



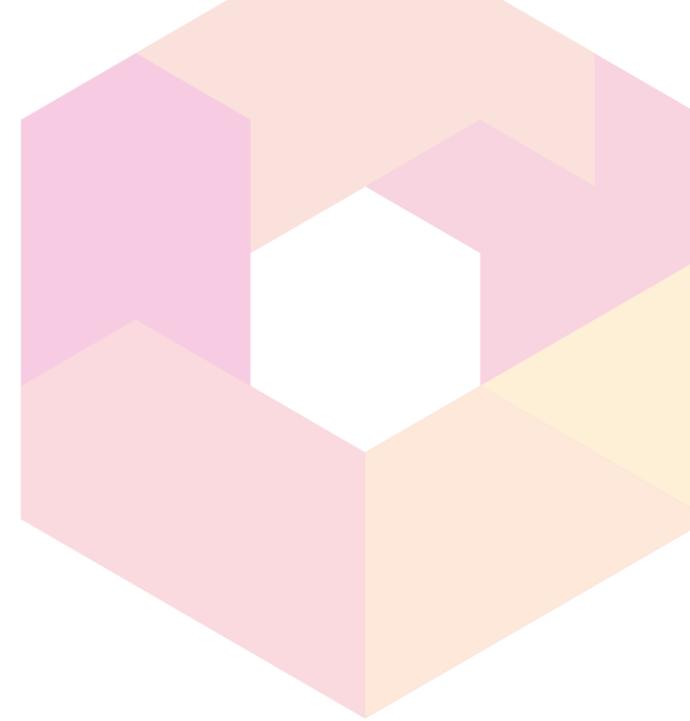
# 事業計画及び成長可能性に関する事項

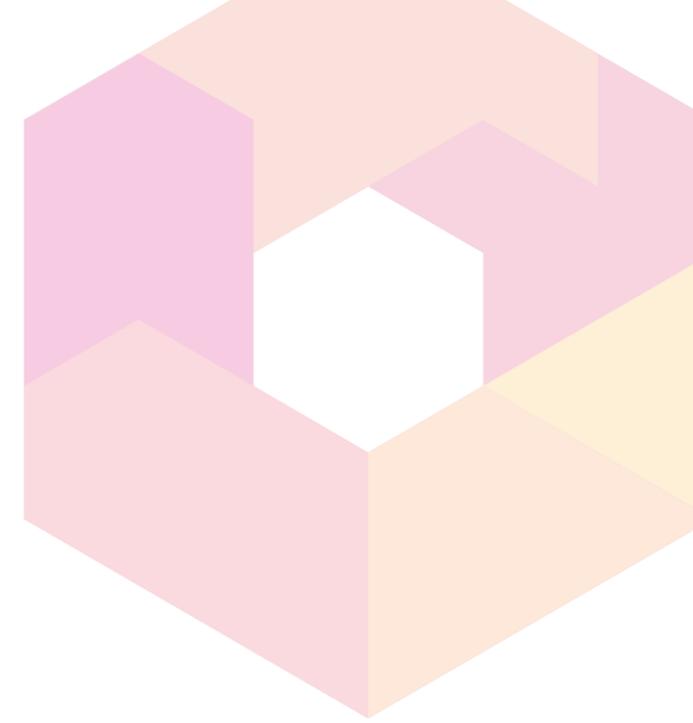
2024年11月27日

株式会社ABEJA（証券コード：5574）

1. 会社概要・事業概要
2. 業 績
3. 当社の強み・特徴
4. 市場環境と成長戦略
5. 2025年8月期 業績予想

## Appendix





# 1 —— 会社概要・事業概要

## 会社概要（2024年8月末現在）

<b>会社名</b>	株式会社ABEJA
<b>本店所在地</b>	東京都港区三田一丁目1番14号
<b>設立</b>	2012年9月10日（決算期：8月）
<b>事業内容</b>	デジタルプラットフォーム事業 ・ ミッションクリティカル業務へのAI導入支援 ・ 基盤システムとなるABEJA Platformの開発・導入・運用
<b>代表者</b>	代表取締役CEO 岡田 陽介 代表取締役COO 小間 基裕
<b>資本金</b>	832百万円
<b>従業員数</b>	125人

## 株主構成（2024年8月末現在）

SOMPO Light Vortex株式会社	18.3%
岡田 陽介	14.7%
ヒューリック株式会社	4.7%
株式会社インスパイア・インベストメント	3.6%
THE CHASE MANHATTAN BANK, N.A. LONDON SPECIAL ACCOUNT NO.1 (NVIDIA)	2.9%
外木 直樹	2.7%
TBSイノベーション・パートナーズ2号投資事業組合	1.1%
杉山 央	1.1%
BANK JULIUS BAER AND CO. LTD. SINGAPORE CLIENTS	1.0%
S M B C 日興証券株式会社	0.8%

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」

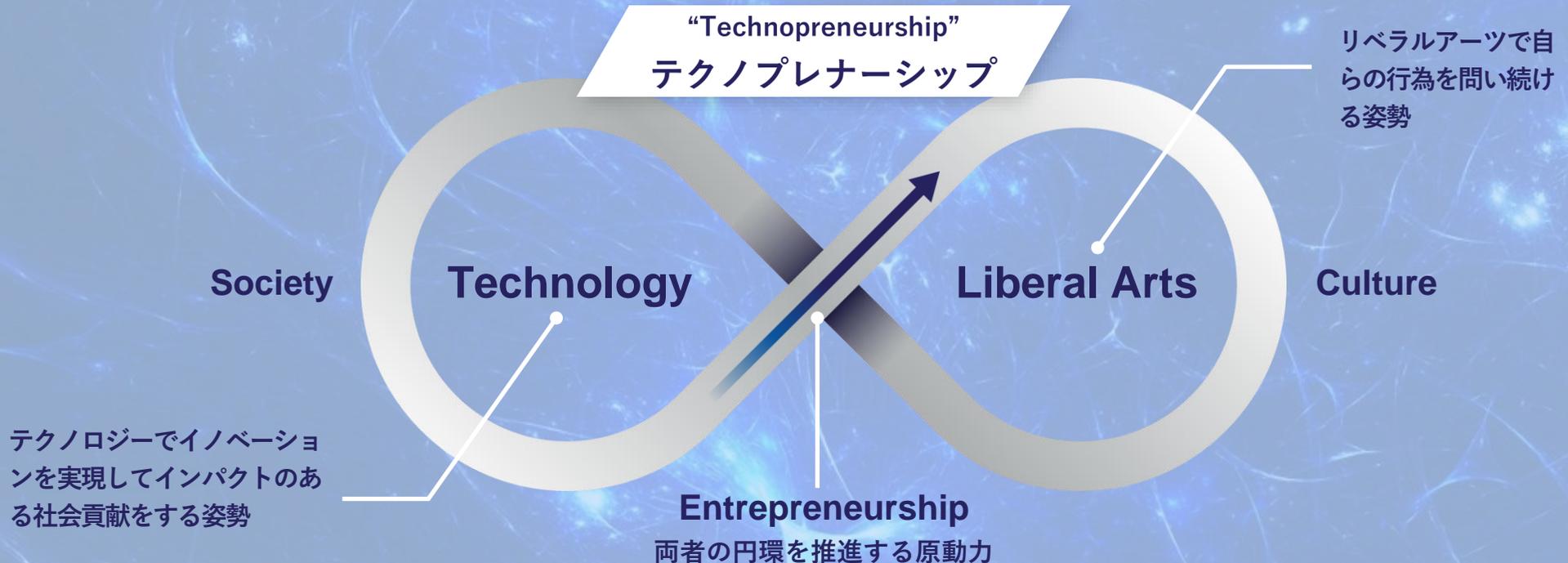
ビジョン

「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。



## 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

  
**ABEJA  
PLATFORM**  
2018年2月  
ABEJA Platform  
正式リリース

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

  
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

## デジタルプラットフォーム事業

ABEJA Platformを核に事業展開しており、導入支援と周辺サービスの提供を行う「トランスフォーメーション領域」と、その後の「人とAIの協調」による運用を行う「オペレーション領域」に分割しております。



### ABEJA PLATFORM

ミッションクリティカル業務における堅牢で安定した基盤システムとアプリケーション群  
生成AIをはじめとする最先端技術による運用を人とAIの協調により実装可能

#### トランスフォーメーション領域

個別顧客のニーズに対応した  
ABEJA Platform導入支援と  
その周辺サービス提供

- コンサルティング
- ビジネスプロセスにABEJA Platformを導入
- 人材育成支援 など

フロー収益

仕組みづくり  
構築

2つの領域の  
連携で  
実装を推進

運用

#### オペレーション領域

個別顧客のニーズに対応した  
ABEJA Platform上で  
人とAIの協調による運用

- プラント設備の腐食検知
- 損害保険のアンダーライティング
- オフィスの施錠管理
- 医療・介護システム など

ストック収益

— ABEJAのビジネスモデル

ABEJAの事業を製造業に例えると・・・ EMS（Electronics Manufacturing Service）に近い形態

デジタル版EMS：顧客はABEJA Platform上で要望に応じた製造ラインを構築し、そのラインを使って製造を行う

製造業に例えると

当社の  
ビジネスで  
実際に行う業務

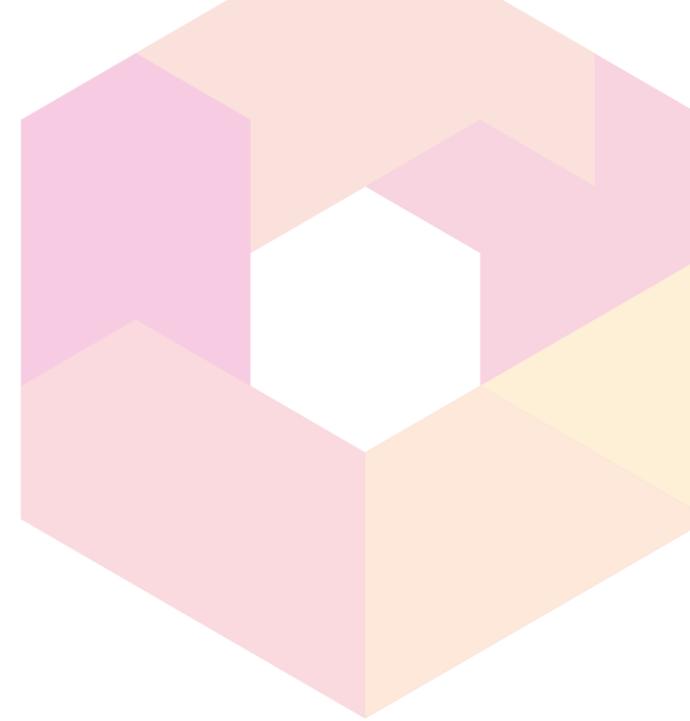


新たな課題への対応



## 2 — 業 績

主な指標は、各ページをご参照ください



## 2024年8月期 業績

### 概要

- ✓ 売上高は前期とほぼ同水準の中、売上総利益率は4.5pt上回る良好な水準で着地
- ✓ 一方で、販管費は主に従業員数増、採用費増により増加し、結果、営業利益は前期比後退
- ✓ 業績予想を下回った要因も売上高が横ばいであったことが大きい

### 足元の状況

- ✓ 課題は「リソース拡大（人件費増）と売上高拡大のバランス」
- ✓ 売上高横ばいの主な要因は個社事情による既存取引先のボリューム減の影響が大きく、減少分をLLM案件や新規取引の増加でカバー
- ✓ 注力領域であるLLM案件の増加や新規取引の増加は25年8月期以降の目線ではポジティブ
- ✓ 中長期的な成長のため、NEDO公募のLLM事業やNCGM公募の医療LLM事業などの研究開発等にもリソース投下を継続

(単位：百万円)	2023年8月期 通期		2024年8月期 通期				2024年8月期	
	実績	対売上高	実績	対売上高	前年同期比	増減額	通期業績予想	達成率
売上高	2,775	100.0%	<b>2,766</b>	100.0%	-0.3%	-9	3,067	90.2%
売上総利益	1,726	62.2%	<b>1,844</b>	66.7%	6.8%	117	-	-
販管費	1,323	47.7%	<b>1,553</b>	56.2%	17.4%	230	-	-
営業利益	402	14.5%	<b>290</b>	10.5%	-27.9%	-112	380	76.4%
経常利益	379	13.7%	<b>286</b>	10.4%	-24.5%	-93	379	75.6%
当期純利益	421	15.2%	<b>218</b>	7.9%	-48.1%	-202	319	68.6%

※ 売上高：四半期単位の前年同期比  
 1Q ▲4.3%、2Q +6.4%、3Q ▲10.4%、4Q +6.8%

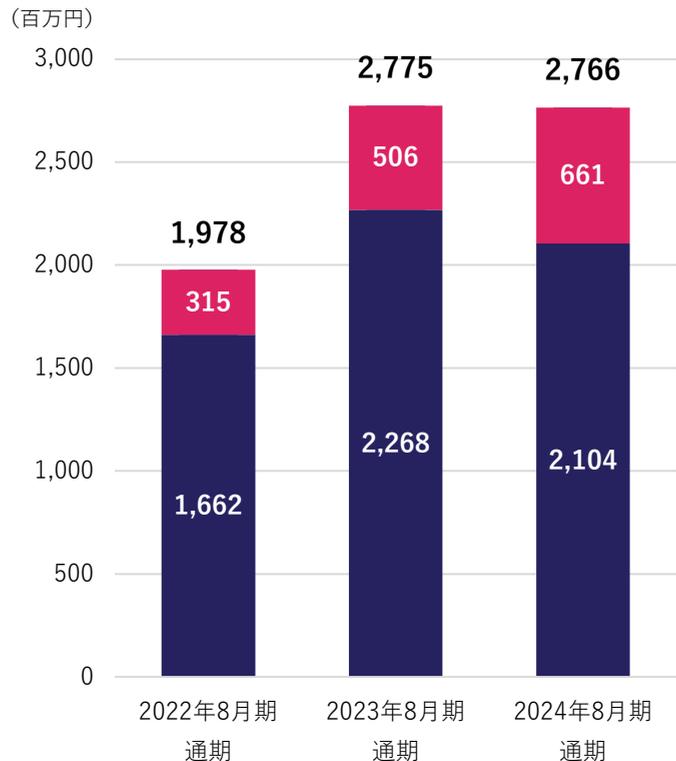
## 売上高の推移①

### ● 売上高の内訳

- ✓ 既存取引先のボリューム減等の影響により、トランスフォーメーション領域は減少、また規模別内訳5,000万円以上は微減
- ✓ 新規取引  
売上高に占める割合は、前期の10%程度から今期は20%程度に上昇
- ✓ LLM案件  
売上高に占める割合は、今期2Q累計10%程度から通期は20%超に上昇
- ✓ ABEJA Platformに関連する売上比率  
前期84.9%から今期92.2%に上昇
- ✓ 継続顧客からの売上比率  
前期91.8%から今期81.2%に後退

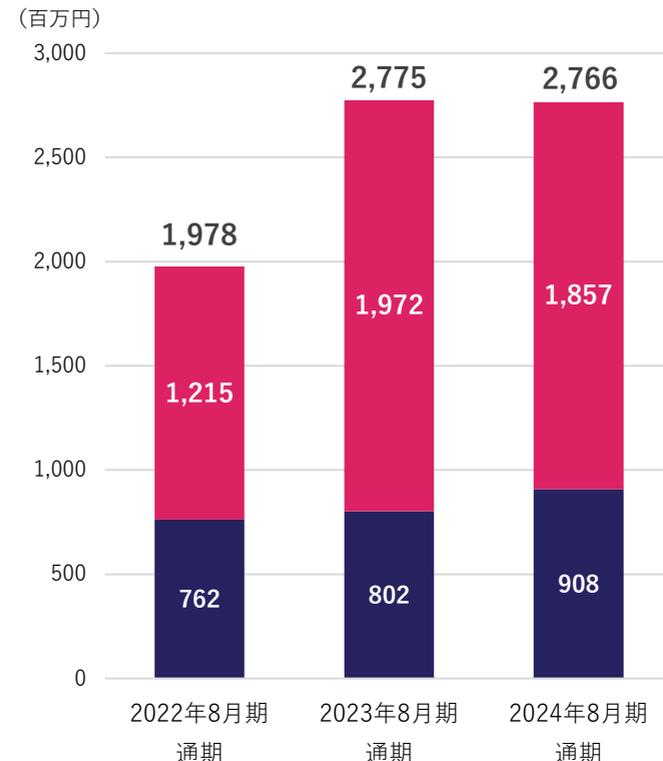
※ 継続顧客  
前期と当期の両方で売が発生した顧客  
※ 継続顧客からの売上比率  
継続顧客の当期売上高/当期売上高

## 売上高（通期）



■ トランスフォーメーション領域 ■ オペレーション領域

## 当社売上高の規模別内訳（通期）



■ 5,000万円未満 ■ 5,000万円以上

## 売上高の推移②

### ● 今期4Qの売上高は720百万円

前年同期比+6.8%

#### ✓ 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）

今期4Qは3Qの落ち込みから回復

#### ✓ オペレーション領域

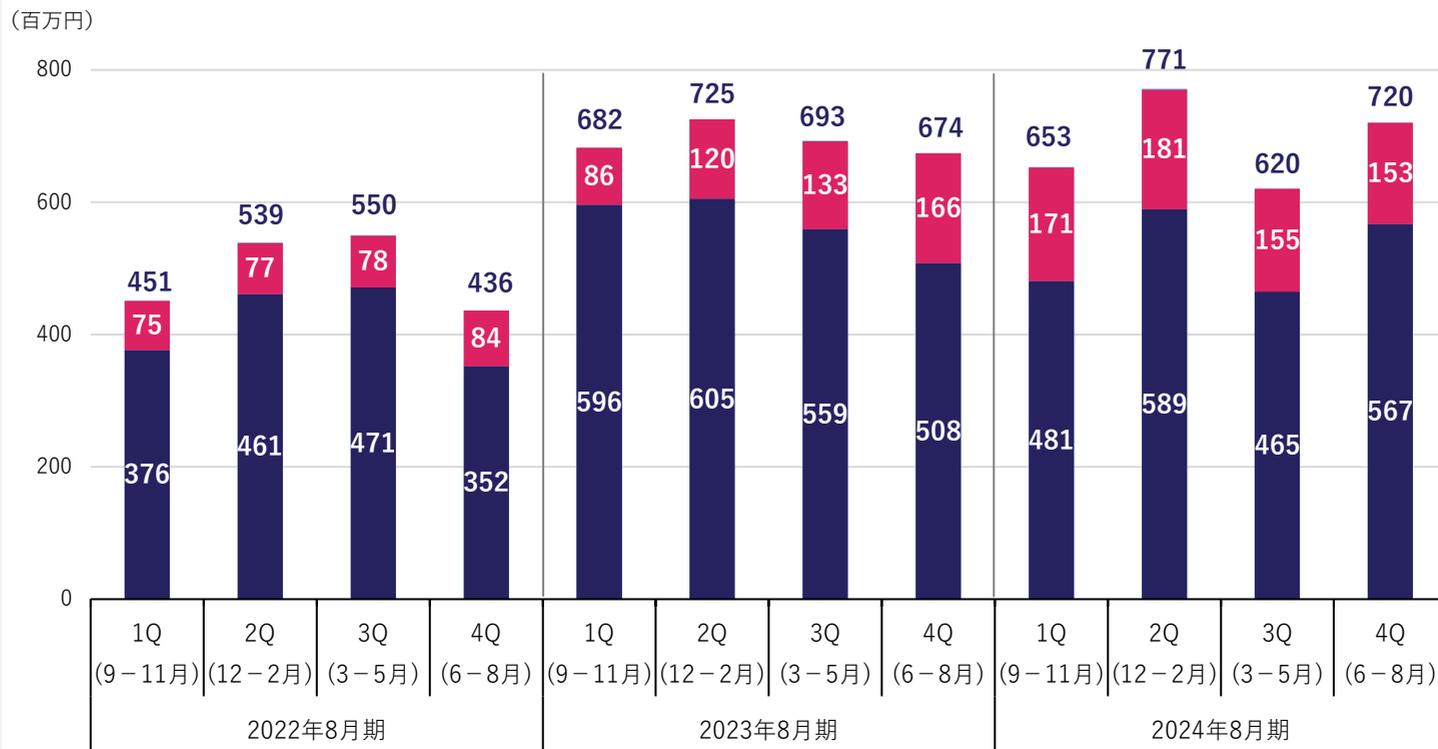
運用・保守の他、長期のAI導入支援をオペレーション領域に計上しており、今期3Qは当該契約が谷間の期間であったため減少  
4Qは回復を見込んでいたが、案件スケジュール等の影響もあり3Q水準に留まる

#### ✓ 売上高構成割合（通期）

トランスフォーメーション領域76.1%

オペレーション領域23.9%

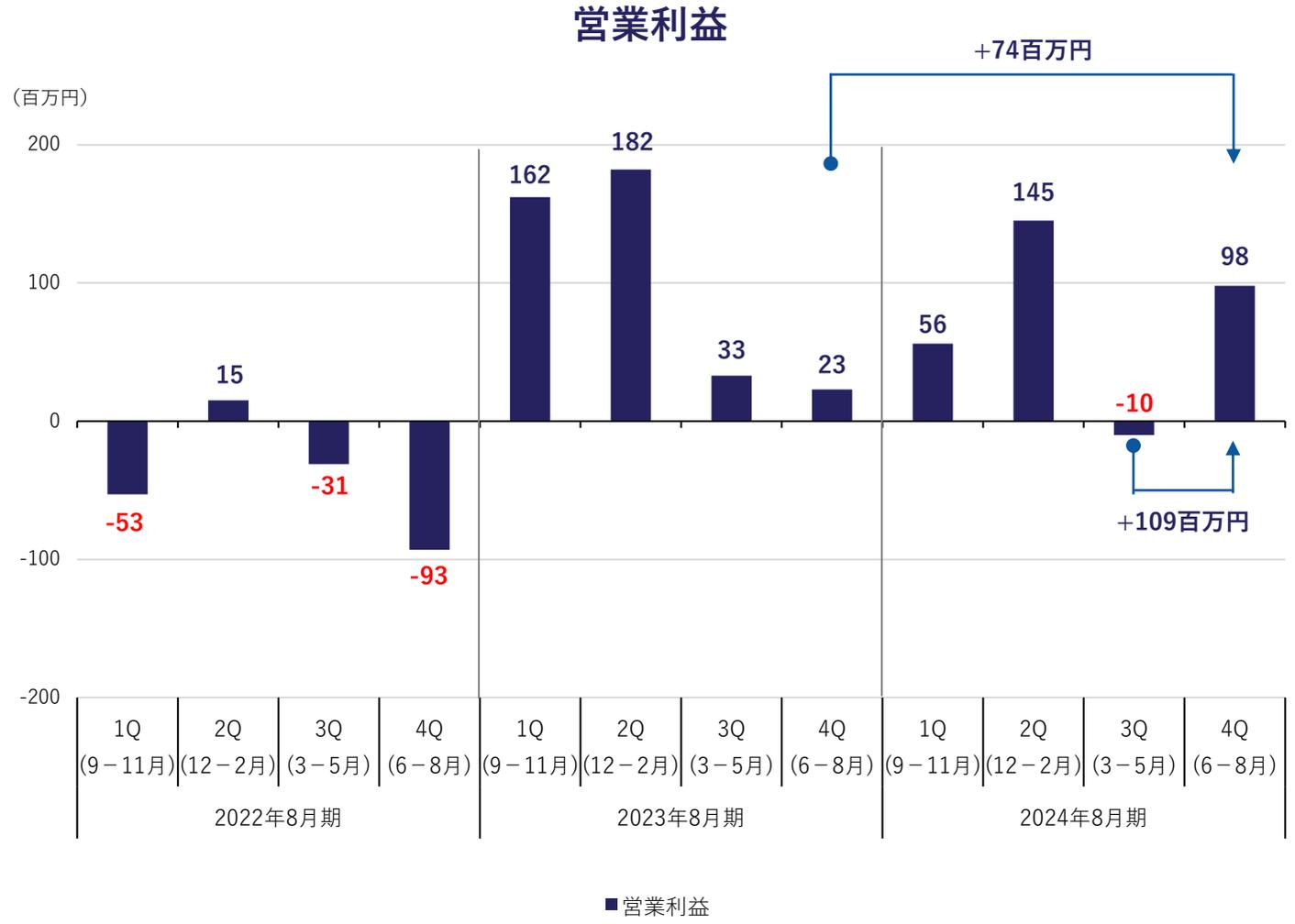
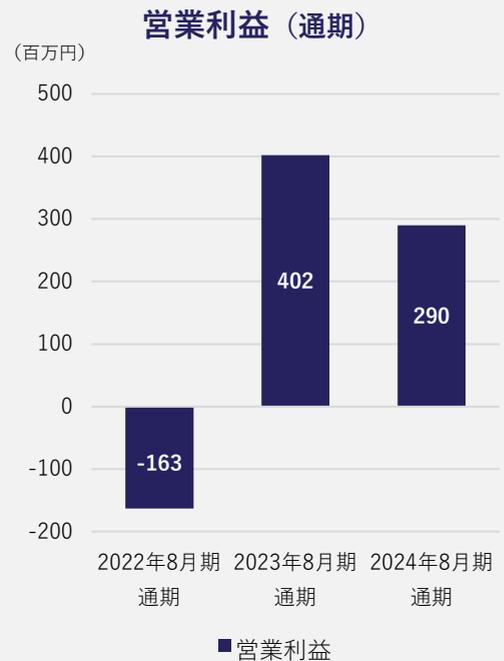
## 売上高



■ トランスフォーメーション領域 ■ オペレーション領域

— 営業利益の推移

- 今期3Qは売上高ボリューム小のため、一時的に赤字であったものの、4Qは黒字回復



## コスト構造：売上原価、販管費

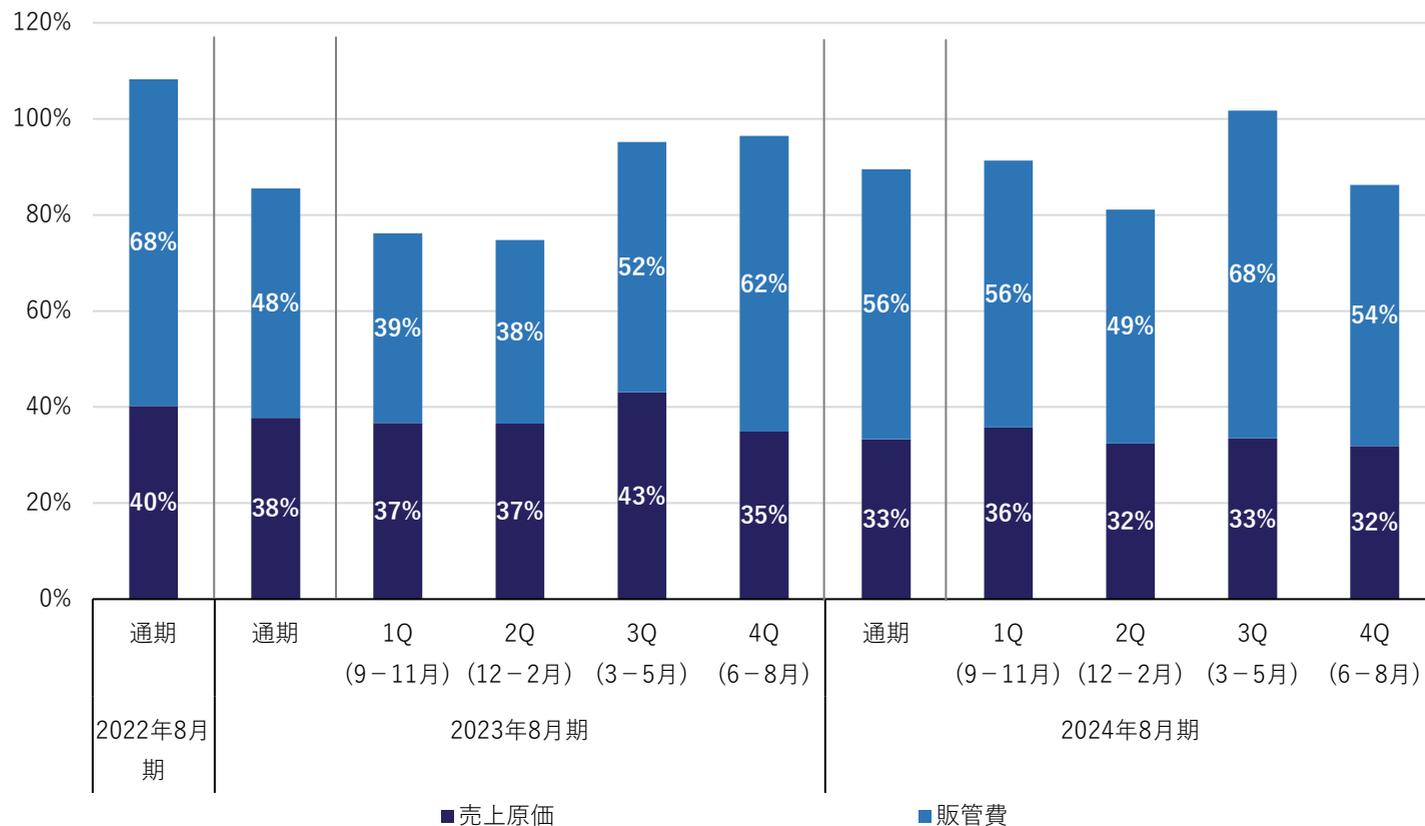
### ● 売上原価率

✓ 継続して40%以下の水準を維持

### ● 販管費率

✓ 今期の販管費内訳については、次頁参照

## 費用項目の内訳（対売上高比率）



## コスト構造：販管費

### ● 販管人件費・採用費

- ✓ 従業員数について、今期4Qは+1人
- ✓ 今期4Qの販管人件費は、3Qとの比較では ▲25百万円（変動賞与の影響あり）

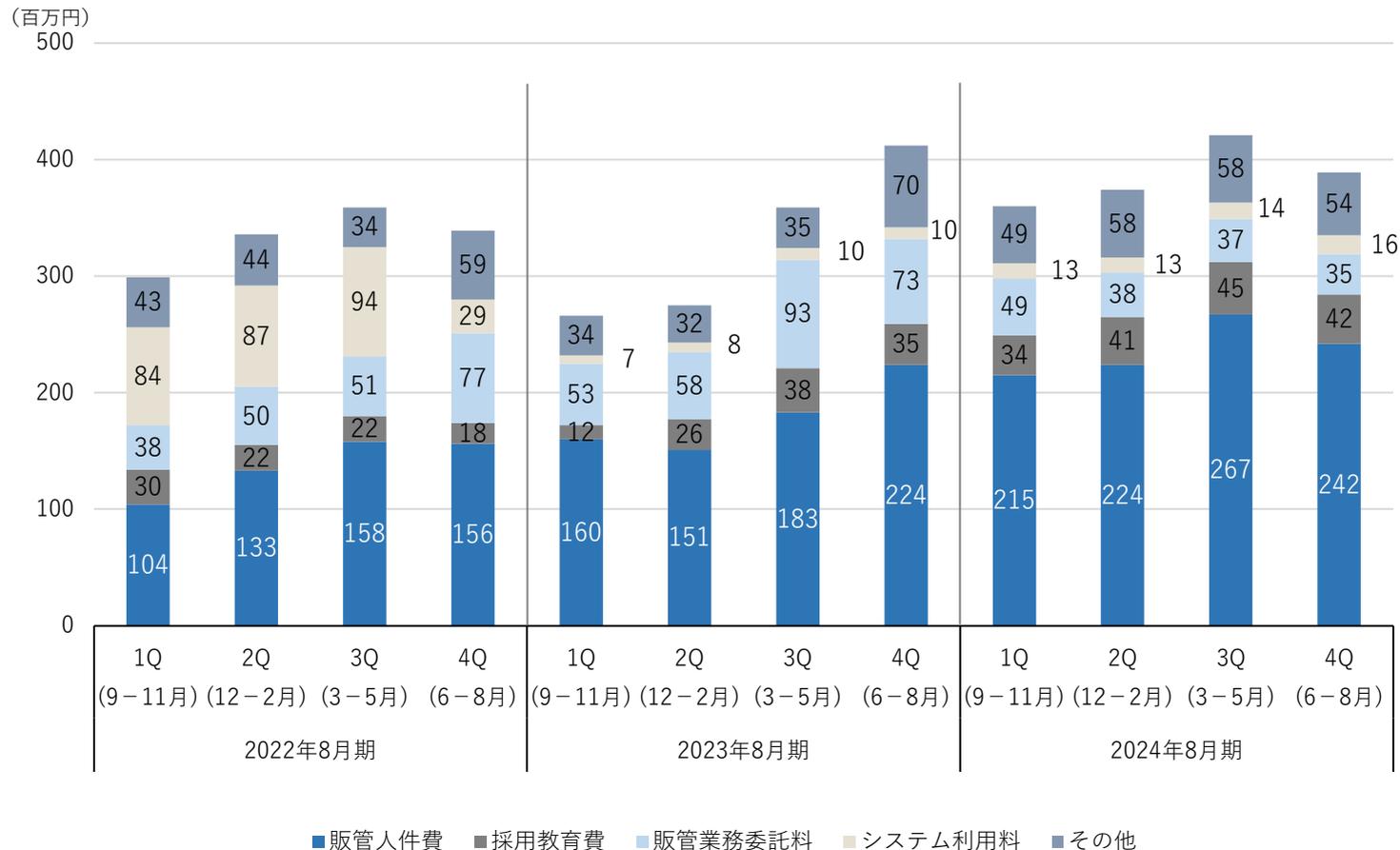
### ● 販管業務委託料、システム利用料

- ✓ 大きな増減なし、想定の範囲内で着地

### ● その他

- ✓ 大きな増減なし、想定の範囲内で着地

## 販管費の推移

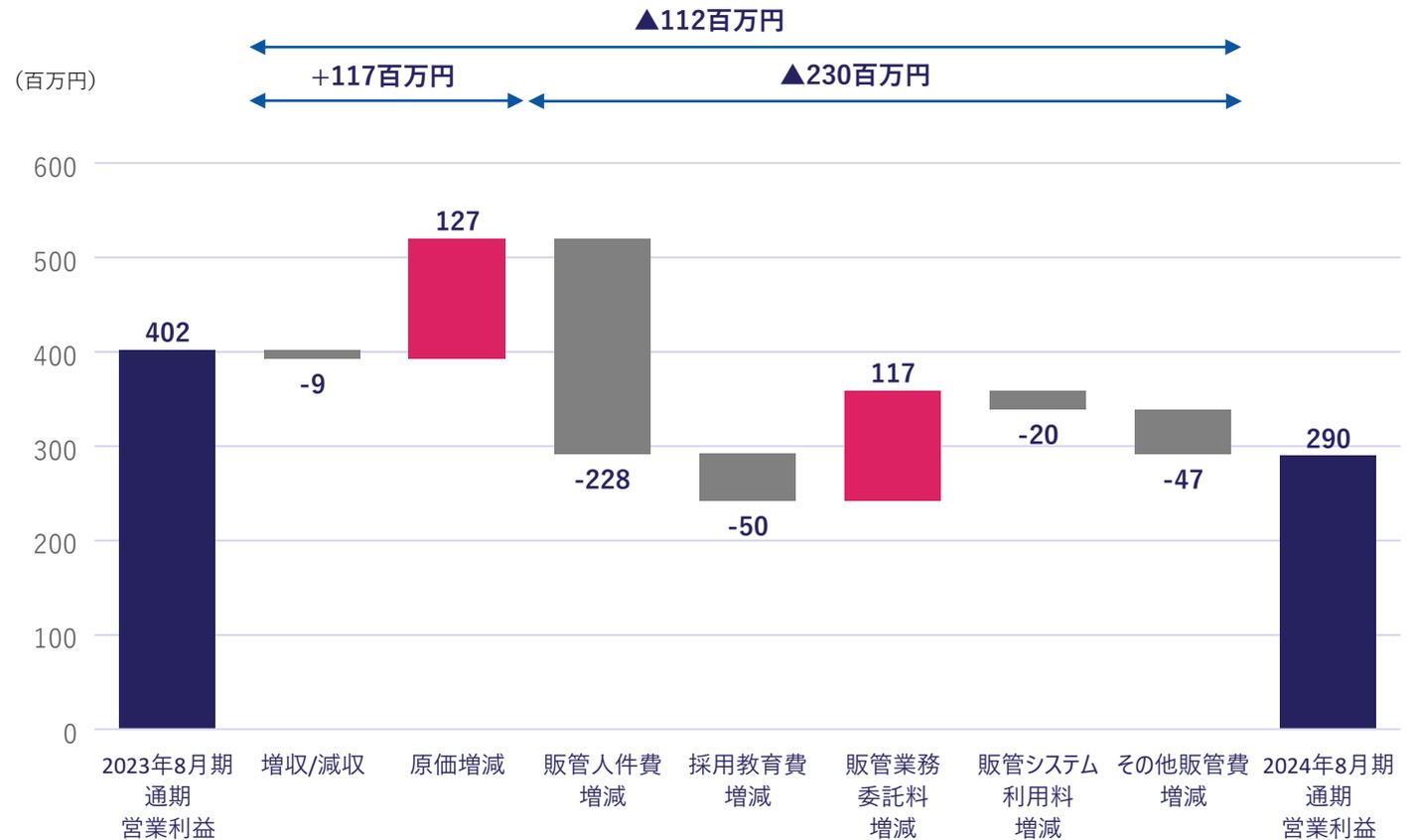


## 営業利益の増減要因

### ● 通期の比較

- ✓ 差異▲112百万円の内訳は、売上総利益までの影響+117百万円、販管費の影響▲230百万円
- ✓ 売上総利益までは、原価率低減によりプラス
- ✓ 販管費は、従業員数増による人件費増、採用費増が主なコスト要因
- ✓ 従業員数は前期末103人、今期末125人

## 通期の比較



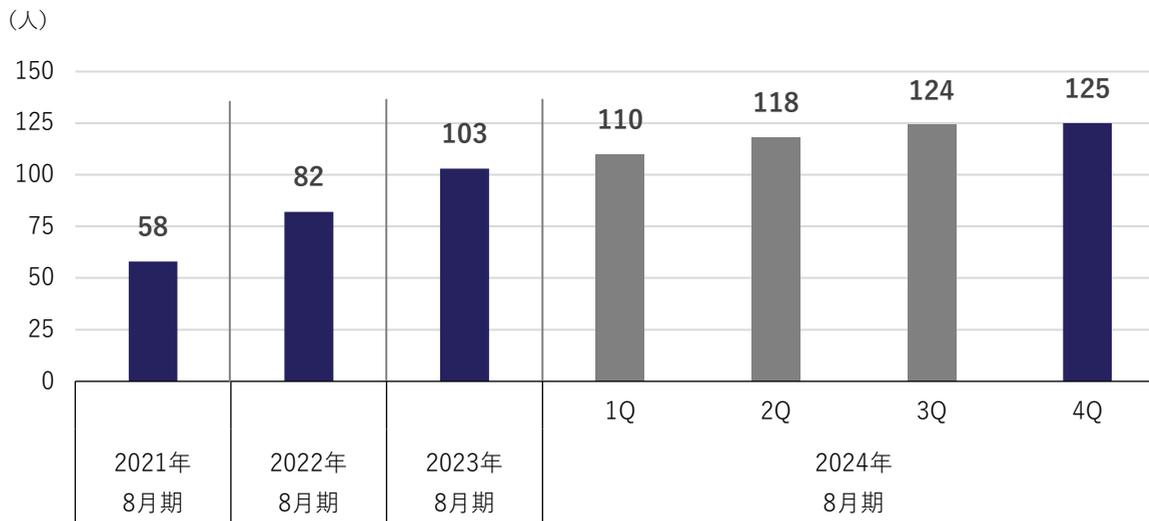
## 従業員の推移

- 今期末の従業員数は125人  
(前期末+22人)
- 事業成長に向け、高い意欲を持った優秀な人材を採用

### (ご参考) 内訳推移

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

## 従業員の推移



## 貸借対照表

### ● NEDO事業関連

- ✓ 助成金相当額を未収計上しているため、流動資産のその他（未収入金）が増加

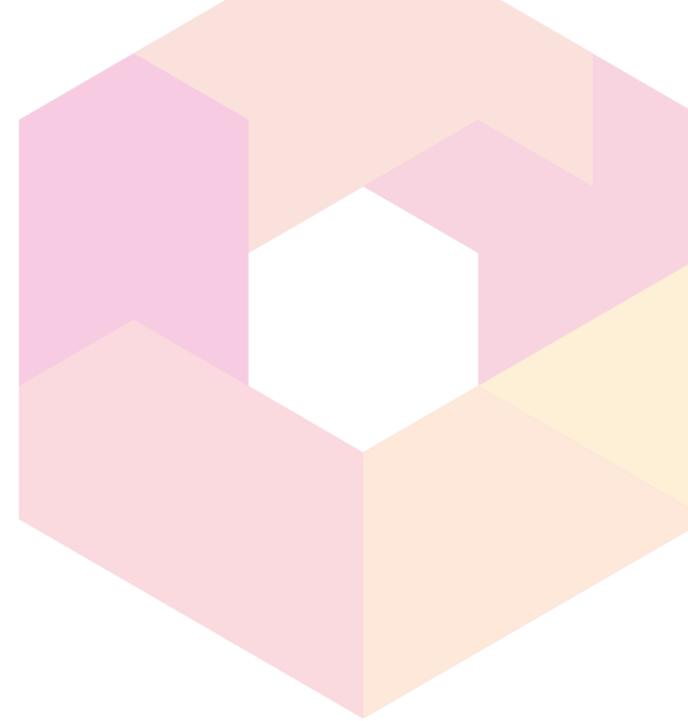
### ● 簿外として、2024年8月末時点で税務上の繰越欠損金は3,985百万円（見込）

(百万円)	2023年8月期		2024年8月期		
	期末実績	構成比	期末実績	構成比	増減
<b>流動資産</b>	3,971	97%	<b>4,108</b>	97%	<b>137</b>
現金及び預金	3,540	86%	<b>2,868</b>	68%	<b>-671</b>
売掛金及び契約資産	357	9%	<b>452</b>	11%	<b>95</b>
仕掛品	5	0%	<b>5</b>	0%	<b>0</b>
その他	67	2%	<b>781</b>	18%	<b>713</b>
<b>固定資産</b>	138	3%	<b>130</b>	3%	<b>-7</b>
繰延税金資産	130	3%	<b>95</b>	2%	<b>-34</b>
その他	7	0%	<b>35</b>	1%	<b>27</b>
<b>資産 合計</b>	<b>4,109</b>	100%	<b>4,239</b>	100%	<b>130</b>
<b>流動負債</b>	628	15%	<b>341</b>	8%	<b>-286</b>
買掛金・未払金	114	3%	<b>87</b>	2%	<b>-26</b>
賞与引当金	124	3%	<b>116</b>	3%	<b>-7</b>
短期借入金	80	2%	-	-	<b>-80</b>
その他	310	8%	<b>137</b>	3%	<b>-173</b>
<b>負債 合計</b>	<b>628</b>	15%	<b>341</b>	8%	<b>-286</b>
<b>純資産 合計</b>	<b>3,480</b>	85%	<b>3,898</b>	92%	<b>417</b>
<b>負債及び純資産 合計</b>	<b>4,109</b>	100%	<b>4,239</b>	100%	<b>130</b>

## 業績推移データ

	2022年8月期								2023年8月期								2024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)		
	(百万円)	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比		
売上高		<b>451</b>	100.0%	<b>539</b>	100.0%	<b>550</b>	100.0%	<b>436</b>	100.0%	<b>682</b>	100.0%	<b>725</b>	100.0%	<b>693</b>	100.0%	<b>674</b>	100.0%	<b>653</b>	100.0%	<b>771</b>	100.0%	<b>620</b>	100.0%	<b>720</b>	100.0%
トランスフォーメーション領域		376	83.4%	461	85.7%	471	85.7%	352	80.7%	596	87.4%	605	83.4%	559	80.7%	508	75.3%	481	73.8%	589	76.4%	465	75.0%	567	78.7%
オペレーション領域		75	16.6%	77	14.3%	78	14.3%	84	19.3%	86	12.6%	120	16.6%	133	19.3%	166	24.7%	171	26.2%	181	23.6%	155	25.0%	153	21.3%
売上原価		202	44.9%	185	34.5%	219	39.9%	188	43.1%	250	36.7%	264	36.5%	298	43.1%	235	34.9%	233	35.8%	250	32.4%	207	33.5%	230	31.9%
売上総利益		<b>249</b>	55.1%	<b>353</b>	65.5%	<b>330</b>	60.1%	<b>248</b>	56.9%	<b>432</b>	63.3%	<b>460</b>	63.5%	<b>394</b>	56.9%	<b>439</b>	65.1%	<b>419</b>	64.2%	<b>521</b>	67.6%	<b>412</b>	66.5%	<b>490</b>	68.1%
販管費		302	66.9%	337	62.6%	362	65.9%	342	78.4%	269	39.5%	277	38.3%	361	52.1%	415	61.6%	362	55.5%	375	48.7%	423	68.3%	391	54.4%
販管人件費		104	23.2%	133	24.8%	158	28.8%	156	35.9%	160	23.6%	151	20.9%	183	26.5%	224	33.3%	215	33.0%	224	29.0%	267	43.2%	242	33.6%
採用教育費		30	6.8%	22	4.1%	22	4.1%	18	4.3%	12	1.8%	26	3.7%	38	5.5%	35	5.3%	34	5.3%	41	5.3%	45	7.3%	42	5.9%
販管業務委託料		38	8.6%	50	9.3%	51	9.4%	77	17.8%	53	7.8%	58	8.1%	93	13.5%	73	10.9%	49	7.6%	38	5.0%	37	6.1%	35	5.0%
システム利用料		84	18.7%	87	16.2%	94	17.2%	29	6.9%	7	1.2%	8	1.2%	10	1.6%	10	1.6%	13	2.1%	13	1.7%	14	2.4%	16	2.3%
その他		43	9.5%	44	8.2%	34	6.3%	59	13.5%	34	5.1%	32	4.4%	35	5.1%	70	10.5%	49	7.5%	58	7.6%	58	9.3%	54	7.6%
営業利益		<b>-53</b>	<b>-11.8%</b>	<b>15</b>	2.9%	<b>-31</b>	<b>-5.8%</b>	<b>-93</b>	<b>-21.5%</b>	<b>162</b>	23.8%	<b>182</b>	25.2%	<b>33</b>	4.8%	<b>23</b>	3.5%	<b>56</b>	8.7%	<b>145</b>	18.9%	<b>-10</b>	<b>-1.7%</b>	<b>98</b>	13.7%
経常利益		<b>-56</b>	<b>-12.6%</b>	0	0.1%	<b>-27</b>	<b>-5.0%</b>	<b>-98</b>	<b>-22.5%</b>	160	23.5%	185	25.6%	30	4.3%	3	0.6%	56	8.7%	145	18.8%	<b>-14</b>	<b>-2.3%</b>	<b>98</b>	13.7%
当期純利益		<b>-56</b>	<b>-12.4%</b>	<b>-1</b>	<b>-0.2%</b>	<b>-26</b>	<b>-4.8%</b>	<b>-112</b>	<b>-25.7%</b>	159	23.4%	184	25.5%	29	4.3%	47	7.0%	47	7.3%	122	15.9%	<b>-17</b>	<b>-2.8%</b>	<b>65</b>	9.1%

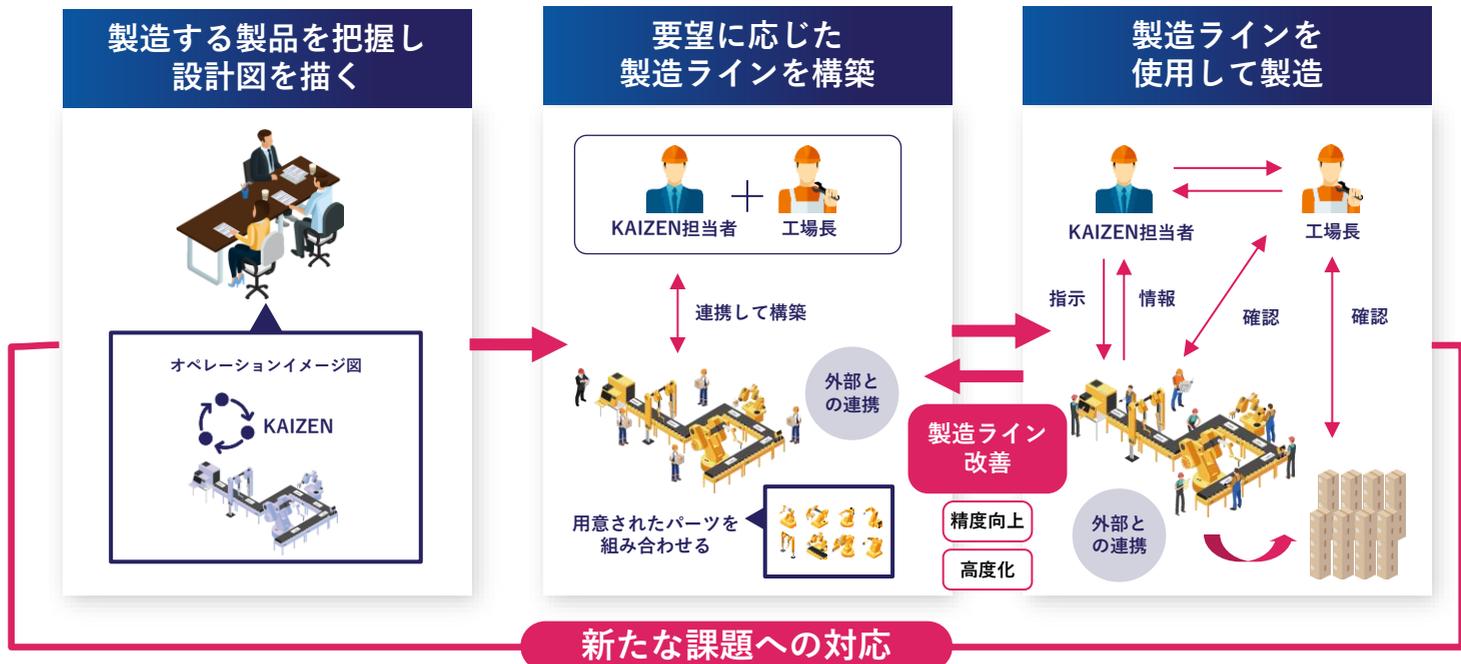
### 3 —— 当社の強み・特徴



## デジタル版EMS

コンサルティングから  
ABEJA Platform上でのオペレーション  
までを一括支援

- 顧客企業はこのデジタル版EMSを採用することで、ABEJA Platform上の必要な機能をピックアップして、企業のビジネスプロセスに配置することができます
- これにより、自社で開発するよりも迅速に実装ができ、最新の技術を継続的に利用できるとともに、コストダウン等を図ることができます
- ABEJA Platform上で効率的なKAIZEN活動を行うことにより、より高度なオペレーションを実現することができます



## 当社のビジネスにおいて実際に行う業務

### コンサルティング

- 全体戦略策定
- バリューチェーン、サプライチェーン全体を再定義
- 全体のビジネスプロセスがABEJA Platform上で機能することをシミュレーション
- 必要なデジタル人材育成、組織組成

### ABEJA Platform上で ビジネスプロセスを構築

- ビジネスプロセスにABEJA Platformを導入
- 既存システムとのインテグレーション
- 顧客企業が実行するためのコミュニケーションエクスペリエンスを構築

### ABEJA Platform上で オペレーション開始

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

トランスフォーメーション領域

オペレーション領域

## ABEJA Platform

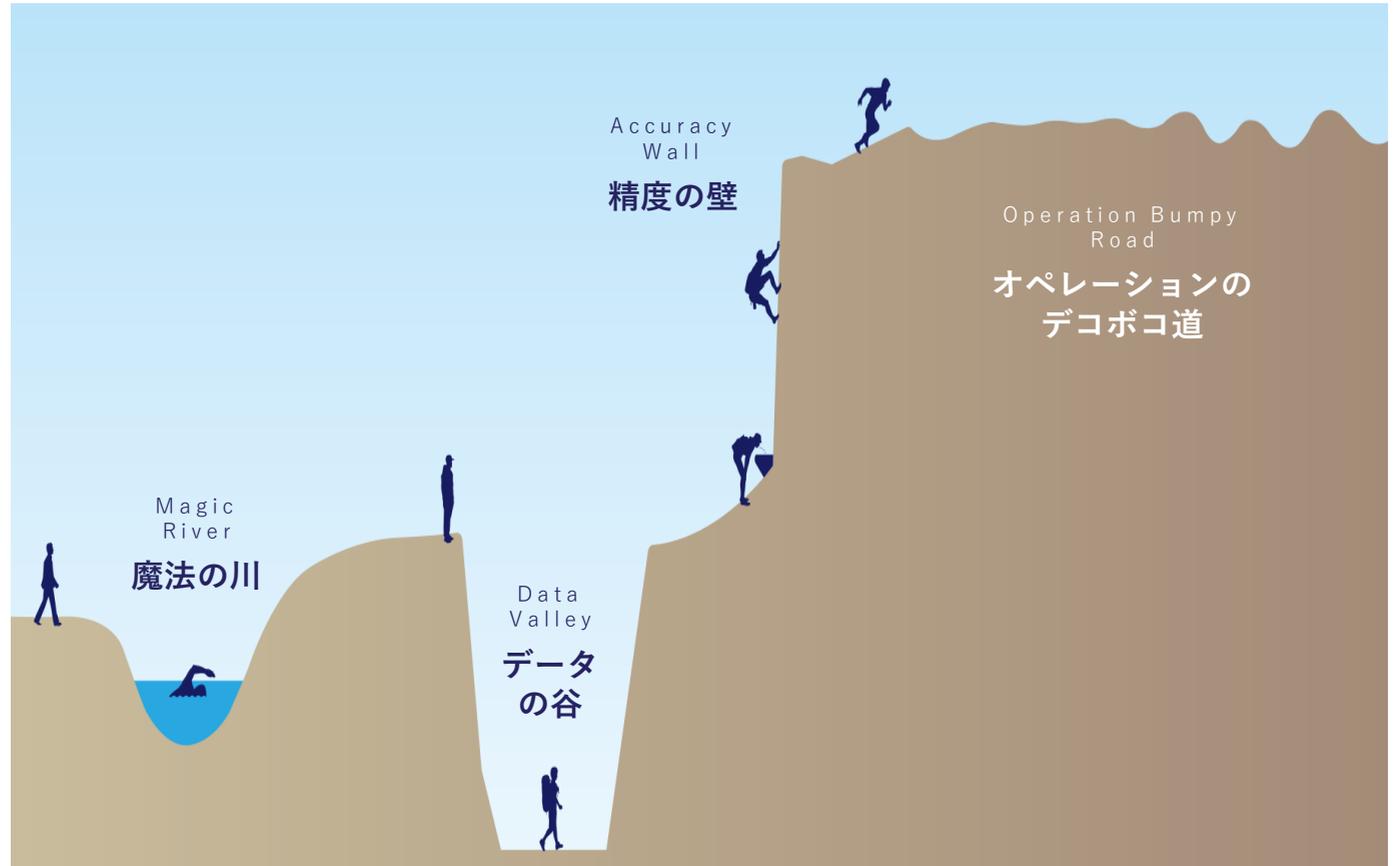
「ABEJA LLM Series」の統合が行われ、  
生成AIをはじめとする最先端技術を人とAIの協調により運用するプラットフォームに進化



— 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

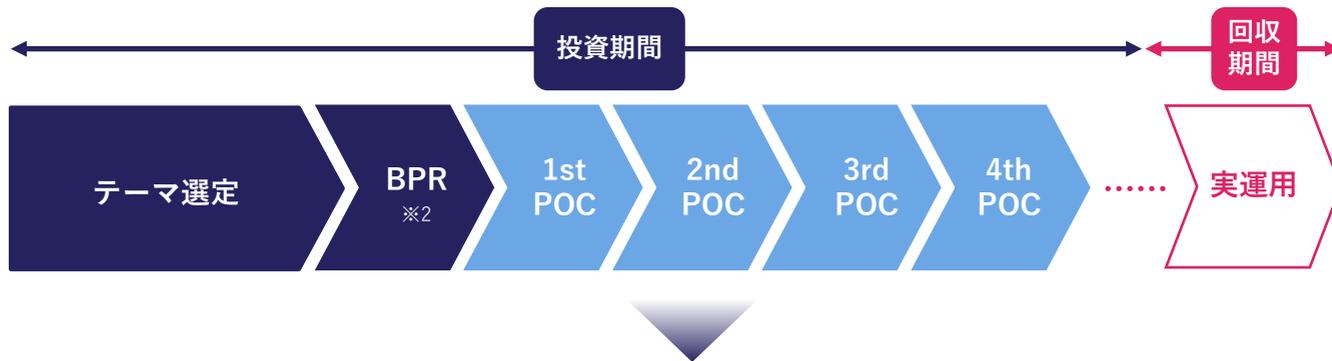
なぜ多くのAI導入企業はPoCで終わってしまうのか？

- 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

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

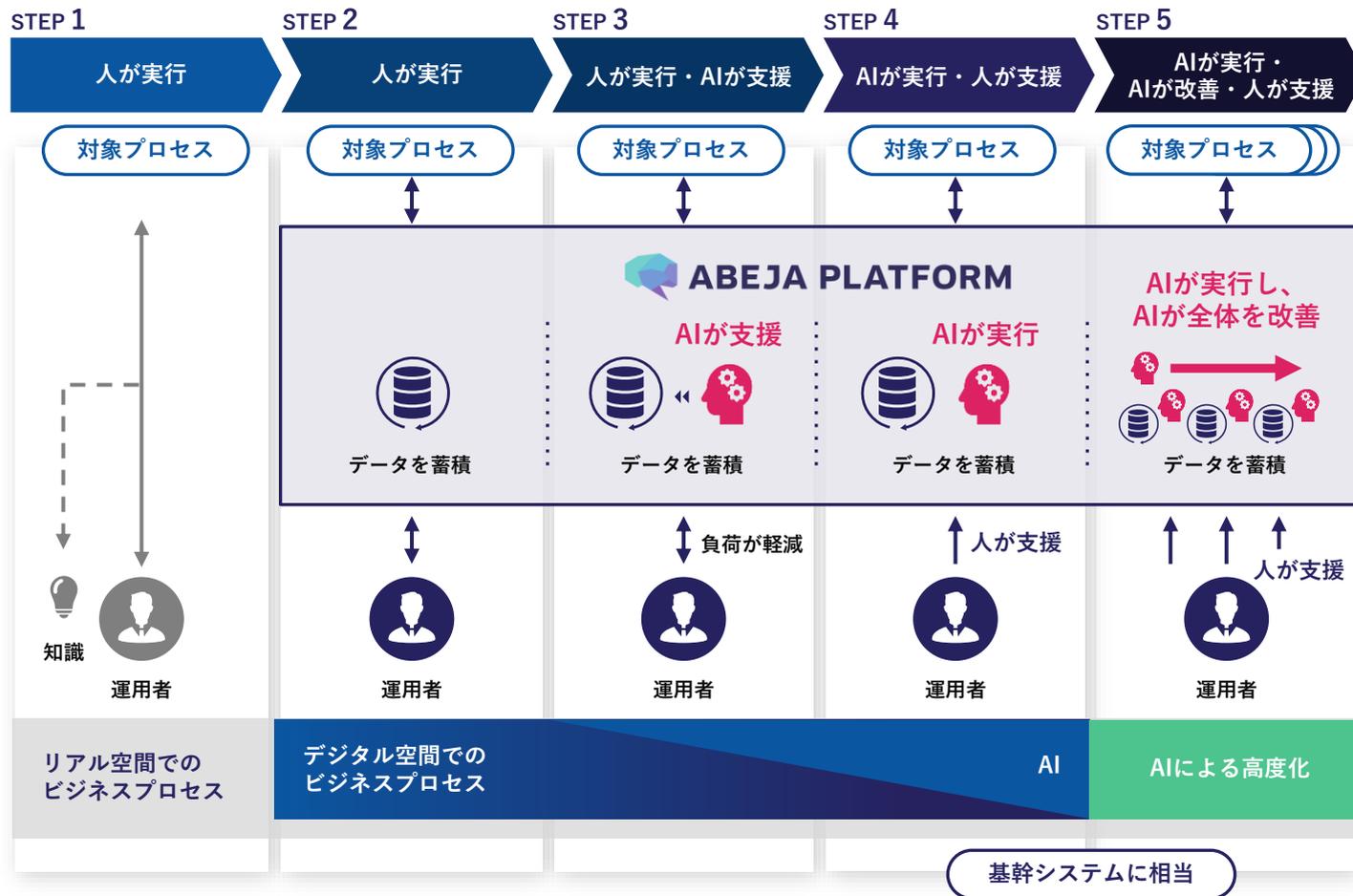
※1 PoC：Proof of Conceptの略称で、構想、企画したAIシステムが意図した結果を生み出すかを確認するために、AIの精度などの不確実性が高い部分に絞り実験的に検証すること。

※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。

## 人とAIが協調する 「Human in the Loop」の仕組み

ABEJA Platformに運用ノウハウや知識データを蓄積し、人とAIが協調してオペレーションする環境を創出

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

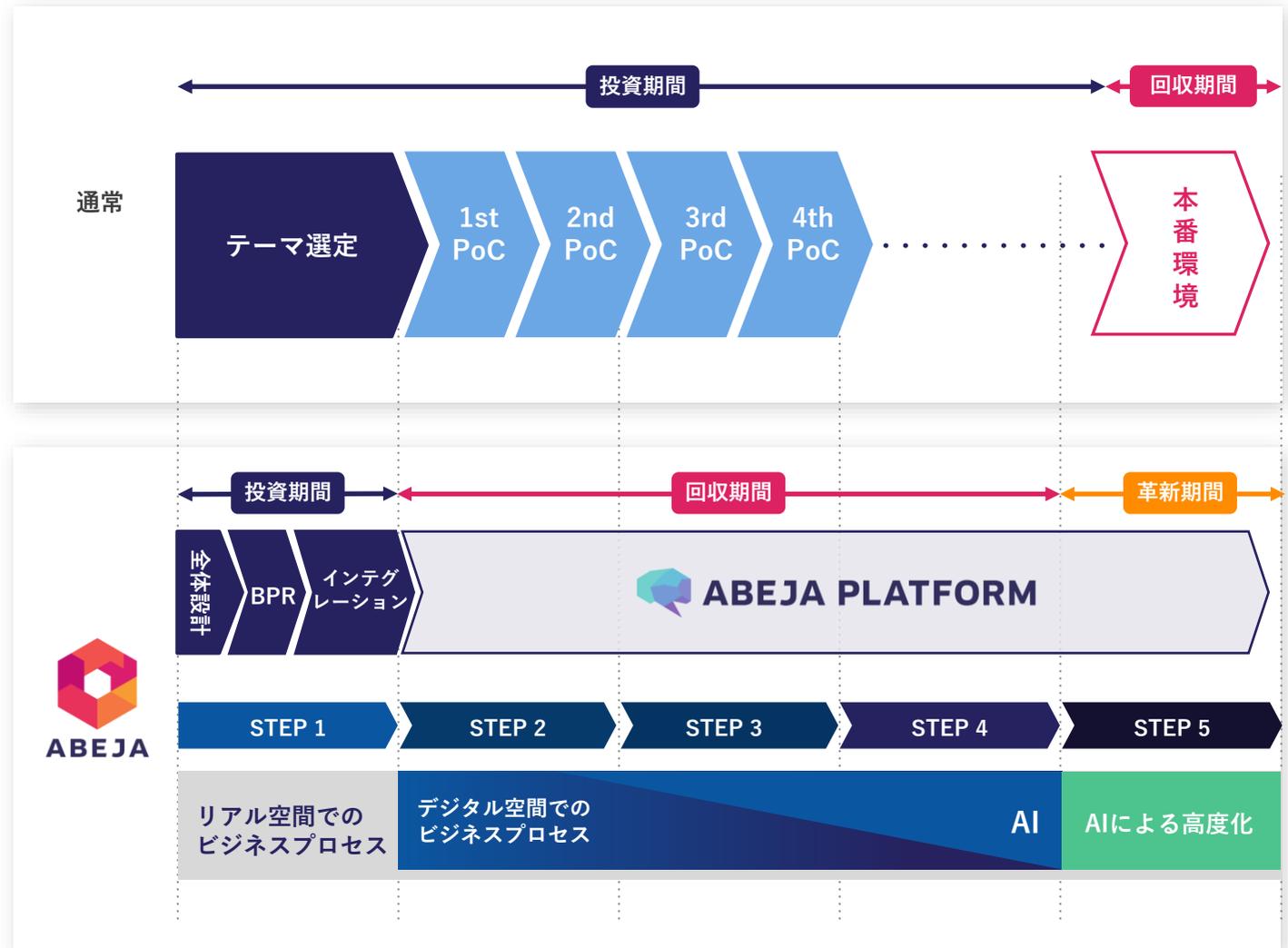


※Human in the Loopとは、AIを活用するシステムにおいて、AIの出力する結果に対して人がチェック・フィードバックをすることで、継続的に教師データを作成できる状態を作りAIの精度を高め続ける仕組み。

## — ABEJAによる伴走

### 「Human in the Loop」により 実現するゼロPoC

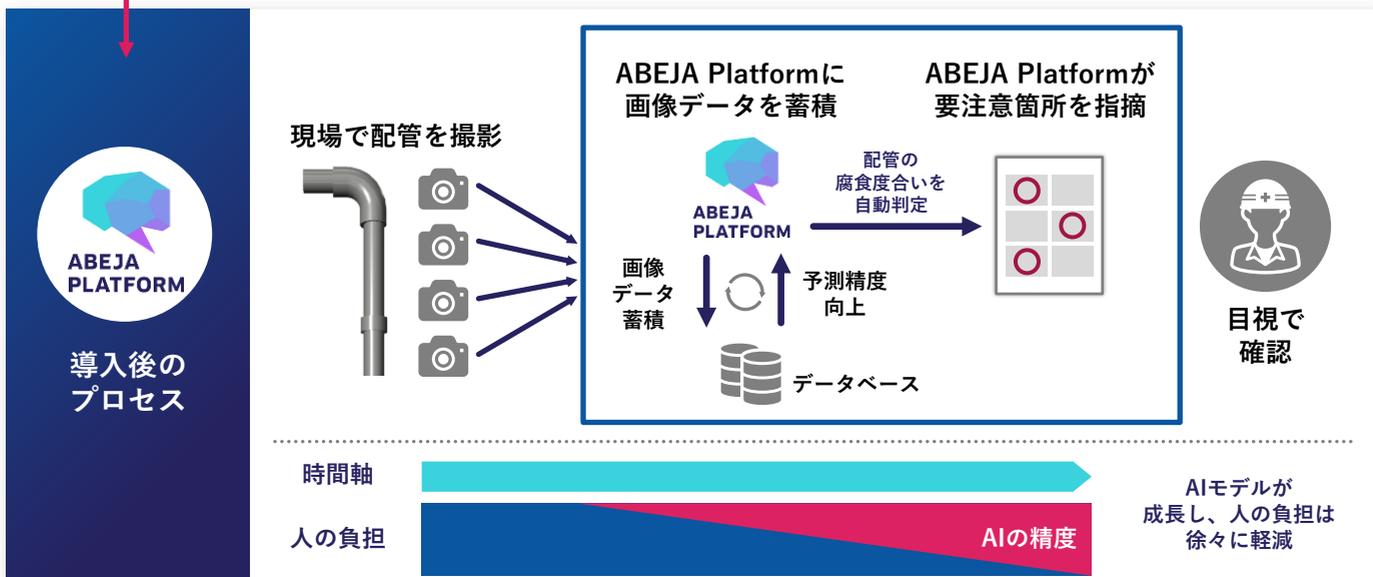
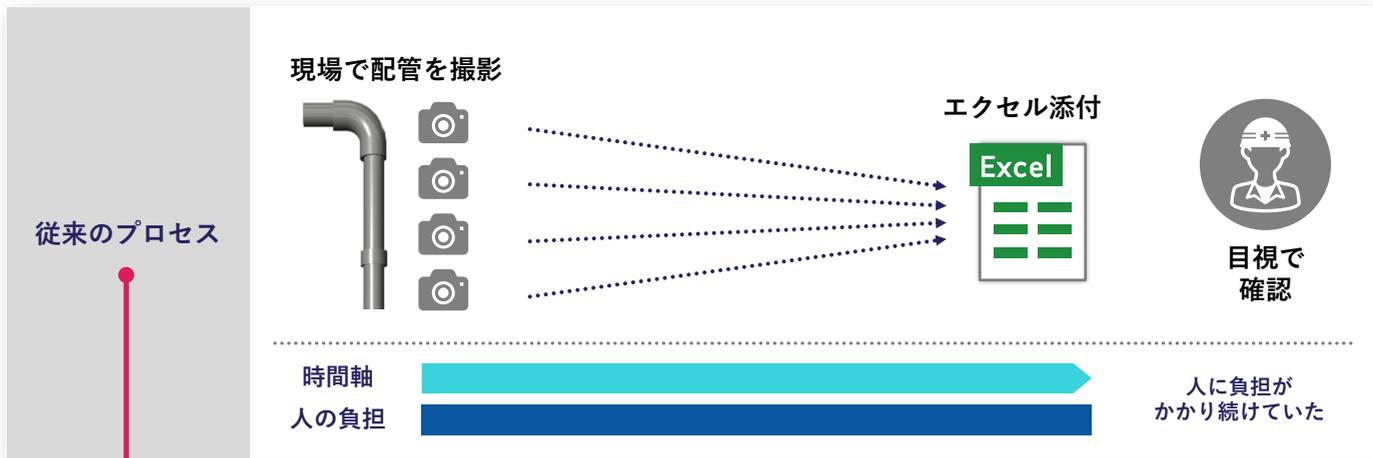
- ABEJA PlatformとHuman in the Loopが融合することで、PoCの概念はなくなります
- 早期から投資回収が可能となり、最終的にはAIによる高度化を進めることで、革新期間を生むことができます



事例

ABEJA Platformを活用した事例  
(三菱ガス化学様)

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

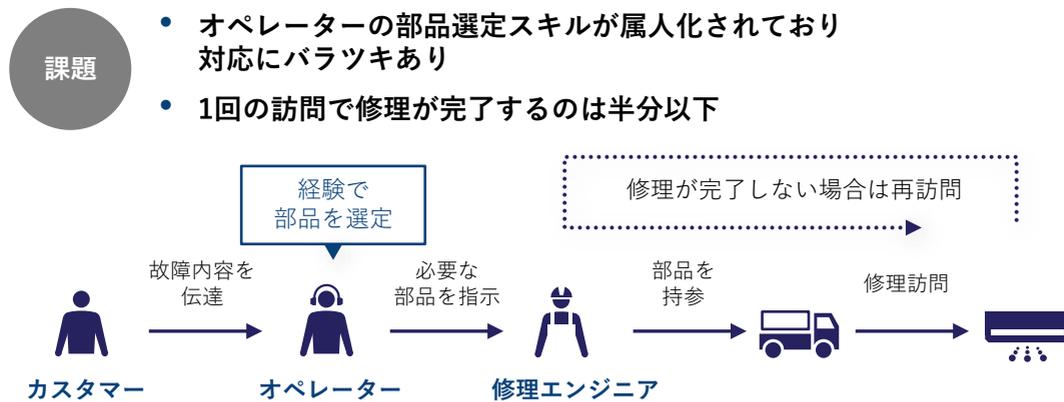


事例

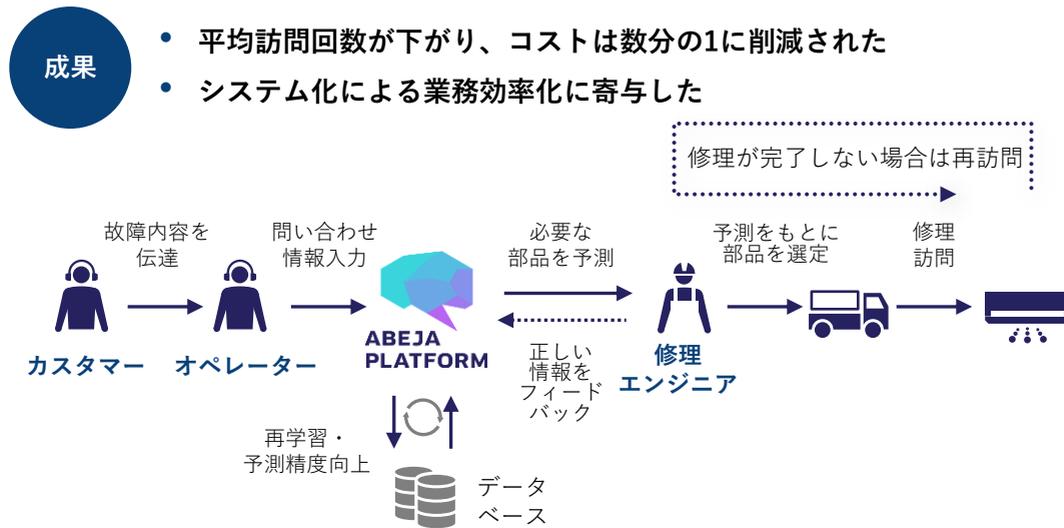
ABEJA Platformを活用した事例  
(ダイキン工業様)

- 空調機器の訪問修理に必要なとなる部品をAIで予測、人とAIが協調しながらAIモデルが成長する仕組みを構築

従来のプロセス



導入後のプロセス



## 業種横断的な取組事例

顧客業種	取組内容	想定する効果
小売	販売データに基づく販売在庫の自動発注最適化システムの構築・運用	食品サプライチェーンの最適化
プラント	画像データに基づきプラントインフラの定期的検査・モニタリングを行うAIシステムの構築・運用	保守人員の削減
製造業	トラブル等のデータに基づき対処方法を選定するAIシステムの構築・運用	トラブル対応コストの削減
電力	稼働データに基づく電力需要予測システムの構築・運用	電力量の効率的コントロール
医療	画像データに基づく疾患検出AIシステムの構築・運用	予防医療と関連疾患の早期発見
介護	介護データに基づく被介護者の自立支援システムの構築・運用	介護従事者の効率性向上、サービス品質向上
金融	アンダーライティング（引受業務）の高度化を行うための支援	引受工数削減、リスクマネジメントの高度化、収益向上
情報	購入データに基づくコンテンツレコメンドAIシステムの構築・運用	利用者の利便性の向上、購入率の向上
不動産	ハイブリッドワーク（オフィス出社とリモートワーク）下における情報・コミュニケーション格差が発生しないためのオフィス環境の構築・運用	入居者ターゲットの拡充
中間流通	効率化のためにDX化すべきオペレーションを予測するシステムの構築・運用	中間工数の削減

## — SDGsの取組み

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



### 当社のサービスが利用されている項目と具体的な事例



食品サプライチェーンの最適化によるロス軽減



企業内教育機関の組成による高スキル人材の育成



サプライチェーンの最適化と再利用プロセスの設計



簡易的検査手法における予防医療と早期発見



「ABEJA Platform」によるデータ分析基盤の提供



気候変動リスクが少ない化学物質の開発支援



電力利用傾向に合わせた需要予測による供給調整



リモートと連携した新しいオフィス環境の提供



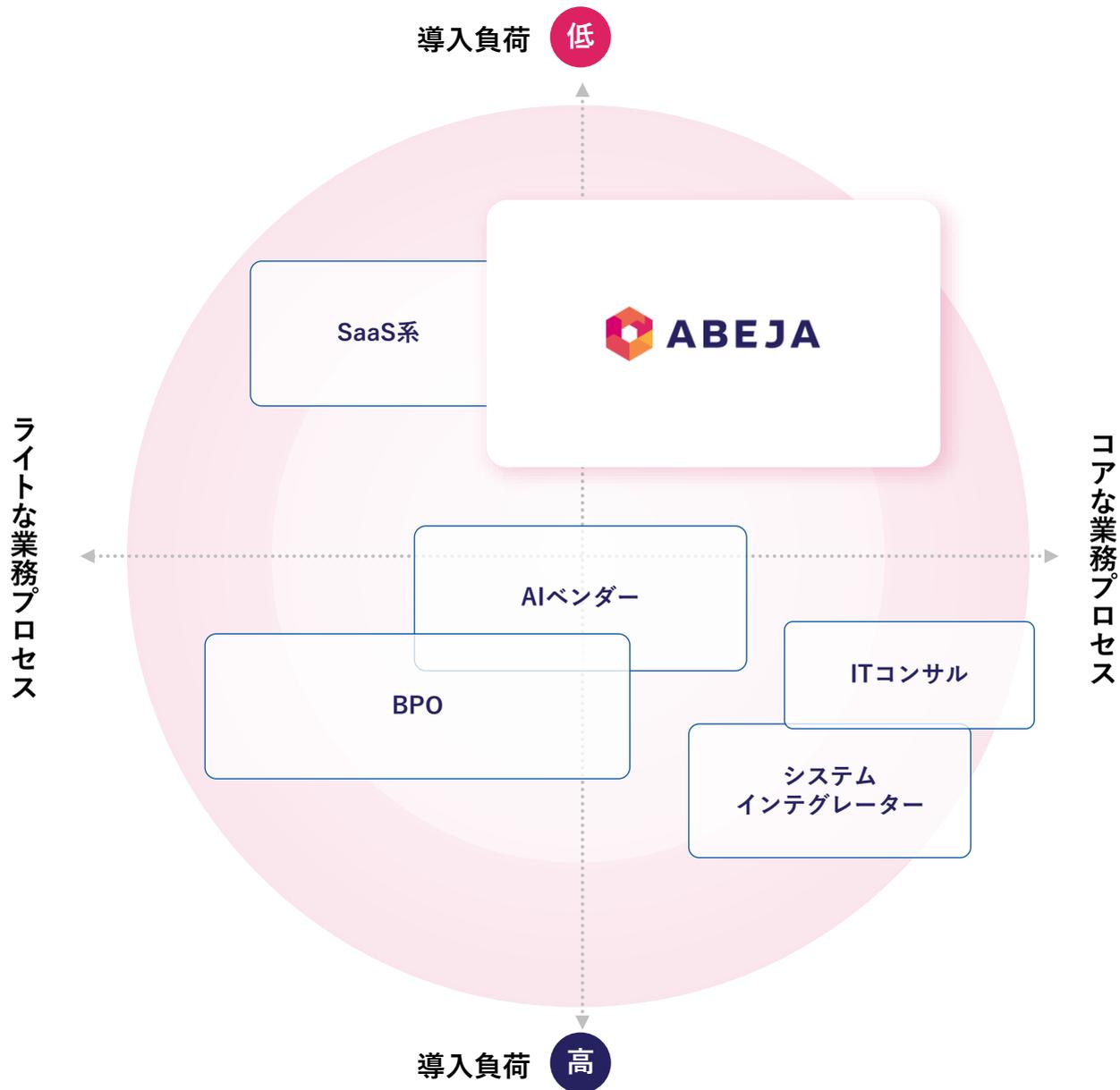
「ABEJA Platform」のパートナーシップ構築

ユニークなポジショニング

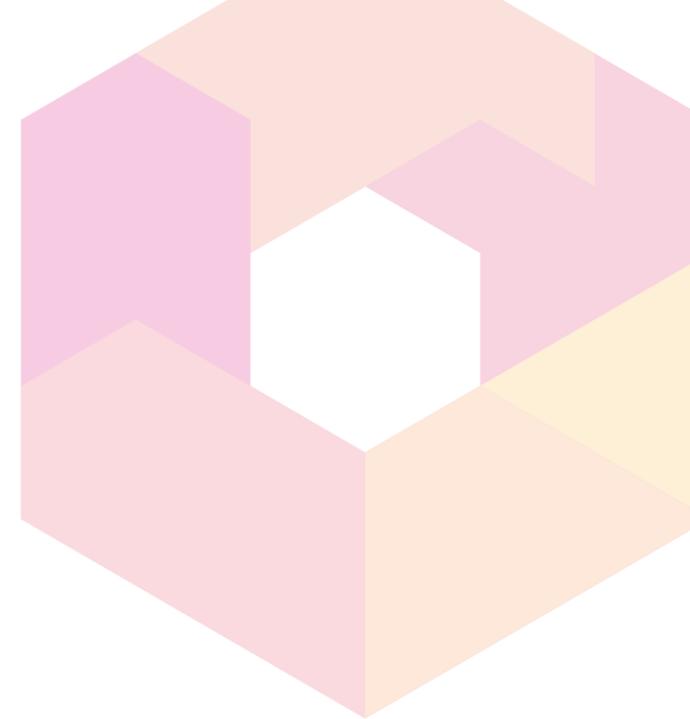
ミッションクリティカル業務への導入を低負荷で推進可能なユニークな存在

参入障壁

- 堅牢で安定的な基盤であるABEJA Platform
- Human in the Loopによるミッションクリティカルな領域での適用
- ABEJA LLM Seriesによる改善オペレーションへの適用
- 300社以上への導入実績、ノウハウ



## 4 —— 市場環境と成長戦略



## 市場規模

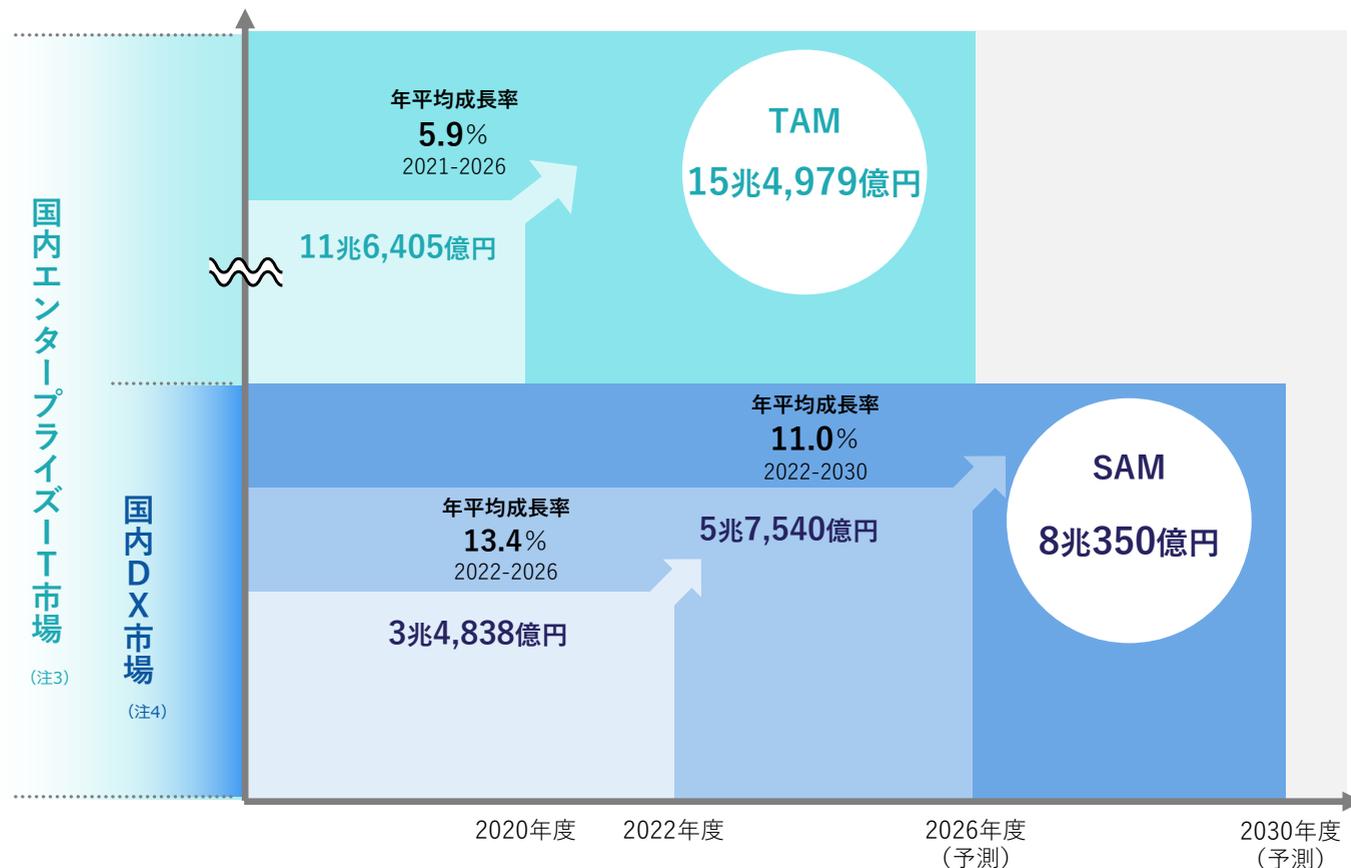
- 当社事業が属する国内DX市場（SAM<sup>(注1)</sup>）は、2022年度から2026年度まで年平均成長率13.4%の見込み
- IT関連支出を取り込むことで、広大な国内エンタープライズIT市場（TAM<sup>(注2)</sup>）にアクセス可能

### 日本での対話AIサービスの市場規模

- 2023年度の140億円から、楽観シナリオでは2027年度に6,905億円（年間平均成長率165.0%、CAGR：2023年度-2027年度）に成長すると予想（※）
- ABEJAにおいてもベースシナリオとして2,000億円規模の市場を見込む

（※）出所：株式会社シード・プランニング「2023年版対話AIビジネスの現状と将来展望」

## 当社が関連する市場の規模



（注1）SAM：Serviceable Available Marketの略。TAMの中で当社がターゲティングした部分の市場規模。

（注2）TAM：Total Addressable Marketの略。当社が想定する最大市場規模を意味しており、当社が営む事業に係る客観的な市場規模を示す目的で算出されたものではありません。

（注3）国内エンタープライズIT市場（出典）：IDC Japan 株式会社「国内クラウド市場予測、2022年～2026年」

（注4）国内DX市場（出典）：株式会社富士キメラ総研「2024 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」

— 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デジタルトランスフォーメーション市場の中で、さらなる事業成長を目指す

	22年8月期	23年8月期	24年8月期	前年 同期比	事業の進捗状況
売上高	1,978百万円	2,775百万円	2,766百万円	▲9百万円	<ul style="list-style-type: none"> <li>粗利率は良好な水準を維持できており、リソース拡大（人件費増）と売上高拡大のバランスが引き続きの課題</li> <li>第1四半期から取組みを始めた社内の運営体制の見直し等の効果は、第2四半期に過去最高の売上高を達成するなど、徐々に成果が表れているものの、四半期単位では変動が生じており、現状、巡航速度にのせる過程</li> <li>24年8月期の売上高は、個社事情による既存取引先のボリューム減の影響が大きく、当該減少分についてはLLM案件や新規取引の増加でカバー。これにより、継続顧客からの売上比率は減少</li> <li>また、24年8月期はNEDO（第一期）として日本語LLMの構築と周辺技術の研究開発を進めるなど、LLM関連を注力領域と位置付け、リソースを投下。この結果、営業利益は減益</li> <li>一方で、注力領域であるLLM案件や新規取引は増加しており、これに関連してAI導入の基盤システムであるABEJA Platformに関連する売上比率も上昇</li> <li>25年8月期以降もLLM関連を注力領域とし、顧客企業へのサービス提供に加え、研究開発等（NEDO（第二期）LLM開発事業、NCGM医療LLM事業等）を推進</li> </ul>
ABEJA Platform 関連売上比率	83.6%	84.9%	92.2%	+7.3pt	
継続顧客からの 売上比率	91.8%	91.8%	81.2%	▲10.6pt	
営業利益	▲163百万円	402百万円	290百万円	▲112百万円	

## — 今後の成長戦略 ～ 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）

...

# 生成AI、特にLLMの技術進歩が顕著

## 今後の成長戦略 ～ ABEJAが考える技術予想

### 各レイヤーで技術革新が発生

#### ● 計算チップ

現行ではGPUによる計算基盤が大多数を占める中で、特定の計算をASIC化する流れが主流となっておりますが、将来的にはQPUの発達により量子コンピュータによる計算が実現する可能性があります。

#### ● AI

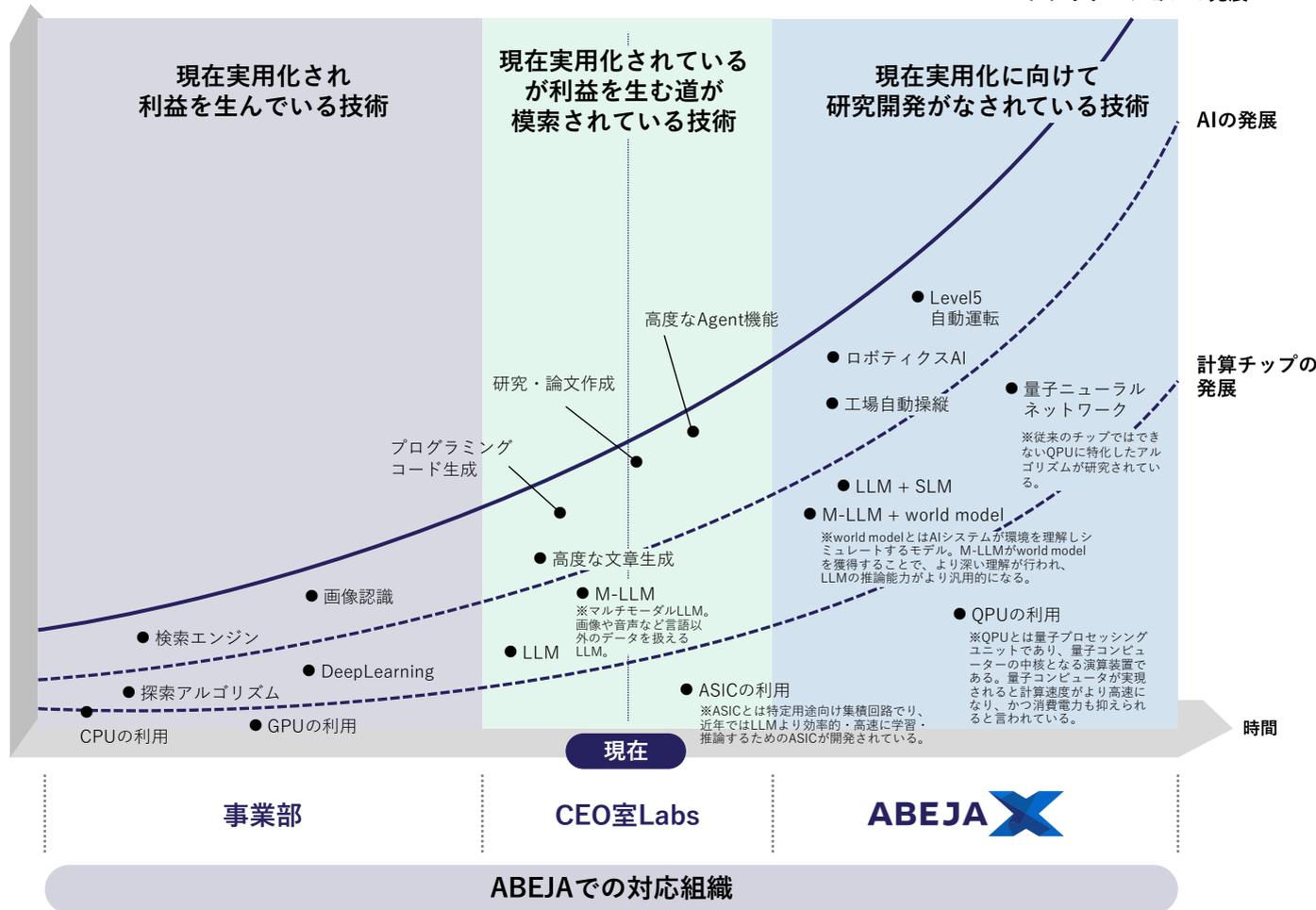
LLMとワールドモデルの連携による実世界向けの制御が研究レベルでは実現されており、まもなく商用レベルでの利用が見込まれます。

#### ● アプリケーション

LLMによる、より高度なロボティクスの発展、工場の自動操縦の発展など、実世界での発展が期待されます。

実現できること

アプリケーションの発展



今後の成長戦略  
～ LLMのスケール則とコスト対精度

● LLMのスケール測

- ✓ 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。

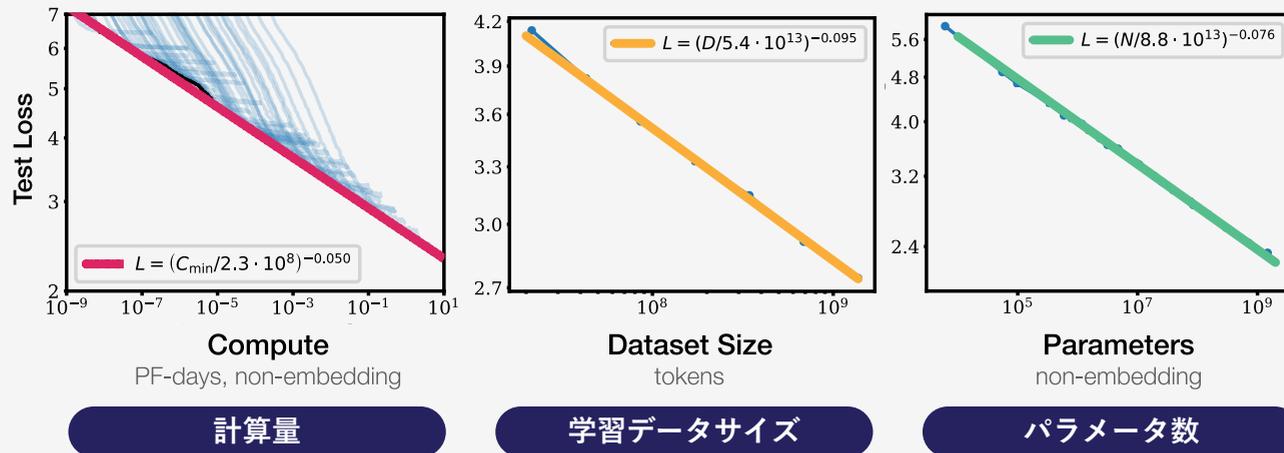
● LLMの社会実装とコスト対精度

- ✓ ミッションクリティカル業務において求められるコストと精度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。

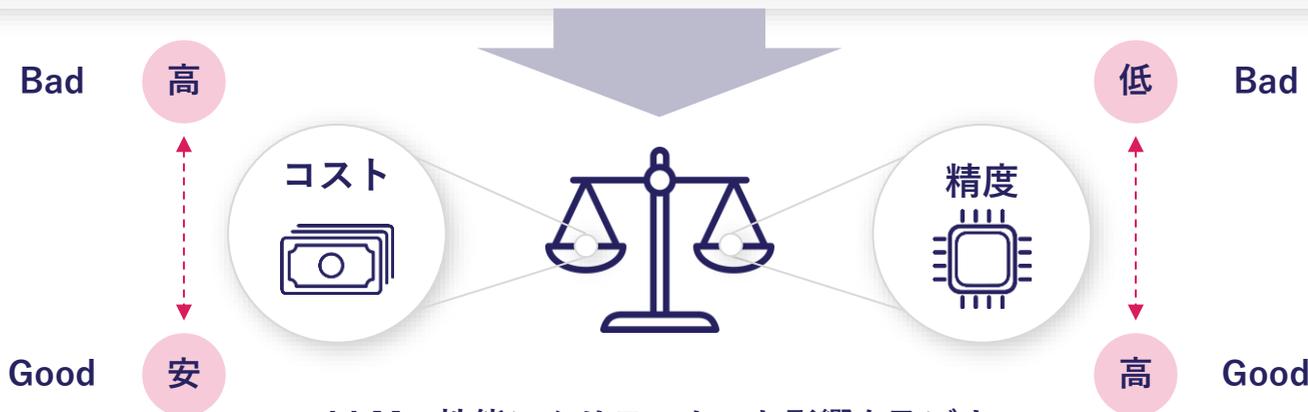
(参照) Scaling Laws for Neural Language Models

(※) Test lossとは、テストデータを使った精度テストの間違った数のこと。小さくなればなるほど精度が高いということが言える。

スケール則 (Scaling Laws)



”計算量、学習データサイズ、パラメータ数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

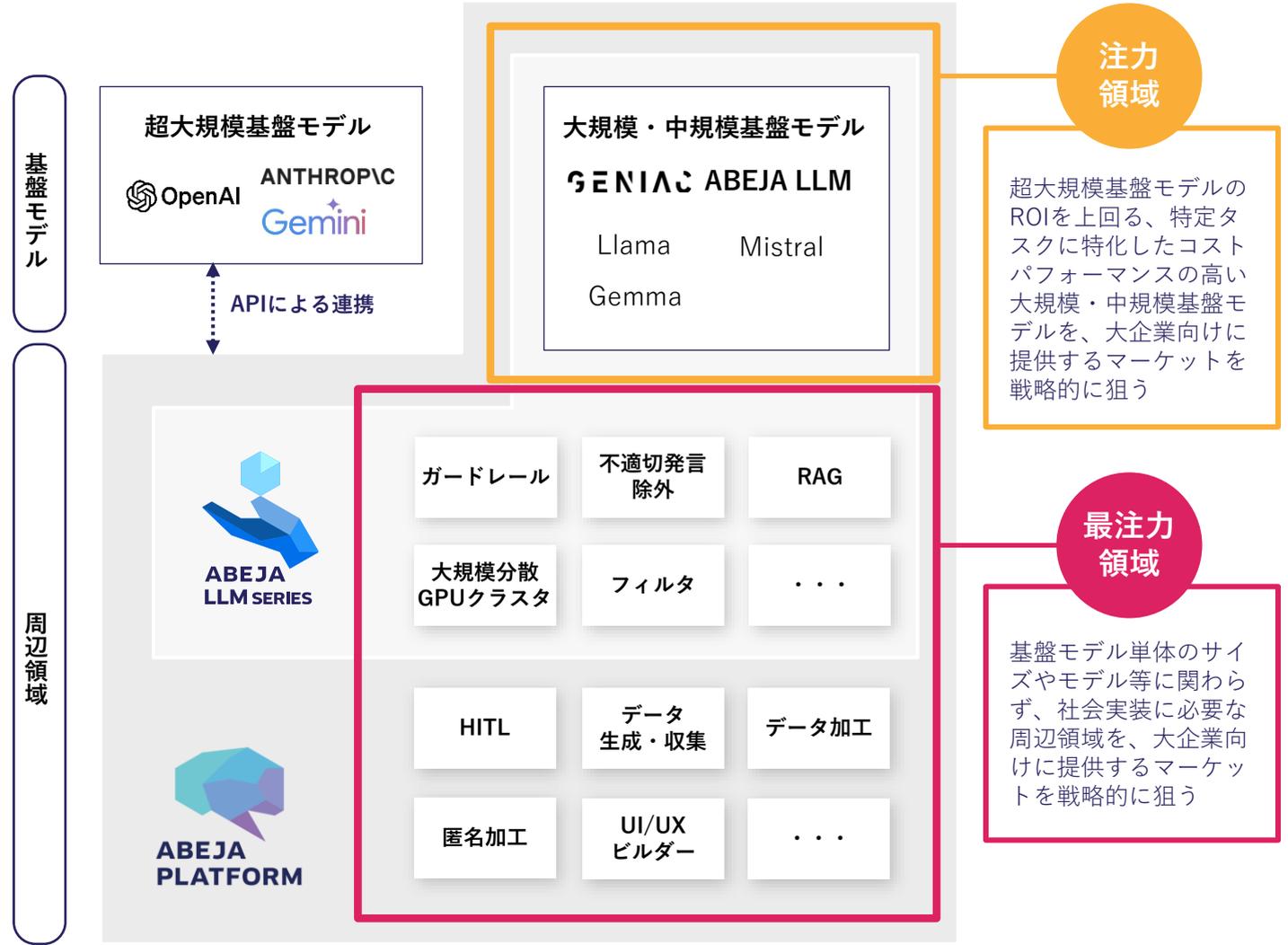
— 今後の成長戦略  
～ ABEJAの生成AI時代の注力領域

● 基盤モデル：大規模・中規模基盤モデル

- ✓ 当社は「ゆたかな世界を、実装する」という企業理念の実現に向けて、コストパフォーマンスの高い大規模・中規模基盤モデルを注力領域としています。
- ✓ 経済産業省のGENIACにおいても、約1,000億パラメータ規模の大規模・中規模基盤モデルの研究開発を行い、社会実装が可能な性能を実現しました。
- ✓ 現状、世界的に競争が激化する1兆パラメータ以上規模の超大規模基盤モデルへは参入しない方針です。

● 周辺領域

- ✓ 基盤モデル単体とは別に、社会実装には周辺技術（データベースとの連携、ユーザーとの連携、ガードレール、プライバシー保護等）が必要となります。
- ✓ 当社では、この周辺技術のリリースも進めており、再注力領域としています。



## 今後の成長戦略

### ～ NEDO公募のLLM開発事業（第一期） 終了ご報告

## NEDO公募の「ポスト5G情報通信システムの開発」（第一期）に採択されたLLM開発事業が8月に終了

- 取組内容：日本語LLMと周辺技術（RAG、Agent機能）の研究開発
- 実施期間：2024年2月～8月
- 助成対象：主にLLM構築に必要な計算リソースに係るコスト

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

## 成果について



### 学習・評価データセット構築

- 様々な前処理を行い430Bトークン（407B文字、10TB以上）のデータセットを構築



### 基盤モデル開発

- オープンソースである Mixtral 8x7B モデルをもとに学習を実施
- Mixtral 8x7Bを活用した100Bのモデルも構築



### 基盤モデルのポストトレーニングの研究開発

- RAG、Agentの研究開発を実施
- RAG性能を上げるための学習方法(RAFT)を導入し、OpenAIのGPT3.5を超える性能を達成
- Agent活用に重要なFunction Callingを日本語で発動できるモデルの開発に成功



### 社外コミュニティへの貢献

- データセットは、AWS による「AWS オープンデータスポンサーシッププログラム」に採択され、AWS 上で公開予定
- ソースコードは、ブログおよびGitHubで公開
- モデルは、Hugging Face上で公開



### ベンチマークでの評価実施

- LLMはOpenAIのChatGPT3.5を超える性能を達成



### ノウハウの公開

- GENIACのコミュニティ内で勉強会を実施
- ブログで情報公開

— 今後の成長戦略

～ NEDO公募のLLM開発事業（第二期）

経済産業省「GENIAC」の元、  
NEDO公募の「競争力ある生成AI基盤  
モデルの開発」（第二期）に採択

- 取組内容：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
- 助成対象：主に計算リソースに係るコスト

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

LLMの社会実装における課題

精度とコストの  
トレードオフ



- LLMはサイズが大きいほど大規模な計算リソースが必要となり、コストがあがる
- サイズの大きい汎用的なモデルにおいても、用途に合わせたデータを用いて追加学習等のカスタマイズが必要となる
- 多くのケースでは、実用に向け、精度とコストのトレードオフが生じ、実運用可能な性能とコストを両立させることが求められる

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～8月

- 特定領域やタスクに応じた特化型の小型モデルの方が、コストや利便性等の面で有用なケースが少ない
- 進化の早いLLMと社会実装に必要な周辺領域の研究を継続的に実施

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

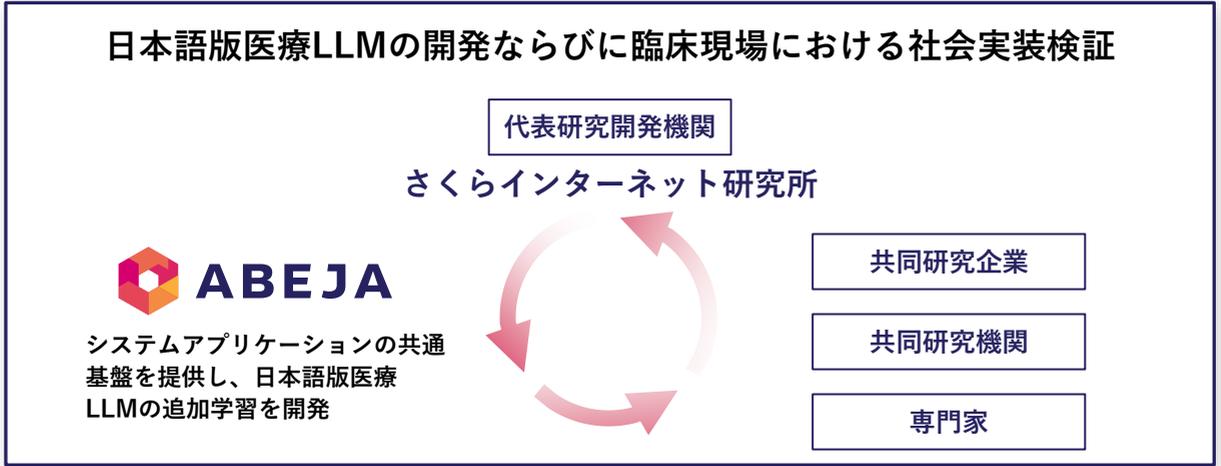
— 今後の成長戦略  
～ NCGM公募の医療LLM事業

NCGM公募の「統合型ヘルスケアシステムの構築における生成AIの活用」に共同研究開発機関として参画

- 取組内容：日本語版医療LLMの開発、臨床現場における社会実装検証
- 実施期間：2025年3月まで
- 当社は各ユースケースに合わせたシステムアプリケーションの共通基盤を提供し、日本語版医療LLMの追加学習の開発を実施

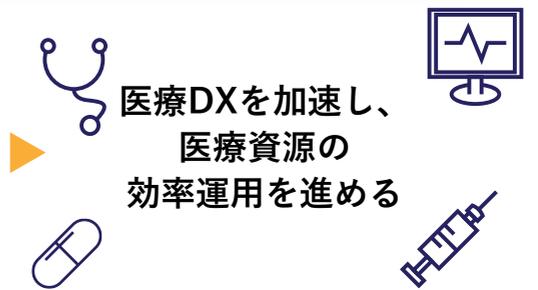
**NCGM**  
国立研究開発法人国立国際医療研究センター

戦略的イノベーション創造プログラム（第3期）  
「統合型ヘルスケアシステムの構築における生成AIの活用」



- 医療従事者の不足
- 医療従事者の過重労働
- 医療需要の増大

医療に特化した日本語版LLM



**今後の成長戦略**
**～ ABEJA Platformの今後の拡がり**

- **ABEJA Platform、ABEJA LLM Series** を活用可能と考えている領域の例示となります
- **ミッションクリティカル性の高い業務** を含め、適用可能な領域は広いと捉えています
- **今後、前述の取組みや個々の案件でユースケースを創出していく中で、ABEJA Platform、ABEJA LLM Seriesの適用領域の拡大を図ってまいります**


**ABEJA  
PLATFORM**
**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**

— 今後の成長戦略

～ミッションクリティカル業務におけるサービス提供

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

ミッション  
クリティカル  
業務

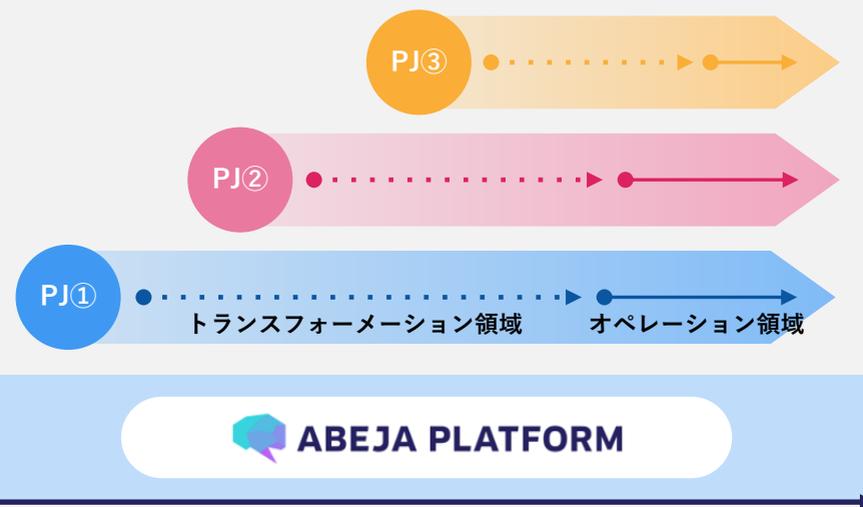
- 高いAIに関するノウハウ・知見が求められる
- 技術的難易度が高く、実用化に時間がかかる
- 顧客の戦略が変わっても他のシステムに乗り換えにくい

ABEJAの注力範囲



進展度

複数の業務に取組み範囲を広げ、  
重層的に顧客企業のAI導入を推進



サービス提供開始

# 今後の成長戦略 ～ 取組事例の拡大

**ABEJA**

**事業の状況**

輸出入通関手続き業務の効率化を支援（山九様）

- 輸出入通関手続きに必要なHSコード採番業務に、ABEJA Platformを導入し、業務効率を向上
- 属人的に手入力で行われていて、リスクの高い新規採番業務を効率化

HSコード

- HSコードとは輸出入の際に商品等を分類する番号
- 世界共通の約と各国で異なる国で構成され、その番号に基づき、関税額を計算

世界共通の制約

9 2 0 1 2 0 0 0 0

国 品 目 子 目 関税 税率

**導入化**

新規商品の採番は、多岐にわたる項目を正確に掌握した上で行う必要があり、ベテランスタッフの手入力で行われていた

**リスク**

判断ミスは、誤った関税や税金の発生につながり、罰金、罰則や商品の差し押さえ、破産などのリスクがある

ABEJA Platformを活用し、HSコード予測モデルを構築

- ABEJA Platformに過去のデータを蓄積、学習
- 新規採番業務においては、商品情報を入力するだけで、新規HSコードの候補が表示され最適なHSコードを確定可能
- 同一商品名、型番等が存在した場合、該当番号が表示し選定可能
- データをABEJA Platformに集約し、AIに再学習させることで精度を継続的に向上

**ABEJA**

**事業の状況**

ABEJA Platform上で開発・運用が行われている「感情推定モデル」を提供（大林組様）

ABEJA Platform

AI領域におけるノウハウ、デジタルビジネスの立ち上げやDX推進の実績

大林組

「みんなち」による実証実験  
新しいニーズなどをデータ化し、高まることでさらに関心ある人のウェルビーイングを目指す

入力

テキストデータ  
画像データ

感情推定モデル

20因子のウェルビーイング指標

出力

ウェルビーイング指標を推論

感情推定モデル

- 入力されたテキストデータと画像データからあらかじめ設定した20因子のウェルビーイング指標のうち、最適な指標を推論

2023年10月に公開されたスマートフォンアプリ「みんなち」において、実証実験の一環として「感情推定モデル」の検証を、2023年12月未だの期間で実施

**ABEJA**

**事業の状況**

ヒューリック様と連携し、「Bizflexアプリ」の機能向上を図り、全棟に本格導入

ABEJA Platform

AI領域におけるノウハウ、デジタルビジネスの立ち上げやDX推進の実績

HULIC

ABEJA

入力

各テナントの利用状況やニーズを分析して課題

感情推定モデル

20因子のウェルビーイング指標

出力

ウェルビーイング指標を推論

感情推定モデル

- 入力されたテキストデータと画像データからあらかじめ設定した20因子のウェルビーイング指標のうち、最適な指標を推論

2023年10月に公開されたスマートフォンアプリ「みんなち」において、実証実験の一環として「感情推定モデル」の検証を、2023年12月未だの期間で実施

**ABEJA**

**事業の状況**

新興工業社に、AIとLLMを用いた設計サポートシステムを提供

ABEJA

AI領域におけるノウハウ、デジタルビジネスの立ち上げやAI導入支援の実績

SINKO

大型ビル・施設、工場・研究所、病院・学校などで使用されるセントラル空調機の総合メーカー

設計や技術に関する膨大なデータ

SINKO AI Design Link

自然言語を用いたチャットで質問や情報を引き出すことが可能

SINKO AI Design Link

- オープン社に「RoboRobo」に、ABEJA Platformを連携し、「ヒトAI（ヒトドットエーアイ）」を構築
- 生成AI部分には、ABEJA Platformに搭載されているABEJA LLM Seriesを活用
- 求人票のドラフト作成業務を自動化
- ユーザーは、自然言語による簡単な指示で、求人票文書を自動生成

標準化が難しく、ベテラン設計者にナレッジが集中し、人材育成の負担が増大している課題を解決へ

**ABEJA**

**事業の状況**

オープン社が提供するバックオフィス効率化ツール「RoboRobo」とABEJA Platformを連携

ABEJA

AI領域におけるノウハウ、デジタルビジネスの立ち上げやAI導入支援の実績

OPGN

クラウド型バックオフィス効率化ツールを提供

自然言語による簡単な指示

ヒトAI

ヒトドットエーアイ

RoboRoboリクルーティングに実装

求人票文書の自動生成

ヒトドットエーアイ

- 入力されたテキストデータと画像データからあらかじめ設定した20因子のウェルビーイング指標のうち、最適な指標を推論

煩雑な業務の省力化

ニーズを理解した求人票作成

労働人口の減少による人材面での経営課題を解決へ

**ABEJA**

**事業の状況**

マイナビ社と共同で記事制作業務を支援する「ツクレルSEO」を構築

ABEJA

AI領域におけるノウハウ、デジタルビジネスの立ち上げやAI導入支援の実績

マイナビ

約20年にわたり雑誌のWEBメディアを運営 毎日300以上の記事を見積

SEO記事の制作業務の効率化を実現する新たなツール

記事制作時間を約46%削減

ツクレルSEO

- 「ツクレルSEO」の構築には、ABEJA LLM Seriesを活用
- LLMを用いて、SEO記事の制作業務効率化、高品質化を実現
- SEO記事作成支援機能  
指定したキーワードからターゲットやニーズを自動分析し、見出しや本文を作成する機能
- 本文チェック機能  
誤った情報がないかを確認する機能や、修正内容を自動提案する機能等
- リライト支援機能  
リライトすべき記事の可視化や修正内容の自動提案等の機能

— 今後の成長戦略

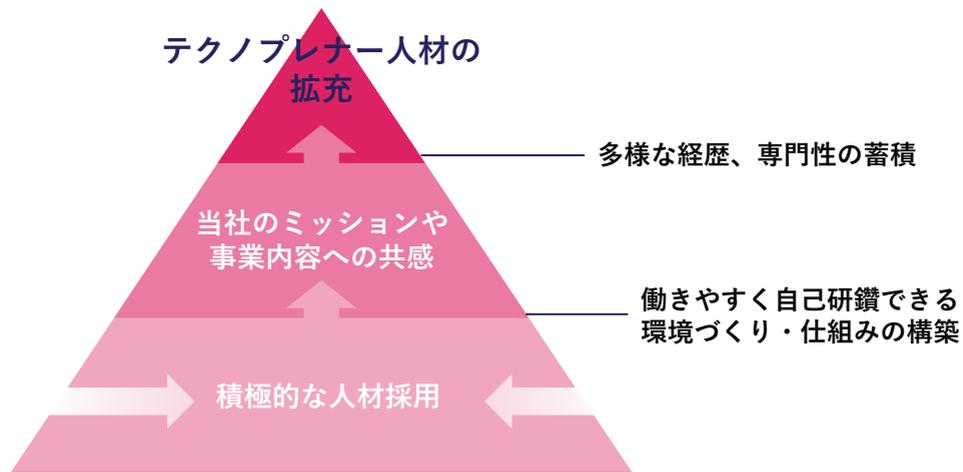
～人材の採用、育成とカルチャーの熟成

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

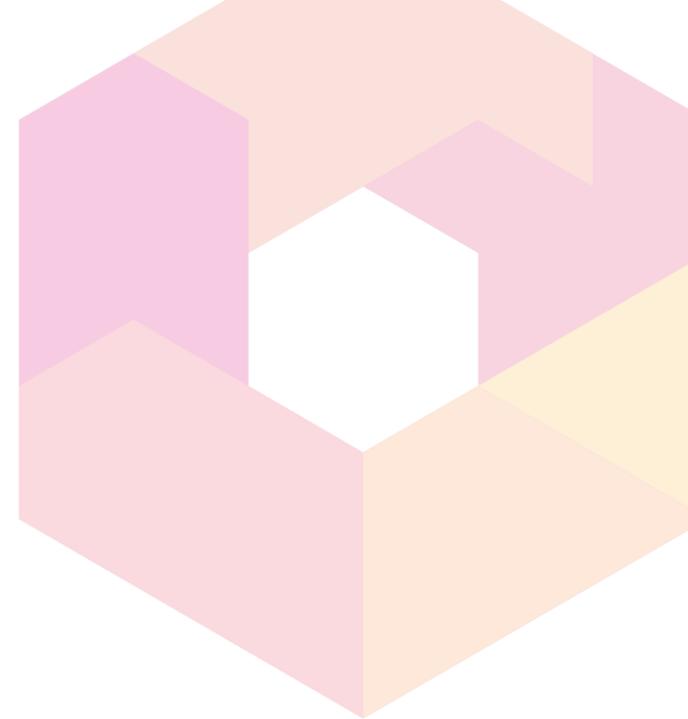


当社の魅力

- 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」

## 5 —— 2025年8月期 業績予想



## 2025年8月期 業績予想

- 売上高成長に転じるとともに、LLM関連の研究開発や採用等の事業成長に向けた投資を進める

### ● 売上高

- ✓ リソース拡大（人件費増）を売上高成長に還元していく1stステップの年

### ● 営業利益

- ✓ 注力領域であるLLM関連の研究開発は継続、またLLM案件はユースケース創出の段階
- ✓ 採用も継続して進める
- ✓ 営業利益への還元は2ndステップで実現

(単位：百万円)	2024年8月期 通期		2025年8月期 通期		
	実績	対売上高	業績予想	対売上高	前年同期比
<b>売上高</b>	2,766	100.0%	<b>3,260</b>	100.0%	17.8%
<b>営業利益</b>	290	10.5%	<b>220</b>	6.7%	<b>-24.2%</b>
<b>経常利益</b>	286	10.4%	<b>220</b>	6.7%	<b>-23.3%</b>
<b>当期純利益</b>	218	7.9%	<b>200</b>	6.1%	<b>-8.6%</b>

## 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	時期	可能性	影響度	リスク対応策
<b>DX関連市場の動向</b>	企業の景気動向による影響やその他の各種新技術に対する投資を受け、市場の成長ペースが大きく鈍化した場合は、当社の業績に影響を及ぼす可能性	低～中	中～大	市場の動向を調査しその兆候を経営に反映させるとともに、顧客基盤の拡充
<b>競合環境</b>	新規参入により競争が激化した場合は、当社の期待通りに顧客を獲得・維持できない可能性	中	中～大	「ABEJA Platform」への戦略的な投資を実行し、デジタルトランスフォーメーション実績を他社に先駆けて積み上げ
<b>技術・ビジネスモデルへの対応</b>	当社が市場の動向に適した技術やビジネスモデルを創出できない場合、当社のサービスが市場での競争力を失い、顧客の維持・獲得が困難になる可能性	低～中	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、優秀な人材の確保
<b>当社のビジネスモデル</b>	顧客企業に対してABEJA Platformの導入やインテグレーション（システム連携や実際の現場への施工）を行う場合、顧客企業の現行システムの状況などによってプロジェクト進捗が遅延する可能性	中	中	ABEJA Platformの導入やインテグレーションを簡易化する追加機能開発、コンサルティングフレームワークの充実
<b>先行投資</b>	予期せぬ経営環境の変化、追加開発の必要性やその他の理由により、これらの先行投資が想定どおりの成果につながらなかった場合、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性	中	中	収益性の向上に努めながらも、事業成長のための投資を継続
<b>優秀な人材の確保</b>	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	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
<b>税務上の繰越欠損金</b>	2024年8月時点で税務上の繰越欠損金は3,985百万円。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	今後、繰越欠損金の使用、又は期限切れによる繰越欠損金の解消により、課税所得の控除が受けられなくなった場合には、通常の法人税率に基づく法人税、住民税及び事業税の負担が発生

## 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2025年11月を予定しております。