

# 2025年9月期 第3四半期 決算説明資料

2025 / 8 / 13

株式会社Laboro.AI  
(証券コード:5586)

# 2025年9月期第3四半期の総括

- 株式会社CAGLAの子会社化により本四半期より連結決算に移行、新セグメント（システム開発事業）を追加
- 当事業はカスタムAIソリューション事業として今期よりセグメント毎に業績を開示。連結移行に伴い連結での通期着地見込を開示

		売上高	売上総利益	営業利益
25年9月期3Q累計業績	Laboro.AI = カスタムAIソリューション事業	1,370百万円 (前年同期比+27%)	940百万円 (前年同期比+30%)	183百万円 (前年同期比+91%)
	CAGLA <sup>1)</sup> = システム開発事業	6百万円	2百万円	△11百万円
	連結業績	1,376百万円	943百万円	△39百万円 (M&A関連費用)

## 事業進捗

- 第3四半期累計は前年対比成長も、第3四半期単独では軟調に着地
  - ソリューションデザイナーの体制構築の遅れから売上高が想定より軟調に着地。一方で採用費や人件費の増加からコストが増大
- 一方、第4四半期は現段階では収益/体制構築ともに一定の進捗
  - 確定済受注残は積み上がり、通期連結着地見込の98%の進捗
  - 体制構築も進捗が改善傾向。第4四半期以降の内定受諾者を獲得

- 第3四半期は売上高、営業利益ともに収益貢献は限定的
  - 4-6月検収の受注プロジェクトが少なく収益貢献が限定的
  - UI/UX開発でのLaboroとの協働PJの開始やLaboro/CAGLAの協働提案等グループ内協業が本格化

営業利益は各セグメントの事業にかかる費用に加え、M&Aに付随する費用としての子会社取得関連費用（一時費用）やのれん償却等（合計39百万円）が発生

25年9月期 通期連結 着地見込み	1,934百万円	1,332百万円	211百万円
-------------------------	----------	----------	--------

- 期初開示したLaboro.AI単体の見込みから下振れして開示
  - 売上高はLaboroの第3四半期の進捗遅れに加え、CAGLAの収益貢献が第4四半期では限定的なため
  - 営業利益はLaboro単体は順調な推移を見込むが、CAGLAの原価/販管費や子会社取得関連費用の計上を反映

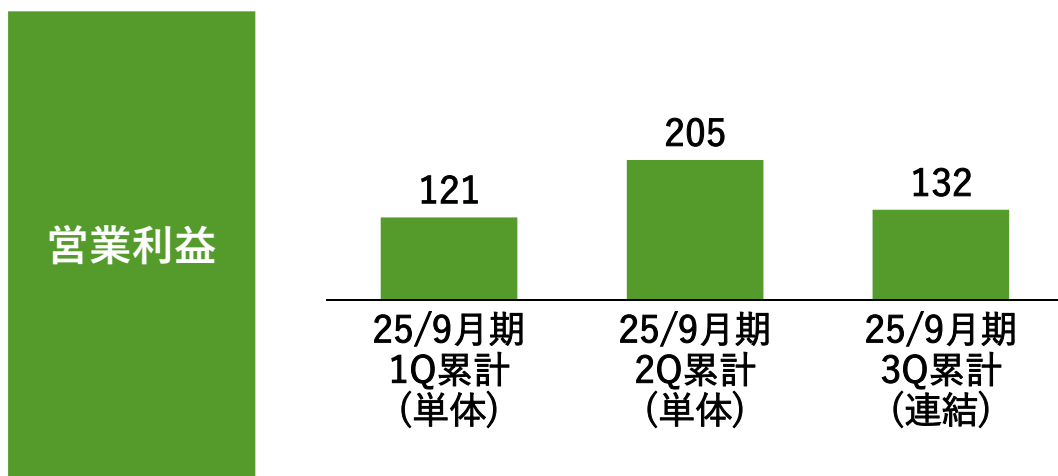
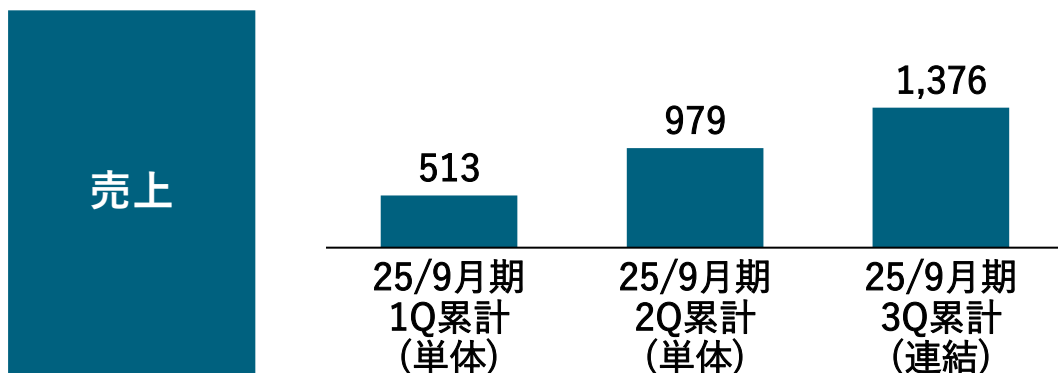
1) CAGLAについては、M&A関連費用等の一時費用を除いた数値

2) 連結の営業利益を算出する際にCAGLAの取得関連費用等を計上しているため、Laboro.AIとCAGLAの営業利益の合計とは一致しない

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

# 2025年9月期第3四半期の連結業績に関する補足資料

- 連結での第3四半期累計の業績は売上高1,376百万円、営業利益132百万円で着地



## 第3四半期の着地に関する要因

- 第3四半期累計の売上高は1,376百万円で着地
  - カスタムAIソリューション事業の売上高：1,370百万円
    - 体制構築の遅れから、営業リソースに制約。  
4月開始案件のシームレスな開始/第3四半期中の営業案件のクローズに課題があり、想定より売上が下振れ
  - システム開発事業の売上高：6百万円
    - 4月-6月検収の受注案件が少なく収益貢献は限定的
- 第3四半期累計の営業利益は132百万円で着地
  - カスタムAIソリューション事業の営業損益：183百万円
    - 第3四半期の売上剥落により、人件費/研修採用費のコスト増をカバーできず、前四半期を下回り着地
  - システム開発事業<sup>1)</sup>の営業損益：△11百万円
    - 受注案件は限定的な一方、人件費等のコストが先行
  - M&Aに伴う取得関連費用/のれん償却：△39百万円
    - CAGLAの取得関連費用：△37百万円
    - CAGLAののれんの償却：△1百万円

1) M&A関連費用等の一時費用を除いた数値  
Note: 売上/営業利益は小数点1桁目で切り捨て

# 2025年9月期通期連結着地見込について

- 株式会社CAGLA子会社化による連結決算への移行に伴い、連結での25年9月期の着地見込を開示

## 試算の考え方

- ✓ 第3四半期累計実績に、カスタムAIソリューション事業（=株式会社Laboro.AI、以下Laboro）・システム開発事業（=株式会社CAGLA、以下CAGLA）の第4四半期の見込みを連結（※LaboroからCAGLAへの発注等、グループの内部取引分を相殺する形で見込を作成）

(百万円)	2025年9月期通期 (期初単体見込) <sup>1)</sup>	2025年9月期通期 (連結見込) <sup>1)</sup>
売上高	2,008	1,934
売上総利益	1,308	1,332
粗利率 (%)	65%	69%
営業利益	250	211
営業利益率 (%)	12%	11%
経常利益	250	197 <sup>2)</sup>
当期純利益	171	114

### 売上高の連結見込の背景

- カスタムAIソリューション事業の売上高を期初見込みから減額

- ✓ 第3四半期はPJ開始時期の遅れ等から売上が下振れ、第4四半期の売上でカバーできず期初見込から約70百万円減額を見込む

次頁後述

- ✓ 一方で第4四半期は確定済案件の受注残を加えると8月上旬時点で見込の約98%を達成。連結見込達成に向け順調に進捗

- システム開発事業は収益貢献は限定的

### 営業利益の連結見込の背景

- カスタムAIソリューション事業の営業利益は好調

- ✓ 期初の単体見込を10%以上上回る形での進捗を見込む

- システム開発事業は当期の収益貢献は限定的。営業損益はマイナスでの着地を見込む

- M&Aに伴う一時費用としてCAGLA取得関連費用が上乗せ

- ✓ 子会社取得関連費用で約37百万円を計上

1) 期初見込みはLaboro.AI単体の見込として開示したもの。本四半期の連結見込はLaboro.AIに加え、連結子会社のCAGLA及び持分法適用関連会社のX-AI.Laboの損益を連結

2) 経常利益はカスタムAIソリューション事業及びシステム開発事業の収益に加え、X-AI.Laboの損益を営業外損益として計上している

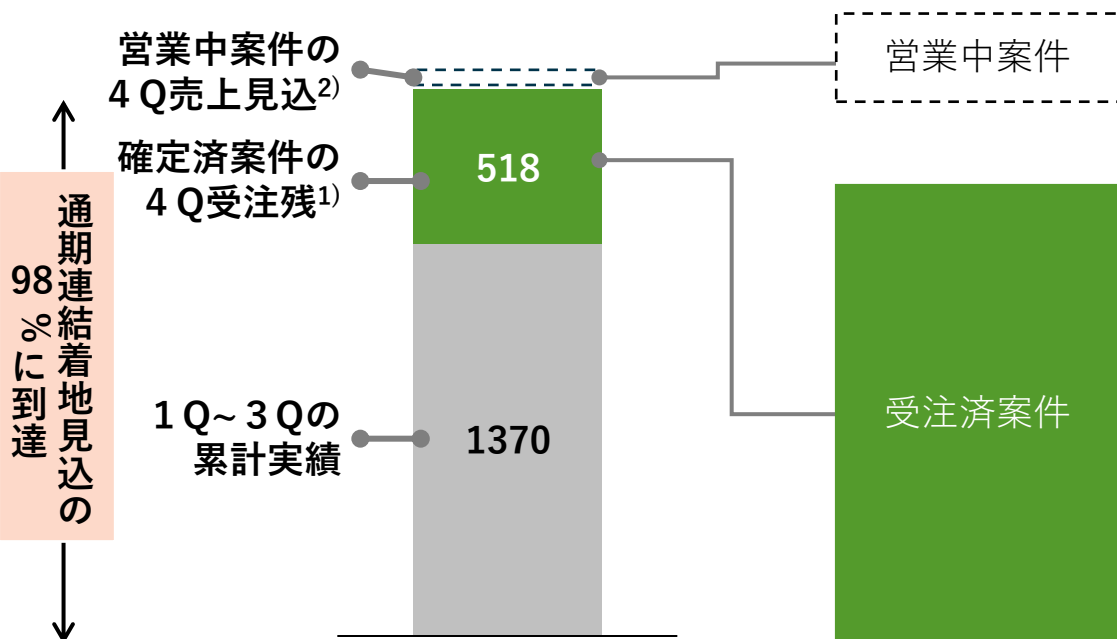
Note: 売上/売上総利益/営業利益/経常利益/当期純利益は小数点1桁目で切り捨て。比率表示は小数点1桁目で四捨五入。

# 通期売上着地に向けた進捗状況

- 第4四半期の確定済案件の受注残のみで518百万円を見込む。第3四半期までの累計実績に第4四半期の確定済案件の受注残を足し上げると通期連結着地見込の約98%に到達

## 25年9月期のLaboro（カスタムAIソリューション事業）単体売上の進捗

（百万円）



既存顧客の継続案件及び新規テーマのリードや、新規顧客からのリードについて、営業活動を推進中

- 営業ステータスや確度、規模は区々であるものの8月上旬時点で第4四半期に売上を見込む可能性のある営業案件が複数存在

第3四半期以前に開始、若しくは第4四半期に受注し、既に開始している案件で約518百万円の売上を見込む

- 第3四半期は営業活動に時間を要したものの、限られた営業リソースを重要案件の営業へ投下。堅調なAI需要の追い風やグループ会社や他企業との連携を通じ、新たな切り口のテーマの獲得に成功
  - 業界を代表する大手企業とのAIを活用した変革案件
  - デジタルを活用した企業価値向上に関わる案件
  - 学校法人等の新たな領域に関する案件

1) 受注済のPJの7-9月の売上見込。稼働状況や外注費の費消状況により前後するため、実績と見込は多少の乖離は存在

2) 現状、受注に向けて営業中の案件であり、受注及び第4四半期における売上計上は未確定。そのため、棒グラフの規模感はイメージ

Note: 売上は小数点1桁目で切り捨て

# 目次

---

- ① 2025年 9月期 第3四半期業績
- ② 事業の進捗及び今後の成長
  - ②-1 カスタムAIソリューション事業
  - ②-2 システム開発事業
- 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。

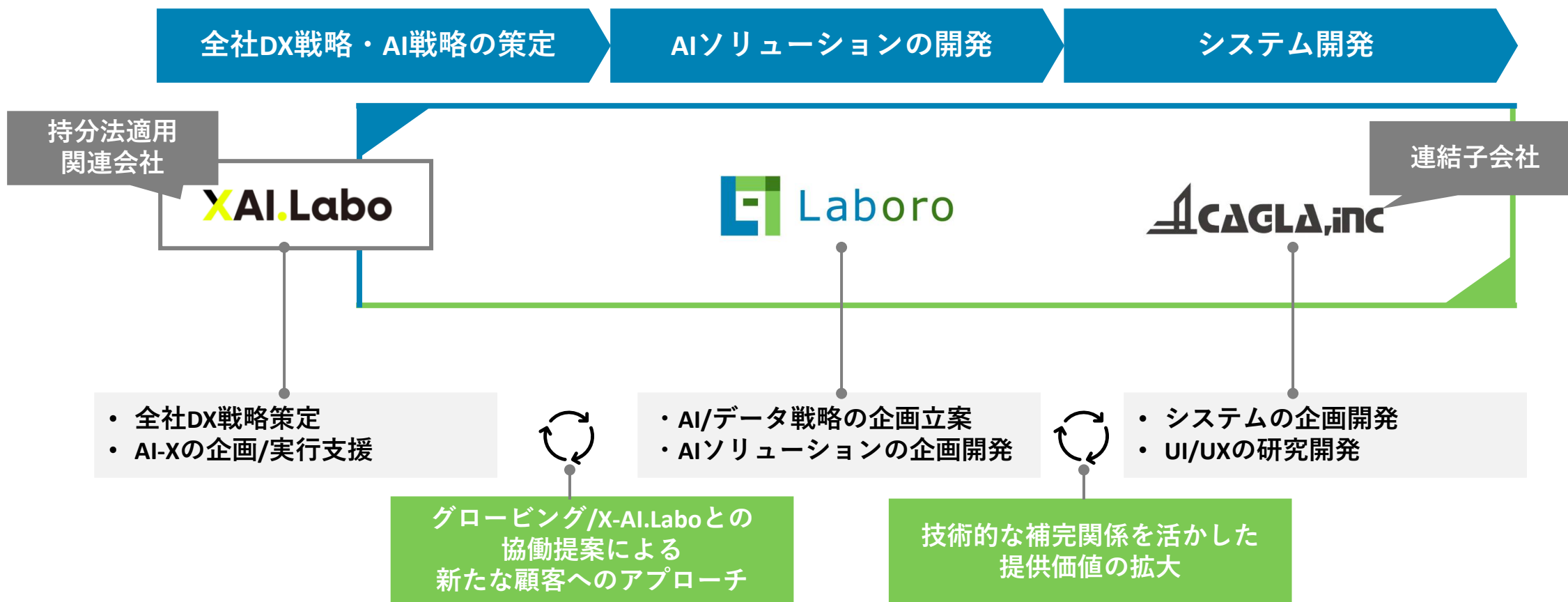
私たちは、産業に革命を起こそうと奔走する各企業のイノベーターの方々に、オーダーメイドという方法でビジネスにジャストフィットするAIソリューションをご提供いたします。  
「すべての産業の新たな姿をつくる」。そのためにクライアントさまと一緒に考え、苦勞を共にし、力を合わせてイノベーションを実現する共創パートナーとして存在し続けることが、私たちのミッションです。

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。

# ビジネスアップデート (1/2)

- 2025年4月に株式会社CAGLAをグループ会社化。25年9月期第3四半期より連結決算に移行
- AIの企画/開発を担うLaboro、システム開発機能を担うCAGLA、ジョイントベンチャーのX-AI.Labo<sup>1)</sup>を含めて、AI開発の上流/下流に機能を拡大し、顧客への提供価値を拡張



1) グロービング株式会社とのジョイントベンチャー（当社は22%の持分を保有）



# ビジネスアップデート (2/2)

- 2025年9月期第3四半期より連結決算に移行。今後は連結業績を開示
- 連結業績の開示に伴い、持分法適用関連会社であるX-AI.Laboの損益を営業外損益に計上

2025年9月期第2四半期まで

	Laboro.AI
売上高	XXX
営業利益	XXX
営業外収益	XXX
営業外費用	XXX
経常利益	XXX



2025年9月期第3四半期以降

	報告セグメント		調整額	連結財務諸表計上額
	カスタムAIソリューション事業	システム開発事業		
売上高	XXX	XXX	XXX	XXX
営業利益	XXX	XXX		XXX
営業外収益	XXX	XXX		XXX
営業外費用	XXX	XXX		XXX
経常利益	XXX	XXX		XXX

変更①

新たにシステム開発事業セグメントを追加（CAGLA）。Laboro/CAGLAの収益を連結した連結財務諸表を作成

変更②

X-AI.Laboの損益を連結財務諸表の営業外収益/営業外費用として計上

## 2025年9月期 第3四半期 損益計算書

- ・ 売上は1,376百万円で着地。主にカスタムAIソリューション事業の体制の制約から軟調に着地
- ・ 粗利水準は60-70%の健全な水準もCAGLA取得に伴う費用から第3四半期単独の営業利益は赤字で着地

(百万円)	2025年9月期 3Q累計(連結)	2025年9月期 3Q実績(連結)	2025年9月期 見込(連結)	2024年9月期 3Q累計(単体) (参考)	2024年9月期 3Q実績(単体) (参考)
売上高	1,376 <small>次頁後述</small>	397	1,934	1,082	369
カスタムAIソリューション事業	1,370	391	-1)	1,082	369
システム開発事業	6	6	-1)	-2)	-2)
売上総利益	943	263	1,332	721	248
粗利率 (%)	69%	66%	69%	67%	67%
営業利益	132 <small>次頁後述</small>	△ 73	211	96	29
営業利益率 (%)	10%	△ 18%	11%	9%	8%
経常利益	128	△ 77	197	96	29
当期純利益	70	△ 71	114	64	19

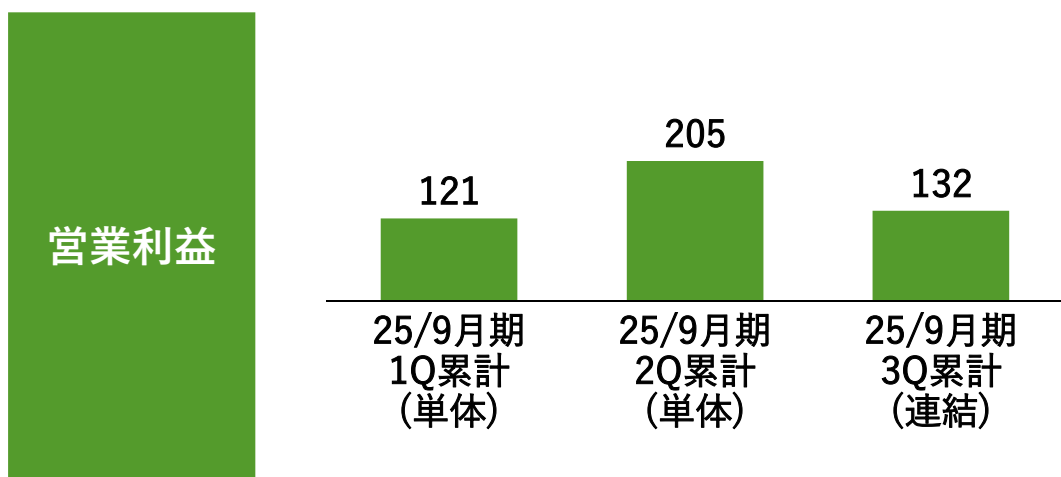
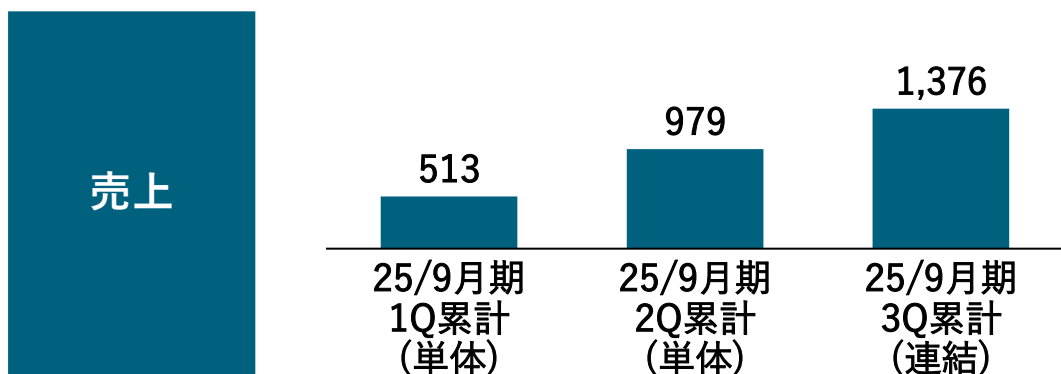
1) 連結決算移行に伴い、各セグメントの単体の見込は非公表

2) 2024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1桁目で切り捨て。比率表示は小数点1桁目で四捨五入。

# (再掲)2025年9月期第3四半期の連結業績に関する補足資料

- 連結での第3四半期累計の業績は売上高1,376百万円、営業利益132百万円で着地



1) M&A関連費用等の一時費用を除いた数値  
Note: 売上/営業利益は小数点1桁目で切り捨て

## 第3四半期の着地に関する要因

- 第3四半期累計の売上高は1,376百万円で着地
  - カスタムAIソリューション事業の売上高：1,370百万円
    - 体制構築の遅れから、営業リソースに制約。  
4月開始案件のシームレスな開始/第3四半期中の営業案件のクローズに課題があり、想定より売上が下振れ
  - システム開発事業の売上高：6百万円
    - 4月-6月検収の受注案件が少なく収益貢献は限定的
- 第3四半期累計の営業利益は132百万円で着地
  - カスタムAIソリューション事業の営業損益：183百万円
    - 第3四半期の売上剥落により、人件費/研修採用費のコスト増をカバーできず、前四半期を下回り着地
  - システム開発事業の営業損益<sup>1)</sup>：△11百万円
    - 受注案件は限定的な一方、人件費等のコストが先行
  - M&Aに伴う取得関連費用/のれん償却：△39百万円
    - CAGLAの取得関連費用：△37百万円
    - CAGLAののれんの償却：△1百万円

## コスト構造

- コストの主要な割合を占めるカスタムAIソリューション事業において、人件費や採用費が増加
- また、株式会社CAGLAのM&Aに伴う取得関連費用やのれん償却等も計上（その他費用に含む）

単位:百万円 *(%)は売上に占める構成比	2025年9月期 3Q累計(連結)	2025年9月期 3Q実績(連結)	2024年9月期 3Q累計(単体) (参考)	2024年9月期 3Q実績(単体) (参考)
売上高	1,376	397	1,082	369
人件費 <sup>1)</sup>	686 (50%)	244 (61%)	575 (53%)	202 (55%)
研修採用費	69 (5%)	35 (9%)	60 (6%)	17 (5%)
業務委託費	139 (10%)	47 (12%)	86 (8%)	28 (8%)
広告宣伝費	47 (3%)	15 (4%)	44 (4%)	14 (4%)
その他費用 <sup>2)</sup>	301 (22%)	128 (32%)	219 (20%)	77 (21%)
営業利益	132 (10%)	△73(△18%)	96 (9%)	29 (8%)

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

2) 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1桁目で切り捨て。比率表示は小数点1桁目で四捨五入。

# 貸借対照表サマリー

- 株式会社CAGLAの子会社化に伴い、のれんや顧客関連資産を計上
- 引き続き、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 3Q実績
流動資産	2,414	2,109	<b>2,130</b>
現金及び預金	1,943	1,523	<b>1,777</b>
固定資産	75	481	<b>544</b>
のれん	-	-	<b>61</b>
顧客関連資産	-	-	<b>8</b>
資産合計	2,490	2,591	<b>2,674</b>

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 3Q実績
流動負債	242	200	<b>205</b>
固定負債	-	-	<b>.1)</b>
負債合計	242	200	<b>206</b>

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 3Q実績
株主資本	2,247	2,391	<b>2,467</b>
資本金	1,004	1,009	<b>1,012</b>
資本剰余金合計	994	999	<b>1,002</b>
利益剰余金	248	382	<b>452</b>
自己株式	-	-	-
純資産合計	2,248	2,391	<b>2,468</b>
負債純資産合計	2,490	2,591	<b>2,674</b>

1) 固定負債として0.9百万円を計上（百万未満切り捨てのため、表上の記載は割愛）  
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3四半期業績

② 事業の進捗及び今後の成長戦略

- ②-1 カスタムAIソリューション事業

- ②-2 システム開発事業

③ 2025年 9月期 通期業績見通し

④ 参考資料

# 「カスタムAIソリューション事業」とは

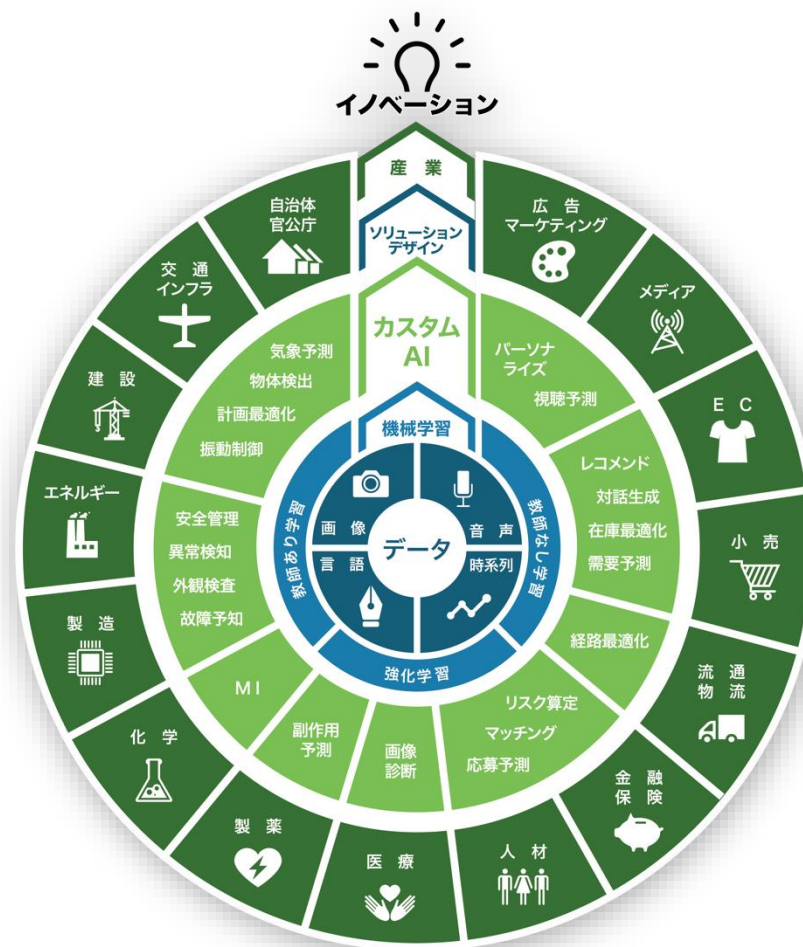
企業のコアを変革し、事業成長の根幹を担うAIをオーダーメイド開発

## ■ 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

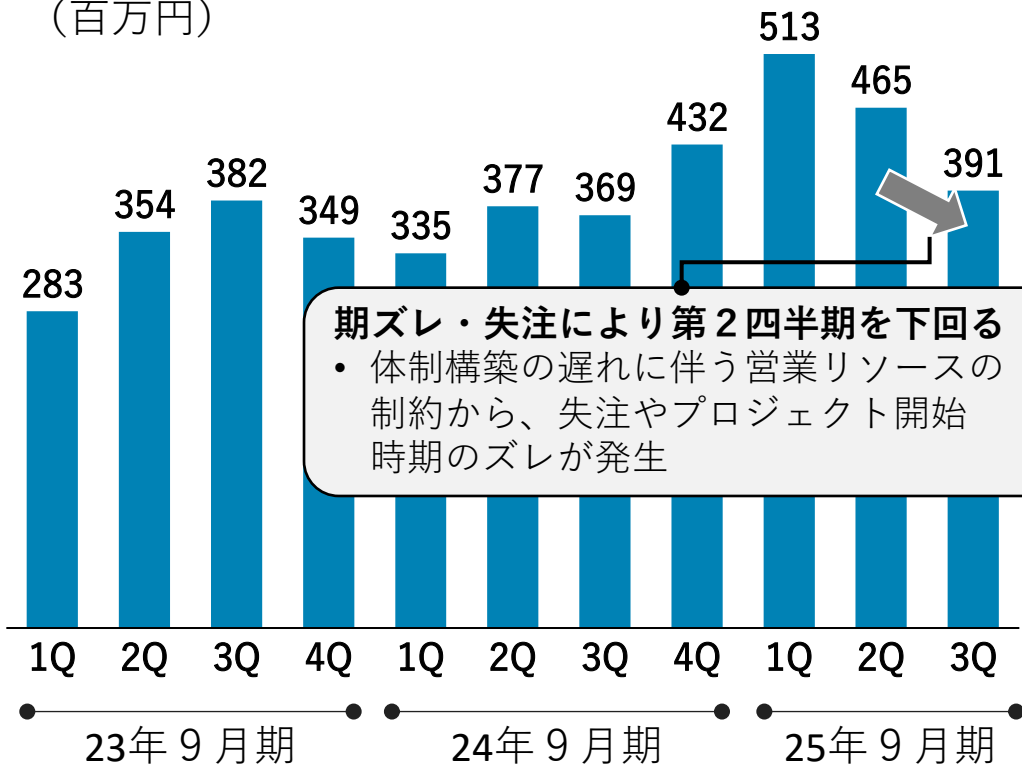


# 売上高/営業利益の四半期推移

- 第3四半期単独の業績は売上高391百万円、営業利益△21百万円で着地
  - 売上高は営業リソースの制約により期ズレ及び失注が発生し第2四半期を下回って着地
  - 営業利益は採用加速化による人件費/研修採用費の増加によりマイナスで着地

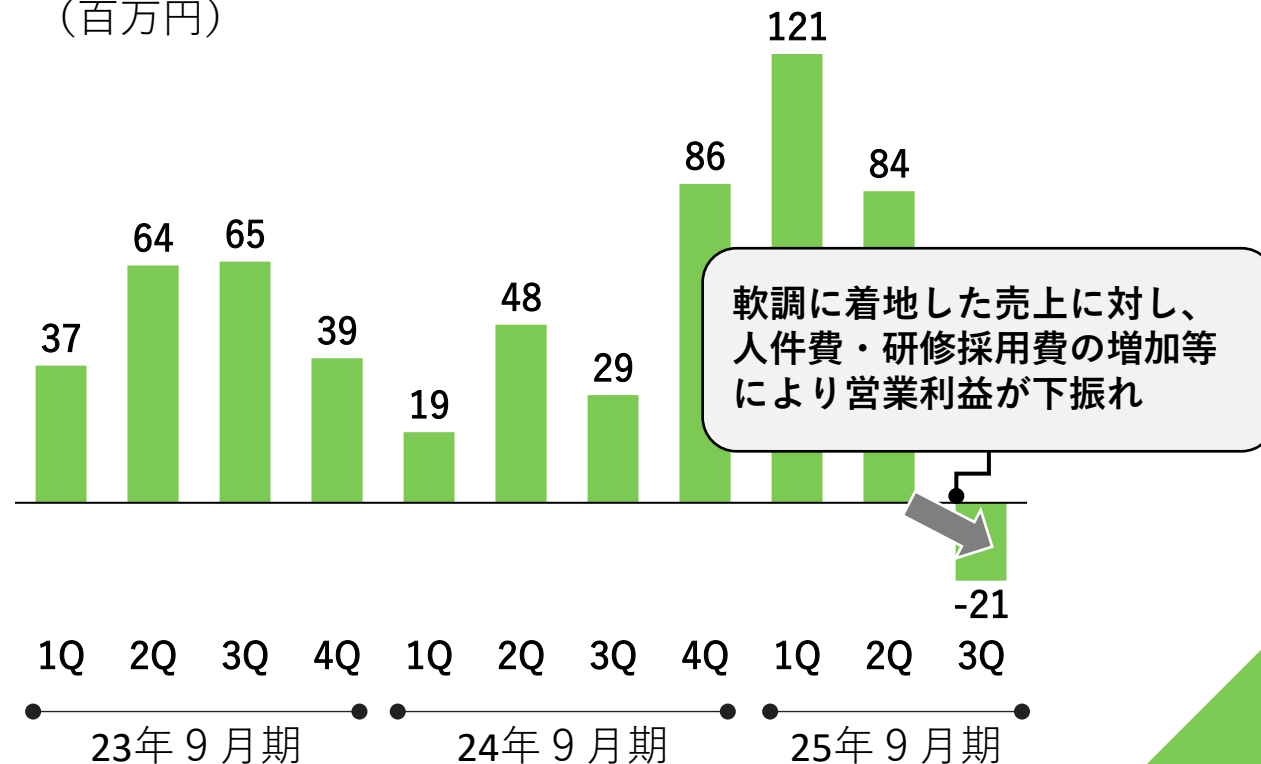
売上高

(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



## 2025年9月期 第3四半期 損益計算書

- ・ 売上高は前年同期を上回ったが、SDの体制構築の進捗遅れに伴い、営業リソースに制約が存在
- ・ 結果、継続案件のシームレスな開始や新規案件の提案に課題があり、一部案件の失注や契約開始時期の第4四半期以降への後ろ倒れが発生したことから、想定より軟調に売上が着地
- ・ 一方、採用加速化に伴い人件費/研修採用費が増大し、コストが増加。四半期単体は赤字で着地

(百万円)	3Q実績	2024年9月期 3Q累計実績	2025年9月期 3Q実績		2025年9月期 3Q累計実績
			実績	前年同期比	
売上高	369	1,082	391	+21	1,370
売上総利益	248	721	261	+12	940
粗利率 (%)	67%	67%	67%	0pt	69%
営業利益	29	96	△ 21	△ 50	183
営業利益率 (%)	8%	9%	△ 6%	△ 13pt	13%
経常利益	29	96	△ 21	△ 50	185
当期純利益	19	64	△ 15	△ 35	126

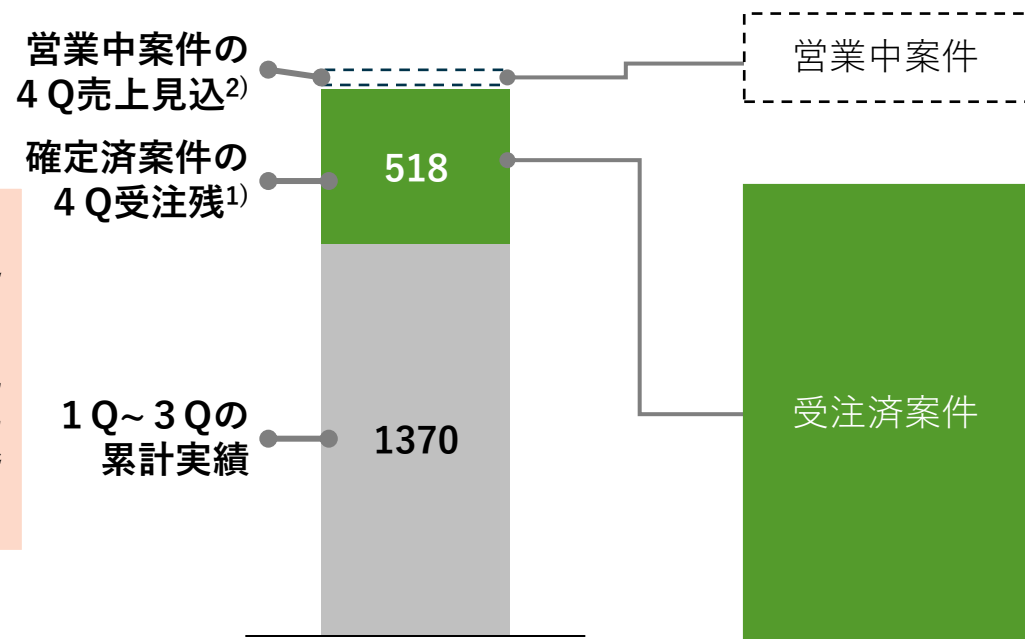
Note: 売上/売上総利益/営業利益/経常利益/当期純利益は小数点1桁目で切り捨て。比率表示は小数点1桁目で四捨五入。

# (再掲)通期売上着地に向けた進捗状況

- 第4四半期の確定済案件の受注残のみで518百万円を見込む
- 第3四半期までの累計実績に第4四半期の確定済案件の受注残を足し上げると通期見込の約98%に到達

## 25年9月期のLaboro（カスタムAIソリューション事業）単体売上の進捗

(百万円)



既存顧客の継続案件及び新規テーマのリードや、新規顧客からのリードについて、営業活動を推進中

- 営業ステータスや確度、規模は区々であるものの8月上旬時点で第4四半期に売上を見込む可能性のある営業案件が複数存在

第3四半期以前に開始、若しくは第4四半期に受注し、既に開始している案件で約518百万円の売上を見込む

- 第3四半期は営業活動に時間を要したものの、限られた営業リソースを重要案件の営業へ投下。堅調なAI需要の追い風やグループ会社や他企業との連携を通じ、新たな切り口のテーマの獲得に成功
  - 業界を代表する大手企業とのAIを活用した変革案件
  - デジタルを活用した企業価値向上に関わる案件
  - 学校法人等の新たな領域に関する案件

1) 受注済のPJの7-9月の売上見込。稼働状況や外注費の費消状況により前後するため、実績と見込は多少の乖離は存在

2) 現状、受注に向けて営業中の案件であり、受注及び第4四半期における売上計上は未確定。そのため、棒グラフの規模感はイメージ






















Note: 売上は小数点1桁目で切り捨て

# 顧客ポートフォリオ (1/2) : 業界別顧客構成(3Q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3Q累計)

## 顧客例 (一部例示<sup>1)</sup>)

<b>研究開発型産業</b> 6.8億円 (50%)	半導体業界	241百万円 (18%)			
	建設業界	134百万円 (10%)	株式会社IHIインフラ建設		
	化学・素材業界	69百万円 (5%)	 日本ガイシ		
	自動車業界 <sup>2)</sup>	108百万円 (8%)			
	その他製造業	132百万円 (10%)		 Reliable Solutions	
<b>社会基盤・生活者産業</b> 6.8億円 (50%)	人材業界	77百万円 (6%)	 エンジャロ	 パーソル キャリア	
	交通・輸送業界 <sup>2)</sup>	168百万円 (12%)			
	メディア・広告業界	22百万円 (2%)	 Eat Well, Live Well.		
	消費財業界	188百万円 (14%)			
	その他業界	226百万円 (17%)	 自治医科大学 Jichi Medical University		

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

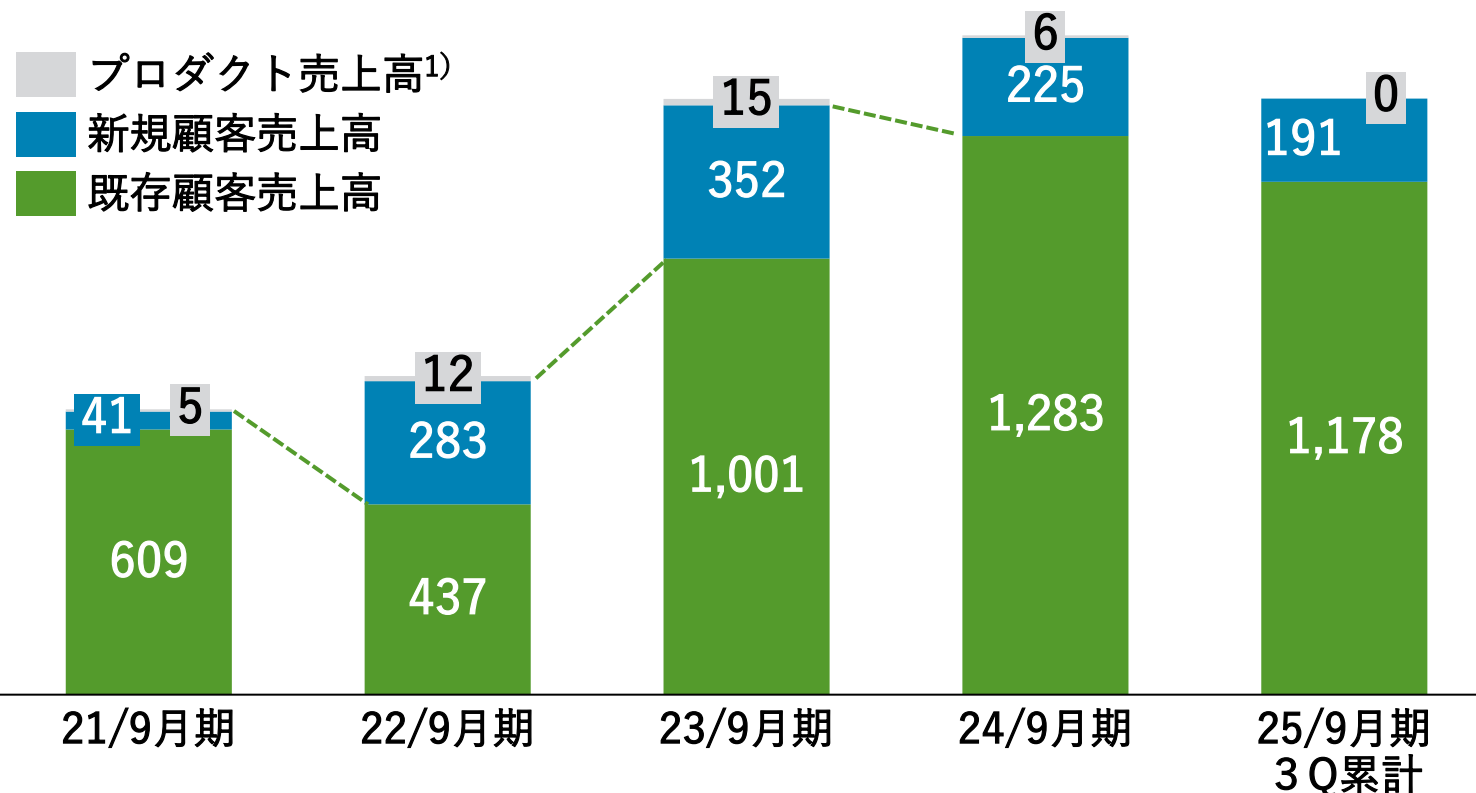
2) PJテーマも鑑み、交通・輸送業界から自動車関係のクライアントを研究開発型産業の自動車産業へ移管

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、3Qで新規顧客を4社獲得 (3Q累計: 10社)

(百万円)



主なKPI (25年9月期3Q)

**新規顧客数+4社**



自治医科大学  
Jichi Medical University  
(学校法人自治医科大学)

**TOYOTA**

(トヨタ自動車株式会社)

(コンサルティング業界企業)

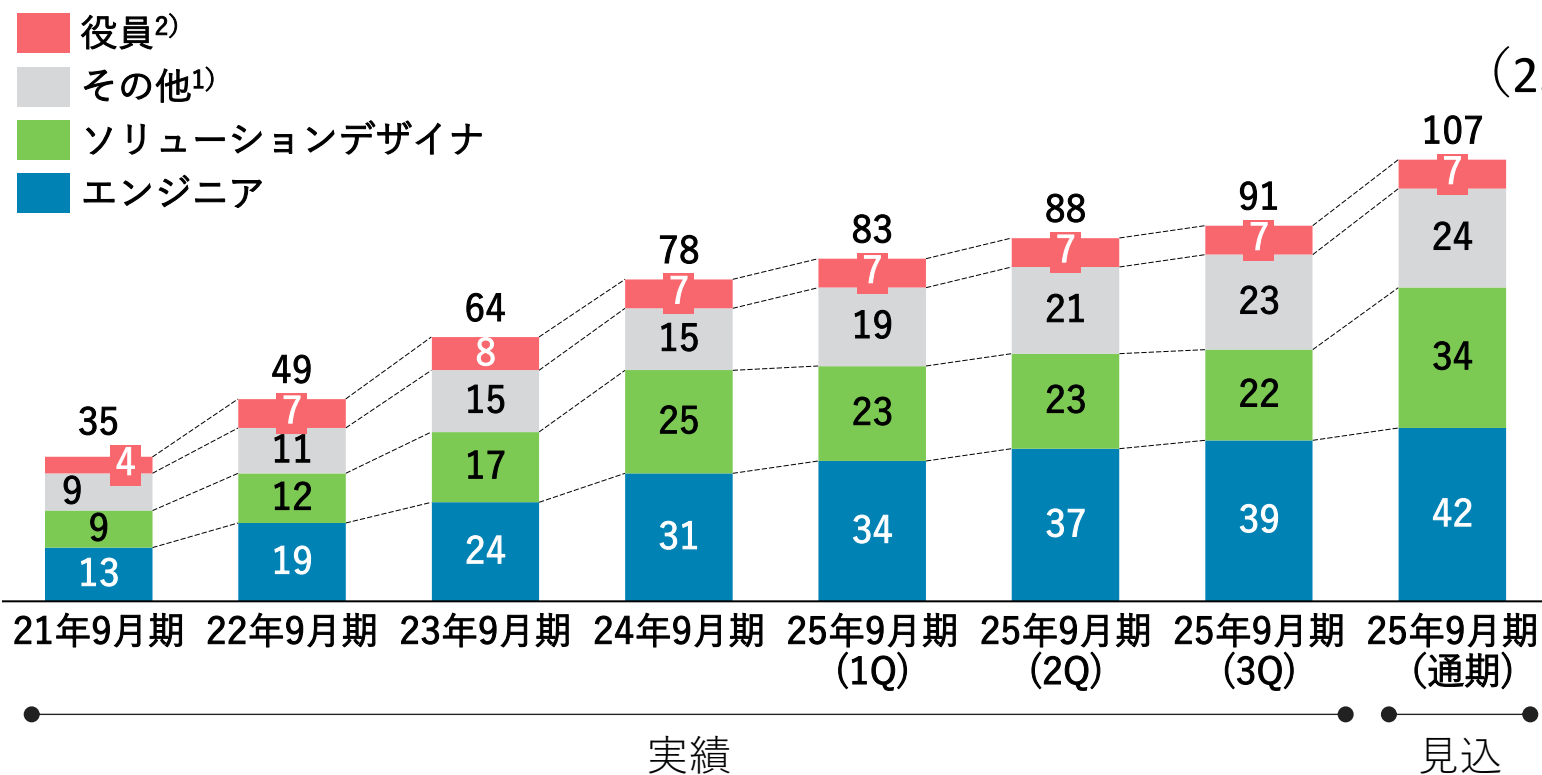
(大手機器メーカー)

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、新たな入社者を獲得しているが退職者を含めると前期比微減で着地
- 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2Q→25年9月期3Q)

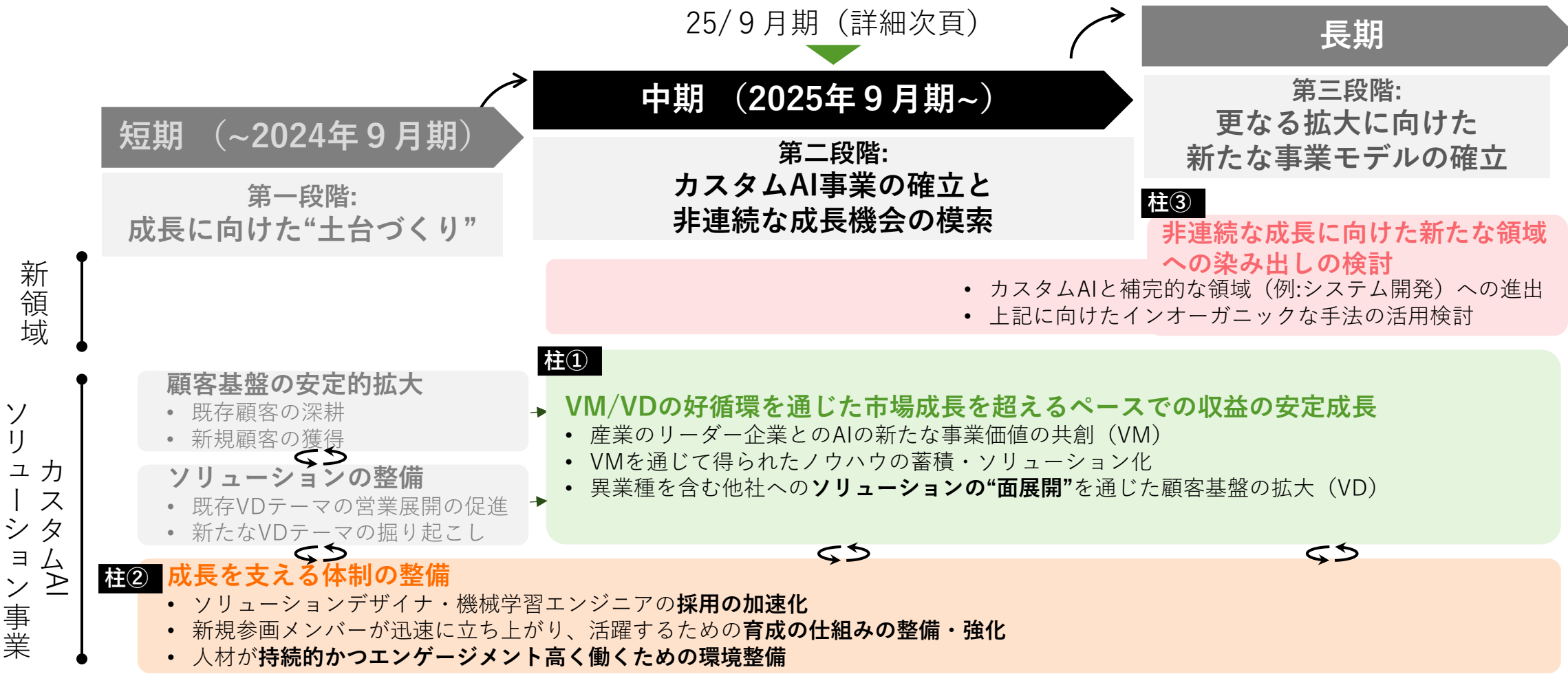
ソリューションデザイナー  
人員増加率  
△4%

機械学習エンジニア  
人員増加率  
+5%

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








# 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3四半期の事業進捗（サマリ）

- 体制縮減に伴い売上は軟調に着地も、グローピング連携やエージェントAIPJ等新たな切り口のPJを開始
- SD採用は微減で着地。一方内定受諾向上に向けた施策により第4四半期以降の内定受諾者が複数発生

<b>柱①</b> 市場成長を超えるペースでの安定した収益成長	<b>既存顧客</b> 	体制減少に伴う営業工数の制約により、第3四半期の売上は軟調に着地。一方で、強みとする最適化/LLM(生成AI)領域の知見の集約が進捗し、最適化/LLM関係のPJが増加
	<b>新規顧客</b> 	経営層へのアプローチやマーケティング活動が奏功し、第3四半期で <b>4件の新規顧客</b> を獲得 <ul style="list-style-type: none"> <li>• CAGLAや他企業と連携して新たな顧客へアプローチ。新たなテーマの取組みを獲得</li> </ul>
<b>柱②</b> 成長を支える体制の整備	<b>採用</b> 	ENGは計画通りのペースで採用が進捗する一方で、SDは人員数が微減で着地。一方で、SDは足元で採用が進捗し、 <b>第4四半期以降の内定受諾者が複数出てきており、改善傾向</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• SDは経営や現役社員による内定者フォローが奏功し、足元で複数の内定受諾者が発生</li> <li>• ENGの採用は好進捗。継続的な採用母集団確保のため、流入チャネル拡大を検討</li> </ul>
	<b>育成</b> 	SDでは <b>新規入社者向け支援の強化</b> とリーダー層に向けたマネジメント力向上の研修を実施 ENGでは、社内勉強会を開催し <b>新規入社者を含めたスキル向上・技術共有</b> が進行
	<b>エンゲージ</b> 	対面・リモート双方での <b>部門を跨いだコミュニケーション</b> を促進する施策を継続中 CAGLAメンバーを含めた <b>対面での機会を増やし</b> 全社エンゲージメントを向上
	<b>M&amp;A</b> 	4/1付けで株式会社CAGLAを子会社化。PMIと共に具体プロジェクトにおける協業も推進 引き続き、非連続な成長に向けて提携・買収を含めた <b>新たな事業機会</b> を探索中
<b>柱③</b> 新たな領域への染み出しの検討	<b>新領域</b> 	「リサーチ発想のアイデア拡張コレクション」をコンセプトにした <b>対話型のAIエージェントプロダクト（「未来リサーチ」）</b> を開発中。今秋のローンチを目指す

P23

P24

P25

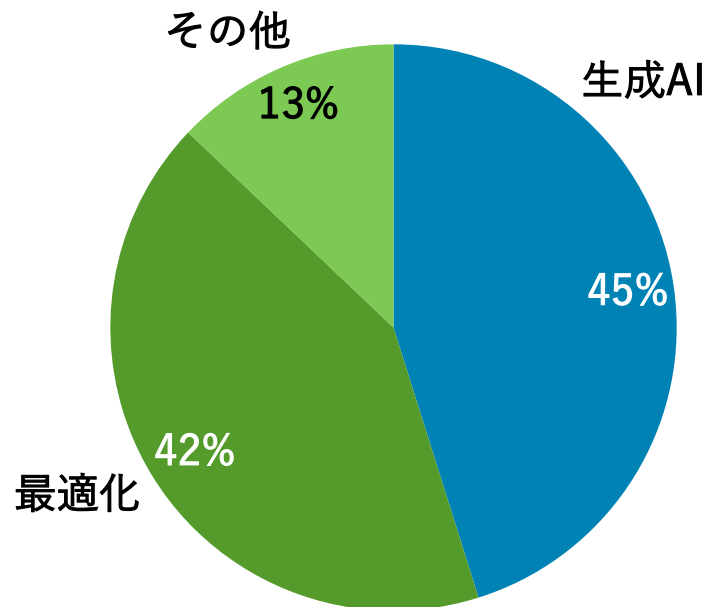
P26

## 既存/新規顧客：PJの技術動向

- 第3四半期において、当社が知見の蓄積に取り組んできた最適化/生成AI(LLM)のプロジェクトがそれぞれ約40%ずつを占める

### 2025年9月期3Qの プロジェクト<sup>1)</sup>の技術分類内訳

(合計31件中の比率表記)



#### 生成AI

- 特に生活者に近い領域（消費財/小売/社会インフラ等）でのPJが増加
- 自律的にタスクを遂行するエージェントAIに関する需要の高まりを受け引き合いが増加。エージェントAIの開発に関するPJも増加傾向
- 生成AIに関するWGを立ち上げ、知見の結晶化/開発の共通基盤化が進捗

#### 最適化

- 強化学習等の手法を活用した組み合わせ最適化に関するプロジェクト
- 特に、研究開発型産業（製造業など）でのPJが多い
- 社内に強化学習/最適化のWGを立ち上げ、知見の集約が進捗

#### その他

- 音声対話や画像解析等、幅広い技術領域のPJに取組み

1) 同一顧客のPJであってもフェーズが異なり、異なる契約を結んでいるものは別PJとして扱う

Note: 比率表示は小数点1桁の単位で四捨五入



採用/育成

# ：採用/育成の進捗状況

- (SD) 通期目標に対し進捗はビハインドしているが、各種施策の効果が出始めており足元では改善傾向
- (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	△	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 通期目標に対し進捗はビハインドしているが、足元では複数の内定受諾者を獲得                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- ダイレクトリクルーティングの強化等で複数名の内定受諾に至るものの、退職者を含めると進捗はビハインド</li> <li>- 一方で足元では採用母集団を拡大、内定者に対する経営・現役社員のフォローアップや各種施策の実施が奏功し、第4四半期及び来期に参画する複数の内定受諾者を獲得</li> <li>- 「働きがいのある会社」認定等、認知度拡大の施策を実施し、更なる加速化を図る</li> </ul> </li> </ul>
	オンボード/育成	○	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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継続                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 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</li> <li>- サポーター制度の運用を継続し新規メンバーのフォローアップを推進</li> </ul> </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>
機械学習 エンジニア	採用	○	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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の拡大を検討                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 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</li> <li>- 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</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、足元大きな課題なし                             <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> <li>新規メンバーが増えているものの低い離職率を実現</li> </ul>

M&A

# ：（再掲）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）を子会社化
- ・ 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<sup>1)</sup>  
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。連結の着地見込を開示

## （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	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 企業向けデザイン及びシステムの企画、開発（社内、請負）</li> <li>・ 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）</li> <li>・ AIおよびUI/UXの研究開発</li> </ul>

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）

新領域

# ：生成AIエージェントプロダクトの開発

- これまでの受託開発を基本とするカスタムAIソリューション事業に加えて、マーケティング担当者向けの生成AIエージェントプロダクトの提供に向けて開発を推進中

## 【プレスリリース】

「生成AIエージェントプロダクト『未来リサーチ™』の開発、および事前登録開始のお知らせ」（2025年6月18日）

報道関係各位

# Press Release

2025年6月18日

生成AIエージェントプロダクト『未来リサーチ™』の開発、および事前登録開始のお知らせ

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（ラボロエアアイ、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、マーケティングの各種企画業務におけるアイデア創出や仮説検証を支援する対話型の生成AIエージェントプロダクト『未来リサーチ™』（商標・特許出願中）の開発を開始いたしました。

## 未来リサーチの概要

「リサーチ発想のアイデア拡張コレクション」をコンセプトにした対話型の生成AIエージェントプロダクト。仮想的なりサーチを通して、マーケティング活動の上流にあたる企画業務のバリューアップに貢献。

## 今後の予定

2025年秋頃サービス提供開始 予定  
(2025年6月より事前登録開始)



# 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сп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 グロービング 産業技術総合研究所  
 ジオテクノロジーズ 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 TOPPANデジタル トヨタ自動車  
 日本ガイシ 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

- ・ 職場環境に関する認定取得のほか、新規プロダクトに関するプレスリリースを実施
- ・ 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】

「Great Place to Work® Institute Japan の『働きがいのある会社』に初認定」（2025年6月3日）

報道関係各位

# Press Release

2025年6月3日

Laboro.AI、Great Place to Work® Institute Japan の『働きがいのある会社』に初認定

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（ラボロエアアイ、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、Great Place to Work® Institute Japan（以下、GPTW Japan）が実施する調査において、『働きがいのある会社』に初認定されたことをお知らせいたします。

## 【プレスリリース】

「生成AIエージェントプロダクト『未来リサーチ™』の開発、および事前登録開始のお知らせ」（2025年6月18日）

報道関係各位

# Press Release

2025年6月18日

生成 AI エージェントプロダクト『未来リサーチ™』の開発、および事前登録開始のお知らせ

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（ラボロエアアイ、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、マーケティングの各種企画業務におけるアイデア創出や仮説検証を支援する対話型の生成 AI エージェントプロダクト『未来リサーチ™』（商標・特許出願中）の開発を開始いたしました。

# 主要な事業の進捗（3/4）：主要な出展・講演・掲載

- ・ 「AI・人工知能EXPO」に出展、営業リードの獲得に向けた活動に注力
- ・ 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

## 【イベント出展】

RX Japan主催  
「第9回 AI・人工知能EXPO 春（2025年4月15～17日）」



## 【広告宣伝】

都内タクシーアド&YouTube広告展開/NewsPicks番組動画  
(2025年6月16日～22日)



# 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4月17日	ITmedia + AI	「ChatGPT、画像をジブリ風にして」——この瞬間、AIは写真を学習してる？ 専門家に聞いた	<a href="#">Click</a>
2025年5月14日	日経クロストrend	生成AIの「企画力」は人間を超える？ 最新マーケティング論文が導いた答え	<a href="#">Click</a>
2025年5月22日	BUSINESS JOURNAL	Meta「Llama 4」の卓越したスペックを活用しない手はない…AIモデルのゲームチェンジャー？	<a href="#">Click</a>
2025年6月4日	日経トレンディ	もはや実力はコンサル社員並み？ 文系も知るべき、生成AIの最新活用（コメント掲載）	<a href="#">Click</a>
2025年6月5日	日経クロストrend	感情も理解し始めたAIはパーソナライズの夢を見るか 4つの大実験	<a href="#">Click</a>
2025年6月22日	BUSINESS JOURNAL	SEO対策もAI検索対策も、結局やることは変わらない？ すぐにLLMOに取り組むべきか	<a href="#">Click</a>

# 目次

---

## ① 2025年 9月期 第3四半期業績

## ② 事業の進捗及び今後の成長戦略

- ②-1 カスタムAIソリューション事業

- ②-2 システム開発事業

## ③ 2025年 9月期 通期業績見通し

## ④ 参考資料



# システム開発事業：事業進捗

- 4 - 6月に検収タイミングを迎える受注案件の少ない第3四半期は営業赤字で着地
- 一方で、Laboroとの協働提案や具体PJでの協業を推進。グループとしての連携が進捗

## 財務上の事業進捗

(百万円)	2025年9月期 3Q実績
売上高	6
売上総利益	2
粗利率 (%)	41%
営業利益	△ 11 <sup>1)</sup>
営業利益率 (%)	△ 167%
経常利益	△ 11
当期純利益	△ 10

## 事業推進・組織構築の事業進捗

事業の 進捗	既存顧客	△	4 - 6月に検収を迎える受注案件が少なく、収益貢献は限定的 <ul style="list-style-type: none"> <li>一方、既存顧客のリードを受けて営業に取組み</li> <li>加えて、自動車産業をはじめとする製造業の顧客へのLaboro.AIとの協働提案を推進</li> </ul>
	新規顧客	○	Laboro.AIとCAGLAの協働案件を推進中 <ul style="list-style-type: none"> <li>エージェントAI開発案件にてLaboro.AIはAIソリューションの開発を、CAGLAがユーザー向けアプリのUI/UX開発を担当し、協働が進捗</li> </ul>
組織の 進捗	PMI	◎	機関設計、ガバナンス態勢の整備や、各種規程類の整備を実施。経営・業務の統合を推進
	エンゲージ	○	Laboro.AIとCAGLAのエンジニアメンバーのコミュニケーションの機会を作り一体感を醸成 グラフDB/LLM領域での技術交流を推進

1) M&A等の一時費用を除いた数値

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。

# (参考) 最近3年間の経営成績及び財政状況

【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)

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 飯銅英隆。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、

株式会社CAGLAの最近3年間の経営成績及び財政状況（適時開示資料より抜粋）

決算期	2022年2月期	2023年2月期	2024年2月期
純資産	42百万円	58百万円	36百万円
総資産	66百万円	81百万円	52百万円
1株当たり純資産	141,327円	193,490円	122,282円
売上高	82百万円	104百万円	60百万円
営業利益	11百万円	19百万円	△23百万円
経常利益	11百万円	21百万円	△23百万円
当期純利益	12百万円	15百万円	△21百万円
1株当たり当期純利益	40,095円	52,163円	△71,208円
1株当たり配当金	—	—	—

# 目次

---

- ① 2025年 9月期 第3四半期業績
- ② 事業の進捗及び今後の成長戦略
  - ②-1 カスタムAIソリューション事業
  - ②-2 システム開発事業
- ③ 2025年 9月期 通期業績見通し
- ④ 参考資料

# (再掲) 2025年9月期通期連結着地見込について

- 株式会社CAGLA子会社化による連結決算への移行に伴い、連結での25年9月期の着地見込を開示

## 試算の考え方

- ✓ 第3四半期累計実績に、カスタムAIソリューション事業（=株式会社Laboro.AI、以下Laboro）・システム開発事業（=株式会社CAGLA、以下CAGLA）の第4四半期の見込みを連結（※LaboroからCAGLAへの発注等、グループの内部取引分を相殺する形で見込を作成）

(百万円)	2025年9月期通期 (期初単体見込) <sup>1)</sup>	2025年9月期通期 (連結見込) <sup>1)</sup>
売上高	2,008	1,934
売上総利益	1,308	1,332
粗利率 (%)	65%	69%
営業利益	250	211
営業利益率 (%)	12%	11%
経常利益	250	197 <sup>2)</sup>
当期純利益	171	114

## 売上高の連結見込の背景

- カスタムAIソリューション事業の売上高を期初見込みから減額
  - ✓ 第3四半期はPJ開始時期の遅れ等から売上が下振れ、第4四半期の売上でカバーできず期初見込から約70百万円減額を見込む
  - ✓ 一方で第4四半期は確定済案件の受注残を加えると8月上旬時点で見込の約98%を達成。連結見込達成に向け順調に進捗
- システム開発事業は収益貢献は限定的

## 営業利益の連結見込の背景

- カスタムAIソリューション事業の営業利益は好調
  - ✓ 期初の単体見込を10%以上上回る形での進捗を見込む
- システム開発事業は当期の収益貢献は限定的。営業損益はマイナスでの着地を見込む
- M&Aに伴う一時費用としてCAGLA取得関連費用が上乗せ
  - ✓ 子会社取得関連費用で約37百万円を計上

1) 期初見込みはLaboro.AI単体の見込として開示したもの。本四半期の連結見込はLaboro.AIに加え、連結子会社のCAGLA及び持分法適用関連会社のX-AI.Laboの損益を連結

2) 経常利益はカスタムAIソリューション事業及びシステム開発事業の収益に加え、X-AI.Laboの損益を営業外損益として計上している

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。

# 目次

---

- ① 2025年 9月期 第3四半期業績
- ② 事業の進捗及び今後の成長戦略
  - ②-1 カスタムAIソリューション事業
  - ②-2 システム開発事業
- ③ 2025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	86名 <sup>1)</sup> (2025年6月30日時点)
事業内容	主要株主 (順不同)	関連会社 <sup>2)</sup>
<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 X-AI.Labo株式会社 <sup>2)</sup> (2025年6月30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) 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、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



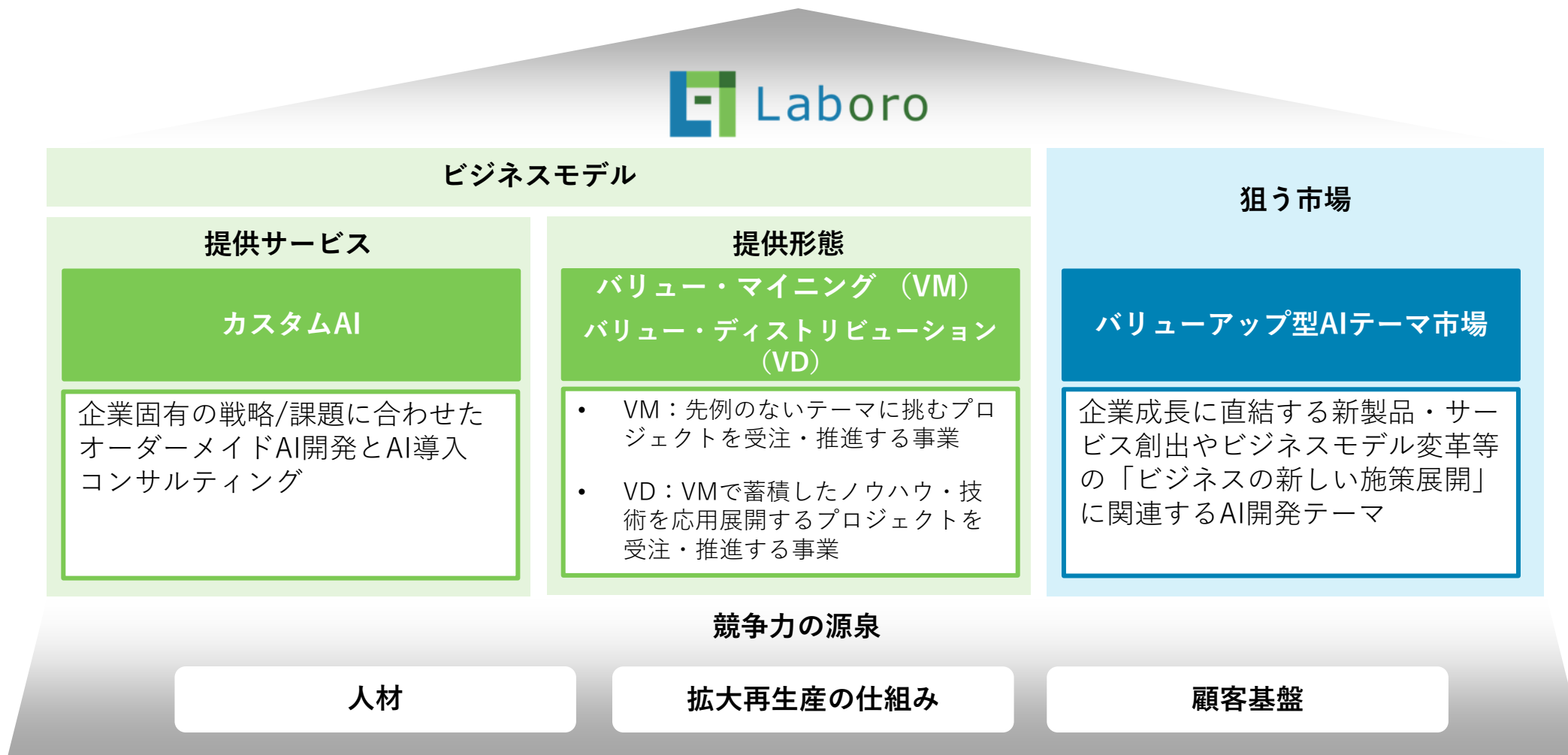
執行役員  
**吉岡 琢**  
TAKU YOSHIOKA



執行役員  
**谷山 太郎**  
TARO TANIYAMA

# 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





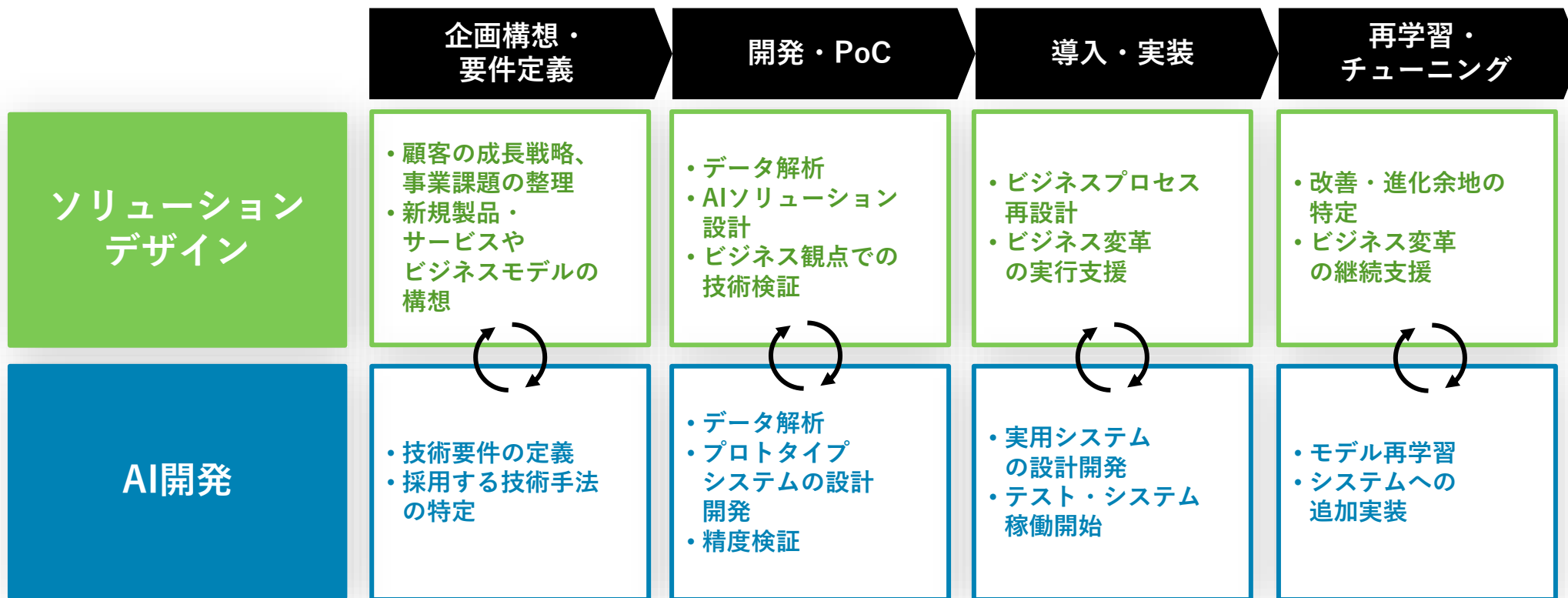
# 「カスタムAI」とは

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



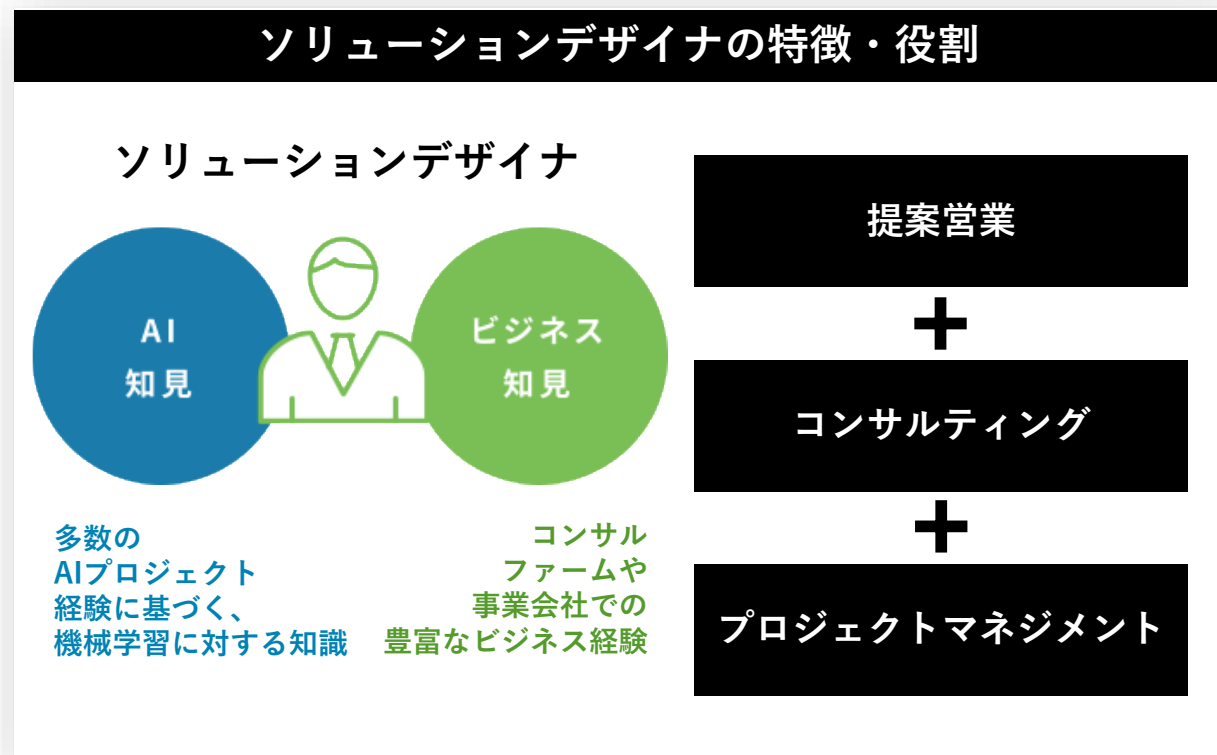
# 「カスタムAI」提供の流れ

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

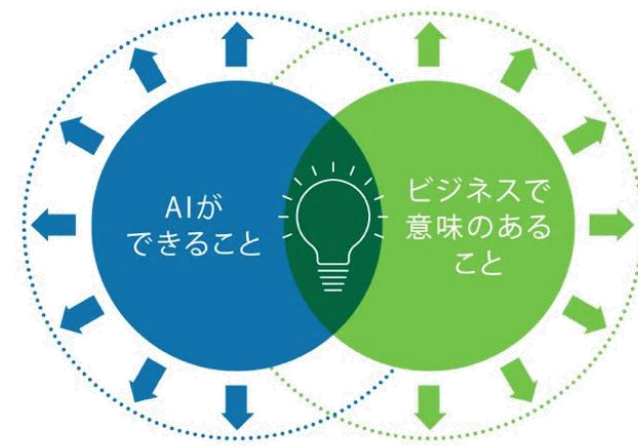


# カスタムAIを支えるスペシャリスト「ソリューションデザイナー」

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

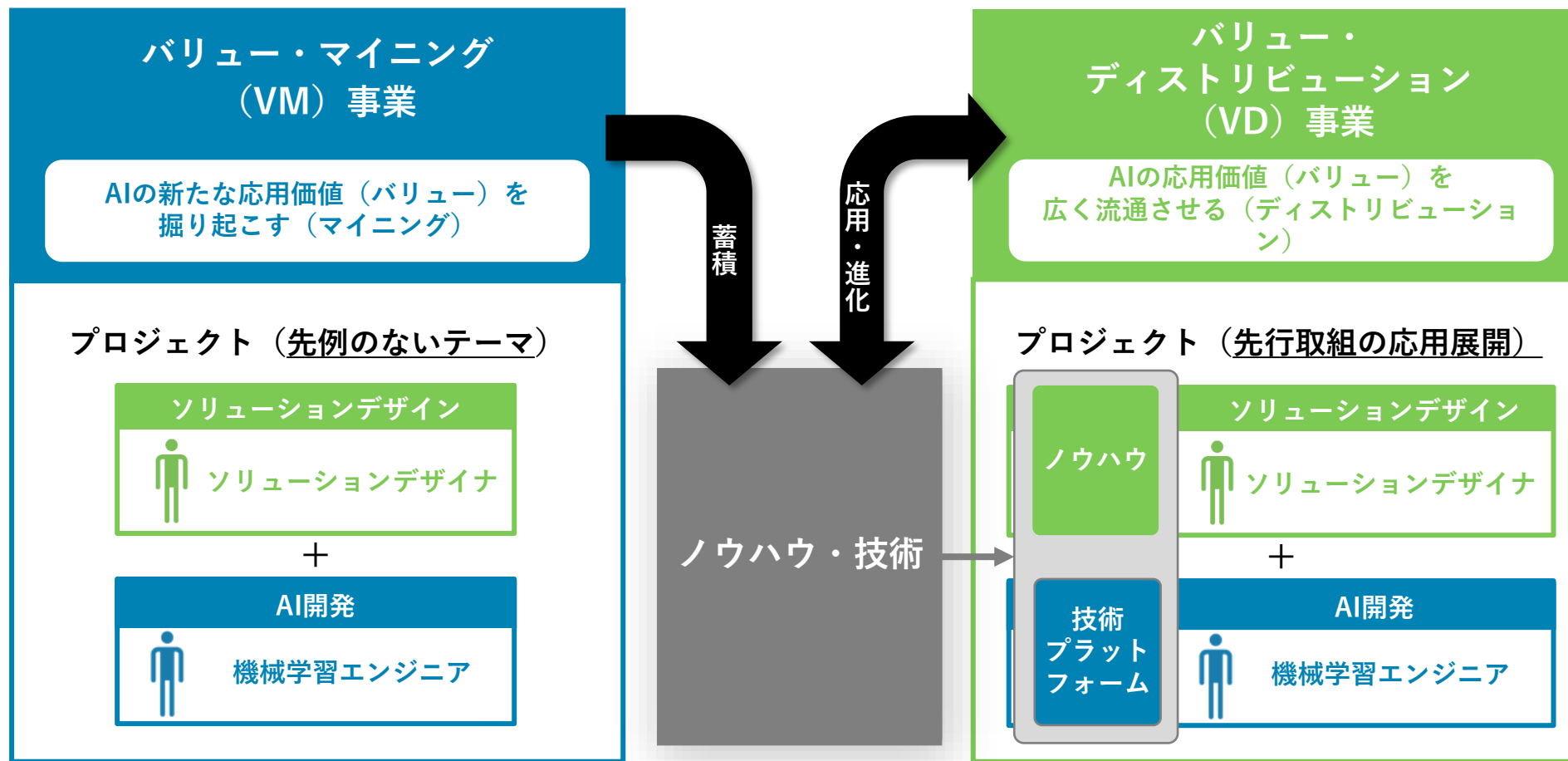


AI技術で実現でき、かつビジネスで意味のあるソリューションを企画・設計・提案



# 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	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 『強化学習による組合せ最適化ソリューション』</li> <li>■ 『強化学習による振動制御ソリューション』</li> <li>■ 『ビジネス潜在ニーズ探索ソリューション』</li> <li>■ 『文章分類・タグ付けソリューション』</li> <li>■ 『マッチングソリューション』</li> </ul>
	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	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ カメラソリューション『L-Vision』</li> </ul>
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	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 強化学習フレームワーク『Border』</li> </ul>

# 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



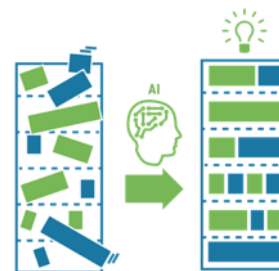
### 強化学習による制振制御 ソリューション

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



### 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



## 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



# 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% → 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<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

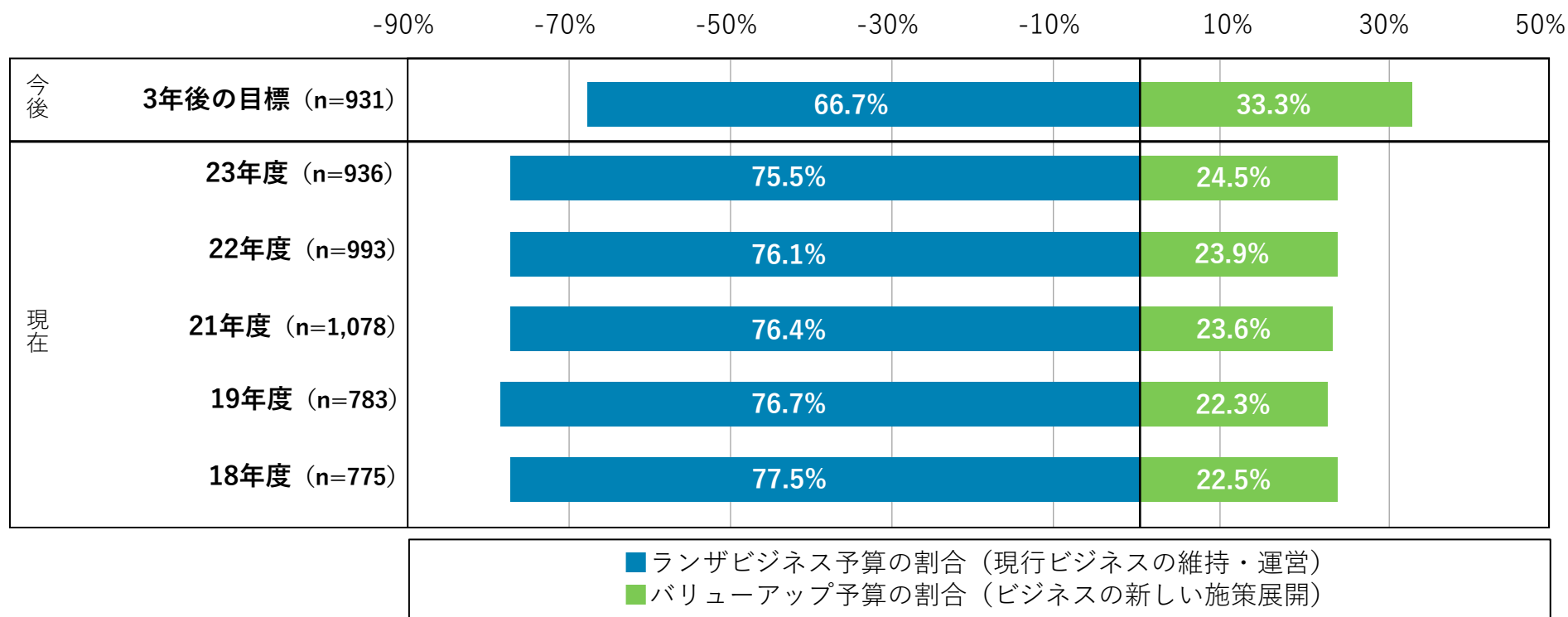
3) 出典：一般社団法人日本情報システム・ユーザー協会(JUAS)「企業IT動向調査報告書 2024」(2024年4月)

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



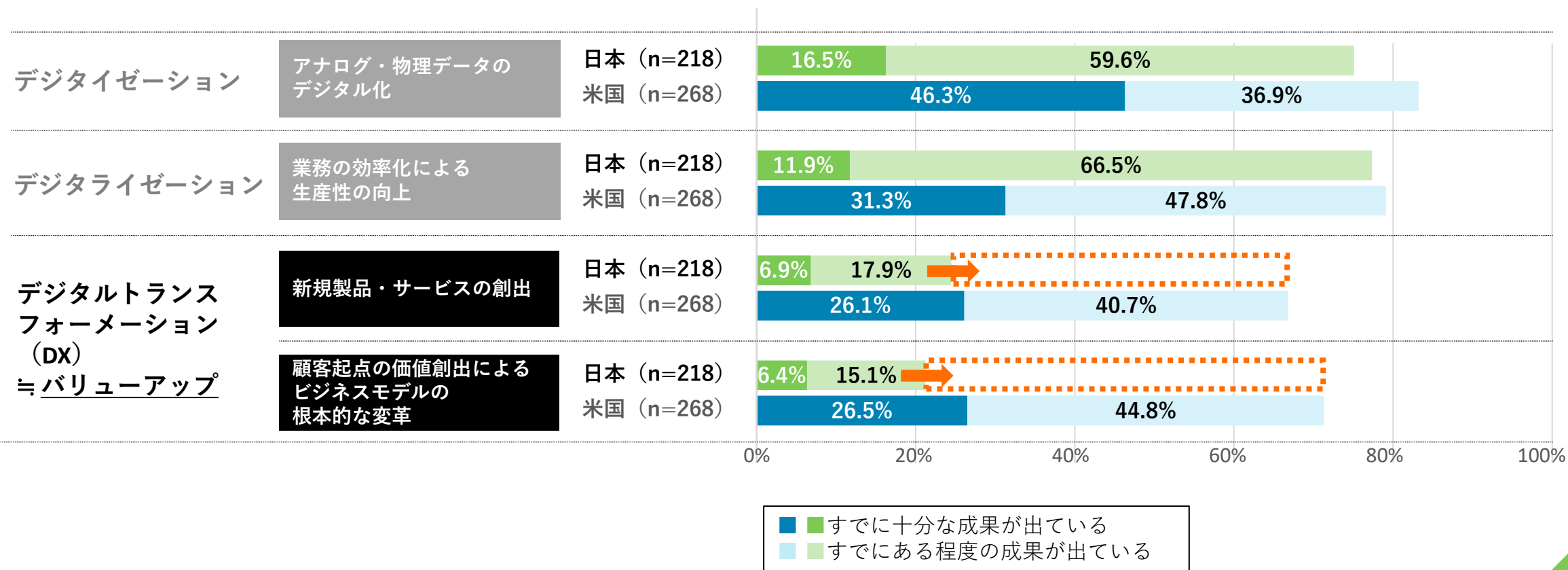
# バリューアップを目的とした企業のIT予算割合

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 デジタル シヨ 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 デジタル シヨ ン	業務の効率化による生産性の向上		
	フ デジタル オー メー シヨ 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		

# 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

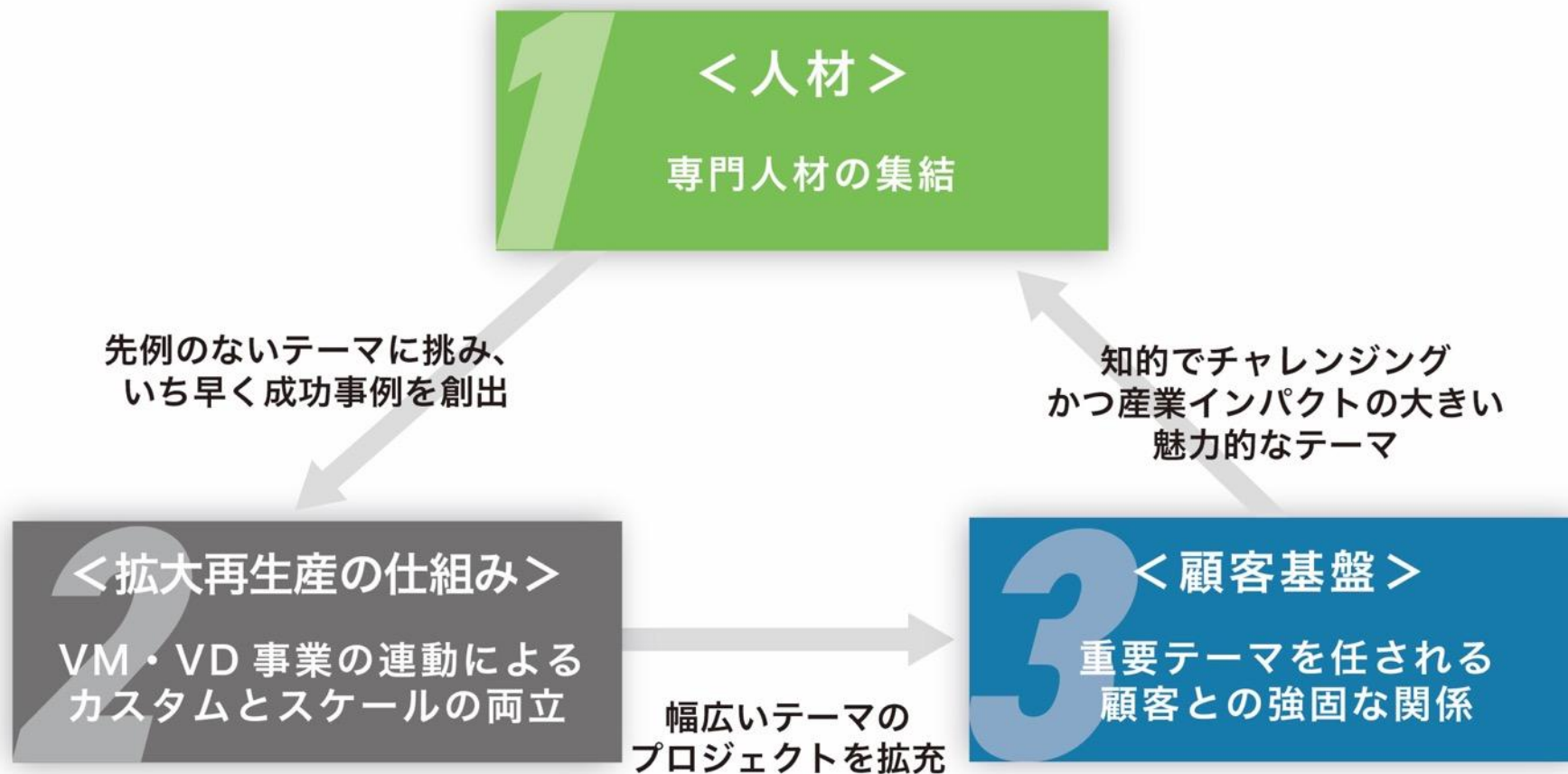
- ・対話AIを活用した1to1マーケティングサービスの開発

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



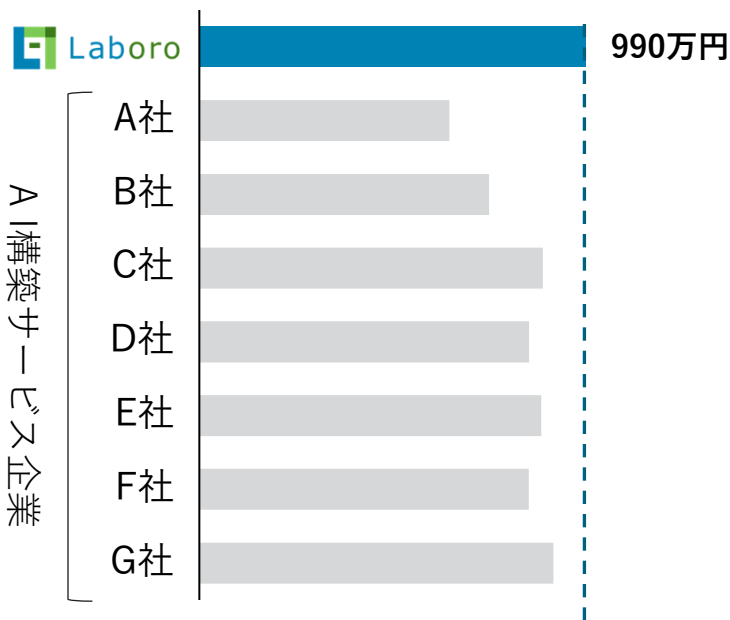
# イノベーション構想力の獲得を求めて優秀な人材が集積

- ・ 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

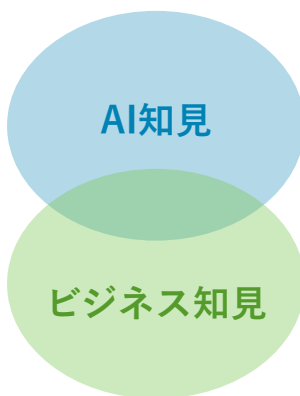
⋮

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

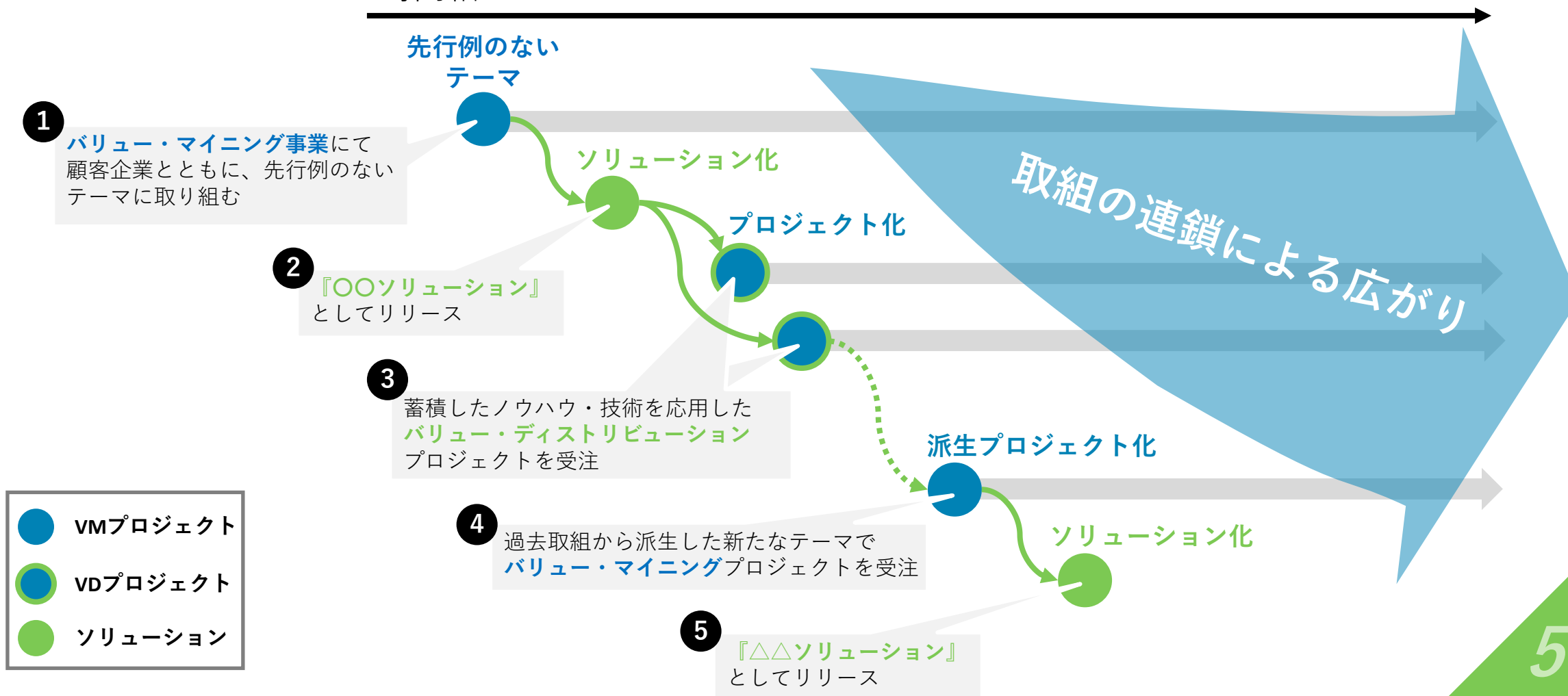
コンサル/事業会社  
でビジネス経験  
のある人材を採用/  
社内でAI知見  
を育成

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

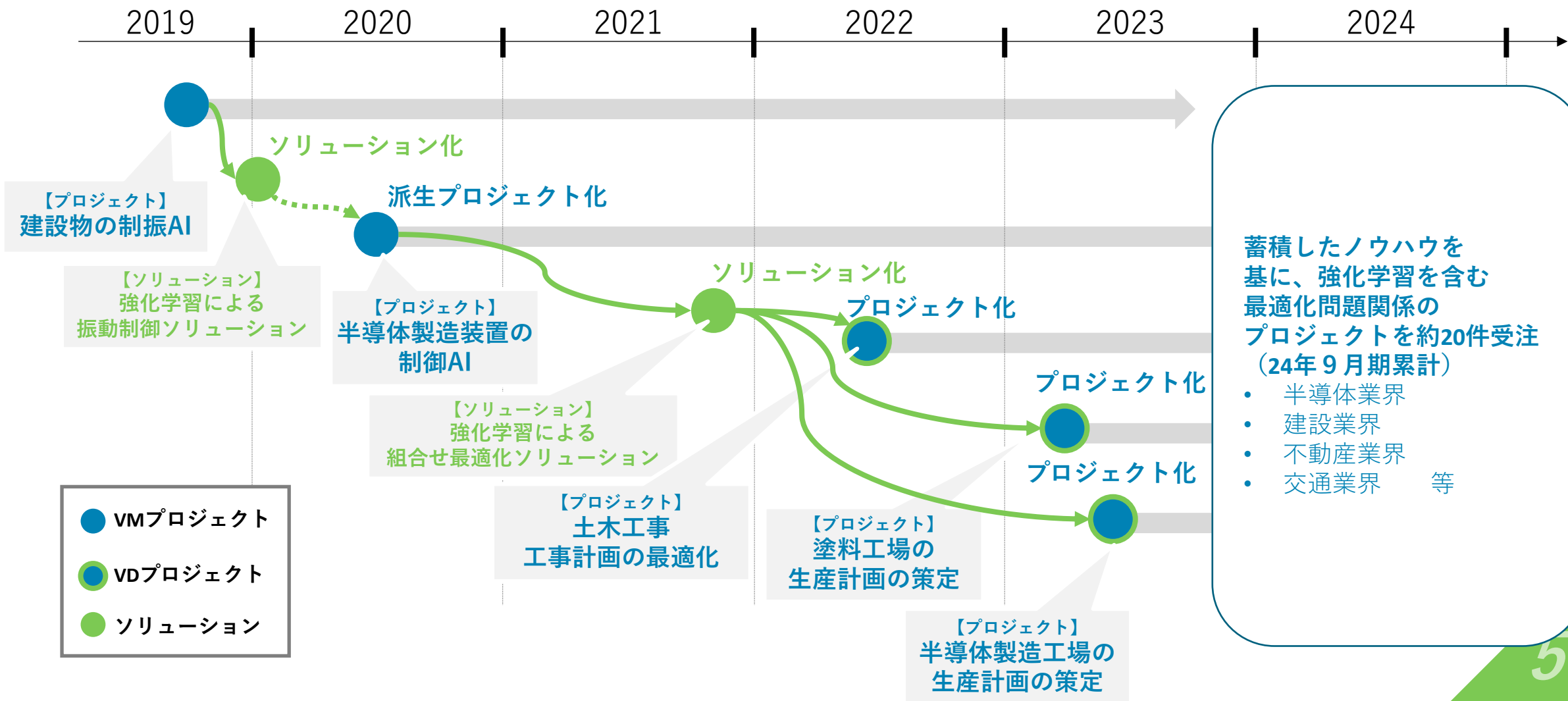
- バリュー・マイニング事業で取り組んだ先行例のないテーマをソリューション化し、バリュー・ディストリビューションプロジェクトとして面展開

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

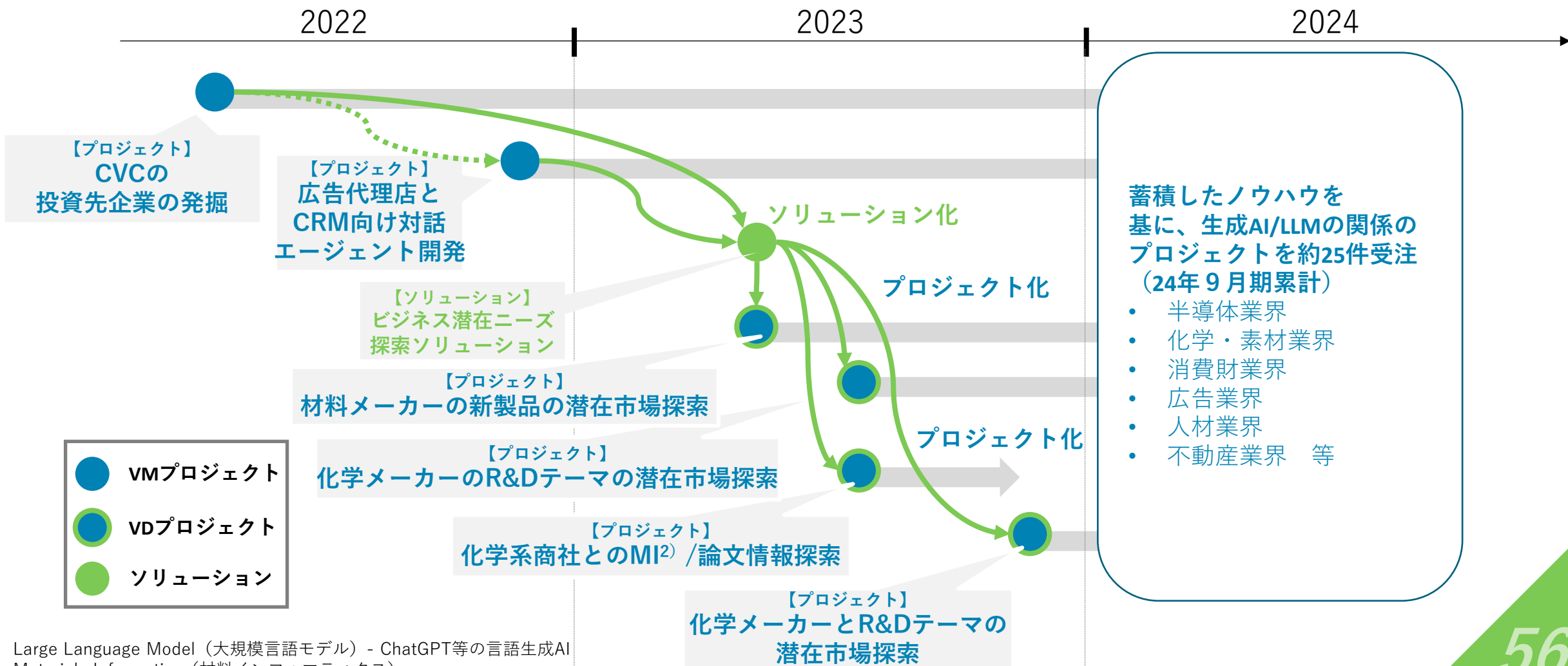
- ・ 囲碁AIで注目を浴びた最先端のAI技術分野の産業応用を広げてきた事例





# 代表事例：LLM<sup>1)</sup> 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・顧客対応

**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**  
**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

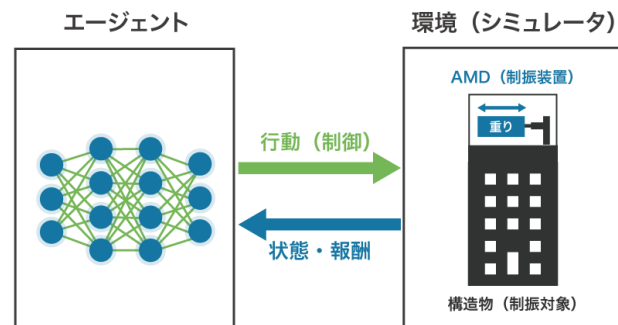
高層ビルをはじめとする建設物の揺れ・振動を抑える技術「アクティブ制振 (AMD)」にAIを適用し、より効果的な制振の実現が目指されていた。

## 開発・導入

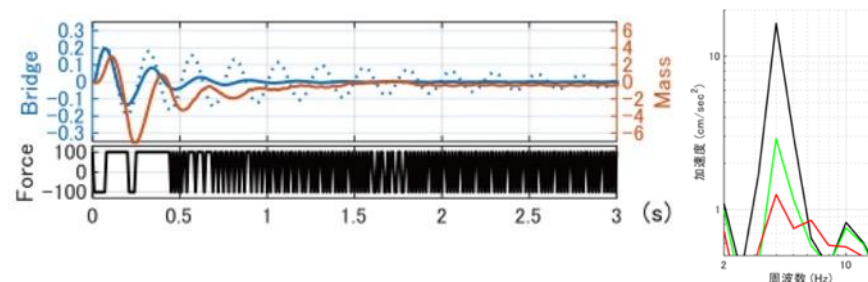
同社研究所内に造られた橋を実験の場として利用。シミュレーター上で高効果な制御則を獲得した強化学習によるAIモデルを実際の制御システムに転用。

## 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

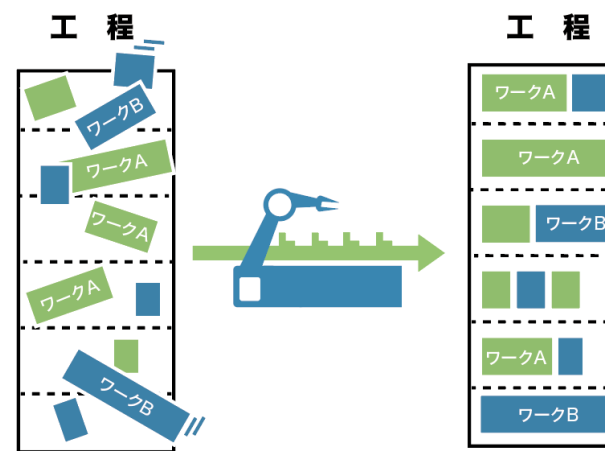
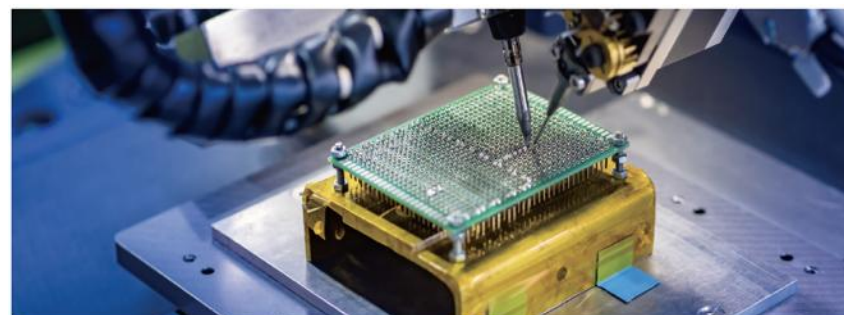
同社では、多数の装置リソースに対し大量のワークを適切に割り当てて生産計画を立案。人手でルールを作り込んでいたが、さらなる品質改善を狙っていた。

## 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

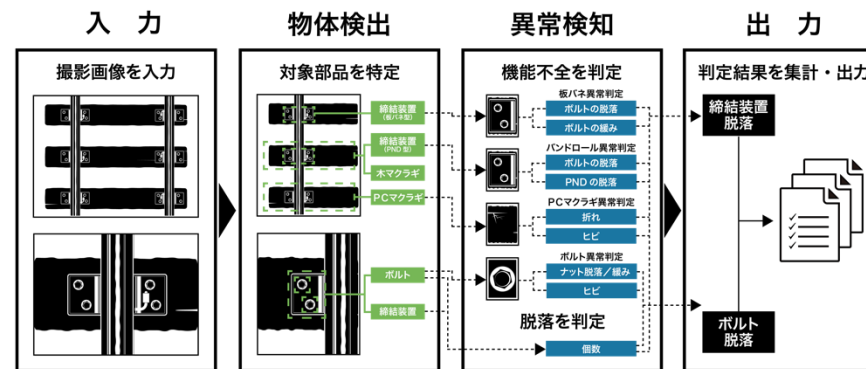
## 開発・導入

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

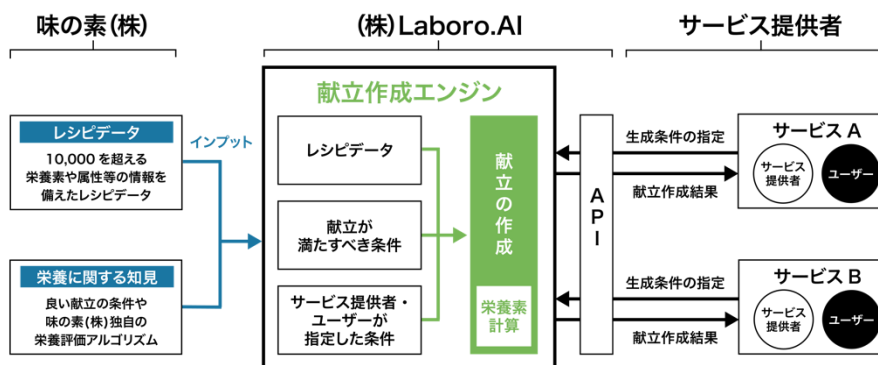
同社では、製品開発や研究開発で培った健康や栄養に関する知見やノウハウ、データ、数々のレシピデータを保有しており、これらのデータの活用方法を模索していた。

## 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

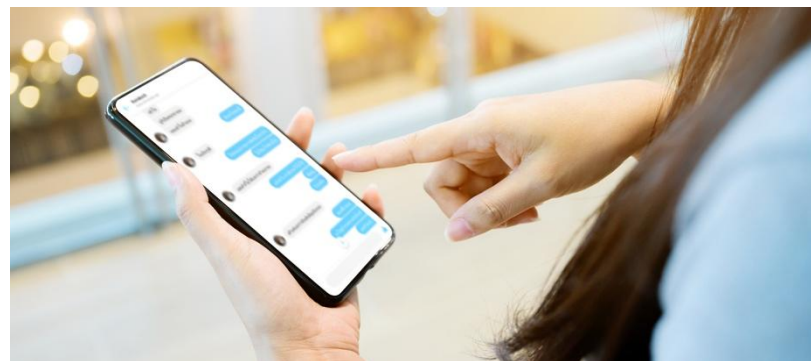
企業ブランドや商品ブランドに立脚したオリジナルなブランド思想を維持しながら、顧客ごとに最適化されたOne to Oneコミュニケーションを展開する必要があった。

## 開発・導入

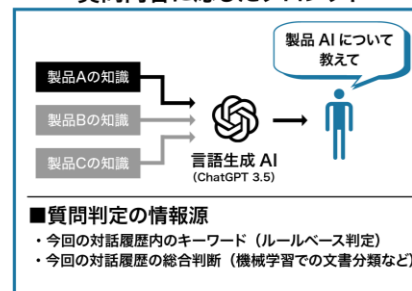
OpenAI社のChatGPTにブランド人格を反映してオリジナル生成AIとして構築。ユーザーおよび対話内容に応じて瞬時にプロンプトを入れ替える「ダイナミックプロンプト」も活用。

## 成果

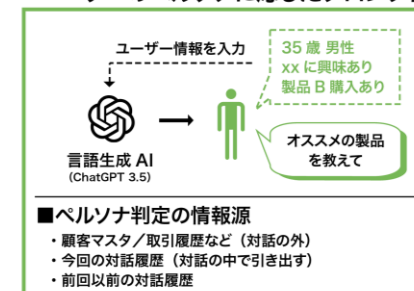
パーソナルデータや商品データ、コンテンツデータを対話に反映。アパレル系企業様との実証実験も進むなど、新しい顧客体験の実現が目指されている。



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

