

2021年11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 東証マザーズ)
問合せ先 執行役員 CFO 中山 紘平
(TEL. 03-4405-1325)

2022年3月期 第2四半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、本日、機関投資家・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て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。

【2022年3月期第2四半期 機関投資家・アナリスト向け決算説明会】

1. 開催日時：2021年11月15日（月）
2. 説明者：代表取締役 CEO 項 大雨
執行役員 COO 村井 太郎
執行役員 CFO 中山 紘平

▼▼決算説明動画はこちらからご確認いただけます▼▼

<https://youtu.be/PclYrNMtxXk>

▼▼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://finance.logmi.jp/376588>

▼▼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/c58029c0/b147/46a5/aa01/371a49e97e38/140120211111431955.pdf

【質疑応答内容】

1. 過去説明資料では2030年目標の平均商用ライセンス報酬は2億円との説明でしたが、この想定に変更はないでしょうか？

過去の説明資料で開示させていただいている平均商用ライセンス報酬に対する見立てについては現時点で変化はなく、商用化してすぐの立ち上がりは原則数百万円～数千万円規模を想定しており、製品販売の拡大に伴い、1案件億円単位での収益を目指す方向性となっております。

2. パートナーシップの大幅な増加と売上が連動していないのはなぜか？

パートナーシップの増加により案件数、特に製品化に向けた質の高い案件数は増加しておりますが、これは売上に対する先行指標としてはより間接的なものとなっております。

将来的な売上により直接的に連動する先行指標として継続案件数と顧客製品化スケジュールを今回開示しておりますが、今後事業進捗についてはそちらもご参照いただきたいと思いますと考えております。なお、こういった案件の開発マイルストーンが進捗するにあたり一定程度の報酬の増加も平均的には生じておりますので、それが足元の売上の回復傾向にもつながっていると考えております。

3. 早期の製品化が見込まれる開発プロジェクトがあることを伺いました。四半期黒字となるのはいつから、と考えられますか？

まず製品化が見込まれる開発プロジェクトに関連した黒字化ですが、黒字化のタイミングに関しては、四半期で黒字化を見ているわけではなく、基本的には年単位の収益が我々の事業の収益をもっとも示していると考えています。その中で、黒字化の時期に関しては、時期そのものは開示していませんが、顧客製品化に合わせて黒字化するものと考えております。具体的には、これまで説明させていただいているように、現時点の事業フェーズとしては将来収益力が高まる案件と顧客に注力する仕込みの段階でして、これが顧客製品化に伴いターニングポイントとなり、より刈り取りの事業フェーズに移っていくものと考えております。今回、先行指標として開示させていただいた顧客製品化スケジュールとそれを支える継続案件の数をご参照いただきまして、今後の事業の進捗として見ていただければと思います。

4. 資料 p18 の各案件の確度の違いですが、具体的なマイルストーンの違いなどはあるのでしょうか？

確度が「高」の案件の方が全般的にはマイルストーンは進んでおりますが、高中低によってマイルストーンのパターンや、数の多さ等が一对一对応ではないのが現状です。

5. 製品化された場合は、全て製品販売数に応じて貴社にライセンス収入が入るような形になるのでしょうか？

製品化された場合の収益モデルについては、基本的には顧客側のビジネスモデルに合わせて、我々の収益が一番スケールしやすい形に課金する形態となります。例えば、顧客が我々の技術を組み込んだロボットなどデバイスの台売りであれば、台当たりのロイヤリティを課金し、顧客が

ソフトウェア販売であればソフトウェアインストール数に合わせたライセンス収入、あとは我々のソフトウェアを使ってデータ処理を行った場合、そのデータに合わせて顧客が課金するのであれば、データ量に合わせた従量課金などのライセンス収入となります。

6. 人員の状況を教えてください。エンジニア数を中心にお願いします。また、離職防止対応を教えてください。

エンジニア数に関しては Artisense の完全子会社化に伴いグループ全体で 30 人程度の人員となります。この人員数に関しては、グローバルにおいてトップレベルの人員数を確保できたこととなります。離職防止に関しては、Artisense の完全子会社化を段階的な企業統合により進めてきて、また Artisense 及び Kudan メンバーに対し適切なインセンティブの付与を行い、買収に伴う離職は最低限に抑制できたと考えております。これらの対策は今後も継続していく予定となっております。

7. 期首に比べて、製品化プロジェクトそれぞれの確率に変化はありましたか？

確度が「高」の 4 件全てについて期首に比較して確度が高くなっております。「中」程度から「高」に移ったものもありますし、以前から確度が高いものも顧客側での開発の進捗や、我々の適切なサポートによりマイルストーンが進みより確度が高くなっている案件もございます。

8. 今期売上予想には、顧客製品化の今年度実現分はどのように織り込まれていますか？

今期に顧客製品化の可能性は一部ありますが、来期になる可能性もあり、保守的に今期売上予想には織り込まれておりません。

9. 来期と再来期の売上を想定するのに、顧客製品化プロジェクトに実現によるものをどの程度と想定すれば良いですか？

現状見えてる部分として、少なくとも来期 10%弱、再来期 15%程度と考えております。全体としては顧客製品化の割合が増加していきますが、依然種まきである評価・開発の積み上げも積極的に行っていくため、割合としては徐々に増えていくと見ております。

(補足：なお、今期から来期に製品化予定の顧客案件の販売拡大、今後の製品化案件の積み増しにより、これ以上の商用ライセンス報酬の拡大は引き続き目指してまいります)

10. アーティセンスの完全子会社化で、3 回目の実行、減損可能性を触れましたが、その時の PL、BS の影響を具体的な金額を含めて教えてください。

説明資料にございます通り、ArtisenseのPLに関しては会計上今年の10月でKudanの完全子会社となりますので、Artisenseの10月以降のPLが、今年の1月以降のKudan連結財務諸表のPLに入ってくるようになります。KudanとArtisenseでは3か月の決算期のズレがあるので、このような取扱いになります。Artisense早期買収決議時の開示資料内で、2020/12期のArtisenseの売上は約60百万円、オペレーティングコストは約4億円と開示しております。当期にコストの効率化を事業に支障のない範囲で進めてきておりますので、現時点で年間3億～3.5億円くらいのコスト見込みとなっております。コスト感としては、このコストのうち3か月分がKudanの連結財務諸表に入ってくるとご理解いただければと思います。

減損の可能性については、10月取得の株式に対する減損の判定になりますので、10月から12月の第3四半期決算の監査・開示が行われる来年の1-2月以降に減損の判定が行われます。前期の減損と同様に、ある程度保守的な将来見込みに基づき会計上の判断が行われる可能性がございます。ここは監査法人とも協議の上、判断を行い、状況が分かり次第、開示を行っていきたいと思います。

(補足：なお、当社新株発行を対価とするArtisense株式取得のためその分株主資本金額が増加し、仮に減損処理が行われてもこの増加後の株主資本金額からのマイナスとなります。)

※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：Kudan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](#)