2026年９月期
通期 決算説明資料

2026 / 11 / 11

株式会社Laboro.AI
（証券コード:5586）

エグゼクティブ・サマリー

2026年９月期通期の総括

2026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	親会社株主に帰属する当期純利益
2,594百万円 (前年比+37%)	1,802百万円 (前年比+42%)	380百万円 (前年比+99%)[1]	284百万円 (前年比+94%)

- 売上高は前年比+37%、営業利益は前年比+99%で着地
- 売上の大宗を占めるカスタムAIソリューション事業が順調に進捗

各事業の進捗

	売上高	売上総利益	営業利益	
カスタムAIソリューション事業	2,560百万円 (前年比+35%)	1,752百万円 (前年比+38%)	379百万円 (前年比+52%)[1]	• 売上高は前年比+35%、営業利益は前年比+52%で着地 • 特に製造業領域の顧客開拓が順調に進捗し、通期で15社の新規顧客を獲得
システム開発事業[2]	81百万円	50百万円	△0百万円	• 売上高は81百万円で着地。グループ全体で実績の少なかった中小企業の顧客を開拓 • 営業利益は単体では黒字だが、のれんと顧客関連資産の償却を含めると赤字で着地

27年９月期通期連結予想

売上高	売上総利益	営業利益	親会社株主に帰属する当期純利益
3,713百万円	2,451百万円	404百万円	290百万円

- フロント人員増と技術基盤で売上成長を目指す
- 中期的な企業価値向上に向けた成長投資に充当するため、営業利益の絶対額を拡大しつつも営業利益率は2026年９月期を下回る着地を計画

1) 連結営業利益の前年比増減率とカスタムAIソリューション事業単体の営業利益の前年比増減率との間に差分が出ているのは、2025年９月期第３四半期に株式会社CAGLAのグループ会社化によりM&A関連の一時費用を計上し、連結の営業利益がカスタムAIソリューション事業単体の利益水準を下回る結果となったため

2) システム開発事業は2025年９月期第３四半期よりCAGLA社の連結に伴い創出したセグメント。2025年９月期通期実績は第３・第４四半期分のみ計上しているため前年比較は行わない

Note: 売上/売上総利益/営業利益/親会社株主に帰属する当期純利益は小数点第一位で切り捨て。比率は小数点第一位で四捨五入。

目次

1 2026年９月期 通期業績

2 2026年９月期 各事業の進捗

- 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 今後の成長戦略 及び 2027年９月期 通期業績予想

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様と一緒に考え、苦労をともにし、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。



2026年９月期 通期 連結 損益計算書

- 売上高と営業利益の前年比に差が出ているのは、2025年９月期にM&Aの一時費用を計上し営業利益が下振れたため
- 経常利益の前年比に差が出ているのは、2025年９月期に持分法適用関連会社の投資損失を計上し経常利益が下振れたため

- **売上高2,594百万円（前年比+37%）、営業利益380百万円（前年比+99%）で着地**
- **当期純利益は賃上げ促進税制の影響で修正通期予想よりもやや上振れて着地**

（百万円）	2025年９月期 通期実績	2026年９月期 通期実績	前年比		2026年９月期 通期予想（修正）
売上高	1,900	**2,594**	**+694**	**(+37%)**	2,578
カスタムAIソリューション事業	1,892	**2,560**	**+668**	**(+35%)**	-
システム開発事業	12	**81**	**-**[1)]		-
売上総利益	1,272	**1,802**	**+530**	**(+42%)**	1,774
粗利率（%）	*67%*	***69%***	***+3pt***		*69%*
営業利益	191	**380**	**+188**	**(+99%)**	380
営業利益率（%）	*10%*	***15%***	***+5pt***		*15%*
経常利益	166	**387**	**+220**	**(+133%)**	384
親会社株主に帰属する当期純利益	146	**284**	**+138**	**(+94%)**	268

賃上げ促進税制の影響で修正通期予想より上振れ

1) システム開発事業は2025年９月期第３四半期よりCAGLA社の連結に伴い創出したセグメント。2025年９月期通期実績は第３・第４四半期分のみ計上
Note: 売上/売上総利益/営業利益/経常利益/親会社株主に帰属する当期純利益は小数点第一位で切り捨て。比率は小数点第一位で四捨五入。

2026年９月期 通期 連結 コスト構造

- **売上の主要な構成を占めるカスタムAIソリューション事業のコスト、特に人件費が大宗を占める**

単位:百万円 *(%)は売上に占める構成比	第４四半期実績		2025年９月期 通期実績		**2026年９月期 第４四半期実績**		**2026年９月期 通期実績**	
売上高	523		1,900		682		2,594	
人件費[1)]	276	(53%)	975	(51%)	**345**	**(51%)**	**1,323**	**(51%)**
研修採用費	27	(5%)	96	(5%)	**19**	**(3%)**	**154**	**(6%)**
業務委託費[2)]	58	(11%)	197	(10%)	**25**	**(4%)**	**171**	**(7%)**
広告宣伝費	4	(1%)	52	(3%)	**10**	**(2%)**	**53**	**(2%)**
その他費用[3)]	98	(19%)	386	(20%)	**148**	**(22%)**	**512**	**(20%)**
営業利益	59	(11%)	191	(10%)	**134**	**(20%)**	**380**	**(15%)**

1)人件費はPJの執行工数（原価要因）及び営業/管理工数（販管費要因）の合算（26年９月期より福利厚生費/雑給をその他から人件費に移管したことに伴い、比較可能性を担保するため2025年９月期の実績も同様に組み替えて表示（そのため前期開示数値とは一部異なる））
2) 業務委託費はPJの執行工数（原価要因）に関連する業務委託費に計上。その他の業務委託費はその他費用に含む
3) その他費用には取得関連費用、通信/クラウドサービス費、上場維持費用、地代家賃、旅費交通費、支払手数料、備品・消耗品費等を含む
Note: 売上/人件費/研修採用費/業務委託費/広告宣伝費/その他費用/営業利益は小数点第一位で切り捨て。比率は小数点第一位で四捨五入。

2026年９月期 通期 連結貸借対照表

- 余力を確保した財務基盤を構築
- 後述する株式会社マテリアル・コンセプトへの出資により固定資産が増加

資産の部（百万円）	2024年９月期 実績(単体)	2025年９月期 実績(連結)	2026年９月期 実績(連結)
流動資産	2,109	2,623	**2,982**
現金及び預金	1,523	2,048	**2,239**
固定資産	481	189	**288**
資産合計	2,591	2,813	**3,271**

負債の部（百万円）	2024年９月期 実績(単体)	2025年９月期 実績(連結)	2026年９月期 実績(連結)
流動負債	200	265	**419**
固定負債	-	-	**1**
負債合計	200	265	**421**

純資産の部（百万円）	2024年９月期 実績(単体)	2025年９月期 実績(連結)	2026年９月期 実績(連結)
株主資本	2,391	2,547	**2,849**
資本金	1,009	1,014	**1,022**
資本剰余金合計	999	1,004	**1,012**
利益剰余金	382	529	**814**
純資産合計	2,391	2,547	**2,850**
負債純資産合計	2,591	2,813	**3,271**

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 2026年９月期 通期業績

2 2026年９月期 各事業の進捗

- 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 今後の成長戦略 及び 2027年９月期 通期業績予想

4 参考資料

「カスタムAIソリューション事業」とは

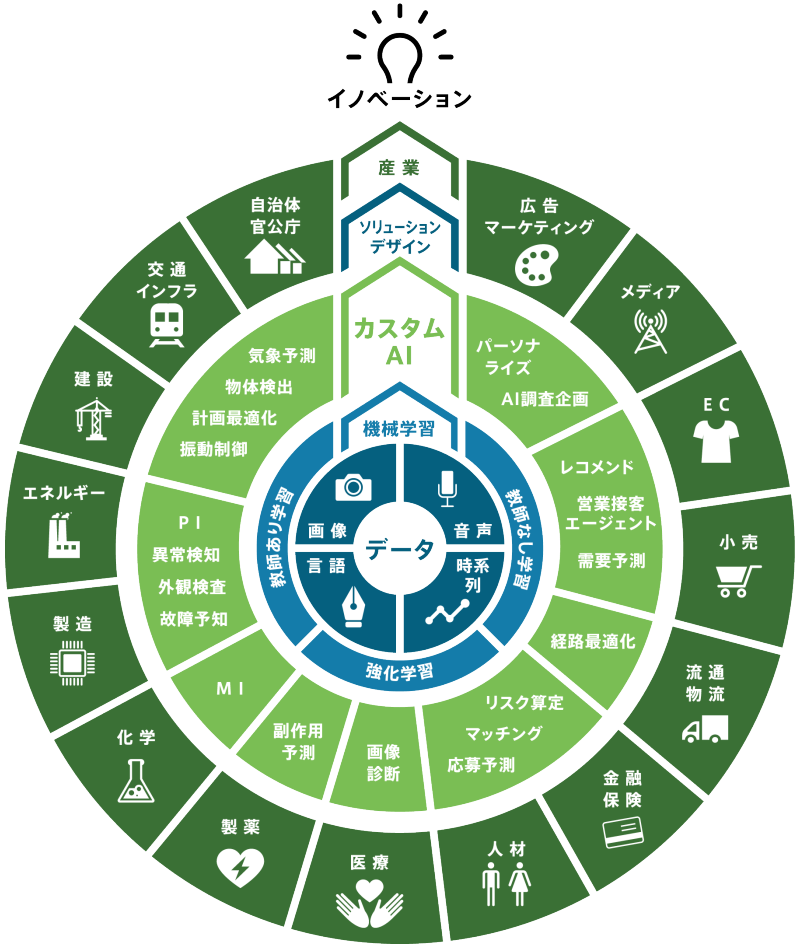
企業のコアを変革し、事業成長の根幹を担うAIをオーダーメイド開発

■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

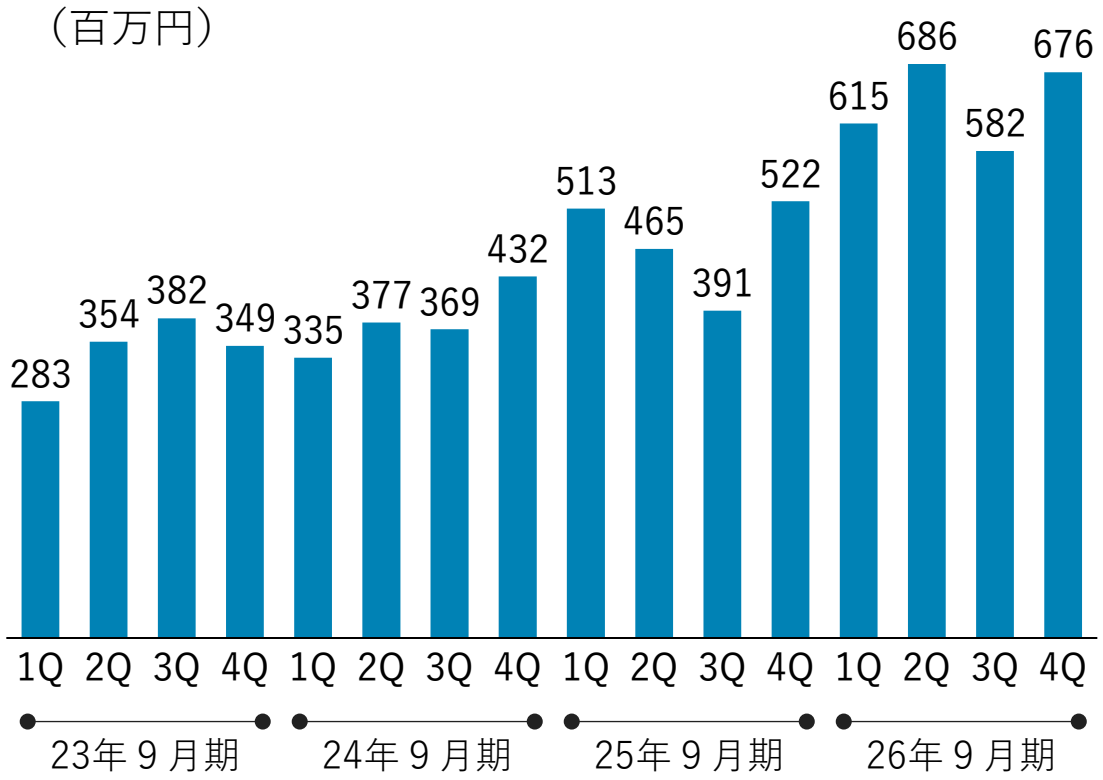
- 画一的なパッケージAIでは対応が難しい、ビジネス現場特有の複雑な課題の解決に貢献



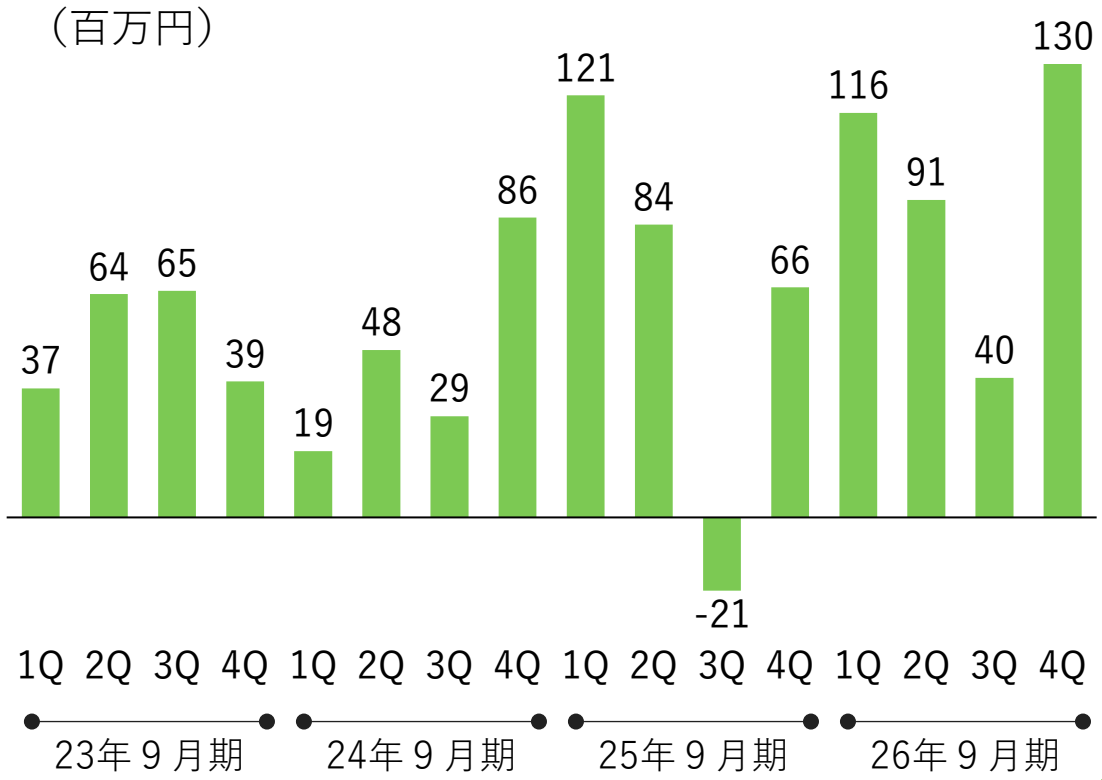
売上高/営業利益の四半期推移

- 第４四半期単独の業績は売上高676百万円、営業利益130百万円で着地
- プロジェクト執行にかかる業務委託費が減少し、単四半期で過去最高益を更新

売上高



営業利益



Note: 売上/営業利益は小数点第一位で切り捨て

2026年９月期 通期 損益計算書

- 累計の業績は売上高2,560百万円（前年比+35%）、営業利益379百万円（前年比+52%）で着地
- 顧客の堅調なAI投資需要を捉えて売上高が増加。業務委託費の減少等により粗利率/営業利益率が改善

（百万円）	2025年９月期 第４四半期実績	2025年９月期 通期実績	2026年９月期 第４四半期実績		2026年９月期 通期実績	
			実績	前年同期比	実績	前年比
売上高	522	1,892	**676**	**+153 (+29%)**	**2,560**	**+668 (+35%)**
売上総利益	324	1,265	**483**	**+159 (+49%)**	**1,752**	**+486 (+38%)**
粗利率（%）	*62%*	*67%*	***72%***	***+9pt***	***68%***	***+2pt***
営業利益	66	250	**130**	**+64 (+97%)**	**379**	**+129 (+52%)**
営業利益率（%）	*13%*	*13%*	***19%***	***+7pt***	***15%***	***+2pt***

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

顧客ポートフォリオ（1/5）：業界別顧客構成(通期累計)

- 自動車、半導体をはじめとした研究開発型産業の売上が約3分の2を占める

業界別売上高構成（2026年９月期通期）

研究開発型産業 16.5億円 (65%)	半導体業界	397百万円	(16%)
	建設業界	234百万円	(9%)
	化学・素材業界	91百万円	(4%)
	自動車業界	585百万円	(23%)
	その他製造業	344百万円	(13%)
社会基盤・生活者産業 9.0億円 (35%)	人材業界	17百万円	(1%)
	交通・輸送業界	132百万円	(5%)
	メディア/広告業界	27百万円	(1%)
	消費財/小売業界	482百万円	(19%)
	その他業界	247百万円	(10%)

顧客例（一部例示[1)]）

SCREEN, Rapidus, OBAYASHI, TAISEI, kaneka, NGK, DENSO, TOYOTA, OMRON, Nikon, muRata, Logisnext, エン株式会社, KONOIKE GROUP, JR四国, MICHINORI, DAIKO, AJINOMOTO, SEIBU SOGO, 気象研究所, ZENRIN, TOPPAN

1) 各業界に該当する顧客でロゴ開示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
Note: 売上高は百万円単位で切り捨て。比率は小数点第一位で四捨五入。

顧客ポートフォリオ（2/5）：業界別売上高の推移

- 消費財/小売、半導体、自動車の３つが引き続き売上を牽引
- 半導体、自動車以外のモノづくり領域（産業機械領域や電子部品/先端精密部材領域等）の売上も増加

四半期ごとの業界別売上高上位５業界（※その他製造業・その他業界も含む）

	24/9/3Q	4Q	25/9/1Q	2Q	3Q	4Q	26/9/1Q	2Q	3Q	4Q
1	**半導体** 94百万円	**半導体** 92百万円	交通・輸送 106百万円	その他業界 83百万円	**消費財/小売** 93百万円	**消費財/小売** 142百万円	**自動車** 157百万円	**自動車** 184百万円	**消費財/小売** 115百万円	**消費財/小売** 154百万円
2	建設 62百万円	**その他製造業** 59百万円	**半導体** 88百万円	**消費財/小売** 72百万円	**半導体** 84百万円	**その他製造業** 91百万円	建設 85百万円	**消費財/小売** 128百万円	**半導体** 114百万円	**自動車** 136百万円
3	人材 47百万円	**自動車** 52百万円	**自動車** 81百万円	**半導体** 68百万円	その他業界 82百万円	**半導体** 72百万円	**半導体** 85百万円	**半導体** 98百万円	**自動車** 107百万円	**その他製造業** 105百万円
4	**自動車** 40百万円	その他業界 46百万円	その他業界 61百万円	建設 61百万円	**その他製造業** 54百万円	**自動車** 71百万円	**消費財/小売** 83百万円	その他業界 90百万円	**その他製造業** 75百万円	**半導体** 99百万円
5	メディア/広告 40百万円	人材 43百万円	人材 52百万円	交通・輸送 54百万円	建設 27百万円	建設 55百万円	**その他製造業** 83百万円	**その他製造業** 79百万円	その他業界 60百万円	建設 54百万円

その他製造業の内訳 = **①産業機械/FA** 売上割合[1] **59%** ＋ **②電子部品/先端精密部材** 売上割合[1] **12%** ＋ **③エンジニアリングIT、他** 売上割合[1] **29%**

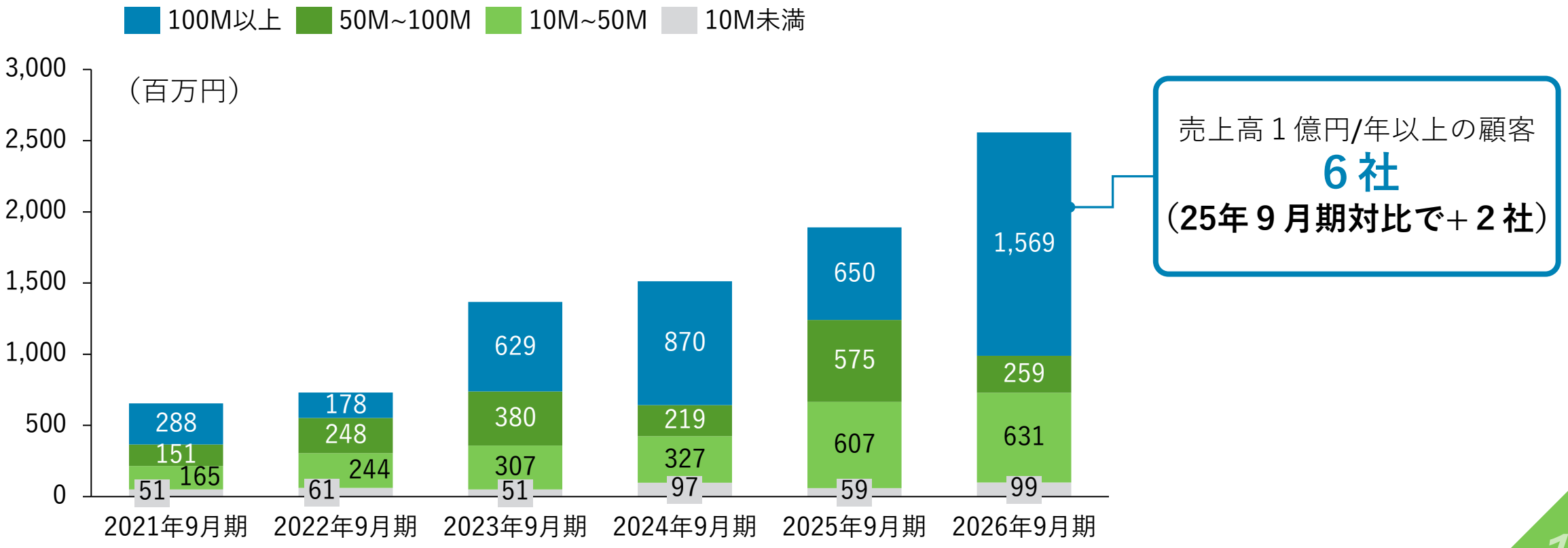
顧客例（一部例示） OMRON Logisnext muRata INNOVATOR IN ELECTRONICS

1） その他製造業の26年９月期通期売上高に占める割合を示す
Note: 売上高は百万円単位で切り捨て。比率表示は小数点第一位で四捨五入

顧客ポートフォリオ（3/5）：売上規模別の構成

- AIトランスフォーメーションに係る重要テーマ・大型案件の推進に伴い、年間売上高１億円以上の顧客が2025年９月期の４社から６社に増加

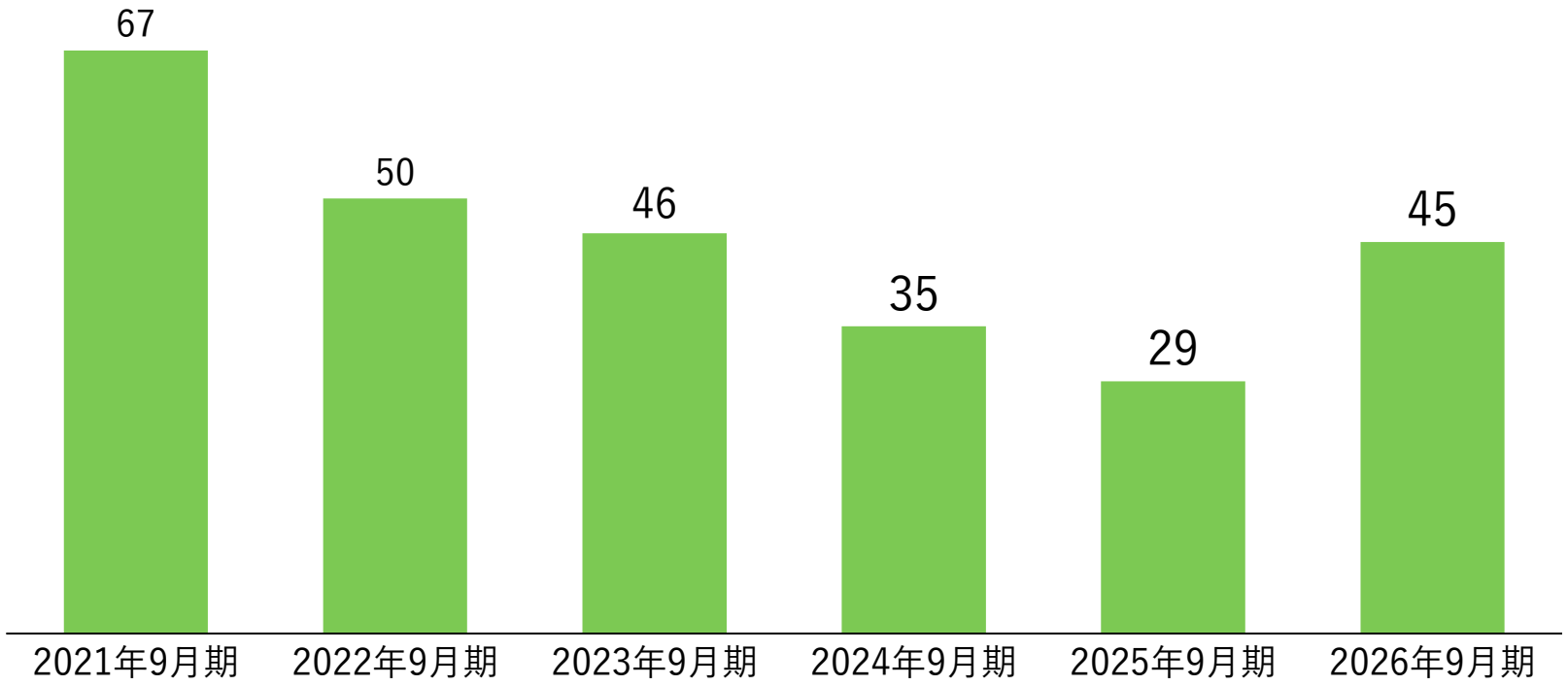
売上高の規模別構成



顧客ポートフォリオ（4/5）：上位３社売上構成割合の推移

- 売上高上位３社顧客の構成割合は45%に増加。一部の顧客において、プロジェクトのスコープが各企業の競争領域におけるAIトランスフォーメーションに係る重要テーマへとスケール
- 今後出資や提携等の資本戦略を活用しながら企業変革に伴走する取組みを増やすことを目指す

売上高の上位３社顧客の構成割合（%）

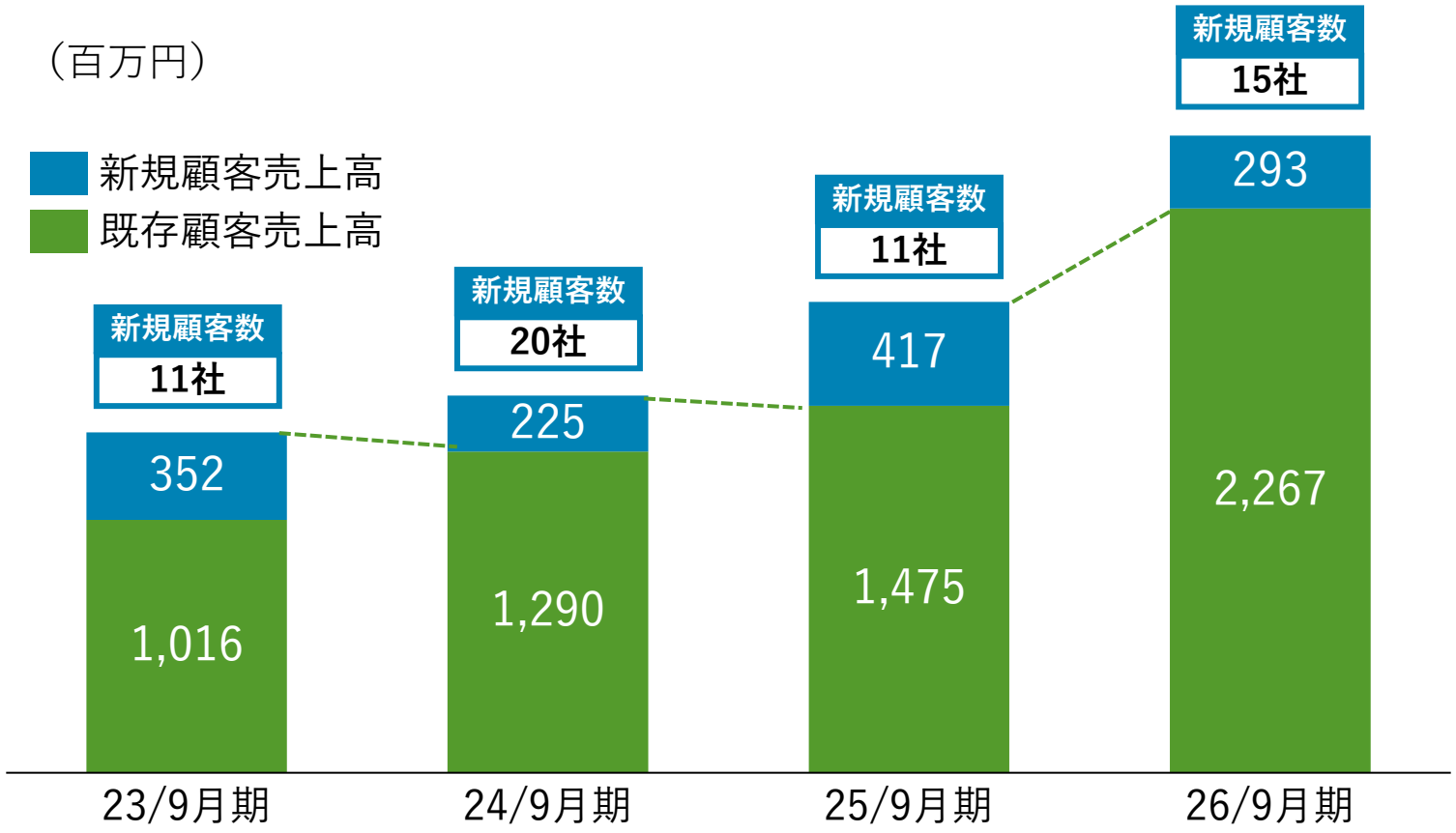


一部顧客における
取組みの規模が
スケールし
25年９月期対比+16pt
で着地

Note: 売上高構成割合は小数点第一位で四捨五入して算出

顧客ポートフォリオ（5/5）：既存/新規顧客売上成長率

- **通期で15社の新規顧客を獲得（第４四半期：３社）**
- **新規顧客売上の割合は25年９月期通期を下回るものの、獲得顧客数は前期を上回って着地**



主なKPI（26年９月期通期）

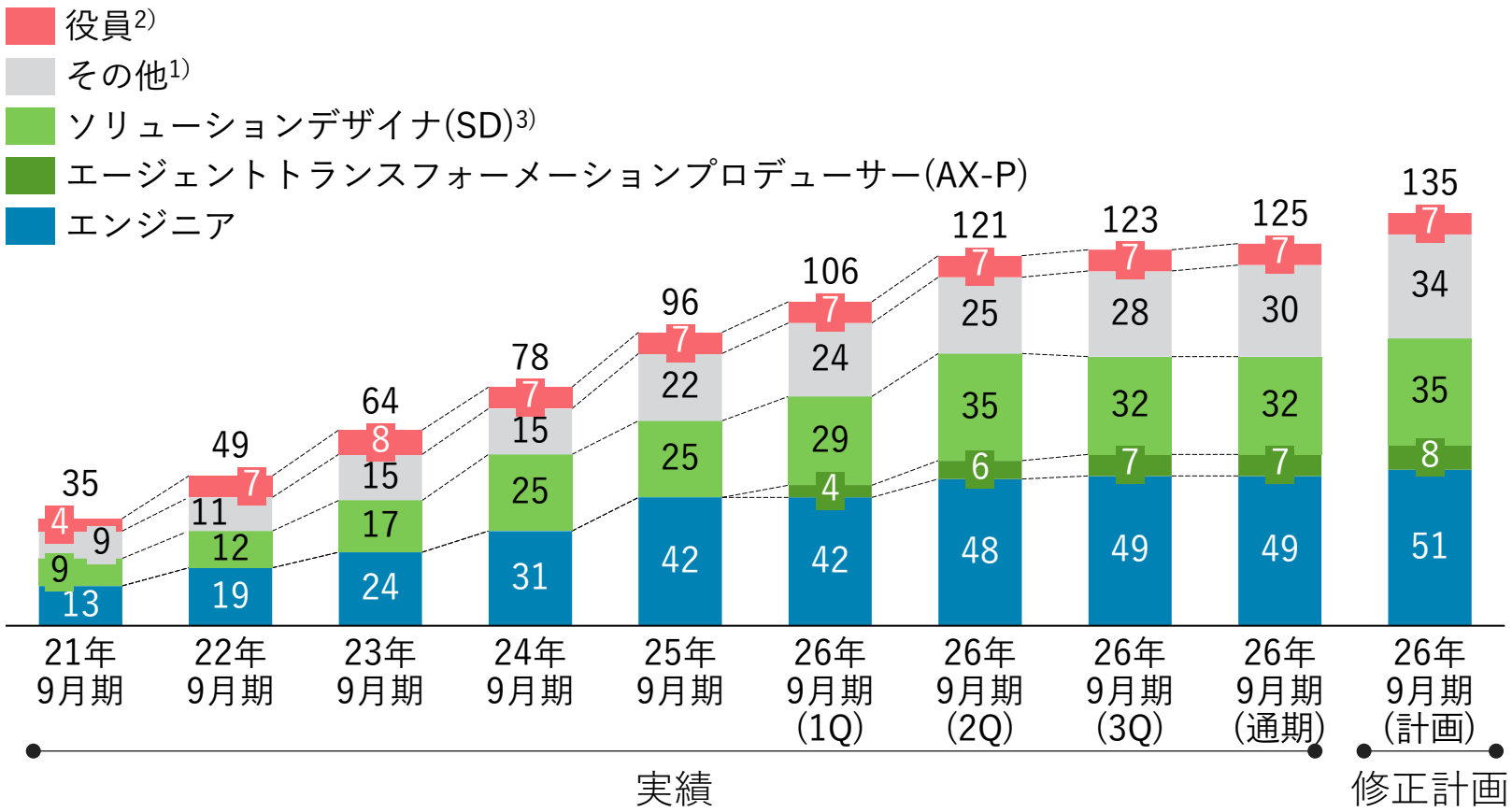
新規顧客の売上増への寄与度[1)]
44%
（新規顧客数+15社）

既存顧客売上成長率[2)]
20%

1）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)
2）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: 売上は小数点第一位で切り捨て、比率表示は小数点第一位で四捨五入。このため売上合算は厳密に整合しない

社員数の推移

- **高度人材の獲得競争が激化しておりフロント人員は計画未達で着地**
- **2027年９月期は採用の裾野を広げ、体制拡大をドライブ（後述）**



人員増加率
（25年９月期→26年９月期）

ソリューションデザイナ
人員増加率
+28%

エージェント
トランスフォーメーション
プロデューサー(AX-P)
人員増加率
-
（26/9月期新設）

エンジニア
人員増加率
+17%

1) その他はコーポレート部門にSD部からクライアントへ出向しているメンバー（1名）分を加えた人員数
2) 取締役、常勤監査役、社外取締役、社外監査役の合計（執行役員は含まない）
3) ソリューションデザイナは他社からSD部へ出向しているメンバー（1名）分を加えた人員数
Note: 各会計年度末日に在籍している人員数。取締役/監査役を含む役員、社員（契約社員を含む)でカウント。アルバイト・パートタイマーは含まない

2026年９月期以降の成長戦略

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

中期 （2026年９月期~）

カスタムAIソリューション事業の確立と非連続な成長機会の模索

長期

さらなる拡大に向けた新たな事業モデルの確立

カスタムAIソリューション事業

非連続な成長に向けた新たな領域への染み出しの検討（新領域）
- カスタムAIと補完的な領域への進出
- 上記に向けたインオーガニックな手法の活用検討

VM/VDの好循環を通じた市場成長を超えるペースでの収益の安定成長
- 産業のリーダー企業とのAIの新たな事業価値の共創（VM）とVMを通じて得られたノウハウの蓄積・ソリューション化（VD）

成長を支える体制の整備
- ソリューションデザイナ・機械学習エンジニアの採用の加速化
- 新規参画メンバーが活躍するための育成の仕組みの整備・強化

柱③ → **新たな領域への染み出しの検討**

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）最適化を中心とする技術的エッジを活かした営業活動の強化
- （AGT-X）技術基盤を活用したAIエージェント領域のPJの垂直立ち上げ
- 最適化・生成AI領域の価値提供に資する研究開発活動の推進

柱② → **成長を支える体制の整備**
（採用/育成・オンボード）

2026年９月期通期の事業進捗（サマリ）

- **顧客の堅調なAI投資需要を捉え通期で15社の新規顧客を獲得、売上高は単体で前年比+35%を達成**
- **人員数は計画未達で着地、来期は採用の裾野を広げ体制拡大をドライブ**

柱① 技術的な強みを活かしたメリハリのある事業展開	AI-SD	◎	**通期で12社の新規顧客を獲得** 特に**先端モノづくり領域の顧客開拓が順調に進捗**
	AGT-X	◎	**通期で３社の新規顧客を獲得** **社会基盤・生活者産業での既存顧客との取組みを拡大**し順調に進捗
	研究開発	○	**熟練者に依存せず同じ質のカスタムAIプロジェクトが回せるよう知見を資産化** ナレッジグラフ、根本原因分析その他の技術領域の知見を蓄積
柱② 成長を支える体制の整備	採用	△	高度人材の獲得競争激化により**フロント人員数は通期修正計画に対し６名未達で着地** 2027年９月期の体制拡大に向けて**採用対象や報酬体系の見直しを実施**
	育成	○	SD/AX-P等において研修や社内勉強会の開催を通じたスキル向上・知見共有が進行
	エンゲージ	○	対面・リモート双方での部門を跨いだコミュニケーションを促進する施策を継続中
柱③ 新たな領域への染み出しの検討	M&A/提携	○	従来対象としていたシステム開発領域から先端モノづくり領域にも対象を広げ探索 **導電性ペーストの開発製造を行うマテリアル・コンセプトへの出資・業務提携を決定**
	新領域	○	未来リサーチ（AIシミュレーション調査サービス）は、トライアル販売を進め、**通期で５社・12調査の受注・納品を完了。**事業検証加速に向け**調査会社出身者の採用**を実施

P19
P20

M&A/提携 ：マテリアル・コンセプト社への出資

- **導電性ペーストを開発・製造するマテリアル・コンセプトの開発/製造プロセスのAI導入を目的に、出資及び業務提携契約を締結**

株式会社マテリアル・コンセプト 企業概要

会社名	**株式会社マテリアル・コンセプト**
代表者	代表取締役 小池美穂
所在地	宮城県仙台市青葉区荒巻字青葉468-1 マテリアル・イノベーションセンター201 （東北大学内）
設立	2013年４月
事業内容	**銅ペースト及び新電極材料の研究・開発・製造・販売** • 半導体や太陽光の配線材料には現在銀が使われているが、銀より安価な銅で代替する技術を小池氏が開発 • 大手半導体/太陽光パネルメーカーを顧客/見込顧客として、ペーストを製造販売

出資の概要と背景

目的

- 銅ペーストの開発・評価・量産プロセスに当社のAI技術/技術基盤を導入することで、**マテリアル・コンセプト社の製品開発スピードの向上、顧客要求仕様への即応性強化を実現**
- 当社としては、**本件を通じて得られた汎用的なノウハウを活かして当社の技術基盤の機能を改善。**先端モノづくり領域での成果創出は実験・製造現場にどれだけ踏み込んで中長期的に伴走できるかに左右されるため、資本参加を伴う長期的かつ密なパートナーシップを構築
- 本件は、これまでのビジネスモデルより一段踏み込んだ関係性を模索する枠組みの先駆け的な取組みであり、**本件を機に今後も産業の本質的な価値向上に関わる取組みを増やす方針**

取得価額/所有株式

- **取得価額：100百万円**
- **所有株式数：304株**
- 議決権の数：304個、議決権所有割合：5.7%

日程

- 契約締結日：2026年９月29日
- 株式譲渡実行日：2026年９月30日

今後の見通し

- 本提携による当社の連結業績に与える影響は軽微
- 開示すべき事項が発生した場合には速やかに開示予定



新領域 ：「未来リサーチ」事業本格化に向けた展開

- 未来リサーチはベータ版として第３四半期からトライアル販売を開始。通期では新規顧客５社・12調査の受注・納品を完了。継続顧客からの複数案件受注も確認
- 本格事業化に向けて、営業活動の強化を目的に調査会社出身者の採用を実施

「未来リサーチ」の方向性と特徴

国内ではプレイヤーが少ない定量調査領域における「AIシミュレーション調査サービス」として、専門リサーチャーの伴走支援による委託型調査の手厚いサポートと、セルフ型リサーチのコスト・短納期を兼ね備える点に強み

AI-Nativeな市場調査サービスとして、リサーチャーの専門性をAIエージェント化し、人員不足や調査導入の壁といった業界課題をイノベーティブなアプローチで解決する狙い

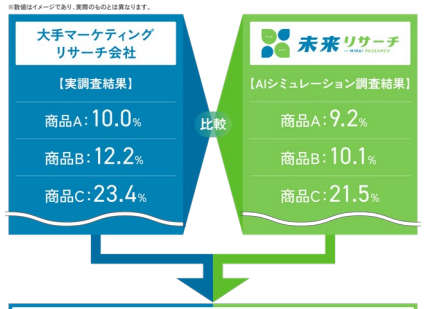
未来リサーチ — MIRAI RESEARCH

- AIシミュレーションによる仮想調査
- 大規模サンプルへの定量調査
- 操作不要の委託型リサーチ
- 専門AIリサーチャー伴走型サービス

＜精度検証＞ 国内大手企業との共同検証

ビジネス実用性を確認することを目的に、大手小売企業との共同検証を実施

過去実施された延べ446商品分に対する消費者アンケートの調査結果と、「未来リサーチ」によるAIシミュレーション調査による回答結果を比較



平均誤差2.24ptで実調査の再現に成功
（参考：2026年４月14日 プレスリリース）

トライアル販売の状況

第３四半期 新規受注顧客

- 小売企業
- IT情報系企業

第３四半期は２社受注
うち１社は第４四半期も継続

第４四半期 新規受注顧客

- 製薬メーカー
- 調査会社
- 飲料メーカー

新規顧客として３社で受注・納品

主要な事業の進捗（1/4）：主要取引先様



IJTT　アスプコミュニケーションズ　味の素　アートフリーク　IDOM　エーザイ　NGK　NTT東日本　エン　オートネットワーク技術研究所
大林組　沖電気工業　オムロン　鹿島建設　カネカ　気象庁気象研究所　鴻池運輸　産業技術総合研究所　ジオテクノロジーズ
四国旅客鉄道　自治医科大学　ジャパンマリンユナイテッド　SCREENアドバンストシステムソリューションズ　住友重機械工業　図研
ゼンリン　ソニーセミコンダクタソリューションズ　そごう・西武　大成建設　竹中工務店　大広　デンソー　TOPPAN
トヨタ自動車　ニコン　日本線路技術　日本総合研究所　博報堂　パーソルキャリア　パーソルクロステクノロジー
パーソルビジネスプロセスデザイン　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　村田製作所　明治安田生命保険　山口県　LINEヤフー　Rapidus　ロジスネクスト　ローム

主要な事業の進捗（2/4）：主要プレスリリース（1/2）

- 2026年９月28日開示の「『第２の創業期』Laboro.AI 成長戦略」で掲げた先端モノづくり領域での機会創出に向け、半導体の国際業界団体（SEMI)への入会やマテリアル・コンセプト社への出資を発表

半導体の国際業界団体「SEMI」に入会
先端モノづくり領域での取組みを強化
（2026年９月４日）



2026 年 9 月 4 日

Laboro.AI、半導体の国際業界団体「SEMI」に入会
先端モノづくり領域での取り組みを強化
― 現場に眠る暗黙知と AI 技術をつなぎ、すべての産業の知識産業化へ ―

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

「カスタム AI 開発」を展開する株式会社 Laboro.AI（東京都中央区、代表取締役 CEO 椎橋徹夫・代表取締役 COO 藤原弘将。以下、当社）は、半導体をはじめとするエレクトロニクスの設計・製造サプライチェーンを世界的に支える業界団体 SEMI に入会したことをお知らせいたします。

Laboro

当社では、半導体産業をはじめとした先端モノづくり領域を、今後の注力領域の一つとして位置付け、これまでも半導体を含む製造業向けたカスタム AI 開発プロジェクトを多数推進してまいりました。本入会は、その取り組みをさらに強化する第一歩です。

Click

Laboro.AI、導電性ペーストの
マテリアル・コンセプトに出資
（2026年９月28日）



2026 年 9 月 28 日

Laboro.AI、導電性ペーストのマテリアル・コンセプトに出資
― 材料開発プロセスの暗黙知を AI で構造化、先端モノづくり領域のバリューアップへ ―

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

「カスタム AI 開発」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 藤原弘将。以下、当社）は、銅ペースト※1をはじめとする導電性ペーストの研究・開発・製造を手がける株式会社マテリアル・コンセプト（宮城県仙台市、代表取締役 小池美穂。以下、マテリアル・コンセプト）への出資および業務提携契約の締結を決定したことをお知らせいたします。

本件は、当社が今後の注力領域として強化している、半導体産業をはじめとする先端モノづくり領域での取り組みに位置付けられるものであり、同社の導電性ペースト事業における開発・評価・量産プロセスに当社の AI 技術を統合・導入することで、製品開発スピードの向上、顧客要求仕様への即応性強化、および生産工程の自動化・自律化の実現に向けて協働してまいります。合わせて、本取り組みにおいては、AI プロジェクトを推進するための当社独自のメソッド「ソリューションデザイン」のノウハウを集約した AI エージェント技術基盤を活用し、開発を通じて得られたフィードバックをこの技術基盤の更なる機能改善に生かすことも、当社として取り組んでまいります。

なお当社では、2026 年 10 月 1 日、「第２の創業期」としての成長戦略をご説明する、中期経営計画説明会を予定しており、本件を含めた今後の展開を発表する予定です。

Laboro × MATERIAL CONCEPT

Click

主要な事業の進捗（2/4）：主要プレスリリース（2/2）

- GPTW Japanによる「働きがいのある会社」への２年連続認定や、国際学会での主著論文の２年連続採択、カスタムAIの方法論を体系化した書籍の出版など、技術力と組織づくりの取組みについて発表
- 今後も主要な取組みの進捗・成果を適時適切に開示していく方針

Great Place to Work® Institute Japanの「働きがいのある会社」に2年連続認定（2026年8月21日）

2026 年 8 月 21 日

Laboro.AI、Great Place to Work® Institute Japan の
「働きがいのある会社」に 2 年連続認定
― 経営層との双方向コミュニケーションと、公正な評価・抜擢の風土が高評価 ―

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

「カスタム AI 開発」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：藤原弘将。以下、当社）は、働きがいのある会社を調査・認定する専門機関 Great Place to Work® Institute Japan（以下、GPTW Japan）の 2026 年版の調査において、昨年に続き 2 年連続で優れた職場文化を持つ企業として認定されたことをお知らせいたします。

「働きがいのある会社」に2年連続で認定 Laboro Great Place To Work. Certified AUG 2026-AUG 2027 JAPAN

Click

「ISWC 2026 Challenge Track」にて主著論文が2年連続で採択（2026年9月2日）

2026 年 9 月 2 日

Laboro.AI、最先端の技術が集まる国際会議
「ISWC 2026 Challenge Track」にて主著論文が 2 年連続で採択
― 知識構造「オントロジー」の自動構築技術で、国際コンペの Flagship タスク 3 位―

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

「カスタム AI 開発」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：藤原弘将。以下、当社）は、エンジニアリング部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る主要な国際会議の一つである「ISWC 2026 Challenge Track」に採択されたことをお知らせいたします。

Laboro

Click

書籍『日本企業はAIでどう稼ぐか ―既存事業の売上を伸ばす事業深化』を9月25日に発売（2026年9月9日）

2026 年 9 月 9 日

Laboro.AI、400 超の AI プロジェクトから蓄積したノウハウをまとめた書籍
『日本企業は AI でどう稼ぐか―既存事業の売上を伸ばす事業深化』を 9 月 25 日に発売
― 売上を生む AI 活用の実践知を、豊富な事例と新しい方法論で示す ―

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

「カスタム AI 開発」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：藤原弘将。以下、当社）は、書籍『日本企業は AI でどう稼ぐか―既存事業の売上を伸ばす事業深化』を、東洋経済新報社より 2026 年 9 月 25 日（金）に発売いたします。

Laboro

Click

主要な事業の進捗（3/4）：主要な講演・登壇

- 事業会社の社内イベントや外部講演会等に、CEO椎橋らが登壇
- 今後も市場でのプレゼンス向上に向けた広告宣伝・PR施策を継続的に実施



NGK社内イベントでの登壇（7月16日）

【NGK社内イベント】（2026年７月16日）

登壇者：代表取締役CEO 椎橋
テーマ：先端技術分野におけるAI活用と言語化スキル

【銀座の会】（2026年９月４日）

登壇者：代表取締役CEO 椎橋
テーマ：AIはどこまで来たか、銀座はどう変わるか

主要な事業の進捗（4/4）：その他 主要なアクティビティ

- 先端モノづくり領域での海外進出を見据えた連携施策として、米国シンクタンクBasilinna Instituteのポッドキャストに CEO椎橋が出演
- 引き続き、各種メディアへの露出を通じ、国内外での知名度・認知の向上を目指す方針

掲載日	メディア名 （運営・主催）	記事・タイトル名	参考リンク
2026年7月26日	朝日中高生新聞	しごとフォーカス「AIエンジニア」	―
2026年7月31日	月刊先端教育	AI教育特集「AIと事業をつなぐ『ソリューションデザイナ』とは」	Click
2026年9月8日	Basilinna Institute／ ポッドキャスト 「Tholos Talks」	暗黙知の継承や米国製造業のリショアリングへの示唆について	Click
2026年9月25日 ～	東洋経済オンライン	当社書籍をもとにした連載記事（全5回） 「なぜAI導入の8割は成果につながらないのか？本当の原因は技術力ではなく『進め方』にあった」ほか	Click

目次

1 2026年９月期 通期業績

2 2026年９月期 各事業の進捗

- 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 今後の成長戦略 及び 2027年９月期 通期業績予想

4 参考資料

システム開発事業：事業進捗

- **既存顧客の需要が一巡したものの、複数の新規顧客を獲得し、通期では売上高81百万円で着地**
- **2027年９月期は中小企業へのアプローチを強化してグループ全体の受託・支援領域の裾野を拡大**

財務上の事業進捗

（百万円）	2026年９月期 通期実績
売上高	**81**
売上総利益	**50**
粗利率（%）	***62%***
営業利益	**△0**[1)]
営業利益率（%）	**-**

2026年９月期の実績と2027年９月期の方針

26年９月期 実績

事業

既存顧客 △

- Laboro.AIからのシステム開発領域の発注により一定の売上を確保するも、**主要顧客の需要が一巡し案件規模が縮小**

新規顧客 ○

- 独自の営業ルートの活用やLaboro.AIのHP問い合わせの連携により、**通期で２社の新規顧客を獲得**。グループ全体で実績の少なかった**中小企業や医療系の顧客を開拓**

組織

採用/育成 △

- 営業・エンジニア強化のためLaboro.AIが支援し採用活動を加速化するも、**高度人材獲得における大手企業との競争激化により採用数は計画未達**

27年９月期 方針

事業

- 独自の営業ルートの活用やLaboro.AIがHP経由で受けている問い合わせの連携により、Laboro.AIがこれまで案件規模の観点で受けきれていなかった**中小企業層へのアプローチを強化**、グループ全体での受託・支援領域の裾野を拡大
- **Laboro.AIからのシステム開発領域の受託分を確保**し、安定的な収益基盤を構築

組織

- 今期の売上目標達成及び中期的な海外展開に向けて、**グローバルなエンジニア人材の採用・育成を強化**

1）営業利益にはのれん及び顧客関連資産の償却を含む
Note: 売上/売上総利益/営業利益は小数点第一位で切り捨て。比率表示は小数点第一位で四捨五入。

目次

1 2026年９月期 通期業績

2 2026年９月期 各事業の進捗

- 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 今後の成長戦略 及び 2027年９月期 通期業績予想

4 参考資料

第２の創業で目指す姿

AIで進化し続ける力を、企業に生着[1)]させる。
この使命を担う新業態を確立し、世界的先駆者へ。

現状の環境認識

現状維持は衰退のリスク。産業の再構築は、世界に挑む機会。

- 海外AIの導入にとどまれば、「AI小作人」として埋没する。
- 企業固有の技術・知見と最先端AIを融合し、新たな競争力を生む側に立つ。

中長期に目指す姿

重点領域で世界トップを目指し、より広い産業の進化を担う。

- AIインフラ整備と米国の再工業化を重点テーマに、先端モノづくりで日米企業の強みを新たな競争力へ転換。
- そこで磨いた方法論と技術基盤を、他の産業へ広げる。

2030年の到達点（Laboro.AI 2030）

国内企業の進化で、真っ先に選ばれる存在へ。

- AIで自らを進化させる力で世界をリードし、その力を顧客企業に生着させる。
- 先端モノづくりを起点に、海外での事業実績を築く。

1）生着とは移植した細胞が移植先の体内に根づき機能し始めることを指す医学用語。AIで企業のコアとなるケイパビリティを進化させるだけでなく、企業体自体が環境変化に対応して自己を変化させ続ける力を定着させることを目指す

© Laboro.AI, Inc. ALL RIGHT RESERVED.

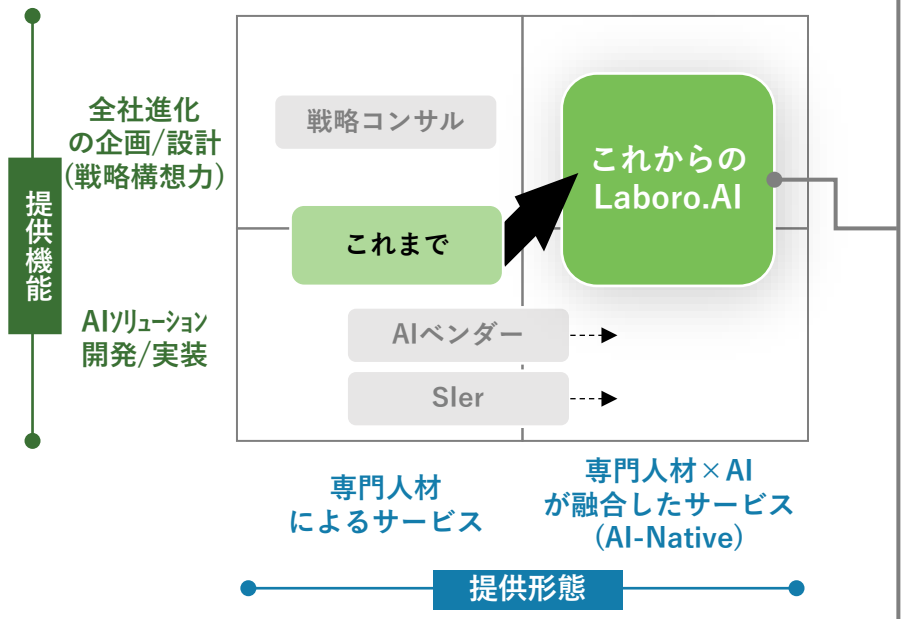
目指すポジショニングとサービスモデル

全社の進化を構想し、専門人材とAIで変革を実行。
企業の一部として育つ技術を組み込み、進化する力を根づかせる、企業進化の共生体へ。

① 個別のAI設計/開発を超え、全社の進化を企画/設計する**戦略構想力を強化**

② **専門人材とAIの協働（AI-Nativeモデル）**により人員の増加だけに依存せず、企業の進化を支える提供力を拡大

目指す姿を踏まえた当社のサービスモデルの進化の方向性



サービスモデルの進化（イメージ）

これまで

個別開発案件の受託開発パートナー

人手によるAI個別受託開発

- ▲ 開発PJでの連携が中心。全社変革PJはまだまだこれから
- ▲ 個社個別に人手で対応するため、人手がスケールの制約要因に

提供価値を拡張

これから

企業進化の共生体
変革をともに担い、進化する力を企業の一部にする

- 強化 企業のCXO層と対話/伴走できるCAIO機能（戦略構想力）
- 個社/業界固有の文脈やデータを踏まえたAIモデルのカスタマイズ
- 強化 「カスタムAI」のノウハウを搭載し、顧客の一部となり、育つ技術基盤（SYNAPSE Project Runtime ）

- ◎ これまでヒトが担った開発業務の一部を技術基盤がカバー。戦略策定等の上流へヒトの領域を拡張
- ◎ 開発PJは技術基盤/AIとヒトが役割分担を行い、ヒトとAIが融合する形のサービスモデルへ進化。人員数がPJのスケールの制約にならない

© Laboro.AI, Inc. ALL RIGHT RESERVED.

戦略と目標 まとめ

第２の創業期（2026年９月期下期-2030年９月期）成長戦略 キーメッセージ

これまでの「AI受託開発パートナー」から、
企業/産業の継続的・本質的な価値向上のため、
「企業進化の共生体」へ

専門人材と技術基盤を一体で強化し、提供力と収益を拡大

- 個別のソリューションの企画/実装を超え、全社の進化を設計する構想力を強化(CAIO機能)。
- 全社の進化を“スケール”させられるよう、専門人材と技術基盤(AIエージェント)が協働するAI-Nativeなオペレーティングモデルへ変化。顧客の中で育つ技術の継続利用・展開を、収益につなげる。

先端モノづくりを起点に、海外市場の開拓と他産業への展開を拡大

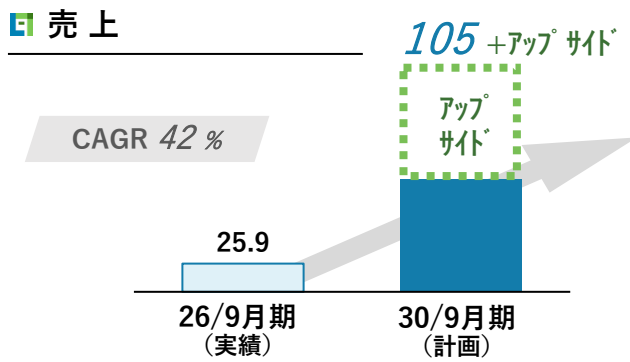
- AIインフラ需要と米国の再工業化を捉え、各国企業の技術・製造知と最先端AIを融合。開発・製造の競争力を高める。
- 重点領域で磨いた方法論と技術基盤を、他産業の企業進化にも展開する。

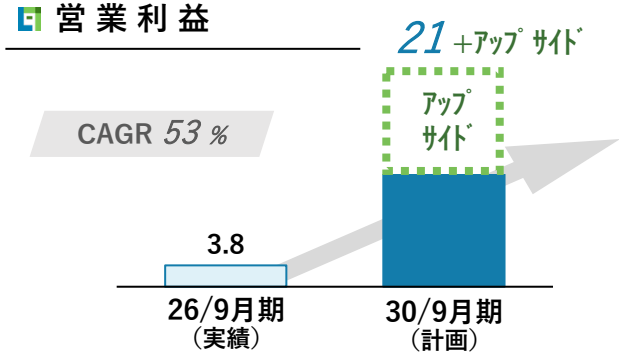
資本・アライアンス戦略で事業展開を加速

- M&A・提携・出資等を通じ、技術基盤の普及と提供力の拡大、投資先の企業価値向上を進める。

中期の財務目標/KPI（2030年９月期）

定量計画 1)（単位：億円）





数値コミット

フロント人員の飛躍的成長 ✖ １人当たり生産性向上

KPI

フロント人員数	フロント１人当たり売上	技術基盤売上比率
88名 → 205 名（26/9月期）（30/9月期）	3,022万円 → 4,511万円（26/9月期）（30/9月期）	0 % → 14 %（26/9月期）（30/9月期）
+133%	+49%	+14pt
技術基盤を活用した採用/育成の裾野拡大	技術基盤/生成AIのPJ標準搭載による生産性向上	技術基盤×人員のハイブリッド課金への進化

戦略コミット（アップサイド）

- 案件後の継続利用・横展開によるストック収益の創出
- 先端モノづくり領域（半導体/電子部材etc）での海外進出
- 事業展開を加速させる資本戦略（M&A/資本提携等）

1) 売上は数値コミットの内容のみ反映。費用・投資は戦略コミット施策まで反映。
戦略コミットの施策による収益創出分は売上/営業利益のアップサイドと見込む。

© Laboro.AI, Inc. ALL RIGHT RESERVED.

成長戦略を支える２つの約束

- 2030年の目指す姿の実現には、市場の激変に即応する、スピーディかつダイナミックな経営へ進化する必要
- 今後はこれまでの延長線上にある施策だけでなく、収益効果を数値で約束できないチャレンジにも積極的に取組む方針
- 伴って今後は、数値目標の達成と、非連続成長を担う戦略の実行を、ともにコミットとして開示・発信していく

	数値コミット	戦略コミット
コミット内容	● 売上・利益目標の達成 ● 採用・生産性・収益化施策の実行	● 非連続成長を担う中核施策の実行 ● 事業仮説の具体化と検証
開示事項	● 人員・生産性・基盤収益の前提と進捗 ● 売上・利益の計画に対する実績	● 顧客実証・基盤の社外提供・提携の進展 ● 事業化に向けた成果と課題
数値計画への算入	● 合理的に見通せる収益効果を数値計画に算入	● 収益効果は、取組みの進展に応じて算入（開示の戦略は年度ごとに見直し） ● 実行を決めた費用・投資は計画に反映

収益効果が未算入の取組みも、非連続成長の中核として推進

© Laboro.AI, Inc. ALL RIGHT RESERVED.

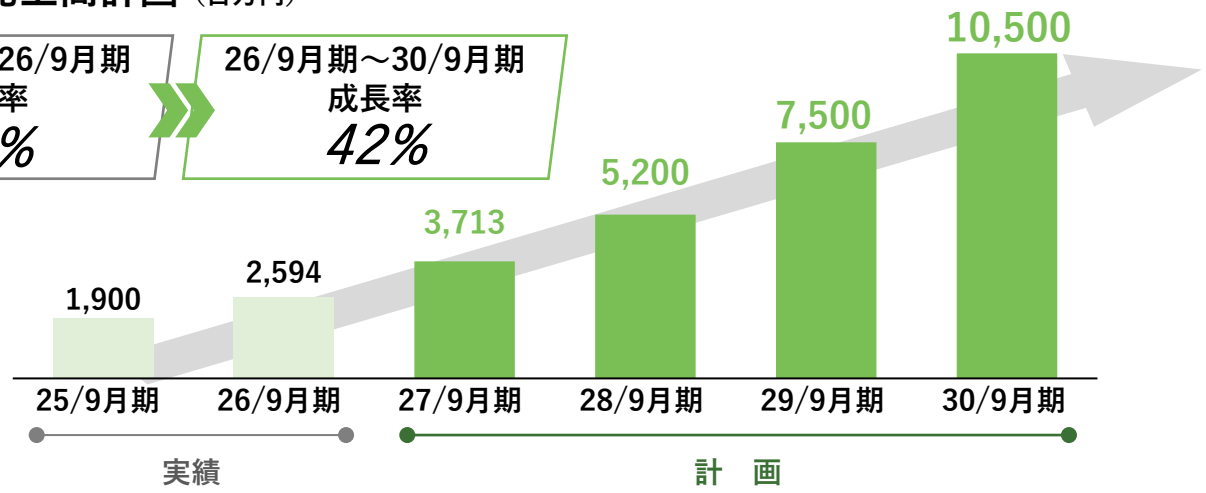
連結売上高・営業利益計画（ベース計画）

- 技術基盤と専門人材を組み合わせたサービス提供を通じ、市場成長を超えるCAGR約42%での成長を見込む
- 技術基盤によりフロントの生産性を改善し、従業員数は売上の増加率に対して緩やかな増加を見込む
- 結果、コストの大宗を占める人件費について、売上対比の比率を漸進的に縮減し、中期的に営業利益率20%を目指す

連結売上高計画（百万円）

23/9月期～26/9月期 成長率 24%

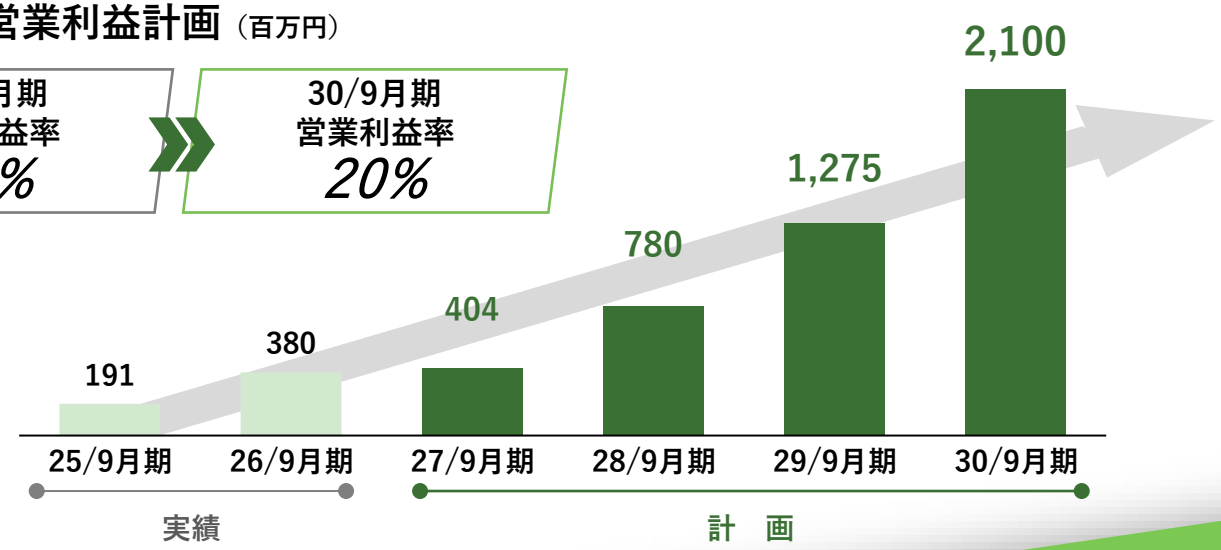
26/9月期～30/9月期 成長率 42%



連結営業利益計画（百万円）

26/9月期 営業利益率 15%

30/9月期 営業利益率 20%

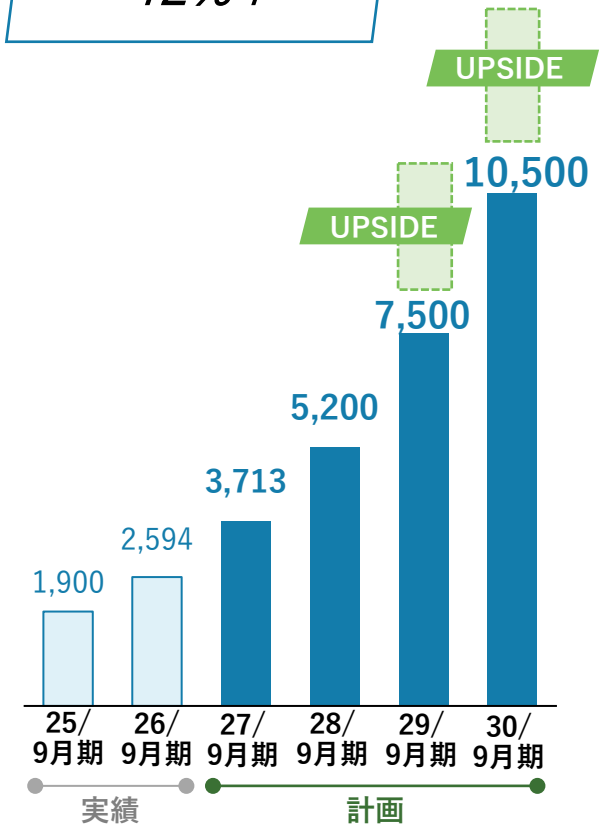


© Laboro.AI, Inc. ALL RIGHT RESERVED.

計画の実現に向けた取組み全体像

連結売上高計画（百万円）

26/9月期～30/9月期
成長率
42%+



	施策概要		KPI（30/9月期時点）
前提	a スピーディ/ダイナミックな意思決定を可能にする経営体制の進化	● CXO制の拡充による機動的な意思決定/権限委譲	
ベース	b 質を担保したフロント人員数の持続的拡大	● 技術基盤/AIを活用した育成の標準化と採用の裾野拡大	フロント人員数 205名（+133%）
ベース	c 開発PJへの技術基盤の標準搭載による１人当たり生産性向上	● カスタムAIのノウハウを実装した技術基盤の構築とPJへの徹底導入	フロント１人当たり売上 4,511万円（+49%）
ベース	c-1 技術基盤×専門人材の課金体系への進化	● 既存の人員課金とは異なるサービスモデルへの進化	技術基盤売上比率 14%
アップサイド	d サービスモデル拡張によるストック収益の創出	● 技術基盤の顧客や協業先への展開と”カスタムAI”の民主化	現時点で数値計画に算入せず、実証・顧客展開・提携の進捗を開示
アップサイド	e 先端モノづくり領域での海外進出	● 先端モノづくり産業向けの技術基盤の海外展開	
アップサイド	f アップサイド創出の加速に向けた資本戦略の実行	● 特にアップサイド施策の加速化に向けたM&A/投資/資本政策の実行	

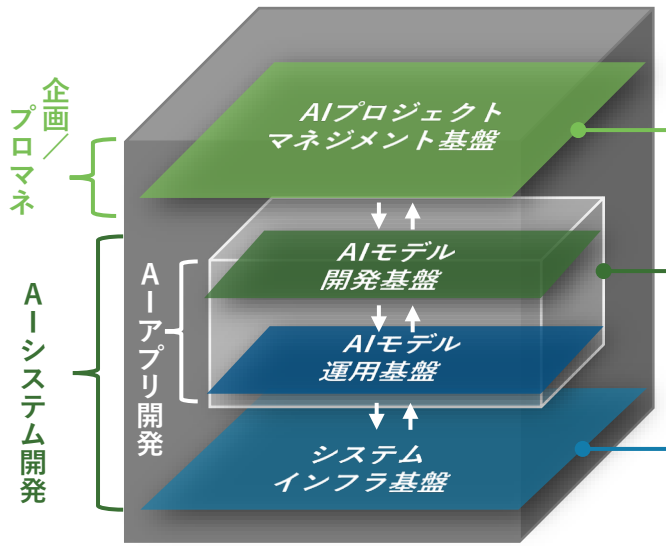
© Laboro.AI, Inc. ALL RIGHT RESERVED.

C 開発PJへの技術基盤の標準搭載による、１人当たり生産性向上

開発中 技術基盤「SYNAPSE Project Runtime」（仮称）

- AIプロジェクトマネジメント基盤、AIモデル開発基盤、モデル運用基盤、システムインフラ基盤の４層からなる**技術基盤を開発中**（一部機能はリリース済。27/9月期中のリリースを目指す）
- AIシステムの開発に必要な各機能に加え、当社のカスタムAIのプロジェクト推進のナレッジを組み込んだ、**「AIプロジェクトマネジメント基盤」を保有することが他技術基盤の差別性**の源泉に

SYNAPSE Project Runtime



主要機能

- 下記機能群を使いこなし、プロジェクトパートナー として、AI開発を完了に導くためのAIエージェント群（≒ソリューションデザインのノウハウ）
- AIモデルの自律的な開発/運用を可能にするAIエージェント群
  - カスタマイズ可能なハーネス群
  - 自律的なバージョン管理・品質統制
  - 大量データ処理/数理計算機能
- セキュアにAIモデルを稼働させるためのシステム基盤
  - 環境構築の自動化
  - セキュリティ/権限監視機能

当社にとっての意味合い

直近期待される効果

採用/育成の裾野拡大	**AI開発未経験者の早期の高単価のプロフェッショナル化** ● 技術基盤がPM機能/技術ガイドを支援し、立ち上がりを可能に
開発リソースの生産性向上	**基盤/モデル個別開発のタスク縮減** ● 顧客固有文脈を踏まえたモデルの精度向上等に注力可能であり、付加価値生産性が向上

中期的な効果

基盤課金によるストック収益の創出

- 技術基盤単体での課金による人員数に縛られないスケーラブルな収益構造へ

基盤を活用したSIerなど提携先バリューアップ（AIロールアップ）

- 買収/出資先への技術基盤のインストールによる高単価/高付加価値化

© Laboro.AI, Inc. ALL RIGHT RESERVED.

技術基盤の展開のステップ

- 自社内でのPoC（Client Zero）を皮切りに、顧客PJへ技術基盤を導入し、人月課金と基盤を組み合わせたビジネスモデルへの移行を狙う
- 中期的には、基盤のみで課金を行うストック型課金や、協業先への技術基盤導入を通じたバリューアップ、技術基盤を軸にした海外展開等の機会探索を構想中

SYNAPSE Project Runtime

数値コミット（定量計画に加算）

社内での効果検証 ⇄ 顧客PJへの導入

開発PJへの技術基盤の標準搭載による１人当たり生産性向上 ＜ c ＞

- 技術基盤で一部業務を代替/フロントの作業工数を削減
- 余剰でより高付加価値な業務に注力

技術基盤×専門人材の課金体系への進化 ＜ c-1 ＞

- 製造業系の先行PJで技術基盤への課金を開始
- 人員課金×基盤課金を組み合わせた体系へ移行しPJ単価向上

戦略コミット（定量計画に未加算）

技術基盤課金による新たな事業機会探索

サービスモデル拡張によるストック収益創出 ＜ d ＞

- 顧客PJ終了後に技術基盤への継続課金にトライ
- 基盤上のAIモデルを他部署/他工場・工程等へ横展開

先端モノづくり領域での海外進出 ＜ e ＞

- 国内製造業の海外生産拠点の立ち上げや海外製造業のAI-Native化等の案件を技術基盤×専門人材で獲得

アップサイド創出に向けた資本戦略の実行＜ f ＞

- 協業（提携/出資/M&A）先への技術基盤導入を通じたバリューアップ（例：SIerへの基盤導入によるケイパビリティ向上）

© Laboro.AI, Inc. ALL RIGHT RESERVED.

非連続な成長に向けた資本活用：基本方針

- 2030年時点でアップサイドを得るため、非連続な成長や領域拡大に向け、**余剰資金を積極投下**する方針
- M&Aによるマジョリティ獲得に加え、スタートアップや上場企業へのマイノリティ出資等、**複数の手法を組み合わせて戦略投資を積極的に推進**

現状のターゲット領域／戦略的狙い		当該領域における投資方針	具体的な進捗
＜領域１＞ SIer/AIer（受託開発） DXコンサルティング	・当社が提供するAI開発領域の周辺領域を強化することで顧客への提供価値を拡大 ・併せて、協業先へ当社の技術基盤を展開。開発PJの生産性向上やAI開発PJのノウハウを提供し、バリューアップを狙う	・**マジョリティ獲得を目指す** 　・事業領域も近しく、当社の技術基盤を展開しやすいため、（段階的な）持分拡大を目指す	機会探索中
＜領域２＞ 先端モノづくり （製造業）	・当社が強みとする製造業のコア業務知見を活かして、先端モノづくり企業の開発/生産/製造工程をバリューアップ	・**「カスタムAI」との戦略的連携を目的にしたマイノリティ出資** 検討 　・リスクを低減しつつ戦略を検証 　・出資を通じAI導入のアップサイドをフィー以外の形で享受することを模索	東北大発ベンチャー マテリアル・コンセプトへの出資/提携
＜領域３＞ AIバリューアップ化 （事業深化・市場創出）	・既存事業をベースにした、AIイノベーションの創出可能性のある、製造業以外のバリューアップ領域も模索		

© Laboro.AI, Inc. ALL RIGHT RESERVED.

売上高及び営業利益の見通し

- **27年９月期は売上高3,713百万円、営業利益404百万円での着地を見込む**
  - **営業利益は中期的な企業価値向上に向けた成長投資に充当するため、2026年９月期の営業利益の絶対額を拡大させながら、営業利益率は2026年９月期を下回る着地を計画する**

単位:百万円	2027年９月期（予想）		2026年９月期（実績）	前年比[1]（成長率%）	
売上高	**3,713**	←+43%成長	2,594	+1,119	（43%）
売上総利益	**2,451**		1,802	+649	（36%）
粗利率（%）	***66%***		*69%*	△3pt	
営業利益	**404**	←+6%成長 成長投資のため	380	+23	（6%）
営業利益率（%）	***11%***		*15%*	△4pt	

1） 27年９月期予想と26年９月期実績の差分
Note: 売上/売上総利益/営業利益は小数点第一位で切り捨て。比率（%）は小数点第一位で四捨五入。

売上伸長のドライバー

ドライバー①フロント人員数の増加
- 採用対象層の裾野を拡大し、期初からプロジェクト執行を担うSD/AX-P/ENGの体制拡大を積極的に推進
- 人員数増により営業力を強化/プロジェクト執行のキャパシティを拡張し、売上伸長を実現

ドライバー②１人当たり生産性向上
- 技術基盤を搭載することにより、開発やPMの工数を削減し、１人当たりの生産性、１人当たりの売上高を向上

- 技術基盤×専門人材の課金モデルは2027年９月期に確立を目指し、2028年９月期以降の売上計上を目指す（そのため2027年９月期の計画への影響は軽微）
- 未来リサーチは事業検証の初期段階のため2027年９月期の計画への影響は軽微
- システム開発事業はフロント人員数名の体制強化により2026年９月期をやや超える売上を目指す

2027年９月期の投資計画

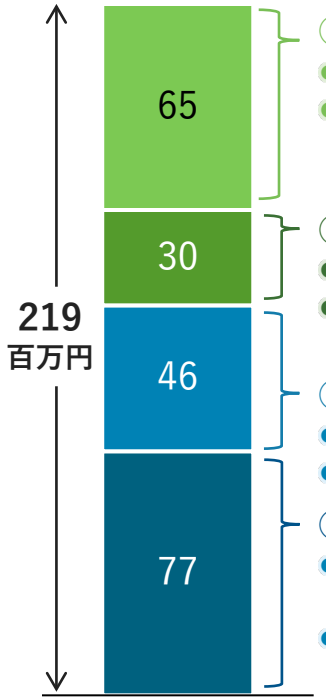
- 27年９月期は技術基盤の開発や人材育成、未来リサーチの営業促進のための投資を加速
- 投資を除いた“真水”の営業利益率は17%で、26年９月期の営業利益率よりも改善を見込む

単位:百万円	2027年９月期（予想）		2027年９月期（予想：投資なし）
売上高	3,713		3,713
売上総利益	2,451		2,560
粗利率（%）	*66%*		*69%*
営業利益	404	投資 219百万円	623
営業利益率（%）	*11%*		*17%*

投資がなければ26/９月期の営業利益率を超える

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

投資の内訳



①技術基盤（SYNAPSE Project Runtime)開発
- 技術基盤開発のためのエンジニアリソースを拡充
- サーバー投資も含め一定の設備投資が発生

➡ 30年９月期には技術基盤への課金で約14億円の売上を創出する想定

②人材投資
- PJへ生成AIツールを標準的に搭載し、生産性を向上
- 人材のリテンション/知見強化を目的に海外の学会/展示会等の視察の機会を提供（フロント人材）

③ プロダクト（未来リサーチ）
- 未来リサーチの営業/開発を担う人員を拡充
- 販促費やシステム利用料も含め一定の投資が発生

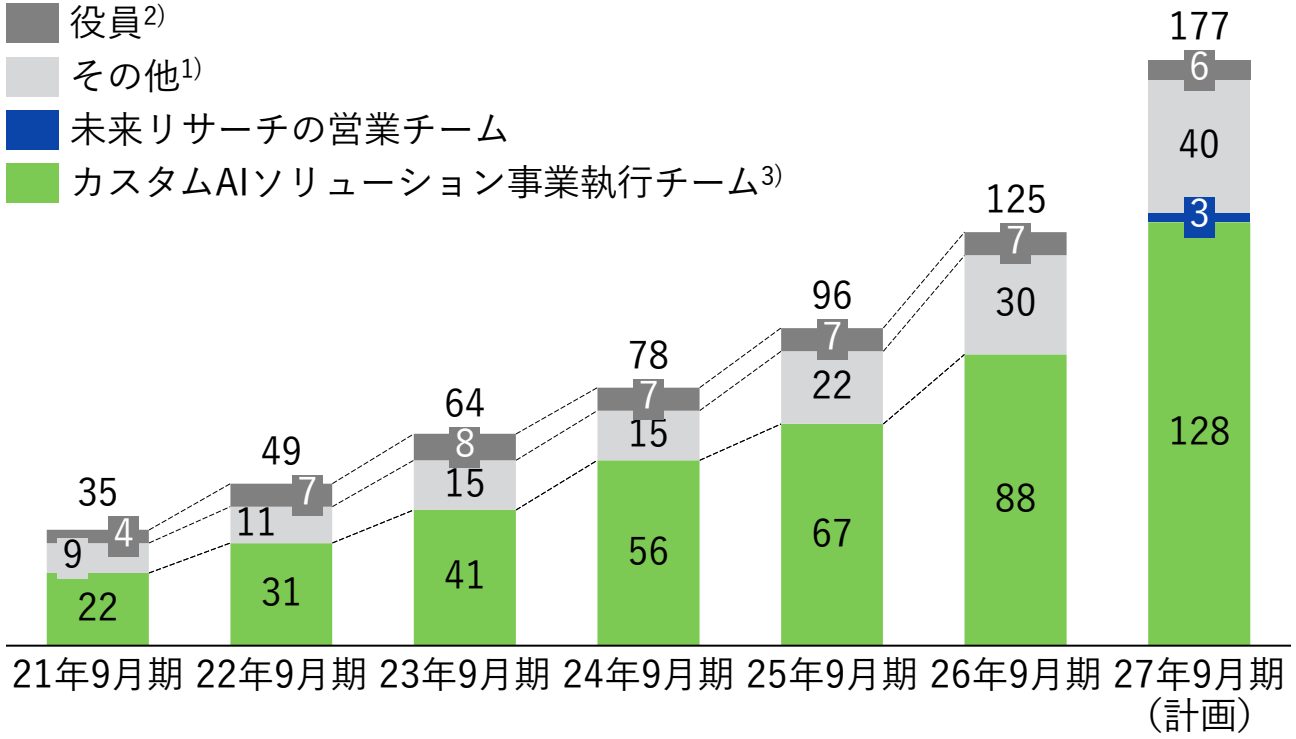
④中期的な体制を見据えた各機能強化
- 組織規模に先行する形でコーポレート各種機能(財務/人事/総務/法務 等)を強化
- 併せて投資専門チームの立ち上げに向けて採用を強化

【カスタムAIソリューション事業】体制構築の計画

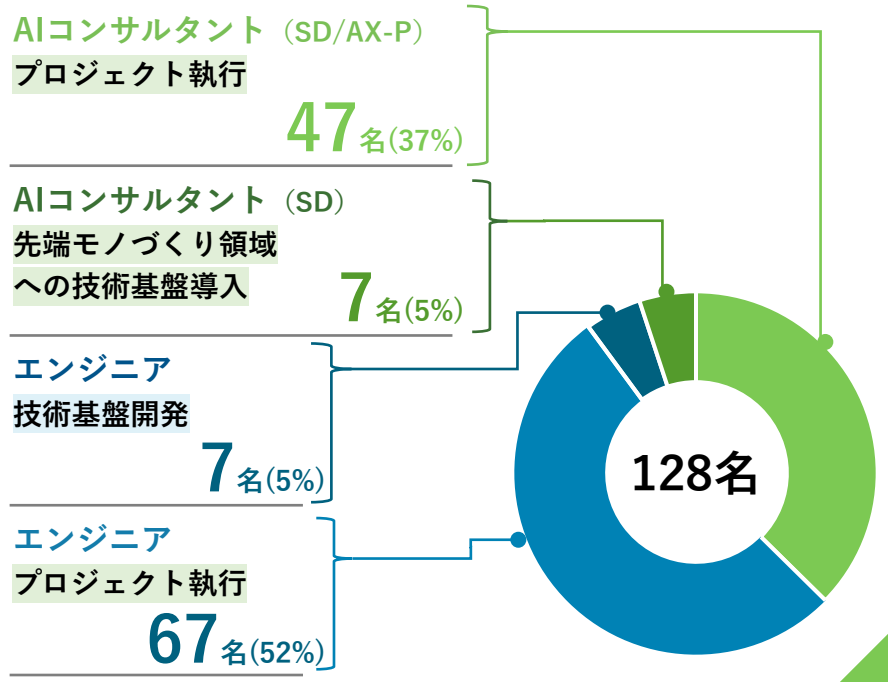
- 来期はカスタムAIソリューション事業の執行と技術基盤の営業/開発を担う人材を合わせて40名の増員を見込む。プロダクトの営業開発を専門とするチームも立ち上げ事業を加速

（27/9月期計画）

社員数の推移（期末時点） 単位：名



カスタムAIソリューション事業執行チームの内訳



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) カスタムAIソリューション事業執行チームは他社からSD部へ出向しているメンバー（1名）分を加えた人員数
Note: 各会計年度末日に在籍している人員数。取締役/監査役を含む役員、社員（契約社員を含む)でカウント。アルバイト・パートタイマーは含まない

【カスタムAIソリューション事業】人材戦略の方針

- 即戦力層に依存した採用のみではスケールは困難。「カスタムAI」の知見を組み込んだ技術基盤や、専門人材の各段階の要件定義／教育プログラムの整備を通じ、育成を前提としたポテンシャル層への採用対象の拡張と採用した人材の早期育成の２軸で人材戦略を再設計

	従来の人材戦略とその課題	今後の人材戦略
採　用 （誰を採るか）	育成がOJT頼りであり、キャパシティに制約があることから自律的に活躍可能な即戦力層に絞って採用	• 技術基盤がPM/開発の一部を代替するため、ポテンシャル層まで対象を拡大 （詳細次ページ）
育　成 （どう育てるか）	育成ノウハウが個人に蓄積。戦力化の期間がメンター/メンティーの個人に依存し、再現性がない	• ポテンシャル層を早期に育成すべく、各ランクに必要な要件を定義したうえで到達に必要な育成プログラムを整備 （例: AI-AGTを活用した体験型ﾌﾟﾛｸﾞﾗﾑ）
人員計画 （どう積むか）	人員増加が売上成長の前提。採用未達が成長の制約に	• 中期的には開発業務のAI代替が進捗。売上成長に必要な人員が減少し、少数のポテンシャル層を育てる形へ転換

【カスタムAIソリューション事業】採用の裾野拡大

- 技術基盤が開発PJの前提を担うことで、一部の知見をAIが補うことを前提に採用の裾野を広げることが可能に。ポテンシャル層の丁寧な育成を前提にした採用へ転換することで、事業規模拡大に対応した飛躍的な体制拡充を目指す

	役割（事業機能）	これまでの採用対象	拡大するポテンシャル層（例）
AIコンサル	（シニア）戦略構想	企業進化のアジェンダ設定 ● 企業のCXO層と対話し、AIを前提とした経営変革・事業変革を企画構想	戦略×PM×AI技術の有識者 （ほぼ市場に存在せず、採用に苦戦）	»	戦略策定の知見ある企画職経験者 ● 技術的な実現性検証やPMはAIがサポート可能なため、必須要件でなく育成要件に
	（ジュニア）プロジェクトマネジメント	個別案件の現場PM ● 個社固有の文脈を踏まえ、エンジニア/AIと連携してAIの開発/実装を推進	PM×AI技術の有識者 ● 特に顧客の事業側のメンバーと建設的な議論ができてAI技術の判断力を持つ層は限定的	»	業務改革の知見ある企画/システムPM経験者 ● AI開発のPMや技術検証はAIがサポート可能で、必須要件でなく育成要件に
エンジニア	開　発	開　発 ● SDと連携し、個社固有の要件を実装し成果物を担保	課題設定力×実装力のエンジニア （AI人材内製化に伴い採用競争激化）	»	AIツール等を活用して開発を推進できるエンジニア ● 標準的な開発プロセスは基盤が一定代替可能

目次

❶ 2026年９月期 通期業績

❷ 2026年９月期 各事業の進捗

- 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

❸ 今後の成長戦略 及び 2027年９月期 通期業績予想

❹ 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	119名[1)] （2026年9月30日時点）

事業内容	主な株主（順不同）	関係会社
• 機械学習を活用したオーダーメイド型AI「カスタムAI」の開発 • カスタムAI導入のためのコンサルティング	• (株)博報堂 • (株)SCREENホールディングス • (株)SCREENアドバンストシステムソリューションズ	株式会社CAGLA （2026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（他社からSD部へ出向しているメンバー（1名）は除く）

経営陣紹介



代表取締役 CEO
椎橋 徹夫
TETSUO SHIIHASHI

米国州立テキサス大学理学部卒業後、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。



2026年9月末で辞任

代表取締役 COO
藤原 弘将
HIROMASA FUJIHARA

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 KANNO
早稲田大学 大学院
経営管理研究科教授



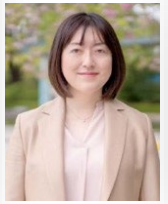
社外取締役
岩崎 俊博
TOSHIHIRO IWASAKI
日本旗艦キャピタル
代表取締役



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
YOKO TANAKA



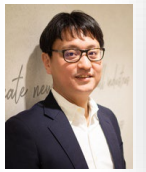
執行役員 CAO
松藤 洋介
YOSUKE MATSUFUJI



執行役員 CBO
和田 崇
TAKASHI WADA



執行役員 CTO
吉岡 琢
TAKU YOSHIOKA



執行役員 CFO
谷山 太郎
TARO TANIYAMA



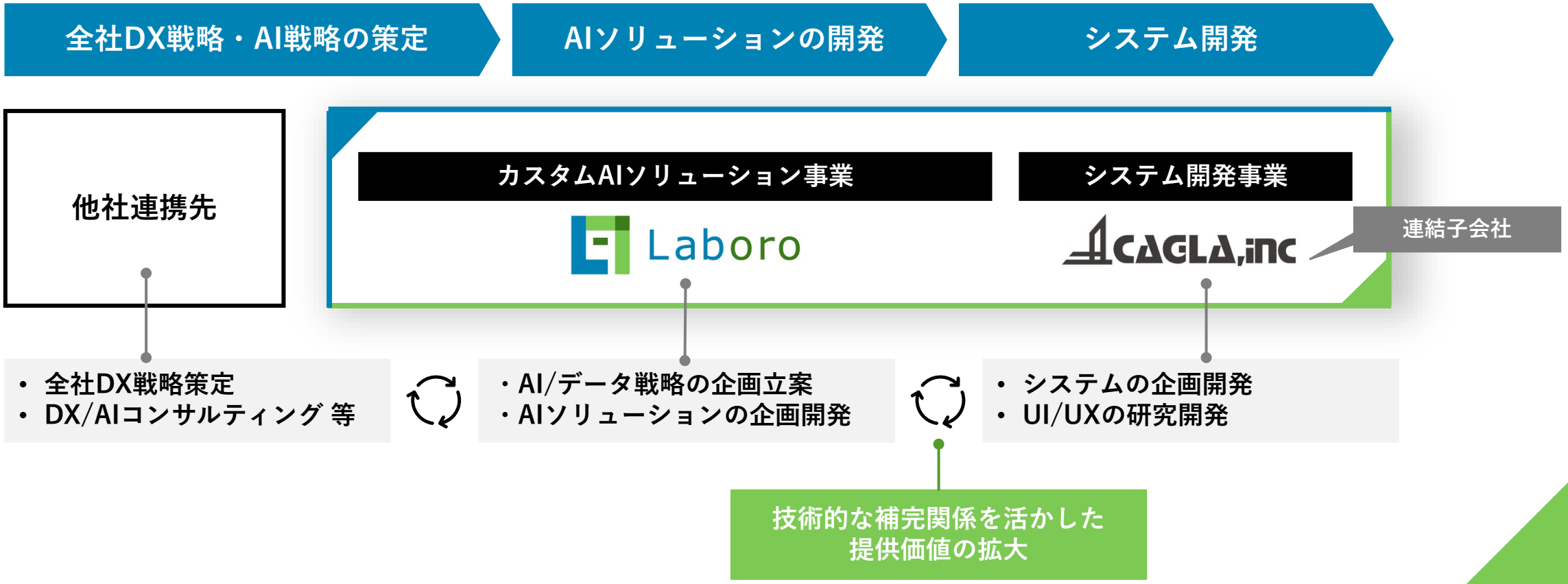
執行役員 CHRO
入江 裕紀
YUKI IRIE



執行役員 CAE
深井 健太郎
KENTARO FUKAI

事業の全体構造

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



カスタムAIソリューション事業の全体構造

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

Laboro

狙う市場

バリューアップ型AIテーマ市場

企業成長に直結する新製品・サービス創出やビジネスモデル変革等の
「ビジネスの新しい施策展開」に関連するAI開発テーマ

ビジネスモデル（提供サービス・提供形態）

カスタムAI　企業固有の戦略/課題に合わせたオーダーメイドAI開発とAI導入コンサルティング

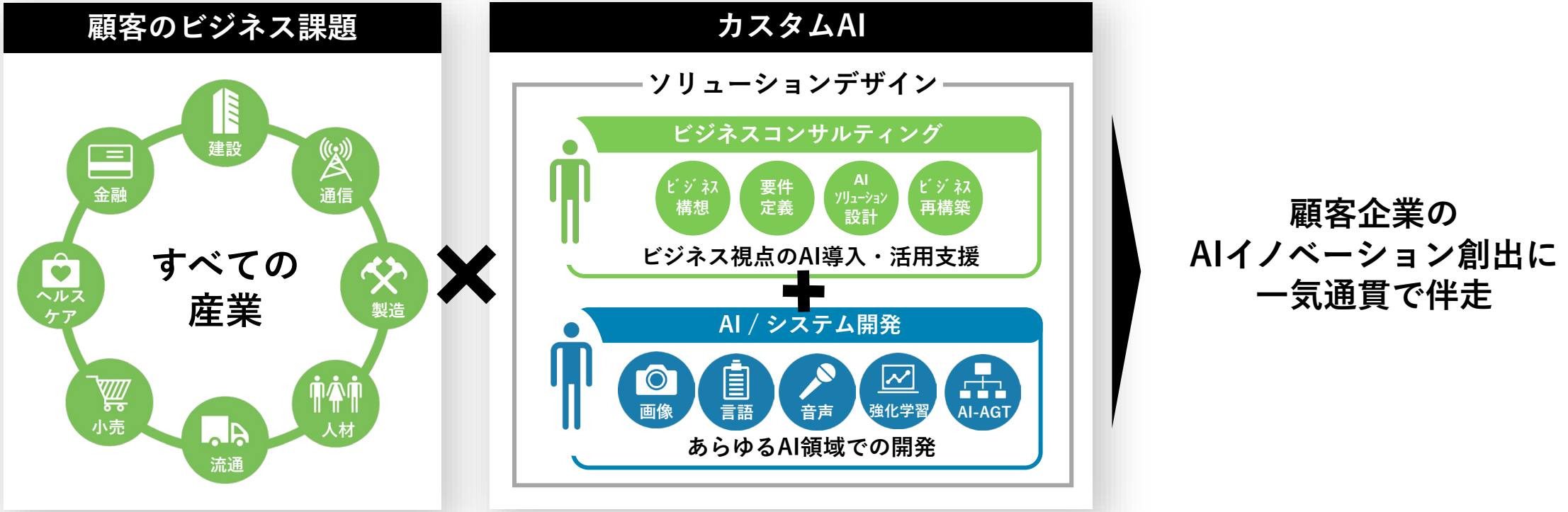
AI-ソリューションデザイン（AI-SD）
生成AI・最適化を強みとするフルカスタムのAI開発

エージェントトランスフォーメーション（AGT-X）
生成AIを強みとするセミカスタムのAI開発

競争力の源泉： 人材　拡大再生産の仕組み　顧客基盤

「カスタムAI」とは

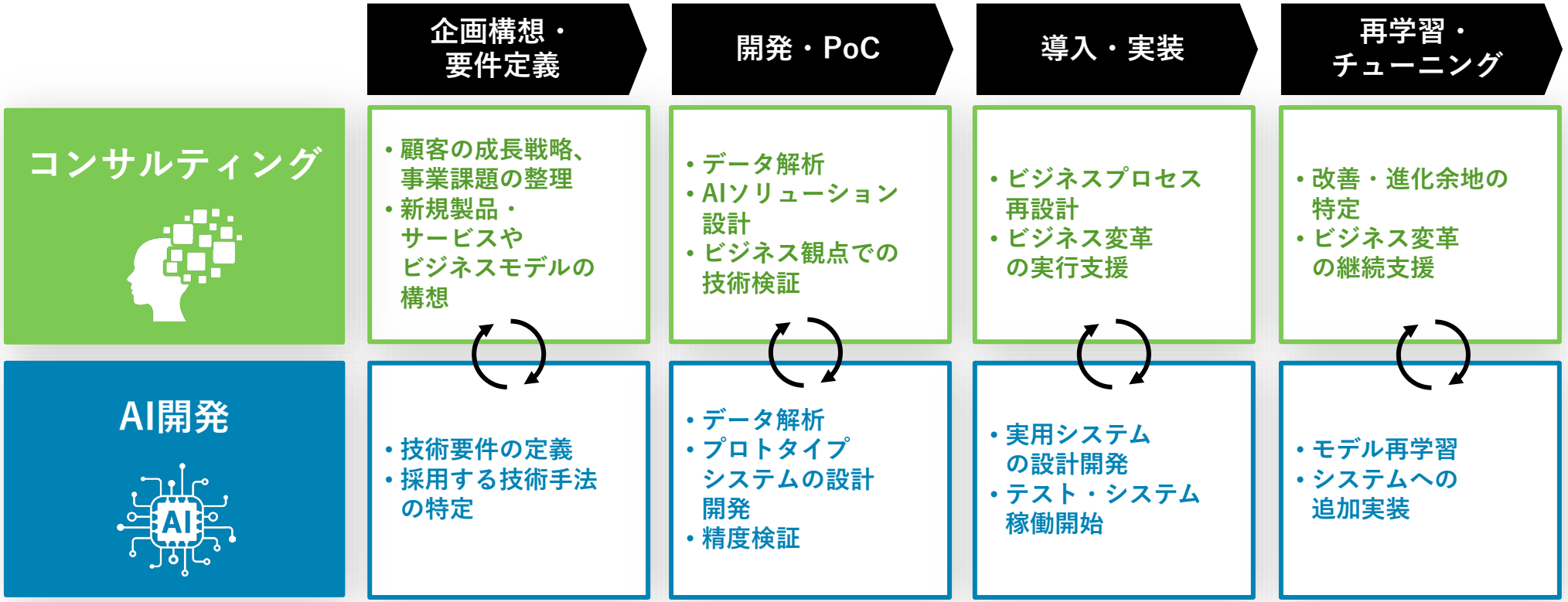
- 個社の戦略や課題に合わせたソリューションデザイン（AIソリューション設計とAI導入を通した事業変革のためのコンサルティング）とオーダーメイドAI開発（顧客企業固有の成長戦略や事業課題に合わせたAI開発）を通じて、顧客企業のAIイノベーションを共創



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。

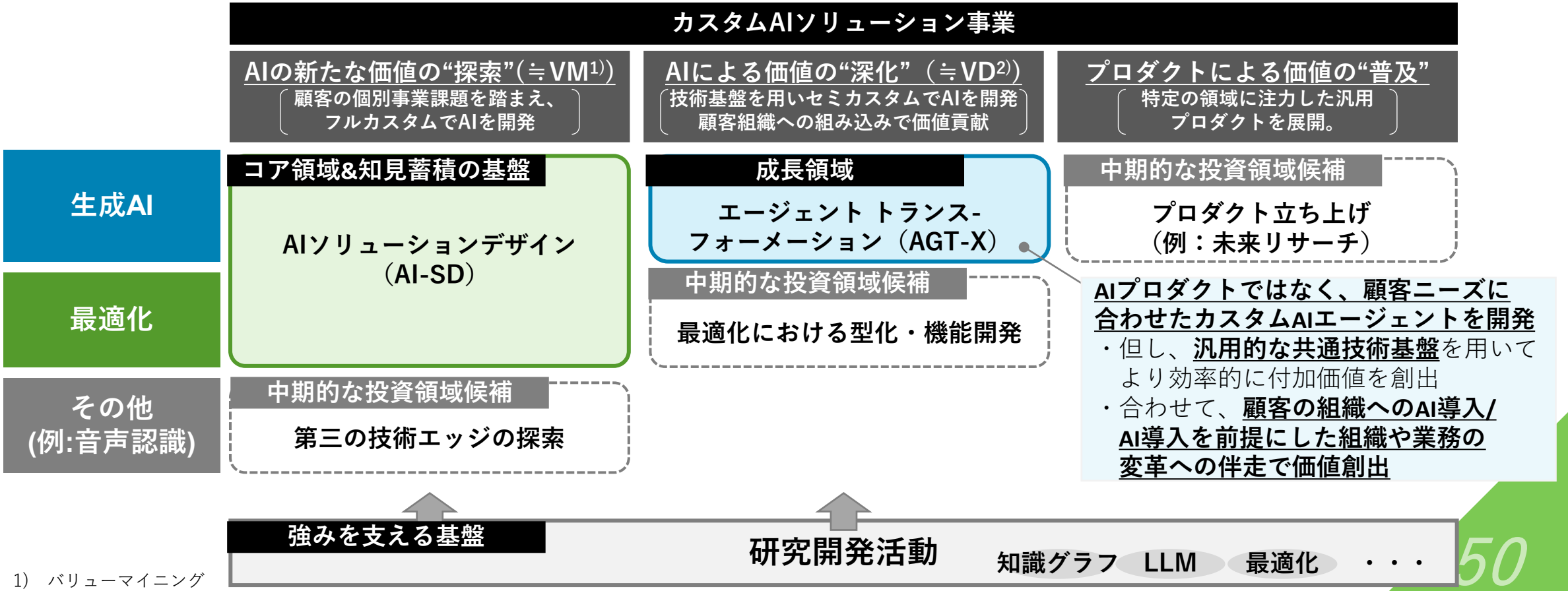
「カスタムAI」提供の流れ

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



カスタムAIソリューション事業における注力領域

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



1) バリューマイニング
2) バリューディストリビューション

当社における各領域の位置づけ

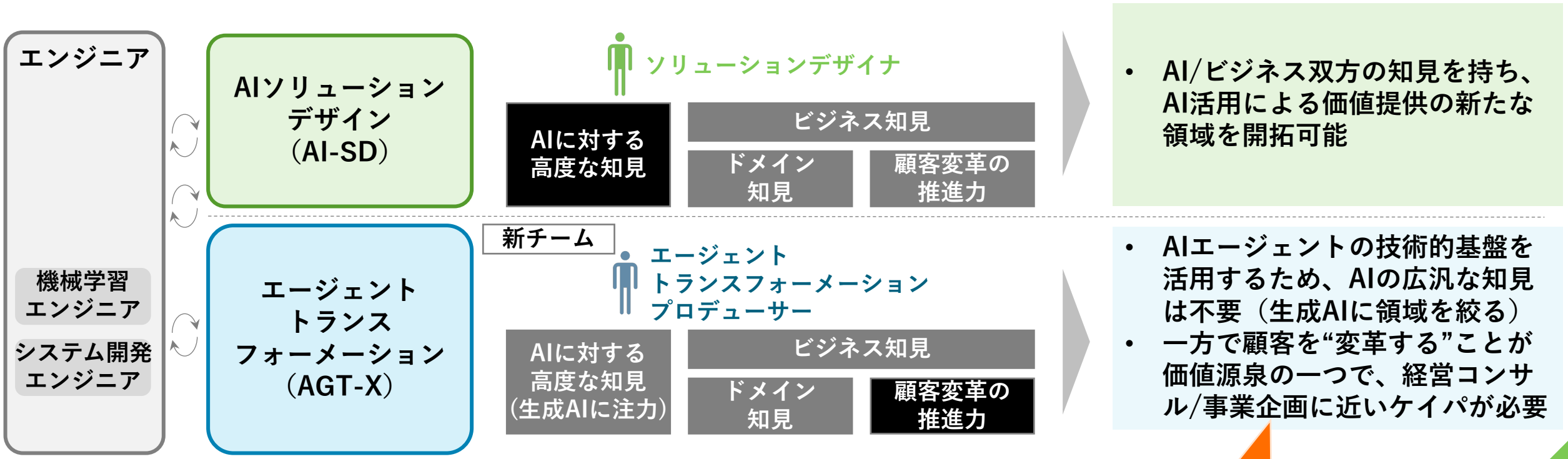
- **AI-SDは様々な技術領域の知見を蓄積する中核的な事業基盤であり、収益を支えるコア事業**
- **AGT-Xは生成AI/AIエージェントに関する顧客企業の投資需要を踏まえ、今後の当社の成長のエンジンと位置づけ。中期的にはAI-SDと比肩する規模にグロースさせられるよう、積極的に体制強化等の投資を進める**

当社のポートフォリオにおける位置づけ

AI-ソリューション デザイン（AI-SD）	コア領域	• 最適化/生成AIを中心に顧客のニーズを踏まえフルカスタムでAIを開発 • **当社の収益領域**であると共に、先端的なPJの執行を通じて得られる知見や技術を型化し、AGT-Xを始めとする他領域に展開する**知見蓄積の中核的な基盤として位置づけ**
エージェントトランスフォーメーション（AGT-X）	成長領域	• 生成AI/AIエージェントの共通基盤を活用し、顧客のニーズに合わせたAIをセミカスタムで開発（基盤を活用しAI-SDよりもクイックに開発） • **市場の旺盛な需要を捉え、企業成長を加速化するエンジンと位置づけ。中期的にはAI-SDと比肩する規模までグロースさせることを目指す**
プロダクト（未来リサーチ）	投資領域	事業モデルやマネタイズの方法、AI-SD/AGT-X領域とのシナジーも含めて実験をしながら検証していく想定

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』
生成AI	ノウハウ	顧客のデータ整理の標準手法やエージェントの指示書（プロンプト）のノウハウ等をまとめたドキュメント	■『AGT-Xソリューション』
	AI開発フレームワーク	AIエージェントを迅速に立ち上げるために、AIエージェント開発の共通機能をまとめたプラットフォーム	■『Laboro Agent Template』
その他	ノウハウ	顧客のビジネスニーズをAI技術を用いて解決するためのコンサルティングや開発方法論をまとめたドキュメント等	■『強化学習による振動制御ソリューション』 ■『ビジネス潜在ニーズ探索ソリューション』 ■『文章分類・タグ付けソリューション』
	ハードウェア一体型AI処理基盤	カメラ等のセンサーを搭載したハードウェア（センシングデバイス）と取得したデータを処理するAI処理基盤のセット	■カメラソリューション『L-Vision』
	AI開発フレームワーク	AI開発の工程を短縮するために、基盤機能やテンプレートをあらかじめ一つにまとめた、開発者支援ツール・開発環境	■強化学習フレームワーク『Border』

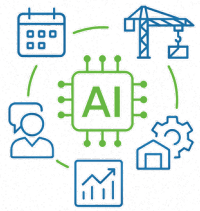
代表的なソリューション群

凡例：最適化　生成AI　その他

ノウハウ

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



AGT-Xソリューション（AIエージェント）

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



文章分類・タグ付けソリューション

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



ビジネス潜在ニーズ探索ソリューション

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



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



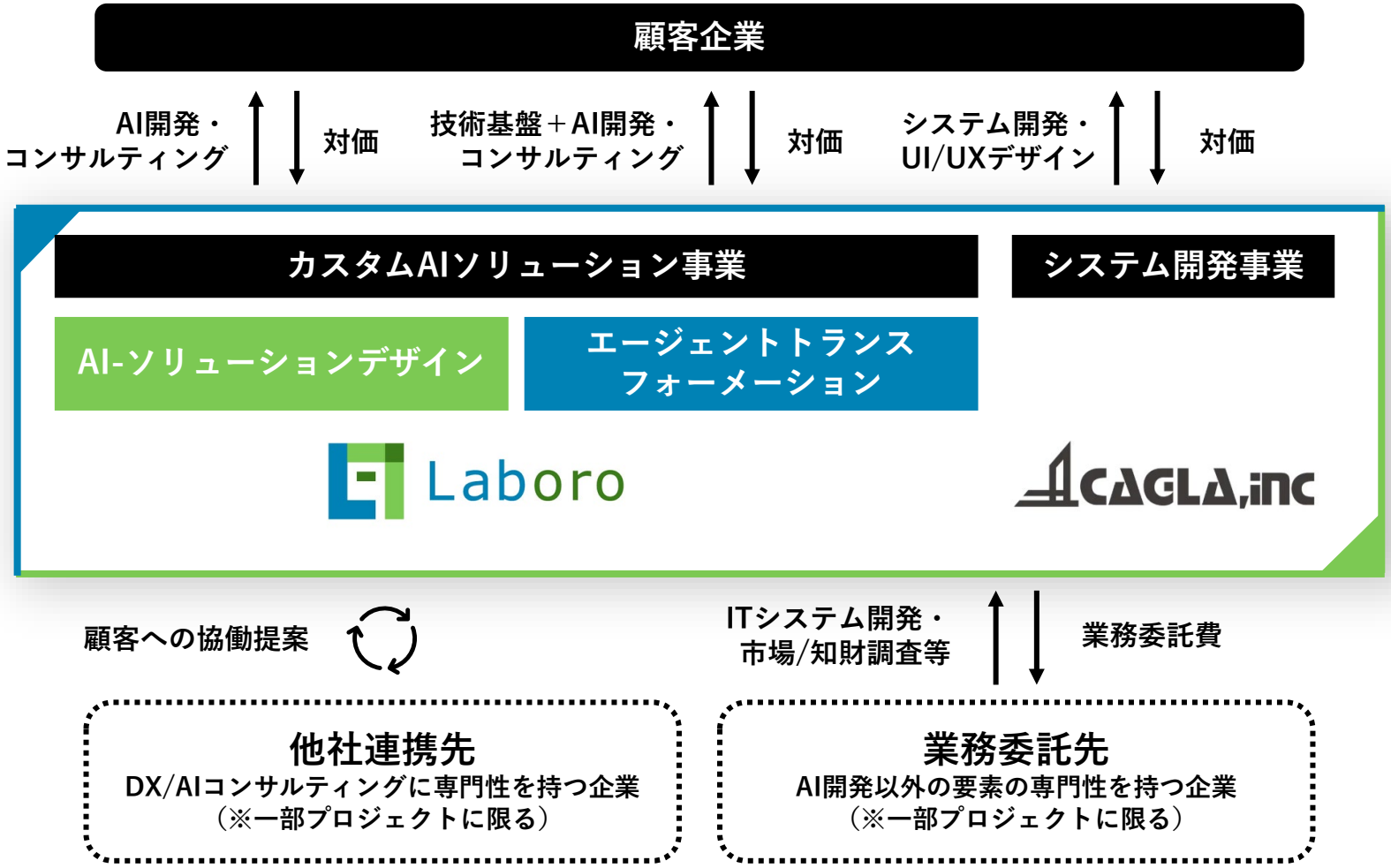
AI開発フレームワーク Laboro Agent Template

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



当社事業の収益モデル

プロジェクトメンバーのアサインに応じた委託料を対価として頂戴する収益モデル



バリューアップ型AIの市場規模予想

国内AIビジネス市場[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)]

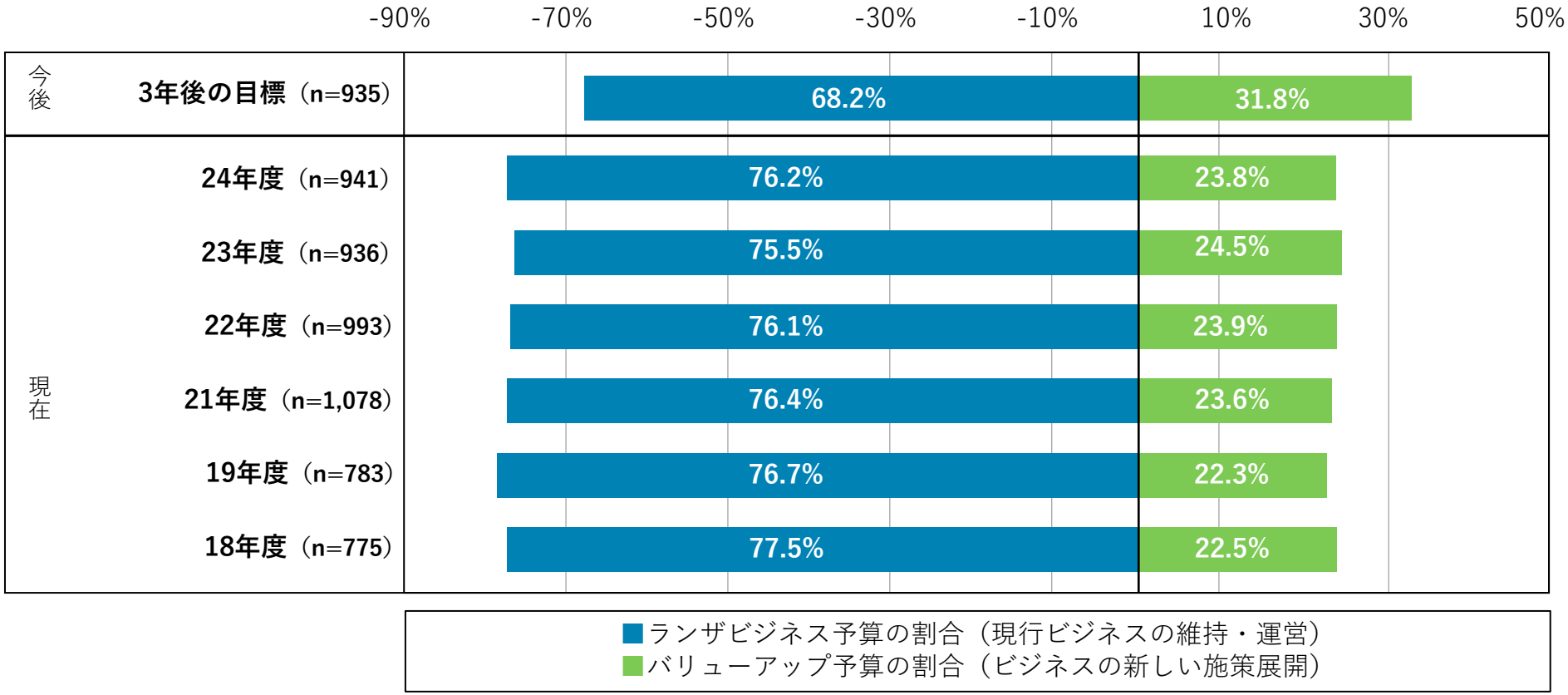
1,500億円 ➡ 2,200億円 ～ 3,000億円

（2023年度） （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

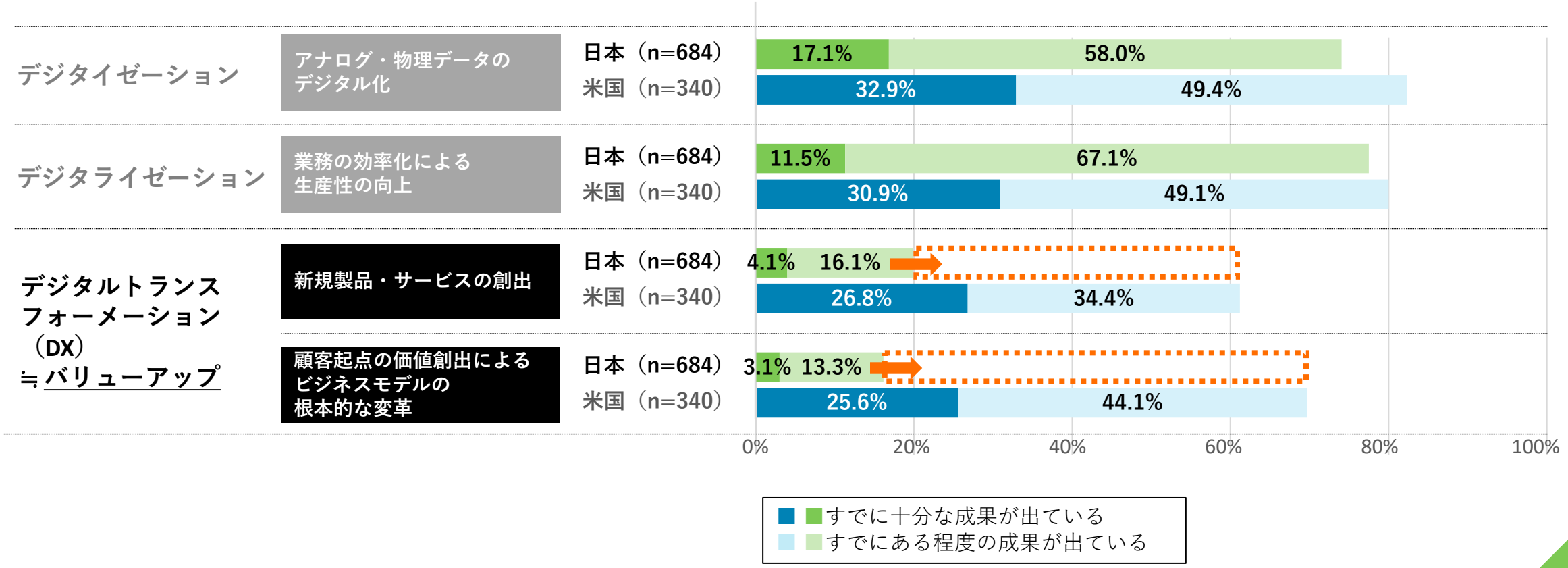
企業のIT予算のうち「ランザビジネス予算（＝現行ビジネスの維持・運営）」に対し、「バリューアップ予算（ビジネスの新しい施策展開）」が少ない



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）を参考に作成

「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、国内ではまだ取組み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



出典：独立行政法人情報処理推進機構（IPA）「DX白書2025」（2025年6月） を参考に作成

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



出典：独立行政法人情報処理推進機構（IPA）「DX白書2023」（2023年3月）による定義

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

取組み実績

化学・素材メーカー	・新規材料の探索や新規製法の考案 ・研究論文情報の探索・要約
半導体装置メーカー	・ AIを組み込んだ装置・生産ラインの新規開発
鉄道会社	・ 鉄道路線の工事計画の最適化
製造・建設企業	・生産計画や施工計画などスケジューリングの最適化・高度化

注力分野②

社会基盤・生活者産業

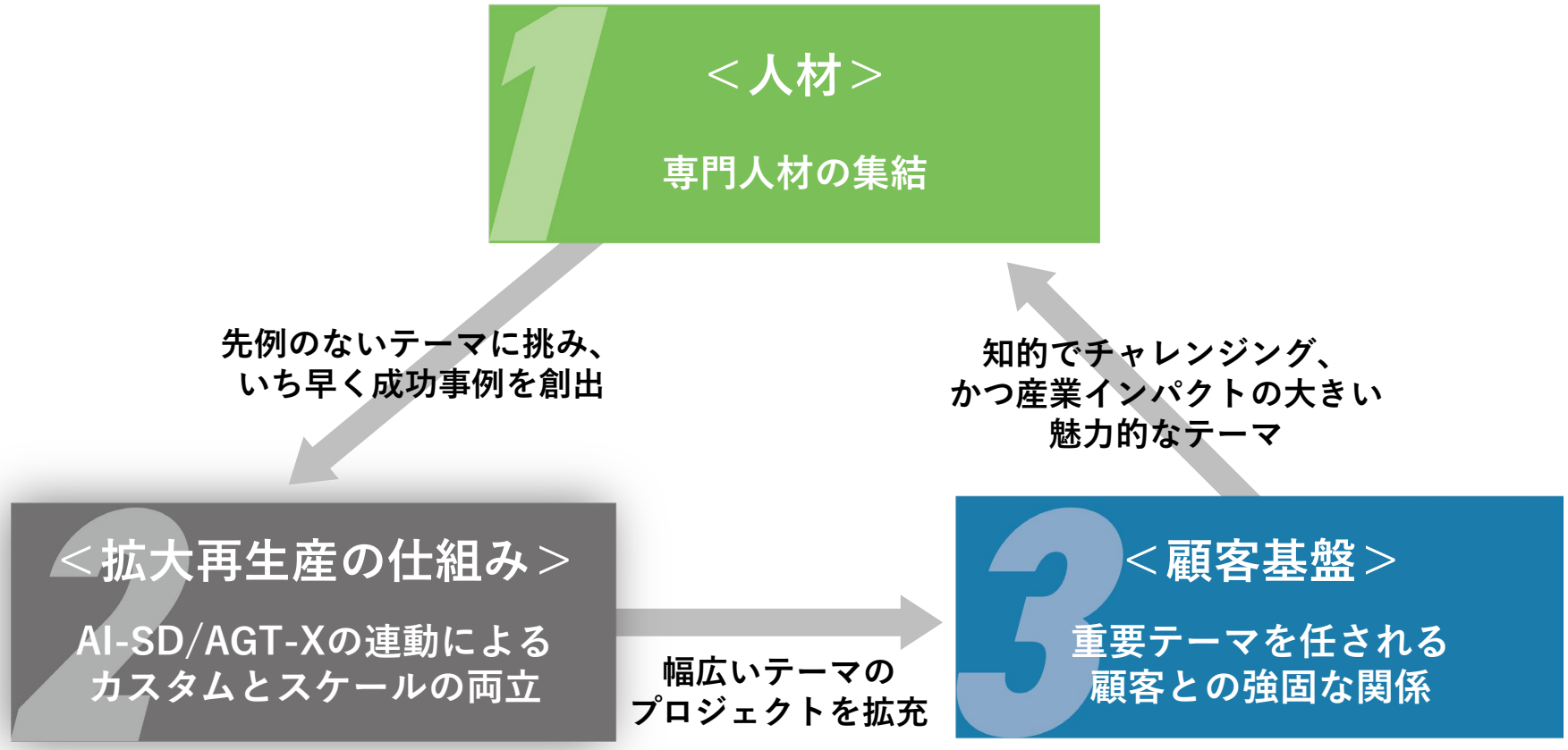
消費者・生活者に直接製品・サービスを提供したり
社会インフラを担う分野

取組み実績

食品メーカー	・パーソナル献立提案サービスの開発
小売企業	・営業活動を支援するAIエージェントの開発
学校法人	・学生の疑問に答えるAIエージェントの開発
消費財メーカー	・対話AIを活用した1to1マーケティングサービスの開発
広告企業	・生成AIによるバーチャル生活者生成と市場調査の高度化

優位性構築と成長の仕組み

「人材」「拡大再生産の仕組み」「顧客基盤」の３つの優位性で成長を促進



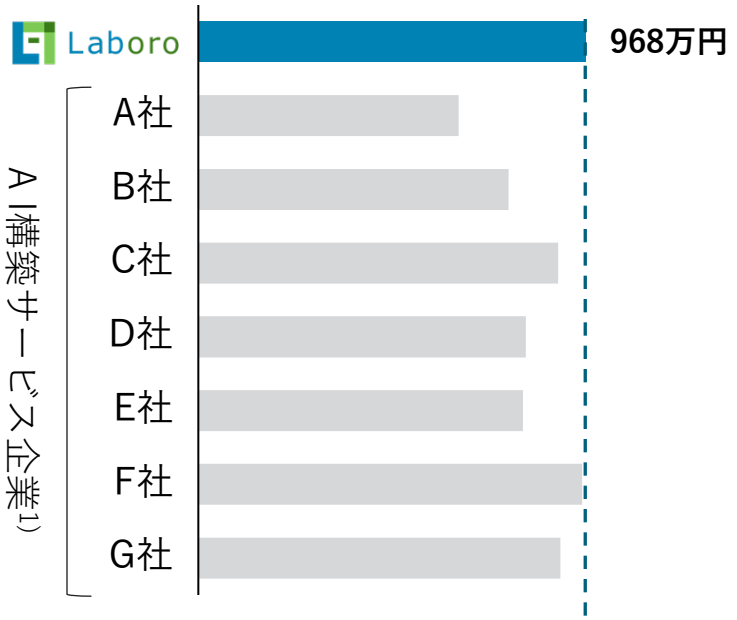
イノベーション構想力の獲得を求めて優秀な人材が集積

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

※2025年9月末時点

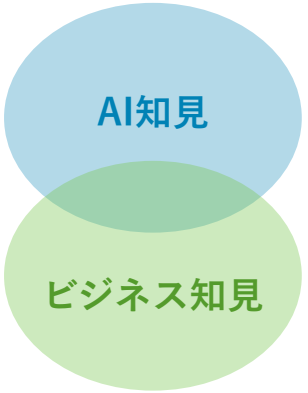
報酬水準の比較

競合対比トップクラスの報酬水準を提供し、優秀な人材を確保



専門人材のポートフォリオ（ソリューションデザイナの例）

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

ビジネス/AI双方に知見をもつ人材を採用

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
- ・・・

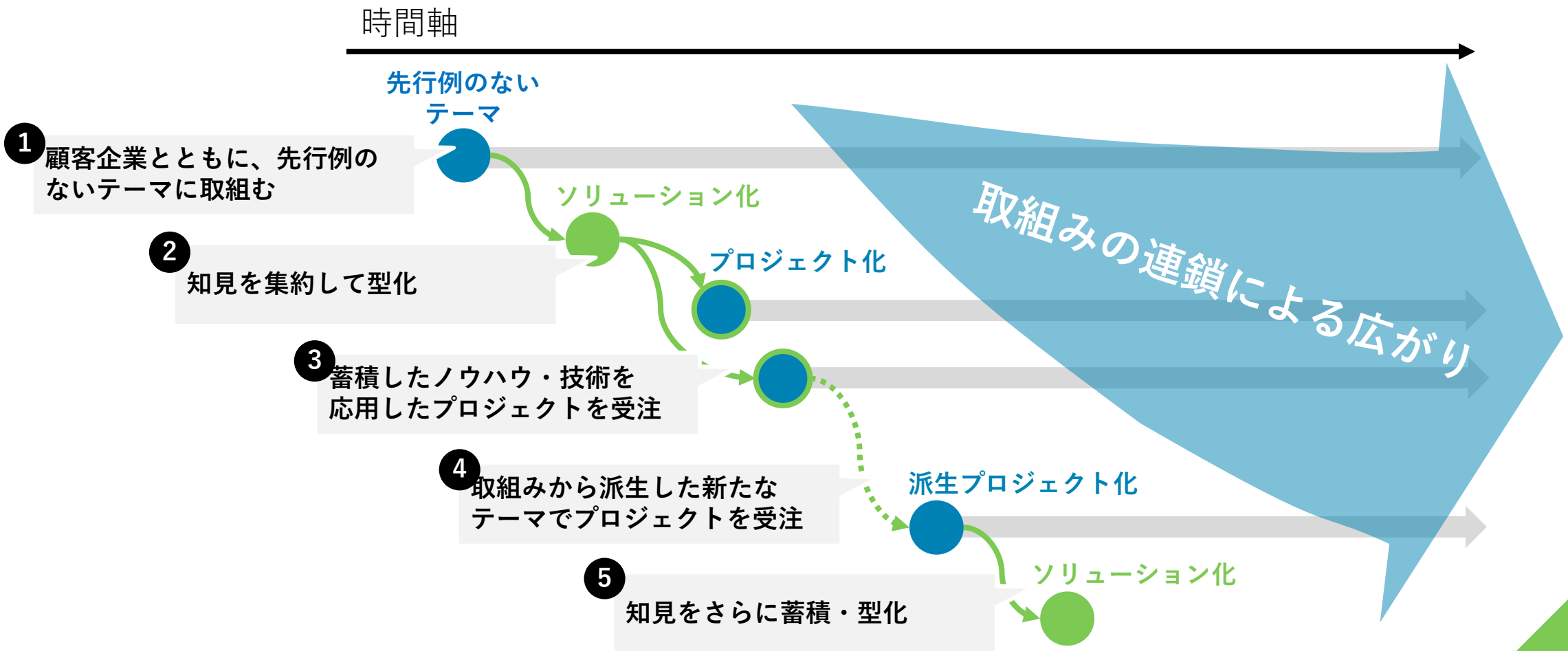
コンサル/事業会社でビジネス経験のある人材を採用/社内でAI知見を育成

- 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

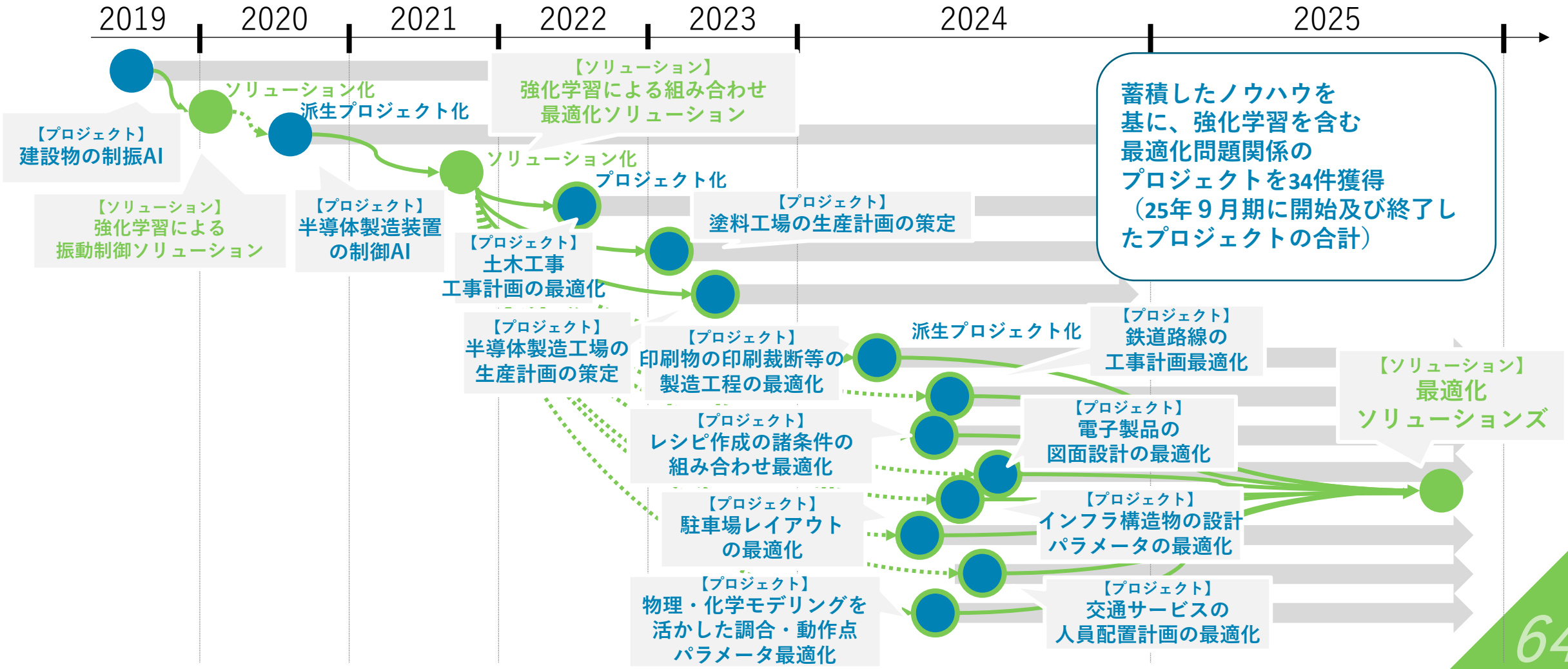
当社におけるノウハウ・技術の蓄積と応用のイメージ

- 取組んだ先行例のないテーマに取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



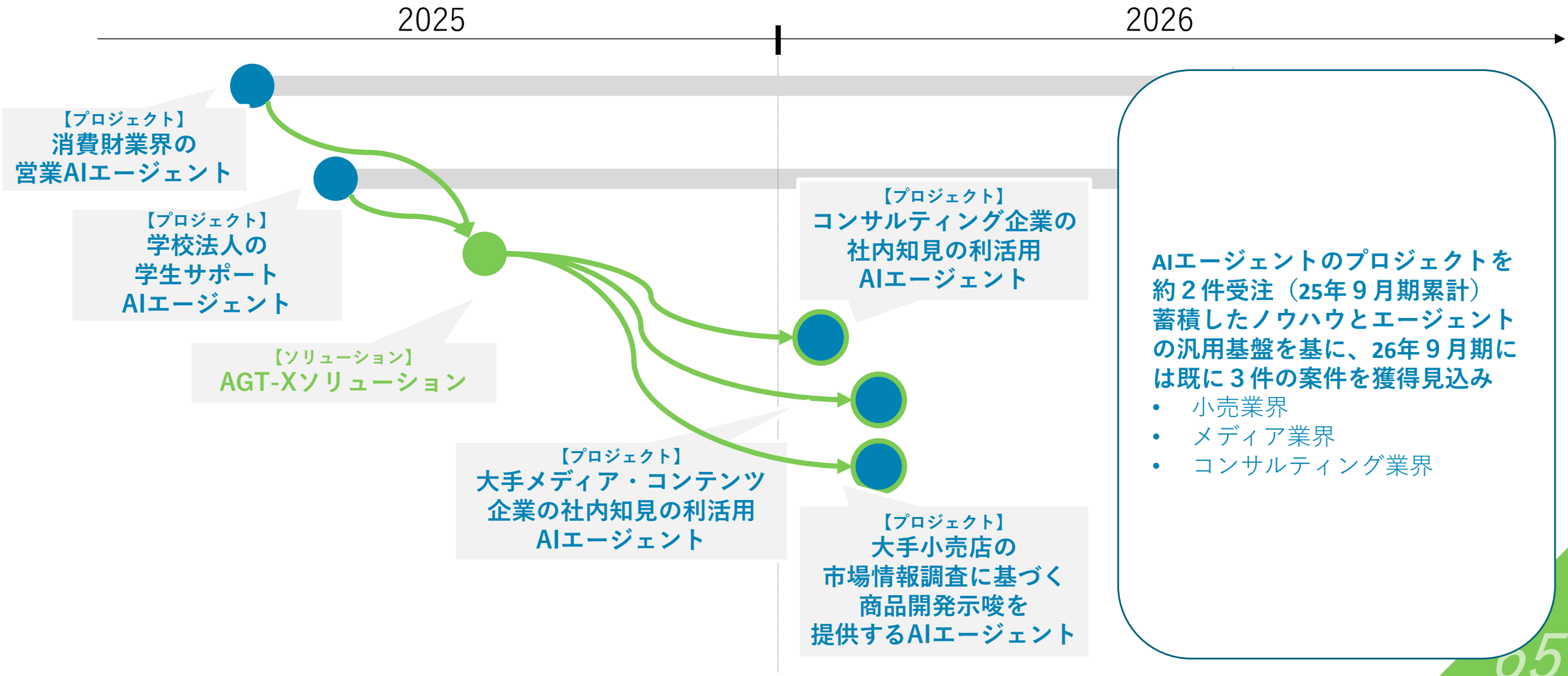
代表事例：最適化関連のプロジェクトの面展開の流れ

- 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



AIエージェントのプロジェクトを約２件受注（25年９月期累計）
蓄積したノウハウとエージェントの汎用基盤を基に、26年９月期には既に３件の案件を獲得見込み

- 小売業界
- メディア業界
- コンサルティング業界

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

建設物の揺れ制御（建設関連企業）
建設　強化学習



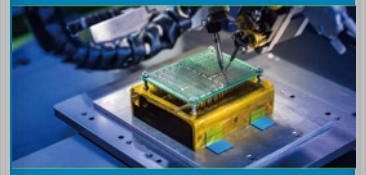
制振装置AMDの制御を目的とした強化学習プログラムを開発

施工計画の最適化（建設関連企業）
建設　強化学習



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

工程スケジューリング（精密機器メーカー）
製造　強化学習



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

線路設備の不良判定（鉄道事業者）
インフラ　画像



線路設備の機能不全・異常を自動判定する開発・実運用化

排水処理での異常検知（電機機器メーカー）
製造　時系列



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

対話の自動生成（広告企業）
マーケティング　生成AI



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

バーチャル生活者生成（広告企業）
マーケティング　生成AI



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

献立作成エンジン（食品メーカー）
製造　レコメンド



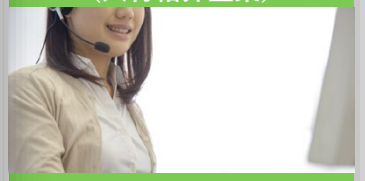
栄養素の条件とユーザーニーズを満たす献立を作成するエンジン

店内在庫モニタリング（電機機器メーカー）
小売　画像



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

人と職のマッチング（人材紹介企業）
人材　自然言語



採用サイトでの人と職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

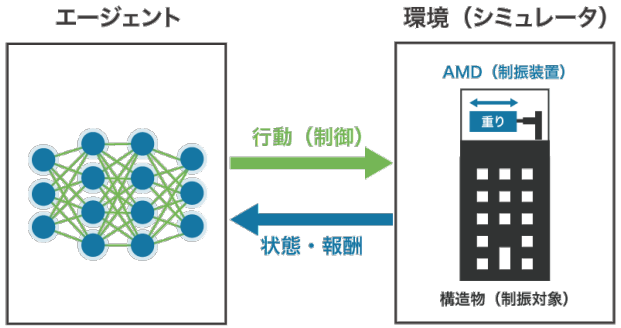
高層ビルをはじめとする建設物の揺れ・振動を抑える技術「アクティブ制振（AMD）」にAIを適用し、より効果的な制振の実現が目指されていた。

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。

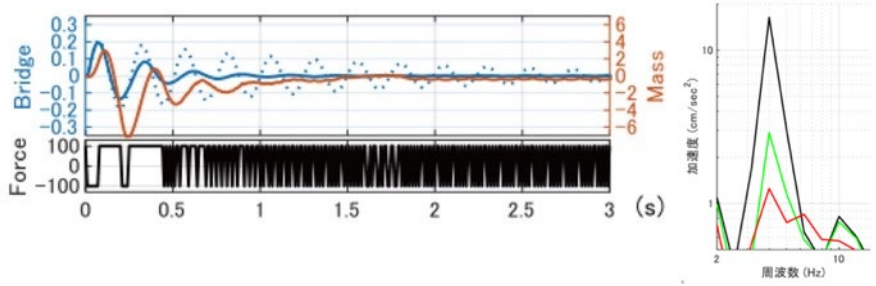
成　果

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

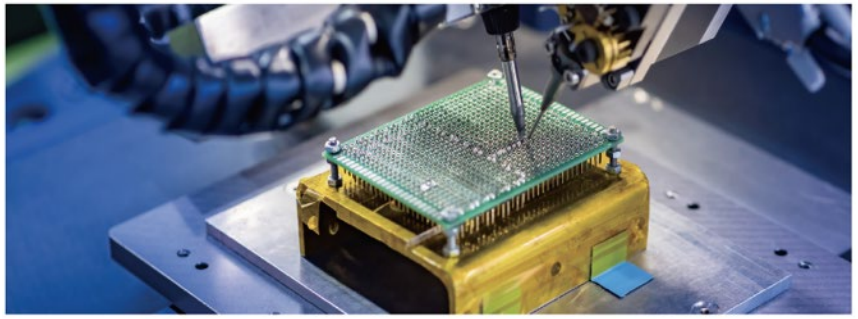
同社では、多数の装置リソースに対し大量のワークを適切に割り当てて生産計画を立案。人手でルールを作り込んでいたが、さらなる品質改善を狙っていた。

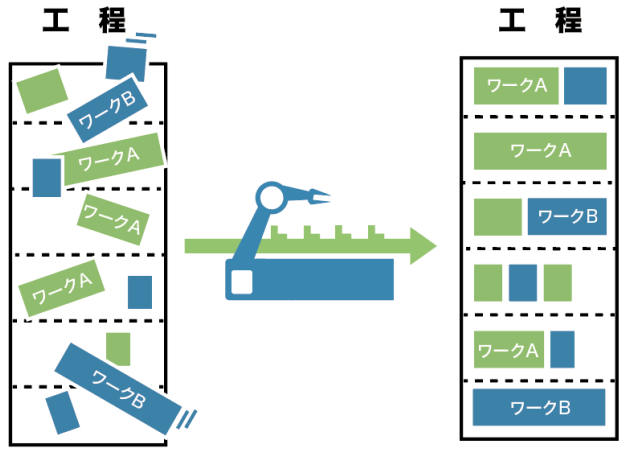
開発・導入

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

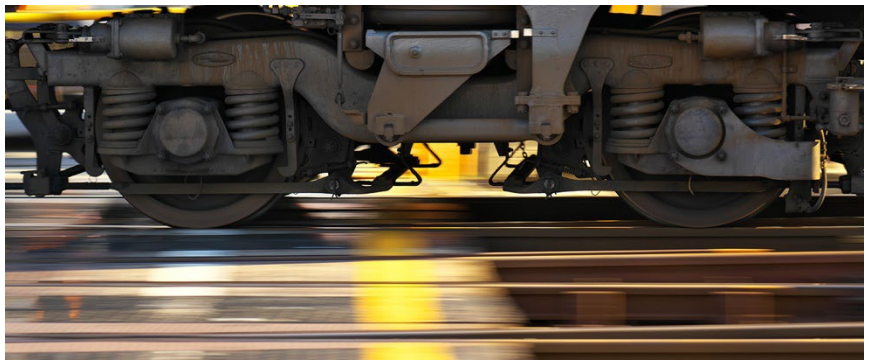
開発・導入

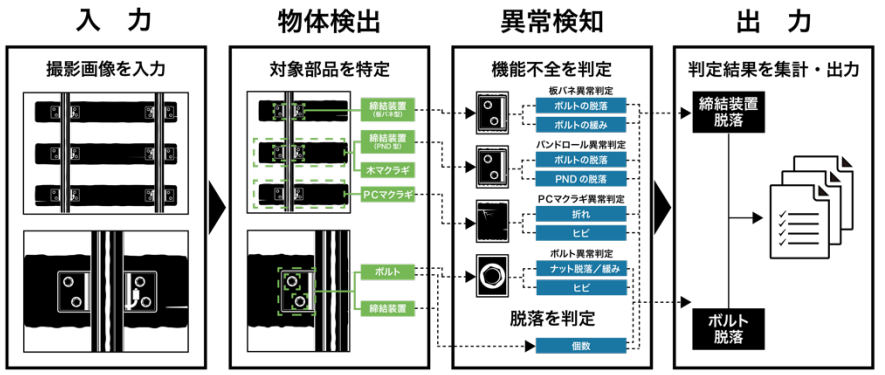
物体検出と異常検知を組み合わせ不良判定を行う「線路設備不良判定AI」を開発。十数種類の部材の複数の不良パターンを判定することが可能に

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。

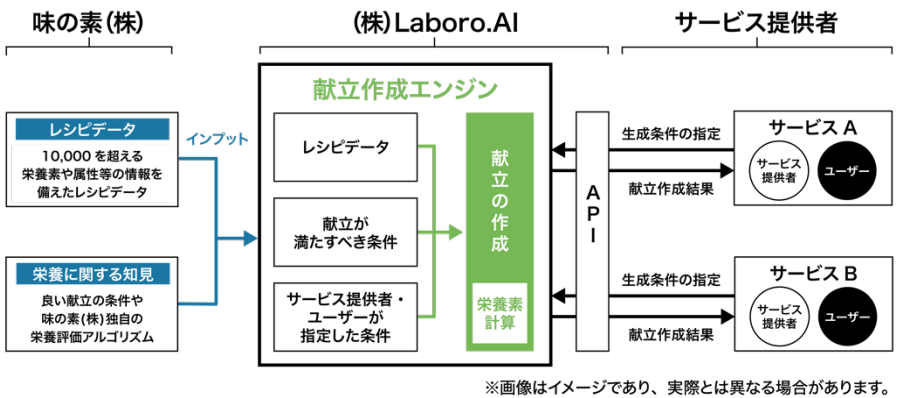
開発・導入

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

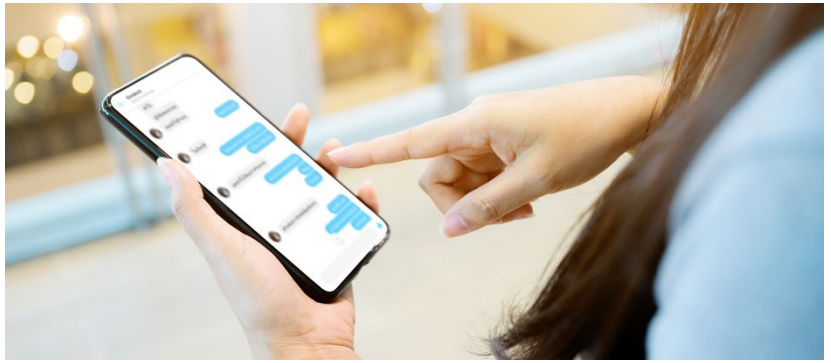
企業ブランドや商品ブランドに立脚したオリジナルなブランド思想を維持しながら、顧客ごとに最適化されたOne to Oneコミュニケーションを展開する必要性があった。

開発・導入

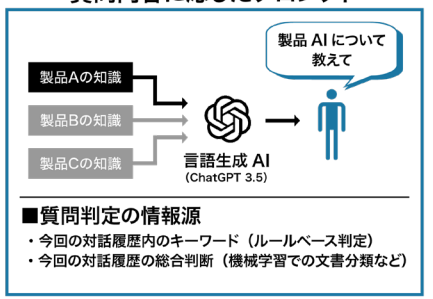
OpenAI社のChatGPTにブランド人格を反映してオリジナル生成AIとして構築。ユーザーおよび対話内容に応じて瞬時にプロンプトを入れ替える「ダイナミックプロンプト」も活用。

成　果

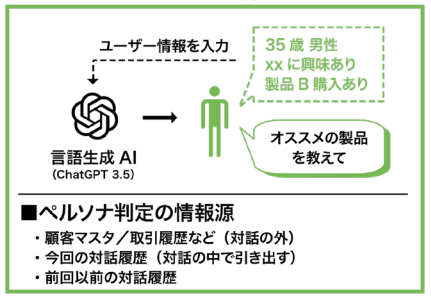
パーソナルデータや商品データ、コンテンツデータを対話に反映。アパレル系企業様との実証実験も進むなど、新しい顧客体験の実現が目指されている。



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

