



2026年8月期 第2四半期

決算説明資料

2026年4月14日

株式会社ABEJA (証券コード：5574)

1. 会社概要
2. 2026年8月期 第2四半期 業績ハイライト
3. 事業の状況

Appendix



1 —— 会社概要



事業名称の変更

事業実態の広がりを踏まえ、
エンタープライズプラットフォーム事業
に変更

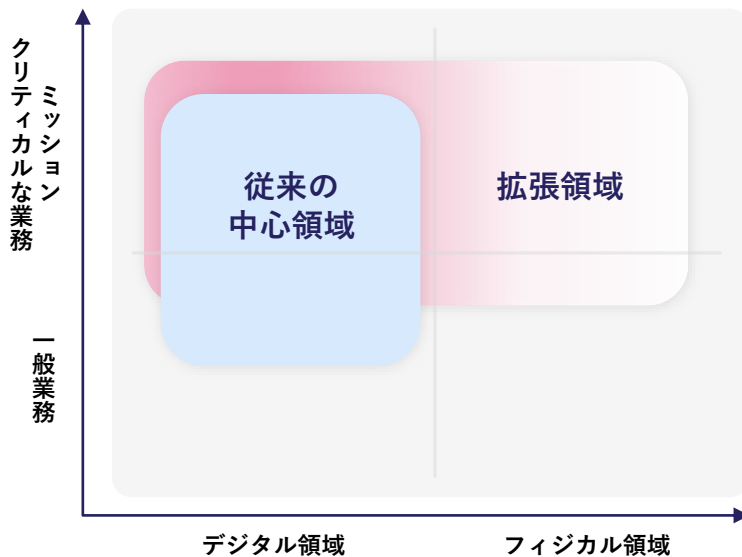
- 当社はこれまで、デジタル領域を中心にAI活用を支援してきたが、Physical AIへの取り組みに伴い、現場・リアル空間での活用へと事業領域が拡大
- こうした広がりを踏まえ、デジタル領域にとどまらない当社の提供価値をより適切に表すため、事業名称を変更

デジタル
プラットフォーム事業

エンタープライズ
プラットフォーム事業

デジタル領域にとどまらない事業実態へ

※ 今回の変更は名称の変更であり、セグメント集計範囲・収益認識・主要KPI定義・数値に影響はありません。



ABEJA PLATFORM

- デジタル領域からフィジカル領域まで、ミッションクリティカルな業務のAI活用を支える運用基盤
- 全体を統合・統制しながら、安全な運用、継続的な高度化を実現

会社概要（2026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	エンタープライズプラットフォーム事業 ・顧客のAI活用を実運用として成立させ、 継続的な高度化を支援 ・中核基盤であるABEJA Platform の開発・実装・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	925百万円
従業員数	127人

株主構成（2026年2月末現在）	
SOMPO Light Vortex株式会社	17.0%
岡田 陽介	13.9%
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	2.8%
日本スタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	2.7%
外木 直樹	2.5%
楽天証券株式会社共有口	2.0%
株式会社SBI証券	1.9%
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE NON TREATY CLIENTS ACCOUNT	1.5%
小間 基裕	1.4%

※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」

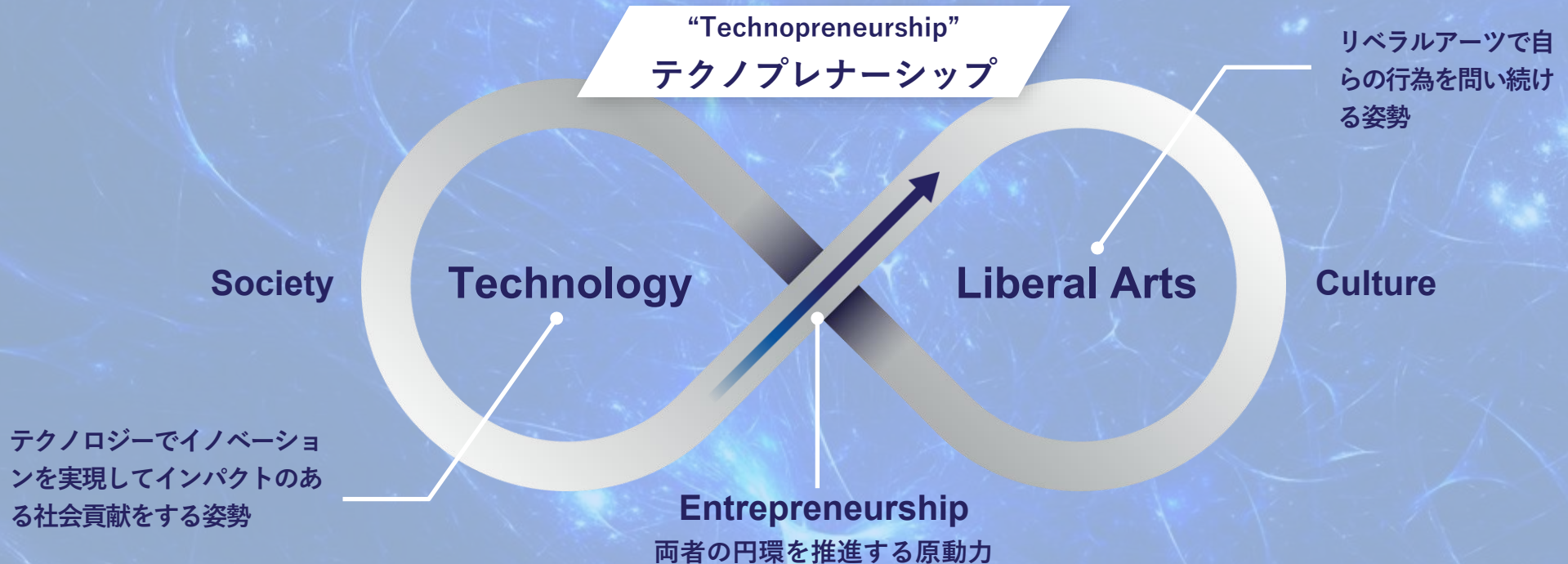
ビジョン

「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。



エンタープライズ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

顧客の業務及び現場において、データ、意思決定及びオペレーションを一體的に扱い、リアル空間のオペレーションの高度化を支える実装基盤

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

AI版EMS： 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。継続運用・高度化まで担う

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 —— 2026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 —

2026年8月期 第2四半期 業績（累計）

- 売上高 2,351百万円、売上総利益 1,358百万円、営業利益 384百万円
- 売上総利益率 57.8%、営業利益率 16.4%
- 前年同期比 売上高+30.0%、営業利益+32.6%
- 10/15開示の当初通期業績予想に対する進捗率は売上高 53.4%、営業利益 76.9%

業績の状況

- 上期は売上高・営業利益ともに高進捗で着地し、前年同期比でも増収増益
- 売上総利益率は戦略案件の影響でやや低下したものの、想定内で推移
- 2Q単独では1Q比でやや落ち着いて見えるものの、案件進行タイミング等の影響によるもので、計画に対しては順調に進捗

事業の状況

- LLM需要の取り込みに加え、ABEJA Platformを通じた継続運用・利用拡大が進展
- 公的プロジェクトや個別プロジェクトを通じ、Physical AI等の将来の成長領域に向けた取り組みも進展

2026年8月期 通期業績予想の上方修正

- 上期の業績進捗を踏まえ、通期業績予想を売上高 4,500百万円、営業利益 600百万円に上方修正

— 通期業績予想を上方修正

- 高進捗を踏まえ、通期業績予想を上方修正
(売上高成長率+25.5%、増益を計画)

- 修正後の通期業績予想

- ✓ 売上高 4,500百万円 (+2.3%)
- ✓ 営業利益 600百万円 (+20.0%)
- ※ () 内は当初の業績予想との比較

- 下期 (差引)

- ✓ 売上高 2,148百万円、営業利益 215百万円
- ✓ 前年同期比で増収増益を見込む
- ✓ 需要環境に大きな変化を見込んでいない
- ✓ 上期実績を機械的に延長するのではなく、戦略案件やPhysical AI等の将来成長領域への先行投資を織り込む一方、その収益は過度に見込まない計画

	2026年8月期 2Q (累計)		2025年8月期 通期	2026年8月期 通期業績予想			2026年8月期下期		
	(単位：百万円)	実績		前年同期比	実績	10/15開示	4/14開示	前年同期比	差引計画
売上高		2,351	30.0%	3,585	4,400	4,500	25.5%	2,148	20.9%
売上総利益		1,358	21.2%	2,236	—	—	—	—	—
販管費		973	17.2%	1,790	—	—	—	—	—
営業利益		384	32.6%	445	500	600	34.6%	215	38.2%
経常利益		389	33.3%	451	498	614	35.8%	224	40.5%
当期純利益		336	37.6%	448	439	540	20.5%	203	0%

2026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も計画に対して順調に進捗

- ✓ 今期2Q単独では1Q比でやや落ち着いて見えるものの、需要減や案件進行の鈍化によるものではなく、案件進行タイミング等の影響

● 売上高 前年同期比+10.9%

- ✓ LLM案件を主軸（構成割合約80%）に増収

● 売上総利益

- ✓ 戦略案件と原価側のリソース増強を主因に低下したが想定内
- ✓ 戦略案件は、技術蓄積や実装力の強化を通じて、案件獲得につながる取り組み

● 営業利益

- ✓ 粗利率低下を主因に前期2Q・今期1Q比で減少しているものの、計画に対しては順調に進捗

(単位：百万円)	2025年8月期	2026年8月期	2026年8月期	増減率		増減額	
	2Q	1Q	2Q	前期2Q比	今期1Q比	前期2Q比	今期1Q比
売上高	1,039	1,198	1,152	10.9%	-3.8%	113	-45
売上総利益	634	704	653	3.1%	-7.3%	19	-51
売上総利益率	61.0%	58.8%	56.7%	—	—	-4.3pt	-2.1pt
販管費	438	485	488	11.3%	0.5%	49	2
営業利益	195	219	165	-15.4%	-24.6%	-30	-53
営業利益率	18.8%	18.3%	14.3%	—	—	-4.5pt	-3.9pt
従業員数	123人	133人	127人	3.3%	-4.5%	4人	-6人

各四半期の業績進捗率

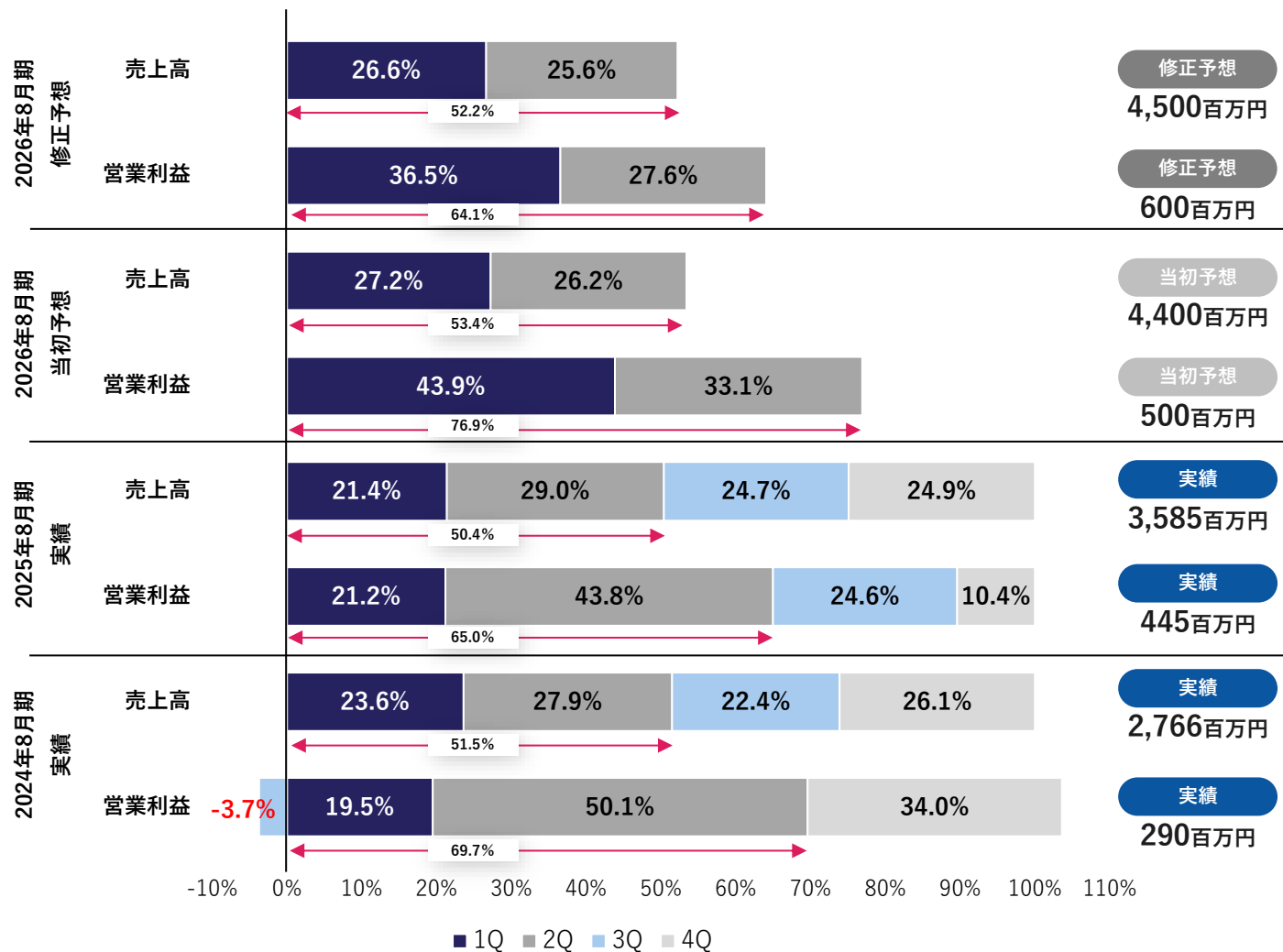
- 上期進捗は高水準で、特に営業利益は高い進捗

- 売上高

- ✓ 過去2期の2Q（累計）構成比（51.5%／50.4%）を上回り、想定を上回る進捗
- ✓ なお、修正予想ベースの進捗率は52.2%

- 営業利益

- ✓ 過去2期の2Q（累計）構成比（69.7%／65.0%）を上回り、想定を大きく上回る進捗
- ✓ なお、修正予想ベースの進捗率は64.1%
- ✓ 売上成長に対して、販管費は概ねコントロールされた水準で推移



売上高の推移

- 今期2Qは前年同期比+10.9%

- ✓ 売上全体の流れは、引き続き堅調に推移

- **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)

- ✓ 四半期ごとに変動はあるが、前年同期比では成長基調

- **オペレーション領域**

(運用フェーズ、長期のAI導入・活用支援)

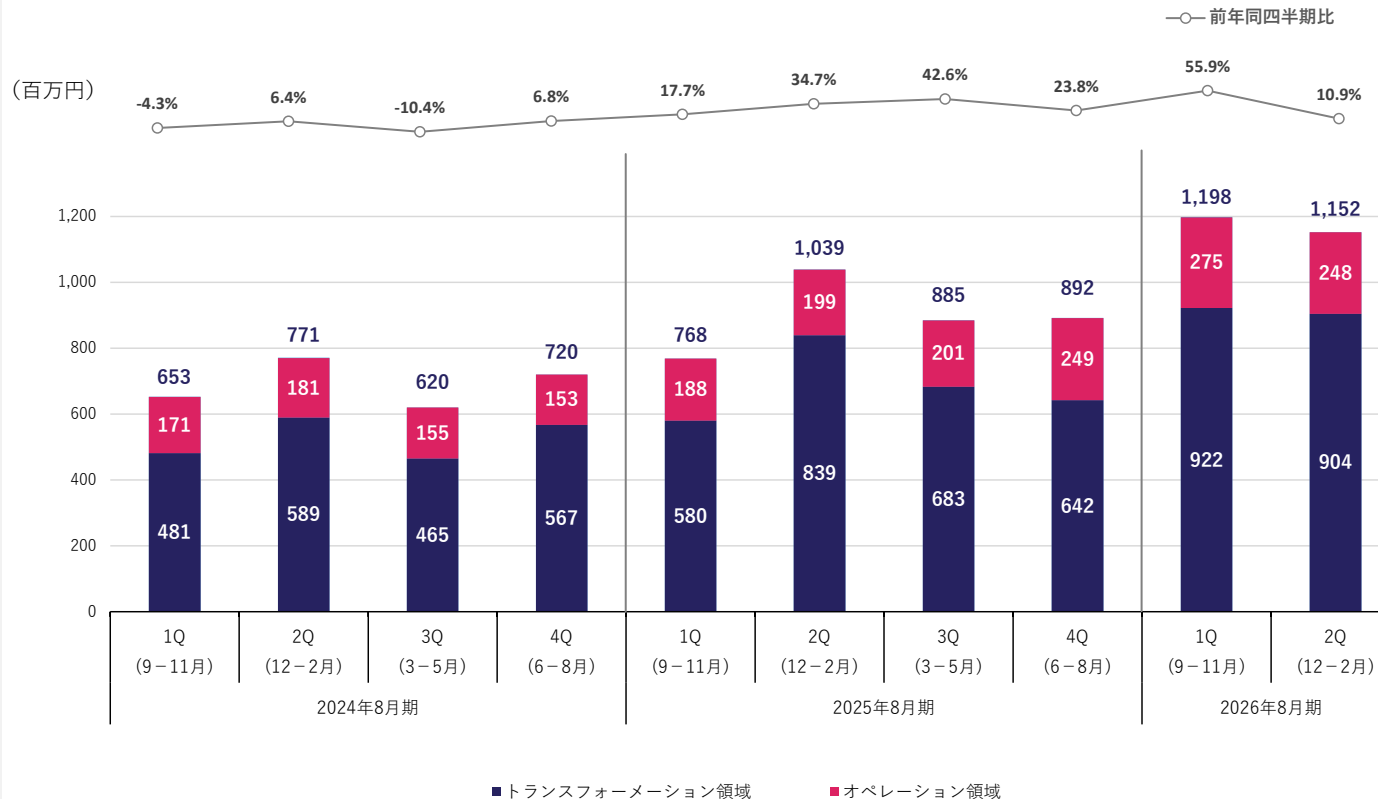
- ✓ 今期1Q比▲27百万円

- ✓ 減少の主因は、長期支援を行っていた一部顧客において、課題や改善テーマが明確になり、支援の中心がトランスフォーメーション領域へ移行したことによるフェーズ変化
(ストック性の弱まりを示すものではない)

- **上期の売上構成**

- ✓ トランスフォーメーション領域 77.7%、オペレーション領域 22.3%
 - ✓ LLM案件比率 約80%

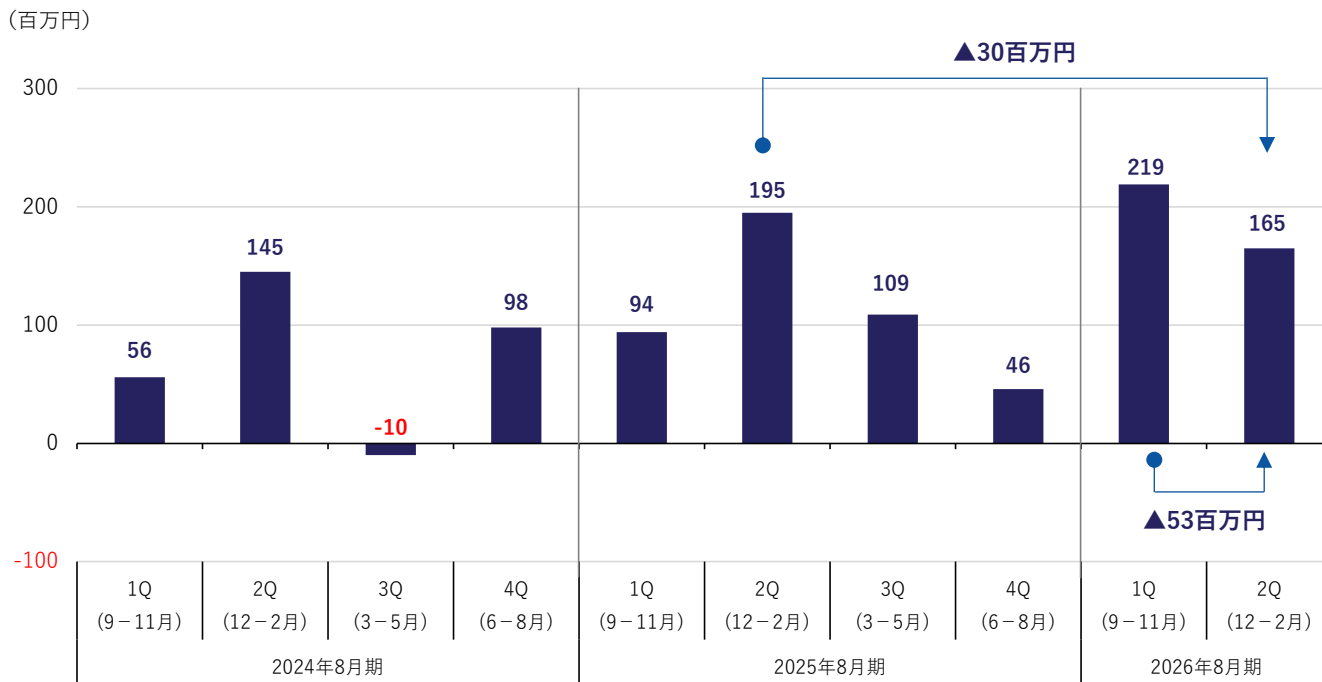
売上高



営業利益の推移

- 上期の営業利益は順調に推移
- 今期2Q単独では前期2Q・今期1Q比で減益
 - ✓ 今期2Q単独の営業利益は165百万円
 - ✓ 営業利益の増減要因は次頁参照

営業利益



営業利益の増減要因

● 前期2Q（単独）との比較

- ✓ 差異▲30百万円の内訳は、売上総利益まで+19百万円、販管費▲49百万円
- ✓ 需要を取り込みながら事業は拡大、同時に、成長に向けた販管投資も進展

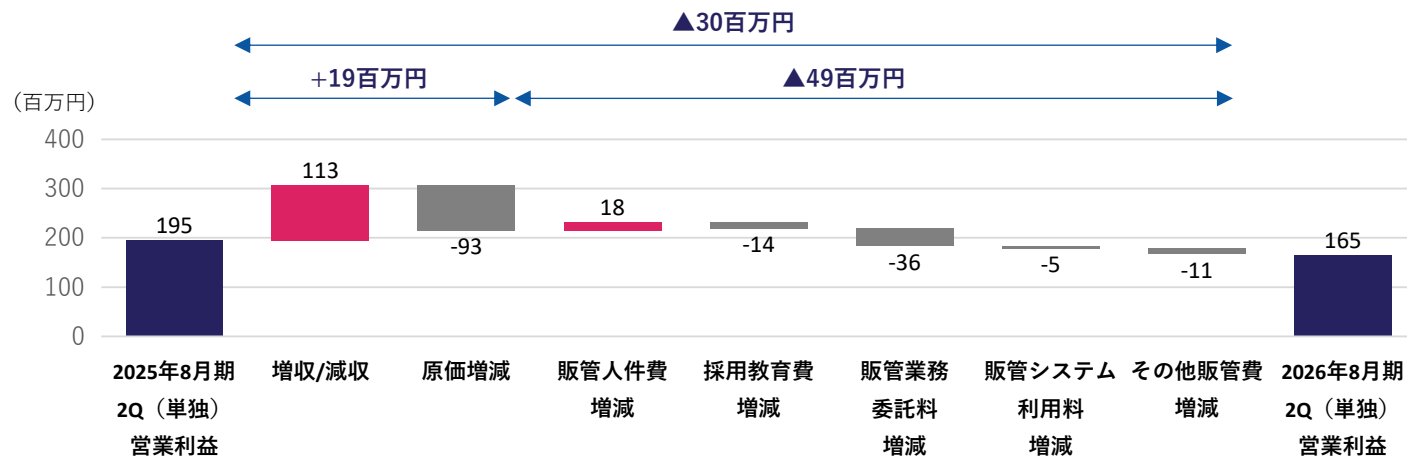
● 今期1Qとの比較

- ✓ 差異▲53百万円の内訳は、売上総利益まで▲51百万円、販管費▲2百万円
- ✓ 販管費は概ね横ばいで、減益の主因は減収と粗利率低下
- ✓ 粗利率の低下は、戦略案件や原価側のリソース増強に伴うもので、今後の成長に向けた取り組みの一環

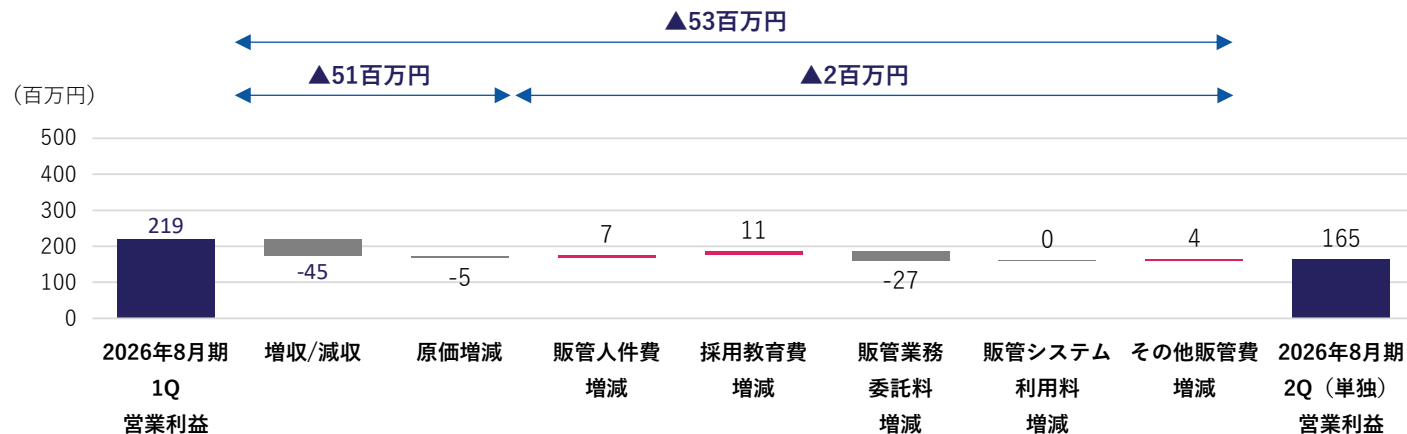
● 今期2Q（単独）の営業利益の捉え方

- ✓ 需要動向というよりも、案件タイミングや成長投資の影響でやや下振れ

前期2Q（単独）との比較



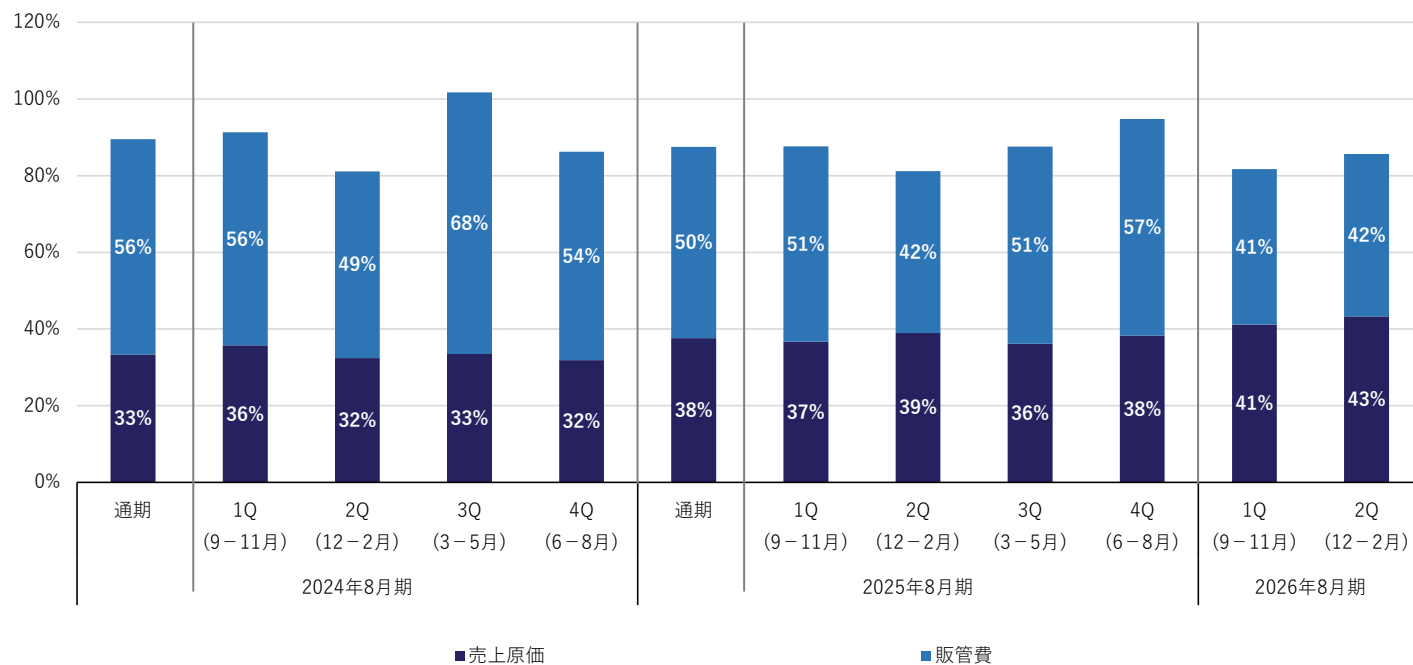
今期1Qとの比較



コスト構造：売上原価、販管費

- 売上原価率が上昇するも、販管費率は概ねコントロールされた水準で推移
- 売上原価率
 - ✓ 今期2Qは43%
 - ✓ 売上構成や案件のフェーズに応じて四半期単位では変動し得るものであり、構造的な収益性の低下を示すものではない
- 販管費率
 - ✓ 今期2Qは約42%で推移
 - ✓ 売上成長に対して概ねコントロールできている状況
 - ✓ 販管費内訳は次頁参照

費用項目の内訳（対売上高比率）



コスト構造：販管費

● 販管費は概ね想定の範囲内で推移

● 販管人件費・採用費

- ✓ 今期2Qは減少
- ✓ 人員体制は次頁参照

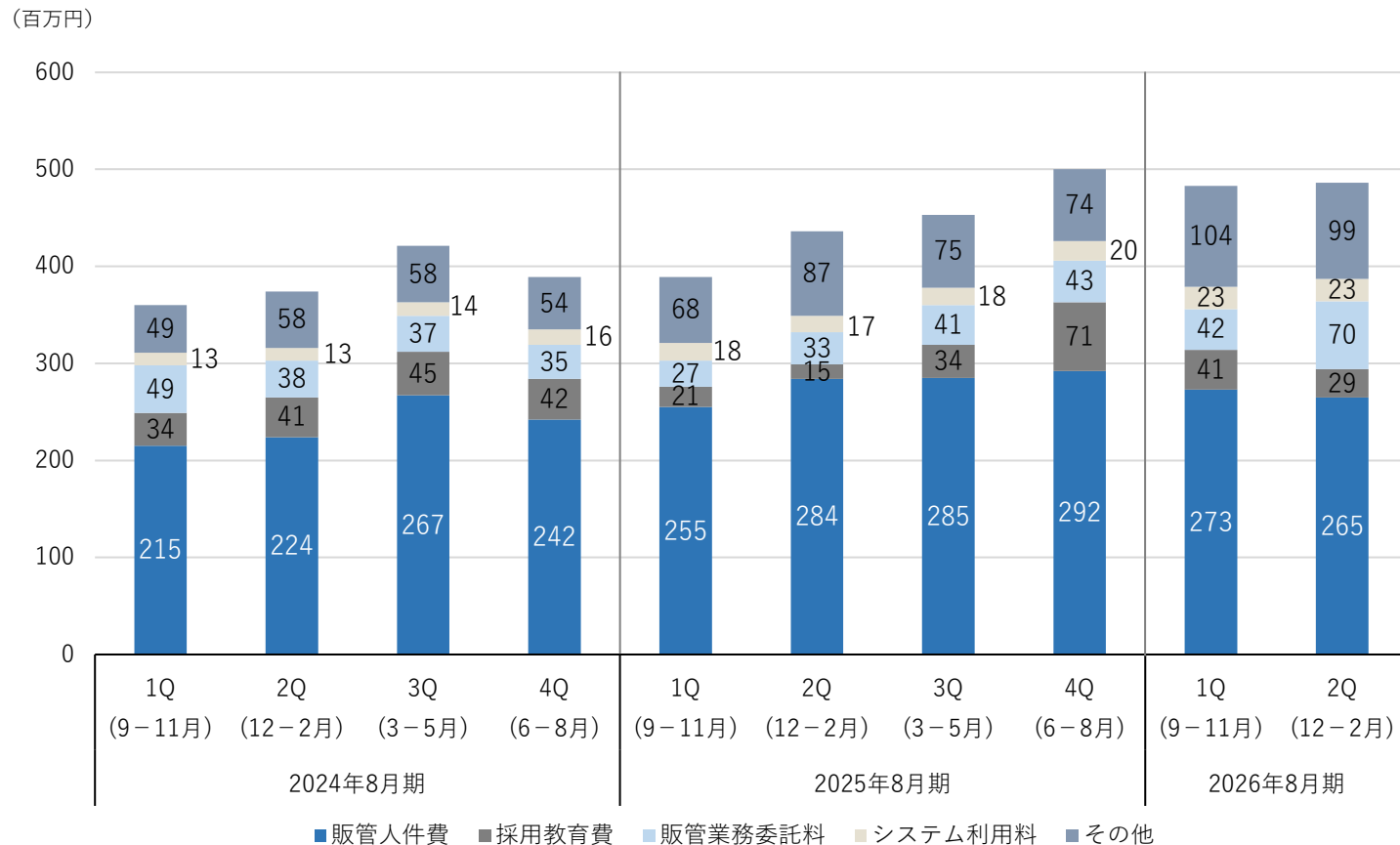
● 販管業務委託料

- ✓ 一部業務を外部リソースで補完したことにより増加

● 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2Q末の従業員数は127人

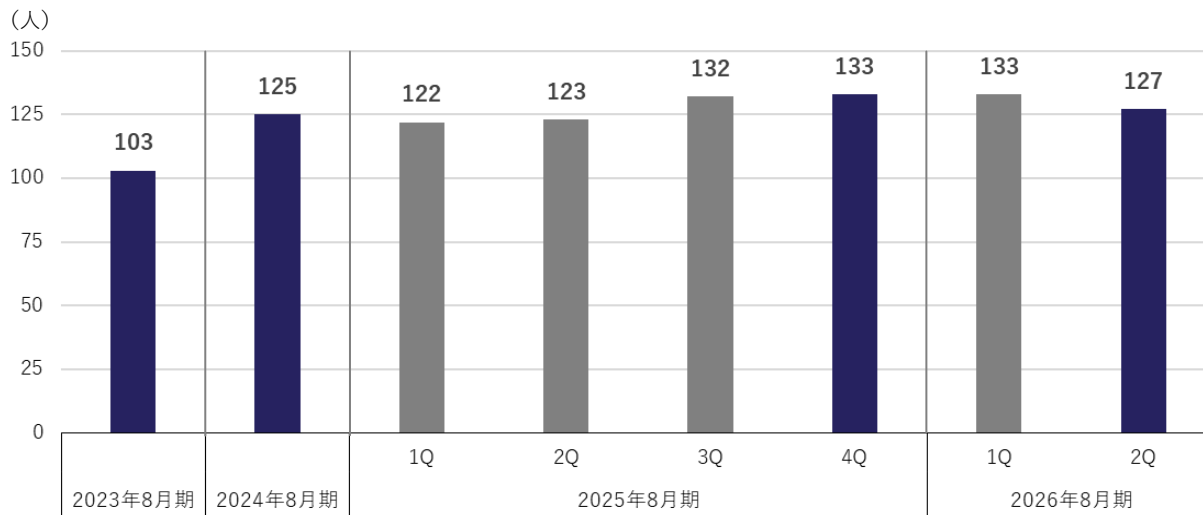
- ✓ 前期2Q末比+4人、今期1Q末比▲6人
- ✓ 今期2Qは、採用進捗が計画を下回る中、人員構成の変動もあり、従業員数は減
- ✓ 一方で、外部リソースも活用しながら、成長のスピードを落とさずに運営
- ✓ 当面は人員数に一定の変動を見込むものの、採用・定着施策と、AI活用による生産性向上を通じて、成長を見据えた体制の安定化を進める

(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

- 投資有価証券は、富士山マガジンサービス社、アンリアレイジ社への出資により増加
- 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	2Q末実績	構成比	増減
流動資産	5,104	96%	4,992	90%	-111
現金及び預金	4,586	86%	4,249	77%	-336
売掛金及び契約資産	463	9%	567	10%	104
仕掛品	12	0%	12	0%	0
その他	42	1%	163	3%	121
固定資産	213	4%	560	10%	346
投資有価証券	-	-	355	6%	355
繰延税金資産	162	3%	152	3%	-9
その他	50	1%	51	1%	0
資産 合計	5,318	100%	5,553	100%	235
流動負債	846	16%	664	12%	-181
買掛金・未払金	160	3%	219	4%	59
賞与引当金	209	4%	170	3%	-39
その他	476	9%	275	5%	-201
負債 合計	846	16%	664	12%	-181
純資産 合計	4,471	84%	4,888	88%	416
負債及び純資産 合計	5,318	100%	5,553	100%	235

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)		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		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%	1,152	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%	904	78.5%
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%	248	21.5%
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%	499	43.3%
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%	653	56.7%
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%	488	42.4%
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%	265	23.1%
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%	29	2.6%
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%	70	6.1%
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%	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%	99	8.6%
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%	165	14.3%
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%	170	14.8%
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%	154	13.4%

3 — 事業の状況



事業の状況

足元の業績進捗を支える、
「再現性の源泉」と「次の柱」について

- 当社の再現性とは、AI導入後の追加提案や利用範囲の拡大を通じて、継続的な取引関係の中で案件が広がり、売上が積み上がっていく構造を指す
- 継続顧客からの売上比率は高水準
82.7% (24/8期) 、88.8% (25/8期)

01

足元の進捗と LLM実需

- LLM需要を起点に、継続的な取引関係の広がりとともに、案件の拡大と収益化が進行
- 拡大するAIエージェント等の収益を、Physical AIへ再投資

02

ABEJA Platform の役割

- ABEJA Platformは、継続運用を支え、案件の拡大と売上の積み上がりを可能にする運用基盤として機能

03

Physical AIへの 拡張

- Physical AI は、運用基盤の延長線上にある拡張テーマとして、段階的に取り組みを推進

外部環境

AI市場の論点は、
「導入」から「継続運用」、
そして「Physical AIへ」

- 問われているのは、導入したかどうかではなく、継続稼働し、改善され、成果につながるかという点
- モデル単体の導入では、業務プロセスの中で実運用として成立しない課題が顕在化
- 業務の効率化やスケールには、AIを実運用として成立させるための設計・運用が必要
- 加えて、AIエージェントの進展やPhysical AIの台頭により、AIが関与する業務範囲はさらに広がっている

AI導入から継続運用・ 投資対効果重視への関心シフト

- ハイパースケーラーの投資拡大を背景に、
市場の関心は継続運用へ移行



AIエージェントの進展

- AIが関与する業務範囲が広がり、実運用として
成立させるための設計・運用が重要に



Physical AIの台頭

- AI活用領域はデジタル空間からリアル空間へと
急速な広がりを見せている



AIバリューチェーンとABEJA

インフラへの投資が拡大する中、AI活用の運用基盤の役割が重要に

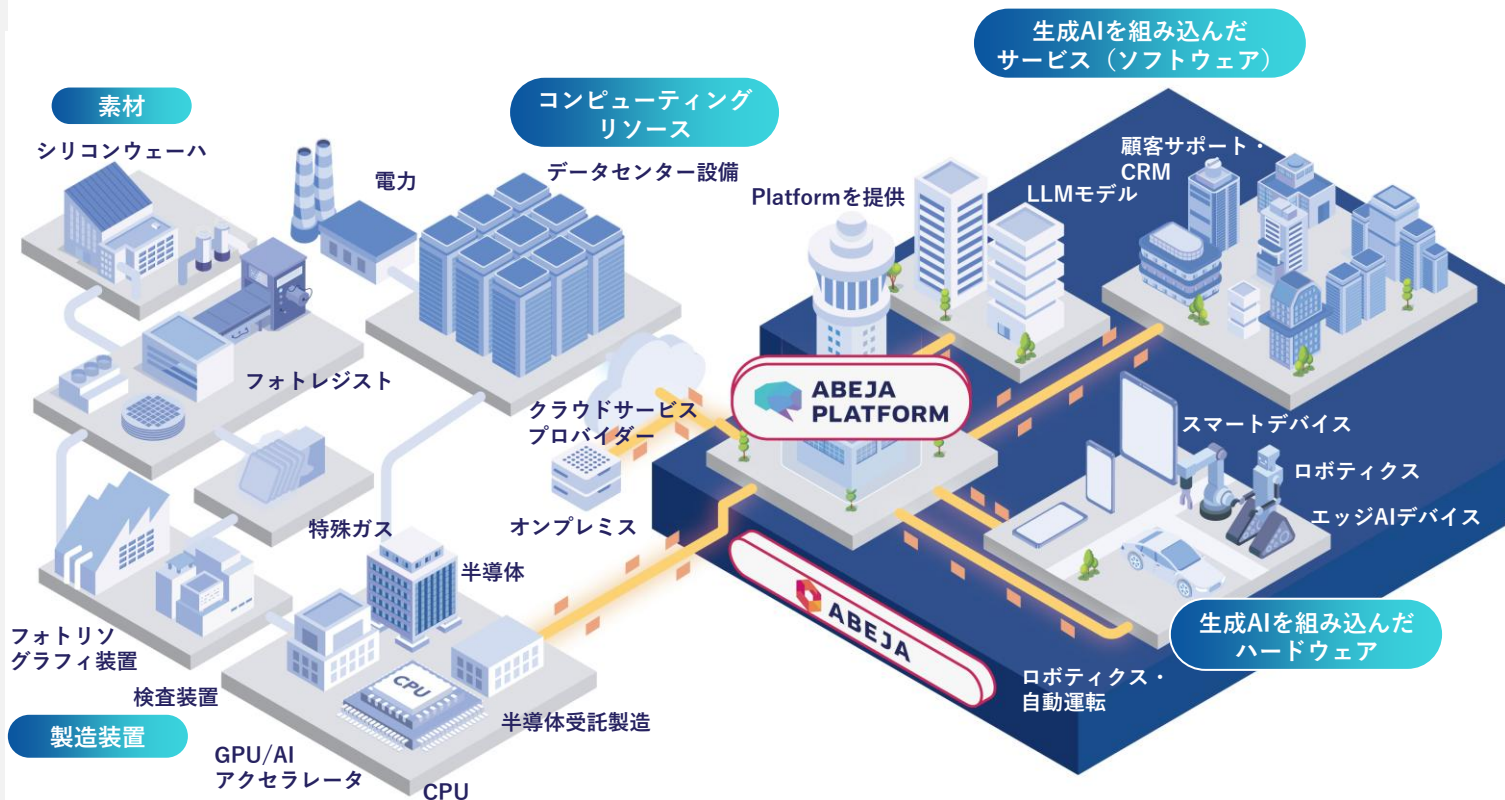
- 上流では、半導体・データセンター・クラウドなど、インフラへの投資が拡大
- 一方で、企業がAIを価値につなげるためには、データ・業務・現場を結び、継続運用を見据えた設計が不可欠
- ABEJAは、ABEJA Platformを通じて企業のAI活用を支える運用基盤を担う

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、Physical AI等

AI活用の運用基盤 = ABEJA Platform

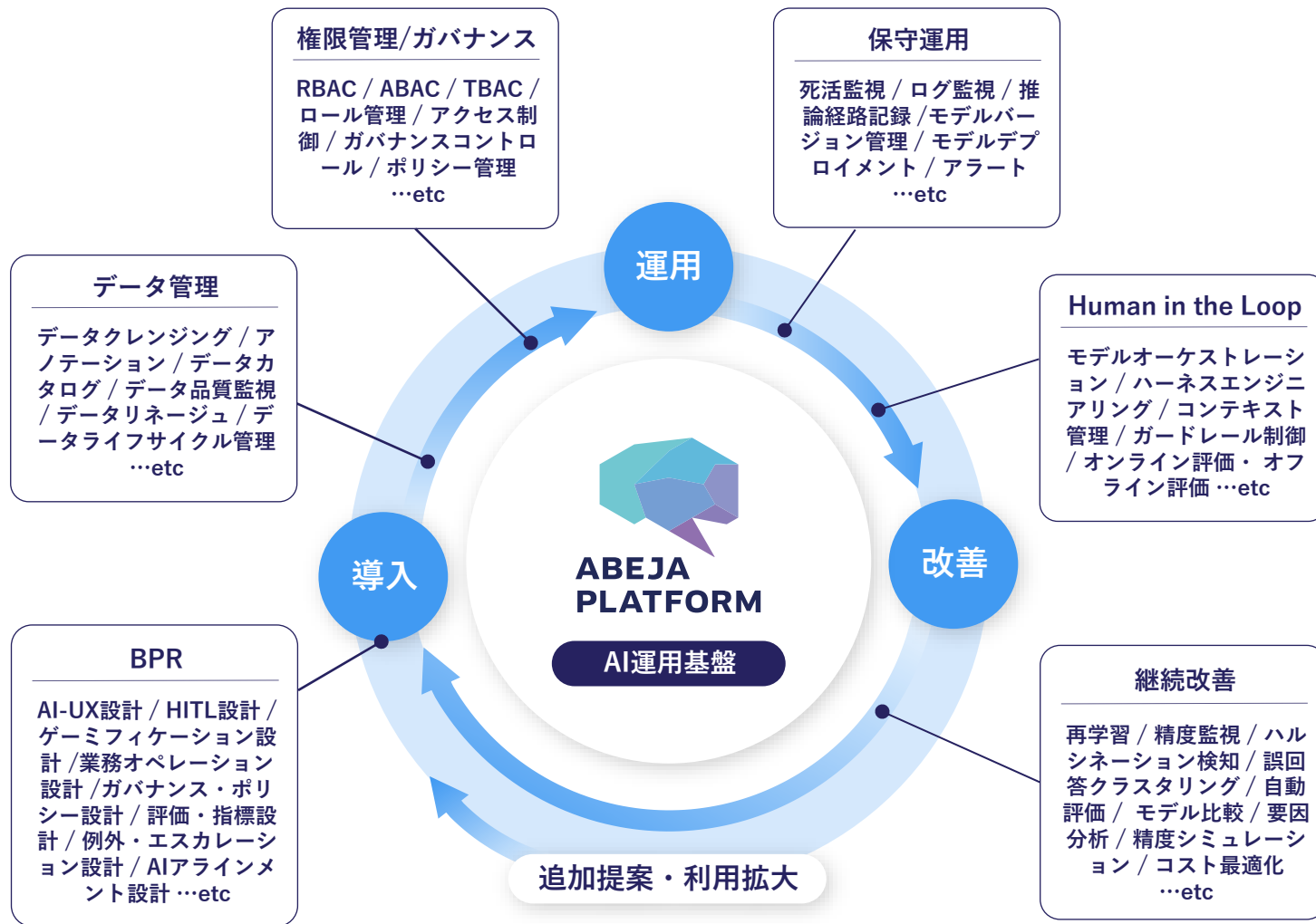


※上記イメージ図ではAIバリューチェーンの構成要素の一部を記載しております

— ABEJA Platform

AIを継続活用し、
改善し続けるための運用基盤

- BPR、データ管理、権限管理・ガバナンス、保守運用、Human in the Loop、継続改善といった機能領域を備えることで、AIの安定運用と継続的な改善を支える
- 必要な場面で人が関与する設計により、効率性と精度・安全性を両立し、適切な統制のもとでAIの継続運用を可能にする
- 「AIの導入・運用・改善・利用拡大」の循環が、事業の再現性の源泉
- 当社の強みは、こうした機能を共通の仕組みとして整備し、現場実装と継続運用を支えられる点

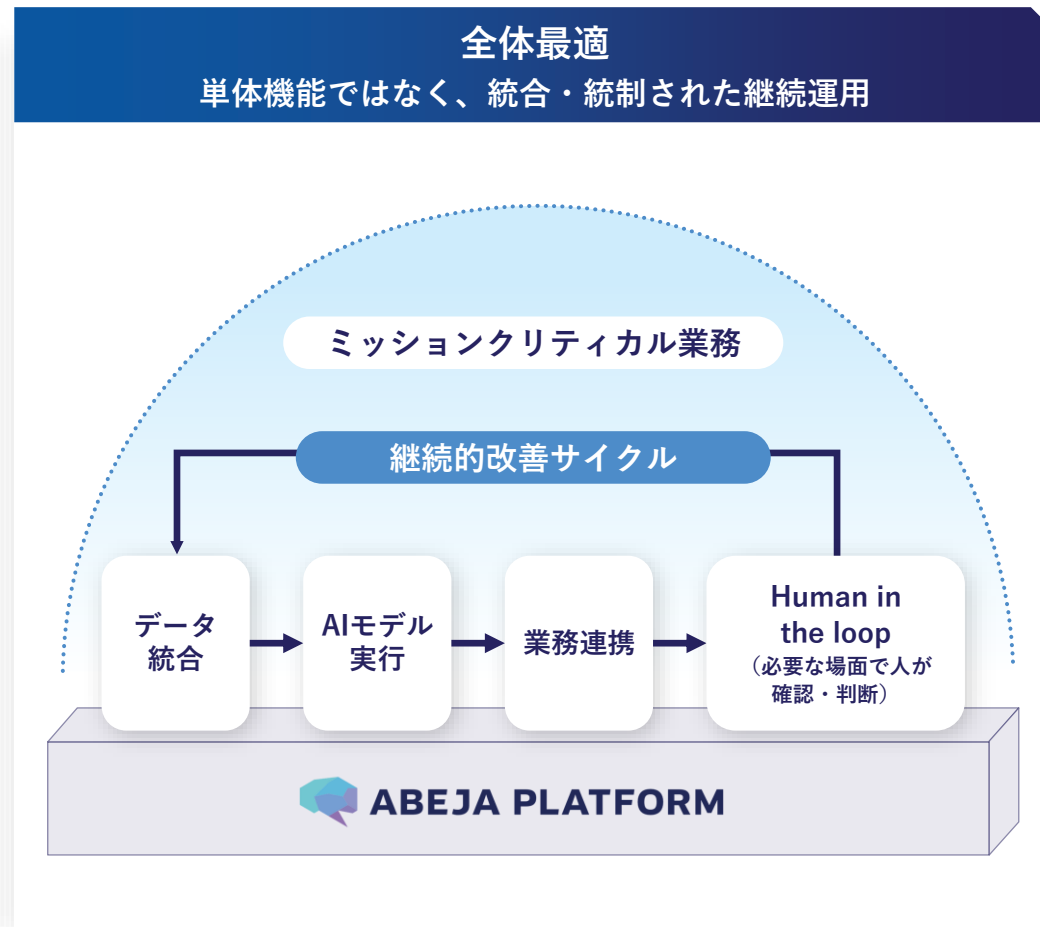
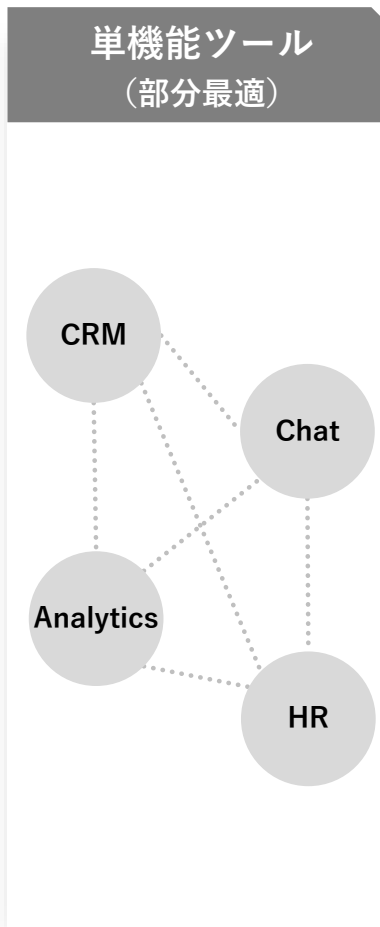


AIを業務・現場で継続運用し、改善と利用拡大につなげる基盤

AIエージェントの進展

AIエージェント時代に、 運用基盤の価値が一段と顕在化

- AIは、業務システムや外部ツールを跨ぎながら、複数の処理を実行する方向へ広がっている
- これに伴い、モデルをどう賢くするかだけでなく、どのようにコントロールするかという点で、Human in the LoopやAI Alignment（アライメント）に注目が集まっている
- 当社が従来から提供してきた運用基盤の価値が、足元の市場変化によって、一段と顕在化している



※ 特に、ミッションクリティカルな業務では、単機能ツールだけでは支えきれない。

Physical AI：拡張領域

Physical AIは、 運用基盤の延長線上にある次の柱

● 当社が担う役割

- ✓ 基盤モデルの構築・検証から、異なる機器やシステムをつなぎ、現場で安全に継続運用するための運用設計・基盤までを担う

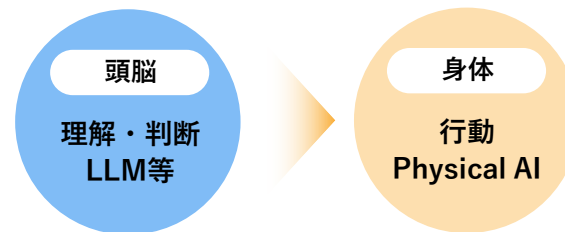
● 競争ポジション

- ✓ ロボット・ハードウェア・基盤モデル企業など様々なプレイヤーがいる中、当社はそれらをひとつの業務プロセスとして束ね、現場導入後の継続運用を支えるポジション

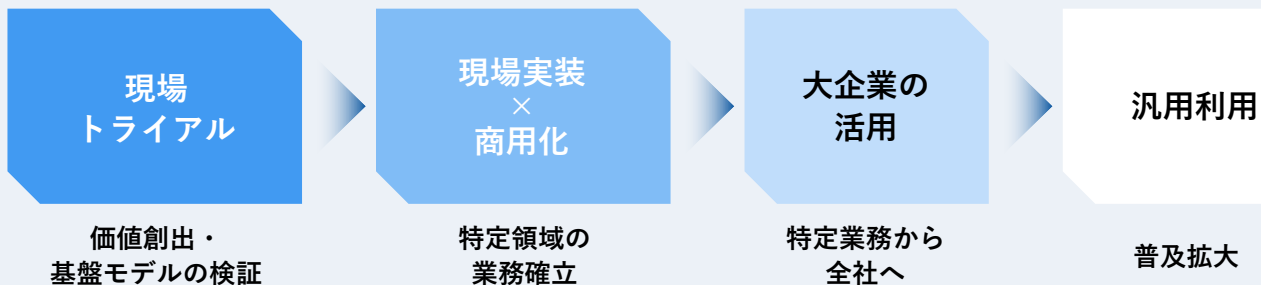
● 現在地と広がり

- ✓ 一般社団法人AIロボット協会（AIRoA）での取り組みや個別プロジェクトの受注に加え、引き合いも増加

Physical AIはLLMと親和性の高い、
運用基盤の延長線上にある次の柱



導入・普及の進み方



※ 実社会での検証・評価が進行中。

Physical AIの取組状況

AIRoA・NEDOによる産業連携と、個別プロジェクトの両面で進行中

- モデルやハードウェアは、今後、技術の普及やプレイヤーの増加に伴い、コモディティ化していく見込み
- その結果、競争力の源泉は、実環境からデータを継続的に収集し、それを改善につながらながら運用し続ける仕組みに移っていく見通し


※ AIRoA : 一般社団法人AIロボット協会

※ 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

AIRoA / NEDO

AI×ロボットの実用化に向け、
企業・研究機関が連携し、
データと基盤モデルづくり、
商用展開の検証を進める枠組み

代表的な正会員企業（例）

 **ABEJA** / トヨタ自動車未来創生
センター/日立製作所/KDDI/三菱電機/
日本電気/デンソー/さくらインターネット

データを集め、基盤モデルを
高度化していく循環の仕組み

個別プロジェクト

防衛装備庁
視覚言語行動モデルの検証役務

三菱重工業
VLAモデル適用に係る共同研究可能性の検討

NTT東日本
ロボット基盤モデルの評価・検証

実社会での検証・評価が進行

AIRoA・NEDOでの基盤づくりと、個別プロジェクトにおける実社会での
検証・評価を通じて、競争力の源泉となる改善ループの構築を進めています。

— 公的プロジェクトの取組状況

公的プロジェクトに継続して参画、
足元でも関係機関と連携し推進中

- 公的プロジェクトを通じて、技術蓄積と実装力の両面を強化
- その蓄積が、ミッションクリティカルな業務への適用・展開力の強化に繋がっている

国の政策方向性：

- AIは、研究開発、活用推進、適正性確保を一体で推進
- Physical AI領域では、データ収集、基盤モデル開発・実証、社会実装を推進

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	2025年8月～ 2026年2月	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	2026年3月まで	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 Physical AI 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
------------	-------------------	------------------------------------

— 事業の状況

フジテレビ：テレビCMスポット広告の
 作業業務をAIで自動化

● 課題

- ✓ スポット広告の放送スケジュールを組む作業業務は、条件が多く組み合わせも膨大で、経験や勘に依存しやすい業務

● 取組内容

- ✓ 実績データや在庫・視聴率・編成情報を活用し、「AI作業士」を開発・実装

● 効果

- ✓ 担当者が確認・修正するHuman in the Loopで継続的に精度向上
- ✓ 年間7,500時間の稼働削減を見込む



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：代表取締役会長兼社長CEO 西野 伸一郎
- 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、
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

アンリアレイジとクリエイティブ生成の共同開発推進に向けた契約締結

概要

- ✓ AIを活用したクリエイティブ・プロダクト生成プロセスの共同開発を推進
- ✓ 推進体制の強化を目的に、アンリアレイジへマイノリティ出資を実行

株式会社アンリアレイジの概要

- 代表取締役 森永 邦彦（2005年8月設立）
- 事業内容：ファッションブランドの運営、クリエイティブディレクションワーク
- ファッションとテクノロジーを融合し、科学的かつ独自のアプローチを用いるトップブランド
- パリコレクション進出や世界的メゾンとのコラボレーション等



AI領域におけるノウハウ、ビジネスの立ち上げやDX推進支援の実績



アンリアレイジ

トップレベルのクリエイティビティとデザイナーアーカイブ

取組背景

生成AIの普及でデザインの画一化が進む中、人間の卓越したクリエイティビティにAIを掛け合わせることでアイデア創出を拡張

人の感性が価値形成に影響するファッション産業は「Human in the Loop」と親和性が高い

共同開発の主な内容

01 生成プロセスの具体化

膨大なデザイナーアーカイブを解析しAI学習基盤を構築。人の感性を読み込む

02 事業化の検討

実際の制作現場に適用した後、事業化に向けた検討を進める

トップブランドのクリエイティビティとAIを「Human in the Loop」で融合させ、新たな生成プロセスの創出と事業化を検討

Appendix

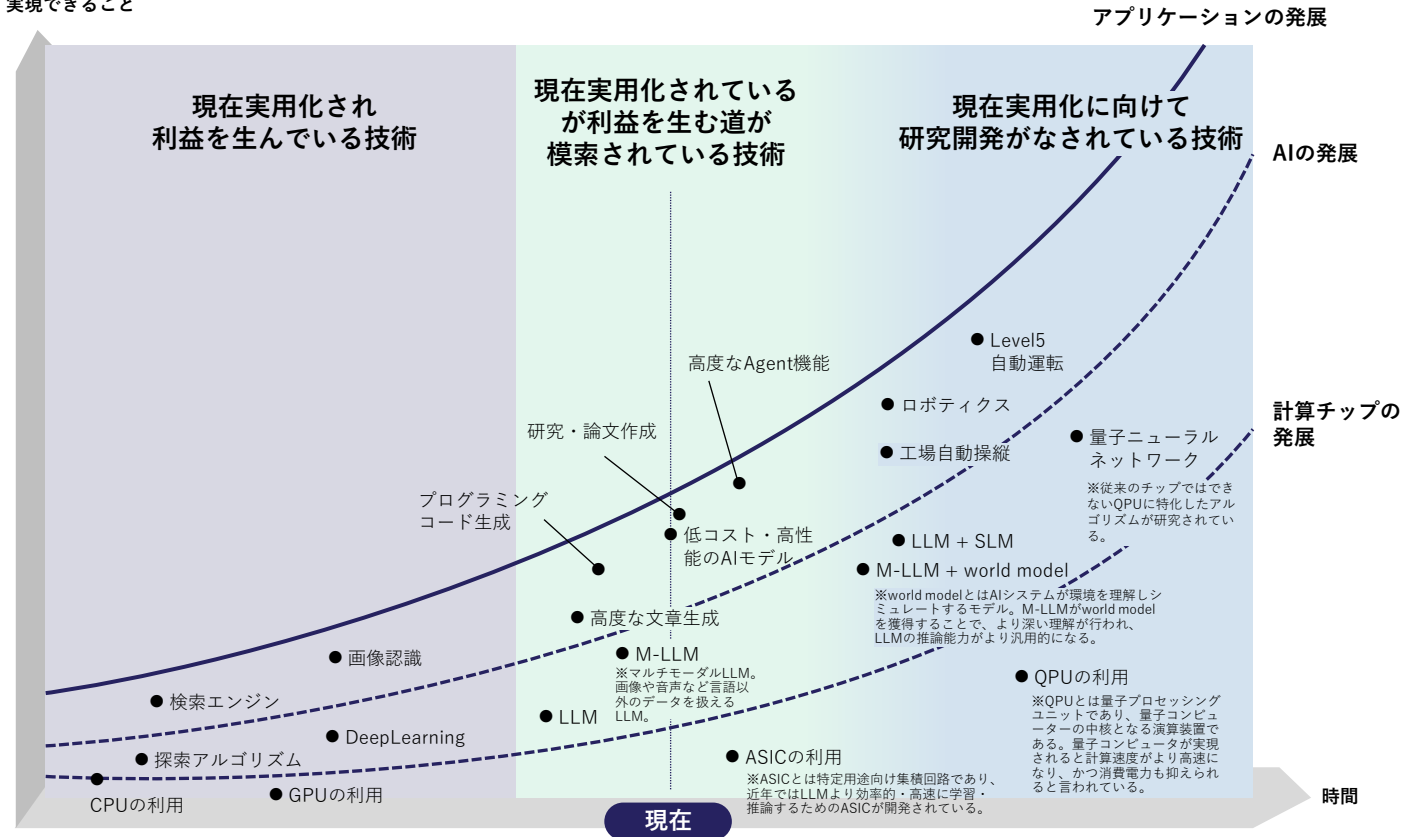
— 成長戦略 —



— 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、Physical AIに関する取組みを着実に推進

実現できること



2025年8月期
取組状況

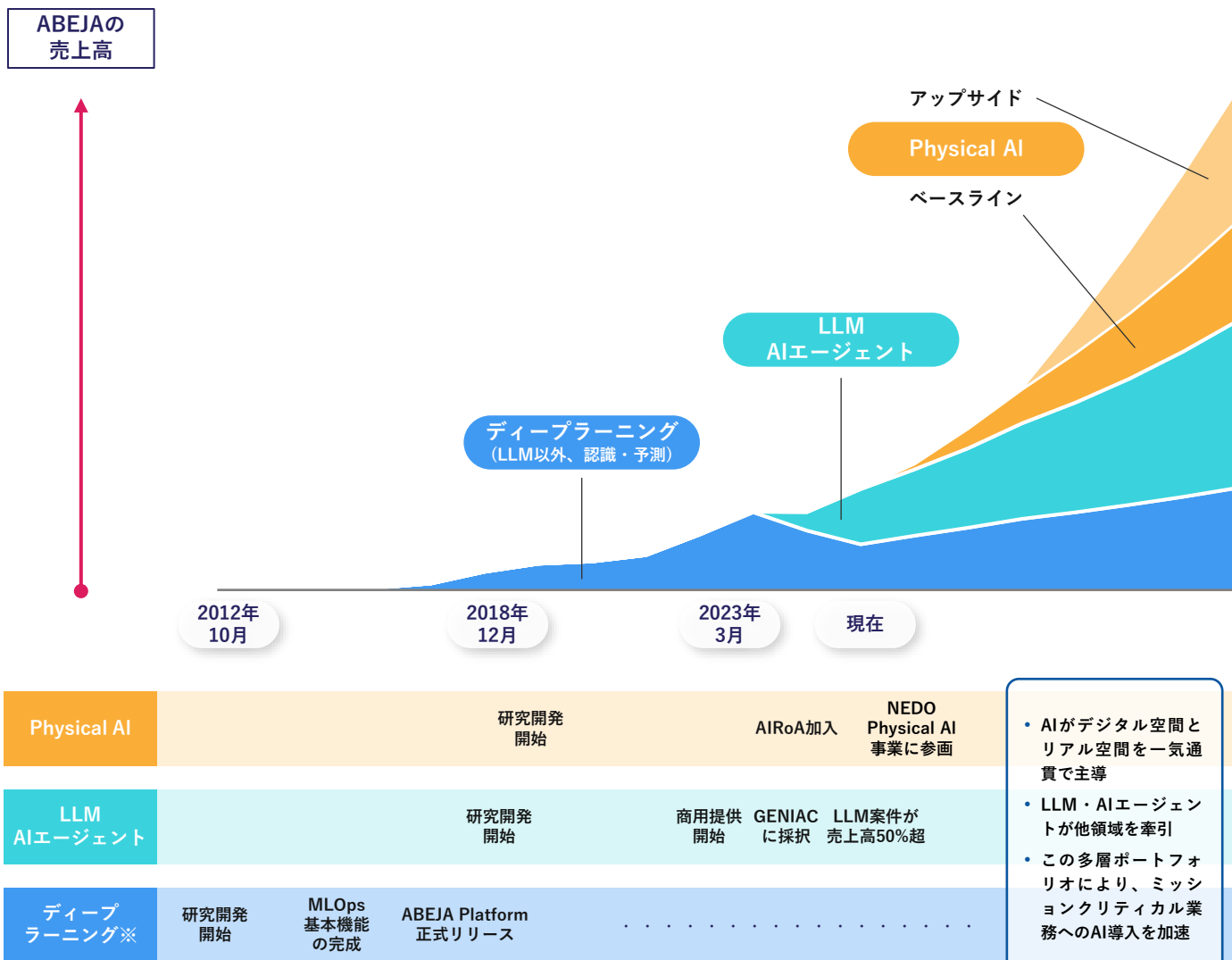
LLM関連

Physical AI

- 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：Physical AI関連事業に参画（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
- Physical AI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

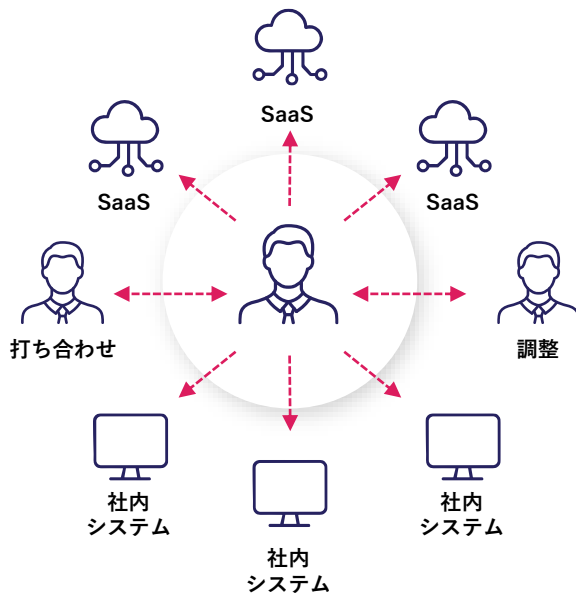
— すべての業務が自動化する —

- ✓ 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

これまで
実際に起きている状況

人が主担当で業務を進行

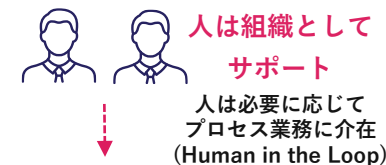
業務やタスクごとに
複数のSaaS、社内システムを
個別に立ち上げて業務を遂行



システムや人がボトルネックになり
生産効率が向上しない

今後（未来像）
ABEJA Platformが実現する未来

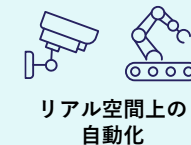
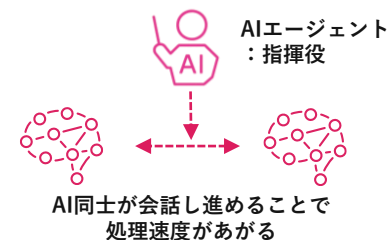
AIが主担当となり人がサポート



ABEJA PLATFORM

ABEJA Platform上で、業務データの集約・
統合からAI運用までを一元管理・実行

AIが主担当



AIが主となり業務を進行することで
生産効率が爆発的に向上する

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



Physical AI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、Physical AIの進展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

● Physical AIの浸透（イメージ）

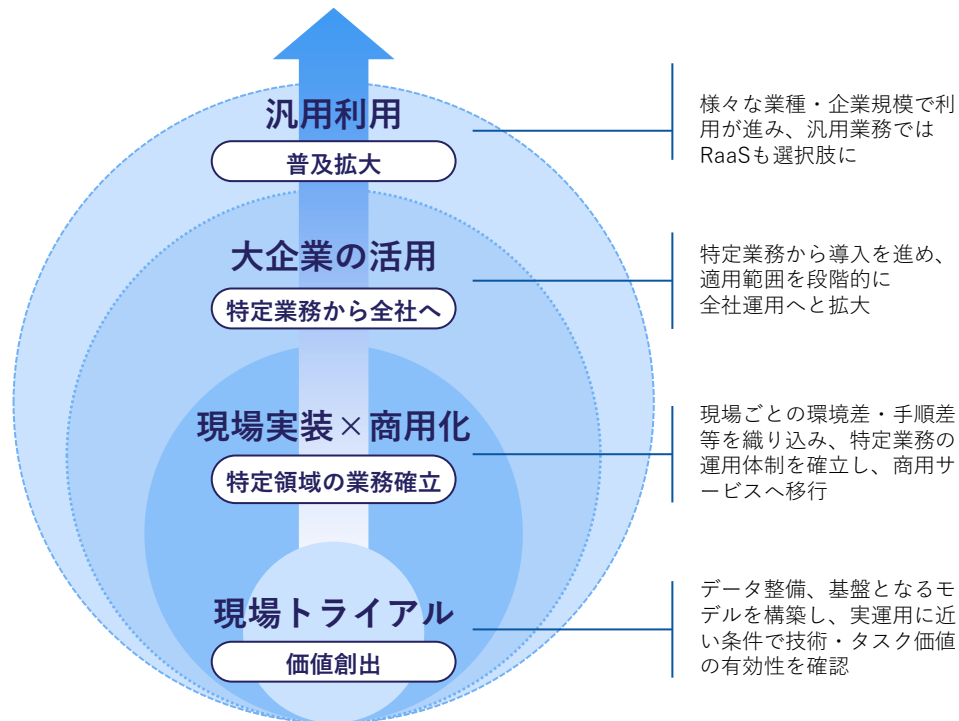
- ✓ 浸透は特定業務から大企業中心に進み、標準化・汎用化の進展とともに、様々な業種・企業規模へ広がると見込まれる
- ✓ 初期負担を抑えられる RaaS（Robotics as a Service）など多様な導入形態の普及に伴い、導入障壁は下がり、ビジネス機会も拡大

(※) 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

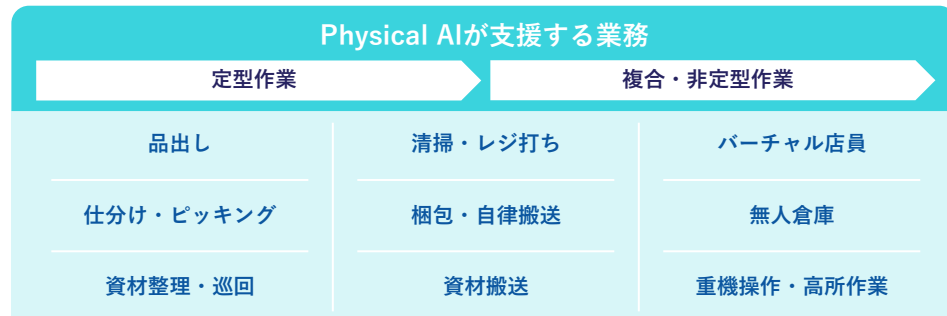


Physical AIの浸透（イメージ）



Physical AI：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）

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、Physical AI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

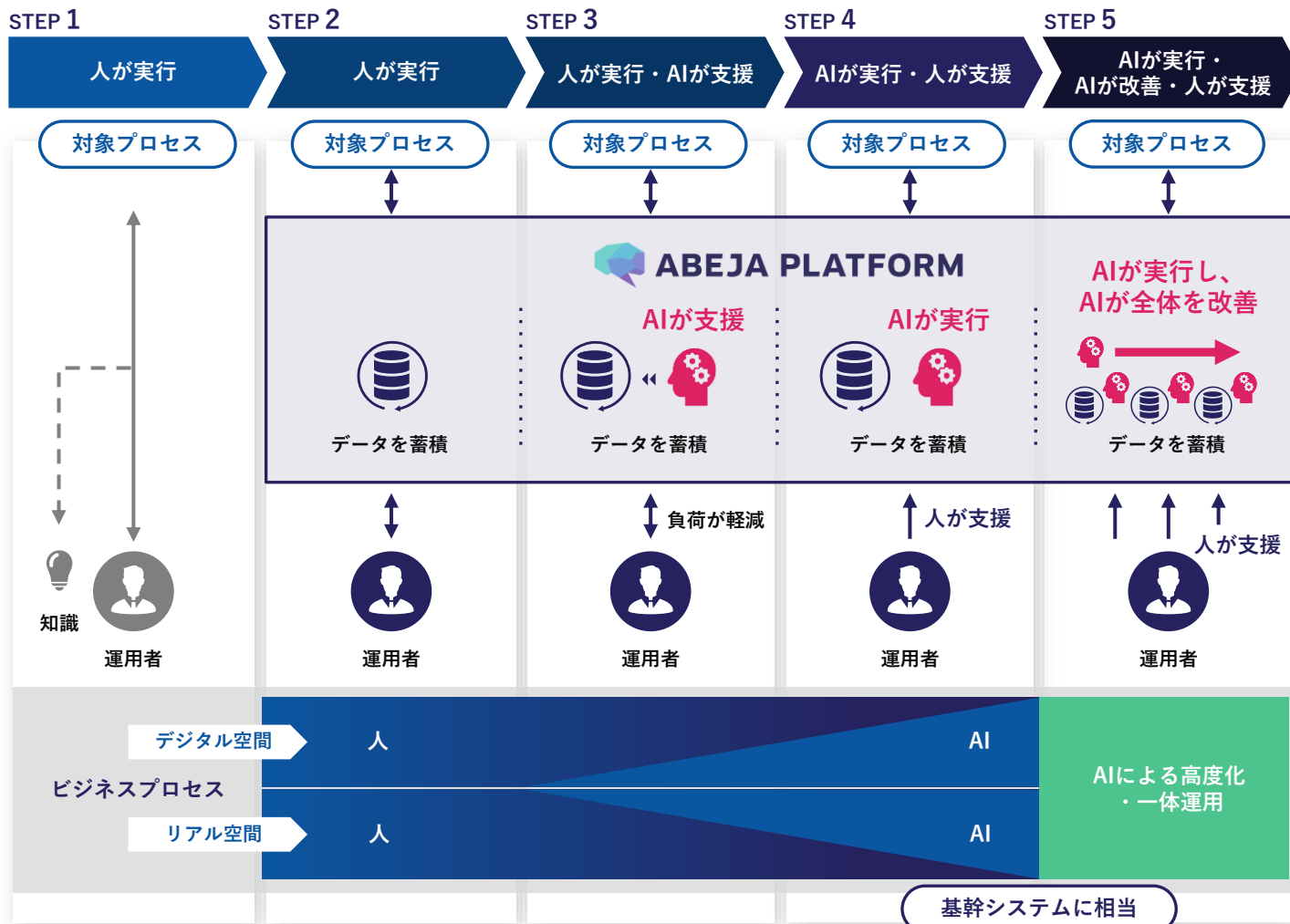
② リアルへの拡張

Physical AI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 成長ドライバー

LLMを成長ドライバーに位置づけ、Physical AI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

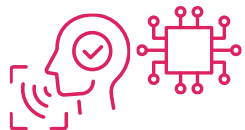


Appendix

— 取組状況 —



取組事例



インタビュー記事制作に伴う
LLM利活用推進

SUNTORY



LLMを活用した
SEO記事の制作業務支援


マイナビ



LLMを活用した
求人票文案の自動作成





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



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



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



旅・おでかけ相談における
LLMの活用開発

JTB JTB Publishing, Inc.



LLMを活用した対話サービス
「るるぶ+AIチャット」の構築

JTB JTB Publishing, Inc.

取組事例



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



LLM利活用基盤の構築



感動のそばに、いつも。



DX推進の中核基盤となる
社内LLM環境構築支援



石原産業株式会社



設計業務支援にLLMを活用

A/R DES/GN COMPANY



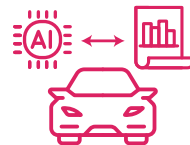
LLMを活用したシステム開発



FUJISOFT

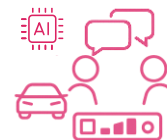


統計調査業務
におけるLLM活用



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.



AIを活用した商談可視化
の技術検証と実装

IDOM Inc.

取組事例

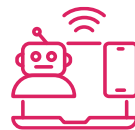


AIを活用した営業活動高度化
に向けた設計・検証

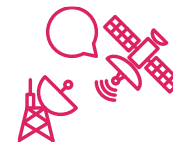
SUNTORY



MR支援Agentの
活用促進及び要件最適化

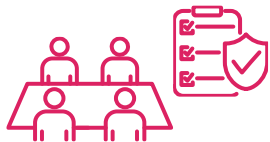


エッジAI応用研究
における共同技術検証



宇宙船内で利用可能な
音声認識システムを構築

JAXA



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



AI倫理に関するアドバイザリー
及び研修資料作成支援



LLM活用推進に向けた
研修の企画・実行支援

andSTHD

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

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年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

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

- 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

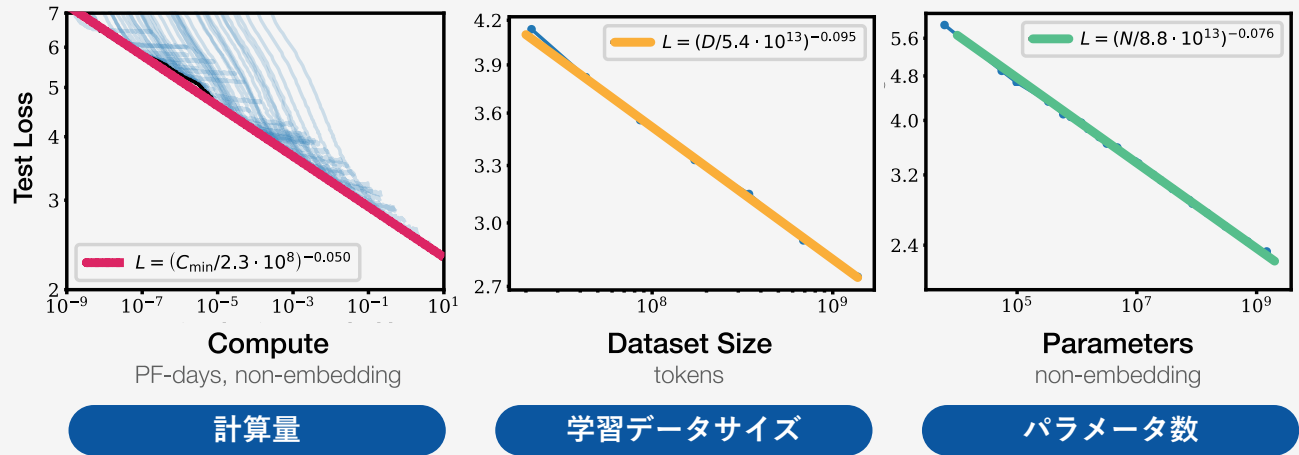
- ✓ LLMにおいて重要な法則がスケール則 (Scaling Laws) となります
- ✓ 計算量、学習データサイズ、パラメータ数が大きくなればなるほど、精度が向上することが明らかになっています
- ✓ 本法則に従う場合、“学習や推論を行う計算コスト”と“出力される精度”がトレードオフの関係性となります

● LLMの社会実装とコスト対精度

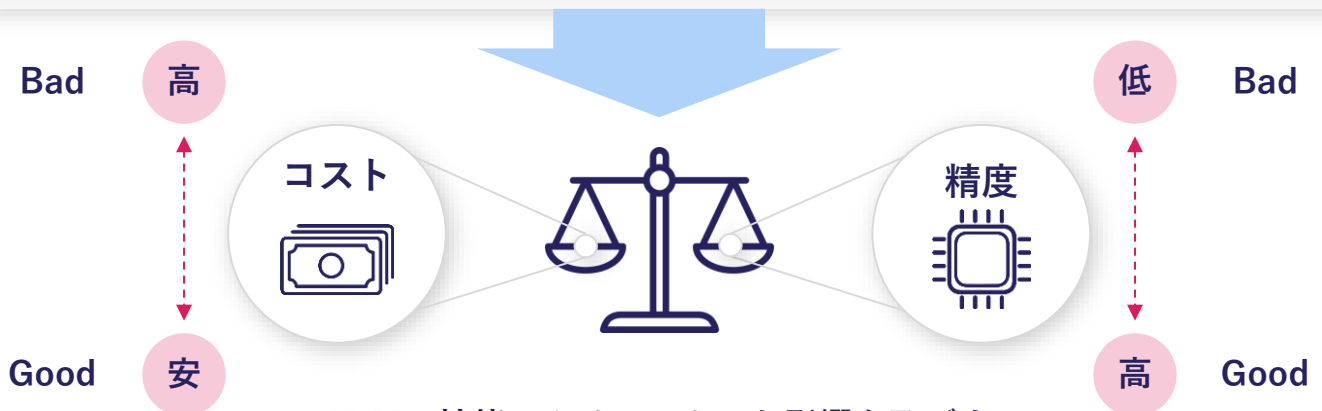
- ✓ ミッションクリティカル業務において求められる精度とコストを同時に実現するためには、本法則にブレークスルーを起こすことが必要と考えています

(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

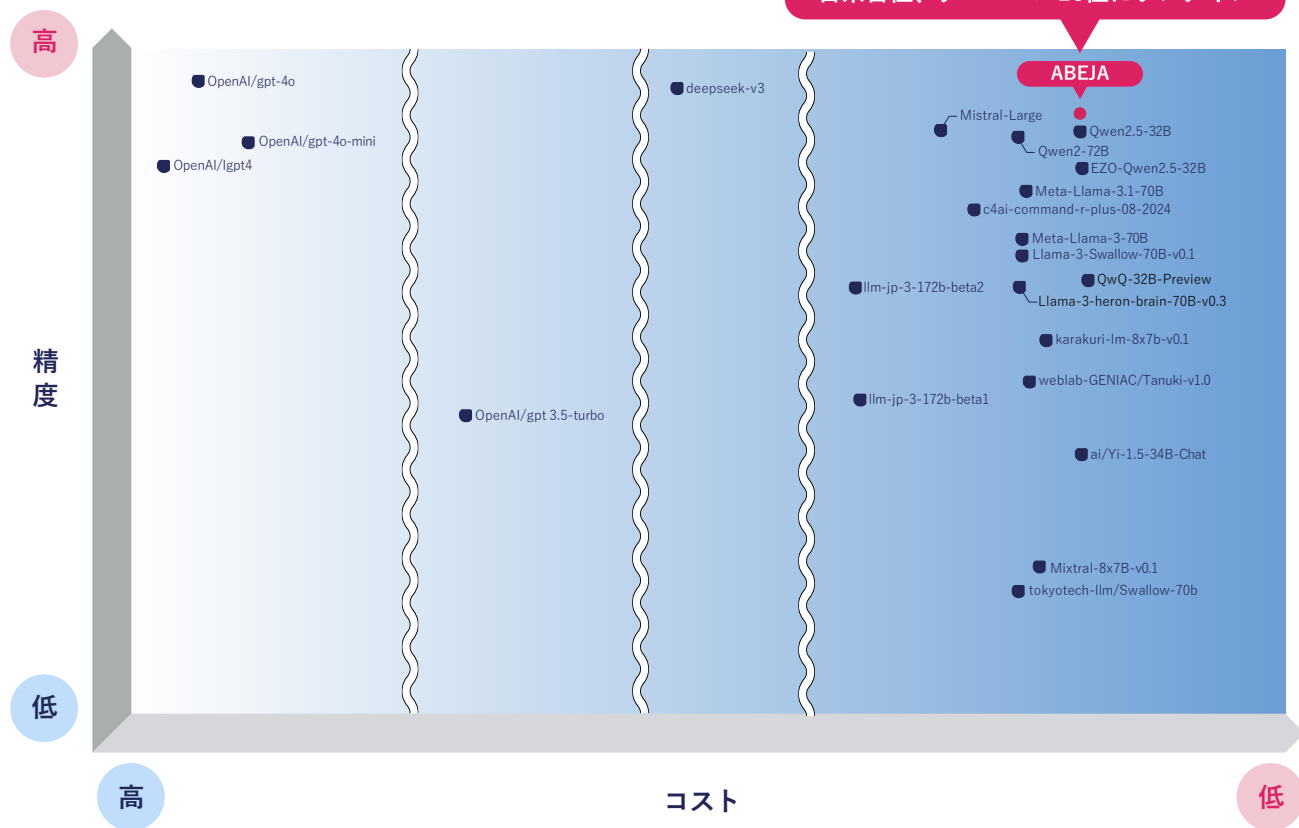
- ✓ 小型化の実現により、エッジ環境に実装し、利便性向上
 - クラウド不要となり、セキュリティの高いクローズドな環境で利用可能
 - コスト負担が高い遠隔にあるデータセンターではなく、オフィスや工場などの環境下で利用可能

(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。

NEDO公募の医療LLM事業

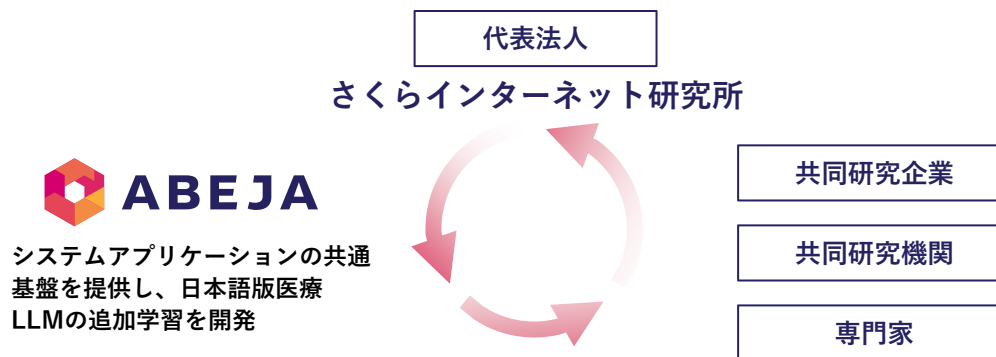
「日本語版医療特化型LLMの社会実装に向けた安全性検証・実証」の研究開発を開始

- 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
- 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

取組体制

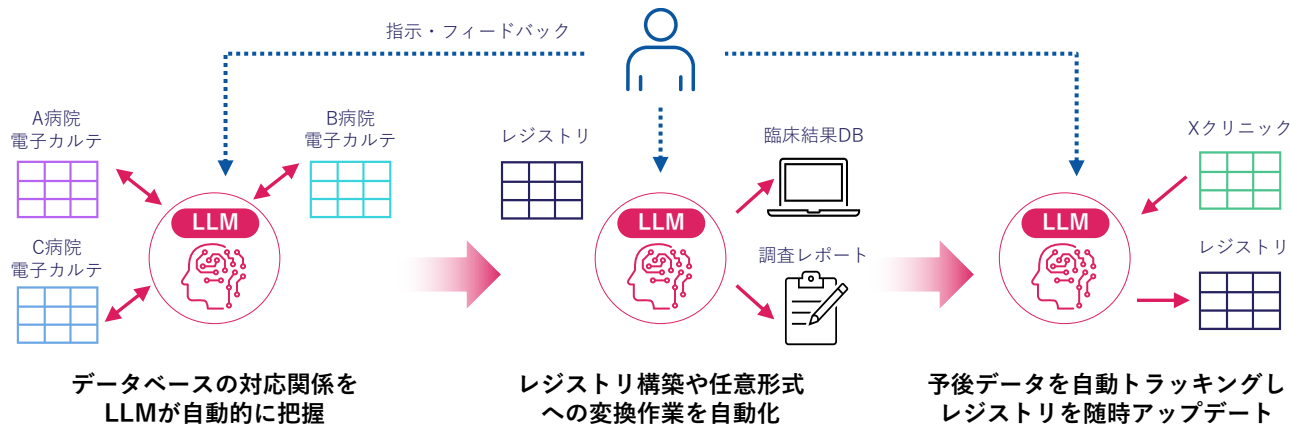
日本語版医療LLMの開発ならびに臨床現場における社会実装検証



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



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

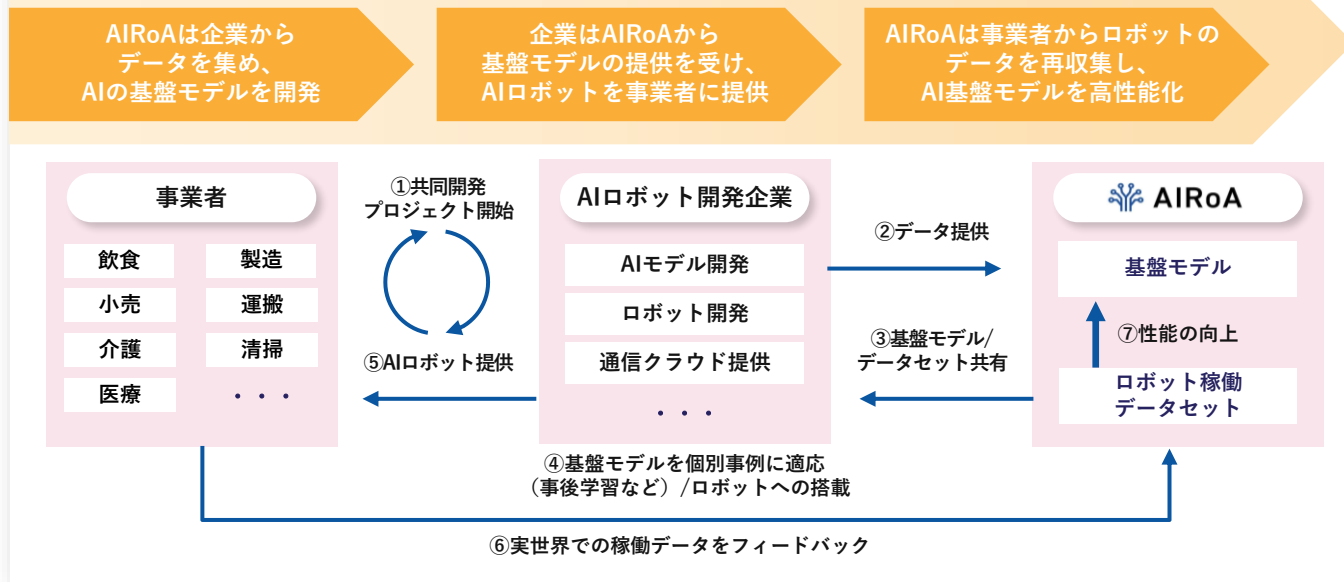
● 活動スケジュール

- ✓ 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

取組概要

ロボットデータエコシステムを構築

このサイクルを通じてAIロボットの進化を加速



正会員企業

ABEJA	さくらインターネット	トヨタ自動車 未来創生センター	PKSHA Technology	松尾研究所
SB Intuitions	GMOインターネットグループ	日産自動車	日立製作所	三菱電機
川田テクノロジーズ	Telexistence	日本電気	PwC コンサルティング	
KDDI	デンソー	ハイレゾ	富士通	

2025年10月時点
(50音順)

— NEDO「Physical AI領域の事業」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

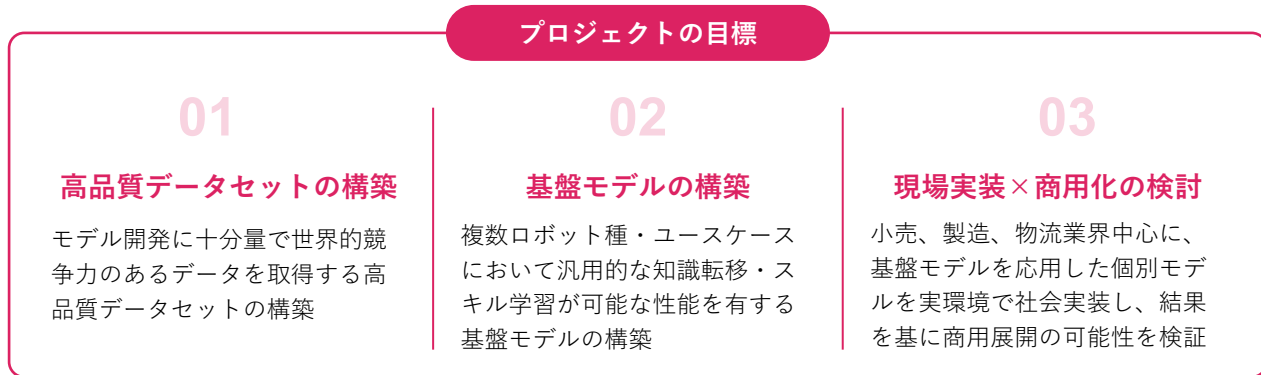
● 本事業の目標

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



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



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

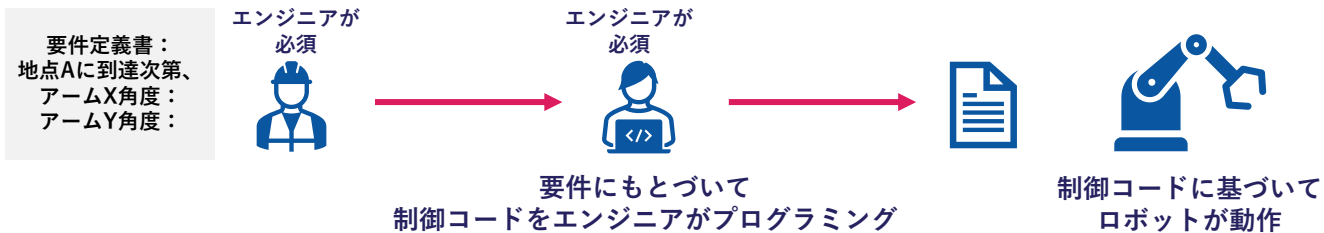
● 今起きていること(LLMとロボットの融合)

- 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、VLAモデル構築やPhysical AI領域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

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

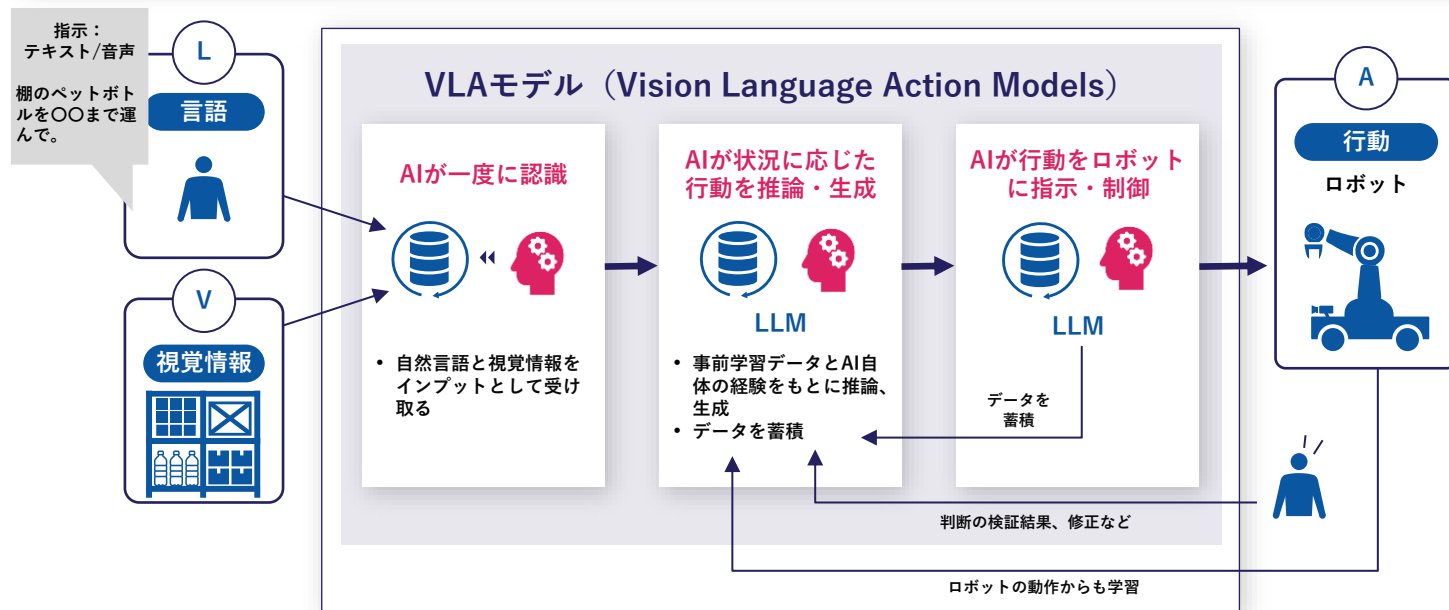
（ご参考）Physical AI領域における

VLAモデルの概要

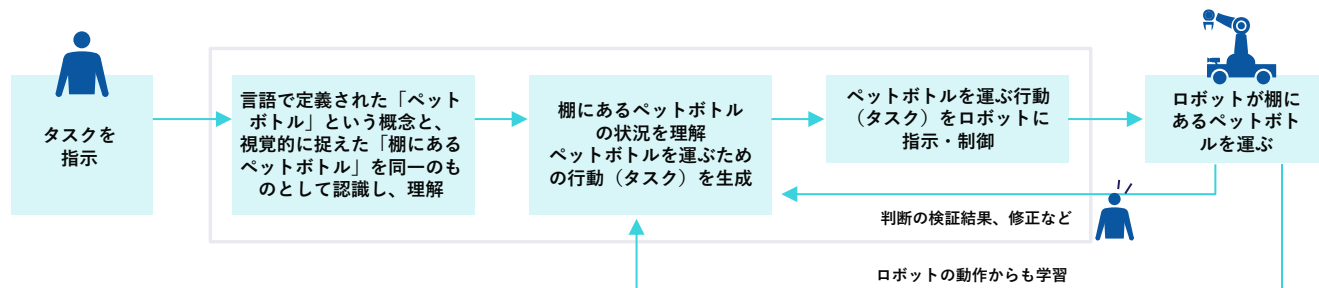
● VLAモデル（Vision Language Action Models、視覚言語行動モデル）

- 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



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

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、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）

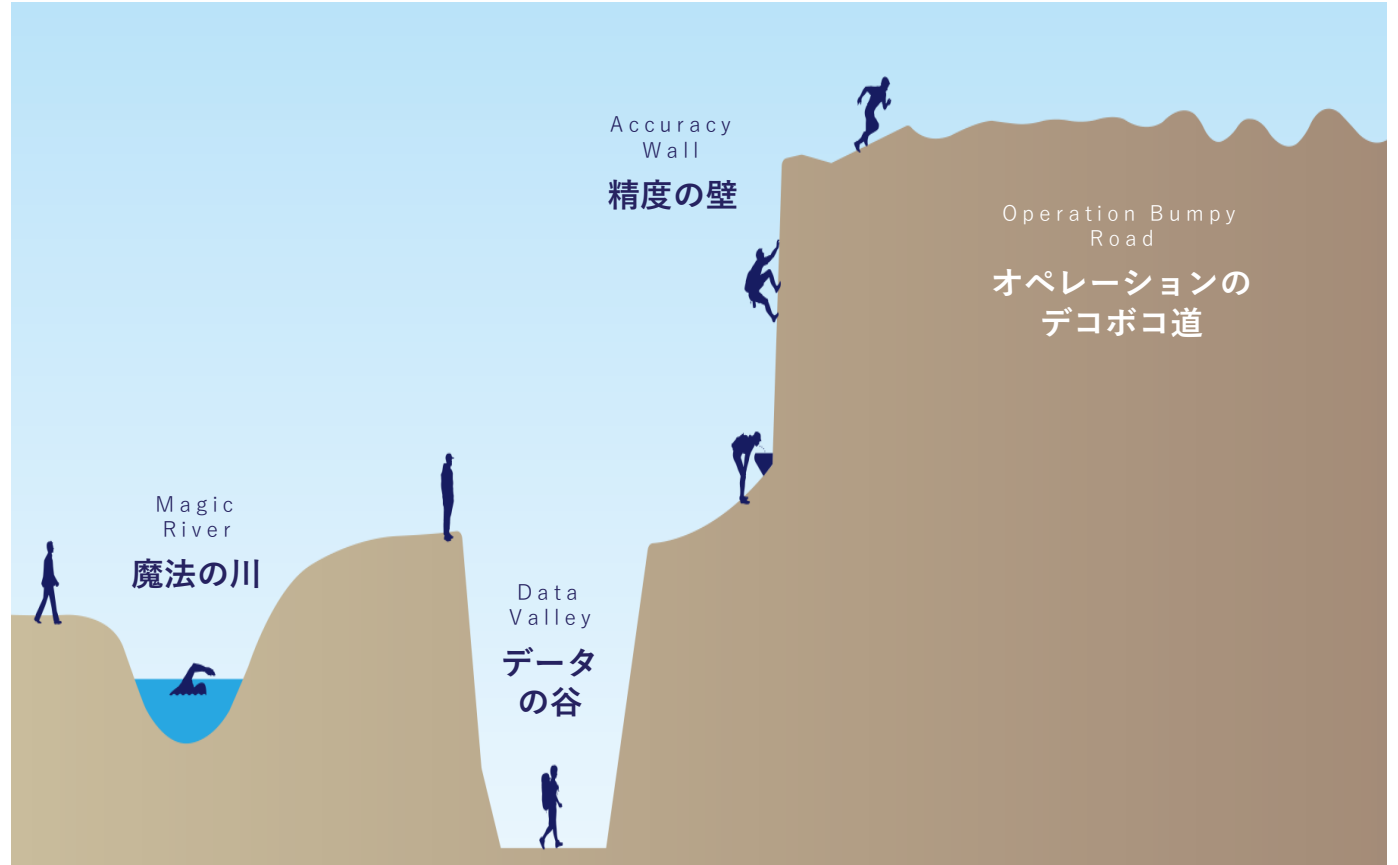
拡散モデル（Diffusion Model）

...

— 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

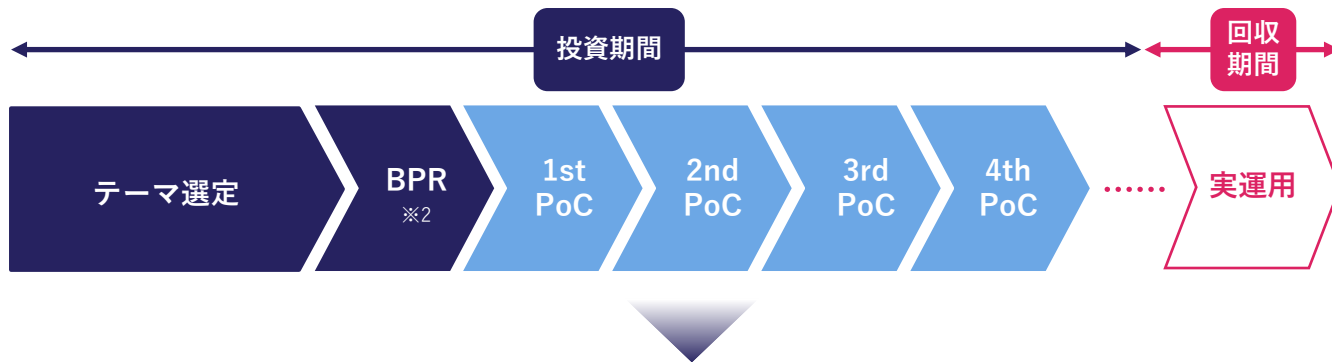
なぜ多くのAI導入企業はPoCで終わってしまうのか？

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

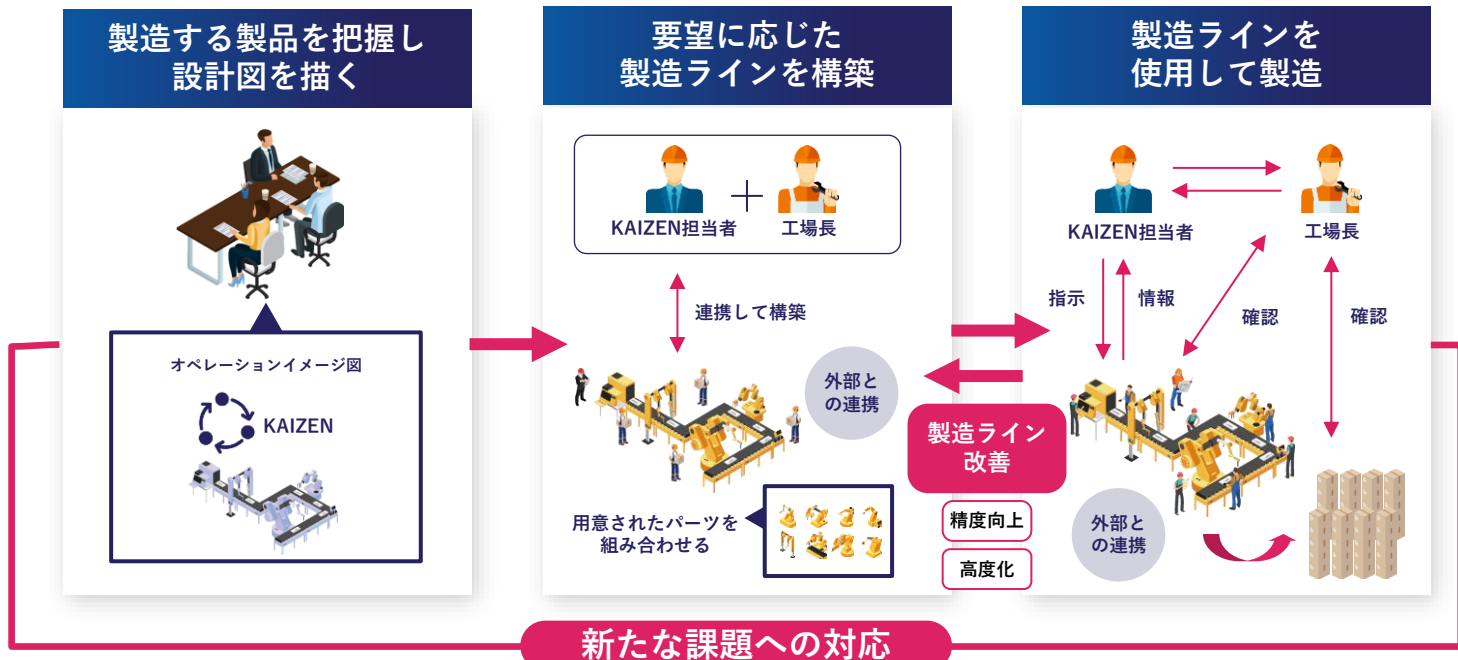
※1 PoC：Proof of Conceptの略称で、構想、企画したAIシステムが意図した結果を生み出すかを確認するために、AIの精度などの不確実性が高い部分に絞り実験的に検証すること。

※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。

AI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AI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AI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

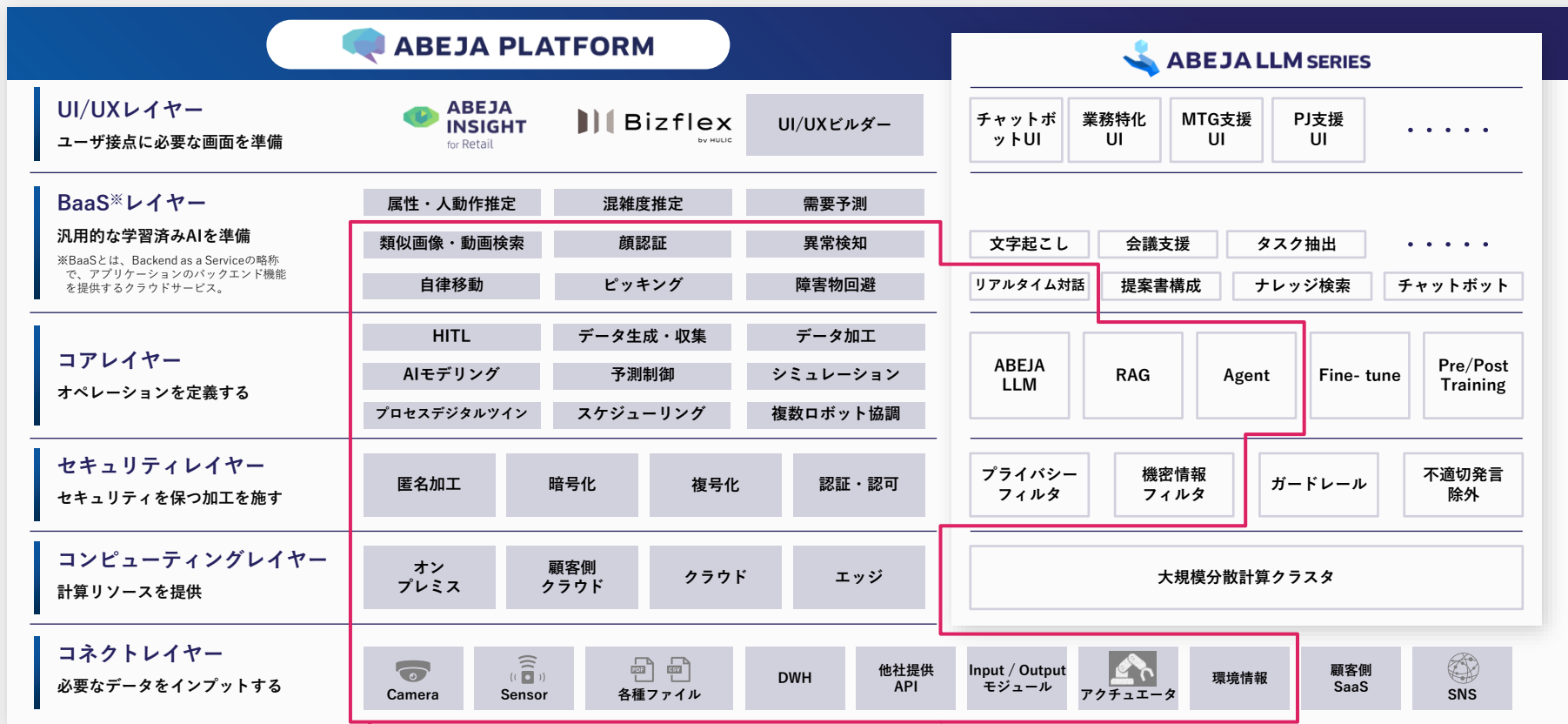
- ABEJA Platform上でのオペレーション実行
- 人とAIが協調したミスが発生しづらいオペレーションが可能
- AIの関与率をコントロールしながら、オペレーションを高度化

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

Physical AI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

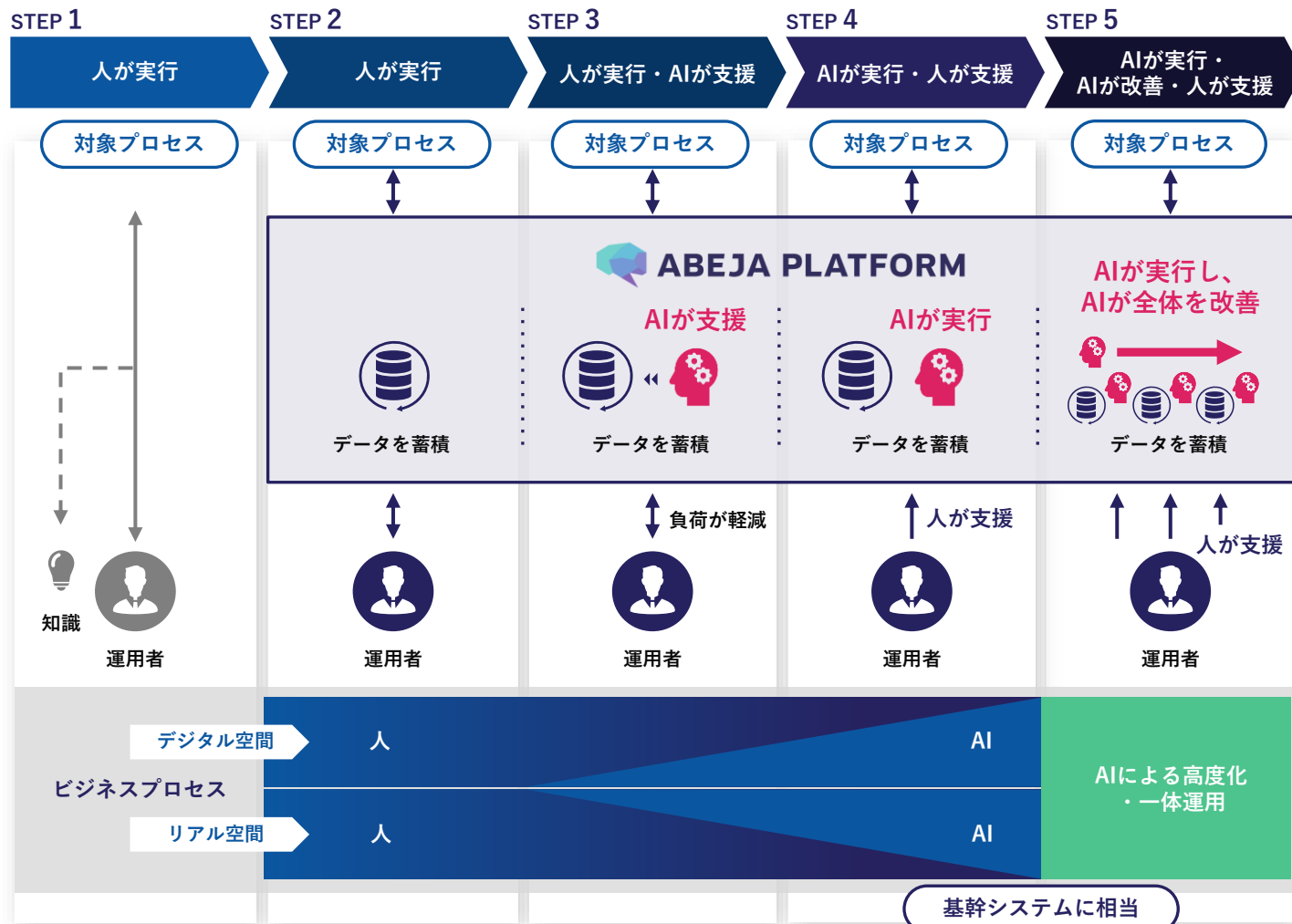
中長期的な
想定ケース

- ・ 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

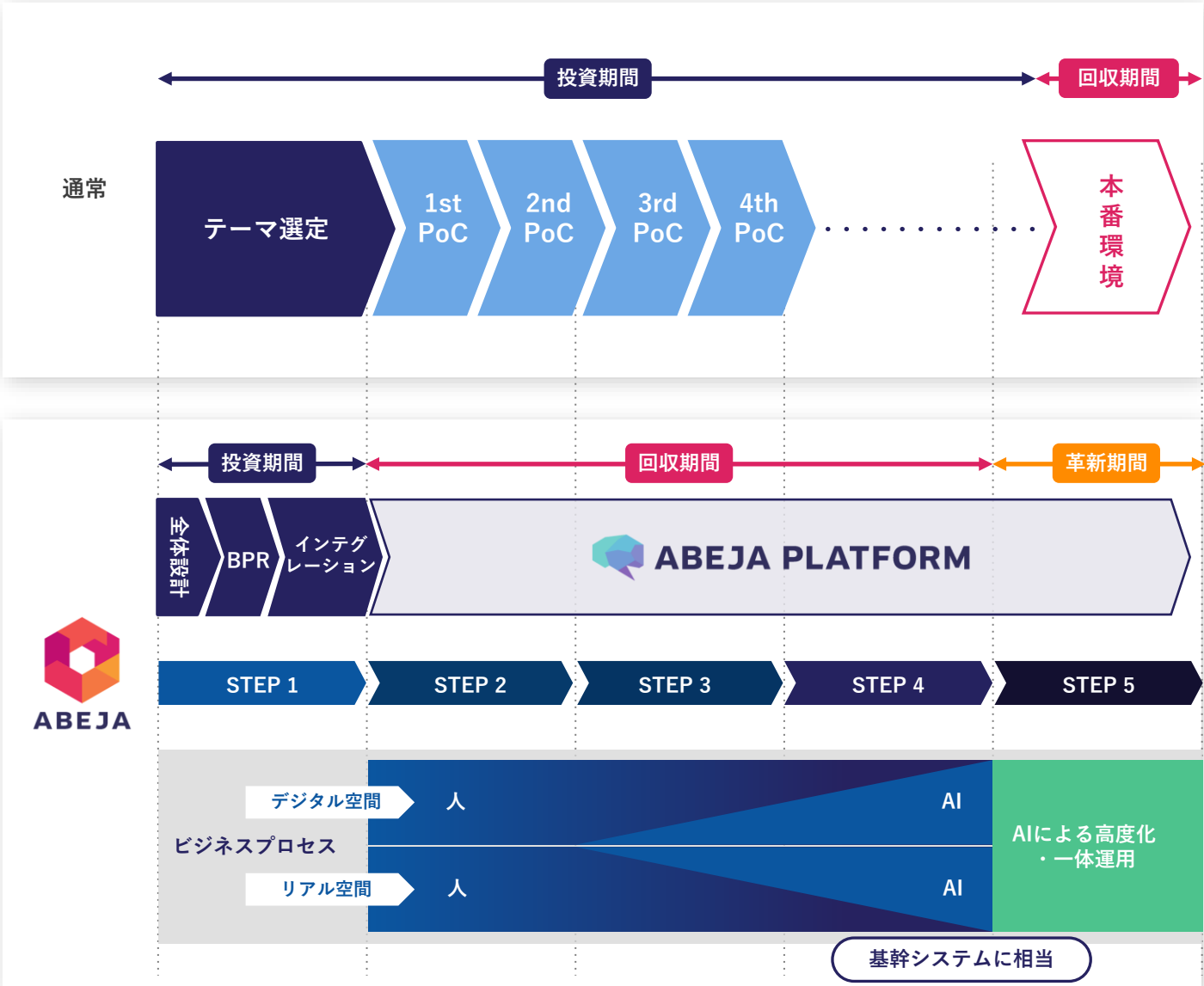
- 人がやっていたことを徐々にAIに移管
- 人とAIが協調する環境を創り出すことで、「当初より本番運用を可能」にするとともに、失敗が許されない「ミッションクリティカルな領域でのサービス提供に成功」しています
- 最終的にはAIが全体を実行することで、AI自体が改善を進めることが可能となり、オペレーションの高度化が実現されます



— 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

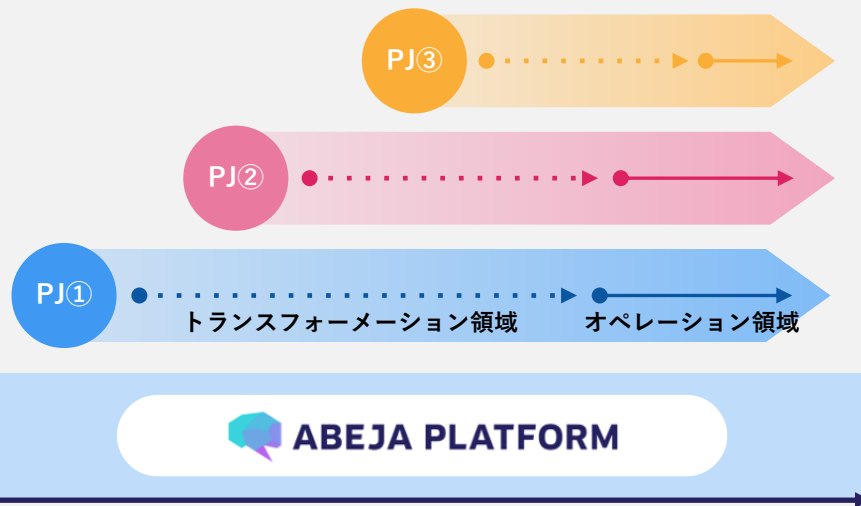
- 高いAIに関するノウハウ・知見が求められる
- 技術的難易度が高く、実用化に時間がかかる
- 顧客の戦略が変わっても他のシステムに乗り換えにくい

ABEJAの注力範囲



進展度

複数の業務に取り組み範囲を広げ、
重層的に顧客企業のAI導入を推進

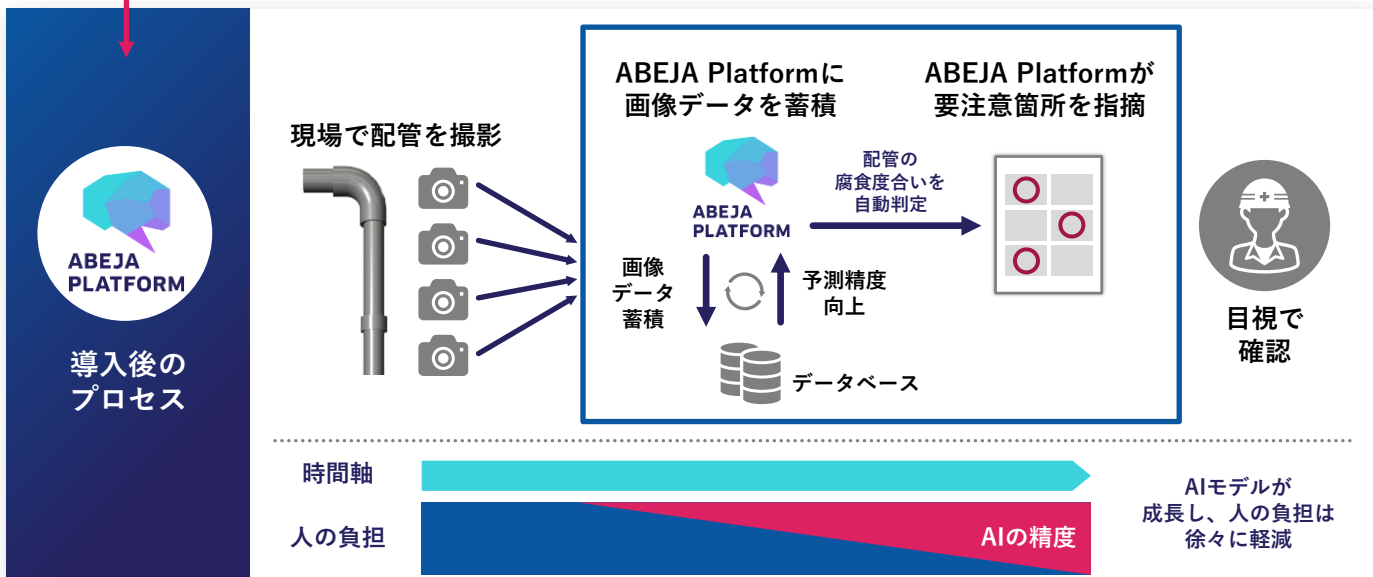
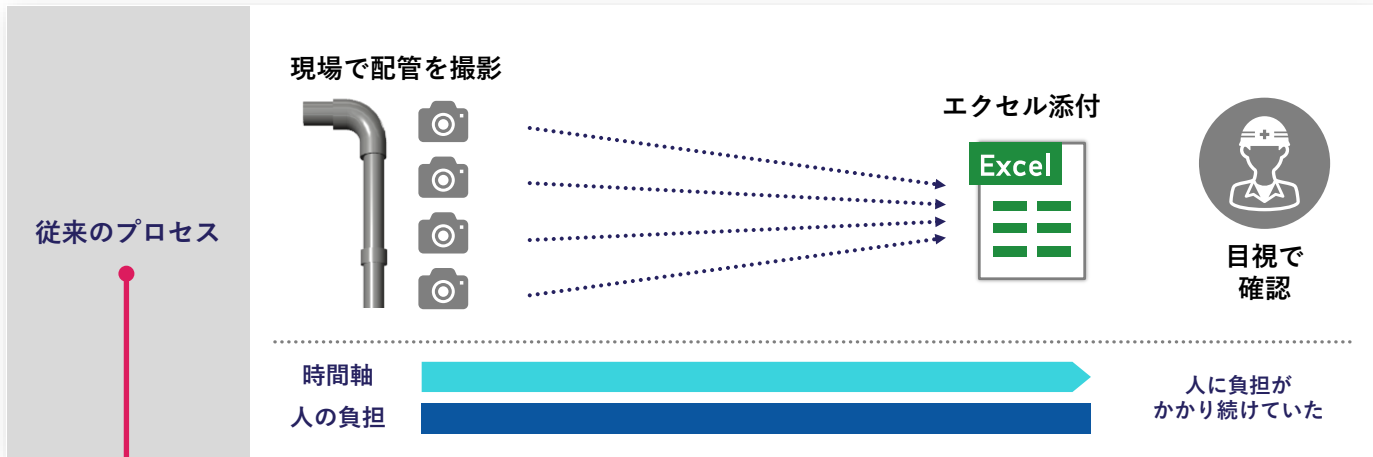


サービス提供開始

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

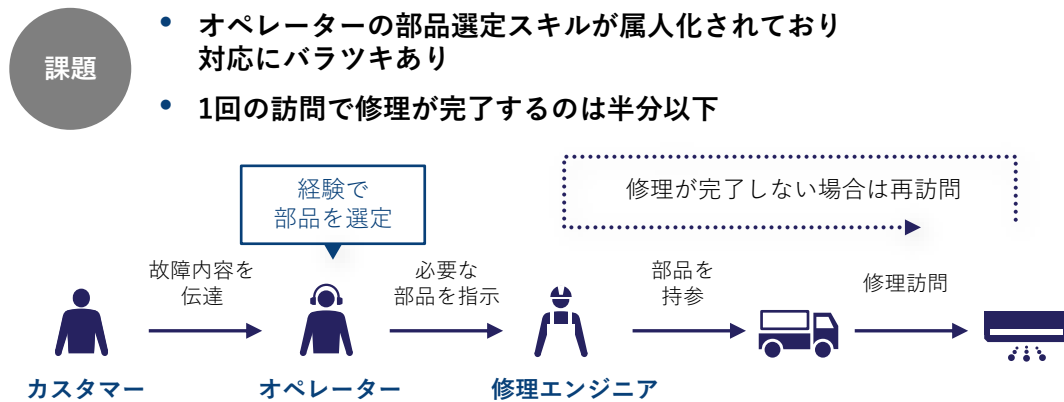


事例

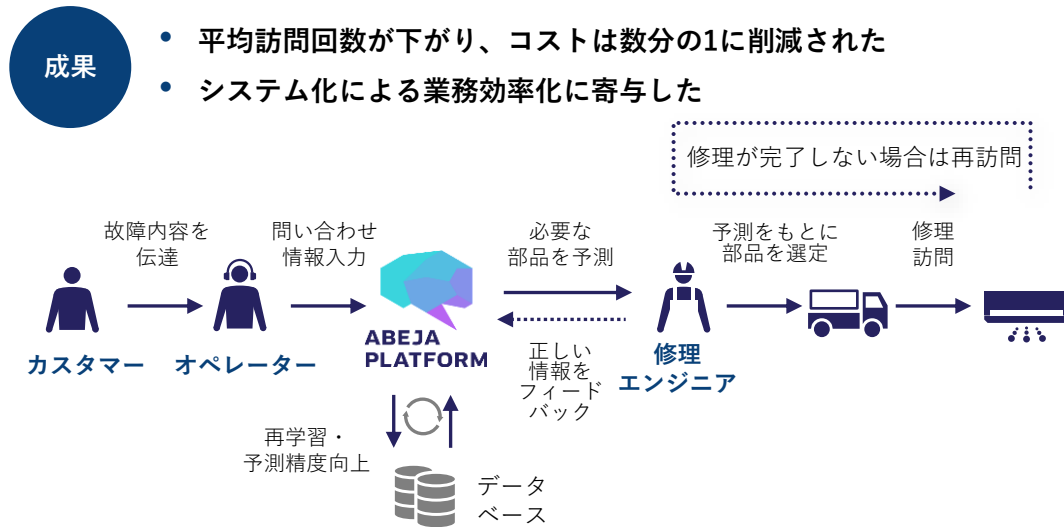
ABEJA Platformを活用した事例
(ダイキン工業様)

- 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

— 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

- ・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

— 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



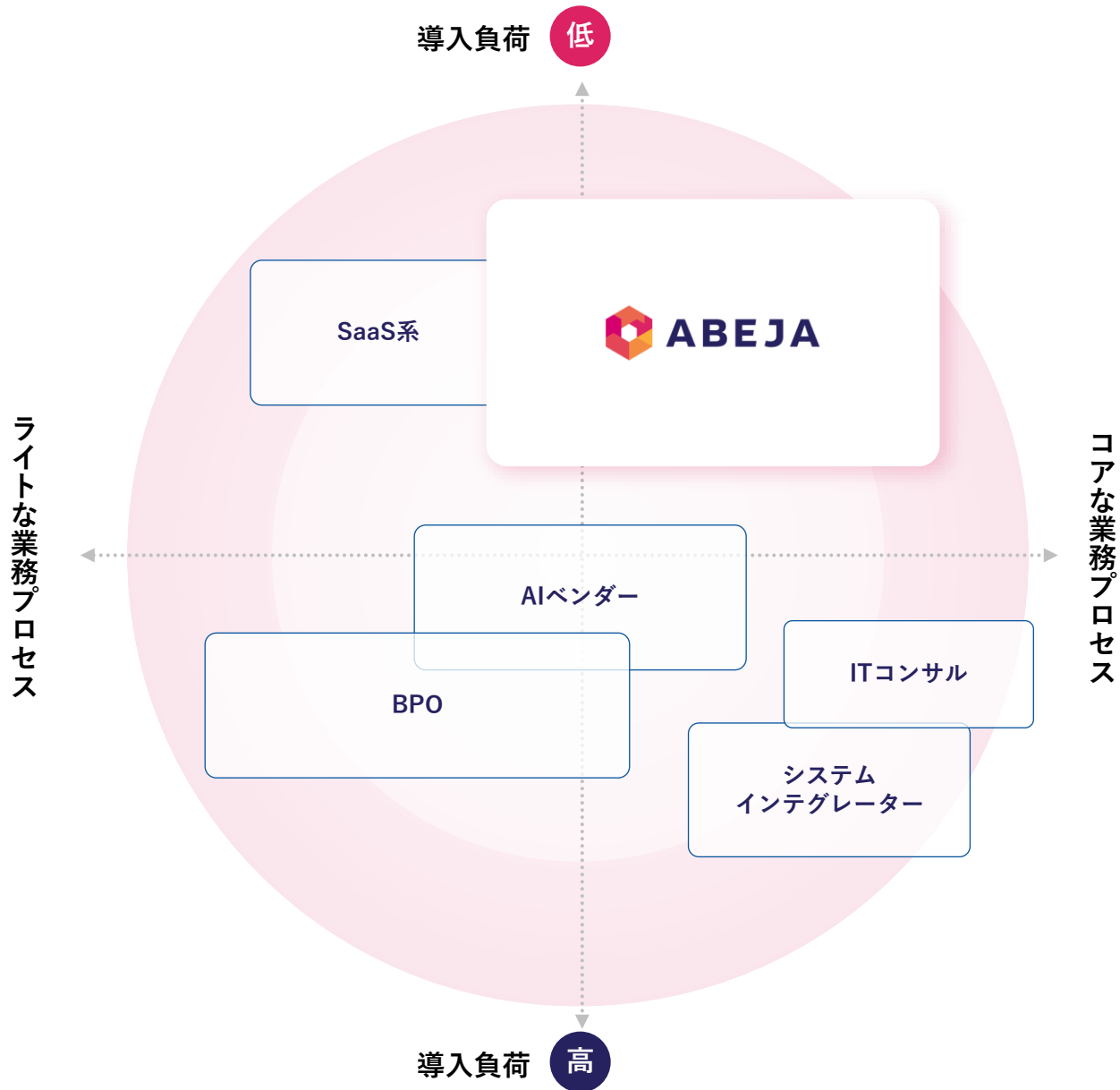
「ABEJA Platform」のパートナーシップ構築

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

- データ・意思決定・オペレーションを一体で扱う実装基盤、 ABEJA Platform
- Human in the Loopを含む実運用設計と、ミッションクリティカル領域での適用
- 継続利用で価値が積み上がる改善ループ
- LLMからPhysical AIまで広がる実装範囲



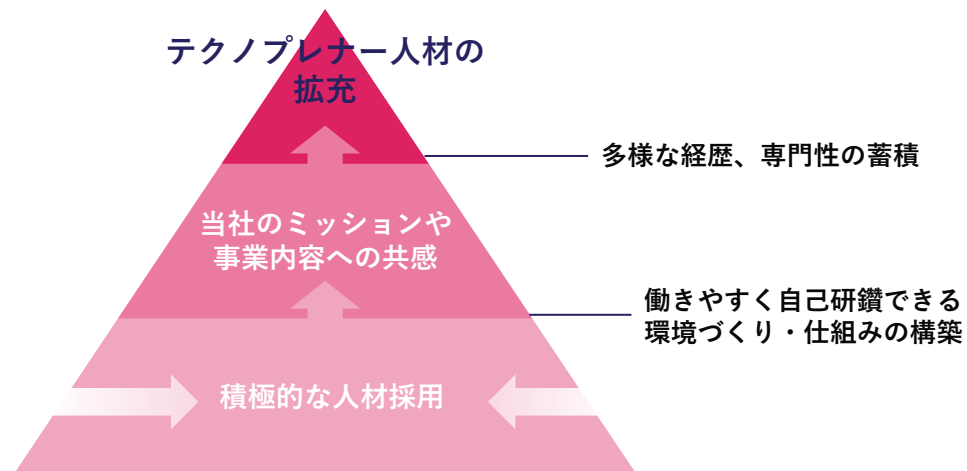
— 人材の採用、育成とカルチャーの熟成

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」

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。