



2026年8月期 第1四半期

決算説明資料

2026年1月14日

株式会社ABEJA（証券コード：5574）

— 目次

1. 会社概要
 2. 2026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（2025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 ・ 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	916百万円
従業員数	133人

株主構成（2025年8月末現在）	
SOMPO Light Vortex株式会社	17.3%
岡田 陽介	13.1%
ヒューリック株式会社	4.4%
株式会社インスパイア・インベストメント	2.9%
外木 直樹	2.5%
小間 基裕	1.5%
BANK JULIUS BAER AND CO. LTD. SINGAPORE CLIENTS	1.1%
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%
藤井 衛	1.0%
杉山 央	1.0%

※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」

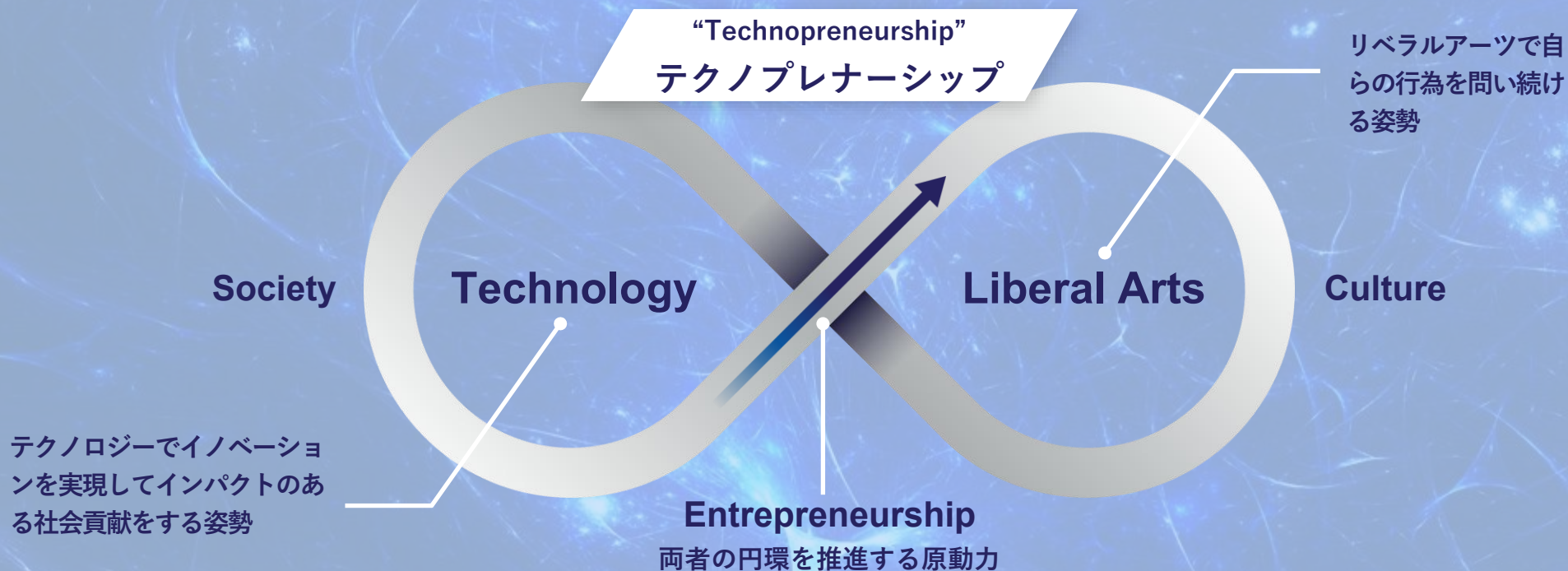
ビジョン

「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。



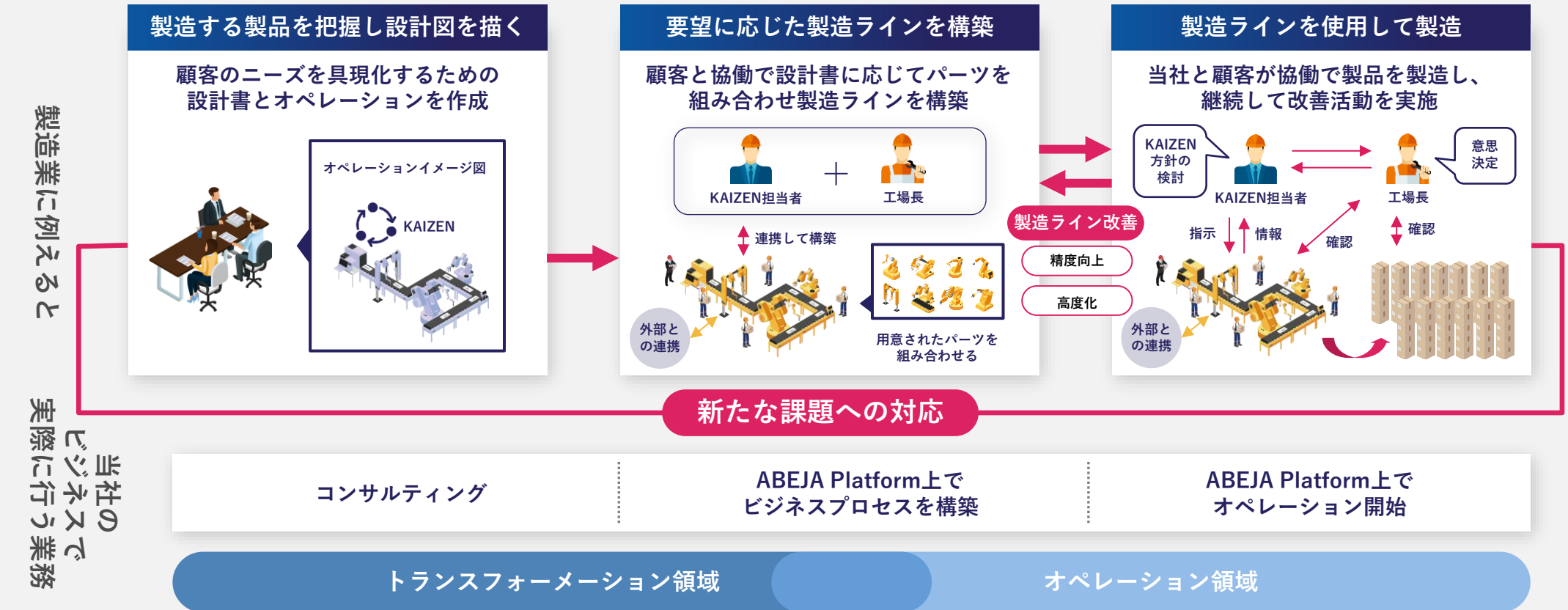
ABEJA PLATFORM

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



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



2 —— 2026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 —

2026年8月期 第1四半期 業績

- 売上高 1,198百万円、売上総利益 704百万円、営業利益 219百万円
- 売上総利益率 58.8%、営業利益率 18.3%
- 前年同期比 売上高+55.9%、営業利益+131.8%
- 通期業績予想に対する今期1Q進捗率は売上高 27.2%、営業利益 43.9%

業績の状況

- 半導体・データセンター整備を追い風にAIは導入から継続運用へ移行
- ABEJA Platformが運用ハブとして企業のデータ・業務を統合し、LLMをはじめとするAIを安全・継続的に業務・現場へ展開。これにより、関連需要を取り込み、増収増益の成長を継続
- 売上高、営業利益ともに四半期ベースで過去最高を更新
- 売上総利益率は前年同期比を下回るものの、戦略的案件への取り組みによるもので想定内
- 販管費の伸びは売上高の伸びを下回り、営業利益も増加

事業の状況

- 出版業界×AIでの新規事業創出に向け、富士山マガジンサービスと共同事業の検討を開始
推進体制強化を目的に同社株式9.32%を取得 ※自己株式を除く発行済株式総数に対する割合
- NEDO公募のGENIAC第三期進行中（～2026年2月予定）
- NEDO公募の医療LLM事業進行中（～2026年3月予定）
- AIロボティクス事業進行中（～2029年8月予定）

AIバリューチェーンとABEJA 社会インフラとしてのハブを担う

● 投資拡大によりAI活用環境が整うほど、 ハブを担う当社への需要も増える構図

- ✓ 半導体 → データセンター → クラウド・
オンプレミスの基盤整備が進む中、AIは「導
入」から「継続運用」の段階へ移行
- ✓ ABEJA Platformが企業のデータ・業務を束
ね、LLMをはじめとするAIを安全・継続的
に業務・現場へ展開する運用基盤として機能
- ✓ これにより、計算基盤から業務・現場まで
(AIバリューチェーン) が連鎖し、ビジネス
シーンでのAI活用が一段と加速
- ✓ 自動車産業で言えば、半導体や計算資源はエ
ンジン・車体に相当し、ABEJAは信号機・
交通管制のように、現実の運用を成立させ最
適化するインフラを担う
- ✓ 事業領域はデジタル空間に加え、リアル空間
(フィールドオペレーション) へ拡張

AIバリューチェーン

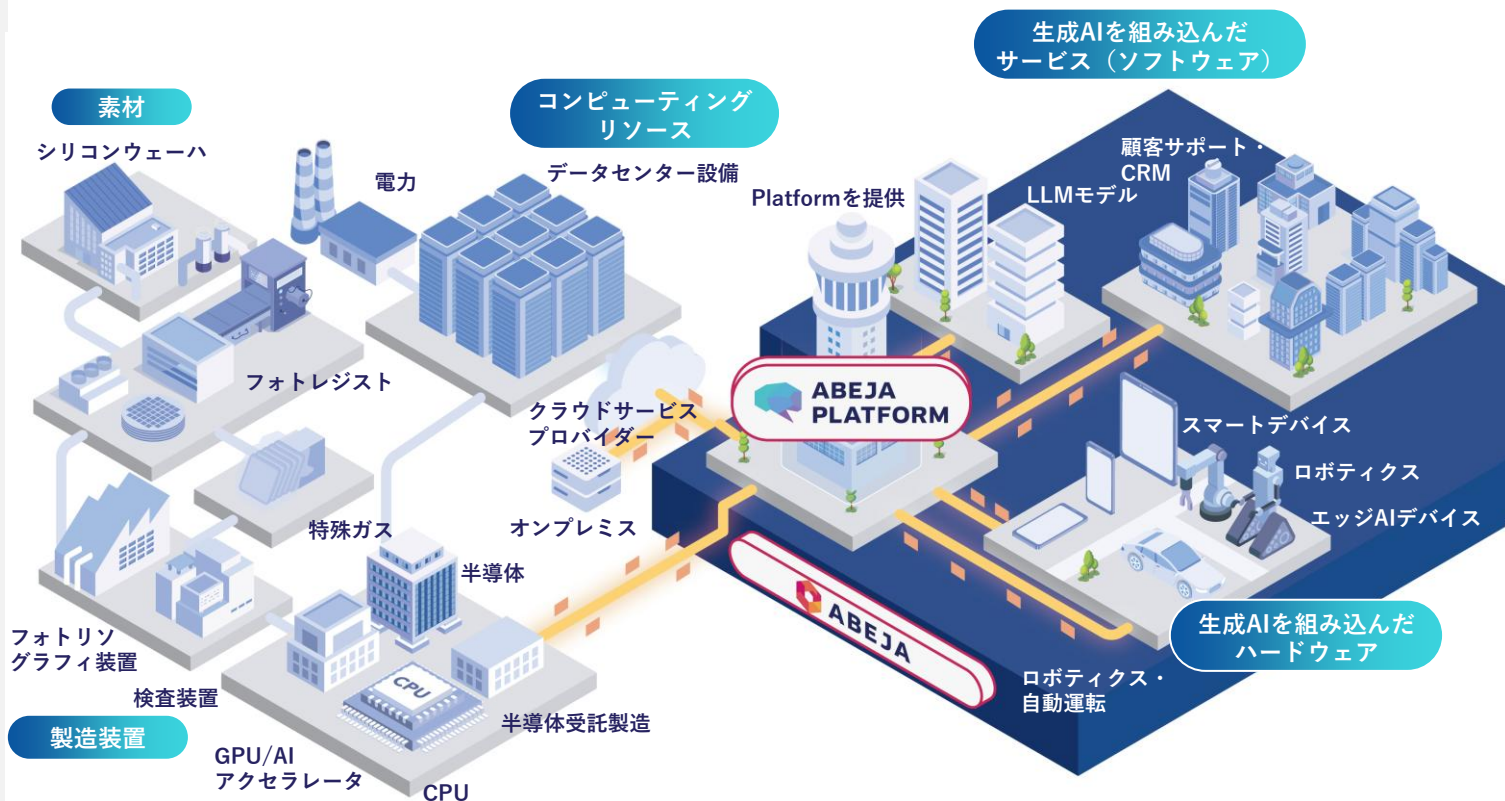
半導体・データセンター・
クラウド/オンプレミス



業務・現場でのAI活用

LLM、フィジカルAI等

AI活用の運用基盤 = ABEJA Platform



※上記イメージ図ではAIバリューチェーンの構成要素の一部を記載しております

2026年8月期 第1四半期の業績
(前期1Q、前期4Qとの比較)

今期1Qも順調なスタート

● 売上高 前年同期比 + 55.9%

- ✓ LLM案件を主軸（構成割合約80%）に
売上高成長を実現、四半期ベースで過去最高

● 売上総利益

- ✓ 今期1Qの売上総利益率は、戦略的案件への取り組みとリソース増強を主因に、60%を下回っているが想定内
- ✓ 粗利率は取り組み案件の構成に左右されるため、今後も四半期ごとに一定の変動が見込まれる

● 販管費、営業利益

- ✓ 営業利益は四半期ベースで過去最高。売上総利益率は低下したものの、成長に対して販管費をコントロールできたことが主因
- ✓ 今期1Qの販管費は、前期4Q比で▲18百万円となり、増収効果が営業利益に寄与

(単位：百万円)	2025年8月期 1Q	2025年8月期 4Q	2026年8月期 1Q	増減率		増減額	
				前期1Q比	前期4Q比	前期1Q比	前期4Q比
売上高	768	892	1,198	55.9%	34.3%	429	306
売上総利益	486	550	704	44.8%	28.0%	218	154
売上総利益率	63.3%	61.7%	58.8%	—	—	-4.5pt	-2.9pt
販管費	392	504	485	23.8%	-3.7%	93	-18
営業利益	94	46	219	131.8%	373.5%	124	172
営業利益率	12.3%	5.2%	18.3%	—	—	6.0pt	13.1pt
従業員数	122人	133人	133人	9.0%	0.0%	11人	0人

2026年8月期 第1四半期の業績
(業績予想に対する進捗)

今期2Qもポジティブなトレンドを見込む

● 売上高

- ✓ 通期業績予想に対する進捗率は27.2%
- ✓ 通期業績予想の売上高成長率22.7%(※)に対して、今期1Qは前年同期比+55.9%と順調

● 営業利益

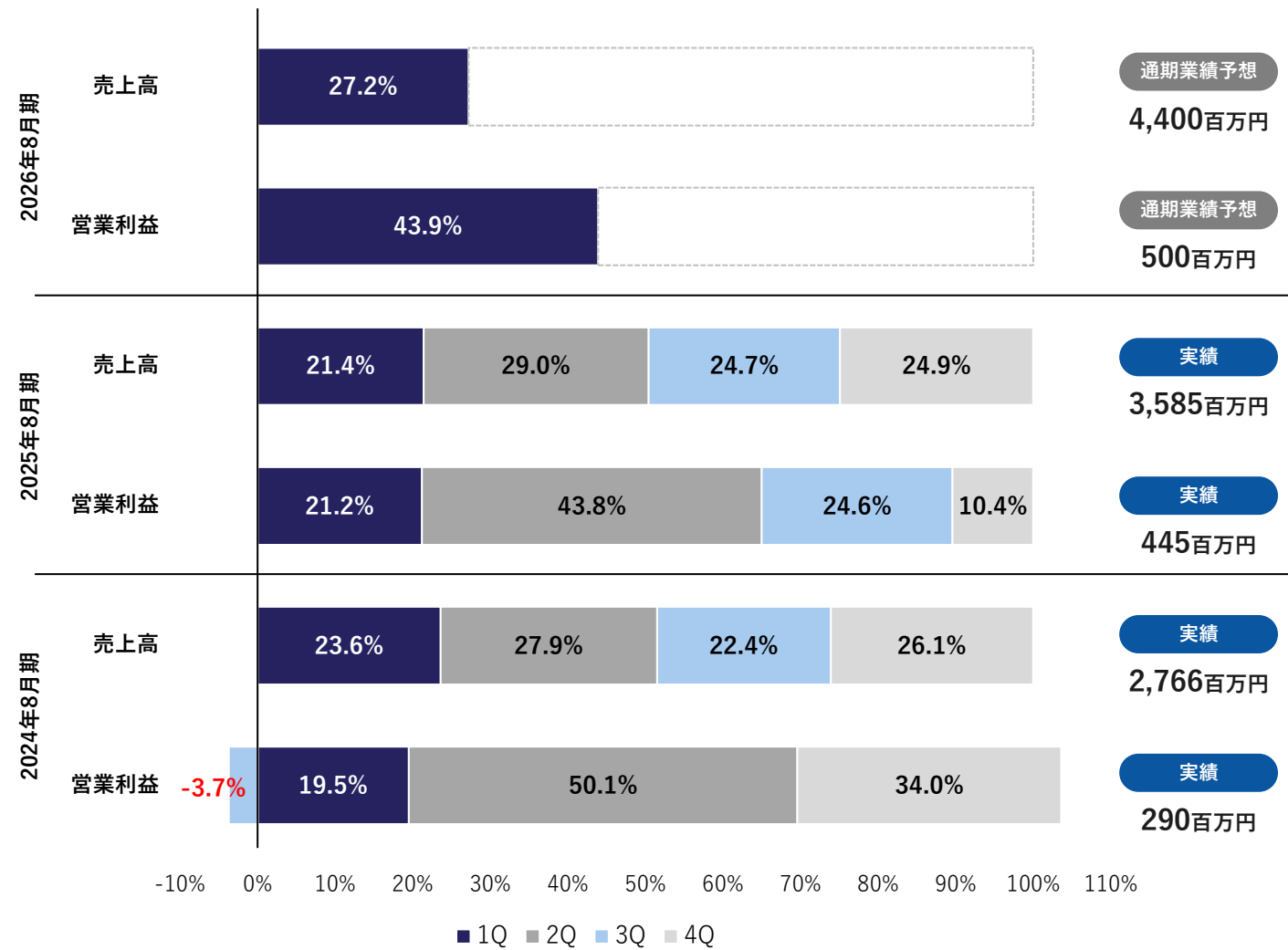
- ✓ 通期業績予想に対する進捗率は43.9%

(※)通期業績予想の売上高成長率
業績予想4,400百万円 ÷ 2025年8月期3,585百万円-1 = 成長率22.7%

(単位：百万円)	2026年8月期 1Q		2026年8月期	
	実績	対売上高	通期 業績予想	進捗率
売上高	1,198	100.0%	4,400	27.2%
売上総利益	704	58.8%	—	—
販管費	485	40.5%	—	—
営業利益	219	18.3%	500	43.9%
経常利益	219	18.3%	498	44.0%
当期純利益	182	15.2%	439	41.5%

各四半期の業績進捗率

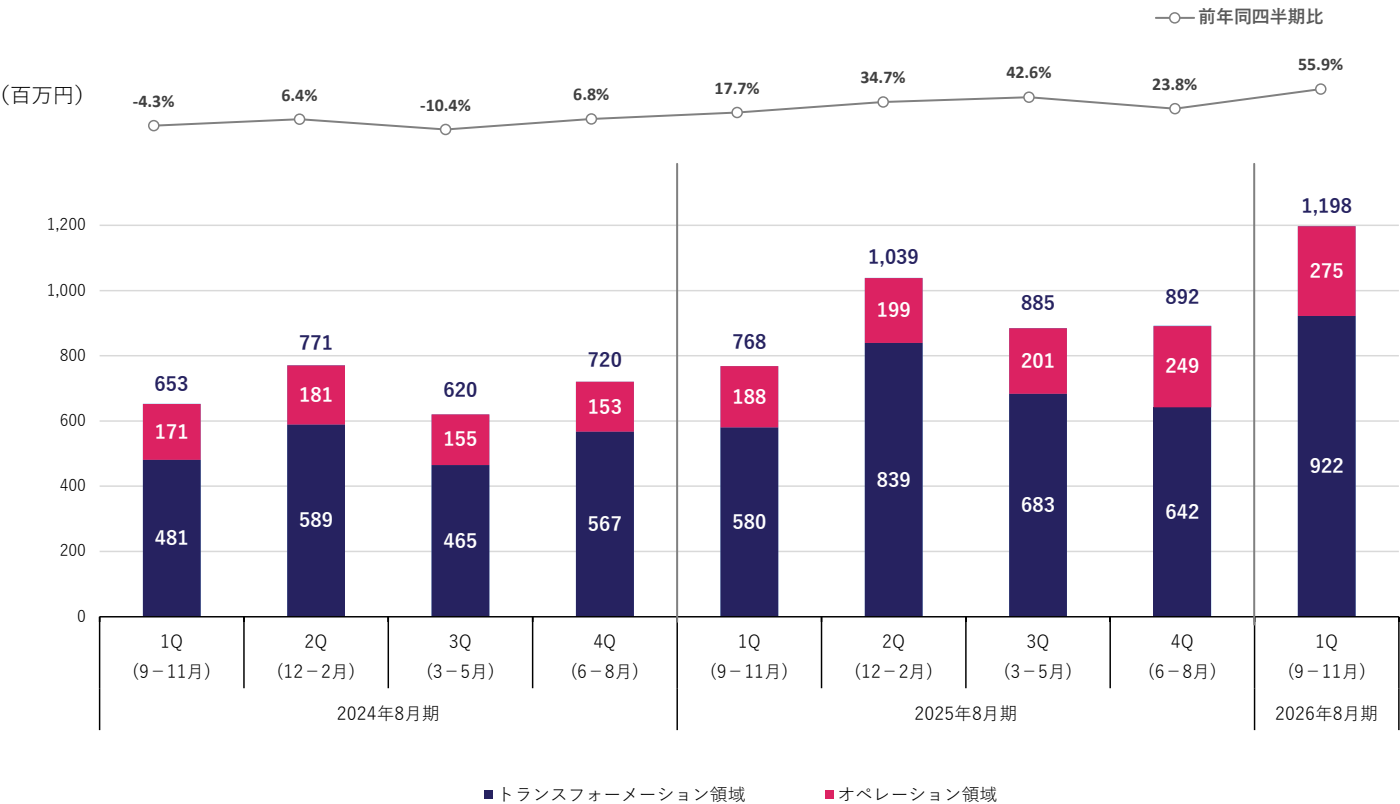
- 売上高
 - ✓ 今期1Qの進捗率は27.2%
 - ✓ 過去2期の1Q構成比（23.6%／21.4%）を上回る水準で、当社想定をやや上回る進捗
- 営業利益
 - ✓ 今期1Qの進捗率は43.9%
 - ✓ 過去2期の1Q構成比（19.5%／21.2%）を大きく上回り、当社想定も上回る水準
 - ✓ 主因は売上成長に対して販管費の増加を抑制できたこと
- 見通し
 - ✓ 今期2Qもポジティブなトレンドを見込むが、通期進捗を引き続き見極めるため、現時点では業績予想の修正は行わない



売上高の推移

- 今期1Qは前年同期比+55.9%
四半期ベースで過去最高
- ✓ 四半期ごとの変動はあるものの、前年同期比で継続的な成長を実現
- ✓ 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、前年同四半期比では成長基調
- ✓ 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1Q）
トランスフォーメーション領域 77.0%
オペレーション領域 23.0%
- ✓ LLM案件
売上高に占める割合は、24/8期20%超、25/8期50%超、今期1Qは約80%に迫る

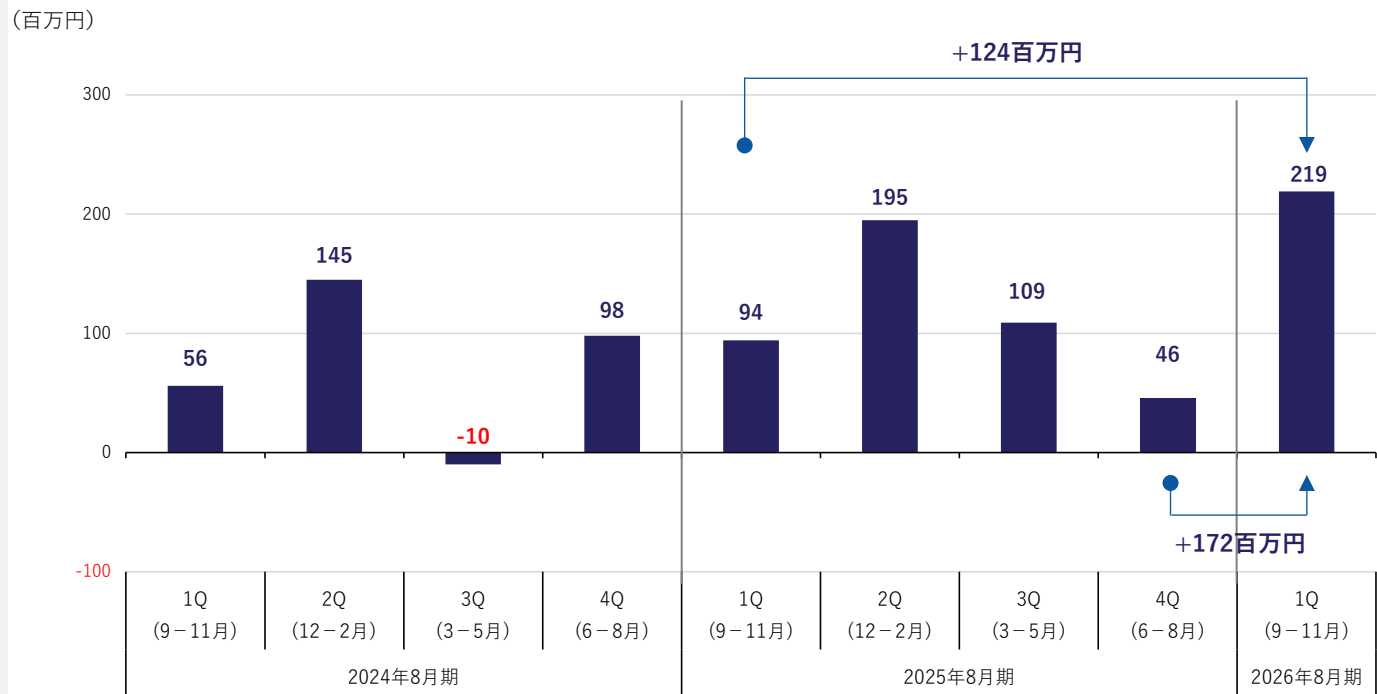
売上高



営業利益の推移

- 今期1Qは大幅な増益
四半期ベースで過去最高
- ✓ 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

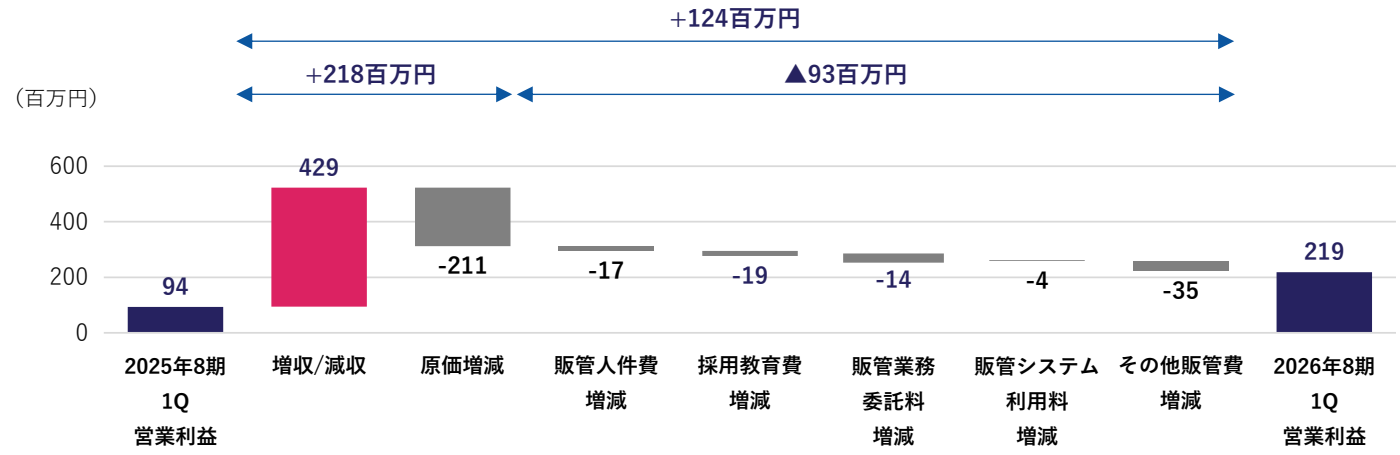
● 前期1Qとの比較

- ✓ 差異+124百万円の内訳は、売上総利益まで+218百万円、販管費▲93百万円
- ✓ 売上総利益増が販管費増を吸収し順調

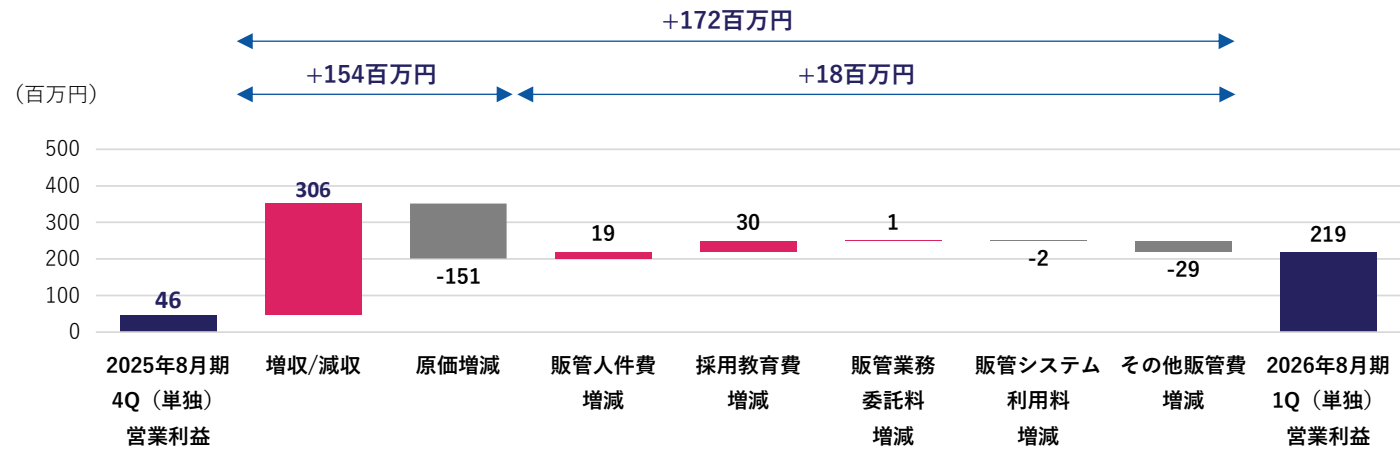
● 前期4Q（単独）との比較

- ✓ 差異+172百万円の内訳は、売上総利益まで+154百万円、販管費+18百万円
- ✓ 売上総利益までの差異+154百万円は、エンタープライズ案件の増加と戦略的案件の取り組みにより、一段高い成長を実現
- ✓ 今期1Qの販管人件費と前期4Qの差分の主因は、前期4Qに業績賞与を計上した影響
- ✓ その他販管費▲29百万円の主因は、GENIAC3期のプロジェクト進捗に伴う研究開発費増加であり、想定内で着地

前期1Qとの比較



前期4Q（単独）との比較



コスト構造：売上原価、販管費

売上原価率

- ✓ 今期1Qは41%で着地するも、全体としてコントロールできている状況
- ✓ 売上構成や案件のフェーズに起因して四半期単位では変動する見込み

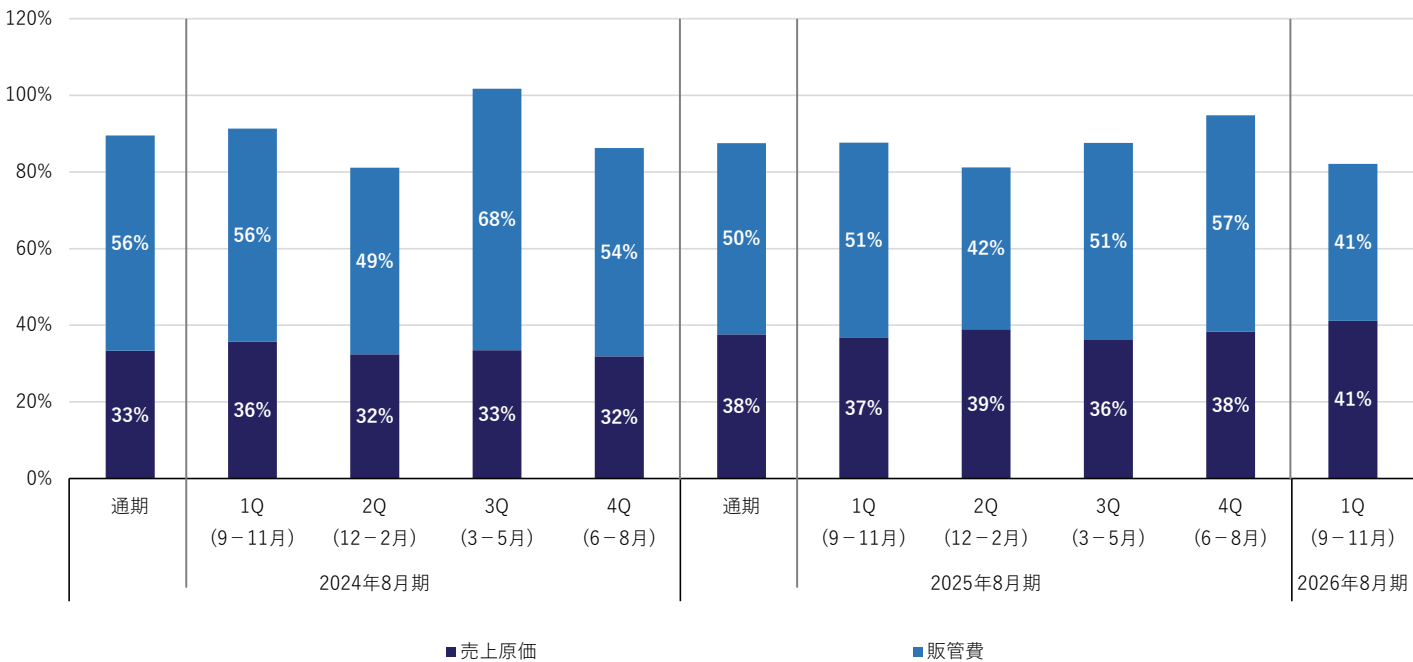
販管費率

- ✓ 前期1Q、前期4Q比で、今期1Qの販管費率が低下したのは、売上規模の拡大に加え、販管費の伸びが売上成長を下回ったため

(単位：百万円)	売上高	販管費	販管費率
今期1Q	1,198	485	41%
前期1Q	768	392	51%
前期1Q比	+55.9%	+23.8%	-11pt
前期4Q	892	504	57%
前期4Q比	+34.3%	-3.7%	-16pt

- ✓ 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

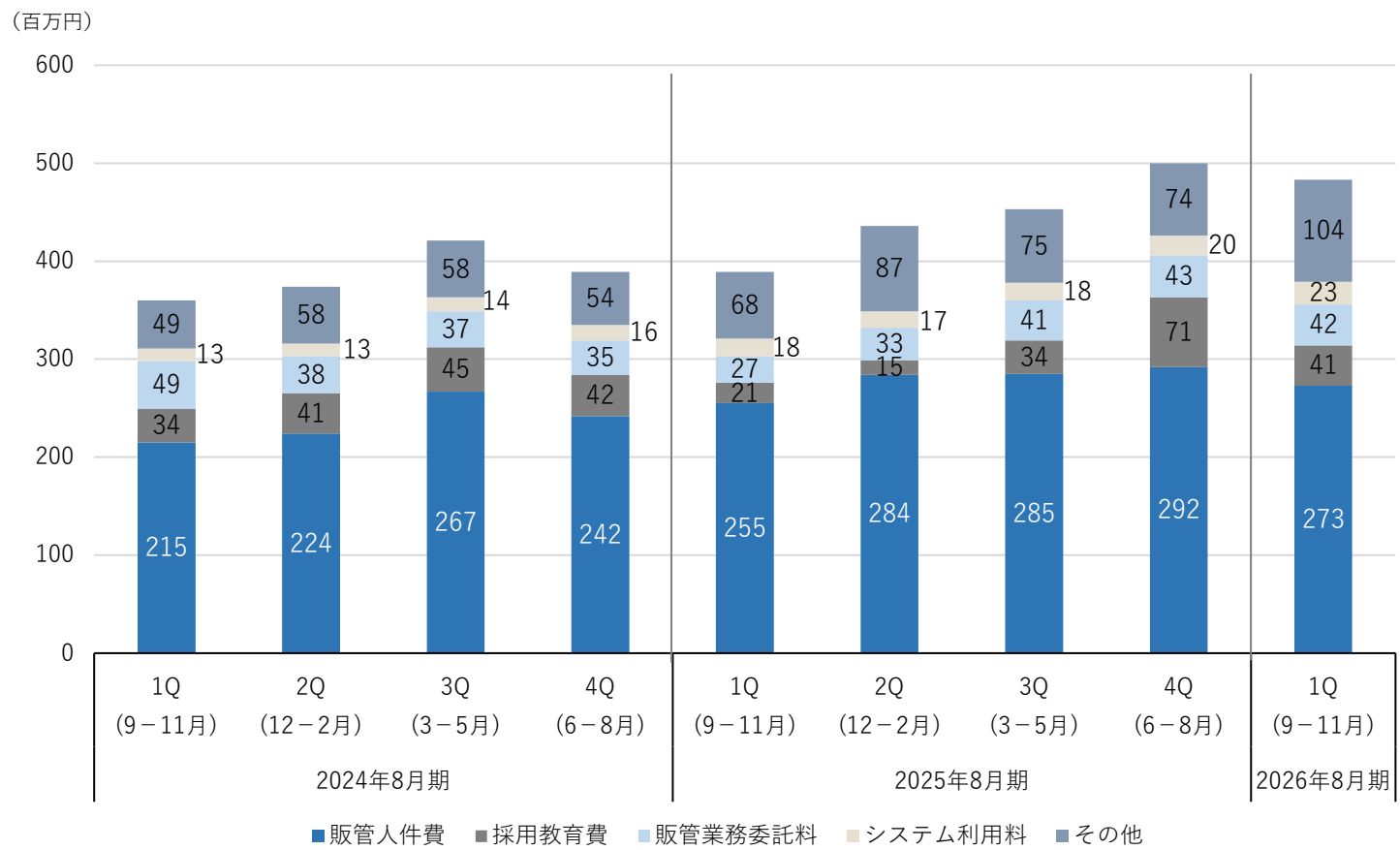
● 販管人件費・採用費

- ✓ 今期1Q末の従業員数は、133人
前期1Q末比+11人、前期4Q末比±0人
- ✓ 今期1Q販管人件費と前期4Qの主な差分は、
前期4Qに業績賞与を計上した影響によるもの
- ✓ 採用は概ね計画通り進捗
- ✓ 退職の影響で純増は±0人となったが、定着
に向けた施策を推進しており、採用と活躍
（定着）の両面から組織を強化し、持続的な
成長を目指す

● 販管業務委託料、システム利用料、その他

- ✓ 想定の範囲内で着地

販管費の推移



従業員の推移

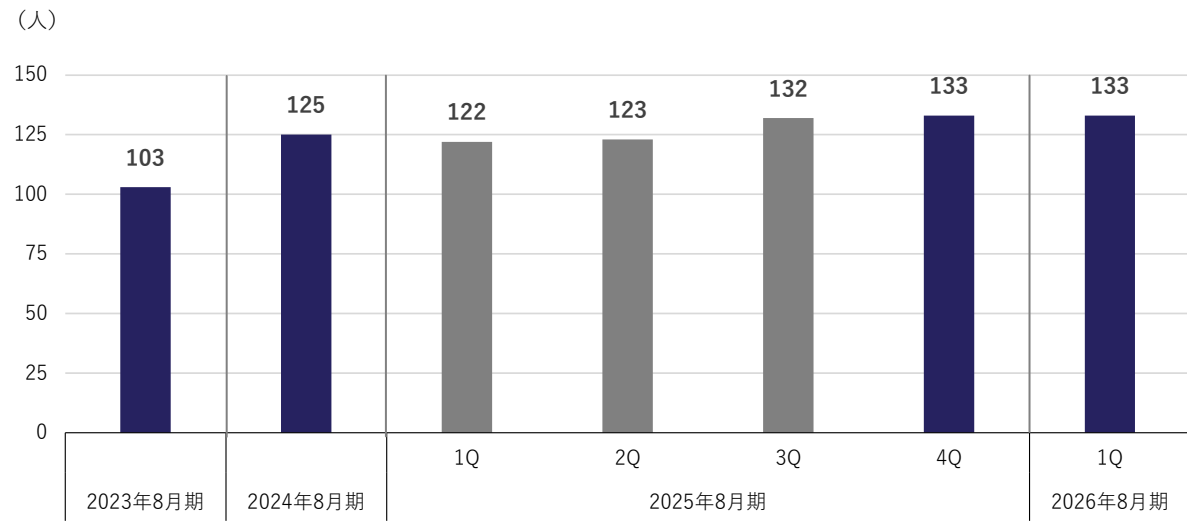
- 今期1Q末の従業員数は133人
(前期末比±0人)
- 今期の採用は概ね計画線上で推移するも、
退職増により従業員数は横ばい

(ご参考) 内訳推移

(人)	2023年8月期	2024年8月期	2025年8月期
営業・コンサルタント	27 26%	32 26%	39 29%
プロジェクトマネージャー	23 22%	32 26%	22 17%
データサイエンティスト	17 17%	16 13%	19 14%
エンジニア	19 18%	24 19%	27 20%
バックオフィス	17 17%	21 17%	26 20%
計	103 100%	125 100%	133 100%

※ 2025年8月期より、役割・体制見直しに伴いプロジェクトマネージャーの一部を営業・コンサルとして集計。業務実態の変更による区分見直しのため、過年度の修正はなし。

従業員の推移



貸借対照表

- 簿外として、2025年8月末時点で税務上の繰越欠損金は3,697百万円

(百万円)	2025年8月期		2026年8月期		
	期末実績	構成比	1Q末実績	構成比	増減
流動資産	5,104	96%	5,049	96%	-54
現金及び預金	4,586	86%	4,257	81%	-328
売掛金及び契約資産	463	9%	643	12%	180
仕掛品	12	0%	22	0%	9
その他	42	1%	125	2%	83
固定資産	213	4%	212	4%	-1
繰延税金資産	162	3%	162	3%	0
その他	50	1%	49	1%	-1
資産 合計	5,318	100%	5,261	100%	-56
流動負債	846	16%	566	11%	-279
買掛金・未払金	160	3%	174	3%	14
賞与引当金	209	4%	71	1%	-137
その他	476	9%	321	6%	-155
負債 合計	846	16%	566	11%	-279
純資産 合計	4,471	84%	4,694	89%	223
負債及び純資産 合計	5,318	100%	5,261	100%	-56

業績推移データ

	2024年8月期								2025年8月期								2026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）	
	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	653	100.0%	771	100.0%	620	100.0%	720	100.0%	768	100.0%	1,039	100.0%	885	100.0%	892	100.0%	1,198	100.0%
トランスフォーメーション領域	481	73.8%	589	76.4%	465	75.0%	567	78.7%	580	75.5%	839	80.8%	683	77.2%	642	72.0%	922	77.0%
オペレーション領域	171	26.2%	181	23.6%	155	25.0%	153	21.3%	188	24.5%	199	19.2%	201	22.8%	249	28.0%	275	23.0%
売上原価	233	35.8%	250	32.4%	207	33.5%	230	31.9%	281	36.7%	405	39.0%	320	36.2%	341	38.3%	493	41.2%
売上総利益	419	64.2%	521	67.6%	412	66.5%	490	68.1%	486	63.3%	634	61.0%	564	63.8%	550	61.7%	704	58.8%
販管費	362	55.5%	375	48.7%	423	68.3%	391	54.4%	392	51.0%	438	42.2%	455	51.4%	504	56.5%	485	40.5%
販管人件費	215	33.0%	224	29.0%	267	43.2%	242	33.6%	255	33.2%	284	27.4%	285	32.3%	292	32.8%	273	22.8%
採用教育費	34	5.3%	41	5.3%	45	7.3%	42	5.9%	21	2.8%	15	1.5%	34	3.9%	71	8.0%	41	3.5%
販管業務委託料	49	7.6%	38	5.0%	37	6.1%	35	5.0%	27	3.6%	33	3.2%	41	4.7%	43	4.9%	42	3.6%
システム利用料	13	2.1%	13	1.7%	14	2.4%	16	2.3%	18	2.4%	17	1.7%	18	2.1%	20	2.3%	23	2.0%
その他	49	7.5%	58	7.6%	58	9.3%	54	7.6%	68	8.9%	87	8.4%	75	8.5%	74	8.4%	104	8.7%
営業利益	56	8.7%	145	18.9%	-10	-1.7%	98	13.7%	94	12.3%	195	18.8%	109	12.4%	46	5.2%	219	18.3%
経常利益	56	8.7%	145	18.8%	-14	-2.3%	98	13.7%	94	12.3%	197	19.0%	109	12.4%	49	5.6%	219	18.3%
当期純利益	47	7.3%	122	15.9%	-17	-2.8%	65	9.1%	85	11.1%	158	15.3%	109	12.3%	94	10.6%	182	15.2%

富士山マガジンサービス
と共同事業の検討開始

- 出版業界 × AIで新規事業創出へ、具体的検討を開始
- 同時に、共同事業検討の推進体制強化を目的に、富士山マガジンサービス株式9.32%を取得※（売主：Catalyst・Data・Partners）

※自己株式を除く発行済株式総数に対する割合

富士山マガジンサービスの概要

- 所在地：東京都渋谷区南平台町16-11
- 設立：2002年7月12日
- 代表：代表取締役会長 西野 伸一郎
代表取締役社長 神谷 アントニオ
- 事業：定期購読誌を中心とした雑誌販売、梱包・配送、顧客管理、カスタマーサポート、コンサルティング等



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



日本最大級のオンライン書店の運営、
良質なコンテンツ資産を多数所有

取組背景

生成AIの急速な普及に伴い、著作権を含む権利処理の在り方は国際的な関心事項
(EUのAI Act、OECD広島AIプロセス等)

生成AIの学習・出力を巡る法的議論・訴訟も増加しており、**現下は生成AIの発展と社会的受容を左右する分岐点**

出版物には、テキスト化が十分とは言えない領域が残り、AIの利活用課題

「AI技術」 × 「出版社ネットワーク、専門コンテンツ資産」により、
テキストデータベースの構築と権利クリアランスの前進を目指し、共同事業検討を開始

検討概要：2026年中の最終合意を目指し協議

専門性の高い雑誌情報のデータベース化、
それを用いたプラットフォーム的な機能やサービスの構築を視野に事業化検討

01 小規模言語モデル（SLM）の事業化

権利者合意の下、業界専門誌等の信頼性の高いコンテンツデータで小規模言語モデルを構築し、事業化を検討

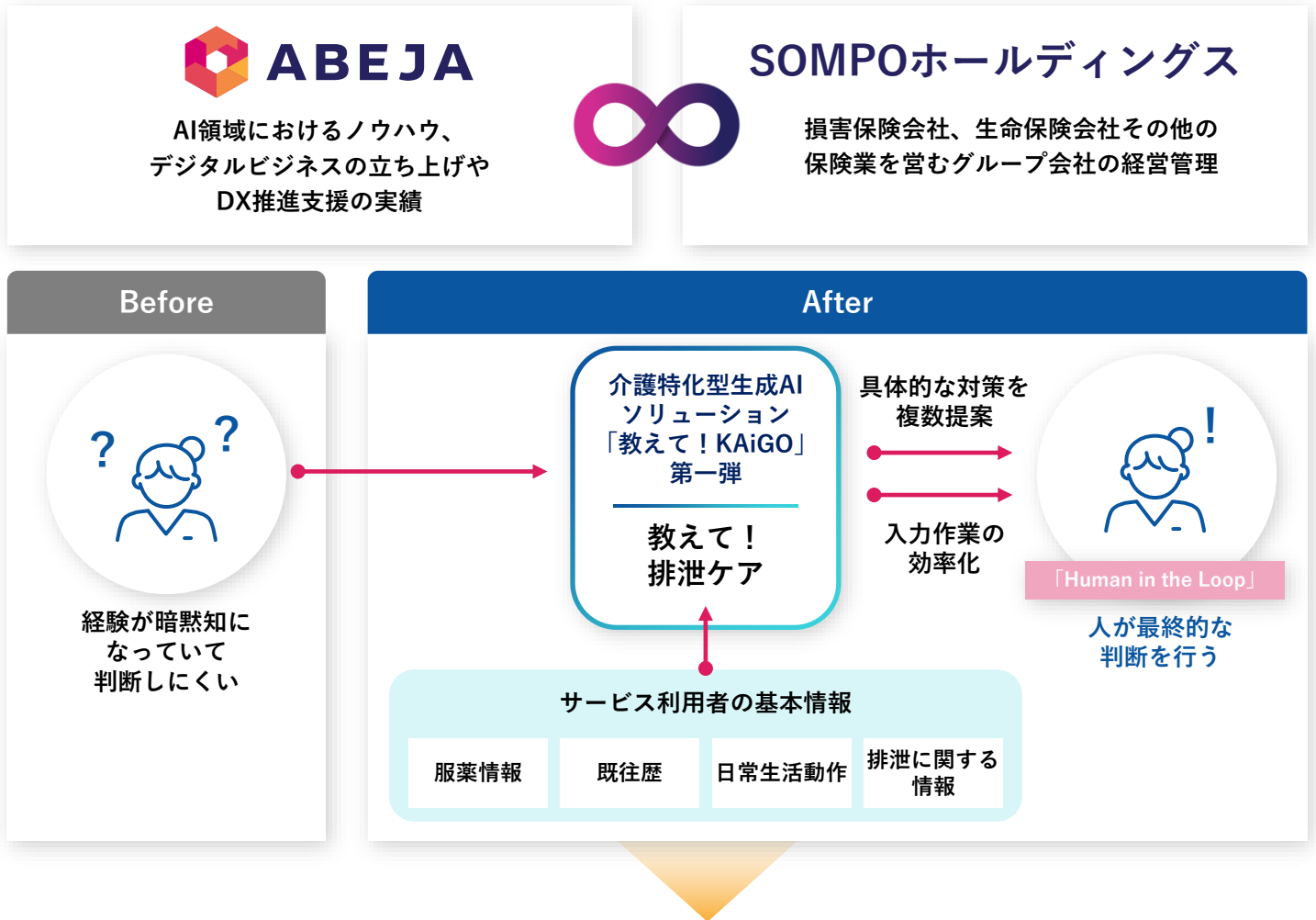
02 AI学習データ認証の事業化

AI学習データの公正・円滑流通に向け、出版物コンテンツの使用許諾に係る認証プロセスの確立と、利用状況管理を含む仲介業務の事業化を検討

事業の状況

SOMPOグループが提供する
新たな介護特化型生成AIソリューション
の機能構築を支援

- SOMOケアのマニュアル、介護事例、関連文献に加え、現場調査やインタビューを通じて言語化が難しい暗黙知も反映することで、経験豊かなベテラン職員のように思考するサービスの開発を実現



排泄ケア業務のDXを推進し、情報入力の負担軽減と蓄積データの利活用の実現を目指し、
介護現場で最も負担の大きい業務の一つである排泄ケアを支援

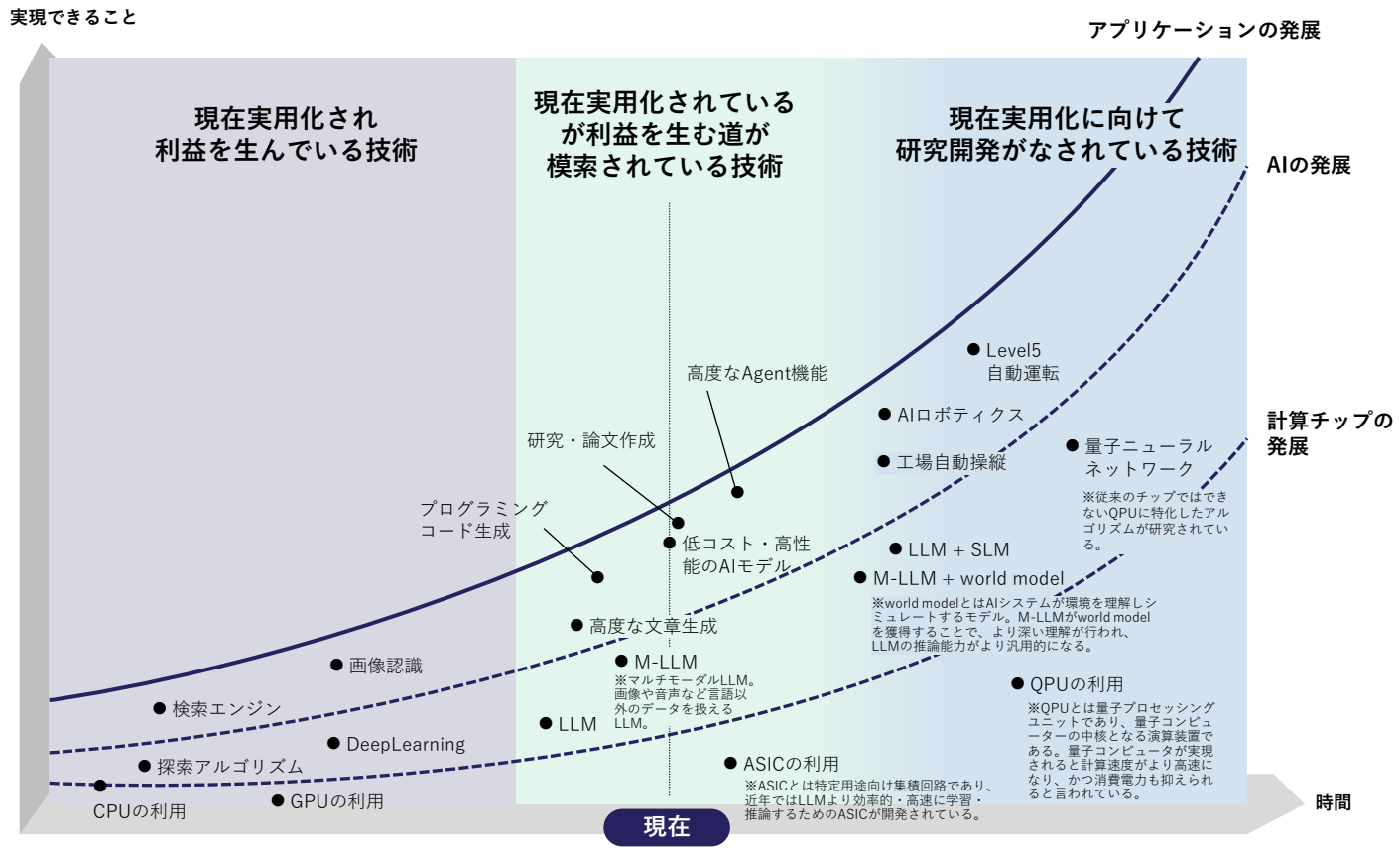
Appendix

— 成長戦略 —

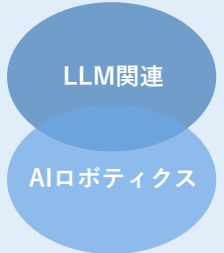


— ABEJAの考える技術予想と取組状況

- 技術予想（2024年10月決算説明会資料）について、技術進化の加速は見られるものの、全体として当社の見立てに大きな変更はない
- これを踏まえ、LLM関連の研究開発やユースケース創出、AIロボティクスに関する取り組みを着実に推進



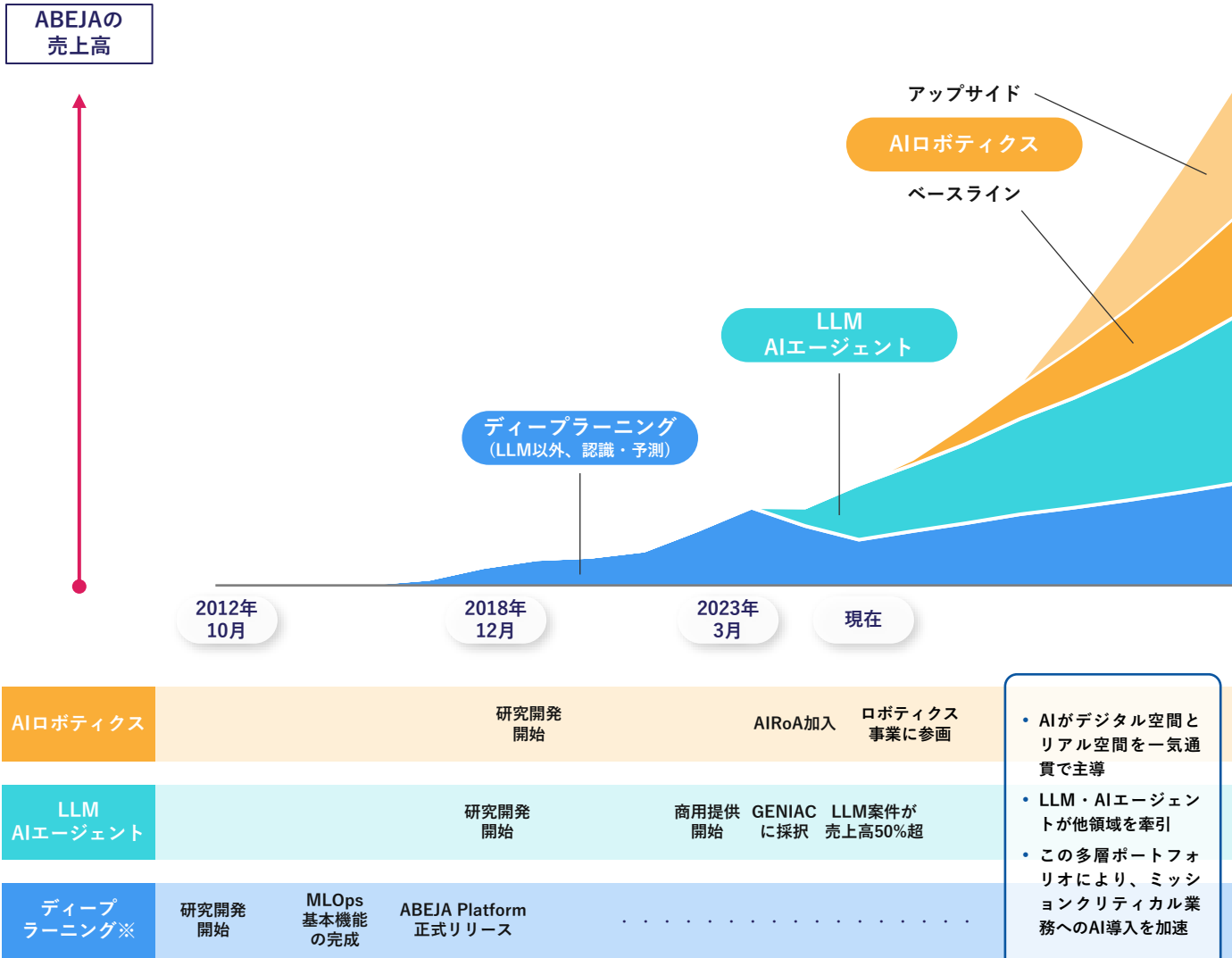
2025年8月期
取組状況



- GENIAC NEDO第二期：高精度な小型LLM構築、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
- GENIAC NEDO第三期：長文対応LLM×AIエージェント
- 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
- NEDO：AIロボティクス事業に参画（2025年9月リリース）

当社の技術領域別、売上高成長イメージ

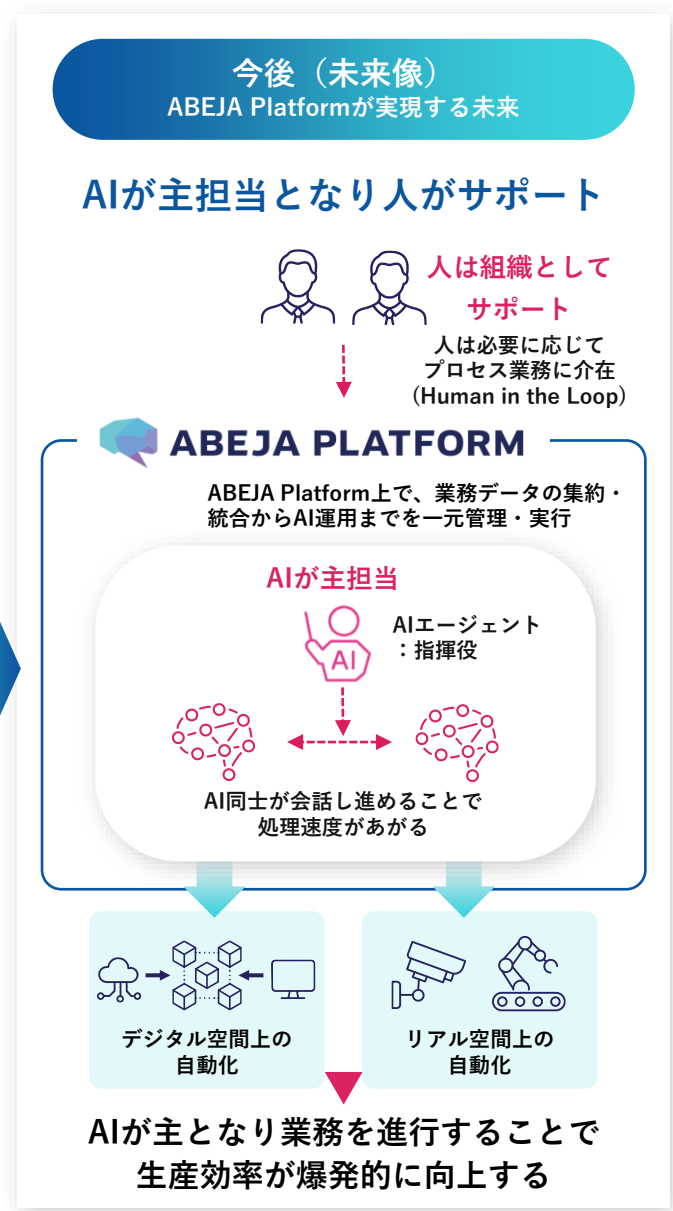
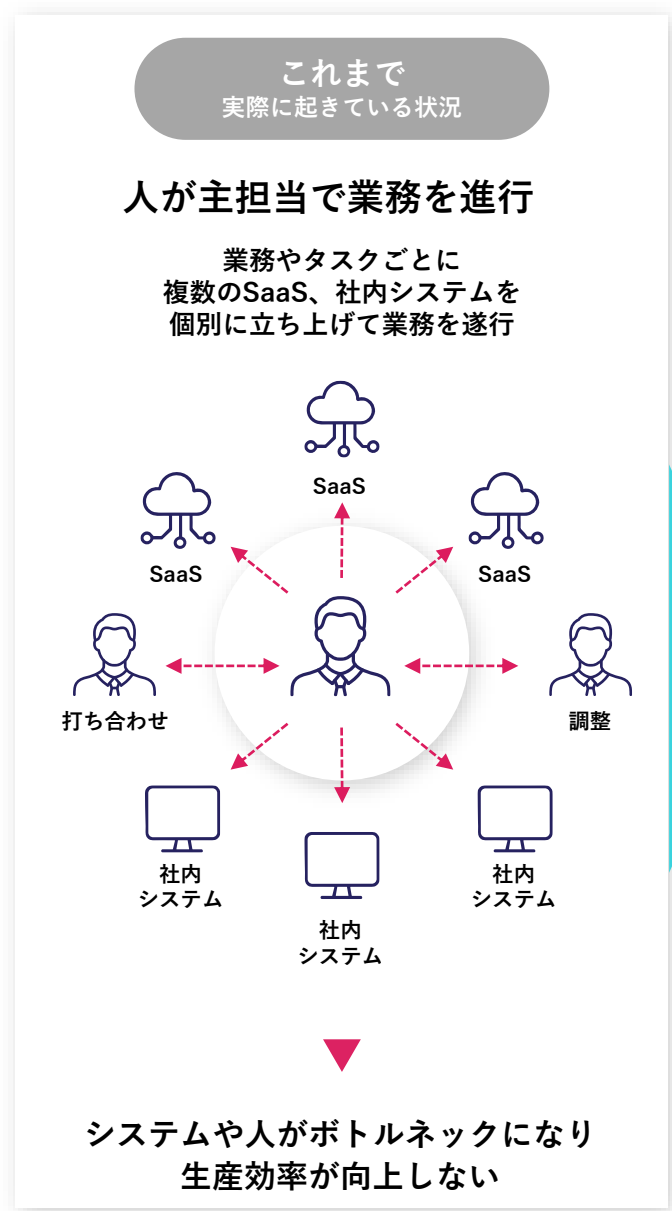
- **ディープラーニング領域** (LLM以外、認識・予測)
 - ✓ 画像・音声・時系列などの大量データから高速・高精度に認識・予測を行い、物体検出・音声認識・需要予測・推奨などの中核を担う
 - ✓ 大規模AIシステムでは「目・耳」の役割
- **LLM、AIエージェント領域**
 - ✓ LLMは社内ナレッジやディープラーニングの推論結果を要約・説明し、意思決定を支援する「口」の役割
 - ✓ 大規模AIシステムでは、ディープラーニングと連携し、AIエージェントが人と協調して業務全体の進行を統括する「指揮役」の役割
- **AIロボティクス領域**
 - ✓ デジタル側の意思決定をリアル空間での行動として実行（デジタルとリアルの統合）



※LLM以外、認識・予測

— ABEJAが描く未来像

- 個別最適化の限界と全体最適化ニーズ
 - ✓ DX推進の名のもと、個別SaaS・システムが乱立し、ツールの行き来、属人化、情報サイロ化が生産性の阻害要因に
 - ✓ いま求められるのは、個別タスクの効率化を超え、全社の業務プロセスを再整備する全体最適化へのシフト
 - ✓ 「SaaS is Dead」がついに始まる
 - SaaS is Dead が加速
- AIを中核に据えたプラットフォームへ
- すべての業務が自動化する —
- ✓ ABEJA Platformを中核に、業務データの集約・統合からAI運用までを一元管理・実行
 - ✓ 業務はAI主導となり、人同士の調整から、AI同士の連携に置き換わり、生産性は大幅に向上
 - ✓ 人は必要な場面で介在、創造業務等に集中
 - ✓ AIは便利ツールから、自律的に働くパートナーへと進化



生成AIの活用状況（現在地）

- 生成AI活用の重心が「業務の中核」へ移行
- 海外
 - ✓ 主要国では、方針整備のもとで生成AI（特にLLM）の活用が、「単発業務や個人利用」から、「業務の中核」へと移行し始めている
- 日本
 - ✓ 日本は相対的に遅れているものの、「中核業務でのLLM活用」という声が増えている
 - ✓ 環境整備が進むことで、拡大余地は大きい

生成AIの活用方針が定まっている割合※



出典：総務省 令和6年情報通信白書
※「積極的に活用する方針である」、「活用する領域を限定して利用する方針である」の合計割合

生成AIが、業務プロセスの一部として正式に組み込まれている割合



出典：PwC Japanグループ 調査/レポート
生成AIに関する実態調査2025 春 5カ国比較-進まない変革 グローバル比較から読み解く日本企業の活路（2025年6月23日）

- 日本市場の今後の拡大余地は大きい
- 当社はミッションクリティカル業務に対し、業務構造を単位としてAI導入を推進
- 中核業務でのLLM活用が進む拡大局面では、これまでの蓄積が一層の競争優位に

ABEJAの生成AI時代の注力領域

LLM中核化への当社の対応

- ✓ 当社は従来からミッションクリティカル業務へのAI導入を掲げており、生成AI活用の中核化が進む潮流は追い風
- ✓ ミッションクリティカル業務では、高いセキュリティや信頼性、専門的な業務知識への対応が求められ、クラウド型の汎用LLMの利用には制約が生じやすい。また、データの性質上、処理を自社環境内で完結させたいニーズも大きい
- ✓ 当社はすでに高精度・低コストの小型LLMを構築済みで、自社環境内での導入という選択肢を提供可能
- ✓ また、経済産業省GENIACのNEDOプロジェクト第三期では、これを発展させ、ロングコンテキスト処理に優れ、ローカル環境で動作可能なLLMの開発と、それに基づくAIエージェントの構築を進めている



AIロボティクスの景色
AIの活用範囲はリアル空間にも広がる

● ビジネスモデルの変化

- ✓ 自動車やインターネットの革新と同様に、産業構造と役割は再編され、業務の主体は人からAIに移行していく
- ✓ 2025～40年にかけて日本の労働人口は約1,100万人減少する見込み(※)。とりわけ現場では労働供給の構造的縮小が導入を後押しし、AIロボティクスはフィジカル作業の人手不足の有力な解決策の一つになる

● AIロボティクスの浸透（イメージ）

- ✓ 浸透は特定業務から大企業中心に進み、標準化・汎用化の進展とともに、様々な業種・企業規模へ広がると見込まれる
- ✓ 初期負担を抑えられる RaaS（Robotics as a Service）など多様な導入形態の普及に伴い、導入障壁は下がり、ビジネス機会も拡大

(※) 出所：国立社会保障・人口問題研究所
「日本の将来推計人口」（2023年8月31日）

ビジネスモデルの変化

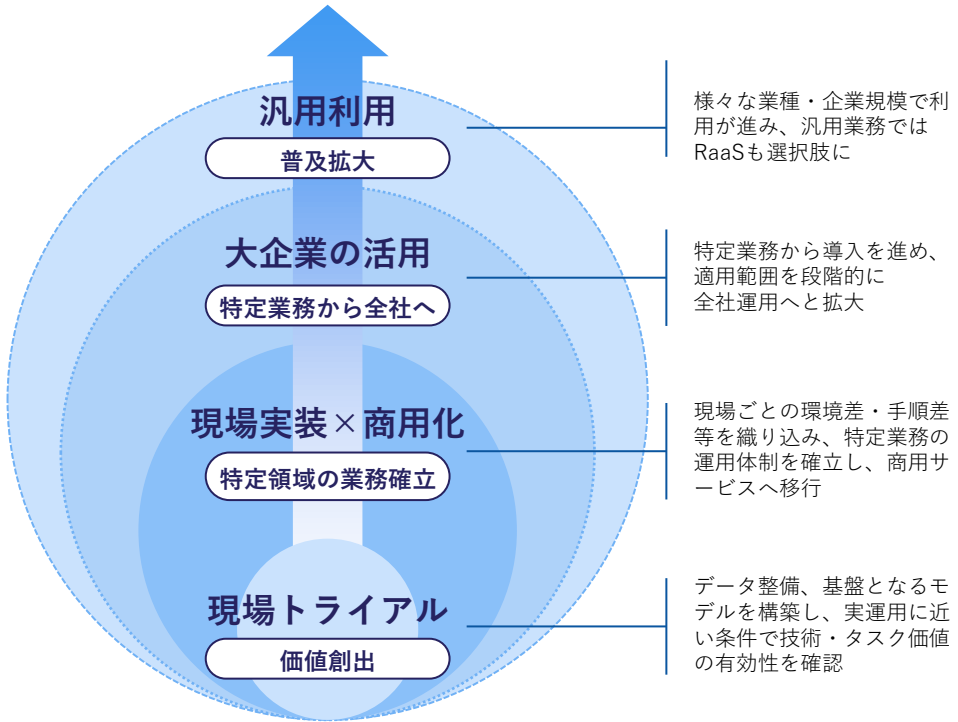


AIロボティクスの活用例

	抱える労働力不足の問題
流通・小売	慢性的に労働力が不足
物流センター	2030年に輸送能力が9億トン不足※1
建設	2040年に建設技能工は最大87.4万人不足※2

※1 出典：国土交通省 「2024年を「物流革新元年に」(2024年10月31日)
※2 出典：ヒューマンリソシア株式会社 「建設技術者・技能工の2040年の人材予測（2024年版）」（2024年6月21日）

AIロボティクスの浸透（イメージ）



AIロボティクスが支援する業務

AIロボティクスが支援する業務		
定型作業 (Standard Work)	複合・非定型作業 (Complex/Non-standard Work)	
品出し	清掃・レジ打ち	バーチャル店員
仕分け・ピッキング	梱包・自律搬送	無人倉庫
資材整理・巡回	資材搬送	重機操作・高所作業

デジタルの深化、リアルへの拡張

- ①、②により当社の事業領域は拡大。
LLMを成長軸に、AIロボティクスを育成

① デジタルの深化

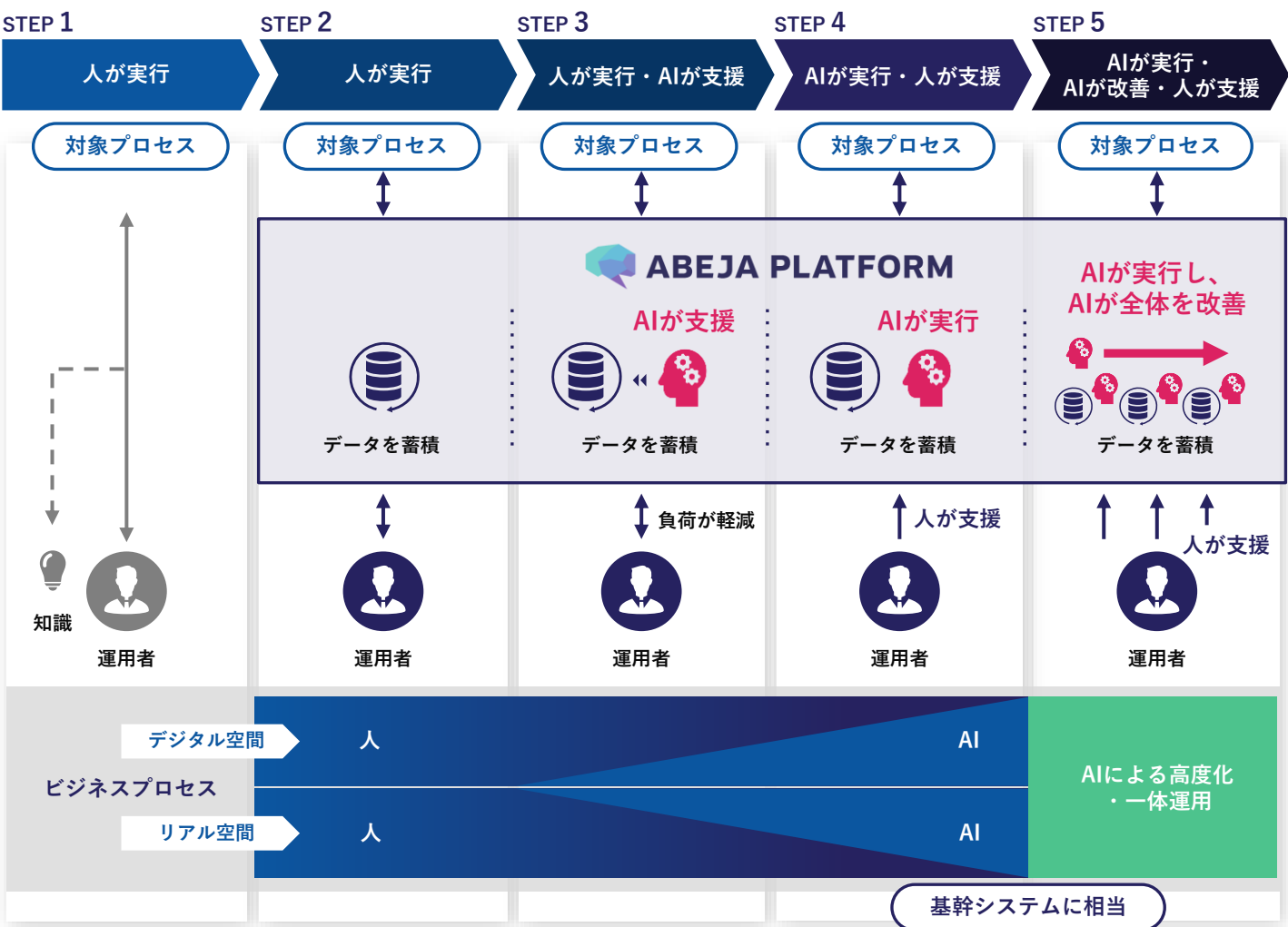
LLM活用の重心が「業務の中核」へ移行し、デジタル空間での取り組みが深化、拡大局面

② リアルへの拡張

AIロボティクスにより、AIの適用領域がデジタル空間からリアル空間（フィールドオペレーション）へと広がる

③ 成長ドライブ

LLMを成長ドライバーに位置づけ、AIロボティクス領域を育成
エンタープライズ案件と公的プロジェクトを並行して推進



※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。

Appendix

— 取組状況 —



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



JTB Publishing, Inc.



設計業務支援にLLMを利活用

A/R DES/GN COMPANY



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



FUJISOFT



LLMを活用した
SEO記事の制作業務支援



取組事例



インタビュー記事制作に伴う
LLM利活用推進

SUNTORY



MR支援Agentの
活用促進及び要件最適化



LLM活用推進に向けた
研修の企画・実行支援

andSTHD



DX推進の中核基盤となる
社内LLM環境構築支援

ISK 石原産業株式会社



データ統合基盤を活用した
業務高度化アプリの開発

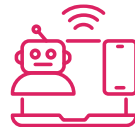


損保ジャパン



照会/顧客対応/医療介護業務等
へのLLM利活用

SOMPO Sompo Light Vortex, Inc.
ホールディングス SOMPOダイレクト



エッジAI応用研究
における共同技術検証



京セラドキュメントソリューションズ



統計調査業務
におけるLLM活用

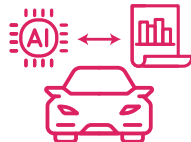
NIKKEI-R

取組事例



LLMを活用した対話サービス
「るぶ+AIチャット」の構築

JTB JTB Publishing, Inc.



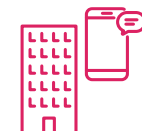
中古車の販売価格決定業務
におけるAI活用の技術検証

IDOM Inc.



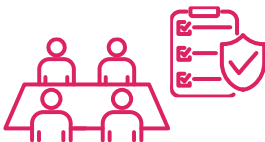
宇宙船内で利用可能な
音声認識システムを構築

JAXA



Bizflexアプリの継続改善による
オフィス利便性向上

HULIC



AIガバナンス体制構築を支援

京セラ



AIポリシー策定を支援

dip
Labor force solution company



AI倫理に関するアドバイザリー
及び研修資料作成支援

大和総研
Daiwa Institute of Research

— 公的プロジェクトの取組状況

- 公的プロジェクトには、継続して参画しており、足元でも関係機関と連携のうえ推進中

- ✓ 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の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業務への適用・展開力の強化に繋がっています

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 進行中	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

3 AIロボティクス関連

3-1 進行中	2029年8月まで (予定)	産業における生成AIモデルを活用したロボットの社会実装の可能性を検証
------------	-------------------	------------------------------------

進行中

— **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

進行中

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

(ご参考)
LLMのスケール則とコスト対精度

● LLMのスケール則

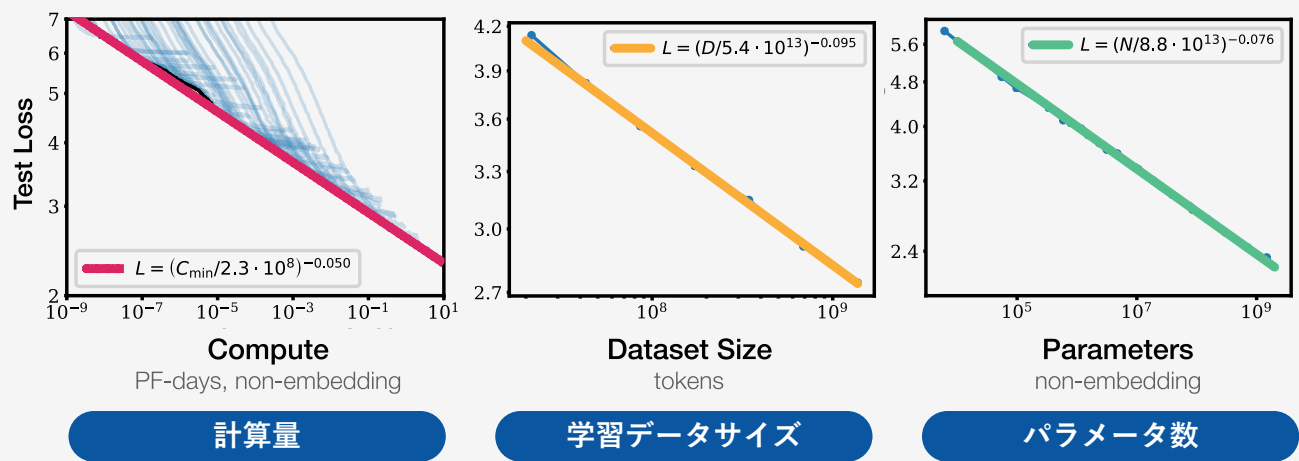
- ✓ LLMにおいて重要な法則がスケール則 (Scaling Laws) となります
- ✓ 計算量、学習データサイズ、パラメータ数が大きくなればなるほど、精度が向上することが明らかになっています
- ✓ 本法則に従う場合、“学習や推論を行う計算コスト”と“出力される精度”がトレードオフの関係性となります

● LLMの社会実装とコスト対精度

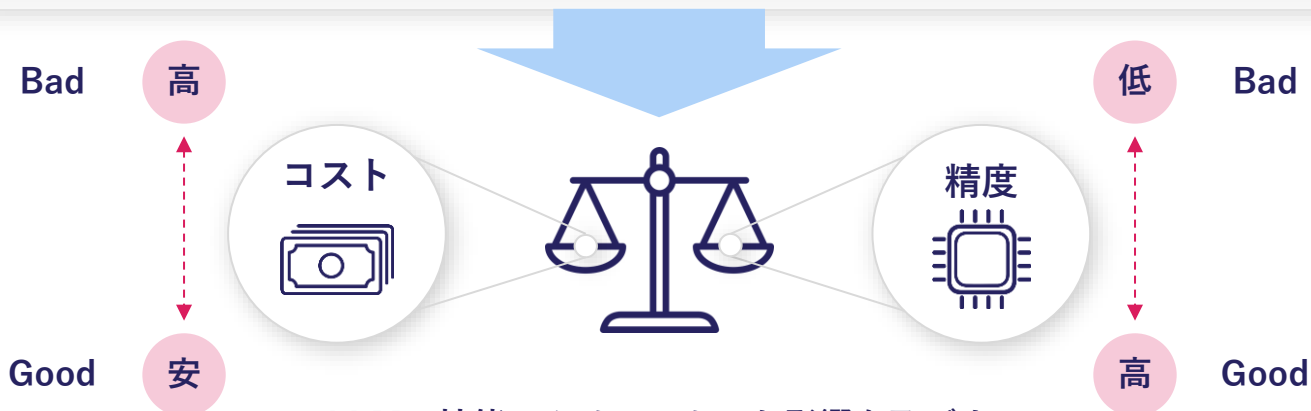
- ✓ ミッションクリティカル業務において求められる精度とコストを同時に実現するためには、本法則にブレークスルーを起こすことが必要と考えています

(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

—（ご参考）スケール則をブレークスルー

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、
ブレークスルー

● 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

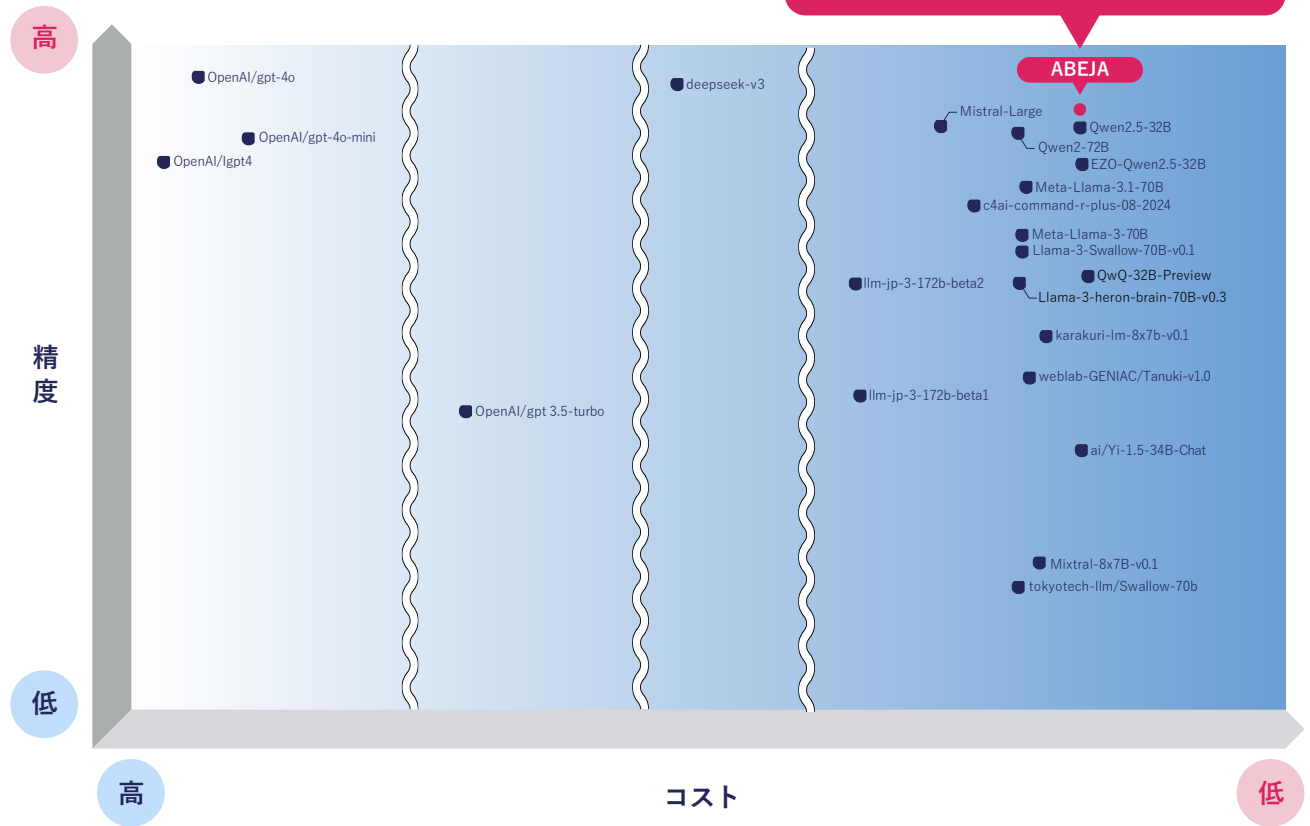
- ✓ 小型化の実現により、エッジ環境に実装し、利便性向上
 - クラウド不要となり、セキュリティの高いクローズドな環境で利用可能
 - コスト負荷が高い遠隔にあるデータセンターではなく、オフィスや工場などの環境下で利用可能

（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。

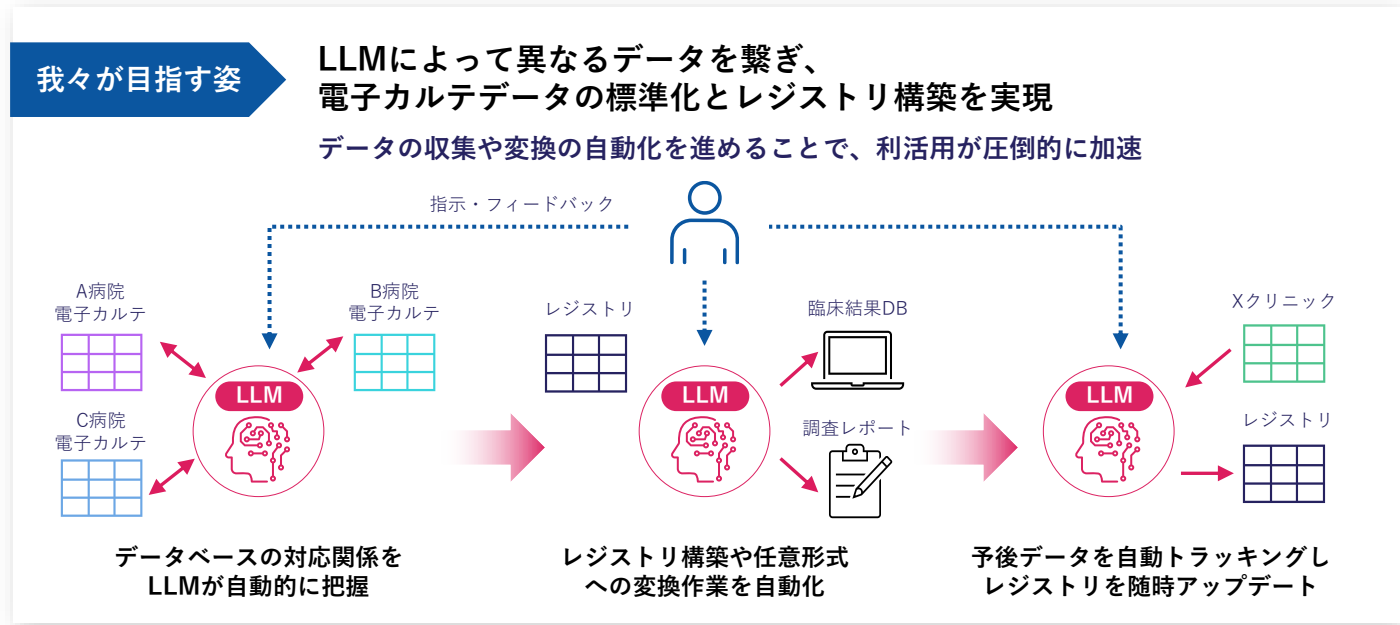
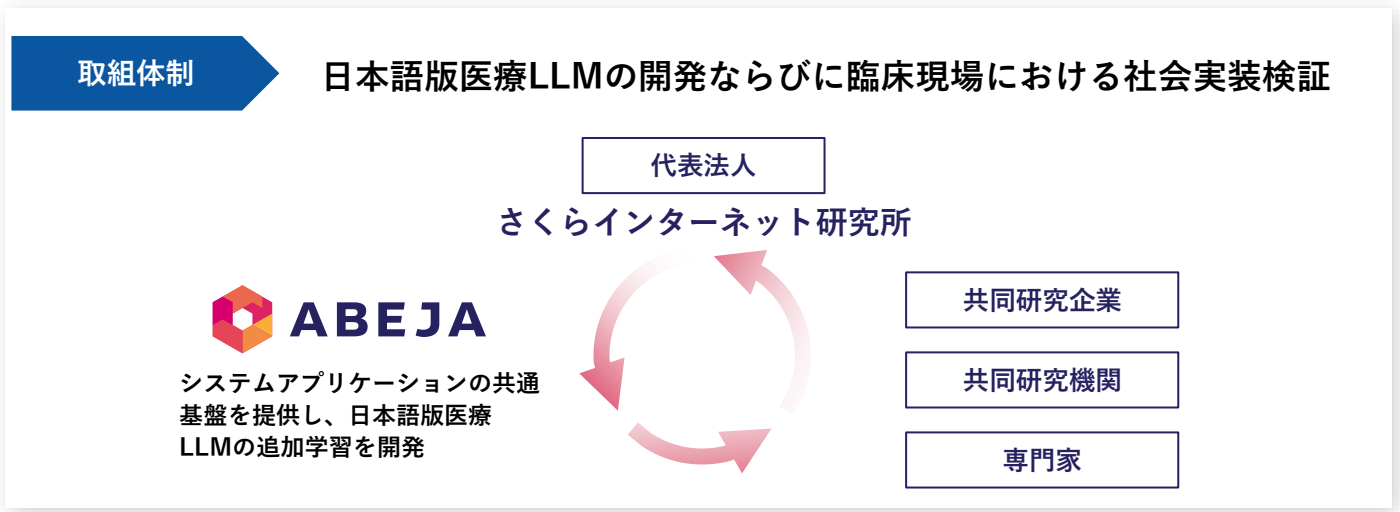
進行中

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

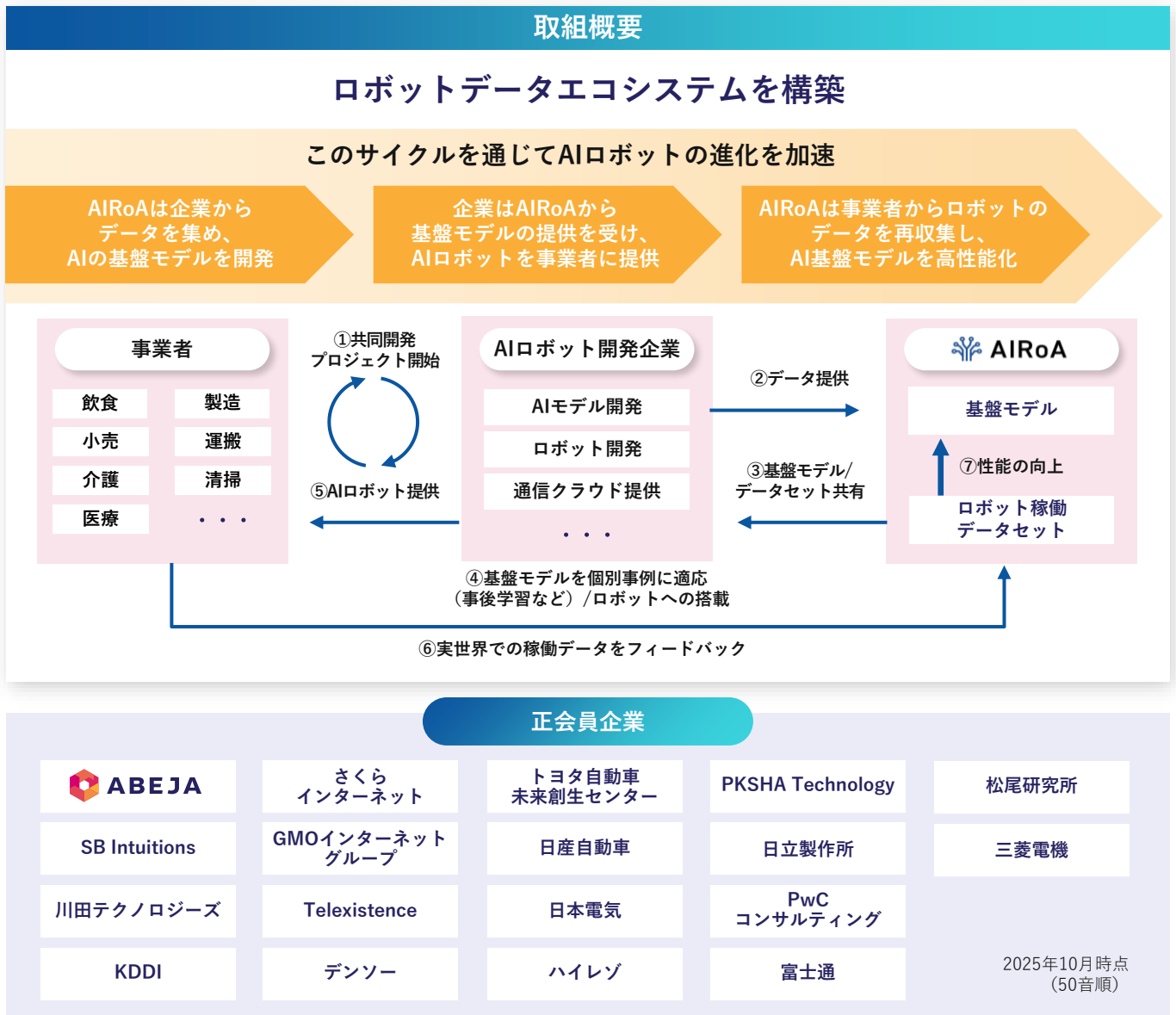


一般社団法人AIロボット協会(AIRoA)に参画

当社は初期段階から正会員として参画

AIRoAの概要

- 理事長：尾形 哲也（2024年12月設立）
- 活動内容
 - ✓ 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
- 活動スケジュール
 - ✓ 初期段階（2025年）：ベースとなるデータセットと基盤モデルの開発・公開
 - ✓ 社会実装段階（2026～2029年）：基盤モデルの改良と社会実装
 - ✓ コミュニティ段階（2030年以降）：AIロボット開発、コミュニティの活性



— NEDO「AIロボティクス事業」に参画

ロボティクス分野の生成AI基盤モデルの開発に有効なデータプラットフォームの研究開発

● AIRoAが採択

- ✓ 本事業規模
 - ・ 期 間：2025年10月～2029年8月
 - ・ 事業予算：205億円（事業全体）
- ✓ 上記事業の複数領域について、当社はAIRoAから委託を受け、関係各所と協力し推進

● 本事業の目標

1. 高品質データセットの構築
2. 基盤モデルの構築
3. 現場実装×商用化の検討



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



AIとロボット技術の融合による
ロボットデータエコシステムの構築

ロボティクス分野の生成AI基盤モデルの開発に向けた
データプラットフォームに係る開発

データ収集・基盤モデル開発・実証を通じた、ロボティクス分野の生成
AI基盤モデルに不可欠なデータプラットフォームの研究開発

プロジェクトの目標

01

高品質データセットの構築

モデル開発に十分量で世界的競争力のあるデータを取得する高品質データセットの構築

02

基盤モデルの構築

複数ロボット種・ユースケースにおいて汎用的な知識転移・スキル学習が可能な性能を有する基盤モデルの構築

03

現場実装×商用化の検討

小売、製造、物流業界中心に、基盤モデルを応用した個別モデルを実環境で社会実装し、結果を基に商用展開の可能性を検証

産業における生成AIモデルを活用したロボットの社会実装の可能性を検証

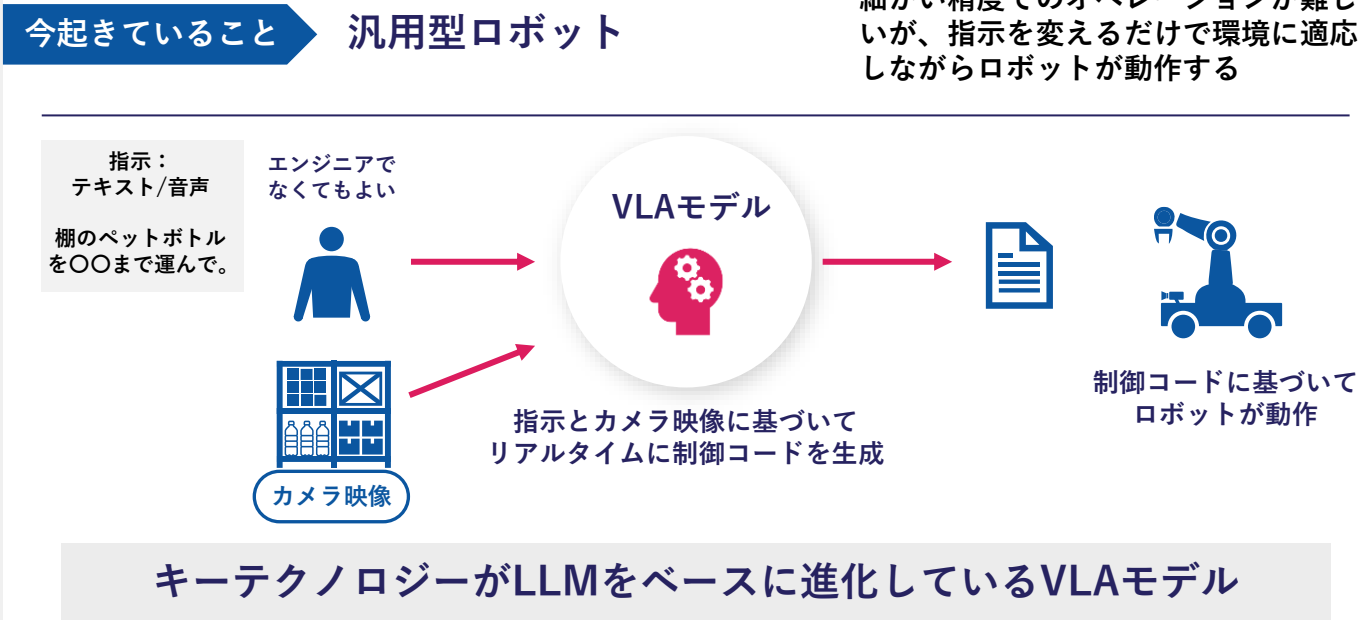
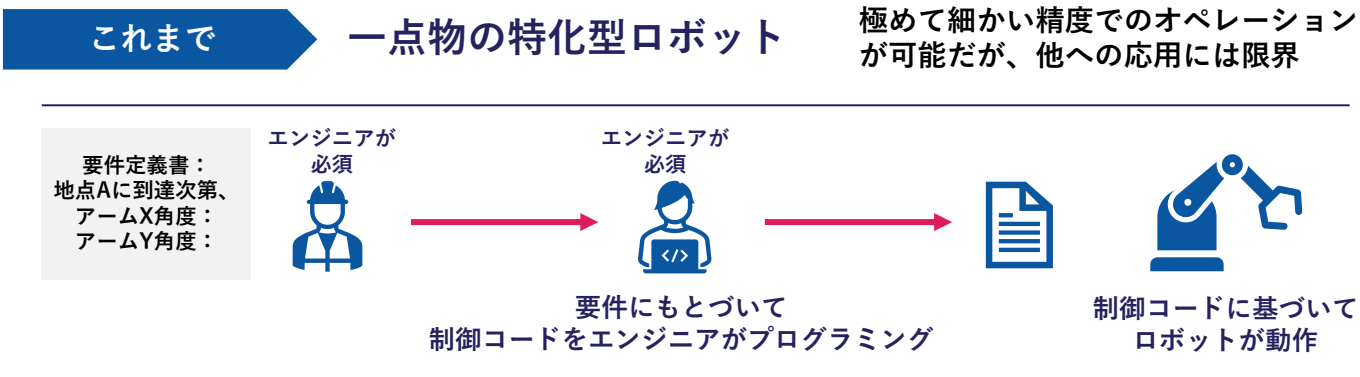
—（ご参考）ロボットへのAI技術の適用

● 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



（ご参考）AIロボティクス領域における
VLAモデルの概要

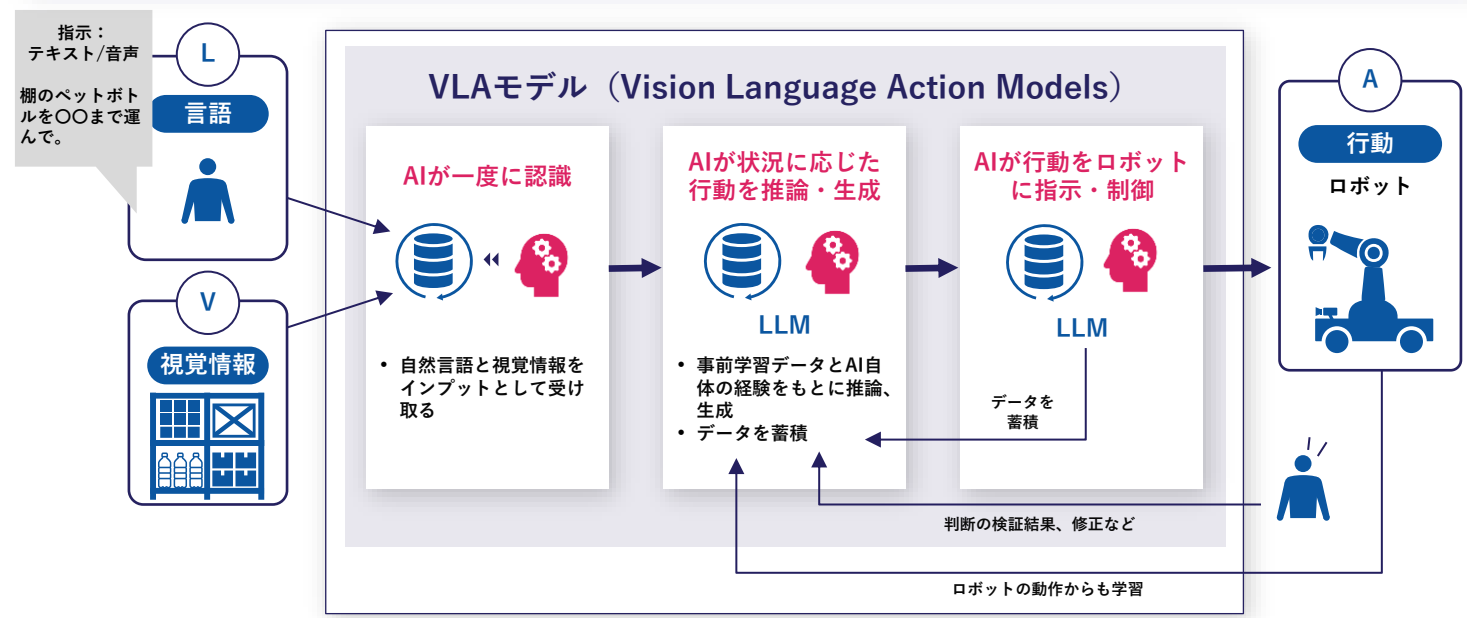
● VLAモデル（Vision Language Action Models、視覚言語行動モデル）

- 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

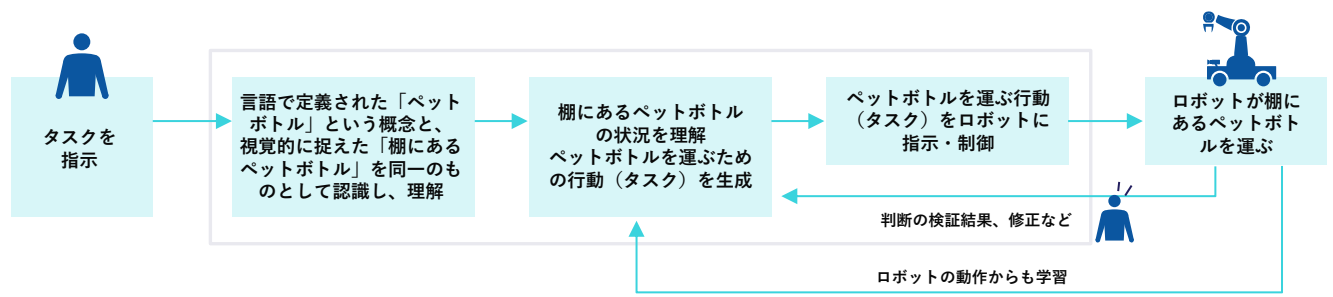
※当社はロボットのハードウェアを製造するのではなく、VLAモデルや周辺システムの構築、ロボットへのインテグレーション等を実施

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



Appendix

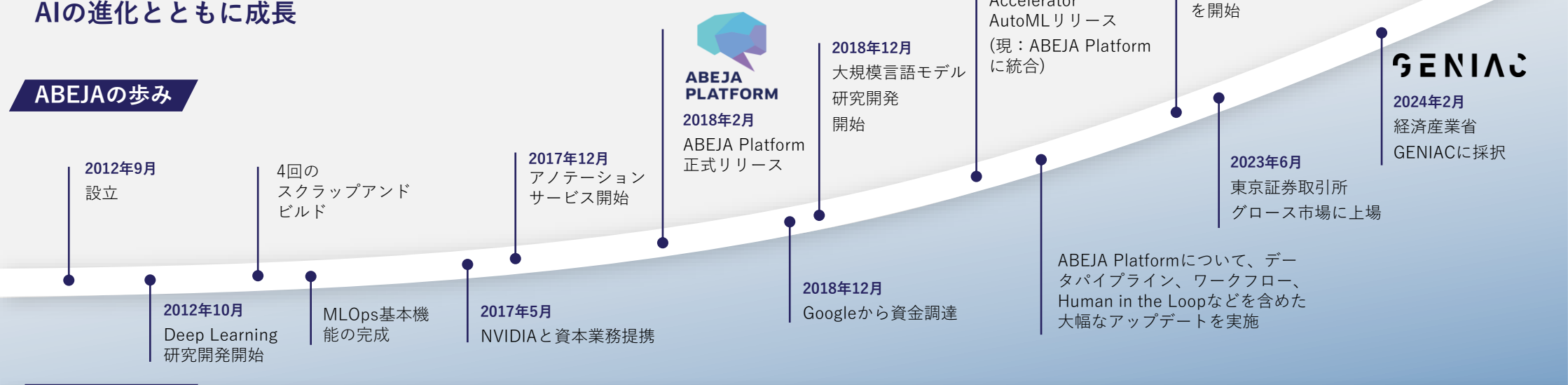
— ビジネスモデル —



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、一般社団法人AIロボット協会理事のほか、人工知能戦略専門調査会、AI・データ契約ガイドライン検討会、AI時代の知的財産権検討会などの政府有識者委員を歴任。



代表取締役COO 小間 基裕

組織、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）

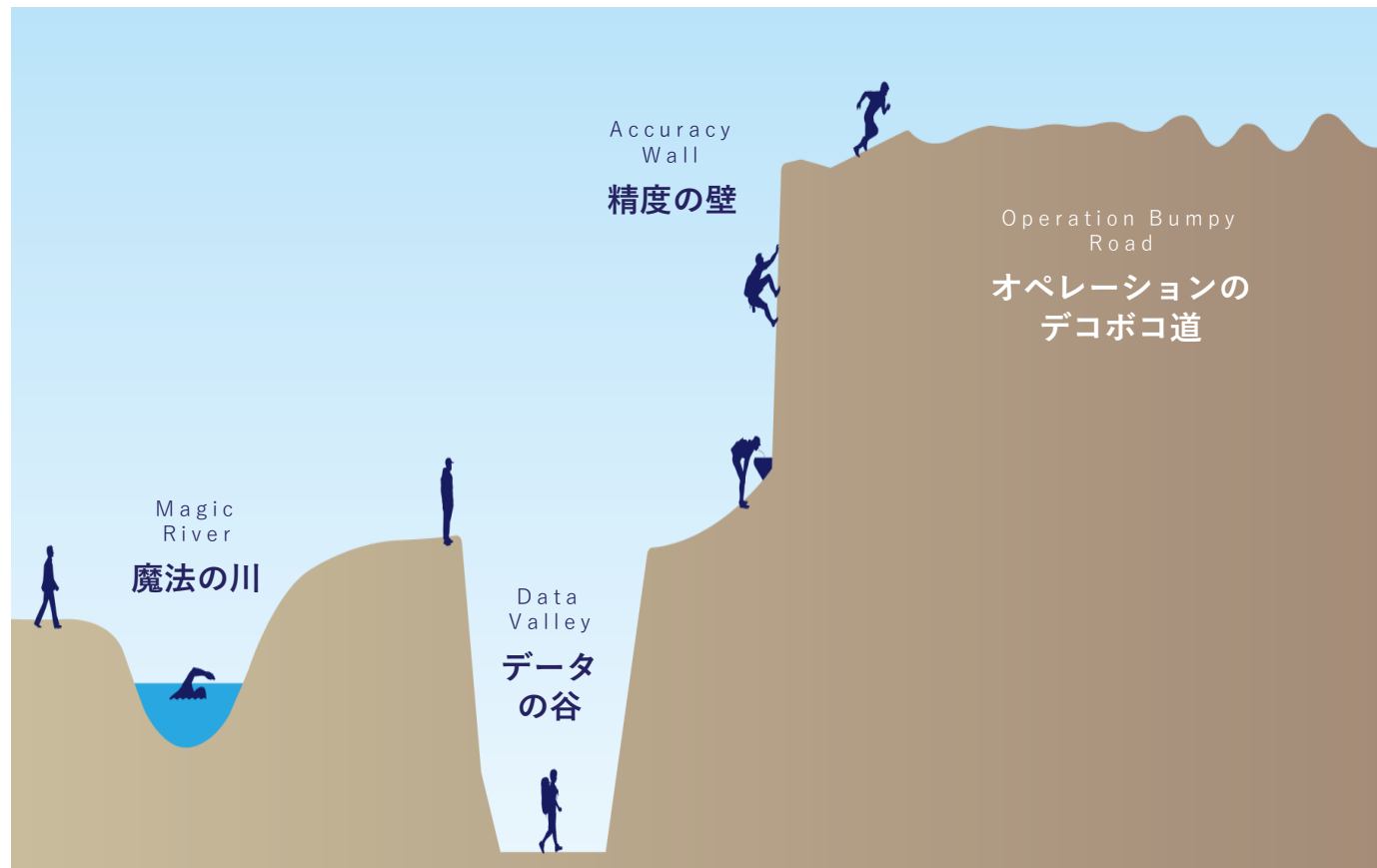
拡散モデル（Diffusion Model）

．．．

— 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

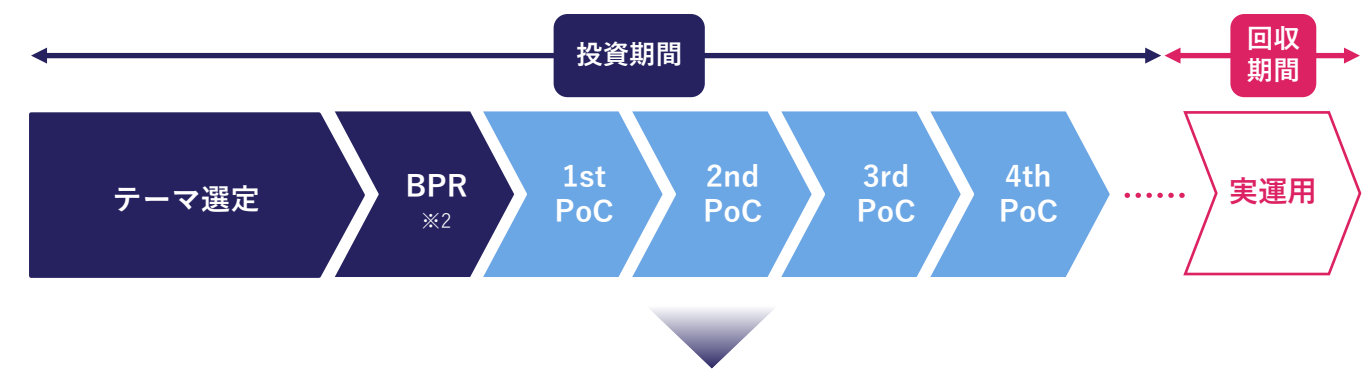
なぜ多くのAI導入企業はPoCで終わってしまうのか？

- 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
---------------------------	-----------------------------	--------------------------

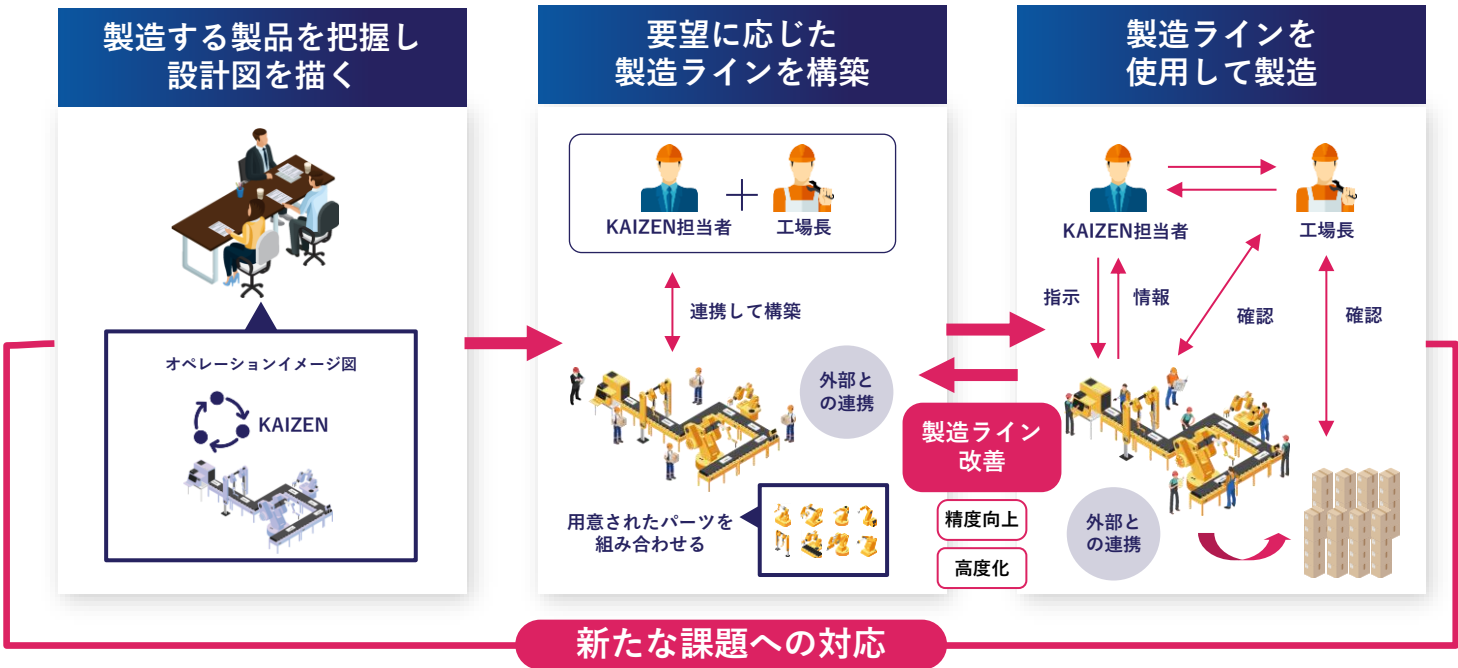
※1 PoC：Proof of Conceptの略称で、構想、企画した AI システムが意図した結果を生み出すかを確認するために、AI の精度などの不確実性が高い部分に絞って実験的に検証すること。

※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

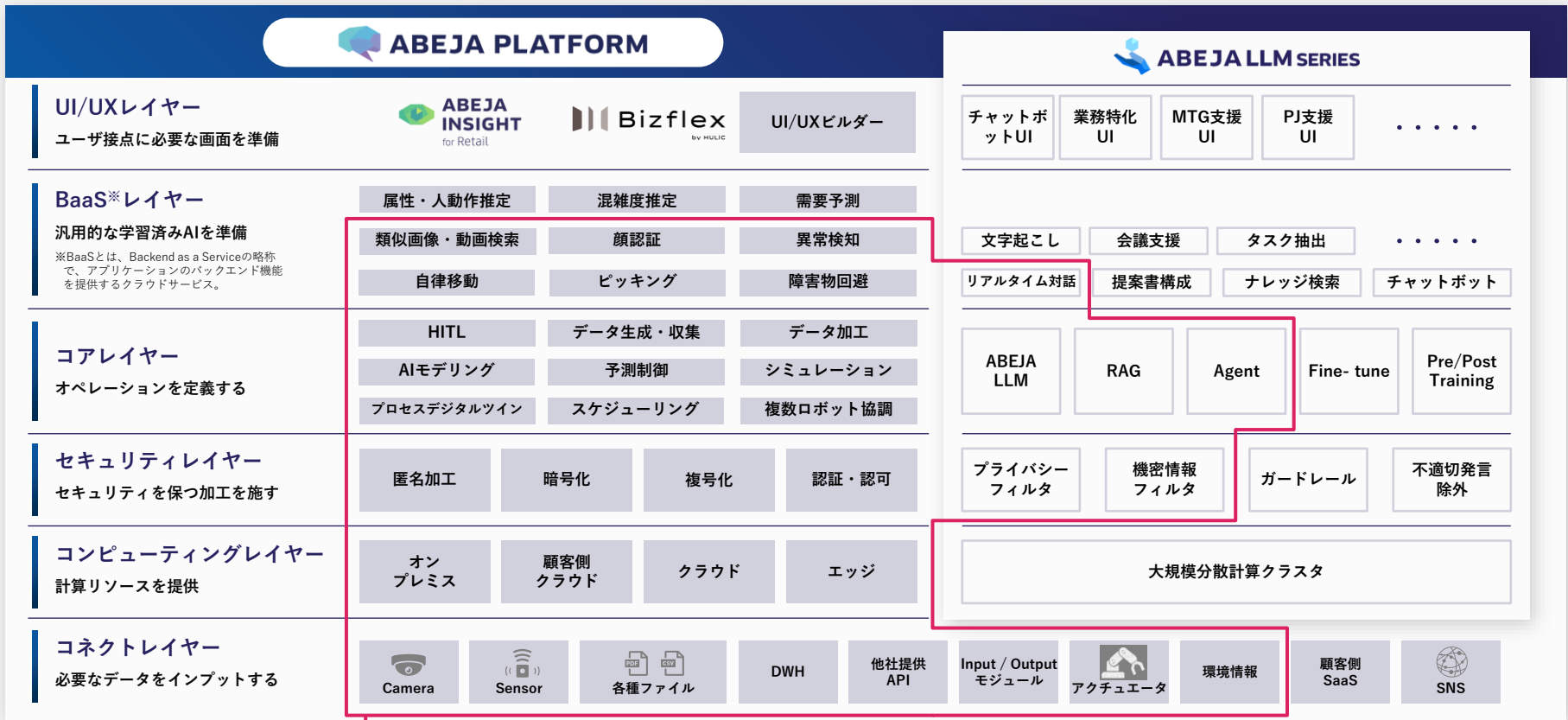
- ABEJA Platform上でのオペレーション実行
- 人とAIが協調したミスが発生しづらいオペレーションが可能
- AIの関与率をコントロールしながら、オペレーションを高度化

トランスフォーメーション領域

オペレーション領域

ABEJA Platform

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

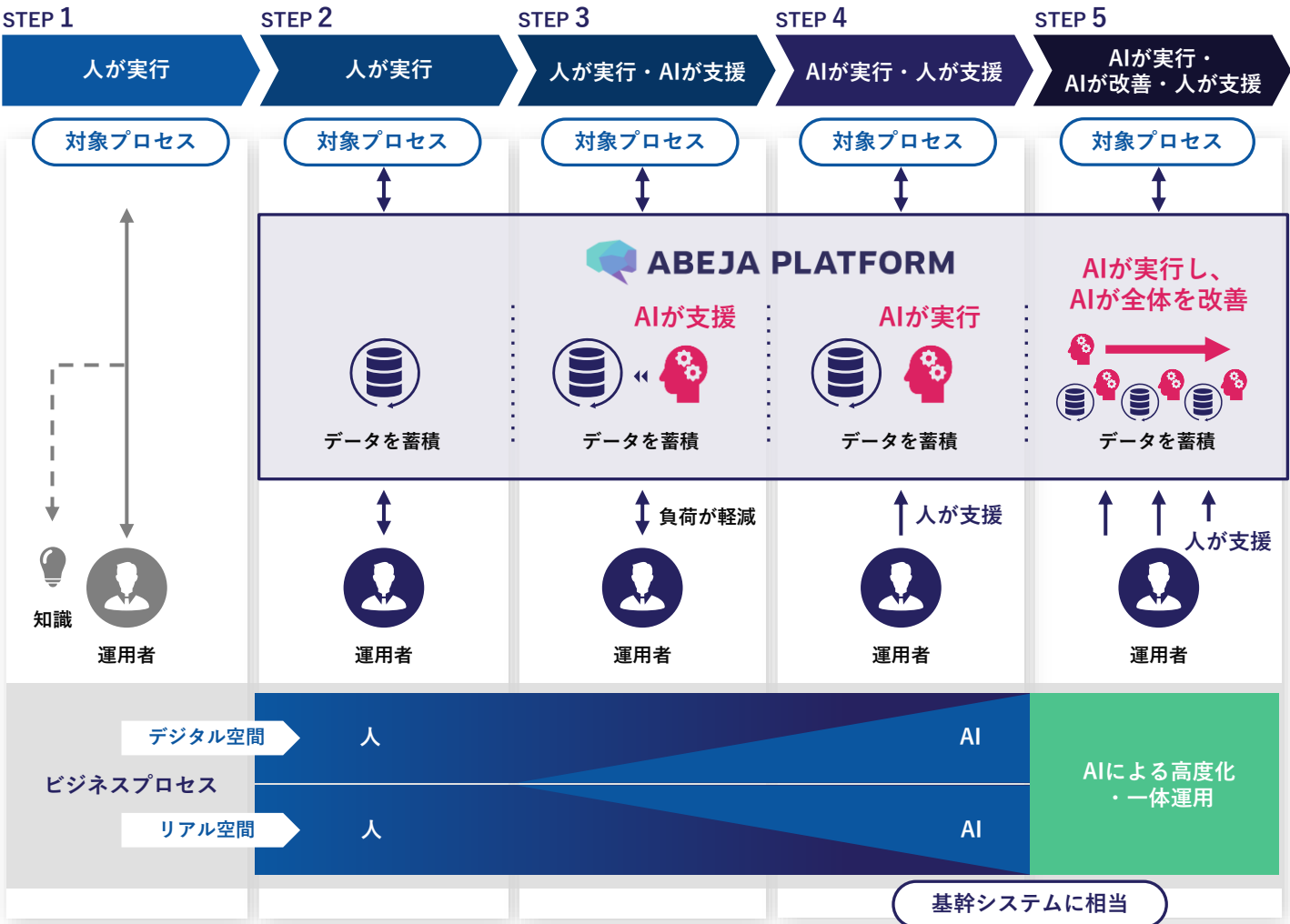
中長期的な
想定ケース

- ・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

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

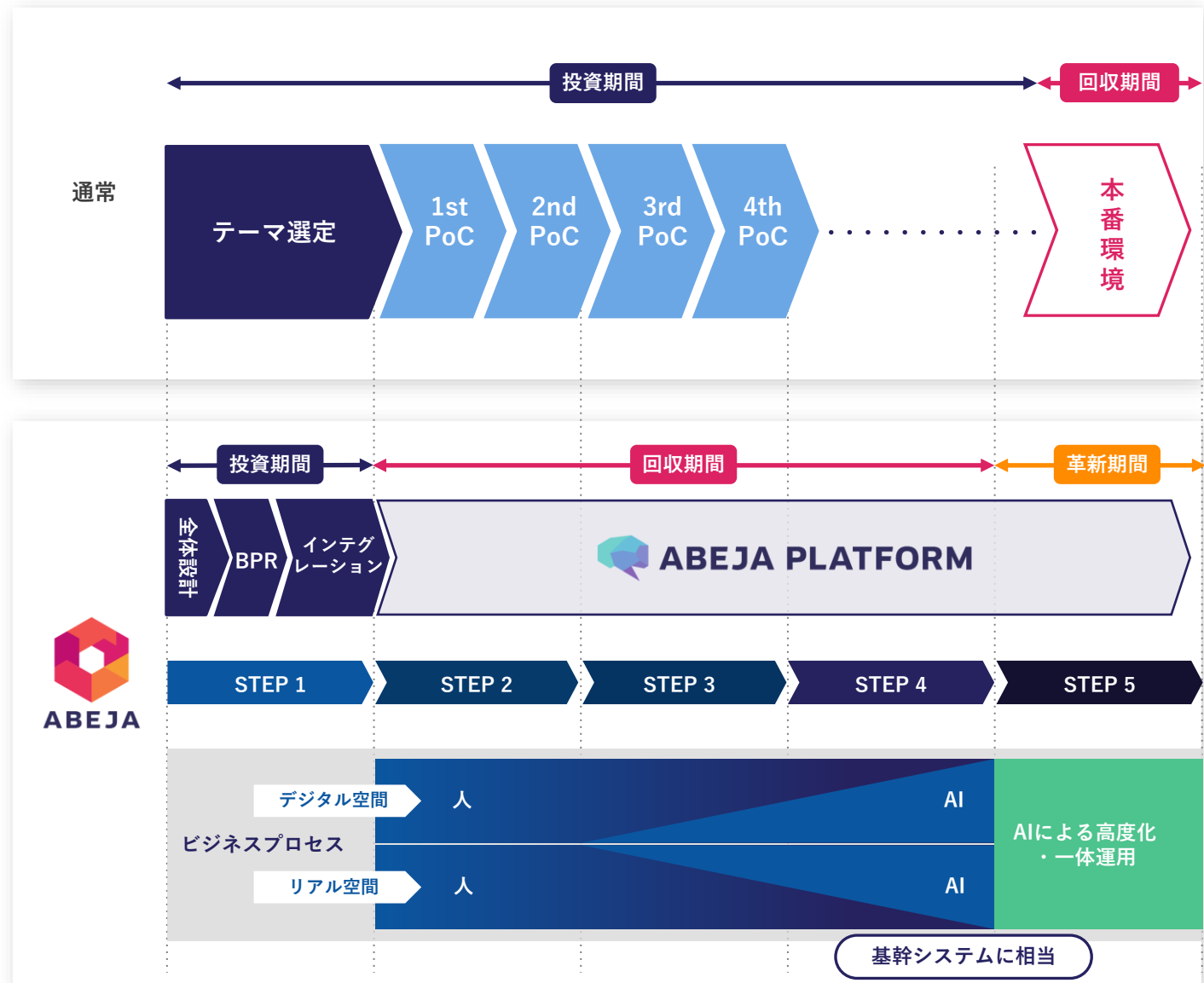


※Human in the Loopとは、AIを活用するシステムにおいて、AIの出力する結果に対して人がチェック・フィードバックをすることで、継続的に教師データを作成できる状態を作りAIの精度を高め続ける仕組み。

— ABEJAによる伴走

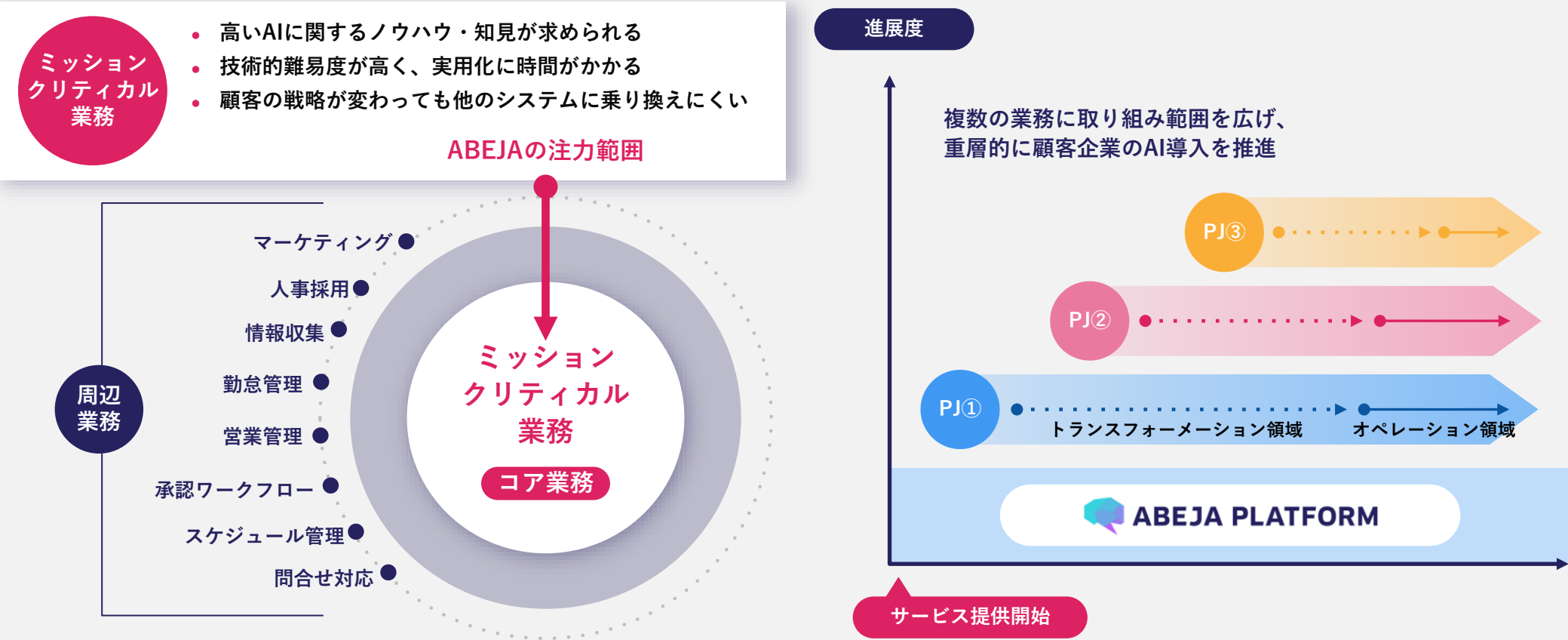
「Human in the Loop」により
実現するゼロPoC

- 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

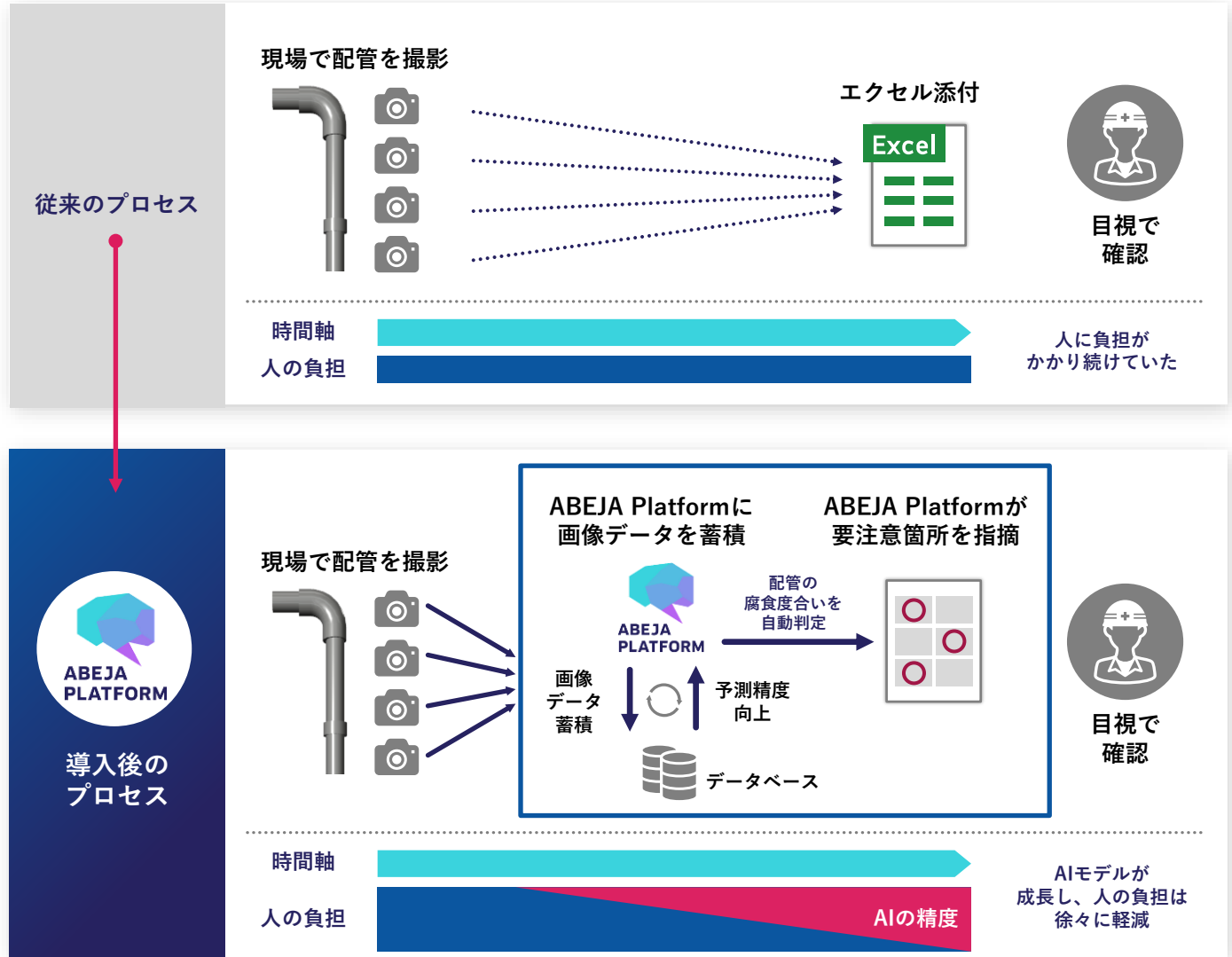
ミッションクリティカル業務におけるAI導入支援を拡大し、継続的な取引関係を構築



事例

ABEJA Platformを活用した事例
(三菱ガス化学様)

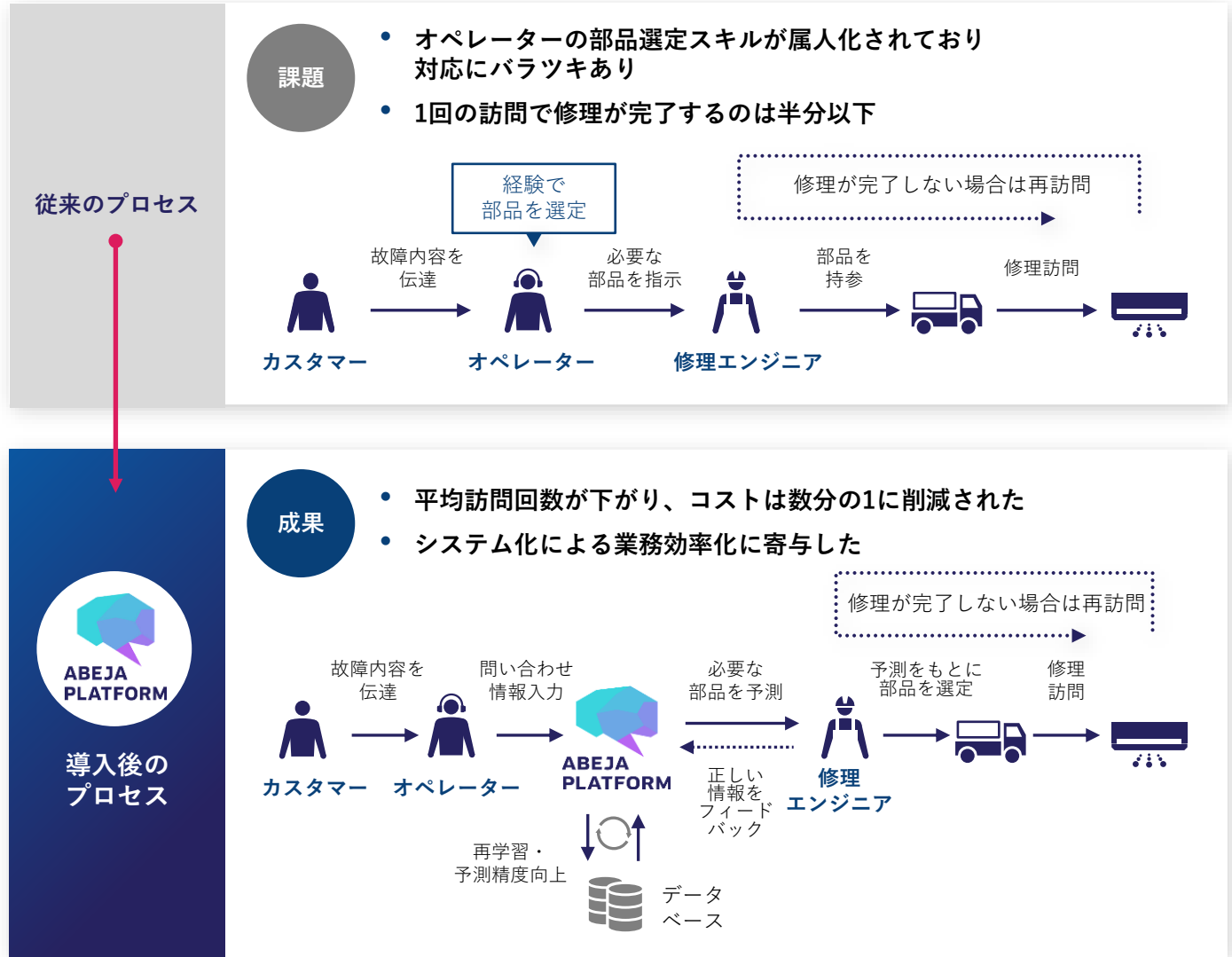
- 工場内配管の腐食度の定常的な検査・モニタリングにAIを活用し、人とAIが協調しながらAIモデルが成長する仕組みを構築



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



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

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、前述の取り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

事業に大きな影響

人の生命に影響

<ul style="list-style-type: none">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	<ul style="list-style-type: none">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	<ul style="list-style-type: none">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
<ul style="list-style-type: none">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	<ul style="list-style-type: none">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	<ul style="list-style-type: none">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
<ul style="list-style-type: none">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	<ul style="list-style-type: none">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	<ul style="list-style-type: none">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御

適用領域の拡大

ミッションクリティカル性

— SDGsの取り組み

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

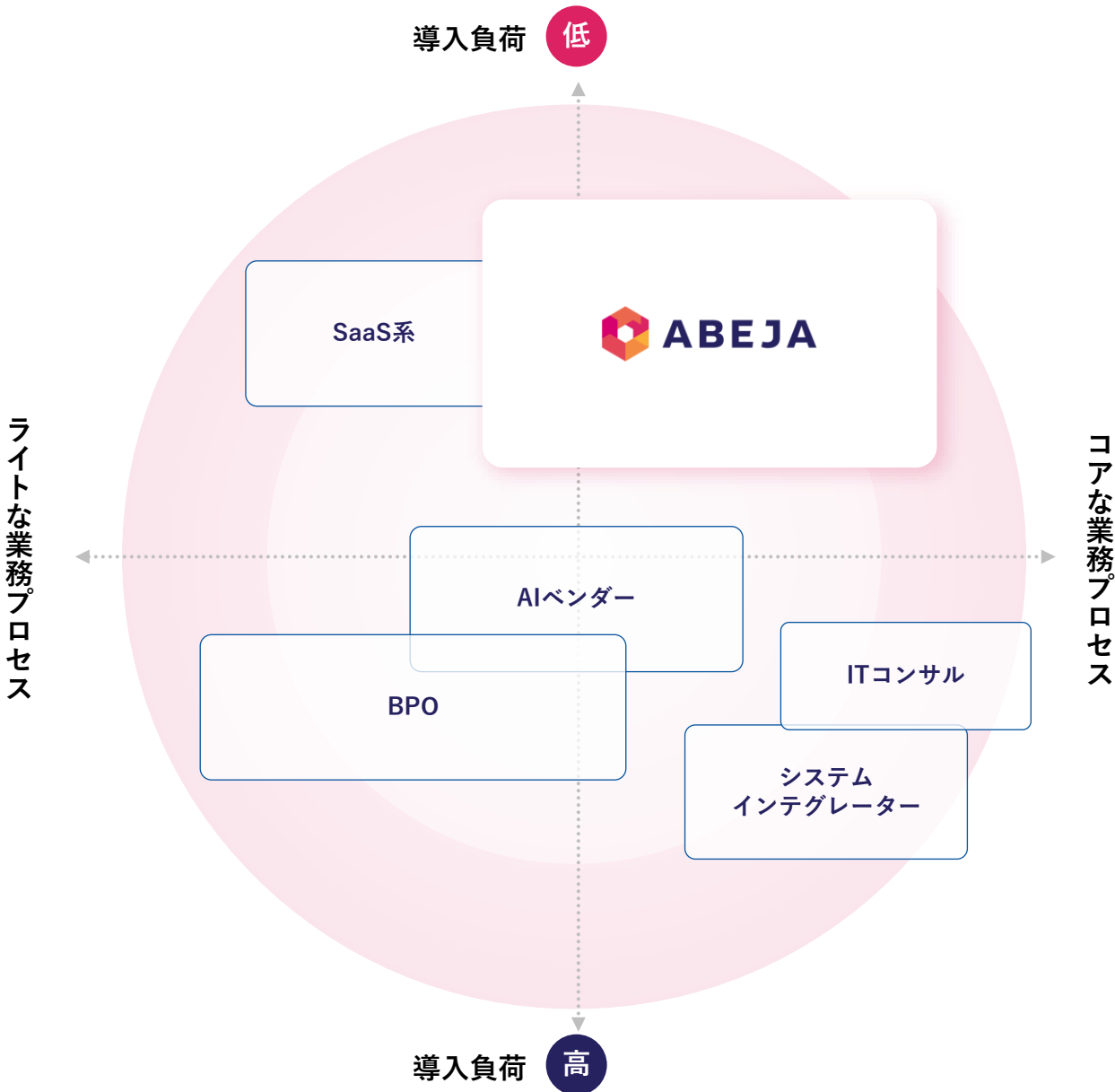
	食品サプライチェーンの最適化によるロス軽減		企業内教育機関の組成による高スキル人材の育成
	サプライチェーンの最適化と再利用プロセスの設計		簡易的検査手法における予防医療と早期発見
	「ABEJA Platform」によるデータ分析基盤の提供		気候変動リスクが少ない化学物質の開発支援
	電力利用傾向に合わせた需要予測による供給調整		リモートと連携した新しいオフィス環境の提供
	「ABEJA Platform」のパートナーシップ構築		

— 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



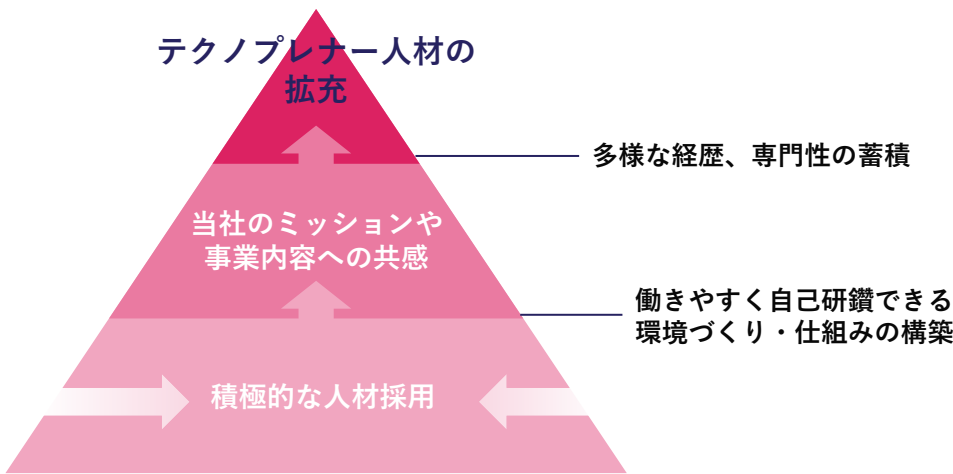
人材の採用、育成とカルチャーの熟成

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

- 最先端技術を活用した案件が多数
Deep Learning等の最先端技術が求められる案件に関与することができるため、技術レベルの高いDS、DEに最適な環境
- 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
- 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」

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。