

2026年 9 月期 第 3 四半期決算説明資料

2026 / 8 / 13

株式会社Laboro.AI
(証券コード:5586)

2026年 9 月期第 3 四半期の総括

2026年 9 月期 第 3 四半期 連結業績 の総括		売上高	売上総利益	営業利益	当期純利益	- 売上高は前年比+39%、通期予想（修正）に対し74%進捗 - 売上の大宗を占めるカスタムAIソリューション事業の営業活動が順調に進展し、売上高/利益は通期予想に対し想定を上回る形で着地
		1,911百万円 (前年比+39%)	1,303百万円 (前年比+38%)	245百万円 (前年比+86%) ¹⁾	176百万円 (前年比+150%)	

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	1,884百万円 (前年比+38%)	1,268百万円 (前年比+35%)	248百万円 (前年比+35%) ¹⁾	- 売上高は前年比+38%、営業利益は+35%で着地 - 新規顧客を 4 件獲得し営業活動は順調に進展。第 2 四半期と比較するとやや軟調となったが、前年比では順調に成長しており計画通りの着地
	システム開発事業 ²⁾	58百万円	34百万円	△3百万円	- 売上高は58百万円、営業利益は赤字で着地 - 検収を迎える案件が少なく売上高は限定的。コストは人件費等に加えのれん償却を計上

26年 9 月期 通期連結予想 (修正)		売上高	売上総利益	営業利益	当期純利益	- PJ生産性の向上に伴い期初想定より少ない人員でPJ推進が可能に。想定より採用人件費が縮減 - 上記に伴い、連結予想を期初水準から上方修正 - 引き続き余剰は中期成長に向けた投資に充当
		2,578百万円	1,774百万円	380百万円	268百万円	

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に差分が出ているのは、2025年 9 月期第 3 四半期は株式会社CAGLAの子会社化により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 月期第 3 四半期累計実績は第 3 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/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 月期通期連結着地見込について

- ・ 売上高は、顧客の堅調なDX/AX需要を捉え、期初予想より4%上振れて着地する見込み
- ・ 営業利益は、生産性向上により人件費が減少し、期初予想より29%上振れて着地する見込み

	2026年 9 月期 通期予想 (2025/11/12)	2026年 9 月期 通期予想 (2026/8/13)	増減率	前年比
売上高	2,486	2,578	+4%	+36%
カスタムAIソリューション事業	-	-	-	-
システム開発事業	-	-	-	-
売上総利益	1,603	1,774	+11%	+39%
粗利率 (%)	65%	69%	-	-
営業利益	294	380	+29%	+99%
営業利益率 (%)	12%	15%	-	-
経常利益	294	384	+30%	+131%
当期純利益	201	268	+33%	+83%

売上高の連結見込の背景

- ・ 顧客の堅調なDX/AX需要を捉え、新規顧客/既存顧客の継続案件を順調に獲得

営業利益の連結見込の背景

- ・ 売上高の上振れに加え、PJ推進におけるAI活用によりフロントメンバーの生産性が向上
- ・ 期初想定よりもより少ない体制で売上が実現できる見込みで、採用/人件費が減少

目次

- ① 2026年 9 月期 第 3 四半期業績
- ② 事業の進捗及び今後の成長
 - ②-1 カスタムAIソリューション事業
 - ②-2 システム開発事業
- ③ 2026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。

2026年 9 月期 第 3 四半期 連結 損益計算書

- 売上は1,911百万円で着地。修正通期予想に対する進捗率は74%、前年比+39%で順調に進展

(百万円)	2025年 9 月期 3 Q累計実績	2026年 9 月期 3 Q累計実績	前年比	2026年 9 月期 通期予想 (修正)
売上高	1,376	1,911 進捗率 74%	+534 (+39%)	2,578
カスタムAIソリューション事業	1,370	1,884	+514 (+38%)	-
システム開発事業	6	58	-1)	-
売上総利益	943	1,303	+359 (+38%)	1,774
粗利率 (%)	69%	68%	△0%	69%
営業利益	132	245	+113 (+86%)	380
営業利益率 (%)	10%	13%	+3%	15%
経常利益	128	249	+120 (+94%)	384
当期純利益	70	176	+105 (+150%)	268

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 月期第 3 四半期累計実績は第 3 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/経常利益/当期純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。

2026年 9 月期 第 3 四半期 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

	2025年 9 月期 3 Q実績		2025年 9 月期 3 Q累計実績		2026年 9 月期 3 Q実績		2026年 9 月期 3 Q累計実績	
売上高	397		1,376		585		1,911	
人件費 ¹⁾	244	(61%)	686	(50%)	343	(59%)	978	(51%)
研修採用費	35	(9%)	69	(5%)	39	(7%)	135	(7%)
業務委託費 ²⁾	47	(12%)	139	(10%)	25	(4%)	145	(8%)
広告宣伝費	15	(4%)	47	(3%)	21	(4%)	42	(2%)
その他費用 ³⁾	128	(32%)	301	(22%)	122	(21%)	364	(19%)
営業利益	△73 (△18%)		132 (10%)		34 (6%)		245 (13%)	

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）

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/営業利益は小数点第一位で切り捨て。比率表示は小数点第一位で四捨五入。

2026年9月期 第3四半期 貸借対照表

- 余力を確保した財務基盤を構築

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 3Q実績(連結)
流動資産	2,109	2,623	2,857
現金及び預金	1,523	2,048	2,321
固定資産	481	189	166
資産合計	2,591	2,813	3,023

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 3Q実績(連結)
流動負債	200	265	288
固定負債	-	-	-
負債合計	200	265	288

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 3Q実績(連結)
株主資本	2,391	2,547	2,734
資本金	1,009	1,014	1,019
資本剰余金合計	999	1,004	1,009
利益剰余金	382	529	705
純資産合計	2,391	2,547	2,734
負債純資産合計	2,591	2,813	3,023

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 第 3 四半期業績

② 事業の進捗及び今後の成長戦略

- ②-1 カスタムAIソリューション事業

- ②-2 システム開発事業

③ 2026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

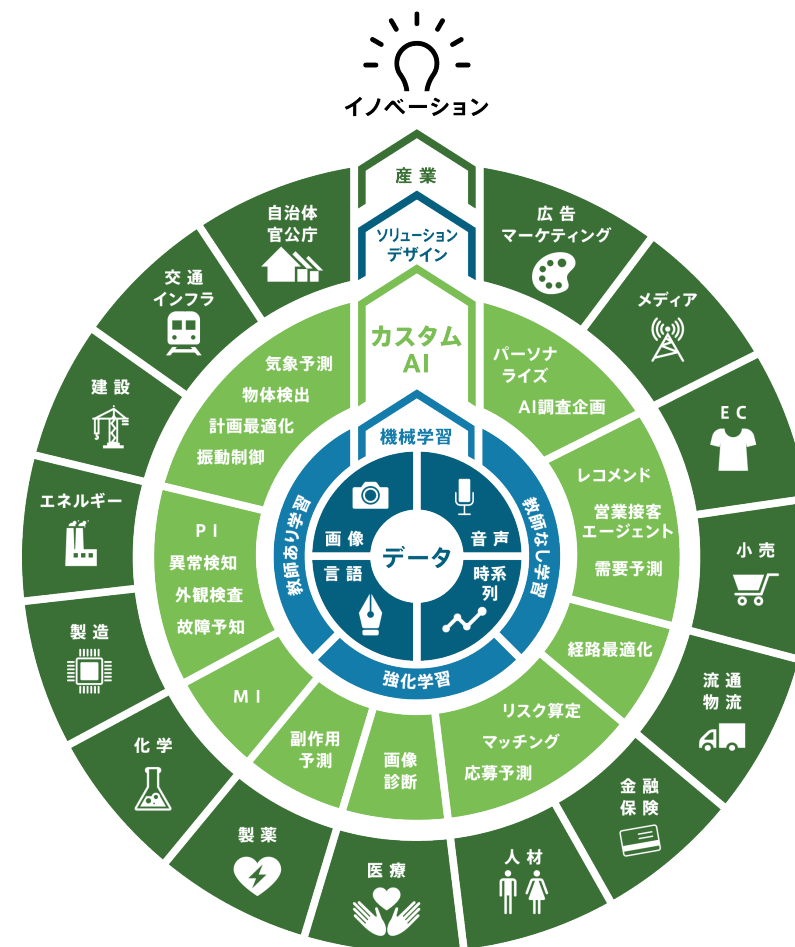
企業のコアを変革し、事業成長の根幹を担うAIをオーダーメイド開発

■ 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

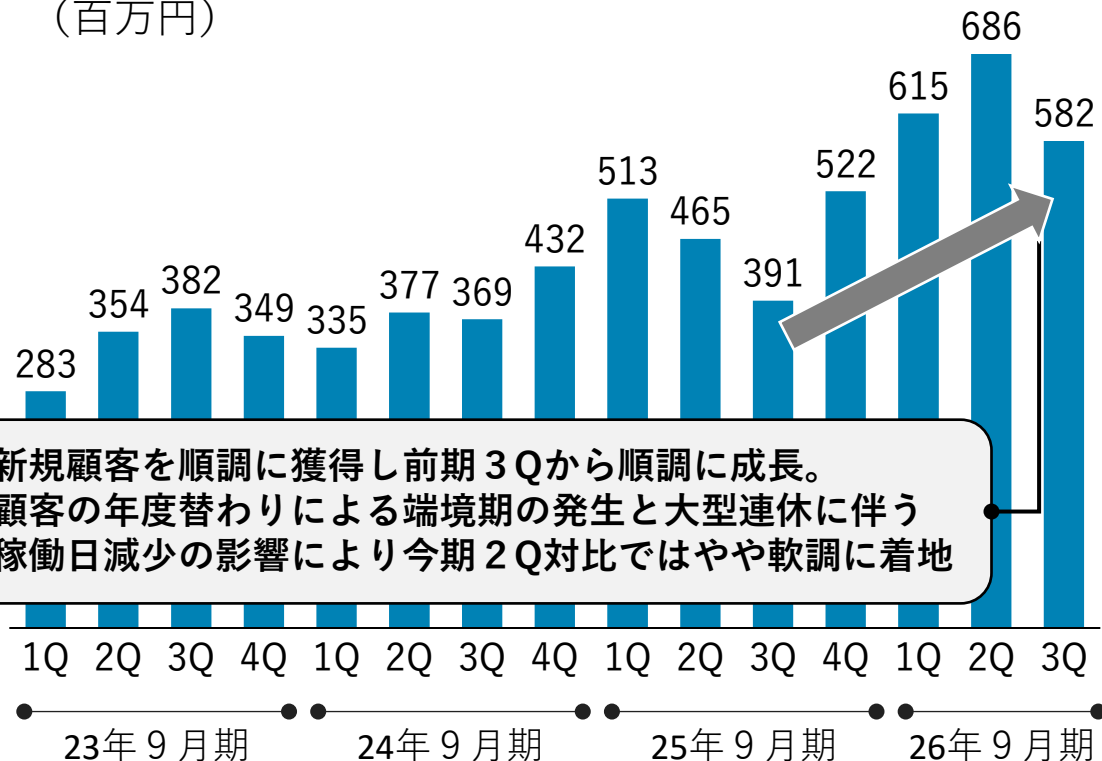


売上高/営業利益の四半期推移

- 第3四半期単独の業績は売上高582百万円、営業利益は40百万円で着地
- 売上高、営業利益は前期第3四半期に対し順調に成長。26年9月期第2四半期と比較すると、顧客の年度替わりによる端境期発生と大型連休に伴う稼働日減少の影響によりやや軟調なものの計画通りの着地

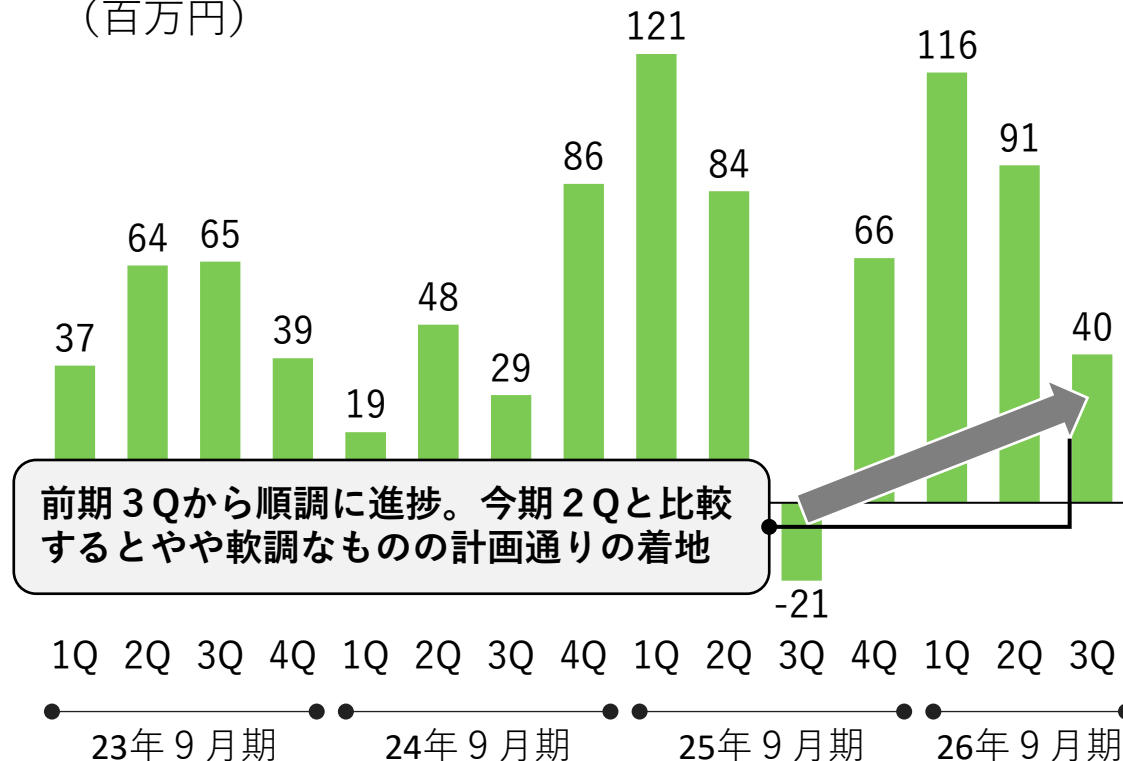
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)



2026年9月期 第3四半期 損益計算書

- ・ 累計の売上高は前年同期を38%上回り、営業利益は35%上回って着地。順調に進捗
- ・ 第3四半期単独の売上高は前年同期を49%上回って着地。営業利益率は、前年同期は上回るが累計と比較するとやや低い着地。売上高が軟調な一方でコストの大宗を占める人件費は前四半期と同水準となったため

(百万円)		2025年9月期 3Q累計実績	2026年9月期 3Q実績		2026年9月期 3Q累計実績	
	3Q実績	3Q累計実績	実績	前年同期比	実績	前年比
売上高	391	1,370	582	+191 (+49%)	1,884	+514 (+38%)
売上総利益	261	940	415	+153 (+59%)	1,268	+327 (+35%)
粗利率 (%)	67%	69%	71%	+4pt	67%	△ 1pt
営業利益	△ 21	183	40	+62 (+284%)	248	+65 (+35%)
営業利益率 (%)	△ 6%	13%	7%	+13pt	13%	△ 0pt

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。

顧客ポートフォリオ（1/3）：業界別顧客構成（3Q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7割弱を占める

業界別売上高構成（2026年9月期3Q累計）

顧客例（一部例示¹⁾）

研究開発型産業 12.1億円 (65%)	半導体業界	297百万円 (16%)	SCREEN	Rapidus	
	建設業界	179百万円 (10%)	OBAYASHI kaneka	TAISEI For a Lively World	
	化学・素材業界	53百万円 (3%)	DENSO Crafting the Core	NGK	
	自動車業界	449百万円 (24%)	OMRON	TOYOTA	
	その他製造業	238百万円 (13%)	e エン株式会社	Nikon	Logisnext
社会基盤・生活者産業 6.6億円 (35%)	人材業界	17百万円 (1%)	KONOIKE GROUP	JR JR四国	MICHINORI
	交通・輸送業界	93百万円 (5%)	DAIKO Eat Well, Live Well.	SEIBU SOGO	
	メディア・広告業界	27百万円 (1%)	Ajinomoto AJINOMOTO	ZENRIN	TOPPAN
	消費財/小売業界	327百万円 (17%)	気象研究所		
	その他業界	200百万円 (11%)			

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
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（2/3）：業界別売上高の推移

- 消費財/小売、半導体、自動車の三つが引き続き売上を牽引

四半期毎の業界別売上高上位4業界（その他製造業/その他業界を除く）

	24/9/2Q ¹⁾	3Q	4Q	25/9/1Q	2Q	3Q	4Q	26/9/1Q	2Q	3Q
1	半導体 93百万円	半導体 94百万円	半導体 92百万円	交通・輸送 106百万円	消費財/小売 72百万円	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
2	交通・輸送 61百万円	建設 62百万円	自動車 52百万円	半導体 88百万円	半導体 68百万円	半導体 84百万円	半導体 72百万円	建設 85百万円	消費財/小売 128百万円	半導体 114百万円
3	人材 55百万円	人材 47百万円	人材 43百万円	自動車 81百万円	建設 61百万円	建設 27百万円	自動車 71百万円	半導体 85百万円	半導体 98百万円	自動車 107百万円
4	建設 52百万円	自動車 40百万円	建設 37百万円	人材 52百万円	交通・輸送 54百万円	化学/素材 20百万円	建設 55百万円	消費財/小売 83百万円	建設 43百万円	建設 50百万円

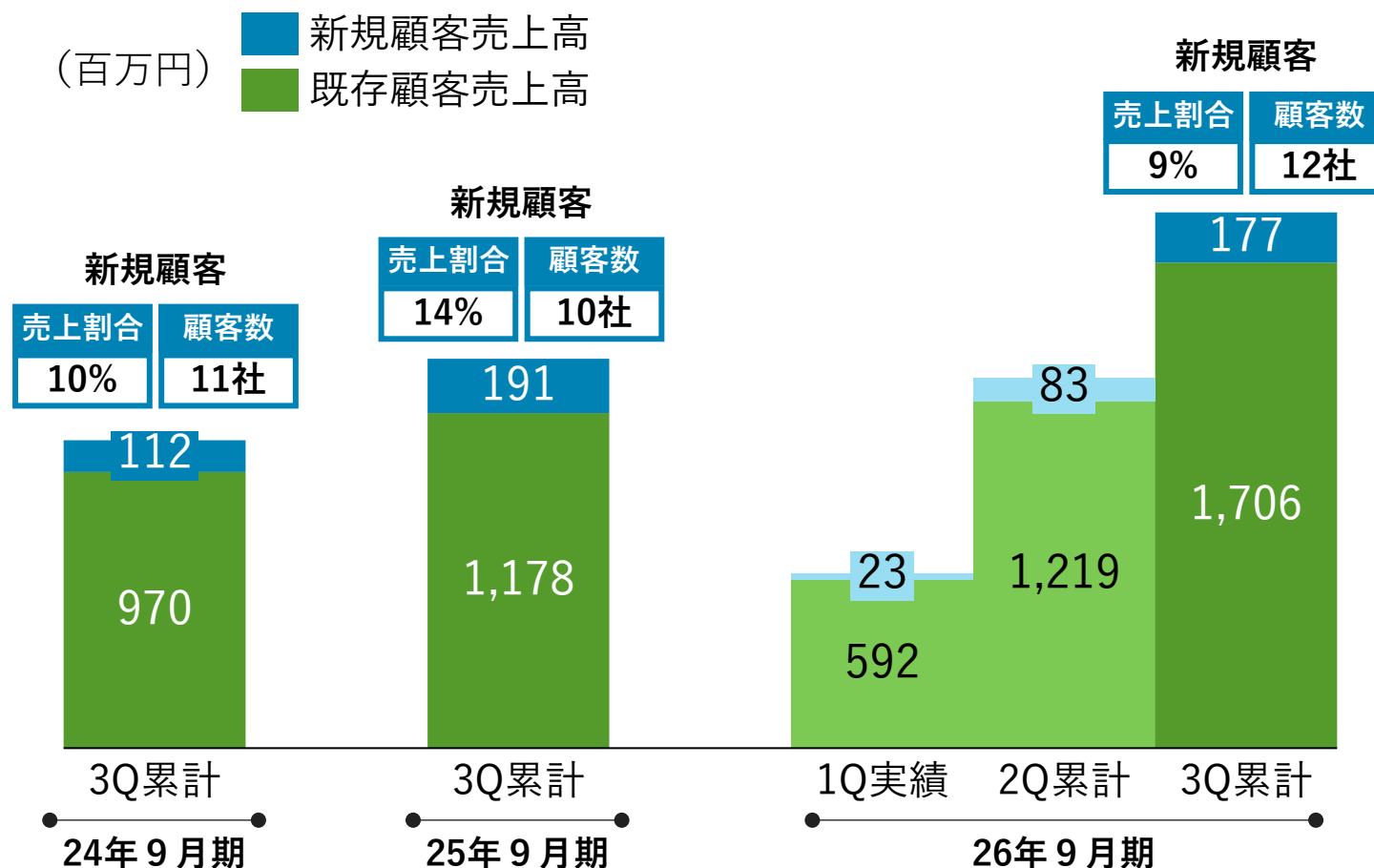
1) 24年9月期第2四半期は交通・輸送業界から自動車関係のクライアントを自動車産業へ移管する前のため、自動車産業の売上は交通・輸送に含まれる
Note: 売上高は百万円単位で切り捨て

顧客ポートフォリオ（3/3）：既存/新規顧客売上成長率

- 引き続き既存顧客との長期安定的な関係を構築
- 加えて、3Qで新規顧客を4社獲得（2026年9月期3Q累計で12社）

主なKPI（26年9月期3Q）

新規顧客数+4社



大手小売企業

総合教育企業

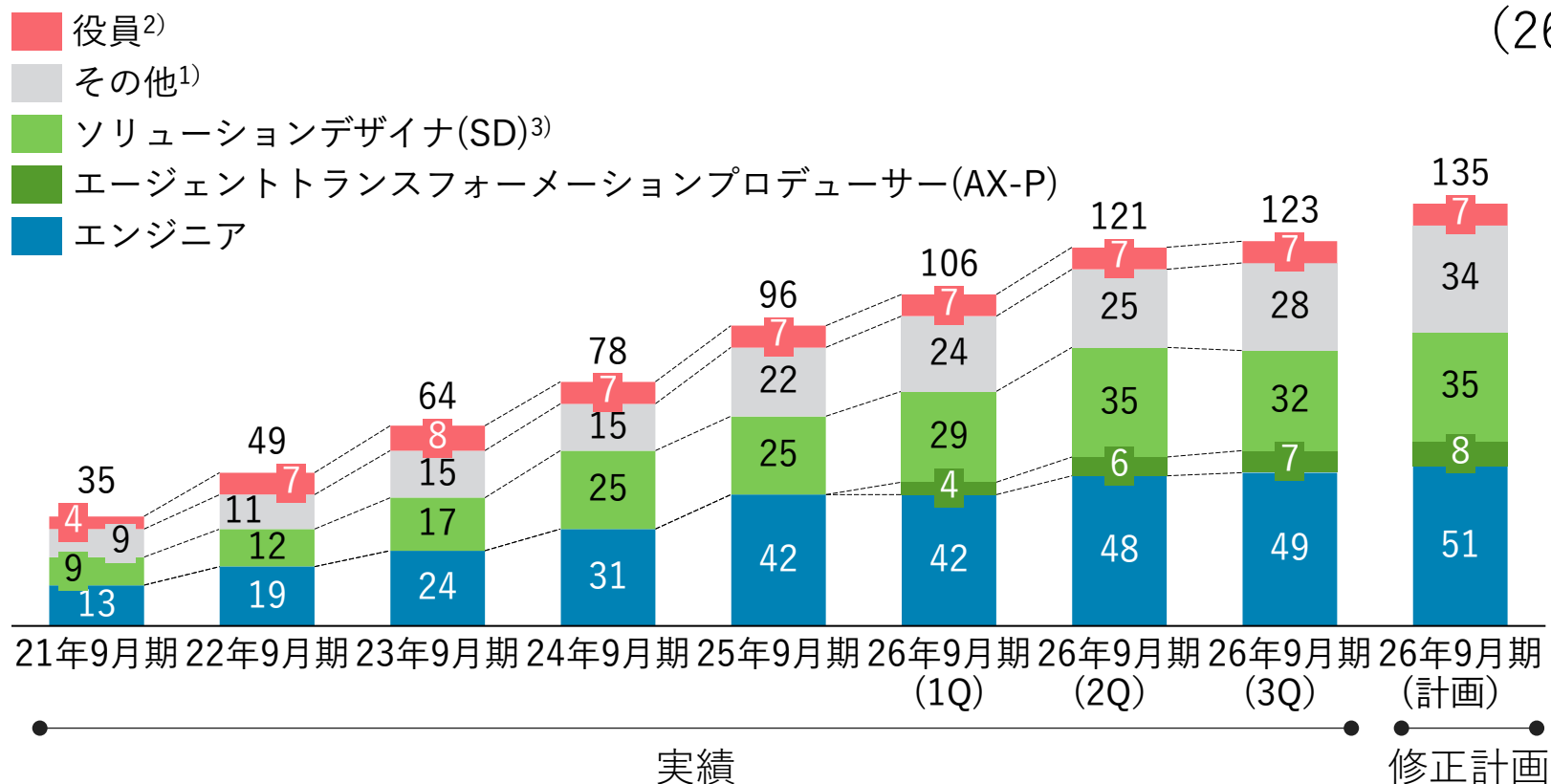
ITソリューション企業

専門サービス法人

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は離退職等によりやや減少、AX-Pは通期計画に向け拡大。エンジニアは純増1名で着地
- プロジェクトの営業/執行を担うフロントメンバーの社員数は前四半期からやや減少しているが今期の売上への影響はない見込み



人員増加率
 (26年9月期2Q→26年9月期3Q)

ソリューションデザイナー
 人員増加率
-9%

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
+17%

エンジニア
 人員増加率
+2%

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

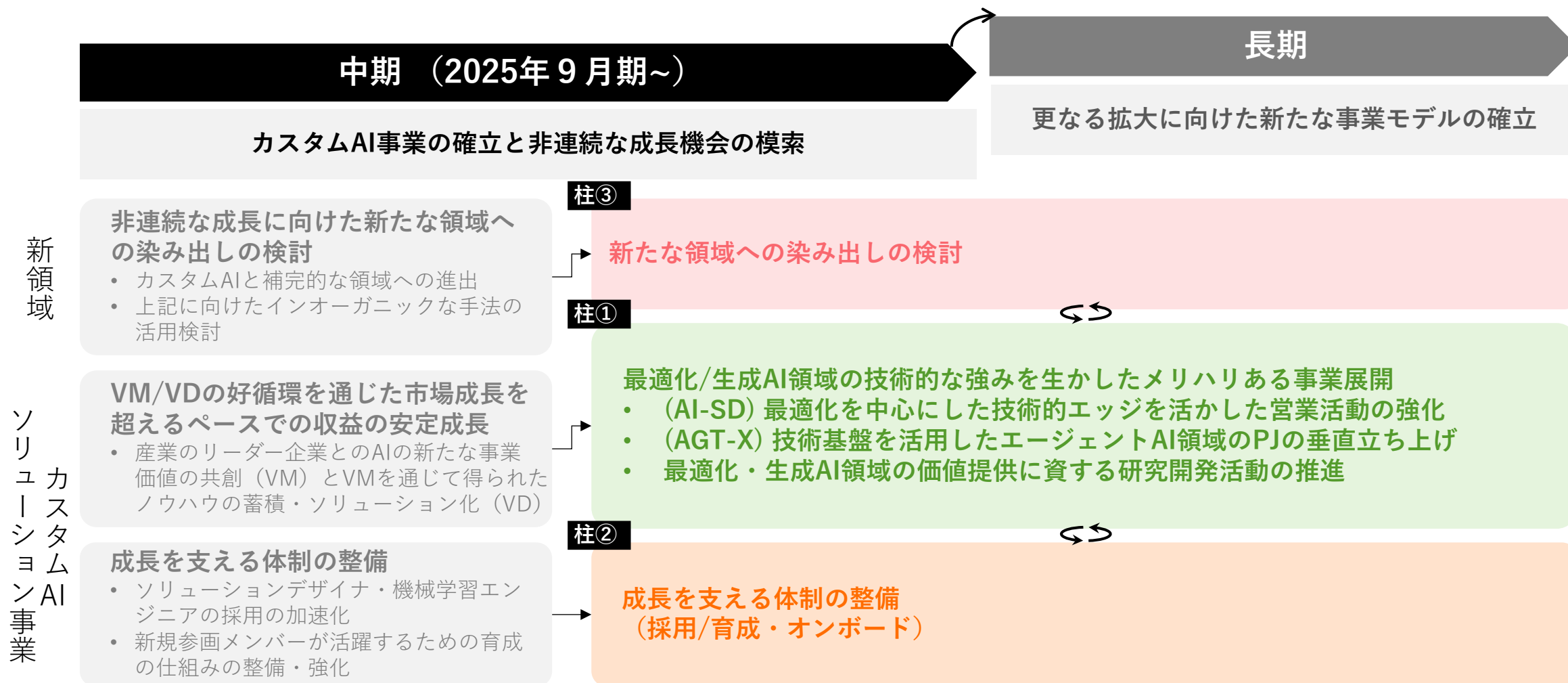
2) 取締役、常勤監査役、社外取締役、社外監査役の合計（執行役員は含まない）。

3) ソリューションデザイナーは他社から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

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的に模索



2026年9月期第3四半期の事業進捗（サマリ）

- 顧客の堅調なAI投資の需要を捉え4件の新規顧客を獲得
- 人員数は通期計画に対しややビハインド、来期以降も見据えた体制拡充のため各種対策を検討中

柱① 技術的な強みを生かしたメリハリのある事業展開	AI-SD	◎	顧客の堅調なDX/AI-X需要を捉えたこと、経営層へのアプローチやマーケティング活動が奏功したことで、3件の新規顧客を獲得、既存事業と合わせて堅調に推移
	AGT-X	◎	昨四半期以降順調に体制を拡大してきたことで、社会基盤・生活者産業の顧客を中心に、新規1件の顧客を獲得。足元も順調に営業活動が進展
	研究開発	○	AIエージェントの共通機能の開発に加え、コーディングエージェントを活用した開発生産性向上のためWGで知見の共有、トレーニングを実施
柱② 成長を支える体制の整備	採用	△	人員数は通期計画に対しややビハインド。今期/来期以降の体制整備に向け、候補者に対するLaboro.AIの独自性の訴求方法や高度人材に報いる仕組みを検討中
	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	○	AI開発の隣接領域だけでなく、AIを活用した企業価値向上が狙える領域を対象に案件を探索。第3四半期で49件の企業概要書を受領（昨四半期から88%増加）、3件のTOP面談を実施
	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、ベータ版としてトライアル販売を開始、2件の受注・納品を完了。引き続き事業本格化に向けた開発・販促・採用活動を推進

採用/育成

採用/育成の進捗状況

- ・ (SD/AX-P) SDは3名減少、採用競争力を高めるため高度な専門人材に報いる仕組みを検討中
- ・ (エンジニア) ENGは1名純増、報酬を含めた条件の見直し等を行い採用競争力を向上中

SD/AX-P	採用	△	・ 人材獲得競争の激化によりSDは昨四半期から3名減少、採用競争力を高める仕組みを検討中 - 昨今のテック/コンサル市場では、ビジネスとテクノロジーの両領域を繋ぐことの重要性が一段と強く認識されるようになってきており、これを受けてLaboro.AIが従来ターゲットにしていたビジネスとテクノロジー双方の領域に通じた専門人材の獲得競争が激化 - 採用競争力を高めるため、Laboro.AIの独自性の市場への訴求方法、高度な専門人材に報いる仕組みを検討中
	オンボード/育成	○	・ SD/AX-P双方に、新規メンバー定着/育成のための研修/メンタリングの施策を実施 - 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 - コンディションチェックやサポーター制度により新規メンバーをフォローアップ - 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
エンジニア	採用	○	・ 引き続き人材獲得競争は激化しており、離退職を合わせて1名増加で着地 - 採用市場における高度なエンジニアリング人材の獲得競争は引き続き激化 - 今期/来期の採用競争力向上に向け、高度人材に報いる仕組みや採用ブランディングの強化を目的とした施策を検討中
	オンボード/育成	○	・ 採用した人材の育成プロジェクトの運営を推進 - 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 - 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

新領域

：「未来リサーチ」事業本格化に向けた展開

- ・ 「AIシミュレーション調査サービス」として方向性を策定後、企業との共同検証を経て、ベータ版としてトライアル販売開始。2件の受注・納品を完了し、その他案件も複数継続中
- ・ 食品・飲料・日用品などコンシューマ領域を中心とした調査需要の高い業界に対する営業・販促の強化のほか、調査精度向上に向けた開発体制の増強、人員採用など、事業本格化に向けた施策を推進

「未来リサーチ」の方向性の特徴

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ティブなアプローチで変革する狙い



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

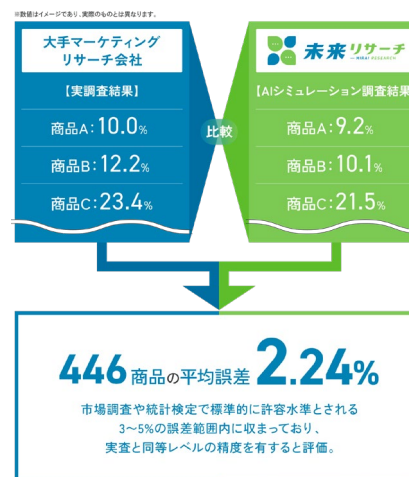
操作不要の
委託型リサーチ

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

新規販売

小売企業

IT情報系企業

今期実績として2件を受注

継続顧客

小売企業

飲料メーカー

複数件受注に向けた継続顧客も蓄積

見込顧客

飲品メーカー

飲料メーカー

製薬メーカー

教育研究機関

複数の業界・企業との協働を探索中

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 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 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 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 ロジスネクスト 村田製作所 明治安田生命保険 山口県 LINEヤフー Rapidus ローム

主要な事業の進捗（2/4）：主要プレスリリース

- ・ NGKや味の素との協働プロジェクト成果のほか、新領域として位置付けられるAIシミュレーション市場調査サービス「未来リサーチ（β版）」の提供開始、新経営執行体制への移行について発表
- ・ 今後も主要な取り組みの進捗・成果を適時適切に開示していく方針

「NGKとLaboro.AI、
生成AIによる大規模
シミュレーションソフトウェア開発に成功」
(2026年4月9日)

「AIで消費者の調査回答を
誤差2.2%の精度で再現」
(2026年4月14日)

「新経営執行体制への
移行に関するお知らせ」
(2026年5月14日)

「Laboro.AI、味の素(株)の
『AI献立プランナー』商用版の
開発を支援
(2026年5月26日)

報道関係各位

すべての産業の新たな姿をつくる。

Press Release

2026年4月9日

NGKとLaboro.AI
生成AIによる大規模シミュレーションソフトウェア開発に成功
～NGKの「有機化合物結晶探索サービス」に応用～

NGK株式会社
株式会社 Laboro.AI

NGK株式会社（社長：小林茂、本社：愛知県名古屋市中区、以下「NGK」と）、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、本社：東京都中央区、以下「Laboro.AI」は、生成AIを活用した大規模な科学技術計算シミュレーションソフトウェアの開発手法を共同で構築しました。NGKは、本成果を「有機化合物結晶探索サービス」における結晶形状予測ソフトウェア開発に活用しています。

NGK × Laboro

[Click](#)

報道関係各位

すべての産業の新たな姿をつくる。

Press Release

2026年4月14日

AIで消費者の調査回答を誤差2.2%の精度で再現
～「未来リサーチ（β版）」の提供を開始、先行利用10社を募集～

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（ラポロエーアイ、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、国内大手小売企業と共同実施した市場調査（アンケート調査）と AI シミュレーション調査との比較検証において、平均誤差 2.2%⁽¹⁾ の精度で実査結果を再現することに成功いたしました。本結果は、市場調査や統計検定で標準的に許容水準とされる 3～5% の誤差範囲内に収まっており、実査と同レベルの精度を有すると評価できます。

また、本成果を受け、2026 年 6 月に発表したプロダクト「未来リサーチ（プロトタイプ版）」を、定額課金にフォーカスした AI シミュレーション市場調査サービス「未来リサーチ（β版）」としてアップデートし、提供を開始いたします。あわせて予定 10 社の先行利用パートナー企業の募集を開始することをお知らせいたします。

[Click](#)

報道関係各位

すべての産業の新たな姿をつくる。

Press Release

2026年5月14日

新経営執行体制への移行に関するお知らせ

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

「カスタム AI 開発」を展開する株式会社 Laboro.AI（ラポロエーアイ、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、企業価値向上に向けた定率の推進を目的に、代表取締役 CEO 椎橋を中心とした迅速な意思決定体制と、CXO 制拡充による専門的知見の活用を内旨とする新経営執行体制への移行を決定いたしましたことをお知らせいたします。

新経営体制においては、従前の代表取締役会合による意思決定機関の代表取締役会合を廃止し、代表取締役 CEO 椎橋が当社グループ全体を統括いたします。他方、現代表取締役 COO 兼 CTO の藤原は、引き続き代表取締役 COO として業務運営の統括に加え、新事業領域創出に向けた M&A や事業投資を専門とするチームの立ち上げを指揮します。また、これまで代表取締役が担っていた一部の権限については、各領域の執行役員へと権限を委譲し、その専門性を発揮してまいります。CEO による意思決定の一元化と、各 CXO への権限委譲、各 CXO の専門性に基づく相互牽制を通じ、経営や事業環境の変化に即応可能なより強固な経

[Click](#)

報道関係各位

すべての産業の新たな姿をつくる。

Press Release

2026年5月26日

Laboro.AI、味の素(株)の『AI 献立プランナー』商用版の開発を支援
～AIを活用した「献立生成エンジン」で給食業界の人手不足を解消～

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 兼 CTO 藤原弘将、以下、当社は、味の素株式会社（東京都中央区、代表取締役社長 数高経営責任者 中村茂雄、以下、味の素(株)）が提供を開始した「AI 献立プランナー」商用版において、当社独自開発の「献立作成エンジン」を通じた開発支援を行ったことをお知らせいたします。

[Click](#)

主要な事業の進捗（3 / 4）：主要な出展・講演・掲載

- ・ 上半期のAIトレンドや製造業DXをテーマとしたメディア向けAI勉強会を開催したほか、関西大学や大手製薬会社の研修セミナー等にCEO椎橋が登壇
- ・ 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

【メディア向けAI勉強会 開催】

上半期のAIトレンドや製造業DX等をテーマとした
メディア向け勉強会を開催（2026年6月10日）



【講演会登壇】

関西大学主催の講演会に客員教授として登壇
（2026年6月19日）



主要な事業の進捗（４／４）：その他 主要なアクティビティ

- ・ 潜在的な顧客や投資家の開拓に向け、積極的なメディアへの露出も並行して推進
- ・ 引き続き、各種メディアへの露出を通じ、知名度・認知の向上を目指す方針

掲載日	メディア名 (運営・主催)	記事・タイトル名	参考リンク
2026年4月6日	日経クロストrend	未来の消費者に聞け「AIリサーチ」連載全4回	Click
2026年4月7日	日刊工業新聞	AIとともに／Laboro.AI 最適工程、顧客と考える	Click
2026年6月8日	日刊工業新聞「プレス技術」	モノづくり企業のAI導入成功のヒント	Click
2026年6月12日	ITmedia「MONOist」	「日本がいないと成り立たない」世界へ、フィジカルAIが導く独自の交渉力	Click
2026年6月25日	ITmedia「MONOist」	AIの力で“秘伝のシミュレーション”を武器に、NGKとLaboro.AIが協業で切り開いた新たなサービス	Click
2026年6月29日	日刊工業新聞 「ニュースイッチ」	製造業の暗黙知を、生成AIで「使える知」に変える	Click

目次

① 2026年 9 月期 第 3 四半期業績

② 事業の進捗及び今後の成長戦略

- ②-1 カスタムAIソリューション事業

- ②-2 システム開発事業

③ 2026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

- ・ 4 - 6 月に検収タイミングを迎える受注案件が少なく、第 3 四半期の売上貢献は限定的
- ・ CAGLA 単独の営業の進捗と、Laboro.AI が受けている開発プロジェクトの引き合いの連携により、2 件の新規顧客を獲得

財務上の事業進捗

	2026年 9 月期 3 Q 累計実績
(百万円)	
売上高	58
売上総利益	34
粗利率 (%)	60%
営業利益	△3
営業利益率 (%)	-

事業推進・組織構築の事業進捗

事業の 進捗	既存顧客	△	4 - 6 月に検収を迎える受注案件が少なく収益貢献は限定的 ・ 製造業顧客への案件は継続 ・ Laboro.AI が受注した案件での協働も進捗
	新規顧客	○	営業活動の進展とグループ内の連携により 2 件の新規顧客を獲得 ・ Laboro.AI が HP 経由で受けている引き合いの一部を CAGLA に連携し受注につながった
組織の 進捗	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
	エンゲージ	○	・ エンジニアメンバーのコミュニケーションの機会を設けエンゲージメントを向上

1) 営業利益にはのれん償却を含む

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 第 3 四半期業績
- ② 事業の進捗及び今後の成長戦略
 - ②-1 カスタムAIソリューション事業
 - ②-2 システム開発事業
- ③ 2026年 9 月期 通期業績予想
- ④ 参考資料

2026年9月期通期の売上高及び営業利益の予想

- 堅調な需要を捉え、業績が安定して進捗。加えて、AI活用によるPJ生産性向上により、期初想定より少ない人員でのPJ執行が可能となったことから、人件費/採用研修費が減少し、売上及び利益を修正

	2026年9月期 (期初予想)	2026年9月期 (修正予想)	2025年9月期 (実績)	前年比 ¹⁾ (成長率%)
売上高	2,486	2,578 +4%	1,900	+677 (36%)
売上総利益	1,603	1,774 +11%	1,272	+502 (39%)
粗利益率 (%)	65%	69%	67%	+2pt
営業利益	294	380 +29%	191	+188 (99%)
営業利益率 (%)	12%	15%	10%	+5pt

1) 26年9月期修正予想と25年9月期実績の差分

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

中期方針 2026-2030

企業価値の向上と非連続成長に向けた転換

詳細は第4四半期中を目途に
中期事業計画の開示及び
中期計画説明会を実施予定

1 経営体制の変革

意思決定の高速化・機動的体制に向けた変革 (→ P.29)

① CXO制の拡充による権限委譲

② 貢献に報いる報酬体系

2 「カスタムAIソリューション事業」の飛躍的売上成長

① フロント1名あたり売上上昇と フロント人員数拡大による売上伸長

フロント人員数の拡大

- 採用活動の強化とAI活用による人材育成の仕組み化

→ PJの営業/執行に必要な
人員数の拡大

- Key Highlight -

- ・ フロント(コンサルティング)
領域で採用数/離職率が改善

フロント1名あたりの 生産性向上

- 徹底したAI装備率の向上
による生産性向上

→ 1名当たりがカバーできる
PJ数の増加

- Key Highlight -

- ・ パイロットPJで効果検証
- ・ 一部業務のAI代替によるフロ
ント業務の効率化が進展

② 技術基盤課金による クロスセル

1顧客あたりの売上向上

- AI開発に伴走する技術基盤
(開発と顧客展開)

→ 技術基盤課金による
顧客あたりの売上向上

- Key Highlight -

- ・ 初期的な技術基盤の開発に着手
- ・ クライアントとの共同PJを開始

3 新領域創出の体制整備

● 継続的にM&Aを実行する体制整備

- 成長の一手法としてM&Aを“定常
業務”として取組む体制の整備

→ 継続的なM&A(年1-数件)による
非連続な収益成長

- Key Highlight -

- ・ 事業投資専門チームの立ち上げ検討

1 経営体制の変革

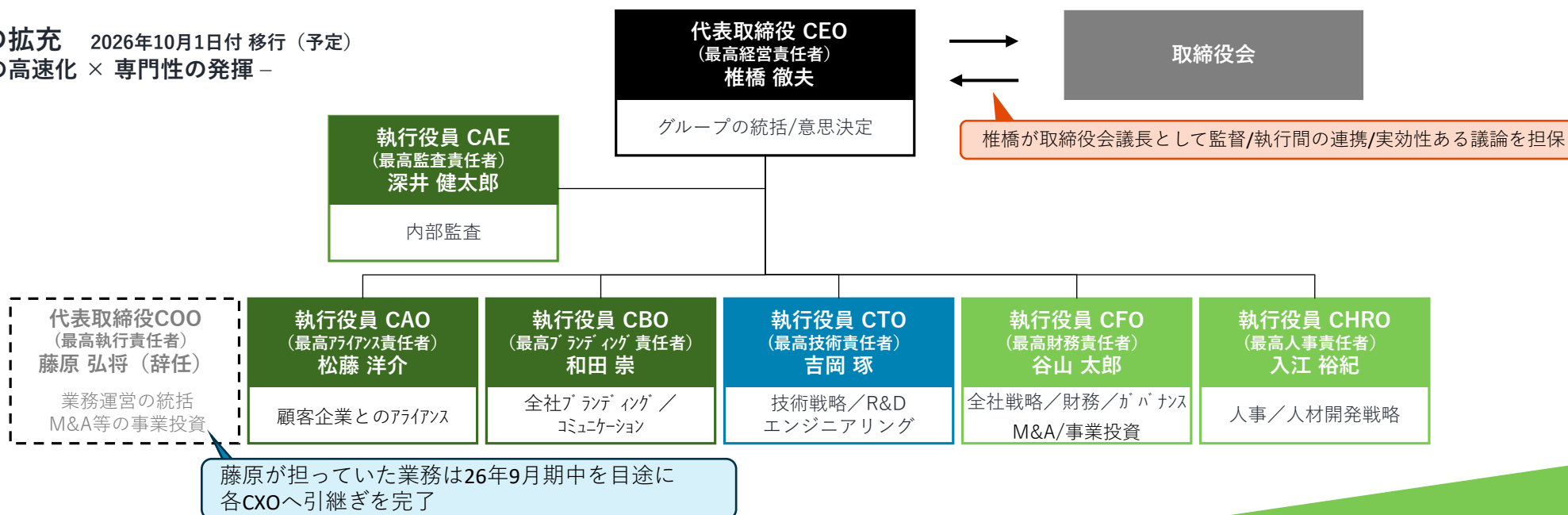
CEOに意思決定を一元化すると共に、CXO制の拡充により
権限移譲を進め、機動的な意思決定を目指す

- 2026年9月30日付で代表取締役COOの藤原弘将が代表取締役及び取締役を辞任
- 藤原の管掌する業務運営の統括及びM&A等の事業投資は各CXOへ引継ぎを実施。事業計画上のインパクトは軽微

新経営執行体制の方針

- 代表に準じる形でフロント/コーポレートの業務運営をリードする人材が育ったことを踏まえ、機動的な意思決定を目的にCXO制を拡充
 - 代表取締役CEOの下、意思決定を一元化。CEOがグループ全体を統括
 - 各CXOに権限を委譲し、各メンバーの専門性を活かし、経営会議で機動的な意思決定
 - 内部監査機能の強化及び取締役会での実効性ある議論を通じ、単独代表への移行に伴うガバナンスの後退のリスクを低減
- フロントの事業推進/変革を加速化させるため、役員を含む体制を検討中。代表からの更なる権限委譲を図り、CEOはグループの統括/経営に注力

CXO体制の拡充 2026年10月1日付 移行（予定）
－ 意思決定の高速化 × 専門性の発揮 －

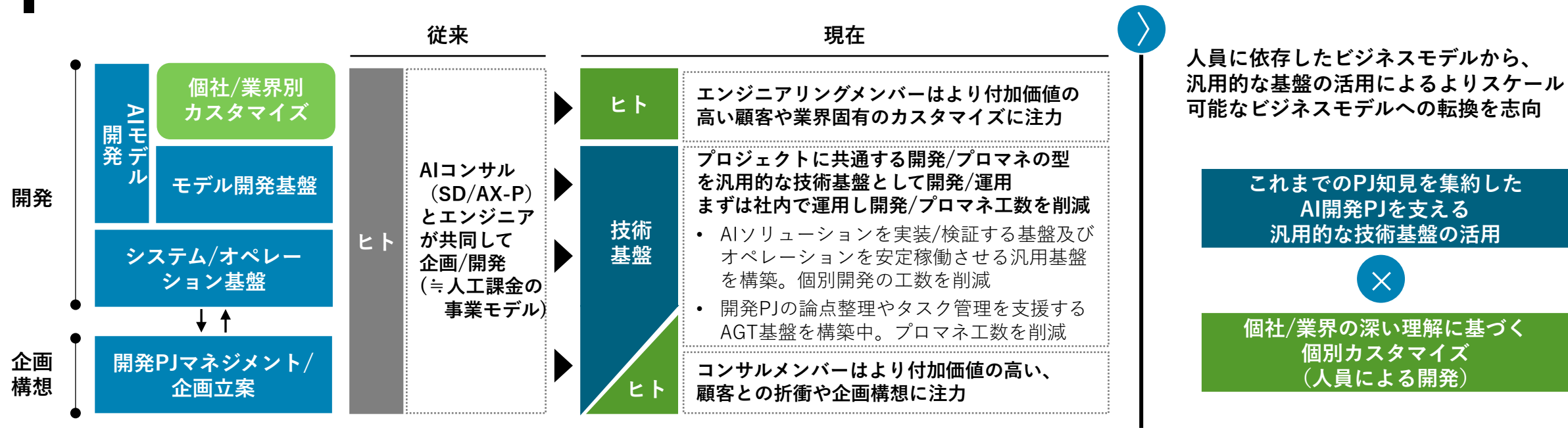


2 既存事業（カスタムAI）の変革（1/4）

収益モデルの拡張：
クロスセルによる顧客単価の拡大

- これまでの当社のソリューションデザインの知見を集約した技術基盤を開発/一部運用中。既にPJで活用を開始しており、一部領域でPJ推進工数を削減し生産性を向上。付加価値の高い顧客個別/業界個別のカスタムソリューション開発に注力

技術基盤の全体像



2 既存事業（カスタムAI）の変革 (2/4)

収益モデルの拡張：
クロスセルによる顧客単価の拡大

- ・ 社内で技術基盤による生産性向上を確認のうえ、基盤を使った顧客との開発プロジェクトを開始
- ・ 将来的には開発プロジェクト終了後も顧客が技術基盤を利用するリカーリングモデルを志向

1 フロント1名あたりの生産性向上 進捗中

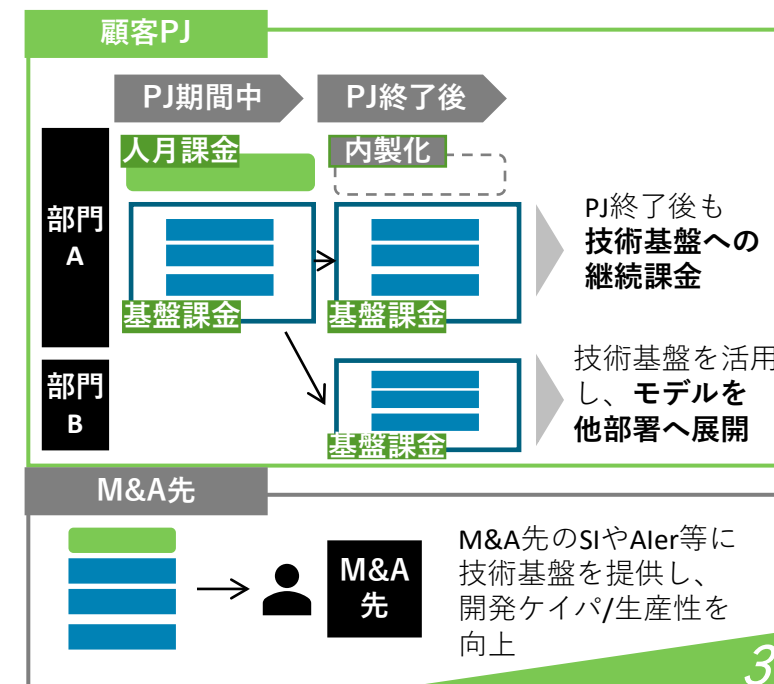
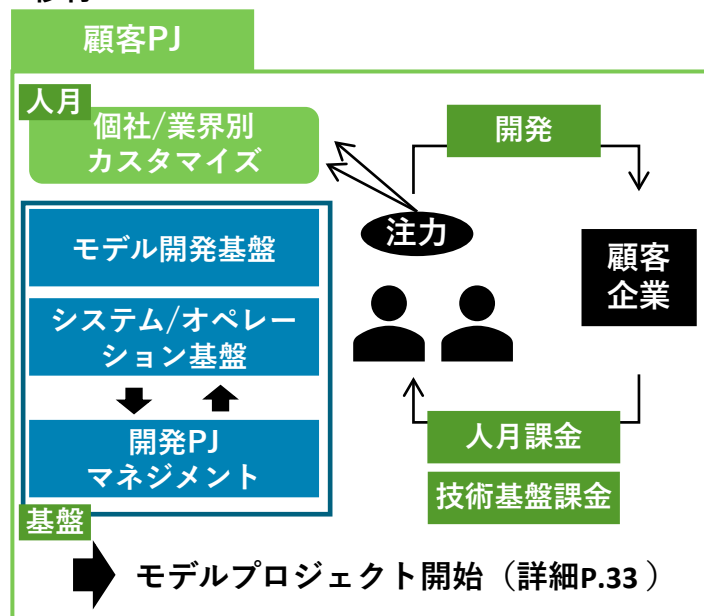
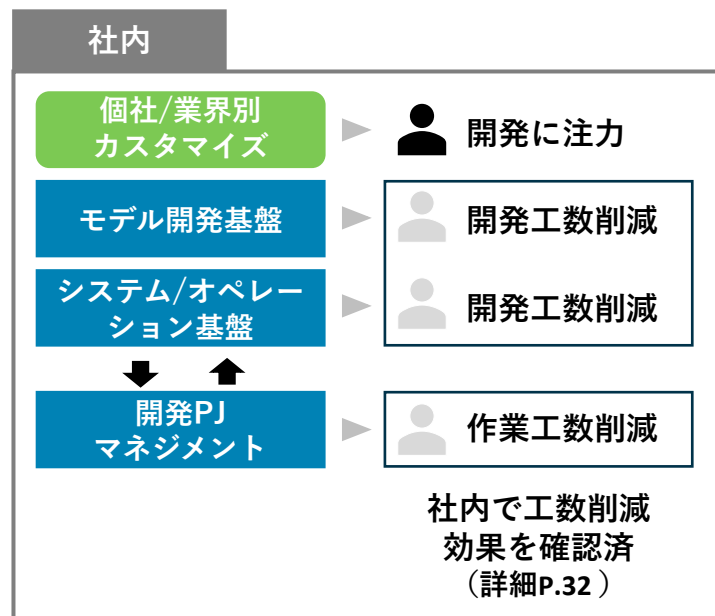
2 1顧客あたりの売上向上 進捗中

3 PJ終了後の展開/M&A先への展開 構想

技術基盤を活用し、社内で生産性向上を確認

顧客PJで技術基盤を活用、人月課金のみから
人月課金と技術基盤を組み合わせた課金体系へ
移行

顧客PJ終了後には技術基盤課金のみへ移行
M&A先への提供による新たな展開も



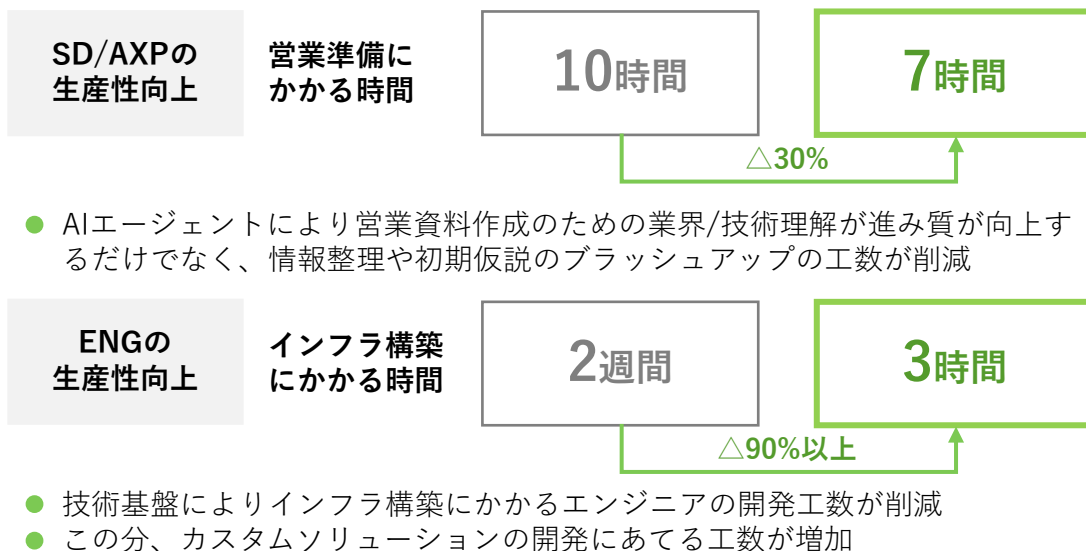
2 既存事業（カスタムAI）の変革 (3/4)

収益モデルの拡張：
クロスセルによる顧客単価の拡大

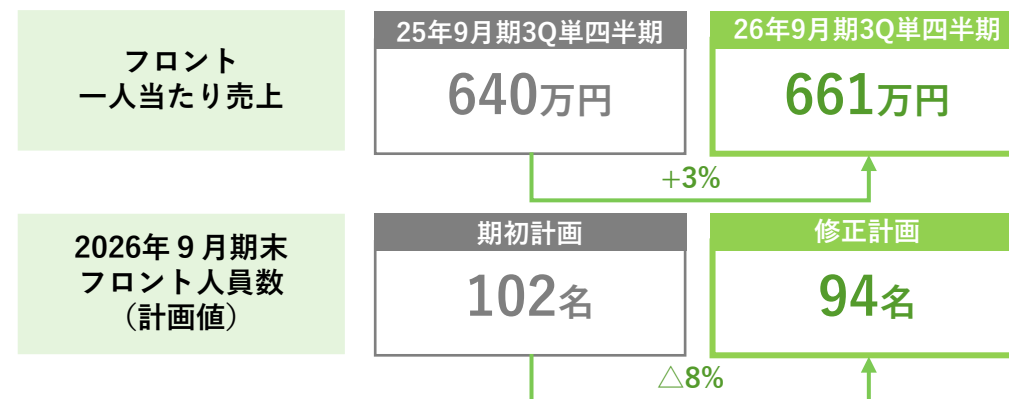
- 技術基盤の活用により営業や開発にかかる工数が減少、フロント1人当たりの売上高が増加

1 フロント1名あたりの生産性向上

足元の生産性向上の具体的な内容



生産性向上の進捗状況



- AI活用により、プロジェクト執行にかかる工数が徐々に減少し、1人当たりが担当することができる仕事量が増加
- これにより、期初計画していたほどの採用を行わなくても売上は実現可能に

※フロント一人当たり売上はそれぞれの期の第3四半期単独の売上を第3四半期末時点のフロント人員数で割って計算

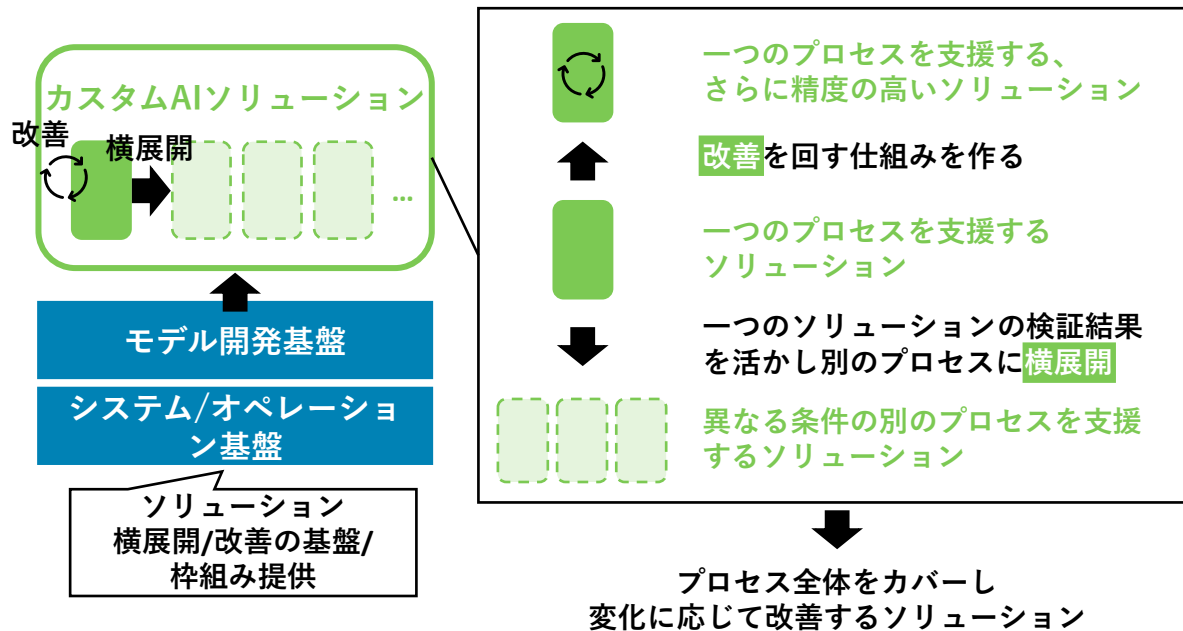
2 既存事業（カスタムAI）の変革（4/4）

収益モデルの拡張：
クロスセルによる顧客単価の拡大

- ・ 技術基盤を活用したパイロットプロジェクトでは足元で技術基盤への課金を開始
- ・ パイロットプロジェクトの他にも、技術基盤展開のため業界団体との連携を準備中

2 1 顧客あたりの売上向上

技術基盤の一部機能を活用したパイロットPJの開始



パイロットプロジェクトの進捗状況

以下のステップで進めることを念頭に、現在は**ステップ2**を実施中

- **ステップ1：**当社が一つ目のソリューションを検証/開発
- **ステップ2：**当社がソリューションを横展開/改善する仕組みを開発
 - ・ 既に顧客が技術基盤を利用し横展開/改善の仕組みに参加するためのアカウントを発行し、**足元ではアカウント単位での課金を開始**
- **ステップ3：**当社なしで顧客で自律的にソリューションを展開/改善

今後の展開計画（アライアンスの活用による技術基盤の展開）

パイロットPJとは別に、半導体・電子部材等の先端製造業領域での技術基盤の展開を加速するべく以下の取組を実施中

- 特定産業の業界団体との連携を準備中
- 業界全体でのAI技術の利活用や標準的なアーキテクチャ設計を見据え、エコシステム構築に向けた取組を開始

3 新領域創出の体制整備

事業運営で生み出すキャッシュフローは戦略的投資に
充当し、企業価値向上を加速化

- システム開発領域から投資対象対象を広げ、ディープテック領域等のAIを活用したバリューアップ型M&AやAlerも対象に検討
- COOの藤原からCFOの谷山へ本領域を引継ぎ、ソーシングを加速化

投資対象候補領域を拡張

これまで対象としてきたSler領域に加え、製造業/ディープ
テック領域やAler領域も対象に投資を検討

Sler領域（システム受託開発）

- 当社が提供するAI開発領域の下流部分に当たるシステム
開発領域を強化することで顧客への提供価値を拡大

＋ 投資対象候補領域を拡張

Aler領域（AI受託開発/DXコンサルティング）

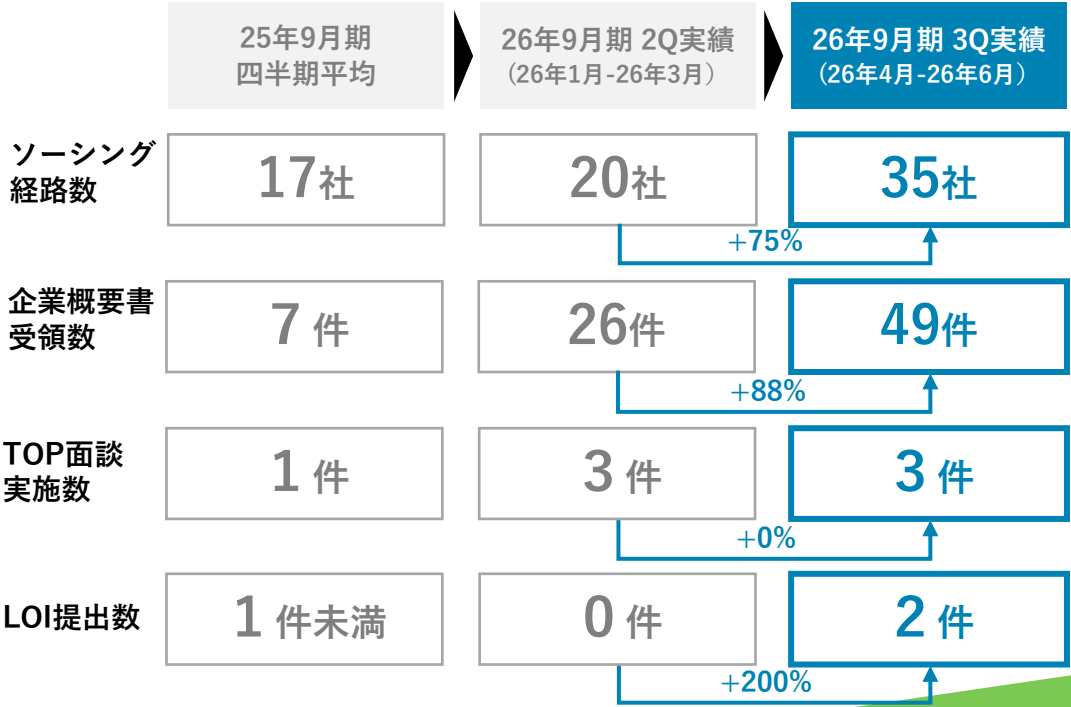
- 当社の強みとするAI開発のテーマや技術領域を拡大、
当社の生産性向上のノウハウでバリューアップ

製造業/ディープテック等のAIによるバリューアップ
を見込む領域

- 当社が強みとする先端モノづくりの知見を活かして
モノづくり企業の生産/製造工程をバリューアップ

足元の進捗状況

対象領域の拡張やM&A体制の強化によりソーシング件数や面談数が増加



目次

- ① 2026年 9 月期 第 3 四半期業績
- ② 事業の進捗及び今後の成長戦略
 - ②-1 カスタムAIソリューション事業
 - ②-2 システム開発事業
- ③ 2026年 9 月期 通期業績予想
- ④ 参考資料

会社情報

設 立	所在地	従業員数
2016年4月1日 〔 2023年7月31日 東証グロース市場上場 〕	東京都中央区銀座8-11-1	117名 ¹⁾ (2026年6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6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。



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



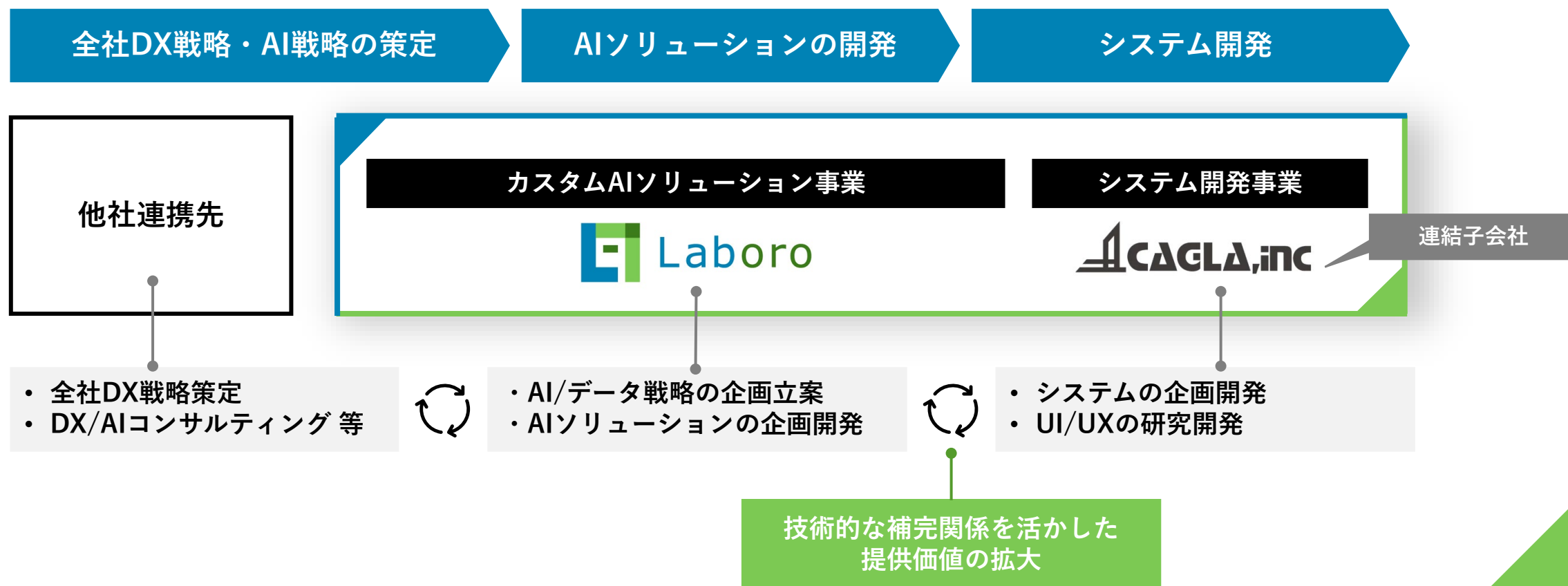
執行役員
谷山 太郎
TARO TANIYAMA



執行役員
入江 裕紀
YUKI IRIE

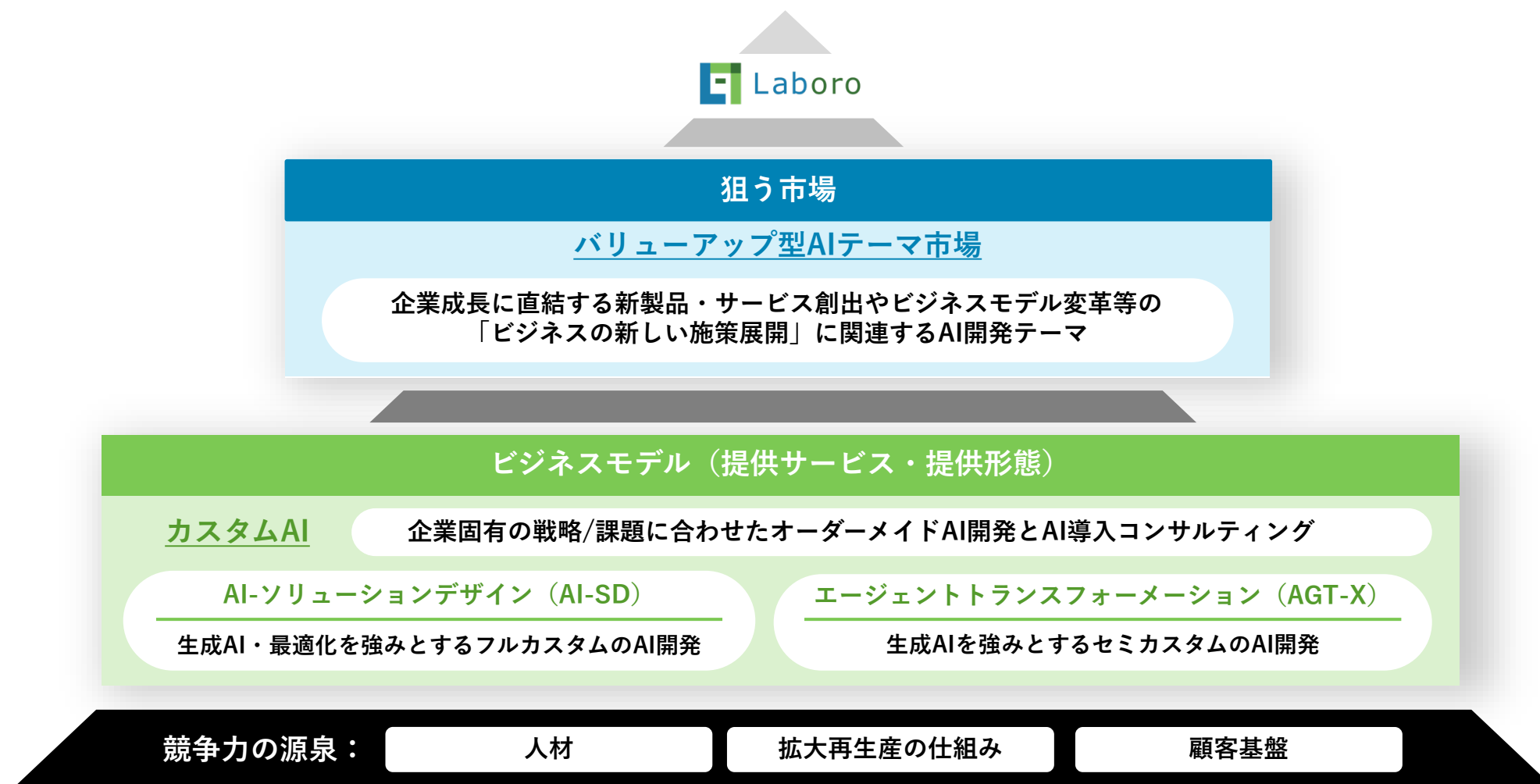
事業の全体構造

- ・ 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



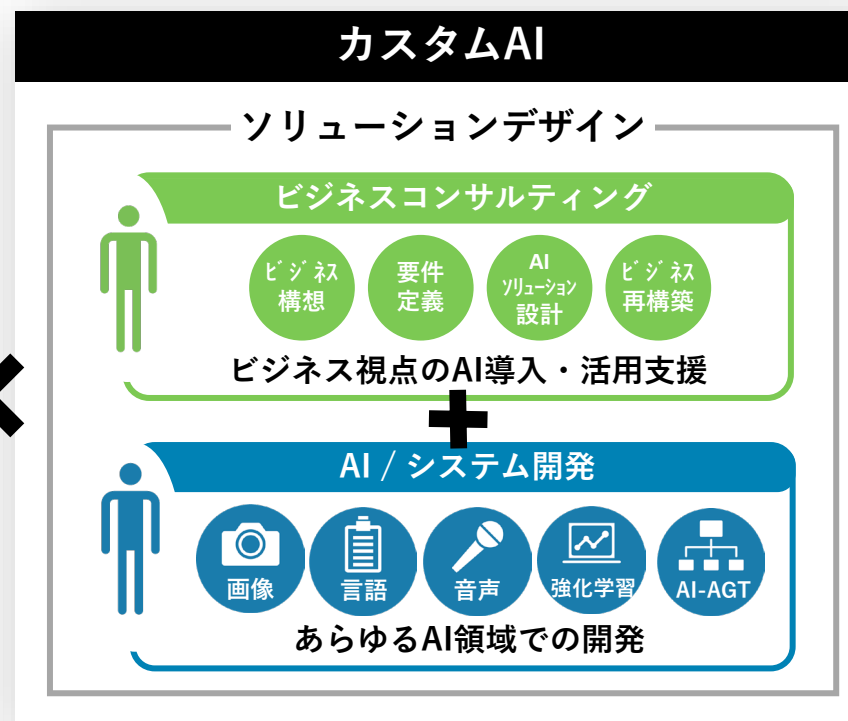
カスタムAIソリューション事業の全体構造

- 「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



「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

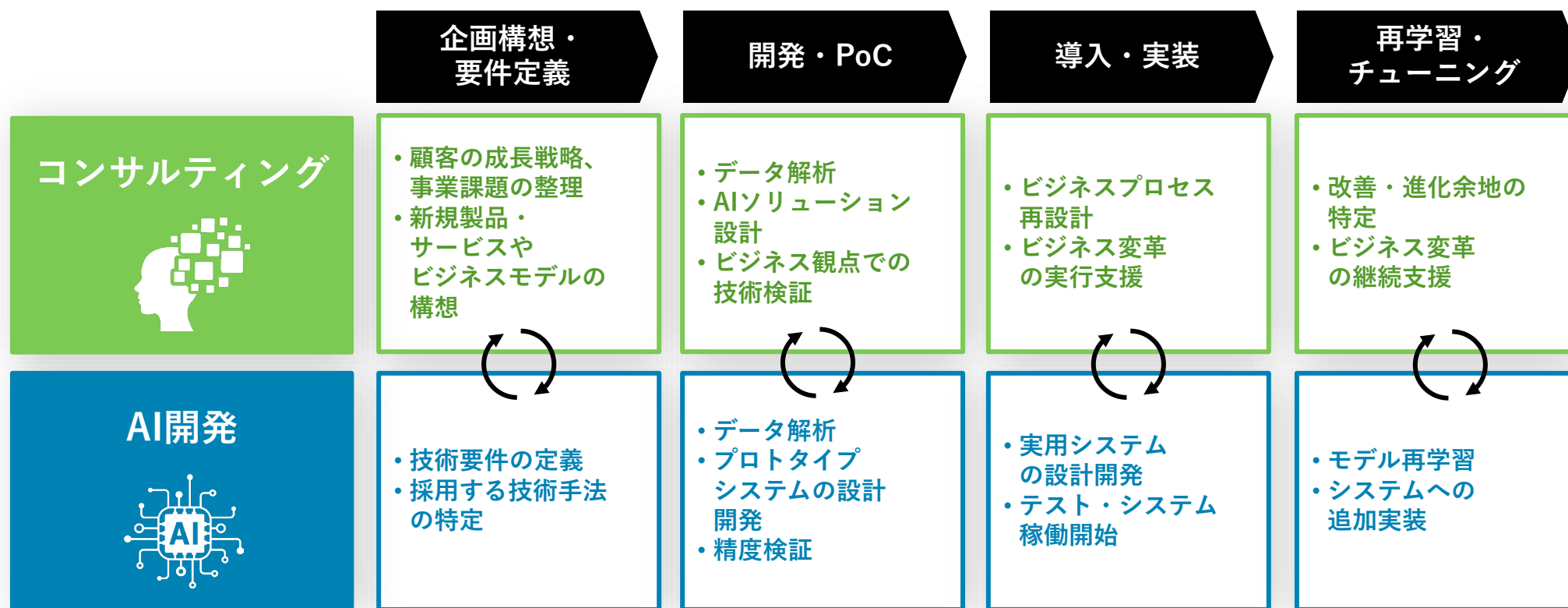


顧客企業の
AIイノベーション創出に
一気通貫で伴走

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て、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。

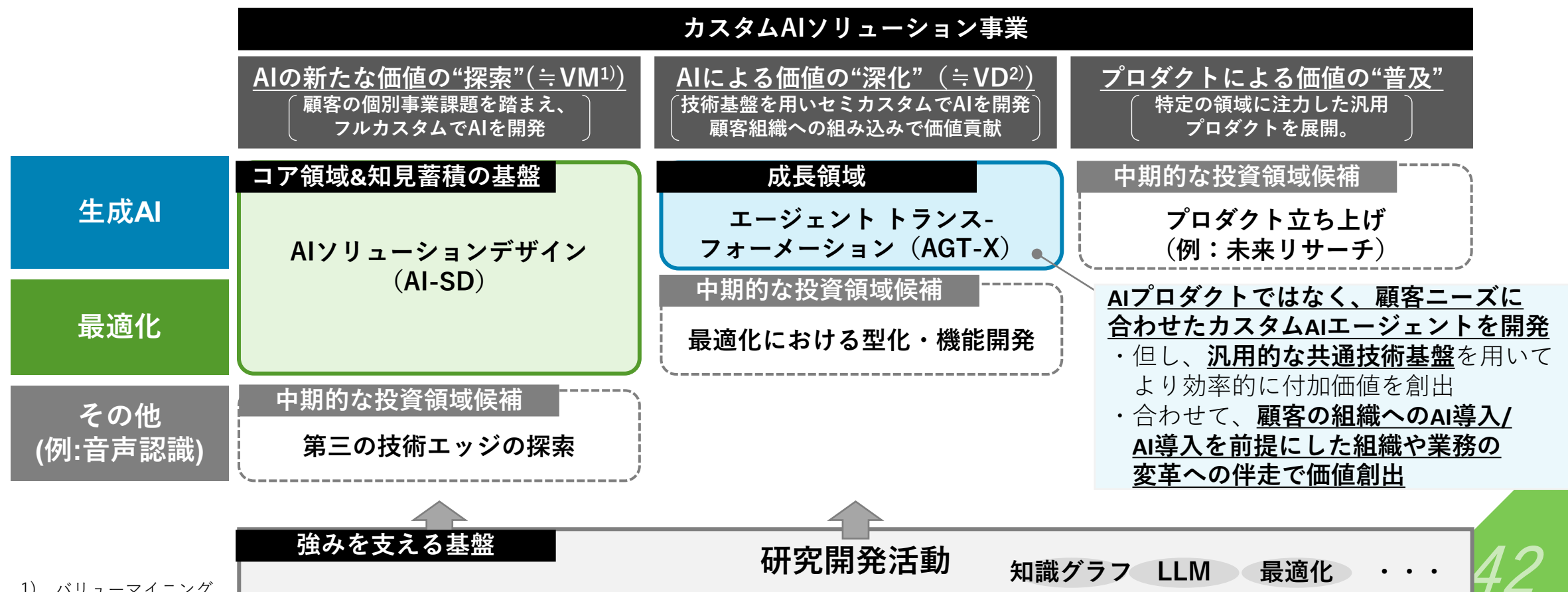
「カスタムAI」提供の流れ

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

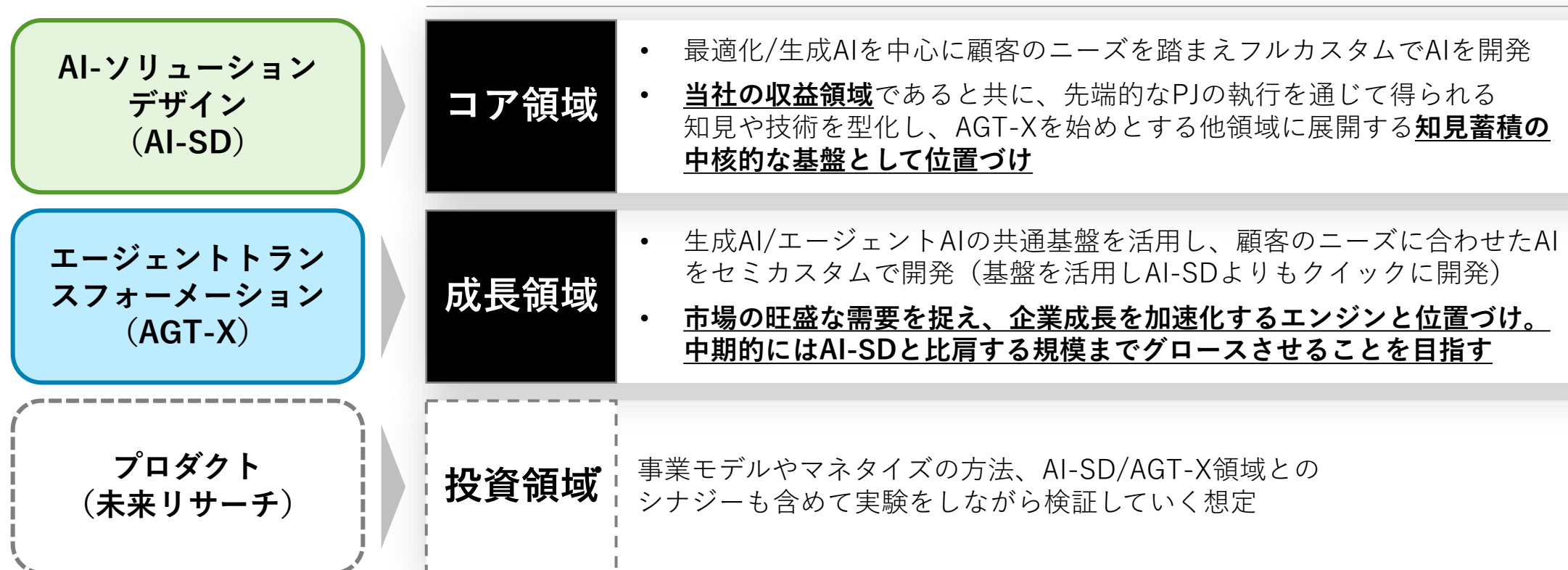


1) バリューマイニング
2) バリューディストリビューション

当社における各領域の位置づけ

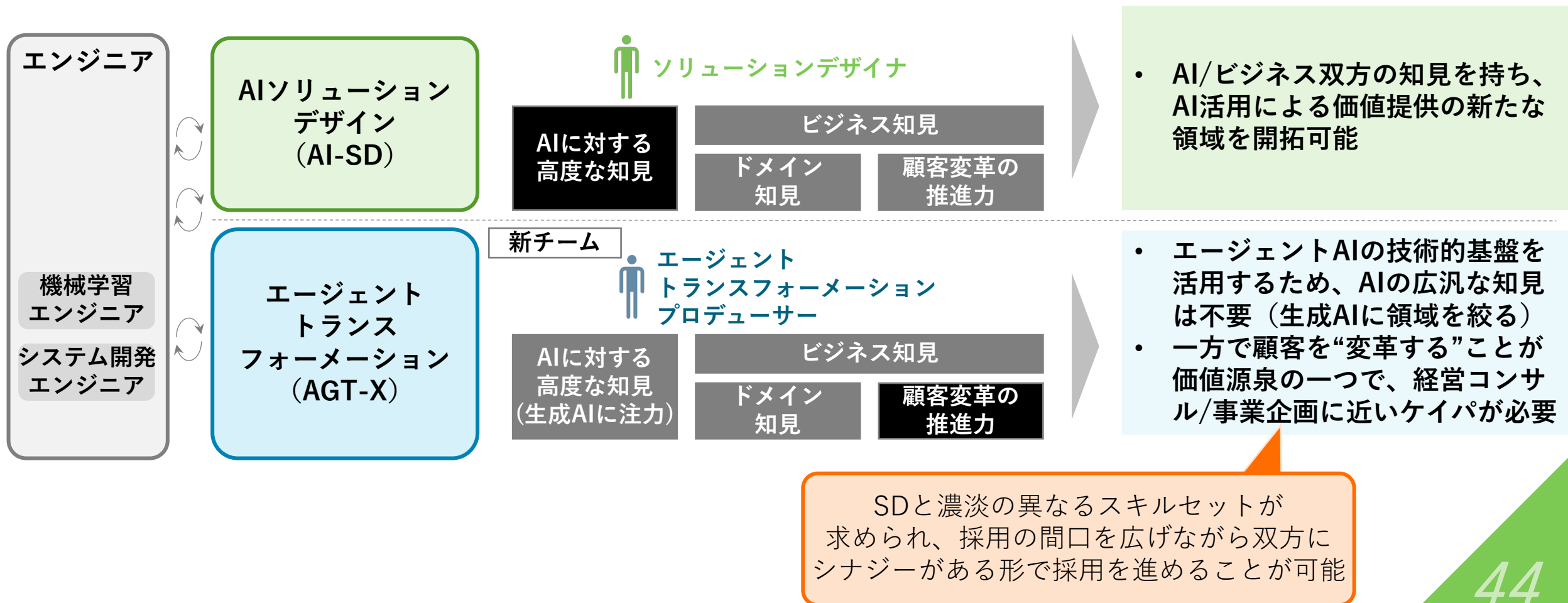
- AI-SDは様々な技術領域の知見を蓄積する中核的な事業基盤であり、収益を支えるコア事業
- AGT-Xは生成AI/エージェントAIに関する顧客企業の投資需要を踏まえ、今後の当社の成長のエンジンと位置づけ。中期的にはAI-SDと比肩する規模にグロースさせられるよう、積極的に体制強化等の投資を進める

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

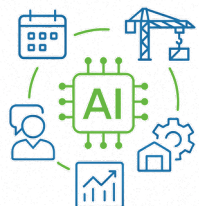
その他

ノウハウ

技術プラットフォーム

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



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



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



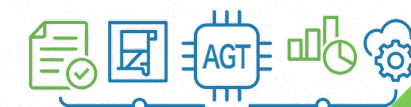
ビジネス潜在ニーズ 探索ソリューション

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



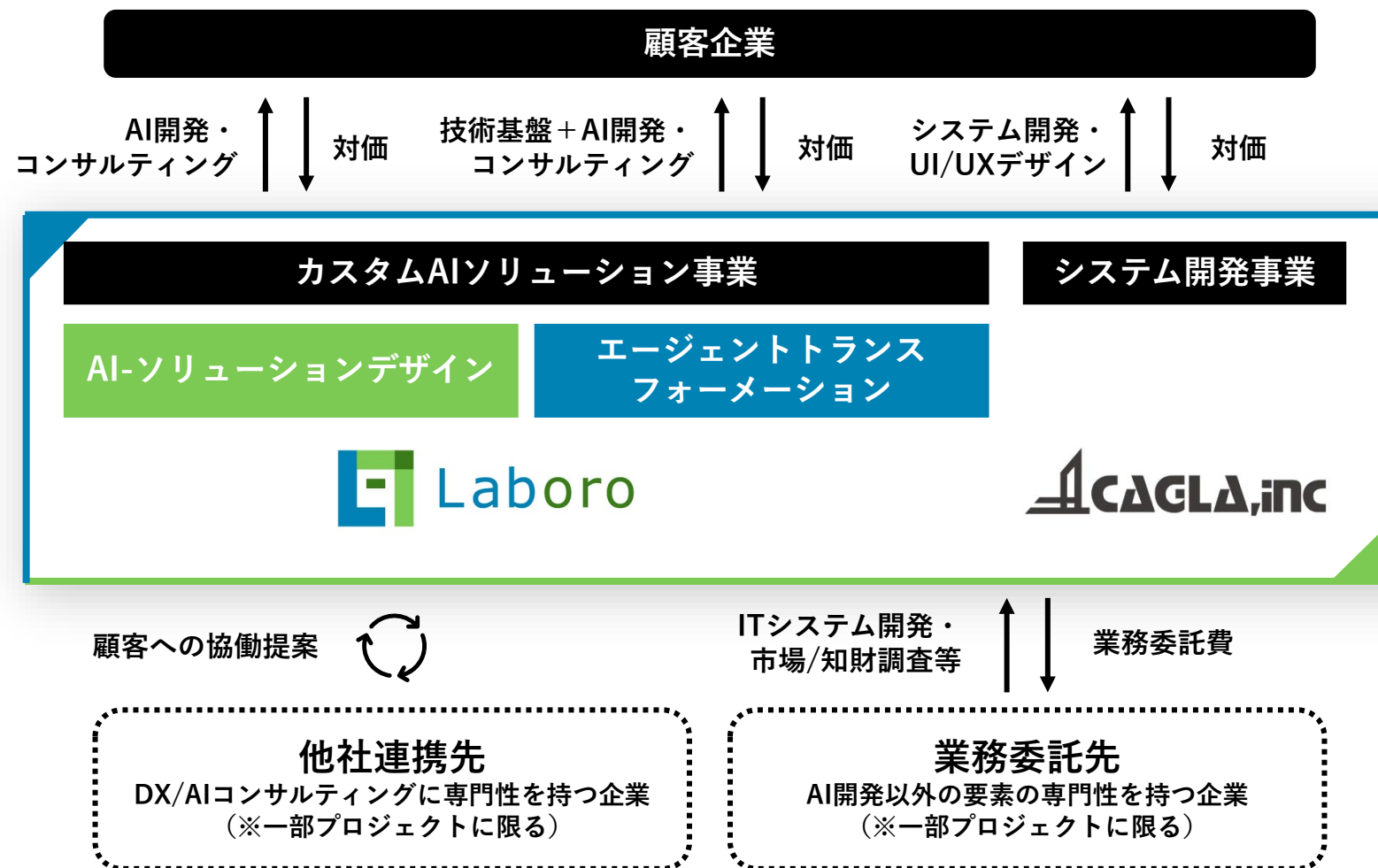
AI開発フレームワーク Laboro Agent Template

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
(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)

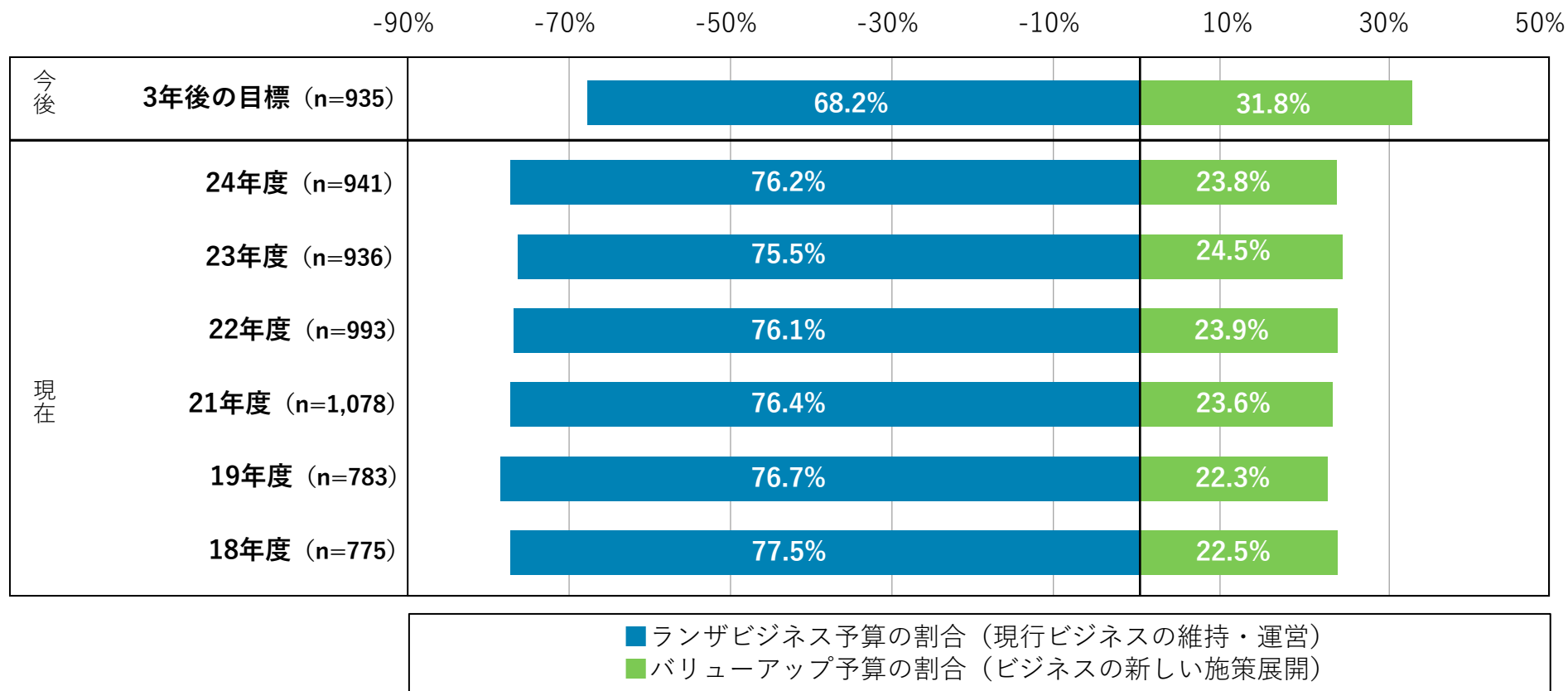
2) 株式会社富士キメラ総研「2025 生成AI/LLMで飛躍するAI市場総調査」(2024年11月)のAIサービス市場・AIアプリケーション市場の市場規模推定を基に、当社の事業領域と近いサブカテゴリ(戦略策定・ガバナンス構築、構築・分析サービス、データ分析基盤構築及びAIアプリケーション市場)の規模を足し上げて市場規模を推計

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

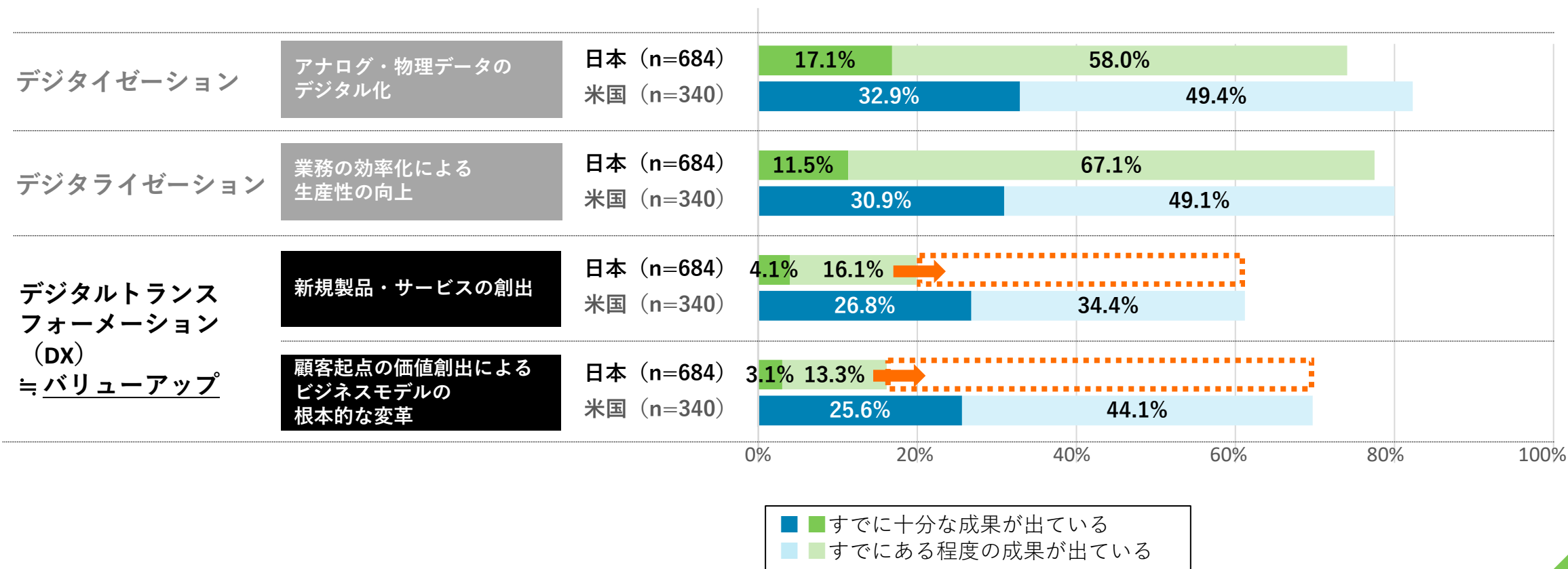
バリューアップを目的とした企業のIT予算割合

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 (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	デジタルトランスフォーメーション	戦略コンサルティングファーム 等		バリューアップ型AIテーマ 
	新規製品・サービスの創出			
	顧客起点の価値創出による ビジネスモデルの根本的な変革			
	デジタライゼーション	SaaS企業、Sier、 DXコンサルティングファーム 等		AI SaaS企業、 受託開発ベンダー 等
	業務の効率化による生産性の向上			
	デジタイゼーション			
	アナログ・物理データのデジタル化			

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

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

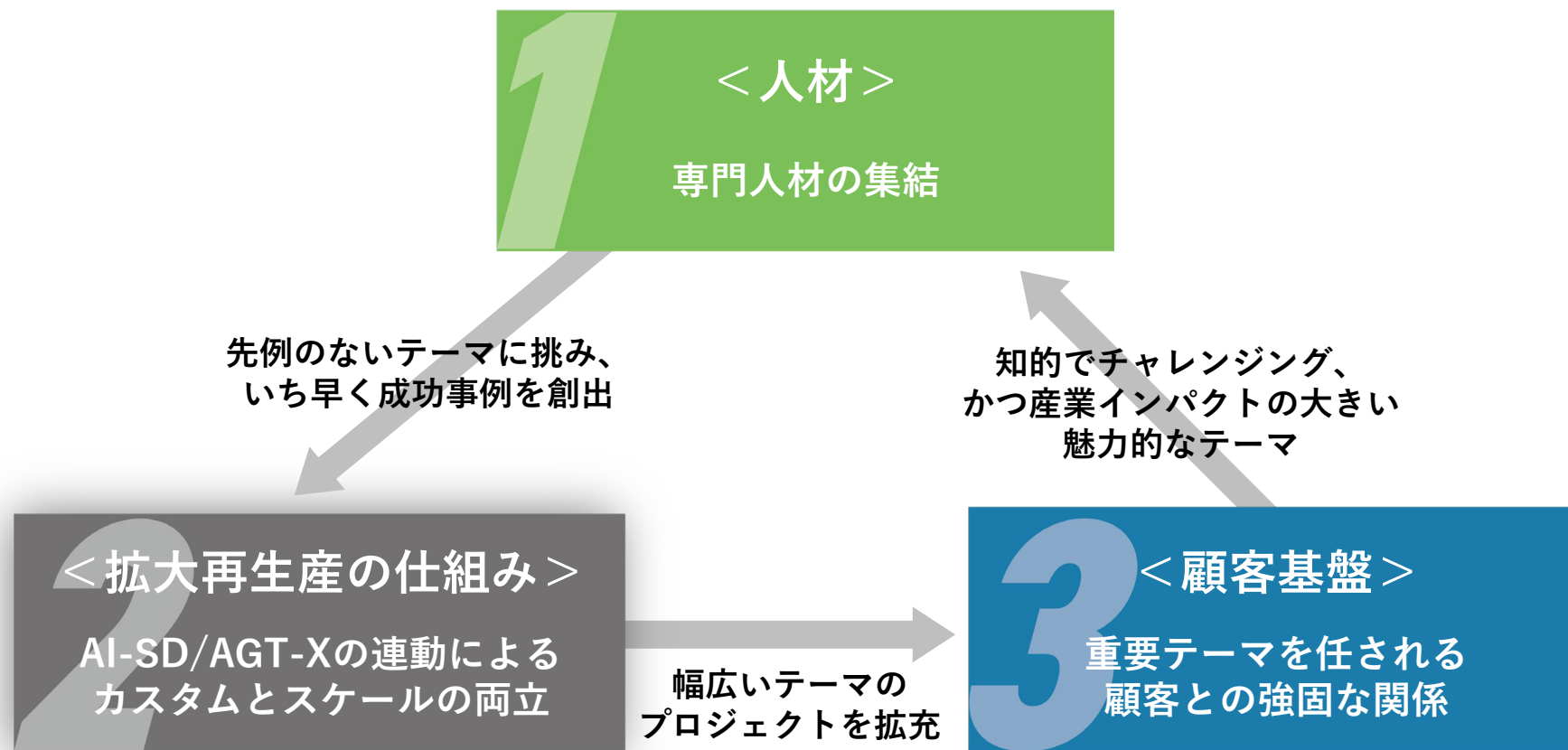
- ・対話AIを活用した1to1マーケティングサービスの開発

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



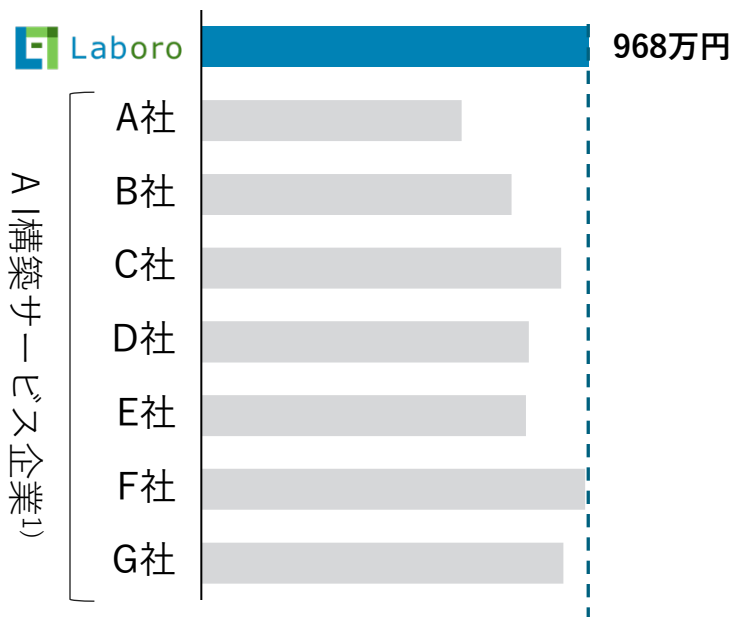
イノベーション構想力の獲得を求めて優秀な人材が集積

- ・ 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

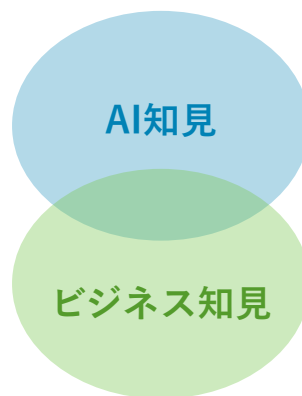
⋮

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）

⋮



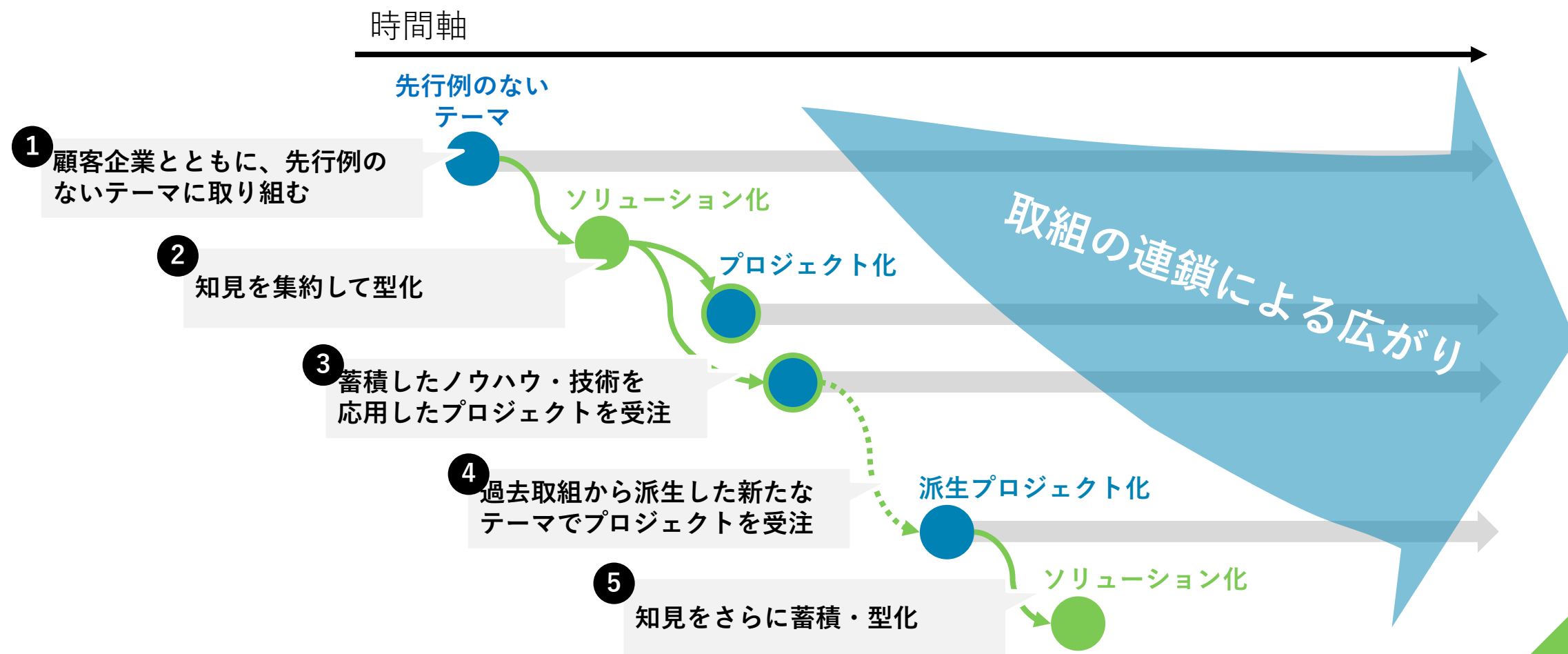
ビジネス/AI
双方に知見を
もつ人材を採用

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

- ・ 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

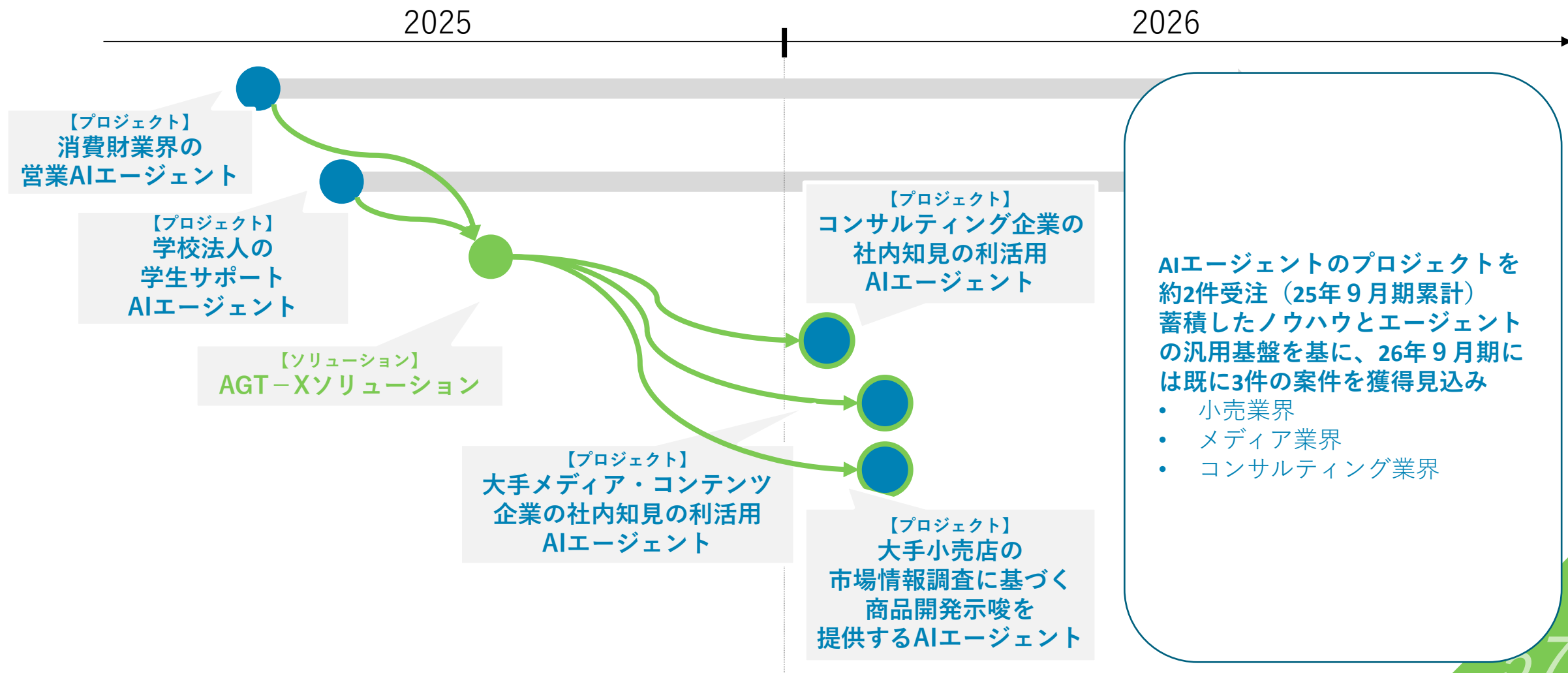


- ・ リアル産業を中心とした複数の業種・業界で、強化学習に限らない複数の最適化テーマの知見を蓄積



代表事例：AIエージェントの面展開の流れ

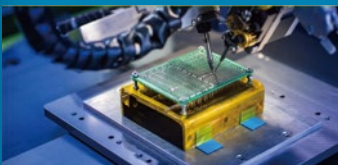
- AIエージェントの先行事例を踏まえて汎用基盤の機能を整備・PJ推進の知見蓄積を推進。それを応用し面展開



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)  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

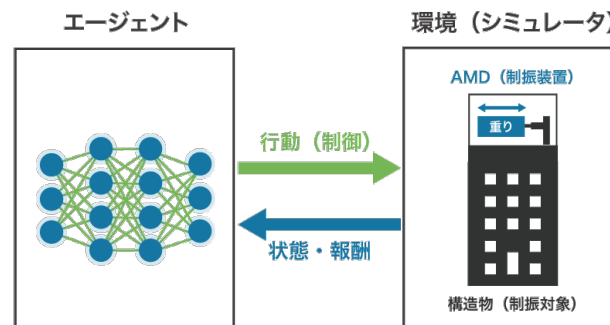
高層ビルをはじめとする建設物の揺れ・振動を抑える技術「アクティブ制振（AMD）」にAIを適用し、より効果的な制振の実現が目指されていた。

開発・導入

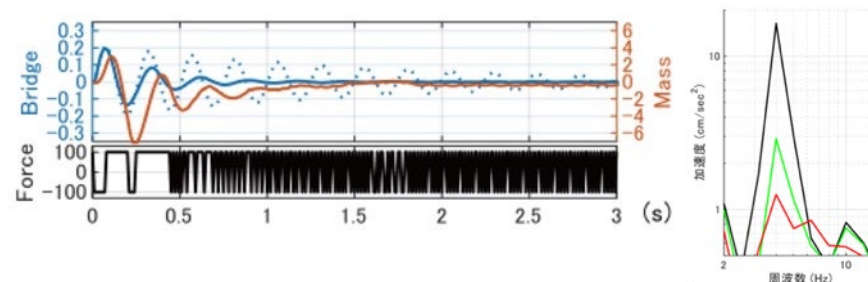
同社研究所内に造られた橋を実験の場として利用。シミュレーター上で高効果な制御則を獲得した強化学習によるAIモデルを実際の制御システムに転用。

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

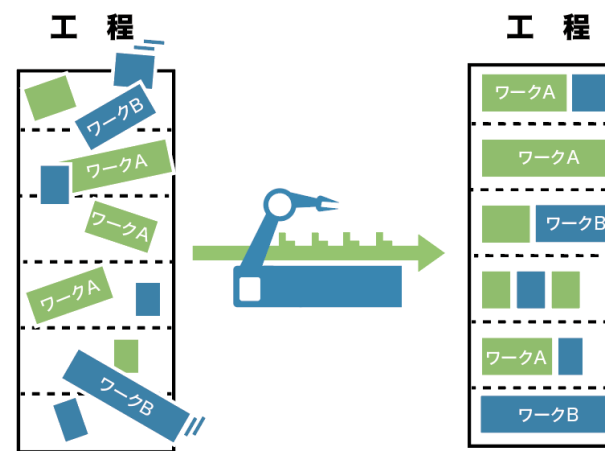
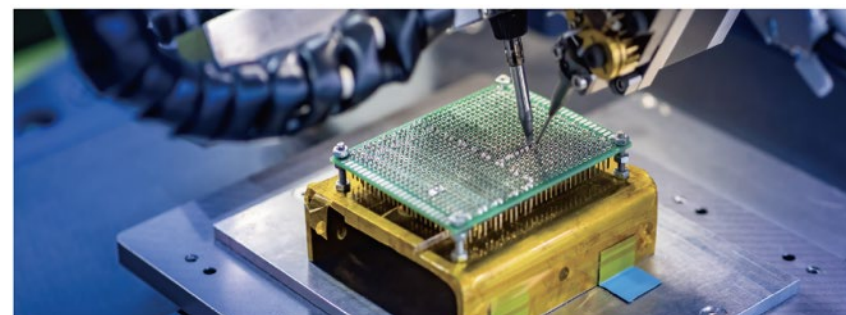
同社では、多数の装置リソースに対し大量のワークを適切に割り当てて生産計画を立案。人手でルールを作り込んでいたが、さらなる品質改善を狙っていた。

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

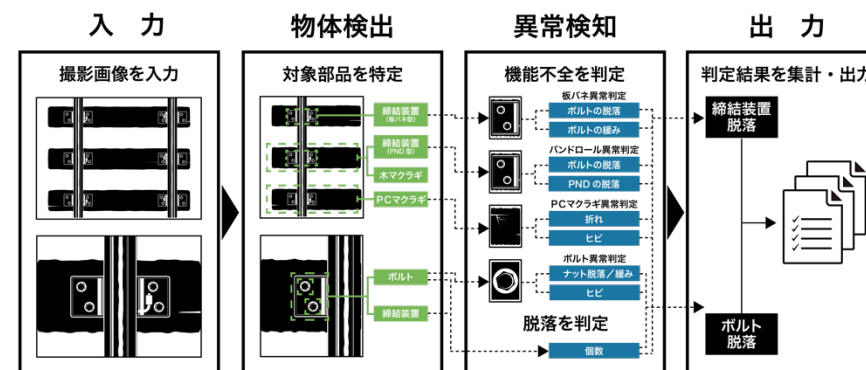
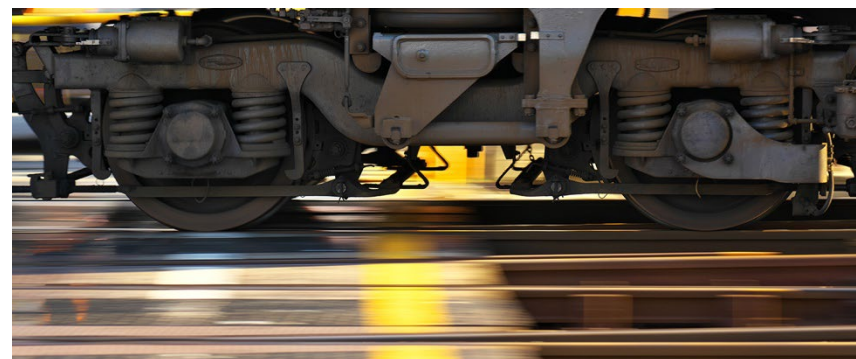
開発・導入

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

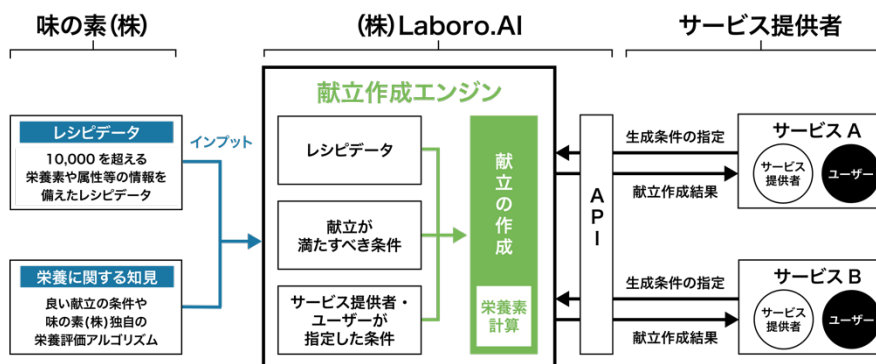
同社では、製品開発や研究開発で培った健康や栄養に関する知見やノウハウ、データ、数々のレシピデータを保有しており、これらのデータの活用方法を模索していた。

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

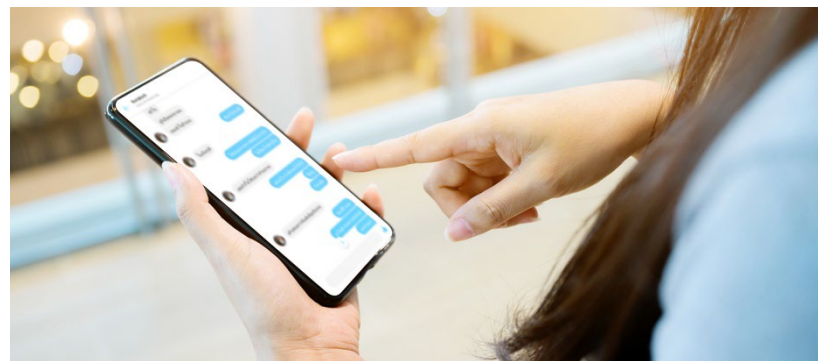
企業ブランドや商品ブランドに立脚したオリジナルなブランド思想を維持しながら、顧客ごとに最適化されたOne to Oneコミュニケーションを展開する必要があった。

開発・導入

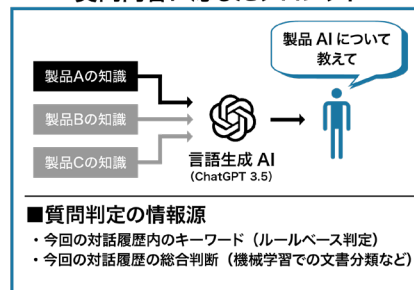
OpenAI社のChatGPTにブランド人格を反映してオリジナル生成AIとして構築。ユーザーおよび対話内容に応じて瞬時にプロンプトを入れ替える「ダイナミックプロンプト」も活用。

成 果

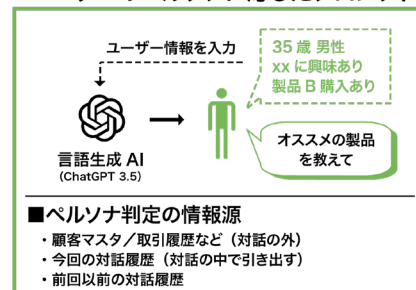
パーソナルデータや商品データ、コンテンツデータを対話に反映。アパレル系企業様との実証実験も進むなど、新しい顧客体験の実現が目指されている。



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

