事業計画及び成長可能性に関する事項

2026年11月26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

© ABEJA, Inc.

1 ―― 会社概要

© ABEJA, Inc.

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

© ABEJA, Inc.

ABEJA

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	新Mission
テクノロジーの力で 産業構造を変革する	テクノロジーの力で 次世代基盤を築く
We Will Reform Industrial Structures with the Force of Our Technology	Architecting Next Era Infrastructure with the Force of Our Technology
対象	対象
産業構造	産業を含む次世代基盤
役割	役割
既存の仕組みに変革を起こす	次の時代を支える仕組みを築く

© ABEJA, Inc.

ABEJA

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」

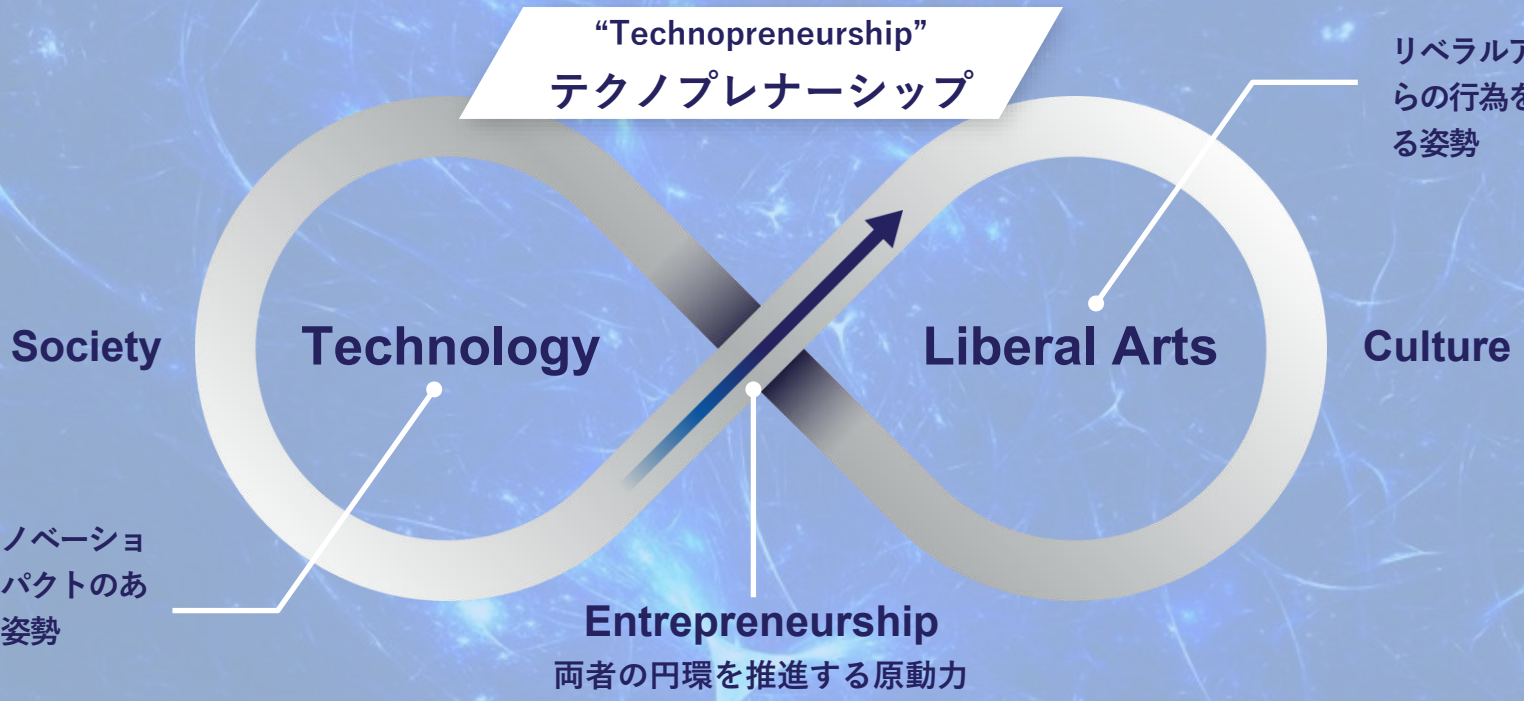
ビジョン

「イノベーションで世界を変える」

© ABEJA, Inc.

— “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。



© ABEJA, Inc.

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

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



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

※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, Inc.

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

製造する製品を把握し設計図を描く

顧客のニーズを具現化するための
設計書とオペレーションを作成





要望に応じた製造ラインを構築

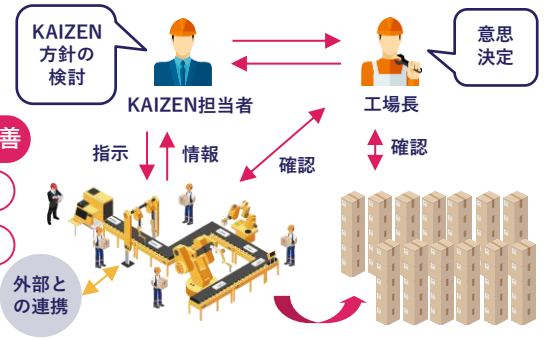
顧客と協働で設計書に応じてパーツを
組み合わせ製造ラインを構築



製造ライン改善
精度向上
高度化

製造ラインを使用して製造

当社と顧客が協働で製品を製造し、
継続して改善活動を実施



新たな課題への対応

当社のビジネスで実際に行う業務

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

トランスフォーメーション領域 | オペレーション領域

© ABEJA, Inc.

2 ―― 2026年8月期 業績ハイライト

© ABEJA, Inc.

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

© ABEJA, Inc.

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 実績	2026年8月期 通期 実績	2026年8月期 通期 前年同期比	2026年8月期 通期業績予想 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。

© ABEJA, Inc.

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

(単位：百万円)	2025年8月期 4Q	2026年8月期 3Q	2026年8月期 4Q	増減率 前期4Q比	増減率 今期3Q比	増減額 前期4Q比	増減額 今期3Q比
売上高	892	1,017	**1,208**	35.5%	18.8%	316	190
売上総利益	550	664	**769**	39.8%	15.9%	219	105
売上総利益率	61.7%	65.3%	**63.7%**	—	—	2.0pt	-1.6pt
販管費	504	482	**625**	24.1%	29.8%	121	143
営業利益	46	182	**143**	210.6%	-21.1%	97	-38
営業利益率	5.2%	17.9%	**11.9%**	—	—	6.7pt	-6.0pt
従業員数	133人	130人	**140人**	5.3%	7.7%	7人	10人

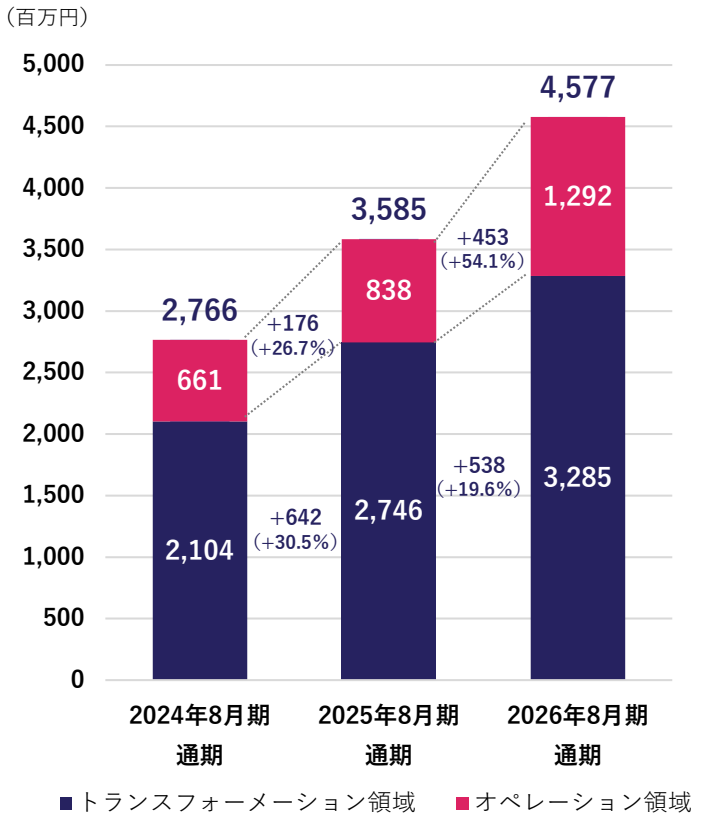
© ABEJA, Inc.

売上高の推移①：領域・規模

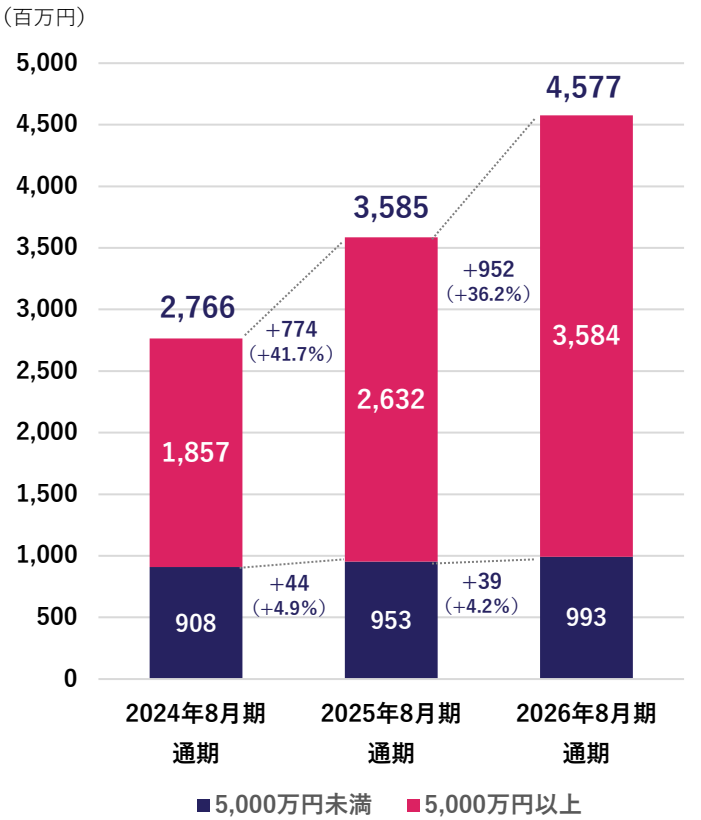
- **長期・月額型支援の積み上がり**
  - ✓ 長期・月額型支援が増加し、オペレーション領域が拡大、前期比54.1％増
- **取引規模の拡大**
  - ✓ 年間売上高5,000万円以上の取引先からの売上は、前期比36.2％増加。大口取引先からの売上拡大が、全体の成長を支える
- **主要指標の推移**
  - ✓ **LLM案件の売上構成**
    前期 50％超 → 今期 80％弱（大幅上昇）
  - ✓ **ABEJA Platformに関連する売上比率**
    前期 約92％ → 今期 95％超（+約3pt）
  - ✓ **継続顧客からの売上比率（エンタープライズ企業）**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



※前回資料で記載していた「新規取引の売上構成」は、当期より記載を省略しております。
当社の成長は、既存顧客との長期支援の拡大・取引の大口化及び公的プロジェクトにより牽引されており、
事業の進捗は継続顧客からの売上比率（エンタープライズ企業）で示すことが適切と判断したためです。

© ABEJA, Inc.

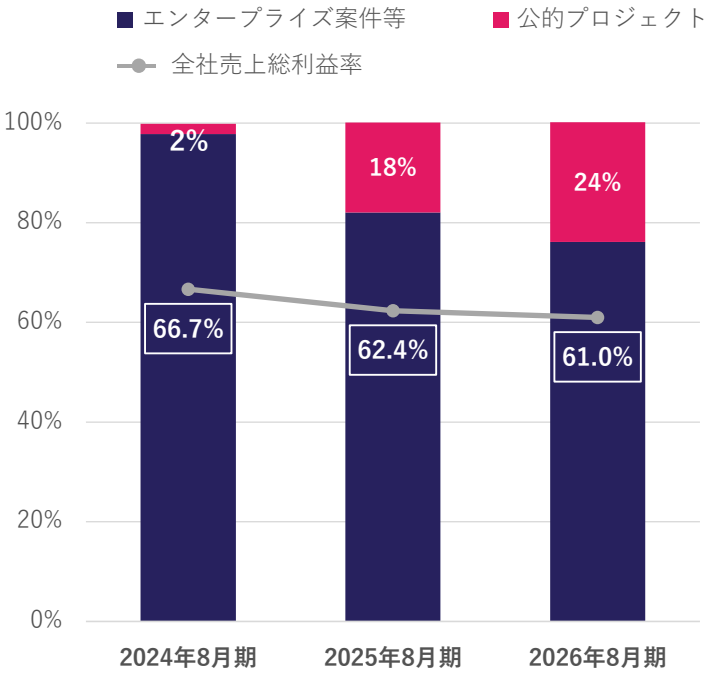
売上高の推移②：公的プロジェクト・Physical AI

- **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

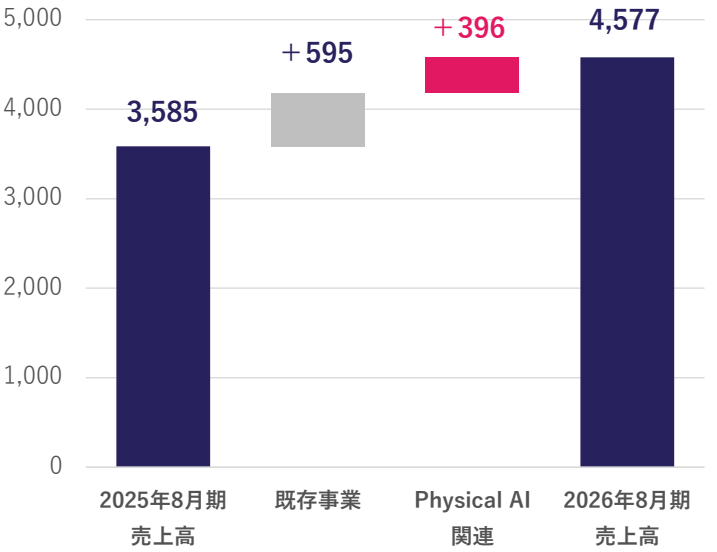
提供先内訳と全社粗利率

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

© ABEJA, Inc.

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%

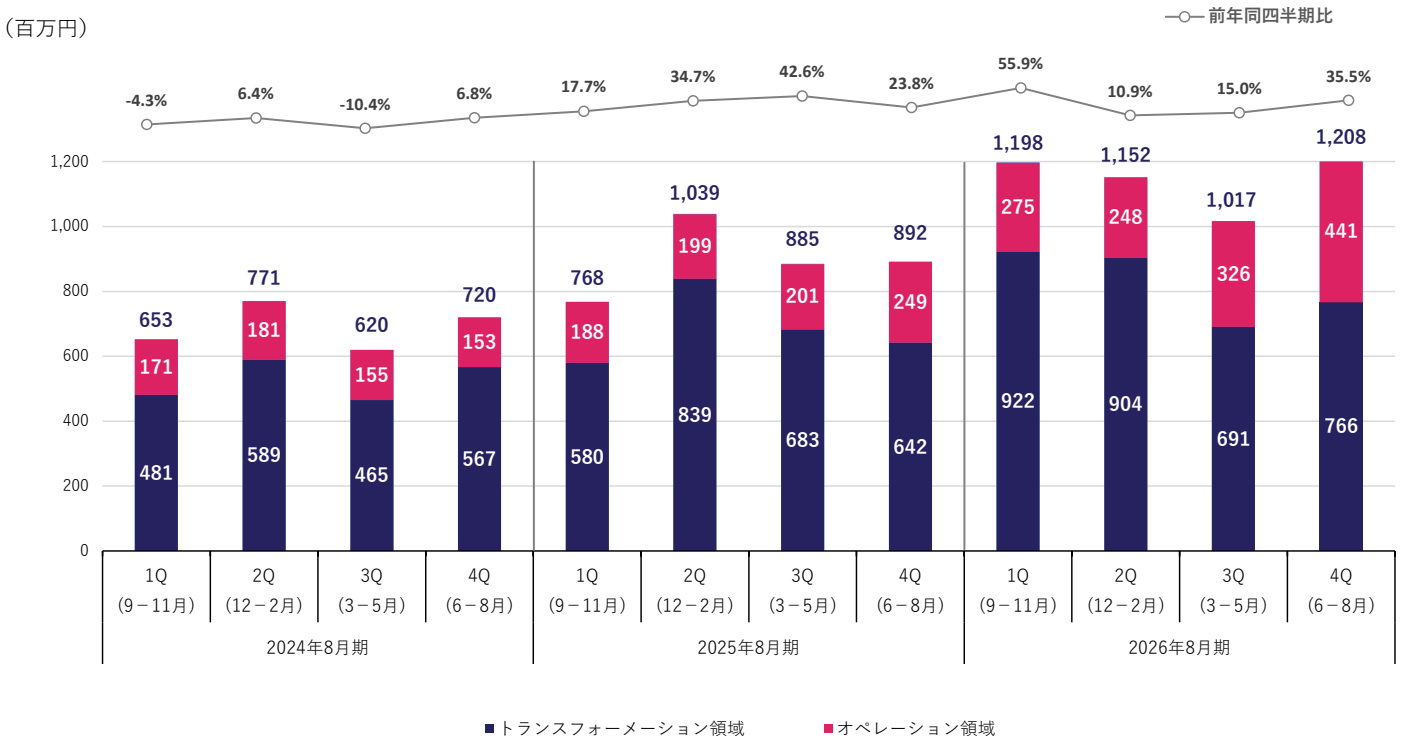
- **トランスフォーメーション領域**

  （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%

売上高

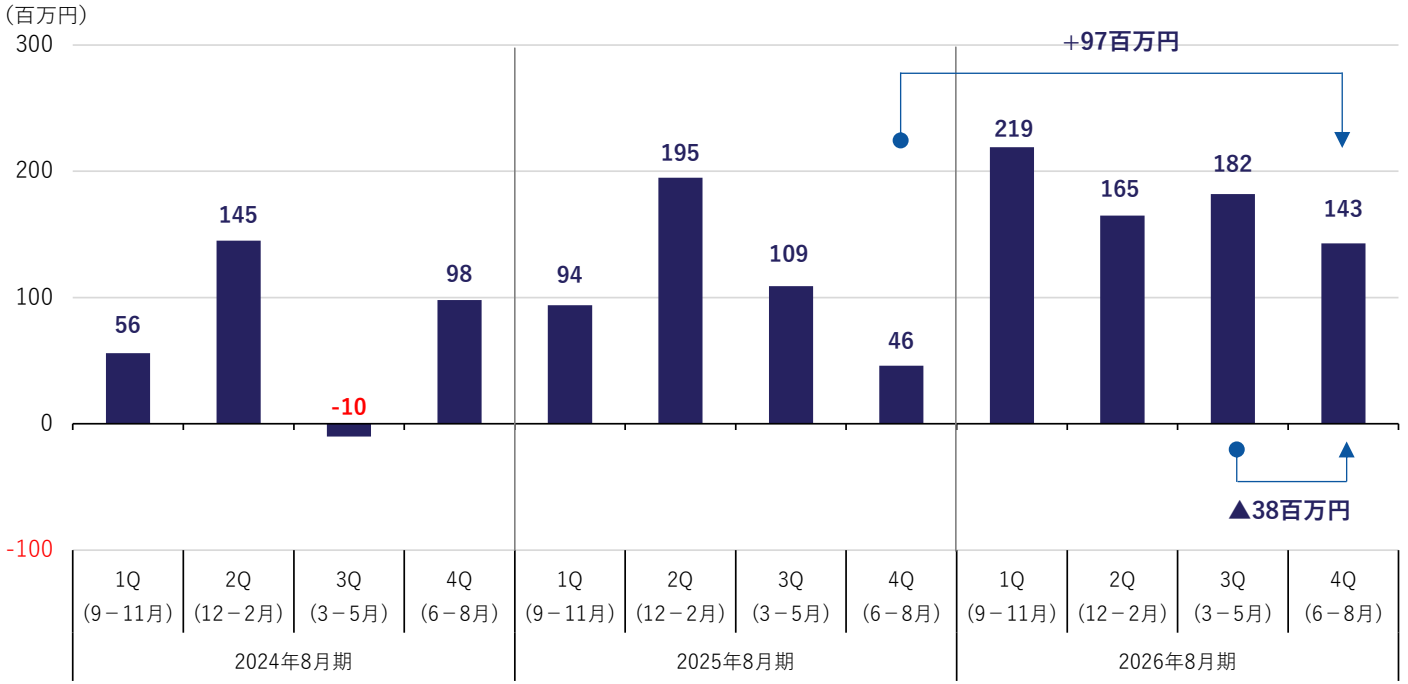


© ABEJA, Inc.

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



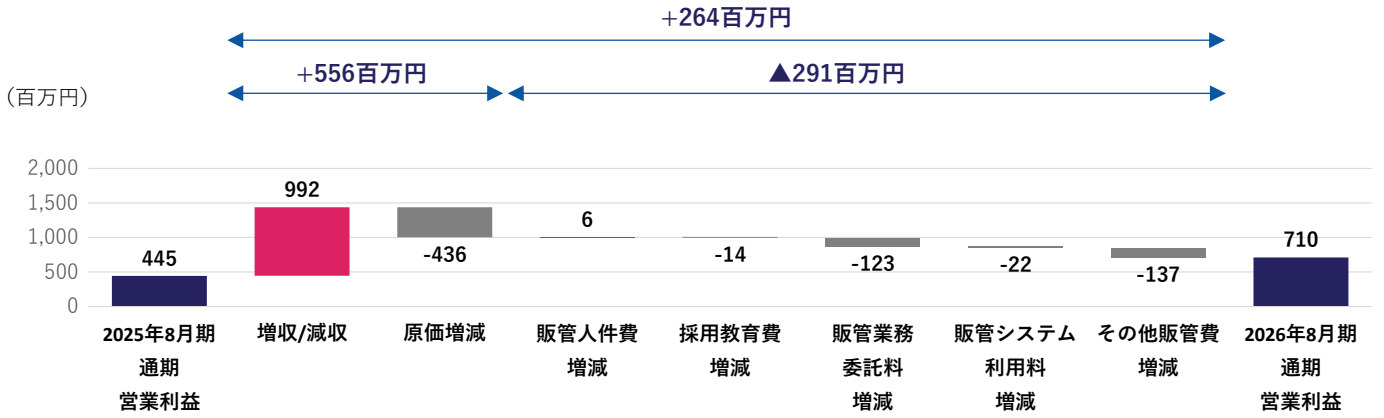
© ABEJA, Inc.

営業利益の増減要因

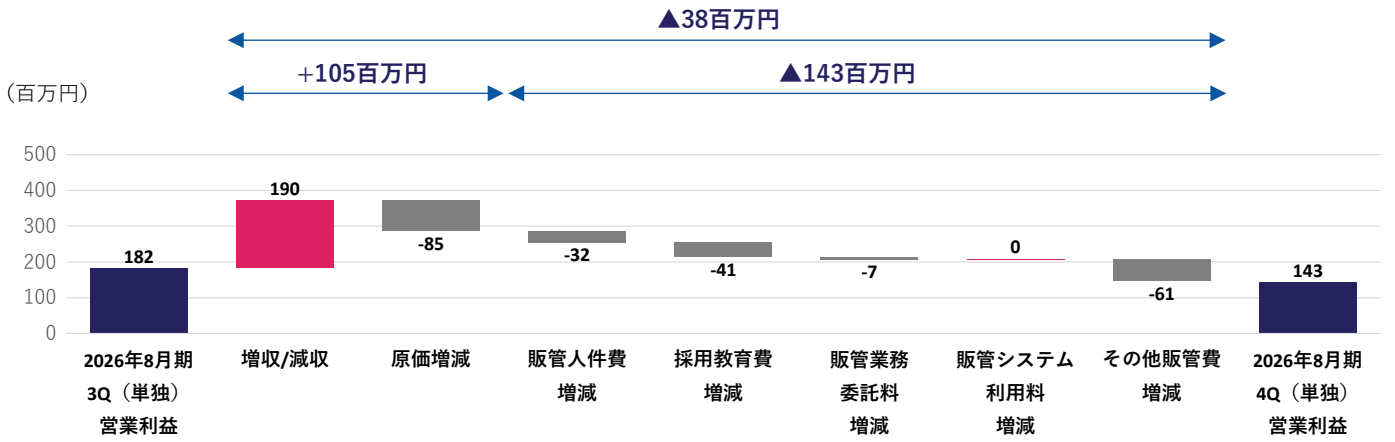
- **通期の比較**
  - ✓ 内訳は、売上総利益まで+556百万円、販管費▲291百万円
  - ✓ 販管費増の主因は業務委託料（▲123百万円）とその他販管費（▲137百万円）

- **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



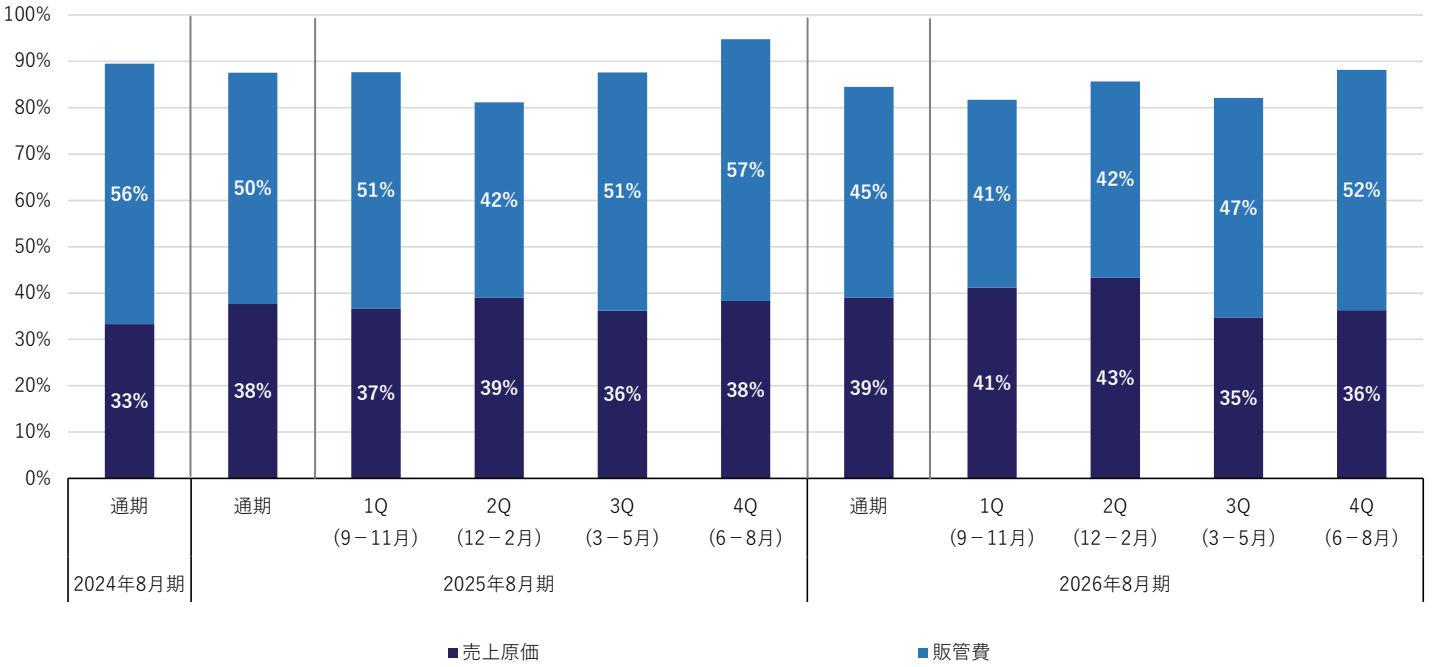
© ABEJA, Inc.

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

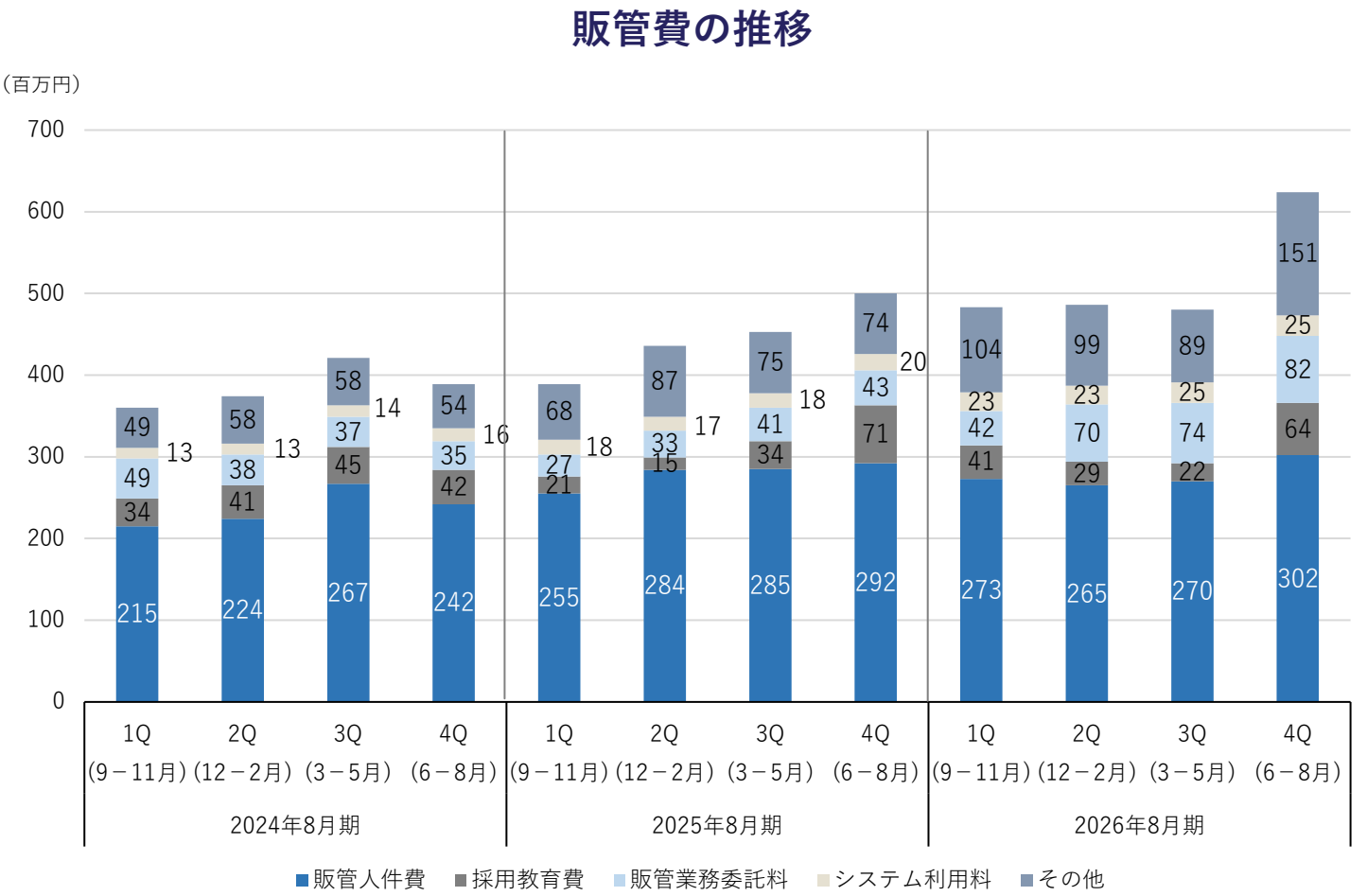
費用項目の内訳（対売上高比率）



© ABEJA, Inc.

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



© ABEJA, Inc.

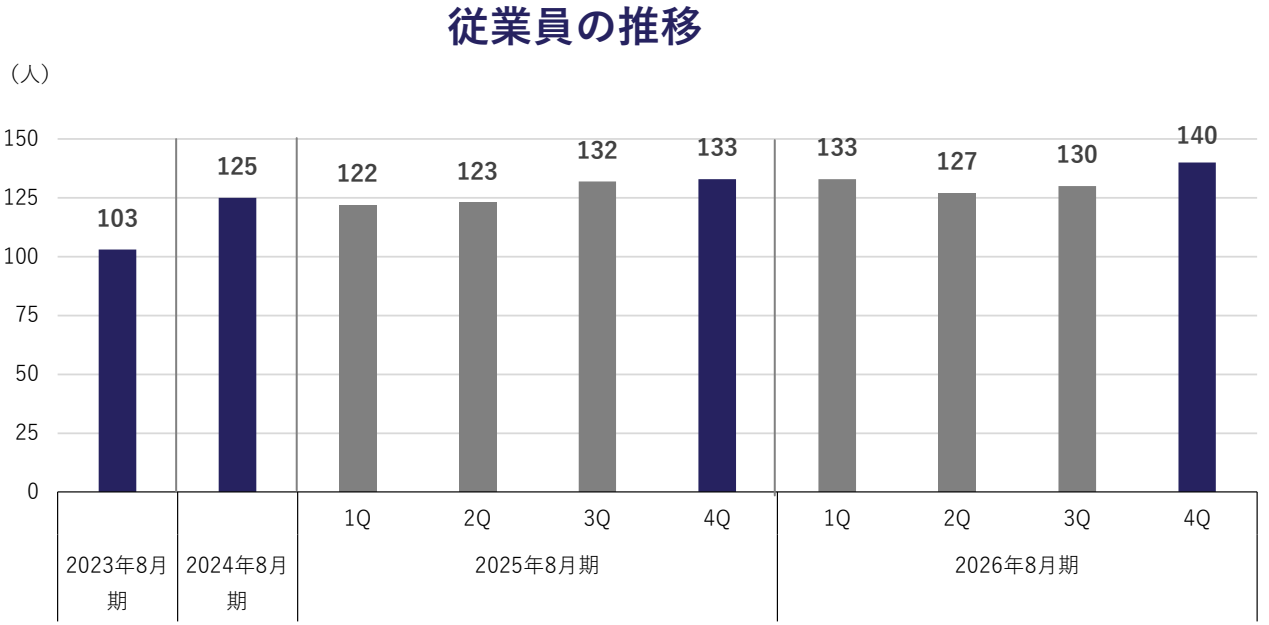
従業員の推移

- **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。





※（ ）内の%は構成割合

© ABEJA, Inc.

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 期末実績	2025年8月期 構成比	2026年8月期 期末実績	2026年8月期 構成比	2026年8月期 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**

© ABEJA, Inc.

業績推移データ

(百万円)	2024年8月期 1Q（9－11月） 実績	構成比	2Q（12－2月） 実績	構成比	3Q（3－5月） 実績	構成比	4Q（6－8月） 実績	構成比	2025年8月期 1Q（9－11月） 実績	構成比	2Q（12－2月） 実績	構成比	3Q（3－5月） 実績	構成比	4Q（6－8月） 実績	構成比	2026年8月期 1Q（9－11月） 実績	構成比	2Q（12－2月） 実績	構成比	3Q（3－5月） 実績	構成比	4Q（6－8月） 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%	**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%

© ABEJA, Inc.

3 ―― 成長戦略

© ABEJA, Inc.

今後の成長戦略
～これまでの振り返り

今後も拡大を続けるAI市場の中で、さらなる事業成長を目指す

	24年8月期	25年8月期	26年8月期	前期比	事業の進捗状況
売上高	2,766百万円	3,585百万円	4,577百万円	+992百万円	• 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。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 • 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 • 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 • 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）
ABEJA Platform 関連売上比率	約92%	約92%	約95%	+約3pt	
エンタープライズ企業の継続顧客からの売上比率	82.7%	88.8%	86.3%	▲2.5pt	
営業利益	290百万円	445百万円	710百万円	+264百万円	

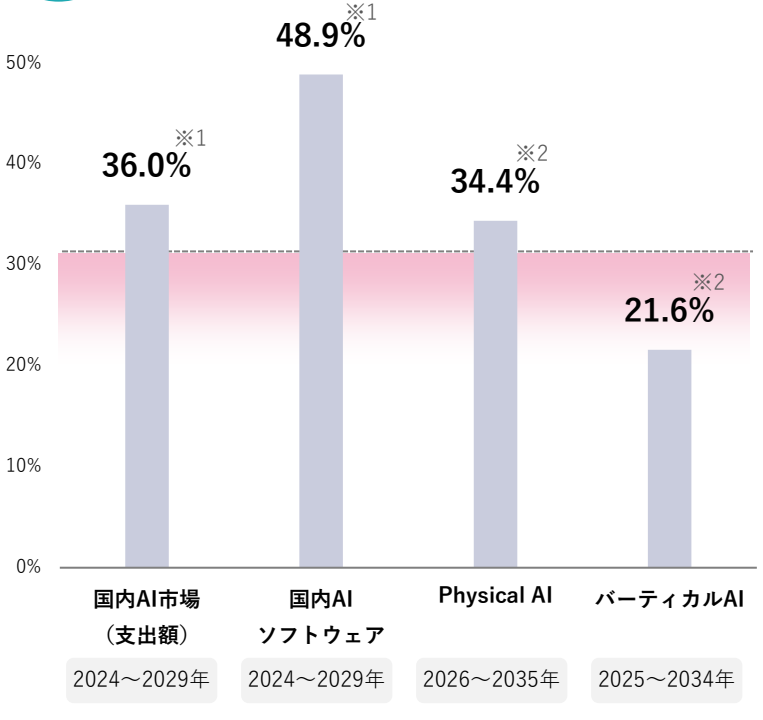
© ABEJA, Inc.

市場見通し・事業環境

- **主要AI領域はCAGR 約22～約49%で拡大**

市場見通し　主要AI領域のCAGRはいずれも高水準

※対象範囲・予測期間が異なるため、規模ではなく成長率で比較



事業環境　需要を押し上げる3つの構造変化

1 導入から成果創出へ

開発競争の激化 → 性能向上・コストダウン → 適用拡大・当社のROI向上 → **当社は開発競争を負わず恩恵を取り込む側**

価値はAIモデルからAIシステムへ。競争軸は業務で成果を出す実装力へ

2 政策投資が実行段階へ

2026年度 AI・半導体関連予算 **1.24兆円** ※3

前年度の3.7倍。うち3,873億円は基盤モデル開発・データ基盤・Physical AI等へ

公的プロジェクト・Physical AI関連の事業機会が拡大

3 省人化需要と供給制約

2040年 現場人材の不足推計 **約260万人** ※4

AI・ロボット等の利活用人材も約340万人不足の推計

需要は構造的。実装基盤の再利用・パートナー活用が重要

出所：※1 当社調べ、※2 内閣府・経産省 AI・半導体WG事務局説明資料（2026/2）、
※3 経済産業省 AI・半導体産業基盤強化フレーム（2026）、※4 経済産業省 2040年就業構造推計

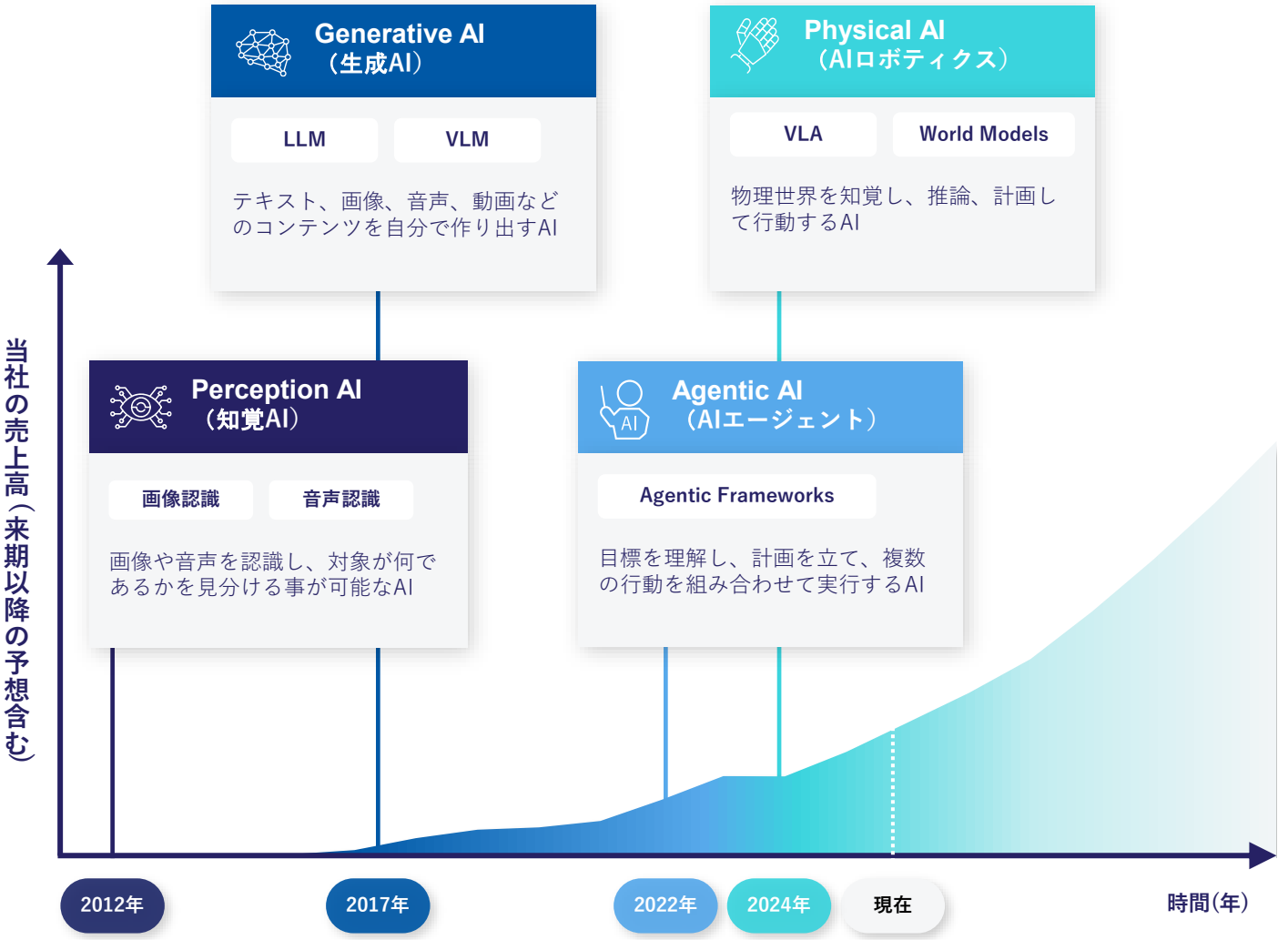
© ABEJA, Inc.

ABEJA

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



© ABEJA, Inc.

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モデルの開発競争が激化

GPUの進化　データセンターの進化　モデルの高速化＆軽量化

AI市場への影響

推論性能の向上

AIモデルの性能向上により、対応可能な処理の水準が継続的に向上

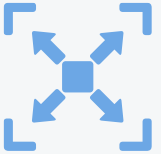
推論コストの低下

計算資源の効率化とモデルの軽量化が同時に進行し、同等の精度に必要なコストは継続的に低下

当社にもたらす影響

適用範囲の拡大

これまで精度が不十分で適用できなかった業務にもAIを組み込めるようになり、対象市場そのものが拡大



ROIの向上

モデルの選択肢が広がり、用途に応じて性能とコストを比較・選定できるため、原価率の抑制が可能



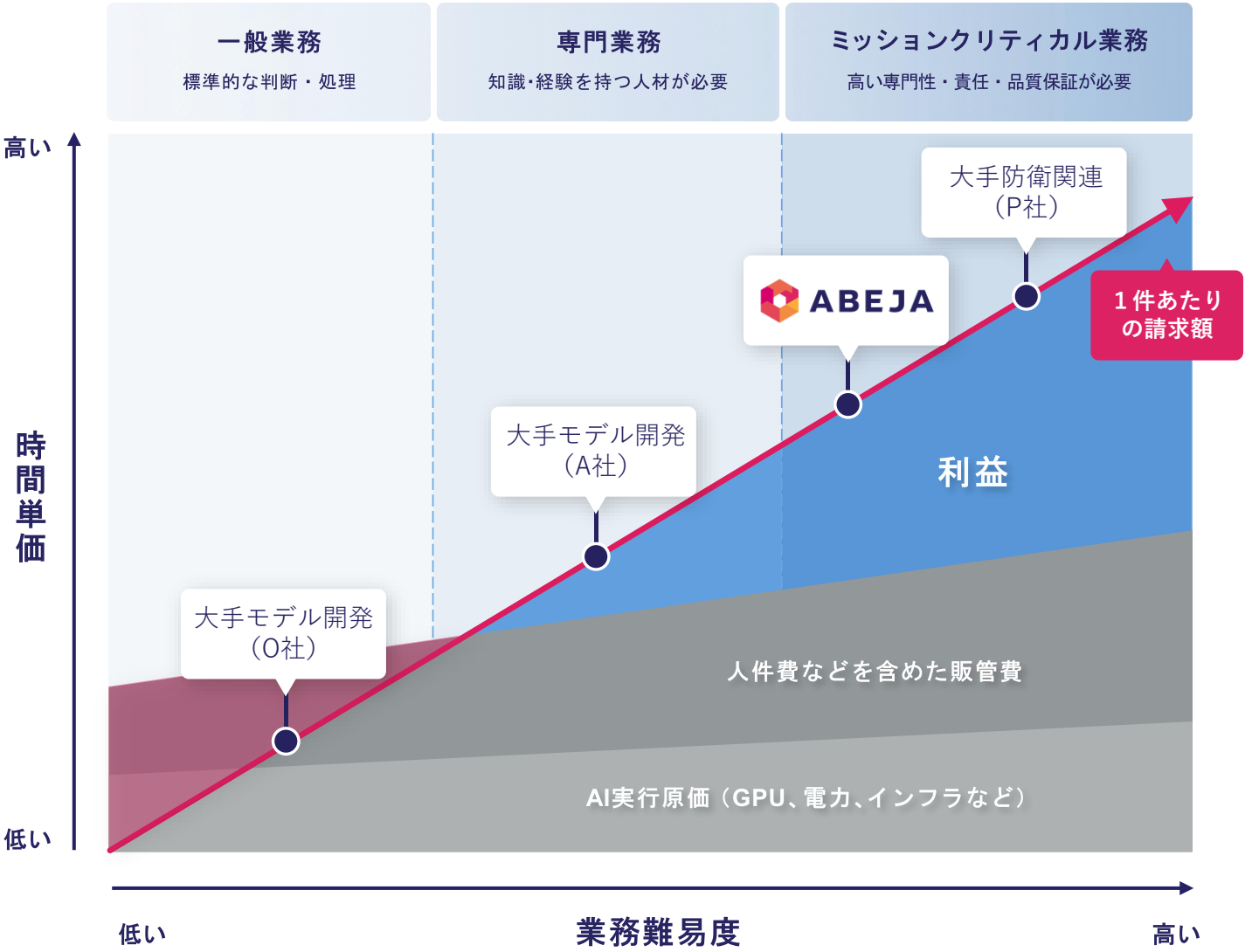
当社の成長ドライバーの一つに

© ABEJA, Inc.

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



© ABEJA, Inc.

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



© ABEJA, Inc.

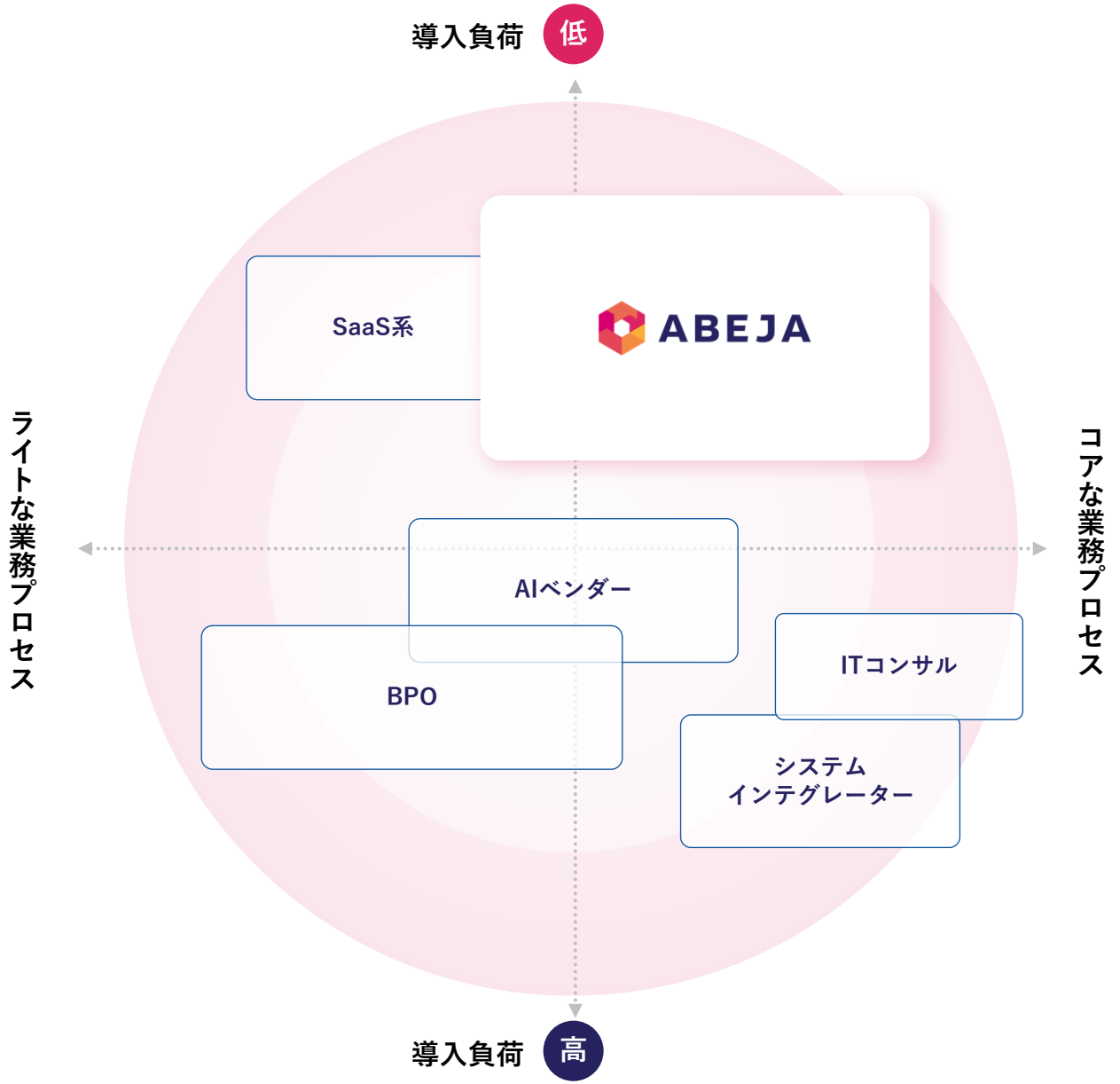
ABEJA

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



© ABEJA, Inc.

ABEJA

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

ABEJA PLATFORM

AIを安心・安全に使うための

7本柱

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, Inc.

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





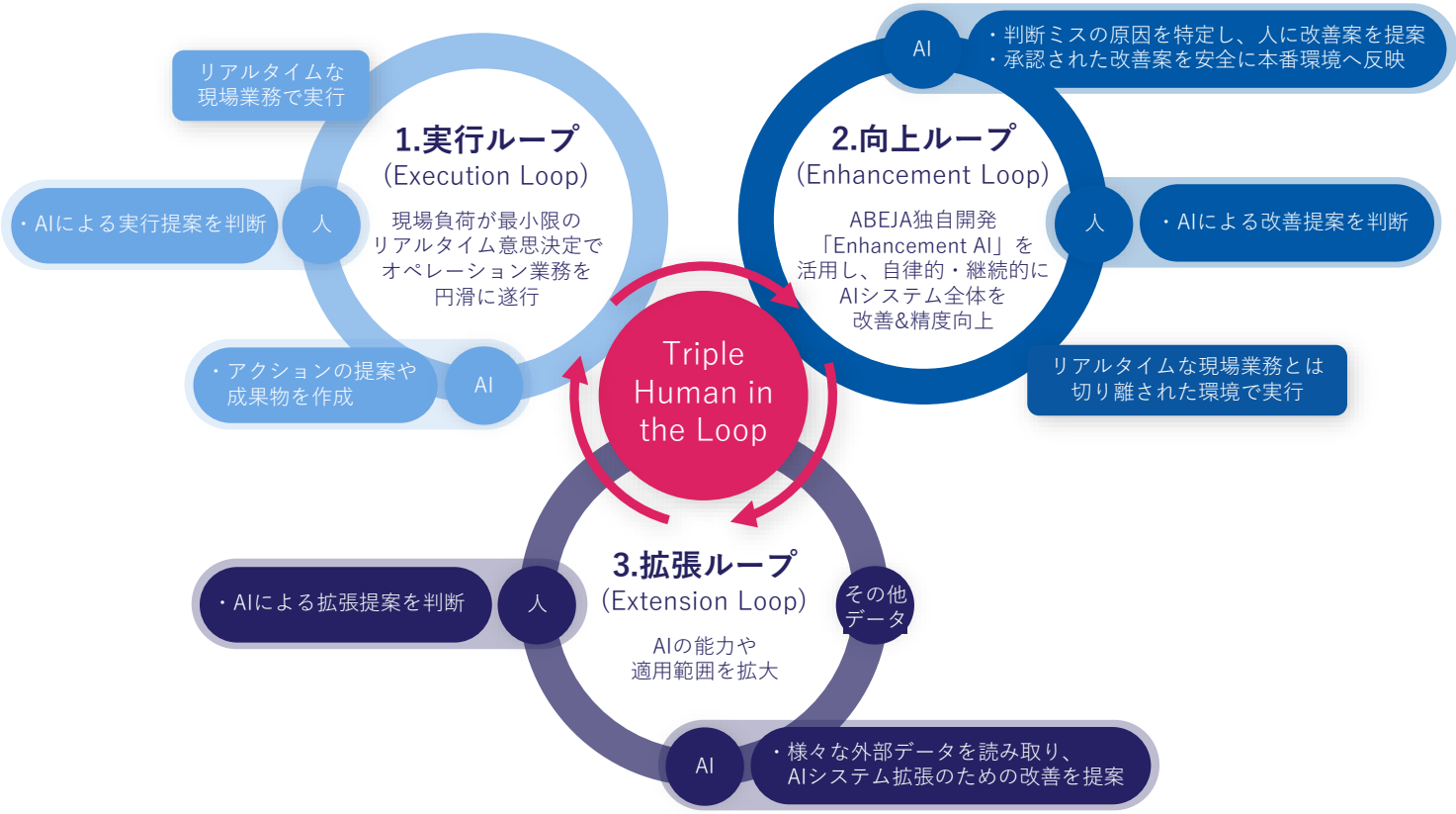
外部サービスの内側はブラックボックス 送信後のデータの保持・非学習を自社側から証明できない	**処理の透明性**	**処理が基盤の内側で可視化** 入力から出力までの実行履歴を一貫して保持
複数の境界をまたいで複雑化 複数のサービスをまたぐ為、データの追跡が困難	**データの流通経路**	**一つの基盤内で完結** 保管・アクセス・利用を一貫して管理できる
サービスごとに管理が分散 それぞれのサービスを個別に監査・統制する必要がある	**管理・統制**	**AIシステム全体を一元管理** 権限・設定・ログをまとめて統制・監査

© ABEJA, Inc.

「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

© ABEJA, Inc.

ABEJA

AI時代の業務遂行プロセス

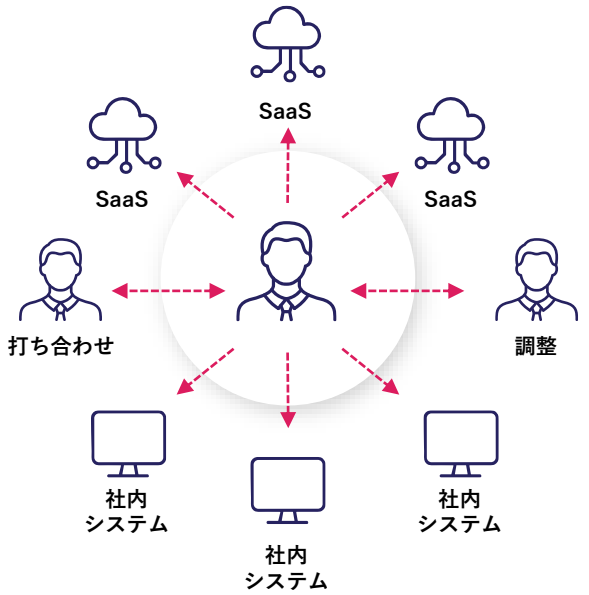
AIは道具から業務の担い手へ

- **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

人は組織として
サポート

人は必要に応じて
プロセスに介在
(Human in the Loop)

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エージェント
：指揮役

AI同士が会話し進めることで
処理速度があがる

デジタル空間上の
自動化

リアル空間上の
自動化

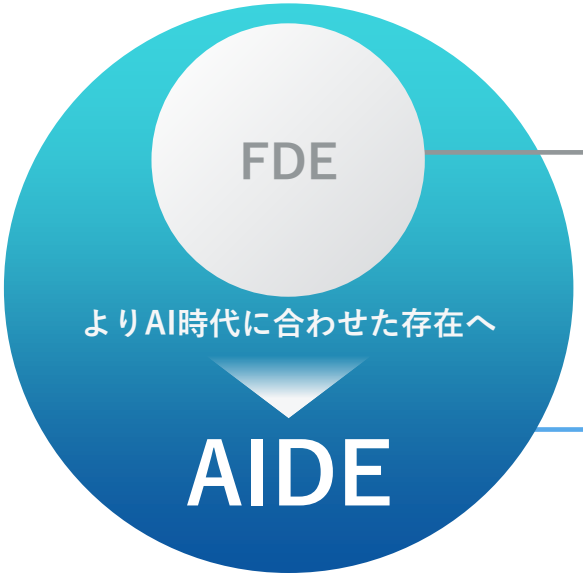
**AIが主となり業務を進行することで
生産効率が爆発的に向上する**

© ABEJA, Inc.

ABEJA

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



役割	顧客の環境に入り込み、課題に応じたシステムを構築・実装する
目指す状態	システムが本番環境で安定して稼働している状態

役割	AIが遂行する前提で業務を再設計し、AIエージェントを構築・実装する
目指す状態	AIが業務を遂行し続け、稼働後も改善が継続している状態

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で終わらせず、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

© ABEJA, Inc.

ABEJA

グローバル市場におけるABEJAの強み

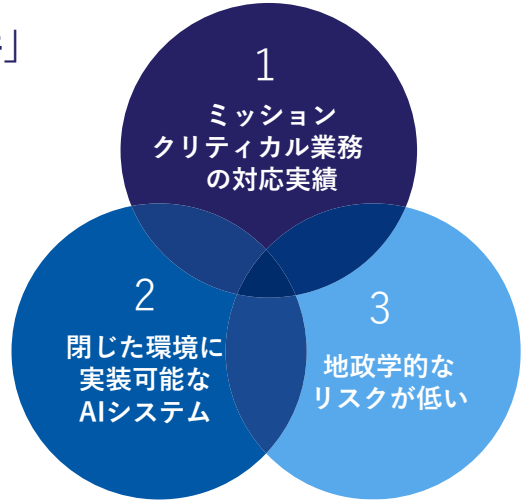
- **データ主権**
  - ✓ データは現代の最重要資源であり、経済安全保障の観点から自国の法の下で管理する要請が各国で強まっている
  - ✓ ABEJA Platformは外部サービスにデータを預けずに、各国の法的枠組みやセキュリティポリシーに柔軟に対応可能

- **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

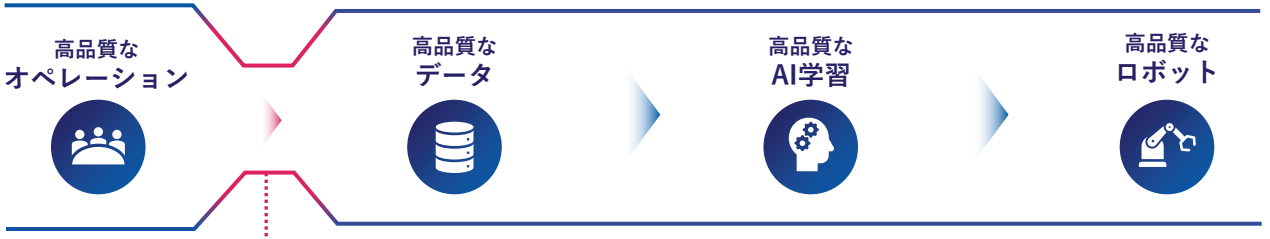
データ主権における強み「求められる3つの要件」

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

© ABEJA, Inc.

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



© ABEJA, Inc.

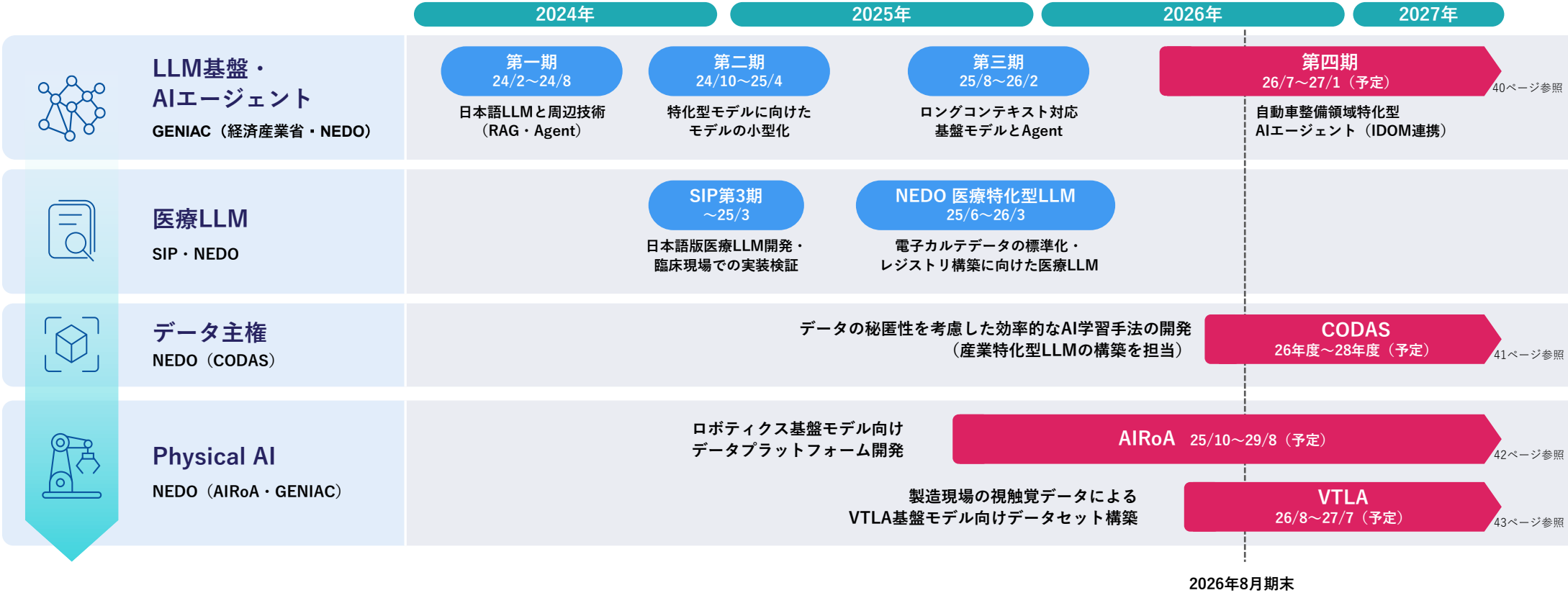
4 ―― 事業の状況

© ABEJA, Inc.

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



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。

© ABEJA, Inc.

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

	重点領域 Physical AI	重点領域 バーティカルAI	横断条件
国のAI政策	官民投資額 10.5兆円（想定） 2040年度までの累計	官民投資額 23.1兆円（想定） 2040年度までの累計	開かれたAI主権 全領域に共通する前提条件
当社の取り組み	NEDO｜AIRoAより受託 ロボティクス基盤モデル向けデータプラットフォーム開発 ロボット向け生成AI基盤モデルを支えるデータ基盤を構築 経済産業省・NEDO（GENIAC）｜大阪大学より受託 製造現場の視触覚データによるVTLA基盤モデル向けデータセット構築 川崎重工業・ファナック・安川電機らロボットメーカーと連携	GENIAC 第四期｜当社提案が採択 自動車整備領域特化型AIエージェントの開発 IDOMと連携し、中古車の整備業務を支援するAIエージェントを構築 GENIAC 第一期から 4期連続 採択	NEDO｜CODASより受託 データの秘匿性を考慮した効率的なAI学習手法の開発 バーティカルAIも兼ねる 企業が機密データを安全に活用できる「プライバシーファーストAI」の確立に向けた研究開発 当社の担当 産業特化型LLMの構築

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

出所：当社適時開示（2025年9月25日、2026年6月4日・7月2日・8月4日）、AI・半導体WG資料、戦略17分野の官民投資額、第Ⅱ期人工知能基本計画を参考に当社作成
注：官民投資額は2040年度までの累計（想定）。AI・半導体3項目の合計は101.6兆円（うち半導体68.0兆円）

© ABEJA, Inc.

ABEJA

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

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

IDOM

中古車流通大手「ガリバー」
全国約498店舗で蓄積した整備データを保有

IDOMの修理実績・点検基準等から専用データセットを構築
整備士の判断を支援するAIエージェントを開発し、社内オンプレミス環境で実運用を検証



自動車整備領域特化型AIエージェント



本事業の取り組み

高品質データセットの構築

- IDOM社内の整備関連情報より、整備向け専用データセットを構築

領域特化AIエージェントの開発

- Tool Useと多段推論により、整備関連出力を段階的に絞り込む

現場実装・実運用の検証

- 社内のオンプレミス環境で導入・評価し、Human in the Loopで回答精度を継続的に向上

「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

© ABEJA, Inc.

ABEJA

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

© ABEJA, Inc.

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

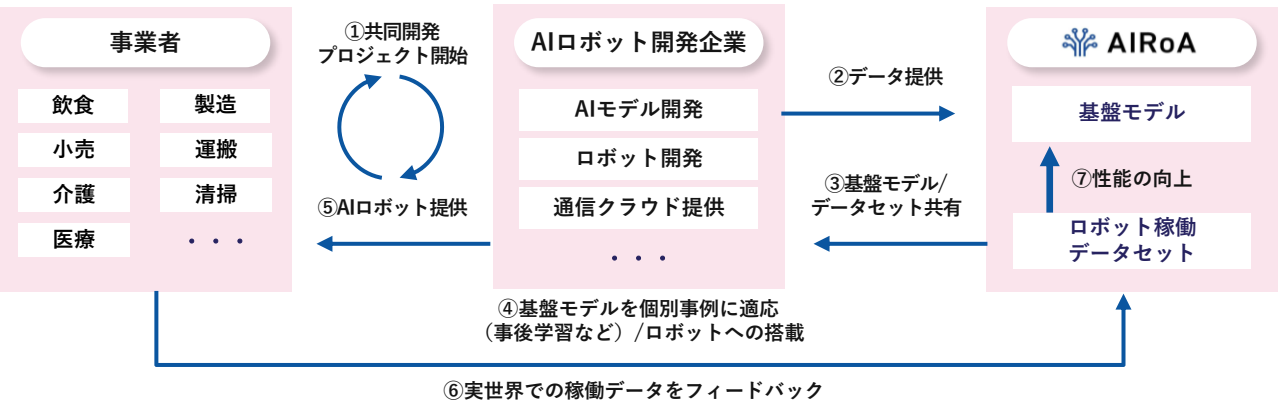
- **理事長： 尾形 哲也（2024年12月設立）**
- **活動内容**
  - ✓ AIとロボット技術の融合により、ロボットがより多くの分野で活躍する社会を実現することを目指す非営利団体
  - ✓ 産業の垣根を超えたオープンかつ大規模なデータ収集と基盤モデルの開発・公開、ロボットデータエコシステムの構築を推進
- **活動スケジュール**
  - ✓ **初期段階（2025年）：**ベースとなるデータセットと基盤モデルの開発・公開
  - ✓ **社会実装段階（2026～2029年）：**基盤モデルの改良と社会実装
  - ✓ **コミュニティ段階（2030年以降）：**AIロボット開発、コミュニティの活性

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

AIRoAは企業からデータを集め、AIの基盤モデルを開発 → 企業はAIRoAから基盤モデルの提供を受け、AIロボットを事業者に提供 → AIRoAは事業者からロボットのデータを再収集し、AI基盤モデルを高性能化



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）

© ABEJA, Inc.

ABEJA

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

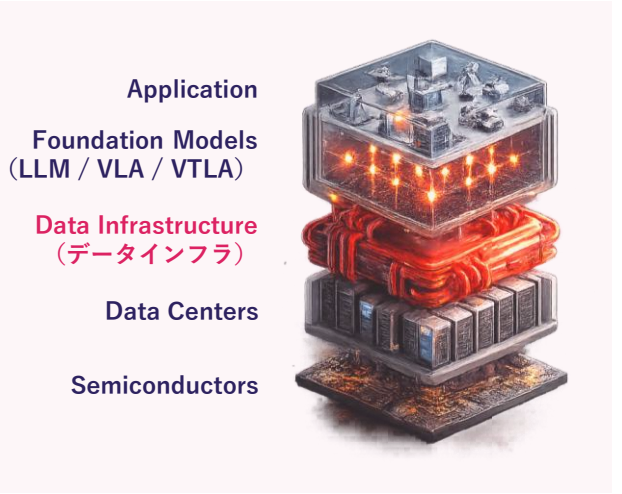
取組体制　日本を代表するロボットメーカー3社＋大学・センシング・AIが連携

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）
＋ ABEJA

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



© ABEJA, Inc.

ABEJA

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

© ABEJA, Inc.

ABEJA

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

実装イメージ　荷役（双腕ロボット）から搬送（デリバリーロボット）まで自動化

館内物流（対象：弁当等の荷物）

荷物の認識・把持・積み込み

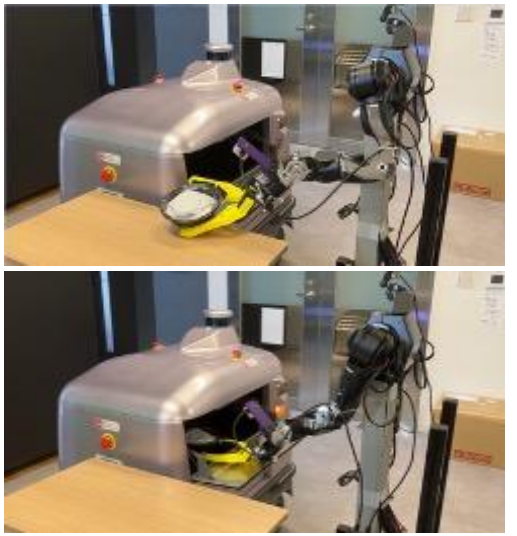
双腕ロボット × ABEJA PLATFORM（Physical AI）

デリバリーロボット連携（受け渡し・搬送）

チェック・フィードバック

HITL（Human in the Loop）

AIの出力を人がチェック・フィードバックし、現場データとともに継続的に精度を向上（ゼロPoCを実現）



双腕ロボット（写真上）が卓上に置かれた対象物を把持し、デリバリーロボット（写真下）の棚に入れる様子

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

© ABEJA, Inc.

ABEJA

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

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

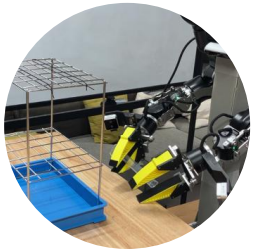
村田製作所

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）

© ABEJA, Inc.

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

無人機自律化に向けた検証支援を開始

適用検討から、具体的な検証支援へ

2026年2月

VLAモデルの適用に係る共同研究の実施可能性の検討を開始



2026年9月

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

© ABEJA, Inc.

ABEJA

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（30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

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

ABEJA

技術

ABEJA PLATFORM

ABEJA Platformによる統制

守り続ける
データを守り、AIの誤りを事故にしない
01 セキュリティ｜02 ガードレール

動かし続け、戻れるようにする
止まっても継続し、異常時は安全に復旧
04 冗長化・障害対応｜05 復旧・再発防止

統制し、測り、高め続ける
データ・権限・実行履歴を統制し、改善
03 ガバナンス｜06 評価・監視｜07 学習・改善

AIガバナンス

第三者認証による客観的な証明

国際 **ISO/IEC 42001**
AIマネジメントシステム（AIMS）の国際規格
2026年7月 認証取得

国内 **C認証**
JDLAのAIガバナンス第三者認証制度
2026年8月 認証決定 ／ 先行認証取得企業
「C認証」の認定コンサルティング企業にも登録

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

© ABEJA, Inc.

5 ―― 2027年8月期 業績予想

© ABEJA, Inc.

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

（単位：百万円）	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

利益

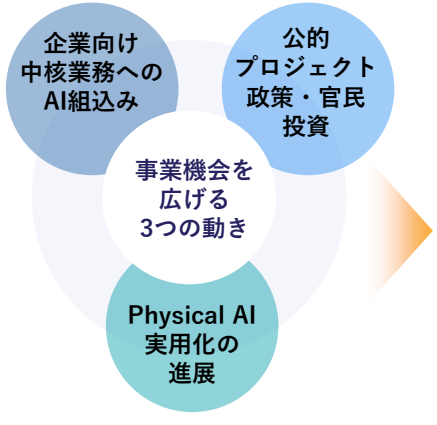
案件構成の変化と採用・研究開発等の費用増を織り込み、営業利益率12.2%（前期15.5%）

投資

採用・育成、LLM・Physical AIの研究開発、ABEJA Platformの高度化を継続

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



	事業機会を捉える当社の強み	2027年8月期の方針
企業向け	**ABEJA Platformとガバナンス体制** データ・権限・実行履歴の統制、AIMS認証	**既存顧客との取引を深耕** 重要業務へのAI実装と長期支援へ
公的プロジェクト	**ミッションクリティカル業務の実装・運用実績** 政策の重点領域と重なる当社の提供価値	**公的プロジェクトを軸に増収** 参画案件を着実に遂行し、重点領域で新規獲得
Physical AI	**デジタルで培ったAI実装力をリアルへ展開** 企業・公的案件が複数進行、売上貢献が顕在化	**次の成長の柱として育成** 適用現場を広げ、実装を加速

© ABEJA, Inc.

事業等のリスク

※その他のリスクは有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照ください。

主要なリスク	内容	可能性	時期	影響度	リスク対応策
DX関連市場の動向	企業の景気動向や他の新技術への投資等により市場の成長が大きく鈍化した場合や、新規参入の増加等により価格競争が激化した場合、また、他社のAIの誤作動、不適切な利用又は情報漏洩等を契機としてAIの安全性・信頼性に対する懸念が高まり、顧客のAI導入・利用拡大が延期・縮小された場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性。	低 ～ 中	特定時期なし	中 ～ 大	市場動向を継続的に調査して経営に反映するとともに、顧客基盤の拡充を推進
競合環境	AI市場への新規参入や既存競合企業の事業拡大等により競争が激化し、当社の競争優位性が低下した場合には、顧客の獲得・維持や収益性に影響を及ぼす可能性。	中	特定時期なし	中 ～ 大	ABEJA Platformへの継続的な戦略投資を通じて、技術力やサービス品質の向上を図るとともに、顧客への提供価値の拡大により競争優位性を強化
技術・ビジネスモデルへの対応	顧客企業へのABEJA Platformの導入や既存システムとの連携、現場環境への実装等において、顧客企業の既存システムや業務環境等に起因してプロジェクトの進捗が遅延する可能性。また、導入後にAIの定着や期待される効果の実現が十分に進まない場合、又は顧客企業の投資方針等が変更された場合には、継続的な取引や追加受注が減少する可能性。	低 ～ 中	特定時期なし	大	新技術及び新サービスの開発を継続的に行うとともに、優秀な人材を確保
当社のビジネスモデル	顧客企業の既存システムの状況等によってABEJA Platformの導入やインテグレーションが遅延する可能性。また、導入後のAIの定着や期待される効果の実現が十分に進まない場合、又は顧客の投資方針等が変更された場合には、継続取引や追加受注が減少する可能性。	中	特定時期なし	中	ABEJA Platformの導入・インテグレーションを簡易化する追加機能開発及びコンサルティングフレームワークの充実
先行投資	予期せぬ経営環境の変化や追加開発の必要性等により、研究開発費、広告宣伝費、人件費等の先行投資が想定どおりの成果につながらず、当社の業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性。	中	特定時期なし	中	投資の必要性や収益性を継続的に検証し、事業環境や成長機会に応じて投資の優先順位や規模を適切に判断
政策及び公的機関の予算動向等	政府及び公的機関のAI関連政策や研究開発方針、予算の規模・配分、入札・公募条件等の変更により、当社が想定する案件の獲得や規模、実施時期に影響が生じる可能性。また、予算の成立や契約締結等の時期の変更により、収益計上時期が変動する可能性。	中	特定時期なし	中	公的プロジェクトを通じて蓄積した研究開発成果や知見をABEJA Platform等に反映するとともに、幅広い民間企業への展開を進めることで、特定の政策・予算・顧客への依存を低減
海外展開	シンガポール子会社を拠点とするASEAN地域等への海外展開において、先行投資が想定どおりの収益獲得につながらない場合や、各国の法規制、政治・経済情勢、商慣習、為替変動及び競争環境等の影響により、事業展開が計画どおりに進まない可能性。	中	特定時期なし	中	海外子会社の適切な経営管理体制の構築、現地企業・研究機関等との連携並びに市場動向や法制度等の継続的な把握を通じて、リスクの低減を推進

事業等のリスク

※その他のリスクは有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照ください。

主要なリスク	内容	可能性	時期	影響度	リスク対応策
Physical AIの社会実装について	Physical AIの社会実装に際し、性能・安全性、機器との接続・制御、セキュリティ、調達・保守等の要因による立上げ遅延や追加コスト、運用停止が生じる可能性。また、誤作動等による人身・財産への被害が発生し、損害賠償請求や信用低下等につながる可能性。	低 ～ 中	特定時期なし	中 ～ 大	受入基準の標準化、責任分界の明確化、監視・冗長化及び体制強化
システム障害及び外部技術・サービスの利用について	通信ネットワーク、クラウドサービス、現場機器等の障害によるサービス停止や、外部AIモデル・ソフトウェア等の価格・利用条件・仕様変更、利用制限又は提供終了等により、追加費用の発生やサービス提供上の制約が生じる可能性。	低	特定時期なし	中 ～ 大	利用環境に応じたデータのバックアップやデータセンターへの分散配置に加え、用途に応じて自社・外部のAIモデルを選択・切替可能な構成を整備
優秀な人材の確保	高度な技術を持つ人材の獲得競争は激化、社内における人材育成、外部からの優秀な人材の採用等が計画どおりに進まない場合には、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性。	中	特定時期なし	中	生成AI、特にLLM領域等における優秀なエンジニアやデータサイエンティストに加え、Physical AI関連の人材を継続的に確保するために人材の獲得・定着・育成に積極的に取り組み
税務上の繰越欠損金	2026年8月時点で税務上の繰越欠損金は3,250百万円。現在は通常の税率に基づく法人税、住民税及び事業税が課せられていない。	低	中期	中	将来の課税所得の予測等に基づき、繰延税金資産の回収可能性を検討

© ABEJA, Inc.

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、当社の判断及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、業界に関する情報及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、合理性及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。

なお、本資料の更新は2027年11月を予定しております。

© ABEJA, Inc.