

2024年9月期 第3四半期 決算説明資料

2024 / 8 / 13

株式会社Laboro.AI
(証券コード:5586)

2024年9月期第3四半期の総括

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⁾**）

2024年9月期3Q累計業績

売上高

1,082百万円
(前年同期比+6%)

売上総利益

721百万円
(前年同期比+9%)

営業利益

96百万円
(前年同期比△42%)

- ・ 売上高：3Q累計売上は前年同期+6%で着地。一方で、3Q単独の売上は前年同期を下回る水準で着地
 - 顧客のDX投資の需要は堅調な一方、PJの担い手のソリューションデザイナー(SD)の育成/定着に課題
 - 例年と比べ2Q終了案件が多く、かつ顧客の4月の体制変更に伴い、終了後シームレスに継続できない案件が発生したこと、6月案件の一部で契約締結/PJの後ろ倒れが発生し、6月の一部売上が4Q以降へ移管したことから、3Qは軟調に着地
- ・ 営業利益は3Q累計96百万円と前年同期を下回る水準で着地
 - 但し、KPIである粗利率は67%であり、目指す60-70%の健全な水準を堅持
 - 一方で、SDの育成に課題があり、売上の成長を上回る形で人件費が拡大した結果、コストに占める人件費の割合が増大

事業の進捗

- ・ 新規顧客獲得数が11社（3Q新規3社）
- ・ グローピング株式会社とのJVを設立顧客の経営層へのアプローチを強化
- ・ 強化学習を含む最適化、LLM領域のVD起点での営業活動が進捗

組織構築の進捗

- ・ 24年6月末時点で社員数72²⁾名
 - 採用は進捗も、特にSD³⁾において新規採用した人材の定着/育成に課題
 - SDにおいて、新規採用した人材と同等規模の離退職が発生

24年9月期の方針

- ・ 期初の業績予想（売上1,644百万円、営業利益210百万円）に修正無し
- ・ 但し、3Qの着地が当初想定より軟調に着地したことから、4Qにおいて3Q着地を十分カバーできない場合、一定売上/営業利益が下振れするリスク

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（6/30）時点で在籍している人数をカウント

3) ソリューションデザイナー（SD）

Note: 売上/営業利益は小数点1桁目で切り捨て。比率は小数点1桁目で四捨五入

目次

- ① 2024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
- ③ 2024年 9月期 通期業績見通し
- 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。

Laboro.AIのビジネス：「カスタムAIソリューション事業」

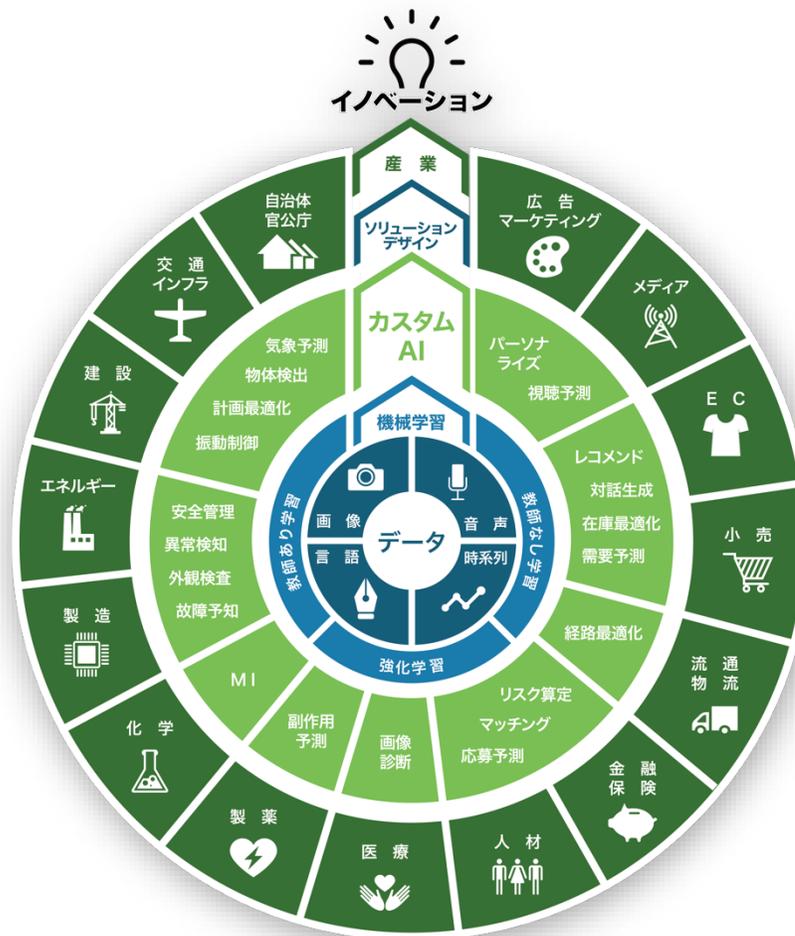
企業のコアを変革し、事業成長の根幹を担うAIをオーダーメイド開発

■ 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

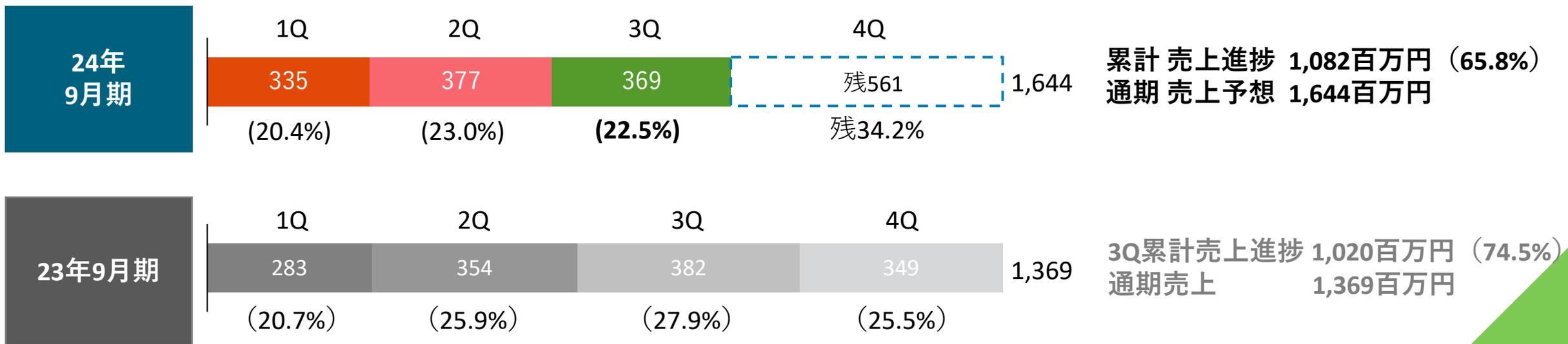
- ▶ 画一的なパッケージAIでは対応が難しい、ビジネス現場特有の複雑な課題の解決に貢献



売上高の進捗（サマリ）

- 売上高の通期業績予想1,644百万円に対する進捗率は65.8%。3Q売上において、SD¹⁾の定着/育成に関する課題が表出したこと、例年と比べ2Q終了の案件が多く、終了後シームレスに継続しない案件が発生したこと、6月案件の一部で契約締結/PJの後ろ倒れが発生したことで、想定より軟調な着地
- 当期は組織拡大に応じて売上拡大を目指す計画であり、基本的に売上高は4Qが最も大きくなる想定。一方で、4Qにて3Qの着地をカバーできない場合は、通期着地が当初予想から下振れるリスクは存在し、引き続き、通期着地のモニタリング/コントロールに努める方針

業績予想対比の売上高の進捗状況



1) ソリューションデザイナー (SD)

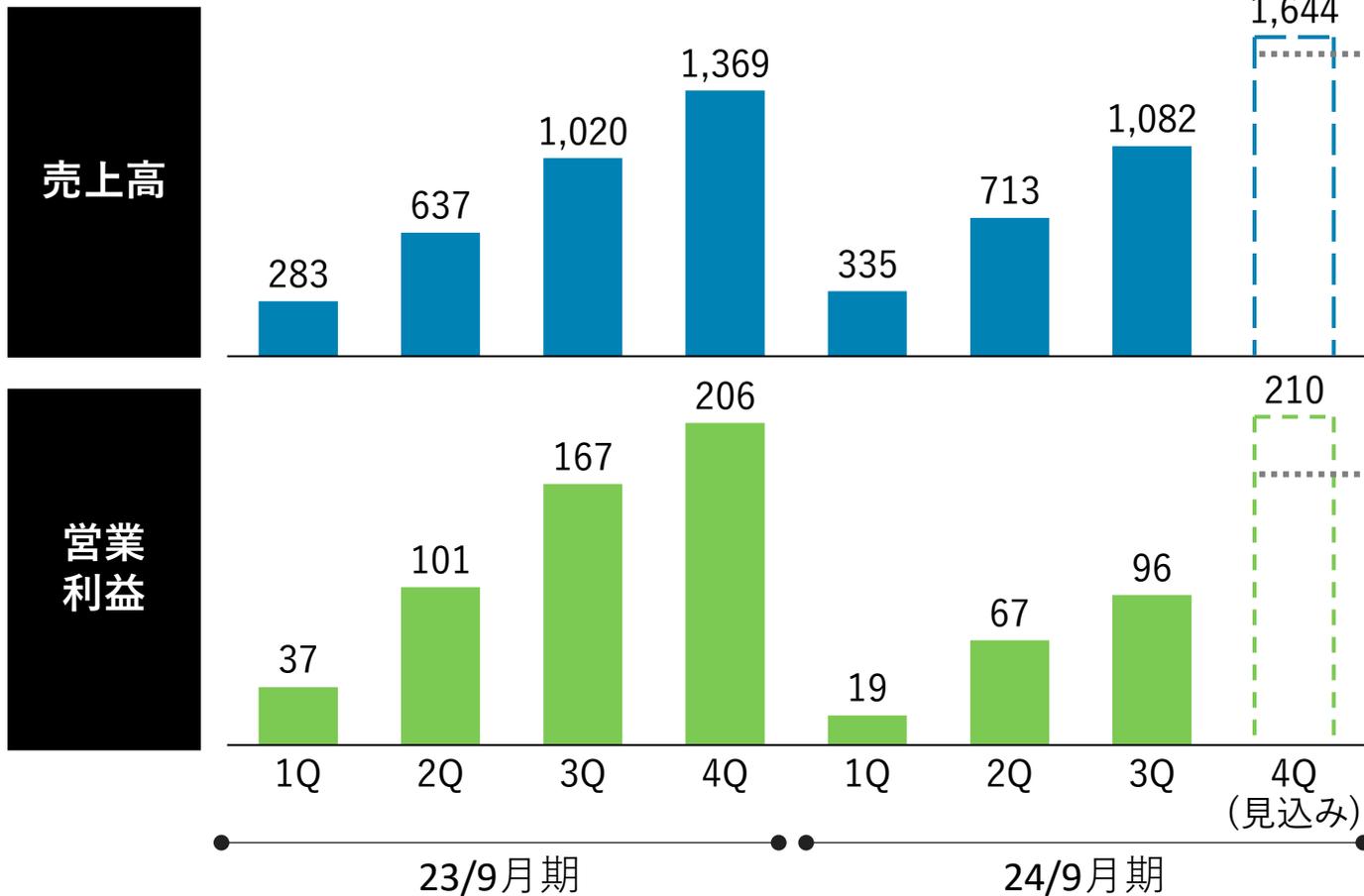
Note: 売上は小数点1桁目で切り捨て表示しているため、各Qの合計が通期売上と一致しない

通期業績見通し

- 3Qの着地が当初想定を下回った分を、案件獲得の期ズレ等の要因で4Qにおいて十分カバーしきれない場合、売上ベースで約1億円程度着地が下振れるリスク

四半期累計の売上高と営業利益の推移

(百万円)



主なリスク要因

約1億円程度売上が下振れるリスク

PJの進捗誤差や案件獲得の期ズレ等により、約1億円程度下振れるリスクも存在

(主要な変動要因)

- 一部案件の契約締結期ズレ (25/9月期以降への期ズレ) 等

数千万円程度営業利益が下振れるリスク

売上計画の下振れに比例して利益計画も数千万円程度下振れるリスク

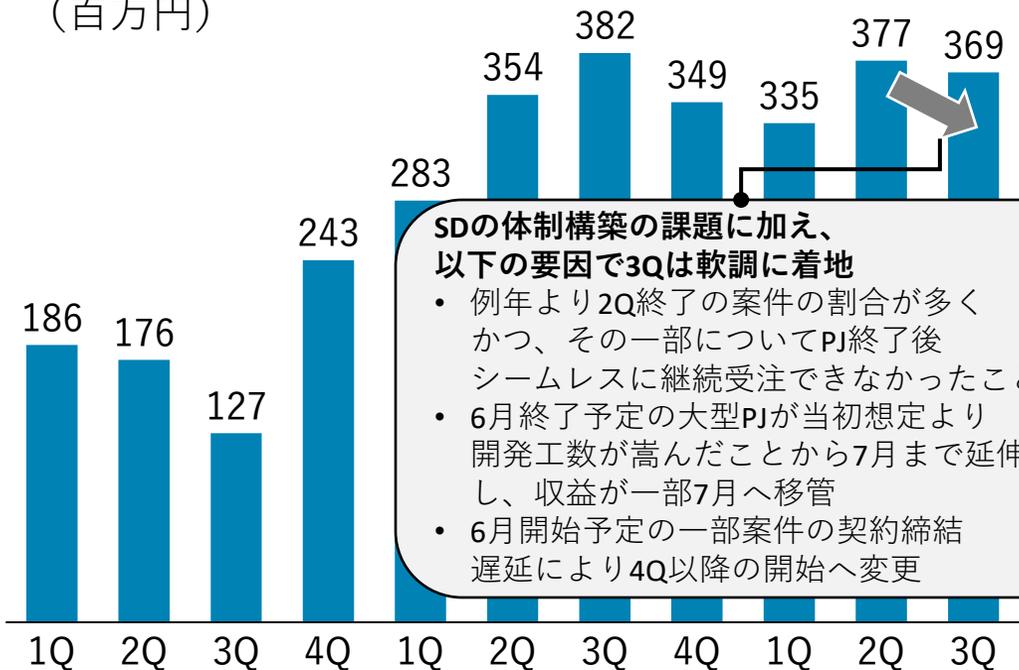
- 採用した人材の定着/戦力化に課題があり、売上進捗を超えるペースで人件費の比率が拡大
- 短期的な人件費のコントロールは困難であり、売上の進捗が下振れると、利益計画も比例して下振れ

売上高/営業利益の四半期推移

- 3Q単独売上は369百万円で着地。採用人員の定着/育成に課題があり、前Qの377百万円を下回る結果に
- 営業利益は体制構築に伴う人件費等の増加により前年同期を下回る水準

売上高

(百万円)

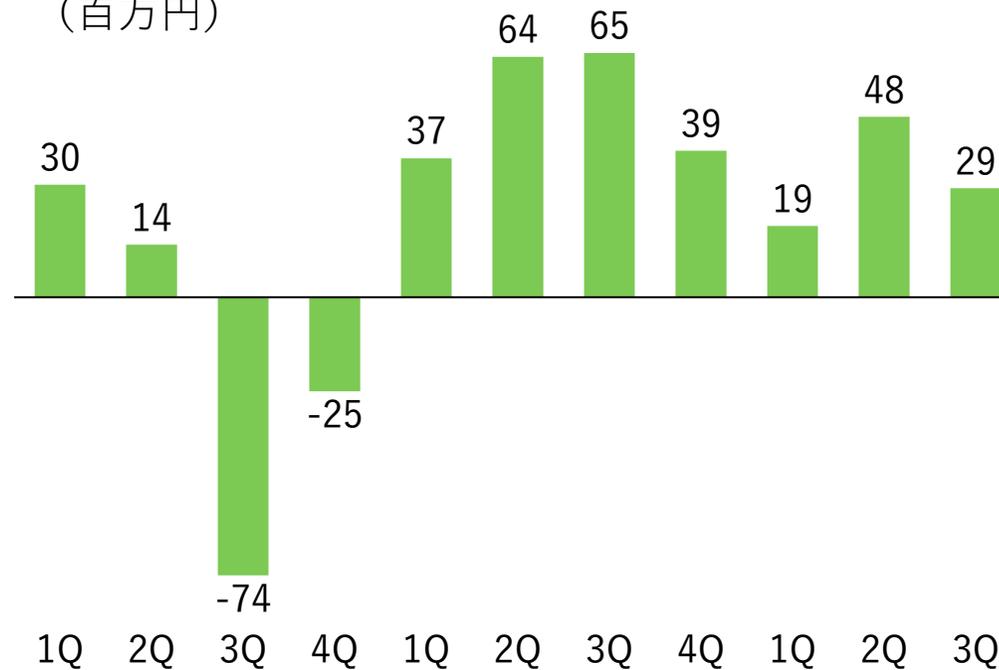


SDの体制構築の課題に加え、以下の要因で3Qは軟調に着地

- 例年より2Q終了の案件の割合が多くかつ、その一部についてPJ終了後シームレスに継続受注できなかったこと
- 6月終了予定の大型PJが当初想定より開発工数が嵩んだことから7月まで延伸し、収益が一部7月へ移管
- 6月開始予定の一部案件の契約締結遅延により4Q以降の開始へ変更

営業利益

(百万円)



22/9月期¹⁾

23/9月期

24/9月期

22/9月期¹⁾

23/9月期

24/9月期

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
 Note: 売上/営業利益は小数点1桁目で切り捨て

2024年9月期 第3四半期 損益計算書

- 引き続き顧客のDX需要は堅調に推移する一方で、採用した人材の定着/育成に課題があり、体制の整備に当初想定より時間を要していることから昨期を下回る水準で収益が着地
- 粗利率は引き続き60-70%の高い水準で推移し、採算性は健全な水準を確保

(百万円)	2023年9月期		2024年9月期 3Q実績		2024年9月期 3Q累計	2024年9月期 予想
	3Q実績	通期実績	実績	前年同期比		
売上高	382	1,369	369	△13	1,082	1,644
売上総利益	239	888	248	+8	721	1,024
粗利率 (%)	63%	65%	67%	5pt	67%	62%
営業利益	65	206	29	△36	96	210
営業利益率 (%)	17%	15%	8%	△9pt	9%	13%
経常利益	62	193	29	△33	96	210
当期純利益	42	139	19	△22	64	143

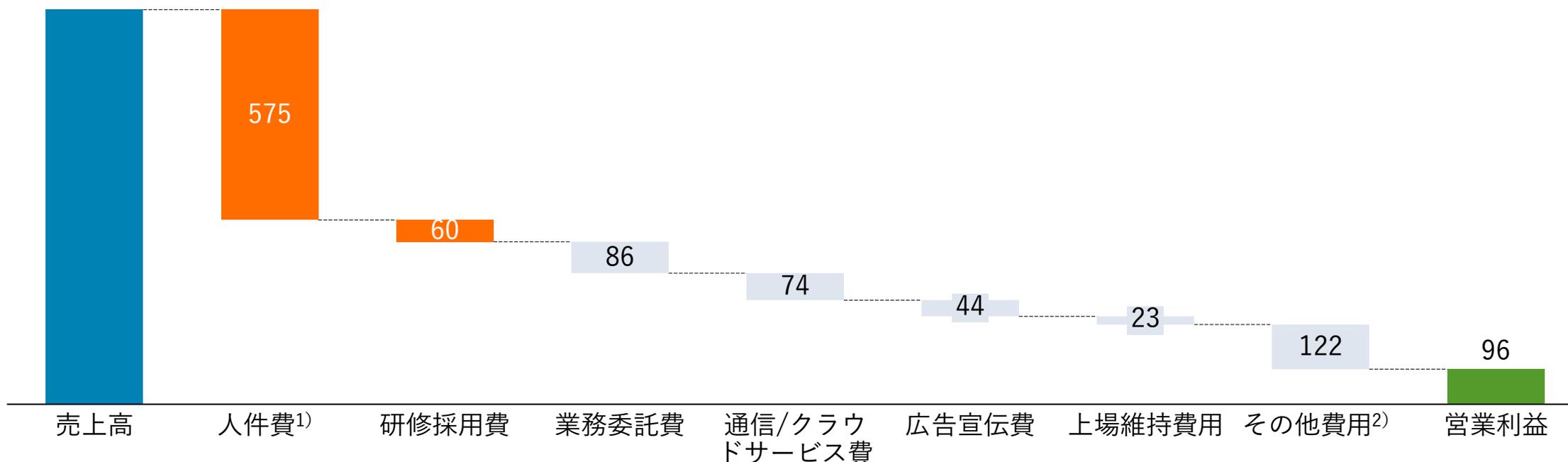
Note: 売上/売上総利益/営業利益/経常利益/当期純利益は小数点1桁目で切り捨て。比率表示は小数点1桁目で四捨五入。

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
- コスト構造/構成比は2Qと大きく差分はないが、採用した人材の定着/育成に課題があり、売上の伸長に比して人件費の割合が増大し、人件費率が3Q単独ではやや上昇（2Q累計52%⇒3Q単独55%）

2024年9月期 3Q 累計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桁で切り捨てて表示しているため、合算は売上高と一致しない

顧客ポートフォリオ (1/2) : 業界別顧客構成(3Q累計)

- 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

業界別売上高構成 (2024年9月期3Q累計)

顧客例 (一部例示¹⁾)

研究開発型産業 5.2億円 49%	半導体業界	258百万円 (24%)	SCREEN	Rapidus
	建設業界	165百万円 (15%)	株式会社IHIインフラ建設	TAISEI For a Lively World
	化学・素材業界	44百万円 (4%)	NGK 日本ガイシ	三井化学
	自動車業界 ²⁾	40百万円 (4%)	大手自動車メーカー 大手自動車部品メーカー	
	その他製造業	20百万円 (2%)	住友重機械工業株式会社	
社会基盤・生活者産業 5.5億円 51%	人材業界	165百万円 (15%)	en エンジャロ	
	交通・輸送業界 ²⁾	118百万円 (11%)	MICHINORI	
	メディア・広告業界	111百万円 (10%)	DAIKO	・HAKUHODO・
	消費財業界	86百万円 (8%)	Eat Well, Live Well. Aji AJINOMOTO	
	その他業界	69百万円 (6%)	気象研究所	LINEヤフー

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

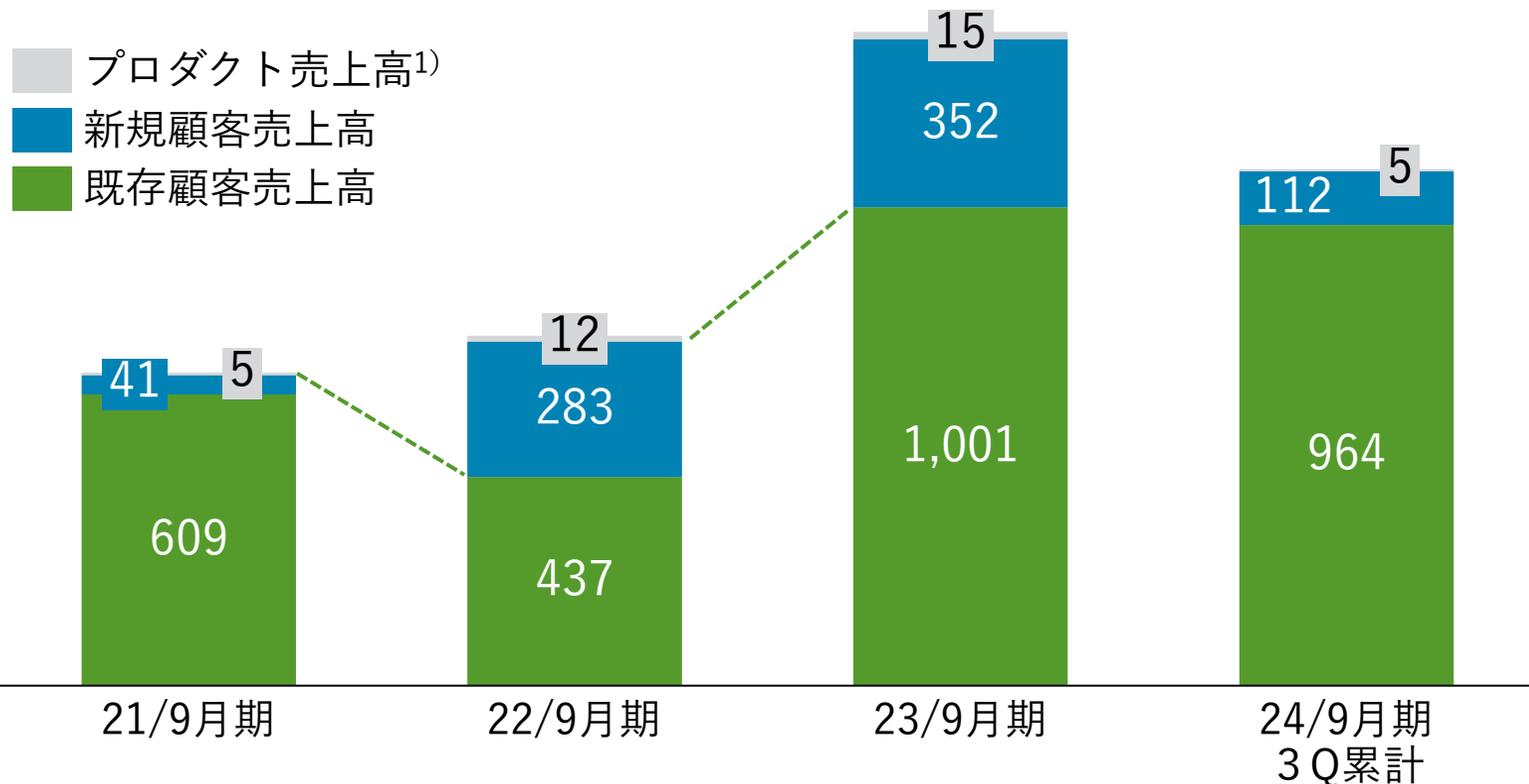
2) PJテーマも鑑み、交通・輸送業界から自動車関係のクライアントを研究開発型産業の自動車産業へ移管

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 (2/2) : 既存/新規顧客売上成長率

- 既存顧客からの売上が約90%を占め、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で新たに新規顧客を3社獲得（3Q累計：11社）。新規顧客の売上寄与も増大

(百万円)



主なKPI (24年9月期3Q)

新規顧客数+3社

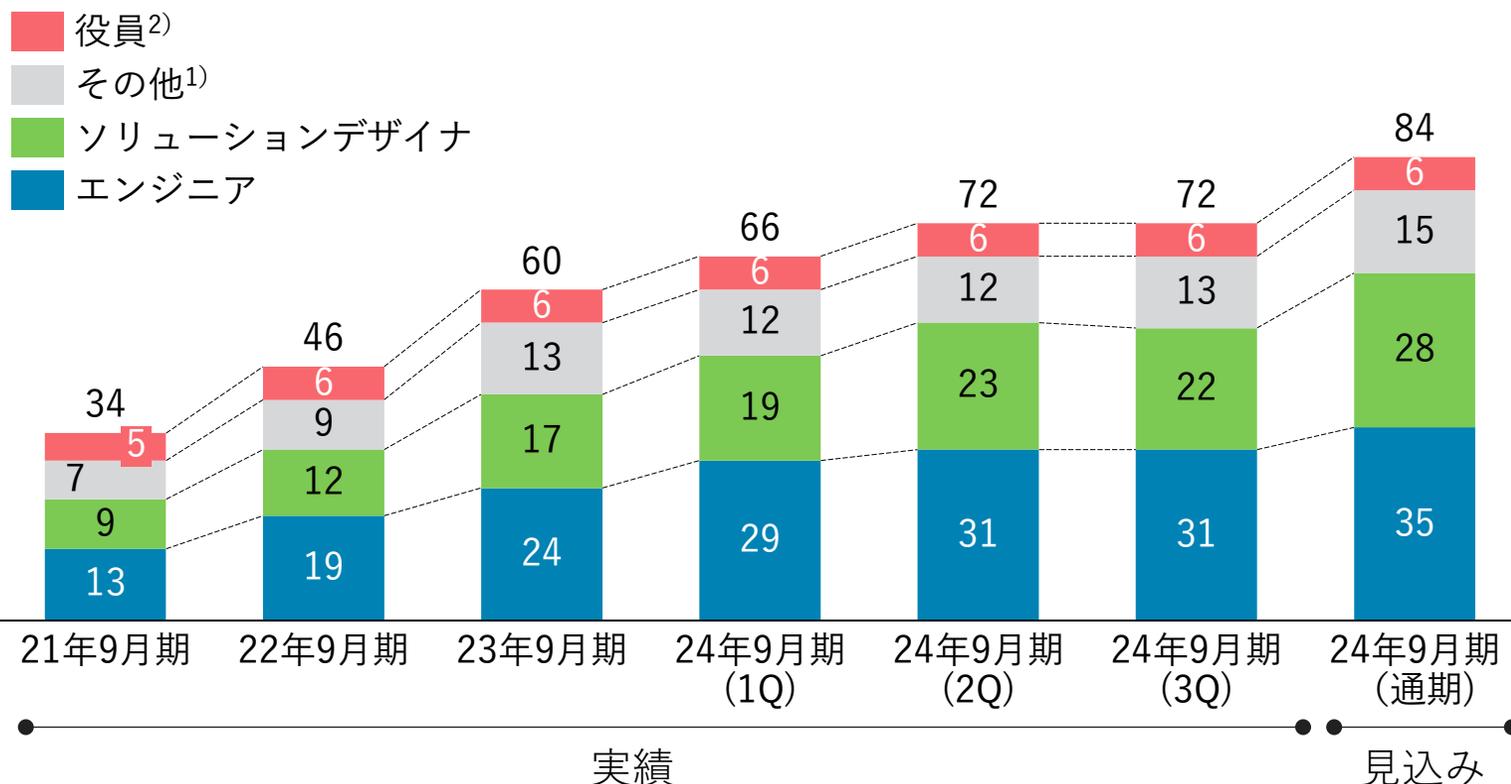
- 不動産業界大手
グループ企業
- 電子・精密機器
業界大手企業
- ソフトウェア
業界企業

1) 音声コーパス (LaboroTVSpeech) の販売など

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の採用は進捗も、今年度参画したメンバーの一部に離脱が発生したことから体制が純減で着地。採用した人材を組織に定着させ、育成していく仕組みの整備が課題
- 機械学習エンジニアは採用は継続して進捗。一方、入社タイミングが4Q以降にずれ込むメンバーが存在することから、採用進捗はややビハインド



人員増加率
(24年9月期2Q→24年9月期3Q)

ソリューションデザイナー
人員増加率
△4%

機械学習エンジニア
人員増加率
+0%

1) その他はコーポレート部門の人員数を指す

2) 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

Note: 各会計年度末日に在籍している人員数でカウント。社員数は、代表取締役を含む役員、正社員、契約社員の合計。パートタイマーやアルバイトは含まない

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)	2022年9月期 実績	2023年9月期 実績	2024年9月期 3Q実績
流動資産	1,229	2,414	2,355
現金及び預金	965	1,943	1,985
固定資産	90	75	103
資産合計	1,319	2,490	2,459

負債の部 (百万円)	2022年9月期 実績	2023年9月期 実績	2024年9月期 3Q実績
流動負債	98	242	140
固定負債	51	-	-
負債合計	149	242	140

純資産の部 (百万円)	2022年9月期 実績	2023年9月期 実績	2024年9月期 3Q実績
株主資本	1,169	2,247	2,318
資本金	534	1,004	1,007
資本剰余金合計	524	994	997
利益剰余金	109	248	313
自己株式	-	-	-
純資産合計	1,169	2,248	2,318
負債純資産合計	1,319	2,490	2,459

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 2024年 9月期 第2四半期業績
- ② 事業の進捗及び今後の成長戦略
- ③ 2024年 9月期 通期業績見通し
- ④ 参考資料

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)

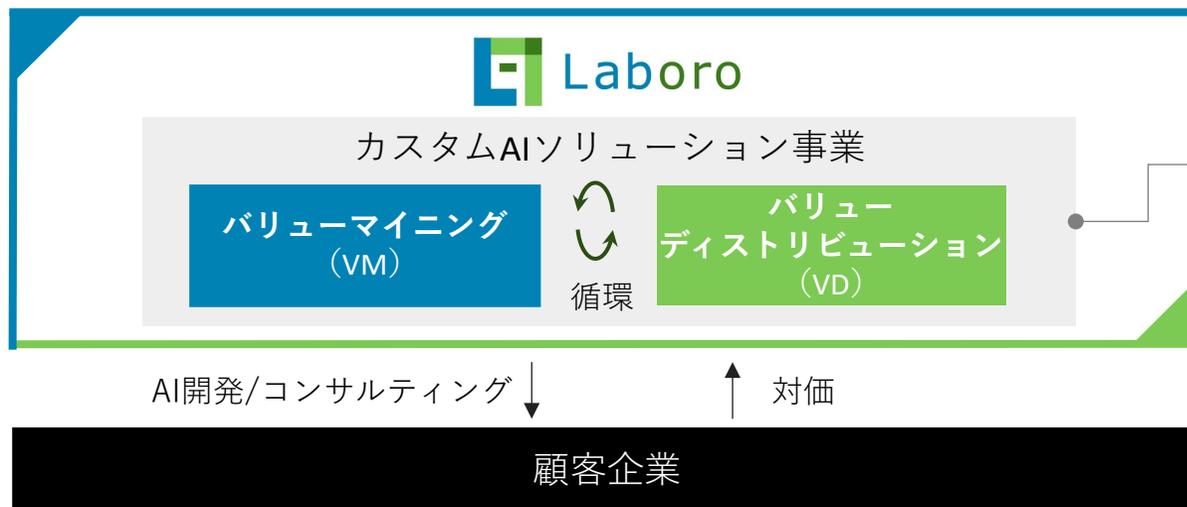
↓ +18.9%/年

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 2024」（2024年4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
- 余力あるバランスシートを活かした非連続な成長に向けたM&A・企業提携の機会の探索

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)

2024年9月期第3四半期の事業進捗（サマリ）

- 生成AIの技術革新等の市場環境の変化もあり、顧客のAI投資への底固い需要から顧客獲得は進捗
- 一方、SDを中心に新規採用した人材の定着/育成に課題。採用/育成は経営アジェンダとして取組を強化

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



既存主要顧客において、これまでのPJを起点に新たなPJを獲得。一方で、顧客の異動/改組の時期である3月末で一時的にPJが終了し、次フェーズの開始がやや遅れたことから4月実績が軟調に着地

新規顧客



顧客経営層へのアプローチや積極的なマーケティング活動が奏功し、3Qのみで**3件の新規顧客**を獲得

- 引き続き変革を所管する部署や経営層へのアプローチを通じて案件を獲得。また**グローピングとのJV (X-AI.Labo)**を通じ顧客の経営層へのアプローチを強め、良質なリードの創出機能を強化
- 5月のAI EXPO**に出展。新規の案件リードを複数獲得。今後PJ化に向けて協議を進めていく予定

柱②

顧客獲得の
ソリューション
の整備

VD



強化学習及びLLM領域のVDテーマを活かした営業活動が奏功し、VD起点での案件獲得が進捗

- 本四半期に獲得した新規案件のテーマは強化学習を含む最適化問題やLLM関係が中心
- 引き続き、強化学習/LLM領域に関して蓄積した知見の形式知化を進め、営業効率向上を図る

柱③

成長の前提と
なる体制整備

採用/育成



SD、機械学習エンジニア共に新規採用に注力。特にSDにおいて、期中での離退職が発生した結果、体制としては**ほぼステイ**（詳細後述）

- SDにおける**直近参画メンバーの定着/育成**に課題があり、採用した人材を組織に引き付け、育成するの仕組みの整備が必要

働き方



23年9月期と比較すると、SD、機械学習エンジニアともに平均的には**稼働負荷はやや平準化**加えて、2Q末で一時的に上昇したSDの稼働負荷も平準化

提携/M&A



24年6月にグローピングとのJVに関する契約を締結。新会社 (X-AI.Labo) として立ち上げ。7/1より本格的に事業を開始するため、顧客になりうる企業へのアプローチを開始（詳細後述）
その他、余力ある財務基盤を活用し非連続な成長機会は引き続き積極的に探索

採用/育成

採用/育成の進捗状況

- (SD) 採用は進捗しているが、採用した人材の定着と育成に課題があり、体制拡大が想定よりビハインド
- (機械学習エンジニア) 新規人材の参画タイミングが25/9月期以降に期ズレ。採用進捗がややビハインド

SD	採用	○	<ul style="list-style-type: none"> • 採用を経営アジェンダとして捉えてコミットをすることで、採用は一定進捗（本四半期+1名） <ul style="list-style-type: none"> - 採用の進捗が事業加速化のボトルネックであり、人事総務部にSD/エンジニア等の採用の企画/推進をリードする責任者を配置。採用のプロセス等の見直し/効率化を検討中 - これまでのエージェント経由での採用に加え、ダイレクトリクルーティング等を採用し、候補者へのアプローチを強化したことで、4Q以降参画するメンバーについて複数名内定を受諾 - 採用目標数としては期初目標は達成できる見込みだが、定着/育成に課題があり、人員の純増数は現時点ではビハインド
	オンボード/ 育成	△	<ul style="list-style-type: none"> • 本年度の新規参画メンバーを中心に離脱があり、採用した人材の定着と育成に課題。採用は進捗も定着に課題があり、3QのSDの人員数は純減（△1名） <ul style="list-style-type: none"> - 本年度の参画メンバーも含め3Q末時点で2名の離脱 - 採用したメンバーの当社へのオンボーディング/OJTを通じた育成プロセスの体系化/形式知化が不十分であり、経営として人員の定着/育成にコミットし、課題解決に注力する方針
機械学習 エンジニア	採用	△	<ul style="list-style-type: none"> • 継続して採用は進捗。一方で、新規人材の参画のタイミングが一部25/9月期以降に期ズレしており、採用進捗がややビハインド <ul style="list-style-type: none"> - 採用は継続して実施しており、複数名にオファーを出して採用加速化に注力 - 一方で、一部のオファーを受諾したメンバーの参画タイミングが25年9月期以降となっており、当期の採用人数としてはややビハインド
	オンボード/ 育成	○	<ul style="list-style-type: none"> • 採用した人材の組織へのオンボード/育成も順調に進捗し、定着/育成には足元大きな課題なし <ul style="list-style-type: none"> - 入社後に共有していた情報を集約し、オンボードの対応を標準化。かつ入社後一定のタイミングで新規入社メンバーからオンボードプロセスについてフィードバックを受ける形でPDCAが進捗 - 育成についても、技術面/ビジネススキル/ソフトスキル等のe-learningの導入を検討。メンバーの職位に応じた育成プログラムを整備中

提携/M&A

：グローピング社とのJV契約締結について

- 戦略/DXコンサルティング企業であるグローピング株式会社(以下グローピング)とJV契約を締結。AI-X (AIトランスフォーメーション) に関する事業を営むJVを設立 (X-AI.Labo)

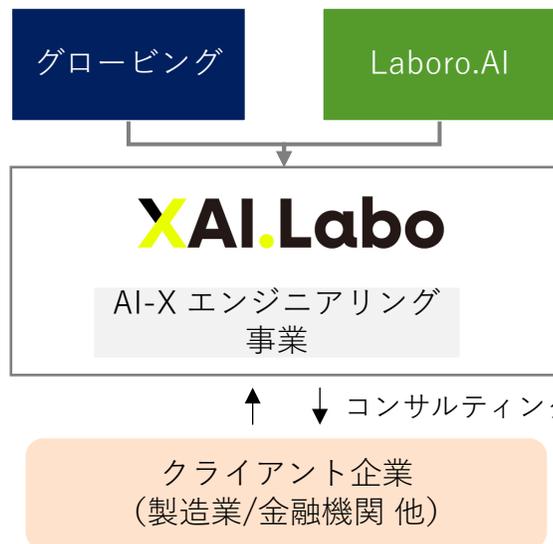
JVの概要と目的 (2024年6月21日時点)

目的

- 当社のミッションであるAIをコアにした産業変革に必要な機能として、**AI-Xの推進に関するコンサルティング機能の強化**を図る
- 同時に、本領域は当社のコア事業であるカスタムAIの上流機能。**本JVでの顧客企業のCXO層へのアプローチを通じ、カスタムAI事業への良質なリードの創出**も図る

(参考) グローピング 企業概要

会社名	グローピング株式会社
所在地	外苑前本社オフィス 東京都港区南青山3丁目1-34 3rd MINAMI AOYAMA 11F 外苑前South オフィス 東京都港区南青山2丁目24-11 フォーラムビルディング 10F
代表者	代表取締役 代表パートナー 輪島総介 代表取締役 社長 田中耕平
設立	2017年1月 (創立) 2021年3月 (創業)
事業内容	デジタルサービスの提供 (オクタゴンサービス) 戦略コンサルティング DXコンサルティング Digital Analytics/ Data Scienceの提供



企業名

X-AI.Labo株式会社
(クロス エーアイ ラボ)

出資比率

- グローピング : 78.0%
- Laboro.AI : 22.0%
- ※当社の持分法適用関連会社

事業内容

AI-Xエンジニアリング事業

- AIを基盤にした経営データの集約/可視化を通じた、経営の意思決定の高度化支援 (「データ駆動型経営」)
- AIの全社活用/AIを核にした全社変革の規格・戦略立案及び推進支援
- AIの全社活用に向けた組織・意思決定ガバナンス・データ基盤等のインフラ整備/構築支援

(参考) グローピング社とのJV設立に係るリリース

当社 ニュースリリース
「グローピングとの合弁契約締結に関するお知らせ」
(2024年6月21日)

当社プレスリリース
「グローピングとの合弁契約締結のお知らせ」
(2024年6月21日)

2024年6月21日

各 位

会 社 名 株式会社 Laboro, AI
代表者名 代表取締役 CEO 椎橋 徹夫
(コード番号: 5586 東証グロース市場)
問合せ先 執行役員経営管理部長 安達 大輔
(TEL. 03-6280-6564)

グローピング株式会社との合弁契約締結に関するお知らせ

当社は、2024年5月13日付で開示した「グローピング株式会社とのジョイントベンチャー設立に向けた検討に関する基本合意書締結のお知らせ」にて、グローピング株式会社（以下、グローピング）とジョイントベンチャー（以下、本JV）設立に向けた検討を行うこととお知らせいたしました。その後、2024年6月21日にグローピングとの間での合弁契約の締結に関する取締役会決議を行い、同日付でこれを締結いたしましたので、以下のとおりお知らせいたします。

なお、本JVは当社の持分法適用関連会社となりますので、あわせてお知らせいたします。

記

1. 本件の背景

AI/データを核とした既存事業・新規事業の再構築と持続的な成長を実現するためのトランスフォーメーション、すなわち「AIトランスフォーメーション（以下、AI-X）」によって企業の競争力を極限まで高めることの必要性は高くなっております。今般、カスタムAIの開発・ビジネス実装・コンサルティング領域でノウハウを保有する当社と、戦略×DXにおけるハンズオンサポートを通じた経営変革や革新的なDXの実行・実現、成果創出などに強みを持つグローピングが協働することで、クライアント企業様にAI-Xの企画、立案、推進にソリューションを提供することが可能と判断し、本JVの設立に向けた合弁契約を締結することといたしました。

2. 本件の概要等

(1) 本JVの事業概要

本JVでは、当社が有するAIの産業実装機能とグローピングが有する戦略×DXコンサルティング機能とを活用して、製造業をはじめとした日本を代表するクライアント企業様へAI-Xソリューションを提供してまいります。具体的には、クライアント企業の中長期的な企業価値向上に資するAI-Xの実現に向けて、以下のようなソリューションを提供することを想定しております。

- AIを基盤とした経営データの集約/可視化を通じた、経営の意思決定の高度化支援（「データ駆動型経営」のソリューションエンジニアリング）
- AIの全社活用/AIを核にした全社変革の企画・戦略立案及び推進支援
- AIの全社活用に向けた、組織・意思決定ガバナンス・データ基盤等のインフラの整備/構築支援

こうした事業の推進に向け、両社がノウハウや人材等の有形無形の経営資源を本JVに拠出し

報道関係各位

すべての産業の新たな姿をつくる

 Laboro

オーダーメイド AI 開発
『カスタム AI』

株式会社 Laboro, AI

2024年6月21日

グローピングとの合弁契約締結のお知らせ

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

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、戦略×DXコンサルティングファームであるグローピング株式会社（東京都港区、代表取締役 輪島総介・田中耕平。以下、グローピング）と、先般2024年5月13日、ジョイントベンチャー（以下、本JV）設立に向けた検討に関する基本合意書を締結し（※）、本日、合弁契約を締結いたしましたので、お知らせいたします。

なお、本JVは当社の持分法適用関連会社となりますことを、あわせてお知らせいたします。

（※）2024年5月13日発表の当社プレスリリース「グローピング株式会社とのジョイントベンチャー設立に向けた検討に関する基本合意書締結のお知らせ」は、以下URLよりご確認ください。

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000042.000027192.html>

 Laboro ×  GLOBE-ING
PASSION FOR WINNING

主要な事業の進捗（1/4）：主要取引先様



IHIインフラ建設 味の素 アスプロコミュニケーションズ 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 オートネットワーク技術研究所 沖電気工業 鹿島建設 気象庁気象研究所 産業技術総合研究所 ジオテクノロジーズ
 ジャパンマリンユナイテッド SCREENアドバンスドシステムソリューションズ 大成建設 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 日本線路技術 日本総合研究所 博報堂
 パーソルクロステクノロジー 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 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・メディア掲載

- ・ 自社R&D成果をプレスリリース発信した他、メディア対応も積極的に実施
- ・ 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（当社R&D）】

「データ量を約3倍に増量しアップデート 日本語音声コーパス『LaboroTVSpeech2』を提供開始」（2024年4月30日）



【メディア掲載（ITmedia + AI）】

「生成AIでGPUがいなくなる？ 業界を揺るがす「1ビットLLM」とは何か、識者に聞いた」（2024年4月16日）

▶[Click](#)

【メディア掲載（産経新聞）】

コメント掲載「オープンAIがアジア初の東京拠点を設立 欧米より規制のゆるい日本市場に照準」（2024年4月16日）

▶[Click](#)

【メディア掲載（ミライのお仕事）】

「AI技術と顧客のビジネスをつなぐ『Laboro.AI』のエンジニアの環境とは」（2024年5月17日）

▶[Click](#)

主要な事業の進捗（3/4）：主要なイベント出展・講演

- AI・人工知能EXPOに出展、営業リード獲得に向けた活動に注力
- 各種の講演機会を得た上、CEO椎橋からAIの産業応用の重要性などについて発信

【イベント出展】
第8回 AI・人工知能EXPO 春
(2024年5月22日～24日)



【講演】
SBクリエイティブ主催 生成AI活用フォーラム2024
(2024年6月28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
2024年4月1日	Biz/Zine（翔泳社）	現在の“DX”では新たな価値は生まれない——真の変革をもたらす「バリューアップ型AI」とは	Click
2024年4月16日	ITmedia AI+（ITmedia）	生成AIでGPUがいらなくなる？ 業界を揺るがす「1ビットLLM」とは何か、識者に聞いた	Click
2024年4月15日	産経新聞（産経新聞社）	（コメント掲載）オープンAIがアジア初の東京拠点を設立 欧米より規制のゆるい日本市場に照準	Click
2024年4月17日	四季報オンライン（東洋経済新報社）	IPO社長、かく語りき 外資コンサル出身者率いる「オーダーメイドAI」企業の戦略	Click
2024年5月14日	日立評論（日立製作所）	レポート 新領域探索シンポジウム2024	Click
2024年5月17日	ミライのお仕事（MoreJob）	AI技術と顧客のビジネスをつなぐ「Laboro.AI」のエンジニアの環境とは	Click
2024年6月14日	ITイノベーターズ会議（日経クロステック）	（講演）バリューアップ型DXで企業価値を高める、AI活用成功事例の実態	Click
2024年6月27日	ITmedia AI+（ITmedia）	「GPT-4o」は何がすごい？ なぜLLMは画像や音声も扱えるの？ “マルチモーダル”について識者に聞いた	Click
2024年6月28日	生成AI活用フォーラム2024（SBクリエイティブ）	（登壇）生成AIスタートアップパネルディスカッション：生成AIは企業に何ををもたらすのか	Click

目次

- ① 2024年 9月期 第2四半期業績
- ② 事業の進捗及び今後の成長戦略
- ③ 2024年 9月期 通期業績見通し
- ④ 参考資料

売上高及び営業利益の見通し

- 24年9月期の通期予想（通期売上1,644百万円）は23年9月期通期決算発表時点から修正無し
- P6に記載の通り、4Qの着地によっては通期着地が当初見込みから下振れるリスクは存在。
引き続き、通期着地のモニタリング/コントロールに努める方針

	2024年9月期 (期初予想)	2023年9月期 (実績)	2023年9月期 (期初予想)	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

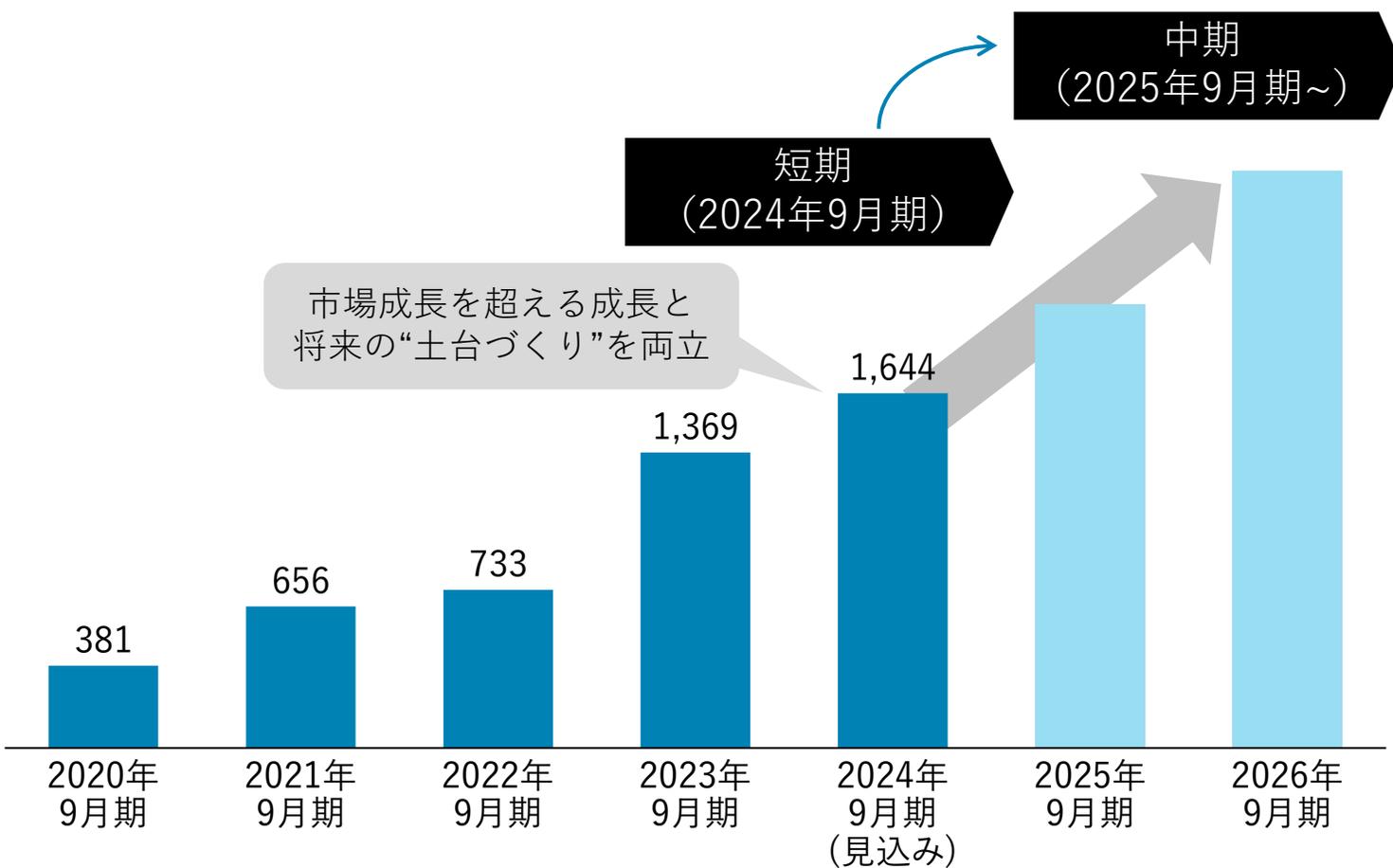
↑ 期初予算対比で
遜色ない利益率水準を確保

1) 24年9月期見込みと23年9月期実績の差分

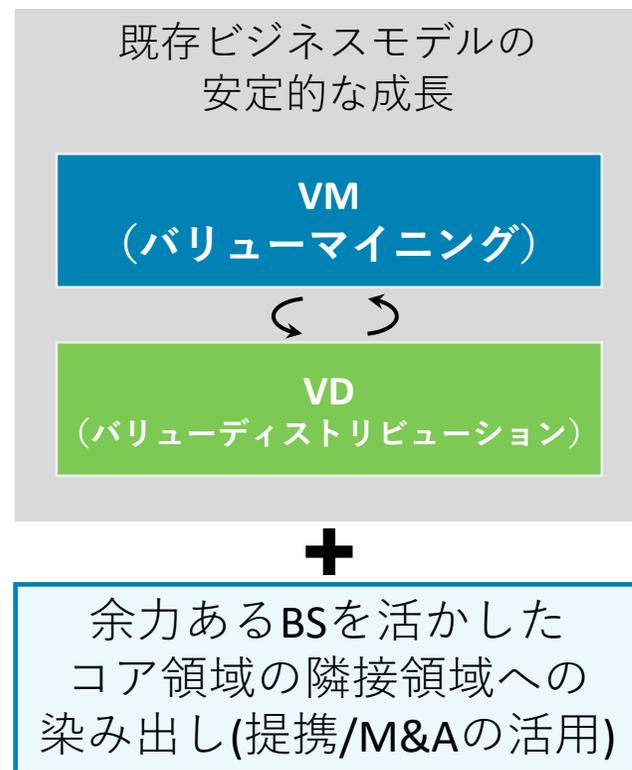
Note: 売上/売上総利益/営業利益は小数点1桁目で切り捨て。比率(%)は小数点1桁目で四捨五入

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

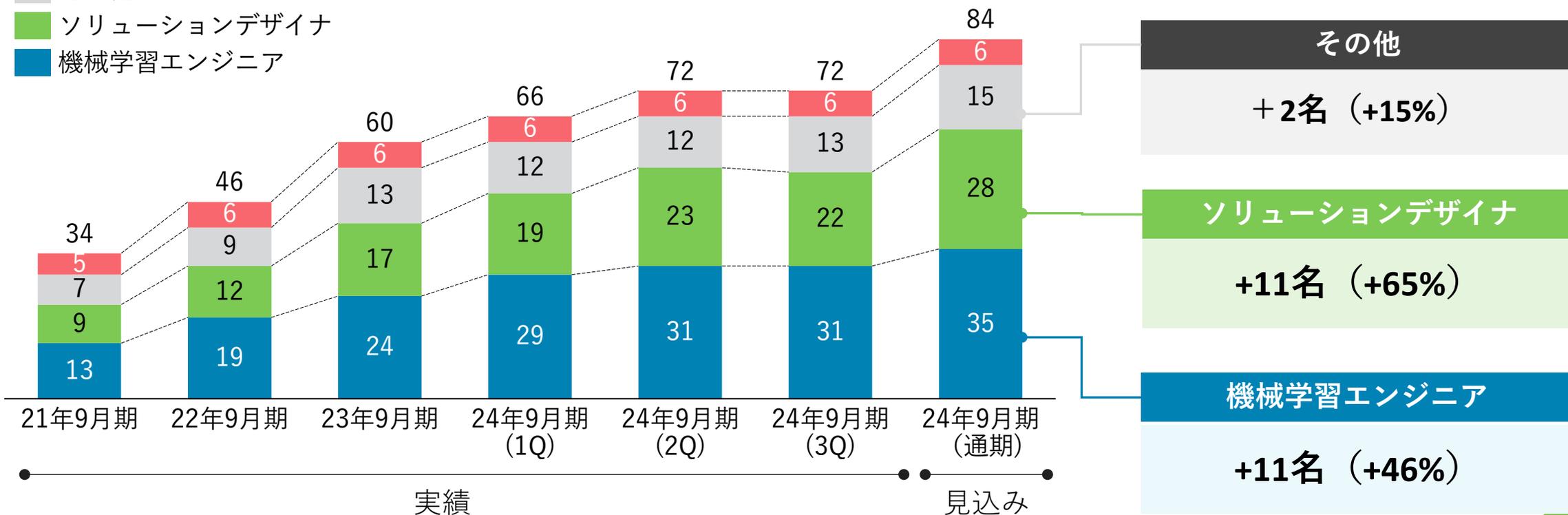
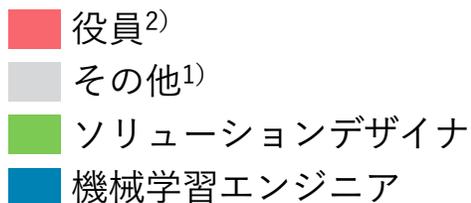


Note: 売上は小数点1桁目で切り捨て

コア事業を支える体制構築の見通し

- 通期のSD/エンジニアの採用目標の達成に向けて引き続き経営がフルコミット
- 加えて、課題であるSDの定着/育成についても経営がコミットし、課題解決に取り組む方針

体制の増強目標
(23年9月期→24年9月期)



1) その他はコーポレート部門の人員数を指す

2) 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

Note: 各会計年度末日に在籍している人員数でカウント。社員数は、代表取締役を含む役員、正社員、契約社員の合計。パートタイマーやアルバイトは含まない

目次

- ① 2024年 9月期 第2四半期業績
- ② 事業の進捗及び今後の成長戦略
- ③ 2024年 9月期 通期業績見通し
- ④ **参考資料**

会社情報

設 立	所在地	従業員数
<p>2016年4月1日</p> <p>〔 2023年7月31日 東証グロース市場上場 〕</p>	<p>東京都中央区銀座8-11-1</p>	<p>71名¹⁾</p> <p>(2024年6月30日時点)</p>
事業内容	主な株主（順不同）	
<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 株式会社 SCREENアドバンストシステムソリューションズ 株式会社 博報堂 THK 株式会社 株式会社 SCREENホールディングス 日本ガイシ 株式会社 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

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、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。



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、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。



常勤監査役
前田 晴美
HARUMI MAEDA



執行役員
安達 大輔
DAISUKE ADACHI



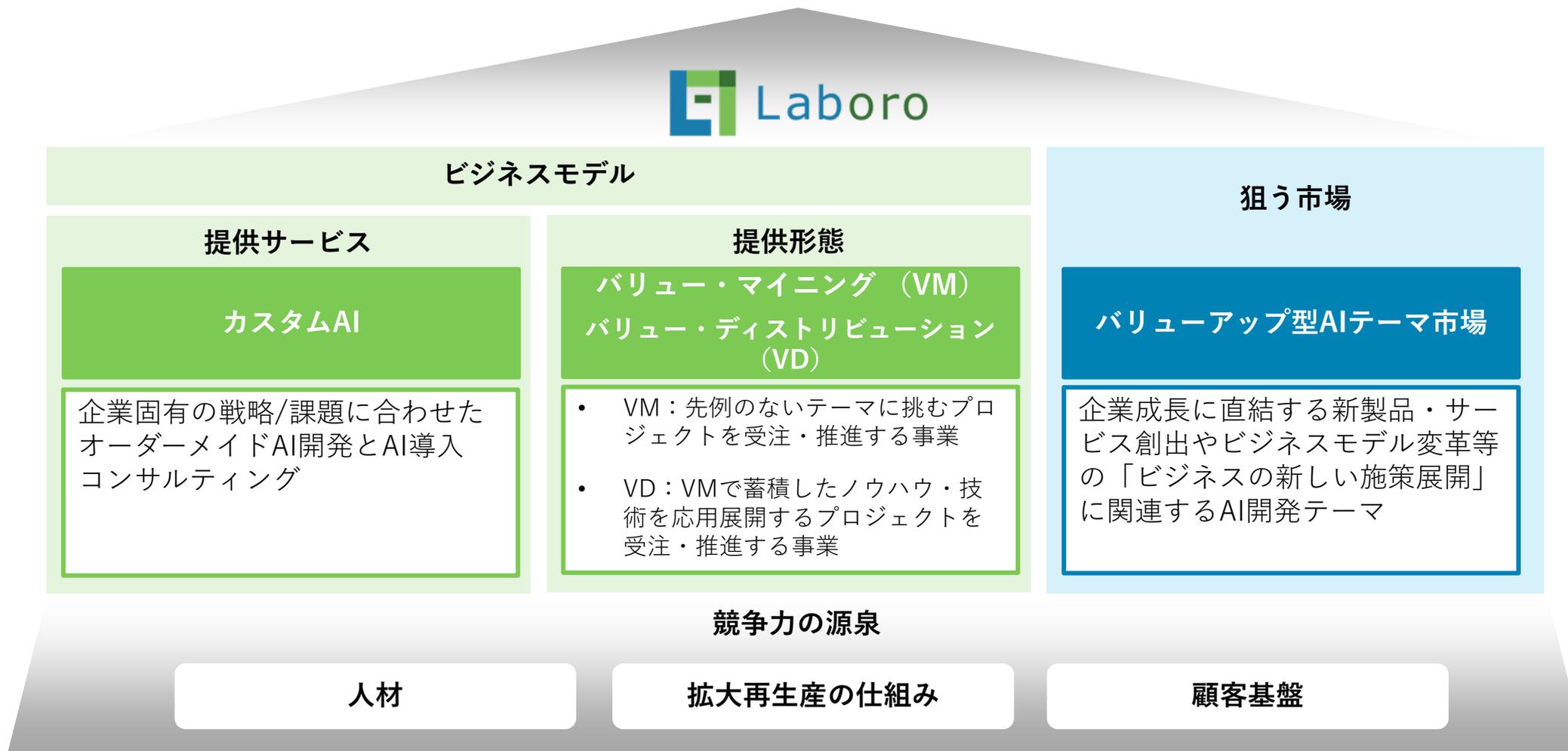
社外監査役
井ノ浦 克哉
KATSUYA INOURA



執行役員
和田 崇
TAKASHI WADA

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



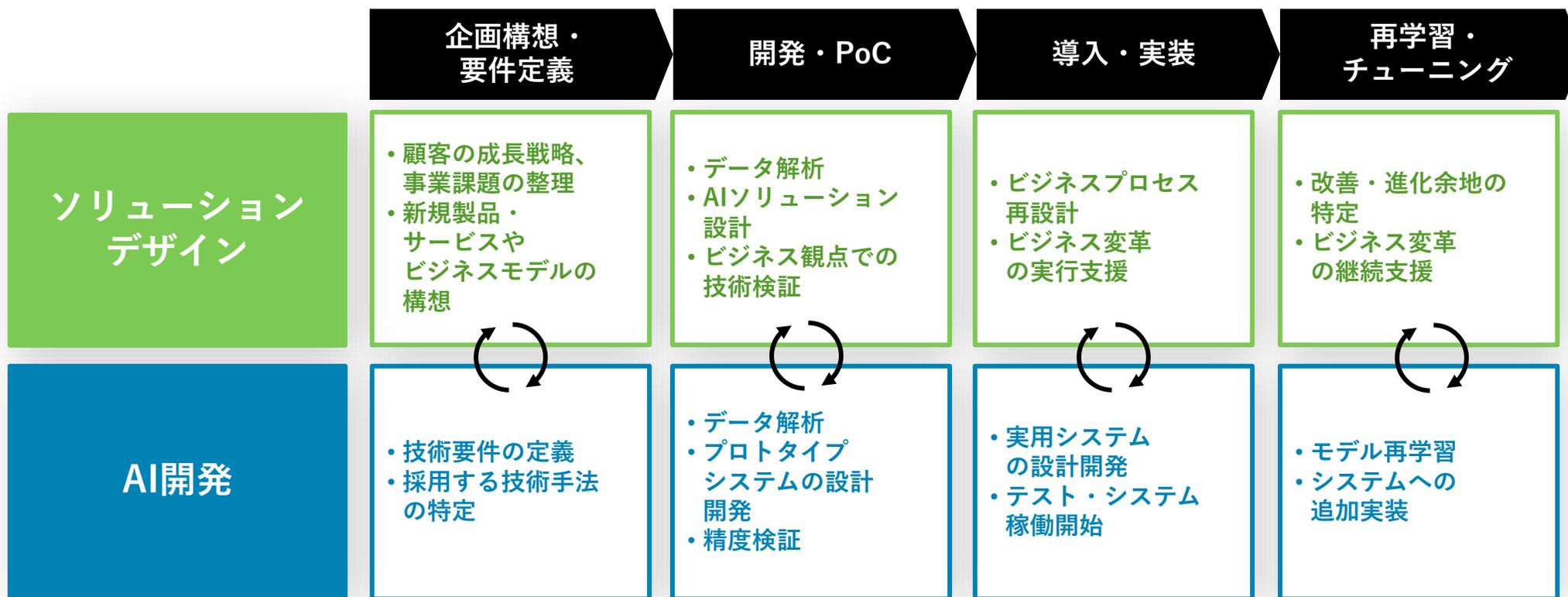
「カスタムAI」とは

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



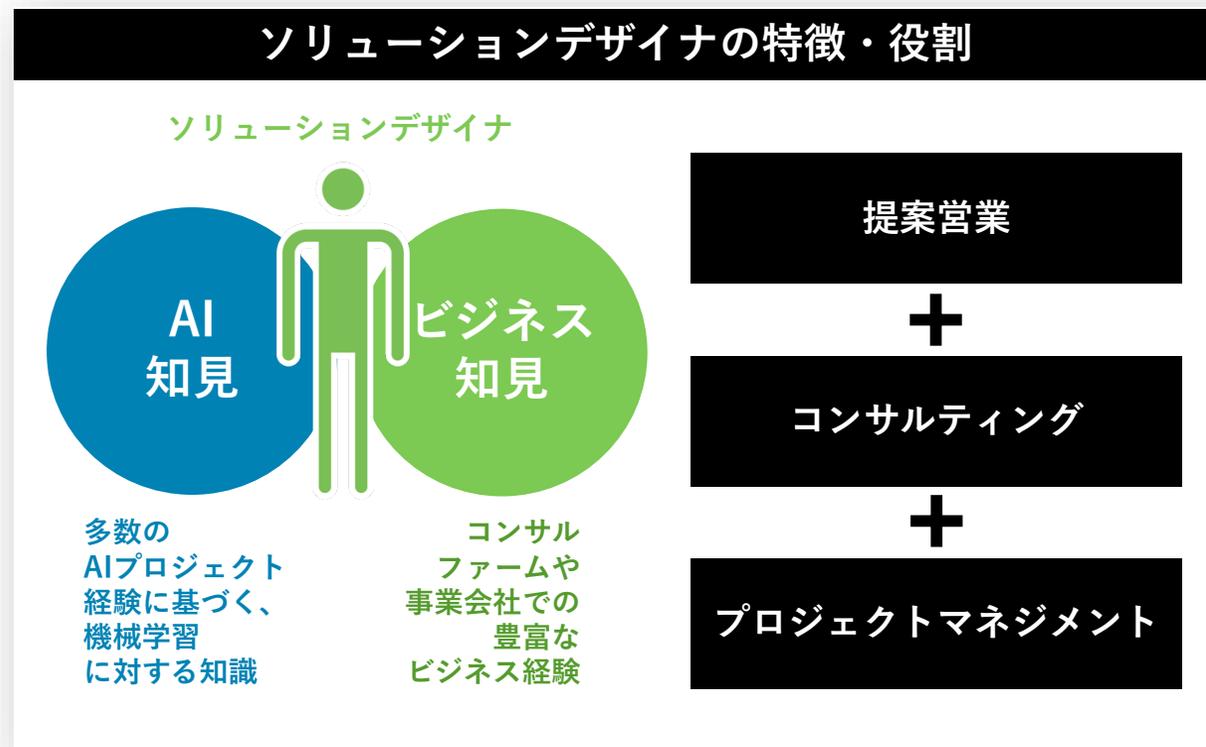
「カスタムAI」提供の流れ

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

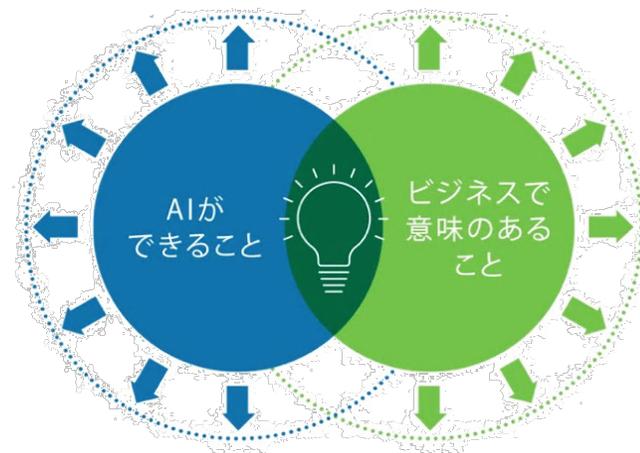


カスタムAIを支えるスペシャリスト「ソリューションデザイナー」

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

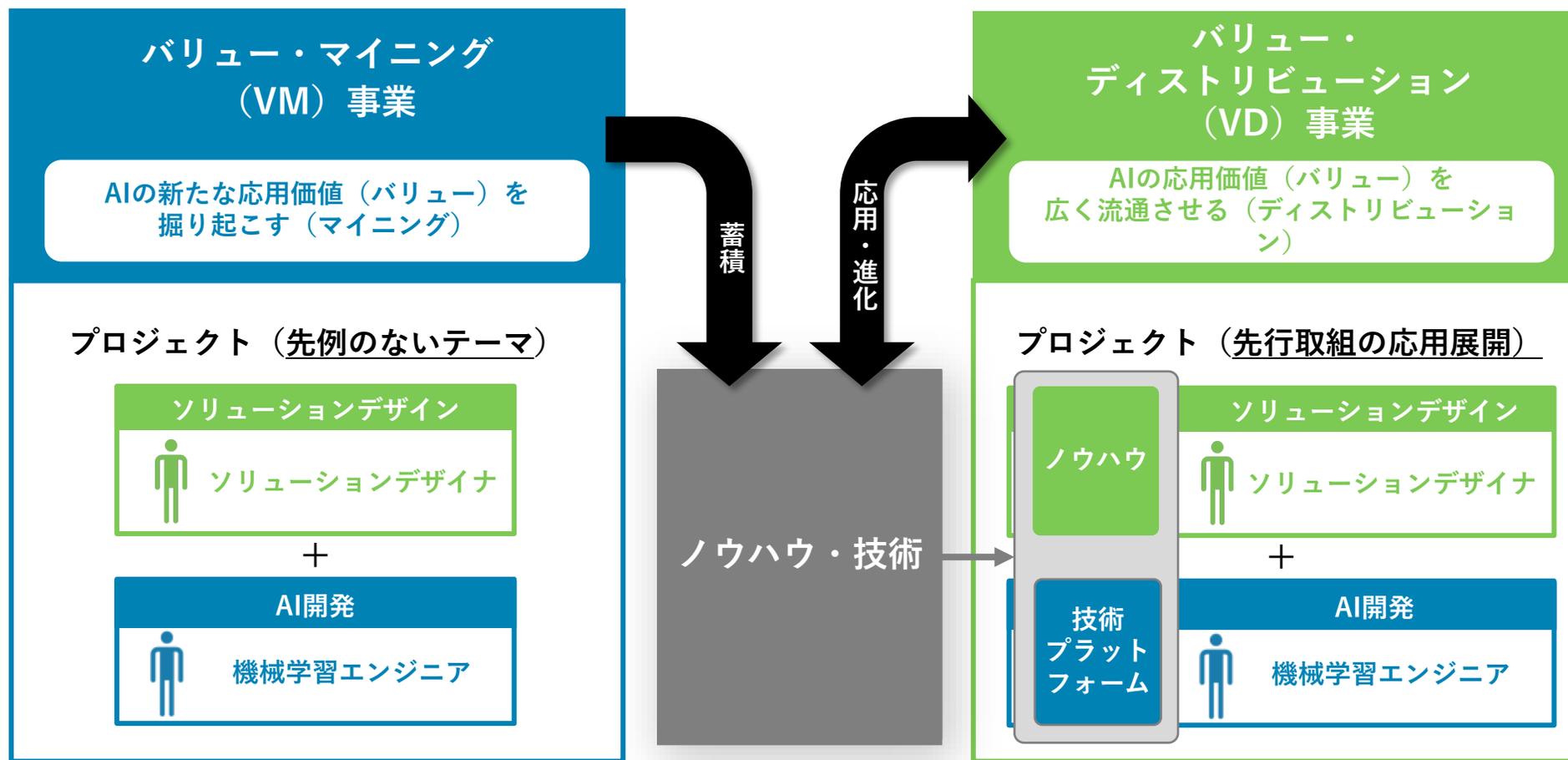


AI技術で実現でき、かつビジネスで意味のあるソリューションを企画・設計・提案



カスタムAIの2つの提供形態

「バリュー・マイニング (VM) 事業」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) 事業」で応用展開



VM・VD事業の収益モデル

VM・VD事業共に、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』
技術 プラット フォーム	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』
	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



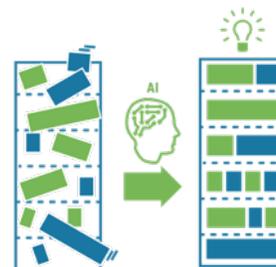
強化学習による制振制御 ソリューション

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



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



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



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) (2025年度)

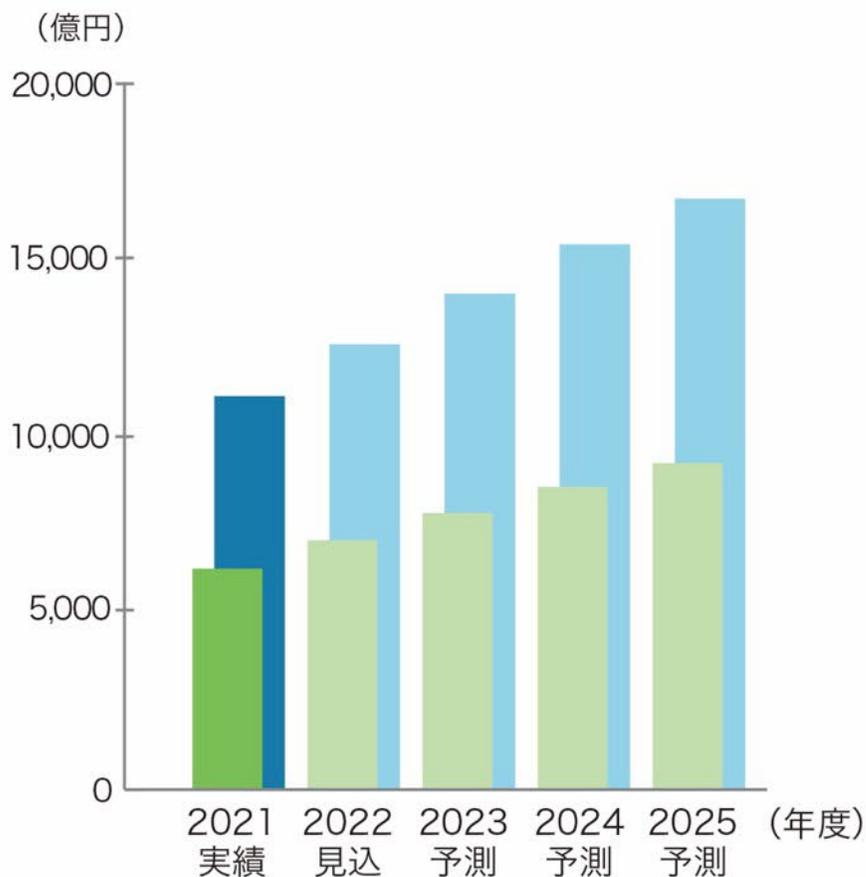
1) ・ 2) 出典：株式会社富士キメラ総研「2022 人工知能ビジネス総調査」(2022年8月)

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 2024」(2024年4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

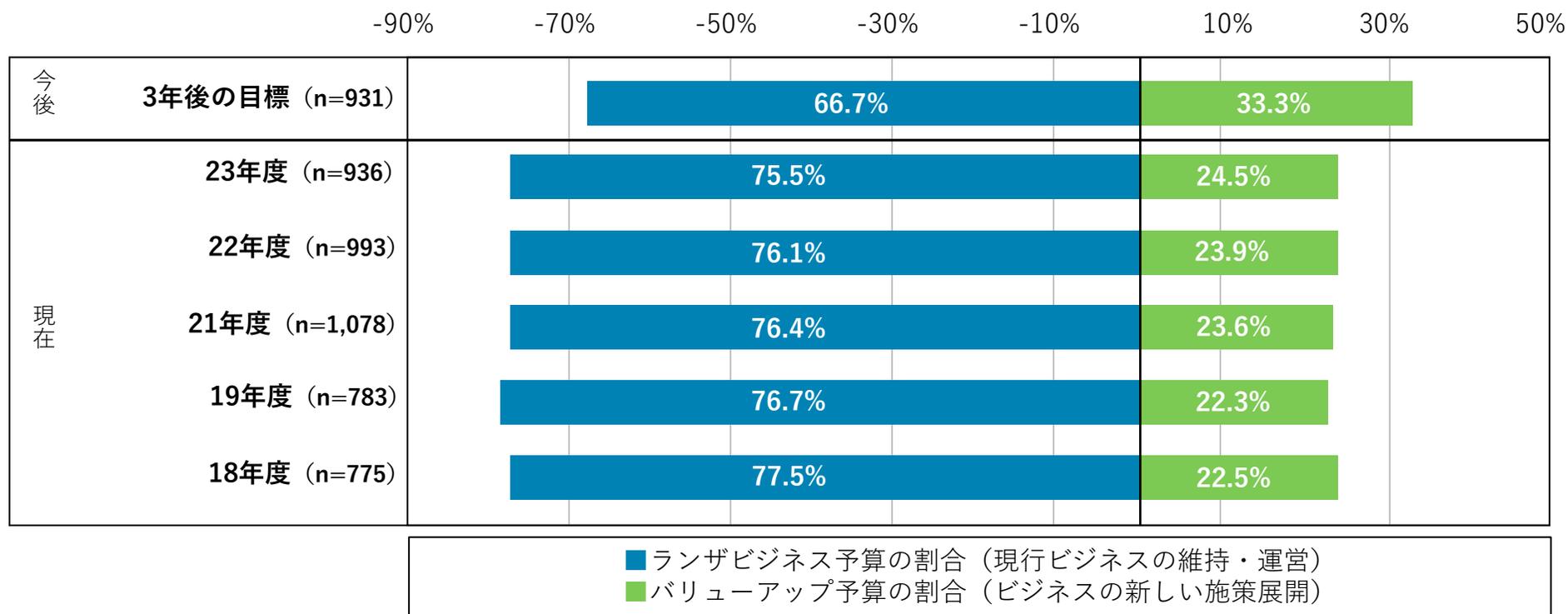
2021年
5.8千億

▶

2025年
8.5千億

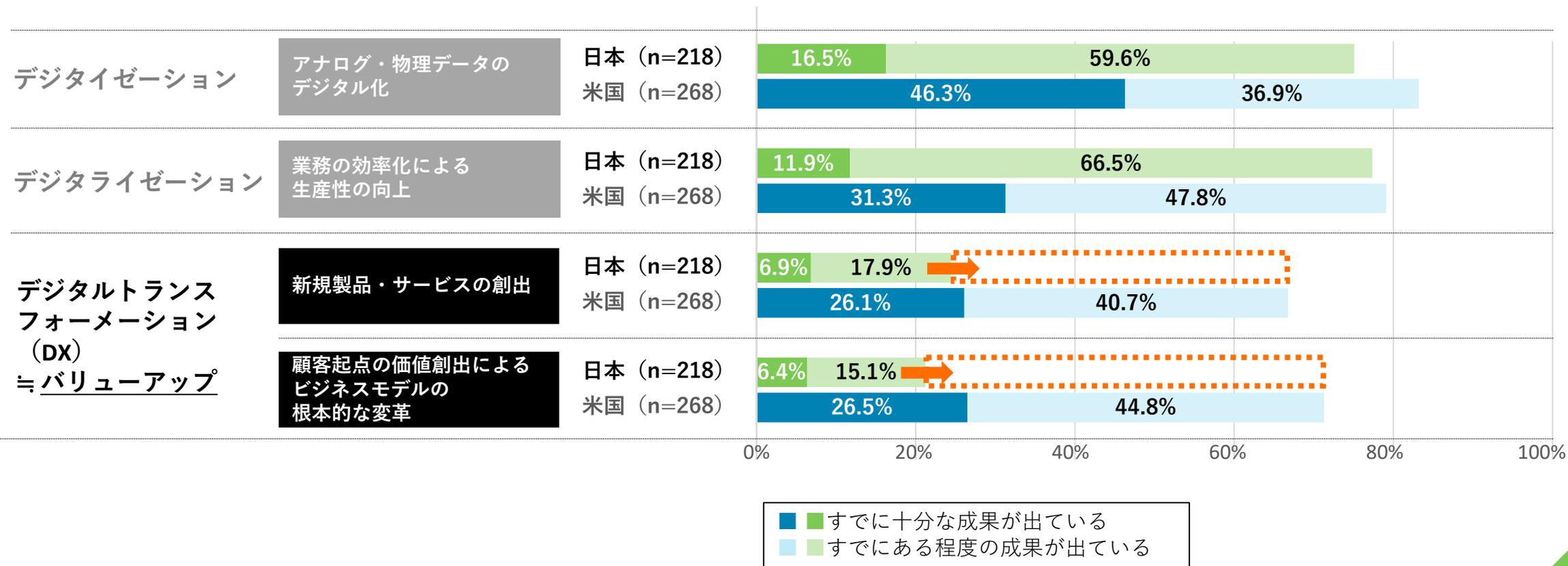
バリューアップを目的とした企業のIT予算割合

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

		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 トリ シヨ ン	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
- 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

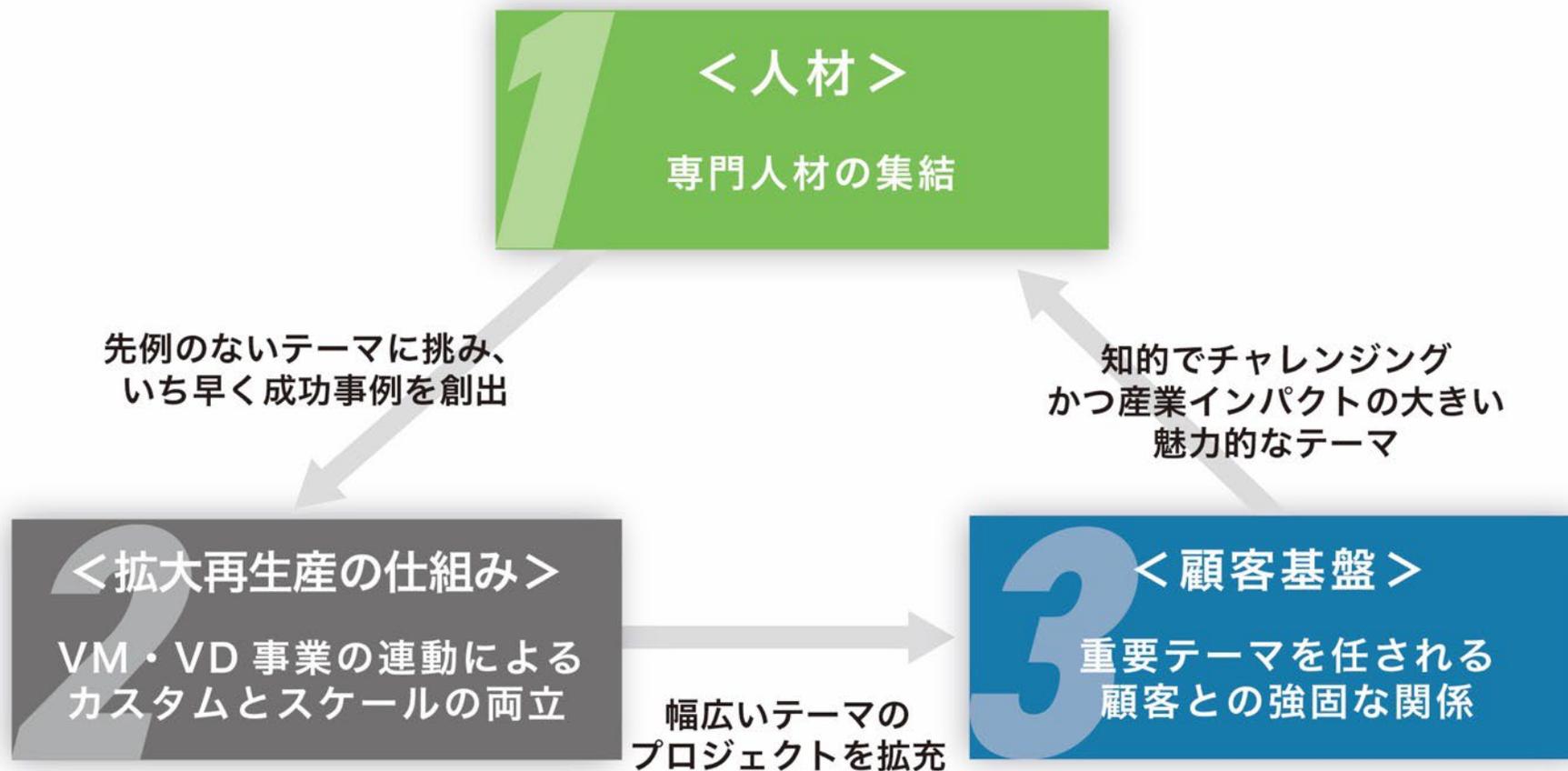
消費者・生活者に直接製品・サービスを提供したり
社会インフラを担う分野

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

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



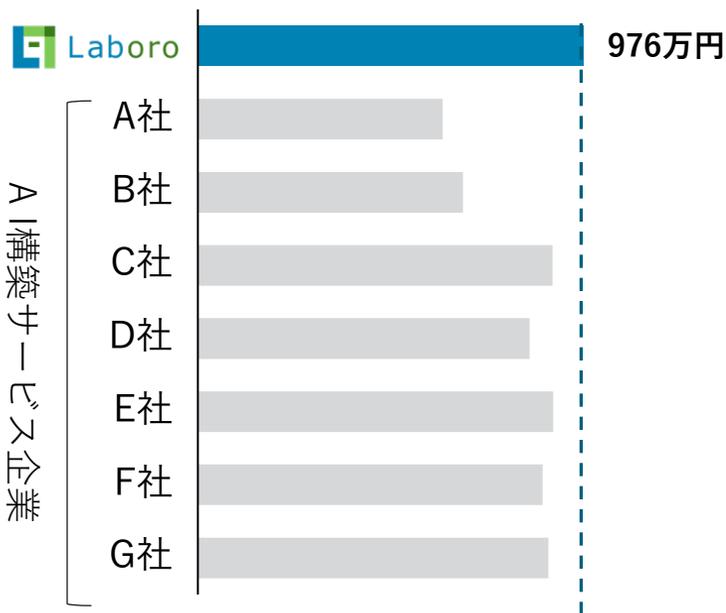
イノベーション構想力の獲得を求めて優秀な人材が集積

- ・ 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

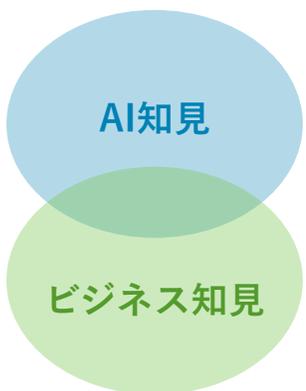
⋮

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

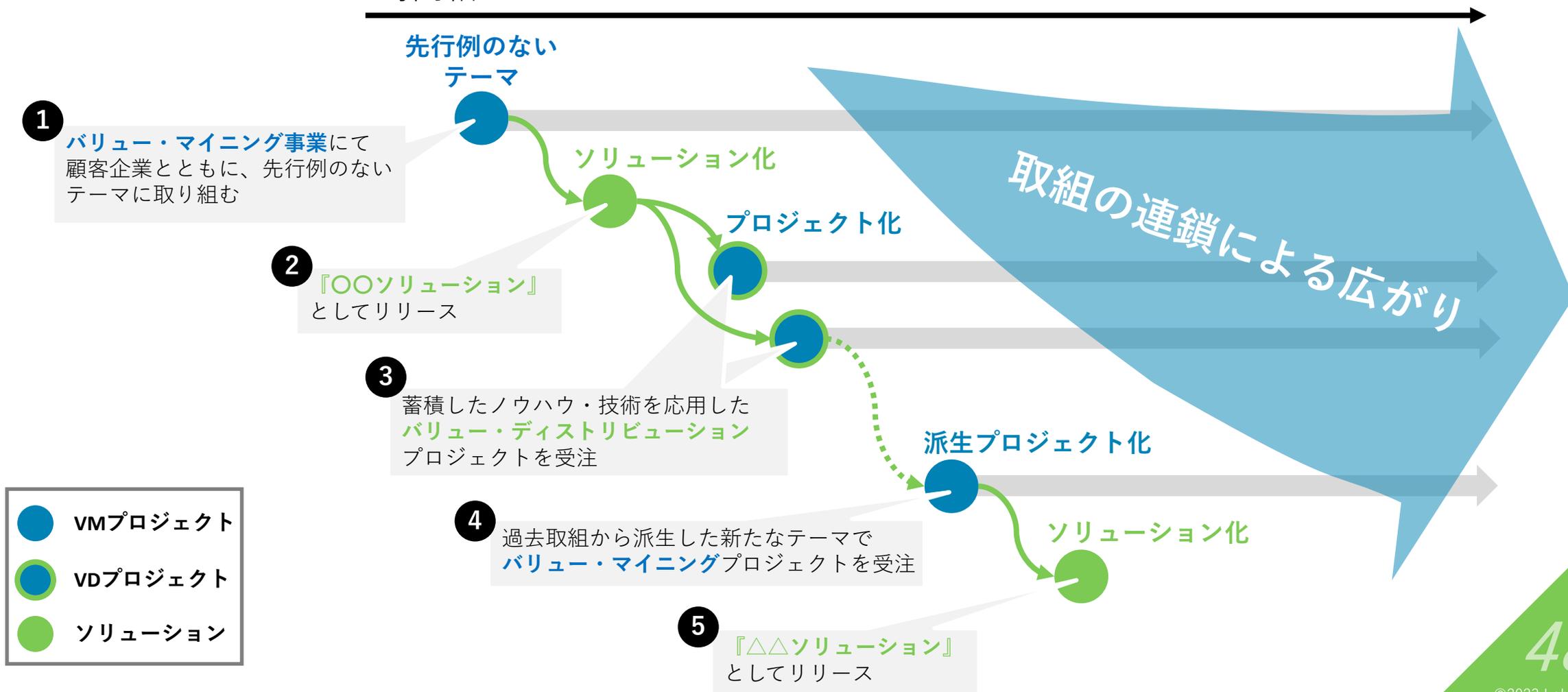
コンサル/事業会社
でビジネス経験
のある人材を採用/
社内でAI知見
を育成

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

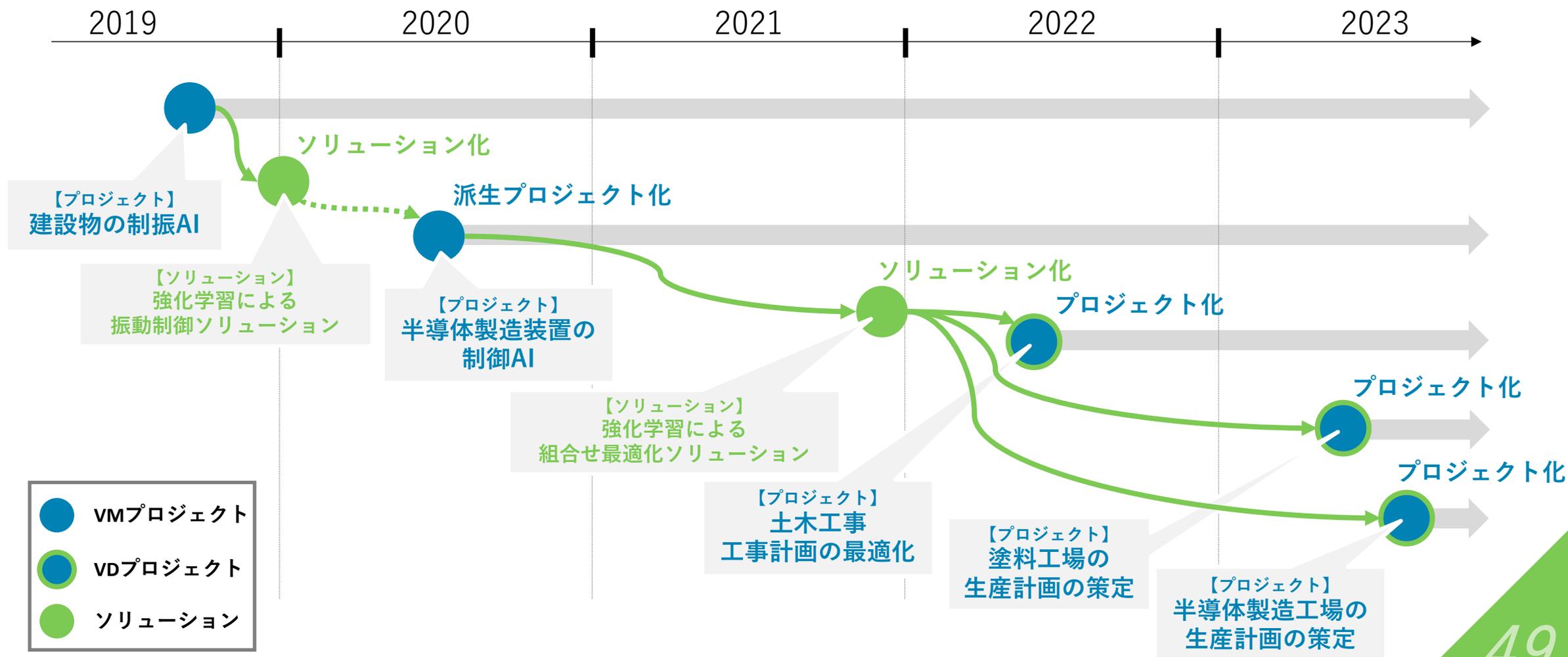
- バリュー・マイニング事業で取り組んだ先行例のないテーマをソリューション化し、バリュー・ディストリビューションプロジェクトとして面展開

時間軸



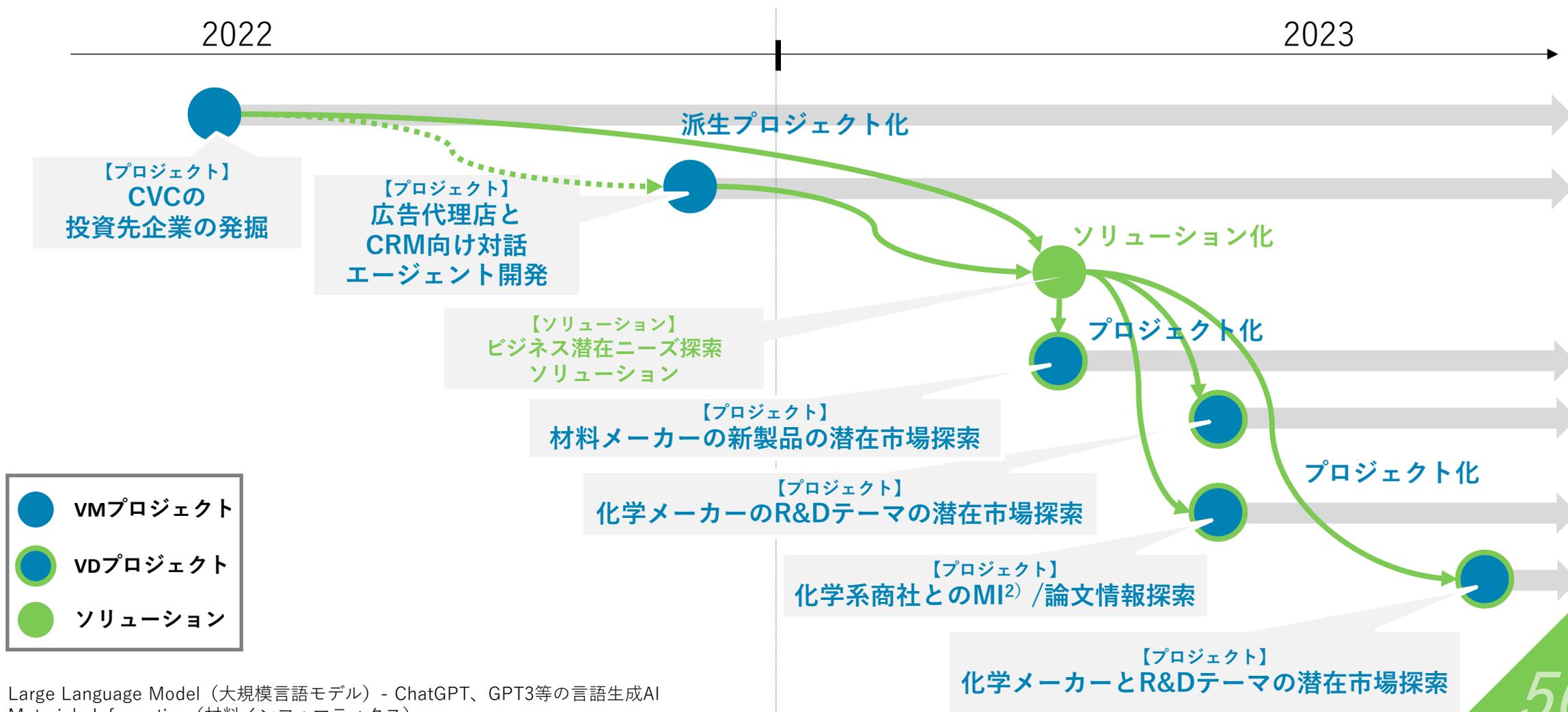
代表事例：深層強化学習関連プロジェクトの面展開の流れ

- ・ 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



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

建設 **強化学習**
建設物の揺れ制御
(建設企業)



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

製造 **強化学習**
工程スケジューリング
(精密機器メーカー)



強化学習を用いて生産計画の最適化問題を解決

製造 **時系列**
匂いデータの分類
(自動車メーカー)



匂いセンサの探索データ分析を実施。複数の匂いを分類

製造 **時系列**
排水処理での異常検知
(電気メーカー)



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

社会基盤・生活者

マーケティング **生成**
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

製造 **レコメンド**
パーソナライズ献立提案
(食品メーカー)



ユーザ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

小売 **画像**
店内在庫モニタリング
(電機メーカー)



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
(人材企業)



採用サイトでの人と職のマッチングを行う仕組みを開発

建設物の制振制御：大林組様

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

課題

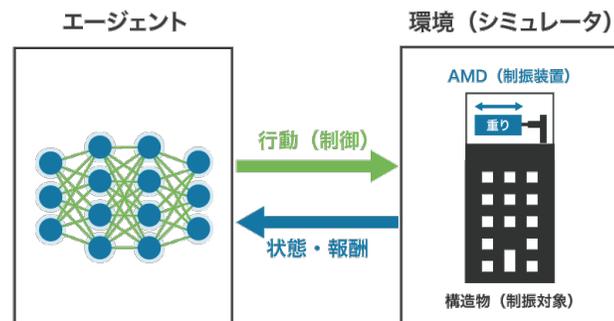
高層ビルをはじめとする建設物の揺れ・振動を抑える技術「アクティブ制振（AMD）」にAIを適用し、より効果的な制振の実現が目指されていた。

開発・導入

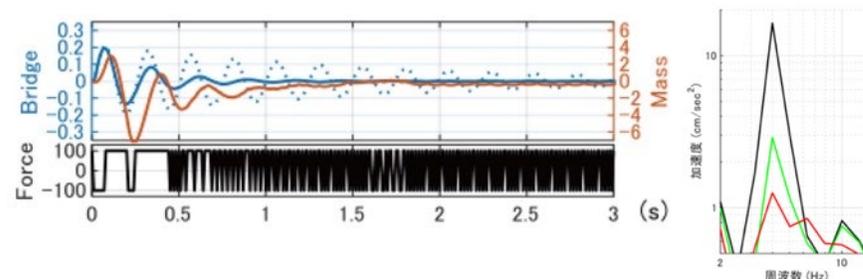
同社研究所内に造られた橋を実験の場として利用。シミュレーター上で高効果な制御則を獲得した強化学習によるAIモデルを実際の制御システムに転用。

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

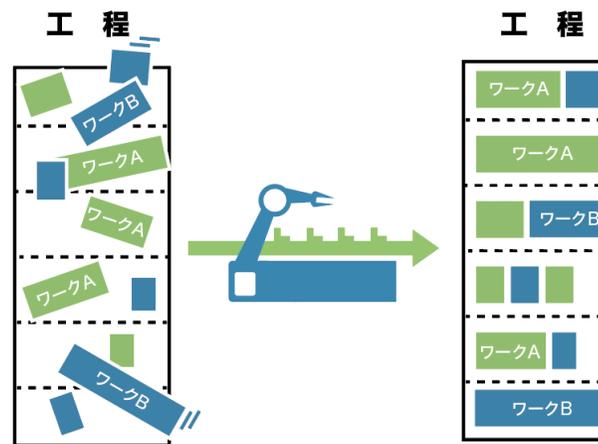
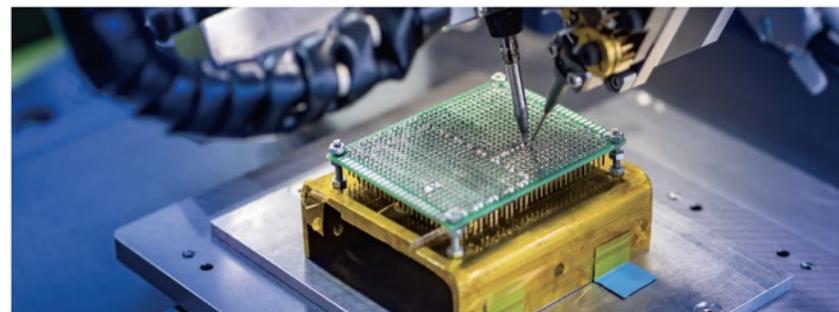
同社では、多数の装置リソースに対し大量のワークを適切に割り当てて生産計画を立案。人手でルールを作り込んでいたが、さらなる品質改善を狙っていた。

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

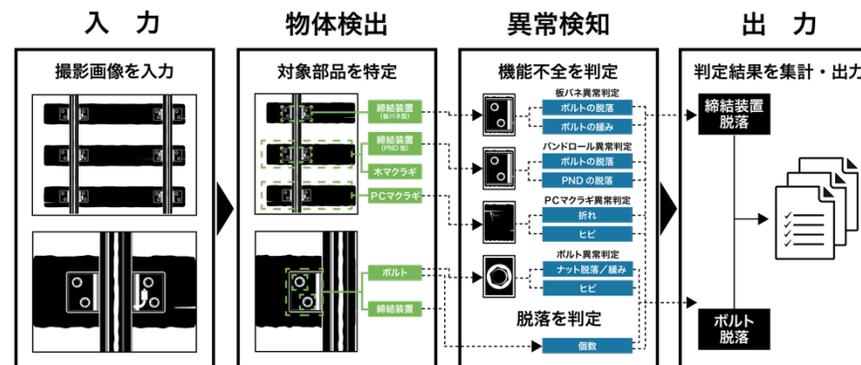
開発・導入

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。

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

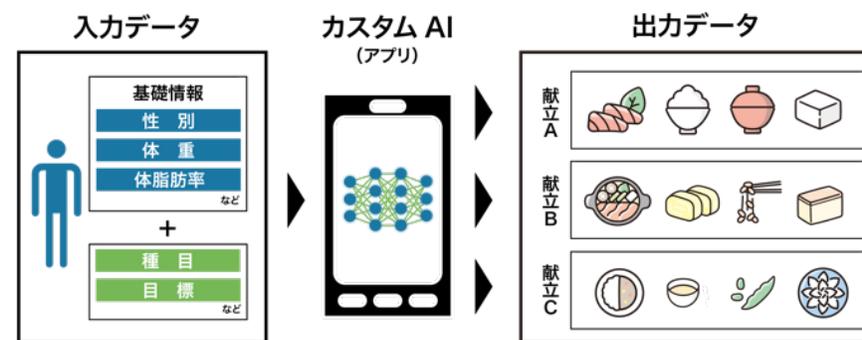
同社が保有するトップアスリート向けの食サポートプログラムについて、一般アスリートでもそうしたサービスに対するニーズが高いことが判明。

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。

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

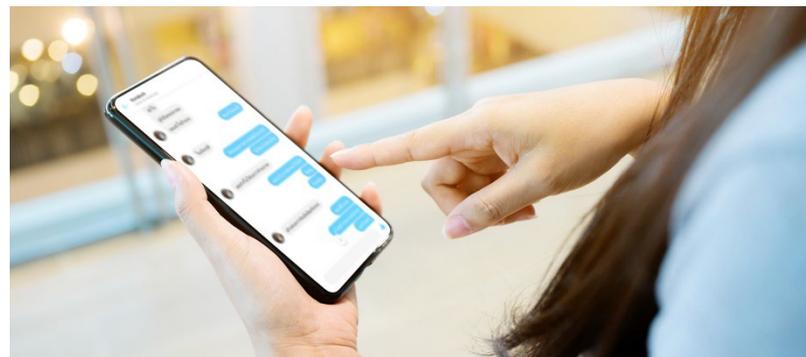
企業ブランドや商品ブランドに立脚したオリジナルなブランド思想を維持しながら、顧客ごとに最適化されたOne to Oneコミュニケーションを展開する必要があった。

開発・導入

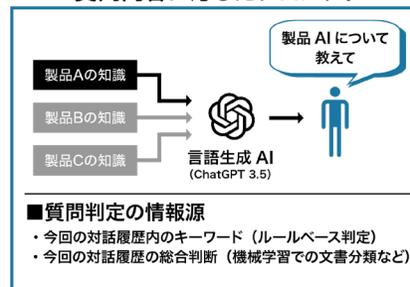
OpenAI社のChatGPTにブランド人格を反映してオリジナル生成AIとして構築。ユーザーおよび対話内容に応じて瞬時にプロンプトを入れ替える「ダイナミックプロンプト」も活用。

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

