

AIで心躍る未来を



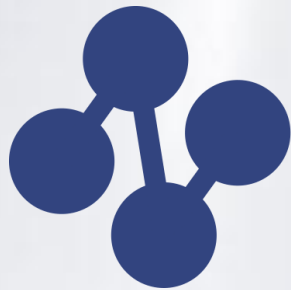
# 事業計画及び成長可能性に関する事項

ニューラルグループ株式会社  
2025年3月28日

- **会社概要**

- 技術優位性と強み
- 事業内容・構造
- 事業進捗
- 2025年12月期の展望と成長戦略

AIで心躍る未来を



NEURAL

ニューラルグループ株式会社

Neural Groupという社名には、AI技術をはじめとする最先端テクノロジーの開発を通じ、幅広い領域で、枠にとらわれない心躍るサービスの提供を目指したいという思いが込められています。リアル空間、バーチャル空間のいずれにおいても、エッジAI技術を活用し、AIカメラや広告配信、ファッション・アパレルなど、様々な領域で、心躍る未来の社会をグローバルに実現していきたいと思えます。

# ニューラルグループについて

## 当社概要

【会社名】	ニューラルグループ株式会社
【創業】	2018年1月22日
【上場】	2020年8月20日（東証グロース：4056）
【事業内容】	独自開発のAIアルゴリズムによる画像・動画解析と 端末処理技術を軸に事業を展開
【本社所在地】	東京都千代田区有楽町1-1-2 東京ミッドタウン日比谷32階
【子会社】	ニューラルマーケティング株式会社 ニューラルエンジニアリング株式会社 ニューラルグループタイランド.,Ltd
【拠点地域】	東京、大阪、札幌、仙台、名古屋、高松、広島、 福岡、バンコク（タイ）
【社員数】	251名（連結、2024年12月末時点）
【加盟団体】	日本ディーラーニング協会（JDLA） 日本経済団体連合会（経団連） 衛星地球観測コンソーシアム MaaS社会実装推進フォーラム 一般社団法人全日本駐車協会 大阪商工会議所 大阪スマートシティパートナーズフォーラム 他

## ミッション・果たす使命

### 「AIで心躍る未来を」

Neural Groupという社名には、AI技術をはじめとする最先端テクノロジーの開発を通じ、幅広い領域で、枠にとらわれない心躍るサービスの提供を目指したいという想いが込められています。リアル空間、バーチャル空間のいずれにおいても、エッジAI技術を活用し、スマートシティや街づくり、働き方改革やエンタメなど、様々な領域で、心躍る未来の社会を実現していきたいと思えます。

## 経営陣



### 代表取締役社長 重松 路威

- マッキンゼー・アンド・カンパニー パートナー（共同経営者）東京支店、独フランクフルト支店および米シカゴ支店での勤務を経て2018年当社創業
- 東京大学大学院工学系研究科「工学部アドバイザーボード」メンバー（現）、経済同友会会員
- 東京大学大学院 工学系研究科修了（修士）

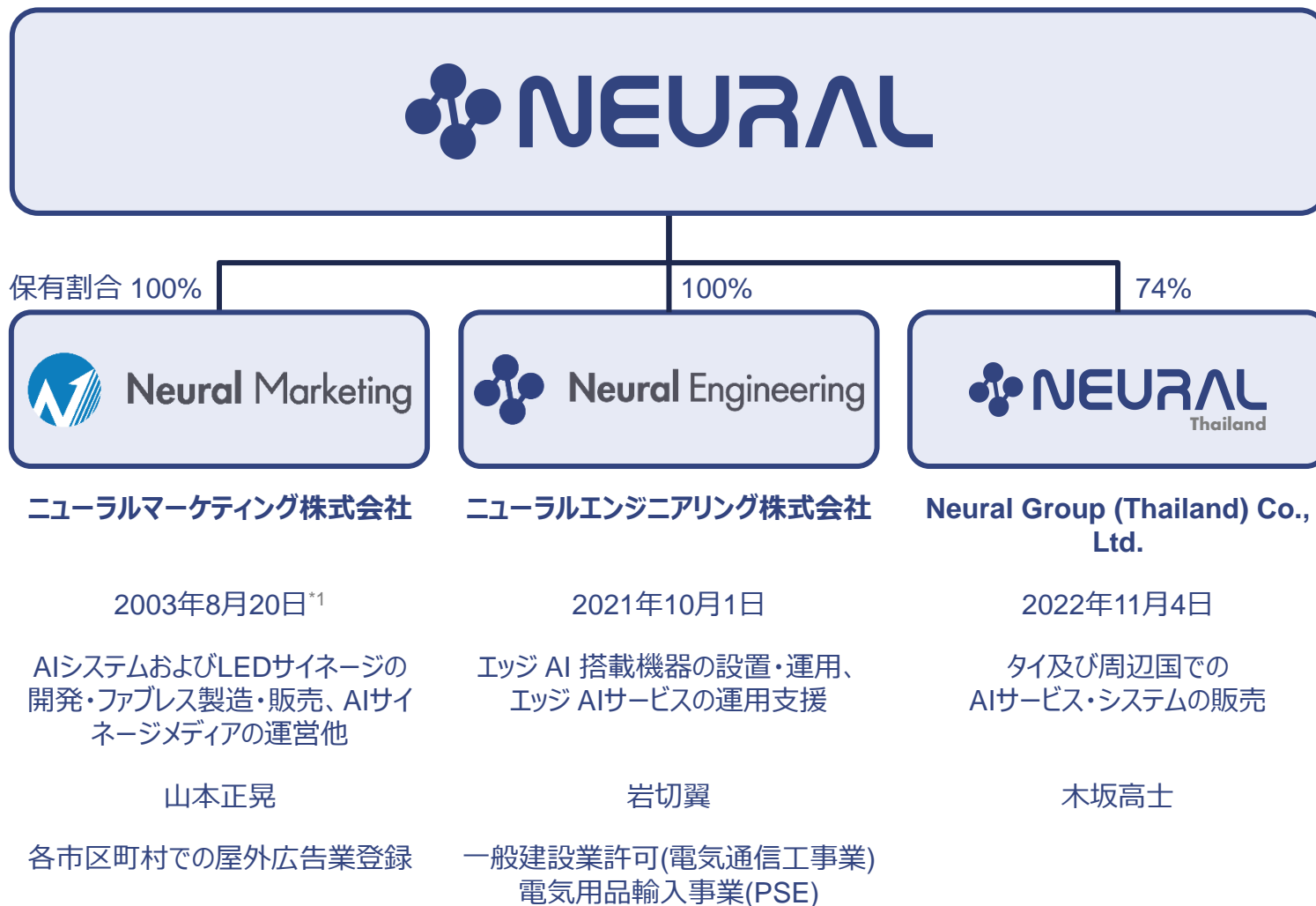


### 顧問 松尾 豊

- 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
- 日本ディーラーニング協会理事長、新しい資本主義実現会議有識者構成員、AI戦略会議座長
- ソフトバンクグループ社外取締役
- 2018年より当社顧問

※2024年3月29日付にて開示した昨年度の「事業計画及び成長可能性に関する事項」では従業員数の推移を開示しておりましたが、働き方の多様化による業務委託や派遣などへのシフトが増加傾向にあることから、従業員数の増減が事業成長を評価するのに適切ではないとの考えにより、本資料において非開示とさせていただきます。

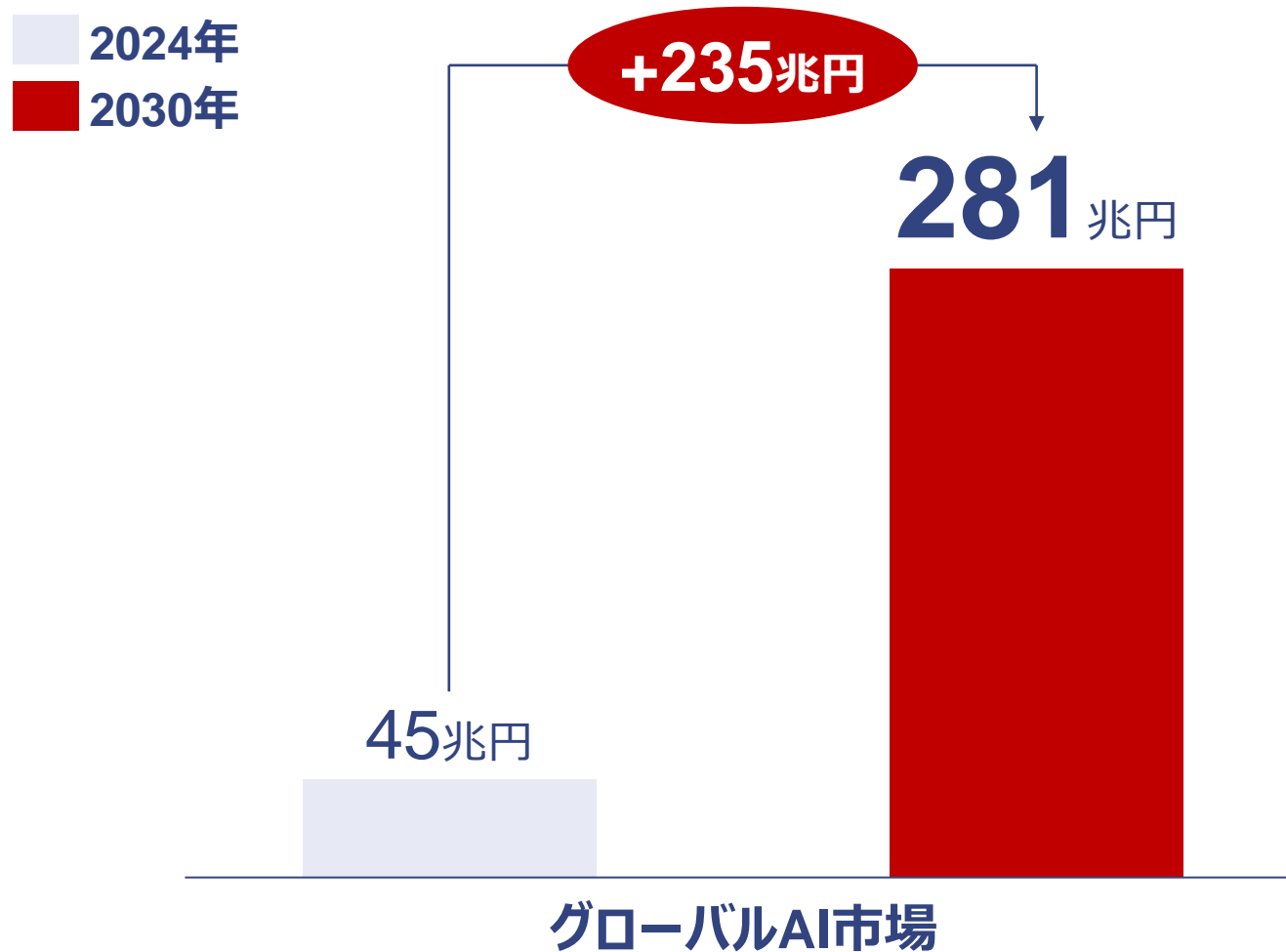
# 当社グループ体制（2024年12月末現在）



\*1 2022年9月1日にネットデン株式会社からニューラルマーケティング株式会社へ商号変更。ネットデン株式会社の設立日を記載。

- 会社概要
- **技術優位性と強み**
- 事業内容・構造
- 事業進捗
- 2025年12月期の展望と成長戦略

## 当社事業は、世界的なAI市場拡大の追い風を受ける

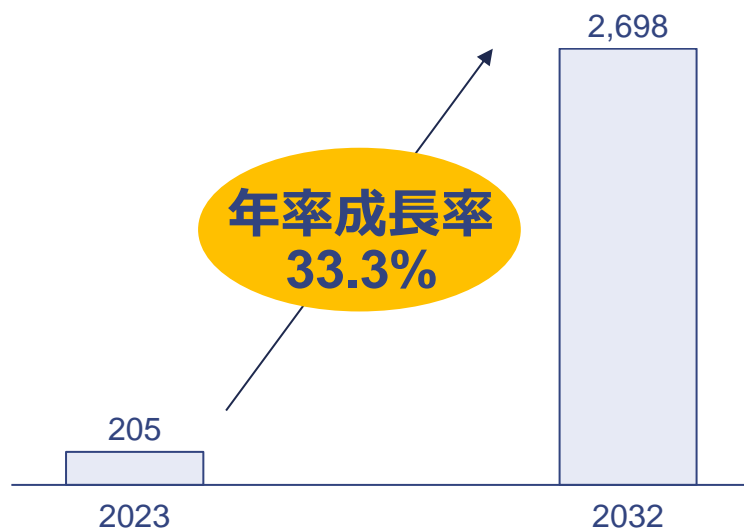


\*1 Statista Japan, 2021年 人工知能 (AI) の世界市場規模および2030年までの予測値 (2024年5月発行)  
なお、市場規模金額について為替レート152円/ドルにて試算。

# エッジAIは世界的に大きな事業規模と高い成長性を有する

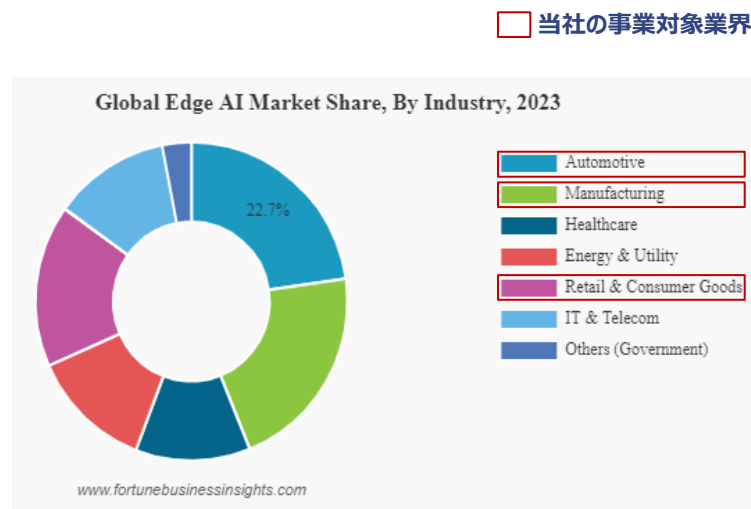
## エッジAI市場は年率33.3%で成長

グローバル：エッジAI市場（億ドル）



## 成長領域の多くで当社は事業を展開

グローバル：エッジAI市場の業種内訳（2023年）



資料：<https://www.fortunebusinessinsights.com/edge-ai-market-107023> (Last Updated: July 29, 2024)



# 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

**87兆円**



2030年

卸売・小売・  
生活関連・広告・  
運輸・モビリティ

## 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。

# 「AI技術提供」から「AIサービス販売」へのシフトを通じて、AI業界のスケール化が進行

## AI技術提供：AI技術そのものを提供



顧客企業から  
受託案件



AI技術の  
実証実験



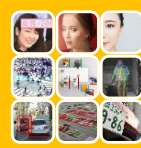
AIライセンス  
の販売



売上シェアと  
拡販の協議

個別企業のニーズ  
や関心に応じて  
カスタマイズした  
個別技術提供

## AIサービス販売：AIで実現されるサービスを提供



多様な  
AI技術



100%水準  
の検出精度



24時間365日  
水準の稼働性



サービス活用  
シーンの広がり



解析データ  
形式の汎用性



導入しやすさ  
や安心価格



セキュリティや  
個人情報保護



導入効果  
や満足度

社会のペインポイント  
を解決するAIサービスの  
スケール化や  
大規模拡販

- 高いAI精度や品質が前提
- AIエンジンは長期実運用・安定稼働される
- 市民や消費者に日々無意識に利用される日常的なサービス



# AI業界のビジネスモデルが多様化する中、当社はエッジAIプラットフォームとしての ポジショニングを確立

## 事業モデル

**AIサービス販売**

AIで実現される「サービス」  
を提供する事業モデル

スケールサービス

**AI技術提供**

「AI技術そのもの」を  
提供する事業モデル

個別カスタマイズ

クラウドAIサービス

エッジAIプラットフォーム

Neural Pocket

AI受託開発

エッジAI開発

## AI解析技術

クラウド処理

年平均成長率  
**+6%**

エッジ処理

年平均成長率  
**+69%**

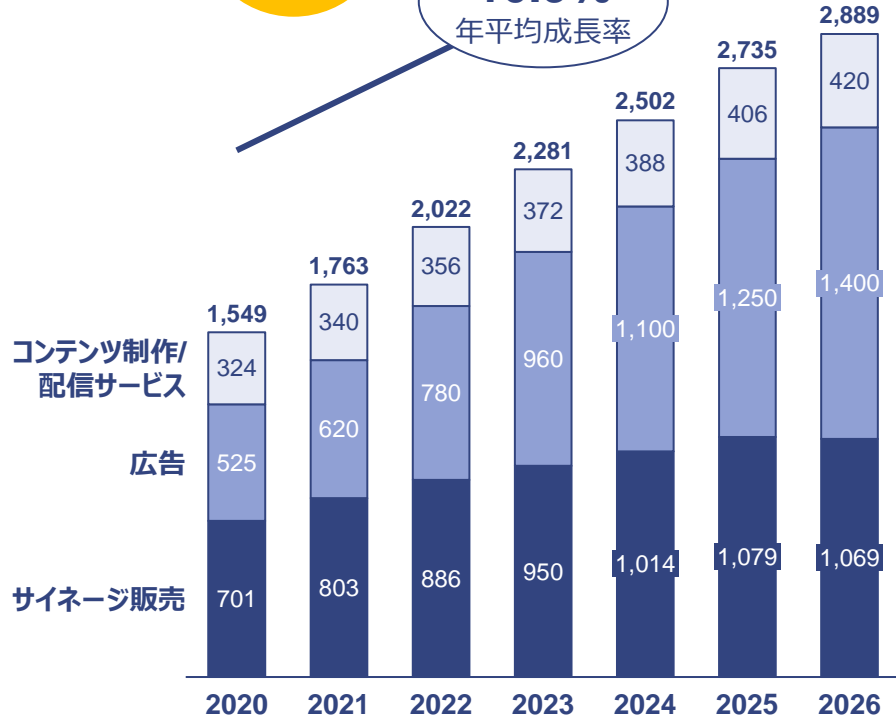
# 国内デジタルサイネージ市場は毎年200億円程度と拡大中

## 国内デジタルサイネージ市場推移<sup>\*1</sup>

(億円)

毎年拡大額  
**200億円**

**10.9%**  
年平均成長率



## デジタルサイネージ市場成長のドライバー

### 1 人的資源のデジタル代替

- ・ 従来、人が行っていた作業の一部が自動化あるいはデジタル化
- ・ コミュニケーションから決済まで人を介在しないデバイスの進化も期待される

### 2 Webからリアルへのシフト

- ・ コロナ禍が明けたことでWeb一辺倒の広告から人が集まる物理空間に脚光
- ・ Webとリアルが融合した新たな広告市場の創出も進む

### 3 紙ポスターからのシフト

- ・ 従来の紙ポスターや静的な看板の入替え進む
- ・ 柔軟に変えられるデジタルコンテンツ発信の動的サイネージの更なる普及

<sup>1</sup> 富士キメラ総研 2021年2月発刊 「デジタルサイネージ市場総調査 2021」より

# これまで、多様なAI技術を独自に開発

## 人物検知AI

性別/年齢



表情・感情解析



音声・感情解析



## エッジAI

エッジAI



セキュリティ



ネットワーク



## 車両検知AI

交通解析



満空解析



車番検知



## 生成AI・アニメーション

キャラクター



マンガ



写真





# 最先端のエッジAI技術を有する

## クラウドAI

---



- 大規模投資
- プライバシー負荷大

## エッジAI

---



- 最低限の投資
- プライバシー重視

# 当社のAIライブラリは、多様な規格・環境下で汎用的に動作・稼働

## 当社はNVIDIA社の「Metropolisパートナー」として NVIDIA Jetsonシリーズを積極的に採用



NVIDIA JETSON Xavier NX



python™ Rust



NVIDIA JETSON Nano



python™ Rust



NVIDIA JETSON TX2



python™

プロセッサ

OS

言語

## その他の対応プラットフォーム



intel arm



python™



QUALCOMM™



Swift Java



QUALCOMM™



python™

プロセッサ

OS

言語

# AIコンテンツ生成やアニメーション技術を自社サービスに搭載

## 写真生成

**ニューラルイラストストレージサービス**

このサービスは、ニューラルマッピングのオリジナルキャラクターを使って、魅力的な3Dビジュアルの動画コンテンツを作成し、集客効果を高めるサービスです。

**イラストを使って広告を作成するメリット**

- ① イメージアップにつながる可能性がある
- ② 広告が作りやすくなる
- ③ 認知度の向上に期待ができる etc...

## マンガ生成・制作

なかなかに聞い合わせ件数が伸びないなあ...

なんかない方法はないもんかな...

うん...

閲覧はされてるんですけど...

“マンガ”って？

わっ!?

“それなら” “マンガ”に “お任せを!!”

## AI生成ホームページ



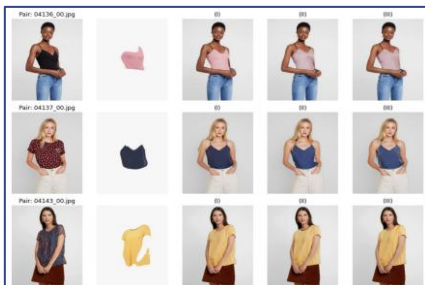
## 広告向けイラスト生成





# AIの先端研究を継続：新たな技術を当社サービスに随時盛り込むことで、サービスのプラットフォーム化や汎用化を加速、事業の参入障壁構築にも貢献

## 画像生成AIモデル



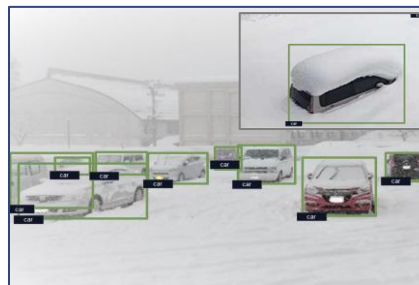
- 画像生成AIモデルを完全内製化
- 多彩なコンテンツ生成を可能にし、よりクリエイティブな広告制作へ応用

## マルチタスク型AIモデル



- 別々だったAIモデルを統合したマルチタスク型AIモデルの開発
- マルチタスク化でメモリ使用量を約50%低減し、AI検知の高速化とエッジ機器小型化実現

## 妥協なきAI精度研究



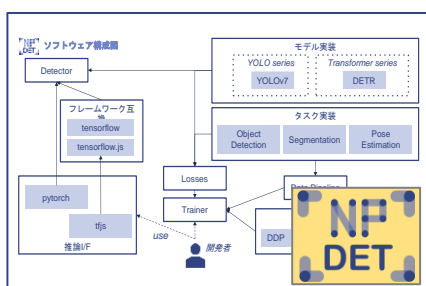
- 継続的なAI精度研究を実施し、当社の商用サービスに適用
- デジパークを中心に、異常環境下での**安定的な検出精度と汎用性能**を実現

## エッジAI音声システム



- エッジ機器内でユーザー音声をリアルタイムで解析
- 自然言語解析によりユーザーへフィードバック可能な**Kizuna Naviを開発・リリース**

## 次世代AIモデル開発の高速化



- AIモデル開発プラットフォーム構築
- 学術レベルの最新手法を従来の1/10以下の工数で取込み可能
- 追加学習、商用サービス適用の**サイクルの高速化**

## ニューラルプラットフォーム

- オンラインで接続される多数のエッジAI機器をリアルタイムで管理
- 遠隔でのプログラムの**自動アップデート**や**AIモデルの更新**を実現

- 学術領域で創出される**最先端AI技術**が**高速に実装**され、商用サービスに**遠隔アップデート**で盛り込まれる。
- サービス間でAIモデルや基盤技術が**横串で共通化**されることで、サービスが汎用化。**導入コスト低減と当社収益性向上**に寄与。
- それらが**高い参入障壁**や**顧客継続性**に寄与。

# AIやスマートシティに関連する多くの官民団体に加盟

## 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

大阪商工会議所  
**MaaS社会実装推進フォーラム**

一般社団法人 スマートシティ社会実装コンソーシアム  
**SMART CITY SOCIAL IMPLEMENTATION CONSORTIUM**

## 業界団体

**経団連**

一般社団法人  
日本ディーラーニング協会

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

一般社団法人  
全日本駐車協会

一般財団法人  
沖縄ITイノベーション戦略センター

**SENDAI BOSAI TECH**

**MFLP & LOGI Solution**

**CONSEO**  
衛星地球観測コンソーシアム  
Consortium for Satellite Earth Observation

## 企業との連携

**MONET CONSORTIUM**

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

**NVIDIA**  
**NVIDIA METROPOLIS**

**AWS Startup Ramp Member**

**AWS Public Sector Startup Ramp**

**Techrum**

あしたを、つなぐ — 野村不動産グループ  
BY **野村不動産**

# 自治体や民間企業との連携を通じ、エッジAI技術の普及と発展に貢献

## AI技術

- G7群馬高崎デジタル・技術大臣会合 閣僚向け企業展示
- 経産省・経団連共催 スタートアップの海外展開に向けた官民連携カンファレンス 登壇
- アドバンテック株式会社主催「アドバンテックAI Solution Day」登壇
- アイスマイリー主催「AI博覧会 Spring 2024」登壇
- 韓国政府主催 サイバーセキュリティ大会2023 出展
- 東京データプラットフォーム協議会 専門アドバイザーへの選任
- AWSジャパン「IoT 技術者向けAWSセミナー」他 “IoT Coreを使ったサービスの作り方”
- 日本ディープラーニング協会(JDLA)より「貢献賞」受賞

## 街づくり

- 国土交通省主催 「人流データ活用普及イベント」登壇
- 全日本駐車協会機関誌「PARKING NOW」寄稿
- LOGISTICS TODAY主催セミナー 登壇
- きらぼし銀行・東京流通センター共催 きらぼしピッチ特別編～物流テック～ 登壇
- 第39回SCビジネスミーティング「商業施設におけるAI活用について」登壇
- 室蘭市DX推進フォーラム デジタルがもたらす便利で快適な生活「つながるスマートシティ」パネリスト
- 新「道の駅むらやま」整備基本計画検討市民会議 アドバイザー

## 学術分野との連携

- 東京大学未来ビジョン研究センター主催 柏の葉アーバンデザインセンターでの市民とのまちづくりワークショップへの活用セミナー 登壇
- 大正大学 「AI画像解析は社会でどう活用されているか」ゲスト講師
- タイ バンコク 高専「KOSEN-KMITL」連携協定に基づく定期的な講義

## 海外事業

- 日タイ政府及びPTTグループ共催「Zest Thailand 2023」登壇

## その他

- 2023年度 グッドデザイン賞 受賞 駐車場満空把握AI画像解析ソリューション「デジパーク」
- デロイトトーマツ主催 テクノロジー企業成長率ランキング 2023年日本テクノロジー Fast 50 受賞



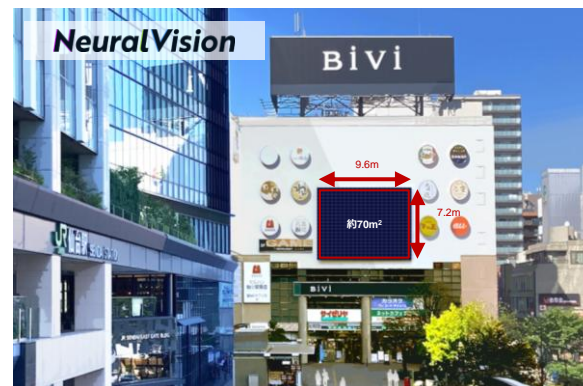
- 会社概要
- 技術優位性と強み
- **事業内容・構造**
- 事業進捗
- 2025年12月期の展望と成長戦略

多彩なAIサービスを開発し、自社営業チームや販売パートナー企業と共同で顧客に提供

## エッジAIカメラ



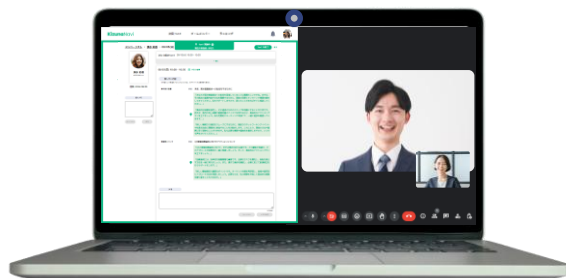
## メディア運営・生成AI



## 働き方・SaaS型AI

絆を深める1on1支援サービス

# KizunaNavi



## メディア運営・AIカメラ





# AIカメラを用いたスマートシティ化のサービスを提供



屋外平面駐車場に対し、  
カメラ1台で100台超満空把握  
(※25mの設置高さ想定)



駐車場出入口の  
ラインカウントによる  
混雑解析も可能

1

## 管理者向け満空把握管理

データ分析を通じ、  
施設内の運用効率化・企画検討・  
施策評価に活用

2

## Webページ連携・発信可能

110	108	107
111	109	106
112	110	105
113	111	104
114	112	103
115	113	102
116	114	101
117	115	100

iPadやスマホ・PCでいつでもどこでも確認可能

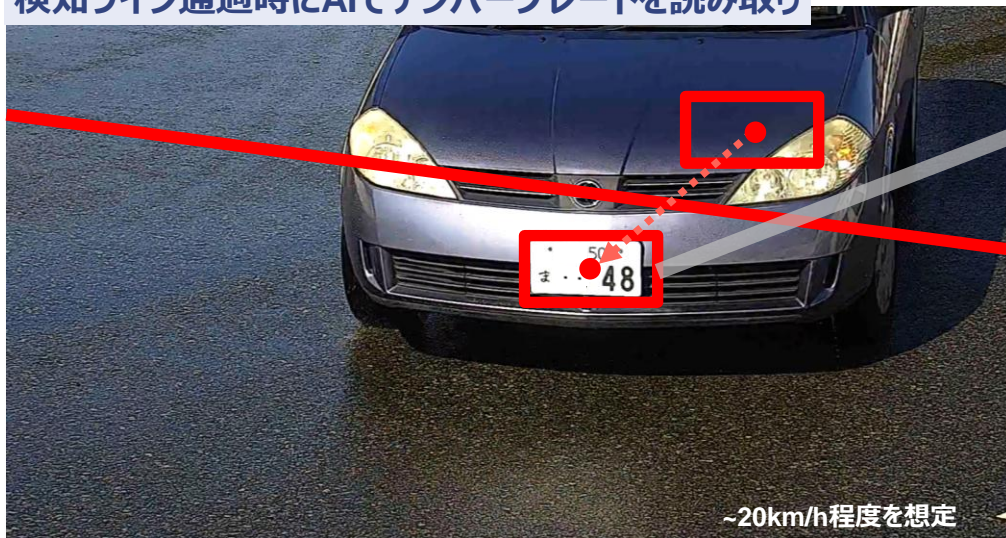
3

## サイネージ連携でドライバー誘導

リアルタイムに即時発報・連携可能

# AIカメラを用いたスマートシティ化のサービスを提供

検知ライン通過時にAIでナンバープレートを読み取り



AI認識で以下情報を取得

- 車籍地
- 分類番号
- ひらがな
- 四桁番号
- デバイス・カメラID
- 車両通過時刻
- 車両通過方向

車両の通過・滞在時間も把握

## 1 外部データ連携可能なWeb UI

定期的  
にデータを連携

デジタル

エンドユーザー  
クラウド

外部システムと  
データ連携可能

CSV形式でダウンロードが可能

## 2 車種/時間別に滞在時間を分析

24時間/365日  
での地域割合分  
析、施設滞在時  
間分析等が可能

## 3 登録/非登録車両の自動通知

ナンバープレートを検知して  
登録された車が来たことを伝える

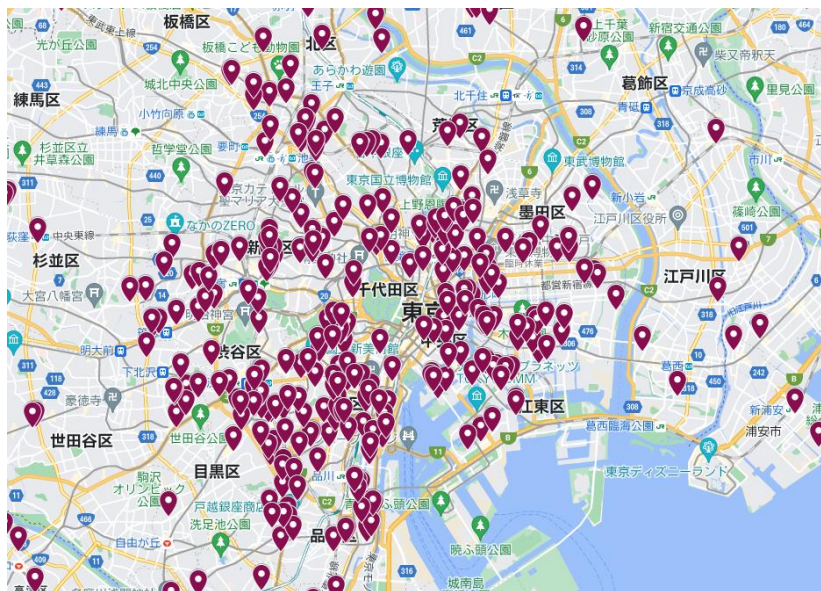
車番を事前登録し、  
リアルタイム来場通知



# フォーカスチャネルでは25万人の首都圏富裕層にリーチ可能



2024年人気資料媒体資料ランキングで  
2年連続三冠を達成

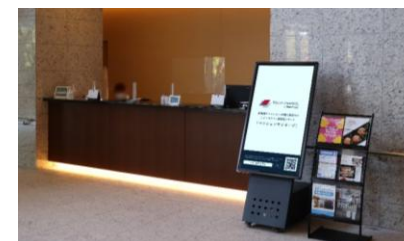
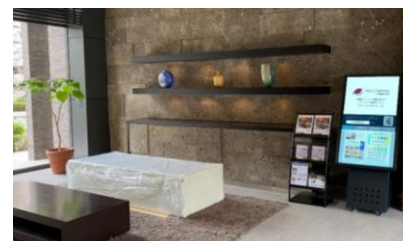
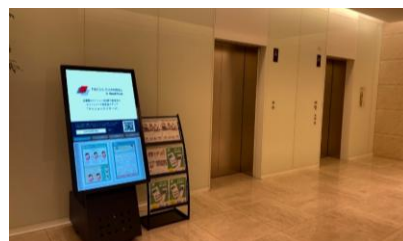
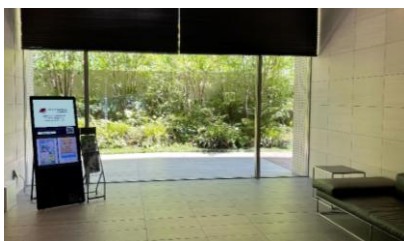


AI MEDIA PROVIDER  
FOCUS CHANNEL  
by NEURAL  
GROUP



マンションサイネージ広告  
業界1位

- **視聴数（インプレッション）**  
コロナ禍でも安定したリーチ数
- **視聴頻度**  
生活動線にあり、居住者全員に繰り返し訴求  
(1枠あたり想定視認回数: 150万回/月)
- **ターゲティング**  
富裕層が多く居住するハイグレードマンションに  
集中的に訴求



\*1 株式会社アイズが運営する広告・マーケティング資料のポータルサイトである「メディアレーダー」にて、2024年度に人気を集めた広告媒体資料を表彰するアワードにて、総合ランキング3位、高所得・富裕層向け部門1位を受賞。  
\*2 株式会社ビスパが運営する広告プラットフォーム「ビスパ」にて年間を通して優れた広告媒体、マーケティング支援サービスを表彰するアワードにて、富裕層部門の優れた媒体として表彰受賞。





# 大企業からローカル企業まで様々な商材の広告を放映

くもんの先生を、やってみませんか？

くもんの先生を、やってみませんか？

説明会開催中！

8月9日の説明会参加が、くもんの先生 募集

KUMON

Web/IT、ベンチャーのM&Aなら

WILLGATE M&A

成約するまで無料の完全成功報酬制

詳細はホームページからご確認ください  
https://ma.gate.com/

ウィルゲートM&A 検索

特別なあなたに、この一枚を。

JCBプレミアムカード ラインナップ

ハイテクなサービスの数々をぜひご覧ください。

JCBプレミアム

お、クワコバ

McDelivery

1590円お買!

クワコバの味はクワコバ

BMW 正規ディーラー Motoren Saitama

MINI 正規ディーラー Motoren Saitama

MINI R50 2.0i 16V  
MINI R52 2.0i 16V  
MINI R55 2.0i 16V  
MINI R56 2.0i 16V

DMM オンラインクリニック

信んだら

DMM オンラインクリニック

予約 休日診療 処方箋

超体験NHK

NHK テレビ7

超体験NHK フェス

318-21 新宿住友ビル

京王プラザホテル Glass Court Super Buffet

超豪華お食事 人気のおbuffetがガラスコート

超豪華お食事 ライトブランチからシチュエーションに合わせたお料理をお選びいただけます。

KEIO PLAZA HOTEL TOKYO

すべての期間が、想像以上。

美味しいを、特別で贅沢な思い出に。このモニターもご覧の方限定ご入会特典

合計130,000ポイントを獲得可能

0120-102-870

東京都内 事業者様 限定!

0円

DMM EVCHARGE

東京都内の事業者様限定!

DMM EVCHARGE

出会ったことない 好きがある。

iHerb

最大 25% OFF

入会者様限定

IHERBJP25

SRE不動産

高額売却 ならぬ

エージェント制のSRE不動産

5,000円分

50% OFF

0120-213-919

DAIKIN

エアコンの「お困りごと」ご相談承ります

ご購入相談窓口

0120-085-022

この体験は、一生のものだ。

YONEZAWA

山形県米沢市ふるさと納税

ふるさと納税(中央倉庫の倉庫に親子で参加!)

山形県 長井市

ふるさと納税

ふるさと納税

ふるさと納税

MARCY

流の料理を ご家庭で楽しめます

080-9811-1888

Amundi evian

煙岡、笹生、古江、波野ら 出場予定

LPGA女子ゴルフツアー 7/27(土) ~30(月)

WOWOWで連日生中継!

ラックのWOWOW番組表をぜひ目にお持ちください

富士市 ふるさと納税

ふるさと納税

ふるさと納税

SUBARU

レイバック

大人音楽教室

スガミミュージックサロン 目黒

TEL:03-5434-7441

スガミ音楽教室

体感レッスン 参加お待ちしております

大人音楽教室

スガミミュージックサロン 目黒

TEL:03-5434-7441

北海道から「美味しい」をお届け。

ふるさと納税

ふるさと納税

ふるさと納税

兵庫県 養父市

ふるさと納税

ふるさと納税

ふるさと納税

ふるさと納税

ふるさと納税

ふるさと納税

ふるさと納税

Fun

無料体験 小学生の学習

ファンゴルフスワート

# 社員の働きやすさや成長を加速する1on1支援サービスをソニーと共同で提供

絆を深める1on1支援サービス

## KizunaNavi

KizunaNaviは、最先端のAI解析技術を用いて1on1の質を向上させるサービスです。

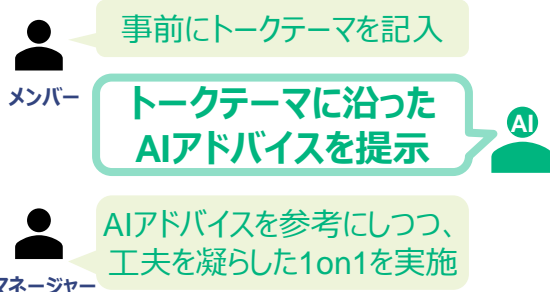
効果的な1on1の実施により、**企業力・組織力の飛躍的な強化を支援します。**

### 導入企業例

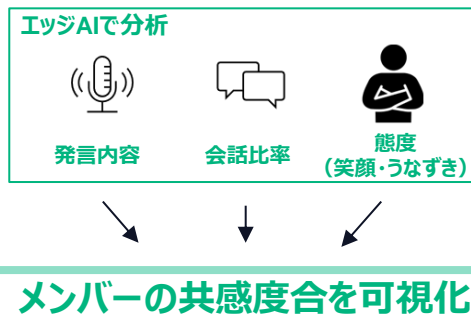


エッジAI・映像AI・音声AI・生成AIを駆使した、様々なAIアドバイスや記録機能が1on1を支援

### トークテーマに沿ったAIアドバイス



### マネージャーの面談スキルを向上



### 継続的な1on1の改善を促進

- 過去の1on1メモをいつでも参照可能
- AI評価の履歴も振り返ることで、1on1の質も向上
- 組織力を強化

1on1履歴や改善点を可視化



# 新しい働き方が社会に広がる中、1on1を通じたエンゲージメント向上はより重要に

## 社員の職場への不満

-男女500人アンケート調査-

### 職場の不満ランキング

職場への不満		単位:人
1位	人間関係・雰囲気が悪い	147
2位	収入が少ない	85
3位	労働時間・休日への不満	63

コミュニケーションの改善と  
プライベートとの両立に課題

## 社員の就業意識の変化

### 若手社員



1. 成長に対する意識が高い
2. 社にとらわれない意識が強い
3. 自由な働き方を志向

### 中堅社員



1. キャリア採用が次第に増加
2. リスキングがより重要に

社員一人ひとりに合わせた  
コミュニケーションが必要



# 生成AI技術を活用した新規Web事業は成長を継続

## Generative Web powered by ChatGPT



### 機能1 ブログ自動生成

### 機能2 多言語変換

### 機能3 口コミ自動返信

丁寧orカジュアルで  
クチコミ返信文をAIが作成



当社のAI・メディアサービスは、民間・行政・公共12,000か所以上で活用されている

### 【導入先の例】



- 商業施設
- 物流施設
- 小売店
- マンション
- オフィスビル
- 駐車場
- サッカースタジアム
- 国際スポーツ施設
- 高速道路
- 空港
- 郵便局
- 公園
- 道の駅
- 市役所
- 警察

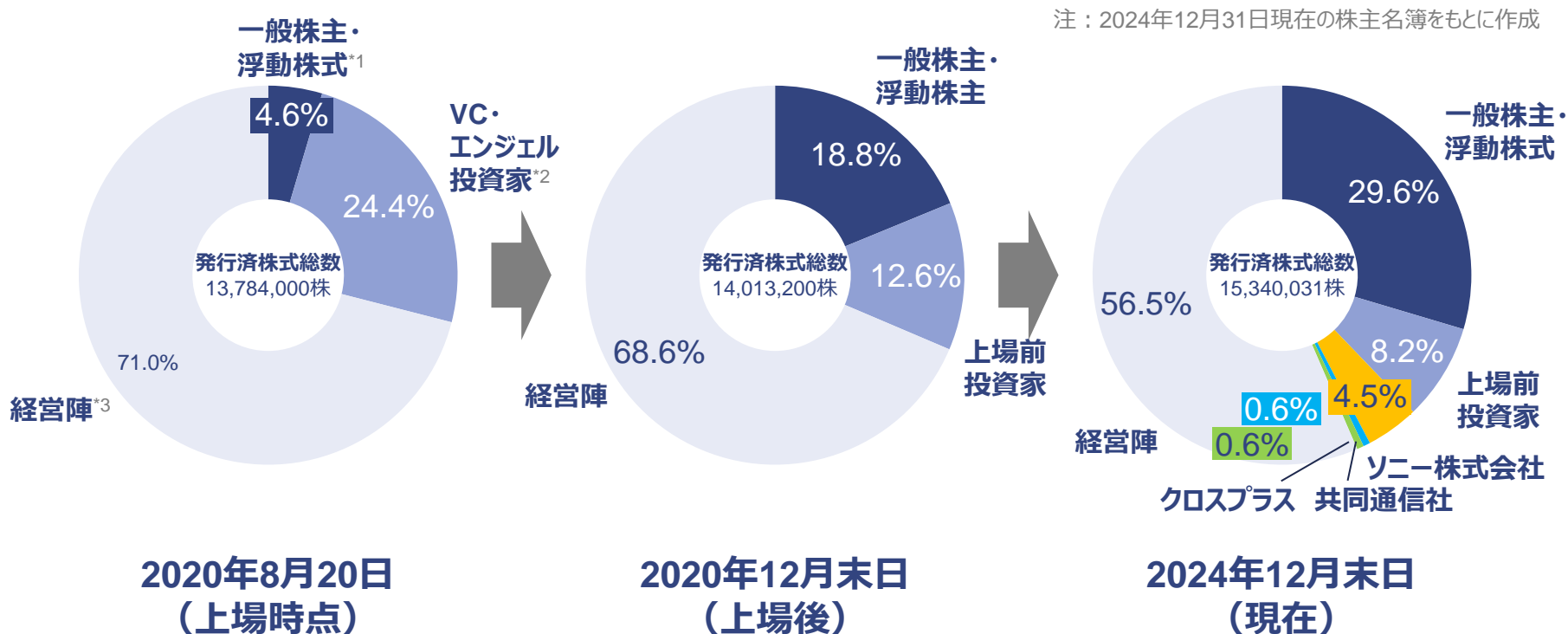
民間

公共

# 事業シナジー創出を目的とし、大手事業会社との資本提携をこれまで実施

	ソニー株式会社	共同通信社	クロスプラス株式会社
提携発表	2023年4月	2023年12月	2023年12月
提携内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>人材・サービス・技術の交流（主にソニー社の人員受け入れ）</li> <li>AI技術を軸とした、サイネージ関連事業及び人体の態度検知に関連する協業と新規事業の事業化を目指す</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>子会社の共同通信デジタル社はデジタルサイネージ向けコンテンツ提供国内最大手</li> <li>サイネージを活用したサービスや広告メディアでの協業を推進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>当社創業来、ファッショントレンドAI分析をはじめとするアパレル業界における協業</li> <li>双方の既存サービスの拡大に加え、AI技術を活用した新サービスの開発を目指す</li> </ul>

# 株主の多様化が進む



\*1 2020年8月20日時点の発行済株式総数13,784,000株に占める、公募株式数415,000株と売出株式数215,800株（オーバーアロットメントを含む）合計に加え、上場前からの株主や経営陣等の売却株式数から算出。

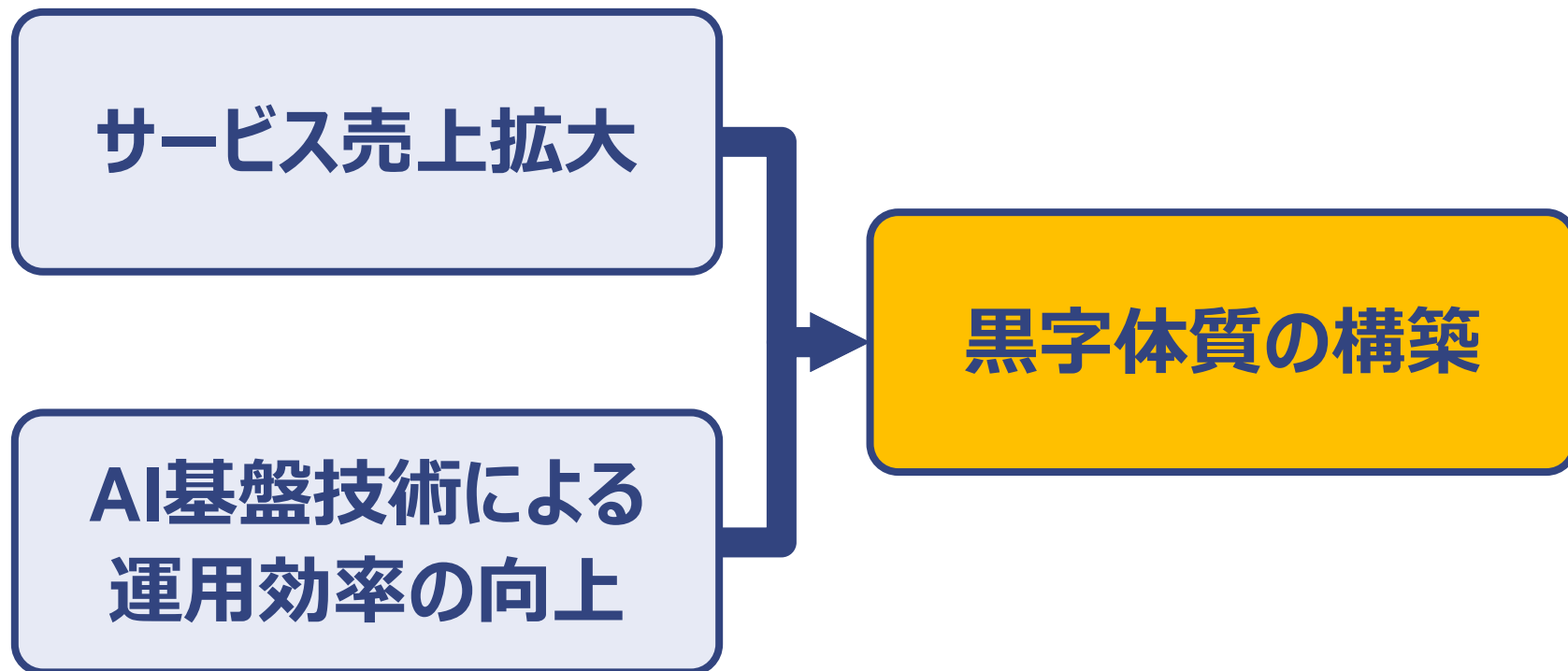
\*2 会社独自調査の結果認識している上場前からの株主（VC投資家、エンジェル投資家）の保有株式。

\*3 当社経営陣の保有株式数

- 会社概要
- 技術優位性と強み
- 事業内容・構造
- **事業進捗**
- 2025年12月期の展望と成長戦略



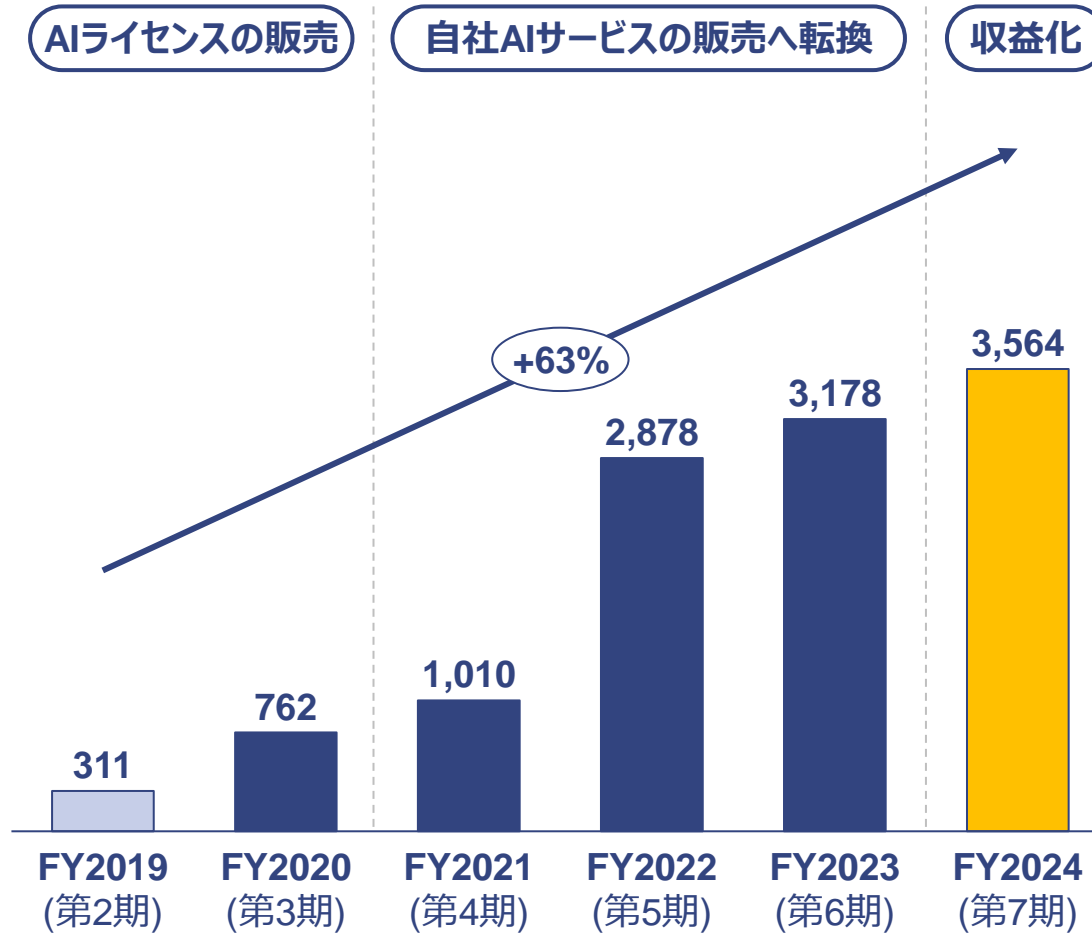
## 【2024年度の成果】黒字体質を構築



- 2024年度は、**サービス売上の拡大**を推進する一方、自社AIサービスの拡販に必要な、営業・開発・運用の全てにおける**サービス提供コストの最適化**にも成功。
- 結果として、**自社AIサービス販売の収益化**を実現。また、今後の更なるスケール化に向けて、売上拡大が収益拡大に連動する**スケール可能な事業モデル**を構築した。

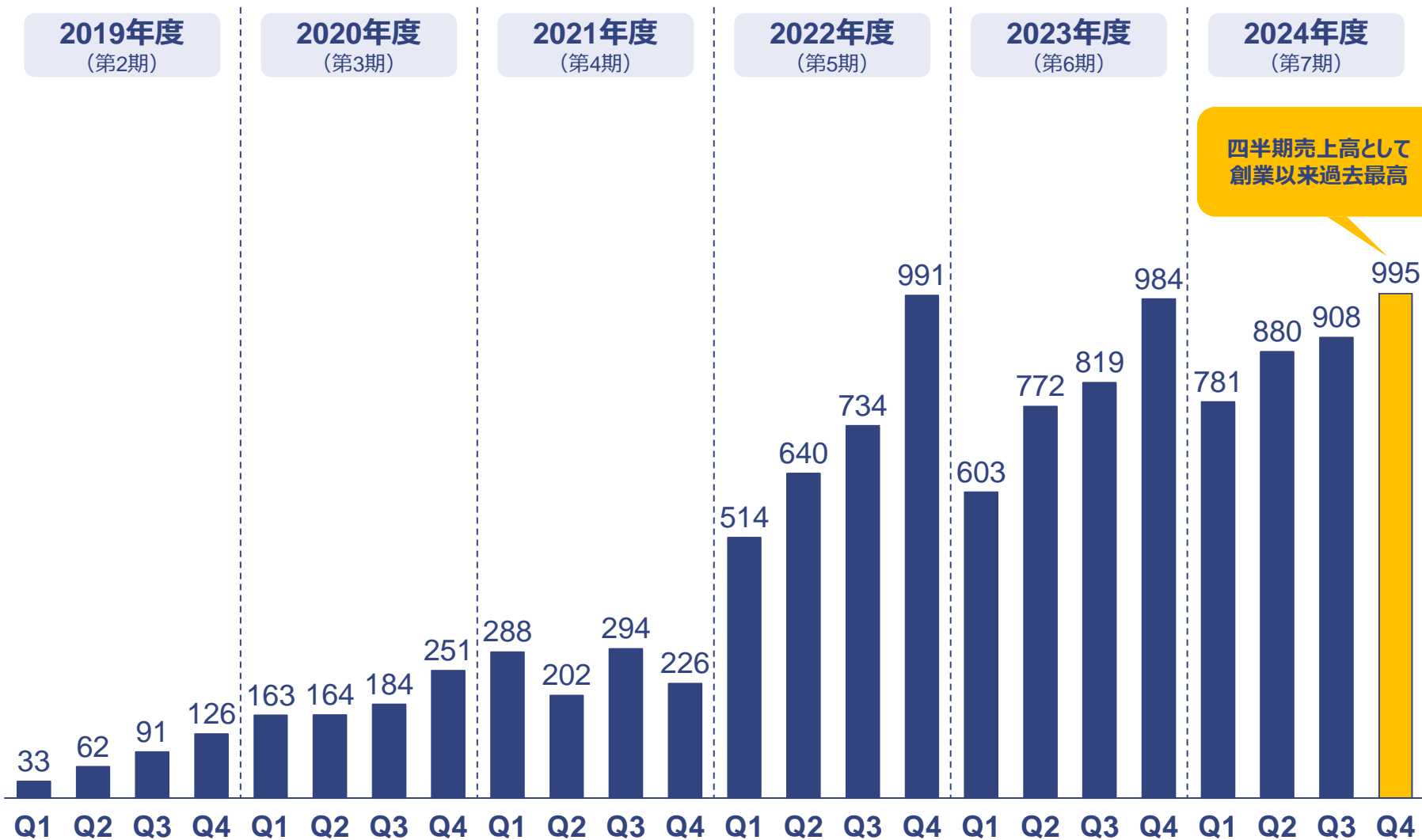
# 6年間の売上高成長の成果

(百万円)



# 四半期売上高の推移

(百万円)

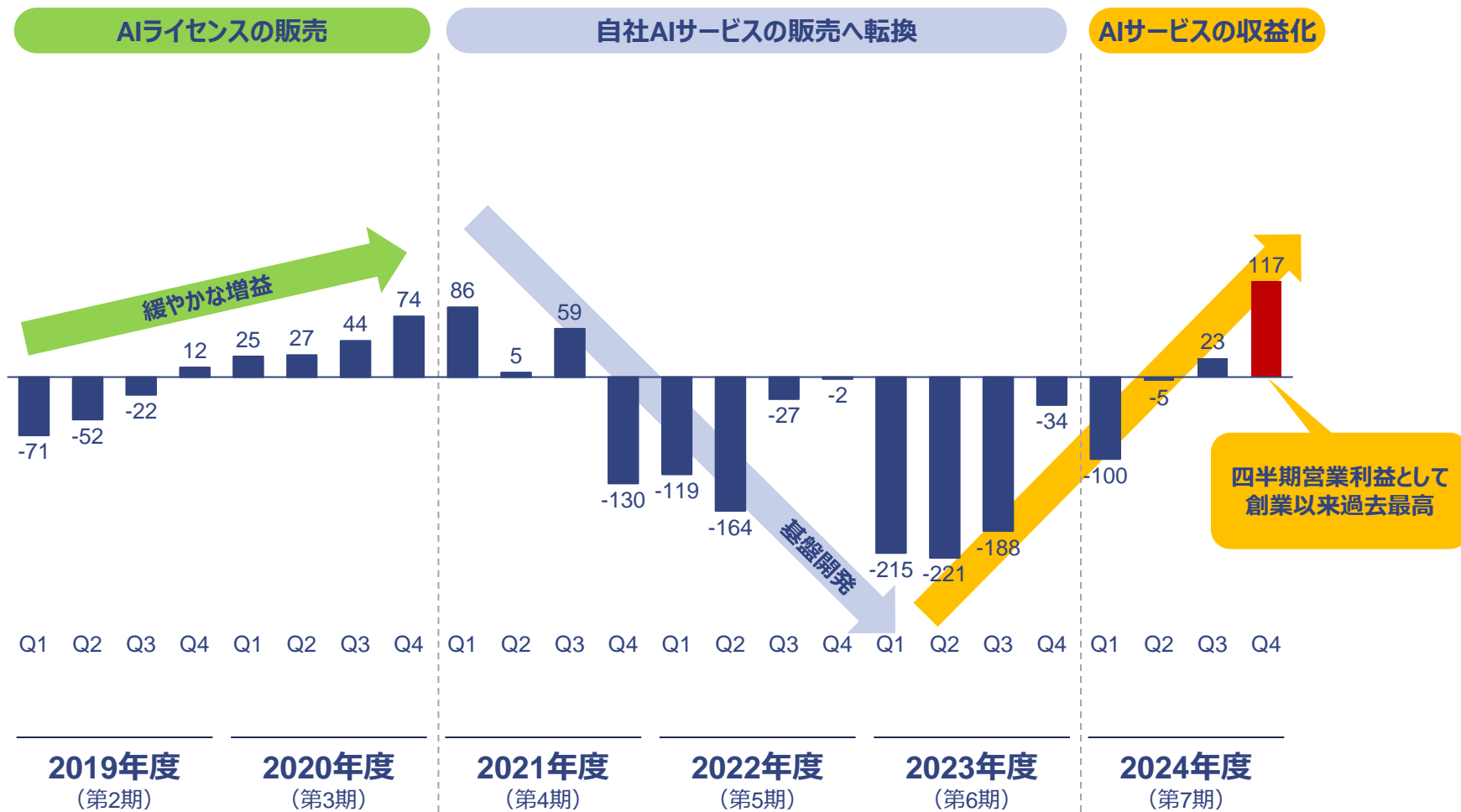


四半期売上高として  
創業以来過去最高

※2024年3月29日付にて開示した昨年度の「事業計画及び成長可能性に関する事項」では、デジソリューションサービスの設置・導入ユニット数（累計）を開示しておりましたが、業務効率化の観点から2024年以降は集計を行っていないため、本資料において非開示とさせていただきます。

# 四半期営業利益の推移

(百万円)



# 2024年12月期通期 業績の概要

(2024年2月14日  
公表)

(百万円)	2023年 12月期 実績値	2024年 12月期 実績値	対昨年 増減額	対昨年 増減率	2024年 12月期 業績予想
<b>売上高</b>	3,178	3,564	+386	+12.2%	3,700
<b>EBITDA</b> EBITDA%	-490 -	187 5.2%	+677	-	180 4.9%
<b>営業利益</b> 営業利益率	-658 -	35 1.0%	+694	-	30 0.8%
<b>経常利益</b> 営業利益率	-686 -	11 0.3%	+698	-	0 0.0%
<b>当期純利益</b> 当期純利益率	-650 -	-60 -	+589	-	-120 -3.2%

ビジネスモデルの転換に伴い、短期的な費用の増大と営業赤字が生じたものの、2024年度に営業黒字化を実現

## (参考) 2024年12月期の当初事業成長テーマー2024年2月公表

- 2023年12月期に**事業モデル転換が完了**し、大きな先行投資をすることなく事業スケールの拡大を進める体制構築を実現
- 2023年12月期の下期より推進中の営業効率化とコスト競争力強化で収益の刈り取りを進め、**持続的な利益体制の構築**を実現する

### FY2024 収益に関するマイルストーン

A

通期での  
営業黒字

B

第3四半期から  
四半期営業  
利益の黒字化

C

第4四半期での  
四半期営業  
利益率10%水準

D

下期中の  
四半期  
純利益化

## 2024年12月期における収益に関する目標を実現

## FY2024 収益に関する主要業績目標

A

通期での  
営業黒字営業利益  
35百万円

B

第3四半期から  
四半期営業  
利益の黒字化Q3, Q4共に  
営業黒字

C

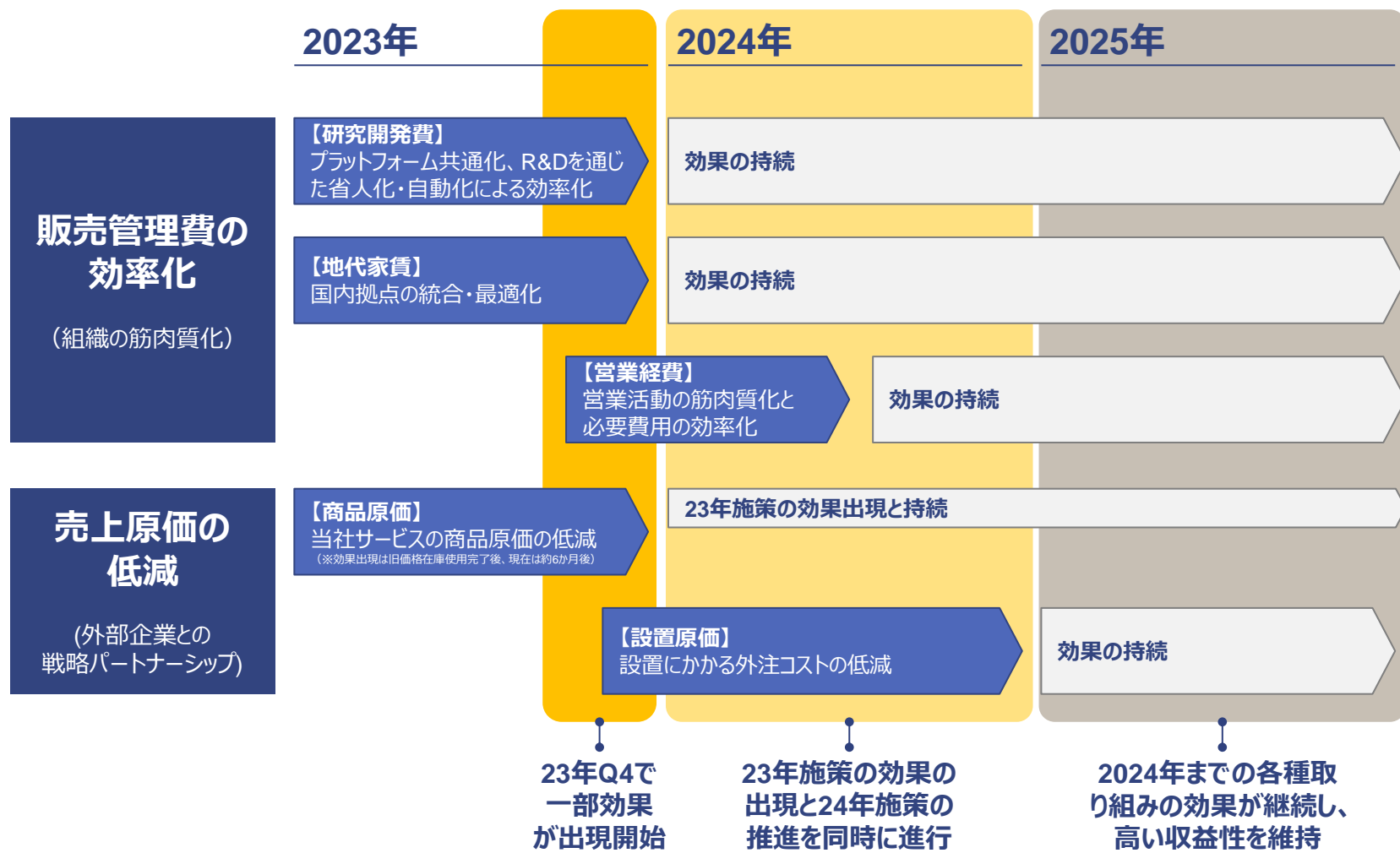
第4四半期での  
四半期営業  
利益率10%水準Q4営業率  
11.8%

D

下期中の  
四半期  
純利益化Q4純利益  
92百万円

年初発表予算の主要業績目標を達成

# 当社独自AIサービスの拡販を通じた売上拡大を継続する中、研究開発・営業組織の筋肉質化や外部企業とのパートナーシップを通じた資材・外注費の効率化を達成





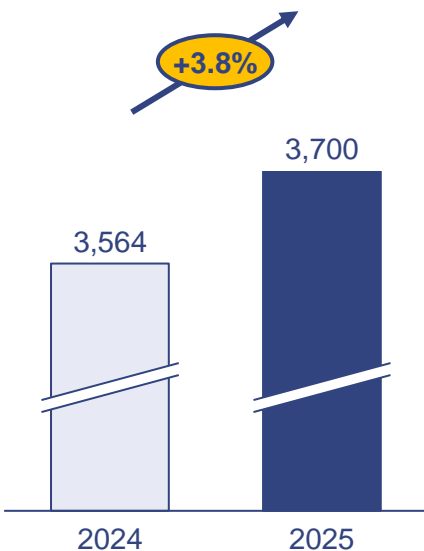
- 会社概要
- 技術優位性と強み
- 事業内容・構造
- 事業進捗
- **2025年12月期の展望と成長戦略**

# 2025年度事業計画 – 増収増益と最終利益（純利益）の創出を計画

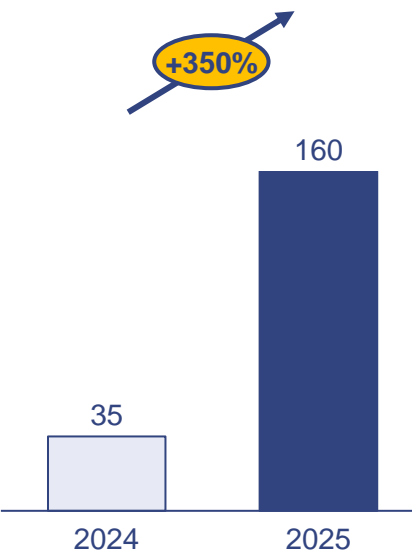
(百万円)

## 主要業績目標

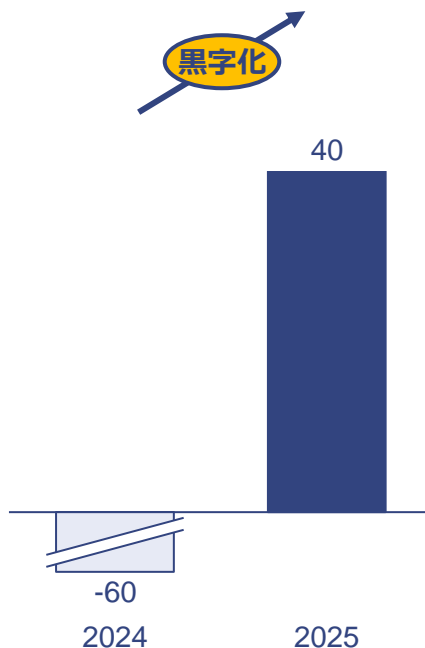
### 売上高



### 営業利益



### 純利益



## 25年度経営方針

### サービスのスケール力強化

- リカーリング収益を生みやすい**SaaS AI**（1on1支援サービスのKizunaNavi）の商品力強化を重点的に実施
- AIカメラ事業については、公共や民間を共通した**サービス仕様の標準化**に取り組む（個別カスタムを伴う受注の割合は一部減少する見通し）

### 通期での純利益創出

## 2025年12月期 連結通期 業績予想

(百万円)	2024年 12月期 実績	2025年 12月期 業績予想	増減額	増減率
<b>売上高</b>	<b>3,564</b>	<b>3,700</b>	<b>+135</b>	<b>+3.8%</b>
<b>EBITDA</b> EBITDA%	<b>187</b> 5.2%	<b>300</b> 8.1%	<b>+112</b>	<b>+60.1%</b>
<b>営業利益</b> 営業利益率	<b>35</b> 1.0%	<b>160</b> 4.3%	<b>+124</b>	<b>+350.0%</b>
<b>経常利益</b> 経常利益率	<b>11</b> 0.3%	<b>140</b> 3.8%	<b>+128</b>	<b>-</b>
<b>当期純利益</b> 当期純利益率	<b>-60</b> -	<b>40</b> 1.1%	<b>+100</b>	<b>-</b>

# 当社の成長戦略

## 収益の拡大

- 自社AIサービスのスケール化を通じた**利益の拡大と飛躍**
- 自社AIサービスの選択と集中

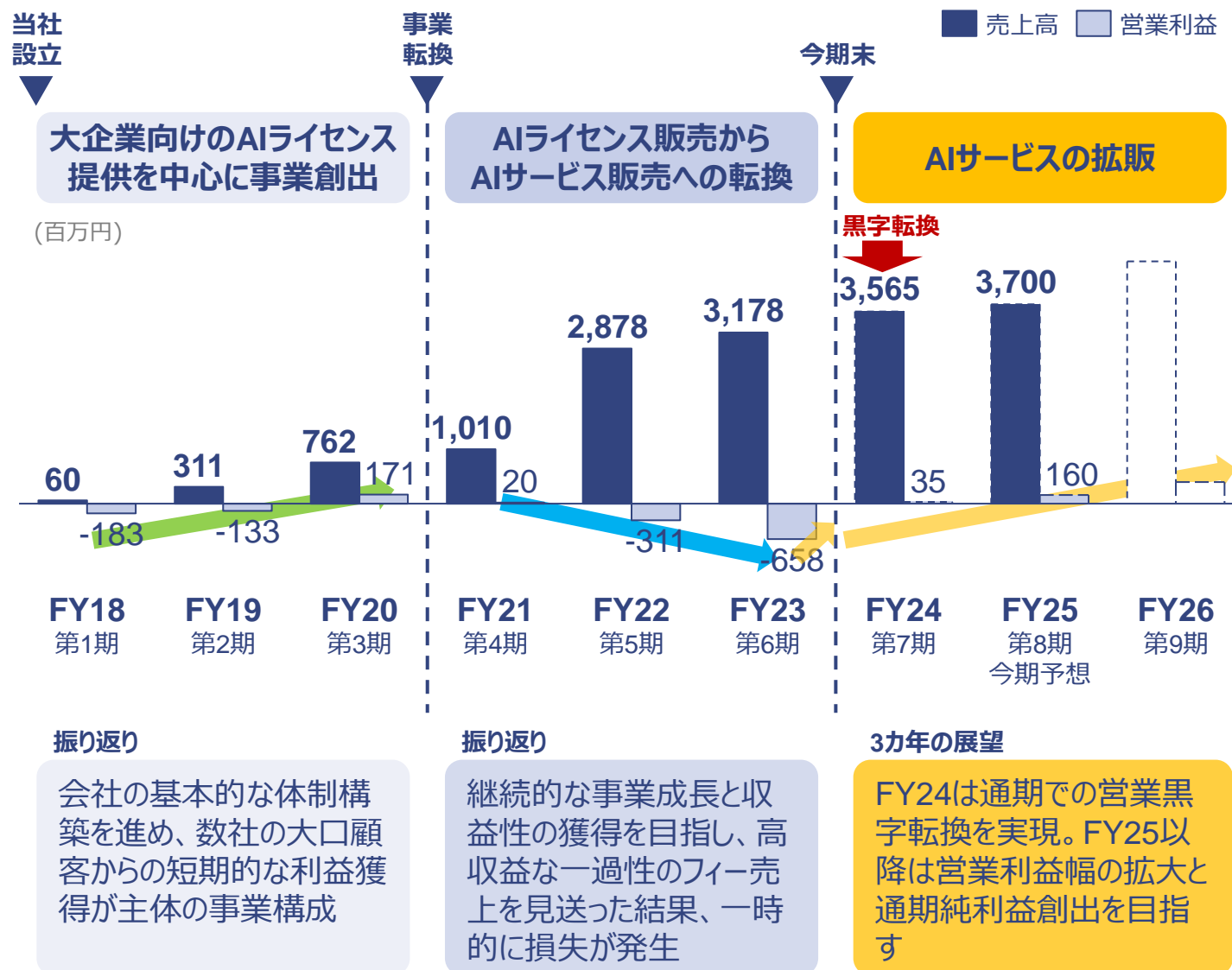
## 収益モデルの強化

- 収益モデルの**リカーリング性**を強化
- **KizunaNavi**などの**SaaS事業**を積極強化

## AI技術の探求

- 画像、音声領域の**先端AI技術**を自社サービスに搭載
- **生成AI**技術の研究を継続

# 事業モデルの転換を経て、営業利益創出の体制へ



# 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)

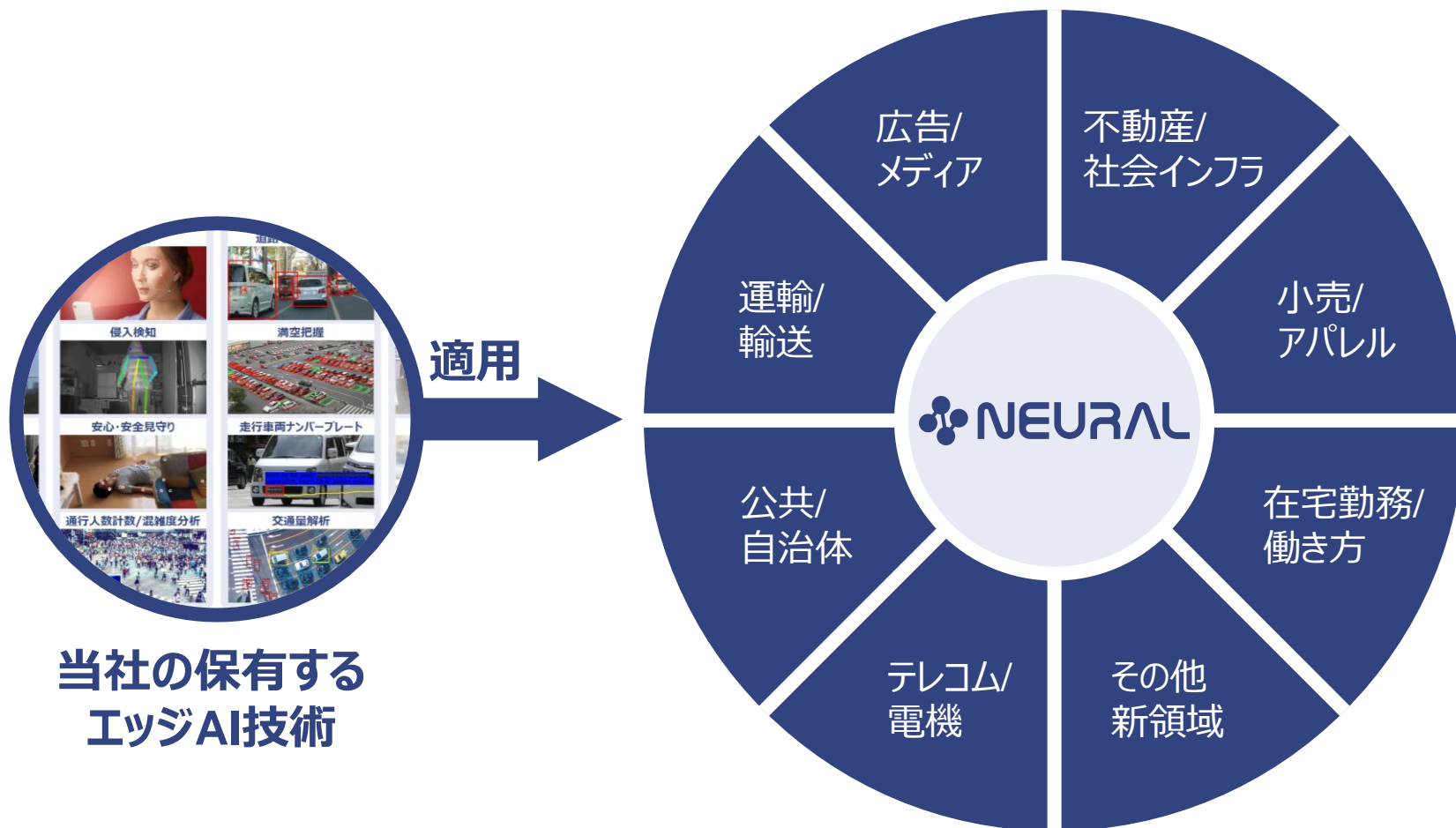
		広告・メディア	社会インフラ 不動産	運輸・輸送	小売・アパレル	公共・自治体	テレコム・電機	自動車・製造業	医療・製薬	農業・化学	金融	石油・資源
<b>セキュリティ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>デバイスセキュリティ</li> <li>ネットワークセキュリティ</li> <li>アプリケーションセキュリティ</li> </ul>											
<b>アプリケーション</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>アプリケーション</li> <li>UI/UX</li> </ul>											
<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>											
<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>											

中期的な重点領域 (M&A含む) → 将来的なポテンシャル領域



# 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。



当社の保有する  
エッジAI技術

適用

総合的なAIサービス事業者へ

# リスク情報及びその対応策

	主なリスク	顕在化可能性	顕在化時期	影響度	対応策
<b>市場</b>	AI事業の国内市場及びスマートシティの世界市場は拡大を期待されておりますが、市場成長のスピードの鈍化等により当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	中	常時	低	エッジ機器と画像解析AIの親和性の高さを武器に、AIの活用領域を広げるべく、研究開発・サービス創出を進めて参ります。
<b>競合</b>	AI事業領域では多くの企業が事業を展開しており、今後もプレイヤーが増加する可能性や大手企業の参入の可能性があります。競合企業によるサービス改善や、技術革新、高付加価値サービスの出現により、当社の競争力が低下する可能性があります。	中	常時	低	技術優位性を維持すべく、研究開発への投資を強化して参ります。また、エッジAI技術を活用したサービスの創出とその活用領域を広げることで、先行者メリットを享受できる地位の確立を目指して参ります。
<b>技術革新</b>	独自のAIアルゴリズムによる画像・動画解析技術を軸に事業を展開しております。技術革新等への対応が遅れた場合や開発費等の予想を超える多額の費用が発生した場合には、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。	中	常時	中	既に保有している技術の維持・強化だけでなく、新技術の積極的な展開を行い適時に独自のサービスを構築していく方針です。優秀なエンジニアの採用・育成や創造的な職場環境の整備や最新技術動向や環境変化の把握できる体制構築で、技術革新に迅速に対応できるよう努めております。
<b>特定取引先依存</b>	当社グループの2024年12月期における売上高について、取引先上位3社の占める割合は約1割となっております。現時点で同社とは、複数の取引において友好的な協業体制を築いてきておりますが、契約の解約、条件変更等が生じる可能性があります。	中	常時	中	新規サービスの拡充や新規顧客開拓により、取引先の拡大に努めて、依存度の低下を測り、リスク逓減を進めて参ります。
<b>特定人物への依存</b>	代表取締役社長 重松路威は当社事業において、重要な役割を務めております。同氏が何らかの理由により当社業務の遂行が困難となった場合には、事業及び業績に影響を与える可能性があります。	低	常時	中	各事業部長である役職員に権限移譲を行い、特定の人物に過度に依存しないための経営体制の整備及び人材の育成を進めて参ります。
<b>人材確保・育成</b>	優秀な人材の確保が必要不可欠です。AIを専門とするエンジニアは国内外でも限定的で、人材獲得の競争激化の可能性があります。計画通り人員の確保、育成ができない場合には、競争力低下、業容拡大に制約が生じる可能性があります。	中	常時	中	英語で開発環境を整え、日本のみならず海外からも優秀な人材を獲得できる体制を構築しております。また、働きやすい職場環境の構築や既存の従業員のモチベーションを向上する各種施策を実施することで、優秀な人材を惹き付ける組織であり続けることを目指しております。

上記に記載以外のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

# 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。

なお、次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は、本決算発表後の2026年3月頃を目途に予定しております。

