

2023年5月17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 取締役 CFO 中山 紘平  
(TEL. 03-4405-1325)

## 2023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、2023年5月16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。

### 【2023年3月期通期 機関投資家・アナリスト向け決算説明会】

- 開催日時：2023年5月16日（火）
- 説明者：代表取締役 CEO 項 大雨  
取締役 CFO 中山 紘平  
執行役員 CRO ティエン ハオ

▼▼決算説明動画はこちらからご確認いただけます▼▼

<https://youtu.be/rv60h0a593U>

▼▼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/377975>

▼▼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/ab01aee2/daaa/4ea3/ab05/6ef8f091d6b7/140120230511566917.pdf>

---

---

### 【質疑応答内容】

1. 当期の製品関連売上の計上時期について、期末に偏るのか、年間を通しての計上になるのか教えてください。また、11ページに今後の製品関連売上の規模感の記載はありますが、具体的な金額イメージについても教えてください。

1点目の当期の製品関連売上の計上時期については、顧客製品化の呼び水となる製品向けパッケージの販売や顧客製品の導入から普及に向けた事業進捗は段階的に進んでいくため、当期の製品関連売上に関しては前半は少なく、期末にかけて金額が大きくなる見込みです。

2点目の今後の製品関連売上の金額イメージについては、まず産業用ロボティクス・マッピング、これらの市場におけるコア技術領域の規模はそれぞれ数千億から兆円レベルというところを見込んでおりまして、まずはその市場を目指しつつ、その中で社会実装が早いものから、足元の成長に取り組んでいくというのが我々の狙いとなっています。

こうした立ち上がりの早いアプリケーションを中心に、まずは数十億円規模以上の売上を実現するというのは、計画として持っています。あわせて、自動運転など注力領域をさらに広げていき、さらに規模の拡大を目指しているというのが中長期での売上目線となっています。

(項 CEO からの補足)

特に短期的な数字について色々ご関心いただいていると思いますが、弊社にとって短期の数字の予測と解釈が難しいのは、Kudan が日本では非常に珍しいレベルのディープテック企業であるというところが一つ大きな理由となっています。我々が取り組んでいるディープテック、そして先端技術には、常に資本市場と事業の市場の両方から非常に投機的な注目がありますが、Kudan としては、着実に我々の技術が世の中に浸透していくその先の果実を狙い、段階的に我々の事業が KPI も達成し進捗していくというところを一番重要視しています。

その結果として、短期的な数字とこういった長期的な成長の両立というのは容易ではないですが、最終的には我々は、常に長期的な視点で最終的な市場で勝者になることを目指しています。そのため、短期的な数字と長期的な成長性とは、ある程度は切り離された参考値となっている点ご理解いただきたいと思えます。

**2. 資金調達につきまして、元々想定した金額に比べて実際の調達額は大きく下回っていますが、今後の資金ニーズや調達方針についてはどのようにお考えでしょうか。**

資料に記載しているとおり、元々想定していた顧客製品化・ソリューション事業を進めるための体制作りのための資金は、今回の調達でほぼ前倒しで確保できています。

ただし、引き続き製品関連売上拡大のためやソリューション事業をさらに発展させるための施策を進める中で、事業進捗を見ながら財務戦略についてもあわせて継続的に検討を行っていきたいと考えています。

**3. 今期は製品化件数の予想を出していない理由を教えてください。また、今期に重視する経営指標についても教えてください。**

製品化件数の予測については、今期も前期と同水準かまたはそれ以上の製品化数を見込んでいます。ただし、事業が進捗しているため、我々として経営で着目しモニタリングすべき指標はすでに変化しています。例えるならば、子供が算数を学ぶときは、最初にまず数を数えられるよう

になったその後は足し算引き算を学んでいくという流れになりますが、当社事業においても、すでに先のステップに進んだ中で前のステップを見ている仕方がないというところで、もうすでに足し算引き算ができるような段階になった状態で、数をどこまで数えられるのかというところは我々としてはそこをもう注視しない、つまり、次のステップで自分たちのその進捗がどのように実際に KPI として表れるのかというところに一番注力していて、それに合わせた開示を今後は検討していきます。これに関しては、製品化の案件数ではなく、今後進捗していくそれぞれの段階に適した開示の内容を今後進めさせていただく予定です。

今期に関しては、製品関連売上に紐づく顧客製品の段階的な進捗、これに一番注力して経営指標としていきます。

この事業進捗が進めば、おのずとスケールに加えて売上・利益の拡大に近づいていくところを、紐づけて開示できるようになっていくと考えています。

#### 4. 御社の SLAM 技術における現在の競合他社、競合する技術と其中での御社のグローバルにおける競争優位性について教えてください。

また、今後も競争力を維持するために行っている取り組みについても教えてください。

競争力については、ここ 1-2 年を見ると SLAM 開発を担う会社はだんだん増えてきていますが、商用レベルで、自社で開発して現場まで展開できている会社はほぼないと考えていて、どこもトライアル中心の状況になっています。そうした中で、ディープテック企業である Kudan の競争の優位性としては、組み込み技術として、まず圧倒的な柔軟性と安定性を持っていること、またカメラ・Lidar 向けに複数の SLAM を活用して提案できるところに、競争力があると考えていて、これはインテルを含む各大手のパートナーとの継続的な提携関係や、今続いている大手顧客との案件でも実証されているものと考えています。

中長期的には、動画の中でも紹介した世界初となるハイブリッド SLAM、あとは AI の技術を取り込んだ先進的な自己位置認識といったところを引き続き開拓して、我々の技術優位性を維持しつつ、大手パートナー企業とともに、我々の技術を基盤としたエコシステムを構築していき、他社が追いつくことができない競争環境を作ることと、市場の拡大とともに、様々な技術の飛躍的な普及というところを達成できればと考えております。

(項 CEO からの補足)

我々のディープテックとしては中長期的な競争力というのを非常に重視していて、具体的なポイントは先ほど申し上げたとおりですが、もう少しハイレベルな原理・原則という観点で言うと、Kudan は常に他社より一段深いところにいてそこで競争できるようにしています。言い換えるならば、競争しないことが Kudan の競争戦略です。これは先ほど申し上げたとおり、多様なセンサやアルゴリズム、そして応用先のアプリケーションといった柔軟性や汎用性というのは、我々のディープテックとして一番深いところにいるこの深さゆえに実現できているところになります。

表面的には、他社もやっているようなロボットや自動運転、様々な次世代マッピング等がありま

すが、実はこの深いところを見ていくと技術的には根幹で繋がっています。他社が個別のアルゴリズムやセンサの構成、アプリケーションというような、この点を個別に戦略的に狙って攻めていくのであれば、Kudan は、実は一段下がってそれぞれの点と点を結びつけるような、線を描いていくというようなところを狙っているところが唯一無二の強みとなっています。

**5. HR について伺います。欧州のインフレに対応した賃上げを進めていますか？あるいは、コスト削減のために人員削減を行う予定はありますか。**

前期の Artisense との技術統合シナジーの中で、開発プロセスが効率化されていく中で人員が減るということはありませんでしたが、インフレ対応のためのコスト削減を目的とした人員削減は見込んでいません。

一方で、インフレ対応が必要な部分もあり、欧米の一部人員の賃上げは実施しています。

**6. 16 ページのスライドによると全社黒字化のタイミングは、27 年 3 月期でしょうか？**

基本的には申し上げていきますとおり、ディープテックとしての我々の経営の焦点は大きくこれをスケールさせられるかどうかというところに一番フォーカスしております。

当然のことながら黒字化というのはこの通過点としての通り道にあるもので、それ自体を目標としていくと経営判断が歪む部分ではありますが、ただし、我々が狙っている事業の刈り取りフェーズに向かっていく過程の中で、これはスケールの軌道にきちんと乗っているということですので、黒字化は結果として達成されているはずと数字面に関しては考えています。

**7. 前期製品化件数は 4 件ありましたが、24 年 3 月期は何件見込んでいますか。**

前期と同水準かそれ以上を見込んでいますが、ただし、製品化の件数自体はすでに我々が通過したその前の事業段階における KPI ですので、我々としてはここに注力するというよりは次の段階に動いており、その段階を前に推し進める KPI により注力していくというところに今期は重きを置いています。

**8. 呼び水となる製品向けパッケージの売上は前期どのくらいありましたか。24 年 3 月期はどの程度見込んでいますか。**

これはあくまでも呼び水であり、結果として我々が注力しているのは、事業進捗にどれだけ寄与したかが、製品関連売上を立ち上げていくうえで非常に重要です。このパッケージの売上はまだ立ち上がっていないという状況ですが、今期にはきちんと立ち上がり、そして製品関連売上に繋がるところに寄与していくというところを注力していきたいと思えます。

---

※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](#)