

# 2026年9月期 第1四半期 決算説明資料

2026 / 2 / 10

株式会社Laboro.AI  
(証券コード:5586)

# 2026年9月期第1四半期の総括

当第1四半期の連結業績について、当社グループは2025年9月期第3四半期より連結財務諸表を作成しているため、前年同四半期との比較分析はしていません

2026年9月期 第1四半期 連結業績 の総括	売上高	売上総利益	営業利益	当期純利益	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上の大宗を占めるカスタムAIソリューション事業の売上高が堅調に推移したことで、事業は順調に拡大</li> </ul>
	630百万円	427百万円	113百万円	88百万円	

各事業の進捗	売上高	売上総利益	営業利益	<ul style="list-style-type: none"> <li>過去最高水準の売上を達成。顧客の堅調な需要を捉えたことに加え、25年9月期第4四半期に見込んでいた売上がずれ込んだことが影響</li> <li>体制拡充が順調に進展したことで、人件費/採用研修費が増加。営業利益は前年同期比微減で着地</li> </ul>	
	カスタムAIソリューション事業	615百万円 (前年比+20%)	419百万円 (前年比+17%)		116百万円 (前年比△4%)
	システム開発事業	18百万円	7百万円		△3百万円

26年9月期 通期連結予想	売上高	売上総利益	営業利益	当期純利益	<ul style="list-style-type: none"> <li>生成AI/最適化領域での強みを生かし、市場成長を超える速度での成長を目指し、連結で売上高+31%の成長を狙う</li> </ul>
	2,486百万円	1,603百万円	294百万円	201百万円	

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

# 目次

---

- ① 2026年 9月期 第1四半期業績
- 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。

## 2026年9月期 第1四半期 損益計算書

- 売上は630百万円で着地。通期予想に対する進捗率は25%で順調に進展
- カスタムAIソリューション事業は過去最高水準の売上達成を実現

(百万円)	2026年9月期 1Q実績(連結)	2026年9月期 通期予想(連結)	2025年9月期 1Q実績(単体)(参考)
売上高	630	2,486	513
カスタムAIソリューション事業	615	-1)	513
システム開発事業	18	-1)	-2)
売上総利益	427	1,603	357
粗利率 (%)	68%	65%	70%
営業利益	113	294	121
営業利益率 (%)	18%	12%	24%
経常利益	113	294	121
当期純利益	88	201	83

1) 連結決算移行に伴い、各セグメントの単体の予想は非公表

2) 2025年9月期は連結決算移行前のためシステム開発事業の数値はなし

Note: 売上/売上総利益/営業利益/経常利益/当期純利益は小数点第一位で切り捨て。比率表示は小数点第一位で四捨五入。

# コスト構造

- 売上の主要な割合を占めるカスタムAIソリューション事業のコストが大半を占め、全体では引き続き人件費が全体の約半分を占める
- 今Qは体制拡充が進捗し、人件費/研修採用費が全体に占める割合が増加

単位:百万円 *(%)は売上に占める構成比	2026年9月期 1Q実績(連結)		2025年9月期 1Q実績(単体)(参考)	
売上高	630		513	
人件費 <sup>1)</sup>	292	(46%)	219	(43%)
研修採用費	42	(7%)	19	(4%)
業務委託費 <sup>2)</sup>	47	(8%)	48	(9%)
広告宣伝費	16	(3%)	17	(3%)
その他費用 <sup>3)</sup>	117	(19%)	87	(17%)
営業利益	113	(18%)	121	(24%)

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。

## 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)	2024年9月期 実績(単体)	2025年9月期 実績(連結)	2026年9月期 1Q実績(連結)
流動資産	2,109	2,623	<b>2,703</b>
現金及び預金	1,523	2,048	<b>2,081</b>
固定資産	481	189	<b>192</b>
資産合計	2,591	2,813	<b>2,896</b>

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 1Q実績(連結)
流動負債	200	265	<b>255</b>
固定負債	-	-	-
負債合計	200	265	<b>255</b>

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 1Q実績(連結)
株主資本	2,391	2,547	<b>2,640</b>
資本金	1,009	1,014	<b>1,016</b>
資本剰余金合計	999	1,004	<b>1,006</b>
利益剰余金	382	529	<b>617</b>
純資産合計	2,391	2,547	<b>2,640</b>
負債純資産合計	2,591	2,813	<b>2,896</b>

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1四半期業績

## 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

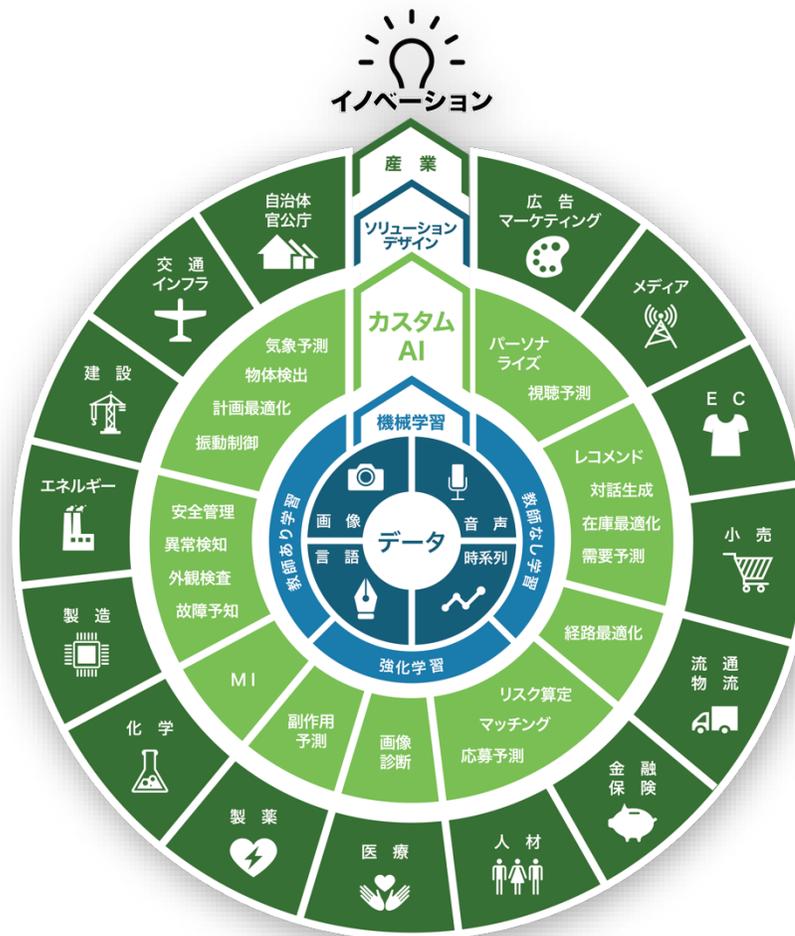
企業のコアを変革し、事業成長の根幹を担うAIをオーダーメイド開発

## ■ 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

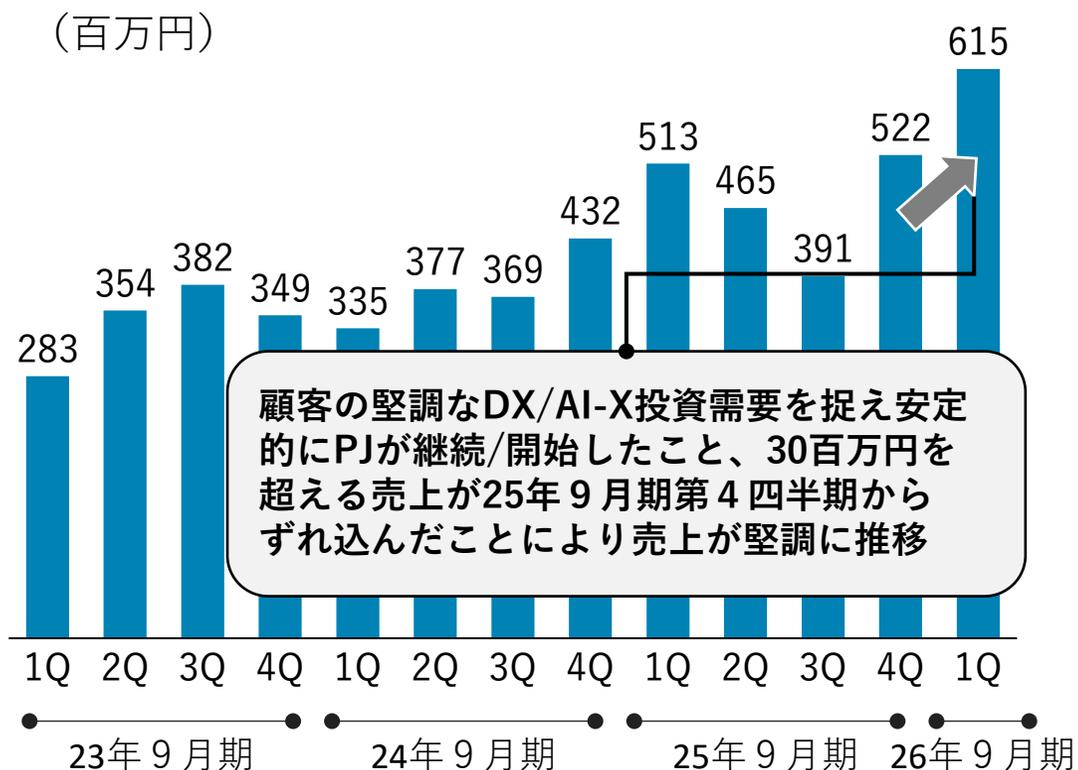
- ▶ 画一的なパッケージAIでは対応が難しい、ビジネス現場特有の複雑な課題の解決に貢献



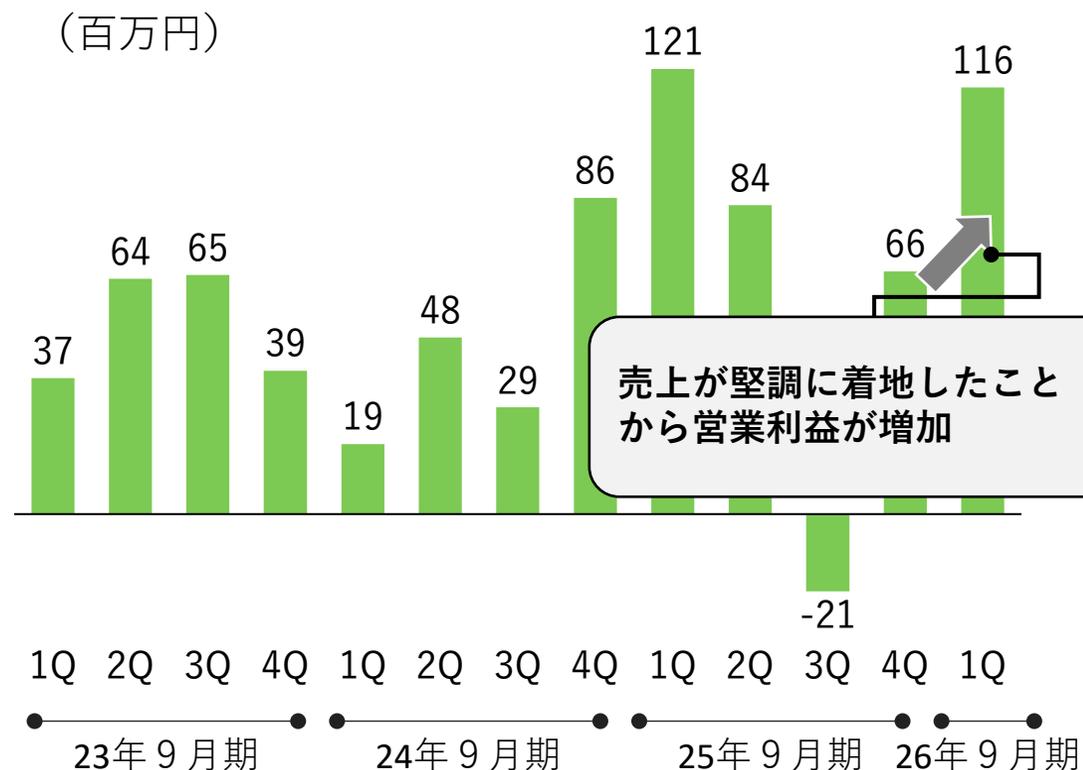
# 売上高/営業利益の四半期推移

- 第1四半期単独の業績は過去最高水準の売上高615百万円、営業利益は116百万円で着地
  - 売上高はPJが安定的に継続/開始したこと、昨四半期から一部売上がずれ込んだことで好調に推移
  - 営業利益は売上が堅調に着地したことに伴い増加

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 第1四半期 損益計算書

- ・ 売上高は前年同期を20%上回って着地、粗利率は前年同期同様の水準を維持
- ・ 一方、営業利益は前年同期を下回る結果となったが、前年同期は体制拡充が軟調に進捗したのに対し、26年9月期第1四半期は一定採用が進捗したことに伴い人件費/研修採用費が増加したため

(百万円)	2025年9月期 第1四半期実績	2026年9月期 第1四半期実績	前年同期比
売上高	513	615	+101 (+20%)
売上総利益	357	419	+62 (+17%)
粗利率 (%)	70%	68%	△ 1pt
営業利益	121	116	△ 4 (△4%)
営業利益率 (%)	24%	19%	△ 5pt

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(1Q実績)

- ドメイン知見が蓄積され、自動車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1Q累計)

## 顧客例 (一部例示<sup>1)</sup>)

産業区分	業界	売上高 (百万円)	比率 (%)	顧客例
研究開発型産業 4.2億円 (69%)	半導体業界	85	14%	SCREEN, Rapibus
	建設業界	85	14%	OBAYASHI, TAISEI
	化学・素材業界	14	2%	NGK 日本ガイシ
	自動車業界	157	26%	TOYOTA
	その他製造業	83	14%	OMRON, Nikon, Logisnext
	社会基盤・生活者産業 1.8億円 (31%)	人材業界	6	1%
交通・輸送業界		41	7%	KONOIKE GROUP, MICHINORI
メディア・広告業界		8	1%	DAIKO
消費財/小売業界		83	14%	Aj AJINOMOTO, SEIBU SOGO
その他業界		49	8%	ZENRIN, TOPPAN

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いた先を一部開示。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

- 高付加価値な先端技術、重厚長大な基幹産業、生活者に近い消費財の3ドメインのエッジが先鋭化

半導体のPJを通じた先端モノづくりのドメイン知見を活かし  
電子部材系のアカウントも新規獲得/拡大

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)

	24/9/1Q <sup>1)</sup>	2Q <sup>1)</sup>	3Q	4Q	25/9/1Q	2Q	3Q	4Q	26/9/1Q
1	半導体 70百万円	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
2	人材 62百万円	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
3	建設 50百万円	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
4	広告・マスコミ 49百万円	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

## 半導体×最適化

- 複数の制約条件を基に設計/生産プロセスを最適化したいというニーズに対し当社ソリューションが適合しPJを獲得
- 半導体をはじめとする先端モノづくりのドメイン知見が集約し業界やアカウントを拡大

## 自動車×最適化/AIエージェント

- CAGLAやグロービング等他社との連携によりクライアントへのリーチが拡大し、ドメインの売上が増加
- 最適化/生成AI・AIエージェント両方の知見を活用し、自動車の製造や品質保証におけるAI活用が進捗

## 消費財×AIエージェント

- 消費財はレコメンドエンジン等最適化観点で一定のボリュームがあった領域
- 一般消費者向けのパーソナライズされた顧客体験が重要な業界であり、顧客に寄り添うAIエージェントの相性が良く、新たな大型アカウントを獲得

1) 24年9月期第1四半期と第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

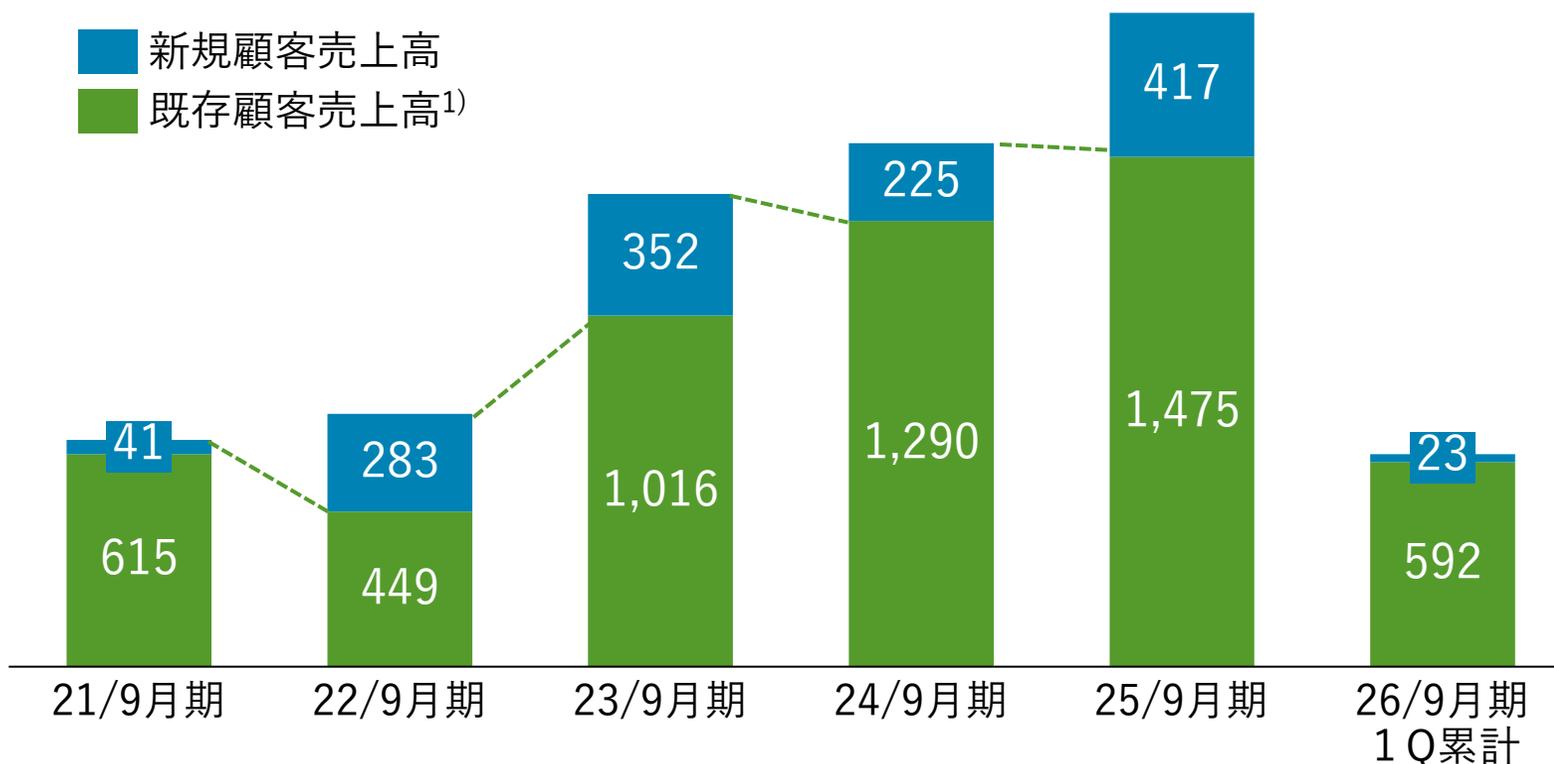
# 顧客ポートフォリオ (3/3) : 既存/新規顧客売上成長率

- 引き続き既存顧客との長期安定的な関係を構築
- 加えて、1Qで新規顧客を3社獲得

主なKPI (26年9月期1Q)

**新規顧客数+3社**

(百万円)





**KONOIKE GROUP**  
(鴻池運輸株式会社)

(自動車部品メーカー)

(化学メーカー)

1) 当第1四半期よりプロダクト売上高(音声コーパスなど)を既存顧客の売上高に含めて集計。25年9月期までの数字と厳密に整合していない  
 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

# 注力領域と組織体制拡充の方針

- これまでのフルカスタムのAI開発（=AI-SD）に加え、AIエージェントの共通基盤を活用したセミカスタムのAIエージェント開発/導入のプロジェクトを強化（=AGT-X）
- 上記取組推進のため、既存のSDとは濃淡の異なるスキルセットを持つ新チーム（=AX-P）を立ち上げ

## コア領域

AIソリューション  
デザイン  
(AI-SD)

- 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



ソリューションデザイナー (SD)

AIに対する  
高度な知見

ビジネス知見

ドメイン  
知見

顧客変革の  
推進力

## 成長領域

エージェント  
トランス  
フォーメーション  
(AGT-X)

- 生成AI/エージェントAI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

新チーム



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)

AIに対する  
高度な知見  
(生成AIに注力)

ビジネス知見

ドメイン  
知見

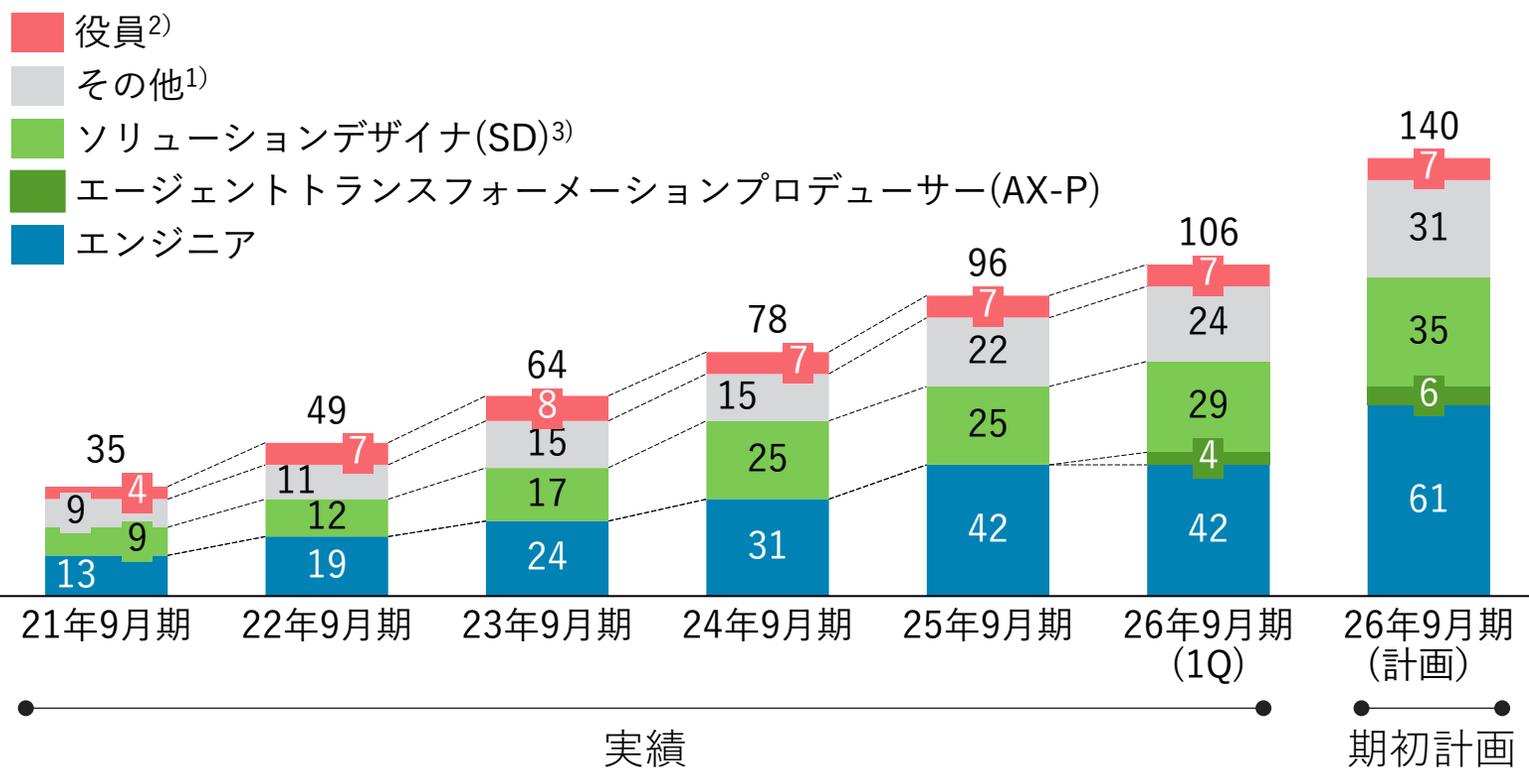
顧客変革の  
推進力

SDと濃淡の異なるスキルセットが求められ、採用の間口を広げながら双方にシナジーがある形で採用を進めることが可能

# 社員数の推移

- ・ 営業やプロマネを担うSD/AX-Pは新規入社者を獲得し、年間目標に向けて順調に体制拡大が進捗
- ・ エンジニアについては、前期から増減はなく体制拡大に向けた採用活動を強化

人員増加率  
(25年9月期通期→26年9月期1Q)



ソリューションデザイナー  
人員増加率  
**+16%**

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  
**—**  
(今期より新設)

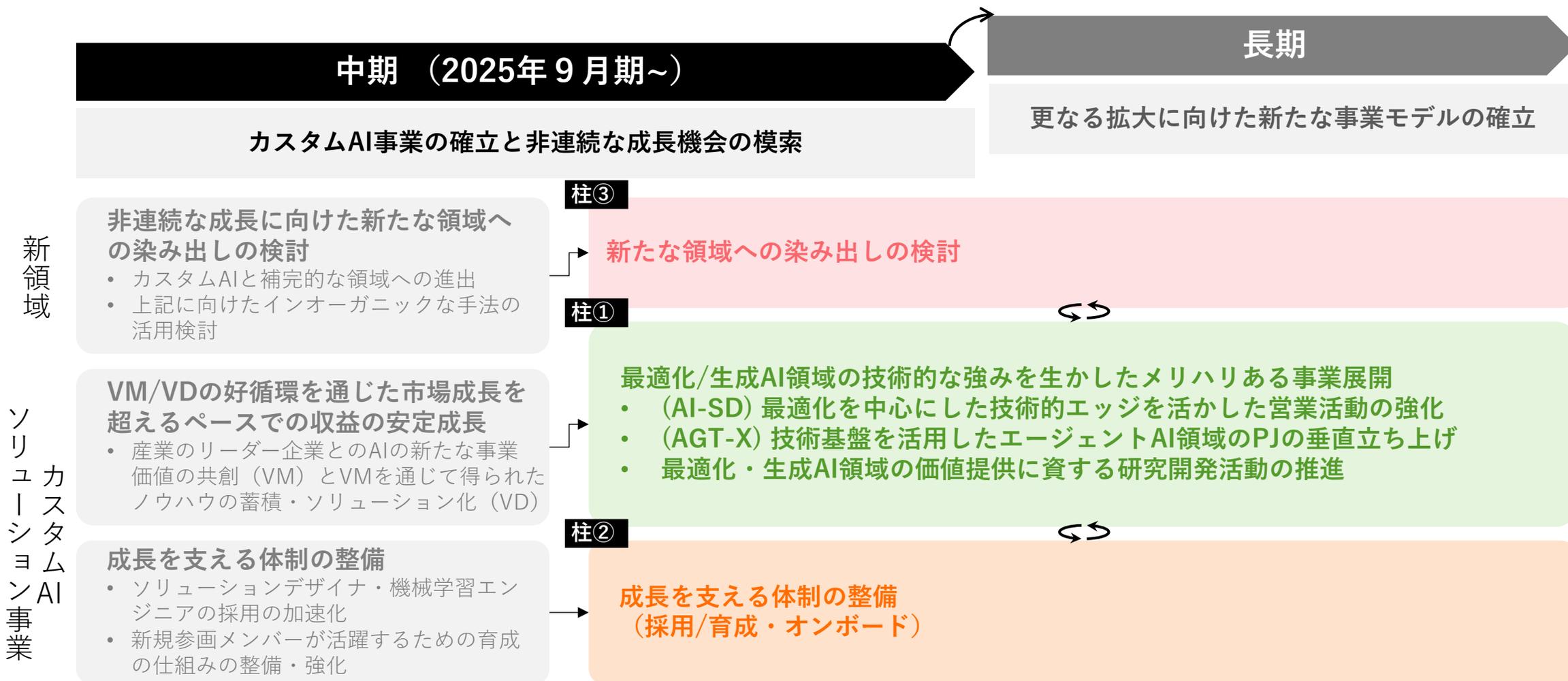
エンジニア  
人員増加率  
**+0%**

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1四半期の事業進捗（サマリ）

- 過去最高水準の売上で着地。AGT-Xは営業体制を強化し既存/新規顧客に対して提案活動を推進
- SD/AX-Pの採用は好進捗する一方で、ENGは増減なしで着地。各種施策を実施して足元改善傾向

## 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



2025年9月期第4四半期からの期ズレ分もあり、目標売上を超える水準で着地  
顧客の堅調なDX/AI-X投資需要を捉え3件の新規顧客を獲得

AGT-X



昨期からの継続プロジェクトにより目標売上に対して堅調に推移。営業を担うシニア層の体制を強化し、既存顧客へのAIエージェントをテーマとしたPJの提案や新規顧客との取組内容の検討を推進

研究開発



AIエージェント/LLM/最適化/ナレッジグラフのR&D活動を実施。AIエージェントの共通機能の開発/検討を継続しつつ、最適化に関しても開発の効率化を進めるべく共通機能の開発を推進

## 柱②

成長を支える体制の整備

採用



SD/AX-Pは好進捗で採用が進行する一方、ENGは昨四半期から離退職合わせて増減なしで着地  
ENGは足元では採用が進捗し内定受諾者が複数出てきており改善傾向

- SDは年間目標の10名増に対して4名増、AX-Pは6名増に対して4名増を達成
- ENGは人材獲得競争が激化し進捗はビハインド、一方各種施策が奏功し足元改善傾向

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



伊藤忠/BCGのジョイントベンチャーであるI&Bコンサルティングとの協業に向けた検討を開始。具体案件の創出に向けて、製造業を中心とする大企業への提案活動で協働中

新領域



未来リサーチはプロトタイプ版を公開後、カスタムAIの既存顧客等の企業と連携してプロダクトの検証を実施中

採用/育成

# 採用/育成の進捗状況

- (SD/AX-P) 通期目標に対して好進捗。新設のAX-Pはスムーズに立ち上がった
- (エンジニア) 通期目標に対して進捗はビハインド、一方足元では各種施策の結果改善傾向

SD/AX-P	採用	○	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 通期目標に対して好進捗。SDとAX-Pで適性に応じた柔軟なアサインを実施し高付加価値な人材を多く獲得               <ul style="list-style-type: none"> <li>- ダイレクトリクルーティングの強化や内定者フォローの充実化等、昨期講じた施策の効果もあり、SD/AX-Pともに採用は好進捗</li> </ul> </li> </ul>
	オンボード/育成	○	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 早期キャッチアップ/戦力化のための研修制度の運用を開始</li> <li>- サポーター制度の運用を継続し新規メンバーのフォローアップを推進</li> <li>- 合わせてリーダー層向けの管理職/FB研修を実施し、育成の強化にも着手</li> </ul> </li> </ul>
エンジニア	採用	△	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 期末目標に対し進捗はビハインド、一方で足元では内定受諾者を複数獲得し改善傾向               <ul style="list-style-type: none"> <li>- AIソリューションならではのアジャイルな開発をリードするという観点で、柔軟な動きのできる高度な人材が必要だが、市場全体で人材獲得競争が激化しており進捗はビハインド</li> <li>- 一方で昨期苦戦したSD同様、社員のフォローアップや技術力の発信等各種施策を実施し、第2四半期以降の入社となる内定受諾者を複数獲得</li> </ul> </li> </ul>
	オンボード/育成	○	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 採用した人材の育成プロジェクトの運営を推進、育成に関しては足元大きな課題なし               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 人材の定着に向けたメンター・サポーター制度導入を検討</li> <li>- スキル向上や技術共有のための社内勉強会を開催し、コミュニケーションを促進</li> </ul> </li> </ul>

# 主要な事業の進捗（1/4）：主要取引先様



IJTT アスプロコミュニケーションズ 味の素 IDOM エーザイ オートネットワーク技術研究所 大林組 沖電気工業  
 オムロン 鹿島建設 気象庁気象研究所 鴻池運輸 産業技術総合研究所 ジオテクノロジーズ 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 TOPPANデジタル トヨタ自動車  
 ニコン 日本ガイシ 日本線路技術 日本総合研究所 博報堂 パーソルキャリア パーソルクロステクノロジー  
 パーソルビジネスプロセスデザイン 東日本電信電話 日立建機 非破壊検査 ブロードマインド みちのりホールディングス  
 三井化学 三井不動産リアルティ 三菱ロジスネクスト 明治安田生命保険 山口県 LINEヤフー Rapidus ローム 他

# 主要な事業の進捗（2/4）：主要プレスリリース

- ・ 新たなソリューションやオムロンへの開発支援に関するプレスリリースを実施
- ・ 引き続き、主要な顧客との取組みは適時適切なタイミングで投資家各位にも開示していく方針

## 【プレスリリース】

「企業変革のためのカスタム AI エージェント企画開発『AGT-X ソリューション』をリリース」（2025年10月6日）

報道関係各位

# Press Release

2025年10月6日

企業変革のためのカスタム AI エージェント企画開発  
『AGT-X ソリューション』をリリース

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

オーダーメイドの AI・人工知能ソリューション開発および AI 導入コンサルティング『カスタム AI』を展開する株式会社 Laboro.AI（ラボロエーアイ、東京都中央区、代表取締役 CEO 椎橋徹夫・代表取締役 COO 兼 CTO 藤原弘将。以下、当社）は、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する『AGT-X ソリューション』（以下、本ソリューション）をリリースしたことをお知らせいたします。

すべての産業の新たな姿をつくる



オーダーメイド AI 開発  
『カスタム AI』

株式会社 Laboro.AI

## 【プレスリリース】

「オムロンの「PLC 向け設計コード生成 AI」の開発を支援」（2025年12月16日）

報道関係各位

# Press Release

2026年12月16日

Laboro.AI、オムロンの「PLC 向け設計コード生成 AI」の開発を支援  
- 熟練エンジニア不足を解消し、製造現場の DX を加速 -

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

オーダーメイドの AI・人工知能ソリューション開発および AI 導入コンサルティング『カスタム AI』を展開する株式会社 Laboro.AI（ラボロエーアイ、東京都中央区、代表取締役 CEO 椎橋徹夫・代表取締役 COO 兼 CTO 藤原弘将。以下、当社）は、オムロン株式会社（京都府京都市。以下、オムロン）の「PLC（プログラムブルロジックコントローラ）\*」向け設計コード生成 AI」の開発を支援いたしました。本プロジェクトは、当社が強みとする高度な AI 開発技術とオムロンの制御技術に関する豊富なデータ資産を融合させることで、多く

すべての産業の新たな姿をつくる



オーダーメイド AI 開発  
『カスタム AI』

株式会社 Laboro.AI

# 主要な事業の進捗（3/4）：主要な出展・講演・掲載

- ・ 「AI・人工知能EXPO」に出展、リード獲得数は前回比約3.6倍となる749件を達成
- ・ 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

## 【イベント出展】

RX Japan主催  
第6回 AI・人工知能 EXPO【秋】（2025年10月8～10日）



## 【メディア向けセッション】

さくらインターネット、AI医療機器協議会と  
メディア向け合同セッションを共催  
東洋経済オンラインにて記事展開（2025年10月14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
2025年10月1日	ITmedia + AI	LLMの“次に来るAI”？ NVIDIAが推進する「フィジカルAI」とは何か、識者に聞いた	<a href="#">Click</a>
2025年10月14日	東洋経済ONLINE	AI先進3社が持つ「日本企業のあり方」の共通認識 ~「AIレディー」になるために必要な視点とは~	<a href="#">Click</a>
2025年10月10日	経営者の輪	【前編】AI時代、日本はどう生き残る？ 経営・現場・技術の交点から考える   Laboro.AI CEO 椎橋徹夫   財部誠一   経営者の輪	<a href="#">Click</a>
2025年10月18日	経営者の輪	【後編】ものづくり×AIで挑む日本再生の未来   Laboro.AI CEO 椎橋徹夫   財部誠一   経営者の輪	<a href="#">Click</a>
2025年10月30日	J-WAVE STEP ONE	「ChatGPTの盛り上がりで、日本のAI活用はどう変わる？」	<a href="#">Click</a>

# 目次

---

## ① 2026年 9月期 第1四半期業績

## 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

- 10-12月に検取タイミングを迎える受注案件の少ない第1四半期は売上貢献は限定的
- 一方で、Laboro.AIとの協働提案や具体PJでの協業を推進。また営業・エンジニア機能を強化するため、採用活動を加速化

## 財務上の事業進捗

(百万円)	2026年9月期 1Q実績
売上高	18
売上総利益	7
粗利率 (%)	39%
営業利益	△ 3 <sup>1)</sup>
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	○	<p>10-12月に検取を迎える受注案件が少なく、収益貢献は限定的</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>一方、既存顧客のリードを受けて営業に取組み</li> <li>加えて、自動車産業をはじめとする製造業の顧客へのLaboro.AIとの協働提案を推進</li> </ul>
	新規顧客	△	<p>Laboro.AIとCAGLAの協働案件を複数推進中</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Laboro.AIが受注したAIエージェント開発案件や自動車関連の案件にてCAGLAが一部開発を担当し協働が進捗</li> </ul>
組織の 進捗	採用/育成	○	<ul style="list-style-type: none"> <li>エンジニアの稼働が一時的に低下</li> <li>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</li> </ul>
	エンゲージ	○	<ul style="list-style-type: none"> <li>エンジニアにおいて、Laboro/CAGLAの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</li> </ul>

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1四半期業績
- 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

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

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

1) 26年9月期予想と25年9月期実績の差分

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

# 目次

---

- ① 2026年 9月期 第1四半期業績
- 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	101名 <sup>1)</sup> (2025年12月31日時点)
事業内容	主な株主 (順不同)	関係会社
<ul style="list-style-type: none"><li>機械学習を活用したオーダーメイド型AI「カスタムAI」の開発</li><li>カスタムAI導入のためのコンサルティング</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>(株)SCREENアドバンストシステムソリューションズ</li><li>(株)博報堂</li><li>THK (株)</li><li>(株) SCREENホールディングス</li><li>日本ガイシ(株)</li></ul>	株式会社CAGLA (2025年12月31日時点)

1) 従業員数は、執行役員・SD・エンジニア・コーポレート部門・アルバイト/パートタイマーでカウント

# 経営陣紹介



代表取締役 CEO  
**椎橋 徹夫**  
TETSUO SHIIHASHI

米国州立テキサス大学理学部卒業後、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。



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。



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



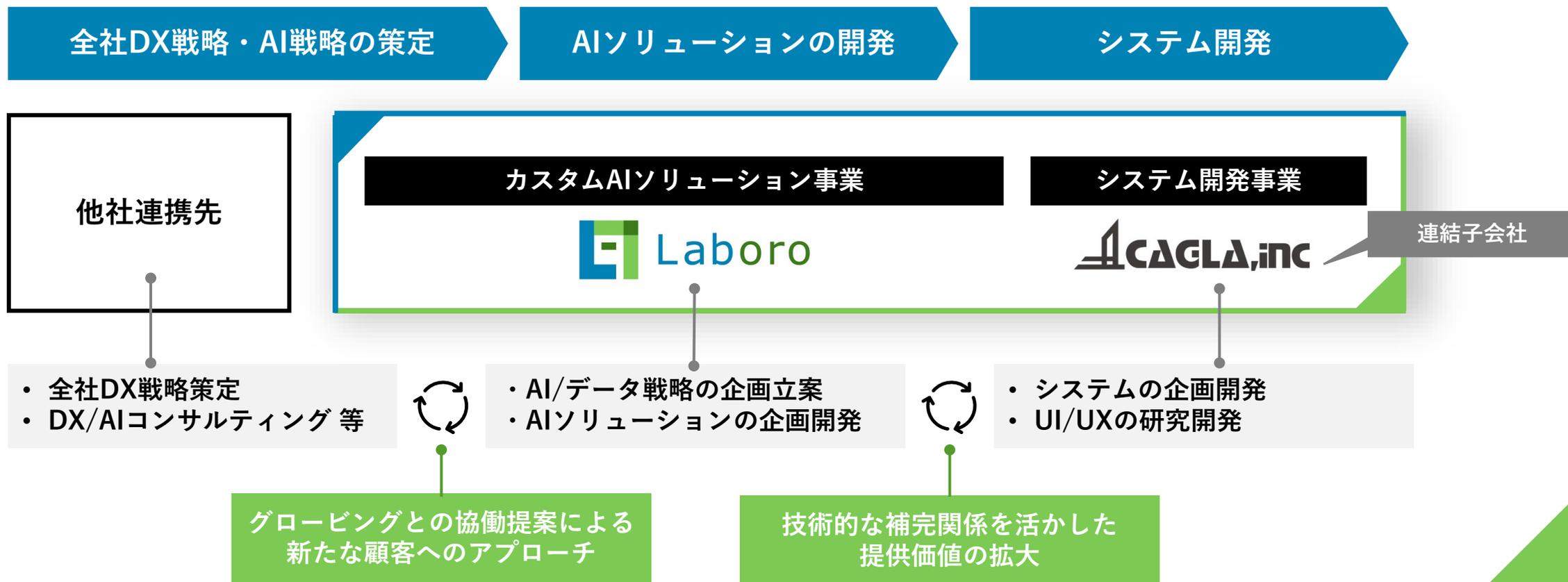
執行役員  
**谷山 太郎**  
TARO TANIYAMA



執行役員  
**入江 裕紀**  
YUKI IRIE

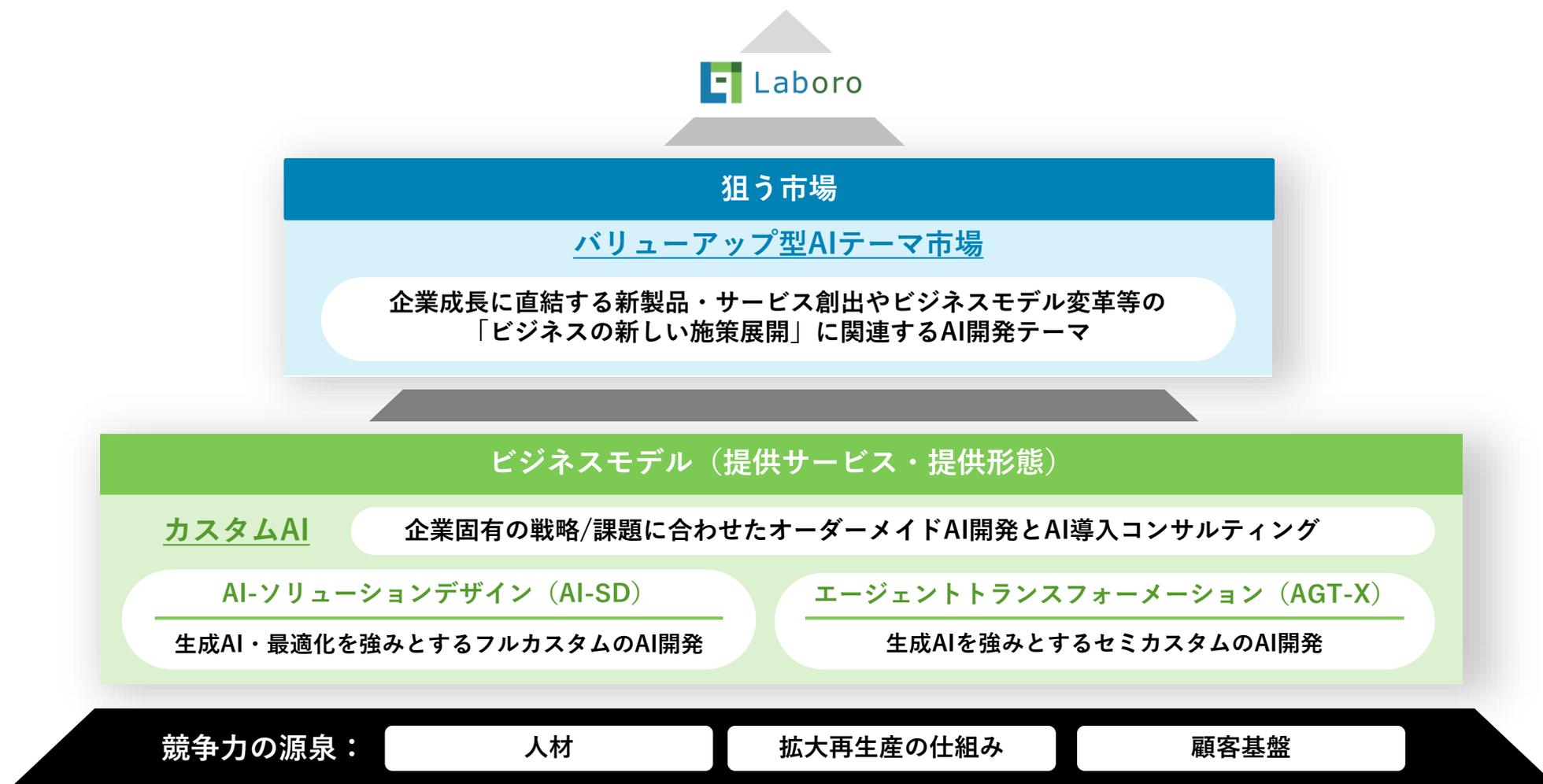
# 事業の全体構造

- 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



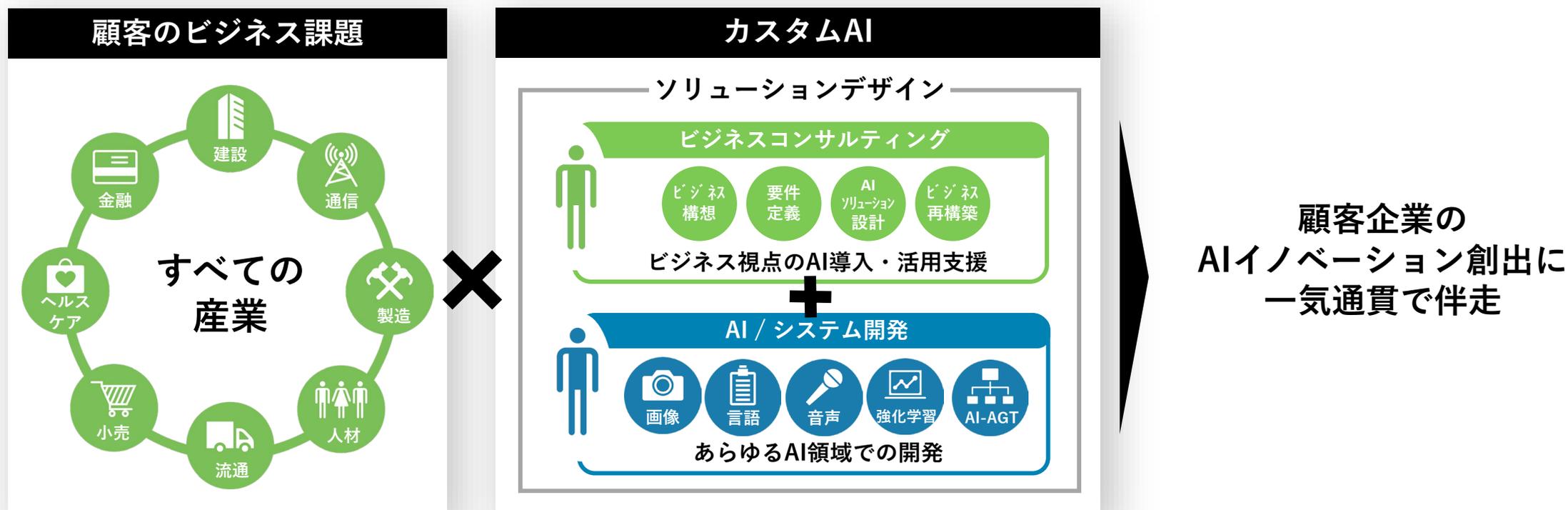
# カスタムAIソリューション事業の全体構造

- 「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

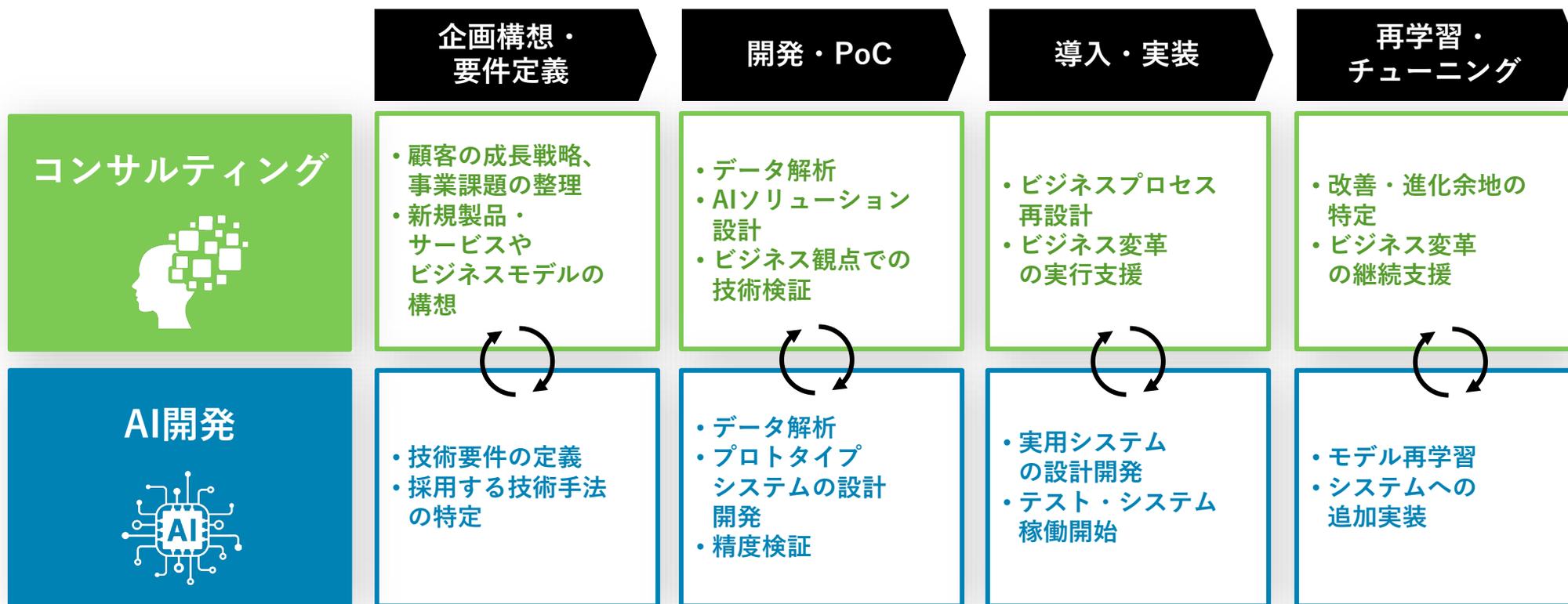
- 個社の戦略や課題に合わせたソリューションデザイン（AIソリューション設計とAI導入を通じた事業変革のためのコンサルティング）とオーダーメイドAI開発（顧客企業固有の成長戦略や事業課題に合わせたAI開発）を通じて、顧客企業のAIイノベーションを共創



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。

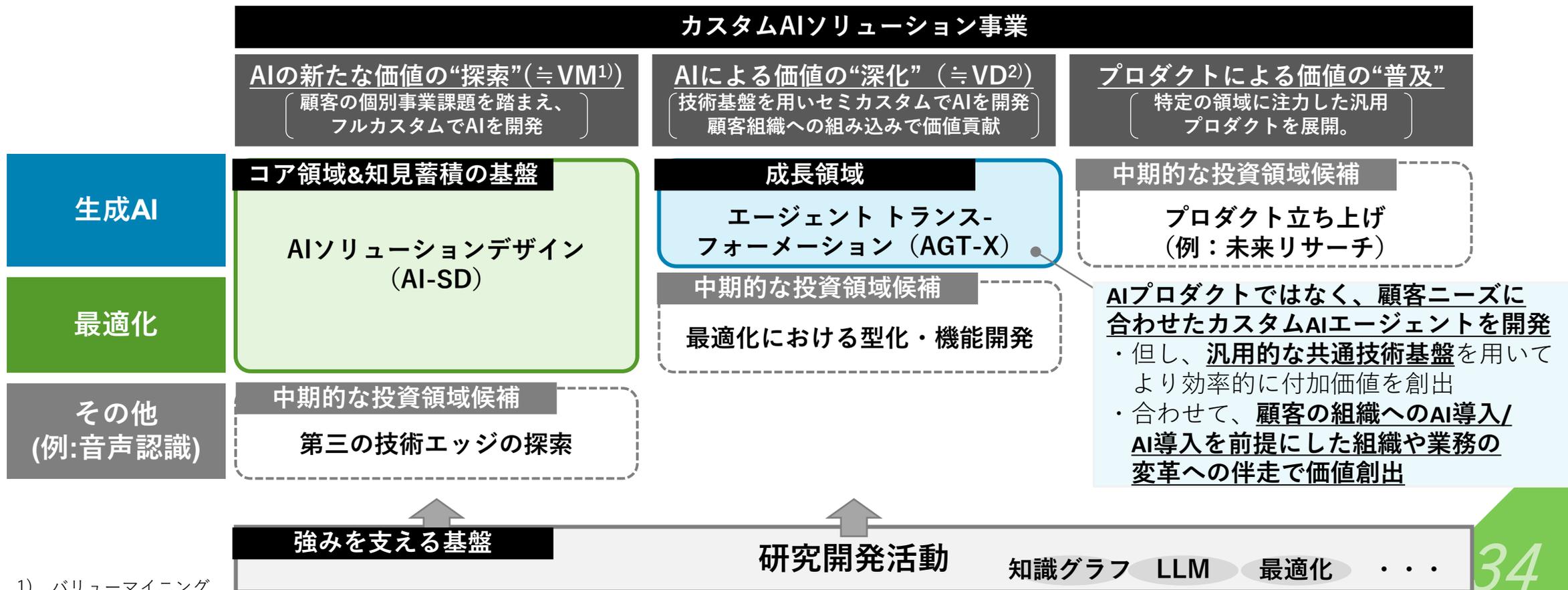
# 「カスタムAI」提供の流れ

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

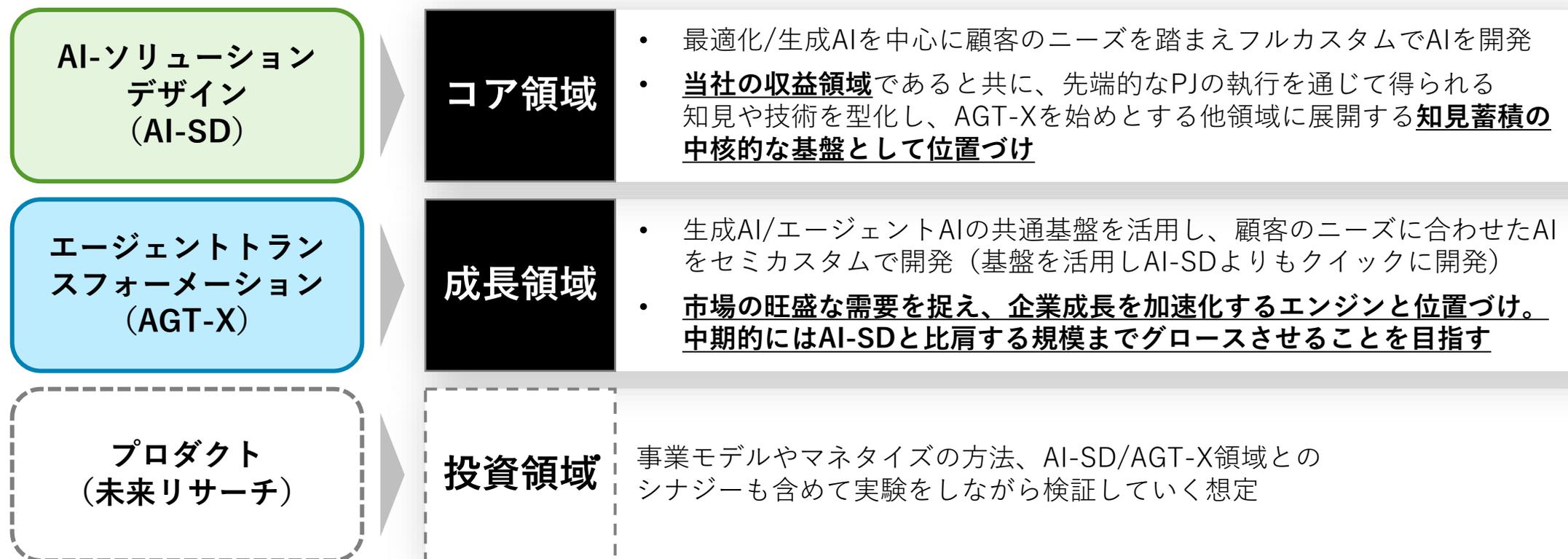


1) バリューマイニング  
2) バリューディストリビューション

# 当社における各領域の位置づけ

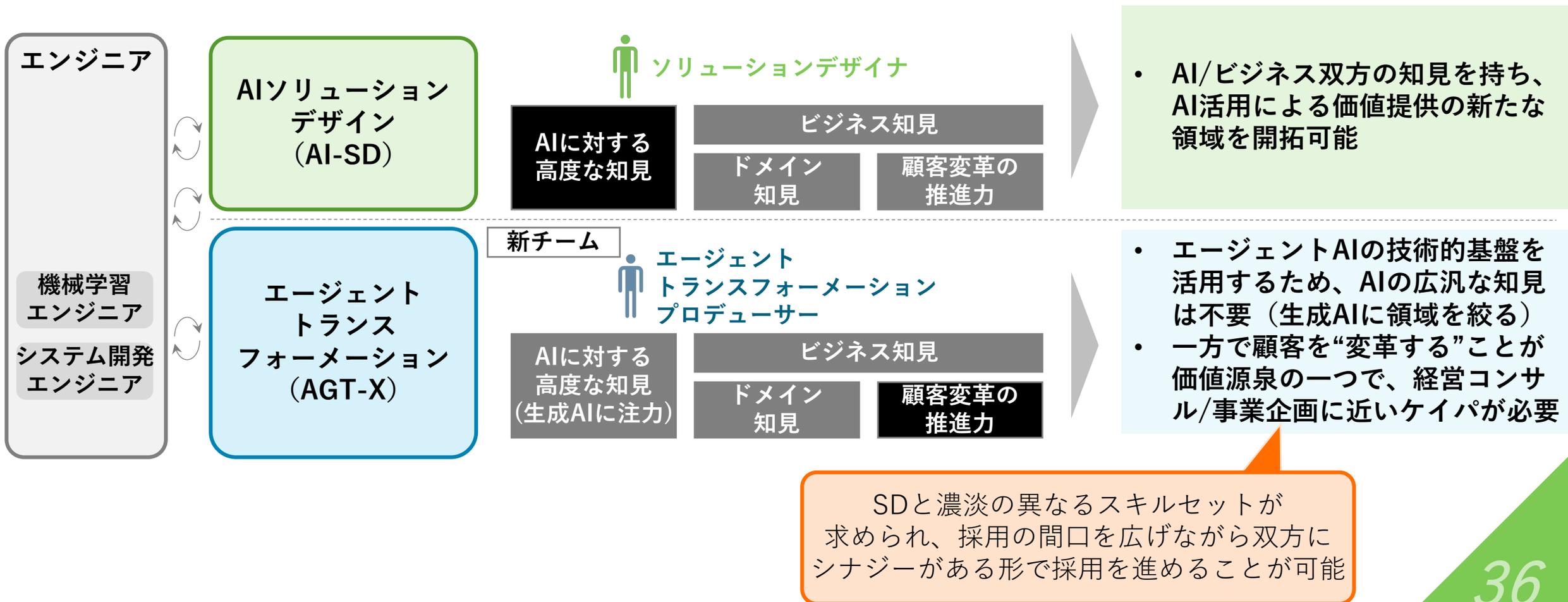
- AI-SDは様々な技術領域の知見を蓄積する中核的な事業基盤であり、収益を支えるコア事業
- AGT-Xは生成AI/エージェントAIに関する顧客企業の投資需要を踏まえ、今後の当社の成長のエンジンと位置づけ。中期的にはAI-SDと比肩する規模にグロースさせられるよう、積極的に体制強化等の投資を進める

## 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

L-Vision



### 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



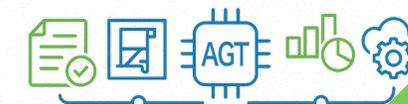
### ビジネス潜在ニーズ探索ソリューション

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



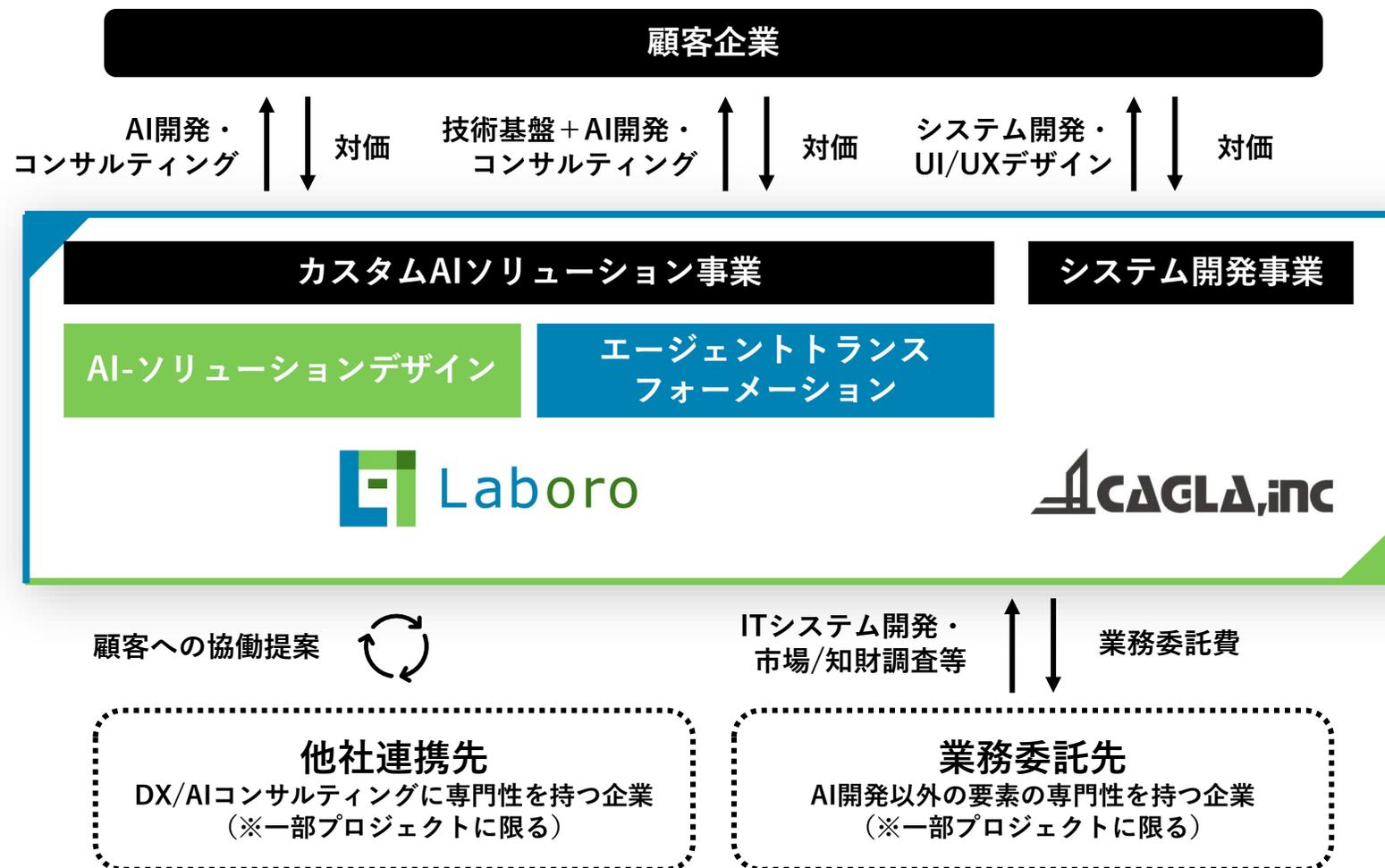
### AI開発フレームワーク Laboro Agent Template

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<sup>1)</sup>

1.1兆円 → 2.2兆円  
(2023年度) (2026年度)

## うち、当社のターゲットとなりうる市場<sup>2)</sup>

0.6兆円 → 0.9兆円  
(2023年度) (2026年度)

## 企業のIT予算配分の意向<sup>3)</sup>

ランザビジネス予算  
(現行ビジネスの維持・運営)  
76% → 68%  
(2024年度) (2027年度)

バリューアップ予算  
(ビジネスの新しい施策展開)  
24% → 32%  
(2024年度) (2027年度)

## バリューアップ型AIテーマ 市場規模予想<sup>4)</sup>

1,500億円 → 2,200億円  
(2023年度) ~ 3,000億円  
(2026年度)

1) 出典：株式会社富士キメラ総研「2025 生成AI/LLMで飛躍するAI市場総調査」(2024年11月)

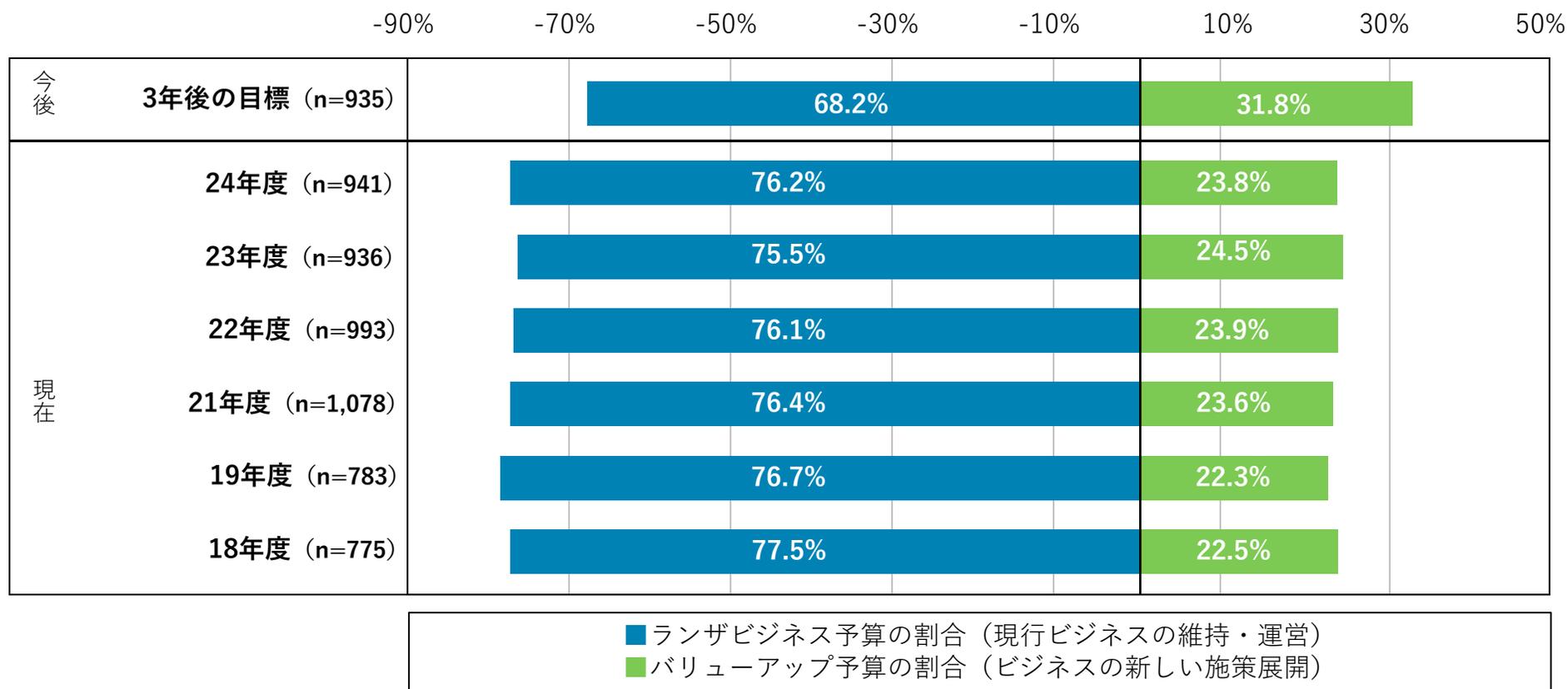
2) 株式会社富士キメラ総研「2025 生成AI/LLMで飛躍するAI市場総調査」(2024年11月)のAIサービス市場・AIアプリケーション市場の市場規模推定を基に、当社の事業領域と近いサブカテゴリ(戦略策定・ガバナンス構築、構築・分析サービス、データ分析基盤構築及びAIアプリケーション市場)の規模を足し上げて市場規模を推計

3) 出典：一般社団法人日本情報システム・ユーザー協会(JUAS)「企業IT動向調査報告書 2025」(2025年4月)

4) 各社の予算配分の増加意向を反映する形でバリューアップ型AIテーマの比率は増大する想定。26年度については、23年度と同等程度のバリューアップテーマ比率である場合をネガティブケース、現状の3年後の目標を反映する形でバリューアップテーマ比率の割合が拡大した場合をポジティブケースとして幅で市場規模を推計

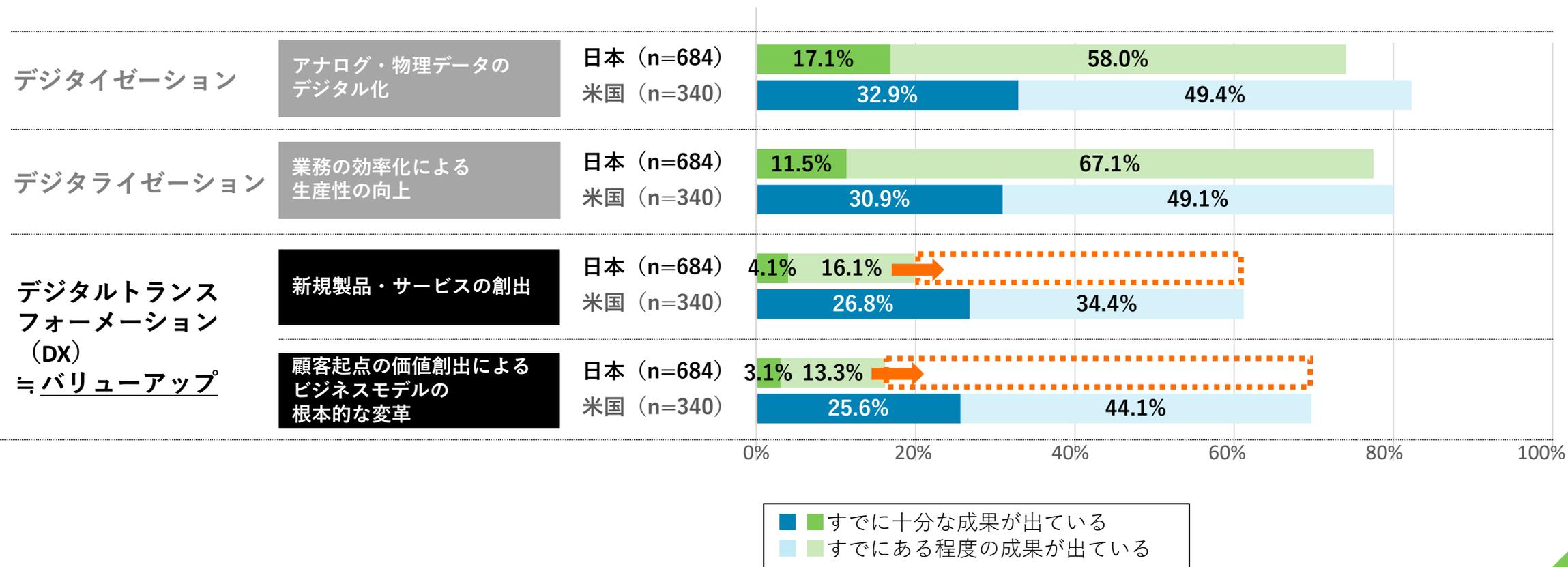
# バリューアップを目的とした企業のIT予算割合

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



# 「DX」による成果 日米比較

「バリューアップ」に相当する「DX」は、米国で成果を生んでいる一方、国内ではまだ取組が進んでいない状況であり、潜在的な成長可能性を持っている



# 当社が狙う「バリューアップ型AIテーマ」とは

新規製品・サービス創出やビジネスモデル変革等の新しいビジネス施策展開によって企業成長を図るAI開発テーマを「バリューアップ型AIテーマ」と定義し注力

		AI技術の扱い		
		AIは扱わない (企画策定/IT技術のみ)	既成のAIモデル利活用	AIモデル自前開発
顧客企業の取組内容	ゼー デジタル シヨ ン	アナログ・物理データのデジタル化	SaaS企業、Sler、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
	ゼー デジタル シヨ ン	業務の効率化による生産性の向上		
	フ デジタル オー メー ト シヨ ン ス	新規製品・サービスの創出	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 
		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		

# 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

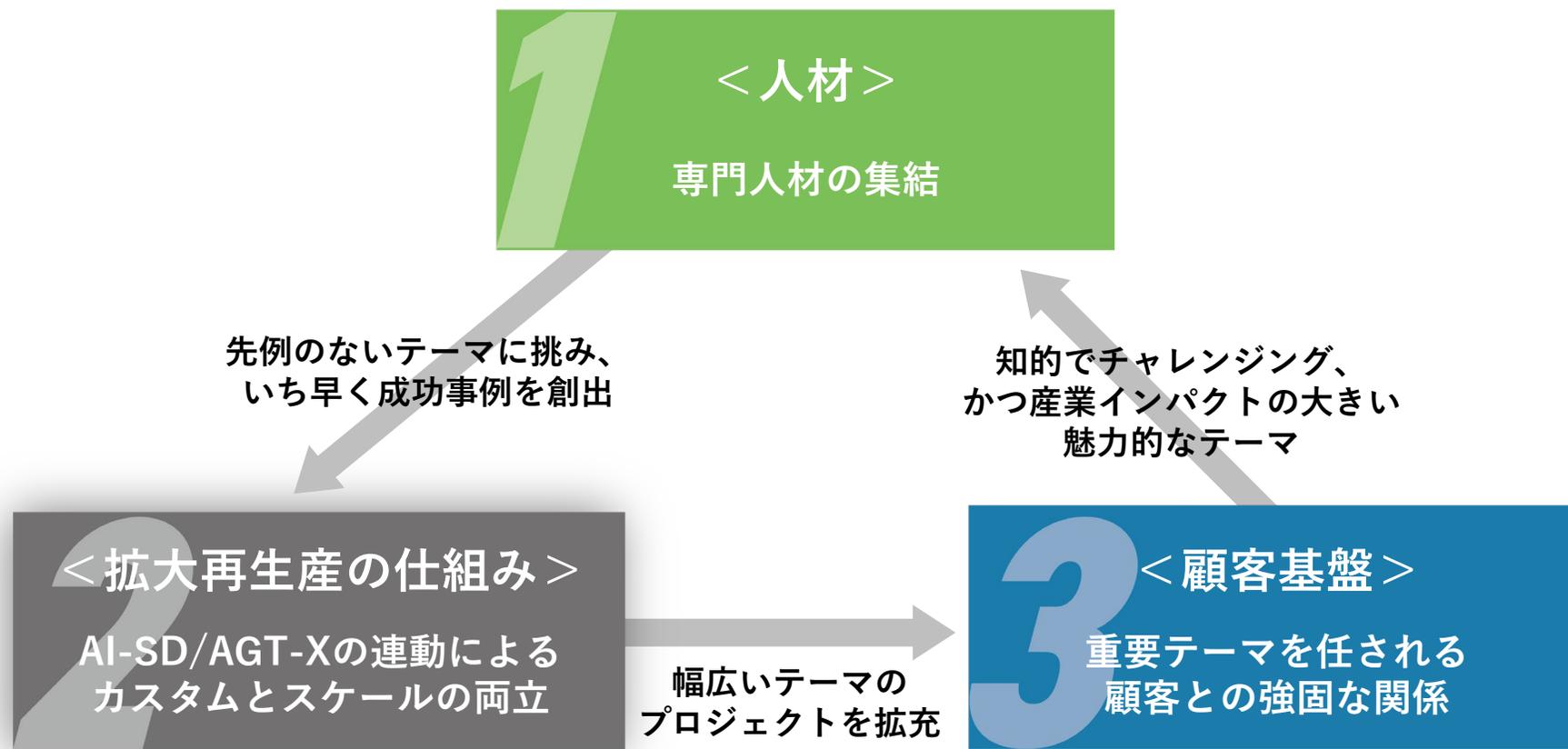
- ・対話AIを活用した1to1マーケティングサービスの開発

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



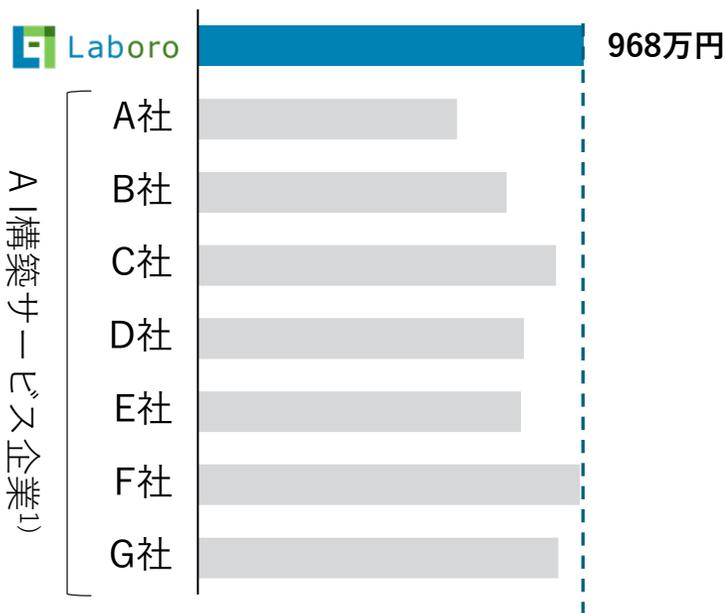
# イノベーション構想力の獲得を求めて優秀な人材が集積

- ・ 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

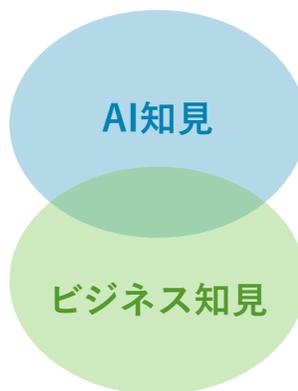
⋮

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）

⋮



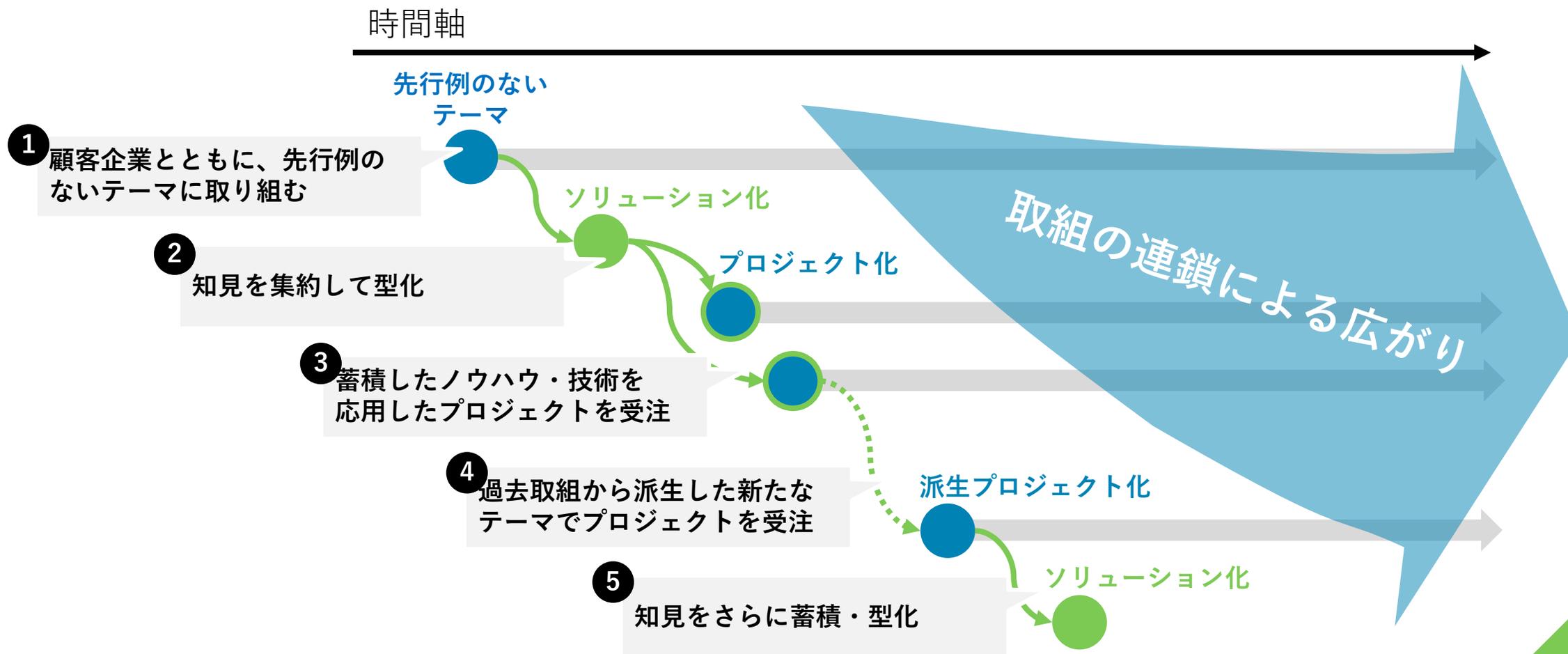
ビジネス/AI  
双方に知見を  
もつ人材を採用

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

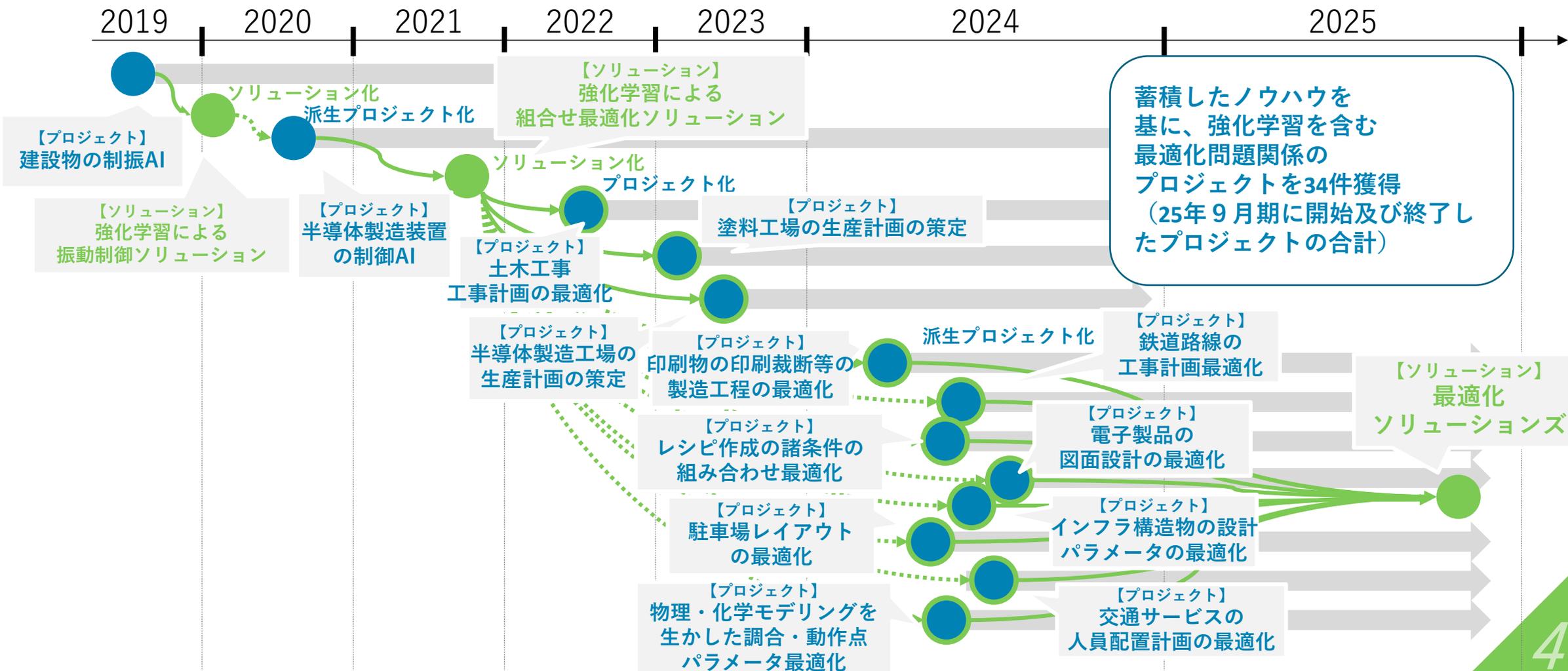
# 当社におけるノウハウ・技術の蓄積と応用のイメージ

- ・ 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



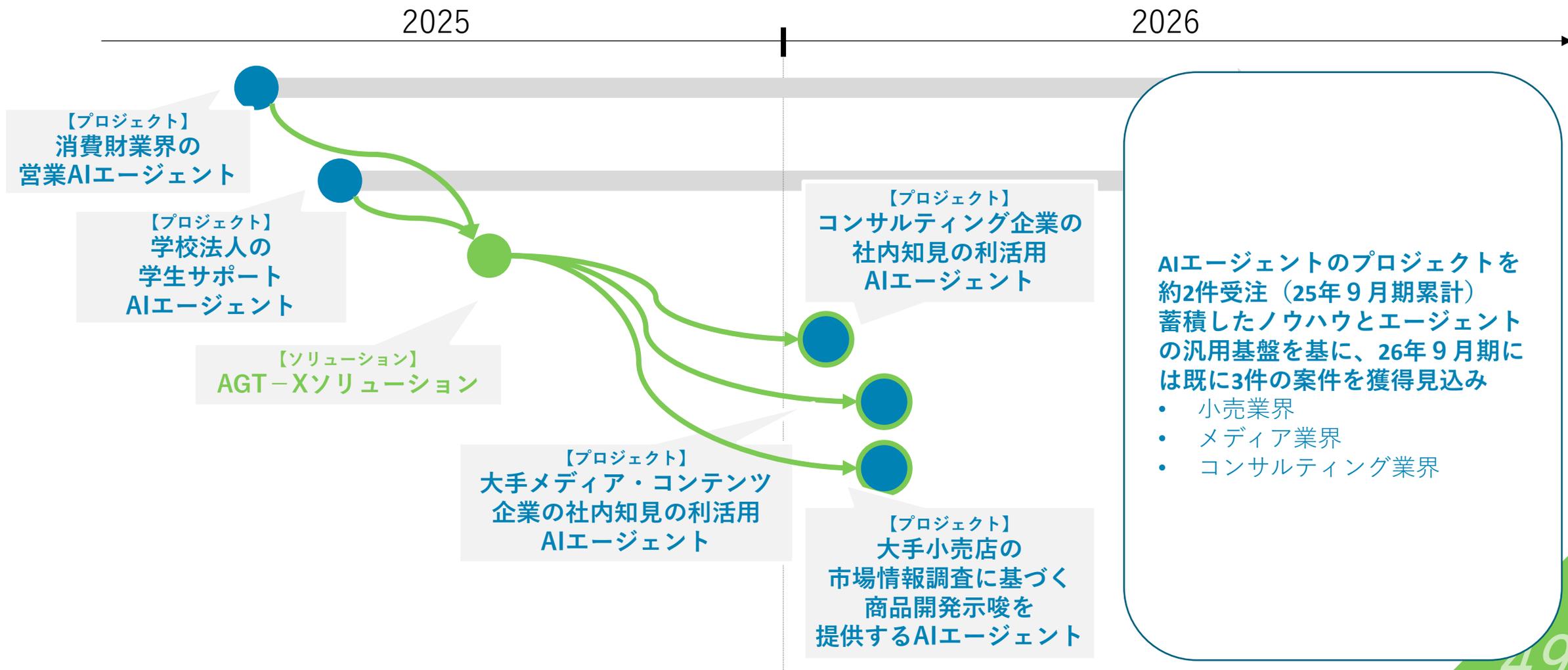
# 代表事例：最適化関連のプロジェクトの面展開の流れ

- 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



# 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

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

## 社会基盤・生活者

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

# 建設物の制振制御：大林組様

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

## 課題

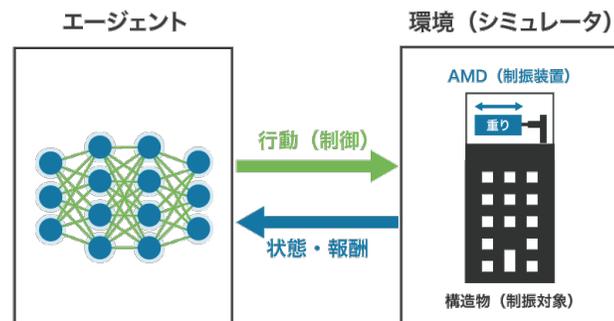
高層ビルをはじめとする建設物の揺れ・振動を抑える技術「アクティブ制振（AMD）」にAIを適用し、より効果的な制振の実現が目指されていた。

## 開発・導入

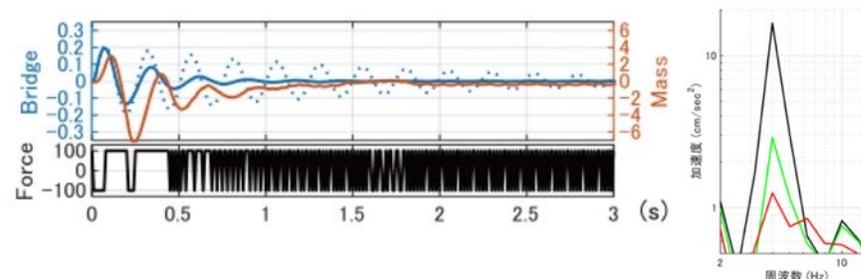
同社研究所内に造られた橋を実験の場として利用。シミュレーター上で高効果な制御則を獲得した強化学習によるAIモデルを実際の制御システムに転用。

## 成果

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



大林組研究所内に設けられた橋（左）と AMD 外観（右）



# 生産工程の最適スケジューリング：精密機器メーカー様

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

## 課題

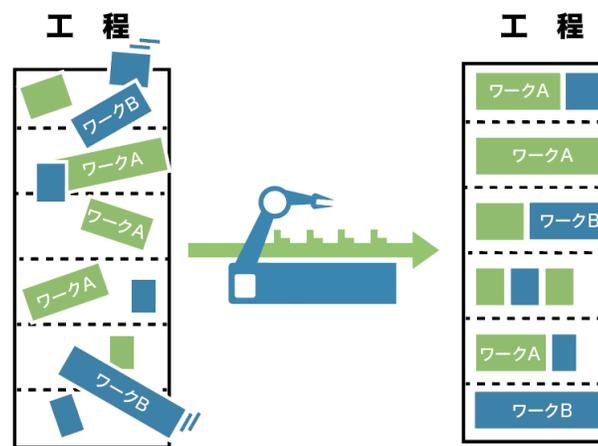
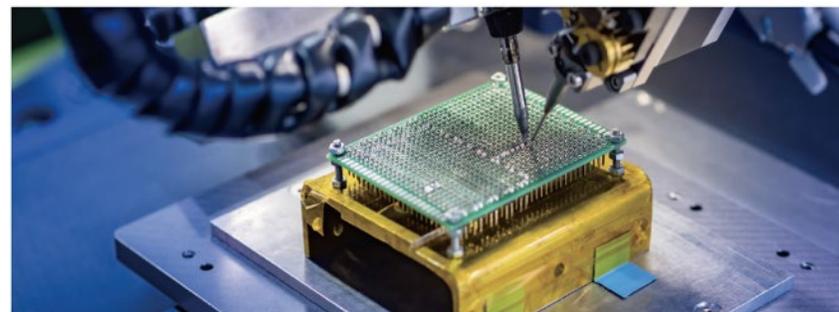
同社では、多数の装置リソースに対し大量のワークを適切に割り当てて生産計画を立案。人手でルールを作り込んでいたが、さらなる品質改善を狙っていた。

## 開発・導入

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

## 成果

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



# 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

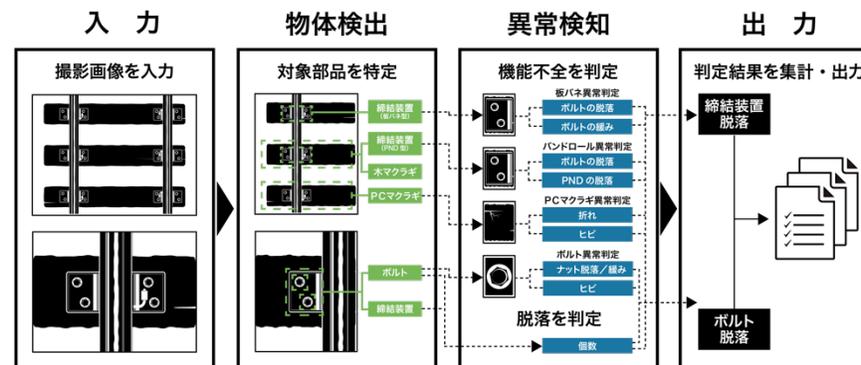
## 開発・導入

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

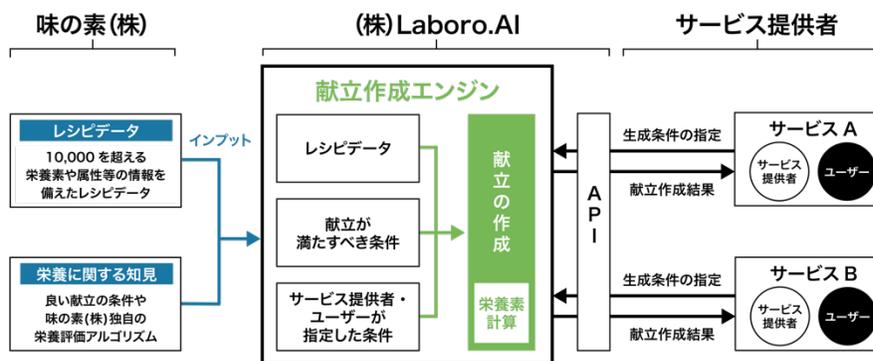
同社では、製品開発や研究開発で培った健康や栄養に関する知見やノウハウ、データ、数々のレシピデータを保有しており、これらのデータの活用方法を模索していた。

## 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

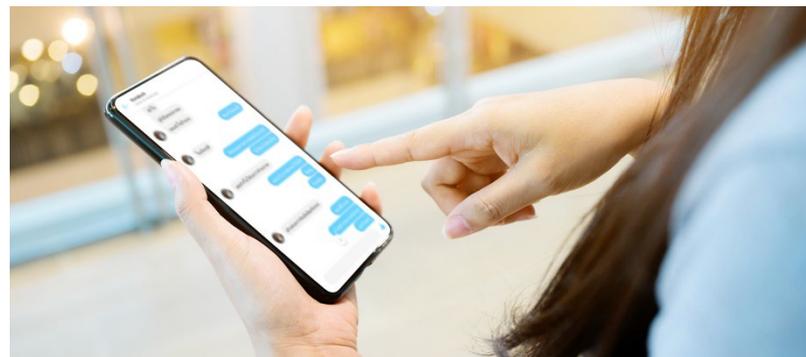
企業ブランドや商品ブランドに立脚したオリジナルなブランド思想を維持しながら、顧客ごとに最適化されたOne to Oneコミュニケーションを展開する必要があった。

## 開発・導入

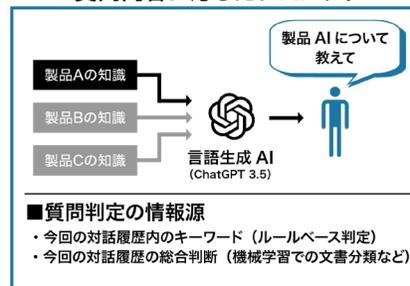
OpenAI社のChatGPTにブランド人格を反映してオリジナル生成AIとして構築。ユーザーおよび対話内容に応じて瞬時にプロンプトを入れ替える「ダイナミックプロンプト」も活用。

## 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

