

Laboro.AI

5586・100株

7月31日

東証グロース上場

オーダーメイドのAI開発が軸

AI活用ビジョンの検討や、導入に向けたロードマップ策定も行う

顧客企業固有の成長戦略や事業課題に合わせたオーダーメイドのAI開発とAI導入・事業変革のコンサルティングを行う「カスタムAI」サービスを軸に事業を展開している。

AI開発企業の中には、SaaSのような低価格で即時導入可能なAIプロダクトをパッケージ商品として展開している企業もあるが、同社は顧客企業固有の課題に応じたオーダーメイドのAI開発が軸となっている。

アカデミア(学術研究)から発信される最先端の機械学習技術をベースに、顧客のビジネスにジャストフィットするAIソリューションを提供する。カスタムAIは、画一的なパッケージAI商品では対応が難しい、ビジネス現場特有の複雑な課題の解決に貢献する。また、Laboro.AIの特徴はカスタムAIの開発だけではなく、長期的なAI活用ビジョンの検討や、導入に向けたロードマップの策定といった事前のアドバイザーを独自の視点から提供していることもあげられる。

共同代表の椎橋氏、藤原氏はBCGやPKSHAを経てLaboro.AIを設立

代表取締役CEOの椎橋氏は1983年生まれの40歳。米国州立テキサス大学理学部物理学/数学二重専攻卒業後、ボストンコンサルティンググループ(BCG)に入社。同社のテクノロジーアドバンテージグループのコアメンバーとして、ビッグデータ活用チームの立上げをリードした。

2014年からは東京大学工学系研究科技術経営戦略学専攻 松尾豊研究室 グローバル消費インテリジェンス寄付講座 ディレクターおよびAppReSearch(現在のPKSHA Technology)のスタートアップに参画。

その後2016年にLaboro.AIを設立している。

共同経営者で代表取締役COO兼CTOの藤原氏は機械学習の専門家で、同氏は2007年に独立行政法人 産業技術総合研究所(現国立研究開発法人産業技術総合研究所)でキャリアをスタートしている。その後BCG、PKSHAなどを経て2016年にLaboro.AIの代表取締役CTOに就任している。

カスタムAIの4つのポイント

1. ビジネス現場特有の複雑な課題を解決するため、機械学習が得意とする「認識」と「予測」のあらゆる領域で、AIをオーダーメイド開発



2. 機械学習の様々な領域に専門性を持つプロフェッショナルチームが、画像、音声、自然言語など、あらゆるデータを活用したAIソリューションを開発



3. 様々な業界でのビジネス知見を保有する人材が揃っており、幅広い業界の企業を対象にAI開発が可能
4. ビジネス成果につながるAIを実現するために必要なことを当社と一緒に考えるコンサルティング & サポートを提供

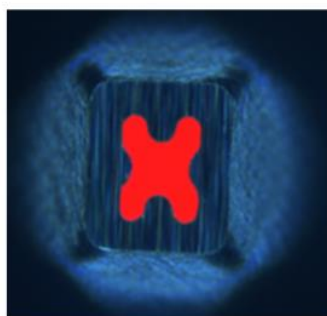
カスタムAIの開発事例

課題

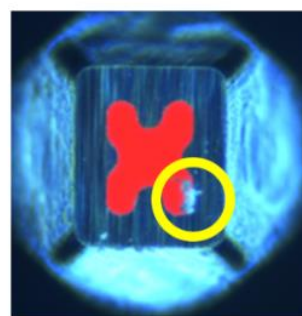
沖電気工業では防衛装備品の製造工程の一つに電子基板へのチップ配置がある。チップを基板に配置する際には吸着ノズルが使われるが、このノズルに詰まりなどの異常があると、チップを吸着して持ち上げられないなどの問題が発生する。そのため、ノズルは定期的な洗浄が必要であり、さらに洗浄後に異常がないかどうかの検査も必要。

従来、ノズルの異常検査は、ノズル先端部の画像を撮影し、その画像をモニターに表示して人が目視確認していたが、経験と手間を要する業務であった。こうした状況を受けて沖電気工業では、検査精度の向上と作業時間の短縮を目的として、Laboro.AIと共にAI検査システムの実証実験を進めることになった。

ノズル画像の例



正常



異常（詰まり）

成果

画像内の異常を検出するAIを開発。今回の実証実験では、製造工程の現場で65回（画像748枚）の実地評価を行い、「見逃し率1.9%、虚報率20.9%」（見逃してしまったケースについても原因・対応方針は明確）という十分に高い精度を実現するに至った。現場からも「ほとんど見逃しがなく、AI判定を信用できる」とコメントがあり、検査自動化の第一段階（実証実験）を順調に達成できた。今後は、AI判定結果NGのみを目視検査の対象としたり（第二段階）、目視検査を廃止したり（第三段階）といった検査自動化を目指す。

Laboro.AI

5586・100株

7月31日
東証グロース上場

中長期の業績見通し

23年9月期業績予想を含む直近3期の売上高成長率は平均で56%となっており高い成長が続いている。国内のAI構築サービス市場は、2021年実績の5,844億円に対して、2025年には8,596億円になることが予測されており、同社売上高についても引き続き高水準の拡大が期待される。

利益率については、同社の売上総利益率は60～70%の水準で推移している。23年9月期業績予想の経常利益率は約12%であるが、規模の拡大により販売管理費の割合は低減していく傾向があるため、同利益率については上昇余地があると考えられる。

同業のPKSHA Technologyについては、23年9月期業績見通しは売上高が133億円でEBITDAマージンは約25%、経常利益率は約10%になっている。PKSHA Technologyでは、M&Aを積極的に手掛けており22年9月期で、のれんが約55億円、のれん償却額が約5億円発生し、EBITDAマージンと経常利益率に大きな乖離が生じている。

決算期	売上高	業績推移 (百万円・%)				純利益	伸び率
		伸び率	経常利益	伸び率			
2019/9	101	—	▲ 35	—	▲ 35	—	
2020/9	381	—	71	—	53	—	
2021/9	656	72.3%	84	18.7%	60	13.9%	
2022/9	733	11.6%	▲ 55	—	▲ 39	—	
2023/9予	1,346	83.6%	160	—	111	—	
2023/3 2Q	637	—	101	—	69	—	
予想EPS/配当	単独：7.01円/0.00円 ※予想EPSは上場時発行済株式数で試算						

免責事項(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、理由のいかなるを問わず、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 東京都港区南青山五丁目13番3号

株式会社フィスコ

電話:03-5774-2443(情報配信部) メールアドレス: support@fisco.co.jp