

事業計画及び 成長可能性に関する説明資料

2023.12.21

株式会社Laboro.AI（証券コード:5586）

2023年9月期の総括と今後の取組み方針

経営方針

- 新製品/サービス創出・事業モデル転換等のバリューアップ型テーマに注力し、AIを核にしたイノベーションを顧客と共創
- 顧客の変革に向け、オーダーメイドのコンサルティングとAI開発（カスタムAI）から対価を頂戴するモデルを基本とする
- 先行する取組みで蓄積した課題解決の手法を類似課題に直面する顧客へ展開することで成長を図る（VM/VDの好循環¹⁾）

2023年9月期 通期業績

売上高

1,369百万円
(前期比+87%)

売上総利益

888百万円
(前期比+72%)

営業利益

206百万円
(前期比+261百万円)

- 売上高、営業利益とも通期業績予想を上回る着地
 - 顧客のDX/AIに関する需要を背景に新規顧客獲得と既存顧客の案件継続/拡大が順調に進捗
 - システム開発の外注を要する大型プロジェクトがあったことから、粗利率は65%に下降も、目指す60-70%の健全な水準を堅持
 - 営業利益の安定確保も前提に、中長期的な体制構築を見据えた人材投資（採用・育成等）を実行

事業の進捗

- 新規顧客獲得数が11社で着地
- 同時に既存顧客の深掘が進行
既存顧客売上成長率が39%へ改善
- 売上高1億円を超える顧客が3社に増加も、上位顧客への依存は減少傾向で、バランス良いポートフォリオを構築

組織構築の進捗

- 採用が堅調に進捗し、23年9月末時点で社員数60²⁾名（+14名の純増）
- 一方で、体制拡大を超える速度で収益が成長し、負荷の高い状態が継続
持続的成長に向けた体制構築が急務
- 人材への先行投資は今期も継続の方針

24年9月期の方針

- 安定成長に向けた“土台づくり”としてコア事業の磨き込みと体制構築に注力
 - VM/VDの循環による成長モデルを一段具体化
 - 持続的な成長に向けた採用/育成等
- 一方で市場成長を超える成長は維持。
売上1,644百万円、営業利益210百万円を目指す

1) VM（バリューマイニング）、VD（バリューディストリビューション）

2) 代表取締役を含む役員（社外役員を除く）、正社員、契約社員を含む。アルバイト・パートタイマーは含まない。
各会計年度末日（9/30）時点で在籍している人数をカウント。

目次

- ① 企業概要とビジネスモデル
 - ・ 1-1 会社概要
 - ・ 1-2 ビジネスモデル
 - ✓1-2-1 提供サービス
 - ✓1-2-2 提供形態
 - ・ 1-3 狙う市場
 - ・ 1-4 競争力の源泉
- ② 2023年9月期 通期業績
- ③ 事業の進捗及び今後の成長戦略
- ④ 2024年9月期 通期業績見通し
- ⑤ リスク情報

目次

- ① 企業概要とビジネスモデル
 - ・ 1-1 企業概要
 - ・ 1-2 ビジネスモデル
 - ✓1-2-1 提供サービス
 - ✓1-2-2 提供形態
 - ・ 1-3 狙う市場
 - ・ 1-4 競争力の源泉
- ② 2023年9月期 通期業績
- ③ 事業の進捗及び今後の成長戦略
- ④ 2024年9月期 通期業績見通し
- 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	東京都中央区銀座8-11-1	58名 ¹⁾ (2023年9月30日時点)
事業内容	主な株主（順不同）	
<ul style="list-style-type: none"> 機械学習²⁾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) SCREENアドバンス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) MCIイノベーション投資事業有限責任組合 (三井化学 (株)) ZFP第1号投資事業有限責任組合 ((株) ゼンリン) 役員	

1) 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した従業員数

2) 機械学習: コンピュータがデータから学習し、予測や分類等のタスクを自動で改善するアルゴリズムの総称。教師あり学習、教師なし学習、半教師あり学習等の手法がある。

経営陣紹介



代表取締役 CEO
椎橋 徹夫
TETSUO SHIIHASHI

米国国立テキサス大学理学部卒業後、ポストン・コンサルティング・グループに入社。消費財や流通等多数のプロジェクトに参画した後、社内のデジタル部門の立ち上げに従事。

その後、東大発ベンチャーでのAI事業部の立ち上げや東京大学 松尾豊研究室の産学連携業務等を経てLaboro.AIを創業。



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



社外監査役
田中 洋子
TANAKA YOKO



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 CAO
松藤 洋介
YOSUKE MATSUFUJI



代表取締役 COO兼CTO
藤原弘将
FUJIHARA HIROMASA

京都大学大学院修了 博士（情報学）。

産業技術総合研究所にて機械学習・音声信号処理・自然言語処理の研究に従事。その間、Queen Mary University of London 客員研究員も務める。

その後、ポストン・コンサルティング・グループ、AI系スタートアップを経てLaboro.AIを創業。



常勤監査役
前田 晴美
HARUMI MAEDA



執行役員
安達 大輔
DAISUKE ADACHI



社外監査役
井ノ浦 克哉
KATSUYA INOURA



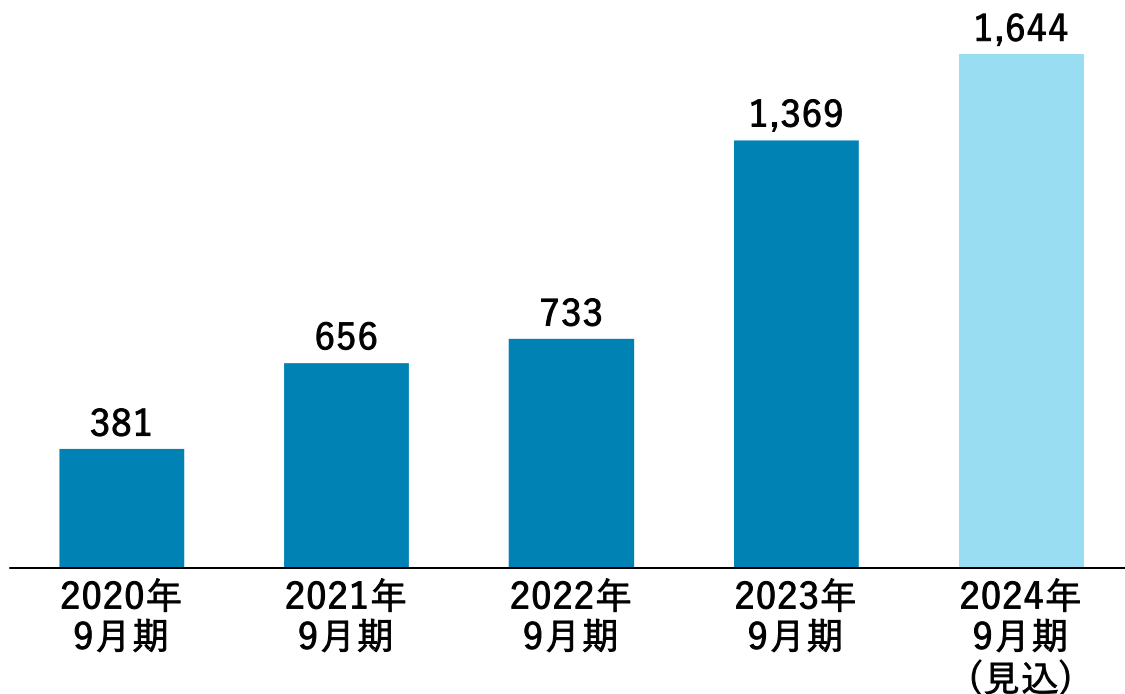
執行役員
和田 崇
TAKASHI WADA

売上高/営業利益の推移

- 創業以来、着実な売上・営業利益の成長を実現

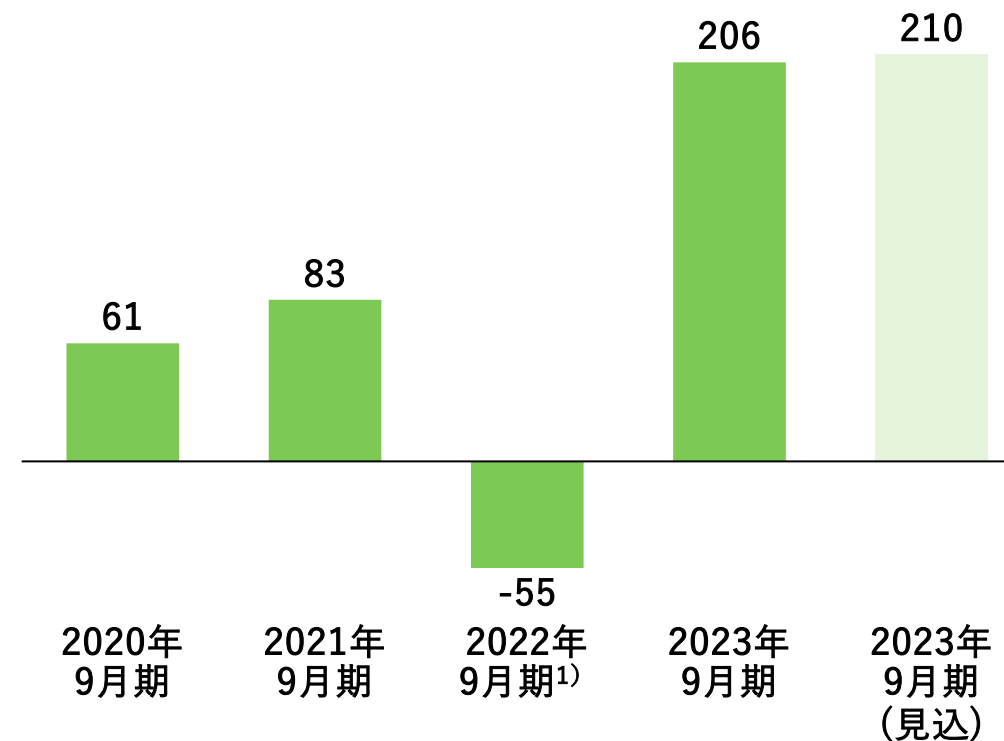
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)

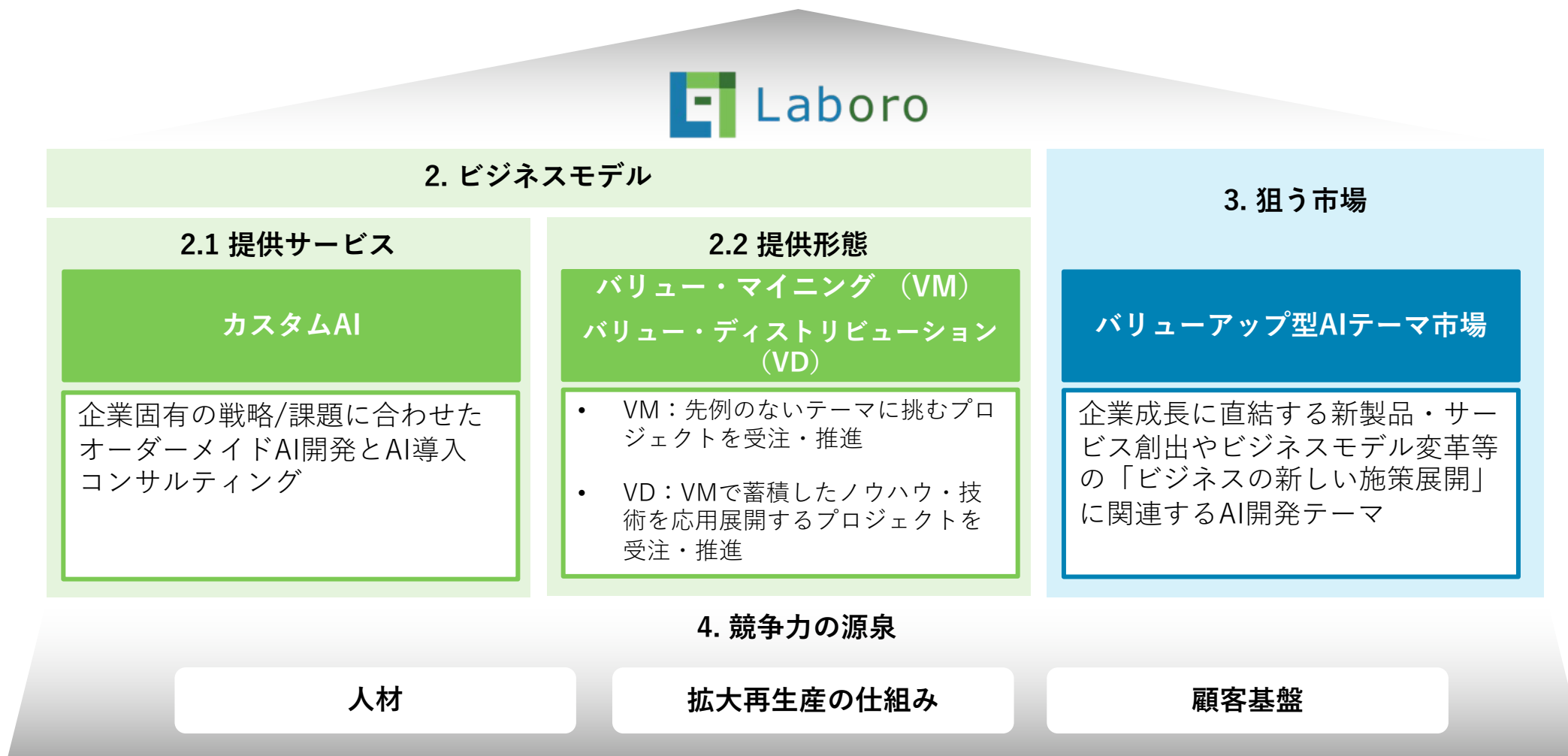


1) 2022年9月期は、既存顧客との継続プロジェクトが中断する等の要因で売上高が想定を下回ったため、赤字で着地。

Note: 売上/営業利益は小数点1桁目で切り捨て

事業の全体構造

- 「カスタムAI」を「VM」・「VD」の2形態で提供し、顧客企業の「バリューアップ」を支援





1-2. ビジネスモデル

1-2-1 提供サービス：「カスタムAI」

「カスタムAI」とは

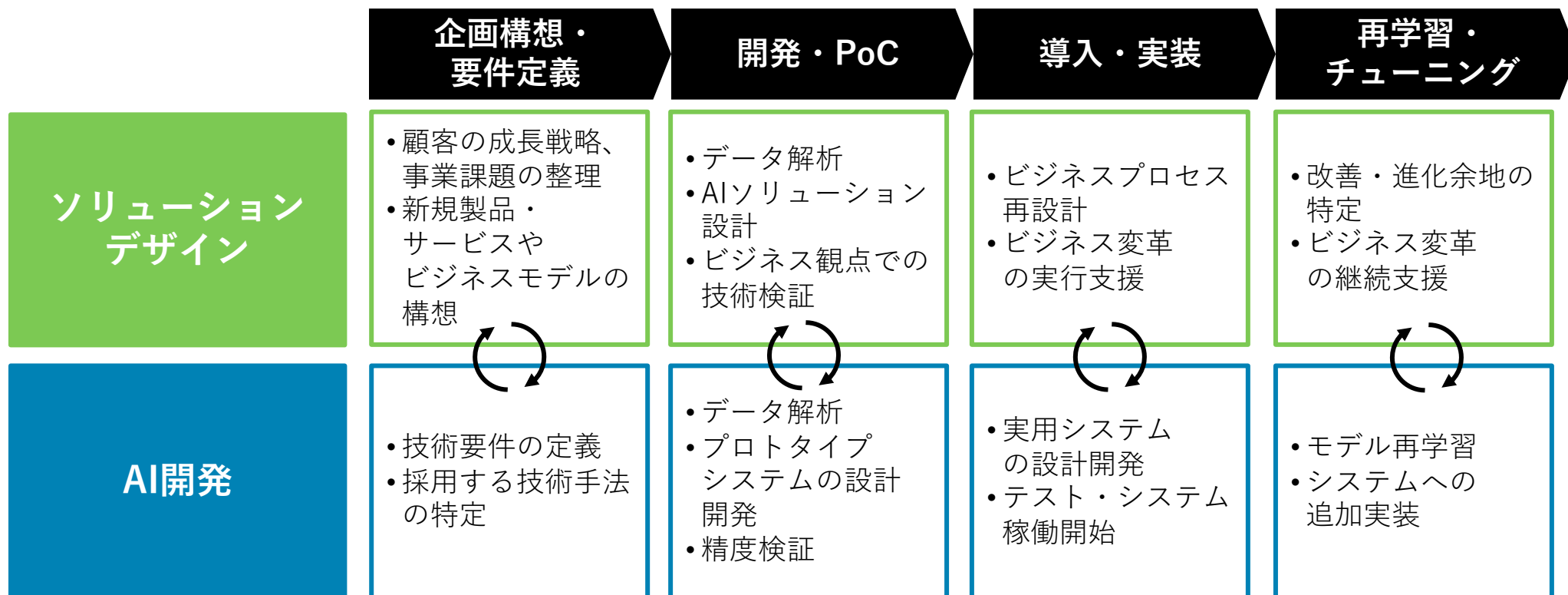
- 個社の戦略や課題に合わせたソリューションデザイン（AIソリューション設計とAI導入を通じた事業変革のためのコンサルティング）とオーダーメイドAI開発（顧客企業固有の成長戦略や事業課題に合わせたAI開発）を通じて、顧客企業のAIイノベーションを共創



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等に应用される。

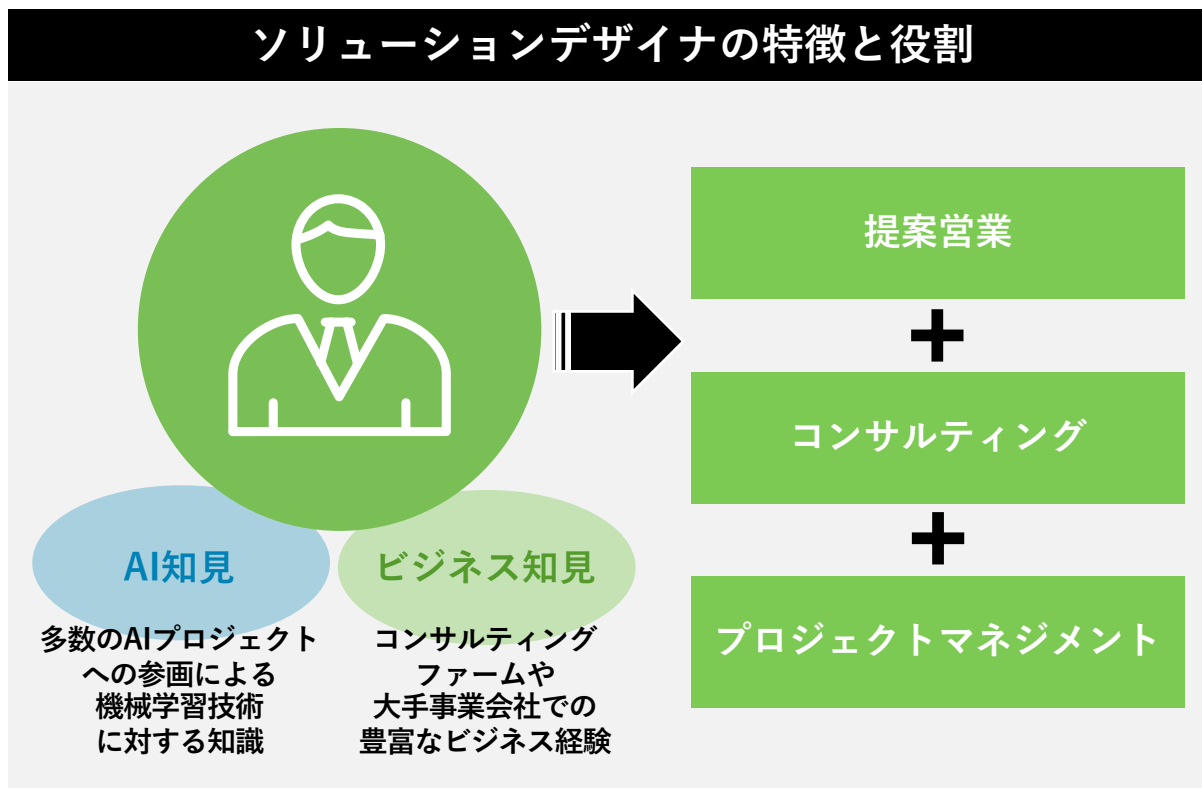
「カスタムAI」提供の流れ

- 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

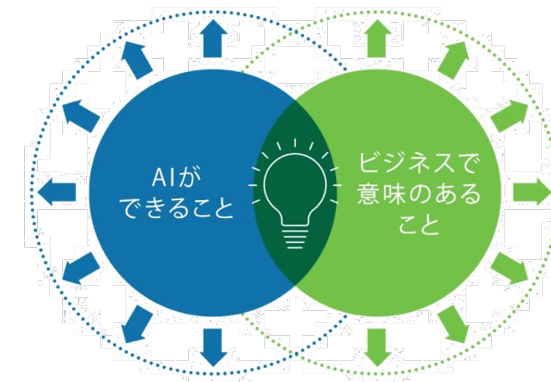


カスタムAIを支えるスペシャリスト「ソリューションデザイナー」

- AI & ビジネスコンサルティングに長けた弊社独自の専門人材「ソリューションデザイナー」が、顧客企業のためのAIソリューション設計とビジネスデザインを実施



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



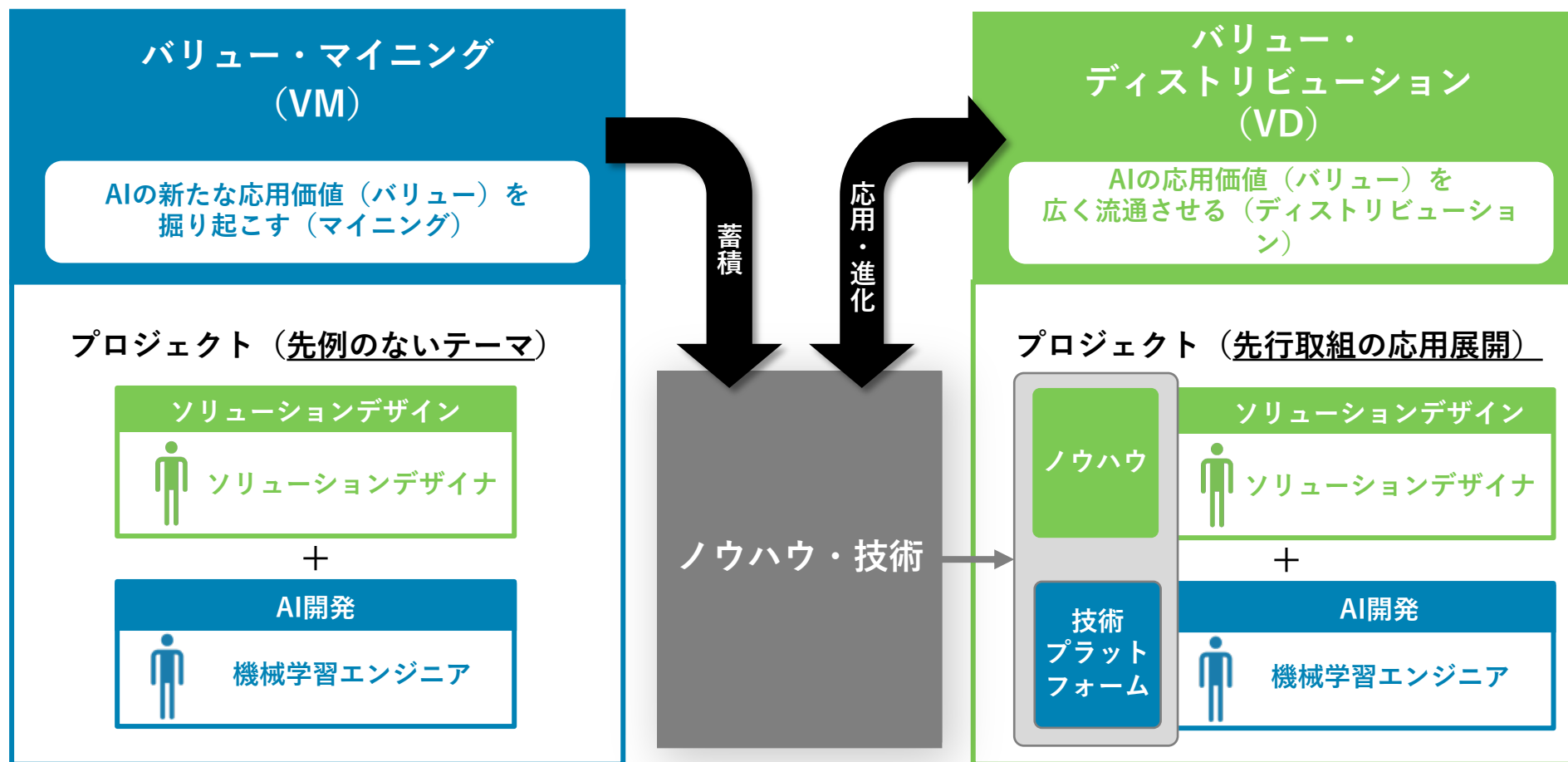


1-2. ビジネスモデル

1-2-2 提供形態：「バリュー・マイニング」
「バリュー・ディストリビューション」

カスタムAIの2つの提供形態

- 「バリュー・マイニング (VM)」で得られたノウハウ／技術プラットフォームを蓄積し、「バリュー・ディストリビューション (VD)」で応用展開



VM・VDの収益モデル

- VM・VD共に、プロジェクトメンバー（ソリューションデザイナー・機械学習エンジニア）のアサインに応じた委託料を対価として頂戴する収益モデル



Note: VD・VMの両提供形態は、実際のサービス提供において完全に分離されるものではないことから、「カスタムAIソリューション事業」単一での事業体制としている。

バリュー・ディストリビューションの中核となるノウハウと技術プラットフォーム

		概要	代表例
ノウハウ	ソリューション (『〇〇ソリューション』)	顧客の典型的なビジネスニーズに対して、AI技術を用いて解決するためのコンサルティングや開発方法論をまとめたソースコードやドキュメント等	<ul style="list-style-type: none"> ■ 『強化学習による組合せ最適化ソリューション』 ■ 『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』 ■ 『マッチングソリューション』
	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	<ul style="list-style-type: none"> ■ カメラソリューション『L-Vision』
技術 プラット フォーム	AI開発フレームワーク	AI開発の工程を短縮するために、基盤機能やテンプレートをあらかじめ一つにまとめた、開発者支援ツール・開発環境	<ul style="list-style-type: none"> ■ 強化学習フレームワーク『Border』

代表的なソリューション群

ノウハウ

ビジネス潜在ニーズ 探索ソリューション

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



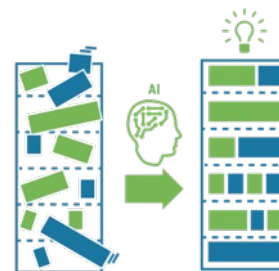
強化学習による制振制御 ソリューション

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



強化学習による組合せ最適化 ソリューション

大量の組合せの中から最も良いものを選択するという「組合せ最適化問題」を、強化学習技術を使って解決



技術プラットフォーム

カメラソリューション L-Vision

AIカメラが人・物・空間を認識することを超え、ビジネス課題を成果へとつなぐ、最適なソリューションを提供

L-Vision



マッチングソリューション

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



文章分類・タグ付け ソリューション

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



物体カウント ソリューション

画像中に写っている対象物の個数をカウントするほか、大まかな位置や座標を取得することを実現





1-3. 狙う市場

：バリューアップ型AIテーマ市場

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 → 1.7兆円
(2021年度) (2025年度)

AI構築サービス市場²⁾

0.5兆円 → 0.8兆円
(2021年度) (2025年度)

企業のIT予算割合³⁾

ランザビジネス予算
(現行ビジネスの維持・運営)
76% → 67%
(2021年度) (2025年度)

バリューアップ予算
(ビジネスの新しい施策展開)
24% → 33%
(2021年度) (2025年度)

バリューアップ型AIテーマ市場規模予想⁴⁾

1,400億円 → 2,800億円
(2021年度) +18.9%/年 (2025年度)

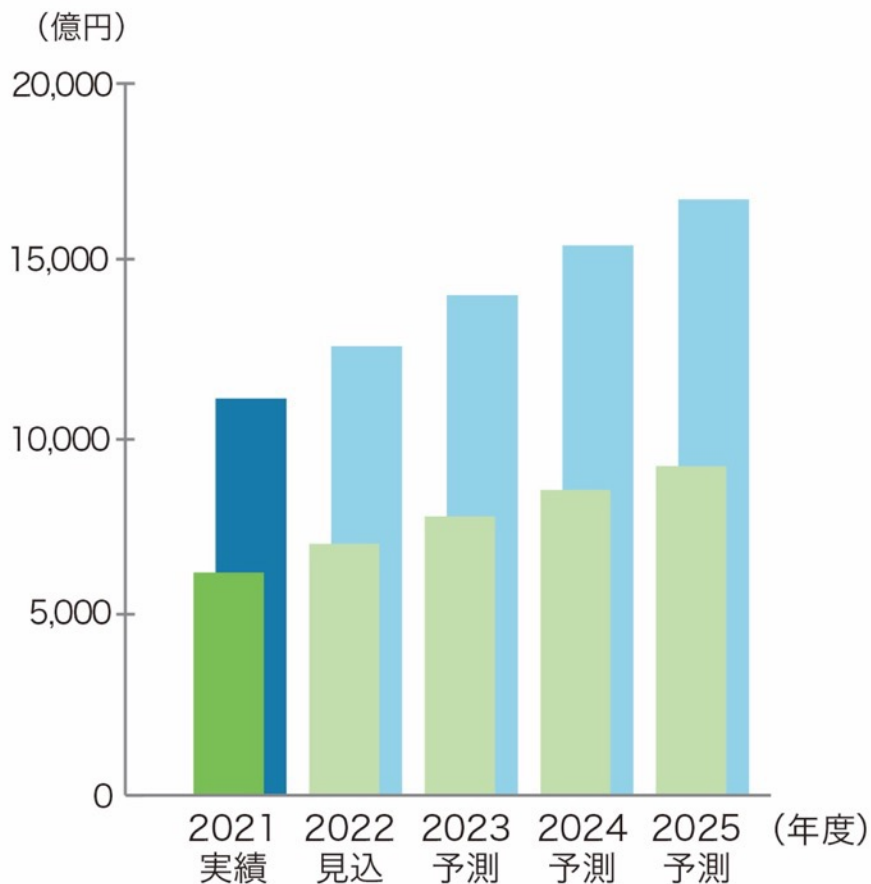
1) ・ 2) 出典：株式会社富士キメラ総研「2022 人工知能ビジネス総調査」(2022年8月)

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 2023」(2023年3月)

4) 当社では、AI構築サービス市場におけるバリューアップ型テーマとランザビジネス型テーマの比率は概ねIT投資における両予算の配分比率と現在同傾向にあり、また今後は各社のバリューアップ予算配分の増加意向を反映する形でバリューアップ型の比率が拡大するであろうと考え、2021年にはAI構築サービス市場の24%を構成する1,400億円程度の規模が存在し、2025年には33%を構成する2,800億円程度へ拡大すると予想

AI構築サービス市場

- 国内のAI構築サービス市場はAI全体市場の約半分を占め、2025年には8,596億円規模の予測



AIビジネス市場

2021年
1.1兆

▶

2025年
1.7兆

AI構築サービス市場

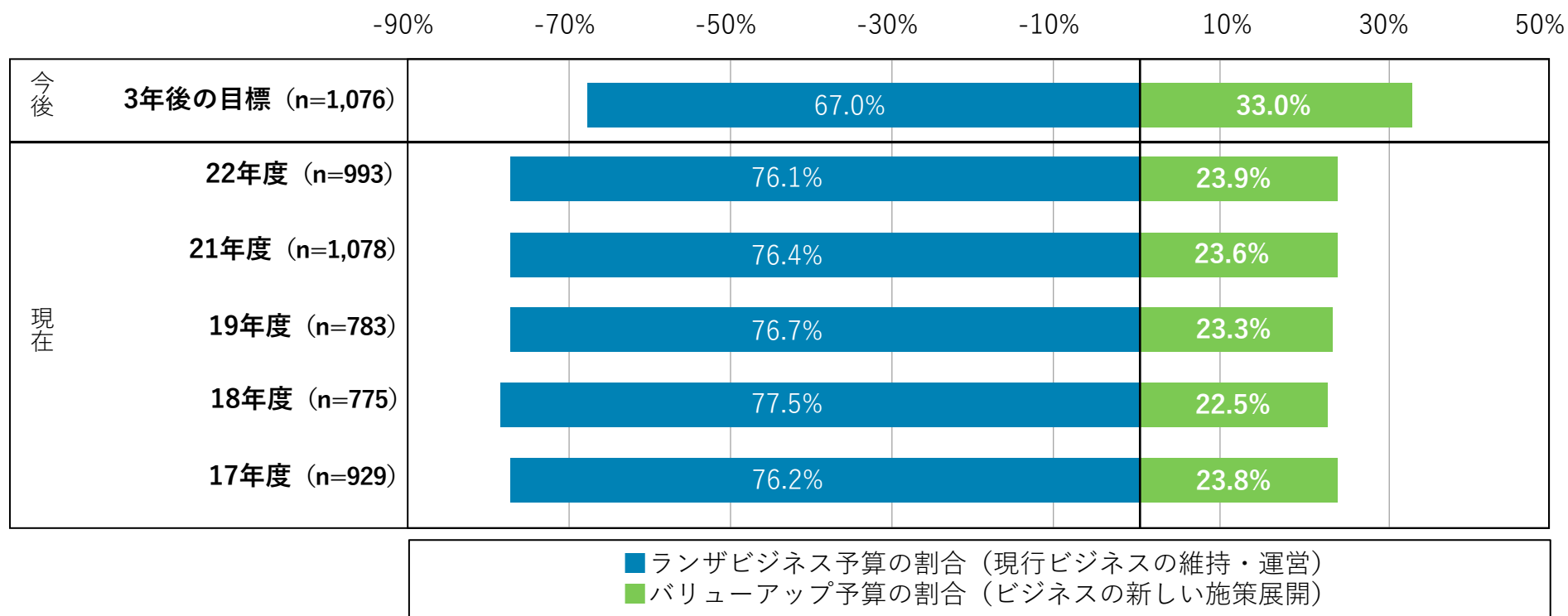
2021年
5.8千億

▶

2025年
8.5千億

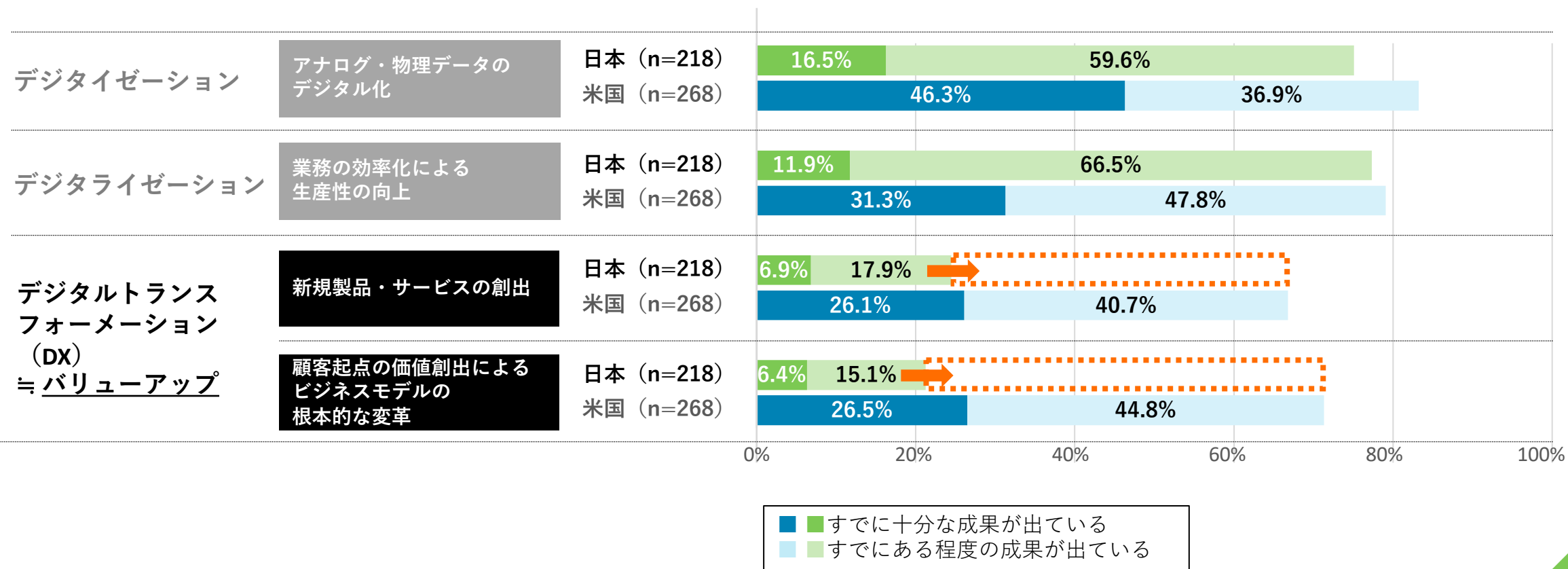
バリューアップを目的とした企業のIT予算割合

- 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



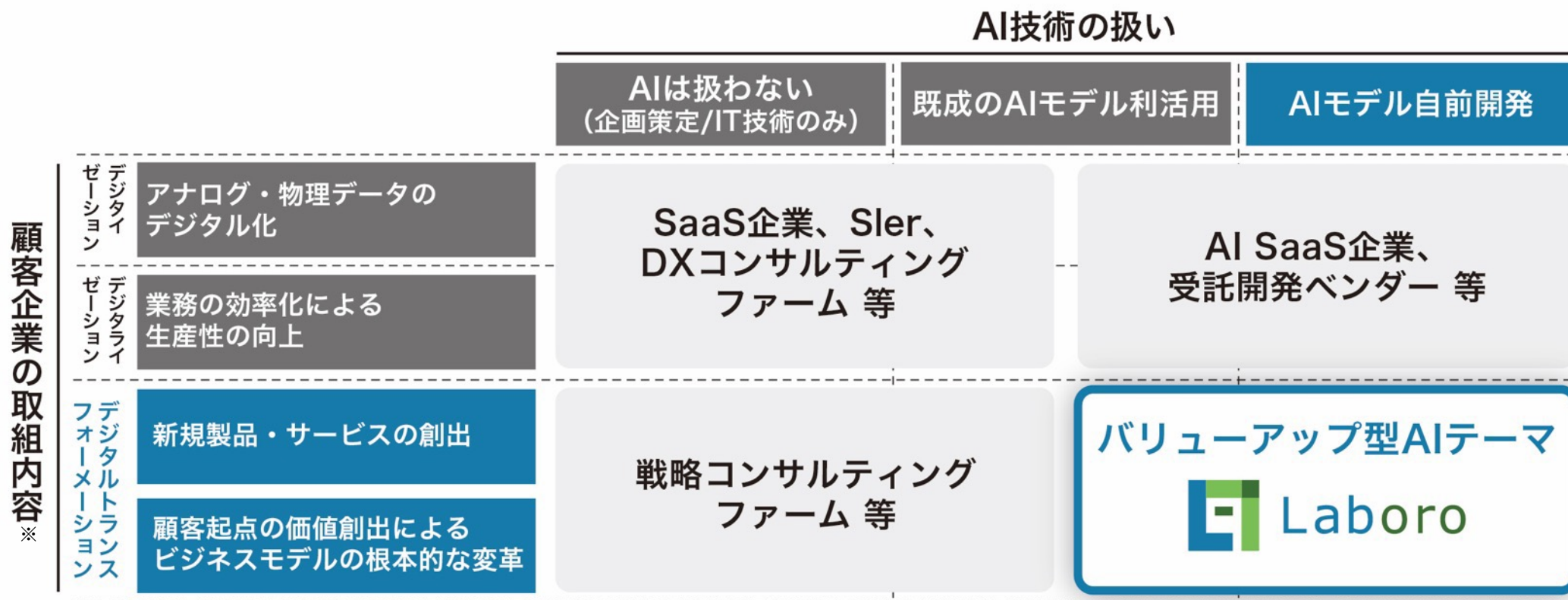
「DX」による成果 日米比較

- 「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：新規材料の探索や新規製法の考案
- 化学・素材メーカー：研究論文情報の探索・要約
- 半導体製造装置メーカー：AIを組み込んだ装置・生産ラインの新規開発

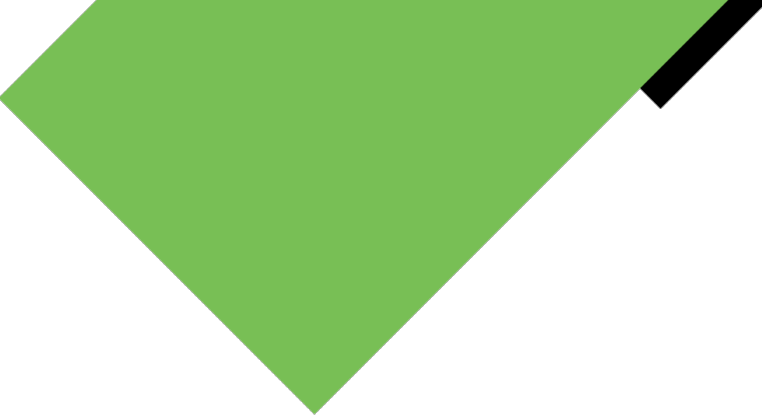
注力分野②

社会基盤・生活者産業

消費者・生活者に直接製品・サービスを提供したり社会インフラを担う分野

取組実績

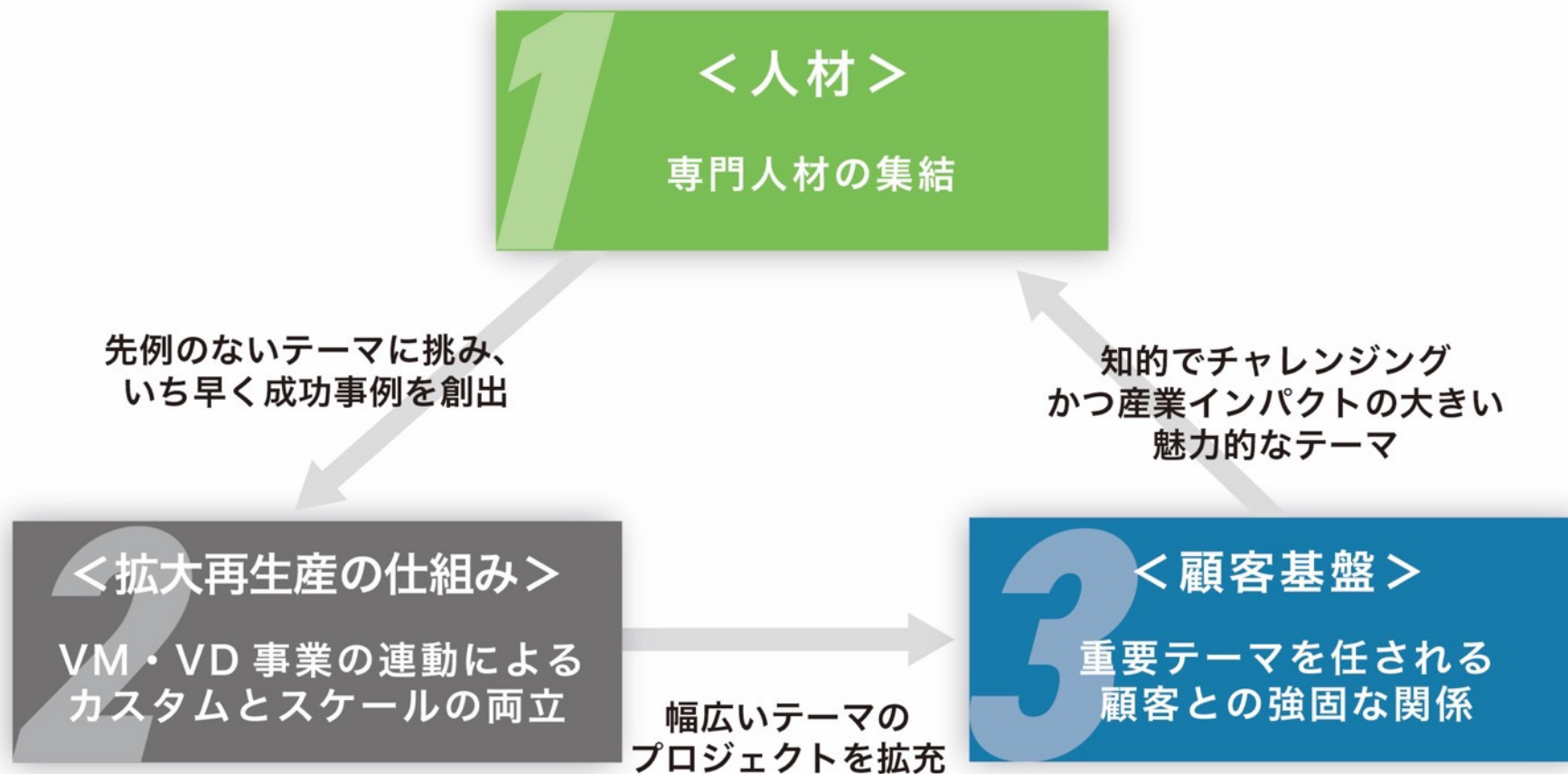
- 食品メーカー：パーソナル献立提案サービスの開発
- 製薬メーカー：PHR（パーソナル・ヘルス・レコード）データを活用した個別化医療支援プラットフォームの開発
- 消費財メーカー：対話AIを活用した1to1マーケティングサービスの開発



1-4. 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



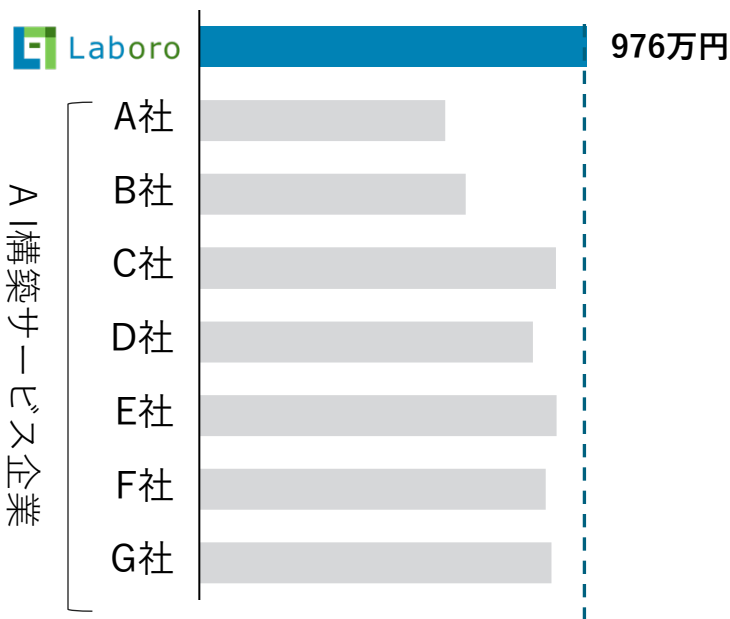
イノベーション構想力の獲得を求めて優秀な人材が集積

- ・ 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

※2023年9月末時点

報酬水準の比較

競合対比トップクラスの報酬水準を提供し、優秀な人材を確保



専門人材のポートフォリオ (ソリューションデザイナーの例)

ビジネス知見 (コンサルティングスキル) と技術知見 (AI/機械学習) を兼ね備える多様なバックグラウンドの専門人材が在籍

典型的なキャリア形成のパターン

過去の経歴 (例)

ITスタートアップ → 外資戦略コンサル

AI関連スタートアップ (データサイエンティスト)

外資専門コンサルティングファーム

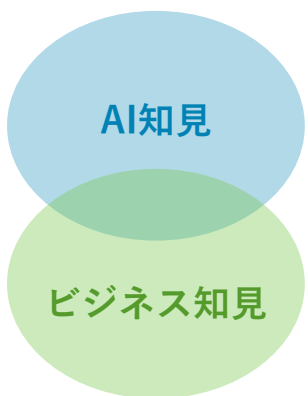
⋮

国立大 工学部卒修士 × 国内戦略コンサルティングファーム

国立大 工学部卒修士 × 製造系企業 (企画職)

国立大 工学部 × シンクタンク・人材系企業 (企画職)

⋮



ビジネス/AI
双方に知見を
もつ人材を採用

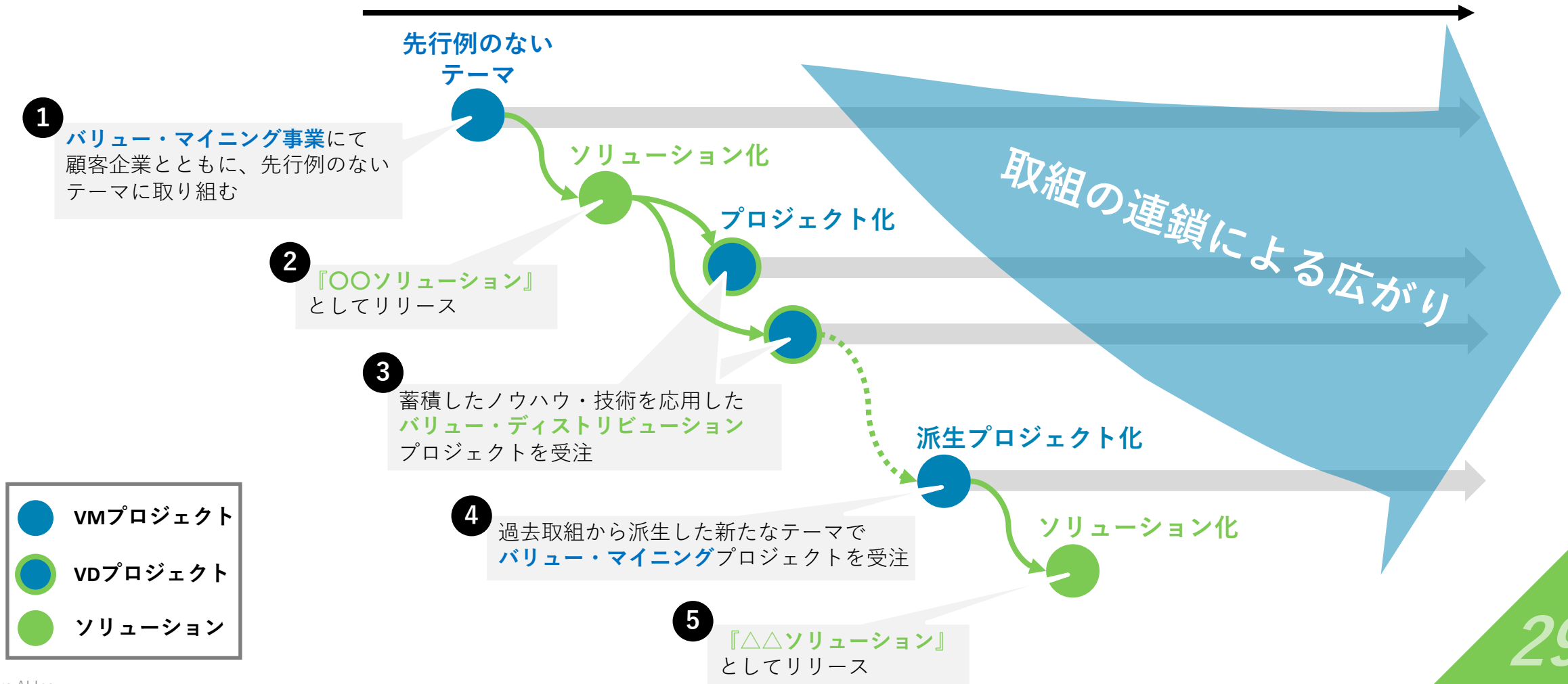
コンサル/事業会社
でビジネス経験
のある人材を採用/
社内でAI知見
を育成

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

当社におけるノウハウ・技術の蓄積と応用のイメージ

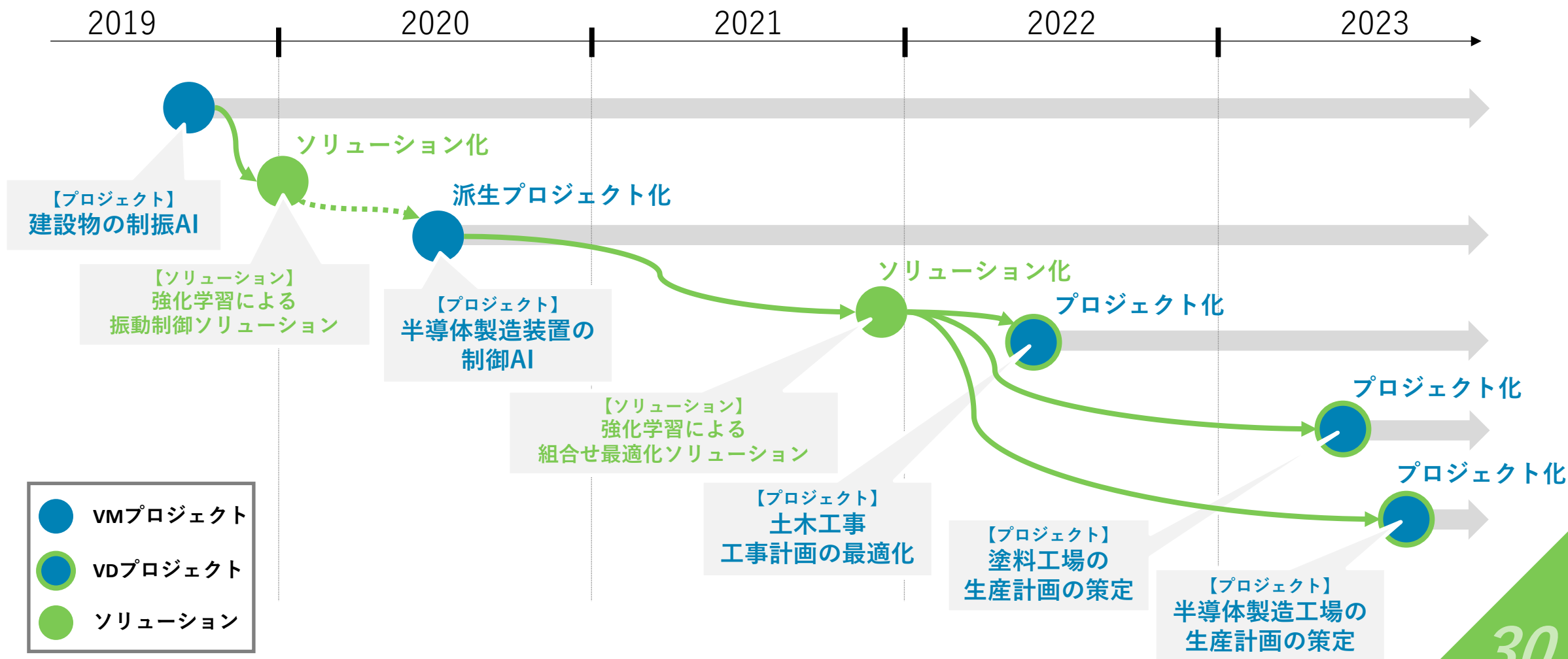
- バリュー・マイニング事業で取り組んだ先行例のないテーマをソリューション化し、バリュー・ディストリビューションプロジェクトとして面展開

時間軸



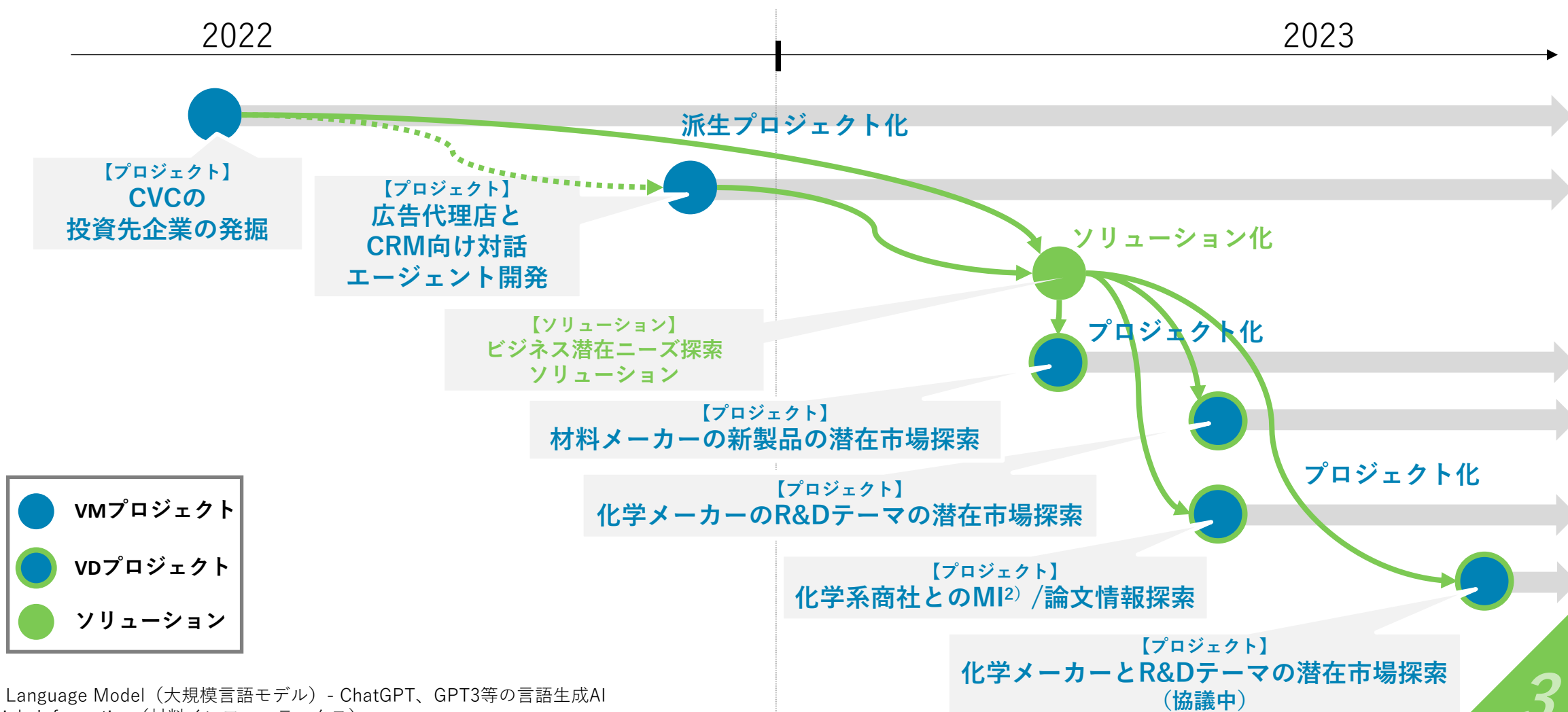
代表事例：深層強化学習関連プロジェクトの面展開の流れ

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



代表事例：LLM¹⁾ 関連のノウハウ・技術蓄積と応用展開の流れ

- 加熱するChatGPT等の生成AI技術のソリューション化と応用展開を短期間で実現



1) Large Language Model (大規模言語モデル) - ChatGPT、GPT3等の言語生成AI

2) Materials Informatics (材料インフォマティクス)

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

2023年 9月期の実績

顧客例（一部例示¹⁾）

研究開発型産業 6.6億円 49%	半導体業界	2.8億円（21%）	SCREEN	Rapidus	ROHM SEMICONDUCTOR
	建設産業	1.7億円（13%）	OBAYASHI		
	化学・素材業界	1.4億円（10%）	NGK 日本ガイシ	三井化学	
	その他製造業	0.6億円（5%）	OKI Open up your dreams	住友重機械工業株式会社	
社会基盤・生活者産業 7.0億円 52%	人材業界	3.0億円（22%）	en エンジャロ	PERSOL パーソナルテクノロジースタッフ	PERSOL パーソナルプロセス&テクノロジー
	交通・輸送業界	1.4億円（11%）	MICHINORI		
	メディア・広告業界	1.4億円（10%）	DAIKO	・HAKUHODO・	
	消費財業界	0.8億円（6%）	Eat Well, Live Well. Aj AJINOMOTO		
	その他業界	0.3億円（2%）	通信系企業等		

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

取引先企業様 (一部例示：2023年11月時点版)



IHIインフラ建設 味の素 IDOM エーザイ NTTコミュニケーションズ
 エン・ジャパン 大林組 沖電気工業 鹿島建設 気象庁気象研究所
 ジオテクノロジーズ ジャパンマリンユナイテッド SCREENアドバンストシステムソリューションズ
 住友重機械工業 ソニーセミコンダクタソリューションズ 大広 日本ガイシ 日本総合研究所 博報堂
 パーソルテクノロジースタッフ パーソルプロセス&テクノロジー 東日本電信電話 非破壊検査
 ブロードマインド 三井化学 みちのりホールディングス 明治安田生命 山口県 Rapidus ローム 他

幅広い顧客と多数のプロジェクト

- 通算200を超えるカスタムAIプロジェクトを推進

研究開発型

社会基盤 生活者

<p>建設 強化学習</p> <p>建設物の揺れ制御 (建設企業)</p>  <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>	<p>製造 強化学習</p> <p>工程スケジューリング (精密機器メーカー)</p>  <p>強化学習を用いて生産計画の最適化問題を解決</p>	<p>製造 時系列</p> <p>匂いデータの分類 (自動車メーカー)</p>  <p>匂いセンサの探索データ分析を実施。複数の匂いを分類</p>	<p>製造 時系列</p> <p>排水処理での異常検知 (電気メーカー)</p>  <p>工場から排水される汚染水データの分析、異常検知を実施</p>
<p>製造 レコメンド</p> <p>パーソナライズ献立提案 (食品メーカー)</p>  <p>ユーザーデータからパーソナライズされた献立提案を行うアプリの開発支援</p>	<p>小売 画像</p> <p>店内在庫モニタリング (電機メーカー)</p>  <p>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</p>	<p>人材 自然言語</p> <p>人と職のマッチング (人材企業)</p>  <p>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</p>	<p>製造 画像</p> <p>困り感情の推定 (電気メーカー)</p>  <p>動画データから人の困った表情や動きを検出</p>

最先端技術の長期R&D (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

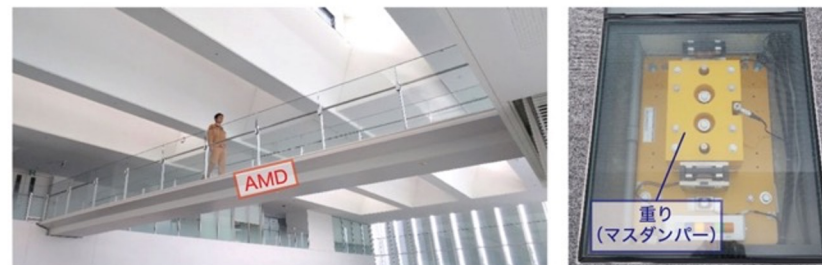
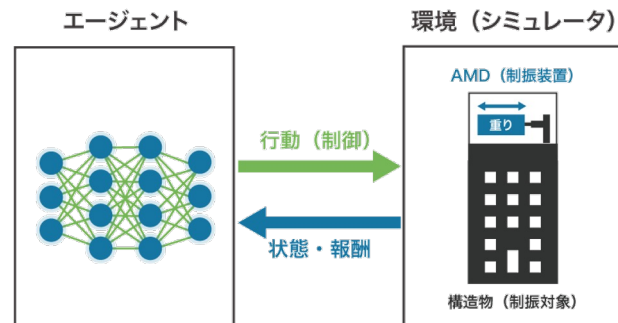
高層ビルをはじめとする建設物の揺れ・振動を抑える技術「アクティブ制振 (AMD)」にAIを適用し、より効果的な制振の実現が目指されていた。

開発・導入

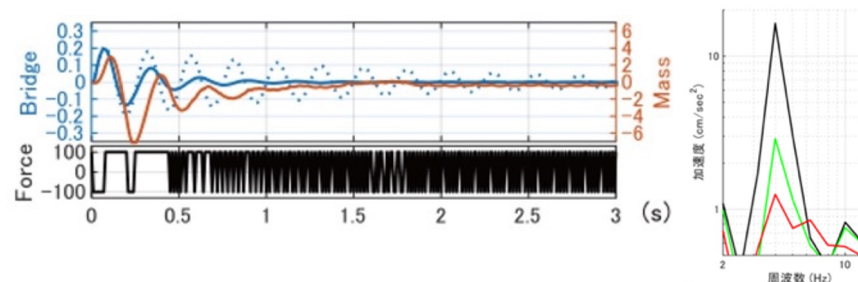
同社研究所内に造られた橋を実験の場として利用。シミュレーター上で高効果な制御則を獲得した強化学習によるAIモデルを実際の制御システムに転用。

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)



最先端技術の長期R&D

(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

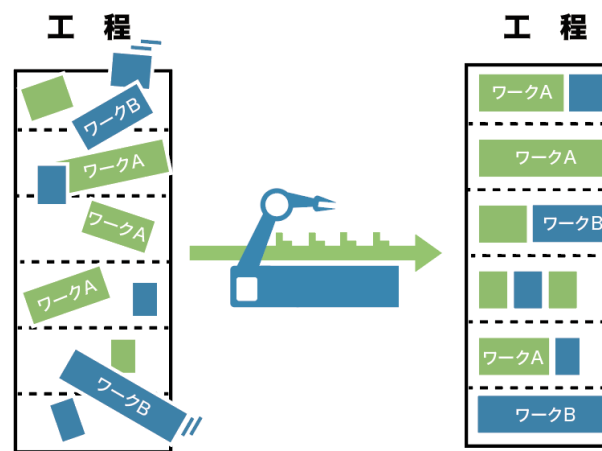
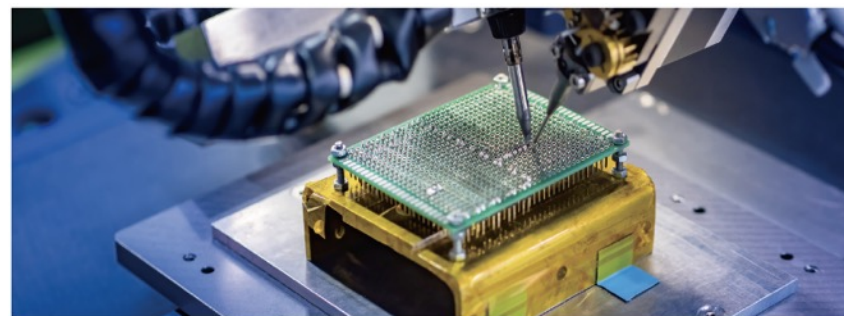
同社では、多数の装置リソースに対し大量のワークを適切に割り当てて生産計画を立案。人手でルールを作り込んでいたが、さらなる品質改善を狙っていた。

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。



新規事業の開発 (パーソナライズ献立提案「勝ち飯®AI」：味の素様)

- トップアスリートへの食サポートのサービス知見をもとにした提案
- アスリートの入力・記録データからパーソナライズされた献立を提案

課題

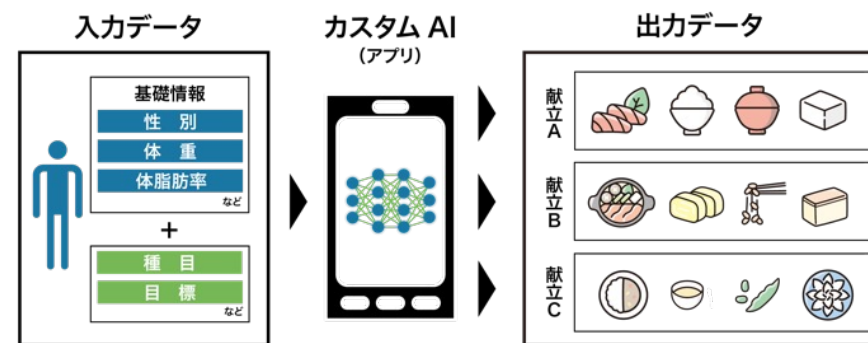
同社が保有するトップアスリート向けの食サポートプログラムについて、一般アスリートでもそうしたサービスに対するニーズが高いことが判明。

開発・導入

ユーザーが入力したデータからパーソナライズされた献立を提案するアプリの開発を支援。栄養計算をアルゴリズム化、必要な栄養素に基づきレコメンド。

成果

大量のレシピの組合せからパーソナライズされた最適な献立提案を実現。一般向けアプリとして違和感のない応答速度で提案できる点も特徴。



※画像はイメージであり、実際の画像ではありません。

新規事業の開発 (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

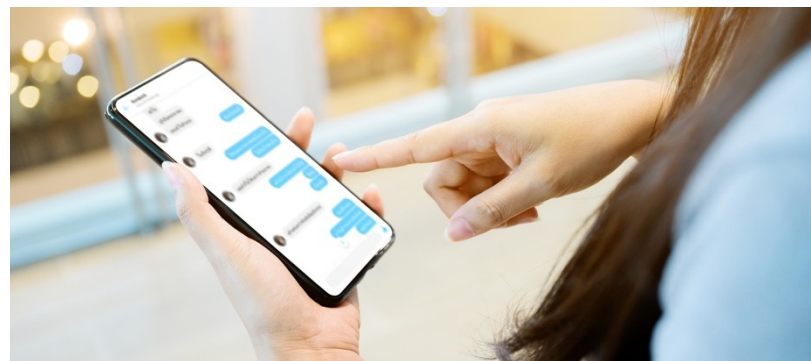
企業ブランドや商品ブランドに立脚したオリジナルなブランド思想を維持しながら、顧客ごとに最適化されたOne to Oneコミュニケーションを展開する必要があった。

開発・導入

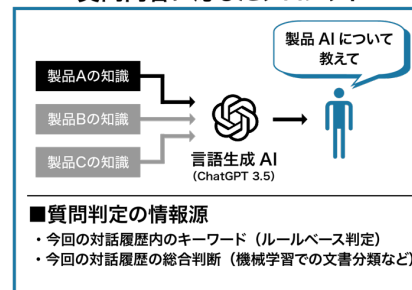
OpenAI社のChatGPTにブランド人格を反映してオリジナル生成AIとして構築。ユーザーおよび対話内容に応じて瞬時にプロンプトを入れ替える「ダイナミックプロンプト」も活用。

成果

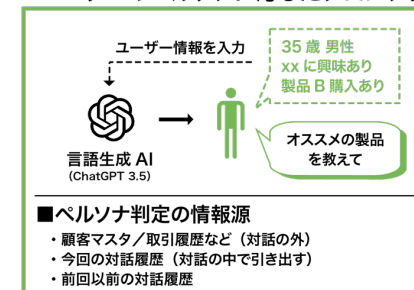
パーソナルデータや商品データ、コンテンツデータを対話に反映。アパレル系企業様との実証実験も進むなど、新しい顧客体験の実現が目指されている。



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



目次

- ① 企業概要とビジネスモデル
 - ・ 1-1 会社概要
 - ・ 1-2 ビジネスモデル
 - ✓1-2-1 提供サービス
 - ✓1-2-2 提供形態
 - ・ 1-3 狙う市場
 - ・ 1-4 競争力の源泉
- ② 2023年9月期 通期業績
- ③ 事業の進捗及び今後の成長戦略
- ④ 2024年9月期 通期業績見通し
- ⑤ リスク情報

損益計算書サマリー

- 前年の体制拡大が奏功し、企業のDX旺盛な需要を捉え、22年9月期対比で大幅に売上が拡大
- システム開発の外注が必要な大型案件の発生から粗利率は若干下降も、60-70%の高い水準で推移し、採算性も健全な水準を確保

	(百万円)	2021年度9月期 実績	2022年度9月期 実績	2023年度9月期実績	
				実績	前年対比
売上高		656	733	1,369	+636
売上総利益		471	515	888	+372
粗利率 (%)		72%	70%	65%	△5pt
営業利益		83	△55	206	261
営業利益率 (%)		13%	-8%	15%	+23pt
経常利益		84	△55	193	+249
当期純利益		60	△39	139	+179

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

貸借対照表サマリー

- 余力を確保した財務基盤を構築

資産の部 (百万円)	2021年度9月期 実績	2022年度9月期 実績	2023年9月期 実績
流動資産	382	1,229	2,414
現金及び預金	214	965	1,943
固定資産	31	90	75
資産合計	413	1,319	2,490

負債の部 (百万円)	2021年度9月期 実績	2022年度9月期 実績	2023年9月期 実績
流動負債	142	98	242
固定負債	62	51	-
負債合計	205	149	242

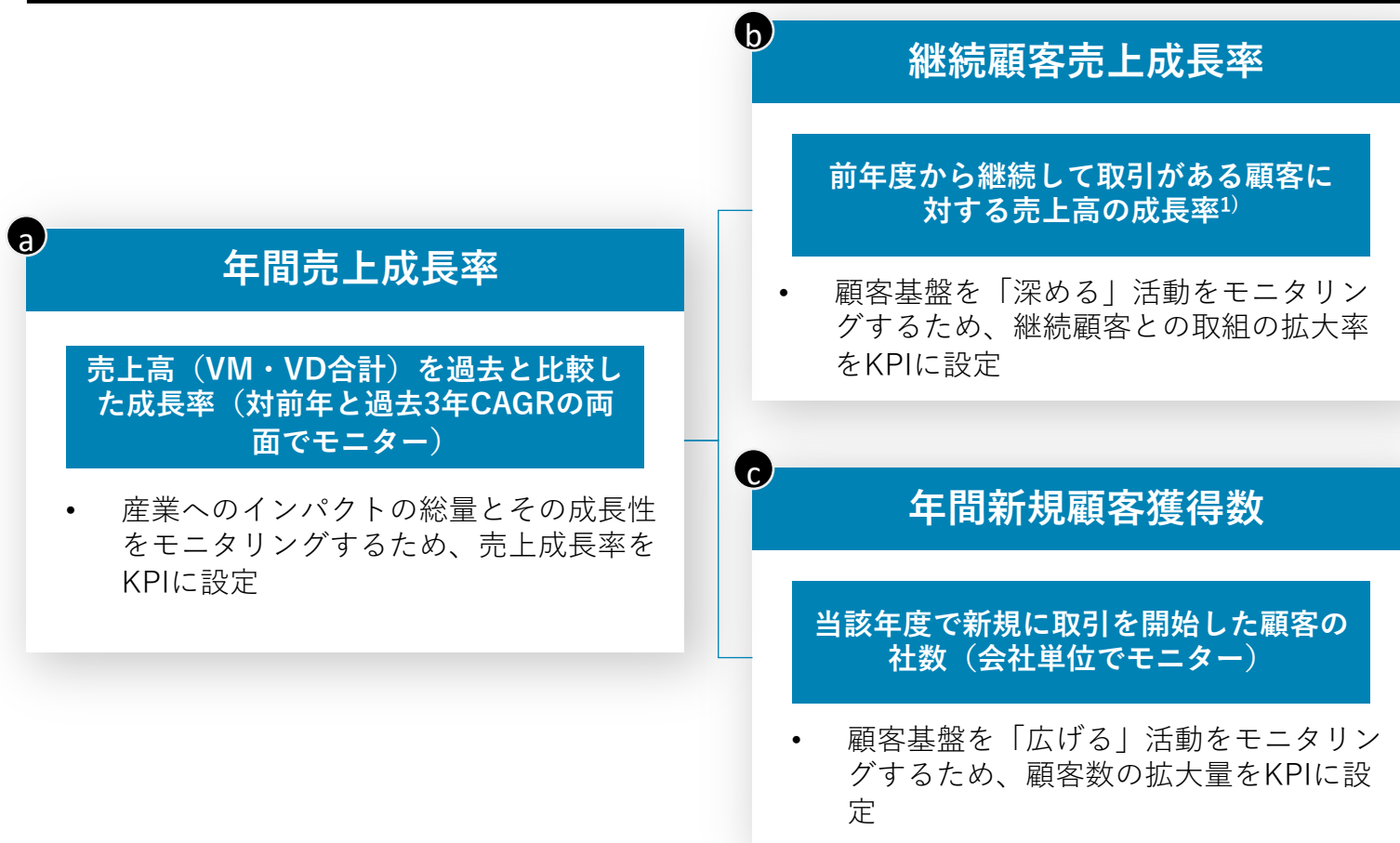
純資産の部 (百万円)	2021年度9月期 実績	2022年度9月期 実績	2023年9月期 実績
株主資本	208	1,169	2,247
資本金	34	534	1,004
資本剰余金合計	24	524	994
利益剰余金	148	109	248
自己株式	-	-	-
純資産合計	208	1,169	2,248
負債純資産合計	413	1,319	2,490

Note: 各数値は小数点1桁目で切り捨て

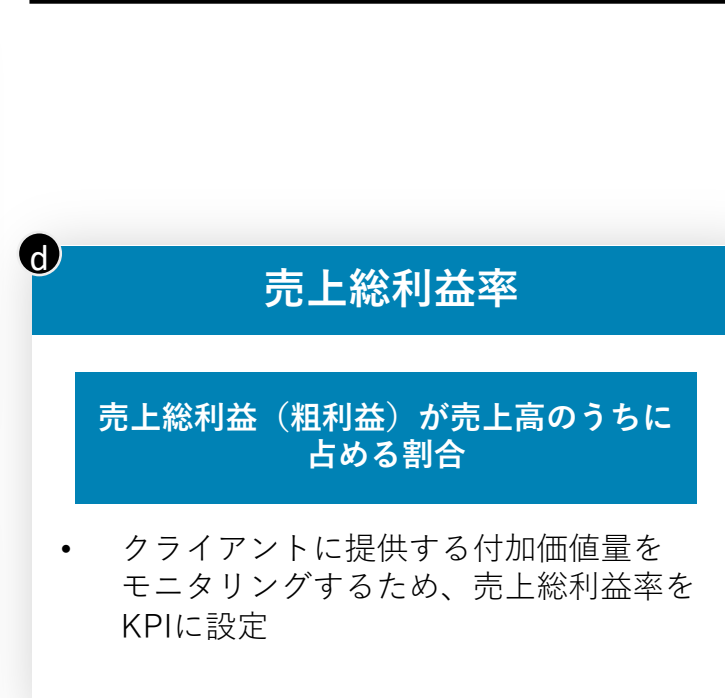
重要KPIとその考え方

- 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、顧客基盤を「広げ」て「深め」ながら、顧客に提供する付加価値を最大化するため、継続的にモニタリングするKPIを設定。継続顧客の売上成長を実現させながら、新規顧客開拓を目指す。

売上成長



利益



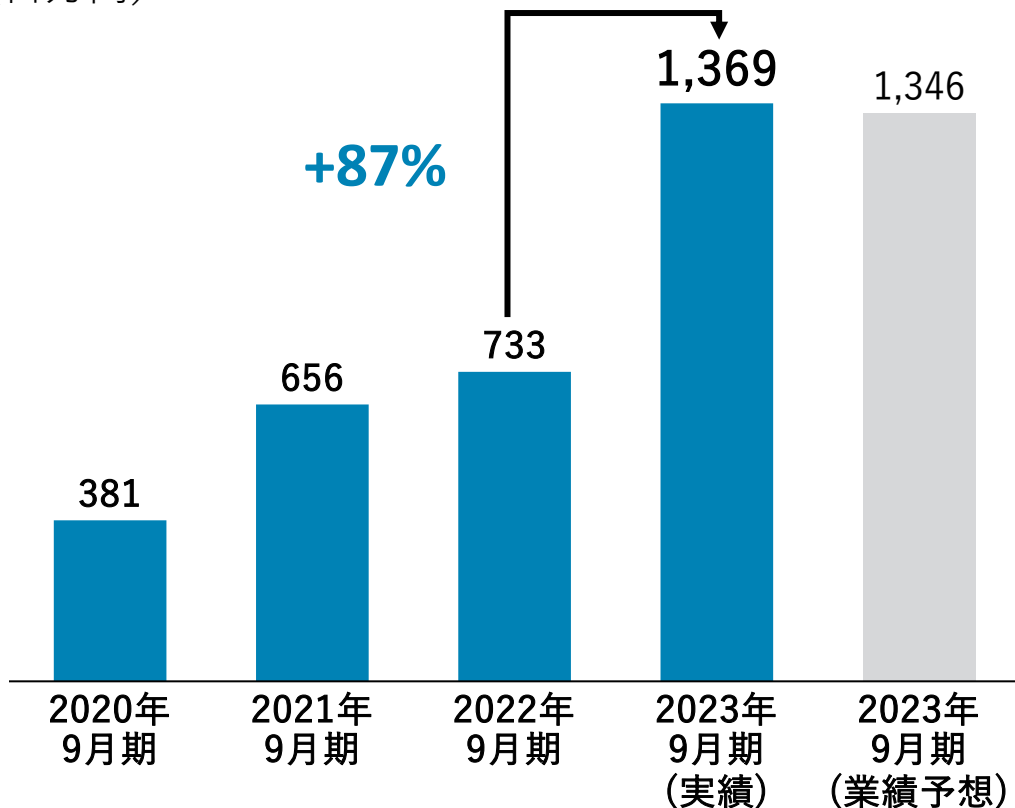
1)算出式: (プロダクトを除く当該年度の売上高-当該年度の新規顧客からの売上高) / プロダクトを除く前年度の売上高-1

a 売上高/営業利益の推移

- AIの旺盛な需要を背景に、新規/既存顧客ともに営業が好調。通期予想を上回る着地となった

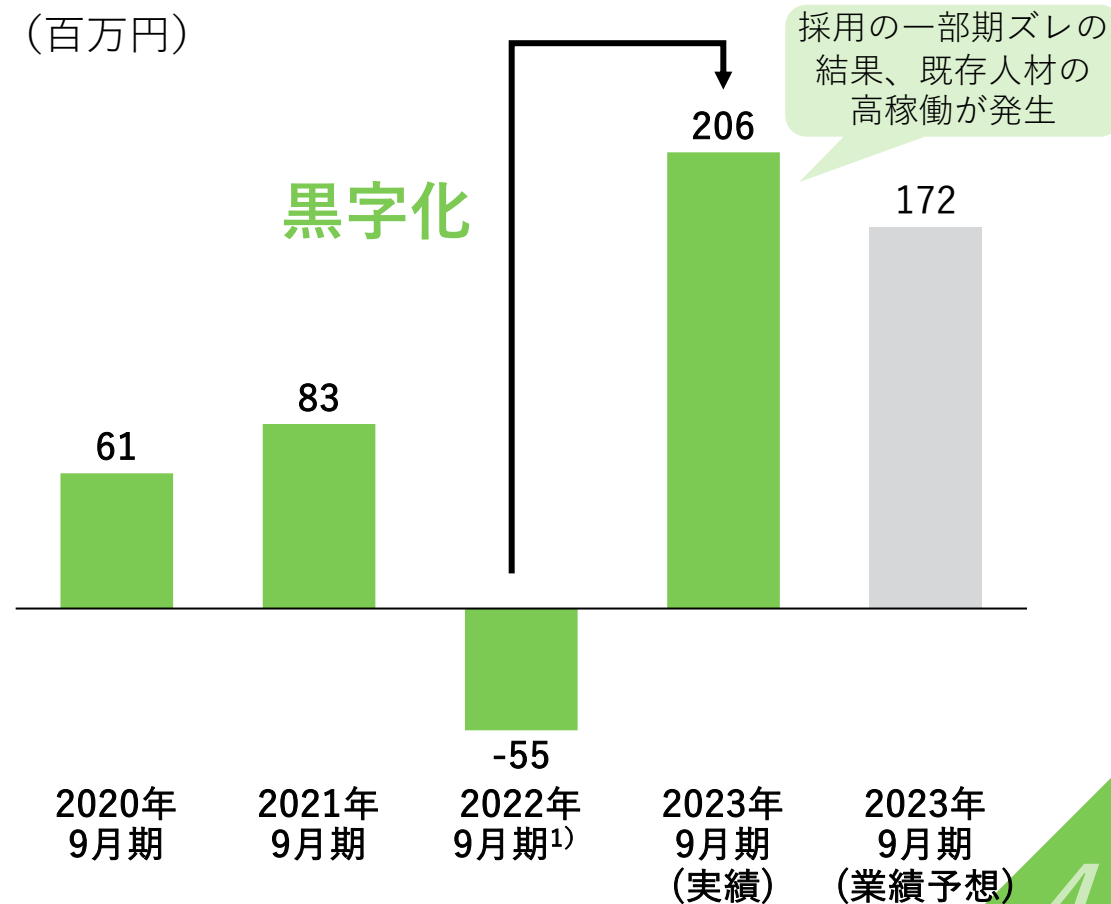
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)



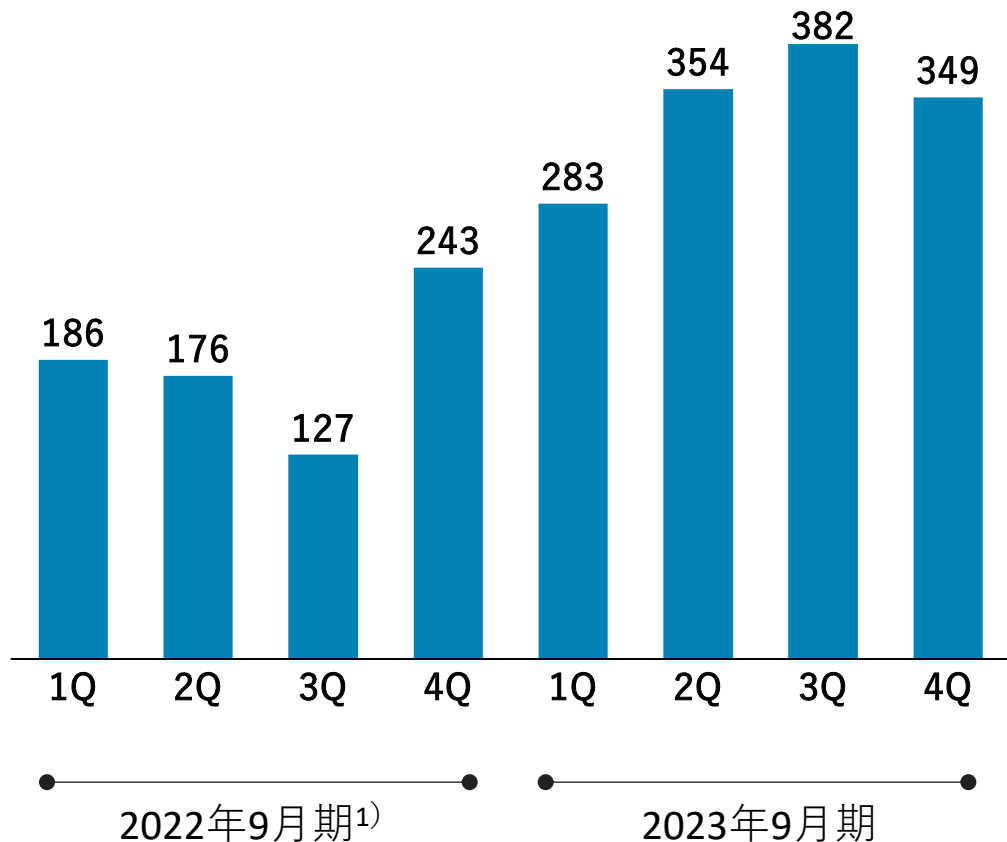
1) 2022年9月期は、既存顧客との継続プロジェクトが中断する等の要因で売上高が想定を下回ったため、赤字で着地。

a 売上高/営業利益の四半期推移

- 上場関係費用の発生や採用/育成への投資に起因し、4Qは3Q対比で軟調に帰着

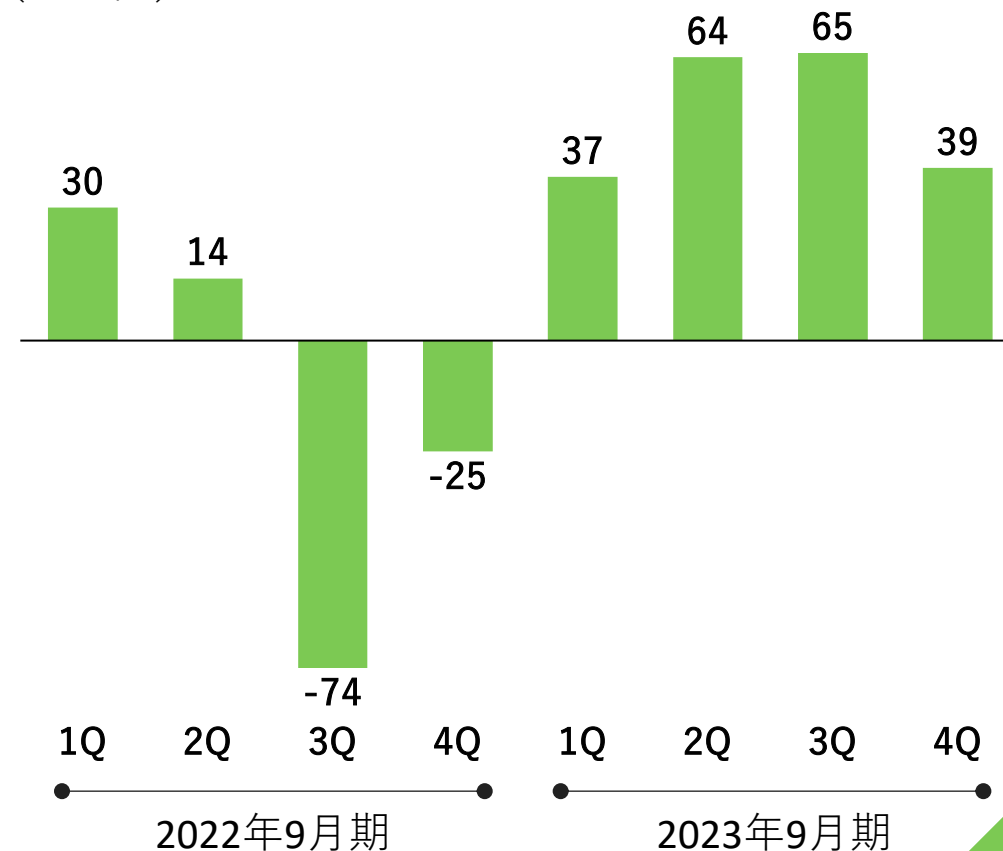
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)

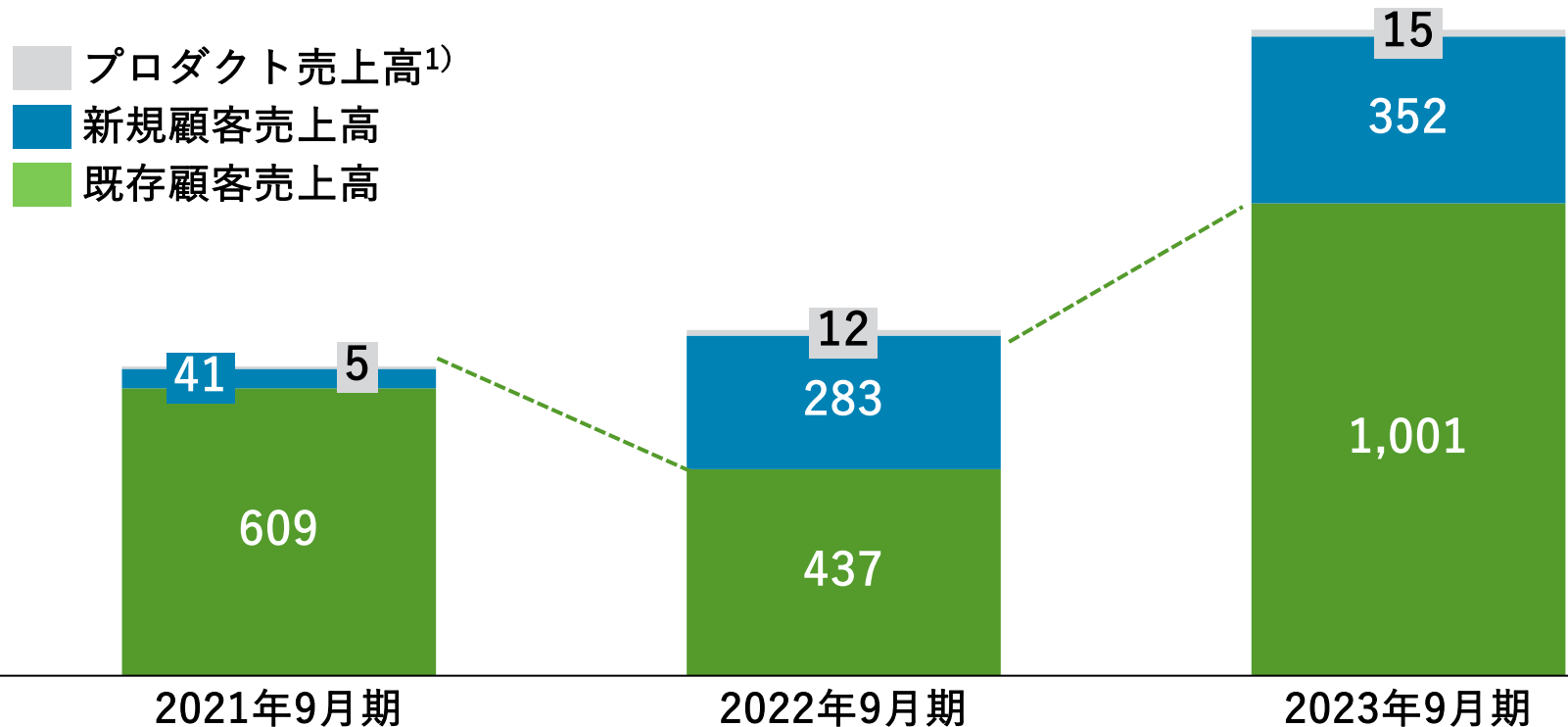


1) 2022年9月期は、既存顧客との継続プロジェクトが中断する等の要因で売上が想定を下回る形で着地

b c 既存/新規顧客売上成長率

- 長期安定的な関係性構築が奏功し、既存売上成長率は39%となり、23年9月期目標(40%弱)を達成
- トップ営業やマーケティング活動が奏功し、23年9月期通期目標(10社)を上回る新規顧客を11社開拓

(百万円)



主なKPI
(22年9月期→23年9月期)

新規顧客の売上増への寄与度²⁾

55%
(新規顧客数+11社)

既存顧客売上成長率³⁾

39%

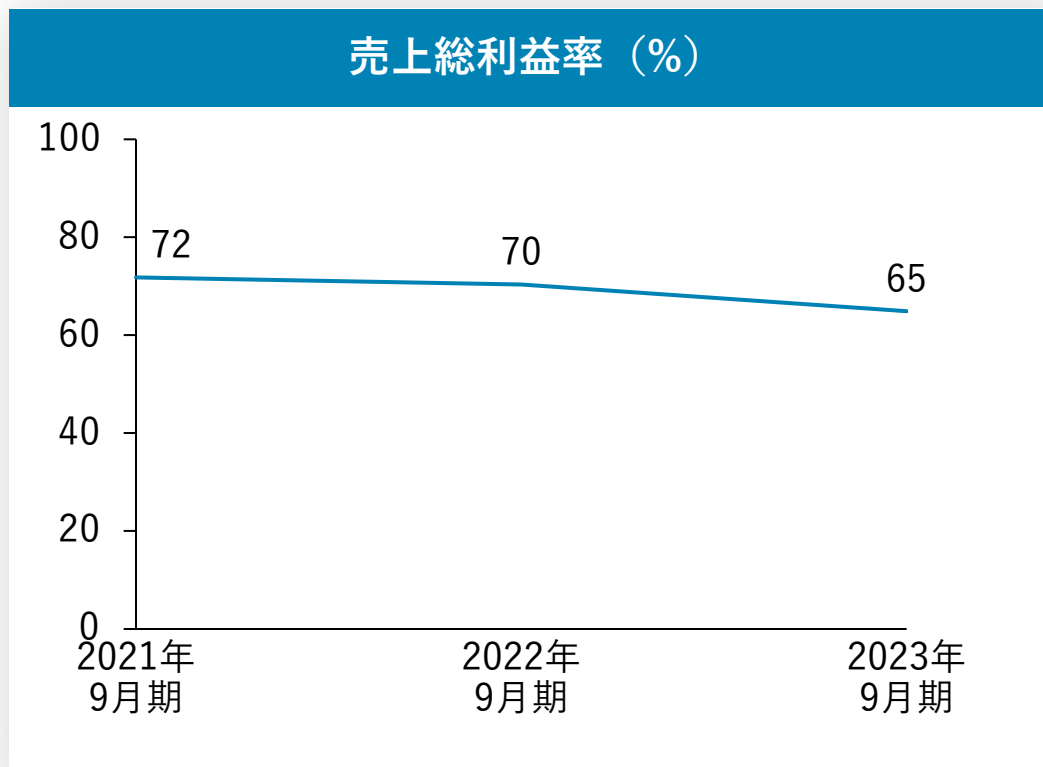
1) LaboroTVSpeech等のプロダクトの売上高

2) 算出式: 23年9月期の新規顧客の売上高 / (23年9月期の売上高 - 22年9月期の売上高)

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旨をご承知おき下さい

d 売上総利益率の推移



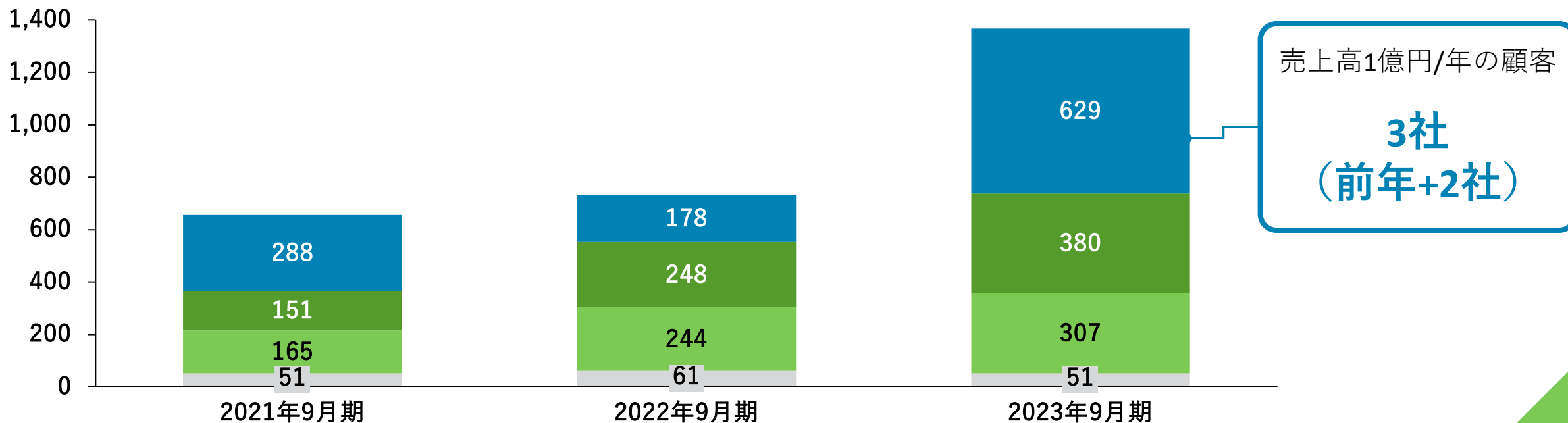
システム開発の外注が必要な大型案件の発生から粗利率は若干下降。
ただし、当社の目指す60-70%の高い水準で推移。採算性も健全な水準を確保

顧客ポートフォリオ（1/2）：売上規模別の構成

- 売上1億円以上の大口顧客は3社へ増加しており、顧客との強固な関係を構築

売上高の規模別構成

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

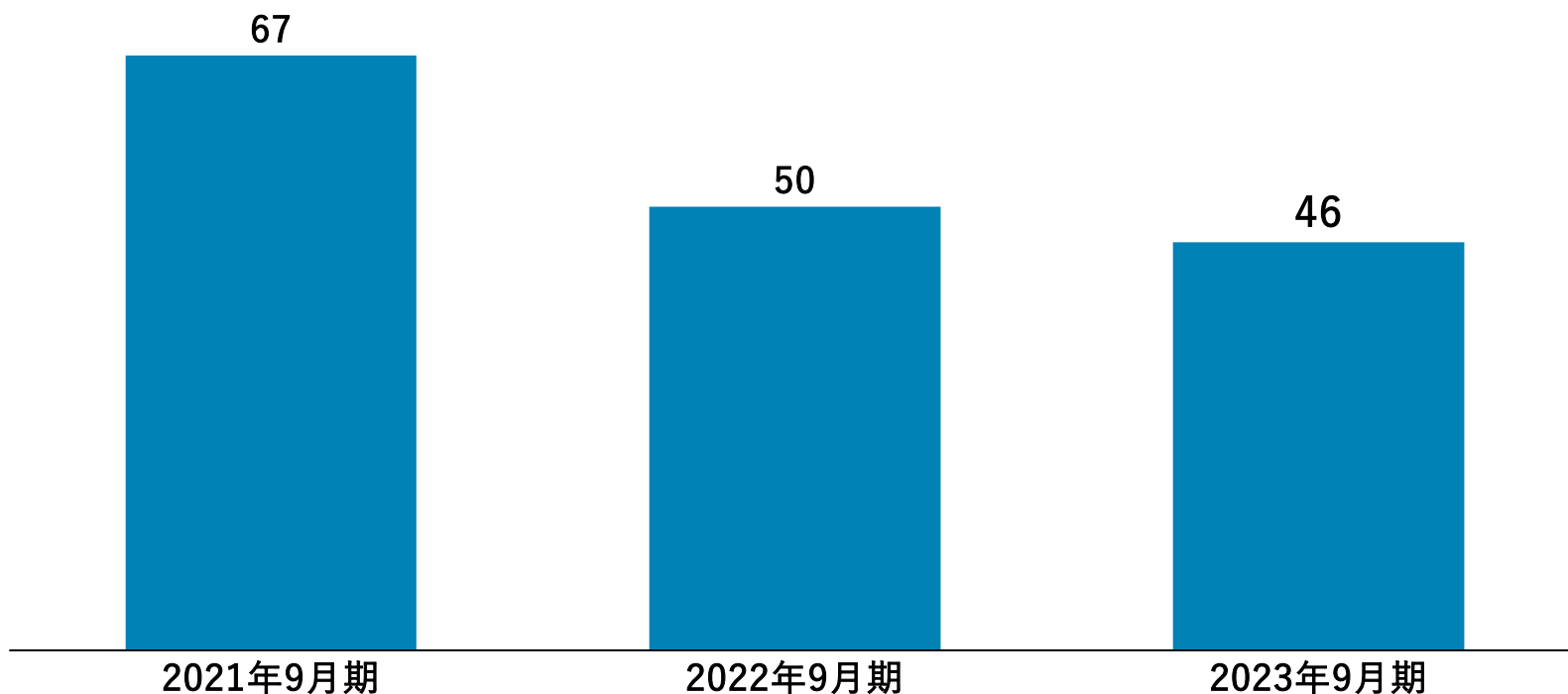


Note: 売上高は小数点1桁（10万円単位）で切り捨て。このため、合計額が各会計年度の売上と不一致していることがある旨ご承知おきください

顧客ポートフォリオ（2/2）：上位3社の売上構成比の推移

- 売上上位3社の構成割合は46%へ低下。特定先に過度に依存しないポートフォリオの分散も同時に促進

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。
22年9月期対比△4%で着地

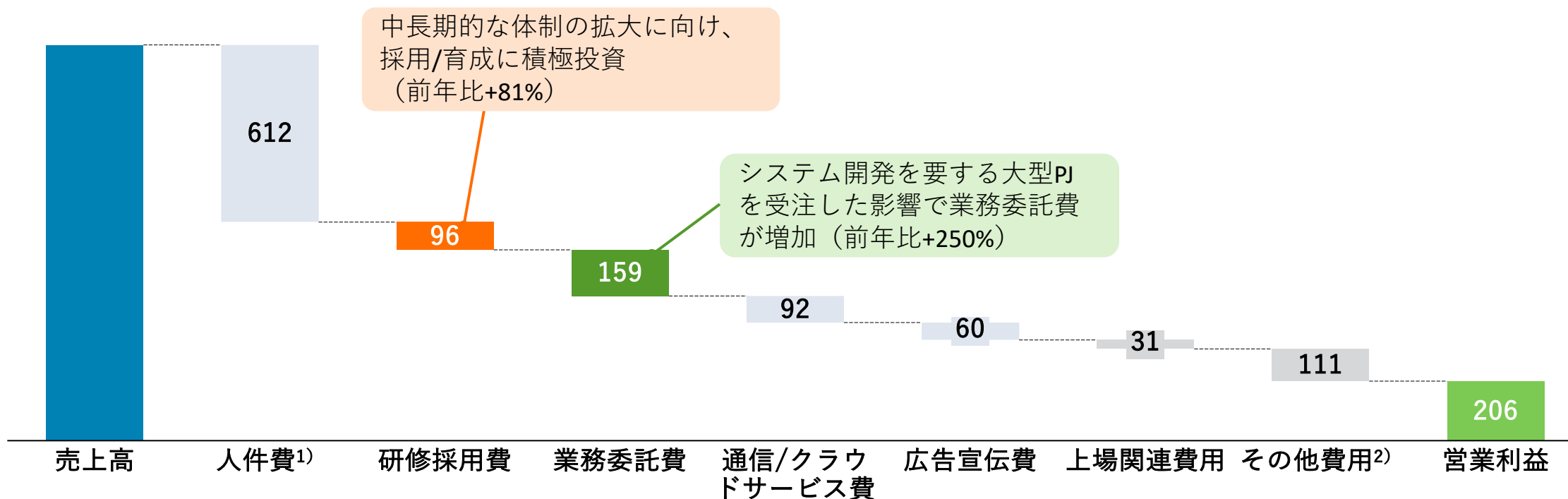
Note: 売上高構成比率は小数点第1位で四捨五入して算出

コスト構造

- 人件費/研修採用費等の人材投資がコストの主要な部分を占める
- 中長期的な成長に向けて今後も人材関連費用には積極的に投資を行う想定

2023年9月期の主要費目別コスト構造

(百万円)



1) 人件費はソリューションデザイナー・機械学習エンジニアのPJの執行工数（原価要因）、ソリューションデザイナー・コーポレートの営業/管理工数（販管費要因）の合算

2) その他費用には地代家賃、旅費交通費、支払い手数料、備品・消耗品費等を含む

Note: 売上/各種費用/営業利益は小数点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

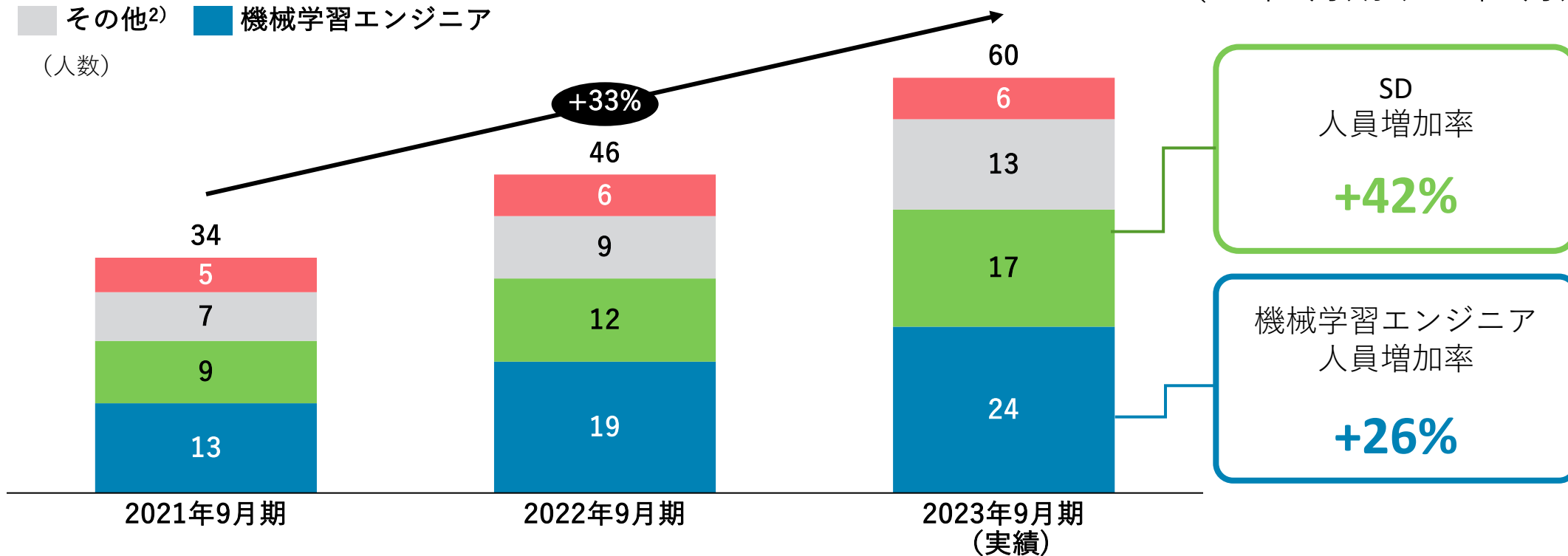
社員数の推移

- “AI人材”を巡る人材獲得競争は激化しているものの、ソリューションデザイナー/機械学習エンジニア共に安定して陣容を拡大

人員の増加率
(22年9月期→23年9月期)

■ 役員³⁾ ■ ソリューションデザイナー (SD) ¹⁾
■ その他²⁾ ■ 機械学習エンジニア

(人数)



1) ソリューションデザイナー (SD) とは、AIとビジネス知見の両者を兼ね備え顧客の課題解決の支援を行う、当社独自の専門人材を指す
 2) その他はコーポレート部門の人員数を指す
 3) 社外取締役、社外監査役を除く、代表取締役、取締役、執行役員、常勤監査役の合計

目次

- ① 企業概要とビジネスモデル
 - ・ 1-1 会社概要
 - ・ 1-2 ビジネスモデル
 - ✓1-2-1 提供サービス
 - ✓1-2-2 提供形態
 - ・ 1-3 狙う市場
 - ・ 1-4 競争力の源泉
- ② 2023年9月期 通期業績
- ③ 事業の進捗及び今後の成長戦略
- ④ 2024年9月期 通期業績見通し
- ⑤ リスク情報

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、先行する取り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

バリューアップ型 AIテーマ市場¹⁾

新商品/サービス、新事業
開発等で売上向上を目指す
AIの投資テーマ

ランザビジネス領域
(既存事業の改善)

1,400億円 (2021年度)

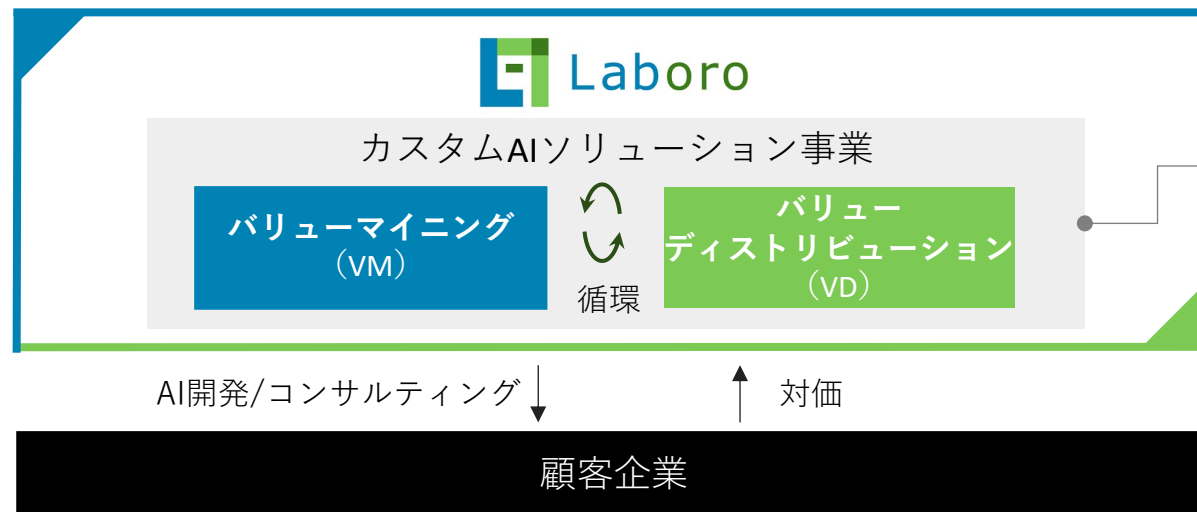
↓ +18.9%/年

2,800億円 (2025年度)

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というよりも、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

- 顧客のコアとなるバリューアップ領域のDXを支援する性質上、汎用的なプロダクト化の優先度は低い



先行する最先端の取り組み (VM) で得た知見を蓄積。類似する課題を持つ顧客へ展開 (VD) し、効率的に成長

1) 株式会社富士キメラ総研「2022 人工知能ビジネス総調査」（2022年8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 2023」（2023年3月）を参考に当社試算

中期的な成長戦略

- まずはVM/VDの好循環という現状の事業モデルを確立・発展させ、安定的な収益成長を目指す
- 今期はその“土台づくり”として、市場成長を超える成長を担保しつつ、前提となる体制整備にも注力



柱① 既存/新規双方が寄与する顧客基盤の安定的拡大

- 既存) PJ継続/新規テーマ提案を通じた既存顧客の深耕
- 新規) 経営層へのアプローチによる新規顧客獲得

柱② 効率的な顧客獲得に向けたソリューションの整備

- 強化学習等の既存VDテーマの営業展開の促進
- 生成AIを含む新たなVDテーマの掘り起こし/磨き込み

柱③ 成長の前提となる体制整備

- ソリューションデザイナー・機械学習エンジニアの採用/育成の強化
- 人材が持続的に働きやすい環境の整備
- 強固なバランスシートを活かした非連続な成長に向けたM&Aの機会の探索

VM/VDの好循環を通じた効率的な顧客の獲得と収益の安定的な成長

- 産業のリーダー企業とのAIの新たな事業価値の共創 (VM)
- VMを通じて得られたノウハウの蓄積・ソリューション化
- 異業種を含む他社へのソリューションの“面展開”を通じた顧客基盤の拡大 (VD)

2023年9月期の事業進捗（サマリ）

- 2023年9月期はビジネスは順調に進捗も、営業が好調な分、組織的な負荷が増大
- 持続的な組織の実現に向け2024年9月期は収益と組織のバランスの取れた成長を志向

柱①

既存/新規
双方が寄与する
顧客基盤の
安定的拡大

既存顧客



既存顧客との高いプロジェクト継続率、複数案件の獲得を通じ、既存顧客売上が39%成長

- 長期PJの継続に加え、派生テーマの訴求を通じ、売上1億円以上の大口顧客が3件まで増加

新規顧客



顧客経営層へのアプローチが奏功し、幅広い業界で計11件の新規顧客を獲得

- デジタル部門だけでなく、経営企画部や各事業部等の中期的な企業/事業変革を職掌する部署にアプローチ、各社の経営アジェンダに踏み込み構想フェーズから参画

柱②

顧客獲得の
ソリューション
の整備

VD



先行する強化学習領域でVDが確立。来期はテーマ拡充とVDテーマによる営業活動を強化

- 強化学習領域の営業展開が進捗。今年度も強化学習を含む最適化問題の営業展開を企図
- 生成AI領域への早期参入の優位性を活用し、当社ならではのVDテーマ確立を目指す

柱③

成長の前提と
なる体制整備

採用/育成



SD¹⁾、機械学習エンジニア共に採用が堅調に進捗し、体制は純増（前期比+14名）

ただし、当初計画よりややビハインドで、今期は上場効果も活かし、更なる加速化の余地あり

働き方



採用は一定進捗も、それを超えるペースで収益が拡大した分 SD、機械学習エンジニア共に稼働負荷が高い状態が継続。今期は案件執行だけでなく、中長期的な成長に向けた営業等に時間をより投下できるよう、稼働を調整するとともに生産性の改善を図る予定

M&A



強い財務基盤を活かし、24年9月期以降はアクティブに機会を探索

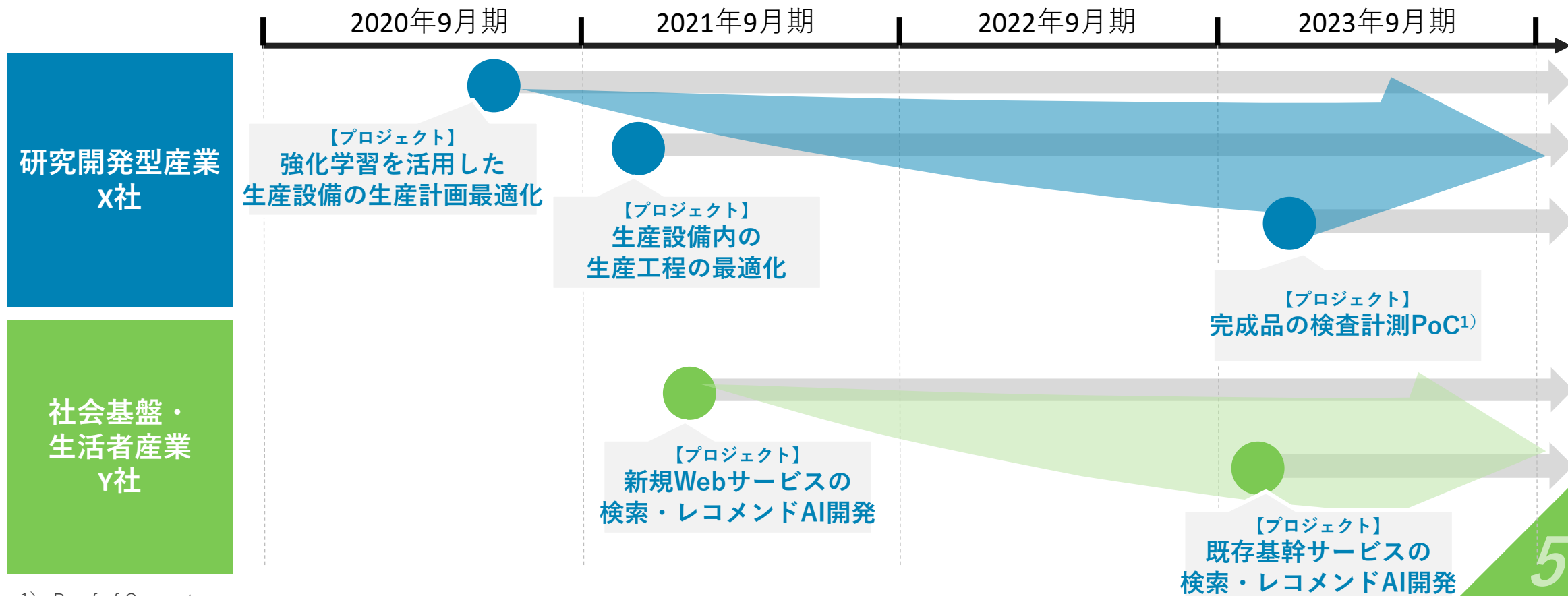
- 当社の事業領域に隣接する機能の補完先（例：コンサルティング、システム開発）
- AIの開発機能でシナジーが見込まれる先（AI開発スタートアップ）

詳細
別紙

柱① 顧客基盤の安定的拡大： 既存顧客

- 顧客のコア事業における新製品/サービス開発や新事業創出の構想・企画から伴走、長期PJを受注
- 同時に、同一顧客の異なる領域で新たな提案余地を見出し、顧客基盤を安定して拡大

長期的な関係性を活かした顧客基盤の拡大（イメージ）



柱① 顧客基盤の安定的拡大： **新規顧客** (1/2)

- 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が奏功し、10社を超える新規顧客を獲得

主な顧客獲得の経路

製造業、広告業界、人材業界、交通業界、保険業界等、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



デジタル部署だけでなく、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

株式会社IHIインフラ建設

 住友重機械工業株式会社

 DAIKO


PERSOL
パーソナルプロセス&テクノロジー


MICHINORI

明治安田生命

 Rapidus

化学・素材
業界大手企業

建設業界
大手企業

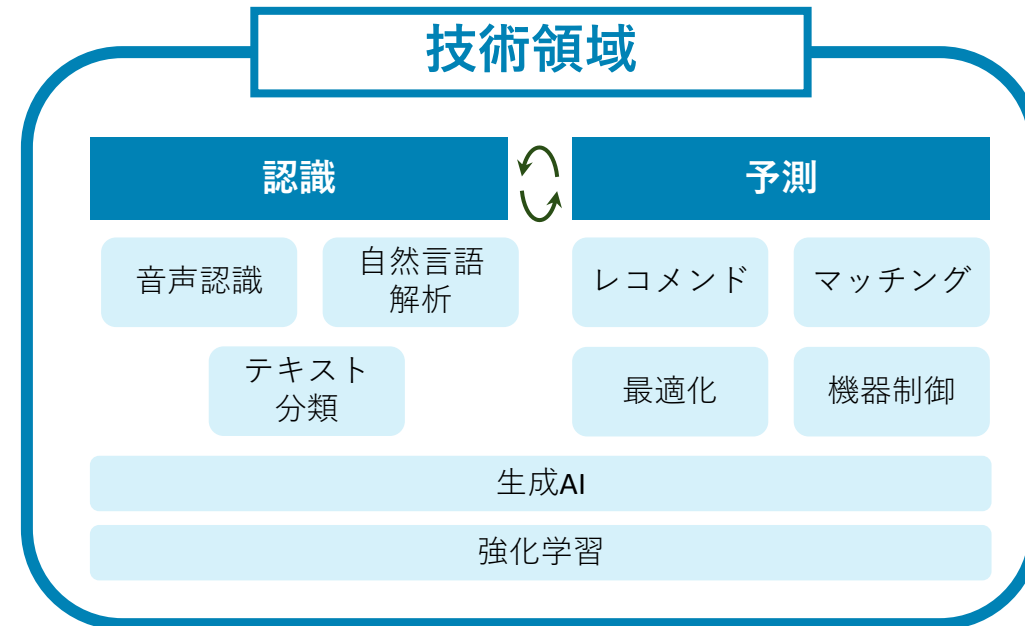
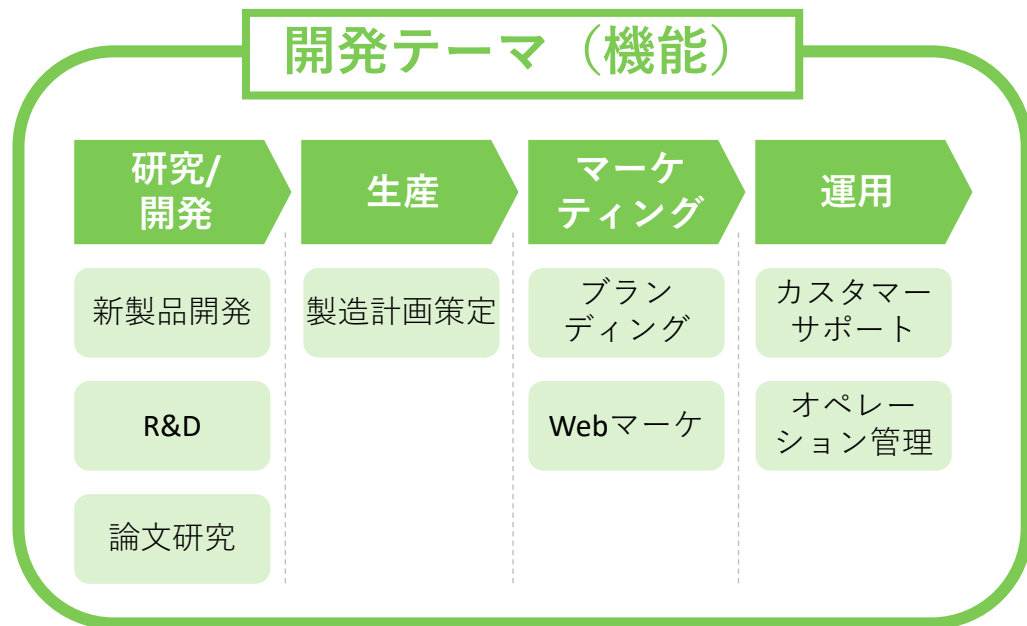
自動車業界
グループ企業

部品業界
大手企業

柱① 顧客基盤の安定的拡大： **新規顧客** (2/2)

- 特定の業務領域に留まらず、企業の幅広い機能に対して最適な技術を組み合わせたソリューションを提供し、各機能の本質的な価値向上に寄与

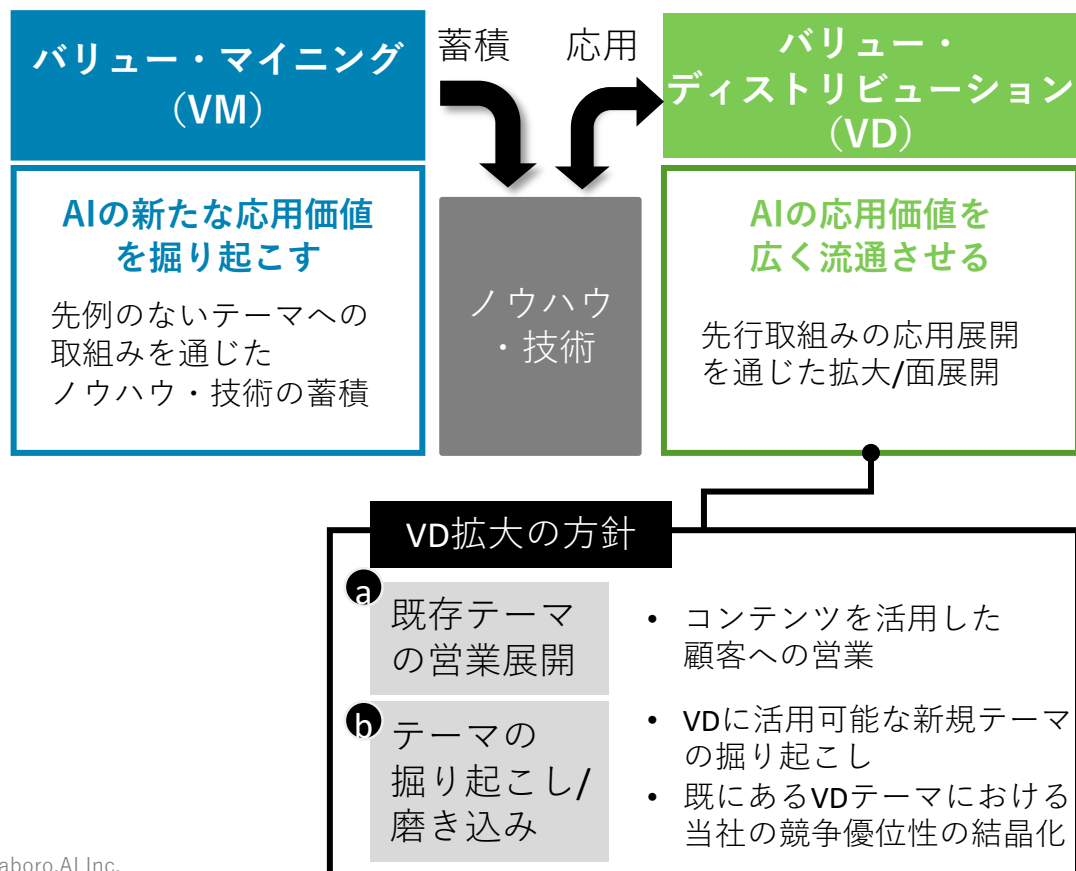
2023年9月期に獲得した新規顧客との取組み領域（一例）



柱② 顧客獲得に向けたソリューションの整備： VD

- 先行する強化学習領域は営業コンテンツも活用し、営業展開を推進。加えて、次なるテーマの掘り起こし/磨き込みとして、生成AI領域での“当社ならではの”テーマ創出を目指す

前提としてのVM/VDの考え方



23年9月期の進捗と今後の展望

- a** 既存テーマの営業展開
- 先行する強化学習領域の営業展開が進捗
- 強化学習領域のノウハウをソフトウェア化、組み合わせ最適化問題の専用SWモジュール群を整備中
- 今年度も強化学習領域も含む最適化問題のノウハウ蓄積を進め、顧客への営業展開を目指す想定
-
- b** テーマの掘り起こし/磨き込み
- 生成AI領域は先行者として新規案件を獲得。一方で技術的成熟が急速に進み、競争が激化**
- 大広様との案件をはじめ、数多くの生成AIPJを取組み
 - 一方、事前学習済の国産LLMやAWS/マイクロソフト等大手のLLMを活用したアプリケーションの出現により、技術的なハードルは急速に下がりつつある
- 上記も踏まえ、生成AI領域への**早期参入の優位性も活用し、“当社ならではの”VDテーマ創出を目指す**
- 比較的早期に参入したこともあり、法人顧客のLLM活用における課題感を知悉
 - 受注案件/問い合わせ案件の精査を通じ、“当社ならではの”VDテーマへ結晶化を目指す

資金使途

- 23/9月期に想定していた採用が24/9月期へ期ズレした影響で、23/9月期の採用費用が予定を下回る着地となった
- 23/9月期の未充当分は今後検討のうえ、24/9月期、25/9月期の資金使途に反映を予定

(単位：千円)

資金使途	予定金額	使途予定時期別金額			
		2023/9月期 (予定)	2023/9月期 (実績)	2024/9月期	2025/9月期
採用 SDやエンジニア等の確保に係る費用	326,106	43,693	25,474	120,741	161,672
マーケティング 広告宣伝、展示会出展等に係る費用	307,294	13,117	11,042	128,553	165,624
インフラ構築 AI開発用のGPUサーバーの増強等に係る 設備投資資金	248,771	-	-	124,427	124,344
借入金返済 既存の長期借入金の返済	46,857	46,857	46,857	-	-
合計	929,029	103,667	83,373	373,721	451,640

目次

- ① 企業概要とビジネスモデル
 - ・ 1-1 会社概要
 - ・ 1-2 ビジネスモデル
 - ✓1-2-1 提供サービス
 - ✓1-2-2 提供形態
 - ・ 1-3 狙う市場
 - ・ 1-4 競争力の源泉
- ② 2023年9月期 通期業績
- ③ 事業の進捗及び今後の成長戦略
- ④ 2024年9月期 通期業績見通し
- ⑤ リスク情報

売上高及び営業利益の見通し

- 24年9月期は中長期的な成長の“土台づくり”として、来期以降の成長加速化に向けた体制整備に注力
- 同時に、AIに関する顧客の旺盛な投資需要を捉え、市場成長を超える約20%の売上拡大を目指す

(百万円)	2024年9月期 (見込み)	2023年9月期 (実績)	2023年9月期 (見込み)	前期比 ¹⁾ (成長率%)
売上高	1,644	1,369	1,346	+275 (20%)
売上総利益	1,024	888	949	+136 (15%)
粗利益率 (%)	62%	65%	70%	△3pt
営業利益	210	206	172	+3 (2%)
営業利益率 (%)	13%	15%	13%	△2pt

期初予算対比で
遜色ない利益率水準を確保

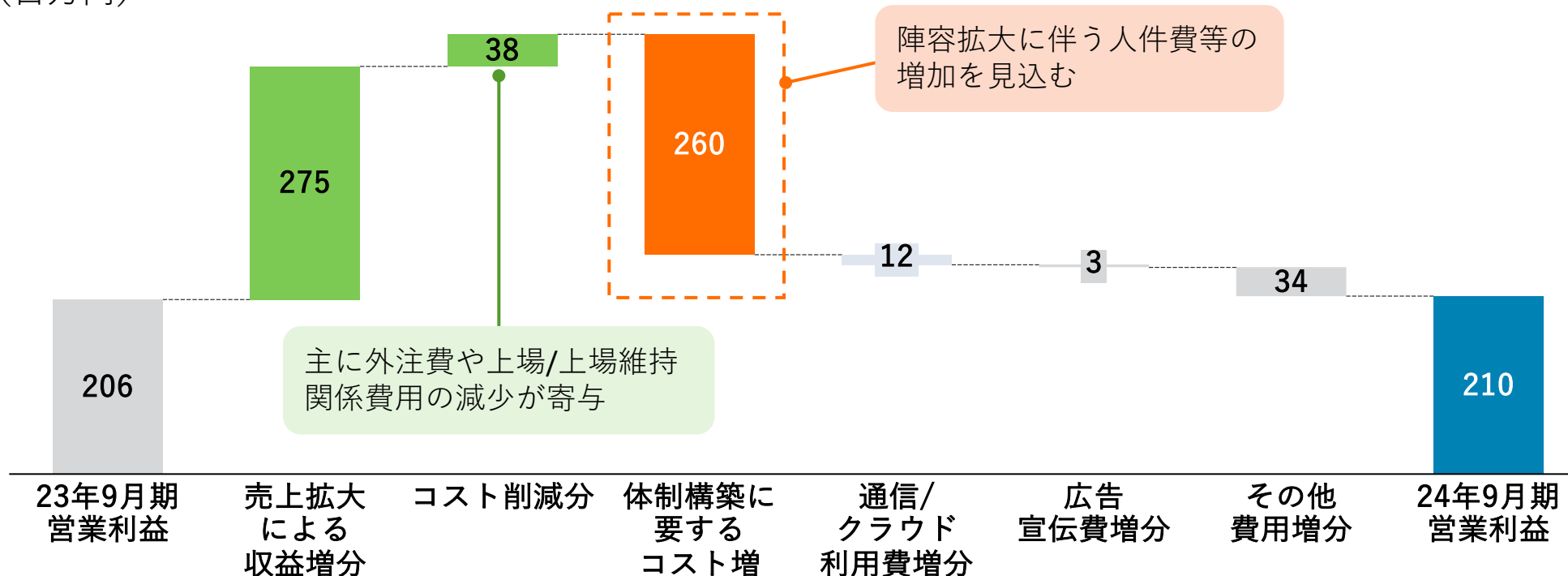
1) 24年9月期見込みと23年9月期実績の差分

2024年9月期のコスト構造の見通し

- コストの増加分は主に人件費等の人材への投資であり、次年度は利益の創出以上に中長期的な成長に向けた組織の“土台づくり”を優先

2024年9月期のコスト構造の差分（対2023年9月期）

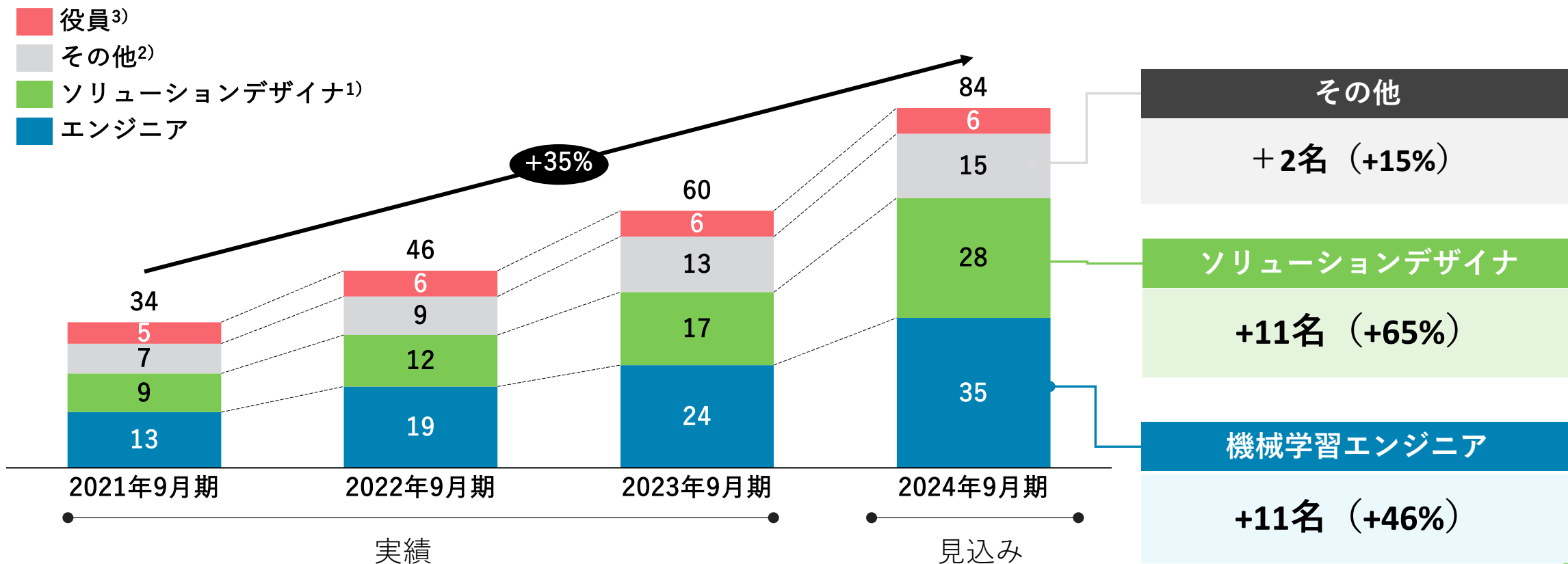
(百万円)



Note: 売上/各種費用/営業利益は小数点一桁の単位で切り捨て

コア事業を支える体制構築の見通し

- 25年9月期以降の成長に向け、採用を経営アジェンダとして捉え、体制構築に経営層がフルコミット
- 既に前年同期を超える応募状況にあり、今期も体制構築の更なる加速化を図る



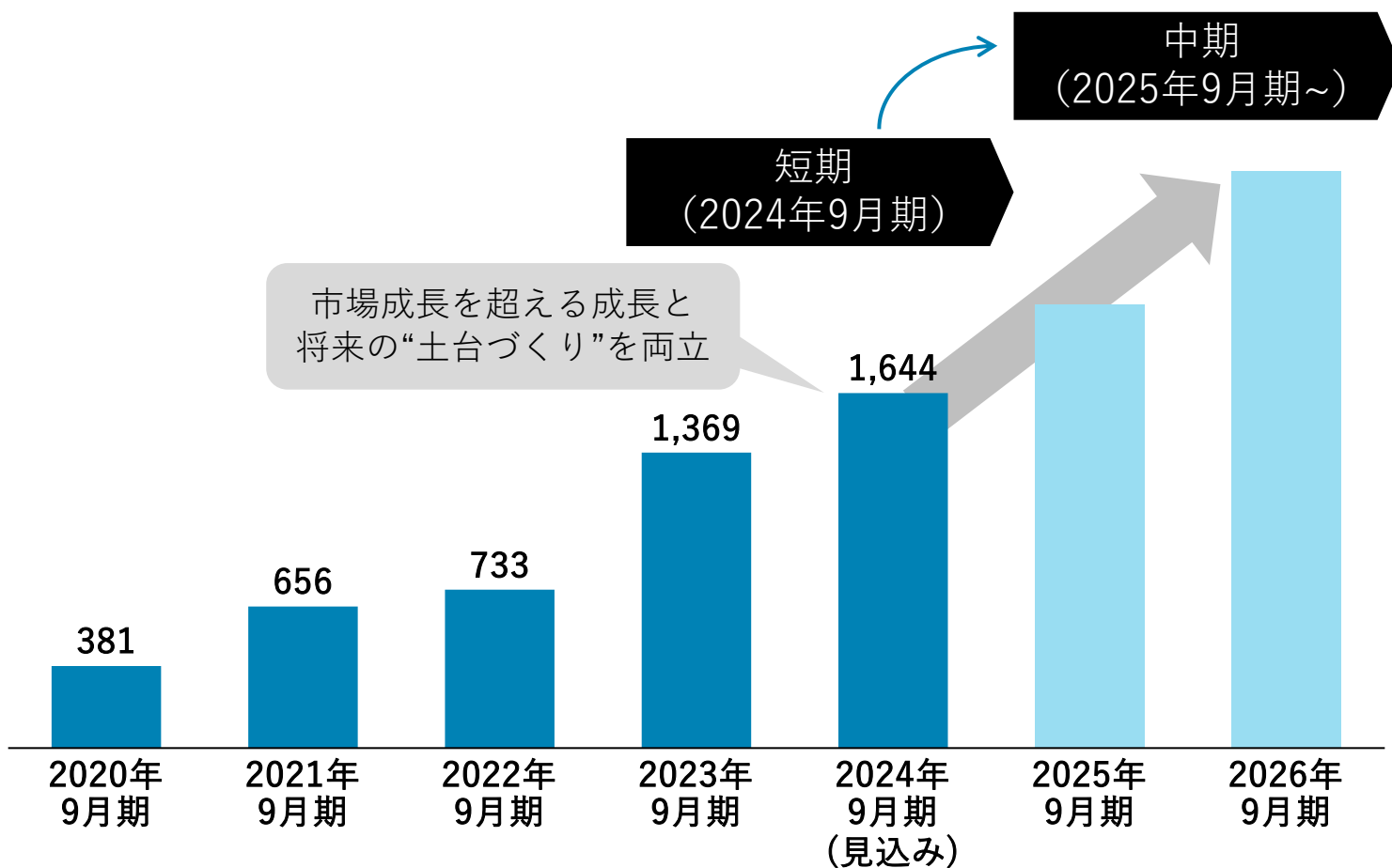
1) ソリューションデザイナーとは、AIとビジネス知見の両者を兼ね備え顧客の課題解決の支援を行う、当社独自の専門人材を指す

2) その他はコーポレート部門の人員数を指す

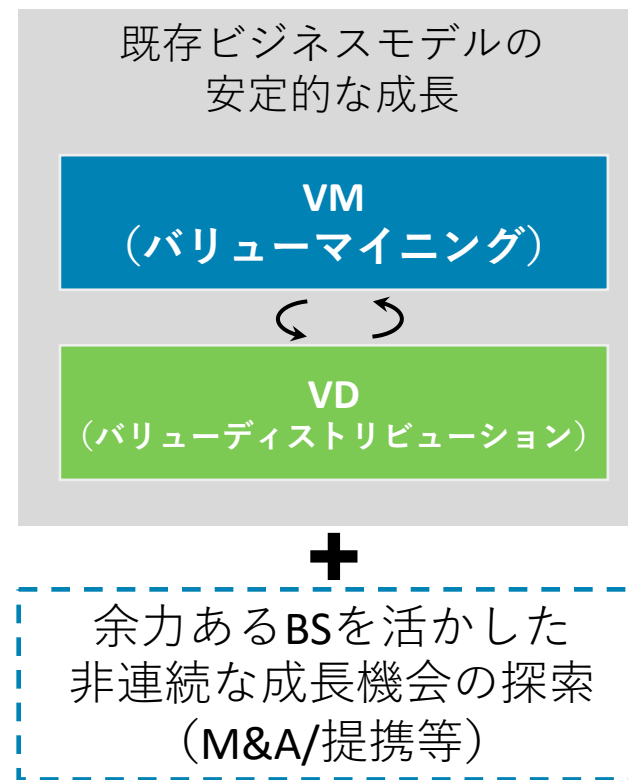
3) 社外取締役、社外監査役を除く、代表取締役、執行役員、常勤監査役の合計

中長期的な売上成長のイメージ

- 体制強化を通じた既存コア事業の成長に加え、M&A/提携等の非連続な成長機会を模索



中長期的な売上成長のイメージ



Note: 売上は小数点1桁目で切り捨て

目次

- ① 企業概要とビジネスモデル
 - ・ 1-1 会社概要
 - ・ 1-2 ビジネスモデル
 - ✓1-2-1 提供サービス
 - ✓1-2-2 提供形態
 - ・ 1-3 狙う市場
 - ・ 1-4 競争力の源泉
- ② 2023年9月期 通期業績
- ③ 事業の進捗及び今後の成長戦略
- ④ 2024年9月期 通期業績見通し
- ⑤ **リスク情報**

事業等のリスクと対応方針

以下には、当社が事業展開その他に関して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
特定の取引先との売上比率	上位取引先の売上規模が大きくなる傾向にあり、何らかの要因により、売上比率上位顧客との取引規模が急激に縮小するリスク	中	低	クオリティコントロール体制の構築による顧客との信頼関係強化に努めるとともに、新規顧客の開拓により上位取引先への依存度低下に努める
顧客との取引継続について	顧客の事業環境、経営課題における優先順位の低下といった当社ではコントロール困難な要因により、顧客との継続プロジェクトが失注するリスク	中	中	顧客との連携強化を推進し、情報の早期入手を図ることで、リスク低減に努める
特定の人物への依存	代表取締役CEO椎橋徹夫、代表取締役COO兼CTO藤原弘将が事業運営上の重要な役割を果たしており、両名の退職等の事象によるリスク	低	高	取締役会等において、役員及び社員への情報共有や権限移譲を推進し、組織体制強化、経営体制整備に努める
人材の確保及び育成	事業規模の拡大に応じた当社内における人材育成、外部からの優秀な人材採用等が計画どおりに進まず、必要な人材を確保することができないリスク	中	中	優秀な人材の積極的な獲得のための採用施策を展開するとともに、育成及び人事評価制度の充実により離職率の抑制に努める
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社内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

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事象や状況が変化した場合でも、本資料の内容を更新または改訂する予定はありません。

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定時株主総会后（12月下旬）を目処として開示を行う予定です。



Laboro