

# 事業計画及び 成長可能性に関する説明資料

2023.7.31

株式会社Laboro.AI

# 目次

---

1. 会社概要
2. ビジネスモデル
  - 2.1 提供サービス
  - 2.2 提供形態
3. 狙う市場
4. 競争力の源泉
5. 事業計画
6. リスク情報



# 1. 会社概要

# Laboro.AIのミッション



すべての産業の  
新たな姿をつくる。

私たちは、産業に革命を起こそうと奔走する各企業のイノベーターの方々に、オーダーメイドという方法でビジネスにジャストフィットするAIソリューションをご提供いたします。

「すべての産業の新たな姿をつくる」。そのためにクライアントさまと一緒に考え、苦勞を共にし、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。

# 会社情報

設立	所在地	従業員数
2016年 4月1日	東京都中央区銀座8-11-1	53名 (2023年6月1日時点)

事業内容	株主（順不同）
<ul style="list-style-type: none"><li>機械学習<sup>1)</sup>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>	(株)SCREENアドバンストシステムソリューションズ (株)博報堂 THK(株) (株)SCREENホールディングス 日本ガイシ(株) MCIイノベーション投資事業有限責任組合（三井化学(株)） ZFP第1号投資事業有限責任組合（(株)ゼンリン） 役員

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



# 経営陣紹介

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



米国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。消費財や流通など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などを経てLaboro.AIを創業。

代表取締役  
COO兼CTO  
**藤原 弘将**  
HIROMASA FUJIHARA



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。

取締役  
CAO  
**松藤 洋介**  
YOSUKE MATSUFUJI



早稲田大学商学部卒業。証券会社、プライベート・エクイティファンドを経て2009年に産業革新機構に参画。ベンチャー・グロース投資やバイアウトに携る。JST/NEDO主催の大学発ベンチャー表彰2018にて文科大臣賞を受賞。2018年11月よりLaboro.AIに参画。



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**  
YOKO TANAKA



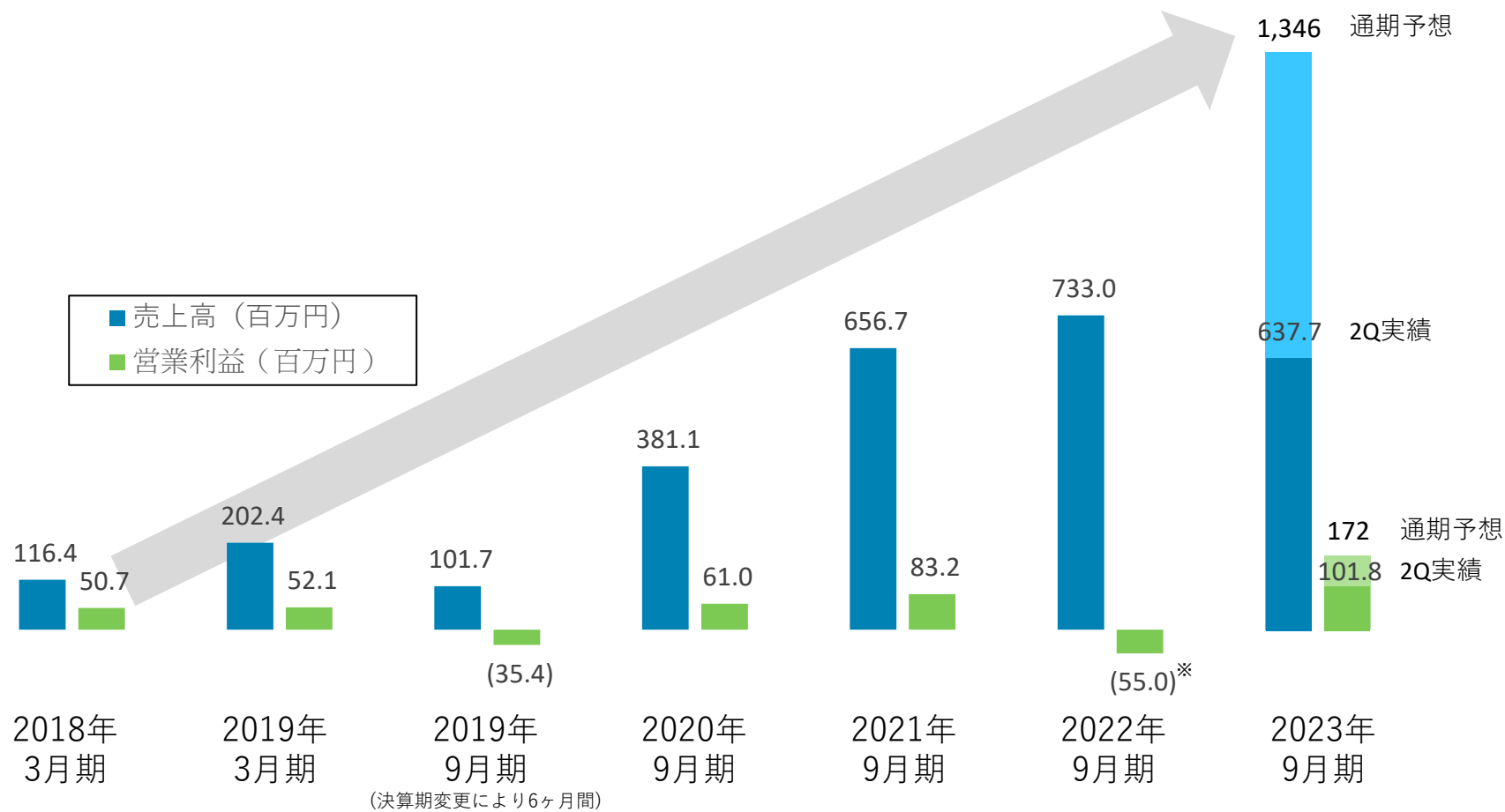
執行役員  
**安達 大輔**  
DAISUKE ADACHI



執行役員  
**和田 崇**  
TAKASHI WADA

# 売上／営業利益推移

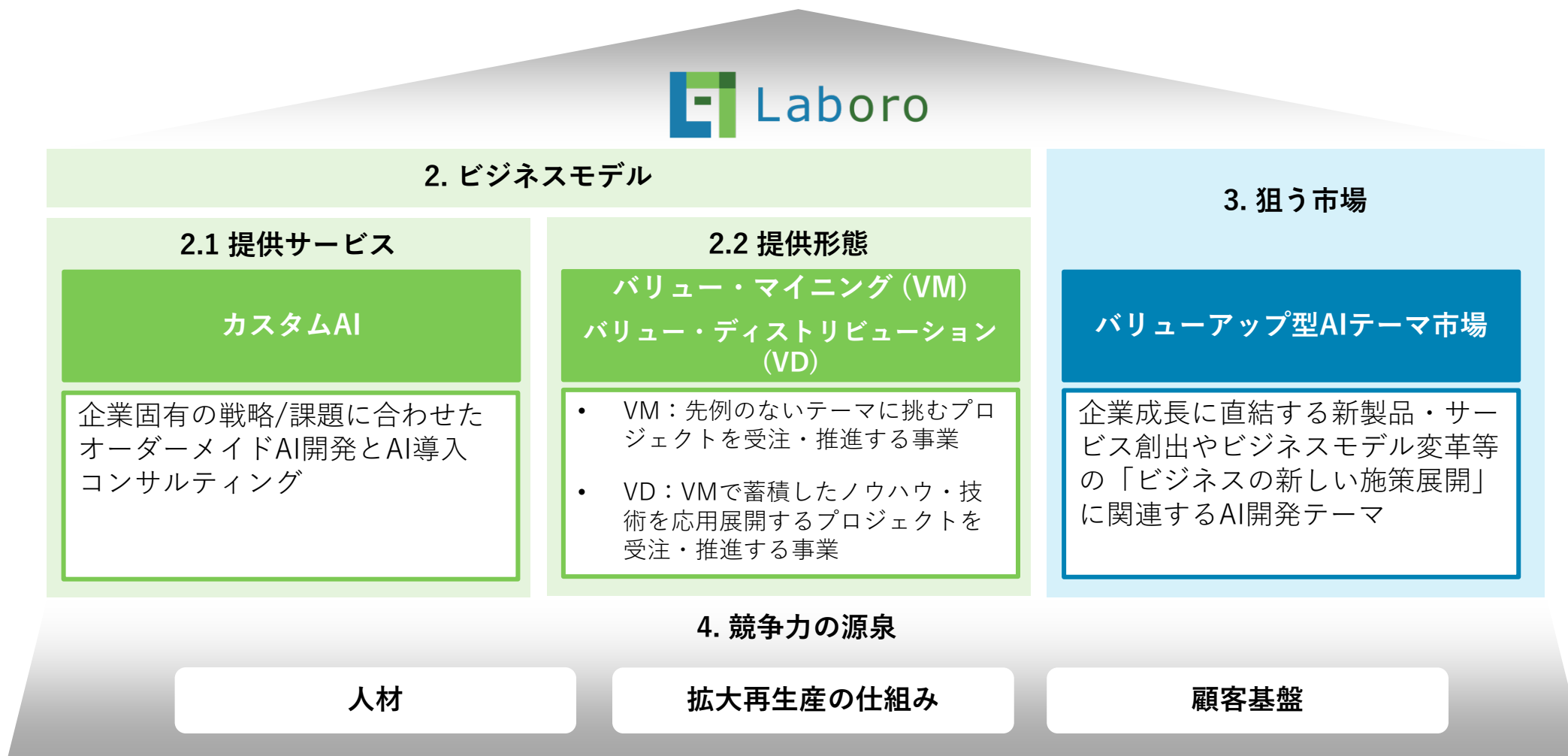
創業以来、着実な売上成長を実現。2023年9月期は黒字化を見込む



※ 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などの要因で売上高が想定を下回ったため、赤字で着地。

# 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







## 2. ビジネスモデル

### 2.1 提供サービス：「カスタムAI」

# 「カスタムAI」とは

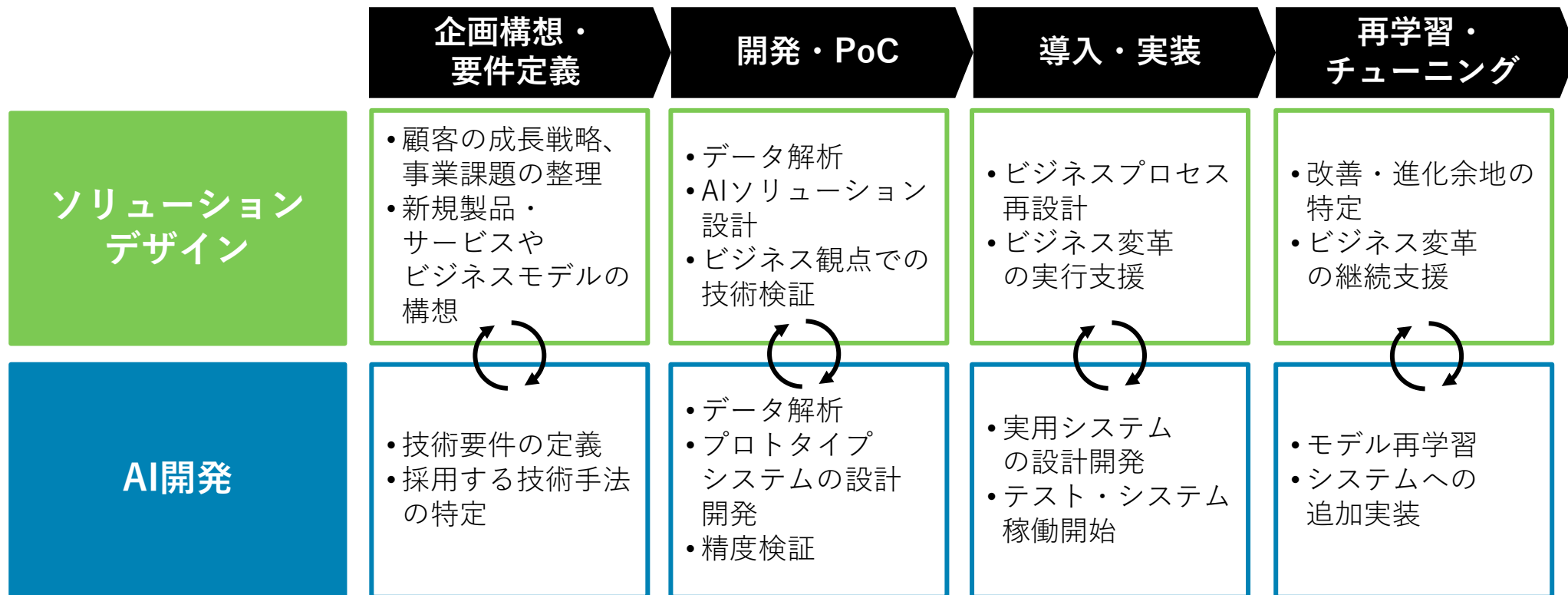
個社の戦略や課題に合わせたソリューションデザイン（AIソリューション設計とAI導入を通じた事業変革のためのコンサルティング）とオーダーメイドAI開発（顧客企業固有の成長戦略や事業課題に合わせたAI開発）を通じて、顧客企業のAIイノベーションを共創



※ 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などに応用される。

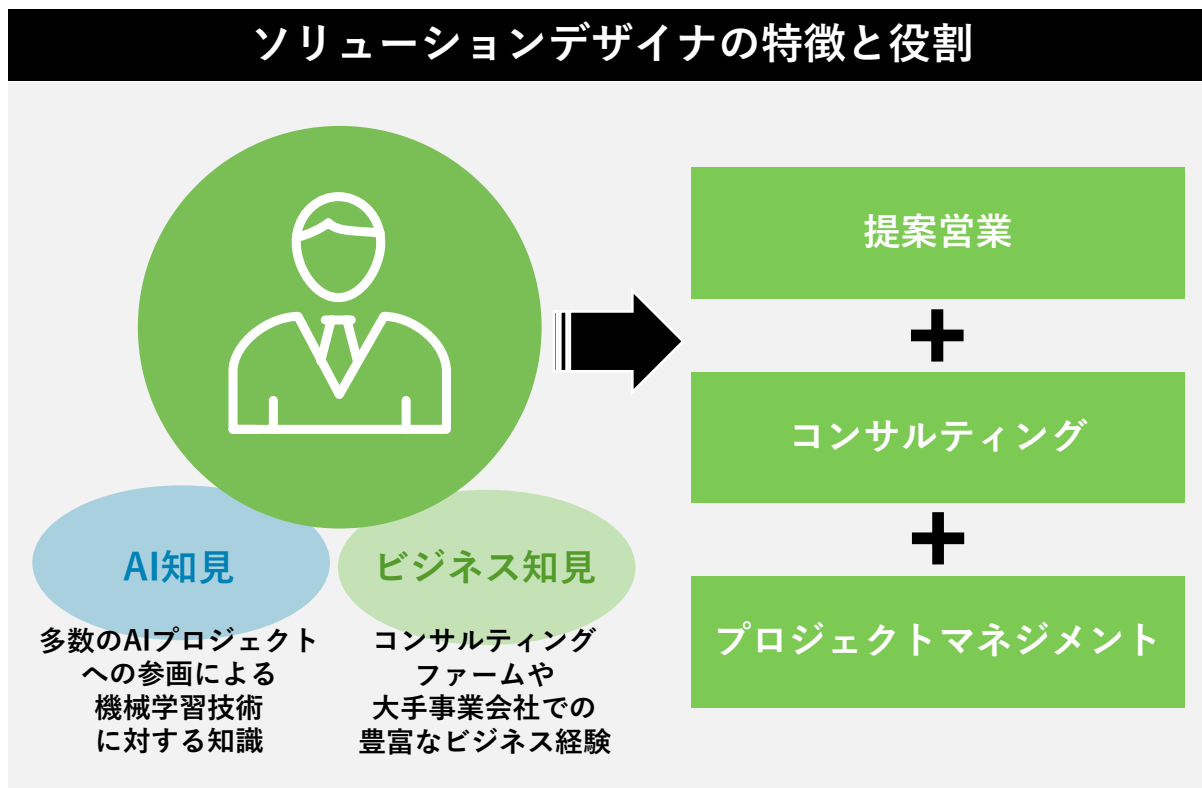
# 「カスタムAI」提供の流れ

事業変革の企画構想、AIソリューションの要件定義から開発・PoC、導入、継続的な再学習・チューニングまでを一気通貫で行い、AIイノベーションを顧客と共創するプロジェクトを実施

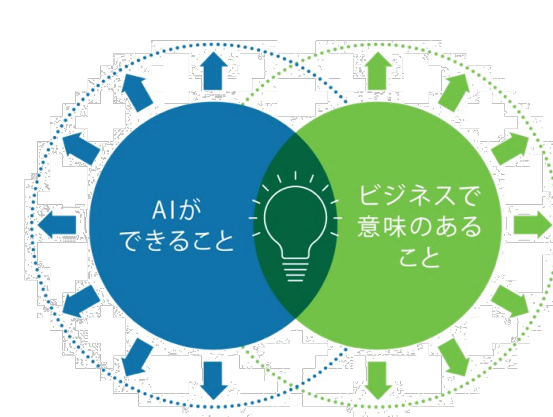


# カスタムAIを支えるスペシャリスト「ソリューションデザイナー」

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



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



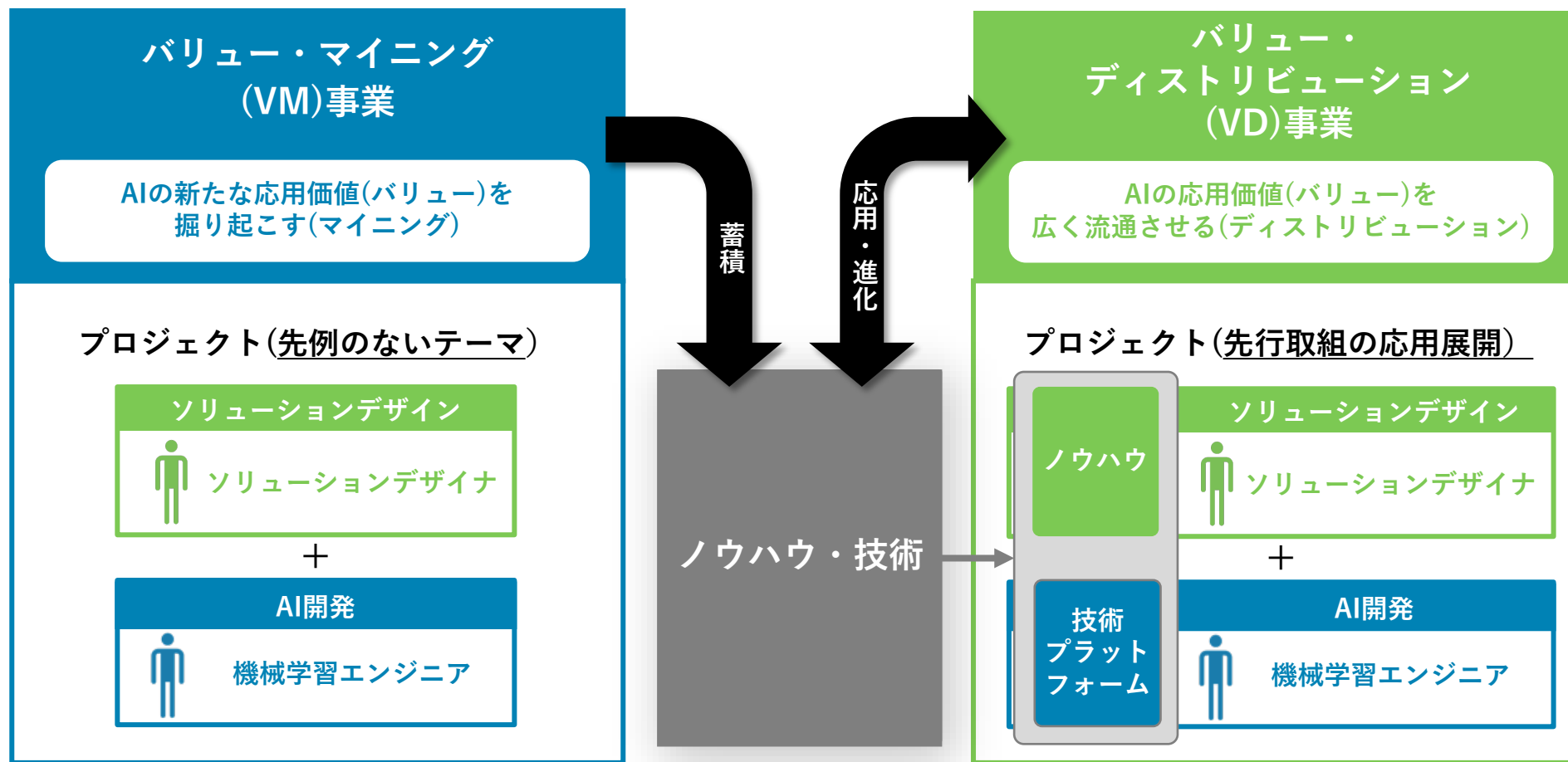


## 2. ビジネスモデル

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

# カスタムAIの2つの提供形態

「バリュー・マイニング (VM) 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



※ 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"> <li>■ 『強化学習による組合せ最適化ソリューション』</li> <li>■ 『強化学習による振動制御ソリューション』</li> <li>■ 『ビジネス潜在ニーズ探索ソリューション』</li> <li>■ 『文章分類・タグ付けソリューション』</li> <li>■ 『マッチングソリューション』</li> </ul>
	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"> <li>■ カメラソリューション『L-Vision』</li> </ul>
技術 プラット フォーム	AI開発フレームワーク	AI開発の工程を短縮するために、基盤機能やテンプレートをあらかじめ一つにまとめた、開発者支援ツール・開発環境	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 強化学習フレームワーク『Border』</li> </ul>

# 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



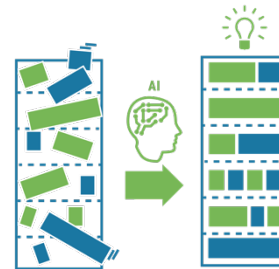
### 強化学習による制振制御 ソリューション

建設物や精密機器の製造機械など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





### 3. 狙う市場

：バリューアップ型AIテーマ市場

# バリューアップ型AIの市場規模予想

## 国内AIビジネス市場<sup>1)</sup>

1.1兆円 → 1.7兆円  
(2021年度) (2025年度)

## AI構築サービス市場<sup>2)</sup>

0.5兆円 → 0.8兆円  
(2021年度) (2025年度)

## 企業のIT予算割合<sup>3)</sup>

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<sup>4)</sup>

1,400億円 → 2,800億円  
(2021年度) (2025年度)

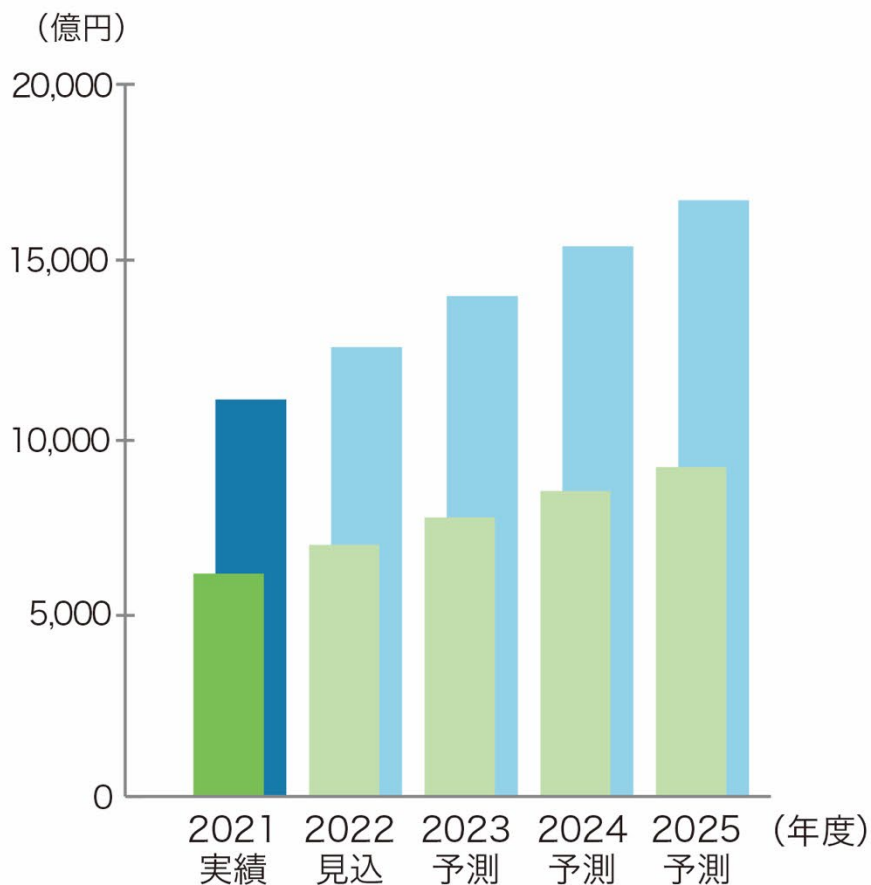
1)・2)出典：株式会社富士キメラ総研「2022 人工知能ビジネス総調査」(2022年8月)

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 2023」(2023年3月)

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

# AI構築サービス市場

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



## AIビジネス市場

2021年 1.1兆 → 2025年 1.7兆

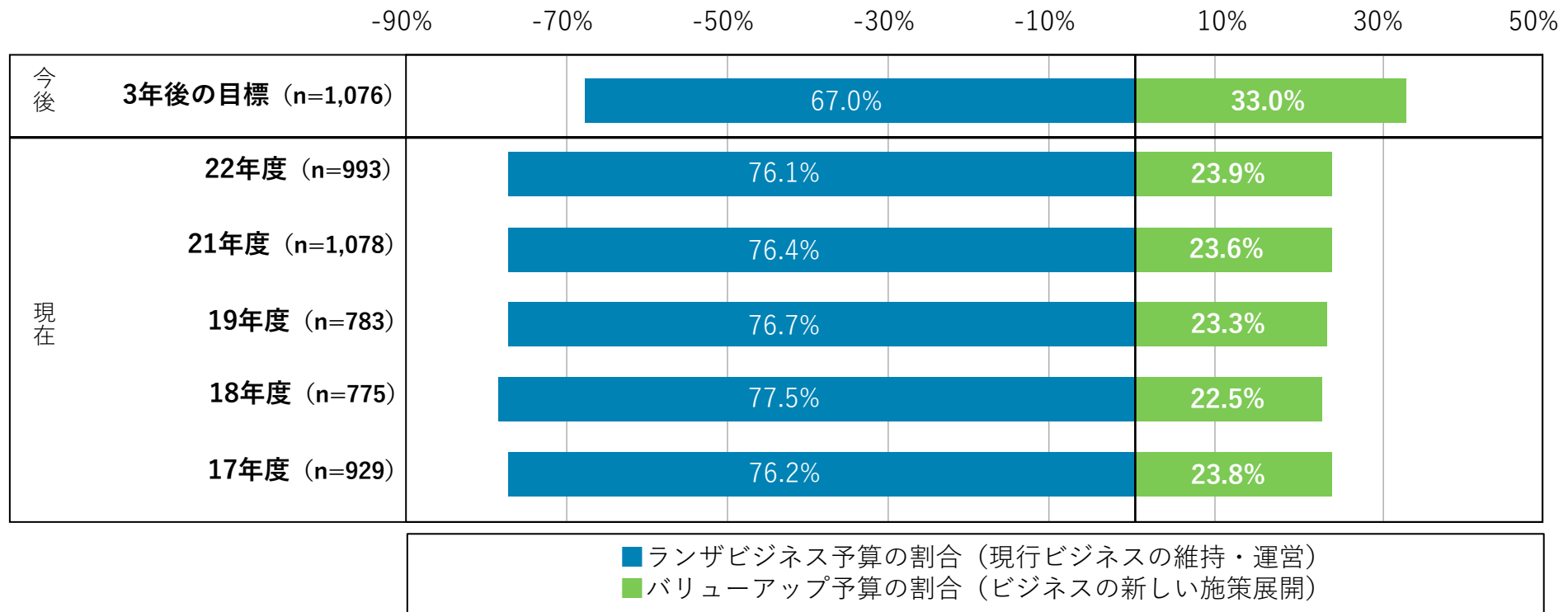
## AI構築サービス市場

2021年 5.8千億 → 2025年 8.5千億



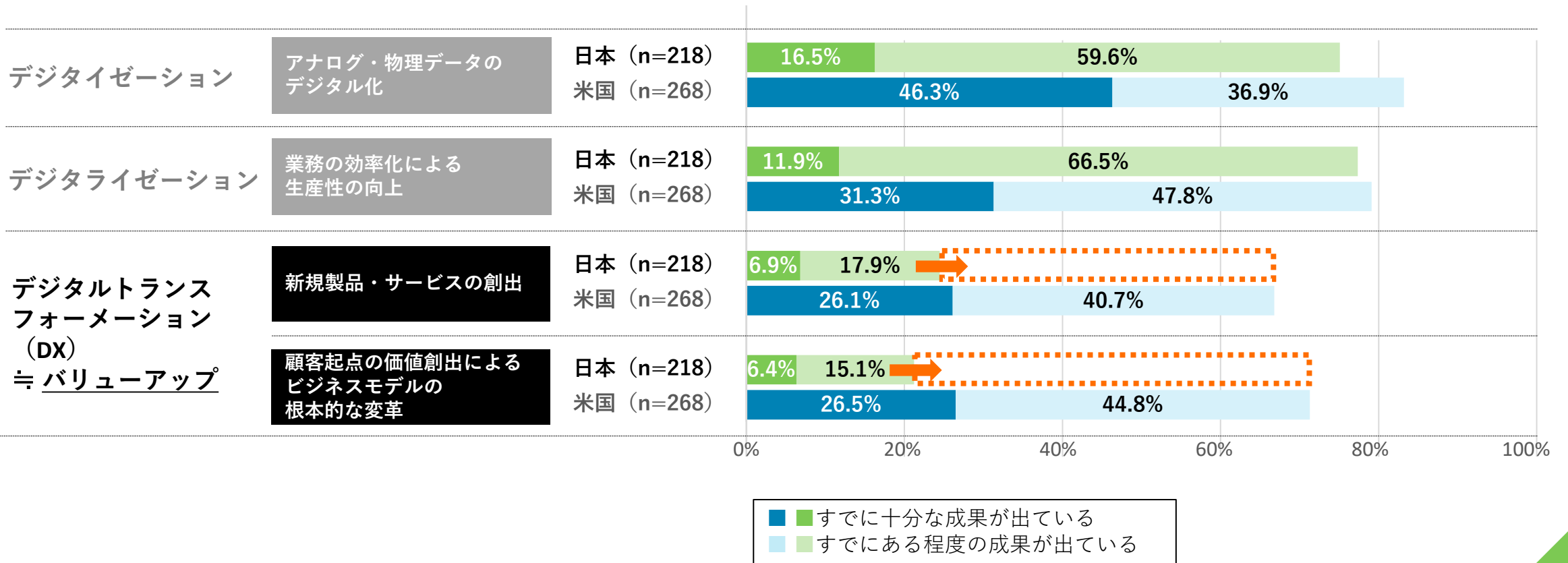
# バリューアップを目的とした企業のIT予算割合

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



# 「DX」による成果 日米比較

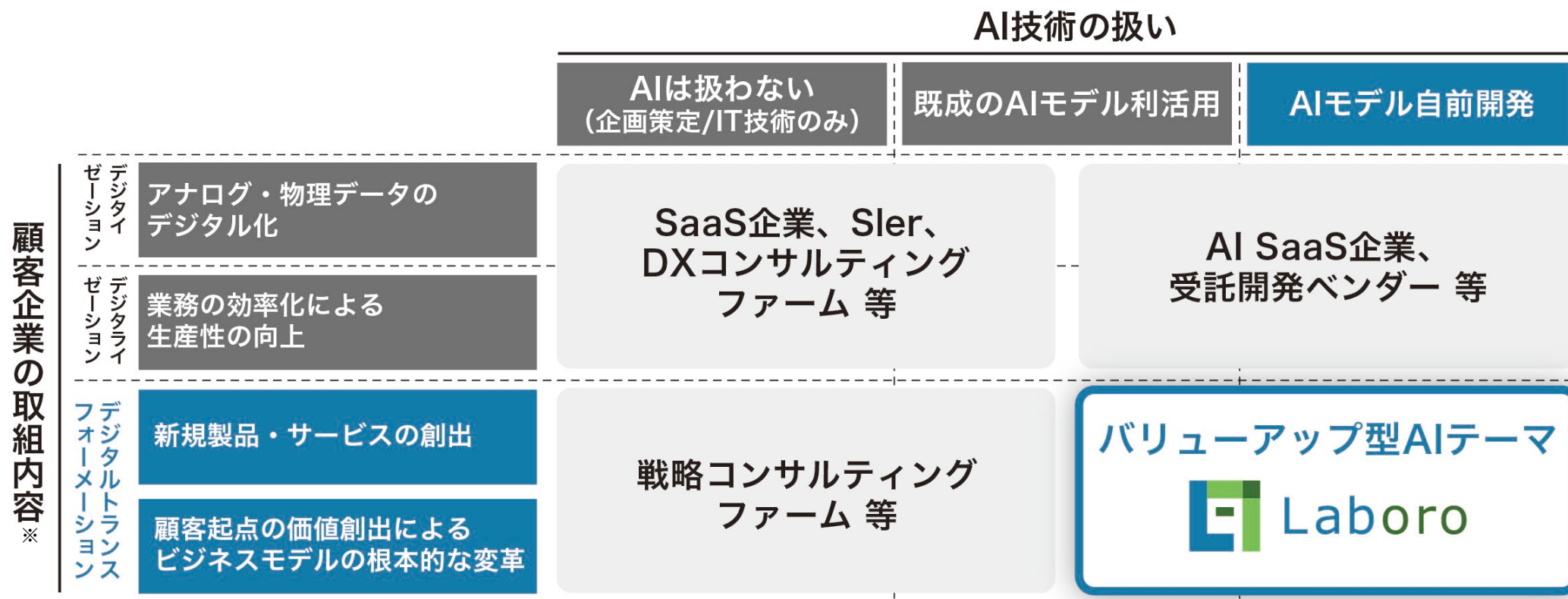
「バリューアップ」に相当する「DX」は、米国で成果を生んでいる一方、国内ではまだ取組が進んでいない状況であり、潜在的な成長可能性を持っている



※ 出典：独立行政法人情報処理推進機構(IPA)「DX白書2023」(2023年3月)を参考に作成

# 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



※ 出典：独立行政法人情報処理推進機構(IPA)「DX白書2023」(2023年3月)による定義

# 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

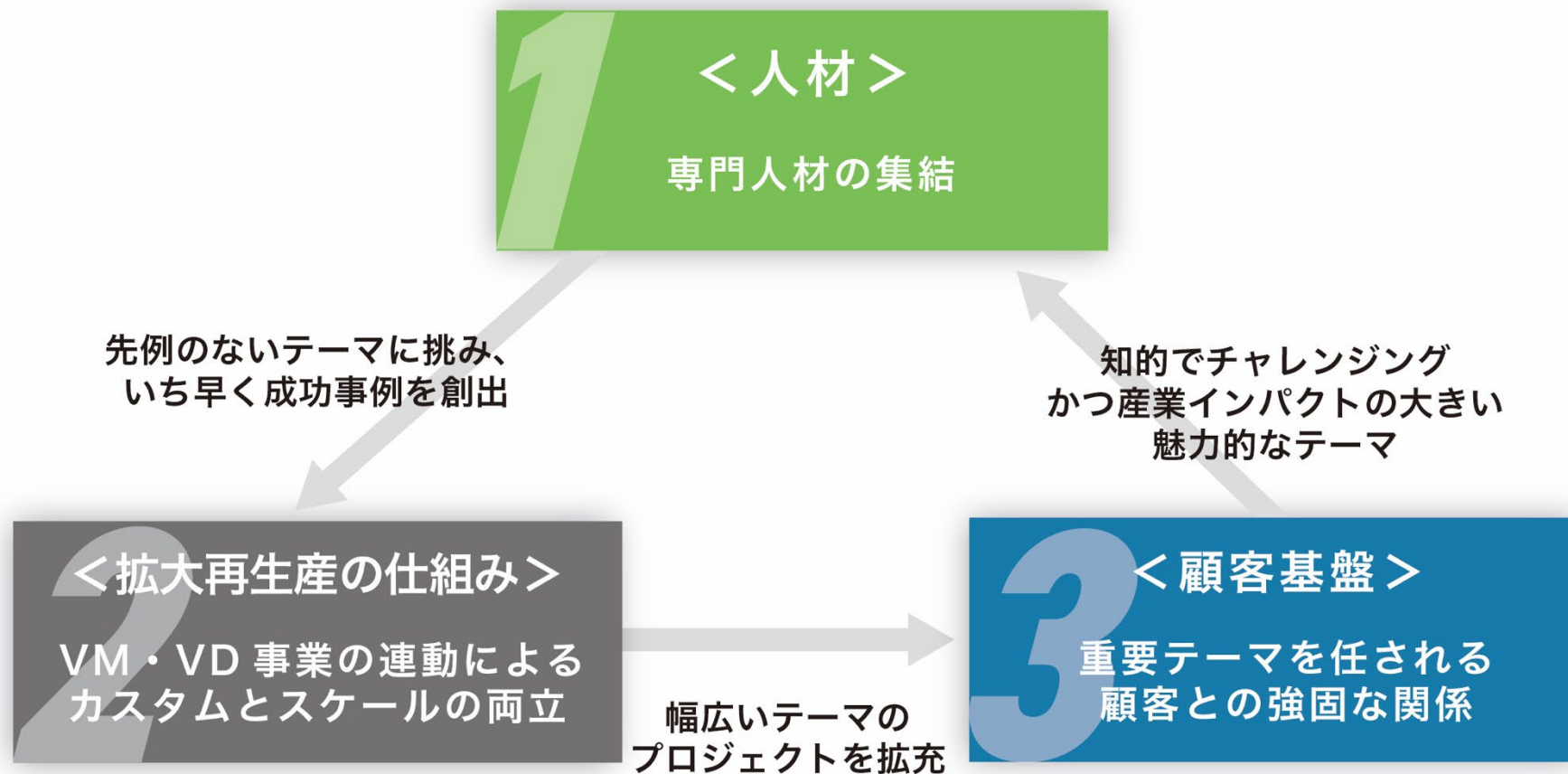
- 食品メーカー：パーソナル献立提案サービスの開発
- 製薬メーカー：PHR（パーソナル・ヘルス・レコード）  
データを活用した個別化医療支援プラットフォームの開発
- 消費財メーカー：対話AIを活用した1to1マーケティングサービスの開発



**4. 競争力の源泉：** 「人材」  
「拡大再生産の仕組み」  
「顧客基盤」

# 優位性構築と成長の仕組み

「人材」「拡大再生産の仕組み」「顧客基盤」の3つ優位性で成長を促進





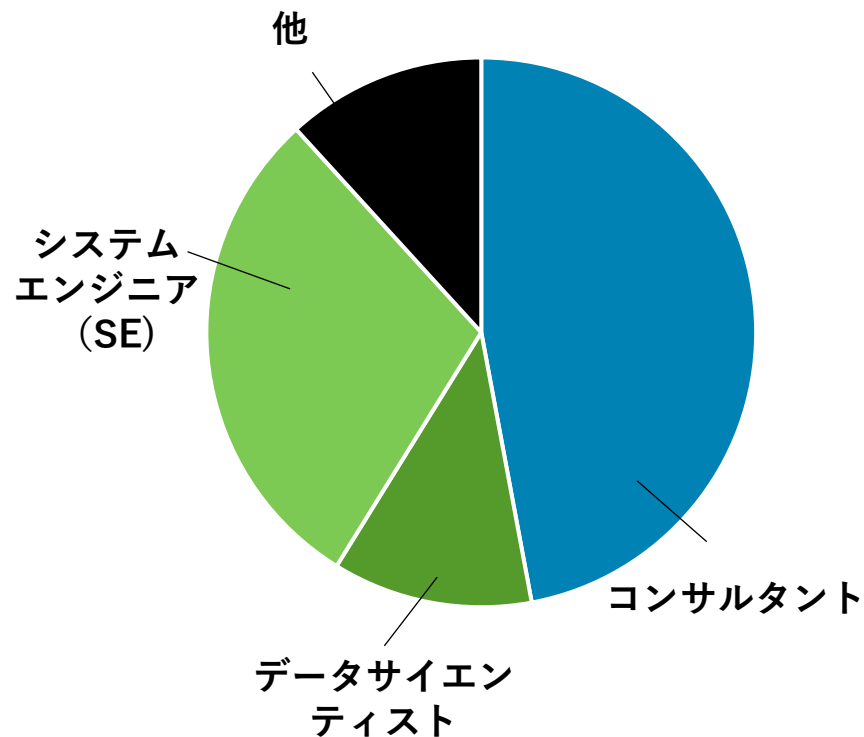
1 人材

# 優秀な人材がイノベーション構想力・実現力の獲得を求めて集積

「ソリューションデザイナー」職には、コンサルティングスキルとAI知見を兼ね備えた、多様なバックグラウンドの専門人材が在籍

## SD経験職種 構成

※2023年5月末時点



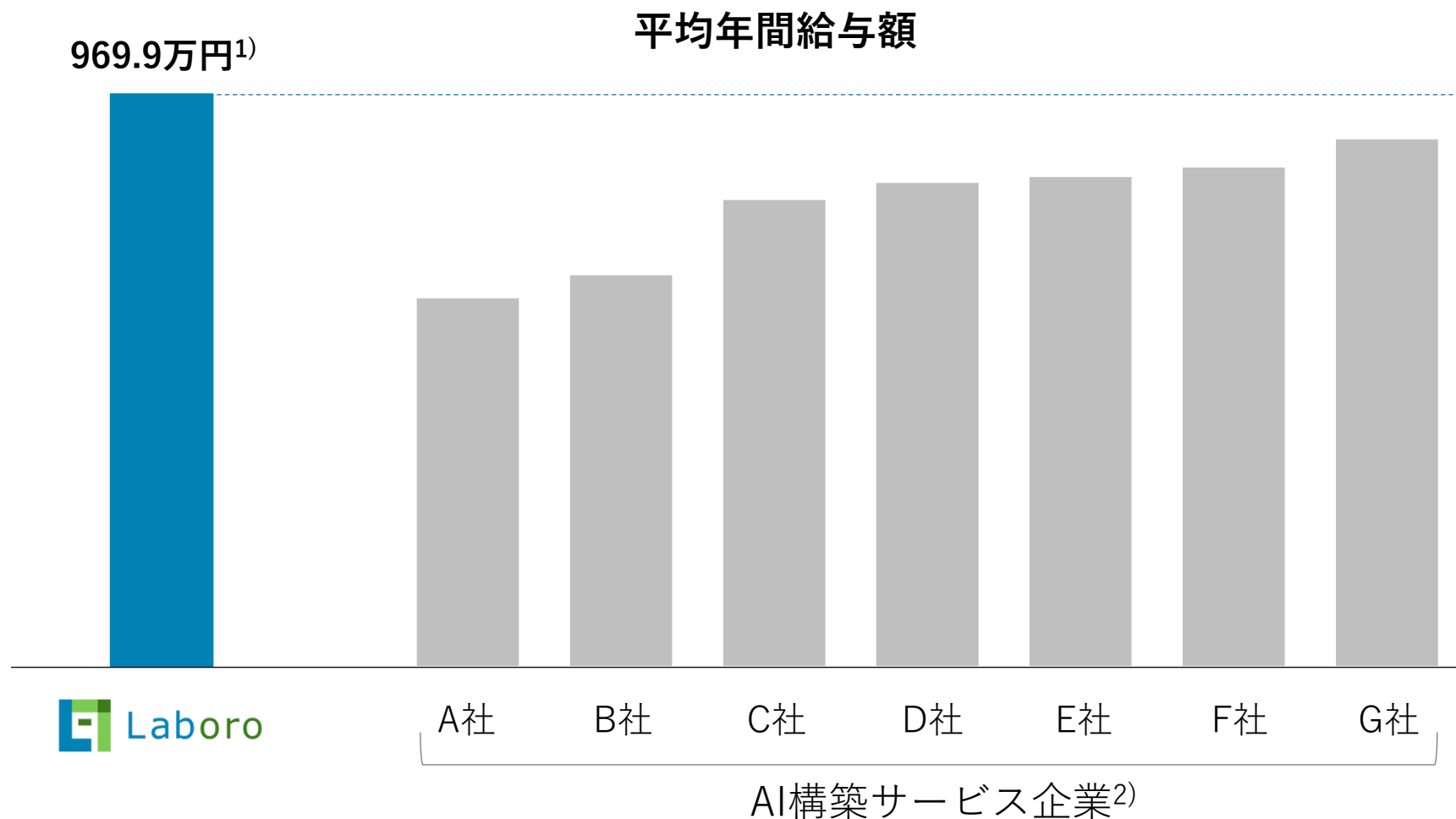
## 経歴・学歴

	経歴	学歴
コンサルタント	ITスタートアップ → 外資戦略コンサル	国立大学 農学部 (修士)
	外資戦略コンサルティングファーム	私立大学 商学部
	外資ITコンサルティングファーム	国立大学 農学部
	国内戦略コンサルティングファーム	国立大学 工学部 (修士)
	外資専門コンサルティングファーム	海外大学 統計学部
データサイエンティスト	AI関連スタートアップ	私立大学 物理学部 (博士)
	Sler企業	国立大学 工学部 (修士)
システムエンジニア (SE)	外資戦略コンサルファーム → 事業会社	国立大学 理学部
	AI関連スタートアップ	国立大学 理学部
	IT関連スタートアップ	私立大学 情報学部・国立大 (博士)
他	製造企業	国立大学 工学 (修士)
	シンクタンク → 人材企業	国立大学 工学部

1 人材

# 業界トップクラスの報酬水準

他のAI構築サービス企業と比較してもトップクラスの報酬水準によって、優秀な人材を確保



1) 2023年5月31日現在

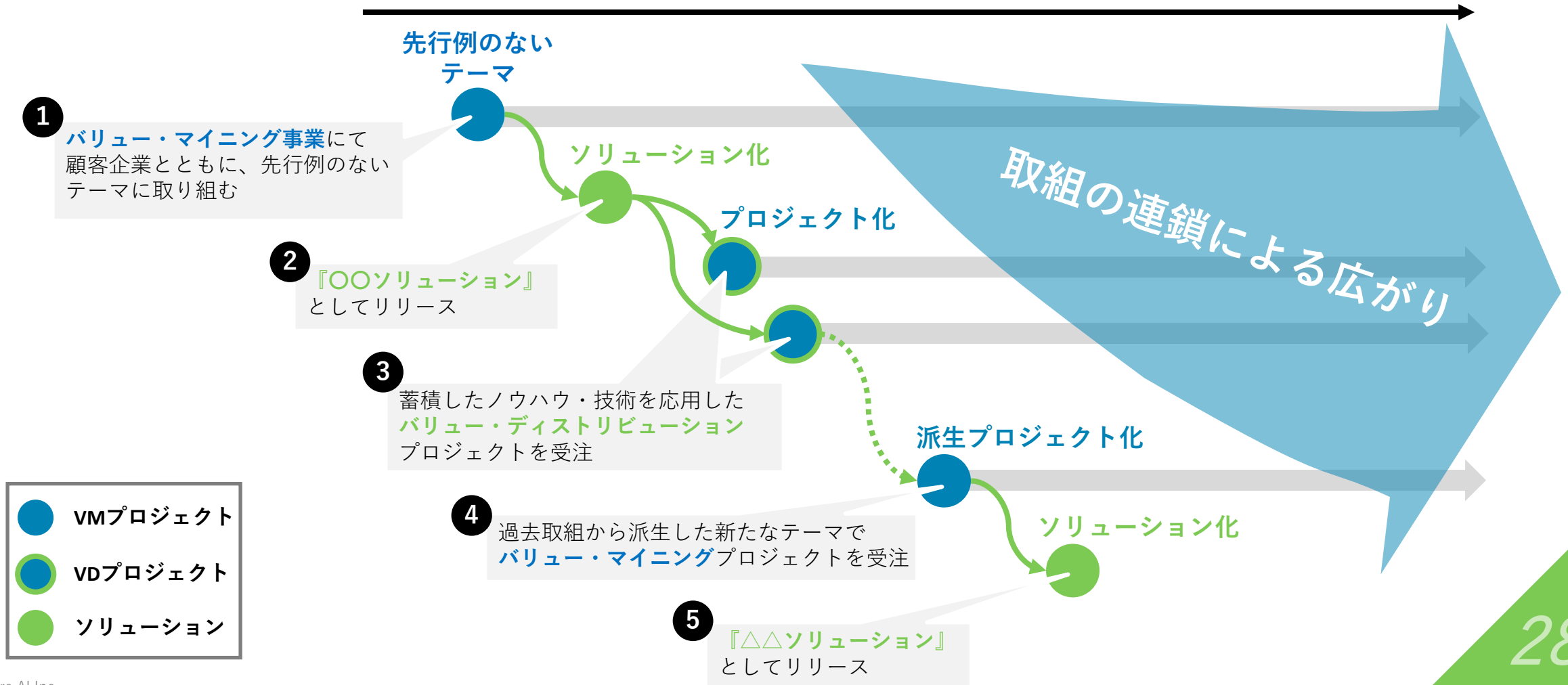
2) AIベンダーのうちAI構築サービスを提供する当社の類似企業を当社にて選出し、直近本決算より引用

2 拡大再生産の仕組み

# 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

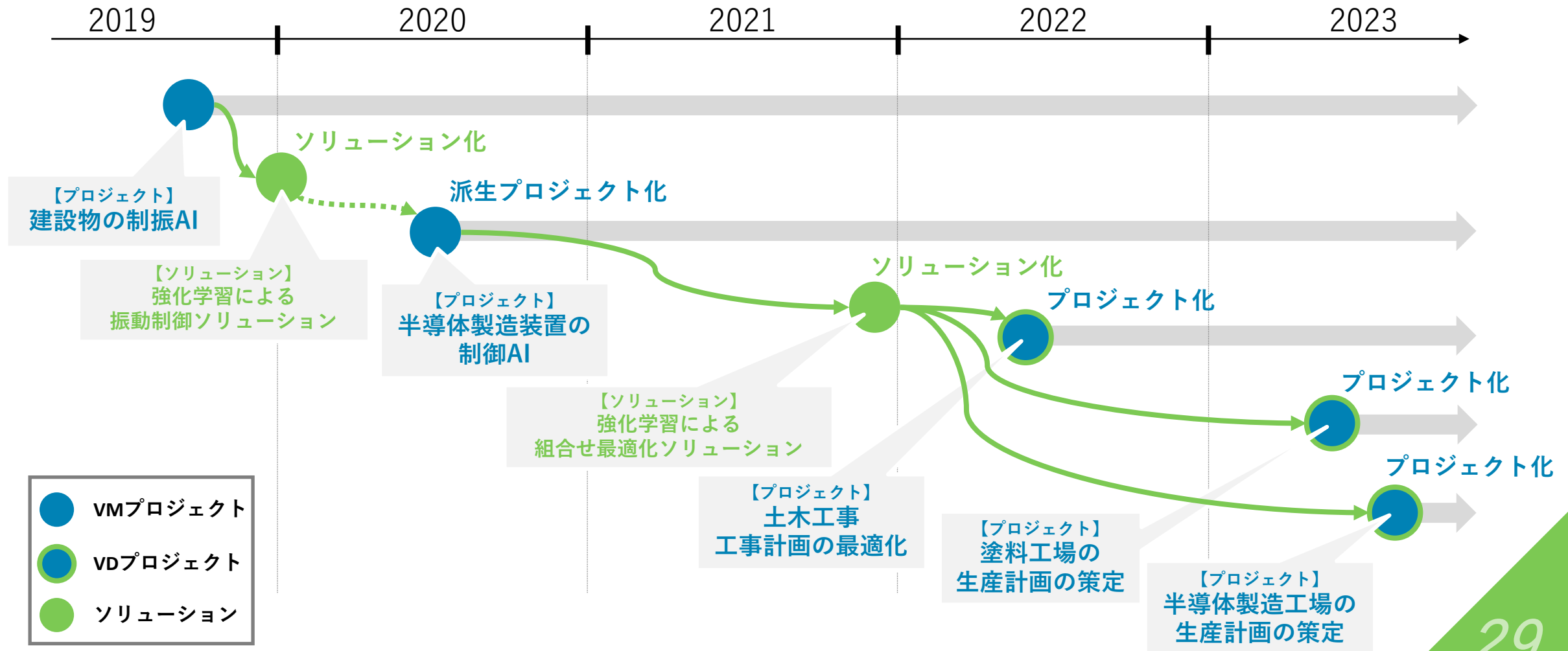
時間軸



2 拡大再生産の仕組み

# 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

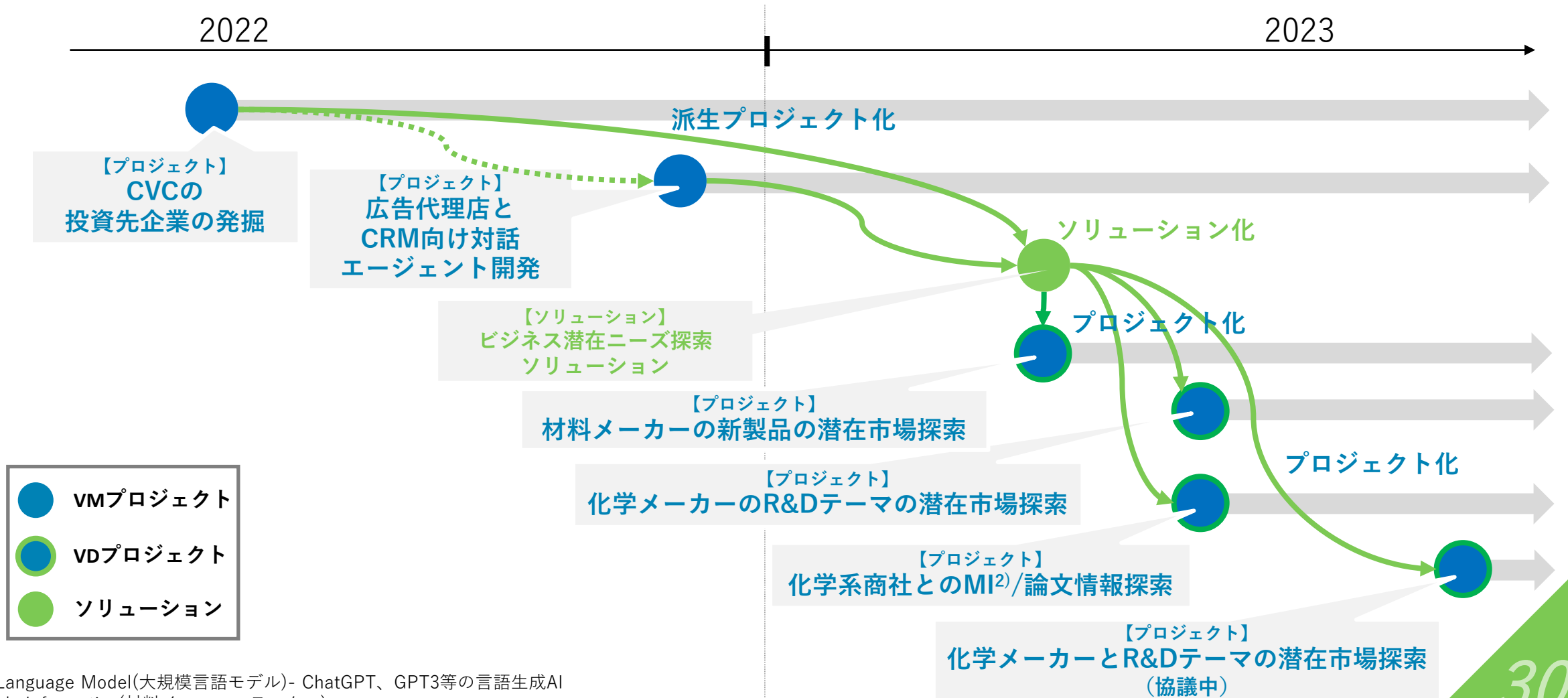
囲碁AIで注目を浴びた最先端のAI技術分野の産業応用を広げてきた事例



2 拡大再生産の仕組み

# 代表事例：LLM<sup>1)</sup>関連のノウハウ・技術蓄積と応用展開の流れ

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



1) Large Language Model(大規模言語モデル)- ChatGPT、GPT3等の言語生成AI  
2) Materials Informatics(材料インフォマティクス)

3 顧客基盤

# バリューアップ型AIテーマにて業界を代表する企業と深い取組実績

バリューアップ型AIテーマにおいて、業界を代表する企業と資本提携を含む深い関係を構築し、顧客基盤を有する

## 研究開発型産業

業種	代表的顧客（*資本提携先）
半導体・基幹部品	<ul style="list-style-type: none"> <li>• (株)SCREENホールディングス*</li> <li>• (株)SCREENアドバンストシステムソリューションズ*</li> <li>• ソニーセミコンダクタソリューションズ(株)</li> </ul>
建設・機械	<ul style="list-style-type: none"> <li>• (株)大林組</li> <li>• THK(株)*</li> </ul>
素材・化学	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 三井化学(株)*</li> <li>• 日本ガイシ(株)*</li> </ul>
食品	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 味の素(株)</li> </ul>
ライフサイエンス	<ul style="list-style-type: none"> <li>• エーザイ(株)</li> </ul>

## 社会基盤・生活者産業

業種	代表的顧客（*資本提携先）
広告・メディア	<ul style="list-style-type: none"> <li>• (株)博報堂*</li> <li>• (株)大広</li> <li>• (株)テレビ東京</li> <li>• エン・ジャパン(株)</li> </ul>
消費財、流通・小売	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 味の素(株)</li> </ul>

### 3 顧客基盤

## 最先端技術の長期R&D（建設物の制振制御 建設企業）

- ✓ 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

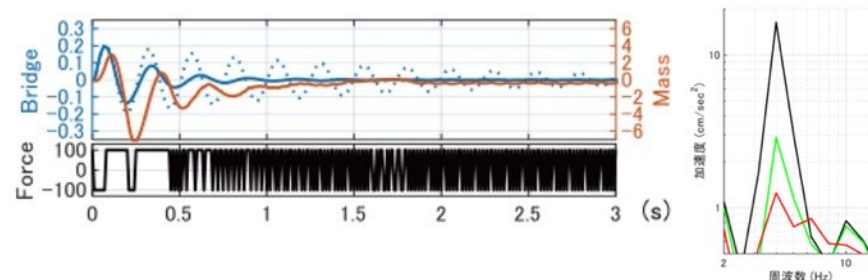
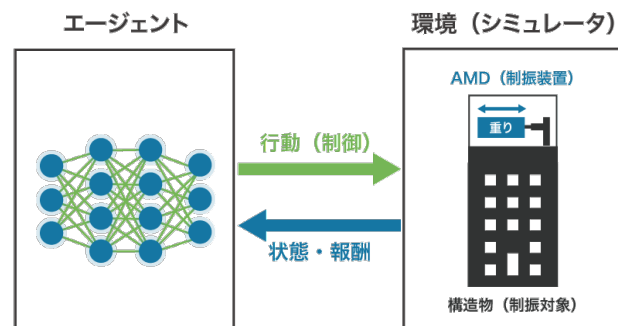
高層ビルをはじめとする建設物の揺れ・振動を抑える技術「アクティブ制振（AMD）」にAIを適用し、より効果的な制振の実現が目指されていた。

#### 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。





### 3 顧客基盤

## 最先端技術の長期R&D（生産工程のスケジューリング 精密機器メーカー）

- ✓ 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

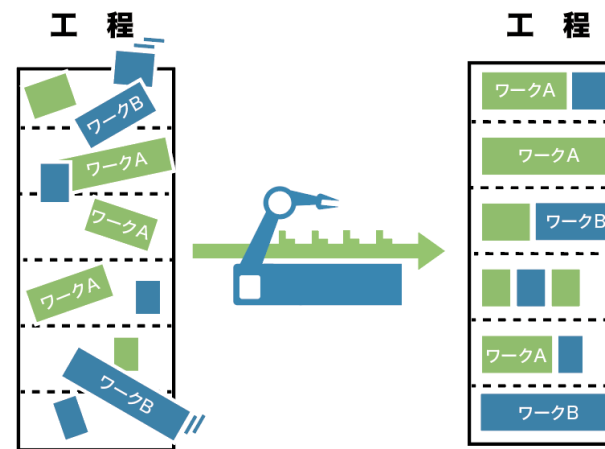
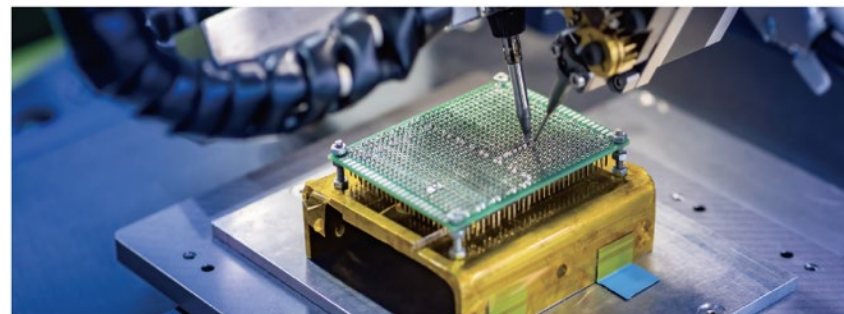
同社では、多数の装置リソースに対し大量のワークを適切に割り当てて生産計画を立案。人手でルールを作り込んでいたが、さらなる品質改善を狙っていた。

#### 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。





3 顧客基盤

# 新規事業の開発（パーソナライズ献立提案アプリ 食品メーカー）

- ✓ 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

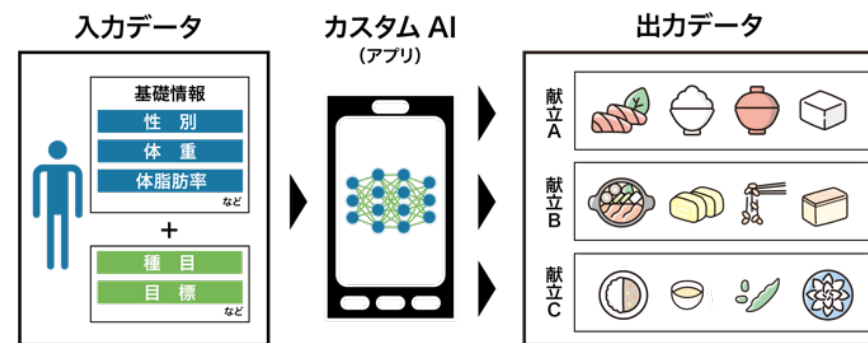
同社が保有するトップアスリート向けの食サポートプログラムについて、一般アスリートでもそうしたサービスに対するニーズが高いことが判明。

## 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。

3 顧客基盤

# 幅広い顧客と多数のプロジェクト

✓ 通算200を超えるカスタムAIプロジェクトを推進

## 研究開発型

## 社会基盤・生活者

<p><b>建設</b> <b>強化学習</b> 建設物の揺れ制御 (建設企業)</p>  <p>制振装置AMDの制御を目的とした強化学習プログラムを開発</p>	<p><b>製造</b> <b>強化学習</b> 工程スケジューリング (精密機器メーカー)</p>  <p>強化学習を用いて生産計画の最適化問題を解決</p>	<p><b>製造</b> <b>時系列</b> 匂いデータの分類 (自動車メーカー)</p>  <p>匂いセンサの探索データ分析を実施。複数の匂いを分類</p>	<p><b>製造</b> <b>時系列</b> 排水処理での異常検知 (電気メーカー)</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>製造</b> <b>レコメンド</b> パーソナライズ献立提案 (食品メーカー)</p>  <p>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</p>	<p><b>小売</b> <b>画像</b> 店内在庫モニタリング (電機メーカー)</p>  <p>防犯カメラを用いたリアルタイムでの店内在庫モニタリング</p>	<p><b>人材</b> <b>自然言語</b> 人と職のマッチング (人材企業)</p>  <p>採用サイトでの人と職のマッチングを行う仕組みを開発</p>	<p><b>製造</b> <b>画像</b> 困り感情の推定 (電気メーカー)</p>  <p>動画データから人の困った表情や動きを検出</p>



# 5. 事業計画

# 重要KPIとその考え方

ミッションである「すべての産業の新たな姿をつくる」を達成するため、顧客基盤を「広げ」て「深め」ながら、顧客に提供する付加価値を最大化するため、継続的にモニタリングするKPIを設定。継続顧客への売上成長を実現させながら、新たな顧客の開拓を目指す。

## 売上成長

### 年間売上成長率

売上高（VM・VD合計）を過去と比較した成長率（対前年と過去3年CAGRの両面でモニター）

- 産業へのインパクトの総量とその成長性をモニタリングするため、売上成長率をKPIに設定

### 継続顧客売上成長率

前年度から継続して取引がある顧客に対する売上高の成長率<sup>1)</sup>

- 顧客基盤を「深める」活動をモニタリングするため、継続顧客との取組の拡大率をKPIに設定

### 年間新規顧客獲得数

当該年度で新規に取引を開始した顧客の社数（会社単位でモニター）

- 顧客基盤を「広げる」活動をモニタリングするため、顧客数の拡大量をKPIに設定

## 利益

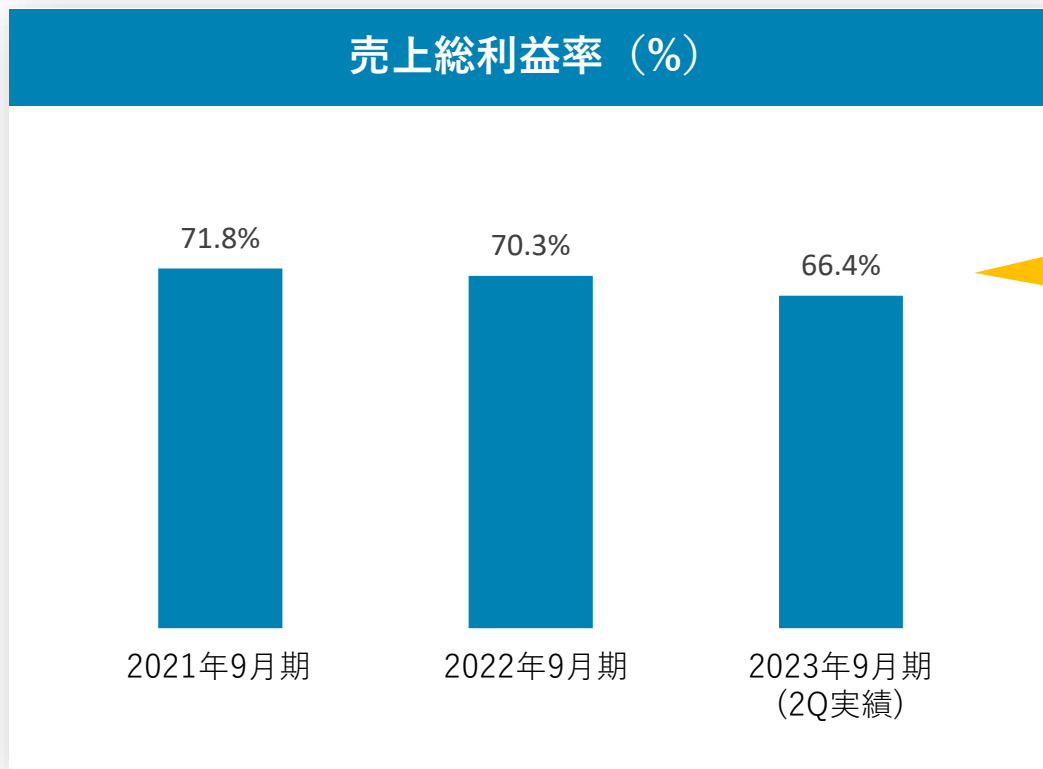
### 売上総利益率

売上総利益（粗利益）が売上高のうちに占める割合

- クライアントに提供する付加価値量をモニタリングするため、売上総利益率をKPIに設定

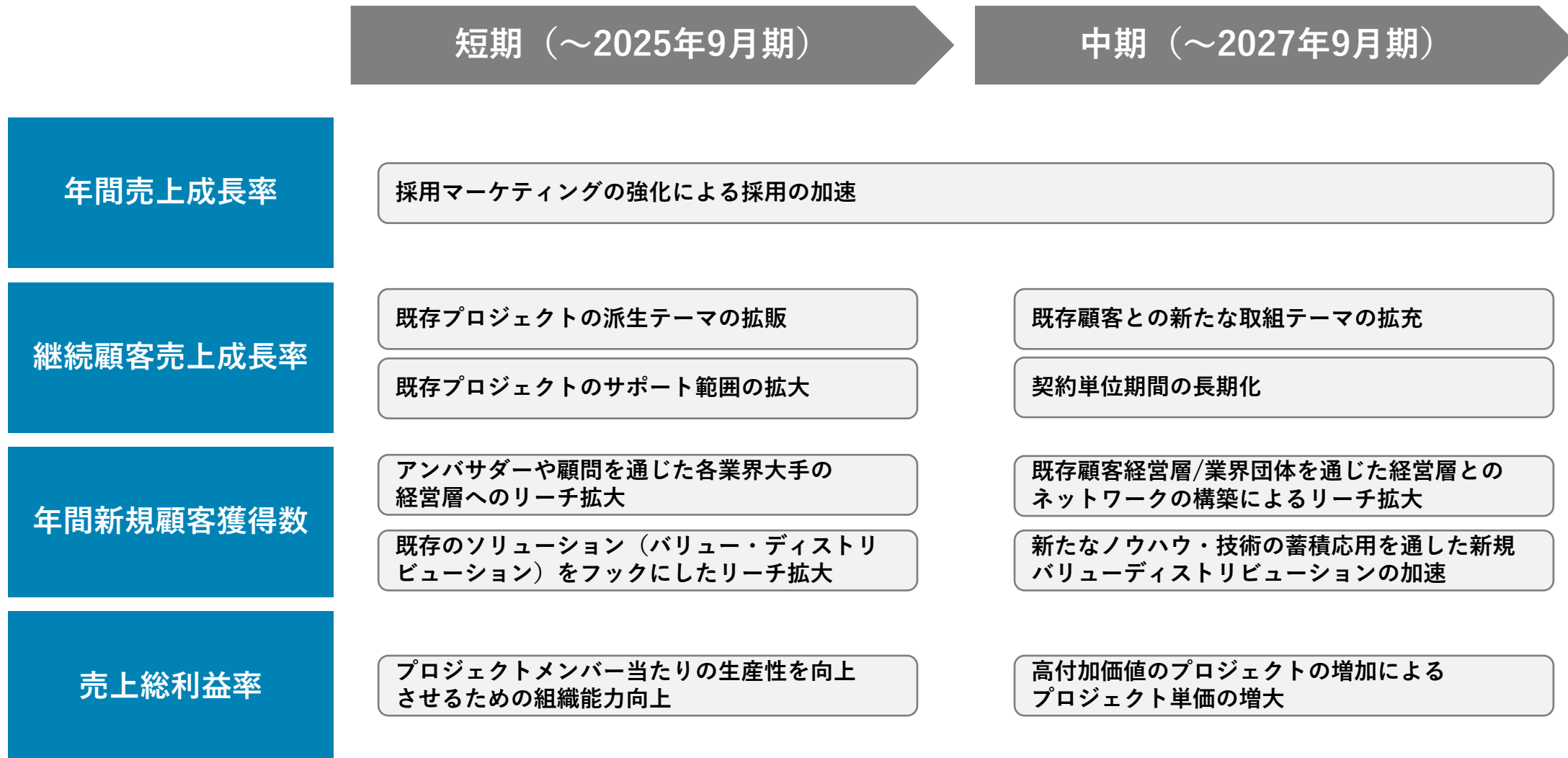
1) 算出式：(当該年度の売上高 - 当該年度の新規顧客からの売上高) / 前年度の売上高 - 1

# 重要KPIと推移：利益

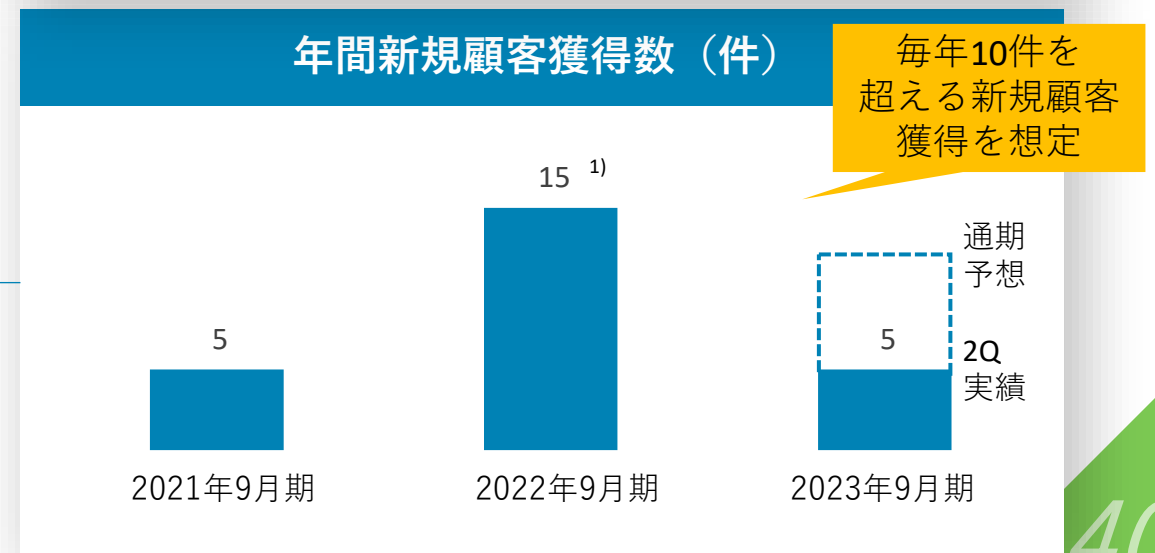
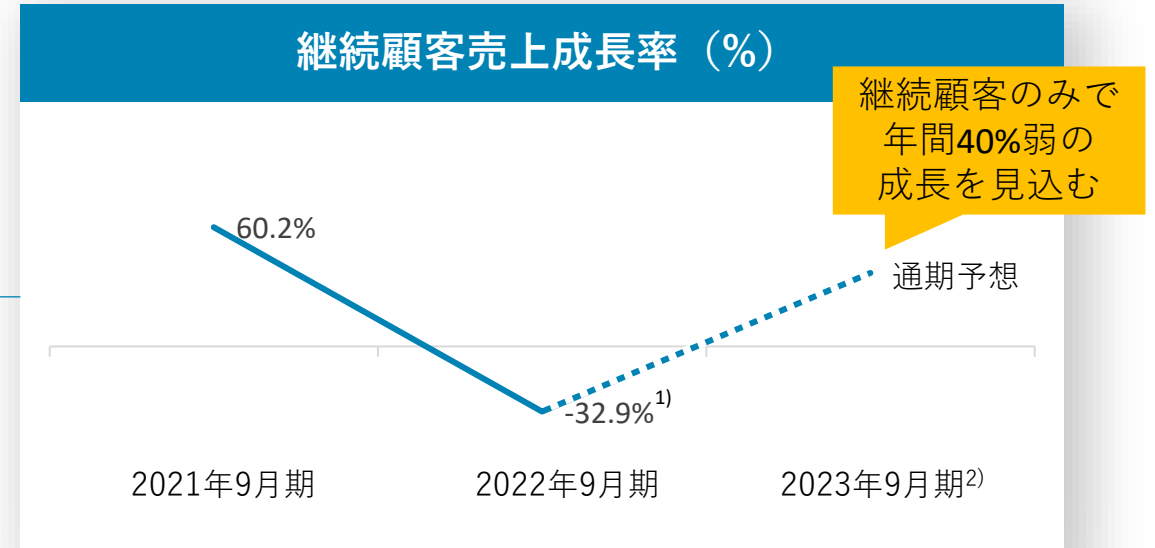
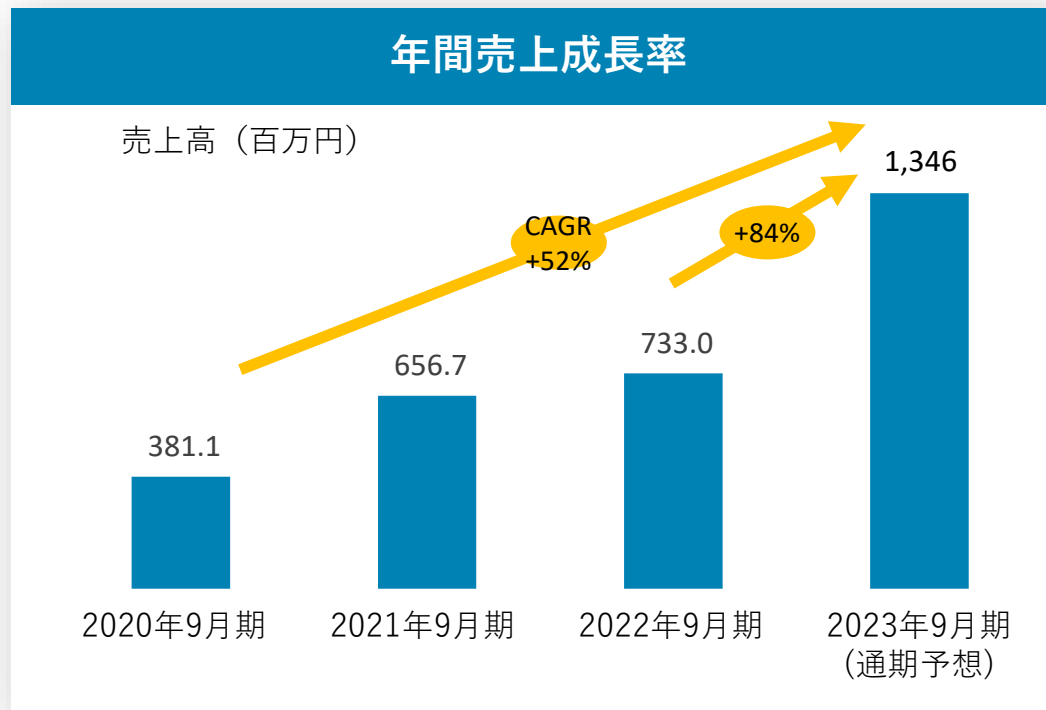


プロジェクトタイプの構成バランスにより、ITシステム開発や調査などの外部委託比率が増減し原価率変動するが、60~70%の水準を基本に継続的な向上を想定

# 短・中長期の成長戦略概要



# 重要KPIと推移：売上成長

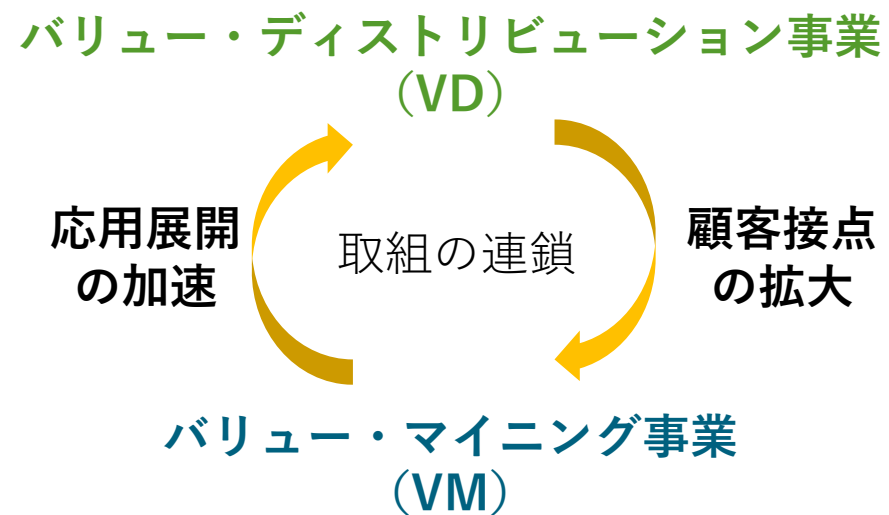
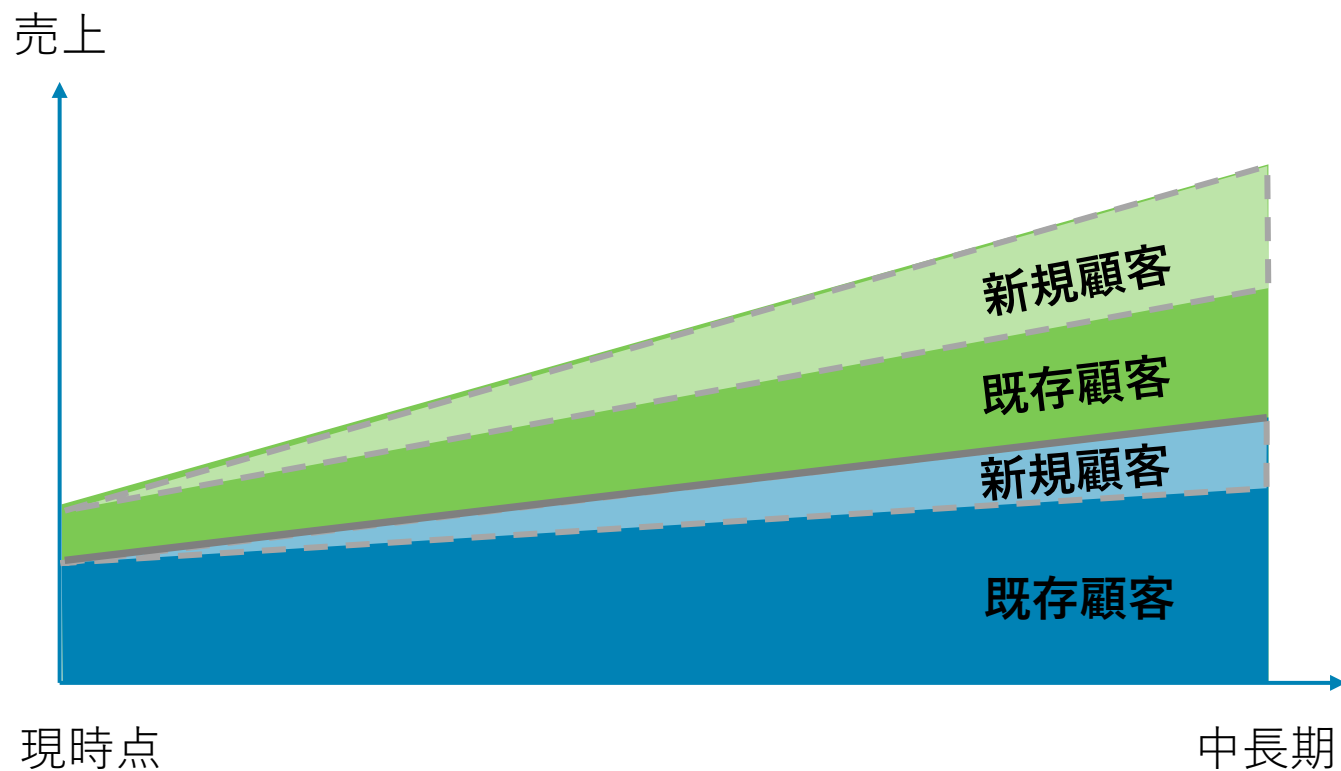


1) 2022年9月期は、既存顧客の継続プロジェクトが中断したことにより、継続顧客売上成長率が前年と比して低下。それを補うため、新規顧客獲得にリソースを振り分けた事で年間新規顧客数は前年から大幅に増加

2) 四半期ごとの算定は行っていないため、通期予想のイメージを記載

# 中長期の成長イメージ

顧客企業にとって重要なバリューアップ型テーマに取り組むことで、既存顧客との長期的な取引の継続・拡大を進める。加えて、バリュー・マイニング事業で蓄積した成果のバリュー・ディストリビューション事業への展開を進めながら、各業界大手の経営層とのネットワークを強化することで、新規顧客の獲得を進める。





# 資金使途

上場時の調達資金は事業拡大に向けた資金として、以下の使途に充当する予定

(単位：千円)

資金使途	予定金額	使途予定時期別金額		
		2023/9期	2024/9期	2025/9期
<b>採用費用</b> ソリューションデザイナーやエンジニア等の確保に係る費用	326,106	43,693	120,741	161,672
<b>マーケティング</b> 広告宣伝、展示会出展などに係る費用	307,294	13,117	128,553	165,624
<b>インフラ構築</b> AI開発用のGPUサーバーの増強などに係る設備投資資金	248,771	-	124,427	124,344
<b>借入金返済</b> 既存の長期借入金の返済	46,857	46,857	-	-
<b>合計</b>	929,029	103,667	373,721	451,640



## 6. リスク情報

# 事業等のリスクと対応方針

以下には、当社が事業展開その他に関してリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項について記載しております。その他のリスクは、有価証券届出書「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。なお、文中の将来に関する事項は、現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。また当社のコントロールできない外部要因や必ずしもリスク要因に該当しない事項についても記載しております。

項目	事業等のリスクの概要	発生可能性	影響度	対応方針
技術革新	AI関連業界において予想以上のスピードでの技術革新や代替技術の出現により、当社が十分な技術的優位性を維持できないリスク	中	中	技術の進展に対応できるようにするために多様な人材を確保するとともに、開発体制の構築に努める
特定の取引先との売上比率	上位取引先の売上規模が大きくなる傾向にあり、何らかの要因により、売上比率上位顧客との取引規模が急激に縮小するリスク	中	低	クオリティコントロール体制の構築による顧客との信頼関係強化に努めるとともに、新規顧客の開拓により上位取引先への依存度低下に努める
顧客との取引継続について	顧客の事業環境、経営課題における優先順位の低下といった当社ではコントロール困難な要因により、顧客との継続プロジェクトが失注するリスク	中	中	顧客との連携強化を推進し、情報の早期入手を図ることで、リスク低減に努める
特定の人物への依存	代表取締役CEO椎橋徹夫、代表取締役COO兼CTO藤原弘将が事業運営上の重要な役割を果たしており、両名の退職等の事象によるリスク	低	高	取締役会等において、役員及び社員への情報共有や権限移譲を推進し、組織体制強化、経営体制整備に努める
人材の確保及び育成	事業規模の拡大に応じた当社内における人材育成、外部からの優秀な人材採用等が計画どおりに進まず、必要な人材を確保することができないリスク	中	中	優秀な人材の積極的な獲得のための採用施策を展開するとともに、育成及び人事評価制度の充実により離職率の抑制に努める
システム障害	インターネット通信網の切断やサイバー攻撃により社内インフラ環境においてシステム障害が発生するリスク	中	中	サーバーームの分散化やクラウドサービスの利用により、リスク低減に努める

# 本資料の取り扱いについて

---

当社が作成した本資料は、情報提供を目的としており、当社の有価証券の買付けや売付け申し込みの勧誘を意図していません。将来予測に関する記述は、当社の見解や仮定、現在利用可能な情報に基づいていますが、将来予測には多くのリスクや不確定要素が存在し、実際の業績は予測とは大きく異なる可能性があります。なお、本資料の日付以降に事象や状況が変化した場合でも、本資料の内容を更新または改訂する予定はありません。

この資料には、当社以外の情報も含まれており、それらは公開情報に基づいていますが、当社はこれらの情報の正確性や適切性について独自の検証を行っておらず、保証していません。

なお、当資料のアップデートは2023年12月に開示を行う予定です。



Laboro