

2025年 9 月期 第 2 四半期 決算説明資料

2025 / 5 / 12

株式会社Laboro.AI
(証券コード:5586)

2025年9月期第2四半期の総括

経営方針

- ・ 新製品/サービス創出・事業モデル転換等のバリューアップ型テーマに注力し、AIを核にしたイノベーションを顧客と共創
- ・ 顧客の変革に向け、**オーダーメイドのコンサルティングとAI開発（カスタムAI）**から対価を頂戴するモデルを基本とする
- ・ 先行する取組みで蓄積した課題解決の手法を類似課題に直面する顧客へ展開することで成長を図る（**VM/VDの好循環¹⁾**）

2025年 9月期 2Q累計 業績

売上高

979百万円

（前年同期比+37%）

売上総利益

679百万円

（前年同期比+44%）

営業利益

205百万円

（前年同期比+205%）

- ・ 売上高：2Q累計売上は前年同期+37%で前年同期を上回る水準、累計で通期予想の49%を達成し予定通り進捗
 - 2Qの売上（465百万円）は需要が堅調なこともあり想定通りの着地。一方で、1Q売上（513百万円）の業績は下回った
 - 1Qは契約タイミングの期ズレとSD/エンジニアの稼働が高かったため、想定よりも着地が上振れ
 - 2Qは一部のシニア層を除き、SD/エンジニアの稼働が若干平準化。1Qで上振れた分、売上も平準化
 - 収益の更なる積み上げに向けては、自律的にPJの営業/執行が可能なSDシニア層の拡充を図ることが必要
- ・ 営業利益は2Q累計205百万円と前年同期+205%で着地。累計で通期予想の82%を達成し、想定を上回るペースで進捗
 - 1Qに引き続き採用活動の進捗が軟調に推移。売上高に占める人件費/採用研修費の割合が減少
 - 現時点で修正は見込まないものの、通期予想に対して上振れて推移。今後の事業進捗次第で適時適切な開示を行う方針

事業の進捗

- ・ 幅広い業界の顧客とのプロジェクトを行い、多様化された顧客基盤を維持
- ・ 強化学習を含む最適化、LLM領域のVD起点での営業活動が進捗し、新規顧客獲得数6社（2Q新規4社）

組織構築の進捗

- ・ 25年3月末時点で社員数88²⁾名
 - エンジニア、コーポレートは順調に体制拡充が進捗
 - SD³⁾は目標に対する進捗はビハインドしているが、流入数は増えており改善傾向

25年9月期の方針

- ・ 期初の業績予想（売上2,008百万円、営業利益250百万円）に修正無し
 - 今後の事業進捗を踏まえ、必要があれば適時適切な開示を行う方針

1) VM（バリューマイニング）、VD（バリューディストリビューション）

2) 役員（代表取締役/社外取締役/常勤監査役/社外監査役）、正社員。アルバイト・パートタイマーは含まない。会計年度末日時点で在籍している人数をカウント

Note: 売上/営業利益は小数点1桁目で切り捨て。比率は小数点1桁目で四捨五入

目次

- ① 2025年 9月期 第2四半期業績
- ② 事業の進捗及び今後の成長戦略
- ③ 2025年 9月期 通期業績見通し
- ④ 参考資料

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。

Laboro.AIのビジネス：「カスタムAIソリューション事業」

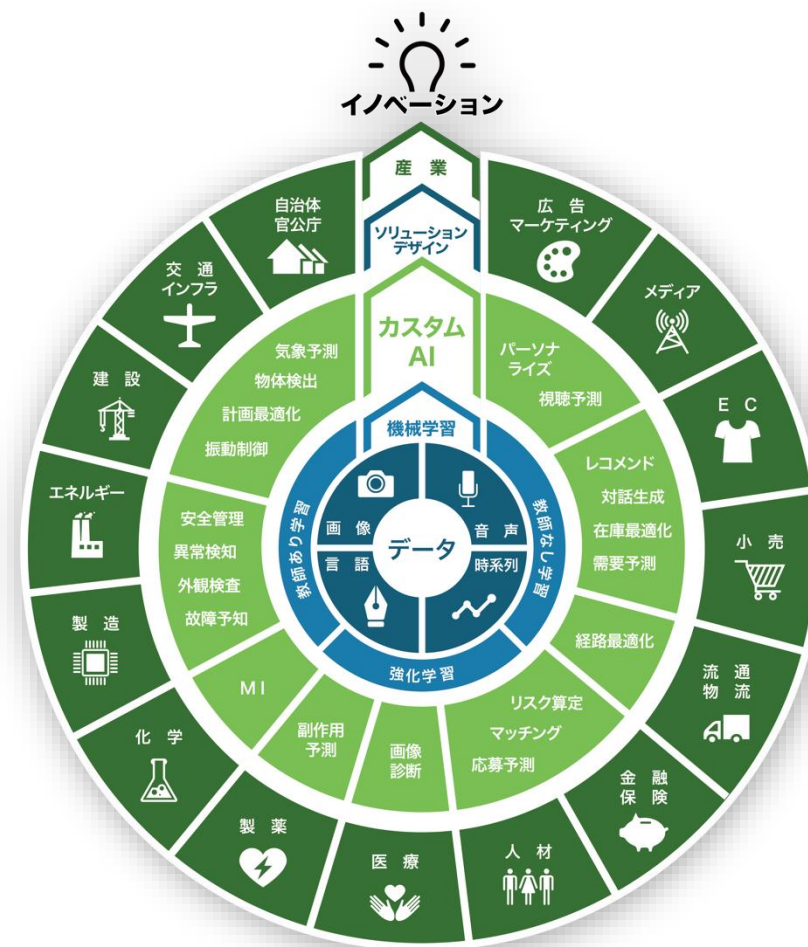
企業のコアを変革し、事業成長の根幹を担うAIをオーダーメイド開発

■ オーダーメイドによるAI開発

- アカデミア出自の先端の機械学習技術をベースに、ビジネスにジャストフィットする形でAIを個別開発

■ 企業のコア業務をAIで変革

- 画一的なパッケージAIでは対応が難しい、ビジネス現場特有の複雑な課題の解決に貢献

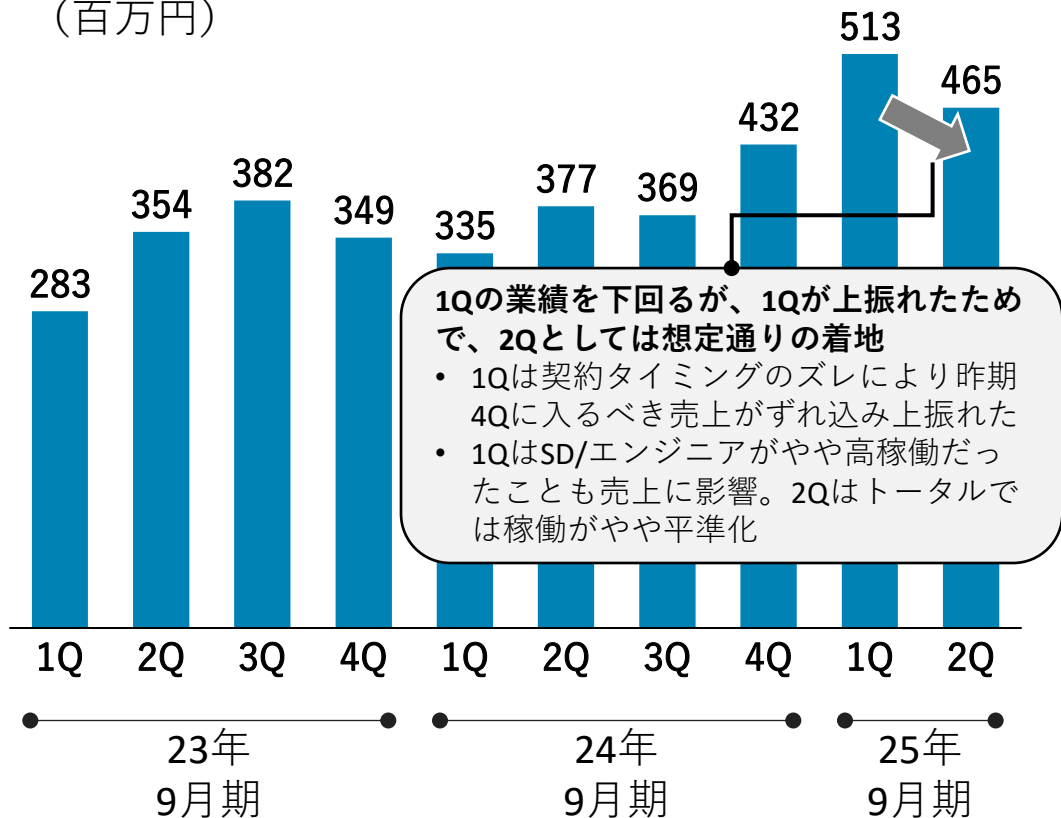


売上高/営業利益の四半期推移

- 2Q単独の業績は465百万円で期初想定通りの着地。営業利益は84百万円と通期予想を上回る水準で着地
 - 2Qの売上は1Qを下回るが、期ズレとフロントの高稼働により1Qが上振れたため、想定通りの進捗
 - 2Qの営業利益も1Qを下回るものの、営業利益の進捗は通期予想に対して上振れて推移

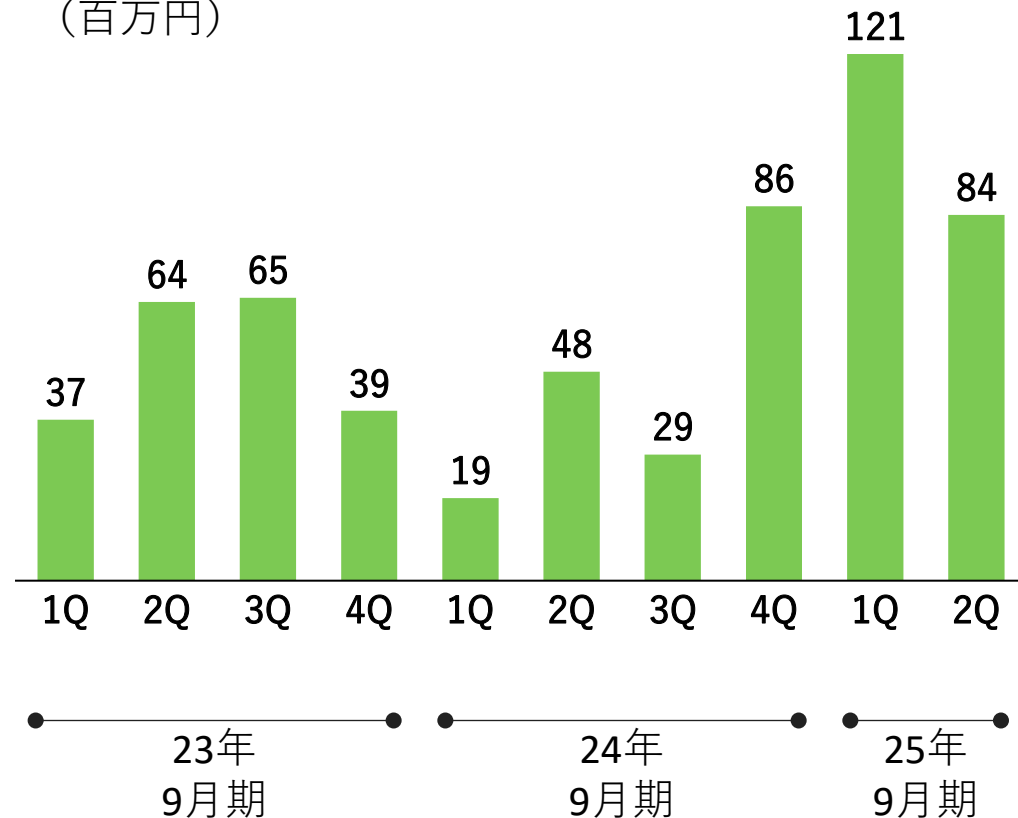
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)

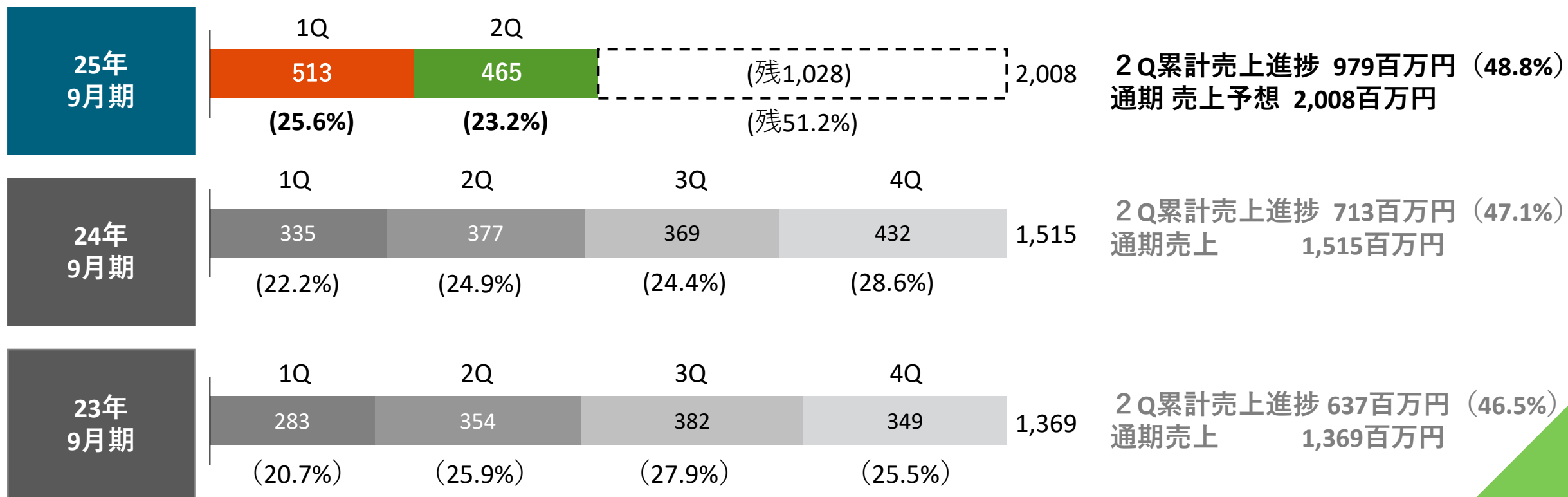


Note: 売上/営業利益は小数点1桁目で切り捨て

売上高の進捗（サマリ）

- 2Qの売上高は465百万円。2Q累計の売上高は979百万円、通期見込2,008百万円に対し進捗率は48.8%
- 引き続き体制拡大に努めながら、通期の売上目標達成を目指す

業績予想対比の売上高の進捗状況



Note: 売上は小数点1桁目で切り捨て表示しているため、各Qの合計が通期売上と一致しない

2025年9月期 第2四半期 損益計算書

- 顧客の堅調なAI投資需要を捉え、売上は前年同期を上回る水準で着地
- 粗利率・営業利益率ともに前年同期を超え、高い収益性・採算性を確保

(百万円)	2024年9月期 通期実績		2025年9月期 2Q実績		2025年9月期 2Q累計	2025年9月期 予想
	2Q実績		実績	前年同期比		
売上高	377	1,515	465	+87	979	2,008
売上総利益	248	1,015	322	+73	679	1,308
粗利率 (%)	66%	67%	69%	+3pt	69%	65%
営業利益	48	183	84	+36	205	250
営業利益率 (%)	13%	12%	18%	+5pt	21%	12%
経常利益	48	183	85	+37	206	250
当期純利益	32	133	58	+25	142	171

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1桁目で切り捨て。比率表示は小数点1桁目で四捨五入。

コスト構造

- 引き続き、人件費/研修採用費等の人材投資がコストの主要な部分を占める
- 1Q同様、前年同期比で売上に占める人件費/研修採用費の割合（24年9月期2Q：58%→25年9月期2Q：51%）が減少し、営業利益率が増加

単位:百万円

*(%)は売上に占める構成比

単位:百万円 *(%)は売上に占める構成比	2024年9月期				2025年9月期						主要なコスト増減 の要因(QoQ)
	2Q		2Q累計		2Q		2Q累計		QoQ	YoY	
売上高	377		713		465		979		+87	+265	• -
人件費 ¹⁾	195	(52%)	373	(52%)	222	(48%)	442	(45%)	+27	+69	• 社員増による 固定費の増加
研修採用費	22	(6%)	43	(6%)	14	(3%)	34	(3%)	△7	△8	• SDを中心に採用 進捗の遅れに起因
業務委託費	30	(8%)	58	(8%)	42	(9%)	91	(9%)	+12	+32	• PJミックスの中 での上下
通信/クラウドサービス費	23	(6%)	45	(6%)	21	(5%)	44	(5%)	△2	0	• -
広告宣伝費	12	(3%)	29	(4%)	15	(3%)	32	(3%)	+2	+3	• -
上場維持費用	5	(1%)	17	(2%)	4	(1%)	20	(2%)	0	+2	• -
その他費用 ²⁾	39	(10%)	78	(11%)	58	(13%)	107	(11%)	+19	+28	• -
営業利益	48	(13%)	67	(9%)	84	(18%)	205	(21%)	+36	+138	• -

1) 人件費はソリューションデザイナー・機械学習エンジニアのPJの執行工数（原価要因）、ソリューションデザイナー・コーポレートの営業/管理工数（販管費要因）の合算

2) その他費用には地代家賃、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/通信/クラウドサービス費/広告宣伝費/上場維持費用/その他費用/営業利益は小数点1桁目で切り捨て。比率表示は小数点1桁目で四捨五入。

顧客ポートフォリオ（1/2）：業界別顧客構成(2Q累計)

- 特定の産業に依存しない、多様化されたバランスの良い収益ポートフォリオが強み

業界別売上高構成（2025年9月期2Q累計）

顧客例（一部例示¹⁾）

研究開発型産業 4.8億円 (50%)	半導体業界	157百万円 (16%)	SCREEN	Rapidus	
	建設業界	106百万円 (11%)	株式会社IHIインフラ建設	TAISEI For a Lively World	TAKENAKA 想いをかたちに 未来へつなぐ
	化学・素材業界	48百万円 (5%)	日本ガイシ NGK	三井化学	
	自動車業界 ²⁾	96百万円 (10%)	IJTT	自動車メーカー	
	その他製造業	78百万円 (8%)	OMRON	HITACHI Reliable Solutions	Logisnext
社会基盤・生活者産業 4.9億円 (50%)	人材業界	70百万円 (7%)	en エンジャパン	パーソル キャリア PERSOL	
	交通・輸送業界 ²⁾	161百万円 (17%)	MICHINORI		
	メディア・広告業界	18百万円 (2%)	DAIKO Eat Well, Live Well.	・HAKUHODO・	
	消費財業界	95百万円 (10%)	Ajinomoto AJIINOMOTO		
	その他業界	144百万円 (15%)	気象研究所 JMA	TOPPAN	三井不動産リアルティ MITSUI FUDOSAN REALTY

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けた先を一部開示。各業界ごとの掲載順は五十音順

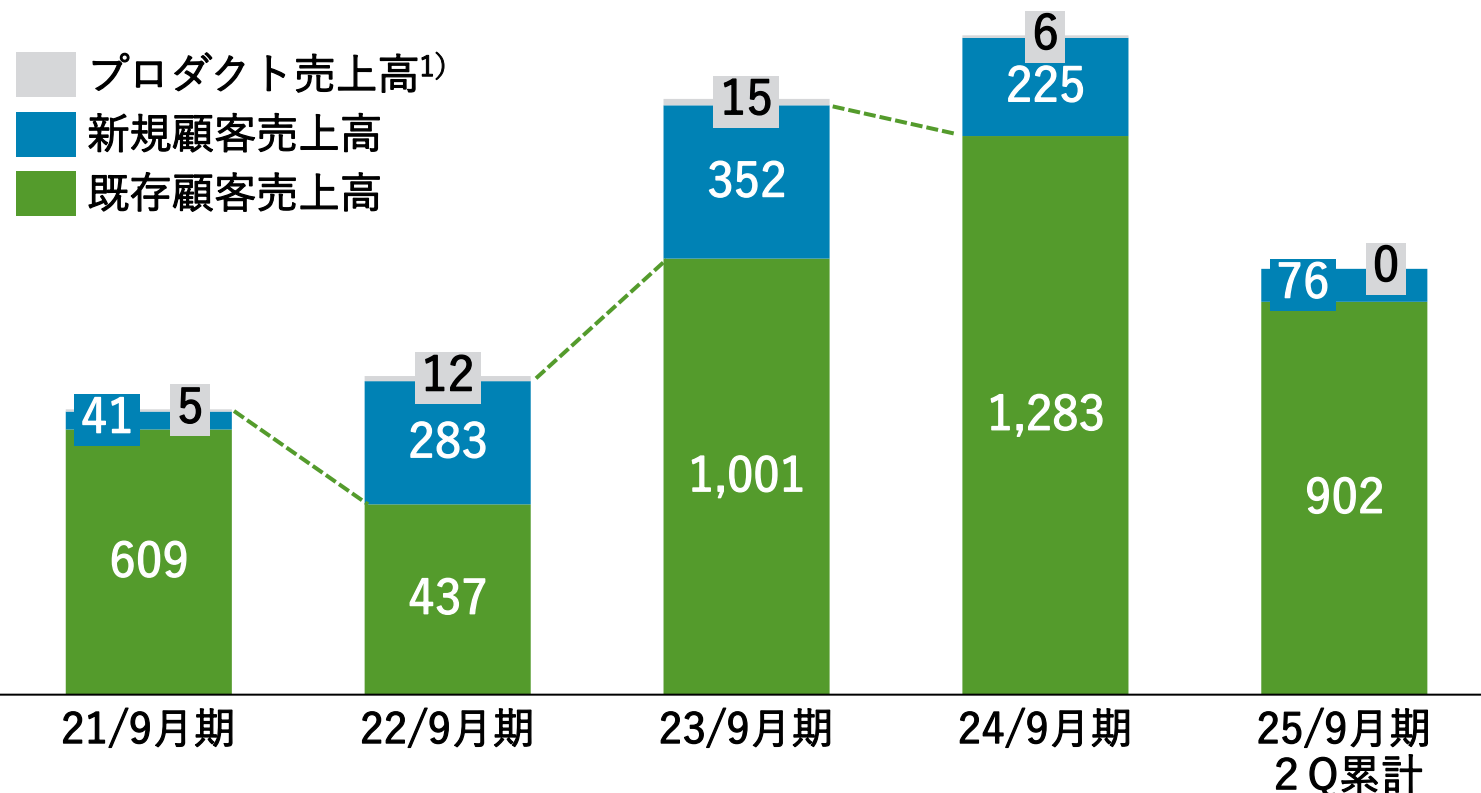
2) PJテーマも鑑み、交通・輸送業界から自動車関係のクライアントを研究開発型産業の自動車産業へ移管

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（2/2）：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4社獲得（2Q累計：6社）

（百万円）



主なKPI（25年9月期 2Q）

新規顧客数+4社

Logisnext

（三菱ロジスネクスト株式会社）

小売業界企業

消費財業界企業

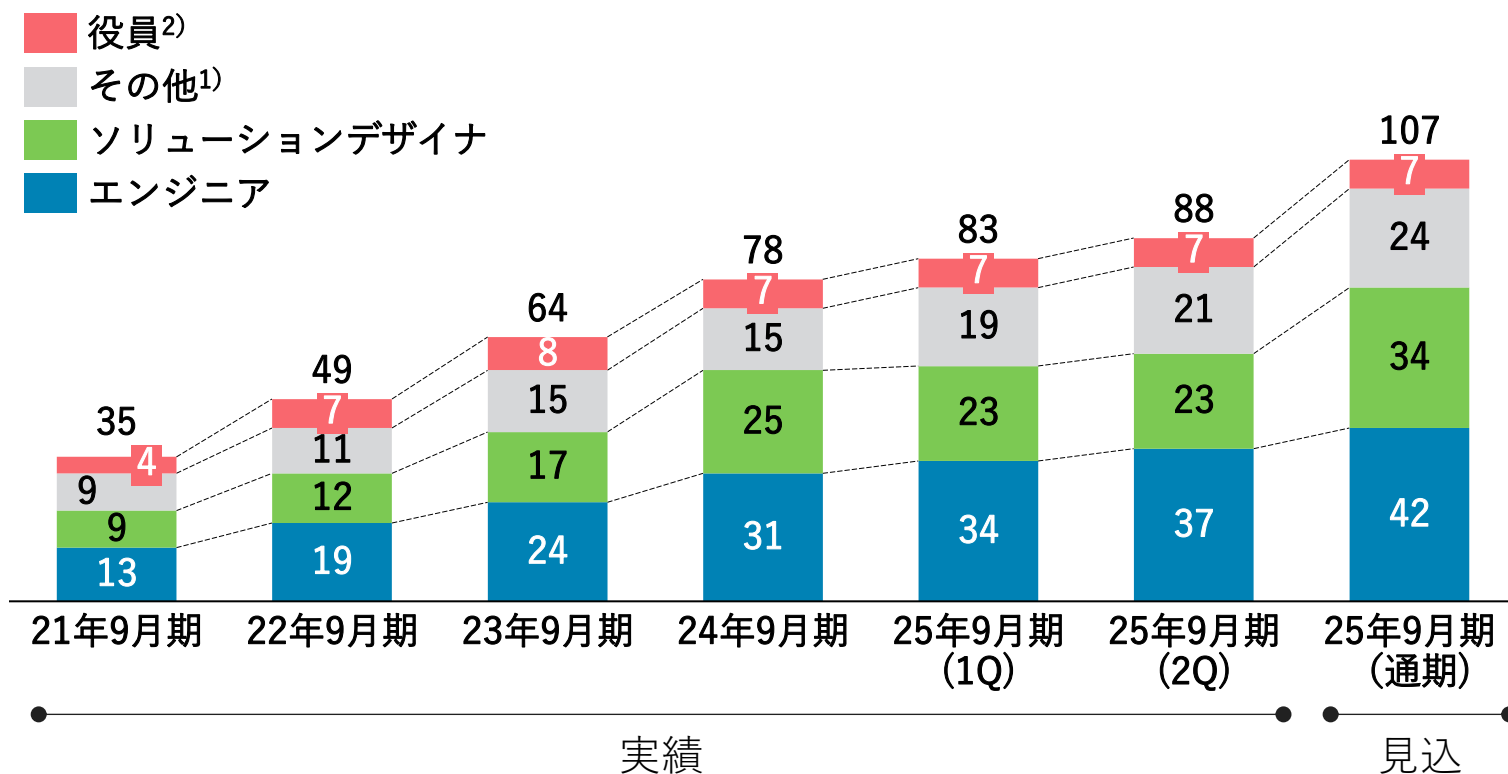
旅行業界企業

1) 音声コーパス（LaboroTVSpeech）の販売など

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

社員数の推移

- SDについては、候補者の流入数が増えているものの、今四半期の増減は0で着地
- エンジニアについては、年間目標に対して順調に体制拡大が進捗



人員増加率
(25年9月期1Q→25年9月期2Q)

ソリューションデザイナー
人員増加率

±0

機械学習エンジニア
人員増加率

+9%

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) エンジニアには機械学習エンジニアに加え、システム開発エンジニアを含む

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

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)	2023年9月期 実績	2024年9月期 実績	2025年9月期 2Q実績
流動資産	2,414	2,109	2,371
現金及び預金	1,943	1,523	1,801
固定資産	75	481	473
資産合計	2,490	2,591	2,845

負債の部 (百万円)	2023年9月期 実績	2024年9月期 実績	2025年9月期 2Q実績
流動負債	242	200	306
固定負債	-	-	-
負債合計	242	200	306

純資産の部 (百万円)	2023年9月期 実績	2024年9月期 実績	2025年9月期 2Q実績
株主資本	2,247	2,391	2,538
資本金	1,004	1,009	1,011
資本剰余金合計	994	999	1,001
利益剰余金	248	382	524
自己株式	-	-	-
純資産合計	2,248	2,391	2,538
負債純資産合計	2,490	2,591	2,845

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 2025年 9月期 第2四半期業績
- ② 事業の進捗及び今後の成長戦略
- ③ 2025年 9月期 通期業績見通し
- ④ 参考資料

当社の事業モデル

- 顧客の売上向上に資するAI開発テーマに注力している点が当社の特徴。本領域において、先行する取り組みから得たノウハウを活かして効率的/効果的に顧客へ展開することでグロースを狙う

ターゲット市場

バリューアップ型 AIテーマ市場¹⁾

新商品/サービス、新事業
開発等で売上向上を目指す
AIの投資テーマ

ランザビジネス領域
(既存事業の改善)

1,500億円 (2023年度)

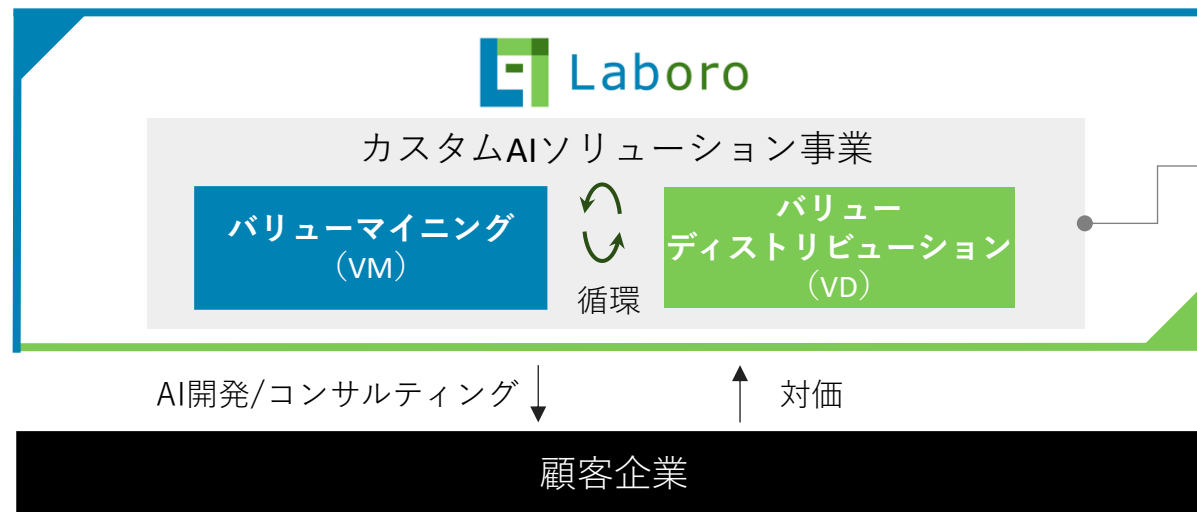
↓ +15~27%/年

2,200億円
〜
3,000億円 (2026年度)

ビジネスモデル

現在のコア事業（カスタムAIソリューション事業）は、SaaSというよりも、オーダーメイドのコンサルティングとAI開発から対価を頂戴するビジネスモデルを基本とする

- 顧客のコアとなるバリューアップ領域のDXを支援する性質上、汎用的なプロダクト化の優先度は低い

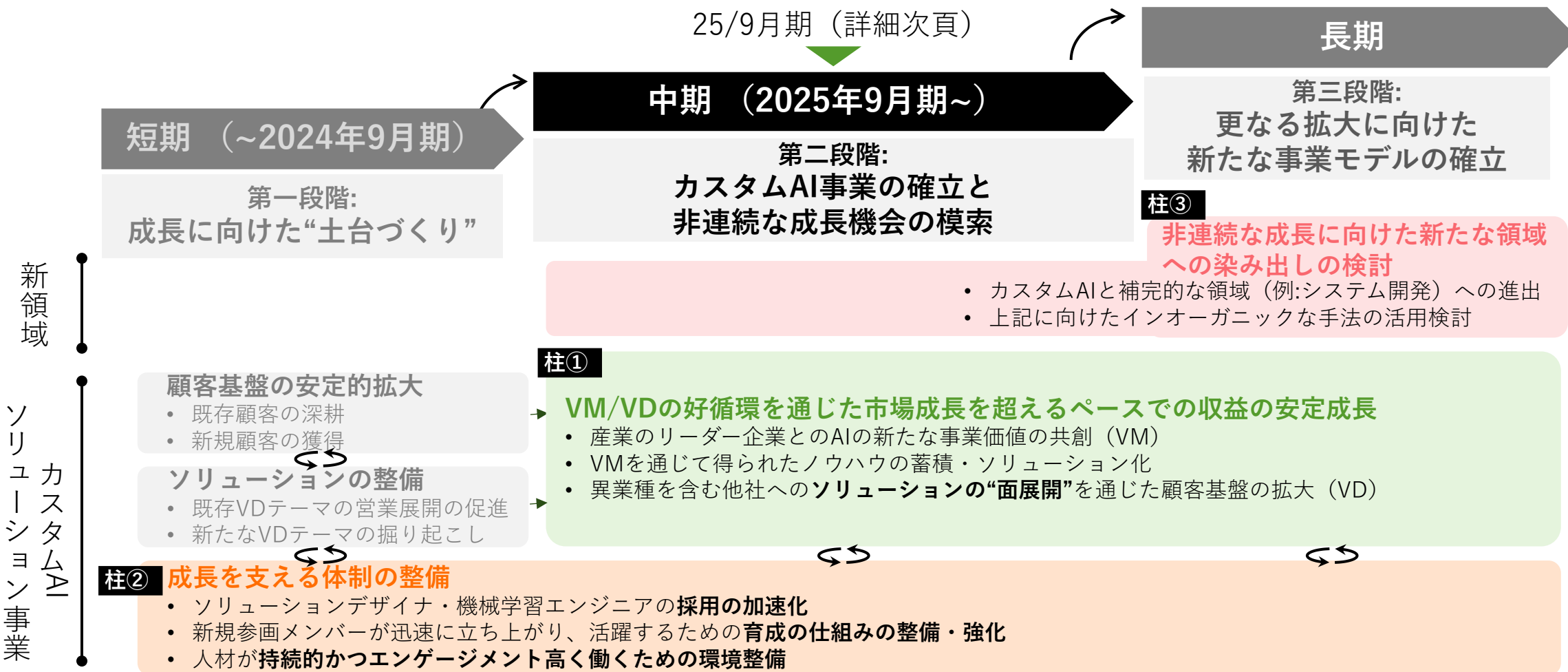


先行する最先端の取り組み
(VM) で得た知見を蓄積。類似する課題を持つ
顧客へ展開 (VD) し、
効率的に成長

1) 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）、
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 2024」（2024年4月）を参考に当社試算

25年 9 月期以降の成長戦略

- 25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模索



2025年9月期第2四半期の事業進捗（サマリ）

- ・ 堅調な需要により4件の新規顧客を獲得。一方でSDの採用を中心とした体制面の課題が引き続き存在
- ・ コア事業の推進とともにインオーガニックな成長の機会を探索、CAGLAと株式譲渡契約を締結

柱①

市場成長を
超えるペース
での安定した
収益成長

既存顧客



既存主要顧客において継続案件の提案が進捗。引き続き、顧客のビジネスモデル変革や新たな商品/サービスの開発に関わるAIプロジェクトを推進

新規顧客



顧客経営層へのアプローチや積極的なマーケティング活動が奏功し、2Qで**4件の新規顧客**を獲得

- ・ 引き続き変革を所管する部署や経営層へのアプローチを通じて案件を獲得
- ・ また、グローピングとのJV（X-AI.Labo）を通じ顧客の経営層へアプローチ。過去接点がなかった新たな顧客候補企業との初期議論/提案活動を実施

柱②

成長を支える
体制の整備

採用



SD/ENGとも新規採用に注力。**ENGについては想定通りのペースで体制拡充ができて**いる一方、**SDについては人員数の増加はなく期末目標に対する進捗は引き続きビハインド**

- ・ SDは早期に立ち上がりが見込める層を主要ターゲットに採用活動を実施。流入数は増えており、内定受諾向上に向けた候補者体験の向上を企画
- ・ ENGの採用は好進捗。継続的な採用母集団確保のため流入チャネルの拡大を検討

育成



SDを中心に**新規メンバー定着/育成のための研修制度/メンタリングを充実化**納得感のある人事評価が行えるよう評価プロセスの見直しを検討

エンゲージ



部署を超えたコミュニケーションの促進と新規メンバーのオンボーディング支援を実施新規メンバーへの支援が属人化しないよう全社的な仕組み作りを推進

柱③

新たな
領域への
染み出しの検討

M&A/新領域



25年3月にグラフデータベース技術に強みを持つCAGLAとの株式譲渡契約を締結

- ・ グラフデータベース技術に関する知見と自動車産業をはじめとする製造業の顧客基盤を有するCAGLA社との株式譲渡契約を締結、25年4月の株式譲渡実行で子会社化の見込み

詳細
P17

詳細
P18

採用/育成

：採用/育成の進捗状況

- ・ (SD) 進捗はビハインド、通期目標達成のためにはさらなる採用加速化が必要
- ・ (機械学習エンジニア) 採用は想定通り進捗、定着/育成のための施策を推進/検討

SD	採用	△	・ 進捗はビハインド。通期の目標達成に向け、経営・現役社員の採用へのコミットが必要 - 早期の立ち上がりを見込めるターゲットを対象に、ダイレトリクルーティング等を強化し内定者獲得につながっており、進捗はビハインドしているが改善傾向 - 人材獲得を巡る競争が激化する中で、候補者の内定受諾率を向上するため、内定者に対する経営や現役社員のフォローアップを強化し、競合にはない機会や魅力を訴求する等の対策を検討中
	オンボード/育成	○	・ 昨期の課題表出を踏まえ、新規メンバー定着/育成のための研修/メンタリングを充実化 - 昨期新規参画メンバーを中心とした離脱があったことを踏まえ、キャッチアップ/早期戦力化のための研修制度の運用を開始 - サポーター制度の導入により入社後のオンボーディングのフォローアップを強化
機械学習 エンジニア	採用	○	・ 期末目標に対し採用は想定通りの進捗。母集団確保のための流入チャネルを拡大を検討 - 機械学習エンジニア・システム開発エンジニアともに採用は想定通り進捗 - 継続的な母集団確保のために、新規媒体や転職エージェントなどの流入チャネルの拡大を検討中
	オンボード/育成	○	・ 採用した人材の育成プロジェクトの運営を推進、足元大きな課題なし - スムーズなオンボーディングのための教育カリキュラムを設定、育成プロジェクトを運営 - SD同様、人材の定着に向けてメンター・サポーター制度の導入を検討 - 業務範囲・責任範囲を明確化、納得感のある人事評価が行える仕組みづくりを推進

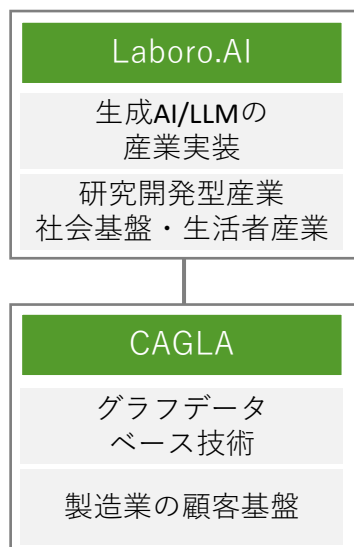
M&A/新領域：CAGLA社の子会社化について

- ・ グラフデータベース技術に強みを持つ株式会社CAGLA（以下CAGLA）との株式譲渡契約を締結
- ・ CAGLAの持つ技術的な強みと顧客基盤をもとに、顧客への更なる付加価値提供や相互の事業拡大を図る

株式会社CAGLAの子会社化の概要と目的

目的

- ・ CAGLAのグラフデータベース技術に関する知見と、当社の生成AI/LLMの産業実装に関する知見を融合し、顧客への更なる付加価値提供を目指す
- ・ CAGLAは自動車産業をはじめとする製造業の顧客基盤を有しており、研究開発型産業におけるAI実装に強みを持つ当社との親和性が高く、協働提案等を通じて相互の事業拡大を目指す



取得価額・所有株式

取得価額：153百万円¹⁾
 所有株式数：300株
 （議決権の数：300個）
 （議決権所有割合：100%）

日程

契約締結日：2025年3月17日
 株式譲渡実行日：2025年4月1日

今後の見通し

- ・ 本件株式取得に伴う2025年9月期の当社単体業績に与える影響は軽微
- ・ 2025年9月期第3四半期より連結決算に移行。連結業績予想は現在精査中

(参考) CAGLA 企業概要

会社名	株式会社CAGLA
所在地	愛知県豊田市曙町5丁目35番地2 ファセット土橋 1階B号室
代表者	代表取締役 飯銅英隆
設立	2017年5月
事業内容	・ 企業向けデザイン及びシステムの企画、開発（社内、請負） ・ PC、スマートフォン、タブレット向けアプリケーション開発（社内、請負） ・ AIおよびUI/UXの研究開発

1) CAGLAの普通株式の取得価額。アドバイザー費用等も含めた合計価額は189百万円（概算額）

(参考) CAGLA社の子会社化に係るリリース

適時開示資料

「株式会社CAGLAの株式取得（子会社化）に関するお知らせ」
(2025年3月17日)

プレスリリース

「株式会社CAGLAの株式取得（子会社化）に関するお知らせ」
(2025年3月17日)

2025年3月17日

各 位

会 社 名	株式会社 Laboro, AI
代表者名	代表取締役 CEO 椎橋 徹夫
(コード: 5586 東証グロース市場)	
問合せ先	代表取締役 COO 兼 CTO 藤原 弘将
(TEL. 03-6280-6564)	

株式会社 CAGLA の株式取得（子会社化）に関するお知らせ

株式会社 Laboro, AI（代表取締役 CEO：椎橋 徹夫、代表取締役 COO 兼 CTO：藤原 弘将、以下「当社」）は、2025 年 3 月 17 日開催の取締役会において、以下のとおり、株式会社 CAGLA（カグラ、愛知県豊田市、代表取締役 飯綱英隆。以下、CAGLA といいます。）の株式を取得し、子会社化することを決議いたしましたので、お知らせいたします。

1. 株式取得の理由

当社は「すべての産業の新たな姿をつくる。」「テクノロジーとビジネスを、つなぐ。」をミッションに掲げ、機械学習を活用したオーダーメイド型 AI「カスタム AI」の開発事業、カスタム AI 導入のためのコンサルティング事業を行っています。

この度、当社が子会社化することを決定した CAGLA は、企業向けデザイン及びシステムの企画・開発、PC・スマートフォン・タブレット向けアプリケーション開発、AI 及び UI/UX の研究開発、デザイン・映像制作など、多岐にわたる事業を展開している企業です。特に、グラフデータベース¹⁾の開発に強みを持ち、自動車産業をはじめとする顧客に対し、データ管理システムの構築も行っております。

今後、グラフデータベース技術に強みを持つ CAGLA を当社グループに迎えることで、当社が展開するカスタム AI ソリューション事業とのシナジーを見込んでおります。具体的には、同社が保有するグラフデータベース技術は、当社の注力する領域の一つである生成 AI/LLM（大規模言語モデル）を活用したプロジェクトとの親和性が高い技術と考えており、同社が持つ強みと、当社の生成 AI/LLM の産業実装に関する強みを融合し、新たなソリューションの開発やグラフ RAG 等を活用したプロジェクトの共同提案等を通じ、顧客への更なる付加価値提供を目指します。

また、CAGLA は自動車産業をはじめとする製造業の顧客基盤を有しており、当社の注力産業分野の一つである「製造業向けソリューション」における、当社の強みと CAGLA の強みを活かすことが期待されます。同社の強みと

報道関係各位

すべての産業の新たな姿をつくる

 Laboro

オーダーメイド AI 開発
『カスタム AI』

株式会社 Laboro, AI

2025 年 3 月 17 日

株式会社 CAGLA の株式取得（子会社化）に関するお知らせ

株式会社 Laboro, AI
代表取締役 CEO 椎橋徹夫・代表取締役 COO 兼 CTO 藤原弘将

オーダーメイドの AI・人工知能ソリューション開発および AI 導入コンサルティング『カスタム AI』を展開する株式会社 Laboro, AI（ラボロエーアイ、東京都中央区、代表取締役 CEO 椎橋徹夫・代表取締役 COO 兼 CTO 藤原弘将。以下、当社）は、2025 年 3 月 17 日開催の取締役会において、株式会社 CAGLA（カグラ、愛知県豊田市、代表取締役 飯綱英隆。以下、CAGLA）の株式を取得し、子会社化することを決議いたしましたので、お知らせいたします。

なお、本件についての詳細は、当社 HP の IR 情報ページに掲載の適時開示資料でご確認いただけます。
<https://laboro.ai/ir/>

 Laboro  CAGLA, inc

株式取得の理由

この度、当社が株式を取得することを決定した CAGLA は、企業向けデザインおよびシステムの企画・開発、PC・スマートフォン・タブレット向けアプリケーション開発、AI および UI/UX の研究開発、デザイン・映像制作など、多岐にわたる事業を展開している企業です。特に、グラフデータベース（※）の開発に強みを持ち、自動車産業をはじめとする顧客に対し、データ管理システムの構築も行っております。

主要な事業の進捗（1 / 4）：主要取引先様



IHIインフラ建設 IJT アスプロコミュニケーションズ 味の素 IDOM エーザイ NTTコミュニケーションズ エン・ジャパン
 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 気象庁気象研究所 産業技術総合研究所
 ジオテクノロジーズ 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 大成建設 竹中工務店 大広 TOPPANデジタル 日本線路技術 日本総合研究所 日本ガイシ
 博報堂 パーソルキャリア パーソルクロステクノロジ 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・メディア掲載

- ・ プロジェクト関連のプレスリリースの他、メディア露出に向けた活動も積極的に実施
- ・ 引き続き、主要な顧客との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】

「気象庁気象研究所の委託研究である深層学習モデルを活用した竜巻渦を検知するAI技術の高度化で成果」（2025年1月9日）

報道関係各位

Press Release

2025 年 1 月 9 日

Laboro.AI、気象庁気象研究所の委託研究である
深層学習モデルを活用した竜巻渦を検知する AI 技術の高度化で成果

すべての産業の新たな姿をつくる



オーダーメイド AI 開発
『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 COO 兼 CTO 藤原弘将

オーダーメイドの AI・人工知能ソリューション開発および AI 導入コンサルティング『カスタム AI』を展開する株式会社 Laboro.AI（ラボロエーアイ、東京都中央区、代表取締役 CEO 椎橋徹夫・代表取締役 COO 兼 CTO 藤原弘将 以下、当社）は、気象庁気象研究所が実施する「AI 技術を活用した気象レーダーによる顕著現象の検出と情報処理の高度化に関する研究開発」（※1）の研究開発委託先として採択された研究テーマの

【メディア掲載（ITmedia + AI）】

「DeepSeekで注目された「蒸留」って何だ？識者が解説」
（2025年2月7日）

▶[Click](#)

【メディア掲載（日経クロストrend）】

「【賛否両論】生成AIはマーケティングを進化させるのか
研究者の激論」（2025年3月12日）

▶[Click](#)

【メディア掲載（NewsPicks）】

「【実録】NewsPicksを変えた、バリューアップAIの真価」
（2025年3月26日）

▶[Click](#)

主要な事業の進捗（3 / 4）：主要なイベント出展・講演

- 大企業が参加するAI戦略サミットに出展、営業リード獲得に向けた活動に注力

【イベント出展】
SanSan主催「第1回AI戦略サミット」出展（2025年2月13日）



大企業の"AI推進リーダー"のための
特別な合同会議

Eightでは年間30本を超えるB2Bイベントを主催する中、参加者からの要望でひととき多かった「大企業のAI全社導入に特化したイベントを開催して欲しい」との声にお応えする形で、この度企画いたしました。絞られた参加者同士の、洞察に満ちたディスカッションと有意義な交流をお届けします。貴社のビジョンと戦略を一層深めるための機会に、ぜひご参加ください。

1 AI推進リーダーのみが参加

2 他社の事例共有・学び

3 名刺交換・つながり

AIでビジネスに結果を出す

複雑なビジネス課題に対応する最新カスタムAI事例



(株) Laboro.AI

ソリューションデザイン部 プリンシパルソリューションデザイナー マネージャー

小橋 淳一

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
2025年2月7日	ITmedia + AI	DeepSeekで注目された「蒸留」って何だ？ 識者が解説	Click
2025年3月10日	DEVICE PLUS	ロボット制御×AIの無限の可能性！ 注目ベンチャー企業の専門家に聞くAIの最新トレンド【前編】	Click
2025年3月31日	日経クロストrend	【賛否両論】生成AIはマーケティングを進化させるのか 研究者の激論	Click
2025年3月19日	DEVICE PLUS	ロボット制御×AIの無限の可能性！ 注目ベンチャー企業の専門家に聞くAIの最新トレンド【後編】	Click
2025年3月21日	AXIS Business Insight	株式会社Laboro.AI CEOインタビュー／AIとビジネスの真の融合を実現する「ソリューションデザイナー」を軸に、長期的パートナーシップで産業変革を推進	Click
2025年3月26日	NewsPicks	【実録】NewsPicksを変えた、バリューアップAIの真価	Click
2025年3月31日	日経クロストrend	生成AIの画像は“質”で人間に勝てる？ 1万枚大検証で見えた真実	Click

目次

- ① 2025年 9月期 第1四半期業績
- ② 事業の進捗及び今後の成長戦略
- ③ 2025年 9月期 通期業績見通し
- ④ 参考資料

売上高及び営業利益の見通し

- 25年9月期の着地は、期初予想の売上高2,008百万円、営業利益250百万円を見込む
 - 営業利益は期初予想に対して進捗率82%と上振れて進捗。現段階での通期見通しの修正を行わないものの、今後の事業進捗を踏まえ、必要があれば適時適切な開示を行う方針

	2025年9月期 (見込)	2024年9月期 (実績)	前期比 ¹⁾ (成長率%)
売上高	2,008	1,515	+492 (33%)
売上総利益	1,308	1,015	+292 (29%)
粗利益率 (%)	65%	67%	△2pt
営業利益	250	183	67 (37%)
営業利益率 (%)	12%	12%	0pt

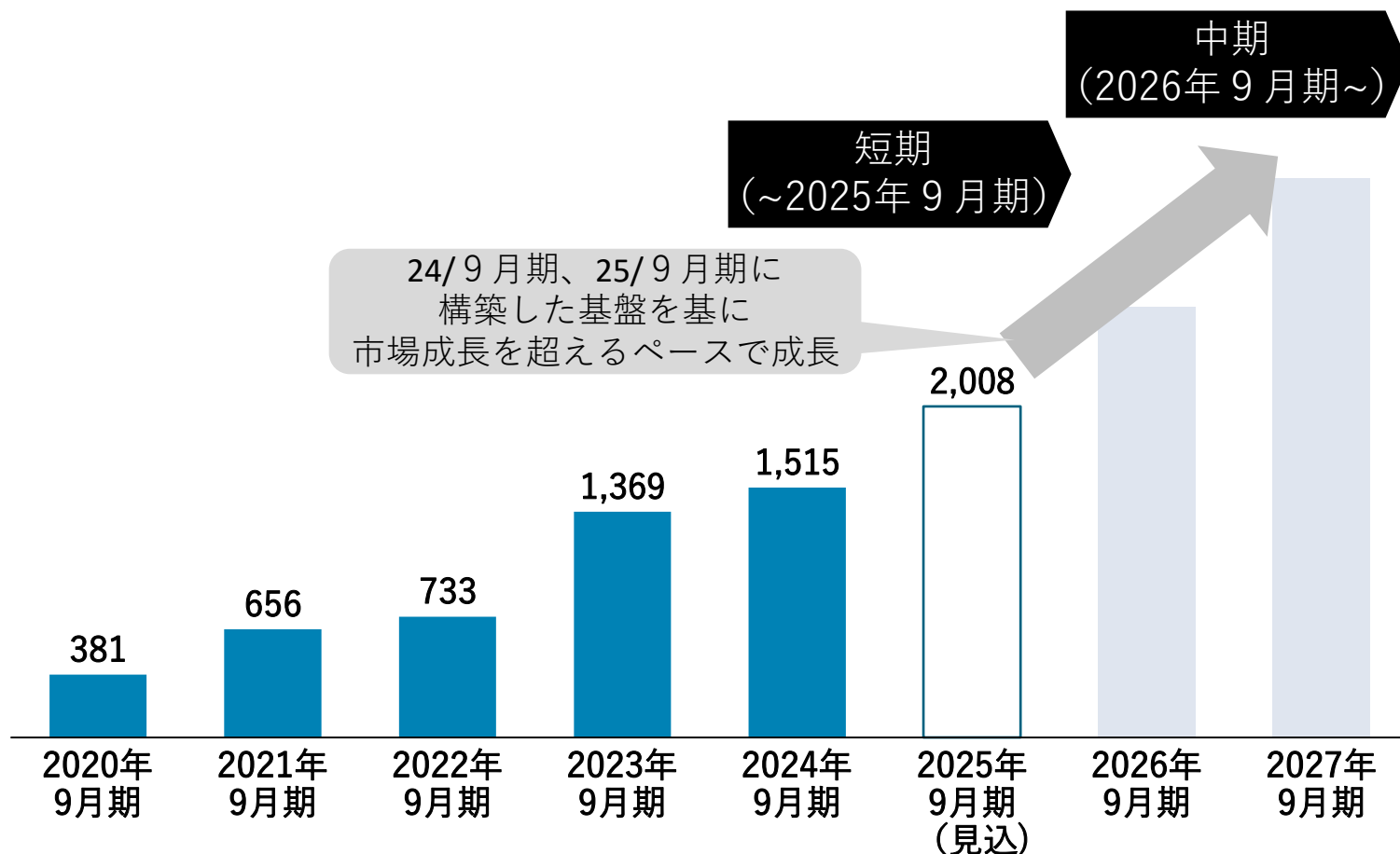
昨年実績同等の
利益率水準を確保

1) 25年9月期見込みと24年9月期実績の差分

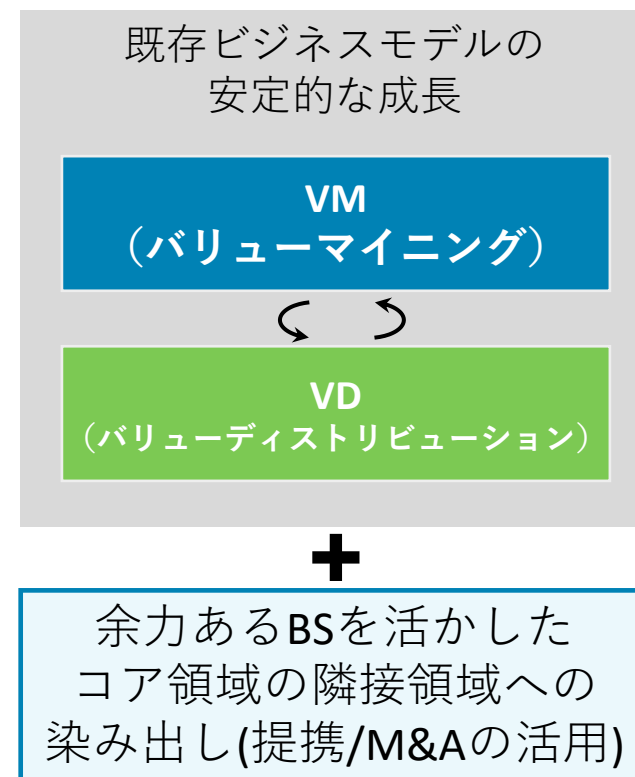
Note: 売上/売上総利益/営業利益は小数点1桁目で切り捨て。比率(%)は小数点1桁目で四捨五入

中長期的な売上成長のイメージ

- 体制強化を通じた既存コア事業の成長に加え、M&A/提携等の非連続な成長機会を模索

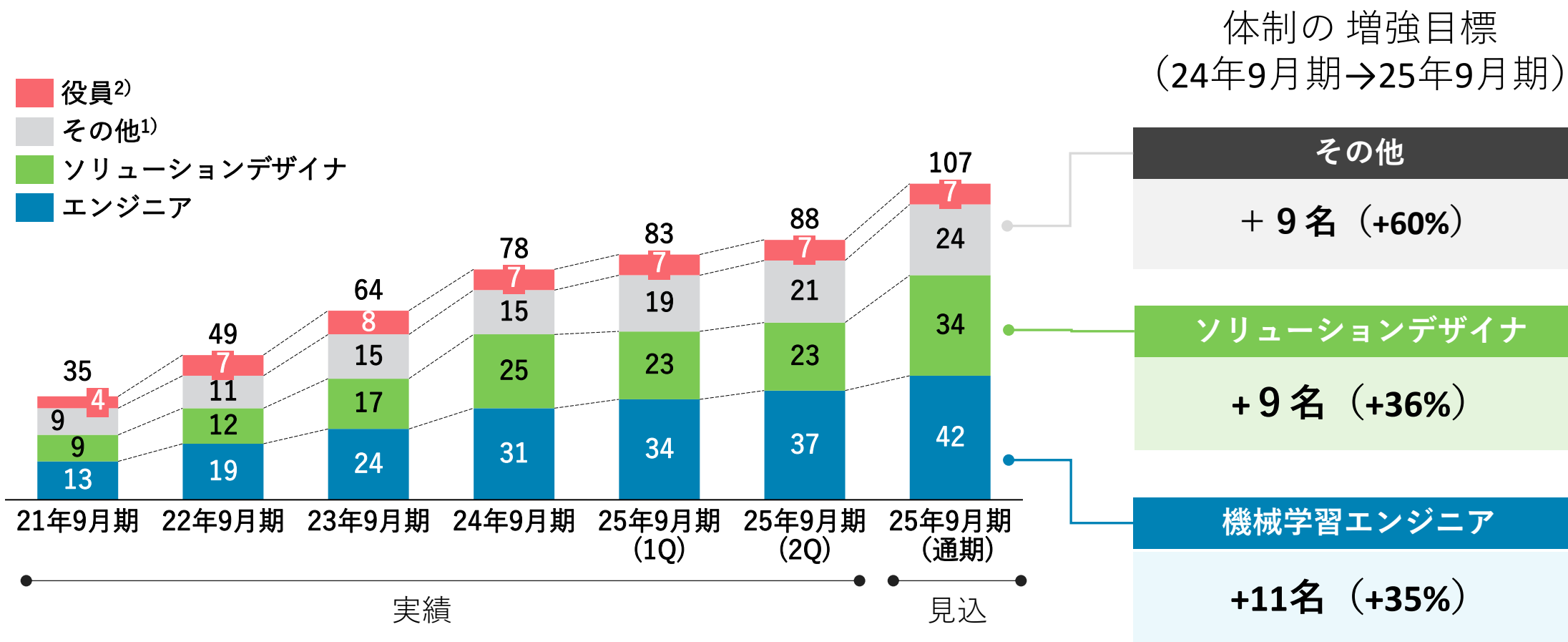


中長期的な売上成長のイメージ



コア事業を支える体制構築の見通し

- ・ 通期のSD/エンジニアの採用目標の達成に向けて引き続き経営がフルコミット
- ・ 加えて、SDの定着/育成に強化に向けてSD部/経営が連携する形で取組む方針



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) エンジニアには機械学習エンジニアに加え、システム開発エンジニアを含む

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

目次

- ① 2024年 9月期 第2四半期業績
- ② 事業の進捗及び今後の成長戦略
- ③ 2024年 9月期 通期業績見通し
- ④ 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	84名 ¹⁾ (2025年3月31日時点)
事業内容	主要株主 (順不同)	関連会社 ²⁾
- 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 - カスタムAI導入のためのコンサルティング	(株)SCREENアドバンスドシステムソリューションズ (株)博報堂 - THK (株) (株) SCREENホールディングス - 日本ガイシ(株)	X-AI.Labo株式会社 ³⁾ (2025年3月31日時点)

1) 従業員数は、執行役員・SD・機械学習エンジニア・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
2) 2025年3月末日時点。株式会社CAGLAは2025年4月1日の株式譲渡により当社の連結子会社となる見込みであり、次四半期以降に関連会社として記載
3) 持分法適用による関連会社

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、ボストン・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、ボストン・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



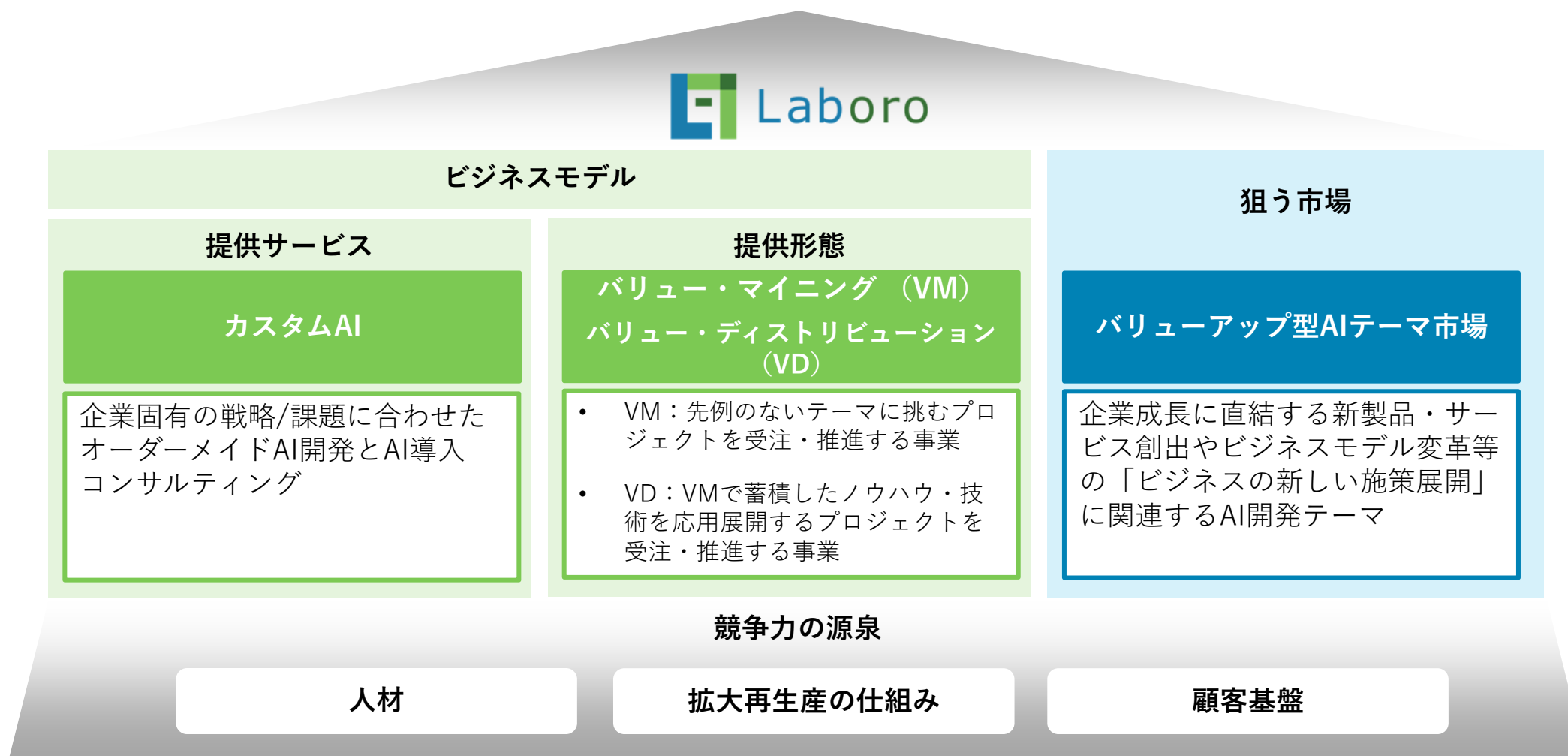
執行役員
吉岡 琢
TAKU YOSHIOKA



執行役員
谷山 太郎
TARO TANIYAMA

事業の全体構造

「カスタムAI」を「VM」・「VD」の2形態で提供し、顧客企業の「バリューアップ」を支援



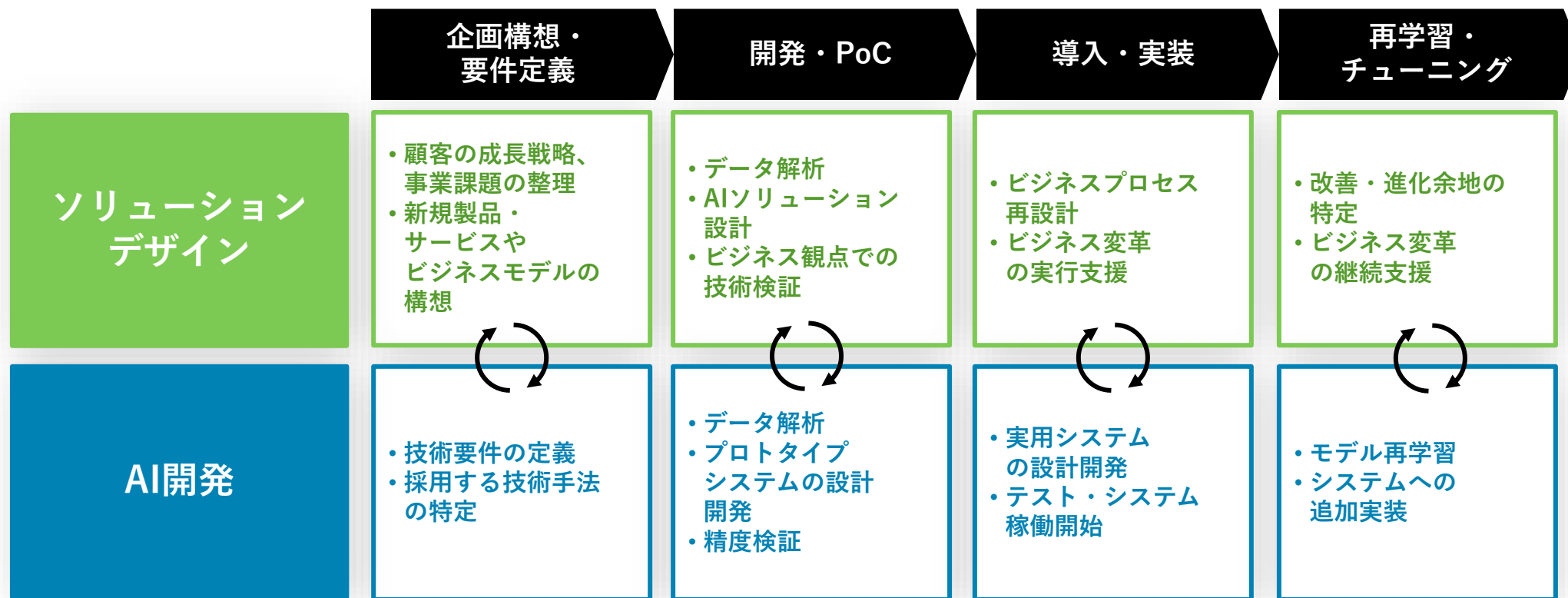
「カスタムAI」とは

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



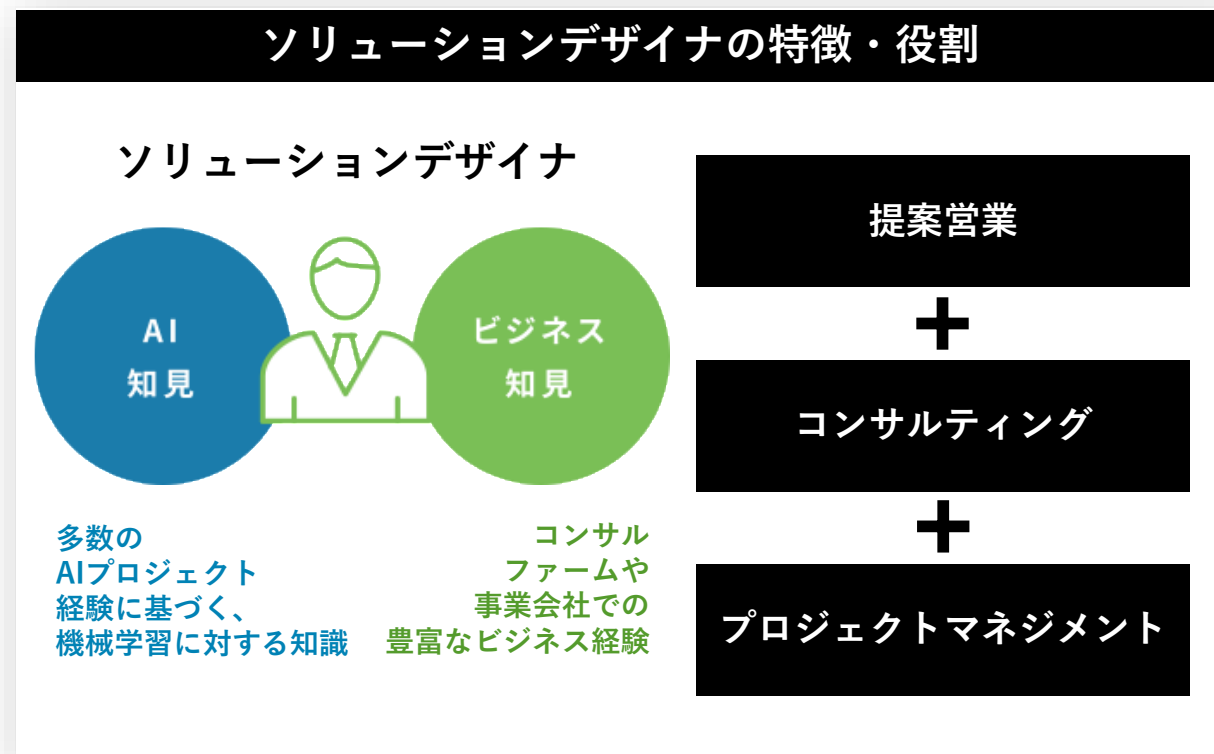
「カスタムAI」提供の流れ

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

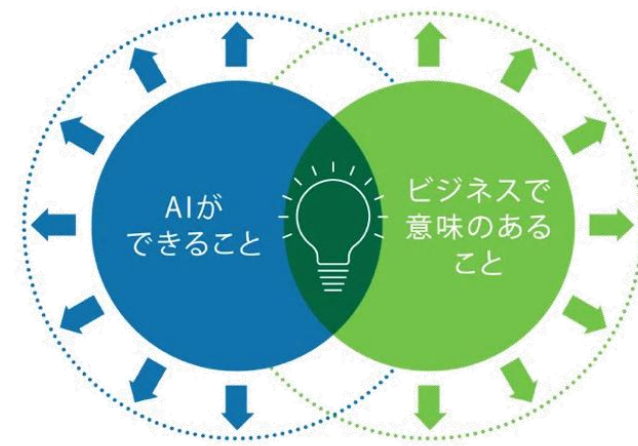


カスタムAIを支えるスペシャリスト「ソリューションデザイナー」

AI & ビジネスコンサルティングに長けた弊社独自の専門人材「ソリューションデザイナー」が、顧客企業のためのAIソリューション設計とビジネスデザインを実施

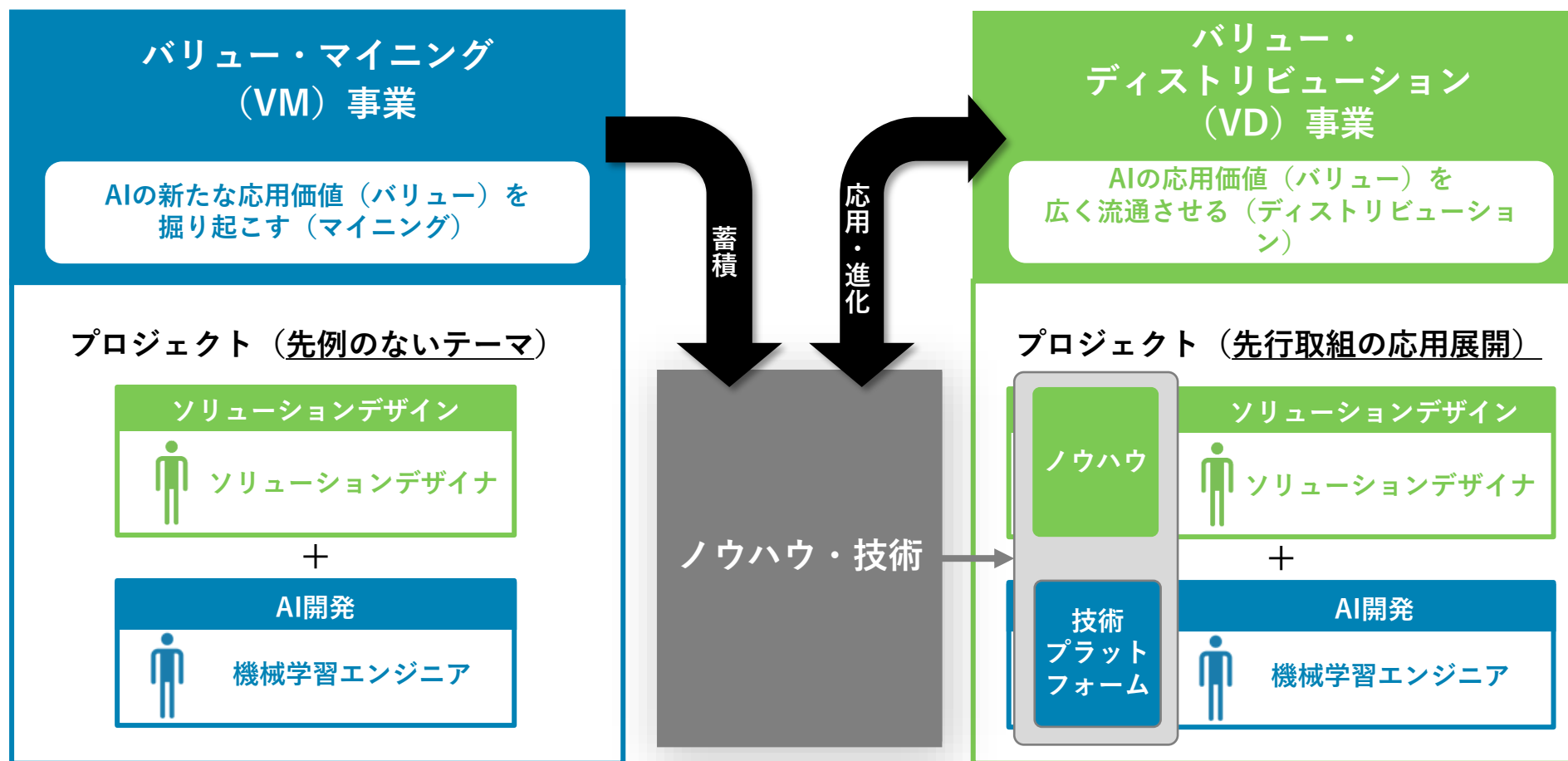


AI技術で実現でき、
かつビジネスで意味のある
ソリューションを企画・設計・提案



カスタムAIの2つの提供形態

「バリュー・マイニング（VM）事業」で得られたノウハウ／技術プラットフォームを蓄積し、
「バリュー・ディストリビューション（VD）事業」で応用展開



VM・VD事業の収益モデル

VM・VD事業共に、プロジェクトメンバー（ソリューションデザイナー・機械学習エンジニア）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



Note: VD・VMの両提供形態は、実際のサービス提供において完全に分離されるものではないことから、「カスタムAIソリューション事業」単一での事業体制としている。

バリュー・ディストリビューションの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
ノウハウ	ソリューション (『〇〇ソリューション』)	顧客の典型的なビジネスニーズに対して、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ソースコードやドキュメント等	■ 『強化学習による組合せ最適化ソリューション』 ■ 『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』 ■ 『マッチングソリューション』
	ハードウェア体型 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』
技術 プラット フォーム	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

ノウハウ

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



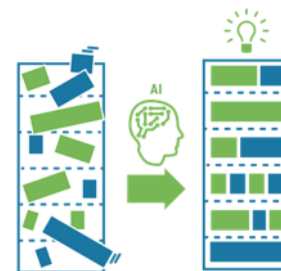
強化学習による制振制御 ソリューション

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



強化学習による組合せ最適化 ソリューション

大量の組合せの中から最も良いものを選択するという「組合せ最適化問題」を、強化学習技術を使って解決



技術プラットフォーム

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



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



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



物体カウント ソリューション

画像中に写っている対象物の個数をカウントするほか、大まかな位置や座標を取得することを実現



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¹⁾

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²⁾

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³⁾

ランザビジネス予算
(現行ビジネスの維持・運営)
76% → 67%
(2023年度) (2026年度)

バリューアップ予算
(ビジネスの新しい施策展開)
25% → 33%
(2023年度) (2026年度)

バリューアップ型AIテーマ 市場規模予想⁴⁾

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)

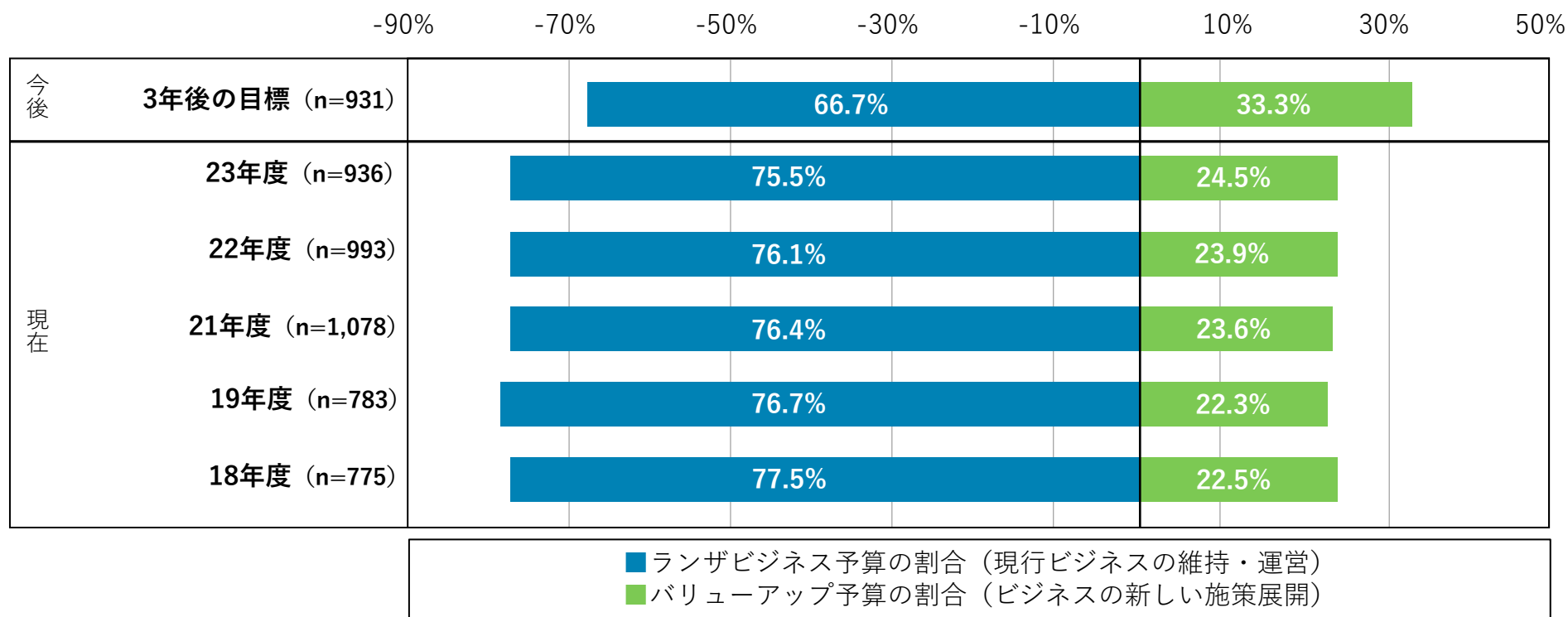
2) 株式会社富士キメラ総研「2025 生成AI/LLMで飛躍するAI市場総調査」(2024年11月)のAIサービス市場・AIアプリケーション市場の市場規模推定を基に、当社の事業領域と近いサブカテゴリ(戦略策定・ガバナンス構築、構築・分析サービス、データ分析基盤構築及びAIアプリケーション市場)の規模を足し上げて市場規模を推計

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 2024」(2024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

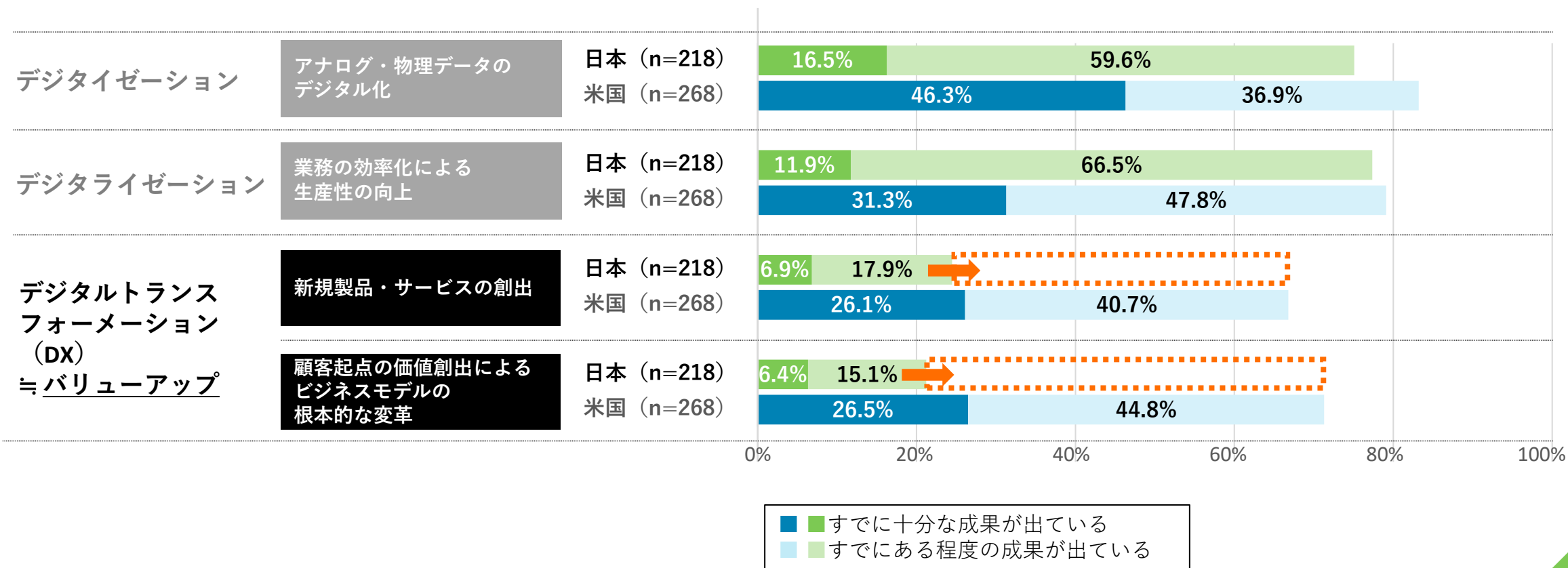
バリューアップを目的とした企業のIT予算割合

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	ゼー タイ ション	アナログ・物理データの デジタル化	SaaS企業、Sler、 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
	ゼー タイ ション	業務の効率化による 生産性の向上		
	フ ォー メー ト ラ ン ス	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 
	フ ォー メー ト ラ ン ス	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		

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

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

製薬メーカー

- ・PHR（パーソナル・ヘルス・レコード）
データを活用した個別化医療支援プラットフォームの開発

消費財メーカー

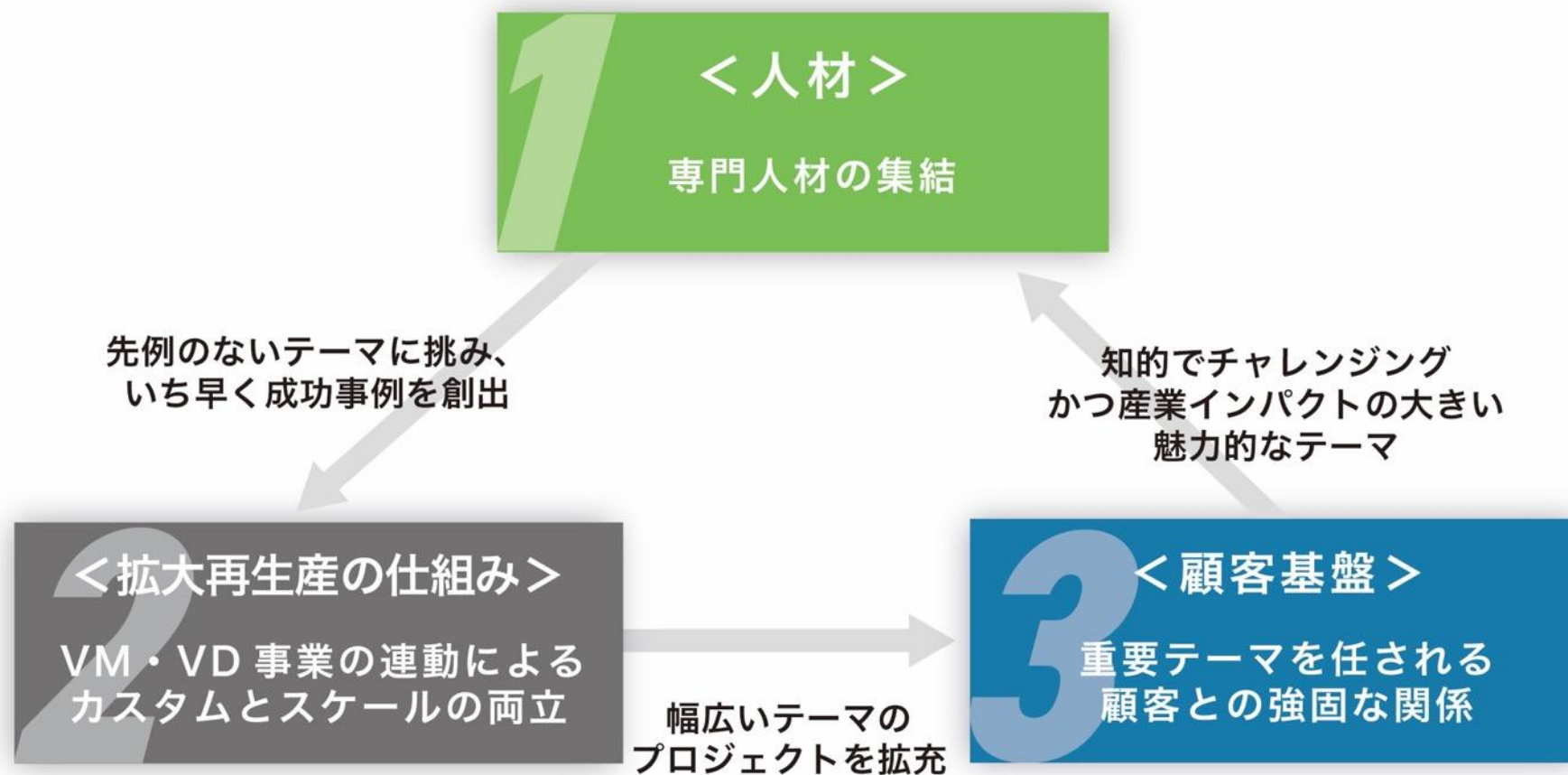
- ・対話AIを活用した1to1マーケティングサービスの開発

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



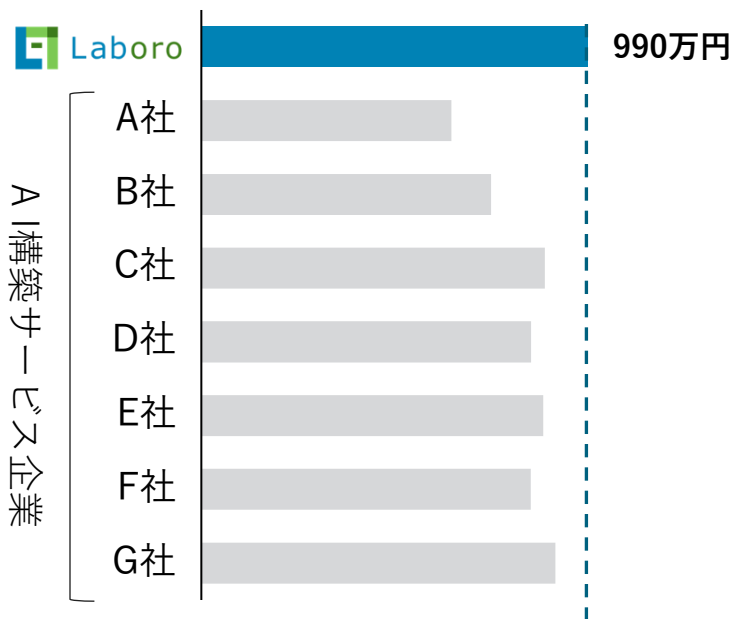
イノベーション構想力の獲得を求めて優秀な人材が集積

- ・ 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

※2024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）

ITスタートアップ → 外資戦略コンサル

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

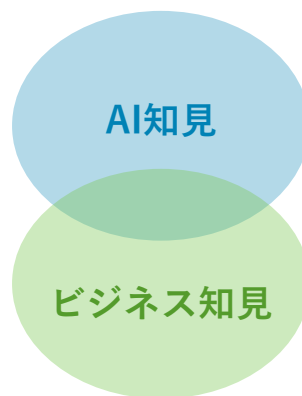
⋮

国立大 工学部卒修士 × 国内戦略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

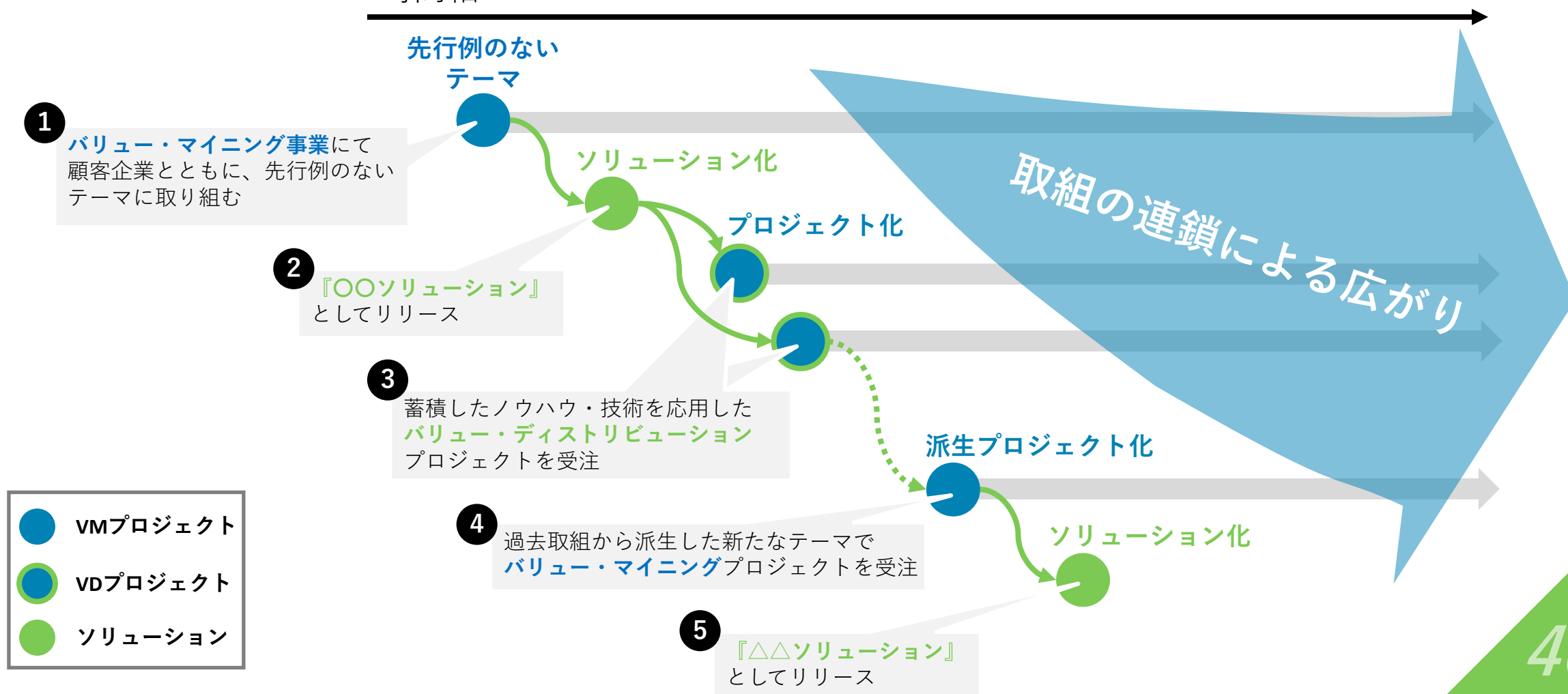
コンサル/事業会社
でビジネス経験
のある人材を採用/
社内でAI知見
を育成

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

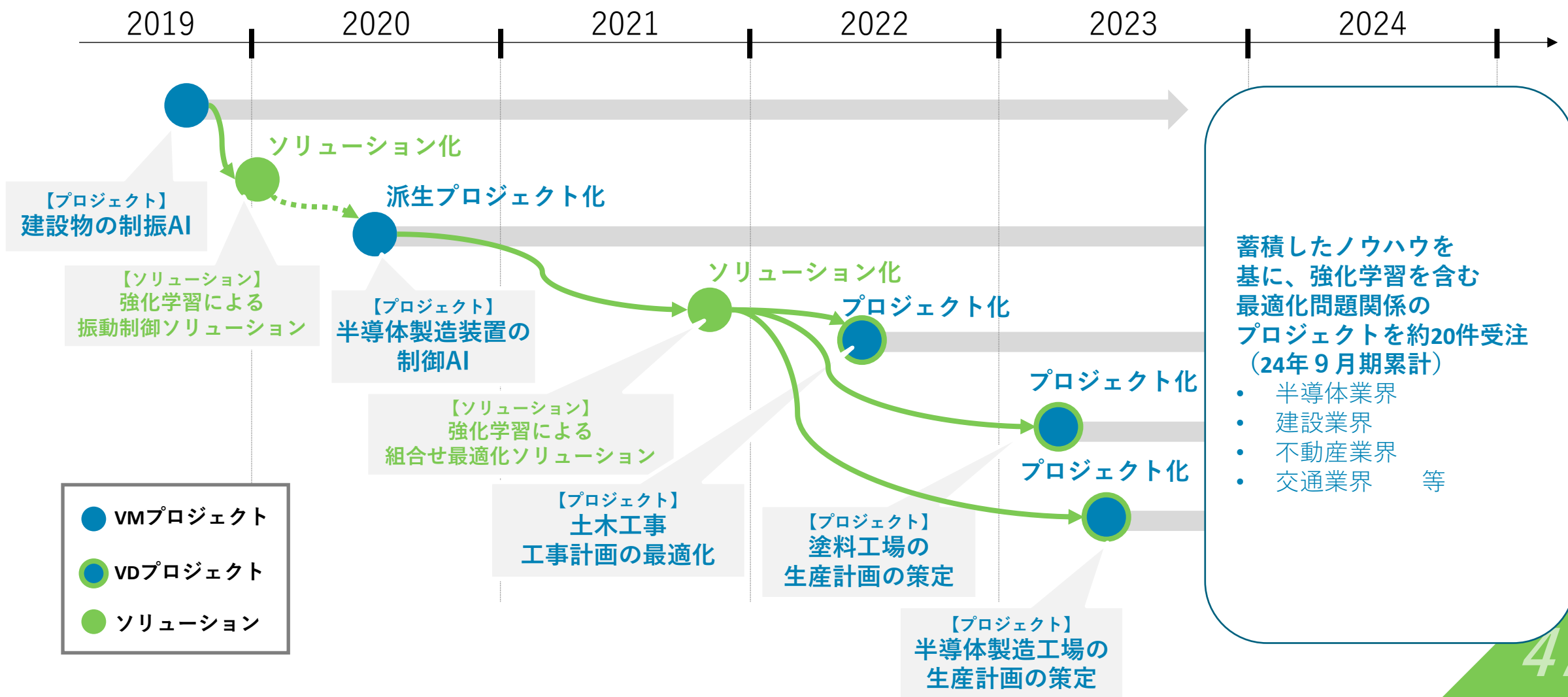
- ・ バリュー・マイニング事業で取り組んだ先行例のないテーマをソリューション化し、バリュー・ディストリビューションプロジェクトとして面展開

時間軸



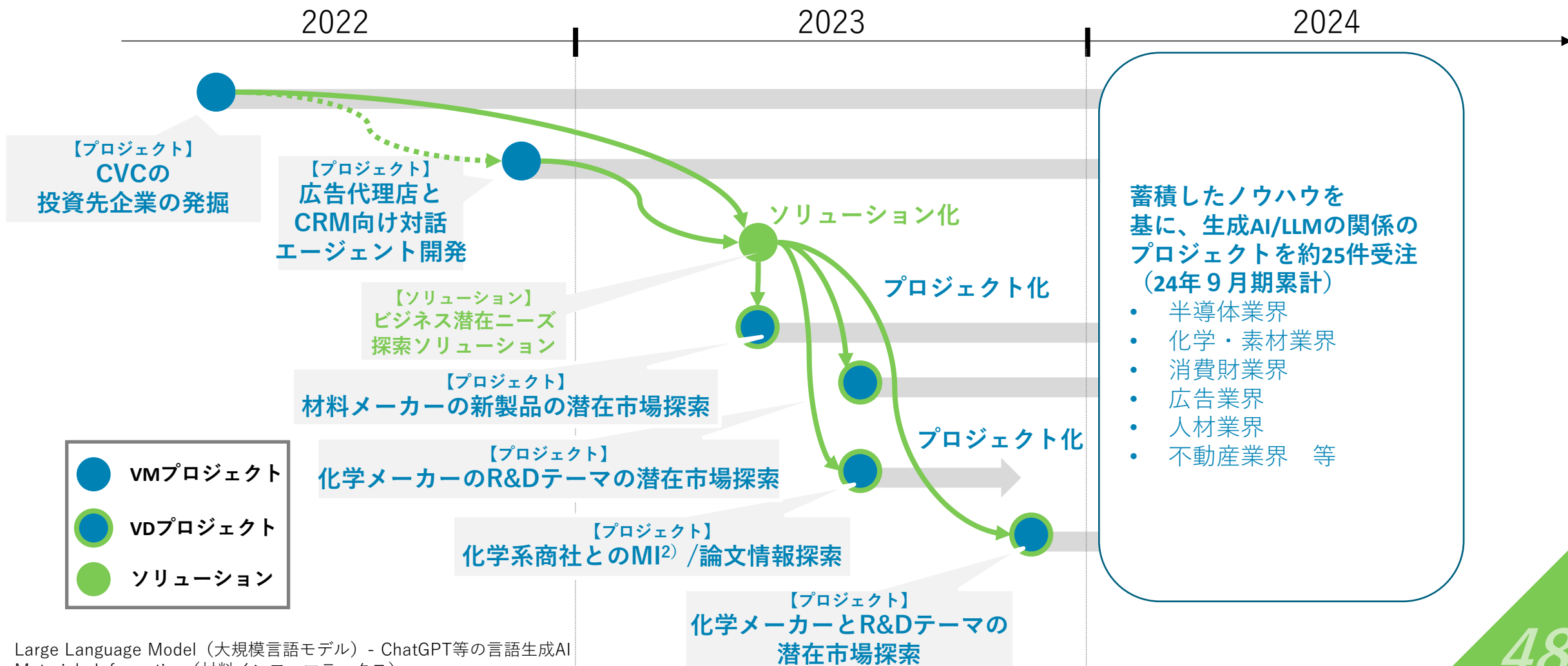
代表事例：深層強化学習関連プロジェクトの面展開の流れ

- ・ 囲碁AIで注目を浴びた最先端のAI技術分野の産業応用を広げてきた事例



代表事例：LLM¹⁾ 関連のノウハウ・技術蓄積と応用展開の流れ

- 加熱するChatGPT等の生成AI技術のソリューション化と応用展開を短期間で実現



1) Large Language Model（大規模言語モデル） - ChatGPT等の言語生成AI
 2) Materials Informatics（材料インフォマティクス）

幅広い顧客と多数のプロジェクト

✓ 通算300を超えるカスタムAIプロジェクトを推進

研究開発型

建設 強化学習 建設物の揺れ制御 (建設関連企業)  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	建設 強化学習 施工計画の最適化 (建設関連企業)  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	製造 強化学習 工程スケジューリング (精密機器メーカー)  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	インフラ 画像 線路設備の不良判定 (鉄道事業者)  線路設備の機能不全・ 異常を自動判定する開 発・実運用化	製造 時系列 排水処理での異常検知 (電機機器メーカー)  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
---	--	--	---	---

社会基盤・ 生活者

マーケティング 生成AI 対話の自動生成 (広告企業)  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	マーケティング 生成AI バーチャル生活者生成 (広告企業)  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	製造 レコメンド 献立作成エンジン (食品メーカー)  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	小売 画像 店内在庫モニタリング (電機機器メーカー)  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	人材 自然言語 人と職のマッチング (人材紹介企業)  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
---	--	---	--	---

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

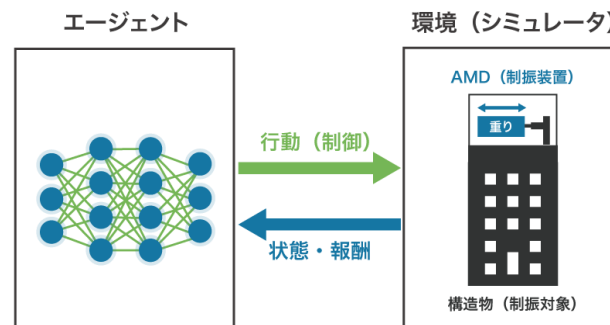
高層ビルをはじめとする建設物の揺れ・振動を抑える技術「アクティブ制振（AMD）」にAIを適用し、より効果的な制振の実現が目指されていた。

開発・導入

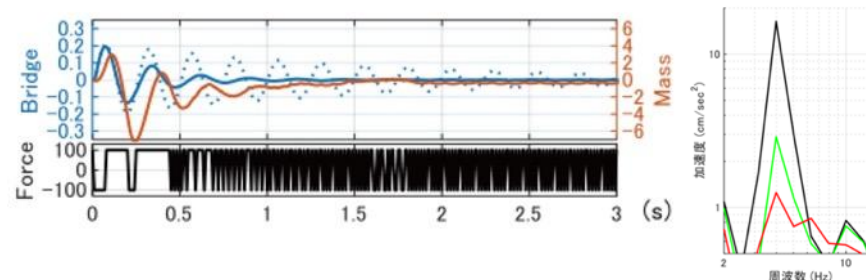
同社研究所内に造られた橋を実験の場として利用。シミュレーター上で高効果な制御則を獲得した強化学習によるAIモデルを実際の制御システムに転用。

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

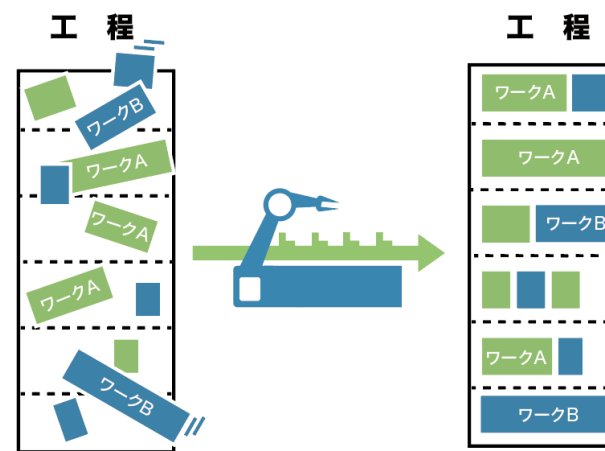
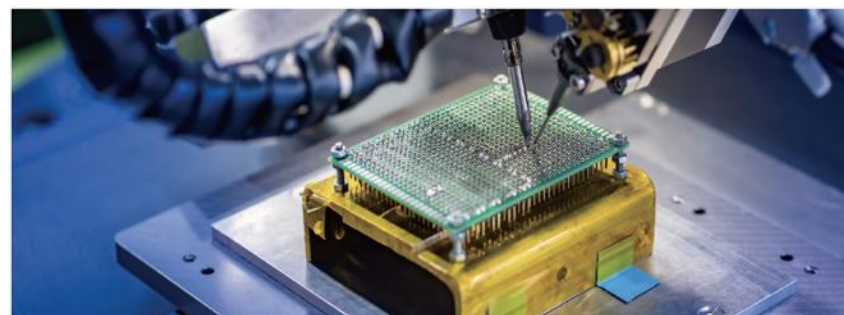
同社では、多数の装置リソースに対し大量のワークを適切に割り当てて生産計画を立案。人手でルールを作り込んでいたが、さらなる品質改善を狙っていた。

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

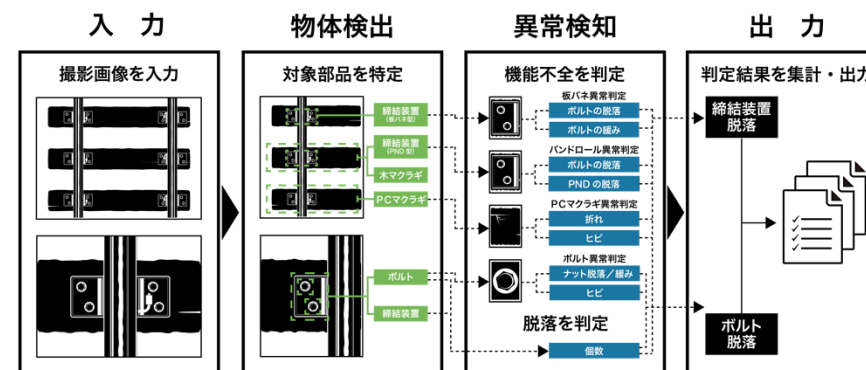
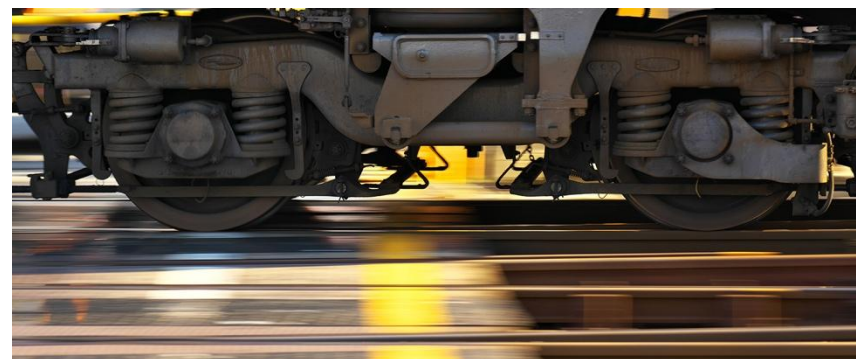
開発・導入

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

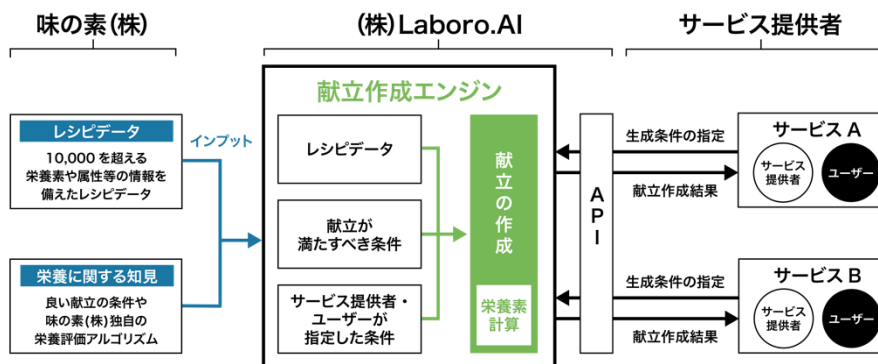
同社では、製品開発や研究開発で培った健康や栄養に関する知見やノウハウ、データ、数々のレシピデータを保有しており、これらのデータの活用方法を模索していた。

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

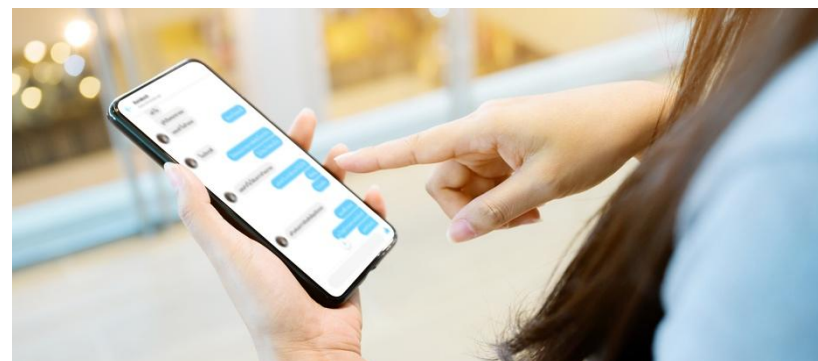
企業ブランドや商品ブランドに立脚したオリジナルなブランド思想を維持しながら、顧客ごとに最適化されたOne to Oneコミュニケーションを展開する必要があった。

開発・導入

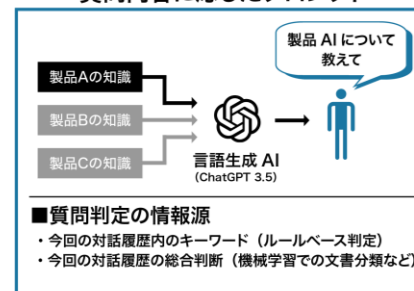
OpenAI社のChatGPTにブランド人格を反映してオリジナル生成AIとして構築。ユーザーおよび対話内容に応じて瞬時にプロンプトを入れ替える「ダイナミックプロンプト」も活用。

成 果

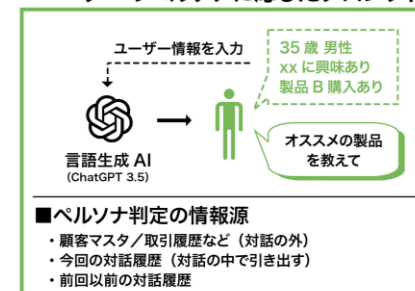
パーソナルデータや商品データ、コンテンツデータを対話に反映。アパレル系企業様との実証実験も進むなど、新しい顧客体験の実現が目指されている。



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

