

事業計画及び成長可能性に関する説明資料

Kudan株式会社（東証グロース：4425）
2025年6月30日

1. ビジネスモデル

人工知覚

||

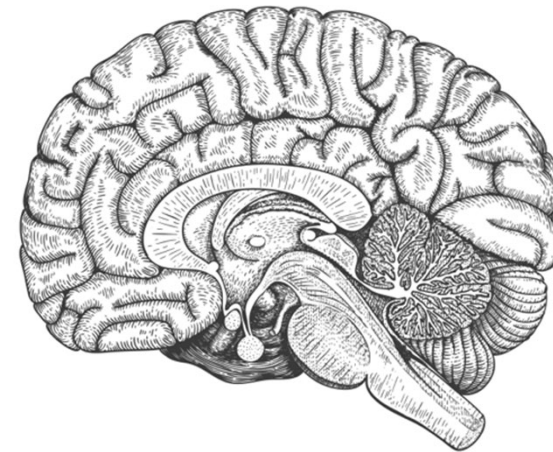
直感による空間・位置認識



人工知能

||

学習ありきのパターン認識



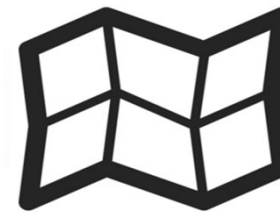
人口知覚技術の中心となるSLAM

- 人口知覚とは、SLAM(Simultaneous Localization and Mapping)を中心とした深層技術群

SLAM技術 (Simultaneous Localization and Mapping)



①自己位置推定



②環境地図作成

自己位置照合・地図再利用技術 (Re-localization)

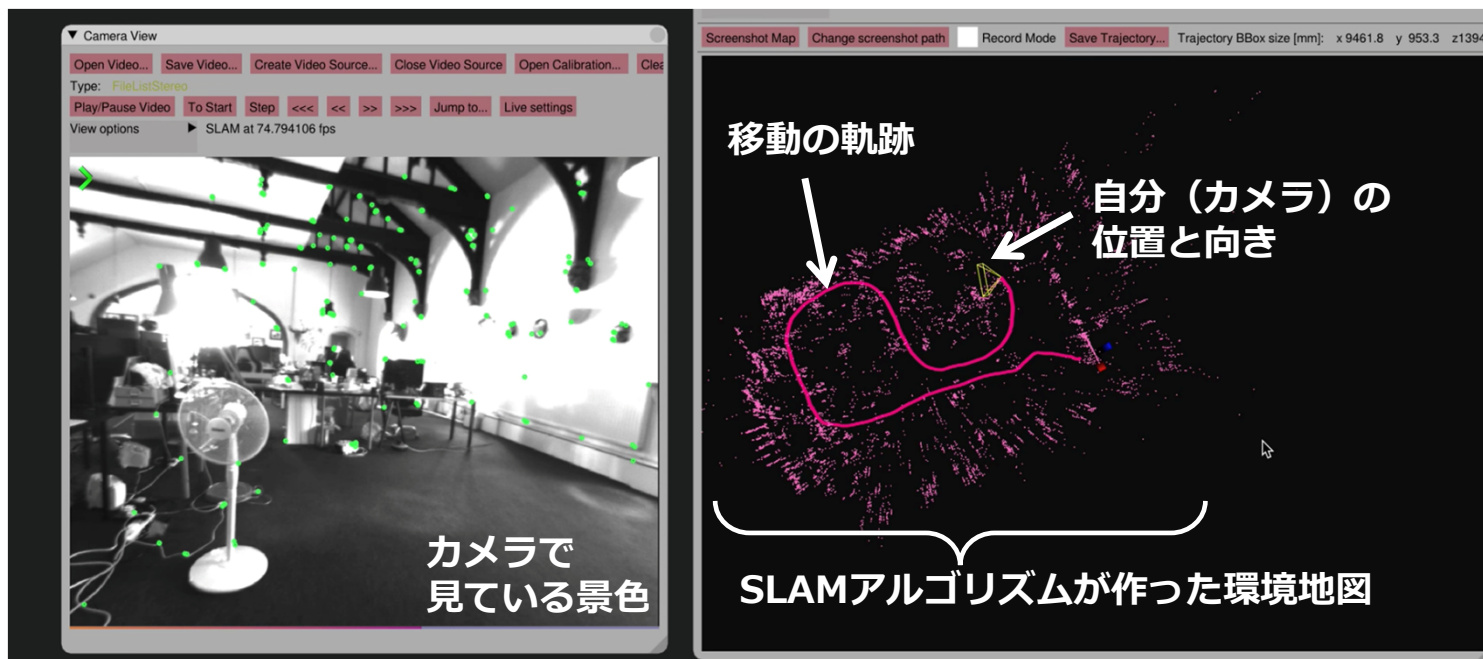
センサー統合技術 (Tight-coupling)

⋮

人口知覚技術の中心となるSLAM



- カメラやLidarといった外を見るセンサーからの入力を元に、自分がどこにいるか（Localization）、周囲がどのようなになっているか（Mapping）を同時並行で行う技術
- 初めての環境でマップを作りながら自分がどう動いたかの記録（トラッキング）も、事前に作ったマップをもとに自分がどこにいるかの認識（リローカライゼーション）も可能
- 外部電波から位置検知をするGPSやビーコンと異なり、スタンドアロンで自己位置を認識、より幅広い環境・シチュエーション・ユースケースでの利用を可能に。



<https://www.youtube.com/watch?v=011V9rZNjX0>

デジタルツイン（次世代デジタル地図）

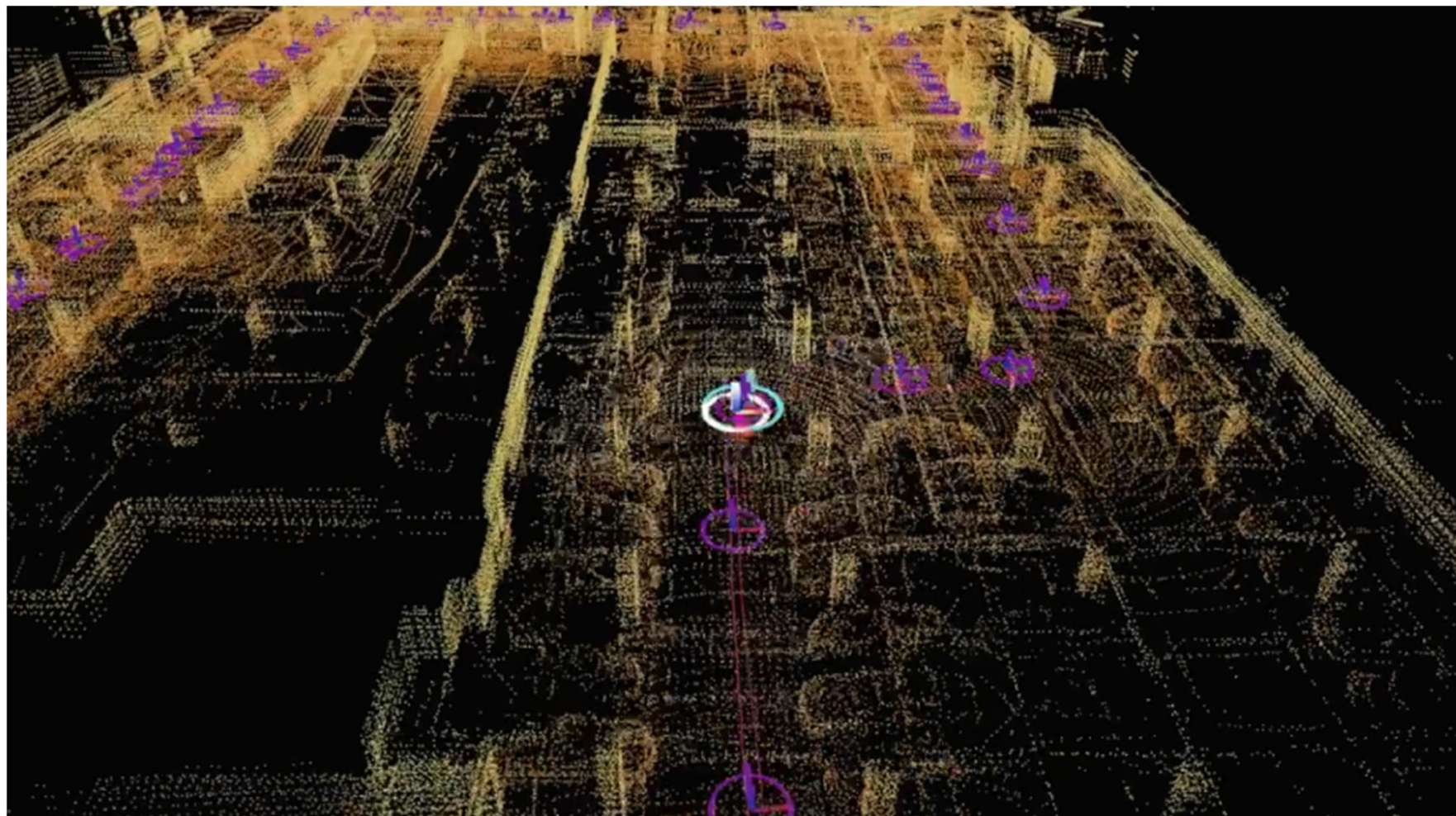
ドローン

自動運転

ロボット
(自律移動)

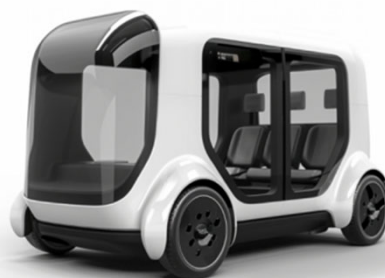
メタバース
(AR/VR)

眼を持つことで機械は世界を理解し、動き回ることができる



<https://www.youtube.com/watch?v=Ehpt2cYNB48>

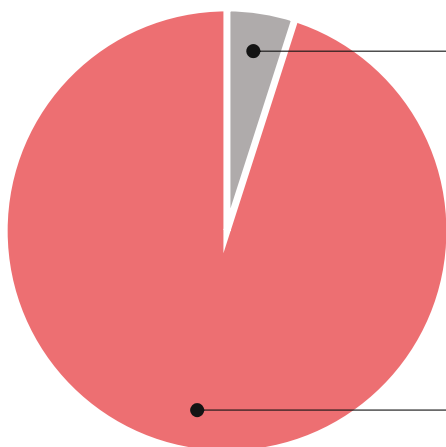
眼を持つことでロボット化する機械



現在実用化が進みつつあるのは、まだ僅かな「限定的な自律移動」のみ



2040年には300兆円規模*¹
に成長するロボット市場



従来技術で実用化が進みつつあるのは僅か3~5%程度*²

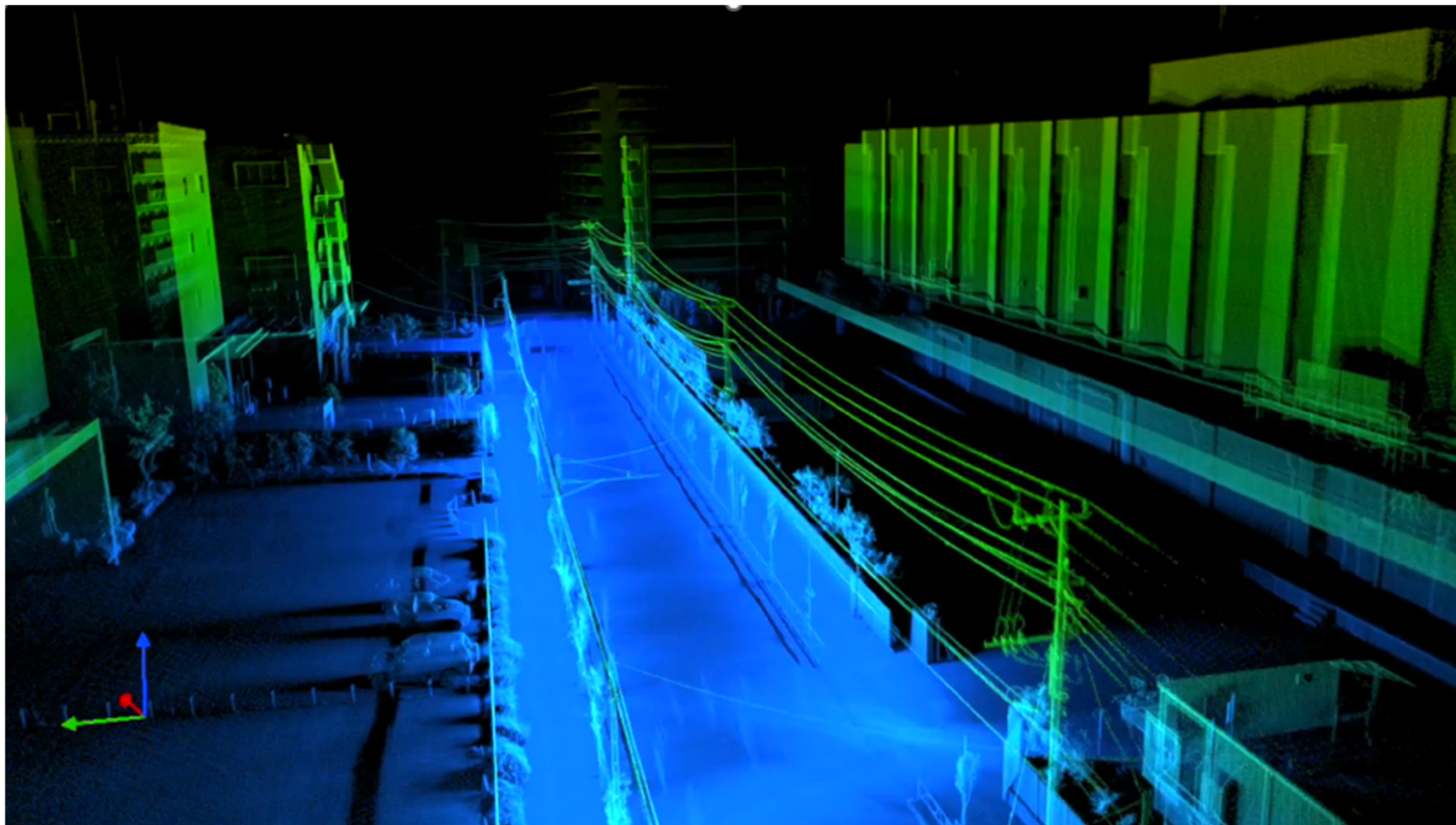


残りの95%以上が今後の成長領域



1. BCC ResearchやMarket Research Future等の調査より、複数の高成長セグメント（CAGR 12~16%以上）を背景に、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
2. この推定値は、市場規模データと、当社が調べによるロボットの実用化実態、及び産業別労働人口比率調査をもとに、現時点での実運用レベルを3~5%と概算したものです。

もう一つの技術応用先は「デジタルツイン」



<https://www.youtube.com/watch?v=8TIU6cVxpSo>

デジタルツインによる空間情報のDX化

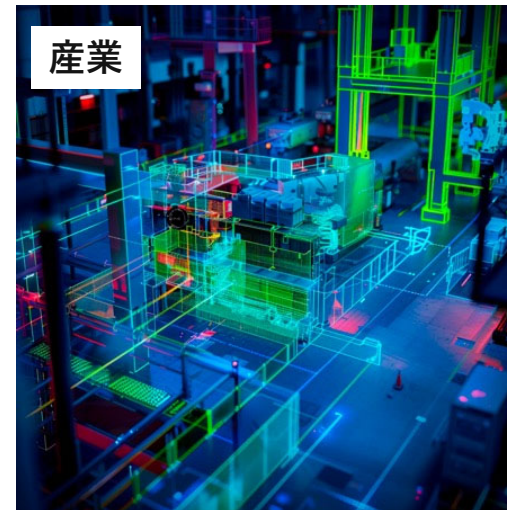
都市



インフラ



産業



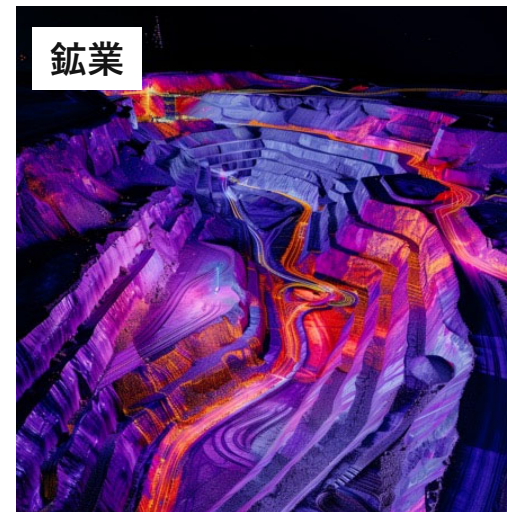
土木



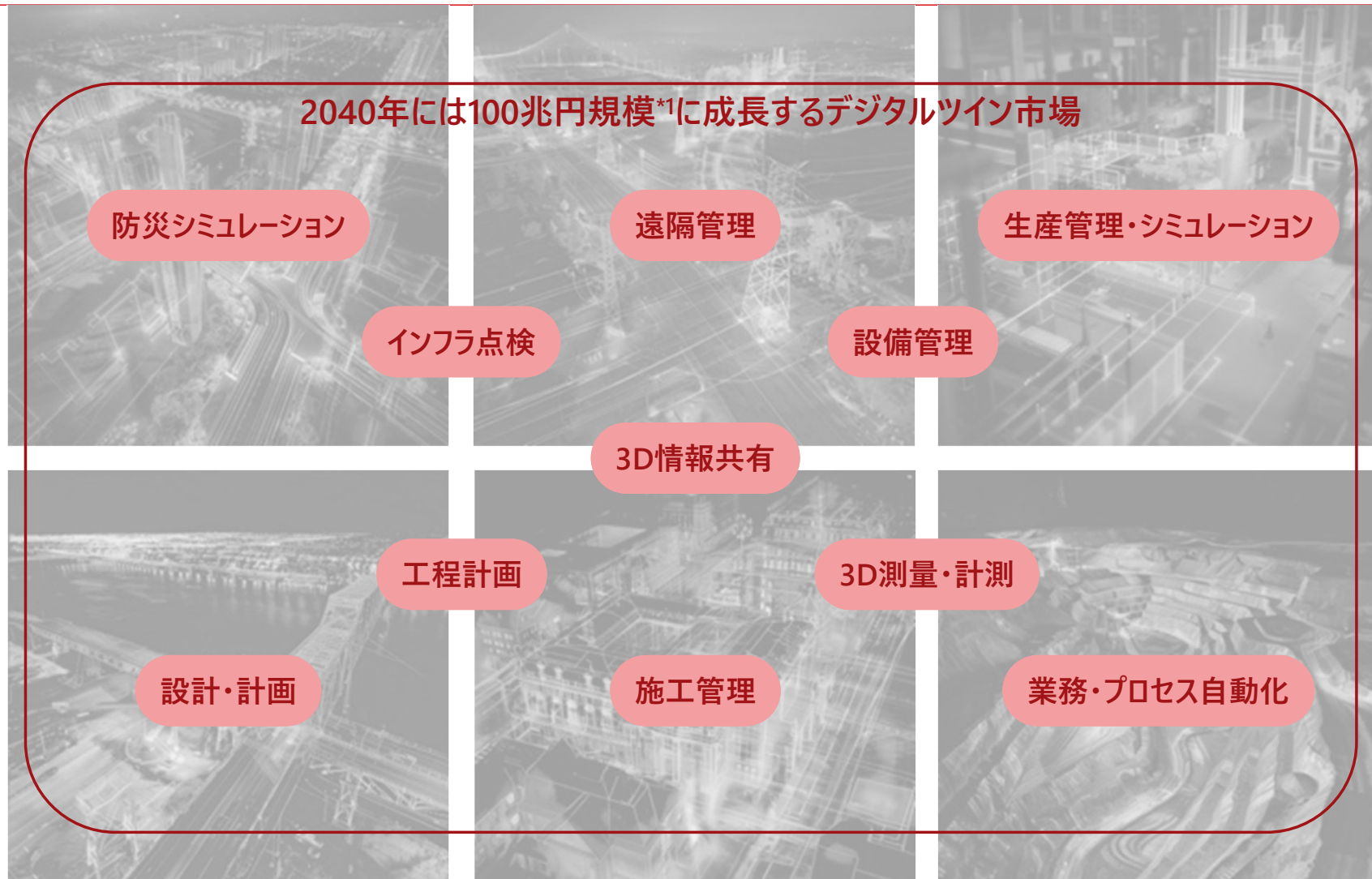
建築



鉱業

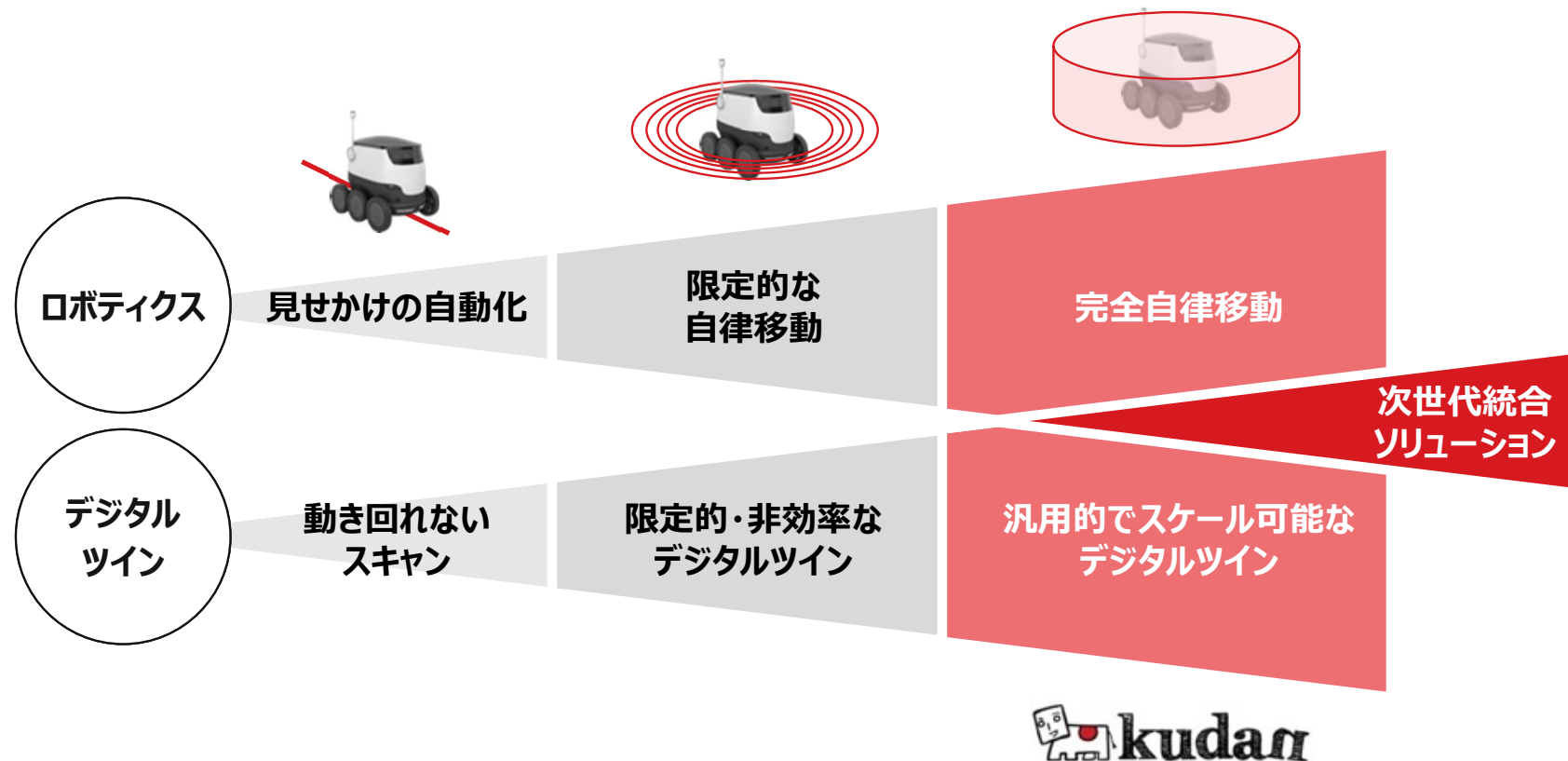


デジタルツインによる空間情報のDX化

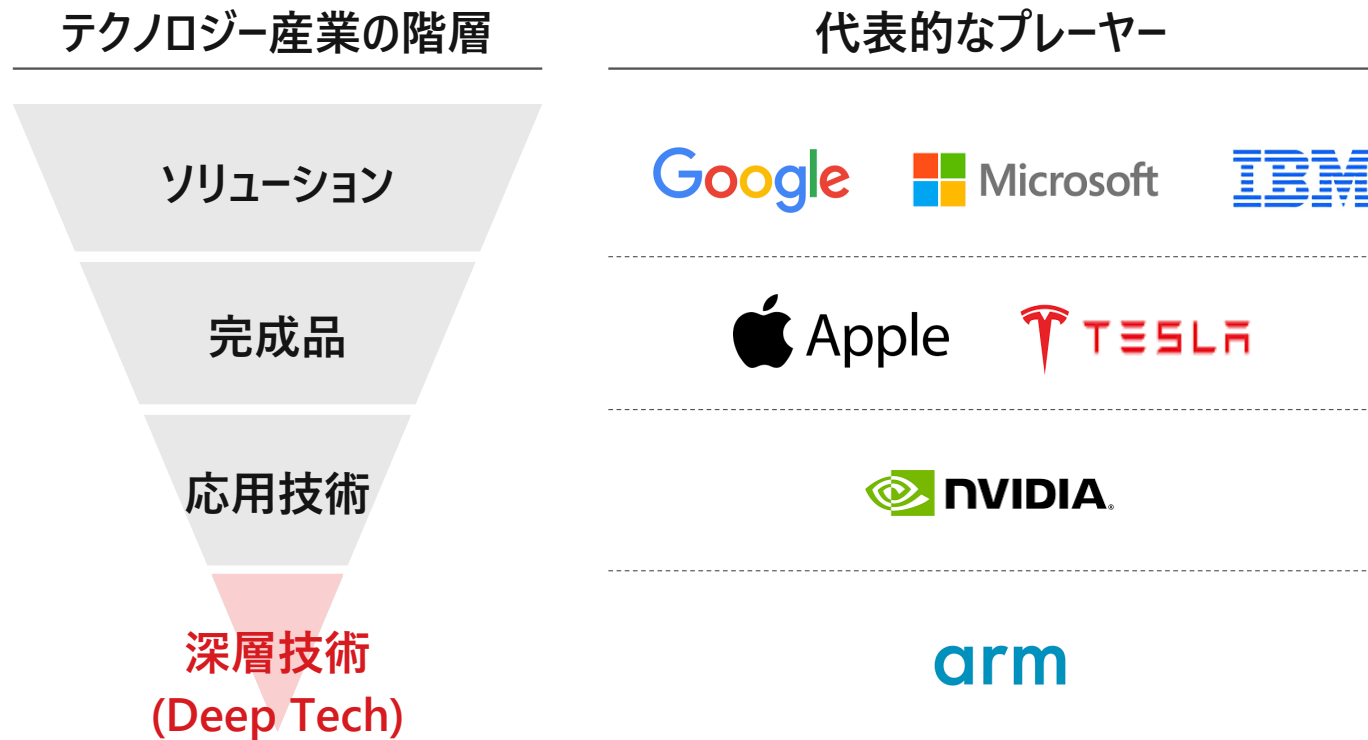


1. 各調査機関（Verdantix, IMARC, MRFR 等）による成長率（CAGR 20～40%）をもとに、2040年にはデジタルツイン市場全体が100兆円（約7,000億ドル）規模に達すると推計される。

Kudanが目指す次世代ソリューションの実現



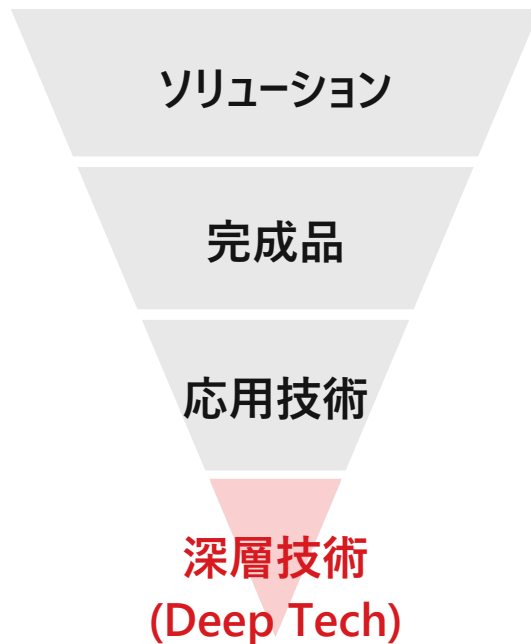
少数精鋭で狙う「ARM的ポジション」



少数精鋭で狙う「ARM的ポジション」



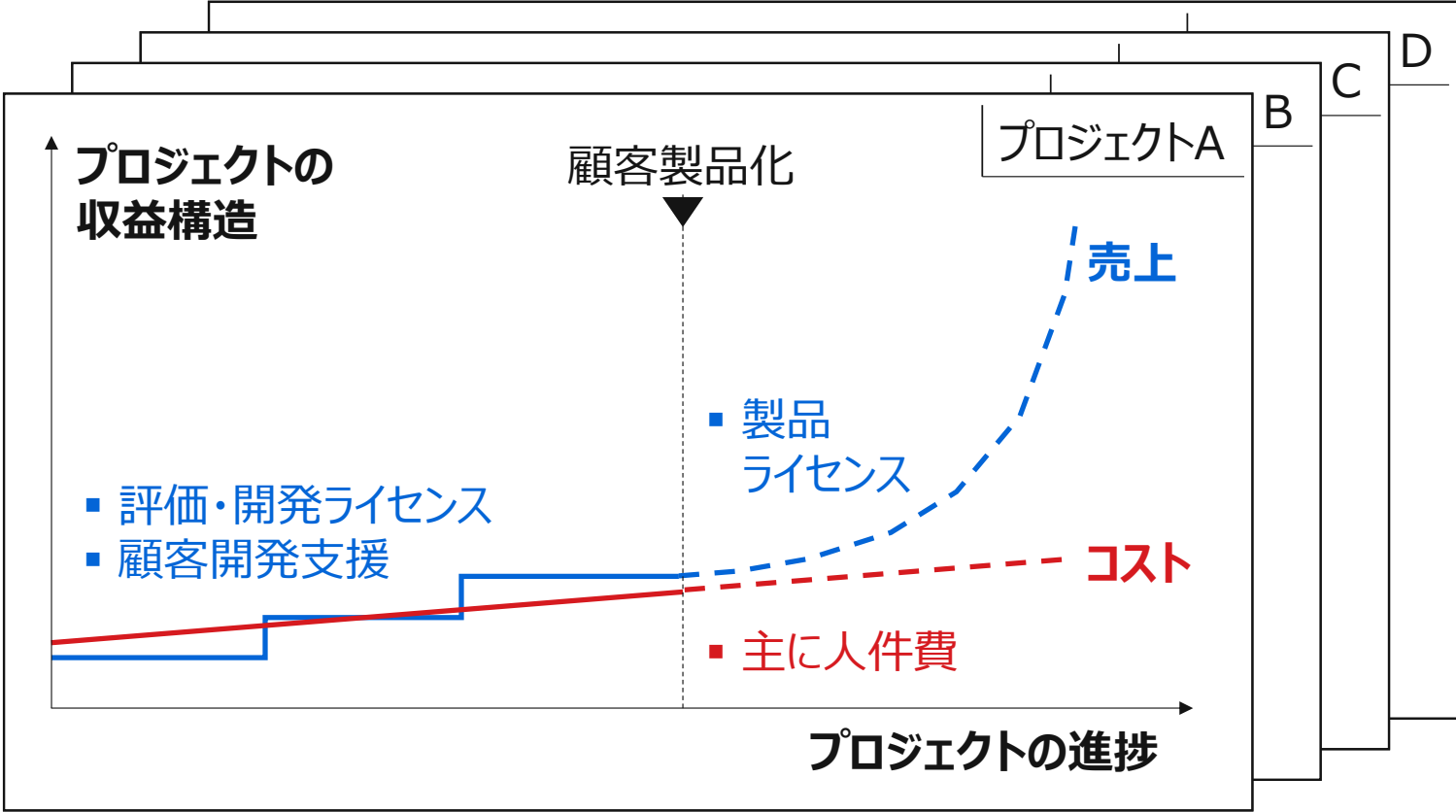
テクノロジー産業の階層



人工知覚領域のプレイヤー

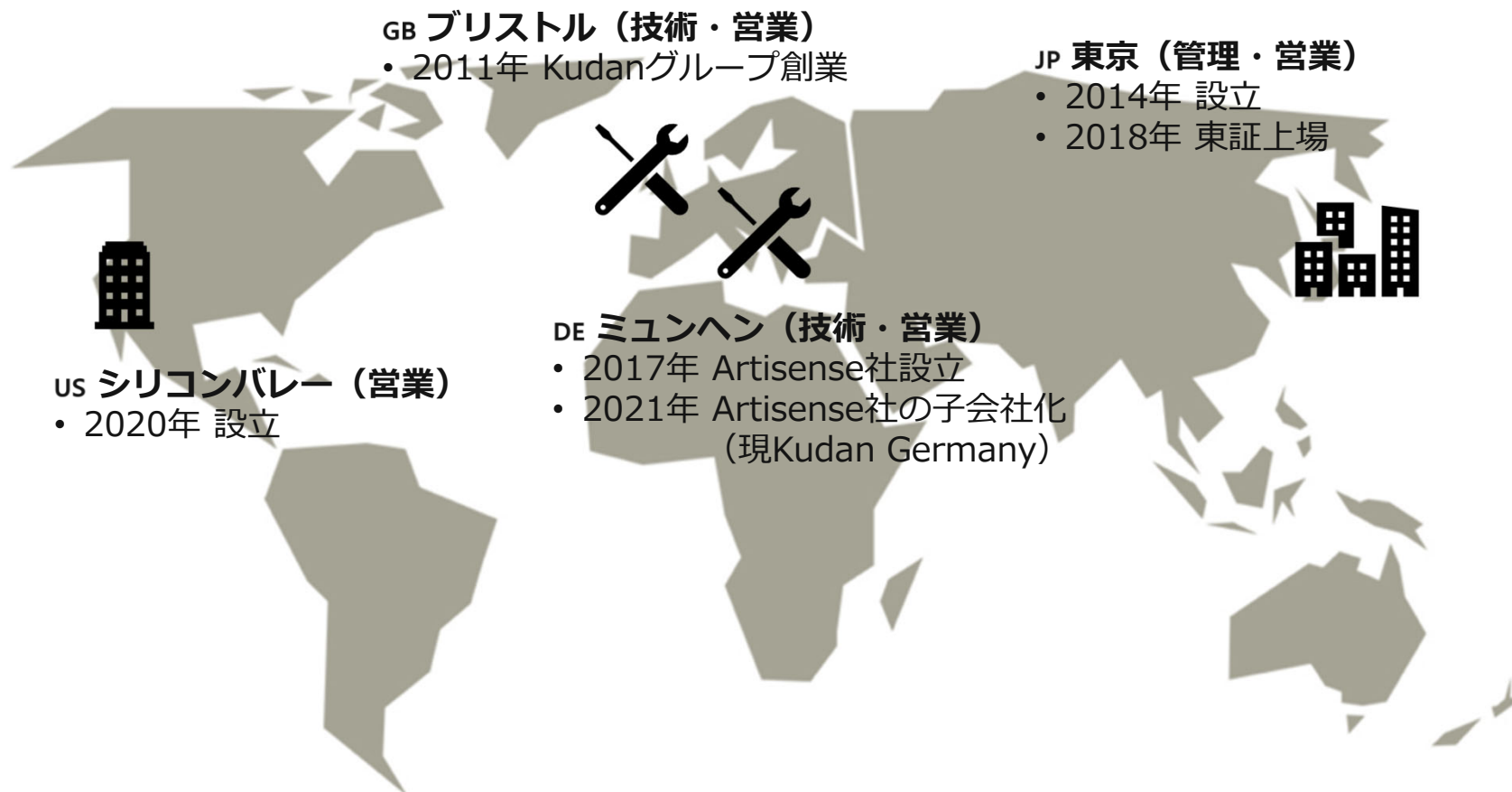
- 運用や付加価値サービス
- ロボット・自動車・ドローン製品など
- センサ・半導体とのパッケージ
- アルゴリズム 
(ソフトウェア開発 & ライセンス提供)

高いライセンス収益を目指すビジネスモデル



2. 競争力の源泉

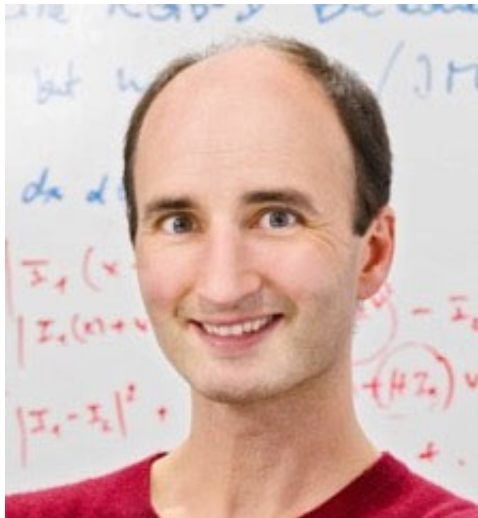
グローバル生まれの技術集団



世界的第一人者が参画する精鋭チーム



グループ企業Artisense創業 クレーマーズ教授（ミュンヘン工科大 主席教授）



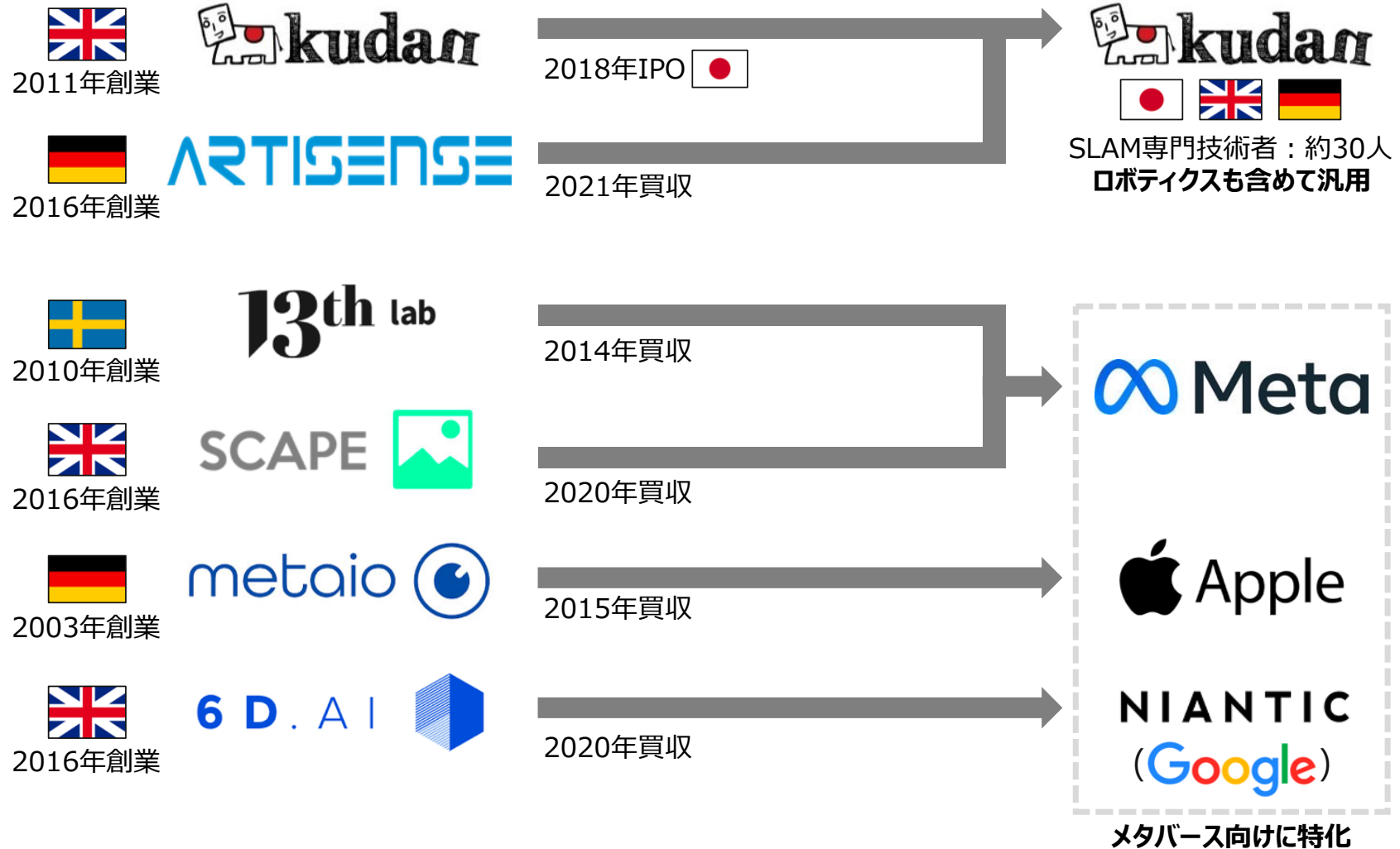
- 世界で影響力が高い人工知覚・SLAM研究者
 - 欧州学術界の最高権威「ライプニッツ賞」受賞
 - 論文引用指数は全てノーベル賞級
- 次世代向けの革新手法を発明し、商用化権利はKudanが独占所有（Direct SLAM）

オープンソースではなく、商用向けに専門開発された技術に需要

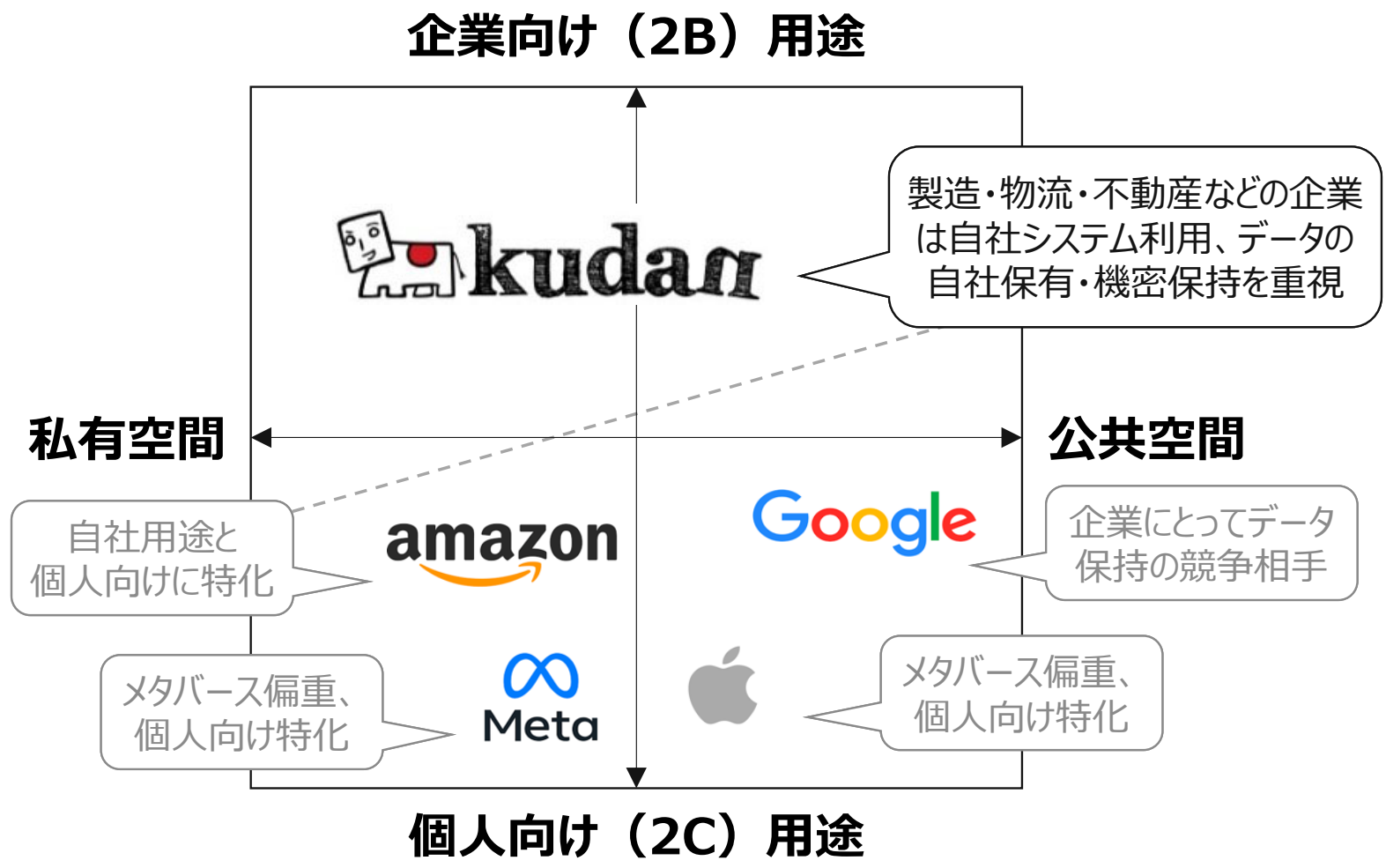


	 人工知能/Deep Learning による画像認識	 人工知覚/SLAM による空間位置認識
特性	▪ アルゴリズムがシンプル	▪ アルゴリズムが複雑
開発環境	▪ ソフトウェアだけで完結	▪ 高度なハードウェア統合が必要
オープンソース	▪ 実用的である	▪ 実用的ではない
技術競争力	▪ データの質と量 ▪ データ学習の規模	▪ エンジニアリングの蓄積
	 巨大資本でデータ囲い込み と設備投資・運用	 専門企業が希少な人材を 囲い開発

非競争の棲み分けが進み、Kudanは世界最大級の独立専門に



大手が参入できない市場における標準技術を確立する



3. 今後の成長性

前期（2025年3月期）の振り返り

- 技術力の評価が市場で進み、当社技術の実用化の実績も加速して積み上がり
 - 顧客製品化¹は8件と前年比200%に増加
- 一方で、先進的な顧客製品化が市場に対し先行しすぎたこともあり、顧客製品の普及速度は想定を下回る
 - 売上計画7億円に対して、実績5.1億円と業績は未達
 - 補完技術やエコシステムの成熟不足もあり、ロボティクスは製品化案件の製品ライセンスが伸び悩み、デジタルツインでも欧州公共案件で遅延
- 市場ペースに対応した収益性・成長力の改善のため、ソリューション志向で新技術・補完技術に拡大する成長戦略に切り替え、一過性の費用増加と損失悪化が発生
 - 組織体制の修正と新規開発の発生で、コスト計画11.3億円に対して実績13.1億円
 - 売上減と合わせ、調整後利益ベースの利益計画-3.5億円に対し、実績-7.5億と悪化²
- なお、修正予想に対しては売上・利益共に想定通りに着地

1. 当社の直接顧客が当社技術を製品に採用し、その顧客製品のリリースを決定する案件の転換点

2. 調整後営業利益：営業利益（損失）に毎期経常的に発生する政府からの研究開発補助金収入を加えた、事業収益性の指標となる利益数値

今期（2026年3月期）に向けて

- **新しい成長戦略を強化し、収益性・成長力の抜本的な改善を目指す**
 - 人工知覚（AP）に人工知能（AI）を融合し、空間知覚（Spatial Perception）へと進化
 - ロボティクスとデジタルツイン向けのコア技術群に拡大して付加価値を高め、社会実装の加速も後押し
 - SW事業をコアとしながらSW/HWパッケージも拡張し、事業を多層化
 - 開発案件の売上・収益を強化しながら顧客製品への依存を低減し、今期中から大型案件立ちあがり予定
- **今期は売上7億円（+35.3%）への成長を見込み、加えて期末までに調整後営業赤字を-8.8億円から-5.9億円まで圧縮し¹、来期以降さらに赤字縮小・黒字化を目指す**
 - 一過性費用の解消として、固定費低減（1.5億円）、コア技術¹以外の開発費低減（0.5億円）
 - 新たな成長戦略による売上増で利益改善（0.8億円）
- **新たな成長戦略のもと、短期的には開発案件²による売上・収益性をより強化しながら、中長期的には市場の加速に合わせて顧客製品化/製品ライセンスの拡大で飛躍的な成長を目指す**

1. 期末時点の赤字体質-5.9億円を見込むも、今期通期での赤字は-7.2億円見込。詳細はP38参照。

2. 商用化前の実証実験から製品開発までのフェーズの顧客案件

前期（2025年3月期）通期業績（1/2）



■ 売上高・営業利益・調整後営業利益共に、当初計画比で未達も、修正後計画通りに着地

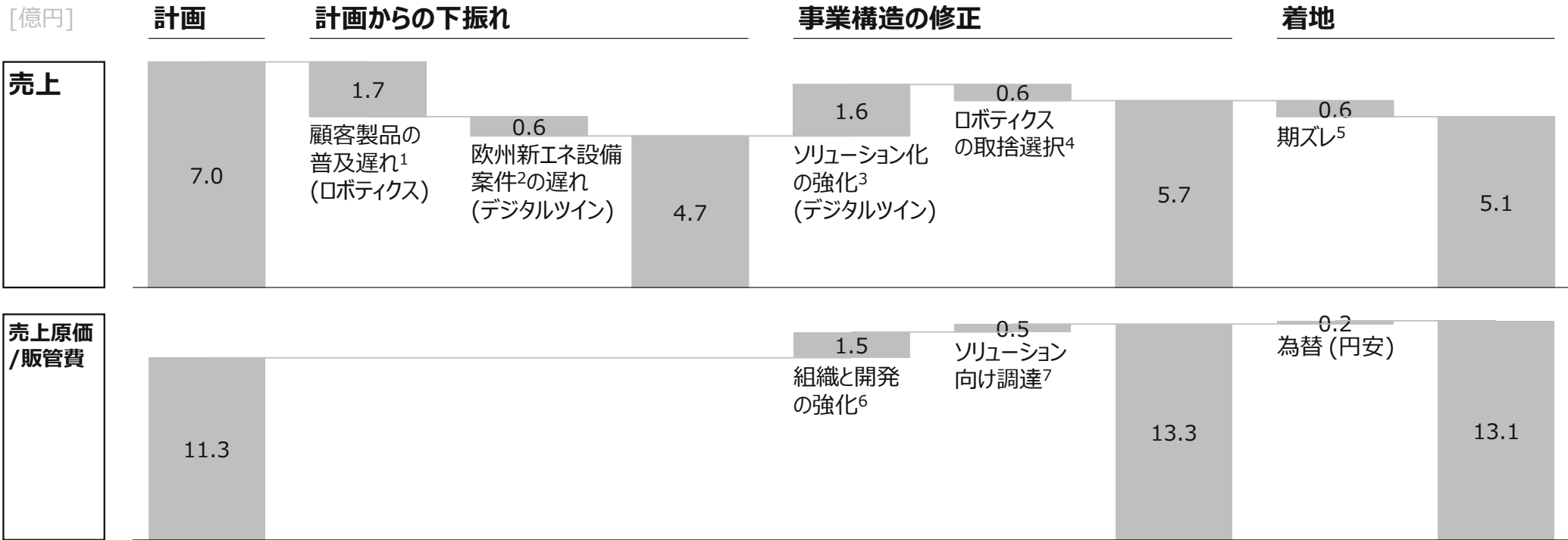
[百万円]	24/3	25/3		実績	
	実績	期首予想	修正予想		
売上高	490	700	500 ~550	517	・期首予想は未達 ・デジタルツインが牽引し、対前期比での増加は達成（+5.4%）
営業利益	△527	△430	△850 ~△820	△800	・対期首予想は、戦略修正の組織強化・技術調達 ³ でコスト悪化 ・対修正予想は、戦略修正後でソリューション化が進捗し小幅の改善
経常利益 ¹	△50	-	-	△743	・営業外収益としてUK政府の開発補助金46百万円 ・円安によるグループ内債権・債務の為替差益21百万円を計上
純利益	△69	-	-	△801	・開発投資による減損損失57百万円を計上 ³
調整後 営業利益 ²	△426	△350	△800 ~△770	△753	・営業利益から開発補助金46百万円を調整

1. 24/3期の為替差益384、補助金収入100に対し、25/3期は円安が僅少であったことによる為替差益21、UK補助金の制度改正・ドイツ補助金承認の遅延による補助金収入46への減額があり、営業外収益は大きく減少
2. 営業利益（損失）に毎期経常的に発生する政府からの研究開発補助金収入を加えた、事業収益性の指標となる利益数値
3. ハードウェア等の調達を含む研究開発費用や売上原価

前期（2025年3月期）通期業績（2/2）



■ 計画からの下振れに対応し、注力案件のリバランスを実施、今期以降の営業損益・CFの大幅改善を目指す



1. 顧客製品化した案件において、顧客製品の市場普及速度が想定を下回ったことによる売上減

2. 過去開示済みエネルギー設備向け案件は、公共施策の調整もあり遅延中であるものの、産業・物流設備など民間向けの案件の立ち上がりが順調であるため、デジタルツイン案件トータルでは想定以上の成長を達成

3. デジタルツインのソリューション向けの開発・販売強化を実施

4. デジタルツインや有人補助向けロボティクスへのシフトと、質の高い無人化ロボティクス案件への絞り込み

5. 今期想定の上上のうち、来期への延期となったもの

6. ソリューション向けの開発・販売強化にともなう人員の補強

7. ソリューション向けの外部パートナーシップに関連する調達

今期（2026年3月期）通期業績予想



- 前期からの戦略修正による効果の拡大により、売上高の大幅拡大を見込む（前期比+35.3%）
- 期末時点までに調整後営業利益-5.9億と収益性改善を見込むも、通期見込は-7.2億と前期比で小幅な改善

[百万円]	25/3	26/3	
	実績	予想	
売上高	517	700	・ 空間知覚の提供による大型案件立ち上がり、SW/HWパッケージ等による案件の多角化が売上寄与
営業利益	△800	△780	・ 通期で収益性改善が加速的に進捗するも、大きく効果が表れるのは下期となり、期末時点で-6.5億まで改善
経常利益	△743	-	・ 為替差損益の予想は困難であるため、例年通り経常利益・純利益の業績予想は省略
純利益	△801	-	
調整後営業利益 ¹	△753	△720	・ 海外政府からの開発補助金60百万円を見込む

1. 営業利益（損失）に毎期経常的に発生する政府からの研究開発補助金収入を加えた、事業収益性の指標となる利益数値

28

前期ハイライト（1/5）：顧客製品化の達成案件一覧



- 顧客の製品開発が進捗し、8件の顧客製品化を達成（前年比+100%）し、実績の積み上がりと市場での技術的な評価を確立
- 一方、補完技術やエコシステムの成熟不足もあり、ロボット向けは製品化案件の製品ライセンスが伸び悩み

幅広い分野でのロボティクスを中心に顧客製品化は大きく進捗

Yours Technologies	・ヤマトHDの出資先。難易度が高い屋内外走行が可能な自動配送ロボット向け
米国ロボット	・日本大手自動車グループ傘下。トラック積み込み等、緻密さが要求される高度な自動搬送ロボット向け
Vecow	・自律走行ロボット開発向けキット「VTK SLAM Kit」に採用。産業規格として自動運転などにも対応
Squad Robotics	・自律清掃ロボット「SQR SW1」等に導入。人と混在する高難易度な環境に対応
米国ロボット	・グローバル大手傘下。医療・商業施設での自動搬送ロボット向け。人と混在する高難易度の環境に対応
HPCシステムズ	・ローカル5Gを活用し、産業DX向けの測位・自動搬送システム用キット「NaviStart」に採用
NexAIoT	・工場・商業・宿泊施設での自動搬送・サービスロボット向け。高機能化とコスト低減の双方を実現
FOX Sports	・スポーツ放送用のロボットカメラに採用、革新的AR映像による視聴体験を実現し、Super Bowlに採用

一方、顧客製品化の大幅な伸長に対して、製品関連売上の伸びは鈍化

	顧客製品化	製品関連売上
	[件]	[億円]
23/3期	4	0.3
24/3期	4	2.7
25/3期	8	2.9

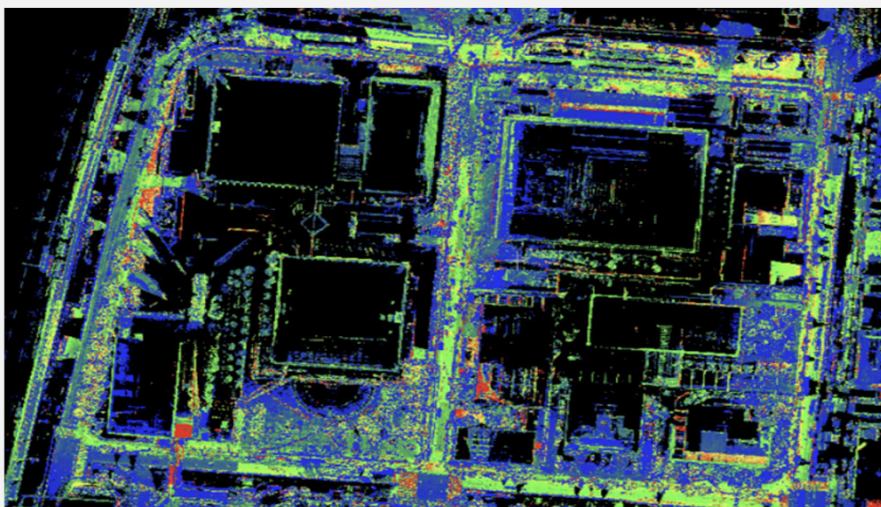
前期ハイライト（2/5）：高精度3D地図生成（NTTインフラネット社）



- 衛星測位システムの信号が不安定となる都心部では、これまで3D地図生成の高精度化が困難となっていたが、当社SLAM技術とNTTインフラネットが保有する地物情報（マンホール位置など）を組み合わせることで解決
- スマートシティ、都市インフラ管理、防災・災害対策強化、環境負荷低減などの社会課題解決への展開を目指す

3D地図の高精度化に向けた実証実験の成功

- ・ 高層ビルが乱立し、衛星測位システムの有効性が低下する都心部にて、効率的に高精度3D地図を生成



期待されるソリューション応用の方向性

スマートシティ推進

- ・ 自動運転・ロボット技術への基盤
- ・ 交通最適化、都市管理、公共インフラの高度化

都市インフラ管理

- ・ 道路・橋梁インフラのデータ化による管理効率化
- ・ デジタルライフライン全国整備計画」などへの活用

防災・災害対策強化

- ・ 被害予測・避難経路最適化、迅速な復旧活動
- ・ 衛星測位しにくい環境でも有効な情報

環境負荷低減

- ・ 効率的な都市計画や交通管理
- ・ 炭素排出削減

前期ハイライト（3/5）：欧州産業向けアセットマネジメント



- 産業・物流設備向けへの需要を取り込み、多産業向けサービスプロバイダの世界大手と戦略的業務提携を締結
- AIとフォトリアルな3Dデジタルツインで革新的な設備資産管理を実現し、提携先のDX化を飛躍的に加速

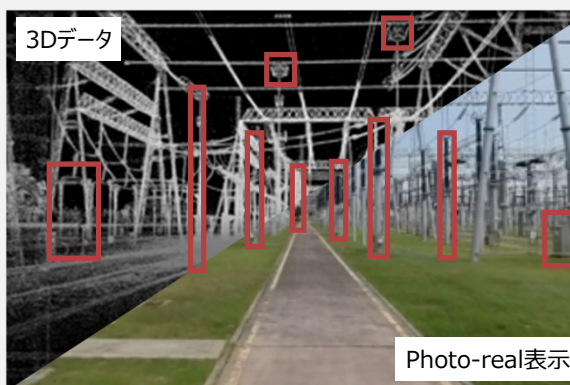
デジタル・アセット・マネジメント・ソリューション

（次世代デジタルツイン技術によるデータ生成）

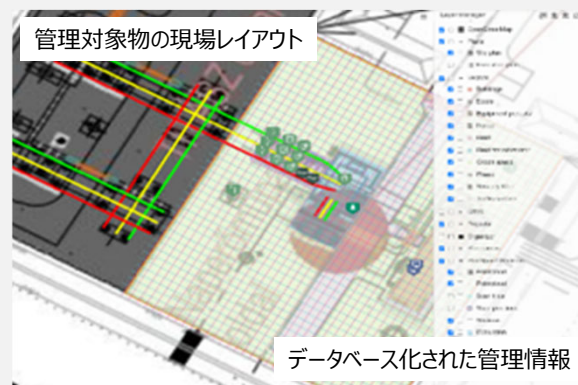
迅速な空間データ取得



管理対象物のAI自動認識と登録



データベース化と効率的管理ツール



提携先の概要

- 4万人以上の従業員と40億ユーロの売上を擁する多産業向けのサービスソリューションを提供する世界大手企業
- 35カ国以上で事業を展開し、大手産業・物流・公共・商業施設を含む5000社以上の顧客施設・不動産を管理

戦略的業務提携の概要

- 当社ソリューションによって、提携先が管理する施設のデジタルトランスフォーメーションを目指す
- フォトリアルデジタルツイン技術を活用した精密でリアルな3Dデジタル複製に加え、AI空間認識が資産管理を自動化
- 実施済の検証では、資産データの精度、業務効率、データ信頼性の大幅向上を示す成果を達成

前期ハイライト（4/5）：AR向けロボカメラ（FOX Sports社）



- スポーツ放送向けのロボットカメラ（有人操作）の位置認識に採用、革新的なAR映像による視聴体験を実現
- 高速カメラワークに追従可能な随一の技術を認められ、世界最大規模イベント「Super Bowl」にて実用化

独自技術を有人操作ロボットの特殊効果に活用



- AR向けワイヤーロボットカメラにLiDARセンサを搭載し、当社技術によってカメラ位置を認識
- 従来では実現できなかった高速・広域・ダイナミックなカメラワークでの高精度な認識を実現

革新的な視聴体験とコンテンツ価値の向上を実現

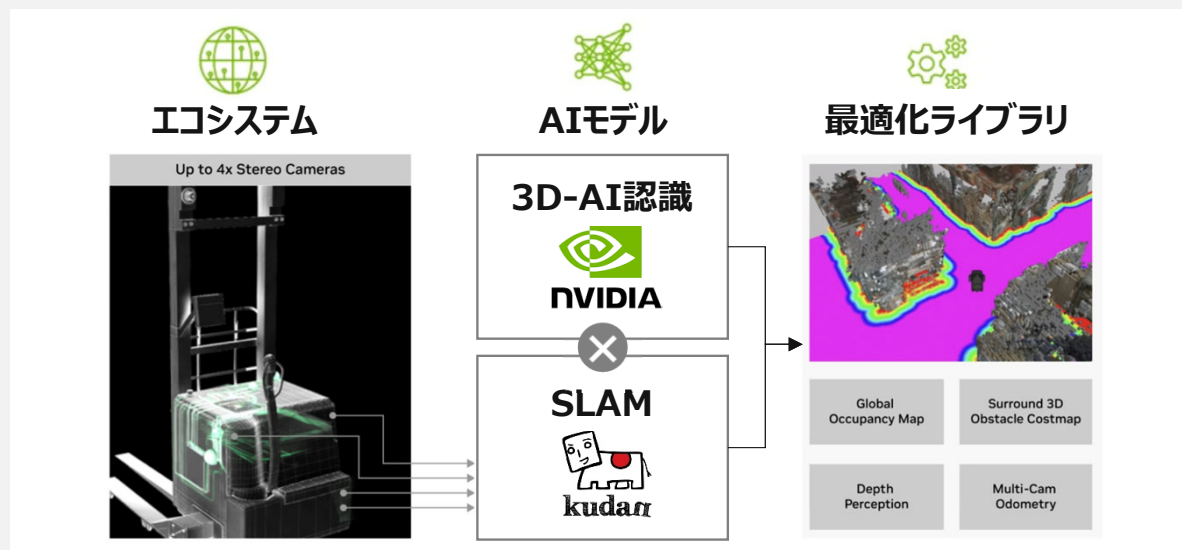


- 迫力のあるAR映像を精緻でスムーズに生成
- 1.4億人視聴した「Super Bowl LIX」に採用され、オープニングから試合解説まで多くの場面で活用
- 今後も大規模イベントでの実用化拡大を目指す

前期ハイライト（5/5）：自律走行ロボット（Nvidia/ NexAIoT）

- 当社SLAM¹と米NVIDIA社ロボット向けAIプラットフォーム²を統合し、3Dセンサを使用しない低コスト仕様でありながら、非常に難易度の高い環境³での自律走行を可能にする空間知覚（位置推定と障害物検知）を実現
- ロボット開発企業への提供を開始し、一部商用化も達成し工場現場で実用化済み（台湾NexAIoT社⁴）

SLAM×AI活用による高度な自律移動向け技術統合



- 高度な技術融合により、低コストを維持しながら、自律性と作業効率を向上
- 次世代AIとの相乗的な進化により、人間協調型ロボット⁵への発展を目指す

ロボットの商用化を達成し、様々な現場へ導入開始



- 開発と実装期間を短縮し、コストを大幅に削減
- 高い汎用性で、工場など多様な現場でスムーズに導入

1. Kudan Visual SLAM：高コストとなりうる3Dセンサ不要で、カメラの視覚データのみで位置推定・環境地図を生成

2. Nvidia Isaac Perceptor：産業用自律走行ロボット向けに提供するプラットフォーム

3. 非構造環境と呼ばれる環境変化・3D障害・移動物などが多いロボットの使用環境

4. 次世代産業用自動搬送ロボット NexNOV-2

5. 高い自律性と安全性が求められる次世代の産業向けロボットとして期待され、AIの発展と共に研究が活発化³³

今期の取り組み



- 新技術・補完技術を拡大し、より幅広い技術群としての空間知覚（Spatial Perception）の提供を開始、開発案件の売上・収益強化を目指す
- 事業リバランスによる一過性費用の解消として、空間知覚への選択と集中によるコスト最適化と売上拡大に注力し、営業損益・CFの大幅改善を見込む

	成長性・収益性の改善での狙い	前期の対応策	今期の取り組み
成長戦略の更新	• 先進的な顧客製品の普及速度を反映し、開発案件の売上・収益を強化 • 加えて、市場加速の後押しと、案件毎の売上拡大を見込む	• 空間知覚（Spatial Perception）への拡張 - A コアSW技術の拡大 - B SW/HWパッケージの拡張 • 組織体制の構築 • 先行開発の着手	• 開発の継続・強化 • 案件化によるマネタイズ
コスト最適化・収益改善	• 技術領域の拡張を目指す新たな成長戦略のもと、組織・開発ポートフォリオを中心に事業構造を修正	• 注力案件のリバランスにともなう組織・開発の人員強化	C 成長戦略のもと、選択と集中を行い、一過性コストを解消しながら収益を改善

A 成長戦略アップデート（1/2）：空間知覚への技術拡張



- コアSW技術として、人工知覚（AP）に人工知能（AI）を取り込み、空間知覚（Spatial Perception）に拡張
- ソリューション志向を強め、開発フェーズでの収益性も改善しながら、普及速度の高い顧客製品を後押し

人工知覚 (Artificial Perception)

既存

- ・直感的な空間認識
(機械の眼)



人工知能 (Artificial Intelligence)

新規

- ・データ学習によるパターン認識
(機械の脳)



空間知覚 (Spatial Perception)

新規

- ・従来の独自技術（SLAM）の強みを維持・活用しつつ、3D空間認識向けの技術群に領域を拡大
- ・ロボティクスとデジタルツイン向けのソリューション毎に技術連携し機能を相互効率化

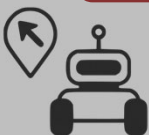
Localization
and Mapping¹

既存



Robotic
navigation³

新規



Semantic 3D
recognition²

新規



Photo-real 3D
representation⁴

新規



既存 従来のコア技術：継続して強みを維持・発展

新規 新たな技術領域：人工知覚との融合シナジーを創出する手法で拡大

- ・拡大した技術領域による高い付加価値の提供で、開発案件の売上・収益を強化
- ・ソリューション向けの技術応用を効果的に支援することで、市場加速を後押し
- ・案件毎の売上拡大を見込む
- ・前期から組織体制の構築や先行開発に着手、今期大型案件化を予定（coming soon）

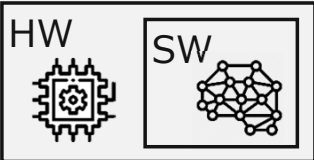
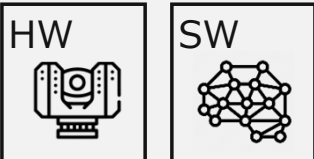
1. SLAMなどに関連した自己位置推定と環境地図生成
2. 3Dデータ・地図の物体認識・セグメンテーション・意味合い抽出

3. ルート計画・障害物回避などの自律移動ナビゲーション
4. Novel View Synthesisなどによる3Dデータ・地図の写実的表示

B 成長戦略アップデート（2/2）：SW/HWパッケージの拡大



- SW事業をコア¹とし、技術・販売でシナジーが高い組込みSW/HWパッケージや補完SW/HWパッケージを拡大
- HW要素は社外技術を活用し、より多層的な事業を構成し、売上・利益の最大化を目指す

	パッケージ構成	開発向け	商用向け
組込み SW/HW パッケージ	HWをSWに統合して最適化 	センサ・プロセッサと統合した開発用パッケージ（MMDK/MRDK）	量産向け実用的パッケージングと運用のためのユーザインターフェースの提供 新規
補完 SW/HW パッケージ	独立したSWとHWが相互補完 	独自SW技術との互換性が確保された、社外HWパッケージ（例：3Dスキャナ／ロボットコントローラ）を合わせて提供 新規	

- SW/HW最適化による技術的競争力の向上や、関連HWの需要捕捉で案件の売上・収益を強化
- 社外調達するHW要素とあわせて十分な利益率を確保（50%超を想定）
- 開発向けパッケージに加えて、商用向けパッケージも拡張
- 今期デジタルツイン向けを中心に伸長予定

1. SW事業は売上比率50%程度以上を維持し事業拡大の計画

案件一覧（一部抜粋）



■ 成長戦略を反映し、空間知覚（SP）とSW/HWパッケージは今期から拡大

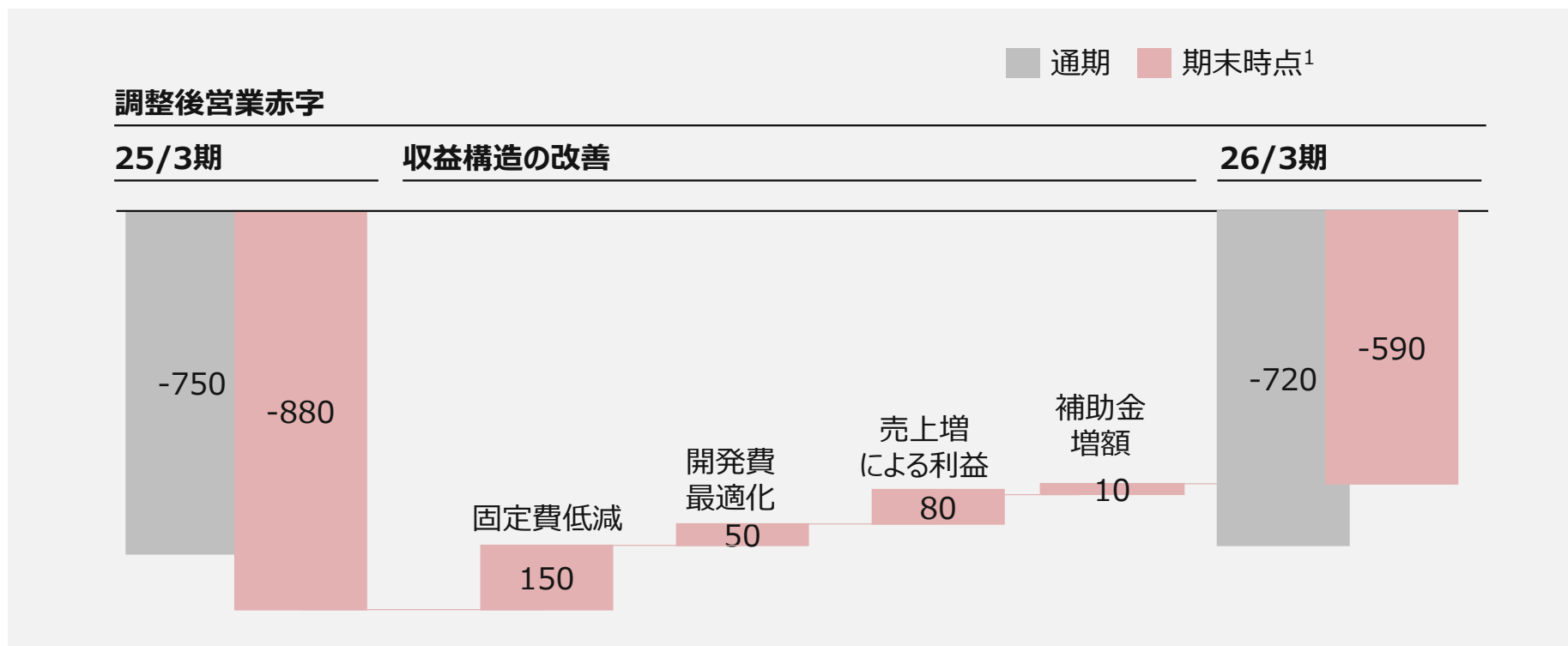
案件顧客 ¹	応用先	提供する技術	分類	
ロボティクス	川崎重工業	四足作業ロボット	難易度の高い屋内外や不整地での自己位置推定	SP SW
	ロボットソリューション	警備ロボット	屋内外走行機能やAI連動したナビゲーションを含む自律走行パッケージ	SP SW
	公的機関	汎用ロボット	汎用向け自律走行ソフトウェア	SP SW
	大手ロボットメーカー（複数）	各種ロボット	屋内外走行や環境変化による難易度の高い自己位置推定	AP SW
	大手鉄道	セキュリティ用ドローン	GPS信号が不安定な環境での自律飛行向けの自己位置推定	AP SW
	大手プラントエンジニアリング	重機運用自動化	認識難易度の高い屋外・不整地での自己位置推定	AP SW/HW
デジタルツイン	大手自動車OEM	自動運転・ロボタクシー	GPS信号が不安定な環境での自己位置推定	AP SW
	各国 総合エンジニアリング（複数）	インフラ設備管理DX	3Dスキャナとデジタルツイン技術（フォトリアル・セマンティック）	SP SW/HW
	大手製造業	製造工程DX	3Dスキャナとデジタルツイン技術（フォトリアル・セマンティック）	SP SW/HW
	各国 地図関連（複数）	車載マッピングシステム	都市規模のデジタルマップの生成システム	AP SW/HW
	大手通信	次世代デジタルツイン	空間知覚技術による分散データ処理	SP SW

SP: 空間知覚 SW: ソフト
AP: 人工知覚 SW/HW: ソフト・ハード

1. 前期ハイライトとして記載済の案件は省略

C 収益構造の改善

- 組織の最適化による固定費の削減（1.5億）、コア技術以外の開発の凍結・外注化（0.5億）、売上増による利益貢献（0.8億）、補助金増額見込（0.1億）
- 今期末時点¹までに実力値で赤字幅を改善（2.9億）、来期以降の更なる赤字幅縮小・黒字化を目指す



1. 期末時点の収益体質であり、通期売上・補助金収入から期末時点のコスト水準を控除して算定

ファイナンス（2024年1月～3月）



- 「成長の二本柱」の強化のため、新株予約権による約14億円のファイナンスを完了*1

成長の二本柱		事業の進捗	資金使途
A	顧客製品化	- 顧客製品化の達成、案件数の積上げと上方修正（2023年3月期） - WD社との製品ライセンス合意（3-4億円） - 製品関連売上の立ち上がり	- WD社との提携強化による売上の拡大 - 継続した顧客製品化の拡大 - 各案件での売上伸長
	B ソリューション化	- 事業基盤としてのエコシステムの構築 - 政府公共案件へ参画（日欧） - 欧州中心に、デジタルツイン案件の立ち上がり	- 欧州でのデジタルツイン案件の大規模化とグローバル展開 - ロボット領域でのソリューション事業の展開

1 顧客製品化757百万円、ソリューション化に261百万円充当済み

ファイナンス（2024年6月～）



■ 前期「成長の二本柱」の強化と、下支えする取り組みの推進のため、新株予約権により約18億円を調達済み¹

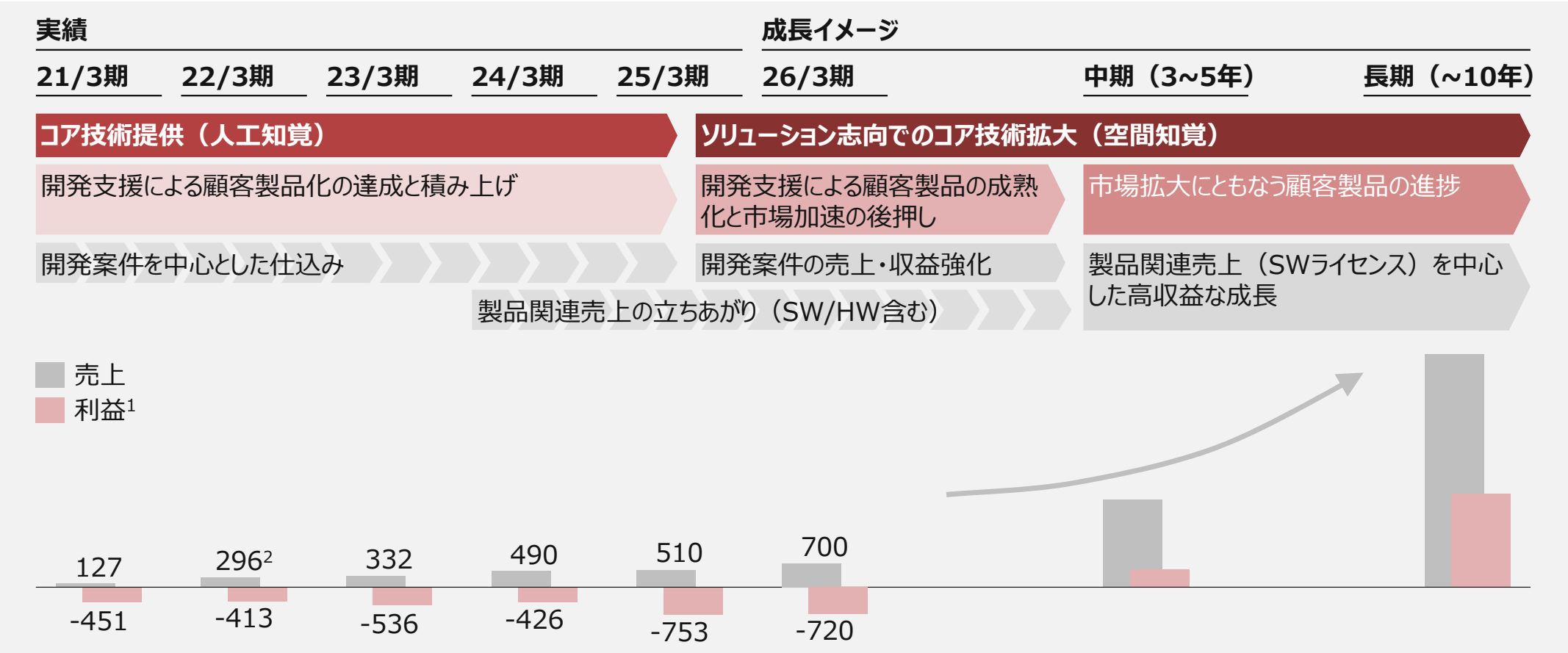
事業の進捗		今回の調達の資金用途	
成長の二本柱		前回未達分 ² の補完	新たな資金用途
A 顧客製品化	顧客製品化の順調な積み上がり	「呼び水」となる製品向けパッケージ強化	広義の自動運転領域でのソリューション化の展開
	製品関連売上の伸長	WD社を含む各案件の推進	
B ソリューション化	協業エコシステム構築と政府公共案件へ参画	欧州デジタルツイン案件拡大と世界展開	M&Aなどの事業投資 ³
	欧州デジタルツイン案件受注・合意の開始	ロボット領域でのソリューション化の展開	
下支え取り組み			
C AI・半導体との融合	大手半導体との協業体制の構築		大手半導体協業向けの最適化開発
	Intelとの顧客製品化		

1 本日時点で第18回新株予約権による資金調達の99%は完了。顧客製品化・ソリューション化に146百万円、半導体・AI研究開発に38百万円充当済み。
2 行使価額修正条項付第17回新株予約権（第三者割当て）によるファイナンスにおいては、当初想定金額約19億円に比べて約14億円の調達実績となり、約5億円の未達
3 ソリューション化案件の大規模化に向けた当社開発・技術組み込み体制強化等のためのM&Aを含む事業投資

中長期の成長イメージ



■ 新たに技術領域を拡大する成長戦略のもと、短期的には開発案件による売上・収益性をより強化しながら、中長期的には市場の加速に合わせ、これまで通り顧客製品化と製品関連売上の拡大で飛躍的な成長を目指す



1. 調整後営業利益
2. 会計基準変更による影響調整後売上

4. リスク情報

主要なリスク及び対応策



- 下記の通りに成長戦略へ重要な影響を与える可能性のあるリスク及び対応策を認識
- その他のリスクは25年3月期有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照

主要なリスク	時期	影響	対応策
AP（人工知覚）を必要とする各市場の発展が当社想定通りに進まないリスク	中長期	想定する顧客製品化及び製品関連売上拡大の遅延による売上拡大の遅延	・SW/HWパッケージ提供による顧客開発プロジェクトの加速化支援 ・ソリューション化による当社技術の市場拡大の推進 ・中長期の製品化見込みの高い市場・顧客案件への注力 ・グローバルトップのセンサ・半導体企業との提携による共同研究開発/事業開発推進
当社グループの技術優位性が継続的に維持できないリスク	中長期	SLAM市場における技術優位性が継続的に維持できないことによる中長期売上見込みの減少	・Kudan/Artisense統合SLAM技術の継続的なアップデートによる技術優位性の維持 ・AIとの連携による技術強化
収益認識の金額・時期が案件進捗により変動するリスク	短期～中長期	売上計上の変動	・案件数の拡大による売上計上時期の平準化 ・顧客製品化及び製品関連売上の拡大による安定的な収益基盤の拡大

本資料の取り扱いについて

本資料は、当社の事業および業界動向に加えて、当社による現在の予定、推定、見込みまたは予想に基づいた将来の展望についても言及しています。

これらの将来の展望に関する表明は、様々なリスクや不確実性がつきまとっています。

すでに知られたもしくは知られていないリスク、不確実性、その他の要因が、将来の展望に対する表明に含まれる事柄と異なる結果を引き起こさないとも限りません。

当社は、将来の展望に対する表明、予想が正しいと約束することはできず、結果は将来の展望と著しく異なることもありえます。

本資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報及び第三者の作成に係る情報は、公開情報等から引用したものであり、そのデータ・指標等の正確性・適切性等 について、当社は独自の検証は行っておらず、何らその責任を負うことはできません。

本資料における将来の展望に関する表明は、現時点において、利用可能な情報に基づいて、当社によりなされたものであります。

本資料において開示している事業の進捗状況を含む各指標は、今後も継続して決算説明資料等において定期的の開示する予定でございます。

本資料の次回アップデートは、2026年6月に開示を行う予定です。