



# 2021年12月期 第3四半期 決算説明資料

ニューラルポケット株式会社  
2021年11月12日

- **事業の概要と第3四半期ハイライト**
- サービスドメインごとの事業進捗
- 中期的な事業飛躍に向けて

# 『世界を便利に 人々を幸せに』



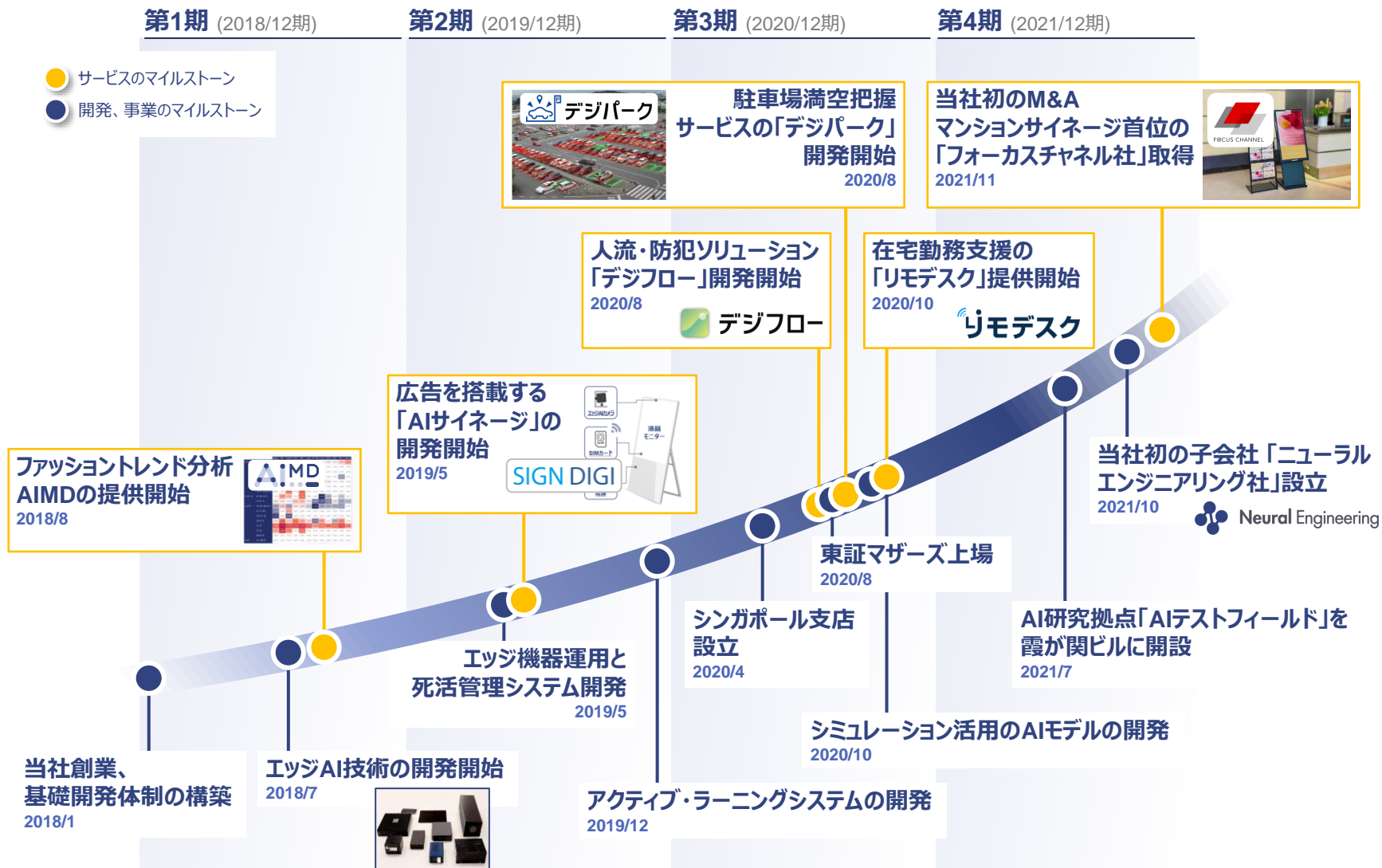
# 経営陣紹介

	氏名	主な経歴
取締役	 代表取締役社長 <b>重松 路威</b>	マッキンゼーのパートナーとして日本、ドイツ、アメリカなど11か国で活動。IoT、AI分野をけん引。AIによる実社会のデジタル化の実現を目指し、2018年1月にニューラルポケットを創業。東京大学 工学系研究科修士、同大学院 工学部アドバイザーボードメンバー。
	 取締役CTO <b>佐々木 雄一</b>	スイスCERNにてヒッグス粒子発見の研究。ノーベル賞共同研究者。AIベンチャーを経てニューラルポケットに参画。幅広い研究分野の最新の研究論文を年間1000本以上読み、最新技術のサービス化に貢献。当社の研究開発をけん引する。東京大学 理学博士。
	 取締役COO <b>周 涵</b>	マッキンゼー日本オフィス、中国オフィスを経てニューラルポケットに参画。日中英3か国語のトリリンガル。国内外の大手企業とのコネクションと営業力で事業戦略部をけん引。当社の事業拡大に貢献。大阪大学経済学部卒業。
	 取締役CFO <b>種 良典</b>	ベイン・キャピタル・ジャパンでプライベート・エクイティ投資に従事。オヨテクノロジーアンドホスピタリティジャパンの東京ジェネラルマネージャーを務めた後、ニューラルポケットに参画。財務面から経営基盤構築に貢献で、M&Aの活動も主導。スタンフォード大学経営大学院（MBA）修了。
	 社外取締役 <b>山岸 洋一</b>	野村證券株式会社投資銀行部門にてM&Aアドバイザー、公開引受業務に従事した後、みずほ証券株式会社公開引受部長に就任。みずほ証券退職後、株式会社ディー・エル・イー、ラオックス株式会社他社外役員を務める。2020年、当社社外取締役就任。公認会計士。
	 社外取締役 <b>蓮見 麻衣子</b>	株式会社フジテレビジョン、フィデリティ投信株式会社を経て、エバーリッチアセットマネジメント、Zホールディングス株式会社（旧ヤフー）取締役監査等委員など、社外取締役多数。2021年、当社社外取締役就任。スタンフォード大学経営大学院（MBA）修了。
監査役	 常勤監査役 <b>竹村 実穂</b>	新日本監査法人（EY新日本有限責任監査法人）において主に証券会社など金融機関の監査業務に従事した後、株式会社アイリッジにおいて新規上場時の常勤監査役を経験。2019年より当社常勤監査役就任。公認会計士。
	 監査役 <b>若松 俊樹</b>	佐藤総合法律事務所を経て、Saltus法律事務所を開設。株式会社Orchestra Holdings、株式会社Voicyなどで取締役を務める。2019年より当社の監査役に就任。弁護士。会社法・金商法等幅広い企業法務が専門。
	 監査役 <b>白井 元</b>	あらた監査法人（PwCあらた有限責任監査法人）、フロンティアマネジメント、監査法人トーマツを経て、株式会社グリンティーを設立。株式会社クリュートメディカルシステムズなどで監査役を務める。2020年当社の監査役に就任。公認会計士。
顧問	 顧問 <b>松尾 豊</b>	東京大学大学院工学系研究科人工物工学研究センター教授。日本のAI・深層学習分野における第一人者。日本ディープラーニング協会理事長、ソフトバンクグループ株式会社社外取締役を務める。



# ニューラルポケットの歩み

👉 AIサービスの開発と展開をするための技術機能、開発環境の創出を進め、多数のサービスを矢継ぎ早に創出。




当社が独自に開発した種々のAIライブラリをスマートシティ活動に適用

ニューラルポケットは眼をもったAIカメラを街にもたらすことで  
リアル空間のデジタル化と社会課題の解決を目指しております

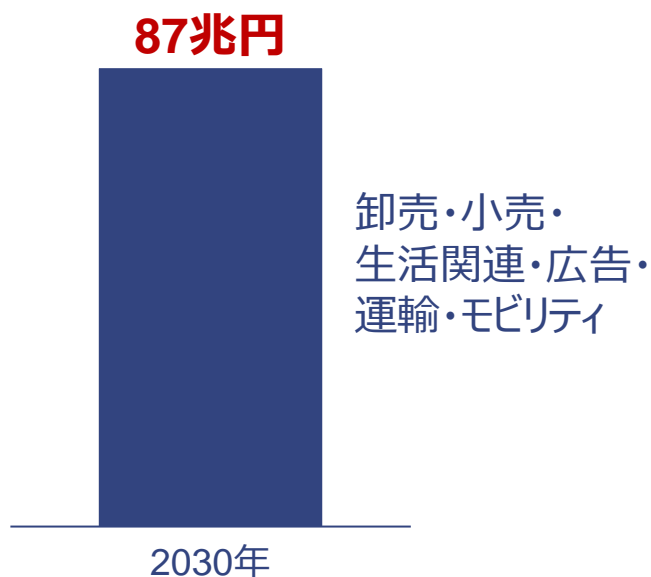
# 「AIスマートシティ革命」



# スマートシティ関連AIサービス市場は100兆円水準を見込む

 AI全般の関連産業市場は国内で87兆円（2030年）と膨大な市場創出が見込まれる。また、当社が注力するスマートシティ市場では全世界で100兆円水準が見込まれ、多くの投資が期待される。

## AIを活用した関連産業の市場規模\*1 国内市場



## スマートシティサービスの市場規模 グローバル市場

調査会社・レポート名	予測市場規模*2
<b>Allied Market Research</b> Smart Cities Market by Functional Area : Global Opportunity Analysis and Industry Forecast, 2018 – 2025	2025年に <b>271兆円</b>
<b>Mordor Intelligence</b> Smart Cities Market - Growth, Trends, and Forecast, 2020 - 2025	2025年に <b>192兆円</b>
<b>IMARC</b> Smart Cities Market: Global Industry Trends, Share, Size, Growth, Opportunity and Forecast 2020-2025	2025年に <b>108兆円</b>
<b>Markets And Markets</b> Smart Cities Market by Smart Transportation, Smart Buildings, Smart Utilities, Smart Citizen Services And Region - Global Forecast to 2023	2023年に <b>81兆円</b>

\*1 人工知能が経営にもたらす『創造』と『破壊』、EY総合研究所株式会社（新日本有限責任監査法人）発行

\*2 米ドル/円為替レート113円として計算。



# 当社では幅広い画像解析AI技術を開発

👉 独自のロジック開発、学習データ生成体制の構築で、エッジ機器に搭載可能な小型で高品質な独自AIライブラリを多数保有。それらの技術の多様なセクターでの活用を進める。

## マーケティング

### 性別/年齢



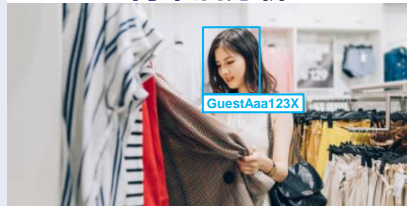
### 視線・視聴検知



### グループ分析

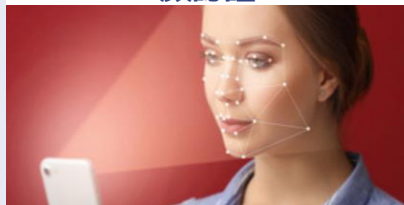


### 再来店分析



## セキュリティ

### 顔認証



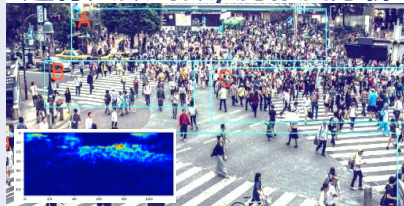
### 侵入検知



### 安心・安全見守り



### 通行人数計数/混雑度分析



## モビリティ

### 道路での物体認識



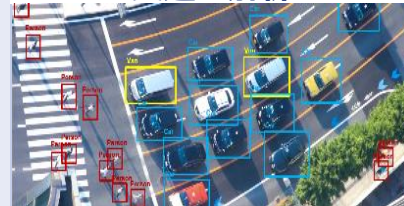
### 満空把握



### 走行車両ナンバープレート



### 交通量解析

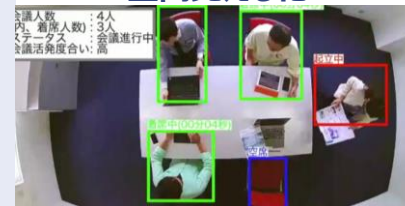


## オペレーション改善

### 物体検知



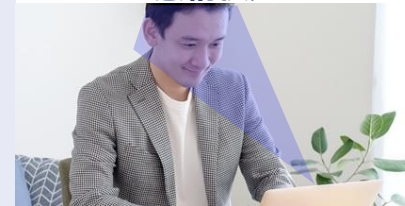
### 空間見える化



### ファッション/所持品分析



### 感情検知





# エッジAIは従来のクラウドAIが抱える多くの課題を解決可能な技術

👉 従来のAI技術は産業応用する上で多くの課題を抱える中、当社では低コスト、低遅延、グリーン（低電力消費）、プライバシー保護を可能にする『エッジAI』の開発に注力し、それらに関わる多くの技術資産・知見を保有する。

## クラウドAI

従来のアプローチ



- 高コスト (通信費・維持費)
- 高遅延 (ネットワーク負荷)
- 高消費電力

## エッジAI

当社が注力するアプローチ



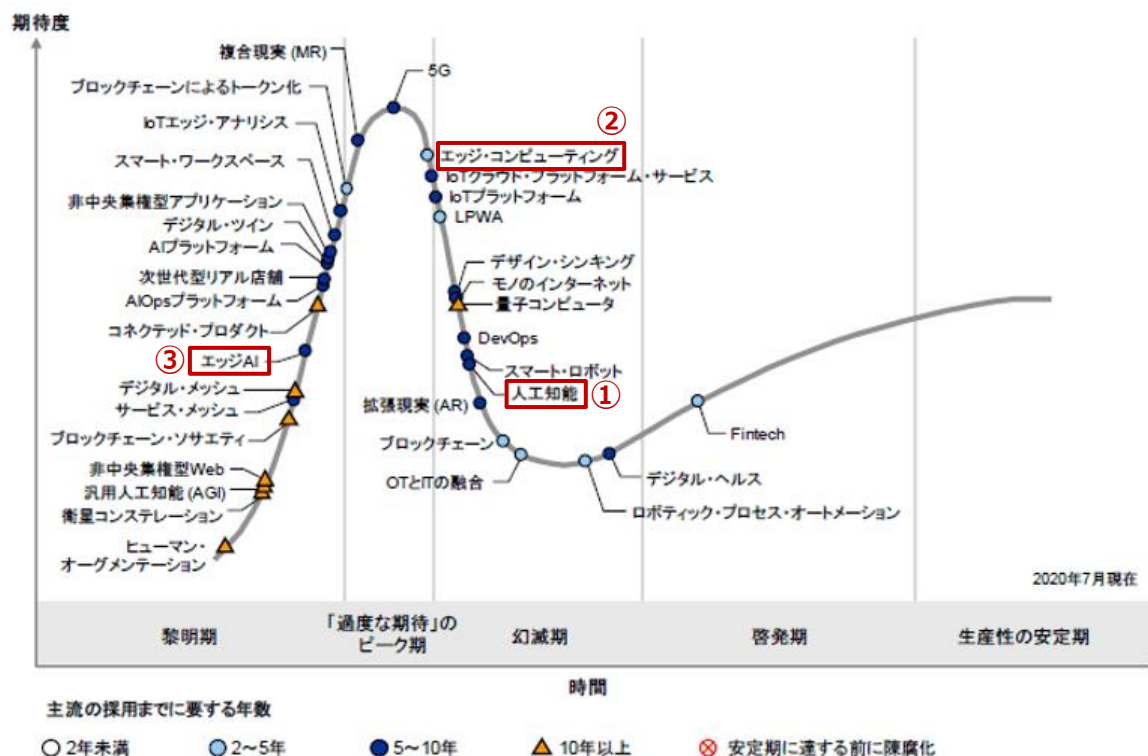
- 低コスト
- 低遅延
- グリーン

プライバシー保護  
にも大きく寄与

# AIの技術進化とエッジAIの位置付け

👉 2012年頃から注目を集めているAIは落ち着きを見せている中、『エッジAI』は依然黎明期でこれから更なる技術革新や普及が期待される。

## Gartner社調べ 技術トレンド\*1



## AI技術進化の経過と 当社への意味合い

- ① 2012年の深層学習の発展以降、人工知能は進化を続け、技術の進化は**落ち着き**を見せてきた
- ② また、NVIDIAやエッジ機器メーカーの技術革新を通じて、エッジコンピューティングの**汎用化**が進行した
- ③ 一方、エッジ機器に搭載可能な**コンパクトで高品質なAI開発力**を保有する企業は世界的に限られており、「エッジAI」は黎明期として**先行者利益が得られる領域**

\*1 <https://www.gartner.co.jp/ja/newsroom/press-releases/pr-20200910>

# エッジの急速な普及拡大が進むと予想されている

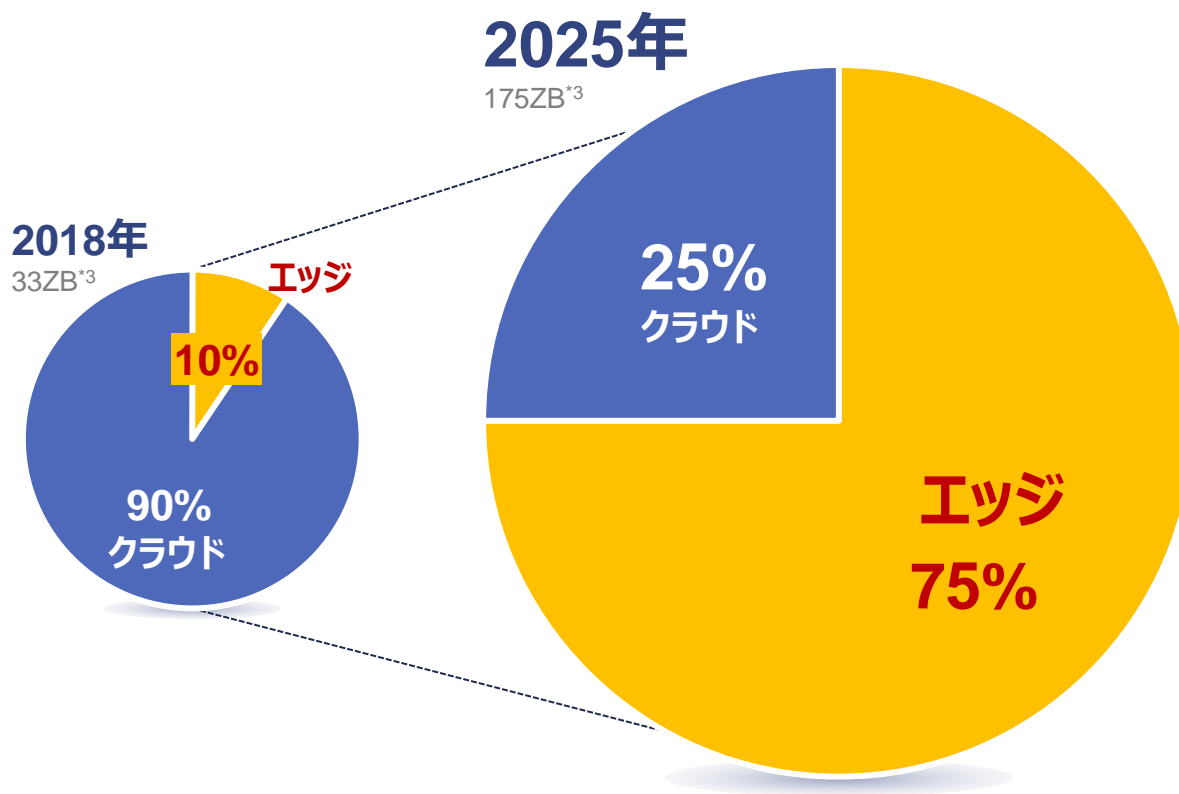
👍 エッジ市場の成長はクラウド市場の成長を大きく凌ぎ、年率成長率69%を見込む。

## エッジとクラウドのシェア予測<sup>\*1\*2</sup>

2018年から2025年

## 成長予測

2018年から2025年



### エッジ

年平均成長率

**69%**

2018→2025年で  
40倍成長

### クラウド

年平均成長率

**6%**

2018→2025年で  
1.5倍成長

\*1 エッジのシェアについてWhat Edge Computing Means for Infrastructure and Operations Leaders, Gartner (2018年10月)調べ。

\*2 データ総量についてData Age 2025 Whitepaper, IDC (2018年11月)調べ。

\*3 ゼタバイト。データ量の単位。10<sup>9</sup> TB(テラバイト)に相当。

# 2021年12月期 第3四半期 ハイライト

 高い利益率を維持しながら、売上成長進む。更に当社初のM&A実行など、当社事業のスケール化に向けた事業基盤構築進む。

## 売上成長

Q1-Q3累計 売上高7.8億円

売上成長  
**+53%**

前年同期比

## 収益性 (売上総利益)

Q1-Q3累計売上総利益6.4億円

売上総利益率  
**82%**

## 従業員数<sup>\*1</sup>

**46人 (+11人)**

( ) 内は昨年同月比

## 特許

累計件数<sup>\*2</sup>

**27件 (+10件)**

( ) 内は昨年同月比

## M&A

当社初のM&A

**第1号案件**

「フォーカスチャネル社」  
を100%子会社化

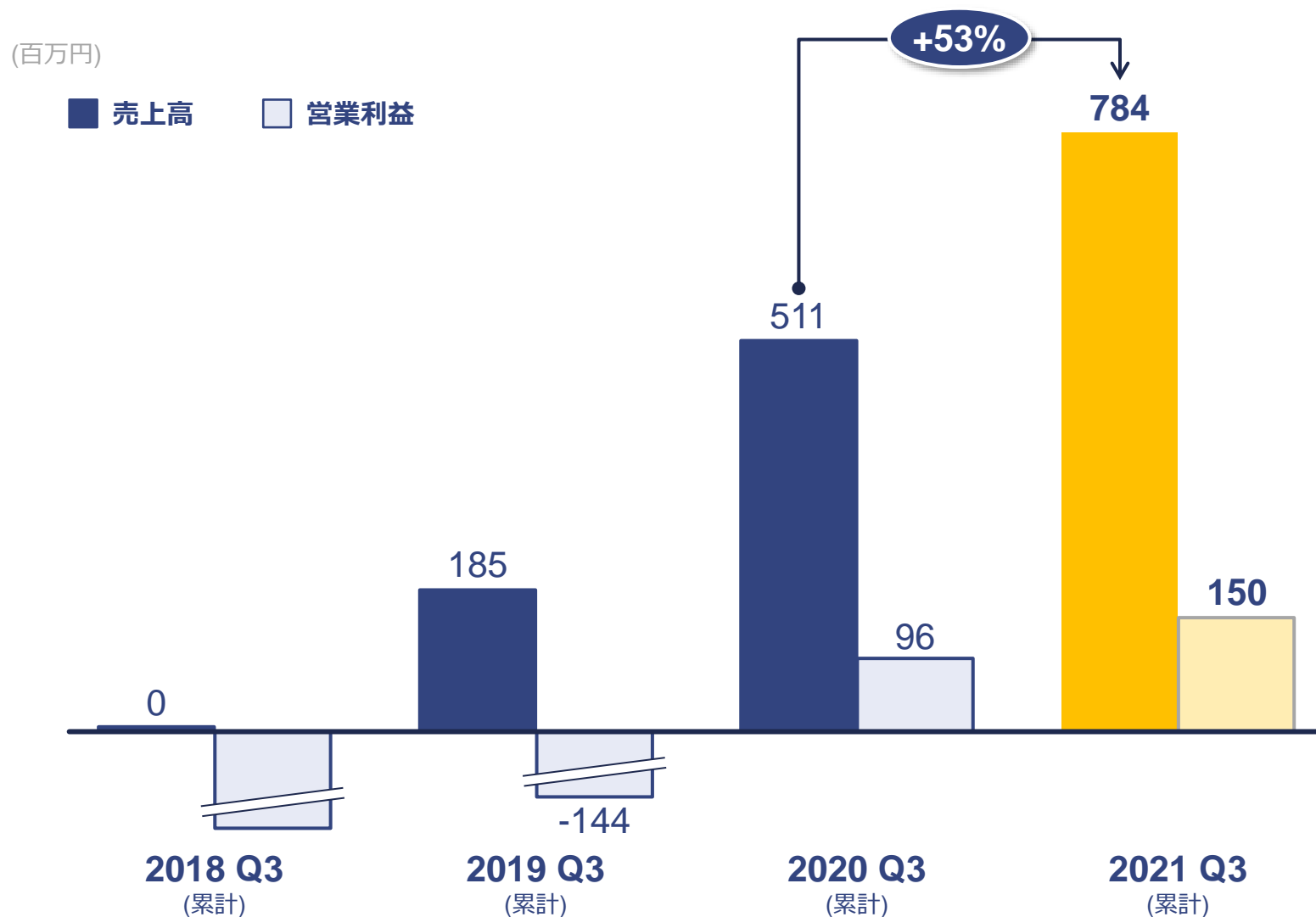
\*1 2021年9月30日時点の正社員の合計。役員、パート・アルバイト、インターン等は含まない。2021年11月現在、当社完全子会社のフォーカスチャネル社従業員は上記数字に含まない。

\*2 取得済13件、国内出願中10件、国際出願中4件の合計。



## 2021年12月期 第3四半期 業績推移

👍 第3四半期累計で売上高は昨年対比で53%成長を実現。売上、営業利益ともに着実に成長。



## 2021年12月期 第3四半期 業績の概況 前年同期比

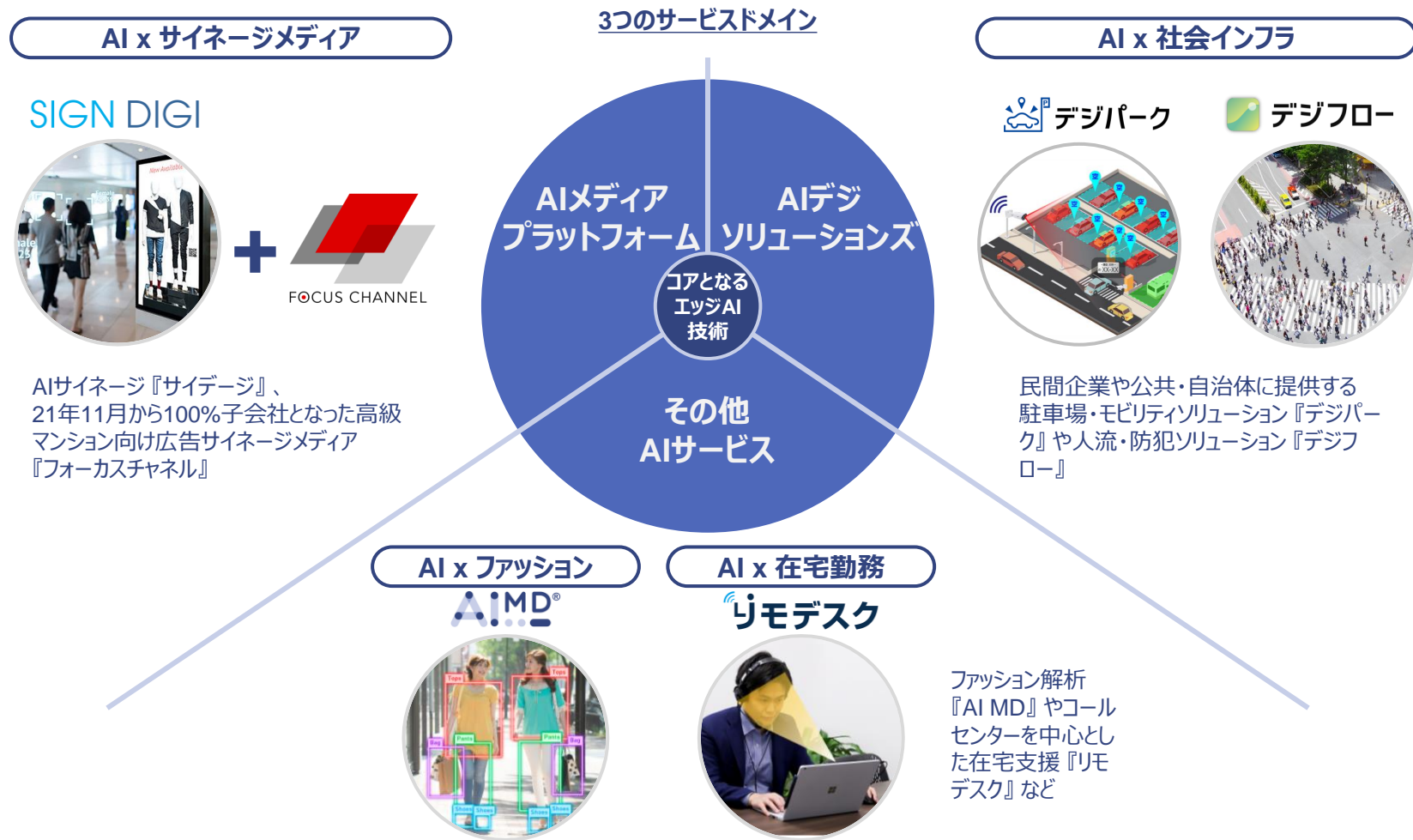
 高い利益率を維持したまま、着実な売上成長、利益成長を実現。

(百万円)	2020年 12月期 Q3累計	2021年 12月期 Q3累計	増減額	増減率
<b>売上高</b>	<b>511</b>	<b>784</b>	<b>+272</b>	<b>+53.3%</b>
<b>売上総利益 (粗利)</b> 売上総利益率	<b>466</b> 91.2%	<b>643</b> 82.0%	<b>+176</b>	<b>+37.8%</b>
<b>EBITDA<sup>*1</sup></b> EBITDA%	<b>115</b> 22.6%	<b>208</b> 26.5%	<b>+92</b>	<b>+79.6%</b>
<b>営業利益</b> 営業利益率	<b>96</b> 18.9%	<b>150</b> 19.2%	<b>+53</b>	<b>+55.5%</b>

\*1 償却前営業利益

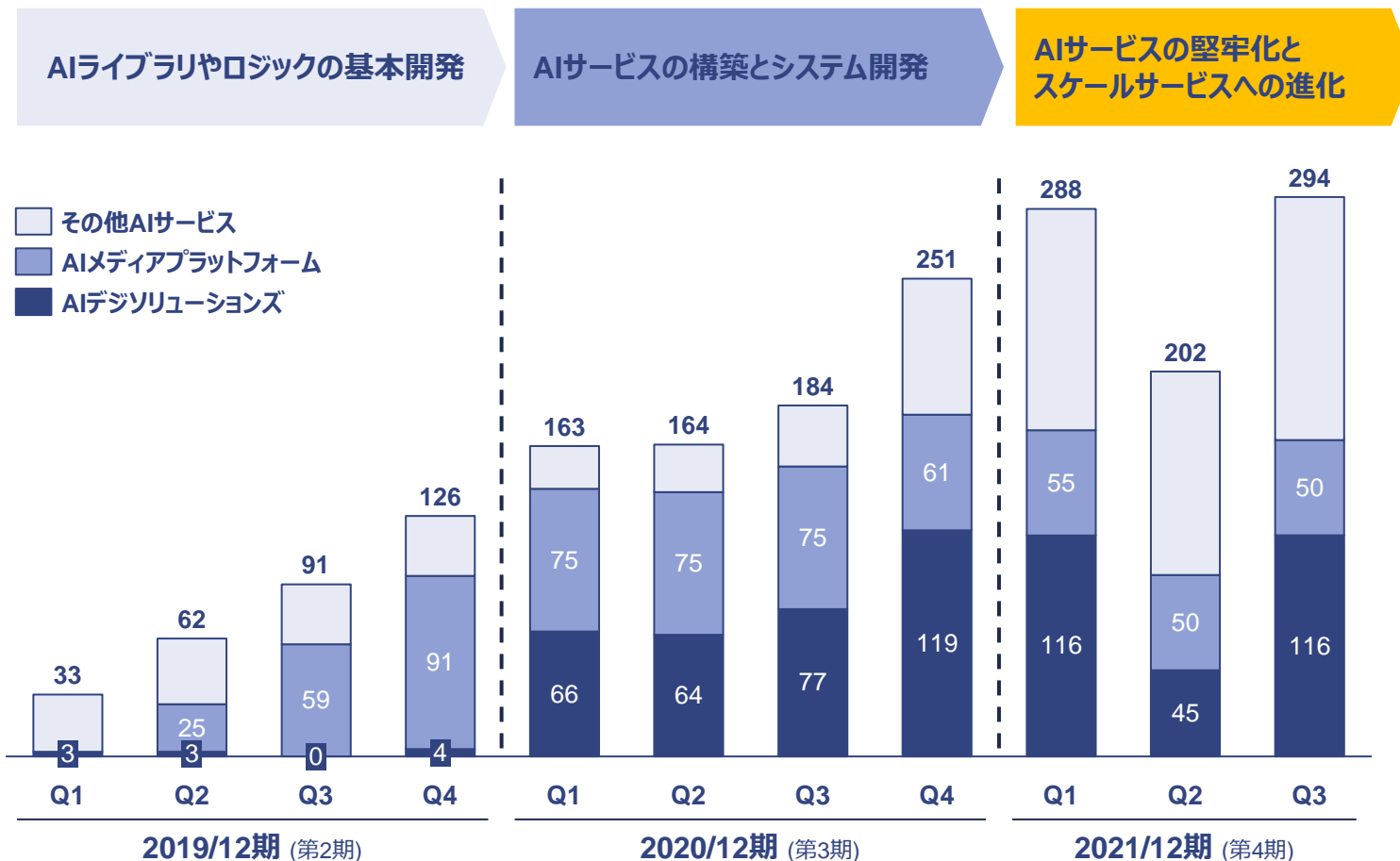
# エッジAI技術を3つのドメインに適用し、ユニークな提供価値を創出

👉 当社はコアとなるエッジAI技術を様々な領域に適用することで、便利な社会を創造する。サイネージメディアサービス領域の『AIメディアプラットフォーム』、駐車場や人流・防犯といった社会インフラ領域の『AIデジソリューションズ』を主力サービスドメインとして事業を展開。



# サービスドメイン別の売上推移

👉 創業以来、着実な売上成長を実現しながら、「AIメディアプラットフォーム」、「AIデジソリューションズ」を可能にする各種サービス開発を推進。今期はそれらサービス技術をスケールビジネスに進化させる一年として、選択的に活動を推進中。



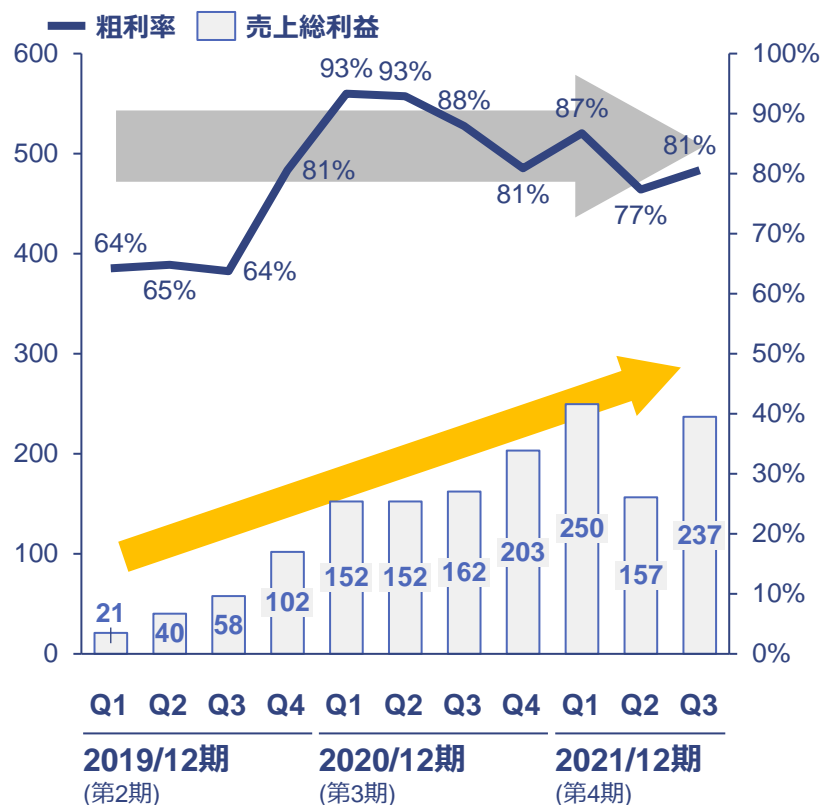


# 売上総利益およびEBITDAの四半期推移

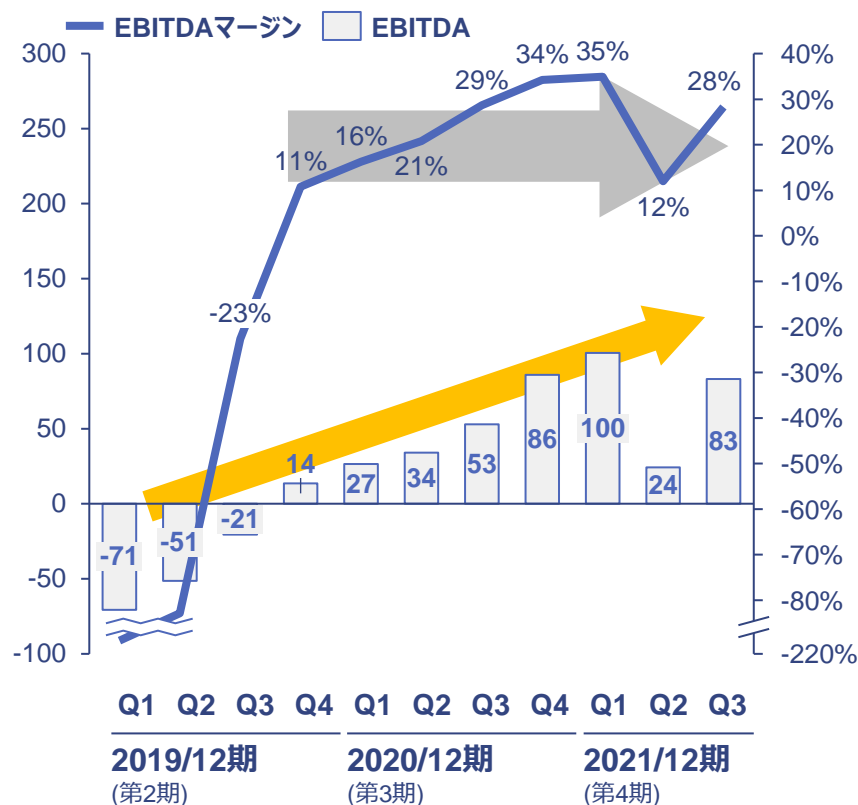
売上総利益およびEBITDA\*1ともに高い収益性を維持しながら収益成長を進める。今後は現状の高い収益性を維持しながら、売上成長を目指す。

## 売上総利益

(百万円)



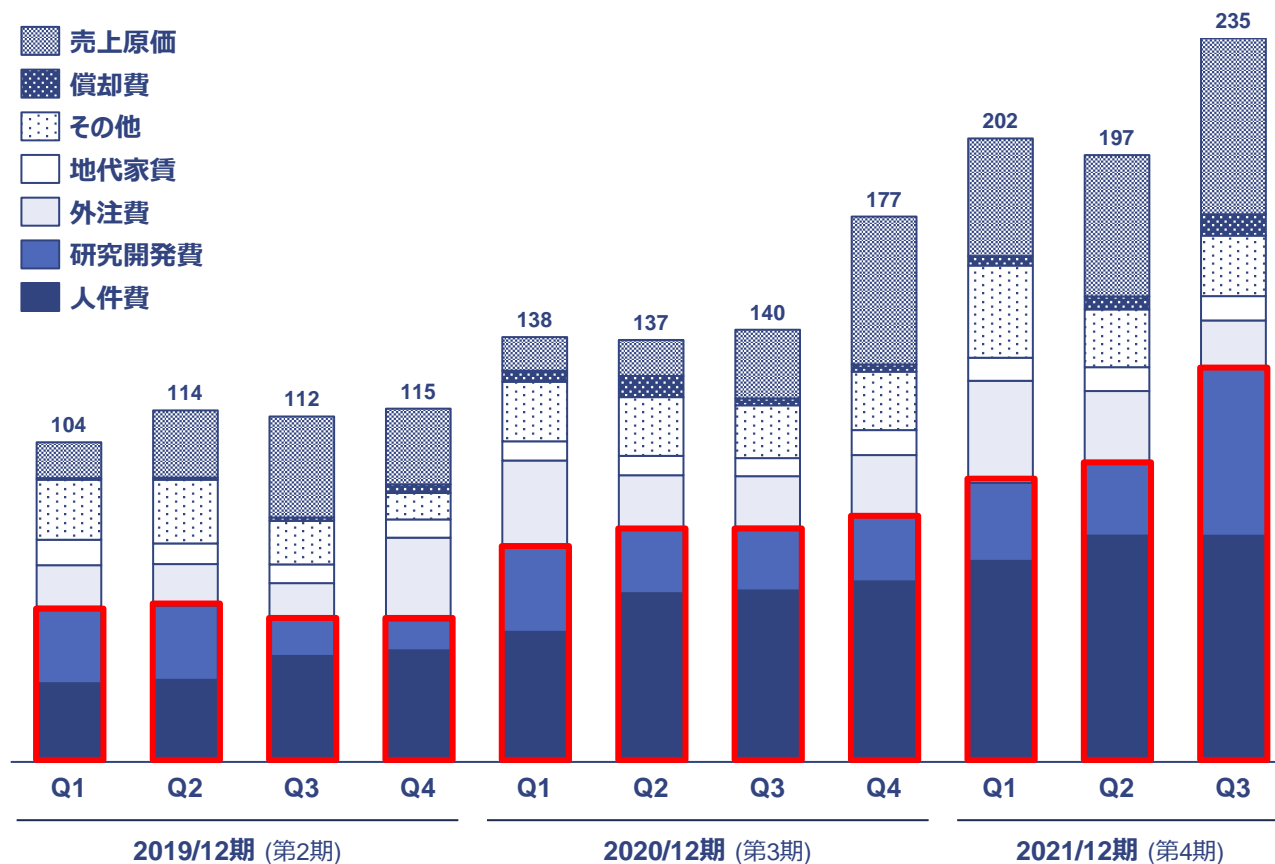
## EBITDA\*1



\*1 償却前営業利益

# 費用の推移（売上原価・販売費及び一般管理費）

👉 費用総額の約半分程度を技術開発とサービス開発体制の構築（人件費および研究開発費）に充当。



\* 2018年12月期の研究開発費については、原価計算未集計のため、記載なし

# 当社の顧客基盤\*1

👉 大手企業や公共機関・自治体を中心に幅広い産業に渡ってサービスを提供し、強固な顧客基盤を構築。

## 広告領域



## 不動産



## 公共・自治体



## IT/通信/商社



## アパレル/小売



\*1 納入先・事業パートナー・提携先

# 公共団体などが主催する多くのセミナーやイベントに登壇

 AIを活用した街づくりへの取り組みなどを紹介し、AI分野での知名度向上を進める。

## AI技術

- **Soft Bank World 2021**
- **日本ショッピングセンター協会** ビジネスミーティング
- **JR東日本** モビリティ変革コンソーシアム
- **一般社団法人 電気通信協会** ブロードバンド・ユビキタス調査会

## 街づくり

- **パナソニック／ライフソリューションズ** 「Project PLATEAU - Ver1.0 (こついで)」
- **UR都市機構** URひと・まち・くらしシンポジウム「スポーツと健康のまちづくり」
- **国土交通省関東地方整備局** 令和3年度第1回技術エキスパート研究会

## 学術分野との連携

- **横浜 f カレッジ** (ヨコハマ エフ カレッジ) 特別講義
- **青山学院大学** 特別講義
- **東京経済大学** 特別講義
- **大正大学** 特別講義
- **DCON2022 (全国高等専門学校ディープラーニングコンテスト)** 審査会

## アパレル

- **織研新聞**「ファッションDXDAYs2021」
- **経済産業省** 第5回 繊維産業のサステナビリティに関する検討会

## その他

- **青森市**「あお☆スタ」起業家向け講演会
- **NTTドコモ・ベンチャーズ** スタートアップアカデミー
- **WIRED STARTUP LOUNGE "The Art of Innovation -Mirror World"**





# 加盟団体一覧

 多様な業界団体等に加盟し、最前線でAIスマートシティ活動を主導。

## スマートシティ関連



**総務省**  
MIC Ministry of Internal Affairs and Communications

デジタル海外展開プラットフォーム



**OSAKA SMARTCITY PARTNERS FORUM**



**国土交通省**

スマートシティ  
官民連携  
プラットフォーム



**PLATEAU**  
by MLIT



**TDPF**  
Tokyo Data Platform


鎌倉市スマートシティ官民研究会

大阪商工会議所  
MaaS社会実装推進フォーラム

## 業界団体



**経団連**



一般社団法人  
日本ディープラーニング協会

お役に立ちます！

**大阪商工会議所**




一般社団法人  
日本ショッピングセンター協会



一般社団法人  
全国道の駅連絡会

## 企業との連携

**ONE SHIP**  
SoftBank Business Partner

SoftBank  
**5G Consortium**

**MONET CONSORTIUM**



**NVIDIA**  
NVIDIA METROPOLIS



NTT PC COMMUNICATIONS  
[Innovation LAB] NTTPCのAIコラボレーションプログラム

**Innovation LAB**

## 従業員数\*1の推移：持続的な成長のため、人員強化を継続

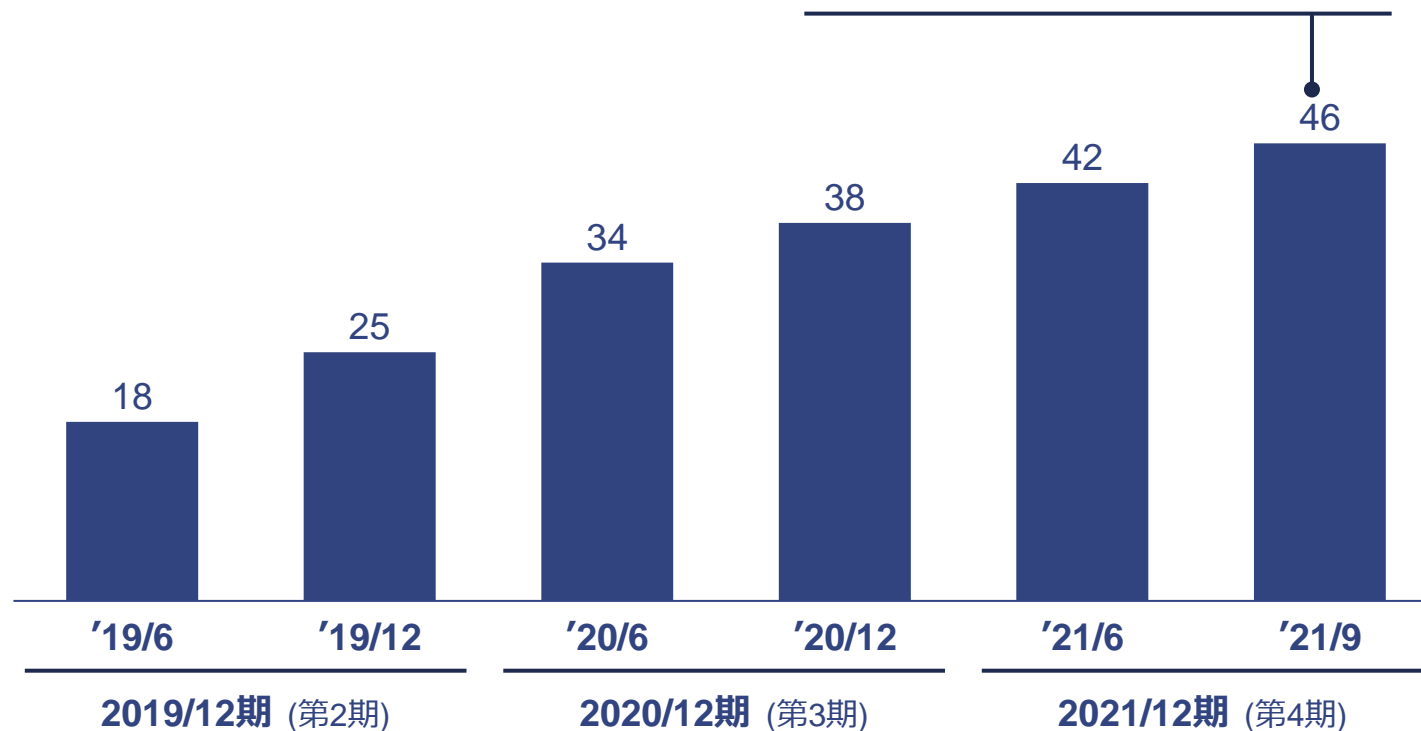


創業以来、エンジニアを中心に順調に組織を拡大。人員全体に占めるエンジニア構成割合は7割前後で、世界各国の優秀なAIエンジニアを採用。

7カ国出身 31人のエンジニア



※日本、イギリス、中国、韓国、インド、フランス、ロシア



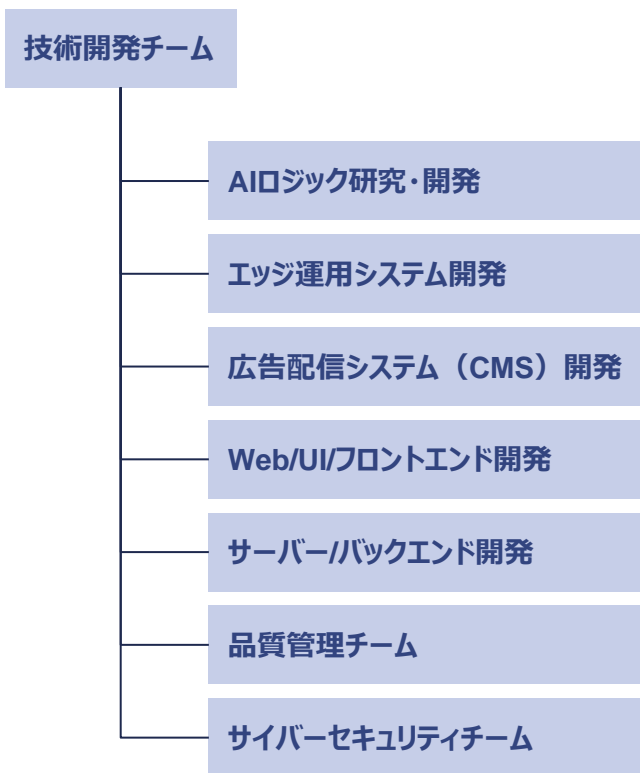
\*1 正社員の合計。役員、パート・アルバイト、インターン等は含まない。

# 当社技術を支える開発機能と技術人材のプロフィール



AIロジックの研究・開発エンジニアをはじめ、エッジ運用システム、広告配信システム、フロントエンド、バックエンド、品質管理、サイバーセキュリティなどの機能開発を支える、多様なバックグラウンドを持つエンジニア・企画チームが当社の一貫通貫のプロジェクト開発を可能とする。

## 技術開発チームは多様なAIプロジェクト開発機能を有する



## 多様なバックグラウンドを持つエンジニアや企画職

CTO



技術統括執行役員



AIシステムリーダー



品質管理統括



デジソリューションズ事業リーダー



AI広告事業リーダー



AIロジック開発リーダー



技術戦略リーダー



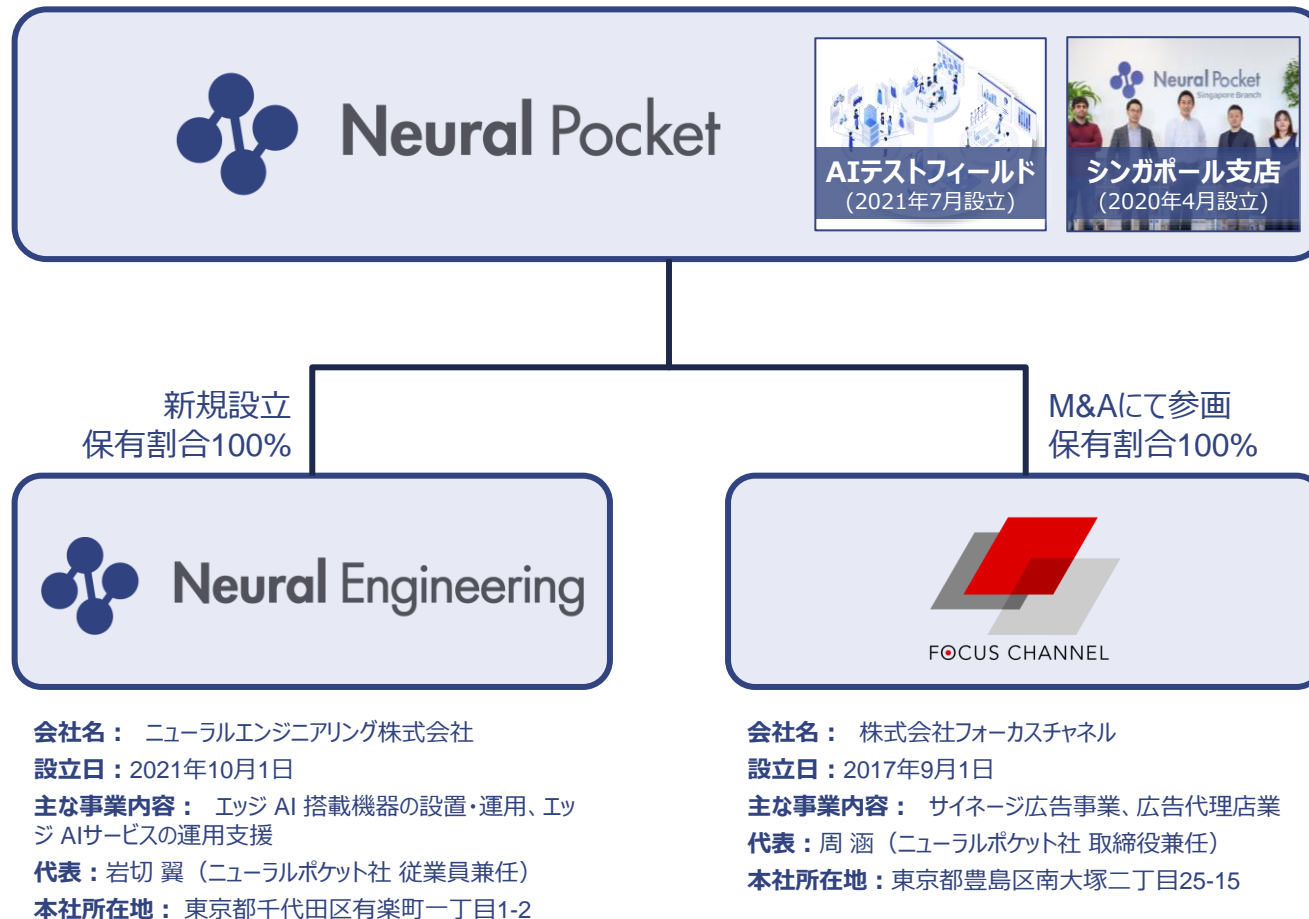
エッジ運用システムリーダー



# 当社グループ体制



2021年10月に子会社『ニューラルエンジニアリング株式会社』設立、2021年11月に『株式会社フォーカスチャネル』の株式100%取得で完全子会社化実施で単体企業からグループ企業へ。2021年第4四半期より連結決算予定。



# 特許の取得状況



自社サービスを守る視点でコア技術の特許を戦略的に取得。特に重要となる技術は国際出願も行い、海外事業展開に向けた準備を進める。

国内出願中

累計

10件 (±0件)

( )内は昨年同月比ベ

国内取得済

累計

13件 (+6件)

( )内は昨年同月比ベ

国際出願中

出願中

4件 (+4件)

( )内は昨年同月比ベ

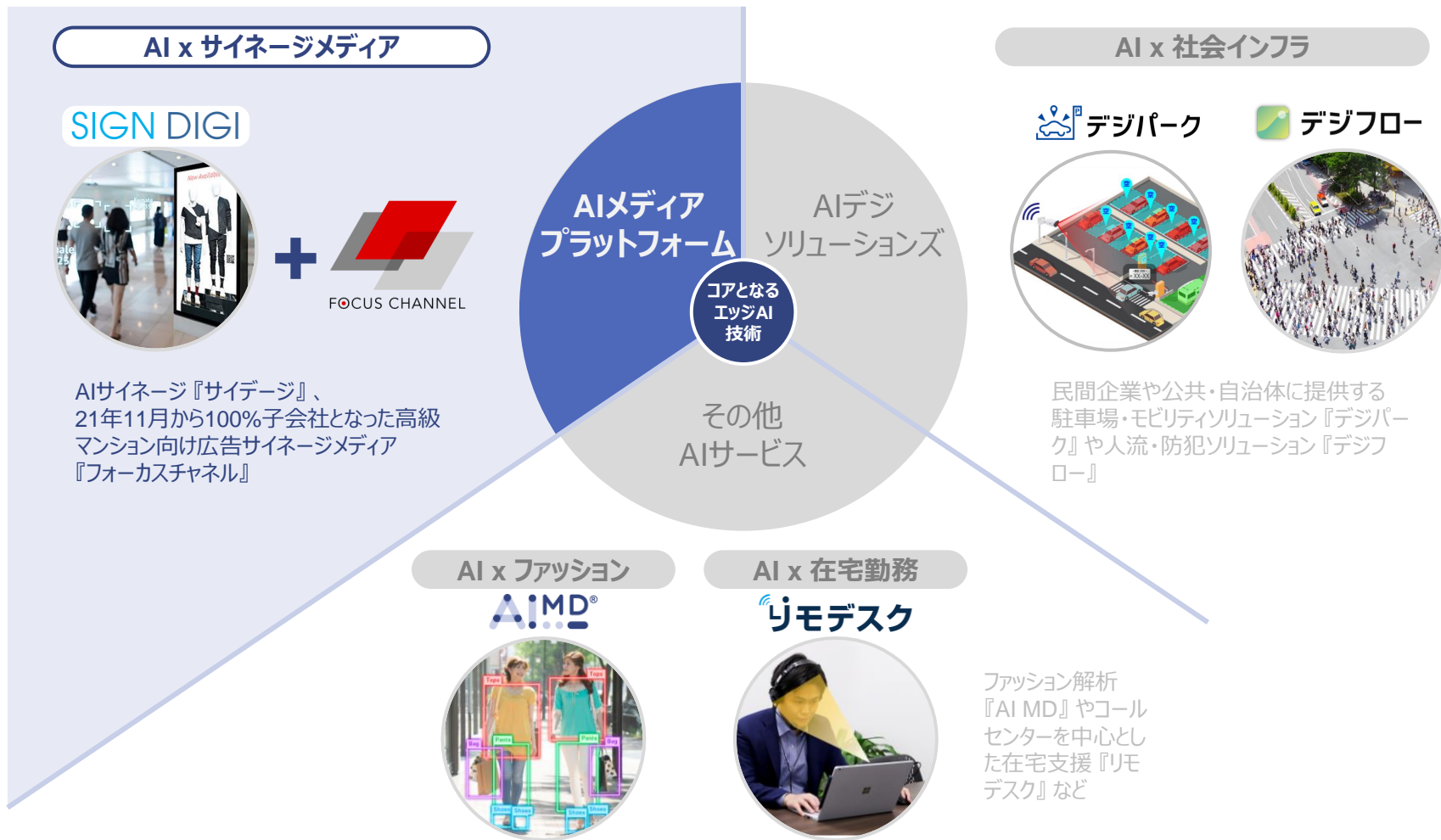


- 事業の概要と第3四半期ハイライト
- サービスドメインごとの事業進捗
  - AIメディアプラットフォーム
    - AIデジソリューションズ
    - その他AIサービス
- 中期的な事業飛躍に向けて



# AIメディアプラットフォームの事業進捗

👉 サイネージメディアサービス領域の『AIメディアプラットフォーム』は着実に導入数が増える中、21年11月に『フォーカスチャンネル』子会社化により大きく事業が加速。今後も加速度的な導入を行い、国内最大級のサイネージメディア形成を目指す。



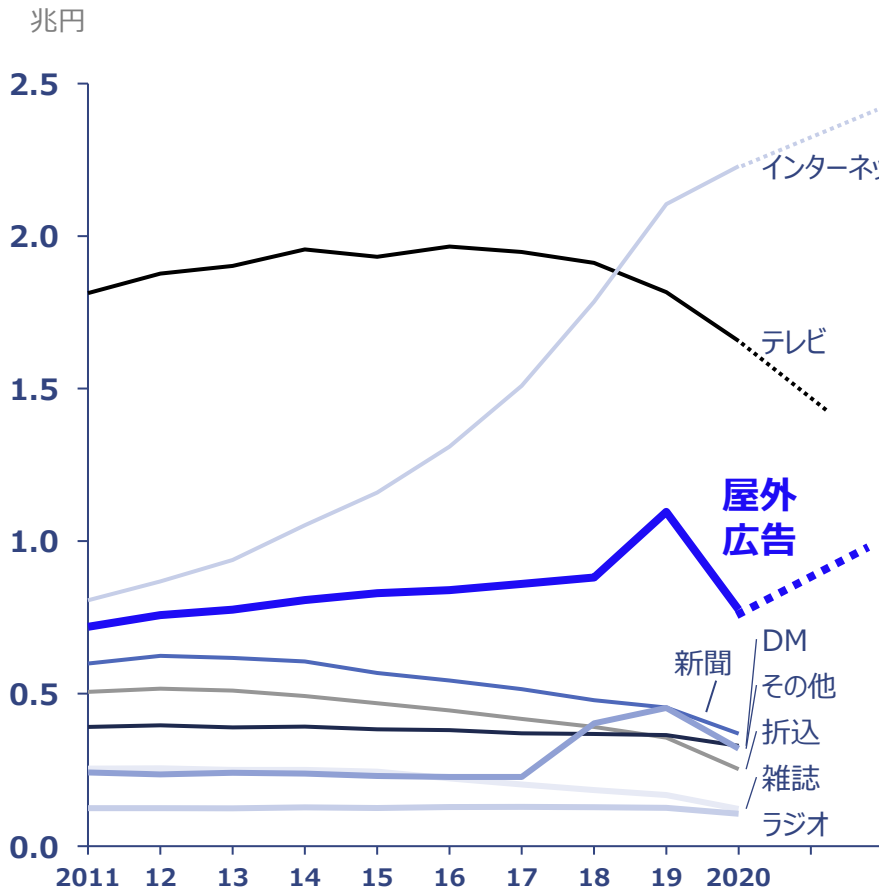
AIサイネージ『サイデージ』、21年11月から100%子会社となった高級マンション向け広告サイネージメディア『フォーカスチャンネル』

ファッション解析『AI MD』やコールセンターを中心とした在宅支援『リモデスク』など

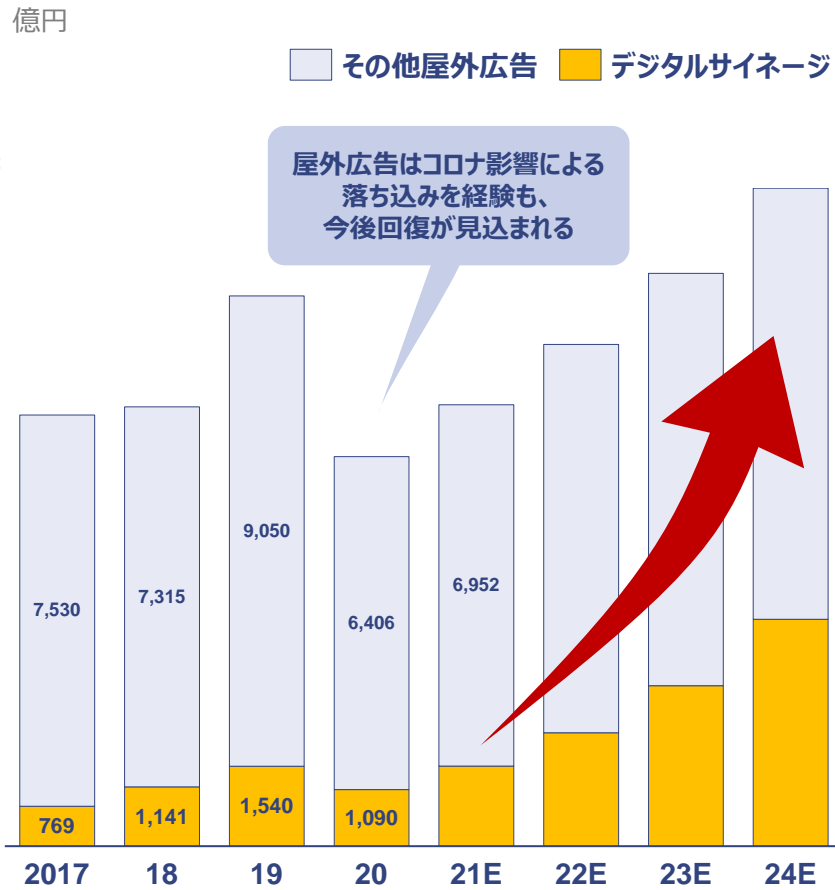
# 市場環境: デジタルサイネージは国内広告市場の中で大きく伸びていく

👉 屋外広告（OOH広告）はテレビ広告に次ぐ第3の規模の市場であり、その中でデジタルサイネージは特に今後の著しい成長が見込まれ、非常に魅力的なマーケット。

## 国内広告市場の推移<sup>\*1</sup>



## 屋外広告市場に占めるデジタルサイネージ<sup>\*1</sup>



<sup>1</sup> 当社調べ（株式会社電通調べ「2020年日本の広告費（2021年2月発表）」、矢野経済研究所調べ「デジタルサイネージ市場に関する調査を実施 2020年（2020年4月発表）」を元に推計。2020年以降屋外広告規模及びデジタルサイネージ市場規模は過去3年CAGRが継続するものと仮定し算定）  
<sup>2</sup> インターネットは、クリック広告やオンライン動画サービス上の広告等、各種オンライン広告を含む

# 市場環境: 街空間において、デジタルサイネージ設置のポテンシャルは膨大に存在

👉 デジタルサイネージの潜在的な設置ロケーション候補は街空間に無尽蔵に存在をしており、屋外広告市場内のデジタルサイネージ比率の拡大に加えて、市場自体の大きな拡大ポテンシャルを有する。





# ニューラルポケットが開発を行うAIサイネージの特徴

👉 ニューラルポケットでは、屋外広告市場の現在の課題を解決する、①広告ディスプレイの遠隔制御・管理機能、②効果測定機能を搭載したAIサイネージを開発・保有し、2019年より全国の商業施設を中心に多数設置稼働中。



**エッジカメラ**

**液晶モニター**

**SIMカード**

**電源**

**施設情報や  
広告表示**

**人流・属性  
分析**

**視聴状況  
測定**

表示コンテンツを一括で遠隔管理・入れ替えが可能

視聴結果をAIで自動解析、ダッシュボード表示

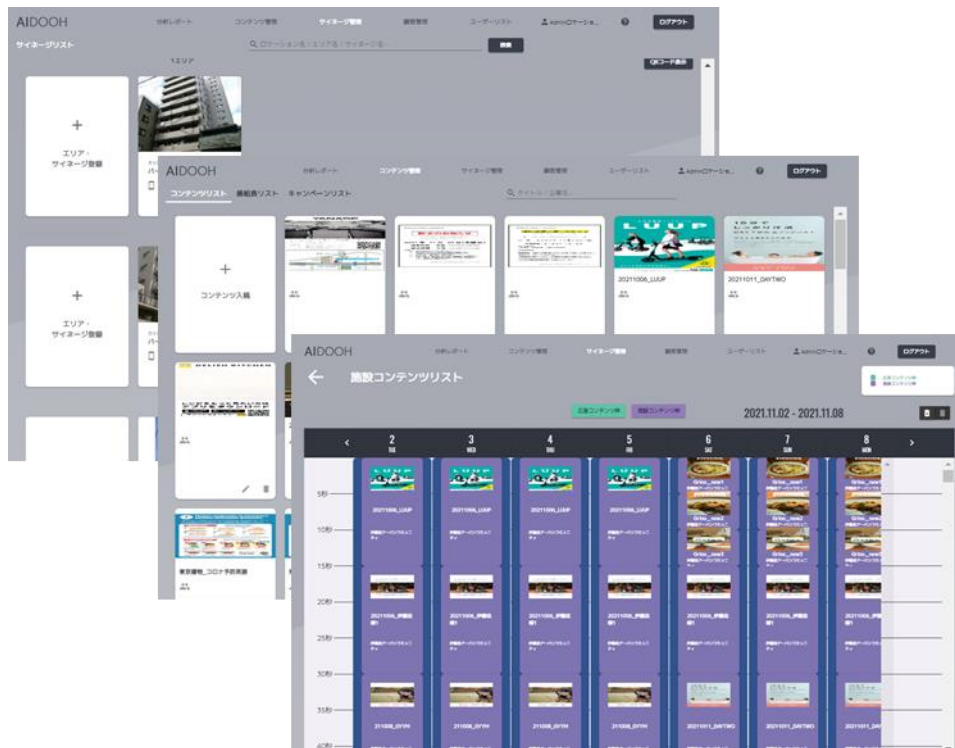


# 独自のコンテンツ配信システムにより、遠隔コンテンツ配信・サインージ端末管理を実現

👉 独自開発のコンテンツ配信システム (CMS)により、遠隔でのサインージ端末一斉制御を可能にし、円滑なコンテンツ配信や安定稼働の担保を実現。世界最高峰水準での安定的なIoTサインージ運用を達成。

## 独自のコンテンツ配信システム (CMS)

SIM回線で常時オンライン接続することで、現地に行くことなく、各端末に配信するコンテンツを自在に指定可能:  
高度にIoT化されたデジタルサインージ運用を実現



## AIサインージ稼働モニタリング

独自開発のAI端末稼働状況モニタリングツールで、世界最高水準での安定稼働を担保:  
問題発生時には遠隔で自動レポート等対応が可能

STB稼働状況一覧								
登録端末数	通知対象端末数	正常稼働端末数	異常稼働端末数					
50	49	49	0	#	STB ID	NW接続時刻	広告配信時刻	
						NW	広告	設置場所
50	80000392	2021/11/08-15:51:13	2021/11/08-15:51:47	2021/11/08-15:49:50				
49	80000348	2021/11/08-15:51:40	2021/11/08-15:50:43	2021/11/08-15:50:28	✓	✓		
48	80000293	2021/11/08-15:51:14	2021/11/08-15:50:23	2021/11/08-15:51:35	✓	✓		
47	80000398	2021/11/08-15:51:30	2021/11/08-15:51:54	2021/11/08-14:37:57	✓	✓		
46	80000282	2021/11/08-15:51:24	2021/11/08-15:51:55	2021/11/08-15:51:58	✓	✓		
45	80000395	2021/11/08-15:51:37	2021/11/08-15:50:51	2021/11/08-15:51:57	✓	✓		
44	80000083	2021/11/08-15:51:24	2021/11/08-15:51:32	2021/11/08-15:52:00	✓	✓		
43	80000079	2021/11/08-15:51:35	2021/11/08-15:51:50	2021/11/08-15:52:09	✓	✓		
42	80000067	2021/11/08-15:51:09	2021/11/08-15:51:43	2021/11/08-15:51:27	✓	✓		
41	80000399	2021/11/08-15:51:32	2021/11/08-15:51:03	2021/11/08-15:51:44	✓	✓		
40	80000404	2021/11/08-15:51:11	2021/11/08-15:51:42	2021/11/08-15:51:26	✓	✓		
39	80000402	2021/11/08-15:51:38	2021/11/08-15:50:57	2021/11/08-15:51:55	✓	✓		
38	80000401	2021/11/08-15:51:23	2021/11/08-15:51:53	2021/11/08-15:51:42	✓	✓		
37	80000400	2021/11/08-15:51:15	2021/11/08-15:51:53	2021/11/08-15:46:39	✓	✓		
36	80000403	2021/11/08-15:51:52	2021/11/08-15:51:46	2021/11/08-15:51:42	✓	✓		
35	80000255	2021/11/08-15:51:13	2021/11/08-15:51:53	2021/11/08-15:51:40	✓	✓		
34	80000262	2021/11/08-15:51:21	2021/11/08-15:51:54	2021/11/08-15:51:50	✓	✓		
33	80000363	2021/11/08-15:51:48	2021/11/08-15:51:58	2021/11/08-15:51:56	✓	✓		
32	80000416	2021/11/08-15:51:34	2021/11/08-15:51:58	2021/11/08-15:51:49	✓	✓		
31	80000260	2021/11/08-15:51:29	2021/11/08-15:51:59	2021/11/08-15:51:59	✓	✓		
30	80000377	2021/11/08-15:51:41	2021/11/08-15:51:41	2021/11/08-15:51:41	✓	✓		

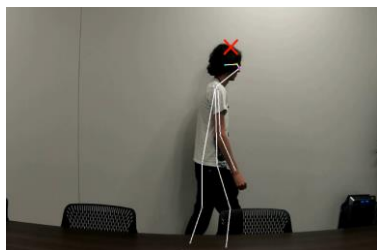
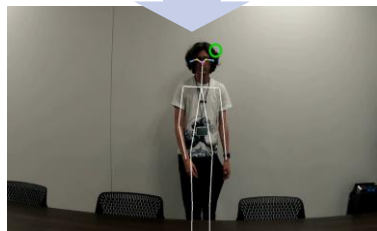
AIサインージの安定稼働率  
(21年5-11月の過去6か月平均実績)

# 99.5%

# AIカメラによる視聴率測定により、屋外広告サイネージでの効果測定を実現

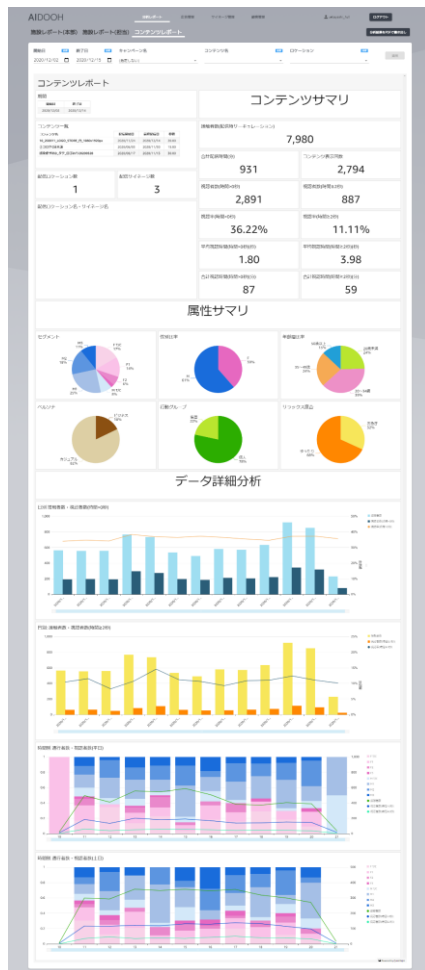
👉 エッジ処理により、プライバシーに配慮しながら、屋外広告メディアにおける視聴分析・効果測定が可能となり、これまで難しかった、インターネット広告水準のマーケティング分析を実現していく。

## AI視聴分析



実際はプライバシーに配慮し、エッジ処理で分析

## 広告効果可視化



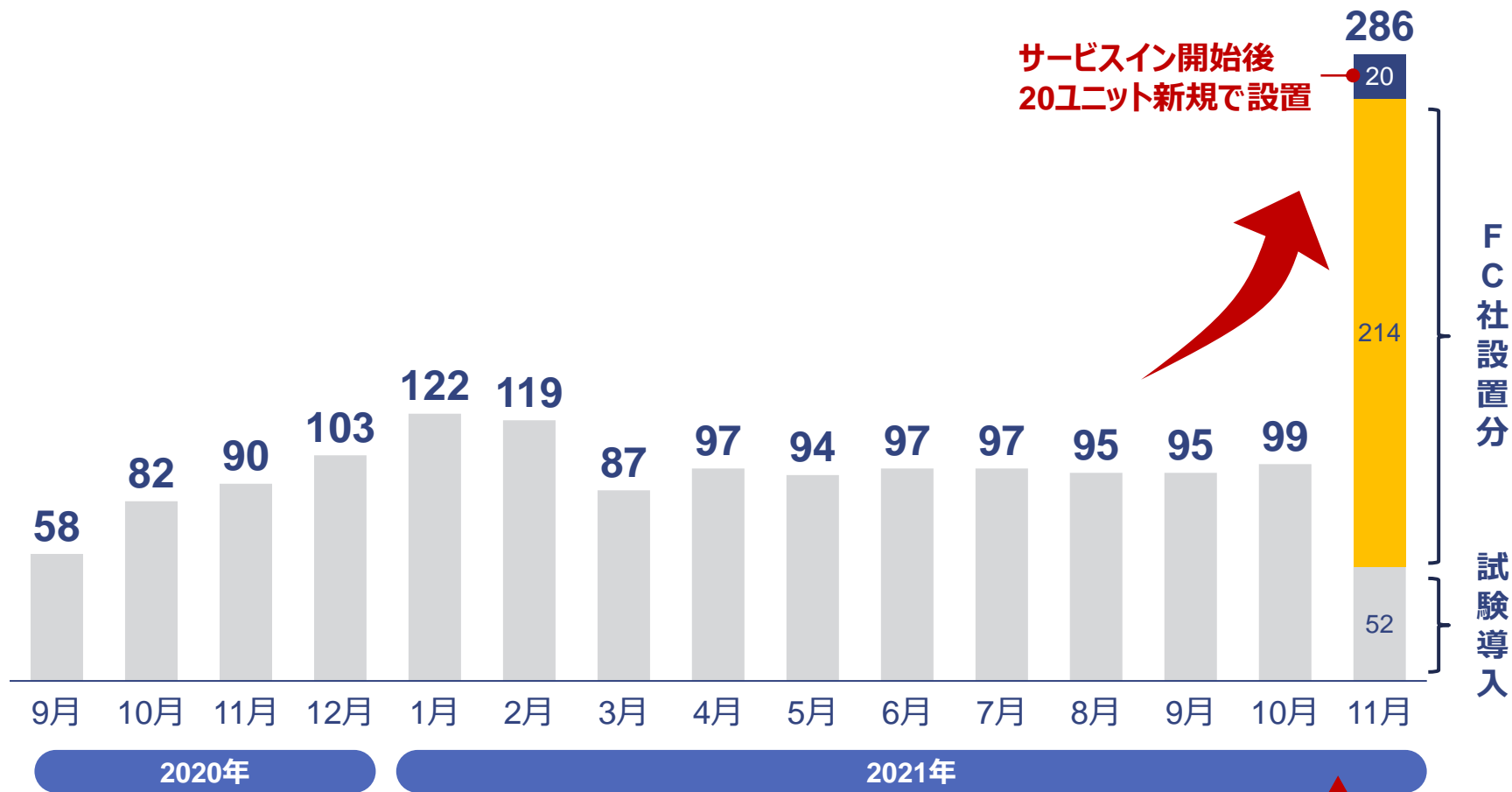
インターネット広告同様のマーケティングを可能に

複数コンテンツ間での  
ABテスト比較

各広告の時間帯別視聴率比較

# これまでのサイネージ設置ユニット数

👉 これまで商業施設や観光施設等への試験展開が着実に進み、堅調に100ユニット規模を20年-21年で推移。21年11月からの正式サービスイン開始に加えて、フォーカスチャネル社(FC)を子会社化したことで、設置ユニット数は一気に増大。





# フォーカスチャネル社を子会社化し、マンションサイネージ事業に本格参入

 これまでの商業施設や道の駅等の観光施設等に加えて、マンション領域へのサイネージ設置を拡大。サイネージメディアとして非常に特徴的な属性を持つ領域に本格参入。

## マンションサイネージの特徴



平均世帯年収  
1,000万円超居住者

安定したペルソナと  
確実な視聴

マンション管理情報  
の放映との併存

明確なターゲ  
ティングが可能

住所情報より  
広告効果測定可能

## 設置先マンションの例 – 合計200棟以上、居住人口10万人以上

※( )内は戸数



### 三菱地所

- ・ ザ・パークハウス西新宿タワー60 (954)
- ・ ザ・パークハウス横浜新子安がーデン (497)



### 三井不動産レジデンシャル

- ・ 勝どきザ・タワー (1,420)
- ・ ザ・東京タワーズ シータワー (1,333)
- ・ 芝浦アイランドケープタワー (1,095)
- ・ パークタワー晴海 (1,076)
- ・ パークコート赤坂ザ・タワー (518)

### 住友不動産

- ・ シティタワー有明 (483)
- ・ シティタワー高輪 (365)



### 大和ハウス工業

- ・ パシフィックロイヤルコートみなとみらいオーシャンタワー (412)
- ・ Dマークス西新宿タワー (125)


### 東京建物

- ・ ブリア有明スカイタワー (1,089)
- ・ ブリア武蔵小杉 (131)

### 野村不動産

- ・ プラウドタワー武蔵小杉 (450)

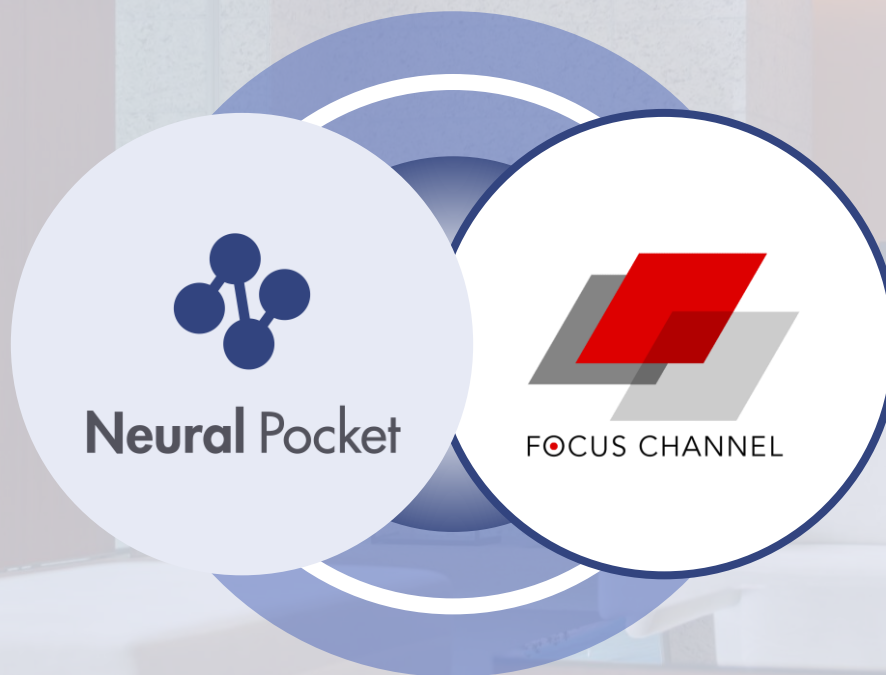
# ニューラルポケットグループ内で大きな事業シナジーを創出していく

 ニューラルポケット本体とフォーカスチャネルそれぞれの特性や長所を結集し、マンションサイネージを起点として、サイネージメディア領域における事業シナジーを創出できる機会が大きく存在する。

視聴分析が可能な  
独自AIサイネージ

安定的で効率的な  
オペレーションを実現する  
コンテンツ配信システム

AIサイネージ事業、  
スマートシティ事業等を  
通じて培った  
広範なネットワーク



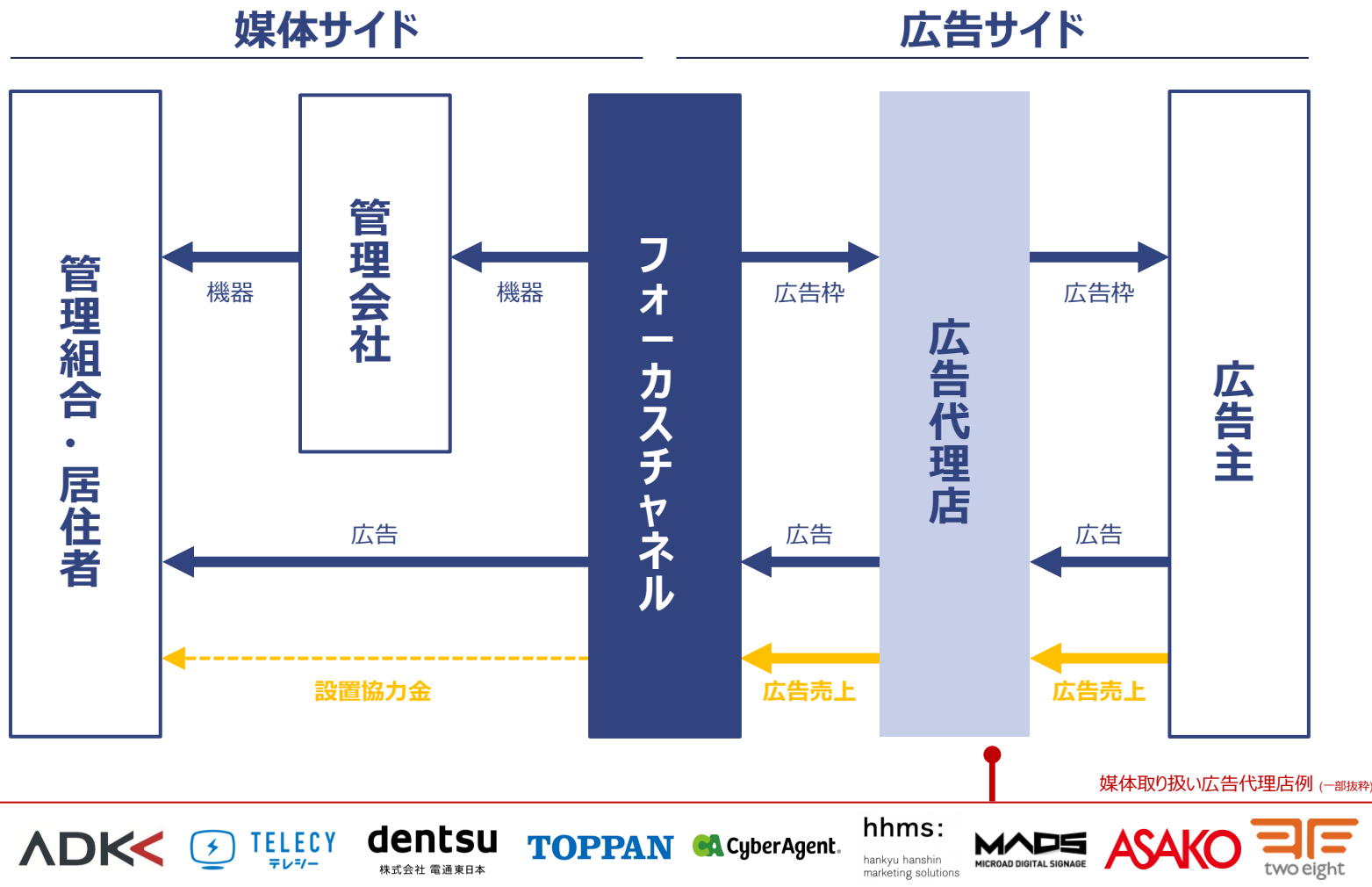
ハイグレードマンションに  
おける唯一無二の  
多数の広告面と  
大きなリーチ人数

サイネージ設置および  
広告配信オペレーション  
に関するノウハウ

多数の広告代理店との  
ネットワークと営業力

# ビジネススキーム (マンションサイネージでの例)

👉 サイネージ事業において、メディア自体を所有するメディアオーナーになることで、メディア運営をより主体的に実施し、広告代理店等関係者と連携し、加速度的に事業展開を進めていく。



都心の生活空間に、購買の入り口を。

AI MEDIA PROVIDER





# 都心マンションの感度の高い居住者へ 皆様の思いをお届けします。

東京を中心に220棟を超えるマンションに展開。  
生活者の興味関心に応じて、  
洗練されたコンテンツを配信する  
ライフスタイル提案型メディア。

Impression

コロナ渦でも卓越したリーチ数

Frequency

高頻度の視認による高い広告効果

Targeting

偏りなく世帯全体へ訴求が可能



マンション  
サイネージ広告  
業界1位  
※当社調べ



設置棟数

220 棟

リーチ世帯数

50,000 世帯

リーチ人数

11 万人~

※2021年10月現在



※設置先図示 (一部抜粋)

## 東京23区を中心に、 人気エリアのマンションに展開。

### サイネージ設置マンションリスト（一部抜粋）

#### ■中央区

- ・ ザ・東京タワーズ（ミッドタワー）
- ・ ザ・東京タワーズ（シータワー）
- ・ 勝どきザ・タワー
- ・ パークタワー晴海
- ・ ザ・晴海レジデンス

#### ■港区

- ・ 芝浦アイランドケープタワー
- ・ グローバルフロントタワー
- ・ コスモポリス品川
- ・ パークコート赤坂ザ・タワー
- ・ シティタワー高輪

#### ■品川区・目黒区

- ・ 品川シーサイドレジデンス
- ・ オアーズ品川レジデンス
- ・ プライムメゾン白金台タワー

#### ■その他

- ・ ザ・パークハウス西新宿タワー60
- ・ 東京サーハウス
- ・ レジディアタワー上池袋（タワー棟）
- ・ パークシティー武蔵小杉 ステーションフォレストタワー
- ・ パシフィックロイヤルコート みなとみらいアーバンタワー
- ・ シティタワー武蔵小杉



ザ・東京タワーズ (ミッドタワー)  
ザ・東京タワーズ (シータワー)  
勝どきザ・タワー  
パークタワー晴海  
晴海テラス  
ザ・晴海レジデンス  
KDX大伝馬レジデンス  
ザ・パークハビオ日本橋箱崎町  
KDXレジデンス日本橋水天宮  
KDXレジデンス日本橋箱崎  
レジディア三越前  
レジディア日本橋馬喰町  
レジディア月島II  
We Will八丁堀  
レジディア銀座東  
プライムメゾン銀座イースト  
エスティメゾン銀座  
コスモポリス品川  
パークコート赤坂ザ・タワー  
グローバルフロントタワー  
芝浦アイランドケーブタワー  
AQUACITY 芝浦  
アルブル高輪  
KDXレジデンス白金I  
KDXレジデンス白金II  
KDXレジデンス南麻布  
KDXレジデンス芝公園  
KDXレジデンス麻布イースト  
KDXレジデンス西麻布  
レジディアタワー麻布十番  
アーバンパーク麻布十番  
レジディア西麻布  
クリオ三田ラ・モード  
レキシントンスクエア白金高輪  
セントラルクラブ六本木1  
セントラルクラブ六本木2  
セントラルクラブ六本木3  
六本木エムケイアートレジデンス  
ホワイトタワー浜松町  
JUN HANABI  
レジデンス白金コロール  
レジデンス白金パークフロント  
Wat's白金  
プライムメゾン白金高輪

アーバンフラッツ芝浦  
(エスティメゾン芝浦)  
エスティメゾン麻布永坂  
コンフォリア阿田町  
ディームス麻布狸穴町  
(パークハビオ麻布狸穴町)  
パークハビオ赤坂タワー  
赤坂氷川町レジデンス  
レジディア虎ノ門  
レジディアタワー乃木坂  
シティカレント南青山  
パークアクシス西麻布ステージ  
パークアクシス麻布仙台北  
M F P R コート赤坂見附  
パークアクシス赤坂見附  
シティタワー高輪  
KDXレジデンス半蔵門  
スペース秋葉原  
パークハビオ飯田橋  
レジディア九段下  
CITY CURRENT大手町  
レジディア水道橋  
フォレシティ秋葉原  
KDX代官山レジデンス  
KDXレジデンス西原  
KDXレジデンス恵比寿  
プライムメゾン恵比寿  
エスティメゾン笹塚  
プライムメゾン渋谷  
パークハビオ渋谷本町レジデンス  
コンフォリア笹塚  
コンフォリア原宿  
コンフォリア北参道  
パークハビオ恵比寿  
レジディア広尾II  
レジディア恵比寿II  
パークアクシス代官山  
M F P R 代々木タワー  
Dクラウディアイヴァン初台  
フォレシティ富ヶ谷  
ピーコンタワーレジデンス  
ザ・豊洲タワー  
オリゾンマーレ  
UURコート錦糸町  
アーデン清澄白河  
エコロジー東陽町プロセンチュリー

エスティメゾン大島  
コンフォリア豊洲  
コンフォリア亀戸サウス  
シティタワー有明  
ブリリア有明スカイタワー  
パークハビオ門前仲町  
KDXレジデンス豊洲  
M F P R コート木場公園  
ロイヤルパークス豊洲  
コスモザ・チャンネル東京イースト  
レジデントブレイス西葛西  
アクラス  
ザ・パークハウス西新宿タワー60  
ザ・パークハビオ新宿  
KDXレジデンス東新宿  
Dマークス西新宿タワー  
KDXレジデンス西新宿  
プライムメゾン市谷山伏町  
エスティメゾン東新宿  
コンフォリア新宿イーストサイドタワー  
レジディア市ヶ谷  
ザ・パークハビオ早稲田  
河田町ガーデン/クラブフロア  
河田町ガーデン/1号棟  
河田町ガーデン/2号棟  
CONTRAL nakameguro  
/コントロール中目黒  
KDXレジデンス自由が丘  
レジディア祐天寺  
レジディアタワー中目黒  
ザ・パークハビオ目黒  
M F P R 目黒タワー  
ループ目黒不動前  
品川シーサイドレジデンス  
KDXレジデンス戸越  
KDXレジデンス品川シーサイド  
レジディア島津山  
ベルファース目黒  
エスティメゾン品川シーサイドI  
エスティメゾン品川シーサイドII  
エスティメゾン品川シーサイドIII  
エスティメゾン東品川  
エスティメゾン大井仙台北  
コンフォリア目黒長者丸  
プライムメゾン白金台タワー

ザ・パークハビオ品川戸越  
レジディア東品川  
オアゼ品川レジデンス  
ベルファース三宿  
エスティメゾン代沢  
コンフォリア駒場  
レジディア三軒茶屋  
ザ・パークハビオ三軒茶屋テラス  
ベルファース本郷弓町  
コンフォリア文京春日  
ベルファース東十条  
コンフォリア滝野川  
ロイヤルパークスリバーサイド  
グリーンフォレストパークアリーナ  
ロイヤルパークス西新井  
ロイヤルパークスシーサー  
エスティメゾン秋葉原  
コンフォリア浅草橋  
パークハビオ秋葉原  
パークハビオ秋葉原エスト  
ザ・パークハビオ上野レジデンス  
ザ・パークハビオ上野御徒町  
レジディア上野御徒町  
パークアクシス元浅草ステージ  
レジディア杉並方面町  
東京サーハウス  
T K 田園調布レイデースフラッツ  
ベルファース蒲田  
コンフォリア西蒲田  
フォレシティ新蒲田  
KDXレジデンス大山  
ヒルトップスクエア  
パークスクエア成増  
THE ITABASHIテラス  
シティテラス加賀  
レジディアタワー上池袋 (タワー棟)  
レジディアタワー上池袋 (パーク棟)  
ba apartment  
レジディア目白  
ウエストパークタワー池袋  
コンフォリア東池袋WEST  
ザ・パークハビオ巣鴨  
ロイヤルパークス若葉台  
シティテラス昭島  
レジディア板橋

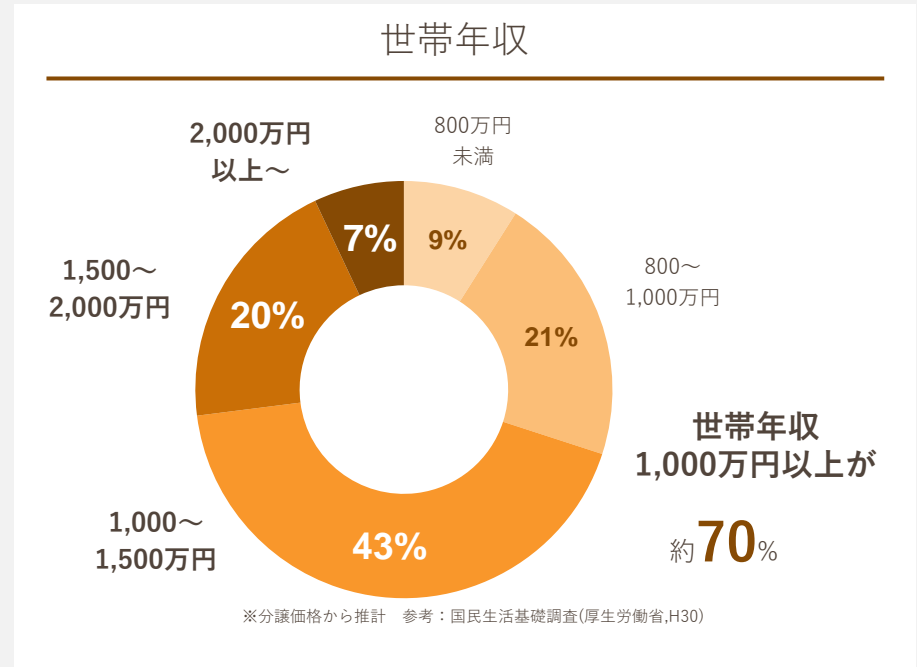
ロイヤルパークス花小金井  
ブライズ・ヒル  
ザ・パークハウス横浜新子安ガーデン  
パークコート山下公園  
パシフィックロイヤルコート  
みなとみらいオーシャンタワー  
パシフィックロイヤルコート  
みなとみらいアーバンタワー  
ロイヤルタワー横浜鶴見  
レジデンス・ザ・武蔵小杉  
リエトコート武蔵小杉 ザ・クラッシィタワー  
パークシティ武蔵小杉 ミッドスカイタワー  
パークシティ武蔵小杉 ザ ガーデン  
タワーズ イースト  
ブリリア武蔵小杉  
リエトコート武蔵小杉 イーストタワー  
ブラウドタワー武蔵小杉  
シティタワー武蔵小杉  
パークシティ 武蔵小杉  
ザ ガーデン タワーズ ウェスト  
THE KOSUGI TOWER  
パークシティ武蔵小杉  
ステーションフォレストタワー  
パークシティ 武蔵小杉  
ザグランドウイングタワー  
Kosugi 3rd Avenue The Residence  
ザ・タワー&パークス田園都市溝の口  
ベリスタ溝の口  
レイディアントシティ向ヶ丘遊園  
(イタリア街区)  
シティテラス川崎鈴木町グランドシーズンズ  
シティテラス川崎鈴木町ガーデンズ  
武蔵浦和SKY&GARDEN  
シティタワー上尾駅前  
ロイヤルパークス船橋  
レジディア御茶ノ水III  
クレヴィアリグゼ門前仲町  
レジディア目黒IV  
パークキューブ上野  
ブリリアイスト元浅草  
パークアクシス文京ステージ  
ブリリアイストタワー勝どき\_1  
パークキューブ東品川  
パークアクシス蒲田ステーションゲート



ビジネスで活躍する  
流行に敏感で購買意欲の高い層へ  
繰り返しリーチ可能。

都心マンションに居住する、  
世帯年収1,000万円以上の層が70%を占める。  
ファミリー向けマンションが中心のため、  
男女割合に偏りは少なく世帯全体が対象。

こうした層へ、視認性の高いデジタル  
サイネージで繰り返しブランドを訴求可能

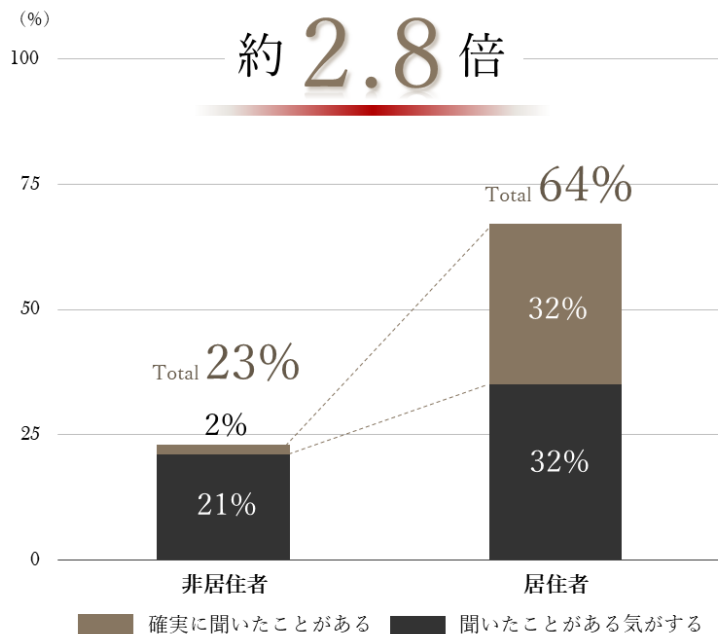


ユーザーの視聴意欲を高めるために、  
マンション居住者のライフスタイルに応じた  
洗練されたコンテンツを、広告と併せて配信。

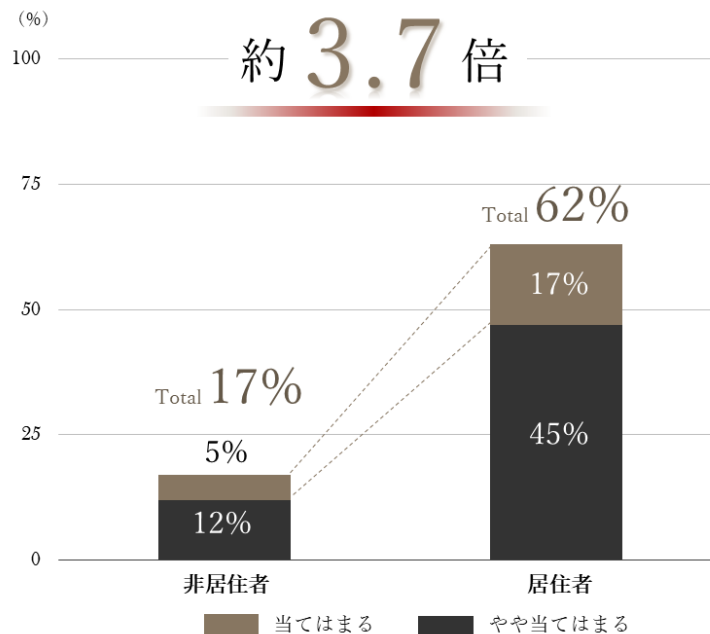


高いブランドリフト効果を得られ、  
商品・サービスの認知、理解の向上に寄与。

▶ 広告に関する認知変容 ◀



▶ サービス・商品の特徴理解 ◀



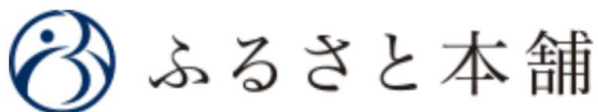
調査委託先：マクロミル 調査期間2021年6月

様々な広告主様に  
出稿・活用いただいております。

株式会社 阪急阪神百貨店



朝日新聞



and more...

“ ターゲティング効果が大きく、他の広告経由  
に比べ、成果に大幅につながっています ”



ふるさと本舗 株式会社ふるさと本舗

マーケティングマネージャー 本山様

“ ターゲットにダイレクトに訴求した  
広告配信ができ、事業展開に成功しました ”

株式 株式会社 阪急阪神百貨店

株式会社阪急阪神百貨店

フード商品統括部 新規事業開発部 中村様

“ 集客面で実際にサイネージの効果を実感し、  
毎年継続的に出稿をしています ”



希学園 株式会社 希学園（首都圏）

広報・広告宣伝 笹山様



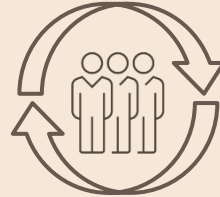
### Impression

コロナ影響を  
受けずに  
安定したリーチ数



### Frequency

生活動線にあり  
居住者全員に  
繰り返し訴求



### Targeting

ポスティング不可の  
ハイグレード  
マンションにも出稿



### Measurable

住所との突合で  
精度の高い効果測定



### Reasonable

特徴的な層に  
ピンポイントで  
効率的に訴求



## AIメディア事業における収益構造の考え方

 AIメディア事業の収益構造は、広告料収入がベースとなっており、サイネージ1ユニットあたりの収益とサイネージ総設置ユニット数の掛け算に分解して、KPI管理が可能。

AIメディア  
事業  
全体収益

=

サイネージ  
1ユニット  
あたり収益

×

サイネージ  
総設置  
ユニット数

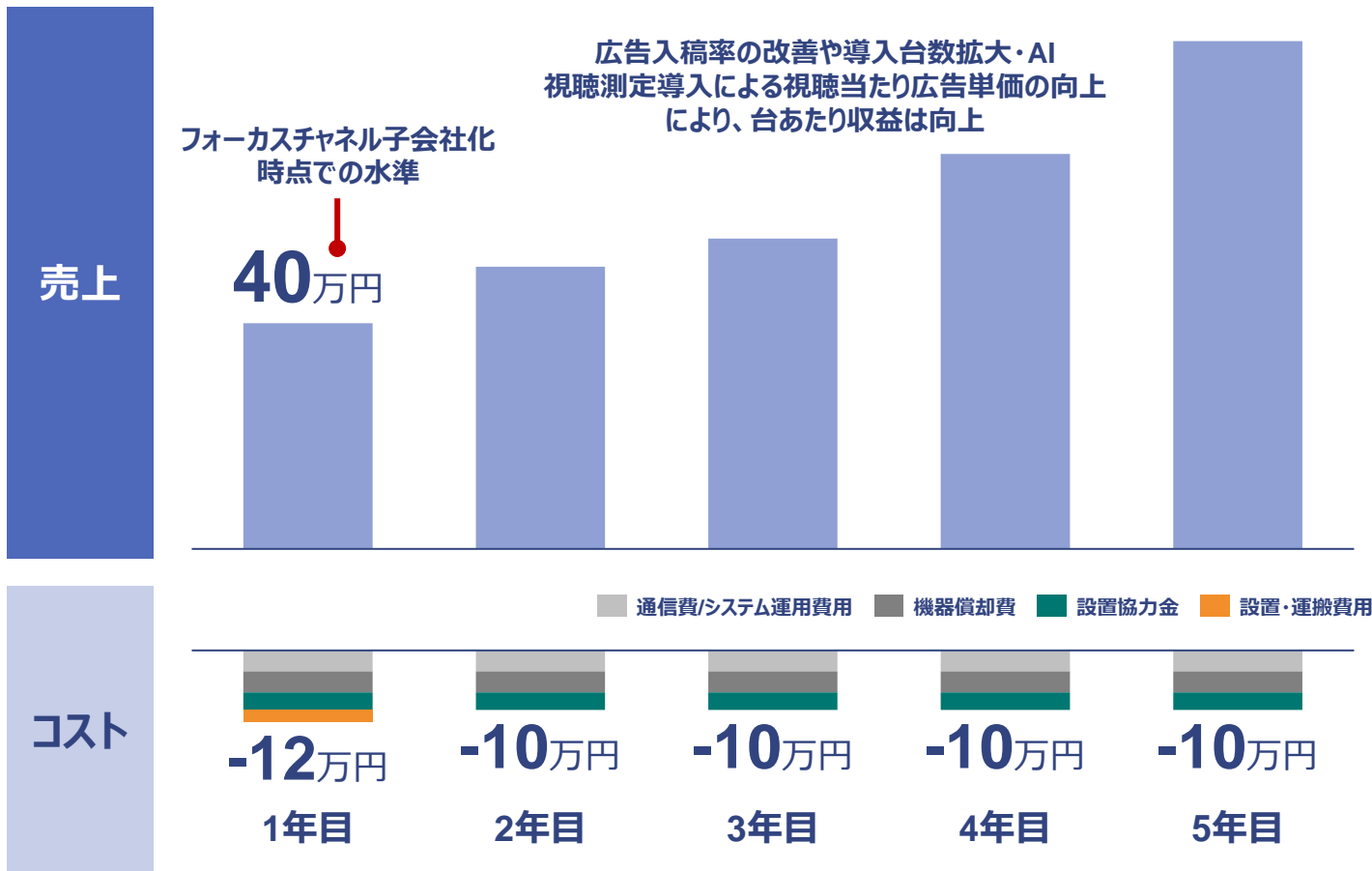
- 基本的には、サイネージによる広告収益
- 広告代理店手数料控除後のネット売上を想定

- 各ロケーションにおけるサイネージ設置数
- 21年11月時点では、約230台が出発点

# サイネージ1ユニットあたり収益

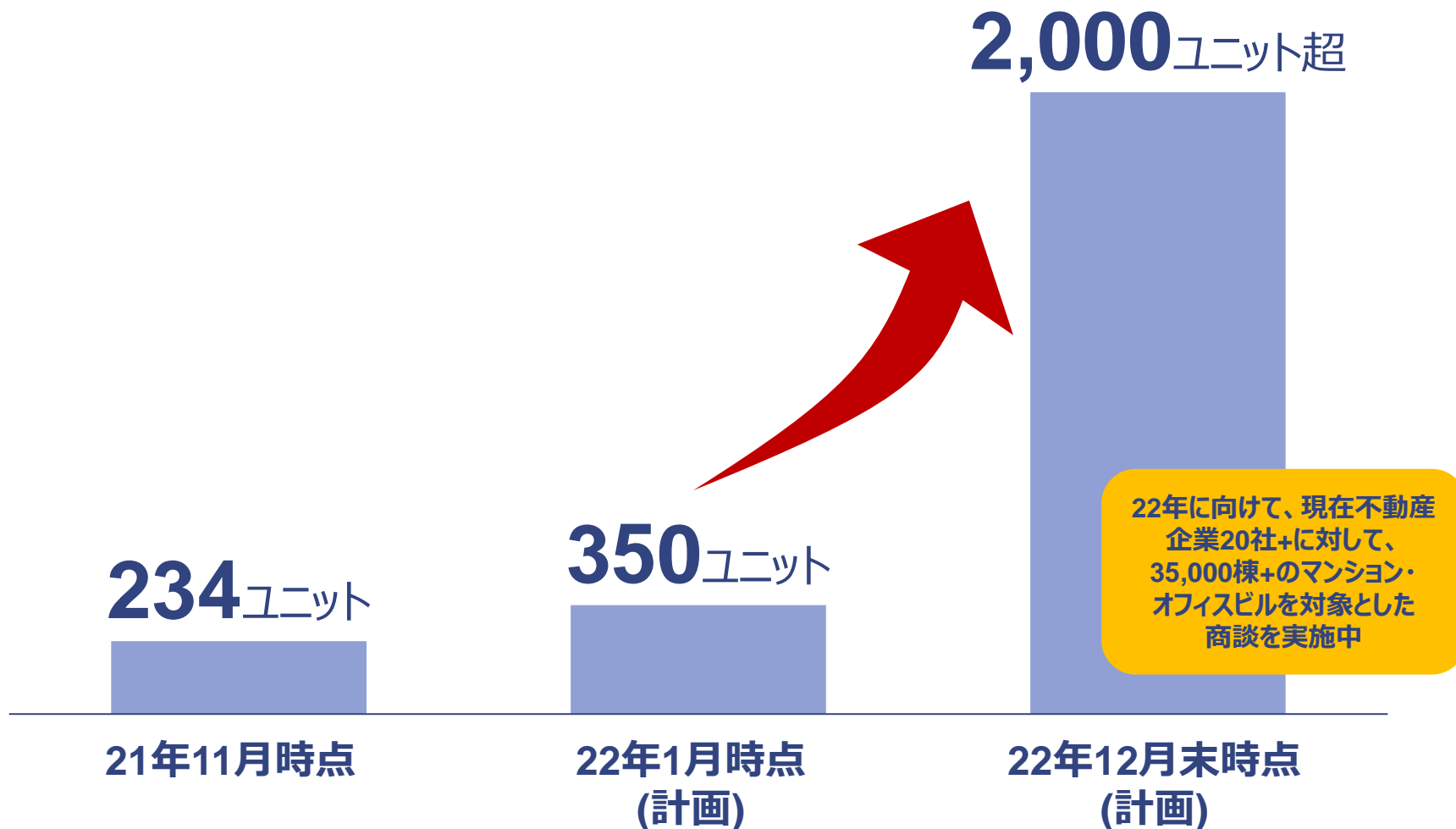
👍 サイネージの1ユニットあたり収益は、広告代理店手数料を控除したネット広告売上は増大機会が存在する一方で、費用面は基本固定であることから、構造上、収益率は年を追うごとに改善。

サイネージ1ユニット  
あたり年額で……



## サイネージ総設置ユニット数

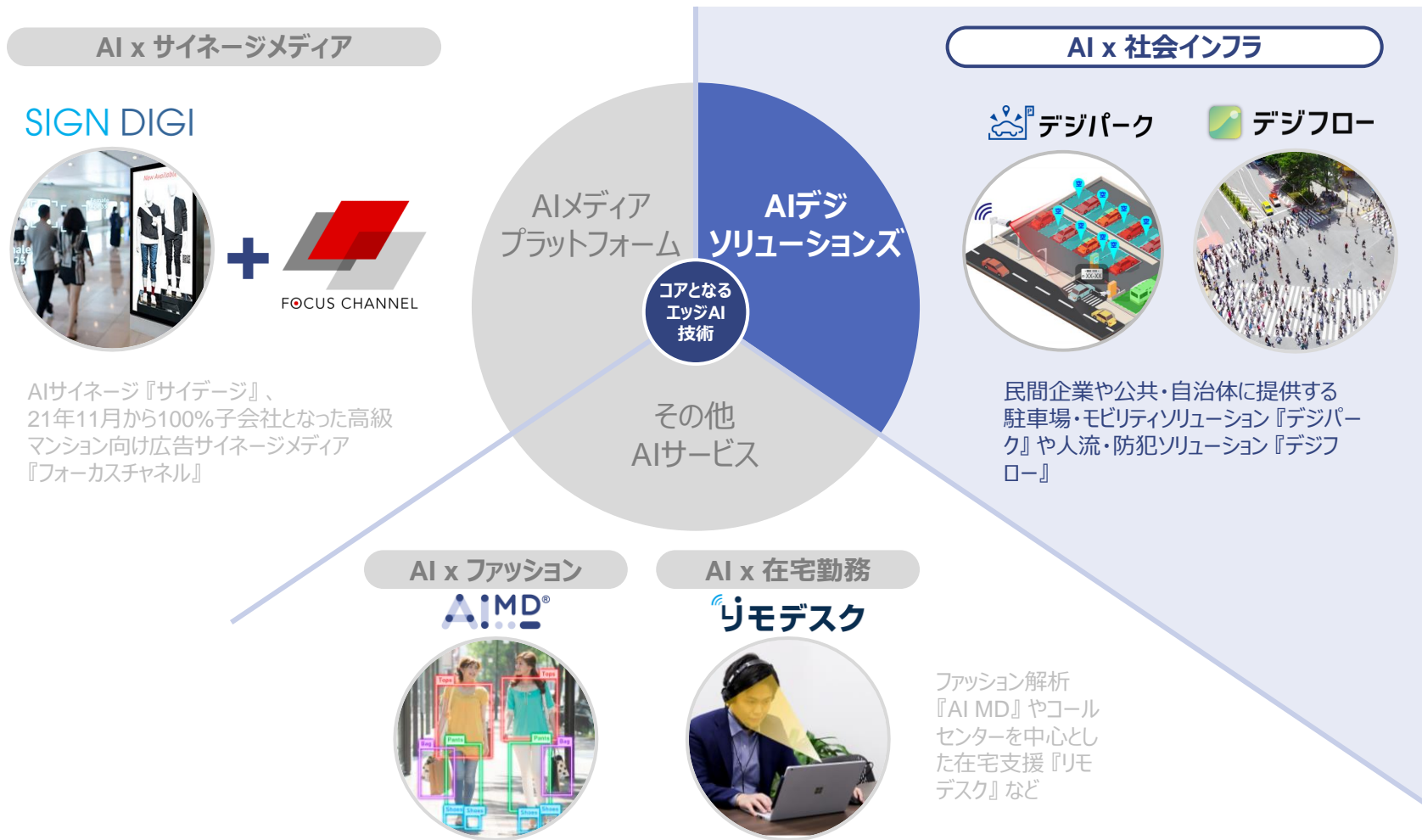
👉 フォーカスチャネル社での現状に対して、追加で2,000ユニット規模を首都圏・関西圏を中心にマンション・オフィスビルにて拡大を目指す。それによりメディア価値を向上させ、急速に日本最大級の屋外広告メディアの形成を目指す。



- 事業の概要と第3四半期ハイライト
- **サービスドメインごとの事業進捗**
  - AIメディアプラットフォーム
  - **AIデジソリューションズ**
    - その他AIサービス
- 中期的な事業飛躍に向けて

# AIデジソリューションズの事業進捗

👉 社会インフラ領域の『AIデジソリューションズ』は、民間・公共それぞれで、実証実験に留まらない実導入実績が拡大。今後、全国規模の導入に向け、子会社であるニューラルエンジニアリングも設立し、取り組みを加速する。





# AIデジソリューションズの概要

AIデジソリューションズは現在、デジパーク・デジフローの2ラインナップのもとで、様々なAI検知機能を展開。設置先にあわせた機器選定を行い、顧客に安定した品質でソリューションを提供。

## AI検知メニュー例

## 当社が提供するAI検知機器 (一部抜粋)

### デジパーク



満空把握



車番認識

### デジフロー



人流・車流計測



侵入検知



座席満空



## 当社が提供するAI検知機器 (一部抜粋)

AI  
エッジ  
機器  
セット



AI  
カメラ



AIエッジ機器・カメラの安定稼働率  
(21年5-11月の過去6か月平均実績)

**98.5%**

# 市場環境: 街空間にて、AIデジソリューションズを活用可能なマーケットは膨大に存在

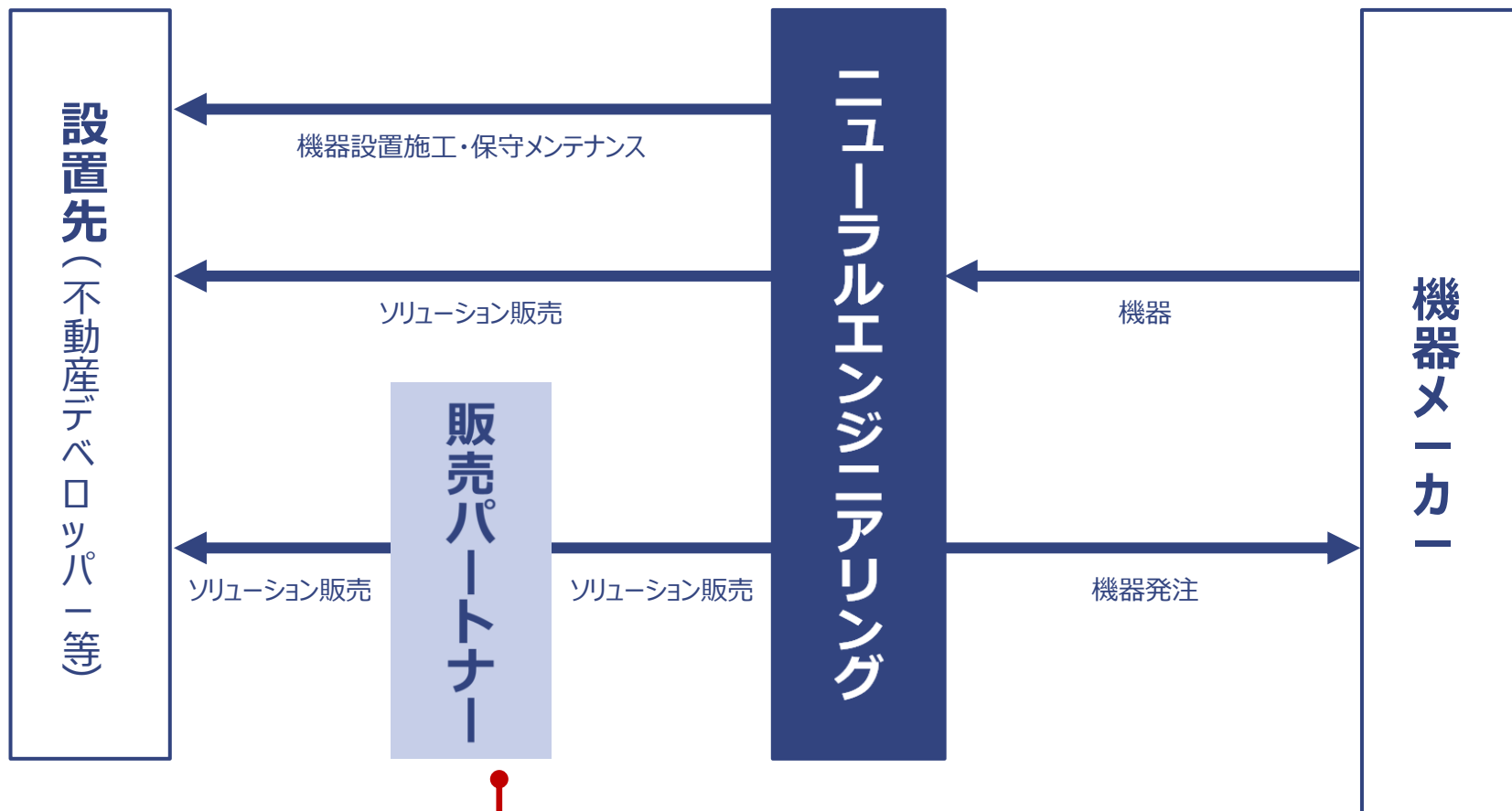
👉 すでにAIデジソリューションズを提供している実績があるロケーション種別だけで膨大な市場規模が存在し、今後のさらなる潜在的な設置ロケーションの広がりも膨大。

AIデジソリューションズをすでに提供してきたロケーション種別の潜在的設置先数



# ビジネススキーム: 子会社のニューラルエンジニアリングを活用し、事業を展開

👉 AIデジソリューションズは、駐車場等設置ロケーションでの施工を伴うことも多く、子会社のニューラルエンジニアリングを活用し、販売パートナーとも連携しながら、広範囲に設置拠点を拡大していく計画。



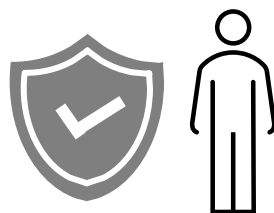
ソリューション取り扱い先例 (一部抜粋)

# 当社のAIデジソリューションズの特徴

 エッジAIの特徴を活かし、プライバシーを守りながら、低ランニングコストで高い認識精度を達成することが可能。

## プライバシー保護

解析されたカメラ映像は  
デバイス内で**即時消去**



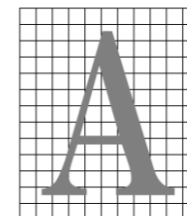
## ランニング費用

AI処理後データのみ送信し、  
**通信・サーバ費用を抑制**

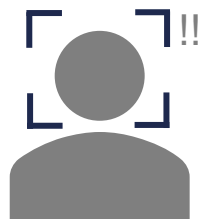


## AI認識精度

カメラからの**高解像度画像**  
をその場で処理し、AI認識  
**精度も高い**



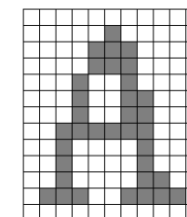
カメラ映像を**クラウドに**  
**アップロードして処理**



映像送信が必要で、**通信・**  
**サーバコスト低減に限界**



映像を**圧縮送信**するため  
**画質が劣化しAI解析に制約**



**従来のAI解析**  
(主にクラウド型)

# 駐車場管理ソリューション: デジパーク

デジパークでは、お客様側で直感的に簡単に操作するだけで、自在に検知したい駐車スペースの設定ができ、複雑な工事や作業を伴わずに、駐車場の利用状況をリアルタイムに把握することが可能。

## 簡単に検知エリア設定

## 車室・車路満空をリアルタイム可視化



# デジパーク:東京建物運営「SMARK伊勢崎」(商業施設)での導入事例

👉 SMARK伊勢崎での導入事例においては、AIカメラによる満空把握結果を、①施設HPで自由に閲覧可能、  
②現地に設置した屋外サイネージ・満空灯による円滑誘導を行うことで、利用者の顧客体験の改善につなげている。



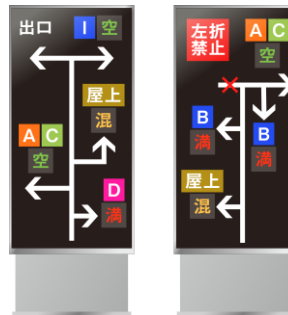
実際のAIカメラ検知のイメージ



施設HPで  
事前に  
混雑案内



現地では  
屋外  
サイネージ  
車両誘導※



※屋外サイネージ・満空灯の実運用開始は、2022年2月頃を予定



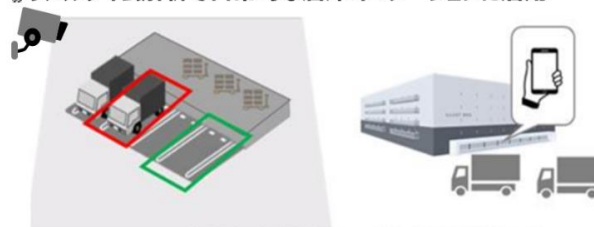
# デジパーク:三菱地所運営「ロジクロス海老名」(物流施設)での導入事例

👉 ロジクロス海老名での導入事例においては、トラックバースの利用状況・受付状況を、防犯カメラ映像を用いて可視化し、スムーズな誘導や作業指示につなげることで、物流施設入居先の物流企業の業務効率化に役立っている。



AI  
トラックバース  
満空管理

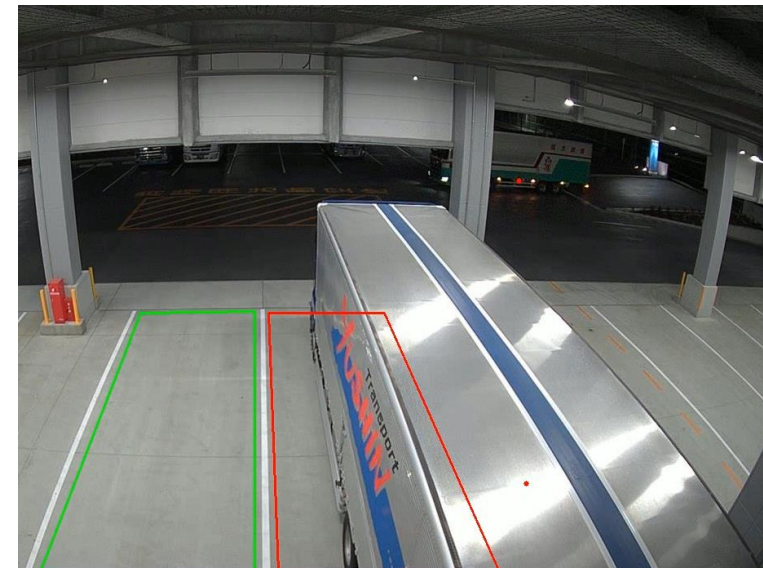
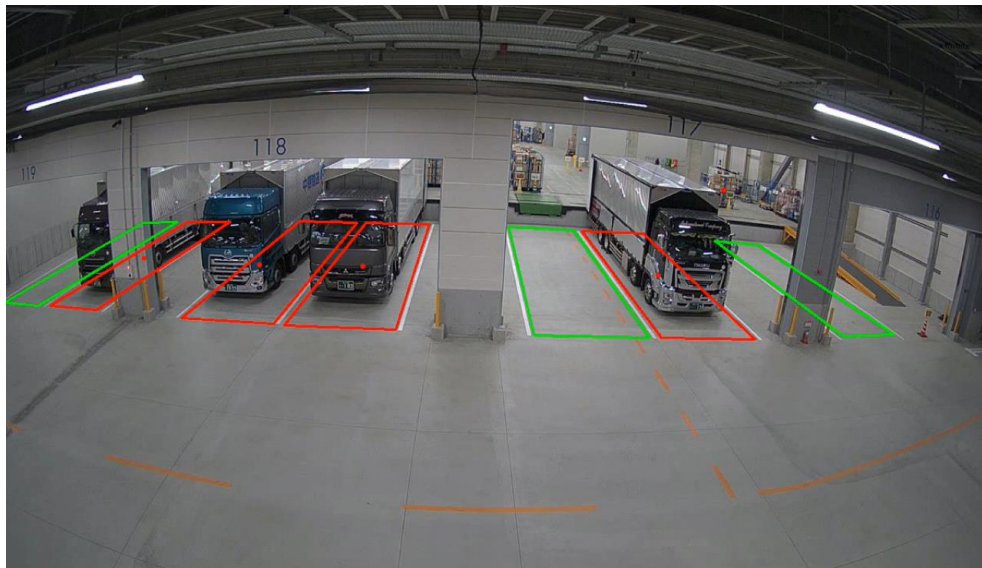
リアルタイム解析で日常的な倉庫オペレーションに活用



トラック運転手の待ち時間解消など  
日常的な倉庫オペレーションに活用



トラック配車や荷物の積み下ろし作業  
における改善点の抽出



# 人流解析ソリューション: デジフロー

👉 デジフローでは、お客様側で直感的に簡単に操作するだけで、自在に検知したいエリア・検知内容の設定ができ、複雑な工事や作業を伴わずに、指定エリアでの人などの動き、侵入検知など各種機能を利用可能。

## 簡単に検知エリアと内容の設定

The screenshot shows the DejiFlow configuration interface. At the top, there's a navigation menu with 'サマリ', 'レポート', and '検出設定'. The main area displays a camera feed with blue lines defining detection zones. Below the feed, there are sections for 'ボックス設定' (Box Settings) and 'ライン設定' (Line Settings), each with various options and checkboxes. A 'カメラ' (Camera) section shows camera selection options (1, 2, 3, 4) and a '編集' (Edit) button.

## 人流把握・侵入検知等が簡単に利用可能

The screenshot shows the DejiFlow report interface. It features a 'レポート' (Report) section with a date range selector (2021年5月18日 (火) ~ 2021年5月18日 (火)) and a 'データ更新' (Update Data) button. Below are two charts: 'ボックスエリア' (Box Area) showing '人数' (Person Count) over time, and 'ラインエリア' (Line Area) showing '検出数' (Detection Count) for '出入りロライン (赤=入)' (Entry/Exit Line (Red=In)) and '出入りロライン (青=出)' (Entry/Exit Line (Blue=Out)).

ユースケースにあわせて、  
パトランプや屋外サイネージ等の  
外部機器・システムと連携

# デジフロー：三井不動産と連携した「柏の葉スマートシティ」での導入事例

👉 柏の葉キャンパス駅周辺地域での導入事例においては、街区に約30台のAIカメラを設置し、街の見守り・安全に向けたサービス提供や、居住者・来街者の住みやすさ・過ごしやすさ向上に取り組んでいる。

カメラ設置位置マップ

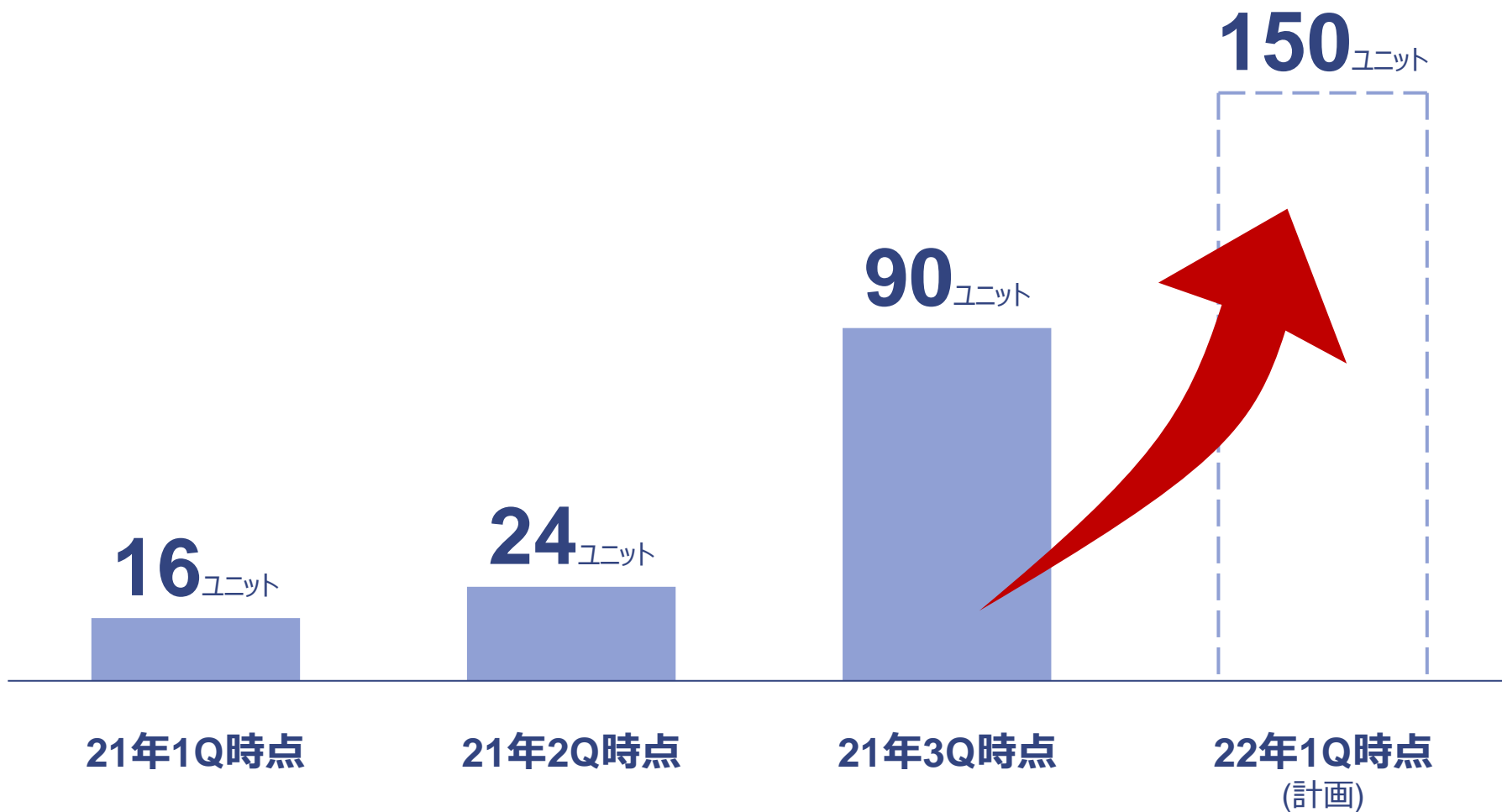


導入予定のAI検知内容



## これまでのAIデジソリューションズの累計設置・導入ユニット数および今後の計画

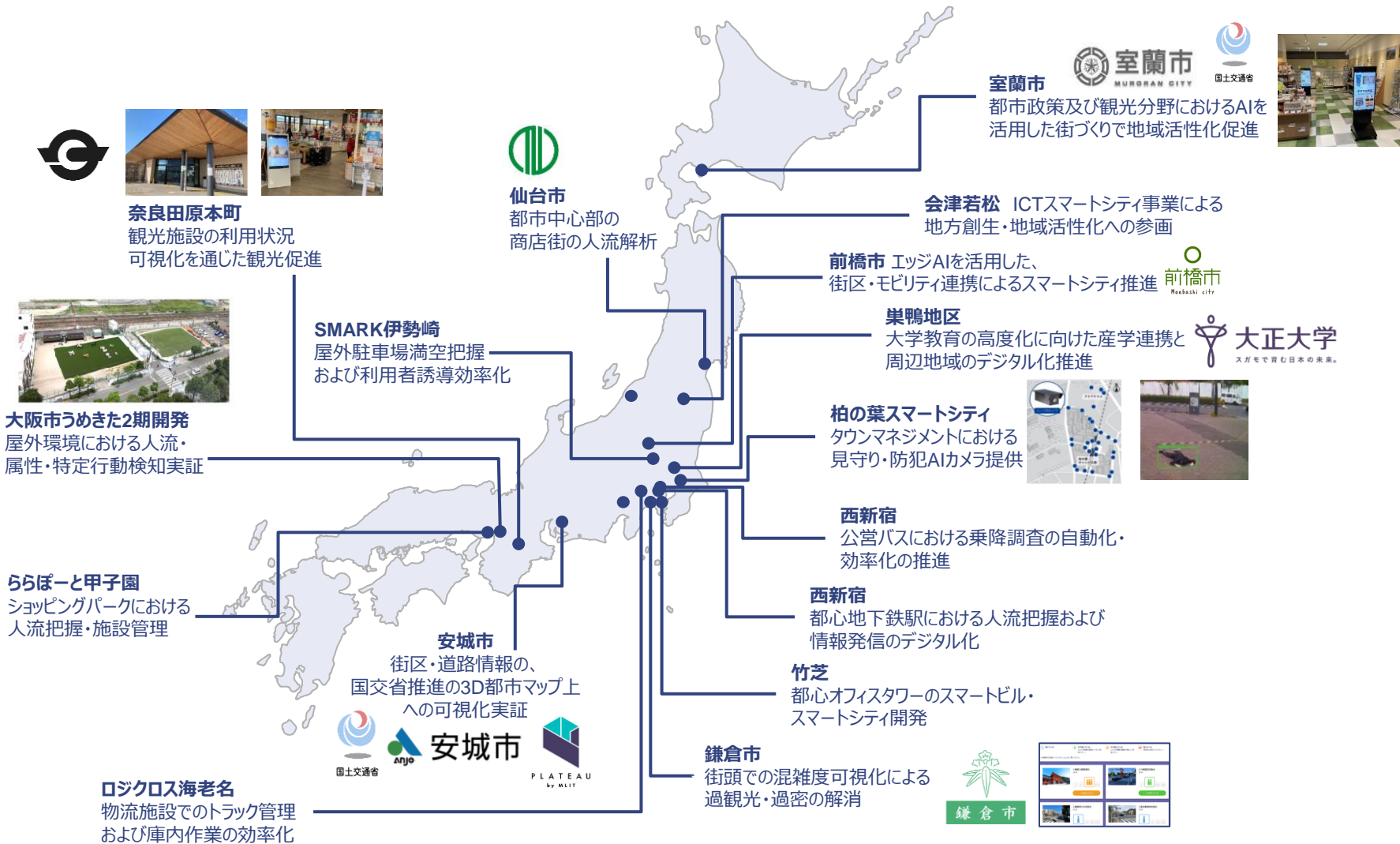
👉 デジパーク・デジフローは2021年において、着実に導入ユニット数を拡大しており、21年4Q以降は、設立したニューラルエンジニアリングを活用し、設置・導入規模をさらに拡大させていく。





# AIデジタルソリューションズを中心に、多くの街づくりの中で採用・導入が進む

👉 民間・公共向けともに、各地での導入展開が進み、全国で実際の施設運営・街づくりにAIソリューション活用広がる。



- 事業の概要と第3四半期ハイライト
- **サービスドメインごとの事業進捗**
  - AIメディアプラットフォーム
  - AIデジソリューションズ
- **その他AIサービス**
- 中期的な事業飛躍に向けて



# その他AIサービスの事業進捗

👉 ファッション領域および在宅勤務領域において、事業は堅調に推移。引き続き各ソリューションの磨きこみを行うと同時に、導入拡大に取り組む。

## AI x サイネージメディア

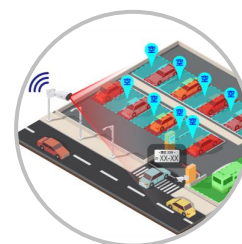
SIGN DIGI



AIサイネージ『サイデージ』、  
21年11月から100%子会社となった高級  
マンション向け広告サイネージメディア  
『フォーカスチャンネル』

## AI x 社会インフラ

🏠 デジパーク



👤 デジフロー



民間企業や公共・自治体に提供する  
駐車場・モビリティソリューション『デジパー  
ク』や人流・防犯ソリューション『デジフ  
ロー』

AIメディア  
プラットフォーム

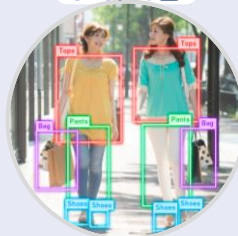
AIデジ  
ソリューションズ

コアとなる  
エッジAI  
技術

その他  
AIサービス

## AI x ファッション

AI MD



## AI x 在宅勤務

リモデスク

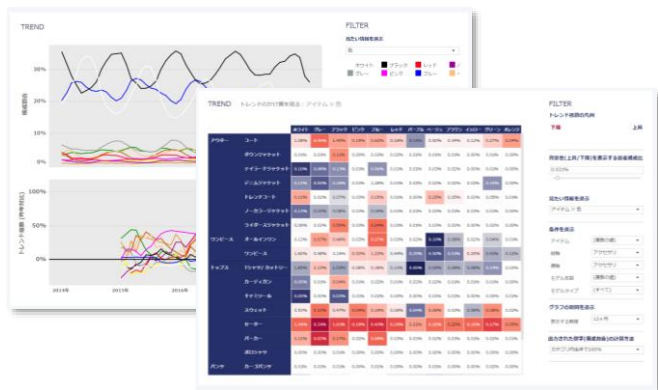


ファッション解析  
『AI MD』やコー  
ルセンターを中心  
とした在宅支援  
『リモデスク』など

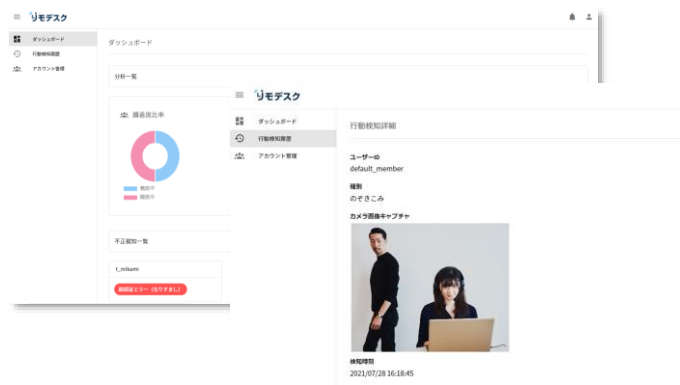
# AI MDおよびリモデスクは順調に展開を拡大中

AI MD・リモデスク関連サービスはともに堅調に推移。継続して既存顧客へのアップセルや新規営業を進める。

AI MD®



リモデスク



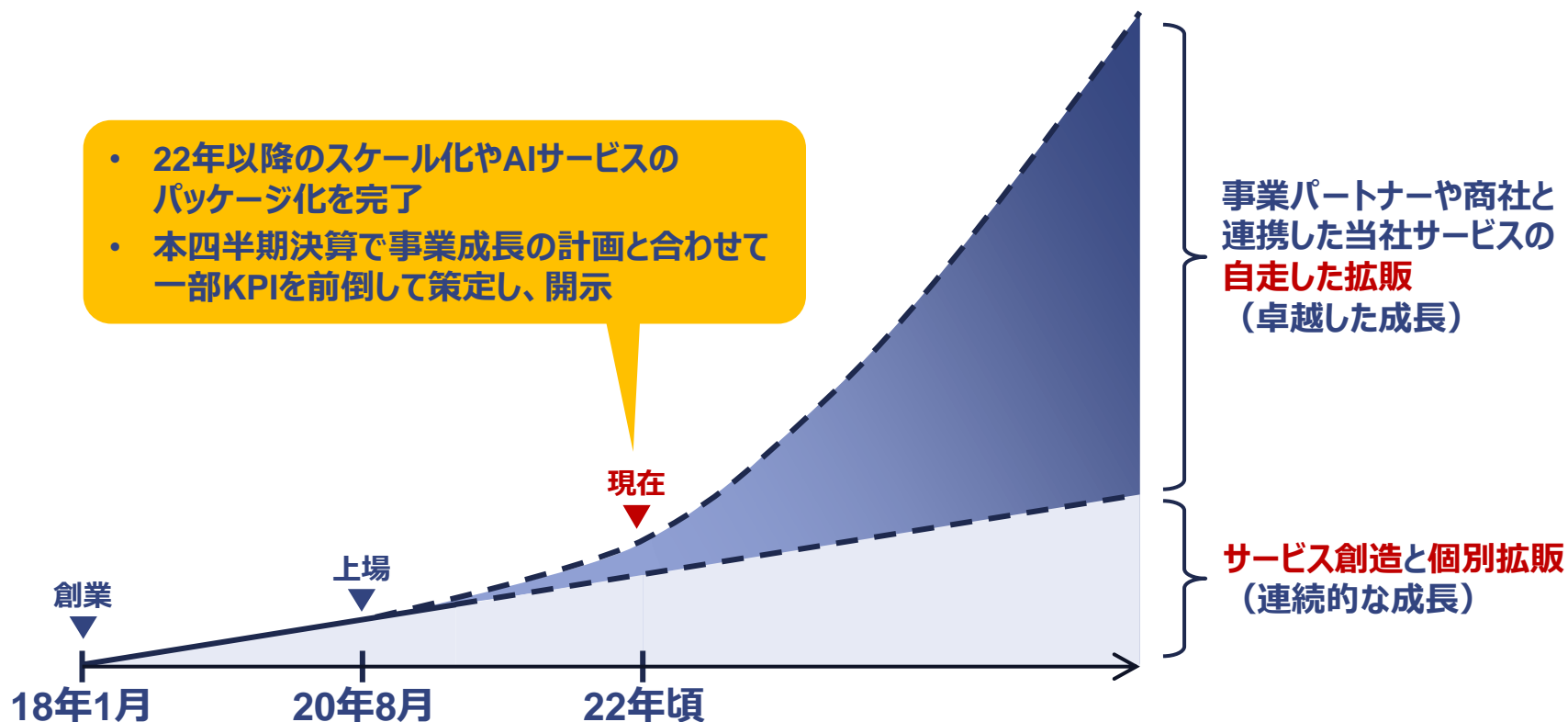
- AI MDは既存顧客の継続導入が続く
- AI MDから派生したアパレルEC向けレコメンドエンジンの提供が加速
- アパレル店舗向けのAIサイネージ展開もトライアル導入進行中

- 21年上期に、SaaS版/API版を正式ローンチ後、大手通信キャリアやコールセンター事業者での導入が拡大中
- 特に、在宅勤務システムにリモデスクを組み込むAPI版での導入が加速している

- 事業の概要と第3四半期ハイライト
- サービスドメインごとの事業進捗
- **中期的な事業飛躍に向けて**

# 当社が目指す事業成長のイメージ

 上場以来、当社成長イメージを推進。成長計画を本四半期決算（本資料内）で策定し、発表する。



## 事業創造

- 企業体制の構築
- 社会課題の特定
- サービスの創出

## 事業モデルの深化

- サービス品質の成熟化
- 事業パートナーとの提携
- 事業セグメントの定義
- 各事業のKPI策定

## スケール感をもった展開

- 中期経営計画の公表
- 事業セグメントとKPIの開示と継続的なモニタリング

## 2021年度の経営方針



2021年度は、短期的な売上成長に対し、ビジネスモデルの深化とサービスの完成を優先して事業を推進。汎用化されたサービスを拡販する体制を構築。

### フィーベースからユニットベースへ

企業や行政との個別契約による販売拡大に加え  
汎用化されたサービスが自走して拡販される事業モデルを加速

#### 【テーマ1】 共創パートナーの拡大

販売、メンテナンス・サポート、行政向け入札権などの必要要素をパートナーシップ、または必要に応じたM&Aを通じて拡大する

#### 【テーマ2】 使いたくなるAIサービスへ

汎用的なニーズに基づく使いやすさを追求し、高いAIサービス品質と稼働安定性の担保を通じ、1万ユニット体制を目指す

#### 【テーマ3】 AI技術へのこだわり

業界最大水準のデータ蓄積を目指すとともに、CG活用を始めとする独自の学習技術を用いた最適なAIロジック開発に積極投資する

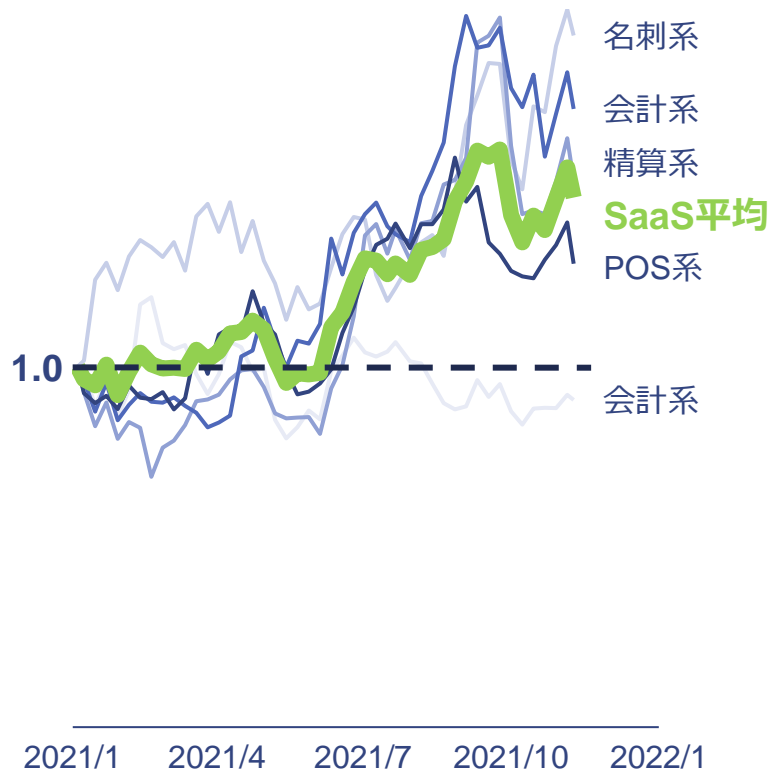
# SaaS事業とAI事業の比較

👉 コロナ影響でテレワークの広がりなどもあり、職場でのデジタル化やコスト見直しが加速したことがきっかけでSaaSサービス導入が加速。一方、AI企業の提供価値を見つめなおすタイミングに。

## 国内SaaS銘柄推移

2021年1月4日終値の株価を1とした指数

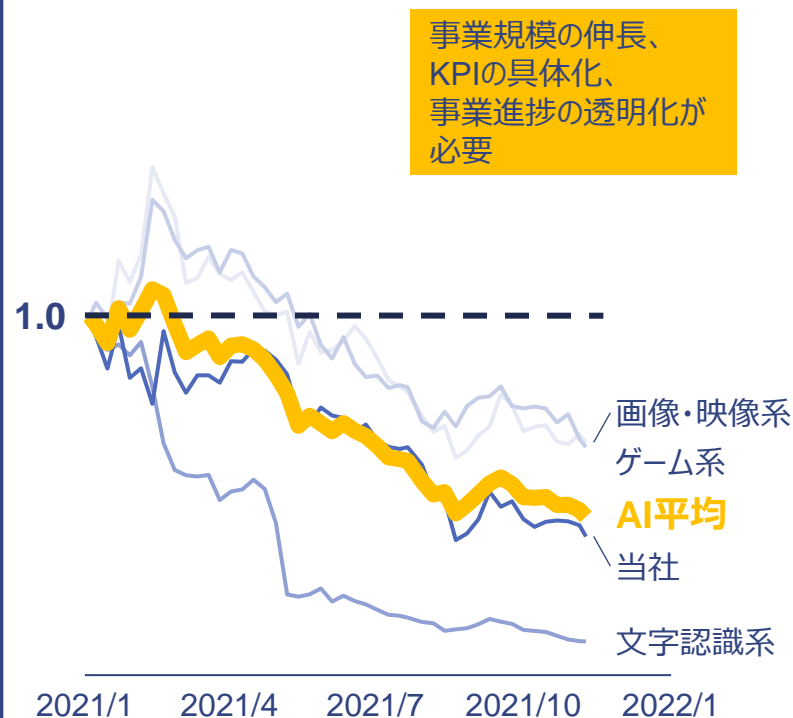
※平均は各社指数の単純平均



## 国内AI銘柄の株価推移

2021年1月4日終値の株価を1とした指数

※平均は各社指数の単純平均

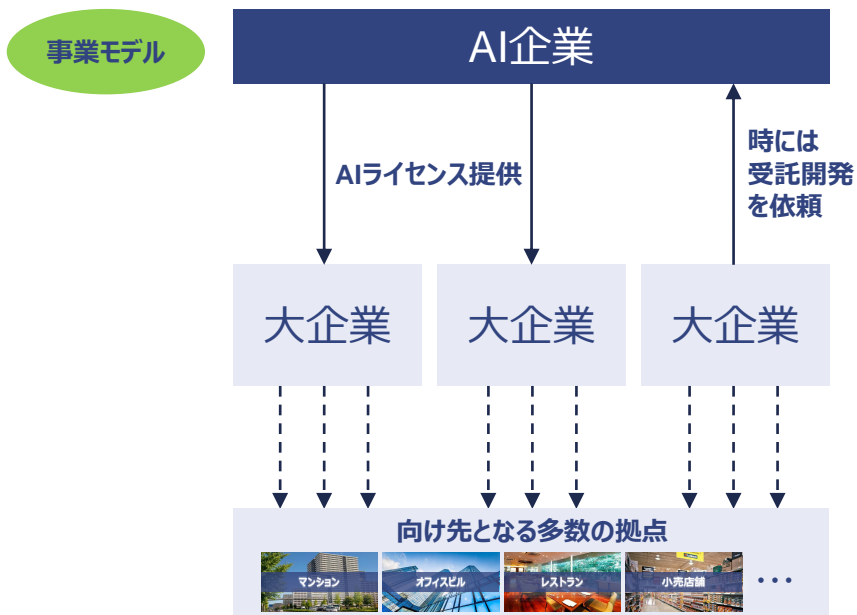




# 当社事業のビジネスモデルの進化

👉 2018年から2020年に主力であったフィーベースの収益構造の転換を目指し、2021年にユニットベースへの強力なシフトを推進。ユニットベースのサービス展開を通じ、直接的に顧客のニーズに触れることで、よりよいAIサービスの提供を加速する。

## フィー型収入をベースとした事業モデル



事業モデル

課金形態

特徴

- 1プロジェクト数千万円～数億円
- 期限のある契約形態で、一定期間ごとに延長交渉
- 1プロジェクトで一定の売上獲得ができる一方、PoC実施後、サービスが開始されないことも多い

## 導入ユニット数に応じた収入をベースとした事業モデル



21年にシフトを加速

- 1契約（複数ユニット）は年間数十万円～数千万円
- ユニット数ベースの契約が主
- AI企業が主体的にサービス導入と拡大をリードできる

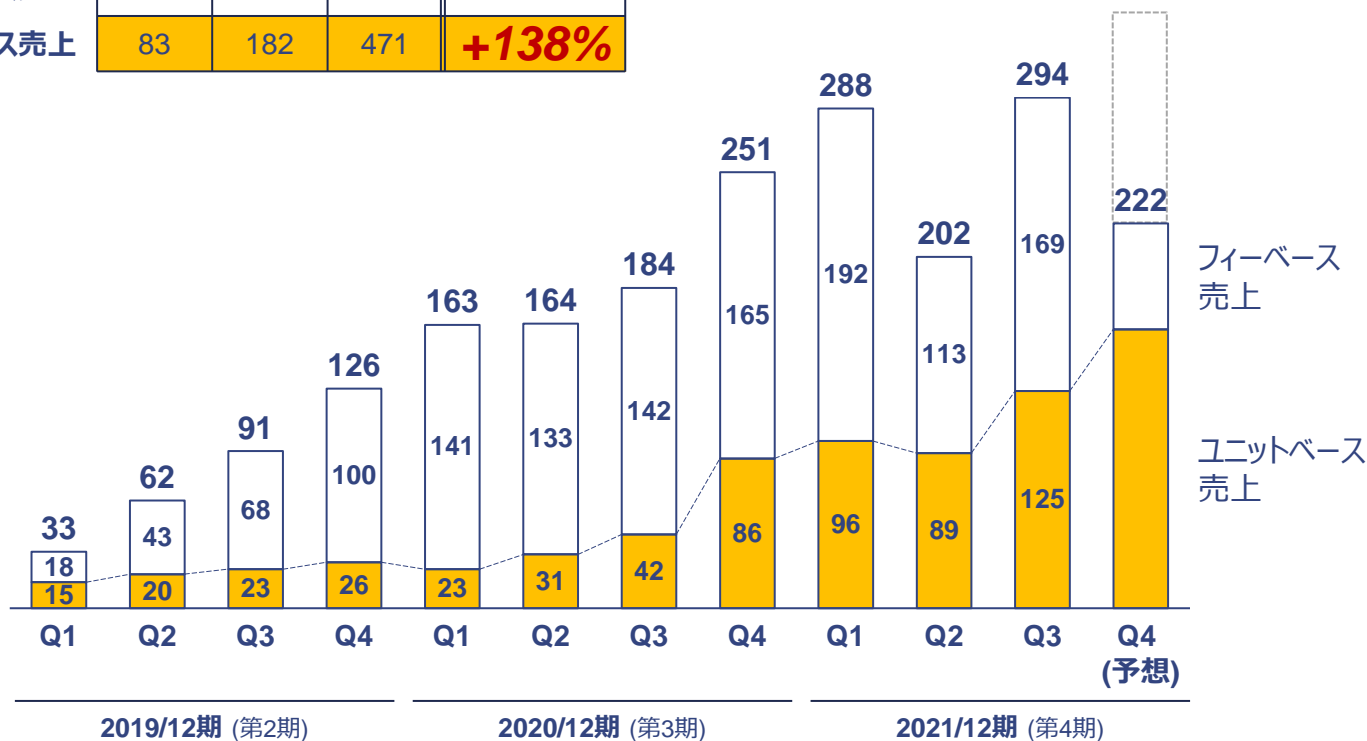
# フィーベース vs ユニットベースの推移

👉 2021年のAIサービスの完成以降、ユニットベースの売上成長（年率成長率+138%）がフィーベースの売上成長（年率成長率+53%）を凌ぐ水準に到達。2022年以降に計画をしていた卓越した成長の体制が整備されてきたことを踏まえ、Q4のフィーベース案件を一部見送り、自社サービスの発展に向けた人員配置行う。


(百万円)

	FY2019 実績	FY2020 実績	FY2021 予想	年平均成長率 FY19-21
フィーベース売上	228	580	534	+53%
ユニットベース売上	83	182	471	<b>+138%</b>

フィーベース案件を一部見送り、  
2022年の事業計画達成に向けて  
自社サービスの発展に人員を配置



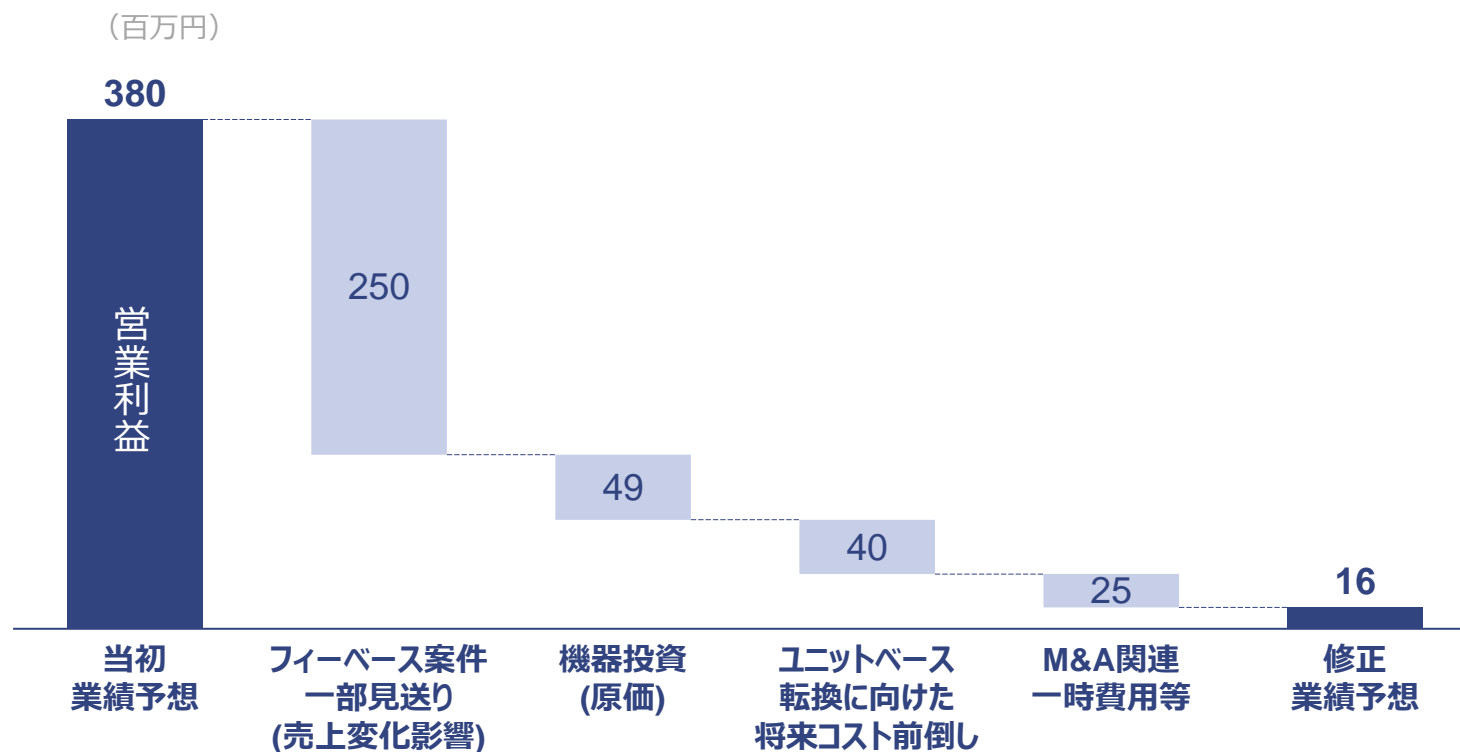
## 2021年12月期 通期業績予想の修正

 来期の飛躍に向けて積極的な投資を実施予定。来期の加速的な成長に向け、Q4においてはフィーベース売上高を一部手放し、通期黒字の範囲内で着地見込。

(百万円)	2020年 12月期 実績値	2021年 12月期 前回発表 業績予想	2021年 12月期 今回修正 業績予想	増減額	増減率
<b>売上高</b>	<b>762</b>	<b>1,256</b>	<b>1,006</b>	<b>△250</b>	<b>△19.9%</b>
<b>営業利益</b> 営業利益率	<b>170</b> 22.3%	<b>380</b> 30.3%	<b>16</b> 1.6%	<b>△364</b>	<b>△95.8%</b>
<b>経常利益</b> 経常利益率	<b>148</b> 19.4%	<b>370</b> 29.5%	<b>11</b> 1.1%	<b>△359</b>	<b>△97.0%</b>
<b>当期純利益</b> 当期純利益率	<b>147</b> 19.3%	<b>280</b> 22.4%	<b>9</b> 0.9%	<b>△271</b>	<b>△96.9%</b>

## 営業利益ブリッジ（当初業績予想と修正業績予想の比較）

👍 将来成長に向け、フィーベース案件を一部見送り、成長投資、M&Aの実施で通期業績予想を修正。



# 事業特性を活かした成長の方向性

👉 当社の展開する技術軸を起点とした事業会社は、総合的なAIサービス事業者としての産業横断的にサービス拡大やM&Aを実行しやすいことが強み。有機的なサービス開発や事業成長に加え、当社の主力事業を加速する周辺領域や、先行する類似企業の獲得を積極的に取組予定。

## 産業の軸 (Vertical)

## 技術の軸 (Tech Stack)

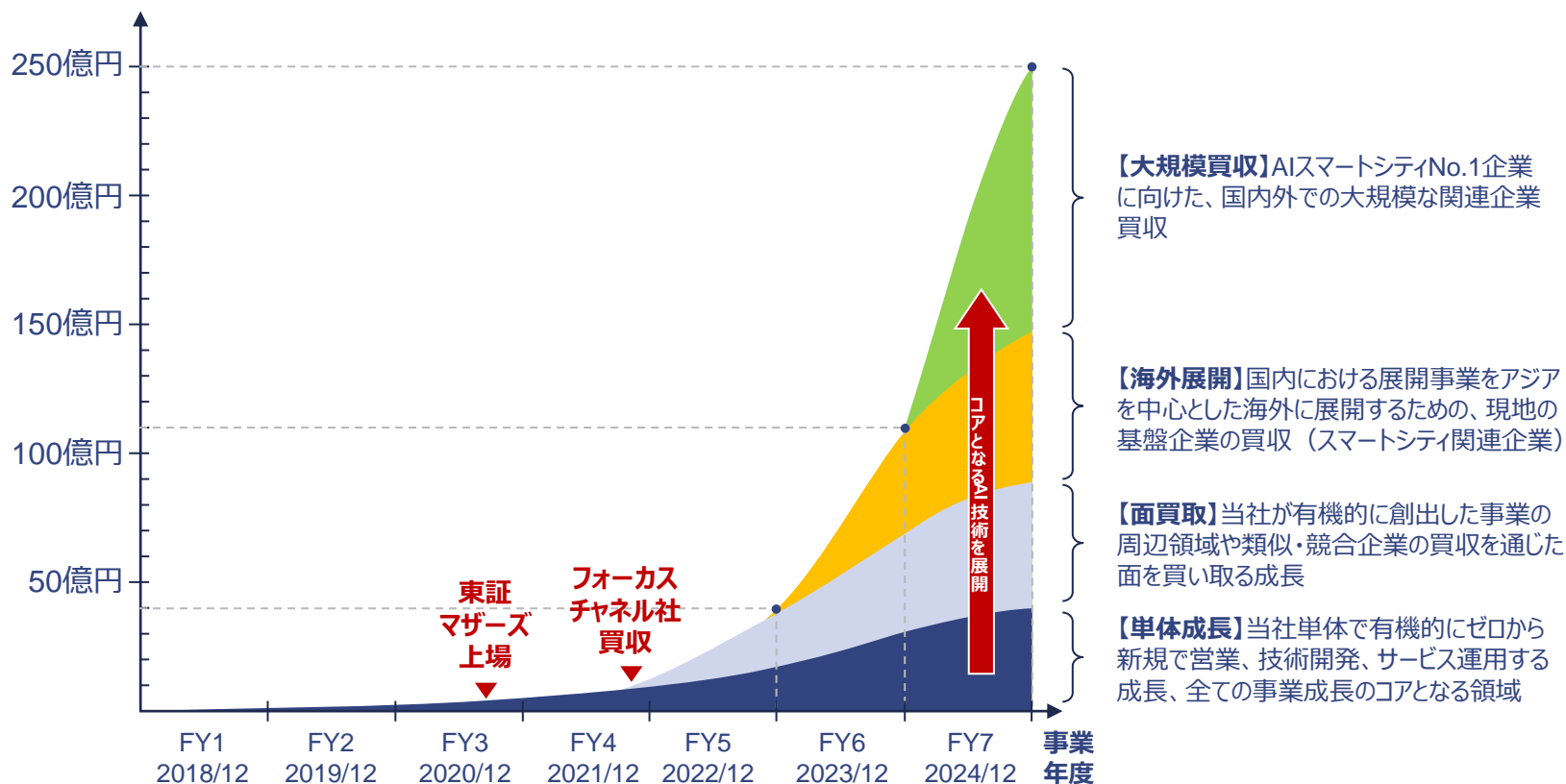
	広告・メディア	社会インフラ 不動産	運輸・輸送	小売・アパレル	公共・自治体	テレコム・電機	自動車・製造業	医療・製薬	農業・化学	金融	石油・資源	
<b>セキュリティ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>デバイスセキュリティ</li> <li>ネットワークセキュリティ</li> <li>アプリケーションセキュリティ</li> </ul>											
<b>アプリケーション</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>アプリケーション</li> <li>UI/UX</li> </ul>											
<b>アナリティクス</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>AI</li> <li>データアナリティクス</li> </ul>	中期的な重点領域 (M&A含む)					将来的なポテンシャル領域					
<b>プラットフォーム</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>OS/ミドルウェア</li> <li>データストレージ</li> <li>データ整備/処理</li> </ul>											
<b>コネクティビティ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ローカルネットワーク</li> <li>広域ネットワーク</li> </ul>											
<b>ハードウェア</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>機器/ロボット</li> <li>センサー</li> </ul>											



# 圧倒的な事業成長の方針

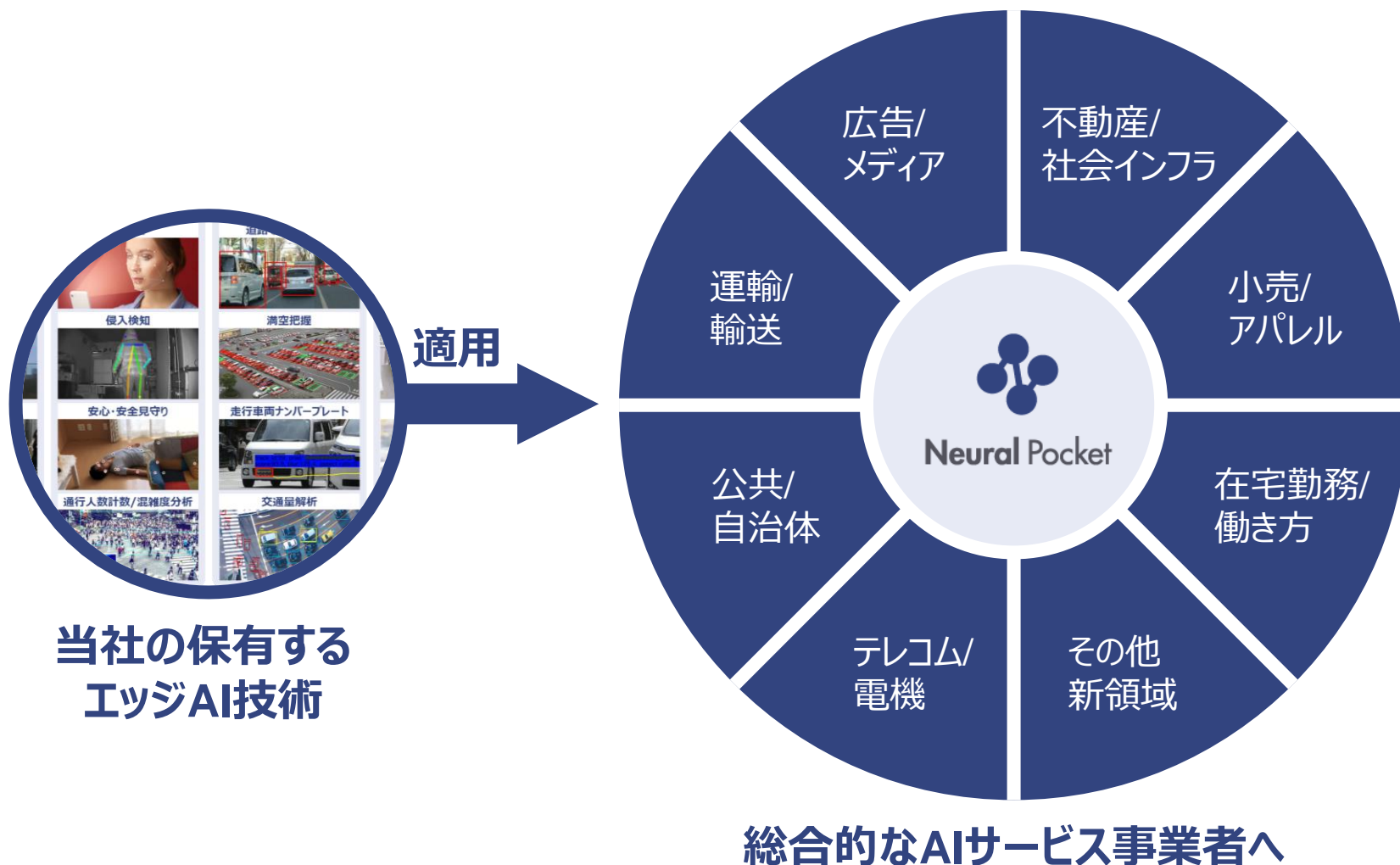
👉 事業展開においては、単体で創出したエッジAIのコア技術やサービスをテコに、国内外の関連サービスを順序立てて企業買収（ロールアップ）しながら成長実現を目指す。2021年11月1日に、当社最初のM&Aとなるフォーカスチャネル社の買収実施。今後は、単体の事業成長に加え、年間2件程度を目安に、事業の拡大に資するシナジーを創出するM&Aを実施する計画。

連結売上高（計画）



# 総合的なAIサービス事業者を目指す

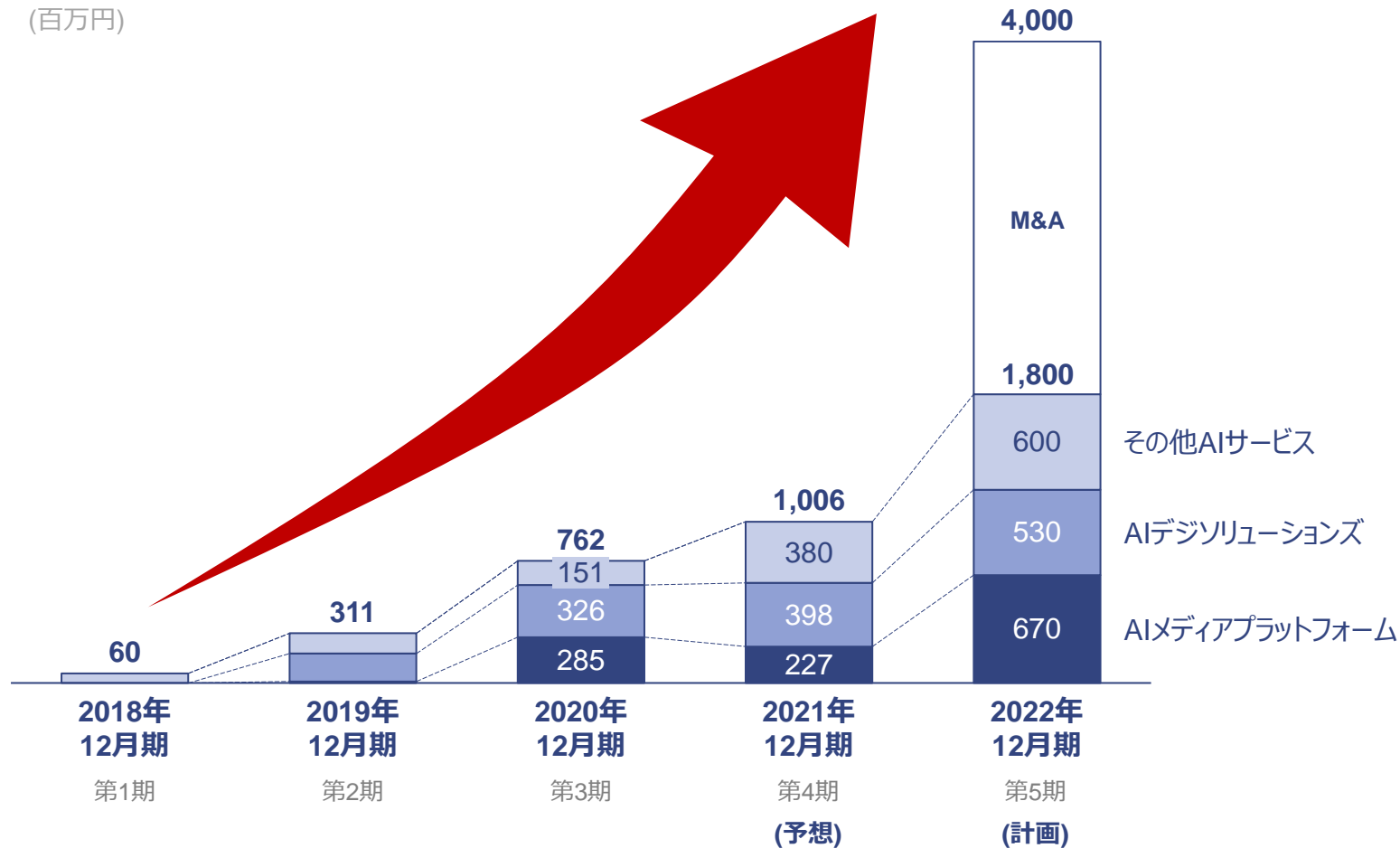
 当社の保有する多様なエッジAI技術を多様な領域に適用し、AIサービスの包括的なサービス事業者を目指す。



# 売上高の伸長を目指す：今期業績予想および来期業績計画

👉 2022年12月期では、事業規模の4倍増を目指す。有機的なサービス伸長に加え、M&Aを通じた面の獲得や類似・関連・競合企業の統合（ロールアップ）を進める。

(百万円)



# 当社M&A戦略を支えるM&Aのエキスパート人材

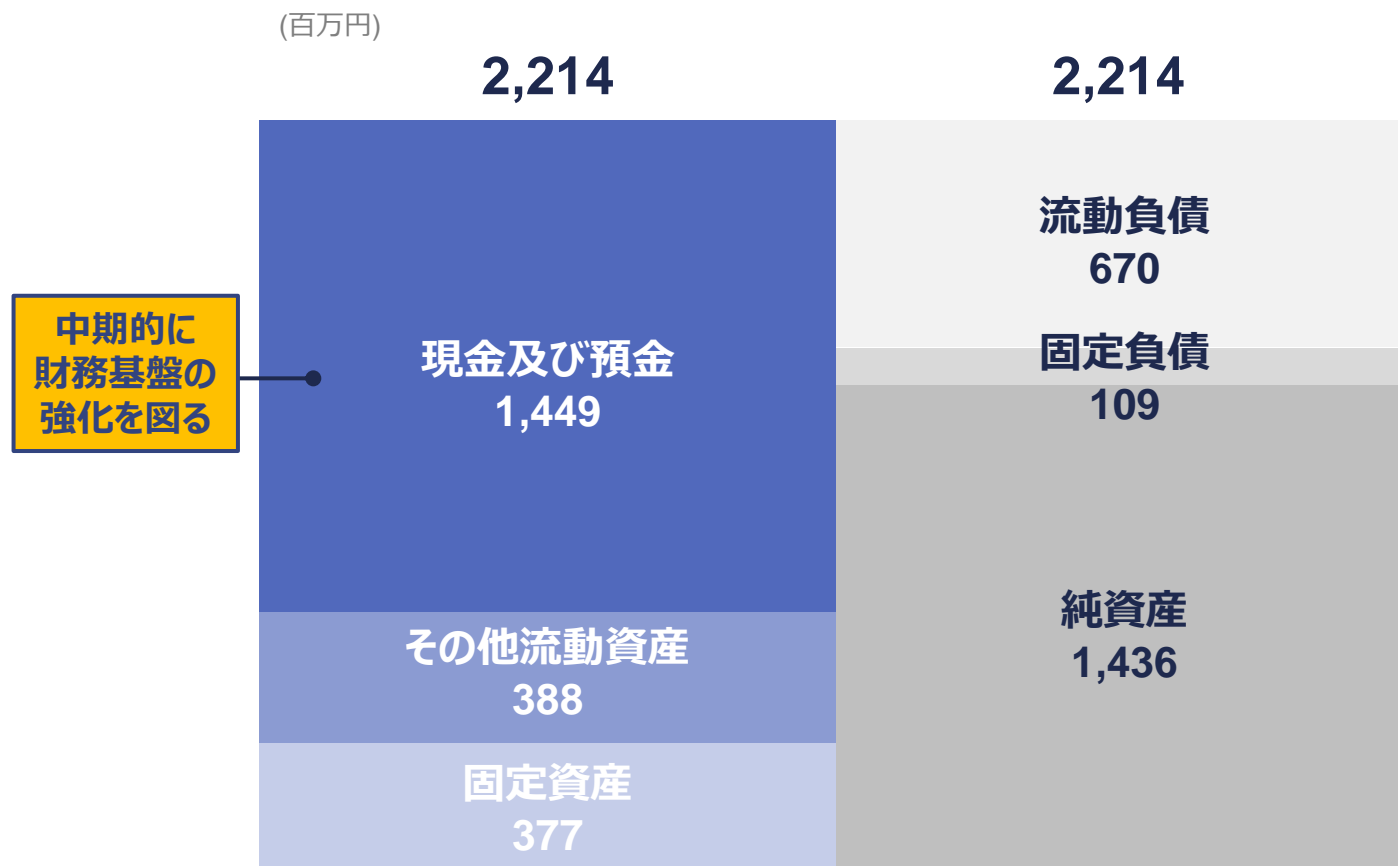
 M&Aに関する多様な経験を要するエキスパートチームで投資戦略を策定し、実行を進める。

## 投資戦略チームの出身企業とM&A経験

CEO		日本・アメリカにおいて10件超のM&AデリジェンスやPMI（買収後統合）を経験。
CFO		投資テーマの策定、投資先候補のソーシング、LBO投資実行、ファイナンス、投資後の経営関与。
デリジェンスリーダー		会計・財務・税務視点での企業評価や価値算定を経験。公認会計士。
ファイナンスリーダー		企業分析、プロダクト組成、ファイナンス等多岐に渡る業務を多数経験。
財務リーダー		日本やシンガポールにおけるM&Aファイナンスやシンジケーション、企業審査を主導。
投資ストラクチャ担当		20を越える投資ストラクチャの設計を経験。
PMI（買収後統合）担当		企業買収直後のPMI、ガバナンス整備を多数推進。子会社管理の実施。

# 2021年12月期 第3四半期末（9月末時点） 貸借対照表

 M&Aを含む更なる積極的な成長投資を可能にするための財務基盤を中期的に強化する方針。



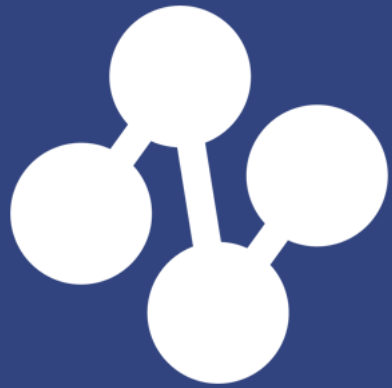
\* 借入金=短期借入金+1年内返済予定の長期借入金+長期借入金



# 免責事項

## 本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合において、当社は、本資料に含まれる将来に関するいかなる情報についても、更新・改訂を行う義務を負うものではありません。また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。



**Neural Pocket**