

# 2025年 9 月期 通期 決算説明資料

2025 / 11 / 12

株式会社Laboro.AI  
(証券コード:5586)

# 2025年 9 月期通期の総括

| 2025年 9 月期<br>通期連結業績<br>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>事業は順調に拡大。一方、カスタムAIソリューション事業の一部案件のPJ進行計画の変更に起因し、8月開示の通期の売上予想を下回る着地</li> <li>関係会社(X-AI.Labo)の株式売却に伴い、当期純利益は予想を上回る形で着地</li> </ul> |
|-----------------------------|-------------------------|----------|--------|--------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                             | 1,900 <sup>1)</sup> 百万円 | 1,272百万円 | 191百万円 | 146百万円 |                                                                                                                                                                       |

| 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>第4四半期は過去最高水準の売上を達成し、通期で前年比+25%を超える成長を実現</li> <li>一方、一部案件のPJ進行計画の変更に伴い、25年9月期第4四半期に見込んでいた売上が26年9月期第1四半期にずれ込む</li> <li>検収を迎える案件が少なく、売上高は限定的</li> <li>人件費等のコストに加え、一時費用としての子会社取得関連費用等もあり、営業利益は赤字で着地</li> </ul> |
|--------|-----------------|-----------------------|-----------------------|---------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|        | カスタムAIソリューション事業 | 1,892百万円<br>(前年比+25%) | 1,265百万円<br>(前年比+25%) | 250百万円<br>(前年比+37%) |                                                                                                                                                                                                                                                   |
|        | システム開発事業        | 12百万円                 | 6百万円                  | △59百万円              |                                                                                                                                                                                                                                                   |

| 26年 9 月期<br>通期連結予想 | 売上高      | 売上総利益    | 営業利益   | 当期純利益  |
|--------------------|----------|----------|--------|--------|
|                    | 2,486百万円 | 1,603百万円 | 294百万円 | 201百万円 |

- 生成AI/最適化領域での強みを生かし、市場成長を超える速度での成長を目指し、連結で売上高+31%の成長を狙う

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

# 目次

---

- ① 2025年 9 月期 通期業績
- 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 2026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。

## 2025年9月期 通期 損益計算書

一部案件のPJ進行計画変更に伴い、第4四半期に見込んでいた売上の一部が26年9月期第1四半期にずれ込む  
・結果、8月の連結予想を下回る水準で着地（△34百万円）

- ・ 売上高1,900万円、営業利益191百万円で着地。連結移行時の予想に対しては未達
- ・ JVの解消で関係会社(X-AI.Labo)株式を売却したことより当期純利益が想定を上回って着地

| (百万円)           | 2025年9月期<br>通期実績(連結) | 2025年9月期<br>通期予想(連結)<br>(2025/8/13) | 2025年9月期<br>通期予想(連結)<br>(2025/10/27) | 2024年9月期<br>通期実績(単体)<br>(参考) |
|-----------------|----------------------|-------------------------------------|--------------------------------------|------------------------------|
| 売上高             | 1,900                | 1,934                               | 1,900                                | 1,515                        |
| カスタムAIソリューション事業 | 1,892                | -1)                                 | -1)                                  | 1,515                        |
| システム開発事業        | 12                   | -1)                                 | -1)                                  | -2)                          |
| 売上総利益           | 1,272                | 1,332                               | 1,272                                | 1,015                        |
| 粗利率 (%)         | 67%                  | 69%                                 | 67%                                  | 67%                          |
| 営業利益            | 191                  | 211                                 | 191                                  | 183                          |
| 営業利益率 (%)       | 10%                  | 11%                                 | 10%                                  | 12%                          |
| 経常利益            | 166                  | 197                                 | 166                                  | 183                          |
| 当期純利益           | 146                  | 次頁参考<br>114                         | 146                                  | 133                          |

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) 2024年9月期は「カスタムAIソリューション事業」のみの単一セグメントだったため、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。

合併契約解消に伴う、  
関係会社 (X-AI.Labo)株式の  
売却益を計上

# (参考) 合併契約解消とそれに伴う特別利益計上

## 適時開示資料

「グローピング株式会社との合併契約解消及び新たな業務提携契約締結に関するお知らせ」  
(2025年9月25日)

## 適時開示資料

「関係会社株式売却益（特別利益）の計上に関するお知らせ」  
(2025年10月27日)

2025 年 9 月 25 日

各 位

会 社 名 株式会社 Laboro.AI  
代表者名 代表取締役 CEO 推橋 徹夫  
(コード番号: 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)

**グローピング株式会社との合併契約解消及び  
新たな業務提携契約締結に関するお知らせ**

当社は、2025年9月25日開催の取締役会において、以下のとおり、グローピング株式会社（以下、グローピング）との合併契約を解消して、当社が保有するX-AI.Labo株式会社（以下、X-AI.Labo）株式をグローピングに譲渡することを決議いたしましたので、お知らせいたします。

また当社は、グローピングと新たな業務提携契約を締結し、顧客企業の戦略策定からAI開発の実装までを一貫して提供していくことに関して今後も協力してまいりますので、あわせてお知らせいたします。

記

1. 合併契約解消の理由及び業務提携契約締結の理由

当社は、2024 年 5 月に、グローピングとの合併で X-AI.Labo を設立以来、自動車・建設産業をはじめとした日本を代表する企業へ人工知能技術を用いたソリューションを提供するなど、合併会社（以下、JV）の枠組みを通じて、多くの成果を創出することができました。

一方で、JV という“ハコ”（以下、エンティティ）があることで、人材の交流・協働プロジェクトでの人材アサイン・契約形態などの観点で、実務上の時間が多くかかり、スピード感の求められる AI-トランスフォーメーション<sup>(注1)</sup>（以下、AI-X）領域において、JV というエンティティを介することが最適かどうかは、両社間でも議論しておりました。

その中で、日本を代表する顧客企業への大規模プロジェクトの協業において、この JV というエンティティを介さずに直接的にグローピング、Laboro.AI の本体同士でプロジェクト提案・実行の協業を実施することで、明確な成果も出てきております。今後は JV という形式とはらず、本体同士での直接的な連携が最適解との結論に至り、業務提携契約を締結し、強固な連携を前提にした JV

2025 年 10 月 27 日

各 位

会 社 名 株式会社 Laboro.AI  
代表者名 代表取締役 CEO 推橋 徹夫  
(コード番号: 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)

**関係会社株式売却益（特別利益）に関するお知らせ**

当社は、2025 年 9 月 25 日開催の取締役会において決議した通り、保有する関係会社株式（X-AI.Labo 株式会社の全持分）を売却いたしました。これにより、連結決算において関係会社株式売却益を特別利益として計上する見込みとなりましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 関係会社株式売却の理由

当社は、自動車・建設産業をはじめとする日本を代表する企業への AI-トランスフォーメーション（以下、AI-X）に関するソリューションの提供における、グローピング株式会社（以下、グローピング）との機動的な連携を深めていくべく、グローピングとの間で設立した合併会社（以下、JV）を通じて連携を発展的に解消し、グローピングと当社間での本体同士の業務提携契約へ移行を図る方針です。つきましては、2025 年 9 月 25 日開催の取締役会において、当社の保有する JV の全持分（持分比率 22.0%）をグローピングへ譲渡し、合併契約を解消することを決議いたしました。

なお、詳細は、2025 年 9 月 25 日に公表した「グローピング株式会社との合併契約解消及び新たな業務提携契約締結に関するお知らせ」をご確認ください。

2. 関係会社株式売却の内容

|               |                        |
|---------------|------------------------|
| (1) 売却株式      | X-AI.Labo 株式会社 株式（非上場） |
| (2) 売却時期      | 2025 年 9 月 30 日        |
| (3) 関係会社株式売却益 | 48 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ける人件費/採用費が大部分を占める

| 単位:百万円<br>*(%)は売上に占める構成比 | 2025年 9 月期<br>通期実績(連結) |       | 2024年 9 月期<br>通期実績(単体)<br>(参考) |       |
|--------------------------|------------------------|-------|--------------------------------|-------|
| 売上高                      | 1,900                  |       | 1,515                          |       |
| 人件費 <sup>1)</sup>        | 958                    | (50%) | 783                            | (52%) |
| 研修採用費                    | 96                     | (5%)  | 86                             | (6%)  |
| 業務委託費                    | 197                    | (10%) | 116                            | (8%)  |
| 広告宣伝費                    | 52                     | (3%)  | 56                             | (4%)  |
| その他費用 <sup>2)</sup>      | 404                    | (21%) | 289                            | (19%) |
| 営業利益                     | 191                    | (10%) | 183                            | (12%) |

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

- ・ 関係会社(X-AI.Labo)株式の売却に伴い、固定資産が減少し、流動資産が増加
- ・ 余力を確保した財務基盤を構築

| 資産の部<br>(百万円) | 2023年9月期<br>実績(単体) | 2024年9月期<br>実績(単体) | 2025年9月期<br>実績(連結) |
|---------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| 流動資産          | 2,414              | 2,109              | <b>2,623</b>       |
| 現金及び預金        | 1,943              | 1,523              | <b>2,048</b>       |
| 固定資産          | 75                 | 481                | <b>189</b>         |
| 資産合計          | 2,490              | 2,591              | <b>2,813</b>       |

| 負債の部<br>(百万円) | 2023年9月期<br>実績(単体) | 2024年9月期<br>実績(単体) | 2025年9月期<br>実績(連結) |
|---------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| 流動負債          | 242                | 200                | <b>265</b>         |
| 固定負債          | -                  | -                  | -                  |
| 負債合計          | 242                | 200                | <b>265</b>         |

| 純資産の部<br>(百万円) | 2023年9月期<br>実績(単体) | 2024年9月期<br>実績(単体) | 2025年9月期<br>実績(連結)    |
|----------------|--------------------|--------------------|-----------------------|
| 株主資本           | 2,247              | 2,391              | <b>2,547</b>          |
| 資本金            | 1,004              | 1,009              | <b>1,014</b>          |
| 資本剰余金合計        | 994                | 999                | <b>1,004</b>          |
| 利益剰余金          | 248                | 382                | <b>529</b>            |
| 自己株式           | -                  | -                  | <b>0<sup>1)</sup></b> |
| 純資産合計          | 2,248              | 2,391              | <b>2,547</b>          |
| 負債純資産合計        | 2,490              | 2,591              | <b>2,813</b>          |

1) 自己株式として0.04百万円を計上

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 通期業績
- 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 2026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

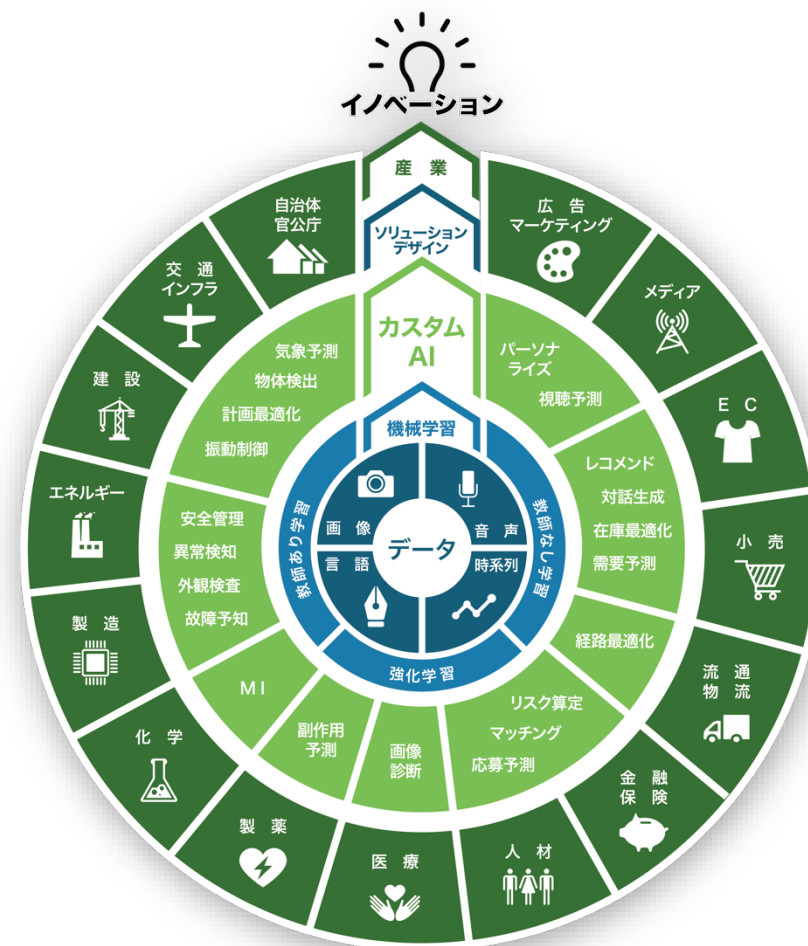
企業のコアを変革し、事業成長の根幹を担うAIをオーダーメイド開発

## ■ 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

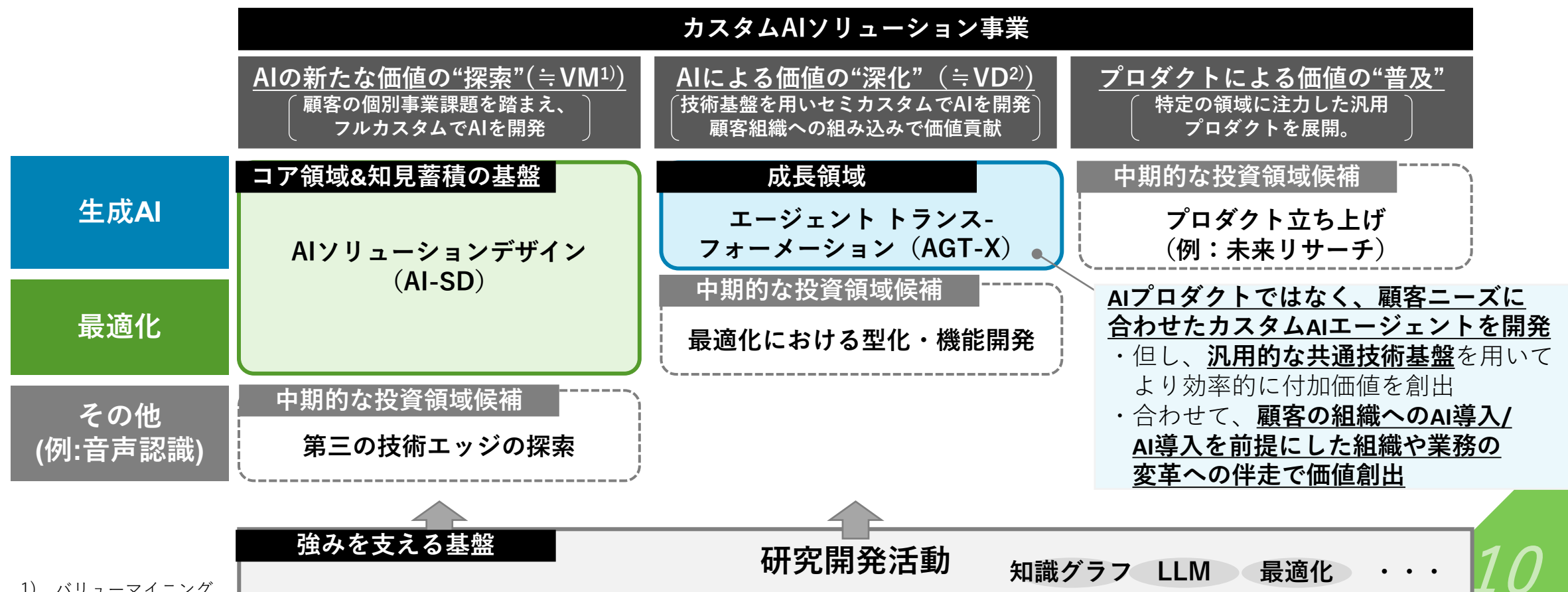
## ■ 企業のコア業務をAIで変革

- 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



# 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

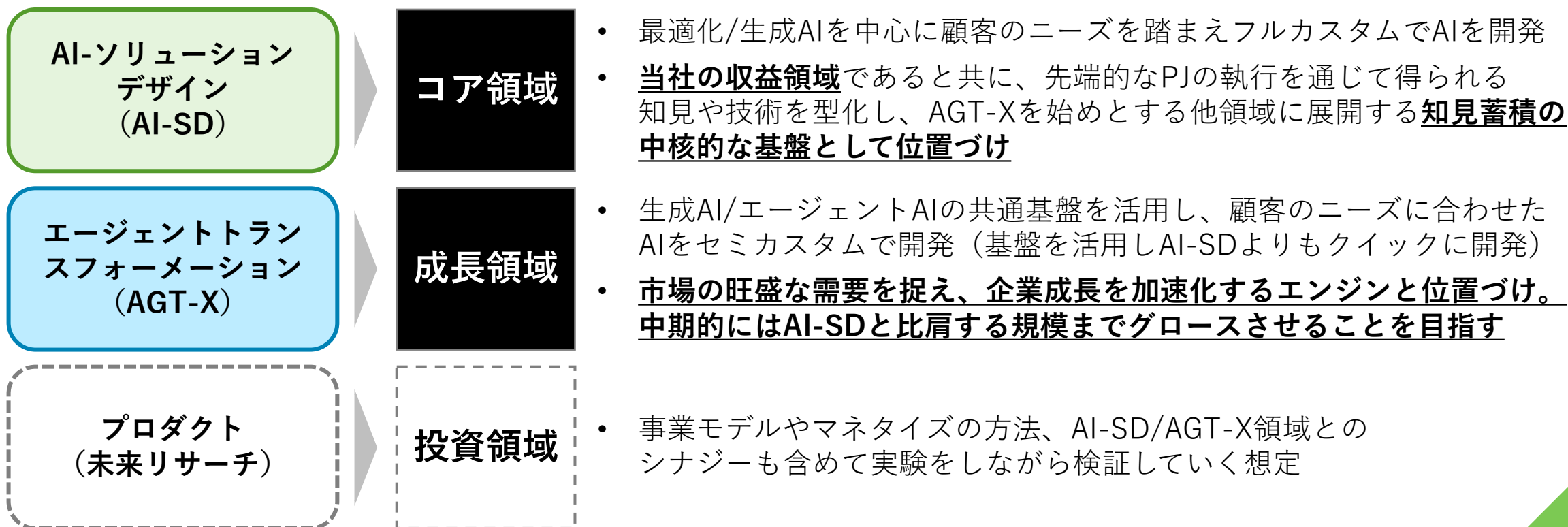


1) バリューマイニング  
2) バリューディストリビューション

# 当社における各領域の位置づけ

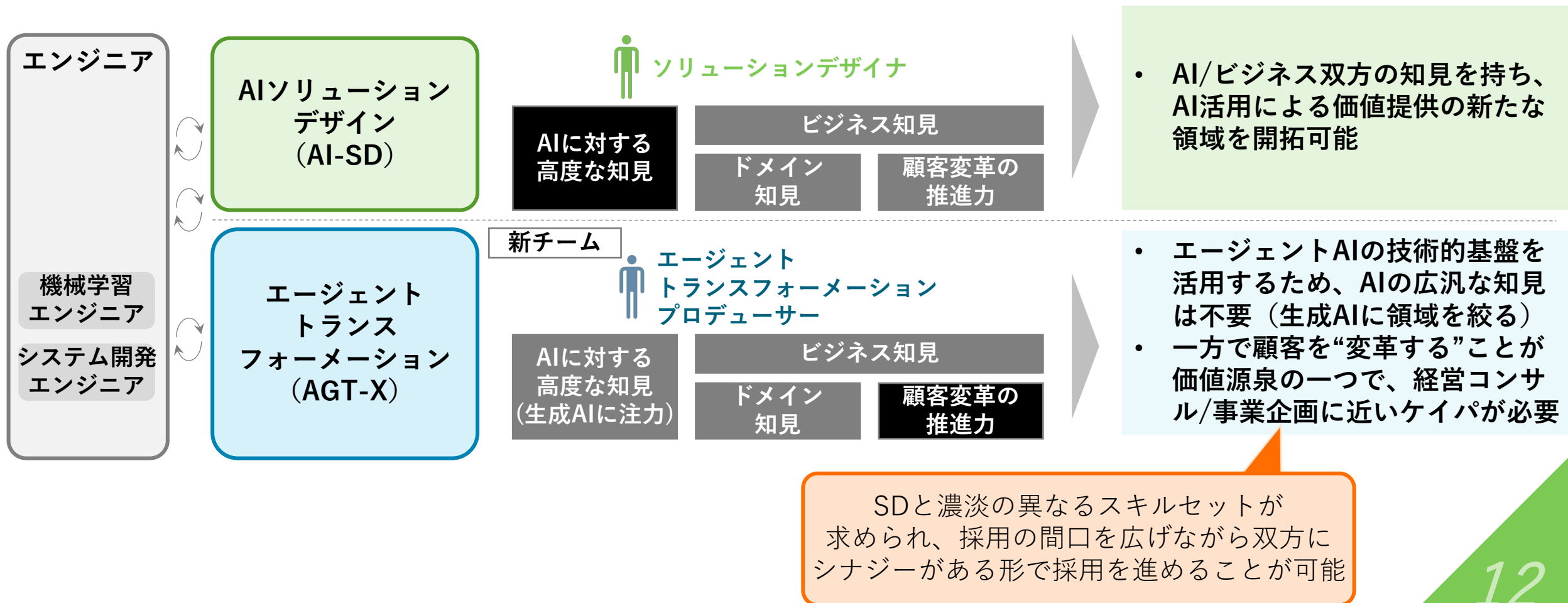
- AI-SDは様々な技術領域の知見を蓄積する中核的な事業基盤であり、収益を支えるコア事業
- AGT-Xは生成AI/エージェントAIに関する顧客企業の投資需要を踏まえ、今後の当社の成長のエンジンと位置づけ。中期的にはAI-SDと比肩する規模にグロースさせられるよう、積極的に体制強化等の投資を進める

## 当社のポートフォリオにおける位置づけ



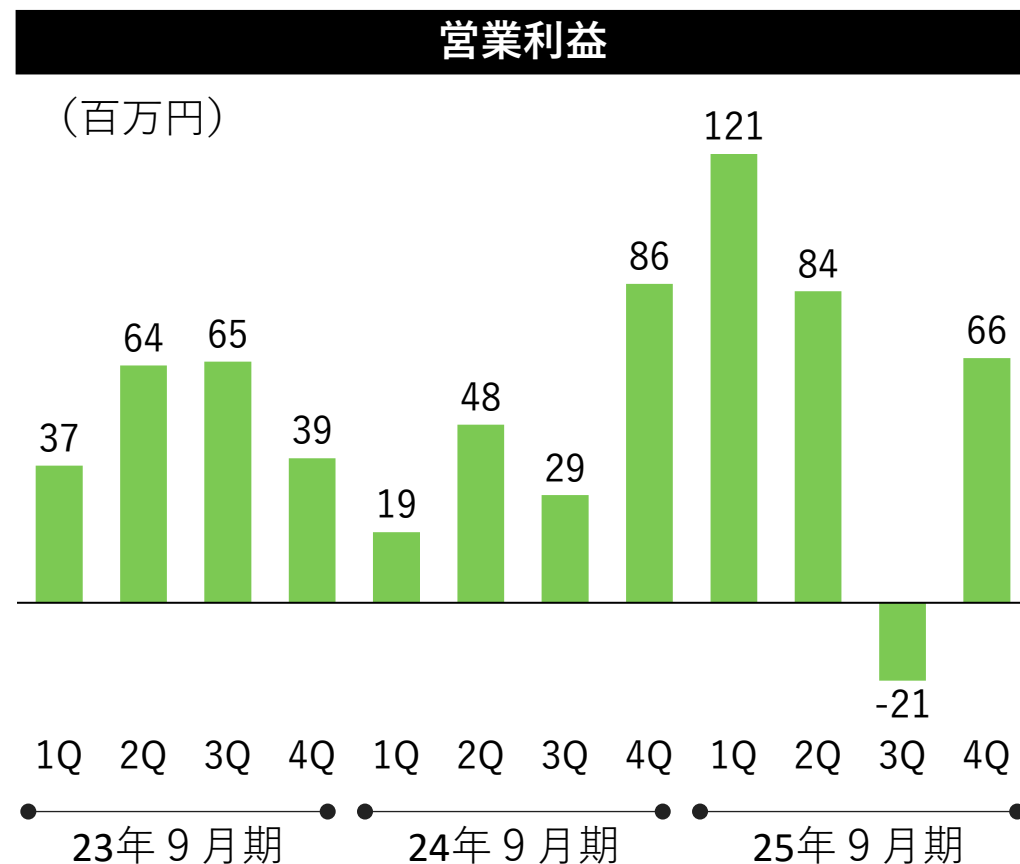
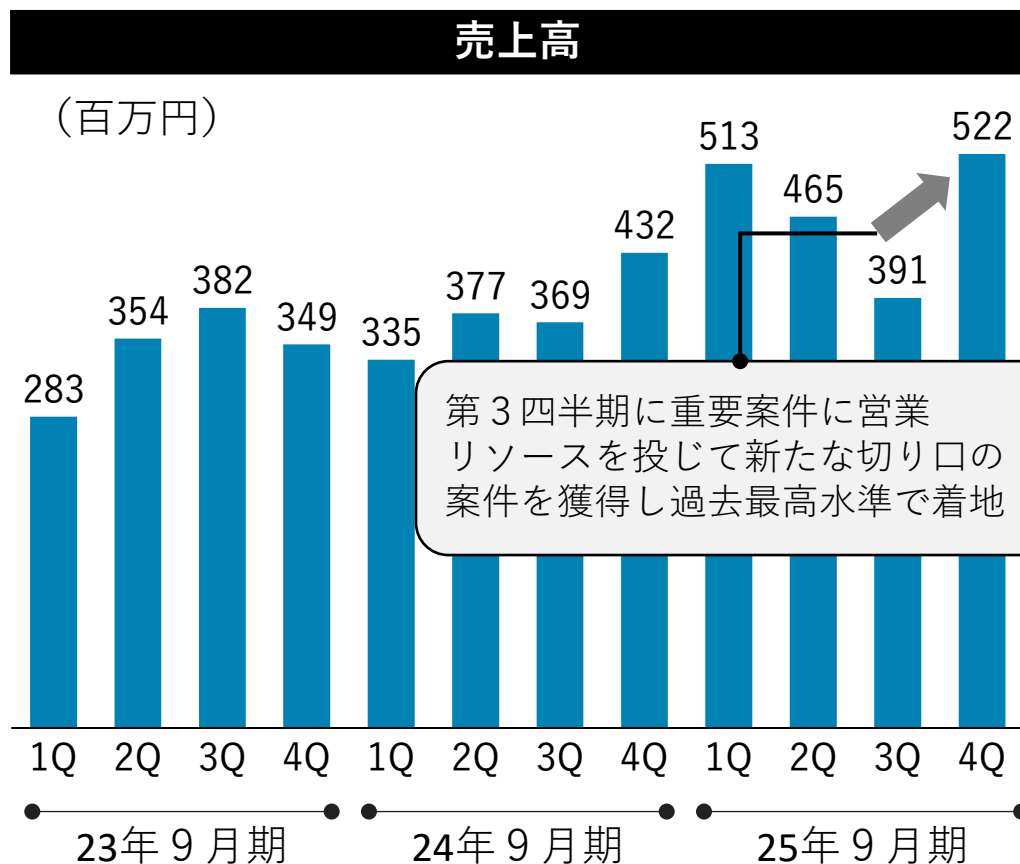
# 注力領域を踏まえた組織体制の拡充の方針

- 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濃淡の異なる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



# 売上高/営業利益の四半期推移

- 第4四半期の業績は売上高522百万円、営業利益66百万円で着地
  - 売上高は、複数の重要案件を受注したことにより第3四半期を上回り過去最高水準で着地
  - 営業利益は、売上高の上振れに伴い第3四半期を上回って着地



## 2025年9月期 第4四半期 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20%以上上回る水準で着地
- 一方で、体制の拡充に向けた人材投資の加速化による人件費の増大、PJの執行における業務委託費の増加により、粗利率/営業利益率が縮減

| (百万円)     |         | 2024年9月期<br>通期実績 | 2025年9月期 第4四半期実績 |       | 2025年9月期<br>通期実績 |
|-----------|---------|------------------|------------------|-------|------------------|
|           | 第4四半期実績 |                  | 実績               | 前年同期比 |                  |
| 売上高       | 432     | 1,515            | 522              | +89   | 1,892            |
| 売上総利益     | 294     | 1,015            | 324              | +30   | 1,265            |
| 粗利率 (%)   | 68%     | 67%              | 62%              | △ 6pt | 67%              |
| 営業利益      | 86      | 183              | 66               | △ 20  | 250              |
| 営業利益率 (%) | 20%     | 12%              | 13%              | △ 7pt | 13%              |

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。

# 顧客ポートフォリオ（1/4）：業界別顧客構成(通期累計)

- 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月期通期）

## 顧客例（一部例示<sup>1)</sup>）

|                              |                       |              |                                    |                               |                                      |
|------------------------------|-----------------------|--------------|------------------------------------|-------------------------------|--------------------------------------|
| 研究開発型産業<br>9.8億円<br>(52%)    | 半導体業界                 | 313百万円 (17%) | SCREEN                             | Rapidus                       |                                      |
|                              | 建設業界                  | 190百万円 (10%) | 株式会社IHIインフラ建設                      | TAISEI<br>For a Lively World  | TAKENAKA<br>想いをかたちに 未来へつなぐ           |
|                              | 化学・素材業界               | 77百万円 (4%)   | NGK 日本ガイシ                          | 三井化学                          |                                      |
|                              | 自動車業界 <sup>2)</sup>   | 180百万円 (10%) | IJTT                               | TOYOTA                        |                                      |
|                              | その他製造業                | 225百万円 (12%) | OMRON                              | HITACHI<br>Reliable Solutions | Logisnext                            |
| 社会基盤・生活者産業<br>9.0億円<br>(48%) | 人材業界                  | 85百万円 (5%)   | en<br>エン・ジャパン                      | PERSOL<br>パーソル キャリア           |                                      |
|                              | 交通・輸送業界 <sup>2)</sup> | 186百万円 (10%) | MICHINORI                          |                               |                                      |
|                              | メディア・広告業界             | 22百万円 (1%)   | DAIKO<br>Eat Well, Live Well.      | ・HAKUHODO・                    |                                      |
|                              | 消費財・小売業界              | 331百万円 (18%) | Ajinomoto<br>AJINOMOTO             | SEIBU<br>SOGO                 |                                      |
|                              | その他業界                 | 278百万円 (15%) | 自治医科大学<br>Jichi Medical University | TOPPAN                        | 三井不動産リアルティ<br>MITSUBI 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

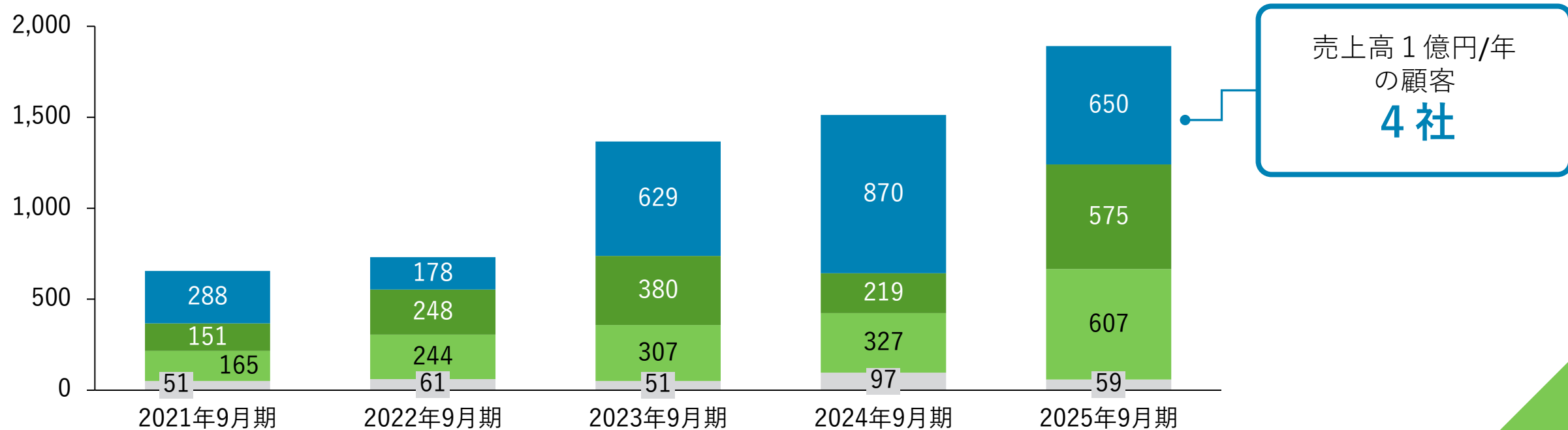
Note: 売上高は百万円単位で切り捨て。比率表示は小数点1桁の単位で四捨五入

## 顧客ポートフォリオ（2/4）：売上規模別の構成

- 売上高1億円/年以上の高額顧客への依存度が下がり、収益源が多様化

### 売上高の規模別構成

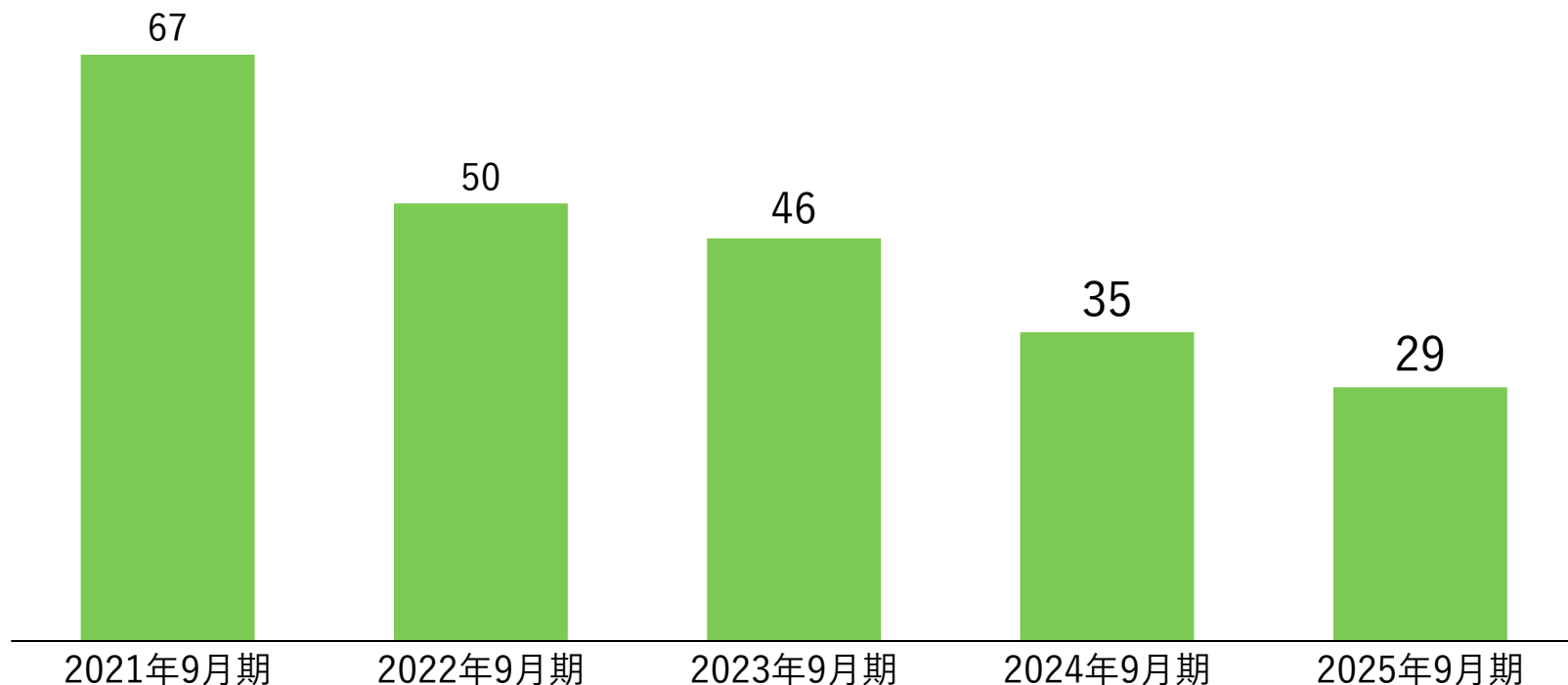
（百万円） ■ 100M以上 ■ 50M~100M ■ 10M~50M ■ 10M未満



## 顧客ポートフォリオ（3/4）：上位3社の売上構成比の推移

- 売上高上位3社顧客の構成割合は29%となり、ポートフォリオの分散が進捗

売上高の上位3社顧客の構成割合（%）

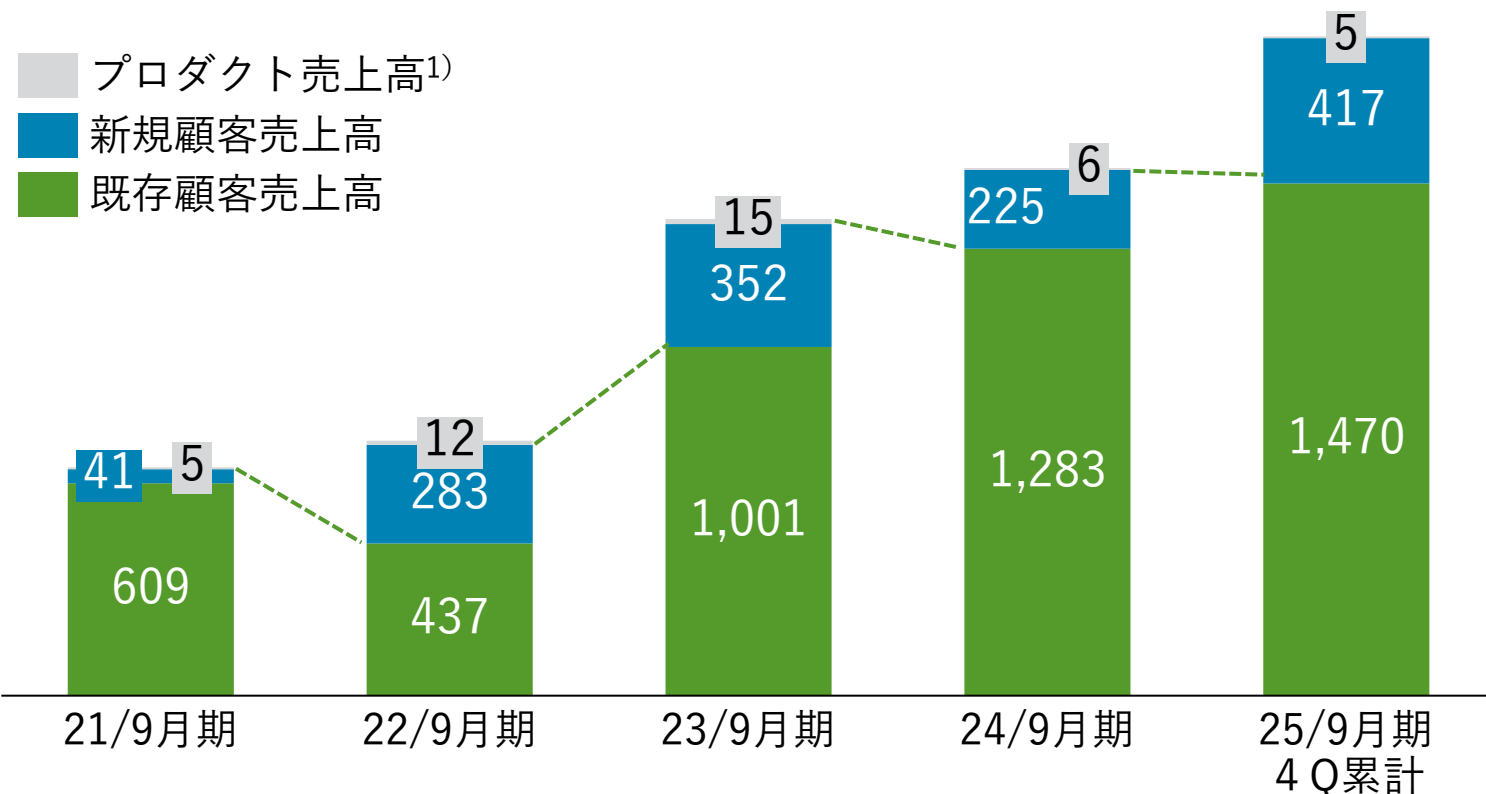


新規顧客獲得等が奏功し、  
ポートフォリオの分散が進捗。  
**24年9月期対比△6%**  
で着地

Note: 売上高構成比率は小数点第1位で四捨五入して算出

# 顧客ポートフォリオ（4/4）：既存/新規顧客売上成長率

- 通期で11社の新規顧客を獲得（第4四半期：1社）
- 新規顧客数は24年9月期通期を下回るものの、これまで接点のなかった顧客や業界を代表する企業との取引を開始  
（百万円）



主なKPI（25年9月期通期）

新規顧客の売上増への寄与度<sup>2)</sup>

**111%**  
（新規顧客数+11社）

既存顧客売上成長率<sup>3)</sup>

**△3%**

1) 音声コーパス（LaboroTVSpeech）の販売など

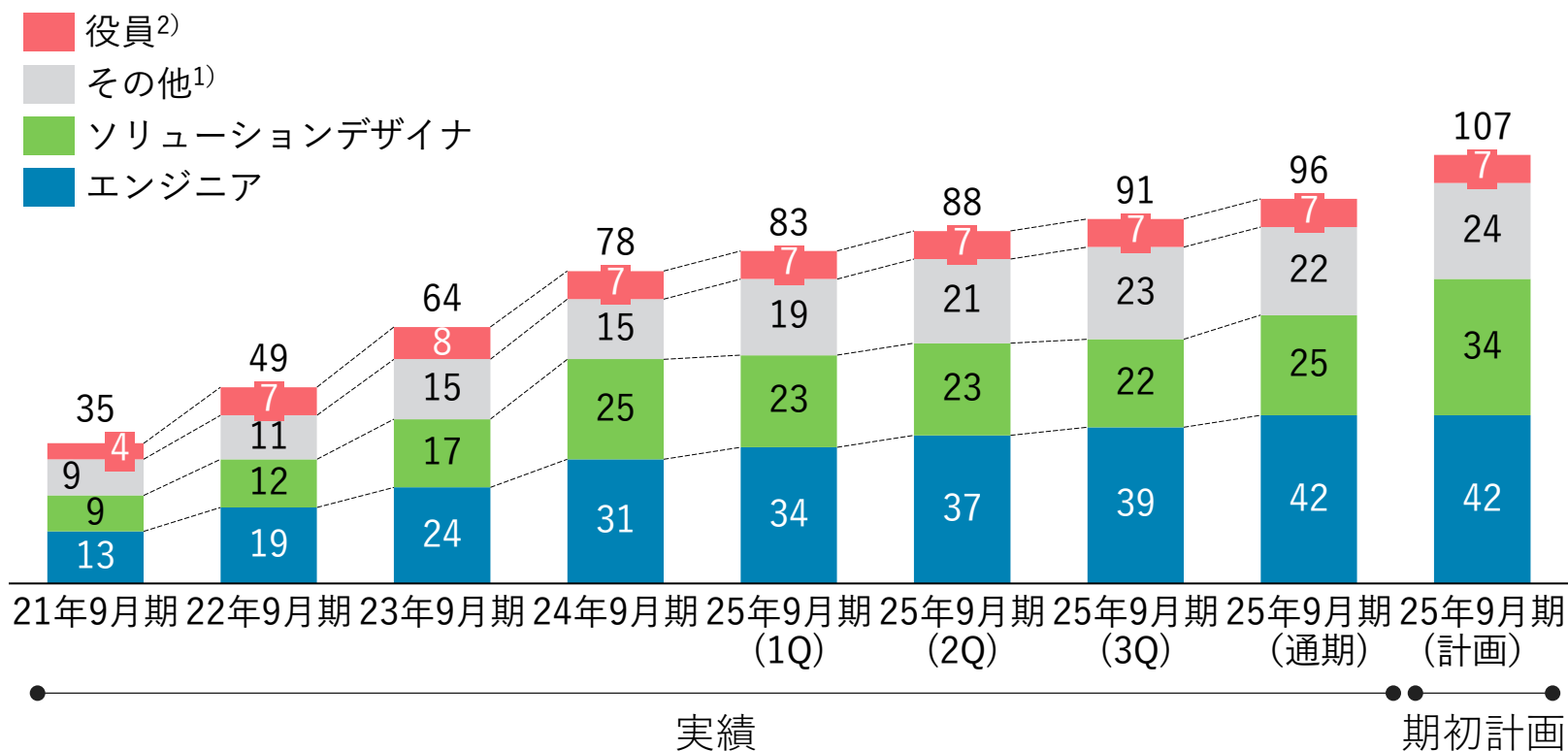
2) 算出式：当該年度の新規顧客の売上高/（当該年度の売上高-前年度の売上高）

3) 算出式：（プロダクトを除く当該年度の売上高-当該年度の新規顧客からの売上高）/プロダクトを除く前年度の売上高-1

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は、期初目標に対して未達となったものの第4四半期は複数内定受諾者を獲得。  
また足元では来期以降の内定受諾者も獲得し改善傾向
- ENGは、年間約10名の入社者を獲得し期初目標を達成



人員増加率  
(24年9月期→25年9月期)

ソリューションデザイナー  
人員増加率  
**+0%**

エンジニア  
人員増加率  
**+35%**

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

# 2025年 9 月期 通期の事業進捗（サマリ）

- 第3四半期の営業活動が奏功し重要案件を受注。新規顧客は1件にとどまったものの通期では11社獲得
- SDは期初の目標に対し未達で着地したものの、足元では複数の入社者/内定受諾者を獲得

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



通期でもカスタムAIソリューション事業単体で前年比+25%を達成。一方で複数案件の収益が26年9月期第1四半期にずれたため通期の予想に対し下回って着地

新規顧客



第4四半期で1件の新規顧客を獲得し、25年9月期通期では11社の新規顧客を獲得  
・ CAGLAやグロービングとの連携が奏功し、新たな切り口のPJを獲得

柱②

成長を支える  
体制の整備

採用



ENG採用は期初の目標を達成。SDは第3四半期から3人純増も期初目標は未達

- SDは期初目標である34人の達成には至らなかったものの、第4四半期で3人の新規入社者を獲得。来期に向けても複数内定受諾者を獲得しており、足元順調に進捗
- ENGは年間で約10名の採用者を獲得し期初の目標を達成

育成



新規入社者向けのオンボード支援等が奏功し新規入社者の早期離退職が減少  
SD/ENGともに研修や社内勉強会を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

柱③

新たな  
領域への  
染み出しの検討

M&A/新領域



グロービングとの合併契約を解消し新たに業務提携契約を締結。今後は経営/AI戦略の策定からAI開発の実装までを一気通貫して提供するため、本体同士で連携を進めることで合意。  
引き続きAI開発の上流/下流に機能を拡大していくため、非連続な成長の機会を探索

P21

P22

採用/育成

# 採用/育成の進捗状況

- ・ (SD) 通期目標に対し未達で着地したが、各種施策の効果が始まっており足元では改善傾向
- ・ (エンジニア) 採用は想定通り進捗し通期目標を達成、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>・ 期初目標には未達となったものの、第4四半期には複数入社者を獲得し改善傾向 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 内定者に対する経営・現役社員のフォローアップや、候補者・人材紹介会社のコミュニケーション改善、現役社員インタビューの露出増加など、各種施策の実施の成果があらわれ、内定受諾率が向上。第4四半期に複数入社者を獲得</li> </ul> </li> </ul>          |
|           | オンボード/育成 | ○ | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 新規入社者向けのオンボード支援が奏功し新規入社者の早期離退職が減少 <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>- 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> <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> |
| 機械学習エンジニア | 採用       | ○ | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 採用好進捗で期初目標を達成 <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>          |

# ： グロービング株式会社との合弁契約解消

- ・ グロービング株式会社（以下、グロービング）との合弁契約を解消し、新たに業務提携契約を締結

## グロービングとの合弁契約の概要

- ・ 当社は株式会社グロービングと2024年6月に合弁契約を締結し、AI-トランスフォーメーションの実現に向けてX-AI.Laboを設立（出資比率：グロービング：78.0%、Laboro.AI：22.0%）

## 合弁契約解消の理由・概要

- ・ 合弁会社の枠組みを通じて多くの成果を創出することができたものの、以下の理由から今後はJVから本体同士での直接的な連携へ発展的解消を図ることとした
  1. JVという“ハコ”を介することで人材アサインや契約等実務上の時間が多くかかる
  2. JVを介さないグロービング、Laboro.AIの本体同士での協働による成果が創出
- ・ そのため、合弁契約を解消し、当社が保有するX-AI.Labo社の株式をグロービングへ売却

## 新たな業務提携契約の概要

- ・ グロービングと当社は日本を代表する企業への経営/AI戦略の策定からAI開発の実装までを一気通貫して提供していくため、共同での案件創出に向けた協議等を進めていく

## 適時開示資料

「グロービング株式会社との合弁契約解消及び新たな業務提携契約締結に関するお知らせ」  
(2025年9月25日)

|            |                                              |
|------------|----------------------------------------------|
| 2025年9月25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<br>(コード番号: 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<br>(TEL. 03-6280-6564) |

**グロービング株式会社との合弁契約解消及び  
新たな業務提携契約締結に関するお知らせ**

当社は、2025年9月25日開催の取締役会において、以下のとおり、グロービング株式会社（以下、グロービング）との合弁契約を解消して、当社が保有するX-AI.Labo株式会社（以下、X-AI.Labo）株式をグロービングに譲渡することを決議いたしましたので、お知らせいたします。

また当社は、グロービングと新たな業務提携契約を締結し、顧客企業の戦略策定からAI開発の実装までを一貫して提供していくことに関して今後も協力してまいりますので、あわせてお知らせいたします。

記

1. 合弁契約解消の理由及び業務提携契約締結の理由

当社は、2024年5月に、グロービングとの合弁でX-AI.Laboを設立以来、自動車・建設産業をはじめとした日本を代表する企業へ人工知能技術を用いたソリューションを提供するなど、合弁会社（以下、JV）の枠組みを通じて、多くの成果を創出することができました。

一方で、JVという“ハコ”（以下、エンティティ）があることで、人材の交流・協働プロジェクトでの人材アサイン・契約形態などの観点で、実務上の時間が多くかかり、スピード感の求められるAI-トランスフォーメーション<sup>※</sup>（以下、AI-X）領域において、JVというエンティティを介することが最適なかどうかは、両社間でも議論をしておりました。

その中で、日本を代表する顧客企業への大規模プロジェクトの協業において、このJVというエンティティを介さずに直接的にグロービング、Laboro.AIの本体同士でプロジェクト提案・実行の協業を実施することで、明確な成果も出てきております。今後はJVという形式はとらず、本体同士での直接的な連携が最適解と結論に至り、業務提携契約を締結し、強固な連携を前提にしたJV

# 主要な事業の進捗（1 / 3）：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    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    ニコン  
 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 / 3）：主要プレスリリース

- ・ CAGLA社との協働によるR&D成果のほか、クライアントプロジェクトに関わるプレスリリースを発信
- ・ 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

Laboro.AI およびCAGLA、最先端の技術が集まる  
「ISWC 2025 Challenge Track」にて主著論文採択  
(2025年8月15日)

報道関係各位

### Press Release

2025 年 8 月 15 日

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

Laboro.AI および CAGLA、  
最先端の技術が集まる「ISWC 2025 Challenge Track」にて  
主著論文採択

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）のエンジニアリング部メンバーと子会社 CAGLA（愛知県豊田市、代表取締役 飯銅英隆。以下、CAGLA）のエンジニアメンバーによる主著論文が、知識グラフと AI 技術との交差分野におけ

Laboro.AI と大広WEDO、  
AIO（AI Optimization）対策プロジェクトに共同着手  
『AIと人に選ばれる』 Webサイト設計の開発へ  
(2025年8月29日)

報道関係各位

### Press Release

2025 年 8 月 29 日

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

Laboro.AI と大広 WEDO、  
AIO（AI Optimization）対策プロジェクトに共同着手  
「AI と人に選ばれる」 Web サイト設計の開発へ

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、株式会社大広 WEDO（東京都港区、代表取締役社長 大地伸和。以下、大広 WEDO）と連携し、AI 時代に対応した新たな Web 設計手法の開発プロジェクトを始動することをお知らせい

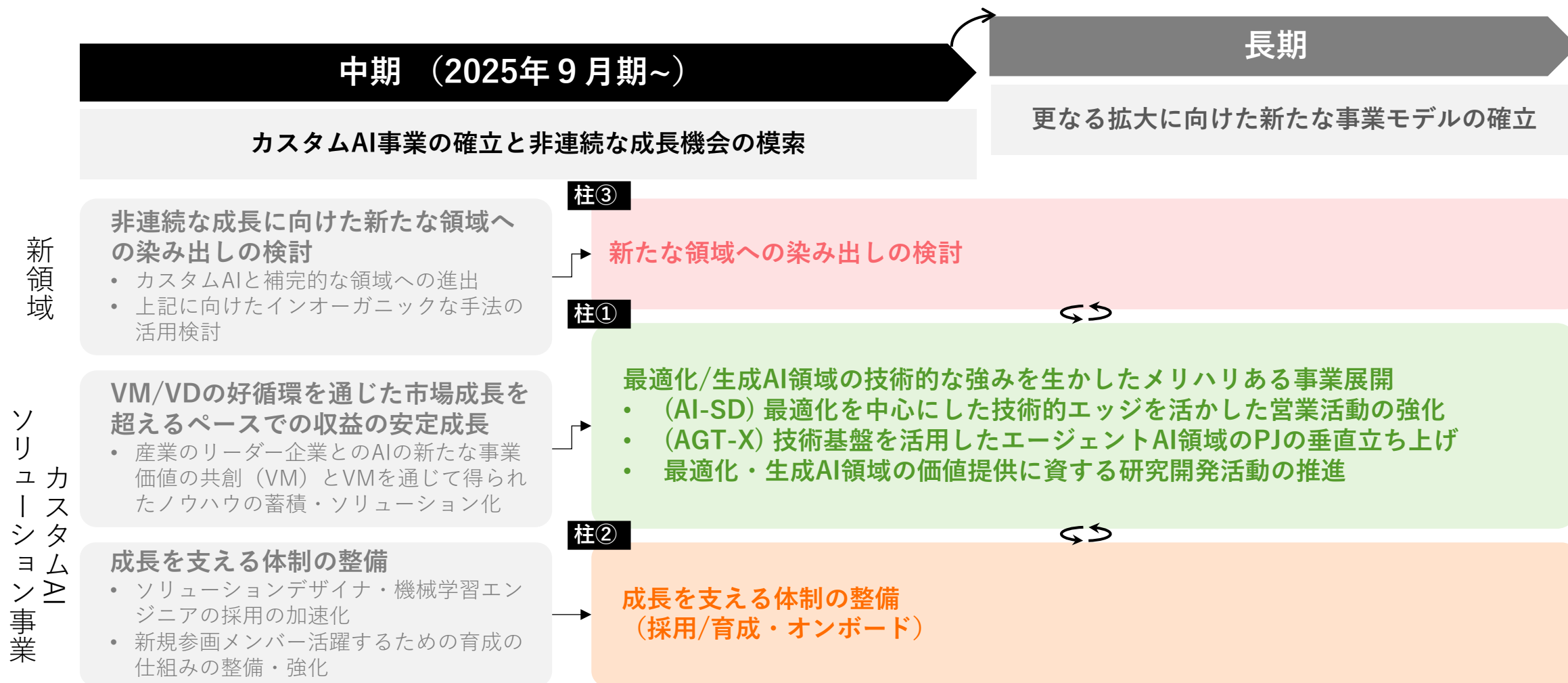
# 主要な事業の進捗（3 / 3）：その他 主要なアクティビティ

- 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<br>(運営・主催) | 記事・タイトル名                                                        | 参考リンク                 |
|------------|------------------|-----------------------------------------------------------------|-----------------------|
| 2025年7月11日 | 日経クロストrend       | AIチャットボットは買い物の効率化に効かない？ 最新論文の意外な結論                              | <a href="#">Click</a> |
| 2025年7月13日 | BUSINESS JOURNAL | AI OverviewsやChatGPTなどAI検索「対策」への誤解…EEATの深掘りが重要？                 | <a href="#">Click</a> |
| 2025年7月30日 | 循環経済新聞           | AIによる安全管理の未来                                                    | —                     |
| 2025年8月20日 | 日経クロストrend       | 人間がAIに評価される近未来 最新研究で浮かび上がった盲点                                   | <a href="#">Click</a> |
| 2025年9月5日  | ていくおふ (No.179)   | 観光DX時代にあえて「リアルな旅行体験」の価値を考えてみる                                   | <a href="#">Click</a> |
| 2025年9月5日  | ロボスタ             | AGI時代、日本企業は収益化を加速できるか？ AIメディカルサービス・さくらインターネット・Laboro.AI 合同セッション | <a href="#">Click</a> |

# 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模索



# 26年 9 月期の取組みの方針

- ・ 最適化・生成AIの二つの柱を中心に既存顧客/新規顧客との安定的な関係構築を目指し、それを強化するための基礎研究にメリハリをつけてリソースを投下。事業拡張を支える体制を構築

|                                               |        |                                                                                                                                                         |
|-----------------------------------------------|--------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>柱①</b><br>最適化・生成AI領域の技術的な強みを活かしたメリハリある事業展開 | AI-SD  | 最適化・生成AI領域を中心に、技術的なエッジを活かした営業活動を強化<br>・ ソリューションの顧客へのプッシュ型提案を強化                                                                                          |
|                                               | AGT-X  | 技術基盤を活用したエージェントAI領域のPJを垂直立ち上げ<br>・ PJから得られた技術基盤や知見を型化/展開することで効率的な営業活動を実施                                                                                |
|                                               | R&D    | 最適化/生成AIの技術的な強みを強化するメリハリある研究開発活動の推進<br>・ 最適化、生成AI、知識グラフ等でWGを立ち上げ、グループで連携しながら研究開発を実施                                                                     |
| <b>柱②</b><br>成長を支える体制の整備                      | 採用     | 通期で約50名程度の人員拡張に向けた採用活動の加速化<br>・ (AI-SD/AGT-X)：事業推進に必要なスタッフを約15名程度新規採用<br>・ (エンジニア)：開発の実務を担うAIエンジニア/システムエンジニアを約20名新規採用                                   |
|                                               | 育成     | 採用した人材を早期から立ち上げるための育成の仕組みの充実化<br>・ (AI-SD) オンボード/育成プログラムの整備・強化<br>・ (AGT-X) 新たなチームの立ち上げの伴う評価・育成の仕組みの整備<br>・ (エンジニア) 組織の急速な拡大を踏まえた、新規入社メンバーのオンボードの仕組みの整備 |
| <b>柱③</b><br>新たな領域への染み出しの検討                   | M&A/協業 | 補完的な機能を持つ領域への染み出しの検討/推進<br>・ M&Aや企業提携等の複数の手法を活用し、当社事業と補完的な領域への進出の機会を探索                                                                                  |
|                                               | 新領域    | 未来リサーチの事業開発を通じた、新たな事業モデルの実験・検証<br>・ 受託と異なる新領域へのトライによる新たな事業モデルや既存事業とのシナジー創出の検証                                                                           |

# 目次

---

## ① 2025年 9 月期 通期業績

## 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 2026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

- 第4四半期は検収タイミングを迎える受注案件が引き続き少なく、25年9月期通期は営業赤字で着地
- 一方で、Laboro.AIとの協働提案や具体PJでの協業や、グループ協働の基礎研究で連携が進捗

## 財務上の事業進捗

|           | 2025年9月期<br>通期実績   |
|-----------|--------------------|
| (百万円)     |                    |
| 売上高       | 12                 |
| 売上総利益     | 6                  |
| 粗利率 (%)   | 52%                |
| 営業利益      | △ 59 <sup>1)</sup> |
| 営業利益率 (%) | -                  |

## 事業推進・組織構築の事業進捗

|           |       |   |                                                                                                                                                                                            |
|-----------|-------|---|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 事業の<br>進捗 | 既存顧客  | △ | 第4四半期も第3四半期に引き続き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>既存顧客のリードを受けて営業に取り組み</li> <li>引き続き、Laboro.AIとの協働提案も推進</li> </ul>                                             |
|           | 新規顧客  | ○ | 引き続き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と協働し、CAGLAはユーザー向けアプリのUI/UX開発を担当</li> <li>上記案件以外でもLaboro.AI-CAGLAで連携したグループ内協業の在り方を検討中</li> </ul> |
| 組織の<br>進捗 | PMI   | ◎ | 各種規程類や体制の整備が完了 <ul style="list-style-type: none"> <li>26年9月期以降はガバナンス体制の運用フェーズに移行</li> </ul>                                                                                                |
|           | エンゲージ | ◎ | CAGLAとLaboro.AIのエンジニアによる知識グラフとAI技術に関する主著論文を発表                                                                                                                                              |

1) 営業利益には、CAGLAの株式取得時の一時費用としての取得関連費用、のれんや顧客関連資産の償却を含む  
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。

# 26年 9 月期の取組みの方針

- 26年 9 月期は強みであるグラフデータベースの知見やUI/UX開発の知見を活かして事業拡大を目指し、そのために必要なプロジェクトマネジメントが可能な人材やUI/UXデザイナーを採用

## 事業の 取組み方針

**強みであるグラフデータベースに関する知見やUI/UX開発の知見を活かして事業拡大を目指す**

- 25年 9 月期に引き続き、既存顧客との良好な関係を維持しつつ、Laboro.AIとの連携を通じて新規顧客に対してAI×システム開発の切り口での案件を獲得
- Laboro.AIと連携した基礎研究や、新たな領域への取組みにも挑戦

## 組織の 取組み方針

**上記売上を実現するため、プロジェクトマネジメント/営業が可能な人材やUI/UX開発デザイナーを採用**

- プロジェクトマネジメント/営業が可能な人材を確保することで、新規/既存顧客への営業を加速化
- デザインに専門的な知見のあるUI/UX開発デザイナーを採用し、Laboro.AIとの協業案件含めUI/UX開発を加速化

**25年 9 月期に構築した管理体制を基に、上場企業の子会社として求められるガバナンスを瑕疵なく運用**

- 25年 9 月期に構築した規程類を基に、上場企業の子会社として求められるオペレーションを推進

# 目次

---

- ① 2025年 9 月期 通期業績
- 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 2026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

- 26年9月期は売上高2,486百万円、営業利益294百万円での着地を見込む
  - 最適化と生成AIの二つの注力領域を定め技術的な強みを先鋭化、新規顧客の獲得と既存顧客との安定的な関係を構築し、25年9月期から+31%の売上成長を見込む

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

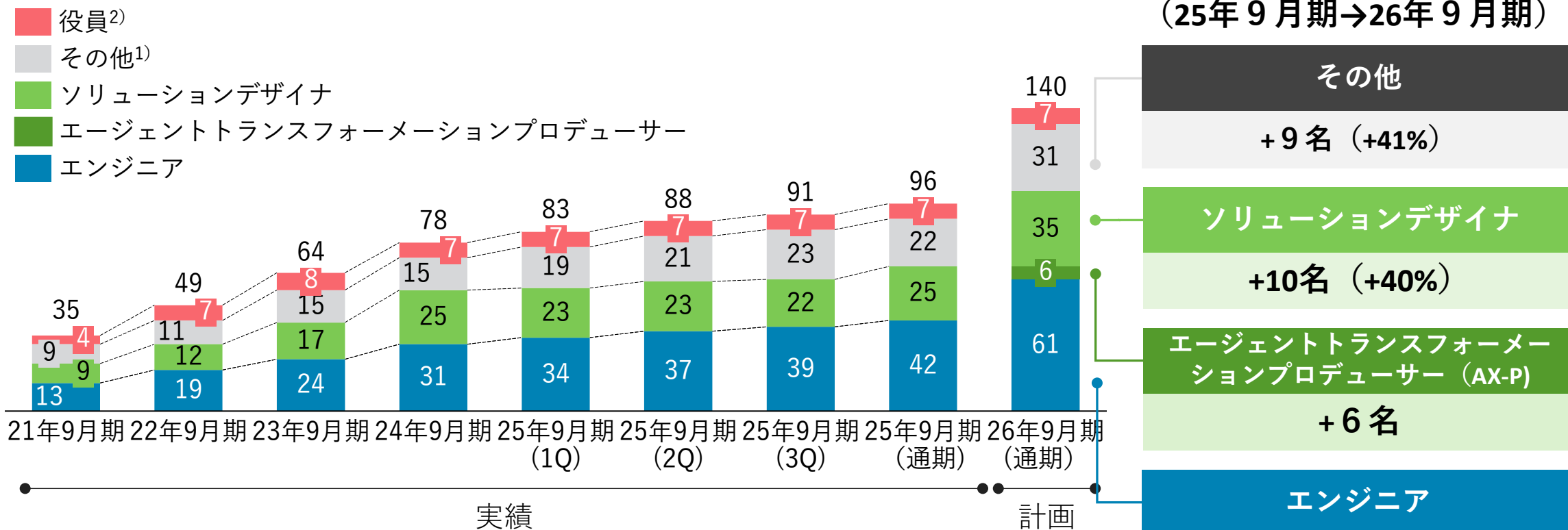
1) 26年9月期予想と25年9月期実績の差分

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

# コア事業を支える体制構築の見通し

- AI-SDのPJ営業/執行のため、SDは今期効果のあった採用候補者体験の向上施策を継続し来期は10名増
- AGT-XのPJ営業/執行のため、AX-Pは社内異動と採用を含めて6名の体制構築を目指す
- ENG需要の高い大規模PJの増加に対応するため、ENGは約20名の増加により体制を拡充

## 体制の増強目標 (25年9月期→26年9月期)



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

# 足元の体制構築に向けた進捗状況の見通し

- 25年9月期に苦戦していたソリューションデザイナーは内定受諾者が積み上がり順調に進捗
- 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も市場の反応は良く、大きな課題はなし
- エンジニアは人材獲得競争が激化、目標実現に向け候補者体験の向上や集客強化など各種施策を実施中

## ソリューションデザイナー

- 既に現在の内定受諾者数が目標に対し約半数程度積み上がり、順調に進捗
  - これまで難易度の高かったソリューションデザイナーの採用は、これまでの種々の採用活動が功を奏し、現時点では順調に進捗

## 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)

- 社内の異動及び採用で目標に対し半分程度進捗
  - SDとは濃淡の異なるスキルセットを持つ人材を採用することで、SD⇔AX-P間での相互送客も発生し、順調に母集団を形成。事業の立ち上がりに必要な人材の採用には一定目途

## 機械学習エンジニア

- 人材獲得競争が激化、目標達成に向け候補者体験の向上や集客施策や露出を強化
  - 事業会社でAIエンジニアを内製化する動きがあり、市場全体として人材獲得競争が激化
  - 年間目標達成に向け、SDと同様に候補者に対する社員のフォローアップや技術力の対外発信、人材紹介会社連携強化等の施策を実施

## システム開発エンジニア

- 機械学習エンジニア同様目標達成に向けた各種施策を実施  
必要に応じてインオーガニックな手法による体制拡充も検討
  - システム開発フェーズのPJが増加傾向にあり、採用を加速化させるため、機械学習エンジニア同様、候補者体験の向上や集客の強化を実施
  - 必要に応じ、インオーガニックな機会も含め、体制強化の余地を探索

# 目次

---

- ① 2025年 9 月期 通期業績
- 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<br>〔 2023年7月31日<br>東証グロース市場上場 〕                                                                   | 東京都中央区銀座8-11-1                                                                                                                                         | 91名 <sup>1)</sup><br>(2025年9月30日時点) |
| 事業内容                                                                                                        | 主要株主 (順不同)                                                                                                                                             | 関連会社                                |
| <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<br>(2025年9月30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

# 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



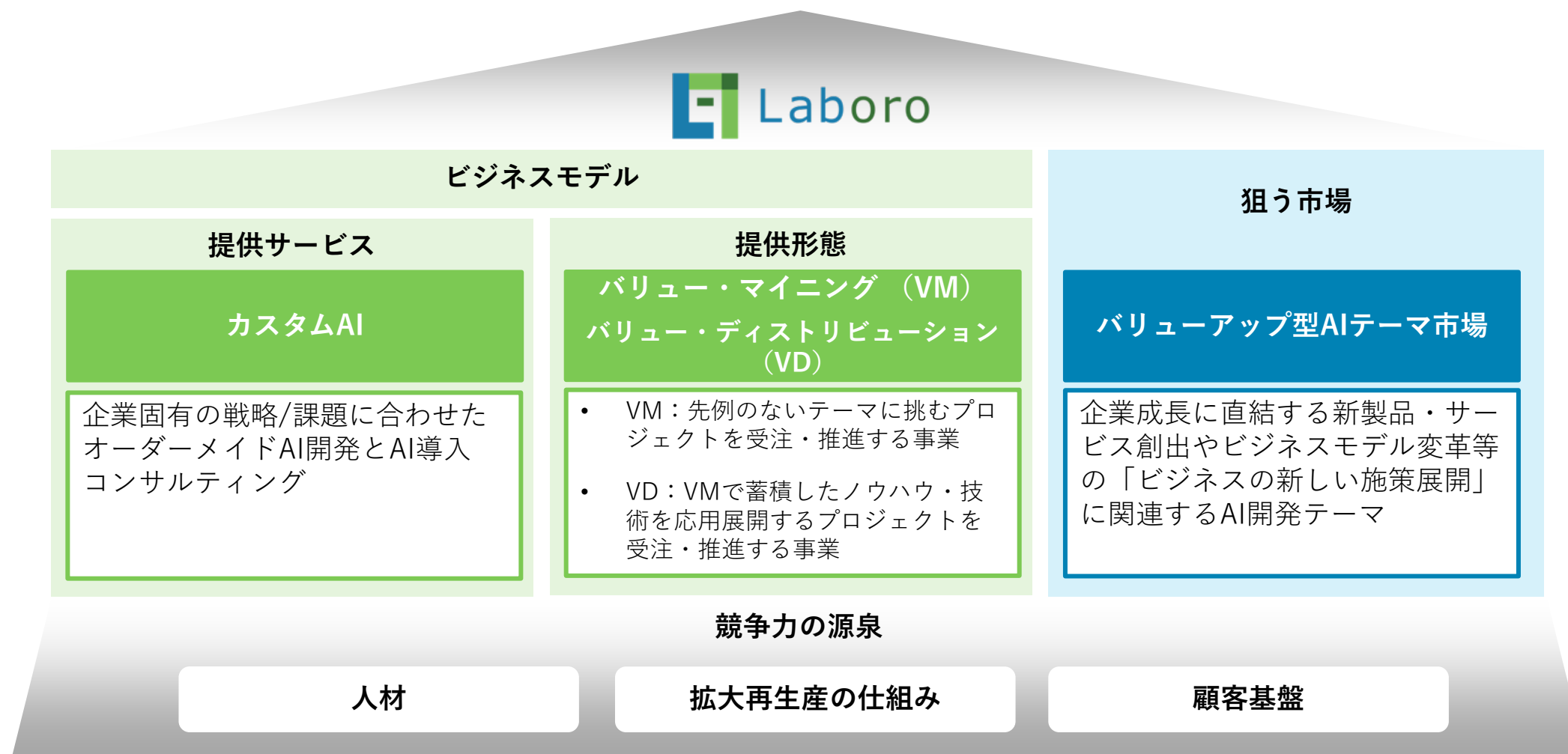
執行役員  
**吉岡 琢**  
TAKU YOSHIOKA



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



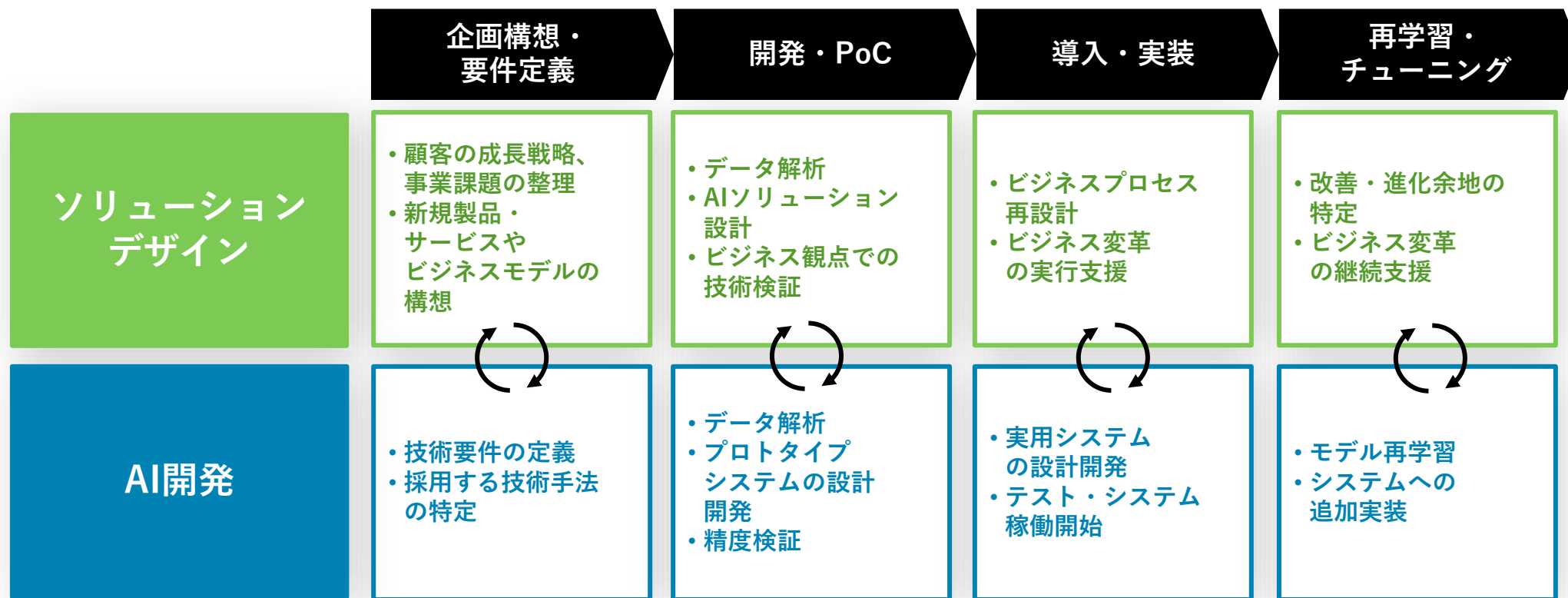
# 「カスタムAI」とは

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



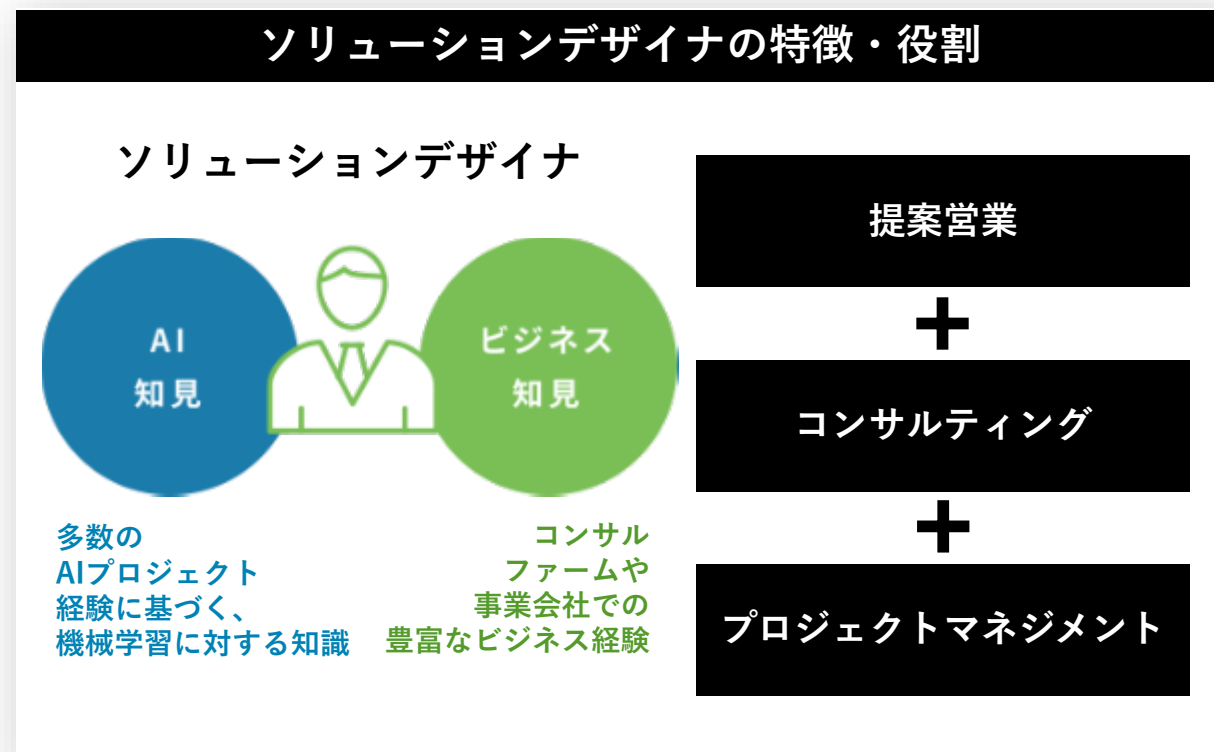
# 「カスタムAI」提供の流れ

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

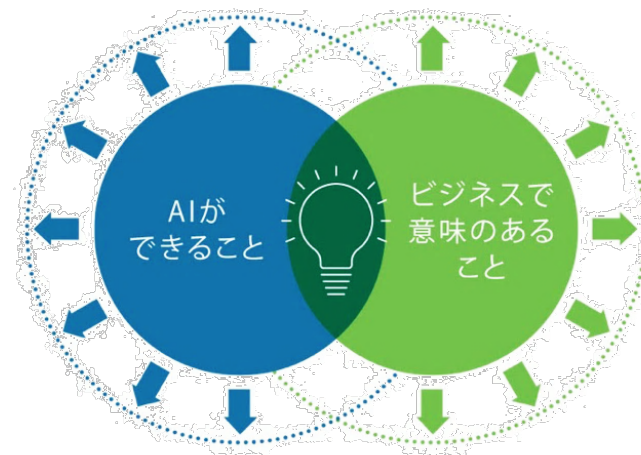


# カスタムAIを支えるスペシャリスト「ソリューションデザイナー」

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

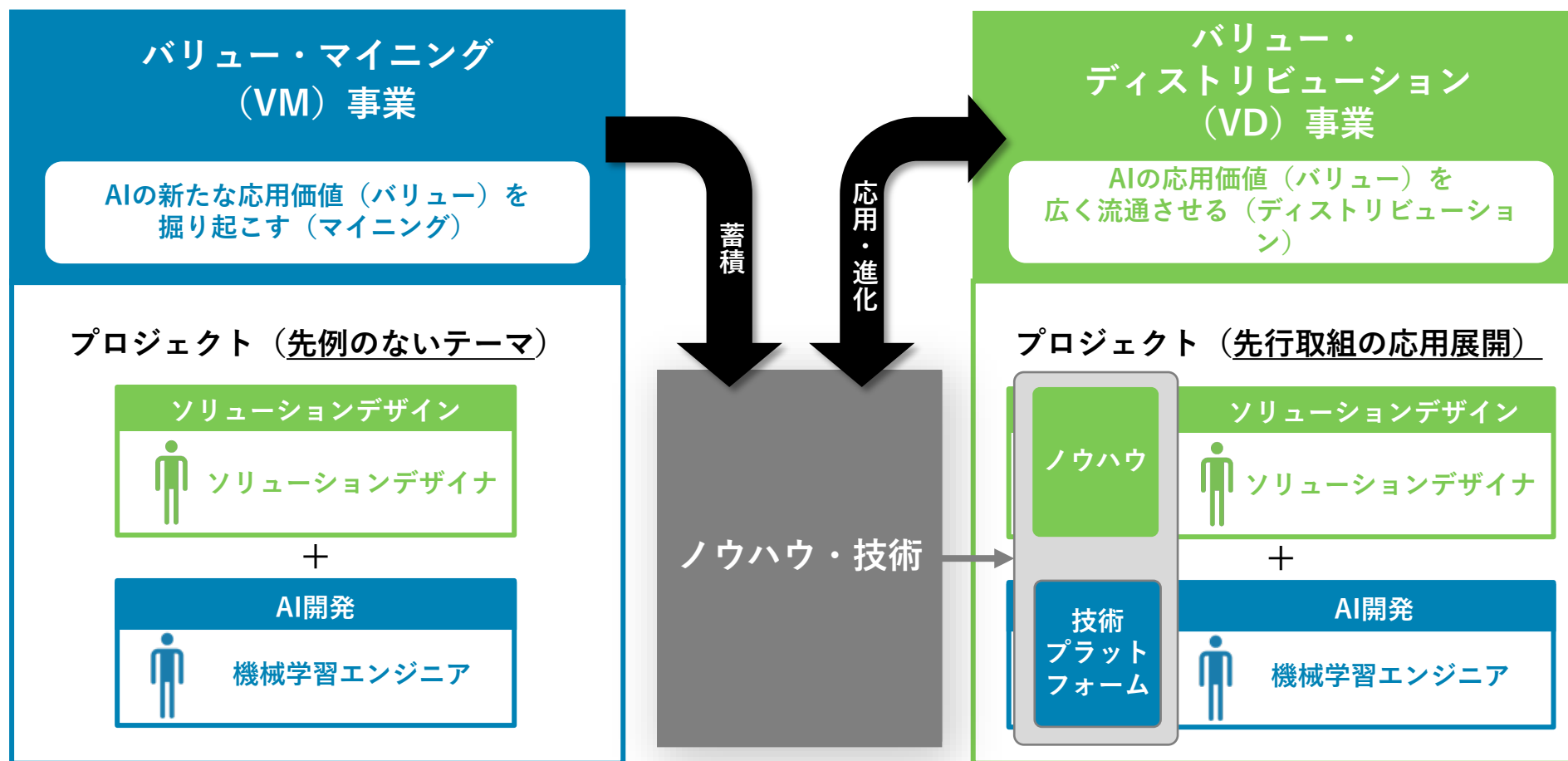


AI技術で実現でき、  
かつビジネスで意味のある  
ソリューションを企画・設計・提案



# 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<br>(『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> |
|                    | ハードウェア体型<br>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<br>プラット<br>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



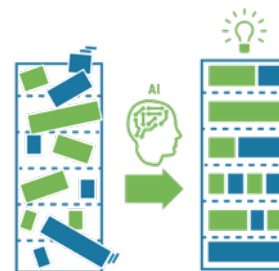
### 強化学習による制振制御 ソリューション

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<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)

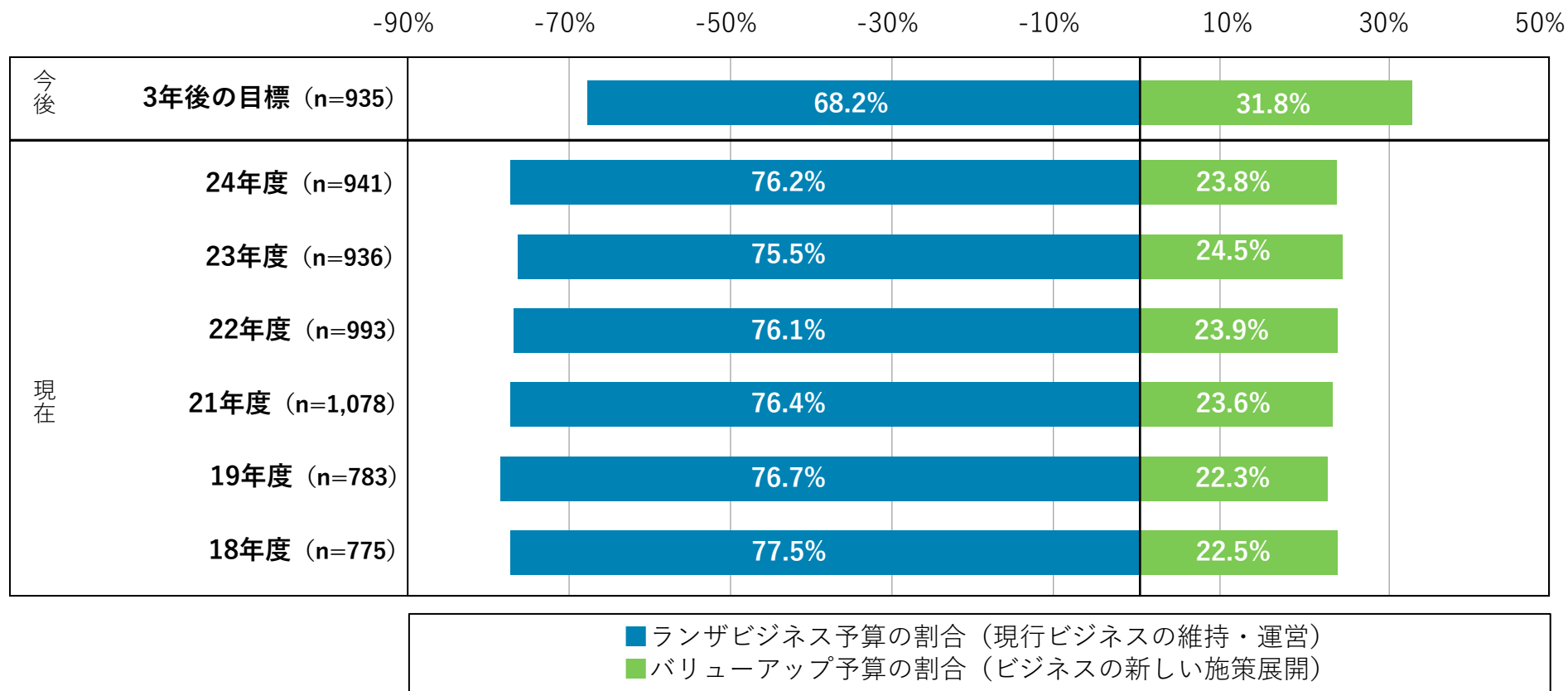
2) 株式会社富士キメラ総研「2025 生成AI/LLMで飛躍するAI市場総調査」(2024年11月)のAIサービス市場・AIアプリケーション市場の市場規模推定を基に、当社の事業領域と近いサブカテゴリ(戦略策定・ガバナンス構築、構築・分析サービス、データ分析基盤構築及びAIアプリケーション市場)の規模を足し上げて市場規模を推計

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

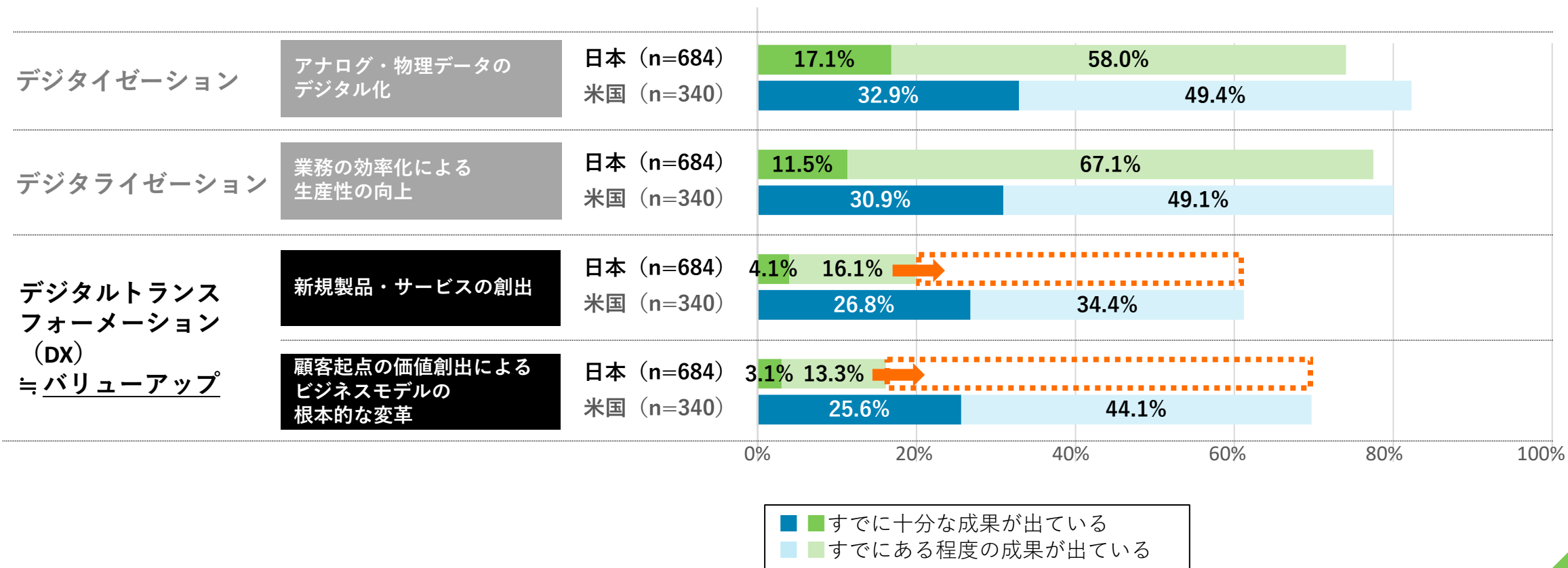
# バリューアップを目的とした企業のIT予算割合

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<br>(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<br>デジタル<br>ション             | アナログ・物理データの<br>デジタル化           | SaaS企業、Sler、<br>DXコンサルティング<br>ファーム 等 | AI SaaS企業、<br>受託開発ベンダー 等                                                                               |
|           | ゼー<br>デジタル<br>ション             | 業務の効率化による<br>生産性の向上            |                                      |                                                                                                        |
|           | フ<br>デジタル<br>フォー<br>メー<br>ション | 新規製品・サービスの創出                   | 戦略コンサルティング<br>ファーム 等                 | バリューアップ型AIテーマ<br> |
|           | フ<br>デジタル<br>フォー<br>メー<br>ション | 顧客起点の価値創出による<br>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

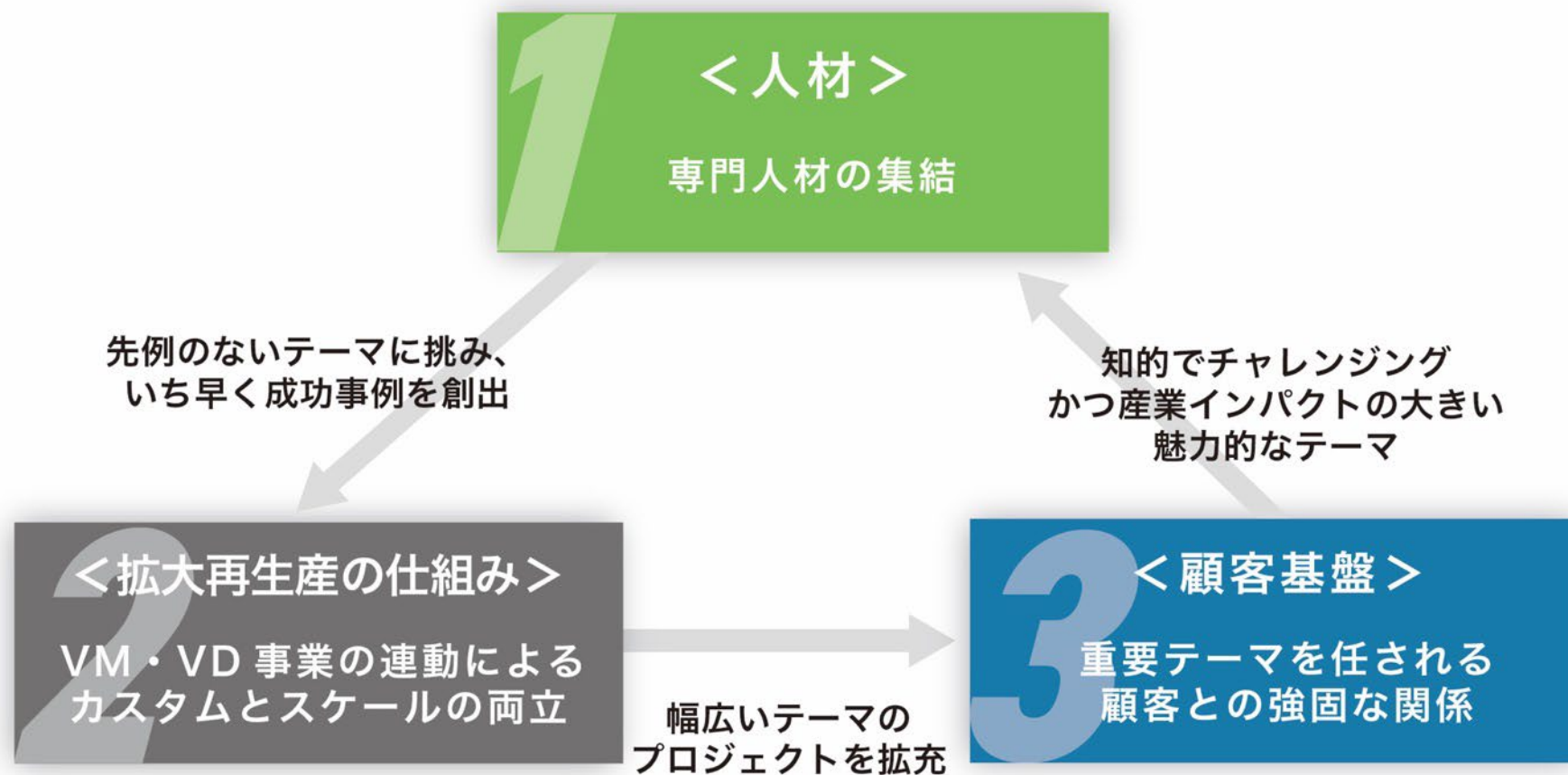
- ・対話AIを活用した1to1マーケティングサービスの開発

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



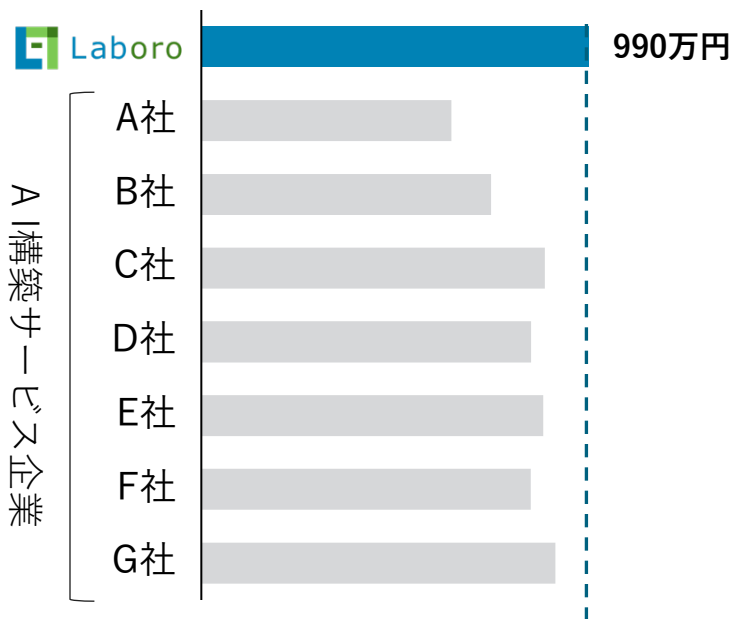
# イノベーション構想力の獲得を求めて優秀な人材が集積

- ・ 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）

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

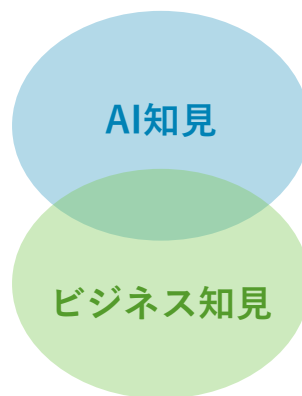
⋮

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

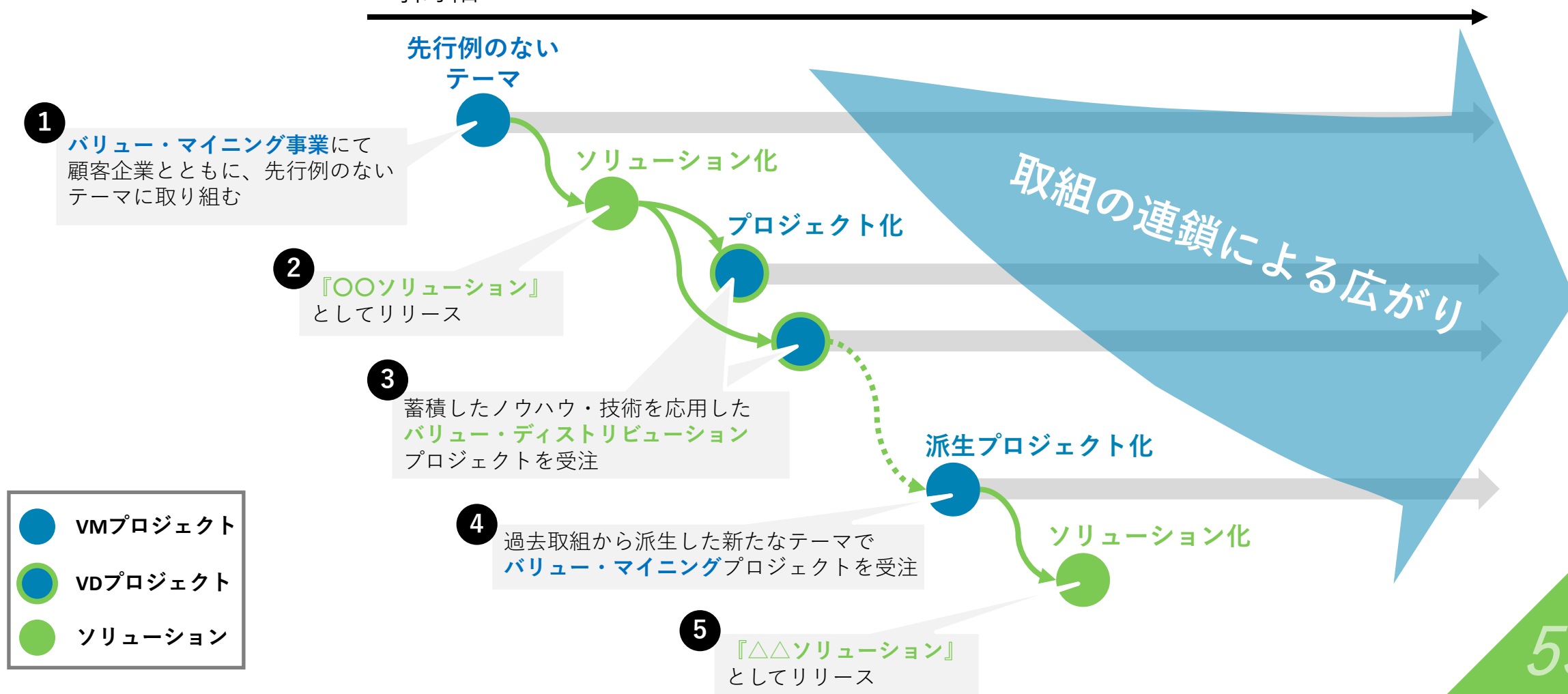
コンサル/事業会社  
でビジネス経験  
のある人材を採用/  
社内でAI知見  
を育成

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

- ・ 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

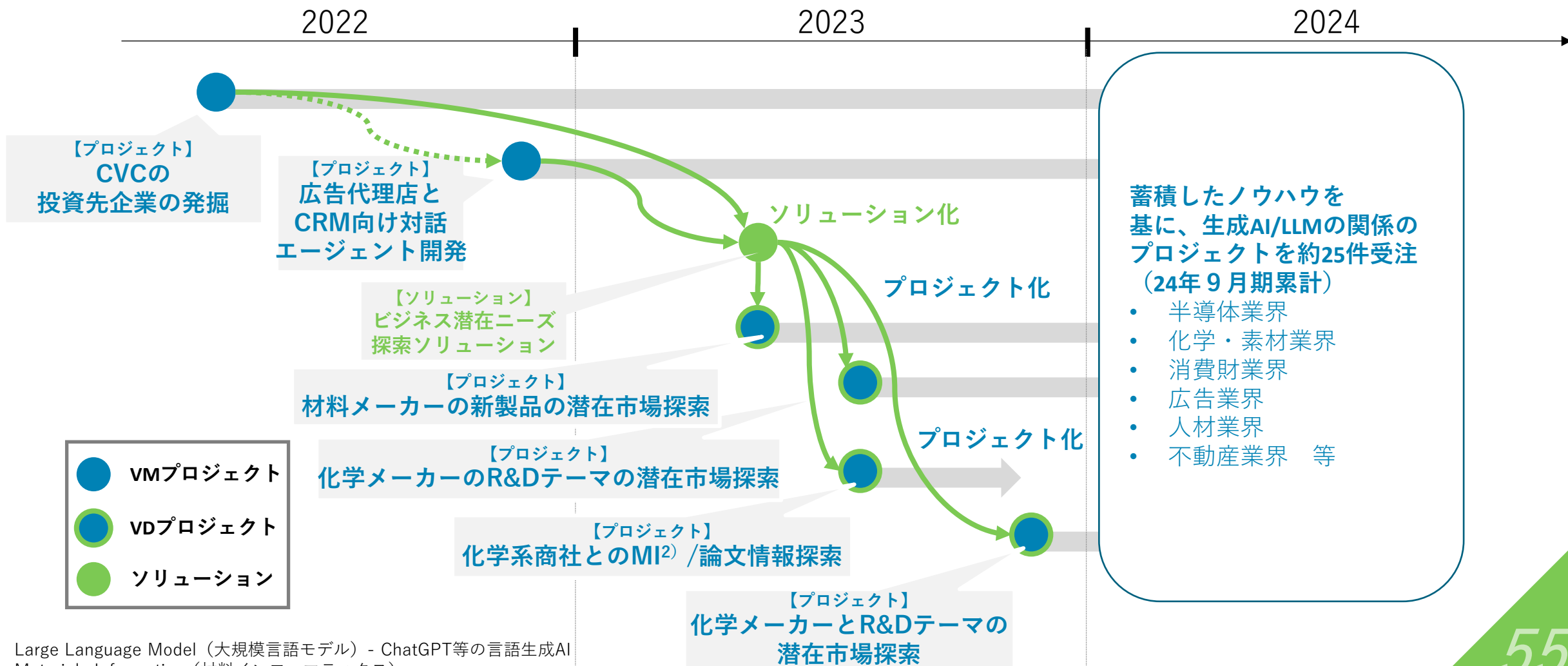


- ・ 囲碁AIで注目を浴びた最先端のAI技術分野の産業応用を広げてきた事例



# 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

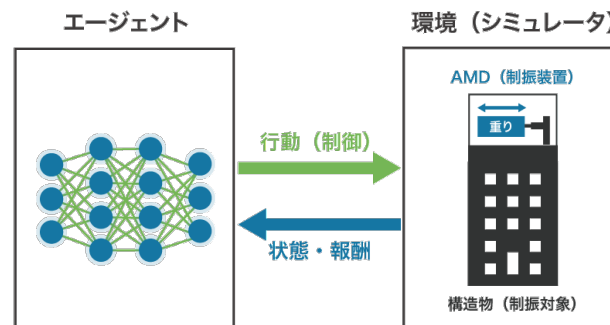
高層ビルをはじめとする建設物の揺れ・振動を抑える技術「アクティブ制振（AMD）」にAIを適用し、より効果的な制振の実現が目指されていた。

## 開発・導入

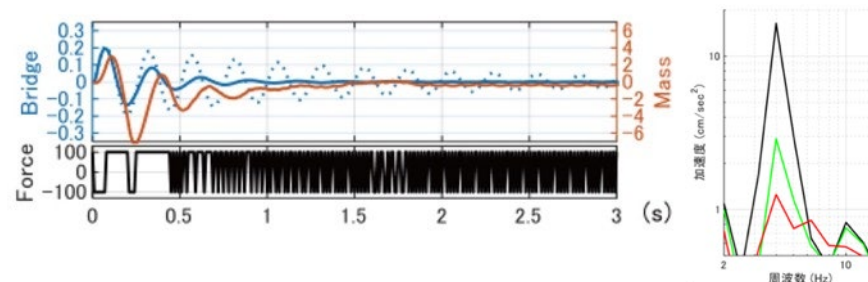
同社研究所内に造られた橋を実験の場として利用。シミュレーター上で高効果な制御則を獲得した強化学習によるAIモデルを実際の制御システムに転用。

## 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

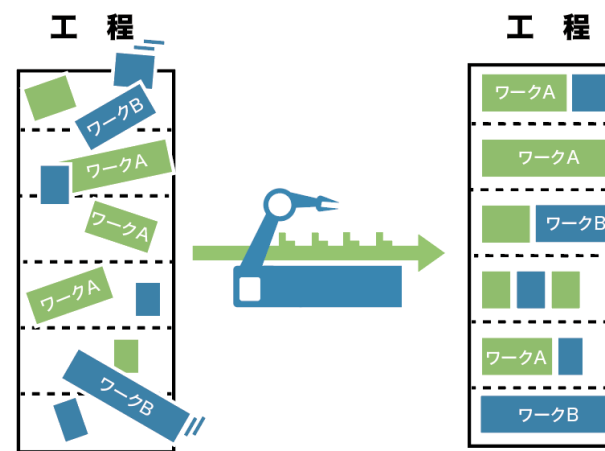
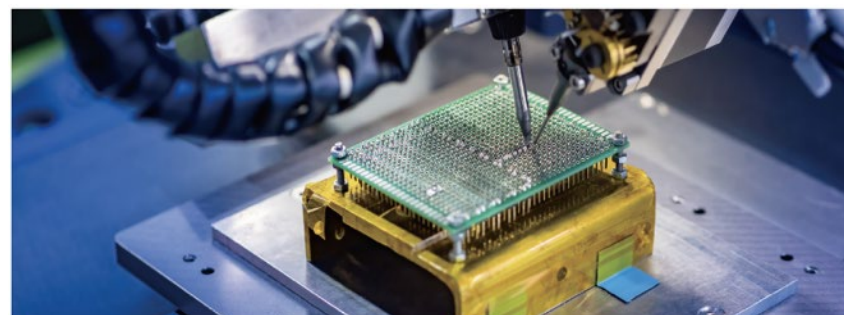
同社では、多数の装置リソースに対し大量のワークを適切に割り当てて生産計画を立案。人手でルールを作り込んでいたが、さらなる品質改善を狙っていた。

## 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

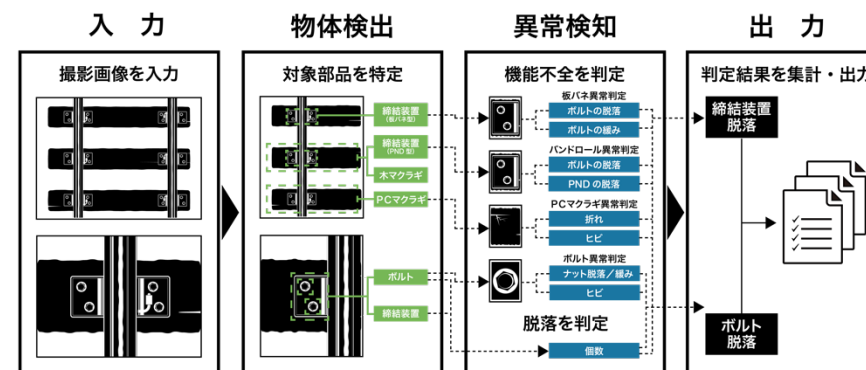
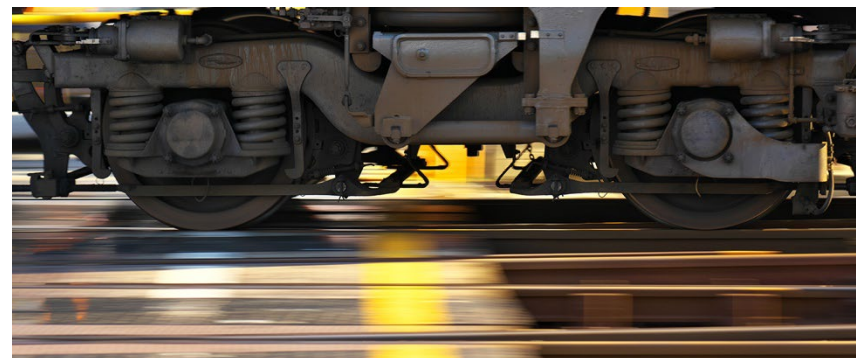
## 開発・導入

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

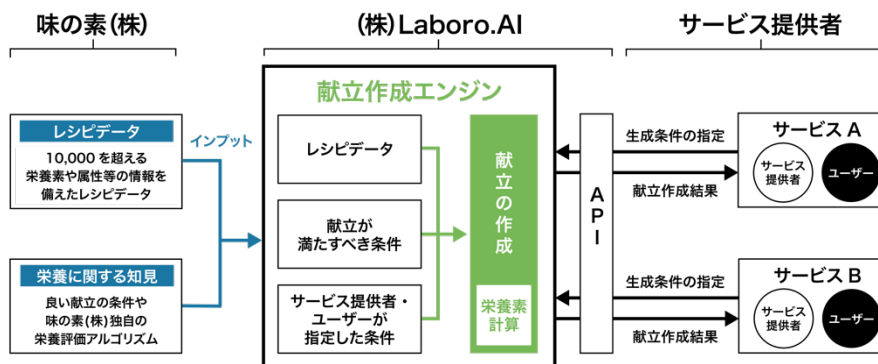
同社では、製品開発や研究開発で培った健康や栄養に関する知見やノウハウ、データ、数々のレシピデータを保有しており、これらのデータの活用方法を模索していた。

## 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

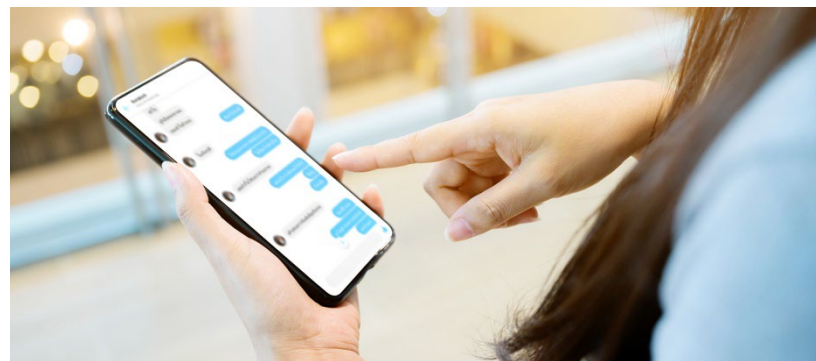
企業ブランドや商品ブランドに立脚したオリジナルなブランド思想を維持しながら、顧客ごとに最適化されたOne to Oneコミュニケーションを展開する必要があった。

## 開発・導入

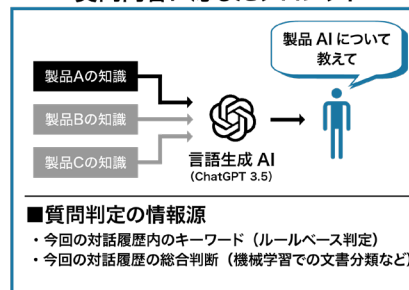
OpenAI社のChatGPTにブランド人格を反映してオリジナル生成AIとして構築。ユーザーおよび対話内容に応じて瞬時にプロンプトを入れ替える「ダイナミックプロンプト」も活用。

## 成 果

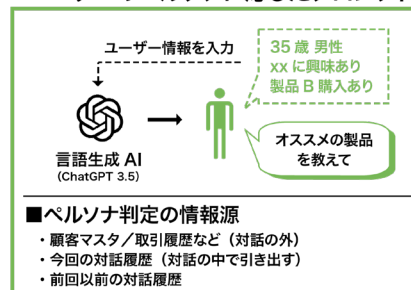
パーソナルデータや商品データ、コンテンツデータを対話に反映。アパレル系企業様との実証実験も進むなど、新しい顧客体験の実現が目指されている。



### 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

