

AIで心躍る未来を



2025年12月期（第8期） 中間決算説明資料

ニューラルグループ株式会社
2025年8月8日

2025年度中間決算のハイライトと今後の事業戦略の方向性

2025年事業戦略 の振返り (Q1決算再掲)

- 2025年度は、当社としてこれまで構築してきた技術力を活かし、通期営業利益160百万円の創出に加え、当社として4期ぶりの純利益の創出（40百万円）を予想しており、これまでの「収益モデルの転換フェーズ」から「成長加速フェーズ」への進化を開始することとなりました。
- 上場後、事業モデルの転換期を継続していた当社は、連結売上高全体のみを開示してきました。持続性のある事業モデルの構築に目途が立った2025年度より、事業領域の内訳を開示することで、解像度を上げた情報を元に、投資家コミュニケーションを図ります。事業領域の内訳として、AIアルゴリズムを自社単独または大企業と共同で推進する「イノベーション領域」と、当社コアサービスを自社販売網・提携代理店販売網を活用して提供・運用する「コアサービス領域」に分類して開示することとしました。
- 2025年度は、連結での年間売上高成長率は、+3.8%成長と緩やかな伸びにとどまる予想ですが、当社としては、「コアサービス領域」での売上高を重視し、急速かつ持続的な成長を推進します。

2025年度 中間決算ハイライト

- 【連結業績】上期連結売上高は1,712百万円（対前年同期比+3.1%）で着地しました。成長領域と位置付けるコアサービス領域は、1,428百万円（対昨年同期比+8.9%）となり、安定した成長を遂げることができました。連結営業利益は1百万円となり、4期ぶりの上期営業黒字を実現することができました。こうした持続的かつ安定的な黒字体質を活かして、下期からのコアサービス売上の成長に向けた成長基盤を構築することができました。
- 【コアサービス領域】短期的なコアサービス領域の年率成長率目標を15-20%の水準に定め、第3四半期より成長率を段階的に引き上げます。その施策を実現に向け、コアサービスの提供価値を「AI技術を用いて、全国の大企業から中小企業のマーケティングや人材活用を広範囲に支援する」と定義し、第2四半期に4つの成長戦略を策定しました。
 - 【スケール力】約12,000社の既存顧客への再販や新規顧客獲得を継続（毎月約1,000社と新規商談を実施）
 - 【商品力】既存サービスへ新技術や新機能を搭載、単価向上や新規顧客を獲得
 - 【事業創出力】イノベーション領域から創出された新サービスを事業化、M&Aも今後活用
 - 【営業力】自社営業網に加え、全国の営業パートナーの拡大を開始
- 【イノベーション領域】320億パラメーターの自社LLM「NEURAL.LLM」の開発に加え、自社LLMを進化させたAI Agentの開発に成功し、Q2において沖縄市での最初の導入を発表することができました。スピーディーに進化するAI業界で引き続き、最先端の研究活動を推進します。

- **会社概要**

- ビジネスモデルの全体像
- イノベーション領域について
- コアサービス領域について
- コアサービスの成長戦略
- 2025年度中間決算ハイライト

ニューラルグループについて

ミッション・果たす使命

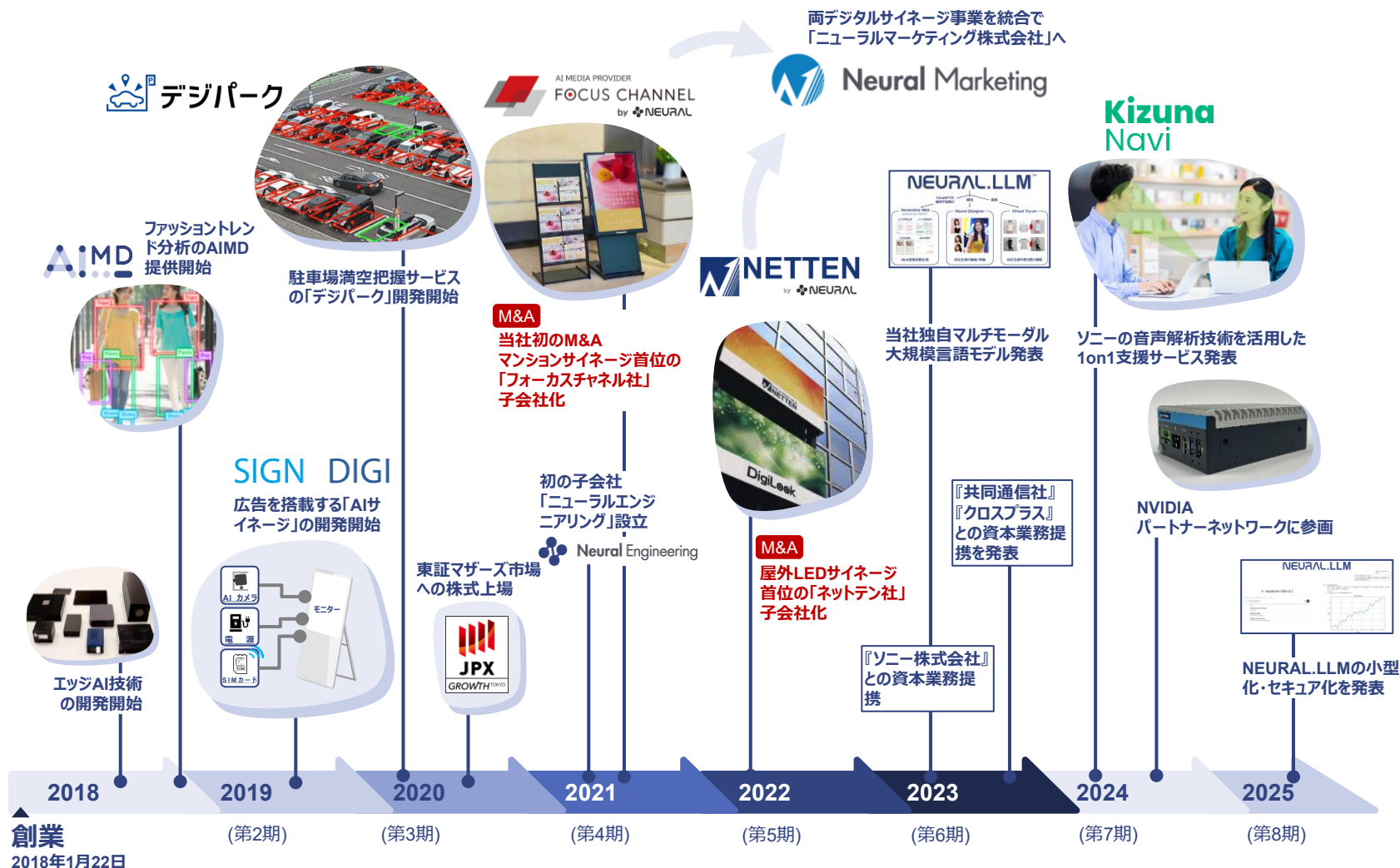
「AIで心躍る未来を」

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、多様な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。

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	AIエンジニアリング事業
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
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）

ニューラルグループの歩み

👉 2018年の創業以来、各種のAIサービスを創出するとともに、2件のM&Aを通じて事業領域を拡大。



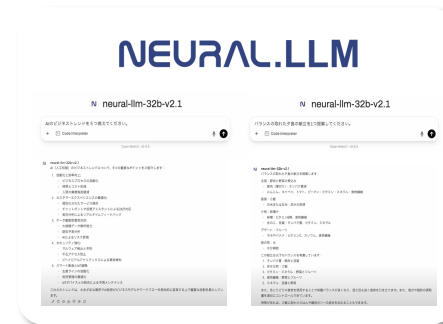
当社の強み



2020年8月、創業から
2年半で東証グロス
(マザーズ) 市場上場



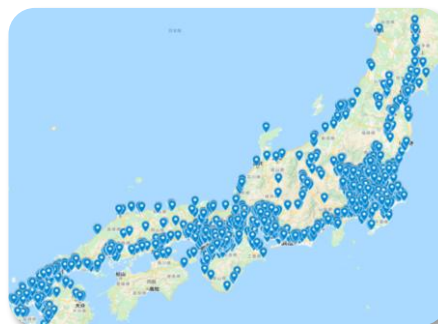
映像や音声における
生成AIや独自のエッジAI
技術の強みを有する



320億パラメーター*1の
自社LLMとそれを用いた
AI Agentを開発・提供



エッジAIにいち早く参画、
NVIDIAのMETRO-
POLISパートナー



自社サービス導入は
全国を対象とし、実績
は12,000件を超える



全国における顧客販売網
とサービス運用網を有する
希少なAIスタートアップ

AIモデルの学習に使用される、モデル内の変数（パラメーター）の総数を指す。この数値が大きいほど、より複雑なパターンを学習し、高度な処理が可能になる傾向がある。

経営陣の紹介 – AI技術の社会実装を主導するエキスパートチーム



代表取締役社長
重松 路威

- ・ 投資ファンド「ベインキャピタル」を経てコンサルティング会社「マッキンゼー・アンド・カンパニー」パートナー
- ・ 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、経済同友会会員
- ・ 東京大学大学院 工学系研究科修了



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
- ・ 日本ディープ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



取締役 常務執行役員
山本 正晃

- ・ ソニーにて15年間、技術開発や新規事業開発に従事し、2019年より当社参画
- ・ グループアライアンス事業本部 本部長、ニューラルマーケティング株式会社 代表取締役社長
- ・ 東京工業大学大学院機械宇宙システム専攻修了



常務執行役員 CTO
見上 敬洋

- ・ 野村総合研究所にて、画像認識モデルResNetや自然言語モデルLSTM等の先端領域での研究に従事
- ・ 2020年より当社参画、2023年CTO就任
- ・ 東京大学大学院理学系研究科修了（理学博士）、当時の研究領域は理論物理の物性理論



執行役員CFO
木坂 高士

- ・ 三菱UFJ銀行において、本店及びシンガポールにて国内やアジアにおける金融事業全般及び投資判断の管理・企画業務に従事
- ・ 東京大学法学部卒業



執行役員
鈴木 大地

- ・ 野村総合研究所にて、エンタープライズ向け大規模集積システムの設計・構築を主導
- ・ パーソルグループにおいて多数の新規事業構築を経験
- ・ 早稲田大学大学院 基幹理工学研究科修了



執行役員
松田 拓也

- ・ 経営コンサルティング会社「レイヤーズ・コンサルティング」において、組織における人材開発戦略の策定や、組織改革プロジェクトを多数主導
- ・ 大阪大学法学部卒業



常勤監査等委員
竹村 実穂

- ・ 新日本監査法人（現EY新日本有限責任監査法人）にて大手金融機関の監査を経験した後、上場準備企業の常勤監査役に従事
- ・ 中央大学商学部会計学科卒業、公認会計士

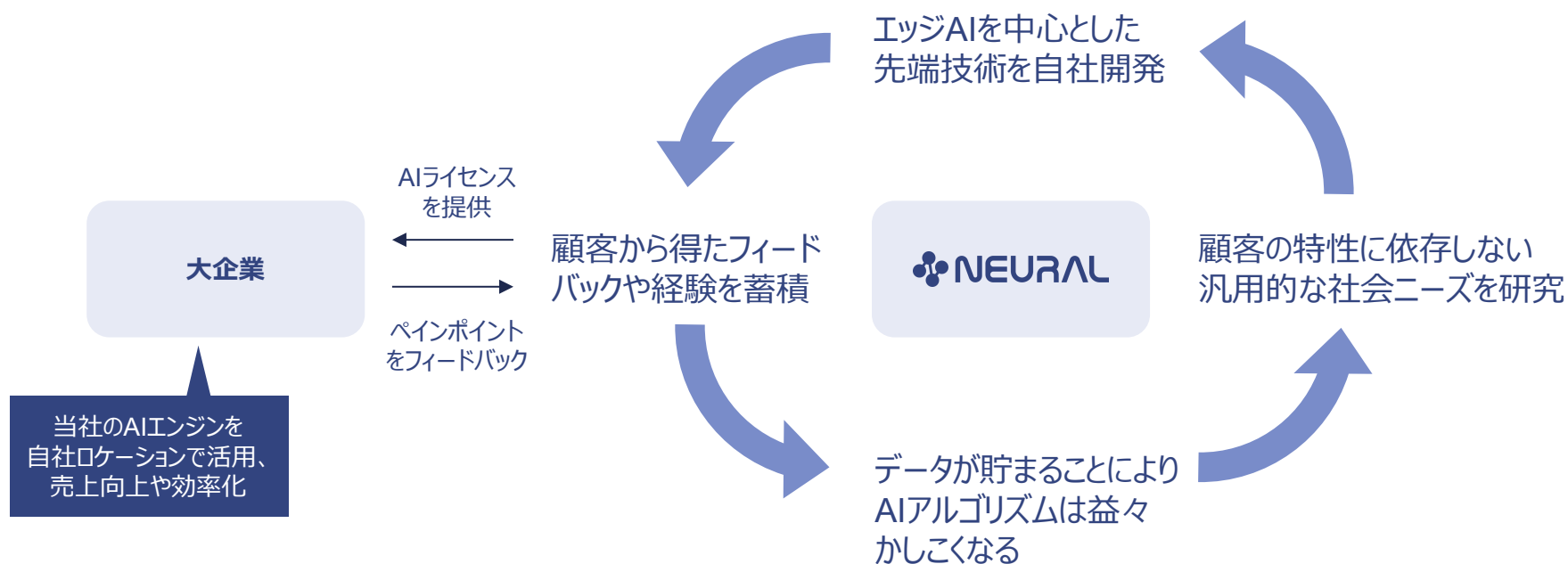
事業シナジー創出を目的とし大手事業会社との資本提携を実施

	ソニー株式会社	共同通信社	クロスプラス株式会社
増資発表 時期	2023年4月 ※増資実施は2023年5月	2023年12月 ※増資実施は2024年1月	2023年12月 ※増資実施は2024年1月
資本参画の 背景	・ 人材・サービス・技術の交流（主にソニー社の人員受け入れ） ・ 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	・ 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 ・ 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	・ 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 ・ 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

- **会社概要**
 - **ビジネスモデルの全体像**
 - イノベーション領域について
 - コアサービス領域について
- コアサービスの成長戦略
- 2025年度中間決算ハイライト

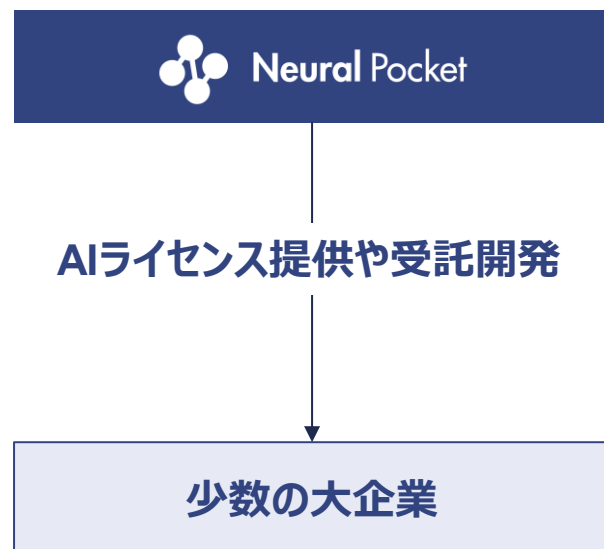
2020年8月の上場時の事業モデル

IPO時の事業モデル：エッジAIを軸とした新技術や事業開発



上場後に市場環境の変化を踏まえ、ビジネスモデルの転換を実現

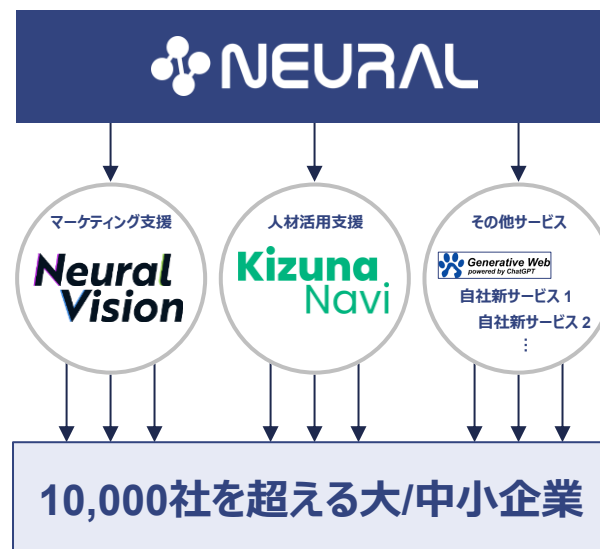
AIライセンス収入による事業モデル



収益性 ◎
粗利率 高

成長性 △
市場規模（TAM）が大手顧客のAI開発予算のみに限定される上、大手顧客の意向の変化により、AI事業者の収益が変動

自社AIサービス収入による事業モデル



収益性 ○
粗利率 中～高

成長性 ◎
自社サービスおよび顧客数の大幅な増加を通じて、市場規模の飛躍的な拡大ができ、事業のスケール化と安定化が可能

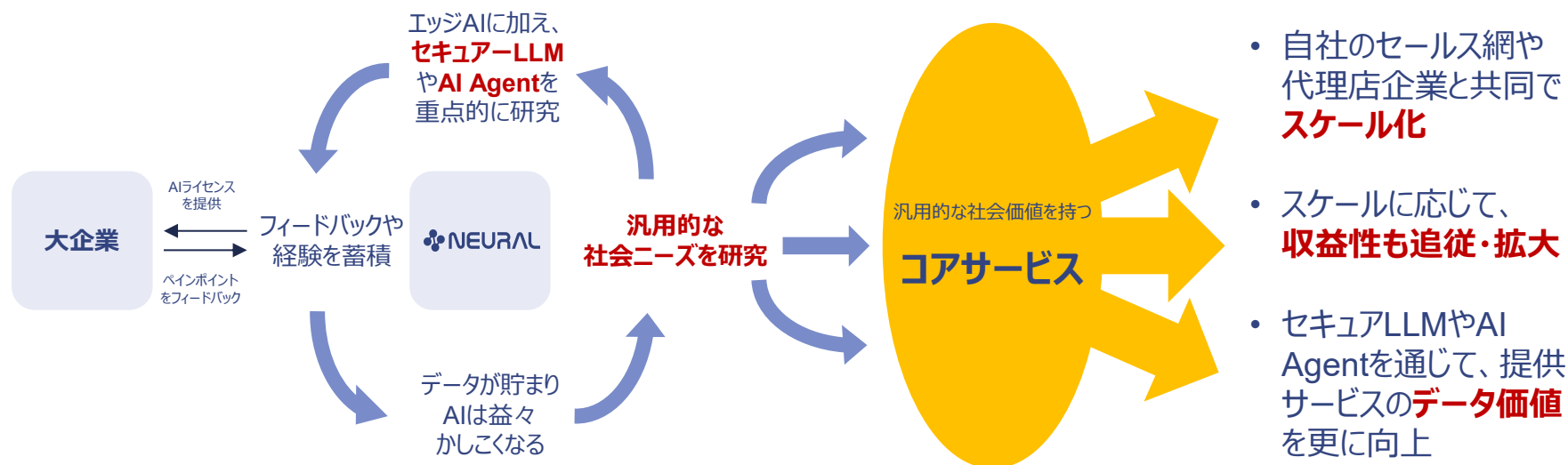
短期的には粗利率への影響がある一方、大きな市場性・成長性を獲得

上場から4年を経て事業モデルを進化、現在は次のステージへ

【イノベーションの継続】
AI研究能力を**セキュアLLM**や**AI Agent**へ拡張



【コアサービスのスケール化】
当社主導で**AIサービス**を社会に提供



当社の2つの活動領域 – イノベーション領域とコアサービス領域を両輪として事業を推進

イノベーション領域 (AIアルゴリズム研究)



- AI AgentやLLM等の先端技術領域の研究活動を企業と共同で推進
- 研究活動と売上創出とを並行

顧客数：~100

密接に連携

コアサービス領域 (AIの社会活用)



- 成熟したAI技術や関連技術をサービスとして販売
- 研究で創出された新技術を随時搭載

顧客数：10,000+

イノベーション領域の多彩な技術・サービス群から、コアとなるサービスへ昇華させるモデル

イノベーション領域

NEURAL.LLM 当社独自の大規模言語モデル

デジパーク AIカメラを用いたスマートシティサービス

AIMD AIによるファッショントレンド解析サービス

AI MEDIA PROVIDER FOCUS CHANNEL マンションにおけるサイネージメディアサービス
等

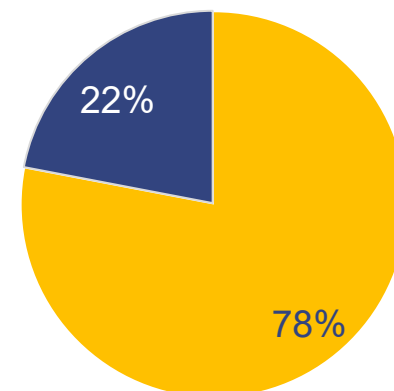
コアサービス領域

NeuralVision AI生成技術を活用した屋外ビジョンサービス

KizunaNavi AIを用いた1on1支援サービス

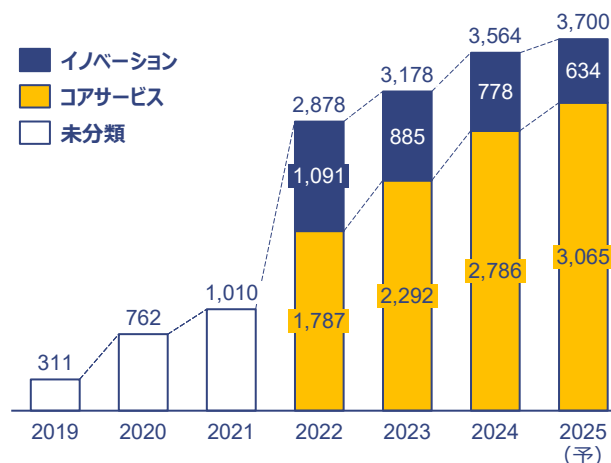
Generative Web AI生成技術を活用したWeb関連サービス
powered by ChatGPT
等

FY2024の売上高構成比 (100% = 3,564百万円)



事業領域別売上高の推移*1

(百万円)



*1 顧客との契約から生じる収益に加え、リース取引に関する会計基準に基づく売上高についても事業領域に分解して集計。

- **会社概要**

- ビジネスモデルの全体像

- **イノベーション領域について**

- コアサービス領域について

- コアサービスの成長戦略

- 2025年度中間決算ハイライト

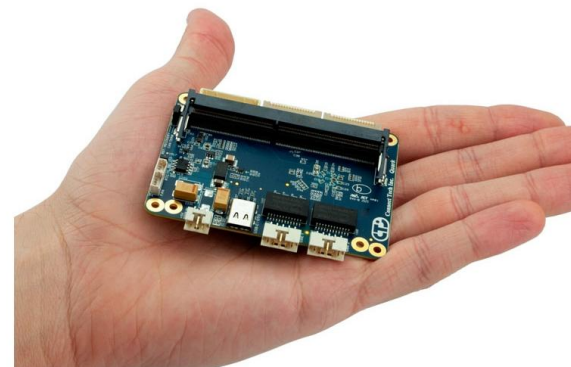
最先端のエッジAI技術を有する

クラウドAI



- ・大規模投資
- ・プライバシー保護に課題

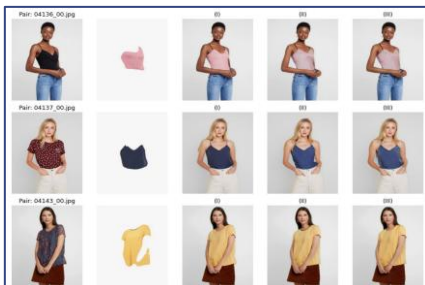
エッジAI



- ・最低限の投資
- ・プライバシー重視

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

エッジAI音声システム



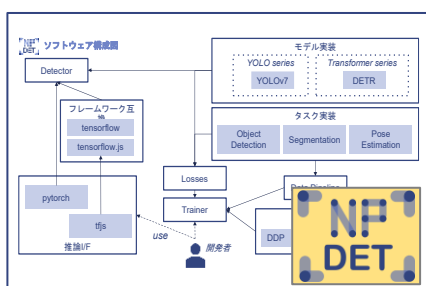
- ・エッジ機器内でユーザー音声をリアルタイムで解析
- ・自然言語解析によりユーザーへフィードバック可能な新エッジAIサービス開発中

マルチタスク型AIモデル



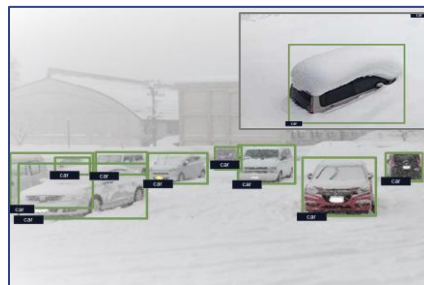
- ・別々だったAIモデルを統合したマルチタスク型AIモデルの開発
- ・マルチタスク化でメモリ使用量を約50%低減し、AI検知の高速化とエッジ機器小型化実現

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

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化性能を実現

ニューラルプラットフォーム

ID	Model Name	Version	Task	Accuracy	Latency	Size	Deployment Status	Last Updated
001	YOLOv5s	1.0.0	Object Detection	92.5%	15ms	15MB	Deployed	2023-10-01
002	YOLOv5m	1.0.0	Object Detection	94.0%	25ms	25MB	Deployed	2023-10-01
003	YOLOv5l	1.0.0	Object Detection	95.5%	35ms	35MB	Deployed	2023-10-01
004	YOLOv5x	1.0.0	Object Detection	96.8%	45ms	45MB	Deployed	2023-10-01
005	YOLOv5n	1.0.0	Object Detection	90.0%	10ms	10MB	Deployed	2023-10-01
006	YOLOv5s	1.0.1	Object Detection	92.8%	15ms	15MB	Deployed	2023-10-02
007	YOLOv5m	1.0.1	Object Detection	94.2%	25ms	25MB	Deployed	2023-10-02
008	YOLOv5l	1.0.1	Object Detection	95.8%	35ms	35MB	Deployed	2023-10-02
009	YOLOv5x	1.0.1	Object Detection	97.0%	45ms	45MB	Deployed	2023-10-02
010	YOLOv5n	1.0.1	Object Detection	90.5%	10ms	10MB	Deployed	2023-10-02

- ・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台超の満空を把握
(※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



2

Webページ連携・発信可能



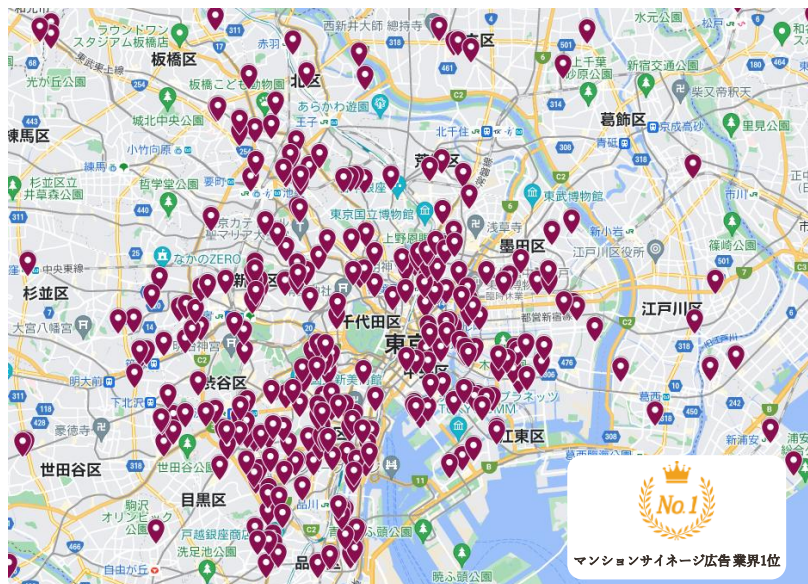
iPadやスマホ・PCでいつでもどこでも確認可能

3

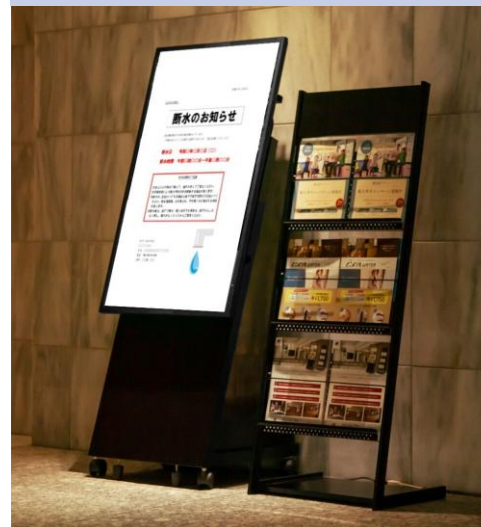
サイネージ連携でドライバー誘導



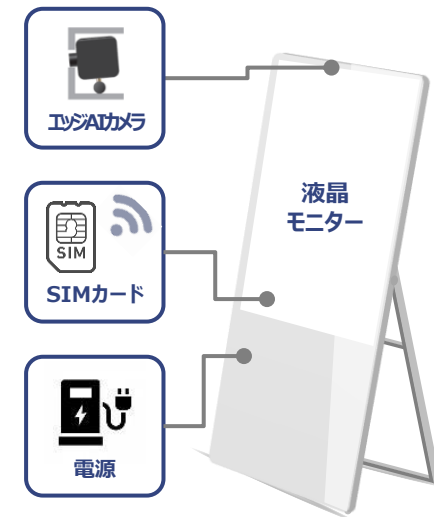
20万人超の富裕層にリーチするマンションサイネージメディアを運営



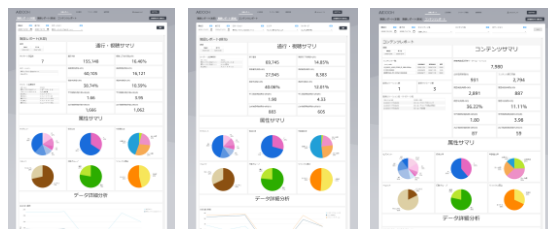
富裕層に広告を配信するメディア



エッジAIカメラを機器に搭載



1 視聴結果をAIカメラで自動解析



広告レポートを自動で広告主にフィードバック

2 配信広告を一括で遠隔管理



LTE通信でディスプレイを安全に遠隔操作

3 広告を地域情報として視聴



地域に根差した情報として広告が視聴される

NEURAL.LLMの実動作画面（2025年4月25日発表）

NEURAL.LLM

neural-llm-32b-v2.1

AIのビジネストレンドを5つ教えてください。

+ Code Interpreter



Open WebUI - v0.8.5

neural-llm-32b-v2.1

AI（人工知能）のビジネストレンドについて、5つの重要なポイントをご紹介します：

1. 自動化と効率向上:
 - ・ ビジネスプロセスの自動化
 - ・ 時間とコスト削減
 - ・ 人間の業務負担軽減
2. カスタマーエクスペリエンスの最適化:
 - ・ 個別化されたサービス提供
 - ・ チャットボットや仮想アシスタントによる24/7対応
 - ・ 実況分析によるリアルタイムフィードバック
3. データ駆動型意思決定:
 - ・ 大規模データ解析能力
 - ・ 認知予測分析
 - ・ AIによるリスク評価
4. セキュリティ強化:
 - ・ マルウェア検出と予防
 - ・ 不正アクセス防止
 - ・ ビヘイビリアルアナリティクスによる異常検知
5. スマート製造とIoT連携:
 - ・ 生産ラインの自動化
 - ・ 物流管理の最適化
 - ・ IoTデバイスとの統合による予測メンテナンス

これらのトレンドは、さまざまな業界でAI技術がビジネスモデルやワークフローを根本的に変革する上で重要な役割を果たしています。

📄 🗨️ 📎 🔄 🌐 📧

NEURAL.LLM

neural-llm-32b-v2.1

バランスの取れた夕食の献立を1つ提案してください。

+ Code Interpreter



Open WebUI - v0.8.5

neural-llm-32b-v2.1

バランスの取れた夕食の献立を提案します：

主菜：豚肉と野菜の煮込み

- ・ 豚肉（薄切り）：タンパク質源
- ・ にんじん、キャベツ、トマト、ピーマン：ビタミン・ミネラル・食物繊維

副菜：ご飯

- ・ 白米または玄米：炭水化物源

汁物：味噌汁

- ・ 味噌：ビタミンB群、食物繊維
- ・ きのこと、豆腐：タンパク質、ビタミン、ミネラル

デザート：フルーツ

- ・ モモやバナナ：ビタミンC、カリウム、食物繊維

飲み物：水

- ・ 水分補給

この献立は以下のバランスを考慮しています：

1. タンパク質：豚肉と豆腐
2. 炭水化物：ご飯
3. ビタミン・ミネラル：野菜とフルーツ
4. 食物繊維：野菜とフルーツ
5. ミネラル：豆腐と野菜

また、色とりどりの食材を使用することで栄養バランスが良くなり、見た目も良く食欲を引き立てます。また、塩分や脂肪の摂取量を適切にコントロールできています。

時間があれば、ご飯に卵かけごはんや鶏肉のソース焼きを加えることもできます。

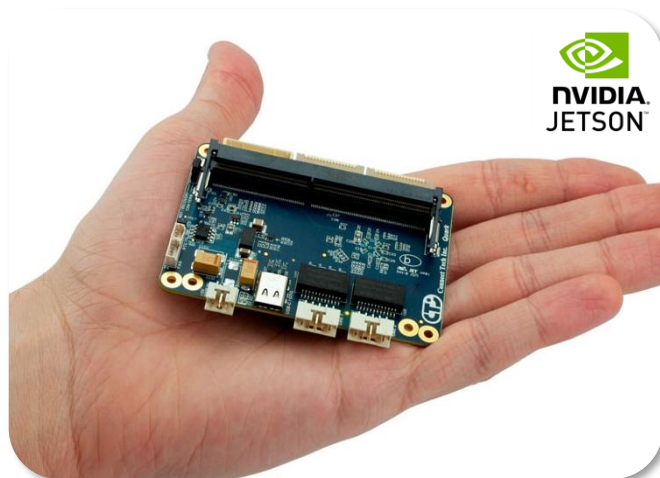


動作デモのURL:

<https://youtu.be/QzmVgvwmiIg>

エッジAI技術の強みを小型LLMに展開

AIカメラで用いるエッジ端末 NVIDIA JETSONシリーズ



- 2018年より、**エッジAI技術**の開発と運用を先駆けてスタート
- AIアルゴリズムの**小型化**に加え、街なかの**個人情報関連データ**の取り扱いのノウハウを強化
- **セキュアネットワーク**を通じた街情報のメタデータ活用を創業以来全国で展開してきた

強みの
横展開

NEURAL.LLMで用いる小型サーバー NVIDIA A100

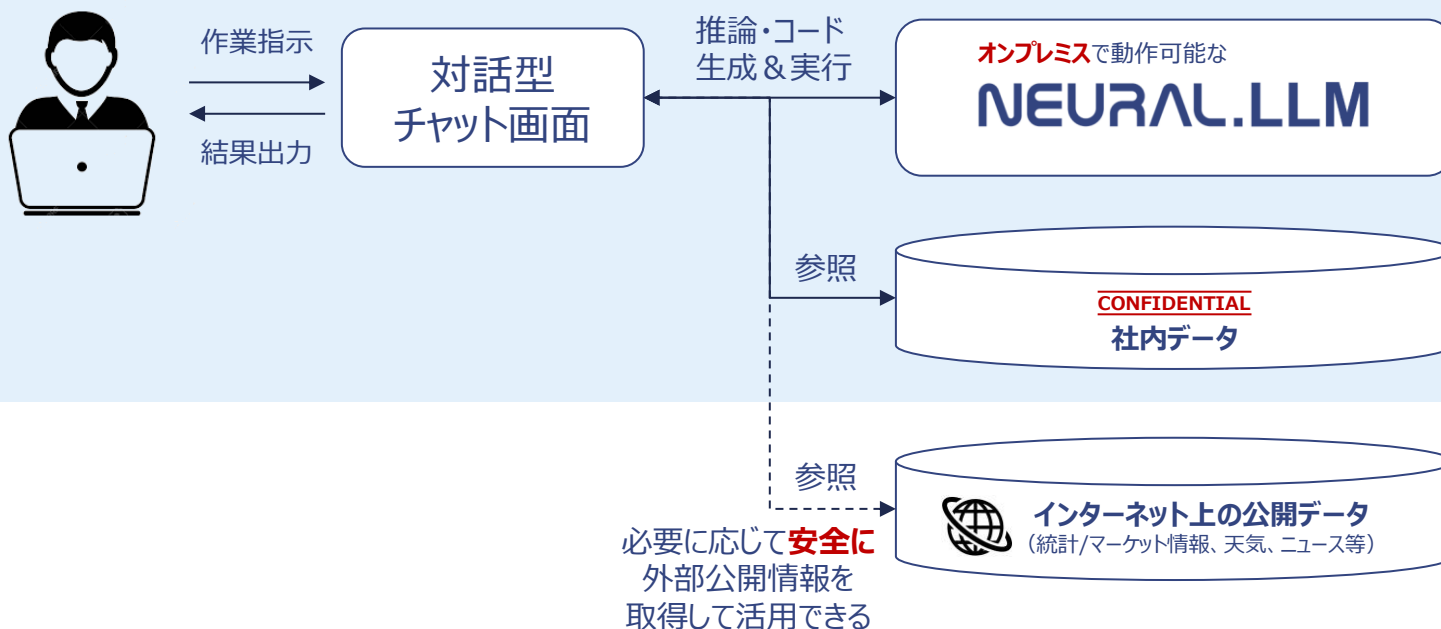


- グローバルに投資の過熱化が進むLLM領域と一線を画し、**小型・セキュアLLM**に着目
- 進化の早いLLM性能や加速するオープンソース化の時流を受け、**小型LLMを自社で実装**
- エッジAIで構築したセキュリティノウハウを活かし、顧客企業が閉じた**セキュアネットワーク**でLLMを活用できる体制を構築

スタンドアローンなLLMが必要な理由

- 法人でLLMやAI Agentを利用する場合、営業・財務・技術・人事関連の**高度な機密情報**をAIに読み込ませる必要がある。
- クラウド型LLMを利用した場合、**最も分析をしたい社内データ**を機密情報管理上活用できず、効果的なAI技術活用の重大な支障をきたすことがAI活用の可能性の制約条件になってきた。

セキュアな閉域ネットワーク（LAN）内でのLLMの動作



当社LLMを用いたAI AGENTの開発に成功、沖縄市が導入を開始

NEURAL.LLMにおける AI AGENTの推論工程

NEURAL.LLM



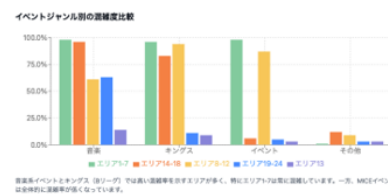
沖縄市における 当社AI AGENTの採用を発表（6月6日発表、抜粋）

320 億パラメーター『NEURAL.LLM』を搭載した AI エージェントが都市データを自動解析

～AI エージェントによる都市データ解析サービスを沖縄市へ提供開始～

ニューラルグループ株式会社（以下、「当社」）は、2023年6月に発表した当社独自の320億パラメーター水準の独自大規模言語モデル『NEURAL.LLM（ニューラル・エル・エル・エム）』をAIエージェントへ進化し、当社AIカメラと連動した次世代サービスの開発に成功したことをお知らせします。本サービスでは、AIカメラが自動で取得した都市空間データを、セキュアな閉域ネットワーク内においてAIエージェントが自動解析・生成し、正確かつ迅速な都市運営を支援します。実証実験を超えた第1弾の実運用サービスとして、沖縄市へのサービス提供を開始したことをお知らせします。

第1号のユースケースとして、当社が昨年8月より駐車場の利用状況をAIカメラによってデータ化を行っている沖縄市コザ運動公園のデータに着目。『NEURAL.LLM』のAIエージェントが、インターネット上で公開されている公園内の沖縄アリーナのイベント情報や現地の天候情報をもとに、駐車場の混雑状況や利用状況を自動で分析しています。たとえば「雨天時に利用されやすい駐車エリア」や「特定イベント時の混雑ピーク時刻」といった分析結果が、AIによる定期解析として市の管理局に提供され、警備体制や誘導計画の最適化に活用されます。



上：イベント情報と駐車場情報を組み合わせた分析結果の例

右：イベントスケジュール等と駐車場のエリア別混雑情報の分析結果の例



- **会社概要**

- ビジネスモデルの全体像

- イノベーション領域について

- コアサービス領域について**

- コアサービスの成長戦略

- 2025年度中間決算ハイライト

AIコンテンツ生成技術を活用した屋外ビジョンサービスを全国で提供



全国における圧倒的な導入実績



今治里山スタジアム



バスケットワールドカップ



小売店

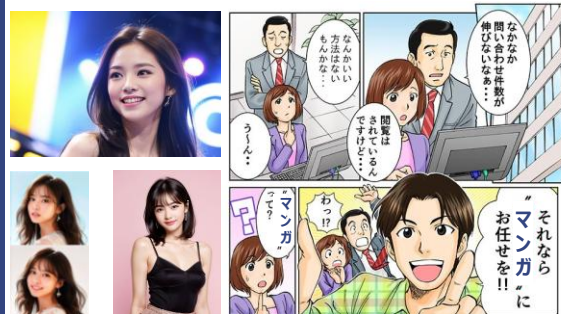


警察署・消防署

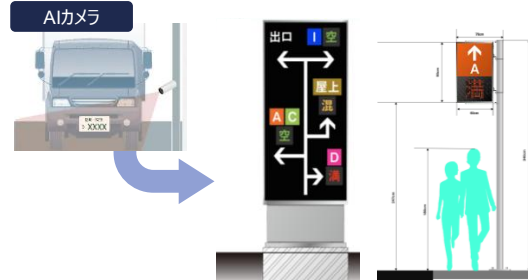


湘南ベルマーレ

1 生成AIを用いたコンテンツの配信



2 AIカメラとの連携



AIカメラの解析をリアルタイムに情報発信

3 当社がメディアレップも担当可能



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。

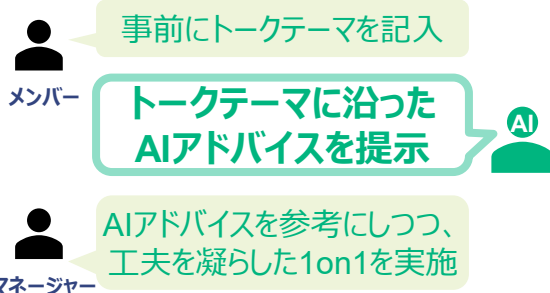
効果的な1on1の実施により、
企業力・組織力の飛躍的な強化を支援します。

導入企業例

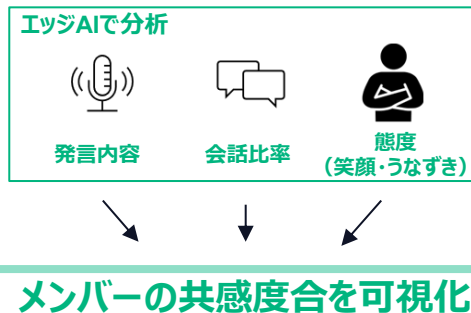


エッジAI・映像AI・音声AI・生成AIを駆使した、様々なAIアドバイスや記録機能が1on1を支援

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



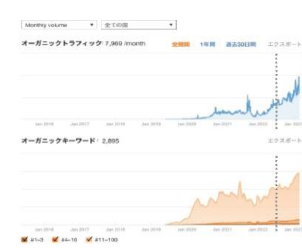
Generative Web
powered by ChatGPT



機能2 多言語変換



機能4 SEO自動化



- 会社概要
- **コアサービスの成長戦略**
- 2025年度中間決算ハイライト

AI企業として類を見ない、全国での販売網を有し、大規模な顧客ネットワークを管理



*1 2024年12月末現在の連結人員数

当社コアサービスは、民間・行政・公共12,000か所以上で活用されている



【主要導入先】

- 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

急速に拡大する顧客網に対して、AIを用いた支援サービスを次々と提供することが可能

【当社コアサービスの提供価値】

AI技術を用いて、全国の大企業から中小企業のマーケティングや人材活用を広範囲に支援する

【成長戦略2】商品力

既存サービスへ新技術や新機能を搭載、単価向上や新規顧客を獲得

NeuralVision

KizunaNavi

Generative Web
powered by ChatGPT

【成長戦略1】スケール力

既存顧客への再販や新規顧客の獲得を継続
(毎月約1,000社と新規商談を実施)

【成長戦略3】事業創出力

イノベーション領域から創出された
新サービスを事業化、M&Aも今後活用

自社新サービス

自社新サービス

M&Aを通じた新サービス



【自社営業チーム】

全国10拠点に営業拠点を保有



【代理店営業チーム】

Q2に複数の営業会社と提携

【成長戦略4】営業力

自社営業網に加え、全国の
営業パートナーの拡大を開始

【コアサービスのスケール化に向けて①】AIによりデジタルサイネージを高付加価値化

NeuralVision

当社生成AIコンテンツとの連携（6月24日発表、抜粋）

当社AIカメラとの連携（6月9日発表、抜粋）

報道関係者各位
NEWS RELEASE



2025年6月24日
ニューラルマーケティング株式会社

『NEURAL バーチャルヒューマンラボ・プロジェクト』を広告動画向けにリリース

～フル生成AIにより、取材・撮影不要の高速動画制作を実現～



NEURAL バーチャルヒューマンラボ・プロジェクトで生成したAIアバター「新浦真彩子（にうらまゐこ）」

ニューラルマーケティング株式会社（東京本社：東京都品川区、代表取締役社長：山本正晃、以下、「当社」）は、広告動画制作に特化した『NEURAL バーチャルヒューマンラボ・プロジェクト』をリリースしたことをお知らせいたします。

本プロジェクトでは、フル生成AIを活用し、従来は現地取材や撮影が必須であったプロセスを完全デジタル化。これにより、企画から納品までの時間を大幅に短縮し、スピーディかつ高品質な広告動画の提供を可能にしました。

「伝えたい想いを、AIでリアルに。」をコンセプトに、業種・業界を問わず、多くのお客様にご満足いただける、新しい映像制作のスタンダードとしてご活用いただけます。

当社は今後も、テクノロジーとクリエイティブの融合を通じて、広告表現の可能性をさらに拡張してまいります。



動作デモのURL:

<https://youtu.be/svaPNTwpkzo>

報道関係者各位
NEWS RELEASE



2025年6月9日
ニューラルグループ株式会社
モビリス・コンサルティング株式会社

ららぽーと安城駐車場に出口の混雑状況をリアルタイムで把握し、

最適な出口への誘導を行う「エッジガイド」を本邦初[※]導入

AIによる円滑な駐車場出庫誘導を実現



エッジガイドを導入した「三井ショッピングパーク ららぽーと安城（愛知県安城市、2025年4月開業）」の外観。

ニューラルグループ株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：重松 路威、以下、「ニューラルグループ」）とモビリス・コンサルティング株式会社（東京都中央区、代表取締役社長：池上 雅美、以下「モビリス・コンサルティング」）は、三井不動産株式会社が2025年4月18日に新規開業した、「三井ショッピングパーク ららぽーと安城」（愛知県安城市）の駐車場にエッジ AI 解析技術を活用した駐車場出庫誘導ソリューション「エッジガイド」を導入したことをお知らせいたします。

ニューラルグループでは、この対策の一環として、最先端のエッジ AI ソリューション「デジパーク」を搭載した5台のエッジ AI によりすべての出口の直近 1 時間あたりの出庫台数および出庫待ちの待機列末尾の台数を常時データ化し、出口のリアルタイム混雑判定を実施しています。混雑判定結果に対応して、立体駐車場や三叉路等の施設内の計 5 か所に設置されている LED サイネージの方向指示が自動的に変更されます。



可変式誘導画面が表示されるLEDサイネージ



出庫台数カウントを実施するカメラ・AI

【コアサービスのスケール化に向けて②】1on1支援サービスに関してカオナビ社との提携

AIを用いた1on1支援SaaS “KizunaNavi”

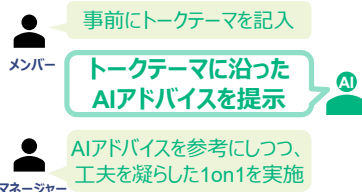
絆を深める1on1支援サービス

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。

トークテーマに沿ったAIアドバイス



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



カオナビとの提携を発表（7月22日発表、抜粋）

株式会社カオナビと1on1支援サービス分野で業務提携
～相互連携により、顧客価値およびサービス利用の促進を目指す～



ニューラルグループ株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：重松路威、以下、「当社」）と株式会社カオナビ（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長CEO：佐藤 寛之、以下、「カオナビ社」）は、当社が提供する1on1支援サービス『KizunaNavi』とカオナビ社のサービス『カオナビ』を連携させる業務提携を締結したことをお知らせいたします。本提携を通じて『カオナビ』のプラットフォーム上で1on1支援機能『KizunaNavi』をAPI連携により活用できるよう、今後の実装に向けた取り組みを進めてまいります。

『カオナビ』は、社員の個性や才能を可視化し、戦略的な人材配置や抜擢を支援するタレントマネジメントシステムです。業種・業界問わず4,000社以上で導入され、戦略人事を加速させるHRテクノロジーとして活用されています。

本提携により、『カオナビ』という人材マネジメントプラットフォーム上に、1on1支援という日常的なマネジメント機能が連携されることで、サービスの付加価値が一層向上し、ユーザーの利用頻度や定着率のさらなる向上が見込まれます。また、今回の紹介パートナーとしての業務提携を契機に、カオナビ社が有する広範な顧客基盤へのアクセスが可能となり、1on1支援サービス『KizunaNavi』の導入拡大が一層加速することが期待されます。

本提携を通じて、両社はサービスの魅力向上と新たな価値提供を図るとともに、顧客満足度の向上、そして売上の拡大を目指してまいります。

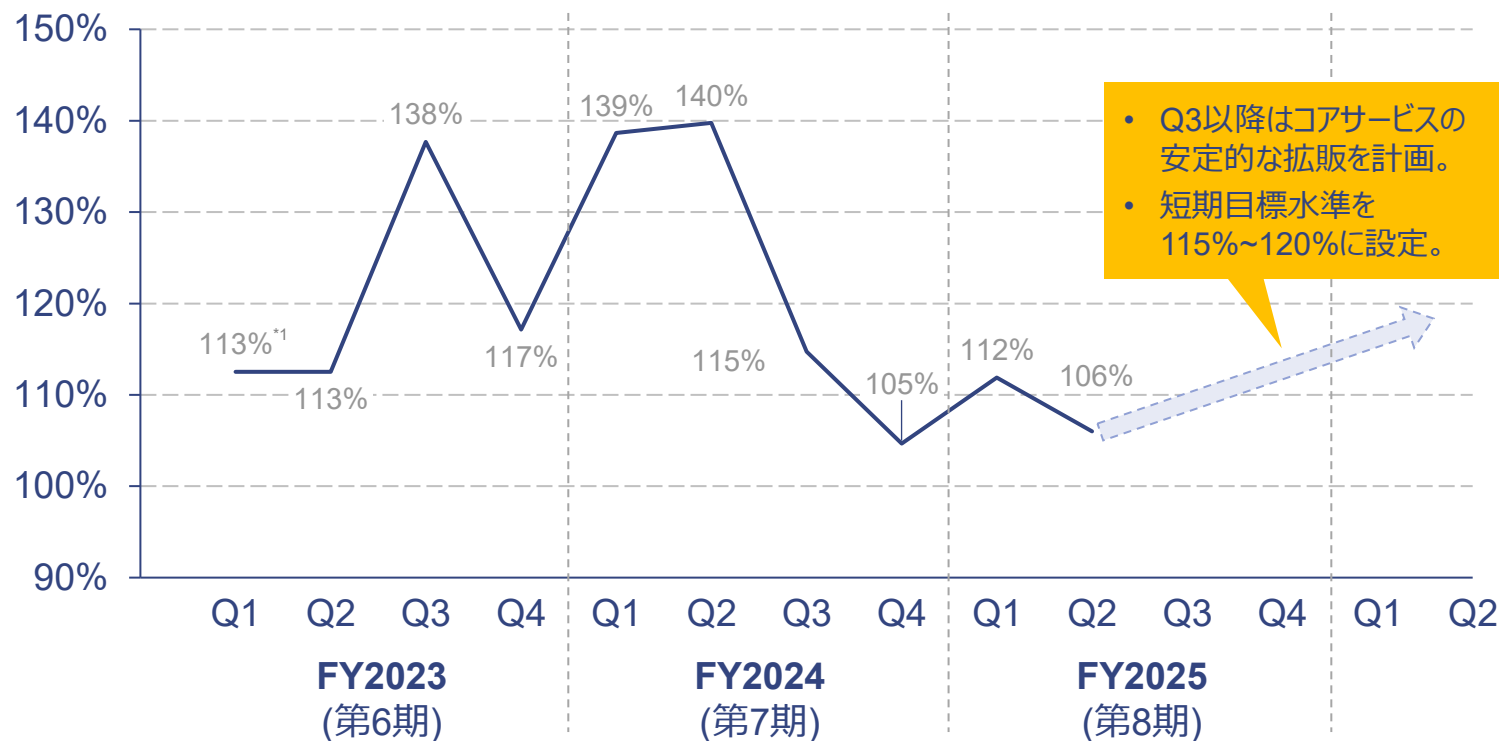


『KizunaNavi』サービスイメージ

コアサービス領域は持続的に成長率を継続

コアサービス領域売上伸長率（対前年同期比）

堅調な顧客需要と顧客の業種・地域の拡大を通じ、
過去10四半期連続で対前年四半期比での売上成長を継続

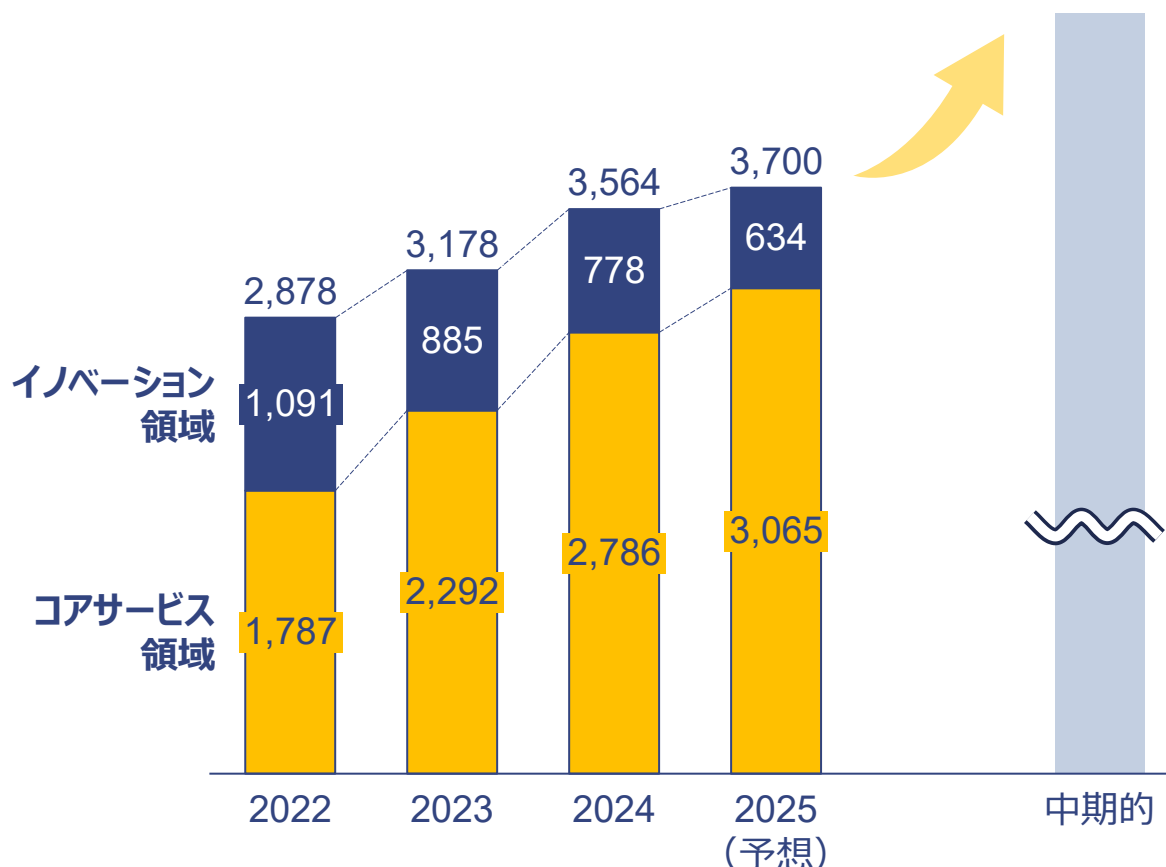


*1 2022年のQ1期間は、前年2021年度がドメインが未分類のため本データ算出が困難であることから22年Q2⇒23年Q2の成長率を元に試算した参考値。

2025年度業績予想及び中長期売上イメージ

事業領域別売上高の推移と今後の成長方針

(百万円)



戦略的方向性

1. イノベーション領域は2025年の事業規模を今後も維持し、成長のドライバーとしてコアサービスを飛躍
2. コアサービスは、年率15-20%の成長を安定的に推進する方向性
3. これに加えM&Aの実施も積極的に進め、コアサービスの非連続的な成長を進める

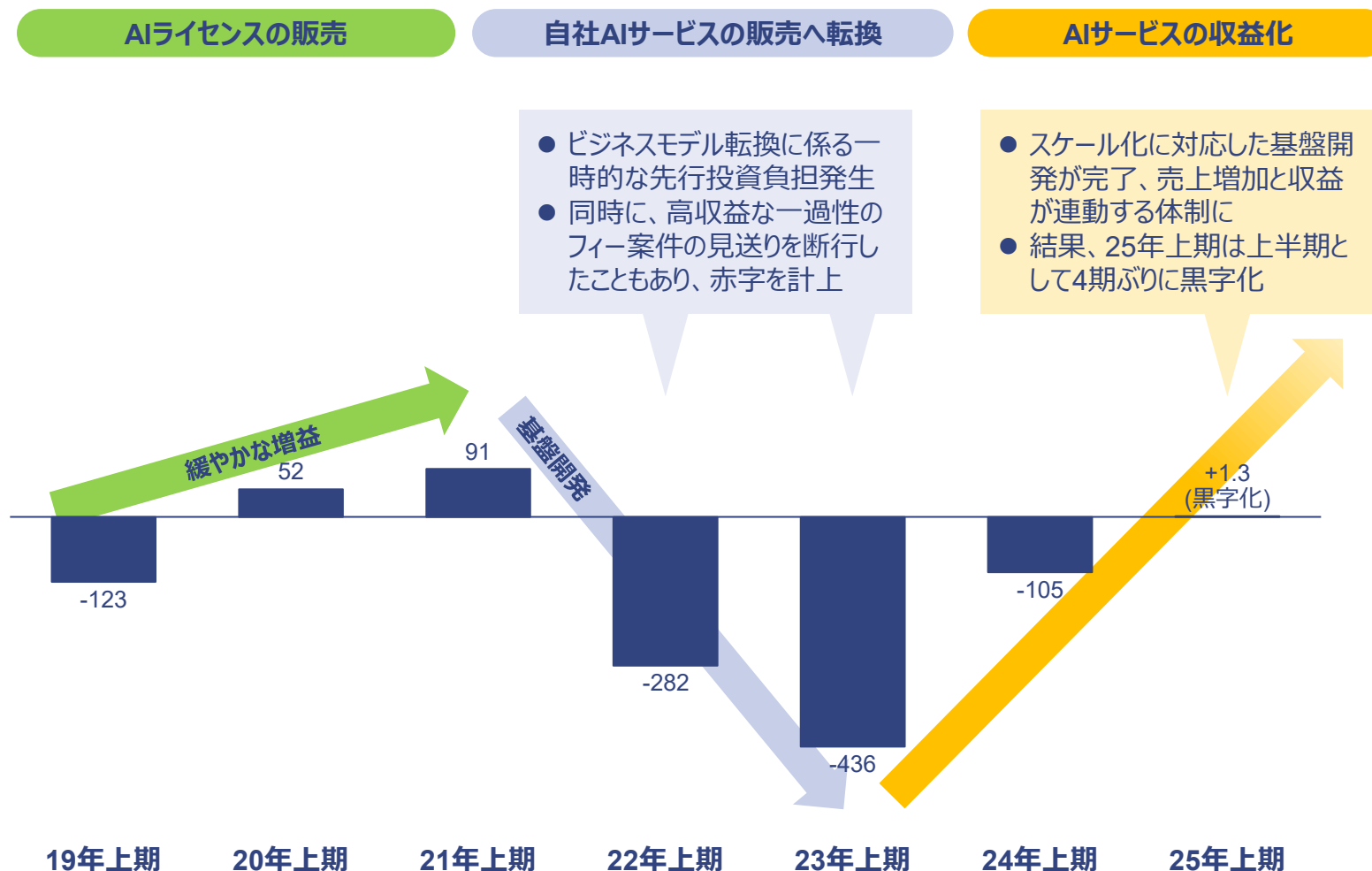
- 会社概要
- コアサービスの成長戦略
- **2025年度中間決算ハイライト**

2025年12月期 上期 連結実績 – 対昨年実績

(百万円)	2024年 12月期 上期実績	2025年 12月期 上期実績	増減額	増減率
売上高	1,660	1,712	+51	+3.1%
EBITDA EBITDA%	-31 -	75 4.4%	+107	-
営業利益 営業利益率	-105 -	1.3 0.1%	+106	-
経常利益 経常利益率	-119 -	-9 -	+109	-
当期純利益 当期純利益率	-144 -	-38 -	+106	-

上期営業利益の推移 – 4期ぶりに営業黒字水準へ

(百万円)



2025年12月期 上期 事業領域別売上高^{*1}実績 – 対昨年実績

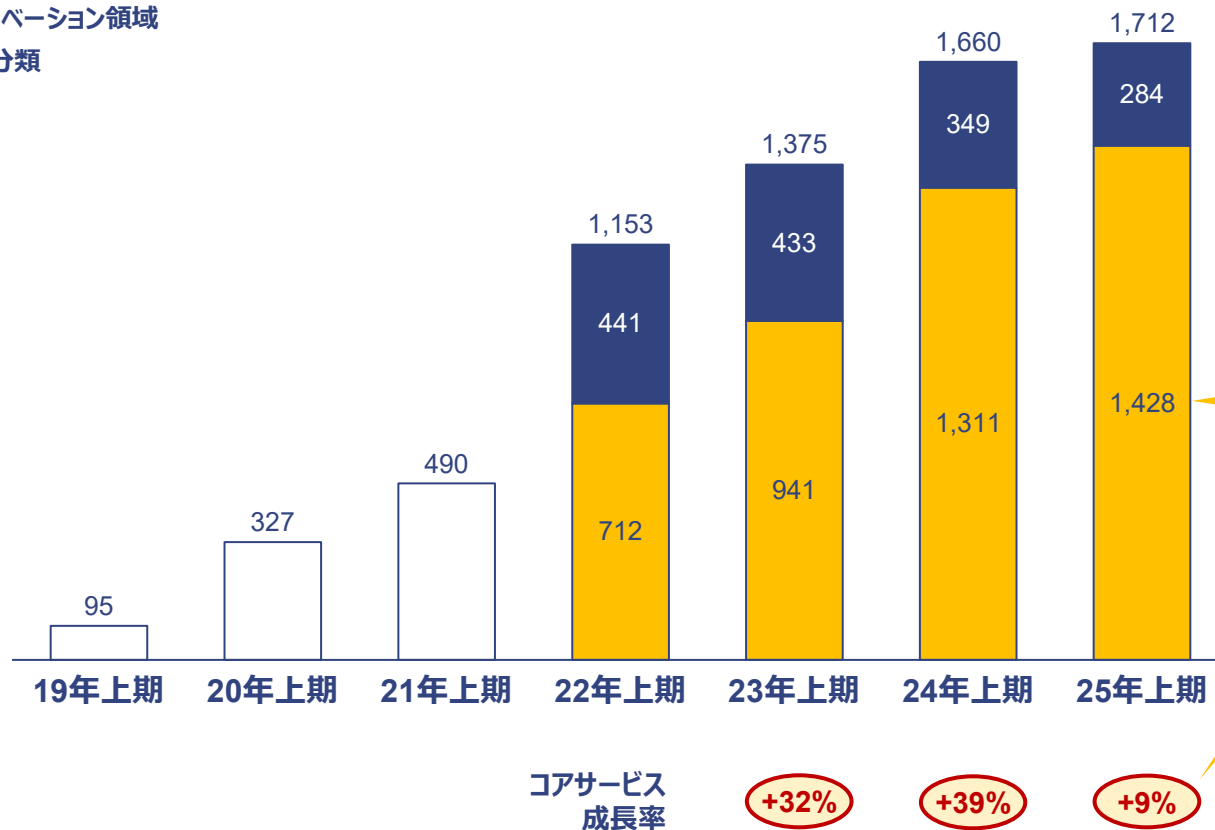
(百万円)				
事業領域	2024年 12月期 上期実績	2025年 12月期 上期実績	増減額	増減率
イノベーション 領域	349	284	-64	-18.5%
コアサービス 領域	1,311	1,428	+117	+8.9%
合計	1,660	1,712	+52	+3.1%

^{*1} 顧客との契約から生じる収益に加え、リース取引に関する会計基準に基づく売上高についても事業領域に分解して集計。

事業領域別上期売上高*の過去推移

(百万円)

■ コアサービス領域
■ イノベーション領域
□ 未分類



- 25年上期はコアサービスの拡充や新規事業化を重点的に実施
- 売上成長は計画通り、安定的な水準で推移したが、今後のコアサービスの成長基調に目途

* 当社は個人消費喚起のためのマーケティングに資する商材の取り扱いが多いため、年末商戦の属する下期への偏重が毎年生じ、上期と下期での季節偏重があります。本頁では、長期的な業績推移を端的に示す上期間比較を示しています。

IRでよくいただくご質問

ご質問

ご回答

1. ここ数年、年間の決算の中で、第1四半期から第4四半期にかけて売上高と営業利益が上がり、また次の第1四半期でやや下がり、その後の第4四半期に向けて上がっていくというサイクルの傾向があるのはどうしてですか。2024年度第4四半期で大きな営業利益を計上しながら、2025年度第1四半期がまた営業赤字になった理由を教えてください。
2. 決算説明資料の「上場時の事業モデル」と「現在の事業モデル」の違いを詳しく教えてください。
3. 今年度から分けて開示をしている事業領域ですが、「コアサービス領域」が増加している一方、「イノベーション領域」事業の売上が徐々に減少していますが、これは意図的なものでしょうか。イノベーション領域とコアサービス領域の売上比率は現在は2：8ですが、中長期的にもこのバランスを維持するのでしょうか。また、イノベーション領域のうち、大企業と共同開発したようなプロダクトは今後ずっとイノベーション領域として扱うのでしょうか。
1. 当社コアサービスでは、12,000社を超える中規模または小規模企業を中心とした顧客に対し、マーケティング活動を支援するサービスを提供しています。中小企業の投資意欲は、クリスマス商戦を迎えるクリスマスのシーズン（当社の第4四半期）にピークを迎え、冬の時期となる1-2月（当社の第1四半期）は年間で最も低く推移する傾向がこれまで毎年継続しています。夏場（当社の第2四半期終わりや第3四半期）に向けて向上を続けて、またピークとなるクリスマスシーズン（当社の第4四半期）を迎えるというサイクルが継続している理由により、当社売上は毎年、第1四半期から第4四半期にかけて、売上と利益が滑らかに上昇し、また翌年の第1四半期はやや低下してから滑らかに上昇するという傾向が継続しています。こうした背景により、コアサービスの成長率のKPI開示においては、各四半期の昨対比（昨年同一四半期に対する増加率）を用いてIR活動をおこなっています。
2. 上場時においては、約10-20社程度の大企業に、エッジAIや映像AIを中心としたAIライセンスの提供を行っていました。上場後は、更に大きな市場規模（TAM）へ挑戦すべく、自社AIサービスを開発し、自社販売網で最終顧客にご提供するビジネスモデルへと転換を行いました。現在約12,000社程度の大企業や中小企業のお客様が当社サービスをご活用いただいています。こうした事業転換の結果、2024年度に連結営業黒字へと業績は回復し、事業成長のスタートを切ることができました。
3. 当社イノベーション領域では、AI AgentやLLMを中心とした先端技術領域の研究活動を企業と共同で推進しています。イノベーション領域を継続する理由は、開発された技術を元に事業化を行い、コアサービスとして販売を行っていくためです。商品開発のサイクルを可能な限り短縮する意味でも、イノベーション領域の事業規模を拡大していくことなく、スピーディーなコアサービス化を行っていくことが、当社の今後の事業成長に繋がるものと考えています。今後のイノベーション領域の割合ですが、当社事業全体の1割程度に収斂できる様、コアサービスの拡大を今後推進していきます。

IRでよくいただくご質問

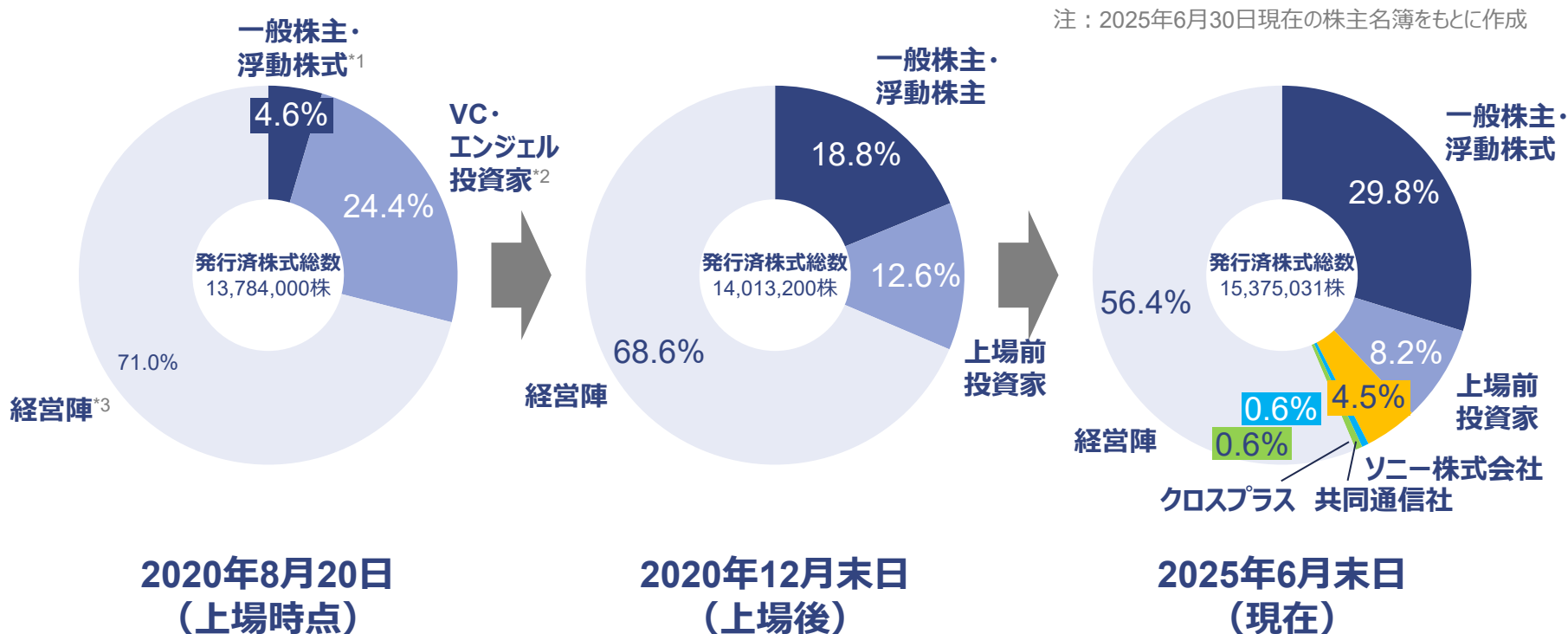
ご質問

ご回答

4. 今後の売上成長に向けた、25年度の位置づけはどのようなものでしょうか。今後の売上成長率はどのように計画をしていますか。コアサービスの成長率は、過去4年の年率成長率の19%程度で推移するのでしょうか。
4. 2025年は、コアサービスとイノベーションを分類し、2026年以降の事業成長の基盤を構築することを目指しています。第2四半期においては、イノベーション領域から新たな事業がコアサービスとして誕生し、販売活動を開始することができました。こうした背景の中、第3四半期からコアサービス売上成長率を段階的に引き上げ、短期的に15-20%の水準に帰着できる様、事業成長を進めます。
5. イノベーション領域におけるNEURAL LLMは、プロダクトではなく技術であると理解していますが、LLM単体で販売することはありますか。また、AIエージェントはどのような取り組みをしていますか。
5. NEURAL LLMは、イノベーション領域においてはLLM技術自体も、試験的に提供しています。AI Agentは、このLLMに、「知覚」→「推論」→「行動」→「学習」という自走プロセスを盛り込んだもので、AIが人の指示を受けずとも、独立して考えて動く機能を有した技術になります。当社では現在、こうした独自のLLMやAI AgentをAIサービス化し、コアサービスへ昇華させることを検討しています。今後、サービスが事業化できたら、発表をしていきたいと考えています。
6. 今後事業が成長していく中で、大きく利益を毀損する様な投資や、コストは発生して利益があまり拡大しないということはあるのでしょうか。これまで販管費を低減してきていますが、売上の増加と共に増える部分はないでしょうか。LLM等の開発も行っており、今後研究開発費は増えていくのでしょうか。
6. 当社コアサービスは、利益を伴う事業成長を続けることが事業化承認の要件となっています。販売を拡大する中で、営業コストや原価が必要となることはありますが、先行投資を必要とするサービスを事業化することは考えておらず、売上の向上と共に利益も拡大する計画を考えています。また、LLMの開発にあたっては、グローバルに投資の過熱化が進むLLM開発競争と一線を画し、当社は小型・セキュアLLMに着目しています。進化の早いLLM性能や加速するオープンソース化の時流を受け、小型LLMを自社で実装することで、研究開発費を適切な水準で維持できるものと考えています。こうした開発にあたっては、当社が創業以来培ってきた、小型エッジAI開発のノウハウが活用されています。

補足資料

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。

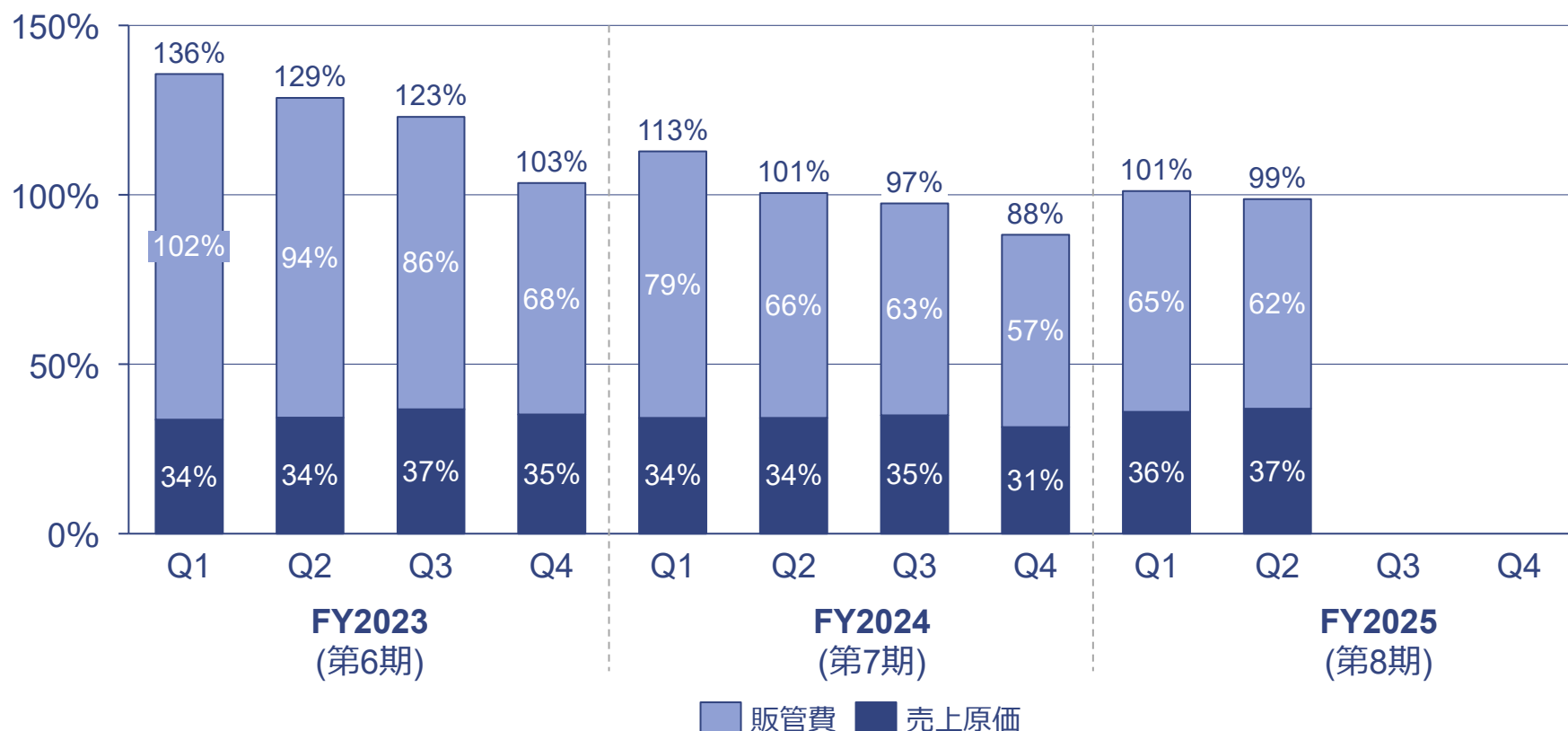
*3 当社経営陣の保有株式数

2025年12月期 上期：貸借対照表

(百万円)	2025年12月期
	6月末
流動資産	1,559
うち現金及び預金	847
固定資産	1,394
資産合計	2,953
負債合計	2,359
うち有利子負債	1,988
純資産合計	593

コスト構造／売上対比での売上原価率・販管費率

- 売上原価率は安定的に40%未満の水準（粗利率60%以上）にて推移
- 販管費は、人件費を中心とする固定費を含むため販管費率はQ1→Q4にかけて売上増加と共に減少する構造



業績推移のデータ

(百万円)	FY2023								FY2024								FY2025			
	Q1		Q2		Q3		Q4		Q1		Q2		Q3		Q4		Q1		Q2	
	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比
売上高	603	100%	772	100%	818	100%	984	100%	780	100%	880	100%	907	100%	995	100%	825	100%	887	100%
イノベーション領域	167	28%	265	34%	208	25%	243	25%	177	23%	171	19%	208	23%	220	22%	150	18%	134	15%
コアサービス領域	435	72%	506	66%	610	74%	740	75%	603	77%	708	80%	699	77%	774	78%	675	82%	752	85%
売上原価	203	34%	264	34%	300	37%	346	35%	266	34%	300	34%	316	35%	313	31%	296	36%	327	37%
売上総利益	399	66%	507	66%	518	63%	637	65%	513	66%	579	66%	591	65%	682	69%	528	64%	560	63%
販管費	615	102%	728	94%	706	86%	672	68%	614	79%	584	66%	567	63%	565	57%	538	65%	549	62%
営業利益	-215	-36%	-220	-29%	-188	-23%	-34	-3%	-100	-13%	-4	-1%	23	3%	117	12%	-9	-1%	10	1%
経常利益	-221	-37%	-231	-30%	-192	-24%	-41	-4%	-114	-15%	-5	-1%	19	2%	111	11%	-14	-2%	4	1%
当期純利益	-192	-32%	-172	-22%	-237	-29%	-48	-5%	-109	-14%	-35	-4%	-8	-1%	92	9%	-29	-4%	-8	-1%

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。