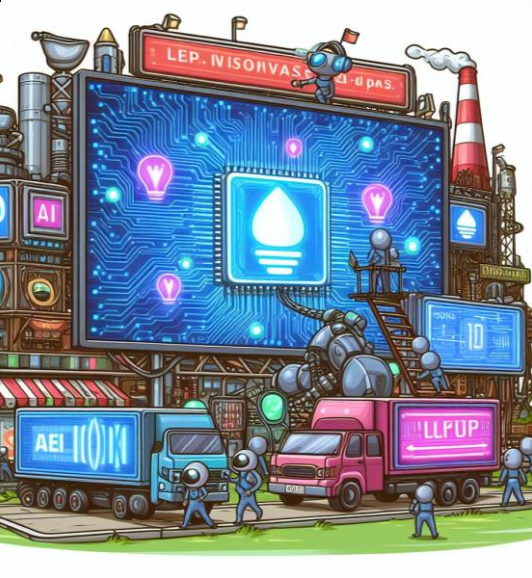


AIで心躍る未来を



The above Images were created with the assistance of Bing Image Creator

事業計画及び成長可能性に関する事項

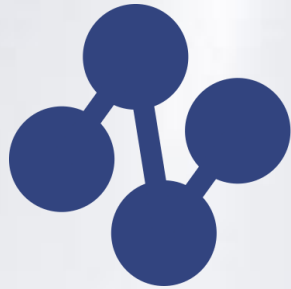
ニューラルグループ株式会社
2024年3月29日

2023年6月1日より「ニューラルポケット株式会社」から「ニューラルグループ株式会社」へ商号変更しております

- **会社概要**

- 技術優位性と強み
- 事業進捗
- 2023年12月期 実績
- 2023年12月期に実施した第三者割当増資
- 2024年12月期の展望と成長戦略

AIで心躍る未来を



NEURAL

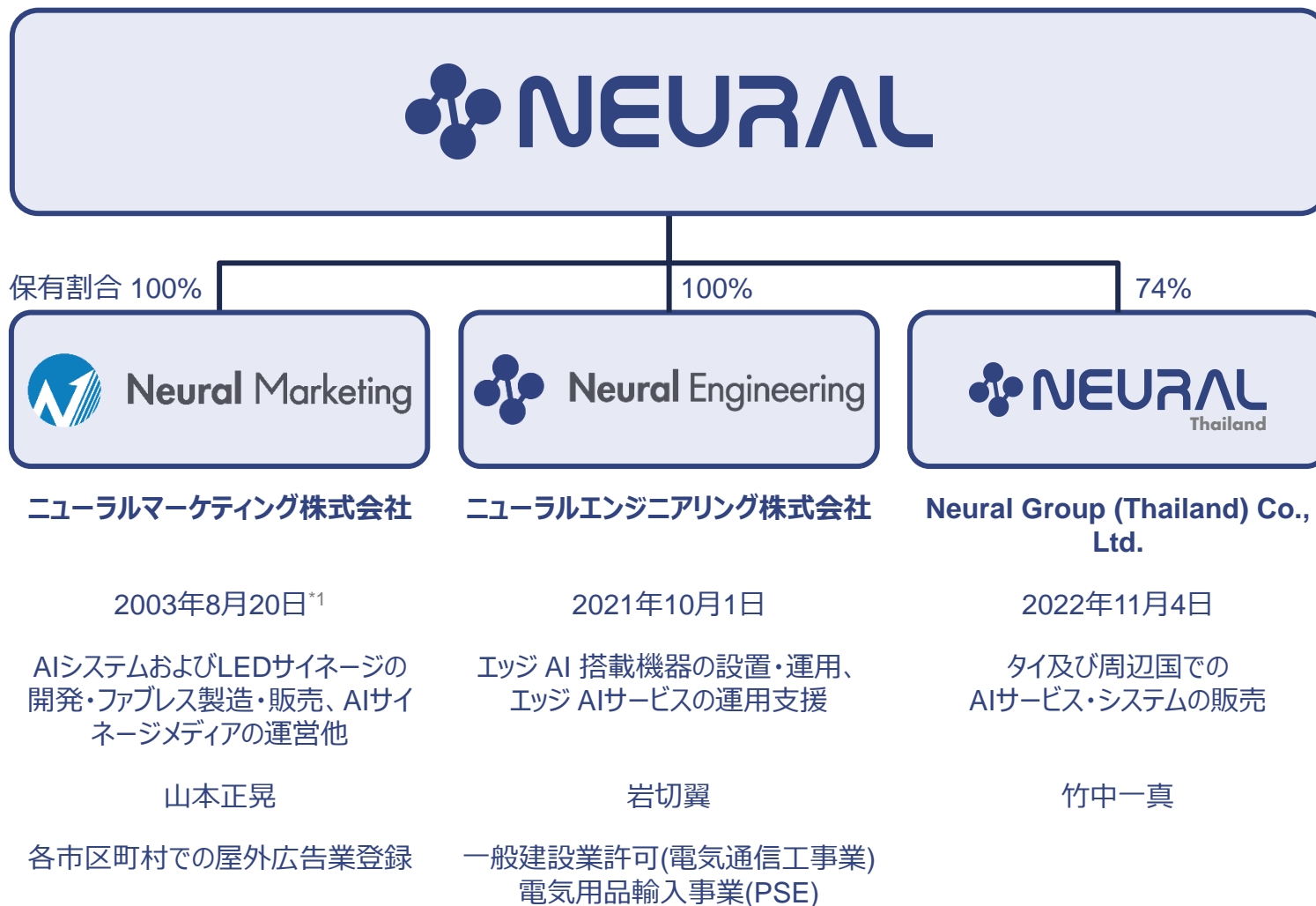
ニューラルグループ株式会社

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。

会社概要

社名	ニューラルグループ株式会社（英語表記 Neural Group Inc.） 2023年6月1日よりニューラルポケット株式会社からニューラルグループ株式会社へ商号変更をいたしました。
設立	2018年1月22日
代表者	重松 路威
上場取引所	東京証券取引所 グローブ市場（TYO: 4056）
本社所在地	東京都千代田区有楽町一丁目1番2号 東京ミッドタウン日比谷 日比谷三井タワー32F
他拠点	<ul style="list-style-type: none">▪ タイ支社（CRC Tower, All Seasons Palace, Wireless Road, Lumpini, Bangkok, 10330）▪ シンガポール支店（9 Straits View, Marina One West Tower, #06-07）▪ 他国内10拠点
グループ会社	<ul style="list-style-type: none">▪ ニューラルマーケティング株式会社（代表：山本正晃、100%子会社）▪ ニューラルエンジニアリング株式会社（代表：岩切翼、100子会社）▪ Neural Group (Thailand) Co., Ltd.（代表：竹中一真、74%子会社）
従業員数	256名（2023年12月末現在、役員・パート・アルバイト・業務委託を除く）
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（エッジコンピューティング）技術を活用したAIエンジニアリング事業
加盟団体	日本経済団体連合会（経団連） 日本ディープラーニング協会（JDLA）他

当社グループ体制（2023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。

経営陣紹介

	氏名	主な経歴
取締役	 代表取締役社長 重松 路威	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月にニューラルグループを創業。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（現任）。
	 取締役 山本 正晃	ソニーにてDVDやヘッドマウントディスプレイの開発・設計に携わった後、複数の新規事業創出・社内スタートアップを牽引。当社参画後は研究開発部を経て、現在はニューラルマーケティング(株)の代表取締役社長として、デジタルック事業、フォーカスチャンネル事業を牽引。東京工業大学修士。
	 取締役 岩切 翼	アクセンチュア株式会社を経て、2019年より当社参画。参画後、事業戦略部にてスマートシティにける複数のプロジェクト及びプラダクト開発に尽力、2021年には当社子会社ニューラルエンジニアリング株式会社の代表取締役就任。同志社大学生命医科学部医工学科卒。
	 社外取締役 (監査等委員・常勤) 竹村 実穂	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。
	 社外取締役 (監査等委員) 若松 俊樹	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。
	 社外取締役 (監査等委員) 山岸 洋一	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 蓮見 麻衣子	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。
顧問	 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。

全国各地及び東南アジアで事業展開、幅広いエッジAIサービスを提供



日本全国及び
東南アジアに跨り
13拠点

グループ人員数
256名^{*1}

*1 2023年12月末現在の正社員/契約社員の数。常勤役員、直接雇用のパートアルバイト、業務委託/派遣社員は含まない。

当社ハイライト



GOOD DESIGN AWARD
グッドデザイン賞受賞

- 2020年8月、東証
グロース市場上場
- 創業から2年半の上
場で**過去5年間500
社中で最速上場**^{*1}

- 2023年5月 テクノ
ロジー企業売上成長
率ランキング入賞
（二期間での売上
成長率214%）
- **全上場企業の中で
2位の成長率達成**

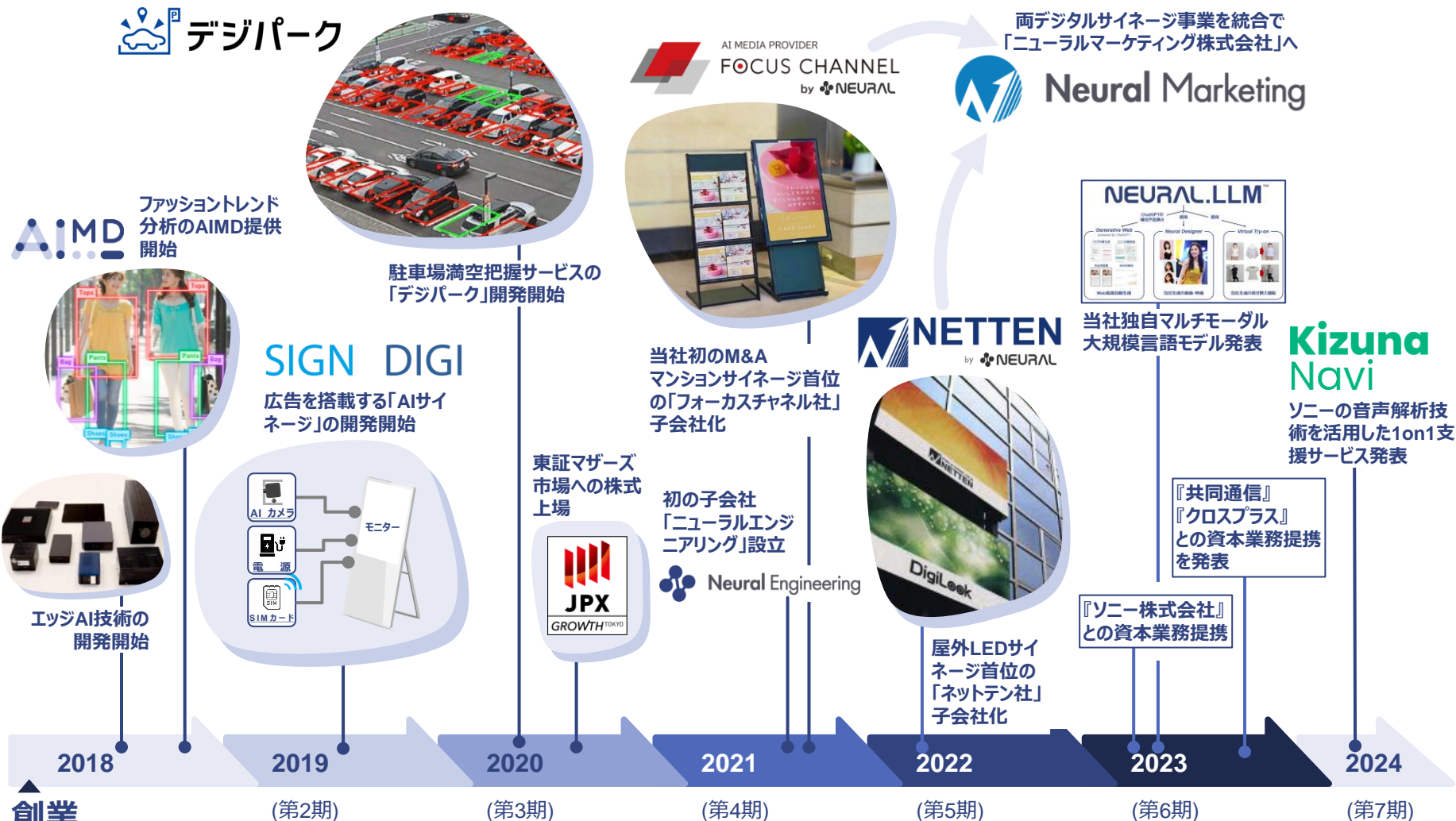
- 世界7カ国出身の工
ンジニアで構成され
るチームで、数多くの
独自AIライブラリ^{*2}を
開発・保有
- **関連特許を20件保
有、申請中のものを
含めると25件**^{*3}

- エッジAI技術を活用
した**独自のサービスを
多数開発・提供**
- 日常生活を支える便
利なサービスかつデー
タ分析による効率化
を図るプロダクトとして
**2023年10月グッド
デザイン賞受賞**

^{*1} 株式会社M&Aクラウド「直近5年上場の約500社上場スピード分析」 ^{*2} 物体検知・分類ライブラリ、単眼カメラによる奥行き推定ライブラリ、視線検知ライブラリ、グループ懐石ライブラリ、歩行モード懐石ライブラリ、通行者属性推定ライブラリ、ファッション属性懐石ライブラリ、顔画像からの人物検知・認証ライブラリ、車両ナンバープレート認識ライブラリ、車両ナンバープレート学習用画像生成ツール、スマートフォンでも動作可能な軽量物体検出・分類ライブラリ、3次元箱形状測定ライブラリ他 ^{*3} 2023年10月末現在 国内取得済18件、海外取得済2件、国内出願中4件、国際出願中1件の合計

ニューラルグループの歩み

👍 2018年の創業以来、AIサービスを創出するための技術機能、開発環境を構築し、多数の独自サービスをリリースし拡販。



ニューラルグループは、エッジAIで街なかの空間価値を向上する会社です



国内70都市・拠点超でのエッジAIカメラ導入実績

- デジパーク
- デジスルー
- デジフロー

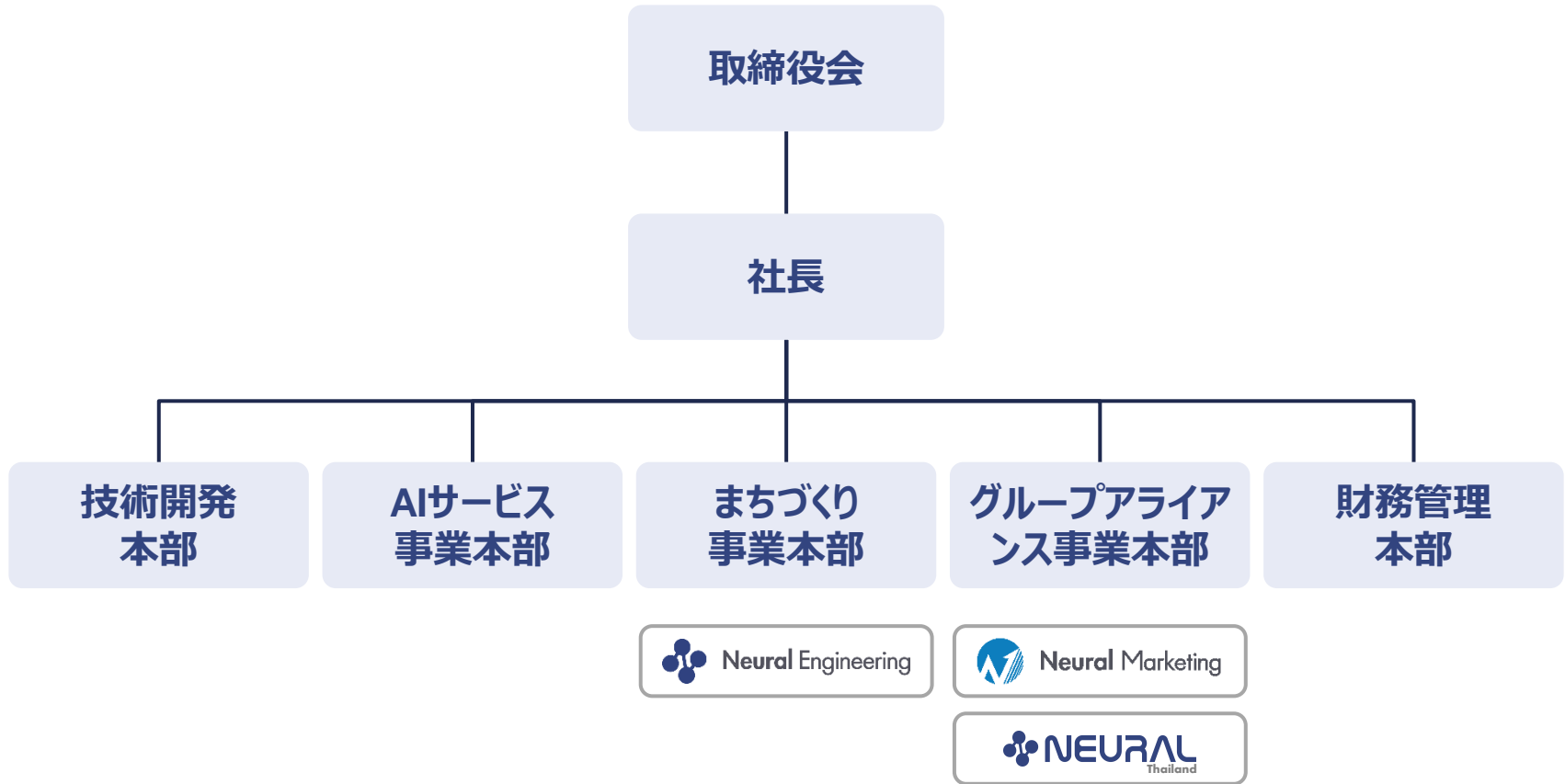
全国10,000拠点超のサイネージ設置・運用・保守



関東圏の450棟超のマンション広告導入・運用実績



組織図：事業部制によりプロダクトごとに執行体制を敷く



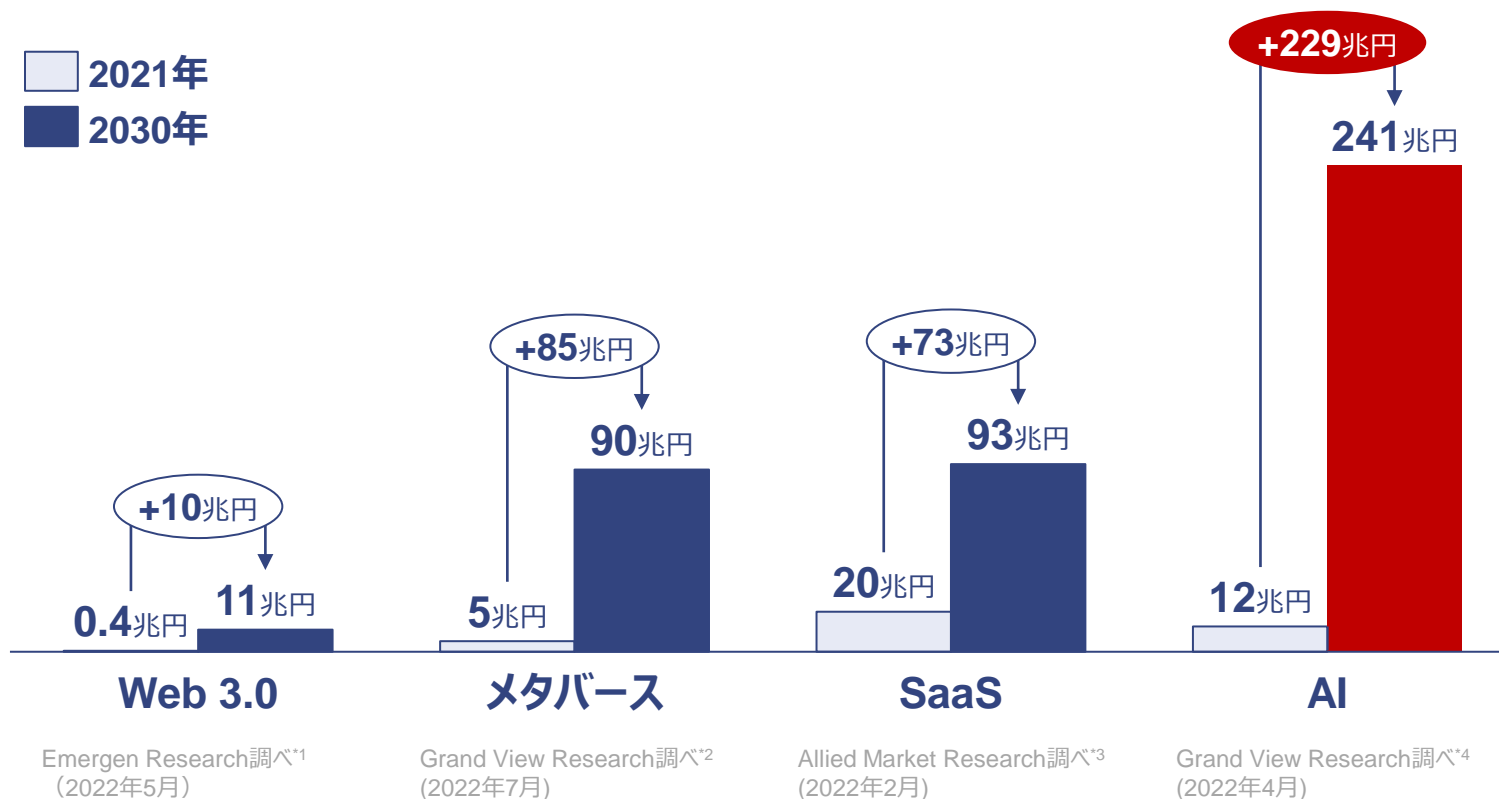
執行体制（2024年3月29日現在）

役職名	担当業務	氏名
社長執行役員	-	重松 路威
常務執行役員	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	山本 正晃
常務執行役員	AIサービス事業本部 本部長 ニューラルエンジニアリング株式会社 代表取締役社長	岩切 翼
常務執行役員CTO	技術開発本部 本部長	見上 敬洋
常務執行役員	まちづくり事業本部 本部長	一言 太郎
執行役員	技術開発本部 プラットフォーム開発部 統括部長	金井 健一郎
執行役員CFO	財務管理本部 本部長	木坂 高士
執行役員	グループアライアンス事業本部 マーケティング事業統括部 統括部長 Neural Group (Thailand) Co., Ltd. CEO ニューラルマーケティング株式会社 常務取締役	竹中 一真
執行役員	まちづくり事業本部 デジソリューション営業統括部 統括部長	中桐 健太

- 会社概要
- **技術優位性と強み**
- 事業進捗
- 2023年12月期 実績
- 2023年12月期に実施した第三者割当増資
- 2024年12月期の展望と成長戦略

AI業界はその他の成長領域と比較しても、圧倒的な市場規模への成長が予想される

グローバル市場規模の比較



^{*1} Emergen Research, Web3.0 Market Size, Share, Trends (2022年5月発行) ^{*2} Grand View Research, Metaverse Market Size, Share & Trends Analysis Report (2022年7月発行) ^{*3} Allied Market Research, Software As A Service (SaaS) Market Statistics: 2030 (2022年2月発行) ^{*4} Grand View Research, Artificial Intelligence Market Size, Share & Trends Analysis Report (2022年4月発行)
 なお、いずれの市場規模金額額について為替レート133円/ドルにて試算。

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
Allied Market Research Smart Cities Market by Functional Area : Global Opportunity Analysis and Industry Forecast, 2018 – 2025	2025年に 271兆円
Mordor Intelligence Smart Cities Market - Growth, Trends, and Forecast, 2020 - 2025	2025年に 192兆円
IMARC Smart Cities Market: Global Industry Trends, Share, Size, Growth, Opportunity and Forecast 2020-2025	2025年に 108兆円
Markets And Markets Smart Cities Market by Smart Transportation, Smart Buildings, Smart Utilities, Smart Citizen Services And Region - Global Forecast to 2023	2023年に 81兆円

*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



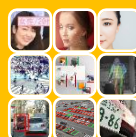
AIライセンス
の販売



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

当社の注力領域

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

AI受託開発

エッジAIプラットフォーム

Neural Pocket

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%

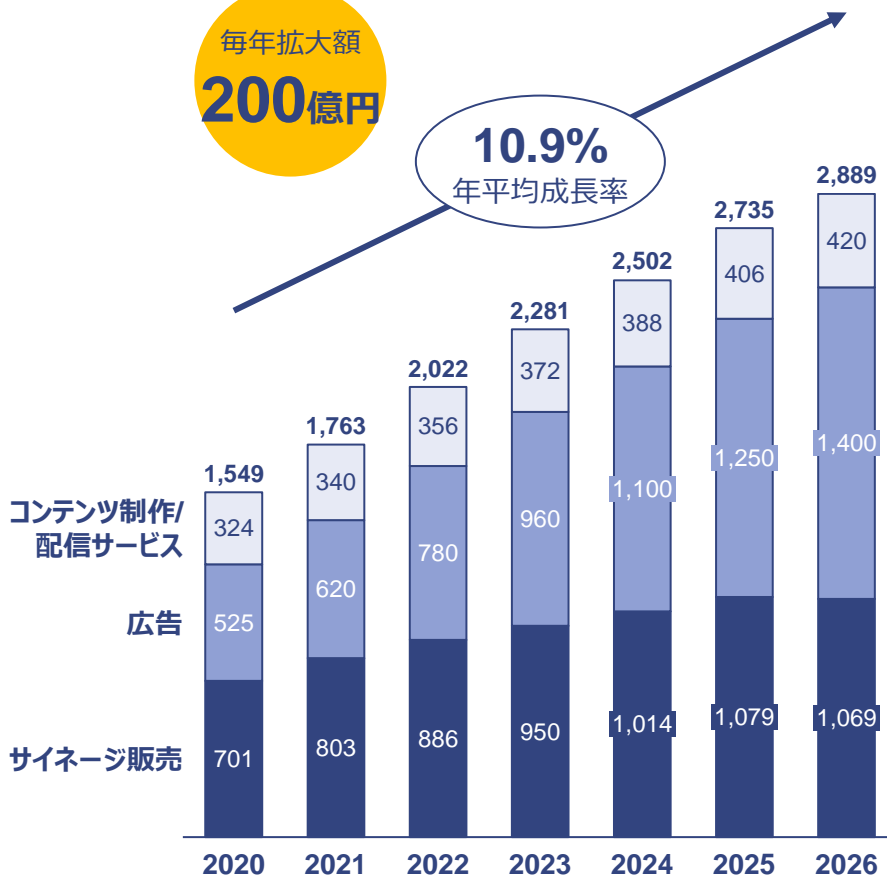
国内デジタルサイネージ市場は毎年200億円程度と拡大中

国内デジタルサイネージ市場推移*1

(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

*1 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

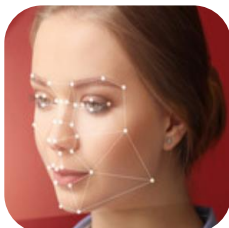
スマートシティを実現するAI技術やエッジ実装技術を多数開発・保有

人の属性解析

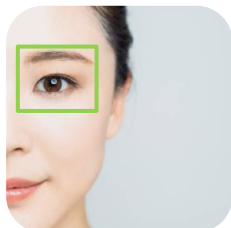
性別/年齢解析



顔認証



視線分析



ファッション解析



人の感情・思考解析

表情・感情解析



音声・感情解析



自然言語処理

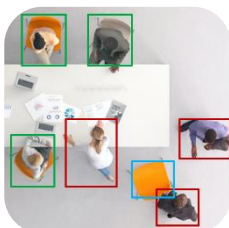


人の動き・行動解析

混雑度解析



空席検知



安心・安全見守り



侵入検知・防犯



車両解析

交通解析



駐車場満空把握



ナンバープレート検知



AIの社会実装に関する技術

エッジAI技術



エッジセキュリティ



広告配信最適化AI



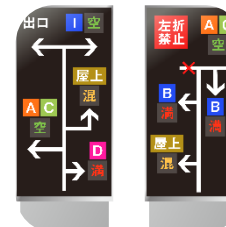
商品レコメンドAI



AIデータアナリティクス



AI-サインージ連携



AI-アプリ連携



当社ではエッジAIの強みを活かしたサービスを多数開発・提供

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



当社のAIライブラリは、多様な規格（プロセッサ・OS・プログラム言語）環境下で汎用的に動作・稼働



- プロセッサ
- OS
- 言語

nvidia. JETSON Xavier NX
 Linux
 python™ **Rust**



nvidia. JETSON Nano
 Linux
 python™ **Rust**



nvidia. JETSON TX2
 Linux
 python™



- プロセッサ
- OS
- 言語

intel **arm**
 Linux
 python™



QUALCOMM
 ios android Java
 Swift



QUALCOMM
 Linux
 python™

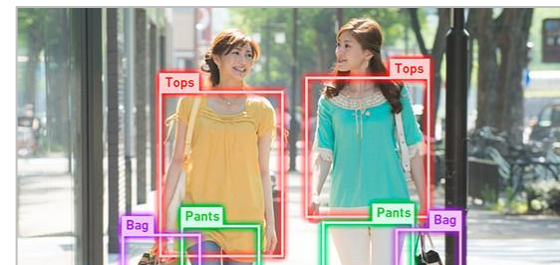
独自開発の幅広いAIサービスを展開



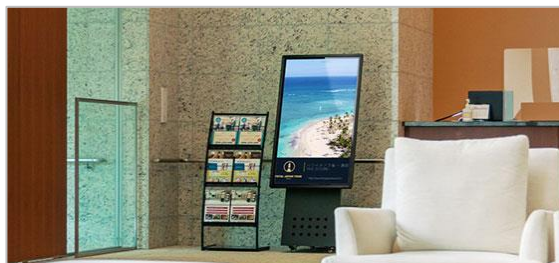
AIカメラを活用した
街なかでの人流分析



AIカメラを活用した
独自の駐車場ソリューション



深層学習を活用した世界初の
ファッショントレンド分析



首都圏の高級マンション450棟
稼働中のサイネージメディア



LEDサイネージ累計設置台数
1万台（国内トップシェア）



ChatGPTを活用したWeb
ページ作成・編集サービス

当社独自マルチモーダル大規模言語モデルを2023年6月に発表

NEURAL.LLM™

ChatGPTの
補完や置換え

適用

適用

Generative Web powered by ChatGPT

ブログ自動生成



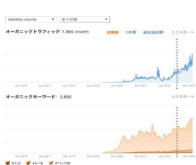
ロコミ自動返信



多言語変換



SEO自動化



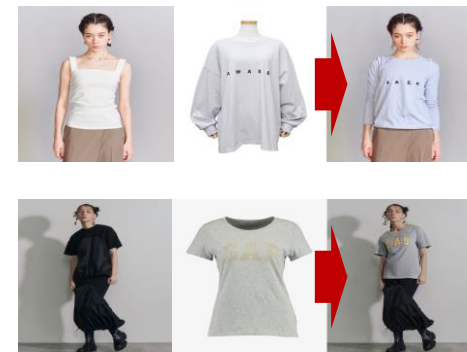
Web言語自動生成

Neural Designer



当社生成の画像・映像

Virtual Try-on

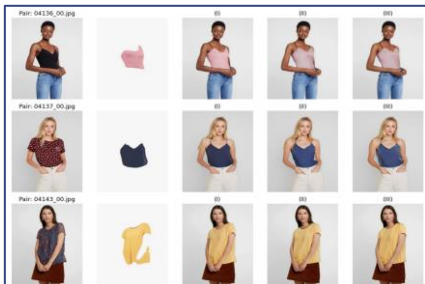


当社生成の着せ替え機能

独自LLM基盤の開発で、幅広い用途・事業領域でのマルチモーダルなサービス提供を進める

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



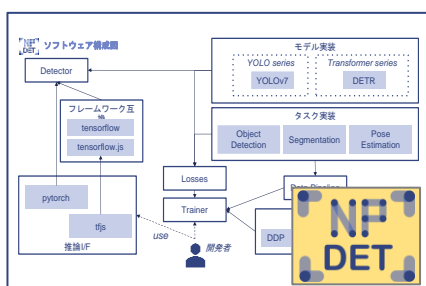
- エッジ機器内でユーザー 音声を実タイムで解析
- 自然言語解析によりユーザーへフィードバック可能な**新エッジAIサービス開発中**

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用性能**を実現

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

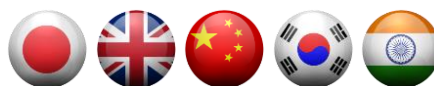
- 学術領域で創出される**最先端AI技術**が**高速に実装**され、商用サービスに**遠隔アップデート**で盛り込まれる。
- サービス間でAIモデルや基盤技術が**横串で共通化**されることで、サービスが汎用化。**導入コスト低減と当社収益性向上**に寄与。
- それらが**高い参入障壁**や**顧客継続性**に寄与。

従業員数^{*1}の推移：持続的な成長のため、人員強化を継続

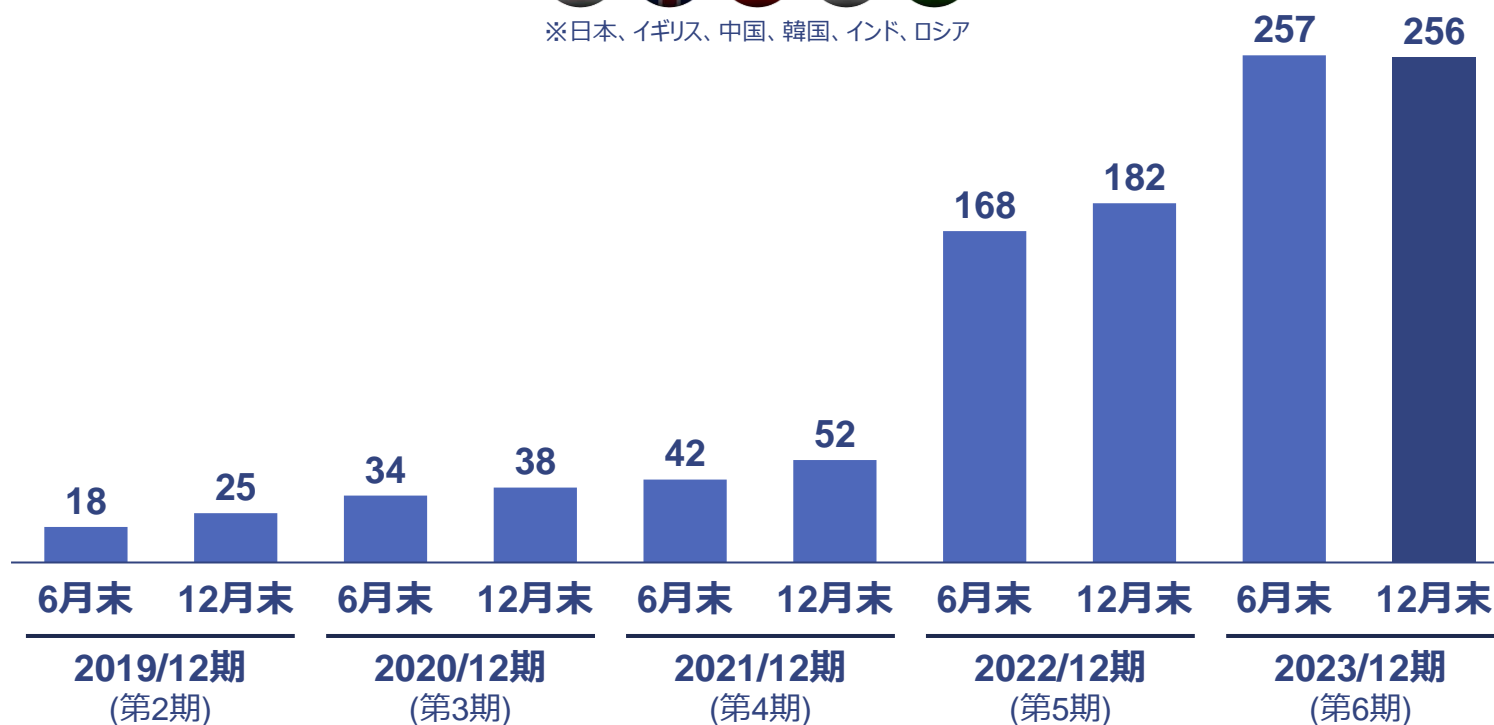


創業以来、エンジニアを中心に順調に組織を拡大。単体の人員全体に占めるエンジニア構成割合は7割前後で、世界各国の優秀なAIエンジニアで構成。直近はM&Aにより営業人員を中心に人員数が大幅に拡大中で独自AIサービスを全国で販売する体制を構築。

5カ国出身のエンジニアで構成



※日本、イギリス、中国、韓国、インド、ロシア



*1 2023年12月31日時点の正社員の合計。役員（取締役・監査役・執行役員）、パート・アルバイト、業務委託、インターン等は含まない。当社完全子会社のニューラルエンジニアリング社、ニューラルマーケティング社を含む。

当社技術を支える開発機能と技術人材のプロフィール (2022年12月現在)



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



AIロジック開発リーダー



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



エッジ運用システムリーダー



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
日本ディープレニング協会

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

CONSEO
衛星地球観測コンソーシアム

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

公益社団法人
日本ロジスティクスシステム協会
JAPAN INSTITUTE OF LOGISTICS SYSTEMS

MFLP & LOGI Solution

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

海外

日本タイ協会 THE JAPAN THAILAND ASSOCIATION

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
- アバンテック株式会社主催Tokyo AI フォーラム - 製造業DX・スマートシティ 登壇
- 第59回 コンピュータビジョン勉強会@関東 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”

街づくり

- 全日本駐車協会機関誌「PARKING NOW」寄稿
- 駐車場改革推進協議会 登壇
- LOGISTICS TODAY主催セミナー 登壇
- 渋谷区立北谷公園神南マーケット 未来のシブヤパークを考えよう 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
- チュラロンコン大学サシン経営大学院のセミナー 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

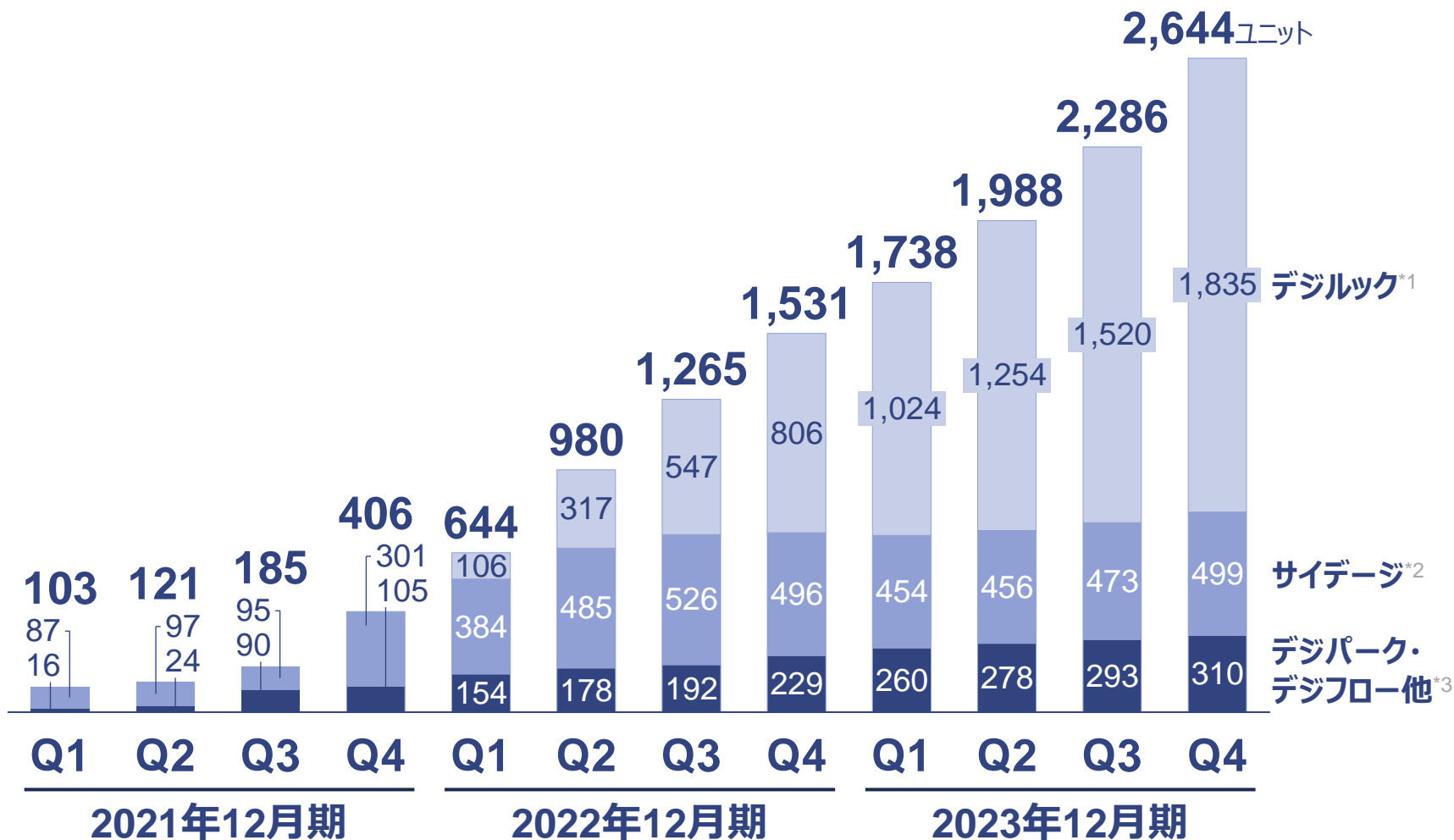
その他

- 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 2022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
- **事業進捗**
- 2023年12月期 実績
- 2023年12月期に実施した第三者割当増資
- 2024年12月期の展望と成長戦略

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）の成長



*1 ニューラルマーケティング株式会社が当社グループ参画後に設置したLEDサイネージ拠点数。 *2 マンションサイネージメディアのフォーカスチャネルとして設置したマンションサイネージの他、商用導入あるいは試験設置をしているサイデージの台数合計。 *3 デジパーク・デジフロー等に関連して設置したエッジボックスユニットの台数。1台のエッジボックスで複数のカメラの解析を行うことができる。

国内外において、エッジAIカメラの豊富な導入実績を有する



タイ導入事例
 CPグループ小売チェーン
 Lotus's 3店舗で交通解析



仙台 青葉山公園
 施設運営管理における
 人流を“見える化”



室蘭市
 都市政策/観光分野に
 おけるAIを活用した街づくりで
 地域活性化促進



柏の葉スマートシティ
 タウンマネジメントにおける
 見守り・防犯AIカメラ提供



プロロジスパーク猪名川1・2
 マルチテナント物流施設
 物流トラック車番検知



SMARK伊勢崎
 屋外駐車場満空把握
 および利用者誘導効率化



川口市立川口西公園
 都市公園における人流
 把握でイベント効果測
 定と基礎データ構築



西新宿エリア
 都心駅や都市公園にお
 ける人流把握および情
 報発信のデジタル化



ハウステンボス
 屋外駐車場の
 満空把握及び車番検知



首里城公園
 人流解析で管理/
 運営のDX化を促進



佐世保市
 広告事業と同時に
 人流データを取得。
 街づくりDXを加速



小諸市
 まちづくりの取組の
 効果測定



**横浜市
 山下公園**
 人流解析導入、
 HP連携で混雑
 状況を周知



**三菱地所
 丸ビル・新丸ビ
 ル・OAZO**
 人流、滞在時
 間見える化他



丸の内仲通り
 大丸有まちづく
 り協議会、人
 流解析を通じ
 た街づくり支援



**プロロジス
 パーク草加**
 物流トラック
 車番検知



**三井不動産
 市川塩浜II**
 物流施設
 物流トラック
 車番検知他



**東京流通
 センター**
 車両混雑の
 可視化



エッジAIサービスを通じて当社が解決する社会課題の例

自治体・行政
(まちづくり)

道の駅・SA・PA*1

商業施設

物流施設



デジパーク

駐車場満空検知

渋滞緩和・オーバーツーリズム

- 観光施設、観光エリアの混雑緩和
- 駐車違反を可視化
- 車両誘導
- 滞在時間データ分析
- 駐車場誘導員コスト削減

- SA・PA向けに管理課題対策へ活用
- 車両誘導
- 滞在時間データ分析
- 利用車種ごとのキャパシティ分析

- 滞在時間データ分析
- 駐車場誘導員コスト削減
- 車両誘導
- 駐車違反を可視化
- 施設の混雑緩和

- 物流施設のトラック混雑状況可視化
- バース荷積み作業データの可視化
- スムーズなトラック管制
- 空きバース誘導



デジスルー

車番検知

観光促進・マーケティング

- 来場地域割合分析
- まちなか観光スポットの周遊分析
- 地域内利用者のリピーター率分析
- 滞在時間データ分析

- 県ごとの施設来場地域割合分析
- 県ごとの滞在時間データ分析
- 地域内利用者のリピーター率分析
- 地域別の滞在時間データ分析

- 来場地域割合分析
- 地域ごと滞在時間データ分析
- 車両出入庫時間を可視化
- 施設リピーターの分析
- 入退場自動化・ブラックリスト検出

2024年問題

- トラック出入庫時間を可視化
- トラック受付業務を省人化・自動化
- 入退場手続きを自動化
- 荷待ち・荷役作業時間の把握
- CO2排出量削減への寄与



デジフロー

人流分析

地方活性化

- 広告効果を定量化
- まちなかのにぎわいを可視化
- 観光施設、観光エリアの混雑緩和
- 公園のリアルタイムの混雑状況

誘導の省力化・省人化

- 駐車場誘導員コスト削減
- 誘導員採用難に対応
- 商業施設周辺住民の安全な通行
- 施設内の混雑エリアの可視化・誘導

- 物流施設運用コスト削減
- 施設オペレーション機械化・省人化
- 安全なトラック出入庫の支援

*1 SA : サービスエリア、PA : パーキングエリア

政策による民間企業のAIカメラ活用の後押し

物流総合効率化法(流通業務の総合化及び効率化の促進に関する法律)の概要

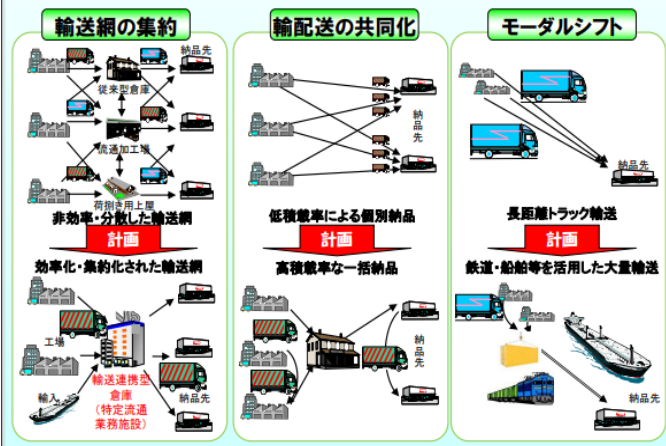
目的

- ・我が国産業の国際競争力の強化
- ・消費者の需要の高度化・多様化に伴う貨物の小口化・多頻度化等への対応
- ・環境負荷の低減
- ・流通業務に必要な労働力の確保

制度の概要

二以上の者が連携して、流通業務の総合化(輸送、保管、荷さばき及び流通加工を一体的に行うこと。)及び効率化(輸送の合理化)を図る事業であって、環境負荷の低減及び省力化に資するもの(流通業務総合効率化事業)を認定し、認定された事業に対して支援を行う。

支援対象となる流通業務総合効率化事業の例



支援措置

- ① 事業の立ち上げ・実施の促進
 - ・計画策定経費・運行経費の補助
 - ・事業開始に当たっての、倉庫業、貨物自動車運送事業等の許可等のみなし
- ② 必要な施設・設備等への支援
 - ・輸送連携型倉庫への税制特例
 - 法人税:割増償却8%(5年間)
 - 固定資産税:課税標準1/2(5年間)等
 - ・施設の立地規制に関する配慮
 - 市街化調整区域の開発許可に係る配慮
- ③ 金融支援
 - ・信用保険制度の限度額の拡充
 - ・長期低利子貸付制度
 - ・長期無利子貸付制度(主に中小企業向け)
- ④(独)鉄道・運輸機構による支援
 - ・事業実施のための資金の貸付け

大臣認定

令和6年度税制改正大綱 (R5.12.22閣議決定)

(6) 流通業務の総合化及び効率化の促進に関する法律の認定を受けた事業者が、総合効率化計画に基づき取得した一定の家屋及び償却資産に係る固定資産税及び都市計画税の課税標準の特定措置について、次の見直しを行った上、その適用期限を2年延長する。

① 適用対象となる附属機械設備にナンバープレート解析AIカメラ等を加えた上、ナンバープレート解析AIカメラ等に係る課税標準を、最初の5年間、価格の2分の1とする。

固定資産減税の対象に認定
顧客企業のAIカメラ活用が容易に

左: 国土交通省 物流総合効率化法概要資料より参照 (<https://www.mlit.go.jp/seisakutokatsu/freight/bukkouhou.html#section-1>)

右: 令和6年度税制改正大綱 P54 (https://storage2.jimin.jp/pdf/news/policy/207233_1.pdf) 参照

観光・商業・物流施設におけるリアルタイム混雑状況の見える化



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

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

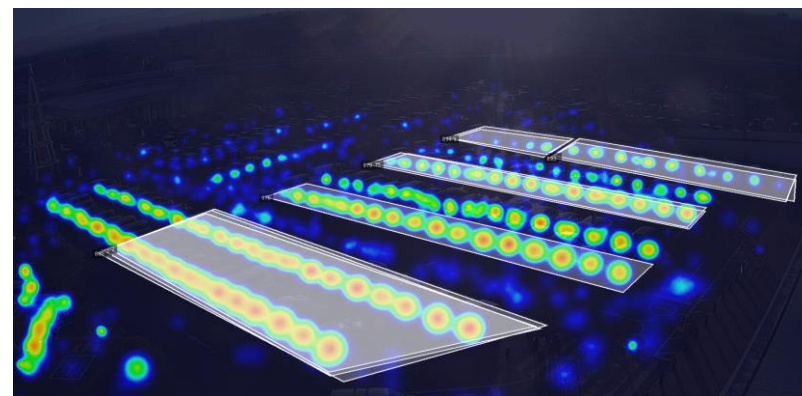
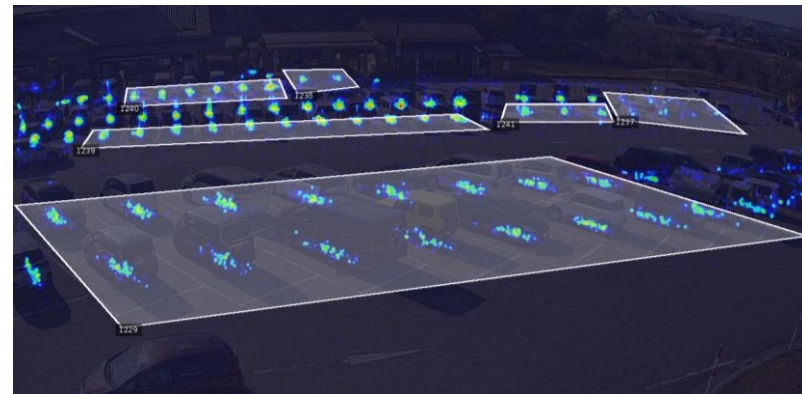
リアルタイムに即時発報・連携可能

駐車場の累積利用状況を直感的に見える化するツールを提供

実際の駐車場のAIカメラ映像



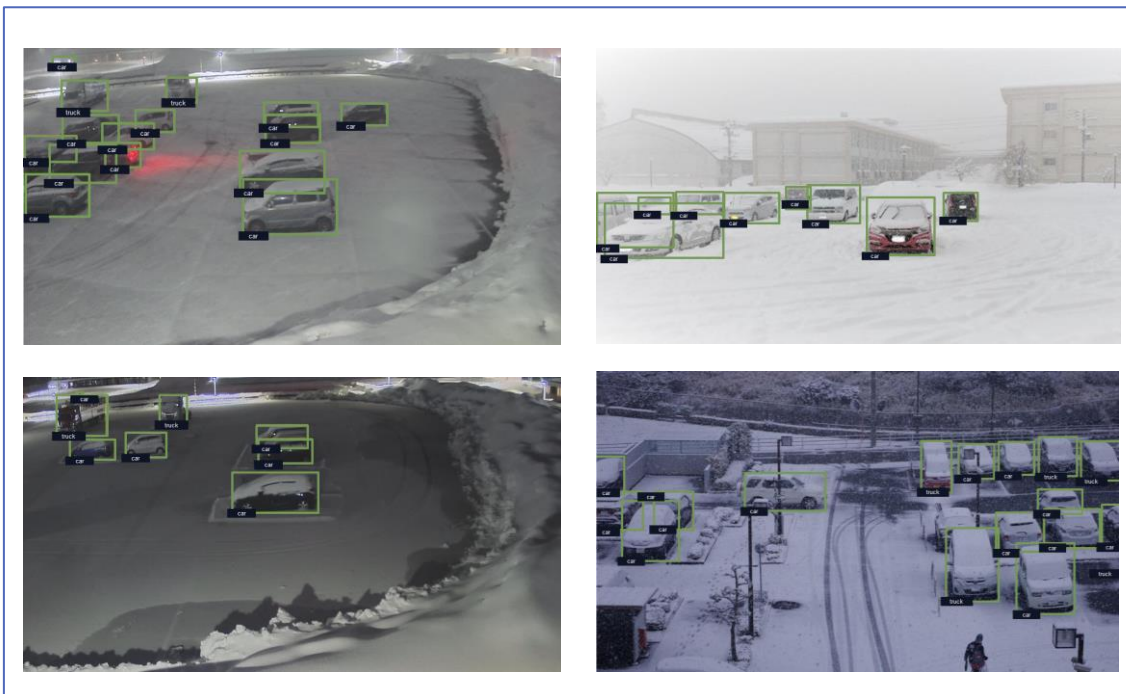
車室ごとの累積利用状況をヒートマップ化することで、一定期間内の車室ごとの利用状況や不適切駐車を直感的に見える化する



車室ごとの詳細な利用状況を可視化、日常運用や最適な駐車場設計を支援

豪雪地帯での車両検知について

豪雪地帯における当社AIカメラの稼働の様子



車窓しか見えない程雪が積もり、車体の大部分が隠れる場合でも、高い精度で高い精度で検知を行う

豪雪地帯での実用実績多数で、降雪時でも検知可能^{*1}

*1 車体の大半が隠れる場合は、検知漏れ・誤検知が起きる事がある。

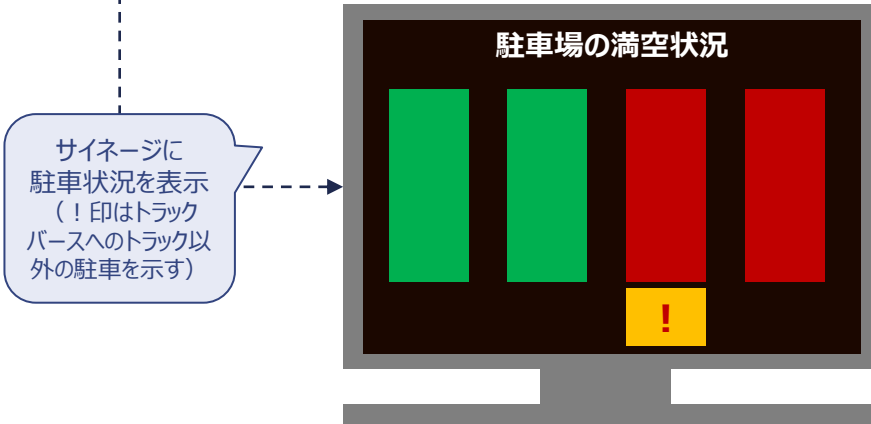
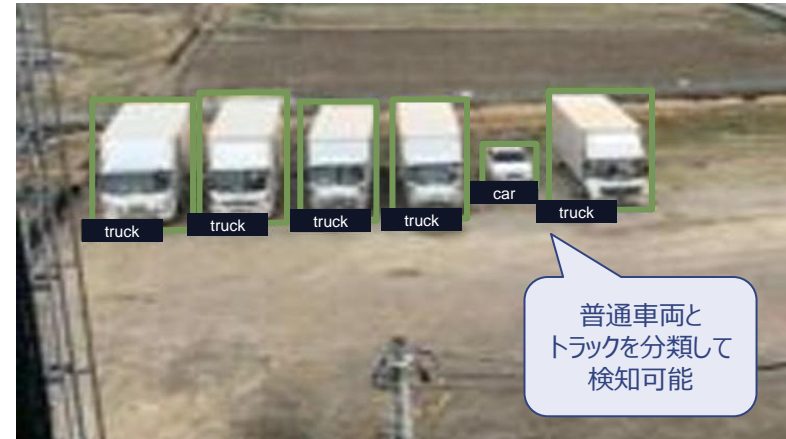
SA・PA・道の駅向け：駐車時間分析・車種別満空把握

車室における駐車時間の可視化



駐車時間を可視化

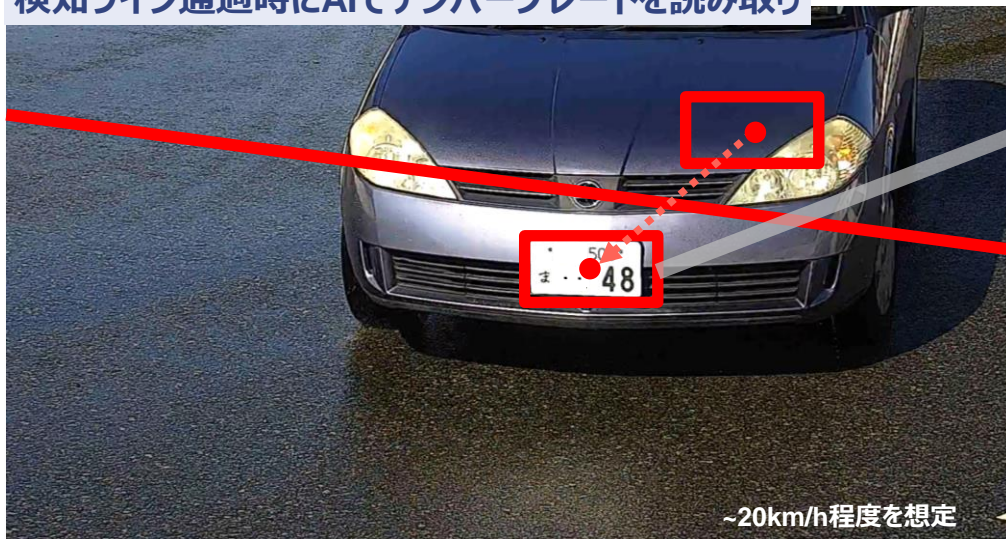
車種別分析を通じ不適切利用検出が可能



物流施設への導入実績多数、
車両管理のデジタル化・自動化で2024年問題の解決に貢献

走行車両の車番解析を通じ、車の移動情報・滞在情報を見える化

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

デジスルー

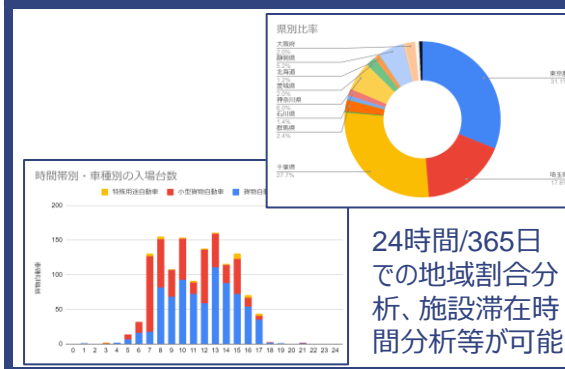
定期的にデータを連携

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



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

登録通知: 202x/5/29 12:01
会社名: 株式会社ニューラルの?運輸
ナンバー: 品川-325-ラ-XXXX

退場通知: 202x/5/29 11:56

車番を事前登録し、リアルタイム来場通知

複数断面でのリアルタイム人流解析や、エリア侵入検知・即時発報

ラインカウントによる人流解析



複数ライン設定可能で、ラインを通過する人物・車両の通行方向・通行量をカウント

エリアカウントによる、滞在時間可視化



複数エリア設定可能で、エリア内人物を検知し、エリア滞在時間を可視化

1 外部データ連携可能なWebUI



外部システムとデータ連携可能であり、定点における中長期での人流データを分析可能

2 リアルタイム混雑状況の可視化



屋内外問わず、リアルタイム混雑状況をWeb連携

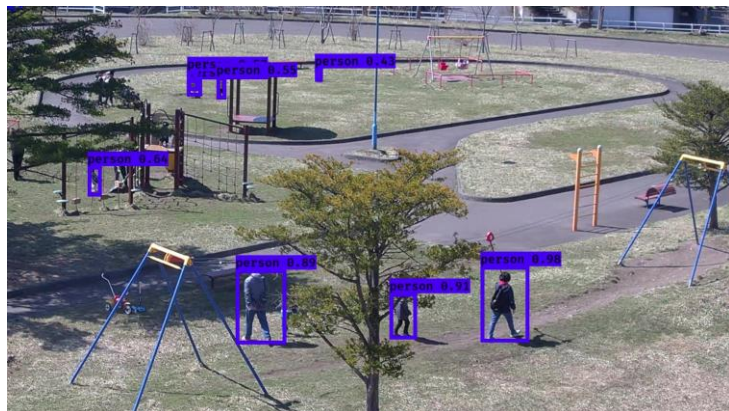
3 侵入検知・即時発報可能



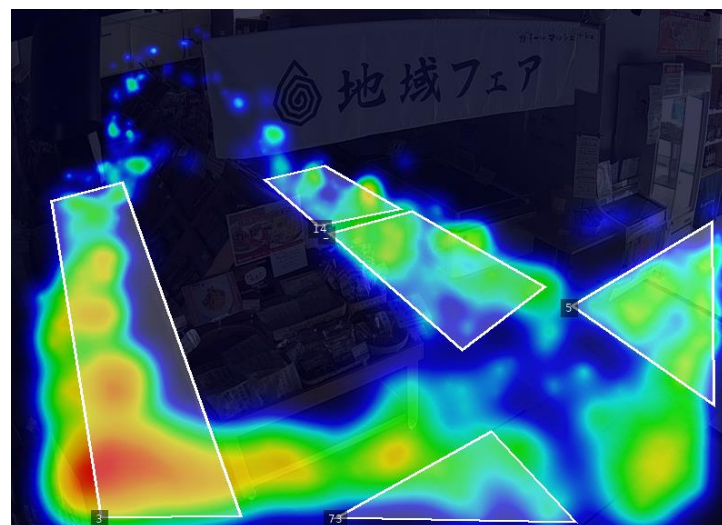
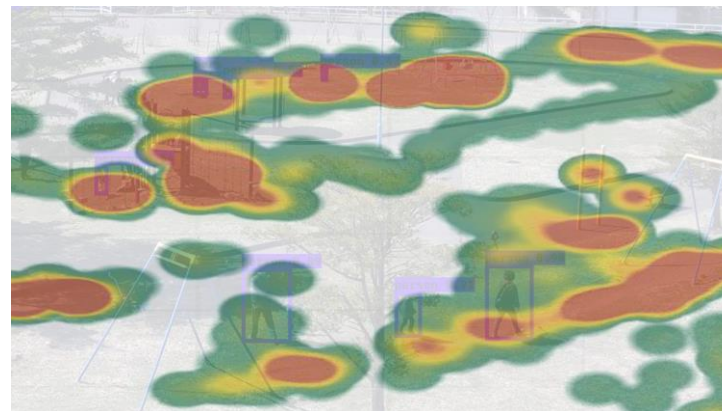
施設出入口誘導の安全確保と省人化を両立

空間の人流をヒートマップ化し、利用者の「居心地の良さ」を可視化

公園及び店舗内のAIカメラによる検知の様子



滞在場所・混雑状況のヒートマップ

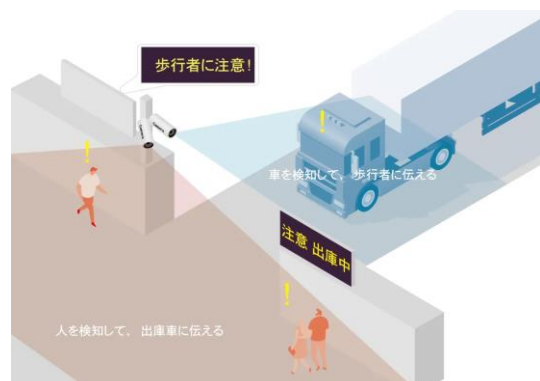


効果的な案内表示・イベント展示・動線設計を支援

施設駐車場の誘導員の省人化を支援

👉 施設出口の誘導員業務をAIカメラで代替することにより、出入口安全の注意喚起、省人化を実現する

✓出庫車両・歩行者をそれぞれ検知し、 注意喚起を行う



誘導員の省人化で、
1,000万円を超えるコスト効率化も可能



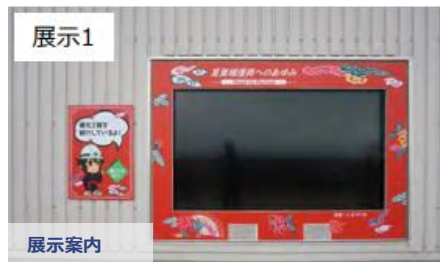
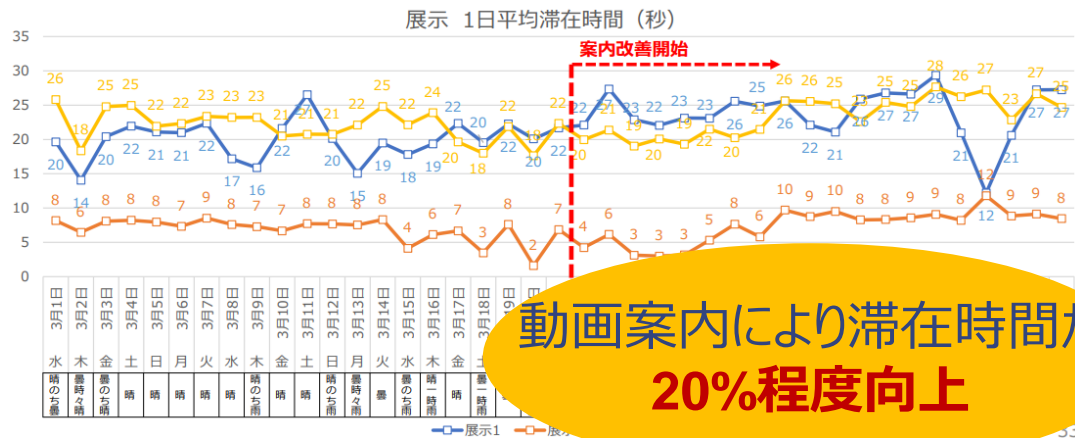
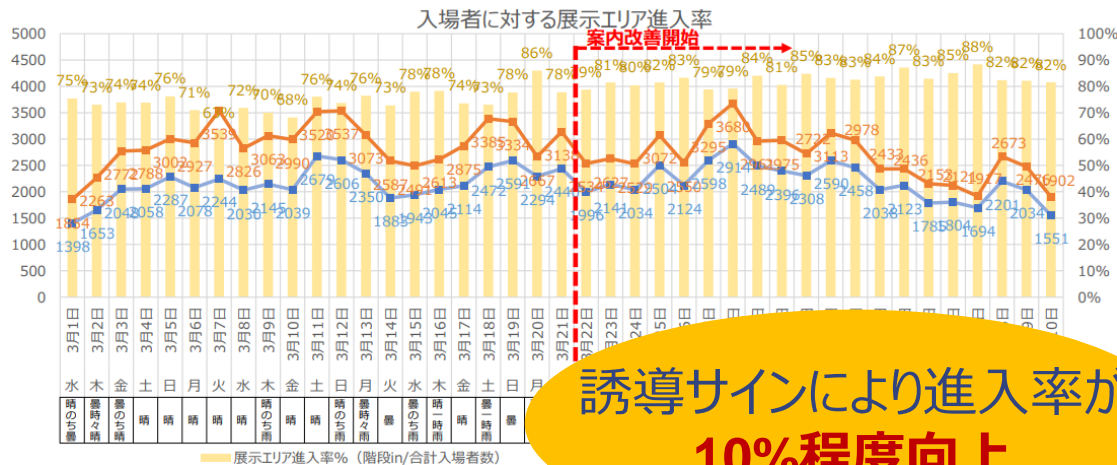
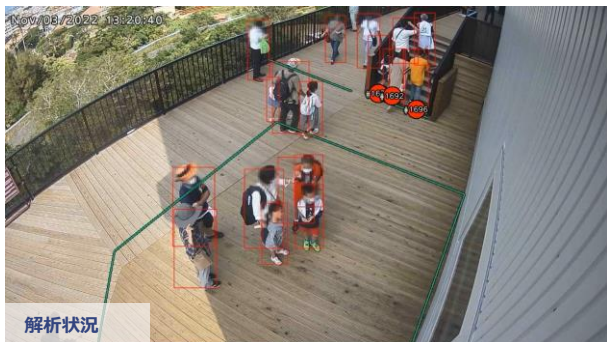
人手不足の誘導員をAIカメラで 常時代替し、管理費用も効率化

(参考) 誘導員関連人件費

1年あたり約1,100万円のコスト効率化インパクト

動画案内による人流への影響をAIカメラで評価し、広告効果を定量化

👉 首里城公園において、展示に関する案内を行うことで、動線の改善や平均滞在時間の向上が図られることを定量的に把握

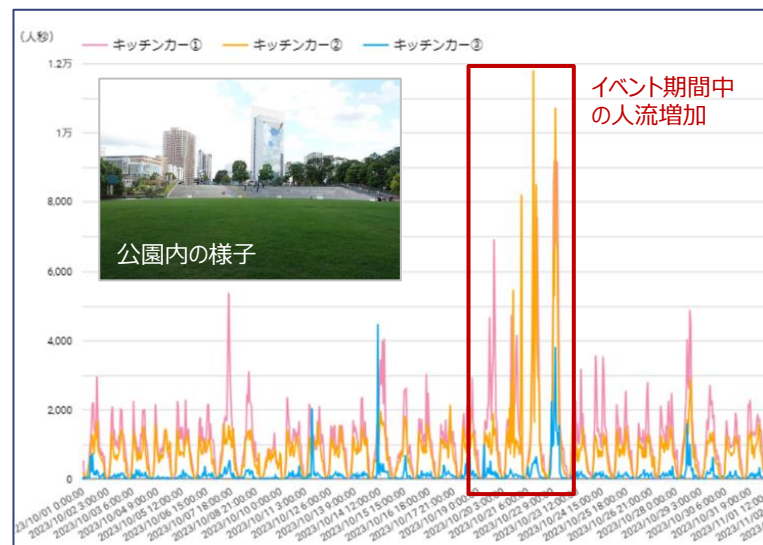


埼玉県川口市 都市公園における人流解析

- 埼玉県内 川口駅に隣接する都市公園で長期間にわたり人流解析実施。川口市が掲げる「川口駅周辺まちづくりビジョン」をデータで支援*1
- 『日頃の利用状況の見える化』に加え、『イベント実施時の効果測定』で、今後の民間活力導入に向けた基礎資料としての活用が期待される
- プライバシーに配慮されたエッジAI技術の活用で、地域のまちづくり活性化支援



今回導入したデジフローによる人流解析のイメージと取得したデータ



取得されたデータの例（10月1日～31日の1時間ごとの総滞在時間）

*1 本取組では、株式会社福山コンサルタント（福岡市）と連携し、川口市立川口西公園内にて2023年8月～12月の期間、公園内にエッジAI技術を活用した人流解析システム「デジフロー」を設置し、公園内の駅からの動線上にある広場において、人の滞在量等の把握を実施

LEDビジョンの導入実績は全国1万箇所以上で国内トップ



- **10,000拠点を超える導入実績**
大企業・官公庁・商業施設・個人商店といった多様な業種への圧倒的な導入実績
- **圧倒的な安定稼働実績**
寒冷地域や高温多湿地域も含む全国での安定稼働実績
- **柔軟な契約形態**
リース契約やクレジット・キャッシュ一括買取などを柔軟に対応



今治里山スタジアム



湘南ベルマーレ



チェーン店



警察署・消防署

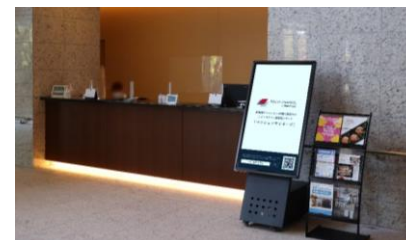
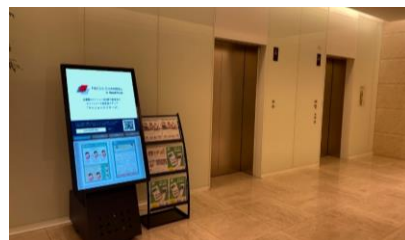
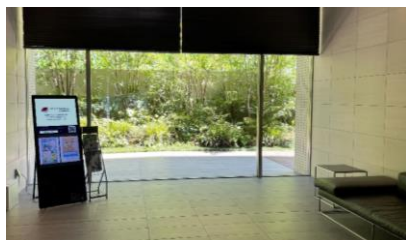
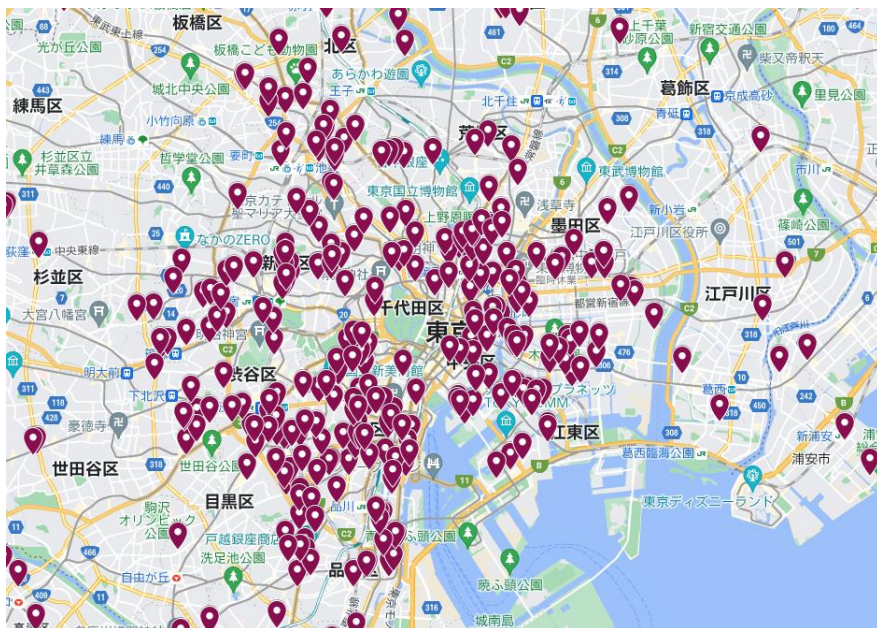


バスケットワールドカップ(沖縄)

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



- **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、2023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、ニッチメディア部門1位を受賞。

*2 株式会社ビズパが運営する広告プラットフォーム「ビズパ」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。

ニューラルが運営するマンションサイネージメディア『フォーカスチャネル』

マンションサイネージメディアの特長



平均世帯年収
1,000万円超居住者

マンション管理情報
の放映でDX支援

チラシラックの同時設置
で訴求効果最大化

明確なターゲッ
ティングを実現

住所情報により
広告効果測定可能

設置先マンションの例 – 合計450棟、居住人口20万人超



三菱地所 分譲マンション
ザ・パークハウス西新宿タワー60

三菱地所

※()内は戸数

- ・ 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ガーデン (497)



三井不動産レジデンシャル 分譲
勝どきザ・タワー

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ブタワー (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)



住友不動産 分譲マンション
シティタワー高輪

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

- ・ ブラウドタワー武蔵小杉 (450)

フォーカスチャンネルにおける放映広告の例（大企業からローカル企業まで）

AI MEDIA PROVIDER
FOCUS CHANNEL

くもんの先生を、やってみませんか？
説明会開催中！
8月分の説明会参加で、くもんの先生 募集
KUMON

Web/IT、ベンチャーのM&Aなら
WILL GATE 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/

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
ハイクラスなサービスの数々をぜひご覧ください。

はい、クックン。
McDelivery
1590円お買!
McDelivery

BMW 正規ディーラー Motoren Saitama
MINI 正規ディーラー Motoren Saitama

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

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
KEIO PLAZA HOTEL TOKYO

すべての期間が、想像以上。
合計130,000ポイントを獲得可能

東京都内 事業者様限定! 0円
DMM EVCHARGE

出会ったことない、好きがある。
iHerb
最大25% OFF

SRE不動産
5,000円分

エアコンの「お困りごと」ご相談承ります
購入相談窓口

この体験は、一生ものだ。
山形県米沢市ふるさと納税

山形県 長井市
ふるさと納税

一流の料理を、ご家庭で楽しめます
080-9811-1888

LPGA女子ゴルフツアー 7/27
WOWOWで連日生中継!

富士市 ふるさと納税
LAYBACK

SUBARU
LAYBACK

大人音楽教室
TEL:03-5434-7441

北海道から「美味しい」をお届け。
ふるさと納税 特集

兵庫県 養父市
ふるさと納税

ふるさと納税で旅に出よう!
ふるさとナイス

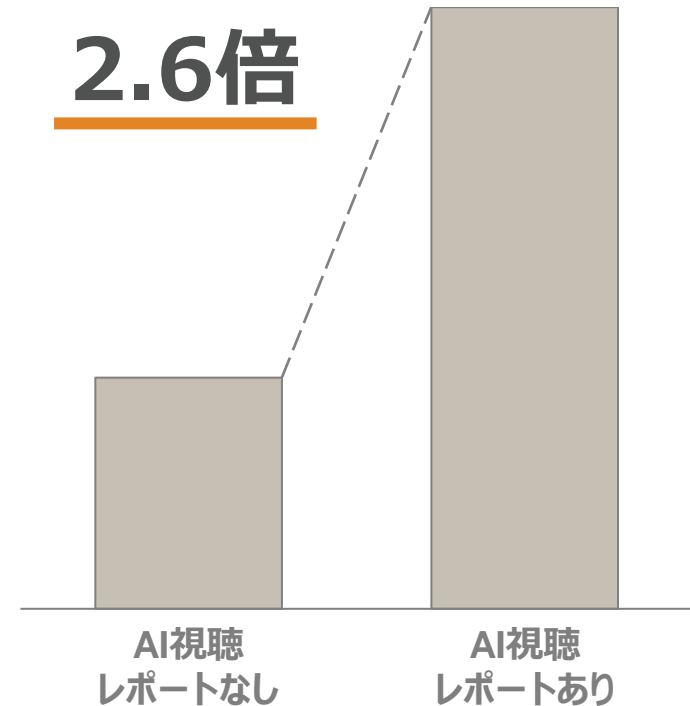
Fun
無料体験

AI視聴レポートの本格展開開始後、レポート出稿数が2.6倍に増加



広告主のレポート出稿数

2.6倍



サイネージ上部のエッジAIカメラで居住者の視聴状況を分析、広告主に提供

(※カメラ映像は保存せず、居住者のプライバシーに配慮)

広告配信データのご共有

配信対象		接触者データ - AIカメラにより解析 -	
サイネージ台数	461台	再生回数	4,164,076回
マンション棟数	427棟	延べ接触者数	2,684,497人
世帯数	81,842世帯	延べ視聴者数(1秒以上)	1,212,269人
ユニーク人数	184,674人	視聴率(1秒以上)	45.2%

※ユニーク人数は、居住者アンケート調査結果から、1世帯あたり2.3人で算出
※接触者データは、居住者の広告視聴履歴に基づき算出。AIカメラでデータ取得をしているマンションを
対象として算出。なお、配信エリア外に居住している居住者のデータは含まれません。

Data

2023年10月より駅前大型LEDビジョンでの広告運用事業始動

👉 当社グループが首都圏の高級マンションを中心に運営するマンションサインージメディア「FOCUS CHANNEL」にて培った、
 広告販売・広告放映および運用の知見や営業網を活かし、専任代理店（メディアレップ）として広告運用事業を開始



当社がLEDビジョンの
 販売・設置・広告配信・
 メディアレップを担当

当社がメディアレップを担当 （提携代理店の例）

dentsu ・HAKUHODO・
東北博報堂

ADK < jeki

河北新報社

tbc
 東北放送

ichigo
 株式会社 第一広告社

広告スポンサーの例

DIO
 CLINIC

Human
 Wave
 ヒューマンウェイブ

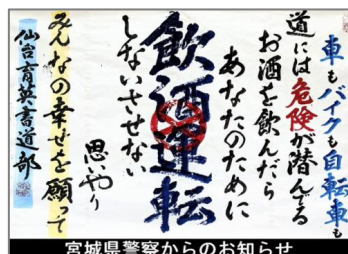
MARUHAN

JR仙台駅に隣接する都市型商業施設「BiVi仙台駅東口」の大型LEDビジョン「BiViビジョン仙台」の様子、'23年10月放映開始

広告販売の専任代理店として、3か月で仙台ローカルの広告事業者20社+と提携で広告放映中

屋外大型LEDビジョンでの入稿実績の例（仙台BiViビジョン）

仙台東口に設置された当社が運営管理する大型広告ビジョン



仙台の屋外大型広告ビジョンでの活動：地元宮城県警より感謝状授与

当社が設置・運営する仙台駅東口に設置された大型広告ビジョンにて、交通広告を無償で放映



宮城県警にて感謝状授与の様子（2024年2月、右：ニューラルマーケティング社 瀧谷 仙台支店長）



2023年5月ローンチのAI技術を活用した新規Web事業成長中

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

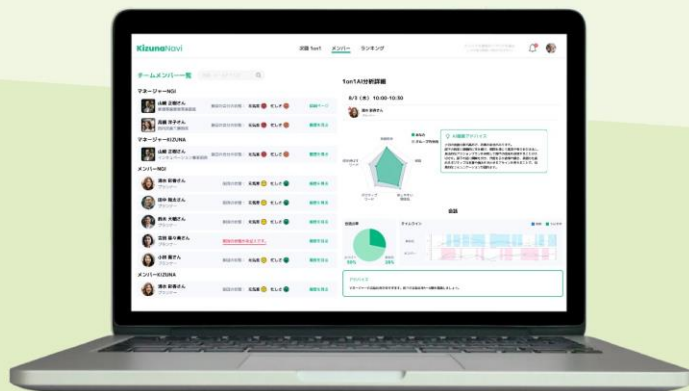
AI搭載型CMSで専門知識不要で手間なくウェブページの効果を最大限発揮

- ニューラルマーケティング社（当社完全連結子会社）の持つ広範な営業力と当社の持つAI開発力を組み合わせ、ウェブページ事業を新規立ち上げ
- 2023年5月より販売開始で生成AI分野を研究開発に留めず、迅速な事業化を実現

2024年3月 映像・音声解析と生成AIを活用した1on1支援サービスを提供開始

新商品

絆を深める1on1支援サービス KizunaNavi



事前準備機能

フィードバック機能

ダッシュボード機能



- 当社映像解析技術と資本業務提携先のソニーの保有する音声解析技術を掛け合わせた1on1ミーティングの支援サービスを新規開発
- 1on1ミーティングのコミュニケーション課題を解消し、従業員のエンゲージメント向上を支援
- 2024年3月より販売開始済

- 会社概要
- 技術優位性と強み
- 事業進捗
- **2023年12月期 実績**
- 2023年12月期に実施した第三者割当増資
- 2024年12月期の展望と成長戦略

(参考) 2023年12月期の当初事業成長テーマ – 2023年2月公表



グループ全社

- 23年経営テーマは「**スケールと収益化**」
 - 高粗利率を堅持しつつ、ユニットベース収益のスケール化を加速し、収益基盤を強化
 - **通期での営業黒字**の実現と、来期以降への成長を見据えた**将来投資**を両立
- サービス拡大に資する**M&A**を柔軟に検討



デジパーク・デジフロー他

- 22年の設置実績の横展開や加速を目指し、23年での**累計400ユニット設置**を実現、民間・公共双方で価値提供
- 当社**タイオフィス**を拠点に、タイや東南アジア地域における**大規模都市開発**やスマートシティ活動に積極的に参画



サイネージ及びデジタルック

- 10%を超える市場成長^{*1}を背景に**70名超の営業人員**採用で、グループ全体の商品を拡販するための販売体制強化
- 沖縄、南九州、四国、北陸、北関東、北海道の**6地域で新拠点**を設立
- フォーカスチャネルのマンション広告とLEDビジョン広告を**50台新設**^{*2}を目指す

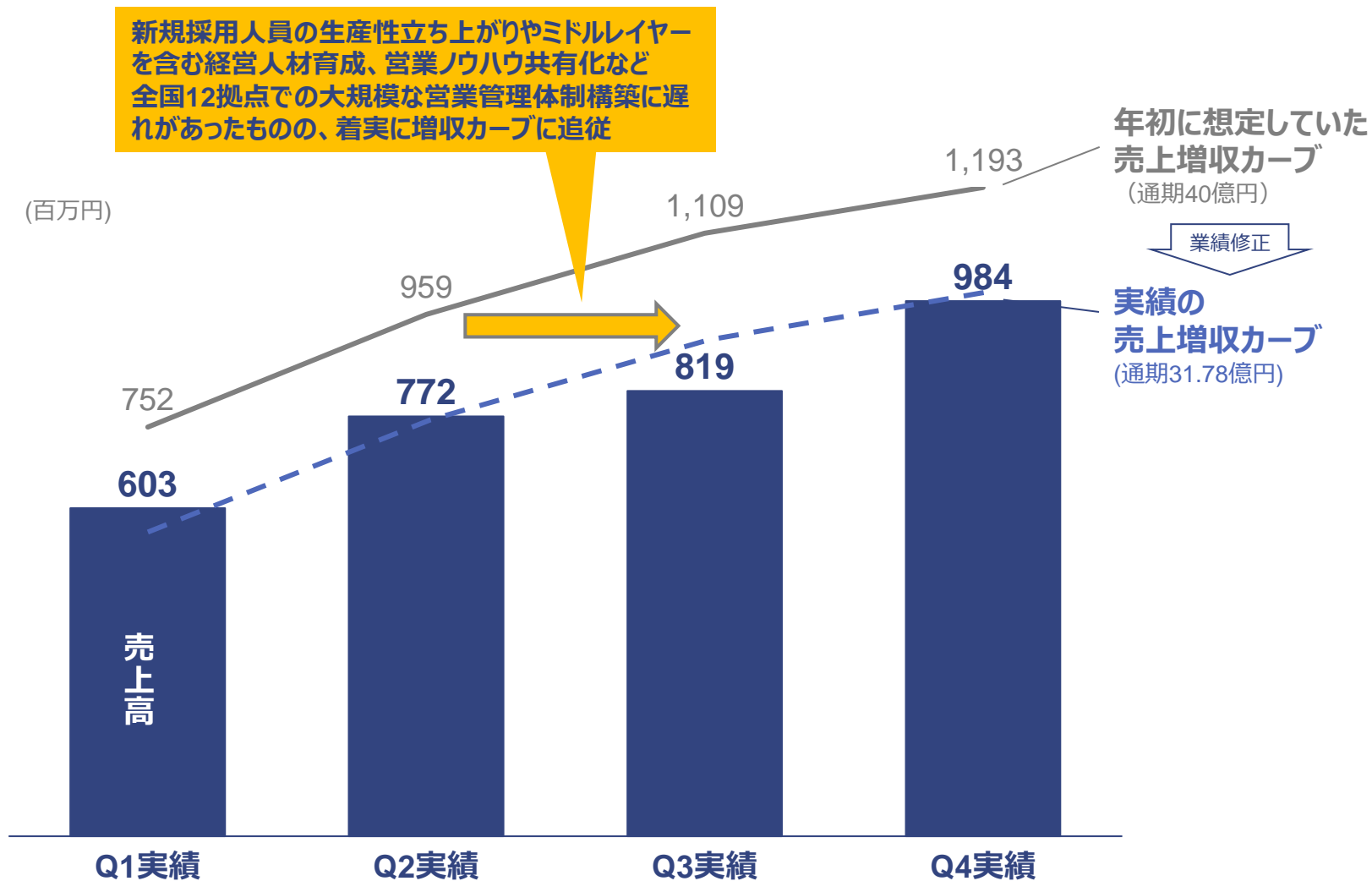


ライフスタイル

- アパレル領域は安定的に事業を継続
- 将来的な当社サービスの柱となりうる**新領域を積極的に自社開発**
 - 需要予測AIや着せ替えAI
 - コンテナ混載最適化や衛星画像分析
 - AI技術を活用したゲーム領域 など

^{*1} 国内デジタルサイネージのサイネージ販売および広告販売市場の成長率。富士キメラ総研2021年2月発刊「デジタルサイネージ市場調査2021」をもとに当社調べ。 ^{*2} 2022年12月期に費用計上済。設置に伴う費用負担は限定的。

2023年12月期振り返り 売上推移



2023年12月期振り返り キーハイライト

	年初想定	活動の実績	年初想定に対する振り返り
<p>人員採用</p>	<ul style="list-style-type: none"> 70名の営業人材の新規採用 	<ul style="list-style-type: none"> 3,757名の入社応募で、72名増員完了 (1-9月の実績) 	
<p>採用した人材の育成と生産性立ち上がり</p>	<ul style="list-style-type: none"> 入社3ヶ月程度で十分に立ち上がる 	<ul style="list-style-type: none"> 一部の人員入替・配置転換を含めて8-9か月の時間をかけ生産性立ち上がり 育成ノウハウの蓄積 	
<p>大規模なスケール実現の仕組み作り</p>	<ul style="list-style-type: none"> 全国12拠点での事業拡大に必要な営業管理体制を速やかに構築 	<ul style="list-style-type: none"> 1年がかりでミドルレイヤーを含む経営人材育成や営業ノウハウ共有化 当期期末で営業管理体制構築に目処 	

当初計画に比べて時間を要したものの、ユニットベースでのスケール化とAIサービスの収益化（営業利益黒字化）に不可欠な営業体制の構築に目途

2023年12月期 通期 決算・戦略の振り返り

AIサービスと ビジネスモデル の確立

- **【ビジネスモデル】** エッジAIカメラやエッジAIサイネージ、広告配信を通じたリアル空間の「見える化」、「情報発信」、「収益化」を一連のサービスとして確立。開発受託・AIライセンス提供をベースとしたビジネスモデルから、自社AIサービスの販売に基づく事業モデルへの転換に成功。
- **【技術開発】** 映像領域や音声領域を中心とした検知や生成AIモデルの研究開発や基盤構築を通じ、最先端AI技術が高速に実装され、遠隔アップデートされる仕組構築に成功。顧客の導入コストの効率化のみならず、当社収益性向上・参入障壁の強化・顧客継続性に寄与。
- **【パートナーシップ】** ソニー株式会社、共同通信社、クロスプラス株式会社を引受先とする第三者割当増資を実施。エッジAIサービスの拡販に向けたパートナーシップを強化。

収益の振り返り と2024年度 の見通し

- 2021-23年度では、売上増加率4.2倍 売上年率成長率61%*1を実現した一方、研究開発費や人件費、資材費に投資し、Jカーブを描いて一時的な営業損失を計上。
- 事業構築の完成を実現した2024年度（第7期）は、YoY（年率成長率）16%の売上拡大と、第3四半期での営業利益の黒字転換、通期の営業利益化を計画。
（※21-23年度の連続的な業績下方修正の結果を踏まえ、24年度は保守的ケースを会社予想として公表）
 - 2023年第3四半期から開始している各種コスト効率改善の効果が2023年度第4四半期から出現開始済。
 - 24年度6月末までに各種施策が完了する見通しで、第3四半期から四半期営業利益の黒字化、下期中の四半期純利益化、ならびに通期での営業黒字を予想。
 - 第4四半期での四半期営業利益率10%水準。

*1 2020年12月期 売上高762百万円から2023年12月期 売上高3,178百万円の年率平均成長率（CAGR）により計算。

2021年度以降、フィーベースからユニットベースへの事業モデル転換を実現

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

(百万円)	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023
フィーベース売上	228	580	536	538	442
ユニットベース売上	83	182	474	2,341	2,736
ユニットベースの割合	27%	24%	47%	81%	86%

3年間（FY2021-2023）でビジネスモデルの転換に成功

フィー収入をベースとした事業モデル



AIライセンス提供や受託開発

少数の大企業

収益性 ◎
粗利率 90%超

成長性 △
市場規模（TAM）が大手顧客の開発予算に限定される、大手顧客の意向により、開発の継続有無が依存し、事業が不安定

ユニット収入をベースとした事業モデル



多数の顧客やユーザー

収益性 ○
粗利率 65%

成長性 ◎
顧客数の大幅な増加で、市場規模の飛躍的な拡大と事業安定性の向上

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

ビジネスモデル転換の振り返りと成果

獲得した継続的な能力

- エッジAI技術を核とし、空間での『見える化』・『収益化』・『情報発信』を横断する**包括的なサービス群を構築**
- 高い粗利率を維持し、**スケールのある事業成長を実現する事業ポートフォリオ**を構築

エッジAI技術のサービス化

エッジAIを活用した自社独自サービスを開発、公共・民間双方のユーザーへ直接販売

デジパーク **デジフロー**

販売網・販売能力の獲得

フォーカスチャネル社やネットテン社の子会社化でサービスと販売網の大幅拡充

FOCUS CHANNEL **NETTEN**

事業のスケール化とクロスセル

72名の大規模採用など、構築されたサービスや販売体制のスケール化とクロスセル基盤を構築

AIビジョンと広告クロスセル 法人営業でのクロスセル

コスト競争力の強化と収益化

サービス群が構築されたことで、大きな投資を要しないスケール化が可能に。コスト競争力強化を通じた更なる収益性向上活動を開始

サービス群の構築完了 コスト効率の改善と収益化

AIサービスの
拡販と収益化

2021

ビジネスモデル
転換を発表

2022

大規模顧客のデータベース案件の見送り判断で業績修正

2023

固定資産（サーバー等）及びソフトウェア資産の減損損失、棚卸資産の評価損を計上

フォーカスチャネル社のネットテン社への吸収合併に伴い、のれんの減損損失を計上

コスト効率の改善に向けた固定費の適正化活動

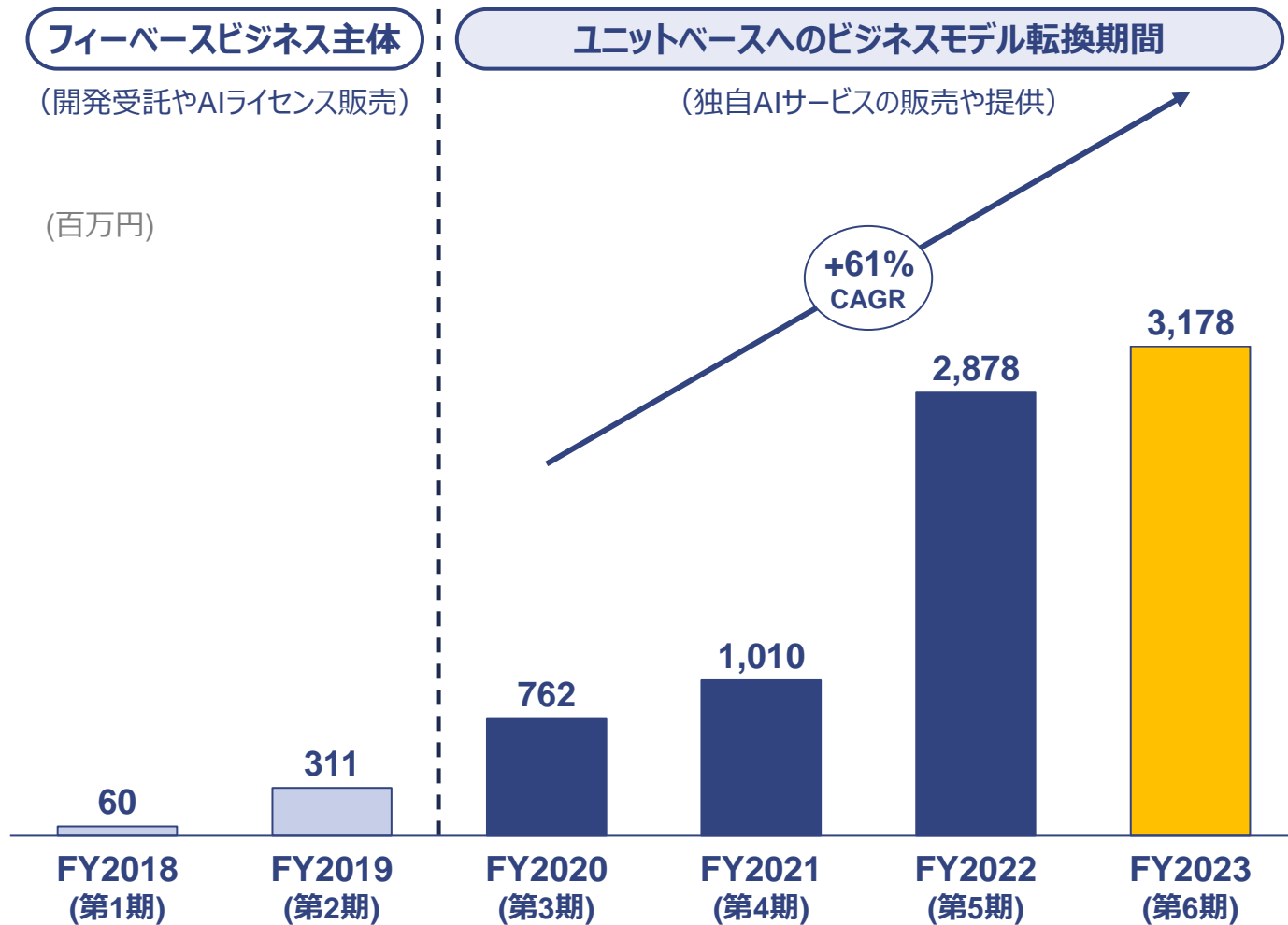
大規模な有機的成長の体制構築に予定より時間を要した影響分の業績を修正

- 日進月歩のエッジAI技術の開発に積極的に投資、陳腐化した旧技術は減損対応したものの、**世界トップ水準の技術力や安定稼働体制の構築に成功**

2024

成長に向けた一時投資

創業からの6年間の売上高成長とビジネスモデル転換



2023年12月期通期 業績の概要

(百万円)	2022年 12月期 実績値	2023年 12月期 実績値	対昨年 増減額	対昨年 増減率	(2023年2月10日 公表)	(2023年11月10日 公表)
					2023年 12月期 業績予想	2023年 12月期 業績予想
売上高	2,878	3,178	+299	+10.4%	4,000	3,200
売上総利益 売上総利益率	1,849 64.3%	2,063 64.9%	+213	+11.5%	2,650 66.3%	2,100 65.6%
EBITDA EBITDA%	-22 -0.8%	-490 -15.4%	-468	-	196 4.9%	-440 -13.8%
営業利益 営業利益率	-311 -10.8%	-658 -20.7%	-347	-	10 0.3%	-630 -19.7%
当期純利益 当期純利益率	-909 -31.6%	-650 -20.5%	+259	-	-100 -2.5%	-630 -19.7%

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年度に営業黒字へと再転換する見通し

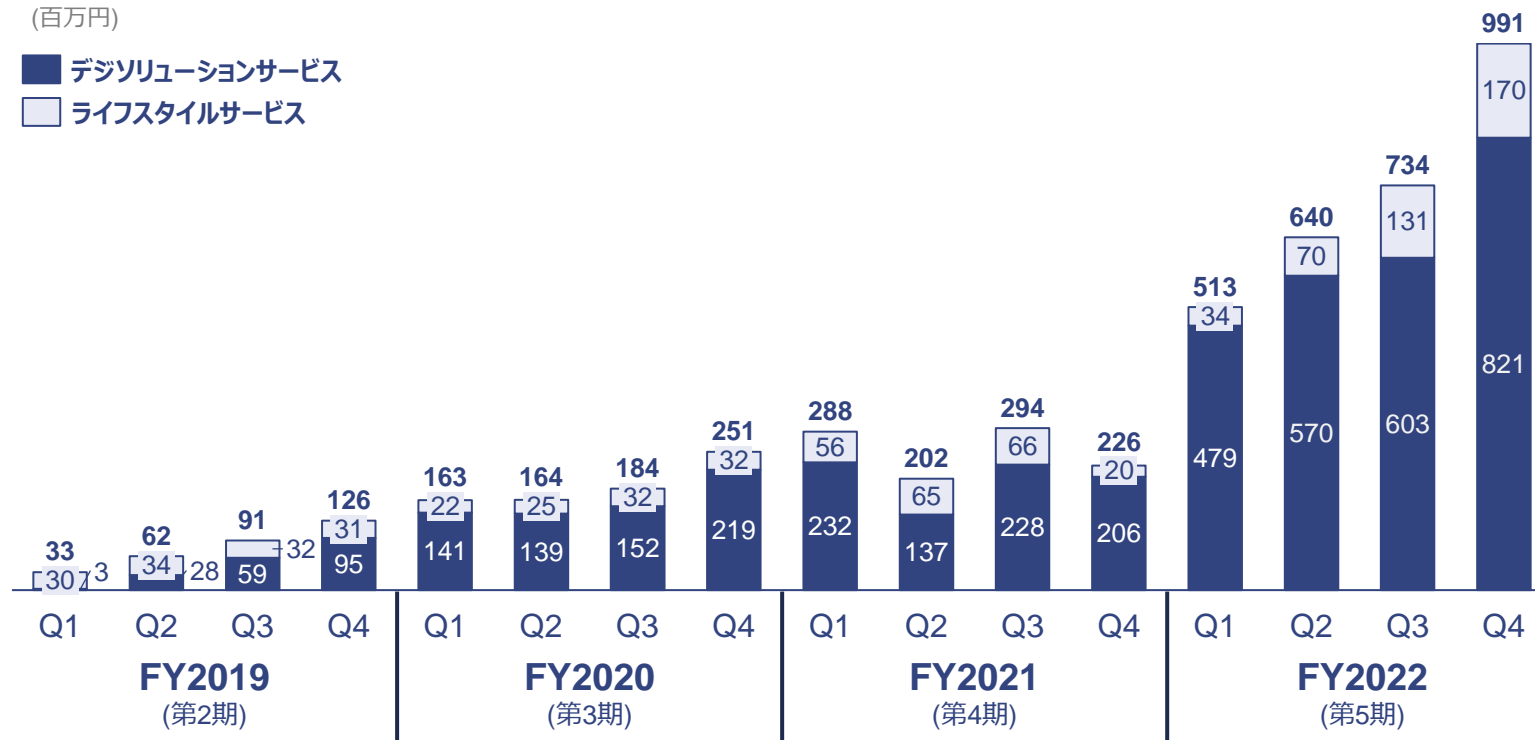
サービスドメイン別の売上推移

👉 創業以来、売上成長を実現しながら、「デジタルソリューションサービス」、「ライフスタイルサービス」の展開を可能にする各種サービス開発を推進。FY2020から進めてきた「フィーベース」から「ユニットベース」への転換が進み、FY2022よりスケール化開始。



(百万円)

■ デジタルソリューションサービス
 □ ライフスタイルサービス



創業以来、着実な売上拡大進行中

売上高の推移

通期売上高

311
(対前年比 +417.3%)

762
(+144.8%)

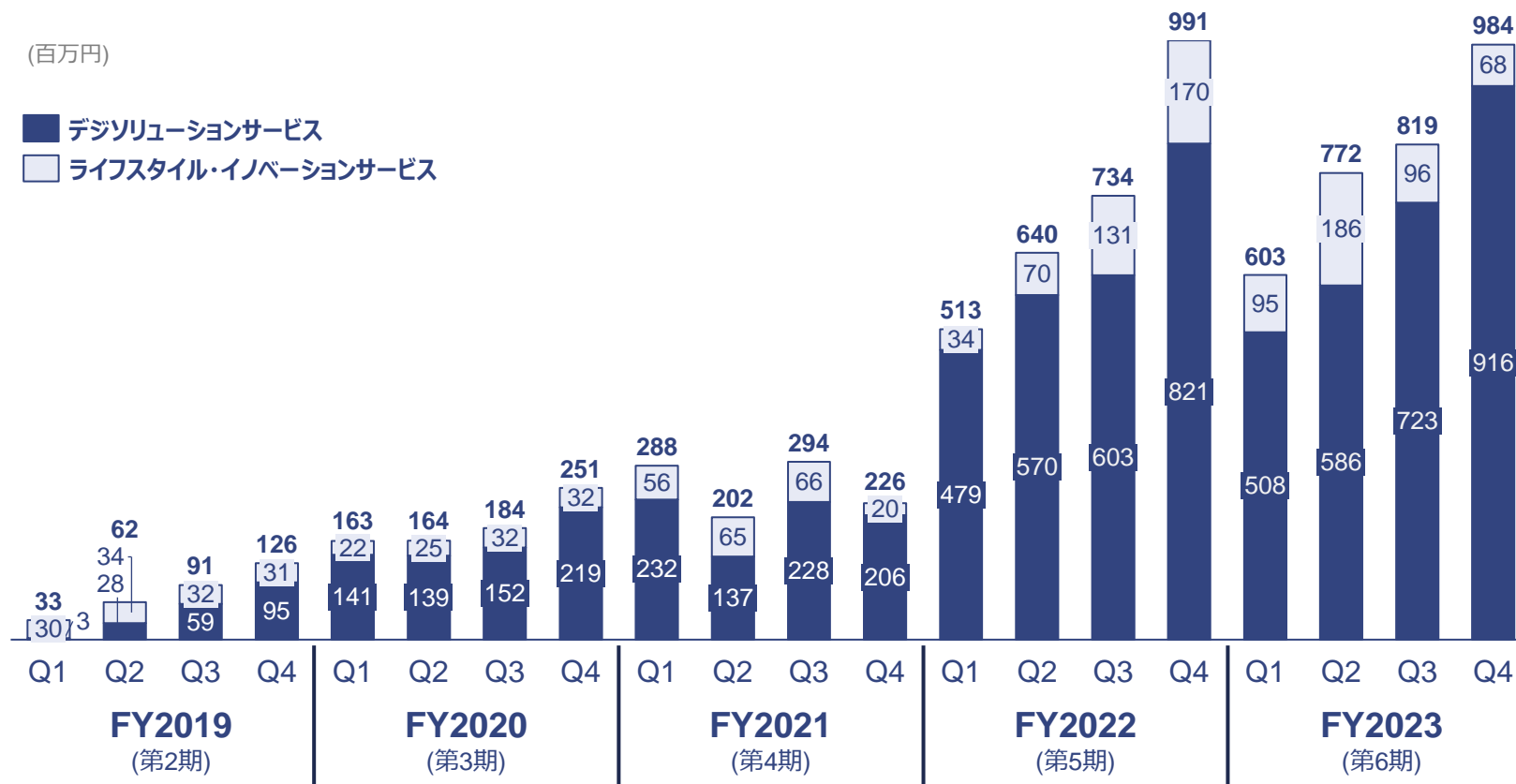
1,010
(+32.4%)

2,878
(+184.9%)

3,178
(+10.4%)

(百万円)

■ デジタルソリューションサービス
□ ライフスタイル・イノベーションサービス



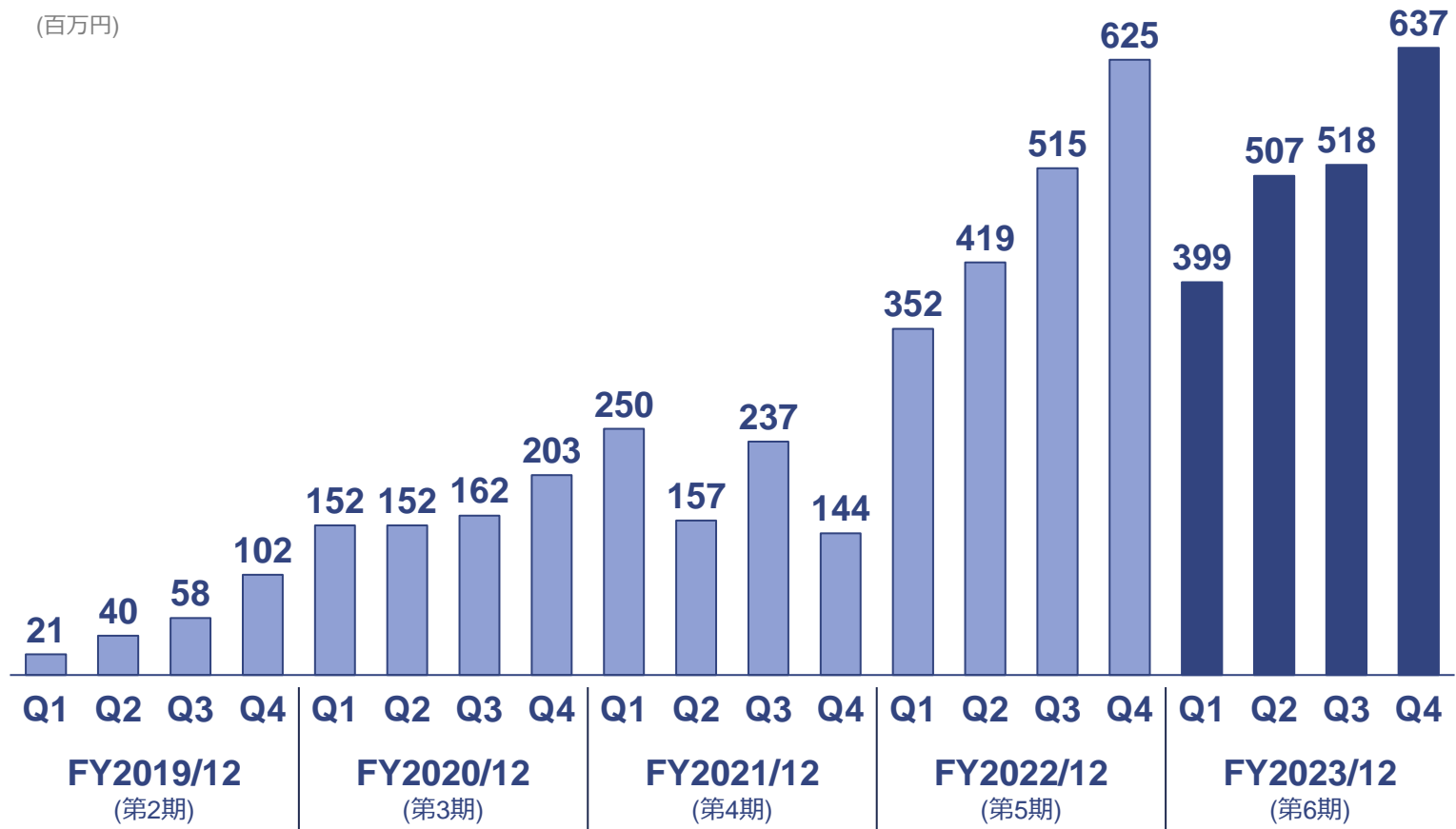
事業モデルの転換後も粗利率65%水準保持で高い収益性を実現

粗利（売上総利益）

売上総利益率（粗利率）

64% 65% 64% 81% 93% 93% 88% 81% 87% 77% 81% 64% 68% 65% 70% 57%* 66% 66% 63% 65%

(百万円)

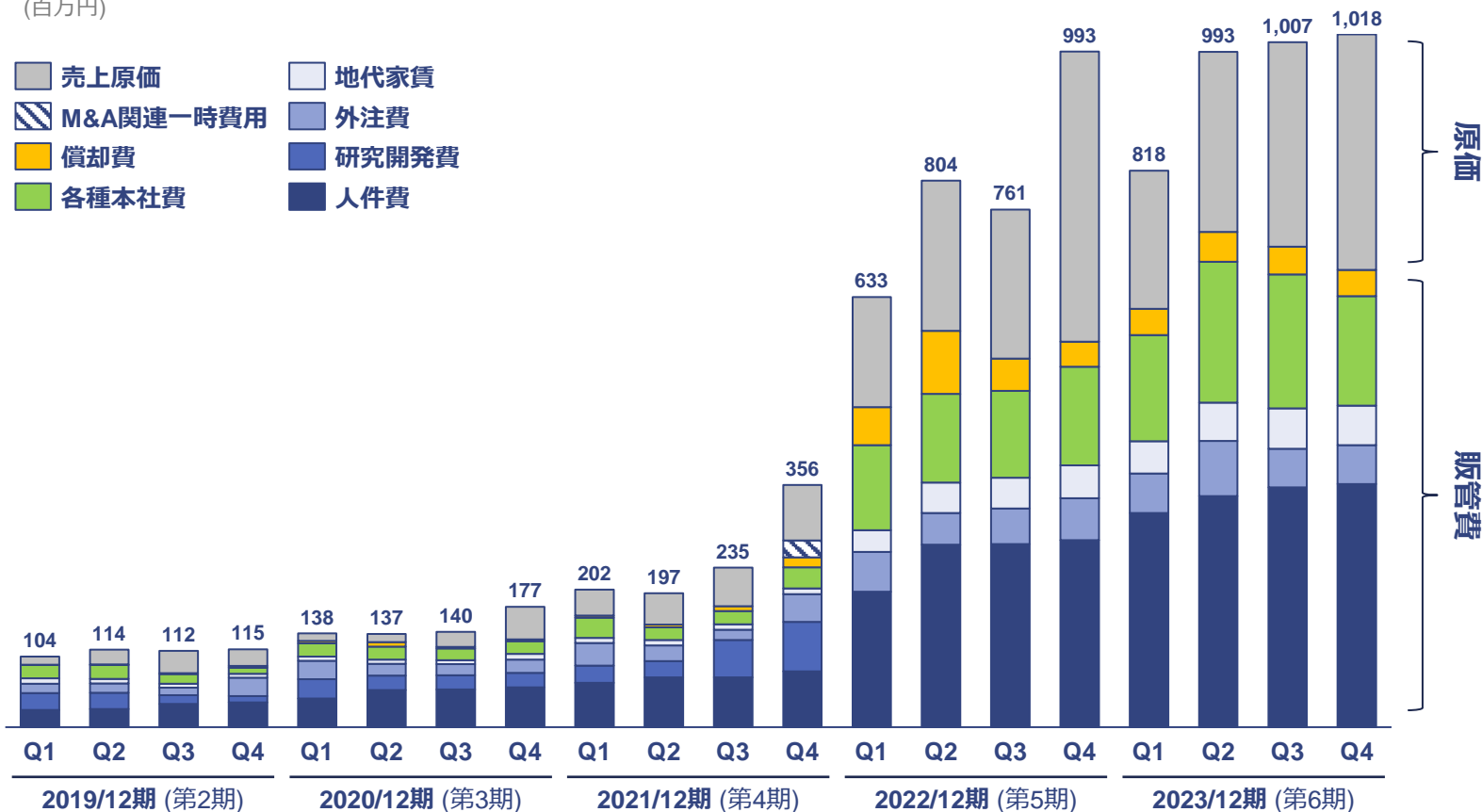


*1 一過性の棚卸資産評価損78百万円を2022年12月期Q4に計上しており、プロフォーマ化後の粗利率は65%。

費用の推移（売上原価・販売費及び一般管理費）

👉 売上成長が続く中、2023年12月期のQ2をピークに販管費が減少中。販管費の半分以上は人件費であり、技術開発やサービス開発体制の構築に充当で、今後の更なる成長への投資を続ける。

(百万円)



- 会社概要
- 技術優位性と強み
- 事業進捗
- 2023年12月期 実績
- **2023年12月期に実施した第三者割当増資**
- 2024年12月期の展望と成長戦略

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	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	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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

総額 **8.7億円**
の第三者割当増資

2023年に発表した第三者割当増資の概要と資金使途

2023年4月発表

『ソニー株式会社』を割当先とする第三者割当増資の概要

- 発行新株式数：690,000株
- 発行価額：971円
- 差引手取金概算額：662,490,000円
- 契約締結日：2023年4月26日
- 払込期間：2023年5月12日
- 資金使途：研究開発費662百万円（2023年5月～2027年12月）

2023年12月発表

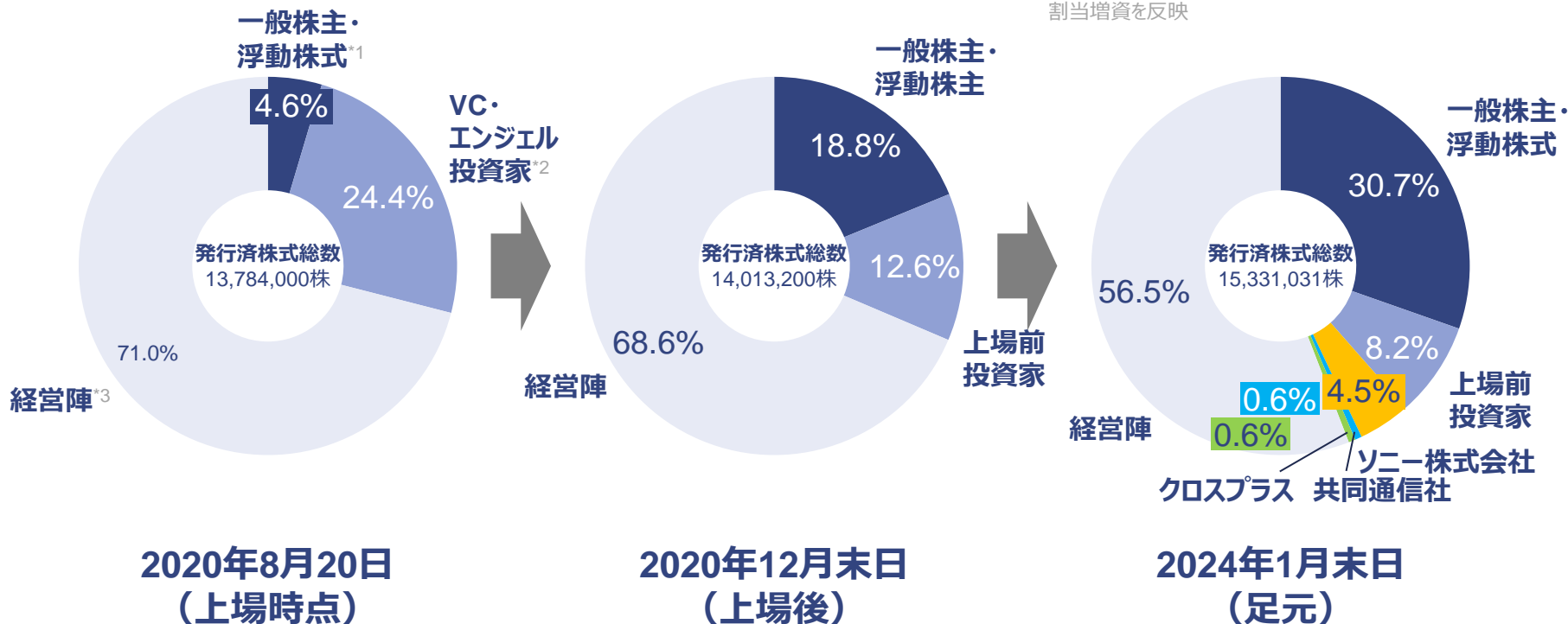
『一般社団法人共同通信社』および『クロスプラス株式会社』を割当先とする第三者割当増資の概要

- 発行新株式数：180,832株（各社90,416株）
- 発行価額：1,106円
- 差引手取金概算額：196,000,192円
- 契約締結日：2023年12月22日
- 払込期日：2024年1月10日
- 資金使途：研究開発費196百万円（2024年1月～2027年12月）

資金使途	調達金額	2023年12月期充当額
研究開発費 AIエンジニア等の人件費を主とする研究開発費	858百万円 ソニー株式会社、一般社団法人共同通信社、クロスプラス株式会社からの調達資金（差引手取概算額）の総額	66百万円

浮動株主の拡大で株式流動性を担保しながら、事業会社との資本業務提携を推進

注：2023年12月31日現在の株主名簿をもとに、12月22日契約締結及び公表、1月10日払込を行った一般社団法人共同通信社及びクロスプラスを割当先とする第三者割当増資を反映



エッジAIサービスの拡販に向けた事業会社とのパートナーシップ

*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（オーバーアロートメントを含む）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

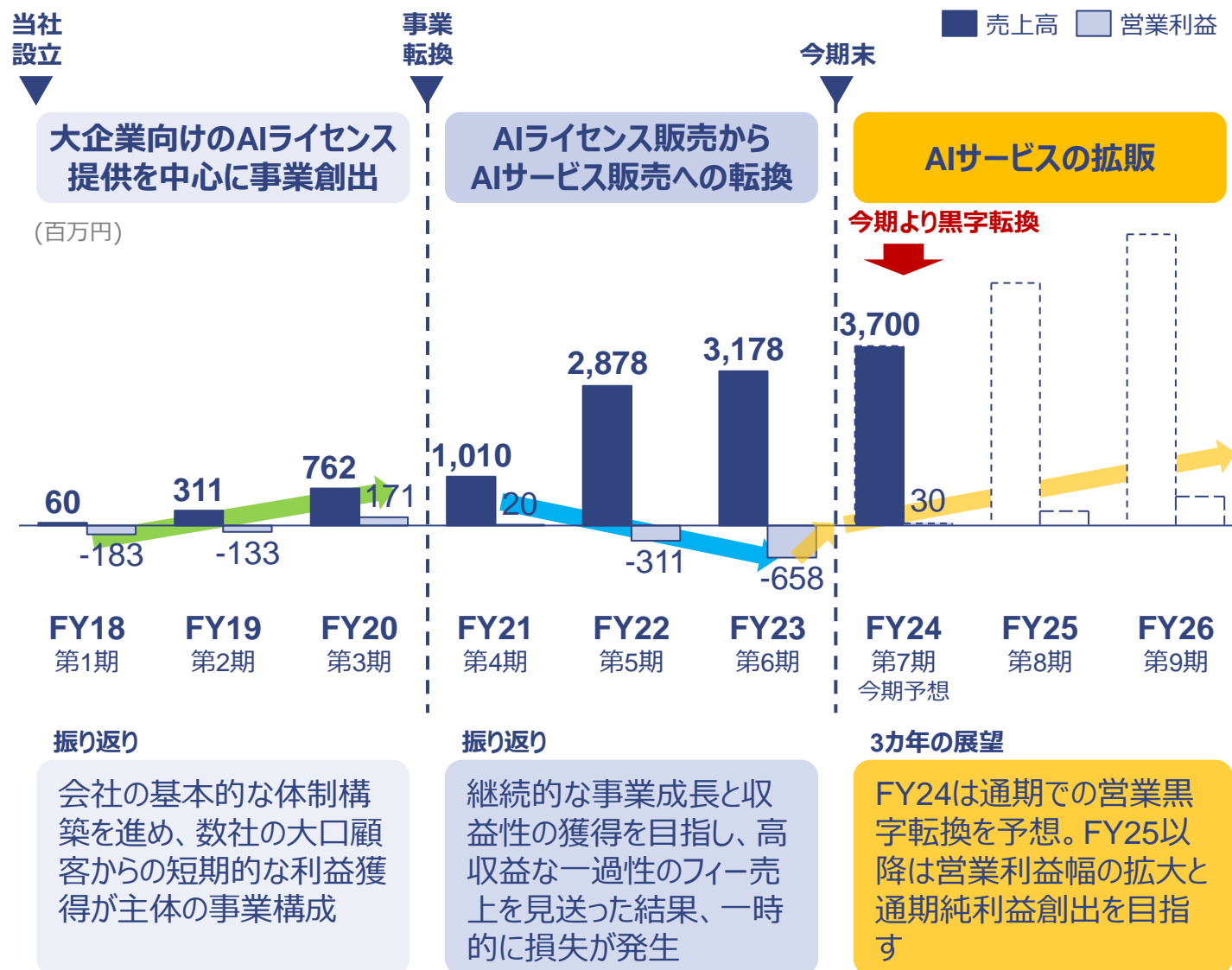
参考：第三者割当増資後の当社株主構成（2024年1月末現在）

氏名又は名称	持株比率*1
重松路威	56.53%
特定金外信託受託者 株式会社SMBC信託銀行	4.55%
ソニー株式会社	4.50%
清水優	2.82%
篠原孝哉	1.84%
ミシュースティン ドミートリ	1.11%
シニフィアン・アントレプレナーズ投資事業有限責任組合	0.72%
株式会社日本カストディ（信託口）	0.60%
一般社団法人共同通信社	0.59%
クロスプラス株式会社	0.59%

*1 2023年12月31日現在の発行済株式総数（自己株式を除く）に基づき、12月22日発表の第三者割当増資により割り当てられた株式数を加算し算出

- 会社概要
- 技術優位性と強み
- 事業進捗
- 2023年12月期 実績
- 2023年12月期に実施した第三者割当増資
- **2024年12月期の展望と成長戦略**

事業モデルの転換を経て、営業利益創出の体制へ



2024年12月期では今後の持続的な利益体制の構築実現を目指す

- 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

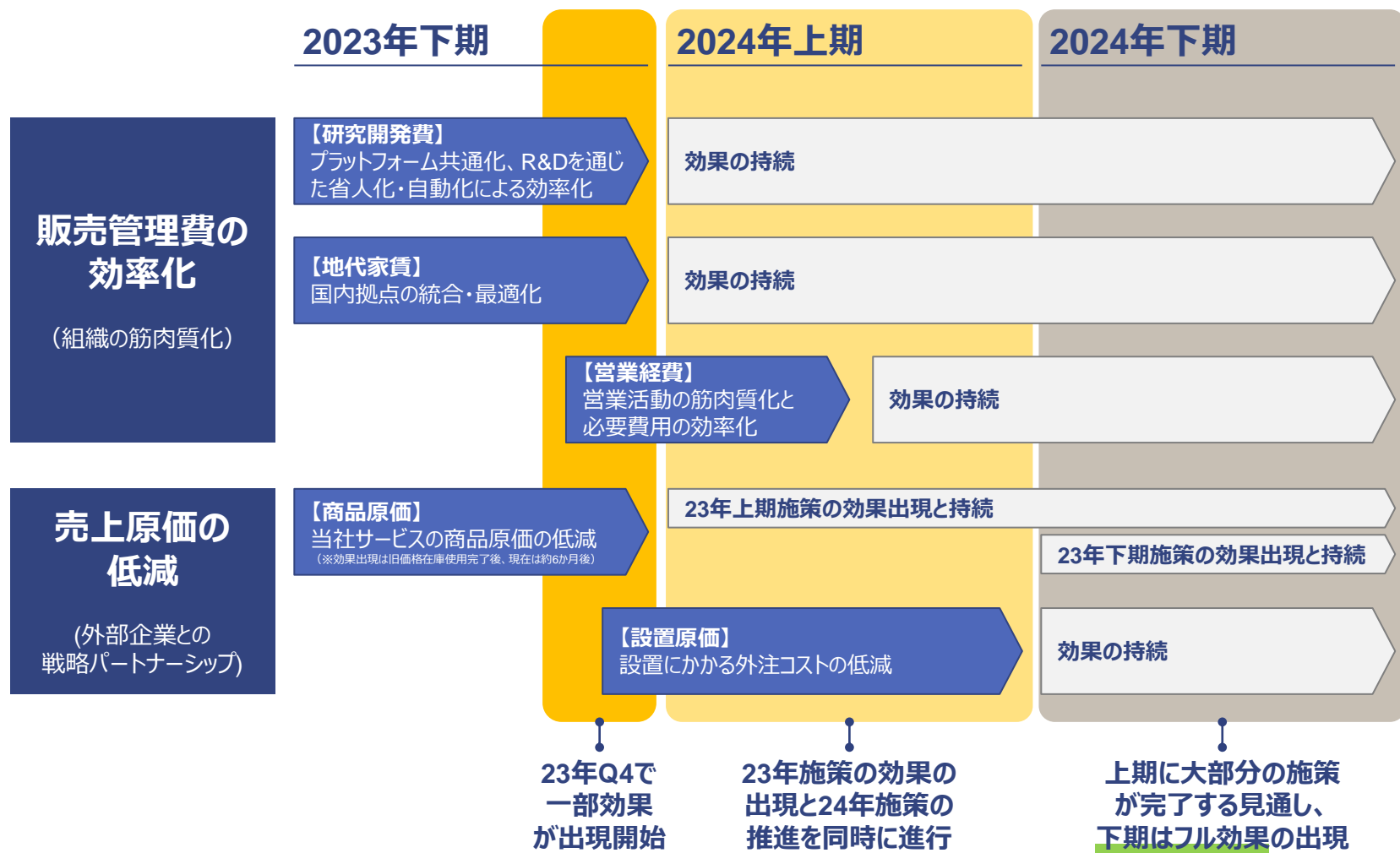
下期中の
四半期
純利益化

2024年12月期 連結通期 業績予想

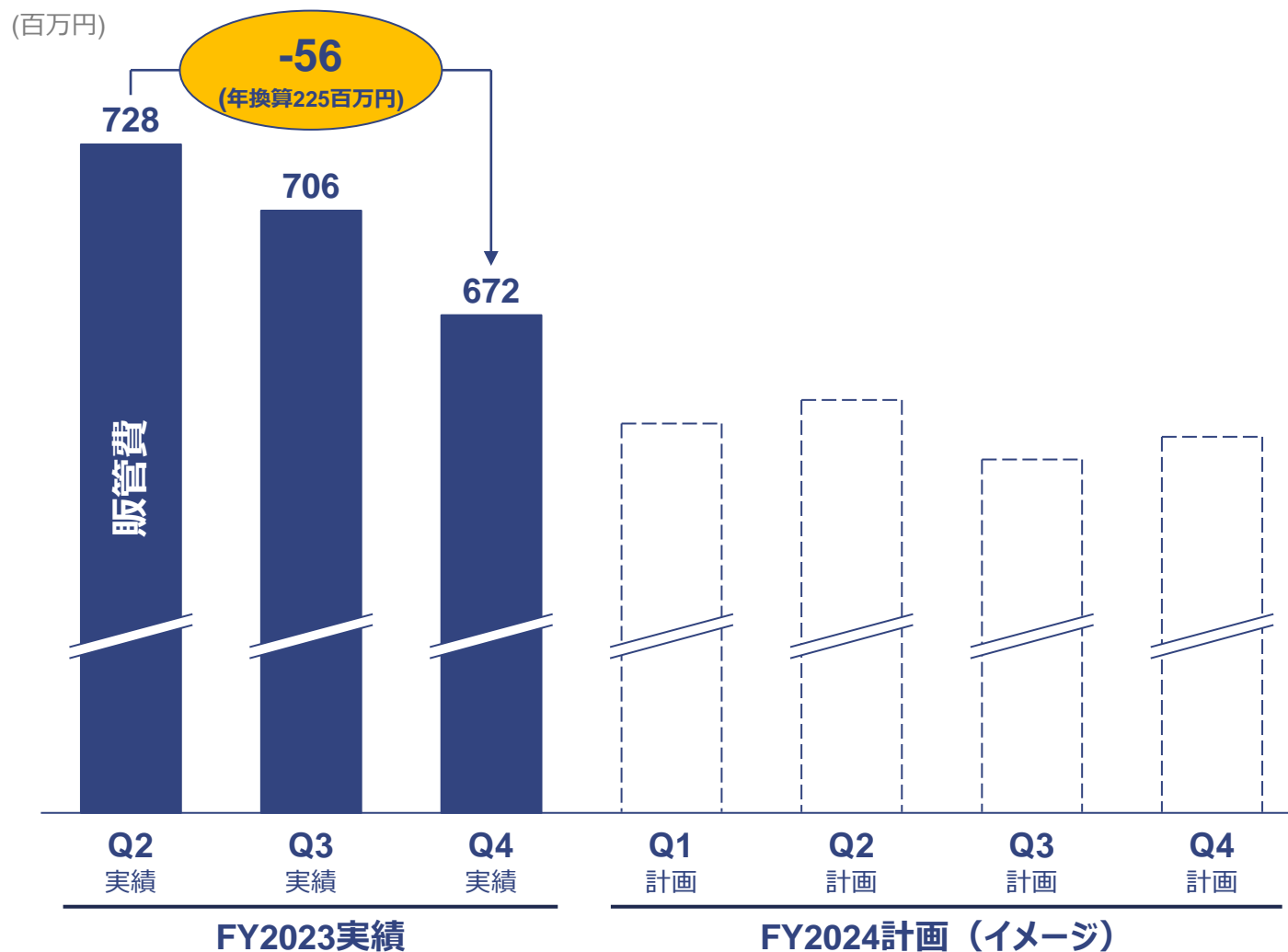
(百万円)	2023年 12月期 実績	2024年 12月期 業績予想	増減額	増減率
売上高	3,178	3,700	+522	+16.4%
売上総利益 売上総利益率	2,063 64.9%	2,550 68.9%	+487	+23.6%
EBITDA EBITDA%	-490 -15.4%	180 4.9%	+670	-
営業利益 営業利益率	-658 -20.7%	30 0.8%	+689	-
経常利益 経常利益率	-686 -21.6%	0 0.0%	+687	-
当期純利益 当期純利益率	-650 -20.5%	-120 -3.2%	+530	-

- 21-23年度の連続的な業績下方修正の結果を踏まえ、24年度は保守的ケースを会社予想として公表
- Q2までに各種コスト最適化施策実施完了予定、Q3・Q4それぞれで四半期黒字を計画
- Q4は10%水準の営業利益率を見込む
- 法人税等の影響で通期最終利益は損失を計画するが、下期中には四半期純利益黒字化予定

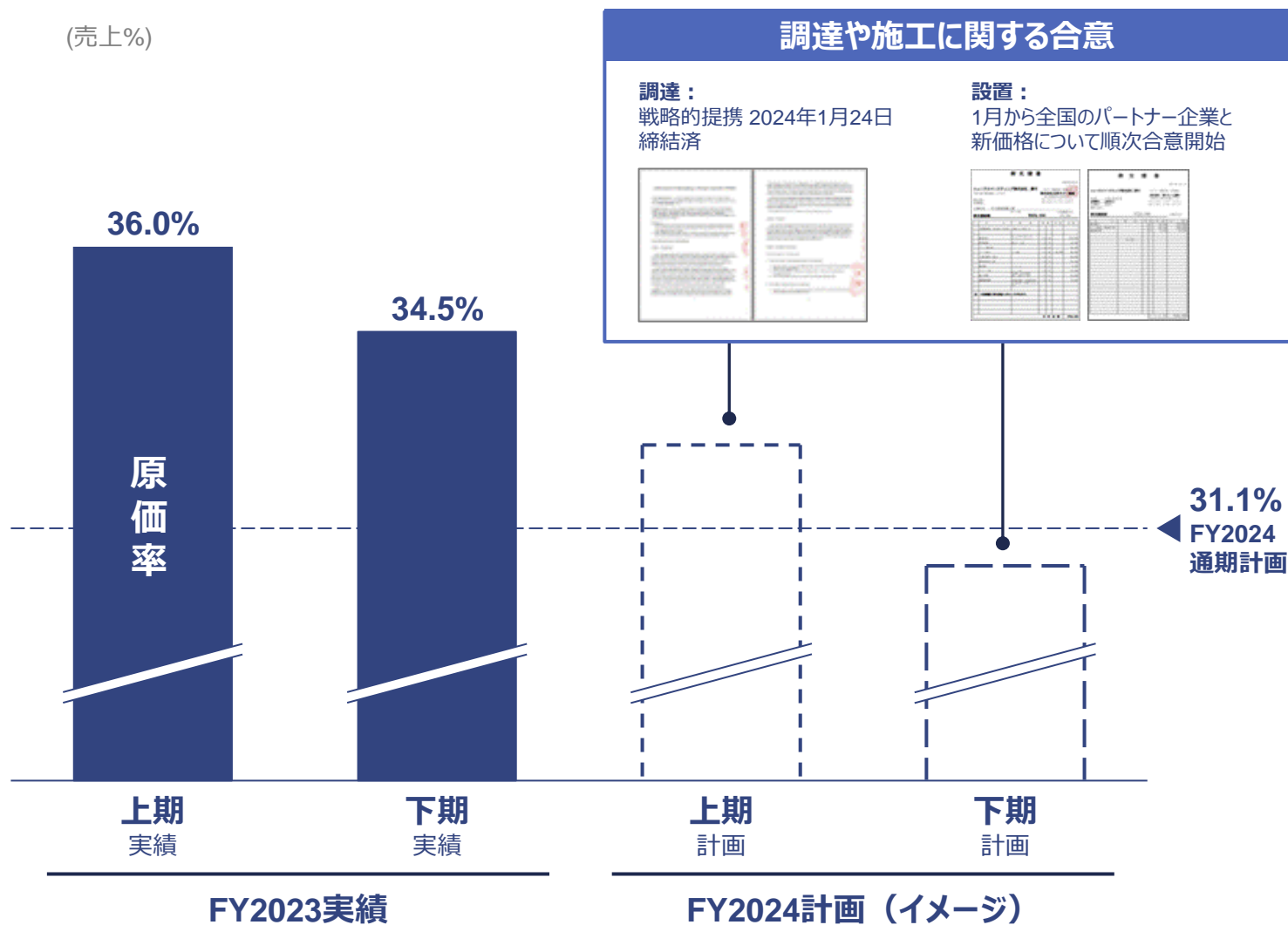
当社独自AIサービスの拡販を通じた売上拡大を継続する中、研究開発・営業組織の筋肉質化や外部企業とのパートナーシップを通じた資材・外注費の効率化を並行して実施



社内費用が大部分占める販売管理費においては、研究開発・営業組織の筋肉質化を推進、2023年度下期に既に大きく進捗



外部企業への設置業務発注や商品仕入れを中心とした売上原価においては、23年末より戦略パートナーシップ締結やコスト競争力強化を通じたwin-winの関係構築を推進



2023年12月期 期末：貸借対照表

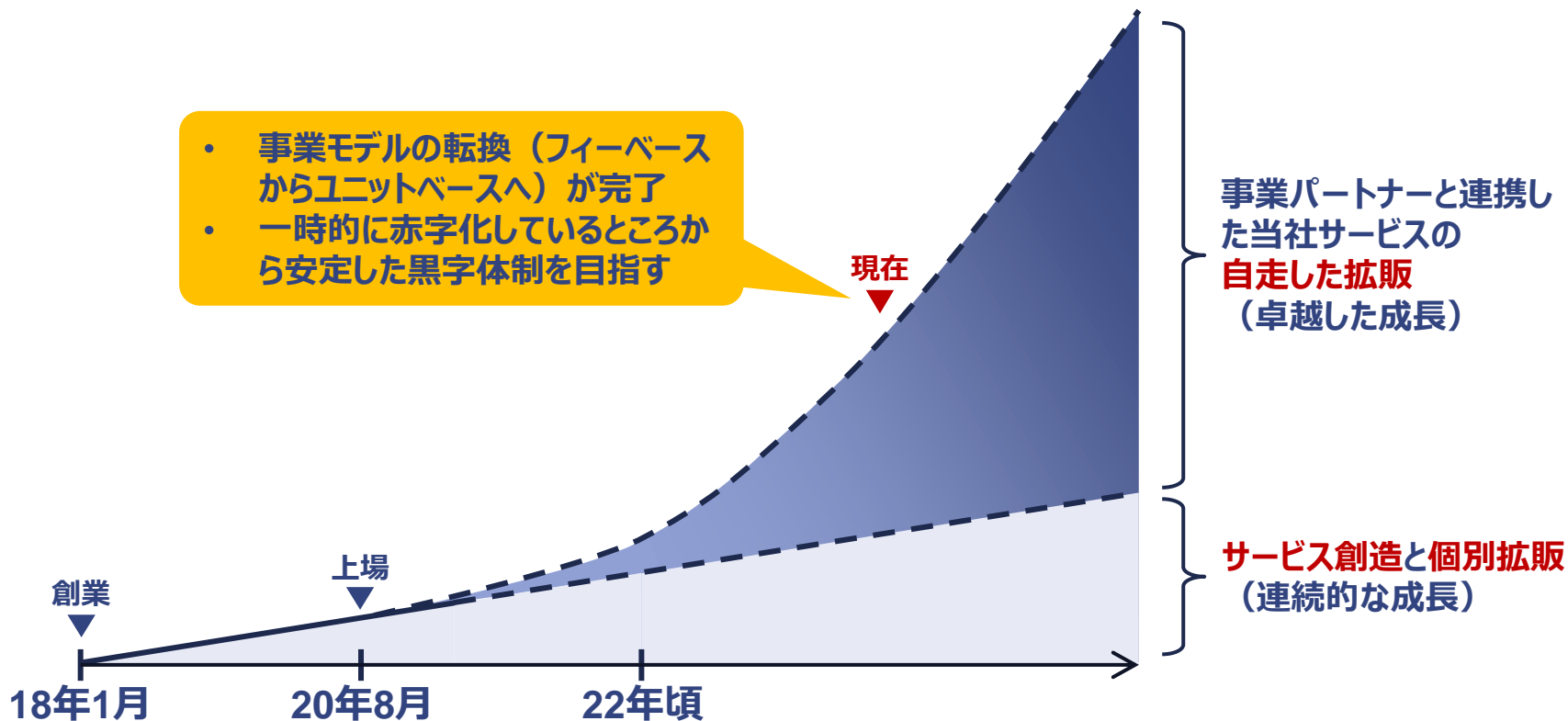
2023年12月22日発表 一般社団法人
共同通信社及びクロスプラス株式会社を
割当先とする増資考慮後試算値

(百万円)	2023年12月期	2023年12月期 増資影響考慮後*1
	2023年12月末実績	2023年12月末プロフォーム
流動資産	1,628	1,824
うち現金及び預金	821	1,017
固定資産	1,662	1,663
資産合計	3,291	3,487
負債合計	2,823	2,828
うち有利子負債	2,419	2,419
純資産合計	467	663

*1 2023年12月31日の貸借対照表を基準に、12月22日発表の一般社団法人共同通信社及びクロスプラス社を割当先とする第三者割当増資 払込金額200,000,192円から発行諸費用概算額の4,000,000円を差し引いた差引手取概算額196,000,192円を現金及び預金ならびに純資産に加算し試算。払込は2024年1月10日に完了済。

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中。なお、当社グループのM&Aを含む具体的な数値目標については当社を取り巻く事業環境やマクロ環境を考慮の上、見直しを行っており、引き続き急速な成長方針のもと、適切に事業推進を続ける。



- 事業モデルの転換（フィーベースからユニットベースへ）が完了
- 一時的に赤字化しているところから安定した黒字体制を目指す

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

- FY2024に黒字体制を実現した後に、中期経営計画の公表を目指す
- 事業セグメントとKPIの開示と継続的なモニタリング

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)

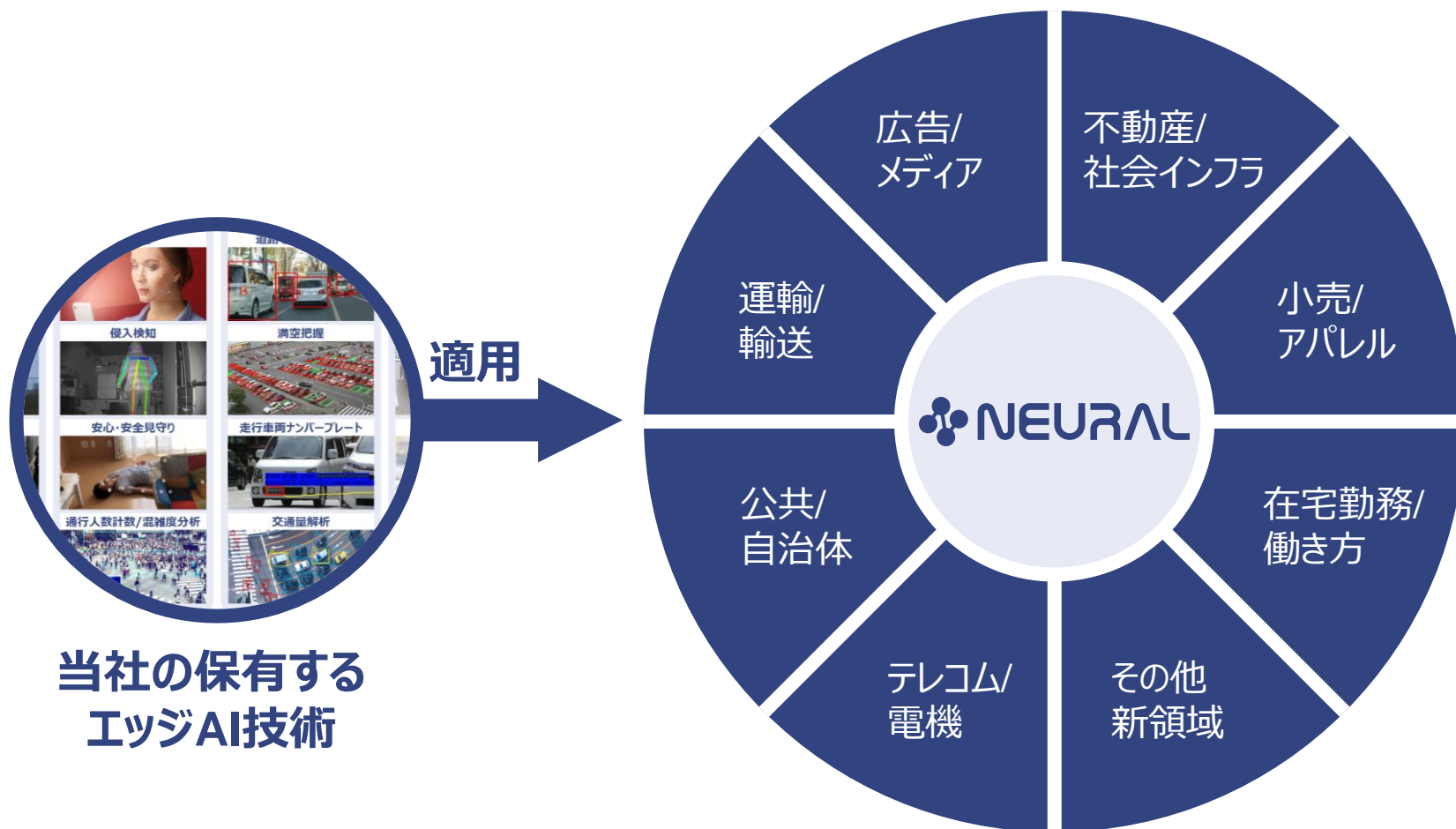
技術の軸 (Tech Stack)

		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
セキュリティ	<ul style="list-style-type: none"> デバイスセキュリティ ネットワークセキュリティ アプリケーションセキュリティ 											
アプリケーション	<ul style="list-style-type: none"> アプリケーション UI/UX 											
アナリティクス	<ul style="list-style-type: none"> AI データアナリティクス 											
プラットフォーム	<ul style="list-style-type: none"> OS/ミドルウェア データストレージ データ整備/処理 											
コネクティビティ	<ul style="list-style-type: none"> ローカルネットワーク 広域ネットワーク 											
ハードウェア	<ul style="list-style-type: none"> 機器/ロボット センサー 											

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。



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
市場	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。
競合	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。
技術革新	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。
特定取引先依存	当社グループの2023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。実際に年々依存度は減少している。
特定人物への依存	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。
人材確保・育成	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。



NEURAL