

AIで心躍る未来を



2025年12月期（第8期） 第3四半期決算説明資料

ニューラルグループ株式会社
2025年11月10日

2025年度第3四半期決算のハイライト

公募増資の実施 について

- 当社は、2025年8月26日公表「新株式発行及びオーバーアロットメントによる株式売出しに関するお知らせ」にて開示のとおり、公募増資による約**13.6億円の資金調達**を実施しました。
- この結果、ネットキャッシュ（現預金－有利子負債）について、増資前の▲1,140百万円から+276百万円に転換、デットエクイティ（D/E）レシオについても約3.3倍から1.0倍に向上するなど、**財務体質は大幅に強化されました**。
- 本増資の資金については、AI技術開発及びサービス強化のための研究開発投資や、コアサービスを拡大するための強固な営業組織の構築と拡充など、**増収・増益に向けた成長を加速するための投資に充当**します。

2025年度 第3四半期決算 ハイライト

- 第3四半期までの累計連結売上高は2,535百万円（対前年同期比99%）とほぼ前年同期と同水準で着地しました。成長領域と位置付けるコアサービス領域の第3四半期累計売上高は、2,105百万円（対昨年同期比+4.7%）となり、前年対比での成長を遂げることができました。また、持続的かつ安定的な黒字を実現するためにこれまで実施してきたコスト効率化の施策が奏功し、第3四半期までの**累計連結営業利益は24百万円（前年同期比+106百万円）**と、**前年同期対比で大幅な増益**を計上しました。
- 2023年度から継続してきたコスト競争力強化の活動効果が継続的に出現した結果、今期第3四半期会計期間の**販管費は想定以上に減少し、損益分岐点を押し下げる**効果があった一方、**売上向上に資する成長投資（主に営業活動）が短期的に律速**され、Q3のコアサービス売上における下押し要因となりました。但し、**この課題は概ね解消済み**であることから、**中期的な成長への影響は限定的**であり、当社は引き続き、コアサービス領域の売上高拡大を力強く推進します。

- **公募増資の実施について**
- 2025年度第3四半期決算ハイライト
- 会社概要

第3四半期に公募増資を実施 – 成長期ヘシフトしていく

新株発行による増資

1. 公募による新株式発行（一般募集）

(1) 発行価格（募集価格）	1株につき	790円
(2) 発行価格の総額		1,434,640,000円
(3) 払込金額	1株につき	748.85円
(4) 払込金額の総額		<u>1,359,911,600円</u>
(5) 増加する資本金及び資本準備金の額	増加する資本金の額	679,955,800円
	増加する資本準備金の額	679,955,800円
(6) 申込期間	2025年9月3日（水）～2025年9月4日（木）	
(7) 払込期日	2025年9月10日（水）	
(8) 受渡期日	2025年9月11日（木）	

(注) 引受人は払込金額で買取引受けを行い、発行価格（募集価格）で募集を行います。

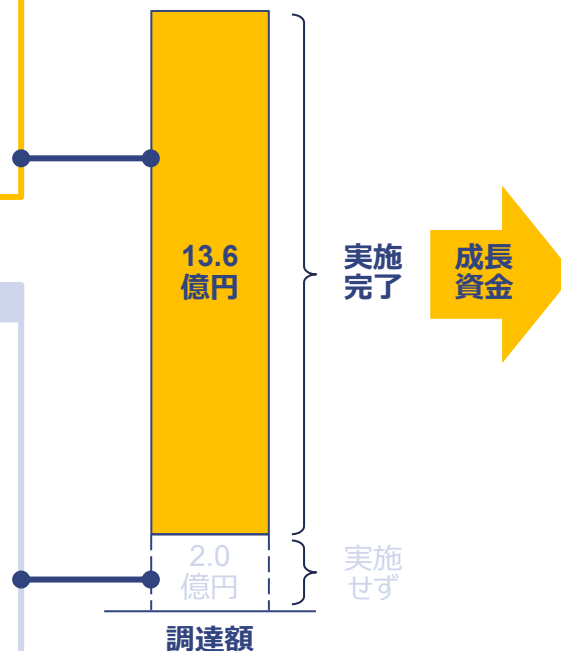
オーバーアロットメントを通じた増資

2. 当社株式の売出し（オーバーアロットメントによる売出し）

(1) 売出株式数		272,400株
(2) 売出価格	1株につき	790円
(3) 売出価格の総額		215,196,000円
(4) 申込期間	2025年9月3日（水）～2025年9月4日（木）	
(5) 受渡期日	2025年9月11日（木）	

3. 第三者割当による新株式発行（本件第三者割当増資）

(1) 払込金額	1株につき	748.85円
(2) 払込金額の総額	(上限)	<u>203,986,740円</u>
(3) 増加する資本金及び資本準備金の額	増加する資本金の額	(上限) 101,993,370円
	増加する資本準備金の額	(上限) 101,993,370円
(4) 申込期日	2025年10月3日（金）	
(5) 払込期日	2025年10月8日（水）	



増資の資金使途

1. 増収・増益に向けた成長を加速するための投資

- AI技術開発およびサービス強化のための研究開発投資
- コアサービスを拡大するための強固な営業組織の構築と拡充

2. 将来の投資を可能とする強固な財務基盤の構築

参照：2025年8月26日発表「新株式発行及びオーバーアロットメントによる株式売出しに関するお知らせ」

参照：2025年9月2日発表「発行価格及び売出価格等の決定のお知らせ」

参照：2025年10月3日発表「第三者割当増資における発行株式数の確定に関するお知らせ」

公募増資を通じた13.6億円の調達を通じて、財務体質が大幅に強化された

(単位：百万円)

25年9月末日連結バランスシート

4,180

4,180

現預金
2,139
(+1,291*)

有利子負債
1,862

その他
970

その他
377

有形固定資産 51

無形固定資産 1,018

純資産
1,939
(+1,346*)

(単位：百万円)

主要な経営指標の増減

	増資前	増資後
ネットキャッシュ (現預金－有利子負債)	▲1,140 →	+276
DEレシオ	3.3倍 →	1.0倍
純資産	594 →	1,939

*括弧内での表示数値：6月末対比での主な増減＝今回の増資効果

当社の2つの活動領域 – 増資を通じて獲得した資金をコアサービスを中心に活用していく

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

開発した
技術を活用

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

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

開発した
技術を活用

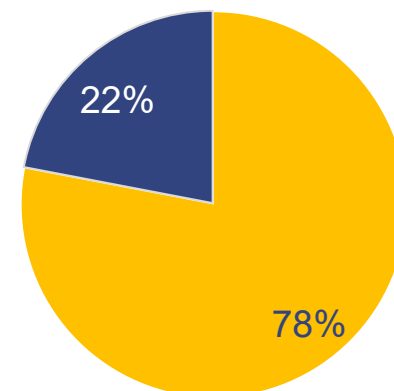
コアサービス領域

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

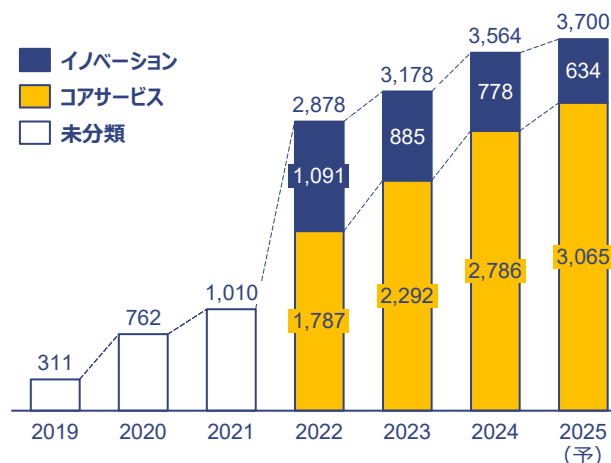
Generative Web AI生成技術を活用したWeb関連サービス
powered by ChatGPT
等

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。

4つの成長戦略に沿って、コアサービスの拡大を進めていく

【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

- 公募増資の実施について
- **2025年度第3四半期決算ハイライト**
- 会社概要

2025年12月期 第3四半期 連結実績 – 対昨年実績

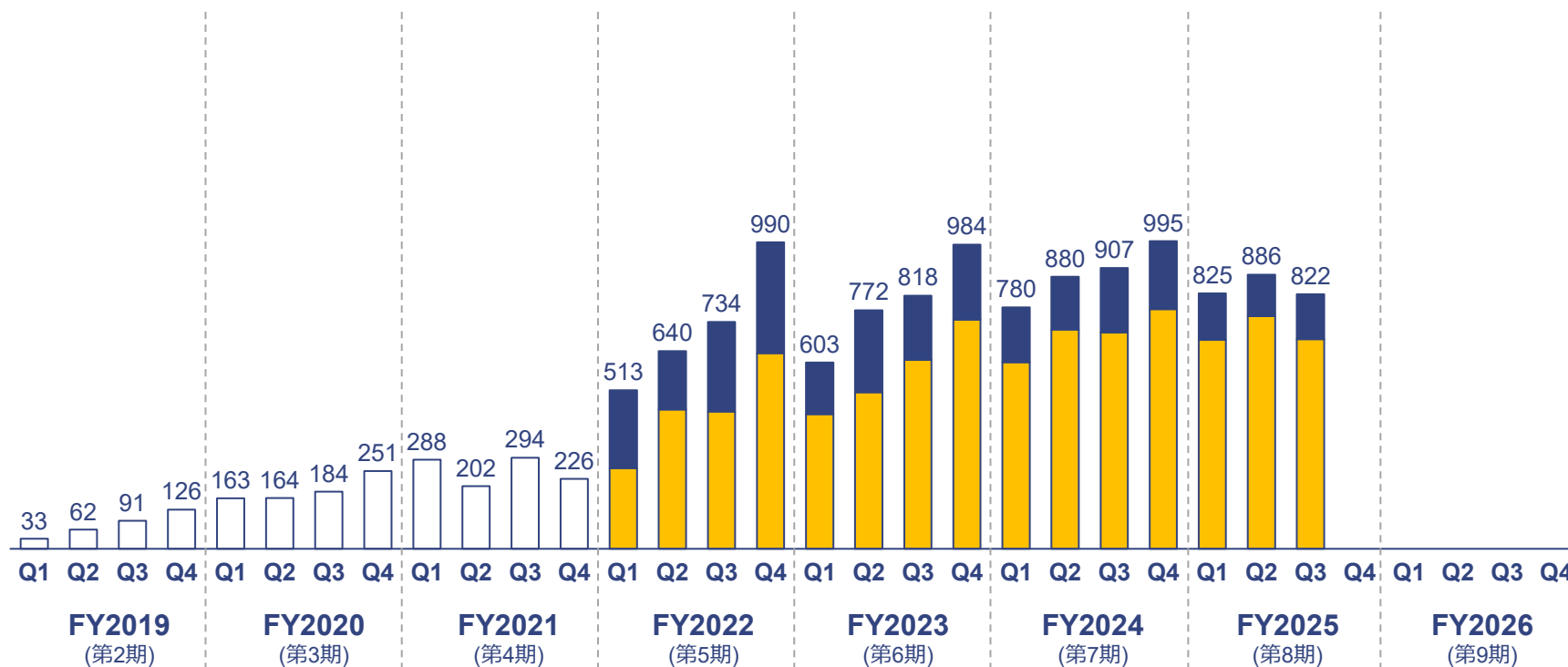
売上成長は一時的に鈍化

(百万円)	2024年 12月期 Q1-Q3実績	2025年 12月期 Q1-Q3実績	増減額	増減率
売上高	2,568	2,535	-33	-1.2%
EBITDA EBITDA%	28 1.1%	136 5.4%	+107	+373.0%
営業利益 営業利益率	-81 -	24 0.9%	+106	-
経常利益 経常利益率	-100 -	-9 -	+90	-
当期純利益 当期純利益率	-153 -	-52 -	+100	-

事業領域別四半期売上高の推移

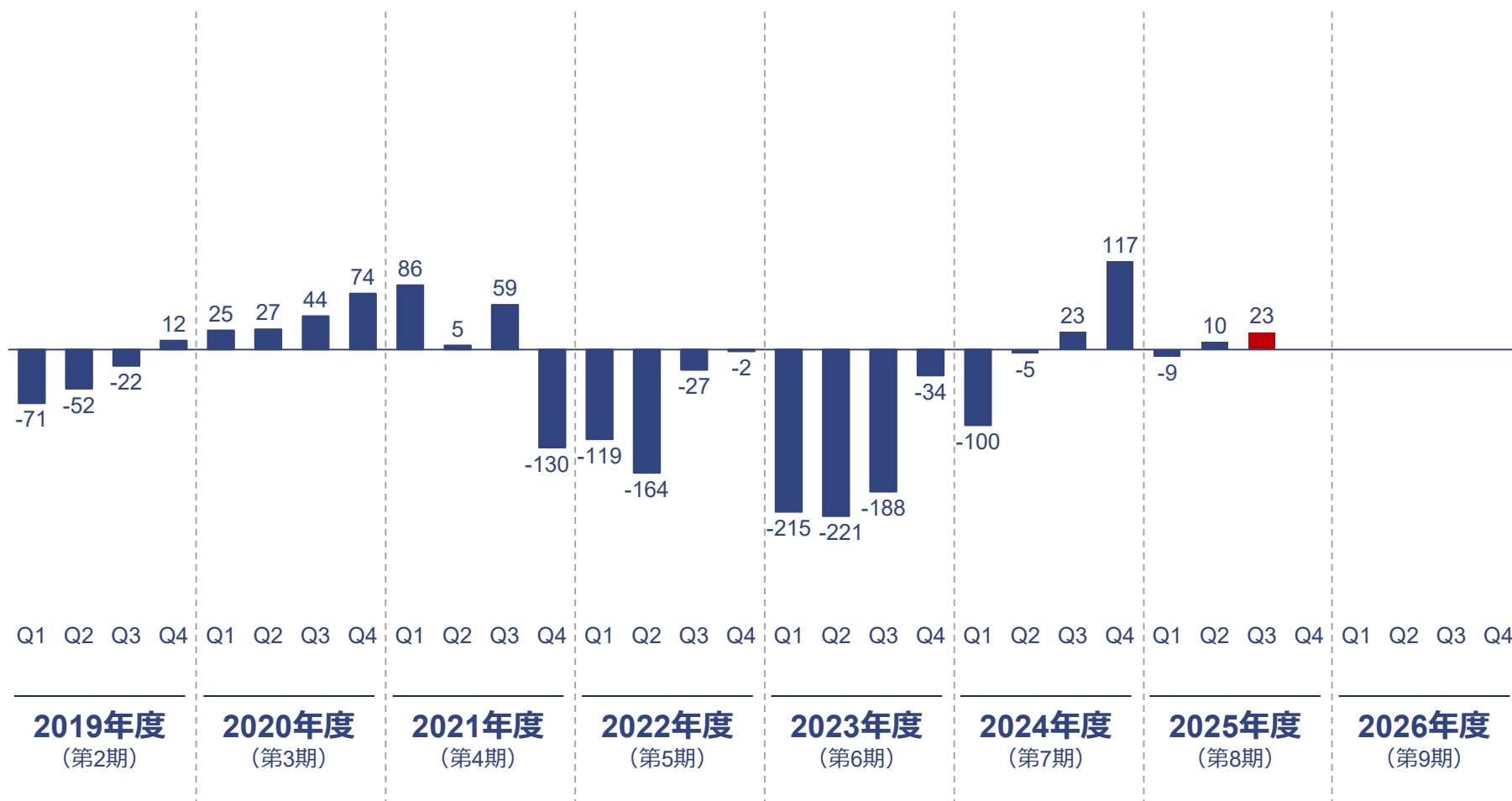
(百万円)

■ コアサービス領域 ■ イノベーション領域 □ 未分類



四半期営業利益の推移

(百万円)

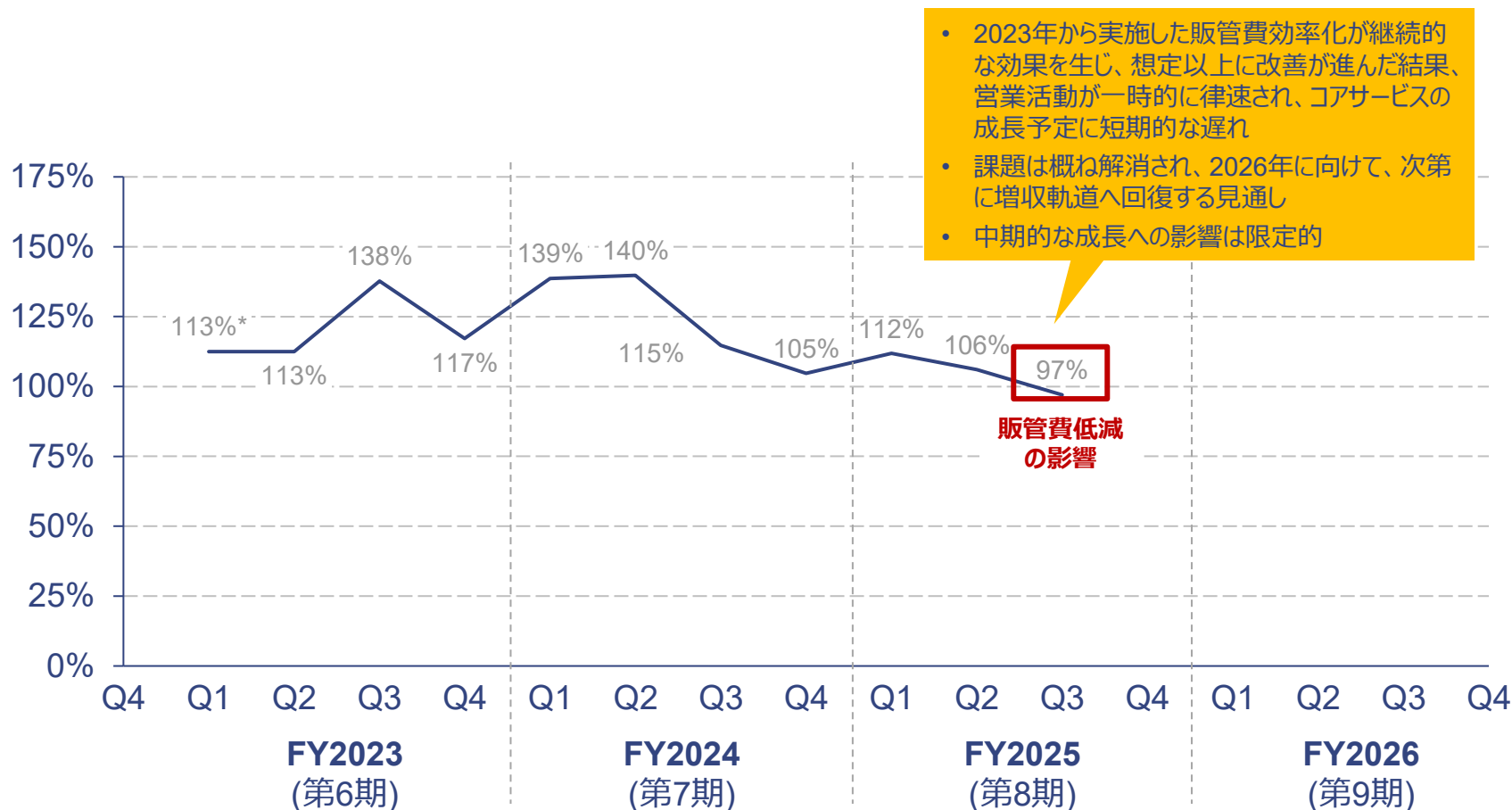


2025年12月期 第3四半期 事業領域別売上高^{*1}実績 – 対昨年実績 コアサービス領域成長率は一時的に鈍化

(百万円)				
事業領域	2024年 12月期 Q1-Q3実績	2025年 12月期 Q1-Q3実績	増減額	増減率
イノベーション 領域	557	429	-128	-22.9%
コアサービス 領域	2,011	2,105	+94	+4.7%
合計	2,568	2,535	-33	-1.3%

^{*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。

コアサービス領域 対前年同期比 売上伸長率 – 売上成長は一時的に鈍化、コアサービス領域の早期回復に向けた人員増強を実施中



*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。

コスト効率化が想定以上に進捗し、コアサービス売上成長に向けたQ3の営業活動が短期的に律速された

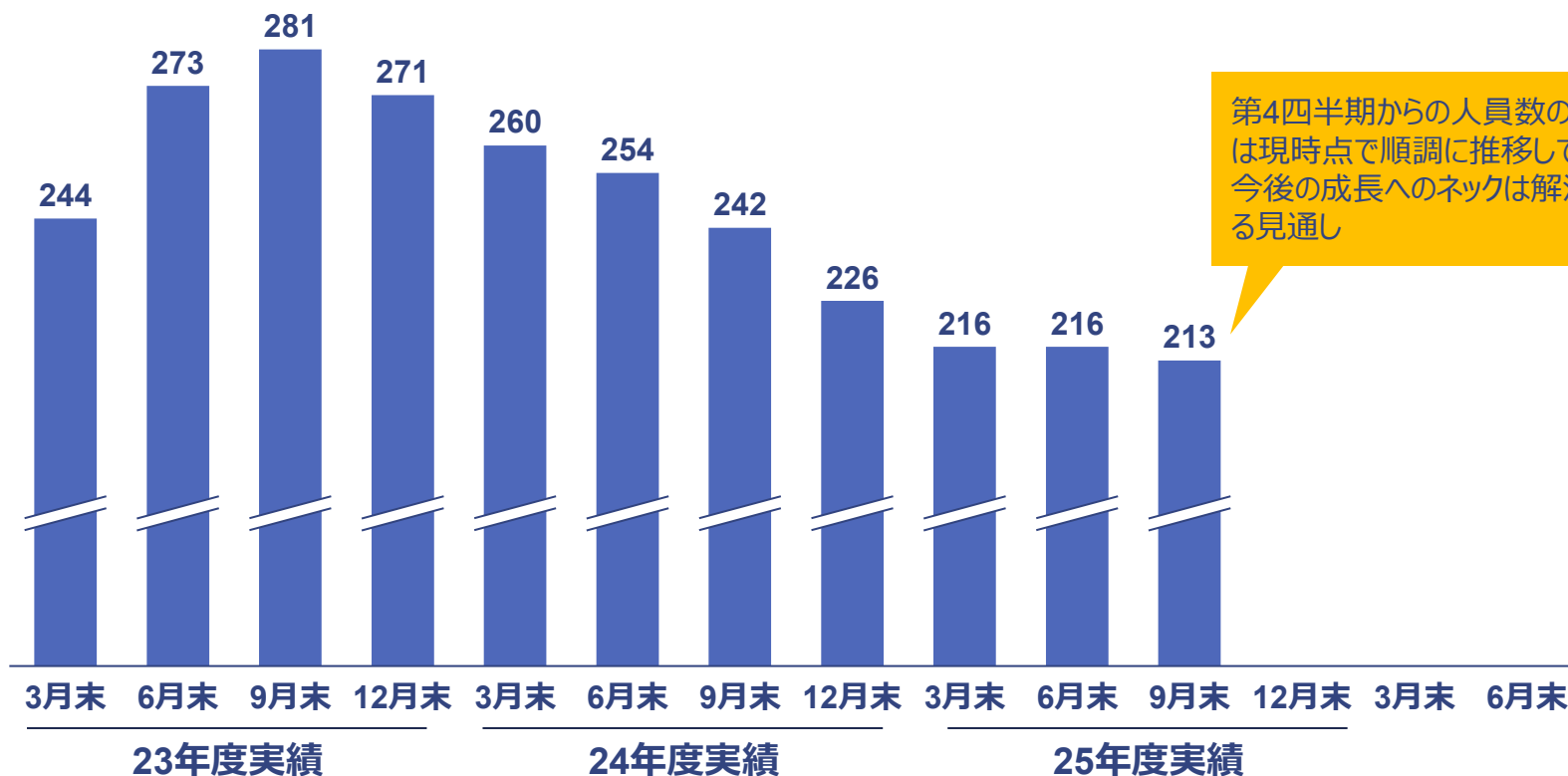
販売管理費の推移
(百万円)



- 2023年度から継続してきたコスト競争力強化の活動効果が継続的に出現した結果、今期第3四半期の販管費は想定を上回る水準で着地
- 結果として、損益分岐点を押し下げる効果がある一方、売上向上に資する成長投資（主に営業活動）が短期的に律速され、Q3のコアサービス売上における下押し要因となった
- 但し、中期的な成長への影響は限定的

実際に、9月末時点においては、コアサービスを拡大する営業体制が過去最も筋肉質な水準となった – 第4四半期からの人員数の拡大は現時点で順調に推移

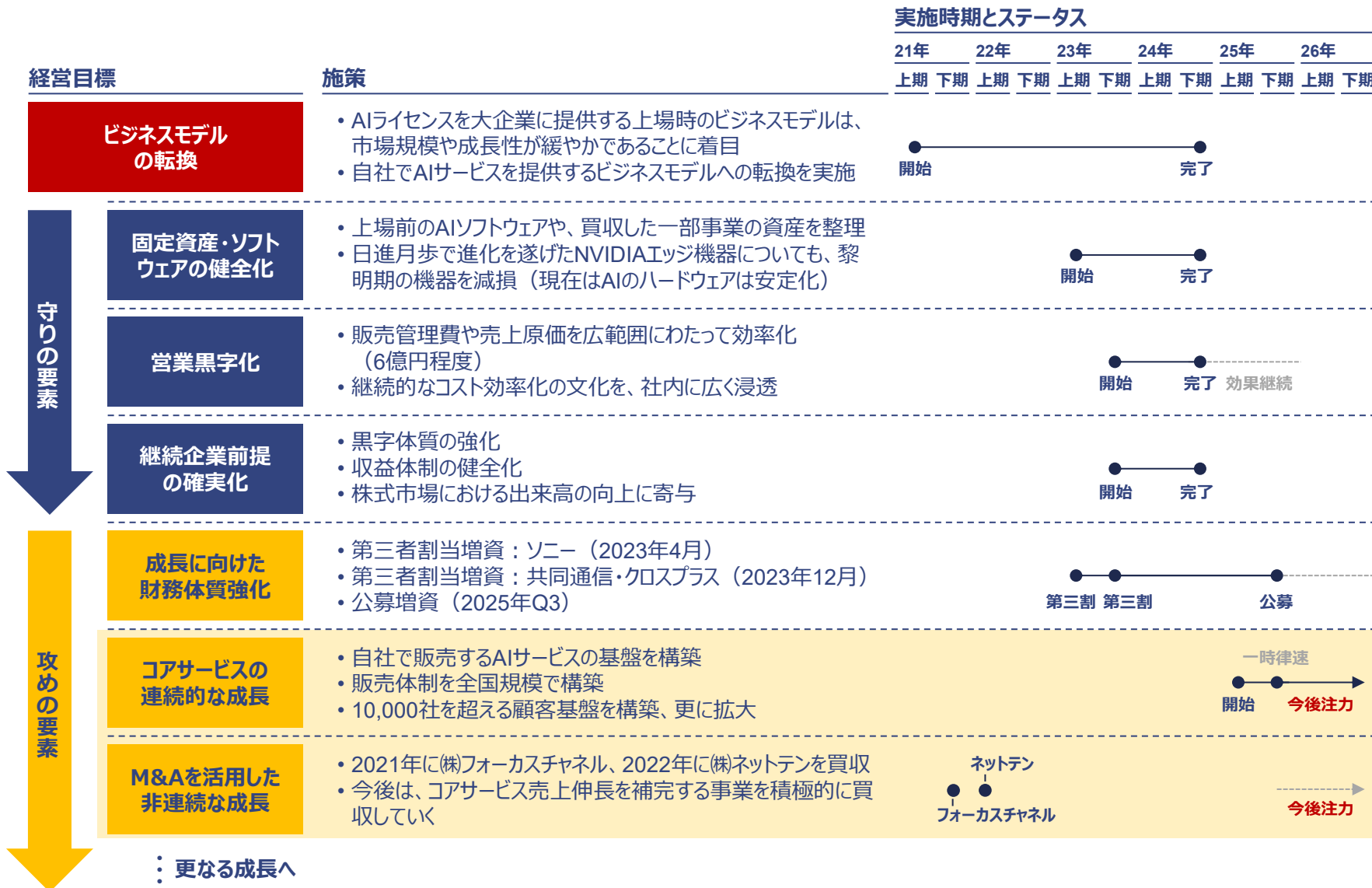
グループ人員数^{*1}の推移
(人)



第4四半期からの人員数の拡大は現時点で順調に推移しており、今後の成長へのネックは解消される見通し

*1 パート・アルバイト、派遣社員、業務委託は含まない。当社100%子会社の人員を含む。

企業価値向上に向けて



今後の成長戦略の骨子

コアサービス成長

- 想定より遅れが生じた営業体制の強化を加速、コアサービスを成長軌道に回復
- 昨対比成長比率15-20%水準へ



M&Aの推進

- 当社のAI技術やコアサービスとシナジーを生み出せる企業を積極的にグループに迎え入れる
- 新グループ企業の有する顧客やアセットを進化

2025年12月期 連結通期 業績予想 – 変更はありません

(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
売上高	3,564	3,700	+135	+3.8%
EBITDA EBITDA%	187 5.2%	300 8.1%	+112	+60.1%
営業利益 営業利益率	35 1.0%	160 4.3%	+124	+350.0%
経常利益 経常利益率	11 0.3%	140 3.8%	+128	-
当期純利益 当期純利益率	-60 -	40 1.1%	+100	-

※ 今後、変更の必要が生じた場合には速やかに開示します

- 公募増資の実施について
- 2025年度第3四半期決算ハイライト
- **会社概要**

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」

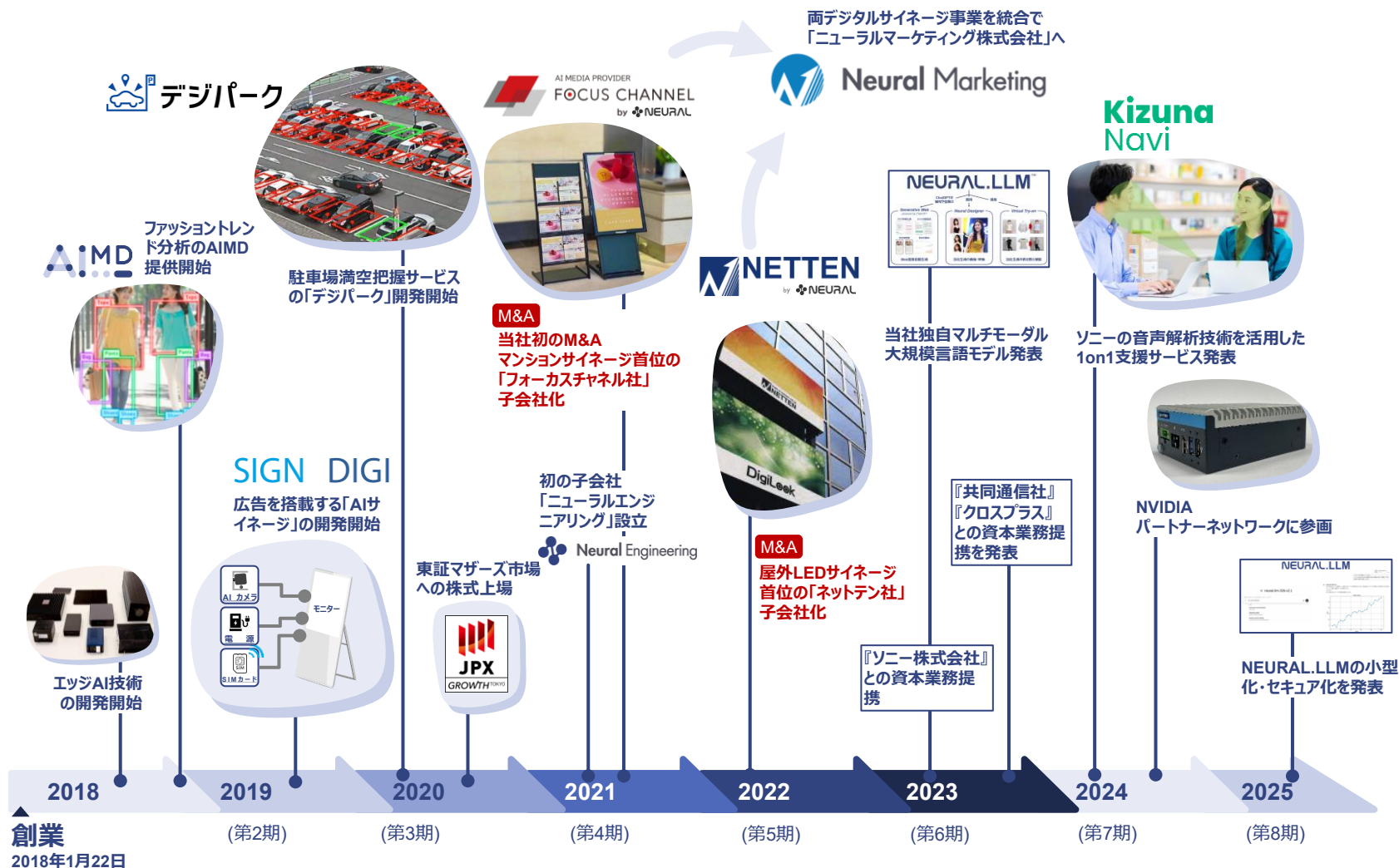
Neural Groupという社名には、AI技術をはじめとする最先端テクノロジーの開発を通じ、幅広い領域で、枠にとらわれない心躍るサービスの提供を目指したいという想いが込められています。リアル空間、バーチャル空間のいずれにおいても、多様なAI技術を活用し、スマートシティや街づくり、働き方改革やエンタメなど、様々な領域で、心躍る未来の社会を実現していきたいと思えます。

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 ^{*1}	251名（連結、2024年12月末時点）

^{*1} パート・アルバイトを含む人員数。派遣社員と業務委託は含まず

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。



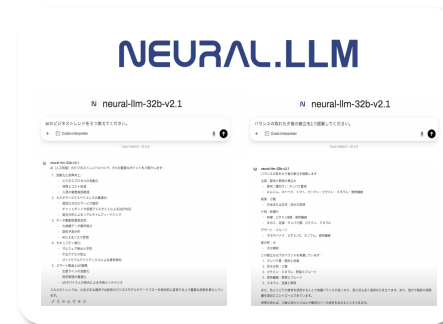
当社の強み



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



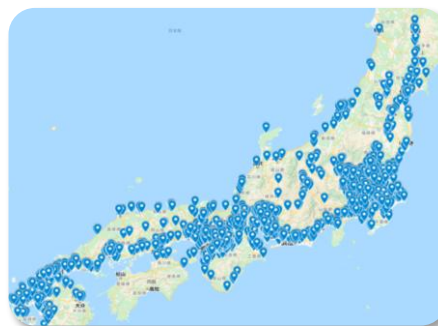
映像や音声における
生成AIや独自のエッジAI
技術の強みを有する



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

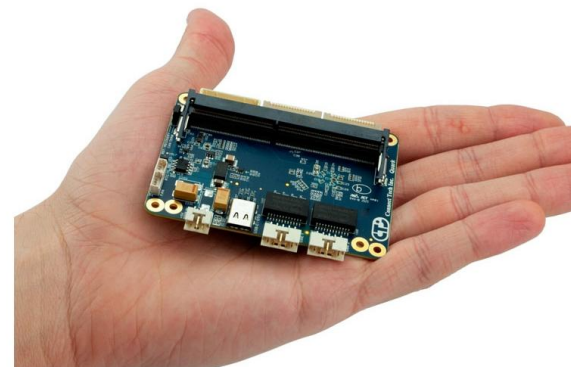
最先端のエッジAI技術を有する

クラウドAI



- ・大規模投資
- ・プライバシー保護に課題

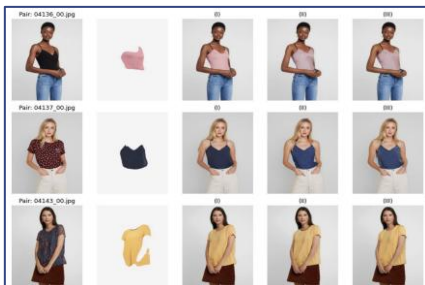
エッジAI



- ・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



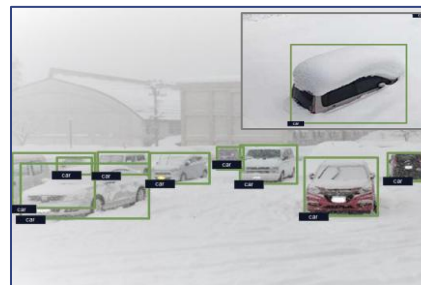
- ・ 画像生成AIモデルを完全内製化
- ・ 多彩なコンテンツ生成を可能にし、よりクリエイティブな広告制作へ応用

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



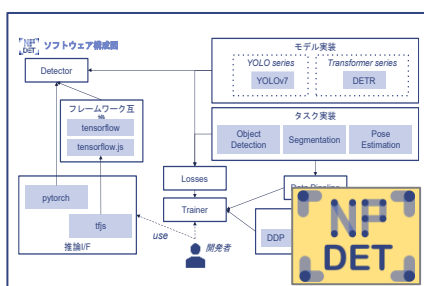
- ・ 継続的なAI精度研究を実施し、当社の商用サービスに適用
- ・ デジパークを中心に、異常環境下での安定的な検出精度と汎化性能を実現

エッジAI音声システム



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

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。

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。

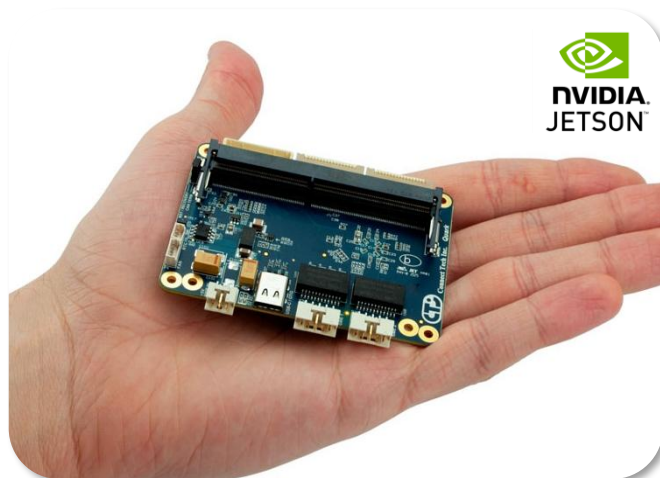


動作デモのURL:

<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

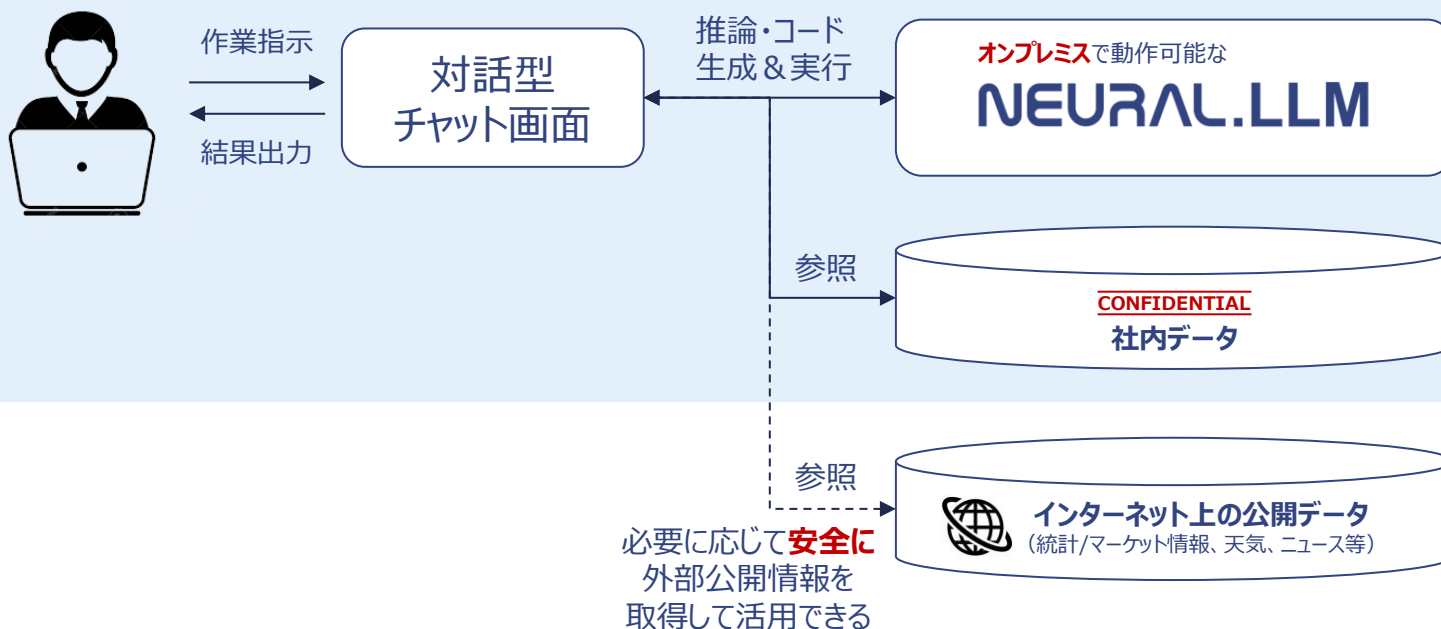


- グローバルに投資の過熱化が進むLLM領域と一線を画し、**小型・セキュアLLM**に着目
- 進化の早いLLM性能や加速するオープンソース化の時流を受け、**小型LLMを自社で実装**
- エッジAIで構築したセキュリティノウハウを活かし、顧客企業が閉じた**セキュアネットワーク**でLLMを活用できる体制を構築

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



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



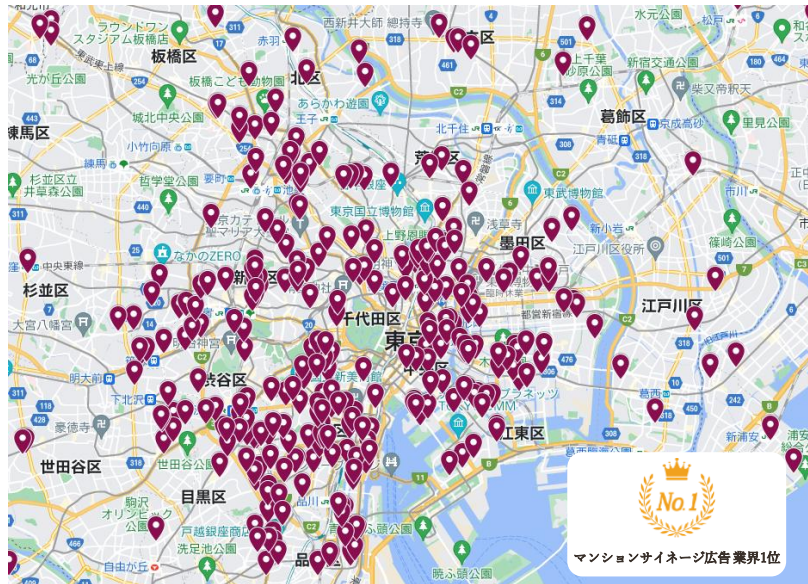
iPadやスマホ・PCでいつでもどこでも確認可能

3

サイネージ連携でドライバー誘導



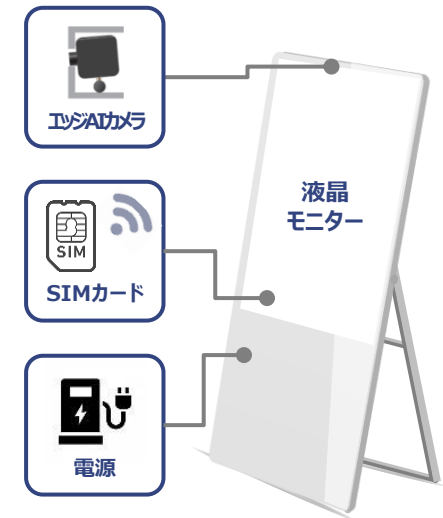
20万人超の富裕層にリーチするマンションサイネージメディアを運営



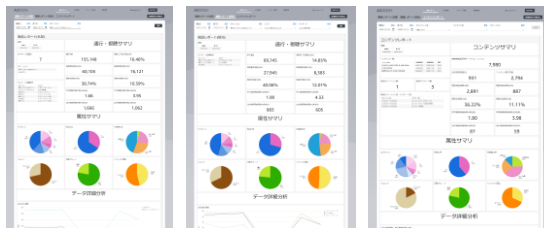
富裕層に広告を配信するメディア



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

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

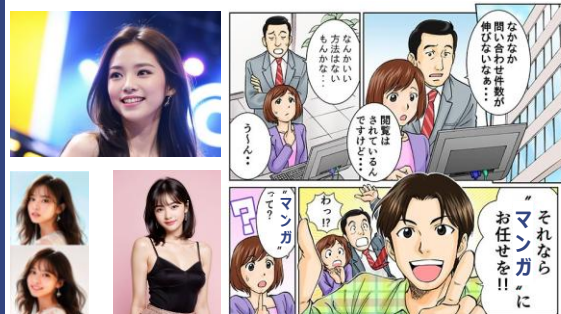


警察署・消防署

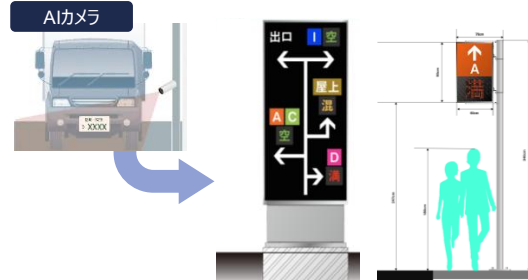


湘南ベルマーレ

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。

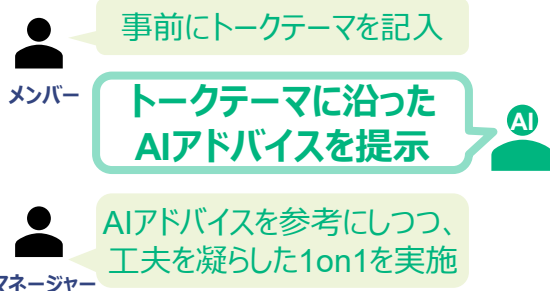
効果的な1on1の実施により、
企業力・組織力の飛躍的な強化を支援します。

導入企業例

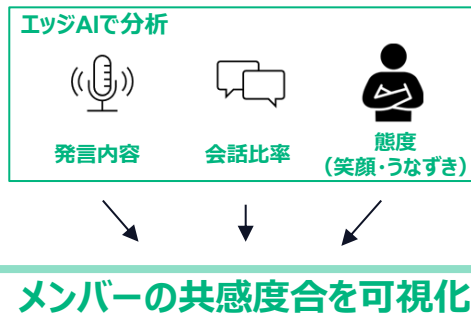


エッジAI・映像AI・音声AI・生成AIを駆使した、様々なAIアドバイスや記録機能が1on1を支援

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



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



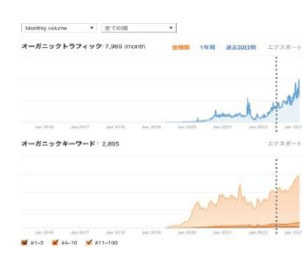
機能2 多言語変換



機能3 口コミ自動返信



機能4 SEO自動化



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

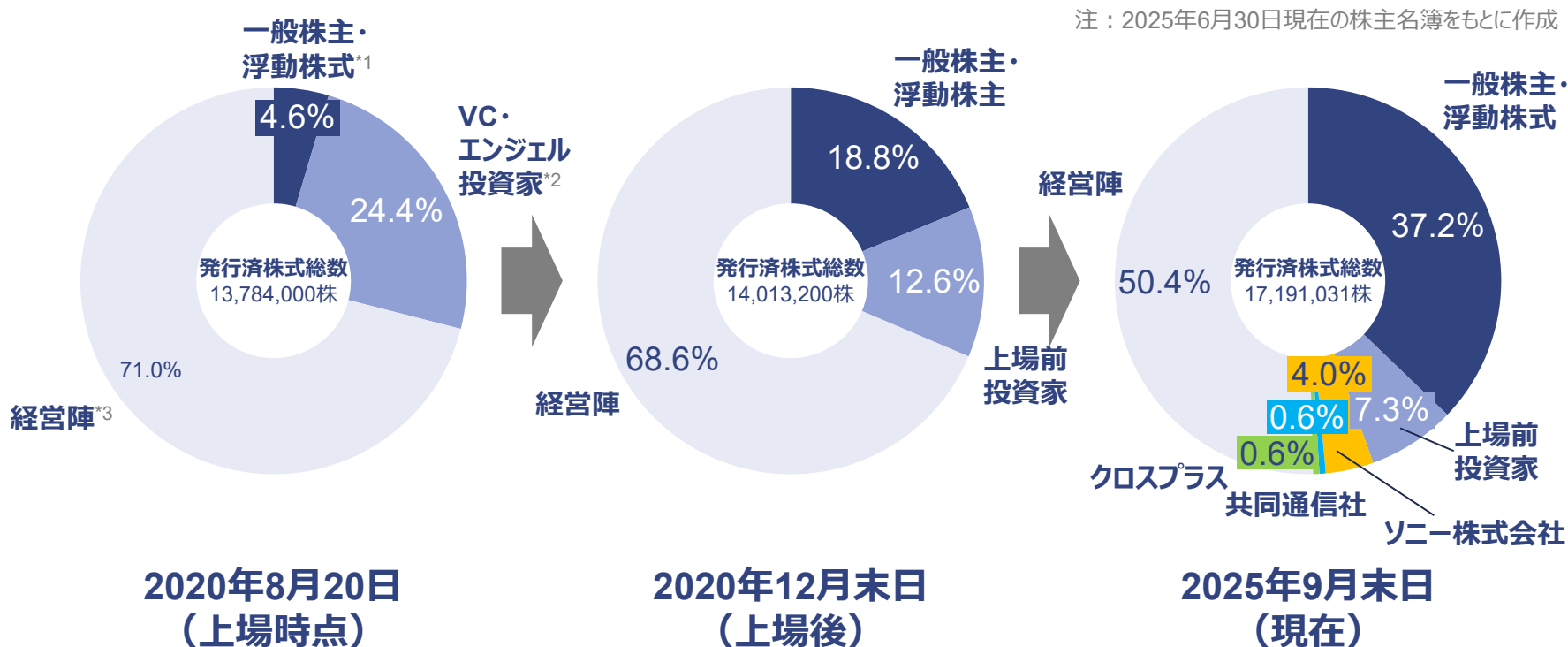
民間

公共

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

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。

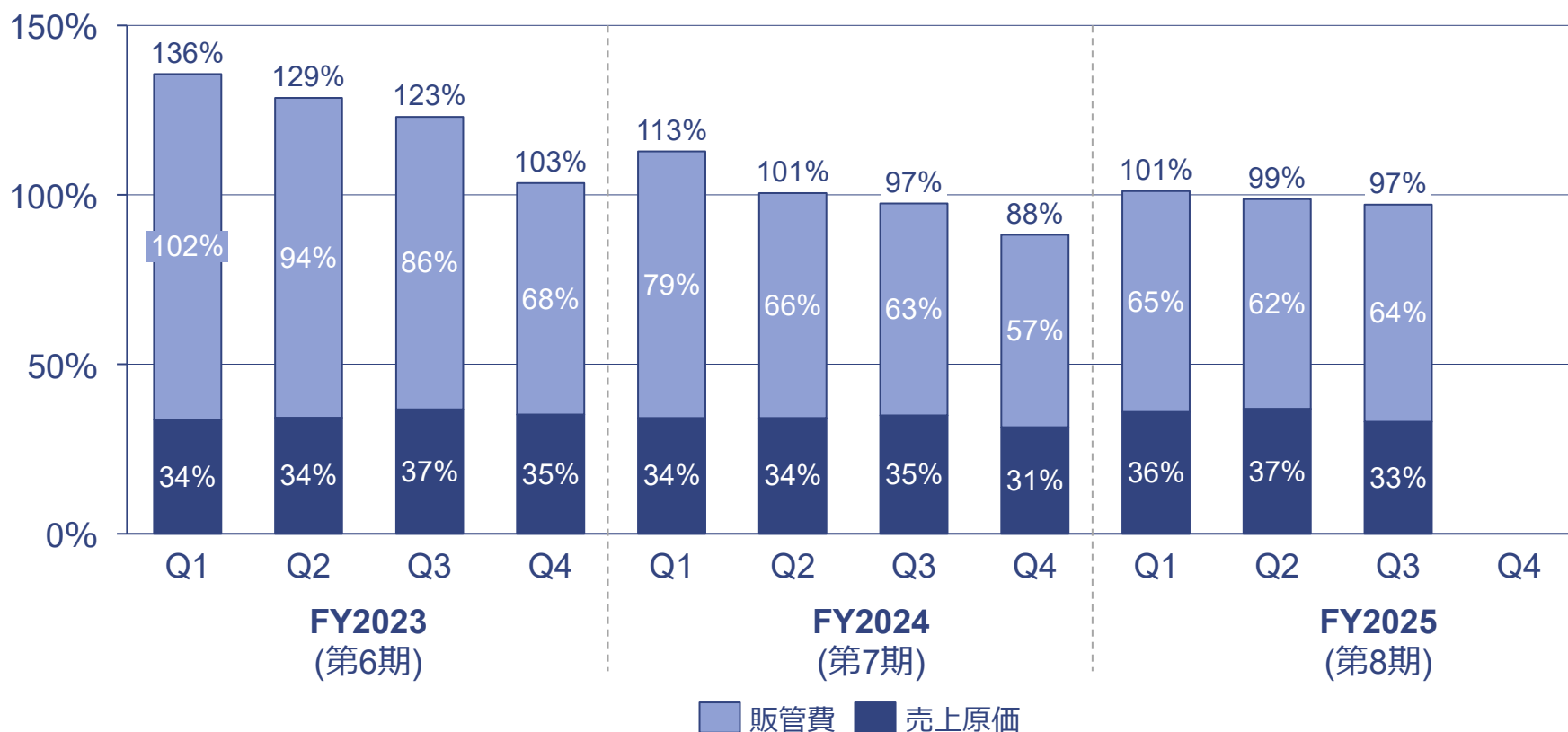
*3 当社経営陣の保有株式数

2025年12月期 3Q : 貸借対照表

(百万円)	2025年12月期
	9月末
流動資産	2,823
うち現金及び預金	2,139
固定資産	1,356
資産合計	4,180
負債合計	2,240
うち有利子負債	1,862
純資産合計	1,939

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		Q3	
	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	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%	822	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%	144	18%
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%	677	82%
売上原価	203	34%	264	34%	300	37%	346	35%	266	34%	300	34%	316	35%	313	31%	296	36%	327	37%	271	33%
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%	550	67%
販管費	615	102%	728	94%	706	86%	672	68%	614	79%	584	66%	567	63%	565	57%	538	65%	549	62%	527	64%
営業利益	-215	-36%	-220	-29%	-188	-23%	-34	-3%	-100	-13%	-4	-1%	23	3%	117	12%	-9	-1%	10	1%	23	3%
経常利益	-221	-37%	-231	-30%	-192	-24%	-41	-4%	-114	-15%	-5	-1%	19	2%	111	11%	-14	-2%	4	1%	0	0%
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%	-14	-2%

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。
 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. 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。
 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. 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。
 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

- | | |
|---|---|
| <p>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、どのように推移するのでしょうか。</p> | <p>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3四半期においては、2023年から実施した販管費効率化が継続的な効果を生じ、想定以上に改善が進んだ結果、営業活動が一時的に律速され、コアサービスの成長予定に短期的な遅れが生じておりますが、課題は概ね解消され、2026年に向けて、次第に増収軌道へ回復する見通しです。</p> |
| <p>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。</p> | <p>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。</p> |
| <p>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。</p> | <p>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。</p> |

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。