

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

Laboro.AI

5586 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年12月16日(月)

執筆：客員アナリスト

寺島 昇

FISCO Ltd. Analyst **Noboru Terashima**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2024年9月期の業績（実績）	01
2. 2025年9月期の業績見通し	01
3. 中長期の展望：「バリューアップ型 AI テーマ市場」は2025年には2,800億円予想	01
■ 事業概要	02
1. 沿革	02
2. 事業内容	03
3. 特色、強み、競合	08
■ 業績動向	09
1. 2024年9月期の業績概要	09
2. 財務状況	10
3. キャッシュ・フローの状況	11
■ 今後の見通し	12
1. 収益見通し（2025年9月期）	12
2. 主な施策と計画	13
■ 中長期の成長戦略	14
1. 市場環境：バリューアップ型 AI テーマの市場規模予想	14
2. 「バリューアップ型 AI テーマ」の市場	16
3. 今後の成長戦略	17
■ 株主還元策	18

■ 要約

「カスタム AI」の開発・提供に特化したスペシャリスト集団。 ビジネス知見も備えているのが特色

Laboro.AI<5586>は、オーダーメイドによる AI ソリューション「カスタム AI」の開発・提供を主要事業としており、AI&機械学習のスペシャリスト集団である。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あり、テクノロジーとビジネス双方の知見がなければ、実用に耐えうる AI が実現することはありえない。同社はこの双方の知識を持ち、確実に AI をビジネスに適用することで「テクノロジーとビジネスを、つなぐ」ことを実践している。

1. 2024年9月期の業績（実績）

2024年9月期の連結業績は、売上高 1,515 百万円（前期比 10.7% 増）、営業利益 183 百万円（同 11.2% 減）、経常利益 183 百万円（同 5.2% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益 133 百万円（同 4.3% 減）となった。顧客の AI に対する需要は堅調に推移し、第 4 四半期（会計期間）では過去最高の売上高を達成したが、体制構築上の課題から、第 3 四半期は売上が軟調に着地したこともあり、通期では予想売上高（1,644 百万円）は未達となり、営業利益以下は前期比で減収となった。主に 24 年 9 月期に新規に参画したメンバーの定着 / 育成上の課題が要因であり、25 年 9 月期は採用・育成・エンゲージメントといった体制構築に関する施策に積極的に取り組んでいくことで、堅調に拡大する需要を捉え、成長を維持 / 拡大させていくことを目指す。

2. 2025年9月期の業績見通し

2025年9月期は売上高で 2,008 百万円（前期比 32.5% 増）、営業利益で 250 百万円（同 36.6% 増）、経常利益で 250 百万円（同 36.5% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益で 171 百万円（同 28.4% 増）と予想している。同社の主要事業である「カスタム AI」の需要が堅調に拡大していくことが見込まれ、顧客のニーズを捉え、顧客とのプロジェクトを執行していくためのソリューションデザイナー（AI コンサルタント）及び機械学習エンジニアの体制構築を強化することで増収増益を図る計画だ。

3. 中長期の展望：「バリューアップ型 AI テーマ市場」は 2025 年には 2,800 億円予想

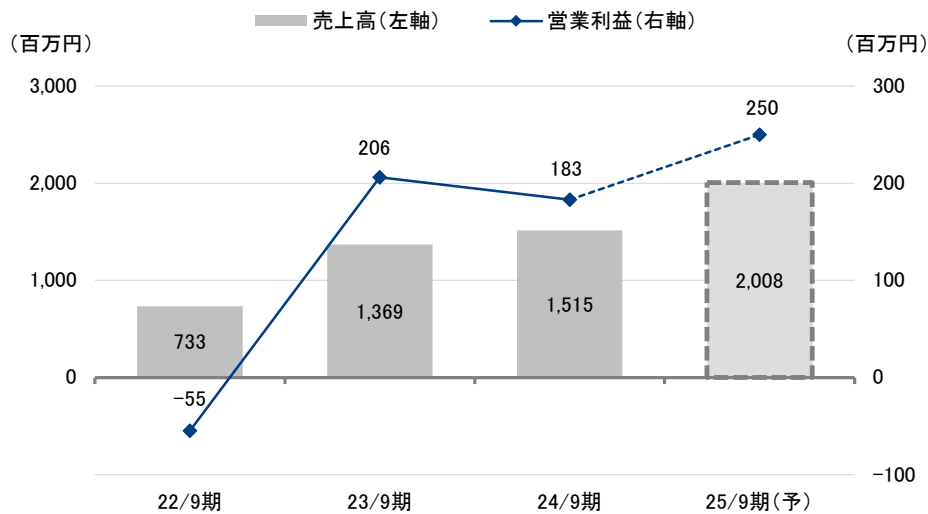
同社は、数値目標も含めて中期経営計画などは発表していない。しかし現在の既存コア事業である「カスタム AI」の開発・提供をバリュー・マイニング（VM）とバリュー・ディストリビューション（VD）（詳細後述）という方法で事業の成長を図っていく。成長が期待される「AI 構築サービス市場」の中でも特に同社が狙うのは、「バリューアップ型 AI テーマ市場」と呼ばれる顧客の事業変革や新規製品・サービスの創出に向けた AI 投資に関する市場で、2025 年度には 2,800 億円（2021 年度比 100% 増）が期待されている。人材の教育も含めて社内体制を一段と整備することで、この成長市場でのプレゼンスを高めていく方針だ。

要約

Key Points

- ・オーダーメイドによる AI ソリューション「カスタム AI」の開発・提供が主力事業
- ・2024年9月期は体制整備の遅れで前期比減益だが、2025年9月期は36.6%の営業増益を予想
- ・中長期の展望：「バリューアップ型 AI テーマ市場」に注力し成長を図る

連結業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

主力事業はオーダーメイドによる「カスタム AI」の開発・提供

1. 沿革

同社は、2016年4月に現在の代表取締役である椎橋徹夫氏と同藤原弘将氏を中心に人工知能技術を用いたソリューション開発、人工知能の活用に関するコンサルティングを目的とする会社として設立された。以降、多くの顧客企業と AI を活用した事業変革 / 新規製品・サービス創出を協働してきた。同社が特に注力している領域は「バリューアップ型 AI テーマ市場」と呼ばれる、企業のコスト削減ではなく、新商品 / サービスの創出や事業変革等のトップライン向上に向けて AI 活用を行う領域である。こうした顧客企業の競争優位性の源泉となる成長投資領域において、顧客の保有するデータを活用した AI を開発・実装する上では、業務委託を超えたより深い関係性を構築することも必要となる。このため、(株)博報堂、(株)SCREEN ホールディングスをはじめとする主要な顧客と資本提携等を締結し、より深く長期的な関係性を構築している。

株式については、2023年7月に東京証券取引所グロース市場に上場した。

事業概要

また、2024年7月には戦略・DXに関するコンサルティング企業であるグローピング(株)と合併契約を締結し、AI-X(AIを活用したトランスフォーメーション)に関するソリューションを提供するX-AI.Labo(株)への出資を実施した。

会社沿革

年月	主な沿革
2016年 4月	人工知能技術を用いたソリューション開発、人工知能の活用に関するコンサルティングを目的としたLaboro.AI<5586>を設立
2020年11月	日本語音声コーパス「LaboroTVSpeech」公開
2021年 7月	(株)SCREENアドバンスドシステムソリューションズとAI関連プロジェクトを共同実施する内容の資本業務提携
2022年 6月	(株)博報堂と幅広いAI関連プロジェクトを共同実施する内容の資本業務提携
2022年 7月	THK<6481>と資本提携
2022年 9月	日本ガイシ(株)、(株)SCREENホールディングスとの資本提携
2023年 7月	東京証券取引所グロース市場に株式を上場
2024年 7月	グローピング(株)とのAI-Xに関するジョイント・ベンチャーであるX-AI.Labo(株)へ出資

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

2. 事業内容

同社の主力事業は、オーダーメイドによるAIソリューション「カスタムAI」の開発・提供である。すなわち、顧客の経営課題や戦略を踏まえ、それぞれの顧客に最適な「カスタムAI」を開発し提供する。このように、同社の事業は「カスタムAI」の開発・提供という単一事業であることから、「セグメント別情報」は開示されていないが、代わりに下記に述べるような顧客別、売上規模別などの情報が開示されている。

(1) 提供サービス：「カスタムAI」

AIとは言うまでもなく「Artificial Intelligence」(人工知能)の略で、AI自らがデータの特徴を学習して「言語や数値の解析や予測、推論などの知的行動を人間に代わってコンピュータに行わせる技術」のことである。

顧客の経営課題や戦略に最適化された同社は「カスタムAI」の開発・提供を行うのが主力事業である。より具体的には、個別企業の戦略や課題、要望など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することが主力事業である。このような同社の事業を要約すると下図のようになる。

事業概要



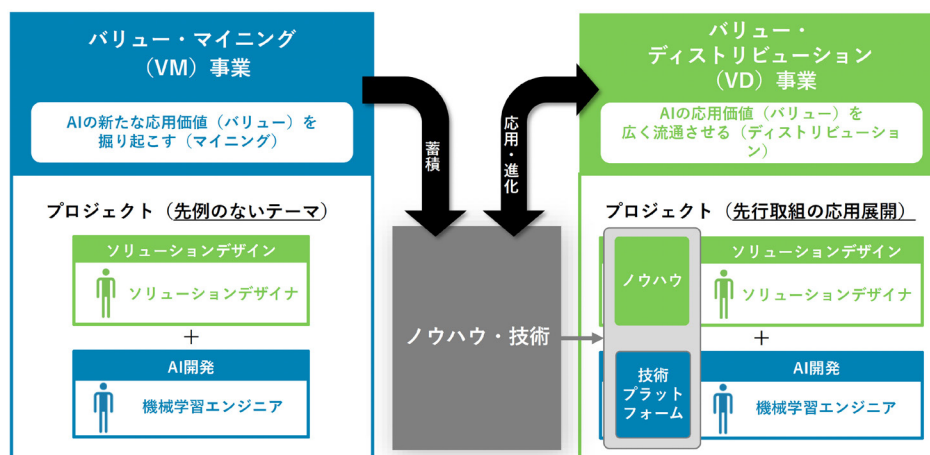
出所：通期決算説明会 説明資料より掲載

上記のような事業内容から、同社には「ソリューションデザイナー」(SD)とAIモデル・システム開発を担うエンジニア(機械学習エンジニア)の二つの専門人材のチームが存在する。ソリューションデザイナーは、ビジネス視点のAI導入・活用支援などを行いプロジェクト全体をまとめ、顧客に提案する立場でありAIの知見と事業に対するコンサル的知見が要求される。一方で機械学習エンジニアは、実際に様々なAI関連の技術知見を活かしてAIモデルおよびAIシステムの開発を実施する。

(2) 提供形態

基本的に同社では、バリュー・マイニング (VM) とバリュー・ディストリビューション (VD) という二つの形態でサービスを提供している。VMとは、先例のない新たなテーマに挑むプロジェクトを受注・推進する取組みであり、VDはVMで蓄積したノウハウ・技術を広く応用展開するプロジェクトを受注・推進する取組みである。

カスタムAIの2つの提供形態



出所：通期決算説明会 説明資料より掲載

事業概要

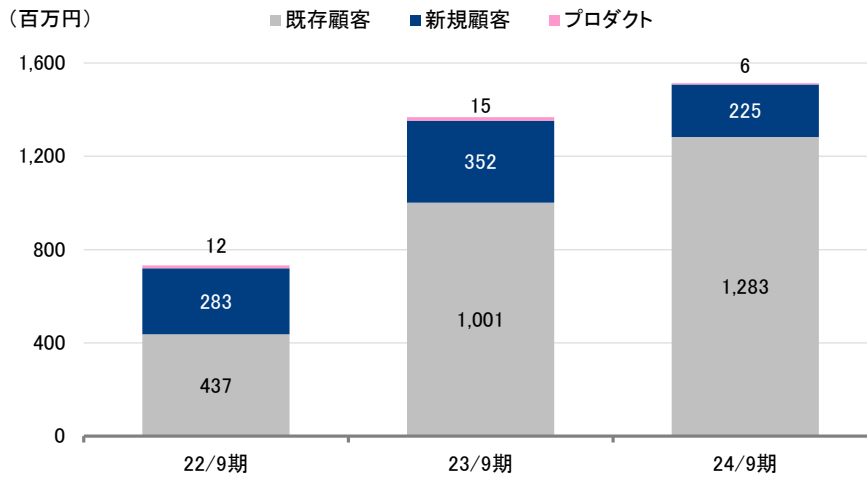
VMを含む各プロジェクトの成果物については、基本的に知的財産権として顧客企業に属する。一方で、課題に対する技術的なアプローチ等、汎用的に活用できる部分もあり、同社はこれらを活かして技術的基盤や営業資料として集約/汎用化を行い、他の産業/企業等への面展開を行うVDを推進している。したがって長期的な視点からは、同社の技術・営業的な資産を増やしていく観点ではVMの取組みが、蓄積した知見を活用して効率的に成長を行う上ではVDの取組みが必要であり、VM/VDそれぞれがバランスよく伸長していくことが重要である。

(3) 事業モデルとKPI

事業モデルとしては、顧客の経営課題や戦略に合わせたオーダーメイドのAIを開発することなので、広義では「システム開発の受託」といえる。すなわち、案件ごとに投入する技術者のレベル、工数などを計算して顧客に対価を請求する事業モデルである。

このような事業モデルから、「顧客数」が重要なというまでもないが、単純に顧客数だけを見るのはあまり意味がないだろう。何故なら、同社の場合、顧客あたりの年間売上高は数百万円から1億円超と幅広く、さらに案件が数年間継続する顧客もあれば、単年度で終了する顧客もある。したがって、重要な指標（KPI）としては、「新規顧客数」と「新規顧客売上高」、「既存顧客の売上高成長率」が挙げられる。

顧客種別売上高



注：2024年9月期の「新規顧客売上高」は前期比で減少したが、顧客数は前期比20社増
出所：通期決算説明会 説明資料よりフィスコ作成

(4) 顧客ポートフォリオ

a) 業界別売上高構成

同社の顧客基盤は、様々な業種（業界）及び企業にわたっており特定の業界には偏っていない。このことから、ある特定の業界や企業の影響は少なく、リスクは分散されていると言えるだろう。

事業概要

業界別売上高構成比

(単位：%)

	24/9 期
研究開発型産業	51
半導体	23
建設	13
化学・素材	3
自動車	6
その他製造	5
社会基盤・生活者産業	49
人材	14
交通・輸送	10
メディア・広告	10
消費財	8
その他製造	8

出所：通期決算説明会 説明資料よりフィスコ作成

同社の顧客例



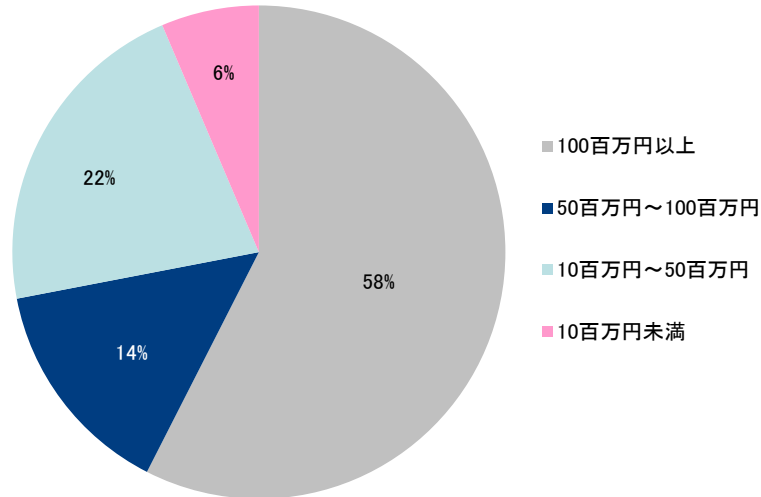
出所：通期決算説明会 説明資料より掲載

b) 売上規模別の構成比

売上規模別は、2024年9月期実績で100百万円以上が58%、50～100百万円が14%、10～50百万円が22%、10百万円未満が6%となっている。売上規模100百万円以上の大手顧客の割合は、2022年9月期24%、2023年9月期46%と増加傾向にある。

事業概要

売上高の規模別構成比(2024年9月期)

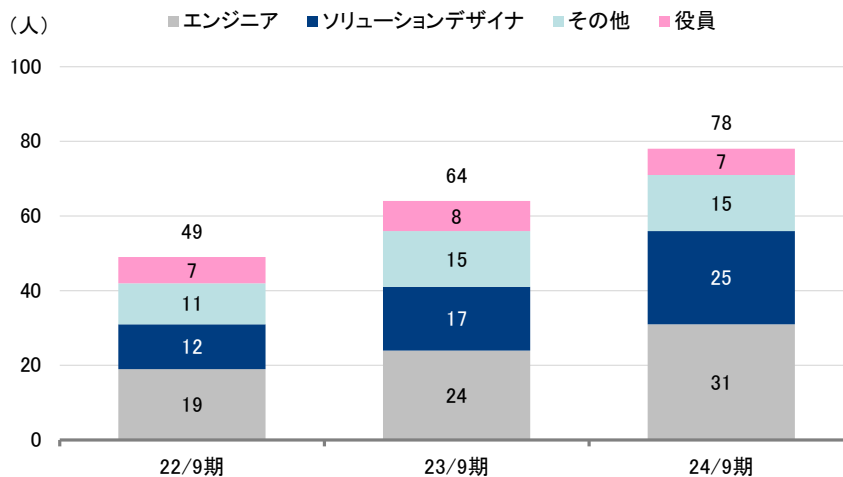


出所：通期決算説明会 説明資料よりフィスコ作成

(5) 従業員数の推移

同社の主要事業は「カスタム AI」の開発・提供であることから、その主役となるのは従業員、特にソリューションデザイナー及び機械学習エンジニアからなる専門人材である。言い換えれば、これら人材の質と数が同社の競争優位性の源泉ともいえる。過去3年間の従業員の推移をみると、コアとなるソリューションデザイナーと機械学習エンジニアの陣容は順調に拡大している。

社員数の推移



出所：通期決算説明会 説明資料よりフィスコ作成

事業概要

3. 特色、強み、競合

同社の主力事業 AI モデルおよびシステム開発の受託であるが、特色としては顧客企業の売上向上 / 成長に資する AI 開発をテーマとしたバリューアップ領域に注力している点だ。AI 活用は生産性向上、人手の代替によるコスト削減といったテーマ（ランザビジネス領域）が多い中、より難易度が高く、産業インパクトの大きな領域に軸足を置いている点が特徴である。

こうしたバリューアップ領域で「カスタム AI」の開発を行う上では、AI やシステムの知見だけでなく。顧客のビジネスに対する深い理解も求められる。この点において、同社はビジネス・AI の双方の知見を持つ、ソリューションデザイナーという専門人材のチームを組成している。創業者である椎橋氏、藤原氏ともにボストン・コンサルティング・グループ出身であり、かつソリューションデザイナーには国内外のコンサルティング会社や事業会社の企画部門等でコンサルティングや事業開発に関する経験を積んだメンバーが在籍しており、こうしたメンバーの持つ知見の蓄積及び、各メンバーがプロジェクトでの OJT を通じて技術的知見・業界知見を蓄積することが、新たなソリューションデザイナーを育成することにつながっている。このような技術・ビジネス両面の知見を有する専門人材を多く保有していることが同社の強みと言えるだろう。

ビジネス競合となるのは、AI 開発に関するスタートアップや戦略・DX に関するコンサルティング会社が多い。コンサルティング会社に対しては、AI 開発 / 実装に関する知見で、AI スタートアップとは注力する領域が「バリューアップ型 AI テーマ」により注力しているという点で差別化を図っているといえる。

業績動向

2024年9月期は体制整備の遅れで前期比11.2%の営業減益。 市場環境は堅調で需要は強含み

1. 2024年9月期の業績概要

(1) 損益状況

2024年9月期の業績は、売上高1,515百万円（前期比10.7%増）、営業利益183百万円（同11.2%減）、経常利益183百万円（同5.2%減）、親会社株主に帰属する当期純利益133百万円（同4.3%減）となった。

売上高は、前期比では増収となったが計画比では8%減となった。プロジェクトを執行する体制の拡充が想定よりも遅れ、第3四半期の着地が軟調となり、第4四半期でこれをカバーできなかったことが要因。売上総利益率は67.0%となり前期比で2.1pp改善し高水準を維持した。売上高が見込みを下回ったことから売上総利益額は1,015百万円（同14.3%増）に止まった一方で、人員増を中心に販管費は832百万円（同22.2%増）となったことから、営業利益は前期比で減益となった。

通年では減益となったが、内部体制の整備の遅れが第3四半期に表面化したことが主要因。需要そのものは順調に拡大しており、大きく懸念される結果ではなかったといえるだろう。事実、第3四半期（会計期間）の売上高は369百万円（前年同期比3.4%減）、営業利益（55.4%減）であったのに対して、第4四半期（同）は、売上高432百万円（同23.8%増）、営業利益86百万円（同120.5%増）と回復基調にある。

2024年9月期決算の概要

（単位：百万円）

	23/9期		24/9期		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	1,369	100.0%	1,515	100.0%	146	10.7%
売上総利益	888	64.9%	1,015	67.0%	127	14.3%
販管費	681	49.7%	832	54.9%	151	22.2%
営業利益	206	15.0%	183	12.1%	-23	-11.2%
経常利益	193	14.1%	183	12.1%	-10	-5.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	139	10.2%	133	8.8%	-6	-4.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) 顧客別状況

a) 規模別構成比

2024年9月期における顧客の売上高規模別構成比は、100百万円以上が870百万円（構成比58%、前期比38.3%増）、50百万円～100百万円未満が219百万円（同14%、同42.4%減）、10百万円～50百万円が327百万円（同22%、同6.5%増）、10百万円未満が97百万円（同6%、同90.2%増）であった。特に100百万円以上の顧客数は6社（前期比3社増）となり、安定的な顧客基盤を構築しているといえる。

業績動向

顧客の売上高規模別構成

(単位：百万円)

	23/9期	24/9期	
	売上高	売上高	増減率
100百万円以上	629	870	38.3%
50百万円～100百万円未満	380	219	-42.4%
10百万円～50百万円未満	307	327	6.5%
10百万円未満	51	97	90.2%

出所：通期決算説明会 説明資料よりフィスコ作成

b) 既存 / 新規顧客種別売上高

顧客種別売上高は、既存顧客が1,283百万円、新規顧客が225百万円、プロダクト※が6百万円であった。通期で20社（第4四半期単独では9社）の新規顧客を獲得し、新規顧客からの収益が成長をドライブした。体制構築の遅れに伴うリソースの制約から、AIエンジンの開発が一段落しつつある顧客への別PJの提案を十分実施できず、既存顧客の売上高が若干縮減した。

※ 音声コーパス (LaboroTVSpeech) の販売など

c) 社員数の推移

重要な要素 (KPI) である社員数も順調に増加した。2024年9月期末の総社員数は、78名（前期末比14名増）となったが、内訳はエンジニア31名（同7名増）、ソリューションデザイナー25名（同8名）、その他15名（同変わらず）、役員7名（同1名減）となった。

ソリューションデザイナーの採用は進捗したが、新規入社メンバーを中心とした離退職の発生もあり、採用した人材の育成 / 定着に向けた人材マネジメントの更なる強化が必要であり、期初計画（期末88名）に対しては下回った。エンジニアは内定者の入社タイミングが25/9月期1Q以降に期ズレしたこともあり、下半期を中心に採用が軟調に推移した。

売上規模に比して現預金は豊富

2. 財務状況

2024年9月期末の財務状況を見ると、流動資産は2,109百万円（前期末比305百万円減）となった。主要科目では現金及び預金420百万円減、売掛金及び契約資産114百万円減であった。固定資産は481百万円（同406百万円増）となったが、内訳は有形固定資産が59百万円（同18百万円増）、投資その他の資産422百万円（同388百万円増）であったが、投資その他の資産の増加はX-AI.Labo(株)（合弁会社）を含む関係会社株式（390百万円）を計上したことによる。この結果、資産合計は2,591百万円（同101百万円増）となった。

業績動向

流動負債は200百万円(同42百万円減)となったが、主な変動要因は未払金の増加9百万円、未払費用の減少5百万円などである。この結果、負債合計は200百万円(同42百万円減)となった。純資産合計は2,391百万円(同143百万円増)となったが、主に親会社株主に帰属する当期純利益の計上による利益剰余金の増加134百万円によるものである。

2024年9月期末現在で、現金及び預金が1,523百万円あり、事業規模に比べて資金は豊富といえる。

貸借対照表

(単位：百万円)

	23/9 期末	24/9 期末	増減額
現金及び預金	1,943	1,523	-420
売掛金及び契約資産	461	575	114
流動資産計	2,414	2,109	-305
有形固定資産	41	59	18
投資その他の資産	34	422	388
固定資産計	75	481	406
資産合計	2,490	2,591	101
買掛金	10	11	1
未払金	25	34	9
未払費用	64	59	-5
流動負債計	242	200	-42
負債合計	242	200	-42
純資産合計	2,248	2,391	143
負債・純資産合計	2,490	2,591	101

出所：決算短信よりフィスコ作成

3. キャッシュ・フローの状況

2024年9月期のキャッシュ・フローについては、営業活動によるキャッシュ・フローは4百万円の収入となった。主な収入は税金等調整前当期純利益の計上183百万円、減価償却費26百万円で、主な支出は売上債権の増加114百万円であった。投資活動によるキャッシュ・フローは434百万円の支出となったが、主な支出は関係会社株式の取得390百万円であった。財務活動によるキャッシュ・フローは9百万円の収入となったが、主な収入は新株予約権の行使による株式の発行による収入9百万円であった。この結果、現金及び現金同等物は420百万円減少し、期末残高は1,523百万円となった。

業績動向

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	23/9 期	24/9 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	116	4
税金等調整前当期純利益	193	183
減価償却費	17	26
売上債権及び契約資産の増減額 (- は増加)	-215	-114
投資活動によるキャッシュ・フロー	-15	-434
有形固定資産の取得	-15	-44
関係会社株式の取得	0	-390
財務活動によるキャッシュ・フロー	876	9
長短借入金の返済による支出	-62	0
株式の発行による収入	939	9
現金および現金同等物の増減額 (- は減少)	977	-420
現金および現金同等物の期末残高	1,943	1,523

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025年9月期は前期比 32.5% 増収、36.6% 営業増益を予想

1. 収益見通し (2025年9月期)

2025年9月期は売上高で2,008百万円(前期比32.5%増)、営業利益で250百万円(同36.6%増)、経常利益で250百万円(同36.5%増)、親会社株主に帰属する当期純利益で171百万円(同28.4%増)と予想している。

2025年9月期は、2024年9月期に構築した組織的な“土台”をベースに、市場成長を超える売上成長と、前期と同等の利益率水準を目指す。同時に、前期に表出したメンバーの定着/育成の強化等の組織構築上の課題に優先して取り組み、更なる成長に向けた基盤を整備することで増収・増益を達成する計画だ。

今後の見通し

2025年9月期通期予想

(単位：百万円)

	24/9期		25/9期(予想)		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	1,515	100.0%	2,008	100.0%	492	32.5%
売上総利益	1,015	67.0%	1,308	65.1%	292	28.8%
販管費	832	54.9%	1,058	52.7%	226	27.2%
営業利益	183	12.1%	250	12.5%	67	36.6%
経常利益	183	12.1%	250	12.5%	67	36.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	133	8.8%	171	8.5%	38	28.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 主な施策と計画

(1) 社員数

重要な指標の一つである社員数については、2025年9月末に107名（前期末比29名増、内訳としては機械学習エンジニア11名増、ソリューションデザイナー9名増、その他9名増）を目指す。

体制強化の成否が成長のボトルネックになりうる要素であり、引き続き経営が採用 / オンボード・育成にフルコミットする方針。ソリューションデザイナー / 機械学習エンジニアともに前期とほぼ同等程度の純増を目指す。

(2) 主な取り組み

コア事業であるカスタム AI ソリューション事業は前期までの戦略を基本的に踏襲する。ただし、前期に表出した課題を踏まえ、メンバーの育成 / 定着に向けた取り組みを強化し、併せて、中期的な成長に向け、新規領域への染み出しを積極的に検討する。下記のような施策を実行していく。

(柱-1：市場成長を超えるペースでの安定した収益成長)

● 新規 / 既存顧客が売上成長にバランスよく寄与する顧客ポートフォリオを構築

- ・プロジェクトが終了、若しくは既存プロジェクトの AI エンジン・システムの開発が一段落し、売上が縮減した既存顧客の掘り起こしや別の切り口での再アプローチを強化する
- ・顧客経営層へのアプローチ / 積極的なマーケティング活動を通じ、強化学習を含む最適化や LLM※等のバリューディストリビューション (VD) における注力領域の技術的基盤や営業資産を活用することで、新規顧客獲得を目指す

● 最適化問題 / LLM の 2 領域についてソリューションデザイナー・機械学習エンジニアによる分科会を継続し、知見の整理 / 集約を強化する

- ・VDの取組みとして、強化学習を含む最適化、LLM※についてノウハウや技術を形ある技術資産 / 営業マテリアルへ集約 / 整理する
- ・上記取組みを通じて蓄積した VD 資産を新規プロジェクトのリード獲得 / 営業提案につなげ、新規顧客の獲得に寄与する

※ Large Language Model = 大量なデータを使ってトレーニングされた基盤モデルのカテゴリであり、自然言語やその他のコンテンツを理解および生成し、幅広いタスクを実行することができる

今後の見通し

(柱 -2：成長を支える体制の整備)

- **ソリューションデザイナー、機械学習エンジニアそれぞれ 10 名程度の人員増加に向け、人材採用を加速化**
 - ・ソリューションデザイナー / 機械学習エンジニアの組織に伴走し、各組織の採用 / 育成を支援する人材開発室の陣容の拡充させる
 - ・ダイレクト・リクルーティング等の手法を活用し、候補者プールを拡充するとともに、採用基準の明確化等を通じ、候補者エクスペリエンスを向上させる
- **採用した人材を“イノベーションプロフェッショナル”として育成する仕組みの充実化**
 - ・ソリューションデザイナーにおける新規採用メンバーの組織へのオンボード / 育成プログラムの充実化、シニアによるメンバーへのフィードバックの標準化
 - ・コーポレート各組織のキャリアパスの明確化、キャリア形成に向けた“学びの機会”の充実化
- **“One Laboro”として一体感ある組織の実現に向けた、全社エンゲージメントの更なる向上**
 - ・組織の目指す姿 / ミッション・ビジョン・バリューの浸透に向けた社内のコミュニケーション施策の強化 / 充実化
 - ・リモート / オンサイトが融合し、円滑なコミュニケーションを可能にする働き方へのアップデート

(柱 -3：新たな領域への染み出しの検討)

- **必要に応じ提携 / M&A などの手法も勘案したうえで、補完的な機能を持つ領域への染み出しの検討 / 推進**
 - ・ X-AI.Labo やその他を通じたグローピングとの連携の強化
 - ・ AI 開発に隣接する領域の内製化 / 進出の検討 (例：システム開発機能等)

■ 中長期の成長戦略

「バリューアップ型 AI テーマ」市場に注力し、成長を図る

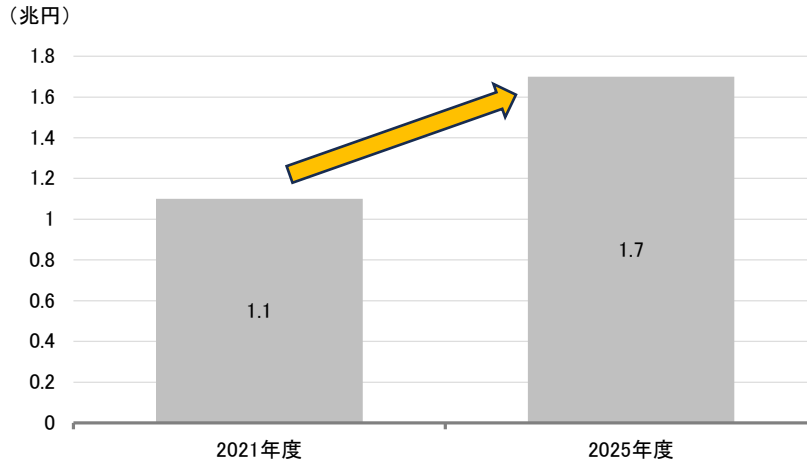
同社は、特に中期経営計画などは発表していない。しかし下記に述べるように市場環境は今後も堅調に推移するであろうと考えられ、顧客からプロジェクトを受注し執行するための専門人材の体制をさらに強化することで成長を図る計画だ。

1. 市場環境：バリューアップ型 AI テーマの市場規模予想

同社の説明資料によれば、国内 AI ビジネス市場の規模は 2021 年度の 1.1 兆円から 2025 年度には 1.7 兆円 (54.5% 増)、AI 構築サービス市場は同 5,000 億円から 8,000 億円 (60% 増) の成長が見込まれている。

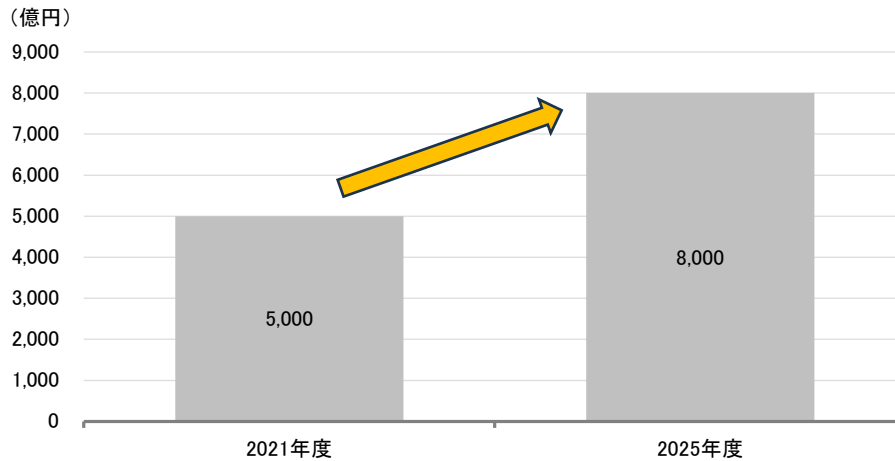
中長期の成長戦略

国内AIビジネス市場の予想



出所：通期決算説明会 説明資料よりフィスコ作成

AI構築サービス市場の予想

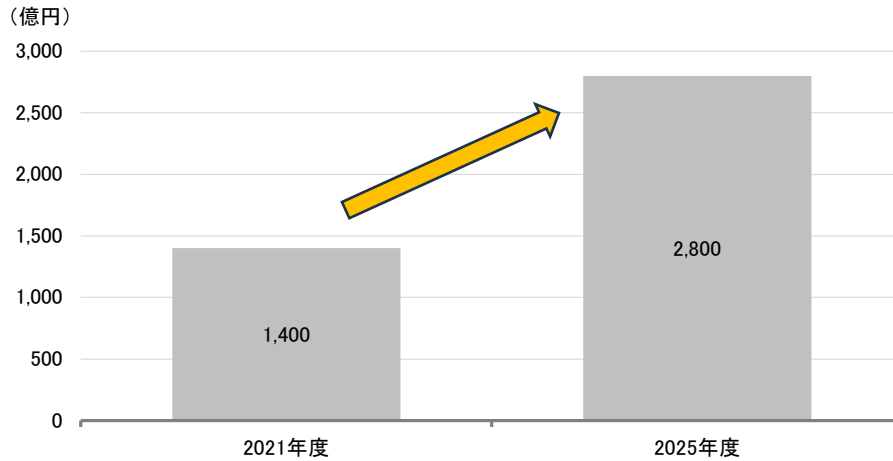


出所：通期決算説明会 説明資料よりフィスコ作成

また同社では、「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（現行ビジネスの維持・運営）テーマの比率はおおむね 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する」と述べている。

中長期の成長戦略

バリューアップ型AIテーマ市場規模の予想

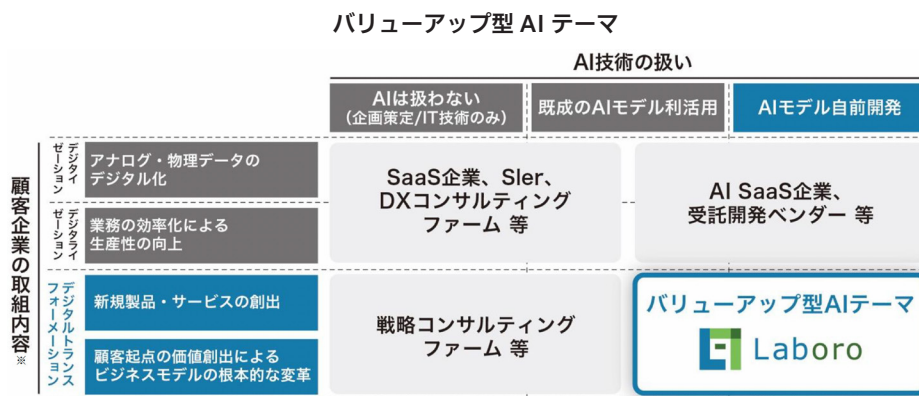


出所：通期決算説明会 説明資料よりフィスコ作成

2. 「バリューアップ型 AI テーマ」の市場

(1) 同社が狙う「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など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」と定義し注力する。



出所：通期決算説明会 説明資料より掲載

中長期の成長戦略

(2) 注力産業分野

同社では、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、今後も主に以下の 2 つの産業分野に注力していく。

(研究開発型産業)

製造業など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。取り組み実績としては、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）などがある。

(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。取り組み実績としては、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（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）などがある。

3. 今後の成長戦略

(1) 第一段階：成長に向けた“土台づくり”（～2024年9月期）

以下の施策を実施した。

a) 顧客基盤の安定的拡大

- ・既存顧客の深耕
- ・新規顧客の獲得

b) ソリューションの整備

- ・既存 VD テーマの営業展開の促進
- ・新たな VD テーマの掘り起こし

c) 成長を支える体制の整備

- ・ソリューションデザイナー・機械学習エンジニアの採用の加速化
- ・新規参画メンバーが迅速に立ち上がり、活躍するための育成の仕組みの整備・強化
- ・人材が持続的かつエンゲージメント高く働くための環境整備

2024年9月期に表出した体制構築上の課題も踏まえ、2025年9月期は c) 体制の整備については、経営の最重要アジェンダの 1 つとして注力していく方針である。

(2) 第二段階：カスタム AI 事業の確立と非連続な成長機会の模索（2025年9月期以降）

以下の施策を実施していく。

VM/VD の好循環を通じた市場成長を超えるペースでの収益の安定成長

- ・産業のリーダー企業との AI の新たな事業価値の共創（VM）
- ・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）

中長期の成長戦略

(3) 第三段階: 更なる拡大に向けた新たな事業モデルの確立 (長期)

非連続な成長に向けた新たな領域への染み出しの検討

- ・ カスタム AI と補完的な領域 (例: システム開発) への進出
- ・ 上記に向けたインオーガニックな手法の活用検討

■ 株主還元策

現在は将来への投資優先で配当は無配

同社は株主還元策として配当を行う予定ではあるが、現在は事業がまだ成長過程であることから内部留保・先行投資を優先し、配当は行っていない。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp