



# 事業計画及び成長可能性に関する事項

ニューラルポケット株式会社 (東証マザーズ: 4056)

2021年12月24日


- **会社概要**

- 技術優位性とエッジAI
- サービスの概要
  - AIメディアプラットフォーム
  - AIデジソリューションズ
  - その他AIサービス
- 成長戦略

# 『世界を便利に、 人々を幸せに』



# 会社概要

- 
 当社は、「世界を便利に、人々を幸せに」をミッションとし、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」を展開。
- さまざまな分野でデジタル化が進む中、通信や電力などの環境負荷が少なく、プライバシー保護の点でも優位性の高いエッジAIの利点を生かし、まだAIが活用されていない街なかの日常生活を便利にするサービスを独自で開発し、AIスマートシティ革命を推進中。

会社名	ニューラルポケット株式会社
上場市場	東証マザーズ（4056）
代表者	代表取締役社長 重松 路威
住所	東京都千代田区有楽町1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32階
設立年月日	2018年1月22日
上場年月日	2020年8月20日
グループ企業	株式会社フォーカスチャネル(100%) ニューラルエンジニアリング株式会社(100%)
従業員数	46名 ※2021年9月末日時点の正社員の合計、役員・パート・アルバイト・インターン等は含まない

ニューラルポケットは眼をもったAIカメラを街にもたらすことでリアル空間のデジタル化と社会課題の解決を目指しております

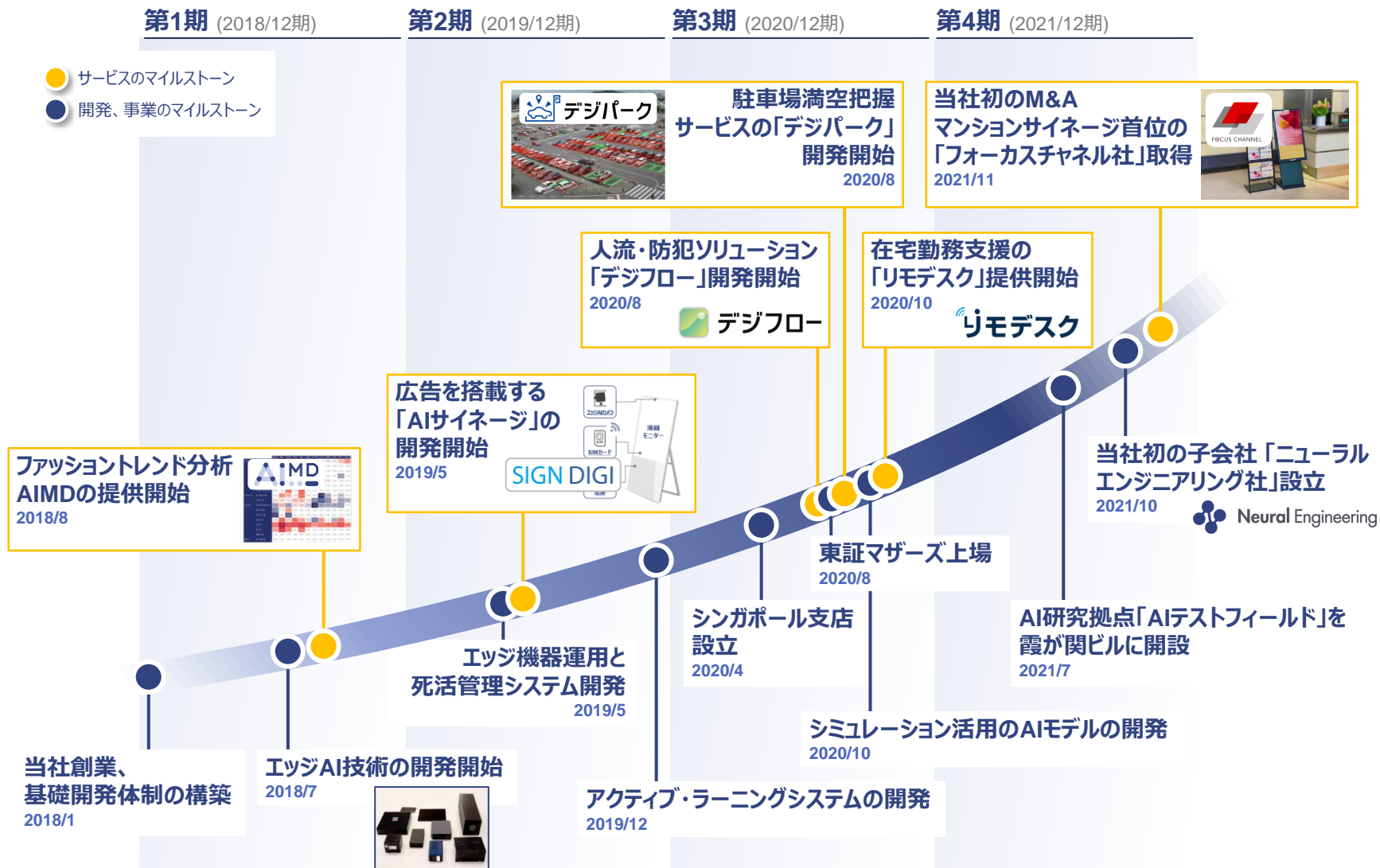
## 「AIスマートシティ革命」



<b>性別/年齢</b>  視線・視聴検知	<b>顔認証</b>  侵入検知	<b>道路での物体認識</b>  満空把握	<b>物体検知</b>  空間見える化
<b>グループ分析</b>  再来店分析	<b>安心・安全見守り</b>  通行人数計数/混雑度分析	<b>走行車両ナンバープレート</b>  交通量解析	<b>ファッション/所持品分析</b>  感情検知

# ニューラルポケットの歩み

👍 AIサービスの開発と展開をするための技術機能、開発環境の創出を進め、多数のサービスを矢継ぎ早に創出。

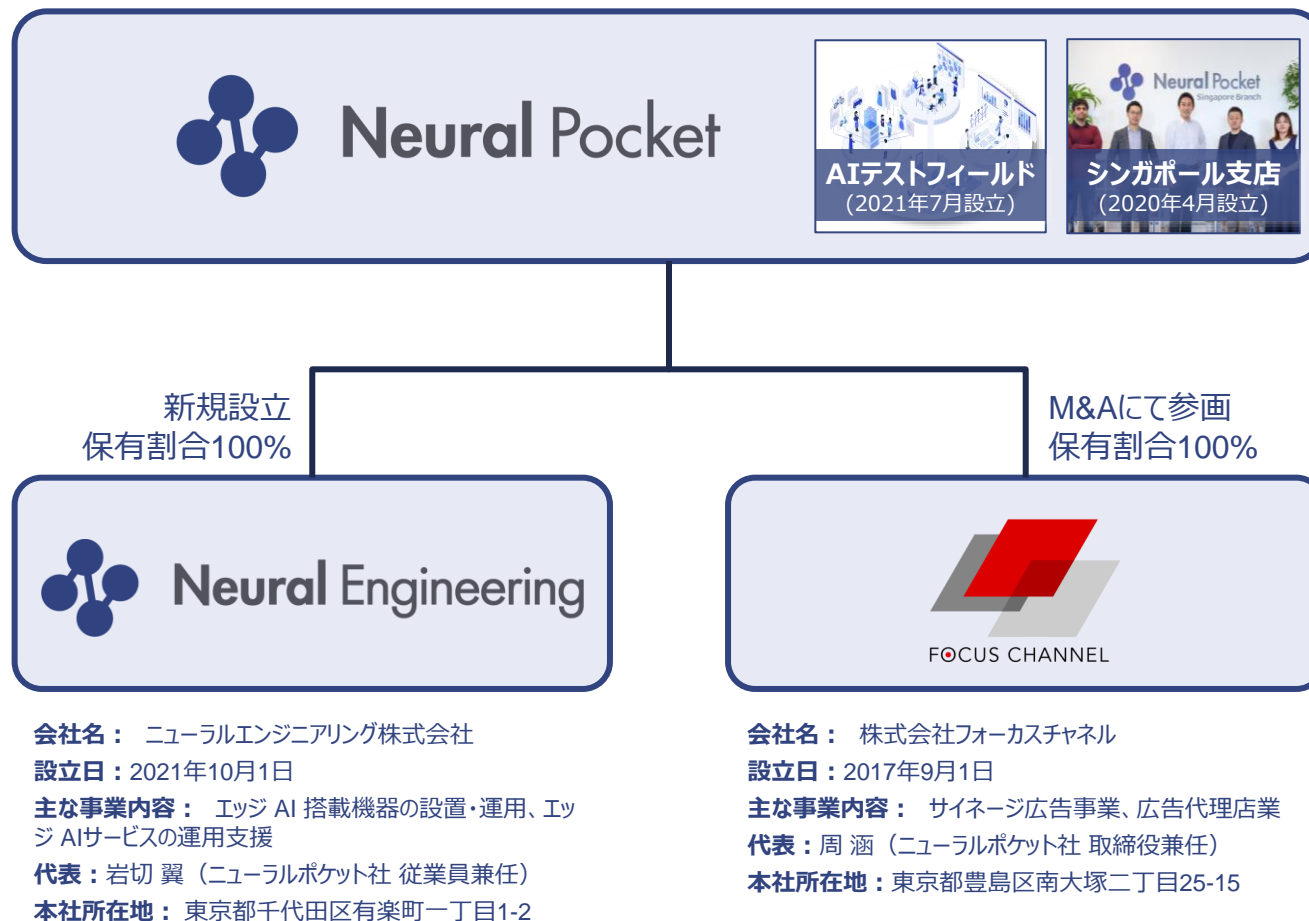




# 当社グループ体制



2021年10月に子会社『ニューラルエンジニアリング株式会社』設立、2021年11月に『株式会社フォーカスチャネル』の株式100%取得で完全子会社化実施で単体企業からグループ企業へ。2021年第4四半期より連結決算予定。




## 当社の目指す姿

ニューラルポケットは眼をもったAIカメラを街にもたらすことで  
リアル空間のデジタル化と社会課題の解決を目指しております

# 「AIスマートシティ革命」



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

\*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。



- 会社概要
- **技術優位性とエッジAI**
- サービスの概要
  - AIメディアプラットフォーム
  - AIデジソリューションズ
  - その他AIサービス
- 成長戦略

# 当社では幅広い画像解析AI技術を開発

👉 独自のロジック開発、学習データ生成体制の構築で、エッジ機器に搭載可能な小型で高品質な独自AIライブラリを多数保有。それらの技術の多様なセクターでの活用を進める。

## マーケティング

### 性別/年齢



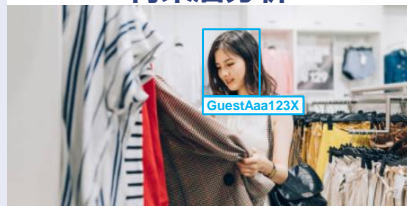
### 視線・視聴検知



### グループ分析

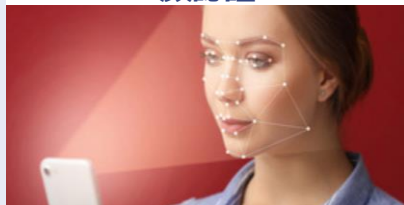


### 再来店分析



## セキュリティ

### 顔認証



### 侵入検知



### 安心・安全見守り



### 通行人数計数/混雑度分析



## モビリティ

### 道路での物体認識



### 満空把握



### 走行車両ナンバープレート



### 交通量解析

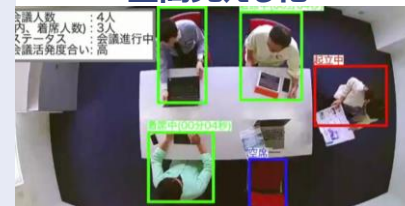


## オペレーション改善

### 物体検知



### 空間見える化



### ファッション/所持品分析



### 感情検知



# エッジAIは従来のクラウドAIが抱える多くの課題を解決可能な技術

👉 従来のAI技術は産業応用する上で多くの課題を抱える中、当社では低コスト、低遅延、グリーン（低電力消費）、プライバシー保護を可能にする『エッジAI』の開発に注力し、それらに関わる多くの技術資産・知見を保有する。

## 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

# エッジの急速な普及拡大が進むと予想されている

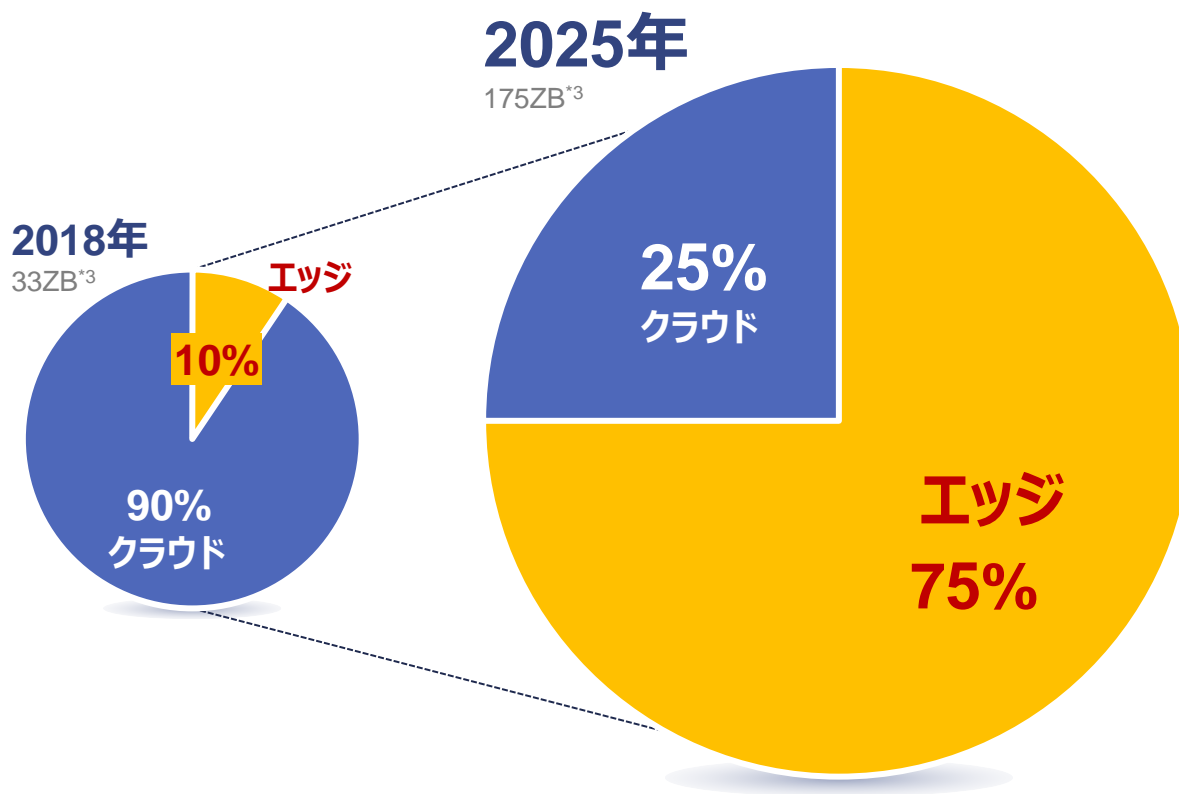
 エッジ市場の成長はクラウド市場の成長を大きく凌ぎ、年率成長率69%を見込む。

## エッジとクラウドのシェア予測<sup>\*1\*2</sup>

2018年から2025年

## 成長予測

2018年から2025年



### エッジ

年平均成長率

**69%**

2018→2025年で  
40倍成長

### クラウド

年平均成長率

**6%**

2018→2025年で  
1.5倍成長

\*1 エッジのシェアについてWhat Edge Computing Means for Infrastructure and Operations Leaders, Gartner (2018年10月)調べ。

\*2 データ総量についてData Age 2025 Whitepaper, IDC (2018年11月)調べ。

\*3 ゼタバイト。データ量の単位。10<sup>9</sup> TB(テラバイト)に相当。



# 特許の取得状況



自社サービスを守る視点でコア技術の特許を戦略的に取得。特に重要となる技術は国際出願も行い、海外事業展開に向けた準備を進める。

国内出願中

累計

10件 (±0件)

( )内は昨年同月比ベ

国内取得済

累計

13件 (+6件)

( )内は昨年同月比ベ

国際出願中

出願中

4件 (+4件)

( )内は昨年同月比ベ



## 従業員数<sup>\*1</sup>の推移：持続的な成長のため、人員強化を継続

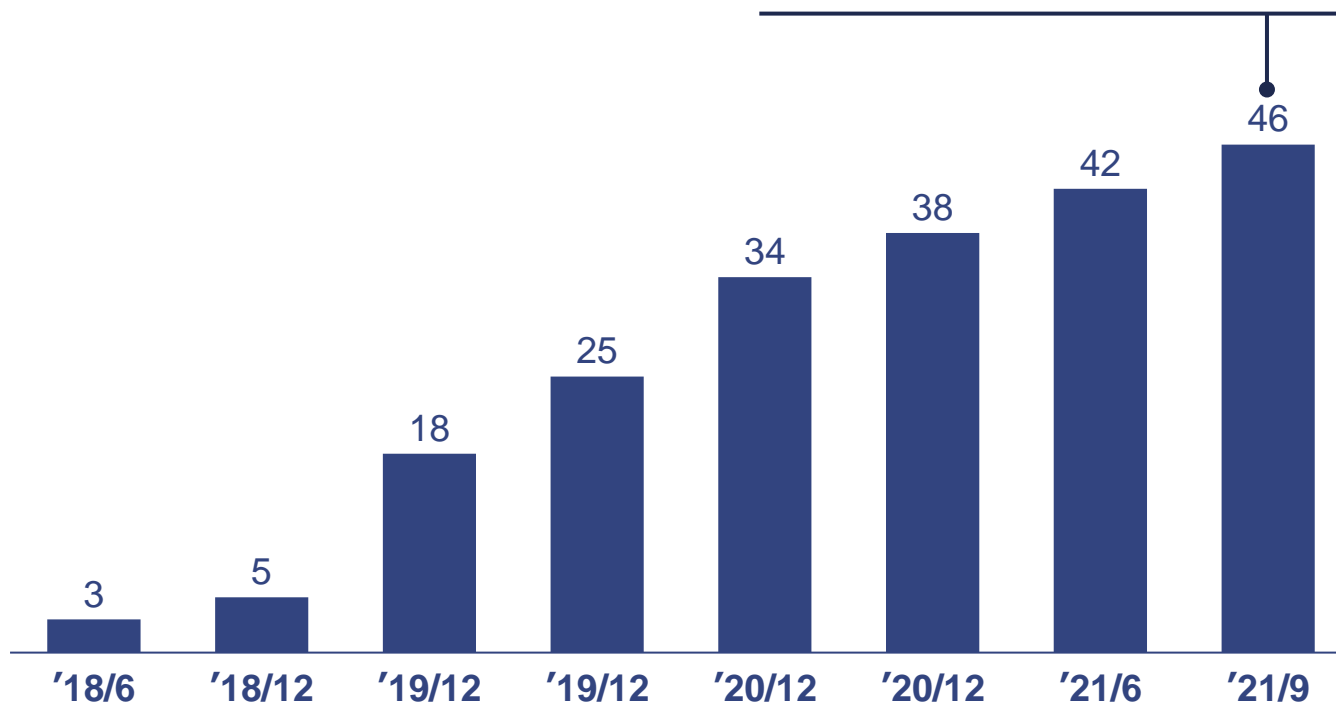


創業以来、エンジニアを中心に順調に組織を拡大。人員全体に占めるエンジニア構成割合は7割前後で、世界各国の優秀なAIエンジニアを採用。

7カ国出身 31人のエンジニア



※日本、イギリス、中国、韓国、インド、フランス、ロシア



\*1 正社員の合計。役員、パート・アルバイト、インターン等は含まない。

# 当社技術を支える開発機能と技術人材のプロフィール



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



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



AIロジック開発リーダー



技術戦略リーダー



エッジ運用システムリーダー

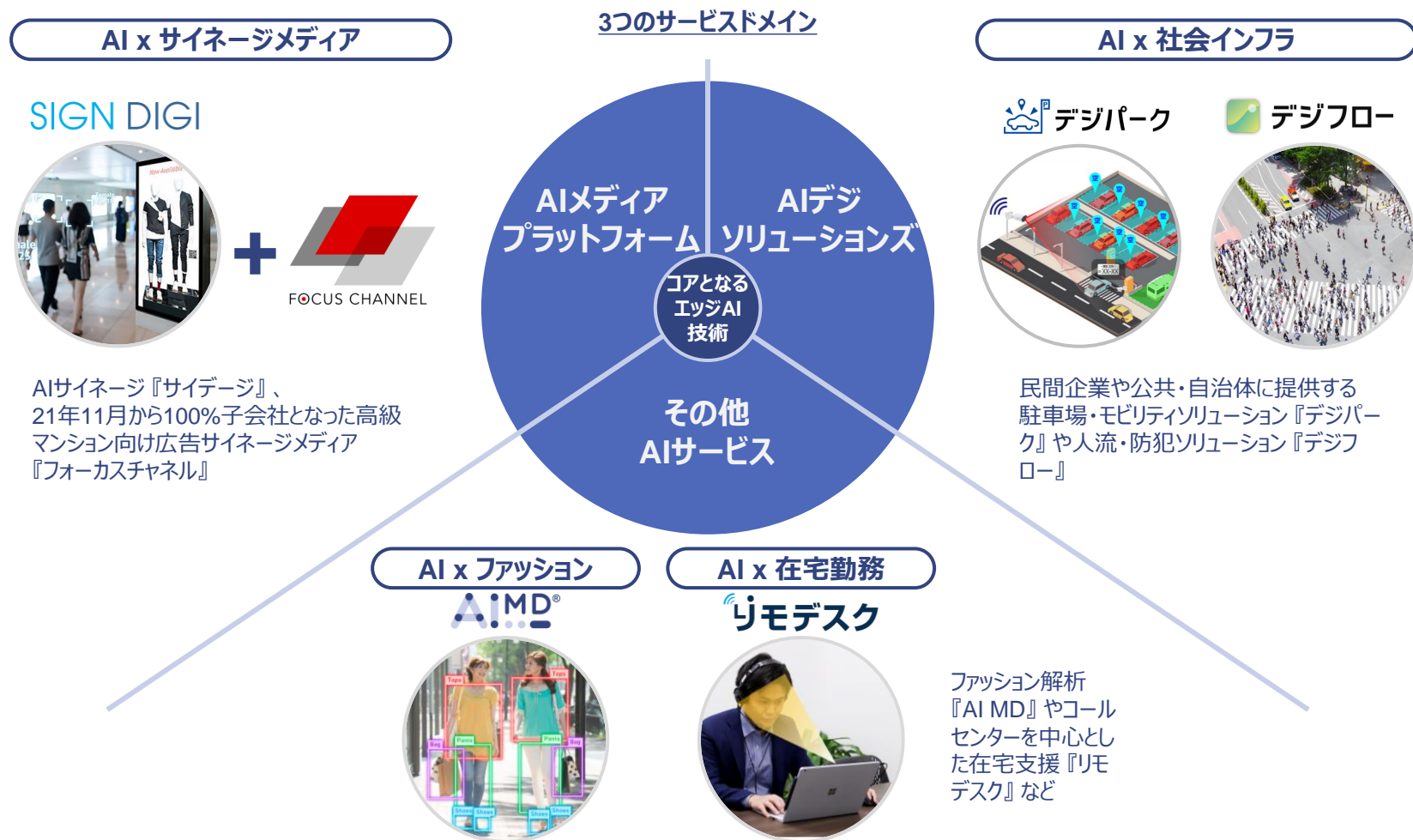


- 会社概要
- 技術優位性とエッジAI
- **サービスの概要**
  - AIメディアプラットフォーム
  - AIデジソリューションズ
  - その他AIサービス
- 成長戦略




# エッジAI技術を3つのドメインに適用し、ユニークな提供価値を創出

👉 当社はコアとなるエッジAI技術を様々な領域に適用することで、便利な社会を創造する。サイネージメディアサービス領域の『AIメディアプラットフォーム』、駐車場や人流・防犯といった社会インフラ領域の『AIデジソリューションズ』を主力サービスドメインとして事業を展開。



# 当社事業のビジネスモデル

 創業以来、受託開発を避け、知財権を社内に確保。中長期的な成長が見込める顧客企業との事業開発とライセンス許諾による継続的な収益獲得を目指したサービス開発を推進。

## ビジネスモデルの概要



## 当社のサービス展開



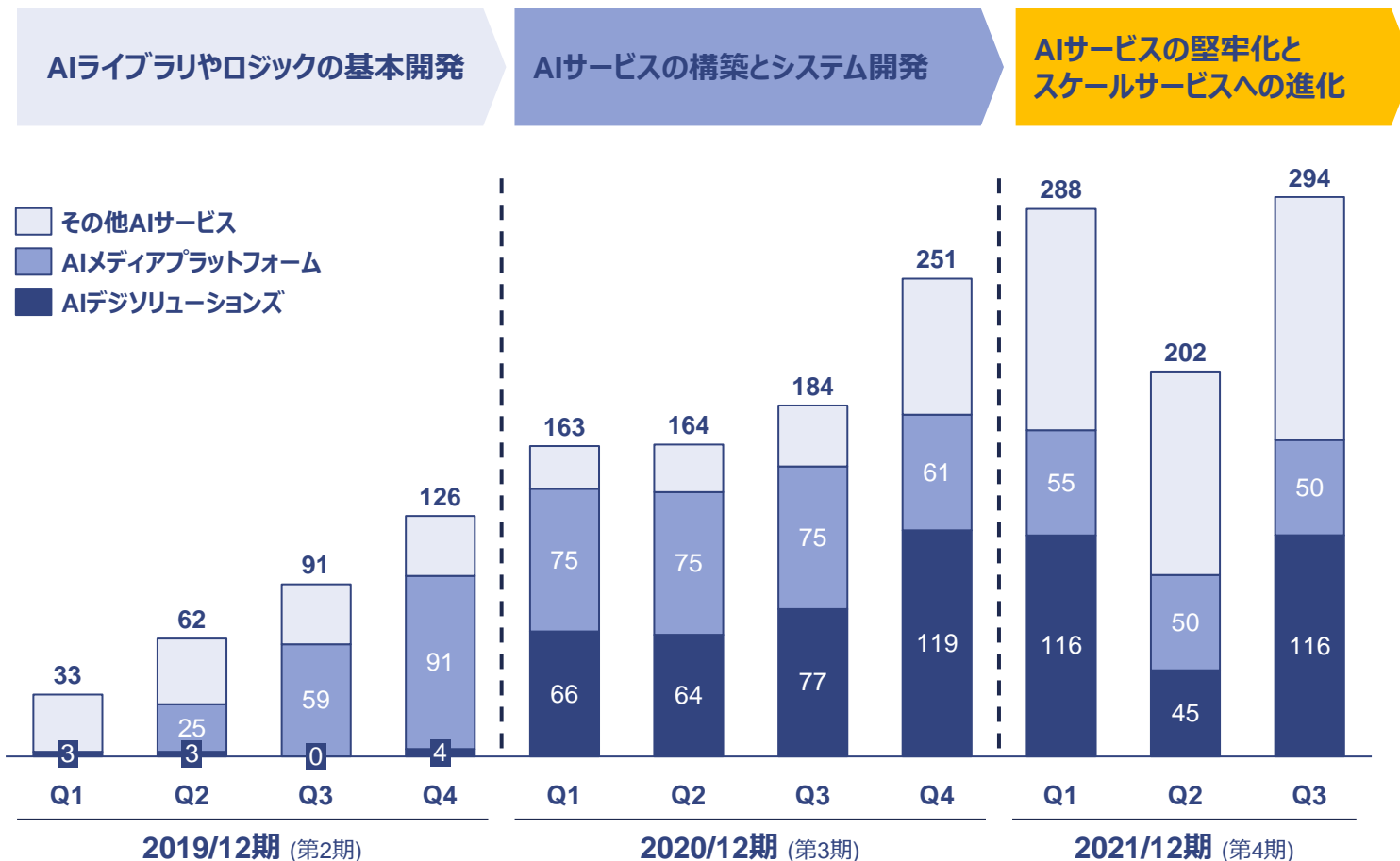
## AI企業の提供価値

結果としての売上持続性と売上規模



# サービスドメイン別の売上推移

👉 創業以来、着実な売上成長を実現しながら、「AIメディアプラットフォーム」、「AIデジソリューションズ」を可能にする各種サービス開発を推進。今期はそれらサービス技術をスケールビジネスに進化させる一年として、選択的に活動を推進中。

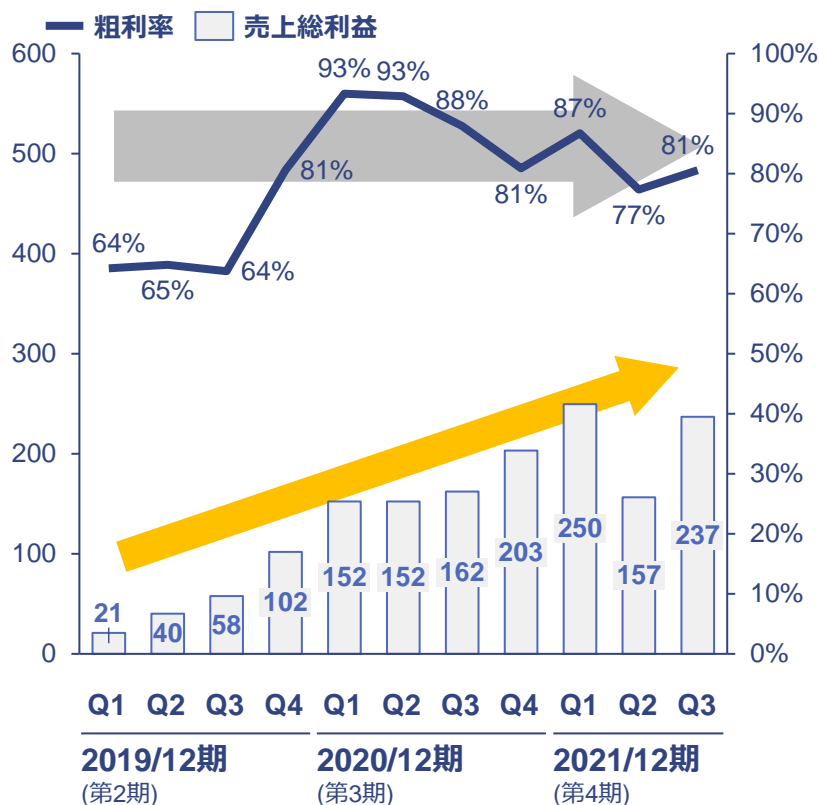


# 売上総利益およびEBITDAの四半期推移

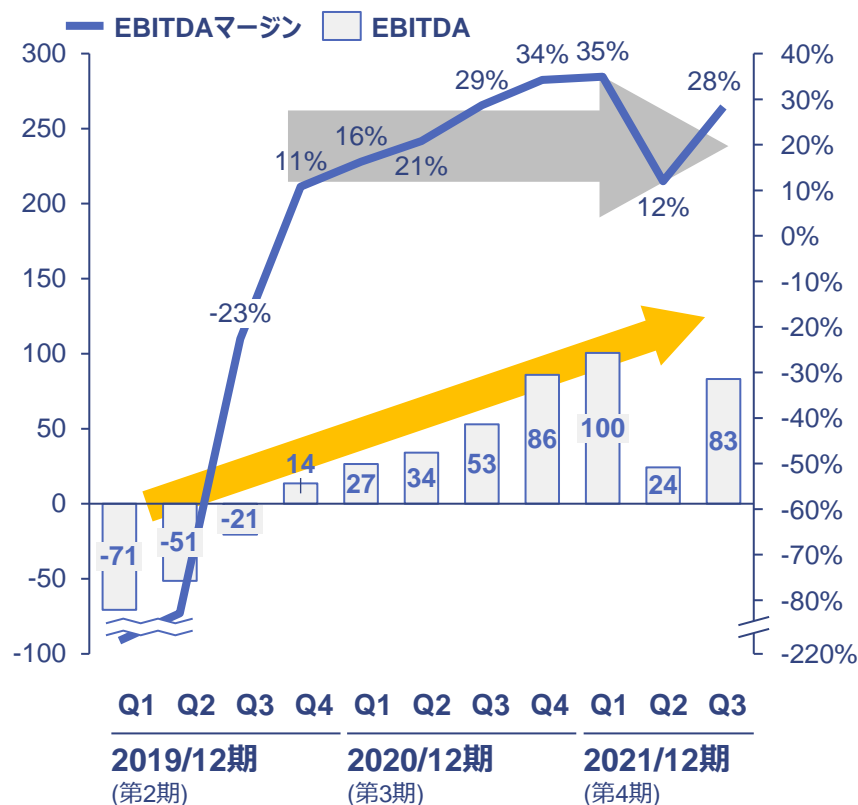
売上総利益およびEBITDA\*1ともに高い収益性を維持しながら収益成長を進める。今後は現状の高い収益性を維持しながら、売上成長を目指す。

## 売上総利益

(百万円)



## EBITDA\*1

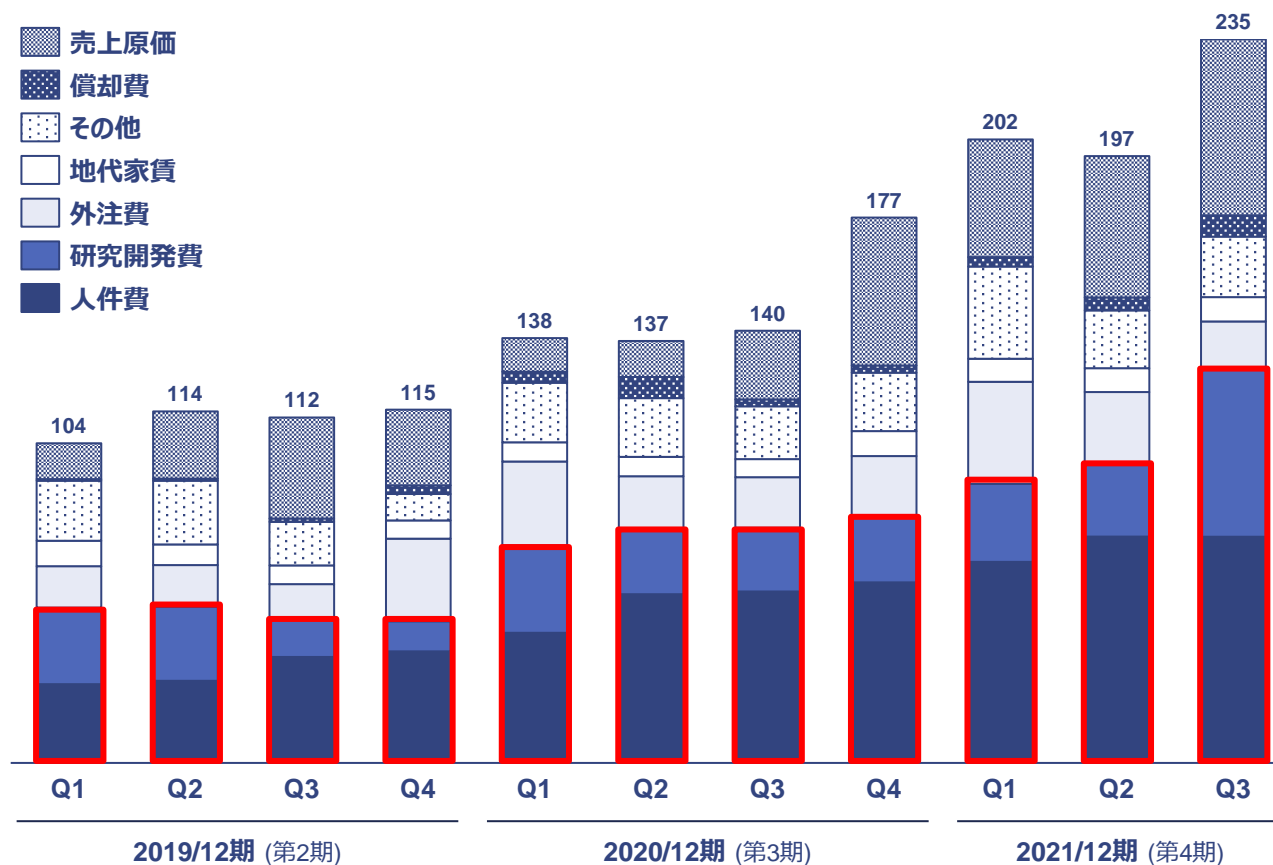


\*1 償却前営業利益



## 費用の推移（売上原価・販売費及び一般管理費）

👉 費用総額の約半分程度を技術開発とサービス開発体制の構築（人件費および研究開発費）に充当。



# 当社の顧客基盤\*1

👉 大手企業や公共機関・自治体を中心に幅広い産業に渡ってサービスを提供し、強固な顧客基盤を構築。

## 広告領域



## 不動産



## 公共・自治体



## IT/通信/商社



## アパレル/小売



\*1 納入先・事業パートナー・提携先

# 加盟団体一覧

 多様な業界団体等に加盟し、最前線でAIスマートシティ活動を主導。

## 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



**東京都** TOKYO METROPOLITAN GOVERNMENT  
**TDPF**  
Tokyo Data Platform


鎌倉市スマートシティ官民研究会

大阪商工会議所  
MaaS社会実装推進フォーラム

## 業界団体



**経団連**



一般社団法人  
日本ディープラーニング協会

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

## 企業との連携



**ONE SHIP**  
SoftBank Business Partner



SoftBank  
**5G**  
Consortium



MONET  
CONSORTIUM

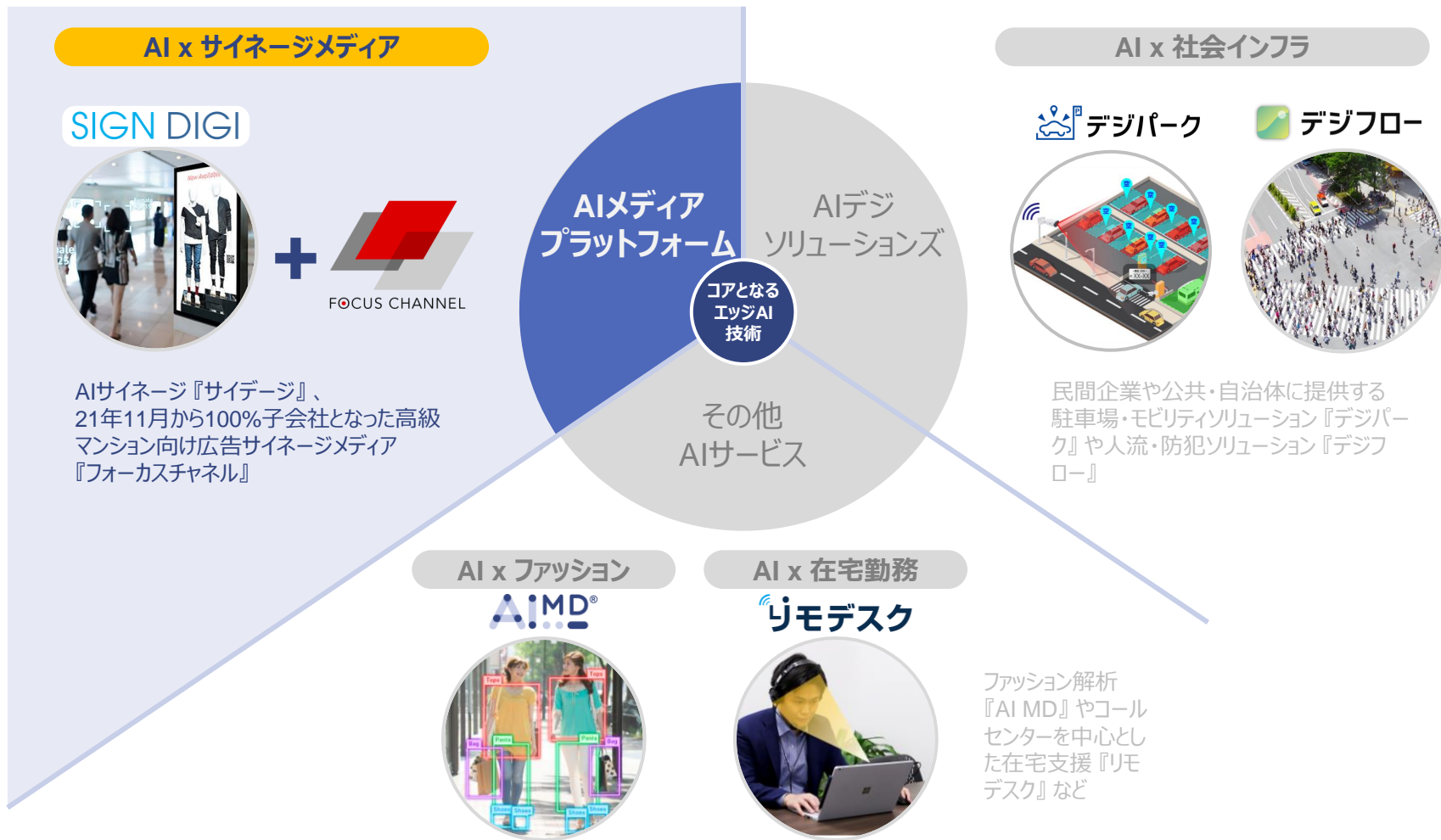


**NVIDIA.**  
NVIDIA METROPOLIS

- 会社概要
- 技術優位性とエッジAI
- サービスの概要
- **AIメディアプラットフォーム**
  - AIデジソリューションズ
  - その他AIサービス
- 成長戦略

# それぞれのサービスドメインにおいて、事業が進捗

👉 サイネージメディアサービス領域の『AIメディアプラットフォーム』は着実に導入数が増える中、21年11月に『フォーカスチャンネル』子会社化により大きく事業が加速。今後も加速度的な導入を行い、国内最大級のサイネージメディア形成を目指す。



AIサイネージ『サイデージ』、21年11月から100%子会社となった高級マンション向け広告サイネージメディア『フォーカスチャンネル』

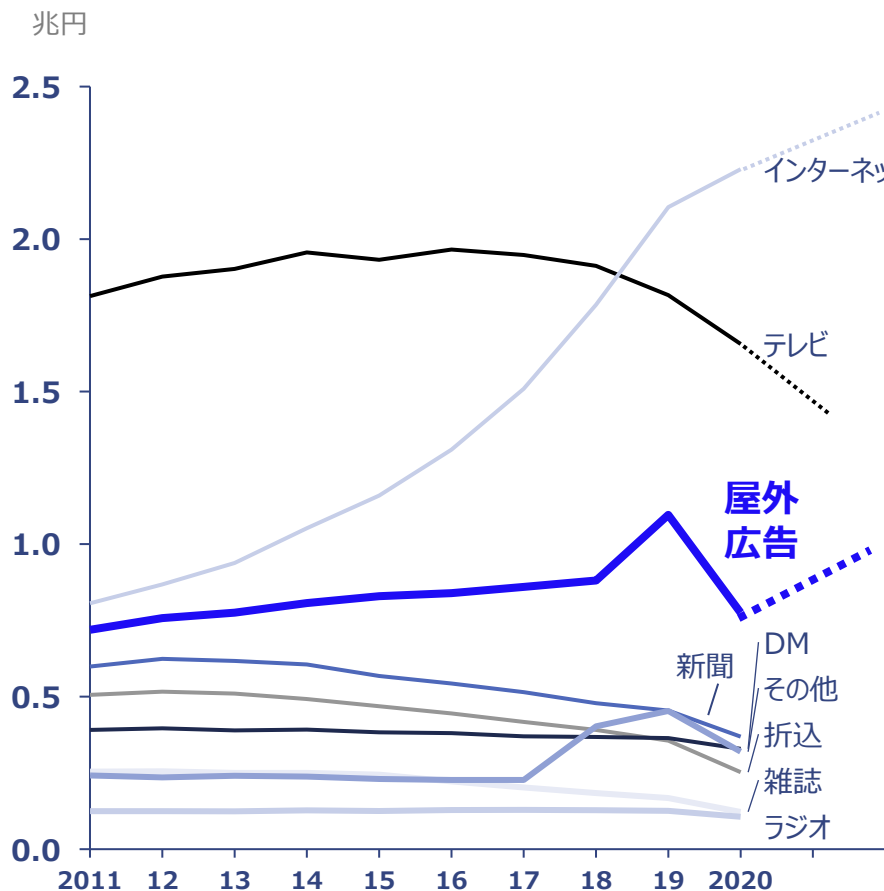
民間企業や公共・自治体に提供する駐車場・モビリティソリューション『デジパーク』や人流・防犯ソリューション『デジフロー』

ファッション解析『AI MD』やコールセンターを中心とした在宅支援『リモデスク』など

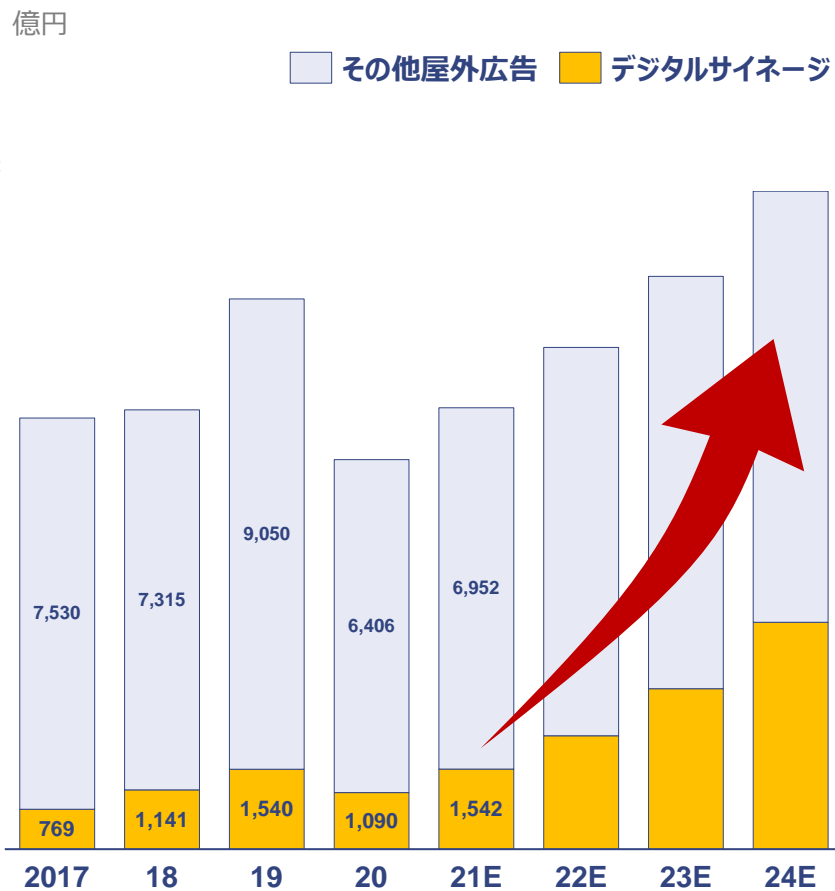
# 市場環境: デジタルサイネージは国内広告市場の中で大きく伸びていく

👉 屋外広告（OOH広告）はテレビ広告に次ぐ第3の規模の市場であり、その中でデジタルサイネージは特に今後の著しい成長が見込まれ、非常に魅力的なマーケット。

## 国内広告市場の推移<sup>\*1</sup>



## 屋外広告市場に占めるデジタルサイネージ<sup>\*1</sup>



<sup>1</sup> 当社調べ（株式会社電通調べ「2020年日本の広告費（2021年2月発表）」、矢野経済研究所調べ「デジタルサイネージ市場に関する調査を実施 2020年（2020年4月発表）」を元に推計。2020年以降屋外広告規模及びデジタルサイネージ市場規模は過去3年CAGRが継続するものと仮定し算定

<sup>2</sup> インターネットは、クリック広告やオンライン動画サービス上の広告等、各種オンライン広告を含む



# 市場環境: 街空間において、デジタルサイネージ設置のポテンシャルは膨大に存在

👉 デジタルサイネージの潜在的な設置ロケーション候補は街空間に無尽蔵に存在をしており、屋外広告市場内のデジタルサイネージ比率の拡大に加えて、市場自体の大きな拡大ポテンシャルを有する。



# ニューラルポケットが開発を行うAIサイネージの特徴

👉 ニューラルポケットでは、屋外広告市場の現在の課題を解決する、①広告ディスプレイの遠隔制御・管理機能、②効果測定機能を搭載したAIサイネージを開発・保有し、2019年より全国の商業施設を中心に多数設置稼働中。



表示コンテンツを一括で遠隔管理・入れ替えが可能

視聴結果をAIで自動解析、ダッシュボード表示



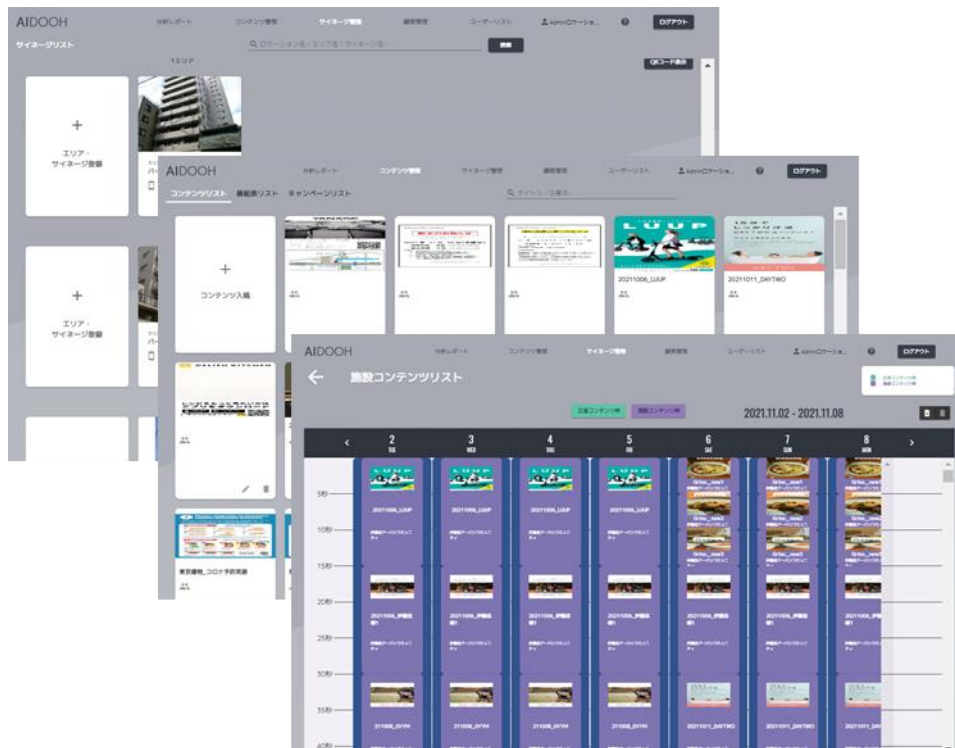


# 独自のコンテンツ配信システムにより、遠隔コンテンツ配信・サインージ端末管理を実現

👉 独自開発のコンテンツ配信システム (CMS)により、遠隔でのサインージ端末一斉制御を可能にし、円滑なコンテンツ配信や安定稼働の担保を実現。世界最高峰水準での安定的なIoTサインージ運用を達成。

## 独自のコンテンツ配信システム (CMS)

SIM回線で常時オンライン接続することで、現地に行くことなく、各端末に配信するコンテンツを自在に指定可能:  
高度にIoT化されたデジタルサインージ運用を実現



## AIサインージ稼働モニタリング

独自開発のAI端末稼働状況モニタリングツールで、世界最高水準での安定稼働を担保:  
問題発生時には遠隔で自動レポート等対応が可能

STB稼働状況一覧											
登録端末数	通知対象端末数	正常稼働端末数	異常稼働端末数								
50	49	49	0	#	STB ID	NW接続時刻	広告配信時刻	人流検出時刻	NW	広告	設置場所
50	80000392	2021/11/08-15:51:13	2021/11/08-15:51:47	2021/11/08-15:49:50							
49	80000348	2021/11/08-15:51:40	2021/11/08-15:50:43	2021/11/08-15:50:28	✓	✓					
48	80000293	2021/11/08-15:51:14	2021/11/08-15:50:23	2021/11/08-15:51:35	✓	✓					
47	80000398	2021/11/08-15:51:30	2021/11/08-15:51:54	2021/11/08-14:37:57	✓	✓					
46	80000282	2021/11/08-15:51:24	2021/11/08-15:51:55	2021/11/08-15:51:58	✓	✓					
45	80000395	2021/11/08-15:51:37	2021/11/08-15:50:51	2021/11/08-15:51:57	✓	✓					
44	80000083	2021/11/08-15:51:24	2021/11/08-15:51:32	2021/11/08-15:52:00	✓	✓					
43	80000079	2021/11/08-15:51:35	2021/11/08-15:51:50	2021/11/08-15:52:59	✓	✓					
42	80000067	2021/11/08-15:51:09	2021/11/08-15:51:43	2021/11/08-15:51:27	✓	✓					
41	80000399	2021/11/08-15:51:32	2021/11/08-15:51:03	2021/11/08-15:51:44	✓	✓					
40	80000404	2021/11/08-15:51:11	2021/11/08-15:51:42	2021/11/08-15:51:26	✓	✓					
39	80000402	2021/11/08-15:51:38	2021/11/08-15:50:57	2021/11/08-15:51:55	✓	✓					
38	80000401	2021/11/08-15:51:23	2021/11/08-15:51:53	2021/11/08-15:51:42	✓	✓					
37	80000400	2021/11/08-15:51:15	2021/11/08-15:51:53	2021/11/08-15:46:39	✓	✓					
36	80000403	2021/11/08-15:51:52	2021/11/08-15:51:46	2021/11/08-15:51:42	✓	✓					
35	80000255	2021/11/08-15:51:13	2021/11/08-15:51:53	2021/11/08-15:51:40	✓	✓					
34	80000262	2021/11/08-15:51:21	2021/11/08-15:51:54	2021/11/08-15:51:50	✓	✓					
33	80000363	2021/11/08-15:51:48	2021/11/08-15:51:58	2021/11/08-15:51:56	✓	✓					
32	80000416	2021/11/08-15:51:34	2021/11/08-15:51:58	2021/11/08-15:51:49	✓	✓					
31	80000260	2021/11/08-15:51:29	2021/11/08-15:51:59	2021/11/08-15:51:59	✓	✓					
30	80000337	2021/11/08-15:51:41	2021/11/08-15:51:41	2021/11/08-15:51:41	✓	✓					

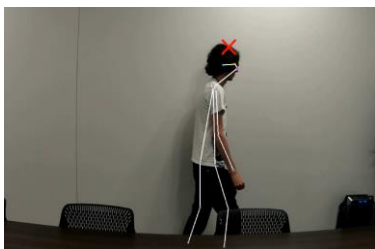
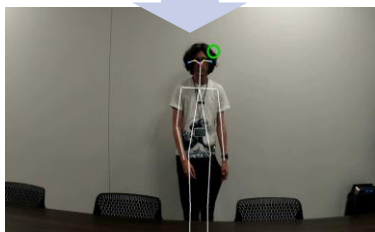
AIサインージの安定稼働率  
(21年5-11月の過去6か月平均実績)

# 99.5%

# AIカメラによる視聴率測定により、屋外広告サイネージでの効果測定を実現

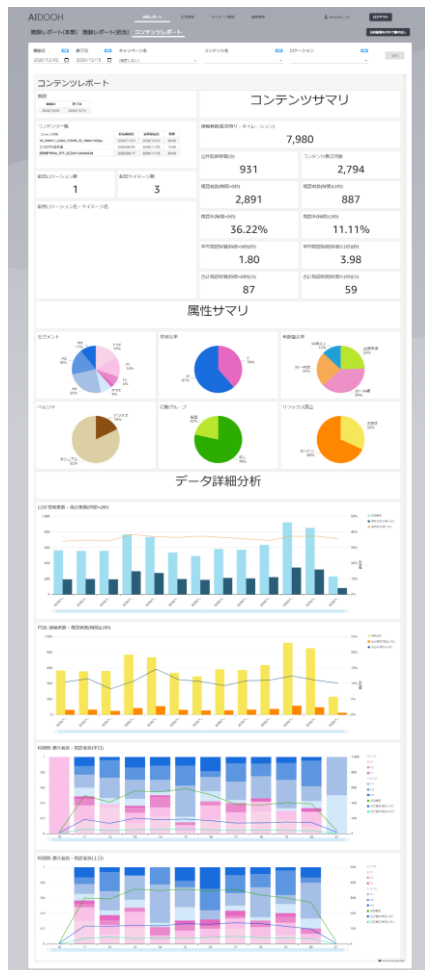
👉 エッジ処理により、プライバシーに配慮しながら、屋外広告メディアにおける視聴分析・効果測定が可能となり、これまで難しかった、インターネット広告水準のマーケティング分析を実現していく。

## AI視聴分析



実際はプライバシーに配慮し、エッジ処理で分析

## 広告効果可視化



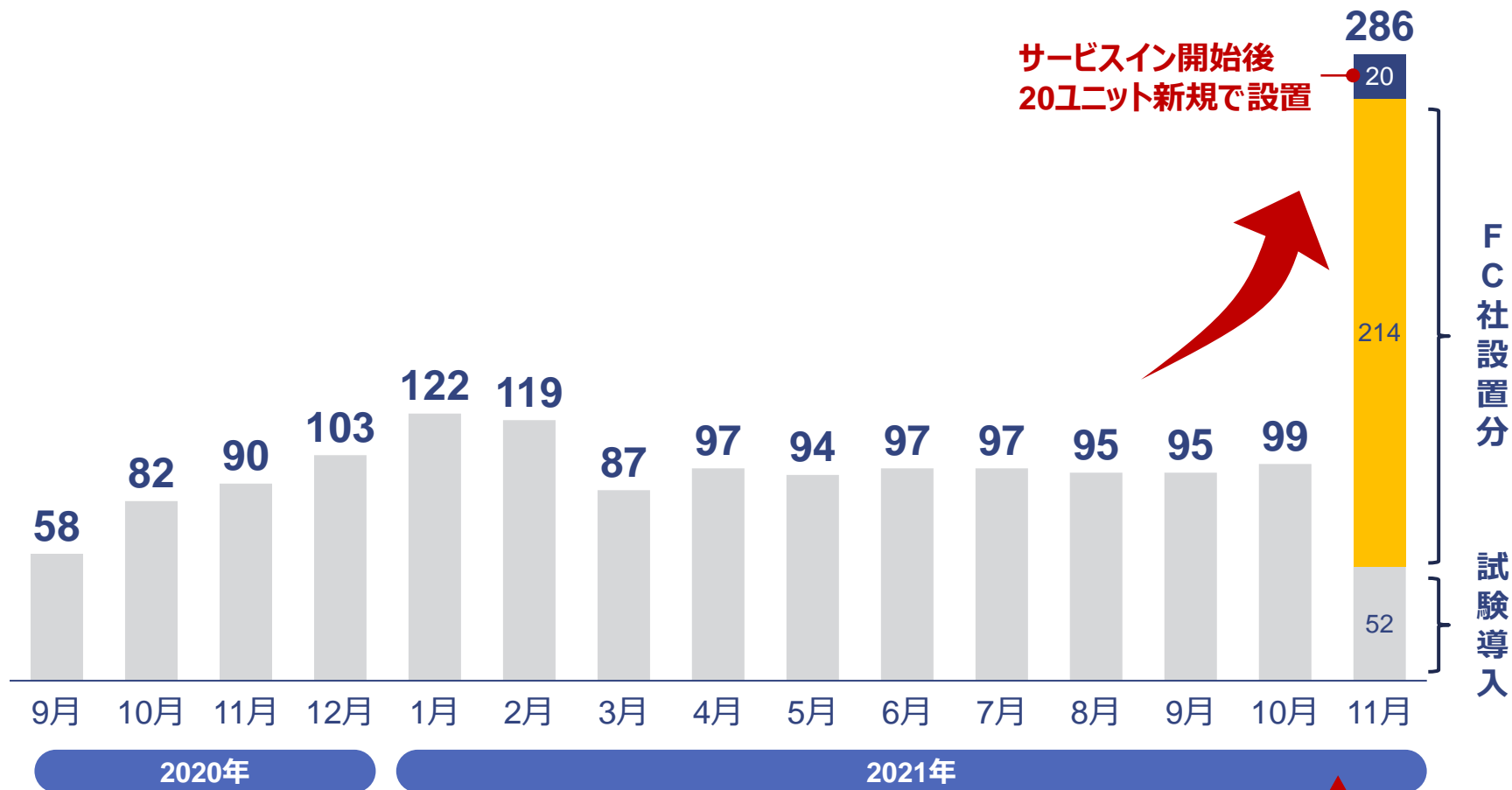
インターネット広告同様のマーケティングを可能に

複数コンテンツ間での  
ABテスト比較

各広告の時間帯別視聴率比較

# これまでのサイネージ設置ユニット数

👉 これまで商業施設や観光施設等への試験展開が着実に進み、堅調に100ユニット規模を20年-21年で推移。21年11月からの正式サービスイン開始に加えて、フォーカスチャネル社(FC)を子会社化したことで、設置ユニット数は一気に増大。



フォーカスチャネル社(FC)  
完全子会社化

# フォーカスチャネル社を子会社化し、マンションサイネージ事業に本格参入

これまでの商業施設や道の駅等の観光施設等に加えて、マンション領域へのサイネージ設置を拡大。サイネージメディアとして非常に特徴的な属性を持つ領域に本格参入。

## マンションサイネージの特徴



平均世帯年収  
1,000万円超居住者

安定したペルソナと  
確実な視聴

マンション管理情報  
の放映との併存

明確なターゲ  
ティングが可能

住所情報より  
広告効果測定可能

## 設置先マンションの例 – 合計200棟以上、居住人口10万人以上

※( )内は戸数



### 三菱地所

- ・ 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がーデン (497)



### 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プタワー (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)

### 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

- ・ プラウドタワー武蔵小杉 (450)



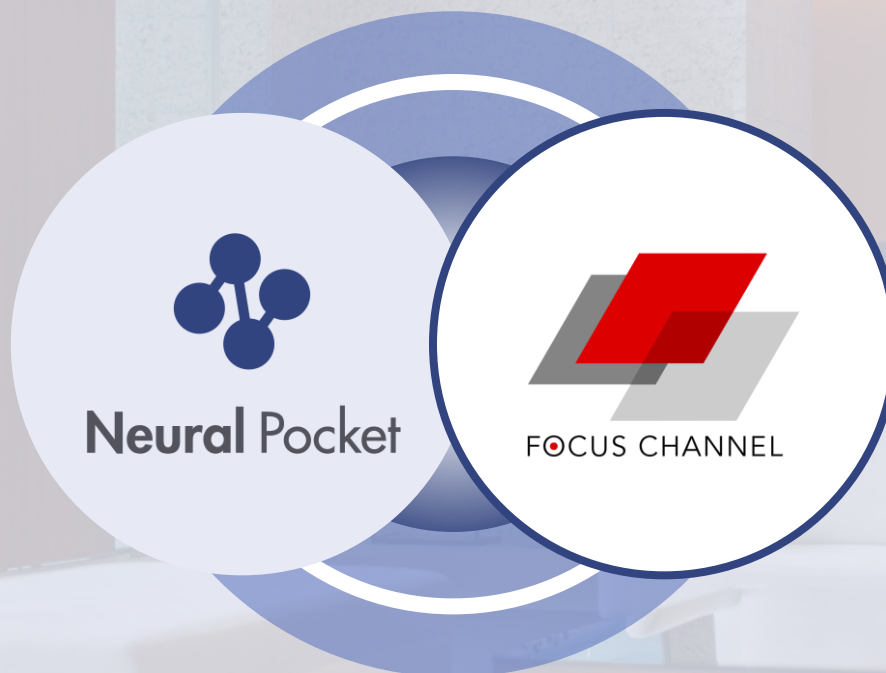
# ニューラルポケットグループ内で大きな事業シナジーを創出していく

 ニューラルポケット本体とフォーカスチャネルそれぞれの特性や長所を結集し、マンションサイネージを起点として、サイネージメディア領域における事業シナジーを創出できる機会が大きく存在する。

視聴分析が可能な  
独自AIサイネージ

安定的で効率的な  
オペレーションを実現する  
コンテンツ配信システム

AIサイネージ事業、  
スマートシティ事業等を  
通じて培った  
広範なネットワーク



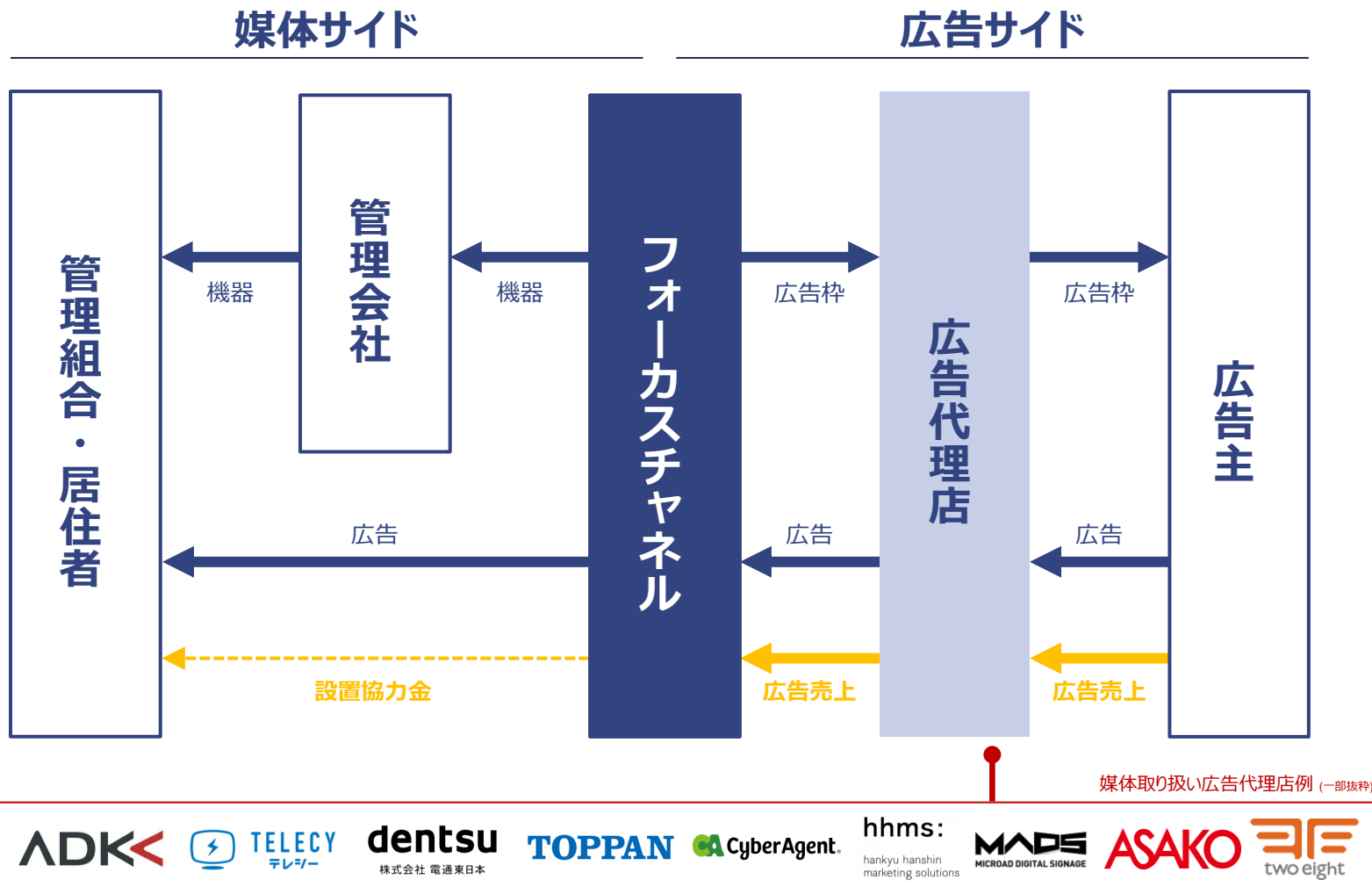
ハイグレードマンションに  
おける唯一無二の  
多数の広告面と  
大きなリーチ人数

サイネージ設置および  
広告配信オペレーション  
に関するノウハウ

多数の広告代理店との  
ネットワークと営業力

# ビジネススキーム (マンションサイネージでの例)

👉 サイネージ事業において、メディア自体を所有するメディアオーナーになることで、メディア運営をより主体的に実施し、広告代理店等関係者と連携し、加速度的に事業展開を進めていく。



# AIメディア事業における収益構造の考え方

 AIメディア事業の収益構造は、広告料収入がベースとなっており、サイネージ1ユニットあたりの収益とサイネージ総設置ユニット数の掛け算に分解して、KPI管理が可能。

AIメディア  
事業  
全体収益

=

サイネージ  
1ユニット  
あたり収益

×

サイネージ  
総設置  
ユニット数

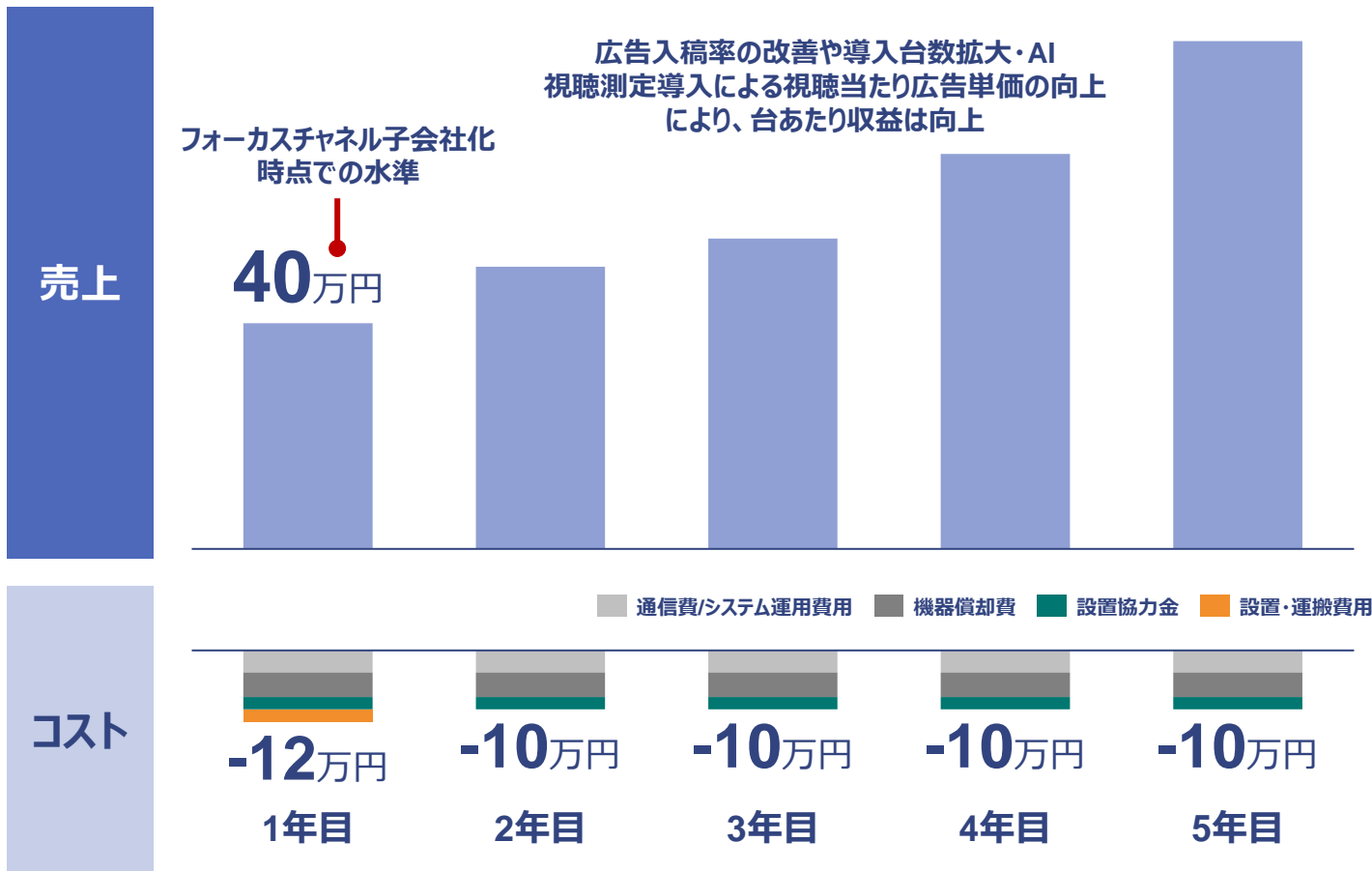
- 基本的には、サイネージによる広告収益
- 広告代理店手数料控除後のネット売上を想定

- 各ロケーションにおけるサイネージ設置数
- 21年11月時点では、約230台が出発点

# サイネージ1ユニットあたり収益

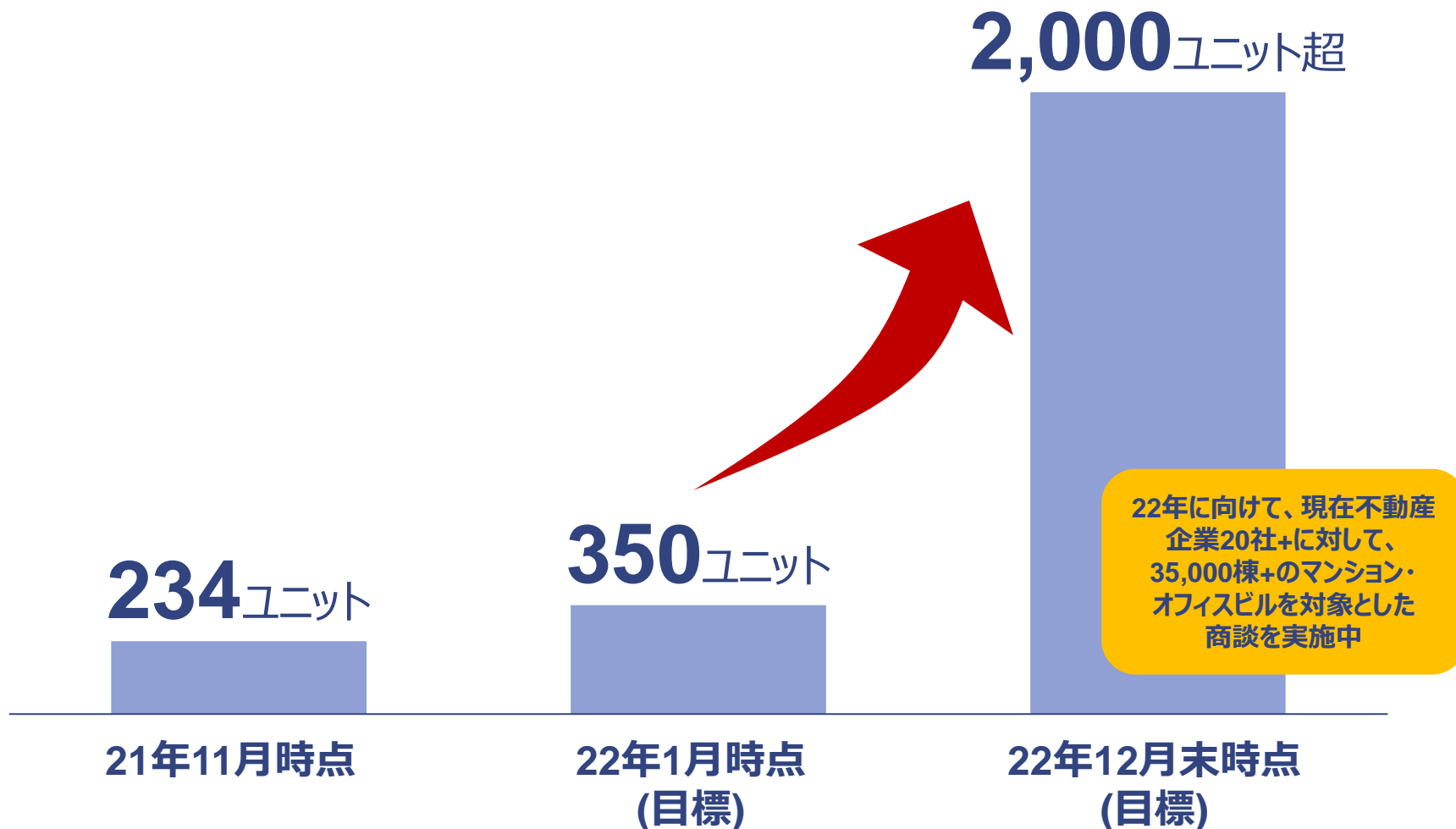
👍 サイネージの1ユニットあたり収益は、広告代理店手数料を控除したネット広告売上は増大機会が存在する一方で、費用面は基本固定であることから、構造上、収益率は年を追うごとに改善。

サイネージ1ユニット  
あたり年額で……



## サイネージ総設置ユニット数

👉 フォーカスチャネル社での現状に対して、追加で2,000ユニット規模を首都圏・関西圏を中心にマンション・オフィスビルにて拡大を目指す。それによりメディア価値を向上させ、急速に日本最大級の屋外広告メディアの形成を目指す。

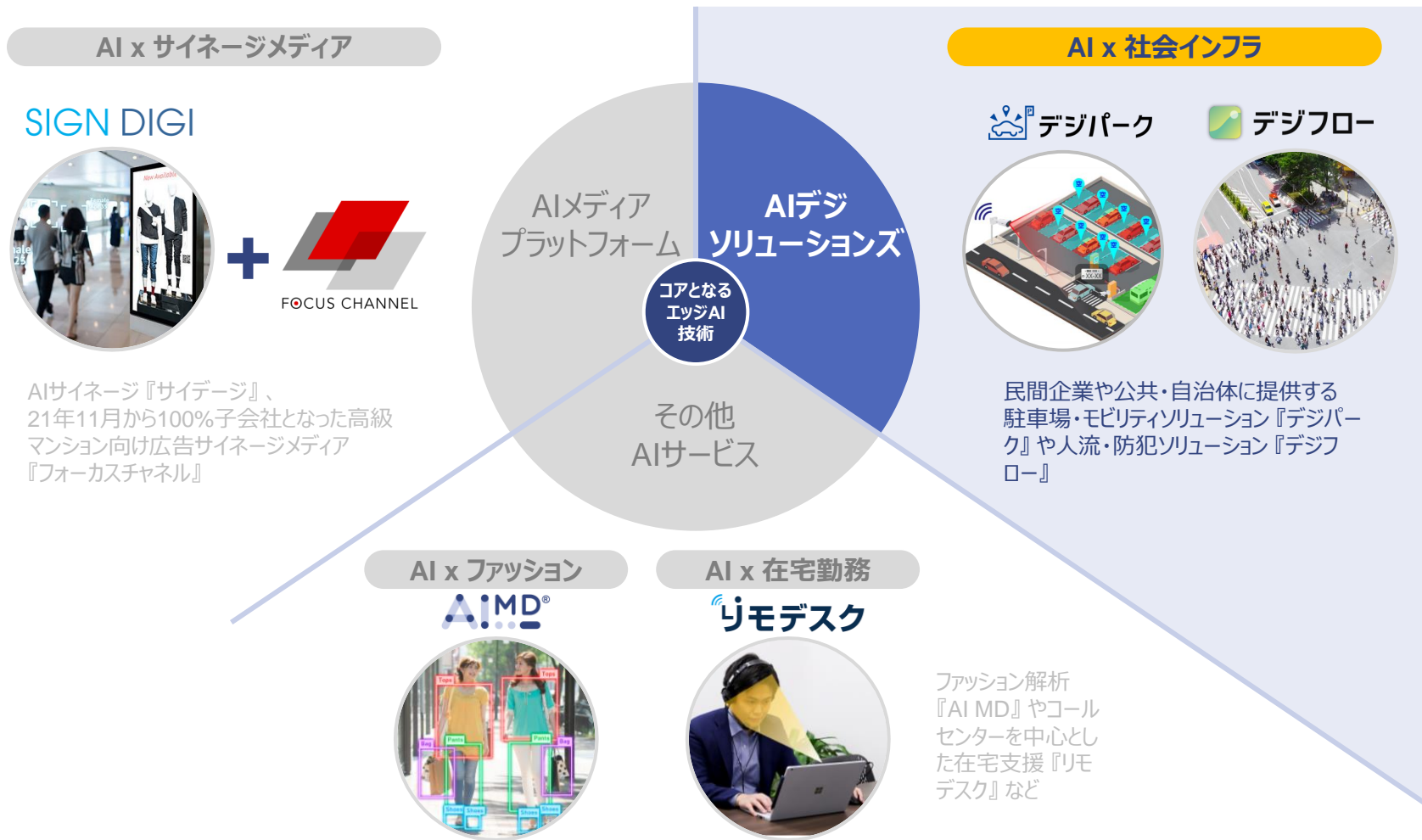


- 会社概要
- 技術優位性とエッジAI
- サービスの概要
  - AIメディアプラットフォーム
  - **AIデジソリューションズ**
  - その他AIサービス
- 成長戦略



# それぞれのサービスドメインにおいて、事業が進捗

👉 社会インフラ領域の『AIデジソリューションズ』は、民間・公共それぞれで、実証実験に留まらない実導入実績が拡大。今後、全国規模の導入に向け、子会社であるニューラルエンジニアリングも設立し、取り組みを加速する。



# AIデジソリューションズの概要

👉 AIデジソリューションズは現在、デジパーク・デジフローの2ラインナップのもとで、様々なAI検知機能を展開。設置先にあわせた機器選定を行い、顧客に安定した品質でソリューションを提供。

## AI検知メニュー例

## 当社が提供するAI検知機器 (一部抜粋)

### デジパーク



満空把握



車番認識



### デジフロー



人流・車流計測



侵入検知



座席満空

AI  
エッジ  
機器  
セット



AI  
カメラ



AIエッジ機器・カメラの安定稼働率  
(21年5-11月の過去6か月平均実績)

**98.5%**

# 市場環境: 街空間にて、AIデジソリューションズを活用可能なマーケットは膨大に存在

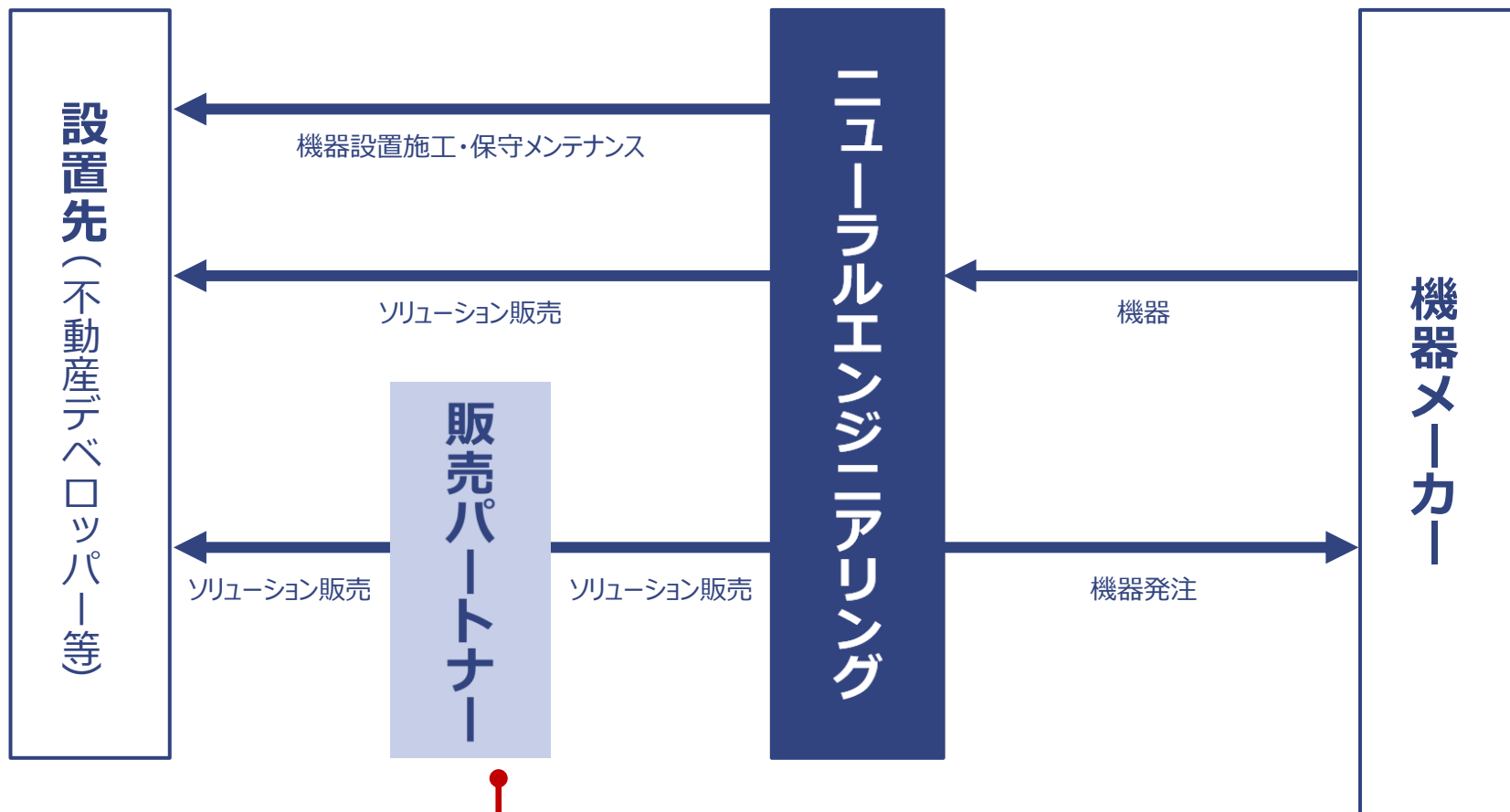
👉 すでにAIデジソリューションズを提供している実績があるロケーション種別だけで膨大な市場規模が存在し、今後のさらなる潜在的な設置ロケーションの広がりも膨大。

AIデジソリューションズをすでに提供してきたロケーション種別の潜在的設置先数 (21年11月時点)



# ビジネススキーム: 子会社のニューラルエンジニアリングを活用し、事業を展開


👉 AIデジソリューションズは、駐車場等設置ロケーションでの施工を伴うことも多く、子会社のニューラルエンジニアリングを活用し、販売パートナーとも連携しながら、広範囲に設置拠点を拡大していく計画。



ソリューション取り扱い先例 (一部抜粋)

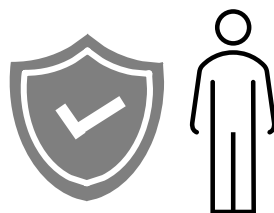


# 当社のAIデジソリューションズの特徴

 エッジAIの特徴を活かし、プライバシーを守りながら、低ランニングコストで高い認識精度を達成することが可能。

## プライバシー保護

解析されたカメラ映像は  
デバイス内で**即時消去**



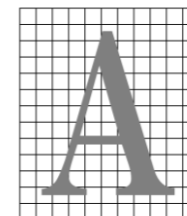
## ランニング費用

AI処理後データのみ送信し、  
**通信・サーバ費用を抑制**

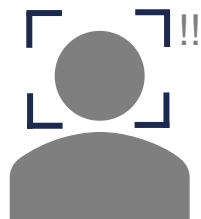


## AI認識精度

カメラからの**高解像度画像**  
をその場で処理し、AI認識  
**精度も高い**



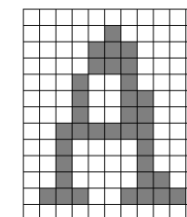
カメラ映像を**クラウドに**  
**アップロードして処理**



映像送信が必要で、**通信・**  
**サーバコスト低減に限界**



映像を**圧縮送信**するため  
**画質が劣化しAI解析に制約**



**従来のAI解析**  
(主にクラウド型)

# 駐車場管理ソリューション: デジパーク

デジパークでは、お客様側で直感的に簡単に操作するだけで、自在に検知したい駐車スペースの設定ができ、複雑な工事や作業を伴わずに、駐車場の利用状況をリアルタイムに把握することが可能。

## 簡単に検知エリア設定

## 車室・車路満空をリアルタイム可視化



# デジパーク:東京建物運営「SMARK伊勢崎」(商業施設)での導入事例

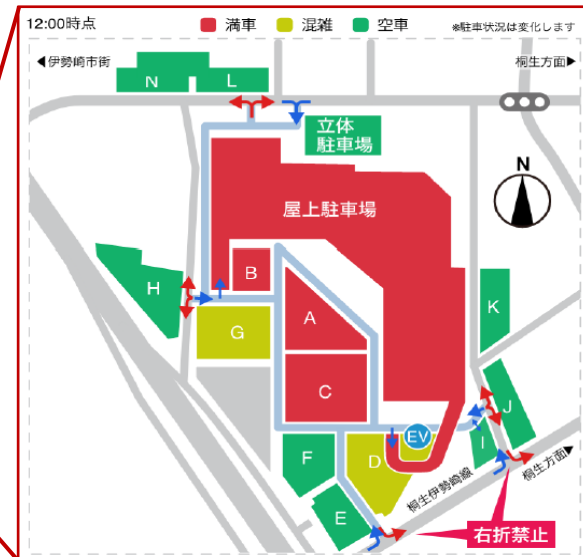
👉 SMARK伊勢崎での導入事例においては、AIカメラによる満空把握結果を、①施設HPで自由に閲覧可能、②現地に設置した屋外サイネージ・満空灯による円滑誘導を行うことで、利用者の顧客体験の改善につなげている。



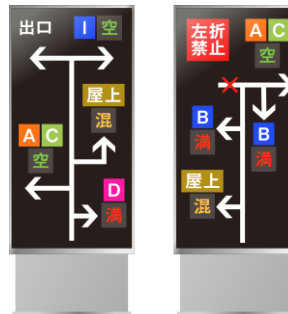
実際のAIカメラ検知のイメージ



施設HPで  
事前に  
混雑案内



現地では  
屋外  
サイネージ  
車両誘導※



※屋外サイネージ・満空灯の実運用開始は、2022年2月頃を予定

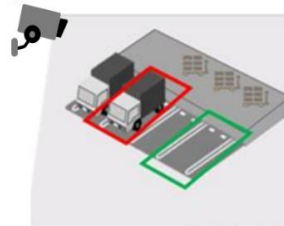
# デジパーク:三菱地所運営「ロジクロス海老名」(物流施設)での導入事例

👉 ロジクロス海老名での導入事例においては、トラックバースの利用状況・受付状況を、防犯カメラ映像を用いて可視化し、スムーズな誘導や作業指示につなげることで、物流施設入居先の物流企業の業務効率化に役立っている。



AI  
トラックバース  
満空管理

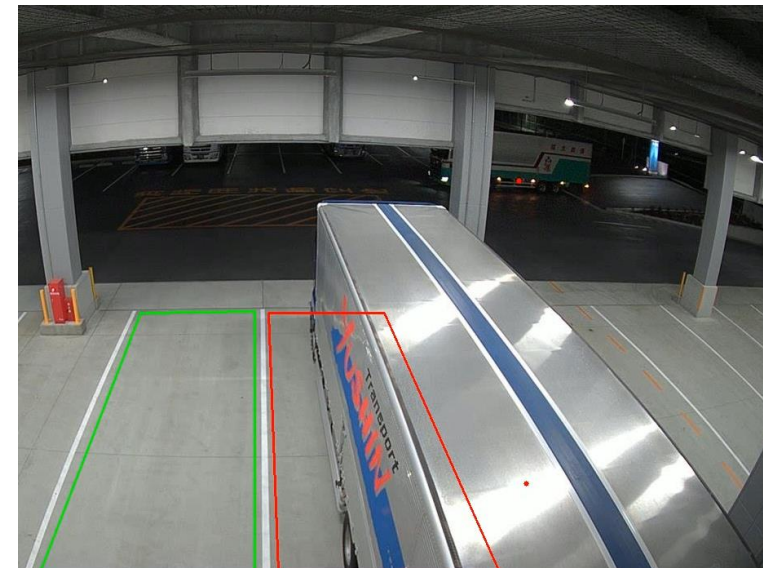
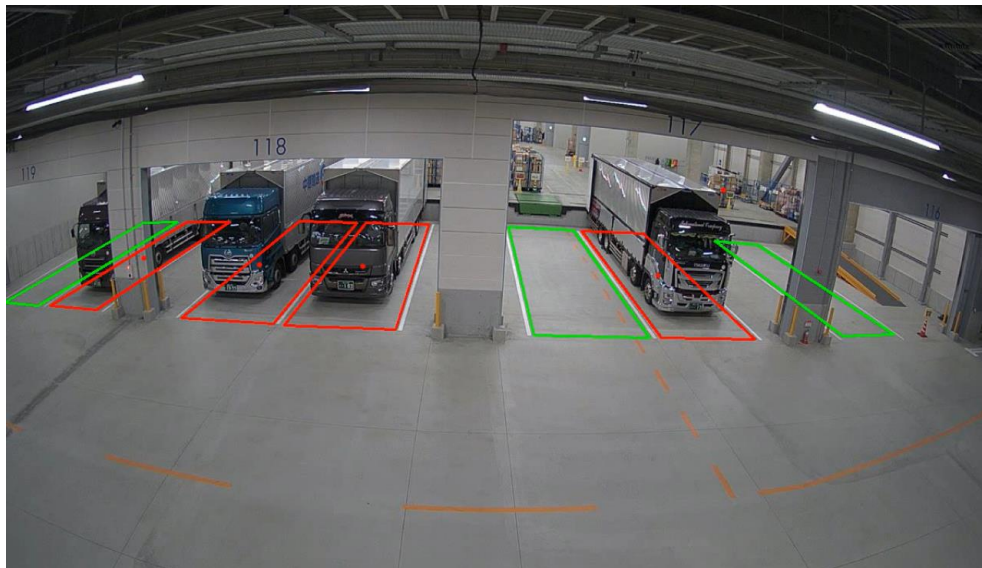
リアルタイム解析で日常的な倉庫オペレーションに活用



トラック運転手の待ち時間解消など  
日常的な倉庫オペレーションに活用



トラック配車や荷物の積み下ろし作業  
における改善点の抽出



# 人流解析ソリューション: デジフロー

👉 デジフローでは、お客様側で直感的に簡単に操作するだけで、自在に検知したいエリア・検知内容の設定ができ、複雑な工事や作業を伴わずに、指定エリアでの人などの動き、侵入検知など各種機能を利用可能。

## 簡単に検知エリアと内容の設定

## 人流把握・侵入検知等が簡単に利用可能

ユースケースにあわせて、  
パトランプや屋外サイネージ等の  
外部機器・システムと連携



# デジフロー：三井不動産と連携した「柏の葉スマートシティ」での導入事例

👉 柏の葉キャンパス駅周辺地域での導入事例においては、街区に約30台のAIカメラを設置し、街の見守り・安全に向けたサービス提供や、居住者・来街者の住みやすさ・過ごしやすさ向上に取り組んでいる。

カメラ設置位置マップ

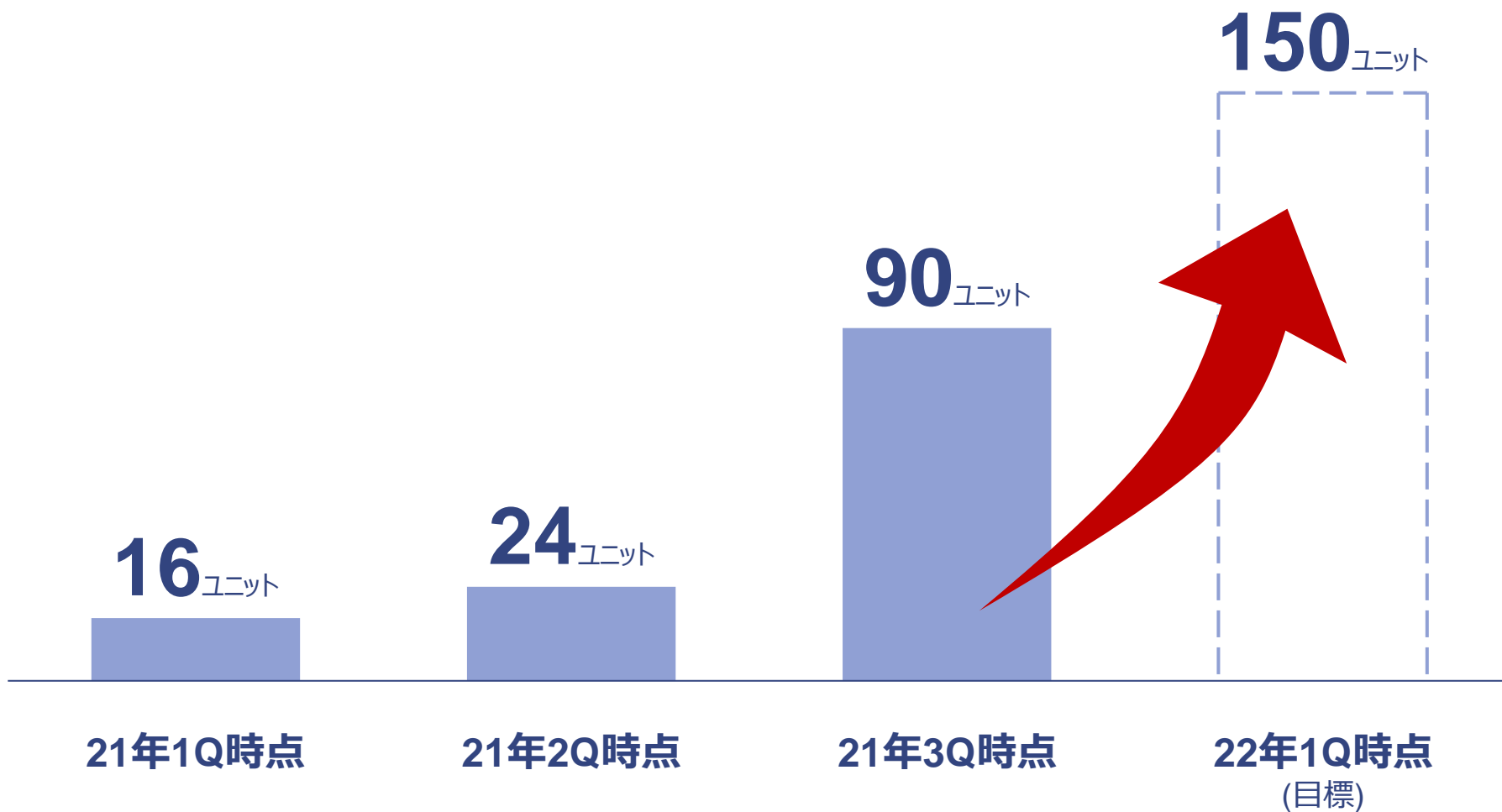


導入予定のAI検知内容



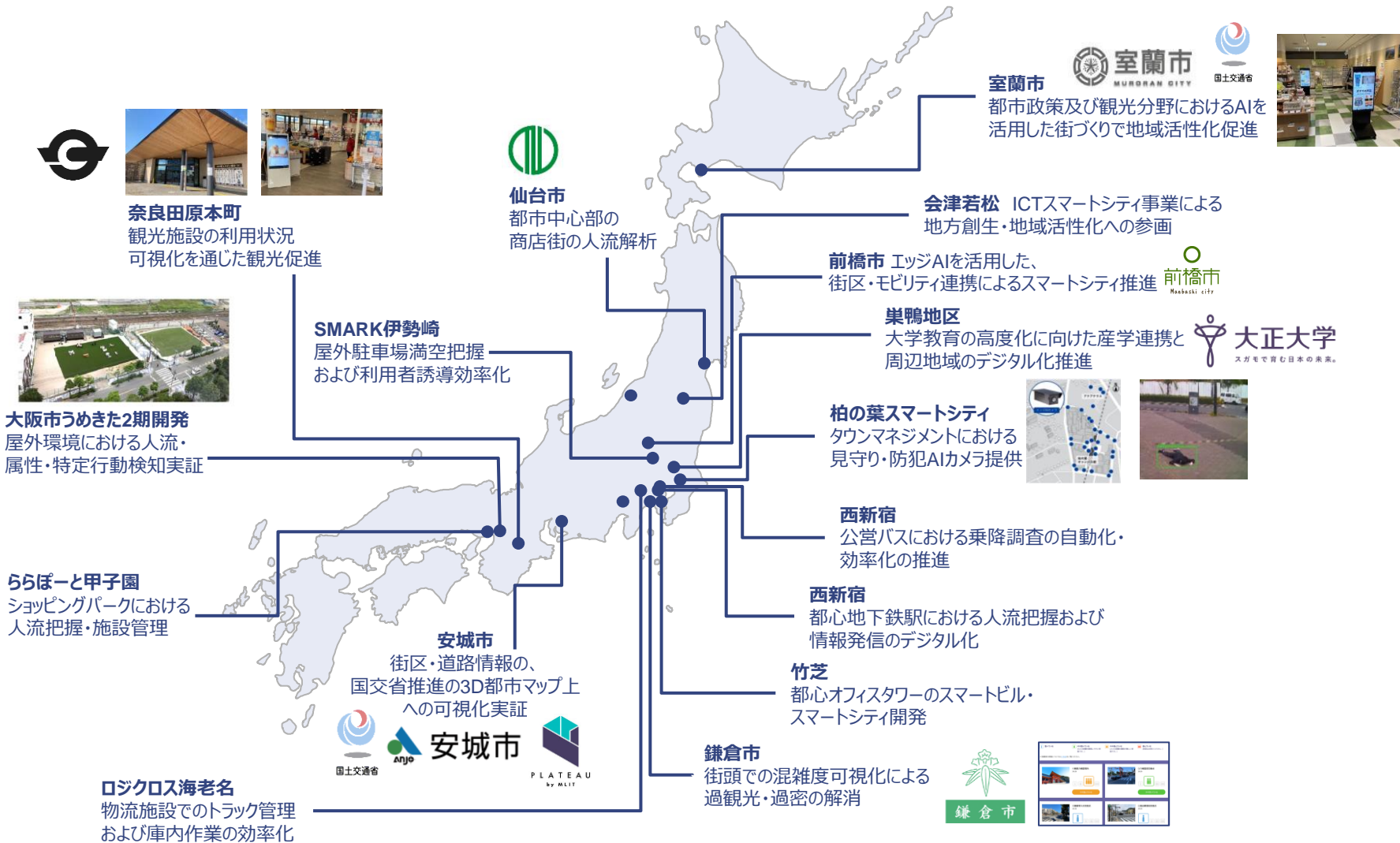
## これまでのAIデジソリューションズの累計設置・導入ユニット数および今後の目標

👉 デジパーク・デジフローは2021年において、着実に導入ユニット数を拡大しており、21年4Q以降は、設立したニューラルエンジニアリングを活用し、設置・導入規模をさらに拡大させていく。



# AIデジタルソリューションズを中心に、多くの街づくりの中で採用・導入が進む

👉 民間・公共向けともに、各地での導入展開が進み、全国で実際の施設運営・街づくりにAIソリューション活用広がる。





- 会社概要
- 技術優位性とエッジAI
- サービスの概要
  - AIメディアプラットフォーム
  - AIデジソリューションズ
- **その他AIサービス**
- 成長戦略

# それぞれのサービスドメインにおいて、事業が進捗

ファッション領域および在宅勤務領域において、事業は堅調に推移。引き続き各ソリューションの磨きこみを行うと同時に、導入拡大に取り組む。

## AI x サイネージメディア

SIGN DIGI



AIサイネージ『サイデージ』、  
21年11月から100%子会社となった高級  
マンション向け広告サイネージメディア  
『フォーカスチャンネル』

## AI x 社会インフラ

デジパーク



デジフロー



民間企業や公共・自治体に提供する  
駐車場・モビリティソリューション『デジパー  
ク』や人流・防犯ソリューション『デジフ  
ロー』

AIメディア  
プラットフォーム

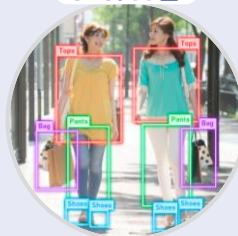
AIデジ  
ソリューションズ

コアとなる  
エッジAI  
技術

その他  
AIサービス

## AI x ファッション

AI MD



## AI x 在宅勤務

リモデスク

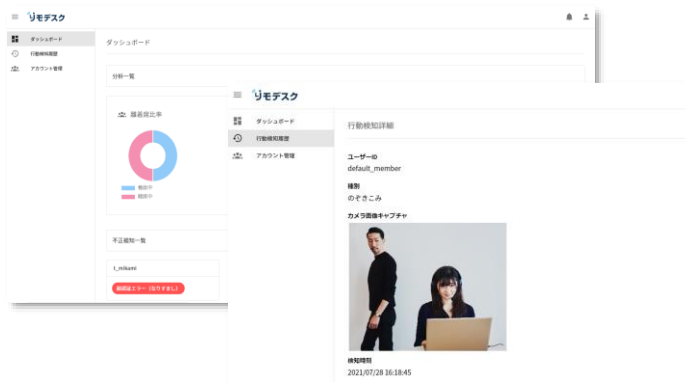


ファッション解析  
『AI MD』やコー  
ルセンターを中心  
とした在宅支援  
『リモデスク』など

# リモデスクおよびAI MDは順調に展開を拡大中

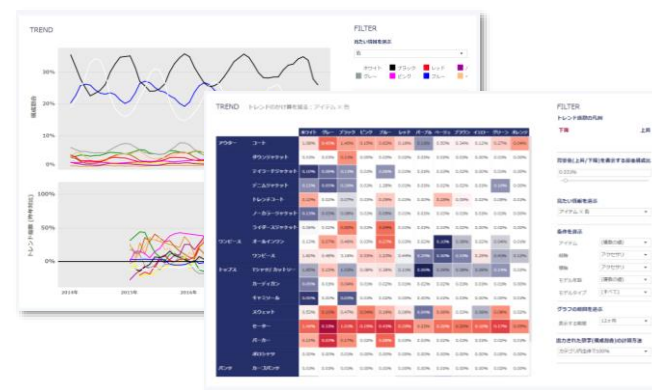
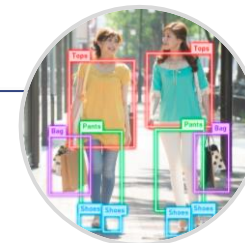
👉 リモデスク・AI MD関連サービスはともに堅調に推移。継続して既存顧客へのアップセルや新規営業を進める。

## リモデスク



- 21年上期に、SaaS版/API版を正式ローンチ後、大手通信キャリアやコールセンター事業者での導入が拡大中
- 特に、在宅勤務システムにリモデスクを組み込むAPI版での導入が加速している

## AI MD



- AI MDは既存顧客の継続導入が続く
- AI MDから派生したアパレルEC向けレコメンドエンジンの提供が加速
- アパレル店舗向けのAIサイネージ展開もトライアル導入進行中

- 会社概要
- 技術優位性とエッジAI
- サービスの概要
  - AIメディアプラットフォーム
  - AIデジソリューションズ
  - その他AIサービス
- **成長戦略**

## 2021年度の経営方針

### 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

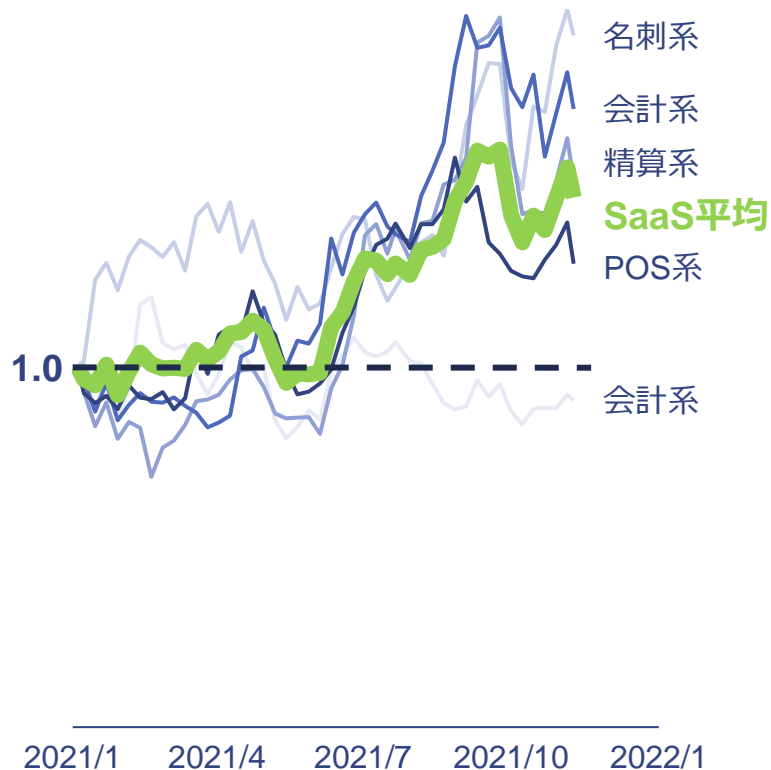
# SaaS事業とAI事業の比較

👉 コロナ影響でテレワークの広がりなどもあり、職場でのデジタル化やコスト見直しが加速したことがきっかけでSaaSサービス導入が加速。一方、AI企業の提供価値を見つめなおすタイミングに。

## 国内SaaS銘柄推移

2021年1月4日終値の株価を1とした指数

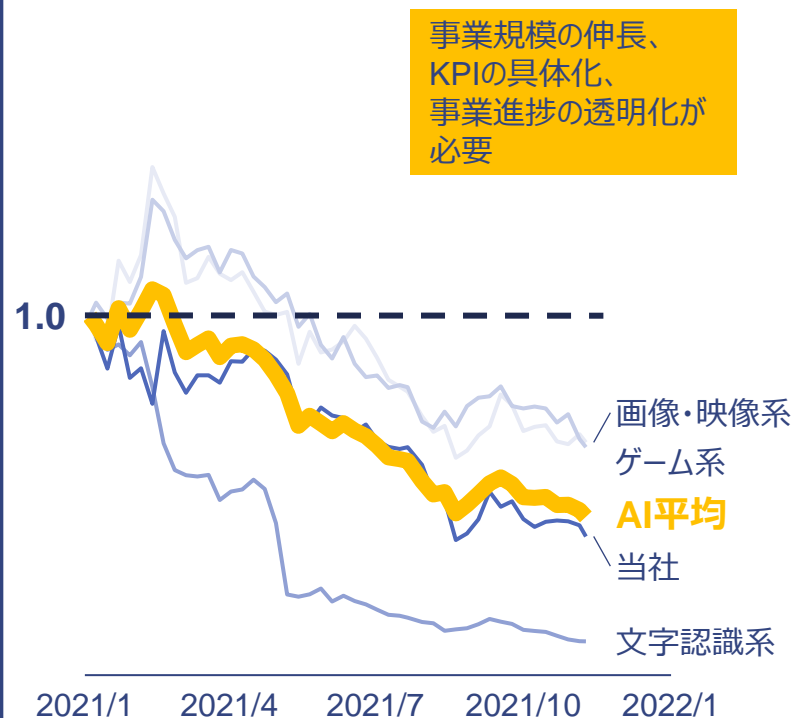
※平均は各社指数の単純平均



## 国内AI銘柄の株価推移

2021年1月4日終値の株価を1とした指数

※平均は各社指数の単純平均

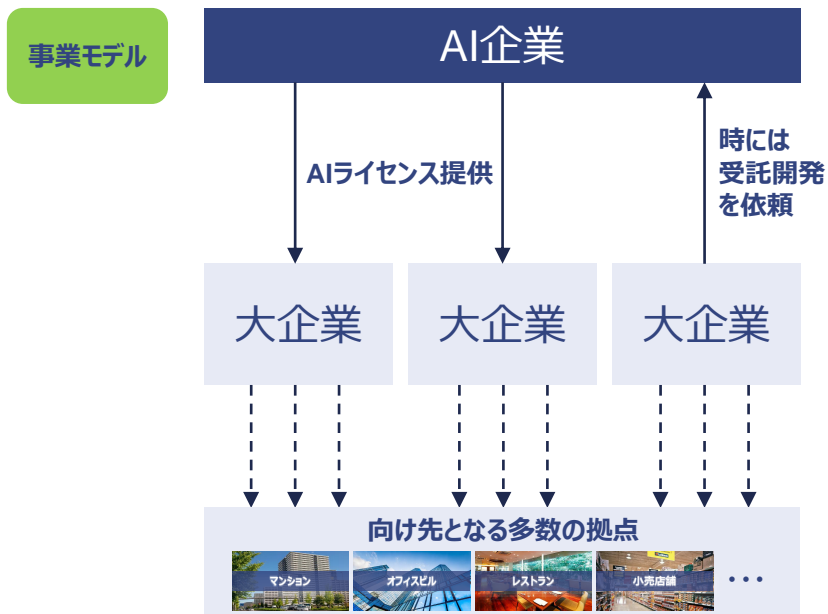




# 当社事業のビジネスモデルの進化

👉 2018年から2020年に主力であったフィーベースの収益構造の転換を目指し、2021年にユニットベースへの強力なシフトを推進。ユニットベースのサービス展開を通じ、直接的に顧客のニーズに触れることで、よりよいAIサービスの提供を加速する。

## フィー型収入をベースとした事業モデル



## 導入ユニット数に応じた収入をベースとした事業モデル



21年にシフトを加速

### 課金形態

- 1プロジェクト数千万円～数億円
- 期限のある契約形態で、一定期間ごとに延長交渉

### 特徴

- 1プロジェクトで一定の売上獲得ができる一方、PoC実施後、サービスが開始されないことも多い

- 1契約（複数ユニット）は年間数十万円～数千万円
- ユニット数ベースの契約が主

- AI企業が主体的にサービス導入と拡大をリードできる

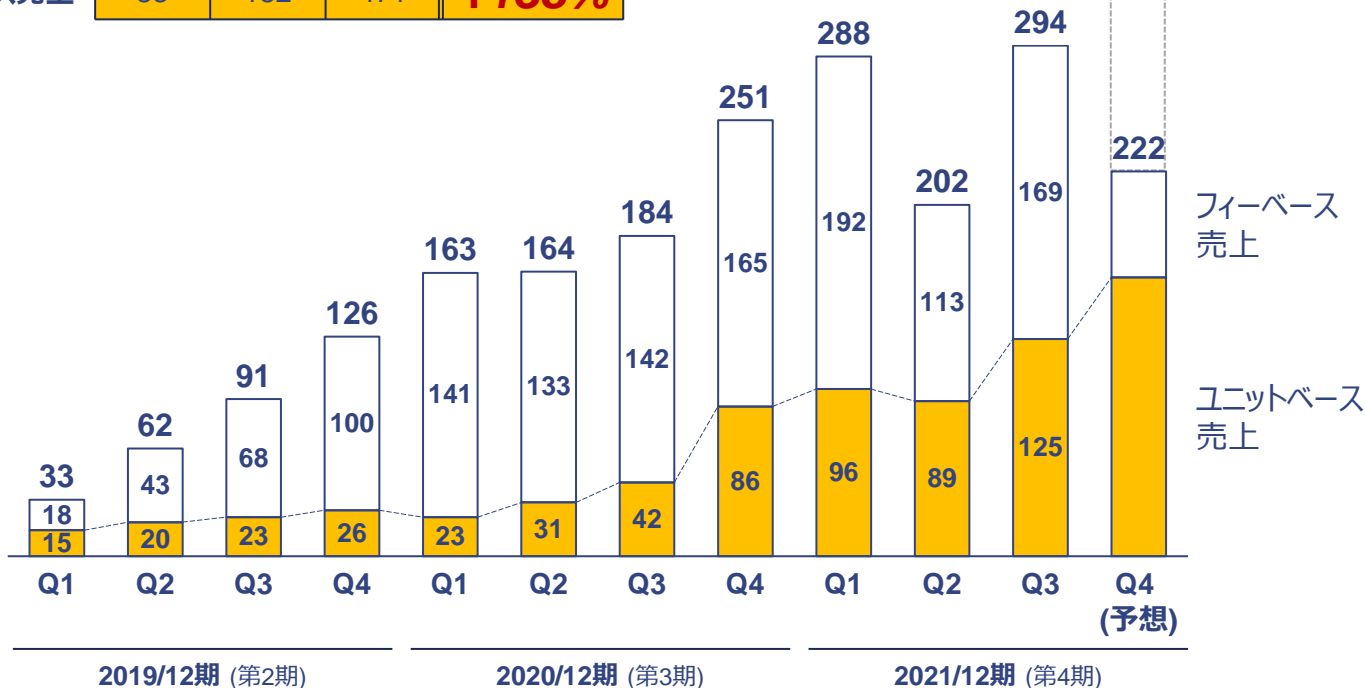
# フィーベース vs ユニットベースの推移

👉 2021年のAIサービスの完成以降、ユニットベースの売上成長（年率成長率+138%）がフィーベースの売上成長（年率成長率+53%）を凌ぐ水準に到達。2022年以降に計画をしていた卓越した成長の体制が整備されてきたことを踏まえ、Q4のフィーベース案件を一部見送り、自社サービスの発展に向けた人員配置行う。

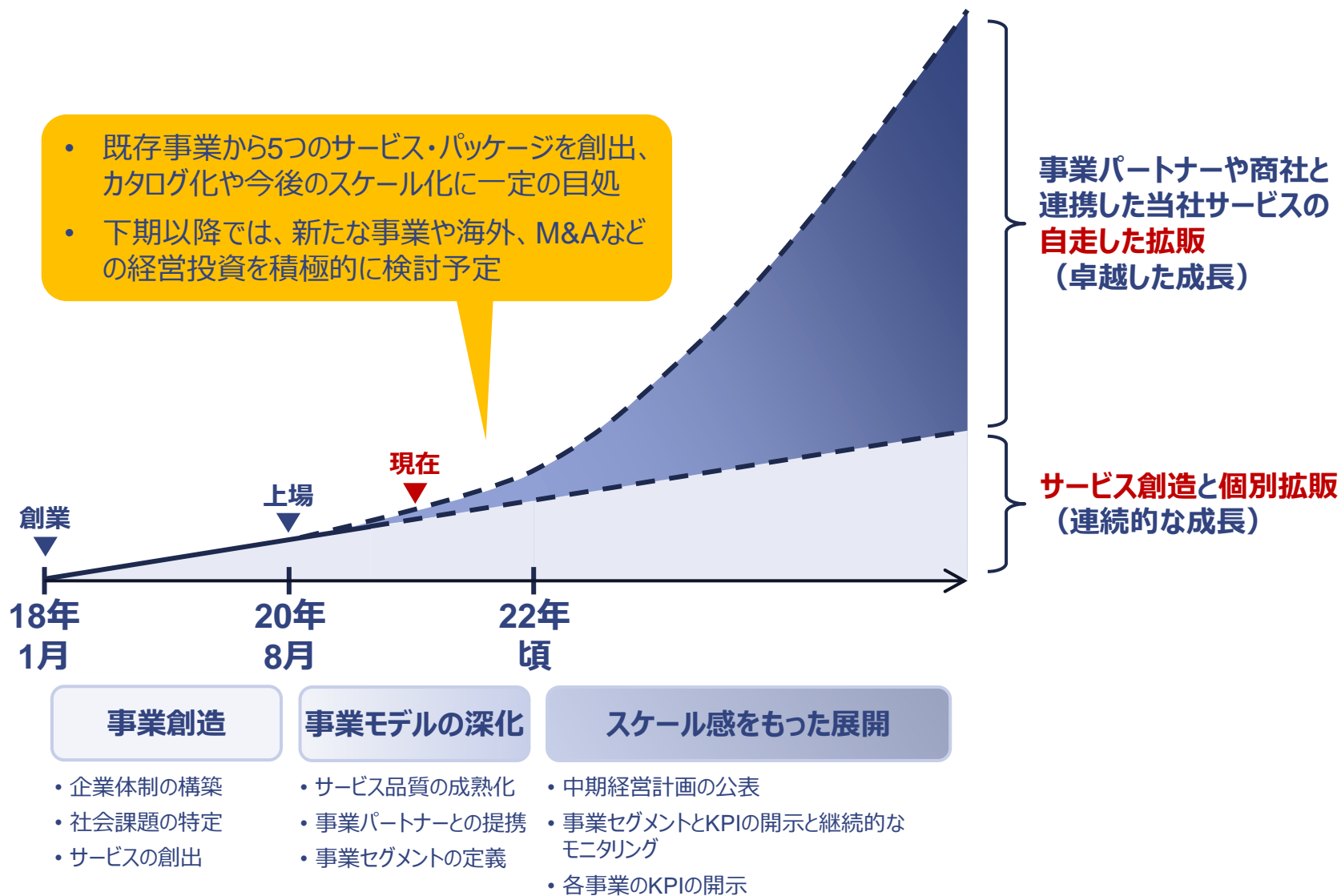
(百万円)

	FY2019 実績	FY2020 実績	FY2021 予想	年平均成長率 FY19-21
フィーベース売上	228	580	534	+53%
ユニットベース売上	83	182	471	<b>+138%</b>

フィーベース案件を一部見送り、  
2022年の事業計画達成に向けて  
自社サービスの発展に人員を配置



# 当社が目指す事業成長のイメージ



# 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)

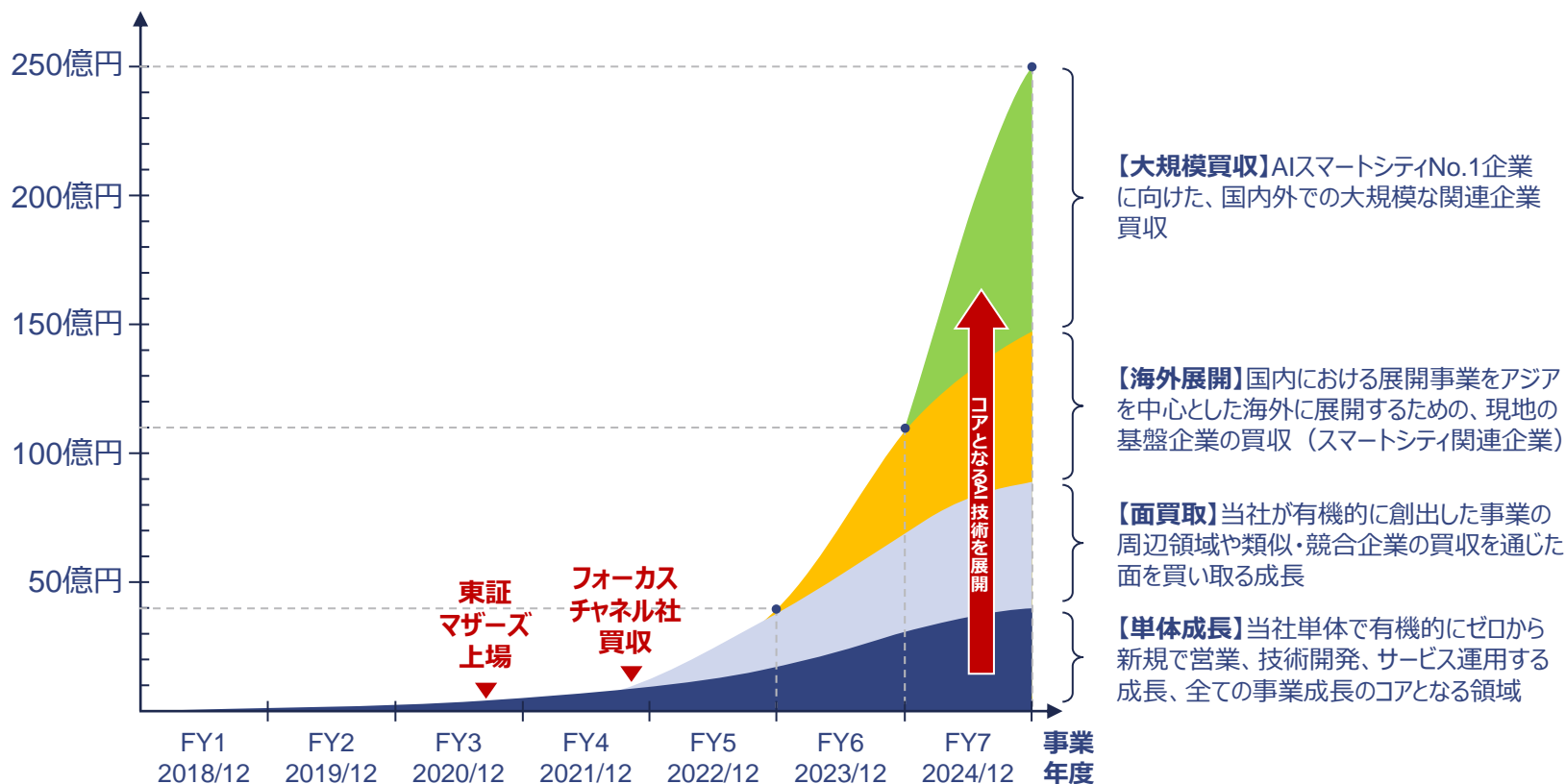
### 技術の軸 (Tech Stack)

	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
<b>セキュリティ</b>	• 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										
<b>アプリケーション</b>	• アプリケーション • UI/UX										
<b>アナリティクス</b>	• AI • データアナリティクス	中期的な重点領域 (M&A含む)				将来的なポテンシャル領域					
<b>プラットフォーム</b>	• OS/ミドルウェア • データストレージ • データ整備/処理										
<b>コネクティビティ</b>	• ローカルネットワーク • 広域ネットワーク										
<b>ハードウェア</b>	• 機器/ロボット • センサー										

# 圧倒的な事業成長の方針

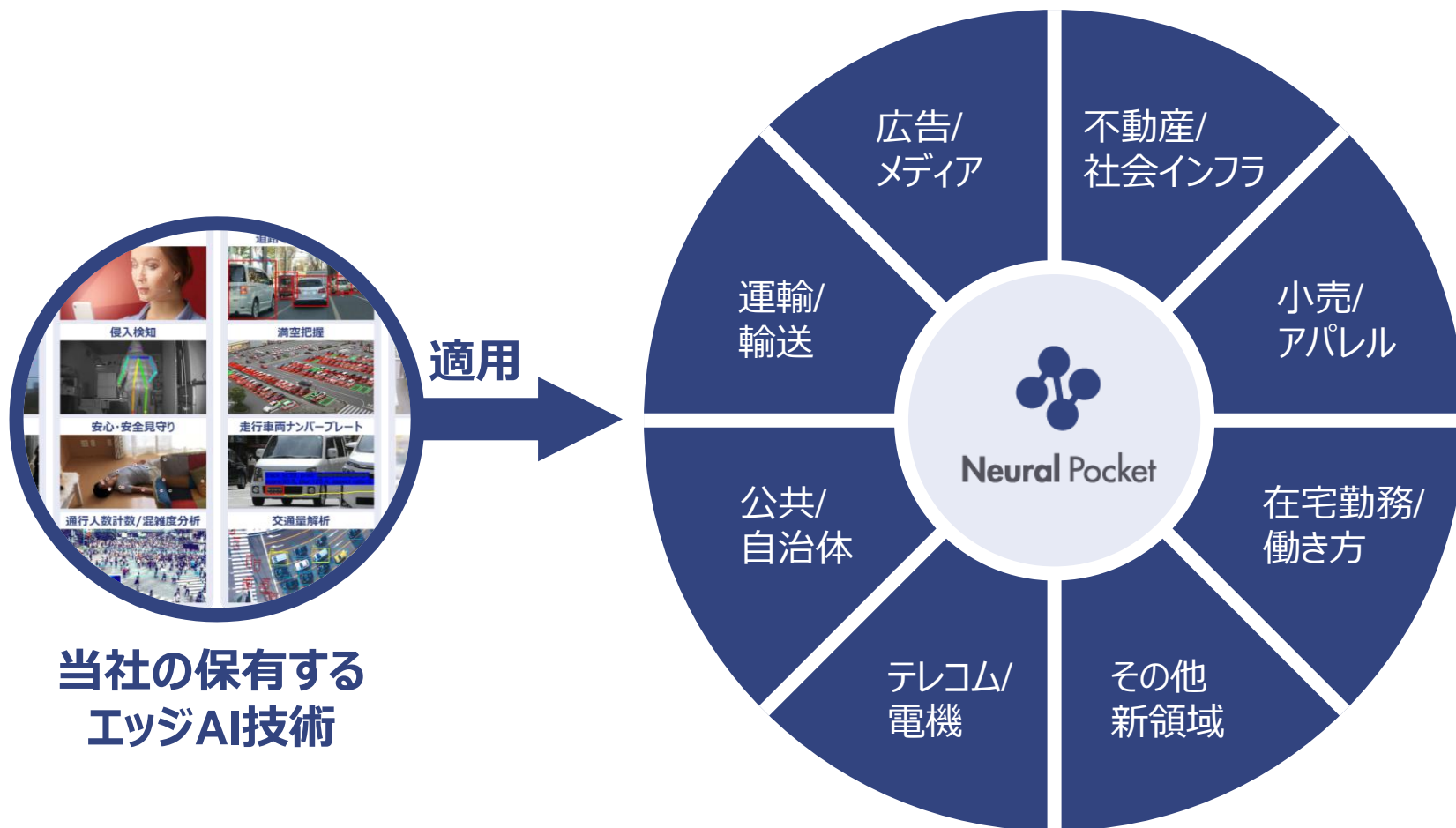
👉 事業展開においては、単体で創出したエッジAIのコア技術やサービスをテコに、国内外の関連サービスを順序立てて企業買収（ロールアップ）しながら成長実現を目指す。2021年11月1日に、当社最初のM&Aとなるフォーカスチャネル社の買収実施。今後は、単体の事業成長に加え、年間2件程度を目安に、事業の拡大に資するシナジーを創出するM&Aを実施する計画。

連結売上高（計画）



# 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



## 2021年12月期 通期業績予想

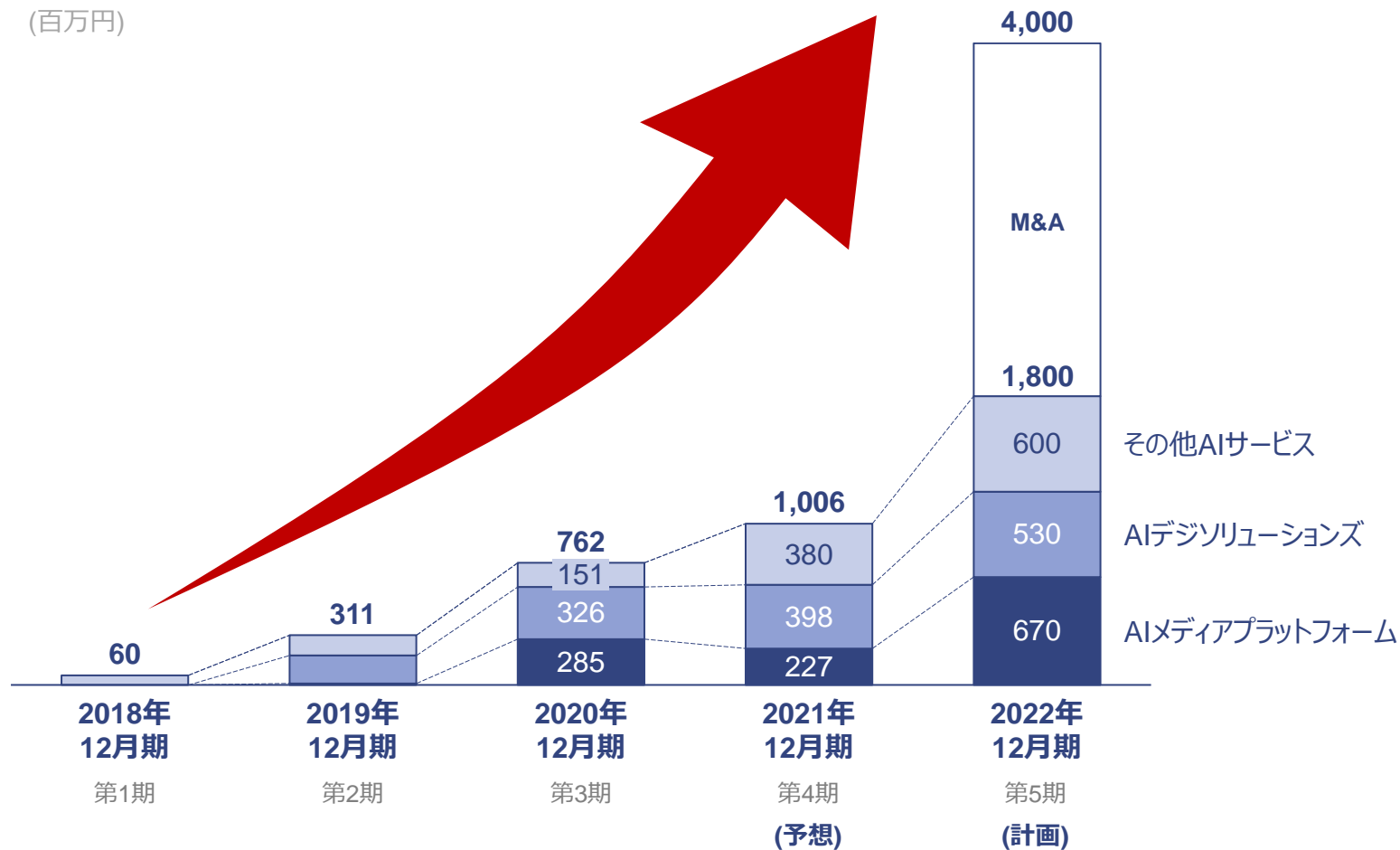
 来期の飛躍に向けて積極的な投資を実施予定。来期の加速的な成長に向け、Q4においてはフィーベース売上高を一部手放し、通期黒字の範囲内で着地見込。

(百万円)	2020年 12月期 実績値	2021年 12月期 業績予想	増減額	増減率
<b>売上高</b>	<b>762</b>	<b>1,006</b>	<b>244</b>	<b>32.0%</b>
<b>営業利益</b> 営業利益率	<b>170</b> 22.3%	<b>16</b> 1.6%	<b>△154</b>	<b>△90.6%</b>
<b>経常利益</b> 経常利益率	<b>148</b> 19.4%	<b>11</b> 1.1%	<b>△137</b>	<b>△92.6%</b>
<b>当期純利益</b> 当期純利益率	<b>147</b> 19.3%	<b>9</b> 0.9%	<b>△138</b>	<b>△93.9%</b>


# 売上高の伸長を目指す：今期業績予想および来期業績計画

👉 2022年12月期では、事業規模の4倍増を目指す。有機的なサービス伸長に加え、M&Aを通じた面の獲得や類似・関連・競合企業の統合（ロールアップ）を進める。

(百万円)



## 成長戦略を支える資本増強を目指し、新株予約権ファイナンスを2021年11月に発表

-  差引手取概算額3,617百万円を調達予定。サインージ広告事業の急拡大に必要な機器投資と将来的なM&Aを通じた企業価値拡大を支える資金基盤の確立を目指す。

- サインージ広告に係る設備投資資金：**520百万円**

AIサインージ広告サービスで使用するサインージ機器約2,000台の追加設置を目的とした設備投資資金。支出予定時期は2022年1月～2022年12月。

- 将来的なM&A、資本・業務提携に係る資金：**2,265百万円**

当社が既に取り組んでいるサインージ広告、人流・防犯、駐車場・モビリティの周辺領域で、当社の保有する各種AIやデジタル化を適用することで高いシナジーを創出することができ、グループの成長に資する企業との将来的なM & A、資本・業務提携に係る資金。支出予定時期は2022年1月～2023年12月。

- 新オフィスへの移転費用：**232百万円**

積極的な採用活動とM&Aによる人員増強に伴う、新オフィスへの移転に係る費用。支出予定時期は2022年1月～2022年12月。

- 財務健全性の強化を目的とした既存借入金の返済資金：**600百万円**

自己資本を拡充し財務健全性の強化を図ることを目的とした、運転資金として借り入れた金融機関からの借入金の返済資金。支出予定時期は2022年1月～2022年12月。

# リスク情報及びその対応策

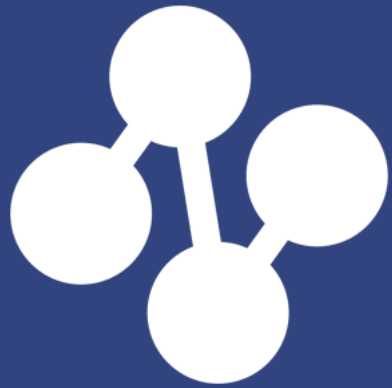
	主なリスク	可能性	時期	影響度	対応策
市場	<ul style="list-style-type: none"> <li>AI事業の国内市場及びスマートシティの世界市場は拡大を期待されておりますが、市場成長のスピードの鈍化等により当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。</li> </ul>	中	短	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>エッジ機器と画像解析AIの親和性の高さを武器に、AIの活用領域を広げるべく、研究開発・サービス創出を進めて参ります。</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>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。</li> </ul>	中	中	小	<ul style="list-style-type: none"> <li>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。</li> </ul>
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>火災、地震等の自然災害や外的破損、人的ミスによるシステム障害等予期せぬ自称により当社の設備やネットワークの利用に支障が生じた場合には、サービスの停止を余儀なくされる可能性もあります。</li> </ul>	低	中	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>複数のサーバーの活用による不可の分散、定期的なバックアップの実施等の取り組みを行っております。また、ソフトウェア障害をスタッフに通知する仕組みやエッジ機器の動作状況をモニター仕組み等の活用により障害発生時を想定した復旧訓練の実施等、障害対応を迅速に行える体制を構築しております。</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>特定の主要取引先への依存度が高い状況にあります。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。</li> </ul>	低	短	小	<ul style="list-style-type: none"> <li>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、リスク逡減を進めて参ります。</li> </ul>
その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>代表取締役社長 重松路威及び取締役CTO 佐々木雄一は当社事業・研究活動全般において、重要な役割を務めております。両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。</li> </ul>	低	長	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>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。</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>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。</li> </ul>	低	中	小	<ul style="list-style-type: none"> <li>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。</li> </ul>

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、当社の業績に業績に変動を与える事情が生じた場合には、プレスリリース等により適時に情報の更新又は改定を行います。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。なお、次の開示は2022年3月頃を予定しています。



**Neural Pocket**