

事業計画及び 成長可能性に関する説明資料

2025.12.19

株式会社Laboro.AI（証券コード:5586）

2025年9月期の総括

2025年9月期 通期連結業績 の総括	売上高	売上総利益	営業利益	当期純利益	
	1,900 ¹⁾ 百万円	1,272百万円	191百万円	146百万円	

- 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
- 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

事業別の進捗	売上高	売上総利益	営業利益	
	1,892百万円 (前年比+25%)	1,265百万円 (前年比+25%)	250百万円 (前年比+37%)	
カスタムAIソリューション事業	12百万円	6百万円	△59百万円	子会社取得関連費用とのれん償却等を加味(合計41百万円)
システム開発事業				

- 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%の成長を実現
- 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
- 検収を迎える案件が少なく、売上高は限定的
- 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

26年9月期 通期連結予想	売上高	売上総利益	営業利益	当期純利益	
	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 企業概要とビジネスモデル

- 1-1 会社概要
- 1-2 カスタムAIソリューション事業
- 1-3 システム開発事業

② 2025年9月期 通期業績

- 2-1 連結業績
- 2-2 カスタムAIソリューション事業
- 2-3 システム開発事業

③ 事業の進捗及び今後の成長戦略

- 3-1 カスタムAIソリューション事業
- 3-2 システム開発事業
- 3-3 資金使途

④ 2026年9月期 通期業績予想

⑤ リスク情報

目次

1 企業概要とビジネスモデル

- 1-1 会社概要
- 1-2 カスタムAIソリューション事業
- 1-3 システム開発事業

2 2025年9月期 通期業績

- 2-1 連結業績
- 2-2 カスタムAIソリューション事業
- 2-3 システム開発事業

3 事業の進捗及び今後の成長戦略

- 3-1 カスタムAIソリューション事業
- 3-2 システム開発事業
- 3-3 資金使途

4 2026年9月期 通期業績予想

5 リスク情報



1-1. 企業概要

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、苦労を共にし、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。



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	91名 ¹⁾ (2025年9月30日時点)

事業内容	主な株主（順不同）	関連会社
<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> （株）SCREENアドバンスト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） 	株式会社CAGLA (2025年9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

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 客員研究员も務める。

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



**執行役員 CAO
松藤 洋介**
YOSUKE MATSU FUJI



**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



**執行役員
和田 崇**
TAKASHI WADA



**常勤監査役
前田 晴美**
HARUMI MAEDA



**社外監査役
井ノ浦 克哉**
KATSUYA INOURA



**執行役員
谷山 太郎**
TARO TANIYAMA



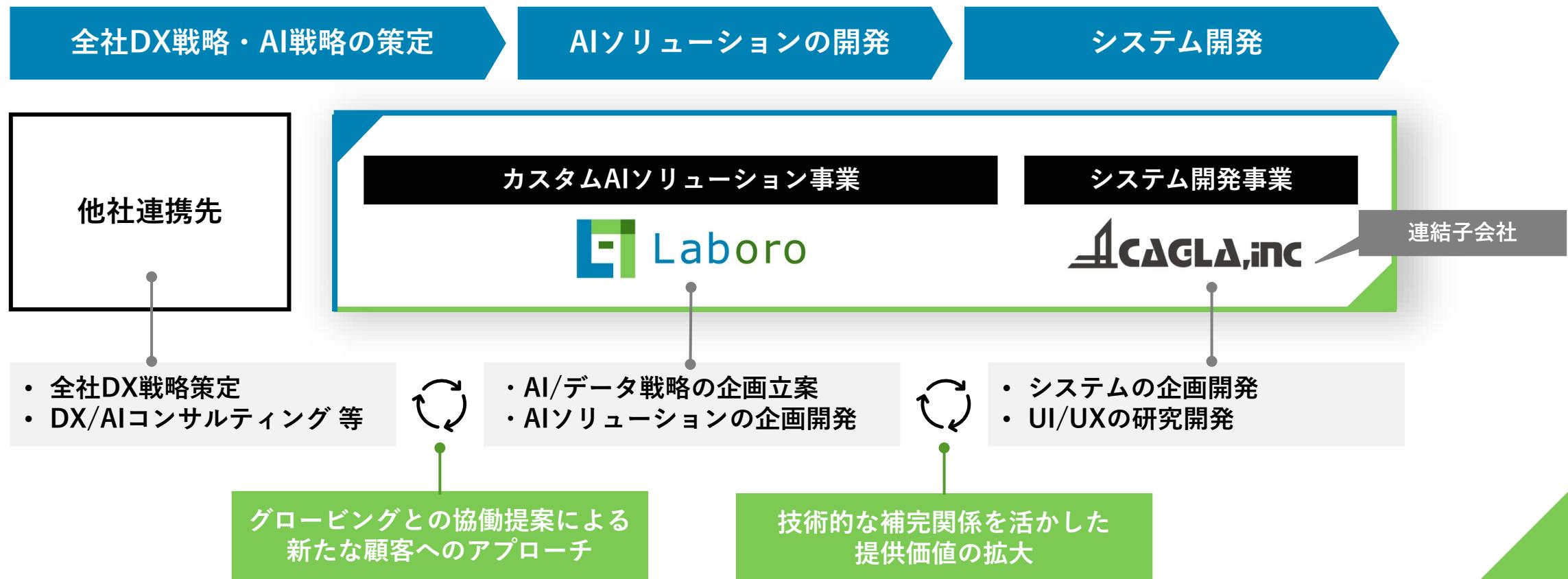
**社外監査役
田中 洋子**
TANAKA YOKO



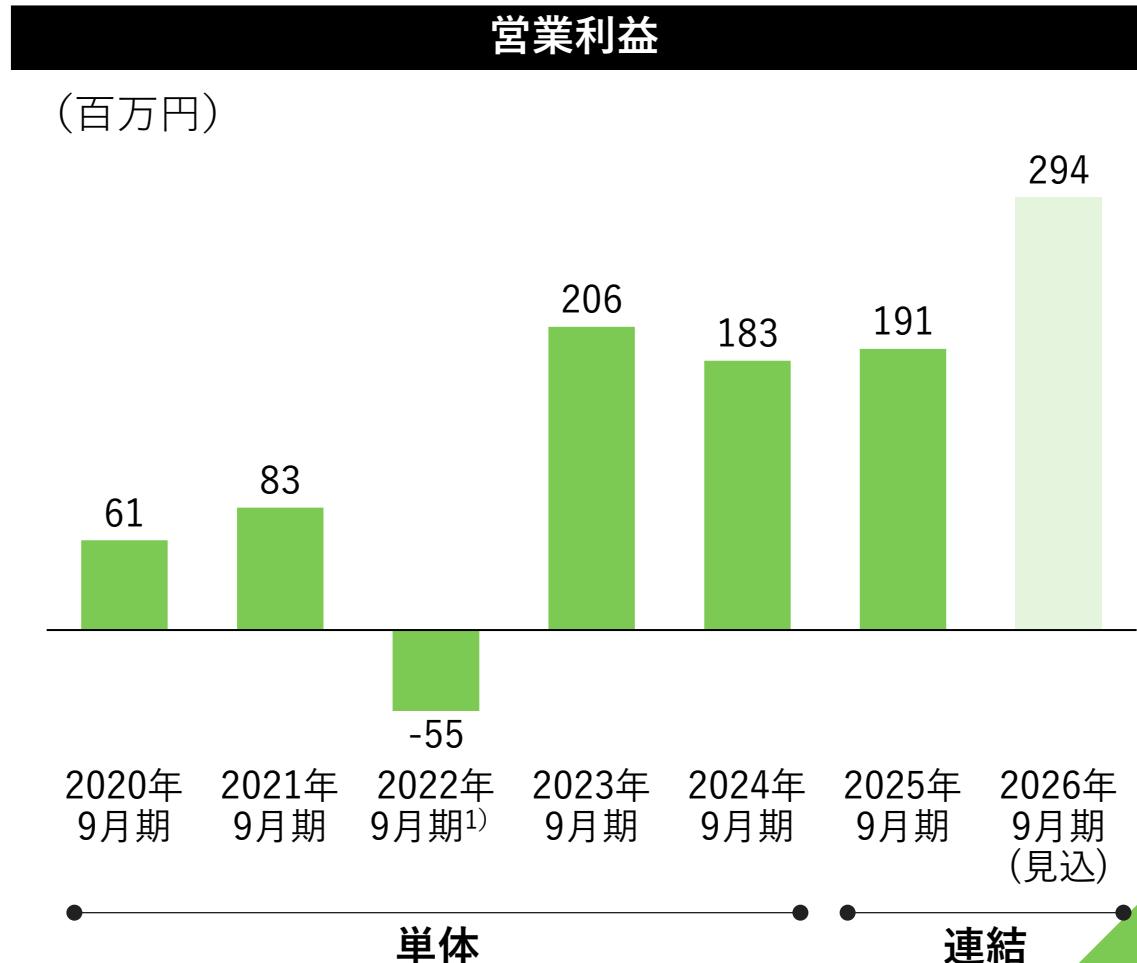
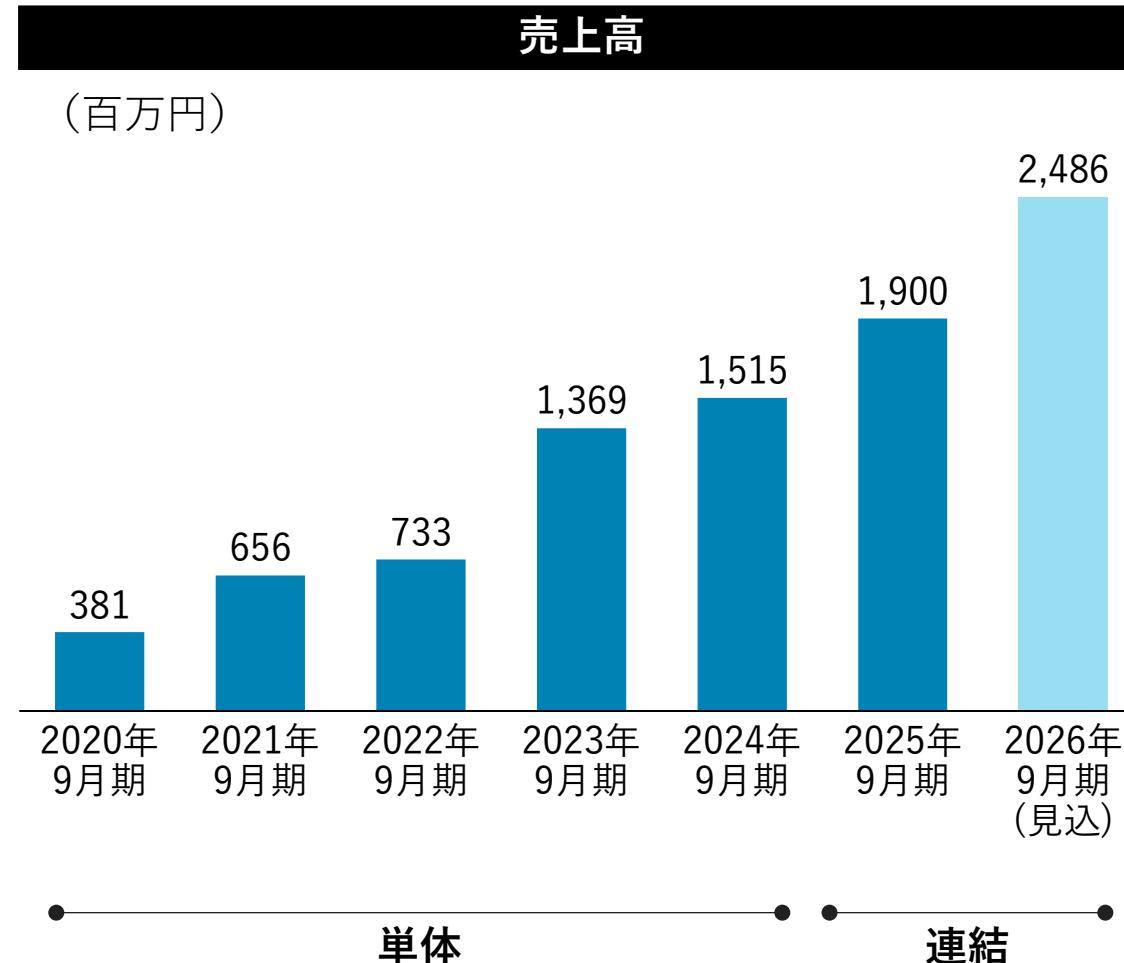
**執行役員
入江 裕紀**
YUKI IRIE

連結決算への移行

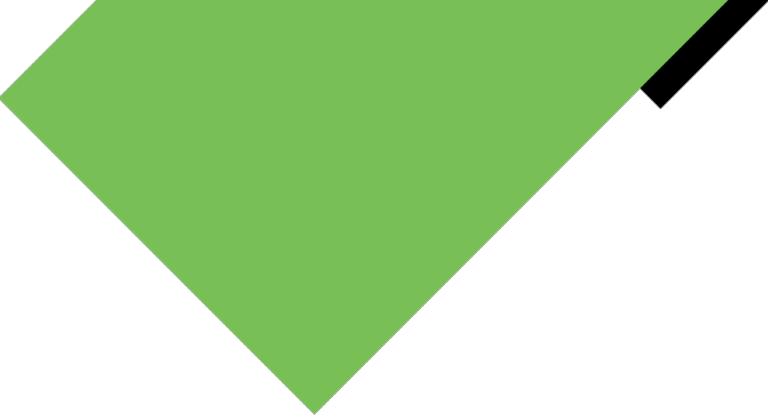
- 2025年4月に株式会社CAGLAをグループ会社化し、技術的な補完関係を活かした提供価値拡大を推進
- 上流のコンサルティングに強みを持つ企業との連携を通じて新たな顧客へのアプローチを推進



売上高/営業利益の推移



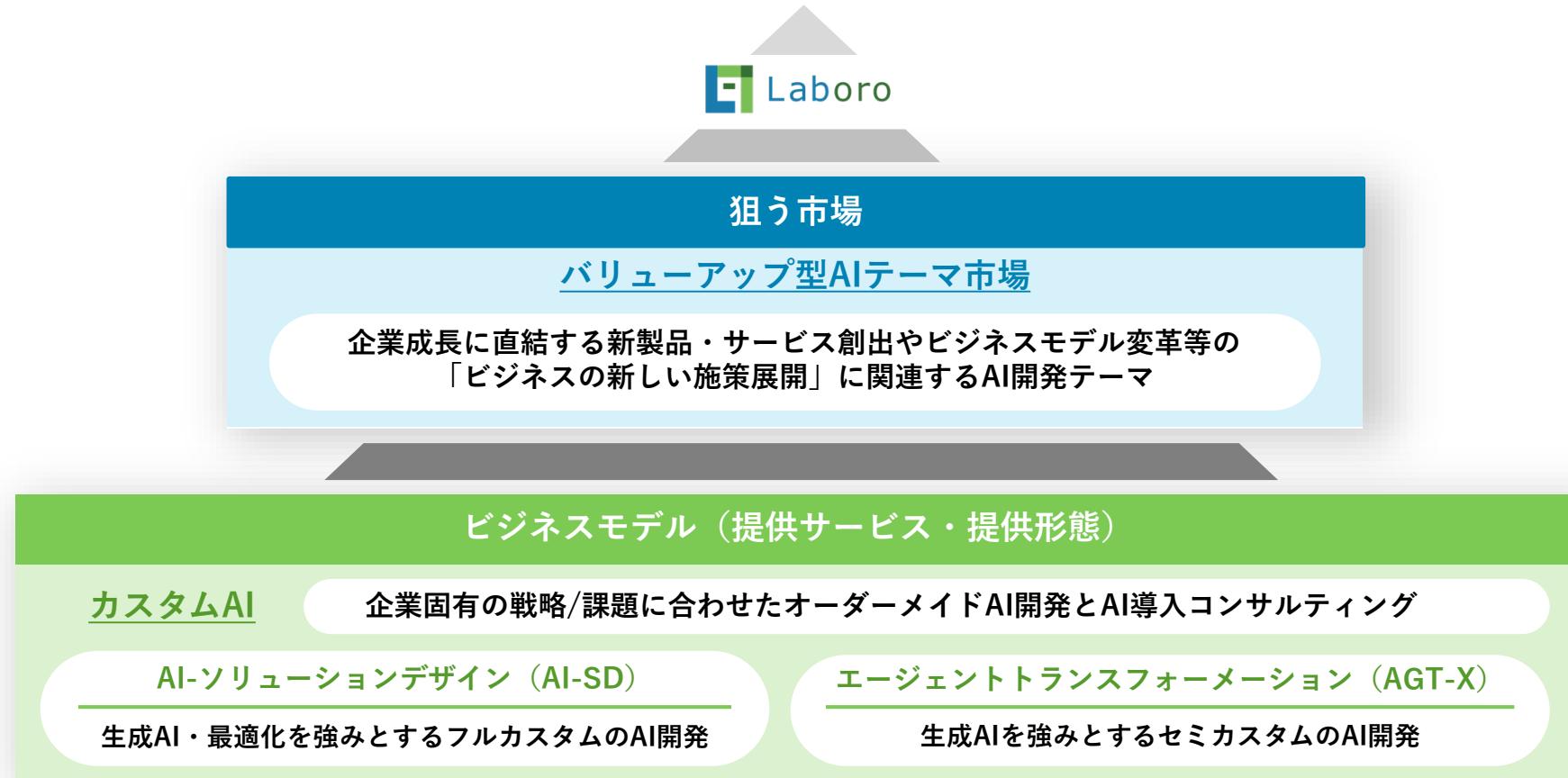
1) 2022年9月期は、既存顧客との継続プロジェクトが中断する等の要因で売上高が想定を下回ったため、赤字で着地。
Note: 売上/営業利益は小数点1桁目で切り捨て



1-2. カスタムAIソリューション事業

事業の全体構造

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



競争力の源泉：

人材

拡大再生産の仕組み

顧客基盤



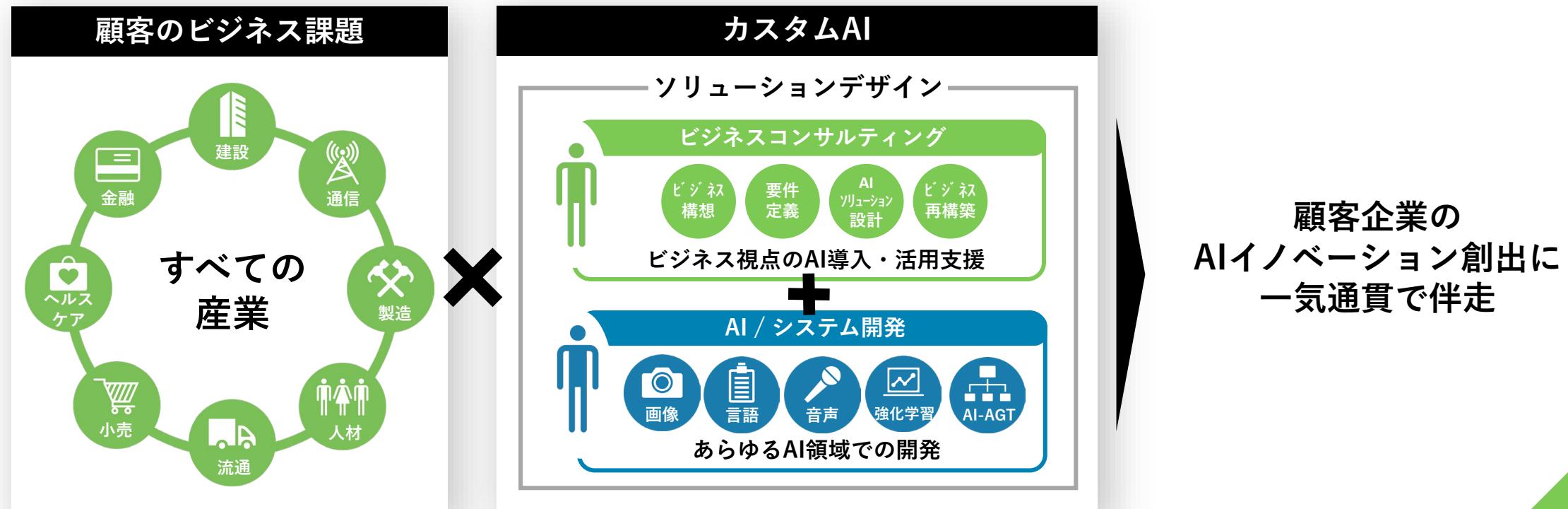
1-2. カスタムAIソリューション事業

1-2-1. ビジネスマodel

-提供サービス：「カスタムAI」

「カスタムAIソリューション事業」とは

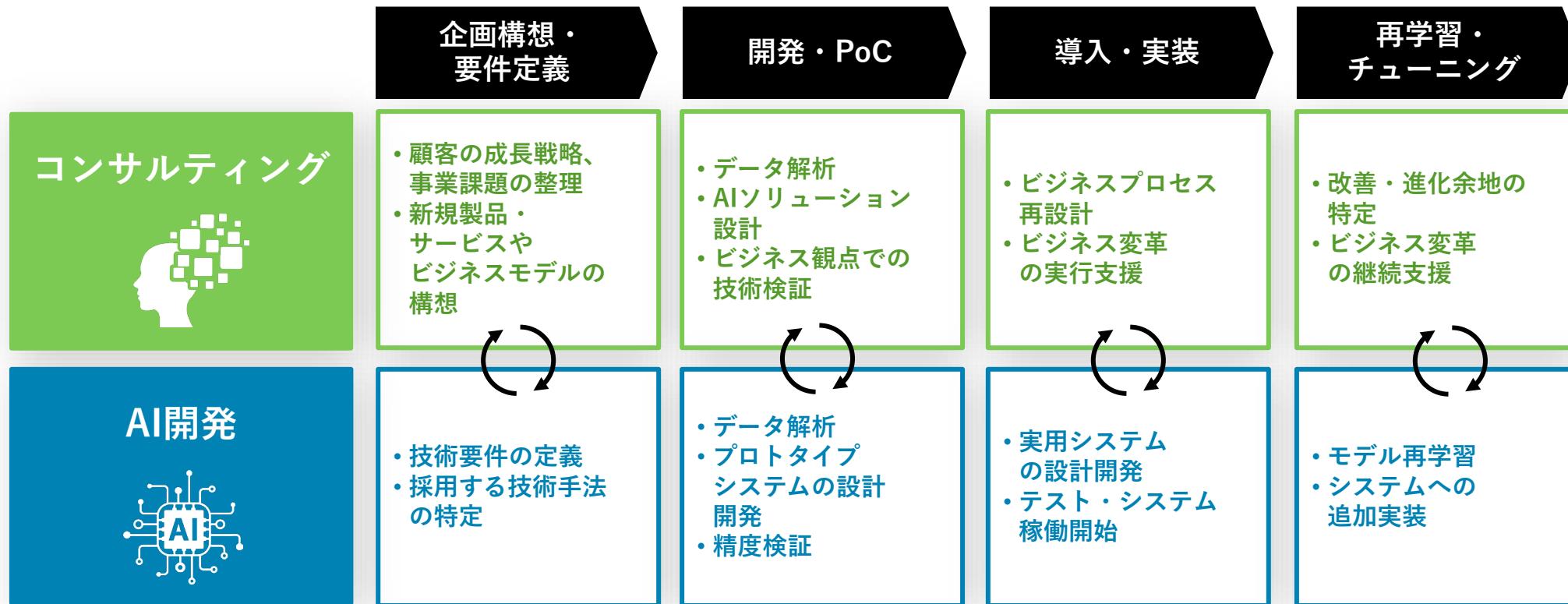
- 個社の戦略や課題に合わせたソリューションデザイン（AIソリューション設計とAI導入を通した事業変革のためのコンサルティング）とオーダーメイドAI開発（顧客企業固有の成長戦略や事業課題に合わせたAI開発）を通じて、顧客企業のAIイノベーションを共創



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

「カスタムAIソリューション事業」 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に創するプロジェクトを実施





1-2. カスタムAIソリューション事業

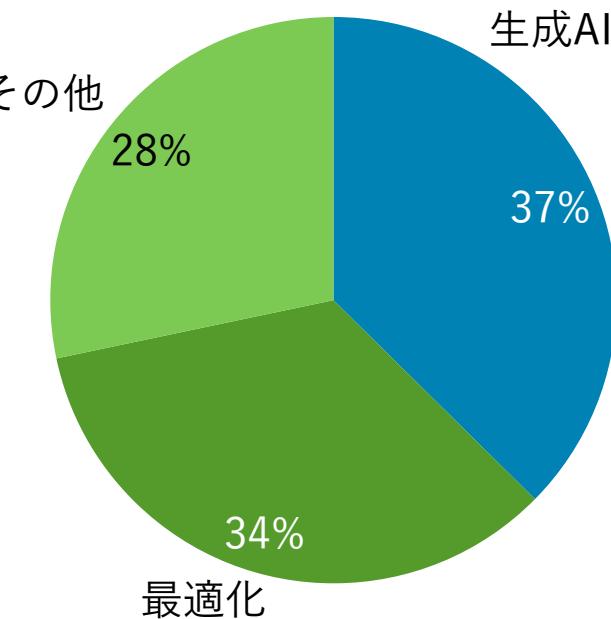
1-2-1. ビジネスマodel

-提供サービス：「AI-SD」 「AGT-X」

カスタムAIソリューション事業の技術動向

- 2025年9月期に開始及び終了したプロジェクトのうち、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30%~40%ずつを占める

2025年9月期の
プロジェクト件数¹⁾の技術分類内訳



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

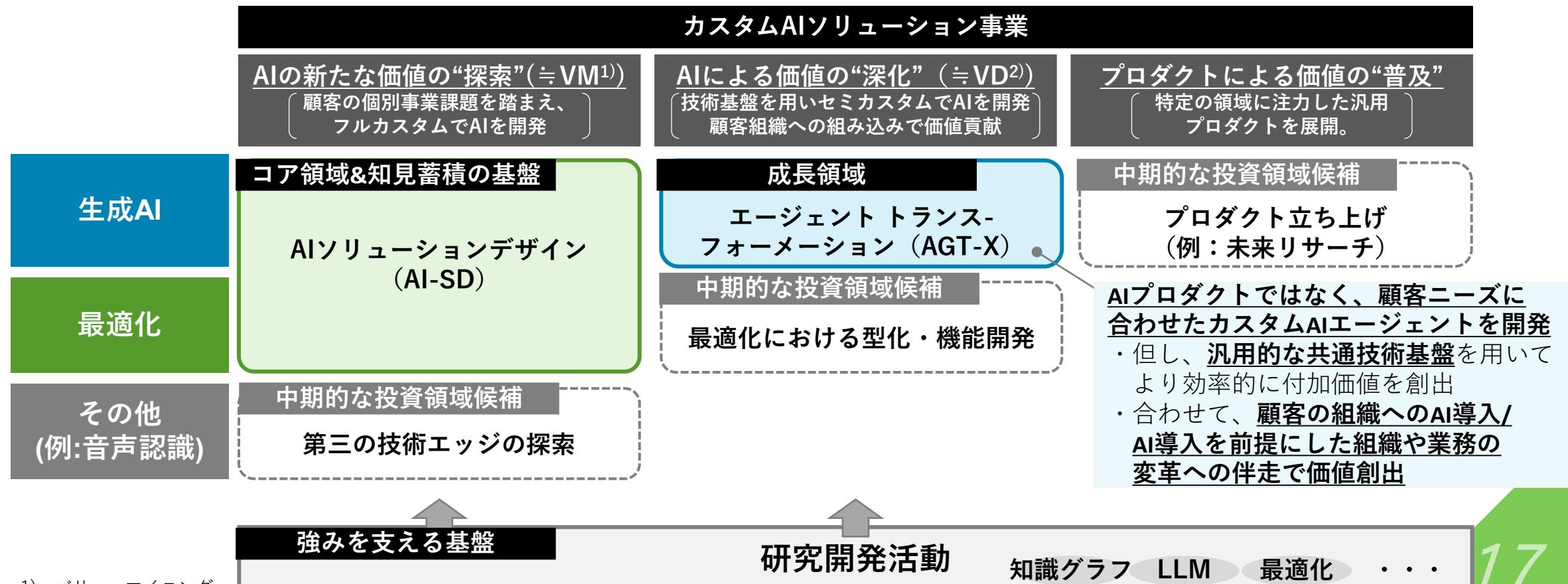
その他

- 音声対話や音声認識、画像解析等、幅広い技術領域のPJに取組み

1) 25年9月期に開始及び終了したプロジェクトのうち開発を伴わない案件と保守案件を除く。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

カスタムAIソリューション事業における注力領域

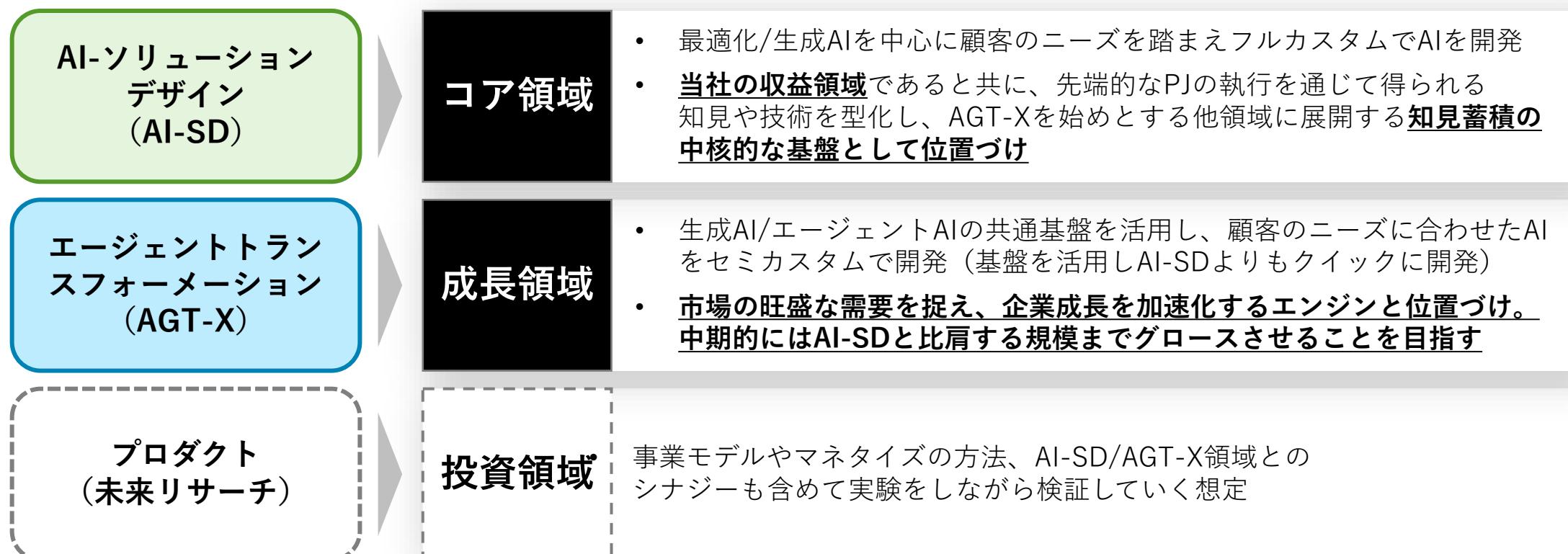
- 当社の強みとする技術テーマが“生成AI”・“最適化”に收れんしつつある
- 生成AI/最適化領域でのフルカスタムでのAI開発は引き続き注力しつつ、より汎用的な技術基盤を活用した“セミカスタム”でのAI開発領域（エージェントトランスマーチン）を成長のエンジンと位置づけ、メリハリをつけながら事業を加速化



当社における各領域の位置づけ

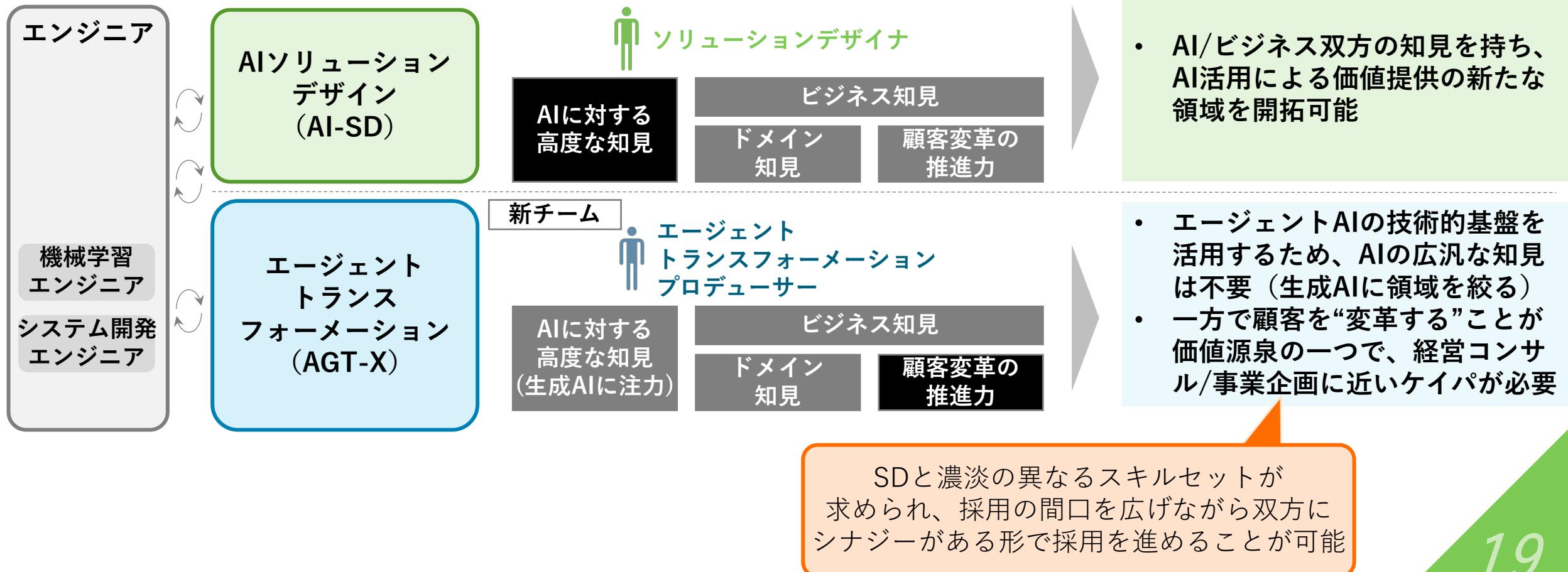
- AI-SDは様々な技術領域の知見を蓄積する中核的な事業基盤であり、収益を支えるコア事業
- AGT-Xは生成AI/エージェントAIに関する顧客企業の投資需要を踏まえ、今後の当社の成長のエンジンと位置づけ。中期的にはAI-SDと比肩する規模にグロースさせられるよう、積極的に体制強化等の投資を進める

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とは異なる濃淡のスキルセットを持つ専門人材によるチームを立ち上げ、体制拡充を加速化



中核となるノウハウと技術プラットフォーム

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

代表的なソリューション群

凡例： 最適化 生成AI その他

ノウハウ

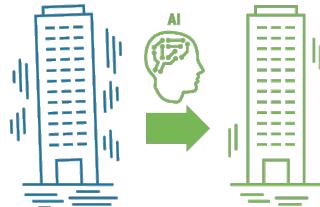
最適化ソリューションズ

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



強化学習による制振制御ソリューション

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



マッチングソリューション

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



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て、ビジネス課題を成果へつなぐ、最適なソリューションを提供



AGT-Xソリューション (AIエージェント)

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



文章分類・タグ付けソリューション

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



ビジネス潜在ニーズ探索ソリューション

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



AI開発フレームワーク Laboro Agent Template

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





1-2. カスタムAIソリューション事業

1-2-2. 狙う市場

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% → 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）

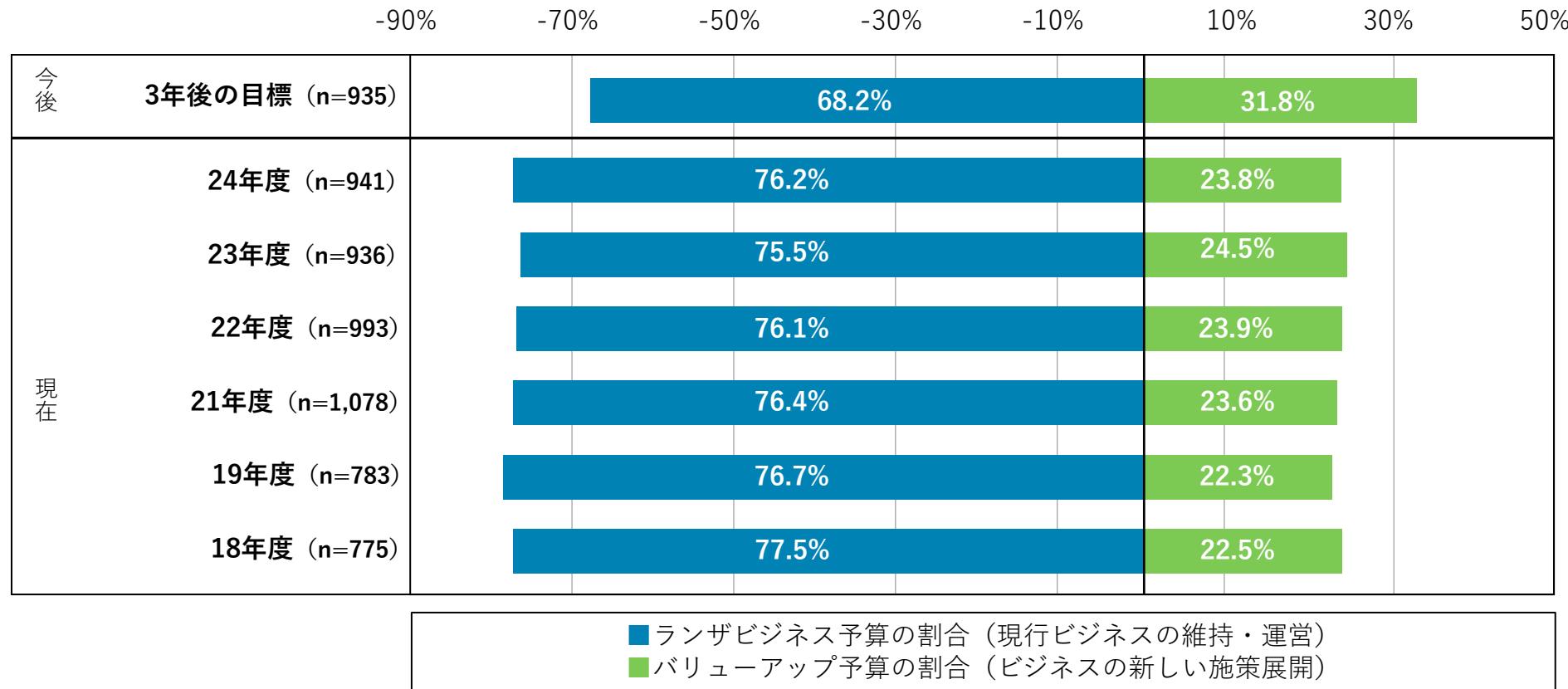
2) 株式会社富士キメラ総研「2025 生成AI/LLMで飛躍するAI市場総調査」（2024年11月）のAIサービス市場・AIアプリケーション市場の市場規模推定を基に、当社の事業領域と近しいサブカテゴリ（戦略策定・ガバナンス構築、構築・分析サービス、データ分析基盤構築及びAIアプリケーション市場）の規模を足し上げて市場規模を推計

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

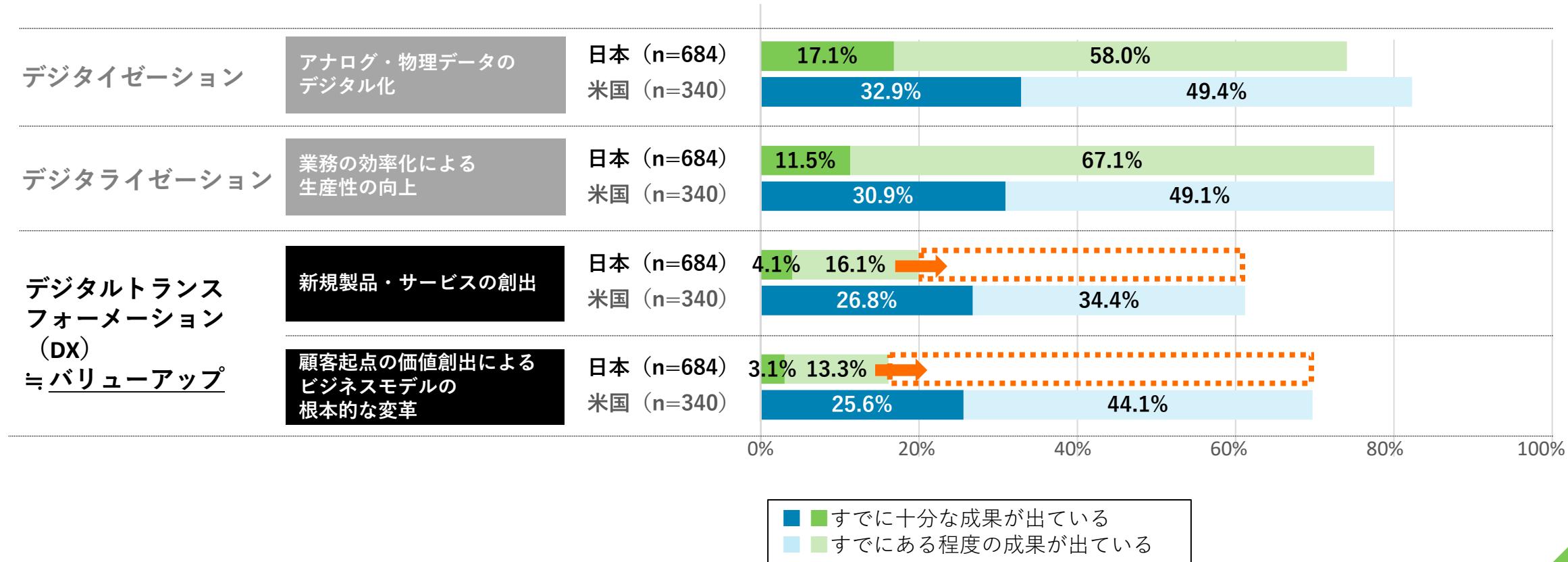
バリューアップを目的とした企業のIT予算割合

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



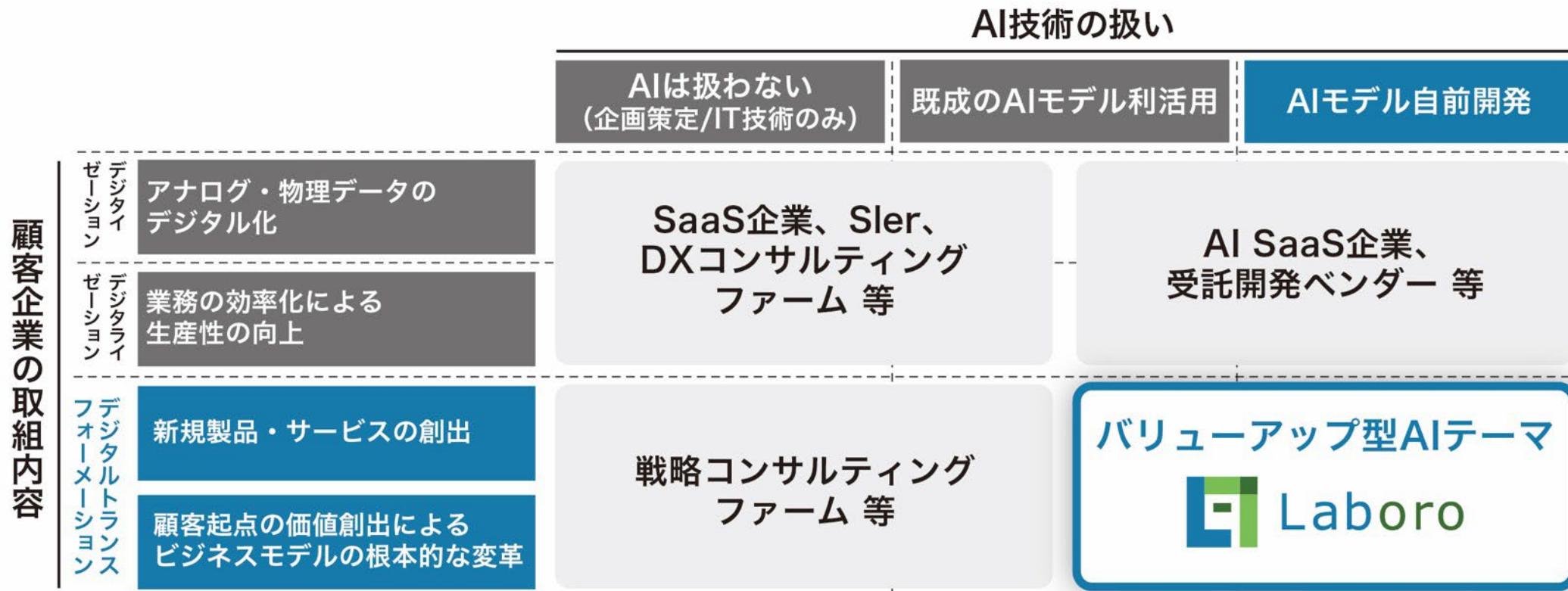
「DX」による成果 日米比較

「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



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
- ・半導体装置メーカー
- ・鉄道会社
- ・製造・建設企業
- ・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
- ・AIを組み込んだ装置・生産ラインの新規開発
- ・鉄道路線の工事計画の最適化
- ・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
- ・小売企業
- ・学校法人
- ・消費財メーカー
- ・広告企業
- ・パーソナル献立提案サービスの開発
- ・営業活動を支援するAIエージェントの開発
- ・学生の疑問に答えるAIエージェントの開発
- ・対話AIを活用した1to1マーケティングサービスの開発
- ・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



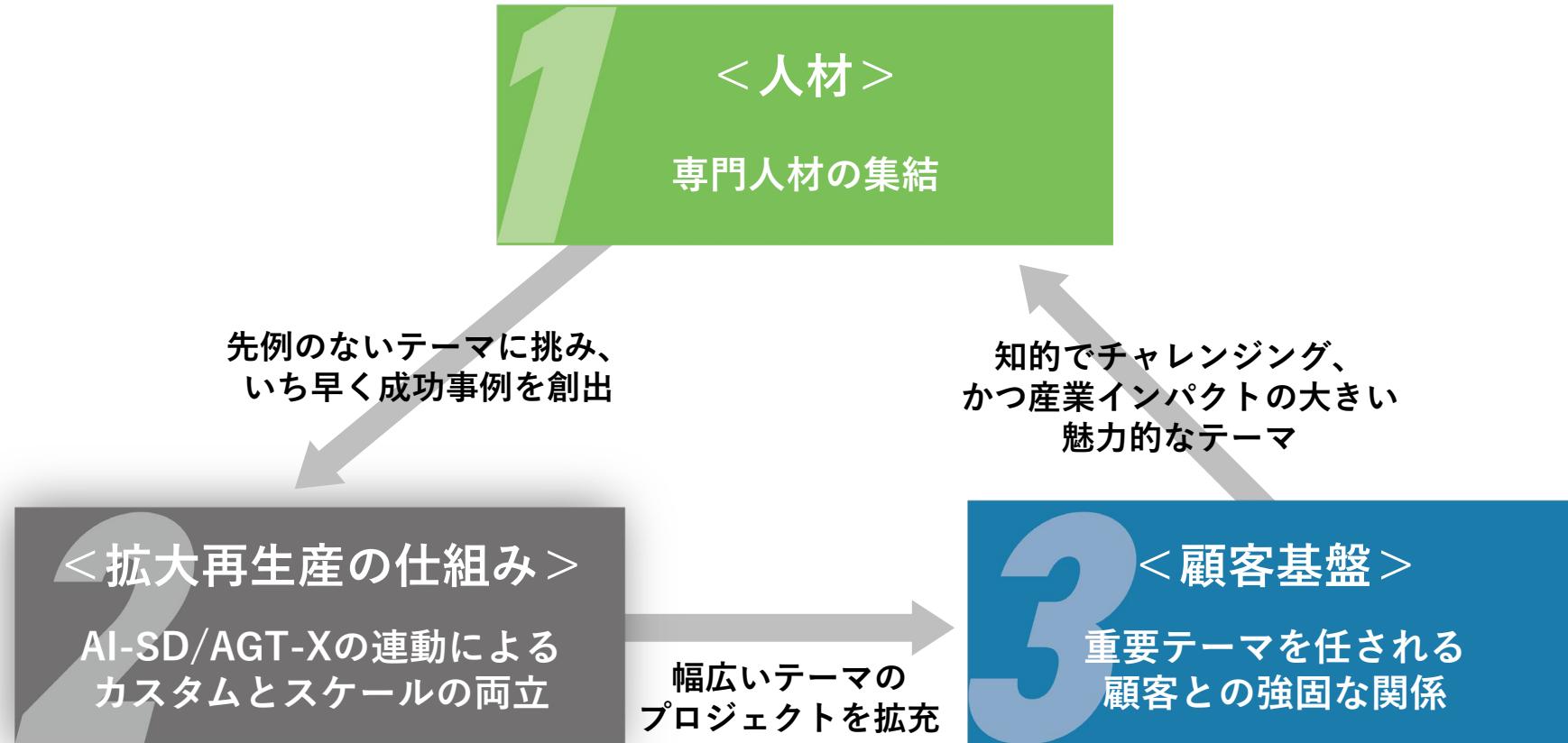
1-2. カスタムAIソリューション事業

1-2-3. 競争力の源泉：「人材」

「拡大再生産の仕組み」
「顧客基盤」

優位性構築と成長の仕組み

「人材」 「拡大再生産の仕組み」 「顧客基盤」 の 3 つの優位性で成長を促進



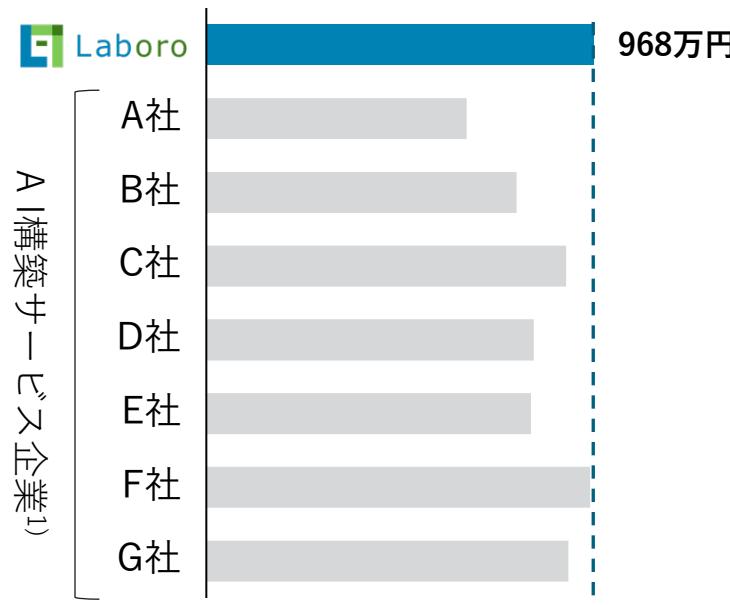
イノベーション構想力の獲得を求めて優秀な人材が集積

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

※2025年9月末時点

報酬水準の比較

競合対比トップクラスの報酬水準を提供し、優秀な人材を確保



専門人材のポートフォリオ（ソリューションデザイナの例）

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

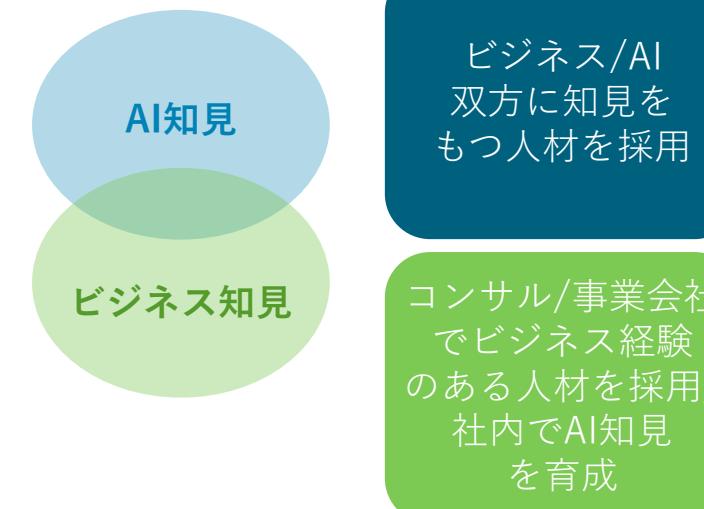
⋮

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）

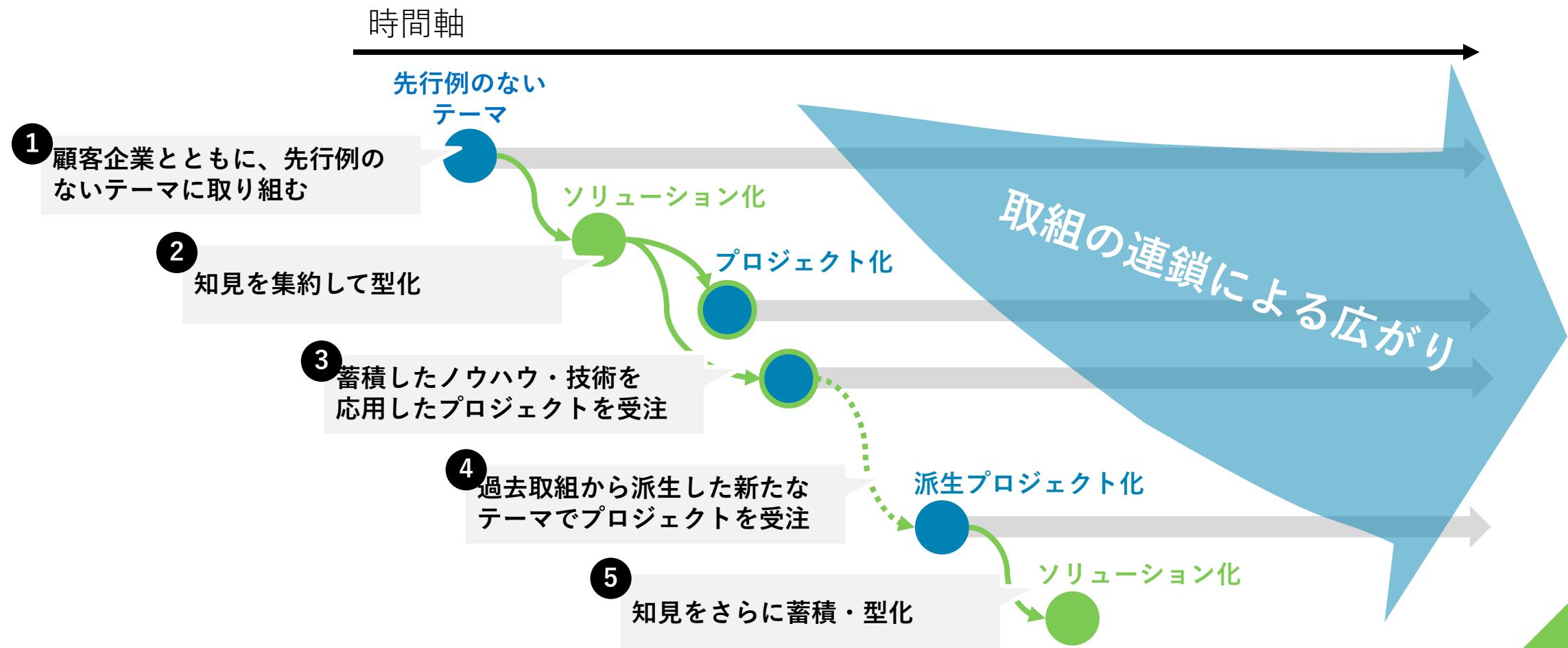
⋮



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

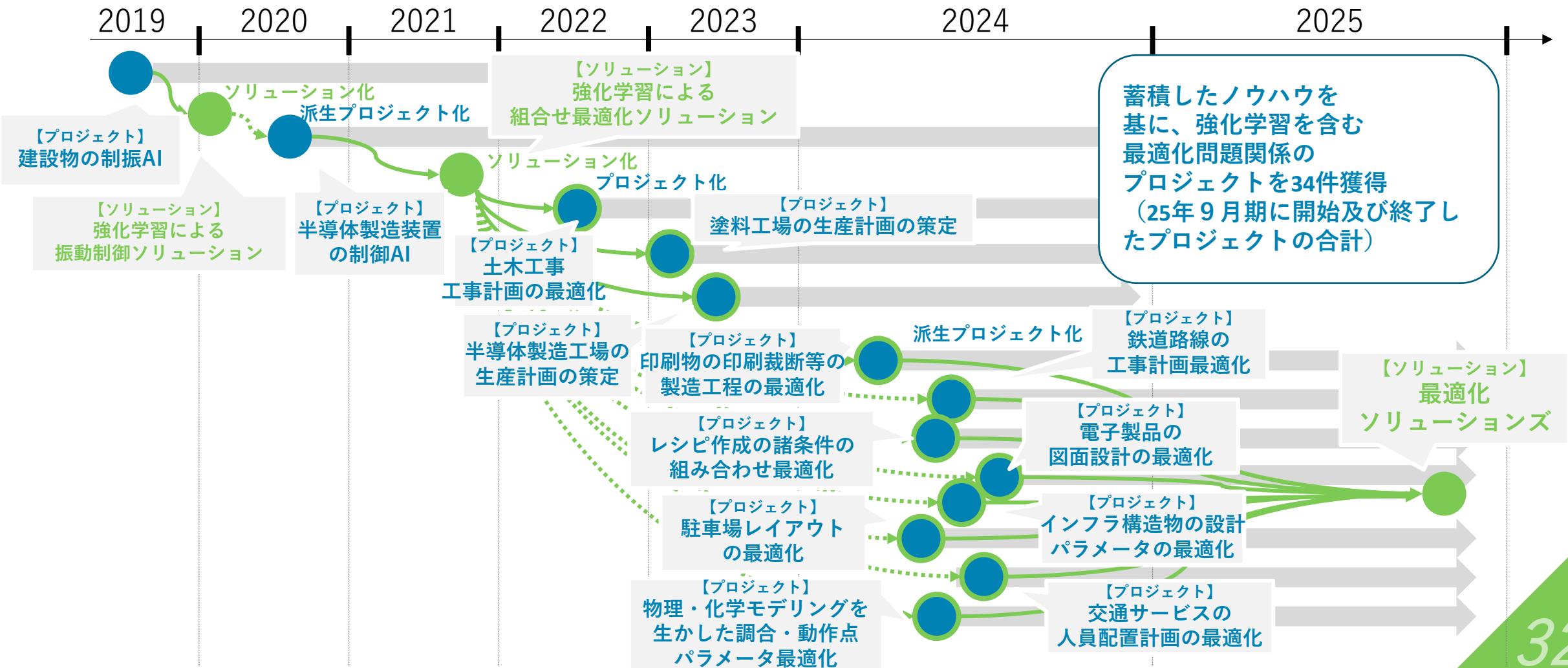
当社におけるノウハウ・技術の蓄積と応用のイメージ

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



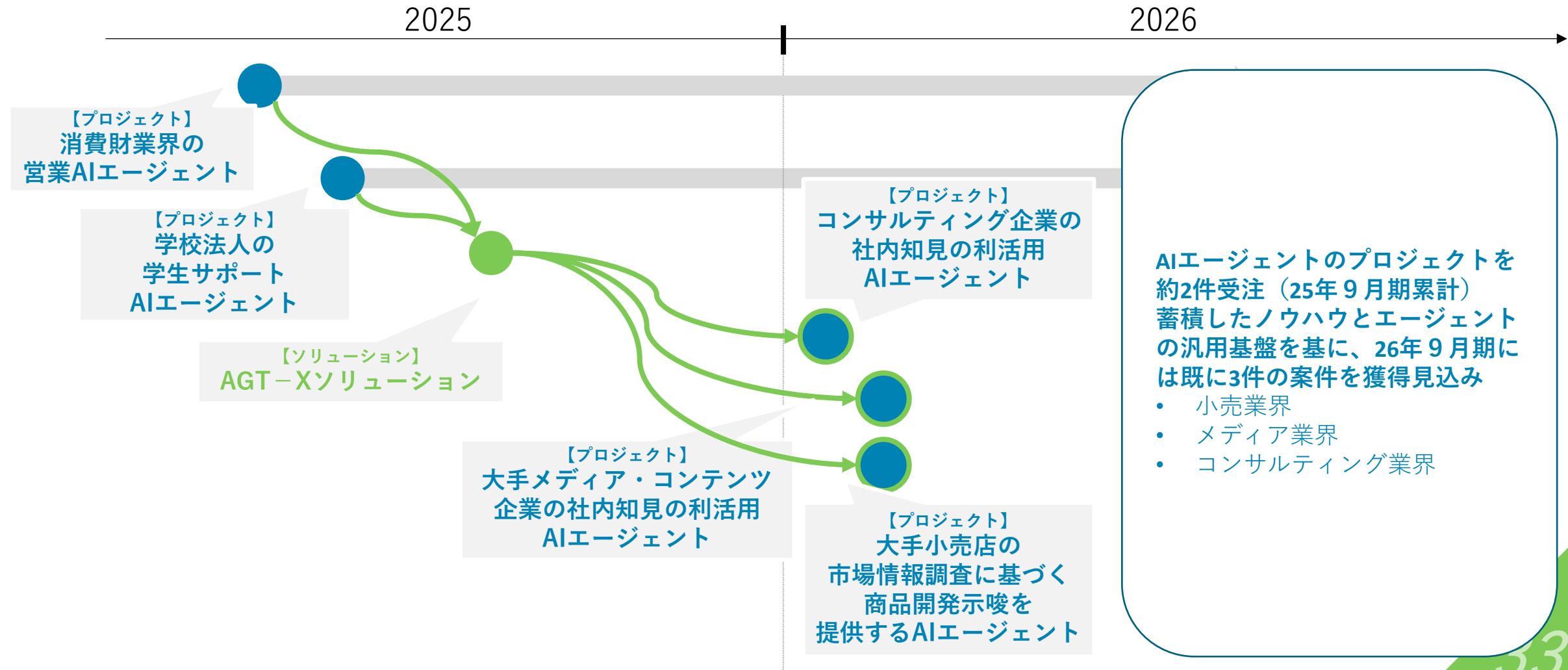
代表事例：最適化関連のプロジェクトの面展開の流れ

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



代表事例：AIエージェントの面展開の流れ

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



産業別の顧客ポートフォリオ

- 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）

研究開発型産業	9.8億円 (52%)

社会基盤・ 生活者産業	9.0億円 (48%)

顧客例（一部例示¹⁾）

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 For a Lively World	 TAKENAKA
化学・素材業界	77百万円 (4%)	 日本ガイシ	 三井化学	
自動車業界²⁾	180百万円 (10%)	 IJTT	 TOYOTA	 HITACHI Reliable Solutions
その他製造業	225百万円 (12%)	 OMRON		 Logisnext
人材業界	85百万円 (5%)	 エン・ジャパン		 PERSOL パーソルキャリア
交通・輸送業界²⁾	186百万円 (10%)	 MICHINORI		
メディア・広告業界	22百万円 (1%)	 DAIKO Eat Well, Live Well.	 HAKUHODO	
消費財・小売業界	331百万円 (18%)	 AJINOMOTO	 SEIBU SOGO	
その他業界	278百万円 (15%)	 自治医科大学 Jichi Medical University	 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

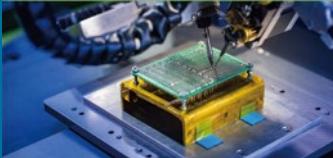
(参考) 取引先企業様（一部例示：2025年11月時点版）



幅広い顧客と多数のプロジェクト

- ✓ 通算400を超えるカスタムAIプロジェクトを推進

研究開発型

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

社会基盤・生活者

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

建設物の制振制御：大林組様

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

課題

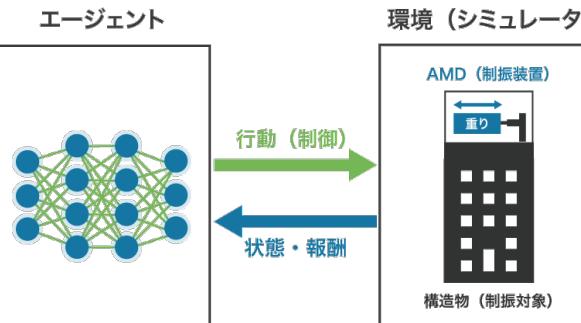
高層ビルをはじめとする建設物の揺れ・振動を抑える技術「アクティブ制振（AMD）」にAIを適用し、より効果的な制振の実現が目指されていた。

開発・導入

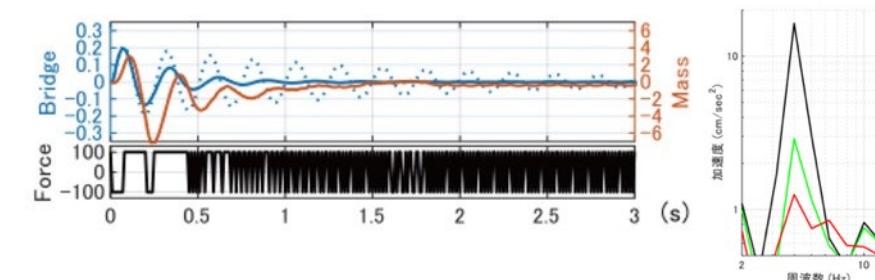
同社研究所内に造られた橋を実験の場として利用。シミュレーター上で高効果な制御則を獲得した強化学習によるAIモデルを実際の制御システムに転用。

成果

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



大林組研究所内に設けられた橋（左）と AMD 外観（右）



生産工程の最適スケジューリング：精密機器メーカー様

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

課題

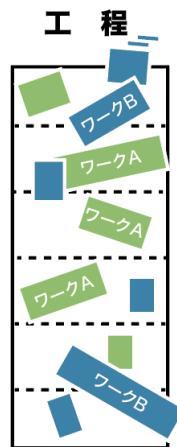
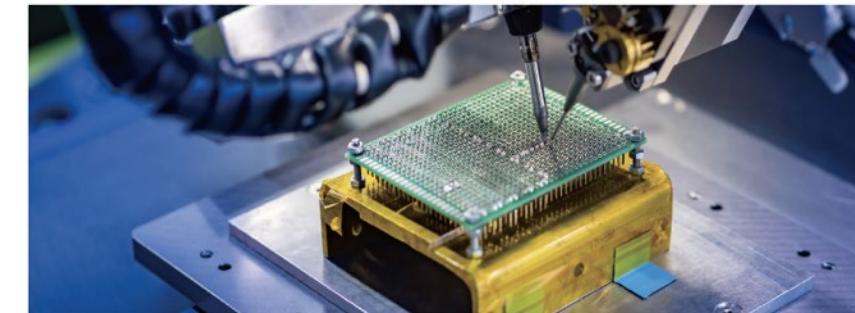
同社では、多数の装置リソースに対し大量のワークを適切に割り当てて生産計画を立案。人手でルールを作り込んでいたが、さらなる品質改善を狙っていた。

開発・導入

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

成果

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



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

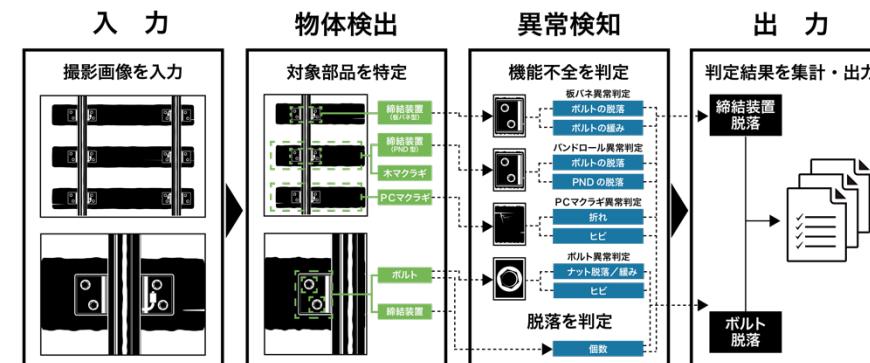
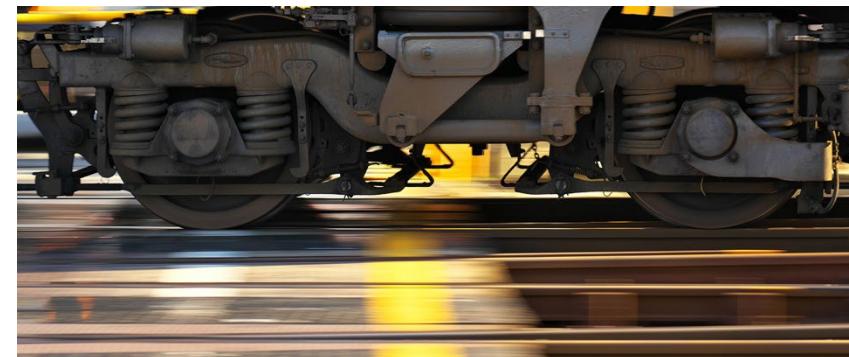
開発・導入

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。



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

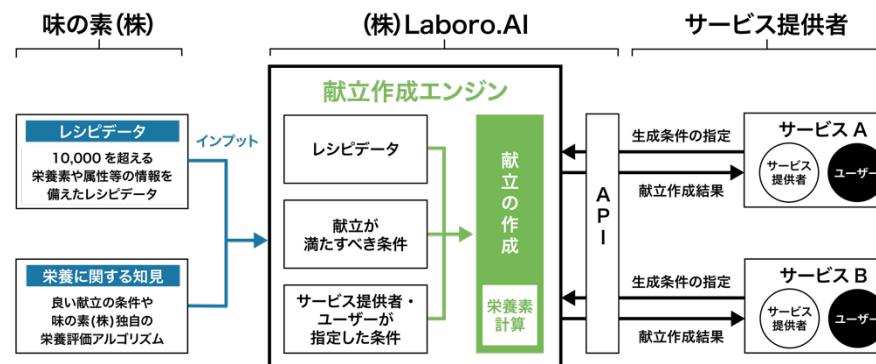
同社では、製品開発や研究開発で培った健康や栄養に関する知見やノウハウ、データ、数々のレシピデータを保有しており、これらのデータの活用方法を模索していた。

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性があった。

開発・導入

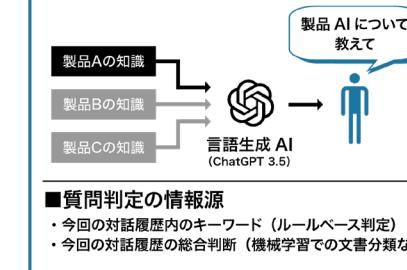
OpenAI社のChatGPTにブランド人格を反映してオリジナル生成AIとして構築。ユーザーおよび対話内容に応じて瞬時にプロンプトを入れ替える「ダイナミックプロンプト」も活用。

成果

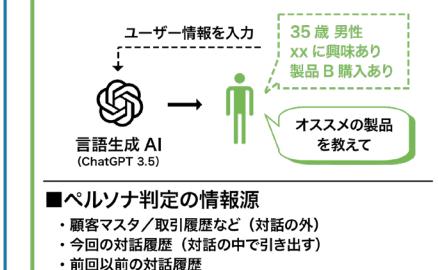
パーソナルデータや商品データ、コンテンツデータを対話に反映。アパレル系企業との実証実験も進むなど、新しい顧客体験の実現が目指されている。

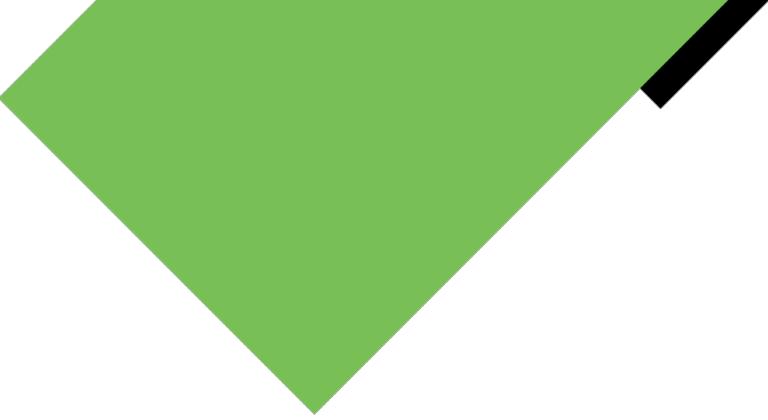


質問内容に応じたプロンプト



ユーザーのペルソナに応じたプロンプト





1-3. システム開発事業

「システム開発事業」とは

- システム開発事業は2025年4月に子会社化した株式会社CAGLAの事業が主要な構成を占めている
- 顧客企業ニーズを踏まえたシステム開発事業を展開。当社とCAGLAの強みをかけ合わせて、顧客への更なる付加価値提供や相互の事業拡大を図っている

システム開発事業

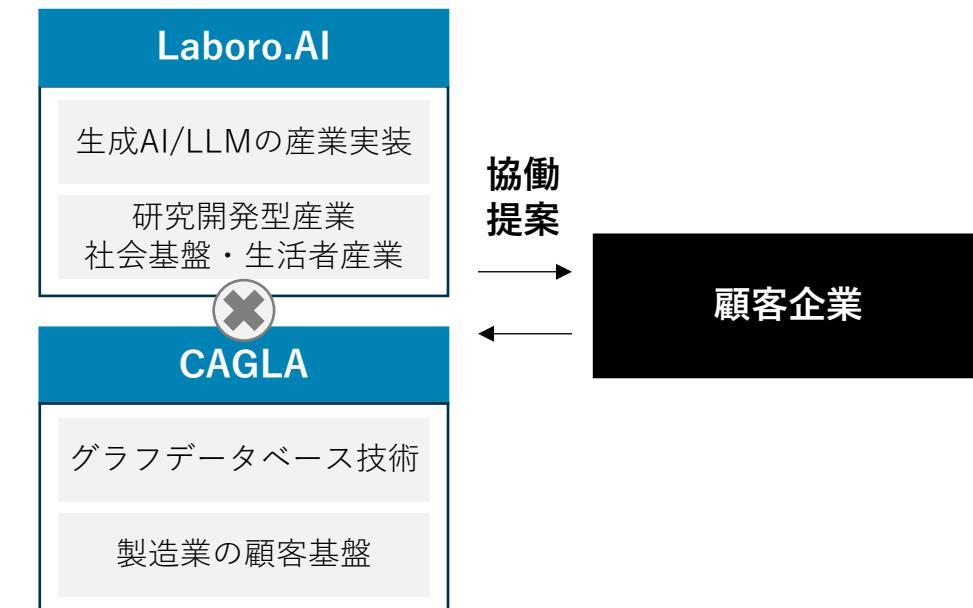
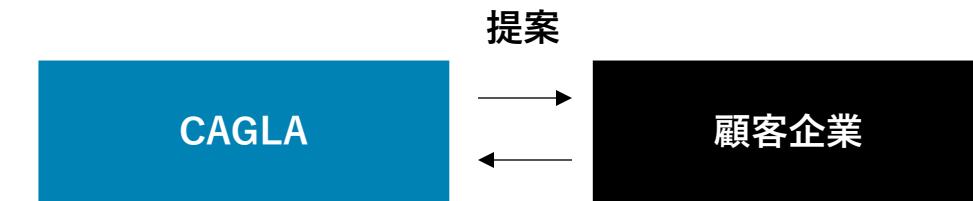
- 2025年9月期第3四半期より「システム開発事業」のセグメントを追加
- 主要な構成は子会社化した株式会社CAGLAの事業

株式会社CAGLAの事業内容

- 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

株式会社CAGLAの強み

- グラフデータベース技術に関する知見
- 自動車産業をはじめとする製造業の顧客基盤



目次

① 企業概要とビジネスモデル

- 1-1 会社概要
- 1-2 カスタムAIソリューション事業
- 1-3 システム開発事業

② 2025年9月期 通期業績

- 2-1 連結業績
- 2-2 カスタムAIソリューション事業
- 2-3 システム開発事業

③ 事業の進捗及び今後の成長戦略

- 3-1 カスタムAIソリューション事業
- 3-2 システム開発事業
- 3-3 資金使途

④ 2026年9月期 通期業績予想

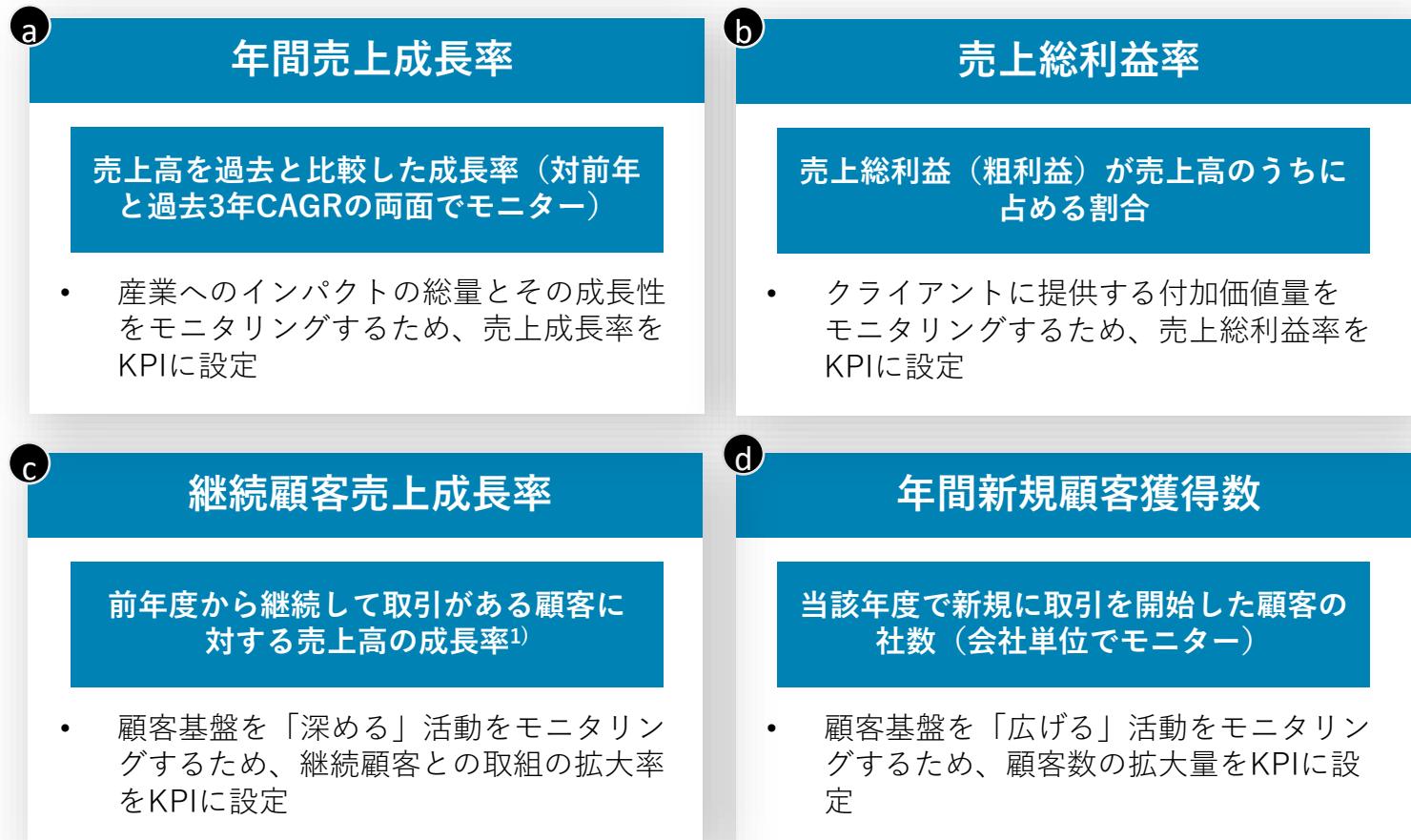
⑤ リスク情報

重要KPIとその考え方

- ミッションである「すべての産業の新たな姿をつくる」を達成するため、より高い成長性及び収益性を確保する点から売上高成長率及び売上高総利益率をモニタリングKPIと設定。また、売上の主要な構成を占めるカスタムAIソリューション事業においては、顧客企業との長期的な関係性を構築することを重視する観点から、継続顧客売上成長率と新規顧客獲得数をKPIとして設定

連結のモニタリングKPI

- ミッション達成のため、より高い成長性・収益性を確保する観点から連結のモニタリングKPIを設定



1)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



2-1. 連結業績

2025年9月期 通期 損益計算書 a b

- 事業は順調に拡大し売上高は1,900百万円、営業利益191百万円で着地
- 一部案件が2026年9月期にズレ、連結移行時の予想に対しては未達

当連結会計年度より連結財務諸表を作成しているため、前連結会計年度との比較・分析はしていません
そのため、前連結会計年度との比較で算出する年間売上成長率は記載しておりません

	2024年9月期 通期実績 (単体) (百万円)	2025年9月期 通期実績 (連結)		2025年9月期 通期予想 (連結移行時)	予想対比
		実績	前年比 ²⁾ a 年間売上成長率		
売上高	1,515	1,900	-	1,934	△34 (△2%)
カスタムAIソリューション事業	1,515	1,892	-	- ¹⁾	- ¹⁾
システム開発事業	- ¹⁾	12	-	- ¹⁾	- ¹⁾
売上総利益	1,015	1,272	-	1,332	△60 (△5%)
粗利率 (%)	67%	67%	-	69%	△2pt
営業利益	183	191	-	211	△20 (△10%)
営業利益率 (%)	12%	10%	-	11%	△1pt
経常利益	183	166	-	197	△31
当期純利益	133	146	-	114	+32

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。

1) 2024年9月期はカスタムAIソリューション事業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。連結移行時にはセグメント毎の予想の開示はしていない

2) 当連結会計年度より連結財務諸表を作成しているため、前連結会計年度との比較・分析はしていない

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 * (%)は売上に占める構成比	2025年9月期 通期実績(連結)		2024年9月期 通期実績(単体) (参考)	
	金額	構成比	金額	構成比
売上高	1,900		1,515	
人件費 ¹⁾	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 ²⁾	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 (百万円)	2023年9月期 実績(単体)	2024年9月期 実績(単体)	2025年9月期 実績(連結)
流動資産	2,414	2,109	2,623
現金及び預金	1,943	1,523	2,048
固定資産	75	481	189
資産合計	2,490	2,591	2,813

負債の部 (百万円)	2023年9月期 実績(単体)	2024年9月期 実績(単体)	2025年9月期 実績(連結)
流動負債	242	200	265
固定負債	-	-	-
負債合計	242	200	265
純資産の部 (百万円)	2023年9月期 実績(単体)	2024年9月期 実績(単体)	2025年9月期 実績(連結)
株主資本	2,247	2,391	2,547
資本金	1,004	1,009	1,014
資本剰余金合計	994	999	1,004
利益剰余金	248	382	529
自己株式	-	-	0¹⁾
純資産合計	2,248	2,391	2,547
負債純資産合計	2,490	2,591	2,813

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



2-2. カスタムAIソリューション事業

2025年9月期 通期損益計算書

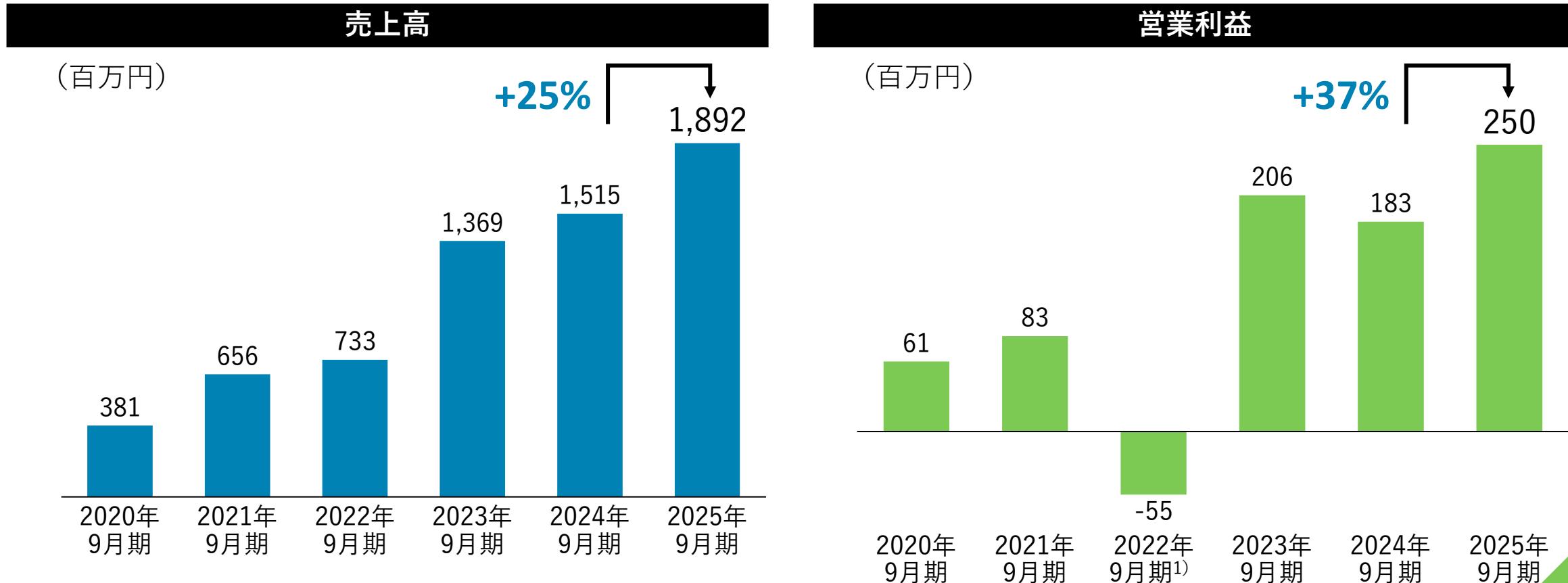
- 顧客の堅調なAI投資需要を捉え、売上は通期で前年を25%上回る水準で着地
- 営業利益に関しても前年を37%上回り、営業利益率は昨年を少し上回って着地

(百万円)	2024年9月期通期実績	2025年9月期 通期実績	
		実績	前年比
売上高	1,515	1,892	+377 (+25%)
売上総利益	1,015	1,265	+249 (+25%)
粗利率 (%)	67%	67%	△ Opt
営業利益	183	250	+67 (+37%)
営業利益率 (%)	12%	13%	+1pt

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。

売上高/営業利益の推移

- 顧客のAIに対する需要は堅調に推移し、第4四半期は過去最高の売上を達成。
- 但し、プロジェクトの進行計画に変更が生じ売上が来期にずれ込んだことから、連結の通期予想1,934百万円は未達。24年9月期通期の実績に対して売上ベース+25%、営業利益ベース+37%で着地

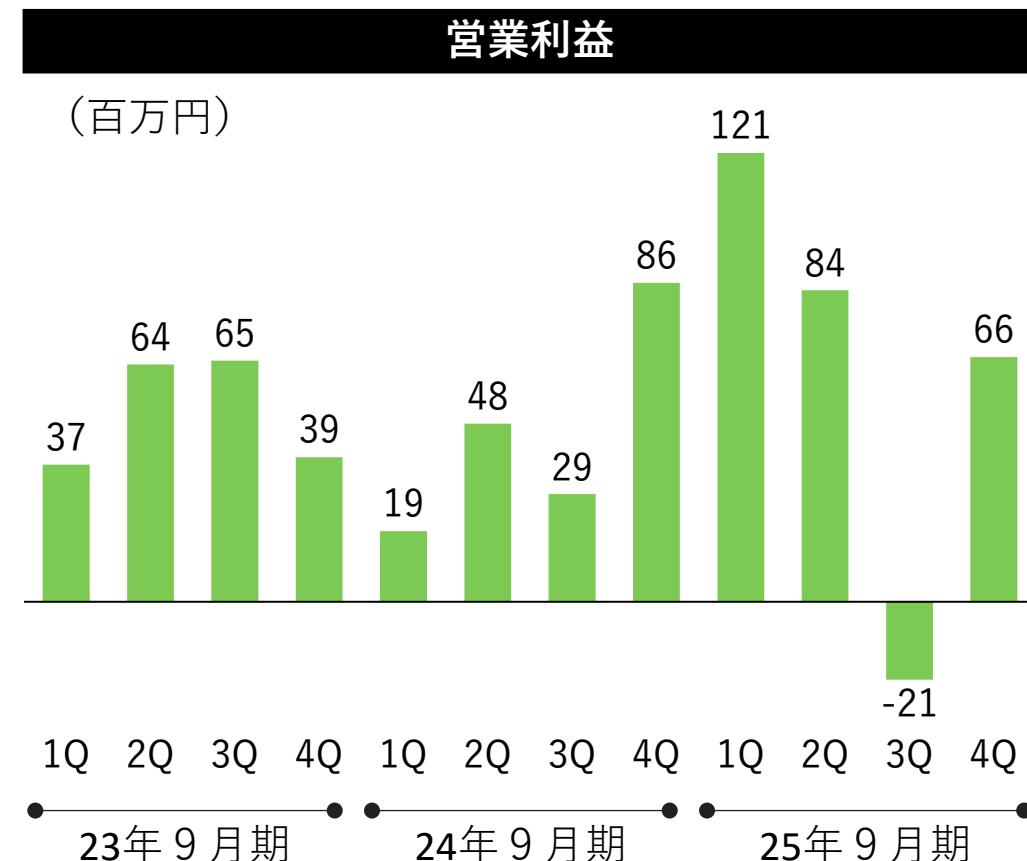
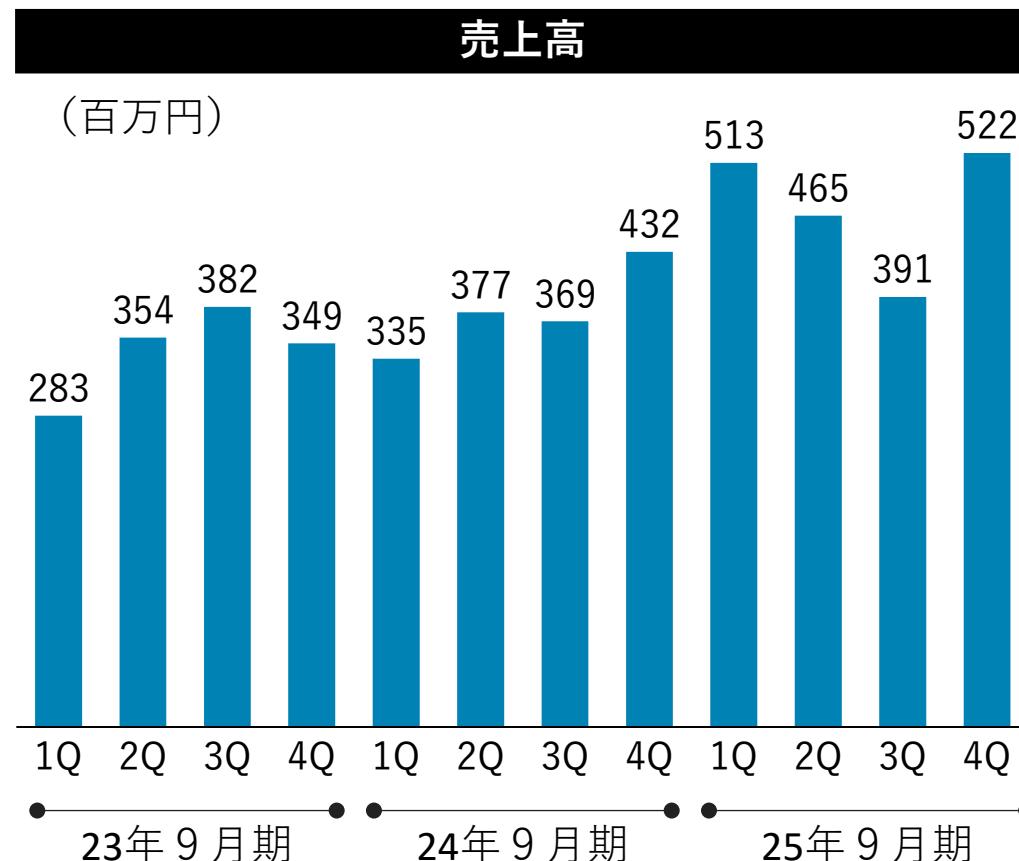


1) 2022年9月期は、既存顧客との継続プロジェクトが中断する等の要因で売上高が想定を下回ったため、赤字で着地。

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

売上高/営業利益の四半期推移

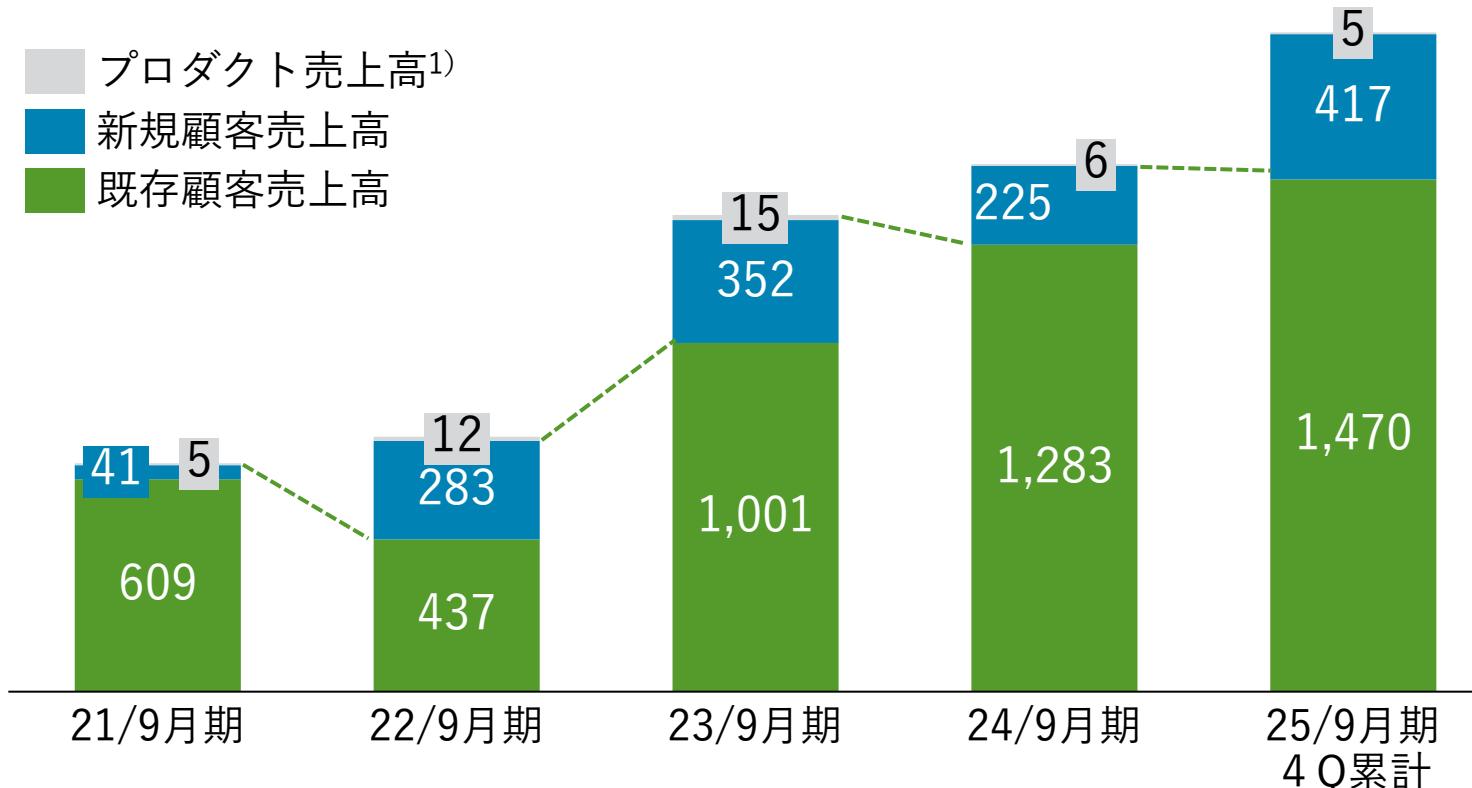
- 第4四半期の売上高は、複数の重要案件を受注したことにより過去最高水準で着地
- 営業利益は、売上高の上振れに伴い第3四半期を上回って着地



Note: 売上/営業利益は小数点1桁目で切り捨て

既存/新規顧客売上成長率 c d

- 通期で11社の新規顧客を獲得
 - 新規顧客数は24年9月期通期を下回るもの、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)

d) 年間新規顧客獲得数

新規顧客の売上増への寄与度²⁾

111%

(新規顧客数+11社)

c) 繼続顧客売上成長率

既存顧客売上成長率³⁾

△3%

1) 音声コープス (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)

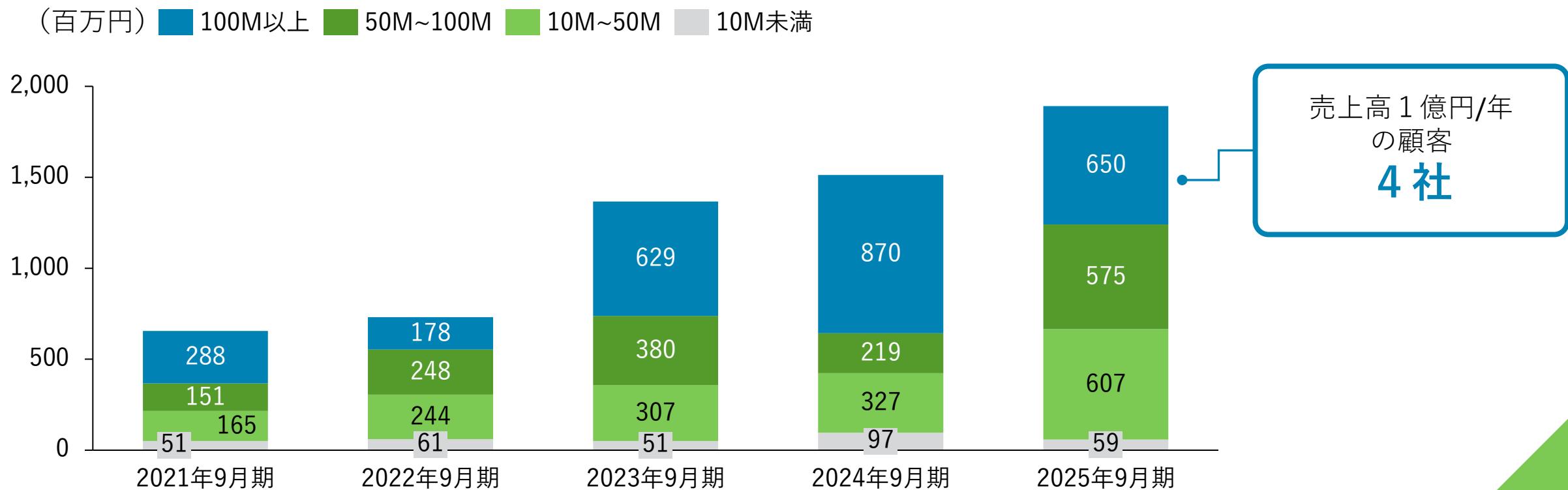
3) 算出式：(プロダクトを除く当該年度の売上高-当該年度の新規顧客からの売上高) / プロダクトを除く前年度の売上高 - 1

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

顧客ポートフォリオ (1/2) : 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

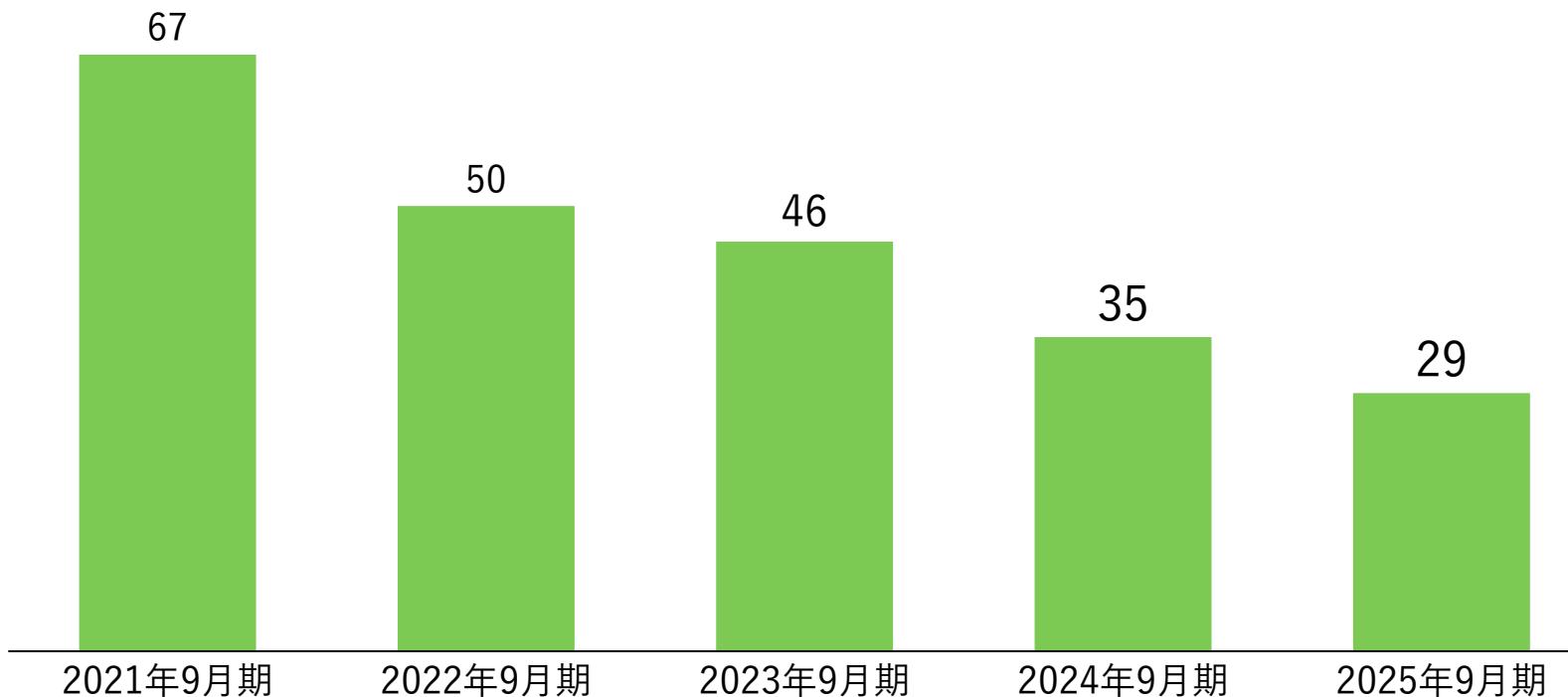
売上高の規模別構成



顧客ポートフォリオ (2/2) : 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

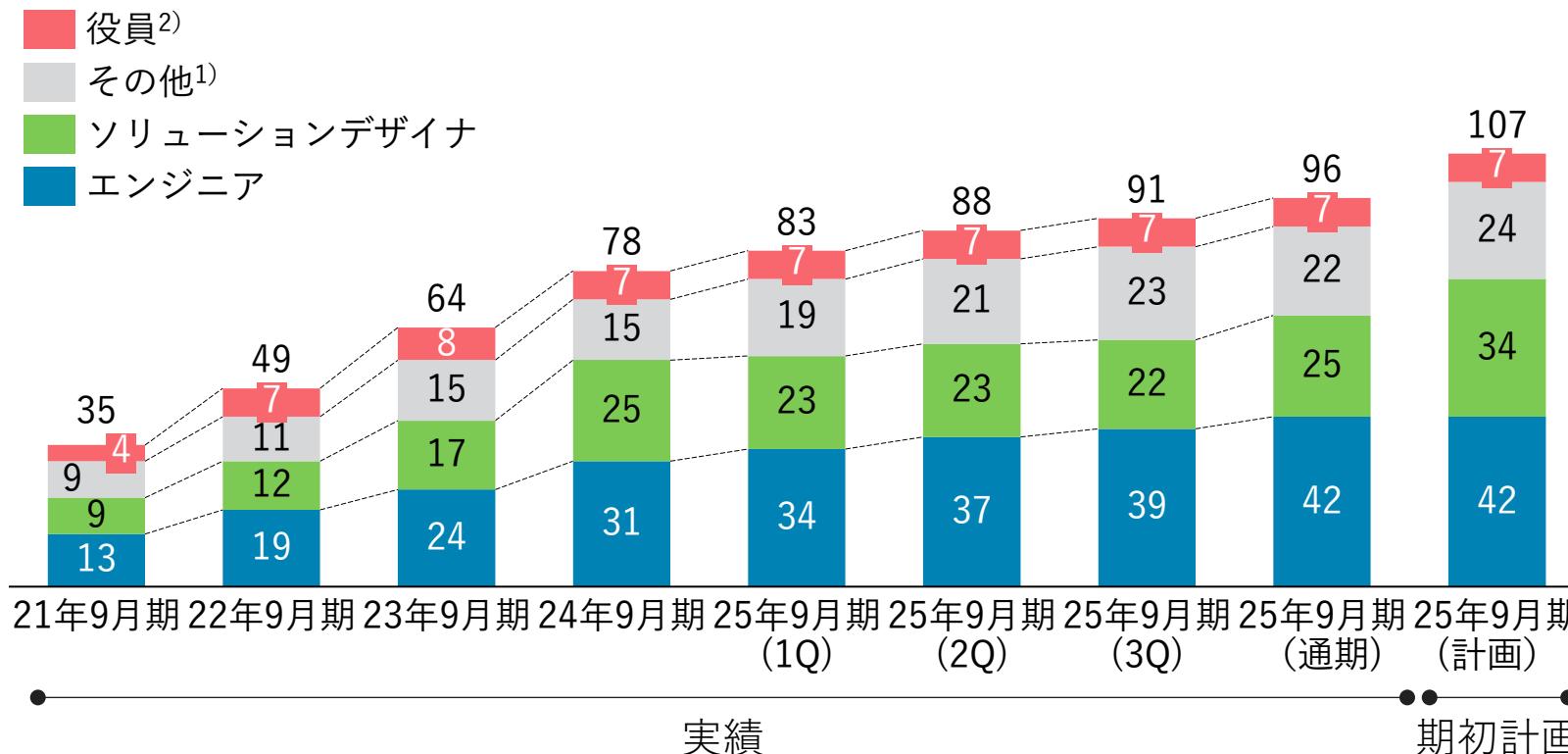
売上高の上位3社顧客の構成割合 (%)



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

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
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



2-3. システム開発事業

システム開発事業：事業進捗

- 25年9月期第3四半期よりシステム開発事業のセグメントを追加したため売上高/利益は半期分を計上
- 売上高は、検収タイミングを迎える受注案件が少なく限定的
- 営業利益は、事業運営にかかるコストだけでなく取得関連費用やのれんの償却等も計上し赤字で着地

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

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。

目次

1 企業概要とビジネスモデル

- 1-1 会社概要
- 1-2 カスタムAIソリューション事業
- 1-3 システム開発事業

2 2025年9月期 通期業績

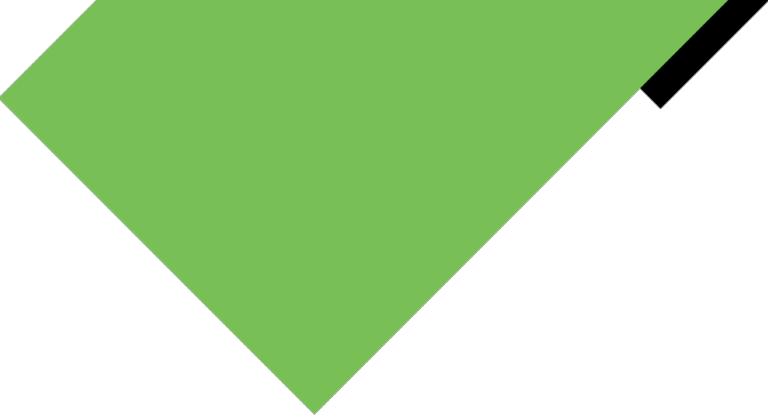
- 2-1 連結業績
- 2-2 カスタムAIソリューション事業
- 2-3 システム開発事業

3 事業の進捗及び今後の成長戦略

- 3-1 カスタムAIソリューション事業
- 3-2 システム開発事業
- 3-3 資金使途

4 2026年9月期 通期業績予想

5 リスク情報

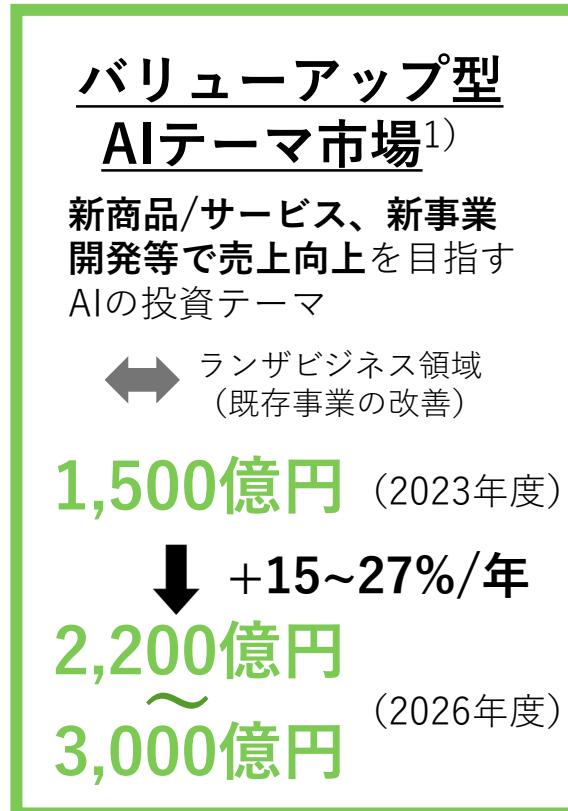


3-1. カスタムAIソリューション事業

当社の事業モデル

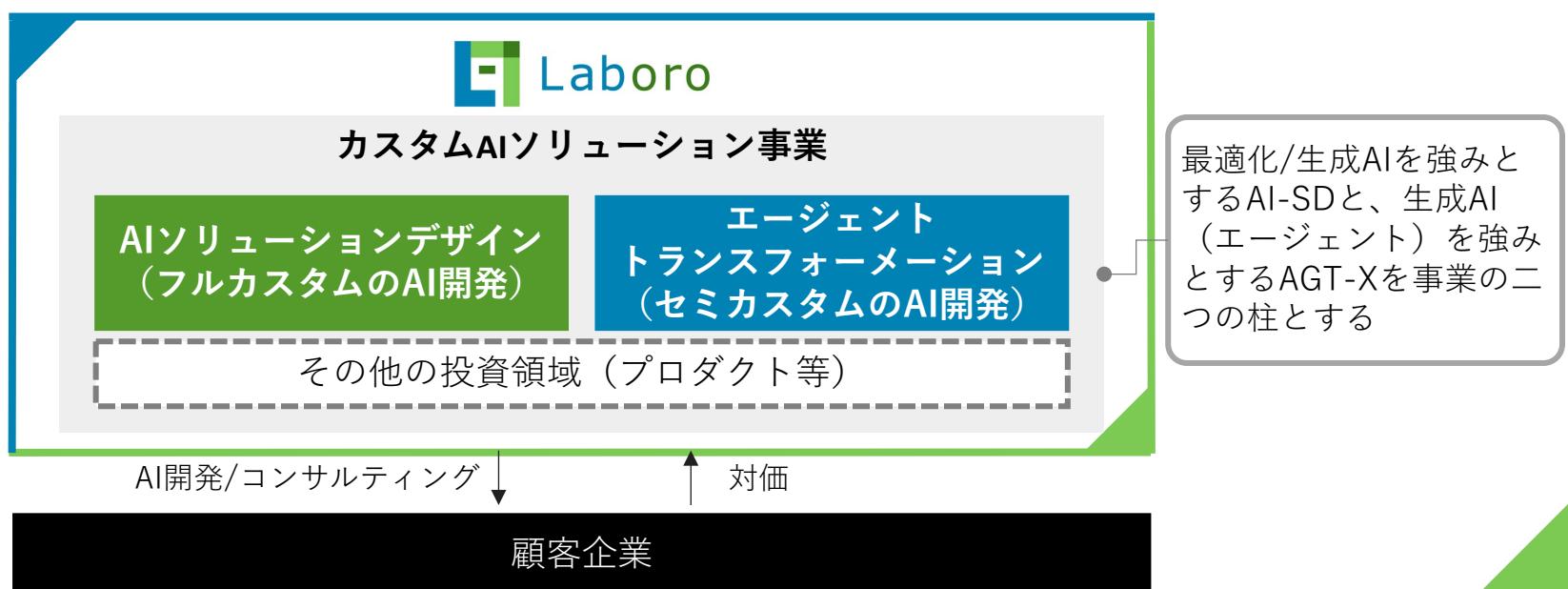
- 顧客の売上向上に資するAI開発テーマに注力している点が当社の特徴。本領域において、先行する取組みから得たノウハウを活かして効率的/効果的に顧客へ展開することでグロースを狙う

ターゲット市場



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



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

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件にとどまつたものの通期では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 <ul style="list-style-type: none"> 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
	知見の集約		複数のPJで共通的に活用可能なAIエージェントの技術基盤の開発を始め、強みを持つ生成AI及び最適化領域で知見の整理/集約が進捗。PJ知見を切り口に新規顧客への提案も実施
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 <ul style="list-style-type: none"> SDは期初目標達成には至らず昨期末からの人数増がなく期末25名で着地。一方第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		2025年4月に株式会社CAGLAを子会社化。具体プロジェクトにおける協業を開始 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
	新領域		対話型のAIエージェントプロダクト（「未来リサーチ」）を開発、新たな事業モデルに挑戦 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。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。

柱① 顧客基盤の安定的拡大：

新規顧客

- 展示会出展やHP経由での問い合わせ等のマーケティング、顧客経営層へのアプローチ（アウトリーチ）が奏功し、昨期を超える数の新規顧客を獲得（25年9月期通期11件）

主な顧客獲得の経路

製造業、小売・消費財業界等、幅広い領域で**累計11社の新規顧客**を獲得

展示会やHP問い合わせ経由
でのマーケティング活動
によるリード獲得



デジタル部署だけない、
**企業や事業変革を
所管する部署及び経営層
へのアプローチ**
(アウトリーチ)

SEIBU
SOGO

HITACHI
Reliable Solutions

建設業界
企業

 自治医科大学
Jichi Medical University

Logisnext

コンサルティング
業界企業

大手機器
メーカー

TOYOTA

研究開発
機関

消費財業界
企業

旅行業界
企業

柱② 成長の前提となる体制整備：採用/育成

- (SD) 通期目標に対し未達で着地したが、各種施策の効果が出始めており足元では改善傾向
- (ENG) 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

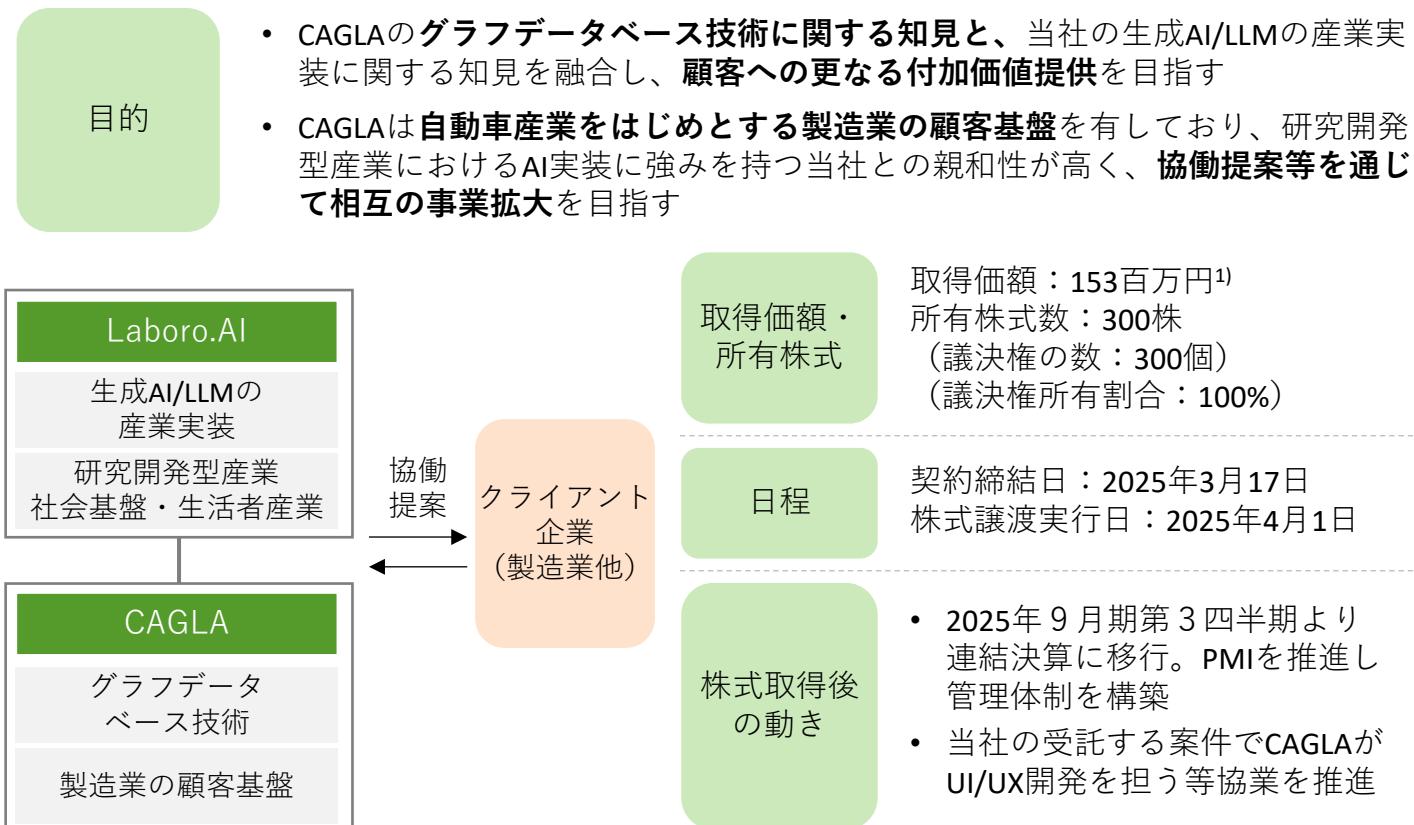
SD	採用		期初目標には未達となったものの、第4四半期には複数入社者を獲得し改善傾向 <ul style="list-style-type: none"> 内定者に対する経営・現役社員のフォローアップや、候補者・人材紹介会社のコミュニケーション改善等、各種施策の実施の成果があらわれ、内定受諾率が向上
	定着/育成		新規入社者向けのオンボード支援が奏功し新規入社者の早期離退職が減少 <ul style="list-style-type: none"> 早期キャッチアップ/戦力化のための研修制度の運用を開始 サポートー制度の運用を継続し新規メンバーのフォローアップを推進
ENG	採用		採用好進捗で期初目標を達成 <ul style="list-style-type: none"> 機械学習エンジニア・システム開発エンジニアと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
	定着/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 <ul style="list-style-type: none"> 人材の定着に向けたメンター・サポートー制度導入を検討 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し低い離職率を実現
コーポレート	採用		一部ポジションは来期も継続で採用が必要なもの、概ね順調に採用が進捗 <ul style="list-style-type: none"> 日々のビジネスの推進に必要なマーケティング、人事・人材開発、経営企画、経営管理、内部監査等のポジションは順調に採用が進捗
	定着/育成		メンバーのエンゲージメント強化/育成の加速化に向け、役割期待/コーポレートのキャリアパスの明確化、各メンバーの「学びの機会」の提供強化が必要

柱③ 新たな領域への染み出し：

M&A

- 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



(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"> 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。アドバイザリー費用等も含めた合計価額は189百万円（概算額）

柱③ 新たな領域への染み出し：

新領域

- 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と検証/改善を推進

【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



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、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。仮想的なリサーチを通して、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。

現在の状況

無料使用できるプロトタイプを公開
ユーザーフィードバックを基に検証/改善中



未来の消費者に、聞く。



Note: 当該サービスは現時点において当社グループの連結売上高及び費用に与える影響は軽微なものであるため、適時開示の対象とはしておりません

柱③ 新たな領域への染み出し：

新領域

- 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
 - 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
 - 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
(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 将
(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

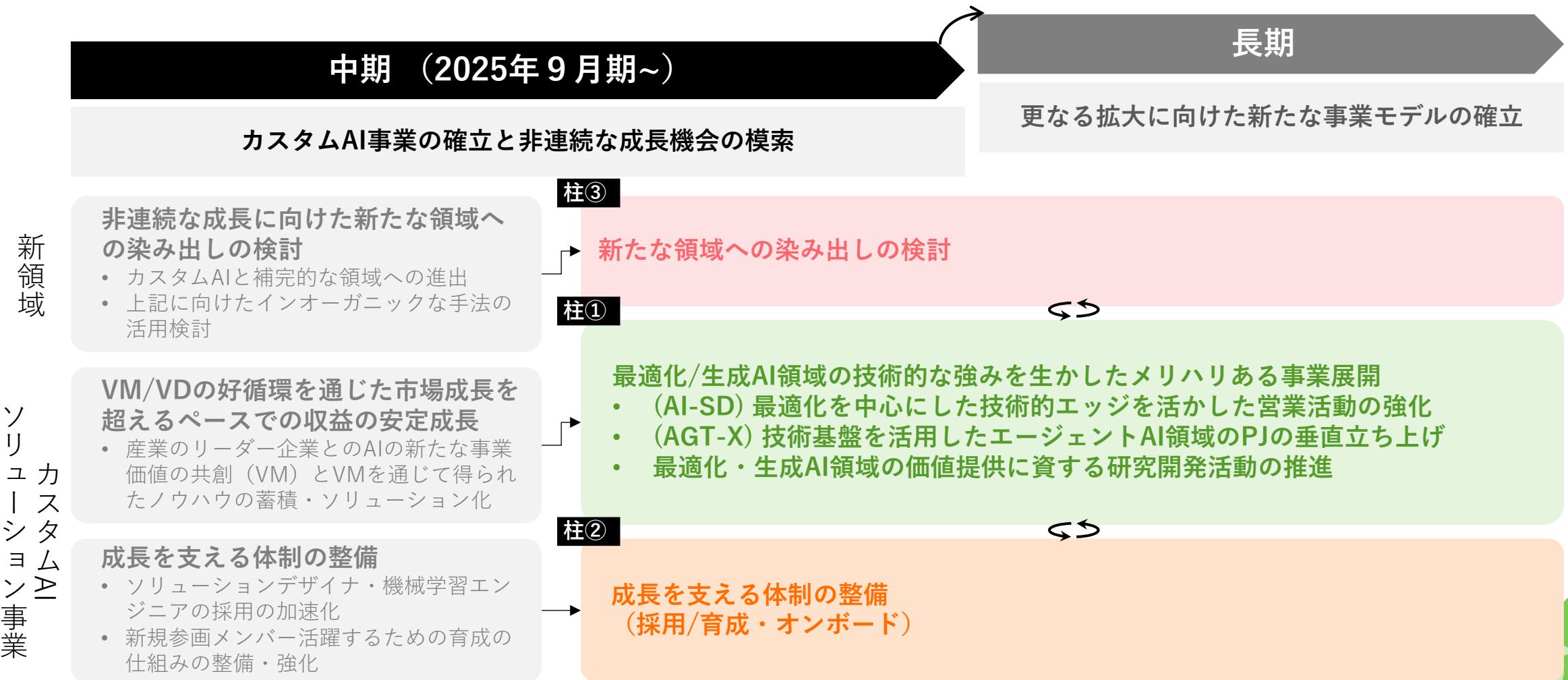
当社は、2024年5月に、グロービングとの合弁でX-AI.Laboを設立以来、自動車・建設産業はじめとした日本を代表する企業へ人工知能技術を用いたソリューションを提供するなど、合弁会社（以下、JV）の枠組みを通じて、多くの成果を創出することができました。

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^①（以下、AI-X）領域において、JVというエンティティを介すことが最適かどうかは、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して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

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

柱① 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 <ul style="list-style-type: none"> 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 <ul style="list-style-type: none"> 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 <ul style="list-style-type: none"> 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
柱② 成長を支える体制の整備	採用	通期でフロント・コーポレート合わせて44名の人員拡張に向けた採用活動の加速化 <ul style="list-style-type: none"> (AI-SD/AGT-X) : 事業推進に必要なスタッフを採用し16名増を予定 (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採用し19名増を予定
	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 <ul style="list-style-type: none"> (AI-SD) オンボード/育成プログラムの整備・強化 (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 (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
柱③ 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 <ul style="list-style-type: none"> 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 <ul style="list-style-type: none"> 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



3-2. システム開発事業

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

事業拡大を実現するため、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



3-3. 資金使途

資金使途

- 余剰の資金については、来期以降の採用及びマーケティング費用として活用し、事業成長につなげていく方針

(単位：千円)

資金使途	予定金額	使途予定期別金額			
		2023/9月期	2024/9月期	2025/9月期 (予定)	(実績)
採用 SDやエンジニア等の確保に係る費用	265,474	25,474	85,107	140,000	92,338
マーケティング 広告宣伝、展示会出展等に係る費用	141,444	11,042	56,281	72,402	52,287
インフラ構築 GPUサーバーの増強等に係る設備投資資金	85,253	-	40,161	45,000	45,110
借入金返済 既存の長期借入金の返済	46,857	46,857	-	-	-
JVへの出資金 X-AI.Laboの株式取得に要する費用	390,000	-	390,000	-	-
合計	929,029	83,373	571,550	257,402	189,736

目次

1 企業概要とビジネスモデル

- 1-1 会社概要
- 1-2 カスタムAIソリューション事業
- 1-3 システム開発事業

2 2025年9月期 通期業績

- 2-1 連結業績
- 2-2 カスタムAIソリューション事業
- 2-3 システム開発事業

3 事業の進捗及び今後の成長戦略

- 3-1 カスタムAIソリューション事業
- 3-2 システム開発事業
- 3-3 資金使途

4 2026年9月期 通期業績予想

5 リスク情報

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

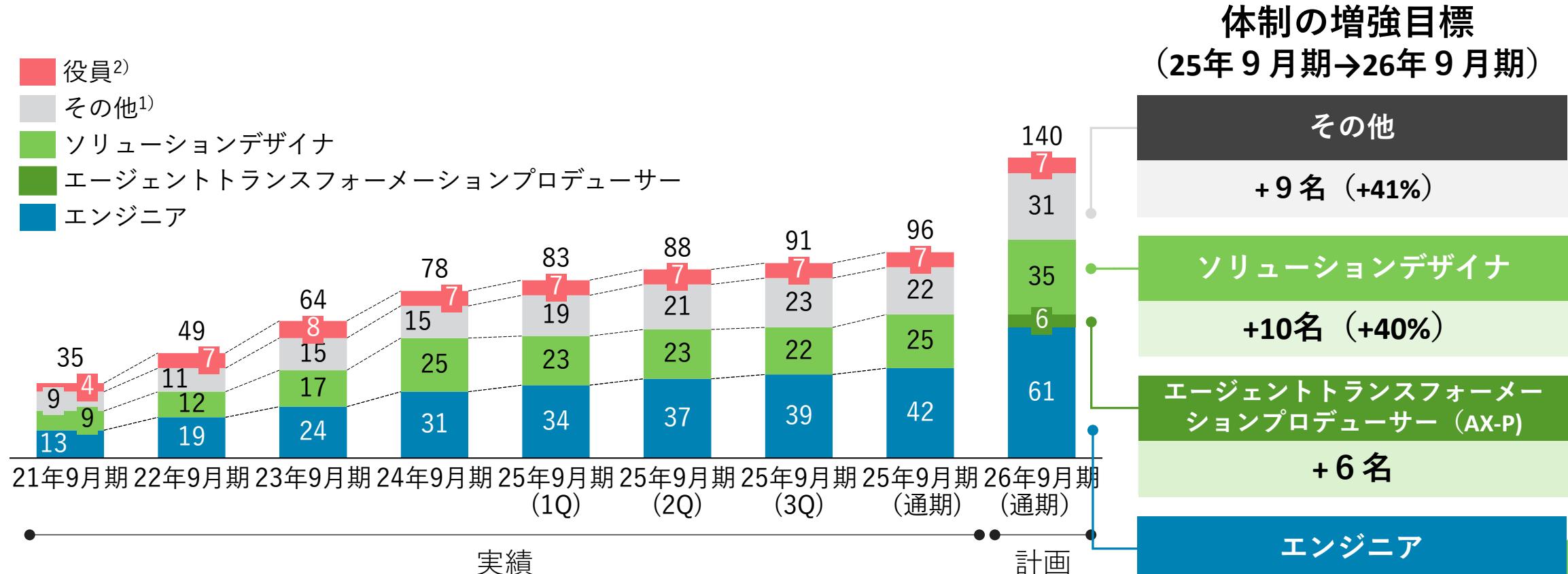
	2026年9月期 (予想)	2025年9月期 (実績)	前年比 ¹⁾ (成長率%)
売上高	2,486 ← +31%成長 → 1,900	1,900	+586 (31%)
売上総利益	1,603	1,272	+331 (26%)
粗利益率 (%)	65%	67%	△2pt
営業利益	294	191	+103 (54%)
営業利益率 (%)	12%	10%	+2pt

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

カスタムAIソリューション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19名の増加により体制を拡充



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マーケティング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

- ・ 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マーケティングプロデューサー (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对外発信、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 企業概要とビジネスモデル

- 1-1 会社概要
- 1-2 カスタムAIソリューション事業
- 1-3 システム開発事業

2 2025年9月期 通期業績

- 2-1 連結業績
- 2-2 カスタムAIソリューション事業
- 2-3 システム開発事業

3 事業の進捗及び今後の成長戦略

- 3-1 カスタムAIソリューション事業
- 3-2 システム開発事業
- 3-3 資金使途

4 2026年9月期 通期業績予想

5 リスク情報

5. リスク情報

事業等のリスクと対応方針

前回記載したリスクの一部に関して下記の理由から記載を行わないこととしました

- 「顧客との取引継続」と「特定の取引先に対する売上比率」については、新規顧客獲得及び新規テーマの取り込みに成功しており、特定顧客や特定テーマに依存するリスクが分散し影響度が低下したと判断しました
- 「特定の人物への依存」については、組織の拡大に伴い、権限の委譲を進めるなど組織体制の強化が一定進捗したことから相対的に影響度が低下したと判断しました

以下には、当社が事業展開その他に関するリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項について記載しております。その他のリスクは、有価証券報告書「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。なお、文中の将来に関する事項は、現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。また当社のコントロールできない外部要因や必ずしもリスク要因に該当しない事項についても記載しております。

項目	事業等のリスクの概要	発生可能性	影響度	対応方針
技術革新	AI関連業界において予想以上のスピードでの技術革新や代替技術の出現により、当社が十分な技術的優位性を維持できないリスク	中	中	技術の進展に対応できるようにするために多様な人材を確保するとともに、開発体制の構築に努める
競合の動向	資金力や技術開発力等が優れた競合他社の参画により、当社が競争で劣勢に立たされ、当社の期待通りに顧客を獲得・維持できないリスク	中	中	これまで培ってきた顧客のニーズに合致したAIソリューション提供の知見という優位性を維持することに努める
人材の確保及び育成	人材の採用及び採用した人材の育成/定着が計画通り進まず、顧客の需要に対応し、プロジェクトを執行する体制を構築できないリスク	高	中	優秀な人材の獲得に向けた採用基準/採用の体制強化に努めるとともに、社員のエンゲージメント向上/育成プログラムの強化を通じ、離職率低下/新規人材の早期オンボードに努める
システム障害	インターネット通信網の切断やサイバー攻撃によりインフラ環境においてシステム障害が発生するリスク	中	中	サーバールームの分散化やクラウドサービスの利用により、リスク低減に努める
法的規制	AIを対象とした新たな法令・規制やガイドラインが導入された場合に、当社の事業が技術的な制約等を受けるリスク	中	中	AIに関する法令やガイドラインの検討の状況を適切にキャッチアップし、規制動向を踏まえた形での適切なガバナンス態勢を構築する
設立からの経過年数	成長段階にあるスタートアップであるため積極的な成長投資を行った結果、一時的に経営成績が悪化するリスク	中	中	成長ステージや規模による制約を踏まえた適正リスクが取れるよう、適切な投資ガバナンス態勢を構築する
成長投資に関するリスク	投資・M&Aの適切な機会を確保できない、もしくは適切な機会を確保できたとしても想定したシナジーが発現しない等で減損損失を計上するリスク	中	中	投資やM&Aの機会の選定、実行、統合の各段階において戦略的な精査と適切な管理を行い、適正なリスクテイクを行うことに努める

本資料の取り扱いについて

当社が作成した本資料は、情報提供を目的としており、当社の有価証券の買付けや売付け申し込みの勧誘を意図していません。将来予測に関する記述は、当社の見解や仮定、現在利用可能な情報に基づいていますが、将来予測には多くのリスクや不確定要素が存在し、実際の業績は予測とは大きく異なる可能性があります。なお、本資料の日付以降に業績に変動を与える重要な変更が生じた場合には、本資料の内容を更新または改訂する可能性があります。

この資料には、当社以外の情報も含まれており、それらは公開情報に基づいていますが、当社はこれらの情報の正確性や適切性について独自の検証を行っておらず、保証していません。

なお、当資料のアップデートは今後12月下旬を目途として開示を行う予定です。



Laboro

