報道関係各位

Press Release

すべての産業の新たな姿をつくる。

Laboro

オーダーメイド型 AI 開発
「カスタム AI」

株式会社 Laboro.AI

2026 年 9 月 9 日

Laboro.AI、400 超の AI プロジェクトから蓄積したノウハウをまとめた書籍『日本企業は AI でどう稼ぐか―既存事業の売上を伸ばす事業深化』を 9 月 25 日に発売

― 売上を生む AI 活用の実践知を、豊富な事例と新しい方法論で示す ―

株式会社 Laboro.AI
代表取締役 CEO 椎橋徹夫・代表取締役 COO 藤原弘将

「カスタム AI 開発」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：藤原弘将。以下、当社）は、書籍『日本企業は AI でどう稼ぐか―既存事業の売上を伸ばす事業深化』を、東洋経済新報社より 2026 年 9 月 25 日（金）に発売いたします。

Laboro

書籍発行の背景

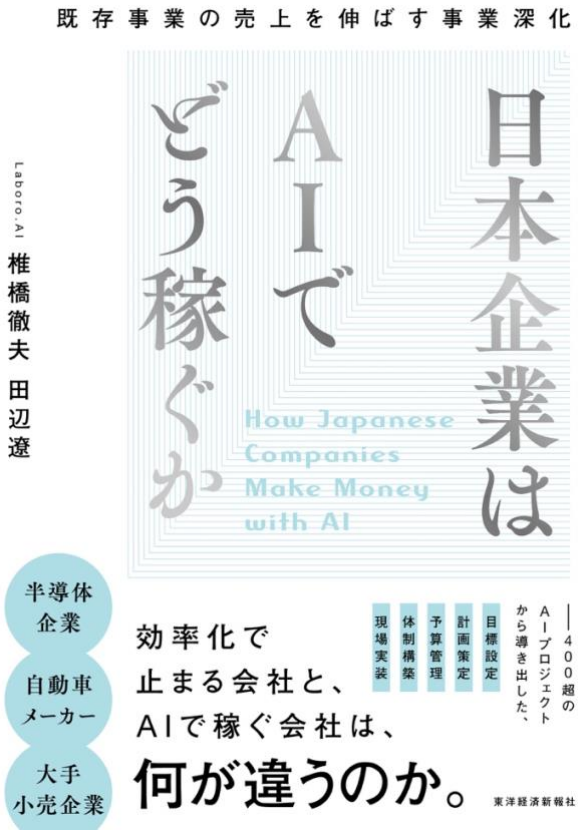
近年、AI への期待が高まる一方、日本企業の AI 活用の多くはコスト削減を目的にした業務効率化の域にとどまっているのが実情です。実際、一般社団法人日本情報システム・ユーザー協会（略称：JUAS）が公開している『企業 IT 動向調査報告書 2026[※1]』でも、生成 AI の導入目的として「生産性向上」を挙げる企業が約 9 割に上る一方、「新規事業創出」等を目的とする企業は約 3 割にすぎず、多大な投資をしても売上・利益の向上に結びつかない、という声は少なくありません。

その一因は、従来の IT/DX プロジェクトとは全く異なる AI プロジェクト特有の難しさにあります。本書では、AI 変革を 3 段階（コスト削減型効率化／事業深化／市場創出）で整理し、自社の顧客基盤・データ・現場ノウハウを起点に売上構造を変える「事業深化」にこそ最大の機会があると説きます。

そして、400 を超える AI プロジェクトで蓄積された知見を、プロジェクト・マネジメントノウハウとして体系化し、豊富な事例とともに解説するなど、DX や AI 活用に課題を感じる経営者・事業責任者にとって、自社の AI を「稼ぐ力」へと転換する指針となる一冊です。

※1　日本情報システム・ユーザー協会（JUAS）2026 年 4 月 24 日公開、企業 IT 動向調査報告書 2026 p181
https://juas.or.jp/cms/media/2026/04/JUAS_IT2026.pdf

書籍のポイント



1. 効率化の次に何をすべきかがわかる

AI 活用には、コスト削減型効率化・事業深化・市場創出という 3 つの段階があります。既存事業の資産を活かして売上そのものを伸ばす第 2 段階「事業深化」にこそ最大の機会があることを、売上の分解式を用いて経営の言葉で示します。

2. 10 の実例を「点・線・面」で体系化

事業深化を「特定タスクの改善（点）」「複数範囲の改善（線）」「事業構造の書き換え（面）」の 3 レベルに整理し、業種の異なる 10 の事例を収録しました。すべて共通の 4 視点で分解しているため、自社に置き換えて読み解けます。

3. 自社の AI プロジェクトが止まる理由がわかる

成果に届かない原因を、汎用 AI ツールとカスタム AI の切り分けの誤り（業務の「土台」と「味付け」）と、AI 開発に固有の不確実性という 2 つの構造から明らかにします。

4. 何を作ればゴールなのかがわかる

AI プロジェクトの着地点は、高性能な AI モデルの完成ではありません。モデルが組み込まれた最小限の業務プロセスをゴールに置く新概念「MVPP（実用最小限プロセス＆プロダクト）」を提示し、構想を実務に落とし込む手順を示します。

5. AI プロジェクトに必要な「振動型マネジメント」の考え方がわかる

ビジネス価値と技術検証を往復しながら着地点に収束させる手法「振動型マネジメント」を解説します。あわせて、技術的限界／ビジネス価値の不在／運用不可／投資対効果の崩壊という 4 つの撤退基準を提示します。

6. AI を動かす人材と組織のつくり方がわかる

技術とビジネスを翻訳する「ソリューションデザイナ」の育て方、意思決定・水平展開・開発マネジメントという 3 機能の置き方、AI 推進室か事業部門への埋め込みかの判断、そして CAIO の役割までを扱います。

7. AI プロジェクトにすぐ使えるワークシート付き

読者特典として「事業深化レベル自己診断シート」「MVPP 設計ワークシート」の 2 点をご用意しました。記入例と見直しの目安が付いており、社内の対話のたたき台としてお使いいただけます。

書籍の概要

■ 目次

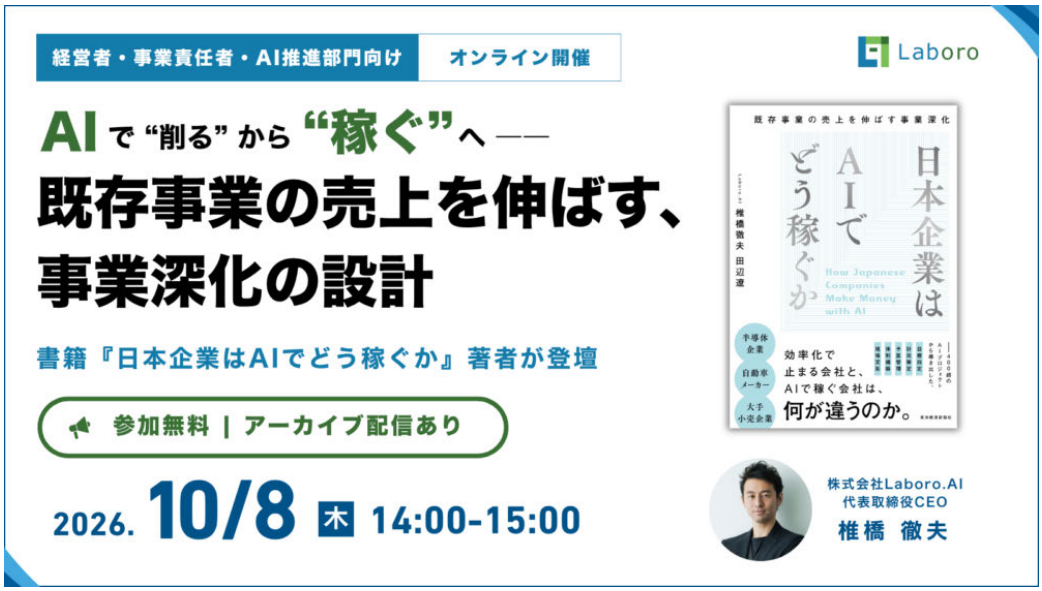
序章　　日本企業における AI 活用の勝算
第 1 章　売上を上げる「事業深化の 3 レベル」
第 2 章　バリューアップのための AI プロジェクトが失敗する理由
第 3 章　AI を着地させる「MVPP」思考― 作るべきは AI モデルではなく業務プロセスである
第 4 章　AI プロジェクトを動かす「振動型マネジメント」
第 5 章　AI 時代の競争力を作る人材と組織
おわりに

■ 書籍の概要

著　者：株式会社 Laboro.AI　代表取締役 CEO 椎橋徹夫・ソリューションデザイン部長 田辺遼
出版社：東洋経済新報社
定　価：3,850 円（税込）
単行本（ソフトカバー）：191 ページ
詳細は Amazon のサイトをご覧ください。
URL：https://amzn.asia/d/03TH9Q5A

出版記念ウェビナーを開催

■ 出版記念無料ウェビナー「AI で“削る”から“稼ぐ”へ ―― 既存事業の売上を伸ばす、事業深化の設計」



＜開催概要＞

本ウェビナーでは、著者である当社代表取締役 CEO の椎橋徹夫が、書籍の根幹である「なぜ AI で稼げないのか」という課題の構造分析と、その処方箋である AI プロジェクト特有のマネジメント手法や考え方を解説します。

登壇者：株式会社 Laboro.AI 代表取締役 CEO　椎橋徹夫（しいはし てつお）
日　時：2026 年 10 月 8 日（木）14:00 ～ 15:00
会　場：オンライン配信（ZOOM）
参加費：無料
詳　細：https://astro.laboro.ai/activity/news/webinar/w004/

今後の展望

当社は、2026 年に創業 10 周年の節目を迎えました。第二の創業期としてここからは、本書で記したような、これまで蓄積してきたソリューションデザインの知見をさらに進化させることを通じ、まだ見ぬ産業の新たな姿を共に構想し、そのためのロードマップを設計してまいります。そして、あるべき AI の活用によってクライアント企業におけるバリューアップを再現性をもって実現する、AI イノベーション・プロフェッショナルとしての市場価値の向上に邁進してまいります。

参考情報

■株式会社 Laboro.AI 会社概要

会 社 名：株式会社 Laboro.AI（ラボロ エーアイ）
所 在 地：〒104-0061 東京都中央区銀座八丁目 11-1
代 表 者：代表取締役 CEO 椎橋徹夫
　　代表取締役 COO 藤原弘将
設　　立：2016 年 4 月 1 日
事業内容：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
Ｕ Ｒ Ｌ：https://laboro.ai/

株式会社 Laboro.AI は、「すべての産業の新たな姿をつくる。」「テクノロジーとビジネスを、つなぐ。」をミッションに掲げ、AI による新しいビジネス施策展開によって企業成長を図る「バリューアップ型 AI テーマ」に効くオーダーメイド型 AI 開発「カスタム AI」を展開する、国内有数の AI スペシャリスト集団です。

以　上

＜本リリースに関するお問い合わせ＞
株式会社 Laboro.AI マーケティング部　広報リーダー　東條英里　　Mail：press@laboro.ai