

AIで心躍る未来を



**2025年12月期（第8期）
通期決算説明資料**

ニューラルグループ株式会社
2026年2月13日

2025年度通期決算と2026年度事業戦略のハイライト

1. 2025年度は、売上高33億円、営業損失6百万円で着地。2023年より推進してきたコスト改善の効果が想定以上に進行した結果、一時的に売上高が停滞したものの、今後の成長の基盤となる**既存事業の損益分岐点は大幅に改善**。
 2. 26年2月12日に、イベントおよびエンタメ事業を手掛ける**株式会社ポマト・プロ**と、**株式会社カクタス**の株式を、100%を取得するM&Aを発表。当社の動画・音声・音楽等の生成AI技術や、LEDビジョンを活用した**新しい楽しさ**の提供体制を構築。
 3. 2026年度予算は、売上高は**YoY+60%の53億円**、M&A関連費用を除くEBITDAは**YoY+183%の4.0億円**を計画。今後も、連続的なM&Aを通じたAI技術の社会適用を推進し、事業のいっそうの飛躍を目指す。
-

- **25年度事業実績**

- 中期成長を見据えた事業戦略
- M&Aの市場環境と当社の統合方針
- 26年度事業計画とM&Aの進捗
- 補足資料

創業以来の当社の歩み – 26年度から事業領域を拡大し、コアサービスを強化していく

画像・映像の 物体検知

- 小型かつ高精度な物体検知や画像判定技術を開発
- 自社開発AIのライセンスを大企業へ提供



エッジAIと 自社サービス開発

- 小型AIをエッジ機器に搭載、エッジAIカメラをサービス化
- 人流や交通量をデータ化し、スマートシティ化を支援



M&Aを通じた 楽しさの創出

- 急速に進化を遂げる生成AI技術を独自に進化
- M&Aを通じて楽しさ創出やエンタメ事業を急速に拡大



注力期間

18年~20年

21年~

26年~

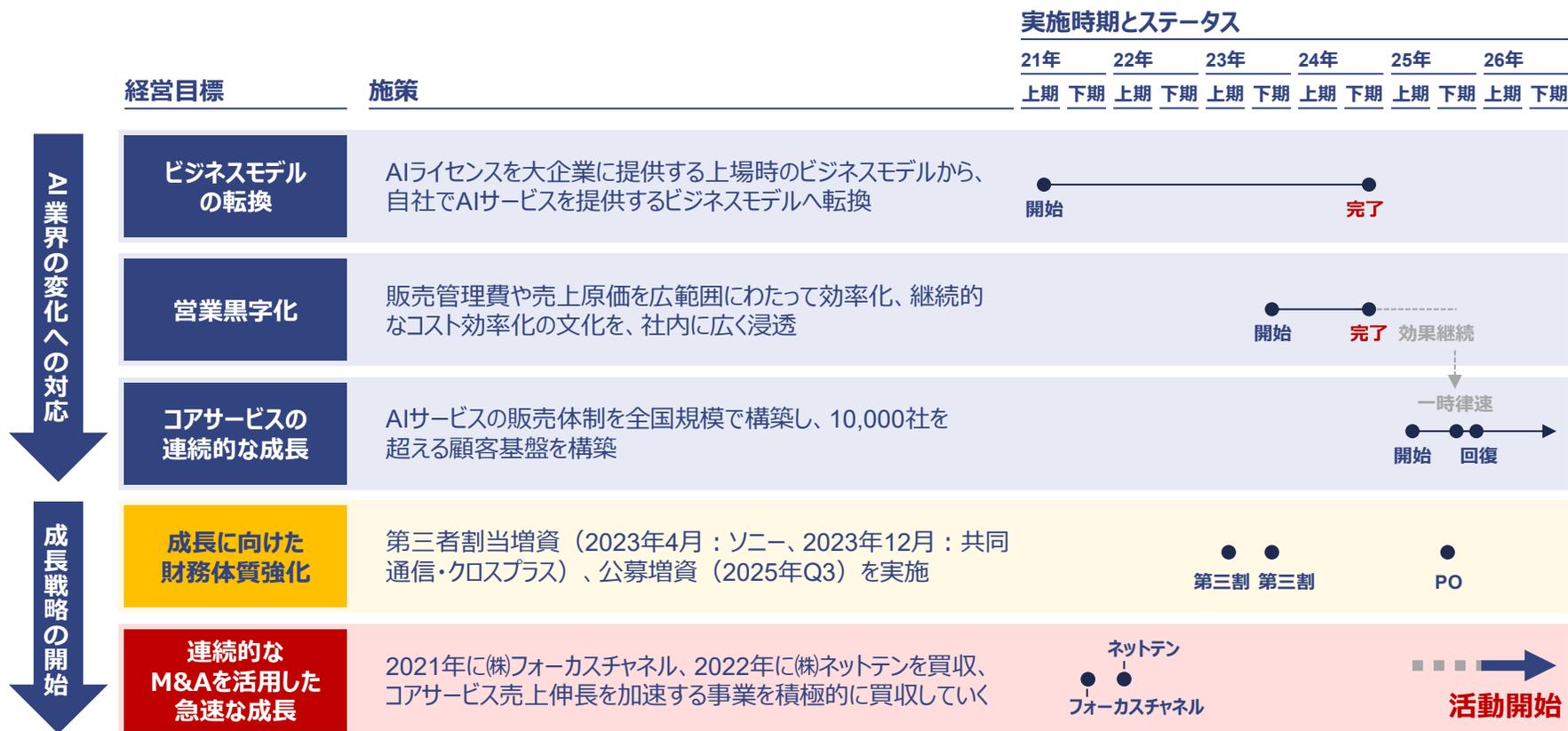
業界トレンド

- 物体検知技術が脚光を浴び、リアル世界のデータ化に活用可能なAI技術として、注目
- 個人情報やプライバシーについて、世界的に議論
- 近年は、コモディティ技術としての位置づけ

- 省エネルギーやコスト低減、個人情報保護に強い技術として、エッジAIがトレンド化
- 近年は、LLMや生成AIの登場により、大規模サーバーへの巨大投資が進行
- エッジAIはロボティクスやドローンの一部用途に限定

- メディア領域における動画コンテンツ市場拡大の追い風を受け、AIによる動画の生成は広く定着
- マーケティング、エンターテインメント、イベントなどの広い領域で、生成AIの活用が加速度的に浸透

AI業界の激しい技術盛衰を受け、21年から25年までの5年間で事業基盤を再構築



事業基盤の構築を完了した25年度は、23年度より継続してきたコスト効率化が想定以上に継続し、短期的に業績を押し下げたが、今後の成長の基盤となる既存事業の損益分岐点は大幅に改善

(百万円)	2024年 12月期 実績	2025年 12月期 業績予想	2025年 12月期 業績実績
売上高	3,564	3,700	3,299
EBITDA	187	300	141
EBITDA%	5.2%	8.1%	4.3%
営業利益	35	160	-6
営業利益率	1.0%	4.3%	-0.2%
経常利益	11	140	-46
経常利益率	0.3%	3.8%	-1.4%
当期純利益	-60	40	-107
当期純利益率	-	1.1%	-3.2%

- 25年度事業実績
- **中期成長を見据えた事業戦略**
- M&Aの市場環境と当社の統合方針
- 26年度事業計画とM&Aの進捗
- 補足資料

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先端技術を活用して、幅広い領域で枠にとらわれないサービスを提供したい、という想いが込められています。エンターテインメント、イベント、ゲーム、教育、メディア、コンテンツなどの領域において事業を展開し、心躍る未来の社会を実現します。

M&A実績やAI開発経験が豊富なマネジメント体制



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
- 日本ディープレニング協会理事長、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を主導
- グループインしたフォーカスチャネル社とネットテン社の事業飛躍を支援
- 東京工業大学大学院機械宇宙システム専攻



執行役員 CFO
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



常務執行役員 CTO 理学博士
見上 敬洋

- 野村総合研究所にて研究開発部所属、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AI研究を主導
- 東京大学大学院理学系研究科修了



執行役員 技術推進統括部長
鈴木 大地

- 野村総合研究所やパーソルキャリアにて大規模システムのインフラ・バックエンド開発に従事しつつ、自身でもサービス開発・立ち上げを推進
- 早稲田大学大学院基幹理工学研究科修了

楽しさやエンターテインメント事業をけん引する当社のAI技術力

当社の技術優位性



当社技術の提供価値

自律的コンテンツ作成



社会基盤連携



“実空間”のデータ化



“暗黙知”の可視化・再現



送受信コストの極小化

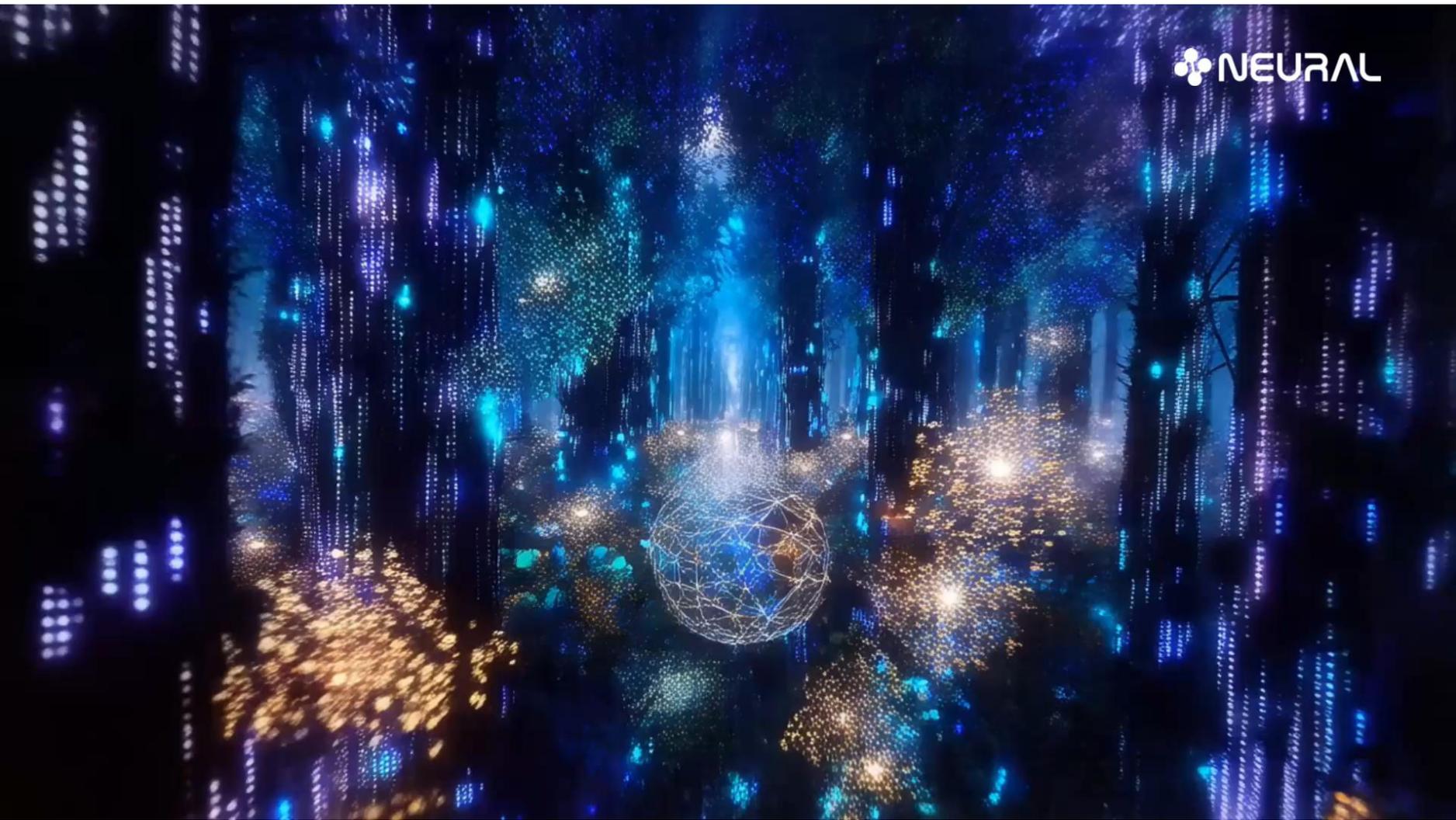


当社の生成AI技術 – アニメーション・作詞作曲の実績



<https://youtu.be/o-h6GwgFwHQ?si=YX7us-HLUIvliPZX>

当社の生成AI技術 – 未来空間や演出の実績

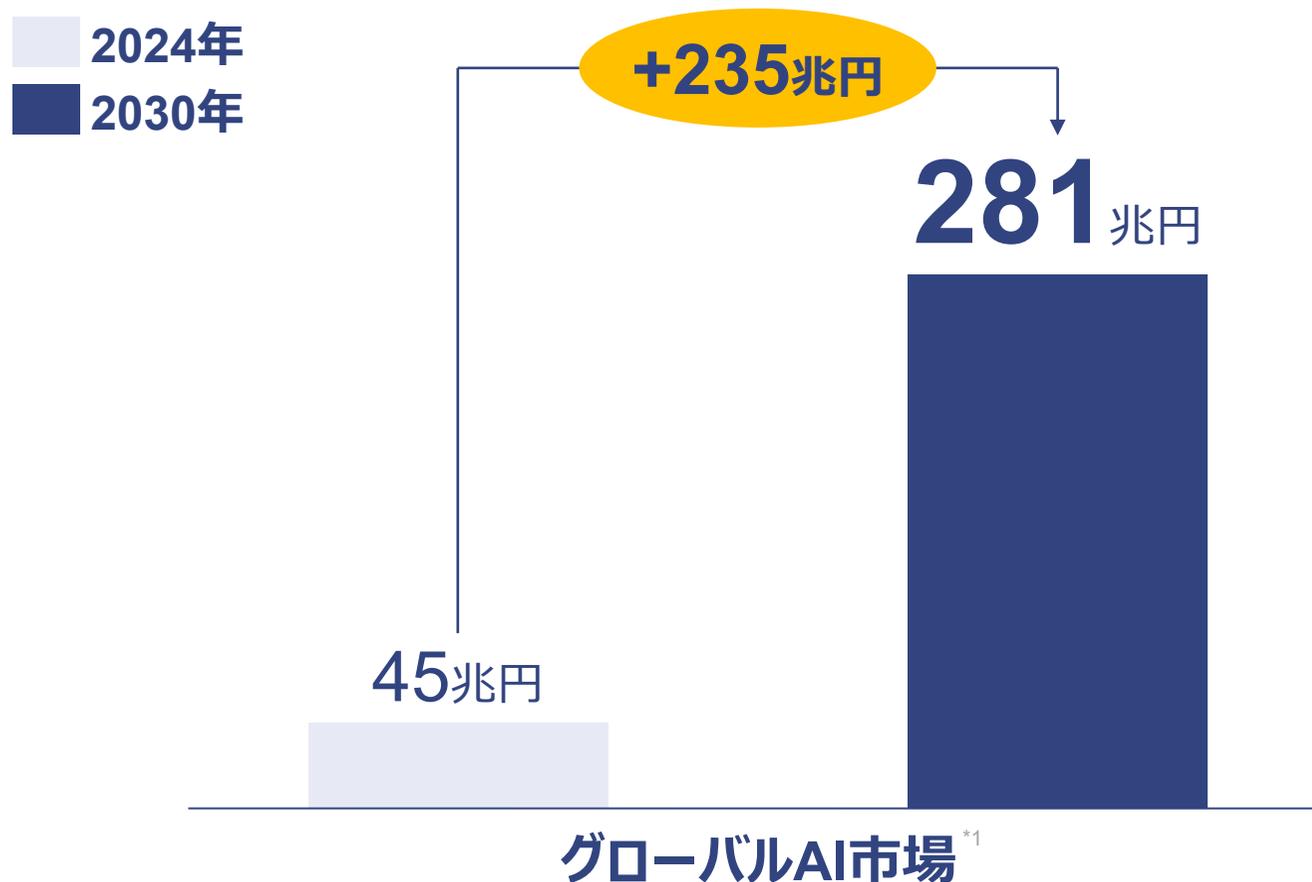


<https://youtu.be/t0EeGXmYT9s?si=G30KzYeN8-8mZsFj>

当社の生成AI技術 – 様々な生成AI作品を創出



世界のAI市場拡大は、広範囲で同時多発的に進行している：
AIサービスの提供においては、多様な事業領域における多面的なAI適用が不可欠



*1 Statista Japan (2024年5月発行) 2021年 人工知能 (AI) の世界市場規模および2030年までの予測値。なお、市場規模金額について為替レート152円/ドルにて試算。

M&Aを通じ、AIやエンタメ技術をより広範囲に適用

M&Aを通じてAIテクノロジーを活用した「ブルーチップ企業群」を形成する

当社の保有するAI技術



能動的に適用



26年度以降は、M&Aを通じて、急速な成長段階へシフトしていく

連続的なM&A を通じた飛躍

自社サービス構築 を通じた成長軌道

連結売上高 (百万円)



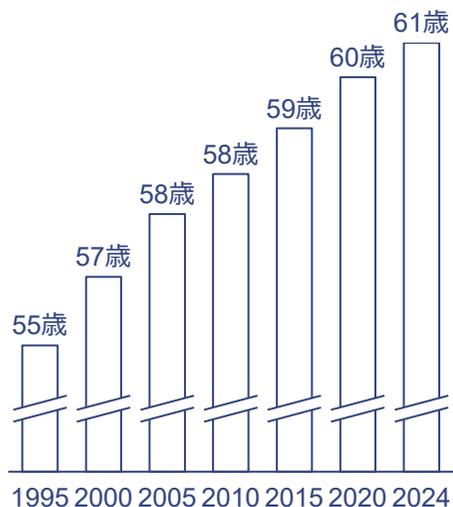
当社は、全国でのサービス提供体制を保有



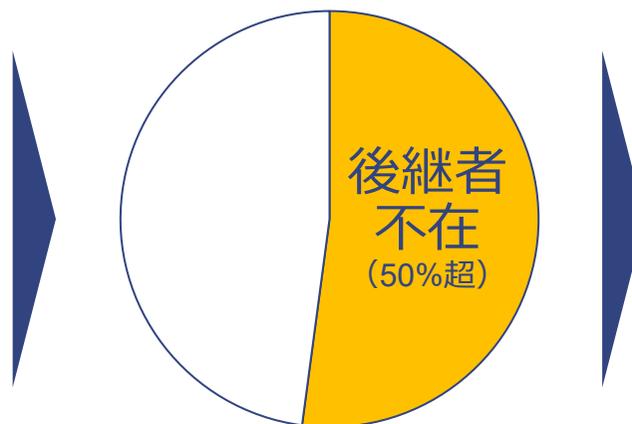
- 25年度事業実績
- 中期成長を見据えた事業戦略
- **M&Aの市場環境と当社の統合方針**
- 26年度事業計画とM&Aの進捗
- 補足資料

オーナー社長が高齢化し、後継者不足や黒字廃業が社会課題に

社長の平均年齢



中小企業の後継者不在率



1年間で休廃業する社数

24年の休廃業企業

6.9万社

過半数の**3.5万社**は

黒字で休廃業

事業承継に関連するM&Aの潜在需要は**13兆円超**
2035年まで継続的な増加が予想される

資料：帝国データバンク「全国社長年齢分析調査（2024年）」
資料：帝国データバンク「全国後継者不在率動向調査（2024年）」
資料：帝国データバンク「全国企業休廃業・解散動向調査（2024年）」
資料：矢野経済研究所「国内中小企業M&Aのポテンシャル市場規模」

当社が追及する「ブルーチップ企業群」への参画条件（M&A対象企業の像）

グループ全体の 企業価値向上に 貢献できる

- グループイン対象企業は**継続性**が高く、**安定した黒字**企業（必ずしも、急成長企業であることを要件としない）
- 買収価格は、双方の株主が納得する**適正価格**を前提（EV/EBITDAマルチプル5.0x以内、のれん負けや減損を避ける）

グループ企業間の シナジーを通じて 相互に高めあえる

- シナジー1：提供サービスへの当社の**AI・エンタメ技術の適用**
- シナジー2：双方の**顧客**への相互的な価値提供
- シナジー3：AIも活用した業務の**効率化**（開発・財務・調達等）

際立った人材を 有している

- 経営陣や社員の継続的な参画を通じて、事業の**継続性**が見込まれる
- エンタメの**プロデュース**や事業の企画などにおける、優れた人材を有する
- 新しい技術や手法の適用に**柔軟に対応**できる

【M&A・PMI実績】株式会社ネットテン

会社概要

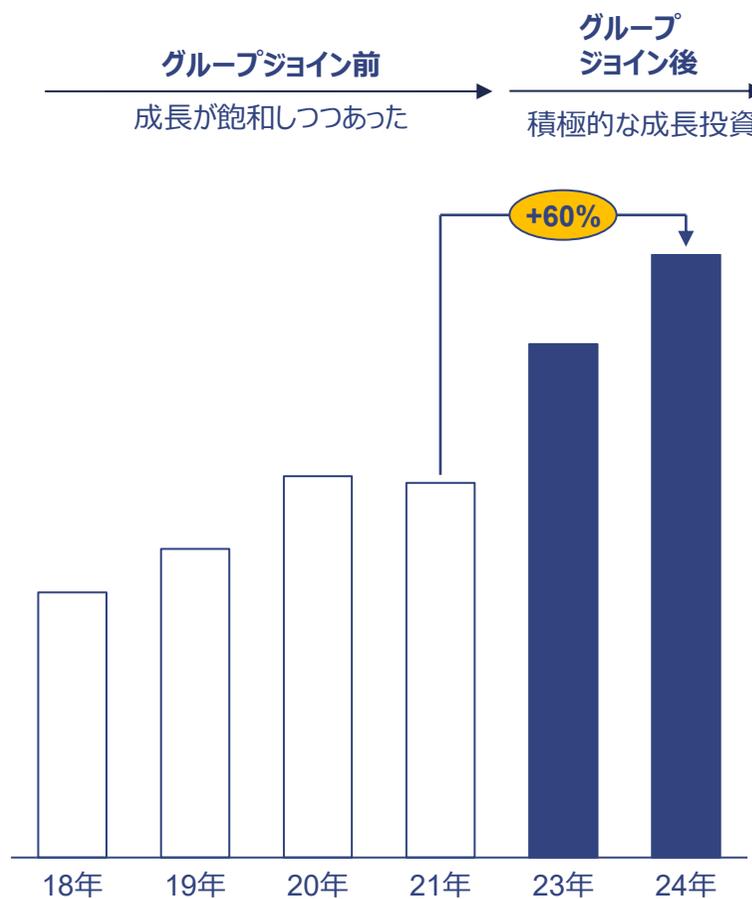


当社代表重松

ネットテン代表上田氏

- 【会社名】 株式会社ネットテン
- 【グループジョイン日】 2022年2月21日
- 【承継形式】 創業社長からの全株式引き受け
- 【事業内容】 販促支援、広告制作、LEDビジョン導入

M&A前後における売上高成長



【M&A・PMI実績】株式会社フォーカスチャネル

会社概要



- 【会社名】 株式会社フォーカスチャネル
- 【グループジョイン日】 2021年11月1日
- 【承継形式】 株式会社Wizから事業譲渡
- 【事業内容】 マンションサイネージメディア



平均世帯年収
1,000万円超居住者

明確なターゲッ
ティングが可能

安定したペルソナと
確実な視聴

M&A前後における事象成長

グループイン前

グループイン後

設置220棟、リーチ11万人

設置450棟、リーチ23万人



【事業成長に伴い、様々な賞を受賞】



マンションサイネージ広告
業界1位



ニューラルマーケティング株式会社



当社のグループ運営方針

グループインの基本方針

- **グループイン企業の文化や独立性を尊重、社名や所在地も原則として維持**
- **新しい技術の適用や楽しさの創出に向けて、人材や資金を提供**
- **短期的な利益拡大を通じて、中期的な成長に向けた資金の創出も支援**

具体的なシナジー創出の取組み

売上拡大

- グループ間での、顧客への相互送客やクロスセル
- グループ間での商材を融合した、統合的なサービス提案
- 新技術や機能向上を通じた、商材の魅力向上や単価向上
- グループ各社の営業販売における最適手法を相互共有

経営効率化

- グループ共同購買やITシステム等の共同運用
- 経理、財務、予算管理等のバックオフィス機能を統合
- クリエイティブや開発の外部発注をグループ内で対応
- 繁忙期を相互補完することによる、人材活用の最適化

組織力強化

- 単体企業では難しい、各種人材採用をグループで支援
- グループ横断の代表会議を通じた、グループ戦略の共有や協議
- グループ横断での人材異動を通じ、社員へ多様な機会を提供
- 上場企業グループとしてのやりがいやモチベーションの向上

M&Aの進捗と実績

M&Aアドバイザー数

198 アドバイザー

(26年2月6日現在)

IM (企業概要書) 受領数

251 件

(26年2月6日現在)

IM (企業概要書) 採用数

14 件

(26年2月6日現在)

グループイン企業数

4 社*

(26年2月12日現在)

取引金融機関数

19 社

(26年2月6日現在)

* 26年2月12日契約締結の株式会社ポマト・プロ（株式譲渡実行日26年2月28日）と、株式会社カクタス（株式譲渡実行日26年4月1日）を含む

- 25年度事業実績
- 中期成長を見据えた事業戦略
- M&Aの市場環境と当社の統合方針
- **26年度事業計画とM&Aの進捗**
- 補足資料

M&Aの実施状況

2021年11月1日 ●



FOCUS CHANNEL

2022年2月21日 ●



2026年2月12日 ●



POMATO PRO.



今後も継続

オンライン・オフラインのエンタテインメントやイベントをリードする「ポマト・プロ」の全株式を取得、イベント・エンタメ領域へ進出

M&A概要



ポマト・プロ代表
飯島氏

当社取締役常務
グループフィアンス本部長
山本 正晃

- ポマト・プロは、「すべての“ヒトのココロ”を豊かにするコミュニケーションの創造」を理念とし、エンタテインメント、ゲーム、スポーツ、小売領域に多数の顧客を有するイベント、エンタテインメントを提供
- 現在成長を続けるオンラインイベントや、オンライン・オフラインでのハイブリッドサービスを得意としており、イベントのデジタル化や生成AI技術の活用を急速に進行
- 従来の方考え方に留まることなく、より新しい楽しさの提供を通じて市場における独自性を確立

会社概要

- 設立：1983年
- 所在地：東京都千代田区

主要顧客：(株)朝日新聞出版 / 浦和レッドダイヤモンズ(株) / (株)エーエージェント / (株)エスブルセールスサポート / ENEOSホールディングス(株) / エアソン販売(株) / (株)カブコン / (株)教育と探求社 / (株)共同通信社 / 協立広告(株) / (株)キャラ研 / (株)近鉄百貨店 / (株)公文教育研究会 / (株)ぐるなび / (株)クレオ / (株)コナミデジタルエンタテインメント / (株)資生堂 / (株)ジェイアール東日本企画 / (株)ジャストシステム / ジュビターショップチャンネル(株) / (株)スクウェア・エニックス / (株)そごう・西武 / (株)ソニー・クリエイティブプロダクツ / (株)ソニー・インタラクティブエンタテインメント / ソニーグループ(株) / ソニーコンシューマースールズ(株) / ソニービジュアル(株) / (株)大丸松坂屋百貨店 / (株)談話広告 / (株)デルフィス・ドライブ / (株)電通 / (株)電通テック / 東京ミッドタウンマネジメント(株) / (株)トヨタ・エニック・プロ / (一社)日本野球機構 / (株)日本農業新聞 / VAIO(株) / (株)博報堂 / (株)博報堂DYスポーツマーケティング / (株)阪急阪神百貨店 / (株)バンダイ / (株)BANDAI SPIRITS / (株)フロンテッジ / フランス食品振興会 (Sopexa Japan) / ボッシュ(株) / (株)ポプラ社 / (株)松屋 / (株)丸井 / (株)三井住友銀行 / (株)三越伊勢丹 / 明治産業(株) / LINEヤフー(株) / (株)読売エージェンシー / (株)読売広告社 / (株)読売広告社 / LINE Friends Japan(株)

提供したイベント・エンターテインメントサービスの例

eBASEBALL
全国中学高校生大会
(コナミ)

TOKYO GAME SHOW
SIEブース
(SIE)

KICK OFF MEETING
(資生堂)

PEANUTS CARNIVAL
(PEANUTS CARNIVAL
実行委員会)

KUMON創立
60周年記念式典
(公文教育研究会)

NPB12球団
ジュニアトーナメント
(日本野球機構)

企業・行政とのエンタテインメントやイベントをリードする 「カクタス」の全株式を取得、光アートや楽しさを街なかで提供

M&A概要



カクタス代表
畚野氏

当社取締役専務
グローバルフィナンズ本部長
山本 正晃

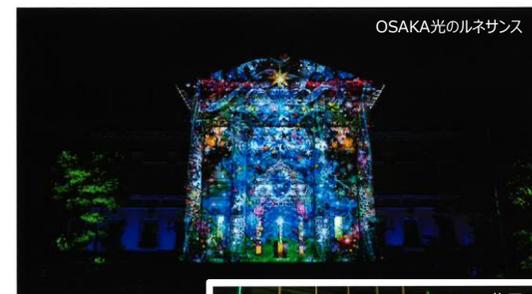
- カクタスは、「ココロを動かす、感動体験を創る」を理念とし、「感動」を起点にするクリエイティブなイベントやデザイン
の力で効果的なプロモーションを実現
- プロジェクションマッピングや光アートを強みとし、行政と連携した街なかでのエンタテインメントサービスの提供に多数の
実績を有する
- 現在、関西を中心とした強いネットワークを有するが、全国展開に高いポテンシャルを有する

会社概要

- 設立：1996年
- 所在地：大阪府大阪市

主要顧客：(株)JTBコミュニケーションデザイン / 阪急阪神ビルマネジメント(株) / (株)JTB / 大和ハウス工業(株) / 大日本印刷(株) / (株)マインドシェア / 阪急電鉄(株) / (株)JTB グローバル
マーケティング&トラベル / UMEDA MEETS HEART実行委員会 / 朝日放送テレビ(株) / 一般社団法人大阪梅田エリアマネジメント / (株)大阪港トランスポートシステム / ドーン
事業共同体 / 阪急阪神不動産(株) / 南海電気鉄道(株) / 一般社団法人西梅田地下道管理協議会 / (株)ダスキン / (株)竹中工務店 / 一般社団法人 グランフロント大阪TMO /
(株)南海国際旅行 / (株)ライズ / かんてん Eハウス(株) / ユナイテッド・アーバン投資法人 / (株)アド電通大阪 / ヒルトンプラザテナント会 / (株)ケシオン / (株)エイビー / 帝塚山学院大
学 葡萄祭実行委員会 / 印太戦略智库 (インド太平洋戦略シンクタンク) / 学校法人藍野大学 明浄学院高等学校 / 神戸元町 夢クリニック / 阪神電気鉄道(株) / (株)
フォーシーカンパニー / (株)電通 / 太陽油脂(株) / JR西日本ステーションシティ(株) / 大阪市水道局 / (公財)山本能楽堂 / フォーシーズ(株) / 一般財団法人 NHK財団 / エルメス
ジャパン(株) / 南海フェリー(株) / 西日本旅客鉄道(株) / 大津市大河ドラマ「光る君へ」活用推進協議会 / (株)読売広告社 / NTTアーバンビューサポート(株) / イオンモール(株) / 学校
法人関西大学 / (株)毎日放送 / 大阪工業大学 / ミズ(株) / (一社)GREENJAM / ハイアールジャパンホールディングス(株) / 近鉄不動産(株) / (一社)御堂筋まちづくりネットワーク

提供したイベント・エンターテインメントサービスの例



映像や音声技術を組み合わせた「新しいイベント体験」をスピーディーに展開する



技術の適用

LEDビジョン



画像・動画AI



音声AI (多言語含む)



センサー技術



2026年12月期 連結通期 業績予想

(百万円)	2025年 12月期 業績実績	2026年 12月期 業績予想	増減額	増減率
売上高	3,299	5,300	+2,001	+60%
M&A関連費用を除くEBITDA	141	400	+259	+183%
EBITDA%	4.3%	7.5%		

当社の経営指標として、「M&A関連費用を除くEBITDA」を重視

- 連続的なM&Aと、AI技術の適用を通じて成長する当社における正常収益力を示す経営指標として、「M&Aにおける株式取得に関連する一時的な支出項目」を控除した収益力を重視
- 具体的には、営業活動によるキャッシュフロー創出力を示すEBITDA（営業利益+減価償却費+のれん償却費）に、M&Aによる株式取得関連費用（M&Aに関連するアドバイザー手数料等）を加えて算出（※右の数式参照）
- M&A取得費用は、取得時に支出される費用項目である一方、2年目以降には計上されない一時的な費用としての性質を持つ

$$\begin{array}{r}
 \text{営業利益 (EBIT)} \\
 \text{減価償却費 (D)} \\
 + \text{) } \text{のれん償却費 (A)} \\
 \hline
 \text{EBITDA} \\
 + \text{) } \text{M\&A関連費用} \\
 \hline
 \text{M\&A関連費用を除くEBITDA}
 \end{array}$$

- 25年度事業実績
- 中期成長を見据えた事業戦略
- M&Aの市場環境と当社の統合方針
- 26年度事業計画とM&Aの進捗
- **補足資料**

当社の2つの活動領域 – イノベーション領域で創出した技術を活用し、コアサービス領域を拡大していく

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+

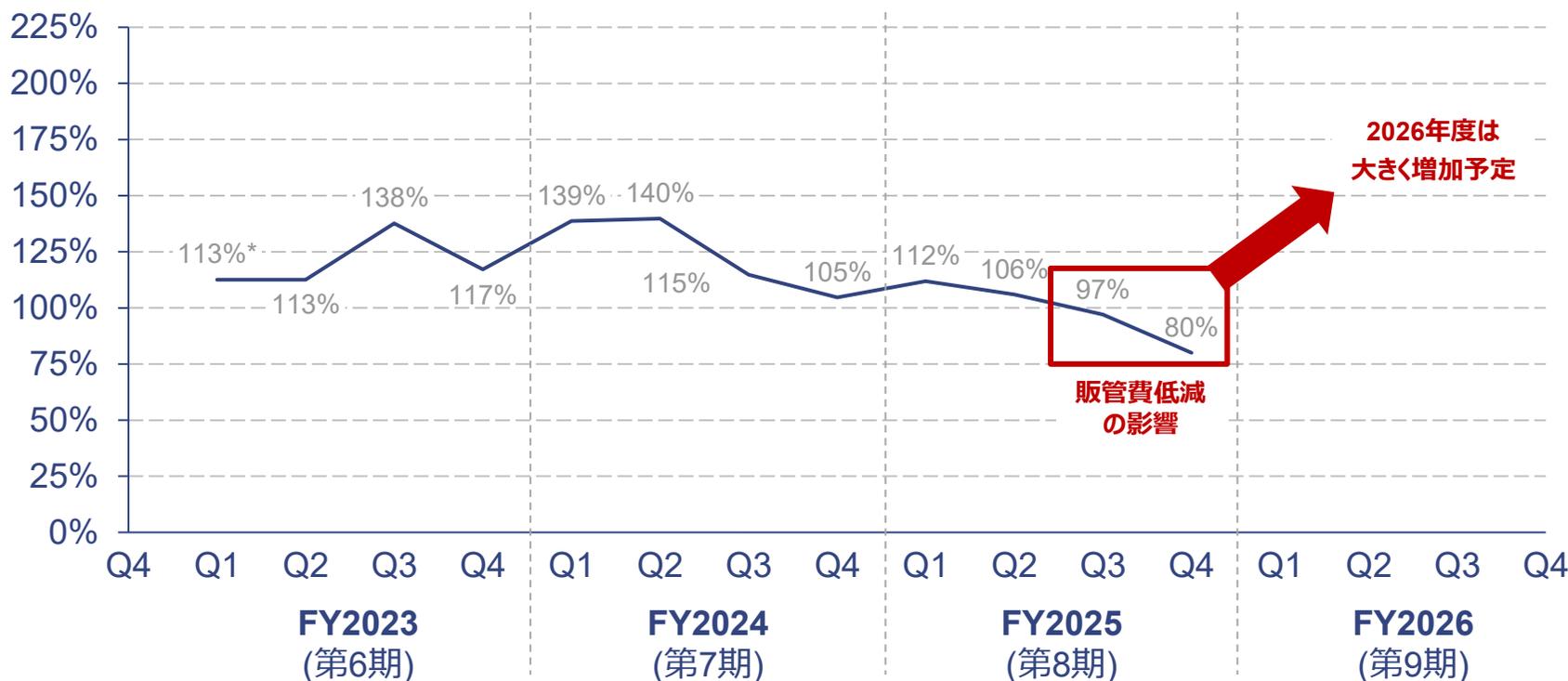
2025年12月期 事業領域別売上高*1実績 – 対昨年実績

(百万円)

事業領域	2024年 12月期 Q1-Q4実績	2025年 12月期 Q1-Q4実績	増減額	増減率
イノベーション 領域	778	571	-207	-26.6%
コアサービス 領域	2,786	2,728	-58	-2.0%
合計	3,564	3,299	-265	-7.4%

*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。

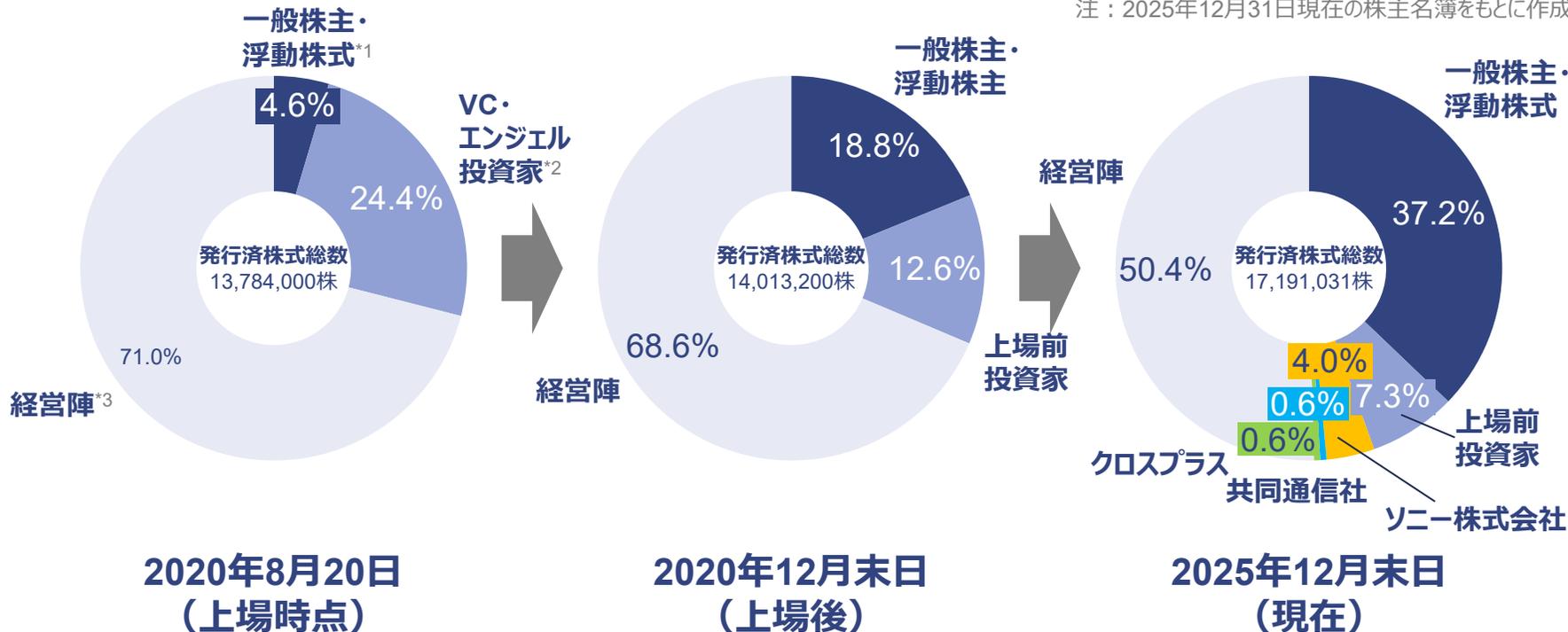
コアサービス領域 対前年同期比 売上伸長率 – 25年下期のコアサービス売上成長は一時的に鈍化したが、26年は力強く成長軌道へ回復



*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。

株主の多様化が進む

注：2025年12月31日現在の株主名簿をもとに作成



*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月期末 貸借対照表

(百万円)	2025年12月期
	12月末
流動資産	2,870
うち現金及び預金	2,217
固定資産	1,327
資産合計	4,198
負債合計	2,312
うち有利子負債	1,909
純資産合計	1,885

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		Q4	
	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	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%	764	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%	141	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%	622	81%
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%	258	34%
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%	506	66%
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%	537	70%
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%	-31	-4%
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%	-36	-5%
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%	-56	-7%

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。

