



2026年8月期 通期

決算説明資料

2026年10月15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 業績ハイライト
3. 成長戦略
4. 事業の状況
5. 2027年8月期 業績予想

Appendix





1 — 会社概要

会社概要（2026年8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	940百万円
従業員数	140人

株主構成（2026年8月末現在）	
SOMPO Light Vortex株式会社	16.9%
岡田 陽介	13.7%
ヒューリック株式会社	4.3%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	3.8%
外木 直樹	2.9%
株式会社インスパイア・インベストメント	2.8%
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	2.4%
小間 基裕	1.4%
BANK JULIUS BAER AND CO. LTD. SINGAPORE CLIENTS	1.3%
上田八木短資株式会社	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

— ミッションの変更

未来認識の変化に合わせ 対象と役割を広げる

「テクノロジーの力」は、
これからも価値創出の源泉です。

AI・テクノロジーの進展により、
産業構造の変革は確実に到来する
未来になったと捉えています。

変革を起こす役割に加え、
その未来を支える基盤そのものを
築く存在へと進化します。

私たちの未来認識

産業構造の変革は、確実に到来する未来になった

旧Mission

テクノロジーの力で 産業構造を変革する

We Will Reform Industrial
Structures
with the Force of Our Technology

対象

産業構造

役割

既存の仕組みに変革を起こす

新Mission

テクノロジーの力で 次世代基盤を築く

Architecting Next Era Infrastructure
with the Force of Our Technology

対象

産業を含む次世代基盤

役割

次の時代を支える仕組みを築く

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次世代基盤を築く」

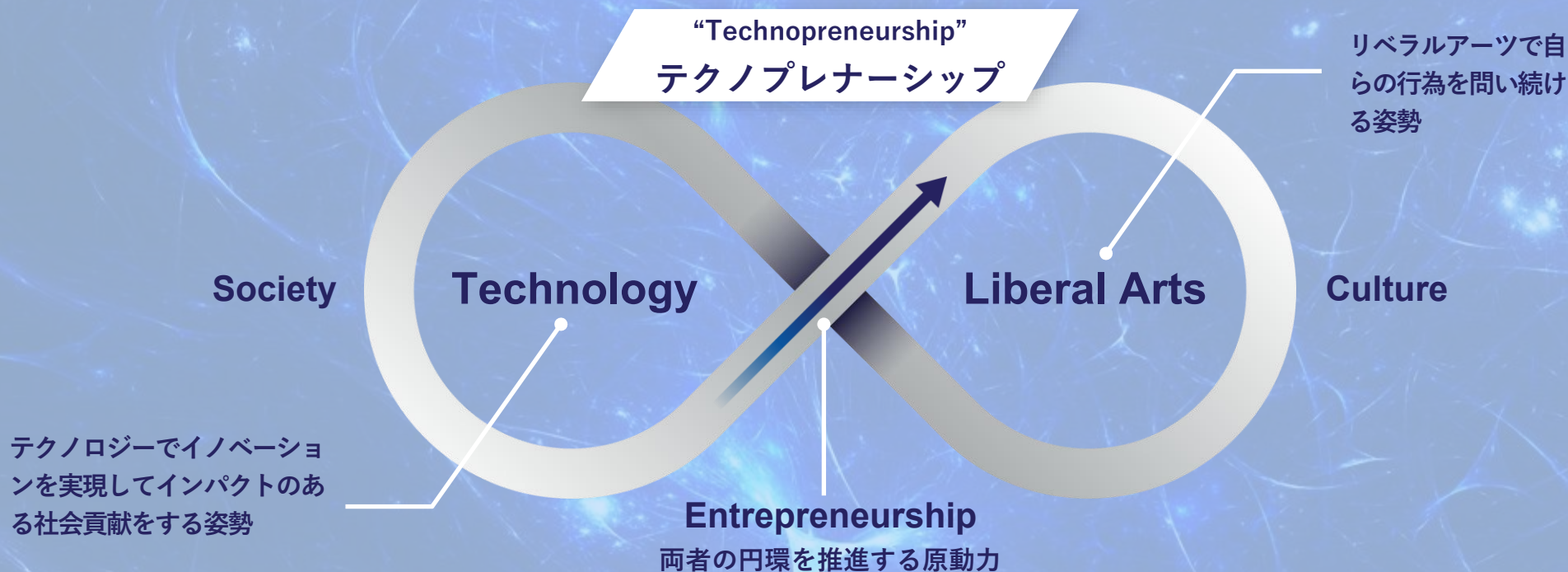
ビジョン

「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

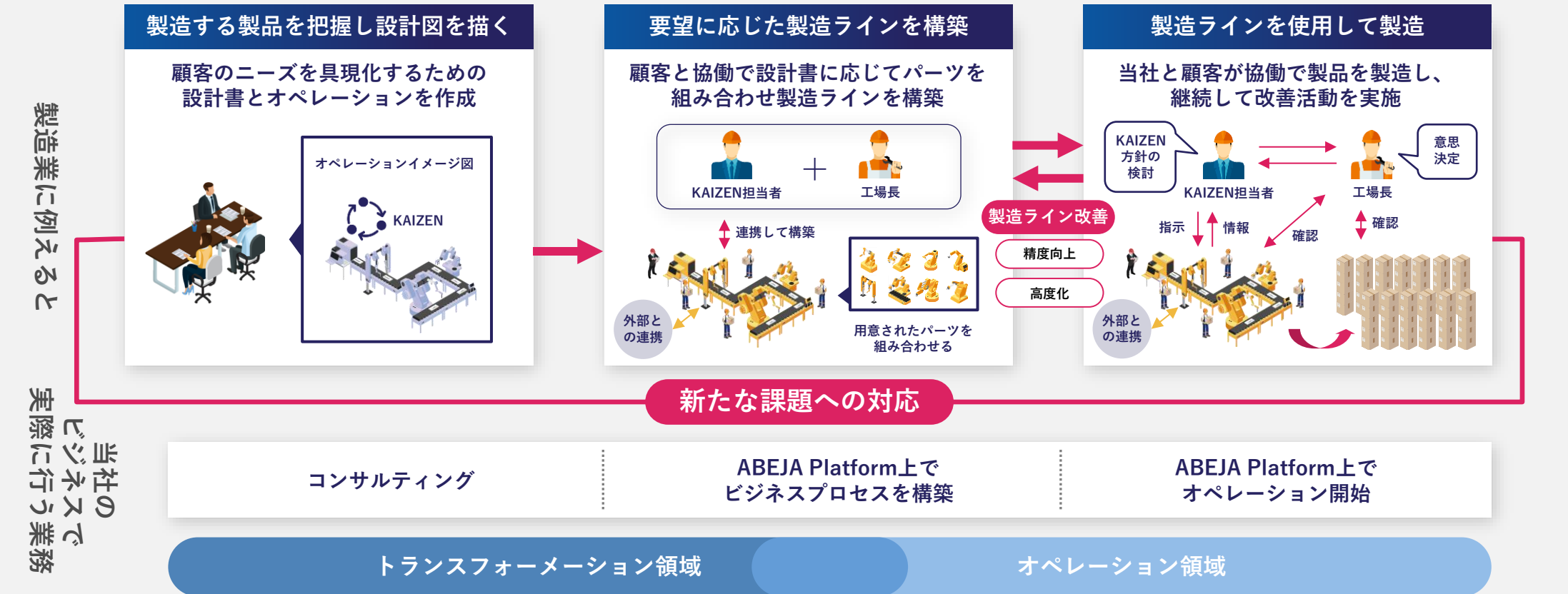
顧客の業務及び現場において、データ、意思決定及びオペレーションを一体的に扱い、デジタル・リアル空間のオペレーションの高度化を支える実装基盤



※オペレーション領域には、運用支援に加え、長期・月額型で提供するAIの導入・活用支援を含んでおります。

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



2 —— 2026年8月期 業績ハイライト



— エグゼクティブ・サマリー —

2026年8月期 業績

- 売上高 4,577百万円、売上総利益 2,792百万円、営業利益 710百万円、当期純利益 1,065百万円
- 売上総利益率 61.0%、営業利益率 15.5%（前期比+3.1pt）
- 前期比：売上高+27.7%、売上総利益+24.9%、営業利益+59.4%、当期純利益+137.8%

業績の状況

- 通期で増収増益を達成。4Q売上高は四半期で過去最高
- 売上高の成長を上回る営業増益となり、営業利益率も向上
- 当期純利益は繰延税金資産の計上等（法人税等合計：益306百万円）の影響もあり1,065百万円

事業の状況

- 業務・現場へのAI実装が広がり、当社の実装・運用力を生かす事業機会が拡大
- 企業向けでは、全社のAI活用を支える長期支援が増え、オペレーション領域の売上は前期比54.1%増収
- 国のAI政策が重視する領域と当社の提供領域も重なり、公的プロジェクトへの参画が拡大
- 適用領域もリアル空間へ広がり、Physical AI関連は通期増収額の約40%に寄与
- ASEANへ展開を広げるため、シンガポール子会社を設立（2026年9月）

2027年8月期 通期業績予想

- 公的プロジェクトの拡大による増収を計画。事業拡大に対応する体制強化・研究開発費用を織り込む
- 2027年8月期の通期業績予想は、売上高5,960百万円（前期比+30.2%）、営業利益730百万円（前期比+2.7%）、営業利益率12.2%を見込む

2026年8月期 業績

通期で増収増益を達成、営業利益率が向上

● 概要

- ✓ 売上高は前期比+27.7%
- ✓ 売上総利益は前期比24.9%増加。販管費の伸びは16.3%にとどまり、営業利益率は15.5%（同+3.1pt）へ改善
- ✓ 7月公表予想に対し、売上高は予想を上回り、営業利益は概ね予想どおりに着地

● 事業環境と当社の対応

- ✓ 事業環境は引き続き良好で、LLM関連が成長を牽引
- ✓ 企業向けでは、AIの業務組込みが進み、データ管理・責任分担・監視・継続改善への対応が重要に
- ✓ ABEJA Platformでデータ・権限・実行履歴を統制。AIMS認証（国際規格ISO/IEC 42001）を取得した組織的な管理体制とともに、技術とAIガバナンスの両面で重要業務への実装を支援

(単位：百万円)	2025年8月期 通期	2026年8月期 通期		2026年8月期 通期業績予想			
	実績	実績	前年同期比	①10/15 開示	②4/14 開示	③7/15 開示	達成率
売上高	3,585	4,577	27.7%	4,400	4,500	4,550	100.6%
売上総利益	2,236	2,792	24.9%	—	—	—	—
売上総利益率	62.4%	61.0%	—	—	—	—	—
販管費	1,790	2,081	16.3%	—	—	—	—
営業利益	445	710	59.4%	500	600	710	100.1%
営業利益率	12.4%	15.5%	—	11.4%	13.3%	15.6%	—
経常利益	451	759	68.1%	498	614	725	104.8%
当期純利益	448	1,065	137.8%	439	540	852	125.1%

※2026年8月期の当期純利益は、繰延税金資産の計上等により法人税等合計が306百万円のマイナス（利益の押し上げ）となった影響を含みます。
2025年8月期も繰延税金資産を計上しており、法人税等合計は3百万円にとどまっています。

2026年8月期 第4四半期の業績
(前期4Q、今期3Qとの比較)

売上高は四半期で過去最高

- 今期4Qの業績（前期4Q比）
 - ✓ 売上高は1,208百万円（+35.5%）と、四半期で過去最高。前年同期比の伸びは通期（+27.7%）を上回る水準
 - ✓ 売上総利益率は63.7%（+2.0pt）に改善
 - ✓ 営業利益は143百万円（+97百万円）、営業利益率は11.9%（+6.7pt）
- 今期3Qとの比較
 - ✓ 売上高は18.8%増加。売上総利益は105百万円増加した一方、販管費は143百万円増加し、営業利益は38百万円減少
 - ✓ 販管費増の主因は、人員体制と研究開発基盤の強化。従業員数は今期3Q末比10人増の140人となり、Physical AIの研究開発用ロボット導入等も計画どおり進捗

	2025年8月期	2026年8月期	2026年8月期
(単位：百万円)	4Q	3Q	4Q
売上高	892	1,017	1,208
売上総利益	550	664	769
売上総利益率	61.7%	65.3%	63.7%
販管費	504	482	625
営業利益	46	182	143
営業利益率	5.2%	17.9%	11.9%
従業員数	133人	130人	140人

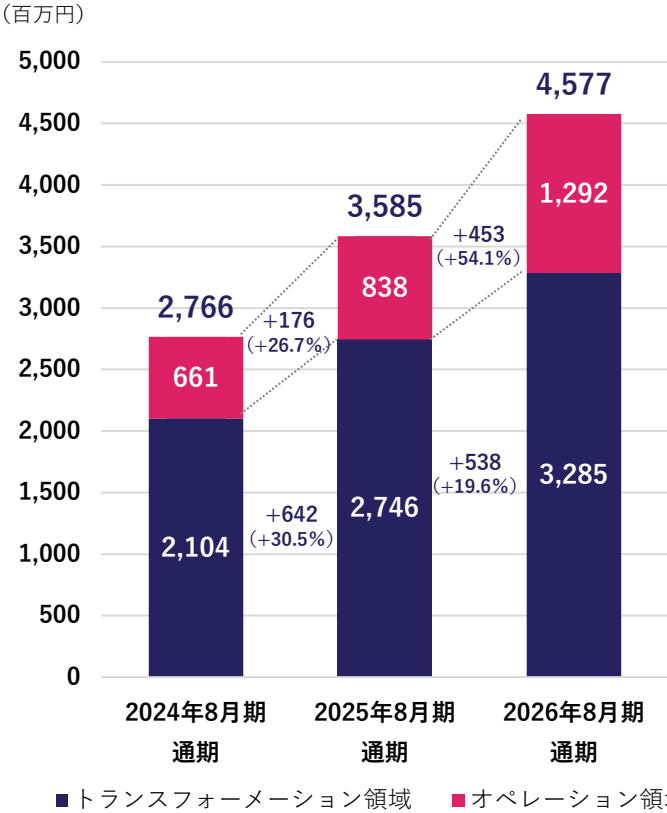
増減率		増減額	
前期4Q比	今期3Q比	前期4Q比	今期3Q比
35.5%	18.8%	316	190
39.8%	15.9%	219	105
—	—	2.0pt	-1.6pt
24.1%	29.8%	121	143
210.6%	-21.1%	97	-38
—	—	6.7pt	-6.0pt
5.3%	7.7%	7人	10人

売上高の推移①：領域・規模

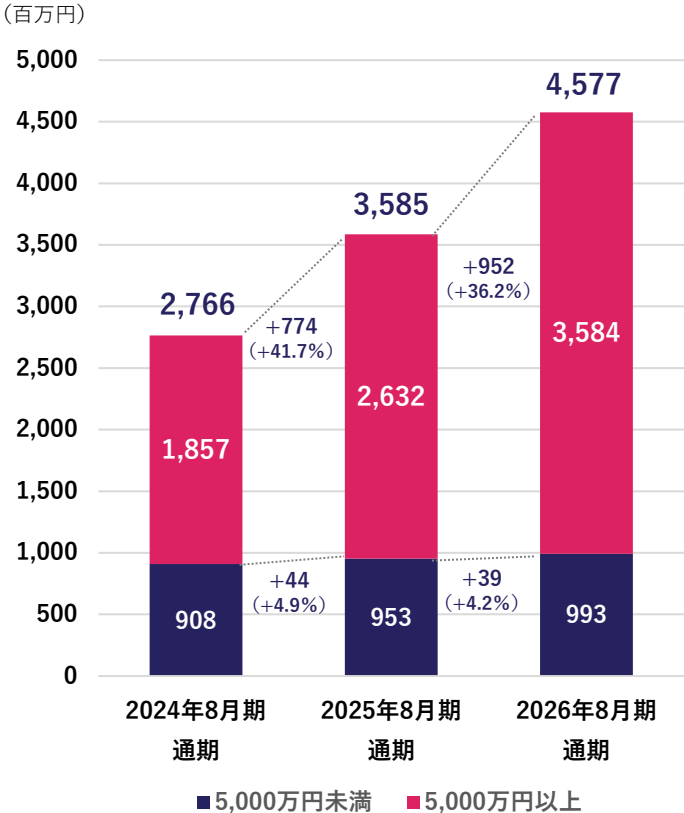
- 長期・月額型支援の積み上がり
 - ✓ 長期・月額型支援が増加し、オペレーション領域が拡大、前期比54.1%増
- 取引規模の拡大
 - ✓ 年間売上高5,000万円以上の取引先からの売上は、前期比36.2%増加。大口取引先からの売上拡大が、全体の成長を支える
- 主要指標の推移
 - ✓ LLM案件の売上構成
前期 50%超 → 今期 80%弱（大幅上昇）
 - ✓ ABEJA Platformに関連する売上比率
前期 約92% → 今期 95%超（+約3pt）
 - ✓ 継続顧客からの売上比率（エンタープライズ企業）
前期 88.8% → 今期 86.3%（▲2.5pt）

※継続顧客からの売上比率（エンタープライズ企業）：
前期から継続しているエンタープライズの当期売上高
/エンタープライズの当期総売上高

領域別内訳



規模別内訳



売上高の推移②：
公的プロジェクト・Physical AI

● 公的プロジェクトの拡大と粗利率

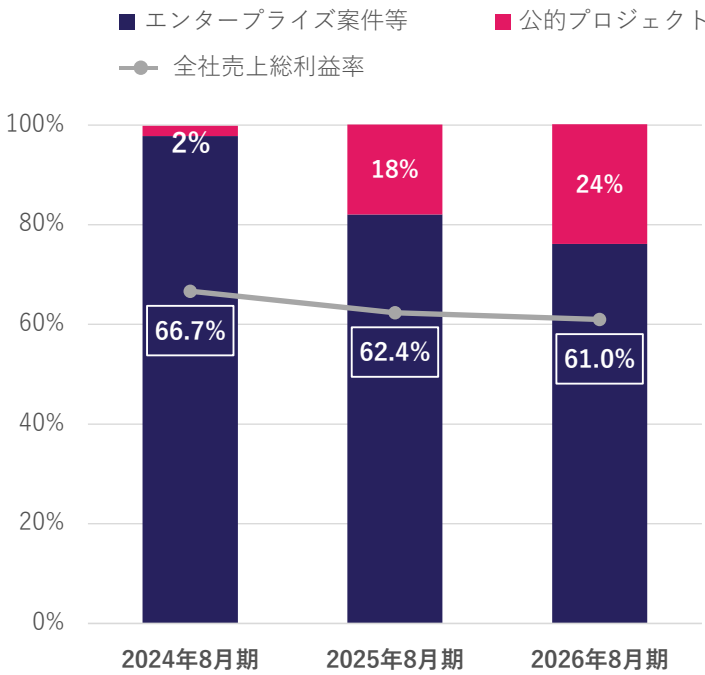
- ✓ 国のAI政策を背景に、バーティカルAI・Physical AI領域で公的プロジェクトへの参画・売上が拡大
- ✓ 全体の粗利率は案件構成の変化に応じて緩やかに低下。事業規模の拡大と技術・実装知見の蓄積を並行し、中長期の競争力強化につなげる

● 次の成長を担うPhysical AIの売上が拡大

- ✓ LLMを軸とする既存事業が伸長する中、Physical AI関連は全社売上の10%弱を占め、通期増収額の約40%に寄与
- ✓ 製造・物流等の現場作業の自動化・高度化に向けた開発・実装を進め、次の成長の柱として育成

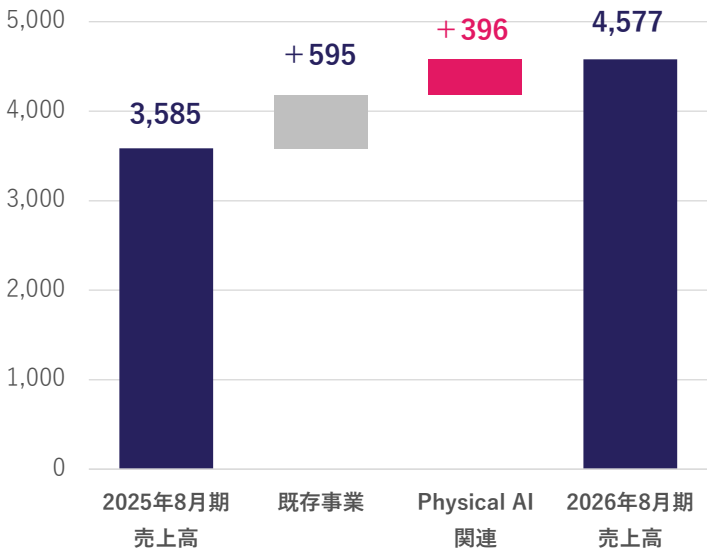
提供先内訳と全社粗利率

公的プロジェクト比率 2% → 18% → 24%



Physical AI関連の増収寄与

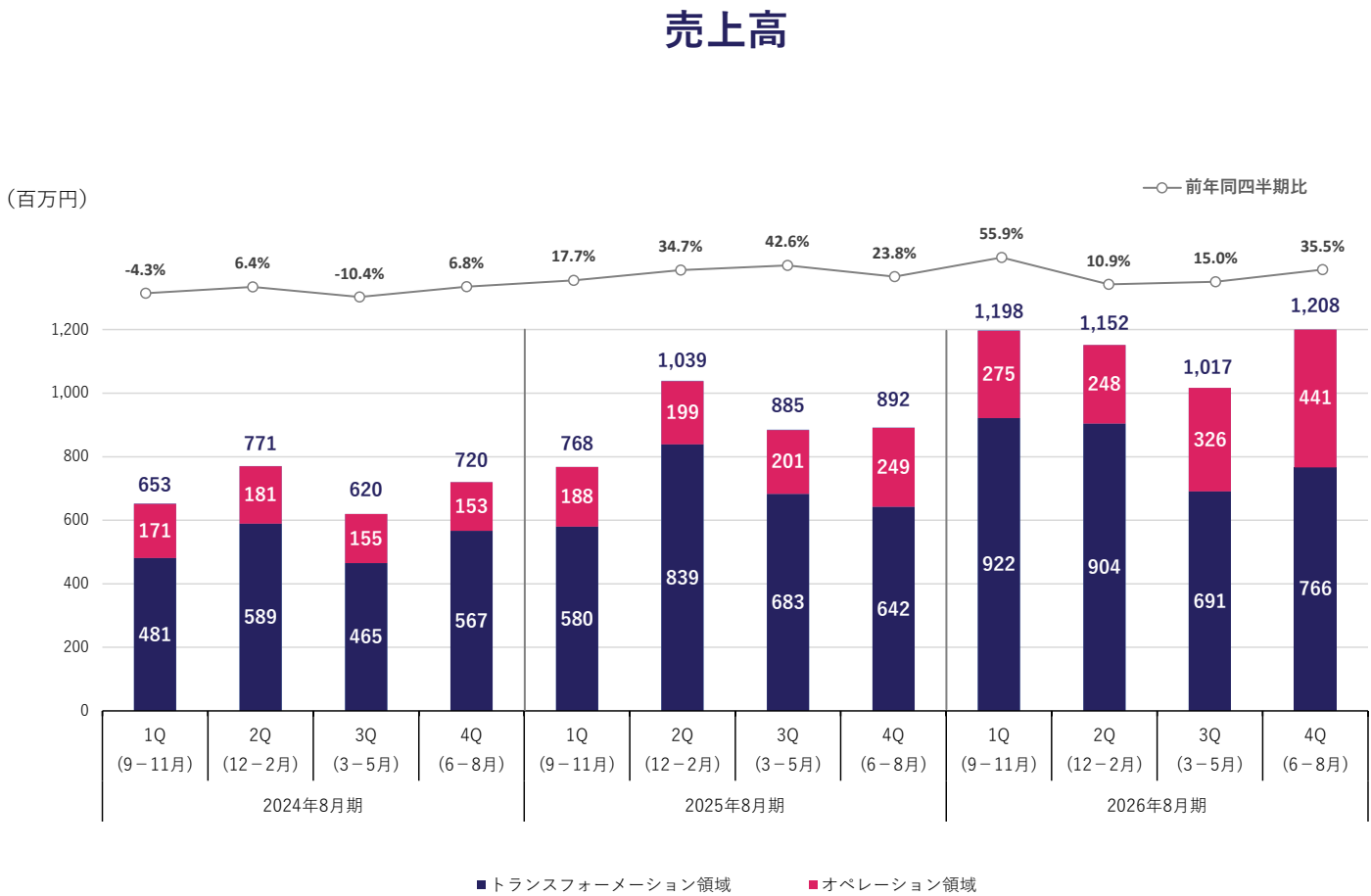
全社増収 +992百万円の約40%に寄与



※ 既存事業：Physical AI関連以外の売上

売上高の推移③：四半期実績

- 四半期売上高は過去最高
 - ✓ 今期4Qは前年同期比+35.5%
 - ✓ 今期3Q比では+18.8%
- 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)
 - ✓ AI導入・構築ニーズは引き続き旺盛。長期・月額型で行う導入・構築支援は、オペレーション領域に含む
 - ✓ 今期3Q比+10.9%、通期売上構成比 71.8%
- 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)
 - ✓ 長期支援による売上が積み上がり、今期3Q比+35.3%と、全社の伸びを上回る
 - ✓ 通期売上構成比 28.2%



営業利益の推移

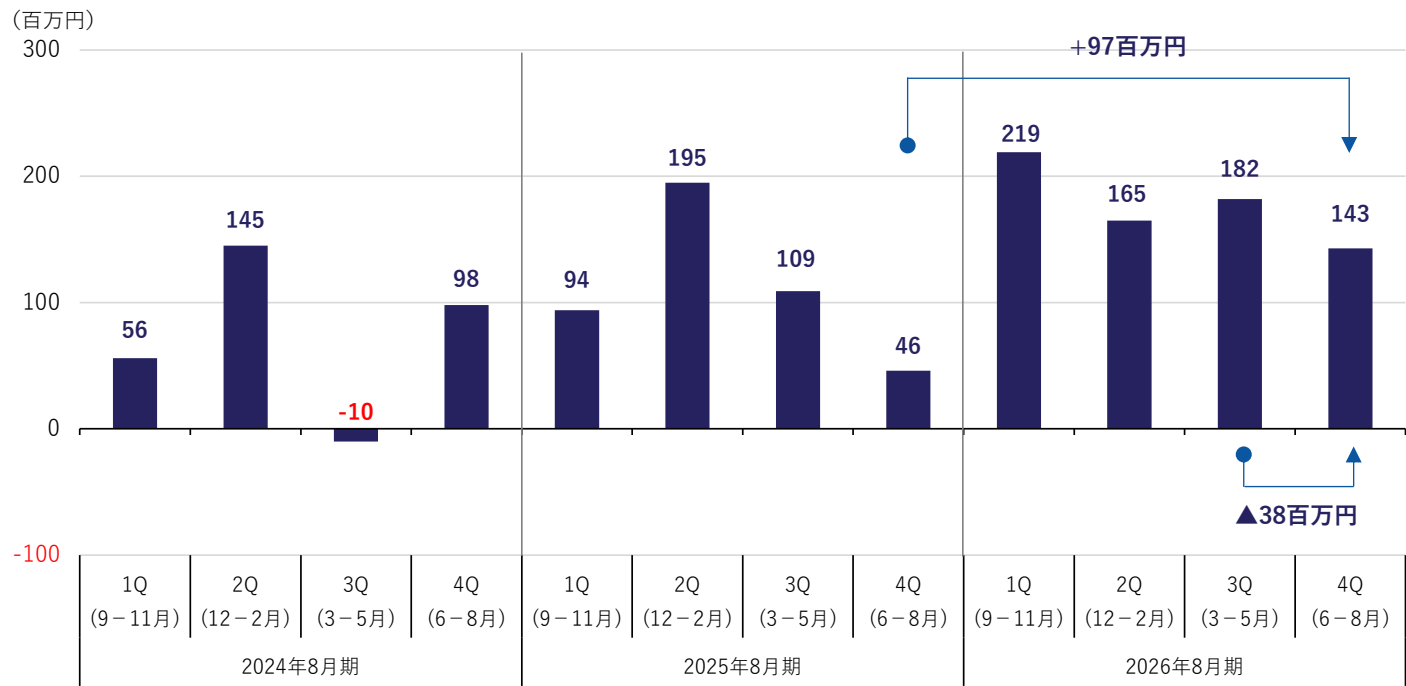
通期で営業利益が拡大

- ✓ 今期は全四半期で営業利益1億円超を確保
- ✓ 通期営業利益は710百万円（前期比+59.4%）

今期4Qの利益水準

- ✓ 営業利益は143百万円。前期4Q比+97百万円、今期3Q比▲38百万円
- ✓ 今期3Q比の減益は、来期に向けた体制・研究開発投資に伴う費用増が主因
- ✓ 増減要因は次頁参照

営業利益



営業利益の増減要因

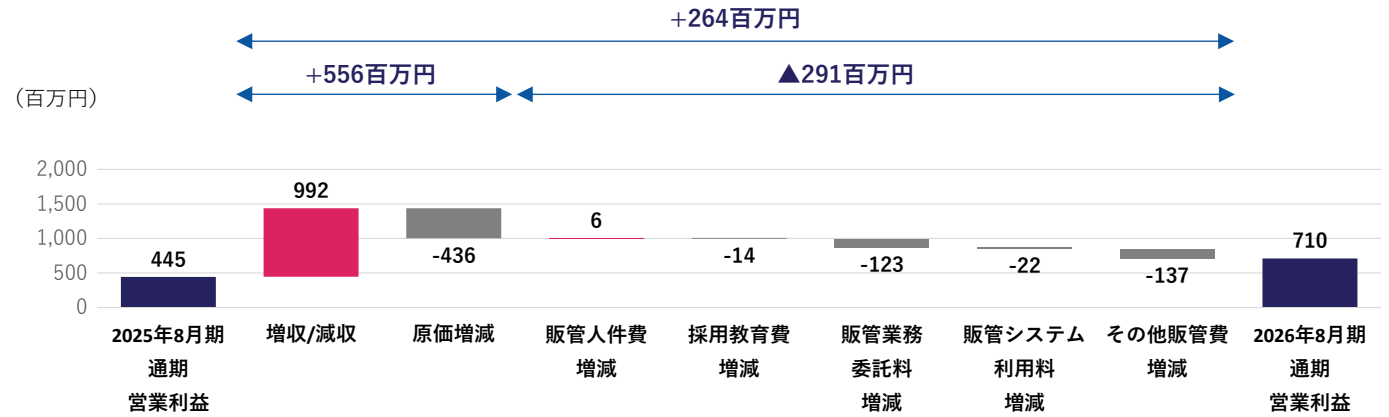
● 通期の比較

- ✓ 内訳は、売上総利益まで+556百万円、販管費 ▲291百万円
- ✓ 販管費増の主因は業務委託料（▲123百万円）とその他販管費（▲137百万円）

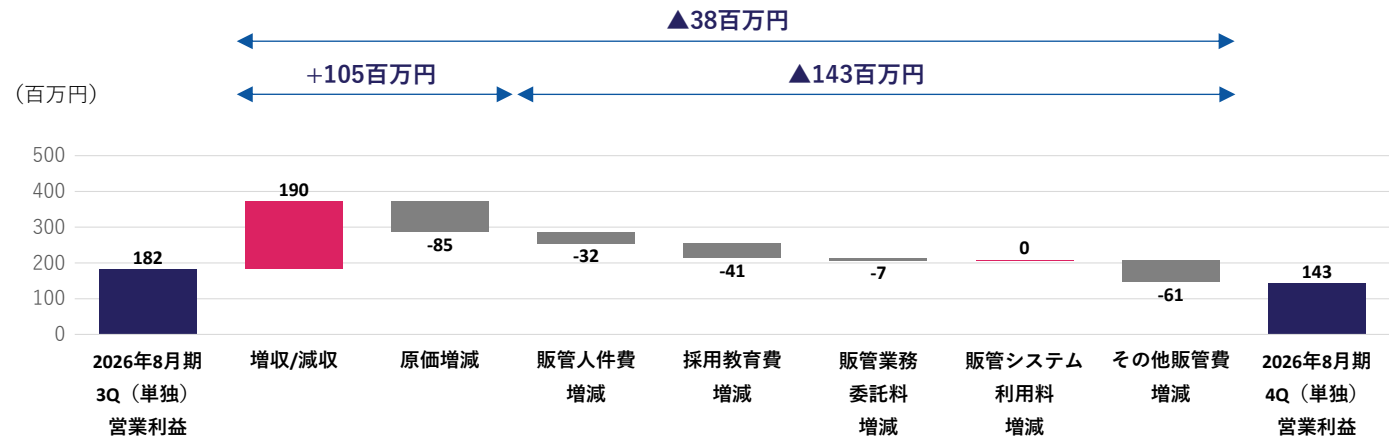
● 今期3Q単独との比較

- ✓ 内訳は、売上総利益まで+105百万円、販管費 ▲143百万円
- ✓ 販管費増の主因は、体制強化に向けた採用教育費（▲41百万円）と人件費（▲32百万円）、研究開発用ロボット投資を含むその他販管費（▲61百万円）
- ✓ 営業利益は38百万円減少したものの、来期の成長に向けた投資を計画どおり進め、人員体制・研究開発基盤を強化

通期の比較



今期3Q単独との比較



コスト構造①：売上原価、販管費

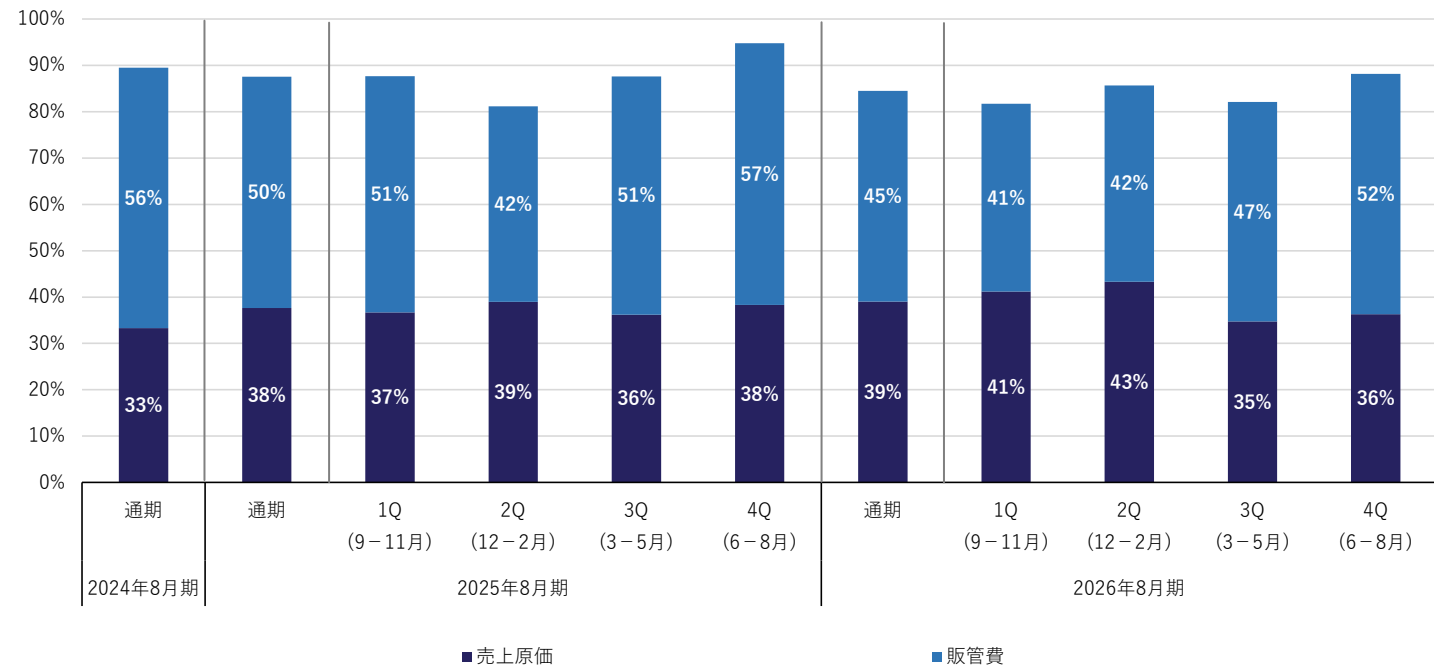
● 売上原価率

- ✓ 案件構成に応じて変動するものの、通期では39.0％と40％以下の水準を維持
- ✓ 今期4Qは36.3％。前期4Q比では2.0pt低下した一方、今期3Q比では1.6pt上昇

● 販管費率

- ✓ 通期の販管費率は、前期49.9％から45.5％へ低下
- ✓ 今期4Qの販管費率は、今期3Qの47.4％から51.8％へ上昇
- ✓ 販管費内訳は次頁参照

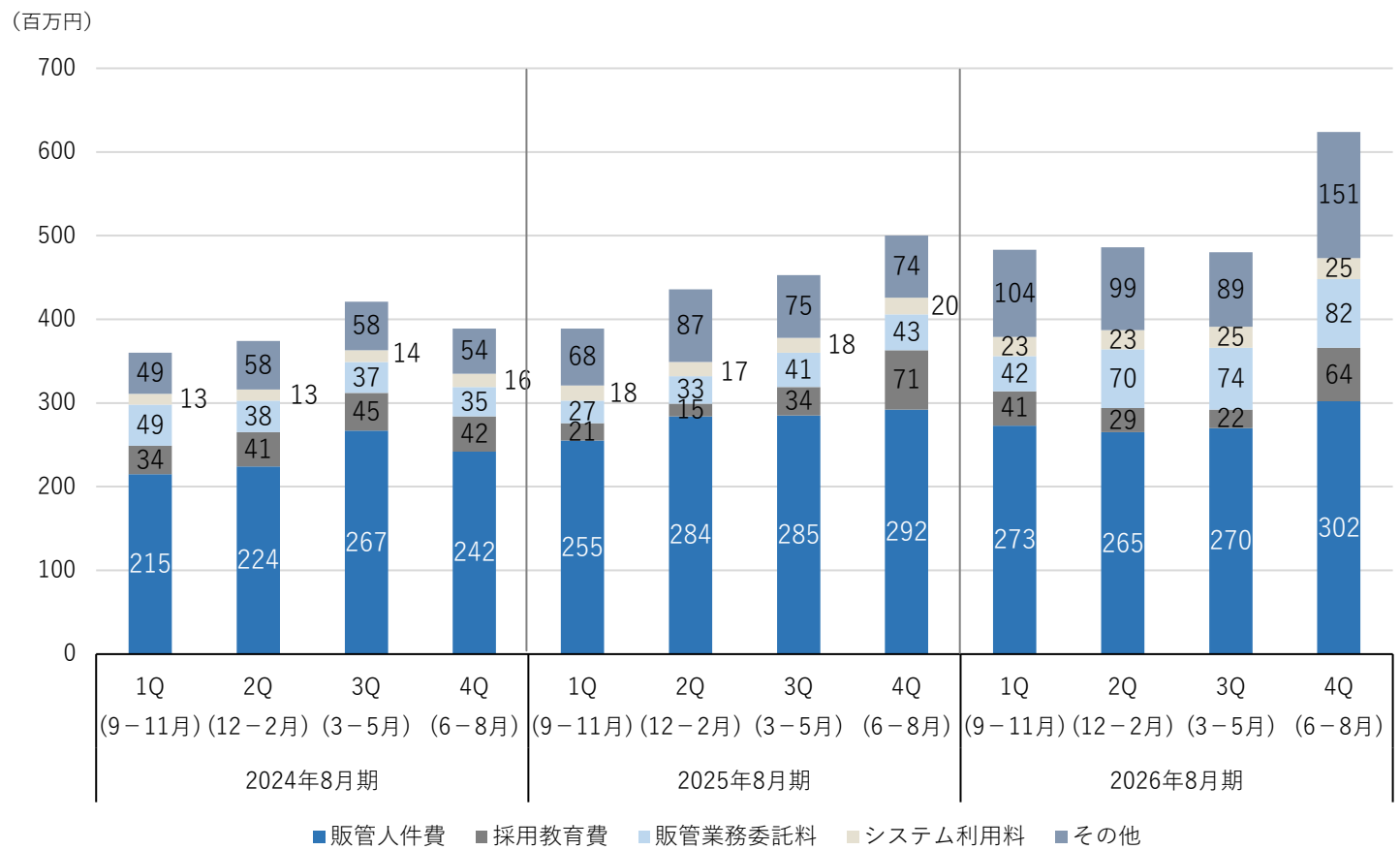
費用項目の内訳（対売上高比率）



コスト構造②：販管費

- 今期4Qの販管費は625百万円（今期3Q比+143百万円）
 - ✓ 来期に向けた採用・研究開発に伴い増加したが、販管費総額は概ね想定の範囲内で着地
- 販管人件費・採用費
 - ✓ 今期4Qの採用は概ね計画どおり進捗
 - ✓ 通期の販管人件費は1,112百万円と、前期1,119百万円から概ね横ばい
 - ✓ 人員体制は次頁参照
- 販管業務委託料
 - ✓ 今期3Qからは増加したものの、計画比では費用を抑え、利益の確保に寄与
- システム利用料、その他
 - ✓ その他販管費は、Physical AIの研究開発用ロボット導入等に係る費用を中心に増加
 - ✓ システム利用料等は、想定の範囲内で着地

販管費の推移



従業員の推移

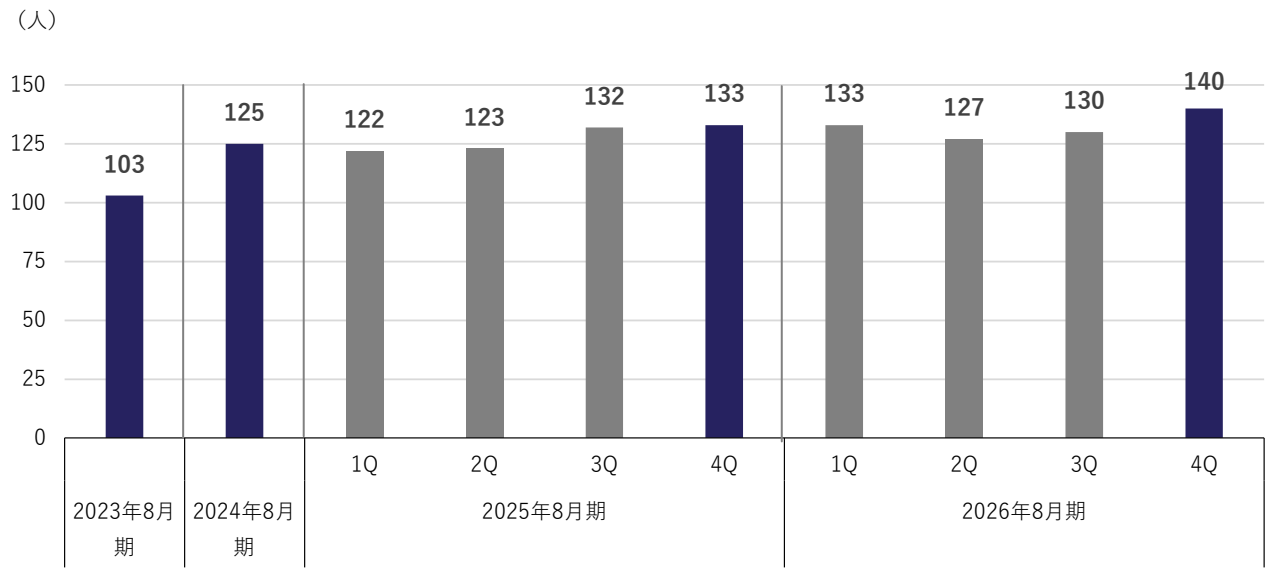
- 今期末の従業員数は140人
 - ✓ 前期末比+7人、今期3Q末比+10人
 - ✓ 今期4Qの採用は計画どおり進捗し、人員体制を拡充
- 成長を支える体制
 - ✓ 採用による人員拡充に加え、AI活用による生産性向上と外部リソースの活用を組み合わせ、案件への対応力を高める

(ご参考) 内訳推移

(人)	2024年8月期	2025年8月期	2026年8月期
営業・コンサルタント	32 26%	39 29%	29 21%
プロジェクトマネージャー	32 26%	22 17%	31 22%
データサイエンティスト	16 13%	19 14%	22 16%
エンジニア	24 19%	27 20%	28 20%
バックオフィス	21 17%	26 20%	30 21%
計	125 100%	133 100%	140 100%

※ 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



※ () 内の%は構成割合

貸借対照表

- 簿外として、2026年8月末時点で税務上の繰越欠損金は3,250百万円

富士山マガジンサービス社、アンリアレイジ社への出資等により、投資有価証券の期末残高は380百万円

(百万円)	2025年8月期		2026年8月期		
	期末実績	構成比	期末実績	構成比	増減
流動資産	5,104	96%	5,437	84%	332
現金及び預金	4,586	86%	4,423	68%	-162
売掛金及び契約資産	463	9%	847	13%	384
仕掛品	12	0%	11	0%	-1
その他	42	1%	155	2%	113
固定資産	213	4%	1,035	16%	822
投資有価証券	-	-	380	6%	380
繰延税金資産	162	3%	587	9%	424
その他	50	1%	67	1%	16
資産 合計	5,318	100%	6,473	100%	1,154
流動負債	846	16%	808	12%	-37
買掛金・未払金	160	3%	303	5%	143
賞与引当金	209	4%	215	3%	6
その他	476	9%	289	4%	-187
負債 合計	846	16%	808	12%	-37
純資産 合計	4,471	84%	5,664	88%	1,192
負債及び純資産 合計	5,318	100%	6,473	100%	1,154

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）		3Q（3－5月）		4Q（6－8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	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比
(百万円)																								
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%	1,017	100.0%	1,208	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%	691	67.9%	766	63.4%
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%	326	32.1%	441	36.6%
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%	353	34.7%	439	36.3%
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%	664	65.3%	769	63.7%
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%	482	47.4%	625	51.8%
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%	270	26.6%	302	25.1%
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%	22	2.2%	64	5.3%
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%	74	7.3%	82	6.8%
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%	25	2.5%	25	2.1%
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%	89	8.7%	151	12.5%
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%	182	17.9%	143	11.9%
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%	192	18.9%	177	14.7%
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%	377	37.1%	352	29.2%

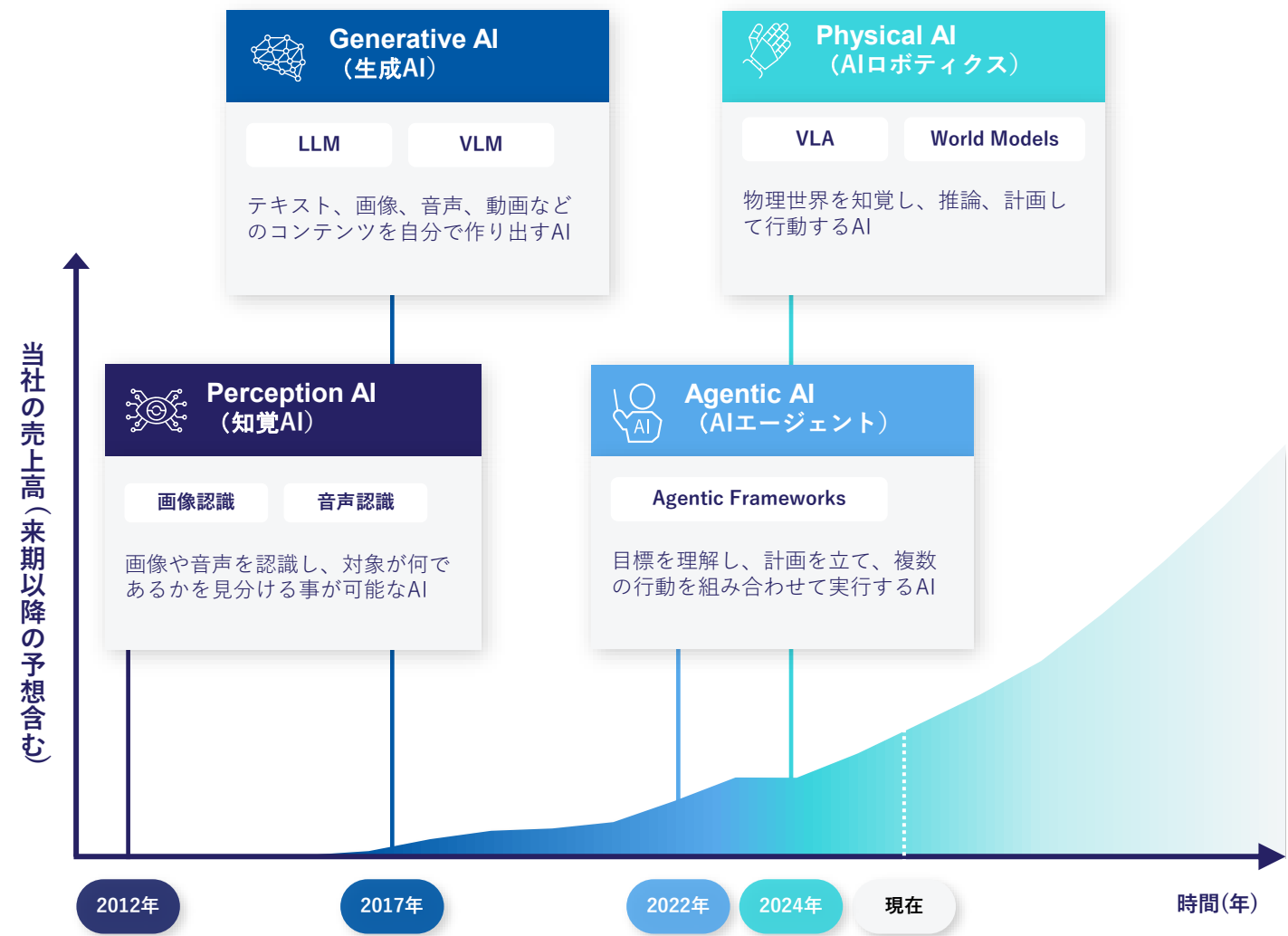
3 —— 成長戦略



AIの進化を示す4つの波と
当社の売上高成長イメージ

市場の中核はAgentic AIへ移行
Physical AIへの投資も活発化

- AI市場の現在地
 - ✓ AI市場は「Generative AI」の段階を超え、自律的な判断・業務遂行を担う「Agentic AI」の実用フェーズへ移行
- 当社におけるPhysical AI
 - ✓ プロジェクトの案件化および売上計上が進展し、顧客からの引き合いも拡大
 - ✓ 中長期の成長の柱として、実機検証および開発投資を着実に推進



AIモデルの進化と当社への影響

AIモデルの苛烈な開発競争を回避しつつ恩恵を得られるポジションを確立

● AIモデルはAIシステムの構成要素の一つ

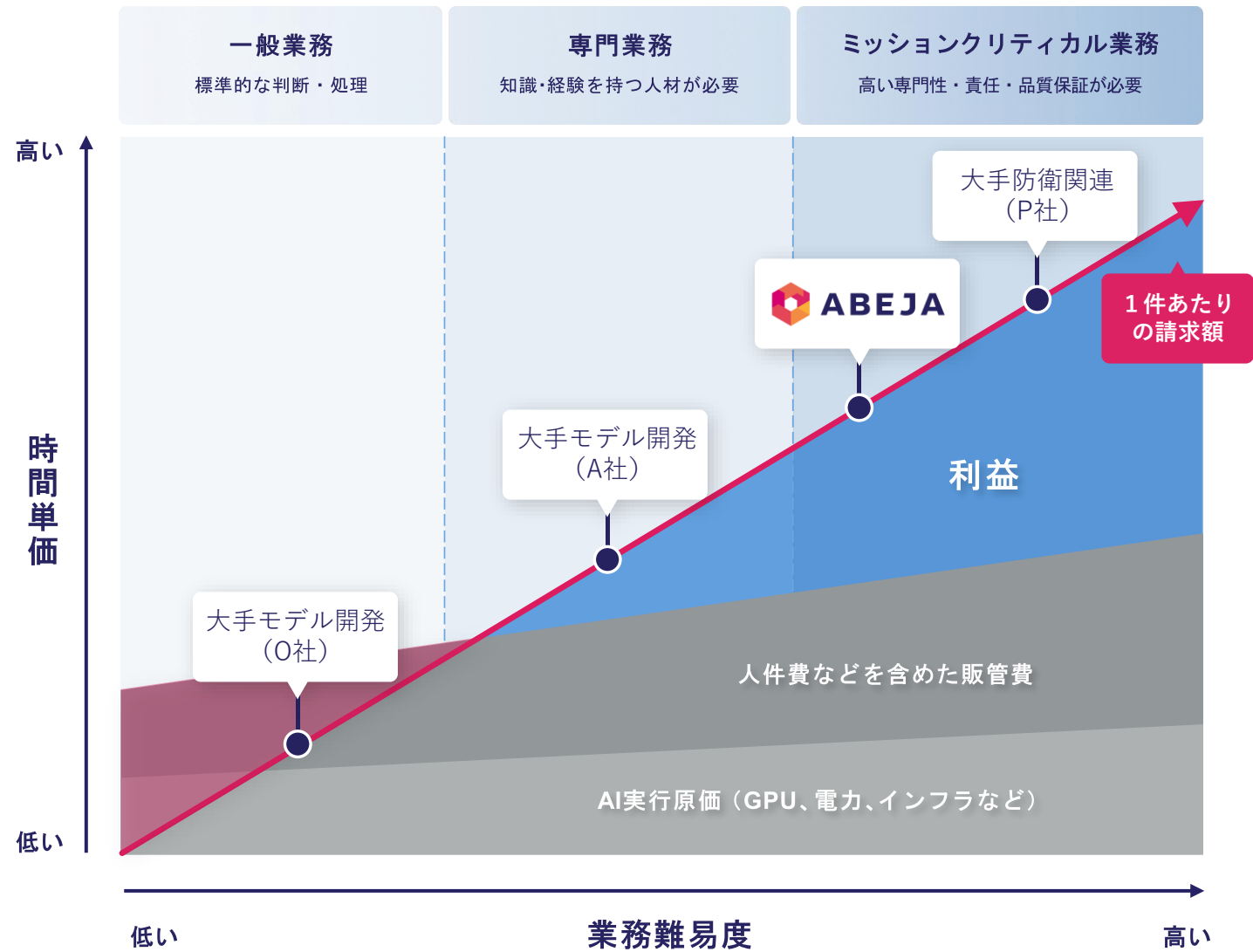
● 当社にとってAIモデルの開発競争は追い風

- ✓ AIモデルはABEJA Platformを構成する技術の一つであり、任意のAIモデルを選定できるため、特定モデルの陳腐化による影響を受けにくい
- ✓ AIモデルの進化は、ABEJA Platformにとって適用範囲の拡大やROIの向上といったメリットをもたらす



AI関連事業における
ビジネスモデルの比較

- 業務難易度が上がるほど、単価と原価の差が拡大
 - ✓ 人間が行う業務の単価は、内容によって数十倍から数百倍の開きがある
 - ✓ 一方、AIの実行コストは業務内容にかかわらずほぼ一定
- 当社はミッションクリティカル業務に注力して事業を構築
 - ✓ モデル開発を行う企業とは、収益構造そのものが異なる
 - ✓ 同領域で先行する海外企業の事例が、この構造の大規模な成立を裏付けている



ミッションクリティカル業務
の付加価値が高い理由

- 実装難易度と失敗時の損失がともに大きい
 - ✓ 個別の設計・実装を要する一方、停止や誤作動が人命や事業継続に直結するため、要求される水準が非常に高い
- AIモデルの進化では対応できない領域
 - ✓ ミッションクリティカル業務は、業務ごとに個別に実装し、統合して一つのシステムとして管理する必要があるため、モデルの性能向上だけで対応することが難しい



ミッションクリティカル業務で AIを安全に活用するための要件

● AIを安心・安全に使うための7本柱

- ✓ AI単体では安全性を担保できない為、多角的な仕組みが不可欠
- ✓ 7本柱を継続的に適用してはじめて、安心・安全なAI運用が実現



01

セキュリティ

守り続ける



ミッションクリティカル基準

障害や攻撃が起きても、重要な機能やデータを守ることができる

02

ガードレール

防ぎ続ける



ミッションクリティカル基準

AIが誤っても、重大な事故に繋がらない

03

ガバナンス

統制し続ける



ミッションクリティカル基準

人が必要な時に介入・停止でき、経緯を追跡できる

04

冗長化・障害対応

動かし続ける



ミッションクリティカル基準

一部が止まっても、重要な業務を継続できる

05

復旧・再発防止

戻れるようにする



ミッションクリティカル基準

異常が起きても、安全な状態に戻して再開できる

06

評価・監視

測り続ける



ミッションクリティカル基準

通常時だけでなく、例外も含めて安全性を評価できる

07

学習・改善

高め続ける



ミッションクリティカル基準

安全性を確認しながら、継続的に改善できる

— ABEJA Platformがもたらす付加価値

- 個別最適の限界
 - ✓ 機能ごとに最適なサービスを選ぶと、データが複数のサービス境界をまたいで流れ、経路が複雑化
 - ✓ 外部サービス内部の処理は、利用企業側から把握・検証できない
- ABEJA Platformによる一元管理
 - ✓ 顧客環境の内側で完結し、データの保管・アクセス・利用を一貫して統制するため、ガバナンスが行き届いたセキュアな環境で運用可能

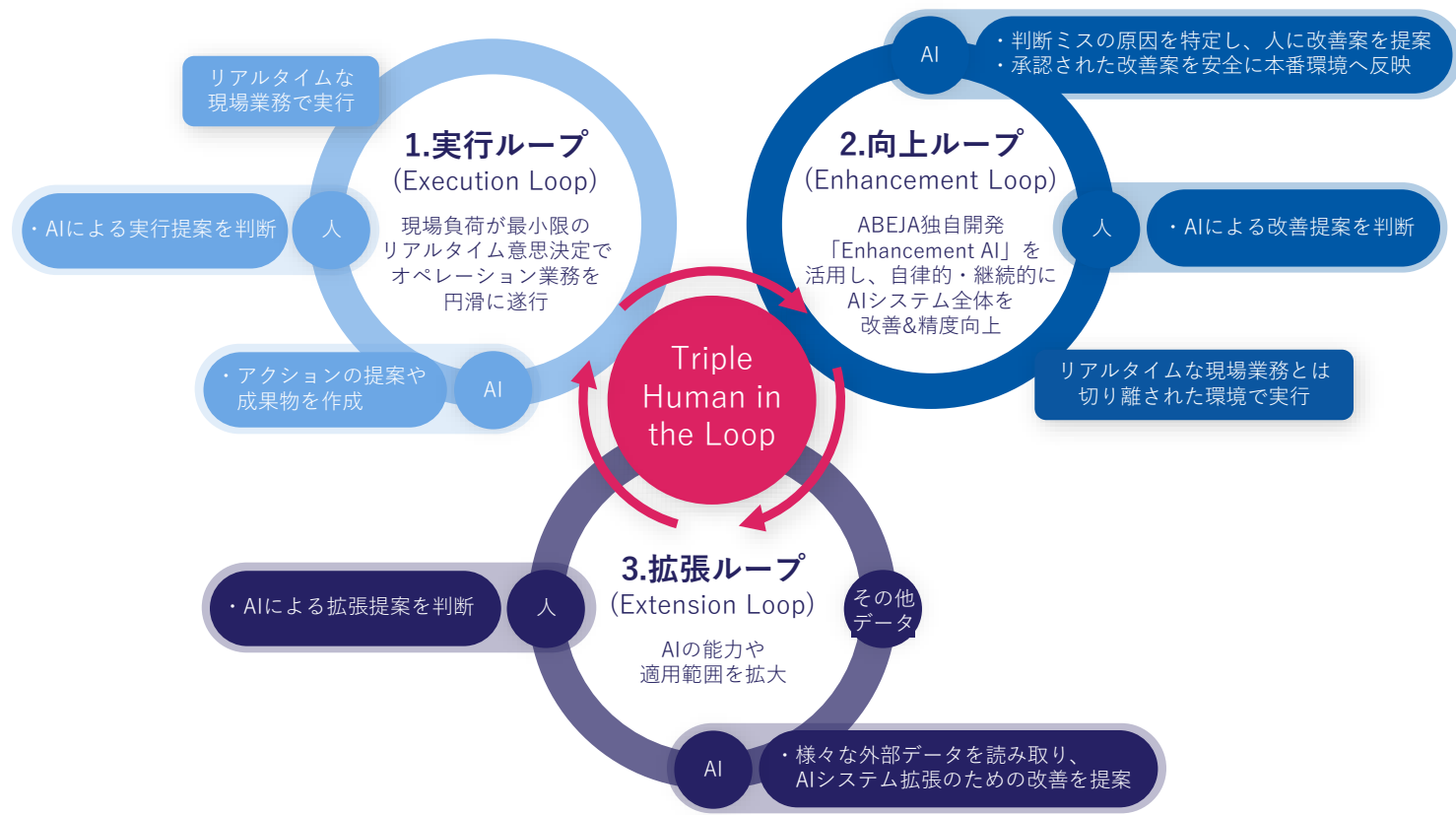


外部サービスの内側はブラックボックス 送信後のデータの保持・非学習を自社側から証明できない	処理の 透明性	処理が基盤の内側で可視化 入力から出力までの実行履歴を一貫して保持
複数の境界をまたいで複雑化 複数のサービスをまたぐ為、データの追跡が困難	データの 流通経路	一つの基盤内で完結 保管・アクセス・利用を一貫して管理できる
サービスごとに管理が分散 それぞれのサービスを個別に監査・統制する必要がある	管理・統制	AIシステム全体を一元管理 権限・設定・ログをまとめて統制・監査

「Human in the Loop」の進化版
「Triple Human in the Loop」の特許出願

- 「安全性」と「AIシステム全体の自律的な改善」の両立で、ミッションクリティカル業務のAI実装を推進
 - ✓ 実行・向上・拡張の3つのループそれぞれに、人とAIのフィードバックプロセスを組み込み
 - ✓ 現場の業務負荷を最小限に抑えながら、高品質な再学習データを自動で抽出・蓄積
 - ✓ ABEJA Platformに搭載済みの「ガードレール機能」と組み合わせることで、安全性・堅牢性をさらに強化

「Triple Human in the Loop」によって実現可能になるAI利活用



日常の現場業務負荷を最小限に抑えながら、
「安全性」と「AIシステム全体の自律的な改善」を両立し、
ミッションクリティカル業務のAI実装をより強固に推進することが可能

AI時代の業務遂行プロセス

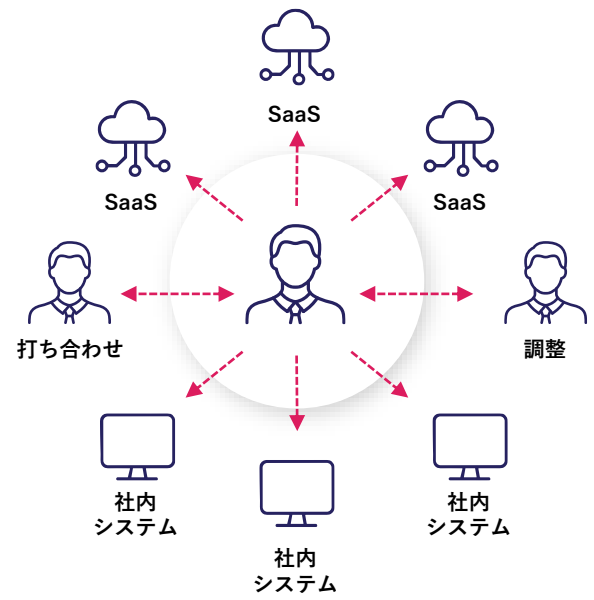
AIは道具から業務の担い手へ

- AIの役割が急速に拡大
 - ✓ Agentic AIの実用化が進み、AIが単発の作業ではなく、一連の業務を遂行できる段階に到達
- 求められるのは業務プロセスそのものの再設計
 - ✓ AIが遂行する前提で業務の流れと人の役割を設計し直すことが不可欠

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

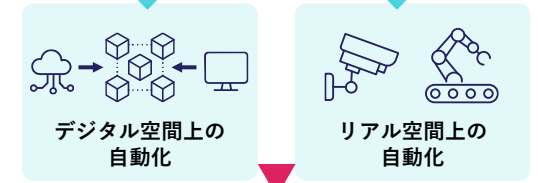
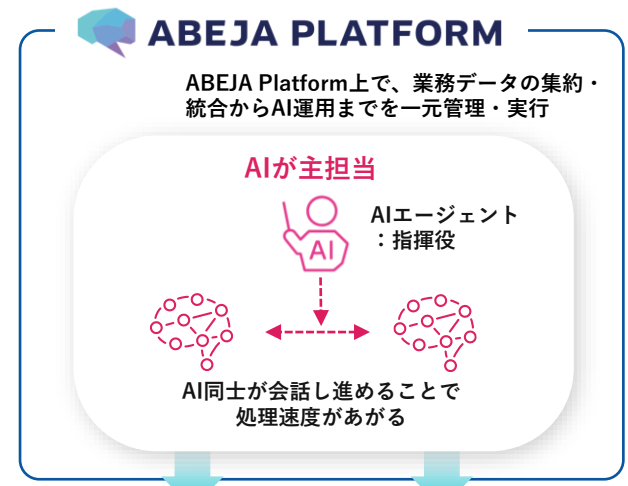
業務やタスクごとに
複数のSaaS、社内システムを
個別に立ち上げて業務を遂行



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

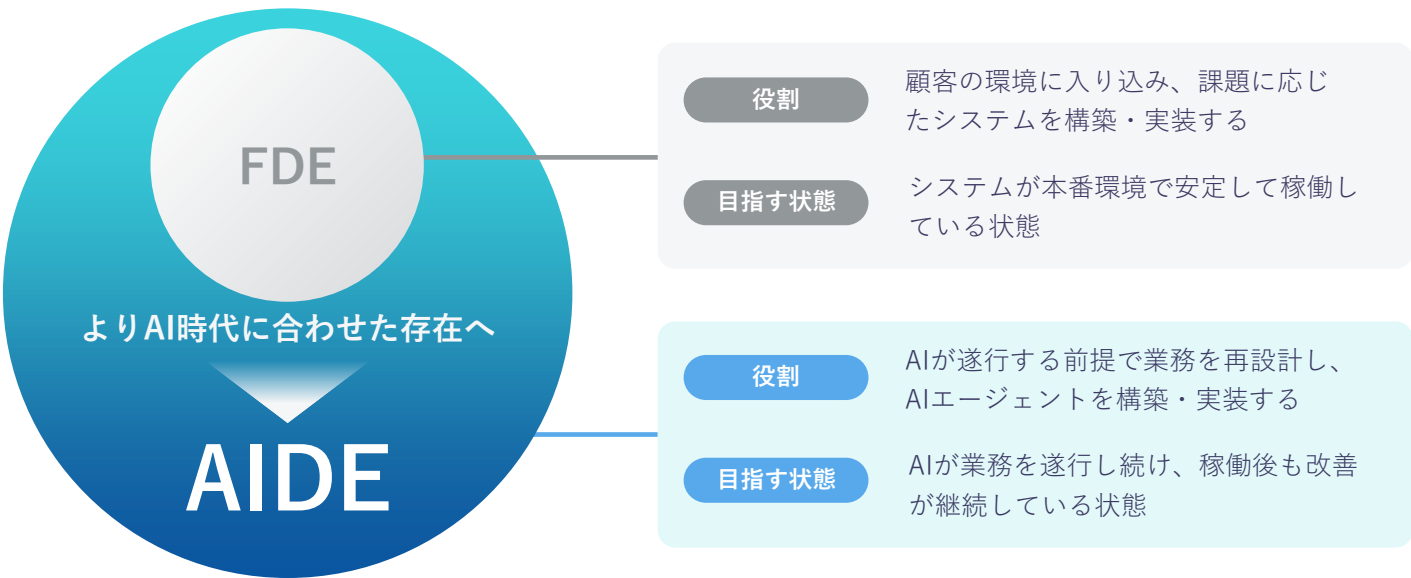


AIが主となり業務を進行することで
生産効率が爆発的に向上する

AI時代に合わせて職種を新しく定義
AIDE (AI ready Deployed Engineer)

● 業務のあり方を根本から変える

- ✓ プラットフォームの進化によりAIが担える業務が急速に広がり、既存業務をAIに置き換えるだけでなく、業務そのものを作り直せる段階に
- ✓ この変革には、業務の流れからAI、データまでをまとめて設計できる人材が求められる
- ✓ 対象となる人材の役割をより正確に表す為に、当社ではAIDE (AI ready Deployed Engineer) と定義



AIDE (AI ready Deployed Engineer)の特徴

 現場に入り込む 顧客と伴走し、業務プロセス・課題・暗黙知を深く理解する	 業務と技術を横断する 業務、AI、システム、ガバナンスなどの全体像から仕組みを設計する
 構想を業務実装に繋げる 構想やPoCで終わらず、実際の業務で使える仕組みに落とし込む	 継続的に価値を高める 導入後に自律的にAIシステムが改善される体制や仕組みを構築する

グローバル市場におけるABEJAの強み

データ主権

- データは現代の最重要資源であり、経済安全保障の観点から自国の法の下で管理する要請が各国で強まっている
- ABEJA Platformは外部サービスにデータを預けずに、各国の法的枠組みやセキュリティポリシーに柔軟に対応可能

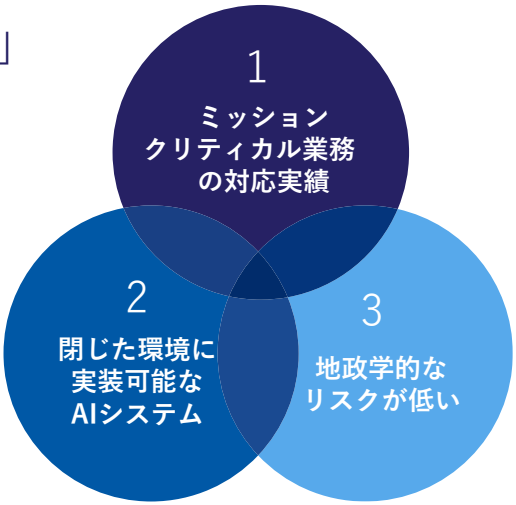
Physical AI

- ロボットの動作品質は学習データの品質に左右されるため、日本の高品質な現場を活かすには、現場のデータをAIが学習できる形に整えることが不可欠
- 当社はこのAI-Ready化の領域で豊富な実績を有する

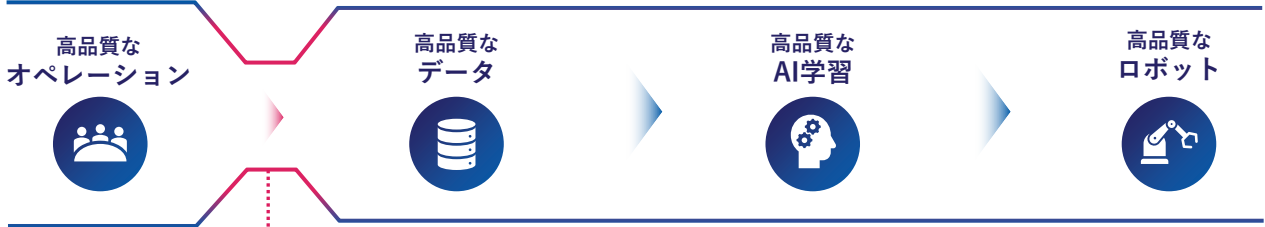
データ主権における強み「求められる3つの要件」

- 1 データ主権が問われる業務の多くはミッションクリティカル業務であり、この領域での運用実績が不可欠
- 2 外部サービスに依存せず、顧客環境の内側でデータ活用が完結するAIシステムを構築可能
- 3 顧客から見て、地政学的なリスクによる輸出規制などの影響を受けにくい立場

3つの要件を同時に満たせる事業者が不足



Physical AIにおける強み「日本の高品質なオペレーションデータ」



現在ボトルネックとなっている箇所を中心にABEJAが支援

日本は製造、物流、小売、一次産業で世界最高水準のオペレーション品質を有しているが、この現場のオペレーションはデータとして取得されず、大半が失われている
データを取得するためのインフラを構築し、現場データを資産とすることが長期的な優位性につながる

グローバル市場への展開

● 日本で確立した立ち位置を、グローバルへ展開

- ✓ AIガバナンスが極めて重要な課題となっている現状において、データ主権を手放さずに利用することが可能なABEJA Platformは、ASEAN地域を含むグローバルサウスのニーズに合致
- ✓ シンガポールを中心にASEAN地域での事業展開を推進し、グローバル展開を加速させていく

ミッションクリティカル業務のAI活用におけるASEAN市場の状況

単独でAI主権の確立が難しい

データ基盤・人材・実装力の全てを自前で揃えられる国は限られるため、日本を含む各国が連携し、地域全体で経済安全保障を確保する動きが強まっている

ASEAN内のAI事業者が限られる

ミッションクリティカル業務に対応できる事業者が限られており、また、特定の事業者に依存すること自体がリスクになるため選択肢を増やしていく必要がある

ASEAN各国からの強いニーズを受け、グローバル展開に踏み出す



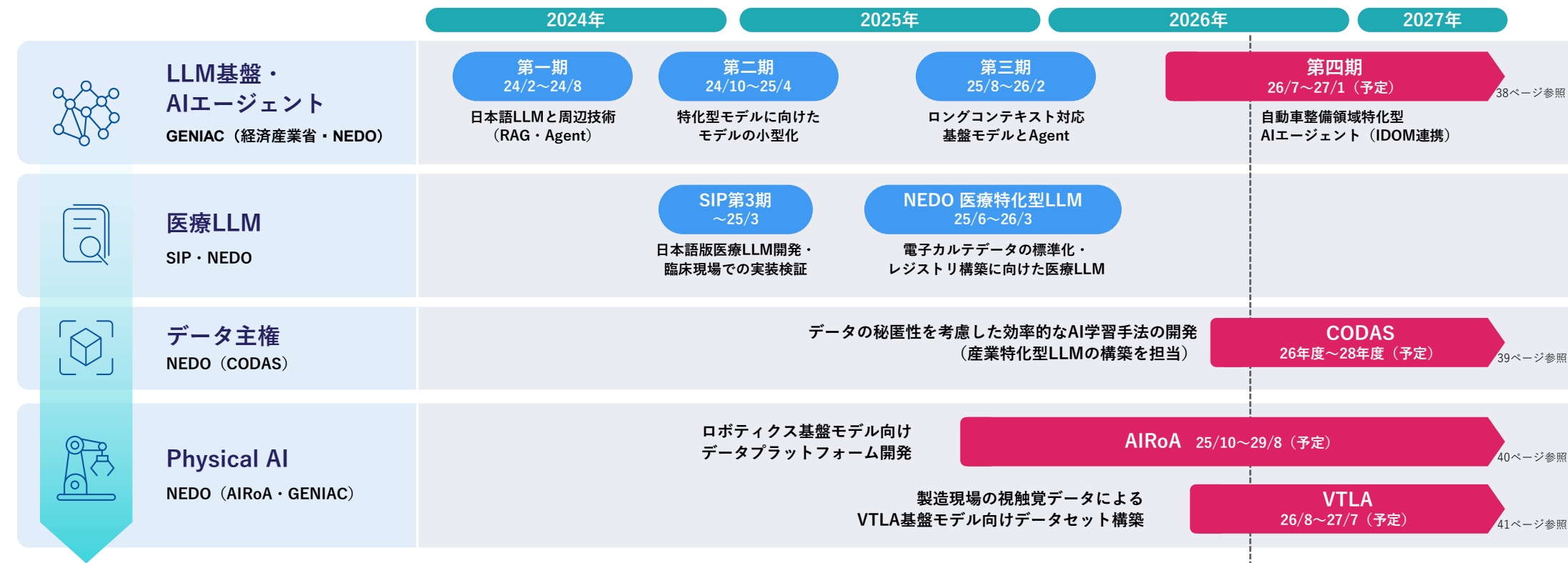
4 — 事業の状況



公的プロジェクトの取組状況

LLM基盤を起点に、Physical AIへ領域を拡大

完了 5件 進行中 4件 GENIAC 第一期から4期連続で採択

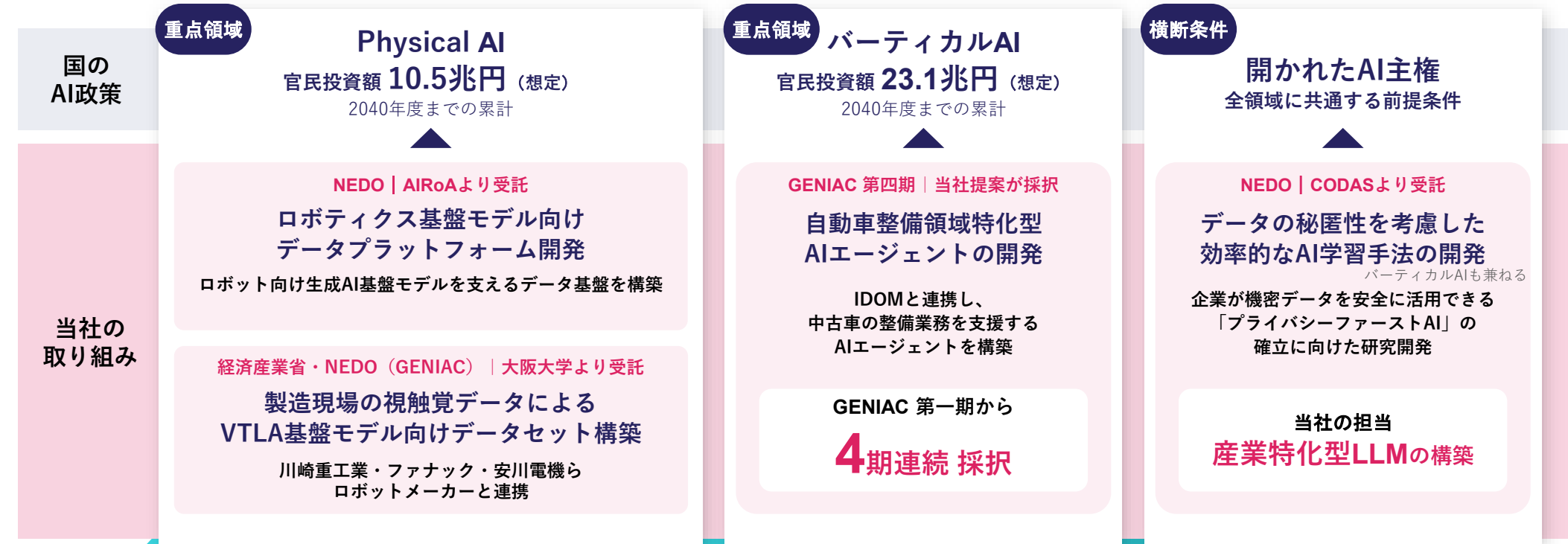


2026年8月期末

注：バーの開始位置は事業開始時期、開始時期の開示がない案件は採択・参画の開示時期。

— 国のAI政策と当社が参画する公的プロジェクト

AI実装・運用力を、国の重点領域へ展開



AI実装能力 ABEJA Platform で培ったミッションクリティカル業務へのAI実装・運用力を各プロジェクトに展開
研究開発の成果は、順次 ABEJA Platform に搭載

— 公的プロジェクト：
自動車整備に特化したAIエージェント開発

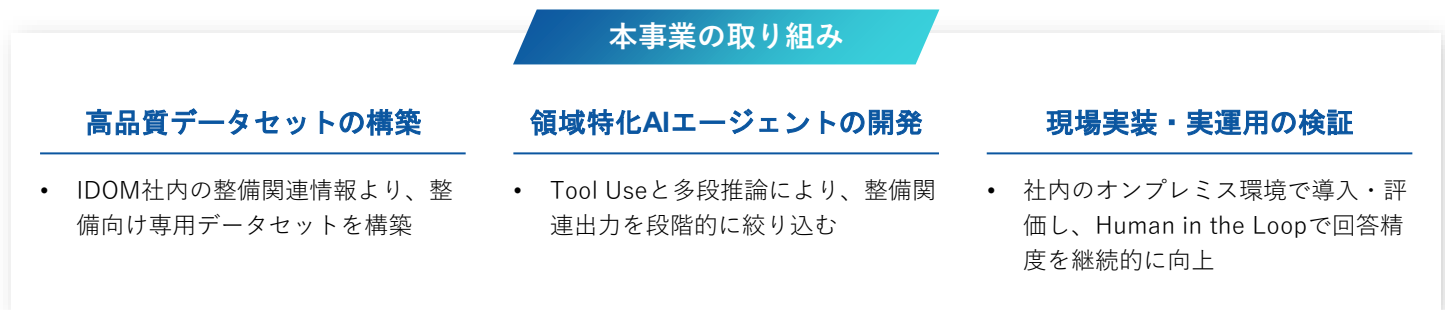
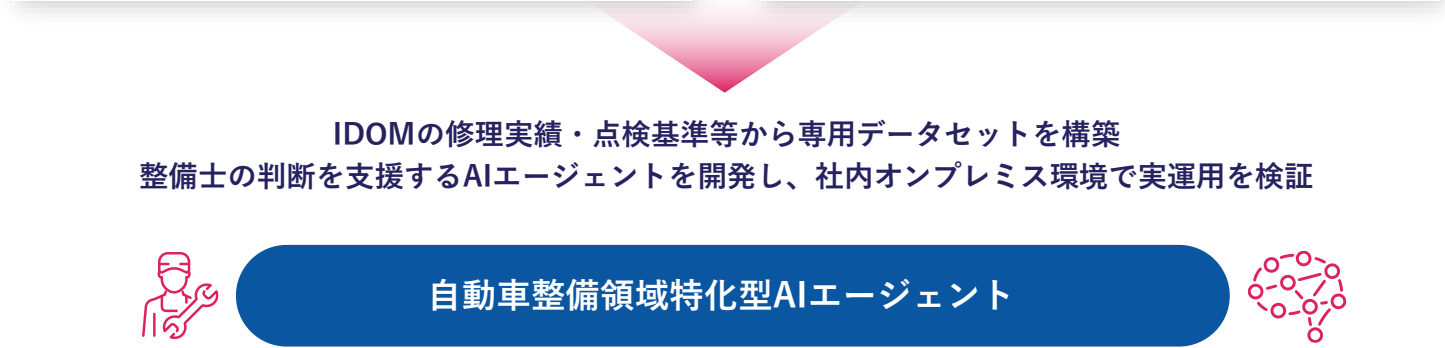
IDOM連携：整備データを基に、
社内のオンプレミス環境で検証

● NEDO事業の概要

- ✓ 実施期間：2026年7月～2027年1月（予定）
- ✓ テーマ：自動車整備領域特化型 AI エージェントの開発

● 本事業の位置付け

- ✓ IDOM（ガリバー）と連携し、自動車整備特化のAIエージェントを構築
- ✓ 社内のオンプレミス環境で、実運用を検証



「現場の暗黙知」をAIに継承し、人手不足・属人化が進む自動車整備領域での実運用を検証

公的プロジェクト： 産業特化型LLMを開発

データ主権・秘匿性が求められる ミッションクリティカル業務へ拡張

● NEDO事業の概要

- ✓ 実施期間：2026年度～2028年度（予定）
- ✓ 代表機関：一般社団法人AIデータ主権共創機構（CODAS）
- ✓ テーマ：秘匿性を基盤とした産業特化型AI基盤の研究開発・実装実証

● 当社の役割

- ✓ 秘匿性が求められるミッションクリティカル業務に適用可能な、産業特化型LLMの研究開発・実装実証を担う

背景

セキュリティリスクへの懸念

約7割の企業が、データ漏洩・
プライバシー侵害に懸念

データ主権の確保

クラウド型汎用LLMは、機密デ
ータを自社管理下に保つ「デー
タ主権」の確保に課題

プライバシーファーストAI

産業データを国内で安全に管
理・運用するエコシステムを構
築

NEDO公募事業の中核「産業特化型LLM」を構築

2026～2028年度（3カ年）で
データの秘匿性を基盤とした産業特化型AI基盤の研究開発・実装実証を推進

当社の取組内容と強み

- LLM研究開発とABEJA Platform等のAI実装実績が評価され、産業特化型LLMの開発を推進
- データ保護と専門知識が求められるミッションクリティカル業務に適用可能なモデルを構築
- 「Human in the Loop」により、初期段階から実運用（ゼロPoC）

最先端技術の統合

- Confidential Computing（処理情報を暗号化）環境で実証
- 高度なセキュリティ要件下で複雑なタスクを効率処理
- NVIDIA Nemotron 3を活用予定（2026年6月 にABEJA Platform搭載）

対象領域の順次拡大

【初期】金融・保険領域

製造業その他の基幹産業へ

秘匿性が求められる産業領域でのAI実装を拡大

公的プロジェクト：
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



— 公的プロジェクト：
VTLAモデル向けデータエコシステム

ロボットメーカー3社と大学・
センシング・AI企業が連携

● NEDO事業の概要

- ✓ 実施期間：2026年8月～2027年7月（予定）
- ✓ 川崎重工業、ファナック、安川電機、大阪大学、FingerVision
- ✓ テーマ：製造現場視触覚データ収集によるVTLA 基盤モデルに向けたデータセットの構築

● 当社の役割

- ✓ データセット設計、データエコシステム設計、基盤技術の高度化（ロボット本体ではなく、学習・実行を支えるデータ基盤側を担う）

※ VTLA：Vision（視覚）、Tactile（触覚）、Language（言語）、Action（動作）を統合的に扱うモデル

製造現場で収集した視覚・触覚・言語・動作データを統合的に扱うVTLAモデルを開発

取組体制

日本を代表するロボットメーカー3社+大学・センシング・AIが連携

川崎重工業・ファナック・安川電機（ロボット3社）、
大阪大学、FingerVision（触覚センシング）



当社の役割

現場データを「学習可能な資産」に変えるデータインフラの構築

- AIに高品質な現場データを連携するには、
パイプライン＝データインフラが不可欠
- 製造現場の視覚・触覚・言語・動作データは、そのままではVTLAモデルが学習できるデータにならない
- センサー／ロボットごとに異なるデータを標準化し、共通仕様のもとで収集・蓄積・品質管理した上で、モデルへ接続する基盤が必要

ABEJAは、データセット設計・データエコシステム設計を通じて、Physical AIの学習・改善を支えるデータ基盤側を担う

Application
Foundation Models
(LLM / VLA / VTLA)

Data Infrastructure
(データインフラ)

Data Centers

Semiconductors



事例：防衛装備庁との取り組み

「視覚言語行動モデルの検証及び運用
基盤検討役務」の契約を締結

- オフロード環境における無人地上車両（UGV）の自律走行に向けたVLAモデルの適用可能性の検討・追加学習を深化
- VLAモデルを継続的に運用・改善する実践体系「VLAOps」構築に向けた要件整理を新たに実施
- 2026年1月締結の「検証役務」に続く取り組み（2027年3月完了予定）



前回契約（2026年1月）	本契約
検証役務 「視覚言語行動モデルの検証役務」 VLAモデルの適用可能性の検証が主な内容	検証及び運用基盤検討役務 検証に加え、追加学習の深化とVLAOps構築に向けた 要件整理まで役務範囲を拡大

事例：JR東日本との取り組み

館内物流におけるPhysical AI実装を推進

- TAKANAWA GATEWAY CITYの館内物流自動化に向け、Physical AIの実装を支援
- 双腕ロボットが荷物の認識・把持・積み込みを自律実行
- HITLにより、現場データと人のフィードバックで継続的に精度向上



ABEJAは、人手に依存していたリアル空間の複雑な現場作業にPhysical AIを実装し、業務オペレーションの自動化領域を拡張

事例：村田製作所との取り組み

研究・実験業務の自動化を見据えた
Physical AIの技術検証

- VLAモデルを用い、難易度の高い双腕ロボットの「部品の持ち替え」を含む連携動作に検証環境下で成功
- 数百回の遠隔操作データを模倣学習させ、カメラ画像から自律的に動作を推論するシステムを構築
- 村田製作所は同社内開発業務への展開を目指す。ラボオートメーション実運用に向けた第一歩



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



村田製作所

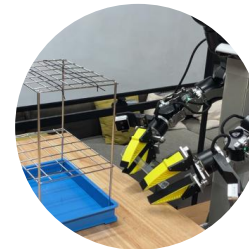
電子部品領域における要素技術、
積層セラミックコンデンサ世界トップシェアの実績

Physical AIによるラボオートメーションの実用化に向けた第一歩
VLAモデルを用いた双腕ロボットの「部品の持ち替え」に検証環境下で成功



把持

左のアームで対象物を掴む



持ち替え

右のアームへ正確に受け渡す



定位配置

向きを変えてラックに挿入

従来の産業用ロボット

あらかじめ設定された
条件に依存
柔軟に動作できない

本検証（Physical AI）

数百回の遠隔操作データを模倣学習
カメラ画像から対象物の状態を捉え
AIが自律的に動作を推論

技術要素：VLAモデル

基盤モデル：NVIDIA GR00T N1.7

模倣学習（数百回の遠隔操作データ）

事例：三菱重工業との取り組み

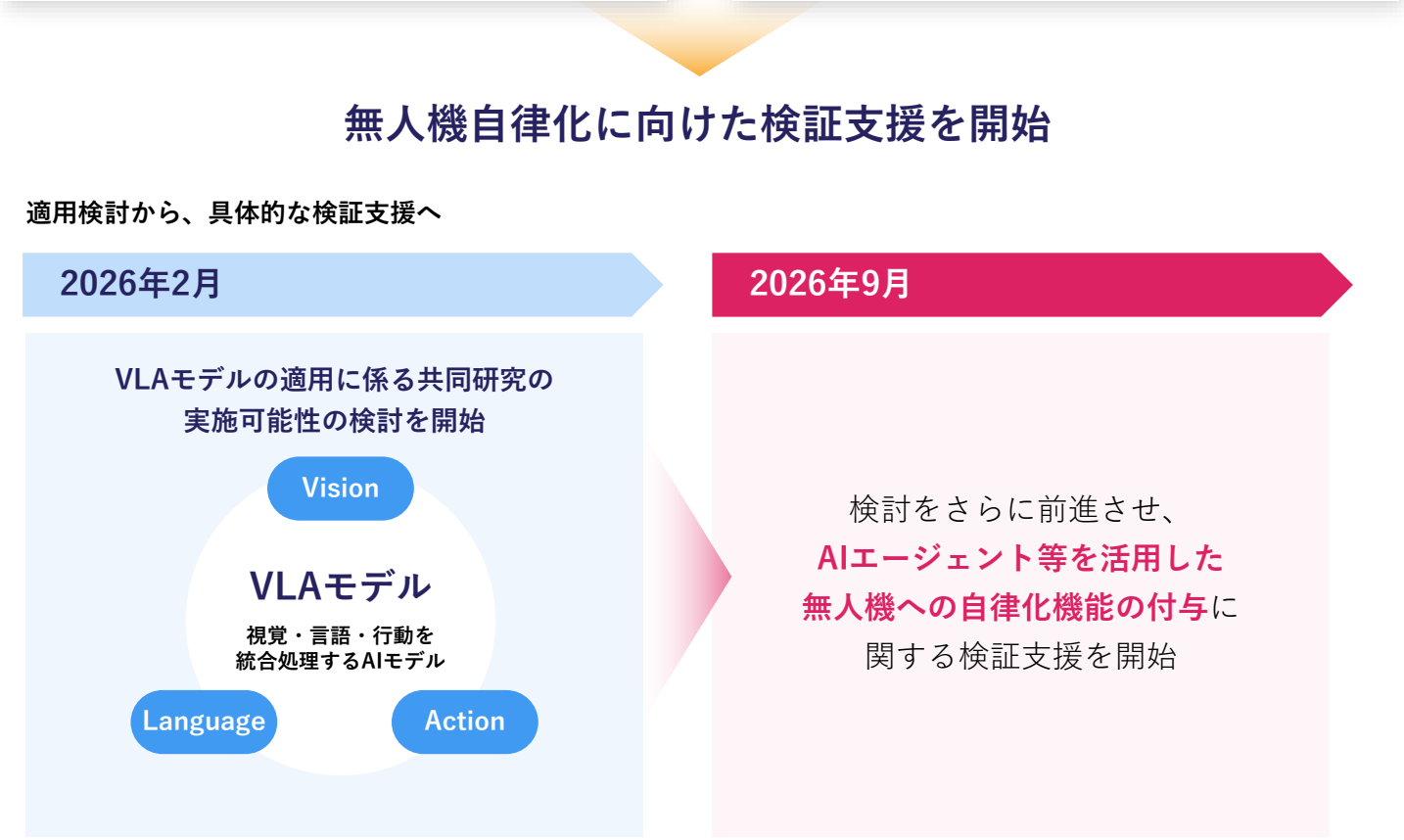
無人機自律化に向けた検証支援を開始

- 取り組み
 - ✓ 2026年2月、VLAモデル（Vision-Language-Action Model）の適用に係る共同研究の実施可能性の検討を開始
 - ✓ これまでの検討をさらに前進させ、AIエージェント等を活用した無人機への自律化機能の付与に関する検証支援を開始
- 適用に向けた検討から、具体的な検証支援へと進展。Physical AI領域でも、初期の取り組みから次の段階へと支援が継続

**ABEJA**

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

**三菱重工業**



技術とAIガバナンスの両面で、重要業務へのAI実装を支援

事例：AIガバナンスへの対応

● 企業のAI活用の潮流

- ✓ AIの業務組込みが進み、データ管理・責任分担・監視・継続改善への対応が重要に

● ABEJAの対応

- ✓ ABEJA PlatformでAIを安全に使い続けるための7本柱を実装（28ページ参照）
- ✓ AIMS認証（国際規格ISO/IEC 42001）を取得した組織的な管理体制
- ✓ 技術とAIガバナンスの両面で、重要業務への実装を支援



ミッションクリティカル業務におけるAI活用を、
技術と管理体制の両面から支援

5 —— 2027年8月期 業績予想



2027年8月期 業績予想

- 3つの動きが重なる現在を、事業規模を一段と拡大する重要な局面と認識
- 公的プロジェクトを軸に増収、成長投資を織り込み営業増益を計画

	2026年8月期 通期		2027年8月期 通期		
	実績	対売上高	業績予想	対売上高	前期比
売上高	4,577	100.0%	5,960	100.0%	+30.2%
営業利益	710	15.5%	730	12.2%	+2.7%
経常利益	759	16.6%	760	12.8%	+0.0%
当期純利益	1,065	23.3%	680	11.4%	▲36.2%

※2026年8月期の当期純利益は、繰延税金資産の計上等により法人税等合計が306百万円のマイナス（利益の押し上げ）となった影響を含みます。

業績予想の前提	
売上 公的プロジェクトを軸に、 前期比30.2%増	投資 採用・育成、LLM・Physical AIの研究開発、 ABEJA Platformの高度化を継続
利益 案件構成の変化と採用・研究開発等の費用増を織り込み、営業 利益率12.2%（前期15.5%）	翌期以降 ABEJA Platformと実装・運用体制の強化を、 企業向け・公的プロジェクトの事業成長につ なげ、2028年8月期以降の利益拡大を図る





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を発表
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	2021	言語の理解度を測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

関連する用語の関係を整理

- 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）

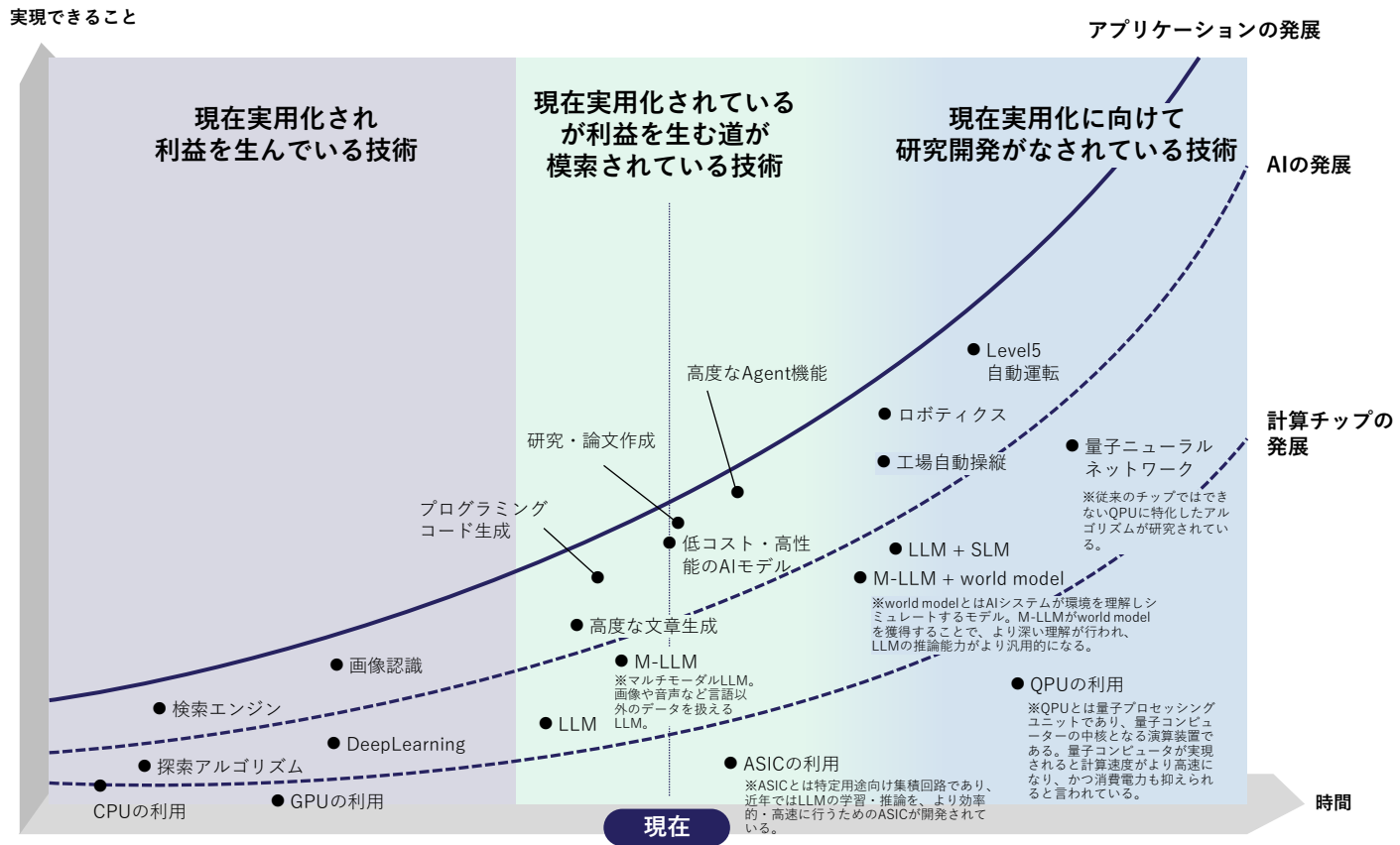
大規模言語モデル（Large Language Model, LLM）

拡散モデル（Diffusion Model）

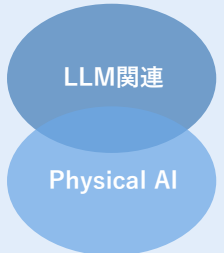
．．．

— 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に関する取り組みを着実に推進



2026年8月期
取組状況

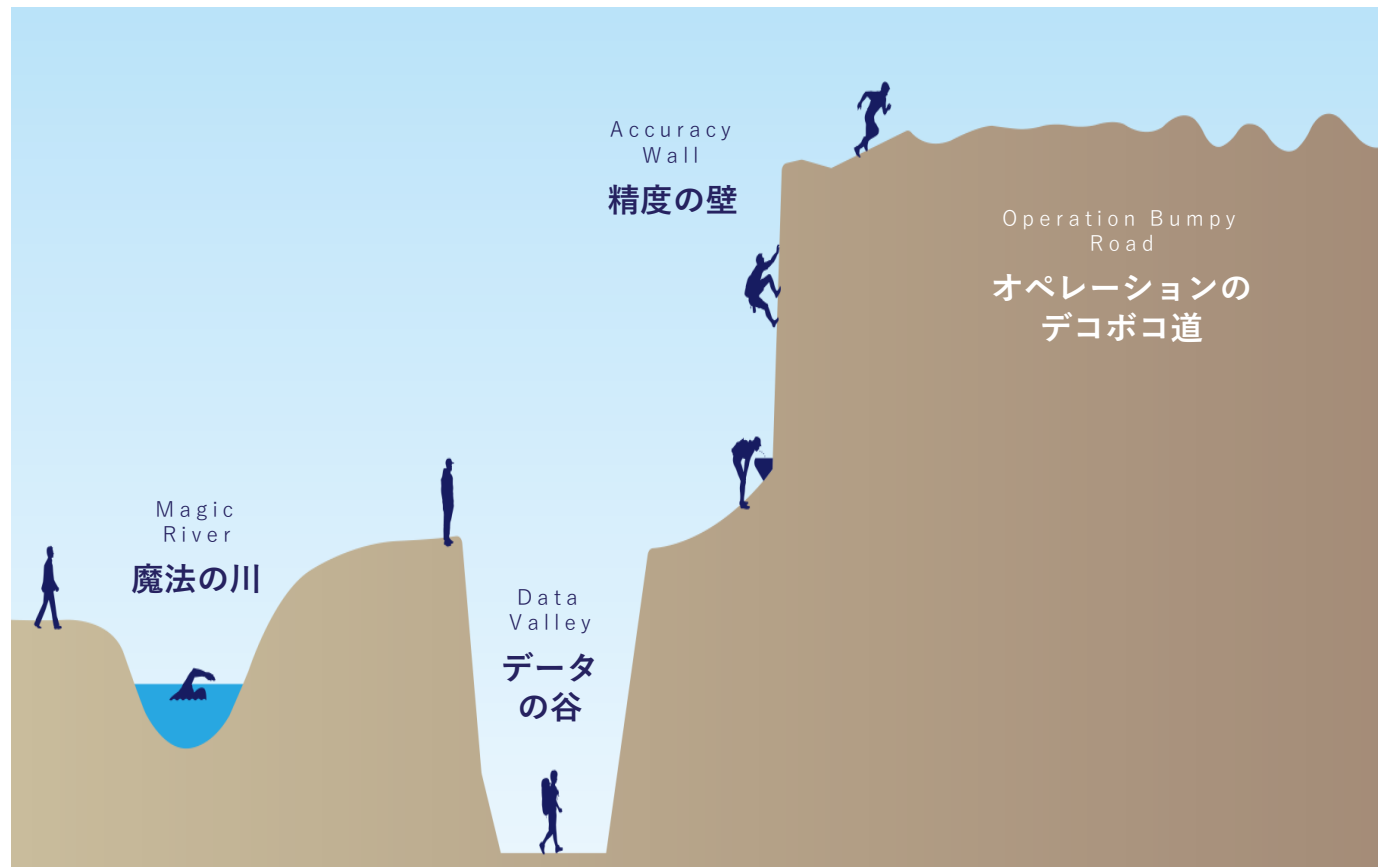


- GENIAC NEDO第四期：IDOMと連携し、自動車整備特化のAIエージェント構築事業に参画
- エンタープライズ企業とのLLMユースケースの創出やPhysical AI研究開発案件を推進
- 一般社団法人AIデータ主権共創機構（CODAS）のデータの秘匿性を考慮した効率的なAI学習手法の開発事業に参画
- NEDO：Physical AI関連事業に参画
- NEDO：VTLAモデル向けデータエコシステム事業に参画

— AIの課題

AI導入の4つの課題とは

- AIの実用化には乗り越えなければならない課題が存在
 - ✓ 「魔法の川」
 - ✓ 「データの谷」
 - ✓ 「精度の壁」
 - ✓ 「オペレーションのデコボコ道」



AIの課題

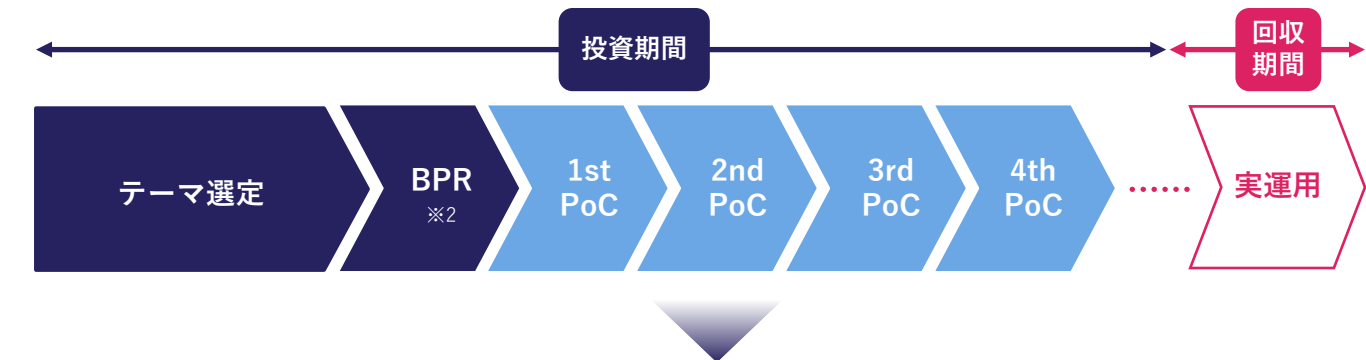
なぜ多くのAI導入企業はPoCで終わってしまうのか？

- 多くのAI導入企業のPoC※1においては、運用初期からAIを最大限に活用しようとし、思うように精度が上がらずに頓挫することが少なくない



出典：アクセンチュアニュースリリース「アクセンチュア最新調査—AI活用において、60%以上の企業が概念実証に留まる」（2022年6月23日）

通常のAI導入企業のステップ



多くのAI導入企業が抱えるPoCの課題

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

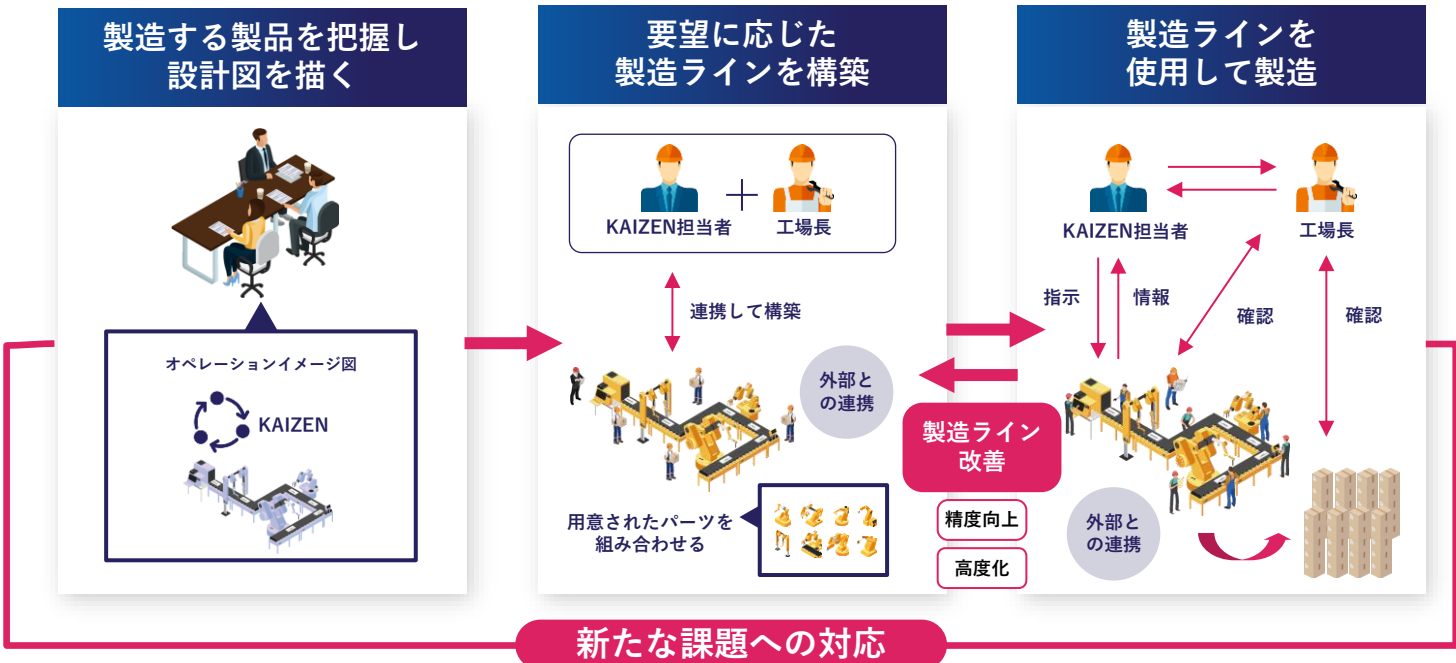
※1 PoC：Proof of Conceptの略称で、構想、企画した AI システムが意図した結果を生み出すかを確認するために、AI の精度などの不確実性が高い部分に絞って実験的に検証すること。

※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。

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

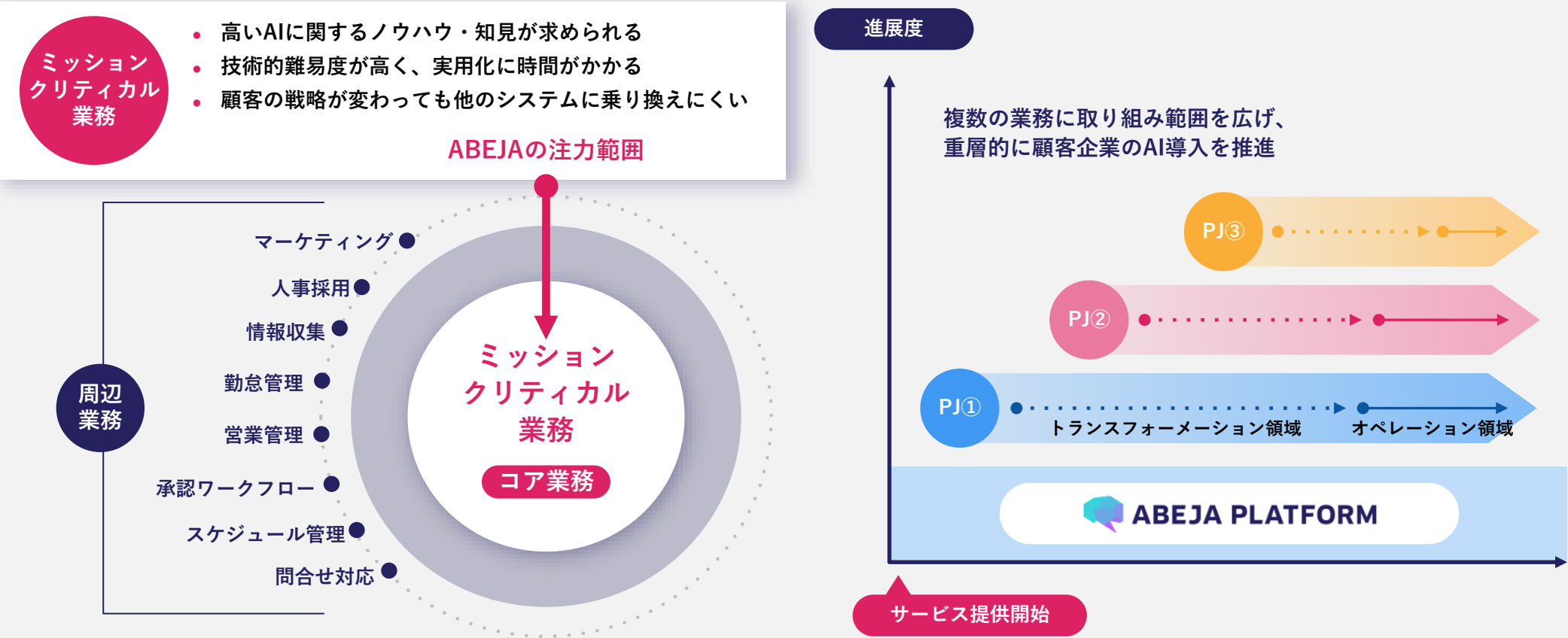


当社のビジネスにおいて実際に行う業務

コンサルティング	ABEJA Platform上で ビジネスプロセスを構築	ABEJA Platform上で オペレーション開始
● 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	● 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

ミッションクリティカル業務におけるサービス提供

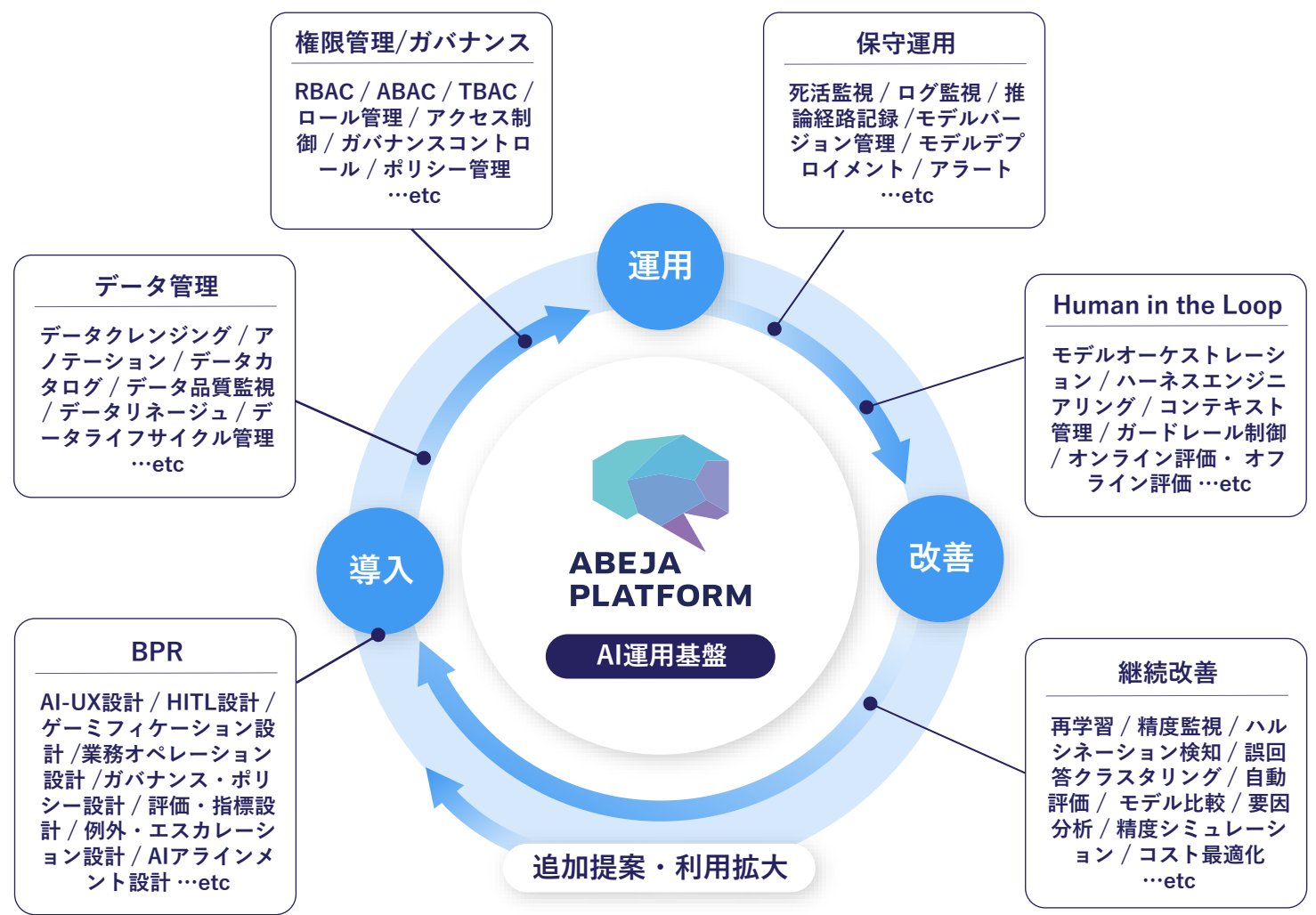
ミッションクリティカル業務におけるAI導入支援を拡大し、継続的な取引関係を構築



ABEJA Platform

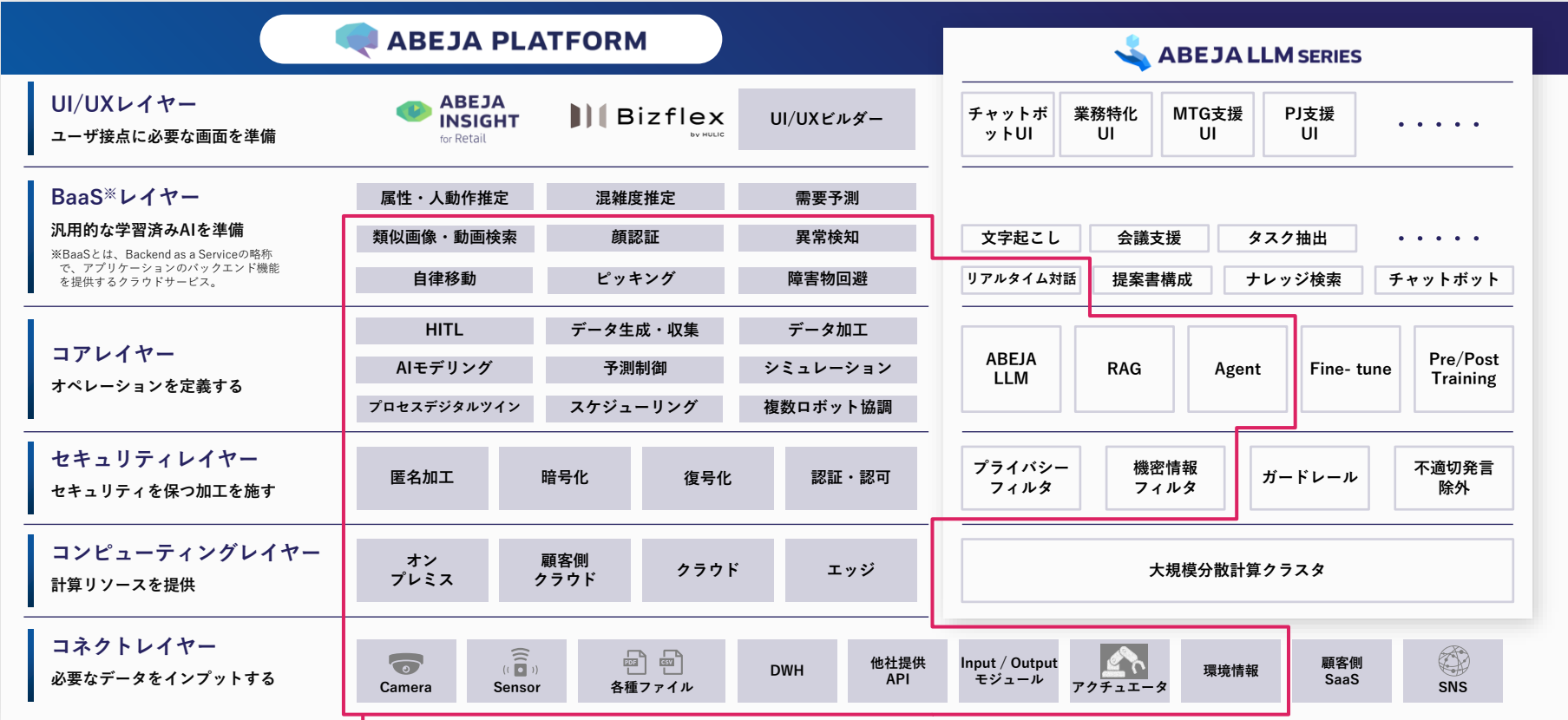
AIを継続活用し、
改善し続けるための運用基盤

- 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



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

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

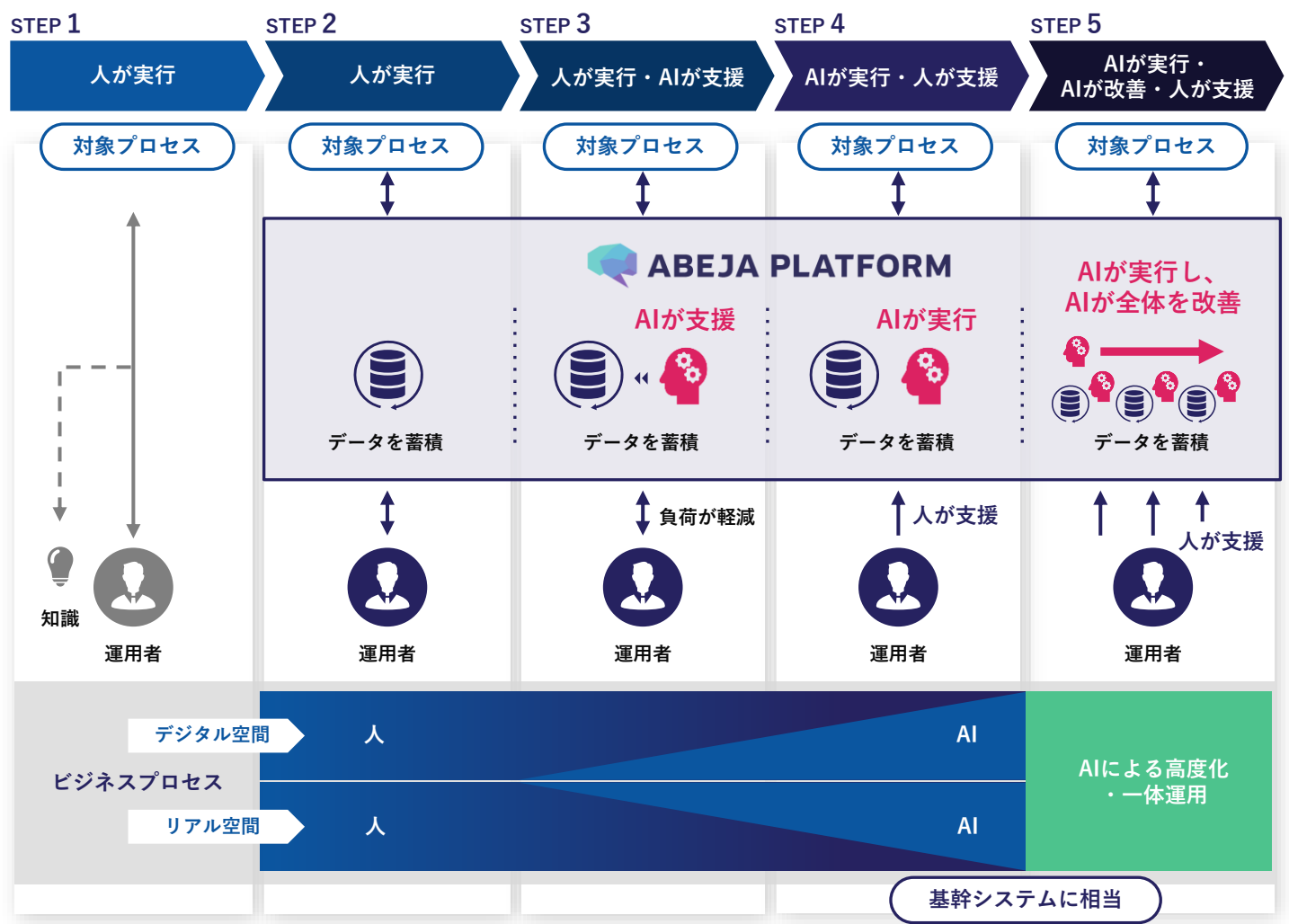
中長期的な
想定ケース

- ・ 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

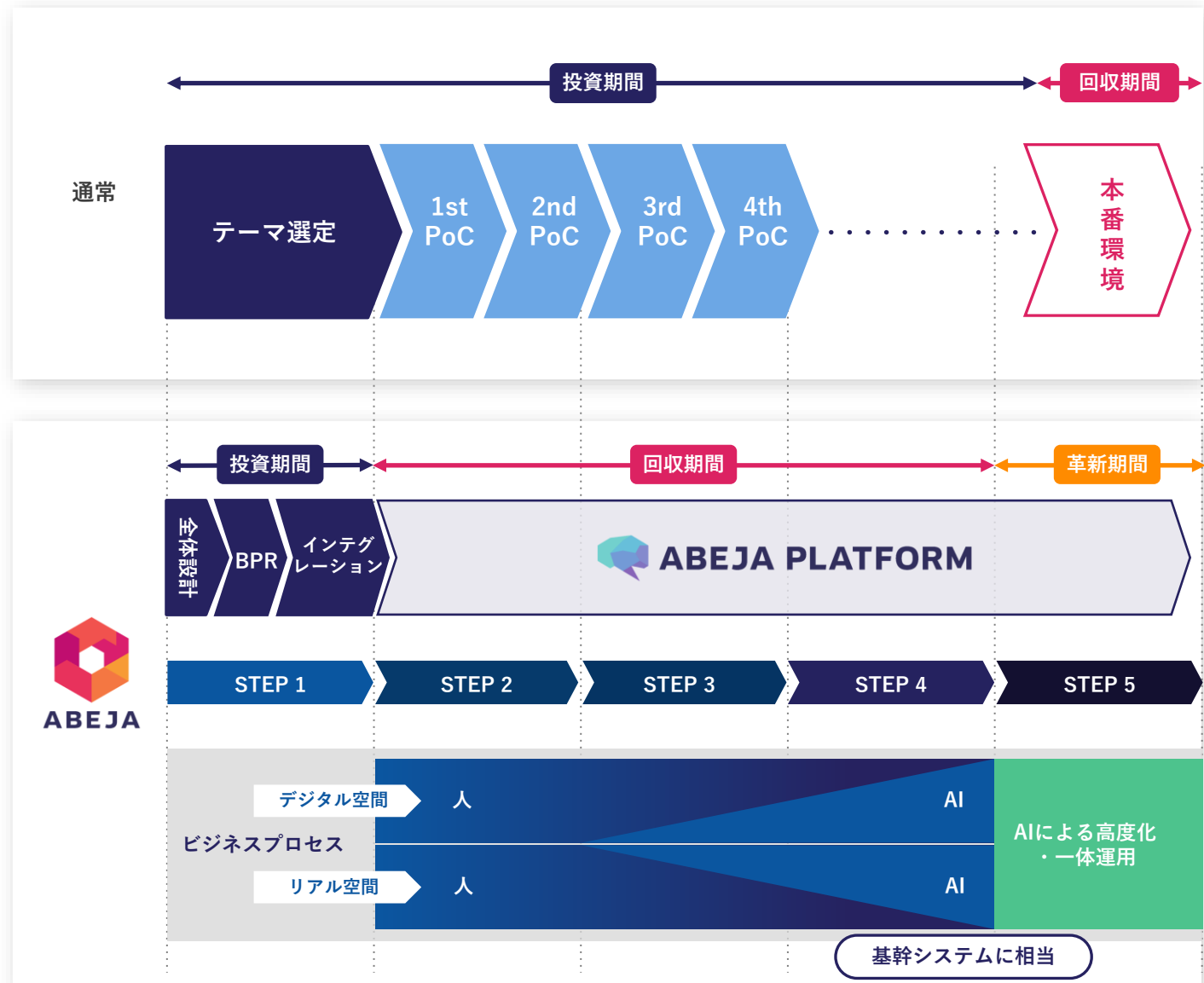
- 人がやっていたことを徐々にAIに移管
- 人とAIが協調する環境を創り出すことで、「当初より本番運用を可能」にするとともに、失敗が許されない「ミッションクリティカルな領域でのサービス提供に成功」しています
- 最終的にはAIが全体を実行することで、AI自体が改善を進めることが可能となり、オペレーションの高度化が実現されます



— ABEJAによる伴走

「Human in the Loop」により
実現するゼロPoC

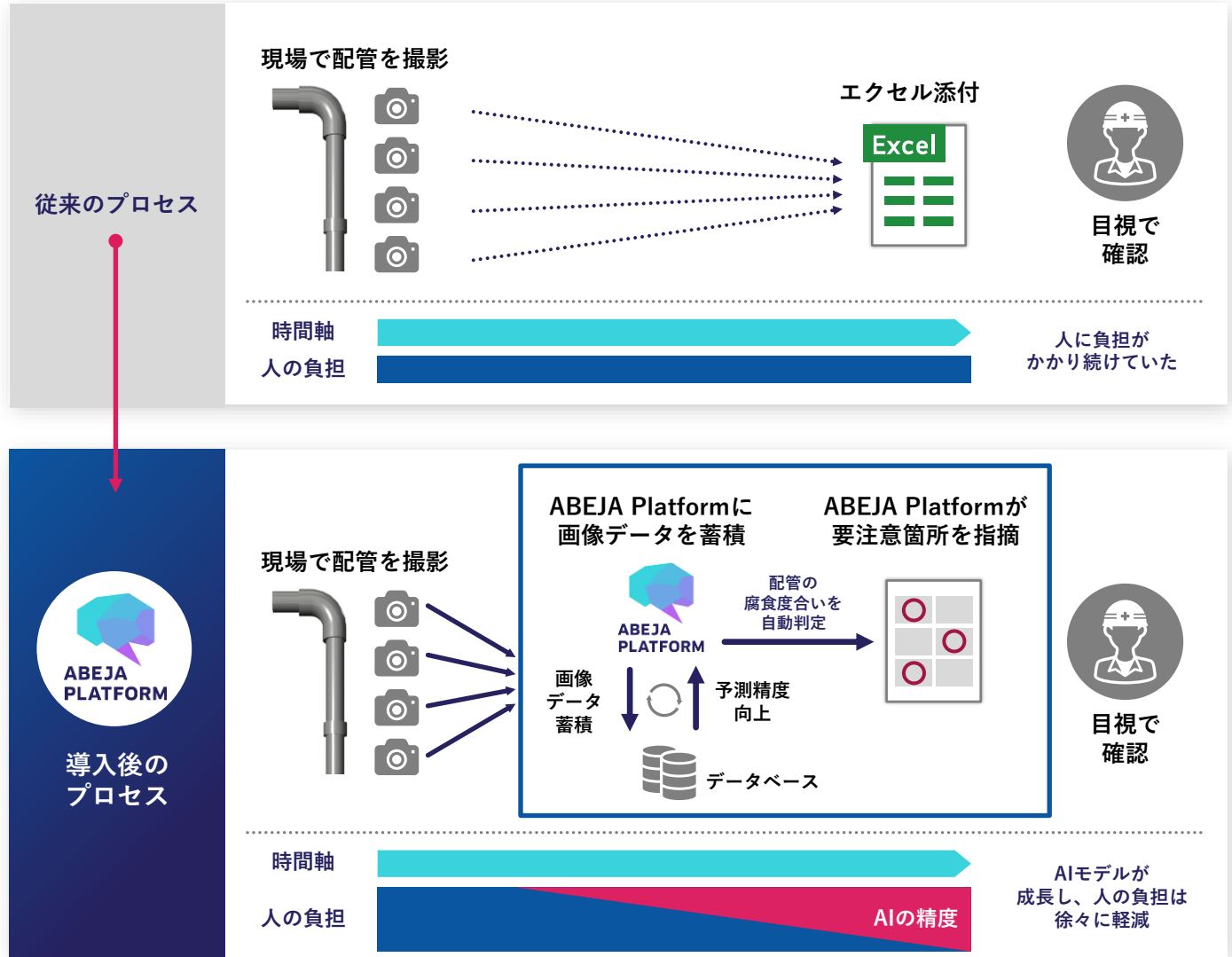
- ABEJA PlatformとHuman in the Loopが融合することで、PoCの概念はなくなります
- 早期から投資回収が可能となり、最終的にはAIによる高度化を進めることで、革新期間を生むことができます



事例

ABEJA Platformを活用した事例
(三菱ガス化学)

- 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

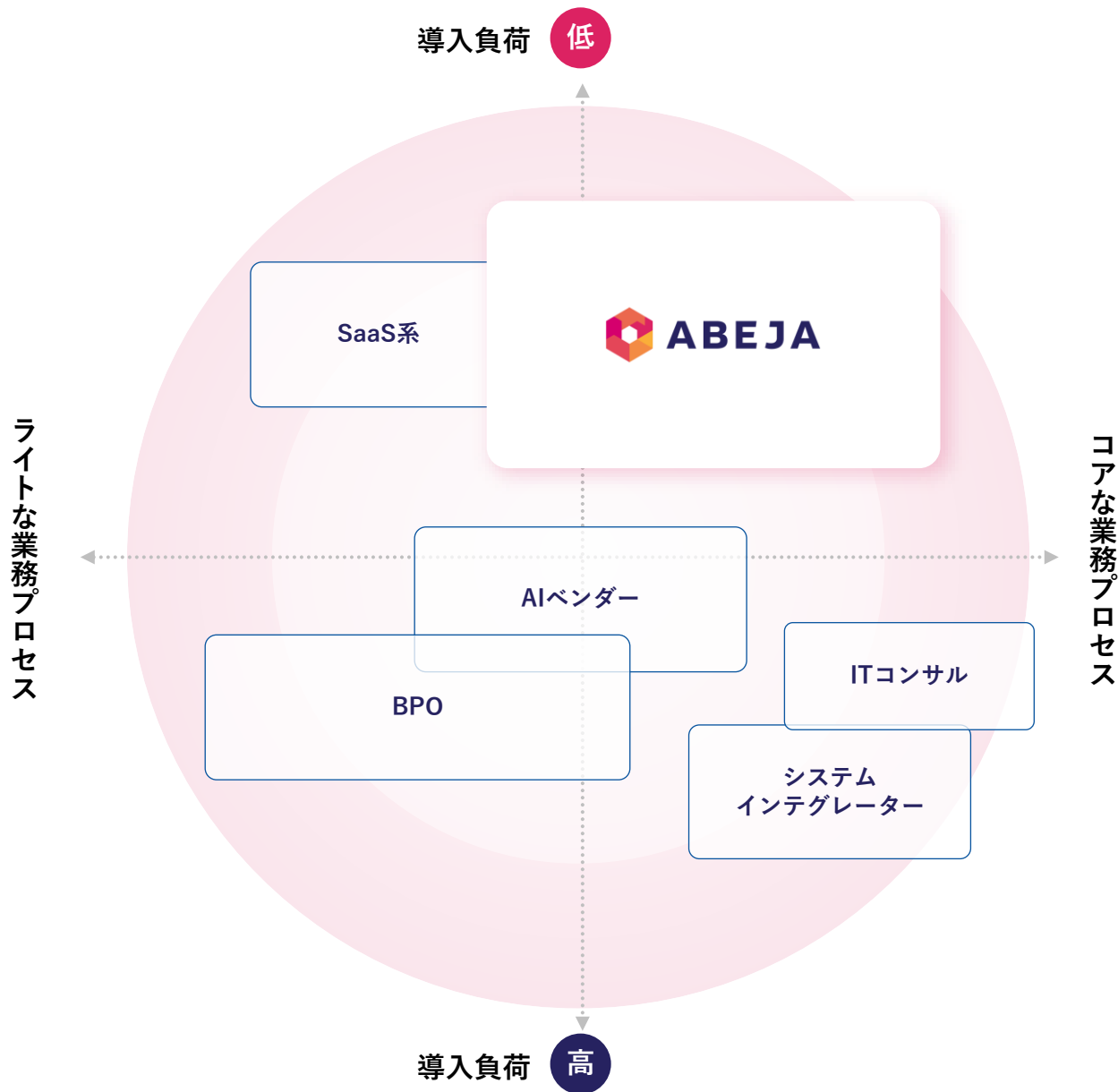


ユニークなポジショニング

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



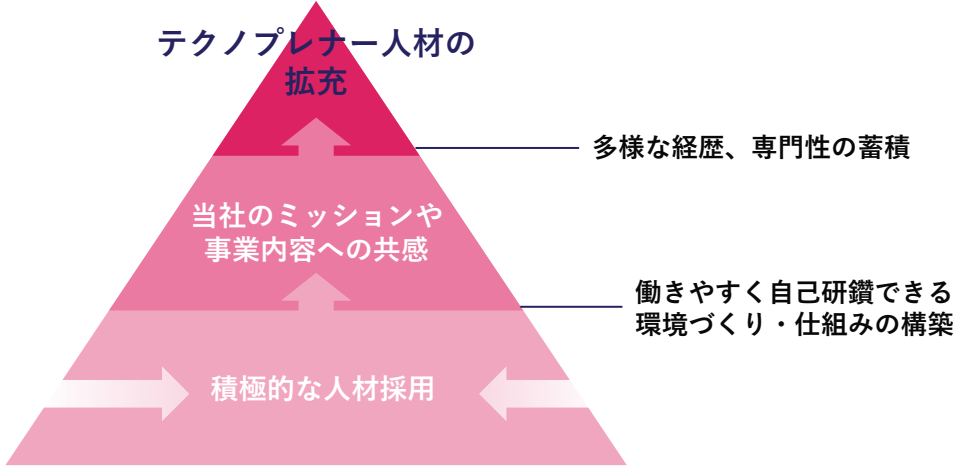
— 人材の採用、育成とカルチャーの熟成

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

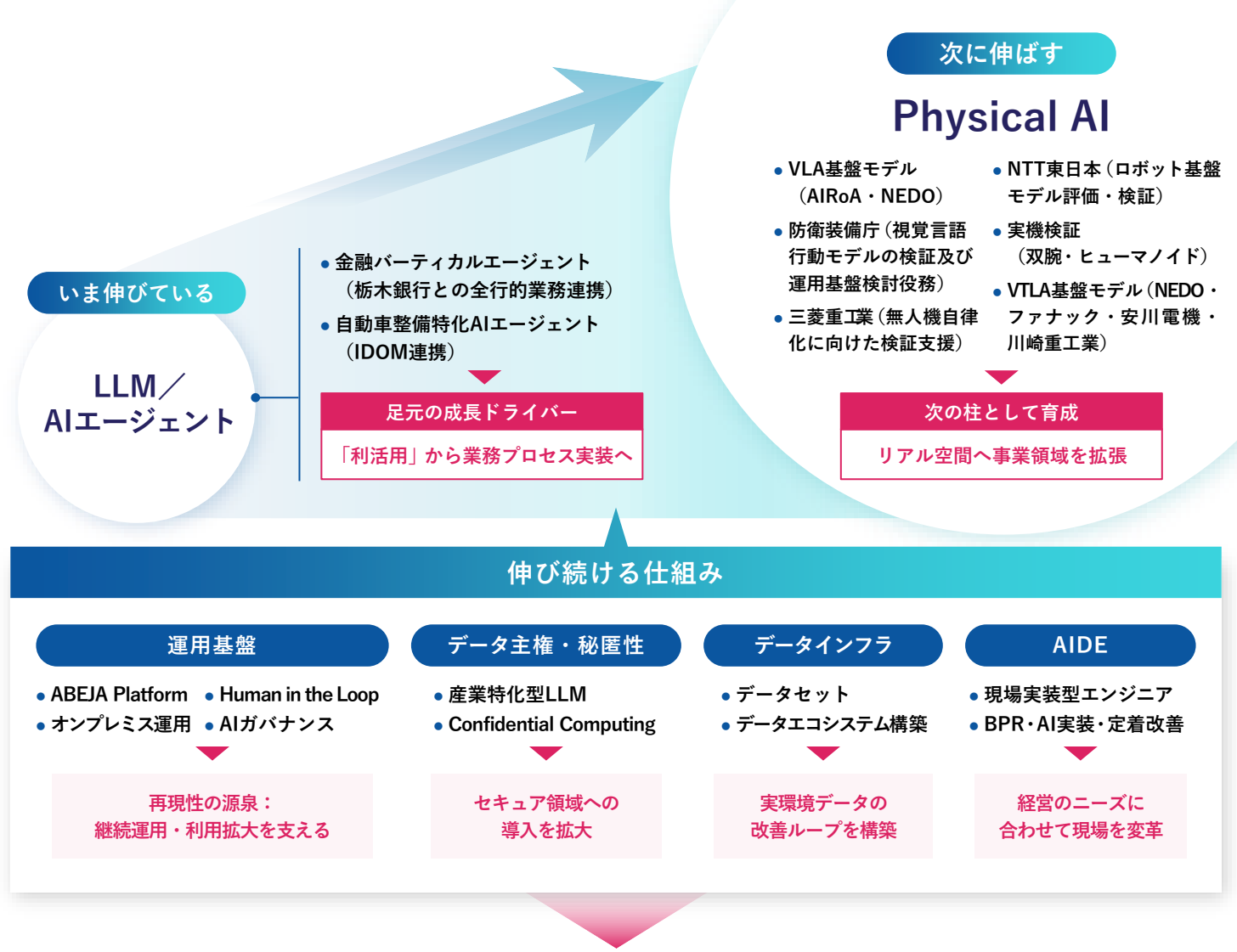
- 1 最先端技術を活用した案件が多数
Deep Learning等の最先端技術が求められる案件に関与することができるため、技術レベルの高いDS、DEに最適な環境
- 2 実運用を目指す思想とノウハウ
世の中では PoC で止まってしまうPJが多いが、実運用から逆算する思想や、実運用まで持っていくためのノウハウは魅力的
- 3 技術オリエンテッドなCDO※輩出集団
社内の技術に対する意識が高く、ビジネスサイドも技術へのリスペクトがあり、セールス、コンサル、DS、DEの垣根がなく、幅広い経験を積める

※CDOとは「Chief Digital Officer」の略で、「最高デジタル責任者」

足元の事業展開

LLM実需を起点に、
AIの実運用領域を拡張

- 足元は、LLM／AIエージェントの実装需要が成長を牽引
- ABEJA Platformによる継続運用に加え、データ主権・データインフラの整備が、収益の再現性と競争力を支える
- Physical AIは、実機検証・公的プロジェクトを通じて、次の柱として段階的に育成

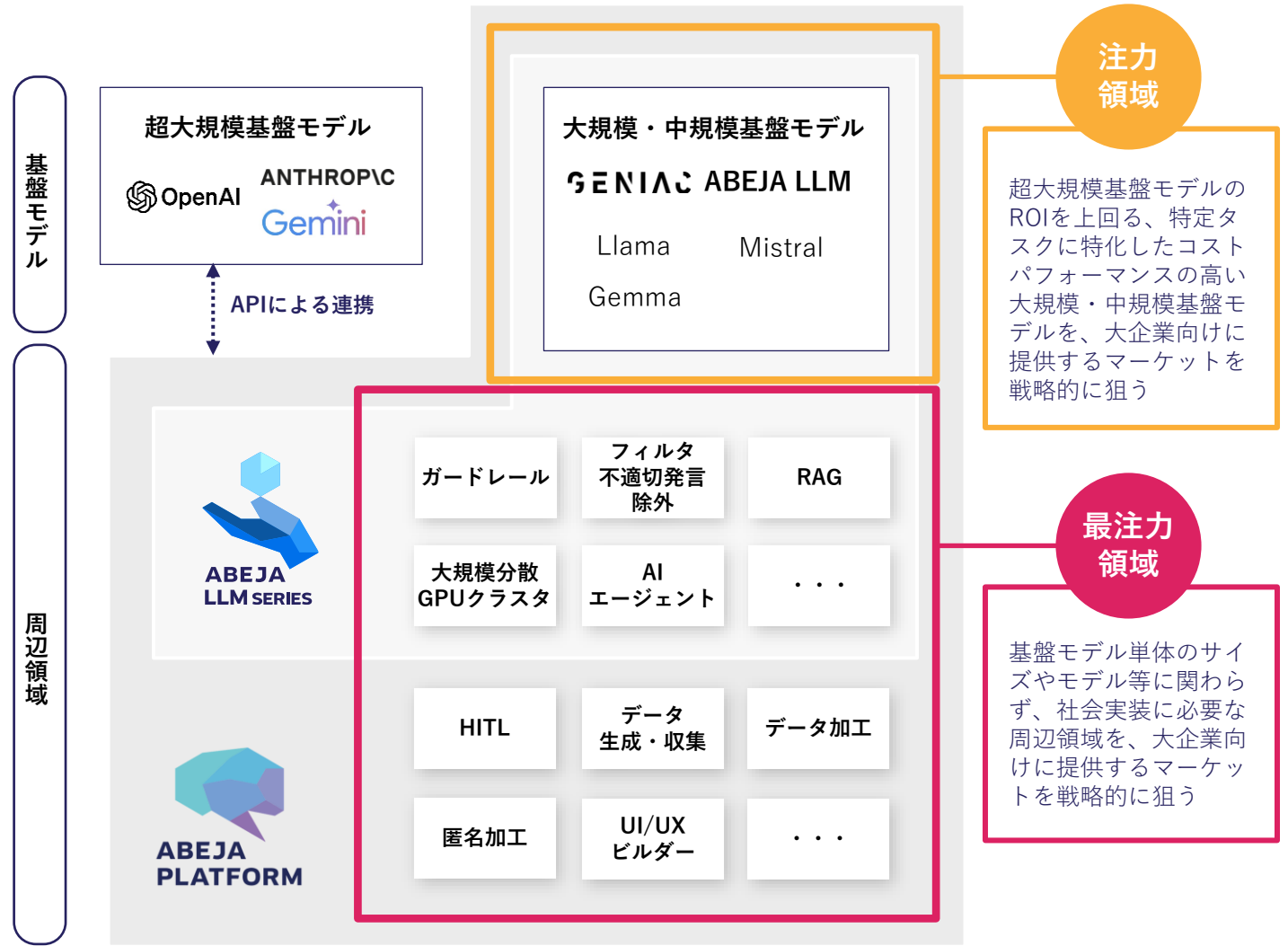


LLMで成長を取り込み、Platformで再現性を高め、Physical AIへ拡張

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



(ご参考)
LLMのスケール則とコスト対精度

● LLMのスケール則

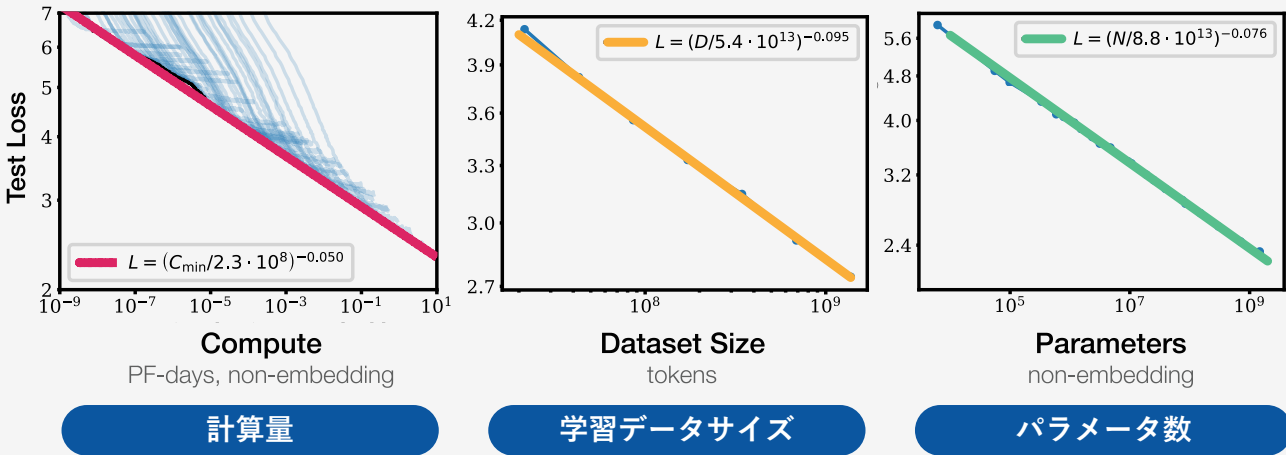
- ✓ LLMにおいて重要な法則がスケール則 (Scaling Laws) となります
- ✓ 計算量、学習データサイズ、パラメータ数が大きくなればなるほど、精度が向上することが明らかになっています
- ✓ 本法則に従う場合、“学習や推論を行う計算コスト”と“出力される精度”がトレードオフの関係性となります

● 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

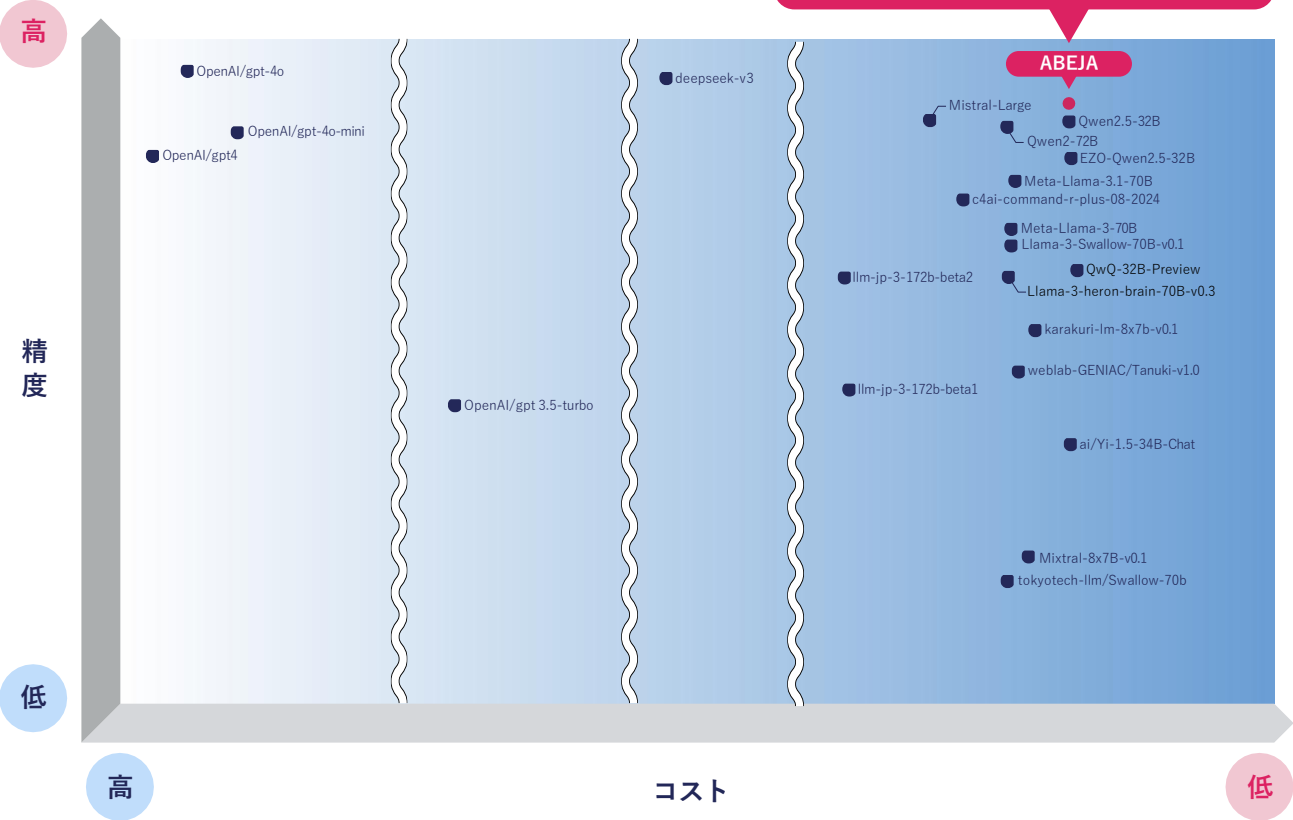
- ✓ 小型化の実現により、エッジ環境に実装し、利便性向上
 - クラウド不要となり、セキュリティの高いクローズドな環境で利用可能
 - コスト負荷が高い遠隔にあるデータセンターではなく、オフィスや工場などの環境下で利用可能

（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

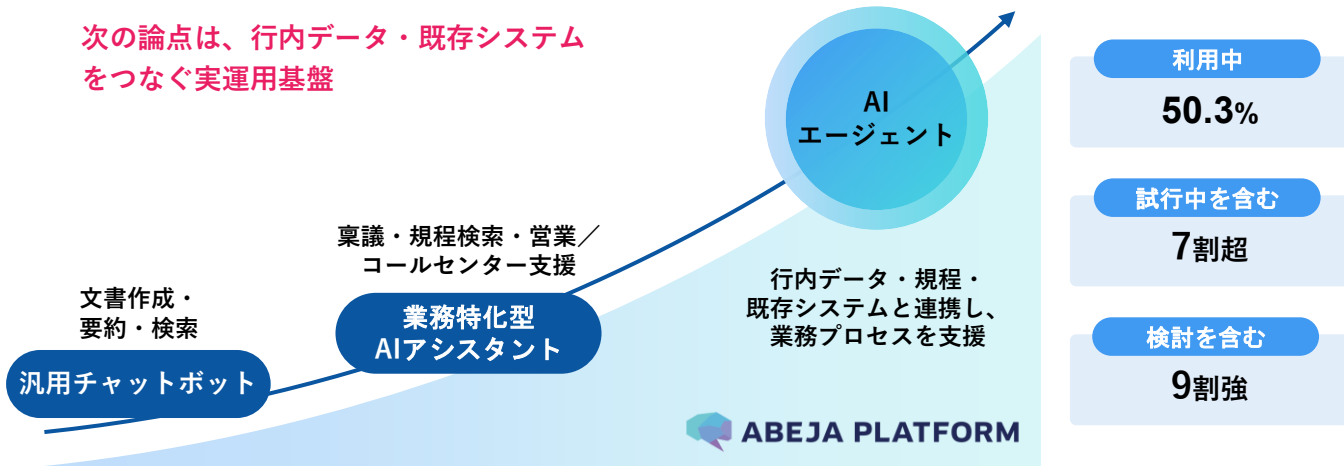


監修：松原仁 / 京都橘大学工学部情報工学科・教授、大学院情報学研究科・教授、情報学教育研究センター長
（参照）<https://wandb.ai/>
（※）上記表のうち、精度においては、参照先のTOTAL_AVGスコアより算出。実際の各モデルにはそれぞれ異なる特徴がある。
本モデルは、経済産業省とNEDOが実施する、国内の生成AIの開発力強化を目的としたプロジェクト「GENIAC（Generative AI Accelerator Challenge）」で開発されたものです。

金融への「ABEJA Platform」適用

- 生成AI：普及はすでに進行
 - ✓ 金融機関の生成AI利用は急拡大
 - ✓ 利用中50.3%、試行中を含め7割超、将来検討を含めると9割強※
- 次の段階
 - ✓ 汎用チャットボットから、行内データ・既存システムと連携するエージェント型へ
 - ✓ 金融特有の複雑かつ高度なガバナンスを要する業務プロセスに、AIガバナンス・リスク管理・Human in the Loopを組み込んだアーキテクチャを構築し、継続的に高度化
- 膨大な金融オペレーションからの解放
 - ✓ 「顧客との対話や地域経済への深いコミット」という最も人間らしい付加価値業務に集中

次頁：栃木銀行との全行的業務連携へ



実運用に求められる4要件

既存システム・業務プロセス統合	セキュリティ・データ管理	ガバナンス・説明責任	Human in the Loop
勘定系・情報系・CRM・稟議・審査・営業支援などとの連携	顧客・個人情報、機密データ、サイバー対策、サードパーティリスク管理	利用ルール、監査ログ、説明可能性、責任分界	事前承認、例外処理、継続改善

※日本銀行金融機構局「金融機関における生成AIの利用状況とリスク管理」金融システムレポート別冊シリーズ、2025年9月30日公表

— 栃木銀行との DX/AI 領域における
全行的な業務連携

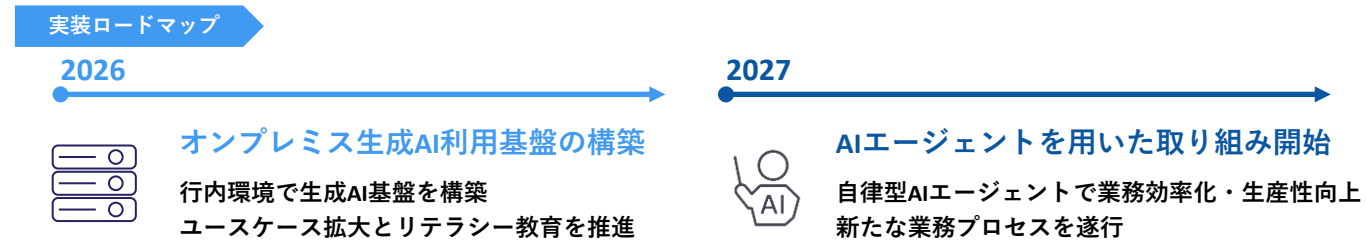
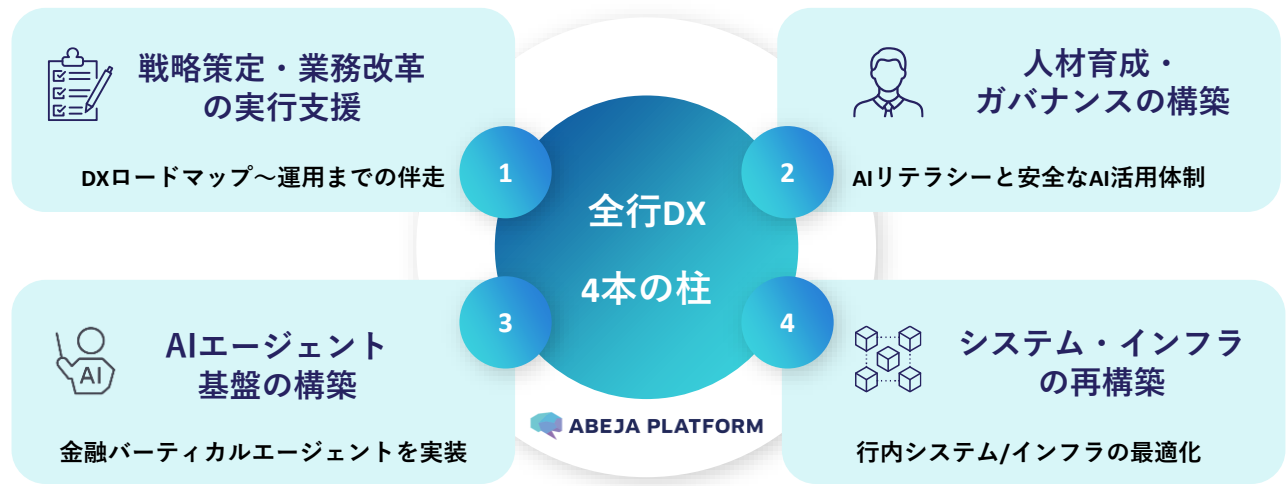
次世代金融DXの実現に向けた
戦略的業務連携

- 2021年からの協業実績
 - ✓ 個人向けサービスのDX推進、顧客選定の自動化など、ABEJA Platformによる業務プロセス改善・営業活動効率化を支援
- 本連携で目指すこと
 - ✓ Human in the Loop を前提に、生成AI・AIエージェントを金融特有の業務プロセスへ実装
 - ✓ 単発の生成AI導入ではなく、基盤構築・人材育成・ガバナンスまで含む継続的な全行DX

 **ABEJA**
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



栃木銀行
栃木県の地域金融機関
全行を横断する DX/AI 推進を志向



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）

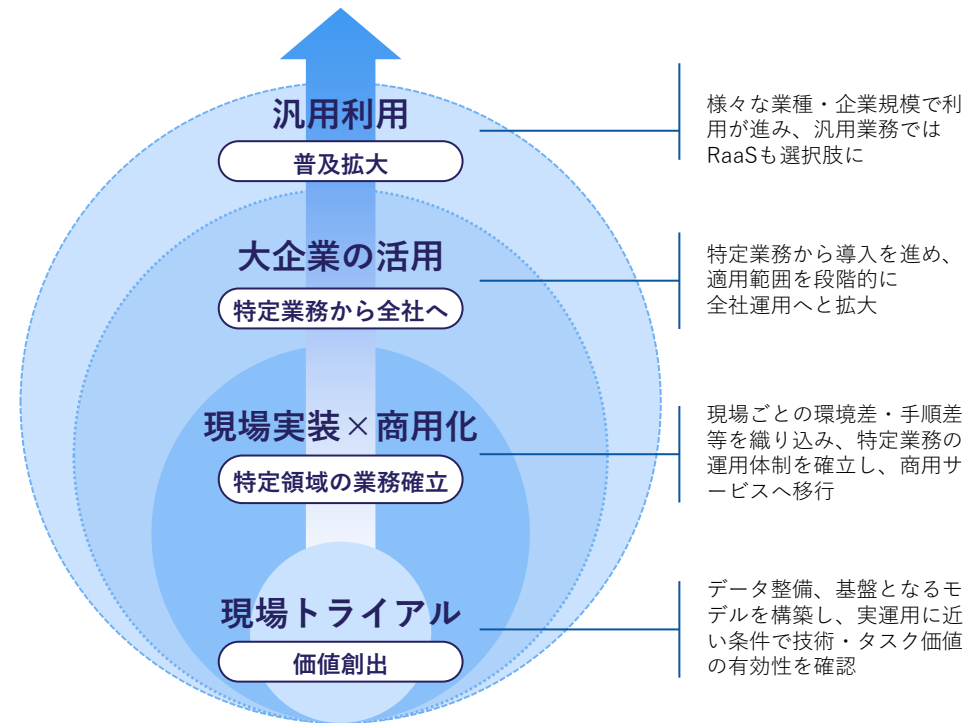
- ✓ 浸透は特定業務から大企業中心に進み、標準化・汎用化の進展とともに、様々な業種・企業規模へ広がると見込まれる
- ✓ 初期負担を抑えられる RaaS（Robotics as a Service）など多様な導入形態の普及に伴い、導入障壁は下がり、ビジネス機会も拡大

(※) 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）

Physical AIが支援する業務		
定型作業	複合・非定型作業	
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

Physical AI：社会実装に向けた取り組み

基盤づくりと個別PJを並行し、
実機検証から本番適用へ

- 双腕・ヒューマノイド等の実機を拡充し、VLA／VTLAモデルの適用、実環境データの収集、安全な継続運用の評価を推進
- 競争力の源泉は、実環境データと運用知見を改善ループに回す仕組みへ

基盤づくりからの進展

AIRoA・NEDO、個別PJ、実機運用環境を組み合わせ、
VLA／VTLAモデルの適用・実データ収集・安全運用評価を推進

STEP
01

概念・市場機会の特定

対象産業・適用タスク・技術要件を整理し、市場機会を確認

STEP
02

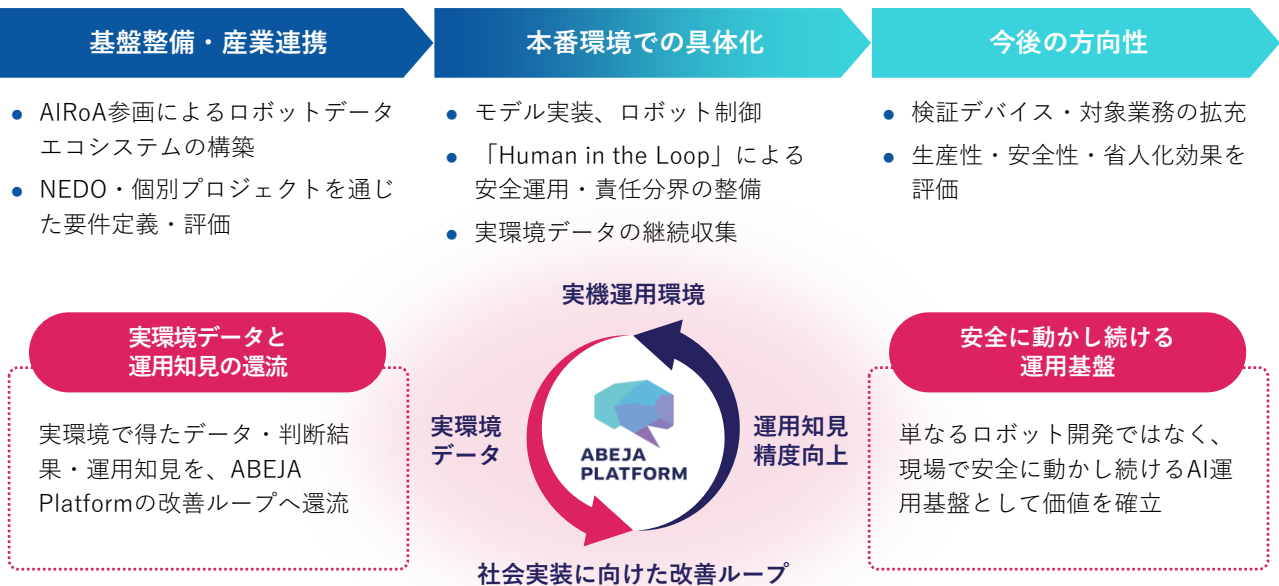
枠組み参画・個別PJ

AIRoA・NEDOによる産業連携と、防衛装備庁・三菱重工業等の個別PJで検証・評価

STEP
03

実機による本番適用

双腕・ヒューマノイド等を活用し、VLA／VTLA適用・実データ収集・安全運用を評価



— (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

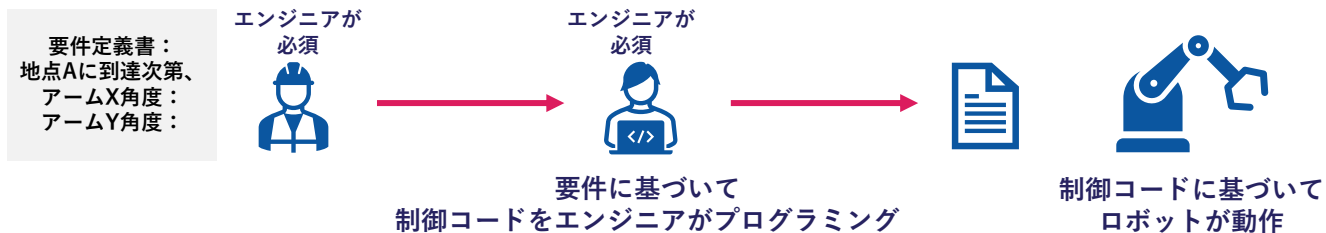
● 今起きていること(LLMとロボットの融合)

- 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應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

—（ご参考）Physical AI領域における
VLAモデルの概要

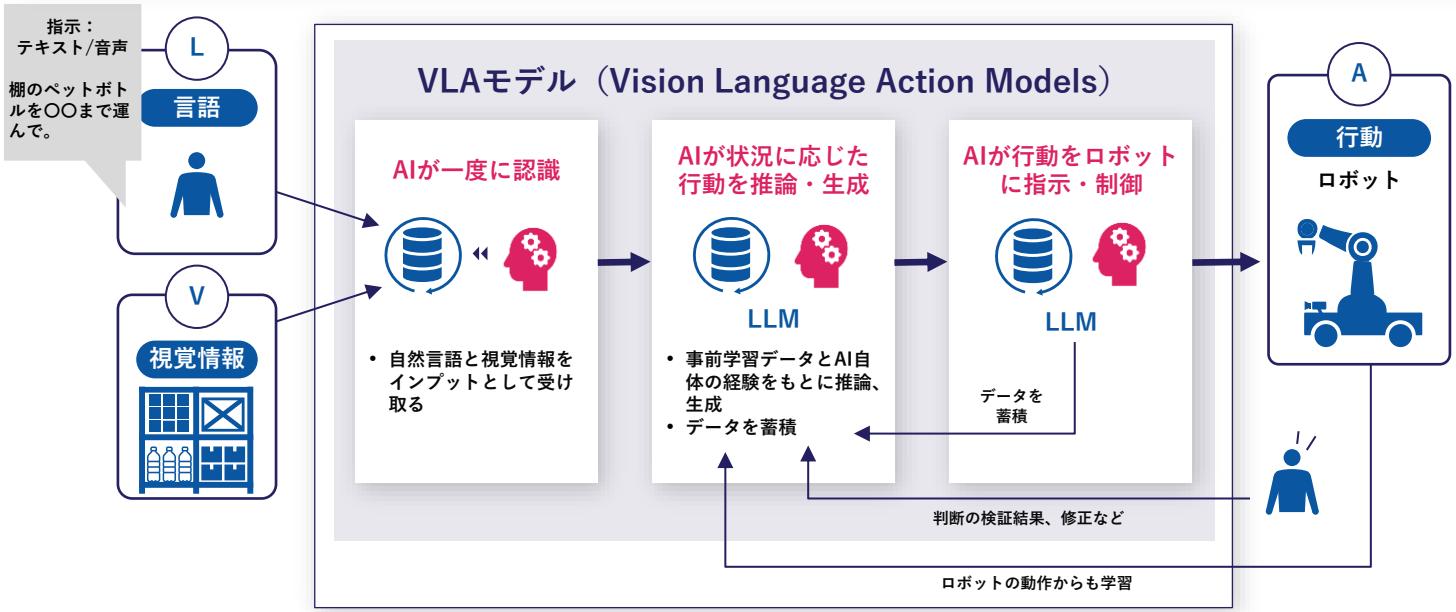
● VLAモデル（Vision Language Action Models、視覚言語行動モデル）

- 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

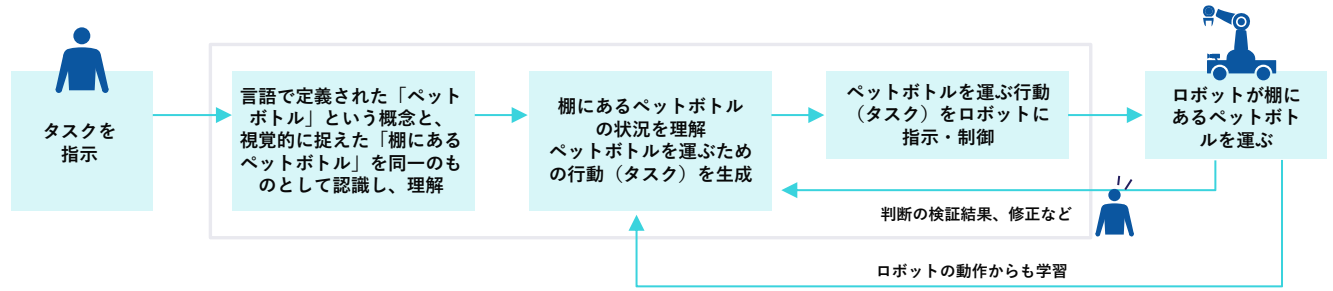
※当社はロボットのハードウェアを製造するのではなく、VLAモデルや周辺システムの構築、ロボットへのインテグレーション等を実施

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



例



NEDO Physical AI事業の概要

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



— 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

- 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
- 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
- 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御

適用領域の拡大

ミッションクリティカル性

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		

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。