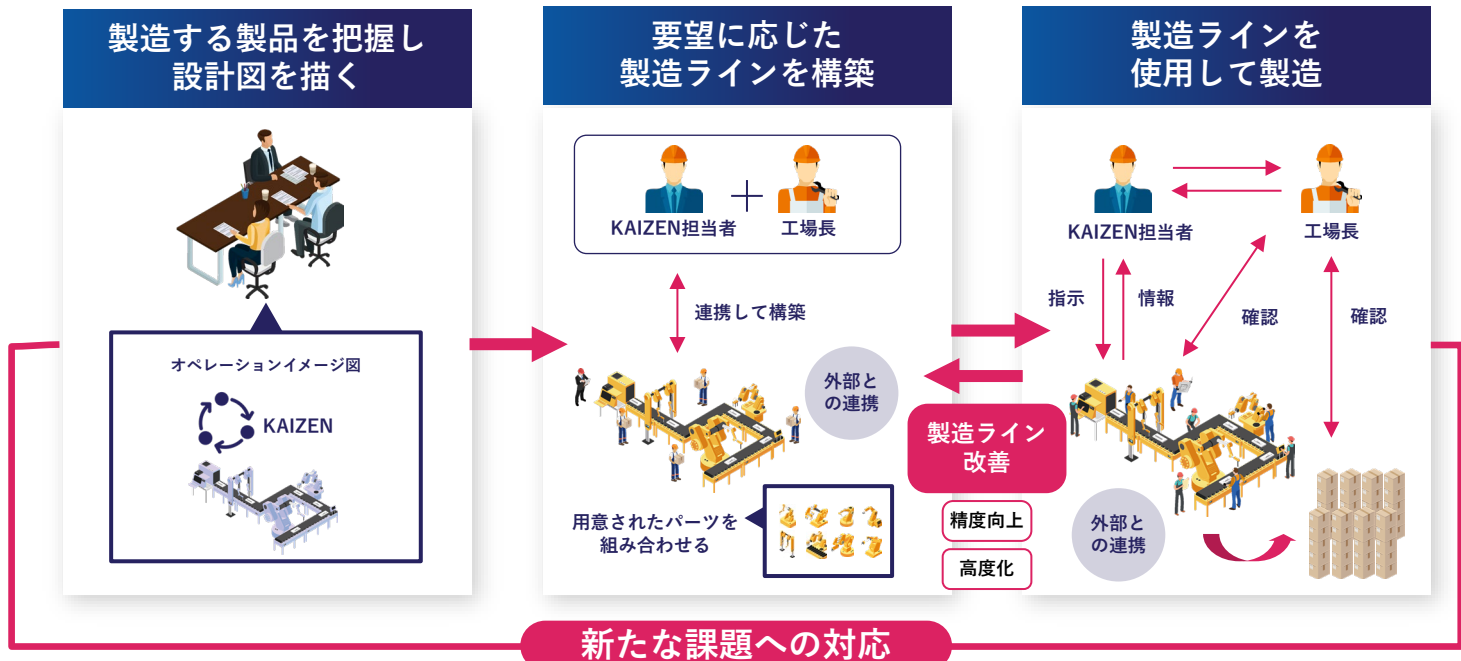
※1 PoC：Proof of Conceptの略称で、構想、企画したAIシステムが意図した結果を生み出すかを確認するために、AIの精度などの不確実性が高い部分に絞り実験的に検証すること。

※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

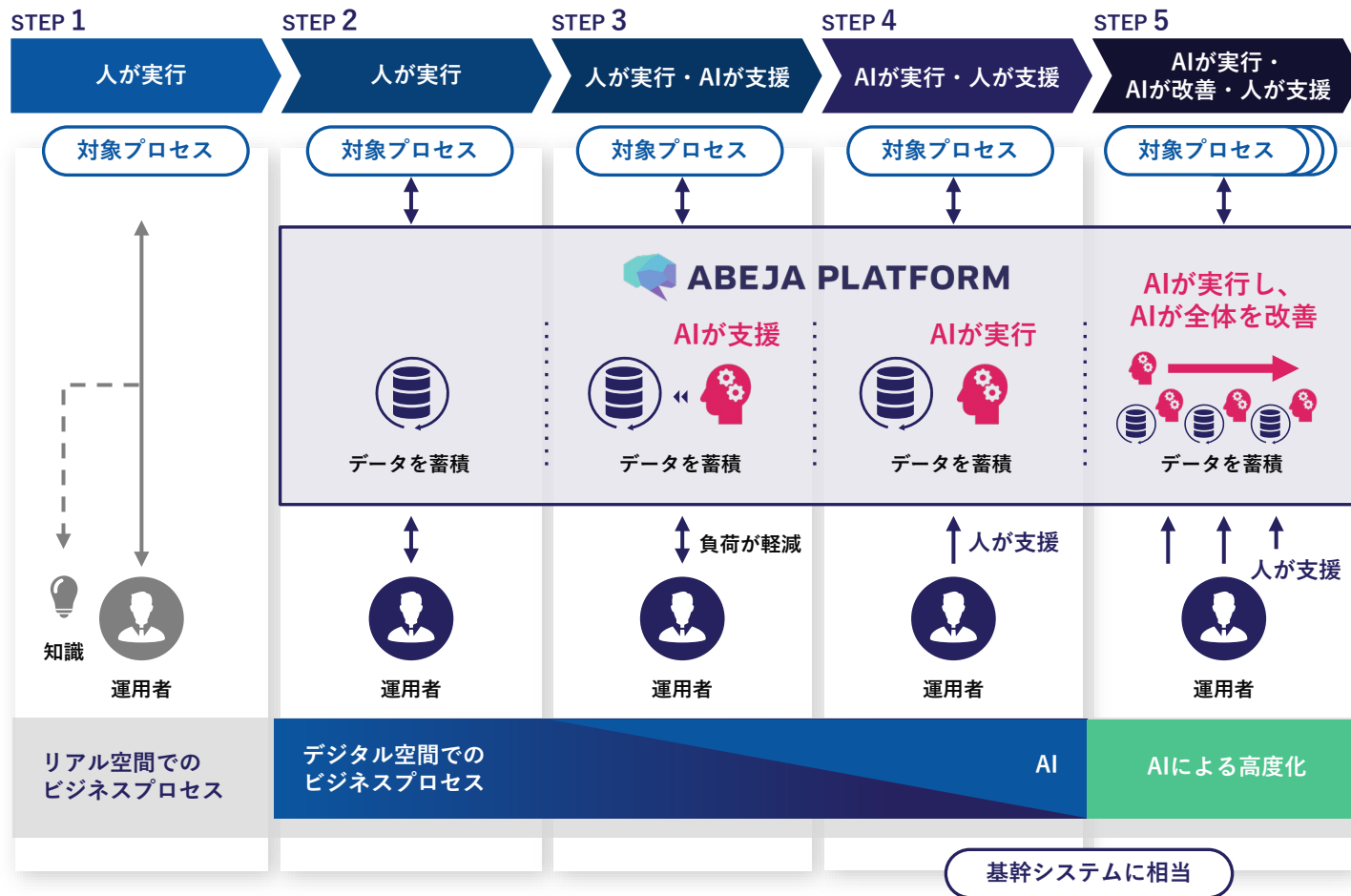
トランスフォーメーション領域

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

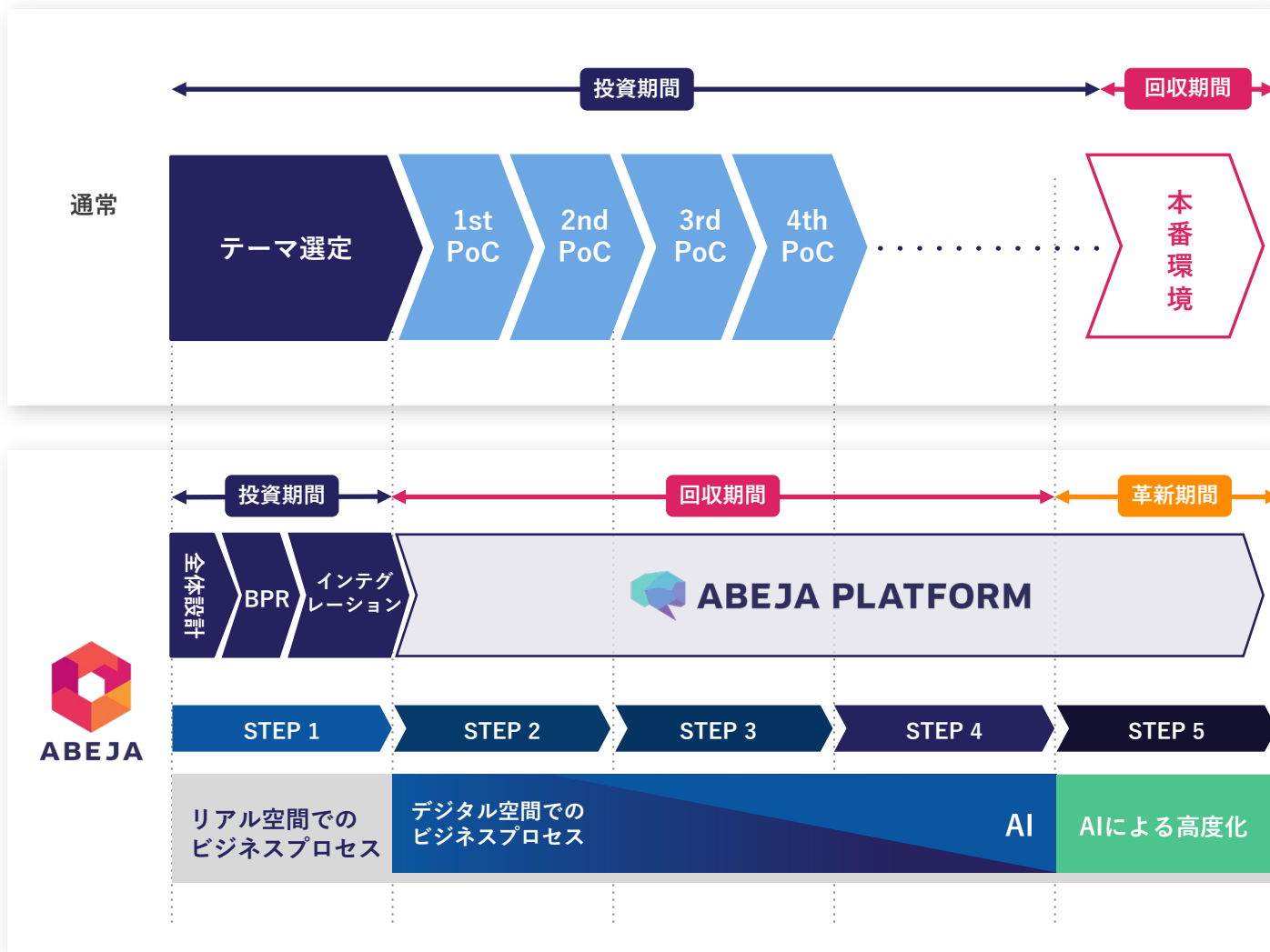


※Human in the Loopとは、AIを活用するシステムにおいて、AIの出力する結果に対して人がチェック・フィードバックをすることで、継続的に教師データを作成できる状態を作りAIの精度を高め続ける仕組み。

— 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

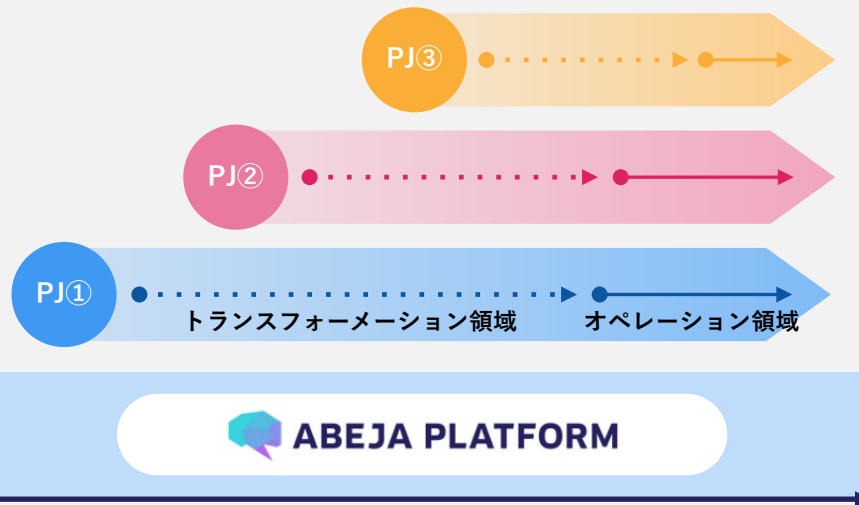
- 高いAIに関するノウハウ・知見が求められる
- 技術的難易度が高く、実用化に時間がかかる
- 顧客の戦略が変わっても他のシステムに乗り換えにくい

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

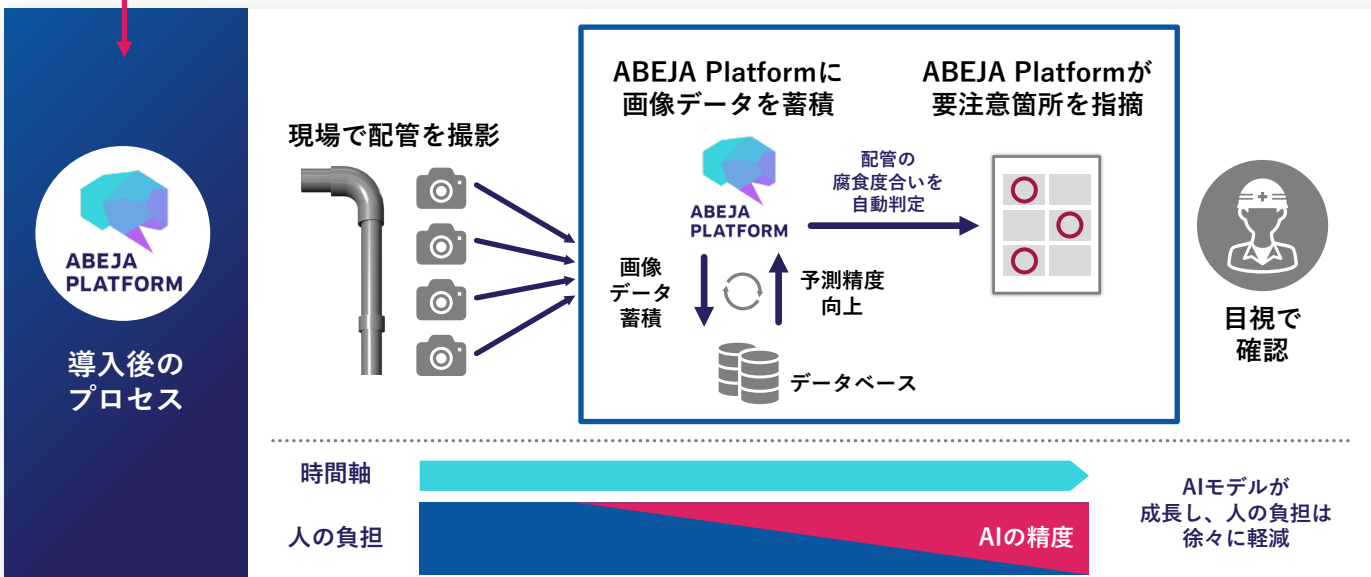
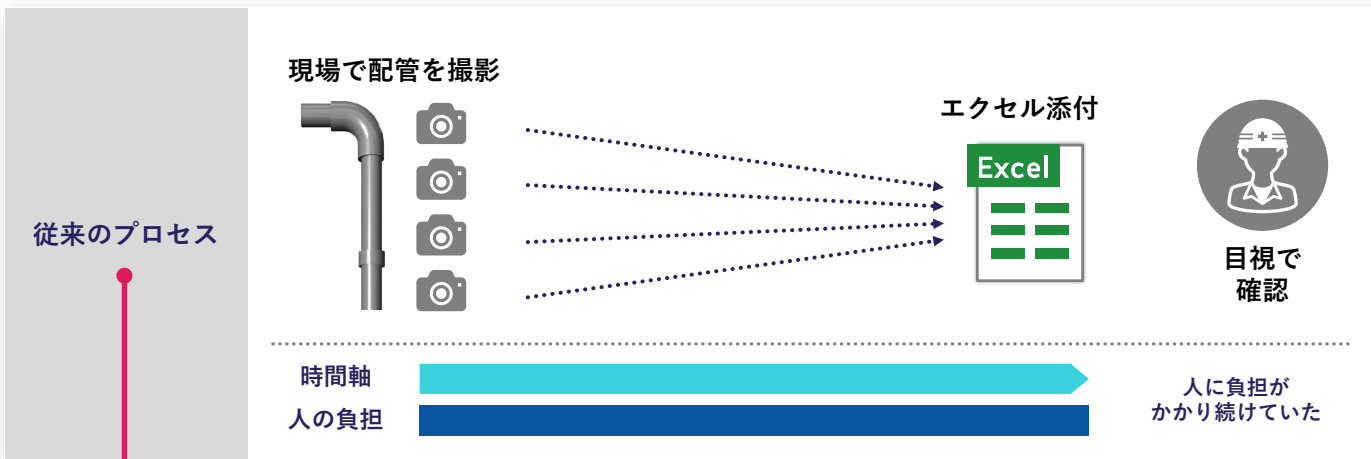


サービス提供開始

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

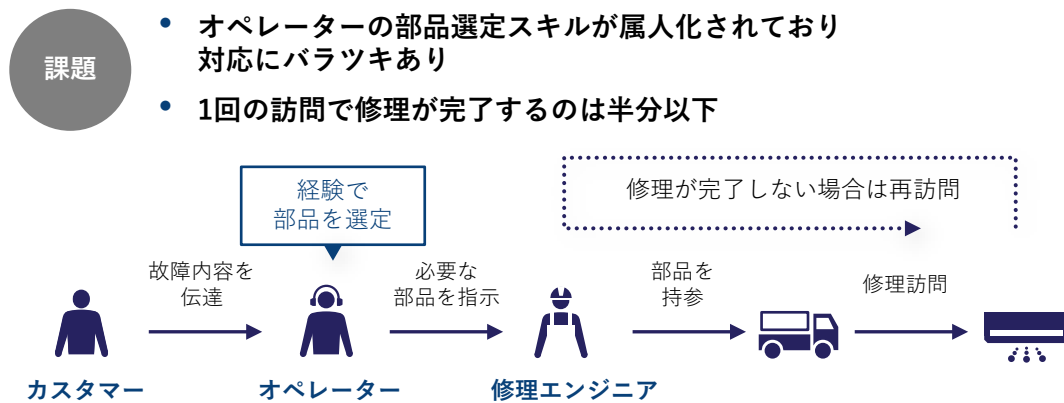


事例

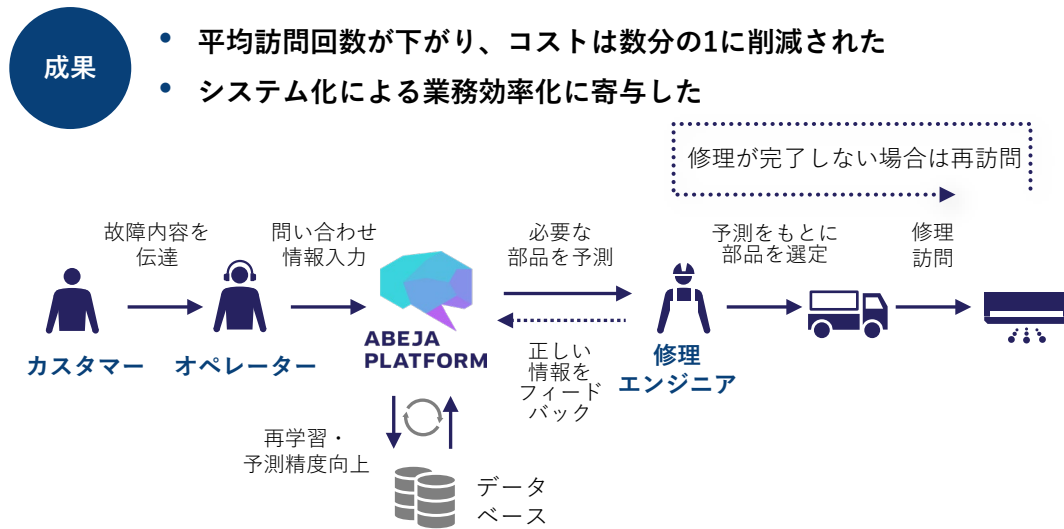
ABEJA Platformを活用した事例
(ダイキン工業様)

- 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

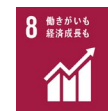
当社はテクノプレナーシップの基本精神に基づき、SDGs（持続可能な開発目標）の各目標に取り組む企業を支援しています



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



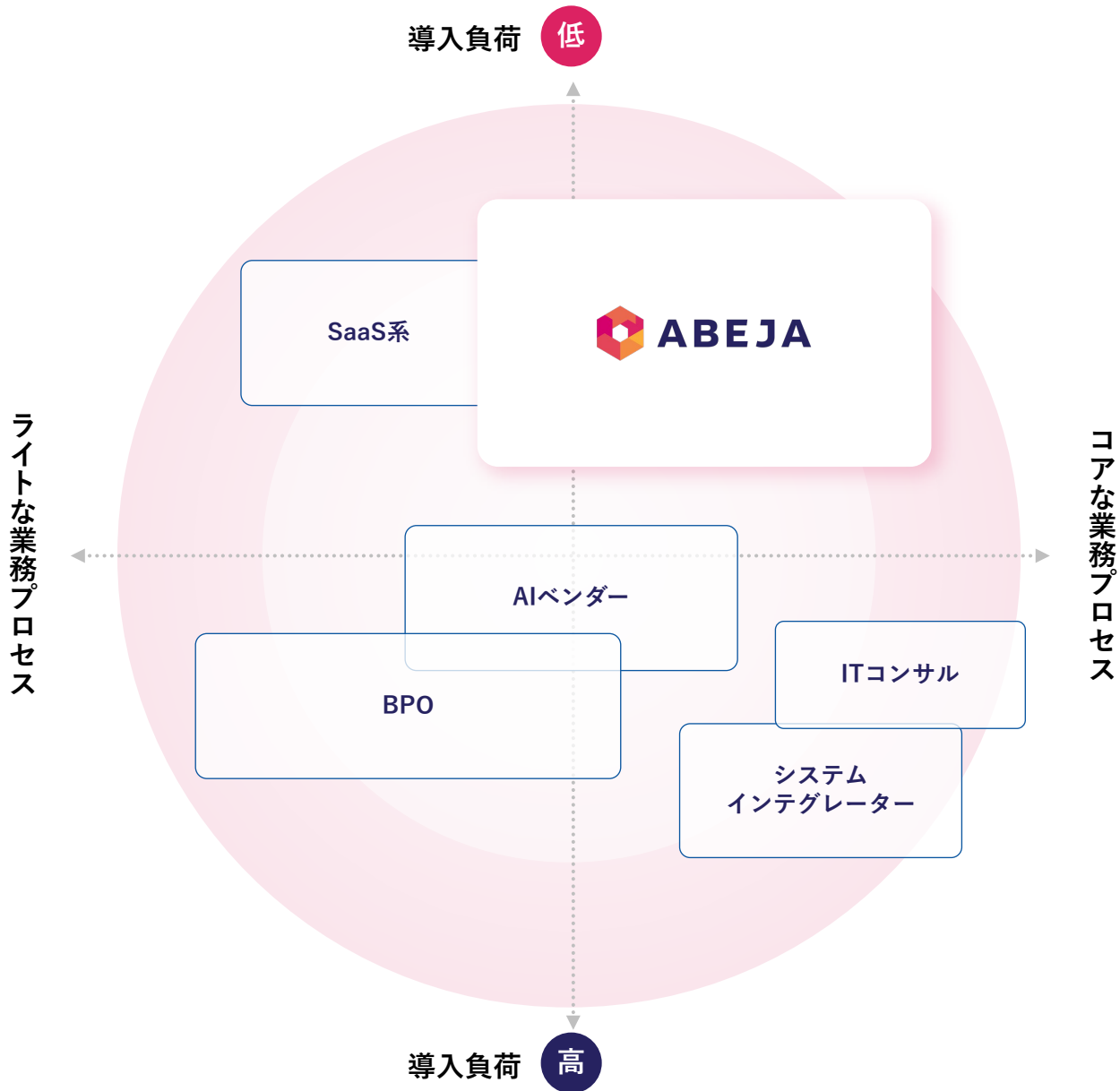
「ABEJA Platform」のパートナーシップ構築

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



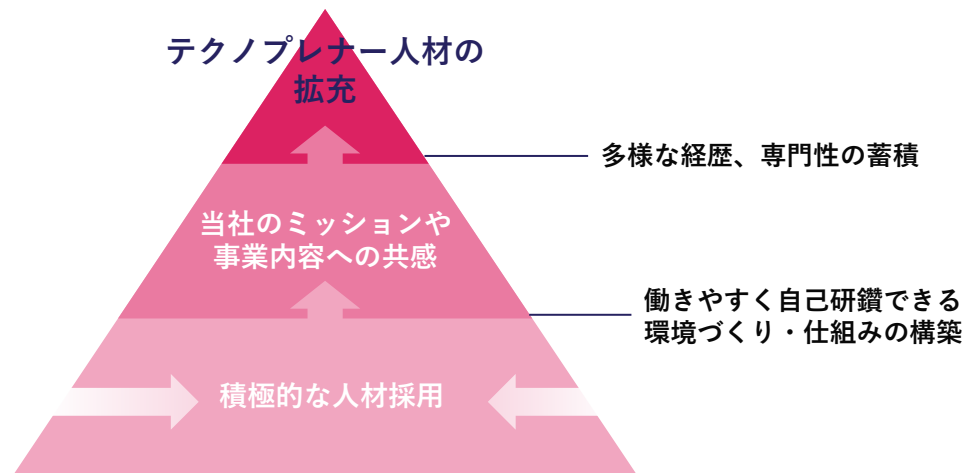
— 人材の採用、育成とカルチャーの熟成

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

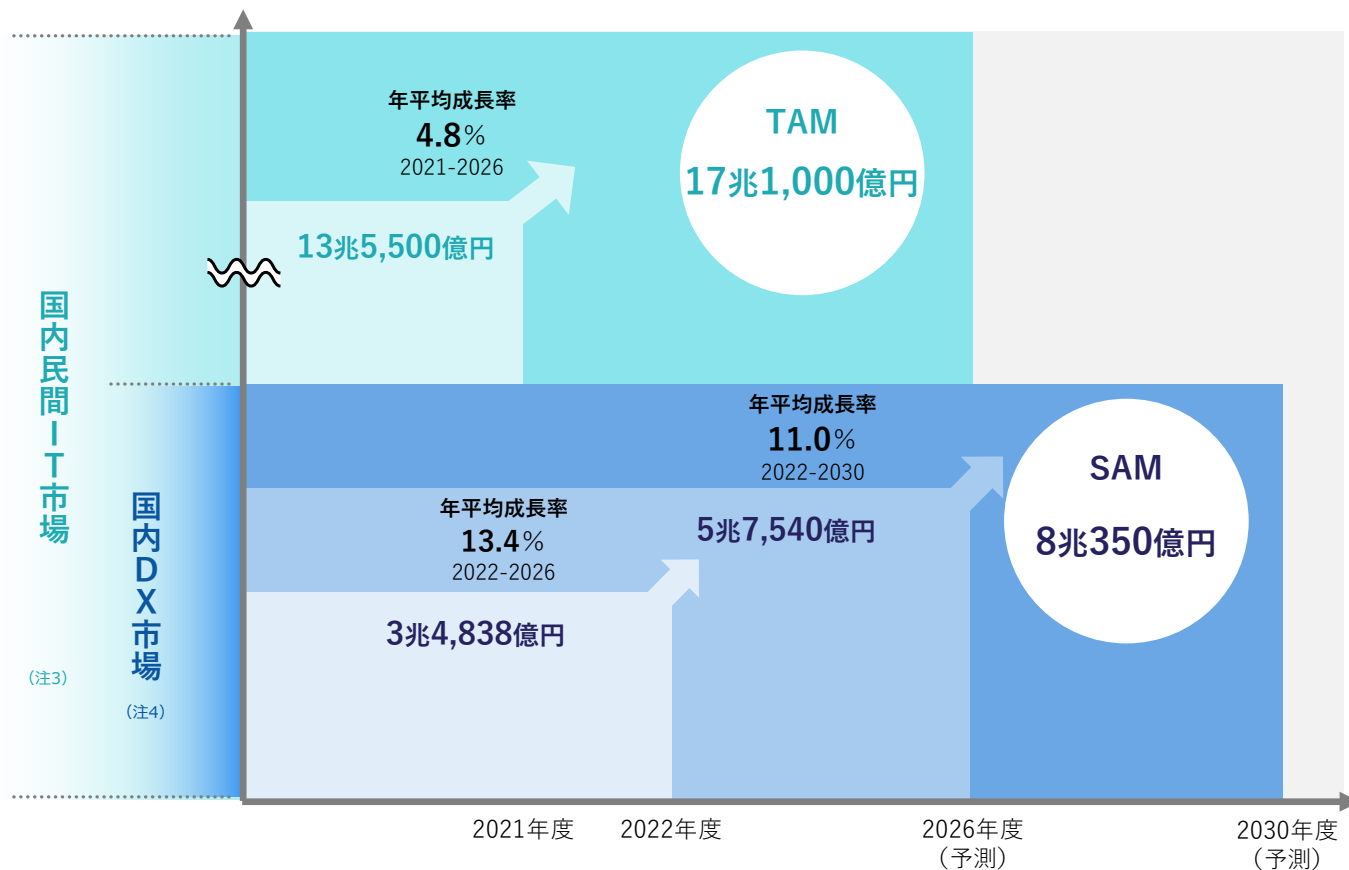
- 当社事業が属する国内DX市場（SAM^(注1)）は、2022年度から2026年度まで年平均成長率13.4%の見込み
- IT関連支出を取り込むことで、広大な国内民間IT市場（TAM^(注2)）にアクセス可能

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。

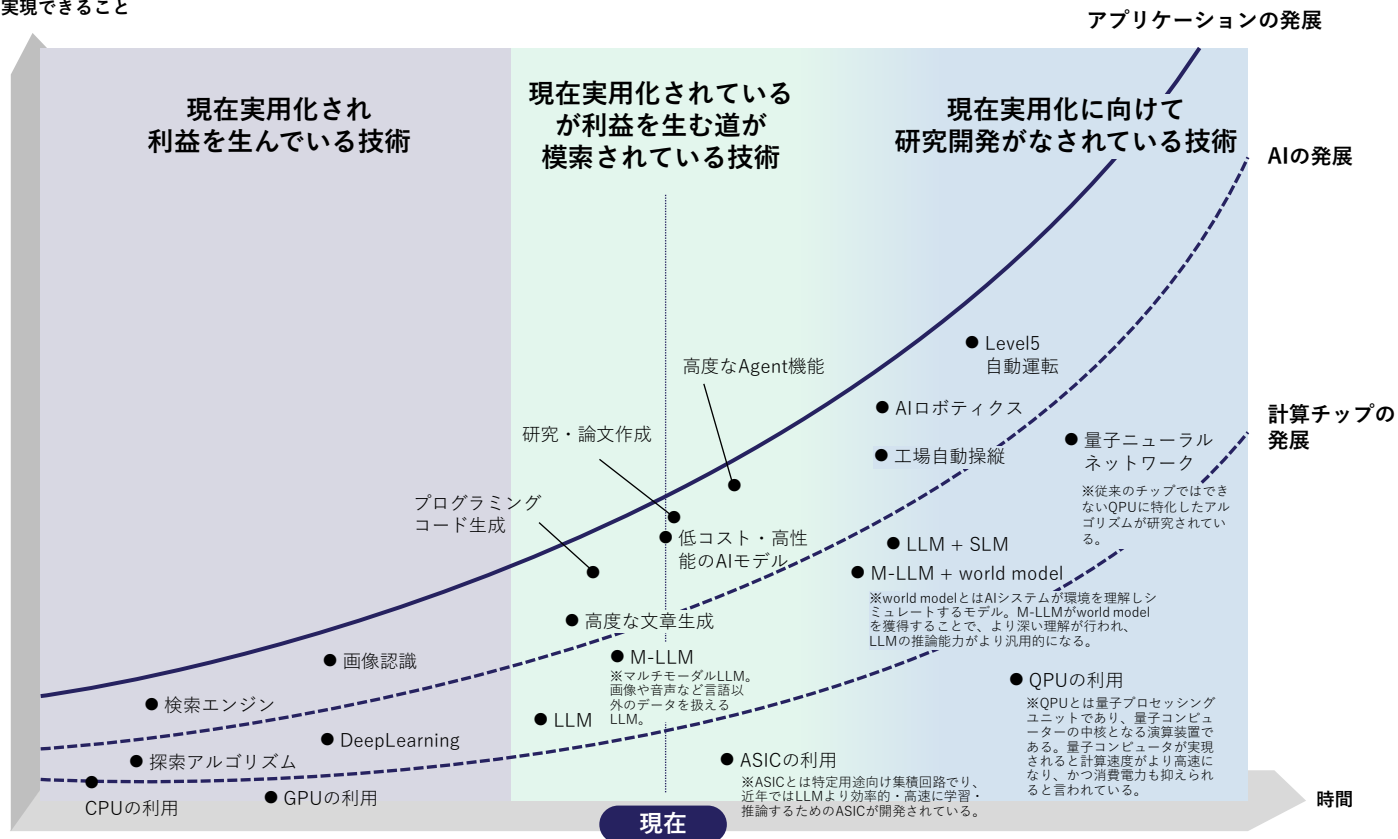
（注3）国内民間IT市場（出典）：株式会社矢野経済研究所「2024 国内企業のIT投資実態と予測」（2024年10月）

（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」

ABEJAの考える技術予想（2024年10月）と取組状況

- ABEJAの技術予想（2024年10月決算説明会資料）を踏まえ、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
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

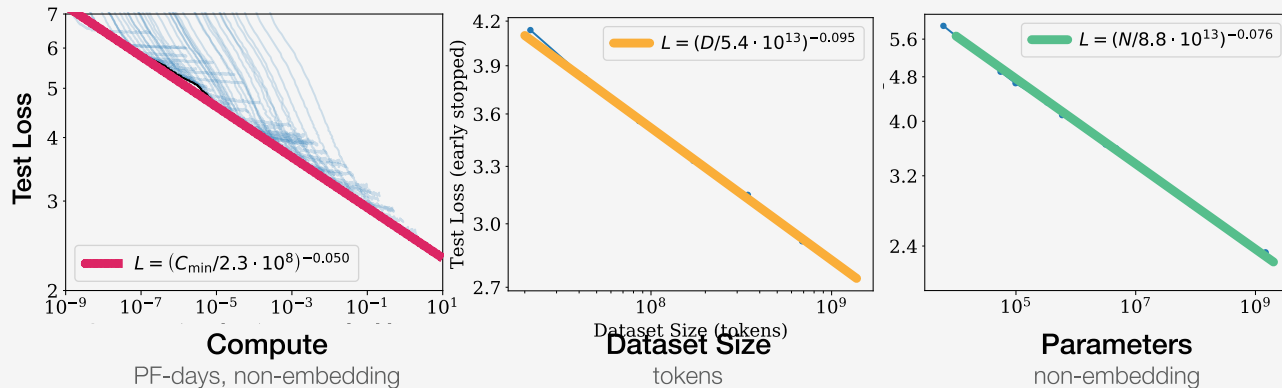
LLMの社会実装とコスト対精度

- 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った数のこと。小さくなればなるほど精度が高いということが言える。

スケール則 (Scaling Laws)

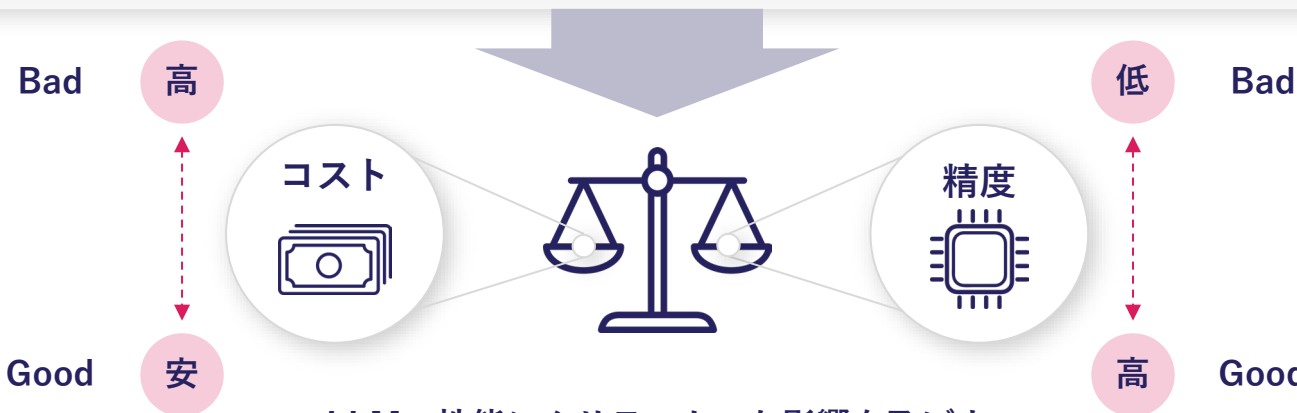


計算量

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

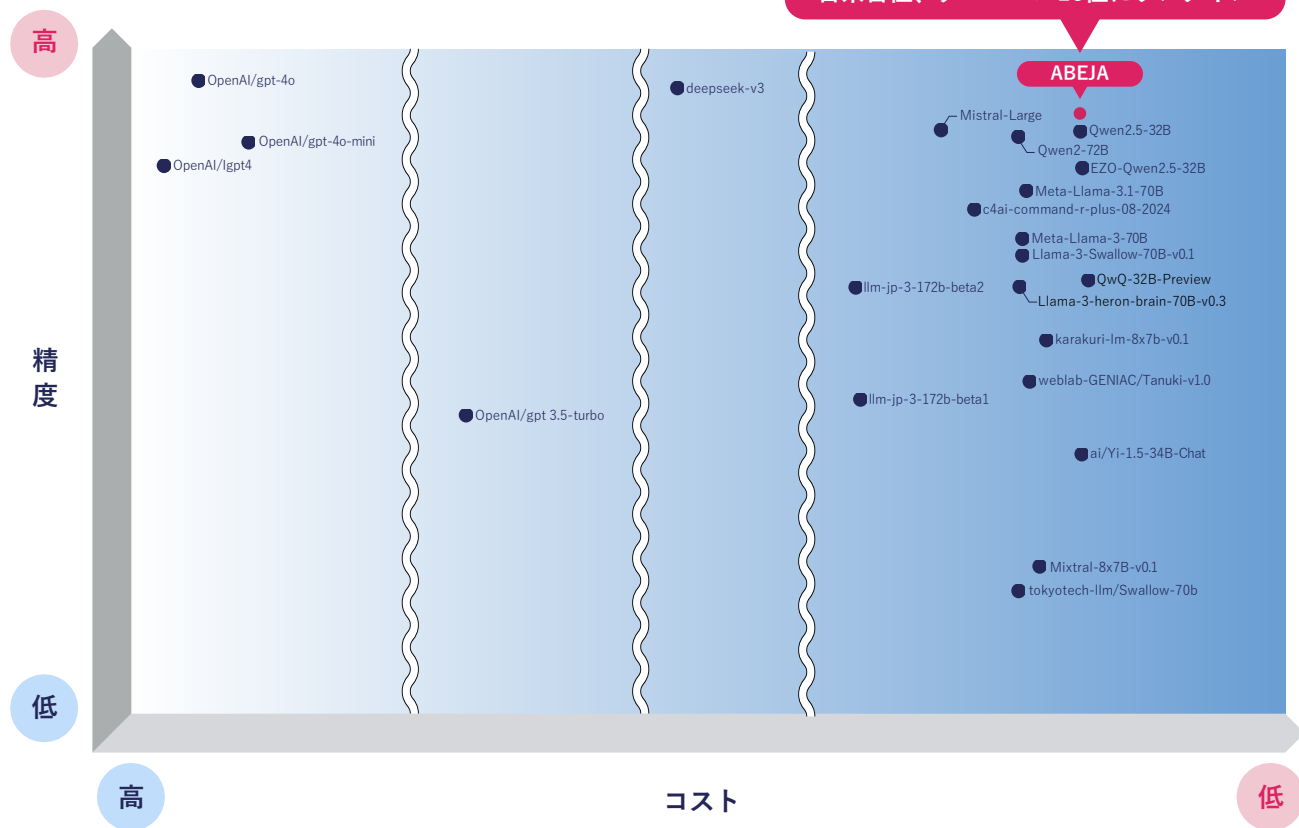
- ✓ 小型化の実現により、エッジ環境に実装し、利便性向上
 - クラウド不要となり、セキュリティの高いクローズドな環境で利用可能
 - コスト負荷が高い遠隔にあるデータセンターではなく、オフィスや工場などの環境下で利用可能

(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、大学院情報学研究所・教授、情報学教育研究センター長

(参照) <https://wandb.ai/>

(※) 上記表のうち、精度においては、参照先のTOTAL_AVGスコアより算出。実際の各モデルにはそれぞれ異なる特徴がある。

本モデルは、経済産業省とNEDOが実施する、国内の生成AIの開発力強化を目的としたプロジェクト「GENIAC (Generative AI Accelerator Challenge)」で開発されたものです。

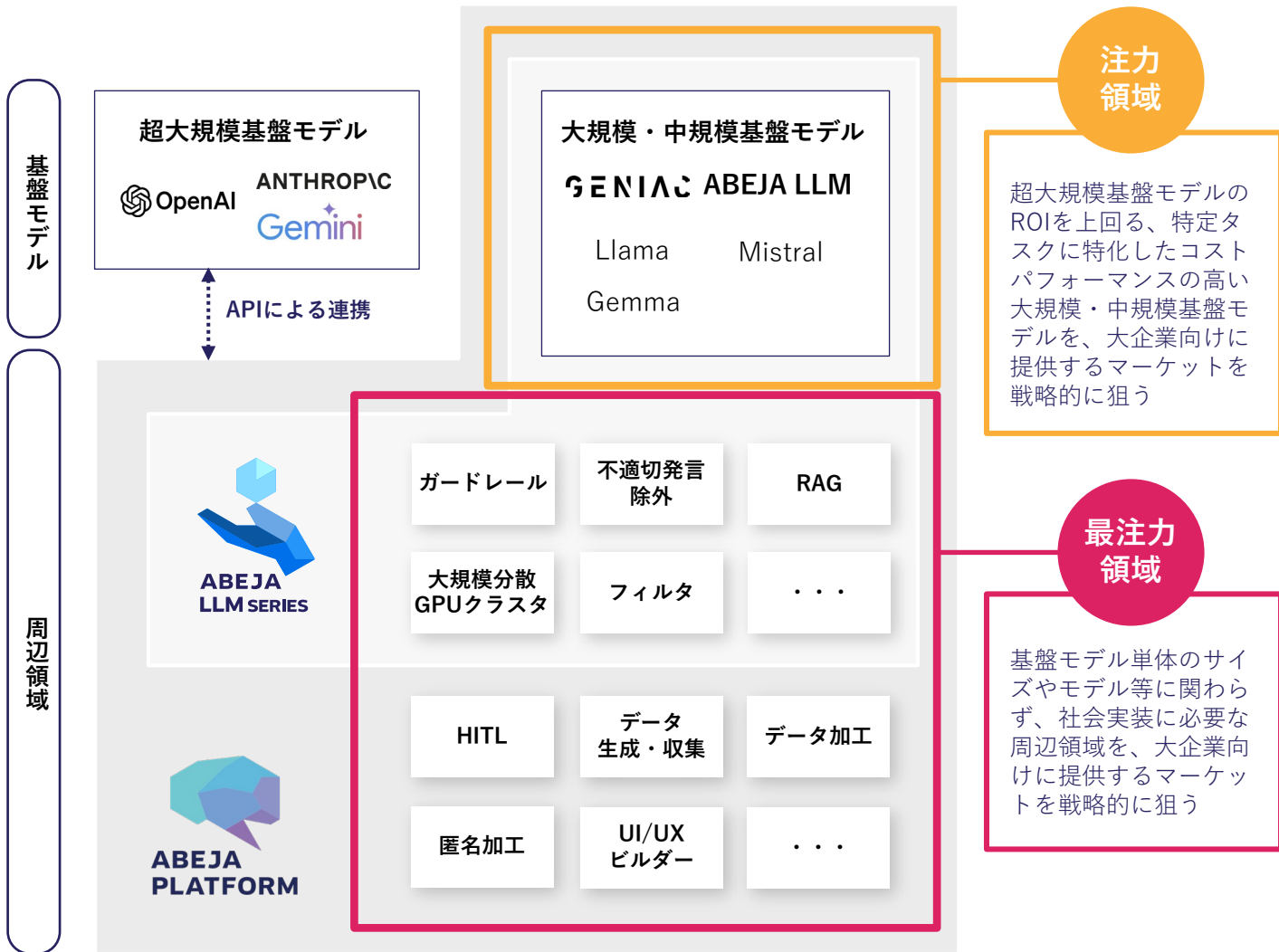
ABEJAの生成AI時代の注力領域

● 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



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

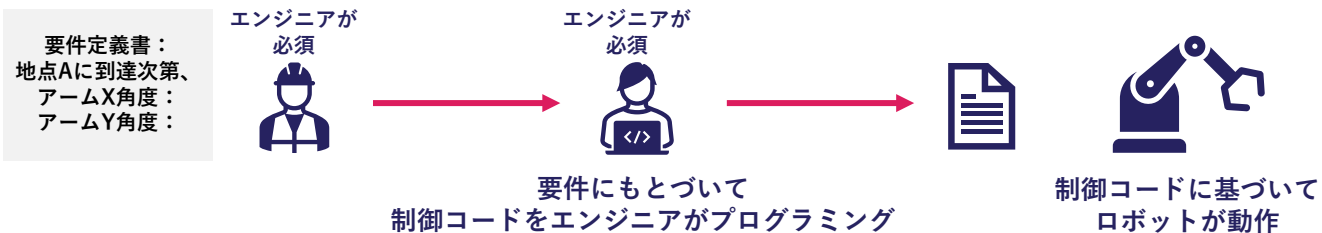
今起きていること(LLMとロボットの融合)

- 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

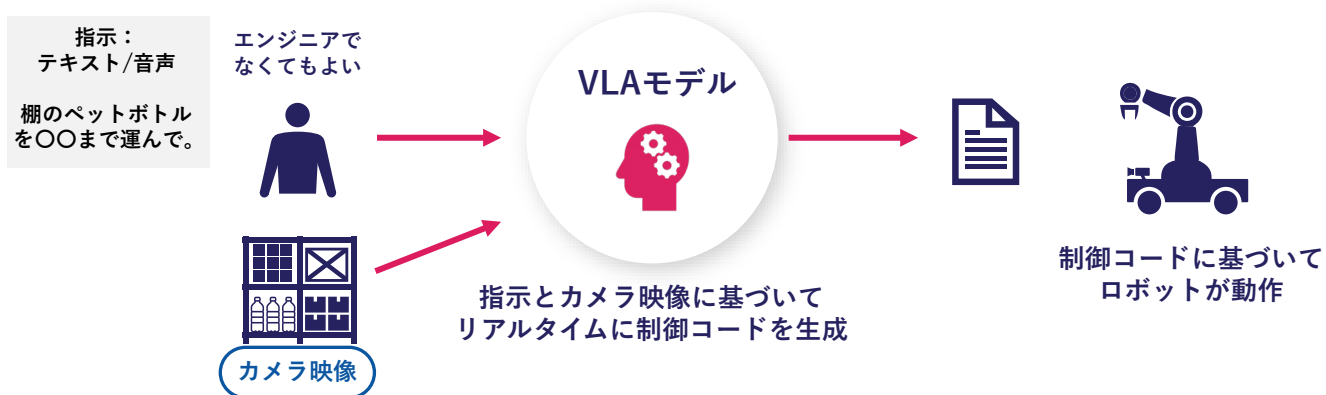
極めて細かい精度でのオペレーションが可能だが、他への応用には限界



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

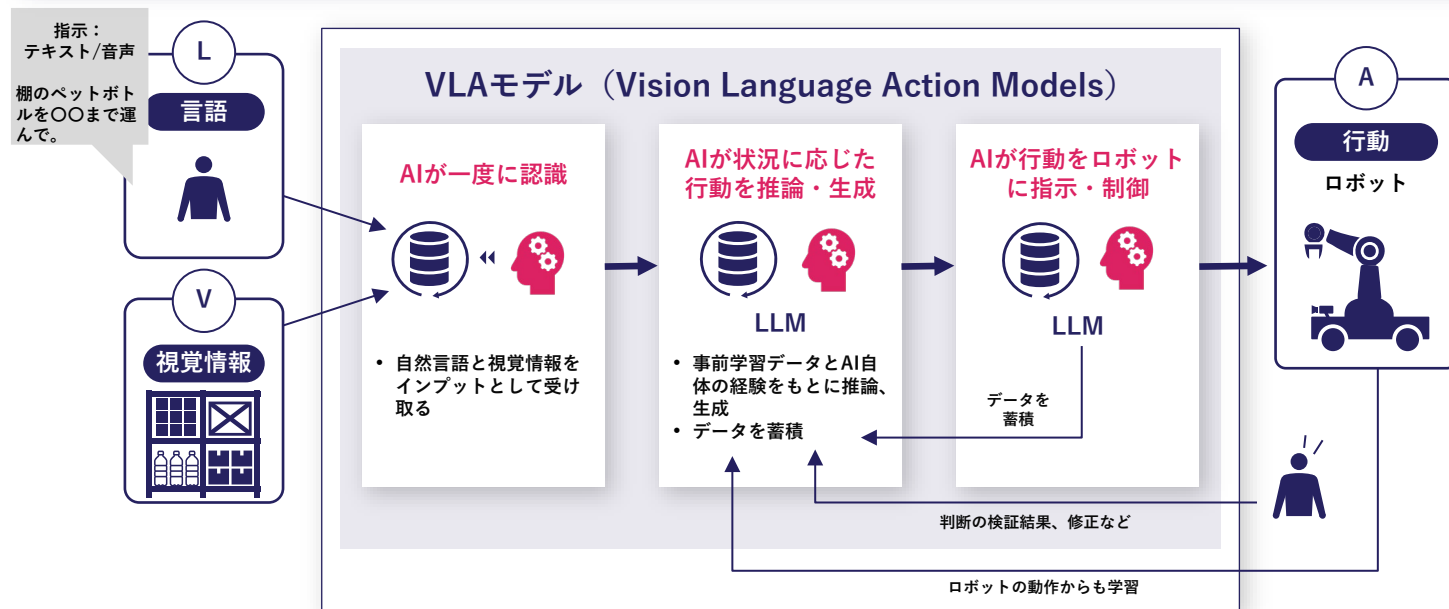
● VLAモデル (Vision Language Action Models、視覚言語行動モデル)

- 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

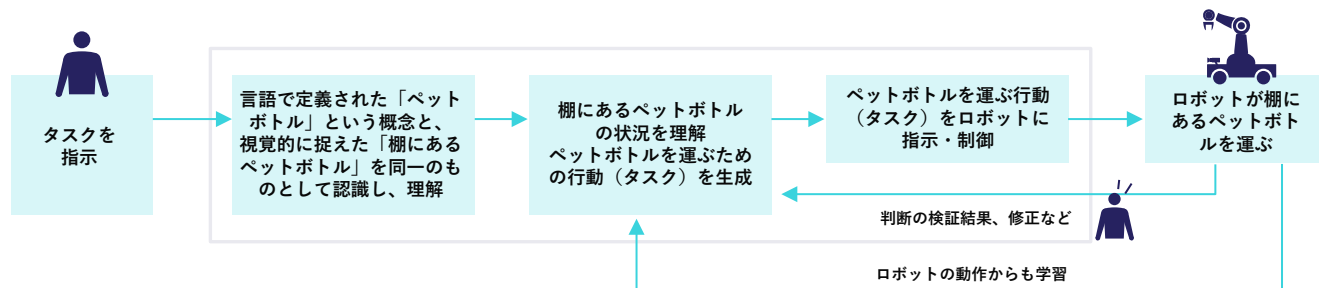
※当社はロボットのハードウェアを製造するのではなく、VLAモデルや周辺システムの構築、ロボットへのインテグレーション等を実施

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

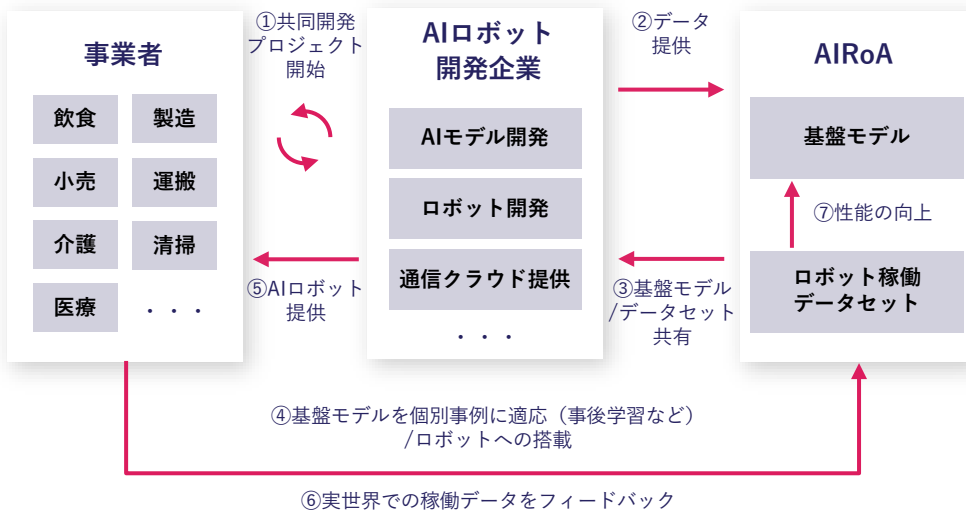
- AIとロボット技術の融合により、ロボットがより多くの分野で活躍する社会を実現することを目指す非営利団体
- 産業の垣根を超えたオープンかつ大規模なデータ収集と基盤モデルの開発・公開、ロボットデータエコシステムの構築を推進

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)

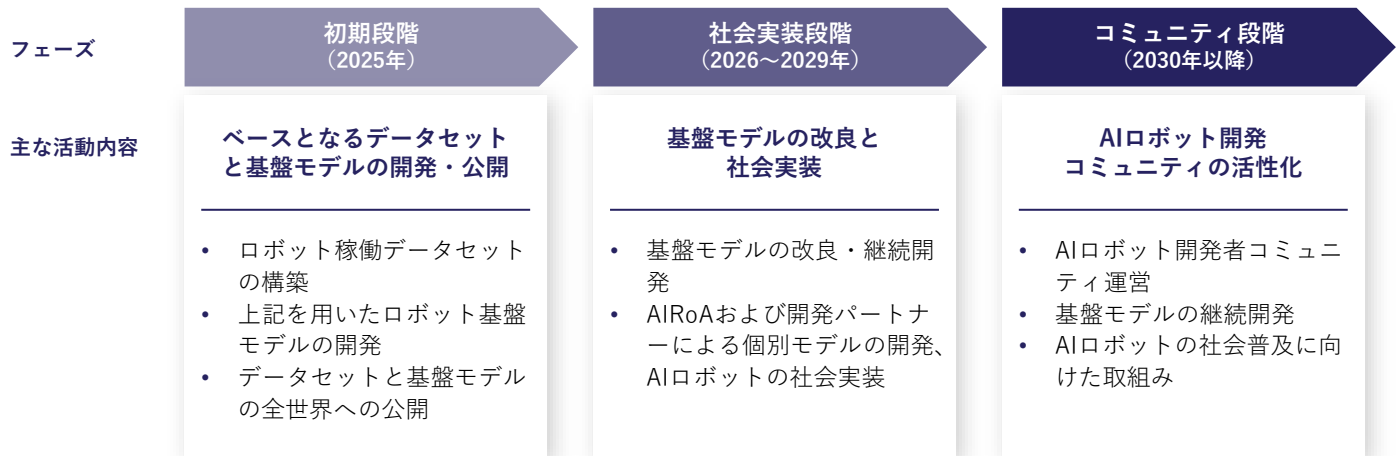
取組概要



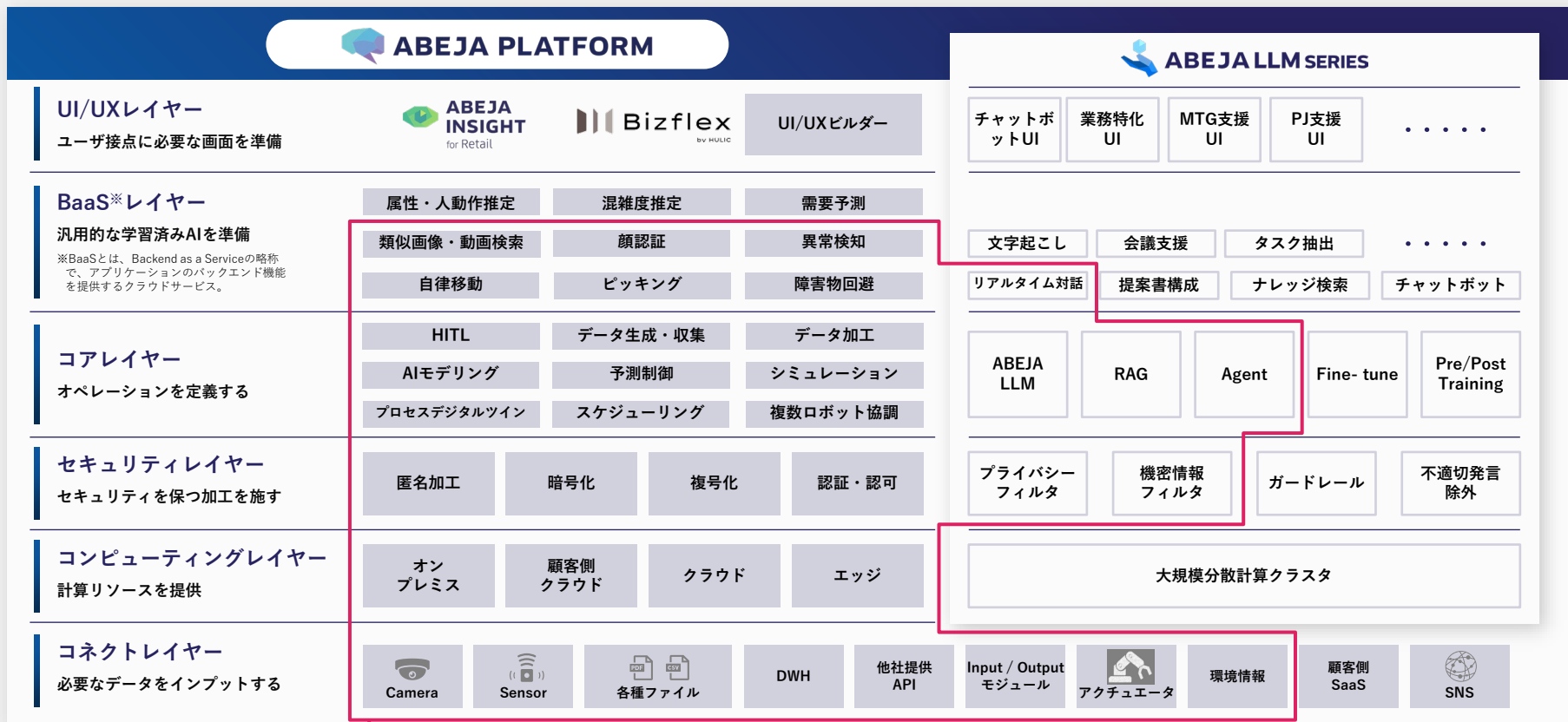
ロボットデータエコシステムを構築

- 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

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。