

2026年5月14日

各位

会社名 Kudan 株式会社
代表者名 代表取締役 CEO 項 大雨
(コード番号 4425 東証グロース)
問合せ先 管理部長 石井達裕
(TEL. 03-6892-7333)

決算説明動画及び決算説明スクリプトのオンライン配信のご案内

当社は、2026年3月期通期決算説明動画及び決算説明スクリプトをオンラインにて配信いたします。以下の決算説明動画 URL からご覧いただくか、本案内で公開するスクリプトをご参照いただきますようお願いいたします。

【2026年3月期通期 決算説明概要】

1. 公開日時：2026年5月14日（木）
2. 説明者：代表取締役 CEO 項 大雨

▼▼決算説明動画はこちらからご確認いただけます▼▼

https://youtu.be/19q_fuwYSJo



2026年3月期 通期決算説明

Kudan株式会社（東証グロース：4425）
2026年5月14日

項大雨（以下、項）：Kudan 代表の項です。2026年3月期 通期決算についてご説明いたします。

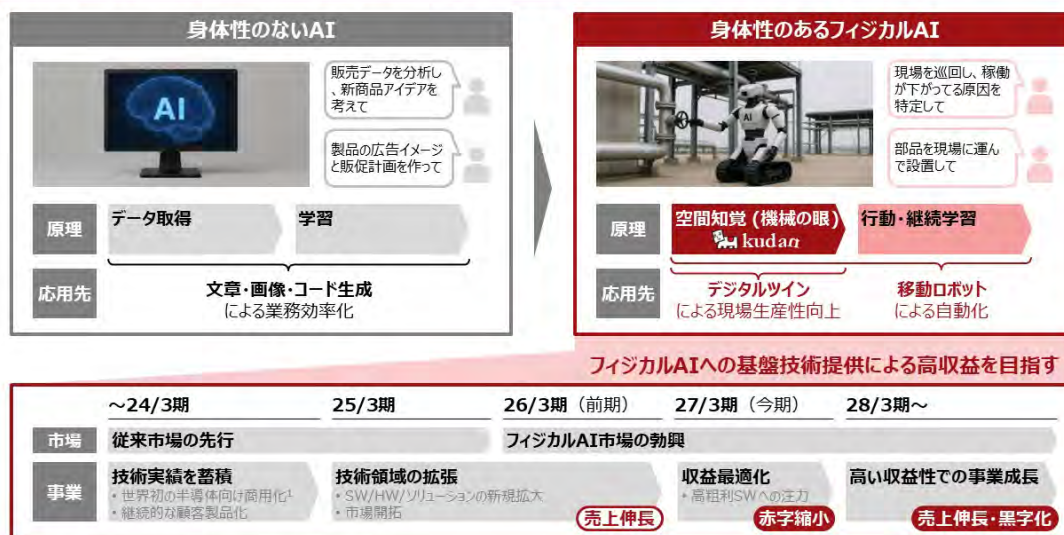
本プレゼンでは、業績説明だけではなく、

・「フィジカル AI」という大きな潮流の中で、Kudan がどのようなポジションを取ろうとしているのか

・どのように収益性改善や中長期成長につながると考えているのか

についてもお話ししたいと思います。

フィジカルAI時代の空間知覚プラットフォーム



項：まず最初に、Kudan が今、どこを目指しているのか、全体像からご説明します。

現在、AI 市場は大きな転換点に入っています。

これまでの AI は、文章・画像・コードなどを扱う「身体性のない AI」が中心でした。

例えば、生成 AI が文章を書いたり、画像を作ったり、業務を効率化する世界です。

一方で、今後急速に拡大すると考えているのが、「身体性のあるフィジカル AI」です。

つまり、AI が実際に現実世界の中で、空間を理解し、行動し、継続学習し、自律的に作業する世界です。

ここで重要になるのが、Kudan が取り組む「空間知覚」です。私たちはこれを「機械の眼」と表現しています。

人間で言えば、目が見えなければ、歩くことも、物を運ぶことも、環境を理解することもできません。

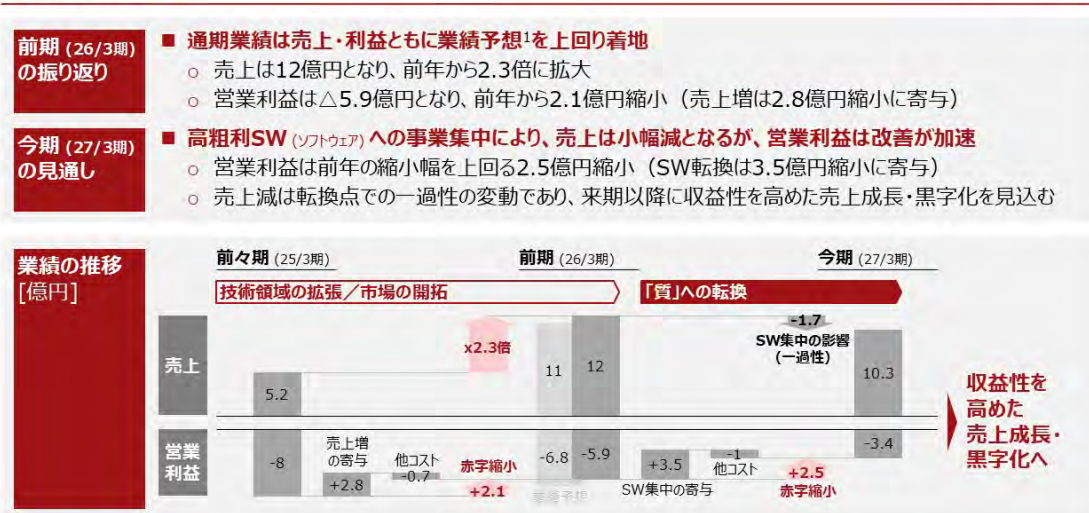
フィジカル AI にとっても同じで、現実空間の中に存在するためにはまず「空間を理解する能力」が必要になります。

Kudan は、この空間知覚をコアに、デジタルツイン、移動ロボットを応用先とした技術提供を行っており、そして今は単なる要素技術の企業ではなく、フィジカル AI 時代の空間知覚プラットフォーム企業へ進化しようとしているフェーズです。

Kudan はこの数年間で、技術実績の蓄積、ソフトウェア（以下、SW）からハードウェア（以下、HW）やソリューションへの技術領域の拡大をすすめ、前期である 26 年 3 月期にはフィジカル AI 市場の勃興を背景に、売上成長を実現しました。

そして今期である 27 年 3 月期は、収益最適化により赤字縮小を進め、来期以降には高い収益性を伴う事業成長を目指していきます。

業績サマリー



1. 通期業績 2025年3月期 経理業績予想 2025年3月期

項：それでは、業績サマリーについてご説明します。

まず前期、26 年 3 月期の振り返りです。通期業績は、売上・利益ともに業績予想を上回って着地しました。

売上は 12 億円となり、前年の 5.2 億円から約 2.3 倍に拡大しています。背景としては、これまで進めてきた技術領域の拡張や市場開拓が成果として現れ始めたことに加え、フィジカル AI 市場の立ち上がりに伴う案件拡大が寄与しています。

営業利益については、前年差で 2.1 億円改善し、マイナス 5.9 億円となりました。特に、売上成長による利益改善効果は大きく、営業利益改善の中心的な要因となっています。

次に、今期 27 年 3 月期の見通しです。

今期は、「量」よりも「質」を重視する転換期と位置付けています。具体的には、高粗利のソフトウェア事業への集中を進め、収益性改善を加速させていきます。

その結果として、売上は一時的に小幅減収となる見込みです。これは、より利益率の高いソフトウェア中心の事業構造へ移行する過程で発生する、一過性の変動と考えています。

一方で、「質の向上」によって、営業利益はむしろ大きく改善する見込みで、営業赤字は、前期のマイナス 5.9 億円から、今期はマイナス 3.4 億円まで縮小する計画です。このうち、ソフトウェア集中による改善効果だけでも約 3.5 億円を見込んでいます。

そして、一連の業績の流れをまとめますと、前々期までは、技術領域の拡張や市場開拓を優先し、売上成長を重視するフェーズでしたが、その結果、前期は売上を大きく伸ばし、フィジカル AI 市場の立ち上がりを捉えることができました。

そして今期は、その成長を単なる売上拡大に留めず、収益性の高い事業構造へ転換するフェーズになります。売上規模だけでなく、利益率や継続性を重視した形へ、事業ポートフォリオを最適化していきます。

当社としては、この転換によって、来期以降はより高い収益性を伴った売上成長、そして黒字化を実現していけると考えています。

つまり今期は、短期的な売上最大化ではなく、フィジカル AI 時代に向けた持続的かつ高収益な成長基盤を整備する重要な 1 年と位置付けています。

前期 (26年3月期) の振り返り

業績概要



- 技術・事業領域の拡大と、フィジカルAI市場の本格化を背景に、**通期で売上伸長・赤字縮小が進捗**
- 高粗利SW (ソフトウェア) への事業集中によるHW (ハードウェア) 売上の前倒し計上も影響し¹、**上方修正²以降もさらに業績が伸長** (売上は予想比で+9%成長/赤字は予想比14%圧縮)

[百万円]	前々期 (25/3期)	前期 (26/3期)		実績	予想 (修正後) との主な差分	前々期との主な差分
		予想 (期首時点)	予想 (修正後)			
売上高	517	700	1,100	1,197	・SW集中の影響によるHW売上の前倒し計上	・デジタルツイン向けSW・HW ・政府案件などの大型案件
営業利益	△800	△780	△680	△586	・売上による利益増 (+40) ・固定費 ⁴ 減 (+20)	・売上による利益増 (+280) ・固定費 ⁴ 増 (-50)
経常利益	△743			△174		・為替差益の影響 (+330)
純利益	△801			△188		
調整後営業利益 ³	△753	△720	△620	△528		・欧州R&D補助金増 (+10)

項：続いて、前期 26 年 3 月期の業績の詳細です。

まず全体として、技術・事業領域の拡大に加え、フィジカル AI 市場の本格化を背景に、通期では売上成長と赤字縮小が進捗しました。

特に、当社が注力している高粗利のソフトウェア領域への事業集中を進める中で、関連するハードウェア売上の前倒し計上も発生し、上方修正後の業績予想をさらに上回る着地となっています。

具体的には、売上高は 11 億 9,700 万円となり、前々期の 5 億 1,700 万円から大きく拡大しました。期初予想 7 億円に対しても大きく上振れし、上方修正後の 11 億円予想に対しても約 9% 上回る結果となっています。

この背景には、デジタルツイン向けのソフトウェア・ハードウェア案件の拡大や、政府案件など大型案件の寄与があります。また、ソフトウェア事業への集中を進める中で、関連するハードウェア販売を戦略的に前倒したことも、売上押し上げ要因となりました。

次に利益面です。

営業利益はマイナス 5 億 8,600 万円となりましたが、前々期のマイナス 8 億円から大きく改善しています。上方修正後予想のマイナス 6 億 8,000 万円に対しても、さらに赤字幅を縮小しました。

改善要因としては、大きく 2 点あります。

1 つ目は、売上成長による利益増加です。売上拡大によって、約 2.8 億円の利益改善効果がありました。

2 つ目は、固定費の最適化です。研究開発や事業体制を維持しつつも、コスト構造の見直しを進め、固定費を一定程度抑制しています。

また、経常利益・純利益については、為替差益の影響もあり、大幅に改善しています。

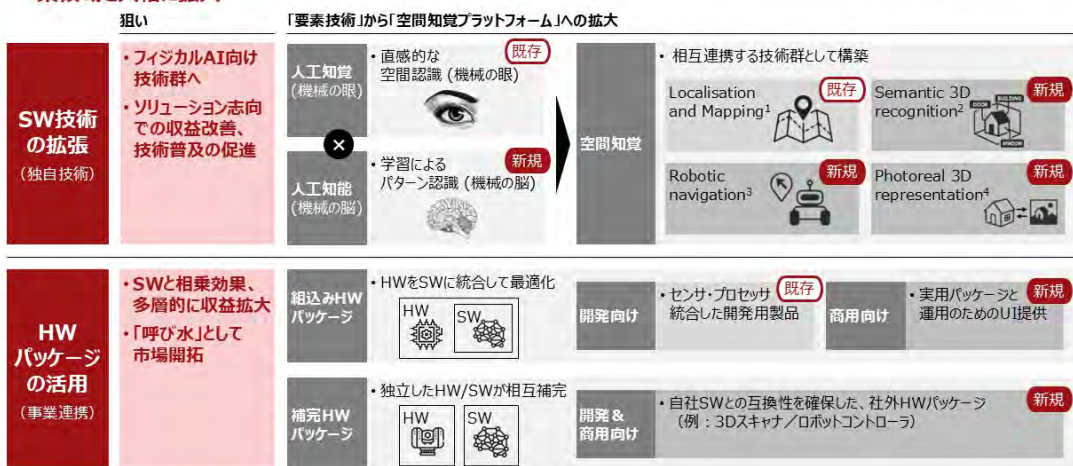
下段の「調整後営業利益」については、欧州における R&D 補助金収入を加味した、事業収益性をより実態に近い形で示す指標です。こちらも、前々期のマイナス 7 億 5,300 万円から、前期はマイナス 5 億 2,800 万円まで改善しています。

前期（26年3月期）の振り返り

業績伸長の背景（1/2）



- 収益強化と技術普及のためSW（ソフトウェア）とHW（ハードウェア）双方で補完技術を強化し、**空間知覚プラットフォームに技術・事業領域を大幅に拡大**



1) SLAMに基いた自己位置推定と環境地図生成

2) 3Dシーン・地図の特性認識、セリクン・ラベリング

3) 自律移動・自律制御のための環境認識・ナビゲーション

4) Novel View Synthesisによる3Dシーン・地図の生成

項：続いて、前期における業績伸長の背景についてご説明します。

まず大きなポイントとして、当社は単に SLAM 単体を提供する会社から、フィジカル AI 時代に必要な空間知覚のプラットフォームへ進化を進めています。そのために、ソフトウェアとハードウェアの両面で補完技術を強化し、技術領域と事業領域を拡大して収益機会を広げてきました。

まず上段、SW 技術の拡張です。

従来、当社の中心技術は、SLAM に代表される直感的な空間認識技術でした。一方で近年は、それに加えて「機械の脳」に相当する AI 領域も拡張しています。単に空間を認識するだけでなく、その情報をもとに学習し、判断し、行動につなげる技術領域へ広がっています。

その結果、右側にあるように、空間知覚技術群を各要素が相互連携する形で拡張しています。

既存領域である Localization and Mapping、つまり自己位置推定と地図生成に加え、新たに、空間の意味を理解する、ロボットが移動経路を計画する、現実世界を高精細に再現するといった領域を拡充して進化しています。

これにより、フィジカル AI 向けの技術群として、提供価値が大きく広がっています。

次に下段、HW パッケージの活用です。

当社はソフトウェア企業ですが、事業展開においては、社外ハードウェアとの連携も積極的に活用しています。

まず、組み込み HW パッケージでは、センサやプロセッサを統合した開発向け製品を提供しています。従来は主に開発用途でしたが、現在は実運用向けの UI やパッケージ提供まで拡張しています。

また、補完 HW パッケージでは、自社ソフトウェアと互換性を持つ他社ハードウェアも取り込みながら、エコシステムを広げています。

ここで重要なのは、HW 自体の販売拡大だけではなく、HW を「呼び水」として使いながら、最終的には高収益なソフトウェアや継続利用へ展開していく構造です。つまり、入口として HW を活用しながら、最終的には高収益なソフトウェアやソリューションへ展開していく構造です。

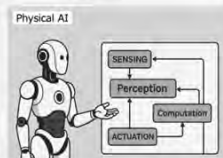
まとめますと、前期は単なる案件増加ではなく、フィジカル AI 時代に向けて、空間知覚技術群を多層化し、HW と SW を組み合わせた事業構造を強化したことが、売上成長と事業拡大の背景となっています。

前期（26年3月期）の振り返り

業績伸長の背景（2/2）



■ 技術需要の次世代シフトが加速、当社方針が市場需要拡大を捕捉

既存技術が一段落し、市場は革新期に入突...		当社の強みが需要を獲得しやすい環境へ	
技術革新	関連する追い風	先進性	希少性
デジタルツイン 	<ul style="list-style-type: none"> ・フォトリアル技術とそのAI活用が革新的な潮流となり、実用化が進行 	<ul style="list-style-type: none"> ・センサ・スキャナ機器の低価格化も、ソリューション実用化を後押し 	<ul style="list-style-type: none"> ・先進的な技術応用で当社は先行（フォトリアル技術・AI活用） ・SW/HW/ソリューションを一貫提供する希少性にも需要が高まり
移動ロボット 	<ul style="list-style-type: none"> ・AIがロボットを通して現実世界で行動する「フィジカルAI」が急速に発展 	<ul style="list-style-type: none"> ・脚型・人型ロボット等ロボット機体の進化も、先進SW需要を後押し 	<ul style="list-style-type: none"> ・複雑環境対応や高度ロボティクス等、先進的アルゴリズムの必要性が増大 ・デジタルツイン・ロボットでの一貫した技術連携を提供できる希少性が独自優位性¹として発揮

「空間を理解し、デジタル化し、ロボットを動かす」の一連を統合的に捉える先進技術としての強み

項：続いて、業績伸長の背景の2点目として、市場環境の変化についてご説明します。

デジタルツインでは、スキャナ機器などのHWパッケージに加え、設備管理向けソリューションである Kudan PRISM の提供が進みました。この領域では、短期的な収益を確保しながら、SW・HW・ソリューションを組み合わせた多層的な成長が進んでいます。

一方、移動ロボットでは、政府案件や建設大手との取り組みを通じて、ロボット開発を牽引しました。こちらは短期的な売上だけでなく、中長期の競争力や開発体制の強化にもつながる取り組みです。

売上成長の内訳としては、デジタルツイン領域の成長が大きく寄与し、さらに移動ロボット領域の成長も上乘せされました。一方で、過去案件の凍結・停止によるマイナス影響もありましたが、それを上回る成長を実現しています。

まとめますと、前期の売上成長は、一過性の単発要因だけではなく、デジタルツインでの短期収益確保と、移動ロボットでの中長期競争力強化が同時に進んだ結果です。この成長を今期以降の高収益なソフトウェア中心の事業構造へつなげていきます。

前期（26年3月期）の振り返り

コスト構造の改善



- 前々期の開発増強を経て、**前期はコスト最適化の計画¹を通期で達成**
- 戦略的な構造変化を過渡期として終え、**今後は持続可能な開発体制の維持・強化の方針**



1. 開発費の増強による固定コストの増加
 2. 開発費の凍結・外注化による固定コストの削減
 3. 開発費の増強による固定コストの増加

項：また前期は、売上成長だけでなく、コスト構造改善が進んだことで、収益性改善も大きく前進した1年となりました。

当社は前々期、フィジカル AI に向けた新技術領域への拡張を進めるため、開発体制を大きく強化しました。その結果、一時的に固定コストは増加し、年間換算では約 9.7 億円から 11.7 億円まで拡大しています。

ただし、これは将来成長に向けた戦略的投資であり、特に新規技術へ対応するためのケイパビリティ強化が中心でした。

そして前期は、その拡張フェーズを経て、コスト最適化を通期で実行しました。

具体的には、組織最適化による固定費削減、非コア技術領域の凍結や外注化による開発費最適化を進めた結果、固定コストを年間換算で約 9.5 億円まで削減しています。

前々期から前期の流れで重要なのは、単純なコストカット増減ではなく、成長に向けた戦略的な構造変革である点です。

つまり、前期は将来競争力に直結するコア技術への投資は維持しながら、優先順位の低い領域を整理し、より効率的な開発体制へ移行しました。

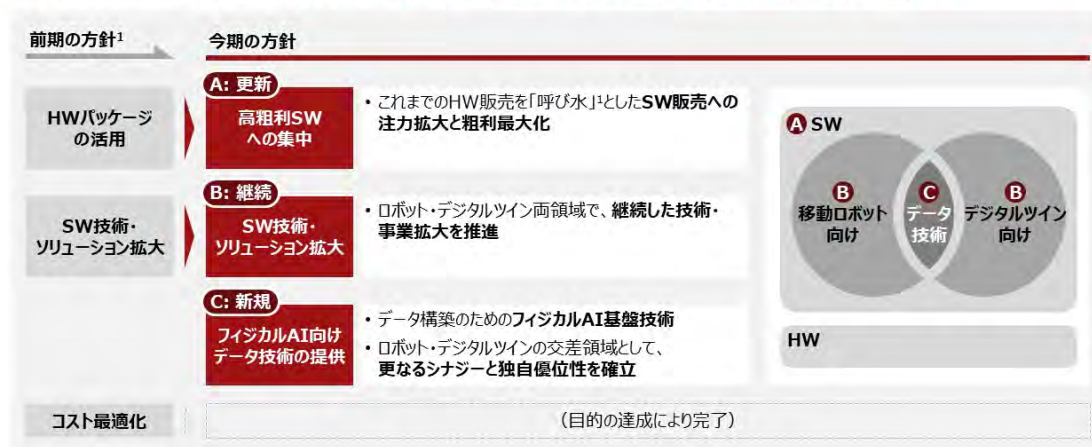
そのため、今期以降は、過渡的な構造改革フェーズを終え、収益性と成長のバランスを取りながら、持続可能な開発体制の維持・強化へ移行していきます。

今期（27年3月期）の見通し

今期の成長戦略



■ 前期方針から継続・発展し、新たに「高粗利SWへの集中」「フィジカルAI向けデータ技術の提供」に着手



項：それでは、今期27年3月期の成長戦略についてご説明します。

今期は、前期までの方針を継続・発展させながら、「高粗利SWへの集中」と「フィジカルAI向けデータ技術の提供」を新たに加えた三つの方針を推進します。

まずAの高粗利SWへの集中です。

これまで当社は、HWパッケージを活用しながら市場開拓を進めてきました。今後は、そのHW販売を「呼び水」として活用しつつ、より収益性の高いソフトウェア販売へ注力していきます。つまり、入口としてHWを提供しながら、最終的には継続性・粗利率の高いSW収益を最大化していく方針です。

次にBのSW技術・ソリューション拡大です。これは前期からの継続です。ロボットとデジタルツインの両領域において、引き続き技術開発と事業拡大を進めます。

特に、空間知覚・ナビゲーション・フォトリアル技術など、当社のコア技術群を活用しながら、ソリューションとしての提供範囲を広げていきます。

そして今期の新たな取り組みが、Cの「フィジカルAI向けデータ技術の提供」です。

フィジカルAIでは、ロボットが現実世界で学習・行動するために、大量の空間行動データが必要になります。当社は、ロボットとデジタルツインの両領域を持つ強みを活かし、その交差領域でデータ構築技術を提供していきます。

これは単なるデータ販売ではなく、ロボットから現実データを取得し、デジタルツイン上で拡張・検証し、AI学習へ活用するという、フィジカルAI時代の基盤技術として位置付けています。

今期(27年3月期)の見通し

業績予想詳細



- 低粗利HWから高粗利SWへの転換が進む見込み
- 売上減少と研究開発投資拡大を織り込みながらも、大幅な収益性向上により赤字縮小はむしろ加速、来期以降での収益性の高い売上成長と黒字化を見込む

[百万円]	前々期(25/3期)	前期(26/3期)	今期(27/3期) 予想	前期との主な差分
売上高	517	1,197	1,030	• SW売上増(+360) • HW売上減(-530)
営業利益	△800	△586	△340	• SW集中による利益増(+350) • 研究開発等による固定費増(-80)
経常利益	△743	△174		
純利益	△801	△188		
調整後 営業利益 ¹⁾	△753	△528		

1) 営業利益(調整)に当期経常利益に占める研究開発費用削減分を加算した、営業利益に相当する金額を示す。今期については、根據点で半導体事業のSW集約による経費削減が想定されるため、調整後営業利益が当期営業利益より高くなる見込みを示す。今後予想可能性が高まるため、期示も予定。
2) 影響あると認められる費用を控除した後の、販売費を含む。

項：今期27年3月期の業績予想についてご説明します。

今期のポイントは、低粗利のハードウェア売上から、高粗利のソフトウェア売上への転換が本格的に進む点です。

その結果、売上高は前期比で一時的に減少する見込みですが、収益性は大きく改善し、赤字縮小はむしろ加速する計画です。

具体的には、売上高は10億3,000万円を見込んでいます。前期の11億9,700万円からは減収となりますが、これは主にハードウェア売上の減少によるものです。

一方で、ソフトウェア売上は引き続き成長を見込んでおり、前年差では約3.6億円の増加を想定しています。つまり、売上構成そのものが、より利益率の高い形へ転換していくイメージです。利益面では、この構造転換の効果が大きく現れます。

営業利益は、前期のマイナス5億8,600万円から、今期はマイナス3億4,000万円まで改善する計画です。これは約2.5億円の赤字縮小となります。

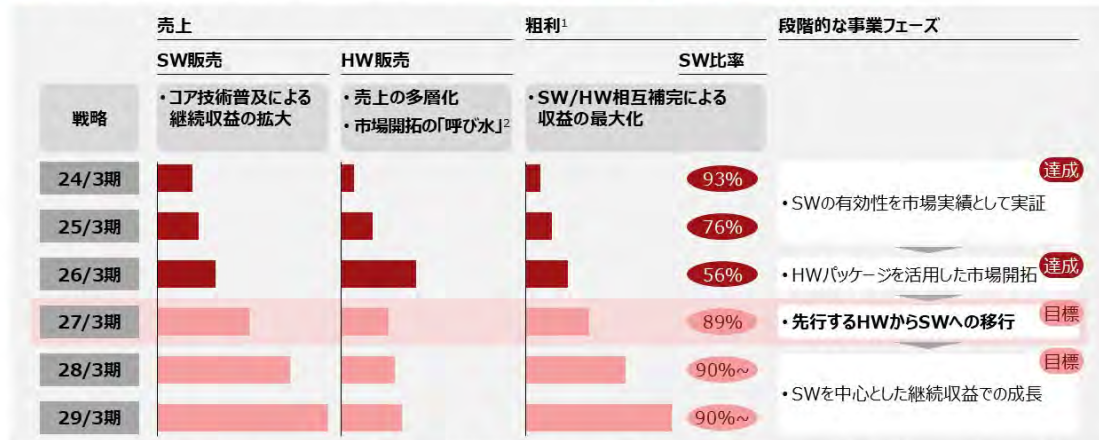
特に、SW集中による利益改善効果だけで約3.5億円を見込んでいます。一方で、将来成長に向けた研究開発投資などは継続・拡大する方針であり、その影響として固定費は約8,000万円増加する想定です。

つまり今期は、単純なコスト削減による利益改善ではなく、将来投資を継続しながら、事業構造そのものを高収益化していくフェーズになります。

今期は売上規模よりも収益性改善を優先する転換期であり、HW主体からSW主体へ移行することで、来期以降は、より収益性の高い売上成長と黒字化につなげていきます。

A 高粗利SWへの集中

- HWで効果的に補完しながら、**中長期でのコアSW技術の普及を前提とした収益最大化を目指す**
- 先行する低粗利HWから高粗利SWへの集中により、**今期は粗利¹におけるSW比率を大きく改善**



1. 連結損益計算書の売上原価のうち、研究開発費に相当する金額控除し算出した粗利（政府案件の費用は研究開発的な性質の一部を有するもの、案件の特許料により当該費用が売上原価として計上されること）を指す。
2. HW販売パッケージを顧客が内販・販売などの継続購入コストが低減されることにより、その後の長期的な案件獲得に資する。

項：今期の戦略方針を一つずつ説明します。

1つ目は「高粗利 SW への集中」についてです。

当社は、ハードウェアとソフトウェアを組み合わせながら事業展開していますが、中長期では、コアとなるソフトウェア技術の普及を前提とした収益最大化を目指しています。

そのため、ハードウェア単独で利益を追うというより、市場開拓や導入促進の“呼び水”として活用し、その先の高粗利なソフトウェア収益につなげる戦略を取っています。

これまでの事業フェーズでは、まずソフトウェアの有効性を市場実績として証明し、その後 HW パッケージを活用した市場開拓を進めてきました。その結果、26年3月期はHW 売上比率が高まり、粗利における SW 比率は56%まで低下しました。

ただし、これは戦略的な過渡期の動きです。

今期27年3月期からは、先行して拡大したHW 案件を、より継続性・収益性の高いSW 収益へ転換していくフェーズとなります。

その結果、粗利における SW 比率は、今期89%まで大きく改善する見込みです。

さらに来期以降は、90%以上の水準を維持しながら、ソフトウェア中心の継続収益モデルへ移行していく計画です。

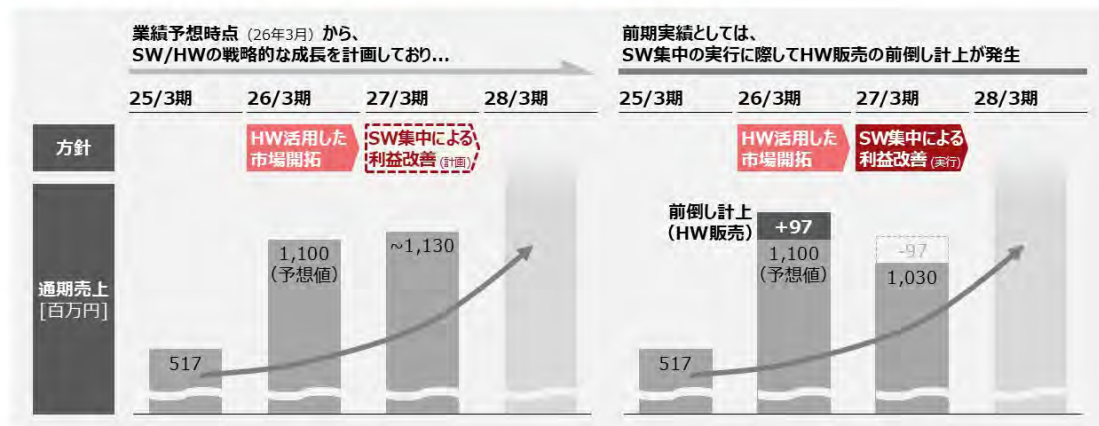
つまり今期は、単なる売上拡大ではなく、事業構造そのものを高収益型へ転換する重要なタイミングと位置付けています。

今期（27年3月期）の見通し

A 高粗利SWへの集中



- SW集中の実行にともない、今期に想定していたHWパッケージの一部売上が前期に前倒しで計上
- 一過性の売上減であり、来期以降に収益性を高めた売上成長・黒字化を見込む



項: こうした戦略方針による、今期の売上見通しの影響について、もう少し詳しくご説明します。

まずポイントとして、今期に想定していた一部のHWパッケージ売上が、SW集中戦略の実行に伴い、前期へ前倒しで計上されています。

具体的には、今期からSW集中による利益改善への移行を前期から計画しており、その前提では、今期売上は微増となる約11.3億円規模を想定していました。


一方、実際の進捗では、前期末にSW集中戦略を前倒しで実行したことで、関連するHW販売の一部が26年3月期へ前倒し計上され、その影響が約9,700万円分あります。

結果として、前期売上は計画以上に伸長した一方、今期売上はその反動影響を受け、10.3億円の計画となっています。

したがって、これは事業悪化ではなく、売上計上タイミングの変動による一過性の影響であり、重要なのは、SW集中による収益構造改善がすでに前倒しで進んでいる点です。今期はその構造転換をさらに進め、来期以降は、より収益性の高い売上成長と黒字化につなげていく考えです。

B SW技術・ソリューションの拡大 - デジタルツイン

- ソリューション（Kudan PRISM）を中心に**継続的な顧客基盤と収益の拡大を進展**
- フィジカルAI向けとして、**データ技術提供と連携した独自優位性も強化**

デジタルツインソリューション（PRISM）		前期（26/3期）の成果	今期（27/3期）の計画
概要	<ul style="list-style-type: none"> ・設備管理の生産性向上 ・データ精度・有効性の従来課題を解決する高い実用性 	顧客基盤の拡大 <ul style="list-style-type: none"> ・顧客数：+200%増 ・展開国数：3カ国 ・主要業界：製造・物流・建設・インフラ・エネルギー・設備管理 	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客数：+150%増 ・展開国数：10カ国に拡大 ・業界拡大：新たに不動産・通信・公共
先進機能	<ul style="list-style-type: none"> ・「人間の知覚と同等」の空間キャプチャで現実を丸ごと3D化 ・人間の代わりに3D空間内で多様な知能タスクを遂行 	顧客案件フェーズ進展 <ul style="list-style-type: none"> ・効果検証を経て、実運用へ進展 ・SW基盤での継続収益モデルの確立 ・27/3期への継続率100% 	<ul style="list-style-type: none"> ・実運用による継続収益の達成
		競争優位性の強化 <ul style="list-style-type: none"> ・市場最新で先進機能を実装 ・SW/HW/ソリューションでの包括的技術提供の確立（独自手法として75%の案件で実施） 	<ul style="list-style-type: none"> ・フィジカルAI向けデータ技術と連携しロボット向けへの展開拡大（フィジカルAI向け優位性の拡大） <p style="border: 2px solid red; padding: 2px; display: inline-block;">フィジカルAI向けデータ技術の提供と連動 C</p>

13

項：つづいて、二つ目の戦略方針である SW 技術・ソリューション拡大のうち、まずデジタルツイン領域についてご説明します。

当社は、デジタルツインソリューションである「Kudan PRISM」を中心に、継続的な顧客基盤と収益の拡大を進めています。

PRISM は、設備管理の生産性向上を目的としたソリューションで、従来課題であったデータ精度や運用実用性の問題を解決できる点に特徴があります。

特に、左下のイメージにあるように、現実空間を高精度に 3D 化し、人間の代わりに空間内でさまざまな知能タスクを実行できる点が、フィジカル AI 時代における強みになります。

前期の成果としては、まず顧客基盤については、顧客数が前年比で約 200%増加しました。また、展開国数も 3 カ国まで拡大し、製造・物流・建設・インフラ・エネルギー・設備管理など、多様な業界へ導入が進んでいます。

さらに、PoC や効果検証段階から、実運用フェーズへ進む案件が増加しています。その結果、SW 基盤での継続収益モデルが確立し、27 年 3 月期への継続率は 100%となっています。

加えて、最新の市場ニーズに対応する先進機能を実装し、SW・HW・ソリューションを組み合わせた包括的な技術提供体制も強化しています。

そして今期の計画としては、顧客数をさらに約 150%拡大し、展開国数も 10 カ国規模へ広げていく計画です。また、不動産・通信・公共分野など、新たな業界への展開も進めていきます。

さらに重要なのは、単なる導入拡大だけではなく、実運用による継続収益の拡大を目指している点です。

加えて、今期から推進する 3 つ目の戦略方針である「フィジカル AI 向けデータ技術提供」とも連携し、将来的にはロボット領域への展開も強化していきます。

すなわち PRISM は、単なるデジタルツイン製品だけではなく、今後のフィジカル AI 向けデータ基盤へつながる重要なポジションを担っていると考えています。

過去資料再掲

B SW技術・ソリューションの拡大 — デジタルツイン（PRISM詳細）

■ 社会需要が非常に高いものの、従来手法では実用化に制約があった分野に対し、Kudan PRISMは革新的な技術手法を導入し、ソリューションの実用化と普及を目指す

PRISMによる先進技術のソリューション化		幅広い産業DXに活用（一部事例を抜粋）	
従来手法	 <p>3D点群</p> <ul style="list-style-type: none"> ・3D点群中心のデータ ・実用化が限定的 (AI精度不足、データ容量・取扱困難、システム連携困難) 	施設・設備管理	 <ul style="list-style-type: none"> ・従来困難だった領域でのDX促進により、業務自動化・効率化・作業遠隔化を実現 ・先進国共通の現場労働力不足、老朽インフラ維持に向けて需要が拡大
Kudan PRISMによる革新手法	 <p>PRISM</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「人間の知覚と同等」なフィジカル空間知覚（フォトリアル表示など） ・現実理解AIエンジン（セマンティック3D認識など）で、AI有効性が飛躍的に拡大 ・データ利用・連携が効率化 	インフラ点検保守	
		スマートシティ・災害対応	 <ul style="list-style-type: none"> ・需要が高まる災害シミュレーション・防災設計高度化に対応、人命保護・災害復興に貢献

14

項：このKudan PRISMの特徴についてご紹介します。

まずPRISMの背景として、設備管理やインフラ点検、防災分野は、社会的需要が高い一方で、従来技術では実運用に課題がありました。

従来は3D点群データが中心でしたが、AI精度の限界、データ容量の大きさ、システム連携の難しさなどから、現場での活用が限定的でした。

それに対してKudan PRISMでは、人間の知覚と同等の空間表現、セマンティック3D認識などの現実理解AI、データ連携の効率化等を組み合わせることで、現実空間をAIが理解・活用しやす

い形へ変換しています。

そして、現在は、施設・設備管理、インフラ点検保守、スマートシティ・災害対応、など幅広い産業DXに展開しています。

特に、従来DX化が難しかった現場業務に対して、自動化・効率化・遠隔化を実現できる点が強みです。

加えて、労働力不足や老朽インフラ、防災需要の拡大も追い風となっており、今後さらに需要拡大を見込んでいます。

今期（27年3月期）の見通し

B SW技術・ソリューションの拡大 - 移動ロボット



- 前期から推進するロボット向け自律移動の基盤技術にて**継続的に売上・案件規模を大型化**
- 市場での先行ポジションを強化する**フィジカルAIモデル導入、データ技術提供との連携にも注力**

ロボット自律移動基盤の進化		前期（26/3期）の成果	今期（27/3期）の計画
数理的手法中心 (既存)	フィジカルAIモデル (最新)	ハイブリッドモデル (今後)	
より汎用性が高い より汎用かつ安定			
・移動ロボットへのフィジカルAIモデル実装は先進性が高く、市場での先行ポジションを強化		技術先進性	・知覚データ主導の 基盤技術 (フィジカルAIモデル) を提供開始 (移動ロボットでは世界最新)
・将来的なハイブリッド化に向けても先行		顧客案件フェーズ進展	・売上規模の拡大: +100%増 ・大規模案件の 継続・拡大 を見込む (政府案件・他)
		競争優位性の強化	・フィジカルAI向け データ技術と連携し、デジタルツインの活用を拡大 (フィジカルAI向け優位性の拡大) フィジカルAI向けデータ技術の提供と連動 (C)

1) フィジカルAIモデルによる自律移動ロボットの導入は、ロボット業界が先行しており、ロボット市場は、ロボット向け自律移動基盤技術(非露出)標準化となっている市場状況

15

項：続いて、移動ロボット領域についてもご説明します。

当社は前期から、ロボット向け自律移動の基盤技術を強化しており、今期も継続的に売上・案件規模を拡大しています。

背景として、これまでロボットの自律移動は数理的手法が中心でしたが、一方で現在は、AIモデルを活用したフィジカルAI型のアプローチが急速に発展しています。

当社は、このフィジカルAIモデルの導入を先行して進めており、将来的には、数理手法による安定性とAIモデルによる汎用性を組み合わせ両立させた、ハイブリッド型へ進化していく考え

です。

前期の成果として、まず技術面では、コア SW から技術群へ拡張し、ロボット向け自律移動の基盤技術提供を開始しました。

案件面では、政府案件を中心に、自律移動 SW 基盤開発を主導しています。また、建設業界なども含め、移動ロボット実用化に向けた事業連携も進展しています。

加えて、高精度・高速・安定性を持つ独自アルゴリズムと、補完技術を最適に統合することで、競争優位性も強化しています。

今期の計画においては、知覚データ主導の基盤技術、つまりフィジカル AI モデルの提供を本格的に開始します。移動ロボット領域では、世界的にもかなり先行した取り組みになると考えています。

また、売上規模についても前年比で約 100%増加を見込んでおり、政府案件など大型案件の継続・拡大を想定しています。

さらに、3 つ目の戦略方針である「フィジカル AI 向けデータ技術提供」とも連携し、デジタルツイン活用を含めた独自優位性を強化していきます。

つまり当社は SLAM 提供から、フィジカル AI 時代のロボット知能基盤へ進化しようとしている段階にあります。

- 移動ロボットの市場は巨大であり、**実用化に向けた技術課題解決への需要は高い**



1) 3CC ResearchやMarket Research Future等の調査より、産業の高成長セグメント（CAGR 12～16%以上）を前提に、2040年には市場全体が300兆円（約2兆ドル）規模に達する可能性

16

項：移動ロボット市場の背景についてももう少し詳しくご説明します。

まずポイントとして、移動ロボット市場そのものは非常に巨大であり、今後も大きな成長が見込まれています。一方で、実用化に向けた技術課題はまだ多く、そこに対する需要が高まっています。

左上にある通り、従来技術で実用化できる領域は、全体の 3～5%程度に限られていましたが、これは今まで比較的単純な環境を前提とした技術が中心だったためです。

しかし実際の市場では、右下にあるように、より複雑な環境への対応が求められています。

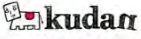
例えば、頻繁に環境が変化する倉庫や工場、屋内外が混在する空間、建設現場のような複雑な立体構造、人や移動物が多い環境、特徴の少ない長い通路、広大なオープンスペースなどです。

こうした環境では、従来型のロボット技術だけでは安定運用が難しく、次世代の環境認識やフィジカル AI 技術が必要になります。

そのため、2040 年には約 300 兆円規模へ成長すると見込まれる移動ロボット市場の多くは、こうした高度技術を必要とする領域になると考えています。

その中で当社は、SLAM をはじめとする空間知覚技術をグローバルで商用化してきた実績があり、複雑環境向けの移動ロボット分野でも優位性を保てると考えています。

つまり当社は、単純環境向けロボットではなく、「本当に難しい現場」で使われる次世代ロボット市場をターゲットにしている、という点が特徴です。

過去資料再掲
B SW技術・ソリューションの拡大 - 移動ロボット (既存案件詳細) 

■ 経産省・建設業界大手が推進するSW開発事業で開発リーダーとして推進、日本におけるコア技術の牽引を担う

日本の国策	案件概要	当社の役割と今後への期待
<ul style="list-style-type: none"> 深刻な労働力不足の解消のため、政府と産業界はフィジカルAI・ロボット施策を強化 ロボット自律移動は難易度が高い現場向けに技術革新が必須 	<ul style="list-style-type: none"> 建設現場向けを導入として、建設RXコンソ² (建設大手各社加盟)と業界横断で推進 汎用的なロボット自律移動の技術を確立し、将来的にはより幅広い産業³へ展開 	<ul style="list-style-type: none"> 実績を評価され、中核的リーダー¹として推進 当社技術の社会実装・普及も加速 フィジカルAI・ロボット施策を強化する政府と継続して緊密に連携
<p>経済産業省資料抜粋</p>  <p>AIロボットによる社会課題への対応</p> <ul style="list-style-type: none"> 日本における構造的・慣習的な人手不足は、地域の生活必需サービス等で顕著に、深刻な労働力不足の懸念が抱込まれることから、ロボット導入が不可欠。 サービス分野等のロボット導入が促進された市場 (伊藤忠益達ホールディングス) においては、多様な動作の実現、人と協する柔軟な環境への対応が不可欠。 そのためには、ロボットの開発の柔軟性と判断・動作の自律性を革新させる取組が必要。 	<p>公券元 NEDO (国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合研究機構)</p> <p>事業名 ポスト5G情報通信システム基盤強化研究開発事業/ロボティクス分野におけるソフトウェア開発基盤構築</p> <p>採択 テーマ 建設市場のロボティクス分野におけるソフトウェア開発基盤の研究開発</p> <p>実施期間 2025年度~2027年度予定</p> <p>全体予算 103億円 (3年間合計)</p>	<p>建設向け自律走行ロボットのイメージ</p>  <ul style="list-style-type: none"> 産業横断基盤の開発プラットフォーム・マーケットプレイスへ提供 高市新政権の成長投資の戦略分野の筆頭となるAI・半導体と連携強化

項：移動ロボット領域における既存の政府案件についてご説明します。

本案件は、経産省や建設業界大手が推進するロボット向け SW 開発事業であり、当社は開発リーダーとして参画しています。

日本では深刻な労働力不足を背景に、政府と産業界がフィジカル AI・ロボット施策を強化していますが、特に建設現場のような難易度の高い環境では、自律移動技術の高度化が不可欠になっています。

本プロジェクトは、建設現場を起点とした「建設 RX コンソーシアム」を中心に、業界横断で推進されています。当社は、これまでの技術実績を評価され、ロボット自律移動のコアとなるソフトウェア基盤開発という、中核的技術リーダーとして推進を担当しております。

この技術は建設分野だけでなく、将来的には物流・製造・インフラ管理など、より幅広い産業への展開も期待されています。

これは単なる個別案件以上に、日本における移動ロボット・フィジカル AI 基盤技術の社会実装を進めるポジションと考えており、今後も政府との継続的な連携を通じて、大型政策や産業基盤整備とも連動していく可能性があります。

つまり当社は、単なるロボットベンダーではなく、日本のフィジカル AI・ロボット産業基盤を支えるコア技術プレイヤーとしてのポジションを強化している段階にあります。

■ Kudanの空間知覚は、**フィジカルAIの根幹となるデータ構築のための中核技術として、競争優位性と収益に寄与**



1) Grand View Research, MarketsandMarkets, Fortune Business Insights 等の公開市場調査データから推計

項：つづいて、今期戦略方針の3つ目として、新たな取り組みである「フィジカル AI 向けデータ技術の提供」についてご説明します。

従来の AI は、文章・画像・コードなど、デジタル空間上のデータを扱い、「考える知能」が中心でした。

一方、フィジカル AI は、ロボットのように現実空間で行動する AI です。そのためには、空間や位置、人や物体の動きなど、現実世界に関する大量のデータが必要になります。

つまり、フィジカル AI では、「どれだけ現実空間データを構築できるか」が競争力に直結します。

そこで当社が提供するものが、空間知覚を活用したデータ技術です。

具体的には

- ・ロボット自律移動によるデータ取得の自動化
- ・デジタルツインとロボットを融合したデータ品質検証
- ・デジタルツイン活用によるデータ拡張

などを通じて、フィジカル AI 向けデータ基盤を構築していきます。

ここで重要なのは、当社が「ロボット」と「デジタルツイン」の両方を持っている点です。

ロボットから現実データを取得し、デジタルツイン上で再現・検証・拡張することで、より高品質で大規模な学習データを生成できるようになります。

つまり、データ技術は、ロボット技術とデジタルツイン技術の交差領域にある、新たな事業領域と位置付けています。

また、こうしたフィジカル AI 向けデータ市場は、2035 年には約 20 兆円規模へ成長する可能性があると考えています。

当社としては、この領域で一貫した技術提供を行うことで、フィジカル AI 時代における競争優位性と長期収益性を強化していきます。

	顧客	概要	進捗
デジタル ツイン	総合インフラ大手	・ ライフライン施設管理の自動化・省人化向けDX	・ トライアル導入を開始
	インフラ管理大手	・ 上下水道の設備管理向けDX	・ 業務適応に向けた個別開発を実施
	道路インフラ大手	・ 高速道路点検管理向けDX	・ 基幹システムとの連携に向けた開発を実施
	自治体	・ 道路等のインフラ維持管理	・ シティスケールのデジタルツインを生成
	建設ソリューション	・ 施工進捗管理を目的とした建設現場向けDX	・ 商用サービス開始に向けた開発を実施
	不動産設備管理大手	・ 施設管理業務の自動化・省人化向けDX	・ 戦略的業務提携に基づき、導入準備を継続中
	点検ソリューション	・ 施設定例点検業務の自動化・省人化向けDX	・ トライアル導入を継続中
	プラント施工大手	・ 危険区域でのデジタルツイン施工シミュレーション	・ トライアル導入を開始
	大手自動車	・ 自動運転マップ生成向けフォトリアル技術	・ 個別開発支援を実施
	ロボット	Vecow（産業用コンピュータ）	・ AIロボット開発キット向け自律走行技術
点検ロボット		・ 点検用の四足歩行ロボット向け位置推定	・ 顧客開発を支援中
デジタルツインソリューション		・ 施設管理の自動化・省人化向けDX	・ トライアル導入を開始
ドローンソリューション		・ 物流施設用ドローン向け位置推定	・ ソリューション開発に技術提供開始
プラント施工大手		・ 危険区域での重機遠隔操縦向け位置推定	・ 技術提供開始、検証を継続中
FOX Sports（大手放映）		・ XR放送用ロボットカメラ向け位置推定	・ NFLフルシーズンでの商用運用を達成
製造大手		・ リアルタイム車両管理向け位置推定	・ 製品化に向けた技術提供
産業車両大手	・ 産業車両の自律走行向け位置推定	・ 製品化に向けた技術提供	

項：現在進行中の案件例を一部ご紹介します。

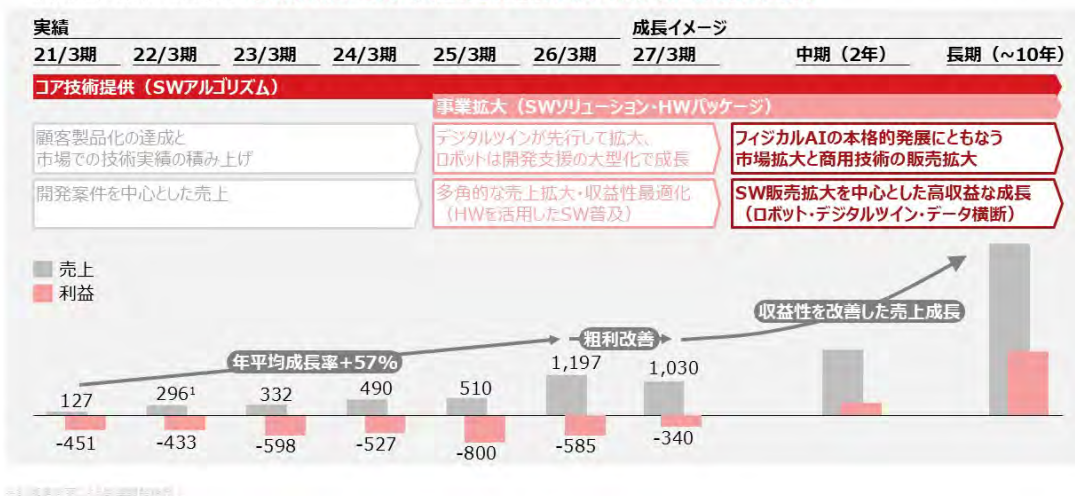
デジタルツインとロボットの双方で、複数市場かつグローバルで横断的に技術展開している点
が特徴です。

また、デジタルツインを中心に実運用を前提とした案件が増加しており、単なる PoC ではなく、
商用サービス化や基幹システム連携など、本格導入フェーズ（サービス）へ進む案件も増えてい
ます。

幅広い案件で得られる知見やデータが相互に技術強化へつながり、フィジカル AI 時代に向けた
競争優位性の蓄積につながっていると考えています。

中長期の成長イメージ

- 技術・事業領域の拡大戦略のもと、**短期的には多角的な売上拡大・収益性最適化を行いながら**、中長期的にはフィジカルAI市場の加速に合わせ、**商用技術の普及と高粗利SW販売拡大で飛躍的な成長を目指す**



項：最後に、中長期の成長イメージについてご説明します。

当社はこれまで、SLAM を中心としたコア技術提供を軸に、技術実績と顧客基盤を積み上げてきました。

その結果、21/3 期から 26/3 期まで、売上は年平均で約 57%成長しています。

そして現在は、そのコア技術をベースに、SW ソリューション、HW パッケージへと事業領域を拡大しており、

特に短期的には、デジタルツイン事業の拡大や、ロボット案件の大型化を進めながら、多角的な売上成長と収益性改善を重視しています。

その一環として、今期は高粗利 SW への集中を進めており、一時的に売上は減少するものの、粗利改善によって赤字縮小を加速させる計画です。

そして中長期では、フィジカル AI 市場そのものの本格拡大に合わせて、商用技術の普及と SW 販売拡大による高収益成長を目指しています。

特に今後は、ロボットの知能化、自律移動、デジタルツイン、空間データ活用など、ソフトウェア比率の高い市場が拡大していくと考えています。

その中で当社は、空間知覚を中核に、ロボット・デジタルツイン・データ技術を横断して展開できることを強みとして、フィジカル AI 時代の基盤技術企業として成長を目指していきます。

以上で決算説明を終わります。

ありがとうございました。

※決算説明の内容に関するご質問につきましては、下記の問い合わせ先にて頂戴いたします。また、ご希望の会社様には、個別取材も承りますので、下記の問い合わせ先までご連絡ください。

■会社概要

会 社 名：K u d a n株式会社

証券コード：4425

代 表 者：代表取締役 CEO 項 大雨

■お問い合わせ先は[こちら](#)