

2026年5月15日

各位

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

2026年3月期 通期決算説明に関する質疑応答内容の公開のお知らせ

当社は、2026年5月15日、投資家・アナリスト向け決算説明会を開催いたしました。投資家の皆様にタイムリーに情報を開示するべく、質疑応答内容を本リリースにテキストにて公開いたします。また、決算説明動画や決算説明スクリプトURLを以下に再掲しておりますので、あわせてご確認いただきますようお願い申し上げます。

【2026年3月期通期 機関投資家・アナリスト向け決算説明会】

1. 開催日時：2026年5月15日（金）
2. 説明者：代表取締役 CEO 項 大雨
管理部長 石井 達裕

▼▼決算説明動画はこちらからご確認いただけます▼▼

https://youtu.be/19q_fuwYSJo

▼▼決算説明スクリプトはこちらからご確認いただけます▼▼

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS02977/c4c8bb7c/3896/4d76/83a2/bf32ed00f57a/140120260510521113.pdf>

▼▼決算説明資料はこちらからご確認いただけます▼▼

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS02977/5abf7d92/992f/47a4/a37b/ae4722ea02cb/140120251108592855.pdf>

【質疑応答内容】

1. ソフトウェアとハードウェアの利益率はどれくらいでしょうか。

ソフトウェア、ハードウェアの利益率は、個々の案件や製品の種類によって異なり、また、パッケージとして販売するケースもございますので、詳細を申し上げることは差し控えていた
だきたく存じます。

ソフトウェアの利益率は、振り幅がありますが、増加傾向にあり、中には 100%に近いものもあり、全体としては、ハードウェアの利益率の倍程度あります。

2. 27年3月期の売上減収に関して、ソフトウェアの売上の増加のためにハードウェアの売上が減少する構造にある理由を説明して下さい。

商流としては、ソフトウェアとハードウェアが並行して販売できる案件、ハードウェアを「呼び水」として最初に導入し、その後ソフトウェアを導入し収益拡大するケースがあります。

すなわち、ハードウェア販売は、引続き維持拡大する部分と、「呼び水」となってソフトウェア販売に転換されていく部分とがあります。

26年3月期から27年3月期への事業進展のフェーズにおいては、トータルでは、ハードウェア販売からソフトウェア販売に転換されていく部分の方が大きくなっています。

これは、中長期的なソフトウェアを中核とした収益拡大という変化に伴うものであります。

3. 27年3月期に見込むソフトウェアの売上増加3.6億円について、既に契約済みの継続案件でどの程度カバーできていますか。また、一過性の開発支援はどれほど見込んでいますか。また、台数に応じた「商用ライセンス」による増収はどの程度織り込んでいますか。

現在まだ期初ではありますが、ソフトウェアの売上増加3.6億円のうち、1/3以上が既に契約済みまたは継続案件でカバーしております。また、一過性の開発支援はほぼ存在せず、継続性とスケール性を担保した売上で全体を構成しております。

4. 新たに掲げた「データ技術の提供」ですが、これは具体的に誰に対して、どのような形態で課金するビジネスモデルでしょうか。20兆円という巨大市場の中で、貴社が獲り得る現実的なシェアと、27年3月期の売上貢献見込みを教えてください。

データ技術の提供は、フィジカルAIのデータ開発に向けた技術の提供であり、また単発の受託ではなくデータ開発の規模に応じてスケール性を確保された従量課金的なビジネスモデルを想定しています。既に有望な事業機会としての案件は見通しており、27年3月期および28年3月期で数億円の売上規模を目指しております。

また、将来の 20 兆円の巨大市場においては、当社の技術提供が関わるサブマーケットが全体の数%から 10%程度、そのうち数%から数 10%のメジャープレーヤーに成長することを目指しております。

5. 26 年 3 月期は 25 年 3 月期と比較して、原価が大幅に増加し、売上総利益率が下がっておりますが、その理由は何でしょうか。

26 年 3 月期の売上総利益率の低下は、政府案件に起因します。

26 年 3 月期から開始した政府案件は、開発した成果物を政府に納品しますが、同時に、それを当社が事業化し収益化できるという内容になっております。

本案件の費用は、会計基準に基づいて 26 年 3 月期の収益獲得のための売上原価として処理しなければならない一方で、実際には将来収益獲得のための研究開発支出の側面があります。

こうした側面を踏まえ、研究開発費に相当する費用を原価から差し引くと、売上総利益率は悪化していないと判断しております。

6. 前期にコスト最適化を完了し、今期再び研究開発等の固定費を増やす決定をしました。この投資は具体的に「数理的的手法」から「フィジカル AI モデル」への転換にどの程度リソースを割くものであり、競合他社に対する決定的な優位性にどう繋がりますか。

今期の研究開発費用の増加は、ソフトウェア技術・事業の拡大推進のためのデジタルツインソリューションやロボットナビゲーションの技術開発や顧客支援などが中心です。加えて、新たに展開するデータ技術への新規投資も行う予定です。なお、25 年 3 月期と 26 年 3 月期に続いた転換期におけるコスト増減のフェーズは終えて、持続可能な範囲で収益性とバランスが取れた研究開発の増強を継続していく予定です。

フィジカル AI モデルへの転換において、競合他社に対する優位性は技術の先進性と一貫性の二点です。より先行するアームロボットと比較して、弊社が注力する移動ロボット領域においては、フィジカル AI モデルの適応は産業界ではまだ事例が非常に少なく、弊社の取り組みは高い先進性を有しています。加えて、デジタルツインとロボットとデータ技術は空間知覚をベースに連携が取れるものであり、一貫した提供によってそれぞれの性能を高め、広い技術支援範囲によって確実に市場の需要をより効率的に捕捉できる優位性があります。

7. 今後の資金調達計画について教えてください。

27 年 3 月期は引続き営業損失（赤字）を見込んでおりますが、赤字縮小は加速しており、今後は黒字に向かっていく計画を策定しております。その計画のための手元資金は十分にあり、運転資金のための調達の計画はありません。

実際には全く想定しておりませんが、仮に 27 年 3 月期の赤字が今後も継続するという、極めて過度に保守的なシナリオでも、およそ 6 年分の運転資金があるという事実にご留意いただければ

ばと存じます。

8. 昨今の石油供給問題が会社業績に与える影響はありますか。

当社の事業は、石油供給に関連する材料費の上昇などに直接的なコスト増加等のネガティブな影響は受けません。逆に、当社の顧客には、建設・インフラといったエネルギー価格の影響を受けやすい顧客がありますが、コスト高によって顧客の業務効率化の圧力が高まり、むしろ当社が提供するデジタルツインやロボットの技術やソリューションを導入するインセンティブが生じると考えております。

9. 知財に関しての方針や戦略を教えてください？

市場競争環境において当社の技術優位性を最大活用する知財戦略をとっております。例えば、特許取得を行っている当社製品 Vantage は、北米の FOX スポーツ社の案件で、アメリカンフットボールの最高峰の試合の放映向けロボットカメラで採用が続いておりますが、このような当社製品のコア技術に関しては、引続き、特許取得を行ってまいります。

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

■会社概要

会 社 名：K u d a n株式会社

証券コード：4425

代 表 者：代表取締役 CEO 項 大雨

■お問い合わせ先は[こちら](#)