

# 2026年9月期 第2四半期(中間期) 決算説明会 説明資料

2026 / 5 / 23

株式会社Laboro.AI  
(証券コード:5586)

# 目次

---

- ① 企業概要とビジネスモデル
- ② 2026年 9月期 第2四半期業績
- ③ 事業の進捗及び今後の成長戦略
  - ③-1 カスタムAIソリューション事業
  - ③-2 システム開発事業
- ④ 2026年 9月期 通期業績見通し
- ⑤ 参考資料

# 会社情報

設立	所在地	従業員数
<p>2016年4月1日</p> <p>〔 2023年7月31日 東証グロース市場上場 〕</p>	<p>東京都中央区銀座8-11-1</p>	<p>114名<sup>1)</sup></p> <p>(2026年3月31日時点)</p>
事業内容	主な株主 (順不同)	関係会社
<ul style="list-style-type: none"> <li>機械学習を活用したオーダーメイド型AI「カスタムAI」の開発</li> <li>カスタムAI導入のためのコンサルティング</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>(株)SCREENアドバンストシステムソリューションズ</li> <li>(株)博報堂</li> <li>THK (株)</li> <li>(株) SCREENホールディングス</li> <li>日本ガイシ(株)</li> </ul>	<p>株式会社CAGLA</p> <p>(2026年3月31日時点)</p>

1) 従業員数は、執行役員・SD・エンジニア・コーポレート部門・アルバイト/パートタイマーでカウント（他社からSD部へ出向しているメンバー（1名）は除く）

# 経営陣紹介



代表取締役 CEO  
**椎橋 徹夫**  
TETSUO SHIIHASHI

米国州立テキサス大学理学部卒業後、ポストン・コンサルティング・グループに入社。消費財や流通等多数のプロジェクトに参画した後、社内のデジタル部門の立ち上げに従事。

その後、東大発ベンチャーでのAI事業部の立ち上げや東京大学 松尾豊研究室の産学連携業務等を経てLaboro.AIを創業。



代表取締役 COO兼CTO  
**藤原弘将**  
FUJIHARA HIROMASA

京都大学大学院修了 博士（情報学）。

産業技術総合研究所にて機械学習・音声信号処理・自然言語処理の研究に従事。その間、Queen Mary University of London 客員研究員も務める。

その後、ポストン・コンサルティング・グループ、AI系スタートアップを経てLaboro.AIを創業。



社外取締役  
**菅野 寛**  
HIROSHI KANNNO  
早稲田大学 大学院  
経営管理研究科教授



社外取締役  
**岩崎 俊博**  
TOSHIHIRO IWASAKI  
日本旗艦キャピタル  
代表取締役



常勤監査役  
**前田 晴美**  
HARUMI MAEDA



社外監査役  
**井ノ浦 克哉**  
KATSUYA INOURA



社外監査役  
**田中 洋子**  
TANAKA YOKO



執行役員 CAO  
**松藤 洋介**  
YOSUKE MATSUFUJI



執行役員  
**和田 崇**  
TAKASHI WADA



執行役員  
**吉岡 琢**  
TAKU YOSHIOKA



執行役員  
**谷山 太郎**  
TARO TANIYAMA



執行役員  
**入江 裕紀**  
YUKI IRIE

# Laboro.AIのミッション



すべての産業の  
新たな姿をつくる。

私たちは、産業に革命を起こそうと奔走する各企業のイノベーターの方々に、オーダーメイドという方法でビジネスにジャストフィットするAIソリューションをご提供いたします。

「すべての産業の新たな姿をつくる」。そのためにクライアントさまと一緒に考え、苦勞を共にし、力を合わせてイノベーションを実現する共創パートナーとして存在し続けることが、私たちのミッションです。

テクノロジーと  
ビジネスを、つなぐ。

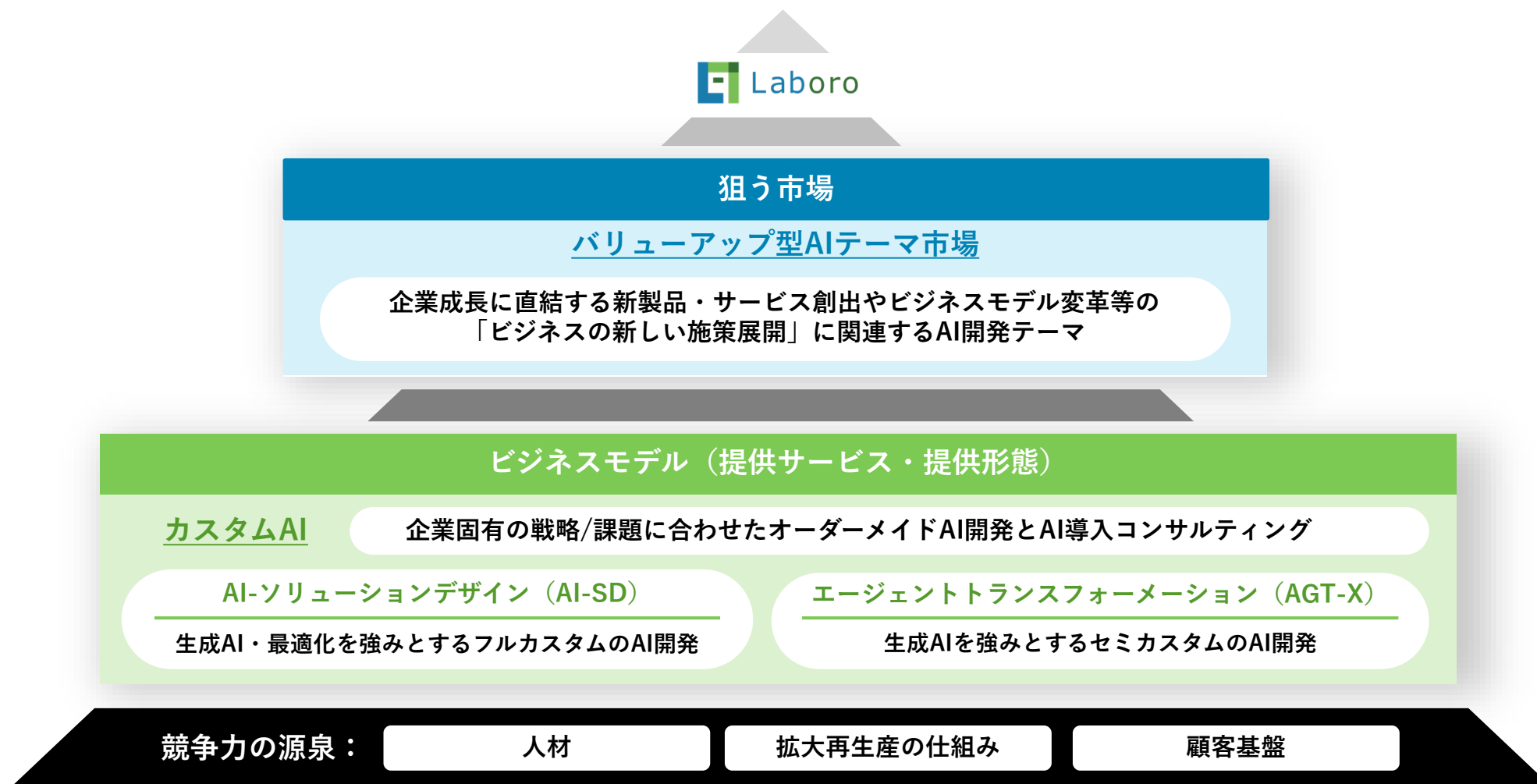
AIがその真価を発揮するためには、ビジネス環境や課題に合わせて必要なデータを集め、アルゴリズムを設計し、幾度の検証を行い、最適な形になるまで調整を繰り返すことが不可欠です。

つまり、テクノロジーとビジネス双方の知見がなければ、実用に耐えるAIが実現することはありません。

双方の知識を持ち、確実にAIをビジネスに転用すること、「テクノロジーとビジネスを、つなぐ」ことが、Laboro.AIが果たす役割です。

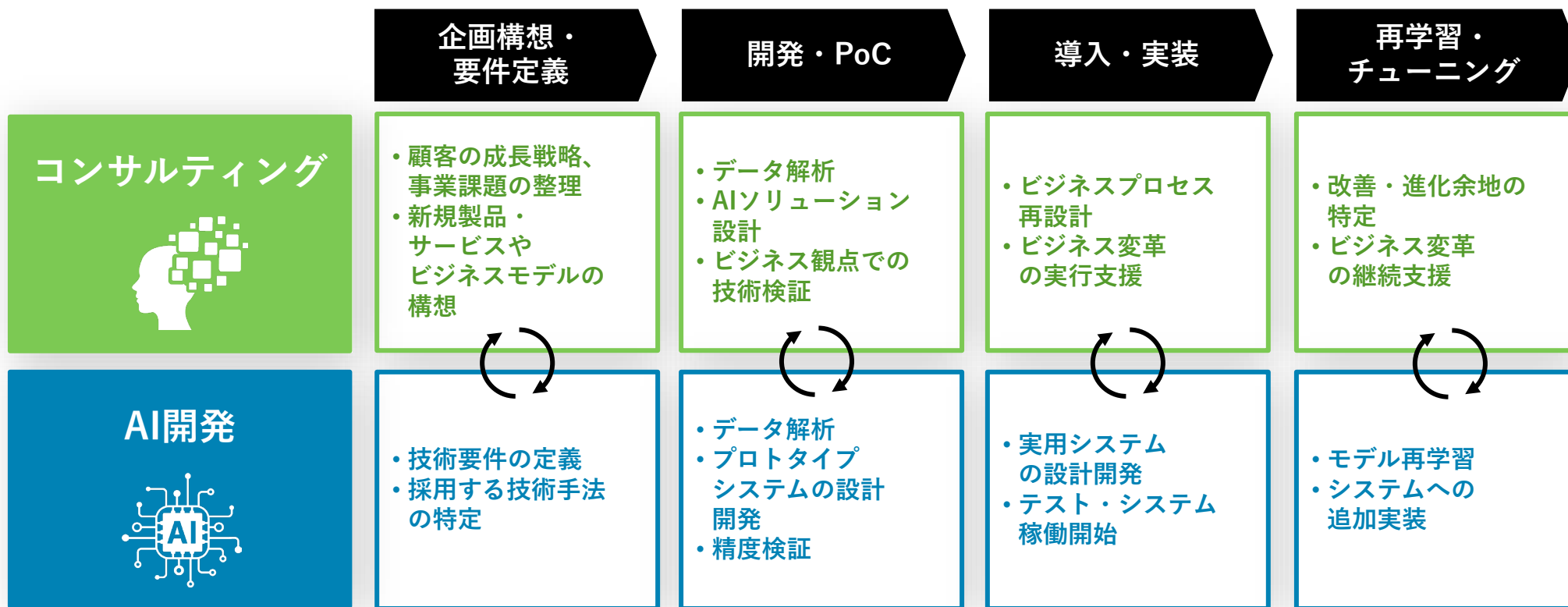
# カスタムAIソリューション事業の全体構造

- 「カスタムAI」を「AI-ソリューションデザイン」「エージェントトランスフォーメーション」の2つのサービスを主力として提供し、顧客企業の「バリューアップ」を支援



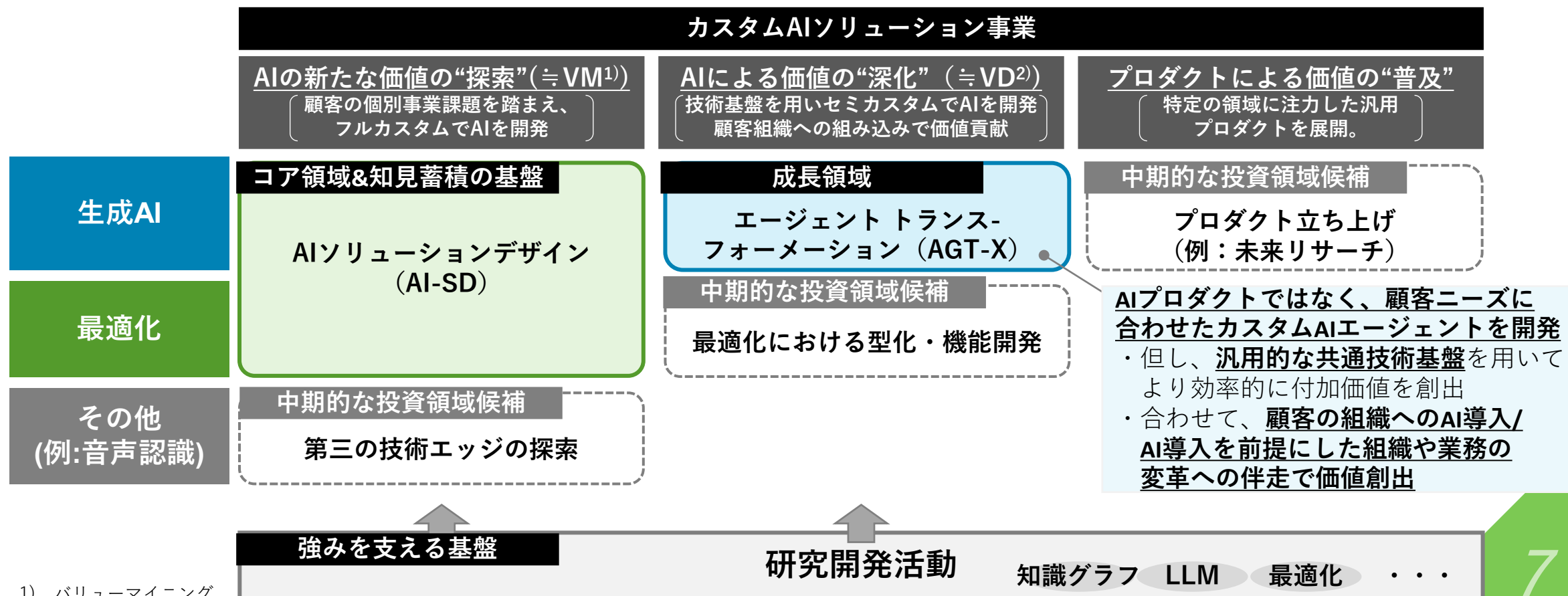
# 「カスタムAI」提供の流れ

事業変革の企画構想、AIソリューションの要件定義から開発・PoC、導入、継続的な再学習・チューニングまでを一気通貫で行い、AIイノベーションを顧客と共創するプロジェクトを実施



# カスタムAIソリューション事業における注力領域

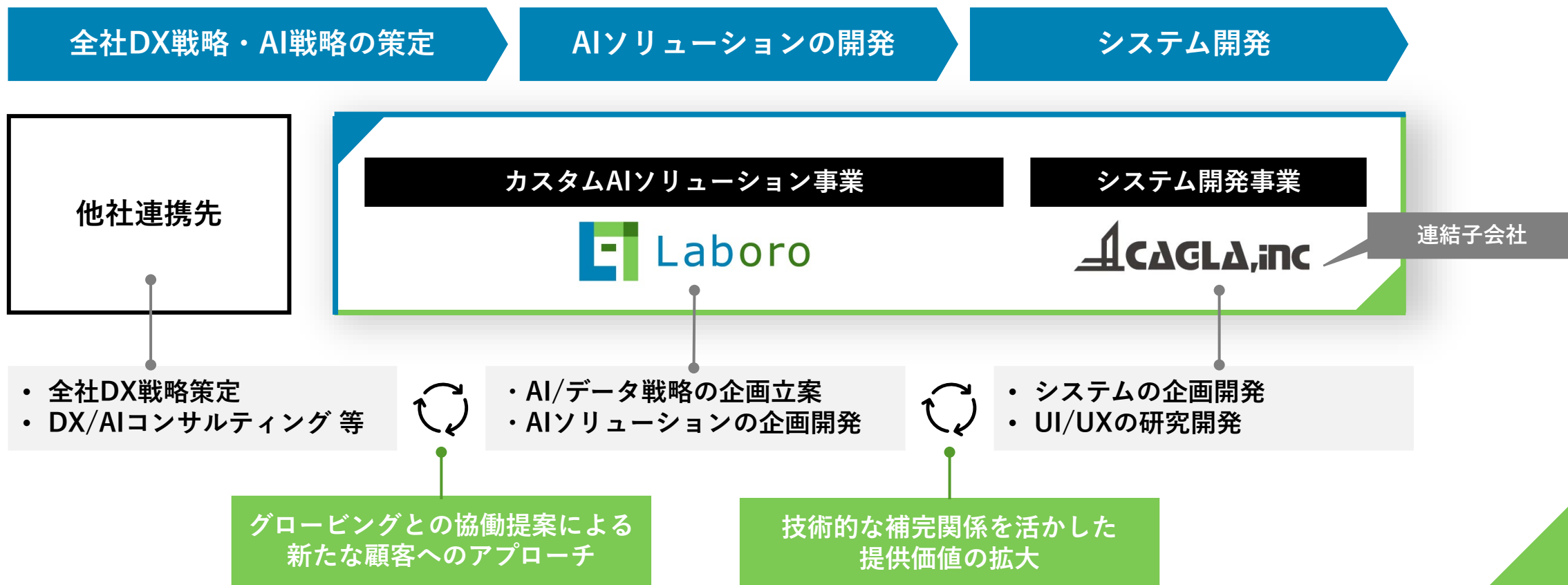
- 当社の強みとする技術テーマが“生成AI”・“最適化”に収れんしつつある
- 生成AI/最適化領域でのフルカスタムでのAI開発は引き続き注力しつつ、より汎用的な技術基盤を活用した“セミカスタム”でのAI開発領域（エージェント トランスフォーメーション）を成長のエンジンと位置づけ、メリハリをつけながら事業を加速化



1) バリューマイニング  
2) バリューディストリビューション

# 事業の全体構造

- 2025年4月に株式会社CAGLAをグループ会社化し、技術的な補完関係を活かした提供価値拡大を推進
- 上流のコンサルティングに強みを持つ企業との連携を通じて新たな顧客へのアプローチを推進



# 目次

---

- ① 企業概要とビジネスモデル
- ② 2026年 9月期 第2四半期業績
- ③ 事業の進捗及び今後の成長戦略
  - ③-1 カスタムAIソリューション事業
  - ③-2 システム開発事業
- ④ 2026年 9月期 通期業績見通し
- ⑤ 参考資料

# 2026年9月期第2四半期の総括

当社グループは2025年9月期第3四半期より連結財務諸表を作成しているため、当第2四半期の連結業績について、前年同期との比較分析はしておりません

2026年9月期 第2四半期 連結業績 の総括	売上高	売上総利益	営業利益	当期純利益	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上の大半を占めるカスタムAIソリューション事業の売上高が堅調に推移、またシステム開発事業も複数案件が3月に検収を迎え売上が進捗、事業は順調に拡大</li> </ul>
	1,326百万円	879百万円	211百万円	149百万円	

各事業の進捗		売上高	売上総利益	営業利益	<ul style="list-style-type: none"> <li>単四半期としては、過去最高の売上を達成。営業を牽引する人材が拡充され案件獲得が進捗したことが影響</li> <li>体制拡充が進展したことで、人件費/研修採用費が増加。営業利益は前年同期比微増で着地</li> <li>3月に複数の案件が検収を迎えたことで売上計上</li> <li>人件費等の事業にかかるコストの他、のれん償却等を計上し、営業利益は黒字で着地</li> </ul>
	カスタムAIソリューション事業	1,302百万円 (前年比+33%)	853百万円 (前年比+26%)	208百万円 (前年比+1%)	
	システム開発事業	47百万円	26百万円	2百万円	

26年9月期 通期連結予想	売上高	売上総利益	営業利益	当期純利益	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上/利益は期初予想を上回るペースで進捗も、増益した余剰資金は中期的な成長に向けた体制構築/技術基盤開発に充当を予定</li> <li>現時点は通期連結予想の修正の予定なし</li> </ul>
	2,486百万円	1,603百万円	294百万円	201百万円	

Note: 売上/売上総利益/営業利益/当期純利益は小数点第一位で切り捨て。比率は小数点第一位で四捨五入

## 2026年9月期 第2四半期 損益計算書

- 売上は1,326百万円で着地。通期予想に対する進捗率は53%で順調に進展
- カスタムAIソリューション事業は単四半期として過去最高の売上を更新

(百万円)	2026年9月期 2Q累計(連結)	2026年9月期 2Q実績(連結)	2026年9月期 通期予想(連結)	2025年9月期 2Q累計(単体) (参考)	2025年9月期 2Q実績(単体) (参考)
売上高	1,326	696	2,486	979	465
カスタムAIソリューション事業	1,302	686	-1)	979	465
システム開発事業	47	28	-1)	-2)	-2)
売上総利益	879	452	1,603	679	322
粗利率 (%)	66%	65%	65%	69%	69%
営業利益	211	98	294	205	84
営業利益率 (%)	16%	14%	12%	21%	18%
経常利益	214	100	294	206	85
当期純利益	149	61	201	142	58

1) 連結決算移行に伴い、各セグメントの単体の予想は非公表

2) 2025年9月期は連結決算移行前のためシステム開発事業の数値はなし

Note: 売上/売上総利益/営業利益/経常利益/当期純利益は小数点第一位で切り捨て。比率表示は小数点第一位で四捨五入。

# コスト構造

- 売上の主要な構成を占めるカスタムAIソリューション事業のコストが大半を占め、全体では引き続き人件費が全体の約半分を占める
- 今四半期はフロント部門を中心に採用が進捗したことにより人件費/研修採用費の占める割合が増加

単位:百万円 *(%)は売上に占める構成比	2026年9月期 2Q累計(連結)	2026年9月期 2Q実績(連結)	2025年9月期 2Q累計(単体) (参考)	2025年9月期 2Q実績(単体) (参考)
売上高	1,326	696	979	465
人件費 <sup>1)</sup>	635 (48%)	342 (49%)	442 (45%)	222 (48%)
研修採用費	95 (7%)	52 (8%)	34 (3%)	14 (3%)
業務委託費 <sup>2)</sup>	120 (9%)	72 (10%)	91 (9%)	42 (9%)
広告宣伝費	21 (2%)	4 (1%)	32 (3%)	15 (3%)
その他費用 <sup>3)</sup>	241 (18%)	124 (18%)	173 (18%)	85 (18%)
営業利益	211 (16%)	98 (14%)	205 (21%)	84 (18%)

1) 人件費はPJの執行工数（原価要因）及び営業/管理工数（販管費要因）の合算（26年9月期より福利厚生費/雑給をその他から人件費に移管）

2) 業務委託費はPJの執行工数（原価要因）に関連する業務委託費に計上。その他の業務委託費はその他費用に含む

3) その他費用には取得関連費用、通信/クラウドサービス費、上場維持費用、地代家賃、旅費交通費、支払い手数料、備品・消耗品費等を含む

Note: 売上/人件費/研修採用費/業務委託費/広告宣伝費/その他費用/営業利益は小数点第一位で切り捨て。比率表示は小数点第一位で四捨五入。

## 貸借対照表サマリー

- 余力を確保した財務基盤を構築

資産の部 (百万円)	2024年9月期 実績(単体)	2025年9月期 実績(連結)	2026年9月期 2Q実績(連結)
流動資産	2,109	2,623	<b>2,911</b>
現金及び預金	1,523	2,048	<b>1,883</b>
固定資産	481	189	<b>179</b>
資産合計	2,591	2,813	<b>3,090</b>

負債の部 (百万円)	2024年9月期 実績(単体)	2025年9月期 実績(連結)	2026年9月期 2Q実績(連結)
流動負債	200	265	<b>381</b>
固定負債	-	-	<b>1</b>
負債合計	200	265	<b>382</b>

純資産の部 (百万円)	2024年9月期 実績(単体)	2025年9月期 実績(連結)	2026年9月期 2Q実績(連結)
株主資本	2,391	2,547	<b>2,707</b>
資本金	1,009	1,014	<b>1,019</b>
資本剰余金合計	999	1,004	<b>1,009</b>
利益剰余金	382	529	<b>678</b>
純資産合計	2,391	2,547	<b>2,708</b>
負債純資産合計	2,591	2,813	<b>3,090</b>

Note: 各数値は百万円未満で切り捨て。このため各項目の合計は必ずしも一致しない

# 目次

---

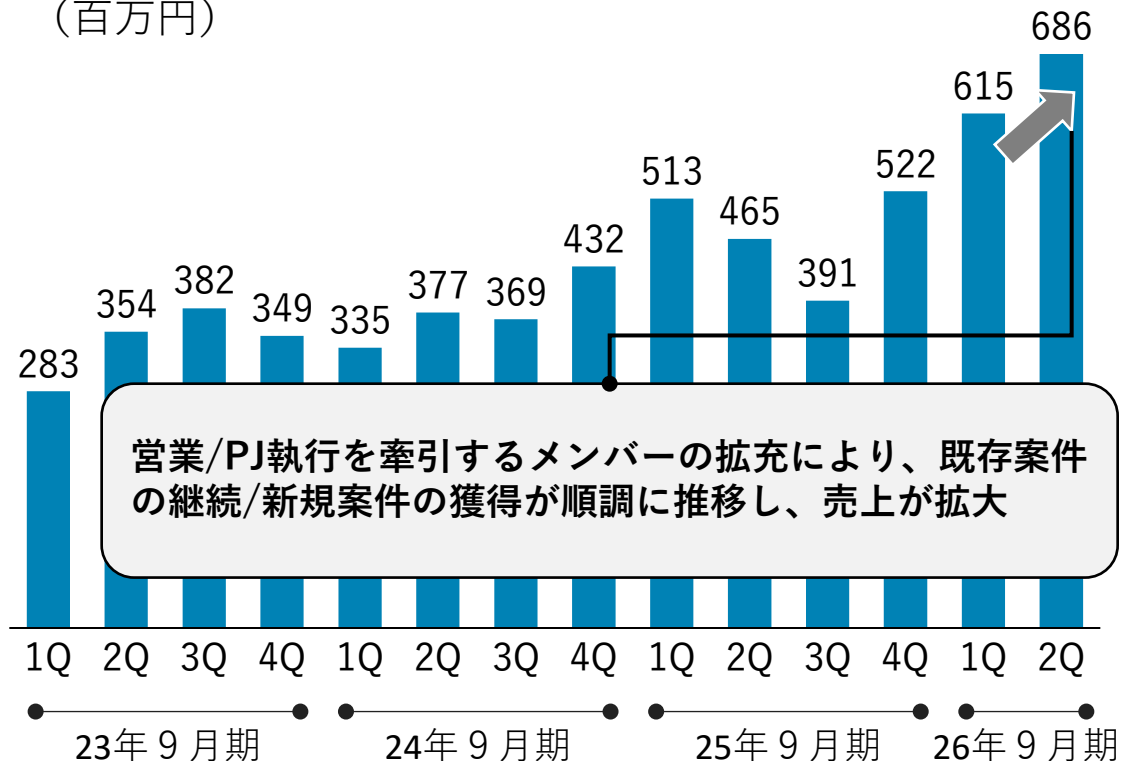
- ① 企業概要とビジネスモデル
- ② 2026年 9月期 第2四半期業績
- ③ 事業の進捗及び今後の成長戦略
  - ③-1 カスタムAIソリューション事業
  - ③-2 システム開発事業
- ④ 2026年 9月期 通期業績見通し
- ⑤ 参考資料

# 売上高/営業利益の四半期推移

- 第2四半期単独の業績は過去最高の売上高686百万円、営業利益は91百万円で着地
  - 営業/PJ執行を担う体制の拡充に伴い、既存案件の継続/新規案件獲得が順調に推移
  - 採用が進捗したことで人件費/研修採用費が増加し、昨四半期と比較すると営業利益はやや軟調に着地

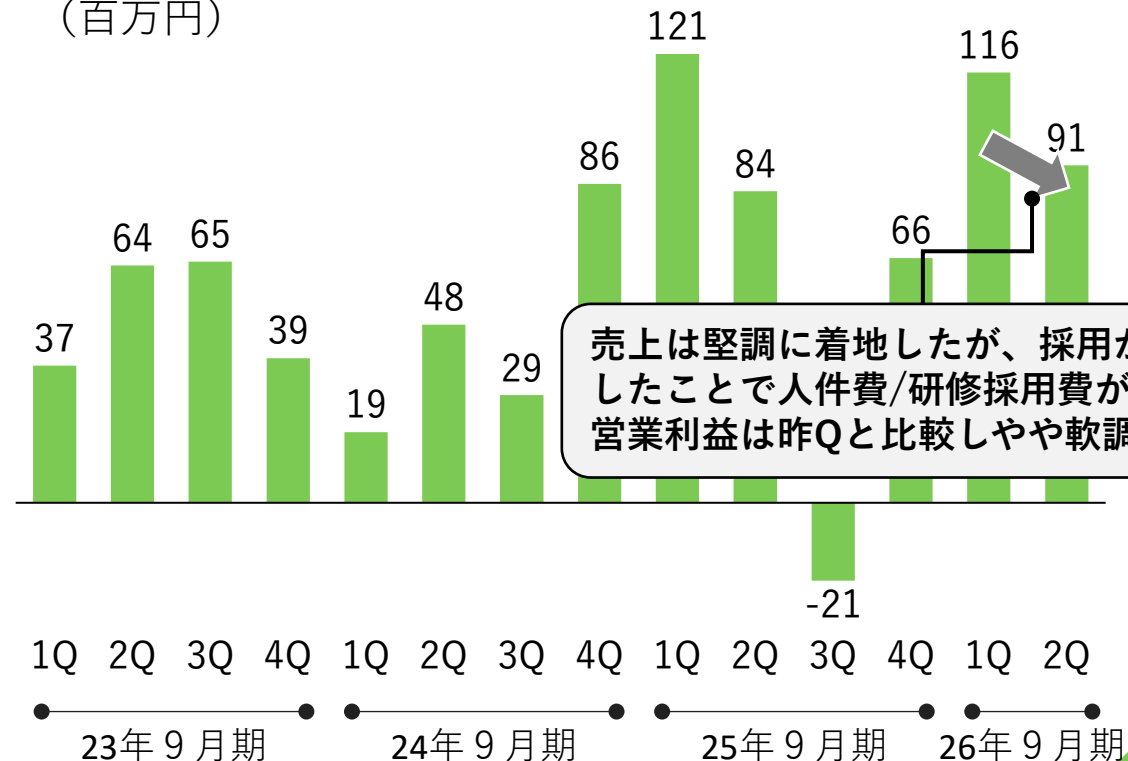
## 売上高

(百万円)



## 営業利益

(百万円)



## 2026年9月期 第2四半期 損益計算書

- 単四半期の売上高は前年同期を48%上回って着地、粗利率/営業利益率は前年同期に対し軟調に着地
- システム開発等の外注費の増加に伴い、粗利率は減少も、60-70%の健全な水準で着地

(百万円)	2025年9月期		2026年9月期 2Q実績		2026年9月期 2Q累計実績	
	2Q実績	2Q累計実績	実績	前年同期比	実績	前年比
売上高	465	979	686	+221 (+48%)	1,302	+323 (+33%)
売上総利益	322	679	433	+111 (+34%)	853	+173 (+26%)
粗利率 (%)	69%	69%	63%	△ 6pt	66%	△ 4pt
営業利益	84	205	91	+7 (+9%)	208	+2 (+1%)
営業利益率 (%)	18%	21%	13%	△ 5pt	16%	△ 5pt




















Note: 売上/売上総利益/営業利益は小数点第一位で切り捨て。比率表示は小数点第一位で四捨五入。

# 顧客ポートフォリオ (1/3) : 業界別顧客構成(2Q累計)

- 1Qに引き続き、自動車をはじめとした研究開発型産業の売上が7割弱を占める

## 業界別売上高構成 (2026年9月期2Q累計)

## 顧客例 (一部例示<sup>1)</sup>)

研究開発型産業 8.5億円 (65%)	半導体業界	183百万円 (14%)			
	建設業界	129百万円 (10%)			
	化学・素材業界	34百万円 (3%)			
	自動車業界	342百万円 (26%)			
	その他製造業	163百万円 (13%)			
社会基盤・生活者産業 4.4億円 (35%)	人材業界	13百万円 (1%)			
	交通・輸送業界	70百万円 (5%)			
	メディア・広告業界	14百万円 (1%)			
	消費財/小売業界	212百万円 (16%)			
	その他業界	139百万円 (11%)			

1) 各業界に該当する顧客でロゴ開示の許可を承諾いただいた先を一部開示。各業界ごとの掲載順は五十音順  
 Note: 売上高は百万円単位で切り捨て。比率表示は小数点1桁の単位で四捨五入

# 顧客ポートフォリオ (2/3) : 業界別売上高の推移

- 自動車、消費財/小売、半導体の三つが引き続き売上进行を牽引

四半期毎の業界別売上高上位4業界 (その他製造業/その他業界を除く)

	24/9/1Q <sup>1)</sup>	2Q <sup>1)</sup>	3Q	4Q	25/9/1Q	2Q	3Q	4Q	26/9/1Q	2Q
1	半導体 70百万円	半導体 93百万円	半導体 94百万円	半導体 92百万円	交通・輸送 106百万円	消費財/小売 72百万円	消費財/小売 93百万円	消費財/小売 142百万円	自動車 157百万円	自動車 184百万円
2	人材 62百万円	交通・輸送 61百万円	建設 62百万円	自動車 52百万円	半導体 88百万円	半導体 68百万円	半導体 84百万円	半導体 72百万円	建設 85百万円	消費財/小売 128百万円
3	建設 50百万円	人材 55百万円	人材 47百万円	人材 43百万円	自動車 81百万円	建設 61百万円	建設 27百万円	自動車 71百万円	半導体 85百万円	半導体 98百万円
4	広告/ マスコミ 49百万円	建設 52百万円	自動車 40百万円	建設 37百万円	人材 52百万円	交通・輸送 54百万円	化学/素材 20百万円	建設 55百万円	消費財/小売 83百万円	建設 43百万円

1) 24年9月期第1四半期と第2四半期は交通・輸送業界から自動車関係のクライアントを自動車産業へ移管する前のため、自動車産業の売上は交通・輸送に含まれる  
 Note: 売上高は百万円単位で切り捨て

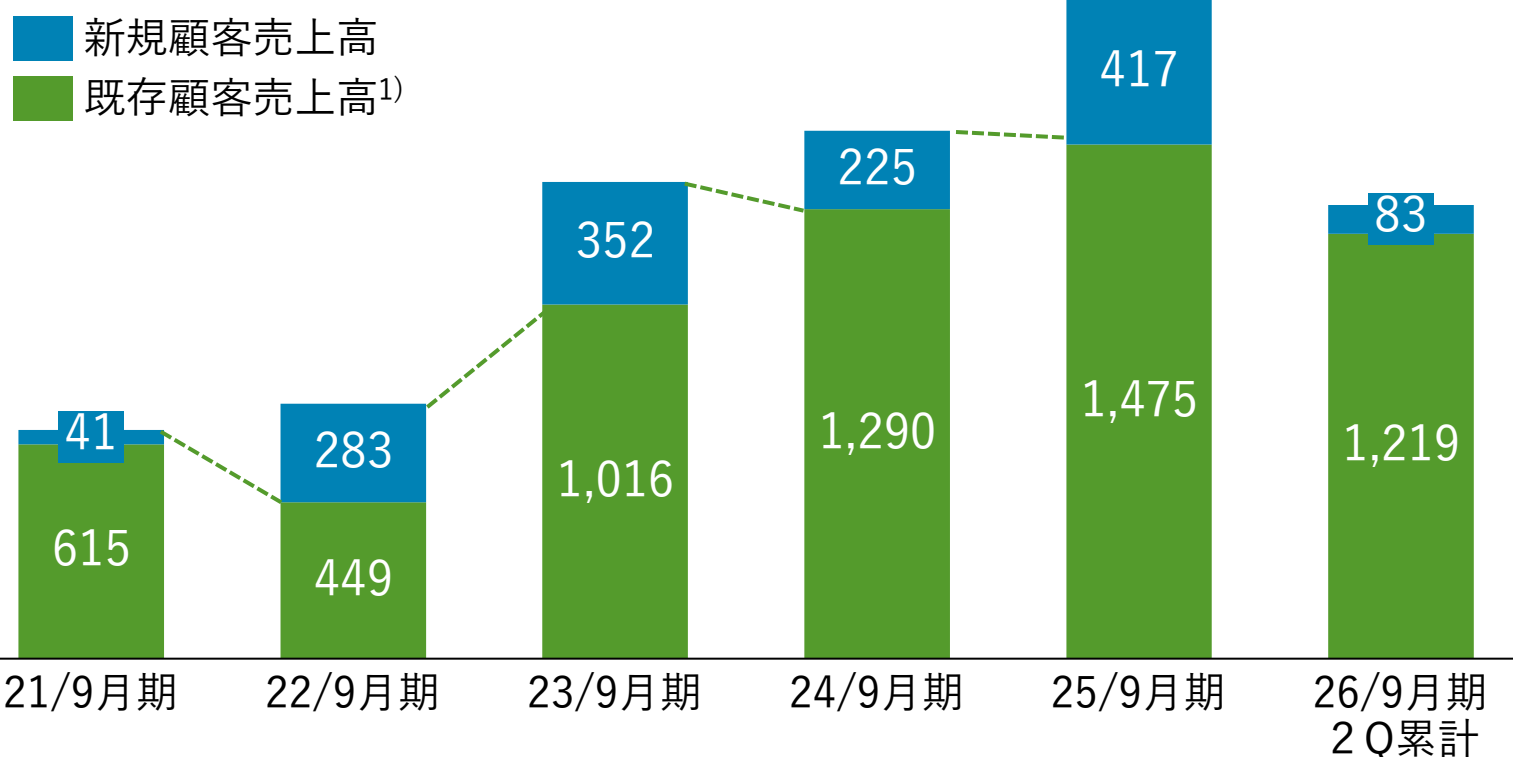
# 顧客ポートフォリオ (3/3) : 既存/新規顧客売上成長率

- 引き続き既存顧客との長期安定的な関係を構築
- 加えて、2Qで新規顧客を5社獲得 (2026年9月期2Q累計で8社)

主なKPI (26年9月期2Q)

**新規顧客数+5社**

(百万円)





ARTFREAK  
(株式会社アートフリーク)



JR四国  
(四国旅客鉄道株式会社)

(総合エネルギー企業)

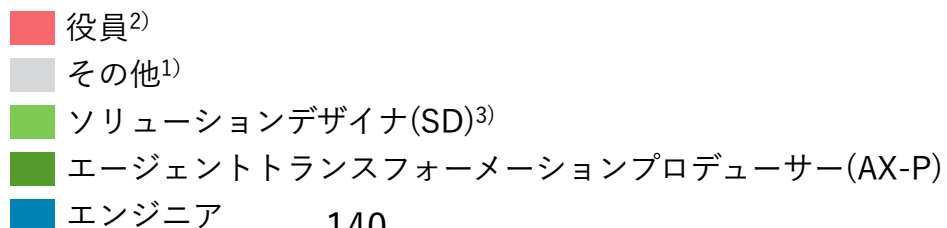
(放送・メディア企業)

(専門メーカー)

1) 26年9月期第1四半期よりプロダクト売上高 (音声コーパスなど) を既存顧客の売上高に含めて集計。25年9月期までの数字と厳密に整合していない  
 Note: 売上は小数点1桁の単位で切り捨て、比率表示は小数点1桁の単位で四捨五入。このため売上合算は厳密に整合しない

# 人員計画の見直し

- 足元の採用の進捗状況を踏まえて期初の人員計画を修正
- コンサルティングスタッフ（SD/AX-P）は順調に進捗し、一部追加採用を見込む
- エンジニアは採用競争の激化から期初計画には未達で着地する見込み



## AIエージェントの開発に対する需要を背景に採用を前倒し

- AIエージェントに対する堅調な需要を背景に、好調に新規顧客/リードを獲得しておりプロジェクト執行に必要な人員が増加
- 採用も順調に進捗しており期初計画を超える着地となる見込み

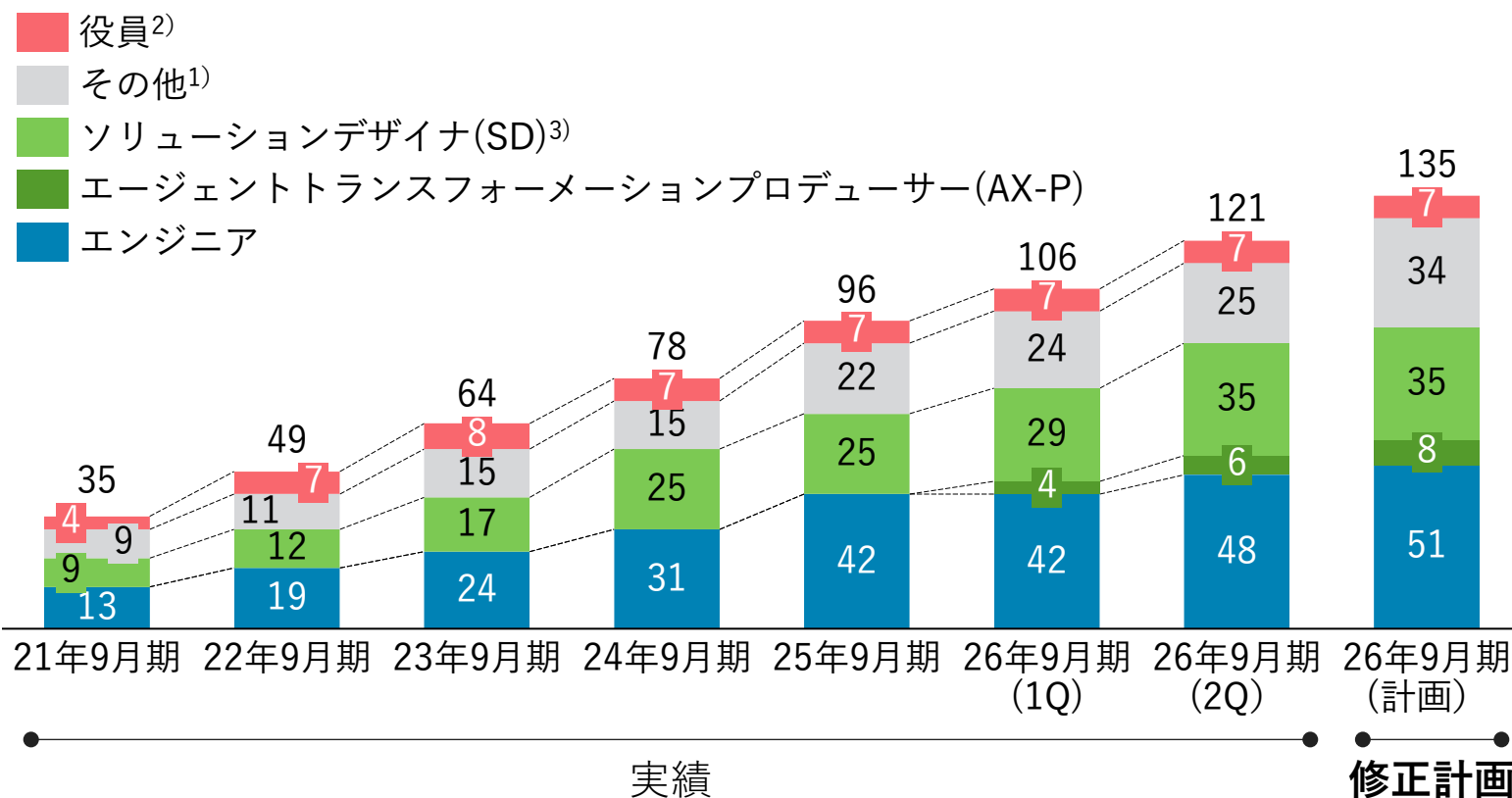
## 機械学習/LLM領域のエンジニアの獲得競争の激化に伴い、採用の目標を修正

- 人材開発競争が激化しており、特に機械学習・LLM領域のエンジニアの採用難易度が上昇
- 現状の採用の進捗に合わせて通期の着地見立てを修正
  - より訴求的な環境にすべく、内定者フォロー等の各種施策に加え、報酬等の人材投資を強化を検討し、採用競争力を強化

1) その他はコーポレート部門に加えて、SD部からクライアントへ出向しているメンバー（1名）分を加えた人員数  
 2) 取締役、常勤監査役、社外取締役、社外監査役の合計（執行役員は含まない）。  
 3) ソリューションデザイナーは他社からSD部へ出向しているメンバー（1名）分を加えた人員数  
 4) その他は後述する中期的な企業成長に向けた人材投資のため、採用を予定しているM&A専任担当者等を加えた人員数

# 社員数の推移

- 営業やプロマネを担うSD/AX-Pは新規入社者を順調に積み上げ
- エンジニアについては採用難易度が上がる中、昨四半期から6名増加



人員増加率  
(26年9月期1Q→26年9月期2Q)

ソリューションデザイナー  
人員増加率  
**+21%**

エージェント  
トランスフォーメーション  
プロデューサー(AX-P)  
人員増加率  
**+50%**

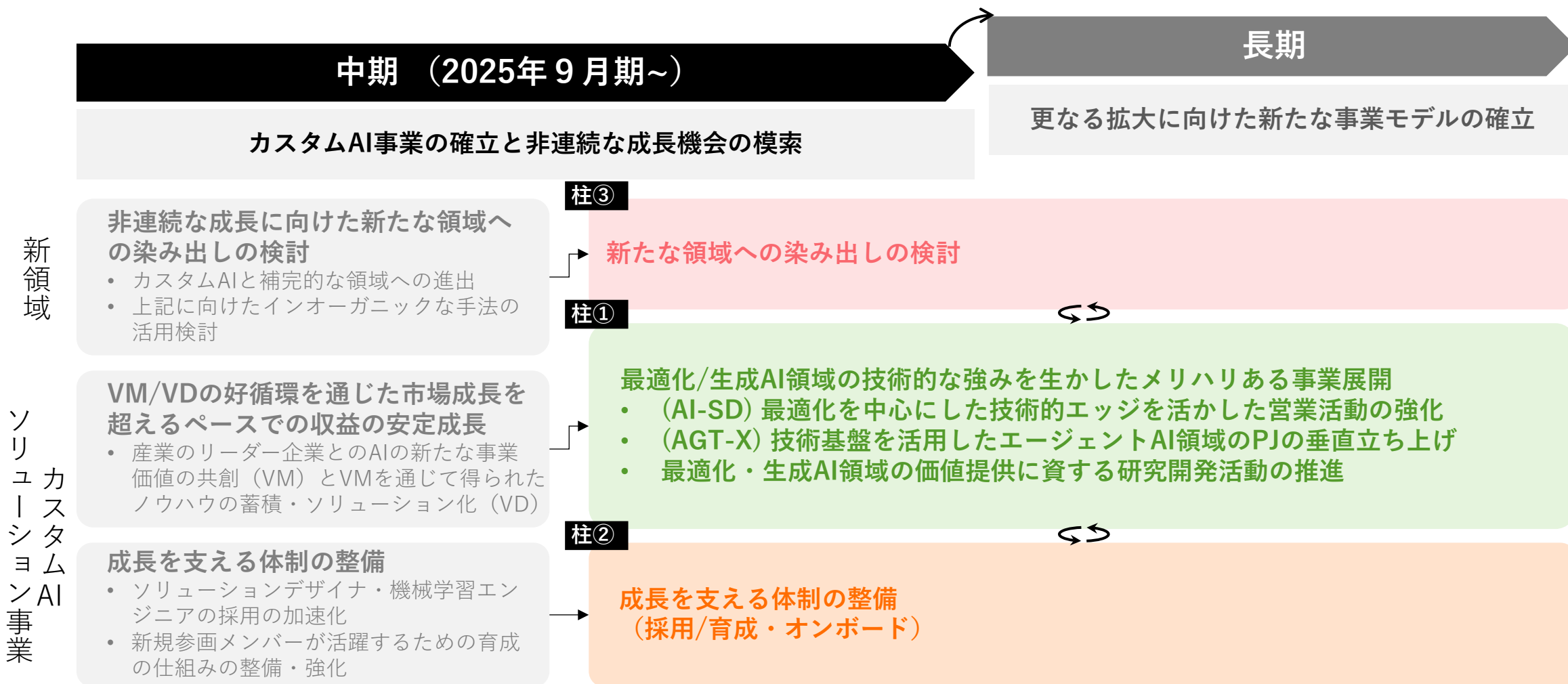
エンジニア  
人員増加率  
**+14%**

1) その他はコーポレート部門に加えて、SD部からクライアントへ出向しているメンバー（1名）分を加えた人員数  
 2) 取締役、常勤監査役、社外取締役、社外監査役の合計（執行役員は含まない）。  
 3) ソリューションデザイナーは他社からSD部へ出向しているメンバー（1名）分を加えた人員数

Note: 各会計年度末日に在籍している人員数。取締役/監査役を含む役員、社員（契約社員を含む）でカウント。アルバイト・パートタイマーは含まない

# 26年9月期以降の成長戦略

- 26年9月期は既存コア事業を確立するとともに、中期的な成長に向けた新たな機会を積極的に模索



# 2026年9月期第2四半期の事業進捗（サマリ）

- 顧客の堅調なAI投資の需要を捉え5件の新規顧客を獲得、売上は堅調に着地
- SD/AX-Pの採用は好進捗、ENGは各種施策が功を奏し複数入社者を獲得

<b>柱①</b> 技術的な強みを生かしたメリハリのある事業展開	AI-SD	◎	顧客の堅調なDX/AI-X需要を捉えたこと、経営層へのアプローチやマーケティング活動が奏功したことで、3件の新規顧客を獲得、既存事業と合わせて堅調に推移
	AGT-X	◎	昨四半期以降順調に体制を拡大してきたことで、インフラやメディアを始め、社会基盤・生活者産業の顧客を中心に、新規2件の顧客を獲得。継続案件も合わせ順調に事業規模を拡大
	研究開発	○	AIエージェントの共通機能の開発に加え、コーディングエージェントを活用した開発生産性の向上のためWGを立ち上げて知見の共有、トレーニングを実施
<b>柱②</b> 成長を支える体制の整備	採用	△	SD/AX-Pの採用は好進捗、SDは年間目標を達成 ENGは入社者を複数獲得、母集団拡大のための施策や報酬を含む採用条件の見直し等も検討 <ul style="list-style-type: none"> <li>SDは年間目標の10名増、AX-Pは6名増を達成</li> <li>ENGは内定者へのフォローや採用ブランディングが功を奏し6名増を達成</li> </ul>
	育成	○	SD/AX-P等において研修や社内勉強会の開催を通じたスキル向上・知見共有が進行
	エンゲージ	○	対面・リモート双方での部門を跨いだコミュニケーションを促進する施策を継続中
<b>柱③</b> 新たな領域への染み出しの検討	M&A/提携	○	専任の担当を置き、システム開発を始めとするAI開発の隣接領域のM&Aの実行に向け、ソーシングを強化。第2四半期で26件の企業概要書を受領、3件のTOP面談を実施
	新領域	○	未来リサーチは市場調査(アンケート調査)のAIシミュレーションに方向性を定め、企業との共同研究を通じた精度品質の確認を経て、個社ごとへのトライアル販売を開始

採用/育成

# 採用/育成の進捗状況

- (SD/AX-P) 通期目標に対して好進捗、SDは年間目標を達成
- (エンジニア) 昨Qから6名増を達成、足元今期/来期の人材獲得に向けた各種施策を検討

SD/AX-P	採用	○	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 昨期からの施策が功を奏し、SDは通期目標を達成                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- ディレクトリクルーティングの強化や内定者フォローの充実化等、昨期から各種施策を講じて、SD/AX-Pの採用を強化</li> </ul> </li> </ul>
	オンボード/育成	○	<ul style="list-style-type: none"> <li>• SD/AX-P双方に、新規メンバー定着/育成のための研修/メンタリングの施策を実施                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 早期キャッチアップ/戦力化のための研修制度の運用を開始</li> <li>- 新たに週次コンディションチェックの取り組みを導入し、加えて、昨期から継続しているサポーター制度運用により新規メンバーのフォローアップを促進</li> <li>- 合わせてリーダー層向けの管理職/FB研修を実施し、育成の強化にも着手</li> </ul> </li> </ul>
エンジニア	採用	△	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 第2四半期は6名増を達成。人材獲得競争は激化しており競争力強化に向けた施策を検討                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 採用市場における高度なエンジニアリング人材の獲得競争は引き続き激化</li> <li>- 一方で内定者に対する社員のフォローアップ等各種施策を実施し、複数入社者を獲得</li> <li>- 今期/来期の採用競争力向上に向け、報酬を含めた条件の見直しや採用ブランディング強化を目的とした施策を検討中</li> </ul> </li> </ul>
	オンボード/育成	○	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 採用した人材の育成プロジェクトの運営を推進                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 人材の定着に向けたメンター・サポーター制度導入を検討</li> <li>- スキル向上や技術共有のための社内勉強会を開催し、コミュニケーションを促進</li> </ul> </li> </ul>

新領域

# ：「未来リサーチ」共同検証の取組みと今後の展開

- 市場調査(アンケート調査)のAIシミュレーションに方向性を定め、精度品質の高度化に向けた小売業や製造業との共同検証を実施
- 実調査を再現し得る一定の精度品質を確認し、継続的な共同検証の実施に加え、個社ごとへのトライアル販売開始

✓【取組内容】

「未来リサーチ」のシミュレーション精度の分析を目的に、実調査との比較検証を実施

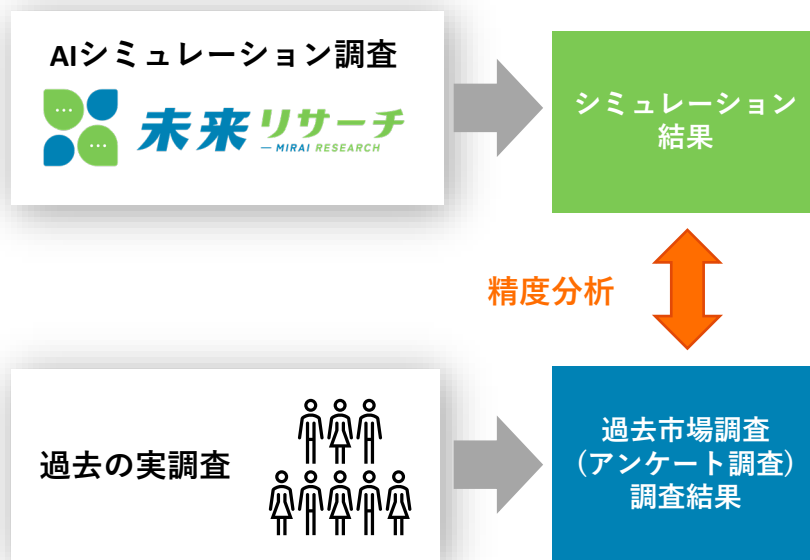
✓【協働企業・テーマ】

小売業・製造メーカー複数社と、日用消費財に対する消費者の購買意向を調査テーマとして選定

✓【結果・今後】

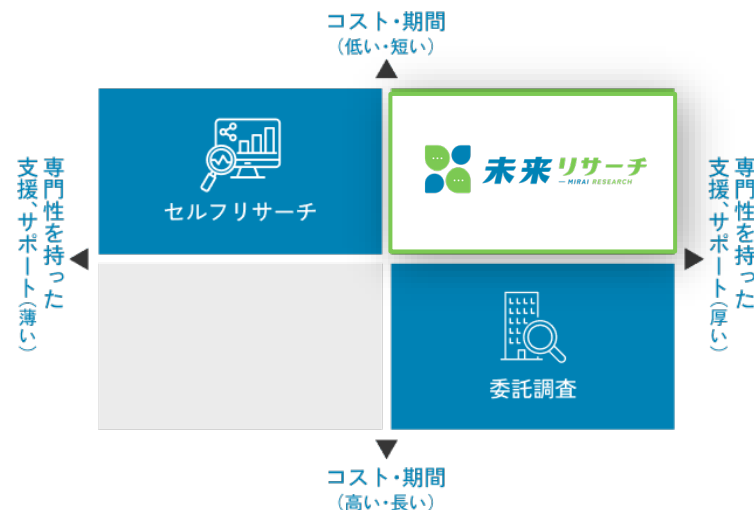
- 本テーマにおいて、高い精度で実調査を再現可能であることを確認
- まずは伴走型調査サービスとして位置付け、企業との共同検証を継続的に募集・実施しながら、個社ごとへのトライアル販売を開始
- 従来の委託型調査とセルフ型調査の特徴を兼ねたサービスとして展開する方針

## 企業との共同検証の概略



実調査を再現し得る一定の精度品質を確認

## サービス展開の方向性



専門性とコスト優位を兼ね備えた伴走型サービスとして展開する方針

# 主要な事業の進捗（1/4）：主要取引先様

IJTT アスプロコミュニケーションズ 味の素 アートフリーク IDOM エーザイ NGK エン オートネットワーク技術研究所  
 大林組 沖電気工業 オムロン 鹿島建設 カネカ 気象庁気象研究所 鴻池運輸 産業技術総合研究所 ジオテクノロジーズ  
 四国旅客鉄道 自治医科大学 ジャパンマリンユナイテッド SCREENアドバンスドシステムソリューションズ 住友重機械工業 図研  
 ゼンリン ソニーセミコンダクタソリューションズ そごう・西武 大成建設 竹中工務店 大広 デンソー  
 トヨタ自動車 ニコン 日本線路技術 日本総合研究所 博報堂 パーソルキャリア パーソルクロステクノロジー  
 パーソルビジネスプロセスデザイン 東日本電信電話 日立建機 非破壊検査 ブロードマインド みちのりホールディングス  
 三井化学 三井不動産リアルティ 三菱ロジスネクスト 明治安田生命保険 山口県 LINEヤフー Rapidus ローム 他

# 主要な事業の進捗（2/4）：主要プレスリリース

- ・ 技術顧問に須山敦志氏が就任したことにに関するプレスリリースを実施
- ・ 引き続き、主要な取組みは適時適切なタイミングで投資家各位にも開示していく方針

## 【プレスリリース】

「Laboro.AI、技術顧問にAspire Analytics 社 CEO 須山敦志氏が就任」（2026年2月2日）

報道関係各位

# Press Release

2026年2月2日

Laboro.AI、技術顧問に Aspire Analytics 社 CEO 須山敦志氏が就任

すべての産業の新たな姿を作る



オーダーメイド AI ソリューション  
『カスタム AI』

株式会社 Laboro.AI

株式会社 Laboro.AI

代表取締役 CEO 椎橋徹夫・代表取締役 CTO 藤原弘将

オーダーメイドによる AI・人工知能ソリューション『カスタム AI』の開発・提供およびコンサルティング事業を展開する株式会社 Laboro.AI（ラポロエーアイ、東京都中央区、代表取締役 CEO 椎橋徹夫・代表取締役 CTO 藤原弘将。以下、当社）は、Aspire Analytics 合同会社 CEO の須山敦志氏（以下、須山氏）が、技術顧問に就任したことをお知らせいたします。機械学習分野における理論と実践の両面に精通した須山氏を招聘することで、当社は、先端の機械学習理論をクライアント企業様のビジネス成長に直結するカスタム AI 開発へと昇華させることに引き続き取り組んでまいります。

須山 敦志 Atsushi Suyama  
Aspire Analytics合同会社 CEO



### <知見/実績>

機械学習に関する知見：生成モデル、深層学習、ベイズ統計、数理最適化  
データ分析に関する知見：需要予測、マーケティング分析、品質管理  
事業に関する知見：新規事業開発や業務改革、組織開発に関する知見  
講演実績：日本ロボット学会、IBIS workshop、Google Cloud Day、ほか  
著書：『ベイズ推論による機械学習入門』（講談社）、『ベイズ深層学習』（講談社）、『マルコフ連鎖モンテカルロ法入門』（共著・東京図書）、ほか

# 主要な事業の進捗（3/4）：主要な出展・講演・掲載

- AIエージェント等をテーマとしたメディア向けAI勉強会を開催したほか、大広・大広WEDO・Hakuhodo DY ONEとの共同セミナーに登壇
- 今後も市場でのプレゼンス向上に向けた広告宣伝・PR施策を継続的に実施

## 【メディア向けAI勉強会 開催】

AIエージェント等をテーマとしたメディア向け勉強会を開催  
(2026年1月22日)



## 【セミナー登壇】

大広・大広WEDO・Hakuhodo DY ONE共同セミナーに登壇  
(2026年1月26日)

大広WEDO×Laboro.AI×Hakuhodo DY ONE COCAMP共催セミナー

検索から「AIとの対話」へ。  
生成AI時代のブランド・オウンドメディア戦略と  
今できる AI Optimization (AI最適化) を  
徹底解説!

リアル開催  
事前登録制  
2026.1.26日  
17:00~18:30 (開場16:30)  
(株)大広 東京オフィス 6F

(株)Laboro.AI代表取締役CEO  
権橋 徹夫氏

(株)大広WEDO代表取締役社長  
大地 伸和氏

(株)Hakuhodo DY ONE  
UI/UXソリューション局長  
中野 知己氏

# 主要な事業の進捗（4 / 4）：その他 主要なアクティビティ

- 潜在的な顧客や投資家の開拓に向け、積極的なメディアへの露出も並行して推進。  
引き続き、各種メディアへの露出を通じ、知名度・認知の向上を目指す方針

掲載日	メディア名 (運営・主催)	記事・タイトル名	参考リンク
2026年1月14日	日経クロストrend	AIに裁かれたら、人はどう振る舞うのか 深層心理に迫る最新研究	<a href="#">Click</a>
2026年1月22日	住友林業[建材マンスリー]	ロボット大工が登場間近!? 職人の熟練技能もAIが再現する時代へ	<a href="#">Click</a>
2026年1月29日	日経クロストrend	プラダがAI広告を展開するとブランドを毀損? ある学術研究の結論	<a href="#">Click</a>
2026年2月2日	ロボスタ	「AIエージェントが同僚に」2026年AI業界の重要トレンド3選、Laboro.AI勉強会レポート	<a href="#">Click</a>
2026年3月4日	日経クロストrend	AIリサーチはマーケ上流で大きく誤差 実験で分かった有効な活用法	<a href="#">Click</a>
2026年3月5日	日経クロストrend	AIリサーチの未来予想図 「コンシューマーデジタルツイン」とは	<a href="#">Click</a>
2026年3月31日	日刊工業新聞	ラボロエーアイCEO・椎橋徹夫氏 強み伸ばすAI提供各企業に	<a href="#">Click</a>

# 目次

---

- ① 企業概要とビジネスモデル
- ② 2026年 9月期 第2四半期業績
- ③ 事業の進捗及び今後の成長戦略
  - ③-1 カスタムAIソリューション事業
  - ③-2 システム開発事業
- ④ 2026年 9月期 通期業績見通し
- ⑤ 参考資料

# システム開発事業：事業進捗

- 3月に複数案件が検収を迎え、これまで受注していた案件が売上として計上
- Laboro.AIのHP経由等で受けている開発プロジェクトに関する問い合わせで、システム開発色の強い引き合いをCAGLAに連携することでグループ全体のシナジー創出に向けた取組みを加速化

## 財務上の事業進捗

	2026年9月期 2Q累計実績
(百万円)	
売上高	47
売上総利益	26
粗利率 (%)	57%
営業利益	2
営業利益率 (%)	5%

## 事業推進・組織構築の事業進捗

事業の 進捗	既存顧客	<p>3月に複数案件が検収を迎え、売上が進捗</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>自動車産業をはじめとする製造業の顧客への案件等が3月末に検収を迎え、売上が計上</li> <li>Laboro.AIが受注した案件での協働が進捗</li> </ul>
	新規顧客	<p>Laboro.AIの問い合わせ経由で営業活動を加速化</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Laboro.AIがHP経由等で受けている開発プロジェクトの引き合いの中でシステム開発色が強いものをCAGLAに連携、複数社と商談を実施</li> </ul>
組織の 進捗	採用/育成	<ul style="list-style-type: none"> <li>営業・エンジニア強化のため、Laboro.AIが支援し採用活動を加速化</li> </ul>
	エンゲージ	<ul style="list-style-type: none"> <li>エンジニアにおいて、Laboro.AI/CAGLAのメンバーのコミュニケーションの機会を設けエンゲージメントを向上</li> </ul>

1) 営業利益にはのれん償却を含む

Note: 売上/売上総利益/営業利益は小数点第一位で切り捨て。比率表示は小数点第一位で四捨五入。

# 目次

---

- ① 企業概要とビジネスモデル
- ② 2026年 9月期 第2四半期業績
- ③ 事業の進捗及び今後の成長戦略
  - ③-1 カスタムAIソリューション事業
  - ③-2 システム開発事業
- ④ 2026年 9月期 通期業績見通し
- ⑤ 参考資料

# 2026年9月期通期の売上高及び営業利益の予想

- 第2四半期累計の営業利益が期初予想の約2/3に達し、売上/利益が期初予想を上回るペースで進捗
- 一方で、増収分は中期的な企業価値向上に向けた成長投資（人材投資/技術基盤開発投資）に充当するため、期初予想の水準を維持する方針（詳細次頁以降）

	2026年9月期 (予想)	2025年9月期 (実績)	前年比 <sup>1)</sup> (成長率%)
売上高	<b>2,486</b>	1,900	+586 (31%)
売上総利益	<b>1,603</b>	1,272	+331 (26%)
粗利益率 (%)	<b>65%</b>	67%	△2pt
営業利益	<b>294</b>	191	+103 (54%)
営業利益率 (%)	<b>12%</b>	10%	+2pt

1) 26年9月期予想と25年9月期実績の差分

Note: 売上/売上総利益/営業利益は小数点第一位で切り捨て。比率(%)は小数点第一位で四捨五入

# 中期方針 2026-2030

企業価値の向上と非連続成長に向けた転換

詳細は第4四半期中を目途に  
中期事業計画の開示及び  
中期計画説明会を実施予定

## 1 経営体制の変革

意思決定の高速化・機動的体制に向けた変革 (→ P.29)

### ① CXO制の拡充による権限委譲

### ② 貢献に報いる報酬体系

## 2 「カスタムAIソリューション事業」の飛躍的売上成長

### ① フロント1名あたり売上上昇と フロント人員数拡大による売上伸長

#### フロント1名あたり 売上高の上昇

- 徹底したAI装備率の向上による生産性向上

→ 1名当たりがカバーできるPJ数の増加

- Key Highlight -

- パイロットPJで効果検証
- 一部業務のAI代替によるフロント業務の効率化が進展 (→ P.30)

#### フロント人員数の拡大

- 採用活動の強化とAI活用による人材育成の仕組み化

→ PJの営業/執行に必要な人員数の拡大

- Key Highlight -

- フロント(コンサルティング)領域で採用数/離職率が改善 (→ P.31)

### ② 技術基盤課金による クロスセル

- AI開発に伴走する技術基盤(開発と顧客展開)

→ 技術基盤課金による顧客あたりの売上向上

- Key Highlight -

- 初期的な技術基盤の開発に着手
- クライアントとの共同PJを開始 (→ P.32)

## 3 新領域創出の体制整備

### ● 継続的にM&Aを実行する体制整備

- 成長の一手法としてM&Aを“定常業務”として取組む体制の整備

→ 継続的なM&A(年1-数件)による非連続な収益成長

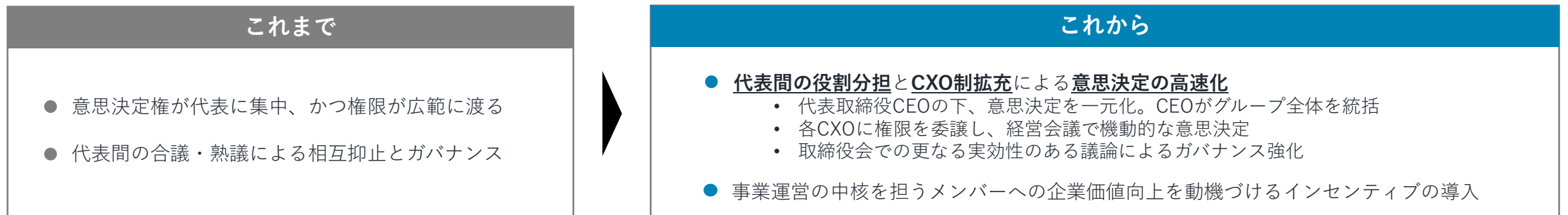
- Key Highlight -

- 事業投資専門チームの立ち上げ検討 (→ P.34)

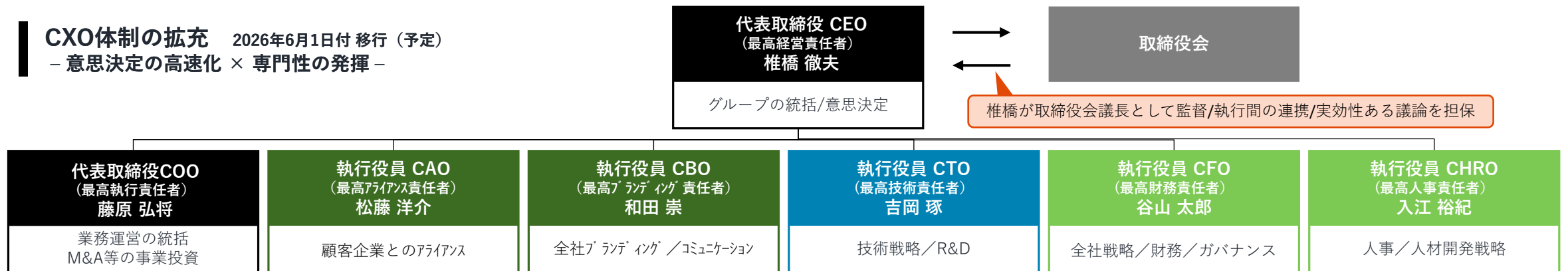
# 1 経営体制の変革

CEOに意思決定を一元化すると共に、CXO制の拡充により権限移譲を進め、機動的な意思決定を目指す

- 2026年6月1日付でCXO制を拡充。CEOに意思決定を一元化しつつ、各CXOに権限を委譲し、意思決定の高速化を図る



**CXO体制の拡充** 2026年6月1日付 移行（予定）  
 - 意思決定の高速化 × 専門性の発揮 -



## 2 既存事業（カスタムAI）の変革（1/3）

1名あたり売上高の引き上げ：  
生産性向上のパイロットPJの取組み概要

- 徹底的なAI装備による、生産性向上に向けたパイロットプロジェクトを実施。より少ないPJ体制（3人月→1人月）で同等成果を創出
- 代替可能性の低いバリューアップ型テーマであることを背景に価格維持でき、1名あたりの売上が約3倍に拡大

### パイロットプロジェクトでの生産性向上の検証結果 (大手製造業向け製造プロセス/生産計画最適化ソリューション開発PJの例)

	生産性向上 試行前	生産性向上 試行後	
投下人員数	3人月	1人月	△ 67%
PJ単価	2,000万円	2,000万円	同水準
1名あたり売上高	約670万円	約2,000万円	× 約3倍

### 価格水準が維持できている理由

#### 1 「バリューアップ型テーマ」のポジショニング

クライアント事業上の重要テーマかつ高難度（ドメイン知見×技術知見が必須）の領域に集中。代替可能性が低く、価格は工数ではなくバリューベースで決定されやすい。

#### 2 成果物ベースの価格設定 → 工数減でも価格を維持

PJ価格は受託成果物・提供価値ベースで合意。AI活用で実装・検証工数が削減されても、PJ単価は従来水準を維持。シニア層はAI活用×変革オフィスの役割（顧客の経営課題への食い込み）にシフトし、提供価値はむしろ向上。

#### 3 結論：1名あたり売上高は約3倍に拡大可能

工数減（÷3）× 価格維持（×1）= 1名あたり売上高 × 3倍

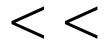
→ 今後の展開：パイロットPJと同様の生産性を実現できるプロジェクトの比率を、**段階的に100%**に近づけていく

## 2 既存事業（カスタムAI）の変革 (2/3)

フロントの人員数の拡大：  
PJの執行/営業に關与する人材の採用/育成強化

- 直近の採用/定着に関するKPIは改善。今後も今期同等の組織規模の拡大を目指し、モメンタムを維持/拡大

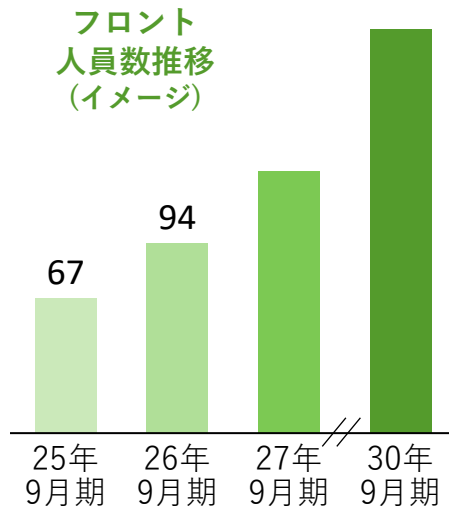
### 目指す姿（中期目標）



### 具体的な取組み

### 足元の進捗状況

今期同等の組織拡大ペースを  
中期的に継続



#### HRBP機能による採用／育成の体制整備

- フロント各部に伴走し、人事面を支援する人材開発部を25/9月期に設立し、体制を拡大

#### 訴求的な報酬水準による採用競争力の強化

- 訴求的な報酬提示により内定受諾率向上
- AI活用による生産性向上の成果をフロント/コーポレートの人材へ還元し、より訴求的な水準を目指す

#### リテンション向上に向けたエンゲージメント強化施策の導入

- 例: 従業員コンディションサーベイ・1on1によるメンバーサポート強化

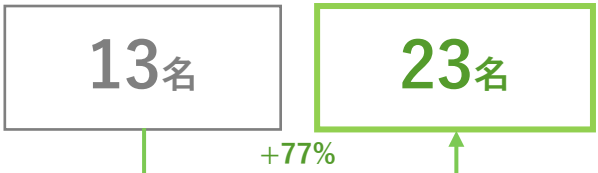
#### AIを活用したジュニア→シニアの成長期間の短縮（推進中）

- 技術資産/PJ資産のナレッジ整理と研修高度化

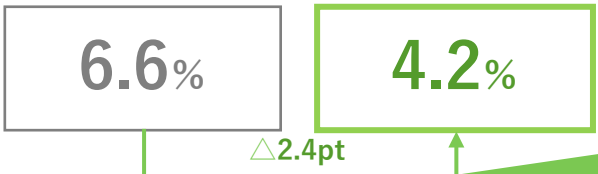
フロント  
人員数



フロント  
採用人数



フロント  
離退職率

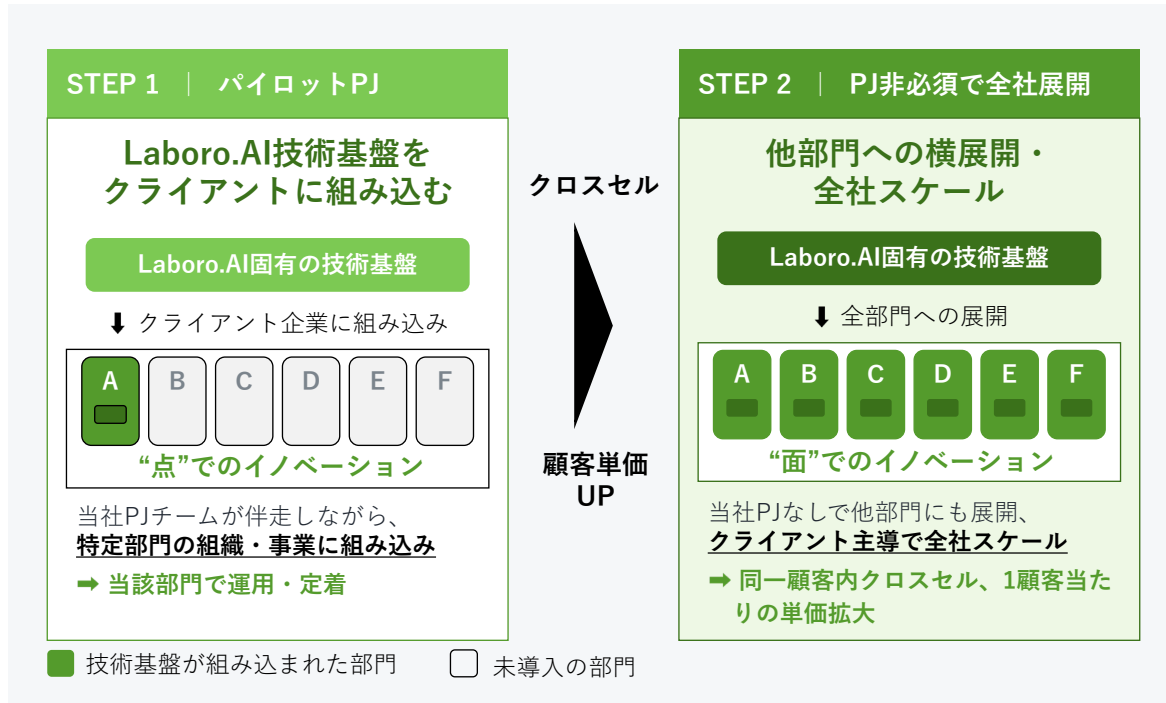


## 2 既存事業（カスタムAI）の変革 (3/3)

収益モデルの拡張：  
クロスセルによる顧客単価の拡大

- PJ実施後のクライアント社内全社展開を実現する技術基盤の提供/課金(クロスセル)により、顧客当たりの単価を拡大

### クロスセルが起きるメカニズム



### 収益構造の変化



## (参考) 技術基盤のコンセプトと足元の進捗

- 創業10年／400超のPJ実績から蓄積された独自のAI開発メソッド&ナレッジを技術基盤化
- 既に一部パイロットPJで試行を開始。27年9月期以降の本格的な立ち上げを目指す

### 開発中の技術基盤のコンセプト

多数のAI開発プロジェクトを通じて培ってきた独自の思考体系&情報資産、クライアントの保有するナレッジを融合させたAI開発・実装のためのインテリジェンスプラットフォーム。

プロジェクト管理、タスク提案、自律開発、保守・運用、状態観測、問題発見、自己改善に至る一連のプロセスをAIエージェントが自律実行、さらにその試行錯誤を通して、自ら思考を深め、成長し、顧客企業内での「カスタムAI」内製化に貢献。



### 3つの自律機能

#### 1 AI開発

AIモデル設計→構築→検証のAI開発ノウハウを技術基盤化

#### 2 事業変革推進

業務プロセス設計・組織変革創出のためのBizノウハウを技術基盤化

#### 3 継続運用

観測→解析→改善のサイクルを技術基盤化

→AI開発・利活用に関するあらゆるノウハウが技術基盤の利用を通じ、クライアント側に蓄積されることを目指す

### 技術基盤を活用した具体事例

#### 技術基盤の一部機能を活用したパイロットPJを開始

- 電子部材の特定の製造領域において、品質のバラつきに影響を与える要因と因果関係をモデル化
- 技術者の勘所に依拠していた要素間の関係性を形式知化。顧客により自律的に品質改善活動が可能

#### 提供価値

- a 技術基盤を活用し、クイックにモデルを構築
- b 顧客での自律的なモデルのアップデートが容易  
PJ終了後もモデルを顧客内部改善可能
- c 他の製造/品質管理領域への顧客内での横展開が容易  
今回の領域に加え、他プロセスへの拡張を検討

#### 事例の概要

#### PJの課金モデル

#### 開発人員に加え、技術基盤利用料をチャージ

- 人数ベースのチャージに技術基盤のチャージとして一定程度上乘せ

### 3 新領域創出の体制整備

事業運営で生み出すキャッシュフローは戦略的投資に  
 充当し、企業価値向上を加速化

- 事業運営から生み出すキャッシュフローを戦略的投資に充当し、非連続な企業価値成長を実現させる機能を強化

#### 目指す姿（中期目標）

M&A等の非連続な手法を活用し、「カスタムAI」に続く  
新事業の柱を創出（～数年以内）



#### 具体的な取組み

##### 戦略投資の専門組織を立上げ

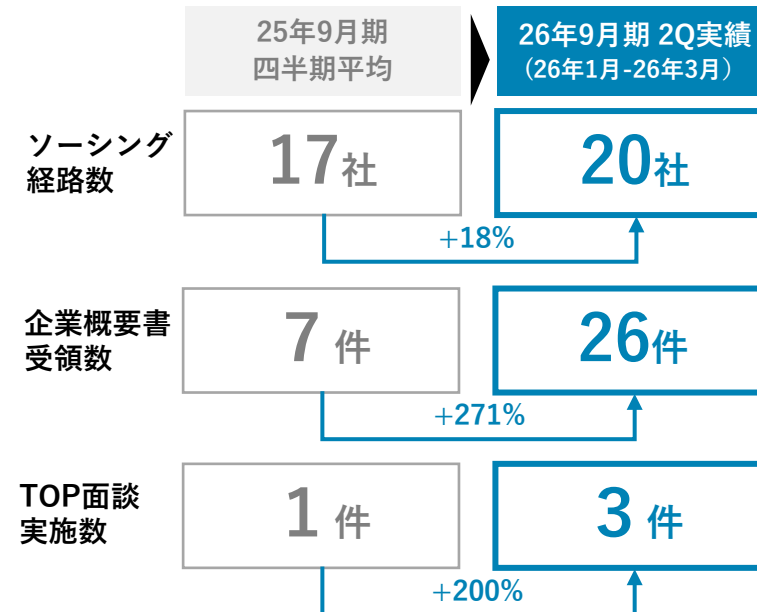
- M&AやPMIに知見を持つ専門家を積極採用
- 成長の1手法としてM&Aに継続的に取組む体制を構築

##### 投資対象候補領域を拡張し、M&Aを加速

- Sler等の隣接領域は引き続きターゲット
- 本業と独立した組織とすることでAIを活用した企業価値向上が狙える領域も視野

#### 足元の進捗状況

2026年1月より、M&Aの推進を担うメンバーをアサイン。  
 案件ソーシングにおいて一定の進捗



# 目次

---

- ① 企業概要とビジネスモデル
- ② 2026年 9月期 第2四半期業績
- ③ 事業の進捗及び今後の成長戦略
  - ③-1 カスタムAIソリューション事業
  - ③-2 システム開発事業
- ④ 2026年 9月期 通期業績見通し
- ⑤ 参考資料

# 会社情報

設立	所在地	従業員数
2016年4月1日 〔 2023年7月31日 東証グロース市場上場 〕	東京都中央区銀座8-11-1	114名 <sup>1)</sup> (2026年3月31日時点)
事業内容	主な株主 (順不同)	関係会社
<ul style="list-style-type: none"><li>機械学習を活用したオーダーメイド型AI「カスタムAI」の開発</li><li>カスタムAI導入のためのコンサルティング</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>(株)SCREENアドバンストシステムソリューションズ</li><li>(株)博報堂</li><li>THK (株)</li><li>(株) SCREENホールディングス</li><li>日本ガイシ(株)</li></ul>	株式会社CAGLA (2026年3月31日時点)

1) 従業員数は、執行役員・SD・エンジニア・コーポレート部門・アルバイト/パートタイマーでカウント（他社からSD部へ出向しているメンバー（1名）は除く）

# 経営陣紹介



代表取締役 CEO  
**椎橋 徹夫**  
TETSUO SHIIHASHI

米国州立テキサス大学理学部卒業後、ポストン・コンサルティング・グループに入社。消費財や流通等多数のプロジェクトに参画した後、社内のデジタル部門の立ち上げに従事。

その後、東大発ベンチャーでのAI事業部の立ち上げや東京大学 松尾豊研究室の産学連携業務等を経てLaboro.AIを創業。



代表取締役 COO兼CTO  
**藤原弘将**  
FUJIHARA HIROMASA

京都大学大学院修了 博士（情報学）。

産業技術総合研究所にて機械学習・音声信号処理・自然言語処理の研究に従事。その間、Queen Mary University of London 客員研究員も務める。

その後、ポストン・コンサルティング・グループ、AI系スタートアップを経てLaboro.AIを創業。



社外取締役  
**菅野 寛**  
HIROSHI KANNNO  
早稲田大学 大学院  
経営管理研究科教授



社外取締役  
**岩崎 俊博**  
TOSHIHIRO IWASAKI  
日本旗艦キャピタル  
代表取締役



常勤監査役  
**前田 晴美**  
HARUMI MAEDA



社外監査役  
**井ノ浦 克哉**  
KATSUYA INOURA



社外監査役  
**田中 洋子**  
TANAKA YOKO



執行役員 CAO  
**松藤 洋介**  
YOSUKE MATSUFUJI



執行役員  
**和田 崇**  
TAKASHI WADA



執行役員  
**吉岡 琢**  
TAKU YOSHIOKA



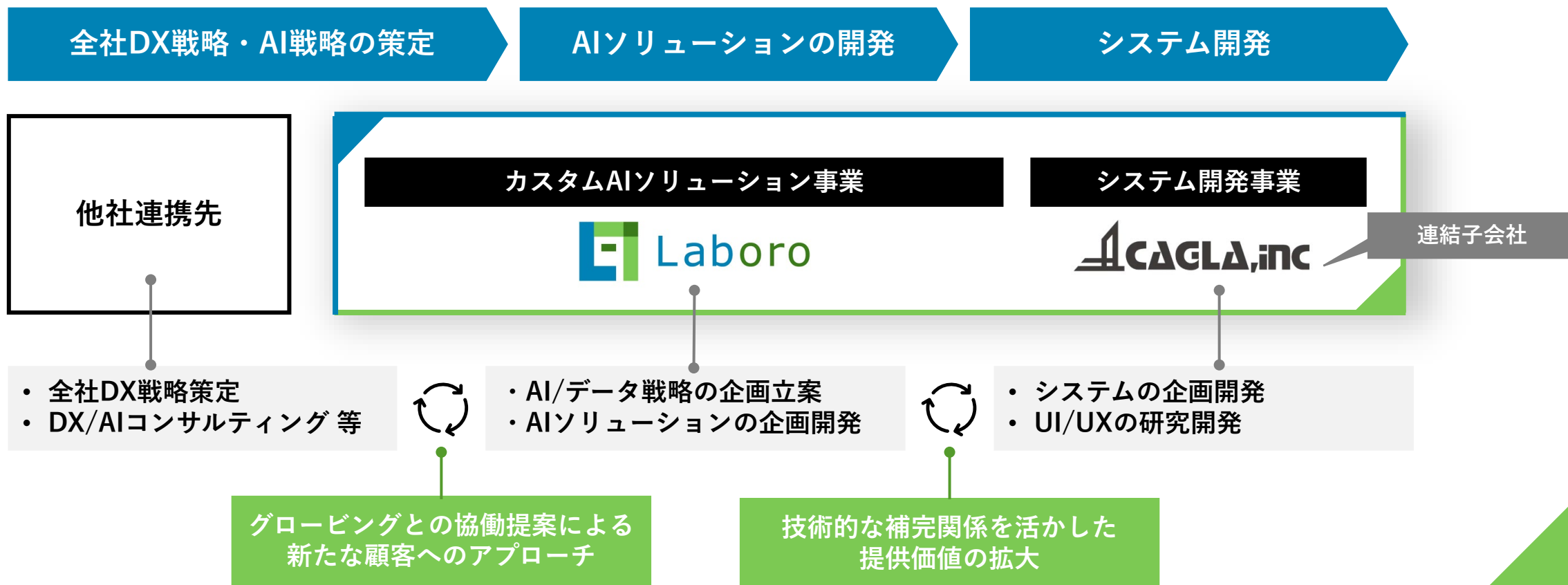
執行役員  
**谷山 太郎**  
TARO TANIYAMA



執行役員  
**入江 裕紀**  
YUKI IRIE

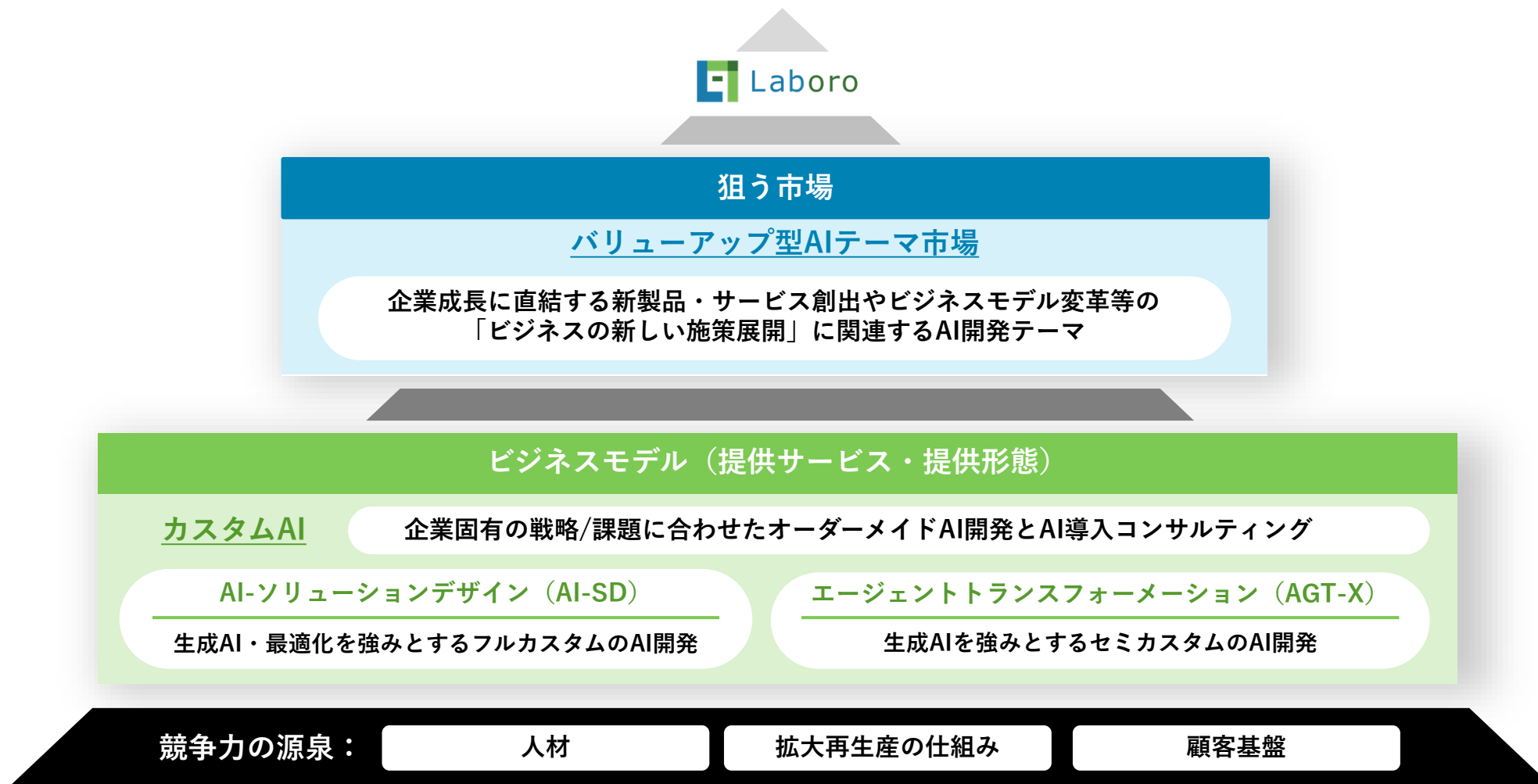
# 事業の全体構造

- 2025年4月に株式会社CAGLAをグループ会社化し、技術的な補完関係を活かした提供価値拡大を推進
- 上流のコンサルティングに強みを持つ企業との連携を通じて新たな顧客へのアプローチを推進



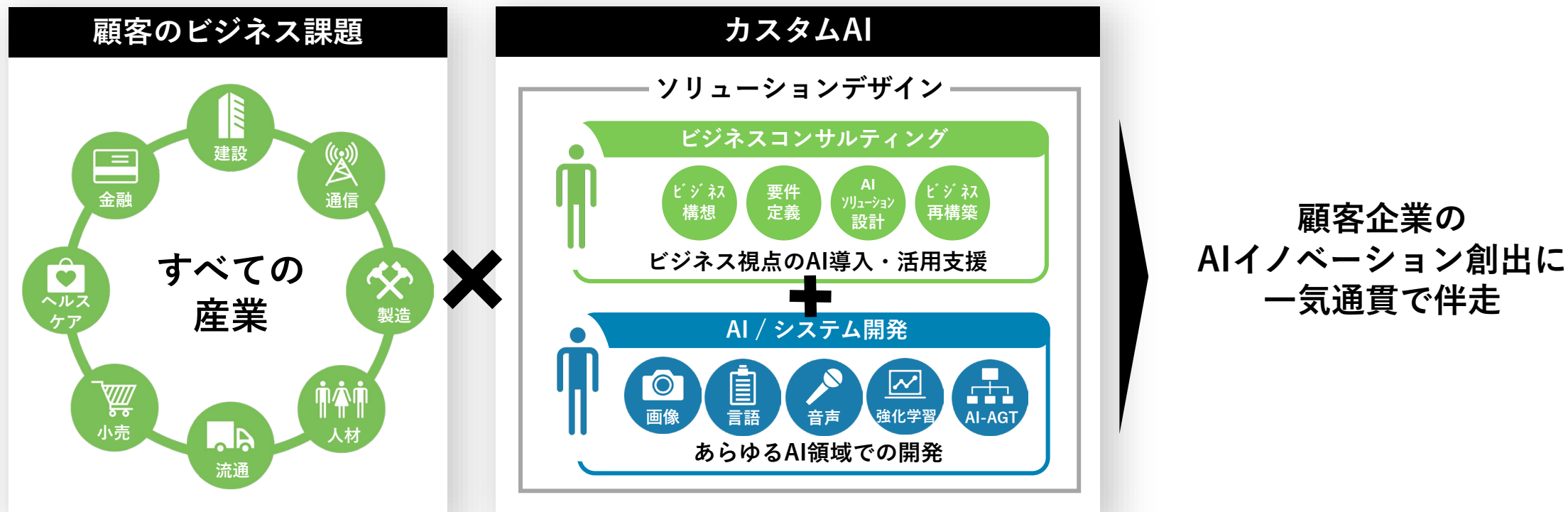
# カスタムAIソリューション事業の全体構造

- 「カスタムAI」を「AI-ソリューションデザイン」「エージェントトランスフォーメーション」の2つのサービスを主力として提供し、顧客企業の「バリューアップ」を支援



# 「カスタムAI」とは

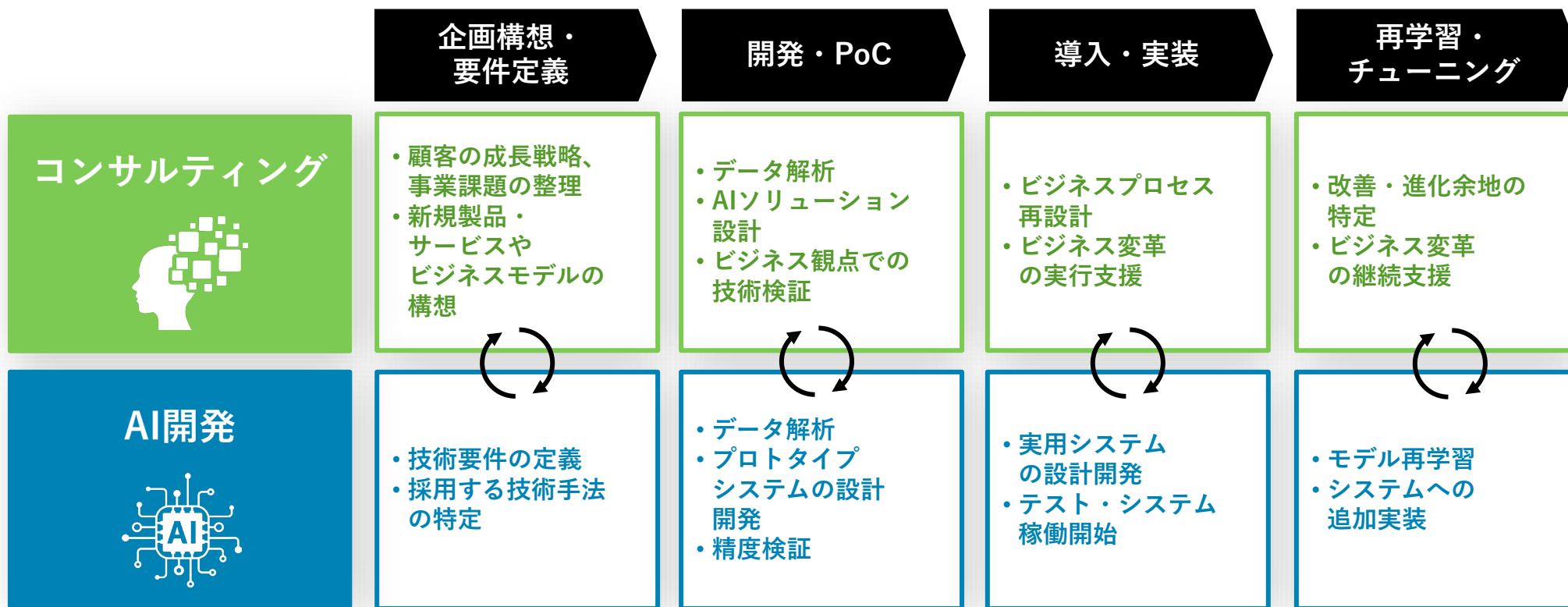
- 個社の戦略や課題に合わせたソリューションデザイン（AIソリューション設計とAI導入を通じた事業変革のためのコンサルティング）とオーダーメイドAI開発（顧客企業固有の成長戦略や事業課題に合わせたAI開発）を通じて、顧客企業のAIイノベーションを共創



Note: 強化学習：エージェントが環境と相互作用しながら、報酬を最大化するような行動を学習する機械学習の手法。試行錯誤を繰り返して、最適な行動ポリシーを見つけることを目指す。自動運転やゲームAI等に応用される。

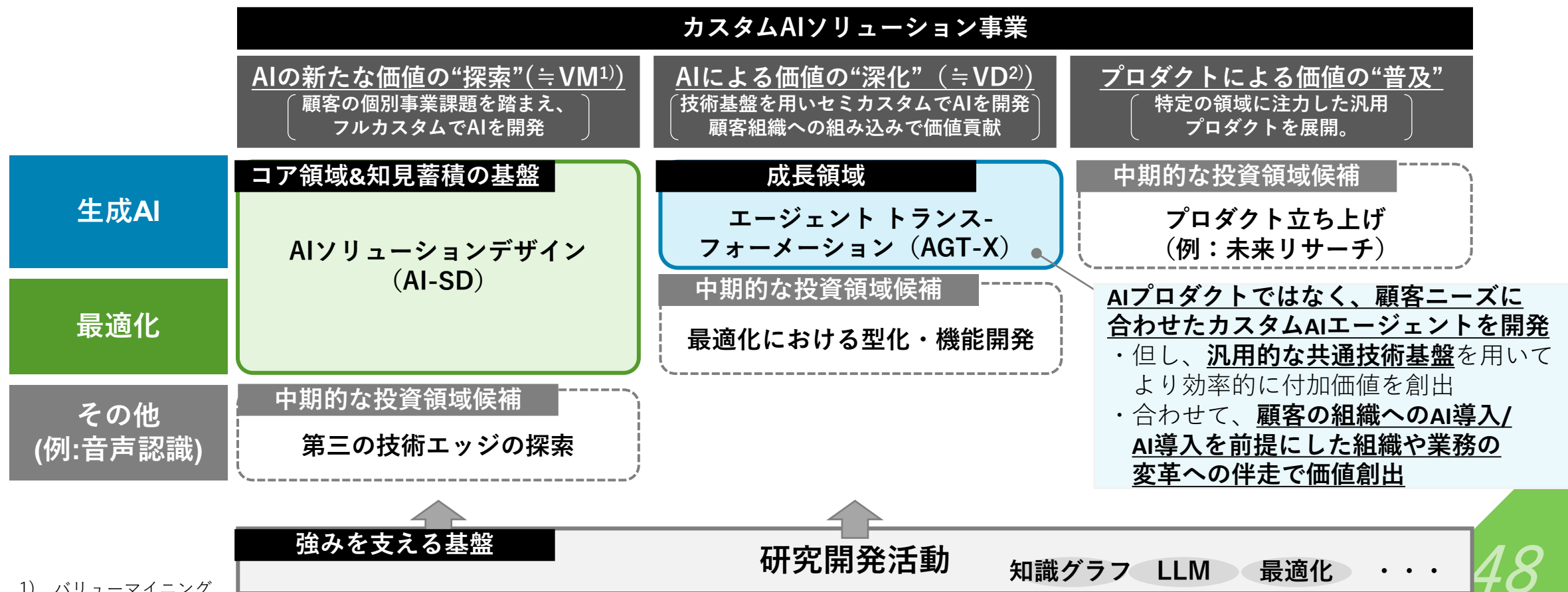
# 「カスタムAI」提供の流れ

事業変革の企画構想、AIソリューションの要件定義から開発・PoC、導入、継続的な再学習・チューニングまでを一気通貫で行い、AIイノベーションを顧客と共創するプロジェクトを実施



# カスタムAIソリューション事業における注力領域

- 当社の強みとする技術テーマが“生成AI”・“最適化”に収れんしつつある
- 生成AI/最適化領域でのフルカスタムでのAI開発は引き続き注力しつつ、より汎用的な技術基盤を活用した“セミカスタム”でのAI開発領域（エージェント トランスフォーメーション）を成長のエンジンと位置づけ、メリハリをつけながら事業を加速化

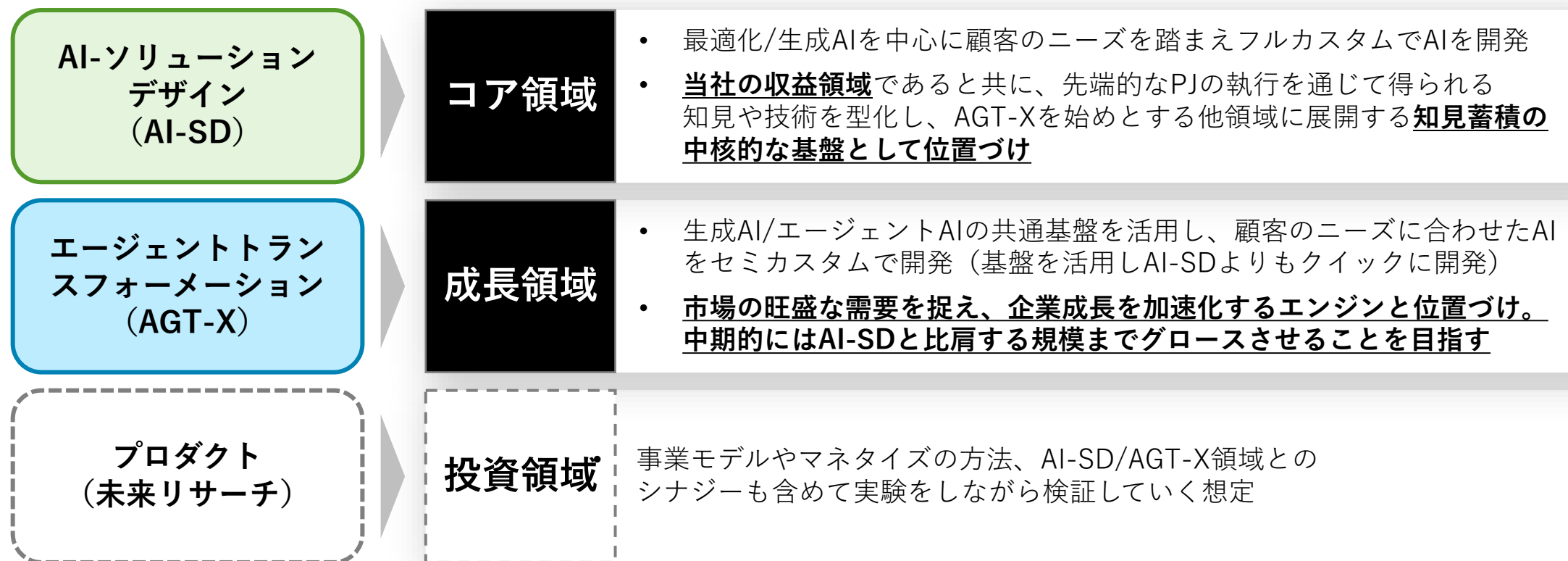


1) バリューマイニング  
2) バリューディストリビューション

# 当社における各領域の位置づけ

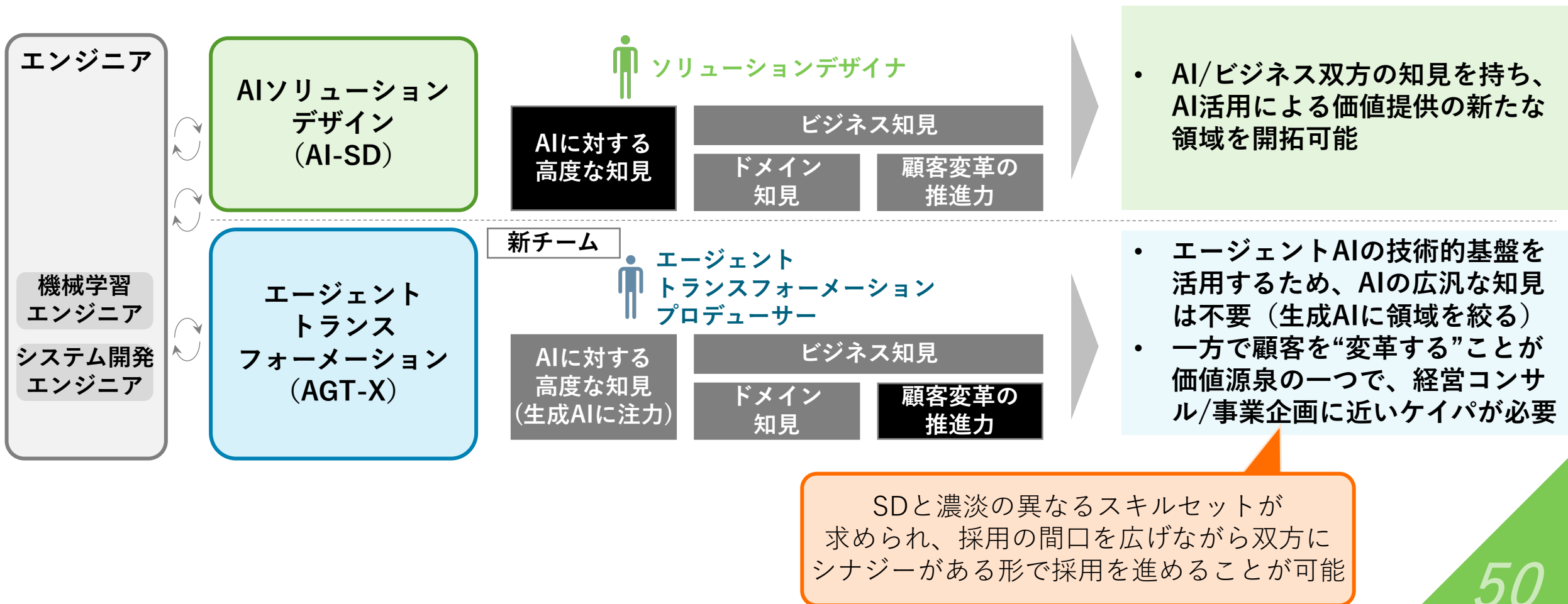
- AI-SDは様々な技術領域の知見を蓄積する中核的な事業基盤であり、収益を支えるコア事業
- AGT-Xは生成AI/エージェントAIに関する顧客企業の投資需要を踏まえ、今後の当社の成長のエンジンと位置づけ。中期的にはAI-SDと比肩する規模にグロースさせられるよう、積極的に体制強化等の投資を進める

## 当社のポートフォリオにおける位置づけ



# 注力領域を踏まえた組織体制の拡充の方針

- エージェントトランスフォーメーション領域の拡大に向け、従来のソリューションデザイナーとは異なる濃淡のスキルセットを持つ専門人材によるチームを立ち上げ、体制拡充を加速化



# 中核となるノウハウと技術プラットフォーム

		概要	代表例
最適化	ノウハウ	ビジネス・AI双方の観点からとくにリアル産業における計画・設計をAIで最適化するためのコンサルティングや開発方法論をまとめたドキュメント等	■ 『最適化ソリューションズ』
生成AI	ノウハウ	顧客のデータ整理の標準手法やエージェントの指示書（プロンプト）のノウハウ等をまとめたドキュメント	■ 『AGT-Xソリューション』
	AI開発 フレームワーク	AIエージェントを迅速に立ち上げるために、AIエージェント開発の共通機能をまとめたプラットフォーム	■ 『Laboro Agent Template』
その他	ノウハウ	顧客のビジネスニーズをAI技術を用いて解決するためのコンサルティングや開発方法論をまとめたドキュメント等	■ 『強化学習による振動制御ソリューション』 ■ 『ビジネス潜在ニーズ探索ソリューション』 ■ 『文章分類・タグ付けソリューション』
	ハードウェア 一体型 AI処理基盤	カメラ等のセンサーを搭載したハードウェア（センシングデバイス）と取得したデータを処理するAI処理基盤のセット	■ カメラソリューション 『L-Vision』
	AI開発 フレームワーク	AI開発の工程を短縮するために、基盤機能やテンプレートをあらかじめ一つにまとめた、開発者支援ツール・開発環境	■ 強化学習フレームワーク 『Border』

# 代表的なソリューション群

凡例：

最適化

生成AI

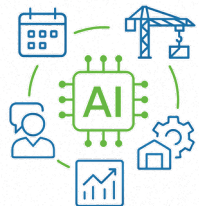
その他

## ノウハウ

## 技術プラットフォーム

### 最適化ソリューションズ

ビジネス・AI双方の観点からコンサルティングを入念に実施し、製造業や建設業、物流業など、とくにリアル産業における計画・設計を、AIで最適化



### 強化学習による制振制御ソリューション

建設物や精密機器の製造機械等の大敵である揺れへの対策として、自ら最適なパターンを獲得する強化学習を用いたAIが振動を制御



### マッチングソリューション

人と職、それぞれの情報の関係性をAIが学習。ニューラルネットワークが相思相愛の最適なマッチングを実現



### カメラソリューション L-Vision

AIカメラが人・物・空間を認識することを超え、ビジネス課題を成果へとつなぐ、最適なソリューションを提供

L-Vision



### AGT-Xソリューション (AIエージェント)

局所的な効率化ツールの導入に留まらない、企業変革を目的としたAIエージェントの企画・開発をワンストップで伴走支援



### 文章分類・タグ付けソリューション

先端の自然言語識別アルゴリズムが文章を自動的に解析。大量のドキュメントもAIが分類・タグ付けし、内容把握や文章評価がカンタンに



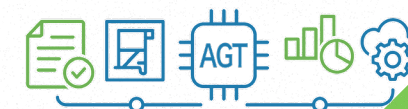
### ビジネス潜在ニーズ探索ソリューション

研究開発の内容を記したドキュメントを入力データに、企業データベースからビジネスニーズを保有すると考える企業リストを抽出作成



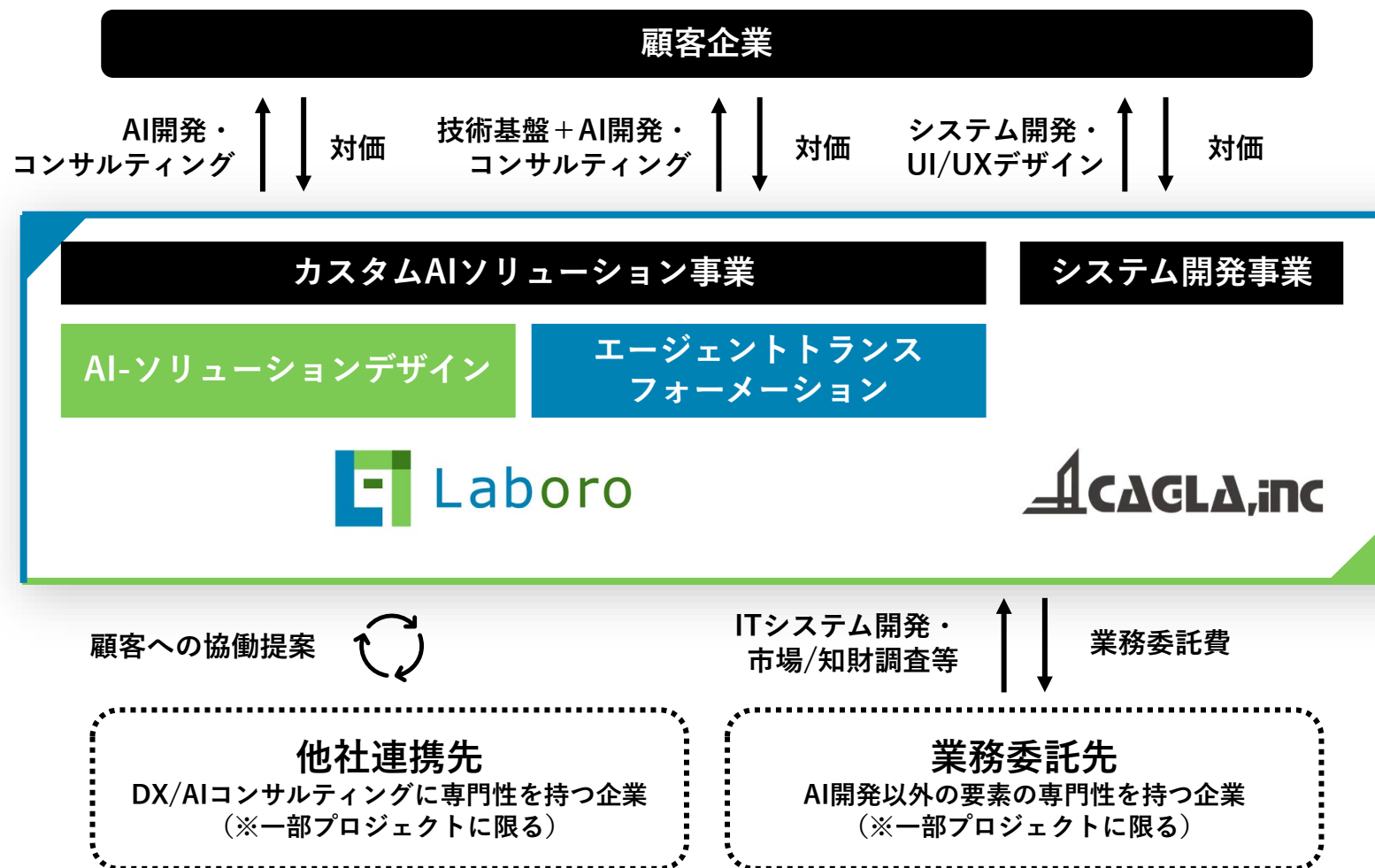
### AI開発フレームワーク Laboro Agent Template

AIエージェントを迅速に立ち上げるために、AIエージェント開発の共通機能をまとめたプラットフォーム



# 当社事業の収益モデル

プロジェクトメンバーのアサインに応じた委託料を対価として頂戴する収益モデル



# バリューアップ型AIの市場規模予想

## 国内AIビジネス市場<sup>1)</sup>

1.1兆円 → 2.2兆円  
(2023年度) (2026年度)

## うち、当社のターゲットとなりうる市場<sup>2)</sup>

0.6兆円 → 0.9兆円  
(2023年度) (2026年度)

## 企業のIT予算配分の意向<sup>3)</sup>

ランザビジネス予算  
(現行ビジネスの維持・運営)  
76% → 68%  
(2024年度) (2027年度)

バリューアップ予算  
(ビジネスの新しい施策展開)  
24% → 32%  
(2024年度) (2027年度)

## バリューアップ型AIテーマ 市場規模予想<sup>4)</sup>

1,500億円 → 2,200億円  
(2023年度) ~ 3,000億円  
(2026年度)

1) 出典：株式会社富士キメラ総研「2025 生成AI/LLMで飛躍するAI市場総調査」(2024年11月)

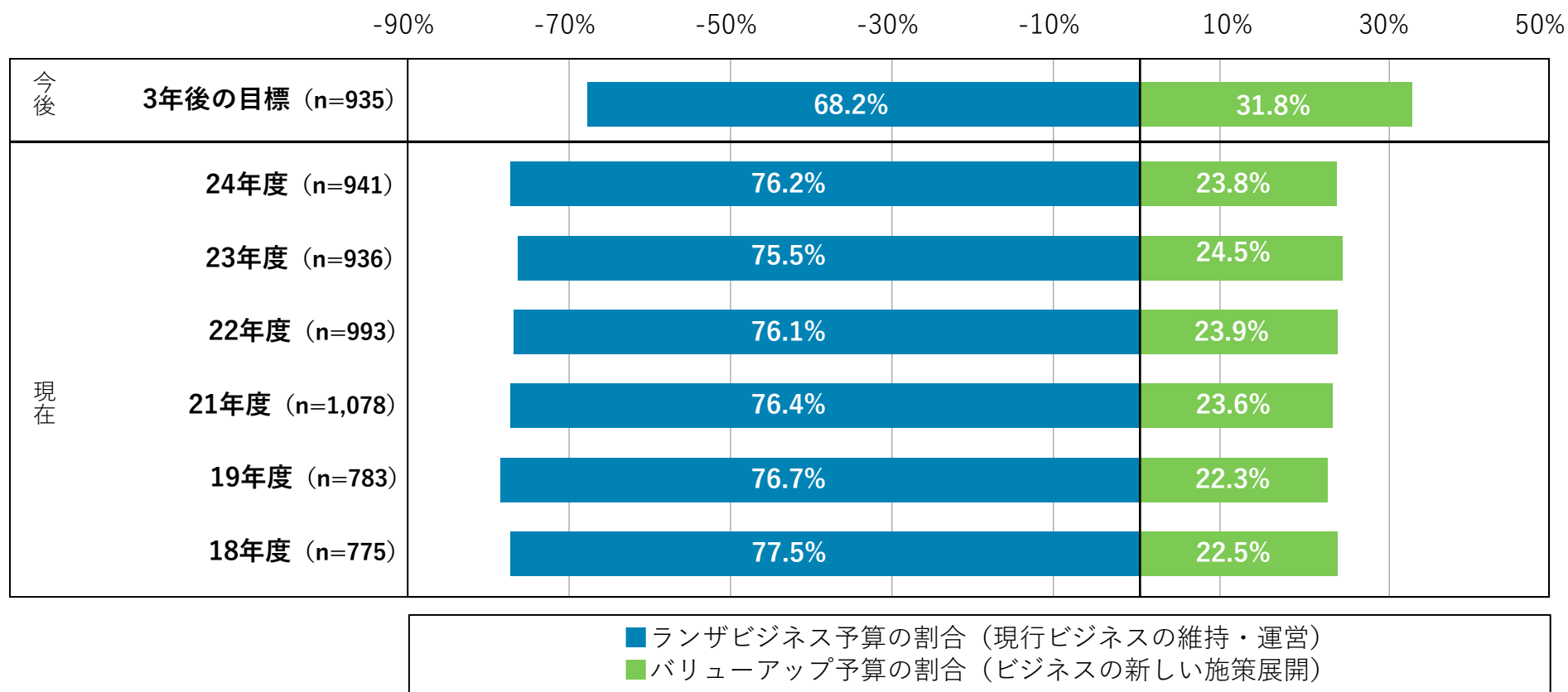
2) 株式会社富士キメラ総研「2025 生成AI/LLMで飛躍するAI市場総調査」(2024年11月)のAIサービス市場・AIアプリケーション市場の市場規模推定を基に、当社の事業領域と近いサブカテゴリ(戦略策定・ガバナンス構築、構築・分析サービス、データ分析基盤構築及びAIアプリケーション市場)の規模を足し上げて市場規模を推計

3) 出典：一般社団法人日本情報システム・ユーザー協会(JUAS)「企業IT動向調査報告書 2025」(2025年4月)

4) 各社の予算配分の増加意向を反映する形でバリューアップ型AIテーマの比率は増大する想定。26年度については、23年度と同等程度のバリューアップテーマ比率である場合をネガティブケース、現状の3年後の目標を反映する形でバリューアップテーマ比率の割合が拡大した場合をポジティブケースとして幅で市場規模を推計

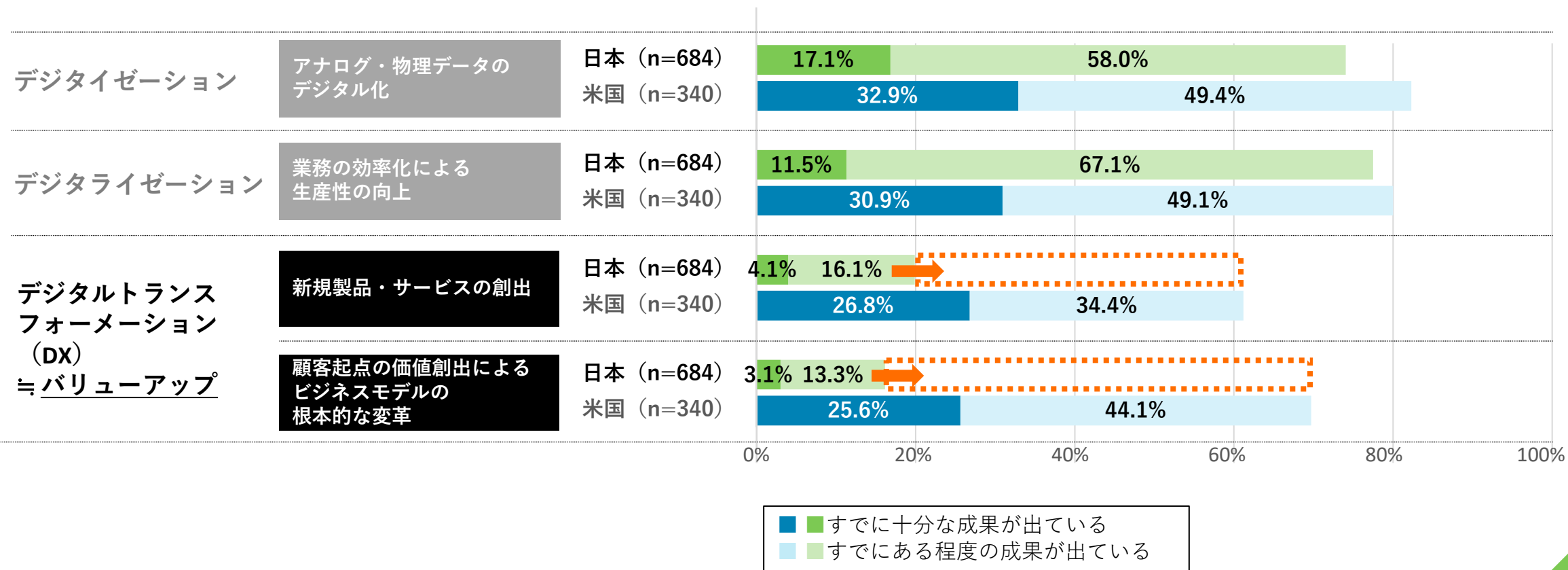
# バリューアップを目的とした企業のIT予算割合

企業のIT予算のうち「ランザビジネス予算（＝現行ビジネスの維持・運営）」に対し、「バリューアップ予算（ビジネスの新しい施策展開）」が少ない



# 「DX」による成果 日米比較

「バリューアップ」に相当する「DX」は、米国で成果を生んでいる一方、国内ではまだ取組が進んでいない状況であり、潜在的な成長可能性を持っている



# 当社が狙う「バリューアップ型AIテーマ」とは

新規製品・サービス創出やビジネスモデル変革等の新しいビジネス施策展開によって企業成長を図るAI開発テーマを「バリューアップ型AIテーマ」と定義し注力

		AI技術の扱い		
		AIは扱わない (企画策定/IT技術のみ)	既成のAIモデル利活用	AIモデル自前開発
顧客企業の取組内容	デジタルトランスフォーメーション 新規製品・サービスの創出	戦略コンサルティングファーム 等	バリューアップ型AIテーマ 	
	顧客起点の価値創出による ビジネスモデルの根本的な変革			
	デジタイゼーション 業務の効率化による生産性の向上	SaaS企業、Sier、 DXコンサルティングファーム 等	AI SaaS企業、 受託開発ベンダー 等	
	デジタイゼーション アナログ・物理データのデジタル化			

# バリューアップ型AIテーマにおける注力産業分野

バリューアップ型AIテーマ市場を開拓する切り口として、とくに注力する産業分野を2つ設定

## 注力分野①

### 研究開発型産業

製造業等における研究開発を通じて、革新的な製品・サービスの創出を目指す分野

#### 取組実績

化学・素材メーカー

- ・新規材料の探索や新規製法の考案
- ・研究論文情報の探索・要約

半導体装置メーカー

- ・AIを組み込んだ装置・生産ラインの新規開発

鉄道会社

- ・鉄道路線の工事計画の最適化

製造・建設企業

- ・生産計画や施工計画などスケジューリングの最適化・高度化

## 注力分野②

### 社会基盤・生活者産業

消費者・生活者に直接製品・サービスを提供したり社会インフラを担う分野

#### 取組実績

食品メーカー

- ・パーソナル献立提案サービスの開発

小売企業

- ・営業活動を支援するAIエージェントの開発

学校法人

- ・学生の疑問に答えるAIエージェントの開発

消費財メーカー

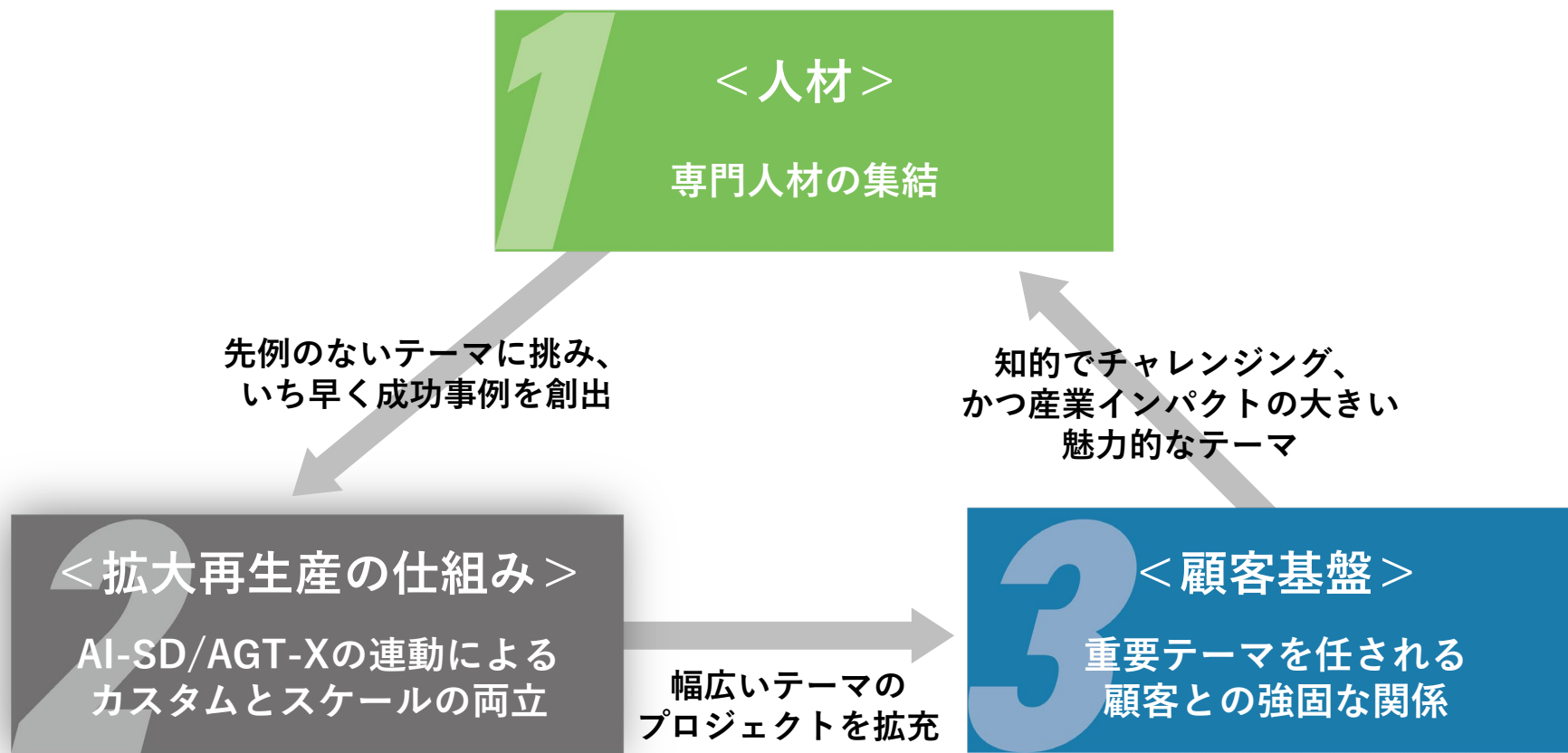
- ・対話AIを活用した1to1マーケティングサービスの開発

広告企業

- ・生成AIによるバーチャル生活者生成と市場調査の高度化

# 優位性構築と成長の仕組み

「人材」「拡大再生産の仕組み」「顧客基盤」の3つの優位性で成長を促進



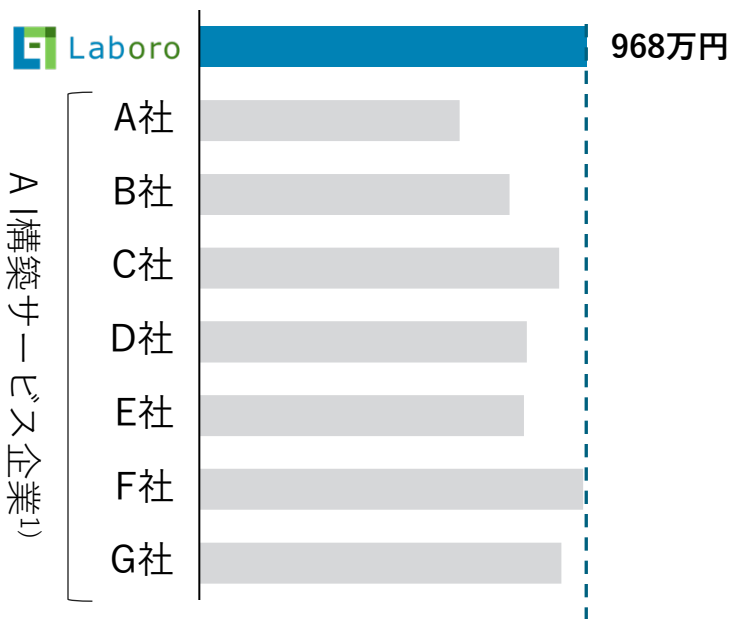
# イノベーション構想力の獲得を求めて優秀な人材が集積

- ・ バリューアップ型AIテーマという、難易度が高くやりがいあるトピックと、それに報いる高い給与水準で優秀な人材を獲得

※2025年9月末時点

## 報酬水準の比較

競合対比トップクラスの報酬水準を提供し、優秀な人材を確保



## 専門人材のポートフォリオ（ソリューションデザイナーの例）

ビジネス知見（コンサルティングスキル）と技術知見（AI/機械学習）を兼ね備える多様なバックグラウンドの専門人材が在籍

### 典型的なキャリア形成のパターン

過去の経歴（例）

日系シンクタンク → 外資戦略コンサルティングファーム

AI関連スタートアップ（データサイエンティスト）

外資専門コンサルティングファーム

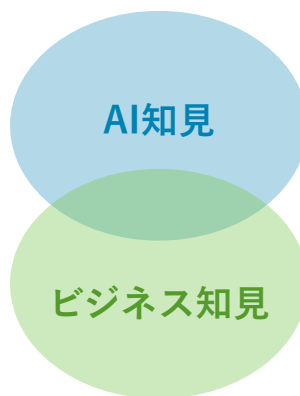
⋮

国立大 工学部卒修士 × 国内コンサルティングファーム

国立大 工学部卒修士 × 製造系企業（企画職）

国立大 工学部 × シンクタンク・人材系企業（企画職）

⋮



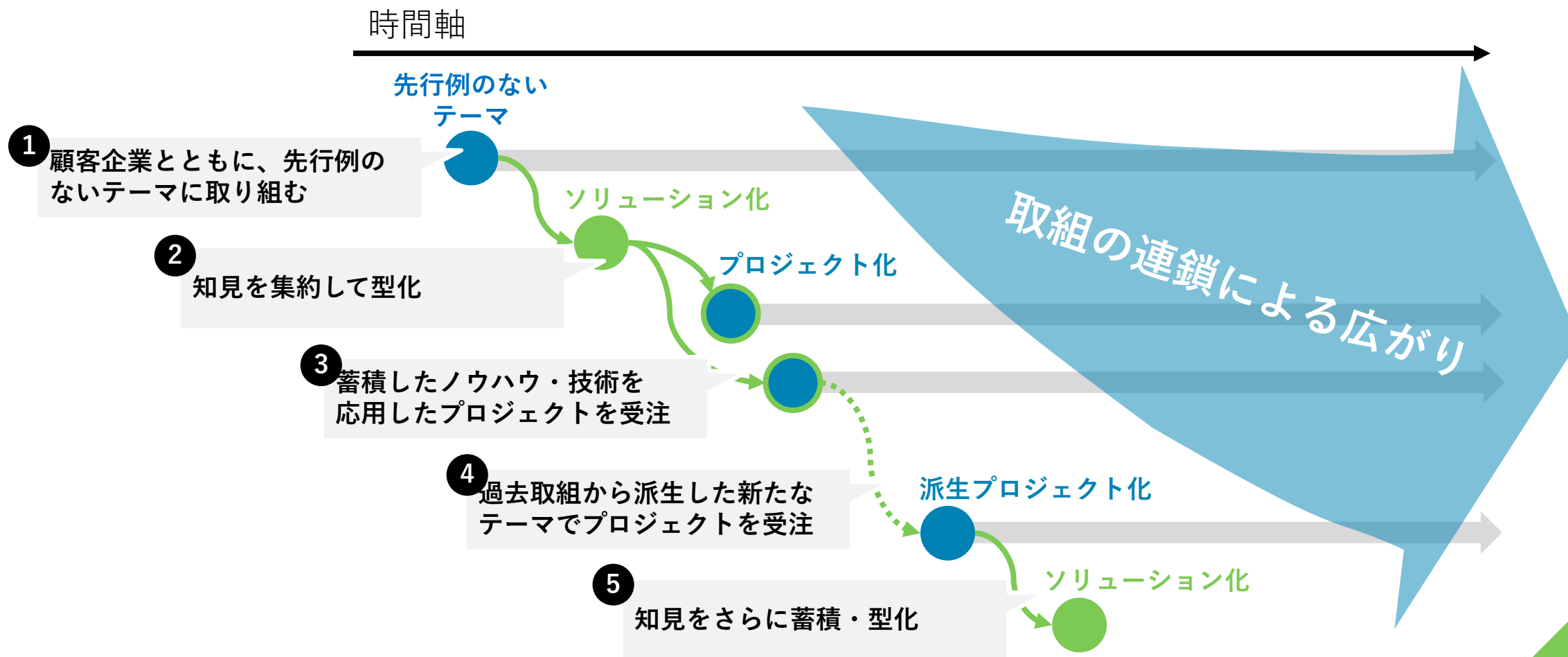
ビジネス/AI  
双方に知見を  
もつ人材を採用

コンサル/事業会社  
でビジネス経験  
のある人材を採用/  
社内でAI知見  
を育成

1) AIベンダーのうちAI構築サービスを提供する当社の類似企業を当社にて選出し、各社直近本決算より引用

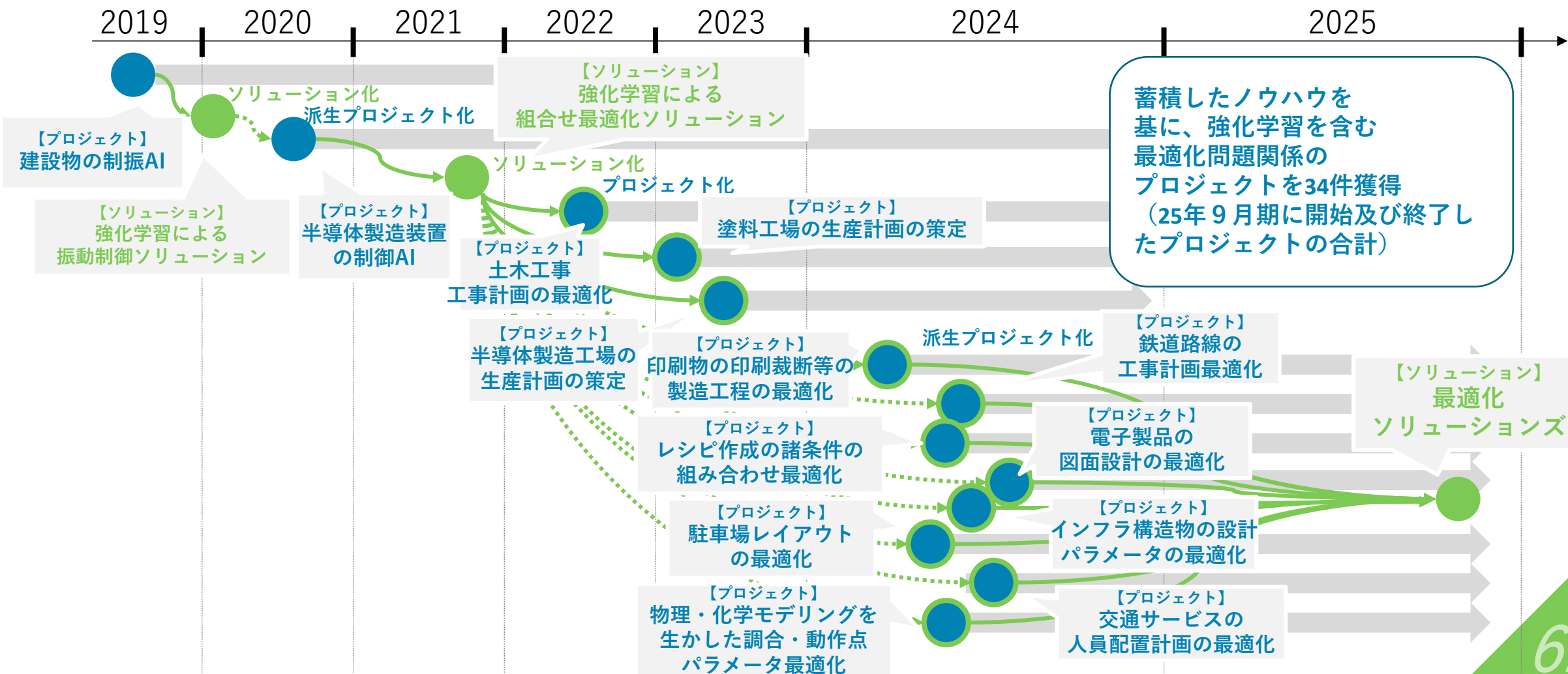
# 当社におけるノウハウ・技術の蓄積と応用のイメージ

- ・ 取り組んだ先行例のないテーマに取り組み知見を集約して型化し、それを応用したプロジェクトを受注・面展開



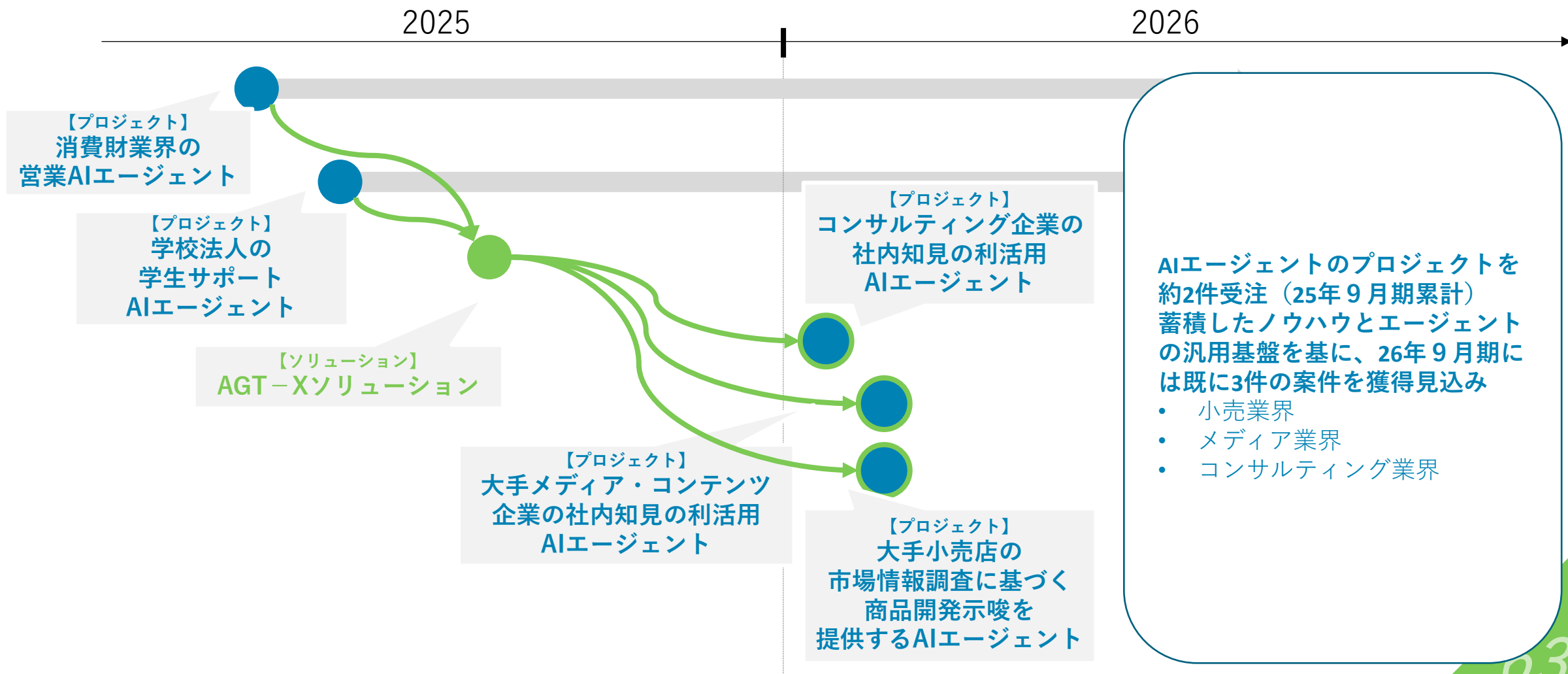
# 代表事例：最適化関連のプロジェクトの面展開の流れ

- リアル産業を中心とした複数の業種・業界で、強化学習に限らない複数の最適化テーマの知見を蓄積



# 代表事例：AIエージェントの面展開の流れ

- AIエージェントの先行事例を踏まえて汎用基盤の機能を整備・PJ推進の知見蓄積を推進。それを応用し面展開



# 幅広い顧客と多数のプロジェクト

✓ 通算400を超えるカスタムAIプロジェクトを推進

## 研究開発型

<p><b>建設</b> <b>強化学習</b></p> <p>建設物の揺れ制御 (建設関連企業)</p>  <p>制振装置AMDの制御を目的とした強化学習プログラムを開発</p>	<p><b>建設</b> <b>強化学習</b></p> <p>施工計画の最適化 (建設関連企業)</p>  <p>人手や従来手法では見つけられなかった最適な施工計画を立案</p>	<p><b>製造</b> <b>強化学習</b></p> <p>工程スケジューリング (精密機器メーカー)</p>  <p>強化学習アプローチによる生産計画の最適化問題の解決</p>	<p><b>インフラ</b> <b>画像</b></p> <p>線路設備の不良判定 (鉄道事業者)</p>  <p>線路設備の機能不全・異常を自動判定する開発・実運用化</p>	<p><b>製造</b> <b>時系列</b></p> <p>排水処理での異常検知 (電機機器メーカー)</p>  <p>工場から排水される汚染水データの分析から異常検知を実施</p>
---	--	--	---	---

## 社会基盤・生活者

<p><b>マーケティング</b> <b>生成AI</b></p> <p>対話の自動生成 (広告企業)</p>  <p>企業・商品ブランド人格を反映した対話テキストの生成・顧客応対</p>	<p><b>マーケティング</b> <b>生成AI</b></p> <p>バーチャル生活者生成 (広告企業)</p>  <p>7,000人分の調査データから生活者を再現し、市場調査を高度化</p>	<p><b>製造</b> <b>レコメド</b></p> <p>献立作成エンジン (食品メーカー)</p>  <p>栄養素の条件とユーザーニーズを満たす献立を作成するエンジン</p>	<p><b>小売</b> <b>画像</b></p> <p>店内在庫モニタリング (電機機器メーカー)</p>  <p>防犯カメラを用いたリアルタイムでの店内在庫モニタリング</p>	<p><b>人材</b> <b>自然言語</b></p> <p>人と職のマッチング (人材紹介企業)</p>  <p>採用サイトでの人と食のマッチングを行う仕組みを開発</p>
---	--	--	--	---

# 建設物の制振制御：大林組様

- 産業実装例が珍しい強化学習を用いた取り組み
- 従来手法を超える制御効果を発揮

## 課題

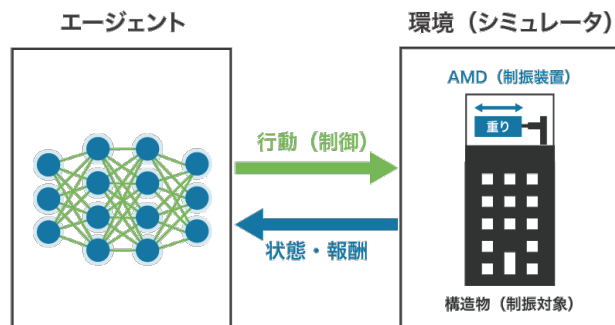
高層ビルをはじめとする建設物の揺れ・振動を抑える技術「アクティブ制振 (AMD)」にAIを適用し、より効果的な制振の実現が目指されていた。

## 開発・導入

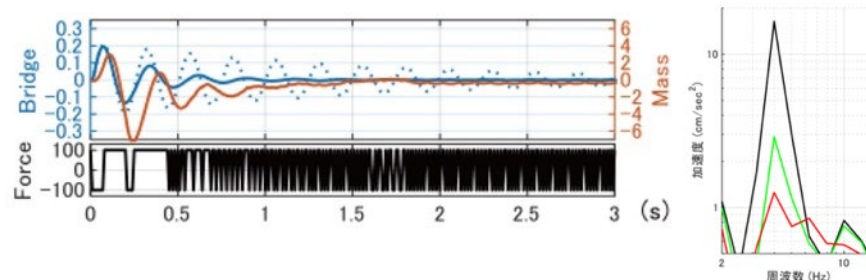
同社研究所内に造られた橋を実験の場として利用。シミュレーター上で高効果な制御則を獲得した強化学習によるAIモデルを実際の制御システムに転用。

## 成果

従来のAMDによる振動の1/2を下回る制振効果を発揮し、これまで以上に揺れが感じられにくい環境を作り出すことに成功。



大林組研究所内に設けられた橋 (左) と AMD 外観 (右)



# 生産工程の最適スケジューリング：精密機器メーカー様

- 産業実装例が珍しい強化学習を用いた取り組み
- 従来手法では対応困難な条件で、良い計画が得られることを確認

## 課題

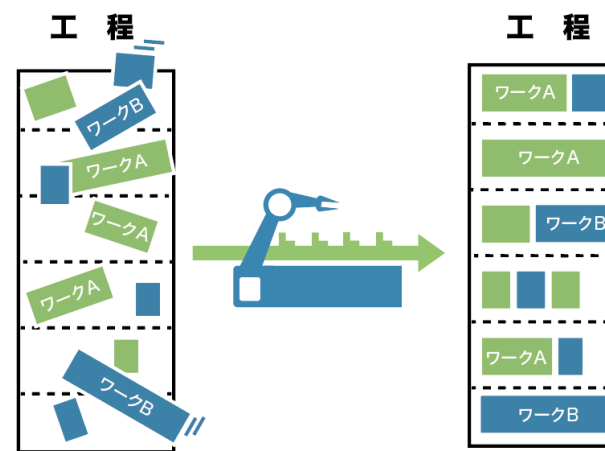
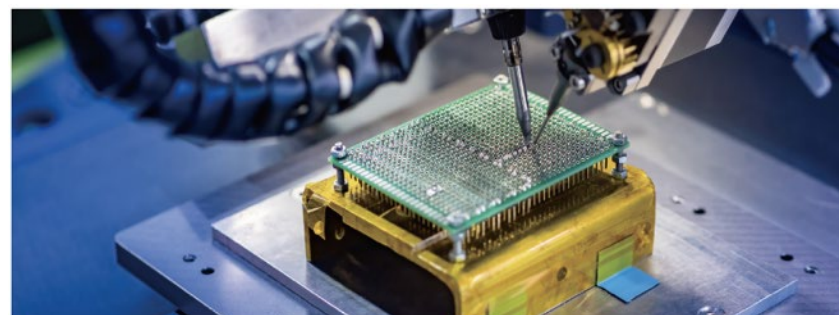
同社では、多数の装置リソースに対し大量のワークを適切に割り当てて生産計画を立案。人手でルールを作り込んでいたが、さらなる品質改善を狙っていた。

## 開発・導入

自律的に最適解発見の法則を学ぶ「強化学習」モデルを開発。ルールベースや数理最適化などの従来技術と比べ制約条件変更の際の作り込みの負担が小さい点が特徴。

## 成果

ルールベースでは対応困難だった条件でも最適解を出すなど、強化学習とルールの棲み分けにより、スケジュール品質の向上ができつつある。



# 線路設備の不良判定の自動化：日本線路技術 様

- ✓ 線路設備の異常を自動判定する「線路設備不良判定AI」を開発
- ✓ 物体検出と異常検知を組み合わせ不良判定を実現

## 課題

線路設備の検査の多くは目視による確認が必要であり、膨大な人手と労力を要する一方、業界は社員減少に直面していた

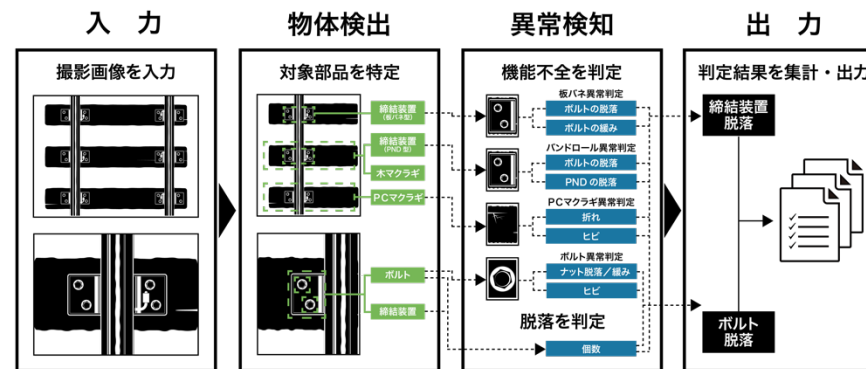
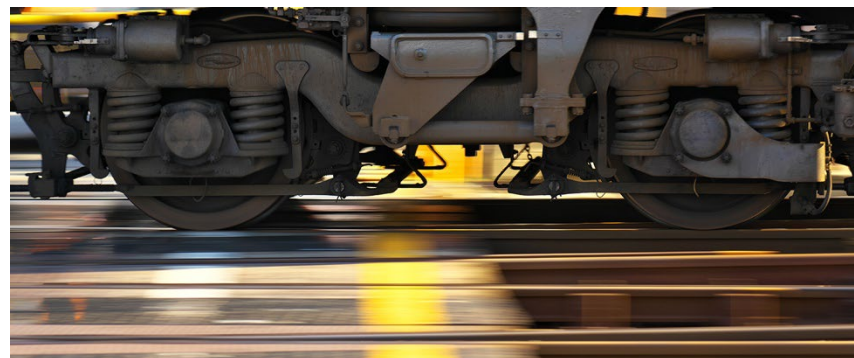
## 開発・導入

物体検出と異常検知を組み合わせ不良判定を行う「線路設備不良判定AI」を開発。十数種類の部材の複数の不良パターンを判定することが可能に

## 成果

一部の部材においては8割以上のスクリーニング効果を達成。全画像を目視判定していた従来と比べ、1ヶ月あたり100時間※の工数削減が見込まれている。

※JR東日本が開発したAIの効果を含む。



※画像はイメージであり、実際とは異なる場合があります。

# ユーザーのニーズを満たす「献立作成エンジン」：味の素様

- ・ 栄養素の条件とユーザーのニーズを満たす献立を作成するAIエンジン
- ・ ビジネス構想検討から開発、サービス提供に至るプロセスに長期伴走

## 課題

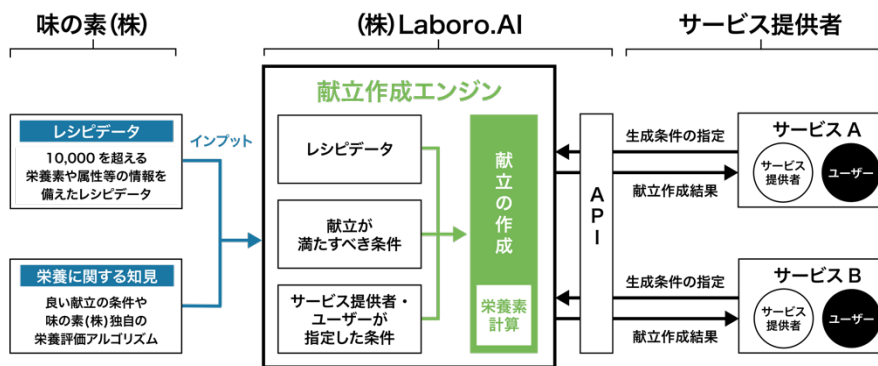
同社では、製品開発や研究開発で培った健康や栄養に関する知見やノウハウ、データ、数々のレシピデータを保有しており、これらのデータの活用方法を模索していた。

## 開発・導入

料理をする人が抱える悩み「献立づくり」に着目し、同社が保有するレシピデータを組み合わせ、栄養素の条件とユーザーのニーズを満たす献立を作成するAIエンジン「献立作成エンジン」を開発。

## 成果

管理栄養士などに限られていた、おいしさと栄養条件を兼ね備えた献立作成のノウハウを一般家庭にも提供することに貢献。APIで提供することで、今後様々な外部サービスでの利用も見込まれる。



※画像はイメージであり、実際とは異なる場合があります。

# ブランド人格を反映した対話テキスト自動生成：大広様

- ブランドにふさわしい対話を自動生成するエンジンの開発を支援
- ブランドの思想に沿ったOne to Oneでの対話が可能に

## 課題

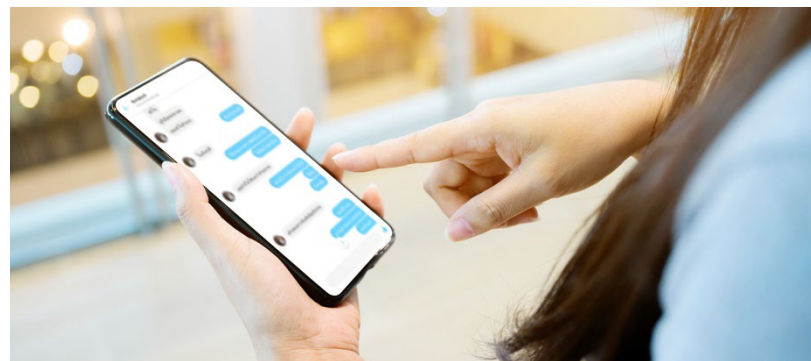
企業ブランドや商品ブランドに立脚したオリジナルなブランド思想を維持しながら、顧客ごとに最適化されたOne to Oneコミュニケーションを展開する必要があった。

## 開発・導入

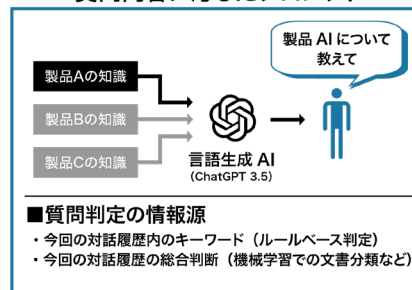
OpenAI社のChatGPTにブランド人格を反映してオリジナル生成AIとして構築。ユーザーおよび対話内容に応じて瞬時にプロンプトを入れ替える「ダイナミックプロンプト」も活用。

## 成果

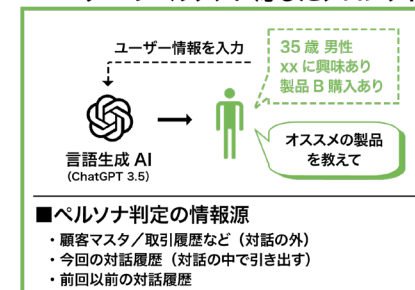
パーソナルデータや商品データ、コンテンツデータを対話に反映。アパレル系企業様との実証実験も進むなど、新しい顧客体験の実現が目指されている。



質問内容に応じたプロンプト



ユーザーのペルソナに応じたプロンプト





Laboro

