

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 >>>

2025年12月24日 (水)

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. 2025年9月期の業績概要	01
2. 2026年9月期の業績見通し	01
3. 中長期の成長戦略	01
■ 事業概要	02
1. 沿革	02
2. 「カスタムAIソリューション事業」の事業内容	03
3. 「カスタムAIソリューション事業」の特色、強み、競合	08
■ 業績動向	08
1. 2025年9月期の業績概要	08
2. 財務状況	11
3. キャッシュ・フローの状況	12
■ 今後の見通し	13
1. 2026年9月期の業績見通し	13
2. 主な施策と計画（カスタムAIソリューション事業）	13
3. 主な施策と計画（システム開発事業）	14
■ 中長期の成長戦略	15
■ 株主還元策	15

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

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・提供及びシステム開発を主要事業としており、AI開発による事業変革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. 2025年9月期の業績概要

2025年9月期の連結業績※は、売上高1,900百万円、営業利益191百万円、経常利益166百万円、親会社株主に帰属する当期純利益146百万円となった。一部案件の進行計画変更に伴い、第4四半期に見込んでいた売上の一部が2026年9月期にずれ込んだが、おおむね計画どおりの着地となった。合併解消に伴う関係会社株式の売却により親会社株主に帰属する当期純利益は予想を上回った。主力のカスタムAIソリューション事業の営業利益は250百万円（前期比36.6%増）と堅調に推移したが、新たに第3四半期から連結に加わったシステム開発事業が59百万円の損失を計上したことで、全体の営業増益は小幅の増加となった。ただし、59百万円の損失のうち約41百万円は子会社取得関連費用とのれん償却等であることから、実質的な内容は数値ほど悪くなかったと言える。

※ 前期決算は単体決算であり、2025年9月期より連結財務諸表を作成しているため、対前期増減率については記載していない。

2. 2026年9月期の業績見通し

2026年9月期は売上高で2,486百万円（前期比30.8%増）、営業利益で294百万円（同53.6%増）、経常利益で294百万円（同76.8%増）、親会社株主に帰属する当期純利益で201百万円（同36.9%増）と予想している。最適化・生成AIの2つの技術的な注力領域にメリハリをつけてリソースを投下し、既存顧客/新規顧客との安定的な関係構築することで、30.8%の増収を目指す。

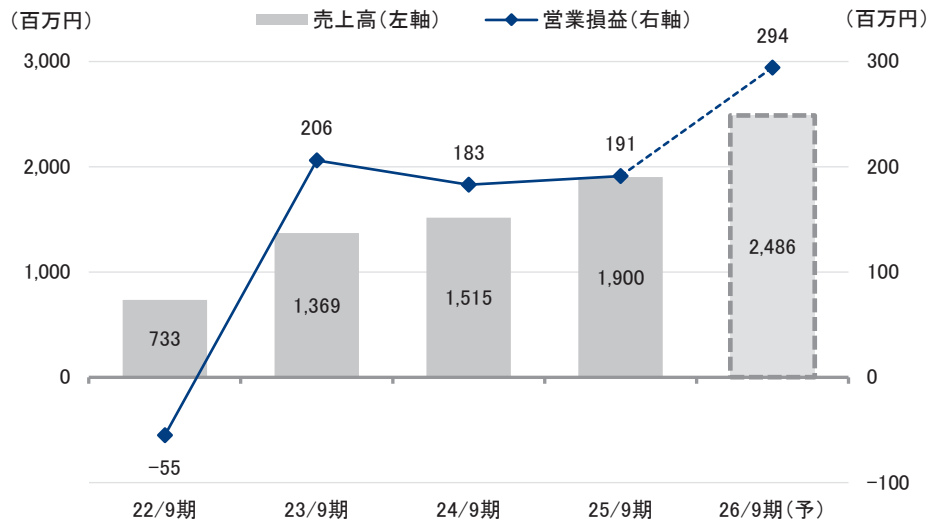
3. 中長期の成長戦略

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。今後の成長戦略として、主力の「カスタムAIソリューション事業」では、最適化/生成AI領域の技術的な強みを生かした事業展開を図るほか、成長を支える体制の整備（特に採用/育成・オンボード）も進めていく。さらに既存事業（カスタムAIソリューション事業とシステム開発事業）に加えて、新領域の模索と開発も積極的に進めていく方針だ。

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
- ・2025年9月期は小幅の営業増益となったが、2026年9月期は53.6%の営業増益を予想
- ・中長期の成長戦略として、既存事業の成長に加え、新領域の模索を進める

業績推移



注：25/9期より連結決算
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、企業の業務効率化や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AIを開発・実装するうえでは、業務委託を超えたより深い関係性の構築も必要となる。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

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(株) Laboro. AI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 (株) 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
2025年 4月	(株) CAGLAを子会社化
2025年 9月	グローピング (株) との合併を解消し、新たな業務提携契約を締結

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

2. 「カスタムAIソリューション事業」の事業内容

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。同社の事業は主に「カスタムAI」の開発・提供という単一事業であったことから、2024年9月期までは「セグメント別情報」は開示されていなかったが、2025年4月に(株) CAGLA※を子会社化したことで2025年9月期第3四半期から連結決算を発表している。これにより2025年9月期から「カスタムAIソリューション事業」と「システム開発事業」の2つのセグメント情報が開示されているが、2025年9月期における「システム開発事業」の売上高は12百万円（売上構成比0.7%）にとどまっていることから、以下では主に「カスタムAIソリューション事業」の概要について述べる。

※ CAGLA社の主な事業は、企業向けデザイン及びシステムの企画・開発、PC・スマートフォン・タブレット向けアプリケーション開発、AI及びUI/UXの研究開発。

(1) 提供サービス：「カスタムAI」

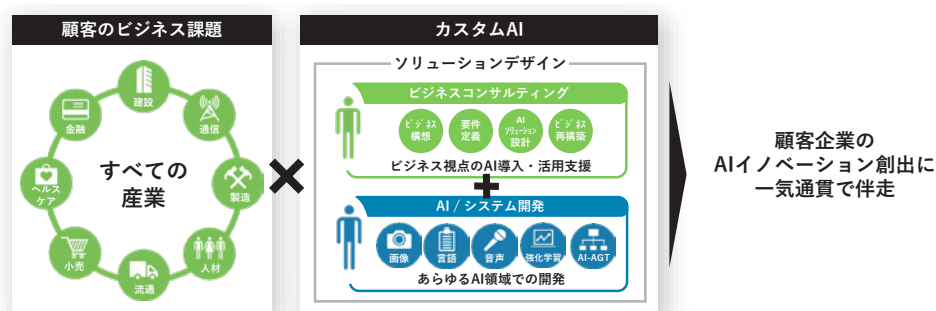
AIとは言うまでもなく「Artificial Intelligence」(人工知能)の略で、AI自らがデータの特徴を学習して「言語や数値の解析や予測、推論などの知的行動を人間に代わってコンピュータに行わせる技術」のことである。

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。

Laboro.AI | 2025年12月24日 (水)
 5586 東証グロース市場 | <https://laboro.ai/ir/>

事業概要

カスタムAI



出所：有価証券報告書/成長可能性資料より掲載

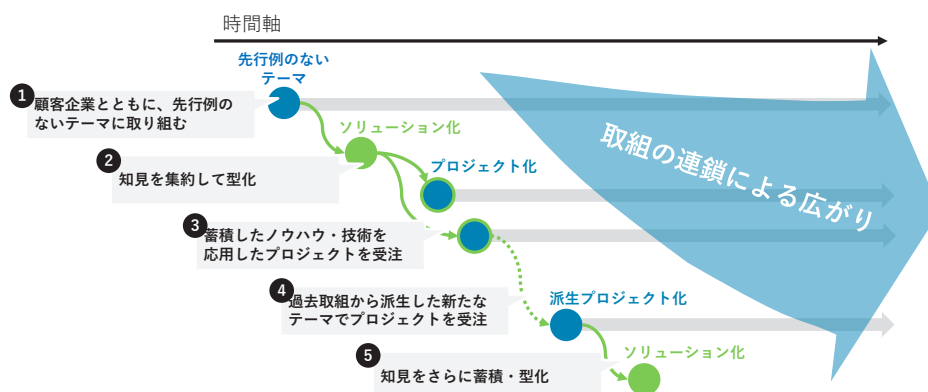
同社には事業変革のためのコンサルティングを行うAIコンサルタント(「ソリューションデザイナー」(SD)・「エージェントトランスフォーメーションプロデューサー」(AX-P))とAIソリューションの開発を担うエンジニア(機械学習エンジニア・システム開発エンジニア)の2つの専門人材のチームが存在する。AIコンサルタントは、ビジネス視点のAI導入・活用支援を行ってプロジェクト全体をまとめ、顧客に提案する立場でありAIの知見と事業に対するコンサル的知見が要求される。一方でエンジニアは、実際に様々なAI関連の技術知見を活かしてAIソリューションの開発を実施する。

今後はセミカスタムのAI開発・AGT-Xにも注力

(2) 提供形態

基本的に同社では、各産業を代表する企業や産業の変革に係る難易度の高いテーマに挑み、いち早く成功事例を創出し、そうした成功事例を拡大再生産し、結果幅広いテーマのプロジェクトが拡充されることで強固な顧客基盤を築いている。

カスタムAIの提供形態



出所：有価証券報告書/成長可能性資料より掲載

事業概要

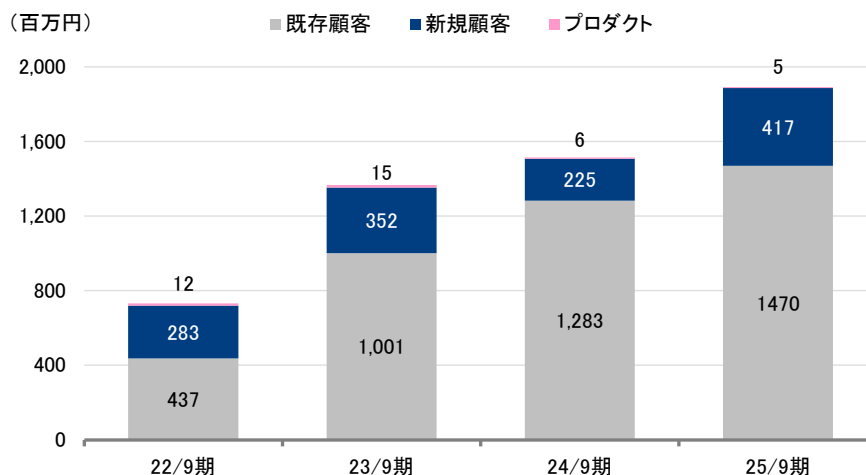
各プロジェクトの成果物については、基本的に知的財産権として顧客企業に属する。一方で、課題に対する技術的なアプローチ等、汎用的に活用できる部分もあり、同社はこれらを活かして技術的基盤や営業資料として集約/汎用化を行い、他の産業/企業等への面展開を行っている。したがって長期的な視点からは、同社の技術・営業的な資産を増やしていく取り組みと、蓄積した知見を活用して効率的な成長を図る取り組みの両方が必要であり、それぞれがバランスよく伸長していくことが重要である。前者はAI-SD：AIソリューションデザインと呼称しておりこれまでと同様注力していくが、今後は後者の蓄積した知見を活用して効率的な成長を図る取り組みとして、特にAGT-X：エージェントトランスフォーメーションの領域に注力する。

今まで同社が提供してきたカスタムAIは、顧客ごとに仕様・内容が異なる「フルカスタムAI」であったが、AGT-Xは一部の機能が共有化（汎用化）されている。これにより顧客にとっては開発時間が短縮されるメリットがある。同社にとっても原価低減につながる可能性がある。

(3) 事業モデルとKPI

同社の主力事業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開発であり、案件ごとに投入するコンサルタントや技術者のレベル、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。そのため、「顧客数」が重要なものというまでもないが、同社の場合は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り、単純に顧客数だけを見るのはあまり意味がない。重要な指標(KPI)としては、「年間売上成長率」「売上総利益率」「既存顧客売上高成長率」「年間新規顧客獲得数」が挙げられる。

顧客種別売上高



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

Laboro.AI | 2025年12月24日 (水)
 5586 東証グロース市場 | <https://laboro.ai/ir/>

事業概要

(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。

業界別売上高構成比

(単位：%)

	25/9期
研究開発型産業	52
半導体	17
建設	10
化学・素材	4
自動車	10
その他製造	12
社会基盤・生活者産業	48
人材	5
交通・輸送	10
メディア・広告	1
消費財・小売	18
その他	15

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

同社の顧客例



IHIインフラ建設 IJTT アスプロコミュニケーションズ 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
 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 産業技術総合研究所
 ジオテックロジーズ ジャパンマリンユニテッド 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 国研 センシン
 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

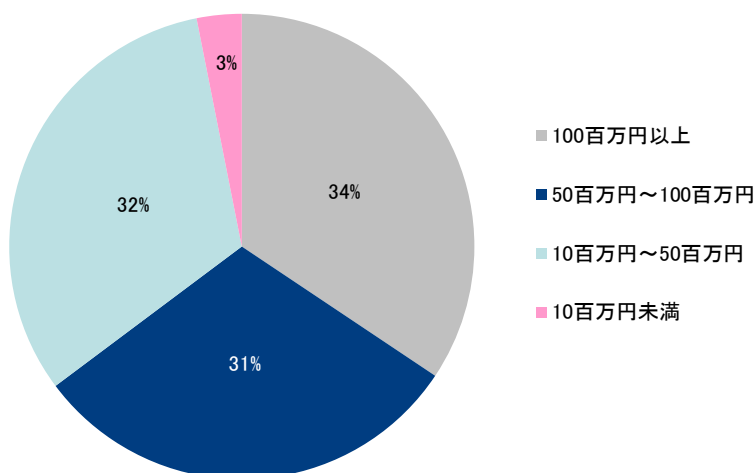
出所：決算説明会資料より掲載

b) 売上規模別の構成比

売上規模別は、2025年9月期実績で100百万円以上が34%、50～100百万円が30%、10～50百万円が32%、10百万円未満が3%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、2023年9月期の46%、2024年9月期の57%から減少傾向にあり、高額顧客依存度が下がりつつある。

事業概要

売上高の規模別構成比(2025年9月期)

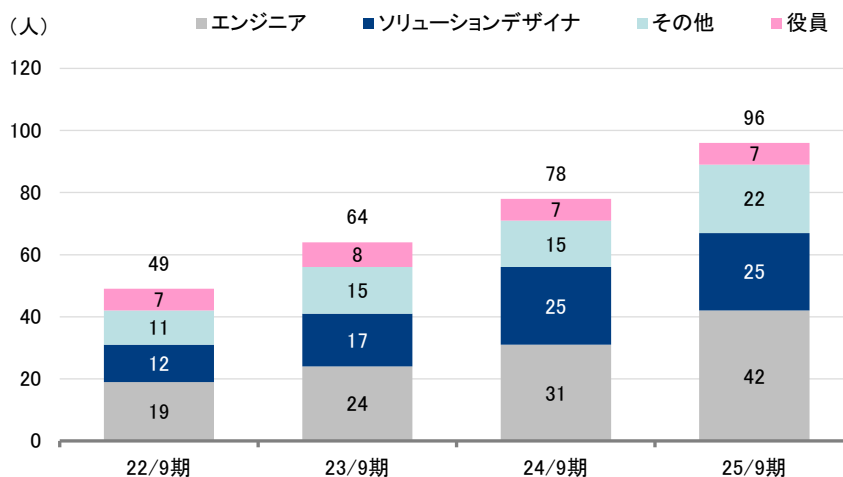


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(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AIコンサルタント及び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4年間の従業員の推移を見ると、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。

従業員数の推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

事業概要

3. 「カスタムAIソリューション事業」の特色、強み、競合

同社の主力事業はオーダーメイドのAI開発であるが、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、AIコンサルタント（ソリューションデザイナー・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）の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、かつこのAIコンサルタントのチーム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AIコンサルタント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開発を主力事業と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

2025年9月期は4.4%の営業増益だが、実質はさらに好決算

1. 2025年9月期の業績概要

(1) 損益状況

2025年9月期の連結業績は、売上高1,900百万円、営業利益191百万円、経常利益166百万円、親会社株主に帰属する当期純利益146百万円となった。一部案件の進行計画変更に伴い、第4四半期に見込んでいた売上の一部が2026年9月期にずれ込んだが、おおむね計画どおりの着地となった。親会社株主に帰属する当期純利益は、合併解消に伴う関係会社株式の売却により予想を上回った。

売上総利益率は66.9%（前期67.0%）とほぼ前期並みとなった。販管費は人員増に加えてM&Aによる子会社取得関連費用等が追加されたことなどから増加している。この結果、営業利益はわずかな増加にとどまった。ただし、下記に述べるように新規連結子会社が営業損失を計上した点を考慮すれば、実質的には見かけの数値以上の好決算であったと言えるだろう。

業績動向

2025年9月期決算の概要

(単位：百万円)

	24/9期		25/9期	
	実績	構成比	実績	構成比
売上高	1,515	100.0%	1,900	100.0%
売上総利益	1,015	67.0%	1,272	66.9%
販管費	832	54.9%	1,080	56.9%
営業利益	183	12.1%	191	10.1%
経常利益	183	12.1%	166	8.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	133	8.8%	146	7.7%

注：24/9期は単体決算

出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) セグメント別状況

連結決算の開示に伴い、セグメント別状況も開示されている。以前からの事業である「カスタムAIソリューション事業」の売上高は1,892百万円（前期比24.9%増）、セグメント別は250百万円（同36.6%増）であった。新規連結子会社による「システム開発事業」の売上高は12百万円（前期比較無し）、営業損益は59百万円の損失（前期比較無し）であった。

カスタムAIソリューション事業では、一部案件が2026年9月期にずれ込んだものの前期比で25%弱の伸びを達成した。新規連結子会社によるシステム開発事業では、検収を迎える案件が少なく売上高は限定的であった。そのため営業損失を計上したが、この損失のうち41百万円は子会社取得関連費用とのれん償却等であった。以上のような点を考慮すると、実質的な決算結果は見かけの数値よりも良かったと言えるだろう。

セグメント別損益状況

(単位：百万円)

	24/9期		25/9期		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	1,515	100.0%	1,900	100.0%	-	-
カスタムAIソリューション事業	1,515	100.0%	1,892	99.6%	377	24.9%
システム開発事業	-	-	12	0.7%	-	-
営業損益	183	12.1%	191	10.1%	-	-
カスタムAIソリューション事業	183	12.1%	250	13.2%	67	36.6%
システム開発事業	-	-	-59	-	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(3) 「カスタムAIソリューション事業」の顧客別状況

a) 規模別構成比

2025年9月期における顧客の規模別売上高は、100百万円以上が650百万円（前期比25.3%減）、50百万円～100百万円未満が575百万円（同162.2%増）、10百万円～50百万円が607百万円（同85.3%増）、10百万円未満が59百万円（同39.3%減）であった。

売上構成比としては、100百万円以上が34%、50百万円～100百万円未満が30%、10百万円～50百万円が32%、10百万円未満が3%となっている。また、100百万円以上の顧客数は4社（2024年9月期は6社）となり、安定的な顧客基盤を構築している。売上高上位3社の占める割合は29%（2024年9月期35%、2023年9月期46%）へ低下しており、顧客ポートフォリオの分散も進んでいる。

顧客の規模別売上高

（単位：百万円）

	24/9期 売上高	25/9期	
		売上高	増減率
100百万円以上	870	650	-25.3%
50百万円～100百万円未満	219	575	162.2%
10百万円～50百万円未満	327	607	85.3%
10百万円未満	97	59	-39.3%

出所：決算説明会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1,470百万円、新規顧客が417百万円、プロダクト※が5百万円であった。通期で11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。

※ 音声コーパス (LaboroTVSpeech) の販売など。

c) 従業員数の推移

重要な要素である社員数も順調に増加した。2025年9月期末の総従業員数は96名（前期末比18名増）となったが、内訳はエンジニア42名（同11名増）、ソリューションデザイナー25名（増減なし）、その他22名（同7名増）、役員7名（増減なし）となった。

従業員数は前期末比では増加しているが、特にソリューションデザイナーが計画（9名増）を大きく下回り、全体としても期初計画（107名）を下回った。

現金及び預金は20億円超と売上規模に比して豊富

2. 財務状況

2025年9月期末の財務状況を見ると、流動資産は2,623百万円となった。主要科目は現金及び預金2,048百万円、売掛金及び契約資産552百万円となった。固定資産は189百万円となったが、内訳は有形固定資産が81百万円、投資その他の資産38百万円であったが、投資その他の資産の減少はX-AI.Labo (株) (合併会社) を含む関係会社株式を売却したことによる。この結果、資産合計は2,813百万円となった。

流動負債は265百万円となり、主要科目は買掛金23百万円、未払法人税等66百万円である。この結果、負債合計は265百万円となった。純資産合計は2,547百万円となったが、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146百万円によるものである。2025年9月期末現在で、現金及び預金が2,048百万円あり、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)

	24/9期末	25/9期末
現金及び預金	1,523	2,048
売掛金及び契約資産	575	552
流動資産計	2,109	2,623
有形固定資産	59	81
投資その他の資産	422	38
固定資産計	481	189
資産合計	2,591	2,813
買掛金	11	23
未払法人税等	37	66
流動負債計	200	265
負債合計	200	265
純資産合計	2,391	2,547
負債・純資産合計	2,591	2,813

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

2025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215百万円の収入となった。これは主に税金等調整前当期純利益215百万円、売上債権及び契約資産の減少額39百万円、関係会社株式売却損益48百万円等があったことによるものである。投資活動によるキャッシュ・フローは300百万円の収入となったが、主な支出は子会社株式の取得（株式会社CAGLAの株式取得）による55百万円、主な収入は関係会社株式（グローピング株式会社との合併会社であるX-AI.Labo株式会社株式）の売却410百万円であった。財務活動によるキャッシュ・フローは8百万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の期末残高は2,048百万円となった。

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	24/9期	25/9期
営業活動によるキャッシュ・フロー	4	215
税金等調整前当期純利益	183	215
減価償却費	26	32
売上債権及び契約資産の増減額（-は増加）	-114	39
関係会社株式売却損益（-は益）	-	-48
投資活動によるキャッシュ・フロー	-434	300
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	-	55
関係会社株式の取得による支出	-390	-
関係会社株式の売却による収入	-	410
財務活動によるキャッシュ・フロー	9	8
長期借入金の返済による支出	-	-0
新株予約権の行使による株式の発行による収入	9	9
現金及び現金同等物の増減額	-420	525
現金及び現金同等物の期末残高	1,523	2,048

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年9月期は前期比30.8%増収、53.6%営業増益を予想

1. 2026年9月期の業績見通し

2026年9月期は売上高で2,486百万円（前期比30.8%増）、営業利益で294百万円（同53.6%増）、経常利益で294百万円（同76.8%増）、親会社株主に帰属する当期純利益で201百万円（同36.9%増）と予想している。最適化・生成AIの2つの技術的な注力領域にメリハリをつけてリソースを投下し、既存顧客/新規顧客との安定的な関係構築することで、同30.8%の増収を目指す。

2026年9月期通期予想

（単位：百万円）

	25/9期		26/9期		前期比	
	実績	構成比	予想	構成比	増減額	増減率
売上高	1,900	100.0%	2,486	100.0%	586	30.8%
売上総利益	1,272	66.9%	1,603	64.5%	331	26.1%
販管費	1,080	56.9%	1,308	52.6%	227	21.1%
営業利益	191	10.1%	294	11.9%	103	53.6%
経常利益	166	8.7%	294	11.9%	128	76.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	146	7.7%	201	8.1%	54	36.9%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

2. 主な施策と計画（カスタムAIソリューション事業）

（1）最適化・生成AI領域の技術的な強みを活かしたメリハリある事業展開

1) AI-SD：最適化・生成AI領域を中心に、技術的なエッジを活かした営業活動を強化
ソリューションの顧客へのプッシュ型提案を強化する。

2) AGT-X：技術基盤を活用したエージェントAI領域のPJ（プロジェクト）を垂直立ち上げ
PJから得られた技術基盤や知見を型化/展開することで効率的な営業活動を実施する。

3) R&D：最適化/生成AIの技術的な強みを強化するメリハリある研究開発活動の推進
最適化、生成AI、知識グラフ等でWGを立ち上げ、グループで連携しながら研究開発を実施する。

(2) 成長を支える体制の整備

1) 採用：通期で約50名程度の人員拡張に向けた採用活動の加速化

(AI-SD/AGT-X) 事業推進に必要なスタッフを約15名程度新規採用する。

(エンジニア) 開発の実務を担うAIエンジニア/システムエンジニアを約20名新規採用

2) 育成：採用した人材を早期から立ち上げるための育成の仕組みの充実化

(AI-SD) オンボード/育成プログラムの整備・強化

(AGT-X) 新たなチームの立ち上げの伴う評価・育成の仕組みの整備

(エンジニア) 組織の急速な拡大を踏まえた、新規入社メンバーのオンボードの仕組みの整備

(3) 新たな領域への染み出しの検討

1) M&A/協業：補完的な機能を持つ領域への染み出しの検討/推進

M&Aや企業提携等の複数の手法を活用し、同社の事業と補完的な領域への進出の機会を探索する。

2) 新領域：未来リサーチの事業開発を通じた、新たな事業モデルの実験・検証

受託と異なる新領域へのトライによる新たな事業モデルや既存事業とのシナジー創出を検証する。

3. 主な施策と計画 (システム開発事業)

(1) 事業の取り組み方針

強みであるグラフデータベースに関する知見やUI/UX開発の知見を活かして事業拡大を目指す。2025年9月期に引き続き、既存顧客との良好な関係を維持しつつ、同社との連携を通じて新規顧客に対してAI×システム開発の切り口での案件を獲得する。同社と連携した基礎研究や、新たな領域への取り組みにも挑戦する。

(2) 組織の取り組み方針

目標売上を実現するため、プロジェクトマネジメント/営業が可能な人材やUI/UX開発デザイナーを採用する。プロジェクトマネジメント/営業が可能な人材を確保することで、新規/既存顧客への営業を加速化する。デザイナーに専門的な知見のあるUI/UX開発デザイナーを採用し、同社との協業案件含めUI/UX開発を加速する。さらに2025年9月期に構築した管理体制をもとに、上場企業の子会社として求められるガバナンスを瑕疵なく運用する。

■ 中長期の成長戦略

既存事業の加速に加え、新領域を模索し成長を図る

同社は、特に中期経営計画などは発表していないが、市場環境は今後も堅調に推移する見通しであり、2026年9月期以降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して成長を図る計画だ。

(1) カスタムAIソリューション事業

1) 既存事業の展開

2025年9月期までの目標として、市場成長を超えるペースでの収益の安定成長を掲げて、各産業のリーダー企業とのAIの新たな事業価値の共創とそれを通じて得られたノウハウの蓄積・ソリューション化を進めてきた。

2026年9月期以降は、同社の強みとする技術テーマが生成AIや最適化に収れんしつつあることから、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 (AGT-X) を成長のエンジンと位置付け、メリハリをつけながら事業を加速化させる。具体的には、各エリアで以下のような施策を推進する。

- ・ (AI-SD) 最適化を中心にした技術的エッジを活かした営業活動の強化
- ・ (AGT-X) 技術基盤を活用したエージェントAI領域のPJの垂直立ち上げ
- ・ 最適化・生成AI領域の価値提供に資する研究開発活動の推進

2) 成長を支える体制の整備

2025年9月期までも「成長を支える体制の整備」として、ソリューションデザイナーや機械学習エンジニアの採用の加速化、新規参画メンバー活躍するための育成の仕組みの整備・強化を進めてきた。2026年9月期以降も、基本的にはこの方針を踏襲して、成長を支える体制の整備 (特に採用/育成・オンボード) を進めていく。

(2) 新領域

2025年9月期も非連続な成長に向けた新たな領域への染み出しの検討を進めてきた。特に、カスタムAIと補完的な領域への進出やこれに向けたインオーガニックな手法の活用検討などを進めてきたが、2026年9月期以降もこれを継続していく。

■ 株主還元策

現在は将来への投資優先で配当は無配

同社は現在、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 (ディスクレーマー)

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・表示したものです。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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、配布等することは強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